

Microsoft FY24 2분기 실적 전화 회의

브렛 이버슨, 사티야 나델라, 에이미 후드

2024년 1월 30일 화요일

브렛 이버슨:

안녕하세요. 오늘 저희와 함께해 주셔서 감사합니다. 오늘 전화 회의에 참여하시는 분들은 회장 겸 최고 경영자인 사티야 나델라, 최고 재무 책임자인 에이미 후드, 최고 회계 책임자인 앨리스 올라, 기업 비서 및 부총재인 키스 돌리버입니다.

Microsoft 투자자 관계 웹 사이트에서 오늘 회의 중에 준비된 발언을 보완하고 GAAP와 비 GAAP 재무 조치 간의 차이를 조정하는 데 적합한 실적 보도 자료 및 재무 요약 슬라이드 텍스트를 찾을 수 있습니다. 더 자세한 Outlook 슬라이드는 오늘 회의에 대한 Outlook 해설을 제공하는 동안 Microsoft 투자자 관계 웹 사이트에서 사용할 수 있습니다.

Microsoft는 이번 분기에 Activision Blizzard 인수를 완료했으며, 2023년 10월 13일부터 More Personal Computing 부문에서 그 결과를 보고하고 있습니다. 따라서 Xbox 콘텐츠 및 서비스 수익 성장 투자자 메트릭에는 Activision의 순 영향이 포함됩니다. 또한 보도 자료 및 슬라이드 데크에는 Activision 인수가 재무 결과에 미치는 순 영향에 대한 추가 정보가 포함되어 있습니다.

이 통화에서는 특정 비 GAAP 항목에 대해 설명합니다. 제공된 비GAAP 재무 조치가 GAAP에 따라 준비된 재무 성과 측정값을 대체하거나 그보다 우수한 것으로 간주되어서는 안 됩니다. 이러한 조치는 투자자가 이러한 항목과

이벤트가 재무 결과에 미치는 영향 외에도 회사의 2분기 실적을 더 잘 이해할 수 있도록 돕기 위한 추가적인 명시 항목으로서 포함되는 것입니다.

오늘 전화 회의에서 우리가 하는 모든 성장 비교는 달리 명시되지 않는 한 작년의 해당 기간과 관련이 있습니다. 또한 환율 변동의 영향을 제외하고 가능한 한 기본 비즈니스의 성과를 평가하기 위한 프레임워크로서 일정한 통화를 사용하여 성장률을 제공할 것입니다. 성장률이 일정한 통화로 동일한 경우에는 성장률만을 참조할 것입니다.

전체 대화록이 마련되기 전에 전화 회의 직후 준비된 발언을 웹 사이트에 게시할 예정입니다. 오늘 전화 회의는 웹캐스트 라이브로 녹화되고 있습니다. 질문을 하는 경우, 라이브 전송과 대화록, 향후 사용될 기록에 포함됩니다. Microsoft 투자자 관계 웹 사이트에서 전화 회의를 재생하고 대화록을 볼 수 있습니다.

이 전화 회의 중에는 향후 이벤트에 대한 예측, 프로젝트 또는 기타 진술이 포함된 미래 예측의 발언을 할 것입니다. 이러한 진술은 위험과 불확실성의 영향을 받는 현재의 기대와 가정을 기반으로 합니다. 실제 결과는 오늘의 실적 보도 자료에서 논의된 요인, 이 전화 회의 중에 나온 의견, 양식 10-K의 위험 요소 섹션, 양식 10-Q 및 증권 거래위원회에 제출된 기타 보고서 및 서류로 인해 실질적으로 다를 수 있습니다. 당사는 미래 예측 진술을 업데이트할 의무가 없습니다.

이상으로 사티야에 회의 진행을 넘기겠습니다.

사티야 나델라: 감사합니다, 브렛.

이는 330억 달러의 매출을 기록한 Microsoft Cloud의 지속적인 강세에 힘입어 24% 증가한 기록적인 분기였습니다.

AI에 대한 이야기에서 대규모 AI 적용으로 전환했습니다.

기술 스택의 모든 계층에 AI를 주입함으로써 새로운 고객을 유치하고 새로운 이점과 생산성 향상을 촉진할 수 있습니다.

이제 Azure부터 시작하여 모멘텀과 진행 상황의 예를 강조하겠습니다.

Azure는 이번 분기에 AI 이점을 통해 다시 한 번 공유했습니다.

Azure는 AMD 및 NVIDIA의 최신 모델과 자사 실리콘인 Azure Maia를 포함하여 AI 학습 및 추론을 위한 최고의 성능과 가장 다양한 AI 가속기를 제공합니다.

또한 Azure AI를 사용하여 Azure의 인프라, 데이터 및 도구와 긴밀하게 통합된 LLM 및 SLLM을 비롯한 최상의 기본 및 오픈 소스 모델에 액세스할 수 있습니다.

현재 53,000명의 Azure AI 고객이 있습니다. 지난 12개월 동안 Azure의 3분의 1 이상이 새로 추가되었습니다.

새로운 "서비스형 모델" 제품을 통해 개발자는 기본 인프라를 관리할 필요 없이 Azure의 Cohere, Meta 및 Mistral과 같은 파트너의 LLM을 쉽게 사용할 수 있습니다.

또한 더 큰 모델에 필적할 만한 성능을 제공하면서도 노트북이나 모바일 장치에서 실행할 수 있을 만큼 작아 세계에서 가장 많은 인기를 누리고 있는 SLLM을 구축했습니다. Anker, Ashley, AT&T, EY 및 Thomson Reuters는 모두 이미 애플리케이션에 SLM Phi를 사용하는 방법을 모색하고 있습니다.

또한 Azure OpenAI Service를 통해 큰 모멘텀을 가지고 있습니다. 이번 분기에는 GPT-4 Turbo, GPT-4 with Vision, Dall-E 3 및 미세 조정을 포함한 OpenAI의 최신 모델에 대한 지원이 추가되었습니다.

Moveworks, Perplexity, SymphonyAI와 같은 AI 우선 스타트업과 세계 최대 기업의 사용량이 증가하고 있습니다. Fortune지 선정 500대 기업 중 절반 이상이 현재 Ally Financial, Coca-Cola 및 Rockwell Automation을 포함한 Azure OpenAI를 사용합니다.

예를 들어 이번 달 CES에서 월마트는 자체 소유 데이터 및 모델과 함께 Azure OpenAI Service를 사용하여 50,000명 이상의 직원이 작업하는 방식을 간소화하고 수백만 명의 고객이 쇼핑하는 방식을 혁신하는 방법을 공유했습니다.

보다 광범위한 분야의 고객이 클라우드 마이그레이션을 간소화하고 가속화하기 위해 계속해서 Azure를 선택합니다.

전반적으로 수십억 달러 이상의 Azure 약정 수가 증가함에 따라 더 크고 전략적인 Azure 거래가 체결되는 것을 볼 수 있습니다.

예를 들어 Vodafone은 전 세계 3억 명 이상 고객의 디지털 환경을 혁신하기 위해 향후 10년 동안 클라우드 및 AI 서비스에 15억 달러를 투자할 예정입니다.

이제 데이터에 연결합니다.

전체 데이터 스택에 AI의 기능을 통합하고 있습니다.

Microsoft 지능형 데이터 플랫폼은 조직이 데이터 자산을 단순화하고 통합할 수 있도록 운영 데이터베이스, 분석, 거버넌스 및 AI를 함께 제공합니다.

Cosmos DB는 AXA 및 Coles에서 미쓰비시와 TomTom에 이르기까지 모든 산업의 회사에 대한 워크로드를 지원하는 모든 규모의 AI 기반 앱을 빌드하는 데 사용되는 필수 데이터베이스입니다.

예를 들어 KPMG는 Azure OpenAI Service와 함께 기본 제공 네이티브 벡터 검색 기능을 포함한 Cosmos DB를 사용하여 AI 도우미를 구동하였으며, 이를 통해 컨설턴트의 생산성을 최대 50% 향상시켰습니다.

전체적으로 Cosmos DB 데이터 트랜잭션은 전년 대비 42% 증가했습니다.

또한 데이터베이스 내 벡터 검색을 넘어서고자 하는 조직의 경우 Azure AI Search는 최상의 하이브리드 검색 솔루션을 제공합니다. OpenAI는 ChatGPT의 일부로 검색 증강 생성에 이를 사용하고 있습니다.

그리고 이번 분기에는 Microsoft Fabric을 일반 공급하여 Milliman 및 PwC와 같은 고객이 동일한 통합 SaaS 솔루션 내에서 데이터를 인사이트로, 실행으로 연결할 수 있도록 지원합니다.

Fabric의 다중 클라우드 데이터 레이크인 OneLake에 저장된 데이터는 분기 대비 46% 증가했습니다.

이제 개발자에 대해서 말씀드리겠습니다.

GitHub부터 Visual Studio에 이르기까지 AI 시대에 가장 포괄적이고 사랑받는 개발자 도구가 있습니다.

GitHub 매출은 전년 대비 40% 이상 가속화되었으며, 이는 플랫폼 전체의 성장과 전 세계에서 가장 널리 배포된 AI 개발자 도구인 GitHub Copilot의 채택 덕분입니다.

현재 130만 명 이상의 유료 GitHub Copilot 구독자를 보유하고 있으며, 이는 전 분기 대비 30% 증가한 것입니다.

또한 50,000개 이상의 조직이 GitHub Copilot Business를 사용하여 Etsy 및 HelloFresh와 같은 디지털 네이티브부터 Autodesk, Dell Technologies 및 Goldman Sachs와 같은 선도적인 기업에 이르기까지 개발자의 생산성을 극대화합니다. Accenture만 해도 올해 50,000명의 개발자에게 GitHub Copilot가 배포할 예정입니다.

또한 GitHub 플랫폼 전반에 Copilot와 새로운 AI 기반 보안 기능뿐만 아니라, Copilot를 조직의 코드베이스에 맞게 조정하고 개발자가 자연어로 대화할 수 있도록 하는 Copilot Enterprise를 널리 확산시킬 것입니다.

또한 로우코드/노코드 개발의 선두 주자로, 모든 사람이 앱을 만들고, 워크플로를 자동화하며, 데이터를 분석하고, 이제는 사용자 지정 Copilot를 구축할 수 있도록 돕고 있습니다.

230,000개 이상의 조직이 이미 Power Platform에서 AI 기능을 사용하고 있으며, 이는 전 분기 대비 80% 이상 증가한 것입니다.

또한 Copilot Studio를 사용하여 조직은 Microsoft 365용 Copilot를 조정하거나 고유한 사용자 지정 Copilot를 만들 수 있습니다. 이미 An Post, Holland America, PG&E를 포함한 10,000개 이상의 조직에서 사용되었습니다.

예를 들어 몇 주 만에 PayPal과 Tata Digital은 일반적인 직원에 응답하는 Copilot를 구축하여 생산성을 높이고 지원 비용을 절감했습니다.

또한 이 AI 모먼트를 사용하여 비즈니스 애플리케이션에서의 역할을 재정의하고 있습니다.

조직이 AI 기반 앱을 사용하여 마케팅, 영업, 서비스, 금융 및 공급망 기능을 혁신함에 따라 Dynamics 365는 다시 한 번 시장 점유율을 확대했습니다.

또한 Copilot를 타사 시스템에 통합하여 TAM을 확장하고 있습니다.

영업 분야에서, Copilot는 Lumen Technologies 및 Schneider Electric을 포함한 30,000개 이상의 조직에서 판매자가 Dynamics 365 또는 Salesforce의 데이터를 활용하여 고객 상호 작용을 보강하는 데 도움을 주었습니다.

또한 새로운 서비스용 Copilot를 통해 Northern Trust와 같은 회사의 직원은 클라이언트 문의를 더 빠르게 해결할 수 있습니다. Salesforce, ServiceNow 및 Zendesk와 같은 앱에 기본 제공 통합이 이에 포함됩니다.

산업별 및 산업 간 클라우드를 통해 특정 산업의 요구 사항을 충족하도록 솔루션을 조정하고 있습니다.

의료 분야에서 DAX Copilot는 Lifespan, UNC Health 및 UPMC를 포함한 100개 이상의 의료 시스템에서 사용되어, 의사의 생산성을 높이고 탈진을 줄이고 있습니다.

또한 Microsoft Cloud for Retail은 NRF의 중심이 되었으며, Canadian Tire Corporation부터 Leatherman 및 Ralph Lauren에 이르는 소매업체가 솔루션을 어떻게 사용하여 가치를 신속하게 실현할 것인지 공유합니다.

이제 미래의 일에 대해 말씀드리겠습니다.

증거가 늘어나면 AI가 작업 변환에 어떤 역할을 할 것인지 명확히 알 수 있습니다.

자체 연구와 외부 연구는 특정 작업에 생성형 AI를 사용하면 생산성이 70% 향상됨을 보여 줍니다. 또한 전반적으로 초기 Microsoft 365용 Copilot 사용자는 검색, 쓰기 및 요약과 같은 일련의 작업에서 29% 더 빠르게 수행했습니다.

두 달이 지나고, Dentsu, Honda, Pfizer와 같은 기업이 모두 직원에게 Copilot를 배포하면서, E3 또는 E5 제품군보다 채택 속도가 빨라지는 것을 보았습니다.

또한 모든 규모의 조직으로 가용성을 확장하고 있습니다.

우리는 또한 Copilot 에코시스템이 형성되기 시작하는 것을 보고 있습니다. Atlassian, Mural, Trello와 같은 ISV뿐만 아니라 Air India, Bayer, Siemens와 같은 고객은 모두 Copilot의 기능을 확장하는 특정 비즈니스 라인을 위한 플러그인을 구축했습니다.

Teams의 경우 조직에서 공동 작업, 채팅, 모임 및 통화를 하나의 플랫폼에 통합하면서 기록적인 사용량을 다시 보였습니다.

또한 Teams는 우리에게 새로운 진입점이 되었습니다. 기업 Teams 고객의 3분의 2 이상이 Phone, Rooms 또는 Premium을 구매합니다.

이 모든 혁신은 Microsoft 365 전반에서 성장을 이끌고 있습니다.

현재 우리는 4억 명 이상의 유료 Office 365 사용자를 보유하고 있습니다.

또한 BP, Elanco, ING Bank, Mediaset, WTW와 같은 조직은 모두 동급 최고의 생산성 앱으로 직원들의 역량을 강화하기 위해 이번 분기에 고급 보안, 규정 준수, Voice 및 Analytics와 함께 E5를 선택했습니다.

이제 Windows에 대해 말씀드리겠습니다.

2024년에는 AI가 모든 PC의 핵심 부분이 될 것입니다.

기본 제공 신경망 처리 장치가 있는 Windows PC는 CES에서 중심에 있었으며, 답변을 검색하고 전자 메일을 요약하는 것부터 성능 및 배터리 효율성 최적화에 이르기까지 PC에서 수행하는 작업을 더 쉽고 빠르게 수행할 수 있는 새로운 AI 환경을 제공합니다.

Windows의 Copilot는 이미 7,500만 대 이상의 Windows 10 및 Windows 11 PC에서 사용할 수 있습니다. 그리고 30년 만에 Windows 키보드에 일어난 첫 번째 중요한 변경 사항인 새로운 Copilot 키를 통해 원클릭 액세스를 제공합니다.

또한 Azure Virtual Desktop 및 Windows 365를 사용하여 Windows를 경험하고 관리하는 방법을 계속해서 혁신하고 있으며, 직원이 클라우드 PC에 더 쉽게 액세스하고 IT 팀이 클라우드 PC를 보호할 수 있도록 하는 새로운 기능을 도입했습니다.

클라우드 제공 Windows의 사용량은 전년 대비 50% 이상 증가했습니다.

그리고 HPE 및 Petrobas와 같은 기업이 운영 체제를 직원에게 배포함에 따라 Windows 11 상용 배포는 전년 대비 2배 증가했습니다.

이제 보안에 대해 말씀드리겠습니다.

일주일 반 전에 보고한 회사 시스템에 대한 국가 단위 공격을 포함한 최근의 보안 공격은 조직이 사이버 위협으로부터 스스로를 보호하기 위해 보다 빠르게 움직여야 할 필요성이 절실하다는 점을 깨닫는 계기가 되었습니다.

그 이유로 지난 가을, 우리는 Secure Future Initiative에 따라 엔지니어링 우선 순위 사항을 발표하였으며, 이를 통해 회사의 모든 부분을 모아 새로운 제품과 레거시 인프라 모두에서 사이버 보안 보호를 강화하고 있습니다.

그래서 우리는 고객이 제로 트러스트 보안 아키텍처를 채택할 수 있도록 보안 포트폴리오와 운영 보안 태세를 지속적으로 혁신하고 있습니다.

업계 최초의 통합 보안 운영 플랫폼은 SIEM Microsoft Sentinel, XDR Microsoft Defender 및 보안용 Copilot를 결합하여 팀이 점점 더 복잡한 보안 환경을 관리할 수 있도록 지원합니다.

또한 보안용 Copilot를 통해, Cemex, Dow, LTIMindtree, McAfee, Nucor Steel을 포함한 수백 명의 초기 액세스 고객이 SecOps 팀의 생산성을 크게 높일 수 있도록 돕고 있습니다. 이번 분기에는 Copilot를 Entra, Intune 및 Purview로 확장했습니다.

Arrow Electronics, DXC Technology, Freeport-McMoRan, Insight Enterprises, JB Hunt 및 The Mosaic Company와 같은 4개 이상의 자사 보안 제품을 사용하는 700,000명 이상의 고객을 포함하여 100만 곳 이상의 고객이 있습니다.

이제 LinkedIn으로 넘어가겠습니다.

LinkedIn은 현재 10억 명이 넘는 회원들이 배우고, 판매하고, 취업할 수 있도록 돕고 있습니다.

우리는 독일과 인도와 같은 주요 시장에서 회원 가입 증가에 힘입어 강력한 글로벌 회원 성장세를 계속해서 보고 있습니다.

끊임없이 변화하는 취업 시장에서 회원들은 기술 구축 및 지식 공유를 통해 경쟁력을 유지하고 있습니다. 지난 12개월 동안 회원들은 프로필에 6억 8천만 개의 기술을 추가하였으며 이는 전년 대비 80% 증가한 수치입니다.

우리의 새로운 AI 기반 기능은 사람들이 새로운 기술을 배우는 방법에서부터 직업을 검색하고 게시물에 참여하는 방법에 이르기까지 LinkedIn 회원 환경을 변화시키고 있습니다.

더욱 개인 설정된 InMails를 비롯한 새로운 AI 기능도 플랫폼에서 비즈니스 ROI를 지속적으로 증가시키고 있으며, 채용 비즈니스는 6분기 연속으로 시장 점유율을 확대했습니다.

그리고 더 광범위하게 AI는 검색 및 브라우저 환경을 변화시키고 있습니다. 우리는 그러한 모멘텀에 고무되고 있습니다. 이달 초, 우리는 50억 개의 이미지 생성과 현재까지 실행된 50억 개의 채팅으로 새로운 이정표를 달성했으며, 두 지표 모두 전분기 대비 두 배로 증가한 것입니다. 그리고 이번 분기 Bing과 Edge는 시장 점유율을 확대했습니다.

또한 모든 브라우저 및 디바이스에서 독립 실행형 대상으로 Copilot를 도입했으며 iOS 및 Android의 Copilot 앱도 도입했습니다.

그리고 불과 2주 전에 Copilot Pro를 도입하여 빠른 답변과 고품질 이미지 생성을 위한 최신 모델에 액세스하고 Microsoft 365 Personal 및 Family 구독자용 Copilot에 액세스할 수 있도록 했습니다.

이제 게임으로 넘어가겠습니다.

이번 분기에는 Xbox, PC 및 모바일에서 월간 활성 사용자 역대 최고 기록을 세웠으며, 현재 Activision Blizzard King을 포함한 월간 활성 사용자만 2억 명이 넘습니다.

인수를 통해, 더 많은 플랫폼에서 더 많은 게이머에게 도달하려는 포부를 실행하면서 우리의 에코시스템에 수억 명의 게이머를 추가했습니다.

우리는 Cloud Gaming을 통해 플레이어들이 좋아하는 게임을 플레이어들이 원하는 시간, 장소, 방식으로 경험할 수 있는 더 많은 방법을 제공하기 위해 지속적으로 혁신하고 있습니다. 스트리밍 시간은 전년 대비 44% 증가했습니다.

훌륭한 콘텐츠는 우리의 성장의 열쇠이며, 포트폴리오 전반에 걸쳐 앞으로의 게임 라인업에 대해 그 어느 때보다 더 큰 기대를 하고 있습니다.

이달 초, 우리는 Xbox, PC 및 Game Pass에 인디애나 존스를 포함하여 올해 출시될 흥미진진한 새로운 자사 타이틀을 공유했습니다.

또한 Call of Duty, Elder Scrolls Online, Starfield 등 매달 수백만 명의 플레이어를 끌어들이는 가장 지속적인 프랜차이즈에 올해 중요한 업데이트를 출시한다고 발표했습니다.

끝으로, 2024년에 AI 기반 변혁이 사람과 조직에 어떻게 도움이 될지 기대하고 있습니다.

그럼, Amy에게 넘기겠습니다.

AMY HOOD:

감사합니다, Satya, 모두들 안녕하세요.

이번 분기 매출은 일정 통화 기준으로 620억 달러로 18%, 16%

증가했습니다. 전년 동기 2분기 비용을 조정하면, 영업이익은 일정 통화

기준으로 25%와 23% 증가했으며 주당 순이익은 2.93 달러였으며, 이는 일정 통화 기준으로 26%와 23% 증가한 것입니다.

결과는 예상치를 초과했으며 우리는 또 다른 분기에 두 자릿수 매출과 순이익 성장을 달성했습니다. Satya가 언급했듯이 영업 팀과 파트너의 강력한 실행은 이번 분기에 다시 많은 비즈니스에서 점유율 상승을 이끌었습니다.

상업용 비즈니스에서 AI 서비스를 비롯한 Microsoft Cloud 제품에 대한 강력한 수요가 대규모 장기 Azure 계약에서 예상보다 더 나은 성장을 이끌었습니다. Microsoft 365 제품군의 강점은 Office 상업용 비즈니스의 ARPU 확장에 기여했으며, Microsoft 365 제품군 외에서 판매되는 독립 실행형 제품의 신규 비즈니스 성장은 계속 둔화되었습니다.

상업용 예약은 기대보다 앞섰으며 만료 기한이 낮은 상황에서 일정 통화 기준으로 17%와 9% 증가했습니다. 앞서 언급한 장기 Azure 계약의 강점과 정상 갱신을 포함한 핵심 연금형 판매 전략에서의 강력한 실행이 결과를 이끌었습니다.

상업용 잔여 실적 의무는 일정 통화 기준으로 17%와 16% 증가하여 2,220억 달러를 기록했습니다. 약 45%는 향후 12개월 동안 전년 대비 15% 증가한 매출로 인식될 것입니다. 나머지 부분은 12개월 이후에 인식되는데, 19% 증가했습니다. 이번 분기, 우리의 연금형 판매 비율은 96%였습니다.

우리 소비자 사업 부문에서, PC 및 광고 시장은 대체로 예상과 일치했습니다. PC 시장 규모는 팬데믹 이전 수준에서 안정세를 이어갔습니다. 게임 콘솔 시장은 다소 축소되었습니다.

참고로, 제 2분기 설명 구매 회계, 통합 및 거래 관련 비용을 포함하여 인수 날짜부터 시작된 Activision의 순 영향이 포함되어 있습니다. 순 영향에는 Activision 콘텐츠가 이전의 타사 파트너 관계에서 자사로 전환된 부분에

대한 조정이 포함됩니다. 회사 차원에서 Activision은 매출 성장에 약 4포인트 기여했으며, 조정된 영업이익 성장에는 2포인트 부정적 영향을 미쳤고, 주당 순익에 5%의 부정적 영향을 미쳤습니다. 이 영향에는 지난 주 발표와 관련된 퇴직금 관련 요금과 같은 구매 회계 조정, 통합 및 거래 관련 비용 11억 달러가 포함됩니다.

FX는 총 회사 수익, 세그먼트 수준 수익, COGS 및 운영 비용 증가에 대한 우리의 기대와 거의 일치했습니다.

Microsoft Cloud 매출은 337억 달러로 기대보다 앞섰으며, 일정 통화로 24%와 22% 성장했습니다.

Microsoft Cloud 총이익률은 72%로 전년 대비 상대적으로 변동이 없었습니다. 내용 연수에 대한 회계 예측 변경의 영향을 제외하고, 총 이익은 Azure 및 Office 365의 개선에 힘입어 약 1포인트 증가했으며, 증가하는 수요를 충족하기 위해 AI 인프라를 확장한 영향으로 인해 부분적으로 상쇄되었습니다.

회사 총이익 달러는 일정 통화 기준으로 20%와 18% 증가했으며 총이익율은 전년 대비 68%로 증가했습니다. 회계 추정치 변경의 영향을 제외하고, 총 이익율은 Activision 인수로 인한 구매 회계 조정, 통합 및 거래 관련 비용으로 인한 5억 8,100만 달러의 영향에도 불구하고 약 2포인트 증가했습니다. 성장은 앞서 언급한 Azure 및 Office 365의 개선뿐만 아니라, 디바이스의 개선에 의해 주도되었습니다.

운영 비용은 Activision 인수에서 11포인트 증가하여 3% 증가했으며, 전년도 2분기 비용에서 7포인트 부분적으로 상쇄되었습니다. Activision 영향에는 구매 회계 조정, 통합 및 거래 관련 비용으로 발생한 5억 5천만 달러가

포함됩니다. 총 회사 수준에서 12월 말의 인원수는 1년 전보다 2% 감소했습니다.

영업이익은 전년 대비 약 5포인트 증가하여 44% 달했습니다. 회계 추정치 변경의 영향을 제외하면, 영업이익은 앞서 언급한 높은 매상 총이익, 전년도 2분기 비용의 유리한 영향, 체계적인 비용 관리를 통한 운영 레버리지 개선에 힘입어 약 6포인트 증가했습니다.

이제 세그먼트 결과를 보겠습니다.

생산성 및 비즈니스 프로세스에서의 매출은 192억 달러로 일정 통화 기준으로 13%와 12% 성장하였으며, 주로 LinkedIn의 예상보다 좋은 실적에 힘입어 예상치를 웃돌았습니다.

Office 상업용 매출은 일정 통화 기준으로 15%와 13% 증가했습니다. Office 365 상업 부문 매출은 일정 통화 기준으로 17%와 16% 증가하였으며, 이는 예상에 부합하는 결과로, 건전한 갱신 실행 및 계속된 E5 모멘텀에 따른 ARPU 성장에 힘입은 것입니다. 유료 Office 365 상용 사용자 수는 설치된 기본 확장으로 모든 고객 세그먼트에 걸쳐 전년 대비 9% 증가하여 4억 명을 넘어섰습니다. 사용자 수 성장은 중소기업과 최전방 근무자를 대상으로 하는 제품에 의해 주도되었으며, 이는 앞서 언급한 새로운 독립 실행형 비즈니스의 지속적인 성장 추세에 영향을 받았습니다.

Office 상업 라이선싱은 일정 통화 기준으로 17%와 18% 감소했으며, 클라우드 제품으로 고객 전환이 계속되었습니다.

Office 소비자 매출은 일정 통화 기준으로 5%와 4% 증가했으며, 이는 Microsoft 365 구독이 16% 증가하여 7,840만 명에 달하는 지속적인 상승세에 힘입었습니다.

LinkedIn 매출은 일정 통화 기준으로 9%와 8% 증가했으며, 모든 기업에서 예상보다 약간 더 나은 성과로 인해 기대치를 웃돌았습니다. Talent Solutions 비즈니스에서 예약 성장은 주요 산업 분야에서 고용 환경 악화로 인해 다시 한 번 영향을 받았습니다.

Dynamics 매출은 Dynamics 365가 주도하여 일정 통화 기준으로 21%와 19% 성장했으며, Dynamics 365는 일정 통화 기준으로 27%와 24% 성장하며 모든 워크로드에서 지속적인 성장을 보였습니다. 예약 증가는 주로 Dynamics 365 ERP 및 CRM 워크로드에서 신규 비즈니스가 악화되면서 영향을 받았습니다.

세그먼트 총 이익 달러는 일정 통화 기준으로 14%와 12% 증가했으며 총 이익율은 전년 대비 약간 증가했습니다. 회계 예상치 변경의 영향을 제외하면 총 이익율은 주로 Office 365의 개선에 따라 약 1포인트 증가했습니다.

운영 비용은 일정 통화 기준으로 5%와 6% 감소했으며, 전년도 2분기 비용에서 5포인트의 긍정적인 영향이 있었습니다. 영업이익은 일정 통화로 26%, 24% 증가했습니다.

다음으로, 지능형 클라우드 세그먼트입니다. 매출은 259억 달러로 일정 통화 기준으로 20%와 19% 증가했으며, 모든 비즈니스에서 예상보다 나은 실적을 보였습니다.

전반적으로 서버 제품 및 Cloud Services 매출은 일정 통화로 22%와 20% 증가했습니다. Azure 및 기타 Cloud Services 매출은 AI 서비스의 6포인트 성장을 포함하여 일정 통화로 30%와 28% 증가했습니다. AI 및 비AI Azure 서비스 모두 예상 초과 실적을 이끌어냈습니다.

사용자별 비즈니스에서, Enterprise Mobility 및 보안의 설치 기반은 11%에서 2억 6,800만 명 이상으로 증가했으며, 앞서 언급한 새로운 독립 실행형 비즈니스의 성장 추세가 지속적으로 영향을 미친 결과입니다.

온-프레미스 서버 비즈니스에서, 수익은 일정 통화 기준으로 3%와 2% 증가했으며, 주로 Windows Server 2012 지원 종료와 관련된 예상보다 좋은 수요에 의해 기대치를 웃돌았습니다.

엔터프라이즈 및 파트너 서비스 매출은 1% 증가했으며, 엔터프라이즈 지원 서비스 및 산업 솔루션 전체에서 예상보다 우수한 실적으로, 일정 통화 기준으로는 상대적으로 변동이 없었습니다.

세그먼트 총이익 달리는 일정 통화 기준으로 20%와 18% 증가했으며 총 이익율은 상대적으로 변하지 않았습니다. 회계 예측 변경의 영향을 제외하고, 총 이익율은 앞에서 언급한 Azure의 개선에 따라 약 1포인트 증가했으며, 이는 증가하는 수요를 충족하기 위한 AI 인프라를 확장한 영향으로 일부 상쇄되었습니다. 영업비용은 일정 통화 기준으로 8%와 9% 감소했으며, 전년도 2분기 비용에서 9포인트의 긍정적 영향이 있었습니다. 영업이익은 일정 통화로 40%와 37% 증가했습니다.

이제 More Personal Computing 부문입니다. 매출은 169억 달러로 일정 통화 기준으로 19%와 18% 증가했으며, 전체적인 기대치와 일치했습니다. 성장에는 Activision 인수로 인한 순영향이 15포인트 포함되었습니다.

Windows OEM 매출은 더 높은 수익을 창출하는 소비자 시장에서 약간 더 나은 실적에 힘입어 기대치보다 웃도는 전년 대비 11% 증가했습니다.

Windows 상용 제품 및 Cloud Services 매출은 일정 통화 기준으로 9%와 7% 증가했으며, 주로 계약 혼합으로 인한 기간 내 수익 인식 감소로 인해 기대치를 밑돌았습니다. 연금형 청구 증가는 여전히 건전합니다.

디바이스 수익은 일정 통화 기준으로 9%와 10% 감소했으나, 상업용 부문의 강력한 실행으로 인해 기대보다 나은 실적을 보였습니다.

검색 및 뉴스 광고 수익은 TAC를 제외하고 일정 통화 기준으로 8%와 7% 증가하여 대체로 예상과 일치했으며, 더 높은 검색량에 의해 증가했으나 타사 파트너십의 부정적인 영향으로 상쇄되었습니다.

그리고 게임에서 매출은 일정 통화 기준으로 49%와 48% 증가했으며, Activision 인수로 인한 순 영향 44포인트가 포함되었습니다. 총 게임 수익은 예상과 일치했으며, Activision의 예상보다 강한 실적이 앞서 언급된 예상보다 약한 콘솔 시장의 영향으로 조정되었습니다. Xbox 콘텐츠와 서비스 매출은 Activision 인수로 인한 순 영향이 55포인트 증가하여 61%, 일정한 통화로 60% 증가했습니다. Xbox 하드웨어 매출은 일정한 통화로 3%와 1% 증가했습니다.

세그먼트 매상 총이익 달리는 일정한 통화로 34%와 32% 증가했으며, Activision 인수로 인한 순영향은 17포인트 증가했습니다. 매상 총이익률은 기기 매상 총이익 증가와 매출 구성이 총이익이 더 높은 사업으로 전환된 데 힘입어 전년 대비 약 6포인트 증가했습니다. 영업 비용은 Activision 인수로 인해 48포인트 증가하여 38% 증가했지만, 전년 2분기 비용으로 인한 6포인트의 유리한 영향으로 부분적으로 상쇄되었습니다. 영업 이익은 일정한 통화로 29%, 26% 증가했습니다.

이제 총 회사 결과로 돌아갑니다.

금융리스를 포함한 자본지출은 115억 달러였으며, 타사 용량 계약 납품이 2분기에서 3분기로 연기되어 예상보다 낮았습니다. P, P 및 E에 대해 지불한 현금은 97억 달러였습니다. 이러한 데이터 센터 투자는 AI 인프라를 확장해야 하는 요구 사항을 포함한 클라우드 수요를 지원합니다.

영업 현금 흐름은 189억 달러로 전년 대비 69% 증가했습니다. 이는 영업 수입 감소로 인해 영향을 받은 전년 대비 강력한 클라우드 청구 및 수금에 따른 것입니다. 잉여 현금 흐름은 91억 달러로 전년 대비 86퍼센트 증가했으며, 이는 부동산 및 장비에 대해 지불한 현금의 타이밍을 반영한 것입니다.

이번 분기의 기타 수입과 비용은 이자 지출과 투자 순손실로 인해 마이너스 5억 600만 달러의 기대치에 부합했으며, 이는 이자 소득에 의해 부분적으로 상쇄되었습니다.

유효 세율은 약 18%였습니다.

그리고 마지막으로 배당금과 주식 환매를 통해 주주들에게 84억 달러를 반환했습니다.

이제 Q3 전망을 살펴보겠으며, 구체적으로 달리 언급하지 않는 한, 미국 달러를 기준으로 설명하겠습니다.

첫째, FX. 현재 비율에 따라 FX는 총 수익 및 세그먼트 수준 수익 성장을 1포인트 미만으로 늘릴 것으로 예상하며 COGS 및 운영 비용 증가에는 영향을 미치지 않을 것으로 예상합니다.

상업용 bookings에서 장기적인 Azure 약정과 함께 건전한 갱신을 포함한 핵심 반복 판매 동작에 대한 강력한 실행은 증가하는 만료 기반에서 건전한 성장을 촉진해야 합니다.

Microsoft Cloud 매상 총이익 비율은 전년 대비 약 1포인트 감소할 것입니다. 회계 예측 변경의 영향을 제외하면 Office 365의 개선으로 3분기 클라우드의 매상 총이익은 상대적으로 평이할 것이며, Azure는 증가하는 수요를 충족하기 위한 AI 인프라 확장의 영향뿐만 아니라 Azure로의 판매 혼합 전환으로 상쇄될 것입니다.

클라우드 및 AI 인프라 투자와 2분기부터 3분기까지 앞서 언급한 타사 공급자의 제공 날짜 슬립에 따라 자본 지출이 순차적으로 증가할 것으로 예상됩니다. 즉, 클라우드 인프라 구축 시기에는 기본 분기별 지출 변동이 있을 수 있습니다.

세그먼트 지침 옆에 있습니다.

생산성 및 비즈니스 프로세스에서는 193~196억 달러의 매출 또는 10%~12% 사이의 성장을 기대합니다.

Office Commercial에서 매출 성장은 E5를 통한 고객 부문의 사용자 증가와 ARPU 성장을 통해 Office 365에 의해 다시 주도될 것입니다. Office 365 매출 성장은 상수 통화 기준으로 약 15% 증가합니다. Microsoft 365 Copilot의 초기 단계이지만, 지금까지 살펴본 채택에 대해 기쁘게 생각하고 있으며 시간이 지남에 따라 수익이 계속 증가할 것으로 기대합니다. 온-프레미스 비즈니스의 경우 20% 초반대로 수익이 감소할 것으로 예상합니다.

Office 소비자의 경우 Microsoft 365 구독을 통해 중간 한 자릿수에서 높은 한 자릿수의 매출 성장을 기대합니다.

LinkedIn의 경우 모든 기업의 지속적인 성장에 힘입어 중간 한 자릿수에서 높은 한 자릿수의 매출 성장을 기대합니다.

그리고 Dynamics의 경우 매출 성장이 10% 중반대로 Dynamics 365에 의해 주도될 것으로 예상합니다.

지능형 클라우드의 경우 260~263억 달러의 매출 또는 18~19% 사이의 성장을 기대합니다.

매출은 Azure에 의해 계속 주도되며, 이는 주로 사용자별 비즈니스와 계약의 혼합에 따라 기간 내 매출 인식에서 분기별 변동성을 가질 수 있습니다.

Azure에서는 3분기 매출 성장률은 상수 통화 기준으로 예상보다 강한 2분기 실적에 안정적으로 유지될 것으로 예상합니다. 성장은 AI의 지속적인 강력한 기여로 Azure 소비 비즈니스에 의해 주도될 것입니다. 사용자별 비즈니스는 Microsoft 365 제품군 모멘텀의 이점을 볼 수 있지만, 설치 기반의 크기를 고려할 때 사용자 증가율이 지속적으로 조정될 것으로 예상됩니다.

온-프레미스 서버 비즈니스의 경우 다중 클라우드 환경에서 실행되는 라이선스를 포함하여 지속적인 하이브리드 수요로 낮은 한 자릿수에서 중간 한 자릿수의 매출 성장을 기대합니다.

그리고 엔터프라이즈 및 파트너 서비스에서는 엔터프라이즈 지원 서비스에 비해 전년 대비 매출이 약 10% 감소할 것입니다.

더 많은 개인 컴퓨팅에서는 147~151억 달러의 매출이나 11~14% 사이의 성장을 기대합니다.

PC 시장 단위 볼륨이 전염병 발생 이전 수준에서 계속됨에 따라 Windows OEM 매출 성장은 상대적으로 변동이 없을 것입니다.

Windows 상용 제품 및 클라우드 서비스에서 Microsoft 365 및 고급 보안 솔루션에 대한 고객의 수요로 10% 중반의 매출 성장이 예상됩니다. 참고로, 분기별 매출 성장은 주로 계약의 혼합에 따라 기간 내 매출 인식에서 변동성을 가질 수 있습니다.

디바이스의 경우 매출은 더 높은 마진 프리미엄 제품에 계속 집중함에 따라 낮은 두 자릿수로 감소할 것입니다.

검색 및 뉴스 광고 ex-TAC 매출 성장은 지속적인 볼륨 강세에 힘입어 전체 검색 및 뉴스 광고 매출보다 약 8포인트 높은 중간 한 자릿수에서 높은 한 자릿수로 증가할 것입니다.

그리고 게임에서는 Activision 인수로 인한 약 45포인트의 순영향을 포함하여 40% 초반의 매출 성장을 기대하고 있습니다. Xbox 콘텐츠 및 서비스 매출 성장은 Activision 인수로 인한 약 50포인트의 순영향에 힘입어 50% 중반대의 성장을 예상하고 있습니다. 하드웨어 수익은 전년 대비 감소할 것입니다.

이제 회사 지침으로 돌아갑니다.

우리는 Activision 인수로 인수된 무형자산의 약 7억 달러 할부상환을 포함하여 186억에서 188억 달러 사이의 COGS를 예상합니다.

Activision 인수로 인한 구매 회계, 통합 및 거래 관련 비용의 약 3억 달러를 포함하여 158~159억 달러의 운영 비용을 예상합니다.

이자 수입이 이자 비용 및 기타 손실로 상쇄되는 것보다 많기 때문에 기타 소득과 비용은 약 마이너스 6억 달러로 예상됩니다. 참고로, 분기 변동성을 증가시킬 수 있는 주식 투자에 대한 이익이나 손실을 인식해야 합니다.

3분기 유효 세율은 한 해 전체 세율과 일치하며, 약 18%가 될 것으로 예상됩니다.

전체 회계 연도에 대한 몇 가지 추가 사항입니다.

첫째, FX. 현재 비율이 안정적이라고 가정할 때, 이제 FX는 4분기 및 연간 수익 증가율을 1포인트 미만으로 증가시킬 것으로 예상됩니다. 연간 COGS 또는 운영 비용 증가에 의미있는 영향을 미치지 않을 것으로 계속 기대합니다.

둘째, Activision. 전체 연도 FY24의 경우 구매 회계, 통합 및 거래 관련 비용을 제외할 때 Activision이 영업이익에 추가될 것으로 예상합니다.

전체 회사 수준에서 H1에서 강력한 결과를 제공했으며 Microsoft Cloud에 대한 수요는 H2에 대한 전망에서 성장을 계속 주도하고 있습니다. 클라우드 및 AI 투자 확장에 대한 당사의 약정은 고객의 수요와 상당한 시장 기회에 따라 진행됩니다. 이러한 투자를 확장하면서 기술 스택의 모든 계층에서 효율성을 높이고 모든 팀의 비용을 관리하는 데 주력하고 있습니다.

따라서 AI 자본 투자가 COGS 성장을 주도함에 따라 연간 영업이익률은 전년 대비 1~2포인트 상승할 것으로 예상됩니다. 이 영업마진 확장에는 Activision 인수의 영향과 지난해 유용한 삶의 변화로 인한 역풍이 포함됩니다.

끝으로, AI 플랫폼 파동을 이끄는 투자를 할 때 고객이 AI 생산성 향상의 이점을 실현할 수 있도록 실행에 초점을 맞추고 있습니다.

다음으로 Q&A을 진행하겠습니다, Brett.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, Amy. 통화 중에 다른 사람을 존중하여 참가자에게 한 가지 질문만 해달라고 요청합니다. Joe, 당신의 지침을 다시 말씀해 주시겠습니까?

(운영자 방향)

Bernstein Research의 MARK MOERDLER: 대단히 감사합니다. 강세를 보인 분기를 축하드리고, 질문할 기회를 주셔서 감사합니다.

Amy는 Azure가 안정적이라는 것을 설명했고, Azure의 성장, 안정성에 대해 설명했습니다. 그러나 한 계층으로 드릴하는 경우 Azure AI가 수익의 더 큰 부분이 되는 것을 볼 수 있습니다. 무엇이 직접적인 AI 수익이고 무엇이 AI를 활용하거나 구동하는 기타 IaaS PaaS 수익인지 구분하기가 어렵다는 것을 알고 있습니다.

두 가지 관련 질문에 답변해 주시겠습니까? 최적화가 안정화되고 있으며, 어느 시점에서는 수익 흐름의 일부가 되어야 합니다. 그 다음으로 일어날 일에 대해서 어떻게 생각해야 하는가입니다. 직접적인 AI 소비가 유지될지, 아니면 클라우드 전환이 계속되고 데이터 추론의 필요성이 증가함에 따라 반등하는 것을 보게 될까요?

두 번째 부분: AI에서 Azure AI 사용량의 대부분을 구동하는 것에서 추론까지 어떤 과정을 지나고 있습니까? Microsoft 이외의 추론에서 활용하기 시작하는 것을 언제부터 볼 수 있을까요? 추론이 드라이버에서 더 큰 부분이 되는 지점은 언제라고 생각하십니까? 감사합니다.

SATYA NADELLA: 제가 먼저 답변할까요?

AMY HOOD: 먼저 설명하시면 제가 더 기술적인 부분을 설명할게요.

SATYA NADELLA: 예, 추론과 훈련에서, 질문자께서 보시는 것은 대부분의 경우 모두 추론입니다. 대규모 모델 학습 항목 중 어느 것도 당사 번호 중 하나에 전혀 해당하지 않습니다. 소규모 봇 일괄 처리 학습, 그래서 누군가가 미세 조정하거나 그런 종류의 것들이 있을 수 있지만, 그건 작은 부분일 뿐입니다 Azure 번호에 표시되는 대부분의 것은 광범위하게 추론됩니다.

그리고 Mark, AI의 새로운 워크로드가 무엇인지 생각해 보는 것이 도움이 될 수 있다고 생각합니다. AI의 새로운 워크로드는 분명히 이 경우에 프론티어 모델인 Azure OpenAI에서 시작됩니다. 그러나 그것은 단지 하나의 모델에 대한 설명이 아닙니다, 그렇죠?

먼저 해당 모델을 사용합니다. RLHF를 수행합니다. 몇 가지 미세 조정을 수행할 수 있습니다. 검색을 수행합니다. 즉, 스토리지 미터를 적중하거나 컴퓨팅 미터를 적중합니다. 그런데, 당신은 또한 작은 모델에 큰 모델을 추출합니다, 그리고 아마도 그것은 학습이 될 겁니다. 그러나 그것은 본질적으로, 유추 인프라를 사용하는 작은 인괄 처리 학습입니다. 저는 그것이 일어나고 있는 일이라고 생각합니다.

이러한 AI 워크로드 자체에는 수명 주기가 있으며, 이는 빌드되며 시간이 지남에 따라 지속적으로 최적화될 것이라고 말할 수도 있습니다. 그건 일종의 한 면입니다.

그리고 제가 당신의 질문을 이해한다면, 전통적인 최적화는 어떻게 진행되고 있는지, 그리고 지난 분기에 우리는 사람들이 새 워크로드를 구축하고, 워크로드를 최적화한 다음 새 워크로드를 시작하는 이러한 주기를 계속 유지할 것이라고 말했습니다. 저는 그것이 우리가 계속해서 보고 있는 것이라고 생각합니다.

하지만 그 엄청난, 최적화만 이루어지고 새 워크로드가 시작되지 않는 기간은 이제 끝났다고 생각합니다. 고객은 AI와 관련해서든 기존 워크로드와 관련해서든 훨씬 더 지속적인 주기를 보고 있습니다.

AMY HOOD: 그리고 어쩌면 저는 거기에 몇 가지를 추가할 것입니다. "래핑"이라는 단어를 이와 같은 최적화 비교 대상에 사용하든 비교 대상 완화에 사용하든 모두 동일한 것이라고 생각합니다. 우리가 H2에서 그 지점에 도달하고 있다는 것은 절대적으로 사실입니다. 특히 Satya가 말한 이유 때문에 AI의 기여에 대해 이야기하고 싶습니다.

AI가 대규모로 적용되는 모습을 보고 있으며 사람들에게 이것이 어떤 모습일지 보여주고 싶습니다. 워크로드를 추론합니다. 사람들이 생산성 향상을 기대하는 곳에는 수익이 증가하는 다른 혜택도 있습니다. 그래서 저는 그 둘이 서로 연관되어 있다고 생각합니다.

그리고 궁극적으로 우리가 추구하는 TAM은 AI 워크로드와 비 AI 워크로드를 모두 포함하는 것이 가장 좋습니다. 하지만 사티야가 지적했듯이 모든 것이 필요합니다.

MARK MOERDLER: 완벽합니다. 깊이 있는 답변을 주셔서 감사합니다.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 마크. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.

(운영자 방향)

BRENT THILL, Jeffries: 안녕하세요. 에이미, 당신과 사티야가 AI에 투자하고 있는 것을 고려하면 마진 개선은 대부분의 사람들에게 상당히 충격적일 겁니다. 이것이 어떻게 가능한지, 지금까지 보고 계신 내용, 그리고 AI를 확장하면서 관리하려는 비용 중 일부를 설명해 주실 수 있을까요?

AMY HOOD: 감사합니다, 브렌트. 우선, 질문 주셔서 감사합니다. 각 팀은 분명히 이 주제에 열심히 노력해 왔습니다. 우리는 1년 전 요금의 영향으로 인해 2분기에 실행률 마진 개선이라고 말할 수 있는 것보다 더 큰 마진 개선이 보인다는 점을 지적합니다. 먼저 이렇게 말씀드리죠.

둘째, 절대 마진 개선도 매우 좋았습니다. 그리고 그것은 사티아가 이야기했고 제가 약간 반복했던 것 중 하나와 관련이 있다고 생각합니다. 즉, 투자를 할 때 기술 스택 전체에서 일관성을 유지해야 한다는 것입니다.

우리가 구축하는 기술 스택은 어떤 팀에 속해 있든지 AI 지원을 포함합니다. 그러니 많은 리소스를 추가하지 않고도 일관성을 구축하는 것으로 생각해 보세요. 이 작업을 진행하는 것은 투자 인프라 전체의 진정한 전환점이었습니다. 저는 그것이 중요하다고 생각합니다. 왜냐하면 우리가 사용하는 언어뿐만 아니라 사람들이 매일 하는 일에서도 AI를 우선시하는 입장으로 전환한다는 것을 의미하기 때문입니다. 그것은 분명히 레버리지 기회를 만들어냅니다.

또한 많은 팀이 제품의 매상 총이익을 개선하기 위해 정말 좋은 노력을 기울였습니다. Office 365를 통해 이에 대해 논의했습니다. Azure Core에서 이 내용을 설명했습니다. 우리는 심지어 우리 장치 포트폴리오 전반에서 이에 대해 이야기했고, 올해 동안 상당한 개선을 보았습니다.

따라서 매상 총이익 수준에서 개선 사항을 이용하고 인력을 AI 우선 작업으로 다시 조정하는 일관성을 더하면서 많은 사람을 인력에 추가하지 않으면서 이러한 유형의 레버리지를 얻게 됩니다. 그리고 계속해서 투자할 필요가 있습니다. 그래서 중요한 부분은 다음 10년을 형성할 것에 투자하고 일상의 약속을 지킬 수 있는 능력에 계속 집중하는 것입니다.

그것은 좋은 질문이고, 몇 가지 구성 요소를 분해하는 데 도움이 되기를 바랍니다.

BRENT THILL: 감사합니다, 에이미.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 브렌트. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.

(운영자 방향)

골드만 삭스의 KASH RANGAN: 안녕하세요, 대단히 감사합니다. 뛰어난 분기, 수많은 개선. 사티아, 질문이 하나 있어요.

클라우드 컴퓨팅은 10년 전만 해도 상상도 못했던 방식으로 기술 스택을 변화시켰고 데이터베이스 계층이 운영 체제 계층의 특성도 변화시켰습니다. 모든 레이어가 극적으로 변했습니다. 생성형 AI가 우리가 아는 기술 스택을 어떻게 바꿀 것으로 예상하시나요? 정말 감사해요.

SATYA NADELLA: 예, 생성형 AI가 매우 근본적인 영향을 미칠 것이라고 생각합니다. 실제로 핵심 컴퓨팅 아키텍처 자체가 변경된다고 말할 수 있습니다. 전력, 전력 밀도부터 데이터 센터 설계에 이르기까지, 예전에는 가속기였던 것에까지, 모든 것이 이제는 일종의 주 CPU 또는 주요 컴퓨팅 단위라고 할 수 있습니다. 그래서 저는 네트워크, 메모리 아키텍처, 그 모든 것에 대해 생각합니다. 따라서 핵심 컴퓨터 아키텍처가 변경됩니다. 모든 워크로드가 변경되는 것 같아요.

그러면 우리의 데이터 레이어를 살펴보죠. 지난 1년 동안 제게 가장 흥미로웠던 일은 AI에 맞춰 데이터 레이어가 어떻게 진화했는지 보는 것이었습니다. 맞나요? 패브릭에 대해 생각해 보면 패브릭의 뛰어난 점 중 하나는 스토리지를 컴퓨팅 계층에서 분리할 수 있다는 것입니다. 컴퓨팅에는

기존 SQL이 있고, Spark가 있습니다. 그런데 동일한 데이터 레이크, 즉 레이크 하우스 패턴을 기반으로 Azure AI 작업을 수행할 수 있습니다. 그런 다음 비즈니스 모델에서 이와 같은 다양한 컴퓨팅을 모두 결합할 수 있습니다.

이는 컴퓨팅 아키텍처 유형입니다. 이는 한 가지 예에 불과합니다. 도구 항목이 바고 있습니다. Office, 제 말은, Copilot을 생각해 보면, GPT를 통한 Copilot 확장성, Copilot 스택을 통한 Copilot 앱은 기술 스택에서 일어나는 일의 또 다른 부분입니다.

예, 말하자면 확실히 쌓이는 거죠. 저는 클라우드가 AI를 구축하는 데 많은 도움이 되었다고 생각하지만, 이제 AI는 인프라 수준과 앱 모델에서 모두 클라우드가 어떤 모습인지를 재정의할 뿐입니다.

KASH RANGAN: 대단합니다. 정말 감사해요.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 카쉬. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.

(운영자 방향)

UBS의 KARL KEIRSTEAD: 감사합니다. AI로 돌아가고 싶었습니다. Azure에 적용된 6가지 AI 기능은 정말 놀랍습니다. 그러나 저는 그 수요를 충족하기 위한 인프라 구축에서 진행 상황에 대해 물어보고 싶었습니다. Microsoft의 GPU 공급이 제약을 받는다고 생각하시나요? 다른 클라우드 인프라 공급업체가 잠깐 언급한 확장 병목 현상 중 일부를 해결하면서 거둔 성공 사례가 인프라 확장 측면에서 흥미로울 수도 있을 것 같습니다. 감사합니다.

AMY HOOD: 감사합니다, 칼. 아마 내가 먼저 시작하고, 사티야가 덧붙여 말하면 될 것 같아요.

칼, 저는 우리가 용량 추가 측면에서 지금까지 이룬 성과에 대해 매우 만족스러워한다고 생각합니다. 거의 1년 전부터 자본 지출이 가속되는 것을 보게 되었고, 그 과정을 통해 가속 규모가 커지는 것을 보게 되었습니다. 그리고 앞에서 말한 대로 이러한 요구 사항과 앞으로의 변화에 대응하기 위해 서버와 새로운 데이터 센터 구축에 주력하고 있습니다.

그래서 각 팀이 매우 훌륭한 일을 했다고 생각합니다. 저는 이것이 기본적으로 우리가 구축하고 있지만, 고객 요구 사항을 충족하는 측면에서 도움이 될 수 있는 경우 타사 용량을 사용하여 도움을 주기도 했습니다. 그리고 저는 미래를 내다보면, 파이프라인 측면에서 볼 때 향후 분기에 용량을 계속 추가할 수 있도록 자본 지출을 가속하는 것을 보게 될 것이라고 생각합니다.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 칼. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.

(운영자 방향)

도이치 뱅크의 BRAD ZELNICK: 멋지네요. 질문에 답변해 주셔서 대단히 감사합니다. 우리 모두가 Microsoft 365 Copilot에 대해 듣고 있는 초기 시장 피드백은 매우 강력합니다. 과거의 다른 신제품 출시와 비교하여 채택 추세 측면에서 어떤 점이 달라졌는지 더 자세히 설명해 주실 수 있나요? 무엇이 이를 가로막고 있는 것이며, 이 정보를 고객에게 전달하는 것이 얼마나 중요한 우선순위입니까? 단지 시장에 출시하는 것에 인센티브를 제공하기 위해 얼마나 많은 노력을 기울일 수 있을까요? 감사합니다.

SATYA NADELLA: 아뇨, Brad. 질문해 주셔서 감사합니다. 그러면 몇 가지만 얘기해 보죠.

앞선 의견에서 말씀드렸듯, 최소한 E3나 E5 등 이전 제품군과 비교했을 때 두 달이면 확실히 훨씬 빨라진 겁니다. 그래서 그 관점에서 보면 놀라운 것이, 말하자면 수요 신호, 배포 신호가 나타나고 있습니다. 심지어 테넌트로 보고 있었는데요, 사용량 증가가 다른 무엇보다도 빠릅니다. 쉬우니까요, 그렇죠? 그러니까 말하자면 그게 앱에 나타나고, 흔히 보는 리본 메뉴처럼 클릭하게 되고, 그게 일상적인 습관이 되는 거죠.

사실 PC가 처음 보급되던 시기가 생각나는 상황 아닌가요? 제 생각에는 먼저 소수가 액세스하면서 시작됩니다. 표준이 된 다음에는 함께하는 회사가 많잖아요, 그렇죠? 얼리어답터가 PC를 사용하게 된 뒤 어느 시점에서 PC가 표준이 된 것과 같은 주기로 번질 겁니다. 최소한 우리가 기대하기로는요.

확인할 수 있는 것을 보면, 실제로 재미있는 결과가 나타나고 있습니다. 데이터를 보시면, 요약, 맞죠? 이게 첫 번째입니다. Teams 모임 요약을 합니다. Teams 내에서, 모임 중에, 모임 후에. Word 문서까지 요약하죠. 전자 메일로 뭔가 받으면, 요약을 합니다. 요약이 중요한 문제가 되었습니다.

초안, 맞죠. 전자 메일 초안을 작성하고, 문서 초안을 작성합니다. 언제든지 뭔가 시작하려고 할 때마다 빈 페이지를 보며 고민할 필요 없이 일단 프롬프트를 보내 초안을 작성하면 됩니다.

채팅이야말로 제가 보기엔 가장 강력한 기능입니다. 회사에 가장 중요한 데이터베이스, 문서와 커뮤니케이션의 데이터베이스가 있는데, 이제 그걸 자연어로 쿼리할 수 있습니다. 아주 강력한 기능으로요. 그렇죠? 예를 들어 Amy가 다음 사분기에 주의해야 한다고 말한 것들을 다 알려 달라고 하면 아주 자세하게 정리해 줍니다.

그래서 채팅, 요약, 초안이죠. 그리고 또 하나, 동작. 여기서 많이 쓰는 건 가령 여기 Word 문서가 있어, 완성시켜 줘, PowerPoint를 만들어 줘, 같은 프롬프트입니다. 이런 항목도 시작되고 있죠.

다 정리가 된 것 같은데, 기본적으로 일어날 일은 앞서 말한 PC 보급 주기입니다. 그로 인해 업무와 업무 아티팩트와 워크플로가 변화했죠, 맞나요? Excel과 전자 메일이 보급되기 전의 예측은 어땠는지, 그 후 어떻게 달라졌는지 상상할 수 있을 겁니다. 마찬가지로 요약이 빨라지고, 규정 관련 제출물의 초안 작성이 빨라지고, 채팅을 통해 기업의 지식을 획득할 수 있게 되면서 업무와 워크플로가 변화하는 모습을 보게 될 겁니다.

여기까지가 저희가 본 전반적인 패턴입니다.

AMY HOOD: 조심스럽게 두 가지만 첨언을 하겠습니다. 하나는, Satya가 말했듯이 일부 회사의 경우 PC처럼 표준이 될 겁니다. 다른 회사의 경우에는 작은 그룹으로 먼저 시험해 보고, 생산성 향상을 확인한 이후에 확장하려 할 수도 있습니다. 그러니 이달 초에 적용한 사용자 수 요건을 일부 완화할 수 있다면 고객이 이런 접근 방식도 사용할 수 있게 될 겁니다.

또 한 가지 덧붙일 것은 뭐냐하면, 항상 얘기하듯 엔터프라이즈 소프트웨어의 경우 소프트웨어를 판매하고 기다리면 배포가 되는 구조입니다. 그리고 배포 이후에 사용량을 확인하게 되죠. 그리고 특히 우리가 그간 본 것은, Copilot도 그럴 거라 기대할 수 있는데, 초기 단계에서도 배포가 매우 빠르게 일어납니다. 그런데 실제로 나타나고 있는 결과는 참여 증가입니다. 학습하고 행동이 변화한다는 Satya의 지적에 대해 말하자면, 시간이 지날수록 참여도가 증가하는 것을 볼 수 있습니다.

그래서 다시 논의할 만한 주제라고 생각했습니다. 저희가 말하는 낙관적인 예측에 대해 생각할 때 중요한 역동이거든요.

BRAD ZELNICK: 좋습니다. 정말 감사해요.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 브래드. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.
(운영자 방향)

JP Morgan의 MARK MURPHY: 대단히 감사합니다. 6가지 솔루션의 AI 서비스가 보이는 추세를 분석해 볼 수 있을까요? 그러면 증가하는 세 지점까지 올라간 요소가 무엇인지 이해하는 데 도움이 될 것 같습니다. 예를 들어 OpenAI 추론 GitHub Copilot, 다른 Copilot, Azure OpenAI Service, Azure에서 실행되는 타사 LLM 중에서 어느 쪽이 더 크게 나타나나요? 해당 활동에서 가장 강력한 증가를 확인한 부분이 어디인지 궁금합니다.

AMY HOOD: Mark, 수많은 품목을 일일이 들여다볼 필요 없이, 이렇게 생각하면 더 간단합니다. 전체적으로 볼 때 사람들이 API에서 추론을 위해 (Copilot을) 채택하고 있다는 겁니다. 제 말은, 이렇게 이해하는 게 제일 쉽습니다. 또 Satya가 이야기했듯 GitHub Copilot의 성장이 나타났고, 학습을 위해 이것을 보다 소규모 방식으로 사용하는 타사의 수가 늘고 있다는 것도 확인했습니다. 하지만 그런 수치가 나타나는 요인과 이를 쉽게 이해하는 방식의 관점에서 볼 때, 가장 큰 요인은 현재의 추론 워크로드입니다.

SATYA NADELLA: Azure OpenAI와, 그 다음으로는 Azure 기반 API의 OpenAI가 주요 동인이라 할 수 있습니다. 그러나 RLHF이든 미세 조정이든 소규모 배치 훈련이 많이 진행되고, 다른 모든 새 모델과 함께 서비스형 모델을 사용하기 시작한 사람들이 많습니다. 하지만 현재는 주로 Azure OpenAI를 사용하고 있습니다.

MARK MURPHY: 감사합니다.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 마크. 조, 다음 질문하시기 바랍니다.

(운영자 방향)

Stifel의 BRAD REBACK: 대단히 감사합니다. 에이미, 상업용 Office 365에서는 수년간 사용자 증가 속도가 RPU를 훨씬 앞지르게 되었습니다. 그리고 지난 몇 분기 동안, 사용자 수가 정말 많아지면서 분명히 수렴이 일어나고 있습니다. 앞으로 볼 때, 단기적으로 RPU가 성장세를 앞지르기를 기대해야 할까요? 아니면 일정 기간 동안 균등하게 운영되어야 할까요? 감사합니다.

AMY HOOD: 좋은 질문이네요, 브래드. 그리고 구성 요소를 나누어보겠습니다. 그런 다음 나눈 구성 요소를 동일하게 해야 할지, 아니면 그저 어느 정도 독립적인 궤적을 따라가야 하는지에 대한 결론을 내릴 수 있습니다. 그리고 제가 왜 그렇게 말하는지 설명하겠습니다.

우리가 말하는 사용자 증가는 현재로서는 주로 중소기업과 최전방 직원 시나리오를 대상으로 합니다. 그리고 당신이 말한 대로, 가끔은 RPU가 낮은 사용자가 있지만, 새로운 사용자이기도 합니다. 그러니까 사용자 수에서 그걸 볼 수 있습니다. 그리고 우리가 이러한 문제를 극복해 나가면서, 그것이 분기마다 조금씩 감소하는 것을 보았고, 그것이 다음 분기에 다시 일어날 것이라고 안내했습니다.

그러나 RPU를 추가할 수 있는 능력은 별개의 문제입니다. 그리고 전통적으로, 그리고 이번 분기에도, 그렇죠, 그건 E3에서, 그리고 E5에서 시간이 지나면서 나타난 것입니다. 그리고 우리는 매우 건강한 스위트

모멘텀을 계속 보고 있으며, 매우 좋은 갱신 소식을 들었습니다. 그 모든 것이 사용자 증가와는 어떤 면에서 완전히 독립적입니다.

그 다음 사실은, 우리가 방금 이야기했던, 아마도 브래드의 질문에서 기억하려고 하는 건, Copilot 매출이 RPU로 들어가는 걸 보게 될 거라는 거죠, 맞나요? 그러면 사용자 수가 늘어나지 않을 겁니다. 시간이 지남에 따라 E3, E5 전환, Copilot이 모두 RPU에 표시됩니다. 그리고 그 다음에는 주로 소규모 기업과 최전방 직원, 그리고 아마도 새로운 산업 시나리오에서 자리가 늘어날 것입니다.

브래드, 저는 사실 그것들을 연관된 것으로 생각하지 않습니다. 믿기 어려울지 모르겠지만, 저는 그것들을 우리가 달리는 일종의 독특하고 독립적인 동작으로 생각합니다. 그리고 여전히 사용자가 증가할 여지가 있고, 당연히 우리가 이야기한 레버를 사용하면 RPU도 증가할 여지가 있습니다.

BRAD REBACK: 멋지네요. 대단히 감사합니다.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, 브래드. 조, 마지막 질문 하나만 더 할게요.
(운영자 방향)

Citi의 TYLER RADKE: 질문에 답변해 주셔서 감사합니다. Satya, 컨퍼런스 콜과 지난주 뉴욕에서 열린 AI Summit에서 보여주신 GitHub Copilot에 대한 열정은 대단했어요.. 가격 책정에 대해 어떻게 생각하고 있는지 궁금합니다. 분명히 이는 개발자의 생산성 측면에서 놀라운 혁신을 가져오겠지만, 시간이 지나면서 GitHub Copilot에서 RPU를 구동할 수 있는 능력은 어떻게 생각하시나요? 그리고 새로운 릴리스의 다음 단계에 대해 어떻게 생각하는지 말씀해 주세요.

SATYA NADELLA: 네. 저는 항상 이 세대의 AI는 다를 것이라는 나만의 확신으로 돌아갑니다. GPT 2.5에서 3으로 이동하면서 시작되었으며, 이후 GitHub Copilot을 사용한 개발자 시나리오 내에서 사용되었습니다. 그렇습니다. 저는 이곳이 경제적 이익이나 생산성 이익 측면에서 가장 발전한 곳이라고 생각합니다.

그리고 당신은 그것을 봅니다. Microsoft 내부에서 볼 수 있습니다. 우리는 고객을 대상으로 실시한 모든 사례 연구에서 이를 확인했습니다. 제가 이야기한 모든 사람들은 이것이 모든 개발자에게 표준적인 문제가 되어 가고 있다고 말했습니다. Word에서 맞춤법 검사 기능을 없애면 제가 취직할 수 없게 되는 것과 마찬가지로, 저는 GitHub Copilot이 소프트웨어 개발을 하는 모든 사람에게 핵심이 될 것이라고 생각합니다.

당신이 언급한 내용은 에이미가 이야기한 것과 어느 정도 이어지는 내용이 맞나요? 사람들이 이러한 도구를 생산성 개선 장치로 생각하는 것을 보게 될 것입니다. 그렇죠? 제 말은, 제가 볼 때 RPU는 훌륭했지만 그것들은 꽤 낮은 수준입니다.. 솔직히 말해서, 비록 많은 성공을 거두었음에도 불구하고, 우리가 고가의 RPU 회사인 것 같지는 않습니다.

그들이 추진하는 가치의 일부를 Sales Copilot, Service Copilot, GitHub Copilot 또는 Security Copilot이든 OpEx의 생산성 측면에서 근본적으로 포착하는 것을 보게 되리라 생각합니다. 그렇죠? OpEx 레버리지의 2포인트, 3포인트는 일부 소프트웨어 지출로 될 것입니다. 저는 그것이 매우 간단한 가치 방정식이라고 생각합니다.

그래서, 그건 처음으로 우리가 이전에 가능했던 경우와 다르다는 것을 의미합니다. 반면 지금은 우리가 그 경우를 겪고 있다고 생각합니다.

그리고 수평 Copilot은 Amy가 설명했던 것이며, 이것은 Office 365 또는 Microsoft 365 수준입니다. 이 경우에도 동일한 주장을 할 수 있습니다. 우리가 만든 RPU가 무엇이든, 우리는 E5와 함께해야 합니다. 이제 OpEx의 백분율로 증분적으로 말할 수 있습니다. 예를 들어 더 많은 시간을 절약하기 위해 Copilot에 얼마를 지불하시겠습니까?

그래서, 저는 그것을 지식 작업과 최전선 작업의 다음 단계에서 진행할 방향, 해당 작업의 생산성, 우리가 참여하는 방식에 대한 새로운 방향으로 보고 있습니다. 그리고 GitHub Copilot의 경우, 저는 도구 비즈니스가 회사 지출의 운영 비용에 근본적으로 차지한다고 생각해본 적이 없습니다. 개발 활동이라고 생각해 봅시다. 그리고 지금 그 전환을 보고 있습니다. 도구가 아니라 개발 팀의 생산성에 관한 것입니다.

BRETT IVERSEN: 감사합니다, Tyler. 오늘 실적 콜의 Q&A 부분을 마무리합니다. 오늘 함께해 주셔서 감사합니다. 곧 여러분과 다시 뵙기를 기대하겠습니다.

AMY HOOD: 감사합니다.

SATYA NADELLA: 감사합니다.

(운영자 방향)

End