

本リリースは、米国 Workday Inc.が 2018 年 11 月 29 日(現地時間)に配信した英文リリースに基づき作成した日本語抄訳です。その内容および解釈については、英文が優先されます。



報道関係各位

Workday, Inc.

Workday、2019 年第 3 四半期の業績を発表

第 3 四半期の総収入 7 億 4320 万ドル(前年同期比 33.8%増)

サブスクリプション収入 6 億 2440 万ドル(同 34.7%増)

サブスクリプション収入バックログ 59 億ドル(同 31.0%増)

[2018 年 11 月 29 日(現地時間)- 米国発] 企業向けクラウド型財務、人事アプリケーションプロバイダ大手 Workday, Inc. (本社: カルフォルニア州プレザントン、NASDAQ: WDAY、以下 Workday) は本日、2018 年 10 月 31 日に終了した 2019 年第 3 四半期の業績を発表しました。

第 3 四半期の業績:

- 総収入は 7 億 4320 万ドルで、前年同期比 33.8%増でした。サブスクリプション収入は 6 億 2440 万ドルで、前年同期比 34.7%増でした。
- 営業損失は 1 億 8280 万ドル(収入のマイナス 24.6%)となり、前年同期は 8010 万(マイナス 14.4%)でした。第 3 四半期の非 GAAP ベースの営業利益は 4970 万ドル(収入の 6.7%)となり、前年同期の 5010 万ドル(同 9.0%)でした。
- 希薄化後の普通株 1 株当たり純損益は 0.70ドルで、前年同期の 0.41ドルでした。非 GAAP ベースの希薄化後の 1 株当たりの純利益は 0.31ドルで、前年同期の 0.24ドルでした。
- 営業キャッシュフローは 1 億 1430 万ドルで、フリー・キャッシュフローは 5890 万ドルでした。
- 現金および現金同等物、有価証券は、2018 年 10 月 31 日現在で 16 億ドルでした。前受収益は約 16 億ドルで、前年同期比 27.8%増となりました。

Workday の共同創設者兼 CEO、アニール・ブースリ(Aneel Bhusri)は次のように述べています。「第 3 四半期の業績は好調で、あらゆる製品分野で強い勢いを継続しています。Workday は HCM 分野のリーダーシップとしての地位をより一層強化し、さらに多くのフォーチュン 500 のお客様を Workday Community に迎えることができました。また、金融機関のクラウド移行増加に伴い、『Workday Financial Management』の導入もますます加速しました。強固な企業文化と共に、顧客満足度および製品イノベーションに対するコミットメントにより、Workday は 2019 年度の残りの期間も引き続き大きな成長を遂げお客様の成功に貢献できると確信しています」

Workday の共同社長兼 CFO、ロビン・シスコ(Robynne Sisco)は次のように述べています。「第 3 四半期の堅調な業績を残すことができ嬉しく思います。第 3 四半期は主要ビジネス分野での成長を加速でき、年度末に向け勢いを増しています。これにより、2019 年度の財務予測を上方修正し、サブスクリプション収入 20 億 3750 万ドル~20 億 3770 万ドル、成長率 33%に引き上げました。今後も長期的な成長に向けた取り組みへの投資を最優先に、堅調な営業・キャッシュフロー・マージンの維持に努めます」

最近のハイライト

- 最も長期的な成長が期待されるグローバル企業を選出するフォーチュン誌の「Future 50」で 1 位に選ばれました。フォーチュン誌と GPWI(Great Place to Work Institute)による「100 Best Workplaces for Women」(「働きがいのある会社」女性ランキング)でも 3 位にランクインしました。

・Adaptive Insights 買収後わずか 10 週間で「Adaptive Insights Business Planning Cloud」を立ち上げたことを発表しました。加えて、新しい戦略的ワークフォース・プランニングソリューションを備えた「Business Planning Cloud」を提供すると発表しました。これにより、企業・組織は大規模な計画にシームレスに統合された包括的なワークフォース・プランニングを策定できるようになりました。

・12 回目となる年次ユーザーカンファレンス「[Workday Rising](#)」、ヨーロッパで 5 回目となる「[Workday Rising Europe](#)」をそれぞれラスベガス、ウィーンで開催しました。カンファレンスに出席した計 13,000 人の顧客に対して、年間の顧客満足度が 98%に到達したことを報告しました。

・企業による業務スキルデータのクレンジング、理解、関係付けを支援する「Workday Skills Cloud」が、一般向けにリリースされたことを発表しました。Skills Cloud を Workday HCM の基盤として使用することで、顧客は自社の組織内外の人材をさらに活用しやすくなります。

・人工知能を備えた拡張解析により、顧客の最も重要な業務に関する主要指標をストーリーと呼ばれる説明やアドバイスと共に提供する Workday People Analytics を発表しました。

・個人情報保護方針を公表し、個人情報保護に関するあらゆる法律への継続的かつ徹底した対応を改めてアピールしました。本方針は、個人情報保護、責任あるイノベーション、公正と信頼の保護を基本に、データ保護を実現しながら、お客様それぞれによるイノベーションを加速するものです。

Workday, Inc. (米国ワークデイ)について

[米国ワークデイ](#)はクラウド型財務・人事用エンタープライズ アプリケーションプロバイダです。2005 年に設立された米国ワークデイは、世界最大規模の企業、教育機関、官公庁などの組織で使用されることを念頭に設計されたヒューマンキャピタルマネジメント(HCM)、ファイナンシャルマネジメント、および分析用アプリケーションを提供しており、中規模企業からフォーチュン 50 社にランクインする大企業まで幅広い組織が導入しています。

米国ワークデイ(英語): <http://www.workday.com/>

ワークデイ(日本語): <http://www.workday.com/jp/>

非 GAAP 財務指標の利用

非 GAAP 財務指標と、GAAP に従い決定された Workday の業績の調整は、本プレスリリースの最後に、下部に示されています。この非 GAAP 財務指標の説明と経営者が各指標を用いる理由については、下部に「非 GAAP 財務指標について」と題したセクションを参照してください。

将来の見通しに関する記述について

本プレスリリースには、将来見通しに関する記述が含まれています。とりわけ、予測された業績や Workday 製品の利益に関する記述もこれに該当します。「信じる」、「可能性がある」、「つもりである」、「予定している」、「期待する」などの文言や同様の表現は、将来見通しに関する記述を示しています。これらの将来見通しに関する記述は、リスク、不確定要素、仮定的見通しの対象となります。リスクが実際に発生した場合、また予測が誤りであると証明された場合、将来見通しに関する記述で黙示的に示された業績は、Workday の実際の業績と著しく異なる可能性があります。リスクには、これに限りませんが、米国証券取引委員会(SEC)への提出書類に記載されたリスクが含まれており、2018 年 7 月 31 日を末日とする Form 10-Q(四半期報告書)、今後適宜提出する報告書が該当し、実際の業績が予測と異なる場合があります。Workday は、本リリースを公表した後、そのような将来見通しに関する記述の更新する義務を負いません。また現在更新する意図もありません。

本書類、また Workday のウェブサイトやプレスリリース、パブリックステートメントに記載された、未リリースで現在利用不可能なサービス、特徴、機能、向上についての説明は、今後 Workday により予告無く変更される可能性があり、計画どおりに提供されない、または提供されない場合があります。Workday のサービス購入を検討されるお客様は、現在利用可能なサービス、特徴、機能に基づいて購入をご判断ください。

非 GAAP 財務指標について

Workday の業績について投資家その他に追加情報を提供するために、次の非 GAAP 財務指標を開示しています。—非 GAAP ベースの営業利益(損失)、非 GAAP ベースの 1 株当たりの純利益(損失)およびフリー・キャッシュフロー。Workday は、この決算公表に用いる非 GAAP 財務指標と、最も直接的に比較できる GAAP 財務指標との調整結果を提供しました。非 GAAP 財務指標の非 GAAP 営業利益(損失)と 1 株当たりの非 GAAP 純利益(損失)は、株式報酬、従業員持株取引に関する雇用主負担の給与関連の項目、無形資産の償却、および転換社債に関連する現金以外の金利費用を(該当する場合は)除外している点において

GAAPと異なります。フリー・キャッシュフローは、設備投資(所有不動産に関する計画を除く)をキャッシュフローから差し引いて扱うという点で、営業活動によるGAAPキャッシュフローと異なります。

Workdayの経営陣はこの非GAAP財務指標に基づいて、社内の予算編成、予測、短期・長期の事業計画に向けて会計期間の業績を把握、比較し、またWorkdayの財務業績やキャッシュ創出の運営能力を評価します。経営陣は、この非GAAP財務指標が、現在の業績を反映しない費用は除外していても、継続中のWorkdayのビジネスを、各期の意味のある比較とWorkdayのビジネスのトレンド分析を考慮する形で反映していると考えています。また、経営陣は、投資家その他がWorkdayの業績と今後の見通しを経営者と同じ方法で把握し評価する上で、また会計期間の業績を同業他社の業績と比較する上で、この非GAAP財務指標が有益な情報を投資家その他に提供していると考えています。さらに、フリー・キャッシュフローに関する情報は、所有不動産に関する計画後の戦略的買収や投資、進行中の事業への資金調達、およびその他の設備投資の資金調達など通常の定期的な活動によって生じるキャッシュフローについて重要な視点を投資家その他に提供すると経営陣は考えています。

経営陣は、以下の要因により、GAAPベースの要約連結損益計算書から以下の項目を除外することが、投資家その他がWorkdayの業績を評価する上で有効だと考えています。

- **株式報酬費用**- 株式報酬費用は従業員と役員の報酬の重要な側面ですが、経営陣は、自社のコアビジネスの長期的な業績を把握するために、また同業他社との業績の比較を容易にするために、株式報酬を除外することが有効だと考えています。制限付き株式報酬については、株式報酬費用の金額はその受領者の最終的な受取額を反映しません。さらに、運用する一部の株式投資商品の公正価格の決定には高度な判断と推定が伴い、計上された費用は関連の株式報酬の受給権または将来の権利行使で得られる実際の金額と類似性がほとんどない可能性があります。現金報酬とは異なり、ストックオプションの価格と従業員自社株買取選択権制度により提供される株式(現在の株式報酬費用の構成要素)は、市場ボラティリティと株式失権レートなど弊社がコントロールできないファクターを組み込んだ複雑な計算式で決定されます。
- **その他の営業費用**- その他の営業費用には、従業員持株取引に関する雇用主負担の給与税に関連する項目および買収に関連する無形資産の償却が含まれます。従業員持株取引に関する雇用主負担の給与税に関連する項目の金額は、株価およびその他弊社がコントロールできない、また事業運営に相関のないファクターに左右されます。企業結合について、通常は取得原価の一部を無形資産に配分します。配分の金額は、経営陣による仮定と見積りに基づき、償却対象となります。無形資産に配分された取得原価の金額およびその関連の償却期間は大きく変わる可能性があり、かつ取得ごとに異なっているため、進行中の事業を反映するとは考えていません。
- **負債割引および債権発行費用の償却**- GAAPに基づいて、2013年6月に私募形式で発行された転換社債について、負債(債務)の部と資本(転換選択権)の部を分けて説明するように求められています。したがって、GAAPについては転換社債の実効金利法を認識した上で期限を過ぎた債券の発行費用を償却するように求められています。実効金利の費用と約定金利の費用の違いおよび発行費用の償却費は、経営陣の業績に関する評価から除外されます。つまり経営陣は、現金で支払われない出費は進行中の業績を示すことにならないと考えるからです。非現金支払利息費用の除外は、投資家にとって企業業績を確認しやすくなると経営陣は考えています。

また、非GAAP財務指標、フリー・キャッシュフローは投資家にとって意味のあることと考えています。つまり、特定の設備投資を差し引いた後に事業で生じるまたは使用されるキャッシュフローを弊社が検討するのは、これらの費用を事業運営の構成要素とみなしているからです。営業キャッシュフローから控除された設備投資額には、土地および建物の購入、新規開発センターおよび他の所有建物の建設費用は含まれていません。これらの所有不動産に関する計画は、本質的に頻繁ではなく、当社の進行中の事業運営とは明確に区別されるため除外しています。したがって、所有不動産に関する計画以後の戦略的買収や投資、現在の事業運営への資金投入、その他の設備投資に利用できる現金について広い視野が提供されます。

非GAAPベースの営業利益(損失)および非GAAPベースの1株当たりの純利益(損失)の扱いについては、これらがWorkdayの事業運営に影響する収支の項目すべてを反映していないため一定の制限があります。

Workdayは非GAAP財務指標と最も比較可能なGAAP財務指標との調整を通じてこれらの制限を埋め合わせます。この非GAAP財務指標は、GAAPに従い講じられる対策に代わるまたは切り離すものとしてではなく、加えるべきものと捉える必要があります。さらにこの非GAAP財務指標は、同業他社を含めた他の企業の非GAAP情報と異なる可能性があるため、比較可能性についても限定的になるかもしれません。経営陣は、投資家その他の皆様に対して、ひとつの財務指標に頼るのではなくWorkdayの全体的な財務情報を検討するよう、お願いしています。