



ל"מ מנכ"ל, לדוהמה, אנו עוזרים ל, אשר תספק שירותי למידה והדרכה טכנולוגיים מקיפים כדי לעזור ללקוחות שלנו להישלם בזמן. שירותים אלו הם אסטרטגיים ביותר, והם משפרים את מעמדנו כשותף להמצאה מחדש של בחירה, כי כישורן נמצא בראש סדר היום הגלובלי היעודי בשם, חלוצת חינוך דיגיטלי, שאנו מצפים להיסגר עד הקיץ. לאחר סגירה, יהיו לנו הכנסות באזור של 100 מיליון לעובדיה כדי ליצור מנהלים דיגיטליים ברמה עולמית. כמוביל מחשבה יעודה בשוק הבינפרמצבטיקה חברת ביו-פארמצבטיקה שיפולים פורצי דרך. הדיגיטל, התנונים, הניתוח וה, מחץ לארצות הברית וקנדה, להשיק תוכנית הכשרה פורצת דרך בינה מלאכותית חיים ברחבי העולם. עבר אלך, הובילה זה מכבר את הדך בהשקעה באנשיה ועוזרת להם לבנות את הכישורים והמומחיות הדרושים לפיתוח לתרופות וחיסונים. על ידי השקעה נוספת באנשיה, מרק תוכל להמשיך לקיים את הבטחתה 5 להשתמש בכוחו של מדע מוביל כדי להציל ולשפר שירותים, אנרגיה, בריאות והיי-טק. בעוד שקבוצת, ממלאים תפקיד מרכזי בהילוי, פיתוח, ייצור ומתן הישה לחולים ההכנסות היו קבועות במשטב המקומי עם צמיחה בינונית חד ספרתית ומעלה ב-6 מתוך 13 הענפים שלנו, כולל שירות ציבורי, מדעי החיים, בקנה מידה כדי לחזק את עמדת המנהיגות שלנו תוך מתן ערך לבעלי המניות שלנו. עכשיו הרשו לי לסכם כמה מרדעי השיא של הרבעון. אלינו לשיחת היום. היינו מרוצים מהתוצאות הכוללות שלנו ברבעון השני, עם הרבעון השני בקוברה של הזמנות חדשות. אנו ממשיכים להשקיע 1/3 הן בדולר ארה"ב והן במשטב המקומי. ההכנסות של תודה לך, ה'ולי, ותודה לכולכם שהקדשתם מזמנכם להצטרף בדולרים ובמשטב המקומי, והיו מעט מעל נקודת האמצע של הטווח המוזדך שלנו. הכנסות הייעוץ ברבעון הסתכמו ב-8 מיליארד דולר, ירידה של הזמנות בשידורים מנוהלים היו 11.1 מיליארד דולר עם ספר לחיוב של 1.4. נפנה כעת להכנסות. ההכנסות ברבעון היו 15.8 מיליארד דולר, אחידות ירידה של 2% הן בדולר ארה"ב והן במשטב המקומי, עם ספר-לחיוב כולל של 1.4. הזמנות הייעוץ היו 10.5 מיליארד דולר עם ספר לחיוב של 1.3. עם הערות ברמה גבוהה אלה, הרשו לי לפנות לחלק מהפרטים, החל מהזמנות חדשות. הזמנות חדשות היו 21.6 מיליארד דולר ברבעון. המייצאות דולר לבעלי המניות באמצעות רכישות חוזרות ודיביזנדים. במחצית הראשונה של השנה השקענו 2.9 מיליארד דולר ברכישות על פני 23 עסקאות. צמיחה של 3% לעומת הרווח למניה מתואמת בשנה שעברה. לסכוף, סיפקנו תזרים מזומנים חופשי של 2 מיליארד דולר והחזרנו 2.1 מיליארד עד היום הוא קבוע. זה כולל המשך השקעות משמעותיות באנשים שלנו ובעסקים שלנו. סיפקנו רווח למניה מותאם ברבעון של 2.44 דולר, המשקף מתהדלל של 4 רבעונים. הרווח התפעולי המתואם של 13.3% ירד ב-10 נקודות בסיס בהשוואה לרבעון השני אשתקד, והרווח התפעולי של השנה שלנו לשלח, מותאמת כדי לא לכלול את ההשפעה של רכישות משמעותיות עד לתאריך התוצאות האחרונות שלחן הזמיות לציבור על בסיס הקרובים ביותר שלנו, המהווים כשליש מהשוק שניתן להתייחס אליו. ואנחנו משתמשים במתודולוגיה עקבית כדי להשוות את התוצאות הכספיות ממשיכים לקחת נתח שוק. כזכור, אנו מעריכים את צמיחת השוק מול הסל הניתן להשקעה שלנו, שהוא בערך שני תריסר מהמתחרים הציבוריים תוכנה ופלטפורמות ותקשורת ומדיה. ב, שלנו השתפרה ברבעון זה, אנו ממשיכים לראות לחץ כמזפופי, ואנחנו שלנו. בצפון אמריקה, ההכנסות היו קבועות במשטב המקומי, כאשר הצמיחה בשיירות הציבורי קוזה על ידי ירידות בבנקאות ושוקי הון. שירותי טכנולוגיה צמחו בשיעור חד-ספרתי נמוך, ותפעול ואסטרטגיה וייעוץ ירדו במספרים נמוכים-חד-ספרתיים. 6 פניה לשווקים הגיאוגרפיים ב, הסתכמו ב-7.8 מיליארד דולר, עלייה של 3% הן בדולר ארה"ב והן במשטב המקומי. בהסתכלות מקרוב על מימדי השיירות שלנו, בהכנסות באיטליה קוזה על ידי ירידות בבריטניה, צרפת ואירלנד. בשווקי הצמיחה, ההכנסות צמחו ב-6% במשטב המקומי, בראשות הצמיחה לך, ההכנסות ירדו ב-2% במשטב המקומי עם צמיחה בשיירות הציבורי, שקוזה על ידי ירידות בתקשורת ומדיה, ושוק הון. הצמיחה מאיתנו, אנו נפעל בקפדנות ובמשמעת תוך המשך השקעה להובלה ארוכת טווח בשוק. עכשיו ת לי להחזיר את זה לה'ולי. ה'ולי מתוך תודה 15% לעומת השנה שעברה. לסיום, אנו נשארים ממוקדים בלייזר בלכידת הזדמנויות צמיחה בשוק ובמתן ערך ללקוחותינו. כפי שאתה יודע ומצפה של 15% לעומת השנה שעברה. ו-4 מועצת המנהלים שלנו הכריזה אידיביזנד רבעוני במזומן בסך 1.29 דולר למניה שישולם ב-15 במאי, עלייה של לרכישה חוזרת של מניות. כמו כן, בפברואר, שילמנו דיביזנד רבעוני במזומן של 1.29 דולר למניה בסך כולל של 8.13 מיליון דולר. זה מייצא עלייה 3.8 מיליון מניות מותרות 1.3 מיליארד דולר במחיר ממוצע של 352.35 דולר למניה. נכון ל-29 בפברואר, נותרו לנו כ-4.6 מיליארד דולר של סמכות בהשוואה ל-9 מיליארד דולר ב-31 באוגוסט. בהתייחס ליעד המתמשך שלנו להחזיר מזומנים לבעלי המניות, ברבעון השני, רכשנו או פדיונו מחדש שוטפת של 2.1 מיליארד דולר, בניכוי תוספות רכוש וציוד של 110 מיליון דולר. יתרת המזומנים שלנו ב-29 בפברואר עמדה על 5.1 מיליארד דולר ו-42 ימים ברבעון השני של השנה שעברה. תזרים המזומנים החופשי ברבעון עמד על 2 מיליארד דולר, כתוצאה ממזומנים שנוצרו מפעילות דולר בהשוואה לרווח למניה מדולר מתואם של 2.69 דולר ברבעון השני אשתקד. החריגות בשיירות ימי היו 43 ימים לעומת 49 ימים ברבעון שעבר שלנו ברבעון עמד על 18.8% בהשוואה לשיעור מס אפקטיבי מתואם של 20.4% ברבעון השני אשתקד. הרווח המדולל המתואם למניה עמד על 2.44 תפעולי מתואם של 13.3%, ירידה של 10 נקודות בסיס מהרווח התפעולי המתואם ברבעון השני של השנה שעברה. שיעור המס האפקטיבי המתואם הובאות אינן כוללות השפעות אלו ומשקפות תוצאות מותאמות. הרווח התפעולי המתואם עמד על 2.2 מיליארד דולר ברבעון השני, המשקף מרווח ב-0.14 דולר ברבעון זה, ואת השוורים התפעוליים ב-150 נקודות בסיס והרווח למניה ב-0.30 דולר ברבעון השני של השנה שעברה. ההשוואות בלתיולות הקשורות לפעולות האופטימיזציה העסקית שלנו, בהתאמה. לעית אלו הקטנים את המרווח התפעולי ב-30 נקודות בסיס ואת הרווח למניה לעומת 6.8% ברבעון אשתקד. לפני שאמשיך, אני רוצה לציין שברבעון השני של שנת 24 ו-23, רשמונו 150 מיליון דולר ו-244 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד. הוצאות המכירות והשיווק ברבעון היו 10.3% לעומת 9.9% ברבעון השני אשתקד. הוצאות הניהול הכלליות עמדו על 6.9% ידי יפן וארגנטינה, מקוודת חלקית על ידי ירידות באוסטרליה וברזיל, ירידה בזוח רווח והפסד. הרווח הכוללי ברבעון עמד על 30.9% לעומת 30.6% ולהתמקד בצמיחה וביזומות אחרות עם החוד. ושוקי הון. בתעשייה, בשיירות הציבורי ובכימיקלים ומשאבי טבע. הצמיחה בהכנסות נבעה על ולטרנספורמציות גדולות יותר בבניית הליבה הדיגיטלית שלהם, לשייתוף פעולה לשיפור הפרודוקטיביות כדי לפנות יותר יכולת השקעה, בסביבת מאקרו לא ודאית עקב תנאים כלכליים, גיאופוליטיים ותעשייתיים ספציפיים. ובתגובה, אנו רואים אותם נותנים עדיפות מחשבתית תן לי לתת קצת יותר צבע על סביבת הביקוש. ובכן, כל האסטרטגיות ממשיכות להוביל לטכנולוגיה ולהמצאה מחדש. הלקוחות שלנו מנווטים שמוביחה העובדה ש-100 הלקוחות המובילים שלנו הם לקוחות כבר למעלה מ-10 שנים. כיום יש הכרה כמעט אוניברסלית בחשיבות של ההתמקדות שלנו בלהיות במרכז העסקים של לקוחותינו בביצוע עבודת הטרנספורמציה המורכבת ביותר שלהם מספקת לנו חוסן לאורך זמן, כפי מלאכותית בגלל השיירות הרחבים שלנו על פני אסטרטגיה וייעוץ, טכנולוגיה ותפעול, כמו גם כל מה שלקוח באמצעות, לשווח הקרוב.

רבה יותר כדי לאפשר השקעה מוקדמת בכל היכולות הללו, במיוחד ביסודות הנתונים שלהם. אנו מסווגים לעזור ללקוחותינו ברושציה זו כינה מלאכותית אחדאית, והכל עם הבנה עמוקה של התעשייה והתפקוד ב כדי לפתוח את הערך. ולקוחות רבים צריכים למצוא תחילה יעילות הדיגיטלית הנכונה, לענות את התהליכים ואת דרכי העבודה שלך, מיומנויות ושיפור מיומנויות של האנשים שלך, ולבנות יכולות חדשות סביב הבינה המלאכותית היא חלק קטן ממה שדרוש. כדי להמציא מחדש את השימוש בטכנולוגיה, נתונים ובינה מלאכותית, עליך להיות בעל הליבה הלקוחות מתמודדים עם ההשקעות הדרושות כדי ליישם באמת בינה מלאכותית ברחבי הארגון , וכמעט כולם מתקשים להרחיב כיוון שבטכנולוגיית בקנה מידה משתנה מאוד עם לקוחות על דרך, כאשר אלה שיש להם ליבות דיגיטליות חזקות מבקשים בדרך כלל לנוע מהר יותר, בעוד שרוב של \* וייצור והנדסה דיגיטלית דרך שהיא לב ההמצאה מחדש. עם זאת, היכולת להשתמש בבינה מלאכותית בשיטות פועלה הדוק עם שותפי המערכת האקולוגית שלנו כדי לעזור ל-8 הנתונים הנכונים ואת עמוד השדרה הנכונים אולי מגדלים לא היה חשוב יותר. בינה מלאכותית גורשית מתפתחת במהירות ועדין בשלבים מוקדמים של בחרת ואימוץ, ואנו עובדים אנו עובדים עם , והרלוונטיות שלנו בכל הפונקציות של הארגונים ב-13 תעשיות. המיקום המיוחד שלנו במערכת האקולוגית הטכנולוגית להשיג ערך מוחשי. כעת אבי לחיים את העבודה המורכבת שאנו עושים בלב העסקים של לקוחותינו. בהתבסס על שותפות ארוכה ומהימנה,

[illegible]

לאחר שהנחתנו את היסודות של מודל שירותים משותפים חזק על ידי פלטפורמות טכנולוגיות מובילות ובסיס נתונים, ו

מבירות רבה יותר ורווחיות מקסימלית. הליבה הדיגיטלית החדשה הזו תאפשר גם ל, כבדי להמשיך להניע צמיחה ולהיות מובילה בתעשייה.

הכספים ונשנה את יכולות תכנון השרשרת העליונות וניהול המחסנים שלה. זה יאפשר ממינות מהירה יותר של מוצרים ללקוחות, יגרום לצמיחת

כעת על המצאה מחדש שאפתנית של הליבה הדיגיטלית שלהם. אנו נתכנן וניישם פלטפורמה אחת מבוססת ענן תוך מודרניזציה של פונקציית

עוזרים ל להמציא מחדש את האופן שבו הם משביעים רצון לקוחות באמצעות אימוץ טכנולוגיות חדשות כמו

חד-ספרתי כאשר לקוחות עובדים על פני רצף הענן. מההירה למודרניזציה, למודלים עסקיים חדשים ועד לעבודה בקצה החכם. לדוגמה, אנחנו

יבטיחו שהליבה הדיגיטלית של חברת התעופה המתוכננת החדשה בתשתית ענן בלבד, אבטחת סייבר משופרת ופעולות מונעות בינה מלאכותית. היכולות שלנו צמחו בשיעור

אנו נצייד את חברת התעופה המתוכננת החדשה בתשתית ענן בלבד, אבטחת סייבר משופרת ופעולות מונעות בינה מלאכותית. היכולות שלנו צמחו בשיעור

פעולה עם חברת תעופה דיגיטלית שבסיסה בערב הסעודית להפוך לחברת התעופה הראשונה בעולם מבוססת ענן מלאה.

יותר ללקוחותיה. עובדים. זה גם יעזור לחברה להדגיל את הודלה מכיוון שהיא מתכננת להפעיל למעלה מ-100 יעדים עד שנת 2030. אנו משתפים

לחברת התעופה להשתמש בטכנולוגיות מתקדמות כמו ענן, נתונים ובינה מלאכותית כדי להדגיל במהירות ולספק חווית נסיעה חלקה ומותאמת

של הפלטפורמות. אנו מתמקדים בסיוע ללקוחותינו למנף את הכוח של תהיה מוגנת עתיד ותשאיר חופשיות

[illegible][illegible]

**החדש הזה**, יוזמות אסטרטגיות אלו מדהישות את המחויבות שלנו לעזור ל  
**שירות שטח מקצה לקצה עבור לקוחות.** כבר יישמנו את ההצעה החדשה הזו לספקית טליוויזיה גדולה, מה שמסמן את הכניסה הראשונה שלנו לשוק תפעולית וצמיחה. אבחנו חיונית להמצאה מחדש. מעבר ל  
**עשרות מילוני אנשים.** אנו ממשיכים לראות ביקוש חזק לשירותי ייצור והנדסה דיגיטליים. תעשיית הטלפונים – להשיג חוויות לקוח מעולות, יעילות ניהול פגיעות ואוטומציה של אבטחה. זה יעזור להפחית את הסיכון לאירועי סייבר בסביבת הרשת שלהם תוך הגנה על תשתית קריטית המשרתת הטכנולוגיה התפעולית שלהן לפתרון אבטחת סייבר מאוחד חלקי. יחד, נשפר את יכולות האבטחה שלנו על ידי השמעת ניסיון ותובנה מתקדמים, זו סדרתית חזקה מאוד בעסקי האבטחה שלנו ברבעון זה. 10 אנו עובדים עם אחת מחברות החזקות החשמל הגדולות בארה"ב כדי לשלב את





11

**TD**

П4

72

..4

**X-**

ה.

'ת

PA

10

71

40

71

כאילו חלקים אחרים של הטכנולוגיה שלנו מצליחים יותר משירותים. אז אני רק מתעניין בפרספקטיבה שלך על שירותים בהקשר של הוצאות הקודמת, המאוד מתחשבת לגבי ארכיטקטורות טכנולוגיות, שזה היה מבנה נהדר, כמו גם מפגש החדשנות שלך ב-16 בפברואר. אבל זה נראה ממש גדולה. אני סקרן, ה'ולי, איך אתה מרגיש לגבי תפקידה של אקסצ'ר בהקשר הרחב יותר של טכנולוגיה כמו תוכנה וענן. ואני מבין בתשובתך שלנו, אבל להוריד אותו ב-10. מפעיל השאלה הבאה שלך מהיגה מהקו של ה'ימי פרידמן מסוסקהאנה. ה'ימס פרידמן, סוסקהאנה יש לי שאלה זה ישיפיע על המקום שבו נחת בשיעור המס שלנו. אז השנה, ראינו אותם בצורה חיובית במצטבר, כך שהצלחנו לשמור על שווח 2 הנקודות ולבסוף, השפעת ההון העצמי שלנו על שיעור המס שלנו. אז ארבעת הדברים האלה באמת הם מפגשים או זהים בכל שנה, תלוי איך הם נופלים, האלה מתחברים. יש תמהיל היאורפטי של הכנסה, כל התנחלויות משנים קודמות, ההידול שאנחנו צריכים לעשות על חבויות המס בשנה הקודמת. אשווין שידווייקר מסיטי .בן. אז יש באמת 4 דברים שבכל שנה זהים שבאמת משפיעים על שיעור המס, וזה פשוט איך הדברים למחצית הראשונה של השנה. מפעילת קייטי אוקונור, יש לנו זמן לשאלה נוספת, ואז ה'ולי תסיים את השיחה. מפעיל השאלה הזו מהיגה מהקו של זה. נכון. ואני חושב שרק כתזכורת, אפילו עם כל זה, עדיין יש לנו את שיא ההוצאה איתנו, נכון, עם 40 מיליארד דולר של הזמנות

שעברה ופעמים קודם לכן, בוחנים אותן מחדש באמצעות העדשה של יישום, מעין יכולות

עיתידית וכמה מהר זה יכול להשתלב חוזר לשאלת ההזמנות. האם לקוחות באמת בוחנים מחדש הזמנות קיימות, כאלה שחתמו אולי בשנה והמתפתחות במהירות. באיזו מידה זה קורה, ואז זה מדמז, כמובן, האם אנחנו יכולים להשתמש בהזמנות ובצבר העבר האלה כאינדיקטור לצמיחה הקטנים יותר. וזו הדינמיקה שהכנסנו להדרכה שלנו לשנה. אשווין שידווייקר, סיטי הבנתי. ואז השאלה השנייה הייתה על

שכבר נכרתו, מה שהיינו מכנים צבר ההזמנות שלנו. ומה שדיברנו עליו זה באמת הוצאה על מכירות חדשות, שירותים חדשים בפרויקטים

אולי. אתה יכול פשוט לדבר על הרציונל, ההשפעה במורד הזרם וכן הלאה ה'ולי מתוק בטח. תודה לך כי אני מאוד נלהב ממה שאנחנו עושים עם מעניינת במיוחד. אם תוכל להדריך אותנו אולי על 22 המבניקה של העסקה הזו. וכל חברה משקיעה כאן בבישרון. נראה שזו הישה קצת אחרת

צריכים לעשות סיבוב בינה מלאכותית והם צריכים לעשות רוצציה של בישרונות, נכון? ומה ש חשבתי שזו עסקה עבור הלקוחות שלנו. בישרון הוא הפרט מספר 1 בסדר היום של מנכ"לים, נכון. מספר 1. וכשחושבים על המשמעות של המצאה מחדש, הלקוחות

ל -עושה הוא, בדאש ובדראשונה, מספקת את היכולת לכל דבר, החל מה

עסקיים ועד לטכנולוגים כדי לקבל את ההכשרה הטכנולוגית שהם צריכים כדי לקבל את ההחלטות הנכונות בנושא, -ועד למשל, נכון. להיות מסוגל להיות עמוק בטכנולוגיות החדשות. וכך זה באמת עובר מהדיקטוריון לטכנולוג. ועם, למשתמשים

בקנה מידה גדול ללקוחות שלנו. ומה, מה שאנחנו מסוגלים לספק הוא בעצם אותה הישה שבה משתמשת

צריכים אז להכניס אותו לעבודה והם צריכים לקבל תשלום כדי לעשות משהו. אז הם מוכנים לעבודה. אז אנחנו מביאים את המומחיות הזו, עכשיו רוב הלקוחות שלנו אינם מסוגלים לעשות זאת. המבדיל הגדול עבורנו בשוק כאן הוא שאנחנו, אקסנצ'ר, יודעים שכשאתה מאמן מישוה, אנחנו אז הוצאנו למעלה ממיליארד דולר בעצמנו. ראית את הממוצע האחרון של 14 שעות לעובד. ואנחנו משתמשים בלימוד מדע כדי ללמוד ולעשות.

אז זה אותו סוג של הישה של ללמוד ולעשות, אבל לחברות שלנו - ללקוחות שלנו אין את כל העבודה שאנחנו עושים. אז

של זה אותו דבר. הם משתמשים במומחים, מנטורים, יש להם עבודת פרויקט אמיתית שהם אחר כך מאמנים אנשים. של הלקוחות שלנו סביב זה, כך נהיה במצב טוב יותר. אז אנחנו רואים ב יצרה את היכולת הזו. וזה ביחד עם ההבנה העמוקה

הזו, וזה מאפשר לנו עכשיו לעשות את זה בקנה מידה. ושוב, אנחנו רוצים להיותשותף להמצאה מחדש. אז ככל שנוכל למלא את כל הצרכים שנדרש כדי להתאמן ולהיות מוכנים לעבודה. אז אנחנו ממש מתרדשים מזה. הלקוחות שלנו מתרדשים מזה. הם הגיעו אלינו. עשינו את הלמידה

על מה שאתם עושים כל יום כדי להבטיח לכם שאנחנו עובדים כל יום כדי להמשיך לזכות באמון הזה. תודה

מסקנה ה'ולי מתוק נהדר. אז תודה לכולם. לסיים, אני רוצה להודות לכל בעלי המניות שלנו על המשך האמון והתמיכה שלכם, לכל האנשים שלנו היא ממש ממש חשובה. זה חשוב לקהילות שלנו. זה חשוב לדיקטוריונים שלהם, וכולנו צריכים לשקול את זה באמת חשוב, זה הדבר הנכון לעשות.

אנחנו מרגשים שהיכולת שלנו להביא מומחיות מוכחת בשיפור מיומנות כדי לעזור ללקוחות שלנו להיות מסוגלים להביא את האנשים שלהם 23 ולבסוף, לכולנו יש אחריות כתאגידים להביא את האנשים שלנו לאורך המסע. אז כשאנשים דואגים לדברים כמו בינה מלאכותית ותזוזה, נכון, שירות מנוהל כדי לנהל בפועל את שירותי הלמידה שחברות עושות כעת באופן פנימי, שאנחנו גם משקיעים ומצפים שיצמחו. כל כך מתרגש.

### מאוד מאוד אסטרטגי. ודרך אגב, יש לזה גם -- יש לנו היום