



ServiceNow、2025 年度第 4 四半期および通期業績を発表、 取締役会が自社株買いプログラムに 50 億ドルの追加を承認

2026 年 1 月 29 日

ServiceNow Inc.

※本資料は、2026 年 1 月 28 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。原文は参考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 4 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 年第 4 四半期のサブスクリプション売上は 34.66 億ドル、前年同期比 21% 増、為替変動の影響を除いた場合は 19.5% 増
- 2025 年第 4 四半期の総売上は 35.68 億ドル、前年同期比 20.5% 増、為替変動の影響を除いた場合は 19.5% 増
- 2025 年第 4 四半期の当期残存履行義務(cRPO)は 128.5 億ドル、前年同期比 25% 増、為替変動の影響を除いた場合は 21% 増
- 2025 年第 4 四半期の残存履行義務(RPO)は 282 億ドル、前年同期比 26.5% 増、為替変動の影響を除いた場合は 22.5% 増
- 2025 年度第 4 四半期の Now Assist の新規純年間契約価値(ACV)は前年同期比で 2 倍以上に増加
- ServiceNow の取締役会は、株式の希薄化による影響の管理を主な目的として、自社株買いプログラムに 50 億ドルを追加することを承認。ServiceNow は、20 億ドルの加速型自社株買い(ASR)を近く実施予定

カリフォルニア州サンタクララ – 2026 年 1 月 28 日 - ビジネス変革を支える“AI コントロールタワー”である ServiceNow(NYSE : NOW)は本日、2025 年 12 月 31 日に終了した 2025 年度第 4 四半期の業績を発表しました。2025 年度第 4 四半期のサブスクリプション売上は 34.66 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 19.5% 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 は第 4 四半期の予想を大幅に上回り、純新規ビジネスを加速させ、2026 年に向けて極めて優れたガイダンスを提示しました。当社のプラットフォームにおけるライセンスユーザー、ワークフロー、トランザクション数は大幅に増加しています。『Rule of 55+』プロファイルを維持しており、エンタープライズ領域において当社ほど持続可能で収益性の高い成長を実現できる AI 企業は他にありません。私たちは、企業がエージェンティック AI の世界で安全に業務を遂行できるよう、ビジネス改革のための AI コントロールタワーを構築しています」

2025 年 12 月 31 日時点で、当期残存履行義務(cRPO)、つまり向こう 12 ヶ月間に計上予定の契約売上は 128.5 億ドルで、前年同期比 25% 増、為替変動の影響を除いた場合は 21% 増でした。ServiceNow は第 4 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 244 件で、前年同期比約 40% 増、年間契約価値が 500 万ドル以上の顧客が 603 社となり、前年同期比約 20% 増となりました。

ServiceNow のプレジデント兼 CFO であるジーナ・マスタントウオーノ(Gina Mastantuono)は次のように述べています。

「第 4 四半期もまた堅調な四半期となり、AI イノベーションの目覚ましい 1 年を締めくくりました。Now Assist、Workflow Data Fabric、Raptor、CPQ などの新製品はすべて予想を上回る成果を上げました。最近の戦略的買収は、膨大な新しい市場機会を創出し、企業のあらゆる場面で AI を安全に活用できるようにする当社の能力を確固たるものにしました。当社の戦略、利益率の向上への規律ある取り組みに変更はありません。しかし、目標はより高く、持続的な高いオーガニック成長への自信はかつてないほど高まっています。」

最近のビジネスハイライト

パートナー関連のアップデート

- 本日、[ServiceNow と Anthropic](#) は、Claude モデルを ServiceNow AI Platform により深く統合するためのパートナーシップの拡大を発表しました。Claude は ServiceNow のエンタープライズグレードの AI 開発体験を強化し、あらゆるスキルレベルの開発者がガバナンス機能を組み込んだエージェンティックワークフローを構築および展開できるように支援しています。ServiceNow はまた、規制の厳しい業界での安全でコンプライアンスに準拠した AI 利用をサポートするために、主要な Claude モデルを ServiceNow に導入しています。
- ServiceNow は、企業全体でエージェンティック AI 体験を推進するため、第 1 四半期に [OpenAI との提携拡大](#) を発表しました。これにより、顧客は個別のカスタマイズ開発を必要とせずに、フロンティアモデルの機能やカスタム ServiceNow AI ソリューションに直接アクセスできるようになり、スピードとスケールの向上を実現することができます。
- 第 1 四半期、ServiceNow は年次イベント「Partner Kickoff」において、AI エージェントのイノベーションを加速させるためのグローバルパートナープログラムの強化を発表しました。これには、価格モデルの簡素化、インセンティブと共同マーケティング投資の拡大、そしてパートナー製 AI エージェントのマーケットプレイスとして ServiceNow Store を強化するためのビルドプログラムの見直しが含まれます。
- [ServiceNow と Microsoft](#) は、共同顧客向けにシームレスなエージェンティック AI のオーケストレーションとガバナンス機能を提供するため、Microsoft Agent 365 と ServiceNow AI Platform の統合を発表しました。両社はワーカーフロー・インテリジェンス、信頼できるクラウド、AI ガバナンスを統合することで、Copilot、エージェント、データを結び付け、AI エージェントに対する高度な可視化と制御を実現します。
- [ServiceNow と Figma](#) は、Figma のデザインプラットフォームと ServiceNow AI Platform を接続し、商用レベルのアプリケーション開発を加速させるソリューションを第 4 四半期に発表しました。顧客は Figma のデザインを直接プロンプトとして ServiceNow の AI 搭載ビルドエージェントに利用し、セキュアなエンタープライズ対応アプリケーションを数分で作成することができます。
- [ServiceNow と NTT データ](#) は、グローバル企業向けの AI 主導の変革を加速させるため、第 4 四半期にパートナーシップを強化しました。両社は、「Now Next AI」などのプログラムを通じて新しい AI 導入モデルを共同開発し、NTT データにおける ServiceNow のエージェンティック AI の活用を拡大します。

業界での展開拡大

- 本日、[ServiceNow と Fiserv](#) は、AI によるコマースおよび金融サービスの変革に向けた戦略的提携を発表しました。Fiserv は、Financial Services Operations(FSO)および IT Service Management(ITSM)向けの ServiceNow Now Assist の利用を拡大し、AI を直接運用ワークフローに組み込むことで IT および顧客体験を向上させます。
- 本日、[ServiceNow と Panasonic Avionics Corporation](#) はパートナーシップを拡大し、世界 300 社以上の航空会社の顧客に向けて機内エンゲージメントを強化しました。Panasonic Avionics は、ServiceNow の AI 主導型 CRM をエンドツーエンドで展開し、顧客対応、請求、サービス、サポートを単一のプラットフォームに統合します。

買収

- ServiceNow は、[Armis](#) を買収する意向を発表しました。これにより、セキュリティエクスプローラー管理と運用を統合したエンドツーエンドの基盤を構築し、顧客が AI を活用した攻撃に対して迅速かつ確実に防御できるようにします。本買収は、ServiceNow の自律的でプロアクティブなサイバーセキュリティへのロードマップを加速させ、CEO にとって AI 導入時の最優先事項であるセキュリティおよびリスクの市場機会を 3 倍以上に拡大すると期待されています。本取引は 2026 年後半に完了する予定です。
- ServiceNow は、自律的で AI 導入のワークフロー導入に伴うアイデンティティセキュリティ強化のため、[Veza](#) を買収する意向を発表しました。これにより、人、アプリケーション、データ、クラウド環境、および AI エージェントにわたるアクセスの可視化と管理を強化します。本取引は 2026 年前半に完了する予定です。
- ServiceNow は、2025 年 12 月 15 日に [Moveworks](#) の買収を完了しました。両社のエージェンティック AI、インテリジェントなワークフロー、エンタープライズ検索における強みを統合し、業務向けの高度な AI プラットフォームが提供され、従業員エンゲージメントのための AI ネイティブなフロントドアを構築します。

投資

- ServiceNow は、株式の希薄化による影響の管理を主目的とする[自社株買いプログラム](#)¹の一環として、第 4 四半期に約 360 万株を 5 億 9,700 万ドルで買い戻しました。期末時点で約 14 億ドルが将来の買戻しに充てられ、2026 年 1 月には取締役会が、自社株買いプログラムに基づきさらに 50 億ドルの追加を承認しました。
- ServiceNow は、20 億ドルの加速型自社株買いを近く開始する予定です。
- 2025 年 12 月 17 日付で、当社の普通株式を 5 対 1 の比率で分割する方式が発効しました。
- ServiceNow は、カナダの公共部門における大規模な AI 導入を促進するため、1 億 1,000 万カナダドルの複数年投資を発表しました。これには、カナダ国内の AI 対応インフラの構築、新しいカナダ・センター・オブ・エクセレンスによる国内専門知識の向上、および約 100 名の高技能職の新規雇用創出が含まれます。

評価

- ServiceNow は、「[The Forrester Wave™: Enterprise Service Management Platforms, Q4 2025](#)²」や「[IDC MarketScape: Worldwide AI-Enabled Asset-Intensive Enterprise Asset Management Applications 2025-2026 Vendor Assessment](#)³」など、複数のアナリストレポートでリーダーとして評価されました。

- ServiceNow は世界的な名声と文化の証として、Fortune 誌の「[World's Most Admired Companies 2026™](#)⁴」に選出されました。また、Glassdoor の「[2026 Best Places to Work](#)」、TIME 誌が初めて発表した「[America's Growth Leaders 2026](#)」、Fortune 誌の「[World's Best Workplaces 2025™](#)⁵」にも名を連ねています。

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. 2025 年 11 月 10 日、Forrester Research, Inc., 「The Forrester Wave™: Enterprise Service Management Platforms, Q4 2025」。
Forrester 免責事項 : Forrester は、その調査刊行物に掲載されているいかなる企業、製品、ブランド、またはサービスを推奨するものではありません。また、そのような刊行物に掲載されている評価に基づいて、特定の企業やブランドの製品またはサービスを選択するよう、助言するものではありません。情報は入手可能な最良のリソースに基づいています。意見は作成時点の判断を反映したものであり、変更される可能性があります。詳細については、<https://www.forrester.com/about-us/objectivity/> にて Forrester の客観性に関する記述をご確認ください。
3. 2025 年 12 月、IDC MarketScape: Worldwide AI-Enabled Asset-Intensive Enterprise Asset Management Applications 2025-2026 Vendor Assessment(doc #US52977525)
4. ©2026 Fortune Media IP Limited. 無断複写・転載を禁じます。ライセンスに基づき使用されています。
5. ©2025 Fortune Media IP Limited. 無断複写・転載を禁じます。ライセンスに基づき使用されています。

2025 年度第 4 四半期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2025 年度第 4 四半期の業績を要約したものです。

2025 年度第 4 四半期 GAAP 業績 2025 年度第 4 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) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%)
サブスクリプション売上	\$3,466	21%	\$3,412	19.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$102	13%	\$101	11%
総売上	\$3,568	20.5%	\$3,513	19.5%
	金額 (10 億ドル)	前年同期比 成長率(%) ⁽³⁾	金額 (10 億ドル) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%) ⁽³⁾
cRPO	\$12.85	25%	\$12.44	21%
RPO	\$28.2	26.5%	\$27.2	22.5%

	金額 (100 万ドル)	利益率(%)	金額 (100 万ドル) ⁽⁴⁾	利益率(%) ⁽⁴⁾
サブスクリプション粗利益	\$2,749	79.5%	\$2,867	82.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の損失	(\$15)	(13.5%)	(\$2)	(2%)
総粗利益	\$2,734	76.5%	\$2,865	80.5%
営業利益	\$443	12.5%	\$1,101	31%
営業活動による純キャッシュフロー	\$2,238	62.5%		
フリーキャッシュフロー			\$2,032	57%
	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) ⁽⁴⁾	基本希薄化後 1 株当 たり利益 (ドル) ⁽⁴⁾
純利益	\$401	\$0.39 / \$0.38	\$959	\$0.92 / \$0.92

- 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 貢務指標の代替や、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 貢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。
- 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。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。Non-GAAP 指標の説明については、『Statement Regarding Use of Non-GAAP Financial Measures』のセクションをご覧ください。
- Moveworks からの約 100 ベースポイントの貢献を含みます。
- 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。

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。

2025 年度通期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2025 年度通期の業績を要約したものです。

2025 年度通期 GAAP 業績

2025 年度通期 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) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%)
--	-----------------	-----------------	--------------------------------	-----------------

サブスクリプション売上	\$12,883	21%	\$12,797	20.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$395	17%	\$392	16%
総売上	\$13,278	21%	\$13,189	20%

	金額 (10 億ドル)	前年同期比 成長率(%) ⁽³⁾	金額 (10 億ドル) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%) ⁽³⁾
cRPO	\$12.85	25%	\$12.44	21%
RPO	\$28.2	26.5%	\$27.2	22.5%

	金額 (100 万ドル)	利益率(%)	金額 (100 万ドル) ⁽⁴⁾	利益率(%) ⁽⁴⁾
サブスクリプション粗利益	\$10,314	80%	\$10,733	83.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の粗利益 (損失)	(\$19)	(4.5%)	\$28	7%
総粗利益	\$10,295	77.5%	\$10,761	81%
営業利益	\$1,824	13.5%	\$4,149	31%
営業活動による純キャッシュフロー	\$5,444	41%		
フリーキャッシュフロー			\$4,636	35%

	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) ⁽⁴⁾	基本希薄化後 1 株当たり 利益(ドル) ⁽⁴⁾
純利益	\$1,748	\$1.69 / \$1.67	\$3,669	\$3.54 / \$3.51

- 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、『Statement Regarding Use of Non-GAAP Financial Measures』のセクションをご参照ください。
- 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。Non-GAAP 指標の説明については、『Statement Regarding Use of Non-GAAP Financial Measures』と題されたセクションをご覧ください。
- Moveworks からの約 100 ベースポイントの貢献を含みます。
- 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。

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売上の成長率は、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。

2026 年第 1 四半期のサブスクリプション売上成長予測には、ハイパースケーラーサービスの強力な採用もあって、自社ホスト型からホスト型売上へのミックスシフトによる約 150 ベースポイントの逆風が含まれています。

2026 年第 1 四半期のサブスクリプション売上の増加、2026 年第 1 四半期の cRPO(現在残存履行義務)の増加、および 2026 年通年のサブスクリプション売上の伸びに関するガイダンスには、それぞれ Moveworks からの約 100 ベースポイントの貢献が含まれています。

以下の表は 2026 年度第 1 四半期のガイダンスを要約したものです。

	2026 年度第 1 四半期 GAAP ガイダンス	2026 年度第 1 四半期 Non-GAAP ガイダンス ⁽¹⁾	
	金額 (100 万ドル) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%) ⁽²⁾	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⁾	\$3,650 - \$3,655	21.5%	18.5% - 19%
cRPO ⁽³⁾		22.5%	20%
			利益率(%) ⁽³⁾
営業利益			31.5%

**株式数
(10 億株)**

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	1.05
------------------------------------	------

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、『Statement Regarding Use of Non-GAAP Financial Measures』セクションをご参照ください。
2. GAAP サブスクリプション売上高、および GAAP サブスクリプション売上高と cRPO の成長率のガイダンスは、米ドル以外の通貨で報告する各法人に対し、2025 年 12 月の 30 日間の平均為替レートに基づいています。
3. GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については『Reconciliation of Non-GAAP Financial Guidance』と題された表をご参照ください。

以下の表は当社 2026 年度通期のガイダンスを要約したものです。

	2026 年度通期	2026 年度通期
	GAAP ガイダンス	Non-GAAP ガイダンス⁽¹⁾
	金額 (100 万ドル)⁽³⁾	前年同期比 成長率(%)⁽³⁾
サブスクリプション売上	\$15,530 - \$15,570	20.5% - 21%
		19.5% - 20%
		利益率(%)⁽³⁾
サブスクリプション粗利益		82%
営業利益		32%
フリーキャッシュフロー		36%

**株式数
(10 億株)**

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	1.05
------------------------------------	------

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 貢献の代替や、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、『Statement Regarding Use of Non-GAAP Financial Measures』セクションをご参照ください。
2. 2026 年度通期ガイダンスに含まれる将来の四半期の GAAP サブスクリプション売上高および関連する成長率は、米ドル以外の通貨で報告する各法人に対し、2025 年 12 月の 30 日間の平均為替レートに基づいています。

3. GAAP 指標と Non-GAAP 指標の調整については『Reconciliation of Non-GAAP Financial Guidance』と題された表をご参照ください。

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。

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 2 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：

- 2026 年 2 月 25 日(水)午後 3 時 30 分(太平洋標準時)より、グループバイスプレジデント兼リスクおよびセキュリティ製品担当ゼネラルマネージャーのルー・フィオレロ(Lou Fiorello)が、Bernstein TMT Forum の「Securing AI」パネルに登壇
- 2026 年 3 月 4 日(水)午後 12 時 20 分(太平洋標準時)より、会長兼 CEO のビル・マクダーモット(Bill McDermott)が、Morgan Stanley TMT Conference にてファイアーサイドチャットに登壇

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 4 四半期の主要通貨における平均為替レートは、1USD = 0.94 ヨーロ、1USD = 0.78 英ポンド(GBP)であり、2025 年第 4 四半期の平均為替レートは、1USD = 0.86 ヨーロ、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4四半期の主要通貨における期末為替レートは、1USD = 0.96 ヨーロ、1USD = 0.80 英ポンド(GBP)であり、2025年第4四半期の期末為替レートは、1USD = 0.85 ヨーロ、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、資産の減損、退職関連費用、契約終了費用、企業買収およびその他関連費用(報酬費用を含む)、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、加速型自社株買い戻しプログラムの条件と時期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、加速型自社株買い戻しプログラムを含む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、2025年12月31日終了年度のForm 10-Kおよび当社が隨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を人々の働き方に活かしています。ServiceNowはイノベーションのスピードに合わせて、製品やサービスを大規模に展開するための信頼できる人間中心のアプローチを維持しながら、あらゆる業界の顧客が組織を変革できるよう支援しています。ビジネス変革のための当社のAIプラットフォームは、人、プロセス、データ、デバイスをつなぐことで生産性を向上させ、ビジネス成果を最大化します。詳細については、www.servicenow.comをご覧ください。

© 2026 ServiceNow, Inc.無断転載を禁じます。ServiceNow、ServiceNowロゴ、Now、および他のServiceNowマークは、米国および他の国々における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4四半期および通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