

Microsoft FY24 第 2 四半期収益カンファレンス コール

Brett Iversen、Satya Nadella、Amy Hood

2024 年 1 月 30 日、火曜日

Brett Iversen:

本日はご参加いただきありがとうございます。このカンファレンス コールの当社側の参加者は、会長兼最高経営責任者 Satya Nadella、最高財務責任者 Amy Hood、最高会計責任者 Alice Jolla、会社秘書役兼次席法務顧問 Keith Dolliver です。

Microsoft Investor Relations の Web サイトには、本日のカンファレンス コールで用意してあった発言を補足し、GAAP と Non-GAAP の財務基準の違いを照合することを目的とした、収益プレス リリースと財務概要スライドがあります。より詳細な見通しのスライドは、本日のカンファレンス コールで見通しの解説を行うタイミングで、Microsoft Investor Relations Web サイトで入手可能になります。

Microsoft は今四半期に Activision Blizzard の買収を完了し、2023 年 10 月 13 日からその結果を More Personal Computing セグメントで報告しています。したがって、Microsoft の Xbox コンテンツおよびサービスの収益増加投資家メトリックには、

Activision による正味の影響が含まれています。さらに、プレス リリースとスライドには、Activision 買収が業績に与える正味の影響に関する補足情報が記載されています。

このカンファレンス コールでは、特定の Non-GAAP 項目について説明します。提供されている Non-GAAP 財務基準は、GAAP に従って用意された財務パフォーマンスの基準に代わるものとして、または優先するものとして見なすべきものではありません。これらは、これらの項目やイベントが業績に与える影響に加えて、投資家が当社の第 2 四半期の業績をさらに深く理解するのに役立つ、明確化のための追加項目として含まれています。

本日のカンファレンス コールで行う成長の比較はすべて、特に言及されていない限り、昨年の対応する期間を基準としています。また、外国為替レート変動の影響を除き、基盤となる事業の業績を評価する枠組みとして、可能な場合には恒常通貨ベースで成長率を提供します。成長率が恒常通貨ベースでも同じである場合は、その成長率のみを述べます。

用意してあった発言は、このカンファレンス コールの直後から、完全なトランスクリプトが利用可能になるまで、Web サイトに掲載します。本日のカンファレンス コールは、ライブで Web キャストされ、また記録されています。質問をした場合、その質問はライブ放

送、トランスクリプト、および将来の録音の使用に含まれます。Microsoft Investor Relations Web サイトで、カンファレンス コールの再生と、トランスクリプトの表示ができます。

このカンファレンス コールでは、将来のイベントに関する予測、計画、またはその他の発言となる、将来の見通しに関する発言を行います。これらの発言は、リスクと不確実性によって変わり得る現在の予想と前提に基づいています。実際の結果は、本日の収益プレス リリース、このカンファレンス コール中のコメント、フォーム 10-K、フォーム 10-Q、および証券取引委員会へのその他の報告や提出物のリスク要因セクションで議論されている要因により、大きく異なる可能性があります。Microsoft は、将来の見通しに関する発言を更新する義務を負いません。

以上をもちまして、Satya に代わります。

Satya Nadella: Brett、ありがとうございました。

この期は過去最高の四半期で、収益が 24% 増で 330 億ドルを上回った Microsoft Cloud の継続的な力強さに支えられました。

AI を話題にする段階から大規模に AI を利用する段階に移行しました。

当社技術スタックのすべてのレイヤーに AI を組み込むことで、新しい顧客を獲得し、新しい利点と生産性の向上の促進をサポートしています。

ここでは、まずは Azure から、勢いと進行状況の例を取り上げていきます。

Azure は、AI の利点を活かして、この四半期はシェアを取り戻しました。

Azure では、AI のトレーニングと推論における最高のパフォーマンスと、AMD や NVIDIA の最新版、Microsoft 独自のファースト パーティ シリコンである Azure Maia など、非常に多様な AI アクセラレータ群が提供されています。

また、Azure AI により、Azure 上のインフラストラクチャ、データ、ツールと深く統合された、LLM と SLB の両方を含む、基礎モデルとオープンソース モデルの優れたセレクションへのアクセスを提供しています。

現在 Azure AI の顧客は 53,000 人います。過去 12 か月間では、3 分の 1 以上が Azure の初めての利用です。

新しい "サービスとしてのモデル" オファリングにより、開発者は基になるインフラストラクチャを管理する必要なく、Cohere、Meta、Mistral などのパートナーの LLM を Azure で簡単に使用できます。

また、世界で大人気の SMM を構築しました。これは、より大規模なモデルと同等のパフォーマンスを提供しますが、ノート PC やモバイル デバイスで実行するのに十分な小ささです。たとえば、Anker、Ashley、AT&T、EY、Thomson Reuters は、皆既に SLM Phi を自社のアプリケーションに使用する方法を検討しています。

そして Microsoft には Azure OpenAI Service により大きな勢いがあります。この四半期には、ファインチューニングに加え、GPT-4 Turbo、GPT-4 with Vision、Dall-E 3 など、OpenAI の最新モデルのサポートが追加されました。

Moveworks、Perplexity、SymphonyAI などの AI 重視のスタートアップ企業や、世界有数の企業からの使用が増加しています。現在、Ally Financial、Coca-Cola、Rockwell Automation など、Fortune 500 企業の半数以上で、Azure OpenAI が使用されています。

たとえば、今月の CES で Walmart は、どのように Azure OpenAI Service を同社独自のデータおよびモデルと共に使用して、50,000 人を超えるアソシエイトの働き方を合理化し、何百万もの顧客が買い物をする方法を変革しているかを紹介しました。

より広い範囲で、顧客は引き続き Azure を選択して、クラウド移行を簡素化および高速化します。

全体として、Azure の取引はより大規模かつ戦略的になっており、10 億ドルを超える Azure コミットメントの数が増加しています。

たとえば、Vodafone は、世界中の 3 億人を超える顧客のデジタル エクスペリエンスを変革しようとしており、今後 10 年間で 15 億ドルをクラウドおよび AI サービスに投資する予定です。

次に、データに移ります。

データ スタック全体で AI の機能を統合しています。

Microsoft インテリジェント データ プラットフォームは、運用データベース、分析、ガバナンス、AI が組み合わさっており、組織がデータ資産を簡素化および統合するのに役立ちます。

Cosmos DB は、あらゆる規模で AI 搭載アプリをビルドすることで、AXA や Coles から三菱や TomTom に至るまで、あらゆる業界の企業向けのワークロードを強化する、頼りになるデータベースです。

たとえば、KPMG では、Azure OpenAI Service と共に、組み込みのネイティブ ベクトル検索機能を含む Cosmos DB を使用して、AI アシスタントを強化しました。同社のコンサルタントの生産性を最大 50% 向上させたことで、同社はこの AI アシスタントを評価しています。

Cosmos DB のデータ トランザクション全体は、前年比で 42% 増加しました。

また、データベース内ベクトル検索のさらに上を求める組織に対しては、Azure AI Search で優れたハイブリッド検索ソリューションを提供しています。OpenAI では、ChatGPT の一部としての検索拡張生成にこれが使用されています。

この四半期は、Microsoft Fabric を一般公開し、Milliman や PwC などの顧客が、データから分析情報、アクションに至るまで、すべて同じ統合 SaaS ソリューション内で行うのを支援しました。

Fabric のマルチクラウド データ レイクである OneLake に格納されるデータは、前四半期比で 46% 増加しました。

次に、開発者に移ります。

GitHub から Visual Studio まで、AI の時代に最も包括的で愛されている開発者ツールが Microsoft にはあります。

GitHub の収益は、プラットフォーム全体の成長と、世界で最も広くデプロイされている AI 開発者ツールである GitHub Copilot の導入が原動力となって、前年比 40% 以上にまで加速しました。

現在、有料 GitHub Copilot サブスクライバーが 130 万人を超え、前四半期比で 30% 増加しました。

また、50,000 を超える組織が GitHub Copilot Business を使用して、Etsy や HelloFresh などのデジタル ネイティブから、Autodesk、Dell Technologies、Goldman Sachs などの大手企業まで、開発者の生産性を高めています。今年は、Accenture だけで GitHub Copilot を 50,000 人の開発者にロールアウトします。

さらに、GitHub プラットフォーム全体にわたって Copilot をユビキタスにし、組織のコードベースに合わせて Copilot を調整し、開発者が自然言語で対話できるようにする Copilot Enterprise に加え、AI 搭載の新しいセキュリティ機能を提供します。

また、Microsoft はローコード/ノーコード開発のリーダーでもあり、誰もがアプリの作成、ワークフローの自動化、データの分析を行えるようにし、今ではカスタムの Copilot をビルドできるようにしています。

230,000 を超える組織が既に Power Platform で AI 機能を使用しており、前四半期比で 80% 以上増加しています。

また、Copilot Studio を使用すると、組織は Copilot for Microsoft 365 を調整したり、独自のカスタム Copilot を作成したりすることができます。これは、An Post、Holland America、PG&E など、10,000 を超える組織で既に使用されています。たとえば、PayPal と Tata Digital の両社が、わずか数週間で一般的な従業員の質問に答える Copilot をビルドし、生産性を向上させてサポート コストを削減しました。

Microsoft では、この AI の機会を利用して、ビジネス アプリケーションにおける当社の役割を再定義しています。

組織が当社の AI 搭載アプリを使用してマーケティング、販売、サービス、財務、サプライチェーンの機能を変革しているため、Dynamics 365 は再びシェアを取り戻しました。

そして、Microsoft は Copilot をサードパーティのシステムにも統合することで TAM を拡張しています。

販売においては、当社の Copilot は、Dynamics 365 または Salesforce のデータを使用して顧客との対話を強化するために、Lumen Technologies や Schneider Electric などの 30,000 を超える組織の販売者を支援してきました。

また、新登場の Copilot for Service を使用すると、Northern Trust のような企業の従業員は、クライアントの疑問をより迅速に解決できます。これは、Salesforce、ServiceNow、Zendesk などのアプリにすぐに統合できます。

業界と業界間のクラウドを使用して、Microsoft は特定の業界のニーズに合わせてソリューションを調整しています。

医療においては、DAX Copilot が、医師の生産性を向上させて極度の疲労を減らすために、Lifespan、UNC Health、UPMC などの 100 を超える医療システムで使用されています。

また、Cloud for Retail は NRF の中核であり、Canadian Tire Corporation から Leatherman、Ralph Lauren までの小売業者が、買い物体験全体で Microsoft のソリューションを使用して、価値を生み出す時間を短縮する方法を共有しています。

次に、未来の仕事に移ります。

増え続ける大量の証拠によって、AI が仕事の変革で果たす役割が明らかになっています。

当社独自の研究と外部調査では、特定の作業タスクに生成 AI を使用して生産性が 70% も向上しています。また、全体として、初期の Copilot for Microsoft 365 ユーザーは、検索、書き込み、要約などの一連のタスクが 29% 速くなりました。

2 か月後には、E3 または E5 スイートよりも導入が速くなり、電通、ホンダ、ファイザーなどの企業はすべて、従業員に Copilot を展開しています。

そして、Microsoft ではあらゆる規模の組織に可用性を拡張しています。

Copilot エコシステムが出現し始めるのも見られます。Atlassian、Mural、Trello などの ISV と、Air India、バイエル、シーメンスのような顧客は、すべて、Copilot の機能を拡張する特定のビジネス ライン用のプラグインをビルドしています。

Teams に関しては、組織がコラボレーション、チャット、会議、通話を 1 つのプラットフォームでまとめるという記録的な使用量が再び確認されました。

また、Teams は Microsoft への新しいエン트리 ポイントにもなっています。Teams の法人顧客の 3 分の 2 以上が Teams 電話、Teams Rooms、または Teams Premium を購入しています。

このイノベーションはすべて、Microsoft 365 全体の成長を促進しています。

現在、有料 Office 365 シートは 4 億を超えています。

また、BP、Elanco、ING Bank、Mediaset、WTW などの組織はすべて、高度なセキュリティ、コンプライアンス、音声、分析と共に、クラス最高の生産性アプリで従業員を強化するために、この四半期に E5 を選択しました。

次に、Windows に移ります。

2024 年には、AI はあらゆる PC の主要部分になります。

ニューラル処理ユニットが組み込まれた Windows PC は CES の中心になり、新しい AI エクスペリエンスを解放して、回答の検索やメールの要約から、パフォーマンスとバッテリー効率の最適化まで、PC での作業をより簡単かつ迅速に行えるようになります。

Copilot in Windows は、7,500 万台を超える Windows 10 および Windows 11 PC で既に利用できます。また、30 年ぶりの Windows キーボードの大幅な変更である新登場の Copilot キーにより、ワンクリック アクセスを提供しています。

また、Microsoft は Azure Virtual Desktop と Windows 365 により Windows のエクスペリエンスと管理方法を変革し続けており、従業員がアクセスしやすくなり、IT チームがクラウド PC を簡単にセキュリティで保護できるようになる新機能を導入しています。

クラウド配信 Windows の使用量は、前年比で 50% 以上増加しました。

また、全体として、HPE や Petrobas などの企業が従業員にオペレーティング システムを展開しており、Windows 11 の商用デプロイは前年比 2 倍に増加しました。

次に、セキュリティに移ります。

最近のセキュリティ攻撃 (10 日ほど前に報告した企業システムに対する国家による攻撃を含む) では、組織がサイバー脅威から身を守るためにさらに迅速に移行する必要性が強調されました。

これを受けて、昨年秋にセキュア・フューチャー・イニシアティブの下で一連のエンジニアリングの優先順位を発表し、新製品とレガシ インフラストラクチャの両方でサイバーセキュリティ保護を推進するために、会社のあらゆる部分をまとめました。

また、お客様がゼロトラスト セキュリティ アーキテクチャを採用できるように、セキュリティポートフォリオ全体と運用上のセキュリティ態勢を革新し続けています。

業界初の統合セキュリティ オペレーション プラットフォームに、SIEM Microsoft Sentinel、XDR Microsoft Defender、Copilot for Security を統合して、ますます複雑になるセキュリティ環境をチームが管理できるように支援しています。

また、Copilot for Security では、Cemex、Dow、LTIMindtree、McAfee、Nucor Steel など、数百人の早期アクセスのお客様を支援し、SecOps チームの生産性を大幅に向上しています。この四半期では、Copilot を Entra、Intune、Purview に拡張しました。

また、Arrow Electronics、DXC Technology、Freeport-McMoRan、Insight Enterprises、JB Hunt、The Mosaic Company など、当社のセキュリティ製品を 4 つ以上使用する 700,000 社を超える顧客を含め、100 万人以上のお客様を有しています。

次に、LinkedIn に移ります。

LinkedIn は現在、10 億人以上のメンバーの学習、販売、採用を支援しています。

ドイツやインドなどの主要市場におけるメンバーのサインアップにより、世界的に強力なメンバーシップが増え続けているのが確認されています。

変化し続ける雇用市場で、メンバーはスキル構築と知識共有を通じて競争力を維持しています。過去 12 か月の間に、メンバーたちはプロフィールに 6 億 8,000 万のスキルを追加し、前年比で 80% 増加しました。

AI を活用した新しい機能により、LinkedIn メンバーのエクスペリエンスは、新しいスキルの習得から、仕事の検索方法や投稿への参加方法まで、あらゆるものに変わっています。

よりパーソナライズされた InMails など、新しい AI 機能でプラットフォームのビジネス ROI を継続して向上させ、6 四半期連続で採用ビジネスの増加につなげました。

さらに広く見れば、AI は検索とブラウザーのエクスペリエンスを変革しています。

私たちは、この勢いに励まされています。現在までのところ、50 億枚の画像を作成し、50 億件のチャットを行い、今月初めにはどちらも前四半期比で 2 倍となり、新たなマイルストーンを達成しました。そして、今四半期では Bing と Edge の両方を共有しました。

また、すべてのブラウザーとデバイスでスタンドアロンの宛先として Copilot を導入し、iOS と Android 上の Copilot アプリも導入しました。

ちょうど 2 週間前には、Copilot Pro を導入し、迅速な回答と高品質の画像作成のための最新モデルへのアクセスと、Microsoft 365 Personal および Family の登録者向けの Copilot へのアクセスを提供しました。

次に、ゲームに移ります。

この四半期には、Xbox、PC、モバイルの月間アクティブ ユーザーの全期間の記録を設定しました。現在、Activision Blizzard King を含め、月間アクティブ ユーザーだけでも 2 億人のユーザーを有しています。

この買収により、数億人のゲーマーを当社のエコシステムに追加しました。これは、より多くのプラットフォームで、より多くのゲーマーにリーチするという目標を実現するためです。

クラウド ゲームでは、プレイヤーが好きな場所、タイミング、方法でゲームを体験できるようにより多くの方法を提供するため、イノベーションを続けています。ストリーミングされた時間は、前年比で 44% 増加しました。

優れたコンテンツは私たちの成長の鍵であり、ポートフォリオ全体において、今後のゲームのラインナップにはこれまでになく期待が湧き上がっています。

今月初めには、『インディ・ジョーンズ/大いなる円環』など、Xbox、PC、Game Pass に今年登場するエキサイティングな新しいファースト パーティ タイトルを共有しました。

さらに、今年の重要な更新プログラムのローンチを発表し、『コール オブ デューティ』、『Elder Scrolls Online』、『Starfield』など、最も永続性のあるゲーム シリーズの多くが毎月何百万人ものプレイヤーを取り込んでいます。。

最後に、2024 年に AI 主導型の変革が人々と組織にどのように役立つのかを楽しみにしています。

以上をもちまして、Amy に代わります。

AMY HOOD:

Satya さん、ありがとうございました。そして皆さん、こんにちは。

今四半期の収益は 620 億ドルで 18% の増加、恒常通貨ベースで 16% 増加しました。前年度の第2四半期に調整した際には、営業利益は25% 増加、恒常通貨ベースで 23% 増加し、1 株当たりの利益は 2.93 ドルで 26% 増加、恒常通貨ベースで 23% 増加しました。

結果は予想を上回り、別の四半期においては 2 桁の売上増加率と利益増加率を達成しました。当社の営業チームとパートナーによる強力な実践フェーズで、Satya が言及したように、当社の多くのビジネスにおいて今四半期に再びシェアを拡大しました。

商用ビジネスでは、AI サービスを含む Microsoft Cloud オファリングに対する高い需要により、大規模で長期的な Azure 契約で予想以上の成長が実現しました。

Microsoft 365 スイートの強みは、Office 商用ビジネスの ARPU 拡張に貢献してきた一方、新しいビジネスの成長は、Microsoft 365 スイート以外で販売されるスタンドアロン製品に対して引き続きモデレートされています。

商業帳簿は予想を上回り、短期有効期限ベースで 17% の増加、恒常通貨ベースで 9% 増加しました。前に説明した長期 Azure 契約の強さと、正常な更新を含む主要な定期支払型の販売提案すべてにおける強力な実践が、結果を押し上げました。

残りの商用履行義務は 17% の増加、恒常通貨ベースで 16% 増加し、2,220 億ドルに増加しました。今後 12 か月間で約 45% の売上が見込まれ、前年比で 15% 増加します。残りの部分では、今後 12 か月を超えて、19% の増加が見込まれました。さらに今四半期は、バランス型年金では 96% でした。

コンシューマービジネスにおいては、PC 市場と広告市場は一般的に当社の期待通りでした。PC 市場の規模はコロナ禍前の水準で安定していました。ゲーム機の市場規模は若干小さくなりました。

念のため申し上げますと、この第2四半期の解説には、購買会計、統合、取引関連の費用を含む買収日からの Activision の正味の影響が含まれています。この正味の影響には、サードパーティパートナーとしての以前の関係から、ファーストパーティへの Activision コンテンツの移動の調整が含まれます。会社レベルでは、Activision は収

益の増加に約 4 ポイント貢献し、調整後の営業利益の伸びを 2 ポイント引き下げ、1 株当たりの利益にマイナス 5 セントの影響を与えました。この影響には、先週の発表に関連するサービス関連の料金など、購買会計調整、統合、トランザクション関連のコストからの 11 億ドルが含まれます。

FX は、会社の総収益、セグメントレベルの収益、COGS、および営業経費の増加において当社の予想とほぼ同じでした。

Microsoft Cloud の収益は予想を上回って 337 億ドルとなり、24% の増加、恒常通貨ベースで 22% 増加しました。

Microsoft Cloud の粗利益率は 72% で、前年に比べて比較的变化していません。

耐用年数に対する会計見積もりの変更の影響を除くと、粗利益率は、Azure と Office 365 の改善に伴って約 1 ポイント増加し、需要の増加に合わせて AI インフラストラクチャをスケーリングする影響により、部分的に相殺されました。

会社の粗利はドルで 20 % の増加、恒常通貨ベースで 18% 増加し、粗利益率は前年比で増加し、68% になりました。会計見積もりの変更の影響を除くと、粗利益率は、Activision 買収による購買会計、統合、取引関連のコストからの 5 億 8,100 万

ドルの影響を受けても、約 2 ポイント増加しました。デバイスの改善と、前述の Azure と Office 365 の改善によって、成長が推進されました。

営業費用は、Activision 買収から 11 ポイントの 3% 増加し、前年第2四半期の金額から 7 ポイントの好影響で部分的に相殺しました。Activision の影響には、購買会計調整、統合、取引関連のコストの 5 億 5,000 万ドルが含まれます。会社全体のレベルでは、12 月末の人員数は 1 年前を 2% 下回りました。

営業利益率は、前年比で約 5 ポイント増加し、44% となりました。会計見積もりの変更の影響を除くと、営業利益率は、前に述べた粗利益率の増加、前年第2四半期の好影響、規範的なコスト管理による運用レバレッジの向上によって、約 6 ポイント増加しました。

次に、セグメントの結果に移ります。

生産性とビジネス プロセスからの収益は 192 億ドルで、LinkedIn の予想を上回る結果により牽引されると予測される前に、13% の増加、恒常通貨ベースで 12% 増加しました。

Office の商用収益は、15% の増加、恒常通貨ベースで 13% 増加しました。Office 365 の商用収益は、E5 の継続的な推進力からの健全な更新の実行と ARPU の成長により、予想通り、17% の増加、恒常通貨ベースで 16% 増加しました。有料の Office 365 商用シートは、すべての顧客セグメントでベース拡張が導入され、前年比で 9% 増加し、4 億を超えました。シートの成長は、前に述べた新しいスタンドアロン ビジネスの継続的な成長傾向により相殺された中小規模のビジネスと現場の労働者の提供によって、再び推進されました。

Office の商用ライセンスは 17% の減少、恒常通貨ベースで 18% 減少し、顧客はクラウド オファリングに継続して移行しました。

Office コンシューマーの収益は、Microsoft 365 サブスクリプションの勢いが続き、5% の増加、恒常通貨ベースで 4% 増加し、16% の成長を遂げて 7,840 万に増加しました。

LinkedIn の収益は、9% の増加、恒常通貨ベースで 8% 増加しました。すべてのビジネスで予想されたパフォーマンスをわずかながら上回ることで推進され、予想を超える成長となっています。Talent Solutions ビジネスでは、受注額の増加は、主要な業種の雇用環境の弱さによって再び影響を受けました。

Dynamics の収益は、Dynamics 365 によって推進され、21% の増加、恒常通貨ベースで 19% 増加し、すべてのワークロードで継続的な成長を続け、27% の増加、恒常通貨ベースで 24% 増加しました。受注額の増加は、主に Dynamics 365 ERP および CRM ワークロードにおいて、新規ビジネスの弱さによって影響を受けました。

セグメントの粗利はドルで 14 % の増加、恒常通貨ベースで 12% 増加し、粗利率率は前年比で若干増加しました。会計見積もりの変更の影響を除くと、粗利益率は、主に Office 365 の改善に伴って約 1 ポイント増加しました。

営業費用は、5% の減少、恒常通貨ベースで 6% 減少し、前年第2四半期の金額から 5 ポイントの好影響を伴いました。営業利益は、26% の増加、恒常通貨ベースで 24% 増加しました。

次に、インテリジェント クラウド セグメントに移ります。収益は 259 億ドルで、20% の増加、恒常通貨ベースで 19% 増加し、すべてのビジネスで予想を上回る結果が得られました。

全体として、サーバー製品とクラウド サービスの収益は、22% の増加、恒常通貨ベースで 20% 増加しました。Azure やその他のクラウド サービスの売上は、AI サービスの 6 ポ

イントの成長を含め、30% の増加、恒常通貨ベースで 28% 増加しました。AI サービスと非 AI Azure サービスの両方が、卓越した業績を牽引しました。

ユーザーごとのビジネスでは、エンタープライズ モビリティとセキュリティがインストール ベースで 11% 増加し、2億6800 万シートを超えました。これは、前に述べたように新しいスタンドアロン ビジネスの成長傾向から引き続き影響を受けています。

オンプレミスのサーバー事業の収益は、3% の増加、恒常通貨ベースで 2% 増加しました。主に Windows Server 2012 のサポート終了に関連して予想された需要を上回りました。

エンタープライズおよびパートナー サービスの収益は 1% 増加し、恒常通貨ベースでは比較的变化せず、Enterprise Support Services および Industry Solutions 全体で予想以上のパフォーマンスを実現しました。

セグメントの粗利はドルで 20% の増加、恒常通貨ベースで 18% 増加し、粗利益率は比較的变化しませんでした。会計見積もりの変更の影響を除くと、粗利益率は、前に述べたように Azure の改善に伴って約 1 ポイント増加し、需要の増加に合わせて AI インフラストラクチャをスケーリングする影響により、部分的に相殺されました。営業費用は 8% の減少、恒常通貨ベースで 9% 減少し、前年第2四半期の金額から 9 ポイン

トの好影響を伴いました。営業利益は、40% の増加、恒常通貨ベースで 37% 増加しました。

次に、その他のパーソナル コンピューティングに移ります。収益は169 億ドルで、19% の増加、恒常通貨ベースで 18% 増加し、全体的に予想通りでした。成長には、Activision の買収による 15 ポイントの純利益に与える影響が含まれていました。

Windows OEM の収益は、収益化の高いコンシューマー市場におけるパフォーマンスが予想を若干上回ったことで、前年比で 11% 増加しました。

Windows の商用製品とクラウド サービスの収益は、9% の増加、恒常通貨ベースで 7% 増加しました。主に、契約の組み合わせによる期間内収益の認識が低いため予想を下回りました。バランス型年金の成長は増加は引き続き健全です。

デバイスの収益は、商用セグメントでの実行が強化されたため、予想を超えて、9% の減少、恒常通貨ベースで 10% 減少しました。

検索およびニュース広告の収益 (TAC など) は、サードパーティのパートナーシップからの悪影響による検索量のオフセットの増加に伴い、比較的予想どおりで、8% の増加、恒常通貨ベースで 7% 増加しました。

ゲームの収益は、Activision の買収から 44 ポイント純利益に影響し、49% の増加、

恒常通貨ベースで 48% 増加しました。ゲームの総収益は、前に述べたとおり、

Activision の予想を上回る力強いパフォーマンスが、予想よりも弱かったコンソール市場

により相殺されたため、予想通りとなりました。Xbox コンテンツおよびサービスの収益

は、Activision の買収による 55 ポイントの最終的な影響によって、恒常通貨で 61%

と 60% 増加しました。Xbox ハードウェアの収益は、恒常通貨ベースで 3% と 1% 増加

しました。

セグメント粗利ドル は、Activision の買収による 17 ポイントの最終的な影響によっ

て、恒常通貨ベースで 34% と 32% 増加しました。粗利益率は、デバイスの粗利の増

加と利益率の高い事業への売上品構成シフトにより、前年比で約 6 ポイント増加しま

した。営業費用は、アクティビジョンの買収による 48 ポイントで 38% 増加し、前年第

2 四半期料金による 6 ポイントの好影響で一部相殺されました。営業利益は、恒常

通貨ベースで 29% と 26% 増加しました。

では、全社業績に戻ります。

ファイナンス リースを含む設備投資は 115 億ドルで、第 2 四半期から第 3 四半期に移行したサードパーティ容量契約の引き渡しにより、予想を下回りました。P、P、E への支払現金額は 97 億ドルでした。これらのデータセンター投資は、AI インフラストラクチャのスケールアップニーズを含む、クラウドの需要をサポートしています。

運用によるキャッシュフローは 189 億ドルで、69% 増加しました。これは、営業利益の低下の影響を受けた前年度と同等の強力なクラウド課金および徴収によって促進されたものです。フリー キャッシュフローは 91 億ドルで、不動産や設備に対して支払われる現金のタイミングを反映して前年比で 86% 増加しました。

今四半期のその他の収支は、支払利息と投資の純損失の影響で マイナス 5 億 600 万ドルの予想に沿ったものとなり、金利収入によって一部相殺されました。

実効税率は約18% でした。

そして最後に、配当と株式買い戻しを通じて株主に 84 億ドルを返しました。

さて、第 3 四半期の見通しに移りますが、特に断りのない限り、金額は米ドルベースです。

まずは FX です。現在のレートに基づき、FX の総収益とセグメントレベルの収益成長が 1 ポイント未満増加する見込みであり、COGS と営業費用の増加に対する影響はない見込みです。

商用予約においては、正常な更新を含む主要な定期支払セールス モーションと長期的な Azure コミットメント全体にわたる強力な実行が、拡大する期限切れベースで健全な成長を促進するはずです。

Microsoft Cloud の粗利は、前年比で約 1 ポイント減少するはずです。会計上の見積もりの変更による影響を除くと、Office 365 と Azure の改善が、Azure への売上品構成シフトと、需要の増加に合わせた AI インフラストラクチャのスケールアップの影響によって相殺されるため、第 3 四半期のクラウドの粗利率は比較的横ばいになります。

クラウドと AI インフラストラクチャへの投資と、先に言及したサードパーティ プロバイダーからの納期の第 2 四半期から第 3 四半期へのずれによって、設備投資が順次かなり増加することが予想されます。念のために申し添えますと、クラウド インフラストラクチャのビルドアウトのタイミングで、通常、四半期ごとに支出が変動する可能性があります。

次はセグメント ガイダンスです。

生産性向上プロセスとビジネス プロセスでは、193 から 196 億ドルの収益、または 10 から 12% の成長が見込まれます。

Office Commercial では、Office 365 によって収益増加が再び促進され、顧客セグメント全体でシートが増加し、E5 を通じて ARPU が増加します。Office 365 の収益増加は、恒常通貨ベースで約 15% になると見込まれます。Microsoft 365 Copilot の初期段階ではありますが、これまでの導入状況に興奮しており、収益が時間と共に増加することが引き続き期待されます。オンプレミス事業では、20 代前半で収益が減少すると予想しています。

Office コンシューマーでは、Microsoft 365 サブスクリプションの影響で、1 桁台半ばから後半の収益増加が見込まれます。

LinkedIn の場合、すべての企業で、継続的な成長に後押しされて 1 桁台半ばから後半の収益増加が見込まれます。

また、Dynamics では、Dynamics 365 に後押しされて 10 代半ばの収益増加が見込まれます。

インテリジェント クラウドでは、260 から 263 億ドルの収益、または 18 から 19% の成長が見込まれます。

収益は引き続き Azure によって促進されます。念のために申し添えますと、これは、主にユーザーごとのビジネスと、契約の組み合わせに応じた期間内の収益認識に起因して四半期ごとに変動する可能性があります。

Azure では、恒常通貨ベースでの第 3 四半期の収益増加が、予想よりも強力な第 2 四半期の結果に対して安定した状態を保つものと予想しています。AI からの強力な貢献が続く Azure 従量課金ビジネスによって、成長が促進されます。ユーザーごとのビジネスでは、Microsoft 365 スイートの勢いから恩恵を受けるはずですが、インストール ベースのサイズを考えると、シート増加率の減速が続くと予想されます。

オンプレミス サーバー事業では、マルチクラウド環境で実行されているライセンスを含め、ハイブリッド需要が続いて 1 桁前半の収益増加が見込まれています。

また、Enterprise およびパートナー サービスでは、エンタープライズ サポート サービスと同程度に前年比で収益が約 10% 減少するはずです。

More Personal Computing では、147 から 151 億米ドルの収益、または 11 から 14% の成長が見込まれています。

PC 市場単位の数量がパンデミック前のレベルで続いているので、Windows OEM の収益増加は比較的横ばいになるはずです。

Windows の商用製品とクラウド サービスでは、Microsoft 365 と高度なセキュリティソリューションに対する顧客の需要が、10 代半ばの収益増加を促進するはずです。念のために申し添えますと、四半期ごとの収益増加は、契約の組み合わせに応じて、主に期間内の収益認識に起因して変動する可能性があります。

デバイスでは、利益率の高いプレミアム製品に引き続き重点を置いているため、収益が 2 桁台の前半の減少率を示すはずです。

TAC を除く検索およびニュース広告の収益は、ボリュームの強みが続くことで促進され、1 桁後半の伸びを示し、検索およびニュース広告全体の収益よりも約 8 ポイント高くなるはずです。

また、ゲームでは、Activision の買収による約 45 ポイントの最終的な影響を含め、40 代前半の収益増加を見込んでいます。Xbox コンテンツおよびサービスでは、Activision の買収による約 50 ポイントの最終的な影響に促進されて、50 代前半での収益増加が見込まれます。ハードウェアの収益は、前年比で減少します。

では、会社のガイダンスに戻ります。

186 から188 億米ドルの COGS が見込まれます。これには、Activision の買収で取得した無形資産の約 7 億ドルの償却が含まれます。

Activision 買収による購買会計、統合、取引関連のコストからの約 3 億ドルを含め、158 億ドルから 159 億ドルの営業経費を見込んでいます。

その他の収入と経費は、利息収入が支払利息やその他の損失によって相殺される分よりも多いため、約 6 億ドルのマイナスになるはずですが。注意として、株式投資の損益を認識する必要があり、四半期での変動が高まる可能性があります。

Q3 の実効税率は通期税率と同程度で、現時点では約 18% になると予想しています。

次に、通期に関する見解を付け足します。

まずは FX です。現在の金利が安定して続くと仮定して、FX により Q4 と通期の収益成長が 1 ポイント未満増加する見込みです。通期の COGS や営業経費の増加に意味のある影響を及ぼさないと引き続き予想しています。

2 つ目は Activision です。FY24 通期については、購買会計、統合、取引関連の費用を除くと、Activision が営業利益に寄与する見込みです。

会社全体のレベルでは、H1 で好調な結果が出て、Microsoft Cloud の需要が H2 の見通しにおいて引き続き成長を推進しています。クラウドと AI への投資のスケーリングに対する Microsoft のコミットメントは、顧客の需要と大きな市場機会によって導かれています。これらの投資をスケーリングする中で、Microsoft は技術スタックのすべての層で効率を高めることに重点を置いたままであり、すべてのチームでコスト管理が徹底されるようにしています。

したがって、AI 資本投資が COGS の成長を推進する中でも、通期の営業利益率は前年比で 1 から 2 ポイント増加すると予想しています。この営業利益率の拡大には、Activision 買収の影響と、去年の耐用年数の変更による逆風が含まれています。

最後に、Microsoft がこの AI プラットフォームの波をリードするために投資を行う中で、顧客が AI による生産性向上の利点を実感できるように、当社は実行に重点を置いています。

以上で、Q&A に移りましょう、Brett。

Brett Iversen: ありがとうございました、Amy。このカンファレンス コールの他の人に配慮して、参加者は質問を 1 つだけをお願いします。Joe、指示をもう一度言ってくれませんか。

(オペレーターの方角。)

Bernstein Research の Mark Moerdler: よろしくお願ひします。好調な四半期、おめでとうございます。そして私に質問をさせていただきありがとうございます。

Amy、あなたは Azure が安定していることについて説明し、Azure の成長と安定性が実現されました。しかし、ある層を深掘りすると、Azure AI が収益のより大きな部分になり続けていることがわかります。AI による直接収益が何で、AI を活用しているまたは AI で駆動されている他の IaaS PaaS 収益が何であるかの分離が困難であることは理解しています。

関連する 2 つの質問に答えていただけますか。最適化は安定しており、ある時点で収益フローの一部になるでしょう。その時に起こることをどう考えるべきでしょうか。直接ではない AI 使用量がフラットになっているのでしょうか、それとも、クラウド シフトが続き、データ推論の必要性が高まるにつれてリバウンドが見られるのでしょうか。

2 つ目の部分: AI において、現在 Azure AI の使用の大部分を推進するトレーニングから推論までの過程のどこなのでしょう。Microsoft 以外の推論の開始が増えてくるのはいつだと思いますか。推論が原動力の大きな部分になるポイントにいつ達すると考えますか。Thank you.

Satya Nadella: 私が先に説明しましょうか。

Amy Hood: あなたが先に説明してください、私はより技術的な話をすることにします。

Satya Nadella: はい、推論とトレーニングだけで、ほとんどの部分ですべて推論です。大規模モデル トレーニングのものは、いずれの数字にもまったく含まれていません。小規模ボット バッチ トレーニングなので、誰かがファインチューニングをしたり、あなたが何かした場合は含まれますが、それはほんの小さな部分です。Azure の数字に出ている内容のほとんどは、おおむね推論です。

Mark、AI の新しいワークロードが何であるかについて考えることが役に立ちそうだと思います。AI の新しいワークロードは、明らかに Microsoft の例では、フロンティアの 1 つから始まります。フロンティア モデルである Azure OpenAI から始まります。しかし、それはただ 1 つのモデルだけではありません。

まず、そのモデルを選びます。RLHF を行います。ファイン チューニングを行うことができます。取得を行います。つまり、何らかのストレージ メーターにヒットしているか、コンピューティング メーターにヒットしていることになります。ところで、大規模なモデルを小規模なモデルに抽出します。これはおそらくトレーニングでしょうが、基本的に推論インフラストラクチャを使用する小規模バッチ トレーニングです。それが今起きていることだと思います。

これらの AI ワークロード自体にはライフサイクルがあり、そのライフサイクルでワークロードが構築され、時間をかけて継続的に最適化されると言えます。これは 1 つの側面のようなものです。

そして、従来の最適化で何が起きているのかというあなたの質問を私は理解していると思いますし、前四半期は、人々が新しいワークロードを構築し、ワークロードを最適化し、

新しいワークロードを開始するこのサイクルが続いていくと思います。それが引き続き見受けられることだと思います。

しかし、大規模な、私はそう言いますが、最適化のみで新しいワークロードが開始しないその期間は、この時点で終了したと思います。AI に関してでも、従来のワークロードに関してでも、顧客による継続的なサイクルの方がはるかに多く見受けられます。

Amy Hood: そして多分私はそれに数点だけ追加します。これらの最適化の類義語である "ラッピング" という言葉を使うのか、類義語のイー징ングを使うのか、それはまったく同じことだと私は思います。H2 にそのポイントに到達するのは、絶対に実現します。特に Satya が話した理由から、AI の貢献についてお話ししたいと思います。

今は大規模な AI の利用が現れ始めているので、それがどのようなものになるのかを人々に示すことができるようにしたいと考えています。これは推論ワークロードです。人々が生産性の向上を期待しているところでは、その他の利点で収益が上がります。そのため、私はそれらを両方の関連と考えます。

そして最終的に、私たちが追い求める TAM は、AI ワークロードと、多分いわゆる AI 以外のワークロードの両方での最適な考えですが、Satya の点では、そのすべてが必要です。

Mark Moerdler: 完璧です。深い答えをありがとうございました。

Brett Iversen: ありがとうございました、Mark。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

Jeffries の Brent Thill: こんにちは。Amy、利益の向上は、あなたと Satya が AI に投入している投資を考慮すると、ほとんどの人にとってかなり衝撃的です。これがどのように可能で、これまでに何を確認しているのか、AI をスケールアップするときに管理しようとしているコストの一部を見てもいいと思います。

AMY HOOD: Brent、ありがとう。最初に、質問してくれたことに感謝します。チームは明らかにこのトピックに取り組むのに苦労しています。Q2 は、1 年前の金額の変更の影響により、私が言うよりも大きな利益の改善が、いわゆる実行レートの利益改善であることをあなたは確認しています。最初に言わせていただきます。

第二に、絶対値の改善も非常に良いです。さらに、Satya が話したことを少し繰り返したと思います。これは、投資をいつ行うのかを確かめるために、技術スタック全体で一貫性を保つことが望ましいということです。

構築している技術スタックは、どのチームが配置されているかにかかわらず、AI の有効化を含んでいます。そのため、これを行うために多くのリソースを追加する必要なく、その一貫性を構築すると考えてください。この作業に取り組むのは、投資インフラストラクチャ全体の本当の方向転換です。これは重要だと思いますが、使用する言語だけでなく、人々が日々取り組んでいるものに、AI 優先の配置にシフトしていることを意味するためです。これは明らかに、活用の機会を生み出します。

また、多くのチームが製品の粗利益率の改善に取り組んでいます。Office 365 で説明しました。Azure Core でも説明しました。また、デバイスのポートフォリオ全体でこの点について話し合いました。ここでも、1 年の間に大幅に改善が見られました。

そのため、粗利益率レベルでの改善に加えて、従業員の数を増やさずに AI ファーストの作業に向けて、人員の再度の方向転換を行うという一貫性があると、この種類の活用が実現します。そして、我々はまだ投資する必要があります。重要なことは、次の 10 年

を形作る事に投資し、自分の日々のコミットメントを提供できるということに継続して集中します。

だからこそ、これは素晴らしい疑問であり、うまくいけば、いくつかのコンポーネントを区別するのに役立ちます。

BRENT THILL: Amy、ありがとう。

BRETT IVERSEN: ありがとう、Brent。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

KASH RANGAN、Goldman Sachs: こんにちは。どうもありがとうございました。素晴らしい四半期、素晴らしい改善です。Satya、あなたに 1 つだけ質問です。

クラウド コンピューティングは、10 年前にはデータベース レイヤーやオペレーティング システム レイヤーの性質を想像できなかった方法で技術スタックを変化させました。すべてのレイヤーが劇的に変わりました。生成 AI によって現在の技術スタックがどのように変わると予測していますか？ ありがとうございます

SATYA NADELLA: そうですね、非常に基本的な影響を与えます。実際には、コアのコンピューティング アーキテクチャそのものが変わると言えるでしょう。電力や電力密度からデータセンターの設計、さらにはかつてのアクセラレータに至るまで、すべてが、いわばメイン CPU またはメイン コンピューティング ユニットのようになります。そして、ネットワークやメモリ アーキテクチャなど、あらゆるものがそうなると思います。そのため、コアのコンピューター アーキテクチャが変わります。私は、あらゆるワークロードが変わると思います。

そうですね、では、データレイヤーを例に取りましょう。昨年、私にとって最もエキサイティングだったことは、データレイヤーが AI 用に進化する様子を目の当たりにしたことですね。Fabric について考えると、Fabric の優れた能力の 1 つは、たとえば、ストレージをコンピューティング レイヤーから分離することです。コンピューティングには、従来の SQL があります。Spark もあります。一方、同じデータレイク、いわばレイクハウスパターンの上に Azure AI ジョブを作成できます。そのうえで、ビジネス モデルで、これらのさまざまなコンピューティングをすべて組み合わせることができます。

このような種類のコンピューティング アーキテクチャがあります。これは 1 つの例にすぎません。ツールも変わります。Office について考えるなら、Copilot、GPT による Copilotの機

能拡張、Copilot スタックを介した Copilot アプリなどは、技術スタックに起こっていることのもう 1 つの例です。

これらが間違いなく構築されているということです。つまり、クラウドに存在することが AI の構築に非常に役立ったと私は確信していますが、今のところ AI は、インフラストラクチャレベルとアプリ モデルの両方で、クラウドがどのようなものであるかということを再定義しているにすぎません。

KASH RANGAN: すばらしい。ありがとうございます

BRETT IVERSEN: ありがとう、Kash。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

KARL KEIRSTEAD, UBS: ありがとうございます。話を AI に戻したいと思います。

Azure への 6 ポイントの AI リフトは、驚くべきことです。しかし、その需要に応えるためのインフラストラクチャの立ち上げに関する進行状況についてお聞きしたいと思っていました。Microsoft の製品供給が GPU に制約されていると感じられる場合は、他のクラウド インフラストラクチャ プロバイダーの一部が少し話題にしたことがあるスケーリング ボトル

ネックのいくつかに取り組んで手にした成功が、おそらくインフラストラクチャ スケーリングの最前線で興味深いかもしれません。Thank you.

AMY HOOD: ありがとう、Karl。私が最初に話すので、Satya、後は自由に付け足してください。

Karl、キャパシティの追加という点で私たちがどういう状況であったかについては、本当に満足しています。ほぼ 1 年前から資本支出の加速が見られ始め、そのプロセス全体を通してスケーリングされるのを見てきました。そして、お話ししたように、サーバーと新しいデータセンターのフットプリントが、こうした需要と見なされるものに応え、先を見据えて、実に変化する需要に対応できるようになっています。

ですので、チームは非常に良い仕事をしたような気がします。私は第一に、明らかにこれは私たち自身によって構築されているように感じていますが、また、顧客の需要を満たすという点で助けになる場合は、サードパーティの能力も活用してきました。そして、私はどちらかと言えば将来を見据えて考える方で、パイプラインの観点から見ると、資本支出を加速して今後の四半期にキャパシティの追加を継続できるように、ガイドしました。

BRETT IVERSEN: ありがとう、Karl。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

BRAD ZELNICK (ドイツ銀行): よろしくお願ひします。質問を受けていただき、ありがとうございます。Microsoft 365 Copilot に関して私たち全員が耳にしている初期の市場からのフィードバックは、非常に説得力があります。導入の傾向と過去の他の新製品の導入の比較という観点から、どのようにご覧になっているのかを、もう少し詳しくお話しただけですか？ 制約があるとすれば、それは何で、顧客の管理下に置くことの優先順位はどのくらいでしょうか？ 市場に出すことだけを促進するには、どこまでやればいいんでしょうか？ Thank you.

SATYA NADELLA: いいえ、Brad、質問してくれてありがとう。それでは、いくつかお話しします。

私のコメントでは、少なくとも E3 または E5 のように、少なくとも当社の以前のスイートに関連して、何であれ、2ヶ月で、間違いなくそれよりもずっと速いと言いました。ですから、その観点から、需要シグナル、デプロイ シグナルを確認するのはエキサイティングだと言えます。テナントで見ていたのですが、使用すると、他の何よりも高速で、それは簡単だからです。そうですね つまり、あなたのアプリに一種の表示があって、それをあなたは何かリボンのようにクリックして、これが毎日の習慣になっていきます。

実際、PC 導入の日のちょっとしたサポートを思い出させますよね? これは、最初にアクセス権を持つ少数の人々から始まると思います。標準仕様としている企業は多数ありますよね。PC が標準仕様になったのと同じように、PC が早期導入者によって採用された後のある時点では、少なくとも私たちが期待するサイクルだと思います。

私たちが確認しているものに関しては、実際に興味深いです。私たちが持っているデータを見れば。要約ですね? それが 1 番です。会議中、会議後、Word 文書の要約で、Teams の会議で、Teams 内で、要約を行っています。メールで受け取ったものを、まとめています。要約は重要な課題です。

下書き、そうです。メールの下書き、ドキュメントの下書きを行っていますよね。何かを始めたいと思えば、空白のページは消え、プロンプトと下書きから始めます。

私にとって今最も強力な機能であるチャット、これはあなたの会社で最も重要なデータベースがあります。ドキュメントとコミュニケーションのデータベースであり、強力な方法で自然言語でクエリを実行できるようになりました。私は Amy が次の四半期に留意すべきだと言ったことは何か。そしてそれは非常に詳細に明らかになります。

そして、チャット、要約、下書き、さらに、方法、操作、最も使用されたものの 1 つは、Word 文書で、PowerPoint の作成です。これらはまた開始されたものです。

私はこれらすべてがそうなると感じます。けれども、基本的に何が起こるか、PC の導入サイクルを覚えていますか。仕事、仕事の成果物とワークフローが変わったのですよね。

Excel とメールの前の予測と、その後の予測を想像できます。同様に、ユーザーの要約速度が速くなり、規制申請のドラフトが速くなり、チャットでビジネスから知識を得るにつれて、仕事とワークフローが変化するのがわかると思います。

そのため、これらは全体的なパターンとして見ているものになります。

AMY HOOD: そしておそらく 2 つの点を加え、エキサイティングなことの 1 つは、Satya が言ったように、一部の企業にとって、それは PC のような標準仕様になっています。他の企業の場合、小規模なグループから開始し、生産性の向上を確認してから拡張してもよいかもしれません。そのため、今月初めに行ったシート要件の一部を持ち上げることで、顧客もそのアプローチを実際に使用できるようにすることです。

そして、私が追加するもう一つのことは、常に述べていますが、エンタープライズ ソフトウェアでは、ソフトウェアを販売し、その後待ってから、展開されます。その後、デプロイ後に使

用状況を確認します。特に、私たちがこれまで見てきたもの、そして Copilot を使用して何らかの点でこのことを期待するでしょう。初期段階であっても、明らかにデプロイは非常に迅速に行われます。けれども、実際にはエンゲージメントの拡大が確認されています。Satya の観点については、学習方法と行動の変化において、時間と共にエンゲージメントは成長します。

だから、あなたが私たちから聞いた楽観主義について私たちが考えるとき、それは重要で動的なため、ちょうどその中にピンを置くことだと思っています。

BRAD ZELNICK: すばらしい。ありがとうございます

BRETT IVERSEN: Brad、ありがとうございました。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

MARK MURPHY、JP Morgan: どうもありがとうございました。AI サービスが好調である 6 つの要因を教えてください。これは、3 つの増加ポイントにより、どの要素が上昇するかを理解できます。たとえば、より多くの OpenAI 推論モデルの GitHub Copilot、他の Copilot、Azure OpenAI Service、Azure で実行されているサードパー

ティの LLM ですか？ あなたがそのアクティビティで最高のステップアップを確認したのはどこでしょうか。

AMY HOOD: Mark、大量の項目を取り上げることはせず、一般的に API での推論に採用するユーザーであると実際に考える方が簡単です。つまり、これについて考える最も簡単な方法です。また、Satya が話した GitHub Copilot の成長も見られ、トレーニングのためのいくつかの小さな方法で、これを使用するサードパーティが増えています。ただし、これは主に、現在、その数を推進しているものと、そのように考えるのがいかに簡単であるかという点では、推論のワークロードです。

SATYA NADELLA: Azure OpenAI、API 上の OpenAI、Azure 上の OpenAI が主要なドライバーの一種になっています。しかし、RLHF であれば微調整であれば、このような小規模なバッチ トレーニングがたくさん行われており、その結果、他のあらゆる新しいモデルでサービスとしてのモデルを使用し始めている人がたくさんいます。ただし、今日では、それは主に Azure OpenAI です。

MARK MURPHY: ありがとうございました。

Brett Iversen: ありがとうございました、Mark。Joe、次の質問をお願いします。

(オペレーターの方角。)

BRAD REBACK (Stifel): どうもありがとうございます。Amy さん、商用 Office 365 では、長年にわたってシートの増加が RPU をはるかに上回っています。そして、私たちの方では、明らかにシート数が本当に多くなったため、過去数四半期にわたって収束しつつあります。将来を見据えて、一定期間でも稼働させるべきでしょうか。それとも、RPU が短期的に成長を上回ると予想すべきでしょうか。よろしくお願いいたします。

AMY HOOD: 良い質問ですね、Brad さん。コンポーネントを分割してみましょう。そのうえで、それらを均等化するべきか、それともある程度独立した軌跡をたどるかもしれませんが、そのまま進めるべきかを、立ち戻って検討してはどうでしょうか。その理由を説明します。

ここで話題になっているシートの増加は、主に、現時点では、中小企業と実際には現場のワーカーのシナリオによるものです。そして、おっしゃるとおり、時には、それらは RPU シートの減少になることもあります。そのため、それはシート数に表されます。そして、その過程でそれが前四半期比で少し下がるのを確認しました。そして、それが次の四半期で本当に再び起こるように導きました。

しかし、RPU を追加できることは非常に独立した点です。従来、そしてこの四半期もまた、それは E3 から、そして次に E5 からと徐々に起こります。私たちは、スイートが非常に健全な勢いを示していることを引き続き目にしており、あなたにも、非常に良い更新の知らせが届いたことでしょう。そのすべてが、シートの増加とはある意味で完全に独立しています。

そして次の点ですが、これは実は先ほど話題になったことで、たぶん Bradさんの質問にあったことです。確か、Copilot の収益が RPU として現れるのを目にする、という話でしたね。それはシートの増加を示しません。E3、E5 へと切り替え、時間の経過と共に Copilot はすべて RPU に現れます。そして、シートの増加は、主に中小企業や現場のワーカーのシナリオ、そしておそらく新業種のシナリオになります。

Bradさん、私はどちらかと言えば、それらが関連しているとは考えていません。意外に思うかもしれませんが、それらを、私たちが取る固有の独立した動きのようなものと考えています。そして、シートの増加の余地はまだありますし、明らかに、先ほど話した方策を取れば、RPU の成長の余地もあります。

BRAD REBACK: すばらしいですね。どうもありがとうございました。

BRETT IVERSEN: Brad さん、ありがとうございました。Joe、最後にもう 1 つ質問を受け取る時間があります。

(オペレーターの方角。)

TYLER RADKE (シティバンク): 質問を受けていただき、ありがとうございます。Satya さん、電話会議と先週ニューヨークで開催された AI サミットで、あなたの GitHub Copilot に対する熱意が際立っていました。価格については、どのようにお考えでしょうか。明らかに、これは開発者の生産性に非常に驚くべきブレークスルーをもたらしますが、GitHub Copilot で徐々に RPU を促進できる点についてはどのようにお考えですか？そして、新しいリリースの次のフェーズについてどうお考えなのかも教えてください。

SATYA NADELLA: わかりました。私はいつも、この世代の AI がこれまでとは異なるものになるという自分の信念のようなものに立ち戻ります。GPT の 2.5 から 3 への移行から始まり、GitHub Copilot の開発者シナリオ内で使用されています。ですので、はい、経済的利益や生産性に関するメリットの点でそれが最も進化している場所がこれだと私は思っています。

そして、あなたもそれがわかりでしょう。それは Microsoft の社内でも見て取れます。お客様から得たすべてのケース スタディでも見て取れます。私が話をした人は誰もが、それ

がすべての開発者にとって標準的な 이슈 になりつつある場所だと考えています。

Word からスペルチェックがなくなったら、私が失業するようなものです。同様に、GitHub Copilot はソフトウェア開発を行っているすべての人にとってコアになると思います。

あなたが提起されたことは、先ほどの Amy の話の続きのようですね？ あなたは、生産性を高めるものとして、ユーザーがこれらのツールを考えるものと思い始めていますか？ つまり、私が確認したところ、当社の RPU は素晴らしいですが、ユーザーはかなり少ないです。率直に言って、私たちは多くの成功を収めました、価格の高い RPU 企業ではありません。

あなたが理解し始めていることは、思うに、それが Sales Copilot、Service Copilot、GitHub Copilot、Security Copilot のいずれであっても、OpEx の生産性の観点から、彼らが推進する価値の一部を根本的に取り込んでいることです。これは 2 ポイントのようなもので、OpEx の 3 ポイントのレバレッジは、一部のソフトウェア支出にまわされます。それが非常に率直な値の方程式だと思います。

だからこそ、これは初めてのことです、つまり、私たちは前例を作ることができたものではないのです。一方で、私たちはそのケースを持っていると思います。

次に、ホリゾンタル Copilot であっても、Amy が話していたのは、Office 365 レベルまたは Microsoft 365 レベルです。その場合でも、同じ引数を作成できます。私たちが作った RPU が何であれ、私たちは E5 があります。こんなところですが、OpEx の割合として、たとえば、Copilot に対してどのくらいの金額を支払って時間を節約しますか？

そして、そうです。知識の必要な作業と現場作業の次のフェーズ、さらには彼らの生産性、そして私たちが参画する方法において、私たちにとって新しいベクトルとして見ていると思います。GitHub Copilot は、ツール ビジネスが会社の支出の営業費用に根本的に参画しているとは考えませんでした。たとえば、開発活動です。これで、その移行がわかります。単なるツールではなく、開発チームの生産性に関連するツールです。

BRETT IVERSEN: Tyler、ありがとう。これは、本日の収益に関するコールの Q&A 部分をまとめるものです。本日はご参加いただき、ありがとうございました。また、皆さんとお話できるのを楽しみにしています。

AMY HOOD: ありがとうございました。

SATYA NADELLA: ありがとうございました。

(オペレーターの方角。)

END