企業内容等の開示に関する内閣府令

第十号様式

【表紙】	
【提出書類】	半期報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	令和3年3月31日
【中間会計期間】	自 令和2年7月1日 至 令和2年12月31日
【会社名】	マイクロソフトコーポレーション (Microsoft Corporation)
【代表者の役職氏名】	会社秘書役補佐 (Assistant Corporate Secretary) キース・アール・ドリバー (Keith R. Dolliver)
【本店の所在の場所】	アメリカ合衆国98052-6399 ワシントン州レッドモンドワン マイクロソフト ウェイ (One Microsoft Way, Redmond, Washington 98052-6399, U.S.A.)
【代理人の氏名又は名称】	弁護士 大塚 一郎
【代理人の住所又は所在地】	東京都港区六本木一丁目7番27号全特六本木ビル5階 東京六本木法律特許事務所
【電話番号】	(03) 5575-2490
【事務連絡者氏名】	弁護士 大塚 一郎 弁護士 小野 淳也
【連絡場所】	東京都港区六本木一丁目7番27号全特六本木ビル5階 東京六本木法律特許事務所
【電話番号】	(03) 5575-2490
【縦覧に供する場所】	該当事項なし

注記

1. 文書中、文脈から別意に解すべき場合を除いて、「マイクロソフト」又は「当社」とはワシントン州法に準拠して設立された「マイクロソフトコーポレーション」を意味するものとする。
2. 特段の明記がない限り、本文書中の「ドル」又は「\$」は米国ドルを意味する。

文書中一部の財務データについては、便宜をはかるためドルから日本円（「円」又は「¥」）への換算がなされている。この場合の換算は、株式会社三菱UFJ銀行が発表した2021年3月2日現在の対顧客電信直物売買仲値である106円87銭の円未満を切り上げた数字である\$ 1=¥107により計算されている。1円未満の金額は四捨五入されている。

3. 文書中の表で計数が四捨五入されている場合、合計欄に記載されている数値は計数の総和と必ずしも一致しない場合がある。
4. 将来に関する事項の記載は、現在の見積もりや仮定に基づいており、それらは種々のリスクや不確実性に左右され、それらの実際の結果と大きく相違する可能性がある。

第一部【企業情報】

第1【本国における法制等の概要】

2021会計年度上半期中、特に重要な変更はなかった。

第2【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

(1) 損益計算書及びキャッシュ・フロー計算書の項目

会計年度	各年度の12月31日に 終了した中間会計期間（無監査）			各年度の6月30日に 終了した事業年度	
	2018	2019	2020	2019	2020
連結売上高（百万）	\$61,555 ¥6,586,385	\$69,961 ¥7,485,827	\$80,230 ¥8,584,610	\$125,843 ¥13,465,201	\$143,015 ¥15,302,605
連結営業利益（百万）	\$20,213 ¥2,162,791	\$26,577 ¥2,843,739	\$33,773 ¥3,613,711	\$42,959 ¥4,596,613	\$52,959 ¥5,666,613
連結中間純利益（百万）	\$17,244 ¥1,845,108	\$22,327 ¥2,388,989	\$29,356 ¥3,141,092	- -	- -
連結当期純利益（百万）	- -	- -	- -	\$39,240 ¥4,198,680	\$44,281 ¥4,738,067
普通株式1株当たり中間利益（連結） （基本的） ⁽¹⁾	\$2.24 ¥240	\$2.93 ¥314	\$3.88 ¥415	- -	- -
普通株式1株当たり当期利益（連結） （基本的） ⁽¹⁾	- -	- -	- -	\$5.11 ¥547	\$5.82 ¥623
普通株式1株当たり中間利益（連結） （希薄化後） ⁽¹⁾	\$2.22 ¥238	\$2.90 ¥310	\$3.85 ¥412	- -	- -
普通株式1株当たり当期利益（連結） （希薄化後） ⁽¹⁾	- -	- -	- -	\$5.06 ¥541	\$5.76 ¥616
1株当たり配当（連結）	\$0.92 ¥98	\$1.02 ¥109	\$1.12 ¥120	\$1.84 ¥197	\$2.04 ¥218

（注1）金額は加重平均発行済株式数を用いて算出している。

会計年度	各年度の12月31日に 終了した中間会計期間（無監査）			各年度の6月30日に 終了した事業年度	
	2018	2019	2020	2019	2020
営業活動によるキャッシュ・フロー （百万）	\$22,557 ¥2,413,599	\$24,498 ¥2,621,286	\$31,851 ¥3,408,057	\$52,185 ¥5,583,795	\$60,675 ¥6,492,225
投資活動によるキャッシュ・フロー （百万）	\$(7,153) ¥(765,371)	\$(7,812) ¥(835,884)	\$(7,040) ¥(753,280)	\$(15,773) ¥(1,687,711)	\$(12,223) ¥(1,307,861)
財務活動によるキャッシュ・フロー （百万）	\$(20,600) ¥(2,204,200)	\$(19,124) ¥(2,046,268)	\$(23,923) ¥(2,559,761)	\$(36,887) ¥(3,946,909)	\$(46,031) ¥(4,925,317)
現金及び現金同等物の期末残高（百万）	\$6,638 ¥710,266	\$8,864 ¥948,448	\$14,432 ¥1,544,224	\$11,356 ¥1,215,092	\$13,576 ¥1,452,632

(2) 貸借対照表の項目及び従業員数

会計年度	12月31日現在（無監査）			6月30日現在	
	2018	2019	2020	2019	2020
連結普通株式及び株式払込剰余金 （百万）	\$77,556 ¥8,298,492	\$79,625 ¥8,519,875	\$81,896 ¥8,762,872	\$78,520 ¥8,401,640	\$80,552 ¥8,619,064
発行済社外普通株式総数（百万）	7,683	7,611	7,546	7,643	7,571
連結純資産（株主資本）（百万）	\$92,128 ¥9,857,696	\$110,109 ¥11,781,663	\$130,236 ¥13,935,252	\$102,330 ¥10,949,310	\$118,304 ¥12,658,528
連結総資産額（百万）	\$258,859 ¥27,697,913	\$282,794 ¥30,258,958	\$304,137 ¥32,542,659	\$286,556 ¥30,661,492	\$301,311 ¥32,240,277

普通株式 1 株当たり連結純資産額	\$11.99 ¥1,283	\$14.47 ¥1,548	\$17.26 ¥1,847	\$13.39 ¥1,433	\$15.63 ¥1,672
株式資本率（総資産に対する 株主持分の割合）（%）	36	39	43	36	39
従業員数	138,000	151,000	168,000	144,000	163,000

2【事業の内容】

2021会計年度上半期中、当社の事業の内容に重要な変更はなかった。

3【関係会社の状況】

2021会計年度上半期中、当社の関係会社の状況に重要な変更はなかった。

4【従業員の状況】

2020年12月31日現在、当社はフルタイムの従業員を約168,000名雇用しており、そのうち98,000名は米国内の従業員であり、70,000名が米国外の従業員である。全従業員のうち、60,000名が製造、販売、製品サポート及びコンサルティングサービスを含む事業部門に、55,000名が製品研究・開発部門に、40,000名が販売・マーケティング部門に、13,000名が総務・管理部門に所属していた。当社の従業員の一部は労働協約の対象である。

第3【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

(1)経営方針・経営戦略等

当社は、経営方針及び経営目標等を定めていない。

当社は、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標を定めていない。

(2)経営環境並びに事業上及び財務上の対処すべき課題

下記「3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の(2)「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 概要及び展望」を参照のこと。

2【事業等のリスク】

当社の経営や財務成績は、以下に述べる事柄を含む様々なリスクや不確定要素に左右されている。そうしたリスクや不確定要素は、当社の事業、財政状態、経営成績、キャッシュ・フロー、及び当社の普通株式の取引価格に悪い影響を与える可能性がある。

戦略及び競争上のリスク

当社は、当社の製品及びサービスの全市場において激しい競争に直面しており、これによって売上が減少し又は営業利益率が低下する可能性がある。

テクノロジー セクターにおける競争

当社の競合他社の規模は、大きな研究開発リソースを持った多角的なグローバル企業から、より狭い製品展開によって技術、マーケティング及び財務のリソースを効率的に分配できる専門化された小規模な企業にまでわたっている。当社の事業の多くは、参入する際の障壁が低い。当社が競争を行っている分野の多くは、テクノロジーの変化や混乱、ユーザーのニーズの移り変わり、新しい製品やサービスの頻繁な投入によって急激に発達する。当社が競争力を維持することができるか否かは、企業及び消費者にとって魅力のある革新的な製品、デバイス及びサービスをつくることに成功するか否かにかかっている。

プラットフォーム ベースのエコシステムに関する競争

多くの参加者たちが多様なソリューションを構築できるようなプラットフォーム ベースのエコシステムを創造することが、当社のビジネスモデルにとって重要な要素である。適確に構築されているエコシステムによって、ユーザー、アプリケーションの開発者及び成長を加速させることのできるプラットフォームのプロバイダーの間に有益なネットワーク効果が生じる。魅力的な伸びしろを獲得し維持するためには、市場において相当な規模を確立することが必要である。当社は、競合するプラットフォームを提供している他社との間の激しい競争に直面している。

- 当社と競合する垂直統合型モデルが、PC、タブレット、携帯電話、ゲーム用コンソール、ウェアラブルデバイス及びその他のエンドポイント デバイスなどの消費者向け製品において成功している。垂直統合型モデルは、製品及び関連サービスのソフトウェアとハードウェアという双方の要素をひとつの企業がコントロールするモデルである。このようなモデルを追及している競合他社は、統合された市場を通じて販売されるアプリケーション及びコンテンツを含む、ハードウェアとソフトウェアのプラットフォームに統合されたサービスからも売上を得ている。競合他社はまた、垂直統合されたオファーからセキュリティとパフォーマンスの利点を主張することができる可能性がある。当社も、垂直統合型のハードウェア及びソフトウェア製品並びにサービスを提供している。当社が事業の一部を垂直統合型モデルへとシフトする範囲で、当社の売上原価は増加し、営業利益率は減少する。
- 当社は、PCに搭載されたWindowsオペレーティング システムのライセンスから大きな売上を得ている。当社は、スマートフォン及びタブレット コンピューターなどの新しいデバイス及びフォームファクタ向けに開発された競合プラットフォームからの激しい競争に直面している。このようなデバイスが、価格や、デバイスとそのプラットフォームの有効性の認知など、複数の側面で競争している。ユーザーは、かつてはPCによって行われていた機能を利用するのに、次第にこのようなデバイスへと移行しつつある。多くのユーザーがこのようなデバイスはPCの補足品だと考えているとしても、このようなデバイスが普及することにより、アプリケーションの開発者を当社のPC用オペレーティング システムのプラットフォームに惹きつけることがより困難になる可能性がある。低価格又は無償でライセンスされるオペレーティング システムとの競争によって、当社のPC用オペレーティング システムの利益が減少する可能性がある。競合するプラット

フォームで提供されている人気のある製品やサービスは、それらの競争力を高めることができる。さらに、当社のデバイスのうちの一部は当社の相手先ブランド名製造者（以下「OEM」という。）パートナーが作る製品と競合するので、当該パートナーによる当社のプラットフォームへの参画に影響を及ぼす可能性がある。

- 競合するプラットフォームは、コンテンツ及びスケールの大きなインストール ベースを持つアプリケーション マーケットプレイスを持っている。ひとつのプラットフォームで入手できる多様で統一されたコンテンツ及びアプリケーションは、デバイスを購入するかどうかを決めるにおいて重要である。ユーザーは、プラットフォームを切り替える際に、データ移行とコンテンツ及び新アプリケーション購入にかかる費用を負担することがある。当社が競争するためには、開発者をうまく集めて当社のプラットフォーム用のアプリケーションを開発し、そのアプリケーションが確実に高い品質、セキュリティ、消費者への訴求力及び価値を備えたものであるようにしなければならない。競合他社のコンテンツ及びアプリケーション マーケットプレイスと競争するための取組みによって、当社の売上原価が増加し、営業利益率が低下する可能性がある。当社が、当社の技術およびビジネスモデルの目的に沿って、製品やサービスを競合他社のコンテンツやアプリケーション マーケットプレイスを通じて流通させる能力は、競合他社の運用規則により、制限される可能性がある。

ビジネスモデルにおける競争

競合他社は、発展する多様なビジネスモデルに基づいて当社と競合している。

- 当社は、当社の事業をインフラストラクチャー、プラットフォーム及びSaaSによるビジネスモデルへと変革しているが、著作権のあるソフトウェアのライセンスを基本としたビジネスモデルは、なお当社のソフトウェアの売上の相当な部分を生み出している。当社は、オリジナルのアイデアをソフトウェア製品へ変換するための費用を研究開発への投資を通じて負担しており、当社はこの費用を製品のライセンスによる売上と相殺している。競業他社の多くも、このモデルに基づいてソフトウェアを開発し、企業及び消費者に販売している。
- 無料アプリケーション、オンライン サービス及びコンテンツを提供している競合他社もあり、第三者に対し広告を販売することによって利益を上げている。このような競業他社は、広告の売上によって得た資金を、ほとんど費用に充てることなく、ユーザーに提供する製品及びサービスの開発に充てており、当社の利益を生み出している製品と直接に競合する。
- オープンソースのソフトウェアを修正した上でエンドユーザーに対して無料又は僅少な価格で配布し、広告あるいは統合された製品とサービスで売上を上げる方法により当社と競合している会社もある。これらの会社は、そのオープンソースのソフトウェアの研究開発費の全額を負担している訳ではない。オープンソースソフトウェアの中には、当社の製品の特徴や機能を模倣しているものもある。

以上のような競争圧力によって、販売量の減少、価格の下落並びに研究開発費、マーケティング及び販売インセンティブなどの営業費用の増加が生じる可能性がある。その結果、売上、粗利益及び営業利益率の減少を招く可能性がある。

当社のクラウドベースのサービスに対する注力化が遂行リスクと競争リスクを引き起こす。 当社の事業のうち成長している部分には、様々なコンピューター デバイスで利用可能なクラウド ベースのサービスが含まれている。当社の戦略的ビジョンは、人工知能（AI）により実現されるインテリジェント クラウド及びインテリジェント エッジのための最高のプラットフォーム及び生産性のサービスを構築することによって、競争力を生み出し発展するというものである。同時に、当社の競合他社は、消費者及びビジネス顧客に向けたクラウド ベースのサービスを迅速に開発し、配備している。価格設定及び提供のモデルは進化している。デバイス及びフォーム ファクタは、ユーザーがクラウド中のサービスにアクセスする方法に影響を与え、かつ、時には、どのクラウド ベースのサービスを利用するかというユーザーの選択にも影響を与える。当社は、競争力のある、当社独自のクラウド ベース戦略を開発・展開するために、相当なリソースを投入している。Windowsエコシステムは、このような変化する環境とともに進化しなければならない。当社は、責任を果たし、イノベーションに対する障害を取り除くために、文化的及び組織的な変化を活用する。当社のインテリジェント・クラウドとインテリジェント・エッジの世界観は、インターネット オブ シングス(IoT)の成長と結びついている。IoTにおける当社の成功は、Azure、Azure Stack、Azure IoT Edge、Azure Sphereといった当社の製品の採用レベルに依存する。事業目標を達成するために必要な規模に達するに十分な市場シェアを確立できない可能性がある。

ソフトウェア開発費のほかに、当社は、クラウド コンピューティング サービスをサポートするインフラの構築費と維持費を負担している。これらの費用は、当社がこれまでに達成した営業利益率を減少させる。当社がクラウド

ベースのサービスで成功するか否かは、いくつかの領域における当社の遂行度合いにかかっているが、その領域には以下のものが含まれる：

- トラフィック シェアとマーケット シェアの増加を生み出す魅力的なクラウド ベース体験の市場投入を続けること
- PC、スマートフォン、タブレット、ゲームコンソール及びその他のデバイスなどセンサーや他のIoTエンドポイントと同様に多様化するコンピューター デバイスにおける当社のクラウド ベース サービスの有用性、互換性及び性能を維持すること
- サードパーティの開発者が当社のクラウド プラットフォームに対して感じる魅力を高め続けること
- 当社のクラウド ベースのサービスが、顧客の期待する信頼性を満たし、顧客のデータのセキュリティを維持することとともに、顧客が自身のコンプライアンス ニーズを満たすための支援をすることを保証すること
- クラウド ベースのサービスをプラットフォームに依存しないものとし、競合他社のものを含めた様々なデバイス及びエコシステムで利用可能にすること

当社の戦略がユーザーを惹き付け又は成功のために必要となる売り上げを生み出すか否かは不確実である。もし当社が組織及び技術の変更を実行して効率性を高めイノベーションを加速することを効率的に行えなかった場合、又は、当社が新しい製品及びサービスの十分な利用を生み出すことができなかった場合は、当社は、上記で述べたインフラストラクチャ及び開発投資に見合った売上の増加を実現できない可能性がある。

当社の事業展開に関連するリスク

当社は製品及びサービスに多額の投資を行っているが、それは予想どおりの利益を生じないかもしれない。当社は、Windowsオペレーティング システム、Microsoft 365、Office、Bing、SQL Server、Windows Server、Azure、Office 365、Xbox Live、LinkedIn並びにこれら以外の製品及びサービスを含む現行の製品の研究、開発及びマーケティングに多額の投資を続けるつもりである。当社は、生産性向上、コミュニケーション及びエンターテインメント用の様々なハードウェア（PC、タブレット、ゲーム デバイス及びHoloLensを含む。）の開発及び買収に対する投資も行っている。新しいテクノロジーに対する投資にはリスクが伴う。商業的に成功するかどうかは、革新性、開発者のサポート並びに効果的な販売及びマーケティングなど、多くの要素によって決まる。顧客が当社の最新の製品は重要な新機能や何らかの価値を提供するものでないと考えた場合には、顧客は新しいソフトウェア及びハードウェアの購入やアップグレードを減らし、売上に悪い影響を与える可能性がある。新しい製品及びサービスへの投資から売上が発生したとしても、数年の間は、有意な売上にはならないかもしれない。さらに、新しい製品、サービス及び販売チャンネルが利益をあげることができないものである可能性もあるほか、利益が生じる場合であっても、新しい製品及び事業に関する営業利益率が、当社がこれまでに経験してきた営業利益率ほどは高くないことがあるであろう。当社は、Edge、及びBingなど、販売後の収益化の機会を促進する特定の機能に関与することはできない。当社の製品及びサービスに関するデータ処理のプラクティスは、引き続き、当社のプラクティス又は製品の体験に対する規制当局の活動又は否定的な公の反応を原動力とする不始末に対する監視及び認識の下にあり、それは、製品及び機能の導入、製品のデザイン及び製品の品質に悪影響を及ぼすかもしれない。

新しいテクノロジーの開発は、複雑なものであり、開発と試験に長い時間を要する可能性がある。新製品の発売の大幅な遅れ又は新たな製品又はサービスの作成における重大な問題があると、当社の売上に悪影響を及ぼす可能性がある。

買収、合併事業及び戦略的提携は当社のビジネスに悪影響を及ぼす可能性がある。当社は、長期的な事業戦略の一環として、引き続き買収を行い、合併事業に参加し、及び、戦略的提携を結ぶ予定である。たとえば、2018年10月にはGitHub, Inc. (以下“GitHub”という。)の買収を75億ドルで完了した。これらの買収及びその他のこうした取引や取決めは、大きな困難とリスクを伴う。例えば、当該取引が当社の事業戦略を進展させないこと、投資に対する満足なリターンを得ることができないこと、新しい従業員、事業システム及びテクノロジーの統合や導入に困難が生じること、又は、経営陣の注意が他の事業からそれることなどである。これらの取決めを行うにあたり、変化する状況や当事者の利害を適切に予測できなかった場合には、これらが早期に終結したり再交渉が必要になったりする可能性がある。このような取引や取決めが成功するか否かは、部分的には、これらを活用して当社の既存の製品及びサービスを向上させ、又は、魅力的な新サービス及び新製品を開発できるかどうかにかかっている。売上の増加又は効率性の向上といった十分な利益をこのような取引や取決めから実現するには予想以上に長い時間がかかるかもしれない。また最終的に、そうした利益は当社の予期していたものよりも少ないかもしれない。こうした出来事は、当社の連結財務諸表に悪影響を与えるおそれがある。

当社ののれん又は償却可能な無形資産が減損した場合、収益に対する相当な損失の計上が必要となるかもしれない。当社は他の会社及び無形財産を買収するが、買収から生じる経済的な利益をすべて現実化することができない可能性があり、このことがのれん又は無形資産の減損を生じさせるかもしれない。事件や状況の変化によって帳簿

価額の回収が困難になった場合、当社は、償却可能な無形資産の減損を検討している。当社は、のれんの減損テストを少なくとも年に1回は行っている。のれん又は償却可能な無形資産の帳簿価額の回収が困難になったことを示す状況の変化となり得る要因には、当社の株価や株式時価総額の減少、今後のキャッシュ・フローの見積り減少、及び当社が属する産業セグメントの成長率低迷が含まれる。当社は、これまでに計上した、のれん又は償却可能な無形資産の減損が確定された期間の連結財務諸表に相当な損失を計上する必要があるかもしれない、それが当社の経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

サイバーセキュリティ、データプライバシーおよびプラットフォーム悪用のリスク

サイバー攻撃及びセキュリティの脆弱性が売上の減少、費用の増加、賠償請求、又は当社の評判若しくは競争力に対するダメージにつながる可能性がある。

当社の情報技術のセキュリティ

情報技術（以下「IT」という。）セキュリティに対する脅威には、様々な形態がある。個人やグループのハッカー及び能力を持った組織（国家から支援を受けている組織及び国家を含む。）が、当社の顧客及び当社のITに対する脅威を生じさせるような攻撃を継続的に行っている。このような者らは、ソーシャル エンジニアリング テクノロジーを使って当社の従業員、ユーザー、パートナー又は顧客にパスワードやその他のセンシティブな情報を開示させ若しくはその他当社、当社のユーザー又は顧客のデータを入手するための行動を起こさせ、又は、共同して行動し分散型サービス妨害攻撃やその他の組織的攻撃を行って、当社の製品及びサービスを攻撃し又は当社のネットワークとデータ センターにアクセスするための様々な手段（悪意あるソフトウェアを開発・配布すること又はハードウェア、ソフトウェア若しくはその他のインフラストラクチャの脆弱性を利用することを含む。）を用いる可能性がある。アカウントのセキュリティ対策が不適切な場合も、機密データへの不正アクセスが発生する可能性がある。例えば、システム管理者は、もはや適切でなくなったときに、従業員アカウントへのアクセスをタイムリーに削除できないことがある。従業員又は第三者は、意図的に、当社又は当社のユーザーのセキュリティやシステムを侵害したり、機密情報を漏洩したりする可能性がある。悪意ある者が、ITサプライチェーンを利用し、ソフトウェア アップデートを通して、あるいは不正アクセスを受けたサプライヤーのアカウントやハードウェアを通してマルウェアを仕込む可能性がある。

サイバー世界の脅威は、常に進化しており、そのため、脅威を探知しうまく防御することが困難になりつつある。当社は、現在、特定の脆弱性を検出する機能がないために、それらの脆弱性が長期間にわたって環境中に存続する可能性がある。サイバー世界の脅威によって、当社だけでなく、当社のパートナーや顧客の内部ネットワーク及びシステムにまでわたりスピードを増して拡大するような連続的な影響を有する可能性がある。当社の施設、ネットワーク又はデータセキュリティが突破されると、当社のシステム及び業務アプリケーションが混乱及び破壊され、当社の顧客に対するサービス提供及び顧客のデータのプライバシー保護の能力が毀損され、製品開発が遅延し、営業秘密や技術情報が漏えいして当社の信用及び競争上の地位が低下し、当社の知的財産権若しくはその他の資産が盗まれ若しくは悪用され、当社にとって技術の改善に対してより多くの資源を割り当てることを必要にさせ、又は、その他当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

2020年後半に発覚した「Solorigate」と呼ばれるサイバー攻撃は、当社を含む、ソフトウェアプロバイダの顧客に対して、ソフトウェア アップデートを通してマルウェアが仕込まれたサプライチェーン攻撃の一例である。その後、攻撃者は、一部の顧客のシステムで正規のものとして認識された、偽の認証情報を作成することができた。当社は、ITの提供者としても消費者としても、Solorigateに類似した、さらなる攻撃の標的になる可能性がある。

さらに、当社の内部IT環境も進化し続けている。当社は新しいデバイスとテクノロジーを早い段階から採用することが多い。当社は、社内において、又はソーシャル ネットワーキングその他の消費者向けテクノロジーを利用しているパートナーや顧客との間において、データの共有やコミュニケーションを行う新しい方法を受け入れている。新たな脅威が発生したときは、当社のビジネス ポリシーや内部セキュリティ コントロールが変化に追いつけない可能性がある。

当社の製品、サービス、デバイス及び顧客のデータのセキュリティ

当社の製品及びサービスのセキュリティは、顧客が当社の製品又はサービスを購入し又は使用するかどうかの重要な決め手である。セキュリティの脅威は、技術的な製品及びサービスを他者に提供している当社のような会社にとって重大な課題である。当社が所有するITインフラに対する脅威は、当社の顧客にも影響する可能性がある。当社のクラウドベースのサービスを利用している顧客は、当社のサービスの信頼性と顧客のデータの保護を保証する当社のインフラのセキュリティ（サードパーティによって供給されるハードウェア及びその他の要素を含む。）を信頼している。敵対者は、当社のもも含め最も普及しているオペレーティング システム、プログラム及びサービスを標的にする傾向にあり、当社は今後もそうであり続けると予想している。当社の顧客のオンプレミス環境を攻撃する敵対者は、顧客がデジタル変革を導入してゆく中で、当社のクラウドサービスを利用して、当該顧客を攻撃し続けるだろう。ユーザーのアカウント情報を取得した敵対者は、アカウントがパスワードと同一の属性を共有している場合も含め、当該情報を当社のユーザーのアカウントを危険にさらすために利用することができる。アカウントのセキュリティ対策が不適切な場合も、不正アクセスの可能性がある、ユーザーのアクティビティが、顧客による当社の製品又はサービスの利用に影響を与えるランサムウェア又はその他の悪意のあるソフトウェアをもた

らすこともある。オープンソースソフトウェアを当社製品に取り入れることが増えている。オープンソースソフトウェアには脆弱性がある場合があり、これによって当社製品がサイバー攻撃の影響を受けやすくなる可能性がある。

当社の内部ITシステム、当社のクラウド ベースのサービス及び当社の顧客のシステムに対するセキュリティの脅威に対する防御のため、当社は、継続的にセキュリティのより高い製品及びサービスを開発し、セキュリティと信頼性の機能を強化し、当社の製品及び他者が供給した製品におけるセキュリティの脆弱性を解消するためのソフトウェア アップデートの配信を改善し、ソフトウェア アップデートが配信されていない場合であっても顧客を攻撃から守るために役立つ緩和技術を開発し、当社のネットワーク、製品及びサービスの完全性を保護するデジタルセキュリティ インフラを維持し、ファイアウォールやアンチウィルスソフトウェアなどのセキュリティツール並びにセキュリティの手段を講じることの必要性及びこれを講じた場合の影響に関する情報を提供しなければならない。金融サービス、ヘルスケア、政府など特定の業界の顧客は、より高度な又は専門的な条件を必要とすることがあり、その場合には当社の製品及びサービスを当該必要条件に適合させなければならない。

当社の製品サービスが直接侵害されていない場合でも、Solarigateなどのサイバー攻撃が、当社の顧客に悪影響を及ぼす可能性がある。システムに影響を受けた顧客には、当社が気づき次第通知し、検知、追跡、修復に関する助言を提供している。当社は、すべての顧客に対して、これらの攻撃の存在や程度を検知できない可能性がある。

製品及び顧客対応サービスを守るための対策費用は、当社の営業利益率を減少させる可能性がある。上記のようなことをうまく行えなかった場合、当社の製品及びサービスにおける現実の又は認識されたセキュリティの脆弱性、データの破損又はパフォーマンスの低下によって、当社の評判が毀損され、顧客による今後の製品購入やサービス利用の減少や延期、並びに競合する製品又はサービスの利用につながる可能性がある。顧客が、既存のコンピューター システムを攻撃から守るための費用を増額させる可能性もあり、それが製品やサービスの追加採用を遅らせるかもしれない。顧客及び顧客のシステムへのアクセスを許可された第三者は、自分たちのシステムのアップデートを行わず、当社がサポートを終了したソフトウェアやオペレーティング システムの使用を続ける可能性があり、また、セキュリティパッチを適切なタイミングでインストールせず若しくはインストールできない可能性、あるいはその他の形で適切なセキュリティ対策をとらない可能性がある。こうした行動のいずれもが、当社の信用及び売上に悪影響を及ぼす可能性がある。現実の又は認識された脆弱性は、当社に対する賠償請求を引き起こす可能性がある。当社のライセンス契約は大抵責任を排除又は制限する条項を含んでいるが、こうした条項が訴訟に対抗しうる保証はない。場合によっては、当社は、営業上の目標を達成するため、当社が顧客に対して重い義務を負う契約を締結する可能性がある。

当社の製品は、サードパーティの巨大なエコシステムにわたる製品及びコンポーネントと共に動作し、かつ、これらに依存している。このようなコンポーネントのひとつにセキュリティ上の脆弱性が存在し、かつ、その脆弱性を狙ったセキュリティ上の攻撃があった場合、当社は、コストの増加、法的請求、売上の減少又は当社の信用若しくは競争的な地位の毀損に直面する可能性がある。

個人情報の開示及び誤用が、責任を発生させ、当社の信用を損なうかもしれない。クラウドベースの商品の数と規模が増加するにつれて、当社は顧客及びユーザーの個人情報をますます大量に蓄積・処理するようになっている。注目を集めるデータ漏洩が連続的に発生していることから、外部環境がますます情報セキュリティにそぐわなくなってきたことは明らかである。事業グループと事業地全般にわたってセキュリティ コントロールを改善しようとしている当社の努力にかかわらず、当社による個人データに対するコントロール、データ セキュリティに係る従業員とサードパーティに対する教育及び当社が行うその他の手段によっても、当社又は当社のベンダーが保存し管理している顧客やユーザーの情報の不正開示や不正利用を防止することができない可能性がある。さらに、当社の顧客又はユーザーデータへ限定的なアクセス権を持つ第三者が、このデータを不正に使用する可能性がある。不正開示又は誤用により、当社の信用が損なわれ、顧客又はユーザーに対する法的リスクが発生し、個人情報を保護する法律に基づく責任が当社に課されるかもしれない。その結果、費用の増加と売上の減少が生じるかもしれない。当社のソフトウェア製品及びサービスもまた、顧客及びユーザーが個人データを蓄積・処理することを可能にしており、それはオンプレミスで行われることもあるが、当社がホストするクラウドベースの環境で行われることも増えてきている。政府の機関が、当社に対して、効力を有する法律上の命令にしたがって顧客又はユーザーのデータを提出するよう求めることがある。米国においてもその他の場所においても、当社は、このような要求に関する透明性の確保と、政府の機関による開示の強制の制限を提唱している。顧客及びユーザーデータを保護しようとする努力にかかわらず、個人情報の収集、利用及び保有が十分に保護されていないと認識されることによって、当社の製品やサービスの販売が妨げられ、又は、消費者、企業及び政府機関が当社のクラウドベースのソリューションの採用を制限する可能性がある。顧客もしくはユーザーの懸念に対するセキュリティ対策を追加的にとること、又は、顧客もしくはユーザーの期待や政府の規定若しくは訴訟への対応としてデータセンターの運用場所や運用方法を決定する際のフレキシビリティが制限されることにより、営業費用が増加する可能性又は当社の製品及びサービスの成長を妨げる可能性がある。

当社は第三者による利用から当社の製品及びサービスに関する情報を防御できないかもしれない。LinkedIn並びにその他の当社の製品及びサービスには、契約上の制約又は技術的な手段によって保護されている価値のある情報及びコンテンツが含まれている。一定の状況においては、当社は、当社のメンバー及びユーザーに対し、このような情報へのアクセス又はこのような情報の使用を制限する約束をしている。当社が、第三者によるボット又はその他

の手段を用いた情報又はコンテンツの廃棄又は収集及び第三者によるそのような情報やコンテンツの自己の利益を目的とした利用を防ぐことのできる可能性は、法律の改正又は法解釈の変更によって弱まる可能性がある。

当社のプラットフォームの悪用は当社の評判又はユーザーのエンゲージメントに悪影響を及ぼすかもしれない。

広告、プロフェッショナル及びソーシャル プラットフォームの悪用

GitHub、LinkedIn、Microsoft Advertising、MSN及びXbox Livesを含むサードパーティに由来し、又は、サードパーティの影響を受けるコンテンツ又はホスト広告を提供するプラットフォームの製品及びサービスについて、敵対的又は不適切な行動によって、当社の評判又はユーザーのエンゲージメントは、悪影響を受けるかもしれない。この行動は、ユーザーの他の人々や組織へのなりすまし、当社の製品やサービスを利用したテロリスト若しくは暴力的過激主義のコンテンツの拡散、誤解を招き若しくはユーザーの意見を意図的に操作しうる情報の拡散、又は、当社の利用規約に違反するか、好ましくない若しくは違法な結果のために当社の製品やサービスを利用することから生じる可能性がある。これらの行為を防止又は対処するためには、人材及び技術への相当な金額の投資が必要となる可能性があり、これらの投資が成功しないことにより、当社の経営及び財務成績は悪影響を受けるかもしれない。

デジタル セーフティ及びサービスの誤用

当社の企業向けサービス及びホスト型の消費者向けサービスは、当社の利用規約又は適用される法令に違反する有害又は違法なコンテンツを拡散するために第三者によって利用される可能性がある。当社は、規模や既存の技術の限界からこのようなコンテンツをあらかじめ発見することができないかもしれない。ユーザーが発見した場合には、当社の評判、ブランド及びユーザーのエンゲージメントに悪影響を及ぼす可能性がある。有害なコンテンツを防止又は排除する責任をプラットフォームに負担させるための規制及びその他の取り組みが勢いを増しており、これは今後も続く予想される。当社がコンテンツ管理の規制を順守できない場合、規制当局による一層の監督、民事もしくは刑事責任、又は信用への悪影響を受ける可能性があり、当社の事業及び連結財務諸表に悪影響を及ぼすかもしれない。

IoTの発展によってセキュリティ、プライバシー及び執行のリスクが生じる。 インテリジェント クラウド及びインテリジェント エッジの成長を支援するため、当社は、センサー、データ及びAIを含むコンピューティングの能力を使用するデバイスの広範で相互に連結したネットワークであるIoTに活力を与える製品、サービス及び技術を開発している。IoTの大きな可能性は、相当なリスクをもたらすものでもある。IoTの製品及びサービスは、デザイン、製造、又は運用に欠陥を有し、その欠陥によって、その意図した目的の達成は不安定又は非効率的なものになるかもしれない。IoTソリューションは、ハードウェア、センサー、プロセッサ、ソフトウェア、及びファームウェアの複数の階層を有しており、その階層のいくつかについて、当社は、開発もコントロールもできないかもしれない。最も脆弱な階層を含む各階層は、システム全体のセキュリティに影響を与えうる。多くのIoTデバイスは、限られたインターフェイスしか有さず、アップデート又はパッチの能力にも限りがある。IoTソリューションは、大量のデータを集める可能性があり、当社のIoTデータの取扱い、顧客又は規制当局の要求を満たさないかもしれない。IoTの展開は、個人の健康及び安全に影響を及ぼすかもしれない。当社の技術を含むIoTソリューションが予定通りに機能せず、法律に違反し、又は、個人又は事業に害をなす場合、当社は、法的請求又は強制的な措置の対象になるかもしれない。これらのリスクは、仮に実現した場合、当社の費用の増加、当社の評判及びブランドの毀損、又は当社の売上及び利益に悪影響を及ぼすかもしれない。

当社のサービスにおけるAIの利用に関する問題が当社の信用を毀損し、法的責任を発生させるかもしれない。 当社は、当社のサービスにAIを組み込んでおり、当社の事業におけるこの領域は成長するものと予想している。当社は、将来的に、当社のデバイス、アプリケーション及びクラウドで動作するAIによって、当社の顧客の仕事及び私生活をより生産的なものにする支援ができるものと予測している。多くの破壊的な革新から分かる通り、AIには、その採用に影響を与えうるリスク及び困難があり、そのため、当社の事業にも影響が及び得る。AIのアルゴリズムには欠陥があるかもしれない。データセットは、不十分であり又は偏りのある情報を含むかもしれない。当社又は他者によって不適切又は物議を醸すデータの運用がなされた場合、AIソリューションへの支持が弱まるかもしれない。これらの欠陥は、AIアプリケーションが生み出す決定、予測、又は分析を妨げ、当社の競争力の減殺、法的責任、及びブランド又は評判の毀損を当社にもたらすかもしれない。いくつかのAIの展開によって倫理的な問題が生じている。当社が、人権、プライバシー、雇用又は他の社会問題に影響を与えるため論争の対象となるAIソリューションを利用可能にし、又は販売する場合、当社はブランド又は評判の毀損に直面するかもしれない。

オペレーション上のリスク

適切なオペレーション インフラが維持できない場合、当社はオンライン サービスについて、サービスの過度の停止、データの消失、及びサービスの中断が生じるかもしれない。 当社のユーザー トラフィックの増加、サービスの増加並びに当社の製品及びサービスの複雑性により、より高度なコンピューター処理能力が必要となっている。当社は、データ センター及び設備を設置、購入又は賃借するため、また当社の技術とネットワークのインフラをアップグレードして、当社のウェブサイトとデータ センターにおいてより多くのアクセス量を処理するために、多額の費用を支出している。このような需要は、当社が、新しい製品とサービスの導入と、Bing、Azure、Microsoft アカウント サービス、Microsoft 365、Microsoft Teams、Dynamics 365、OneDrive、SharePoint

Online、Skype、Xbox Live及びOutlook.comなどの既存のサービスのサポートを行うにしたがって増加し続けている。当社は、サードパーティがそのエンドユーザーに対して提供するサービスについて、プラットフォーム及びバックエンドホストを提供する事業を急速に拡大している。このインフラの維持、そのセキュリティ確保及びその拡張は、多額の費用を要し、且つ複雑であり、安全性リスクがより高い場所にデータセンター構築するための原則の策定を要する。当社は、進化を続ける競争上の及び規制上の制約の中で強固で信頼性のあるインターネット接続のインフラストラクチャ及びストレージ及びコンピュータ能力を維持することを求められている。顧客のデータの一時的若しくは永久的な消失、インターネット接続の不十分さ、又はストレージ及びコンピュータ能力の不十分さを含む非効率率やオペレーションの失敗は、当社の製品、サービス及びユーザーエクスペリエンスの質を低下させる可能性があり、その結果、契約責任、顧客及びその他の第三者からの請求、規制措置、当社の信用へのダメージ、並びに既存の又は潜在的なユーザー、会員及び広告主の喪失が生じ、そのいずれによっても当社の連結財務諸表に悪影響が及び恐れがある。

当社は品質や供給の問題を抱える可能性がある。 Xbox コンソール、Surfaceデバイス及び当社が設計及び販売するその他のデバイスなど、当社のハードウェア製品は非常に複雑であるため、設計や製造或いは関連ソフトウェアに欠陥が見つかる可能性がある。設計、検査、保証修理によってこうした欠陥を予防し、発見し、解決にあたらなければ、当社は、リコール、安全上の警告、又は製造物責任の結果として、莫大な支出、売上の減少、及び信用の悪化を被る可能性がある。

当社のソフトウェア製品及びサービスにも、品質又は信頼性の問題が生じる可能性がある。当社が開発した非常に精巧なソフトウェアには、そのソフトウェアによって意図されていた業務を妨害するようなバグやその他の欠陥があるかもしれない。当社の顧客は、重要なビジネス機能について当社への依存度を高めており、品質又は信頼性の問題の影響が増大する可能性がある。当社が発売前のテストで発見できず修正していない欠陥によって、販売量及び売上の減少、当社の信用の毀損、修理若しくは回復のための費用、新製品若しくは新バージョンの発売の遅延、又は法的責任の発生などが引き起こされる可能性がある。当社のライセンス契約は通常はそのような責任を排除又は制限する条項を含んでいるが、こうした条項があらゆる訴訟に対抗しうる保証はない。

当社のデバイス及びデータセンターのコンポーネントのいくつかは、それぞれ単一の供給業者から調達されている。競合他社が当社と同じ供給業者のうちの何社かを使用しており、競合他社のハードウェア構成部品に対する需要が当社が利用可能なキャパシティに影響する可能性がある。仮に、単一の供給業者から得ている構成部品が遅れたり、不可能となったり、業界全体の不足が起こったり、法規制が変化したり或いはその他の事由が生じた場合、供給業者の供給能力の縮小が原因であっても業界における欠品が原因であっても、当社は代替物を適時に確保することができず、当社の売上が減少し又はデータセンターのキャパシティが不足するかもしれない。構成部品の不足、過剰在庫若しくは陳腐化した在庫、又は、在庫調整をもたらす価格の低下により、当社の売上原価が増加するおそれがある。Xbox コンソール、Surfaceデバイス、データセンターのサーバー及びその他のハードウェアはアジア及びその他のサプライチェーンの途絶によって影響を受ける地域で組み立てられており、当社の売上と営業利益率に影響を及ぼす欠品につながるおそれがある。これらと同じリスクが、当社の提供するその他のハードウェア&ソフトウェア製品に当てはまるであろう。

法律、規制及び訴訟のリスク

競争法に関する政府の訴訟及び規制によって当社の製品の設計及び販売の方法が制限される可能性がある。 ソフトウェア及びハードウェアメーカーのグローバルリーダーである当社は、米国及び外国の競争法の下で、政府関連機関により厳しい監視を受けている。政府が競争法や規制を積極的に執行しており、これには、欧州連合（以下「EU」という。）、米国及び中国などの潜在的な巨大市場における調査も含まれる。いくつかの国では、競合他社や顧客が競争法違反行為を告発して訴訟を起こすことが認められている。米国の連邦及び州政府の競争法当局は、当社の事業に対して、かつて強制力を持つ訴訟を起こしたことがあり、現在も調査を続けている。

欧州委員会は、大容量のMicrosoft製品の設計や、これらの製品に使用されているファイルフォーマット、プログラミングインターフェイス、プロトコルといった特定の技術を他の企業に利用させる条件について審査している。Windows 10のようなフラッグシップとなる製品の発売は、競争法に基づき厳しい審査を受ける可能性がある。例えば、2004年、欧州委員会は当社に対して、マルチメディア技術の一部を含まない新しいバージョンのWindowsオペレーティングシステムを開発すること、また当社独自のWindowsコミュニケーションプロトコルの一部を他社製品に実装する方法の仕様書を競合他社に対して提供することを命じた。2009年、欧州委員会は、ウェブブラウザ・ソフトウェアの競争に関する同委員会の懸念に対処するために当社が提案した一連のコミットメント（相互利用性に関する同委員会の懸念を解決する約束を含む。）を受け入れた。ウェブブラウザのコミットメントは、2014年に失効した。残りの義務が、Windowsやその他の製品を革新させる当社の能力を制限し、Windowsプラットフォームの開発者アピールを弱め、当社の製品開発コストを増加させるおそれがある。プロトコルとファイルフォーマットに関連するライセンスの提供は、競合他社が当社の製品機能をより精緻に模倣した、当社の製品売上に妨害するようなソフトウェア製品を開発できるようにする可能性がある。

当社のファーストパーティデバイス（提供デバイス）のポートフォリオ（品揃え）は拡大を続けている。同時に、OEMパートナーが当社のプラットフォームにおいて非常に多様なデバイスを提供している。そのため、当社は、次第にOEMパートナーと協力と競争の両方を行うようになってきており、当社が競争法を遵守して協力と競争を行うことができないリスクが発生している。この領域に関する定期的な検査が増える可能性がある。一部の外国

政府（特に中国及びその他のアジアの国々）は、当社の知的財産権のロイヤルティを引き下げる圧力を有する競争法に基づいた主張を進めている。

こうした政府の規制措置や裁判所の決定は、当社に対する罰金をもたらす可能性がある。また、消費者や企業に対して自社のソフトウェアの利便性を提供する当社の能力を妨げる可能性があり、当社の製品の魅力とその売上を減少させる可能性がある。以前の訴訟を先例として使用して、新たな競争法の訴訟が起こされる可能性は存在する。そうした訴訟の結果、或いはそうした訴訟を回避するための措置は、当社に様々な形で悪影響を及ぼしかねず、それには以下のものが含まれる。

- 当社は、罰金を避けるために特定の地域から製品を撤退させるか、政府の決定を遵守してそれらの製品の別のバージョンを設計・開発するかを選ばなくてはならないかもしれない。後者を選択した場合、製品のリリースが遅れたり、顧客が望む機能や開発者が依存する機能を取り除かねばならなくなる恐れがある。
- 当社は、当社が独自に開発した技術のライセンスを、公正な市場価格が反映されていない条件や、当社の関連知的財産が保護されていない条件で付与するよう要求される可能性がある。
- 当社は、裁判所若しくは行政からの命令、同意判決又はその他当社が自主的に行った行為による現に効力を有する様々な義務に服している。当社がこれらの義務の遵守を怠った場合には、当社は、訴訟費用を負担する可能性があり、かつ、実質的な罰金又はその他の是正措置に服することになる可能性がある。
- 予測されているWindows 10の販売後の利益化の機会を実現化するための当社の能力が制限される可能性がある。

当社のグローバルな業務が、汚職防止若しくは貿易保護に関する法令又はその他の法令に基づく責任を課される可能性がある。 米国の海外腐敗行為防止法（以下「FCPA」という。）及びその他の法令（以下「腐敗防止法」という。）により、当社の従業員、ベンダー又は代理人が汚職的な支払いをすることが禁じられており、FCPAの会計規定は、正確な帳簿及び記録並びに適切な内部統制を維持することを当社に要求している。当社は、米国又はその他の場所において、当社の米国外の営業活動及び汚職防止法の遵守に関する従業員又は第三者の報告に基づくものと思われる当局からの問い合わせを受けることがある。当社は、定期的にそのような通報を直接受け、調査を行っている。令和元年7月22日、当社のハンガリー子会社は、米司法省（以下「DOJ」という。）と不訴追合意（以下「NPA」という。）を締結し、証券取引委員会との間で、緊急停止命令の条項に合意した。これらの合意により、ハンガリーにある当社の子会社での活動に関連し、制裁金、返済金及び利息を2,530万ドル支払うことになった。また、3年の期間が設定されているNPAには、FCPAに関連する可能性のある問題について司法省に開示し、照会に協力する義務を含む、一定の継続的な遵守要件が含まれている。また、当社が事業を展開しているほとんどの国では、競争事業者間の競争を排除するための談合その他の行為を禁止する競争法が制定されている。当社は、米国の及び国際的なコンプライアンス プログラムに大きなリソースを投入し、汚職的な支払い及び談合のリスクを軽減するように設計されたポリシー、トレーニング及び内部統制を実施してきた。当社が汚職禁止法又は競争法を遵守できなかった場合、多額の課徴金若しくは罰金、当社、当社の役員又は従業員に対する刑事上の制裁、事業活動の禁止及び当社の評判の毀損につながる可能性がある。当社の米国外における活動は、貿易保護法、政策、制裁及びその他の貿易と投資に影響を与える規制上の条件の変更によって影響を受ける可能性がある。当社が、クリミア、キューバ、イラン、北朝鮮、スーダン及びシリアなどの規制対象の団体又は国に対する米国の貿易制裁に違反して製品やサービスを販売した場合、当社は、法的な責任を負い、当社の評判が毀損する可能性がある。

その他当社の製品及びオンラインサービスの提供に影響する可能性のある規制領域は、ユーザー プライバシー、テレコミュニケーション、データの保存及び保護、広告、並びにオンライン コンテンツに関連する要件である。例えば、いくつかの規制当局が、Microsoft TeamsやSkypeなどの当社の製品はテレコミュニケーション サービスを規制する既存の法律の適用を受けるという立場を取りつつあり、欧州電子通信コードに基づくEU加盟国法など、いくつかの新しい法律ではより多くの当社のサービスを規制された電気通信サービスとして定義しつつある。この傾向は今後も続く可能性があり、その結果、これらの提供物が更なるデータ保護、セキュリティ及び法執行監視義務の対象となるかもしれない。規制当局が、当社が行う顧客及びその他のデータの収集、利用、及び管理がその法令及び規制に違反していると主張するかもしれない。サイバーセキュリティ要件に関連する立法上または規制上の措置により、当社の製品及びサービスの開発、実施又は安全確保のためのコストが増加する可能性がある。また、人工知能及びコンテンツ モデレーションの分野では、法制上の措置や規制上の措置が講じられて、コストが増加したり機会が制限されたりする可能性がある。このような法律及び規制の適用は不明瞭であることも多く、時間の経過とともに変更され、時には異なる国の間で相互に抵触する可能性もある。しかも、このような法律及び各政府によるその適用へのアプローチも、当社の製品及びサービスも、進化を続けている。この種の規制に従うことで、多額の費用が発生するかもしれない。また製品やビジネス実務の変更を迫られた結果として売上が減少するかもしれない。これらの規制を遵守しない場合には、罰金が課されるか、或いは違反行為に対する差止命令が出される可能性がある。

当社は、全ての人々と組織がより多くのことを達成できるようにするために努力しており、当社の製品にアクセス可能であることはこの目的においてひとつの重要な要素である。権利擁護団体、規制当局、競合他者、顧客及びその他の利害関係者からの、テクノロジーをさらにアクセス可能なものにすべきであるとの圧力は増加している。当

社の製品が、顧客の期待や世界中のアクセス可能性の要求に応えられないときは、当社は販売機会を喪失し又は規制措置に直面する可能性がある。

個人データの取扱いに関する法令又は規制が当社のサービスの採用を阻害し又はコスト、訴訟、当社に対する罰金若しくは信用毀損を増加させるかもしれない。当社のインターネット ベースのサービス及びクラウド ベースのサービスの国際的な増加は、国境をまたぐデータの移動への依存を高めつつある。個人データの収集、保存、取扱い及び移動に関する法的な要求は、改正が続けられている。例えば、2020年7月、EU司法裁判所は、企業によるEU加盟国から米国へのデータ移動のための枠組み、Privacy Shieldを無効とする判決を下した。この判決は、その他の法的メカニズムに基づくEUからのデータの移動のための法的要件の不確実性に結びついた。国境を越えたデータの流れに関するその他の潜在的な新規則及び制限によって、一部の市場で当社の製品やサービスを提供するコストと複雑さが増大する可能性がある。2018年5月、EU General Data Protection Regulation (以下「GDPR」という。)が発効した。EU内の施設で行われ、又はEU内で提供されている製品やサービスに関連した当社のすべての活動に適用されるこの法律によって、個人情報の取り扱いについてのさまざまなコンプライアンス義務が課される。法律遵守を容易にするために能力を構築し、維持する技術的努力は、相当な出費及び他のプロジェクトからの技術資源の移動を継続的に課することになるかもしれない。当社がGDPRもしくはその他の規制における当社の義務、もしくは当社の顧客のGDPRもしくはその他の規制における義務の履行を助ける製品を設計できない場合又はGDPRに準拠するための変更によって製品の魅力が減じた場合、当社は、当社製品に対する需要の減少を経験することになるかもしれない。GDPRは重大な新たな義務を課しており、これらの義務の遵守は、特定の規制当局がそれらをどのように解釈し、適用するかにかかっている。GDPRを遵守しない場合、又は規制当局がGDPRを遵守しなかったと主張した場合、規制を執行する法的措置が執られる可能性があり、その場合には、当社は全世界での売り上げの4%を上限とする金銭的制裁を科される可能性があるほか、民事訴訟を提起されたり信用毀損を被ったり顧客を失ったりする可能性がある。世界各国およびカリフォルニア州などの米国の州が個人データの取扱いに関する義務を課す法令をすでに制定している、又は制定もしくは拡大を検討している。

データから洞察を得るための当社の投資は、当社が顧客に提供するサービスの価値、業務上の効率性、そして収益化における主要な機会、品質に対する顧客の認識及び運用効率にとって中核になりつつある。このような方法でデータを利用する我々の能力は、この投資から期待されるリターンの実現を妨げる規制の進展によって制約されるかもしれない。今も継続している当社の実践又はその他の組織の関連する実践についての規制当局による法的分析、審査及び照会、当社の顧客及び当社の従業員のデータの保管、移動、収集及び利用並びにそのようなデータの管理に影響を及ぼすような、データの主権およびローカライゼーションの要件を含む、負担の大きい又は不合理な要件をもたらすことになるかもしれない。個人データに関する適用法令を遵守するために、コストの増大、売上の減少、効率性の低下又は外国に本拠を置く他の会社との競争における困難の拡大をもたらすような、サービス、事業の方法又は内部的なシステムの変更が必要となるかもしれない。当社が製品の特長と機能を変革し提供する能力は、当社が事業を行う地域の一部において、データの規制を遵守することによって制限される可能性がある。既存の又は新しい規則を遵守しないときは、風評被害及び経営陣の時間と労力の転用に加えて、違反とされる行為を阻止するための相当な金額の罰金を課されたり、違反であるとされた行為の中止命令を受けたりする可能性がある。

当社は請求や訴訟を受けており、これは悪い結果をもたらすかもしれない。

当社はさまざまな請求や訴訟を受けている。これらの請求は、Windows10のような新たな主要製品の発売、重要なビジネス取引、保証又は製品クレーム及び雇用続行など、さまざまな業務遂行や取り組みから生じる可能性がある。こうした請求の一部又はすべてにおいて悪い結果が出れば、当社は多額の損害賠償責任を負うかもしれない、また当社の業務遂行能力に悪影響を及ぼす差止命令を受けるかもしれない。これらの訴訟やその他の請求は元来不確実であり、それらの問題に対する経営陣の見解は将来において変わるかもしれない。当社の連結財務諸表への重大な悪影響は、好ましくない最終結果が出る可能性が高まり、それを合理的に見積もることが可能になる時期においても生じ得る。

政府顧客との当社のビジネスは、さらなる不確実性をもたらす可能性がある。当社は、政府との契約から相当の収益を得ている。政府との契約は、一般的に、私的な商業上の契約には存在しないリスクや課題をもたらすことがある。例えば、当社は、これらの契約に関連する政府の監査及び調査を受けることがあり、政府の請負業者として中断又は停止処分を受けることがあり、民事上及び刑事上の罰金及び罰則を科せられることがあり、また、特定の状況下では、契約が取り消されることがある。契約の中には、政府が理由なく解除することを認め、特定の損失についてより高い責任限度額を設定するものもある。契約によっては、定期的な資金の承認、削減又は遅延の対象となる場合があり、その場合、当社の製品及びサービスに対する公共部門の需要に悪影響を及ぼす可能性がある。これらの事象が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及び評判に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社に追加税が課せられる可能性がある。当社は、米国及び米国以外の多くの国で法人所得税を課されている。当社の全世界的な法人所得税の決定には重要な判断が必要とされる。当社の業務において、最終的な税判断が不明である取引や算定が数多く存在している。例えば、2017年アメリカ合衆国の減税・雇用法(TCJA)を遵守するために、当社の内部で通常作成されるものではない情報の収集、当社の連結財務書類の見積りの利用及び当社の準備のために行う会計上の重要な判断などが必要となる可能性がある。TCJAに関する規制及び指針が整備されるにしたがって、また、当社がより多くの情報を収集しより深く分析を進めるにしたがって、当社の業績は、当社の事前の見積りと相違する可能性があり、かつ、当社の連結財務諸表上のポジションに重要な影響を及ぼす可能性がある。

当社は様々な国において、税務当局により定期的に税務調査されている。当社は、法人税の引当金や税務上の見積もりは妥当であると考えているが、税務当局は当社の見解に異議を唱える可能性がある。更に、様々な国において、税収を増加させようとする経済及び政治の圧力により、租税に関する紛争の有利な解決がより困難になる可能性がある。当社は現在移転価格に関する未解決の主な問題を抱えていて、過去の税務年度について内国歳入庁の監査を受けている。これらの監査及びその他の監査又は訴訟の最終的な解決は、当社の連結財務諸表に計上されている金額とは異なる可能性があり、その決定がなされた期間における当社の連結財務諸表業績に重大な影響を及ぼす可能性がある。

当社は多額の営業利益を米国外から得ている。異なる法定税率を持つ国々における収益と損金の比率の変動、当社の事業若しくは構造の変化又は特定の国における租税契約の失効若しくはこれに関する紛争により、当社の実効税率が上昇する可能性がある。さらに、多国籍企業に適用される米国の連邦租税法若しくは州租税法又は国際租税法の改正、現在米国を含む多くの国が考慮の対象としているその他の重要な法律の改正及び課税する国の課税庁の解釈、決定、方針若しくはポジションの変更によって、当社の連結財務諸表に深刻な悪影響が及ぶ可能性がある。

知的財産のリスク

無権限の開示があれば、当社はソース コードのコピーを防止することができないかもしれない。当社のオペレーティング システム及びその他のソフトウェア プログラムに対する詳細なプログラム コマンドであるソース コードは、当社のビジネスに不可欠なものである。当社は、複数のライセンサーに対して、当社のアプリケーション及びオペレーティング システムのソース コードの一部をライセンスしているが、当社のソース コードの大部分についてはその機密を保護するために相当な手段をとっている。仮に当社のソース コードが漏洩すれば、当社はそのコードに対する今後の企業機密保護を潜在的に失う可能性がある。第三者が当社の売上や営業利益率に悪影響を及ぼすような機能のコピーを行うことが容易になる可能性がある。ソース コードの無権限の開示はまた、これらのリスク要素のいずれかで説明するセキュリティのリスクを増大させる可能性がある。

法改正、進化するビジネスモデル、著作権侵害及びその他の要因により、知的財産の価値が低下する可能性がある

当社の知的財産権を保護し、当社のソフトウェアその他の知的財産の違法なコピーや使用に世界的レベルで対抗することは難しい。著作権侵害は米国の売上に悪影響を及ぼしているが、米国外の売上が被る影響はより深刻であり、特に法制度によって知的財産権の保護がそれほど強化されていない国において顕著である。これらの市場における当社の売上の成長は、デバイスの原市場よりもより遅いものになる可能性がある。同様に、特許法の不統一は、特許権の一貫した尊重の確保をより難しくしている。世界中のいたるところで、当社は、真正な製品のライセンスを得て知的財産リスクの補償を得ることの利点について利用者を啓蒙し、また知的財産権が保護されたビジネス環境の有利性について立法者を啓蒙している。ソフトウェアの知的財産権に対する法的保護が弱まることは、売上に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社は、当社が作りだした知的財産権の特許化に相当なりソースを費やしており、これらの知的財産権を当社の製品又はサービスに組み込むことにより、又は、場合によってはロイヤルティを対価として当社の特許権を他者にライセンスすることにより、売上を得ることを予測している。法令の改正により、特許された技術の利用の防止又は特許権のライセンスからの売上の回収を行う力が弱くなり続ける可能性がある。これには、差止めの請求を困難にするような立法による法改正及び規制の制定や、発行済みの特許に対する異議申立てを行うための法的手続の増加を含む。同様に、当社の特許権のライセンサーが、当社に対してロイヤルティを支払う義務を怠る可能性があり、また、ライセンサーがその義務の範囲を争う可能性がある。当社が知的財産権を利益化するために得ることのできるロイヤルティは、技術の進化、ライセンスされた特許権が利用される製品の販売価格の変化又は権利侵害の発見の困難性によって減少する可能性がある。更に、オープンソースソフトウェアとの関係強化により、特定の状況下で広く知的財産権のライセンスを取得され、収益に悪影響を及ぼす可能性がある。

第三者が当社に対し知的財産権を侵害していると主張する可能性がある。第三者から当社に対し、時々、当社が知的財産権を侵害しているという主張がなされる。当社が競争する市場におけるテクノロジーの絶えざる変化、既存のテクノロジーが特許で保護される範囲の広さ、新しい特許の発行ペースの速さ及びSurfaceなどのファーストパーティのデバイスの提供により、こうした主張が増加する可能性がある。こうしたクレームを解決するために、当社は現在よりも不利な条件でロイヤルティ契約やライセンス契約を結び、問題となる製品又はサービスの販売停止又は設計変更を行い、補償義務の履行として顧客に損害賠償金を支払う可能性がある。その結果、営業利益率が減少する可能性がある。金銭的損害だけでなく、国によっては、原告は、技術侵害をしている当社の製品及びサービスの輸入、マーケティング及び販売を制限し又は差し止める救済命令を求めることができる。ドイツのように、対象となる特許権の有効性を当事者が十分に争う前に命令が発令される国もある。当社は、リスク管理戦略の一環として、テクノロジーや知的財産権の使用に関する請求の解決及び知的財産権の獲得に大きな金額を支払ってきており、今後もそのようにしていくかもしれない。

一般的リスク

当社の評判又は当社のブランドがダメージを受けた場合、当社の事業及び営業成績は悪化する。当社の評判及びブランドは世界的に認知されており、当社の事業にとって重要なものである。当社の評判及びブランドは、消費者、

企業顧客及び公的部門の顧客を誘引し、維持する当社の能力に影響を及ぼす。当社の評判又はブランドが毀損されるような事態は数多く存在し得る。それらの中には、製品の安全性若しくは品質の問題、又は当社の環境への影響、サステナビリティ、サプライチェーン続行又は人権問題が含まれている。当社は、顧客、政府機関、人権団体、従業員及びその他の当社の製品の供給の決定又は政治的立場に反対する利害関係人から反発を受けるかもしれない。当社の評判又は当社のブランドの毀損は、下記、及びその他の事項によって引き起こされるかもしれない：

- 顧客、ユーザー、又はパートナーが好まない新たな機能、製品、サービス、又は契約条件の導入。
- ユーザーのプライバシー、データプラクティス又はコンテンツに関する当社の決定への公の監視。
- パートナー又は個々の従業員によるデータセキュリティの違反、法令順守の怠慢又はその他の行動。

ソーシャルメディアの広がりによって、否定的なブランドイベントの発生頻度、速さ、大きさが増す可能性がある。当社のブランド又は評判が毀損された場合、当社の売上若しくは利益、又は当社の最も優秀な人材を引き付ける能力に悪影響が及ぶかもしれない。

経済又は市場の情勢の悪化が当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。インフレーション、景気後退、パンデミック又はその他の経済状況の変化といった経済情勢の悪化は、IT関連の支出を減少させ、当社の売上に悪影響を及ぼす可能性がある。PC、サーバー及びその他のコンピューターデバイスの需要が落ち込んだ場合、或いは顧客や企業がそうした製品に支出する金額を減らした場合、当社の売上に悪影響が出るであろう。

当社の製品の販売システムは、パートナー及び小売店の幅広いネットワークに依拠している。当社のソフトウェアを稼働させるデバイスを製造しているOEMも、重要な販売の手段である。主要な販売業者、OEM又は小売業者の倒産など、経済情勢が当社のパートナーに及ぼす影響は、販売チャンネルの途絶をもたらす恐れがある。

困難な経済情勢はまた、購入した製品やサービスに対する顧客の支払能力を低下させるかもしれない。その結果、貸倒引当金や売掛債権の償却が増加する可能性がある。

当社は、様々な持分・種類・満期の投資ポートフォリオを保有している。これらの投資は一般的な信用リスク、流動性リスク、市場リスク及び金利リスクにさらされているが、こうしたリスクは市況の低迷又は世界的な金融市場に影響を及ぼす事態によって悪化する可能性がある。当社の投資ポートフォリオの相当部分は米国債で構成されている。世界的な金融市場が長期にわたって衰退した場合、又は、国債が現実にデフォルトし若しくはそのおそれがあるために米国債が格下げされた場合、当社の投資ポートフォリオは悪影響を受け、公正価値の下落があったと判断される当社の投資は増加する可能性がある。その場合、当社の連結財務諸表に悪影響を及ぼす減損損失の計上が必要となるかもしれない。

大惨事や地政学的情勢によって当社の事業に混乱が生じる可能性がある。大地震、天災、サイバー攻撃、テロ攻撃、パンデミックなどの大惨事によって当社のシステムや業務に混乱や不具合が生じた場合、販売の履行やサービスの提供、或いはその他の極めて重要な機能の遂行に遅滞が生じる可能性がある。当社の本社、研究開発活動拠点の大部分、並びに不可欠な事業拠点の一部はワシントン州のシアトル地区にあり、またその他の事業拠点はカリフォルニア州のシリコンバレー地区にあるが、両都市ともに地震の起こりやすい地域である。当社の重要な業務システムやITシステム又はインフラ若しくはパワーグリッド等のそれらが依存するシステムを破壊・切断する大災害は、当社の通常業務遂行能力に悪影響を及ぼす可能性がある。当社が顧客に対してクラウド上でより多くのサービスとソリューションを提供することによって、システムの回復力と事業継続管理計画の強固さが重要となり、長期間のサービス停止が当社の連結財務諸表に及ぼす潜在的な影響が増している。

突然の政変、テロ活動、及び軍事衝突は、その影響下にある国々に経済的混乱のリスクをもたらし、それによって当社の営業費用が増加するかもしれない。こうした状況はまた、顧客が技術投資を決定するタイミングとその予算を一層不確かにする可能性があり、また、ハードウェア製造業者のサプライチェーンを途絶させる可能性がある。地政学的な変化によって、当社の事業戦略、ナショナル、リージョナル及びグローバルマーケットへのアクセス、雇用及び収益性に影響を及ぼすような規制の制度及び要件の改正、ならびに市場介入が行われるかもしれない。地政学上の不安定要素により、制裁がなされ、当社がいずれかの市場において又はいずれかの政府系の顧客とともに事業を行うことに影響が及ぶ可能性がある。これら変化のいずれもが当社の収益に悪影響を及ぼす可能性がある。

感染症の地域的流行または世界的大流行の発生は、当社の事業、財政状態、経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。COVID-19の世界的大流行は、世界の社会、経済、金融市場、商慣行に広範で、急速に変化する、予測不可能な影響を及ぼしている。連邦及び州政府は、ウイルスを封じ込めるために、ソーシャルディスタンス、旅行制限、国境閉鎖、集会制限、在宅勤務、サプライチェーンの物流変更、非エッセンシャルビジネスの閉鎖などの措置を講じてきた。当社の従業員、サプライヤー及び顧客の健康と福祉を守るために、当社は従業員の出張方針を大幅に変更し、従業員に在宅勤務を勧める中でオフィス閉鎖を実施し、2021会計年度を通して、カンファレンス及びその他のマーケティングイベントを中止、またはバーチャルオンリーに変更した。COVID-19の世界的大流行は、当社の従業員、顧客、パートナー及びコミュニティを含む当社の事業運営に影響を及ぼし、また今後も影響を与える可能性があり、その継続的な効果の性質と程度には大きな不確実性がある。

COVID-19の世界的大流行が始まって以来、当社のサプライチェーンへの悪影響及びトランザクショナル ライセンシングの減速など、当社の事業へのさまざまな影響が見られた。COVID-19が今後どの程度当社の事業に影響を与えるかは、パンデミックの期間及び範囲、政府、企業及び個人のパンデミックへの対応、ならびに景気後退や金融市場の不安定化の可能性を含む経済活動への影響など、当社が確実に予測することのできない数多くの変化要因に左右される。これらの要因は、消費者、企業及び政府のテクノロジーに対する支出、ならびに当社の製品及びサービスに対する顧客の継続的な支払い能力に悪影響を及ぼす可能性がある。この不確実性はまた、経営者による会計上の見積り及び前提に影響を与え、その結果、こうした見積り及び前提によって決まる、投資、売掛債権、前向きなガイダンスなど様々な分野において、より大きな変動をもたらす可能性がある。

当社、当社のパートナー、ディストリビューター及びサプライヤーに影響を与えるウイルスを封じ込めるための措置は、こうした影響及びこれら「リスクファクター」に説明されたその他のリスクをさらに深刻化させる可能性がある。これらのいずれも、当社の以下の能力に悪影響を及ぼす可能性がある

- クラウドサービスの信頼性及び適正な容量など、事業のインフラを維持する能力
- 使用パターンの変化に適応するにあたり、データセンターのロードバランスなどを通じて、契約上及び規制上のコンプライアンス義務を満たす能力
- 当社のハードウェアデバイス及びデータセンター運用のために、高品質で一貫性のあるサプライチェーン及び製造業務を確保する能力
- 取引の慣行及び方針の変更を通じて、国際事業を効果的に管理する能力
- 人材を採用し、人材を最も必要としている部門に配置する能力
- 当社の営業、マーケティング、エンジニアリング及びディストリビューション機能を含む、当社の業務の有効性と生産性を維持する能力

当社の事業活動のこうした側面を効果的に行うために、費用の増加を負う可能性がある。うまく行えなかった場合には、当社の収益、キャッシュ・フロー、マーケットシェアの拡大及び当社の評判に悪影響を及ぼす可能性がある。

気候変動が世界経済及びIT産業に対して及ぼす長期的な影響は不明である。環境規制、エネルギーの需要供給の変化、又は入手可能なエネルギー源若しくはその他の資源の変化は、天然資源など、当社の事業運営に必要な物やサービスの入手可能性又は費用に影響を与える可能性がある。当社が事業を行う場所での気候の変化は、ソフトウェアの開発やクラウド ベースのサービス提供のために当社が使用するコンピューター ハードウェアの起動や冷却にかかる費用を増加させる可能性がある。

当社の世界規模の事業によって、当社が業務上の及び経済上のリスクにさらされる。当社の顧客は、世界中に存在しており、当社の収益の相当部分は海外の売上から得られる。当社の事業は世界規模のものであるため、業務上の及び経済上のリスクが生じる。当社の営業成績は、世界的な、地域的な及びローカルな経済成長、金融政策、インフレ、不景気、政治的及び軍事的紛争の影響を受ける可能性がある。さらに、当社の国際的成長戦略は、発展途上にある特定の市場を包含するものであるが、その市場には、国や地域における社会情勢、政治情勢、労働情勢及び経済情勢の悪化や、海外事業における雇用や管理の難しさなどを含む複数のリスクが生じる。一定の国において新しく出現した国粋主義の傾向によって、取引環境が著しく変動する可能性がある。大衆迎合主義、保護主義又は経済的な国粋主義による通商政策又は協定の変更は、関税の増加、現地での部品調達の見直し、又はその他の外国における当社の製品の販売を困難にする変化をもたらすかもしれない。先進国又は新興国の市場におけるこのような断絶は、当社の製品及びサービスの需要に悪影響を及ぼし、営業費用を増加させるかもしれない。当社は国際的な為替リスクの一部をヘッジしているが、米国ドルと外国通貨の為替レートの大幅な変動が当社の営業成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社のビジネスは才能のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力に依存している。当社のビジネスの基礎は、多様なバックグラウンド、経験及びスキルセットに示される才能のある従業員を惹きつけ雇用し続けることにある。この産業界では、高いスキルを持った労働者及び指導者の獲得競争が非常に激しい。従業員を採用し維持する能力のためには、当社のブランドと評判を維持するとともに、すべての従業員が活躍できる多様で包括的な職場環境を維持することが重要である。当社の国外求人能力は、制限的な米国移民法によって制限を受けている。技術及び専門性の高い人材の流動性を制限する米国の移民政策の転換は、当社の研究開発努力への十分な人員配置を妨げる可能性がある。人材募集がうまくいかない場合、又は、高度な技術を有する従業員や主要なリーダーである従業員を雇用し続けることができない場合、ヒット製品及びヒットサービスを開発・提供する当社の能力に悪影響が及ぼされる可能性がある。主要な従業員を参加させた効果的な知識の移行と円滑な承継を確かなものにできなければ、当社の戦略の計画や実行が阻害されるかもしれない。労働に関する法令が当社の従業員に対してどのように解釈され又は適用されるかによって、当社の営業費用の増加及び当社が従業員のニーズに応える方法の柔軟性の低下が生じるかもしれない。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1)経営成績等の状況の概要

経営成績の状況

(単位：百万、1株当たり金額及び変化率を除く)	12月31日に終了した6ヶ月間		
	2020年	2019年	変化率
売上高	\$80,230 ¥8,584,610	\$69,961 ¥7,485,827	15% -
売上総利益	\$55,034 ¥5,888,638	\$47,197 ¥5,050,079	17% -
営業利益	\$33,773 ¥3,613,711	\$26,577 ¥2,843,739	27% -
純利益	\$29,356 ¥3,141,092	\$22,327 ¥2,388,989	31% -
希薄化後1株当たり利益	\$3.85 ¥412	\$2.90 ¥310	33% -

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

売上は、当社の各セグメントにおける成長によって103億ドル（15%）増加した。インテリジェントクラウドの売上は、サーバー製品及びクラウドサービスの売上の増加によって増加した。プロダクティビティ&ビジネスプロセスの売上の増加は、Office Commercial及びLinkedInによってもたらされた。モア パーソナル コンピューティングの売上の増加は、ゲームによってもたらされた。

売上原価は、法人向けクラウド及びゲームを主たる要因として増加し、この増加は、当社のサーバー及びネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって部分的に相殺されて、24億ドル（11%）増加した。

売上総利益は、当社の各セグメントの成長並びに当社のサーバー及びネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって78億ドル（17%）増加した。売上総利益率は、当社のサーバーおよびネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって増加した。コマーシャル・クラウドの売上総利益率は、当社のサーバーおよびネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって、4ポイント増の71%となった。この影響を除けば、コマーシャル・クラウドの売上総利益率は、Azureの売上総利益率の改善によって増加し、その増加がAzureへの売上構成（ミックス）シフトによって一部相殺され、わずかに増加した。

営業経費は、クラウドエンジニアリングと販売への投資によって増加し、その増加が各セグメントにおけるCOVID-19に関連する節減によって一部相殺され、641百万ドル（3%）増加した。

営業費用における主要な変化は以下の通りであった：

- 研究開発費は、クラウド エンジニアリングへの投資を主たる要因として、657百万ドル（7%）増加した。
- 販売費は、広告費の減少を主たる要因として減少し、この減少は販売能力の向上のための投資によって部分的に相殺されて、92百万ドル（1%）の減少となった。
- 一般管理費は、事業税の増加を主たる要因として76百万ドル（3%）増加した。

営業利益は、各セグメントにおける成長並びに当社のサーバー及びネットワーク設備の見積耐用年数の変化を主たる要因として、72億ドル(27%)増加した。

売上総利益及び営業利益は、それぞれ2%の為替の好影響を含んでいる。

キャッシュ・フローの状況

「(2) 経営者の視点による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、 財政状態」を参照されたい。

セグメント別の経営成績の状況

当社は、当社の業績を、プロダクティビティ&ビジネス プロセス、インテリジェント クラウド及びモア パーソナル コンピューティングのセグメントにしたがって報告している。本報告書におけるセグメントの額は、当社の内部経営報告と一致する基準に基づいて表されている。内部経営報告の基準と米国GAAPとの相違は、すべて、特定の会社レベルの活動及びその他の活動とともに、「全社及びその他」に含まれている。

当社の報告セグメントは、以下のとおりである。

プロダクティビティ&ビジネス プロセス

プロダクティビティ&ビジネス プロセス セグメントは、様々なデバイス及びプラットフォームにわたる生産性、コミュニケーション及び情報サービスのポートフォリオに属する製品及びサービスにより構成される。このセグメントは、主として、次のものにより構成されている。

- Office Commercial (Office 365のサブスクリプション、Microsoft 365 CommercialのサブスクリプションのOffice 365部分及びオンプレミスでライセンスされるOffice (Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance及びSkype for Businessを含む。)、並びに関連するClient Access License (以下「CALs」という。)を含む。)
- Office Consumer (Microsoft 365 Consumerのサブスクリプション及びオンプレミスでライセンスされるOffice、並びにOffice Consumer Services (Skype、Outlook.com、及びOneDriveを含む。))を含む。)
- LinkedIn (タレント ソリューション、ラーニング ソリューション、マーケティング ソリューション、セールス ソリューション及びプレミアム サブスクリプションを含む。)
- Dynamicsビジネス ソリューション (ERP、CRM、並びにカスタマー データ プラットフォーム、ローコード アプリケーションプラットフォーム及びオートメーション ソリューションにおけるクラウドベースのインテリジェントアプリケーションから構成されるDynamics 365並びにオンプレミスのERP及びCRMアプリケーションを含む。)

インテリジェント クラウド

インテリジェント クラウド セグメントは、現代のビジネス及び開発の動力となる、パブリックな若しくはプライベートな又はこれらのハイブリッドなサーバー製品及びクラウド サービスにより構成される。このセグメントは、主として、次のものにより構成されている。

- サーバー製品及びクラウド サービス (Azure、SQL Server、Windows Server、Visual Studio、System Center、関連するCALs及びGitHubを含む。)
- Enterprise Services (Premier サポートサービス及びMicrosoft Consulting Servicesを含む。)

モア パーソナル コンピューティング

モア パーソナル コンピューティング セグメントは、顧客に当社の技術を体験してもらうための製品及びサービスにより構成される。このセグメントは、主として、次のものにより構成されている。

- Windows - これには、Windows OEMのライセンス及びWindows オペレーティング システムのその他ボリューム ライセンスでないライセンス、Windowsオペレーティング システム、Windowsクラウド サービス、及びその他Windows commercial製品のボリューム ライセンスから構成されるWindows Commercial、特許権のライセンス、Windows Internet of Things、並びに MSNの広告を含む。
- デバイス (Surface及びPCアクセサリーを含む。)
- ゲーム (Xboxのハードウェア並びにXbox Live (トランザクション、Xbox Game Pass及びその他のサブスクリプション、クラウドサービス及び広告)、ビデオゲーム、及びサードパーティビデオゲームのロイヤリティから構成されるXboxのコンテンツ及びサービスを含む。)
- 検索

収益及び費用は、通常、当社セグメントに直接的に帰属する。しかしながら、当社の事業構造が統合されていることにより、あるセグメントにおいて認識された収益及び費用の一部が他のセグメントに利益をもたらす可能性がある。特定の契約からの収益は、基礎となる製品及びサービスの相対的価値に基づいて各セグメントに配分されてお

り、実際の請求額、個別の販売価額、又は見積原価に利益率を加算した金額に基づいて配分されている。収益の原価は、一定の場合には、相対的な収益の配分方法に基づいて配分される。割り当てられる営業費用には、主に複数のセグメントが利益を享受する製品及びサービスのマーケティングに関連する費用が含まれており、一般的には相対的な売上総利益に基づいて割り当てられている。

また、全社レベルで発生している費用であって、特定可能であり、かつ、当社のセグメントに利益をもたらしている費用については、当該セグメントに割り当てられている。これらの割り当てられた費用には、和解及び罰金を含む訴訟関連費用、情報技術、人事、財務、物品税、フィールド セリング、共有施設でのサービス並びにカスタマー サービス及びサポートが含まれている。各配分金額は、配分される費用の具体的な事実及び状況に基づいて、異なる方法で測定される。また、特定の全社的な活動の費用は、当社のセグメントには配分されていない。

セグメントの収益及び営業利益は、記載されている期間において下記のとおりであった：

(単位：百万、変化率を除く)	12月31日に終了した6ヶ月間		
	2020年	2019年	変化率
売上高			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$25,672 ¥2,746,904	\$22,903 ¥2,450,621	12%
インテリジェント クラウド	\$27,587 ¥2,951,809	\$22,714 ¥2,430,398	21%
モア パーソナル コンピューティング	\$26,971 ¥2,885,897	\$24,344 ¥2,604,808	11%
合計	\$80,230 ¥8,584,610	\$69,961 ¥7,485,827	15%
営業利益			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$11,887 ¥1,271,909	\$9,964 ¥1,066,148	19%
インテリジェント クラウド	\$11,914 ¥1,274,798	\$8,420 ¥900,940	41%
モア パーソナル コンピューティング	\$9,972 ¥1,067,004	\$8,193 ¥876,651	22%
合計	\$33,773 ¥3,613,711	\$26,577 ¥2,843,739	27%

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

プロダクティビティ&ビジネス プロセス

売上は、28億ドル（12%）増加した

- Office Commercial 製品及びクラウドサービスの売上は、好調だった前年比で15億ドル（10%）の増加となった。Office 365 Commercialの売上は、ユーザー数及びユーザーごとの売上の増加を主たる要因として21%増加した。Office Commercial Productsの売上高は、複数年のオンプレミス契約からクラウドサービスへの顧客のシフトの継続及び日本での取引面での強みの恩恵を受け好調だった前年に比べ、取引の低調が継続していることを主たる要因として、28%減少した。
- Office Consumer製品及びクラウドサービスの売上は、Microsoft 365 Consumerのサブスクリプションの売上を主たる要因として、日本における取引面での強みの恩恵を受け好調だった前年に比べ、219百万ドル（10%）の増加となった。
- LinkedInの売上は、当社のマーケティング ソリューションズ事業における広告需要を主たる要因として、772百万ドル（19%）増加した。
- Dynamics製品及びクラウドサービスの売上は、Dynamics 365の38%の成長によって、20%の増加となった。

営業利益は、19億ドル（19%）の増加となった。

- 売上総利益は、LinkedInおよびOffice Commercialの成長、ならびに当社のサーバーおよびネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって、為替の2%の好影響を含め、22億ドル（13%）増加した。売上総利益率は、当社のサーバーおよびネットワーク設備の見積耐用年数の変化によってわずかに増加した。この影響を除けば、売上総利益率は、Office 365 Commercialの使用の増加及びクラウド製品への売上ミックスのシフトによって、減少した。
- 営業費用は、販売能力向上、Teamsマーケティング及びクラウド エンジニアリングに対する投資によって322百万ドル（4%）増加した。

インテリジェント クラウド

売上は、49億ドル（21%）増加した。

- 当社のサーバー製品及びクラウドサービスの売上は、Azureを主たる要因として、46億ドル（24%）増加した。Azureの売上は、使用量ベースのサービスの成長を主たる要因として49%増加した。サーバー製品の売上は、ハイブリッドでプレミアムなソリューションを主たる要因として増加し、その増加がSQL Server 2008及びWindows Server 2008のサポート終了の恩恵を受け好調だった前年に比べ、取引低調が継続していることによって部分的に相殺され、1%増加した。
- Enterprise Servicesの売上は、Premier サポートサービスの成長によって175百万ドル（6%）増加した。

営業利益は、為替の2%の好影響を含め、35億ドル（41%）の増加となった。

- 売上総利益は、サーバー製品及びクラウド サービスの成長、並びに当社のサーバー及びネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって、43億ドル（27%）増加した。売上総利益率は、当社のサーバー及びネットワーク設備の見積耐用年数の変化によって増加した。この影響を除けば、売上総利益率は、Azureの売上総利益率の改善を主たる要因とした増加が、Azureへの売上ミックスのシフトによって部分的に相殺され、ほぼ横ばいとなった。
- 営業費用は、Azureへの投資を主たる要因として805百万ドル（11%）増加した。

モア パーソナル コンピューティング

売上は26億ドル（11%）の増加となった。

- Windowsの売上は、Windows Commercialの売上増加を主たる要因として増加し、その増加がWindows OEMの売上減少に部分的に相殺され75百万ドル（1%）の増加となった。Windows Commercial製品及びクラウドサービスの売上は、Microsoft 365に対する需要によって11%増加した。Windows OEMの売上は、Windows 7のサポート終了の恩恵を受け好調だった前年に比べ減少し、その減少が消費者向けPC需要によって部分的に相殺され、2%の減少となった。Windows OEM Proの売上は、15%減少し、Windows OEM non-Proの売上は、27%増加した。
- ゲームの売上は、Xboxコンテンツ及びサービス並びにXboxハードウェアの成長を主たる要因として、23億ドル（38%）の増加となった。Xboxコンテンツ及びサービスの売上は、サードパーティ タイトル、Xbox Game Passサブスクリプション及びファーストパーティ タイトルの成長を主たる要因として16億ドル（35%）増加した。Xboxハードウェアの売上は、Xbox Series X|Sの発売に伴って販売されたコンソールの従来より高い価格を主たる要因として51%増加した。
- Surfaceの売上は、PC市場の需要を主たる要因として486百万ドル（16%）の増加となった。検索連動広告の売上は、181百万ドル（4%）減少した。検索連動広告の売上は、トラフィック獲得費用を除き、1検索あたりの売上の減少を主たる要因として、4%減少した。

営業利益は、18億ドル（22%）増加した。

- 売上総利益は、ゲーム、Surface及びWindowsの成長によって、13億ドル（9%）増加した。売上総利益率は、利益率の低い事業へのシフトを主たる要因としてわずかに減少した。
- 営業費用は、マーケティング及び小売店費用の減少を主たる要因として486百万ドル（9%）減少した。

生産、受注及び販売の状況

生産能力

「3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、(1) 経営成績等の状況の概要、経営成績の状況及びセグメント別の経営成績の状況」を参照のこと。

受注状況

長いリードタイムを要し特定の注文に応じてのみ生産する産業（航空機産業又はその他の重工業など）とは異なり、当社は主に、注文ベースではなく柔軟な生産計画の下で、市場の需要に応じて生産している。

販売実績

「3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、(1) 経営成績等の状況の概要、経営成績の状況及びセグメント別の経営成績の状況」を参照のこと。

(2)経営者の視点による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

概要及び展望

マイクロソフトは、地球上のすべての人々とすべての組織がさらなる成果を達成できる力を与えることを使命とするテクノロジーの企業である。当社は、世界中のすべての国において、その国におけるチャンスと成長とインパクトを創造するため努力している。当社のプラットフォーム及びツールは、小規模な企業の生産性、大規模な企業の競争力及び公的機関の効率性を向上させるのに役立つ。さらに、起業をサポートし、教育と健康管理の成果を改善し、人類の創造力に力を与える。

当社は、(1) 人々向け及び企業向けの幅広いクラウド ベースのサービス及びその他のサービス提供(2) 多岐にわたるソフトウェア製品のライセンス及びサポート、(3) デバイスのデザイン、製造及び販売、(4) 世界中のオーディエンスに対する関連あるオンライン広告の提供によって収益を得ている。当社の最も重要な費用は、従業員への給与支払い、デザイン、製造、当社の製品とサービスのマーケティング及び販売、当社のクラウド ベースのサービスを支えるデータセンターの費用、並びに法人所得税に係る費用である。

世界がコロナウィルス(COVID-19)に対応し続ける中、当社は従業員の安全を確保し、事業を展開する地域社会の健康と福利の保護に努めるとともに、顧客がリモートワークで最高の仕事をできるように技術とリソースを提供することで、当社の役割を果たす努力をしている。

2020会計年度の第1四半期との比較における2021会計年度の第1四半期の主要な事項は次のとおりである。

- コマーシャル・クラウドの売上は、31%増加して152億ドルとなった。
- Office Commercial製品及びクラウドサービスの売上は、Office 365 Commercialの売上が21%増加したことにより、9%増加した。Office Consumer製品及びクラウドサービスの売上は13%増加し、Microsoft 365 Consumerのサブスクリプションの購入者は引き続き増加して45.3百万まで増加した。
- LinkedInの売上は16%増加した。
- Dynamicsの売上は、Dynamics 365が38%成長したことにより、19%増加した。
- サーバー製品及びクラウド サービスの売上は、Azureが48%成長したことにより、22%増加した。
- 相手先ブランド名製造者向けのWindowsのライセンス（以下「Windows OEM」という。）の売上は5%減少した。
- Windows Commercial製品及びクラウドサービスの売上は13%増加した。
- Xboxコンテンツ及びサービスの売上は、30%増加した。
- Surfaceの売上は37%増加した。
- 検索連動広告の売上は、トラフィック獲得費用を除き、10%減少した。

2020会計年度の第2四半期との比較における2021会計年度の第2四半期における主要な事項は次のとおりである。

- 法人向けクラウドの売上は、34%増加して、167億ドルになった。
- Office Commercial製品及びクラウドサービスの売上は、Office 365 Commercialの売上が21%増加したことにより、11%増加した。
- Office Consumer製品及びクラウドサービスの売上は7%増加しMicrosoft 365 Consumerのサブスクリプションの購入者は47.5百万まで増加した。
- LinkedInの売上は23%増加した。
- Dynamics製品及びクラウドサービスの売上は、Dynamics 365の売上が39%増加したことにより、21%増加した。
- サーバー製品及びクラウドサービスの売上は、Azureが50%成長したことにより、26%の増加となった。
- Windows OEMの売上は1%増加した。
- Windows Commercial製品及びクラウドサービスの売上は10%増加した。
- Xboxコンテンツ及びサービスの売上は40%増加した。
- Surfaceの売上は3%増加した。
- 検索連動広告の売上は、トラフィック獲得費用を除き2%増加した。

業界の動向

当社の業界は動的で競争が激しく、テクノロジーとビジネスモデルの双方が頻繁に変化する。業界の変化はいずれも、業界と当社のビジネスを更に変化させ得る新しい製品、新しいテクノロジー、又は新しいアイデアを着想する機会となる。当社は、顧客及びユーザーの要求の変化、業界の動向及び競争力の特定と取組みを追及する幅広い研究開発活動を通じて、可能なことの境界を押し広げている。

経済的な状況、挑戦及びリスク

ソフトウェア、デバイス及びクラウドベースのサービスの市場は動的であり、競争が激しい。当社と競合する企業は、新しいソフトウェア及びデバイスを開発しており、また、競争力を備えたクラウドベースのサービスも消費者及び企業向けに展開している。顧客が好むデバイス及びフォームファクタは、急速に発展し、クラウドにあるサービスに対するユーザーのアクセス方法と、場合によってはいずれのクラウドベースのサービスのスイート（組み合わせ）を使用するかというユーザーの決定にまで影響する。当社は、長期間にわたって、変化する環境に合わせて進化し、適応しなければならない。当社がインフラストラクチャ及びデバイスに対して行っている投資は、当社の営業費を増加させ、営業利益率を低下させ続ける可能性がある。

当社の成功は、ふさわしい能力のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力にかかっている。当社は、世界中の大学や産業界の優秀な人材を採用している。マイクロソフトは、優れた労働環境、顧客への到達率の高さ、リソースの規模、様々な製品及び事業にまたがる個人のキャリア構築の可能性並びに競争力のある報酬及び福利厚生を提供することによって、世界中で優秀な人材の獲得競争をしている。

当社の国際的な事業は、当社の全体の収益及び費用の相当な部分を占めている。これらの収益及び費用の多くは、米国ドル以外の通貨建てである。そのため、外国為替レートの変動によって、収益及び費用が相当な影響を受ける可能性がある。米国ドルが一定の外国の通貨に対して安くなったことは、2020年12月31日に終了した6か月間に計上された、当社の国際事業の収益及び費用に重大な影響を及ぼさなかった。

これらの要因やその他のリスクについては、「2. 事業等のリスク」を参照されたい。

COVID-19

2021会計年度においても、COVID-19の世界的大流行が、当社の事業運営及び財務成績に影響を及ぼし続けた。クラウドの使用及び需要は、顧客がデジタルトランスフォーメーションの優先度を加速させたことの恩恵を受けた。当

社のコンシューマー事業も、PC及び生産性ツールへの需要の継続並びにゲームプラットフォーム全般における高いエンゲージメントを伴うリモート環境の恩恵を受けた。顧客の広告費支出は改善したが、トランザクショナルライセンスの低調及びCOVID-19に関連した営業費用の節減は継続している。COVID-19の世界的大流行は、当社の事業運営および財務成績に引き続き影響を及ぼす可能性があり、その継続的な影響の性質と程度には不確実性がある。詳細については「2.事業等のリスク」参照されたい。

季節性

当社は、当社の売上は四半期ごとに変動しており、通常当社の会計年度の第2四半期及び第4四半期に売上が増加するものと考えている。第2四半期の売上は、当社の主要な市場における企業の年末支出の傾向及び消費者の年末休暇シーズンの出費によるものであり、第4四半期の売上は、この期間に締結されるオンプレミスの複数年契約の数量が増加することによるものである。

会計上の見積りの変更

2020年7月、当社はサーバー機器及びネットワーク機器の耐用年数に関する評価を完了し、サーバー機器の見積耐用年数を3年から4年に延長し、ネットワーク機器の見積耐用年数を2年から4年に延長することを決定した。この会計上の見積りの変更は2021事業年度の期首から適用された。2020年6月30日現在の有形固定資産、純額に計上されたサーバー機器及びネットワーク機器の帳簿価額に基づく、2020年12月31日に終了した6ヶ月間における当該見積りの変更による影響は、営業利益の増加17億ドル、純利益の増加14億ドル、並びに基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の双方の増加0.19ドルであった。この変更は、2021年度の年間営業利益を27億ドル増加すると見積もられる。

売上高

「(1)経営成績等の状況の概要」を参照されたい。

営業費用

研究開発費

(単位：百万、変化率を除く)	12月31日に終了した6ヶ月間		
	2020年	2019年	変化率
研究開発費	\$9,825 ¥1,051,275	\$9,168 ¥980,976	7% -
売上高に対する割合	12%	13%	(1)ppt

研究開発費には、製品開発に携わる社員の給与、福利厚生費、株式報酬、及びその他の人件費が含まれる。研究開発費にはまた、外注した開発とプログラミングの費用、国外市場向けのソフトウェアの翻訳により生じるローカライズ費用、並びに購入したソフトウェアコード及びサービスのコンテンツの償却費が含まれる。

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

研究開発費は、クラウドエンジニアリングへの投資の増加を主たる要因として、657百万ドル(7%)の増加となった。

販売費

(単位：百万、変化率を除く)	12月31日に終了した6ヶ月間		
	2020年	2019年	変化率
販売費	\$9,178 ¥982,046	\$9,270 ¥991,890	(1)% -
売上高に対する割合	11%	13%	(2)ppt

販売費には、販売担当従業員の給与、福利厚生費、株式報酬及びその他の人件費、並びに広告、宣伝、見本市、セミナー及びその他のプログラムに係る費用が含まれる。

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

販売費は、広告費の減少を主たる要因として減少し、その減少が販売能力の向上のための投資によって部分的に相殺され、92百万ドル（1%）減少した。

一般管理費

(単位：百万、変化率を除く)	12月31日に終了した6ヶ月間		
	2020年	2019年	変化率
一般管理費	\$2,258 ¥241,606	\$2,182 ¥233,474	3% -
売上高に対する割合	3%	3%	0ppt

一般管理費には、財務、法務、施設管理、一部の人事及びその他の管理部門の従業員の給与、福利厚生費、株式報酬、退職金及びその他の人件費、一定の税金、並びに法務費用及びその他の管理費用が含まれる。

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

一般管理費は、事業税の増加により、76百万ドル（3%）増加した。

その他の収益（費用）、純額

その他の収益（費用）、純額の内訳は、以下の通りであった。

(単位：百万)	12月31日に終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年
配当金及び受取利息	\$1,115 ¥119,305	\$1,412 ¥151,084
支払利息	\$(1,160) ¥(124,120)	\$(1,291) ¥(138,137)
投資実現純利益	\$484 ¥51,788	\$105 ¥11,235
デリバティブ純利益	\$(2) ¥(214)	\$87 ¥9,309
為替差益純額	\$181 ¥19,367	\$(82) ¥(8,774)
その他、純額	\$70 ¥7,490	\$(37) ¥(3,959)
合計	\$688 ¥73,616	\$194 ¥20,758

当社は、為替、株式、金利及び信用に関連したリスクの管理、投資収益の向上、及びポートフォリオの多様化の促進を目的として、デリバティブを利用している。ヘッジ指定されていないデリバティブの公正価値の変動から生じる損益は、主としてその他の収益（費用）、純額に認識される。

2020年12月31日に終了した6ヶ月間と2019年12月31日に終了した6ヶ月間の比較

配当金及び受取利息は、確定利付証券からの収益の減少を主な要因として減少した。支払利息は、満期の到来を主たる要因とする長期借入債務の残高の減少及び支払利息の資産計上の増加が主たる要因となって減少したが、この減少は、ファイナンスリース費用の増加によって部分的に相殺された。投資実現純利益は、株式投資の利益の増加を要因として増加した。デリバティブ純損失は、為替デリバティブの利益が増加した前期に比べ、為替デリバティブの利益が減少したことにより増加した。

法人所得税

実効税率

2020年12月31日に終了した6か月間と2019年12月31日に終了した6か月間における当社の実効税率は、それぞれ15%と17%であった。当社の2020年12月31日に終了した6か月間における実効税率が対前年同期比で減少したのは、米国の減税・雇用法（以下TCJA）による税務上の恩典、株式報酬に関連する税務上の恩典の増加による。

2020年12月31日に終了した6か月間において、当社の実効税率が米国連邦法定税率より低かったのは、米国より法人所得税率が低いアイルランド及びプエルトリコの海外地域オペレーションセンターを通じて生産及び販売したことにより低い税率が適用されたこと並びに株式ベースの報酬の支払に関するタックス ベネフィットを得られたことが主たる要因であった。

不確実な課税上のポジション

当社は、2011事業年度に2004～2006課税年度に係る米国歳入庁（以下「IRS」という。）の税務調査の一部を解決した。2012年2月、IRSは、2004～2006課税年度における未解決の問題に関する2011年の歳入庁報告書を撤回し、監査調査を再開した。また当社は、2016事業年度に2007～2009課税年度に係るIRSの税務調査の一部を、2018事業年度に2010～2013課税年度に係るIRSの税務調査の一部をそれぞれ解決した。2021事業年度の第2四半期において、当社は、2004～2013課税年度に係るIRSの税務調査のさらなる一部を解決し、税金と金利を含めて17億ドル支払った。当社は、引き続き2004～2017課税年度に係る税務調査を受けている。

2020年12月31日現在、IRSの税務調査における主要な未解決の争点は移転価格に関連するものであり、この問題が解決された時点で当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。当社は、法人税の偶発債務の計上は十分であると考えている。当社は、未解決の主要な移転価格についての争点に関する評価の提案をまだ受けておらず、これらの争点が今後12か月以内に最終的に解決されることはないと考えている。当社は、現在入手可能な情報に基づき、今後12か月以内に税金の偶発債務に対する重大な増加又は減少が生じることは予測していない。

当社は、アメリカ国外において、様々な国の法人所得税を課せられている。ある国において、1996課税年度から2020課税年度につき、当社の事業が調査の対象となっており、そのうちの一部は現在現地の課税庁による監査を受けているところである。これらの監査の各結論は、当社の連結財務諸表に重大な影響を及ぼすことはない見込みである。

財政状態

現金、現金同等物及び投資

現金、現金同等物及び短期投資の総計は、2020年6月30日現在が1,365億ドルであったのに対し、2020年12月31日現在は1,320億ドルであった。株式投資は、2020年6月30日現在が30億ドルであったのに対し、2020年12月31日現在は38億ドルであった。当社の短期投資は、主に、流動性の促進と資本の温存を目的としている。それは主に、産業界ごと及び発行者ごとに分散した、流動性の高い投資適格の固定利付有価証券で構成されている。投資は主に米国ドル建て証券であるが、リスクを分散するため外貨建て証券も含まれている。当社の固定利付投資は、金利リスクと信用リスクにさらされる。信用リスクと当社の固定利付ポートフォリオの平均残存期間は、一定の銘柄で構成される債券指数に連動する経済的利益を達成するために管理されている。当該投資に係る決済リスクは、保有する短期投資が主に流動性の高い投資適格の固定利付有価証券であることを考慮すると重要ではない。

評価

通常、及び該当する場合、当社は同一の資産又は負債について活発な市場の相場価格を使用して当社の金融商品の公正価値を決定している。この価格決定方法は、米国国債、普通株式及び優先株式並びに投資信託といった、当社のレベル1の投資に適用される。同一の資産又は負債について公正価値を決定するための活発な市場の相場価格が入手不可能である場合には、当社は類似した資産若しくは負債の相場価格、又は相場価格以外のインプットで直接的若しくは間接的に観察可能なものを使用する。この価格決定方法は、コマーシャル・ペーパー、譲渡性預金、政府機関証券、外国国債、モーゲージ担保証券及び資産担保証券、コーポレート・ノート及び社債並びに地方債といった、当社のレベル2の投資に適用される。レベル3の投資は、観察不能なインプットを用いた内部開発モデルを使用して評価される。観察不能なインプットを用いて継続的に公正価格を測定される資産及び負債は、当社のポートフォリオのわずかな部分を占めるのみである。

当社の投資の大部分は、プライシング・ベンダーによってプライシングされている。これらのベンダーは、プライシングにおいて、大幅な修正を適用せずに活発な市場の相場価格を提供するか或いは観察可能なインプットを使用するため、当該投資は通常レベル1かレベル2となる。ブローカー・プライシングは、主に、相場価格が入手不可能な場合、投資がプライシング・ベンダーによってプライシングされない場合、或いはブローカー価格が投資取引が行われる市場の公正価値をより反映している場合に使用される。ブローカーによってプライシングされる当社の投資は、通常レベル2の投資に分類される。なぜなら、ブローカーは大幅な修正を適用せずに、類似した資産に基づいてこれらの投資をプライシングするからである。さらに、ブローカーによってプライシングされる当社の投資すべてにおいて、使用される公正価値がこれらの投資にとって適切であることを証明するのに十分なレベルの取引高がある。当社の公正価値プロセスには、適切な公正価値の計上を保証することを意図した統制が含まれる。当該統

制には、モデルの検証、主要なモデル インプットの再検討、前期比変動の分析、適宜行われる価格の独立再計算が含まれる。

キャッシュ・フロー

2020年12月31日に終了した6か月間における営業活動によるキャッシュは、顧客からのキャッシュの増加が主たる要因となって増加し、この増加はサプライヤー及び従業員への支払いのためのキャッシュの増加によって部分的に相殺されて、74億ドル増加して319億ドルとなった。2020年12月31日に終了した6ヶ月間における財務活動によるキャッシュは、株式買戻しによる支出が32億ドル増加したこと、借入金の返済による支出が732百万ドル増加したこと、および配当金の支払額が690百万ドル増加したことが主たる要因となって、48億ドル増加して239億ドルとなった。2020年12月31日に終了した6ヶ月間における投資活動によるキャッシュは、購入、売却及び満期からのキャッシュが50億ドル増加し、この増加が有形固定資産の追加による22億ドルの増加及び部品購入を促進するためのその他の投資支出18億ドルによって部分的に相殺され、772百万ドル減少し、70億ドルとなった。

借入債務

当社は、当社の優れた信用格付けと低金利環境を反映した借入債務市場の好ましいプライシングと流動性を利用するために、借入債務を発行する。当該発行による手取り金は、全社的な目的（特に、運転資本の増額、資本支出、株式の買戻し、買収及び既存債務の返済を含むことがある。）に使用される予定であるか、又は、すでに使用された。2020年6月、当社は、当社の信用格付け及び低金利状況を反映した、債券市場における有利な金利を有効活用するため、既存債務の一部をキャッシュ及び満期期間のより長い債務に換えた。詳細は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記10「借入債務」を参照されたい。

前受収益

前受収益は、主に、ボリューム ライセンス プログラムに係る前受収益によって構成されており、ソフトウェア アシュアランス（Software Assurance、以下「SA」という。）及びクラウドサービスを含むことがある。前受収益は、通常は、毎年、複数年契約の各契約期間の始めに請求され、対象期間にわたって按分して認識されている。前受収益には、当社が前払いを受けており、当社が製品又はサービスのコントロールを移転した時に収益を稼得するその他の製品に係る受取額も含まれている。

下の表は、2020年12月31日現在の前受収益について予想される今後の認識の概要を示している。

（単位：百万）

以下の各日に終了する3ヶ月	
2021年3月31日	\$14,418 ¥1,542,726
2021年6月30日	\$9,342 ¥999,594
2021年9月30日	\$4,260 ¥455,820
2021年12月31日	\$2,382 ¥254,874
それ以降	\$2,985 ¥319,395
合計	\$33,387 ¥3,572,409

顧客が、取引ベースの商品及びサービスのライセンスではなく、クラウドベース バージョンの商品及びサービスのライセンスを選択した場合、関係する売上は、取引の時点で認識されるのではなく、場合に依りて、サブスクリプション期間にわたって又は消費の時点において認識されるようになる。

株式の買戻し

当社は、株式買戻しプログラムに基づき、2020年12月31日に終了した6か月間において、普通株式52百万株を110億ドルで買い戻し、2019年12月31日に終了した6か月間において、普通株式61百万株を86億ドルで買い戻した。買戻しはすべて現金資金により行われた。詳細は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記15「株主資本」を参照されたい。

配当

詳細は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記15「株主資本」を参照されたい。

オフバランスシート取決め

当社は一定の顧客に対して、当社製品の使用及びその他一定の事柄から生じる第三者による知的財産権侵害の申立てにつき、様々な範囲及び規模の補償を提供している。さらに、当社は、当社のクラウド事業において、一定のセキュリティ及びプライバシーに関する規定への違反によって生じた損害を賠償することに合意している。当該義務に係る見積損失を評価するにあたり、当社は不利な結果が生じる可能性の程度や、損失金額を合理的に見積る能力等の要因を考慮している。これらの義務は、上記の表示期間において当社の連結財務書類に重大な影響を及ぼさなかった。

その他の資本利用計画

当社は、2020年9月19日付で、Bethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.を75億ドルの現金で買収する最終合意を締結した。当社は、2021年3月9日にBethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.の買収を完了した。

当社は、販売、マーケティング、製品サポートインフラ並びに既存及び先進分野のテクノロジーに対する投資を継続し、かつ、当社の業務戦略に従って企業買収も継続する予定である。有形固定資産の取得は引続き行われる予定であり、その中には研究開発、販売マーケティング、製品サポート及び管理部門のスタッフのための新しい施設、データセンター及びコンピューターシステムが含まれる。当社は、今後の数年において、当社のクラウド製品の発展に対するサポートへの資本投入を増やす予定である。当社は、データセンター、オフィス、研究開発施設、Microsoft Experience Center及び一部の設備に関して、オペレーティング リース及びファイナンス リースを有している。当社は、資本資源の流動性若しくは利用可能性に重大な影響を与える合理的な可能性のある関連当事者間取引又は非連結法人若しくはその他の個人との契約に従事していない。

流動性

TCJAによって、当社は、以前には米国の法人所得税の対象ではなかった外国における繰延べ所得について1回限りの移行課税の支払いが必要となった。TCJAでは、移行課税の最初の5年間では8%、6年目では15%、7年目では20%、8年目は25%が、8年間の無利子の分割払いの方法により支払われる。当社は、2020年12月31日に終了した6か月間における15億ドルの支払いを含め、これまでに47億ドルの移行課税を支払った。次の5年間で残り135億ドルの移行課税の履行期が到来し、2026会計年度に最後の支払がなされる。

当社は、既存の現金、現金同等物、短期投資、営業活動によるキャッシュ・フロー及び資本市場へのアクセスが、少なくとも今後12ヶ月間、その後も当面の間は、当社の事業活動、並びに、配当、株式の買戻し、借入債務の満期到来、重大な資本支出、及びTCJAに関する移行課税など当社の投資・財務活動に係るキャッシュ コミットメントへの資金供給に十分なものであり続けると予測している。

最近の会計指針

詳細については、財務諸表の注記1「会計方針」を参照のこと。

特に重要な会計方針の適用

当社の連結財務諸表及びその注記は、GAAPに基づいて作成されている。連結財務諸表を作成する上では経営者による見積りや仮定が必要とされ、資産、負債、収益、及び費用の報告金額はそれにより影響を受ける。それらの見積りや仮定は、経営者の会計方針の適用、及びCOVID-19による現在の経済環境における不確実性により影響を受ける。当社にとって特に重要な会計方針には、収益の認識、投資証券の減損、のれん、研究開発費、偶発事象、法人所得税、及び棚卸資産が含まれる。

収益の認識

当社の顧客との契約には、多くの場合、複数の製品及びサービスを顧客に移転する約束が含まれている。製品及びサービスを、別々に会計処理する別個の履行義務として扱うか、又は一括して会計処理するかを決定するには、重要な判断が要求される場合がある。クラウドベースのサービスがオンプレミスのソフトウェア ライセンスとクラウドサービスの両方を含む場合には、当該ソフトウェア ライセンスを別個のものと判断して別々に会計処理するか、又は別個のものではなくクラウドサービスと併せて会計処理し、時間の経過とともに認識するかを決定するための判断が要求される。主にOffice 365等の一定のクラウドサービスは、デスクトップ アプリケーションとクラウドサービスの高度な統合性、相互依存性及び相互関連性に依存しているため、単一の履行義務として一括して会計処理されている。Office 365の売上は、クラウドサービスが提供される期間にわたって按分して認識される。

別個の履行義務ごとのSSPを決定するには判断が要求される。当社は、SAと併せて販売されるオンプレミス ライセンス又は追加費用なしで提供されるソフトウェアのアップデートを含む、別々に販売されない製品のSSPを見積もるに当たっては、単一の金額を使用している。各製品及びサービスを別々に販売している場合に、様々な製品及び

サービスの相対的SSPに基づいて配分すべき割引があるかどうかを決定する必要がある場合には、当社はSSPを見積もるために一定範囲内の金額を使用している。

製品又はサービスを別々に販売しない場合等、SSPが直接的に観察可能でない場合には、当社は市況及びその他の観察可能なインプットを含む情報を利用してSSPを決定する。個々の製品及びサービスは顧客別及び状況別に階層化されるため、当社は、これらの製品及びサービスに関して通常は複数のSSPを有している。このような場合、当社はSSPの決定に際して、顧客の数や地域等の情報を利用することがある。

当社のSAプログラムから得られる様々な便益及び当該プログラムの性質により、当社の顧客のポートフォリオ全体における一定の便益の行使パターンを含む引渡しのパターンの評価には判断が要求される。

当社の製品は通常、返品権付きで販売されており、当社はその他にも値引又はインセンティブを提供する場合があります。一定の場合には、当社は顧客による当社の製品及びサービスの利用度を見積もっている。これらは認識すべき収益の金額を決定する場合に、変動対価として会計処理される。返品及び値引は、契約開始時に見積もられ、追加情報が入手可能となった場合には、各報告期間末に更新される。当社の変動対価の見積額の変更は、表示期間において重要ではなかった。

投資証券の減損

当社は、信用損失及び減損について、四半期ごとに検討している。投資の原価が公正価値を上回る場合には、当社は、市況全般、負債証券の発行体の信用度、公正価値が原価を下回る程度といった要因について評価する。この決定には、重要な判断が要求される。この判断を行うに当たって、当社は、投資の潜在的な減損の評価において入手可能な定量的及び定性的証拠を考慮する体系的方法を適用している。さらに、当社は、投資先の財務健全性及び事業見通しに関連した特定の不利な状況について考慮する。当社が当該有価証券を売却する計画がある場合、又は回復前に当該有価証券の売却が必要となる可能性が50%を超える場合には、原価を下回る公正価値の下落は、減損損失としてその他の収益（費用）、純額に計上され、当該投資の新たな取得原価が決定される。市場、産業及び/又は投資先の状況が悪化した場合には、当社は将来において減損を被る可能性がある。

公正価値を容易に決定できない持分投資は、定性的評価の結果、投資が減損し公正価値が帳簿価額を下回ることが示された場合には、公正価値まで評価減される。当社は定性的評価を定期的実施している。当社は、減損損失の金額を決定するために、投資の公正価値を見積ることが要求されている。投資が減損したと決定された時点で、減損損失が「その他の収益（費用）、純額」に計上される。

のれん

当社は、企業結合から便益を受けると予想される報告単位に基づいて、のれんを報告単位に割り当てている。当社は年次ベースで報告単位を評価し、必要な場合には、相対的公正価値配分法を使用してのれんを再配分する。のれんの減損テストは、報告単位レベル（オペレーティング・セグメントあるいはその1つ下位のレベル）で年に一度（当社の場合は5月1日に）実施されるが、報告単位の公正価値をその帳簿価額を下回るまで下落させる可能性が50%を超える事象又は状況の変化が発生した場合には年次テスト時以外にも実施される。それらの事象や状況には、事業の状況、法的要素、業績指標、競争における重要な変化や、報告単位の重要な一部の売却又は処分が含まれる。

のれんの減損テストの適用には判断を要し、その判断には報告単位の特定、報告単位への資産及び負債の割当、報告単位へののれんの割当、及び各報告単位の公正価値の決定が含まれる。各報告単位の公正価値は、主に割引キャッシュ・フロー法を使用して見積もられる。この分析には、内部的な予測に左右される将来キャッシュ・フローの見積り、当社の事業の長期的な成長率の見積り、キャッシュ・フローが生じる耐用年数の見積り、及び当社の加重平均資本コストの決定を含む重要な判断が必要とされる。

報告単位の公正価値の計算に使用される見積りは、経営成績、市況及びその他の要素に基づいて毎年変更される。それらの見積り及び仮定の変更は、各報告単位の公正価値の決定及びのれんの減損に重要な影響を与える可能性がある。

研究開発費

コンピューターソフトウェア製品の研究開発を行うときに内部で生じるコストは、その製品の技術的実現可能性が確立されるまで費用計上される。一旦技術的実現可能性が確立されると、ソフトウェアのコストは製品が顧客に一般販売されるまでの間は資産計上される。製品の技術的実現可能性の確立時期の決定には、判断が要求される。当社では、ソフトウェア製品の技術的実現可能性は、リスクの高い開発上の問題のすべてがコーディング及びテストを通じて解決された時点で確立されると判断している。これは通常、製品が生産工程向けにリリースされる直前である。これらのコストの償却額は、製品の見込有効期間にわたって売上原価に計上される。

法的及びその他の偶発事象

当社に対して提起されている法的手続及び請求の結果は、極めて不確実である。法的手続や請求などの損失をもたらす偶発事象から生じる見積損失に対しては、資産が減損しているか又は負債が生じている可能性が高く、かつ、その損失金額を合理的に見積ることができる場合には、損益を通じて引当計上している。損失に対して引当計上するかどうかを決定する際には、当社はとりわけ不利な結果が生じる可能性の程度と、損失金額を合理的に見積る能力を評価している。それらの要因の変化は、当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。

法人所得税

法人所得税の会計処理の目的は、当年度に支払うべき又は還付を受けられる税額、並びに企業の財務諸表上又は税務申告書上に認識されている事象に係る将来の税効果による繰延税金負債・資産を認識することである。当社は、不確実な税務ポジションからの税金ベネフィットを、当該ポジションの技術的利点に基づき、当該税務ポジションが税務当局の調査において支持される可能性が50%を超える場合のみ認識する。財務諸表に認識されるこうしたポジションからの税金ベネフィットは、最終的な解決時に実現される可能性が50%超であるベネフィットの最大額に基づいて測定される。会計基準等ではまた、税金資産・負債の認識の中止、繰延税金資産・負債の分類、税務ポジションに関連する利息及びペナルティ（加算税）の会計処理、並びに法人所得税の開示についての指針も規定している。当社の連結財務諸表上又は税務申告書上に認識されている事象に係る将来の税効果の評価には判断が要求される。これらの将来の税効果に関して実際の結果が相違する場合には、当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。

棚卸資産

棚卸資産は平均原価で計上され、原価と正味実現可能価額の低価法が適用される。原価には、棚卸資産の購入・制作に係る材料費、労務費及び経費が含まれる。正味実現可能価額は、見積販売価格から完成、処分及び輸送に係る見積費用を控除したものである。当社は、手元棚卸資産の数量、当社のサプライヤーとの将来の購入契約、及び当社棚卸資産の有用性を見積りを定期的に検討している。こうした検討には、需要予測、製品のライフサイクルの状況、製品の開発計画、現在の販売水準、価格決定戦略及び部品コストの動向に関する分析が含まれる。検討の結果、帳簿価額を下回る有用性の下落が示された場合には、当該棚卸資産は売上原価への借方計上を通じて新たな取得原価まで減額される。

市場リスクに関する定量的及び定性的開示情報

リスク

当社は、為替レート、金利、信用リスク及び株価から発生する経済的リスクにさらされる。当社は、これらのリスクを管理するためにデリバティブを用いるものの、当社の連結財務諸表に影響を与える可能性がある。

為替

一定の予定取引、資産及び負債は、為替リスクにさらされる。当社は、為替ヘッジを含む為替ポジションの経済的有効性を最大化するために、為替エクスポージャーを日々監視している。主な通貨エクスポージャーにはユーロ、日本円、英ポンド、カナダ・ドル及びオーストラリア・ドルがある。

金利

当社の固定利付ポートフォリオで保持している証券は、その満期によって異なる利率が適用されるリスクがある。当社は、固定利付ポートフォリオの平均残存期間を、一定の銘柄で構成されるグローバルの債券指数に連動する経済的利益を達成するために管理している。

債権

当社の固定利付ポートフォリオは、多様化されており、主に投資適格証券で構成されている。当社は、ポートフォリオの多様化を進めるため、信用リスクと広範囲にわたる指数が連動するように管理している。

株式

当社の株式ポートフォリオは、市場価格変動リスクの影響にさらされる。

感度分析

以下の表は、関連する市場利率又は価格が変化するという仮説に基づき、関連するデリバティブを含む将来における収益又は公正価値の潜在的な損失を記載している。

（単位：百万）

リスク カテゴリ	仮説による変更点	2020年12月31日	影響
外貨収入	外国為替相場の10%の減少	\$ (4,940) ¥ (528,580)	収益
外貨投資	外国為替相場の10%の減少	\$ (122) ¥ (13,054)	公正価値
利率	米国財務省の金利が1%増加	\$ (3,676) ¥ (393,332)	公正価値
信用	信用スプレッドが1%増加	\$ (281) ¥ (30,067)	公正価値
株式	株式市場価格の10%の減少	\$ (304) ¥ (32,528)	収益

4【経営上の重要な契約等】

2021会計年度の上半期において、当社の業務における通常の契約以外で当社が締結した重要な契約はなかった。

5【研究開発活動】

「3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、(2) 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、 営業費用、研究開発費」を参照のこと。

第4【設備の状況】

1【主要な設備の状況】

2021会計年度上半期中、当社の設備について、生産能力に大きく影響する重要な変更はなかった。

2【設備の新設、除却等の計画】

2021会計年度上半期中、当社の設備計画について重要な変更はなかった。

第5【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】（2020年12月31日現在）

株式の種類	授権株数（株）	発行済株式総数（株）	未発行株式数（株）
普通株式（額面 0.00000625ドル）	24,000,000,000	7,546,484,721	16,453,515,279
優先株式（額面 0.01ドル）	100,000,000	0	100,000,000

【発行済株式】（2020年12月31日現在）

記名・無記名の別及び 額面・無額面の別	株式の種類	発行数（株）	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名
額面0.00000625ドルの 記名株式	普通株式	7,546,484,721	ナスダック株式市場 (NASDAQ Stock Market)

(2)【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当なし。

(3)【発行済株式総数及び資本金の状況】

(単位：百万)	発行済株式総数	資本金	
2020年6月30日現在の残高	7,571	\$80,552	¥8,619,064
普通株式の発行	27	\$1,117	¥119,519
普通株式の買戻し	(52)	\$(2,794)	¥(298,958)
株式報酬	-	\$3,022	¥323,354
その他、純額	-	\$(1)	¥(107)
2020年12月31日現在の残高	7,546	\$81,896	¥8,762,872

()新株

当社の従業員ストック・パーチェス・プラン、並びに当社の取締役、役員及び従業員のためのストック・プランに基づいて、2021会計年度上半期に新株が発行された。

()株式の買戻し

期 間	(a)株式買戻総数	(b)1株当たりの 払込平均金額	(c)公表された プラン又はプログラム の一環として購入 された株式総数	(d)プラン又は プログラムに基づいた 未購入の株式の概算価額 (単位：百万)
2020年7月1日から 2020年7月31日まで	9,748,145	\$206.48 ¥22,093	9,748,145	\$29,699 ¥3,177,793
2020年8月1日から 2020年8月31日まで	7,797,300	\$213.96 ¥22,894	7,797,300	\$28,031 ¥2,999,317

2020年9月1日から 2020年9月30日まで	7,606,666	\$208.88 ¥22,350	7,606,666	\$26,442 ¥2,829,294
2020年10月1日から 2020年10月31日まで	8,380,000	\$212.62 ¥22,750	8,380,000	\$24,660 ¥2,638,620
2020年11月1日から 2020年11月30日まで	9,441,104	\$213.77 ¥22,873	9,441,104	\$22,642 ¥2,422,694
2020年12月1日から 2020年12月31日まで	8,964,410	\$217.53 ¥23,276	8,964,410	\$20,692 ¥2,214,044
	51,937,625		51,937,625	

当社は、2020年12月31日に終了した6か月間において、2019年9月18日に取締役会で承認された株式買戻しプランに基づいて、当社の普通株式52百万株を110億ドルで買い戻した。すべての買戻しは、現金資金を使用して行われた。

()ストックオプション

2020年12月31日現在の新株予約権の残高は2,016,677個で、その行使価格は0.01米ドルから107.30米ドルであった。

(4)【大株主の状況】(2020年12月31日現在)

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式総数に 対する 所有株式数の割合 (%)
ザ・ヴァンガード・グループ・インク (The Vanguard Group, Inc.)	アメリカ合衆国 ペンシルバニア州マル ヴァーン	614,100,233 ⁽¹⁾	8.12%
ブラックロック・インク (BlackRock, Inc.)	アメリカ合衆国 ニューヨーク州ニュー ヨーク	515,872,379 ⁽²⁾	6.80%

(1) ザ・ヴァンガード・グループ・インクに関する一切の情報は、2021年2月10日に米国証券取引委員会 (the United States Securities and Exchange Commission) に提出されたSchedule 13G/Aに基づくものである。ザ・ヴァンガード・グループ・インクは、普通株式0株に係る単独の議決権、普通株式580,778,095株に係る単独の財産処分権 (dispositive power)、普通株式12,882,933株の共有議決権及び普通株式33,322,138株の共有の財産処分権を有すると報告した。

(2) ブラックロック・インクに関する一切の情報は、2021年2月5日に米国証券取引委員会に提出されたSchedule 13G/Aに基づくものである。ブラックロック・インクは、普通株式446,778,448株に係る単独の議決権及び普通株式515,872,379株に係る単独の財産処分権を有しており、共有議決権及び共有の財産処分権は有していないと報告した。

2【役員の状況】

最新の有価証券報告書の提出日である2020年12月28日からこの半期報告書の提出日までの間に、当社の取締役及び役員に変更はなかった。

第6【経理の状況】

(a) 添付のマイクロソフトコーポレーションと子会社（以下、「当社」という。）の中間財務書類（連結財務諸表）は、米国において一般に公正妥当と認められる会計原則に基づいて作成されている。当社が採用する会計処理の原則及び手続並びに表示方法と、日本において一般に公正妥当と認められる基準との主な相違点は、第6、3.「日米両国間における会計処理基準等の相違」において説明されている。

添付の日本語版の中間財務書類は、米国1934年証券取引法に基づいて2021年1月26日に証券取引委員会に提出された2021年6月30日終了事業年度（以下、「2021事業年度」という。）の第2四半期会計期間のForm 10-Qに含まれている英語版の財務書類（無監査）の翻訳に、(b)の円換算額を併記したものであり、当該財務書類の公表日以降に生じた事象を反映するための更新は行われていない。当中間財務書類は、「中間財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和52年大蔵省令第38号。以下、「中間財務諸表等規則」という。）第76条第1項の適用を受けている。

本書に含まれている情報については、マイクロソフトコーポレーションの2020年6月30日終了事業年度（以下、「2020事業年度」という。）のForm 10-K及び2021事業年度の第2四半期会計期間のForm 10-Qを併せて参照されたい。

米国において一般に公正妥当と認められる会計原則に基づく財務書類を作成するに当たり、経営者は資産、負債、収益、費用の金額に影響を与える見積りや仮定を行わなければならない。実際の結果は、これらの見積りとは異なる場合があり、また中間期における経営成績は必ずしも年間の経営成績を示唆しているものではない。

(b) 英語版の財務書類には、2021事業年度及び2020事業年度の各第2四半期会計期間の損益計算書、包括利益計算書、キャッシュ・フロー計算書及び資本勘定計算書が含まれている。日本における半期報告書の様式に準拠するため、日本語版の中間財務書類にはこれらの英語版の財務書類の翻訳は含まれていない。

(c) 当社の中間財務書類は、米国ドルで表示されている。日本円で表示された金額は、中間財務諸表等規則第79条の規定に従い、2021年3月2日の株式会社三菱UFJ銀行の対顧客電信直物売相場と買相場の仲値1ドル＝107円（106円87銭の円未満を四捨五入した数値）で換算されている。なお、日本円は、日本国内における利用者の便宜のためのみを目的として付されており、米国ドルが、現在または将来において、当該為替相場又は他のいかなる為替相場によっても日本円に換金可能であることを意味するものではない。

(d) 添付の中間財務書類は、外国監査法人等（「公認会計士法」（昭和23年法律第103号）第1条の3第7項に規定されている外国監査法人等をいう。）から、「金融商品取引法」（昭和23年法律第25号）第193条の2第1項第1号に規定されている監査証明に相当すると認められる証明を受けていない。

1【中間財務書類】（マイクロソフトコーポレーション及び子会社の連結財務諸表）

損益計算書（無監査）

	2020年12月31日に 終了した6ヶ月間		2019年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
売上高：				
製品	\$ 35,263	37,731	\$ 34,023	36,405
サービス及びその他	44,967	48,115	35,938	38,454
売上高合計	80,230	85,846	69,961	74,858
売上原価：				
製品	9,655	10,331	8,271	8,850
サービス及びその他	15,541	16,629	14,493	15,508
売上原価合計	25,196	26,960	22,764	24,357
売上総利益	55,034	58,886	47,197	50,501
研究開発費	9,825	10,513	9,168	9,810

販売費	9,178	9,820	9,270	9,919
一般管理費	2,258	2,416	2,182	2,335
営業利益	33,773	36,137	26,577	28,437
その他の収益、純額	688	736	194	208
税引前利益	34,461	36,873	26,771	28,645
法人所得税	5,105	5,462	4,444	4,755
純利益	\$29,356	31,411	\$ 22,327	23,890
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
1株当たり利益:				
基本的	\$ 3.88	415	\$ 2.93	314
希薄化後	\$ 3.85	412	\$ 2.90	310
	(百万株)		(百万株)	
加重平均社外流通株式数:				
基本的	7,561		7,628	
希薄化後	7,627		7,701	

財務諸表に対する注記参照。

包括利益計算書（無監査）

	2020年12月31日に 終了した6ヶ月間		2019年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
純利益	\$ 29,356	31,411	\$ 22,327	23,890
その他の包括利益（損失）、税引後:				
デリバティブに係る正味変動額	12	13	(6)	(6)
投資に係る正味変動額	(693)	(742)	157	168
為替換算調整等	852	912	(66)	(71)
その他の包括利益（損失）	171	183	85	91
包括利益	\$ 29,527	31,594	\$ 22,412	23,981

財務諸表に対する注記参照。

貸借対照表（無監査）

2020年12月31日現在

2020年6月30日現在

	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)
資産				
流動資産：				
現金及び現金同等物	\$ 14,432	15,442	\$ 13,576	14,526
短期投資	117,536	125,764	122,951	131,558
現金、現金同等物及び短期投資計	131,968	141,206	136,527	146,084
受取債権（貸倒引当金642百万ドル及び788百万ドル控除後）	27,312	29,224	32,011	34,252
棚卸資産	1,924	2,059	1,895	2,028
その他の流動資産	12,769	13,663	11,482	12,286
流動資産計	173,973	186,151	181,915	194,649
有形固定資産（減価償却累計額 47,715百万ドル及び43,197百万ドル控除後）	51,737	55,359	44,151	47,242
オペレーティング・リース使用权資産	10,298	11,019	8,753	9,366
持分投資	3,794	4,060	2,965	3,173
のれん	44,219	47,314	43,351	46,386
無形資産、純額	6,555	7,014	7,038	7,531
その他の固定資産	13,561	14,510	13,138	14,058
資産合計	\$ 304,137	325,427	\$ 301,311	322,403
負債及び株主資本				
流動負債：				
支払債務	\$ 12,770	13,664	\$ 12,530	13,407
1年以内返済予定の長期借入債務	5,387	5,764	3,749	4,011
未払人件費等	6,838	7,317	7,874	8,425
短期未払法人所得税	1,562	1,671	2,130	2,279
短期前受収益	30,402	32,530	36,000	38,520
その他の流動負債	10,527	11,264	10,027	10,729
流動負債計	67,486	72,210	72,310	77,372
長期借入債務	55,136	58,996	59,578	63,748
長期未払法人所得税	26,701	28,570	29,432	31,492
長期前受収益	2,985	3,194	3,180	3,403
繰延法人所得税	174	186	204	218
オペレーティング・リース負債	8,875	9,496	7,671	8,208
その他の固定負債	12,544	13,422	10,632	11,376
負債合計	173,901	186,074	183,007	195,817
コミットメント及び偶発債務				
株主資本：				

普通株式及び株式払込剰余金 授権株式数：24,000百万株 社外流通株式数：7,546百万株及び 7,571百万株	81,896	87,629	80,552	86,191
利益剰余金	44,973	48,121	34,566	36,986
その他の包括利益累計額	3,367	3,603	3,186	3,409
株主資本合計	130,236	139,353	118,304	126,585
負債及び株主資本合計	\$ 304,137	325,427	\$ 301,311	322,403

財務諸表に対する注記参照。

キャッシュ・フロー計算書（無監査）

	2020年12月31日に 終了した6ヶ月間		2019年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
営業活動				
純利益	\$ 29,356	31,411	\$ 22,327	23,890
純利益から営業活動によるキャッシュ・フローへの調整：				
減価償却費、償却費及びその他	5,406	5,784	6,174	6,606
株式報酬費用	3,022	3,234	2,602	2,784
投資及びデリバティブに係る利益純認識額	(482)	(516)	(192)	(205)
繰延法人所得税	(28)	(30)	(230)	(246)
営業資産・負債の増減：				
受取債権	4,835	5,173	5,887	6,299
棚卸資産	(20)	(21)	238	255
その他の流動資産	676	723	(273)	(292)
その他の固定資産	(1,561)	(1,670)	(850)	(910)
支払債務	348	372	(554)	(593)
前受収益	(6,291)	(6,731)	(5,828)	(6,236)
法人所得税	(3,351)	(3,586)	(3,807)	(4,073)
その他の流動負債	(1,196)	(1,280)	(1,831)	(1,959)
その他の固定負債	1,137	1,217	835	893
営業活動によるキャッシュ・フロー	31,851	34,081	24,498	26,213
財務活動				
借入債務の返済	(3,250)	(3,478)	(2,518)	(2,694)
普通株式の発行	847	906	661	707
普通株式の買戻し	(13,278)	(14,207)	(10,118)	(10,826)
普通株式に係る現金配当支払額	(8,086)	(8,652)	(7,396)	(7,914)
その他、純額	(156)	(167)	247	264
財務活動によるキャッシュ・フロー	(23,923)	(25,598)	(19,124)	(20,463)

投資活動

有形固定資産の取得	(9,081)	(9,717)	(6,930)	(7,415)
企業の取得（取得現金控除後）並びに 無形資産及びその他の資産の購入	(896)	(959)	(542)	(580)
投資の購入	(29,672)	(31,749)	(42,401)	(45,369)
投資の期日償還	29,530	31,597	30,312	32,434
投資の売却	4,835	5,173	11,749	12,571
その他、純額	(1,756)	(1,879)	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,040)	(7,533)	(7,812)	(8,359)
現金及び現金同等物に対する為替レート変動による影響	(32)	(34)	(54)	(58)
現金及び現金同等物の純増（減）	856	916	(2,492)	(2,666)
現金及び現金同等物の期首残高	13,576	14,526	11,356	12,151
現金及び現金同等物の中間期末残高	\$ 14,432	15,442	\$ 8,864	9,484

財務諸表に対する注記参照。

株主資本計算書（無監査）

	2020年12月31日に 終了した6ヶ月間		2019年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万 ドル)	(億円)	(百万 ドル)	(億円)
普通株式及び株式払込剰余金				
期首残高	\$ 80,552	86,191	\$ 78,520	84,016
普通株式の発行	1,117	1,195	661	707
普通株式の買戻し	(2,794)	(2,990)	(2,157)	(2,308)
株式報酬費用	3,022	3,234	2,602	2,784
その他、純額	(1)	(1)	(1)	(1)
中間期末残高	81,896	87,629	79,625	85,199
利益剰余金				
期首残高	34,566	36,986	24,150	25,841
純利益	29,356	31,411	22,327	23,890
普通株式現金配当	(8,451)	(9,043)	(7,762)	(8,305)
普通株式の買戻し	(10,466)	(11,199)	(7,976)	(8,534)
会計処理の変更による累積的影響額	(32)	(34)	0	0
中間期末残高	44,973	48,121	30,739	32,891
その他の包括利益（損失）累計額				
期首残高	3,186	3,409	(340)	(364)
その他の包括利益（損失）	171	183	85	91

会計処理の変更による累積的影響額	10	11	0	0
中間期末残高	3,367	3,603	(255)	(273)
株主資本合計	\$ 130,236	139,353	\$ 110,109	117,817
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
普通株式 1 株当たり現金配当宣言額	\$ 1.12	120	\$ 1.02	109

財務諸表に対する注記参照。

財務諸表に対する注記（無監査）

注記 1. 会計方針

会計原則

当社の無監査の中間連結財務諸表及び添付の注記は、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」という。）に準拠して作成されている。経営者の意見では、無監査の中間連結財務諸表は、表示中間期間の業績を適正に表示するために必要とされる、通常の反復的な修正を全て反映している。中間期における業績は必ずしも通期の業績を示唆するものではない。このForm 10-Qに記載されている情報を読むにあたっては、2020年7月30日に米国証券取引委員会（以下「SEC」という。）に提出されたマイクロソフトコーポレーションの2020事業年度Form 10-Kに記載されている情報を併せて参照されたい。

連結の原則

連結財務諸表にはマイクロソフトコーポレーション及び子会社の勘定が含まれている。連結会社間の取引及び残高は消去されている。

見積り及び仮定

財務諸表を作成する上では経営者による見積りや仮定が必要とされ、資産、負債、収益及び費用の報告金額はそれにより影響を受ける。見積り及び仮定には、例えば、収益認識の場合には、履行義務の性質及び充足時期の決定、履行義務の独立販売価格（以下「SSP」という。）の決定、変動対価、並びに製品の返品及び返金等のその他の義務、偶発損失、製品保証、当社報告単位ののれん及び無形資産の公正価値及び/又は潜在的な減損、製品のライフサイクル、当社の有形及び無形資産の耐用年数、貸倒引当金、当社の棚卸資産の時価及び需要、株式報酬の失効率、当社の製品について技術的実現可能性が確立される時期、当社の連結財務諸表上又は税務申告上で認識している不確実な税務ポジションの潜在的結果、及び投資の減損の時期及び金額の判定が含まれる。実際の結果は、最近の新型コロナウイルス（以下「COVID-19」という。）の大流行による現在の経済環境における不確実性を含みリスク及び不確実性により、経営者の見積りや仮定と異なる場合がある。

2020年7月、当社はサーバー機器及びネットワーク機器の耐用年数に関する評価を完了し、サーバー機器の見積耐用年数を3年から4年に延長し、ネットワーク機器の見積耐用年数を2年から4年に延長することを決定した。この会計上の見積りの変更は2021事業年度の期首から適用された。2020年6月30日現在の有形固定資産、純額に計上されたサーバー機器及びネットワーク機器の帳簿価額に基づく、2020年12月31日に終了した3ヶ月間における当該見積りの変更による影響は、営業利益の増加787百万ドル、純利益の増加649百万ドル、並びに基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の双方の増加0.09ドルであった。2020年12月31日に終了した6ヶ月間における当該見積りの変更による影響は、営業利益の増加17億ドル、純利益の増加14億ドル、並びに基本的1株当たり利益及び希薄化後1株当たり利益の双方の増加0.19ドルであった。

金融商品

投資

当社は、購入日現在の満期が3ヶ月以内である流動性の高い利付投資をすべて現金同等物としている。これらの投資の公正価値は、その帳簿価額に近似している。通常、当初の満期が3ヶ月超で、満期日までの残存期間が1年未満の投資は、短期投資として分類される。満期が1年超の投資は、流動性が高いという性質に

基づき、及び当該市場性のある有価証券が当期の営業活動に利用できる現金の投資を表すという理由で、短期として分類される場合がある。

債券投資は売却可能に分類され、実現損益は個別法を使用して計上される。公正価値の変動（信用損失及び減損を除く。）はその他の包括利益に計上される。公正価値は、一般に入手可能な市場情報又はその他の経営者が決定した見積りに基づいて計算される。投資の原価が公正価値を上回る場合には、当社は、市況全般、負債証券の発行体の信用度、公正価値が原価を下回る程度といった要因について評価する。当社は、信用損失を決定する際には、入手可能な定量的及び定性的証拠を考慮する体系的方法を適用している。さらに、当社は、投資先の財務健全性及び事業見通しに関連した特定の不利な状況について考慮する。当社が当該有価証券を売却する計画がある場合、又は回復前に当該有価証券の売却が必要となる可能性が50%を超える場合には、原価を下回る公正価値の下落は、減損損失としてその他の収益（費用）、純額に計上され、当該投資の新たな取得原価が決定される。市場、産業及び/又は投資先の状況が悪化した場合には、当社は将来において減損を被る可能性がある。

公正価値を容易に決定できる持分投資は公正価値で測定される。公正価値を容易に決定できない持分投資は、持分法を用いて測定されるか、観察可能な価格変動又は減損損失を加減した原価で測定される（以下「代替的な測定方法」という）。当社は、定性的評価を定期的実施しており、投資の公正価値が帳簿価額を下回ることを示す十分な兆候があった場合には、減損を認識する。価額の変動は「その他の収益（費用）、純額」に計上される。

デリバティブ

デリバティブ商品は、資産又は負債のいずれかとして認識され、公正価値で測定される。デリバティブの公正価値の変動額の会計処理方法は、当該デリバティブの使用目的及びその結果指定されるヘッジ関係によって異なる。

公正価値ヘッジとして指定されたデリバティブ商品に係る損益は、それを相殺するヘッジ対象に係る損益と共に「その他の収益（費用）、純額」に認識される。ヘッジ部分に相当する損益で有効性評価から除外されたものは、「その他の収益（費用）、純額」に認識される。

キャッシュ・フロー・ヘッジとして指定されたデリバティブ商品に係る損益は、当初はその他の包括利益の一項目として報告され、その後、対応するヘッジ対象に係る損益と共に純損益に認識される。ヘッジ部分に相当する損益で有効性評価から除外されたものは、純損益に認識される。

ヘッジ指定されていないデリバティブ商品に係る公正価値の変動から生じる損益は、主に「その他の収益（費用）、純額」に認識される。

公正価値測定

当社は、一定の資産及び負債を公正価値で会計処理している。以下の階層は、公正価値の測定に使用するインプットが市場においてどの程度観察可能であるかに基づく、公正価値の3つのレベルを示している。当社は、公正価値測定の全体にとって重要であるインプットのうち最低レベルのものに基づいて、個々の公正価値測定をこれらの3つのレベルのうちの1つに分類している。これらのレベルは以下の通りである。

- レベル1 - インプットは、活発な市場における同一商品の相場価格（調整なし）に基づく。当社のレベル1の投資には、米国政府証券、普通株式及び優先株式、並びにミューチュアル・ファンドが含まれている。当社のレベル1のデリバティブ資産及び負債には、取引所で活発に取引されるデリバティブ資産及び負債が含まれている。
- レベル2 - インプットは、活発な市場における類似商品の相場価格、活発でない市場における同一又は類似商品の相場価格、及びブラック・ショールズ・モデルといったモデルに基づく評価技法（当該モデルにおける全ての重要なインプットが、資産又は負債のほぼ全ての期間にわたり、市場において観察可能であるか又は観察可能な市場データによって裏付けられる場合）に基づく。該当する場合、これらのモデルは、金利カーブ、信用スプレッド、外国為替レート、通貨の先渡し及び直物価格をはじめとした市場に基づく観察可能なインプットを使用して、将来キャッシュ・フローの見積りや、将来の金額の現在価値への割引を行う。当社のレベル2の投資には、コマーシャル・ペーパー、譲渡性預金、米国政府機関証券、外国国債、モーゲージ及び資産担保証券、コーポレート・ノート及び社債、並びに地方債が含まれている。当社のレベル2のデリバティブ資産及び負債には、主に一定の店頭オプション及びスワップ契約が含まれている。

- レベル3 - インプットは一般に観察不能であり、通常は市場参加者が資産又は負債の価格決定に使用するであろう仮定についての経営者の見積りが反映される。このため公正価値は、オプション価格算定モデル及び割引キャッシュ・フロー・モデルを含む、モデルに基づく評価技法を用いて算定される。当社のレベル3の資産及び負債には、減損損失の認識により公正価値で計上されている場合のコーポレート・ノート及び社債に対する投資、地方債、並びにのれん及び無形資産が含まれている。これらのモデルで使用される観察不能なインプットは、当該資産及び負債の公正価値にとって重要である。

当社は、公正価値を容易に決定できない持分投資を、非経常的に測定している。これらの投資の公正価値は、入手可能な最善の情報を使用した評価技法に基づいて決定されており、当該情報には市場相場価格、市場における比較対象及び割引キャッシュ・フロー予測が含まれ得る。

当社のその他の流動金融資産及び流動金融負債の公正価値は、その帳簿価額に近似している。

契約残高及びその他の債権

2020年12月31日及び2020年6月30日現在、サプライヤーに対するその他の債権は、それぞれ708百万ドル及び442百万ドルであり、当社の連結貸借対照表の受取債権の純額に含まれている。

2020年12月31日及び2020年6月30日現在、貸倒引当金控除後の長期受取債権は、それぞれ29億ドル及び27億ドルであり、当社の連結貸借対照表のその他の固定資産に含まれている。

当社は、限られた数の国における融資プログラムを通じて、当社のソフトウェア製品及びサービスを取得するオプションを一定の顧客に提供する際に、金融債権を計上している。当社の短期及び長期金融債権の純額は2020年12月31日及び2020年6月30日現在それぞれ40億ドル及び52億ドルであり、当社の連結貸借対照表のその他の流動資産及びその他の固定資産に含まれている。当社は、不良債権、過去の実績、及び現時点で入手可能なその他の証拠に基づいて、予想損失に対する貸倒引当金を計上している。

最近の会計指針

最近適用された会計指針

金融商品 信用損失

2016年6月、FASBは、その時点のGAAPに基づく発生損失減損モデルから予想信用損失を反映したモデルに置き換えるとともに、信用損失の見積りに関する情報を提供するために、より幅広い合理的で裏付け可能な情報の検討を要求する新しい基準を公表した。当社は当該基準を2020年7月1日付で適用した。当社は受取債権、貸付金、及びその他の金融商品に関して、将来を見通した予想信用損失モデルを使用している。売却可能負債証券に関連する信用損失は、当該証券の償却原価の減額ではなく、信用損失引当金を通じて計上される。当社は、新基準に基づく当社の信用損失に関する処理方法と整合させるために、適用日現在の利益剰余金に累積的影響額を加減する修正遡及適用アプローチを適用した。当該基準の適用は、当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼさなかった。

未適用の最近公表された会計指針

法人所得税に関する会計処理

2019年12月、FASBは、法人所得税に関する会計処理を簡素化する新しい基準を公表した。当該指針は、税金の期間内配分の方法、期中期間における法人所得税の算定方法、並びに持分法適用投資及び外国子会社に対する所有持分の変動に関連した税務基準額との差異に係る繰延税金負債の認識に関連した一定の例外を削除するものである。また、当該指針は、フランチャイズ税及び施行された税法又は税率の改正に関する会計処理の側面を簡素化するとともに、のれんの税務基準額を引き上げることとなる取引に関する会計処理について明確化している。当該基準は2021年7月1日から当社に適用され、早期適用も認められている。当社は現在、当該基準が会計方針、プロセス及びシステムを含む、当社の連結財務諸表に与える影響について評価している。

注記2. 1株当たり利益

基本的1株当たり利益(以下「EPS」という。)は、期中の社外流通普通株式の加重平均株数に基づいて算出している。希薄化後EPSは、普通株式の加重平均株数に、希薄化効果のある潜在普通株式の期中の未行使残高

による影響を加味して、自己株式方式により算出している。希薄化効果のある潜在普通株式には、ストックオプション及びストックアワードの未行使残高が含まれる。

基本的及び希薄化後EPSの内訳は以下の通りであった。

(単位：百万ドル又は百万株、但し1株当たり利益を除く)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
普通株主に帰属する純利益(A)	\$ 15,463	\$ 11,649	\$ 29,356	\$ 22,327
加重平均社外流通普通株式数(B)	7,555	7,621	7,561	7,628
株式報奨による希薄化効果	61	70	66	73
普通株式及び普通株式相当証券(C)	7,616	7,691	7,627	7,701
1株当たり利益：				
基本的(A/B)(ドル)	\$ 2.05	\$ 1.53	\$ 3.88	\$ 2.93
希薄化後(A/C)(ドル)	\$ 2.03	\$ 1.51	\$ 3.85	\$ 2.90

希薄化後EPSの計算から除外された、逆希薄化効果を有する株式報奨は、各表示期間において重要ではなかった。

注記3. その他の収益(費用)、純額

その他の収益(費用)、純額の内訳は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
受取利息及び受取配当金	\$ 545	\$ 688	\$ 1,115	\$ 1,412
支払利息	(571)	(654)	(1,160)	(1,291)
投資利益純認識額	359	162	484	105
デリバティブ純利益(損失)	(5)	41	(2)	87
為替差益(損)、純額	42	(24)	181	(82)
その他、純額	70	(19)	70	(37)
合計	\$ 440	\$ 194	\$ 688	\$ 194

投資利益(損失)純認識額

債券投資に係る利益(損失)純認識額は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
売却可能有価証券の売却による実現利益	\$ 32	\$ 14	\$ 51	\$ 21
売却可能有価証券の売却による実現損失	(13)	(6)	(18)	(10)

減損損失及び信用損失引当金繰入・戻入額	0	(1)	(3)	(5)
合計	\$ 19	\$ 7	\$ 36	\$ 6

持分投資に係る利益（損失）純認識額は、以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
売却した投資に係る実現純利益	\$ 16	\$ 53	\$ 33	\$ 75
保有する投資に係る未実現純利益	326	111	426	55
投資の減損損失	(2)	(9)	(11)	(31)
合計	\$ 340	\$ 155	\$ 448	\$ 99

注記4 . 投資

投資の内訳

投資の内訳は、以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	公正価 値レベ ル	調整後原 価	未実現利 益	未実現 損失	帳簿価額	現金及び 現金同等 物	短期投資	持分投 資
2020年12月31日現在								
その他の包括利益 に計上された公正 価値の変動								
コマーシャル・ ペーパー	レベル 2	\$6,618	\$0	\$0	\$6,618	\$4,638	\$1,980	\$0
譲渡性預金	レベル 2	2,770	0	0	2,770	1,763	1,007	0
米国政府証券	レベル 1	88,151	5,580	(12)	93,719	1,151	92,568	0
米国政府機関証券	レベル 2	1,772	3	0	1,775	418	1,357	0
外国国債	レベル 2	7,196	15	(1)	7,210	0	7,210	0
モーゲージ及び資 産担保証券	レベル 2	4,537	38	(4)	4,571	0	4,571	0
コーポレート・ ノート及び社債	レベル 2	8,010	353	(1)	8,362	0	8,362	0

コーポレート・ ノート及び社債	レベル 3	62	0	0	62	0	62	0
地方債	レベル 2	291	62	(1)	352	0	352	0
地方債	レベル 3	95	0	(7)	88	0	88	0
債券投資合計		\$119,502	\$6,051	\$(26)	\$125,527	\$7,970	\$117,557	\$0

**純利益に計上され
た公正価値の変動**

持分投資	レベル 1				\$ 1,655	\$ 897	\$ 0	\$ 758
持分投資	その他				3,036	0	0	3,036
持分投資合計					\$4,691	\$897	\$0	\$3,794
現金					\$5,565	\$5,565	\$0	\$0
デリバティブ、純 額 ^(a)					(21)	0	(21)	0
合計					\$135,762	\$14,432	\$117,536	\$3,794

(単位：百万ドル)

	公正価 値レベ ル	調整後原 価	未実現利 益	未実現 損失	帳簿価額	現金及び 現金同等 物	短期投資	持分投 資
2020年6月30日現在								
その他の包括利益 に計上された公正 価値の変動								
コマーシャル・ ペーパー	レベル 2	\$4,687	\$1	\$0	\$4,688	\$1,618	\$3,070	\$0
譲渡性預金	レベル 2	2,898	0	0	2,898	1,646	1,252	0
米国政府証券	レベル 1	92,067	6,495	(1)	98,561	3,168	95,393	0
米国政府機関証券	レベル 2	2,439	2	0	2,441	449	1,992	0
外国国債	レベル 2	6,982	6	(3)	6,985	1	6,984	0
モーゲージ及び資 産担保証券	レベル 2	4,865	41	(6)	4,900	0	4,900	0

コーポレート・ ノート及び社債	レベル 2	8,500	327	(17)	8,810	0	8,810	0
コーポレート・ ノート及び社債	レベル 3	58	0	0	58	0	58	0
地方債	レベル 2	313	57	(4)	366	0	366	0
地方債	レベル 3	91	0	0	91	0	91	0
債券投資合計		\$122,900	\$6,929	\$(31)	\$129,798	\$6,882	\$122,916	\$0

純利益に計上され た公正価値の変動

持分投資	レベル 1				\$1,198	\$784	\$0	\$414
持分投資	その他				2,551	0	0	2,551
持分投資合計					\$3,749	\$784	\$0	\$2,965
現金					\$5,910	\$5,910	\$0	\$0
デリバティブ、純 額 ^(a)					35	0	35	0
合計					\$139,492	\$13,576	\$122,951	\$2,965

(a) 当社のデリバティブ商品の公正価値の詳細については、注記5「デリバティブ」を参照。

上表の「その他」として表示されている持分投資には、公正価値を容易に決定できない投資で持分法により測定するもの又は観察可能な価格変動若しくは減損損失を加減した原価により測定するもの、及び実務上の簡便法として純資産価額を用いて公正価値で測定され、公正価値の階層に分類されない投資が含まれている。2020年12月31日及び2020年6月30日現在、公正価値を容易に決定できない持分投資で観察可能な価格変動又は減損損失を加減した原価により測定するものは、それぞれ15億ドル及び14億ドルであった。

債券投資未実現損失

12ヶ月未満及び12ヶ月以上にわたって継続的に未実現損失が生じていた債券投資、並びにその関連する公正価値は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12ヶ月未満		12ヶ月以上		公正価値 合計	未実現損失 合計
	公正価値	未実現損失	公正価値	未実現損失		
2020年12月31日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 2,777	\$ (12)	\$ 0	\$ 0	\$ 2,777	\$ (12)
外国国債	1,708	(1)	0	0	1,708	(1)
モーゲージ及び資産担保証券	1,148	(4)	0	0	1,148	(4)
コーポレート・ノート及び社債	160	(1)	0	0	160	(1)
地方債	121	(8)	0	0	121	(8)

合計	\$ 5,914	\$(26)	\$ 0	\$ 0	\$ 5,914	\$(26)
----	----------	--------	------	------	----------	--------

(単位：百万ドル)

	12ヶ月未満		12ヶ月以上		公正価値 合計	未実現損失 合計
	公正価値	未実現損失	公正価値	未実現損失		
2020年6月30日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 2,323	\$(1)	\$ 0	\$ 0	\$ 2,323	\$(1)
外国国債	500	(3)	0	0	500	(3)
モーゲージ及び資産担保証券	1,014	(6)	0	0	1,014	(6)
コーポレート・ノート及び社債	649	(17)	0	0	649	(17)
地方債	66	(4)	0	0	66	(4)
合計	\$ 4,552	\$(31)	\$ 0	\$ 0	\$ 4,552	\$(31)

債券の未実現損失は、主に金利の変動に起因している。経営者は、入手可能な証拠の評価に基づいて、未実現損失の残額はいずれも減損を示すものではないと考えている。

債券投資の満期

(単位：百万ドル)

2020年12月31日現在	調整後原価	見積公正価値
1年以内満期到来	\$ 29,516	\$ 29,559
1年超5年以内満期到来	58,954	62,275
5年超10年以内満期到来	28,343	30,824
10年超満期到来	2,689	2,869
合計	\$ 119,502	\$ 125,527

注記5 . デリバティブ

当社は、為替、金利、株価及び信用に関連したリスクの管理、投資収益の向上、並びにポートフォリオの分散化の促進を目的として、デリバティブ商品を利用している。当社のデリバティブの保有目的には、可能な限り有効にこれらのエクスポージャーの経済的影響を軽減、排除し、効率的に管理することが含まれる。当社のデリバティブ・プログラムには、ヘッジ会計の処理に適切な戦略と適格でない戦略の両方が含まれている。

為替

一定の予定取引、資産及び負債は、為替リスクにさらされる。当社は為替ヘッジ・ポジションの経済的有効性を最大化するために為替エクスポージャーを日々監視している。

米ドル建以外の一定の投資に関連した為替リスクは、公正価値ヘッジ手段として指定された先物為替予約を用いてヘッジされている。一定のユーロ建債務に関連した為替リスクは、キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された先物為替予約を用いてヘッジされている。

過去には、予定される国外収益の一部をヘッジするためにオプション及び先渡契約が利用されており、これらはキャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定されていた。主なヘッジ対象通貨にはユーロ、日本円、英ポンド、カナダ・ドル及び豪ドルが含まれていた。

また、ヘッジ手段として指定されていない一定のオプション及び先渡取引も、一定の貸借対照表上の金額に係る為替変動を管理するため、及びその他の為替エクスポージャーを管理するために利用されている。

金利

一定の固定利付債に関連した金利リスクは、固定金利を変動金利に変換する効果を有する公正価値ヘッジ手段として指定された金利スワップを使用してヘッジされている。

当社の債券ポートフォリオ内の有価証券は、その満期日に基づいて、様々な金利リスクの影響を受ける。当社は、一定の幅広い銘柄で構成される債券指数に連動する経済的利益を達成するために、取引所取引オプション及び先物契約並びに店頭スワップ及びオプション契約を使用して、債券ポートフォリオの平均残存期間を管理している。これらの契約はヘッジ手段として指定されておらず、以下の表の「その他の契約」に計上されている。

株式

当社の持分投資ポートフォリオ内の有価証券は、市場価格変動リスクの影響を受ける。時によって、当社はオプション、先物、及びスワップ契約を保有する可能性がある。これらの契約はヘッジ手段として指定されておらず、以下の表の「その他の契約」に計上されている。

信用

当社の債券ポートフォリオは分散化されており、主に投資適格証券からなる。当社は、クレジット・デフォルト・スワップ契約を使用して、幅広い銘柄で構成される指数との比較により信用エクスポージャーを管理するとともに、ポートフォリオの分散化を促進している。これらの契約はヘッジ手段として指定されておらず、以下の表の「その他の契約」に計上されている。

信用リスク関連の偶発的特性

デリバティブ商品に関する当社の一部のカウンターパーティー契約には、当社の長期無担保借入債務の発行済未償還残高が投資適格の信用格付けを維持すること、及び当社が10億ドルの最低流動性を維持することを要求する規定が含まれている。当社がこれらの要求を満たさない場合には、店頭デリバティブに関連した標準的慣行と同様に、担保の差入れが要求される。2020年12月31日現在、当社の長期無担保借入債務の格付けはAAAであり、現金投資は10億ドルを超過していた。そのため、担保の差入れは要求されなかった。

以下の表は、米ドル相当額で測定された、当社のデリバティブ商品残高の想定元本を示している。

	(単位：百万ドル)	
	2020年12月31日現在	2020年6月30日現在
ヘッジ手段として指定された商品		
買建為替契約	\$635	\$635
売建為替契約	6,953	6,754
買建金利契約	1,283	1,295
ヘッジ手段として指定されていない商品		
買建為替契約	11,247	11,896
売建為替契約	14,598	15,595
その他の買建契約	2,350	1,844
その他の売建契約	745	757

デリバティブ商品の公正価値

以下の表は、当社のデリバティブ商品を示している。

	(単位：百万ドル)			
	2020年12月31日現在		2020年6月30日現在	
	デリバティブ資産	デリバティブ負債	デリバティブ資産	デリバティブ負債
ヘッジ手段として指定された商品				
為替契約	\$14	\$(72)	\$44	\$(54)

金利契約	77	0	93	0
ヘッジ手段として指定されていない商品				
為替契約	409	(463)	245	(334)
その他の契約	44	(9)	18	(11)
デリバティブ総額	544	(544)	400	(399)
貸借対照表で相殺されているデリバティブの総額	(157)	158	(154)	158
受入現金担保	0	(288)	0	(154)
デリバティブ純額	\$387	\$(674)	\$246	\$(395)
報告金額				
短期投資	\$ (21)	\$ 0	\$ 35	\$ 0
その他の流動資産	320	0	199	0
その他の固定資産	88	0	12	0
その他の流動負債	0	(648)	0	(334)
その他の固定負債	0	(26)	0	(61)
合計	\$387	\$(674)	\$246	\$(395)

当社が相殺することを選択した、法的強制力のあるマスターネットリング契約の対象となるデリバティブ資産及び負債の総額は、2020年12月31日現在においてそれぞれ540百万ドル及び544百万ドル、2020年6月30日現在においてそれぞれ399百万ドル及び399百万ドルであった。

以下の表は、当社のデリバティブ商品の公正価値を総額ベースで示している。

(単位：百万ドル)

	レベル1	レベル2	レベル3	合計
2020年12月31日現在				
デリバティブ資産	\$ 1	\$ 542	\$ 1	\$ 544
デリバティブ負債	0	(544)	0	(544)
2020年6月30日現在				
デリバティブ資産	1	398	1	400
デリバティブ負債	0	(399)	0	(399)

当社の連結損益計算書に認識されたデリバティブ商品に係る利益（損失）は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に終了した3ヶ月間		12月31日に終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
売上高				
その他の収益(費用)、純額				

公正価値ヘッジ手段として指定された商品

為替契約								
デリバティブ	\$ 0	\$(124)	\$ 0	\$ 23	\$ 0	\$(293)	\$ 0	\$ 53
ヘッジ対象	0	125	0	(26)	0	293	0	(59)
有効性評価から除外された金額	0	10	0	42	0	18	0	83
金利契約								

デリバティブ	0	(9)	0	(14)	0	(9)	0	(13)
ヘッジ対象	0	12	0	13	0	16	0	12
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品								
為替契約								
その他の包括利益累計額からの振替額	0	21	0	8	0	41	0	3
有効性評価から除外された金額	0	0	0	0	0	0	0	0
ヘッジ手段として指定されていない商品								
為替契約	0	139	0	52	0	197	0	(119)
その他の契約	0	3	0	1	0	7	0	2

当社の連結包括利益計算書に認識されたデリバティブ商品に係る利益(損失)(税引後)は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品				
為替契約				
有効性評価に含まれた金額	\$ 25	\$ 2	\$ 45	\$ (4)

注記6. 棚卸資産

棚卸資産の内訳は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	2020年12月31日現在	2020年6月30日現在
原材料	\$ 560	\$ 700
仕掛品	83	83
製品	1,281	1,112
合計	\$ 1,924	\$ 1,895

注記7. 企業結合

2020年9月19日、当社は、ベセスダ・ソフトウェア・エルエルシー (Bethesda Softworks LLC) (以下「ベセスダ」という。)の親会社であるゼニマックス・メディア・インク (ZeniMax Media Inc.) を、現金75億ドルで取得する正式契約を締結した。ベセスダは、世界有数のゲーム開発・制作を行う非公開会社であり、広範なゲームのポートフォリオ、テクノロジー及び人材をXboxにもたらすと見込まれている。当社は、慣習的な契約締結条件の充足および規制審査の完了を前提として、当該取得が2021年度下半期に完了すると予想している。

注記8. のれん

のれんの帳簿価額の増減は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	2020年 6月30日 現在	取得	その他	2020年 12月31日 現在
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 24,190	\$ 0	\$ 112	\$ 24,302

インテリジェント クラウド	12,697	443	58	13,198
モア パーソナル コンピューティング	6,464	2	253	6,719
合計	\$ 43,351	\$ 445	\$ 423	\$ 44,219

取得資産及び引受負債の評価のための測定期間は、取得日時時点で存在していた事実及び状況に関する情報が入手され次第終了するが、最長で12ヶ月間となっている。買収価格配分の修正により、当該修正が決定された期間において、のれんに配分された金額の変更が必要となる場合がある。

為替換算及び買収の会計処理に関する修正から生じたのれんの金額の変動はいずれも、上表の「その他」に表示されている。「その他」にはさらに、該当する場合には、事業売却及び事業再編によるセグメント間の振替が含まれている。

注記9．無形資産

無形資産（耐用年数は全て有限）の内訳は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	2020年12月31日現在			2020年6月30日現在		
	帳簿価額 (総額)	償却累計額	帳簿価額 (純額)	帳簿価額 (総額)	償却累計額	帳簿価額 (純額)
技術に基づくもの	\$ 8,355	\$ (6,672)	\$ 1,683	\$ 8,160	\$ (6,381)	\$ 1,779
顧客関連	4,955	(2,532)	2,423	4,967	(2,320)	2,647
マーケティング関連	4,162	(1,723)	2,439	4,158	(1,588)	2,570
契約に基づくもの	435	(425)	10	474	(432)	42
合計	\$ 17,907	\$ (11,352)	\$ 6,555	\$ 17,759	\$ (10,721)	\$ 7,038

無形資産償却費は、2020年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ378百万ドル及び761百万ドル、2019年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ411百万ドル及び845百万ドルであった。

以下の表は、2020年12月31日現在保有している無形資産に係る将来の償却費見積額の概要である。

（単位：百万ドル）

6月30日に終了する1年間

2021年（2020年12月31日に終了した6ヶ月間を除く）	\$ 763
2022年	1,459
2023年	1,267
2024年	905
2025年	490
2026年以降	1,671
合計	\$ 6,555

注記10．借入債務

借入債務の内訳は、以下の通りであった。

（単位：百万ドル、暦年別発行額）	満期 (暦年)	表面金利	実効金利	2020年12月 31日現在	2020年6月 30日現在
2009年発行、38億ドル ^(a)	2039	5.20%	5.24%	\$ 559	\$ 559

2010年発行、48億ドル ^(a)	2040	4.50%	4.57%	571	1,571
2011年発行、23億ドル ^(a)	2021-2041	4.00%-5.30%	4.08%-5.36%	1,270	1,270
2012年発行、23億ドル	2022-2042	2.13%-3.50%	2.24%-3.57%	1,650	1,650
2013年発行、52億ドル ^(a)	2023-2043	2.38%-4.88%	2.47%-4.92%	2,919	2,919
2013年発行、41億ユーロ	2021-2033	2.13%-3.13%	2.23%-3.22%	4,955	4,549
2015年発行、238億ドル ^(a)	2022-2055	2.38%-4.75%	2.47%-4.78%	13,299	15,549
2016年発行、198億ドル ^(a)	2021-2056	1.55%-3.95%	1.64%-4.03%	16,955	16,955
2017年発行、170億ドル ^(a)	2022-2057	2.40%-4.50%	2.52%-4.53%	12,385	12,385
2020年発行、100億ドル ^(a)	2050-2060	2.53%-2.68%	2.53%-2.68%	10,000	10,000
額面金額合計				64,563	67,407
ディスカウント及び発行費の未償却残高				(533)	(554)
ヘッジの公正価値調整額 ^(b)				77	93
借入債務交換に係るプレミアム ^(a)				(3,584)	(3,619)
借入債務合計				60,523	63,327
1年以内返済予定の長期借入債務				(5,387)	(3,749)
長期借入債務				55,136	59,578

(a) 2020年6月、当社は既存の借入債務の一部をプレミアム付で現金及び満期までの期間がより長い新規の借入債務と交換した。このプレミアムは、当該新規借入債務の期間にわたり償却される。

(b) 固定利付債に関連した金利スワップに関する詳細については、注記5「デリバティブ」を参照。

2020年12月31日及び2020年6月30日現在、長期借入債務（1年以内返済予定額を含む。）の見積公正価値は、それぞれ751億ドル及び771億ドルであった。当該見積公正価値は、レベル2のインプットに基づいている。

上表中の借入債務は、優先無担保債から成り、当社の他の未償還債務と同等に位置づけられている。利息は、ユーロ建負債証券（1年ごとに利息が支払われる。）を除き、半年ごとに支払われている。

以下の表は、2020年12月31日現在の当社の長期借入債務（1年以内返済予定額を含む。）の満期到来額を要約したものである。

	(単位：百万ドル)
6月30日に終了する1年間	
2021年（2020年12月31日に終了した6ヶ月間を除く）	\$ 500
2022年	8,141
2023年	2,750
2024年	5,250
2025年	2,250
2026年以降	45,672
合計	\$ 64,563

注記11．法人所得税

実効税率

当社の実効税率は、2020年及び2019年12月31日に終了した3ヶ月間においてはそれぞれ16%及び17%であり、2020年及び2019年12月31日に終了した6ヶ月間においてはそれぞれ15%及び17%であった。2020年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間における当社の実効税率の前年同期に対する減少は、主に減税及び雇用法の最終規則による税金ベネフィット及び株式報酬に関連した税金ベネフィットの増加に起因している。

2020年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間における当社の実効税率は、主に国外管轄区域において低税率で課税された利益で、アイルランド及びプエルトリコにある国外地域オペレーションセンターを経由した製品及びサービスの生産及び販売から生じたもの、並びに株式報酬に関連した税金ベネフィットに起因して、米国連邦法定税率を下回った。

不確実な税務ポジション

2020年12月31日及び2020年6月30日現在、未認識税金ベネフィット及びその他の税金負債は、それぞれ154億ドル及び166億ドルで、当社の連結貸借対照表の長期未払法人所得税に含まれている。当該減少は、主に2004～2013課税年度に係る内国歳入庁（以下「IRS」という。）の税務調査の部分的な解決に起因している。

当社は、2004～2006課税年度に係るIRSの税務調査について2011事業年度中に部分的な解決に達した。2012年2月、IRSは、2004～2006課税年度に係る未解決問題に関する2011年度の歳入庁報告書を撤回し、当該調査の監査段階を再開した。また、当社は、2007～2009課税年度に係るIRSの税務調査について2016事業年度中に部分的な解決に達し、2010～2013課税年度に係るIRSの税務調査について2018事業年度中に部分的な解決に達した。2021事業年度第2四半期において、当社は、2004～2013課税年度に係るIRSの税務調査について追加的に部分的な解決に達し、税金及び利息を含む17億ドルを支払った。当社は、2004～2017課税年度について、引き続き税務調査を受けている。

2020年12月31日現在におけるIRSの税務調査に係る主な未解決問題は移転価格に関連しており、当該問題は、解決された時に当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。当社は、法人所得税の偶発債務に対する当社の引当は適切であると考えている。当社は、未解決の重要な移転価格問題に関する評価案を受け取っておらず、これらの問題が今後12ヶ月間に最終決着すると見込んでいない。現在入手可能な情報に基づいて、当社は今後12ヶ月以内にこれらの問題に係る当社の法人所得税の偶発債務が大幅に増加又は減少することはないと見込んでいる。

当社は、米国外の多数の管轄区域において法人所得税を課されている。一定の管轄区域内の当社の事業は、引き続き1996～2020課税年度に関する調査の対象となっており、その中には現在、現地税務当局による税務調査を受けているものもある。これらの税務調査の決着は、当社の連結財務諸表にとって重要となることはないと思われている。

注記12. 前受収益

セグメント別の前受収益は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	2020年12月31日現在	2020年6月30日現在
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 16,225	\$ 18,643
インテリジェント クラウド	13,786	16,620
モア パーソナル コンピューティング	3,376	3,917
合計	\$ 33,387	\$ 39,180

前受収益の増減は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	2020年12月31日に終了した6ヶ月間
期首残高	\$ 39,180
収益の繰延	37,044
前受収益からの収益認識	(42,837)
中間期末残高	\$ 33,387

前受収益及び将来の期間に請求され収益に認識される金額を含む、残存履行義務に配分された収益は、2020年12月31日現在1,170億ドルであり、そのうち1,120億ドルが収益のコマーシャル部分に関連している。当社は当該収益のうち約50%を翌12ヶ月以内に収益に認識し、残額をその後の期間に認識すると見込んでいる。

注記13. リース

当社は、データセンター、オフィス、研究開発施設、マイクロソフト・エクスペリエンス・センター、及び一定の設備に関するオペレーティング・リース及びファイナンス・リースを有している。当社のリースの残存期間は1年から20年の範囲内にあり、その中にはリース期間を最長で5年まで延長するオプション及び1年以内に打ち切るオプションが付されたものもある。

リース費用の内訳は、以下の通りであった。

(単位:百万ドル)

	12月31日に終了した3ヶ月間		12月31日に終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
オペレーティング・リース費用	\$ 503	\$ 478	\$ 1,001	\$ 943
ファイナンス・リース費用:				
使用権資産の償却額	\$ 249	\$ 163	\$ 455	\$ 288
リース負債に係る利息	94	84	186	162
ファイナンス・リース費用合計	\$ 343	\$ 247	\$ 641	\$ 450

リースに関連した補足キャッシュ・フロー情報は、以下の通りであった。

(単位:百万ドル)

	12月31日に終了した3ヶ月間		12月31日に終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
リース負債の測定に算入されたキャッシュの支払額				
オペレーティング・リースによる 営業キャッシュ・フロー	\$ 482	\$ 479	\$ 973	\$ 932
ファイナンス・リースによる 営業キャッシュ・フロー	94	84	186	162
ファイナンス・リースによる 財務キャッシュ・フロー	153	104	289	183
リース債務との交換で取得した使用権資産				
オペレーティング・リース	1,578	948	2,256	1,931
ファイナンス・リース	1,193	863	1,828	2,352

リースに関連した補足貸借対照表情報は、以下の通りであった。

(単位:リース期間及び割引率を除き百万ドル)

	2020年12月31日現在	2020年6月30日現在
オペレーティング・リース		
オペレーティング・リースの使用権資産	\$ 10,298	\$ 8,753
その他の流動負債	\$ 1,866	\$ 1,616
オペレーティング・リース負債	8,875	7,671
オペレーティング・リース負債合計	\$ 10,741	\$ 9,287
ファイナンス・リース		

有形固定資産、原価	\$ 12,694	\$ 10,371
減価償却累計額	(1,840)	(1,385)
有形固定資産、純額	\$ 10,854	\$ 8,986
その他の流動負債	\$ 699	\$ 540
その他の固定負債	10,819	8,956
ファイナンス・リース負債合計	\$ 11,518	\$ 9,496
加重平均残存リース期間		
オペレーティング・リース	8年	8年
ファイナンス・リース	12年	13年
加重平均割引率		
オペレーティング・リース	2.3%	2.7%
ファイナンス・リース	3.6%	3.9%

以下の表は、2020年12月31日現在における当社のリース負債の期限到来額を要約したものである。

	(単位：百万ドル)	
	オペレーティング・リース	ファイナンス・リース
6月30日に終了する1年間		
2021年(2020年12月31日に終了した6ヶ月間を除く)	\$ 1,099	\$ 533
2022年	1,997	1,080
2023年	1,811	1,092
2024年	1,579	1,107
2025年	1,280	1,431
2026年以降	4,309	8,943
リース支払額合計	12,075	14,186
控除：利息相当額	(1,334)	(2,668)
合計	\$ 10,741	\$ 11,518

2020年12月31日現在、当社は上記に加えて、主にデータセンターに係る開始前のオペレーティング・リース及びファイナンス・リースを、それぞれ40億ドル及び69億ドル有している。これらのオペレーティング・リース及びファイナンス・リースは、2021事業年度から2026事業年度にかけて開始する予定であり、リース期間は1年から15年の範囲内にある。

注記14. 偶発事象

特許権及び知的財産権請求

2020年12月31日現在、マイクロソフトを相手取った73件の特許権侵害訴訟が係属中である。これらの訴訟は、個別にも集計しても重要ではない。

反トラスト法、不正競争及び過剰請求集団訴訟

カナダのブリティッシュ・コロンビア州、オンタリオ州及びケベック州において、反トラスト法及び不正競争集団訴訟が当社に対して提起された。これら3件の訴訟はすべて、1998年から2010年までの間にマイクロソフトのオペレーティングシステムソフトウェア及び/又はプロダクティビティアプリケーションソフトウェアのライセンスを取得したカナダの間接的購入者を代表するものとして認定された。

ブリティッシュ・コロンビア州の訴訟の正式事実審理は、2016年5月に開始した。調停を受けて、各当事者はカナダの3件全ての訴訟に係る包括和解案に合意し、3州全ての管轄区域の裁判所に和解合意案を提出し、その承認を求めた。最終的和解及び通知書は、ブリティッシュ・コロンビア州、オンタリオ州及びケベック州の裁判所により承認されている。10ヶ月の請求期間は、2020年11月23日に開始しており、2021年9月23日に終了する予定である。

その他の反トラスト法訴訟及び請求

中国国家工商行政管理総局による調査

2014年に、マイクロソフトは中国の国家市場監督管理局(以下「SAMR」という。)(旧国家工商行政管理総局)が中国の独占禁止法に関連した正式調査を開始した旨の通知を受け、SAMRは北京、上海、広州及び成都に所在するマイクロソフトの事務所の立ち入り検査を行った。SAMRは中国の独占禁止法の侵害があったことの一定の可能性に関する予備的見解を示しており、協議は継続すると見込まれている。

製品関連訴訟

米国携帯電話訴訟

マイクロソフトの子会社であるマイクロソフト・モバイルOy (Microsoft Mobile Oy) は、他の携帯電話機メーカー及び通信事業者とともに、携帯電話機からの電波放射が脳腫瘍及び他の健康への悪影響を引き起こしたと主張する個人の原告がコロンビア特別区高等裁判所に提起した40件の訴訟において被告となっている。当社は、ノキアのデバイス及びサービス事業取得の一部として、これらの請求に関する責任を引き継ぎ、ノキア被告団に代わって被告となっている。これらの訴訟のうち9件は2002年に提起され、一定の正式事実審理前手続きの目的で併合されている。残りの手続きは停止されている。2009年の別個の決定において、コロンビア特別区の控訴裁判所は、米国連邦通信委員会の高周波電磁波放射ガイドライン(以下、「FCCガイドライン」という。)の適用範囲内で動作する携帯電話機の使用から発生した健康への悪影響に係る請求については、連邦法により専断されるとしている。原告は、原告の携帯電話機がFCCガイドラインの適用範囲外で動作していたか、又はFCCガイドラインが発効する前に製造されたと主張している。当該訴訟ではまた、業界全体の共謀により放射ガイドラインに関わる科学及び検査が操作されたと主張している。

2013年に、併合訴訟の被告は、科学的方法論に欠陥があることを理由に、一般的因果関係に関する原告の専門家の証拠を排除するよう申し立てた。2014年に、事実審裁判所は、一般的因果関係に関する原告の専門家の証拠の排除を求める被告の申立ての一部を認め、一部を却下した。被告は、コロンビア特別区控訴裁判所に専門家の科学的証拠の評価基準に異議を申し立てる中間上訴を提起した。2016年10月、同控訴裁判所は、被告の主張した基準を認める判決を下し、同基準に基づく追加審理の実施を求めて本件を事実審裁判所に差し戻した。原告は補足的な専門家の証拠を提出し、その一部について被告は削除の申立てを行った。2018年8月、事実審裁判所は原告の専門家報告書の一部を削除する旨の命令を下した。一般的因果関係に関する審理は2021年7月に予定されている。

その他の偶発事象

当社はまた、通常の事業過程において随時生じることのある他の様々な請求及び訴訟の対象となっている。現在、経営者は、当社に対する請求の解決が、個別にも集計しても、当社の連結財務諸表に重大な悪影響を及ぼすものではないと考えているが、これらの事件には固有の不確実性がある上、経営者のこれらの事件に対する見方は将来変わり得る。

2020年12月31日現在、当社は合計322百万ドルの法的負債を計上していた。当社はこれらの事件に関して積極的に争う意向であるが、当社に不利な結果となる場合には、当社が負担する額は合計で引当計上済金額を約500百万ドル上回る額に達する合理的可能性があると思込まれる。もし最終的に好まざる結果が生じた場合には、その影響を合理的に見積ることができるようになった期の、当社の連結財務諸表に重要な悪影響を及ぼす可能性がある。

注記15. 株主資本

株式の買戻し

2016年9月20日、当社の取締役会は、400億ドルを上限に株式の買戻しを認める株式買戻しプログラムを承認した。当該株式買戻しプログラムは、2016年12月に開始し、2020年2月に完了した。

2019年9月18日、当社の取締役会は、400億ドルを上限に株式の買戻しを認める株式買戻しプログラムを承認した。当該株式買戻しプログラムは、2016年9月20日に承認された当該プログラムの完了後、2020年2月に開始しており、期限はなく、いつでも終了され得る。2020年12月31日現在、この400億ドルの株式買戻しプログラムのうち207億ドルが残存している。

当社は株式買戻しプログラムを通じて以下の普通株式を買い戻した。

(単位：百万株及び百万ドル)

	2021事業年度		2020事業年度	
	株数	金額	株数	金額
第1四半期	25	\$ 5,270	29	\$ 4,000
第2四半期	27	5,750	32	4,600
合計	52	\$ 11,020	61	\$ 8,600

2021事業年度第1四半期及び第2四半期に買い戻された株式は、2019年9月18日に承認された株式買戻しプログラムに基づいていた。2020事業年度第1四半期及び第2四半期に買い戻された株式は、2016年9月20日に承認された株式買戻しプログラムに基づいていた。上表からは、ストックアワードの権利確定に関連した従業員の源泉徴収税の支払いのために買い戻した株式が、2020年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ785百万ドル及び23億ドル、並びに2019年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ551百万ドル及び15億ドル除外されている。買戻しは、すべて、現金資金を使用して行われた。

配当

当社の取締役会は以下の配当を宣言した。

宣言日	基準日	支払日	1株当たり配当 (ドル)	金額 (百万ドル)
2021事業年度				
2020年9月15日	2020年11月19日	2020年12月10日	\$0.56	\$ 4,230
2020年12月2日	2021年2月18日	2021年3月11日	0.56	4,226
合計			\$ 1.12	\$ 8,456
2020事業年度				
2019年9月18日	2019年11月21日	2019年12月12日	\$0.51	\$ 3,886
2019年12月4日	2020年2月20日	2020年3月12日	0.51	3,876
合計			\$1.02	\$ 7,762

2020年12月2日に宣言された配当は、2020年12月31日現在、その他の流動負債に含まれていた。

注記16. その他の包括利益（損失）累計額

以下の表は、その他の包括利益（損失）累計額の変動を項目ごとに要約したものである。

	(単位：百万ドル)			
	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
デリバティブ				
期首残高	\$ (34)	\$ (2)	\$ (38)	\$ 0
未実現利益（損失）（7百万ドル、1百万ドル、12百万ドル及び(1)百万ドルの税金を控除後）	25	2	45	(4)
純損益への利益の振替調整	(21)	(8)	(41)	(3)
法人所得税に含められた税金費用	4	2	8	1
その他の包括利益（損失）累計額からの振替額	(17)	(6)	(33)	(2)
デリバティブに係る純変動額（3百万ドル、(1)百万ドル、4百万ドルおよび(2)百万ドルの税金を控除後）	8	(4)	12	(6)
当期間末残高	\$ (26)	\$ (6)	\$ (26)	\$ (6)

投資

期首残高	\$ 5,287	\$ 2,065	\$ 5,478	\$ 1,488
未実現利益（損失）（(128)百万ドル、(111)百万ドル、(178)百万ドル及び45百万ドルの税金を控除後）	(477)	(414)	(665)	162
その他の収益（費用）への利益の振替調整、純額	(19)	(7)	(36)	(6)
法人所得税に含められた税金費用	4	1	8	1
その他の包括利益（損失）累計額からの振替額	(15)	(6)	(28)	(5)
投資に係る純変動額（(132)百万ドル、(112)百万ドル、(186)百万ドルおよび44百万ドルの税金を控除後）	(492)	(420)	(693)	157
会計処理の変更による累積的影響額	0	0	10	0
当期間末残高	\$ 4,795	\$ 1,645	\$ 4,795	\$ 1,645
為替換算調整等				
期首残高	\$ (2,143)	\$ (2,124)	\$ (2,254)	\$ (1,828)
為替換算調整等（0百万ドル、0百万ドル、(9)百万ドル及び(8)百万ドルの税金を控除後）	741	230	852	(66)
当期間末残高	\$ (1,402)	\$ (1,894)	\$ (1,402)	\$ (1,894)
当期間末その他の包括利益（損失）累計額	\$ 3,367	\$ (255)	\$ 3,367	\$ (255)

注記17. セグメント情報及び地域別情報

経営者（当社の最高経営責任者でもある最高経営意思決定者を含む。）は、事業を運営する上で一定の財務情報の検討を行っており、それにはGAAPに準拠しないで作成されたセグメント別の内部損益計算書が含まれる。各表示期間において、当社は、プロダクティビティ&ビジネス プロセス、インテリジェント クラウド、及びモア パーソナル コンピューティングの各セグメントに基づいて財務業績を報告した。

当社の報告セグメントは、以下に記載する通りである。

プロダクティビティ&ビジネス プロセス

当社のプロダクティビティ&ビジネス プロセス セグメントは、様々なデバイス及びプラットフォームにわたる、プロダクティビティ、コミュニケーション及び情報サービスのポートフォリオにおける製品及びサービスから成る。当セグメントは主に以下から構成される。

- Office Commercial： Office 365 のサブスクリプション、Microsoft 365 CommercialのサブスクリプションのOffice 365部分及びOfficeのオンプレミス ライセンスを含み、Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance及びSkype for Business並びに関連するクライアント アクセス ライセンス（以下、「CALs」という。）から成る。
- Office Consumer： Microsoft 365 Consumerのサブスクリプション及びOfficeのオンプレミス ライセンス、及びOffice Consumerサービス（Skype、Outlook.com及びOneDriveを含む）を含む。
- リンクトイン： タレント ソリューションズ、ラーニング ソリューションズ、マーケティング ソリューションズ、セールス ソリューションズ及びプレミアム サブスクリプションを含む。
- Dynamicsビジネス ソリューション： Dynamics 365を含み、ERPの一連のインテリジェント クラウドベース アプリケーション、CRM、カスタマー データ プラットフォーム、ローコード アプリケーション プラットフォーム及びオートメーション ソリューションズ、並びにERP及びCRMのオンプレミス・アプリケーションから成る。

インテリジェント クラウド

当社のインテリジェント クラウド セグメントは、現代のビジネス及び開発者を支えるパブリック、プライベート及びハイブリッドのサーバー製品及びクラウドサービスから成る。当セグメントは、主に以下から構成される。

- サーバー製品及びクラウドサービス： Azure、SQL Server、Windows Server、Visual Studio、System Center及び関連するCALs並びにGitHubを含む。
- エンタープライズ サービス： プレミア サポート サービス及びMicrosoftコンサルティング サービスを含む。

モア パーソナル コンピューティング

当社のモア パーソナル コンピューティング セグメントは、当社の技術に触れる経験の中心に顧客を据える製品及びサービスから成る。当セグメントは主に以下から構成される。

- Windows： WindowsのOEMライセンス及びWindowsオペレーティング システムのその他の非ボリュームライセンス、Windows コマーシャル（Windowsオペレーティング システムのボリューム ライセンス、Windows クラウド サービス及びその他のWindows コマーシャルの製品・サービスから成る）、特許ライセンス、Windows Internet of Things、及びMSN広告を含む。
- デバイス： Surface及びPCアクセサリーを含む。
- ゲーム： Xboxハードウェア並びにXboxコンテンツ及びサービスを含み、Xbox Live（取引、Xboxゲームパス及びその他のサブスクリプション、クラウドサービス並びに広告）、ビデオゲーム及びサードパーティのビデオゲームのロイヤルティから成る。
- 検索

売上高及び原価は通常、当社の各セグメントに直接帰属している。しかし、当社の事業は統合された構造を持つため、ひとつのセグメントで認識された特定の収益及び発生した特定の費用は、他のセグメントに便益をもたらすことがある。一定の契約に係る収益は、それを生み出す製品及びサービスの相対的価値に基づいて各セグメントに配分される（これには、請求された実際の価格、別々に販売された場合の価格や、見積原価に利益をプラスした額に基づく配分が含まれ得る）。売上原価は、一定の場合には相対的収益法に基づいて配賦される。配賦される営業費用には、主に複数のセグメントが便益を受ける製品及びサービスのマーケティング関連費用が含まれ、通常は相対的売上総利益に基づいて配賦される。

さらに、全社レベルで発生する一定の識別可能で当社のセグメントに便益をもたらす費用は、各セグメントに配賦される。これらの配賦費用には、法務（和解金及び制裁金を含む）、情報技術、人事、財務、消費税、実店舗販売、共用施設サービス、並びにカスタマーサービス及びサポートに係る費用が含まれる。各配賦額は、配賦される費用に固有の事実及び状況に応じて異なる方法で測定される。一定の全社レベルの活動は、当社のセグメントには配賦されない。

各表示期間におけるセグメント別の売上高及び営業利益は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	12月31日に終了した 3ヶ月間		12月31日に終了した 6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
売上高				
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 13,353	\$ 11,826	\$ 25,672	\$ 22,903
インテリジェント クラウド	14,601	11,869	27,587	22,714
モア パーソナル コンピューティング	15,122	13,211	26,971	24,344
合計	\$ 43,076	\$ 36,906	\$ 80,230	\$ 69,961

営業利益

プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 6,181	\$ 5,182	\$ 11,887	\$ 9,964
インテリジェント クラウド	6,492	4,531	11,914	8,420
モア パーソナル コンピューティング	5,224	4,178	9,972	8,193
合計	\$ 17,897	\$ 13,891	\$ 33,773	\$ 26,577

2020年及び2019年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間の単一の顧客及び米国外の国への売上、売上高全体の10%超を占めるものはなかった。当社の顧客が所在する主要な地域別の売上高は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に終了した 3ヶ月間		12月31日に終了した 6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
米国 ^(a)	\$ 21,836	\$ 19,149	\$ 40,861	\$ 36,419
その他の国	21,240	17,757	39,369	33,542
合計	\$ 43,076	\$ 36,906	\$ 80,230	\$ 69,961

(a)OEM及び一定の多国籍企業への請求金額は、その事業の性質、及び売上高の発生地域の判定が実務上可能でないことから、本項目に含まれている。

重要な製品及びサービス別の外部顧客からの売上高は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に終了した 3ヶ月間		12月31日に終了した 6ヶ月間	
	2020年	2019年	2020年	2019年
サーバー製品及びクラウドサービス	\$ 12,729	\$ 10,119	\$ 23,924	\$ 19,311
Office製品及びクラウドサービス	9,881	8,983	19,159	17,449
Windows	5,716	5,593	11,021	10,946
ゲーム	5,031	3,327	8,123	5,869
リンクトイン	2,577	2,102	4,783	4,011
検索広告	2,184	2,163	3,973	4,154
デバイス	2,120	2,048	3,740	3,250
エンタープライズサービス	1,695	1,612	3,332	3,157
その他	1,143	959	2,175	1,814
合計	\$ 43,076	\$ 36,906	\$ 80,230	\$ 69,961

Office 365 Commercial、Azure、リンクトインのコマーシャル部分、Dynamics 365及びその他のコマーシャル クラウドのプロパティを含む当社のコマーシャル クラウドからの売上高は、2020年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ167億ドル及び319億ドルであり、2019年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ125億ドル及び241億ドルであった。これらの金額は、上表においては主にOffice製品及びクラウドサービス、サーバー製品及びクラウドサービス、並びにリンクトインに含まれている。

内部報告上は、各セグメントへの資産の配分は行われていない。償却費及び減価償却費の一部は、様々な他の費用と合わせて各セグメントへの間接費配賦額に含まれている。セグメント別損益の測定に算入されるセグメント別償却費及び減価償却費の額を別個に把握することは実務上可能ではない。

2【その他】

(1)後発事象

最近のCOVID-19の衛生緊急事態の期間と範囲は依然として不透明である。当社は、衛生緊急事態の影響を綿密に監視しており、当社の最優先事項は、引き続き、従業員、顧客、パートナー及び地域社会の健康と安全である。当社は、2021年3月9日にBethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.の買収を完了した。

(2) 訴訟

当社が関与する法的手続に係る情報については、第6「1. 中間財務書類」の財務諸表に対する注記14「偶発事象」を参照されたい。

3【日米両国間における会計処理基準等の相違】

第6「1. 中間財務書類（マイクロソフトコーポレーション及び子会社の連結財務諸表）」は、米国において一般に公正妥当と認められる会計原則及び慣行に準拠して作成されており、従って、日本において一般に公正妥当と認められる会計原則及び慣行に準拠して作成された財務諸表とは異なっている。主な相違は以下の通りである。

(a) のれん及びのれんの減損

米国においては、のれんの減損テストは報告単位レベル（オペレーティング・セグメント又はその1つ下位のレベル）で年に1回（当社の場合は5月1日に）行われるが、報告単位の公正価値をその帳簿価額を下回るまで下落させる可能性が50%を超える事象又は状況の変化が生じた場合には年次テスト時以外にも行われる。これらの事象又は状況には、事業環境、法的要素、業績指標及び競争における重要な変化や、報告単位の重要な一部の売却又は処分が含まれる。のれんの減損テストの適用には、報告単位の識別、資産及び負債の報告単位への配分、のれんの報告単位への配分、並びに各報告単位の公正価値の決定を含む判断が要求される。各報告単位の公正価値は、主に割引キャッシュ・フロー法を使用して見積もられる。

一方、日本においては、のれんは資産に計上し、20年以内のその効果の及ぶ期間にわたり定額法その他の合理的方法により規則的に償却される。また、該当する場合に減損処理が行われるが、日本においては、最低年1回の減損テストは必要とされず、減損の兆候がある場合に減損損失を認識するかどうかの判定を行うことが求められている。のれんが帰属する事業の単位に関連する資産グループに減損の兆候がある場合に、その割引前将来キャッシュ・フローが帳簿価額を下回るときは、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上する。回収可能価額は、資産又は資産グループの正味売却価額（資産又は資産グループの時価から処分費用見込額を控除して算定される金額）と使用価値（資産又は資産グループの継続的使用と使用後の処分によって生じると見込まれる将来キャッシュ・フローの現在価値）のいずれか高い方の金額と定められている。

(b) 無形資産の減損

米国においては、償却の対象となる無形資産に減損が生じていることを示す事象又は状況がある場合には、当該無形資産の回収可能性テストを実施し、同テストの結果に基づき無形資産の帳簿価額が回収可能ではないと判断されたときは、見積公正価値が帳簿価額を上回るまで減損損失を計上する。

日本においては、適用される会計基準に基づき、無形資産に減損の兆候がある場合にその割引前将来キャッシュ・フローが帳簿価額を下回るときは、帳簿価額を回収可能価額（正味売却価額と使用価値のいずれか高い方）まで減額し、当該減少額を減損損失として計上する。

(c) 複数の製品及びサービスを伴う契約に関する収益の認識

米国においては、収益は、約束された製品又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、これらの製品又はサービスと交換に当社が受け取ると見込まれる対価を反映した金額により認識される。当社の顧客との契約には、多くの場合、複数の製品及びサービスを顧客に移転する約束が含まれている。製品及びサービスを、別々に会計処理する別個の履行義務として扱うか、又は一括して会計処理するかを決定するには、重要な判断が要求される場合がある。

別個の履行義務ごとの独立販売価格（以下「SSP」という。）を決定するには判断が要求される。当社は、ソフトウェア アシュアランスと併せて販売されるオンプレミス ライセンス又は追加費用なしで提供されるソフトウェアのアップデートを含む、別々に販売されない製品のSSPを見積もるに当たっては、単一の金額を使用している。各製品及びサービスを別々に販売している場合に、様々な製品及びサービスの相対的SSPに基づいて配分すべき割引があるかどうかを決定する必要がある場合には、当社はSSPを見積もるために一定範囲内の金額を使用している。製品又はサービスを別々に販売しない場合等、SSPが直接的に観察可能でない場合には、当社は市況及びその他の観察可能なインプットを含む情報を利用してSSPを決定する。個々の製品及びサービスは顧客別及び状況別に階層化されるため、当社は、これらの製品及びサービスに関して通常は複数のSSPを有している。このような場合、当社はSSPの決定に際して、顧客の数や地域等の情報を利用することがある。

日本においては、企業会計基準委員会が公表した実務対応報告第17号「ソフトウェア取引の収益の会計処理に関する実務上の取扱い」に基づき、ソフトウェア取引と合わせてサービスの提供や機器（ハードウェア）の販売を同一の契約書等で締結している複合取引において、取引の種類ごとに収益認識時点が異なる場合には、各々の成果物の提供が完了した時点またはサービスの提供期間にわたる契約の履行に応じて収益認識を行う。その際には、販売する財又は提供するサービスの各々の金額の内訳が顧客との間で明らかにされている場合には、契約上の対価を適切に分解することとされており、また、顧客との間で金額の内訳が明らかにされていない場合についても、管理上の適切な区分に基づき契約上の対価を分解することができる（ただし、管理上の適切な区分に基づいて契約を締結する等の検討を行うことが重要とされている）とされており、SSPにより決定される公正価値に基づいて契約対価を配分する方法とは異なっている。契約に主たる要素と付随して提供される製品・サービスが含まれる場合には、その付随して提供される要素の収益を、主たる要素の収益認識時点に一体として認識することができる。

なお、2018年3月30日に企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」及びその適用指針が公表され、2021年4月1日以後開始する連結会計年度及び事業年度の期首からの適用が求められるとともに、早期適用も認められている。これらの会計基準及び適用指針は、実質的に米国における「顧客との契約から生じる収益」と同様の内容となっており、契約において顧客への移転を約束した財又はサービスが、所定の要件を満たす場合には別個のものであるとして、当該約束を履行義務として区分して識別すること、契約において約束した別個の財又はサービスの独立販売価格の比率に基づき、それぞれの履行義務に取引価格を配分することを求めている。企業会計基準第29号の適用をもって実務対応報告第17号は廃止される。

(d) 棚卸資産の評価

米国においては、棚卸資産は平均原価で計上され、原価と正味実現可能価額の低価法が適用される。原価には、棚卸資産の購入・制作に係る材料費、労務費及び経費が含まれる。正味実現可能価額は、見積販売価格から完成、処分及び輸送に係る見積費用を控除したものである。当社は、手元棚卸資産の数量、当社のサプライヤーとの将来の購入契約、及び当社棚卸資産の有用性を見積りを定期的に検討している。こうした検討には、需要予測、製品のライフサイクルの状況、製品の開発計画、現在の販売水準、価格決定戦略及び部品コストの動向に関する分析が含まれる。検討の結果、帳簿価額を下回る有用性の下落が示された場合には、当該棚卸資産は売上原価への借方計上を通じて新たな取得原価まで減額される。

日本においては、企業会計基準第9号「棚卸資産の評価に関する会計基準」に基づいて、通常の販売目的で保有する棚卸資産の期末評価は取得原価によるが、棚卸資産の収益性が低下した場合には、正味売却価額（正味実現可能価額と同じで、売価から見積追加製造原価及び見積販売直接経費を控除したもの）まで帳簿価額を切り下げることが要求されている。同会計基準に基づき、簿価切下額については、翌期に戻し入れる方法（洗替え法）を棚卸資産の種類ごとに選択適用することが認められている。また、後入先出法の適用は認められていない。

(e) 公正価値測定

米国では、公正価値測定に関する会計指針において、公正価値が定義され、公正価値測定のための枠組み及び公正価値測定に関する開示が定められている。

当該指針は、公正価値を「測定日現在、資産・負債の主要な又は最も有利な市場における市場参加者間の秩序ある取引において、資産の売却により受領するか又は負債の移転により支払うであろう価格（すなわち、「出口価格」）」と定義している。公正価値は、企業独自の仮定ではなく、市場参加者が資産又は負債の価格決定に使用するであろう仮定に基づいて計算されなければならない。さらに、負債の公正価値には、企業自身の信用リスクを含む不履行リスクを加味しなければならない。

公正価値を定義したことに加え、当該指針は、公正価値に関わる開示要求事項を定め、評価のインプットに関する公正価値の階層を設定している。この階層は、公正価値測定に使用されるインプットが市場においてどの程度観察可能であるかに基づいて、インプットを3つのレベルに優先順位付けしている。個々の公正価値測定は、当該3つのレベルのうちの1つに報告されるが、その公正価値測定の全体にとって重要であるインプットのうち最低レベルのものによって決定される。

日本においては、公正価値測定に関して規定する会計基準はなかった。時価（公正価値）は、金融商品及び非金融商品の資産・負債に関する各会計基準において、市場価格に基づく価額、又は市場価格がない場合の合理的に算定された価額と定義されている。また、個々の公正価値測定を、その公正価値測定に使用されるインプットが市場においてどの程度観察可能であるかに応じて、3つの階層別に開示することは求められていなかった。

但し、2019年7月4日に企業会計基準第30号「時価の算定に関する会計基準」およびその適用指針、ならびに関連する基準等の改正が公表され、2021年4月1日以後開始する連結会計年度及び事業年度の期首からの適用が求められており、早期適用も認められている。これらの会計基準および適用指針は、米国における公正価値測定に関する会計指針と大きく異なる内容となっているが、適用範囲を金融商品およびトレーディング目的で保有する棚卸資産とし、これまで本邦で行われてきた実務等に配慮し、財務諸表間の比較可能性を大きく損なわない範囲で、個別項目に対するその他の取扱いを定めている。

(f) 持分投資の公正価値の変動

米国では、公正価値を容易に決定できる持分投資は公正価値で測定される。公正価値を容易に決定できない持分投資は、持分法を用いて測定されるか、観察可能な価格変動又は減損損失を加減した原価で測定される（以下「代替的な測定方法」という）。当社は、定性的評価を四半期ごとに実施しており、投資の公正価値が帳簿価額を下回ることを示す十分な兆候があった場合には、減損を認識する。価額の変動は「その他の収益（費用）、純額」に計上される。

日本においても、売買目的有価証券およびその他有価証券に分類される持分投資は、時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券に該当するものを除き、時価で測定される。但し、その他有価証券に分類される持分投資の時価の変動による評価差額は、全部純資産直入法（評価差益及び評価差損の合計額を純資産の部に計上する）又は継続適用を条件として部分純資産直入法（評価差益は純資産の部に計上し、評価差損は当期の損失として処理する）のいずれかの方法により処理する。時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券に該当する株式は取得原価をもって貸借対照表価額とするが、当該株式の発行会社の財政状態の悪化により実質価額が著しく低下したときは、相当の減額を行い、評価差額は当期の損失として処理（減損処理）しなければならない。なお、時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券についての取扱いは、企業会計基準第30号「時価の算定に関する会計基準」等の適用開始に合わせて削除される。同会計基準等の適用開始以降は、市場価格のない株式等について、取得原価をもって貸借対照表価額とすることが求められる。

(g) デリバティブ金融商品およびヘッジ会計

米国では、デリバティブ金融商品およびヘッジ活動に関する会計指針に基づき、すべてのデリバティブ商品を公正価値で評価し貸借対照表に計上する。ヘッジ取引については、認識済みの資産又は負債に係る公正価値変動の相殺に使用される一定のデリバティブについては「公正価値ヘッジ会計」が採用され、デリバティブ及びヘッジ対象リスクに起因するヘッジ対象項目の公正価値の変動は損益として認識される。予定取引のキャッシュ・フロー変動のエクスポージャーをヘッジするために使用される一定のデリバティブについては「キャッシュ・フロー・ヘッジ会計」の手法が採用され、デリバティブの公正価値変動のヘッジ上有効な部分はその他の包括利益に計上され、ヘッジ対象が損益に影響する時に損益計算書上に認識される。

日本においてもデリバティブ商品は時価（公正価値）で評価され貸借対照表に計上される。しかし、デリバティブ取引について、会計基準により定められたヘッジ会計の要件を満たす場合には、原則として、「繰延ヘッジ会計」（時価評価されているヘッジ手段に係る損益又は評価差額を、ヘッジ対象に係る損益が認識されるまで純資産の部において繰り延べる方法）を適用する。但し、ヘッジ対象である資産又は負債に係る相場変動等を会計基準に基づき損益に反映させることができる場合には（現時点ではその他有価証券のみを適用対象とする）、「時価ヘッジ会計」（ヘッジ対象である資産又は負債に係る相場変動等を損益に反映させることにより、その損益とヘッジ手段に係る損益とを同一の会計期間に認識する方法）を適用できる。

(h) 金融商品に関する相殺権の開示

米国では、金融商品に関する企業の相殺権及び関連契約の性質に関する開示要求を拡充する指針により、相殺されるか又は強制力のあるマスターネットティング契約若しくは類似契約の対象となるデリバティブ及びレポ契約について、相殺権の対象となる総額、準拠した会計基準に基づく相殺金額、及び関連する正味エクスポージャーの開示が要求される。

日本においては、一定の要件を満たす金融資産と金融負債を相殺して表示することが認められているが、上記のデリバティブ及びレポ契約に関する開示を求める会計基準はない。

(i) 金融商品の信用損失

米国では、2016年6月にFASBが、その時点のGAAPに基づく発生損失減損モデルから予想信用損失を反映したモデルに置き換えるとともに、信用損失の見積りに関する情報を提供するために、より幅広い合理的で裏付け可能な情報の検討を要求する新しい基準を公表した。当社は当該基準を2020年7月1日付で適用した。当社は受取債権、貸付金、及びその他の金融商品に関して、将来を見通した予想信用損失モデルを使用している。売却可能負債証券に関連する信用損失は、当該証券の償却原価の減額ではなく、信用損失引当金を通じて計上される。

債券投資は売却可能に分類され、実現損益は個別法を使用して計上される。公正価値の変動（信用損失及び減損を除く。）はその他の包括利益に計上される。公正価値は、一般に入手可能な市場情報又はその他の経営者が決定した見積りに基づいて計算される。投資の原価が公正価値を上回る場合には、当社は、市況全般、負債証券の発行体の信用度、公正価値が原価を下回る程度といった要因について評価する。当社は、信用損失を決定する際には、入手可能な定量的及び定性的証拠を考慮する体系的方法を適用している。さらに、当社は、投資先の財務健全性及び事業見通しに関連した特定の不利な状況について考慮する。当社が当該有価証券を売却する計画がある場合、又は回復前に当該有価証券の売却が必要となる可能性が50%を超える場合には、原価を下回る公正価値の下落は、減損損失としてその他の収益（費用）、純額に計上され、当該投資の新たな取得原価が決定される。

日本では、企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」および関連する指針に従い、債権に係る貸倒引当金については、債務者の財政状態及び経営成績等に応じて債権を3つ（一般債権、貸倒懸念債権及び破産更生債権等）、金融機関では5つに区分し、債権の区分ごとに、貸倒実績率法、財務内容評価法、キャッシュ・フロー見積法等の定められた方法に従い貸倒見積高を算定する。

また、日本では、満期保有目的の債券及びその他有価証券に分類される債券のうち時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品以外のものについて（企業会計基準第30号等の適用開始以降は、満期保有目的の債券及びその他有価証券に分類される債券について）時価が著しく下落した時は、回復する見込があると認められる場合を除き、時価をもって貸借対照表価額とし、評価差額は信用損失部分又はそれ以外の部分に区別することなく、すべて当期の損失として処理しなければならない。時価が取得原価に比べて50%程度以上下落した場合には著しく下落したときに該当し、下落率が30%未満の場合には一般的に著しく下落したときに該当しないものと考えられている。

(j) 再編費

米国では、撤退又は処分費用の債務に関する会計指針において、再編費に係る負債を、当該負債の発生した期間に認識することが要求されている。こうした費用に係る負債は、第三者に対する現在の債務という負債の定義を満たした時に発生し、再編計画それ自体では当該定義を満たさない。再編費の認識には、計画された撤退活動に関連する費用の性質、時期及び金額に関する一定の判断及び見積りを要する場合がある。処分又は撤退活動に関する実際の結果が見積り及び仮定と異なる場合には、経営者は将来の負債に関する見積りを修正しなければならないことがあり、追加の再編費の認識や既に認識した負債の減額が必要となる。各報告期間末に、経営者は、過剰な引当金が留保されていないこと及び引当金が策定された再編計画に沿って意図した目的で取崩しされていることを確実にするために、残存する引当金残高を評価する。

日本では、再編費に係る負債について個別に規定する会計基準は公表されていない。一般に、将来の特定の費用又は損失であって、その発生が当期以前の事象に起因し、発生の可能性が高く、かつ、その金額を合理的に見積ることができる場合には、当期の負担に属する金額を当期の費用又は損失として引当金に計上する。

(k) 法人所得税の不確実性

米国では、法人所得税の不確実性に関する会計指針において、税務申告で申告したか、またはその予定である税務ポジションの財務諸表における認識の閾値及び測定属性について規定している。当該指針に基づい

て、会社は、不確実な税務ポジションからの税金ベネフィットを、当該ポジションの技術的利点に基づき、当該ポジションが税務当局の調査において支持される可能性が50%を超える場合にのみ、認識することができる。財務諸表に認識されるこうしたポジションからの税金ベネフィットは、最終的な解決時に実現される可能性が50%超であるベネフィットの最大額に基づいて測定されている。当該指針はまた、法人所得税資産及び負債の認識の中止、当期及び繰延法人所得税資産・負債の分類、税務ポジションに関連する利息及びペナルティ（加算税）の会計処理、並びに法人所得税の開示についての指針も規定している。

日本においては、過年度の所得等に対する法人税、住民税及び事業税等の更正等による追徴及び還付については、当該追徴税額又は当該還付税額を合理的に見積もることができる場合には、誤謬に該当する場合を除き、それぞれ以下のように計上することが求められており、認識の閾値は、追徴の場合と還付の場合とで異なっている。

- 更正等による追徴の場合は、追徴される可能性が高い場合に、原則として、当該追徴税額を損益に計上する。なお、更正等による追徴に伴う延滞税、加算税、延滞金及び加算金については、当該追徴税額に含めて処理する。
- 更正等による還付の場合、又は、更正等により追徴税額を納付したが当該追徴の内容を不服として法的手段を取る場合は、還付されることが確実に見込まれる場合に、当該還付税額を損益に計上する。

更正等による追徴税額及び還付税額は、法人税、地方法人税、住民税及び事業税（所得割）を表示した科目の次に、その内容を示す科目をもって表示する。

(l) リース

米国においては、当社は、契約がリースであるかどうかをその開始時に決定している。オペレーティング・リースは、当社の連結貸借対照表のオペレーティング・リース使用権資産、その他の流動負債、及びオペレーティング・リース負債に含まれている。ファイナンス・リースは、当社の連結貸借対照表の有形固定資産、その他の流動負債、及びその他の固定負債に含まれている。

使用権資産はリース期間にわたって原資産を使用する当社の権利を表し、リース負債は当該リースによって生じたリース料を支払う当社の義務を表している。オペレーティング・リース使用権資産及び負債は、リース期間にわたるリース料の現在価値に基づいて、リース開始日に認識される。当社の大部分のリースは計算利率を示していないため、当社は通常、開始日時点のリース料支払期間と類似する期間にわたる担保付借入金の見積利率に基づく当社の追加借入利率を使用している。オペレーティング・リース使用権資産にはさらに支払済みのリース料が含まれるが、リース・インセンティブは除外される。当社のリースの期間は、当社がリースを延長又は解約するオプションを行使することが合理的に確実である場合には、当該オプションを反映する場合がある。リース料に係るリース費用は、リース期間にわたって定額法で認識される。

当社はリース要素及び非リース要素を伴うリース契約を有しており、これらは通常は別々に会計処理される。車両等の一定の設備のリースについては、リース要素及び非リース要素を単一のリースの要素として会計処理している。さらに、当社はオペレーティング・リース使用権資産及び負債を効率的に会計処理するために、一定の設備のリースについてポートフォリオ・アプローチを適用している。

日本においては、借手は、リース取引をファイナンス・リース取引とそれ以外の取引（オペレーティング・リース取引）に区分する。ファイナンス・リース取引については、リース資産およびリース債務を、原則として、リース契約締結時に合意されたリース料総額からこれに含まれている利息相当額の合理的な見積額を控除する方法により計上する。オペレーティング・リース取引については通常の貸借取引に係る方法に準じて会計処理を行うこととされ、米国の会計指針で求められるオペレーティング・リース使用権資産及び負債を貸借対照表に計上することは求められていない。また、日本の会計基準においては、基本的に、契約にリース要素と非リース要素（サービス要素）の双方が含まれる場合の区分については取り扱っていない。

(m) 社債発行費

米国では、借入債務のディスカウントと同様に、借入債務の発行費は当該債務の帳簿価額からの控除項目として計上される。

日本では、社債発行費は、原則として支出時に費用（営業外費用）として処理する。ただし、社債発行費を繰延資産に計上することができ、この場合には、社債の償還までの期間にわたり利息法（または継続適用を条件として定額法）により償却しなければならない。

第7【外国為替相場の推移】

当該半期中の日本円と米ドルの間の為替相場は、日本の日刊新聞2紙以上に掲載されているため、本項の記載は省略する。

第8【提出会社の参考情報】

当社は、令和2年7月1日から本半期報告書提出日までの間に、以下の書類を関東財務局長に提出した。

書 類 名	提出年月日	摘 要
(1) 臨時報告書	令和2年8月4日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第1号
(2) 臨時報告書	令和2年9月14日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第2号の2
(3) 臨時報告書	令和2年10月28日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第1号
(4) 臨時報告書	令和2年12月10日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第2号の2
(5) 有価証券報告書	令和2年12月28日	
(6) 臨時報告書	令和3年1月29日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第1号
(7) 臨時報告書	令和3年3月11日	企業内容等の開示に関する 内閣府令第19条第2項第2号の2

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当なし。