

本リリースは、米国 Workday Inc.が 2019 年 8 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、2020 年度第 2 四半期の業績を発表

第 2 四半期の総収入 8 億 8780 万ドル(前年同期比 32.2%増)  
サブスクリプション収入 7 億 5720 万ドル(同 33.9%増)  
サブスクリプション収入バックログ 70 億 3000 万ドル(同 27.2%増)

[2019 年 8 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、2019 年 7 月 31 日に終了した 2020 年第 2 四半期の業績を発表しました。

### 第 2 四半期の業績:

- 総収入は 8 億 8780 万ドルで、前年同期比 32.2%増となりました。サブスクリプション収入は 7 億 5720 万ドルで、前年同期比 33.9%増となりました。
- 営業損失は 1 億 2250 万ドル(収入のマイナス 13.8%)となり、前年同期は 8900 万ドル(同マイナス 13.2%)でした。第 2 四半期の非 GAAP ベースの営業利益は 1 億 1750 万ドル(収入の 13.2%)となり、前年同期は 6810 万ドル(同 10.1%)でした。<sup>1</sup>
- 希薄化後の普通株 1 株当たり純損失は 0.53 ドルで、前年同期は 0.40 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 0.44 ドルで、前年同期は 0.31 ドルでした。<sup>2</sup>
- 営業キャッシュフローは 1 億 30 万ドルで、前年同期は 5760 万ドルでした。
- 現金および現金同等物、有価証券は、2019 年 7 月 31 日現在で 19 億 3000 万ドルでした。前受収益は 18 億 9000 万ドルとなり、前年同期比で 27.1%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。「好調な四半期でした。機械学習を活用し、単一のシステム上で計画、実行、分析ができる Workday のソリューションに着目する組織が増えており、フォーチュン 500 およびグローバル 2000 にランクインされる企業を中心に、グローバルレベルで引き続き Workday のお客様も増加しています。また、Adaptive Insights 社の買収 1 周年を迎えました。引き続き統合を大きく進歩させていきます。これから当年度の後半に入りますが、引き続き当社の得意分野を強化すると共に、新しい機会をもたらす分野への投資を継続する所存です」

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 2 四半期の業績は順調で、サブスクリプション収入が 34%増加し、営業利益、キャッシュフローも共に堅調でした。第 2 四半期の業績が堅調なことから、2020 年度のサブスクリプション収入の業績予想を引き上げ、現在 30 億 6000 万ドルから 30 億 7000 万ドルになると予想しています。当社の第 3 四半期のサブスクリプション収入は 7 億 8300 万ドルから 7 億 8500 万ドルと予想します。当社は、堅実な営業利益およびキャッシュフローを経年的に達成しつつ、引き続き長期的成長が期待される事業への投資を優先させていきます」

## 最近のハイライト

- カリフォルニア州プレザントンに[新しい本社ビル](#)を開設しました。床面積約 1 万坪、6 階建てのこの新社屋は、従業員同士のコラボレーションが促進されるように設計され、2200 人の従業員を収容するとともに、新しい顧客センターを併設しています。
- [Adaptive Insights 社買収 1 周年](#)を迎えました。この一年間で、800 社を超す Adaptive Insights 社の顧客の増加、機械学習の進歩、Adaptive Insights 社と Workday の統合における Power of One の第一段階の完了、Adaptive Insights の年次顧客会議、Adaptive Live へ参加者数の記録更新など、両者の事業計画は引き続き勢いを増しています。
- Workday は、[倫理的な人工知能\(AI\)への取り組み](#)を発表しました。本取り組みでは、企業としての社会的責任を果たすために、AI の一部である機械学習の開発の指針として 6 つの原則を含めています。
- 米国ビジネス誌 *Fast Company* が新しく始めた「イノベーター向け最良の職場 50 ([50 Best Workplaces For Innovators](#))」のリスト上で、その一社に挙げられました。
- Workday は、SCOPE EUROPE による [EU クラウド行動規範 \(CoC\) を着実に実行する最初の企業](#)となりました。これは、Workday のデータ保護への世界規模での継続した取り組みを明確にするものです。
- キャロリン・ホーン (Carolyn Horne) を EMEA 地域の代表に、デービッド・ウェブスター (David Webster) を APJ 地域の代表に任命しました。またジョシュ・デフィゲレイド (Josh DeFigueiredo) を最高セキュリティ責任者に昇進させました。
- [2019 年版グローバルインパクトレポート](#)を公表しました。本レポートを通じて、持続的な事業の運営やより良い労働環境の醸成、社会貢献活動へ奨励など、Workday が世界にポジティブな影響をもたらすための取り組みについて情報を公開しています。

<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の、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。この見通しには、買収した企業に対する Workday の統合能力；戦略的投資；通年および第 3 四半期のサブスクリプション収入、および、堅実な営業利益およびキャッシュフローを経年的に達成しつつ、引き続き長期的成長が期待される事業への投資を優先させていく能力について説明されています。「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」、「見越す」、「活用する」、「移行する」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、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、テクノロジーの進歩、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) 基礎となる機械学習、人工知能といった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に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、2019 年 4 月 30 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。2020、2019年度は、非GAAP税率の予測値を17%に設定しています。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て参ります。

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。

© 2019. Workday, Inc. All rights reserved. WorkdayとWorkdayのロゴは、Workday, Inc.の登録商標です。