

Microsoft 2024 财年第二季度收益电话会议

Brett Iversen、Satya Nadella、Amy Hood

2024 年 1 月 30 日，星期二

BRETT IVERSEN:

下午好，感谢各位参加今天的会议。与我一同出席本次电话会议的有董事长兼首席执行官 Satya Nadella、首席财务官 Amy Hood、首席会计官 Alice Jolla 以及公司秘书兼副总法律顾问 Keith Dolliver。

在 Microsoft 投资者关系网站上，可以找到我们的收益新闻稿和财务摘要幻灯片组，该幻灯片组旨在补充我们在今天的电话会议中准备好的发言，并提供 GAAP 与非 GAAP 财务衡量指标之间的差异调节。当我们在今天的电话会议中提供展望评论时，Microsoft 投资者关系网站上将提供更详细的展望幻灯片。

Microsoft 本季度完成了对 Activision Blizzard 的收购，我们将从 2023 年 10 月 13 日¹起在更多个人计算部门报告其业绩。因此，我们的 Xbox 内容和服

务收入增长投资者指标包括 Activision 的净影响。此外，新闻稿和幻灯片组包含有关收购 Activision 对我们财务业绩净影响的补充信息。

在此次电话会议上，我们将讨论某些非 GAAP 项目。所提供的非 GAAP 财务衡量指标不应被视为替代或优于根据 GAAP 准备的财务业绩衡量指标。除了这些项目和事件对财务业绩的影响外，它们还被列为额外的澄清项目，以帮助投资者进一步了解公司第二季度的业绩。

除非另有说明，我们今天在电话会议上所做的所有增长比较都与去年同期有关。我们还将以固定货币提供增长率（如有），作为评估基础业务表现的框架，不包括外币汇率波动的影响。如果以固定货币计算的增长率相同，我们将仅指增长率。

通话结束后，我们将立即把我们准备好的发言稿发布到我们的网站上，直至提供完整的记录。今天的电话会议将进行网络直播和录制。如有提问，将会包含在实时传输、脚本以及将来使用的录音中。可以在 Microsoft 投资者关系网站上重播电话会议并查看脚本。

在本次电话会议中，我们将发表前瞻性声明，即对未来事件的预测、预估或其他声明。这些声明基于当前的预期和假设，存在风险和不确定性。由于今

日收益新闻稿、本次电话会议中的评论以及我们提交给美国证券交易委员会 (Securities and Exchange Commission) 的 10-K 表、10-Q 表和其他报告及文件中的风险因素部分所讨论的因素，实际结果可能会有重大差异。我们不承担更新任何前瞻性声明的责任。

下面请 Satya 发言。

SATYA NADELLA: 谢谢 Brett。

在 Microsoft Cloud 业务持续强劲的推动下，本季度 Microsoft Cloud 业务收入突破 330 亿美元，同比增长 24%，创下了历史新高。

我们已经从谈论 AI 转向大规模应用 AI。

通过在技术堆栈的每一层注入 AI，我们赢得了新客户，并帮助推动新的效益和生产力提升。

现在，我将重点举例说明我们的发展势头和进展，首先是 Azure。

凭借 AI 的优势，Azure 在本季度再次占据了市场份额。

Azure 为 AI 培训和推理提供最佳性能以及最多多样化的 AI 加速器选择，包括 AMD 和 NVIDIA 的最新产品，以及 Microsoft 自己的第一方芯片 Azure Maia。

借助 Azure AI，我们提供了对基础模型和开源模型（包括 LLM 和 SLA）的最佳选择的访问权限，这些模型都与 Azure 上的基础结构、数据和工具深度集成。

我们现在有 53,000 家 Azure AI 客户。超过三分之一的客户是在过去 12 个月中新加入 Azure 的。

新的“模型即服务”产品/服务使开发人员可以轻松地使用 Azure 上的 Cohere、Meta 和 Mistral 等合作伙伴的 LLM，而无需管理底层基础结构。

我们还构建了世界上最受欢迎的 SLM，其性能与较大的型号相当，但足够小，可在笔记本电脑或移动设备上运行。例如，Anker、Ashley、AT&T、EY 和 Thomson Reuters 都在探索如何将 Microsoft 的 SLM Phi 用于他们的应用程序。

我们的 Azure OpenAI 服务发展势头强劲。本季度，我们添加了对 OpenAI 最新模型的支持，包括 GPT-4 Turbo、GPT-4 with Vision、Dall-E 3 以及微调。

我们看到，Moveworks、Perplexity 和 SymphonyAI 等 AI 优先初创公司以及一些全球最大的公司都越来越多地使用 Microsoft 的服务。目前，超过一半的财富 500 强企业都在使用 Azure OpenAI，其中包括 Ally Financial、可口可乐和 Rockwell Automation。

例如，在本月的 CES 上，沃尔玛分享了如何使用 Azure OpenAI 服务及其自己的专有数据和模型，来简化 5 万多名关联人员的工作方式，并改变其数百万顾客的购物的方式。

更广泛地说，客户继续选择 Azure 来简化和加速其云迁移。

总体而言，我们看到了规模更大、更具战略性的 Azure 交易，价值超过 10 亿美元的 Azure 承诺数量也在增加。

例如，Vodafone 在未来 10 年内将投资 15 亿美元用于云和 AI 服务，致力于改变全球超过 3 亿客户的数字体验。

现在，我们来看数据。

我们正在整个数据堆栈中集成 AI 的强大功能。

Microsoft 智能数据平台汇集了运营数据库、分析、治理和 AI，帮助组织简化和合并其数据资产。

Cosmos DB 是以任何规模构建 AI 支持的的首选数据库，为各行各业的公司（既有 AXA 和 Coles，也有 Mitsubishi 和 TomTom）提供工作负载支持。

例如，KPMG 使用 Cosmos DB（包括内置的本机矢量搜索功能以及 Azure OpenAI 服务）为 AI 助手提供支持，认为该助手使其顾问的工作效率提高 50%。

总体而言，Cosmos DB 数据交易同比增长 42%。

并且，对于想要超越数据库内矢量搜索的组织，Azure AI 搜索提供了最佳的混合搜索解决方案。OpenAI 将其作为 ChatGPT 的一部分用于检索增强生成。

本季度，我们正式推出了 Microsoft Fabric，帮助像 Milliman 和 PwC 这样的客户实现从数据到洞察再到行动的转化，所有这一切都在同一个统一的 SaaS 解决方案中完成。

存储在 Fabric 多云数据湖 OneLake 中的数据比上一季度增长了 46%。

现在，我们来谈谈开发人员。

从 GitHub 到 Visual Studio，Microsoft 拥有 AI 时代最全面、最受欢迎的开发人员工具。

在平台全面增长和全球部署最广泛的 AI 开发人员工具 GitHub Copilot 采用的推动下，GitHub 收入同比增长超过 40%。

目前，GitHub Copilot 付费用户已超过 130 万，比上一季度增长 30%。

超过 50,000 家组织正在使用 GitHub Copilot Business 来提升其开发者的工作效率，这些组织既有像 Etsy 和 HelloFresh 这样的数字原生企业，也有像 Autodesk、Dell Technologies 和高盛这样的领先企业。今年，仅 Accenture 就将向其 5 万名开发人员推出 GitHub Copilot。

此外，我们正在进一步使 Copilot 在整个 GitHub 平台中无处不在，并提供 AI 支持的新安全功能以及 Copilot Enterprise，后者为组织的代码库定制 Copilot，并允许开发人员以自然语言与之交谈。

Microsoft 也是低代码/无代码开发领域的领导者，可帮助每个人创建应用、自动执行工作流、分析数据，现在还可以生成自定义 copilot。

超过 23 万家组织已在 Power Platform 中使用 AI 功能，比上一季度增长了 80% 以上。

借助 Copilot Studio，组织可以定制适用于 Microsoft 365 的 Copilot，或创建自己的自定义 copilot。它已被超过 1 万家组织使用，包括 An Post、Holland America、PG&E。

例如，在短短几周内，PayPal 和 Tata Digital 都构建了 copilot 来回答常见员工查询，从而提高工作效率并降低支持成本。

我们还使用此 AI 短片来重新定义 Microsoft 在业务应用程序中的角色。

Dynamics 365 再次占据了市场份额，因为组织使用 AI 提供支持的应用来转换其营销、销售、服务、财务和供应链功能。

我们还通过将 Copilot 集成到第三方系统中来扩展 TAM。

在销售领域，Copilot 帮助 3 万多家组织（包括 Lumen Technologies 和 Schneider Electric）的销售人员使用 Dynamics 365 或 Salesforce 中的数据，丰富了他们与客户的互动。

借助新的服务用 Copilot，Northern Trust 等公司的员工可以更快地解决客户的查询。它包括与 Salesforce、ServiceNow 和 Zendesk 等应用的开箱即用的集成。

借助行业和跨行业云，我们正在定制解决方案以满足特定行业的需求。

在医疗保健领域，包括 Lifespan、UNC Health 和 UPMC 在内的 100 多个医疗保健系统都在使用 DAX Copilot，以提高医生的工作效率并减少职业倦怠。

而且，我们的零售云在 NRF 上占据了前沿和中心位置，包括 Canadian Tire Corporation、Leatherman 和 Ralph Lauren 等零售商都分享了他们将如何在整个购物过程中使用 Microsoft 的解决方案，来加速价值实现。

现在，我们来谈谈未来的工作。

越来越多的证据表明，AI 将在工作变革中发挥重要作用。

我们自己的研究以及外部研究显示，使用生成式 AI 执行特定工作任务的工作效率提高了 70%。总的来说，适用于 Microsoft 365 的 Copilot 的早期用户在一系列任务（如搜索、写作和汇总）中的速度提高了 29%。

两个月以来，Dentsu、Honda、Pfizer 等企业都向员工部署了 Copilot，我们看到其采用速度比 E3 或 E5 套件都要快。

而且，我们正在向各种规模的组织扩展可用性。

我们还看到 Copilot 生态系统开始出现。Atlassian、Mural 和 Trello 等 ISV 以及印度航空、Bayer 和 Siemens 等客户都为扩展 Copilot 功能的特定业务线构建了插件。

在 Teams 方面，我们再次看到创纪录的使用情况，因为组织将协作、聊天、会议和通话整合在一个平台上。

Teams 也已成为我们新的入口点。超过三分之二的企业 Teams 客户购买电话、会议室或高级版。

所有这些创新都在推动 Microsoft 365 的增长。

我们现在拥有 4 亿多个付费 Office 365 席位。

BP、Elanco、ING Bank、Mediaset、WTW 等组织本季度都选择了 E5，利用 Microsoft 一流的生产力应用以及先进的安全性、合规性、语音和分析功能来增强员工的能力。

现在，我们来谈谈 Windows。

2024 年，AI 将成为每台电脑的首要组成部分。

具有内置神经处理单元的 Windows 电脑在 CES 上占据了前沿和中心位置，开启了全新的 AI 体验，让你在电脑上的操作更简单、更快捷，既能搜索答案和总结电子邮件，又能优化性能和电池效率。

Windows 中的 Copilot 已在 7500 多万台 Windows 10 和 Windows 11 电脑上可用。新的 Copilot 键是 Windows 键盘 30 年来的首次重大更改，我们将通过该键提供一键访问功能。

我们还将继续通过 Azure 虚拟桌面和 Windows 365 转变 Windows 的体验和管理方式，并推出新功能，使员工能够更轻松地了解云电脑，IT 团队能够更安全地保护云电脑。

云交付的 Windows 使用量年同比增长 50% 以上。

总之，随着 HPE 和 Petrobras 等公司向员工推出该操作系统，Windows 11 的商业部署同比增长了 2 倍。

现在，我们来谈谈安全性。

最近的安全攻击（包括我们一周半前报告的公司系统的民族国家攻击）突显出组织需要更快地采取行动，以保护自己免受网络威胁。

正因如此，去年秋天，我们宣布了“安全未来计划”下的一系列工程优先事项，将公司各部门联合起来，在新产品和旧的基础结构中推进网络安全保护。

因此，我们将继续在安全组合以及运营安全状况中进行创新，以帮助客户采用零信任安全体系结构。

业内首创的统一安全运营平台汇集了 SIEM Microsoft Sentinel、XDR Microsoft Defender 和 Copilot for Security，以帮助团队管理日益复杂的安全环境。

借助安全 Copilot，我们现在正在帮助包括 Cemex、Dow、LTIMindtree、McAfee、Nucor Steel 在内的数百家早期接入客户显著提高他们的 SecOps 团队的工作效率。本季度，我们将 Copilot 扩展到了 Entra、Intune 和 Purview。

总的来说，我们拥有超过一百万的客户，其中包括超过 70 万家使用我们四款或以上安全产品的客户，如 Arrow Electronics、DXC Technology、Freeport-McMoRan、Insight Enterprises、JB Hunt 和 The Mosaic Company。

现在，我们来谈谈 LinkedIn。

LinkedIn 正在帮助10多亿会员学习、销售和求职。

我们持续看到全球会员数量的强劲增长，这主要得益于德国和印度等核心市场的会员注册。

在不断变化的就业市场中，成员们通过技能培养和知识共享保持竞争力。在过去 12 个月中，会员在个人资料中添加了 6.8 亿项技能，同比增长 80%。

Microsoft AI 支持的新功能正在改变 LinkedIn 会员体验，从人们学习新技能的方式，到他们搜索工作和参与发布职位的方式，无所不包。

新的 AI 功能（包括更个性化的 InMails）也在平台上继续增加业务 ROI，我们的招聘业务连续第六季度占据份额。

更广泛地说，AI 正在转换我们的搜索和浏览器体验。

我们被这种势头所鼓舞。本月早些时候，我们实现了一个新的里程碑，迄今为止创建了 50 亿张图像、进行了 50 亿次聊天，这两项数据均比上一季度翻了一番。必应和 Edge 本季度都占据了份额。

我们还在所有浏览器和设备上引入独立的 Copilot 目的地，同时在 iOS 和 Android 上引入 Copilot 应用。

就在两周前，我们推出了 Copilot Pro，为用户提供访问最新模型以获取快速答案和更高质量的图像创建功能，以及为 Microsoft 365 个人版和家庭版订阅用户提供访问 Copilot 的权限。

现在，我们谈谈游戏。

本季度，我们在 Xbox、电脑和移动设备上的每月活跃用户数均创下历史新高，目前仅移动设备（包括 Activision Blizzard King）上的每月活跃用户数就已超过 2 亿。

通过收购，我们的生态系统增加了数以亿计的游戏玩家，同时我们也实现了在更多平台上接触更多游戏玩家的雄心壮志。

通过云游戏，我们不断创新，为玩家提供更多方式，让他们随时随地以自己想要的方式体验自己喜爱的游戏。流式传输的小时数同比增长 44%。

优质内容是我们业绩增长的关键，在我们的产品组合中，我对于即将推出的游戏阵容感到前所未有的兴奋。

本月早些时候，我们分享了今年即将登陆 Xbox、电脑和 Game Pass 的令人兴奋的第一方新作，其中包括 Indiana Jones。

我们还宣布，将在今年对我们最具持久力的多款游戏进行重大更新，这些游戏每月都能吸引数百万玩家，包括《Call of Duty》、《Elder Scrolls Online》和《Starfield》。

最后，我们期望，2024年，AI 驱动的转型让个人和组织都受益。

下面请 Amy 发言。

AMY HOOD:

谢谢 Satya，大家下午好。

本季度收入为 62 亿美元，同比增长 18%，按固定货币计算增长 16%。去年第二季度费用调整后，营业收入增长了 25%，按固定货币计算增长了 23%，每股收益为 2.93 美元，增长了 26%，按固定货币计算增长了 23%。

业绩超出预期，我们又一个季度实现了两位数的收入和利润增长。正如 Satya 所提到的，我们的销售团队和合作伙伴的强大执行力再次推动了本季度许多业务的份额增长。

在商业业务领域，对包括 AI 服务在内的 Microsoft 云产品/服务的需求强劲，推动了大型长期 Azure 合同的增长，其增幅好于预期。Microsoft 365 套件的优势为 Office Commercial 业务的 ARPU 扩张做出了贡献，而 Microsoft 365 套件以外的独立产品的新业务增长则继续放缓。

商业 Bookings 超出预期，在低到期基数上增长了 17%，按固定汇率计算增长了 9%。前面提到的长期 Azure 合同的优势以及核心年金销售动议（包括正常续订）的强劲执行，推动了我们的业绩。

商业剩余履约义务增长 17%，按固定汇率计算增长 16%，达到 2,220 亿美元。约有 45% 将在未来 12 个月内确认为收入，同比增长 15%。其余部分在未来 12 个月后确认，增长了 19%。而本季度，我们的年金组合比例为 96%。

在使用者业务方面，电脑和广告市场总体上符合预期。电脑市场销量继续稳定在大流行前的水平。游戏主机市场要小一点。

提醒一下，第 2 季度评论包括 Activision 从收购之日起的净影响，包括购买会计、集成和交易相关费用。净影响包括对 Activision 内容从我们之前的第三方合作伙伴关系转为第一方合作伙伴关系的调整。从公司层面来看，Activision 对收入增长的贡献约为 4 个百分点，对调整后营业收入增长的拖

累为 2 个百分点，对每股收益的影响为负 5 美分。这一影响包括 11 亿美元的购买会计调整、集成和交易相关成本，如与上周公告相关的遣散费用。

FX 大致符合我们对公司总收入、市场细分级别收入、COGS 和运营支出增长的预期。

Microsoft Cloud 收入为 337 亿美元，超出预期，增长 24%，按固定货币计算增长 22%。

Microsoft Cloud 毛利率百分比为 72%，与去年同期相比相对持平。排除使用寿命会计估计变化的影响，毛利率百分比在 Azure 和 Office 365 的改进推动下增加了大约 1 个百分点，部分抵消了扩容 AI 基础结构以满足不断增长需求的影响。

公司毛利率增长 20%，按固定货币计算增长 18%，毛利率百分比同比增长 68%。如果不考虑会计估算变化的影响，即使在收购 Activision 产生的 5.81 亿美元的购买会计调整、集成和交易相关成本的影响下，毛利率百分比仍增加了约 2 个百分点。增长是由设备改进以及刚刚提到的 Azure 和 Office 365 的改进推动的。

运营支出增长了 3%，其中 11 个百分点来自 Activision 收购，但部分被去年第二季度费用带来的 7 个百分点的有利影响所抵消。Activision 的影响包括 5.5 亿美元的购买会计调整、集成和交易相关成本。12 月底，公司总人数比去年减少了 2%。

营业利润率同比增长约 5 个百分点，至 44%。如果不考虑会计估算变化的影响，营业利润率大约增长了 6 个百分点，这主要得益于前面提到的较高的毛利率、上一年第二季度费用的有利影响，以及通过严格的成本控制提高的营业杠杆率。

现在来看看客户细分的业绩。

生产力和业务流程业务的收入为 192 亿美元，增长 13%，按固定货币计算增长 12%，超出预期，主要得益于 LinkedIn 的业绩好于预期。

Office 商业收入增长 15%，按固定货币计算增长 13%。Office 365 商业收入增长 17%，按固定货币计算增长 16%，符合预期，主要得益于正常续订执行和 E5 持续势头带来的 ARPU 增长。付费 Office 365 商业席位同比增长 9%，超过 4 亿个，所有客户细分都安装了基础扩展。席位数的增长再次受到我们

针对中小企业和一线员工的产品的推动，同时被前文提到的新独立业务持续增长的趋势所对冲。

由于客户继续转向云产品/服务，Office 商业许可下降了 17%，按固定货币计算下降了 18%。

Office 使用者收入增长了 5%，按固定货币计算增长了 4%，Microsoft 365 订阅量继续保持增长势头，增长了 16%，达到 7840 万份。

LinkedIn 收入增长了 9%，按固定货币计算增长了 8%，超出预期，原因是所有业务的表现都略好于预期。在人才解决方案业务方面，主要垂直行业招聘环境的疲软再次影响了 Bookings 的增长。

在 Dynamics 365 的推动下，Dynamics 收入增长了 21%，按固定货币计算增长了 19%，其中 Dynamics 365 增长了 27%，按固定货币计算增长了 24%，所有工作负载均实现了持续增长。Bookings 的增长受到新业务（主要是 Dynamics 365 ERP 和 CRM 工作负载）疲软的影响。

部门毛利率按美元计算同比增长 14%，按固定货币计算同比增长 12%，毛利率百分比略有增长。不包括会计估算变更的影响，毛利率百分比增加了约 1 个百分点，主要是由于 Office 365 的改进。

运营费用下降 5%，按固定货币计算下降 6%，其中 5 个百分点来自上一年第二季度费用的有利影响。营业收入增长 26%，按固定货币计算增长 24%。

接下来是智能云部门。收入为 259 亿美元，增长 20%，按固定货币计算增长 19%，超出预期，所有业务的业绩均好于预期。

总体而言，服务器产品和云服务收入增长了 22%，按固定货币计算增长了 20%。Azure 和其他云服务收入增长 30%，按固定货币计算增长 28%，其中人工智能服务增长 6 个百分点。AI 和非 AI Azure 服务都推动了我们的业绩。

在每用户业务方面，企业移动性和安全性安装基数增长 11%，超过 2.68 亿个席位，并继续受到前面提到的新独立业务增长趋势的影响。

在本地服务器业务方面，收入增长 3%，按固定货币计算增长 2%，超出预期，主要原因是与 Windows Server 2012 支持结束相关的需求好于预期。

企业和合作伙伴服务收入增长 1%，按固定货币计算相对持平，其中企业支持服务和行业解决方案的业绩好于预期。

部门毛利率美元增长 20%，按固定货币计算增长 18%，毛利率百分比相对持平。如果不考虑会计估计变更的影响，毛利率百分比大约增加了 1 个百分

点，这主要得益于前面提到的 Azure 的改进，而扩容 AI 基础设施以满足日益增长的需求所产生的影响则部分抵消了毛利率百分比的增加。运营支出下降了 8%，按固定货币计算下降了 9%，其中 9 个百分点来自上一年第二季度费用的有利影响。营业收入增长 40%，按固定货币计算增长 37%。

下面是更多个人计算。收入为 169 亿美元，增长 19%，按固定货币计算增长 18%，总体符合预期。增长包括收购 Activision 带来的 15 个百分点的净影响。

Windows OEM 收入同比增长 11%，高于预期，主要得益于货币化程度较高的消费者市场表现略好。

Windows 商业产品和云服务营收增长了 9%，按固定货币计算增长了 7%，低于预期，主要原因是合同组合造成的期内营收确认较低。年金计费仍然正常增长。

设备收入下降了 9%，按固定货币计算下降了 10%，超出预期，原因是商业部门的执行力更强。

除 TAC 外的搜索和新闻广告收入增长了 8%，按固定货币计算增长了 7%，相对符合预期，原因是搜索量的增加被第三方合作带来的负面影响所抵消。游戏业务的收入增长了 49%，按固定货币计算增长了 48%，其中收购 Activision 带来了 44 个百分点的净影响。由于 Activision 的表现强于预期，但被前面提到的主机市场弱于预期所抵消，因此游戏总收入符合预期。Xbox 内容和服务收入增长了 61%，按固定货币计算增长了 60%，这主要得益于收购 Activision 带来的 55 个点的净影响。Xbox 硬件收入增长 3%，按固定货币计算增长 1%。

部门毛利率增长了 34%，按固定货币计算增长了 32%，收购 Activision 带来了 17 个点的净影响。由于设备毛利率提高以及销售组合转向高毛利业务，毛利率百分比同比增长约 6 个百分点。运营支出增长了 38%，其中 48 个百分点来自于对 Activision 的收购，部分被上一年第二季度费用带来的 6 个百分点的有利影响所抵消。营业收入增长 29%，按固定货币计算增长 26%。现在回到公司总业绩。

包括融资租赁在内的资本支出为 115 亿美元，低于预期，原因是第三方产能合同的交付从第二季度转移到了第三季度。为 P、P 和 E 支付的现金为 97 亿美元。这些数据中心投资支持云需求，包括扩容 AI 基础结构的需求。

运营产生的现金流为 189 亿美元，同比增长 69%，这主要得益于云计算计费和收款的强劲增长，而去年的可比数据则受到了营业收入下降的影响。自由现金流为 91 亿美元，同比增长 86%，反映了为财产和设备支付现金的时间。

本季度，其他收入和支出为负 5.06 亿美元，符合预期，原因是利息支出和投资净损失，但利息收入部分抵消了这一损失。

我们的有效税率约为 18%。

最后，我们通过股利和股票回购向股东返还了 84 亿美元。

现在，请看我们的第三季度展望，除非另有具体说明，否则以美元为基础。

首先是 FX。基于当前汇率，我们预计外汇将使总收入和细分市场收入增长提高不到一个百分点，并且预计对 COGS 和运营支出增长没有影响。

在商业 Bookings 方面，我们对核心年金销售动议的有力执行（包括正常续订），以及长期的 Azure 承诺，将在不断增长的到期基数上推动健康增长。

Microsoft Cloud 毛利率应同比下降约一个百分点。排除财务估算变更的影响，第三季度云业务毛利率将保持相对稳定，因为 Office 365 和 Azure 的改善将被向 Azure 的销售结构转变，以及为满足不断增长的需求而扩展我们的 AI 基础设施所带来的影响所抵消。

我们预计，在云和 AI 基础设施投资以及之前提到的第三方提供商交付日期从第二季度推迟到第三季度的推动下，资本支出将连续大幅增加。提醒一下，云基础结构构建的时间可能会有正常的季度支出可变性。

接下来是部门指南。

在生产力和业务流程方面，我们预计收入为 19.3 亿至 196 亿美元，或增长率 10%至12%。

在 Office 商业版方面，收入增长将再次受到 Office 365 的推动，各客户细分市场的席位将实现增长，ARPU 将通过 E5 实现增长。我们预计，按固定货币计算，Office 365 的收入增长率约为 15%。虽然 Microsoft 365 Copilot 还处于早期阶段，但我们对迄今为止所看到的采用情况感到兴奋，并继续期待收入随着时间的推移而增长。在本地业务方面，我们预计收入将下降 20% 左右。

在 Office 使用者业务方面，我们预计收入将在 Microsoft 365 订阅的推动下实现中到高个位数的增长。

对于 LinkedIn 来说，在所有业务持续增长的推动下，我们预计收入将实现中到高个位数的增长。

在 Dynamics 方面，我们预计在 Dynamics 365 的推动下，收入将实现中双位数增长。

对于智能云，我们预计收入为 260 亿至 263 亿美元，或增长率为 18% 至 19%。

收入将继续由 Azure 驱动，值得一提的是，Azure 的季度变化主要来自于每用户业务，以及根据合同组合进行的期内收入确认。

在 Azure 方面，我们预计第三季度按固定货币计算的收入增长将保持稳定，与第二季度强于预期的业绩持平。增长将由 Azure 消费业务和 AI 的持续强劲贡献所驱动。每用户业务应该从 Microsoft 365 套件的发展势头中获益，但鉴于安装基数的大小，我们预计席位增长率持续放缓。

在本地服务器业务方面，随着混合需求的持续增长（包括在多云环境中运行的许可证），我们预计收入将实现低至中个位数的增长。

在企业和合作伙伴服务方面，企业支持服务的收入应在去年的高水平上下下降约 10%。

在更多个人计算方面，我们预计收入为 147 亿至 151 亿美元，或增长率为 11%至 14%。

由于个人电脑市场单位销量继续保持在流行前的水平，Windows OEM 的收入增长应相对平稳。

在 Windows 商业产品和云服务方面，客户对 Microsoft 365 和高级安全解决方案的需求将推动收入实现中位双数增长。需要提醒的是，我们的季度收入增长可能会因合同组合的不同而有所变化，这主要是由期内收入确认所造成的。

在设备方面，由于我们继续把重点放在利润率较高的高端产品上，收入的降幅应在两位数以下。

除 TAC 外的搜索和新闻广告收入增长应为中位数至高个位数，比整体搜索和新闻广告收入高出约 8 个百分点，原因是销量持续走强。

而在游戏方面，我们预计收入增长将在 40% 左右，其中包括收购 Activision 带来的约 45 个百分点的净影响。我们预计，在收购 Activision 带来的约 50 个点的净影响的推动下，Xbox 内容和服务收入的增长将在 50 个百分点上下。硬件收入将逐年下降。

现在回到公司指南。

我们预计 COGS 在 186 亿至 188 亿美元之间，其中包括收购 Activision 所产生的约 7 亿美元的收购无形资产摊销。

我们预计运营支出为 158 亿至 159 亿美元，其中包括收购 Activision 产生的约 3 亿美元的购买会计、集成和交易相关成本。

其他收入和支出应大致为负 6 亿美元，因为利息收入将超过利息支出和其他损失的抵消。需要提醒的是，我们需要确认股权投资的损益，这可能会增加季度波动性。

我们预计第三季度的实际税率将与全年税率保持一致，现在预计税率约为 18%。

下面使关于整个财政年度的一些其他想法。

首先是 FX。假设目前的汇率保持稳定，我们现在预计 FX 将使第四季度和全年的收入增长提高不到一个百分点。我们继续预计全年 COGS 或运营支出增长不会受到重大影响。

第二，Activision。对于 2024 财年全年，如果不考虑购买会计、集成和交易相关成本，我们预计 Activision 将增加营业收入。

从整个公司层面来看，我们在上半年取得了强劲的业绩，对 Microsoft Cloud 的需求将继续推动下半年业绩的增长。在客户需求和巨大市场机遇的指引下，我们致力于扩大云和 AI 方面的投资。在扩大这些投资的同时，我们仍然专注于提高技术堆栈每一层的效率，并对每个团队进行严格的成本管理。

因此，即使 AI 资本投资推动了 COGS 的增长，我们预计全年营业利润率仍将同比增长 1 到 2 个百分点。营业利润率的增长包括收购 Activision 带来的影响，以及去年更改使用寿命带来的不利影响。

最后，在我们投资引领 AI 平台浪潮的同时，我们将专注于执行，以便我们的客户能够实现 AI 提高生产力的好处。

下面进入问答环节，Brett。

BRETT IVERSEN： 谢谢 Amy。出于对电话会议中其他人的尊重，我们要求与会者只提一个问题。Joe，你能重复说明吗？

(运算符方向。)

MARK MOERDLER, Bernstein Research： 非常感谢。祝贺本季度的强劲业绩，谢谢让我提问。

艾米，你已经讨论过 Azure 的稳定性，也介绍了 Azure 的增长和稳定性。但是，如果我们再深入一层，就会发现 Azure AI 在收入中所占的比重越来越大。我知道，很难区分哪些是直接的 AI 收入，哪些是利用或由 AI 驱动的其他 IaaS PaaS 收入。

你能帮我解决两个相关问题吗？优化工作已趋于稳定，在一定程度上应成为收入流的一部分。我们应该如何看待接下来发生的事情。我们会看到非 AI 消费趋于平缓，还是随着云转变的继续和数据推理需求的增长而出现反弹？

第二部分：在 AI 方面，从训练驱动 Azure AI 的大部分使用到推理，我们的进展如何？你认为什么时候可以开始看到非 Microsoft 推理技术的发展？你认为什么时候能达到推理成为驱动力的主要部分？谢谢。

SATYA NADELLA：需要我先来回答吗？

AMY HOOD：请你先回答，我将回答技术方面。

SATYA NADELLA：是的，就推理和训练而言，你看到的大部分是推理。我们的任何数字中都没有大型模型训练的内容。小型机器人批处理训练，因此有人会进行微调或其他工作，这些都会有，但这只是次要部分。Azure 数字中看到的大多数内容都广泛推理。

Mark，我认为对 AI 中的新工作负载进行思考可能会有所帮助。AI 中的新工作负载，很明显，就我们而言，是从前沿模型之一，Azure OpenAI 开始的。但它不仅仅是一个模型，对吗？

首先，你采用该模型。执行 RLHF。你可以进行一些微调。进行检索，这意味着你要么命中一些存储计量，要么命中一些计算计量。顺便说一下，你还

可以将大型模型提取到小型模型，这可能是一个训练，但这是一个小批量训练，本质上使用推理基础结构。我想这就是正在发生的事情。

甚至可以说，这些 AI 工作负载本身将有一个生命周期，即它们将生成，并且随着时间推移将持续优化。这是一方面。

我想如果我理解了你的问题，传统优化正在发生什么，我记得上一季度我们提到过，一方面，我们将继续经历这些周期，人们会构建新的工作负载，优化这些工作负载，然后再开始新的工作负载。我认为这就是我们将继续看到的情况。

但我认为，那段只进行大规模优化、不启动新工作负载的时期，现在已经结束了。你看到的更多是客户的持续循环，无论是在 AI 方面还是在传统工作负载方面。

AMY HOOD: 也许我只想补充几点。我认为，无论你使用“重叠”一词来形容这些优化可比性还是可比性的缓解，都是一回事。我们在 H2 中达到了这一点，这是绝对正确的。我们想谈谈 AI 的贡献，特别是出于 Satya 谈到的原因。

可以看到，AI 已经开始大规模应用，我们希望能够向人们展示它将会是什么样子。它正在推理工作负载。人们期望生产率提高的同时，还期望带来其他能够增加收入的好处。因此，我确实认为这些都是相关的。

最终，我们所追求的 TAM 最好是涵盖这两个方面，既包括 AI 工作负载，也包括所谓的“非 AI 工作负载”，尽管正如 Satya 所指出的，你需要所有这些。

MARK MOERDLER: 非常好。非常感谢您的深入回答。

布雷特·伊弗森: 谢谢，马克。乔，下一个问题。

(运算符方向。)

BRENT THILL, Jeffries: 下午好。Amy，考虑到你和 Satya 在 AI 方面的投资，利润率的提升对大多数人来说都是相当令人震惊的。能否请你讲解一下这是如何实现的，以及到目前为止你们看到了什么，还有在扩大 AI 规模的过程中，你们正在努力管理的成本有哪些。

AMY HOO: 谢谢，Brent。首先，感谢你的提问。显然，团队在这个问题上付出了很多努力。我们需要指出的是，由于去年同期的费用影响，第二季度

你所看到的利润率提升幅度，比我所说的运营利润率提升幅度要大。我首先要说明这一点。

其次，绝对利润率的提升也非常好。我认为这说明了 Satya 谈到的一点，我也重申了一下，那就是我们真的希望在进行投资时，能够确保在整个技术堆栈中保持一致性。

我们正在构建的技术堆栈，无论在哪个团队，都包含 AI 支持。因此，可以将其视为在无需添加大量资源的情况下构建这种一致性。致力于推进这项工作实际上是我们整个投资基础设施的一次转型。我认为这很重要，因为它意味着你正在转向 AI 优先的立场，不仅体现在我们使用的语言上，还体现在人们日常工作的内容中。这显然创造了一个杠杆效应的机会。

许多团队在提高产品毛利率方面也做了非常出色的工作。我们在讨论 Office 365 时谈到了这一点。我们也在 Azure Core 中谈论过。我们甚至在整个设备产品组合中也有所讨论，在这一年中，我们看到了实质性的改善。

因此，当你在毛利率层面取得改善，加上我们不断调整劳动力，将其转向我们正在进行的以 AI 为先的工作，而没有大幅增加员工数量时，你就会获得

这种杠杆效应。我们仍然需要持续投资。因此，重要的是，投资于将影响下一个十年的事情，并继续专注于能够履行日常承诺。

因此，这是一个很好的问题，希望这能够帮助理清其中的一些组成部分。

BRENT THILL: 谢谢，Amy

BRETT IVERSEN: 谢谢，Brent。乔，下一个问题。

(运算符方向。)

KASH RANGAN, Goldman Sachs: 你好，非常感谢。这一季度非常出色，进步很大。有一个问题想问你，Satya。

云计算以我们 10 年前无法想象的方式改变了技术堆栈，改变了数据库层或操作系统层的性质。每一层都发生了巨大的变化。如何预见生成式 AI 将改变我们所熟知的技术堆栈？非常感谢。

SATYA NADELLA: 我认为这将是一个非常基础性的影响。事实上，可以说核心计算体系结构本身会发生变化。从功率、功率密度到数据中心设计，再到过去的加速器，现在都可以说是主 CPU 或主计算单位。我认为，还有网

络、内存体系结构，所有这一切。因此，核心计算机体系结构会发生变化。我认为每个工作负荷都会发生变化。

就拿我们的数据层来说吧。去年最令人兴奋的事情是看到我们的数据层是如何为 AI 构建的。如果考虑 Fabric，Fabric 的一个天赋就是能够说，让我们将存储与计算层分开来。在计算方面，我们将拥有传统的 SQL。我们将有 Spark。顺便说一下，可以在同一个数据湖上创建 Azure AI 作业，也可以说是湖屋模式。然后，业务模型可以合并所有这些不同的计算。

这是计算体系结构的类型。这只是一个示例。工具内容正在更改。关于 Office，我的意思是，如果你考虑一下——如果你看看 Copilot，Copilot 与 GPT 的扩展性，以及通过 Copilot 堆栈的 Copilot 应用程序，你就会发现这是技术堆栈正在发生的另一种变化。

我是说，它肯定会生成。我的意思是，我确实相信云计算在构建 AI 方面非常有帮助，但现在 AI 正在重新定义云计算的含义——无论是基础设施层面还是应用模型层面，云计算的样貌都在被重新定义。

KASH RANGAN: 很棒。非常感谢。

BRETT IVERSEN: 谢谢 Kash。乔，下一个问题。

(运算符方向。)

KARL KEIRSTEAD, UBS: 谢谢。我想回到 AI。对 Azure 的六点 AI 提升非常出色。但我想问问你，在建立基础架构以满足这一需求方面取得了哪些进展，你是否觉得 Microsoft 的 GPU 供应受到了限制，以及你是否成功地解决了一些其他云基础架构提供商所提到的扩容瓶颈问题，可能在基础架构扩容方面会很有趣。谢谢。

AMY HOOD: 谢谢 Karl。也许我先回答，Satya 可以补充。

Karl，我认为我们对在增加产能方面所取得的进展感到非常满意。几乎从一年前开始，我们的资本支出就开始加速增长，在这一过程中，你们也看到了资本支出的增长。正如我们所说，这将朝着服务器和新的数据中心足迹的方向发展，以满足我们所看到的这种需求，以及我们所期待的真正变化的需求。

因此，我觉得团队的工作非常出色。我觉得，很明显，这主要是由我们自己建立的，但在满足客户需求方面，我们也利用了第三方的能力来帮助我们。展望未来，我倾向于认为，考虑到我们目前的项目储备情况，你会看

到（并且我已经给出了指引），我们将加速资本支出，以便在未来几个季度继续增加产能。

BRETT IVERSEN： 谢谢 Karl。乔，下一个问题。

（运算符方向。）

BRAD ZELNICK，德意志银行： 很棒。非常感谢你们接受提问。我们听到的关于 Microsoft 365 Copilot 的早期市场反馈非常有力。能否提供更详细的资料，说明与过去推出的其他新产品相比，你们所看到的采用趋势？如果有的话，是什么阻碍了其发展？以及将其交到客户手中的优先级有多高？你会采取哪些措施来鼓励将其推向市场？ 谢谢。

萨蒂亚·纳德拉： 不，谢谢你的问题，布拉德。所以，有几件事。

我在评论中说，至少与我们以前的套件相比，比如说 E3 或 E5，不管是什么，两个月以来，速度肯定比那快得多。因此，从这个角度看，看到需求信号和部署信号是令人兴奋的。我甚至在看租户的使用情况，它比其他任何东西都快，因为更简单，对吧？我的意思是，它会显示在你的应用中，你单击它就像点击任何功能区的东西，它就会成为你的日常习惯。

事实上，这让我想起了采用电脑的年代，对吧？我认为，一开始只有少数人可以访问。有许多公司正在做标准问题，对吧？就像电脑成为标准问题一样，在电脑被早期用户采用之后的某个时候，我认为这就是我们所期望的周期。

就我们看到的情况而言，这其实很有趣。如果你看看我们掌握的数据，汇总，对吧？这才是第一位的。我在 Teams 内部、会议期间、会议后对 Teams 会议进行汇总，Word 文档汇总。我在电子邮件中收到一些内容，我正在总结。汇总已成为一件大事。

草稿，对，你正在起草电子邮件，起草文档。每当你想要启动某些内容时，空白页面内容就会消失，你就会从提示和起草开始。

聊天，对我来说，最强大的功能是，你拥有公司中最重要的数据库，这恰好是文档和通信的数据库，现在可以用自然语言进行强大的查询，对吧？我可以去说，艾米说我下个季度应该注意哪些事情，它会非常详细地告诉我。

因此，聊天、总结、草稿，还顺便说一句，操作，其中最常用的是这里的 Word 文档，请完成，为我创建一个 PowerPoint。这些东西也开始了。

我觉得这些最终都会——但从根本上说，发生的是你会记得 PC 的普及周期，它改变了工作、工作成果和 workflows，对吧？你可以想象在 Excel 和电子邮件之前预测的内容，以及它之后的情况。同样，随着人们更快地总结、更快地起草监管申报、通过聊天从业务中获取知识，你会看到工作和 workflows 的变化。

因此，这些都是我们看到的整体模式。

艾米·胡德：也许我还要补充两点，其中一件令人兴奋的事情是，正如萨蒂亚所说，对于某些公司来说，这将是标准问题，就像电脑一样。对于其他公司来说，他们可能希望先在一个较小的群体中进行试点，看到生产率的提高，然后再扩大规模。因此，能够提升本月早些时候我们所做的一些座位要求，这将使客户也能使用这种方法。

我还想补充一点，我们经常说，在企业软件领域，你销售软件，然后等待，然后它被部署。部署完成后，你想看到使用情况。特别是我们已经看到的情况，你期望 Copilot 在某些方面这样做，即使在早期阶段，显然部署的速度非常快。但实际上，我们看到的是参与度的提高。至于萨蒂亚的观点，在你的学习方式和行为改变方面，你会看到参与度随着时间的推移而增长。

因此，我认为这些只是把针放在其中，因为当我们考虑你从我们这里听到的乐观主义时，这是一个重要的动态。

布拉德·泽尔尼克：很好。非常感谢。

布雷特·伊韦尔森：谢谢，布拉德。乔，下一个问题。

(运算符方向。)

马克·墨菲，JP 摩根：非常感谢。是否可以解读六点 AI 服务的增长驱动力？这只是帮助我们理解由三个增量点推动的哪些元素得到了提升。例如，更多的是 OpenAI 推断 GitHub Copilot、其他 Copilots、Azure OpenAI 服务、在 Azure 上运行的第三方 LLM？我只是想知道你在哪里看到了那个活动中最强大的升级？

艾米·胡德：马克，没有进入大量的行项，我们可以更简单地将其理解为，一般来说，人们在 API 中采用它进行推理。我是说，这是最简单的思考方式。我们还看到了 GitHub Copilot 的增长，Satya 谈到这一点，我们看到越来越多的第三方以一些较小规模的方式使用它进行培训。但是，就驱动这一数字的原因以及如何轻松地进行思考而言，目前这主要是一个推理工作负载。

萨蒂亚·纳德拉： Azure OpenAI 和基于 API 的 OpenAI，在 Azure 上将是主要驱动力。但是，还有很多小批量训练仍在进行，无论是 RLHF 还是微调，还有很多人开始将模型即服务与所有其他新模型一起使用。但如今主要是 Azure OpenAI。

马克·墨菲： 谢谢。

布雷特·伊弗森： 谢谢，马克。乔，下一个问题。

(运算符方向。)

布拉德·里巴克，斯蒂费尔： 非常感谢。艾米，多年来，在商业 Office 365 中，席位增长远远超过了 RPU。在过去的几个季度里，随着席位数越来越多，我们的观点也逐渐趋同。展望未来，它们是否应该在一段时间内持平，或者我们是否应该期待 RPU 在短期内超过这里的增长？ 谢谢。

艾米·胡德： 这是个好问题，布拉德。让我先把这些组成部分分开来讨论，然后我们再回过头来看它们是否应该相等，或者其实它们是否应该按照某种程度上独立的轨迹发展，信不信由你。我会解释我为什么这么说。

我们所说的席位增长，目前主要来自中小型企业和真正的一线工人方案。至于你的观点，有时，这些是较低的 RPU 席位，但它们也是新的席位。因此，你可以从席位中看到这一点。随着时间的推移，我们已经看到这个数字在逐季下降，而且我们已经预计下个季度会再次出现这种情况。

但与此完全不同的是，可以添加 RPU。传统上，正如本季度一样，这一变化是逐渐从 E3 开始，然后再到 E5。我们继续看到非常健康的套件增长势头，而且你也听到了非常不错的续订情况。所有这些，在某种程度上完全独立于席位增长。

下一件事，实际上，我们刚刚谈到过，也许是在布拉德的问题中，我在努力回想，你将看到 Copilot 的收入会作为 RPU 体现在那里，对吧？这不会显示出席位的增长。随着时间的推移，E3、E5 的过渡以及 Copilot 都会在 RPU 中体现出来。然后，席位增长主要还是小企业和一线员工，或许还有新的行业方案。

布拉德，我倾向于不把它们当作相关的系列。信不信由你，我认为它们是一种独特的独立运动，我们在那里运行。席位数仍有增长空间，而且很明显，通过我们讨论过的杠杆，RPU 也有增长空间。

布拉德·里巴克：这太棒了。非常感谢。

布雷特·伊韦尔森：谢谢，布拉德。乔，我们有时间提出最后一个问题。

(运算符方向。)

泰勒·拉德克，花旗：感谢回答这个问题。萨提亚，在上周的电话会议和纽约 AI 峰会上，你对 GitHub Copilot 的热情溢于言表。我想知道你是如何考虑定价的。显然，这在开发人员的工作效率方面取得了难以置信的突破，但你如何看待自己在 GitHub Copilot 上长期驱动 RPU 的能力？请和我们谈谈你对下一阶段新版本的看法。

萨蒂亚·纳德拉：是的。我的意思是，我一直坚信，这一代 AI 将有所不同。它始于 GPT 从 2.5 版本到 3 版本的转变，然后被用于 GitHub Copilot 的开发人员场景中。所以，是的，我认为这是在经济效益或生产力效益方面最为发展的地方。

你也看到了。我们在 Microsoft 内部看到了这一点。我们在所有客户案例研究中都看到了这一点。与我交谈过的每个人都认为，这是一个对任何开发者来说都已成为标准问题的地方。这就好比如果你把 Word 的拼写检查功能取

消了，我就会失业。同样，我认为 GitHub Copilot 将成为任何从事软件开发的人的核心。

你提到的事情有点像是艾米讲述内容的延续，对吧？你将开始看到人们把这些工具视为生产力提升工具，对吧？我的意思是，如果我看一下，我们的 RPU 一直很棒，但也很低。坦率地说，尽管我们取得了很多成功，但并不是说我们是一家高价 RPU 公司。

我认为你将开始发现，无论是 Sales Copilot、Service Copilot、GitHub Copilot 还是 Security Copilot，它们都将从根本上捕捉到它们在运营支出 (OpEx) 生产力方面所驱动的一部分价值，对吧？这就像 2 个点、3 个点的 OpEx 杠杆会用于某些软件花费。我认为这是一个非常直观的值等式。

所以，这是第一次，我的意思是，这是我们之前一直无法证明的一点。而现在，我认为我们有了这样的案例。

即使是水平 Copilot，也就是艾米所说的，即 Office 365 或 Microsoft 365 级别。即使在那里，也可以进行相同的参数。无论我们做出什么 RPU，我们都会和 E5 一起。现在你可以逐步地说，作为 OpEx 的百分比，你可以为 Copilot 支付多少费用来节省更多的时间，例如？

所以，是的，我认为总的来说，我确实将这视为我们在下一阶段知识工作和一线工作，甚至它们的生产力，以及我们如何参与其中的一个新向量。我认为 GitHub Copilot – 我从未想过工具业务会从根本上参与公司的运营支出，比方说开发活动。现在你看到了这种转换。它不仅仅是工具，而是开发团队生产力的问题。

布雷特·伊弗森：谢谢，泰勒。今天的收益会议问答部分到此结束。感谢参加今天的会议，我们期待尽快与大家交流。

艾米·胡德：谢谢。

萨蒂亚·纳德拉：谢谢。

(运算符方向。)

End