

## Arm 事業説明会質疑応答録

日時:2026 年 3 月 30 日 (月)

登壇者:Arm Holdings plc, VP Investor Relations Ian Thornton

### 質疑応答

#### 質問者 1

Q1:

Arm に加えて、ソフトバンクグループには Ampere や Graphcore もあります。今回、Arm がチップ事業に参入したことを踏まえると、ソフトバンクグループ全体の半導体戦略はどのように理解すべきでしょうか。グループ内のシナジーをより強く生み出していく動きと見るべきなのか、それとも各社が異なる方向性のもとで、それぞれ別のレイヤーを独立して狙っていると理解すべきなのでしょうか。

A1:

ソフトバンクグループの AI コンピューティングセグメントには、Ampere、Graphcore、そして Arm があります。ただし、今回発表したチップは、Graphcore や Ampere を含むソフトバンクグループの半導体企業が行っているものとは独立したものです。これは完全に Arm 単独の取り組みであり、ソフトバンクグループの他の活動とは直接の関係はありません。もちろん、各社でさまざまな開発が進められています。Graphcore には約 500 人のエンジニアがおり、現在も体制を拡大していると認識しています。Ampere には約 1,000 人のエンジニアがおり、こちらも同様に拡大している可能性があります。ただし、これらのエンジニアはそれぞれ全く異なる領域に取り組んでいます。それらがいつ発表されるのか、また具体的に何に取り組んでいるのかについては、ソフトバンクグループに確認いただくべき内容だと思います。現時点で我々がお話しできるのは、Arm が今回発表した CPU チップに関する内容の

みです。

**Q2:**

チップ事業の拡大についてです。御社の計画では、2029～2030 年度頃に売上が大きく拡大する見通しとなっていますが、これは先ほどご説明のあった推論需要が本格的に立ち上がるタイミングと理解すべきでしょうか。それとも、この成長は顧客獲得や量産体制の確立といった、より個社要因によるものと考えerべきでしょうか。

**A2:**

その両方の要因が組み合わさったものです。2030 年度頃には、第 3 世代のチップが本格的に量産・出荷されていると想定しています。最初は第 1 世代チップが立ち上がり、その後、第 1 世代の立ち上がりについて第 2 世代が立ち上がり、そして 2030 年度の段階では、Arm の 3 世代すべてのチップが同時に拡大フェーズに入っている状態になります。これに加えて、大規模データセンターにおける推論需要の拡大、特に AI エージェントの普及による需要増加も見込んでいます。つまり、Arm 側での複数世代チップの同時立ち上がりと、AI エージェントの進展による市場機会の拡大、この両方が組み合わさって成長が実現するということです。

**質問者 2**

**Q1:**

AGI CPU チップを投入することで、AWS(Graviton)や Google(Axion)といった大口顧客と競合することになるのでしょうか。Arm のビジネスモデルの強みは中立性にあると理解しているため、その点を少し懸念しています。

**A1:**

AWS は自社のデータセンター向けにのみチップを開発していますし、Microsoft も Azure 向け、Google も GCP 向けにチップを開発しています。これらの企業はいずれも、チップを

外部に販売しているわけではなく、あくまで自社利用に限られています。この領域でチップを販売しているのは NVIDIA くらいですが、その NVIDIA も現在は個別のチップではなく、システムとして販売する方向にシフトしています。そのため、Meta や Cloudflare、SAP のような企業にとっては、チップを購入しようとしても選択肢がほとんどない状況です。つまり、非常に供給が不足している市場が存在していると言えます。この市場が十分に開拓されてこなかった理由の一つは、これらのチップの大部分が Arm の IP で構成されている点にあります。チップ開発企業にとっては差別化できる余地が小さく、付加価値を出しにくいいため、魅力的な市場ではなかったのです。一方で Arm にとっては、もともと自社技術がベースとなっているため、この市場は参入しやすく、かつ魅力的な市場であると考えています。

**Q2:**

2 点目の質問はマージンについてです。まだ議論するには少し早いかもしれませんが、一般的にハードウェア販売は IP ライセンスと比べて利益率が低い傾向にあります。この点が中長期の利益目標や今後の利益率にどのような影響を与えると考えるべきでしょうか。

**A2:**

ご指摘の通りです。先ほどのスライドでもお示した通り、この期間において IP ビジネスの non-GAAP ベースの粗利率は約 99%、non-GAAP ベースの営業利益率は 65%超になると見込んでいます。一方でチップビジネスについては、non-GAAP ベースの粗利率は 50%超、non-GAAP ベースの営業利益率は 30%程度を想定しています。したがって、利益率は IP ビジネスよりも低くなります。ただし、我々としては、投資家の皆さまが従来通り IP ビジネスを評価しつつ、新たにチップビジネスも個別に評価できるように事業別に企業価値を評価できるよう、必要な情報を提供していく考えです。

もう一点重要なのは、現在すでに IP ビジネスの売上高に加え、IP ビジネスの費用、そしてチップ事業の費用もすでに全体のビジネスに織り込まれているという点です。それにもかかわらず、現時点でも約 40%の Non-GAAP ベースの営業利益率を実現しています。したがっ

て、今後チップ事業から追加的に売上が立ち上がれば、たとえ粗利率が低くても、その粗利益の多くがそのまま営業利益に貢献する構造になります。言い換えれば、チップ事業に関連する費用はすでに先行して負担しているため、その分の恩恵を今後享受できる状況にあります。今後を見据えると、費用は年率で 10%台半ば程度の成長を見込んでいます。インフレによるコスト増やチップ事業への追加投資を除けば、残りの費用の大部分は、現時点では開示していない新たな技術領域への投資に充てられる予定です。これらの投資が成功すれば追加的な収益成長につながりますし、仮に成功しなかった場合には、むしろ利益率はさらに高まる可能性もあります。

### 質問者 3

#### Q1:

Arm AGI CPUチップに関する基本的な質問です。AWSのGraviton、GoogleのAxion、NVIDIAのVeraといった他のArmベースCPUと比較して、このAGI CPUチップの性能はどの程度の位置付けになるのでしょうか。x86ベースのチップと比較して2倍以上の性能があるという点は理解していますが、同じArmアーキテクチャを採用したCPU同士で比較した場合の競争力について教えてください。また、このAGI CPUチップは本当にあらゆるAIアクセラレータと組み合わせで動作可能なのでしょうか。例えば、GoogleのTPU、AmazonのTrainium、OpenAIの自社製アクセラレータ、あるいはCerebrasのアクセラレータなどとの互換性はどの程度あるのか、技術的な観点からご説明いただけると幸いです。

#### A1:

各クラウド企業のチップとアクセラレータの関係を見ると、多くの場合、それぞれのシステム内で最適化されるように設計されています。例えば、GoogleのAxionチップはTPUと非常にうまく連携するように最適化されていますし、NVIDIAのVeraチップもGPUであるRubinと組み合わせで動作するように最適化されています。そのため、理論的にはAxionの

代わりに Arm AGI CPU を組み込むことも可能ですが、TPU との組み合わせにおいては、Axionの方が最適化されている分、より高い性能を発揮する可能性があります。一方で、もし Axion を単体で使用する、あるいは特定の最適化環境から切り離して使う場合には、我々のチップも十分に競争力があると考えています。したがって、Meta のような企業にとっては、Axion や Graviton、Cobalt といった他社の CPU と競合し得る性能を持つ製品になると考えています。特に、自社アクセラレータとの専用最適化がされていない環境、つまり単体利用や他社アクセラレータとの組み合わせにおいては、性能面でほぼ同等の競争力を持つと見えています。そして重要なのは、多くの企業はこうした自社最適化された CPU+アクセラレータの組み合わせを自前で持っていないという点です。そのため、同等レベルの性能を持つソリューションを提供できること自体が、彼らにとって大きな価値になると考えています。

**Q2:**

その場合、この製品は自社で CPU を持たず、かつ AI アクセラレータは保有しているプレイヤー、例えば Meta、OpenAI、Cerebras のような企業にとって最も適したソリューションである、という理解でよろしいでしょうか。

**A2:**

我々は AGI CPU の設計において Meta と非常に密接に連携し、Meta をリードパートナーとして、その要件に合わせてアーキテクチャの最適化を行いました。一方で、特定の顧客のみに最適化された製品にならないよう、慎重に開発を進めました。目指したのは、市場全体で幅広く活用できる製品です。つまり、我々は二つの目標を同時に追求していました。そしてその結果として、Meta のアクセラレータとの組み合わせでも高い性能を発揮しつつ、汎用 CPU としても優れた性能を持つソリューションを実現できたと考えています。この製品は、一般的なクラウドワークロード、クラウド上でネイティブに動作する AI ワークロード、さらには様々なアクセラレータチップとの組み合わせなど、幅広い用途に対応できるよう設計されています。

**Q3:**

最後の質問は、今後のライセンス収入のガイダンスについてです。先ほど、成長ドライバーとして 3 点(AI の技術サイクル、CSS など次世代技術による単価上昇、ソフトバンクグループ向けライセンスの増加)をご説明いただきましたが、これらを踏まえてライセンス収益は一桁後半の成長を見込んでいるとのご説明だったと理解しています。この成長は今後も継続的に見込めるものなのでしょうか。それとも、比較的短期的・一時的な要因と捉えるべきでしょうか。

**A3:**

現時点では、AI の技術サイクルに減速の兆しは見られていません。多くの企業が、次世代のチップでより高度なワークロードを実行する必要があるため、Arm の次世代技術へのアクセスを求めています。この傾向は、データセンター、自動車、ロボティクス、スマートフォンなど、複数のエンドマーケットに広がっています。ほぼすべての分野において、顧客はより高度な機能を設計に組み込んでおり、特に AI エージェントが重要なドライバーになると見えています。例えば、Mac mini や Raspberry Pi 上で OpenClaw が動作するようなローカルエージェントのユースケースもすでに見られており、AI ワークロードはクラウドだけでなくエッジ側でも実行されるようになってきました。こうした動きは今後、さまざまな製品やコンシューマーエレクトロニクスに広がっていくと考えており、ライセンス収入の成長を後押しすると見えています。また、現在トップ 50 顧客のうち約 30 社とサブスクリプション型ライセンス契約を締結しており、今後さらに採用が広がることで追加的なライセンス収入が見込まれます。CSS についても、現時点での採用はまだ一部の顧客に限られており、今後の拡大余地は大きいと考えています。さらに、ソフトバンクグループのロードマップや計画についてもある程度見えており、関連するライセンスおよび設計サービスは今後数年間にわたって継続し、さらに成長していくと見込んでいます。これら 3 つのドライバーを総合すると、ライセンス収入は複数年にわたり持続的な成長が期待できると考えています。直近数年については特に高い確度で見通しを持っていますが、それより先の期間については、一般的にそうであるように見通しはやや限定的となります。

**Q4:**

念のための確認ですが、これまでソフトバンクグループ向けについては、プロジェクトが完了するとロイヤルティ収入は継続する一方で、ライセンス収入は伸びないと理解していました。今回のご説明を踏まえると、これらのライセンス収入も今後さらに拡大していくと理解すべきでしょうか。

**A4:**

一般的に、多くの半導体企業は単一のチップだけを開発するわけではありません。複数のチップからなる製品ポートフォリオを構築し、それを長年にわたって展開していきます。成功を前提に計画を立てるため、通常は継続的に次の製品が開発されていく形になります。我々自身も先ほどお示した通り、Arm AGI CPU を起点として、AGI CPU 2、AGI CPU 3 といった製品ロードマップを構築しています。同様に、ソフトバンクグループにもロードマップがあるとすれば、今後さらに新たな技術が必要になっていくはずでです。そのため、単発のプロジェクトにとどまらず、複数のプロジェクトが継続的に発生していくことを想定しています。

**質問者 4****Q1:**

先ほどご提示いただいた AI アーキテクチャおよび計算アルゴリズムの図に関連する質問です。この文脈では、ソフトウェアの重要性が極めて高いと考えています。スマートフォンの分野では、最終的に iOS と Android という 2 つのプラットフォームに収束し、それが Arm の優位性にもつながりました。AI の領域においては、CUDA や Meta の PyTorch のようなプラットフォームが中核的なソフトウェアレイヤーを担っていくと見ているのでしょうか。それとも、第 3 の大きなエコシステムが登場する可能性もあるとお考えでしょうか。御社の視点から、今後重要なソフトウェアエコシステムのパートナーとなり得るのはどのようなプレイヤーか、お考えをお聞かせください。

**A1:**

すでにいくつか重要な例には触れていただいていると思います。例えば NVIDIA の CUDA は、一部が Arm CPU 上で動作し、一部が GPU 上で動作しています。Meta も、PyTorch や ExecuTorch を通じて重要なパートナーとなっています。さらに、エコシステム全体で非常に強い進展が見られています。Google は最近、Axion 2 の発表に合わせて、3 万件のワークロードを Arm 上で動作するように移行したと発表しています。Microsoft も、Teams のようなアプリケーションを Arm へ移行していることを明らかにしています。クラウドの分野では、主要なソフトウェアスタックのほぼすべてがすでに Arm 上で動作しています。例えば Amazon は、上位 1,000 顧客のうち 99%以上が、すでに一部のワークロードを Arm 上で実行していると述べています。その結果として、現在では商用的に重要なソフトウェアの中で、Arm ベースのチップ上で動作しないものはほとんど存在しない状況になっています。

**Q2:**

私の理解では、現在の AI のソフトウェアエコシステムは、大きくは NVIDIA の CUDA を中心とした領域と、それに加えてクラウドサービス事業者が主導する OSS ベースのオーケストレーション(コンテナや Kubernetes 環境)によって構成されていると考えています。このような中で、現在の AI 実行環境の主要なソフトウェアスタックは、例えば一方に CUDA があり、もう一方にクラウド事業者主導の OSS がある、という理解でよろしいでしょうか。それとも今後、より多様な OS、あるいはカーネルレベルのプラットフォームが新たに台頭してくる可能性があるとお考えでしょうか。

**A2:**

クラウド上で動作するソフトウェアは、現在ではすでにすべて Arm 上で動作しています。したがって、不足しているものは特にないと考えています。ご指摘の通り、コンテナについても、Docker や Kubernetes は Arm 上で動作可能ですし、Python や Perl といったインタプリタも最適化されて Arm 上で稼働しています。つまり、あらゆるソフトウェアがすでに Arm

上で動作する環境が整っている、という状況です。

**Q3:**

2点目の質問は、2030年度における1GWという前提および150億ドルの売上目標の前提条件についてです。2030年度のイメージをもう少し具体的に理解したいと考えています。例えば、1GW規模を前提とした場合、その時点でのチップは1個あたり200～300コア程度と想定するのが妥当でしょうか。仮に1チップあたり200コアとすると、1.2億コアは約50万個のCPUに相当し、1GWのデータセンターに必要な規模感と考えられます。こうした1GWという前提と、2030年度における150億ドルという売上目標は、御社の内部想定と整合すると考えてよいのでしょうか。2030年度における150億ドルの機会を前提とした場合、どの程度のCPU出荷数量を想定されているのか、その大まかなイメージを把握したいというのが質問の意図です。

**A3:**

ご質問の意図としては、チップの数量はどの程度か、という点かと思いますが、現時点ではチップの数量については開示していません。その主な理由は、チップ単価が出荷数量に大きく依存するためです。また、150億ドルという売上についても、複数のシナリオが考えられます。少数の大口顧客によって達成される可能性もあれば、多数の中小顧客の積み上げによって達成される可能性もあります。このような理由から、チップの単価や出荷数量については、他の多くの半導体企業と同様に開示しない方針としています。これらの情報については、引き続き非開示とさせていただきます。

**Q4:**

逆に2030年度頃を見据えた場合、現在は2チップレット構成とのことですが、将来的には例えば4チップレット構成になるといった進化を想定すべきでしょうか。また、もし大まかな見通しがあれば、その時点で1CPUあたりの性能がどの程度向上しているの見込まれている

のかについても、ご示唆いただけると幸いです。

#### A4:

おっしゃる通り、我々の第1世代チップは2チップレット構成となっています。現在、半導体業界の他社と連携しながら取り組んでいる重要なテーマの一つが、チップレット市場の構築です。現状では、AMD、Intel、NVIDIAといった企業は、それぞれ独自に開発した専用インターフェースを用いてチップレットベースの設計を行っています。我々が目指しているのは、30年前にIPで実現したことと同様に、業界標準を確立することです。当時は、単一のSoC内で標準化されたインターフェースやバス、プロトコルを使えるようにしましたが、今回はチップレット間の接続において同様の標準化を進めようとしています。これにより、顧客は異なるベンダーのコンポーネントを自由に組み合わせることが可能になります。例えば、ArmのCPUチップレット、NVIDIAやRebellionsのアクセラレータチップレット、さらには別ベンダーのI/Oチップレットを1つのシステムやパッケージ内に統合する、といったことが可能になります。将来的には、こうした柔軟性により、システム設計の自由度が大きく向上します。例えば、我々の初代製品のような2チップレット構成から、4、6、あるいは8チップレットといったスケーリングも可能になります。また先ほど申し上げた通り、コア数の増加というトレンドもすでに見え始めています。一部の企業では、複数のチップレットを用いて約500コア規模の設計を検討しており、さらに700コアを超えるような構成のコンセプトも示されています。これは、コア密度の増加が明確な方向性であることを示しています。我々の第1世代チップは136コアですが、今後の製品ではコア数はさらに増加していくと見えています。これは、特に推論向けデータセンターにおけるCPU性能需要の拡大によるものです。なお、2030年度時点での具体的なチップ数やコア数についてはお答えできませんが、これらの数値が大きく増加していく方向性であることは間違いありません。

## 質問者 5

### Q1:

念のための確認ですが、今年の non-GAAP EPS は 2 ドル未満で推移している一方で、将来的には 9 ドル程度になるとのことで、約 5 倍の成長を見込んでいるという理解でよろしいでしょうか。この見直しには、将来的なアクセラレータ市場の拡大による寄与は含まれていないのでしょうか。また、そのアクセラレータ市場の TAM についてどのように考えているのかも教えてください。利益成長の規模感をより正確に理解したいというのと、将来的なアクセラレータ市場のポテンシャルや、それによって生まれるキャッシュをどのように活用していく考えなのかについてもお伺いしたいです。

### A1:

まず EPS についてですが、我々は 5 年後の 2030 年度において、non-GAAP ベースで 9 ドル超の EPS を見込んでいます。このうち約 6 ドルは既存の IP ビジネスから、残りの約 3 ドルが新たなチップビジネスからの貢献です。次にアクセラレータ市場の TAM についてですが、現在の約 2,500 億ドルから、将来的には 1 兆ドル超へと拡大すると見込んでおり、約 4 倍の成長を想定しています。非常に魅力的な市場規模だと考えています。先週 CPU チップを発表した際にも、今後に向けて示唆的なコメントはしましたが、現時点で具体的に発表できる内容はまだありません。最後にキャッシュの使い道についてですが、現時点で新たにお伝えできるアップデートはありません。現在、年間で約 10 億ドルのフリーキャッシュフローを創出していますが、自社株買いは行っていません。というのも、多くの投資家からは「株数を減らす」よりも「株をもっと欲しい」という要望が多く、大規模な自社株買いは適切ではないと考えています。配当については引き続き選択肢として検討しており、投資家の要望も踏まえながら判断していく方針ですが、現時点ではまだ決定していません。また、M&A も適宜実施していますが、我々の買収の多くは人材獲得を目的としたものです。年間 1,000~1,500 人規模でエンジニアを採用していますが、個別採用ではチームとして機能するまでに 6~12 か月かかります。一方で企業ごと買収すれば、すでに構築されたチーム(シニア/ジュニアエンジニア、

プロジェクトマネージャーなど)を一括で獲得でき、すぐに稼働させることが可能です。オフィスや設備も含めてパッケージで獲得できるため、立ち上げを迅速に進めることができます。ただし、こうした買収は通常数億ドル規模であり、年間 10 億ドルのキャッシュに対して大きなインパクトを与えるものではありません。

#### 質問者 6

##### Q1:

スライド 37 で示された売上見通しについて、このうち、OpenAI と Meta という 2 つの主要顧客がどの程度の割合を占めると想定されているのか教えていただけますでしょうか。また、到達への確度の見通しについてはどのように考えるべきでしょうか。すでに確定した契約やコミットメントは存在しているのでしょうか。

##### A1:

特定の顧客に関する詳細は開示できません。契約内容は当然ながら機密情報となります。ただし、先ほど申し上げた通り、我々は 10 億ドル超の売上について一定の可視性を持っています。スライド 37 をご覧いただくと、2026年度には一部、そして 2027年度にはより大きな売上が見込まれています。この 2 つを合計すると 10 億ドルを超える規模になります。この売上の実現に向けては非常に強い手応えを感じており、かなり先の将来の売上についても、現時点で持てる限りの確度を持って見通しています。

##### Q2:

CPU チップ事業が売上を生み始めるまでの損益推移について、中期的には EPS への貢献として約 3 ドルを見込んでいるとのことですが、それに至るまでの投資フェーズをどのように捉えるべきでしょうか。初期の投資期間においても利益貢献になる可能性があるのか、それとも立ち上げ期には EPS の押し下げ要因となるのでしょうか。

**A2:**

EPS を押し下げる要因としては、大きく 2 つ考えられます。1 つ目は、想定している通りに売上が立ち上がらない場合、あるいは投資をさらに増やす場合です。将来を見通す上で、仮に Rene (Arm Holdings plc CEO) がここにいれば、150 億ドルの売上について非常に強い自信を持っており、現時点の顧客基盤だけでもそれを達成する複数のシナリオが見えている、と説明すると思います。実際には、今後さらに顧客基盤が拡大する可能性もあり、それによって売上はさらに大きくなる余地もあります。ただし、これは 5 年先の話であり、不確実性も多く存在します。例えば、新たな戦争や信用危機などのマクロ環境の変化によって、見通しが下振れする可能性もあります。現時点の見通しは、あくまで現在把握している顧客需要に基づいたものです。

**Q3:**

私の質問の意図は、今後数年間における CPU チップ事業の影響についてです。事業の立ち上げ初期段階において、この CPU チップ事業は EPS に対してマイナス要因となるのか、それともプラスに寄与するのか、どのように見ておくべきでしょうか。

**A3:**

この事業に関連する費用の大半はすでに現在のビジネスに織り込まれているため、追加的に生み出される粗利益は、そのまま EPS の成長に寄与することになります。したがって、計画通りに実行できている前提では、短期的にも EPS に対してプラスに働くと考えています。

**質問者 7**

**Q1:**

先ほど CPU の消費電力削減の重要性について言及されていましたが、最近では電力消費の大部分は GPU が占めていると言われることが多いかと思います。その中で、CPU の電力効率率ほどの程度重要と考えるべきでしょうか。ハイパースケーラーにとっては GPU の電力削減

が主な関心事項なののでしょうか。それとも、今後は CPU の電力効率もより重要性が高まっていくと考えるべきでしょうか。

**A1:**

チップ単体で見ると、CPUの消費電力はGPUよりも低いです。先ほどご説明した通り、当社のCPUは最大でも約300ワット程度であり、GPUと比べるとその一部に過ぎません。ただし、データセンター全体で見ると状況は異なります。AI エージェントを中心としたデータセンターでは、GPUよりもCPUの数が増える可能性があります。一方で、学習中心のデータセンターではGPUの比率が高くなります。今後、我々が日常生活でAIをより多く利用するようになるにつれて、AI エージェントのワークロードが増加し、結果としてデータセンターにおけるCPUの台数も増えていくと考えられます。そうすると、CPUの電力効率の重要性も一段と高まります。つまり、限られた電力の中でより高い計算性能を実現することが求められます。例えば、36キロワットのラック構成の中でも、我々のCPUはその電力枠内で高い性能を発揮でき、場合によっては電力をフルに使い切らずに運用することも可能です。今後数年にわたり、「同じ電力でより多くの計算を実現する」というテーマは重要な課題であり続けるでしょう。そして、これはArmが創業以来一貫して取り組んできた領域でもあります。より少ない電力でより多くの計算を実現する。その方向性は今後も変わりません。

**質問者 8**

**Q1:**

AGI CPUの150億ドルの売上目標の内訳について、OpenAIやMetaの具体的な寄与については開示が難しいことは理解していますが、大まかな構成についてご示唆いただくことは可能でしょうか。例えば、既存のハイパースケーラーからどの程度の貢献を見込んでいるのか、といった点です。また、スライド46では、これまで獲得できていなかった顧客セグメントへの拡大機会についても言及されていましたが、具体的にどのような顧客を想定されているのか、またそれらが150億ドルの目標に含まれているのかについてもご説明いただけます

でしょうか。

**A1:**

150 億ドルの前提には、この領域における既存顧客である Amazon、Microsoft、Google が当社からチップを購入しないことを織り込んでいます。これらの企業は引き続き自社でチップ開発を行うと想定しており、したがって 150 億ドルの売上はすべて新規顧客によるものです。先ほどお示したロゴに含まれるような企業群が対象になります。また、この 150 億ドルについても、必ずしも Meta や OpenAI だけに依存するものではなく、その他の企業からの需要でも十分に到達可能だと考えています。実際には、150 億ドルを上回る機会もあると見えています。ただし、「ゼロから立ち上げる」ビジネスは予測が難しいため、まずは達成可能性の高いターゲットとして 150 億ドルを設定しています。実際にはそれ以上になる可能性もあると考えています。

## Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

This presentation contains forward-looking statements that involve a number of risks and uncertainties. Arm Holdings plc (the “Company” or “Arm”) cautions readers that any forward-looking information is not a guarantee of future performance and actual results could differ materially from the information expressed or implied by these forward-looking statements. When used in this presentation, words such as “may,” “might,” “will,” “could,” “would,” “should,” “expect,” “is/are likely to,” “intend,” “plan,” “objective,” “anticipate,” “believe,” “estimate,” “predict,” “potential,” “target,” “continue,” “ongoing” and similar expressions and any other statements that are not historical facts are intended to identify forward-looking statements.

Such forward-looking statements include, but are not limited to, projections and estimates of the TAM for our products and our expectations regarding revenue, licensing and royalty mix and growth, in both the near and long-term; our expectations regarding the impact of the introduction of new products on our existing operations, customer base, and demand; our vision for the future of Arm and AI computing; our ability to implement new products and business initiatives, including the expansion of our business model into production silicon; Arm AGI CPU and its expected performance, scale, efficiency and projected energy savings; our annual product roadmap; data center and agentic AI growth generally, including anticipated data center capacity; the Company’s partnerships and customer expectations; projections relating to our future financial results, growth, products and services; our financial

position; our market opportunity, demand and growth drivers; and any other statements that are not historical facts.

Forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties or other factors beyond our control that may cause actual results to differ materially. These factors include, but are not limited to, our ability to implement our strategic initiatives; our development of new products and technologies; our entry into new business areas, including production silicon, and the associated execution risks; our reliance on third parties to manufacture, assemble, package and test our products; market acceptance of our products; the accuracy of comparative performance benchmarks and claims; the impact of technological development and competition; the development and growth of the AI market generally; any potential design, manufacturing, hardware or software defects; changes in customer preferences and demands; changes in industry standards; global economic, political and market conditions and fluctuations; geopolitical instability, government and industry regulation; and global competition. For a complete discussion of factors that could materially affect our financial results and operations, please refer to the reports we file from time to time with the SEC, including our Annual Report on Form 20-F. Copies of reports we file with the SEC are posted on our website and are available without charge. The Company undertakes no obligation to publicly update any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.

## **Non-GAAP Financial Measures**

Arm utilizes, and this presentation includes, certain non-GAAP financial measures that differ from measures calculated in accordance with GAAP. Arm's non-GAAP financial measures include non-GAAP operating margin and non-GAAP earnings per share. Arm believes these non-GAAP financial measures provide useful information to investors and others in understanding and evaluating its results of operations, as well as provide a useful measure for period-to-period comparisons of its business performance. Moreover, Arm has included these non-GAAP financial measures because they are key measurements used by its management internally to make operating decisions, including those related to analyzing operating expenses, evaluating performance, and performing strategic planning and annual budgeting. Arm believes that the presentation of its non-GAAP financial measures, when viewed holistically, is helpful to investors in assessing the consistency and comparability of its performance in relation to prior periods and facilitates comparisons of its financial performance relative to its competitors, particularly with respect to competitors that present similar non-GAAP financial measures in addition to their GAAP results.

Non-GAAP financial measures are presented for supplemental financial purposes only, should not be considered a substitute for financial measures prepared in accordance with GAAP, and may not align with similar financial measures presented by Arm's competitors, which may limit the ability of investors to assess Arm's performance relative to certain peer companies.

Arm is unable to provide a reconciliation of certain non-GAAP guidance

measures to the corresponding GAAP measures on a forward-looking basis because doing so would not be possible without unreasonable effort due to, among other things, the potential variability and limited visibility of the excluded items. For the same reasons, Arm is unable to address the probable significance of the unavailable information.