

本リリースは、米国 Workday Inc.が 2018 年 5 月 31 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 1 四半期および通期の業績を発表

第 1 四半期の総収入 6 億 1860 万ドル(前年同期比 28.9%増)  
サブスクリプション収入 5 億 2210 万ドル(同 30.6%増)  
サブスクリプション収入バックログ 52 億ドル(同 31.1%増)

[2018 年 5 月 31 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.](#)(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、2018 年 4 月 30 日に終了した 2019 年第 1 四半期の業績を発表しました。

### 第 1 四半期の業績:

- 総収入は 6 億 1860 万ドルで、前年同期比 28.9%増でした。サブスクリプション収入は 5 億 2210 万ドルで、前年同期比 30.6%増でした。
- 営業損失は 7130 万ドル(収入のマイナス 11.5%)となり、前年同期は 6020 万ドル(同マイナス 12.5%)でした。第 1 四半期の非 GAAP ベースの営業利益は 8080 万ドル(収入の 13.1%)となり、前年同期は 6100 万ドル(同 12.7%)でした。
- 希薄化後の普通株 1 株当たり純損失は 0.35 ドルで、前年同期は 0.31 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 0.33 ドルで、前年同期は 0.29 ドルでした。
- 営業キャッシュフローは 1 億 8420 万ドルで、フリー・キャッシュフローは 1 億 3540 万ドルでした。
- 現金および現金同等物、有価証券は、2018 年 4 月 30 日現在で 34 億ドルでした。前受収益は 14 億ドルを超え、前年同期比 17.9%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 1 四半期は、Workday の財務と人事アプリケーションがお客様の規模や地域、業界を問わず幅広く採用され、著しい導入率を記録したことで素晴らしい業績を収めることができました。今後も Workday プロダクトの成長の勢いを止めることなく、技術革新、顧客満足度、カルチャーに対するミッションに重きを置き、グローバルに活躍できる企業、Workday という素晴らしいポジションを一層強化していきたいと思えます」

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 1 四半期の業績には、とても満足しています。力強い成長を実現でき、記録的な非 GAAP ベースの営業利益と営業キャッシュフローを達成することができました。第 1 四半期の確固たる業績により、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を 22 億 7500 万ドル~22 億 9000 万ドルに、成長率を 27%~28%に引き上げています。第 2 四半期はサブスクリプション収入 5 億 5700 万ドル~5 億 5900 万ドル、成長率 28%~29%を予想しています。これからも力強く持続的な成長を推進できる革新的な製品開発への投資に注力していきます」

## 最近のハイライト

- ロビン・シスコとチャノ・フェルナンデスが共同社長に昇格し、それぞれ最高財務責任者(CFO)とグローバル現場運営責任者としての現職の責務が拡大したことを**発表しました**。また、フィル・ウィルミントン(Phil Wilmington)を副会長に、マーク・ピーク(Mark Peek)を Workday Ventures の社長兼共同責任者に任命しました。
- Workday Ventures に 2 億 5000 万ドルの資金を投資したことを**発表しました**。この資金は、新興企業向けテクノロジーに投資される予定です。マーク・ピークに加え、Workday の執行役員、レイアン・レベンセラー(Leighanne Levensaler)も Workday Ventures の社長兼共同責任者に任命されました。
- 米 Forbes(フォーブス)誌の「[World's Most Innovative Companies\(世界で最も革新的な企業\)](#)」ランキングで第 2 位に選ばれました。
- イタリア、南アフリカ、タイに拠点を新設し、グローバルで事業を拡大させたことを発表しました。
- Gartner, Inc.の「Magic Quadrant for Cloud Core Financial Management Suites for Midsize, Large, and Global Enterprises(中堅・大手グローバル企業向けクラウド・コア・ファイナンシャル管理スイートのマジック・クアドラム)」においてリーダーに**位置付けられました**。Workday は、2 年連続でリーダーとして認められ、今年、ビジョンの完成度で最上位に**位置付けられました**。
- 最新版「Workday 30」のリリースの一環として、財務・人事データをさらに迅速に可視化できる新しいデータディスカバリ機能を Workday Prism Analytics に搭載したことを**発表しました**。
- Slack との戦略的提携を**発表しました**。これにより、顧客は Slack のインターフェースから直接 Workday を操作し、より効率的に作業を行えるようになります。
- コンプライアンスプログラム強化に対する継続的な取り組みことで、顧客データの保護に注目する世界水準の拘束的企業準則(Binding Corporate Rules for Processors; BCR)に関する EU データ保護当局の認定を**獲得しました**。
- Fortune 誌と Great Place to Work Institute による米国の「[100 Best Companies to Work](#)」ランキングで第 7 位に**選ばれました**。世界的にも、Great Place to Work Institute から働きがいのある会社の 1 社として選ばれており、[イギリス](#)で第 1 位、[アイルランド](#)で第 2 位、[ドイツ](#)で第 3 位のポジションを獲得しています。

## 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、2017 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)、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税関連の項目、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コスト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。

**<本件に関する報道関係者のお問い合わせ先>**

ワークデイ広報事務局 MSL Japan 内

担当: 小野、大谷、小畑

TEL: 03-5719-8901 Email: WorkdayJP@msl-japan.com

**<一般のお問い合わせ先>**

ワークデイ株式会社

[workday.com/jp/](http://workday.com/jp/)

TEL: 03-4572-1200 Email: [contact.japan@workday.com](mailto:contact.japan@workday.com)