



ServiceNow、2025 年度第 1 四半期業績を発表

2025 年 4 月 23 日

ServiceNow Inc.

※本資料は、2025 年 4 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 1 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、すべてのガイダンスを上回る
- 2025 年度第 1 四半期サブスクリプション売上は 30.05 億ドル、前年同期比 19%増、為替変動の影響を除いた場合は 20%増
- 2025 年度第 1 四半期総売上は 30.88 億ドル、前年同期比 18.5%増、為替変動の影響を除いた場合は 19.5%増
- 2025 年度第 1 四半期現在の現在残存履行義務(cRPO)は 103.1 億ドル、前年同期比 22%増、為替変動の影響を除いた場合は 22%増
- 2024 年度第 4 四半期現在の残存履行義務(RPO)は 220.1 億ドル、前年同期比 25%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 500 万ドル以上の顧客は 500 社を上回る

カリフォルニア州サンタクララ – 2025 年 4 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 3 月 31 日に終了した 2025 年度第 1 四半期の業績を発表しました。2025 年度第 1 四半期のサブスクリプション売上は 30.05 億ドルで、前年同期比 19%増、為替変動の影響を除いた場合は 20%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 の企業向け AI は最高水準と位置づけられたことで、第 1 四半期の卓越した結果につながりました。我々のプラットフォームは、企業の CEO 達にスピードと俊敏性を持って、急激に変化する市場環境に対応することを可能とする、真のビジネス変革をもたらしています。ServiceNow は、状況やニーズに的確に対応し、顧客やステークホルダーに対して迅速な価値を実現しています。」

2025 年 3 月 31 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 103.1 億ドルで、前年同期比 22%増、為替変動の影響を除いた場合は 22%増で、ガイダンスを 250 ベースポイント、および 150 ベースポイント上回りました。ServiceNow は第 1 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 72 件あり、年間契約価値(ACV)が 500 万ドル以上の顧客が 508 社となり、前年同期比約 20%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 1 四半期は、変化の激しい市場の中で卓越した行動力を発揮した四半期となりました。チームは、Now Assist および新規純年間契約価値(ACV)の両方で良い結果を出し、cRPO は我々のガイダンスを大きく上回りました。社内での AI 活用により事業運営費(Opex)の効率化につながり、高い収益性とフリーキャッシュフローを生み出しました。不確実性の時代には、顧客は投資収益率(ROI)の最大化とコストの削減に注力します。ServiceNow のプラットフォームはまさにこの点で優れており、顧客にとってさらに卓越した価値をもたらすために AI の機会の最前線にいます。」

最近のビジネスハイライト

イノベーション

- 第 1 四半期を通じて、ServiceNow は企業が直面する大半の複雑な課題を自律的に解決する Agentic AI の画期的なイノベーションを発表してきました。顧客は、CRM, HR, IT やその他の領域をまたがる[事前構成済みの AI エージェント](#)、および AI エージェントをフルにカスタマイズして構築するための AI Agent Studio に現在アクセスすることが可能です。さらに、ServiceNow の強力な AI Agent Orchestrator により、特化型 AI エージェントが業務、システム、部門をまたがって協働し、ゴールを達成できるよう支援します。
- [Yokohama プラットフォームリリース](#)により、ServiceNow はさらに進化した Workflow Data Fabric、Common Service Data Model、さらに ServiceNow の総合的な Agentic AI フレームワークにおけるパフォーマンス管理機能の拡張により、Agentic AI の機能を拡充しました。
- ServiceNow は、さらに、サービスライフサイクル全体にわたって生産性を向上させるために[通信業界向けの AI エージェント](#)を発表しました。NVIDIA の AI を基盤として構築された初期のエージェント活用事例は通信サービス事業者(CSPs)が、カスタマーサービスにおける、一般的で労力のかかる業務フローを自律的に処理し、問題解決を迅速化し、顧客体験の改善を支援します。
- 米国連邦政府の優先事項である透明性、説明責任、そして効率性に則し、可視性を高め、投資回収のスピードを早め、効率性を高めるために ServiceNow は [Government Transformation Suite](#) の提供を開始しました。ServiceNow はまた、公共機関向けに Agentic AI 機能をより速くアクセスして利用できるサービスについても発表しました。

買収とパートナーシップ

- ServiceNow は [Moveworks](#) を買収する計画を発表しました。この買収により、ServiceNow の Agentic AI と、Moveworks のフロントエンド AI アシスタントとエンタープライズ検索技術の自動化の強みを組み合わせ、統合された検索およびセルフサービス体験の提供を目指します。
- 今月初めに、ServiceNow は CRM 業界リーダーであり、最新の AI を搭載し、営業チームがより迅速に契約を締結し、生産性を高め、より効率的に業務を遂行できるよう支援する、柔軟に組み合わせ可能な構成・価格設定・見積り(CPQ)ソリューション [Logik.ai](#) の買収計画を発表しました。

- 本日、ServiceNow は顧客向けの AI 変革を加速する能力を強化するさらなるパートナーシップを発表しました。
 - [ServiceNow と Aptiv](#) は、ServiceNow プラットフォームの能力と、自動車、通信、航空宇宙・防衛、エンタープライズ、製造業などのミッションクリティカルな業界において、Aptiv の現場(エッジ)でのリアルタイムな AI 処理を可能にする高度なデータ分析技術を統合します。
 - [ServiceNow と Vodafone Business](#) は、ServiceNow の AI と自動化機能および Vodafone のパーソナライズされた顧客体験の提供、迅速な問題解決、そして業務効率の向上を実現するためのネットワークに関する専門知識を活用し、AI を搭載したサービスマネジメントソリューションを立ち上げます。
 - [ServiceNow と Devoteam](#) は、ServiceNow の AI および CRM 機能と顧客、代理店、販売員のエクスペリエンスを改善するための Devoteam のデジタルトランスフォーメーションサービスを組み合わせ、欧州および中近東における企業の CRM の変革を目指します。
- 本四半期中の追加のパートナーシップについて
 - [ServiceNow と NVIDIA](#) は、NVIDIA の Llama Nemotron の推論モデルを ServiceNow プラットフォームに統合し、最適化された AI エージェント導入を支援し、Agentic AI をビジネスのために進化させるためのコラボレーションを拡充します。
 - ServiceNow と DXC Technology は、生命保険業界における請求管理の高度化とイノベーションの推進を目的として設計された、AI 搭載のソリューションを開発します。
 - [ServiceNow と Google Cloud](#) は、Google Cloud の Agent2Agent(A2A)の相互運用性のプロトコルと連携し、プラットフォームやサービスをまたいでエージェント同士が安全に通信できるようにするプロトコルにより、現場管理において統合されたエージェント体験を実現します。

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 316,000 株を 2.98 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、30 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

- 今月初めに、ServiceNow は、[IDC MarketScape 世界版 SaaS およびクラウド対応ファシリティ管理アプリケーション 2024～2025 年 ベンダー評価レポート](#)²にて、リーダーとして評価されました。これは、ServiceNow の AI における強固な基盤とイノベーションへの取り組みを裏付けています。
- 3 月 4 日に、ServiceNow は、[「The Forrester Wave™: ソフトウェア資産管理ソリューション（2025 年第 1 四半期）」](#)³においてリーダーとして認定され、ビジョン、イノベーション、ロードマップ、サポートサービスおよび提供内容の評価項目で最高スコアを獲得。
- 本四半期を通じて、ServiceNow は、卓越性とイノベーションへの取り組みに対してさまざまな賞賛を受けており、たとえば、Fortune の「[世界で最も賞賛される企業](#)」⁴および「[最も革新的な企業](#)」⁴リストへの選出、Forbes の「[アメリカで最も信頼されている企業](#)」リストへの掲載、さらに [Ethisphere](#) の「[2025 年 世界で最も倫理的な企業](#)」の受賞企業としての認定などが含まれます。

1. プログラムには固定された有効期限はなく、一時的に停止される可能性があり、またいつでも終了される可能性があり、ServiceNow がその普通株を取得することを義務付けません。自社株買いプログラムのタイミング、方法、価格、株数は ServiceNow の裁量で決定され、ビジネス、経済や市場状況、現在の株価、企業および法規制の要件やその他の留意点など様々な要素によって決まります。
2. 2024 年 2 月 IDC MarketScape: Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Facility Management Applications 2024-2025 Vendor Assessment (文書番号#US52038324)
3. 2025 年 2 月 19 日 The Forrester Wave™: Software Asset Management Solutions, Q1 2025, Forrester Research, Inc.

Forrester 免責事項

Forrester は、その調査レポートに掲載されている企業、製品、ブランド、またはサービスを推奨するものではなく、また掲載された評価に基づいて、特定の企業やブランドの製品・サービスを選択するよう推奨するものでもありません。提供される情報は、利用可能な最良のリソースに基づいており、意見は発表時点の判断を反映していますが、予告なく変更される可能性があります。詳細については、Forrester の客観性に関する情報を www.forrester.com/about-us/objectivity/ でご覧ください。

4. ©2025 Fortune Media IP Limited. 無断転載を禁じます。ライセンスに基づき使用されています。Fortune は登録商標であり、Fortune World's Most Admired Companies™ は Fortune Media IP Limited の商標であり、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 とは提携しておらず、また、ServiceNow の製品やサービスを推奨するものではありません。

リーダーシップの更新

2025 年 4 月 21 日、ポール・スミス(Paul Smith)は、グローバルカスタマーおよびフィールドオペレーション プレジデントの職を 2025 年 4 月 23 日付で辞任する旨を会社に通知しました。スミスは、円滑な引き継ぎと市場展開の継続性を確保するため、最長で 2025 年 9 月 30 日までアドバイザーとしての役割を継続します。後任にはポール・フィップス(Paul Fipps)が任命され、グローバルカスタマーオペレーション プレジデントに就任しました。フィップスは、米陸軍の退役軍人であり、C レベルのテクノロジーリーダーとしても優れた実績を持っています。

2025 年度第 1 四半期 GAAP および Non-GAAP 業績

以下の表は 2025 年度第 1 四半期の業績を要約したものです。

	2025 年度第 1 四半期 GAAP 業績		2025 年度第 1 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	\$3,005	19%	\$3,031	20%

プロフェッショナルサービスおよびその他の売上	\$83	4.5%	\$84	6%
総売上	\$3,088	18.5%	\$3,115	19.5%
	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	\$10.31	22%	\$10.31	22%
RPO	\$22.1	25%	\$22.2	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	\$2,444	81.5%	\$2,532	84.5%
プロフェッショナルサービスおよびその他の粗利益	(\$7)	(8.5%)	\$4	4%
総粗利益	\$2,437	79%	\$2,536	82%
営業利益	\$451	14.5%	\$953	31%
営業活動による純キャッシュフロー	\$1,677	54.5%		
フリーキャッシュフロー			\$1,477	48%
	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 り利益 (ドル)⁽²⁾
純利益	\$460	\$2.22 / \$2.20	\$846	\$4.09 / \$4.04

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。

第 1 四半期を通じて、米ドルが弱含む動きを見せており、当社のビジネスにとって為替の追い風となっています。さらに本四半期のサブスクリプション売上は当社のガイダンスの上限を上回りました。我々のビジネスは引き続き堅調ですが、これらの恩恵の一部しか通期見通しには反映していません。これにより、現在の地政学的環境に関連する潜在的なリスクを織り込んだ判断が可能になります。

以下の表は 2025 年度第 2 四半期のガイダンスを要約したものです。

	2025 年度第 2 四半期 GAAP ガイダンス		2025 年度第 2 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	\$3,030 - \$3,035	19% - 19.5%	19.5%
cRPO		19.5%	19.5%
			利益率 (%) ⁽²⁾
営業利益			27%
	金額 (100 万ドル)		

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 3 月の 31 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⁾	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	\$12,640 - \$12,680	18.5% - 19%
		19.5%
		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)	

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 3 月の為替レート 31 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

将来の業績見通しや分析を含む追加情報を提供する投資家向けプレゼンテーションは

<https://investors.servicenow.com> をご参照ください。

ファイナンシャル・アナリスト・デー

ServiceNow は、2025 年 5 月 5 日(月)午後 1 時 30 分(太平洋夏時間)より、ネバダ州ラスベガスにて「ファイナンシャル・アナリスト・デー 2025」を開催します。この半日プログラムでは、ServiceNow のエグゼクティブによるプレゼンテーションが行われ、財務情報の最新状況に加え、AI をビジネスのあらゆる領域に活用し、企業全体の自動化を実現する取り組みが紹介されます。当日は、以下のサイトにてライブ配信も行われる予定です：

<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出席し、同社のエグゼクティブが登壇することを発表しました。

各カンファレンスの概要は以下の通りです：

- 2025 年 5 月 14 日(水)午前 7 時 40 分(太平洋夏時間)より、「JP Morgan Global Technology, Media & Communications Conference」にて、President 兼 COO 兼 Chief Product Officer のアミット・ザヴェリー(Amit Zavery)がファイヤーサイドチャットに登壇します。
- 2025 年 5 月 28 日(水)午前 8 時(太平洋夏時間)より、「Berstein Strategic Decisions Conference」にて、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)がファイヤーサイドチャットに登壇します。
- 同じく 2025 年 5 月 28 日(水)午前 10 時 15 分(太平洋夏時間)より、「TD Cowen Technology, Media & Telecom Conference」にて、ジョシュ・カーン(Josh Kahn)がファイヤーサイドチャットに登壇します。
- 2025 年 6 月 4 日(水)午後 12 時 30 分(太平洋夏時間)より、「Bank of America Global Technology Conference」にて、President 兼 CFO のジーナ・マスタントゥオーノ(Gina Mastantuono)がファイヤーサイドチャットに登壇します。

各セッションのライブ配信は、ServiceNow の投資家向けウェブサイト (<https://investors.servicenow.com>) にて視聴可能で、配信後 30 日間はアーカイブとして閲覧できます

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 1 四半期の主要通貨における平均為替レートは、1USD = 0.92 ユーロ、1USD = 0.79 英ポンド (GBP)であり、2025 年第 1 四半期の平均為替レートは、1USD = 0.95 ユーロ、1USD = 0.79GBP 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 1 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 1 四半期の期末為替レートは、1 USD = 0.92 ユーロ、1 USD = 0.77 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、買収によって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、税効果および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)、既存・新規・改良製品やサービス(AI 技術を組み込んだ製品を含む)を開発し、顧客の需要および受け入れを獲得する能力、パートナーシップおよびパートナープログラムの拡大・維持能力(それらの関係から想定される市場機会を含む)およびその期待される利益の実現、世界経済の状況、米ドルに対する外国通貨の価値の変動、金利の変動、戦略的取引や買収を完了し、その利益を実現する能力、紛争や関税がマクロ経済に与える影響、インフレ率、株式の自社買戻しの実行能力(タイミング、方法、価格、金額を含む)、および当社の株価の変動やボラティリティが含まれます。

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。