



ServiceNow、2025 年度第 3 四半期業績を発表、取締役会が 1 対 5 の株式分割を承認

2025 年 10 月 30 日

ServiceNow Inc.

※本資料は、2025 年 10 月 29 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 年第 3 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
- ServiceNow は、2025 年通期のサブスクリプション売上、営業利益率、フリーキャッシュフローのガイダンスを上方修正、フリーキャッシュフローマージンは前年同期比で 250 ベースポイント改善の見込み
- 2025 年第 3 四半期のサブスクリプション売上は 32.99 億ドル、前年同期比 21.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 20.5%増
- 2025 年第 3 四半期の総売上は 34.07 億ドル、前年同期比 22%増、為替変動の影響を除いた場合は 20.5%増
- 2025 年第 3 四半期の当期残存履行義務(cRPO)は 113.5 億ドル、前年同期比 21%増、為替変動の影響を除いた場合は 20.5%増
- 2025 年第 3 四半期の残存履行義務(RPO)は 243 億ドル、前年同期比 24%増、為替変動の影響を除いた場合は 23%増
- ServiceNow の取締役会は、同社の普通株式を 1 対 5 で分割することを承認

カリフォルニア州サンタクララ – 2025 年 10 月 29 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 9 月 30 日に終了した 2025 年度第 3 四半期の業績を発表しました。2025 年度第 3 四半期のサブスクリプション売上は 32.99 億ドルで、前年同期比 21.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 20.5%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。

「今回の第 3 四半期の優れた業績は、ServiceNow がビジネス変革のための AI プラットフォームであることを、これまでで最も明確に示しています。あらゆる業界のあらゆる企業が、AI を私たちの世代におけるイノベーションの機会として注目しています。リーダーが ServiceNow を利用するのは、この実証済みのプラットフォームを今後数十年にわたりテクノロジー資産の中核として信頼しているからです。自律型ワークフローから AI 主導の CRM まで、ServiceNow は AI を人々のために活用し、お客様と株主の皆様に多大な価値を創出しています。」

2025 年 9 月 30 日時点で、当期残存履行義務(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 113.5 億ドルで、前年同期比 21%増、為替変動の影響を除いた場合は 20.5%増でした。ServiceNow は第 3 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 103 件あり、年間契約価値が 500 万ドル以上の顧客が 553 社となり、前年同期比約 18%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 3 四半期は、全体的に際立ったパフォーマンスを発揮し並外れた四半期でした。Now Assist、U.S. Federal、Workflow Data Fabric、RaptorDB のすべてが計画を上回りました。これらの結果は、ServiceNow AI Platform の力と、中核となるワークフローの拡張から革新的な新製品の採用加速に至るまで、当社の複数の成長ベクトルを明確に示しています。プラットフォームに対する圧倒的な需要と、AI 主導型の効率化が相まって、すばらしい結果をもたらしただけでなく、マージン拡大を加速させながらスケールする当社の能力も強化しました。」

ServiceNow は本日、取締役会が同社の普通株式を 1 対 5 に分割することを承認したと発表しました。この株式分割は 株主の承認を条件としており、同社は 2025 年 12 月 5 日に予定されている臨時株主総会でその承認を求める予定です。

最近のビジネスハイライト

イノベーション

- 第 3 四半期に、エンタープライズ AI の新しいユーザーインターフェイス(UI)である [AI Experience](#) を発表しました。コンテキスト認識型のマルチモーダル環境では、ガバナンスとセキュリティが組み込まれているため、人、データ、ワークフローが統合されます。従来の UI を再定義した AI Experience は、従業員が情報にアクセスし、タスクを委任し、AI とコラボレーションするためのインテリジェントなエントリーポイントとして機能します。
- 9 月に発表された [Zurich プラットフォームリリース](#)により、ServiceNow はマルチエージェント開発を加速し、セキュアでスケーラブルな AI システムを本番環境にもたらす画期的なイノベーションを実現しました。同社は、自然言語によるセキュアな Vibe Coding を可能にする新しい開発者ツール、機密データを保護して統合を管理する ServiceNow Vault Console や Machine Identity Console などの組み込み機能、必要なときに必要な場所で AI と人間の入力を組み合わせてコントロールと効率性を高める Agentic Playbooks を利用した自律型ワークフローを導入しました。

グローバルおよび業界での展開拡大

- ServiceNow は、AI イノベーション、人材育成、経済成長を促進するために、米国フロリダ州ウェストパームビーチに [新しい地域イノベーションハブと AI インスティテュート](#) を設立したことを発表しました。このイニシアチブにより、今後 5 年間で 850 を超える新規雇用が創出され、18 億ドルの経済的影響がもたらされると予測されています。
- [ServiceNow とラテンアメリカ最大の専門教育機関である SENAI-SP](#) は、ブラジル人に AI、ワークフロー自動化、ローコード開発の技術スキルを身に付けるために、州全体で AI スキルプログラムを立ち上げました。ServiceNow University に含まれるこのプログラムは、AI に対応した人材を構築するためのトレーニングと認定資格プログラムを提供しています。

- ServiceNow は [DFL ドイツサッカーリーグ\(ブンデスリーガ\)のオフィシャルワークフローパートナー](#) に選ばれました。ServiceNow AI Platform を活用し、同リーグは業務のモダナイゼーションを進め、従業員満足度の向上、クラブやパートナーとの連携強化、そしてリーグ全体のエコシステムにおけるファンエンゲージメントの向上を目指しています。

パートナーシップ

- [ServiceNow と米国総務局\(GSA\)](#) は、政府の新時代に向けた AI ファーストのモダナイゼーションを推進するための画期的な OneGov 契約を発表しました。このパートナーシップは、簡素化されたライセンスモデルを提供することで、複雑さを軽減し、コスト削減を促進し、ServiceNow AI Platform の導入を容易にします。これにより、政府機関はワークフローの効率化とエージェント AI のトランスフォーメーションを加速できるようになります。
- 第 4 四半期に、[ServiceNow と NVIDIA](#) は長年のパートナーシップを深め、Apriel 2.0 を発表しました。これは、高度な推論とマルチモーダル機能を備えた次世代 AI モデルで、より速く、より小さく、より効率的なフットプリントを実現しました。さらに ServiceNow は、NVIDIA AI Factory リファレンスアーキテクチャと統合して、すぐに使用できる AI エージェントとワークフローソリューションを提供し、小売、政府、データセンター管理などの分野における組織のセキュリティと顧客体験の向上を支援します。
- 本日、[ServiceNow と FedEx Dataworks](#) は、FedEx Dataworks のグローバルロジスティクスインテリジェンスと ServiceNow AI Platform の自動化およびワークフロー機能を組み合わせた、AI を活用したサプライチェーンワークフローを構築するためのコラボレーションを発表しました。最初の取組みとして、FedEx Dataworks は ServiceNow の調達ソリューションと統合し、実用的なデータを利用してサプライチェーンの状態とパフォーマンスをリアルタイムで可視化します。

投資

- 本日、ServiceNow は、製造およびテクノロジー分野のお客様を対象とする CRM と AI 主導のモダナイゼーションを加速させるため、[Zaelab への投資](#) を発表しました。このコラボレーションにより、CPQ とデジタルコマース機能を強化するための共同ソリューションが提供されるとともに、Zaelab は 350 人の認定プロフェッショナルを追加して顧客の CRM ニーズを解決する ServiceNow サービスを提供することで、CRM プラクティスを拡大できるようになります。
- ServiceNow は 9 月、AI を活用したエクスペリエンスオーケストレーションのグローバルリーダーである [Genesys への 7.5 億ドルの投資](#) を完了しました。これにより、両社のグローバルパートナーシップを基盤に、顧客および従業員体験の向上を図ります。
- 第 3 四半期に、ServiceNow は、[自社株買いプログラム](#)¹ の一環として、希薄化による影響を管理することを主な目的として、普通株式約 644,000 株を 5.84 億ドルで買い戻しました。承認されたプログラムに基づき、約 20 億ドルが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

- 過去数か月にかけて、ServiceNow は複数の Gartner® Magic Quadrant™ レポートでリーダーの 1 社と評価されました。その中には、初の [2025 Gartner Magic Quadrant for Business Orchestration and Automation Technologies](#)²、[2025 Gartner Magic Quadrant for AI Applications in IT Service Management](#)³、the 2025 Gartner Magic Quadrant for the CRM Customer Engagement

Center⁴、6 回連続となる [2025 Gartner Magic Quadrant for Enterprise Low-Code Application platforms](#)⁵ が含まれます。

- 本四半期を通じて、ServiceNow の目的志向型で統一された企業文化は、[Forbes America's Best Employers for Company Culture](#) および [Fortune Best Workplaces in Technology](#)⁶ リストに掲載されました。また、[Glassdoor's Best-Led Company](#) リストや [Ethisphere's World's Most Ethical Companies](#) リストにも選出されました。

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. 2025 年 10 月 15 日、Saikat Ray, Tushar Srivastava, Marc Kerremans による Gartner, Inc. “Magic Quadrant for Business Orchestration and Automation Technologies”
3. 2025 年 9 月 2 日、Chris Matchett, Ankita Hundal, Rich Doheny による Gartner, Inc., Magic Quadrant for AI Applications in IT Service Management
4. 2025 年 10 月 27 日、Pri Rathnayake, Drew Kraus, Francesco Vicchi, Jim Robinson による Gartner, Inc, Magic Quadrant for the CRM Customer Engagement Center
5. 2025 年 7 月 28 日、Oleksandr Matvitskyy, Akash Jain, Kyle Davis, Adrian Leow による Gartner, Inc., Magic Quadrant for Enterprise Low-Code Application Platforms
6. 出典：Fortune Magazine © 2025 Fortune Media IP Limited. All rights reserved. Used under license. Fortune 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 Magazine および Fortune Media (USA) Corporation 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。

Gartner 免責事項

本書で説明される Gartner のコンテンツ(以下「Gartner コンテンツ」)は、Gartner, Inc.(以下「Gartner」)がシンジケート型のサブスクリプションサービスの一環として発表した調査意見または見解であり、事実を保証するものではありません。Gartner コンテンツは、その初回発行日現在の情報に基づいており(本決算プレスリリースの日付の情報ではありません)、Gartner コンテンツに記載される意見は予告なしに変更される可能性があります。

Gartner は、調査レポートに掲載されたベンダー、製品、またはサービスを推奨するものではなく、また技術ユーザーが最高評価を受けたベンダーや特定の指定を持つベンダーのみを選択することを推奨するものでもありません。Gartner の調査レポートは、Gartner の調査機関の意見で構成されており、事実の表明として解釈すべきではありません。Gartner は、本調査に関するいかなる保証(明示的または黙示的を問わず)も否認し、特に商品性や特定目的への適合性に関する保証を含みません。

GARTNER は、Gartner, Inc. および/またはその関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、MAGIC QUADRANT も Gartner, Inc. および/またはその関連会社の登録商標です。本書では、許可を得て使用しています。All rights reserved.

2025 年度第 3 四半期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2025 年度第 3 四半期の業績を要約したものです。

2025 年度第 3 四半期 GAAP 業績		2025 年度第 3 四半期 Non-GAAP 業績 ⁽¹⁾	
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	\$3,299	21.5%	\$3,267	20.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$108	31%	\$107	29.5%
総売上	\$3,407	22%	\$3,374	20.5%
	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	\$11.35	21%	\$11.27	20.5%
RPO	\$24.3	24%	\$24.1	23%
	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	\$2,633	80%	\$2,744	83%
プロフェッショナルサービスおよびその他の粗利益	\$ —	0.5%	\$12	11%
総粗利益	\$2,633	77.5%	\$2,756	81%
営業利益	\$572	17%	\$1,140	33.5%
営業活動による純キャッシュフロー	\$813	24%		
フリーキャッシュフロー			\$592	17.5%
	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	\$502	\$2.42 / \$2.40	\$1,010	\$4.86 / \$4.82

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。

米国連邦政府機関は現在、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ています。最近の政府機関の閉鎖も、短期的には取引のタイミングに影響する可能性があります。こうした動きは、2025 年第 4 四半期のガイダンスにも反映されています。

以下の表は 2025 年度第 4 四半期のガイダンスを要約したものです。

	2025 年度第 4 四半期 GAAP ガイダンス		2025 年度第 4 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	\$3,420 - \$3,430	19.5%	17.5% - 18%
cRPO		23%	19%
			利益率(%) ⁽²⁾
営業利益			30%
	金額 (100 万ドル)		

希薄化後 1 株当たり純利益の算出に

210

使用される加重平均株式数

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 9 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	\$12,835 - \$12,845	20.5%	20%
			利益率(%) ⁽²⁾
サブスクリプション粗利益			83.5%
営業利益			31%
フリーキャッシュフロー			34%
	金額 (100 万ドル)		

希薄化後 1 株当たり純利益の算出に

210

使用される加重平均株式数

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 9 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てご覧いただけます。

<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 3 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 11 月 18 日(火)午前 5 時 40 分(太平洋標準時)より、Core Business Workflows 担当シニアバイスプレジデント 兼 ゼネラルマネージャーのジョシュ・カーン(Josh Kahn)が、RBC Global TIMT Conference にてファイヤーサイドチャットに登壇
- 2025 年 12 月 3 日(水)午前 9 時 15 分(太平洋標準時)より、プレジデント 兼 最高製品責任者(CPO) 兼 最高執行責任者(COO)のアミット・ザヴェリー(Amit Zavery)が、UBS Global Technology and AI Conference にてファイヤーサイドチャットに登壇
- 2025 年 12 月 10 日(水)午後 12 時 45 分(太平洋標準時)より、プレジデント兼 CFO のジーナ・マスタントゥオーノ(Gina Mastantuono)が、Barclays Global 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 3 四半期の主要通貨における平均為替レートは、1USD = 0.91 ユーロ、1USD = 0.77 英ポンド (GBP)であり、2025 年第 3 四半期の平均為替レートは、1USD = 0.86 ユーロ、1USD = 0.74GBP 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3四半期の主要通貨における期末為替レートは、1USD = 0.90 ユーロ、1USD = 0.75 英ポンド(GBP)であり、2025年第3四半期の期末為替レートは、1USD = 0.85 ユーロ、1USD = 0.74GBP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)、政府支出および運営状況の変化、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/

© 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。

[ServiceNow 2025 年第 3 四半期の完全な財務諸表](#)(PDF をダウンロード)

報道関係者からのお問い合わせ先

ServiceNow Inc.
Johnna Hoff
+1 408-250-8644

press@servicenow.com

機関投資家からのお問い合わせ先

ServiceNow Inc.

Darren Yip

+1 925-388-7205

ir@servicenow.com