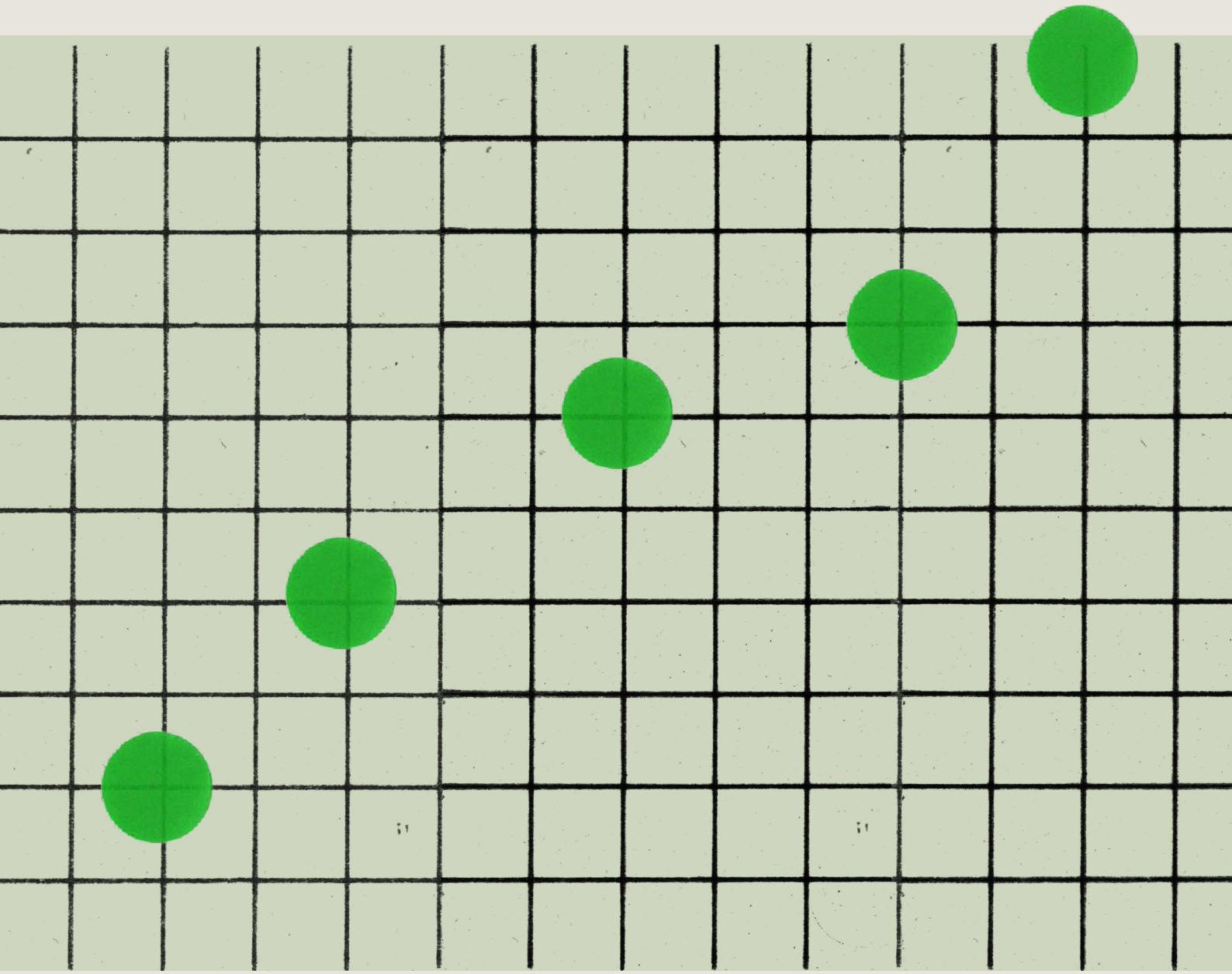
ANTHROP\C

2026年11月



ANTHROP\C

米国Nasdaq Global Select Market
2026年11月19日（木）新規上場予定

日本における株式募集の概要及びスケジュール（予定）

株式の種類	アンソロピック・ピービーシー（Anthropic, PBC） 記名式額面クラスA普通株式（ティッカー：ANT）
発行価格	未定（2026年11月19日（木）<日本時間>に米ドル表示で公表予定）
申込日	2026年11月19日（木）<日本時間>
申込単位	1株以上1株単位
上場予定日	2026年11月19日（木）<米国時間>
国内募集の取扱いを行う金融商品取引業者	みずほ証券株式会社、 ゴールドマン・サックス証券株式会社、 三菱ＵＦＪモルガン・スタンレー証券株式会社、 モルガン・スタンレーＭＵＦＧ証券株式会社、 楽天証券株式会社、株式会社ＳＢＩ証券

・株式は、株価の下落により損失が生じるおそれがあります。また、発行会社の財務状況の悪化や外部評価の変化等により、損失が生じるおそれがあります。さらに、外国株式については、為替相場の変動等により損失が生じるおそれがあります。株式を募集等により取得する場合には、購入対価のみをお支払いいただきます。アンソロピック・ピービーシー記名式額面クラスA普通株式（以下「本株式」）及び発行会社に関する詳細な情報は、目論見書に記載されています。購入希望株式数の合計が募集株式数を上回った場合には、ご希望の株式数の一部又は全部を購入いただけないことがあります。
・日本における本株式の募集（以下「国内募集」）にあたり、円貨と外貨を交換する際には、外国為替市場の動向をふまえて国内募集の取扱いを行う金融商品取引業者にて決定する為替レートによるものとします。
・外国証券取引口座を開設されていない場合には、国内募集の取扱いを行う金融商品取引業者にて当該口座を開設していただく必要があります。
・米国Nasdaq Global Select Marketへの上場に伴い、本株式の国内募集並びに海外市場における募集及び売出し（以下「本オファリング」）が行われますが、本オファリングにおける条件決定方法は、日本で一般的に行われる上場前の募集における方法とは異なる点にご留意ください。
・本株式に関する登録届出書は、米国証券取引委員会（以下「SEC」といいます。）に提出されていますが、その効力はまだ発生していません。当該登録届出書の効力が発生するまで、本株式を販売することはできず、また、本株式の購入の申込みを受諾することもできません。いかなる州又は法域においても、当該州又は法域の証券法に基づく登録又は資格付与がなされる前に当該申込み、勧誘又は販売が違法となる場合には、当該州又は法域において、本資料は、本株式の販売の申込み又は購入の申込みの勧誘を構成するものではなく、また、本株式の販売は行われません。当該登録届出書の効力が発生するまで、本株式の購入の申込みを受諾することはできず、また、購入代金の全部又は一部を受領することもできません。かかる購入の申込みは、効力発生日後に受諾されるまでのいかなる時点においても、何らの義務又は拘束を伴うことなく、撤回又は取消しが可能です。当該登録届出書に含まれる米国目論見書及びアンソロピック・ピービーシーがSECに提出したその他の書類には、アンソロピック・ピービーシー及び本オファリングに関する追加情報が記載されています。投資家は、SECのウェブサイト上のEDGAR（www.sec.gov）にアクセスすることにより、これらの書類を無料で取得・閲覧することができます。当該登録届出書（米国目論見書を含みます。）は、https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/2130357/000162828026072484/anthropicpbc-sx1ax2.htmにて閲覧可能です。
・国内募集に係る有価証券届出書は関東財務局長に提出済みですが、まだ効力は生じていません。届出の効力が発生する前に、本株式を募集により取得させ、又は売り付けることはできません。国内募集における投資判断を行うに際しては、契約締結前交付書面及び発行会社が作成する目論見書（及び訂正事項分）を国内募集の取扱いを行う金融商品取引業者よりお渡ししますので、必ずご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

ご検討にあたりましては、必ず発行会社の目論見書をご覧ください。
目論見書のご請求・お問い合わせは下記金融商品取引業者まで。

みずほ証券株式会社	

金融商品取引業者　関東財務局長（金商）第94号
加入協会　日本証券業協会、一般社団法人資産運用業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人日本STO協会



当社のミッション

人類の長期的な利益のために、先進的なAIを責任を持って開発及び維持すること

当社は指数関数的成長の入り口にいます

歴史上初めて、インテリジェンスは人間が構築できるものとなりました。推論し、分析し、統合し、判断し、創造する認知能力が、大規模に生産可能となり、オンデマンドで利用可能となっています。

40兆米ドル超

知識労働[1]

2兆米ドル超

ライフサイエンス[2]

これら以外にも多くの市場

- ロボティクス
- 創薬
- 材料科学
- 高度な製造

170億米ドル

2026年第3四半期の収益

商業化開始

注：グラフの曲線は開示された数値の間を補完したものです。[1]当社は、知識労働者が遂行する業務は2025年に世界全体で40兆米ドルを超える経済的価値を生み出したと考えています。算定方法についてはAppendixをご参照ください。[2]2026年の世界医薬品支出額の予測。IQVIA Institute for Human Data Science “Global Medicine Use Trends 2026”（2026年2月）。

ANTHROP\C

Claudeの概要

当社のフロンティアAIであるClaudeは、当社のモデル、プラットフォーム及びアプリケーションを通じて顧客に提供されており、顧客はAIネイティブのアプリケーション及びワークフローを構築、導入及び拡張することができます。

Claudeは、複雑なワークフロー全体を通じて、企業が推論し、計画を立て、実行することを可能にします。その信頼性と判断力は、従来世代のAIでは実現できなかった水準に達していると私たちは考えています。

企業におけるClaudeの活用方法がより広範に変化していることは、Claudeが、個別のプロンプトに応答するツールから、従業員とともに、複雑かつ長期間にわたる業務を遂行する仮想協働者へと進化していることを示しています。

顧客は、従業員の生産性向上、プロセスの高速化及び自社製品へのインテリジェンスの組込みを通じて、Claudeから価値を実現しています。

顧客がClaudeを選ぶ理由

実世界での成果をもたらす**フロンティアAI**へのアクセス

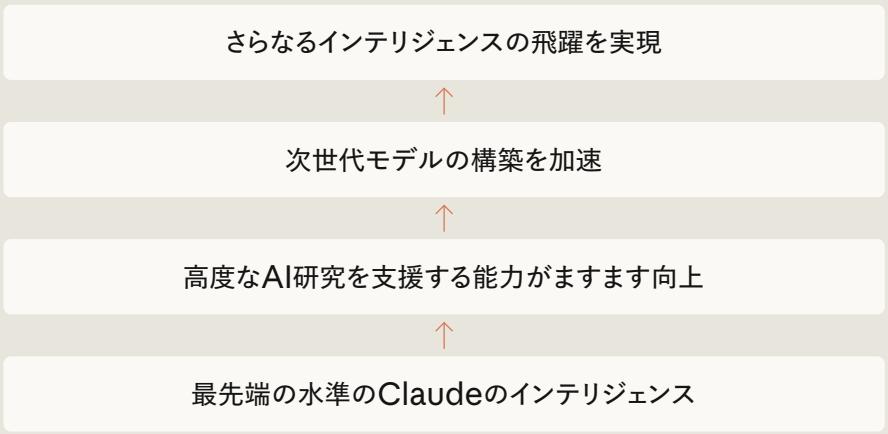
ミッションクリティカルかつ**規制対象のワークフロー**における信頼できるパートナー

統合されたモデル、プラットフォーム及びアプリにより、**価値実現までの時間**を短縮

企業プロセスへの**ワークフローの密接な統合**

Claudeは、当社のクロージング・ループを実現する能力を高めています

Claudeの各バージョンは次のバージョンの構築に寄与し、当社の開発ペースを継続的に加速させ、当社のリーダーとしての地位を強化しています。



90%超

2026年9月に当社のコードベースに追加されたコードのうち、Claudeによるものの割合

中核的優位性

7名全員
共同創業者7名全員が現在も当社に在籍

約1%
2026年第3四半期時点のTTMベースの惜しまれる離職率

4倍超
2025年第1四半期から2026年第3四半期にかけてのコンピュート効率[1]の向上

ミッション及び注力分野

当社のミッションに注力することにより、当社は人類にとって最も価値の高い業務に人材、研究及びコンピュート投資を集中させることができます。当社はパブリック・ベネフィット・コーポレーション（PBC）であり、当社のミッションは当社の公益目的の実現です。また、現在経済的利害関係を有しない4名の受託者で構成される長期利益信託（LTBT）は、原則として当社取締役会の過半数を選任する権限を有しています。

人材及び企業文化

当社のミッション及び注力分野により、当社は、AIの性能と安全性が相互に強化し合う、エゴを抑えた真実探求型の企業文化の中で、世界最高水準の人材を獲得・維持することができます。

フロンティア及び安全性に関する研究

当社のフロンティア能力及び安全性に関する研究を密接に統合することで、当社は、より信頼性が高く、制御しやすく、実社会での展開に適したシステムを生み出しています。Claudeの各バージョンが次のバージョンの開発を支援しており、当社がイノベーションを行う速度の累積的な向上につながっています。

コンピュートに対するアプローチ

当社ではコンピュートに対するアプローチとして、複数の戦略的パートナーにわたるコンピュートを単一の互換性のあるプールとして管理し、価格、性能及びコンピュートの生産性を最適化しています。当社は、コンピュート・マルチプライヤーに関する研究成果、並びにAWS Trainium、Google TPU、NVIDIA GPU及びAMD GPUにわたるマルチチップ・アーキテクチャーを通じてこれを実現しています。

企業向け戦略

当社の企業向け戦略は、フロンティアAIは実世界の環境において最も価値を発揮し、そこでは顧客からのフィードバックが継続的なモデルの改善及びより広範な導入を推進するとの信念に基づいています。

[1] コンピュート効率の定義については、Appendixをご参照ください。

ANTHROP\C

企業によるClaudeの導入

仮想協働者

Claude Code　Claude Chat + Cowork

Claude及びClaude Codeは、人とともに目標に向けて業務を遂行する仮想協働者を支えており、判断力、自己修正、ツールの活用及び長時間の自律的な作業を通じて、複雑かつ多段階のワークフローを実行します。

主な法人顧客

AIG　Bristol Myers Squibb　DOORDASH　Jane Street　Lilly
mercado libre　Mozilla　PayPal　Rakuten　SAP
shopify　TRAVELERS　UST　verizon　Walmart

企業の現状に合わせて対応します

インテリジェンス主導の成長
顧客はClaudeを導入し、真の価値を認識し、自然にその利用を拡大しています。

直接販売及びApplied AI
グローバルな市場開拓チームが業界を横断してClaudeの活用を拡大し、Applied AIチームがカスタムソリューションを設計及び展開します。

提携
クラウドパートナー – 3大クラウドへのアクセス及びそれらを合わせたグローバルな営業体制
エコシステムパートナー – グローバルSI、データプラットフォーム等が導入を加速
Ode with Anthropic – Claudeの性能を中堅企業に提供

従業員の生産性向上

プロセスの高速化

インテリジェンスの組込み

AIの普及

顧客全体での広範な導入が進み、あらゆる支出水準で著しい成長が見られます[1]

11,900社超
TTMベースで100,000米ドル以上の収益をもたらす顧客数

約8倍
2025年第4四半期から2026年第3四半期にかけてのTTMベースで100,000米ドル以上の収益をもたらす顧客数の増加

1,900社超
TTMベースで1百万米ドル以上の収益をもたらす顧客数

約250社
TTMベースで10百万米ドル以上の収益をもたらす顧客数

世界最大級の企業から信頼されており、今後の拡大に向けた大きな余地があります[1]

30%超
Global 2000企業のうち、TTMベースで100,000米ドル以上を支出する企業の割合

50%超
Fortune 500企業のうち、TTMベースで100,000米ドル以上を支出する企業の割合

0.1%未満
Fortune 500の顧客の総支出に占めるClaudeへの支出の平均割合

1%未満
Fortune 500の上位10顧客の総支出に占めるClaudeへの支出の割合

顧客がClaudeの価値を実感するにつれて、顕著な拡大が見られます[1]

約900%
純収益維持率

50%超
当社のプラットフォーム及び少なくとも1つの製品の双方を利用する法人顧客[2]

モデルの効率化により、当社は利益率を維持しつつ顧客のコストを引き下げることができます

約25%
Fable 5.1とFable 5の比較における顧客コストの削減[3]

約40%
Opus 5.5とOpus 5の比較における顧客コストの削減[3]

注：TTMベースで100,000米ドル以上の収益をもたらす顧客及び純収益維持率の定義については、Appendixをご参照ください。
[1] 別段の記載がない限り、2026年第3四半期時点の指標です。[2]2025年第4四半期の30%から上昇。[3]顧客コストには、各モデルとその前世代モデルとで、デフォルト設定で同一のワークロードを実行させた場合のコストの比較に関する、Anthropic公表の推定値が反映されています。

財務モデル

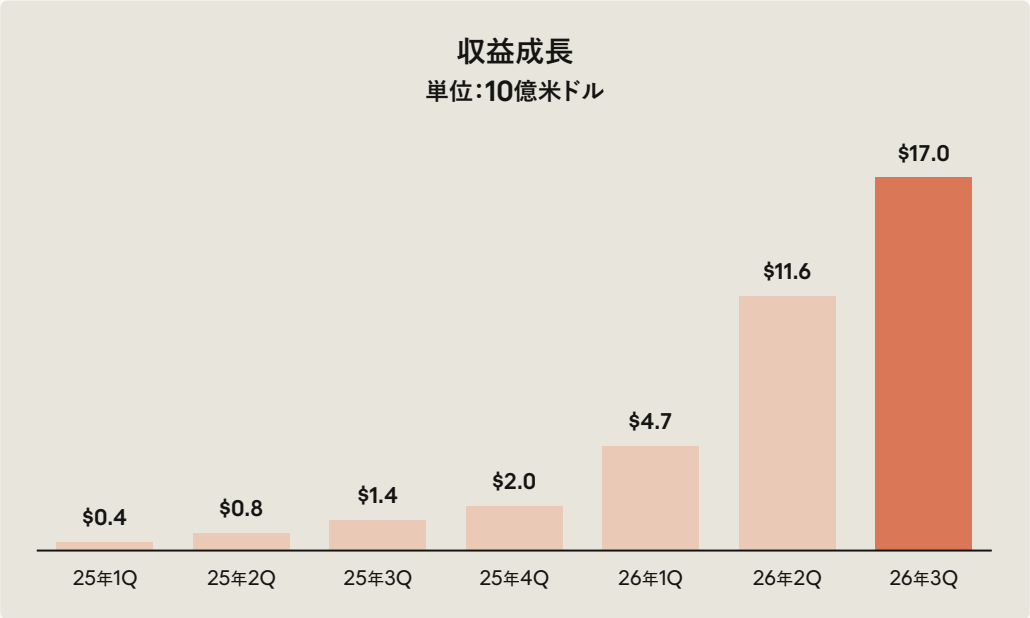
急速な収益成長、コンピュート効率及び営業効率を兼ね備え、フロンティアAIを責任を持って構築するための大規模な長期投資を継続しています

12倍超

2026年第3四半期時点の前年同期比収益成長

約810億米ドル

2026年10月時点のランレート収益[1]



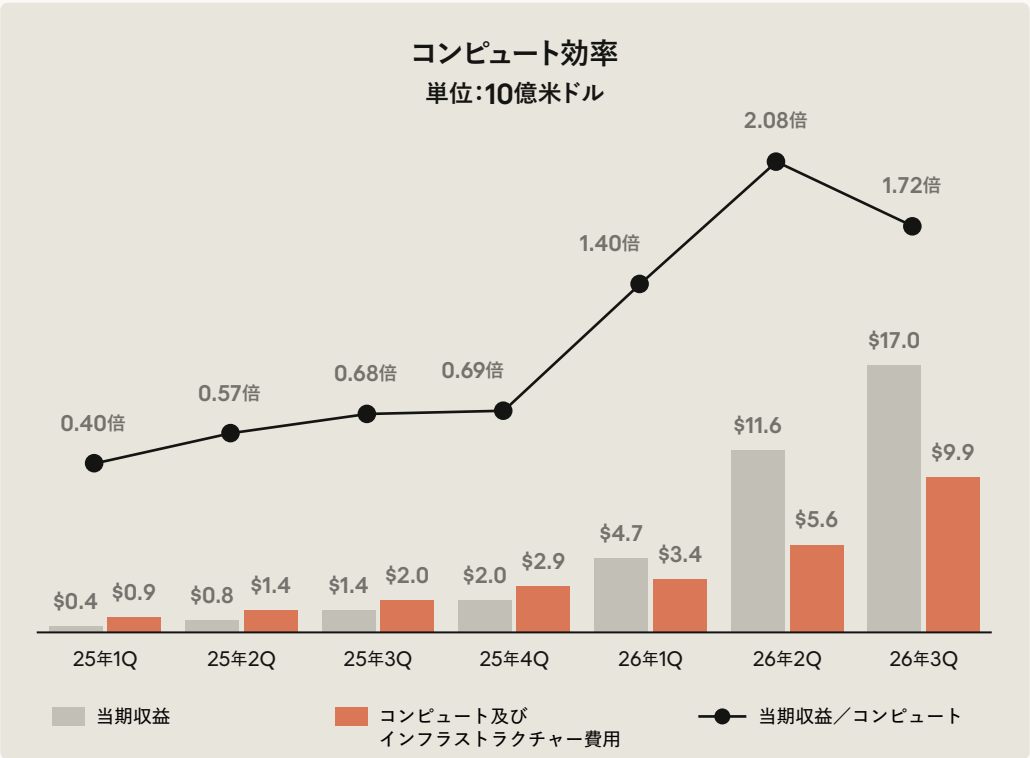
4倍超

2025年第1四半期から2026年第3四半期にかけてのコンピュート効率[2]の向上

コンピュート効率の推進要因

コンピュート・マルチプライヤーの進歩

マルチチップ・コンピュート・アプローチ



[1] ランレート収益の定義については、Appendixをご参照ください。[2]2026年9月30日に終了した3か月間において、当社の基礎的なコンピュート効率の改善は、短期のコミットメントに基づく50億米ドルのコンピュートを含む追加のコンピュートの提供により一部相殺されました。当該コンピュートは、現在、当社の複数年のコミットメントに基づき調達した同等のコンピュートと比較して大幅に高コストです。コンピュート効率の定義については、Appendixをご参照ください。

6.6百万米ドル超

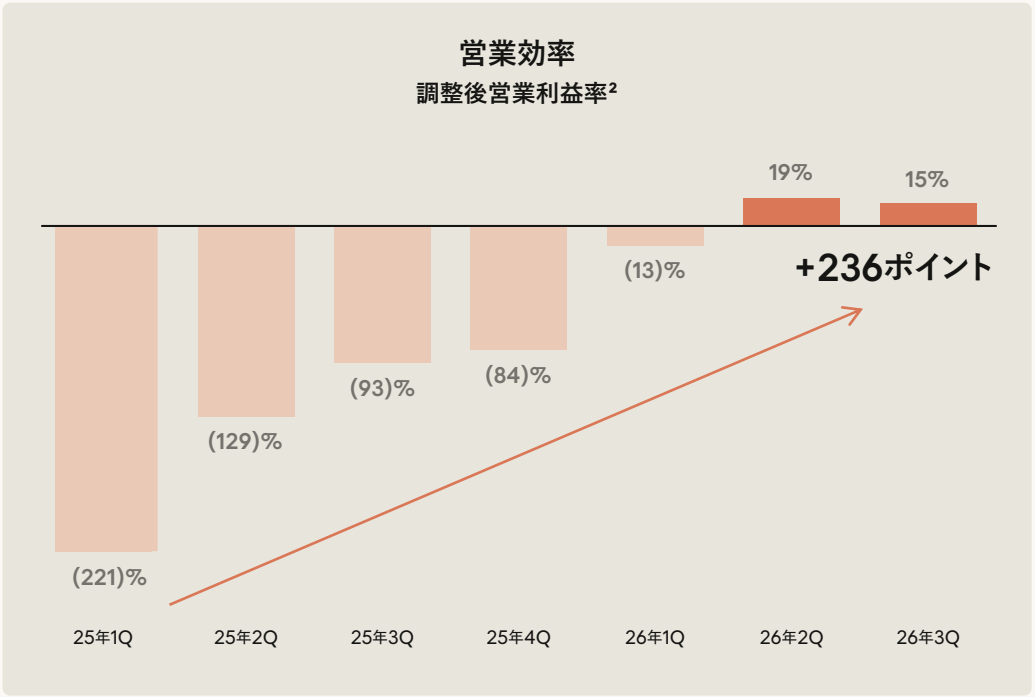
2026年第3四半期時点の
従業員1人当たりのTTM収益[1]

営業効率の推進要因

高い人材密度

効率的な市場参入戦略

Claudeの広範な社内利用



当社はコンピュート・フリートの規模を大幅に拡大しており、フロンティアへの投資を行うための十分な資本を有しています

約9,000億米ドル

のコンピュート・コミットメント[3]

約960億米ドル

の現金及び現金同等物[4]

約360億米ドル

の短期投資[4]

約1,410億米ドル

の調達済み資本[4]

約150億米ドル

のA&Rクレジット・ファシリティに基づく利用可能額[4]

[1] 従業員1人当たりのTTM収益は、2026年9月30日に終了した直近12か月間の収益を、2026年9月30日現在の従業員（正社員及びパートタイム従業員）の総数で除して算出しています。[2]調整後営業利益率はNon-GAAP指標であり、調整後営業利益率の定義及び最も比較可能なGAAP指標との調整については、Appendixをご参照ください。[3]2026年9月30日現在及びそれ以降。2030年12月31日までに発生すると見込まれる約4,516億米ドルを含み、残額の大部分は2031年から2045年までの間に発生すると見込まれています。2026年9月30日から12か月以内に期限を迎えるコミットメントは約707億米ドルです。[4]2026年第3四半期時点。

成長戦略



戦略的取引及び提携の追求

当社のミッションを加速させ、リーチを拡大し、
競争上の地位を強固なものとする

新たな市場へのフロンティアの拡張

新興分野における発見を加速させ、
新たな機会を創出する

既存及び新規顧客による導入の促進

企業との関係を深め、世界規模での導入を拡大する

Claudeをあらゆる場所で利用可能にすること

業務が行われるあらゆる場面においてClaudeの
インテリジェンスを利用可能にする

Claudeのインテリジェンス、性能及び安全性の向上

AIシステムが確実に実行できることの
フロンティアを拡大する

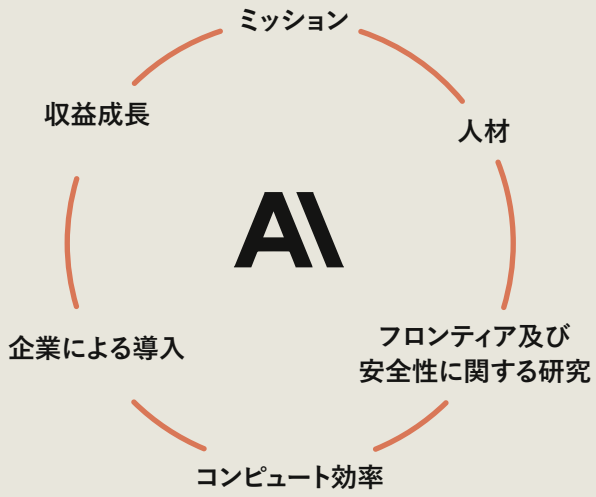
コンピュートへの投資

追加の長期的なコンピュートを確保し、
コンピュート効率を向上させる

当社の人材及び企業文化への投資

世界最高水準の人材及びミッションに沿った
企業文化を通じて、人材密度を維持する

最前線でリードする



ディスクレーマー

当社は、本プレゼンテーションに関連するオファリングについて、SECに対し、フォームS-1による登録届出書（仮目論見書を含みます。）を提出していますが、当該登録届出書の効力はまだ生じていません。当該登録届出書の効力発生時まで、当社の本株式を売却し、又は購入の申込みを受諾することはできません。投資判断を行うに際しては、当社及び本オファリングに関するより詳細な情報を得るため、当該登録届出書に含まれる仮目論見書（「Risk Factors」を含みます。）及び当社がSECに提出したその他の書類をご確認ください。これらの書類は、SECのウェブサイトであるEDGAR（www.sec.gov）にて、無料で取得・閲覧いただくことができるほか、当社、引受人又は本オファリングに参加する証券会社の担当窓口を通じて請求いただければ、仮目論見書をお送りいたします。Goldman Sachs & Co. LLC（Attention：Prospectus Department、200 West Street, New York, New York 10282、電話：866-471-2526、Eメール：prospectus-ny@ny.email.gs.com）、Morgan Stanley & Co. LLC（Attention：Prospectus Department、180 Varick Street, Second Floor, New York, New York 10014、電話：866-718-1649、Eメール：prospectus@morganstanley.com）、Citigroup Global Markets Inc.（c/o Broadridge Financial Solutions、1155 Long Island Avenue, Edgewood, New York 11717、電話：1-800-831-9146）。

本プレゼンテーションは、本株式やその他のいかなる有価証券の売買の申込又は勧誘を目的とするものではありません。また、1933年米国証券法に基づく登録が行われていない、又は登録手続が完了していない州その他の法域においては、本株式の募集、売付け又は購入の申込みの勧誘は行われません。

本プレゼンテーションに含まれる一定の情報は、第三者の情報源から入手した研究、刊行物、調査その他のデータ並びに当社の内部推計及び調査に関連し、又はそれらに基づくものです。当社は本プレゼンテーションに含まれるすべての開示について責任を持つものであり、本プレゼンテーションの日付現在において、これらの第三者の情報源は信頼できるものと考えていますが、いかなる情報についても独自に検証しておらず、その妥当性、公正性、正確性又は完全性について何ら表明するものではありません。本プレゼンテーションに記載されているすべての商標、サービスマーク及び商号は、それぞれの保有者に帰属します。

将来予想に関する記述

本プレゼンテーションには将来予想に関する記述が含まれており、当該記述には当社及び当社の業界に関する高度のリスク及び不確実性が伴います。当該記述には、当社の将来の財政状態又は経営成績、事業戦略及び成長計画、将来の資本的支出、技術的能力、戦略的関係並びに将来の事業運営に関する経営陣の目標に関する記述が含まれますが、これらに限定されません。「～する可能性がある」、「～する予定である」、「～すべきである」、「期待する」、「計画する」、「予想する」、「～しうる」、「意図する」、「目標とする」、「予測する」、「企図する」、「信じる」、「見積もる」、「予見する」、「潜在的な」又は「継続する」といった語句、これらの否定形、又はその他当社の期待、戦略、計画若しくは意図に関する類似の用語若しくは表現が含まれていることから、将来予想に関する記述であると識別できる場合があります。将来予想に関する記述を将来の事象の予測として依拠すべきではありません。当社は、主として、当社の事業、財政状態、経営成績、事業戦略、見通し及び資金需要に影響を及ぼしうると当社が考える将来の事象及び傾向に関する、現時点における当社の期待及び予測に基づき、これらの将来予想に関する記述を作成しています。これらの将来予想に関する記述に記載された事象の帰結は、リスク、不確実性及びその他の要因の影響を受け、その結果、当社の実際の業績、実績又は成果が、将来予想に関する記述により明示的又は黙示的に示される将来の業績、実績又は成果と大きく異なる可能性があります。

さらに、当社は非常に競争が激しく、急速に変化する環境において事業を行っています。新たなリスク及び不確実性は随時発生するものであり、本プレゼンテーションに含まれる将来予想に関する記述に影響を及ぼしうるすべてのリスク及び不確実性について当社が予測することは不可能です。当社は、将来予想に関する記述で示されている結果、事象及び状況が達成され又は発生することを保証することはできず、実際の結果、事象又は状況は、将来予想に関する記述に記載され又は示唆されたものと大きく異なる可能性があります。当社及びその他のいかなる者も、これらの将来予想に関する記述の正確性及び完全性について責任を負いません。さらに、本プレゼンテーションにおいてなされた将来予想に関する記述は、当該記述がなされた時点における事象にのみ関連するものです。当社は、法令により要求される場合を除き、本プレゼンテーションの日付後の事象又は状況を反映するため、若しくは新たな情報又は予期しない事象の発生を反映するために、本プレゼンテーションにおいてなされた将来予想に関する記述を更新する義務を負いません。当社は、将来予想に関する記述において開示した計画、意図又は期待を実際に達成できない可能性があり、将来予想に関する記述に過度に依拠すべきではありません。当社の将来予想に関する記述は、当社が行う可能性のある将来の買収、合併、処分、合弁又は投資による潜在的な影響を反映するものではありません。さらに、「当社は～と考えています」及び類似の記述は、関連する事項に関する当社の見解及び意見を反映するものです。

Non-GAAP財務指標

本プレゼンテーションでは、米国において一般に公正妥当と認められる会計原則（以下「GAAP」）に準拠して表示されていない財務指標を、GAAPに準拠して表示された財務情報を補足するために使用しています。当社は、当社のNon-GAAP財務指標が、投資家、アナリスト及びその他の者に対し、当社の事業及び財務実績に関する有用な情報を提供し、当社の業績に対する全体的な理解を深め、各期間を通じてより一貫性があり比較可能な当社の財務実績の概要を提供する一助となると考えています。本プレゼンテーションで表示されるNon-GAAP財務指標の使用には限界があります。例えば、Non-GAAP財務指標は、他社の類似の名称を有する指標と比較可能ではない可能性があります。他社はNon-GAAP財務指標を当社とは異なる方法で算出している場合があり、これにより比較目的におけるこれらの指標の有用性が限定的である可能性があります。したがって、当社のNon-GAAP財務指標は、GAAPに準拠して作成された指標に追加して考慮されるべきものであり、これに代わるものとして、又はこれと切り離して考慮されるべきではありません。当該Non-GAAP財務指標と、最も比較可能なGAAP財務指標との調整については、Appendixをご参照ください。

本プレゼンテーションの情報は要約形式でのみ提供されており、完全性を保証するものではありません。本プレゼンテーションには、当社への投資を検討する上で重要である、又は重要となり得るすべての情報が含まれているわけではなく、当社の有価証券の保有、購入又は売却に関する推奨とみなされるべきではありません。本プレゼンテーションは、当社の有価証券の購入、応募、引受けその他の方法による取得、保有、若しくは処分に関する申込み若しくは勧誘と解釈され、又はこれらに関連して依拠されるべきものではなく、また、これらの取引に関する推奨ともみなされるべきではありません。

Appendix：財務諸表

年度連結損益計算書

単位：百万米ドル｜12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
収益	**$41**	**$386**	**$4,585**
コンピュート及びインフラストラクチャー費用	(433)	(2,522)	(7,326)
人件費	(95)	(454)	(1,839)
Bartz訴訟和解費用	-	-	(1,500)
販売、マーケティング及びパートナーシップ費用	(2)	(43)	(568)
その他の営業費及び一般管理費	(62)	(347)	(1,412)
営業損失	**$(551)**	**$(2,980)**	**$(8,060)**
受取利息	69	106	431
転換約束手形、デリバティブ負債及びSAFEの公正価値変動	(1,045)	(5,434)	(34,308)
その他収益（費用）（純額）	(2)	-	(8)
税引前当期純損失	**$(1,529)**	**$(8,308)**	**$(41,945)**
法人税等	(2)	(1)	(20)
当期純損失	**$(1,531)**	**$(8,309)**	**$(41,965)**

四半期連結損益計算書

単位：百万米ドル｜12月期	2025年第1四半期	2025年第2四半期	2025年第3四半期	2025年第4四半期	2026年第1四半期	2026年第2四半期	2026年第3四半期
収益	**$376**	**$787**	**$1,382**	**$2,040**	**$4,731**	**$11,555**	**$16,956**
コンピュート及びインフラストラクチャー費用	(944)	(1,390)	(2,047)	(2,945)	(3,387)	(5,558)	(9,863)
人件費[1]	(218)	(320)	(489)	(812)	(1,295)	(1,857)	(1,711)
Bartz訴訟和解費用	-	-	(1,500)	-	-	-	-
販売、マーケティング及びパートナーシップ費用	(24)	(96)	(202)	(246)	(1,033)	(2,135)	(2,361)
その他の営業費及び一般管理費	(125)	(181)	(233)	(873)	(683)	(1,031)	(3,588)
営業利益（損失）	**$(935)**	**$(1,200)**	**$(3,089)**	**$(2,836)**	**$(1,667)**	**$974**	**$(567)**
受取利息	51	64	124	192	349	762	1,248
転換約束手形、デリバティブ負債及びSAFEの公正価値変動	(5,701)	(5,241)	(9,165)	(14,201)	(12,791)	(59,597)	(21,936)
その他収益（費用）（純額）	-	-	(3)	(5)	(309)	(8,448)	(1,640)
税引前当期純損失	**$(6,585)**	**$(6,377)**	**$(12,133)**	**$(16,850)**	**$(14,418)**	**$(66,309)**	**$(22,895)**
法人税等	(7)	-	(5)	(8)	(21)	-	(396)
当期純損失[2]	**$(6,592)**	**$(6,377)**	**$(12,138)**	**$(16,858)**	**$(14,439)**	**$(66,309)**	**$(23,291)**

[1] 2025年3月31日、2025年6月30日、2025年9月30日、2025年12月31日、2026年3月31日、2026年6月30日及び2026年9月30日に終了した各3か月間において、それぞれ105百万米ドル、181百万米ドル、305百万米ドル、574百万米ドル、924百万米ドル、13億米ドル及び11億米ドルの株式報酬費用を含みます。[2]主として、当社の企業価値の上昇に伴う当社の未償還転換約束手形の公正価値の増加によるものです。

Appendix:GAAPからNon-GAAPへの調整

年度別Non-GAAP調整表

単位:百万米ドル(割合を除く)	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
営業損失	$(551)	$(2,980)	$(8,060)
株式報酬費用	29	192	1,165
現金支出を伴わない慈善寄付[1]	-	-	541
Bartz訴訟和解費用[2]	-	-	1,500
調整後営業利益(損失)	**$(522)**	**$(2,788)**	**$(4,854)**
調整後営業利益率	(1,273)%	(722)%	(106)%

四半期別Non-GAAP調整表

単位:百万米ドル(割合を除く)	2025年第1四半期	2025年第2四半期	2025年第3四半期	2025年第4四半期	2026年第1四半期	2026年第2四半期	2026年第3四半期
営業利益(損失)	$(935)	$(1,200)	$(3,089)	$(2,836)	$(1,667)	$974	$(567)
株式報酬費用	105	181	305	574	924	1,261	1,070
現金支出を伴わない慈善寄付[1]	-	-	-	541	126	-	1,960
Bartz訴訟和解費用[2]	-	-	1,500	-	-	-	-
調整後営業利益(損失)	**$(830)**	**$(1,019)**	**$(1,284)**	**$(1,721)**	**$(617)**	**$2,235**	**$2,463**
調整後営業利益率	(221)%	(129)%	(93)%	(84)%	(13)%	19%	15%

[1]当社の寄付金マッチング制度により生じる非現金費用に関するものであり、その価額は従業員の株式報酬に連動しており、その他の営業費及び一般管理費に計上されています。[2]継続的な事業活動を示すものではないため、当社の調整後営業利益(損失)の算定から除外しています。

Appendix:定義及び算定方法

定義

調整後営業利益（損失）：営業利益（損失）から(i)株式報酬費用、(ii)現金支出を伴わない慈善寄付、及び(iii)Bartz訴訟和解費用を除外したものを指します。

調整後営業利益率：調整後営業利益（損失）を収益で除したものを指します。

コンピュート効率：収益をコンピュート及びインフラストラクチャー費用で除して算出されます。

顧客：当社のモデル、プラットフォーム又はアプリケーションを利用するプロシューマー又は組織を指します。

「TTMベースで100,000米ドル以上の収益をもたらす顧客」、「TTMベースで1百万米ドル以上の収益をもたらす顧客」及び「TTMベースで10百万米ドル以上の収益をもたらす顧客」とは、いずれも、測定日に終了する直近12か月（以下「TTM」）期間において、当社に対する収益寄与額が、それぞれ該当する基準額以上である顧客を指します。本指標において、当社は、社内記録及び入手可能なデータに基づき同一組織に属すると当社が判断するアカウントを集約することにより特定される、個別の組織を顧客と定義しています。当社は、「法人顧客（enterprise customers）」というカテゴリーを別個に定義しておらず、また、社内で追跡もしていません。また、ある顧客が法人に該当するか否かに基づいて、顧客を社内で区分し、又は測定することもしていません。当社の製品に100,000米ドル以上を支出することは、一般に、個人による利用ではなく組織による利用を示す特徴であるため、当社は、法人顧客及び企業による導入への言及を含め、TTMベースで100,000米ドル以上の収益をもたらす顧客の数及び当該顧客からの収益を、企業によるClaudeの導入及び利用状況を示す指標として使用しています。

純収益維持率：測定日時点における顧客による利用の拡大、縮小及び解約を反映する指標を指します。当社は、対象顧客のCurrent Periodにおける収益を、対象顧客のBase Periodにおける収益で除することにより、純収益維持率を算定しています。対象顧客とは、Base Periodにおいて1米ドル以上の収益をもたらした顧客を指します。但し、Claude Pro、Max及びUltraプランの加入者は、定額制サブスクリプションであり本指標が把握することを企図する利用の拡大及び縮小を反映しないことから、除外しています。Base Periodとは、測定日の1年前に終了する3か月間をいいます。Current Periodとは、測定日に終了する3か月間をいいます。

ランレート収益：測定日時点における当社の収益創出活動の年換算推定値を示す経営指標を指し、(i)測定日に終了する直近28日間における当社の従量課金における料金に13を乗じた額、及び(ii)測定日時点における当社の月次サブスクリプション料金の合計額に12を乗じた額の合計として算出されます。ランレート収益の算出上、従量課金における料金及びサブスクリプション料金は、顧客の利用量及び有効なサブスクリプションに基づいています。

算定方法

知識労働の算定方法。世界の知識労働者の賃金に関する当社の推計（当社は、当該賃金総額を、世界の知識労働者が生み出す年間経済価値と位置付けています。）は、第三者データに基づく当社独自の推計です。まず、2025年の米国労働統計局による職業分類別の米国労働者の賃金データを用いて、当社が知識労働者に該当すると考える労働者層の賃金総額を算出します。次に、グローバルGDPに占める世界労働所得の割合に関する国際労働機関のデータ及び2025年のグローバルGDPを用いて、2025年の世界の賃金総額を推計します。その上で、2025年の米国の賃金総額の同年の世界の賃金総額に対する比率を算出し、当該比率を米国の知識労働者の賃金総額に適用することにより、世界の知識労働者の賃金総額の推計値を算出しています。