

本リリースは、米国 Workday Inc. が 2019 年 2 月 28 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 年度第 4 四半期および通期の業績を発表**  
第 4 四半期の総収入 7 億 8860 万ドル (前年同期比 35.4% 増)  
サブスクリプション収入 6 億 7350 万ドル (同 37.5% 増)  
サブスクリプション収入バックログ 67 億 4000 万ドル (同 30.1% 増)

2019 年度の総収入 28 億 2000 万ドル (前年比 31.7% 増)  
サブスクリプション収入 23 億 9000 万ドル (同 33.4% 増)  
営業キャッシュフロー 6 億 670 万ドル (同 30.3% 増)

[2019 年 2 月 28 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の [Workday, Inc.](https://www.workday.com) (本社: 米国カリフォルニア州プレザントン、NASDAQ: WDAY、以下 Workday) は本日、2019 年 1 月 31 日に終了した 2019 年第 4 四半期、および同年度通期の業績を発表しました。

#### 第 4 四半期の業績:

- 総収入は 7 億 8860 万ドルで、前年同期比 35.4% 増となりました。サブスクリプション収入は 6 億 7350 万ドルで、前年同期比 37.5% 増となりました。
- 営業損失は 1 億 2030 万ドル (収入のマイナス 15.3%) となり、前年同期は 8130 万ドル (同マイナス 14%) でした。第 4 四半期の非 GAAP ベースの営業利益は 9270 万ドル (収入の 11.8%) となり、前年同期は 5550 万ドル (同 9.5%) でした。<sup>1</sup>
- 希薄化後の普通株 1 株当たり純損失は 0.47 ドルで、前年同期は 0.42 ドルでした。非 GAAP ベースの希薄化後の 1 株当たり純利益は 0.41 ドルで、前年同期は 0.28 ドルでした。<sup>2</sup>

#### 2019 年度の業績:

- 総収入は 28 億 2000 万ドルで、2018 年度の 31.7% 増となりました。サブスクリプション収入は 23 億 9000 万ドルで、前年度より 33.4% 増となりました。
- 営業損失は、4 億 6330 万ドル (収入のマイナス 16.4%) で、前年度の営業損失は 3 億 320 万ドル (収入のマイナス 14.1%) でした。非 GAAP ベースの営業利益は、2 億 9130 万ドル (収入の 10.3%) となり、前年度は 2 億 1560 万ドル (収入の 10.1%) でした。<sup>1</sup>
- 基本的小および希薄化後 1 株当たり純損失は 1.93 ドルとなり、前年度の基本的小および希薄株式 1 株あたりの純損失は 1.55 ドルでした。非 GAAP ベースの希薄化後 1 株当たり純利益は 1.36 ドルとなり、前年度は 1.03 ドルでした。<sup>2</sup>
- 営業キャッシュフローは 6 億 670 万ドルでした。
- 現金および現金同等物、有価証券は、2019 年 1 月 31 日現在で 17 億 8000 万ドルでした。前受収益は 19 億 5000 万ドルとなり、前年同期比で 26.8% 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。「2019 年度は堅調に締めくることができました。弊社の財務管理ソリューション、Workday Financial Management にとって記録的な四半期であっただけでなく、フォーチュン 50 にランクインする企業の半数、さらにフォーチュン 500 の約 40% に相当する顧客基盤を得ています。今後も、プランニング、実行、分析アプリケーションを単一のプラットフォーム上で提供するという Workday のビジョンに加え、従業員、お客様の成功、イノベ

ーションといった Workday のコアバリューに引き続き力を注ぐことで、業界のリーダーとしての長期的な地位を拡大して参ります」

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。

「2019 年は堅調な業績を達成することができ、非常にうれしく思います。主要なサブスクリプション収入の原動力となる分野で力強い勢いを示すことができ、確固たる営業利益と記録的なキャッシュフローを実現することができました。2020 年度は業績予想を引き上げ、サブスクリプション収入は 30 億 3000 万～30 億 4500 万ドル、成長率にして 27～28%となる見込みです」

## 最近のハイライト

- 米国において Workday は、フォーチュン誌および Great Place to Work<sup>®</sup> (GPTW) による「働きがいのある会社」ランキング上位 100 社中 4 位にランクインしました。
- Workday Financial Management および Workday Human Capital Management (以下 Workday HCM) をグローバルで選定、導入するお客様の数は増え続けています。Allina Health、Banner Health、Ryder Truck を始めとする企業が直近で Workday Financial Management を選定し、Caterpillar, Inc.、住友化学、Wyndham Destinations などの企業が Workday HCM を選定しました。これら直近の新規顧客獲得に加え、Workday アプリケーションにおいては 70%以上の稼働率でお客様の移行を実現しています。直近では、Alight Solutions、Quicken Loans などの企業が Workday Financial Management を導入し、Lloyds Bank Plc.、McKesson Corporation、Siemens AG などのお客様が Workday HCM を導入しました。
- ヘルスケア業界屈指のランキングである「2019 年 Best in KLAS: ソフトウェア & サービス」レポートにおいて、エンタープライズリソースプランニングおよびタレントマネジメントの両部門で 1 位を獲得しました。Workday は、医療関係者から最も高い評価を得ているベンダーを対象としたこれらの賞を 2 年間連続して受賞したことになります。
- Workday のお客様が、Workday Financial Management や Workday HCM などの Workday アプリケーションをアマゾンウェブサービス (AWS) のパブリッククラウド上で運用していることを発表しました。
- グローバルで顧客のプライバシー保護に対する継続的な取り組みを実証しました。Workday は、プライバシー保護およびアジア太平洋地域における信頼性強化を目的とする TrustArc のアジア太平洋経済協力 (APEC) プライバシー認証を、処理企業として初めて受けたことを発表しました。
- リワークアメリカタスクフォースのメンバーとして、他の大手米国企業 11 社とともに、革新的な雇用および研修方法の開発や採用の促進を目指すリワークアメリカビジネスネットワークに専門アドバイザーとして加入し、その構築支援を行います。

<sup>1</sup> 非 GAAP ベースの営業利益には、社員持株の売買に関する雇用主負担の給与税関連の項目、買収関連の無形固定資産の減価償却費は含まれません。詳細については、下部の「非 GAAP 財務指標について」を参照してください。

<sup>2</sup> 非 GAAP ベースの 1 株当たりの純利益 (損失) には、株式報酬費用、社員持株の売買に関する雇用主負担の給与税関連の項目、買収関連の無形固定資産の減価償却費、転換社債に関連する現金以外の金利費用、および税効果は含まれません。詳細については、下部の「非 GAAP 財務指標について」を参照してください。

## 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、ビジネスプランニング、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。非 GAAP 営業利益の見通しと GAAP 営業利益の見通しの見通しを調整した結果は提供することはできません。非 GAAP 営業利益から除外された株式ベースの補償費用の算定を行うには、付与された株式の数、算定不能の時価等の追加的な情報が必要となり、現実的に困難であるためです。

### 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、将来の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、業界での位置付け、製品、イノベーションやお客様の成功事例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」、「予想する」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暗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、以下の各項が含まれますが、これらに限られるものではありません。

(i) Adaptive Insights の事業を統合する可能性、または本買収取引やその他の買収取引において予想される利益の実現できないこと等に関連するリスク、(ii) Adaptive Insights 事業またはその他の被買収会社の事業に関する弊社の計画、目的、その他の予想の実現可能性、(iii) 弊社のセキュリティ措置の違反、弊社顧客データへの不正アクセス、弊社データセンター業務の中断、(iv) 実質的成長を持続させる弊社の能力、(v) 価格圧力、業界統合、競合他社および新アプリケーションの新規参入、競合他社によるマーケティング活動、(vi) 企業向けクラウドアプリケーション／サービス市場の開発、(vii) 弊社アプリケーション／サービスに対する顧客の支持、(viii) 一般経済または市場条件における不利な変動、(ix) 弊社国際業務に関連する規制、経済、政治に関連するリスク、(x) 情報テクノロジーへの投資の遅れまたは減少、および(xi) 弊社サブスクリプションモデルに起因して業績ただちに反映されない売上高の変動。

業績に影響を及ぼす可能性のあるリスクの詳細については、米国証券取引委員会(SEC)への提出書類に含まれており、2018年10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)、および非 GAAP ベースの 1 株当たりの純利益(損失)。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 営業利益(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税関連の項目、買収に関連する無形資産の償却費を(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。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税関連の項目、買収に関連する無形資産の償却費、転換社債に関連する現金以外の金利費用、および税効果を除外している点において GAAP 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。

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。
- **税効果-** 弊社は会計期間を通じてより一貫した業績を算出するために、非 GAAP の税金費用計算において長期予測税率を適用しています。非 GAAP の長期税率予想においては3年間の財務予測を用いますが、株式報酬費用および関連する雇用主負担の給与税、買収関連の無形資産の償却費、負債割引および債券発行費用の直接的影響が除外されています。この予測税率では、弊社の現在の事業構造、各地域における税務ポジション、事業を展開する主要地域における重要法令などが考慮されています。2019年度は、Adaptive Insights, Inc の買収を含めた非 GAAP 税率を17%と予測していますが、この買収による重大な影響はありません。弊社は、2017年米国減税・雇用法、関連の税法の改正、地域別収入予測における重大な変更、さらには重大な買収案件の継続的な分析に基づき、必要に応じてこの税率を定期的に見直しで参ります。

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、弊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。

© 2018. Workday, Inc. All rights reserved. Workday と Workday のロゴは、Workday, Inc. の登録商標です。