



ServiceNow、2025 年度第 2 四半期業績を発表

2025 年 7 月 24 日

ServiceNow Inc.

※本資料は、2025 年 7 月 23 日(米国時間)付けで米国 ServiceNow, Inc. が発表した報道資料の抄訳版です。原文は参照情報として組み込まれており、こちらからご覧いただけます。[本社プレスリリース](#)

- ServiceNow は、2025 年度第 2 四半期におけるすべての売上成長および収益性の指標において、ガイダンスを上回る
- 2025 年度第 2 四半期サブスクリプション売上は 31.13 億ドル、前年同期比 22.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増
- 2025 年度第 2 四半期総売上は 32.15 億ドル、前年同期比 22.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増
- 2025 年度第 2 四半期現在の現在残存履行義務(cRPO)は 109.2 億ドル、前年同期比 24.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増
- 2024 年度第 2 四半期現在の残存履行義務(RPO)は 239 億ドル、前年同期比 29%増、為替変動の影響を除いた場合は 25.5%増
- 年間契約価値(ACV)が 2000 万ドル以上の顧客は前年同期比 30%以上増

カリフォルニア州サンタクララ – 2025 年 7 月 23 日 ビジネス変革のための AI プラットフォームを提供する [ServiceNow](#) (NYSE: NOW)は、本日、2025 年 6 月 30 日に終了した 2025 年度第 2 四半期の業績を発表しました。2025 年度第 2 四半期のサブスクリプション売上は 31.13 億ドルで、前年同期比 22.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増となりました。

ServiceNow の会長兼 CEO であるビル・マクダーモット(Bill McDermott)は次のように述べています。

「ServiceNow の第 2 四半期の優れた業績は、当社が長年にわたり築いてきた卓越した実行力とパフォーマンスの証です。今回の好決算とガイダンスの上方修正は、ServiceNow AI Platform がいかにミッションクリティカルな存在であることを示しています。あらゆる業界のあらゆる業務プロセスが、エージェンティック AI を前提に再構築されつつあります。

ServiceNow は、エンタープライズ向けのフルスタック型エージェンティックオペレーティングシステムとして、かつてないほどの差別化を実現しています。」

2025 年 6 月 30 日時点で、現在残存履行義務(cRPO)、つまり向こう 12 ヶ月間に売上として計上される予定の契約上の売上は 109.2 億ドルで、前年同期比 24.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増でした。

ServiceNow は第 2 四半期に、新規純年間契約価値(ACV)が 100 万ドル以上の取引が 89 件あり、年間契約価値(ACV)が 500 万ドル以上の顧客が 528 社となり、前年同期比約 19.5%増えています。

ServiceNow のプレジデント兼 CFO であるジーナ・マスタントゥオーノ(Gina Mastantuono)は次のように述べています。「第 2 四半期は、あらゆる面で素晴らしい結果となり、売上・収益性のすべての指標でガイダンスの上限を大きく上回ることができました。Now Assist は、四半期ごとの取引件数と規模の両方が増加したことで、新規 ACV の期待値を引き続き大きく上回り、2026 年までに ACV10 億ドルを達成するという目標に向けて、確かな進捗を示しています。CRM 分野での力強い成長を含む堅調なパイプラインと拡大する市場機会により、今年後半に向けて非常に良いポジションにあると確信しています。」

最近のビジネスハイライト

イノベーション

- ServiceNow が 5 月に開催した年次イベント「Knowledge」は、対面およびオンラインの合計参加者数が前年比で 2 倍以上に増加しました。800 以上のセッションを通じて、AI、データ、CRM、エンタープライズオペレーションの各分野における大規模なイノベーションを発表し、業務効率とビジネスインパクトの最大化を強力に後押ししました。
 - ServiceNow は、AI エージェントを各業務領域で統合的に管理・連携・拡張できる中枢システムとして [AI Control Tower](#) と [AI Agent Fabric](#) を発表しました。あわせて、セキュリティおよびリスク領域向けの新たな [AI エージェント](#) も導入し、顧客が問題を予防的に解決し、コンプライアンスを維持できるよう支援します。
 - リアルタイムのインテリジェンスによって AI 駆動の意思決定を促進し、データの統合とガバナンスの強化を実現する新たなパートナーエコシステム [Workflow Data Network](#) の立ち上げにより、データ活用の機能をさらに拡充しました。
 - カスタマーリレーションシップマネジメント([CRM](#))分野では、AI 時代に最適化された新しい CRM 体験を提案。[新たな CRM 向け AI エージェント](#) と拡張された CPQ 機能により、営業・受注・カスタマーサービスを単一の AI プラットフォーム上で完結できるようにし、生産性の向上と顧客ロイヤルティの強化を実現します。
 - 主要業務領域における大規模なデジタルトランスフォーメーションを推進するため、ServiceNow は [Core Business Suite](#) を発表しました。この AI 搭載ソリューションは、人事、調達、財務、法務、ファシリティ管理といった業務を一つの統合されたプラットフォーム上に集約し、業務効率の向上と迅速な価値創出を実現します。
 - IT 部門の変革に向けて、エージェントック AI を活用した [自律型 IT](#) のビジョンを発表。これは、エンタープライズテクノロジーにおける転換点を示すものであり、AI による自律性が基盤となる新たな時代の到来を意味します。この取り組みにより、全社的なゼロダウンタイム、ゼロ障害、そしてより高い運用レジリエンスの実現を目指します。
 - ServiceNow は、[ServiceNow University](#) を開設しました。これは、AI 主導の時代に求められる重要なデジタルスキルの習得を支援するために、個人およびチーム向けに数百のコースとアセスメントを提供する、革新的で実践的な学習プラットフォームです。
- ServiceNow は本日、エンドツーエンドの AI エージェントオーケストレーションを革新的に拡張した新機能エージェントック・ワークフォース・マネジメントを発表しました。これにより、従業員と AI エージェントがシームレスかつセキュアに連携し、実際のビジネス成果を創出できるようになります。

パートナーシップと買収

- 四半期を通じて、ServiceNow は AI 機能をさらに強化するために複数のパートナーシップを発表しました。
 - [ServiceNow と AWS](#) は、双方向のデータ統合と自動ワークフローオーケストレーションにより企業データを統合する新ソリューションを発表。これによりデータの分断を解消し、AI を活用したリアルタイムの洞察とアクションを実現します。
 - [ServiceNow と NVIDIA](#) は、新たな高性能推論モデル Apriel Nemotron 15B を搭載したインテリジェント AI エージェントの新カテゴリを共同開発。これにより、低レイテンシー・低推論コスト・高速なエージェントック AI を実現します。
 - [ServiceNow と UKG](#) は、UKG の AI ソリューションと ServiceNow の AI Agent Fabric との統合を発表。人事、給与、ワークフォースマネジメントにおける業務の効率化と従業員体験のモダナイゼーションを推進します。
 - [ServiceNow と Cisco](#) はパートナーシップをさらに強化し、Cisco の AI Defense を ServiceNow の AI Control Tower と統合しました。これにより、ガバナンスの強化、セキュリティとスケーラビリティの向上、リスクと複雑性の低減を実現する統合ソリューションを提供し、顧客が AI を安全かつ効率的に導入・拡張できるよう支援します。
- さらに 2025 年 5 月には、ServiceNow が [data.world](#) の買収計画を発表し、2025 年 7 月に取引が完了しました。data.world が提供する強力なデータカタログおよびガバナンスプラットフォームは、ServiceNow の AI プラットフォームに統合され、AI エージェントの理解力を高め、企業におけるデータインテリジェンスとガバナンスを強化します。

グローバルおよび業界での展開拡大

- 本日、ServiceNow は CapZone Impact Investments と提携し、ミッションクリティカルな製造施設の最新化に向けた次世代型デジタルソリューションの全国ネットワークを構築することを発表しました。第 1 フェーズでは、アラバマ州モービルにおいて、老朽化した造船施設の刷新と米国海軍のオペレーション強化を、ServiceNow の AI プラットフォームを活用して実現します。
- 今月初めには、Ferrari のハイパーカーチームの公式パートナーとして提携したことを[発表](#)しました。ServiceNow はハイパーカーのリアルタイムレースオペレーションを支えると同時に、ServiceNow 上に構築された Ferrari の One Digital Portal を通じて、全世界の従業員、ディーラー、サプライヤー、プラットフォーム 25,000 人以上をつなぎ、Ferrari のグローバルオペレーションを支援しています。
- また、シンガポール政府および規制産業向けに、セキュリティとコンプライアンスに準拠した新たなクラウドプラットフォーム ServiceNow Protected Platform Singapore(SPP-SG)を[立ち上げました](#)。これにより AI イノベーションの加速とデータセキュリティの強化を図ります。さらに、ServiceNow はナンヤンポリテクニク(NYP)と連携し、SPP-SG 上で学生が AI ソリューションを開発できるようにすることで、AI スキルの早期育成とシンガポールのデジタル経済への貢献を目指しています。

投資

- ServiceNow は、[自社株買いプログラム](#)¹の一環として、普通株式約 381,000 株を 3.61 億ドルで取得しました。これは主に希薄化を調整するためのものです。承認された 45 億ドルのうち、26 億ドルは将来の自社株買いプログラムのために引き続き利用可能となっています。

評価

- ServiceNow は、The Forrester Wave™: Low-Code Platforms for Professional Developers, Q2 2025²においてリーダーに選出され、12 の評価基準で最高スコアを獲得しました。
- また、IDC MarketScape: Worldwide Business Automation Platforms 2025 Vendor Assessment³ および第 1 回目の IDC MarketScape: Worldwide FinOps Cloud Costs Optimization Multicloud 2025 Vendor Assessment⁴において、初めてリーダーとして認定されました。これは、ServiceNow が新たな市場領域へと事業を拡大していることを示す成果だと考えています。さらに、IDC MarketScape: Worldwide Governance, Risk, and Compliance Software Vendor Assessment, 2025⁵においてもリーダーに選ばれました。
- こうした市場における好調な実績を象徴するものとして、ServiceNow は 3 年連続で [Fortune 500® List](#)⁶に選出されました。また、[Forbes Most Trusted](#)(最も信頼されている企業)および [LinkedIn Top Companies](#)にも選出され、さらに [Ethisphere's 2025 World's Most Ethical Companies](#)(世界で最も倫理的な企業)にも認定されています。

1. 本プログラムには終了日が定められておらず、いつでも中断または終了される可能性があります。また、ServiceNow に対して自社の普通株式を一定数取得する義務があるわけではありません。買戻しの実施時期、方法、価格、金額については、ServiceNow の裁量により決定され、事業環境、経済・市場状況、株価動向、企業および法規制上の要件、その他さまざまな要因に基づいて判断されます。
2. 出典：The Forrester Wave™: Low-Code Platforms for Professional Developers, Q2 2025, Forrester Research, Inc., 2025年5月22日発行
Forrester免責事項
Forresterは、本リサーチレポートに記載された企業、製品、ブランド、サービスを支持するものではなく、評価に基づいて特定の企業や製品・サービスを選択することを推奨するものでもありません。情報は入手可能な最良のリソースに基づいており、意見は発表時点での判断に基づいていますが、今後変更される可能性があります。詳細は、Forresterの中立性に関する情報(www.forrester.com/about-us/objectivity/)をご参照ください。
3. 出典：IDC MarketScape: Worldwide Business Automation Platforms 2025 Vendor Assessment(文書番号：US52034624、2025年5月)
4. 出典：IDC MarketScape: Worldwide FinOps Cloud Costs Optimization Multicloud 2025 Vendor Assessment(文書番号：US52991225、2025年6月)
5. 出典：IDC MarketScape: Worldwide Governance, Risk, and Compliance Software Vendor Assessment, 2025(文書番号：US53615325、2025年6月)
6. 出典：Fortune ©2025 Fortune Media IP Limited. All rights reserved. FortuneおよびFortune 500®は、Fortune Media IP Limitedの登録商標であり、ライセンスに基づき使用されています。FortuneおよびFortune Media IP Limitedは、ServiceNowの製品またはサービスと提携・関係しておらず、それらを支持するものでもありません。

2025 年度第 2 四半期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2025 年度第 2 四半期の業績を要約したものです。

	金額 (100 万ドル)	前年同期比 成長率 (%)	金額 (100 万ドル) ⁽³⁾	前年同期比 成長率 (%)
サブスクリプション売上	\$3,113	22.5%	\$3,086	21.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$102	19.5%	\$101	18%
総売上	\$3,215	22.5%	\$3,187	21.5%
	金額 (10 億ドル)	前年同期比 成長率 (%)	金額 (10 億ドル) ⁽³⁾	前年同期比 成長率 (%)
cRPO	\$10.92	24.5%	\$10.65	21.5%
RPO	\$23.9	29%	\$23.3	25.5%
	金額 (100 万ドル)	利益率 (%)	金額 (100 万ドル) ⁽²⁾	利益率 (%) ⁽²⁾
サブスクリプション粗利益	\$2,488	80%	\$2,590	83%
プロフェッショナルサービスおよびその他の粗利益	\$3	3%	\$14	14%
総粗利益	\$2,491	77.5%	\$2,604	81%
営業利益	\$358	11%	\$955	29.5%
営業活動による純キャッシュフロー	\$716	22.5%		
フリーキャッシュフロー			\$535	16.5%
	金額 (100 万ドル)	基本希薄化後 1 株 当たり利益 (ドル)	金額 (100 万ドル) ⁽²⁾	基本希薄化後 1 株当 たり利益 (ドル) ⁽²⁾
純利益	\$385	\$1.86 / \$1.84	\$854	\$4.13 / \$4.09

1. 当社は、GAAP に準拠して算出された財務指標に加えて、Non-GAAP 財務指標を報告していますが、これらは GAAP 財務指標の代替や、それを上回るものとして使用するものではありません。Non-GAAP 指標の説明については、『Non-GAAP 財務指標の使用に関する声明』セクションをご参照ください。また、GAAP 指標と非 Non-GAAP 指標の調整については、『GAAP to Non-GAAP Reconciliation』と題された表をご覧ください。
2. GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については、『GAAP to Non-GAAP Reconciliation』と題された表をご参照ください。
3. Non-GAAP ベースのサブスクリプション収益および総収益は、為替レートの変動による影響や外貨ヘッジ契約による損益を除外し、為替変動の影響を除いた場合の数値に調整されています。一方、プロフェッショナルサービスおよびその他の収益、cRPO、および RPO は、為替変動の影響を除いた場合の数値にのみ調整されています。また、GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については、『GAAP to Non-GAAP Reconciliation』と題された表をご覧ください。

注：数値は表示の都合上端数処理されており、合計が一致しない場合があります。

業績見通し

当社の業績見通しには、GAAP および Non-GAAP の財務指標が含まれています。Non-GAAP ベースのサブスクリプション収益の成長率は、為替レートの変動による影響や外貨ヘッジ契約による損益を除外し、為替変動の影響を除いた場合の数値に調整されています。また、Non-GAAP ベースの cRPO の成長率についても、為替変動の影響を除いた場合の数値にのみ調整することで、基礎的な事業動向をより明確に示せるようにしています。

ServiceNow は、2025 年第 4 四半期に通常よりも大規模な顧客グループの契約更新を予定しています。この影響により、2025 年第 3 四半期の cRPO(現在残存履行義務)成長率には、およそ 2 ポイントの逆風が生じる見込みです。これは、既存契約の義務期間が終了に近づいているためであり、該当の顧客グループは第 4 四半期に契約を更新すると見込んでおり、そのタイミングでこの逆風は解消されると予想しています。

前四半期にも触れたとおり、米国の連邦政府機関は、予算の引き締めやミッションの進化といった変化に対応しながら、舵取りを進めています。これらの動向は 2025 年第 3 四半期にも継続すると見られます。これらを踏まえた上で、修正後のガイダンスはこうしたトレンドを適切に反映しており、年後半の成功に向けた準備は万全であると確信しています。

以下の表は 2025 年度第 3 四半期のガイダンスを要約したものです。

	2025 年度第 3 四半期 GAAP ガイダンス		2025 年度第 3 四半期 Non-GAAP ガイダンス ⁽¹⁾
	金額 (100 万ドル) ⁽³⁾	前年同期比 成長率 (%) ⁽³⁾	為替変動の影響を除いた場合 前年同期比 成長率 (%)
サブスクリプション売上	\$3,260 - \$3,265	20% - 20.5%	19.5%
cRPO		18.5%	18%

	利益率 (%) ⁽²⁾
営業利益	30.5%

	金額 (100 万ドル)
希薄化後 1 株当たり純利益の算出に 使用される加重平均株式数	210

1. 当社は、GAAP に準拠して算出された財務指標に加えて、Non-GAAP 財務指標も報告していますが、これらは GAAP 財務指標の代替や、それを上回るものとして使用するものではありません。Non-GAAP 指標の説明については、『Non-GAAP 財務指標の使用に関する声明』セクションをご参照ください。
2. GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については、『Reconciliation of Non-GAAP Financial Guidance(Non-GAAP 財務ガイダンスの調整)』と題された表をご参照ください。
3. GAAP ベースのサブスクリプション収益および GAAP ベースのサブスクリプション収益と cRPO の成長率に関するガイダンスは、米ドル以外の通貨で報告する事業体について、2025 年 6 月の 30 日間の平均為替レートに基づいています。

以下の表は当社 2025 年度通期のガイダンスを要約したものです。

	2025 年度通期 GAAP ガイダンス		2025 年度通期 Non-GAAP ガイダンス ⁽¹⁾
	金額 (100 万ドル) ⁽³⁾	前年同期比 成長率 (%) ⁽³⁾	為替変動の影響を除いた場合 前年同期比 成長率 (%)
サブスクリプション売上	\$12,775 - \$12,795	20%	19.5% - 20%
			利益率 (%) ⁽²⁾
サブスクリプション粗利益			83.5%
営業利益			30.5%
フリーキャッシュフロー			32%

金額
(100 万ドル)

希薄化後 1 株当たり純利益の算出に
使用される加重平均株式数

210

1. 当社は、GAAP に準拠して算出された財務指標に加えて、Non-GAAP 財務指標を報告していますが、これらは GAAP 財務指標の代替や、それを上回るものとして使用するものではありません。Non-GAAP 指標の説明については、『Non-GAAP 財務指標の使用に関する声明』セクションをご参照ください。また、GAAP 指標と非 Non-GAAP 指標の調整については、『GAAP to Non-GAAP Reconciliation』と題された表をご覧ください。
2. GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については、『GAAP to Non-GAAP Reconciliation』と題された表をご参照ください。
3. 2025 年度通期ガイダンスに含まれる将来の四半期における GAAP ベースのサブスクリプション収益およびその成長率は、米ドル以外の通貨で報告する各法人に対し、2025 年 6 月の為替レート 30 日平均に基づいて算出されています。

注：数値は表示の都合上端数処理されており、合計が一致しない場合があります。

投資家向けプレゼンテーションの詳細

将来見通しを含む追加情報や分析を掲載した投資家向けプレゼンテーションは、以下の ServiceNow 投資家向けサイトにご覧いただけます。

<https://investors.servicenow.com>

今後の投資家向けカンファレンス

ServiceNow は本日、今後開催される 4 つの投資家向けカンファレンスに参加し、経営陣が登壇することを発表しました。

登壇予定は以下のとおりです：

- 2025 年 8 月 26 日(火)午前 9 時 30 分(米国太平洋夏時間)より、President 兼最高財務責任者 (CFO)のジーナ・マスタントゥオーノ(Gina Mastantuono)が Stifel Tech Executive Summit にてファイアーサイドチャットに登壇
- 2025 年 8 月 27 日(水)午後 1 時 15 分(同)より、President 兼最高製品責任者(CPO)および最高執行責任者(COO)のアミット・ザヴェリー(Amit Zavery)が Deutsche Bank Technology Conference にてファイアーサイドチャットに登壇
- 2025 年 9 月 3 日(水)午前 9 時 50 分(同)より、ジーナ・マスタントゥオーノ(Gina Mastantuono)が「Citi Global TMT Conference」にてファイアーサイドチャットに登壇
- 2025 年 9 月 10 日(水)午前 11 時 30 分(同)より、会長兼最高経営責任者(CEO)のビル・マクダーモット (Bill McDermott)が「Goldman Sachs Communacopia + Technology Conference」にて基調講演に登壇

各カンファレンスのライブウェブキャストは、ServiceNow の投資家向けサイト(<https://investors.servicenow.com>)にて配信され、終了後 30 日間アーカイブ視聴が可能です。

Non-GAAP 財務指標の使用に関する声明

当社は、GAAP に準拠して算出された財務指標に加えて、以下の Non-GAAP 財務指標を使用していますが、これらは GAAP 財務指標の代替や、それを上回るものとして使用するものではありません。

- 売上について。当社は、事業の実績を評価するための指標として、為替レートの変動や外貨ヘッジ契約による損益の影響を除外し、為替変動の影響を考慮しない形で収益および関連する成長率を調整しています。為替レートの変動の影響を除外するために、米ドル(USD)以外の通貨で報告される事業体の当期の業績は、実際の当期の平均為替レートではなく、比較対象期間の平均為替レートで米ドルに換算されます(例えば、2024 年第 2 四半期の主要通貨における平均為替レートは、1USD = 0.93 ユーロ、1USD = 0.79 英ポンド (GBP)であり、2025 年第 2 四半期の平均為替レートは、1USD = 0.88 ユーロ、1USD = 0.75GBP であった)。関連する成長率のガイダンスは、ガイダンス期間の為替レートではなく、比較対象期間の平均為替レートを適用し、外貨ヘッジの影響を調整したうえで算出されています。当社は、為替変動の影響を考慮しない形で調整した収益および関連する成長率を提示することで、収益の前年比比較が容易になると考えています。
- 残存履行義務および現在残存履行義務について。当社は、事業の実績を評価するための指標として、現在残存履行義務(cRPO)および残存履行義務(RPO)と関連する成長率を、為替レートの変動の影響を除外した形で調整しています。これを示すために、米ドル(USD)以外の通貨で報告される事業体の当期の業績は、実際の当期末の為替レートではなく、比較対象期間の期末為替レートで米ドルに換算されます(例えば、2024 年第 2 四半期の主要通貨における期末為替レートは、1 USD = 0.93 ユーロ、1 USD = 0.79 英ポンド (GBP)であり、2025 年第 2 四半期の期末為替レートは、1 USD = 0.85 ユーロ、1 USD = 0.73 GBP であった)。関連する成長率のガイダンスは、ガイダンス期間の為替レートではなく、比較対象期間の期末為替レートを適用して算出されています。当社は、為替変動の影響を除外して調整した cRPO および RPO の成長率を提示することで、それぞれの前年同期比の比較が容易になると考えています。
- 粗利益、営業利益、純利益、および希薄化後 1 株当たり純利益について。当社の Non-GAAP ベースの粗利益、営業利益、純利益の指標では、特定の非現金または一時的な項目を除外しています。これには、株式報酬費用、取得した無形資産の償却、法的和解金、企業買収およびその他関連費用（報酬費用を含む）、資産の減損、退職関連費用、ならびに税効果および税務調整額が含まれます。当社は、これらの調整が投資家にとって有益な補足情報を提供し、事業運営の業績分析や、異なる報告期間における業績の比較を容易にすると考えています。
- フリーキャッシュフローについて。フリーキャッシュフローは、営業活動による純キャッシュフローに、法的和解金の支払い、および企業買収やその他関連費用(報酬費用を含む)による現金流出を加えたものから、設備投資(有形固定資産の購入)を差し引いたものとして定義されます。フリーキャッシュフローマージンは、フリーキャッシュフローを総売上に対する割合として算出します。当社は、フリーキャッシュフローおよびフリーキャッシュフローマージンに

関する情報が、事業運営の強さとパフォーマンスを示す指標であり、投資家にとって有益な情報を提供すると考えています。

当社の Non-GAAP 財務指標の算出方法は、他社が使用する類似の指標と必ずしも一致しない可能性があります。投資家の皆様には、当社の事業をより深く理解していただくために、GAAP ベースの業績に加え、補足情報として提供する非 GAAP 情報およびこれらの指標の調整内容を慎重にご確認いただくことを推奨します。本リリースの末尾に記載された表に、GAAP および非 Non-GAAP ベースの粗利益、営業利益、純利益、希薄化後 1 株当たり純利益、およびフリーキャッシュフローの調整内容が掲載されていますので、あわせてご参照ください。

将来見通しに関する記述の使用

本発表には、当社の業績に関する『将来見通しに関する記述』が含まれています。これには、『財務見通し』のセクションに記載された内容や、発表済みのパートナーシップによる期待される利益に関する記述などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。将来見通しに関する記述は、既知および未知のリスクや不確実性の影響を受ける可能性があり、また、実際の結果が将来見通しに関する記述で示された内容や示唆された内容と大きく異なる原因となる不正確な前提に基づいている場合があります。これらのリスクや不確実性が現実のものとなる場合、または前提が誤っていることが判明した場合、当社の業績は、当社が行った将来見通しに関する記述で表明または示唆された業績とは大きく異なる可能性があります。

将来見通しに関する記述と実際の業績が大きく異なる要因として、以下のようなものが挙げられます。これには、実際または認識上のサイバーセキュリティに関する事象や脆弱性の発生、進化するプライバシー法やデータ転送制限、その他の国内外のデータおよびインターネット関連規制への準拠能力、サービスやデータセンターにおけるエラー、中断、遅延、またはセキュリティ侵害の発生、主要な従業員の確保・獲得および企業文化の管理能力、贈収賄・汚職防止や公共部門の契約要件に関連する法律・規制違反の疑義、既存および新規の競合他社との競争力、急速に変化する技術、市場、顧客の動向を予測し、適切に準備し、迅速に対応する能力、事業の成長能力(残存履行義務を売上へ転換する能力、新規顧客の獲得および既存顧客の維持、既存顧客への追加サブスクリプション販売、大企業・政府機関・規制対象組織への販売、新市場や新地域への進出)、当社が既存製品・サービス、ならびに AI 技術を組み込んだ新製品や改良製品を開発し、顧客からの需要と受容を獲得できる能力、当社のパートナーシップおよびパートナープログラムを拡大・維持する能力(これらの関係から期待される市場機会やその効果の実現を含む)、世界的なマクロ経済および政治情勢(関税、インフレ、武力紛争などを含む)、米ドルに対する外国通貨の価値変動、金利変動、戦略的取引や買収を完了し、その利益を実現できる能力、自己株式の買戻しを実行する能力(買戻しのタイミング、方法、価格、金額を含む)、および当社株価の変動やボラティリティなどが挙げられます。

これらの要因およびその他の当社の財務業績に影響を及ぼす可能性のある要因の詳細については、2024 年 12 月 31 日終了年度の Form 10-K および当社が随時米国証券取引委員会(SEC)に提出するその他の書類に記載されています。

当社は、これらの将来見通しに関する記述を更新する義務を負わず、またその意図もありません。また、アナリストの予測を検証または確認することや、当四半期の進捗に関する中間報告や更新を提供することも行いません。

ServiceNow について

ServiceNow(NYSE: NOW)は AI を人々のために活用しています。私たちはイノベーションのスピードに順応し、信頼・信用できるヒューマンセントリックな(人中心の)アプローチを遵守して製品とサービスを展開することで、あらゆる業界のお客様の組織が変革できるよう支援しています。ServiceNow のビジネス変革のための AI プラットフォームは、人、プロセス、データ、デバイスをつなぎ、生産性を高め、ビジネスの成果を最大化します。

詳細はこちらをご参照ください。 www.servicenow.com/jp/www.servicenow.com/jp/

© 2025 ServiceNow, Inc.無断転載を禁じます。ServiceNow、ServiceNow ロゴ、Now、およびその他の ServiceNow マークは、米国およびその他の国々における ServiceNow, Inc.の商標および/または登録商標です。その他の会社名、製品名、ロゴは、関連する各社の商標である場合があります。