



ServiceNow、2026 年度第 2 四半期業績を発表

2026 年 7 月 23 日

ServiceNow Inc.

※本資料は、2026 年 7 月 22 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、2026 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、ガイダンス上限を上回り、通期サブスクリプション売上の見通しを上方修正
- 2026 年度第 2 四半期のサブスクリプション売上高は 38.77 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 23%増
- 2026 年度第 2 四半期の総売上高は 39.87 億ドル、前年同期比 24%増、為替変動の影響を除いた場合は 22.5%増
- 2026 年第 2 四半期末の当期残存履行義務(cRPO)は 132.0 億ドル、前年同期比 21%増、為替変動の影響を除いた場合は 21.5%増
- 2026 年度第 2 四半期末の残存履行義務(RPO)は 290 億ドル、前年同期比 21%増、為替変動の影響を除いた場合は 22%増
- ServiceNow AI は、2026 年度第 2 四半期に年間契約価値(ACV)10 億ドルを突破

カリフォルニア州サンタクララ – 2026 年 7 月 22 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、2026 年 6 月 30 日に終了した 2026 年度第 2 四半期の業績を発表しました。2026 年度第 2 四半期のサブスクリプション売上は 38.77 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 23%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 の優れた第 2 四半期の業績は、最も急成長しているエンタープライズソフトウェアおよびサイバーセキュリティの主要企業としての当社の地位を確固たるものにしました。当社の堅固なファンダメンタルズにより、現在『Rule of 56』で事業を運営しているなか、『Rule of 60』の達成に向けて着実に前進しています。当社の AI コントロールタワーが市場標準となるなか、ServiceNow AI のエージェンティックな導入は、わずか 9 ヶ月間で 9 倍に増加しました。290 億ドルに達した残存履行義務は、より長期にわたる顧客のコミットメントと、パートナーエコシステムからの急増する需要に支えられています。私たちは、かつて宣言したとおりの企業、すなわち時代を定義する企業であり、その歩みはまだ始まったばかりです。」

2026 年 6 月 30 日現在、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 132.0 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 21.5%増でした。ServiceNow は 2026 年度第 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 123 件で、前年同期比約 40%増、ACV が 500 万ドル以上の顧客が 658 社となり、前年同期比約 23%増となりました。

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

「第 2 四半期は、ServiceNow の幅広い需要、力強い実行力、そしてオペレーティングレバレッジを際立たせる四半期となりました。当社は再び、すべての売上高および収益性の指標においてガイダンスの上限を上回りました。AI の新規純 ACV の成長は引き続き期待を上回っており、当社の AI コントロールタワーはセキュリティおよびリスク事業を強化しています。ITOM においては CMDB が、ガバナンスとデータの重要な基盤として機能することへの強い需要が追い風となっています。ほとんどの企業が依然として AI の投資収益率(ROI)を模索する環境のなかで、ServiceNow はそれを実際に提供するプラットフォームです。」

最近のビジネスハイライト

イノベーション

5 月に開催された「Knowledge 2026」において、世界の大企業がビジネスのあらゆる領域にわたって AI を統制、展開、拡張するために ServiceNow の AI プラットフォームで標準化を進めている実例を紹介しました。

- [ServiceNow Otto](#) は、Now Assist、Moveworks、AI エクスペリエンスのインテリジェンスを組み合わせ、あらゆる部門とシステムにわたって業務を遂行する新たな統合 AI エクスペリエンスとして発表しました。Otto は意図を理解し、適切なエージェントに業務を振り分け、企業が求めるガードレールの範囲内でタスクを最後まで実行します。
- [AI コントロールタワー](#)を拡張し、AI がどこで稼働しているかを問わず、あらゆる AI システム、エージェント、ワークフローを制御できるよう、検出、監視、ガバナンス、保護、測定に関する新機能を追加しました。
- [Autonomous Workforce](#)として、IT、顧客関係管理、従業員サービス、セキュリティおよびリスク向けの [AI スペシャリスト](#)を発表しました。[Autonomous Security & Risk](#) の AI スペシャリストは、Armris、Veza、AI コントロールタワーの機能を組み合わせ、企業全体のあらゆる AI エージェント、アイデンティティ、接続資産を統制します。
- [Build Agent](#) が ServiceNow Studio において一般提供を開始し、Cursor、Windsurf、Claude Code、GitHub Copilot にも展開されました。これにより、開発者は ServiceNow AI Platform の完全なコンテキストとガバナンスのもと、任意の環境から開発を行えるようになります。
- [Context Engine](#) および [Autonomous Data Analytics](#) を発表し、自律型 AI が行動するために必要な、ライブで統制されたデータを企業に提供します。これにより、人材、資産、ポリシーをリアルタイムでマッピングし、データ資産全体にわたる平易な言葉によるクエリを可能にします。
- [ServiceNow Action Fabric](#) を発表し、ServiceNow およびサードパーティの AI が ServiceNow ワークフローを通じて安全にアクションを実行できるようにしました。Anthropic が初のデザインパートナーとなり、Claude を ServiceNow のワークフローおよびアクションに直接接続しました。

ファイナンシャル・アナリスト・デー

- ServiceNow は 5 月 4 日に年次「[ファイナンシャル・アナリスト・デー](#)」を開催し、300 億ドル超のサブスクリプション売上、ACV の 30% を AI から創出すること、および 2030 年までの「Rule of 60+」¹ といった長期目標を提示しました。あわせて、2029 年までに株式報酬を売上の 10% 未満に抑制するというコミットメントも発表しました。

パートナーシップ

- [ServiceNow と NVIDIA](#) はパートナーシップをさらに深め、エージェンティック AI のガバナンスをデスクトップからデータセンターへと拡大しました。両社は NVIDIA OpenShell によって保護されるエンタープライズ向け自律型デスクトップ エージェント「Project Arc(プロジェクト・アーク)」を導入し、AI コントロールタワーを NVIDIA エンタープライズ AI ファクトリーの検証済みデザインに統合しました。
- [ServiceNow と Microsoft](#) は、AI コントロールタワーのガバナンスを Microsoft Agent 365 エコシステム全体に拡張し、ServiceNow の AI スペシャリストを Microsoft マーケットプレイスで提供できるようにしました。
- ServiceNow は [AWS マーケットプレイス](#) における取引額が 10 億ドルを突破し、AWS との協業をさらに深めました。これにより、両社の共通顧客に対し、企業全体で AI を展開・拡張するための統合アーキテクチャを提供します。
- [ServiceNow と Accenture](#) は、レガシーなサイバーセキュリティプラットフォームから移行し、リスク管理、脅威検知、コンプライアンスを自動化できるよう支援する共同ソリューションを立ち上げました。また[両社](#)は、AI を実証実験の段階から全社規模での本格導入へと加速するのを支援するために、フォワードデプロイドエンジニアリング(Forward Deployed Engineering)プログラムも導入しました。

業界での展開拡大

- ServiceNow と Experian は、グローバルな戦略的パートナーシップを拡大し、Experian Ascend Platform と ServiceNow AI Platform を統合します。これにより、Experian のインテリジェンスおよび意思決定機能を ServiceNow のワークフローに直接連携させ、自律型 AI エージェントが従業員オンボーディング、サードパーティ・リスク管理、モデルライフサイクル・ガバナンスといった領域でより迅速に対応できるようになります。
- [米国のほぼ全 50 州](#)が、市民サービスの向上と業務のモダナイゼーションのために ServiceNow AI Platform を活用しています。州機関は、サービスデスクコストの 66% 削減、テクノロジーの統合的な可視化、サイバーセキュリティの強化、より迅速な政策実行といった、測定可能な成果を達成しています。
- Fortune 500® の国家安全保障テクノロジーのリーダーである [Leidos](#) は、コスト削減、従業員体験の向上、ミッションクリティカルな業務への人材の集中を目的とした、自律型の AI 主導ワークフローを提供するために ServiceNow AI Platform を導入しています。
- ServiceNow と TeamViewer は、TeamViewer のエンドポイント機能を ServiceNow AI Platform と統合し、エンドツーエンドのエージェンティックな IT ワークフローを実現するために協業しています。
- [ServiceNow と FedEx](#) は協業を拡大し、FedEx Dataworks のロジスティクスインテリジェンスを ServiceNow ワークフローに直接組み込むことで、プロアクティブなサプライチェーン管理を可能にします。
- [ServiceNow と Lenovo](#) は、テクノロジーライフサイクル全体にわたるワークフローを自動化する複数年の戦略的関係を発表しました。これにより、顧客は IT サポートコストの最大 30% 削減と、従業員の生産性の最大 50% 向上を実現できます。

評価

- ServiceNow は、複数の Gartner® Magic Quadrant™ レポートにおいてリーダーとして評価されました。これには、[2026 Gartner Magic Quadrant for AI Governance Platforms](#)²、[2026 Gartner Magic Quadrant for Workplace Experience Applications](#)³、および [2026 Gartner Magic Quadrant for SaaS Management Platforms](#)⁴ が含まれます。また、[2026 Gartner Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms](#)⁵ においてはディジョナリーに選出されました。さらに ServiceNow は、[The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q2 2026](#)⁶ および [IDC MarketScape: Worldwide Digital Employee Experience 2026 Vendor Assessment](#)⁷ においてもリーダーとして評価されました。
- ServiceNow は 4 年連続で [Fortune 500®](#) リスト⁸ に選出され、また [Fortune 100 Best Companies to Work For®](#) リスト⁸ にも名を連ねました。これは、AI 時代における力強い事業のモメンタムと、従業員を第一に考える企業文化を反映したものです。

1. Rule of 60+とは、定額為替レート(constant currency)ベースのサブスクリプション収益成長率とフリーキャッシュフロー(FCF)マージンを合算した数値が 60%を超えることを指します。非 GAAP 指標の説明については、「非 GAAP 財務指標の使用に関する説明」の項をご参照ください。
2. Gartner, Inc., Magic Quadrant for AI Governance Platforms, Lauren Kornutick, Sumit Agarwal, Priya Sundararaman, Nader Henein, Brandon Medford, 2026 年 6 月 16 日。
3. Gartner, Inc., Magic Quadrant for Workplace Experience Applications, Sohail Majumdar, Christopher Trueman, 2026 年 4 月 6 日。
4. Gartner, Inc., Magic Quadrant for SaaS Management Platforms, Tom Cipolla, Todd Larivee, Lina AL Dana, 2026 年 6 月 18 日。
5. Gartner, Inc., Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms, Anirudh Ganeshan, Christopher Long, Edgar Macari, 2026 年 6 月 29 日。

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(本業績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.

6. The Forrester Wave™: Strategic Portfolio Management Tools, Q2 2026, Forrester Research, Inc.

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。

7. IDC MarketScape: Worldwide Digital Employee Experience 2026 Vendor Assessment(doc #US53014625、2026 年 6 月)。
8. 出典 : Fortune ©2026 Fortune Media IP Limited. All rights reserved. ライセンスに基づき使用されています。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 と提携・関係しておらず、その製品またはサービスを支持するものでもありません。

2026 年度第 2 四半期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2026 年度第 2 四半期の業績を要約したものです。

	2026 年度第 2 四半期 GAAP 業績		2026 年度第 2 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	\$3,877	24.5%	\$3,848	23%
プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$110	8.5%	\$109	7%
総売上	\$3,987	24%	\$3,957	22.5%
	金額 (10 億ドル)	前年同期比 成長率(%)	金額 (10 億ドル) ⁽²⁾	前年同期比 成長率(%)
cRPO	\$13.20	21%	\$13.28	21.5%
RPO	\$29.0	21%	\$29.2	22%
	金額 (100 万ドル)	利益率(%)	金額 (100 万ドル) ⁽³⁾	利益率(%) ⁽³⁾
サブスクリプション粗利益	\$2,847	73.5%	\$3,123	80.5%

プロフェッショナルサービスおよびその他の損失	(\$29)	(26.5%)	(\$16)	(14%)
総粗利益	\$2,818	70.5%	\$3,107	78%
営業利益	\$162	4%	\$1,173	29.5%
営業活動による純キャッシュフロー	\$587	14.5%		
フリーキャッシュフロー			\$634	16%

	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) ⁽³⁾	基本希薄化後 1 株当 り利益 (ドル) ⁽³⁾
純利益	\$298	\$0.29 / \$0.29	\$930	\$0.90 / \$0.90

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。
2. Non-GAAP ベースのサブスクリプション売上および総売上は、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。
3. 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 3 月 31 日以降、米ドルが一段と上昇したことにより、当社は為替(FX)の逆風に直面しています。この FX の総影響は、2026 年第 3 四半期の cRPO において、前年同期比で約 3,500 万ドルの逆風になると見込まれています。

2026 年第 2 四半期のサブスクリプション売上は、新規純 ACV の好調な実績と、想定を上回るオンプレミス売上構成比が相まって、ガイダンス上限を 150 ベースポイント上回りました。このオンプレミス売上構成比率の上昇は、主に米国連邦政府における力強い需要によるものであり、これにより一部のオンプレミスサブスクリプション売上が 2026 年第 3 四半期から第 2 四半期へと前倒して計上されました。当社は、新規純 ACV の力強さを反映し、2026 年度通期のサブスクリプション売上ガイダンスを上方修正しています。

2026 年度通期の粗利益率ガイダンスは、より多くの顧客が当社のハイパースケーラーパートナーシップを活用していること、および顧客による AI 導入の加速を反映したものです。

以下の表は 2026 年度第 3 四半期のガイダンスを要約したものです。

	2026 年度第 3 四半期 GAAP ガイダンス		2026 年度第 3 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	\$3,975 - \$3,980	20.5%	20%
cRPO		19.5%	20%
			利益率(%) ⁽³⁾
営業利益			31%
		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、2026 年 6 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 GAAP ガイダンス	2026 年度通期 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	\$15,760 - \$15,780	22.5%	21%
			利益率(%) ⁽³⁾
サブスクリプション粗利益			81%
営業利益			31.5%
フリーキャッシュフロー			35%
		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		1.04	

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. 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、2026 年 6 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 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：

- 2026年8月27日(木)午前11時40分(米国太平洋夏時間)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、Deutsche Bank Technology Conference にてファイヤーサイドチャットに登壇
- 2026年9月9日(水)午前10時15分(同)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、Citi Global TMT Conference にてファイヤーサイドチャットに登壇
- 2026年9月9日(水)午前10時50分(同)より、会長 兼 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、2025 年第 2 四半期の主要通貨における平均為替レートは、1USD = 0.88 ユーロ、1USD = 0.75 英ポンド (GBP)であり、2026 年第 2 四半期の平均為替レートは、1USD = 0.86 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当期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、当期残存履行義務(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、2025 年第 2 四半期の主要通貨における期末為替レートは、1USD = 0.85 ユーロ、1USD = 0.73 英ポンド (GBP)であり、2026 年第 2 四半期の期末為替レートは、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)、戦略的投資に係る損益(純額)、税効果および税務調整額、な

らびに繰延税金資産に係る評価性引当金の取崩しによる法人税上のベネフィットが含まれます。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 Non-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 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。2026 年通期の Rule of 56 ガイダンス、および長期目標である Rule of 60+ は、定額為替レート(constant currency)ベースのサブスクリプション収益成長率とフリーキャッシュフロー・マージンを組み合わせた指標です。定額為替レートで調整したサブスクリプション収益は、外国為替レートの変動による影響、および為替ヘッジ契約に係る損益の影響を除いたものです。なお、当社は、2026 年度の「Rule of 56」ガイダンスおよび長期目標である「Rule of 60+」の一部を構成する将来見通しのフリーキャッシュフローマージン成長指標について、最も比較可能な GAAP 財務指標との調整を提供していません。これは、当社が特定の調整項目の発生時期および金額を合理的な労力で予測することができず、かかる項目が重要となる可能性があるためです。

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及び買収により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、2025 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。

以上

ServiceNow について

ServiceNow(NYSE: NOW)は、ビジネス変革を支える“AI コントロールタワー”です。ServiceNow AI Platform は、あらゆるクラウド、モデル、データソースと連携し、企業全体の業務フローを統合的に管理・自動化します。レガシーシステム、部門ごとのツール、クラウドアプリケーション、AI エージェントを一つにつなぎ、ビジネスのあらゆる領域で「インテリジェンス」と「実行」を結び付ける統合基盤を提供します。年間 1,000 億件以上のワークフローがプラットフォーム上で稼働しており、ServiceNow は分断されたオペレーションを連動した自律型ワークフローへと進化させ、確かな成果につなげています。ServiceNow がどのように AI を人々の働き方に活かしているかについては、www.servicenow.com をご覧ください。

© 2026 ServiceNow, Inc. All rights reserved. ServiceNow、ServiceNow のロゴ、Now、その他の ServiceNow マークは米国および/またはその他の国における ServiceNow, Inc.の商標または登録商標です。その他の会社名と製品名は、関連する各会社の商標である可能性があります。