

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2021年12月15日
【事業年度】	自 2020年7月1日 至 2021年6月30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 キース・ドリバー (Keith Dolliver, Assistant Secretary)
【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 松添 聖史
【代理人の住所又は所在地】	東京都港区六本木一丁目9番10号 アークヒルズ仙石山森タワー ベーカー＆マッケンジー法律事務所 (外国法共同事業)
【電話番号】	(03) 6271-9900
【事務連絡者氏名】	弁護士 渡邊 大貴 / 弁護士 野村 卓矢
【連絡場所】	東京都港区六本木一丁目9番10号 アークヒルズ仙石山森タワー ベーカー＆マッケンジー法律事務所 (外国法共同事業)
【電話番号】	(03) 6271-9900
【縦覧に供する場所】	該当なし

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」、また、場合により「マイクロソフトコーポレーション」及び連結子会社（完全所有及び過半数所有）を意味するものとする。
2. 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、2021年10月6日現在の株式会社三菱UFJ銀行の対顧客電信直物売買仲値を四捨五入した数字である \$ 1 = ¥ 111.63 により計算されている。
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 第3 2 事業等のリスク」及び「第一部 第3 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」における将来に関する事項の記載は、本報告書提出日現在の判断等に基づくものである。

第一部【企業情報】

第1【本国における法制等の概要】

1【会社制度等の概要】

(1)【提出会社の属する国・州等における会社制度】

マイクロソフトコーポレーション（以下「当社」という）を規制する法体系は、アメリカ合衆国連邦法とワシントン州法である。アメリカ合衆国連邦法はアメリカ合衆国で設立された会社あるいはアメリカ合衆国で事業を行っている会社の実務上、全ての分野に影響を与えており、その範囲は独占禁止、破産、労使関係、税務及び有価証券関係にまで及んでいる。アメリカ合衆国の連邦証券関係諸法の施行はアメリカ合衆国証券取引委員会（以下「SEC」という）がこれを担当しており、同法は詐欺的手段による有価証券の売買を禁ずるとともに、当社のように株式を公開している会社に対し、原則として定期的に財務その他の情報をSEC及び株主に開示することを要求している。ワシントン州には、当社が設立準拠法としたワシントン州事業会社法（以下「WBCA」という）をはじめ、会社に影響を与える多数の法律がある。以下は、WBCAのいくつかの規定の要約である。

(a) 基本定款及び付属定款

アメリカ合衆国では、会社は原則として50州の中の一つの州あるいはアメリカ合衆国属領又は統治地域の一つの準拠法に従って設立される。ワシントン州の事業会社は、ワシントン州州務長官に基本定款を届け出ることによって設立される。基本定款には最低限、会社名称、ワシントン州内の登記上の住所、登記上の代理人氏名、各種類毎の授権株式数、及び設立者の氏名・住所という会社の基本的事項を定めなければならない。さらに希望する場合には、基本定款にその他の事項を任意的に規定することもできる。

基本定款の他に、会社は法律あるいは基本定款と矛盾しない範囲で、事業の経営や会社組織上の規制を規定する付属定款を作成することが要求されている。

(b) 株主総会

株主総会は取締役の選任や株主総会に適法に提議されたその他の事項を処理するため、少なくとも毎年一回は開催されなければならない。さらに、取締役会によってあるいは基本定款又は付属定款によって株主総会招集権を認められている者の招集により、臨時株主総会を随時開催することができる。

株主総会で議決権を行使できる株主を確定するため、取締役会は株主総会期日より70日以内の前日を基準日として事前に決定することができる。会社の基本定款あるいは付属定款に別段の定めがない限り、当該基準日に登録されていた株主が当該株主総会で議決権を行使することができる。

法律で特別の定めがある場合を除き、会社の基本定款あるいは付属定款に別段の定めがない限り、株主総会における決議のための定足数は当該議案について議決権のある総株式の過半数とされている。

(c) 取締役及び取締役会

会社の取締役は、会社の組織として取締役会を構成する。法律あるいは基本定款又は付属定款に別段の定めがある場合を除き、取締役会が会社事業の管理運営にあたる。

当社の取締役は会社基本定款又は付属定款に別段の定めがない限り、定足数を満たしている各年次株主総会における過半数の票によって選任される。取締役は理由の有無を問わず、原則として取締役解任のための臨時株主総会の過半数の賛成によって解任できる。基本定款で株主を二以上のクラスに分け、それぞれのクラスに取締役を選任できる数を分割配分することができる。同様に基本定款で社債権者に対して、他の権限同様、取締役選任権を認めることもできる。取締役の死亡、辞任、欠格、定員の増加等の原因によって欠員が生じたときは、株主総会又は取締役会によってその空席を補充することができる。取締役の員数が取締役会の定足数を下回ったときには、現存取締役の過半数をもって不足取締役を補充することができる。

(d) 委員会

基本定款又は付属定款に別段の定めがある場合を除き、取締役会は二人以上の取締役で構成される委員会に一定の権限を委譲することができる。

(e) 役員

会社はその付属定款に定める役員をおくか、取締役会が付属定款の定めに従って役員を指名する。役員の権限は付属定款に定められたもの、あるいは付属定款に反しない範囲で取締役会によって定められた範囲とされる。

(f) 会社財務及び株式に関する事項

取締役会は会社の基本定款で定められた授權資本の範囲内で、会社株式を発行することができる。基本定款に定めがあるときには、会社は優先株式や会社の選択による償還株式や他の種類の株式への轉換權付株式等、数種の株式を発行することができる。それぞれの種類の株式は基本定款の定めに従い、特別議決権、条件付議決権、限定議決権、あるいは無議決権に分けられる。株式引受の対価は取締役会で、あるいは基本定款において株主総会で決めると定めているときには株主総会で、決定される。

(g) 株主に対する配当金及びその他の配当

ワシントン州において株主に対する配当金及びその他の配当は適宜、会社の取締役会により認可される。但し、その取締役会の権限は会社の定款の制限及び会社が支払不能になる配当を一般に禁止する法律による制限に服する。

(2) 【提出会社の定款等に規定する制度】

当社の会社制度はアメリカ合衆国連邦法及び当社設立の準拠法であるワシントン州法によって決せられるほか、当社の基本定款及び付属定款によって規定されている。

(a) 株式

当社は普通株式と優先株式（以下総合して「当社株式」という）を発行できるとされている。2021年6月30日現在、当社の授權株式数は1株当たり額面価額0.00000625米ドルの普通株式24,000,000,000株と、1株当たり額面価額0.01米ドルの優先株式100,000,000株とされており、このうち普通株式7,519,268,874株が社外株式（当社以外の株主が保有している株式）として発行済みである。優先株式は発行されていない。

(b) 株主総会

招集場所

当社付属定款により、株主総会開催場所はワシントン州内外を問わず取締役会又は委嘱された委員会が決定した場所で開催されることとなっている。従来はワシントン州シアトル、ベレビュー又はレッドモンドで開催されてきた。

年次株主総会

当社付属定款の定めにより、取締役の選任その他の事項を決議する年次株主総会は取締役会又は委嘱された委員会で定めた日時に開催されるとされている。当社の年次株主総会は通常毎年11月又は12月に開催されている。

臨時株主総会

当社定款により、種々の事項を決議する臨時株主総会は取締役会、委嘱された委員会、又は議決権のある当社の社外株式の15%以上を保有する株主が随時招集するとされている。

株主総会招集通知

当社付属定款により、株主総会の招集通知は総会開催日時前の10日（但し特別に法律でこれ以上の日時を定めている場合を除く）以上60日以内に、各登録株主に対し、当社の現在の株主名簿記載の各株主の住所に宛てて、開催日時及び場所並びに臨時株主総会の場合には開催目的を記載した書面で通知することとされている。

定足数・議長

当社付属定款により、株主総会の定足数は当該議案について議決権のある全株式の過半数を有する登録株主が、自ら又は代理人によって出席すれば足りるとされている。株主総会の開催や株主総会における議事進行に反対する株主の場合以外は、一度株主が出席して定足数が満たされれば、延期された株主総会について新たに基準日が定められた場合や、新たに基準日を定めなければならない場合を除き、当該株主総会期間中あるいは当該株主総会の延期・継続総会での定足数は満たされているものとされている。このように延期・継続された株主総会では、当初の株主総会通知に記載されていた株主総会の目的たる事項を処理することができる。

取締役会で最高経営責任者（最高経営責任者が欠員の場合は、取締役会で指名されたその他の役員）として指名された者が、全ての株主総会の招集通知を行い当該総会の議長となる。

議決権

WBCAによると基本定款に別段の定めがある場合を除き、株式の種類にかかわらず決議事項毎に各社外株式1株につき1票の議決権があるとされている。発行済社外株式のみが議決権を有する。仮に第1の会社の株式が第2の会社（国内法人であるか外国法人であるかを問わない）に直接的又は間接的に所有され、かつ第1の会社が第2の会社の取締役選任議決権を有する株式の過半数を直接的又は間接的に所有している場合は、その（第2の会社が所有している）第1の会社株式には議決権は付与されない。

当社の基本定款には、基本定款中に別段の定めがある場合を除き、普通株式は1株1票の無限定の議決権を有するとされている。さらに基本定款により、取締役会は優先株の授權株式数の範囲内であれば株主総会を経ずに随時優先株式を1あるいは複数の組（シリーズ）に分けて発行することが認められており、取締役会はそれぞれのシリーズの優先株式につき議決権の有無内容（仮に議決権を認めるとして、完全なる議決権が限定された議決権か）を決定することが認められている。基本定款ではこの優先株式の議決権につき、その時々でかつ優先株式の条件成就を条件として、あるいは条件とせず一般的な権利として優先株式1株につき1票以上の議決権を認めることも、反対に1票以下の議決権を認めることもできると規定している。

(c)取締役会

権限、員数、任期及び選任

当社の付属定款により、5名以上14名以下の取締役によって構成される取締役会により、当社の事業及び資産は管理されるものとされている。取締役の員数は取締役会又は年次株主総会の決議によって増減できることとなっている。取締役会の決議により、2021年11月30日の年次株主総会現在で、取締役の員数は12名である。定時総会において株主は取締役を選任する。選任された者は、次の定時株主総会で後任が選ばれ資格を得るまでの間その任に就く。当社の付属定款により、競争選挙の場合、取締役は相対多数票の獲得によって選任される。競争選挙とは、候補者の数が選任される取締役の数を超える選挙のことである。

競争選任でない場合は、以下の方法が適用される。過半数の信任票を獲得できなかった候補者は選任されない。この項に別段の定めがある場合を除き、過半数の票を獲得できなかったため選任されなかった現職の取締役は、以下のうち最も早い日まで留任取締役を務める。(a)選挙管理人が改定ワシントン州法23B.07.290に従って当該取締役についての投票結果を確定する日から90日後；(b)取締役会が当該取締役の務める役職に就く者を任命する日（この任命は取締役会による欠員の補充にあたる）；(c)当該取締役が辞任する日。取締役の不選任を理由とする欠員は、取締役会によって補充することができる。ガバナンス・指名委員会は、過半数の票を獲得できなかった候補者の役職を補充するか否か直ちに検討し、それについて取締役会に勧告する。取締役会はガバナンス・指名委員会の勧告に沿って審議を行い、株主の投票が認証されてから90日以内にその決定を公表する。次の文に規定されている場合を除き、過半数の票を獲得できなかった取締役は、その役職の補充についてのガバナンス・指名委員会の勧告や取締役会の決定に参加することはできない。競争選任でない場合においていずれの取締役も過半数の票を獲得できなかった場合、現職の取締役は(a)可及的速やかに取締役候補者名簿を作成して、そ

これらの候補者を選任するための臨時株主総会を開催するか、または、(b)暫定措置として、後任者が選任されるまでの間、1つまたはそれ以上の役職を留任の取締役役に引き続き務めさせることができる。

当社は、付属定款における「取締役の指名へのプロキシ・アクセス」を導入している。これは、適格を有する株主に対し、当社の取締役会の選任に対し候補者を指名することを認めるものである。プロキシ・アクセスによる候補者は、当社のプロキシ・ステートメント（委任勧誘状）及び投票に含まれることになる。

定足数

当社付属定款により、取締役会の50%をもって取締役会の定足数とされている。

(d) 委員会

任命、欠員等

当社の付属定款により、取締役会はその構成員2名以上からなる1ないし複数の委員会を設立することができる。そしてそれらの委員会は、委員会の開催及び議決について取締役会と同様の規定に従うものとされている（ただし、委員会の定足数は2名以上の構成員とされている）。取締役会の決議により現在、監査委員会、報酬委員会、ガバナンス・指名委員会及び規制・パブリックポリシー委員会が設置されている。委員の欠員は取締役会の決議によって補充される。

(e) 役員

主要役員

当社の付属定款によれば、当社の役員は取締役会会長、最高経営責任者、1名又は複数の社長、1名又は複数の副社長（コーポレート副社長、上席副社長、グループ副社長、又は業務執行副社長として任命されうる）、秘書役及び会計役とされている。当社はさらに、取締役会又は最高経営責任者が必要と認めたときには、追加役員あるいは役員補佐を選任することができる。取締役会は最高執行責任者あるいは最高財務責任者その他それらに類似する役員を任命する権限を有しているが、任命すべき義務はない。

選任、任期及び資格

当社の役員は毎年、各年次株主総会直後の最初の取締役会で選任される。この取締役会で役員を選任しなかった場合、その後の取締役会で速やかに選任するか欠員のままにしておくこともできる。それぞれの役員は自らの後任者が選任され就任するまで、あるいは自らが死亡、辞任又は解任されるまでをその任期とする。当社の付属定款は役員の資格について、何ら特定していない。

取締役会議長

取締役あるいは役員の1名が取締役会議長として任命されていない場合、あるいは取締役会の議長としてその任を務める者が欠席の場合、取締役会はその構成員の中から取締役会の議長を選任する。

最高経営責任者

最高経営責任者は当社の業務執行につき一般的権限及び監督権を有し、取締役会の指示、決定、決議が実行されるように配慮し、付属定款に定められているあるいは付属定款に反しない範囲で取締役会が定めるその他の権限及び義務を遂行する。

その他の役員

最高経営責任者以外の役員は、付属定款に定められているあるいは付属定款に反しない範囲で、取締役会、最高経営責任者又は取締役会から特別に授權されたその他の役員が指定したその他の権限及び義務を遂行する。

(f) 株主に対する配当金及びその他の配当

当社の定款には配当に関して取締役会の裁量を要求し、又は逆にそれを制限する規定はない。

当社は当初、ウィリアム・エイチ・ゲイツ（William H. Gates）とポール・ジー・アレン（Paul G. Allen）が設立したパートナーシップを承継するものとして、1981年にワシントン州法人として設立された。従って1986年、当社はデラウェア州法と合併したが、それは取締役の責任限定に関する規定や取締役及び役員の損害補償限定に関する規定を含む、従来のWBCAの規定が、デラウェア州法の規定と比べて有利なものではなかったという懸念によるものである。1986年、当社はこれらの事項に関してより最新の会社法の適用による利益を享受するため、デラウェア州法と合併して、デラウェア州法人として再設立された。この会社法上の利益を享受しうるか否かは、当社の取締役会及び経営陣によって、当社の継続的成功のために欠くことのできない最高に有能な取締役及び役員を採用し保持する上で、極めて重要なものとして常に考えられていたことである。

ワシントン州の他の会社や他州の会社も当社と同様に会社住所地を移転するという決断をしたため、ワシントン州を含む他州もそれぞれの州の会社法を改正した。特にワシントン州では、1987年に取締役の責任限定を規定し、取締役と役員の損害賠償に関する規定を見直す会社法の改正をし、さらに1989年に、ワシントン州議会はWBCAの全面改正をし、その結果として当社はワシントン州法の方がデラウェア州法より当社の上記関心事に対して、より明確かつ有利になったと判断した。

これらのワシントン州法の修正と、当社の全世界的事業の本部及び主要研究並びに開発活動がワシントン州にあるという事実とを勘案し、取締役会は当社株主に対し再度当社をワシントン州で再設立することを提案した。この提案は当社株主によって承認され、当社は1993年にワシントン州法人として再設立された。

2【外国為替管理制度】

アメリカ合衆国には、非居住者による当社株式の取得並びにその配当金及び会社清算に際しての資産売却金の分配に対して、現時点では外国為替管理上の規制は存在していない。但し、当該非居住者がキューバ、イラク、リビア、北朝鮮及びベトナムの国民である場合には特定の規制が適用される。

3【課税上の取扱い】

（１）アメリカ合衆国と日本の所得に関する2004年租税条約

アメリカ合衆国と日本との間に締結されている、所得に対する租税に関する二重課税の回避及び脱税の防止のための2004年条約（以下「2004年条約」という）の規定が、日本居住者へ対し、（配当決定があった場合）当社から支払われる配当に対する源泉徴収税と、日本居住者が当社の株式を売却して得る譲渡益課税に適用される。

（２）アメリカ合衆国における課税上の取扱い

（a）当社株式につき配当決定がなされた場合の所得税に係る源泉徴収税

日本の居住者たる個人（アメリカ合衆国民でもアメリカ合衆国の居住者でもない者に限る）又は日本法人が実質株主となって所有する、当社株式に対して支払われる配当は、原則として10%の税率でアメリカ合衆国連邦所得税が課される。但し、日本の実質株主がアメリカ合衆国内に恒久的施設を有し、かつ当該実質株主が所有する当社株式が当該恒久的施設と実質的な関連性を有し、さらに配当が当該実質株主のアメリカ合衆国における取引又は事業活動と実質的に関連していると取り扱われる場合には、当該日本の実質株主に対しては、37%を最高税率とする累進税率によってアメリカ合衆国連邦所得税が課せられることになる。

（b）当社株式の譲渡益所得に対する課税

2004年条約及びアメリカ合衆国連邦税法の下では、アメリカ合衆国の居住者ではない日本の当社株式の実質株主は、原則として当社株式の譲渡によって実現した譲渡益につきアメリカ合衆国連邦所得税を課せられることはない（当該売却によって譲渡損が生じた場合でも、これを損金としてアメリカ合衆国の所得から控除することも認められない）。但し、当該株式が日本の実質株主がアメリカ合衆国内の恒久的施設と実質的に関連している場合で、かつ当該譲渡益がその実質株主がアメリカ合衆国で遂行している事業活動と実質的に関連していると取り扱われる場合には、当該譲渡益はアメリカ合衆国連邦所得税の課税対象となり、37%を最高税率とする累進税率によって課税され、また他のアメリカ合衆国連邦税の対象とされることもあり得る。

(c) 当社株式についての配当及び譲渡所得に対する州及び地方の所得税

上記(a)及び(b)に対するアメリカ合衆国連邦所得税の他に、当社株式についての日本の実質株主がアメリカ合衆国内に恒久的施設又は住所を有しており、一定の状況下で活用かつ適用される租税条約上課税が認められている場合には、(i)そのような恒久的施設又は住所が所在する地方を管轄する地方当局、及び(ii)当該実質株主が取引あるいは事業活動をしている地方を管轄する地方当局によってその州税及び地方税が課せられることがある。

(d) 相続税

日本の居住者が所有する当社株式は、該当する場合には、その株主が死亡した時の時価でアメリカ合衆国相続税の課税財産となる可能性がある。

(e) 資産移転税

当社株式の日本の実質株主である個人が当該所有株式を贈与した場合、当該贈与者は原則としてアメリカ合衆国贈与税の対象とはならない。

(3) 日本における課税上の取扱い

ストック・オプションの行使により認識される利益は、日本での課税対象となる。日本国内の所得税法、法人税法、相続・遺産税法及びその他の関連法令の遵守を条件として、かつ、その限度内で、日本の個人及び法人は、上記(2)「アメリカ合衆国における課税上の取扱い」の(a)、(b)、(c)及び(d)に記述した個人又は法人の所得（個人の場合には相続財産を含む。）を対象とするアメリカ合衆国の租税については、適用される租税条約に従い、日本において納付すべき租税からの外国税額控除の適用を受けることができる。

4【法律意見】

当社のアシスタント・ジェネラル・カウンスル兼会社秘書役補佐（Assistant General Counsel and Assistant Secretary）であり、かつワシントン州で実務を行っている弁護士のアン・ハバーニッグ氏（Ann Habernigg）から、以下の趣旨の法律意見書が提出されている：

(a) 当社はワシントン州法に基づき適法に設立され、かつ有効に存続している会社であること；及び

(b) 本報告書に記載された現時点で施行されているアメリカ合衆国及びワシントン州の法令に関する事項が正確であること。

第2【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

会計年度（単位）	2017	2018	2019	2020	2021
売上高（百万）	\$96,571 ¥10,780,221	\$110,360 ¥12,319,487	\$125,843 ¥14,047,854	\$143,015 ¥15,964,764	\$168,088 ¥18,763,663
営業利益（百万）	\$29,025 ¥3,240,061	\$35,058 ¥3,913,525	\$42,959 ¥4,795,513	\$52,959 ¥5,911,813	\$69,916 ¥7,804,723
当期純利益（百万）	\$25,489 ¥2,845,337	\$16,571 ¥1,849,821	\$39,240 ¥4,380,361	\$44,281 ¥4,943,088	\$61,271 ¥6,839,682
普通株式及び株式払込 剰余金（百万）	\$69,315 ¥7,737,633	\$71,223 ¥7,950,623	\$78,520 ¥8,765,188	\$80,552 ¥8,992,020	\$83,111 ¥9,277,681
発行済株式総数（百 万）	7,708	7,677	7,643	7,571	7,519
純資産（資本）（百 万）	\$87,711 ¥9,791,179	\$82,718 ¥9,233,810	\$102,330 ¥11,423,098	\$118,304 ¥13,206,276	\$141,988 ¥15,850,120
総資産（百万）	\$250,312 ¥27,942,329	\$258,848 ¥28,895,202	\$286,556 ¥31,988,246	\$301,311 ¥33,635,347	\$333,779 ¥37,259,750
1株当たり純資産	\$11.38 ¥1,270	\$10.77 ¥1,202	\$13.39 ¥1,495	\$15.63 ¥1,745	\$18.88 ¥2,108
1株当たり配当	\$1.56 ¥174	\$1.68 ¥188	\$1.84 ¥205	\$2.04 ¥228	\$2.24 ¥250
1株当たり利益 基本的	\$3.29 ¥367	\$2.15 ¥240	\$5.11 ¥570	\$5.82 ¥650	\$8.12 ¥906
1株当たり利益 希薄化後	\$3.25 ¥363	\$2.13 ¥238	\$5.06 ¥565	\$5.76 ¥643	\$8.05 ¥899
自己資本比率（総資産 額における資本の比 率）（%）	35	32	36	39	43
営業活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$39,507 ¥4,410,166	\$43,884 ¥4,898,771	\$52,185 ¥5,825,412	\$60,675 ¥6,773,150	\$76,740 ¥8,566,486
投資活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$(46,781) ¥(5,222,163)	\$(6,061) ¥(676,589)	\$(15,773) ¥(1,760,740)	\$(12,223) ¥(1,364,453)	\$(27,577) ¥(3,078,421)
財務活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$8,408 ¥938,585	\$(33,590) ¥(3,749,652)	\$(36,887) ¥(4,117,696)	\$(46,031) ¥(5,138,441)	\$(48,486) ¥(5,412,492)
現金及び現金同等物 （百万）	\$7,663 ¥855,421	\$11,946 ¥1,333,532	\$11,356 ¥1,267,670	\$13,576 ¥1,515,489	\$14,224 ¥1,587,825
期末現在の従業員数	124,000	131,000	144,000	163,000	181,000

（注）上記財務データは、連結のものであり、6月30日現在及び同日に終了した会計年度のデータである。以下、各年度は別途表示しない限り会計年度を意味する。

2【沿革】

当社は当初、1975年にパートナーシップとして設立され、1981年に会社として設立された。

当社は、一般消費者向けや企業向けの様々なクラウド ベースのサービス及びその他のサービスの提供、様々なソフトウェア製品のライセンス及びサポート、デバイスの設計、製造及び販売、並びに世界中のオーディエンス（視聴者）に対する関連の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、従業員への報酬、当社の製品及びサービスのデザイン、製造、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援するデータセンターの費用並びに法人税に関連するものである。

当社の日本における沿革

当社は1970年代の後半、日本においてソフトウェア製品のマーケティングを開始した。当社は1986年2月17日、当社の100%子会社としてマイクロソフト株式会社（現社名：日本マイクロソフト株式会社）を設立した。日本マイクロソフト株式会社は、日本において当社の製品及びサービスを販売している。

日本マイクロソフト株式会社の払込資本金額は、2021年6月30日現在、4億9,950万円である。

3【事業の内容】

当社は、世界中の全ての人々と全ての組織がより多くのことを達成できるように力を与えることを使命とするテクノロジー・カンパニーである。当社は、世界中のあらゆる国において、各地域における機会、成長、及びインパクトを創造しようと努力している。当社のプラットフォーム及びツールは、小さな企業の生産性を高め、大きな企業の競争力を高め、公共機関の効率性を高めることに役立つ。さらに、当社のプラットフォーム及び製品は、新事業の立上げをサポートし、教育及び保険の成果を改善し、人々の創意に力を与える。

当社は、技術と製品を結びつけ、顧客の価値を引き出す経験及びソリューションを提供する。顧客とパートナーから成る当社のエコシステムは、あらゆる国の人々や組織が、最も苦しい状況の中で回復力を発揮し変革を行うためにテクノロジーを利用することを支援するために、強化されてきた。急速な変化の中で、当社は、テクノロジーが、遠隔診療、リモート製造、在宅での働き方及び顧客へのサービスといった新しいやり方に力を与えるのを見てきた。これらの機能はパブリッククラウドに依存しており、パブリッククラウドは長期間にわたり当社が行ってきた投資を基盤としている。

当社は、分散コンピューティング、環境インテリジェンス、マルチデバイス体験の急速な進歩によって先鋭化した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という新しい時代に生きている。これは、当社の行き先と、当社が交流する物事が、ますますデジタル化され、新たな機会と新たなブレイクスルーを生み出すことを意味する。イノベーションにおける次の段階では、コンピューティングはより強力なものとなり、クラウドからエッジまでに偏在する。人工知能(以下「AI」という。)の能力は、世界のデータと知識に支えられ急速に進歩している。現実世界及び仮想世界は、モノのインターネット(以下「IoT」という。)や混合現実とともに一つになり、人々を取り巻く状況、使用するもの、移動する場所、活動や関係を理解するより豊かな体験を生み出している。テクノロジーに関する人の経験は、多種多様なデバイスにわたり、音声、インク、注視された相互作用によって、ますます自然で多感的になっている。

当社は、1975年に設立され、顧客に新たな価値をもたらし、人々及び事業のすべての潜在価値の実現を支援するソフトウェア、サービス、デバイス及びソリューションを開発しサポートしている。

当社は、多くのサービスを提供しており、これには、顧客に対してソフトウェア、サービス、プラットフォーム及びコンテンツを提供するクラウドベースのソリューション並びにコンサルティングサービスが含まれている。さらに、当社は、世界中のユーザーに対し、関連のあるオンライン広告を掲示している。

当社の製品には、オペレーティング・システム、クロスデバイス・プロダクティビティ・アプリケーション；サーバー・アプリケーション、ビジネス・ソリューション・アプリケーション、デスクトップ及びサーバーの管理ツール、ソフトウェア開発ツール並びにビデオゲームが含まれている。また、当社は、PC、タブレット、ゲーミング及び

エンターテインメント・コンソール、その他のインテリジェントデバイス及び関連アクセサリーを含むデバイスを設計及び販売している。

人的資源

概要

当社は、世界を変える多様な人材の採用、育成、確保を目指している。彼らと当社の成功を育むために、当社は、人々が最善の仕事をすることができる環境、すなわち、当社の価値観に導かれ誇りを持って本来の自分でいられる場所、及び彼らのニーズが満たされることが分かっている場所を創造することを目指している。当社は、当社の世界中の従業員が、地球上のすべての人とすべての組織がより多くのことを達成するための力となるという当社の使命を果たす製品やサービスを生み出すことができるように、尊重され、やりがいがあり、包摂的な職場環境を創造することで、人的資源の潜在能力を最大限に引き出すよう努めている。

2021年6月30日現在、当社の従業員数は常勤ベースで約18万1,000人、そのうち米国では10万3,000人、米国外では7万8,000人であった。就業者数の内訳は、製造、流通、製品サポート及びコンサルティングサービスなどの業務部門が6万7,000人、製品研究開発部門が6万人、販売及びマーケティング部門が4万人、一般管理部門が1万4,000人である。当社の従業員の一部は団体交渉契約を締結している。

当社の文化

マイクロソフトの文化は、成長マインドに基づいている。これは、全員が学び成長するための終わりのない旅の途上にいることを意味する。当社は、可能性は成長するものであり、あらかじめ決まっているものではなく、また、常に学び、失敗を恐れずに好奇心をもって新しいことに挑戦すべきであると考えている。成長マインドの醸成を可能にする4つの要素を特定した。

- ・ 顧客にとって何が重要かにこだわる。
- ・ 当社が行うすべてのことにおいて、より多様性がありインクルーシブな存在になること。
- ・ 部署間の連携のない複数の事業部ではなく、1つの会社、ワン・マイクロソフトとして運営すること。
- ・ 互いの生活、当社の顧客及び当社を取り巻く世界に影響を及ぼすこと。

当社従業員の声を聞くシステムにより、当社は従業員から直接フィードバックを集めることができ、当社の制度及びグローバルな従業員のニーズに反映させている。インクルージョン、給与及び手当、学習及び育成などさまざまなテーマを対象とした2021年度のMS Pollエンゲージメント調査に、全世界の従業員の88%が参加した。また、当年度を通して、従業員アンケートであるDaily Pulseの回答も約7万5,000件集まった。2021年度中、当社のDaily Pulse調査によって、当社はCOVID-19のパンデミック及び人種間の不公平への対応に関し、従業員を支援する方策について貴重な知見を得ることができた。Poll及びDaily Pulseに加え、当社は、入社時及び退社時調査、社内Yammerチャンネル、従業員のQ&Aセッション並びにAskHRサービスサポートを通じて洞察を得ている。

ダイバーシティ及びインクルージョン

当社には、地球上のすべての人とすべての組織がより多くの事を達成する力を与えるという、本質的にインクルーシブな使命がある。当社は、ダイバーシティ及びインクルージョンを当社のビジネスモデルの中核と考え、世界中の経済と人々に影響を与えるための当社の行動を伝えている。より多くの事を達成することを望むが、機会や成功へのアクセスがしばしば制限される様々な異なる状況、能力及びバックグラウンドを持つ人々が何十億人もいる。当社内の多様性をうまく表現すればするほど、当社が力づけることを目指す人々のためにイノベーションを効果的に行うことができる。

当社は、多様性に対する説明責任を果たし続け、当社の職場と労働力のグローバルな制度変更を推進し、インクルーシブな職場環境を創出することにより、他者を包摂するよう努めている。この取り組みを通じて、当社は、全員が本来の自分になれる機会を持ち、日々ベストを尽くすことができるようにしている。女性、家族、人種及び民族のマイノリティ、軍人、障がい者、又はLGBTQI+である人々のための活発に活動する複数の「従業員資源グループ」を支援しており、そこでは従業員が支援を受け、ネットワーク構築、コミュニティ構築を行うことができる。当社の2020年度のプロキシ・ステートメントに記載されているように、当社の上級リーダーシップチームの年次業績及び報酬のレ

ビューには、従業員の文化と多様性に対する貢献度の評価が含まれている。長期にわたる説明責任を確保するために、当社は、以下を含む多種多様な労働力の測定指標に関する進捗を公表している。

- ・ 当社の事業セグメント、職位及び職種ごとの、従業員構成における性別、人種及び民族的マイノリティの詳細な内訳
- ・ 当社のEE0-1（公平な雇用機会）レポート
- ・ 障がい者の割合

総合的報酬

当社は、優秀な人材を引きつけ、報酬を付与し、維持し、また従業員が最善の仕事ができるようにするために、高度に差別化されたポートフォリオを提供することを目標に、ダイナミックで持続可能かつ戦略的なプログラムを開発する。これらのプログラムは、コラボレーションや成長マインドといった当社の文化や価値観を強化するものである。管理職者は、例えば他者の仕事をいかにうまく活用するか、同僚の成功に貢献するかなどに基づいて、報酬を評価し、推奨する。当社は、給与の公平性及びキャリアの進展を多方面から監視する。

ワン・マイクロソフト及びインクルーシブな文化を促進する取り組みの一環として、当社は年次報酬プロセスの一部として、株式の付与適格をマイクロソフトの全従業員に拡大した。これには、ビジネスサポートの専門家、データセンター及び小売従業員を含み、非適用又は適用にかかわらず世界中のすべての従業員等が含まれる。

給与の公平性

当社の2020年ダイバーシティ及びインクルージョン・レポートでは、米国のすべての人種及び民族的マイノリティである従業員は、彼らと同等の白人従業員が1,000ドル収入を得るのに対し1,006ドルの収入を得ており、女性従業員は、同等の男性従業員が1,000ドル収入を得るのに対し1,001ドルの収入を得ており、米国並びにその他の上位10カ国（オーストラリア、カナダ、中国、フランス、ドイツ、インド、アイルランド、イスラエル、日本、英国）の女性従業員は、これらの国の男性が1,000ドル収入を得るのに対し1,000ドルの収入を得ていると報告した。当社の意図する結果は、当社の文化を醸成するグローバルな業績及び開発アプローチ、並びに業績に対する報酬を支持しつつ、役割による公平な報酬を確保する競争的報酬である。

安全衛生

当社は、従業員の勤務中及び個人的な生活における彼らの幸福と安全を支援することに尽力している。

COVID-19のパンデミックの際には、当社従業員、サプライヤー及び顧客の健康と幸福を守るための様々な対策を講じた。当社は、従業員の渡航方針を大幅に変更し、必要不可欠ではない従業員がリモートで働くことができるように、オフィスの閉鎖を実施した。清掃や接客スタッフなど、一時解雇されたかもしれない時間給サービス提供者に、引き続き給与を支払った。働く親達を支援するため、「パンデミックによる学校及び保育施設閉鎖のための有給休暇」を世界中で実施し、メンタルヘルス及びウェルネスのために休暇を取る必要がある人のための福利厚生日数を増やし、ワシントン州レッドモンドのキャンパスでCOVID-19のオンデマンド検査とワクチン接種を実施し、コロナウイルス検査、治療及び遠隔診療サービスのための全額医療保障の対象を拡大した。また、当社はMicrosoft CARES従業員支援プログラムやファミリー・バックアップ・ケアなどの既存プログラムも拡充した。

COVID-19に関連する特別なステップ及びプログラムに加え、当社は、Microsoft CARES 従業員支援プログラムを通じたカウンセリング、柔軟なフィットネス給付、貯蓄投資ツール、養子縁組支援、児童及び高齢者のバックアップケアなど、当社の包括的な福利厚生パッケージには多くの身体、精神及び財政面での福利厚生プログラムが含まれている。最後に、当社の労働安全衛生プログラムは、従業員の勤務中の安全に役立っている。

学習及び育成

当社の成長マインドの文化は、新しいアイデアを探し出し、イノベーションを推進し、挑戦を受け入れ、失敗から学び、時間をかけて改善するという、知ることよりも学ぶことを重視することから始まる。その文化を支えるために、当社は様々な学習及び育成の機会を提供している。当社は、学習は学校教育を超えることができると考えており、当

社の学習理念は、適切な時期に、適切な方法で、適切な学習を提供することに主眼を置いている。学習機会には以下が含まれる。

- ・ 当社の社内学習ポータル、社外学習ポータルMS Learn及び世界中の全従業員が利用できるLinkedInにおけるすべての学習機会個別化され、統合され、関連性のある知見
- ・ 教室での学習、学習用ボッド、キャリア初期のAspireプログラム、管理職者エクセレンス・コミュニティ
- ・ 職場での「ストレッチ」及び応用の機会
- ・ 管理職者による従業員のキャリア及び育成計画に関する話し合い、キャリア機会に関するコーチング並びにメンタリング及びスポンサーシップ等のプログラムの実施
- ・ ピープル・マネジャーの能力を構築するためのカスタマイズされた管理職者学習並びに差別化されたリーダーシップ開発プログラムを含む全従業員を対象とするリーダーシップ・スキルを身につけるための同様の学習ソリューション
- ・ 会社の価値観、企業文化、行動規範などをテーマにした新入社員オリエンテーション並びに実施中の入社プログラム

当社の従業員は、成長マインドを取り入れ、正規の学習機会及び何千もの非公式かつ職場での学習機会を活用している。正規のオンライン学習ソリューションについては、2021年度において当社従業員は500万コースを修了し、従業員1人当たりの学習時間は平均18時間超であった。当社は、中核となる企業理念や法令遵守のテーマを理解することに注力しているため、全従業員が行動規範、プライバシー、無意識のバイアス及びハラスメント防止コースといった所要の学習プログラムを完了している。当社の企業学習ポータルにおける平均月間アクティブユーザーは、10万人を超えている。約2万3,000人のピープル・マネジャー全員が、25～30時間の所要の管理職能力及びエクセレンス・トレーニングを修了しなければならず、毎年必要な研修を継続的に履修している。さらに、毎年、全従業員が各々の職種に基づくスキル研修を完了している。

新しい働き方

世界的なパンデミックが、柔軟な働き方に関する当社の能力と文化を加速させている。マイクロソフトは、パラダイムを変え、柔軟性を取り入れ、インクルージョンを促進し、イノベーションを推進する新しい働き方に適応する管理職者及び従業員をよりよく支援するために、ハイブリッド・ワークプレイス・フレキシビリティ・ガイドを導入した。当社の継続的な調査データによれば、従業員は、就業場所、作業現場、就業時間に関する柔軟性を評価しており、多くの従業員が状況が許せば現場に戻ることを意図すると同時に、時間の調整や、週の労働時間の一部をリモートワークで過ごしたいと考えていることも示されている。当社は、個人、チーム及び当社の事業が成功できるさまざまなワークスタイルを支援する能力の構築に注力している。

オペレーティング・セグメント

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3つの各セグメントに基づいて事業を行い、業績を報告している。

当社のセグメントは、当社の主要事業の包括的な財務的状況の概観を経営陣に提供するものである。セグメントは開発、販売、マーケティング及びサービスの各組織にわたる横断的な戦略と目的の調整を可能にするものであり、かつ、事業におけるタイムリーかつ合理的な資源の分配の枠組を提供する。

オペレーティング セグメントの追加情報、並びに地域別及び製品別の情報は、「第6 経理の状況」の財務諸表に対する注記19「セグメント情報及び地域別情報」に記載されている。

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、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance及びSkype for Businessから構成されるOffice Commercial（Office 365のサブスクリプション、Microsoft 365 CommercialサブスクリプションのOffice 365部分、及びOffice オンプレミス・ライセンス）
- Office Consumer（Microsoft 365 Consumer サブスクリプション及びOffice オンプレミス・ライセンス並びにOffice Consumer Services（Skype、Outlook.com及びOneDriveを含む。）を含む。）
- LinkedIn（Talent ソリューション、マーケティング・ソリューション、プレミアム・サブスクリプション、セールス・ソリューション及びラーニング・ソリューションを含む。）
- Dynamicsビジネス・ソリューション（ERP、CRM、Customer Insights、Power Apps及びPower Automateを横断するインテリジェントなクラウド・ベースのアプリケーションの集合であるDynamics 365並びにERP及びCRMオンプレミス・アプリケーションを含む。）

Office Commercial

Office Commercialは、様々な製品及びサービスを通じて、個人、チーム及び組織の生産性を向上させるためにデザインされている。その成長は、第一線の労働者、中小規模の企業及び成長市場において新しい顧客を獲得すること、並びに、コミュニケーション、コラボレーション、分析、セキュリティ及びコンプライアンスなどの生産性のカテゴリーを拡大するために、核となる製品及びサービス提供に価値を付加する当社の能力にかかっている。Office Commercialの売上は、主として、継続したインストール・ベースの増加とユーザーの拡張ごとの平均売上の組み合わせ、及びオンプレミスでライセンスされたOfficeからOffice 365への継続した移行によって影響を受ける。

Office Consumer

Office Consumerは、様々な製品及びサービスを通じて、個人の生産性を向上させるためにデザインされている。その成長は、新しい顧客を獲得すること、中心となる製品セットの付加価値を高めること、及び、当社の製品及びサービスを新たな市場に拡大することに左右される。Office Consumerの売上は、主として、新しいデバイスと同時にOfficeを購入する顧客の割合及び従前から続いているオンプレミスでライセンスされたOffice から Microsoft 365 Consumerサブスクリプションへの移行によって影響を受ける。Office Consumer Servicesの売上は、主として、サブスクリプション、広告及び通話時間の販売によって大きく左右される、Skype、Outlook.com及びOne Driveを通じたコミュニケーション及びストレージに対する需要によって影響を受ける。

LinkedIn

LinkedInは、世界中の専門家をつなぎ、彼らをより生産的にして成功させるものであり、顧客が、雇用、マーケティング、販売及び学習する方法を劇的に変化させる。当社のビジョンは、世界経済をデジタルで表現する世界初のEconomic Graph継続的開発により、全世界の労働者一人一人のために経済的機会を創出することである。LinkedInは、無料のサービスだけでなく、有料のソリューション、すなわち、タレント・ソリューション、マーケティング・ソリューション、プレミアム・サブスクリプション、セールス・ソリューション及びラーニング・ソリューションを提供している。タレント・ソリューションは、人員計画のための洞察及び、才能のある人材を採用し、育み、育成するためのツールを提供する。マーケティング・ソリューションは、企業が大規模にオーディエンスとつながり、オーディエンスを引きつけ、変質させることを支援する。プレミアム・サブスクリプションは、プレミアム・サーチなどの追加のサービスを通じて、専門家たちがそのプロフェッショナル・アイデンティティを管理し、ネットワークを拡大し、才能ある人材とつながることを可能にする。セールス・ソリューションは、企業が顧客との関係を強化し、デジタル販売ツールでチームの販売力を高め、新たな機会を獲得することを支援する。Glintを含むラーニング・ソリューションは、企業が既存の人材でより多くのことを成し遂げなければいけないこの時代に、重大な技能の不足を埋めることを支援する。LinkedInの会員数は7億5,000万を超えており、事業所は世界各地に存在する。事業の成長は、当社がLinkedInの会員数を拡大できるか否か、及び当社が会員に対して価値を提供し続け、会員のエンゲージメントを向上できるか否かに左右される。LinkedInの売上は、主として企業及び専門家の組織からのタレント・ソリューション、ラーニング・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に対する需要によって影響を受け、さらに、会員のエンゲージメント及びマーケティング・ソリューションの原動力となるスポンサーのコンテンツの品質によっても影響を受ける。

Dynamics

Dynamicsは、小規模及び中規模の企業、大規模な組織及びグローバル企業の各部門向けの、財務管理、エンタープライズリソース管理（ERP）、顧客関係管理（CRM）、サプライチェーンの管理及びその他アプリケーション開発プラットフォームのためのクラウド・ベースの又はオンプレミスのビジネス・ソリューションを提供するものである。その売上は、ライセンスを取得したユーザーの人数及び使用されたアプリケーションの数、ユーザーごとの平均売上の拡大及びクラウドベースのインテリジェント・ビジネス・アプリケーション（Power Apps及びPower Automateを含む。）を統合させたDynamics 365への移行によって大きく左右される。

競争

Officeに対する競合他社は、アップル（Apple）、シスコシステムズ（Cisco Systems）、フェイスブック（Facebook）、グーグル（Google）、アイビーエム（IBM）、オクタ（Okta）、プルーフポイント（Proofpoint）、スラック（Slack）、シマンテック（Symantec）及びズーム（Zoom）などのソフトウェアおよび世界的なアプリケーションのベンダー、多数のウェブベース及びモバイル・アプリケーションの競合他社並びにローカルアプリケーションの開発者である。アップルは、同社のPC、タブレット及び携帯電話を通じて、電子メールやカレンダーなど様々なブレインストールのアプリケーションソフトウェア製品を配布している。シスコシステムズは、企業向けコミュニケーション装置における同社の地位を利用して、統一的なコミュニケーションビジネスを成長させている。グーグルは、ホストされたメッセージ伝達及び生産性向上のパッケージソフトを提供している。スラックは、チームワーク及びコラボレーションのソフトウェアを提供している。ズームは、ビデオ・カンファレンス及びクラウド・フォン・ソリューションを提供している。Skype for Business及びSkypeは、様々なインスタントメッセージ、音声及び動画によるコミュニケーションのプロバイダーとも競合しており、それらは起業したばかりの企業から確立した企業になっているものまで多岐にわたる。オクタ、プルーフポイント及びシマンテックは、電子メールのセキュリティ、インフォメーション・プロテクト、アイデンティティ及びガバナンスにおけるセキュリティ・ソリューションを提供している。個々のアプリケーションと競合するウェブベースの製品は、当社の製品及びサービスに対する代替品としても位置付けられている。当社は、包括的なソリューションを創造し、顧客がオンプレミスで又はクラウド上ですでに有しているテクノロジーと共に円滑に動作する、パワフルで、フレキシブルで、安全で、業界の特性が組み込まれ、利用が簡単な生産性及びコラボレーションに関するツール及びサービスを提供することによって、競争力を発揮している。

LinkedInは、オンラインのプロフェッショナル・ネットワーク、人材紹介会社、人材マネジメント会社、並びに人材マネジメント及び人事サービスに特化した大規模な会社、インターネット上の求人掲示板、伝統的な人材紹介会社、並びに学習及び開発に関する製品及びサービスを提供する会社との競争に直面している。マーケティング・ソリューションズは、広告主やマーケティング主から売上をあげるオンラインやオフラインのアウトレットと競合し、セールス・ソリューションは、リードジェネレーション並びにカスタマーインテリジェンス及びカスタマーインサイトを持つ企業のオンラインやオフラインのアウトレットと競合している。

Dynamicsは、オラクル（Oracle）、セールスフォース・ドットコム（Salesforce.com）及びエスエーピー（SAP）などのクラウドベース及びオンプレミスのソリューションのプロバイダーと競合している。

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者の動力となる、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Client Access Licenses（以下「CALs」という。）及びGitHubを含む。）
- ・ エンタープライズ・サービス（Premier 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。）

サーバー製品&クラウド・サービス

Azureは、開発者、ITプロフェッショナル及び企業に対し、プラットフォーム又はデバイスを問わず、アプリケーションを開発し、展開し、管理する自由を提供する一連のクラウドサービスである。顧客は、当社のコンピューティ

ング、ネットワーキング、ストレージ、モバイル及びウェブ・アプリケーション・サービス、AI、IoT、コグニティブ・サービス及び機械学習の世界的なネットワークを通じて、Azureを利用することができる。Azureによって、顧客は、オンプレミス（自社保有運用）のハードウェア及びソフトウェアの管理に対してではなく、その顧客の組織に利益をもたらすアプリケーションの開発及び利用に対してより多くのリソースを傾けることができるようになる。Azureの売上は、主として、インフラストラクチャ・アズ・ア・サービス（IaaS）及びプラットフォーム・アズ・ア・サービス（PaaS）のような消費ベースのサービス及びEnterprise Mobility + Security（EMS）などのユーザーベースのサービスによって影響を受ける。

当社のサーバー製品は、ITプロフェッショナル、開発者及び彼らのシステムをより生産的で効率的にするようにデザインされている。サーバー・ソフトウェアは、Windows Serverオペレーティング・システム上に構築されたソフトウェア・アプリケーションをサポートするためにデザインされた統合サーバー・インフラ/ミドルウェアである。その中には、サーバー・プラットフォーム、データベース、ビジネス・インテリジェンス、ストレージ、マネジメント及びオペレーション、仮想化、サービス指向型アーキテクチャ・プラットフォーム、セキュリティ及び認証情報管理ソフトウェアが含まれる。そのほか、当社は、ソフトウェア・アーキテクト、開発者、テスター、及びプロジェクト・マネージャーのためのスタンドアローン（独立方式）のソフトウェア開発ライフサイクルツールもライセンスしている。GitHubは、開発者のためのコラボレーション・プラットフォーム及びコード・ホスティング サービスを提供している。サーバー製品の売上は、主として、ボリューム・ライセンス・プログラムを通じた購入、相手先ブランド名製造者（以下「OEM」という。）に販売されたライセンス及び小売パッケージ製品によって影響を受ける。CALsは、SQL Server及びWindows Serverを含む一定のサーバー製品にアクセスする権利を提供する。CALsの売上は、付随するサーバー製品又はOffice製品とともに報告される。

エンタープライズ・サービス

エンタープライズ・サービス事業は、多国籍コンサルティングファームや特定の技術に集中した小規模でニッチな企業を含む、企業戦略及びビジネスプラン、アプリケーション開発並びにインフラストラクチャーサービスを提供する様々な企業と競合している。

競争

Azureは、アマゾン（Amazon）、グーグル（Google）、アイビーエム（IBM）、オラクル（Oracle）、VMware）及びその他のオープンソース製品との多様な競争にさらされている。当社のEnterprise Mobility + Security（EMS）のサービスは、アイデンティティ・ベンダー、セキュリティ・ソリューション・ベンダー及びその他の多数のセキュリティ・ポイント・ソリューション・ベンダーなど、さまざまな競合他社の製品と競合している。競争におけるAzureの優位性には、ハイブリッドなクラウドを利用可能にしていること、パブリック・クラウドを備えた当社の既存のデータセンター群を単一かつ結合したインフラへと展開することを可能にしていること、及び、あらゆるサイズ及び組織の企業のニーズに合致するスケールで運用できる能力を有することが含まれている。当社は、当社のクラウドの世界規模が、当社の幅広いアイデンティティとセキュリティ・ソリューションのポートフォリオと相まって、当社の顧客の複雑なサイバーセキュリティの課題を効果的に解決することができ、競合他社との差別化につながると考えている。

当社のサーバー製品は、幅広いマーケットアプローチを持つ企業が提供する様々なサーバー・オペレーティング・システム及びサーバー・アプリケーションとの競争に直面している。ヒューレット・パッカード（Hewlett-Packard）、IBM、オラクル（Oracle）といった垂直統合型コンピューター製造業者は、サーバー・ハードウェアにブレインストロールした自社独自のUnixオペレーティング・システムを提供している。ほぼすべてのコンピューター製造業者がLinuxオペレーティング・システム用のサーバー・ハードウェアを提供しており、多くのコンピューター製造業者がLinuxオペレーティング・システムの開発に貢献している。Linuxの競争的地位は、多数のコマーシャル・ソフトウェア開発者や非コマーシャル・ソフトウェア開発者によって現在作成されている多数の互換性のあるアプリケーションからの恩恵を受けている。レッドハット（Red Hat）など多数の企業が、Linuxのバージョンを供給している。

当社は、企業規模のコンピューティング・ソリューションやポイント・ソリューションの提供に関して数多くの商用ソフトウェアベンダーと競争しており、このようなベンダーは、ソリューション・テクノロジーやミドルウェア・テクノロジーのプラットフォーム、接続用のソフトウェア・アプリケーション（インターネット及びイントラネットの双方を含む。）、セキュリティ、ホスティング、データベース、及びe-ビジネスサーバーを提供している。IBM及びオラクルは、当社の企業規模のコンピューティング・ソリューションと競合するJava Platform Enterprise Edition

に焦点をおいた企業グループを先導している。当社のPCベースの分散クライアント/サーバー環境向けサーバー・アプリケーションに対する競業他社としては、シー・エー・テクノロジーズ(CA Technologies)、IBM及びオラクルなどがある。当社のウェブアプリケーション・プラットフォーム・ソフトウェアはApache、Linux、MySQL、PHPといったオープン・ソース・ソフトウェアと競合している。ミドルウェアについては、当社は、Javaのベンダーと競合している。

当社のデータベース、ビジネス・インテリジェンス及びデータ・ウェアハウジング・ソリューション製品は、IBM、オラクル、SAPその他の会社が提供する製品と競合している。当社のシステム管理製品は、BMC、シー・エー・テクノロジーズ(CA Technologies)、Hewlett-Packard、IBM、及びVMwareその他の会社のサーバー管理及びサーバー仮想化プラットフォームプロバイダーと競合している。当社のソフトウェア開発者向けの製品は、アドビ(Adobe)、IBM、オラクルその他の会社の製品と競合しており、さらに、シー・エー・テクノロジーズ、IBM、オラクル及びSAPが出資するEclipse並びにPHP及びRuby on Railsなどのオープン・ソース・プロジェクトとも競合している。

当社は、当社のサーバー製品は、顧客に対し、優れたアプリケーション、開発ツール、幅広いハードウェア及びソフトウェアアプリケーションに対する互換性、セキュリティ並びに管理可能性を提供することにより、パフォーマンス、全体の保有コスト及び生産性における優位性を提供するものと考えている。

当社のEnterprise Services事業は、多国籍コンサルティングファームや特定の技術に集中した小規模でニッチな企業を含む、企業戦略及びビジネスプラン、アプリケーション開発並びにインフラストラクチャーサービスを提供する様々な企業と競合している。

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、当社のテクノロジー体験の中心に顧客を据えた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 (OEM向けのWindowsのライセンス(以下「Windows OEM」という。))及びWindows オペレーティングシステムのその他ボリューム・ラインセンスでないライセンス、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 コマーシャル製品で構成されるWindows Commercial、特許権のライセンス、Windows IoT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。)
- ・ゲーミング(デジタル・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、ビデオゲーム、第三者ビデオゲームのロイヤルティ、クラウド サービス及び広告で構成される、Xboxのハードウェア並びにXboxのコンテンツ及びサービスを含む。)
- ・ 検索広告

Windows

Windowsオペレーティング・システムは、体験、アプリケーション及びユーザーの複数のデバイスの間にまたがる情報の整合を可能にすることにより、ユーザーに対し、さらなる個人的なコンピューティング体験を提供できるように設計されている。

Windows OEMの売上は、OEMが、自社の販売するハードウェアにプレインストールするために購入するWindowsオペレーティング・システムのライセンス数に大きな影響を受ける。Windows OEMの売上は、コンピューティング・デバイス市場の規模のほか、以下の事項により影響を受ける：

- ・ フォーム・ファクター及び画面サイズに基づくコンピューター・デバイスのミックス(組み合わせ)
- ・ 成熟した市場と成長中の市場の間のデバイス市場における需要の相違
- ・ 出荷されるデバイスへのWindowsの搭載
- ・ 顧客における消費者、中小規模の企業及び大企業のミックス(組み合わせ)
- ・ OEMチャンネルにおける在庫水準の変化

- ・ 価格設定の変更及び販売促進、製造されるデバイスのミックス（組み合わせ）が局地的なシステムビルダーから巨大な多国籍OEMにシフトする時に発生する価格設定の多様化、並びに、ライセンスされるWindowsのバージョンごとに異なる価格設定
- ・ デバイスの部品のサプライチェーンにおける制約
- ・ 海賊版

Windows オペレーティング・システムのボリューム・ライセンス及びMicrosoft Defender Advanced Threat Protection などのWindowsクラウドを含んでいるWindows Commercialの売上は、主として、ボリューム・ライセンス及びソフトウェア・アシュアランスに対する企業顧客からの需要、並びに先進的なセキュリティ製品によって影響を受ける。Windows Commercialの売上は、ライセンスを受けている企業の中の情報労働者の人数が反映されることが多く、各年のPCの販売台数からはあまり影響を受けない。

特許権のライセンスは、モバイル・デバイス及びクラウド製品を含む幅広いテクノロジー分野において当社の保有する特許権の使用を許諾するプログラムを含んでいる。

Windows IoT は、特別なオペレーティング・システム、ツール及びサービスを組み込みデバイスにおける使用のために提供することによって、Windows及びクラウドのパワーをインテリジェントシステムにまで拡大するものである。

MSNの広告は、ネイティブ広告及びディスプレイ広告を含む。

デバイス

当社は、Surface及びPCアクセサリを設計及び販売している。当社のデバイスは、人々や組織が、Windows及び統合された当社の製品とサービスを使用して、最も重要な人々やコンテンツと接続することを可能にするものである。Surfaceは、組織、学生及び消費者の生産性向上を支援できるようにデザインされている。デバイス事業の成長は、PCの総出荷台数、新規顧客を引きつける力、当社の製品ロードマップ、そして新たなカテゴリーへの拡大にかかっている。

ゲーミング

当社のゲーミング・プラットフォームは、コンテンツ、コミュニティ及びクラウドのユニークな組み合わせを通して、多様なエンターテインメントを提供できるようにデザインされている。当社のエクスクルーシブなゲームコンテンツを作っているのは、象徴的で差別化されたゲーム体験を創造するファーストパーティスタジオの集合体、Xbox Game Studiosである。当社は、IPロードマップを拡大し、新たなコンテンツクリエイターを活用するために、新規ゲーム開発スタジオやコンテンツへの投資を続けている。こうしたユニークなゲーミング体験が、100を超えるファースト及びサードパーティのコンソール向け及びPC向けゲームで構成されるライブラリにアクセスできるサブスクリプションサービス及びゲーミング・コミュニティであるXbox Game Passの礎になっている。

Xboxのエコシステムの中核はプレイヤーである。当社は、ゲームストリーミングサービス「Xbox Cloud Gaming」の提供開始及びゲーム機への継続的な投資の双方により、プレイヤーがゲームコンソールを使用しても使用しなくても楽しめる新しい機会を継続して切り開いている。「Xbox Cloud Gaming」は、Microsoft のAzure クラウド技術を利用してPC、コンソール及びモバイル端末に、ゲームをダイレクト及びオンデマンドでストリーミングすることで、プレイヤーがお気に入りのゲームを持ち歩くことや、最も都合の良いデバイスでプレイすることを可能にしている。

Xboxは、人々をオンラインゲームの体験へと接続してこれを共有できるようにするもので、Xboxコンソール、Windowsの稼働するデバイス及びその他のデバイスからアクセスすることができる。Xbox認証済みのアプリケーション及びサービスのネットワークへのアクセスを提供することによってユーザーの利益を生み、膨大な顧客ベースへのアクセスを提供することによって開発者及びパートナーのエコシステムの利益も生むようにデザインされている。Xboxの売上は、主として、サブスクリプション及びファーストパーティ及びサードパーティのコンテンツの販売に左右され、広告にも左右される。ゲーム事業の成長は、Xboxによって可能となったコンテンツを通じた全てのアクティブ ユーザー ベース、ゲームが入手可能であること、ゲームの利用者が求める優れたゲームコンテンツの提供、当社のコンテンツ及びサービスへのアクセスに使用されるデバイスの計算処理能力及び信頼性、並びに、ファーストパーティコンテンツ作成者を通じての新たな体験を創出する能力によって左右される。

検索広告

当社の検索事業は、Bing及びMicrosoft Advertisingを含んでおり、世界中のオーディエンスに対し、関連するオンライン広告を届けている。当社は、ヴェライゾン・メディア・グループ（Verizon Media Group）を含む他社との間で複数のパートナーシップを有しており、これを通じて、当社は、検索を提供し収益化している。検索連動型広告の成長は、当社の新しいユーザーを惹きつけ、意図を理解し、その意図に関連あるコンテンツと結び付けて広告を届ける能力に左右される。

競争

Windowsは、様々なソフトウェア製品及び主にアップル（Apple）やグーグル（Google）が提供している代替的なプラットフォームやデバイスとの競争に直面している。当社は、Windowsは選択性、価値、柔軟性、セキュリティ、親しみやすく使用が容易なインターフェイス、及び、多様なハードウェア及びソフトウェア・アプリケーション（生産性をもたらすものを含む。）との互換性を顧客に提供することで効果的に競争していると考えている。

デバイスは、様々な価格帯において高品質の工業デザインと革新的なテクノロジーとのユニークな組み合わせを提供している様々なコンピューター、タブレット及びハードウェアの製造業者との競争にさらされている。これらの製造業者は、そのうちの多くが当社の現在のパートナーや顧客であり、又は、当社の将来的なパートナーや顧客となる可能性がある。このような製造業者には、アップルやWindowsのOEMが含まれている。

Xbox及び当社のクラウド・ゲーミング・サービスは、アマゾン（Amazon）、アップル、フェイスブック（Facebook）、グーグル及びTencent によって運営されるものを含む、様々なオンラインゲームエコシステムおよびゲームストリーミングサービスとの競争に直面している。また、ビデオ・ストリーミング・プラットフォームなどの他のエンターテインメントサービス・プロバイダーとも競合している。当社のゲーミング・プラットフォームは、任天堂及びソニーのコンソール・プラットフォームと競合しており、両社はともに、巨大で確立された顧客を有している。当社のゲーム・プラットフォームは、ハードウェアのアーキテクチャ、ユーザーインターフェース、開発者向けのツール、オンラインのゲームとエンターテインメントのサービス、当社独自のファーストパーティゲームフランチャイズによる従前から強力かつ独占的なコンテンツ及びその他のデジタルコンテンツ製品に基づいて、競合製品に対する競争力のある位置にあり、また独自性のある差別化が図られていると当社は考えている。

当社の検索事業は、グーグル及び様々なウェブサイト、フェイスブック（Facebook）のようなソーシャル・プラットフォーム並びにエンドユーザーにコンテンツとオンライン・サービスを提供するポータルと競合している。

業務管理

当社には複数のオペレーション・センターがあり、それぞれの地域において、顧客との契約及び注文処理、クレジット処理及び債権回収、情報処理、ベンダー管理及びロジスティクスを含む業務をサポートしている。アイルランドにある地域センターは、ヨーロッパ、中東、及びアフリカ地域をサポートし、シンガポールにある地域センターは、日本、インド、中国及びアジア太平洋地域をサポートし、ノースダコタ州ファーゴ、フロリダ州フォートローダーデール、プエルトリコ、ワシントン州レッドモンド及びネバダ州リノにある地域センターは、ラテンアメリカ及び北アメリカ地域をサポートしている。当社は、オペレーション・センターに加えて、南アメリカ、北アメリカ、中央アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリア及びアジア並びに中東及びアフリカにおいてデータ・センターを運営している。

世界中の顧客の要求に応え、国際市場において製品の品質と有用性を向上させるために、当社はその製品の多くを各地域の言語や慣行に対応するようにローカライズしている。製品のローカライズには、ユーザー・インターフェースの変更、ダイアログ・ボックスの変更、及びテキストの翻訳が必要になることがある。

当社のデバイスは、主として、第三者下請け製造業者が製造している。当社製品の大部分について、現在の製造業者が利用できなくなった場合又は当社の要求を満たすことができなくなった場合には、当社は、他の製造業者を利用することができる。しかしながら、当社のいくつかの製品には、正規納入元が非常に少ない特定の部品が含まれている。これらの部品については、現在の製造業者が利用できなくなった場合又は当社の要求を満たすことができなくなった場合には、当社が他の製造業者を利用するための短期的な柔軟性は限定されている。これらの納入元での長期の生産途絶により、当社が顧客の要求に合わせて適時にデバイスを製造する能力に同様の途絶をもたらす可能性がある。

流通・販売・マーケティング

当社は、以下のチャンネルを通じて当社の製品とサービスのマーケティング・販売を行っている：OEM、直接販売、販売業者及び小売業者。当社の営業担当部署は、世界中の営利企業や公共団体とともに彼らのテクノロジーやデジタルトランスフォーメーションに対する要求を特定しこれを満足させるよう直接に働くこと、OEMとの関係を管理すること、並びに、システム・インテグレーター、独立のソフトウェア・ベンダー並びに当社の顧客に対して販売し、コンサルティングし及び当社の製品及びサービスのために役割を果たすその他のパートナーをサポートすることを含む、様々な役割を担っている。

OEM

当社は、販売する新しいデバイス及びサービスに当社のソフトウェアをプリインストールしているOEMを通じて、当社の製品及びサービスを販売している。OEM事業の大部分を占めるのは、デバイスにプリインストールされたWindowsオペレーティング・システムである。OEMはまた、その他のMicrosoft製品をプリインストールしたデバイスを販売しているが、プリインストールされるMicrosoft製品及びサービスには、OfficeなどのアプリケーションおよびOffice 365サブスクリプションの権利などがある。

OEMには2つの大きなカテゴリーがある。もっとも大きいカテゴリーはダイレクトOEMであり、当社とダイレクトOEMとの関係は、MicrosoftとそのOEMとの直接的な契約を通じて管理される。当社は、1つ又は複数の当社製品に関する販売契約を、デル（Dell）、ヒューレット・パッカード（Hewlett-Packard）、レノボ（Lenovo）を含むほぼすべての多国籍OEMと締結しており、また、多くの地域的なOEMとも締結している。OEMの2番目に大きいカテゴリーは、PCの生産数がより少ない製造業者で構成されるシステム・ビルダーであり、システム・ビルダーは、プリインストール及び地域で再販するためのMicrosoftソフトウェアを、Microsoftとの直接的な契約や関係を通じてではなく、主にMicrosoftの販売業者チャンネルを通じて調達している。

直接取引

当社の製品やサービスをライセンスしている数多くの組織が、システム・インテグレーター、独立のソフトウェア・ベンダー、ウェブ・エージェンシー及び当社の製品やサービスのライセンスについて組織に助言をするパートナー（“Enterprise Agreement Software Advisors”、以下「ESA」という。）などの販売サポートを受けながら、エンタープライズ・アグリーメントやエンタープライズ・サービス契約を通じて、当社と直接に取引を行っている。当社は、再販のチャンネルを通じた提供だけでなく、小規模な顧客、中規模な顧客及び企業顧客などをターゲットとした直接販売プログラムを提供している。パートナー・アドバイザーのネットワークによって、このような販売の多くがサポートされる。

当社は、クラウド・サービス、検索及びゲームなどの企業向け及び一般消費者向けの製品及びサービスを、デジタルマーケットプレイス及びオンラインストアを通じて、顧客に対して直接に販売している。2021年度には、当社はマイクロソフトストアの実店舗を閉鎖し、マイクロソフト・エクスペリエンス・センターを開設した。マイクロソフト・エクスペリエンス・センターは、当社のパートナー及び顧客との業界を横断した深いエンゲージメントを促進するためにデザインされている。

販売業者と再販業者

多くの組織が間接的に当社の製品及びサービスをライセンスしているが、それは主にライセンシング・ソリューション・パートナー（以下「LSP」という。）、販売業者、付加価値再販業者（以下「VAR」という。）、OEM及び小売業者を通じてである。各タイプの再販パートナーがあらゆる規模の組織と取引することができるが、LSPは主に大規模な組織と取引し、販売業者は主にVARに再販し、VARは通常小規模及び中規模の組織と取引している。ESAは通常、LSPにも認定されており、当社のボリューム・ライセンス・プログラムの再販業者として活動している。マイクロソフト・クラウド・ソリューション・プロバイダーは、当社のクラウド・サービスの再販売において中核となるパートナー・プログラムである。

当社のDynamicsソフトウェア商品は、パーティカル・ソリューションと専門的なサービスを提供するチャンネル・パートナーのグローバル・ネットワークを通じて企業にライセンスされている。当社は主に、独立系非独占的販売業者、公認リプリケーター、再販業者及び小売店を通じて当社の小売パッケージ製品を販売している。個々の消費者は

主に、小売店を通じてこれらの製品を入手している。当社は、当社のデバイスを、サードパーティの小売店を通じて販売している。当社は、販売業者や再販業者から注文を取り製品のトレーニングと販売サポートを提供する、販売代理店とフィールドサポート担当者とのネットワークを有している。

ライセンスのオプション

当社は、当社のクラウド サービス、オンプレミスのソフトウェアおよびソフトウェア アシユアランス（以下「SA」という。）の購入を希望する組織に対し、様々なオプションを提供している。当社は、ボリューム・ライセンス契約に基づき組織に対しソフトウェアをライセンスしており、顧客は、小売チャンネルを通じて個別のライセンスを取得することなく、製品及びサービスの複数のライセンスを取得することができる。当社は、組織に対するライセンス付与の契約を市場に導入するにあたって、当社は様々な規模の組織に柔軟性を提供しようデザインされたいくつかの異なるプログラムを使用している。世界の様々な地域によって差異はあるものの、これらのプログラムには通常以下のものが含まれる。

SAは、契約で定める期間にリリースされた新しいソフトウェア及び永続的なライセンスのアップグレードの権利を含んでいる。また、サポート、ツール、トレーニング、及びその他のライセンスメリットを提供することで、顧客がソフトウェアを効率的にデプロイし、使用できるよう支援する。SAは、一部のボリューム・ライセンス契約に含まれており、他の製品については購入オプションである。

ボリューム・ライセンス・プログラム

エンタープライズ・アグリーメント

エンタープライズ・アグリーメントは、規模の大きい組織に対し、1 個の契約に基づきクラウドサービスとソフトウェア・ライセンスを購入できる柔軟性を持った管理の容易なボリューム・ライセンス・プログラムを提供する。エンタープライズ・アグリーメントは、組織全体で3 年間にわたってクラウド・サービス及びオンプレミスのソフトウェアをライセンスしたいと希望する中規模又は大規模の組織のためにデザインされている。組織は、永続的なライセンスの購入又はライセンスのサブスクリプションを選択することができる。SAが含まれている。

マイクロソフトプロダクト・アンド・サービス・アグリーメント

マイクロソフトプロダクト・アンド・サービス・アグリーメント（以下「MPSA」という。）は、1 個の有効期間のない契約に基づき、組織全体ではなく必要に応じて、クラウド・サービス又はオンプレミスのソフトウェアをライセンスしたいと希望する中規模から大規模の組織のためのものである。組織は、永続的なライセンスを購入し又はライセンスをサブスクリプションする。SAは、永続的なライセンスを購入する顧客のためのオプションである。

オープン

オープンアグリーメントは、マイクロソフトの最新のテクノロジーを得ることのできるシンプルで費用効果の高い方法である。オープンアグリーメントは、1 年から3 年の期間にわたりクラウド・サービス及びオンプレミスのソフトウェアをライセンスしたいと希望する小規模又は中規模の組織のためにデザインされている。オープン・ライセンス・プログラムにおいては、組織は永続的なライセンスを購入し、SAはオプションである。オープン・バリュー・プログラムにおいては、組織は、永続的なライセンスの購入又はライセンスのサブスクリプションを選択することができる。SAが含まれている。

セレクト・プラス

セレクト・プラス・アグリーメントは、政府及び教育機関のためのものであり、ひとつの組織としての利点を持ちつつ、下位組織又は部門を単位としてオンプレミスのライセンスを取得することができる。組織は永続ライセンスを購入し、SAはオプションである。

マイクロソフト・オンライン・サブスクリプション・アグリーメント

マイクロソフト・オンライン・サブスクリプション・アグリーメントは、ウェブ経由でシームレスかつ直接にクラウド・サービスをアクティベートし、クラウド・サービスの提供を受け、これを維持するためにサブスクリプションす

ることを希望する小規模及び中規模の組織のためのものである。このプログラムにより、顧客は、クラウドベースのサービスの利用権を1か月単位又は1年単位で購入することが可能になる。

パートナー・プログラム

Microsoft Cloud Solution Provider プログラムは、顧客に対し、顧客のシステム・インテグレーター、マネージドサービス・プロバイダー又はクラウド再販売パートナーが提供する付加価値のついたサービスと組み合わせるために顧客が必要とするクラウドサービスのライセンスを受けるための簡単な方法を提供する。このプログラムのパートナーは、パートナーの製品及びサービスを簡単にパッケージして、直接に顧客のサブスクリプションを提供し、管理し、サポートすることができる。

Microsoft Services Provider License Agreementは、当社の適格なソフトウェア製品をライセンスしたいと考えているホスティング・サービス・プロバイダー及び独立系ソフトウェア・ベンダーに、最終顧客に対してソフトウェア・サービスとホスト・アプリケーションを提供することを可能にするものである。当該パートナーは、ソフトウェアを3年間にわたりライセンスし、月ごとに従量制で課金される。

独立系ソフトウェアベンダー・ロイヤルティ・プログラム (Independent Software vendor Royalty program) は、パートナーがマイクロソフトのソフトウェアをベンダー自身のソフトウェアプログラムの中で使用できるようにするプログラムである。

顧 客

当社の顧客には個人消費者、中小規模の組織、大規模なグローバル企業、政府機関、教育機関、インターネット・サービス・プロバイダー、アプリケーション開発者及びOEMが含まれる。顧客から購入の注文を受けてすぐに製品を発送するのが当社の慣行である。そのため在庫は多くない。

4【関係会社の状況】

(1) 親会社

親会社はない。

(2) 子会社 (2021年6月30日現在)

名 称	業 種	主たる事務所の 管轄国	株式払込剰余金 (単位:千ドル)	出資比率	当社との 事業上の関係
マイクロソフト・グローバル・ファイナンス (Microsoft Global Finance)	投資管理	アイルランド ダブリン	11	0% (1)	当社の投資会社
マイクロソフト・アイルランド・オペレーションズ・リミティッド (Microsoft Ireland Operations Limited)	ソフトウェア ライセンス	アイルランド ダブリン	464	0% (2)	マイクロソフト製品の ライセンサー
マイクロソフト・アイルランド・リサーチ (Microsoft Ireland Research)	研究及び開発	アイルランド ダブリン	2,084	0% (3)	当社のソフトウェア 製品の開発

マイクロソフト・オンライン・インク (Microsoft Online, Inc.)	オンライン広告	米国 ネバダ州 リノ	1,720,690	0% (4)	広告サービスの提供
リンクトイン・コーポレーション (LinkedIn Corporation)	求人ネットワークのウェブサイト	米国 カリフォルニア州 サニーベール	24,708,807	100% (5)	消費者向けネットワーキングサービスの提供
リンクトイン・アイルランド・アンリミティッド・カンパニー (LinkedIn Ireland Unlimited Company)	オペレーションセンター	アイルランド ダブリン	11,677,792	0% (6)	リンクトイン事業のオペレーションセンター

全体からみて、重要性の乏しい子会社は省略してある。子会社の総数は605社である。

(注1) アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワン(Microsoft Round Island One)の100%子会社である。マイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンは、その3.25%を米国デラウェア州法人であるリンクトイン・コーポレーション(LinkedIn Corporation)に、96.75%をアイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニー(Microsoft Ireland Investments Unlimited Company)に保有されている。リンクトイン・コーポレーションは、当社の100%子会社である。マイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニーは、ネバダ州法人のMOLコーポレーション(MOL Corporation)の100%子会社である。MOLコーポレーションは、その95%を当社に、5%をネバダ州のジェネラル パートナシップであるマイクロソフト ライセンシング ジーピー(Microsoft Licensing, GP)に保有されている。マイクロソフト ライセンシング ジーピーは、その99%を当社に、1%をネバダ州の有限責任組合であるマイクロソフト マネジメント エルエルシー(Microsoft Management, LLC)に保有されている。マイクロソフト・マネジメント・エルエルシーは、当社の100%子会社である。

(注2) アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・リサーチ(Microsoft Ireland Research)の100%子会社である。マイクロソフト・アイルランド・リサーチは、アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンの100%子会社である。マイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンは、その3.25%を米国デラウェア州法人であるリンクトイン・コーポレーションに、96.75%をアイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニー(Microsoft Ireland Investments Unlimited Company)に保有されている。リンクトイン・コーポレーションは、当社の100%子会社である。マイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニーは、ネバダ州法人のMOLコーポレーションの100%子会社である。MOLコーポレーションは、その95%を当社に、5%をネバダ州のジェネラル パートナシップであるマイクロソフト ライセンシング ジーピーに、保有されている。マイクロソフト ライセンシング ジーピーは、その99%を当社に、1%をネバダ州の有限責任組合であるマイクロソフト マネジメント エルエルシー(Microsoft Management, LLC)に、保有されている。マイクロソフト・マネジメント・エルエルシーは、当社の100%子会社である。

(注3) アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンの100%子会社である。マイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンは、その3.25%を米国デラウェア州法人であるリンクトイン・コーポレーション(LinkedIn Corporation)に、96.75%をアイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニー(Microsoft Ireland Investments Unlimited Company)に保有されている。リンクトイン・コーポレーションは、当社の100%子会社である。マイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・エルエルシー(Microsoft Ireland Investments LLC)は、ネバダ州法人のMOLコーポレーション(MOL Corporation)の100%子会社である。MOLコーポレーションは、その95%を当社に、5%をネバダ州のジェネラル パートナシップであるマイクロソフト ライセンシング ジーピー(Microsoft Licensing, GP)に保有されている。マイクロソフト ライセンシング ジーピーは、その99%を当社に、1%をネバダ州の有限責任組合であるマイクロ

ソフト マネジメント エルエルシー (Microsoft Management, LLC) に保有されている。マイクロソフト・マネジメント・エルエルシーは、当社の100%子会社である。

(注4) 同社は、ワシントン州法人のアクアンティブ・インク(aQuantive, Inc.)の100%子会社である。アクアンティブ・インクは当社の100%子会社である。

(注5) 同社は、当社の100%子会社である。

(注6) 同社の持分の99%は、マイクロソフト・アイルランド・リサーチ (Microsoft Ireland Research) に、1%はリンクトイン・ワールドワイド (LinkedIn Worldwide) に、それぞれ保有されている。マン島の無限責任会社であるリンクトイン・ワールドワイドは、マイクロソフト・アイルランド・リサーチの100%子会社である。アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・リサーチは、アイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンの100%子会社である。マイクロソフト・ラウンド・アイランド・ワンは、その3.25%を米国デラウェア州法人であるリンクトイン・コーポレーションに、96.75%をアイルランドの無限責任会社であるマイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニー (Microsoft Ireland Investments Unlimited Company) に保有されている。リンクトイン・コーポレーションは、当社の100%子会社である。マイクロソフト・アイルランド・インベストメンツ・アンリミティッド・カンパニーは、ネバダ州法人のMOLコーポレーション(MOL Corporation)の100%子会社である。MOL コーポレーションは、その95%を当社に、5%をネバダ州のジェネラル パートナシップであるマイクロソフト ライセンシング ジーピー (Microsoft Licensing, GP) に保有されている。マイクロソフト ライセンシング ジーピーは、その99%を当社に、1%をネバダ州の有限責任組合であるマイクロソフト マネジメント エルエルシーに保有されている。マイクロソフト・マネジメント・エルエルシーは、当社の100%子会社である。

5【従業員の状況】

「3 事業の内容 - 人的資源 - 概要」を参照のこと。

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】

当社は、当社のビジョンを達成するため、研究開発においてたがいに関連する3つの目標に注力している。

- ・ 生産性及びビジネス プロセスの再発明
- ・ インテリジェント クラウド及びインテリジェント エッジのプラットフォームの構築
- ・ よりパーソナルなコンピューティングの創造

生産性及びビジネス・プロセスの再発明

当社では、顧客がリモート環境でうまく仕事を進めることを支援するための技術とリソースを提供している。当社の製品群は、世界の人々が仕事をし、学び、つながりを持ち続ける方法において、重要な役割を果たしている。

当社の成長は、絶え間のないイノベーションの着実な提供と、Microsoft Office、Dynamics及びLinkedInなどの先進的で最先端な生産性及びコラボレーションのツール及びサービスの発展に依存する。Microsoft 365は、Office 365、Windows及びEnterprise Mobility + Securitiesを同時に提供し、コンプライアンス カバレッジ及びデータ保護をもたらすとともに、組織が、独創性の扉を開き、チームワークを向上させ、イノベーションを加速させるAIによる支援ツールを従業員に提供することを支援する。Microsoft Teamsは、チャット、コール、ミーティング及びコラボレーションが可能な単独のツールを人々に提供することで、迅速なデジタル トランスフォーメーションを可能にしている。Microsoft Vivaは、Microsoft 365を活用して、コミュニケーション、知識、学習、リソース及び知見を集約する従業員エクスペリエンス プラットフォームである。Microsoft Relationship Salesソリューションは、LinkedIn Sales Navigator及びDynamicsを同時に提供し、ビジネスをソーシャル セリングを通じた販売に変容させるものである。LinkedIn Recruiter and Learningを伴うDynamics 365 for Talentは、人事部門の専門家に対して、優秀な人材を巡る競争のための完全なソリューションを提供するものである。Microsoft Power Platform は、従業員がカスタム アプリケーションを構築し、ワークフローを自動化し、技術的な専門知識にかかわらずデータを分析できるようにするものである。

これらのシナリオは、セキュリティ及びマネジメントを簡素化すると同時に、創造性を解放し、新しい習慣を発見する戦略を象徴するものである。あらゆる規模の組織が、ビジネスに不可欠な機能をすでにデジタル化し、ビジネス用アプリケーションに期待するものを再定義している。この取り組みは、新しい顧客を獲得する機会を作り出し、既存の顧客による利用及び契約を増加させる。

インテリジェント・クラウド及びインテリジェント・エッジのプラットフォームの構築

新たなリモート社会では、企業は従業員を力づけ、業務を効率化し、顧客を引き付け、場合によっては当該企業の製品及びサービスの中核部分を変更するために、デジタル トランスフォーメーションを加速させている。組織のデジタル トランスフォーメーション期間中における当該組織との提携は、当社にとって最大の機会の1つであり、当社は、戦略的なデジタル トランスフォーメーションのプラットフォーム及び選り抜きのパートナーになりうる特別な地位にある。当該組織の成功は当社の成功である。

当社の戦略は、当社のサービスを支援するデータセンター及びその他のハイブリッドの及びエッジのインフラへの断続的な投資を必要とする。Azureは、包括的なコンプライアンス カバレッジ及びAIをベースにした固有のセキュリティを備えた信頼されたクラウドである。

当社のクラウド事業は、3種類の規模の経済から利益を受けている。小規模なデータセンターよりも非常に低い1ユニットあたりのコストでコンピューティングのリソースを展開する大規模なデータセンター、多様な顧客、地理的要因及びアプリケーションの需要のパターンをコーディネートし統合して、コンピューティング、ストレージ及びネットワークのリソースの活用を改善する大規模なデータセンター、並びに、アプリケーション メンテナンスの人件費を低下させるマルチ テナンシーの施設である。

Microsoftクラウドは、最も包括的かつ信頼できるクラウドであり、開放性を提供し、評価にかかる時間を改善し、コストを削減し及び機敏性を向上させると同時に、技術スタックの最適な統合を提供するものである。グローバルで、大規模なクラウドとして、Azureは、独自に、ハイブリッドへの適合性、開発者の生産性、AIの性能及び信頼されたセキュリティ及びコンプライアンスを提供している。当社は、エッジでのコンピューティング及びセキュリティについて、より新しい実用例及びニーズを想定しており、エッジ ワークロードを構築、管理、セキュア化するため、IoTセンサーからゲートウェイ デバイス、エッジ ハードウェアまで、インテリジェント エッジ デバイスの領域における当社のイノベーションを加速させている。Azure Stackにより、組織はAzureをその企業の所有するデータセンターにまで拡張し、パブリック クラウド及びインテリジェント エッジの枠を超えて一貫性のあるスタックを作成することができる。当社のハイブリッドなインフラの一貫性は、セキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティ及びマネジメントにまで広がり、企業顧客及び企業を対象とした現実世界におけるニーズ及び進化しつつある規制上の要求をサポートすることに役立っている。Azure Arcは、マルチクラウド及びオンプレミスの一元的な管理プラットフォームを提供することにより、ガバナンス及び管理を簡素化する。セキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティ及び管理は、技術スタック全体の基礎となるものである。当社は統合された、人々及び組織を保護するための統合されたエンド・ツー・エンドの機能を提供している。2021年4月、当社は、ヘルスケア及びエンタープライズAI体験を有するクラウド及びAIソフトウェアを提供するNuance Communications, Inc.を買収する確定契約を締結した。当該買収は、当社の業界に特化したクラウド提供を基盤としている。

当社は、Azureの新しいサービス及びデバイスを含む当社の複合現実ソリューションの開発を加速している。Microsoft Meshは、複合現実アプリケーションを通じてどこからでも参加すること及び経験を共有することを可能にする。物理的な世界とデジタルな世界を融合させる機会は、Azureクラウド サービスの力と組み合わせると、次世代のコンピューティングを形作り得る全く新しいワーク ロード及び経験の可能性を切り開くことができる。

データをAIに取り込ませる技術は、当社の競争上の優位をもたらしている。Azure SQL Databaseは、顧客のために、SQL Serverをオンプレミスのデータセンターから固有のAIを活用するためにクラウド上で完全に管理されたインスタンスに変更することを可能にする。Azure Synapse Analyticsは、差し迫ったビジネス・インテリジェンス及び機械学習のニーズに応える、データ統合、エンタープライズ データ保管及びビッグ データ分析が一つになった制限のない分析サービスである。当社は、調査から製品までAIイノベーションの採用を加速している。当社のイノベーションは、簡潔な機会学習モデルの作成のためのAzure Machine Learning Studioから最先端のAIモデリング及びデータサイエンスのためのAzure Machine Learning Workbenchという新しいツールを利用可能にし、全ての開発者がAIの開発者になることを支援する。GitHubからVisual Studioまで、当社は、技術的経験の有無にかかわらず全ての人にAzure、Windows又はその他のクラウド若しくはクライアント・プラットフォーム等すべてのプラットフォームを横断する開発者ツール・チェーンを提供している。

よりパーソナルなコンピューティングの創造

当社は、ユーザーを体験の中核に位置づけ、人々がより直観的で、魅力的で、ダイナミックな方法によってテクノロジーと相互作用できるようにすることで、コンピューティングをより個人的なものにしようと努力している。Microsoft 365は、人々や組織がより流動的な働き方及び学び方に適応する際に、人々や組織が生産性を高め安全であることを支援する。PCは、全てがリモートになる世界において生産性を維持するため、仕事、学校及び生活に不可欠なものとなっている。

Windows 10は、最も安全で生産性の高いオペレーティング システムとして、企業に貢献している。Windows 10は、人々に対し、Cortanaを通じた音声起動型のコマンドから、没入型の3Dのコンテンツ ストーリーテリング、及び複合現実の体験に至るまで、様々なAIファーストのインターフェイスをもたらすものである。Windows 10の収益化の機会に対する当社の意欲には、ゲーミング、サービス、サブスクリプション及び検索広告が含まれる。2021年6月、当社は次世代のWindowsとしてWindows 11を発表した。Windows 11は、現在のWindows 10の強力な生産性、汎用性及びセキュリティを基盤として構築されており、また、新しいスナップ・レイアウト、スナップ・グループ及び複数のデスクトップといったパワフルなタスク切り換えツール、チャットを通じてつながりを維持する新しい方法、欲しい情報が指先で簡単に手に入ること等、新しい経験が加わっている。Windowsはまた、当社のクラウド ビジネスとMicrosoft 365の戦略を推進する上で重要な役割を果たしており、インテリジェント エッジにおいて拡大しつつあるデバイスの動力源となっている。

Microsoft Edgeは、時間とお金を節約するためにデザインされた内臓ショッピング・ツールと共に、データの保護に役立つ高速かつ安全なブラウザである。組織用のツールであるCollections、Vertical Tabs及びImmersive Readerは、閲覧、ストリーミング、検索、シェアなどの際に時間を最大限に活用することを支援する。

当社は、イノベーションの推進を支援し、新たなデバイスのカテゴリーを創出し、Windowsエコシステムにおける需要を刺激するため、ファースト パーティ デバイスの設計及び販売に取り組んでいる。Surface製品群には、Surface Book 3、Surface Laptop Go及びSurface Go 2、Surface Pro 7、Surface Laptop 4、Surface Pro X、Surface Studio 2及びSurface Duoが含まれる。

当社は、ゲーム業界における当社の機会の拡張を追求する中において、コンテンツ、コミュニティ及びクラウドサービスへの投資を継続することで、利用を拡大し、エンゲージメントを高めてゆく。当社は、ゲームが作られ、販売される方法に始まり、PC、コンソール及び携帯電話においてプレイヤーがストリーミング可能なクラウド・ゲーミングを含め、ゲームがプレイされる方法に至るまで、当社のゲームに対する考え方へのアプローチを隔々にまで拡大してきた。当社は、2021年3月における、世界でも最大級のゲーム開発及び販売を行う未公開会社であるBethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.の買収を含め、当社の大規模で急速な成長過程にあるゲーマーの魅力的なコミュニティに関して、強力な地位にある。Xbox Game Passは、100以上のファースト パーティ及びサードパーティのコンソール向け及びPC向けタイトルから成るキュレーションされたライブラリにアクセスできるコミュニティである。Xbox Cloud Gamingは、当社のコンソール ハードウェアを補完する当社のゲーム ストリーミング技術であり、ファンに対して彼らの望むゲームを、彼らの望む人と共に、彼らの望むデバイスにおいてプレイすることを可能にする、究極の選択肢を与えるものである。

将来の機会

この大きな混乱と不確実性の時代において、あらゆる業界及び世界中でソフトウェアとクラウドコンピューティングが大きな役割を果たすことから、顧客はデジタルによる変革を推進するため、当社に期待している。当社は、ビジネスを保護しIT管理を簡単にしつつ、人々に生産性を維持し、協同して働く力を与える完璧でインテリジェントなソリューションの開発を続けている。

当社の目標は、複数の注目すべきテクノロジーの領域を、長い期間にわたってリードすることであり、当社は、このことが持続可能な成長へと変化していくものと考えている。

当社は、以下のことに多くのリソースを投資している。

- ・ 職場を一変させ、新しい現代の単位のビジネス アプリケーションを提供し、人々のコミュニケーション、コラボレーション、学び、仕事、遊び及び他者との相互作用のあり方を改善すること
- ・ 企業と個人に対し、新たな体験と機会を提供するような方法により、クラウド ベースのサービスを構築し運用すること
- ・ 自然なコミュニケーション方法を用いて、顧客のニーズを理解して解釈し、顧客の代わりに判断し行動することにAIを適用すること
- ・ Windowsを当社のクラウド ビジネスの促進、PC市場における当社のシェア拡大、及びMicrosoft 365 Consumer、Teams、Edge、Bing、Xbox Game Passなどの当社のサービスとの関係の促進に利用すること
- ・ 全てのクラウド及びプラットフォームを横断して、セキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティ及びマネジメントにわたる当社の統合されたエンド・ツー・エンドのソリューションにより、あらゆる角度からセキュリティに取り組むこと
- ・ あらゆるデバイスにおいて、人々に、周りの人々とともにゲームへの愛を分かち合う新たなゲームの体験を発明し、エンターテインメントの新たな波を創造することによってコンソール及びPCゲームのイノベーションを押し上げること

当社の将来の成長は、当社が現時点の製品カテゴリー、ビジネスモデル及び販売活動の定義を超越することができるかどうかによって左右される。当社は、顧客とパートナーが期待できるものを再定義するチャンスを有しており、当社のベストを反映した新たなソリューションを提供するための取り組みを続けている。

COVID-19

2020年3月、世界保健機関はCOVID-19の流行をパンデミックであると宣言した。COVID-19のパンデミックは、国際社会、経済、金融市場及び事業慣行に広範かつ予測不可能な影響を及ぼし続け、当社の従業員、顧客、パートナー及びコミュニティなどの事業運営にも影響を及ぼし続けている。当社の2021年度財務成績に対するCOVID-19の影響に関する詳細については、「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」を参照されたい。COVID-19のパンデミックが今後の当事業に与える影響の範囲は、当社が確実に予測できない多数の変化する要因に依存する。かかる要因及びその他のリスクについては、下記「2 事業等のリスク」を参照されたい。

企業の社会的責任

サステナビリティへのコミットメント

当社は、技術が包摂的で、信頼され、持続可能性を高めるものであることを確保できるよう努めている。当社は、環境フットプリントの削減、研究の前進、持続可能なソリューション構築を行う顧客の支援、及び環境に役立つ政策の提唱によって、より持続可能な未来に向けて前進を加速させている。2020年1月、当社は、2030年までにカーボンネガティブを実現し、1975年の創業以来、当社が排出してきた全ての炭素を2050年までに排除するという大胆なコミットメント及び詳細な計画を発表した。これには、今後4年間で10億ドルを新たな技術と革新的な気候ソリューションに投資することが含まれている。当社は、2030年までにウォーターポジティブを実現し、2030年までに水の消費をゼロとし、プラネタリー・コンピューターの開発を通じて生態系を保護するというコミットメントを加えることにより、このコミットメントを強固なものとした。また、当社は、世界中のサプライヤー及び顧客が当社の技術を活用し、自社のカーボン・フットプリントを削減できるよう支援している。

2021年1月、当社は、2020年度における当社の炭素排出量を586,683メトリック・トン削減したことを発表した。当社は、世界中の26のプロジェクトから130万メトリック・トンの炭素の除去を購入した。さらに、当社は、当社の年間サステナビリティ・レポートのデータを第三者機関によるレビューの対象とすることで透明性に対するコミットメントを公表し、また役員報酬の決定のための要素として持続可能な目標に関する進捗を含めることによる説明責任に対するコミットメントも公表した。

当社の行うサステナビリティへの投資は、製品、サービス及びデバイスを通じてなされる。当社のデバイスは、SurfaceからXboxまで、環境への影響を最小限に抑えるように設計している。当社のクラウド サービス及びAIサービス並びにデータセンターは、エネルギー消費の削減、物理的な排出量の削減及び持続可能な製品の設計を支援する。また、AIを持続可能性の課題に直接取り組む人々の手に渡すことでイノベーションを加速させるため、AI for Earthへの5,000万ドルの投資を約束した。当社は、私たち全員にとってより経済的かつ環境的に持続可能な将来に向けて、世界の変容を加速させることを支援する役割を果たすことに尽力している。

人種的な不公正及び不平等への対処

我々の将来の機会、すべてのコミュニティに手を差し伸べ、その能力を強化することにかかっており、当社は、人種的な不公正及び不平等に対処することを助ける行動をすることにコミットしている。黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティのメンバーである従業員及びリーダーから多くの意見を得て、2020年6月に当社の上級リーダーシップ チーム及び取締役会は、当社での体験を改善し、私たちが住み、仕事をしているコミュニティの変化を促進するための一連の行動計画を立てたことを発表した。その取り組みには、米国において2025年までに黒人及びアフリカ系アメリカ人のマネージャー、部下を持たない上級社員及び幹部の数を倍増させること、サプライチェーン、銀行業パートナー及びパートナー・エコシステムと共に当社のエコシステムを進化させること、並びに米国における黒人及びアフリカ系アメリカ人コミュニティ人種的な不公正及び不平等に対する取り組みを支援するため及び当社従業員及び彼らのコミュニティの安全及び幸福を向上させるためにデータ、技術及びパートナーシップの活用を通じて当社のコミュニティを強化することにより、当社の包摂的な代表者の増加及び文化の強化を促進することが含まれる。

昨年、当社はパートナーと協力し、近隣地域やコミュニティ内で多くのプロジェクトやプログラムを立ち上げ、規模を拡大してきた。その中には、5年間、5,000万ドルの持続的な取り組みで既存の司法改革作業を拡大すること、黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティや大都市部において彼らを支援する主要な機関のための手頃なブロードバンドやデバイスへのアクセスを拡大すること、黒人及びアフリカ系アメリカ人の学生及び成人がデジタル経済において成功することをサポートするスキルや教育へのアクセスを拡大すること、黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティに不可欠なサービスを提供する非営利団体への技術サポートを増やすことなどが含まれる。

当社は、黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有する金融機関との取引高の割合を2倍以上に増やし、黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有するマイノリティ預金取扱機関への預金を増やし、地方コミュニティへの資金増加を可能にした。さらに、黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有するサプライヤー基盤並びに黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有するテクノロジー・パートナーが、マイクロソフト・パートナー・ネットワークにおいて成長を見せており、また当社はブラック・チャネル・パートナー・アライアンス・コミュニティを立ち上げ、マイクロソフト・クラウドに加入するパートナーを支援し、マイクロソフトとの共同販売に関するパートナーの利益を解放した。

当社は、人種的な不公正や不平等に対処するために、私たちの前により多くの仕事があることを認め、上記のプログラムの多くを、その他の過小評価されているコミュニティの支援に適用している。

デジタル スキルへの投資

当社は、デジタル トランスフォーメーションに引き続き注力し、特に経済がCOVID-19のパンデミックからの回に際し、誰もが取り残されないよう支援を行っている。2020年6月に当社は、世界の多くの雇用においてますます重要になっているデジタル技術へのアクセスを拡大しており、最近の雇用喪失により最も大きな打撃を受けた個人に対して、そのアクセスを拡大していることを公表した。当社のスキル イニシアチブは、LinkedIn、GitHub及びMicrosoft Learnからの学習リソース、認証機会及び求職者ツールを集め、LinkedInのEconomic Graphから導き出されたデータインサイトに基づいて構築されている。また、デジタル経済によってしばしば除外されている、十分にサービスを受けていないコミュニティの人々を支援するため、Microsoft Philanthropiesを通じ、主要な非営利パートナーシップに2,000万ドルを投資した。

全大陸で4,200万人を超える人々が、当社のスキル・イニシアチブを通じて無料のトレーニングにアクセスしている。この取り組みは当初の目標を上回っており、学習者を新しい訓練を利用するのに役立つ仕事と結びつけること、そして従来のネットワークでは見つけられなかった可能性のある熟練した求職者と雇用者とを結びつけることに新たな重点を置いて拡大された。

2【事業等のリスク】

2021年6月30日現在、2021年6月30日に終了した会計年度の10-Kの年次報告書に置いて開示されたように、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。

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など、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。また、当該競合他社は、その垂直的に統合されたサービスの提供によるセキュリティ及び性能上の利点を主張することができる。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。競合プラットフォームで提供される人気の製品又はサービスによって当該競合プラットフォームの競争上の地位が強化される可能性がある。さらに、当社のデバイスのうちの一部は当社のオーイーエム（OEM）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、スケールと大きなインストール・ベースを持つコンテンツ及びアプリケーション・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、データ移行と新しいコンテンツ及びアプリケーション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。競合他者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り組みによって、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。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を統制する規則により、当該マーケットプレイスを通じて、当社の技術及びビジネス・モデル目標に従って製品及びサービスを流通させる能力が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。

- ・ 当社は多数の事業をインフラ、プラットフォーム及びサービス型ソフトウェア・ビジネスモデルに転換しているが、なお、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、当社のソフトウェアの売上の大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無料に近い価格で配布し、広告又は統合された製品及び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ない。オープンソース・ソフトウェアのベンダーの中には、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、AIを備えたインテリジェント・クラウド及びインテリジェント・エッジにおいて、最高峰のプラットフォーム及び生産的なサービスを作り上げることによって競争し、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、相当なり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受け入れている。当社のインテリジェント・クラウド及びインテリジェント エッジの世界観は、成長過程にあるIoTと連動している。IoTにおける当社の成功は、Azure、Azure Stack、Azure IoT Edge及びAzure Sphereなどの当社のサービスの導入の水準によって左右される。当社は、当社の経営目標を達成するために必要なマーケット・シェアを確立できないかもしれない。

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
- ・ センサー及びその他のIoTエンドポイント並びに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を保証することとともに、顧客がコンプライアンス上のニーズを満たすことを支援すること
- ・ 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引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定である。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。

当事業の進展に関するリスク

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、LinkedIn及び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などポスト セールの事業化の機会をもたらす一定の領域において、エンゲージメントを得られないかもしれない。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。例えば、当社は、2018年10月にGitHub, Inc. (GitHub) の75億ドルでの買収を完了し、2021年3月にZeniMax Media Inc.の81億ドルでの買収を完了し、2021年4月にはNuance Communications, Inc.を197億ドルで買収する確定契約を公表した。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及び維持に困難が生じること、経営陣の注意が他の事業からそれること、又はかかる公表済みの取引が完了しない場合があることなどである。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、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したことがあり、また、将来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及びプラットフォーム悪用リスク

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攻撃を継続的に行っている。このような者らは、当社の製品及びサービスを攻撃し、若しくは、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に、悪意あるソフトウェアを開発・配布し、若しくは、ハードウェア、ソフトウェアその他のインフラの脆弱性を悪用し、当社の従業員、ユーザー、パートナー若しくは顧客にパスワードその他の機密情報を開示させるため、若しくは、その他の行動を起こさせて当社のデータ、当社のユーザー若しくは当社の顧客のデータへのアクセスを得るためにソーシャル・エンジニアリング・テクノロジーを使い、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うことを含む、多様な方法を用いる可能性がある。国家及び国家の支援を受ける行為者は、攻撃を計画及び実行するために十分なリソースを配備することができる。アカウントのセキュリティの管理方法が不十分である場合、機密情報への不正アクセスの結果をもたらす可能性がある。例えば、システム管理者は、従業員によるアカウントへのアクセスが不適切になった場合において、適切な時期に当該アクセスを取り除くことを怠るかもしれない。従業員又はサード・パーティが当社若しくは当社のユー

ザーのセキュリティ若しくはシステムに意図的に不正アクセスし、又は、機密情報を漏えいする可能性がある。悪意のある行為者は、ソフトウェアのアップデート又は不正アクセスされたサプライヤーのアカウント若しくはハードウェアを通じてマルウェアを侵入させるためにITサプライチェーンを使用する可能性がある。

サイバー世界の脅威は、常に進化しており、ますます高度化かつ複雑化し、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。現在、当社が特定の脆弱性を探知する能力を有さない可能性があり、当該脆弱性が長期間にわたって存続するかもしれない。サイバー世界の脅威は、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評判若しくは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若しくは攻撃による影響の修復に対してより多くの資源を割り当てることを余儀なくさせ、又は、その他当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

「Solorigate」又は「Nobelium」と呼ばれる2020年後半に発覚したサイバー攻撃は、サプライチェーン攻撃の一例であり、マルウェアは、ソフトウェアのアップデートを通じて、当社を含むソフトウェアプロバイダの顧客に侵入した。その後、攻撃者は、特定の顧客のシステムに合法的に見える偽の認証情報を作成することができた。当社は、ITのサプライヤーとしても消費者としても、Solorigate又はNobelium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に関するセキュリティは、顧客がクラウド及びオンプレミス環境において当社の製品又はサービスを購入若しくは使用する決定を行う際に重要となる。セキュリティ上の脅威は、技術的な製品及びサービスの他者への提供を事業とする当社のような会社にとっては重大な課題である。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（サードパーティにより提供されるハードウェア及び他のエレメントを含む）のセキュリティを信頼している。敵対者は、当社のもの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。さらに、敵対者は当社の顧客のオンプレミス又はクラウド環境を攻撃することができ、2021暦年の初めに当社のエクスチェンジサーバー・オンプレミス製品のいくつかで発生したように、以前は知られていなかった（「ゼロデイ」）脆弱性を利用することがある。顧客が最新のアップデートをインストールしていない場合、又は攻撃者がパッチを適用する前の脆弱性を攻撃し追加のマルウェアをさらに顧客のシステムに侵入させる場合、当社がセキュリティ・パッチを公開した後でもこれらの製品やいずれかの製品の脆弱性は存続する可能性がある。敵対者は、顧客がデジタルトランスフォーメーションを受け入れるにつれ、当社のクラウドサービスを利用して顧客への攻撃を継続するだろう。ユーザーのアカウント情報を取得した敵対者は、そのアカウントとユーザーの当社におけるアカウントがパスワードなどの情報を使いまわしている場合を含め、そのアカウント情報を利用して当社のユーザーのアカウントの安全性を低下させることができる。不十分なアカウント・セキュリティの慣行は、機密情報への不正アクセスの結果をもたらす可能性がある。また、ユーザーの行動により、ランサムウェアその他の悪意のあるソフトウェアが顧客の当社製品又はサービスの使用に影響を与える可能性がある。また、当社は、オープン・ソース・ソフトウェアを当社の製品に組み込みつつある。オープン・ソース・ソフトウェアの中に脆弱性がある可能性があり、当社の製品がサイバー攻撃の影響を受けやすくなるかもしれない。

当社の顧客は、長年にわたって取得したシステムを含む可能性のある複数のベンダーからの第三者製のハードウェア及びソフトウェアを備えた複雑なITシステムを運用している。彼らは、当社の製品やサービスが、現在の最強のセキュリティの進歩や標準をもはや取り入れていないものを含め、これらすべてのシステムや製品をサポートすることを期待している。その結果、より安全な代替手段が利用可能であるという理由だけで、製品、サービス、標準、又は機能に関する当社のサービスのサポートを中止できない可能性がある。最新のセキュリティの進歩や標準を利用でき

ない場合、攻撃に対する顧客の脆弱性が高まる可能性がある。さらに、規模及び技術的洗練度合が多様な顧客が当社の技術を利用しているため、最先端のサイバーセキュリティ実務及び技術を採用し実行するのに役立つ能力及び資源が限定される可能性がある。さらに、セキュリティのデフォルト設定を含む、当社の製品及びサービスのデフォルト設定を定義する際には、この多様な技術的洗練度合を考慮しなければならない。これらの設定は、IT運用の他の側面に限定されたり、影響を与えたりする可能性があり、また、一部の顧客はこれらのデフォルトを見直し、再設定する能力が限られている可能性があるためである。

Solorigate/Nobelium又は類似のサイバー攻撃は、当社の製造サービスが直接侵害されない場合でも、顧客に悪影響を及ぼす可能性がある。当社は、顧客のシステムが影響を受けていることに気づき、顧客が自身を守るための情報及び行動を保有している場合、顧客に周知することに努めている。また当社は、検出、追跡及び修復に関する指針及びサポートを提供することにも注力している。とりわけ、攻撃が顧客のコンピューティング環境に対する可視性が全くない又は限定されているエクスチェンジャーのようなオンプレミス・ソフトウェアに関係する場合には、当社は、すべての顧客に対するこれらの攻撃の存在や範囲を検出することができない可能性や、攻撃を検出又は追跡する方法に関する情報を得ることができない可能性がある。

防御方法の開発及び展開

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、当社及び他社の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減災技術を開発し、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、アンチウィルス・ソフトウェア及び高度セキュリティなどのセキュリティツール及びセキュリティ対策の実施の必要性及びその実施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、医療及び政府など、特定の業界の顧客には、当社の製品及びサービスが満たすべき、通常より高度な又は特異的な必要条件がある可能性がある。

こうした製品を保護する方策及び顧客対応サービスにかかる費用により、当社の営業利益が減損する可能性がある。以上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、データの毀損、又は、性能の低下によって、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。顧客及びその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、もしくは有効にしない、又は、その他適正なセキュリティ対策を行わない可能性がある。これらのいずれもが、当社の評判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たいてい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。時には、事業上の目的を達成するため、当社は、より顧客への責任の大きな契約を締結するかもしれない。

当社の製品は、サードパーティの広範なエコシステムにおける製品及び構成部品と連動して動作し、それらによって左右される。それらの構成部品の一つの中にセキュリティ上の脆弱性があり、それを狙ってセキュリティ上の突破を図られる場合、当社は、費用の増加、賠償請求、売上の減少、又は、当社の評判若しくは競争上の地位への悪影響に直面する可能性がある。

個人情報の開示及び悪用が、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いる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もかかわらず、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又はユーザーの情報の不正開示又は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の情報へのアクセスを制限されているサードパーティが、権限なくその情報を利用する可能性がある。不正開示又は悪用により、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、強制力を有する法律上の命令にしたがって顧客及び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。顧客及びユーザーのデータを保護しようとする努力にもかかわらず、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。顧客若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、顧客若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、営業費用が増加し、又は、当社の製品及びサービスの成長が阻害される可能性がある。

当社は、当社の製品及びサービスにおける情報を第三者の使用から保護できないかもしれない。 LinkedIn並びに他の当社製品及びサービスは、契約上の制限又は技術的な対策によって保護される様々な情報及びコンテンツを包含している。一定の場合において、当社は、この情報へのアクセス又は利用を制限することを、当社のメンバー及びユーザーに確約してきた。法律又は法律の解釈の変更によって、サードパーティがボット又はその他の手段を用いて情報又はコンテンツを取得又は収集し、それを自身の利益のために使うことによって当社の製品及びサービスの価値を損なうことを防止する当社の能力は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などの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、民事若しくは刑事責任、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とおり、AIには、その採用に影響を与え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。

オペレーショナル・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、大規模なサービスの停止、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、Outlook.comなどの既存のサービスのサポートを行うに当た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、さらには安全上のリスクがより高い地形におけるデータセンター構築のための原則の策定が必要である。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並びにストレージ及び計算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計算能力の不十分さを含む非効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ぶおそれがある。

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み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、発見し又は解決にあたなければならない、当社はリコール、安全上の警告、製造物責任の請求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おいても、品質又は信頼性の問題が発生する可能性がある。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、重要な事業機能及び多数の作業について当社への依存度を高めている。当社の多くの製品及びサービスは、互いに依存している。これらの状況のそれぞれが、品質又は信頼性の問題の影響を悪化させる可能性がある。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、当社の評判の下落、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大抵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。

当社は、一定のデバイス及びデータセンターの構成部品を単一の供給業者から入手している。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、不可能となった場合、供給業者の供給能力の縮小、業界における欠品、供給源を制限する法律若しくは規制の変更又は他の原因があったとしても、当社は代替物を適時に確保することができず、当社の売上は減少し、又はデータセンターの能力が不十分になるかもしれない。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 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、規制及び訴訟に関するリスク

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ことから、米国及び外国の競争法の下で、政府関連機関は当社を厳しく監視している。政府は、競争法令を積極的に執行しつつあり、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、当社の製品売上を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のために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、罰金をもたらす可能性、又は、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。新たな競争法の訴訟が起こされる可能性は存在し、先行する訴訟を先例として利用されるかもしれない。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に関する法令又はその他の法令に基づく帰結を招く可能性がある。 米国の海外腐敗行為防止法（FCPA）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、当社に正確な帳簿および記録と適切な内部統制を維持することを求めている。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ついて、従業員又は第三者からの報告に基づく可能性のある当局からの問い合わせを受けることがある。定期的に、当社はそのような通報を直接受け、調査を行っている。2019年7月22日、当社のハンガリー子会社は、米司法省（DOJ）と不起訴協定（NPA）を締結し、証券取引委員会との間で、排除措置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、利息などを2,530万ドル支払うことになった。また、3年間の期間を有するNPAには、一定の継続的な遵守事項が含まれており、これには、FCPAに関連する問題の司法省への開示義務や、あらゆる問い合わせに協力する義務が含まれる。当社が活動する多くの国において、競合他社が談合をすること又は他の方法により競合他社間の競争を減殺することを試みることは、競争法により禁止されている。当社は、米国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。

貿易関連法、政策、制裁及びその他の規制上の要件の増加もまた、貿易及び投資に関する当社の米国外における活動に影響を与える。米国、EU及びその他の国々における経済制裁によって、規制対象法人又はクリミア、キューバ、イラン、北朝鮮及びシリアなどの国との事業のほとんどが禁止されている。米国の輸出規制は、当社が多くの製品及びサービスを特定の国の特定の法人に対し提供すること又はそれらに投資を行うことを制限している。米国の輸入制限は、当社が特定の情報通信技術を当社のサプライチェーンに統合することを制限し、敵対国とみなされる国からの情報通信技術に関する取引について政府が審査することを認めている。これらを遵守しない場合は、当社の評判が損なわれ、業務の遅延、罰金、輸出特権の喪失又は刑事処罰などにつながる可能性がある。

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・コンテンツに関する要件を含む。例えば、Microsoft Teams及び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が適用されると考える規制当局もあり、欧州電子通信コード（EECC）に基づくEU加盟国の法律を含む、いくつかの新しい法律では、当社のより多くのサービスを規制の及ぶテレコミュニケーション・サービスと定義しつつある。この傾向は今後も続く可能性があり、その結果、これらの提供物が追加のデータ保護、セキュリティ及び法執行監視義務の対象となることがある。規制当局が、当社による顧客及びその他のデータの収集、利用及び管理が彼らの法令規則と整合しないと主張する可能性がある。サイバーセキュリティ上の要求に関する立法又は規制は、当社の製品及びサービスを開発、実施、又は保護するための費用を増加させるかもしれない。立法及び規制上の措置は、AI及びコンテンツ・モデレーションの領域において顕在化し、費用の増加又は機会の制限をもたらすかもしれない。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若しくは法的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の増加、訴訟、当社に対する罰金若しくは評判の毀損につながるかもしれない。 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、欧州司法裁判所は、プライバシー・シールドと呼ばれる、企業がEU加盟国から米国にデータを移動するための枠組みを無効とした。この判決は、その他の法的仕組みに基づくEUからのデータの移動に関する法的要件についての不確実性につながっている。国境を超えるデータの移動に関する潜在的な新規制は、一定のマーケットにおける当社の製品及びサービスの供給の費用及

び複雑性を増加させる可能性がある。2018年5月、EU一般情報保護規則（以下「GDPR」という。）が施行されることとなった。その規則は、EUにある施設から指示を受ける当社の全ての活動に適用されるところ、個人データの処理に関する一定の範囲の遵守義務を課すものである。法律の順守を容易にする機能を構築し、維持するための技術的な取り組みは、多くの費用及び他のプロジェクトからの技術的資源の転用を伴っており、今後も伴う可能性がある。当社が当社の法的義務を満たす製品若しくはGDPR若しくは他のデータ規制に基づく顧客の義務を満たす製品を設計できない場合、又は、GDPRに準拠することによって当社のサービスの魅力が減殺される場合、当社は、当社製品の需要の減少に直面する可能性がある。GDPRは、重要で新しい義務を課しており、それらの義務を遵守することは、どのくらいの頻度で規制当局がそれらを解釈及び適用するかによって一定程度左右される。当社がGDPRを遵守できない場合、又は、規制当局により当社がGDPRを遵守できていないと主張された場合、規制当局による執行手続につながる可能性があり、世界的売上の4%を上限とする罰金、民事訴訟、信用毀損及び顧客喪失の結果をもたらす可能性がある。世界各国及びカリフォルニア州、コロラド州及びバージニア州などの米国の州において個人情報の取り扱いに関する法令が制定され、又は制定若しくは拡充が検討されている。

当社のデータによる洞察を得ることへの投資は、当社が顧客に提供するサービスの価値、当社の業務効率並びに収益化、顧客の品質の認識及び業務上の効率性における主要な機会の中核になりつつある。このようなデータ利用における当社の能力は、当該投資からの期待利益の現実化を妨げる規制の強化によって制約を受けることがある。当社の事業活動又は他の組織による関連性のある活動に関する、規制当局による現在進行中の法的分析、審査及び審問が、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、負担の大きい又は不合理な要件（データ主権及びローカリゼーション要件を含む）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される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。データ規制の遵守は、当社が活動をする一定の法域において、一定の特徴及び機能を導入し、提供するための当社の能力を制限するかもしれない。既存の又は新しい規則を遵守しないときは、悪評及び経営陣の時間と労力の転用に加えて、相当な金額の罰金を課されたり、又は、違反であるとされた行為を中止するような命令を受ける可能性がある。

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。当社は様々な請求や訴訟の対象となっている。これらの請求は、Windowsのような新たな主要製品の発売、重要なビジネス上の取引、保証又は製品クレーム及び雇用する方法など、様々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全部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、好ましくない結果の可能性が高まり、合理的に見積もることが可能になる時期において生じる可能性がある。

政府顧客とのビジネスは、不確実性を増す可能性がある。当社は、政府との契約から大きな売上を上げている。政府との契約は、一般的に、民間の契約には存在しないリスク及び課題を生じさせる可能性がある。例えば、当社が当該契約に関連する政府の監査及び調査を受け、政府の請負業者としての活動を一時停止又は禁止され、民事制裁金及び罰金刑並びに刑罰を科せられ、一定の状況下で契約が取り消される可能性がある。契約の中には、政府が理由なく終了することを認め、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、予算の定期的承認、削減又は遅延の対象となる場合があり、当社の製品及びサービスに対する公的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引当金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、米国内及び多くの外国の法域における法人税に対する2017年米国税制改革法（TCJA）及び将来可能性のある法改正の遵守により、社内において通常は作成されない情報の収集、当社の連結財務諸表における見積りの使用並びにその規定に関する会計上の重大な判断が必要となる可能性がある。TCJA又は将来可能性のある法改正に関する規制及び指針が進展し、また、当社がより多くの情報を収集し、より多くの分析を行うにつれて、当社の業績は従来に見積りと異なる可能性があり、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、法人税等の引当金及び税務上の見積りは合理的であると考えているが、税務当局は当社が行った一定の立場に異議を唱える可能性がある。さらに、

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、過年度の内国歳入庁の税務調査を受けており、移転価格に関する重要な未解決問題を抱えている。これらの税務調査、その他の監査又は訴訟の最終的な決定は、当社の連結財務諸表に計上された金額と異なる可能性があり、当該決定が行われた期間に関する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。異なる法定税率を有する国における収益及び損失の割合の変更、当社の事業若しくは構造の変更、又は特定の国における一定の課税協定の失効若しくは当該協定に関する紛争によって、当社はより高い実効税率で課税される可能性がある。さらに、米国連邦及び州の税法又は多国籍企業に適用される国際租税法、米国を含む多くの国において検討されている他の基本的な法律、及び課税権のある法域における公的解釈、決定、方針及び立場の変更によって、当社の連結財務諸表に深刻な悪影響が及ぶかもしれない。

知的財産に関するリスク

不正開示があれば、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。そして、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、これら事業等のリスクの別項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。

法律の改正、当社の展開するビジネス・モデル、海賊行為及びその他の要因により、当社の知的財産の価値が低下するかもしれない。世界的規模で、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対抗することは難しい。著作権侵害は米国の売上高に悪影響を及ぼしているが、米国外の売上高が被る影響はより深刻であり、特に法制度による知的財産権の保護がより弱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高の成長は、デバイスの原市場よりもいっそう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ユーザーを啓蒙し、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、当社がつくりだした知的財産権の特許化に相当なリ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リティ及び／又は実施の自由の拡大を対価として当社の特許権を他者にライセンス又はクロス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連続して弱くなる可能性がある。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リ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。さらに、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リティは、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価格の変化、クロスライセンスからの価値の増加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。当社のオープン・ソース・ソフトウェアに関するエンゲージメントの増加によって、当社は、特定の状況において当社の知的財産権をライセンスすることになり、売上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などのようなファースト・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リ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クレーム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、今後ともそのようにしていくかもしれない。

一般的なリスク

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及び持続可能性、サプライチェーンの実践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、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し恐れがある。

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、こうしたリスクは景気の悪化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、公正価値が下落している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、当社の連結財務成績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システム又はパワー・グリッドなど当社が使用するインフラ若しくはシステムを破壊・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

的な変動によって、当社の経営戦略、国内、地域及び世界市場へのアクセス、雇用及び収益性に影響を与えるおそれのある規制制度及び要件の変更並びに市場介入という結果が引き起こされる可能性がある。地政学的な不安定性によって、制裁措置及びある市場において又はある公的部門の顧客と事業を行う能力への影響がもたらされる可能性がある。これらの変化のいずれかが発生することにより、当社の売上が悪影響を受ける可能性がある。

感染症の地域的流行又は世界的パンデミックの発生は、当社の事業、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。COVID-19のパンデミックは、世界の社会、経済、金融市場及び商慣行に広範で、急速に変化する、予測不可能な影響を及ぼし続けている。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、旅行制限及びワクチンプログラムなどの措置を講じてきた。パンデミックを封じ込める取組みに進展があり、いくつかの規制が緩和されたが、ウイルスの新たな変異株により追加的な感染拡大が発生している。COVID-19のパンデミックは、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並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、当社が正確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並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、売掛金、将来の見通し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事業等のリスク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
- ・ 使用パターンの変化に適応するにあたり、データセンターの負荷調整などを通じて、契約上及び規制上のコンプライアンス義務を満たす
- ・ 当社のハードウェア デバイス及びデータ センターの運用のために、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
- ・ 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
- ・ 人材を最も必要としている部門に人材を採用し、配置する
- ・ 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

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特に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、又はエネルギー若しくはその他の資源の需要供給若しくは供給源の変化は、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、経済的及び地政学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。一定の国における新たな国粋主義及び保護主義の傾向並びに人権及び政治的表現に関する懸念によって、取引及び商業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取組み、及び現地以外での部品調達の制限、輸出管理、投資制限、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的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、異なる背景、経験及びスキル セットを有し、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リーダーの獲得競争が非常に激しい。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は、当社の従業員を採用し定着させるために重要である。当社の国外求人能力もまた、制限的な米国移民法によって制限を受けている。技術的及び専門的に優れた者の流入を抑制する米国の移民政策の変更によって、スタッフを研究開発活動に適切に配置する能力が制限される可能性がある。人材募集がうまくいかない場合、又は、高い能力を有する労働者及び重要なリーダー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。

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商品を利用しているが、そのリスクが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、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。主な為替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が保有している証券は、その満期に応じて異なる利率が適用される。当社は、一定の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、固定利付ポートフォリオの平均残存期間を管理している。

信用

当社の固定利付ポートフォリオは多様化しており、主として投資適格証券から構成されている。当社は、広範囲にわたる指数に関連する信用リスクを管理し、ポートフォリオの多様化を促すことを考えている。

株式

当社の株式の投資ポートフォリオが保有している株式は、価格変動リスクの影響を受ける。

感度分析

以下の表は、関連する市場利率又は価格が変化しと仮定した場合に、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	仮定上の変動	2021年6月30日	影響
外貨収入	外国為替相場が10%下落	\$(6,756)	収益

外貨投資	外国為替相場が10%下落	\$(136)	公正価値
利率	米国債金利が100ベース・ポイント上昇	\$(3,511)	公正価値
信用	信用スプレッドが100ベース・ポイント拡大	\$(309)	公正価値
株式	株式市場価格の10%下落	\$(602)	収益

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】

概 要

マイクロソフトは、世界中の全ての個人と全ての組織がより多くのことを達成できるようにすることを使命とするテクノロジー会社である。世界中の全ての国において、現地のチャンス、成長、影響力を生み出すことを目指している。当社のプラットフォーム及びツールは、中小企業の生産性、大企業の競争力及び公的部門の効率性の向上に貢献する。それらはまた、新規事業を支援し、教育及び保健の成果を改善し、人類に想像力を付与する。

当社は、人々及び企業に対する様々なクラウドベースのサービス及びその他のサービスの提供、様々なソフトウェア製品のライセンス及びサポート、デバイスのデザイン、製造及び販売、世界中のオーディエンスに対する適確な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、当社の製品とサービスのデザイン、製造、マーケティング及び販売、クラウドベースのサービスを支えるデータセンター費用並びに法人所得税に係る費用である。

世界中が新型コロナウイルス(COVID-19)の対応を続ける中、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豊かさを守ることに努め、顧客がリモートで最高の仕事をできるように技術と資源を提供することで、当社の役割を果たしている。

2020会計年度との比較における2021会計年度の重要な事項として、次のものがある。

- ・ 法人向けクラウドの売上高は、691億ドル（34％）増加した。
- ・ 法人向けOffice 365の売上高が22%増加したことにより法人向けOffice製品及びクラウド・サービスの売上高が13%増加した。
- ・ 一般消費者向けOffice製品及びクラウド・サービスの売上高が10%増加し、一般消費者向けMicrosoft 365のサブスクリバーク数が増加して51.9百万となった。
- ・ LinkedInの売上高は27%増加した。
- ・ Dynamics 365が43%成長したことによりDynamics製品及びクラウド・サービスの売上高が25%増加した。
- ・ Azureが50%成長したことによりサーバー製品及びクラウド・サービスの売上高が27%増加した。
- ・ WindowsのOEMライセンス（以下「Windows OEM」という。）の売上高は、若干増加した。
- ・ 法人向けWindows製品及びクラウド・サービスの売上高は、14%増加した。
- ・ Xboxのコンテンツ及びサービスの売上高は、23%増加した。
- ・ トラフィック獲得費用を除く検索広告の売上高は、13%増加した。
- ・ Surfaceの売上高は、5 %増加した。

2021年3月9日、当社はBethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.（以下「ZeniMax」という。）を、主に現金で構成される買収総額81億ドルで買収した。当該買収価格には、取得現金及び現金同等物として768百万ドルが含まれる。ZeniMaxの財務成績は、買収日以降、当社の連結財務諸表に含まれている。ZeniMaxは当社のモア・パーソナル・コンピューティング・セグメントの一部として報告される。詳細は、「第6 経理の状況」に記載される当社の財務諸表に対する注記8「事業結合」を参照されたい。

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需要の変化、業界の動向及び競争力を特定してこれらに対処することを目指した広範囲にわたる研究及び開発活動を通じて、実現可能な領域を押し広げている。

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う投資は、引き続き当社の営業費を増加させ、営業利益率を低下させる可能性がある。

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。当社は、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。世界のマクロ経済及び地理的な要因は引き続き流動的であり、当社のソフトウェア、サービス及びデバイスに対する全体の需要はこれらと相互関係がある。

当社のデバイスは主に第三者委託製造業者によって製造されており、中には適格なサプライヤーが非常に少ない特定の部品を含むものがある。かかる部品について、既存のベンダーが利用不可能になったり当社の要求に合わせる事が不可能になった場合、当社が短期間で柔軟に他の製造業者を利用することには限界がある。これらのサプライヤーの混乱が拡大することにより、消費者の需要に合わせて適時にデバイスを製造する当社の能力について同様の混乱が生じる可能性がある。

当社の国際的な事業は、当社の全体の売上及び費用のうち、相当な部分を占めている。これらの売上及び費用の多くは、米国ドル以外の通貨建てである。その結果、外国為替レートの変動により売上及び費用が相当な影響を受ける可能性がある。特定の外貨に対して米国ドルが安かったことで、2021年度において当社の国際事業から報告される売上が増加したが、報告される費用は重大な影響を受けなかった。

これらの要因及びその他のリスクに関する議論については、上記2「事業等のリスク」を参照されたい。

COVID-19

2021年度において、COVID-19のパンデミックは引き続き当社の事業運営及び財務成績に影響を及ぼした。顧客がデジタル・トランスフォーメーションの優先を加速化させるにつれ、クラウドの利用及び需要が恩恵を受けた。当社の一般消費者向け事業もまた、PC及び生産ツールに対する需要の継続並びに当社のゲーミング・プラットフォーム全体における力強いエンゲージメントにより、リモート環境からの恩恵を受けた。当社は、顧客広告費用及びCOVID-19に関連した営業費用の削減における改善を行ったが、取引ライセンス供与における業績は弱かった。COVID-19のパンデミックは引き続き当社の事業運営及び財務業績に影響を及ぼす可能性があり、長期におけるその継続的影響の性質及び度合いには不確実性が存在する。これらの要因及びその他のリスクに関する議論については、上記2「事業等のリスク」を参照されたい。

季節性

当社の売上は、四半期ごとに変動し、当社の会計年度の第2四半期及び第4四半期が通常高くなる。第2四半期の売上は、当社の主要な市場における企業の歳末の支出トレンド及び消費者による休暇シーズンの支出トレンドが要因となり、第4四半期の売上は、その期間に締結される複数年のオンプレミス契約の販売量の増加が要因となっている。

会計上の見積りの変更

2020年7月、当社は当社のサーバー及びネットワーク機器の耐用年数の査定を完了し、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。かかる会計上の見積りの変更は、2021年度の初頭より有効となる。2020年6月30日現在の有形固定資産純額に含まれるサーバー

及びネットワーク機器の簿価に基づき、2021年度のかかる見積りの変更の影響は営業利益における27億ドルの増加及び純利益23億ドルの増加、又は基本及び希薄化後1株当たり利益の0.30ドルの増加であった。

報告セグメント

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当社の業績を報告する。本「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」における各セグメントの額は、当社の内部経営報告に基づいて表されている。当社の内部経営報告ベースと米国で一般に公正妥当と認められた会計原則(以下「GAAP」という)との間のすべての差異、ならびに特定の企業レベル及びその他の活動は、「コーポレート及びその他」に記載されている。

報告セグメントの追加情報、並びに地域別及び製品別の情報は、「第6 経理の状況」の財務諸表に対する注記19「セグメント情報及び地域別情報」に記載されている。

測定基準

当社は、事業の業績を評価し、資源の配分に関する情報に基づいた意思決定を行う際に、測定基準を用いている。当社は、投資家が当社の目標に照らした進捗を評価し、業績動向に透明性を提供し、当社の製品及びサービスの継続的な進化を反映できるよう、測定基準を開示している。当社の商業及びその他の事業の測定基準は、顧客が当社の製品及びサービスをどのように利用するかに基づいて根本的に連結されている。測定基準は、本「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」又は「第6 経理の状況」の財務諸表に対する注記で開示される。財務指標は、GAAPベースの業績に基づいて算出されており、成長比較は前年同期との比較である。

コマーシャル

当社のコマーシャル事業は、主にサーバー製品とクラウド・サービス、Office Commercial、Windows Commercial、LinkedIn及びEnterprise Servicesの商用部分、並びにDynamicsで構成されている。当社の商用測定基準により、経営陣と投資家は当社のコマーシャル事業の全体的な健全性を評価することができ、当該測定基準には、将来の業績の先行指数が含まれている。

コマーシャル事業の残存履行義務	前受収益及び将来の期間において収益として請求及び認識される金額を含む残存履行義務に配分される収益のコマーシャル事業に関する部分
コマーシャル クラウドの収益	Azure、Office 365 Commercial、LinkedInのコマーシャル部分、Dynamics 365、並びにその他の商用クラウド・プロパティを含む当社の商用クラウド・ビジネスからの収益
コマーシャル クラウドの粗利益率	コマーシャル・クラウド事業の売上総利益率

プロダクティビティ&ビジネス・プロセス及びインテリジェント・クラウド

当社のプロダクティビティ&ビジネス・プロセス及びインテリジェント・クラウドのセグメントに関する測定基準は、これらのセグメントにおける当社の中核事業の健全性を評価する。当該測定基準は、当社のクラウド及びオンプレミスの製品戦略及び傾向を反映している。

Office Commercial製品及びクラウドサービス売上高の成長	Office Commercial製品及びクラウド・サービス（Office 365サブスクリプション、Microsoft 365 CommercialサブスクリプションのうちOffice 365部分、並びにオンプレミスのOfficeライセンス）からの売上高。Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365セキュリティ及びコンプライアンス、並びにSkype for Businessで構成される。
-------------------------------------	---

Office Consumer製品及びクラウド・サービス売上高の成長	Office Consumer製品及びクラウド・サービスの売上高（Microsoft 365 Consumerサブスクリプション及びオンプレミスのOfficeライセンスを含む。）
Office 365 Commercialシート数の成長	シートがOffice 365 Commercialサブスクリプションでカバーされる支払済みユーザーである場合の、期末現在のOffice 365 Commercialのシート数
Microsoft 365 Consumerサブスクリバー数	期末現在のMicrosoft 365 Consumer(旧Office 365 Consumer)のサブスクリバー数
Dynamics製品及びクラウド・サービスの売上高の成長	Dynamics製品及びクラウド・サービス（Dynamics 365を含む。）の売上高。ERP、CRM、Customer Insights、Power Apps及びPower Automateを横断する一連のインテリジェント・クラウドベースのアプリケーション、並びにオンプレミスのERP及びCRMアプリケーションで構成される。
LinkedInの売上高の成長	タレント・ソリューション、マーケティング・ソリューション、プレミアム・サブスクリプション、販売ソリューション及び学習ソリューションを含む、LinkedInからの売上高。
サーバー製品及びクラウド・サービスの売上高の成長	Azure、SQLサーバー、ウィンドウズ・サーバー、Visual Studio、システム・センター及び関連するクライアント・アクセス・ライセンス（CAL）並びにGitHubを含むサーバー製品及びクラウド・サービスからの売上高。

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・セグメントに関する測定基準は、当セグメントにおける事業の主要ラインの業績を評価する。かかる測定基準は、製品の戦略的洞察を提供し、当社のコマーシャル事業及びコンシューマー事業にわたる業績を評価することを可能にする。当社はウィンドウズ事業の中で多様な対象オーディエンス及び販売アプローチを有するため、かかる多様なアプローチの反映となる測定基準を注視している。

Windows OEM Proの売上高の成長	OEMチャネルを通じて販売されたWindows Proライセンス販売からの売上高で、主にコマーシャル市場における需要に対応している。
Windows OEM non-Proの売上高の成長	OEMチャネルを通じて販売されたWindows non-Proライセンス販売からの売上高で、主にコンシューマー市場における需要に対応している。
Windows Commercial製品及びクラウド・サービス売上高の成長	Windows Commercial製品及びクラウド・サービスの売上高（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のWindowsコマーシャルの提供物のボリューム・ライセンスで構成される。）。
Surfaceの売上高	Surfaceデバイス及び付属品からの売上高。
Xboxコンテンツ及びサービスの売上高の成長	Xboxコンテンツ及びサービスからの売上高（デジタル取引、Xboxゲーム・パス及びその他のサブスクリプション、ビデオ・ゲーム、第三者ビデオ・ゲーム・ロイヤルティ、クラウド・サービス並びに広告で構成される。）。

検索広告売上高の成長（TACを除く。） Bing Adsネットワーク・パブリッシャーに支払われたトラフィック獲得コスト（以下「TAC」という。）を除く、検索広告からの売上高。

業績の概要

（単位：百万、但しパーセンテージ及び1株当たり金額を除く。）

	2021年	2020年	変化率
売上高	\$ 168,088	\$ 143,015	18%
売上総利益	115,856	96,937	20%
営業利益	69,916	52,959	32%
純利益	61,271	44,281	38%
希薄化後1株当たり利益	8.05	5.76	40%
調整後純利益（non-GAAPベース）	60,651	44,281	37%
調整及び希薄化後1株当たり利益 （non-GAAPベース）	7.97	5.76	38%

調整後純利益並びに調整及び希薄化後1株当たり利益（以下「EPS」という。）は、non-GAAPベースの財務指標であり、2021年度の源泉徴収税に関するインド最高裁判所の判決に関連する税務ベネフィットを除外したものである。GAAPベースで報告された当社の財務成績からnon-GAAPベースの財務成績への調整については、下記「Non-GAAPの財務指標」を参照されたい。詳細については、「第6 経理の状況」に記載される財務諸表に対する注記12「法人所得税」も参照されたい。

当社の各セグメントを横断する成長に後押しされ、売上高は251億ドル（18%）増加した。インテリジェント・クラウドの売上高は、Azureの寄与により増加した。プロダクティビティ&ビジネス・プロセスの売上高は、Office 365 Commercial及びLinkedInの寄与により増加した。モア・パーソナル・コンピューティングの売上高は、ゲーミングの寄与により増加した。

売上原価は、当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により減価償却費用が減少したことにより一部相殺されたものの、コマーシャル・クラウド及びゲーミングの成長により62億ドル（13%）増加した。

売上総利益は、当社の各セグメントにわたる成長及び当社サーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により189億ドル（20%）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機器の見積耐用年数の変更により上昇した。かかる影響を除き、売上総利益率はモア・パーソナル・コンピューティングにおける売上総利益率が低下したことにより、わずかに低下した。コマーシャル・クラウドの売上総利益率は、販売割合がAzureへシフトしたことで一部相殺されたものの、Azureにおける売上総利益率の改善及び当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により、4ポイント上昇して71%となった。

営業費用は、当社各セグメントにわたるCOVID-19に関する削減、Microsoft Store実店舗の閉鎖に伴う前年の費用、及び貸倒損失の減少により一部相殺されたものの、クラウド・エンジニアリング及びコマーシャル・セールスへの投資により20億ドル（4%）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る。

- 研究開発費が、クラウド・エンジニアリングへの投資により14億ドル（8%）増加した。
- 販売及びマーケティング費用が、貸倒損失の減少により一部相殺されたものの、コマーシャル・セールスへの投資により519百万ドル（3%）増加した。販売及びマーケティング費用には、為替の不利な変動の影響（2%）が含まれる。
- 一般管理費は、従業員関連費用及び事業税の増加により一部相殺されたものの、Microsoft Store実店舗の閉鎖に伴う前年の費用により、比較的変動がなかった。

営業利益は、当社の各セグメントにわたる成長により、また、当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により170億ドル（32%）増加した。

当期純利益及び希薄化後1株当たり利益は、源泉税に関するインド最高裁判所の判決に関連する税務ベネフィットによるプラスの影響を受け増加し、それぞれ620百万ドル及び0.08ドルとなった。

売上高、売上総利益及び営業利益は、有利な為替変動の影響（それぞれ3%、3%及び4%）を含む。

セグメント業績

（単位：百万。但し、パーセンテージを除く。）

	2021年	2020年	変化率
売上高			
プロダクティビティ & ビジネス・プロセス	\$ 53,915	\$ 46,398	16%
インテリジェント・クラウド	60,080	48,366	24%
モア・パーソナル・コンピューティング	54,093	48,251	12%
合計	\$ 168,088	\$ 143,015	18%
営業利益			
プロダクティビティ & ビジネス・プロセス	\$ 24,351	\$ 18,724	30%
インテリジェント・クラウド	26,126	18,324	43%
モア・パーソナル・コンピューティング	19,439	15,911	22%
合計	\$ 69,916	\$ 52,959	32%

報告セグメント

プロダクティビティ & ビジネス プロセス

売上高は75億ドル（16%）増加した。

- Office Commercial製品及びクラウド・サービスの売上高は、40億ドル（13%）増加した。Office 365 Commercialの売上高は、シートの17%の成長及びユーザーごとの売上高の増加によって22%の増加となった。Office Commercial製品の売上高は、顧客がクラウド製品へ引き続き移行したこと及び取引の減少により、23%減少した。
- Office Consumer製品及びクラウド・サービスの売上高は、日本における取引上の強みにより好調であった前年と比較して、Microsoft 365 Consumerにおけるサブスクリプション売上高の寄与により474百万ドル（10%）の増加となった。Microsoft 365 Consumerのサブスクリバース数は、22%増加して51.9百万人であった。
- LinkedInの売上高は、当社のマーケティング・ソリューション事業の広告需要を要因として22億ドル（27%）増加した。
- Dynamics製品及びクラウド・サービスの売上高は、Dynamics 365の43%の成長によって25%の増加となった。

営業利益は、56億ドル（30%）の増加となった。

- 売上総利益は、Office 365 Commercial及びLinkedInの成長並びに当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更によって65億ドル（18%）の増加となった。売上総利益率は、当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により増加した。この影響を除外した場合、売上総利益率は、使用率の増加によって影響を受け低水準となった前年と比較して、セールスミックスがクラウド提供品へシフトしたことを要因として、わずかに減少した。
- 営業費用は、コマーシャル・セールス、クラウド・エンジニアリング及びLinkedInへの投資によって839百万ドル（5%）増加した。

売上高、売上総利益及び営業利益には、有利な為替変動の影響がそれぞれ2%、3%及び4%含まれている。

インテリジェント クラウド

売上高は、117億ドル（24％）増加した。

- ・ サーバー製品及びクラウド・サービスの売上高は、Azureにより112億ドル（27％）の増加となった。Azureの売上高は、当社の消費ベースのサービスの成長によって、50％増加した。サーバー製品の売上高は、SQL Server 2008及びWindows Server 2008サポート終了に関連した需要の恩恵を受けて好調であった前年と比較して、ハイブリッド及びプレミアム ソリューションに起因して6％増加した。
- ・ Enterprise Servicesの売上高は、プレミアム サポート サービスの成長によって534百万ドル（8％）の増加となった。

営業利益は、78億ドル（43％）の増加となった。

- ・ 売上総利益は、Azureの成長並びに当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により97億ドル（29％）の増加となった。売上総利益率は、当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更に伴い増加した。この影響を除外した場合、売上総利益率は、セールスミックスがAzureにシフトしたことにより一部相殺されたものの、Azureにおける売上総利益率の改善を要因として、ほぼ横ばいであった。
- ・ 営業費用は、Azureへの投資によって19億ドル（12％）増加した。

売上高、売上総利益及び営業利益には、有利な為替変動による影響がそれぞれ2％、3％及び4％含まれている。

モア パーソナル コンピューティング

売上は、58億ドル（12％）増加した。

- ・ Windowsの売上高は、Windows Commercialの成長を要因として、933百万ドル（4％）の増加となった。Windows Commercial製品及びクラウド サービスの売上高はMicrosoft 365に対する需要を要因として14％増加した。Windows OEMの売上高は、Windows 7のサポート終了の恩恵を受けて好調であった昨年のOEM Proと比較して、消費者向けPC需要により、わずかに増加した。Windows OEM Proの売上高は9％減少し、Windows OEM non-Proの売上高は21％増加した。
- ・ゲーミングの売上高は、Xboxのコンテンツ及びサービス並びにXboxハードウェアの成長により38億ドル（33％）増加した。Xboxのコンテンツ及びサービスの売上高は、サードパーティのタイトル、Xboxゲーム・パスのサブスクリプション及びファーストパーティのタイトルの成長を要因として、23億ドル（23％）増加した。Xboxのハードウェアの売上高は、XboxシリーズX/Sの発売によるゲーム機の販売価格の上昇を要因として92％増加した。
- ・ 検索連動型広告の売上高は、788百万ドル（10％）増加した。トラフィック獲得費用を除く検索連動型広告の売上高は、検索1件当たりの売上高及び検索数の成長により13％増加した。
- ・ Surfaceの売上高は、302百万ドル（5％）増加した。

営業利益は、35億ドル（22％）増加した。

- ・ 売上総利益は、Windows、ゲーミング及び検索連動型広告の成長によって28億ドル（10％）の増加となった。売上総利益率は、ゲーミング・ハードウェアへのセールスミックスのシフトを要因として減少した。
- ・ 営業費用は、Microsoft Storeの実店舗閉鎖に関連する昨年の費用並びに小売店費用及びマーケティングの削減がゲーミングへの投資によって部分的に相殺され、752百万ドル（6％）減少した。

売上総利益及び営業利益には、有利な為替変動による影響がそれぞれ2％及び3％含まれている。

営業費用

研究開発費

（単位：百万、パーセンテージを除く）

2021年

2020年

変化率

研究開発費	\$20,716	\$19,269	8%
売上高に占める割合	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、及び購入したソフトウェアコード及びサービスコンテンツの償却費が含まれる。

研究開発費は、クラウドエンジニアリングへの投資額の増加により14億ドル（8%）増加した。

販売費

（単位：百万、パーセンテージを除く）	2021年	2020年	変化率
販売費	\$20,117	\$19,598	3%
売上高に占める割合	12%	14%	(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。

販売費は、貸倒費用の減少により一部相殺されたものの、コマーシャル・セールスへの投資により519百万ドル（3%）の増加となった。販売費には、不利な為替変動の影響が2%含まれている。

一般管理費

（単位：百万、パーセンテージを除く）	2021年	2020年	変化率
一般管理費	5,107	\$5,111	0%
売上高に占める割合	3%	4%	(1)ppt

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。

一般管理費は、Microsoft Storeの実店舗閉鎖に伴う昨年の費用が、特定の人件費及び事業税の増加によって部分的に相殺され、昨年と比較してほぼ横ばいとなった。

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）

6月30日に終了した会計年度	2021	2020
配当金及び受取利息	\$2,131	\$2,680
支払利息	(2,346)	(2,591)
投資実現純利益	1,232	32
デリバティブ純利益	17	187
為替差損益純額	54	(191)
その他の費用、純額	98	(40)
合計	1,186	\$77

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。ヘッジ手段として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。

受取利息及び配当金は、確定利付債券の利回りの低下を主たる要因として減少した。支払利息は、満期到来により残存する長期負債が減少したため減少した。投資実現純利益は、株式投資における利益が増加したことにより、増加した。デリバティブの純利益は、外国為替契約からの利益が減少したことにより、減少した。

法人所得税

実効税率

2021会計年度及び2020会計年度における当社の実効税率は、それぞれ14%と17%であった。当社の実効税率の低下は、主に、エンジニアリング・アナリシス・センター・オブ・エクセレンス・プライベート・リミテッド対インド国税局長の裁判における源泉所得税に関するインド最高裁判所の判決による税務ベネフィット、米国及びインドの税務当局による移転価格に関する合意、米国税制改革法（以下「TCJA」という。）最終規則並びに株式報酬に関する税務ベネフィットの増加によるものである。

当社は、従来より、インドにおけるディストリビューターの源泉徴収及び税務申告を通じて、ソフトウェア販売に関する源泉徴収税をインドに支払ってきた。2021年3月、インド最高裁判所は、ソフトウェア販売はインドの源泉徴収税の対象とならないとする、上告された86件の裁判（2012年に遡るものを含む。）における企業に有利な判決を下した。当社はかかる上告審の当事者ではないが、インドにおける当社のソフトウェア販売は源泉徴収税の対象とならないと決定された。ゆえに当社は、1996会計年度から2016会計年度まで影響を及ぼすインド最高裁判所の判決の結果を反映して、2021会計年度第3四半期に法人税ベネフィットとして620百万ドルを計上した。

当社の実効税率は、米国連邦法定税率よりも低かったが、これは主に、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 センターを通じて当社の製品及びサービスを生産及び販売したことにより、米国以外の国において米国より低い税率で課税されたこと、株式報酬に関する税務ベネフィット、並びに源泉徴収税に関するインド最高裁判所の判決による税務ベネフィットを要因とするものである。

米国内の税引前利益と米国外における税引前利益のミックス（組み合わせ）は、当社の製品及びサービスを地域ごとに販売していること、及び、当社の製品及びサービスに対して地域ごとに顧客の需要があることの結果として、当社の実効税率に影響を及ぼした。2021会計年度の当社の米国内の税引前利益は350億ドル、米国外における税引前利益は361億ドルであった。2020会計年度の当社の米国内の税引前利益は241億ドル、米国外における税引前利益は289億ドルであった。

不確実な税のポジション

当社は、2011会計年度に2004～2006課税年度に係る米国内国歳入庁（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課税年度から2006課税年度の未解決問題に関する2011年歳入庁報告書を撤回し、調査の監査フェーズを再開した。また当社は、2007～2009課税年度のIRSの税務調査の一部を2016年に、2010～2013課税年度のIRSの税務調査の一部を2018年に解決した。2021会計年度第2四半期に、当社は2004～2013課税年度に関するIRSの税務調査の追加部分を解決し、170億ドル（税金及び利息を含む。）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。

2021年6月30日現在、米国内国歳入庁の監査における主要な未解決の争点は移転価格に関連しており、その問題が解決された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。当社は、当社の法人所得税の偶発税金債務の費用は適切であったと考えている。当社は、未解決の主要な移転価格の争点に対する査定の提案を受けておらず、この争点が今後12か月以内には解決しないと考えている。当社は、現在入手可能な情報に基づいて、この争点に対する偶発的な課税が今後12か月以内に大きく増加又は減少することはないと考えている。

当社は、アメリカ国外において、様々な国の法人所得税に服している。ある法域において、1996課税年度から2020年課税年度につき、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。それぞれの監査の結論は、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。

Non-GAAPの財務指標

調整後当期純利益及び調整及び希薄化後EPSは、2021会計年度のインド最高裁判所による源泉徴収税に関する判決に関連する税務ベネフィットを除外するnon-GAAPの財務指標を適用したものである。当社は、これらのnon-GAAPの指標は、投資家に当社の営業成績に対する新しい視点を提供し、当社の事業に影響を及ぼすトレンドの明確化を支援するものである。報告の比較性について、経営陣は、事業成績を評価するにあたり、non-GAAPの指標と米国のGAAPによる経営成績を関連付けることを考えている。このようなnon-GAAPの財務指標は、GAAPに準拠して用意された経営成績の評価方法の代わりであり、又は、そのような評価方法よりも優れたものであると考えるべきではない。

以下の表は、GAAPに準拠して報告された当社の経営成績とnon-GAAPの経営成績とを調整するものである：

(単位：百万、変化率及び1株当たり金額を除く)	2021年	2020年	変化率
当期純利益	\$61,271	\$44,281	38%
インド最高裁判所による源泉徴収税に関する判決に関連する税務ベネフィット純利益	(620)	0	*
調整後純利益 (non-GAAPベース)	\$60,651	\$44,281	37%
希薄化後1株当たり利益	\$8.05	\$5.76	40%
インド最高裁判所による源泉徴収税に関する判決に関連する税務ベネフィット純利益	(0.08)	0	*
調整及び希薄化後1株当たり利益(non-GAAPベース)	\$7.97	\$5.76	38%
* 有意でない。			

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、2021年6月30日現在及び2020年6月30日現在、1,303億ドル及び1,365億ドルであった。株式投資は、2021年6月30日現在及び2020年6月30日現在、それぞれ60億ドル及び30億ドルであった。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、普通及び優先株式及び投資信託といった、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、預金証書、米国政府機関証券、外国国債、モーゲージ担保証券及び資産担保証券、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経常的な公正価格で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

2021会計年度において、営業活動によるキャッシュ・フローは、顧客から受領した現金の増加を主たる要因として増加し、この増加が、サプライヤー及び従業員に対する支払いに使用する現金の増加によって部分的に相殺されて、161億ドル増加の767億ドルとなった。2021会計年度において、財務活動によるキャッシュ・フローは、借入債務の償還における18億ドルの減少及び借入債務交換に係る現金プレミアムの支払における17億ドルの減少により一部相殺されたが、普通株式の買戻しが44億ドル増加したこと及び配当金支払が14億ドル増加したことを主たる要因として、25億ドル増加の485億ドルとなった。2021会計年度において、投資活動によるキャッシュ・フローは、企業買収（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に使用された現金の64億ドルの増加、有形固定資産の取得における52億ドルの増加並びに投資の購入、売却及び満期（純額）からの現金が41億ドル減少したことを主たる要因として、154億ドル増加の276億ドルとなった。

借入債務

当社は、当社の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。当該発行の収入は、全社的な目的（取り分け、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。2021年3月及び2020年6月には、当社の信用格付けや低金利環境を反映した、借入債務市場における好ましい借入金利を利用するため、既存債務の一部をプレミアム付きの現金及び満期のより長い新規債務と交換した。より詳しい情報は「第6 経理の状況」の財務諸表の注記11「借入債務」も参照されたい。

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で構成されており、その中にはSoftware Assurance（以下「SA」という。）及びクラウドサービスに係る前受収益も含まれることがある。前受収益は、通常、複数年契約の各契約期間の初めに毎年請求書が送られ、対象期間にわたって按分して売上計上されている。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ときに収益を獲得するその他の商品に係る受取額も含まれている。詳細については、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記1「会計方針」を参照のこと。

以下の表は、2021年6月30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）

以下の日に終了する3か月間

2021年9月30日	\$	15,922
2021年12月31日		12,646
2022年3月31日		8,786
2022年6月30日		4,171
それ以降		2,616
合計	\$	44,141

当社の顧客が、トランザクション ベースの製品及びサービスのライセンスではなくクラウド ベースの製品及びサービスのライセンスを選択する場合、関連する売上は、該当する場合において、トランザクションの時点の認識からサブスクリプション期間又は消費時点の認識に変動する。

株式の買戻し

2021会計年度及び2020会計年度中、当社は、株式買戻しプログラムに基づき、当社の普通株式101百万株及び126百万株を、それぞれ230億ドル及び197億ドルで買い戻した。すべての買い戻しは、現金資金を使用して行われた。詳しい内容は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記16「株主資本」を参照されたい。

配当

詳しい内容は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記16「株主資本」を参照されたい。

オフバランスシートの取決め

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。これらの債務は、今事業年度において、当社の連結財務諸表に重大な影響を及ぼしていない。

契約上の債務

以下の表は、2021年6月30日現在における当社の契約上の未払債務について、満期時の支払いを会計年度別にまとめたものである。

(単位：百万)	2022年	2023-2024年	2025-2026年	その後	合計
長期借入債務： ^(a)					
元金支払	\$ 8,075	\$ 8,000	\$ 5,250	\$ 42,585	\$ 63,910
利子支払	1,628	2,847	2,438	17,320	24,233
建設支出約定 ^(b)	8,927	529	0	0	9,456
オペレーティング・リース(利子を含む) ^(c)	2,801	4,956	3,469	6,747	17,973
ファイナンス・リース(利子を含む) ^(c)	1,341	3,256	3,774	14,096	22,467
移行課税 ^(d)	1,427	4,105	8,030	0	13,562
購入約定 ^(e)	29,129	1,708	446	270	31,553
その他の長期負債 ^(f)	0	365	68	263	696
合計	\$ 53,328	\$ 25,766	\$ 23,475	\$ 81,281	\$ 183,850

(a) 第6「経理の状況」の財務諸表に対する注記11「借入債務」を参照のこと。

(b) 第6「経理の状況」の財務諸表に対する注記7「有形固定資産」を参照のこと。

(c) 第6「経理の状況」の財務諸表に対する注記14「リース」を参照のこと。

(d) 第6「経理の状況」の財務諸表に対する注記12「法人所得税」を参照のこと。

(e) これらの金額は購入約定を表し、上記の建設支出約定として計上されていない見計らい購入注文及びテイク・オフ・ペイ契約を含む。

(f) 長期偶発税金債務、その他の税金債務及び繰延法人所得税の146億ドルは、これら債務の履行期が未確定であるため、上記の金額から除外されている。また、前受収益と非現金項目も除外されている。

その他の資本利用計画

2021年4月11日、当社はNuance Communications, Inc.（以下「Nuance」という。）を1株当たり56.00ドルとして全額現金取引により197億ドル（Nuanceの純債務を含む。）で買収する確定契約を締結した。当該買収は、Nuanceの株主により承認済みであり、所定の規制上の承認の取得及びその他の実務上のクロージング条件に従うことを条件として、2022会計年度の第2四半期末又は第3四半期の初めまでに完了する見込みである。

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継続して投資し、当社の事業戦略に合致する買収を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売上の増加をサポートするための資本投入を増やす予定である。当社は、データセンター、会社のオフィス、研究開発施設、マイクロソフト・エクスペリエンス・センター及び設備の一部をオペレーティング又はファイナンスリースにより調達している。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取引極めに従事していない。

流動性

TCJAのもたらす結果として、当社は、これまではアメリカの法人所得税の対象ではなかった外国からの資金の送金について、一度の移行課税を支払う必要がある。TCJAにおいて、移行課税は、無利息で8年にわたって無利息の分割で支払うことができ、最初の5年目までについては毎年8%、6年目については15%、7年目については20%及び8年目については25%の支払期日が到来する。当社は、移行課税として47億ドルを支払ったが、これには2021会計年度の15億ドルが含まれている。残りの移行課税136億ドルは2026会計年度に最終的な支払いを行うとともに、今後5年間にわたって支払われる。

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、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に関連する移行課税など、当社の営業活動及び投資・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、「第6 経理の状況」に記載される財務諸表の注記1「会計方針」を参照。

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とともに、COVID-19による現在の経済環境の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には判断が

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重要な水準での統合、相互依存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、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

当社は債券投資の信用損失及び減損について、四半期ごとに検討している。投資の取得原価が公正価値を上回る場合には、当社は、とりわけ市況全般、負債証券の発行体の信用度、公正価値が取得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。当社に当該投資を売却する計画があるか又は回復前に当該投資の売却が必要となる可能性が50%を超える場合、取得原価を下回る公正価値の下落は「その他の収益（費用）、純額」において減損費用として計上され、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に実施している。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得る。

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、営業成績、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、極めて不確定である。資産が減損しているか、あるい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、その損失をもたらしうる偶発事象（法的手続や請求など）から生じる見積損失を、損益を通じて引当計上している。損失を引当計上するかどうかを決定する際に、当社はとりわけ不利な結果が生じる可能性の度合いと、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、不確定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%を超える場合にのみ認識する。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。

TCJAは既存の米国の税法を著しく変更し、当社の事業に影響を及ぼす多数の規定を含んでいる。詳細については、「第6 経理の状況」に記載される財務諸表の注記12「法人所得税」を参照のこと。

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。

4【経営上の重要な契約等】

ZeniMax Media Inc.

2021年3月9日、当社はBethesda Softworks LLCの親会社であるZeniMax Media Inc.（以下「ZeniMax」という。）を、主に現金で構成される買収総額81億ドルで買収した。当該買収価格には、取得現金及び現金同等物として768百万ドルが含まれる。Bethesdaは、世界で最大級のゲーム開発及び販売を行う未公開会社であり、Xboxに豊富なゲーム、技術及び人材のポートフォリオをもたらす。ZeniMaxの財務成績は、買収日以降、当社の連結財務諸表に含まれている。ZeniMaxは当社のモア・パーソナル・コンピューティング・セグメントの一部として報告される。

買収日現在の買収価額の配分は予備評価に基づいており、より詳細な分析が完了し、取得した資産及び引受けた負債の公正価値についての追加情報が入手可能になった時点で修正される可能性がある。

Nuance Communications, Inc.

2021年4月11日、当社はNuance Communications, Inc.（以下「Nuance」という。）を1株当たり56.00ドルとして全額現金取引により197億ドル（Nuanceの純債務を含む。）で買収する確定契約を締結した。Nuanceは、ヘルスケア及びエンタープライズAIの経験を持つクラウド及びAIソフトウェア・プロバイダーであり、今回の買収は当社の業界固有のクラウドサービスに基づいて行われる。当該買収は、Nuanceの株主により承認済みであり、所定の規制上の承認の取得及びその他の実務上のクロージング条件に従うことを条件として、2022会計年度の第2四半期末又は第3四半期初めまでに完了する見込みである。

5【研究開発活動】

製品及びサービスの開発並びに知的財産

当社は、当社の製品及びサービスの大半を以下の主要なエンジニアリンググループを通じて社内開発している。

- ・ **クラウド&人工知能** 当社のクラウド インフラストラクチャ、サーバー、データベース、CRM、ERP、管理及び開発ツール、AIコグニティブ サービス並びにその他の企業向けビジネス プロセスのアプリケーション及びサービスの開発を通じてITの専門家、開発者及び彼らのシステムをより生産的かつ効率的なものにすることを集中的に担当する。
- ・ **経験&デバイス グループ** Office、Windows、Enterprise Mobility+Security及びSurfaceを含むエンドユーザー向けの当社の経験及びデバイスにわたって、製品の概念を統一することを集中的に担当する。
- ・ **AI&検索** AIのイノベーション並びにその他のインフラ、サービス、アプリケーション及び検索にわたる先進的な調査及び開発を集中的に担当する。
- ・ **LinkedIn グループ** 顧客による雇用、売り込み、販売及び学習の方法を転換する当社のサービスを集中的に担当する。
- ・ **ゲーム** ゲームの体験及び社会的交流を通じて当社のユーザーベースが成長することを支援するため、幅広いプラットフォームにわたるハードウェア、コンテンツ及びサービスの開発を集中的に担当する。

社内開発をすることにより、当社は、製品の差別化並びに製品及びサービスに対するより徹底した技術統制によってもたらされる競争上の優位性を保っている。当社はまた、社内開発によって、いかなる変更と拡張が最重要でそれがいつ実行されるべきかを自由に決めることができる。当社は、ソフトウェア及びハードウェアの設計に影響を与える可能性のある、使用形態の変化とハードウェアの進歩について、できる限り早い段階でその情報を得よう努めている。当社は、新しいソフトウェア プラットフォームをリリースする前及び既存のプラットフォームに重要な変更を加える際に、アプリケーション ベンダーに対して、開発、トレーニング、テストのための様々なリソースとガイドラインを提供している。通常当社は、製品の説明書も社内で作成している。

当社は様々な方法で知的財産権への投資を保護している。当社は、当社のソフトウェア及びハードウェア製品、サービス、事業計画並びにブランディングに適用される著作権、商標、企業秘密及びその他の保護の強化を確たるものと

するため、米国内外において積極的に活動している。当社は、技術会社の中で最も多くの特許を申請しており、現在65,000を超える米国内外の発行済み特許と世界中で21,000を超える審理中特許のポートフォリオを持つ。当社は、社内で開発した知的財産権の多くを当社の製品／サービスにのみ採用しているが、一方でライセンシーの製品に組み込まれる特定の特許技術ライセンスを付与することも行っている。当社は、特許群全体を対象としたより広範なクロスライセンス契約を適宜他のテクノロジー会社と締結している。当社はまた、当社の製品及びサービスに組み込む技術を購入又はライセンスする可能性がある。場合により、業界標準を進歩させたり、相互利用性を促進したり、社会的及び／又は環境的努力を支援したり、外部の開発コミュニティを引き付けて利用できるようにするなどの戦略上の目標を達成するため、一部の知的財産を選択して、これを無償で又は低額の費用で広く提供することがある。当社のオープン ソース ソフトウェアへのエンゲージメントの増加によって、一定の場合において、当社は、当社の知的財産権を広くライセンスすることになる。

今後、当社の製品、サービス及び事業方法の様々な面に係るライセンスを獲得又は更新する必要があるかもしれないが、当社は、過去の経験と産業界の実務に基づき、そうしたライセンスは通常、商業上合理的な条件で取得できると考えている。継続的な研究と製品開発は、当社製品の開発に係る単一のライセンスや第三者とのその他の契約に大きく依存していないと当社は考えている。

将来への投資

当社の成長の基礎となるのは、ユーザーにとって新しくて魅力的な製品、サービス及び体験を創造する当社の能力、破壊的テクノロジーの動向を作り出し取り入れる当社の能力、新しい地域市場及び新しい製品市場に参入する当社の能力、当社が開発・販売する製品及びサービスの幅広い採用を促進する当社の能力である。当社は、顧客に価値を届け当社に成長をもたらす重要な機会を提供すると考えられる様々な新しい技術の動向と躍進に投資している。当社は、重要な技術のトレンドに関する評価に基づき、デジタル ワークとライフ エクスペリエンス、クラウド コンピューティング、AI、デバイス及びオペレーティングシステムに至るまで、テクノロジー、ツール及びプラットフォームの幅広い領域にわたって、長期的な研究・開発の取り組みを続けている。

当社は主要な製品研究・開発施設をワシントン州のレッドモンドに置いているが、米国内の他の地域や世界中の国々においても研究・開発施設を運営している。こうした世界的なアプローチは、当社が各国の市場において競争に勝ち続ける一助となっており、また世界中の優秀な人材を当社に惹きつけ続けることを可能にしている。

主要な研究開発施設の運営に加えて、当社はMicrosoft Researchも運営している。Microsoft Researchは、世界最大の企業の研究組織の1つであり、コンピューターサイエンス及び広範な他の分野の最先端テクノロジーを進歩させるために世界中の一流大学と緊密に連携して研究を行い、今後の動向について独自の視点を提供し、当社のイノベーションに貢献している。

当社は、当面の製品への配慮を超えて今後の機会を見据えることができるよう、研究に対して通常全社レベルで資金を供給している。当社はまた、研究開発活動に対してオペレーティング セグメント レベルでも資金を供給している。オペレーティング セグメント レベルの研究開発の多くは、他のセグメントと調整され、会社中で活用される。当社は、研究と開発の幅広い取り組みに多額の投資を続ける予定である。

第4【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

2021年6月30日現在の当社の有形固定資産は以下の通りであった。

(単位：百万)	
土地	\$ 3,660
建物及び改良費	43,928
リース資産改良費	6,884
コンピューター機器及びソフトウェア	51,250
器具及び備品	5,344
合計、取得原価	111,066
減価償却累計額	(51,351)
合計、純額	\$ 59,715

2021会計年度において、減価償却費は93億ドルであった。2021会計年度における減価償却費は、当社のサーバー及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更により減少した。当社は、2021年6月30日現在、新しい建物の建築、建物の改善及びリース資産の改善に95億ドルを使用している。

2【主要な設備の状況】

当社の営業上の本社は、ワシントン州レッドモントにある。当社は、ワシントン州キング郡に約15百万平方フィートのスペースを有しており、これはエンジニアリング、販売、マーケティング及び一般管理業務のために使用されている。この施設は、当社の営業上の本社が所有する約520エーカーの土地に置かれた当社所有の約10百万平方フィートのオフィス・スペースと、賃借している約5百万平方フィートのオフィススペースである。さらに、当社は、米国の国内にオフィス及びデータセンターなどのスペースを所有し又は賃借している。

当社は米国外でもデータセンター、研究開発及びその他の業務のために多くの施設を所有又は賃借している。当社が所有する施設で最大のものには、中国、インド、アイルランド、オランダ、シンガポール及び韓国にある施設が含まれる。賃借している資産のうち最大のものが置かれている場所には、オーストラリア、カナダ、中国、フランス、ドイツ、インド、イスラエル、日本、オランダ及び英国が含まれる。

これらの場所に加えて、当社は、様々な製品開発施設を米国内外に有しており、それについては第3 5.「研究開発活動」に記載されている。

次の表は、2021年6月30日現在、当社が米国内及び米国外において所有し又は賃借しているオフィス、データセンター及びその他の施設の面積を表している。

(百万平方フィート)			
場所	所有	賃借	合計
米国内	22	17	39
米国外	9	19	28
合計	31	36	67

3【設備の新設、除却等の計画】

2021会計年度末現在、当社には上記の「2. 主要な設備の状況」で述べた以外に、特に重要な施設の新設、除却、拡大、補修又は売却についての計画はない。

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】

(2021年6月30日現在)

株式の種類	授權株数(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	7,519,268,874	16,480,731,126
優先株式(額面0.01ドル)	100,000,000	0	100,000,000

【発行済株式】

(2021年6月30日現在)

記名・無記名の別及び 額面・無額面の別	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 記名株式	普通株	7,519,268,874	ナスダック株式市場 (Nasdaq Stock Market)

備考

行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の特質

マイクロソフトコーポレーション従業員ストック・パーチェス・プラン(以下「本プラン」という。)は、毎年1月1日、4月1日、7月1日及び10月1日をオファリング日とするそれぞれ個別の連続する3ヶ月の期間で構成されるオファリングを運用する。給与の1%から15%の範囲内で各参加者が指定する整数%の割合で参加者が承認したオファリング期間中の給与天引による積立金(以下「拠出」という。)を用いて、参加者は、オファリングの最終の通常営業日(以下「購入日」という。)の公正市場価格の90%に等しい購入価格で当社の普通株式を購入することができる。ただし、各暦年において購入する権利の総額は、当該株式の公正市場価格(募集日に決定される。)に換算して1人当たり25,000米ドルを超えてはならない。

「公正市場価格」とは、当社の普通株式に関して、ナスダックの米国市場気配相場自動システム又は他の主要取引市場で報告された売値の終値である。

本新株予約権は、適用される購入期間中、参加者が承認した給与天引による積立金を用いて、購入日における公正市場価格の90%に等しい購入価格で普通株式1株を購入する権利を表章する(ただし、各暦年において購入する権利の総額は1人当たり25,000米ドルを超えないものとする。)。実際の購入価格は、購入日まで明らかにはならない。

()したがって、当社普通株式の価格が下落した場合、本新株予約権の購入価格も下落し、よって「新株予約権の目的となる株式の数」は増加する。しかしながら、拠出金額は確定しており、株価によって変動することはない。

()「新株予約権の目的となる株式の数」は、適用ある購入期間中の拠出金額を、購入日における普通株式の公正市場価格の90%に等しい購入価格で割ることにより算出される。ただし、上記のとおり、拠出金額は株価によって変動しない。

()本プランに基づき本新株予約権を付与する目的は、当社の株主になることを希望する適格従業員に対し、当社の株主になるための便宜的な方法を付与することにある。従業員が当社の事業の所有に参加することは従業員及び当社双方の相互の利益になると考えられる。本プランへの参加は任意であり、「本新株予約権の行使時の払込金額の総額」は、参加者が指定した拠出割合(1%から15%)で参加者が承認した給与天引による積立金により決定される(ただし、各暦年において購入する権利の総額は1人当たり25,000米ドルを超えないものとする。)。よって、「本新株予約権の行使時の払込金額の総額」の下限は定められていない。

さらに、本プランに基づき発行可能な普通株式総数は、200,000,000株を超えないものとする。

概要

(イ) 当該行使価額修正条項付新株予約権付社債等に表示された権利の行使に関する事項について割当予定先との間で締結する予定の取決めの内容

条件等は本プラン及び取締役会又は報酬委員会が用意する登録申込書に定められる。

(ロ) 提出者の株券の売買について割当予定先との間で締結する予定の取決めの内容

該当事項なし

(ハ) 提出者の株券の賃借に関する事項について割当予定先と提出者の特別利害関係者等との間で締結される予定の取決めがあることを知っている場合にはその内容

該当事項なし

(ニ) その他投資者の保護を図るため必要な事項

該当事項なし

(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】

	中間会計期間 (2021年1月1日から2021年6月 30日まで)	2021会計年度 (2020年7月1日から2021年6月 30日まで)
当該期間に権利行使された当該行使価額修正条項 付新株予約権付社債券等の数	3,683,570.9411個	7,785,082.1526個
当該期間の権利行使に係る交付株式数	3,683,570.9411株	7,785,082.1526株
当該期間の権利行使に係る平均行使価額等	228.00ドル	211.37ドル
当該期間の権利行使に係る資金調達額	836,007,473.23ドル	1,625,706,295.99ドル
当該期間の末日における権利行使された当該行使 価額修正条項付新株予約権付社債券等の数の累計	-	7,785,082.1526個(注)
当該期間の末日における当該行使価額修正条項付 新株予約権付社債券等に係る累計の交付株式数	-	7,785,082.1526株(注)
当該期間の末日における当該行使価額修正条項付 新株予約権付社債券等に係る累計の平均行使価額 等	-	211.37ドル(注)
当該期間の末日における当該行使価額修正条項付 新株予約権付社債券等に係る累計の資金調達額	-	1,625,706,295.99ドル(注)
当該期間の末日において残存する当該行使価額修 正条項付新株予約権付社債券等の数	-	0

(注) 2021会計年度中の情報を記載している。

(3) 【発行済株式総数、資本金の推移】

(単位：百万)

年月日	発行済株式数		資本金	
	増減数	残高	増減額	残高
2017年 6 月30日	-	7,708株	-	\$69,315
2018年 6 月30日(注)	(31)	7,677株	\$1,908	\$71,223
2019年 6 月30日(注)	(34)	7,643株	\$7,297	\$78,520
2020年 6 月30日(注)	(72)	7,571株	\$2,032	\$80,552
2021年 6 月30日(注)	(52)	7,519株	\$2,559	\$83,111

(注)資本金は、株式買戻しによる減少があったものの、主に株式報酬費用及び株式発行の結果、増加した。

ストック・オプションについては、第 6 経理の状況 1. 財務諸表の注記18「従業員ストックプラン及び貯蓄プラン」を参照のこと。

(4) 【所有者別状況】

(2021年 6 月30日現在)

種 類	株主数	所有株式数	発行済株式 総数に対する割合
役員・取締役	0	0	0.00%
金融機関	3	1,278	0.00%
ブローカー	1	7,484,161,710	99.53%
会 社	242	352,969	0.01%
個人その他	89,247	34,752,917	0.46%

(注) 上記の役員・取締役の保有株式数は、個人名義で登録されているものである。役員・取締役がブローカーの名義で実質的に所有しているものは、上記のブローカー所有の株式数に含まれている。

(5) 【大株主の状況】

(2021年 9 月30日現在)

氏 名	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 ペンシルヴァニア州マル ヴァーン、ヴァンガード・ブ ルバード100	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、イースト52nd ストリ ート55	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に提出されたスケジュール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、普通株式に係る単独の議決権を有さず、普通株式580,778,095株に係る単独の財産処分権、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スケジュール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、当社普通株式の共有議決権又は共有の財産処分権を有しないと報告した。

2【配当政策】

2021会計年度に当社の取締役会は以下の配当を宣言した。

宣言日	1株当たり 配当	基準日	合計金額 (単位：百万)	支払日
2020年9月15日	\$0.56	2020年11月19日	\$4,230	2020年12月10日
2020年12月2日	\$0.56	2021年2月18日	\$4,221	2021年3月11日
2021年3月16日	\$0.56	2021年5月20日	\$4,214	2021年6月10日
2021年6月16日	\$0.56	2021年8月19日	\$4,211	2021年9月9日
合計	\$2.24		\$16,876	

3【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

信頼の獲得

顧客、パートナー、株主及びその他の利害関係者からの信頼を得ることは、当社の事業成功の基盤であり、地球上の全ての人、全ての組織に、より多くのことを達成する力を与えるという当社の使命を実現するための基本である。取締役会は、強力なコーポレート・ガバナンス、効果的な監督及び戦略的関与を通じて信頼を構築することに注力している。併せて、これらにより、当社が激動の世界で持続的な成功を収めるための説明責任と地位を確保する。

投資家コミュニティの多くと同様に、取締役会及び当社の指導者は、コーポレート・ガバナンスと差し迫った環境的・社会的課題への効果的なビジネス上の対応との相互関係を認識している。環境、社会、ガバナンス（以下「ESG」という。Environmental, Social and Governance）投資の実践が進むなか、当社及び当社取締役会は、投資家の立場に立って学び、当社の考え方を共有するために、投資家と積極的に関与してきた。当社の取締役会と経営陣は、ESGの実行があらゆる意味で持続可能な当社の長期的な財務実績及び成長に無数の形で結びついていることを理解している。当社は、健全な地球の育成を助け、全ての人々に追加的な成長機会を促進する、より包括的な経済を前進させるための戦略を構築し、実施することに取り組む。

当社は、CEO及び上席の経営陣をはじめ、全社一丸となって、地球規模の重要課題に積極的に貢献する原則に則った事業活動に取り組んでいる。当社の取締役会は、環境及び社会に関する幅広い事項について、洞察、フィードバック、及び監督を提供している。特に、取締役会の規制・パブリックポリシー委員会の責任には、企業の社会的責任に関する会社の方針及びプログラムについて、取締役会及び経営陣に監督と指導を行うことが含まれる。また、監査委員会、報酬委員会、ガバナンス・指名委員会は、ESGに関するテーマについても責任を負っており、それぞれの委員会は2021会計年度に、それぞれの憲章に該当する新たなESG課題を検討した。

具体的なコミットメントと透明性が成果を牽引

当社は、当社のコミットメントと責任をどのように果たしているかを利害関係者に知らせるために、当社の方針、実行、実績を公表することにより、説明責任を果たしている。当社は、世界における当社の地位がそれを必要とすると考えており、これが当社の長期的な事業の成功を促進するために不可欠であると確信している。当社は今年初めて、環境の持続可能性及び人種の公平に対し当社が行った重要なコミットメントに関連した年次進捗報告書を発表した。

microsoft.com/transparencyで入手できる当社の「レポートハブ（Reports Hub）」は、当社のカーボン・フットプリントから労働力の人口動態、政治的寄付に至るまで、当社のESG報告とデータを総合的に見ることができる。当社は、ESG報告を、持続可能な会計基準審議会（Sustainable Accounting Standards Board）が提供するセクター別のマテリアリティ・マップなどグローバル基準に合わせるよう努めている。さらに、当社は人権に関する取り組みを国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」と整合させ、国連の「指導原則報告枠組み」を採用した会社の中では、早い方である。

株主の関心が企業の政治的貢献についての透明性を高めることにあることを認識し、当社は候補者及び投票方法を支援する政治的貢献や、特定の当社の事業者団体の会費が政治活動にどのように使われているかを開示する。透明性へのコミットメントの一環として、当社は「米国における公共政策プロセスへのマイクロソフトの参加指針の原則及び方針」を策定した。これは、適用される連邦法及び州法の遵守を確実にすることに焦点を当て、企業の説明責任、透明性、誠実性

及び責任における当社が主導的な実務と考えるものを実践するためのコンプライアンスにとどまらない。この方針は、microsoft.com/public-policy-engagementで入手できる。

本書に記載されているコーポレート・ガバナンスに関する方針と実務、並びに取締役会による実効性のある監督が、ESGに関するすべてのコミットメントの基礎となっている。

環境的及び社会的トピックスとのかかわり

当社が得たフィードバックに基づき、多数の株主及びその他利害関係者の関心事であると当社が認識しているESGへの取り組みのうち、最も重要なものは以下の4つである。その他の環境的及び社会的トピックスに関する幅広い情報は、microsoft.com/csrで入手できる。

環境サステナビリティ

持続可能な未来に向けた当社の戦略は、気候、生態系、水及び廃棄物に重点を置いている。2020年1月には、2030年までに二酸化炭素収支をマイナスにするという大胆なコミットメント及び詳細な計画を発表し、当社が1975年の創業以来排出してきたすべての二酸化炭素を2050年までに環境から取り除くことを発表した。これには、新技術と革新的な気候ソリューションに4年間で10億ドルを投資するというコミットメントが含まれている。当社は、2030年までに水をプラスに、2030年までに廃棄物をゼロに、そしてプラネタリー・コンピュータを開発して生態系を保護するという約束を追加することで、この約束の基盤とした。さらに、年次サステナビリティ報告書のデータを第三者レビューに委ね、サステナビリティ目標の進捗を役員報酬の決定要因に含めることで説明責任を果たし、透明性を高めた。これらのコミットメントを満たす進捗状況の初年度に関する報告は、aka.ms/MSFTsustainabilityreport2020 で入手でき、最新の情報は、microsoft.com/environment で入手できる。当社の「規制・パブリックポリシー委員会」は、当社の環境持続可能性に関する戦略とコミットメントを監督・指導する。

人的資本

当社は、世界を変える多様な人材の採用、育成及び確保を目指す。当社は、人々が最善の仕事をすることができる環境、すなわち、彼らが誇りを持って本物の自分であり、彼らのニーズを満たすことができる場所を作り出すことを目指し、彼らの成功と当社の成功を促進する。当社は、成長マインドの概念を利用し、企業文化を変革してきた。これは、誰もが成長し発展することができる、予め決まっているのではなく可能性を育てることができる、誰でも自分の考え方を変えることができる、という信念から始まる。また、データ、テクノロジー、プロセス・エクセレンス及び人材への投資を活用した人材の変革にも取り組んでいる。例えば、従業員の福利厚生を当社の企業文化に合致させ、より相対的で包括的なものに進化させようとしている。

過去数年にわたって、当社は、多様性及び包摂性（以下「D&I」という。）のコミットメントの透明性を高め、同盟関係、行動モデル化、人材サーチの拡大、従業員アドボカシー・グループの育成など、職場全体でのD&I慣行の適用及び前進を進めることによって、包括的な機会を追求した。多様性及び人種的平等の取り組みに関する情報は、microsoft.com/diversity 及びmicrosoft.com/racial-equity-initiative、及び本書の「第2 企業の概況 3 事業の内容」の「人的資源」セクション中の人的資本管理に対する一般的なアプローチで入手できる。当社の従業員に対する最近のコミットメントの一例として、2021年度において、当社は、年間業績報酬制度における株式付与の対象を、同等のレベルの時間給従業員及び米国以外の従業員（統合されていない買収子会社の従業員を除く。）に拡大した。2021年度の報奨期間については、当社の年間業績報酬の対象となった従業員の99.99%が株式付与の対象となった。当社の取締役会及び報酬委員会は、職場及び文化に関する経営陣への監督と指導を行っている。

人種的平等の取り組み

当社の人種平等の取り組みは、黒人やアフリカ系アメリカ人のコミュニティなど、米国の人種及び民族的なマイノリティが経験した不正や不平等に対処することを目的とした一連のコミットメントであり、3つの多年度にわたる柱を中心としている。

- ・ 2025年までに、黒人及びアフリカ系アメリカ人、ヒスパニック及びラテン系のマネージャー、シニア インディビジュアル コントリビューター、シニアリーダーの数を倍増させることにより、当社の代表を増やし、インクルージョンの文化を強化する。
- ・ 当社のサプライチェーン、銀行パートナー及びパートナー・エコシステムと共に、当社のエコシステムを進化させる。
- ・ データ、技術、パートナーシップを活用し、米国内の黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティの人種不当行為や不公平に対処することで、コミュニティを強化し、当社従業員とそのコミュニティの安全と幸福を向上させる。

この取り組みのコミュニティの柱に関する初年度の進捗報告書及びその他の情報とのリンクは、
microsoft.com/racial-equity-initiativeで入手できる。当社の取締役会、規制・パブリックポリシー委員会及び報酬委員会
は人種的平等の取り組みを通して当社のコミットメントの多く側面につき監督を行う。

責任ある人工知能

当社は、人工知能（以下「AI」という。）のブレークスルーが責任を持って開発され、人々の信頼を獲得し、社会に利益をもたらすことを確実にすることに注力している。当社は、AIの原則をAI技術と製品の開発に確実に反映させるために、AIの原則、実務、ツール及びコンプライアンスのプロセスを全社的に提供する内部ガバナンス構造を確立するために、当社の責任あるAIオフィス（以下「ORA」という。）と、多くの専門分野からなる社内のAI、倫理、及びエンジニアリングと研究における効果委員会（以下「AETHER」という。）を設立した。ORAは、当社の規則とガバナンスプロセスを設定し、当社全体のチームが可能になるように緊密に協力しており、AETHERはAIの革新によってもたらされる課題と機会について、当社のリーダーシップに助言を行っている。ORAとAETHERは共に、当社のエンジニアリングチーム及び販売チームと緊密に協力し、彼らが日々の仕事において当社のAI原則を維持するのを助けている。基本的な権利を守りつつ、広く社会のためにAIの約束を実現するために、顔認証などのAI技術に関する法律や規制を求める公共政策の面で積極的に取り組んでいる。当社は、Microsoft.com/ai/our-approachでAIへのアプローチを説明する。当社の取締役会とその規制・パブリックポリシー委員会は、責任あるAIに対するMicrosoftのアプローチを監視・指導している。

コンプライアンス及び文化を推進する行動規範

株主及びその他利害関係者がESGの重要性にますます注目する中、当社は、原則に基づき透明性が高く、説明責任を果たす方法で業務を遂行するという当社の長年のコミットメントから恩恵を受けている。これらのコミットメントの基礎は、aka.ms/policiesandguidelinesで閲覧できる、世界中の従業員、役員、取締役会並びに当社の子会社及び関連会社に適用される、当社の「企業行動基準」（以下「基準」という）に記載されている。これらの基準では、法の遵守だけでなく、アクセシビリティ、ダイバーシティ&インクルージョン（多様性及び包摂性）、人権、プライバシーに対処する幅広いコミットメントが求められている。これらの基準を支持し、当社は、学びと信頼を醸成する職場文化、すなわち従業員一人ひとりが気軽に質問をしたり、正しくないと思うときに懸念を表明する文化の構築に努めている。マイクロソフトとビジネスを行うサプライヤーに対して高い期待を寄せて、当社の「サプライヤー行動規範」（aka.ms/scoc）に定める人権、労働、安全衛生、環境、ビジネス倫理慣行を求めている。

取締役会の監督機能

株主は、自らの長期的な利益に役立てるために、及び経営を監督するために、取締役会を選任する。当社の取締役会及び各委員会は、経営陣と緊密に協力し、長期的な戦略、リスク及び機会、株主からのフィードバックに関連した監督、レビュー及び助言を行っている。当社の取締役会は、経営陣と協力して、当社のミッションと長期戦略を決定する。また取締役会は、業務及び誠実性、リスク管理、CEOの後継者計画を監督し、CEOの年次評価を行う。当社の取締役会は、委員会が重点的に取り組む分野において戦略的な監督を提供するために、委員会の専門的知見に関心を向けている。監視する分野の例を以下に示す。

戦略

CEOを中心に、上級経営陣が事業戦略を策定し実行する。上級経営陣は、当社の業務を管理し、当社の望ましい文化をモデル化し、革新的な製品を生み出し、説明責任を確立し、リスクをコントロールするように努めている。また、当社のCEOと上級経営陣は、当社の組織、業務運営、人員、方針及びコンプライアンスの取り組みを、当社のミッションと戦略に合わせて調整する。

経営陣による当社戦略の策定及び実行の監督は、当社の取締役会の主要な責務の一つである。取締役会は上級経営陣と緊密に協力し、ダイナミックに変化するビジネス環境に対応している。経営陣は、補完的な資質、専門性、属性を有する取締役の多様な構成の洞察と視点から恩恵を受ける。上級経営陣及び当社全体の他のリーダーは、定期的な戦略重点会議を通じて、取締役会に業務及び戦略の最新情報を提供する。取締役会はまた、年間を通じた会議において、当社の予算及び資本計画並びに戦略的買収と統合プロセスの戦略的整合性を評価する。LinkedIn、GitHub、ZeniMax Media等の大規模な買収、及び保留中のNuance Communicationsの買収に関しては、取締役会はデュー・デリジェンスの調査結果、評価及び統合計画などの広範な検討事項について経営陣を関与させる。

リスク監視

取締役会

効果的なリスク管理は、当社がミッションを達成するために必要不可欠である。取締役会は、当社に対する戦略的なリスク及び委員会のいずれにも委任されていないその他のリスク分野を直接監督する。例えば、取締役会は、サイバーセキュリティ リスクに対する直接的な監督を続けている。取締役会は、サイバーセキュリティ ガバナンスのプロセス、内部サイバーセキュリティ強化プロジェクトの状況、当社が顧客に提供する製品及びサービスのセキュリティ機能、並びにセキュリティ侵害シミュレーションの結果について、経営陣から定期的なアップデートを受け、フィードバックを提供する。取締役会はまた、業界内での最近の出来事及び新たに浮上しつつある脅威の状況についても議論する。委員会は、以下に要約したとおり、リスク監視の特定分野に責任を負い、定期的に取締役会に報告する。

監査委員会	報酬委員会	ガバナンス・指名委員会	規制・パブリックポリシー委員会
取締役会とともに、当社のリスク管理を監督する。当社の財務諸表に関する監督、法規制及び当社の方針と統制（財務報告、コンピュータ化された情報システム及びセキュリティに関する統制を含む。）の順守並びに独立監査人及び内部監査機能を提供する。	報酬・福利厚生プログラムの監視、人的資本管理及びダイバーシティ＆インクルージョンの監督、上級経営陣の後継者育成計画及び報酬の監督、CEO報酬に関する取締役会への助言を行う。	取締役の選任・継承計画、取締役会の実効性・独立性、委員会の機能・憲章、コーポレート・ガバナンス体制の遵守、並びにその他のコーポレート・ガバナンスに関する事項を監視する。	主要な非財務規制リスクに関する監督・指導、競争・独占禁止、プライバシー、貿易、デジタルセキュリティ、人工知能、環境持続可能性に関する経営方針・プログラムの監督、政府広報活動、公共政策アジェンダの見直しを行う。

会社の経営

取締役会は、各委員会と協議のうえ、リスク管理責任を果たすべく、会社の経営を監視する。

取締役会は、上級経営陣に依存して、社内でのリスク管理活動を監督する。上級経営陣は、当社のビジネス目標を追求する上で適切なレベルのリスクを特定し、管理するために、リスク意識の実践を継続的に改善する文化を開発する責任がある。取締役会及び各委員会は、定期的に、上級管理職、当社の最高リスク管理責任者及び当社の最高コンプライアンス責任者、その他の経営陣とリスクに関する対話を行い、相互に関連するリスク、リスクごとの幅広い戦略的及び業務上の議論を行っている。上級経営陣は、当社の企業リスク管理プログラムの運用を通じて、これらの取り組みの支援を受けている。このプログラムには、経営陣、企業リスク組織、当社のビジネスチーム内のリスク管理コミュニティ、及び全社的なテーマの専門家に参加し、当社の最も重大なリスクの特定、優先順位付け及び軽減を進める。さらに、当社のコンプライアンス組織、調査チーム、内部監査及び外部監査レビュー並びに当社の法務部門によってリスク管理がサポートされている。また、当社は、全世界の従業員に適用される強固な企業行動基準を設定し、従業員がリスクに関する懸念を経営陣に直接、又は匿名のチャンネルを通じて上げるための数多くの方法を提供している。

カルチャー及び職場

当社のカルチャーは、それについて語ったり記したりするものではなく、私たちが日々経験しているものである。当社の上級経営陣は、当社が目指すカルチャーを形作る責任を負っている。当社は、従業員が有意義なキャリアを築くことができる、尊敬され、やりがいがあり、多様で、インクルーシブな職場環境の整備に重点を置いている。この環境の鍵は、当社の従業員が学習し、他者に耳を傾け、成長することに注力できる成長マインドセットを養うことである。当社は、成長マインドを促進する4つの貢献を特定している。

- ・ 顧客にとり重要なことにこだわる
- ・ 自分たちの行う全てにおいて、より多様でインクルーシブになること
- ・ 「1つのマイクロソフト」として運営 - 複数の孤立したビジネスではなく、統一的な会社
- ・ お互いの、当社顧客の、そして世界の生活を違うものにすること。

従業員の声を直接聞く仕組みにより、従業員からの声をグローバルに把握し、制度や従業員のニーズに反映させている。インクルージョン、給与・手当及び学習・開発など様々なテーマを対象とした「2021年度 MS Poll」エンゲージメント調

査は、全世界で88%の社員が参加した。また、年度を通して「Daily Pulse」の従業員アンケート回答も約7万5,000件集まった。2021年度中、当社のDaily Pulse 調査は、COVID - 19のパンデミックや人種不正への対応など、従業員の支援につながる貴重な洞察を提供した。Poll及び Pulse 調査に加え、入社及び退職調査、社内Yammerチャネル、従業員のQ&Aセッション及びAskHRサービスサポートを通じて洞察を得ている。

取締役会及び報酬委員会は、幅広い人的資源管理のテーマにわたり、上級経営陣（人事担当役員を含む。）と協力している。これらのテーマには、カルチャー、後継者の育成及び発展、報酬、福利厚生、従業員の採用及び定着、並びにダイバーシティ及びインクルージョンを含む。さらに、毎年、報酬委員会及び監査委員会は、経営陣のセールスインセンティブ報酬ガバナンス委員会の業務の見直しを含む、当社の報酬方針及び慣行に関連する経営陣の年間リスク評価を査定する。これにはセールスインセンティブ報酬ガバナンス委員会における経営陣の業務の見直しも含まれる。

当社のガバナンス構造

枠組み

当社のガバナンスの枠組みは、事業運営の検討・評価と経営陣から独立した決定に必要な権限とプラクティスを、取締役会に確保させるように設計され、当社はその枠組みを整備してきた。当社の目的は、取締役と経営陣の利益を株主の利益に一致させること、及び、ナスダック株式市場（以下「ナスダック」という）及び適用法の要求に適合し又はこれを上回ることである。この枠組みは、取締役会の構成、取締役の選任、取締役会の会議及び上級管理職の関与、取締役の報酬、最高経営責任者（CEO）の業績評価、経営継承計画及び取締役会の委員会に関して取締役会の運用を確立するものである。取締役会は、継続的に改善の機会を探求することに尽力している。毎夏、取締役会は、株主からのフィードバック、年次株主総会の結果、取締役会及び各委員会の自己評価、ガバナンスのベストプラクティス並びに規制の動向に基づいて、当社のコーポレート・ガバナンスの枠組みを更新する。

コーポレート・ガバナンスに関する書面
<ul style="list-style-type: none">・定款・付属定款・コーポレート・ガバナンス・ガイドライン・取締役の独立に関するガイドライン・専門家の行為に関するマイクロソフト財務規則・業務上の行為に関するマイクロソフト・スタンダード・監査委員会の規則及び監査委員会職務一覧・報酬委員会の憲章・ガバナンス・指名委員会の憲章・規制・パブリックポリシー委員会の憲章・業務執行役員の株式の所有に関する指針・業務執行役員の報酬に関する払い戻しに関する指針・報酬コンサルタントの独立に関する基準

これらの書面は、すべて当社のウェブサイト（aka.ms/policiesandguidelines）で閲覧することができる。

株主の権利

Microsoftは、株主の権利におけるベストプラクティスを実践し、会社と取締役会が株主の長期的利益に合致するよう努力している。当社は、取締役会、株主、およびその他のガバナンスの専門家からの意見を基に、コーポレート・ガバナンスの枠組みを長期間にわたって強化してきた。株主権には以下が含まれる：

- ・ 1株につき1つの議決権を付与された単一種類の株式
- ・ 全ての取締役の毎年の選任（期差選任制の取締役会ではない）
- ・ 非競争選挙における取締役について、過半数による投票基準
- ・ 秘密投票ポリシー
- ・ 社外流通株式の15%以上を所有する株主の特別総会を招集する権限

- ・ プロキシ・アクセスの付属定款では、少なくとも3年は3%の株式を保有する20名までのグループが、プロキシ・ステートメント及び定時株主総会での選任投票に含めるために、2人又は取締役会の20%（いずれか大きい方）の候補を指名することが認められている

会社と株主の長期的利益を一致させるその他の要件には、以下のものがある：

- ・ 取締役、業務執行役員及びその他の上級役員に対する重要な持株要件
- ・ 業務執行役員、その他の上級役員及び当社の最高会計責任者に適用される厳格な「無過失」の役員報酬回収（クローバック）ポリシー
- ・ 当社の株主資本又は債券に関連するオプション、プット、コール又はその他のデリバティブ商品など、当社の取締役及び業務執行役員による当社株式の権利のヘッジについての厳格な禁止及び誓約。また、取締役及び業務執行役員は、当社の株式を信用買いすること、証拠金勘定に保有されている当社の株式で借り入れること及び金銭の借入れの担保として当社の株式に質権を設定することを禁止されている。
- ・ 取締役会の独立取締役の平均任期を10年以内とすることを目指した取締役会任期ポリシー
- ・ 取締役が十分な能力を持つことができる状況がない限り、一般に他の公開会社3社以上には就任しないという、公開会社の取締役会への就任ガイドライン。現CEOである取締役の場合は、他に公開会社一社以上の取締役に就任するべきではない。

株主のエンゲージメント

効果的なコーポレート・ガバナンスには、株主の視点を積極的に求め、かつ、株主からの問い合わせに答えるために、株主との間で定期的に建設的な対話を行うことが含まれる。当社は、戦略、業績、リスク、カルチャー及び職場のテーマ、報酬の慣行、広範なESGの問題を含む問題について、多様な着眼点を十分に考慮するよう、株主との積極的な対話を維持している。毎夏、取締役会は、株主からのフィードバックを含む多くのインプットに基づいてコーポレート・ガバナンスの枠組みを更新している。

当社の会社秘書役は、IR室との株主エンゲージメントを調整し、取締役会に関連するすべてのフィードバックのサマリーを提供する。2021会計年度において、当社の取締役と経営陣は、当社株式の約50%の株主と交流を行った。さらに、年間を通じて、当社のIR室は、当社の会長兼CEOであるナデラ氏及び当社のCF0であるフッド氏とともに、頻繁に株主との対話を行っている。

株主と幅広くコミュニケーションをとるため、当社は、IRウェブサイト、年次報告書、プロキシ・ステートメント、レポート・ハブ、Microsoft On the Issuesブログなどを通じて、株主に関連するESG情報を透明性の高い方法で共有するよう努めている。

取締役会のリーダーシップ

2021年度は、ジョン・トンプソン氏が会長を2021年6月16日まで務めた。6月16日付で、取締役会の独立取締役は全会一致で会長兼CEOにサティア・ナデラ氏を選任し、ジョン・W・トンプソン氏を筆頭独立取締役として全会一致で選任した（トンプソン氏は以前、2012年から2014年までこの役職を務めた）。この役割において、ナデラ氏は事業に対する深い理解を活用して、正しい戦略的機会を高め、取締役会のレビューのための主要なリスクと軽減アプローチを明確にする。トンプソン氏は、筆頭独立取締役として、取締役会の議題について独立取締役を代表して意見を表明し、独立取締役の会合を招集し、経営会議の議題を設定し、CEOの業績評価を主導したりするなど、重要な権限を保持している。筆頭独立取締役の役割に関する追加情報は、以下の「取締役会の独立の主要要素」に記載されている。

取締役会は、会長が独立取締役であるべきか、関連取締役であるべきか、経営陣の一員であるべきかについての方針を定めていない。独立取締役は毎年、取締役会会長を指名する。取締役会における強固な独立したリーダーシップを確保するため、会長に指名された個人が独立取締役でない場合、又は独立取締役が会社にとって最善の利益であると判断した場合、独立取締役はまた、毎年、筆頭独立取締役を指名する。当社取締役会は、経営陣と当社取締役会の独立取締役との間で権限、責任及び監督を効果的に配分していることから、現在のリーダーシップ構造が適切であると考えている。そのために、当社の会長兼最高経営責任者（CEO）に対し、当社の事業運営上のリーダーシップと戦略的方向性に対する第一義的な責任を与えるとともに、筆頭独立取締役が当社の取締役会による経営の独立した監督を促進し、経営陣と当社の取締役会とのコミュニケーションを促進し、当社の主要なガバナンス問題に対する取締役会の検討を支援するようにする。取

締役会は、上記「リスク監視」の項で述べた通り、リスクを監視するためのプログラムが、様々なリーダーシップの枠組みの下で有効であり、したがって構造の選択に実質的な影響を及ぼさないと考えている。

CEOの継承

取締役会の主要な責務は、CEOの後継者計画と、上級リーダーシップ・チーム（以下「SLT」という。）の他のメンバーの特定と育成を監督することである。取締役会及び報酬委員会は、CEO及び最高人事責任者と協力して、継承計画を立案する。CEOの後継者計画は、社内外の候補者の特定と、社内の候補者に対する専門的及びリーダーシップの育成計画を対象とする。取締役会は毎年、CEOの後継者計画を検討する。CEO候補者の評価基準は、当社の経営戦略に基づき、戦略的ビジョン、リーダーシップ、業務執行などの観点から策定している。取締役会は、CEO候補者の候補に含める、非常に有能な女性やマイノリティ・グループからの個人を積極的に求めることに熱心に取り組む。取締役会は、緊急時の継承対応プランを維持し、これは取締役会及びガバナンス・指名委員会によって毎年見直される。このプランでは、不測の事態によってCEOの業務継続が妨げられた場合に行う個人の役割と責任を明確にする。報酬委員会はCEOと共に検討し、SLTの他のメンバーの育成及び継承計画について取締役会に報告する。取締役会は、育成及び後継者計画について、必要または望ましいと判断した場合、より頻繁に検討を行うことができる。

毎年の取締役会及び委員会の評価プロセス

取締役会は厳格な自己評価プロセスにコミットしている。毎年、ガバナンス・指名委員会は、取締役会の実績を評価する。2021会計年度の評価には、各取締役からのフィードバックを求めるための第三者ファシリテーターの活用が含まれ、その結果は取締役会に報告され、議論された。この報告には、取締役会のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインの原則の遵守状況に関する評価及び取締役会がその業務執行を拡大することのできる領域の特定が含まれている。

当社の評価プロセスは、取締役会のプロセス、構造、構成及び有効性に関するフィードバックを引き出すことを目的としている。評価結果は、次年度における取締役会の重点分野の明確化、取締役会の構成や採用に関する意見、バーチャルな環境で取締役会会議を最も効果的に運営する方法に関する意見、取締役会や委員会の会議の適切な頻度など、取締役会の有効性を高めるための変化につながっている。

また、各委員会は、毎年、その実績を評価し、その結果を取締役に報告している。2021会計年度には、各委員会の評価は、委員会のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインの原則及び委員会の規則の順守状況に関する評価を含んでおり、かつ、委員会がその業務執行を改善することのできる領域を特定した。追加的な確認又は検討が必要な結果については、次の取締役会及び委員会で議論がなされる。

取締役の出席

当社の取締役会は、四半期に1度、2日間の会議を開催する。委員会の会議は、取締役会の会議の1日前に開催される。四半期ごとの定例会議では、独立取締役が経営陣抜きで集まる時間が設けられている。経営陣による会議が必要に応じて追加で開催される。通常、四半期ごとの会議のほかに、定期的で開催される他の取締役会及び委員会並びに毎年数回の特別会議がある。。2021会計年度に、取締役会の会議は10回開催された。さらに、2021年度の年次戦略リトリートの代わりに、取締役会は、プレゼンテーション及びSLTメンバー及びその他上級経営陣との討議を含む、戦略的なテーマに特化した6回の会議を開催した

各取締役は、すべての2021会計年度中の取締役会及び各自が所属する委員会に、少なくとも75%以上出席した。2021会計年度に、計33回の取締役会及び委員会が開催された。併せて、取締役は、すべての2021会計年度中の取締役会及び各自が所属する委員会に、少なくとも95%以上出席した。

取締役は、実現可能であれば、定時株主総会への出席を期待されている。2020年の定時株主総会には、取締役の全員が出席した。

取締役のオリエンテーション及び継続教育

当社のオリエンテーション プログラムは、新しい取締役が、当社の事業、戦略及び方針を熟知し、かつ、当社と業界に関する知識を獲得して取締役会における職務を最適化させることを目的としている。定期的に行われる継続教育プログラムは、取締役がその職務の遂行に用いるスキルと知識を増大させる。これらのプログラムは、当社が開発したプログラム又は第三者が提供するプログラムを含んでいる。

取締役による株式所有に関する方針

取締役と株主の利益を一致させるために、各取締役は、当社の株式を少なくとも取締役に支払われる年次基本報酬（現金報酬及び株式報酬）の3倍と同じ価値分所有することが必要とされている。各取締役は、所有すべき最少株式数の要件に達するまで、年次基本報酬から得られるすべての株式の50%（税引き後）を保持しなければならない。非従業員取締役対象の繰延報酬プランに基づいて繰延べられた株式は、最少株式数の要件に対する取締役の所有する株式にカウントされる。当社の各取締役は、2021会計年度において、当社の株式所有に関する方針を遵守していた。

デリバティブ取引、ヘッジ及び質入れ

取締役及び業務執行役員は、当社の株又は負債に係るオプション、プットオプション、コールオプション又はその他のデリバティブ商品の取引が禁止されている。また、取締役及び業務執行役員は、当社の株式を信用買いすること、証拠金勘定に保有されている当社の株式で借り入れること及び金銭の借入れの担保として当社の株式に質権を設定することを禁止されている。執行役員以外の従業員は、通常、市場リスクをヘッジ又は相殺するために設計された取引を行うことが認められている。

取締役会の独立

取締役会の独立性は、取締役会がその監督責任を果たす上で客観的及び批判的であることを可能にする。当社のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインは、取締役の実質過半数が独立取締役でなければならないと規定している。独立取締役は毎年、筆頭独立取締役を任命し、取締役会による経営の監督を促進し、経営陣と取締役会とのコミュニケーションを促進し、株主との対話を進め、主要なガバナンス事項の検討を主導している。

取締役会の独立の主要要素

- ・ 12名の取締役のうち11名が独立取締役である - 当社は、当社及び経営陣から独立した取締役が実質過半数を維持できるよう尽力している。当社の会長兼CEOであるサティア・ナデラ氏を除き、すべての取締役は独立取締役である。
- ・ 取締役会の在任期間の制限 - 当社は、取締役会のリフレッシュに努めている。当社に関する深い知識を持った取締役を採用することと新しい知見を備えた取締役を追加することとのバランスをとるため、取締役会は、独立取締役の在任期間の平均値をグループとして10年以下に維持しようとしている。当社の独立取締役の平均在任期間は5.1年である。ナデラ氏を含めた場合、平均在任期間は、5.3年である。
- ・ 取締役会の多様性 - 当社は、取締役及びCEOの候補者として可能性のある集団に、資格要件を満たした女性及びマイノリティ・グループ出身の個人が含まれるように、積極的に尽力している。
- ・ 四半期ごとの独立取締役による非公開の会議 - 四半期ごとの取締役会において、独立取締役は、経営陣の出席しないエグゼクティブ・セッションを行っている。必要に応じて、追加のエグゼクティブ・セッションが開くことができる。
- ・ 委員会の独立 - 取締役会の委員会のメンバーは、独立取締役に限られる。各委員会は、定期的にエグゼクティブ・セッションを行っている。
- ・ 独立の報酬コンサルタント - 報酬コンサルタントの独立基準に定められたとおり、報酬委員会が雇用する報酬コンサルタントは当社及び当社の経営陣から独立している。
- ・ 筆頭独立取締役 - 筆頭独立取締役は、明確に定義された一連の責任、重要な権限を持ち、独立した取締役会のリーダーシップを発揮する。ジョン・トンブソン氏は、独立取締役にによって筆頭独立取締役に選出された。主要な責任及び権限は、次のとおりである。
 - 会長兼CEOが欠席の際、取締役会を主導すること
 - 取締役会の議題と日程を検討し、承認すること
 - 独立取締役の会合を招集すること
 - エグゼクティブ・セッションで議長を務め、独立取締役の活動を調整すること
 - CEOの年次業績評価において取締役会全体を主導すること
 - 緊急承継計画の維持を含む、取締役会によるCEO継承計画の監督を調整すること
 - 年次株主総会の議長を務めること
 - 独立取締役と会長兼CEOの間の連絡役を務めること
 - 社外カウンセル、顧問、又は取締役会に直接報告するその他コンサルタントの採用を承認すること
 - 要求があった場合、株主を含む内部及び外部の者と取締役会を代表すること

取締役会の委員会

効果的なコーポレート・ガバナンスを支援するため、取締役会は、委員会に一定の責任を委任している。委員会は、取締役会に対してその活動を報告している。これらの委員会は、その責任を遂行するために適切と判断した場合には、法律顧問又はその他のアドバイザー若しくはコンサルタントに従事させる権限を有している。当社の取締役会には、監査委員会、報酬委員会、ガバナンス・指名委員会及び規制・パブリックポリシー委員会がある。

以下の表は、各取締役に関する概要と、各委員会の責任の概要をまとめたものである。各委員会は、具体的な責任を記載した憲章を有しており、当社のウェブサイト（aka.ms/boardcommittees）にて確認することができる。カルロス・ロドリゲスが年次株主総会で取締役に推薦されている。取締役会は、ロドリゲス氏が取締役に選任されれば、委員会への任命を検討する。

委員

取締役	監査委員会	報酬委員会	ガバナンス・指名委員会	規制・パブリックポリシー委員会
レイド G. ホフマン				
ヒュー F. ジョンストン	委員長、財務専門委員			
テリ L. リスト	財務専門委員		委員	

サティア・ナデラ				
サンドラ E. ピーターソン		委員長	委員	
ベニー・S. プリツカー				委員長
チャールズ W. シャーフ		委員	委員	
ジョン W. スタントン	委員			委員
ジョン W. トンプソン			委員長	委員
エマ・N・ウォルムズリー		委員		委員
パドマスリー・ウォリアー		委員		
2021会計年度における会議 の開催回数	9	6	4	4

監査委員会

- ・ 会計機能及び財務報告に対する内部統制の監督
- ・ 内部監査のプロセスの監督
- ・ 重大なリスクに関する調査、企業のリスク評価とリスク管理に関する方針の検討及び経営陣がこれらのリスクを管理するためにとった手段の評価
- ・ 当社の投資ポートフォリオに関する経営陣の方針、実践方法、コンプライアンス及びリスクのレビュー
- ・ 当社のビジネス継続性及び災害対策計画について経営陣とともにを行う検討
- ・ 重要な関連法規や倫理規定の遵守（当社の財務諸表又は財務報告に関する内部統制に重大な影響を有する規制上の問題に関するものを含む。）についての検討

監査委員会は、財務諸表及び財務報告の内部統制に係る監査報告書の発行に携わる独立監査人の報酬、維持及び監督について責任を負う。監査委員会は、監督の職務を遂行するにあたり、経営陣、内部監査人及び独立監査人の知識に依拠する。

取締役会は、各監査委員は、監査委員会の委員を務めるための財務及び監査に関する十分な知見を有していると判断している。監査委員会の現メンバーは全員、財務の高度化に関するNasdaq株式市場の上場基準を充足しており、2名は証券取引委員会（SEC）の規則に基づく「監査委員会財務専門家」である。

当社のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインに規定されているように、監査委員会のメンバーは、通常、マイクロソフトを含めて3社以上の株式公開会社の監査委員会を務めることはできない。公開会社の取締役会又は監査委員会における勤務の計算において、親会社及びその実質的に所有する子会社の取締役会又は監査委員会における勤務は、単独の取締役会又は監査委員会における勤務としてカウントされる。3社以上の株式公開会社の監査委員会を当社の監査委員が務めることは、当該委員が当社の監査委員会に有効な役割を果たすことができると取締役会が判断することを条件とする。ガバナンス・指名委員会及び取締役会は、リスト氏が、4社の公開会社の監査委員として勤めることを、リスト氏の専門職の資格、公開会社の最高財務責任者としての以前の経験、他の取締役会での勤務の性質と時間等を含めて検討した。かかる審査の結果、取締役会は、リスト氏が当社の監査委員会において継続して有効に任務を果たすことができると判断した。

報酬委員会

- ・ 取締役会が最高経営責任者の年間目標を設定することをサポートする。
- ・ 最高経営責任者のパフォーマンスを毎年評価するプロセスを確立する。
- ・ 独立の取締役会に対して最高経営責任者の報酬に関する勧告をする。
- ・ 当社の最高経営責任者以外のSLTのメンバーのパフォーマンスの評価を監督し、最高経営責任者と協議の上、その毎年の報酬（給与とインセンティブ報酬の目標及びアワードを含む。）を承認する。
- ・ 最高経営責任者と検討・協議し、最高経営責任者以外のSLTのメンバーのための発展・承継プランを取締役に報告する。
- ・ 当社のエクイティに基づく報酬及び退職プランの運営を監督する。
- ・ SLTの報酬に関するポリシーを含め、委員会が適切と判断した場合には、当社の報酬及び福利厚生の仕組みを監視し、評価する。
- ・ 取締役会及び経営陣に対し、ダイバーシティとインクルージョンについての会社のプログラム、及び人的資源の管理について監督及び助言する。
- ・ 非従業員取締役を支払われる報酬を定期的にレビューし、取締役に対して調整のための勧告をする。

当社の人事担当の上級役員が報酬委員会の仕事をサポートする。当委員会は、その権限を小委員会及び1名以上の指定された委員に委譲することができる。報酬委員会は、1名以上の業務執行役員に、業務執行役員でない個人にエクイティ報酬を付与する権限及び当社のエクイティベースの報酬プランを管理する権限を委譲することができる。報酬委員会は、SLTのメンバーでもセクション16の役員でもない従業員に株式を付与し、当会社のエクイティに基づく報酬プランを管理する権限を上級役員に委譲した。

独立の報酬コンサルタント - 報酬委員会は、2021会計年度を通じて独立した報酬コンサルタントとして、ペイ・ガバナンス・エルエルシーを雇った。コンサルタントは、業務執行役員の報酬の市場動向、報酬プログラムに関する経営陣の提案及び業務執行役員の報酬の決定について委員会に助言を行う。コンサルタントはまた、原則として、非従業員の取締役、次のレベルの上級役員及びエクイティ株式報酬プログラムに対する報酬を評価しているコンサルタントは、最高経営責任者の報酬に関する取締役会への勧告について、報酬委員会と協議し、報酬委員会に対して直接責任を負っている。コンサルタントのアドバイスの独立性を維持するため、いずれの会社も、上述したもの以外の当社向けのサービスは一切提供していない、又は提供しなかった。報酬委員会では、報酬コンサルタントの独立性基準を採用しており、当該基準は当社のウェブサイト（aka.ms/policiesandguidelines）に掲載している。これらの基準は、報酬委員会が報酬コンサルタントの独立性を毎年評価することを求めている。以下の要件を満たすコンサルタントは、独立しているものとみなされる。

コンサルタント（サービスを提供するコンサルタントの個々の従業員を含む）：

- ・ 報酬委員会によって雇用され、雇用終了され、同委員会によって報酬を決められ、報酬委員会に対してのみ報告を行う。
- ・ 当社から独立している。
- ・ 報酬委員会の委員長の要請を受けた場合にのみ、同委員会の代理人の資格で、当社の経営陣のために仕事を行う。
- ・ 当社及び当社の系列会社、またはその経営陣に対して、関係のないサービスや製品を提供しない。ただし、コンサルタント ファームから調査サービスを購入した場合は除く。

コンサルタントの独立性を評価するにあたり、報酬委員会は、当委員会のためにその年に遂行された業務の性質及び金額、当社のために遂行された何らの関連もない業務の性質、及び企業の総売上との関係におけるそれらの業務に対して支払われた手数料を考慮する。コンサルタントは、毎年、基準に基づくコンサルタントの独立性を保証し、確認する独立した書簡を報酬委員会のために用意している。報酬委員会は、ペイ・ガバナンスは委員会の任務の間独立していたと信じている。

ガバナンス・指名委員会

- ・ 定時株主総会において取締役の選任の被指名者リストを決定し、推薦する。
- ・ 候補者を定め、リクルートし、取締役会に推薦する。
- ・ 各委員会のメンバー構成について見直し、取締役会に勧告を行う。
- ・ 取締役会の業績と有効性の年次評価を行う。
- ・ 各取締役の独立性を毎年評価する。
- ・ コーポレート・ガバナンスの枠組みが遵守されているかを監視し、当該枠組みを見直し、発展させ、その修正を提案する。
- ・ 株主との交流について、取締役会の監督と交流のための枠組みに関するガイドラインを見直し、取締役会及び経営陣に提供する。
- ・ 各委員会の憲章を毎年再検討し、各委員会と協議の上、取締役会に適切な変更の提言を行う。

規制・パブリックポリシー委員会

- ・ 当社ならびに顧客、従業員及び市民の信頼を維持する当社の能力に重大な影響を与える可能性のある、主要な非財務規制リスクを取締役会が監視することを支援すること。
- ・ 競争、独占禁止、プライバシー、取引、デジタルセキュリティ、人工知能及び環境の持続可能性に関する法令、規制、コンプライアンス及び企業の責任上の問題点と同時に、アクセシビリティ、人権及び責任ある調達に関する重要な問題に関わる経営方針及びプログラムを監視すること。
- ・ 当社の政府関連の活動並びに政治に関する活動及び支出をレビューすること。
- ・ 重要なパブリックポリシーの問題について、当社のパブリックポリシーの議題と位置づけをレビューすること。

取締役の選任及び資格

株主は毎年、当社の取締役会を選任する。年1回の取締役指名の決定にあたって、取締役会の目的は、多様な経験と知見を活かした健全な判断の行使を通じて当社の事業の継続的な成功を確かなものとし株主の利益を代表できる最も優れたグループを推薦することである。

ガバナンス・指名委員会は、取締役会に対し、定時株主総会において指名及び選任のため又は欠員を充足するため、取締役の候補者を推薦する。当該委員会は、多様な経歴、スキル及び経験を有する取締役会を有することを目的として、当社の取締役会と協力して、取締役会全体及び各メンバーの特徴、スキル及び経験を決定する。取締役会に候補者を推薦するにあたって、ガバナンス・指名委員会は、以下に詳述されている取締役会メンバーシップ基準を適用して、個々の取締役候補者の資質を考慮する。同委員会は、将来的な候補者の特定に関与するスカウト会社を起用し、その会社に対する支払いを承認する。

すべての取締役には、独立したマインドセット、誠実さ、私人及びプロフェッショナルとしての倫理、経営判断並びに取締役会に十分な時間を割く能力と意欲が必要である。個々の取締役候補者の適格性を評価するにあたって、取締役会は、グローバルビジネス、販売及びマーケティング、財務及び今日のビジネス環境で株式公開大会社が成功するのに必要なその他の分野の一般的な理解、当社の事業及び技術の理解、学歴及び職歴、個人的な業績、国籍・性別・年齢・民族の多様性といった多くの要素を考慮する。いずれの場合も、関連分野で大きな成果をあげた実績が必須である。取締役会は、新たな取締役候補者が選ばれる集団に、高度に適確性を有する女性及びマイノリティ・グループ出身の個人が含まれるように、積極的に尽力している。当委員会に提供される候補者リストに多様な候補者が含まれることを確実にするため、当委員会は当社のサーチファームと協働している。

取締役会は、取締役は毎年再選されることを予期すべきでない、と考えている。取締役の再選を推薦するか決めるにあたり、ガバナンス・指名委員会は、取締役会の活動への参加率及び貢献度、取締役会の直近の評価の結果、並びに会議への出席率を考慮する。

委員会が新しい取締役を募集する場合、採用のプロセスは、通常は、サーチファーム又はガバナンス・指名委員会のメンバーのいずれかが、候補者の関心及び就任可能性を評価するために、候補者に連絡する。次に、候補者は、取締役会のメ

ンバー及びナデラ氏と面談し、適宜、経営陣のメンバーとも面談する。同時に、ガバナンス・指名委員会及びサーチファームは、候補者の身元照会先に連絡をする。取締役会に対して候補者を取締役として任命するための最終的な推薦が行われる前に、候補者の経歴チェックが完了する。

直近の年次株主総会時点において、株主は、ロドリゲス氏を除く、すべての取締役会のメンバーを選任した。ロドリゲス氏の採用において、委員会は取締役候補者の特定、候補者のアウトリーチの実施、レファレンスチェックの支援、その他関連サービスの提供を支援するために、サーチファームであるスペンス・スチュアートを利用した。

ガバナンス・指名委員会は、通常の職務の一部として、効果的で多様な人員構成の取締役会を維持する取り組みに対する評価を行っており、これには毎年行われる以下のことが含まれる：

- ・ 取締役会の業績と実効性について取締役会に報告する
- ・ 定時株主総会の取締役選任で推薦する個人を取締役会に提示する
- ・ ガバナンス・指名委員会独自の業績を評価する

株主による取締役候補者の推薦及び指名

推薦

ガバナンス・指名委員会は、上記と同じ基準を使用して、株主の推薦する取締役候補者を検討する。推薦する取締役候補者の氏名は、略歴、選任された場合には取締役を務める意思が候補者にあることを示す書類、及び指名した株主が当社株式を所有することの証明と共に、「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 マイクロソフトコーポレーション 会社秘書役のオフィス MSC 123/9999」宛に送られなければならない。

指名

当社の付属定款には、適格を有する株主による取締役候補者の指名（プロキシ・アクセス）が定められている。候補者を正式に指名したい株主は、当社のプロキシ・ステートメントに記載するか否かにかかわらず、当社付属定款の第1条に記載された手続きに従わなければならない。適切に指名されたプロキシ・アクセスの候補者は、当社のプロキシ・ステートメントに含まれ、投票の対象となる。

取締役会の構成

当社の取締役会は、監督責任を果たすためには、補完的な資格、専門知識及び属性を持つ多様な取締役を混在させることが不可欠であると考えている。

取締役の資格、専門知識及び属性

- ・ 取締役会の多様性（12人中8人）

当社の顧客、パートナー、従業員、政府及びその他の世界中のステークホルダーのニーズや考え方に対する取締役の理解を深めるようなジェンダー、民族又はその他の特徴を持つこと。

- ・ ファイナンス（12人中6人）

金融会社におけるリーダーシップ又は企業の財務部門のマネジメントであって、複雑な金融マネジメント、資本分配及び財務報告プロセスに熟達していること。

- ・ グローバル ビジネス（12人中11人）

世界中の市場における事業の成功を導いた経験を持ち、多様な事業環境、経済状況、文化及び規制の枠組みに対する理解と、世界の市場におけるチャンスに対する広い視点を有すること。

- ・ リーダーシップ（12人中12人）

重要な企業における長期間にわたるリーダーシップにより、組織、プロセス、戦略プランニング及びリスク管理に対する実務的な理解を有すること。才能ある者を伸ばし、成功への計画を立案し、変革と長期間にわたる成長をけん引することにおいて、実証された強みを有すること。

・ M&A（12人中12人）

買収及びその他の事業結合を通じた成長をリードした経験があり、「ビルド・オア・バイ」の決定を評価し、当社の戦略及び文化に対する対象企業の適合性を評価し、取引を正確に評価し、業務の統合計画を評価する能力を有すること。

・ 販売及びマーケティング（12人中5人）

販売及び市場シェアの拡大、ブランド力及びブランド価値の確立及び企業のレピュテーションの向上のための戦略を推進した経験を有すること。

・ テクノロジー（12人中7人）

技術分野で働いた重要な背景を有し、技術トレンドの予測、破壊的イノベーションの創出及び新しいビジネスモデルの拡張又は創出するための知識を得ていること。

・ 取締役会のダイバーシティ

ダイバーシティ属性ありが 8 名、その他が 4 名（ありの比率が67%）

・ ジェンダー ダイバーシティ

女性が 5 名、男性が 7 名（女性の比率が42%）

・ 民族のダイバーシティ

ダイバーシティ属性ありが 4 名、その他が 8 名（ありの比率が33%）

・ 年齢分布

50代が 6 名、60代が 5 名、70代が 1 名（平均年齢59歳）

・ 在職年数

0-2年が 2 名、3-6年が 5 名、7-10年が 5 名（平均在職年数5.3年）

取締役会の多様性

下記の表は、取締役に指名することを決定した際に大きく関係した基本的な資質、能力及び特性をまとめたものである。マークがあるものは、取締役会が信頼をおいている特定の専門分野又は熟達分野を示す。マークがなくともその取締役がその資質を欠いているということを意味するものではない。当社の取締役の経歴は、各取締役の背景と関連する経験についてより詳細に記述している。

資質 及び 専門 性	ホフマン氏	ジョン ストン 氏	リスト 氏	ナデラ 氏	ピー ターソン 氏	ブリッ カー氏	ロド リゲ ス氏	シャ ーフ氏	スタン トン氏	トンブ ソン氏	ウォル ムズ レー氏	ウォリ アー氏
ファイ ナ ンス												
グ ロー バル ビジ ネス												
リー ダー シッ プ												

M&A												
販売 及び マー ケ ティ ング												
テク ノロ ジー												
在職 期間 及び 独立 性												
在職 期間	2017	2017	2014	2014	2015	2017	候補	2014	2014	2012	2019	2015
独立 性												
属性												
年齢	54	60	58	54	62	62	57	56	66	72	52	60
性別	男性	男性	女性	男性	女性	女性	男性	男性	男性	男性	女性	女性
アジ ア系												
黒 人/ アフ リカ 系米 国人												
ヒス パ ニッ ク/ ラテ ン系												
白人												
米国 外で の出 生												

(2) 【役員の状況】

取締役及び業務執行役員の略歴並びに実質所有株式数

取締役

男性 7 名、女性 5 名

取締役全体に占める女性の割合：41.7%

氏 名 (生年月日)	地 位	実質所有普 通株式数 (2021年 9 月 30日現在) (1)(2)	略 歴
レイド・ジー・ ホフマン (Reid G. Hoffman) (1967年 8 月 5 日)	グレイロック・パート ナーズ (Greylock Partners) のジェネラ ル・パートナー リインベント・キャピタ ル (Reinvent Capital) のアドバイザー・パー トナー	15,905 ⁽³⁾	<ul style="list-style-type: none"> 略歴 グレイロック・パートナーズ (ベンチャーキャピタル ファーム) (2009年 - 現在) ジェネラル・パートナー (2021年 - 現在) パートナー (2009年 - 2021年) リインベント・キャピタル (2019年 - 現在) アドバイザー・パートナー (2021年 - 現在) パートナー (2019年 - 2021年) リンクトイン・コーポレーション (LinkedIn Corporation) (2003年 - 2016年) 共同創業者兼会長 (2003年 - 2016年) エグゼクティブ・チェアマン (2009年) 最高経営責任者 (CEO) (2003年 - 2007年及び2008年 - 2009年) 製品担当プレジデント (2007年 - 2008年) ペイパル・ホールディングス・インク (PayPal Holdings Inc.) (2000年 - 2002年) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント (2000年 - 2002年) 当社の委員会への所属状況 なし 他の公開会社の取締役への就任状況 ジョビー・アビエーション・インク (Joby Aviation, Inc.) 過去 5 年間ににおける他の公開会社の取締役への就任状 況 リンクトイン・コーポレーション

<p>ヒュー・エフ・ジョンストン (Hugh F. Johnston) (1961年8月16日)</p>	<p>ペプシコ・インク (PepsiCo, Inc.) の副会長、エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者(CFO)</p>	<p>5,848⁽⁴⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> 略歴 ペプシコ・インク(食品飲料会社)(1987年 - 1999年及び2002年 - 現在) 副会長(2015年 - 現在) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者(CFO)(2010年 - 現在) グローバル・オペレーション担当エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント(2009年 - 2010年) ペプシコーラ北アメリカ(Pepsi-Cola North America)社長(2007年 - 2009年) 権限の拡大を伴うその他の様々な役職を歴任(1987年 - 1999年及び2002年 - 2007年) メルク&カンパニー・インク(Merck & Company, Inc.)(1999年 - 2002年) メルク・メドコ・マネージド・ケア・エルエルシー(Merck-Medco Managed Care LLC)のリテールマーケティング担当ヴァイス・プレジデント(1999年 - 2002年) 当社の委員会への所属状況 監査委員会(委員長) 他の公開会社の取締役への就任状況 HCAヘルスケア・インク(HCA Healthcare, Inc.) 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状況 ツイッター・インク(Twitter Inc.)
--	---	----------------------------	---

<p>テリ・エル・リスト (Teri L. List) (1963年2月12日)</p>	<p>ギャップ・インク (The Gap, Inc.) の前エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者</p>	<p>25,026</p>	<ul style="list-style-type: none"> 略歴 ギャップ・インク (衣類及びアクセサリーの小売業) (2016年 - 2020年) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者 (2016年 - 2020年) ディックス・スポーツ・グッズ・インク (DICK'S Sporting Goods, Inc.) (2015年 - 2016年) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者 (2015年 - 2016年) クラフト・フーズ・グループ・インク (Kraft Foods Group, Inc.) (2013年 - 2015年) シニア・アドバイザー (2015年) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者 (2013年 - 2015年) シニア・ヴァイス・プレジデント (2013年) プロクター&ギャンブル・カンパニー (Procter & Gamble Co.) (1994年 - 2013年) シニア・ヴァイス・プレジデント兼会計役 (2009年 - 2013年) その他の様々な役職の歴任により権限の拡大を経験 (1994年 - 2009年) 当社の委員会への所属状況 監査委員会 ガバナンス・指名委員会 他の公開会社の取締役への就任状況 ダナハー・コーポレーション (Danaher Corporation) ダブル・ヴェリファイ・ホールディングズ・インク (Double Verify Holdings, Inc.) オスカー・ヘルス・インク (Oscar Health, Inc.) 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状況 なし その他の役職 米国財務会計財団 (Financial Accounting Foundation) の元評議員 (Trustee) 財務会計基準審議会の (Financial Accounting Standards Board) の元実務フェロー (Practice Fellow)
--	---	---------------	--

<p>サティア・ナデ ラ (Satya Nadella) (1967年8月19 日)</p>	<p>マイクロソフトコーポ レーションの取締役会 長、最高経営責任者 (Chairman, Chief Executive Officer)</p>	<p>1,574,939</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 マイクロソフトコーポレーション(1992年 - 現在) 取締役会長兼最高経営責任者(2021年 - 現在) 最高経営責任者兼取締役(2014年 - 2021年) クラウド及びエンタープライズ担当エグゼクティブ・ ヴァイス・プレジデント(2013年 - 2014年) サーバー & ツール担当プレジデント(2011年 - 2013 年) オンラインサービス部門担当シニア・ヴァイス・プレ ジデント(2009年 - 2011年) 検索・ポータル及び広告担当シニア・ヴァイス・プレ ジデント(2008年 - 2009年) 権限の拡大を伴うその他様々な役職を歴任(1992年 - 2008年) ・ 当社の委員会への所属状況 なし ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 スターバックス・コーポレーション(Starbucks Corporation) ・ 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 なし
--	--	------------------	---

<p>サンドラ・ イー・ピーター ソン (Sandra E. Peterson) (1959年2月25 日)</p>	<p>クレイトン・ダブリエ・ エンド・ライス・エルエ ルシー (Clayton, Dubilier & Rice, LLC) のオペレーティング・ パートナー</p>	<p>25,153</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 クレイトン・ダブリエ・エンド・ライス・エルエル シー（投資会社）（2019年 - 現在） オペレーティング・パートナー（2019年 - 現在） ジョンソン・エンド・ジョンソン（Johnson & Johnson）（2012年 - 2018年） グループ・ワールドワイド・チェア兼エグゼクティ ブ・コミッティーのメンバー（2012年 - 2018年） バイエル・クロップ・サイエンス・アーゲー（Bayer CropScience AG）（2010年 - 2012年） 役員会の会長（2010年 - 2012年） 役員会のメンバー（2010年） バイエル・ヘルスケア・エルエルシー（Bayer HealthCare LLC）（2005年 - 2010年） エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼メディカ ル・ケア担当プレジデント（2009年 - 2010年） 糖尿病ケア部門プレジデント（2005年 - 2009年） メドコ・ヘルス・ソリューションズ・インク（Medco Health Solutions, Inc.）（1999年 - 2004年） グループ・プレジデント・オブ・ガバメント（2003年 - 2004年） ヘルス事業部門シニア・ヴァイス・プレジデント (2001年 - 2003年) マーケティング及び戦略担当シニア・ヴァイス・プレ ジデント（1999年 - 2001年） ・ 当社の委員会への所属状況 報酬委員会（委員長） ガバナンス・指名委員会 ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 コヴェトラス・インク（Covetrus, Inc.） ジマージェン（Zymergen, Inc.） ・ 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 なし
--	--	---------------	---

<p>ペニー・エス・ブリツカー Penny S. Pritzker (1959年5月2日)</p>	<p>ピーエスピー・パートナーズ・エルエルシー (PSP Partners, LLC)の 設立者兼会長 ブリツカー・リアル ティ・グループ (Pritzker Realty Group)の共同設立者兼会 長 インスパイアード・キャ ピタル・パートナーズ (Inspired Capital Partners)の共同設立者 兼会長 アルテミス・リアル・エ ステート・パートナーズ (Artemis Real Estate Partners)の共同設立者</p>	<p>20,716⁽⁵⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 アメリカ合衆国商務長官 (United States Secretary of Commerce) (2013年 - 2017年) ピーエスピー・パートナーズ・エルエルシー (プライベート投資ファーム) (現在) 設立者兼会長 (現在) ブリツカー・リアルティ・グループ (Pritzker Realty Group) (現在) 共同設立者兼会長 (現在) インスパイアード・キャピタル・パートナーズ (Inspired Capital Partners) (現在) 共同設立者兼会長 (現在) アルテミス・リアル・エステート・パートナーズ (Artemis Real Estate Partners) (現在) 共同設立者 (現在) ザ・パーキング・スポット (The Parking Spot) (1998年 - 2011年) 共同設立者兼会長 (1998年 - 2011年) ヴィー・シニア・リビング (Vi Senior Living) (1987年 - 2011年) 設立者兼会長 (1987年 - 2011年) ・ 当社の委員会への所属状況 規制・パブリックポリシー委員会 (委員長) ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 なし ・ 過去5年間ににおける他の公開会社の取締役への就任状況 なし ・ その他の役職 ブリツカー・トラウバート・ファウンデーション 共同設立者
---	---	-----------------------------	---

<p>カルロス・ エー・ロドリゲ ス Carlos A. Rodriguez (1964年8月4 日)</p>	<p>オートマチック・デー タ・プロセッシング・イ ンク (Automatic Data Processing, Inc.) の社 長、最高経営責任者兼取 締役</p>	<p>0</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 オートマチック・データ・プロセッシング・インク (人的資源管理ソリューション・プロバイダー) (1999年 - 現在) 社長、最高経営責任者兼取締役 (2011年 - 現在) 社長、最高業務責任者兼取締役 (2011年) 各種職位、 徐々に権限拡大 (1999年 - 2011年) ヴァンカム・グループ・インク (1996年 - 1999年) (1999年にオートマチック・データ・プロセッシン グ・インクにより買収) 財務担当シニア・ヴァイス・プレジデント兼最高財務 責任者 (1997年 - 1999年) M&A担当シニア・ヴァイス・プレジデント (1996年 - 1997年) 業務担当シニア・ヴァイス・プレジデント (1996年) ・ 当社の委員会への所属状況 選任後指名が行われる ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 オートマチック・データ・プロセッシング・インク ・ 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 なし
---	--	----------	--

<p>チャールズ・ダ ブリュー・ シャーフ (Charles W. Scharf) (1965年4月24 日)</p>	<p>ウェルズ・ファーゴ・ア ンド・カンパニー (Wells Fargo & Company)の最高経 営責任者、社長、取締役</p>	<p>42,416⁽⁶⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> 略歴 ウェルズ・ファーゴ・アンド・カンパニー (Wells Fargo & Company) (銀行・金融サービス会社) (2019年 - 現在) 最高経営責任者兼社長 (2019年 - 現在) ザ・バンク・オブ・ニューヨーク・ Mellon・コーポ レーション (The Bank of New York Mellon Corporation) (2017年 - 2019年) 会長兼最高経営責任者 (2018年 - 2019年) 最高経営責任者兼取締役 (2017年) ビザ・インク (Visa Inc.) (2012年 - 2016年) 最高経営責任者 (CEO) 兼取締役 (2012年 - 2016年) JPMorgan・チェース・アンド・カンパニー (JPMorgan Chase & Co.) (2004年 - 2012年) プライベート・インベストメント部門であるワン・エ クイティ・パートナーズ (One Equity Partners) の マネージング・ディレクター (2011年 - 2012年) リテール・フィナンシャル・サービスの最高経営責任 者 (CEO) (2004年 - 2011年) バンク・ワン・コーポレーション (Bank One Corporation) (2000年 - 2004年) リテール部門の最高経営責任者 (CEO) (2002年 - 2004年) 最高財務責任者 (CFO) (2000年 - 2002年) シティグループ・インク (Citigroup, Inc.) (1999 年 - 2000年) グローバル・コーポレート・アンド・インベストメン ト・バンク (Global Corporate and Investment Bank) 部門の最高財務責任者 (CFO) (1999年 - 2000 年) 当社の委員会への所属状況 報酬委員会 ガバナンス・指名委員会 他の公開会社の取締役への就任状況 ウェルズ・ファーゴ・アンド・カンパニー 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 ザ・バンク・オブ・ニューヨーク・ Mellon・コーポ レーション ビザ・インク
---	---	-----------------------------	--

<p>ジョン・ダブ リュー・スタン トン (John W. Stanton) (1955年7月31 日)</p>	<p>トリロジー・パートナ シップス (Trilogy Partnerships) の設立者 兼会長</p>	<p>83,147⁽⁷⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 <p>トリロジー・パートナーシップス (投資会社) (2005年 - 現在) 創業者兼会長 (2005年 - 現在)</p> <p>クリアワイヤ・コーポレーション (Clearwire Corp) (2008年 - 2013年) 取締役会長 (2011年 - 2013年) 臨時の最高経営責任者 (CEO) (2011年) 取締役 (2008年 - 2011年)</p> <p>ウェスタン・ワイヤレス・コーポレーション (Western Wireless Corporation) (1992年 - 2005 年) 創業者、最高経営責任者 (CEO) 兼会長 (1992年 - 2005年)</p> <p>ヴォイスストリーム・ワイヤレス・コーポレーション (VoiceStream Wireless Corporation) (1995年 - 2003年) 最高経営責任者 (CEO) 兼会長 (1995年 - 2003年)</p> ・ 当社の委員会への所属状況 <p>監査委員会 規制・パブリックポリシー委員会</p> ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 <p>コストコ・ホールセール・コーポレーション (Costco Wholesale Corporation) トリロジー・インターナショナル・パートナーズ・イ ンク (Trilogy International Partners, Inc.)</p> ・ 過去 5 年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 <p>コロンビア・スポーツウェア・カンパニー (Columbia Sportswear Company)</p> ・ その他の役職 <p>シアトルマリナーズ (Seattle Mariners) のオーナー であるファースト アヴェニュー・エンターテインメ ント・エルエルピー (First Avenue Entertainment LLP) の会長 (2016年 - 現在)</p>
--	---	-----------------------------	---

<p>ジョン・ダブ リュー・トンブ ソン (John W Thompson) (1949年4月24 日)</p>	<p>マイクロソフトコーポ レーションの筆頭独立取 締役、</p>	<p>36,315⁽⁸⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 マイクロソフトコーポレーション（2012年 - 現在） 筆頭独立取締役（2021年 - 現在） 取締役会の独立取締役会長（2014年 - 2021年） 筆頭独立取締役（2012年 - 2014年） バーチャル・インストゥルメンツ・コーポレーション （2010年 - 2016年） 最高経営責任者（CEO）兼取締役（2010年 - 2016年） シマンテック・コーポレーション(Symantec Corp.) （1999年 - 2011年） 取締役会会長（1999年 - 2011年） 会長兼最高経営責任者（CEO）（1999年 - 2009年） アイビーエム・コーポレーション（IBM Corporation）（1971年 - 1999年） アイビーエム・アメリカ（IBM Americas）のジェネラ ル・マネージャー（1996年 - 1999年） 権限の拡大を伴う様々な役職を歴任（1971年 - 1996 年） ・ 当社の委員会への所属状況 ガバナンス・指名委員会（委員長） 規制・パブリックポリシー委員会 ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 イルミナ・インク（Illumina, Inc.） ・ 過去5年間における他の公開会社の取締役への就任状 況 なし ・ その他の役職 ライトスピード・ベンチャー・パートナーズ （Lightspeed Venture Partners）のパートナー
--	---	-----------------------------	--

<p>エマ・エヌ・ウォルムズレー (Emma N. Walmsley) (1969年6月9日)</p>	<p>グラクソ・スミスクライン・ピーエルシー (GlaxoSmithKline plc) の最高経営責任者 (CEO) 兼取締役</p>	<p>5,283</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 略歴 グラクソ・スミスクライン・ピーエルシー (ヘルスケア会社) (2010年 - 現在) 最高経営責任者 (2017年 - 現在) コンシューマー・ヘルスケア部門の最高経営責任者 (2015年 - 2016年) コンシューマー・ヘルスケア部門の社長 (2012年 - 2015年) ヨーロッパにおけるコンシューマー・ヘルスケア部門の社長 (2010年 - 2012年) ロレアル・エスエー (L'Oréal, S.A.) (1994年 - 2010年) 中国における消費者向け製品部門のゼネラル・マネージャー (2007年 - 2010年) 米国におけるメイベリン部門のグローバル・ブランド・ヘッド (2002年 - 2007年) ガルニエ / メイベリン部門の英国のゼネラル・マネージャー (1999年 - 2002年) 権限の拡大を伴う様々な役職を歴任 (1994年 - 1999年) ・ 当社の委員会への所属状況 報酬委員会 規制・パブリックポリシー委員会 ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 グラクソ・スミスクライン・ピーエルシー (GlaxoSmithKline plc) ・ 過去5年間ににおける他の公開会社の取締役への就任状況 なし
---	---	--------------	---

<p>パドマスリー・ウォリアー (Padmasree Warrior) (1960年10月22日)</p>	<p>フェイブル・グループ・インク (Fable Group, Inc.) の創業者、社長兼最高経営責任者</p>	<p>15,820</p>	<ul style="list-style-type: none"> 略歴 フェイブル・グループ・インク (Fable Group, Inc.) (モバイル デバイス向けのフィクション及びノンフィクションのキュレーション事業) (2019年 - 現在) 創業者、社長兼最高経営責任者 (2019年 - 現在) ニオ・インク (NIO Inc.) (2015年 - 2018年) 最高開発責任者 (2015年 - 2018年) 取締役 (2015年 - 2018年) ニオ・ユーエスエー・インク (NIO USA, Inc.) (2015年 - 2018年) 最高経営責任者兼取締役 (2015年 - 2018年) シスコ・システムズ・インク (Cisco Systems, Inc.) (2008年 - 2015年) 戦略アドバイザー (2015年) 最高技術・戦略責任者 (2012年 - 2015年) 最高技術責任者、シニア・ヴァイス・プレジデント、エンジニアリング担当兼グローバル・エンタープライズ・セグメントのジェネラル・マネージャー (2010年 - 2012年) 最高技術責任者 (2008年 - 2010年) モトローラ・インク (Motorola, Inc.) (1999年 - 2007年) エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高技術責任者 (1999年 - 2007年) 当社の委員会への所属状況 報酬委員会 他の公開会社の取締役への就任状況 スポティファイ・テクノロジー・エスエイ (Spotify Technology S.A.) 過去 5 年間における他の公開会社の取締役への就任状況 なし
---	---	---------------	--

業務執行役員

男性：5 名、女性：2 名

執行役員全体に占める女性の割合：28.6%

氏 名 (生年月日)	地 位	実質所有普通 株式数 (2021年9月30 日現在) (1)(2)	略 歴
<p>サティア・ナデラ (Satya Nadella) (1967年 8 月19日)</p>	<p>取締役会長兼最高経営責任者 (CEO)</p>	<p>1,574,939</p>	<p>上記の取締役の表のサティア・ナデラ氏の項を参照されたい。</p>

<p>ジウドソン・アルトフ (Judson Althoff) (1972年10月28日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高 コマーシャル責任者 (Chief Commercial Officer)</p>	<p>113,234</p>	<p>アルトフ氏は2021年7月にエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高コマーシャル責任者に就任した。同氏は2017年7月から2021年7月まで、ワールドワイド・コマーシャル業務担当エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントを務めた。それ以前は、アルトフ氏は北米マイクロソフトの社長を務めた。アルトフ氏は2013年3月、北米マイクロソフトの社長としてマイクロソフトに入社した。</p>
<p>クリストファー・シー・カポセラ (Christopher C. Capossela) (1969年8月20日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、マーケティング及び消費者事業担当兼最高マーケティング責任者 (Chief Marketing Officer)</p>	<p>73,074</p>	<p>カポセラ氏は、2016年7月に、マーケティング及び消費者事業部門エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高マーケティング責任者に任命された。カポセラ氏は、2014年3月から、エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高マーケティング責任者を務めていた。その前には、同氏は、コンシューマー・チャンネル・グループのワールドワイドリーダーを務めており、OEM、オペレーター及び小売パートナーとともにを行う販売及びマーケティング活動の責任者であった。カポセラ氏は、同氏の28年以上にわたる当社での勤務の中で、マイクロソフト・オフィス部門における様々なマーケティングの指導的な役職を務めた。同氏は、Microsoft Office、Office 365、SharePoint、Exchange、Skype for Business、Project及びVisioを含む生産性のソリューションの責任者であった。</p>
<p>キャスリーン・ティー・ホーガン (Kathleen T. Hogan) (1966年2月6日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、人事担当</p>	<p>161,258</p>	<p>ホーガン氏は、2014年11月に、人事担当のエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントに任命された。その前には、同氏は、マイクロソフト・サービスのコーポレート・ヴァイス・プレジデントであった。同氏は、カスタマーサービス及びサポートのコーポレート・ヴァイス・プレジデントも務めた。ホーガン氏は、2003年に当社に入社した。ホーガン氏は、アラスカ・エア・グループ・インク (Alaska Air Group, Inc.) の取締役を務めている。</p>
<p>アミー・イー・フッド (Amy E. Hood) (1971年12月22日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、最高財務責任者</p>	<p>369,960</p>	<p>フッド氏は、2013年5月に最高財務責任者に任命され、続いて、2013年7月にはエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者に任命された。フッド氏は、2010年から2013年まで、マイクロソフト ビジネス部門の最高財務責任者を務めていた。フッド氏は、2006年から2009年まで、マイクロソフト ビジネス部門戦略のジェネラル・マネジャーであった。2002年に当社に参加して以来、フッド氏は、サーバー & ツール事業及びコーポレートファイナンス組織で財務部門の職務を務めた。フッド氏は、スリーエム・コーポレーション (3M Corporation) の取締役も務めている。</p>

ブラッドフォード・エル・スミス (Bradford L. Smith) (1959年1月17日)	プレジデント兼最高法務責任者 (Chief Legal Officer)	601,232	スミス氏は、2015年9月に、プレジデント兼最高法務責任者に任命された。その前には、スミス氏は、2011年から2015年まで、エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼ジェネラル・カウンセル兼秘書役を務めていた。同氏は、2001年から2011年までは、シニア・ヴァイス・プレジデント兼ジェネラル・カウンセル兼秘書役を務めていた。スミス氏は、2002年に、当社の最高コンプライアンス責任者にも指名された。スミス氏は、1993年に当社に入社して以来、ワールドワイド セールス部門ジェネラル カウンセル代理を務めていたが、それ以前はパリにおいてヨーロッパ地域の法務部を統括していた。スミス氏は、ネットフリックス・インク (Netflix, Inc.) の取締役を務めている。
クリストファー・ディー・ヤング (Christopher D. Young) (1972年1月14日)	エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、ビジネス開発、戦略及びベンチャー担当 (Executive Vice President, Business Development, Strategy and Ventures)	3,719 ⁽⁹⁾	ヤング氏は、2020年11月11日付で当社に入社し、ビジネス開発、戦略及びベンチャー担当エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントを務めた。当社入社前、2017年4月から2020年までマカフィー・エルエルシー (McAfee, LLC) の最高経営責任者を務め、2014年から2017年までインテル・セキュリティ・グループ (Intel Security Group) のシニア・ヴァイスプレジデント兼ゼネラルマネージャー (Senior Vice President and General Manager) を務め、このときマカフィーがスピンアウトして独立会社となるイニシアチブをとった。ヤング氏はアメリカン・エクスプレス・カンパニー (American Express Company) の取締役を務めている。

(1) 実質所有は単独議決権と投資権限を表している。

(2) 取締役については、2021年9月30日から60日以内に割当て可能になる非従業員取締役向け繰延べ報酬プランに基づき保証された株式 (リスト氏の21,628株、ピーターソン氏の19,753株、プリツカー氏の8,716株、トンプソン氏の7,970株及びウォリアー氏の3,774株) を含む。

(3) 家族信託が所有する15,905株を含む。

(4) ジョンストン氏が受益権者であることを否認している家族信託によって所有される68株を除く。

(5) 家族信託が所有する12,000株を含む。

(6) 家族信託が所有する525株を含む。

(7) 家族信託が所有する7,243株を含む。

(8) 家族信託が所有する27,279株を含む。

(9) 生前信託が保有する1,500株を含む。

取締役の報酬

報酬委員会は、定期的に、非従業員取締役を支払われる通常の年次リテイナーを検討し、必要に応じて、取締役会に対し調整の提言を行う。当社では、2015会計年度から取締役の報酬は増額されていない。当社のCEOであるナデラ氏は、取締役又は取締役会長としての職務に対し追加の報酬を受け取っていない。独立取締役会長のリテイナーフィーは、トンプソン氏の2021年度の勤務に対する報酬を反映する。

2021会計年度の実績に対する報酬の内容

標準リテイナーフィー (ナデラ氏及びトンプソン氏を除くすべての取締役)

基本年次リテイナーフィー (総額)	\$325,000
現金	\$125,000

ストックアワード	\$200,000
委員会委員長の年次リテイナーフィー	\$15,000
監査委員会委員長の年次リテイナーフィー	\$45,000
監査委員会メンバーの年次リテイナーフィー	\$15,000
独立取締役会長のリテイナーフィー（トンプソン氏）	
独立取締役会長の年次リテイナーフィー（総額 - 他のリテイナーフィーに代わる金額）	\$485,000
現金	\$125,000
ストックアワード	\$360,000

当社は、取締役会関連の活動のために発生した合理的な費用の償還を行う。取締役は、慈善寄付のために当社のマッチングギフトプログラムに参加することができる。

取締役のリテイナー フィーは、四半期ごとに後払いされる。四半期は、定時株主総会から起算する。当社は、各四半期の終了時に、各取締役に対する年次リテイナー フィーの全額の25%を各取締役に支払う。報酬として与えられる株式の数は、四半期ごとに、ストック アワードの米国ドルによる価格を各四半期の最終営業日現在の当社の普通株式の市場価格で除す方法によって決定される。四半期のうちに取締役となり若しくは取締役でなくなり、又は、取締役会における役職が変更された取締役に對しては、リテイナー フィーは按分される。

取締役は、従業員でない取締役に對する繰延プランに従って、年次キャッシュ リテイナーフィーの全部又は一部を繰延べて繰延株式に変換すること並びに年次エクイティ リテイナーフィーの全部又は一部の受領を繰延べることを選択できる。繰延額は記帳口座に入金されて当社普通株式への投資とみなされ、みなし投資額の配当金も当社普通株式への投資とみなされる。付与される株式数は、繰延べられた分配額を当初の支払予定日における普通株式の市場における終値で除することによって算出している。当該プランの口座は当社普通株式に配分され、取締役離職日を第1回とする分割払いが、取締役離職後5年以内の一括払いで交付される。

取締役の報酬

以下の表は、2021会計年度に在任していた各非従業員取締役に支払われた年次リテイナーフィーの現金報酬部分及び株式報酬部分を表している。ナデラ氏は、取締役として及び取締役会長としての報酬を一切受け取っていない。同氏の報酬は、下記「指定業務執行役員の報酬 - 報酬概要表」にその全部が記載されているため、以下の表からは除かれている。

氏名	取得された 又は支払われた 現金報酬 ⁽¹⁾ (ドル)	ストック アワード ⁽²⁾ (ドル)	その他の報酬 ⁽³⁾ (ドル)	総額 (ドル)
レイド・G. ホフマン ⁽⁴⁾	125,000	200,000	0	325,000
ヒュー・F. ジョンストン	170,000	200,000	5,000	375,000
テリ・L. リスト ⁽⁵⁾	140,000	200,000	15,000	355,000
サンドラ・E. ピーターソン ⁽⁶⁾	140,000	200,000	15,000	355,000
ベニー S. プリツカー ⁽⁷⁾	140,000	200,000	0	340,000
チャールズ W. シャーフ	125,000	200,000	0	325,000
アーン M. ソレンソン ⁽⁸⁾	116,653	150,000	0	266,653
ジョン W. スタントン	140,000	200,000	15,000	355,000

ジョン W. トンプソン ⁽⁹⁾	125,000	360,000	15,000	500,000
エマ N. ウォルムズレー	125,000	200,000	13,422	338,422
パドマスリー・ウォリアー ⁽¹⁰⁾	125,000	200,000	0	325,000

- (1) スtock アワードのうち、現金で支払われる端株の価値は、「Stock アワード」欄に記載されている。
- (2) 各取締役の「Stock アワード」欄の報酬総額は、4つの四半期の報酬の合計を表しており、各四半期の報酬は、FASB ASCのトピック718に従ってそれぞれの付与日現在の公正価値50,000ドルを有している。例外は以下の通りである。トンプソン氏がFASB ASCのトピック718に従って付与日の公正価値がそれぞれ90,000ドルとなる4四半期の報酬を受領したこと、ソレンソン氏がFASB ASCのトピック718に従って付与日の公正価値がそれぞれ50,000ドルとなる3四半期の報酬を受領したこと。
- (3) この項目の金額は、2021会計年度における当社の寄付プログラムに基づくマッチング チャリタブル ギフトの金額を表しており、このプログラムは、1年間に15,000ドルまでの取締役の寄付金の額に一致する。
- (4) ホフマン氏は、現金及び株式の報酬を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式1,432株に転換された。
- (5) リスト氏は、現金及び株式の報酬を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式1,498株に転換された。
- (6) ピーターソン氏は、現金及び株式の報酬を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式1,498株に転換された。
- (7) ブリツカー氏は、現金及び株式の報酬を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式1,498株に転換された。
- (8) ソレンソン氏は、2021年2月に死去した。同氏の最後の現金及び株式の比例報酬である11,653ドルは現金で支払われ、「取得された又は支払われた現金報酬」の欄に反映されている。
- (9) トンプソン氏の独立取締役会長としての報酬は2021年6月30日までであった。同氏は株式の報酬を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式1,586株に転換された。
- (10) ウォリアー氏は、現金報酬の一部を繰り延べることを選択した。繰り延べられた報酬は、当社の普通株式274株に変換された。

独立の取締役会長に対する報酬

トンプソン氏は、2021年度中取締役会の会長の職を務め、取締役会の独立取締役が全員一致で同氏の筆頭独立取締役の職への就任を決定した2021年6月16日まで務めた。トンプソン氏に対する報酬は、他の独立の取締役と比較して追加的に生じる取締役会長にかかる時間が反映されており、これには、(i)取締役会及び独立の取締役の会議を招集すること、(ii)他の取締役、CEO及び会社秘書役と協議の上、取締役会の議題を設定すること、(iii)非公開の会議の運営及び独立の取締役の活動の調整、(iv)取締役会によるCEOの業績評価を主導すること、(v)求められた場合には、株主を含む内部又は外部のオーディエンス（聴衆）と交流することが含まれる。トンプソン氏への支払いは2021年6月30日まで同水準で継続した。

指定業務執行役員の報酬

2021年度報酬表

報酬概要表

以下の表には、2021年、2020年及び2019年の各6月30日に終了した会計年度に指定業務執行役員に付与された報酬に関する情報が含まれている。当該会計年度にStock オプションを受領した指定業務執行役員はいなかった。

氏名及び主要な役職	年	給与	賞与 ⁽¹⁾	Stock アワード ⁽²⁾	非株式インセンティブ プラン報酬 ⁽³⁾	その他の報酬 ⁽⁴⁾	合計
-----------	---	----	-------------------	------------------------------	------------------------------------	-----------------------	----

サティア・ナデラ 会長兼最高経営責任者	2021	2,500,000	0	33,036,030	14,212,500	109,750	49,858,280
	2020	2,500,000	0	30,718,608	10,992,000	111,180	44,321,788
	2019	2,333,333	0	29,668,651	10,796,868	111,363	42,910,215
アミー・E・フッド エグゼクティブ・ ヴァイス・プレジ デント兼最高財務 責任者	2021	995,833	0	17,864,404	4,543,490	62,414	23,466,141
	2020	975,000	0	14,792,679	3,734,981	123,574	19,626,234
	2019	958,333	0	15,316,653	3,855,040	97,608	20,227,634
ジャンフィリップ・ クルトワ ⁽⁵⁾ エグゼクティブ・ ヴァイス・プレジ デント兼プレジデ ント、グローバル ・セールス・マ ーケティング・ アンド・オペレー ションズ担当	2021	932,167	0	12,141,344	3,670,406	65,948	16,809,865
	2020	777,000	0	10,475,186	2,591,432	105,686	13,949,304
	2019	798,000	0	11,309,474	2,889,049	88,231	15,084,754
ブラッドフォード・ L. スミス プレジデント兼最 高財務責任者	2021	943,333	0	15,098,855	4,303,958	109,750	20,455,896
	2020	860,000	0	12,402,137	3,294,445	111,131	16,667,713
	2019	850,000	0	13,045,437	3,366,148	111,412	17,372,997
クリストファー・ D. ヤング ⁽⁷⁾ エグゼクティブ・ ヴァイス・プレジ デント兼ビジネス 開発、戦略及びベ ンチャー担当	2021	541,875	3,500,000	22,594,634	1,788,188	70,386	28,495,083

(1) ヤング氏の雇用開始に関連する採用時現金賞与を含む。

(2) スtock アワード及びパフォーマンス スtock アワードの金額は、付与日現在の株式の市場価格に基づき、財務会計基準審議会（FASB）の会計基準の編纂書（ASC）のトピック718に従って計算された付与日現在の公正価値を含む。Stock アワードの金額は、権利確定までStock アワードの対象株式に配当金が支払われないため、将来の配当予想額の現在価値が減額される。パフォーマンス スtock アワードの金額は、独立した第三者により付与日を基準として行われたモンテカルロ シミュレーションによる評価を使用して計算される。付与日は、パフォーマンス スtock アワードのパフォーマンス ターゲットが承認され、各2021会計年度、2020会計年度及び2019会計年度のパフォーマンス ターゲットが承認された時点で到来するので、この欄の金額には、(i)2021会計年度について、2021会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2020会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2019会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、(ii)2020会計年度について、2020会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2019会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2018会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、及び(iii)2019会計年度について、2019会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2018会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2017会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、が含まれている。最高水準の業績条件が達成されると想定すると、付与日におけるパフォーマンス スtock アワードの公正価値は、各パフォーマンス スtock アワードについて、() 2021会計年度について、ナデラ氏が52,529,846ドル、フッド氏が22,824,789ドル、クルトワ氏が15,383,505ドル、スミス氏が18,984,417ドル、ヤング氏

が2,775,988ドル、() 2020会計年度について、ナデラ氏が37,150,358ドル、フッド氏が18,704,870ドル、クルトワ氏が13,664,213ドル、スミス氏が15,866,522ドル、() 2019会計年度について、ナデラ氏が35,050,220ドル、フッド氏が19,823,991ドル、クルトワ氏が15,380,642ドル、スミス氏が17,211,903ドルであった。

(3) インセンティブ プランの現金報酬を含む。

(4) 指定業務執行役員のいずれも、直近3会計年度において、移転費用の立替払い又は税金のグロスアップを受領していない。2021会計年度の「その他の報酬」の詳細は、以下の表に明記されている。

その他全ての報酬の内容

指定業務執行役員	退職金プランへの 当社の拠出金 (A) (ドル)	包括的福利厚生 プログラムに基づく 帰属所得 ^(B) (ドル)	チャリタブル ギフト ^(C) (ドル)	その他 ^(D) (ドル)	総額 (ドル)
サティア・ナデラ	9,750	0	100,000	0	109,750
アミー・E. フッド	9,750	2,664	50,000	0	62,414
ジャンフィリップ・ クルトワ	8,435	0	0	57,513	65,948
ブラッドフォード・ L. スミス	9,750	0	100,000	0	109,750
クリストファー・D. ヤング	4,958	0	65,428	0	70,386

(A) 401(k)プランへの拠出金、並びに、クルトワ氏に関しては、適格性を有するフランスの従業員のための義務的な追加の確定拠出プランに対する雇用主による拠出金を含む。

(B) 米国内の当社の従業員の全員に実質的に提供されるプログラムの下で、スポーツクラブの会員資格及び放棄された生命保険の控除の代わりに支払われる金額が含まれる。

(C) 当社の寄付プログラムに基づくマッチング チャリタブル コントリビューションを含む。

(D) (i) クルトワ氏に対する34,946ドルのフランス法に基づく利益分配金、20,369ドルの業務用及び私用の自動車手当、COVID-19によるパンデミックの期間中フランス国内の在宅勤務の全従業員に付与された298ドルの手当並びに1,900ドルの税金補助手当が含まれる。

(5) ユーロ建てで支払われた金額は、以下の会計年度中の日次為替レートの平均を用いて換算されている。2018年7月1日から2019年6月30日 1ユーロ = 1.14ドル。2019年7月1日から2020年6月30日 1ユーロ = 1.11ドル。2020年7月1日から2021年6月30日 1ユーロ = 1.19ドル。

(6) 2021年9月14日より、スミス氏の役職は、社長兼副会長となった。

(7) 2021会計年度のヤング氏のストックアワードには、雇用開始に関連して支払われた、雇用時のストックアワード17,536,215ドルを含む。

プランに基づいて付与された報酬

次の表は、2021年6月30日に終了した会計年度において何らかのプランに基づいて指定業務執行役員に付与された報酬に関する情報を表している。

指定業務 執行役員	アワード ⁽¹⁾	付与日	非株式インセンティブプラン 報酬に基づく将来の支払いの 見込み ⁽²⁾			株式インセンティブプ ラン報酬に基づく将来 の支払いの見込み ⁽³⁾			その他 の全ス tock アワード (#)	ス톡 ・ア ワードの 付与日現 在の公正 価格 ⁽⁴⁾ (\$)
			基 準 値 (\$)	目標値 (\$)	最大値 (\$)	基 準 値 (#)	目標値 (#)	最大 値 (#)		
サティ ア・ナデ ラ	2021現 金イン セン ティブ		0	7,500,000	15,000,000					
	2021PSA	9/15/2020				262	20,951	62,853		4,893,443
	2021PSA	12/1/2020				62	4,914	14,742		1,161,556
	2020PSA	9/15/2020				857	24,481	73,443		7,045,514
	2020PSA	12/1/2020				202	5,743	17,229		1,687,451
	2019PSA	9/15/2020				752	30,046	90,138		9,216,187
	2019PSA	12/1/2020				177	7,048	21,144		2,260,772
	2021 SA	9/15/2020							33,255	6,771,107
アミー・ E. フッ ド	2021現 金イン セン ティブ		0	2,489,584	4,979,167					
	2021PSA	9/14/2020				109	8,680	26,040		1,994,593
	2021PSA	12/1/2020				26	2,036	6,108		481,223
	2020PSA	9/14/2020				384	10,968	32,904		3,105,496
	2020PSA	12/1/2020				91	2,573	7,719		755,977
	2019PSA	9/14/2020				337	13,461	40,383		4,062,268
	2019PSA	12/1/2020				79	3,157	9,471		1,012,837
	2021 SA	9/14/2020							32,147	6,452,009
ジャン フィリッ プ・クル トワ	2021現 金イン セン ティブ		0	2,097,375	4,194,750					

	2021PSA	9/14/2020				75	5,986	17,958		1,375,560
	2021PSA	12/1/2020				18	1,404	4,212		331,873
	2020PSA	9/14/2020				258	7,345	22,035		2,079,607
	2020PSA	12/1/2020				61	1,723	5,169		506,243
	2019PSA	9/14/2020				226	9,014	27,042		2,720,238
	2019PSA	12/1/2020				53	2,114	6,342		678,232
	2021 SA	9/14/2020							22,170	4,449,592
ブラッド フォード・L. スミス	2021現金イン セン ティブ		0	2,358,333	4,716,667					
	2021PSA	9/14/2020				95	7,542	22,626		1,733,255
	2021PSA	12/1/2020				23	1,769	5,307		418,172
	2020PSA	9/14/2020				316	9,009	27,027		2,551,000
	2020PSA	12/1/2020				74	2,113	6,339		620,995
	2019PSA	9/14/2020				277	11,057	33,171		3,336,823
	2019PSA	12/1/2020				65	2,594	7,782		831,963
	2021 SA	9/14/2020							27,935	5,606,647
クリスト ファー・ D.ヤング	2021現金イン セン ティブ		0	1,083,750	2,167,500					
	2021 PSA	11/11/2020				59	4,676	14,028		1,128,753
	2021 PSA	12/1/2020				14	1,097	3,291		259,241
	2021 On-Hire SA	11/11/2020							83,122	17,536,215
	2021 SA	11/11/2020							17,318	3,670,425

(1) すべてのアワードは、エグゼクティブ インセンティブ プランに基づいて付与されているストック アワード及びパフォーマンス スtock アワードは、2017年ストック プランに基づいて付与された（ジャンフィリップ・クルトワに付与されたフランス適格SA及びPSAの場合は2001年プランに基づく）。

(2) この項目は、2021会計年度の報酬概要表に記載されている「非株式インセンティブプラン報酬」を示している。

(3) これらの項目は、2021会計年度に付与日が到来したパフォーマンス ストック アワードにおける基準値、目標値及び最大値を表している。パフォーマンス ストック アワードの業績目標が承認された場合に付与日が発生するため、報告される株式数は、パフォーマンス ストック アワードのうちパフォーマンスの目標値が2021会計年度中に設定されている部分(2021年、2020年及び2019年のパフォーマンス ストック アワードの各33.33%)にかかる株式の目標値として計算されている。付与日が2020年9月14日の株式には、2020年7月1日から12月31日までの半期の財務指標パフォーマンス目標の対象となるパフォーマンス ストック アワードの部分が含まれており、付与日が2020年12月1日の株式には、2020年1月1日から6月30日までの半期の財務指標パフォーマンス目標の対象となるパフォーマンス ストック アワードの部分が含まれている。基準値は、最少の加重メトリック(2021年のパフォーマンス ストック アワードの2.5%の50%、2020年のパフォーマンス ストック アワードの7%の50%並びに2019年のパフォーマンス ストック アワードの5%の50%)のみが充足されたと仮定して算定している。最大値は、全部の最大の目標値が充足され、関連する株主総利回りによる変数が最大に享受されることを仮定して算定されている。

(4) 報奨の対象となる株式の付与日現在の市場価格に基づいて、FASB ASCトピック718に従って計算されたストック アワード及びパフォーマンス ストック アワードの付与日現在の公正価値を含む。ストック アワードの価値は、当該報奨に権利確定前に配当を受け取る資格がないため将来の見積配当の現在価値によって減額されている。この項目のパフォーマンス ストック アワードの金額は、付与日現在に独立した第三者により行われたモンテカルロ シミュレーションによる評価を使用して算定されている。

2021年6月30日現在のエクイティ アワード

以下の表は、2021年6月30日現在指定業務執行役員が保有する権利未確定のストック アワード及びパフォーマンス ストック アワードに係る情報を提供している。

氏名	報奨日	未確定の株式の数又は株式単位の数 ⁽¹⁾	未確定の株式の数又は株式単位の市場価値 ⁽²⁾ (\$)	株式インセンティブプラン報奨：未確定かつ未稼得の株式、株式単位又はその他の権利の数 ⁽¹⁾	株式インセンティブプラン報奨：未確定かつ未稼得の株式、株式単位またはその他の権利の市場価値又は支払額 ⁽²⁾ (\$)
サティア・ナデラ	9/19/2017	12,539 ⁽³⁾	3,396,815		
	9/18/2018	41,730 ⁽³⁾	11,304,657		
	9/18/2018			111,280 ⁽⁴⁾	30,145,752
	9/18/2019	56,670 ⁽³⁾	15,351,903		
	9/18/2019			60,448 ⁽⁴⁾	16,375,363
	9/15/2020	33,255 ⁽³⁾	9,008,780		
	9/15/2020			25,865 ⁽⁴⁾	7,006,829

アミー E. フッド	9/18/2017	7,774 ⁽³⁾	2,105,977		
	9/17/2018	18,696 ⁽³⁾	5,064,746		
	9/17/2018			49,854 ⁽⁴⁾	13,505,449
	9/3/2019			27,080 ⁽⁴⁾	7,335,972
	9/18/2019	25,389 ⁽³⁾	6,877,880		
	9/14/2020			10,715 ⁽⁴⁾	2,902,964
	9/14/2020	32,147 ⁽³⁾	8,708,622		
ジャンフィリップ・クルトワ	9/19/2016	1,045 ⁽⁵⁾	283,091		
	9/18/2017	6,270 ⁽³⁾	1,698,543		
	9/17/2018	12,519 ⁽³⁾	3,391,397		
	9/17/2018			33,384 ⁽⁴⁾	9,043,726
	9/3/2019			18,134 ⁽⁴⁾	4,912,501
	9/18/2019	17,002 ⁽⁶⁾	4,605,842		
	9/14/2020	22,170 ⁽⁷⁾	6,005,853		
	9/14/2020			7,390 ⁽⁴⁾	2,001,951
ブラッドフォード L. スミス	9/18/2017	6,855 ⁽³⁾	1,857,020		
	9/17/2018	15,357 ⁽³⁾	4,160,211		
	9/17/2018			40,951 ⁽⁴⁾	11,093,626
	9/3/2019			22,246 ⁽⁴⁾	6,026,441
	9/18/2019	20,855 ⁽³⁾	5,649,620		
	9/14/2020	27,935 ⁽³⁾	7,567,592		
	9/14/2020			9,312 ⁽⁴⁾	2,552,621
クリストファー・D. ヤング	11/11/2020	83,122 ⁽⁸⁾	22,517,750		
	11/11/2020	17,318 ⁽³⁾	4,691,446		
	11/11/2020			5,772 ⁽⁴⁾	1,563,906

(1) 2021会計年度、2020会計年度及び2019会計年度のパフォーマンス ストック アワードは、アワードの目標値の水準における支払いを想定して報告されている。

(2) 市場価値は、上記の表に記載された株式数に2021年6月30日の当社の普通株式価格の終値である270.90ドルを乗じたものである。

(3) 報償日直前の8月の最終営業日から1年後に25%が権利確定して、その後は半年ごとに12.5%ずつ権利確定する。

(4) 獲得した報償の株式は、3年間の業績期間の後に全て権利確定する。

(5) 報償日直後の2月の最終日に10%が権利確定して、その後は半年ごとに10%ずつ権利確定する。

(6) 2018年9月18日に12.5%、2022年3月18日に12.5%が権利確定して、その後は半年ごとに12.5%ずつ権利確定する。

(7) 2021年9月14日に25%、2021年3月18日に12.5%が権利確定して、その後は半年ごとに12.5%ずつ権利確定する。

(8) 2021年11月11日に25%が権利確定して、その後は1年ごとに25%ずつ権利確定する。

権利行使及び権利確定したストック

以下の表は、2021年6月30日に終了した会計年度に権利確定したストック アワードに係る情報を、指定業務執行役員ごとに集計ベースで提供している。

当社は、2003年以降、買収に関するオプション以外にはストック オプションを付与しておらず、指定業務執行役員のいずれも本会計年度中にいかなるストック オプションも有していない。

氏名	ストック アワード	
	権利確定によって 獲得した株式数	権利確定によって 実現した価値 ⁽¹⁾ (\$)
サティア・ナデラ	1,218,998	292,545,936
アミー・E. フッド	187,145	42,905,576
ジャンフィリップ・クルトワ	150,877	34,427,952
ブラッドフォード・L. スミス	163,342	37,446,637
クリストファー・D. ヤング	0	0

(1) 権利確定によって実現した価値は、本表に示された株式数に、権利確定日の市場価格を乗じて計算されている。

非適格繰延報酬

以下の表は、2021会計年度の米国における非適格繰延報酬プランに基づいた指定業務執行役員の利益及び残高に係る情報を提供している。当社は当該繰延報酬プランに拠出していない。2021会計年度末時点で、本プランに基づく勘定残高を有しているのはヤング氏のみであった。

氏名	2021会計年度の業務 執行役員による拠出 総額 ⁽¹⁾ (\$)	2021会計年度の 利益総額 ⁽²⁾ (\$)	2021年6月30日の 残高総額 (\$)
サティア・ナデラ	0	0	0
アミー・E. フッド	0	0	0
ジャンフィリップ・クルトワ	0	0	0
ブラッドフォード・L. スミス	0	0	0
クリストファー・D. ヤング	1,750,000	260,247	2,010,247

(1) これらの金額は、2021会計年度の報酬概要表に含まれている。

(2) これらの金額は、2021会計年度及び過年度の報酬概要表には含まれていない。

当社の繰延報酬プランは、非積立且つ無担保である。当該プランにおいて、加入者は基本給及び／又は適格インセンティブ現金報酬の一定割合（基本給は75％が上限、適格インセンティブ現金報酬は100％が上限）を繰延べることができる。繰延報酬プランへの加入は、米国の指定業務執行役員を含む米国の上級管理職に限られる。当社は繰延報酬プランに拠出しておらず、加入者の拠出に係る給付を一切保証していない。

繰延報酬プランへの加入を選択した場合、従業員は、繰延べる基本給及び／又はインセンティブ報奨の割合並びに給付の時期を明確にしなければならない。適用される法律が認める厳しい財政難のための引き出しを除き、雇用中又は前もって選択した給付日より前に引き出しを行うことは認められていない。繰延報酬プランに従って繰延べられた金額は、当該プランの下で選択可能とみなされる投資の中から加入者が選択した投資に基づいて仮想投資利益を貸記される。

以下の表は、2021年6月30日に正当な理由なく雇用が終了した場合に当社の指定業務執行役員に支払われたであろう金額を示している。

氏名	支払額 (\$)
サティア・ナデラ	91,530,656
アミー・E. フッド	41,294,665
ジャンフィリップ・クルトワ	29,571,396
ブラッドフォード・L. スミス	39,957,792 ⁽¹⁾
クリストファー・D. ヤング	12,686,341

(1) 退職制度給付の11,170,874ドル並びにスミス氏のストック アワード及びパフォーマンス・ストック・アワードに基づき権利確定した退職基準株式の28,786,918ドルを含む。

CEOの給与比率

2021会計年度については、（当社のCEOを除く）当社の従業員の年間報酬総額の中央値は176,858ドルであり、CEOの年間報酬総額は49,858,280ドルであった。この情報に基づく、2021会計年度においては、CEOの年間報酬総額と従業員の年間報酬総額の中央値との比は282対1であった。この比率は、1934年証券取引法に基づくS-K規則402(u)項に従った方法で計算された合理的な推定である。

当社の会計年度期末日である2021年6月30日現在における当社の従業員の年間報酬総額の中央値は、2021年度に当社が買収した企業（Kinvolk GmbH、The Marsden Group, Inc.、Metaswitch Networks Ltd、Orions Digital Systems, Inc.、ReFirm Labs, Inc.、smashgg, Inc.、及び ZeniMax Media Inc）から当社の従業員となった約3,430名の従業員を除いて特定されたものである。従業員の中央値を特定するために、当社は、以下からなる「総直接報酬」指標を使用した。（i）2021会計年度に勤務を開始した正社員の年換算年次賃金（有給休暇を除く給与またはパートタイマーの総賃金）（ii）2021会計年度に支払われる賞与および現金奨励金（手当、転勤費用及び利益分配を除く）及び（iii）2021会計年度に付与されたストック アワードの米ドル価額。報酬額は、当社の人的資源及び給与計算システムにより決定された。米ドル建てで行われなかった支払いは、その年の12ヶ月平均為替レートを使用して米ドルに変換した。当社の従業員の中央値を特定するために、当社はグローバルな従業員人口に対する直接的な総報酬額を計算し、異常な報酬特性を有する従業員の中央値を除外した。

エクイティ報酬プランに関する情報

以下の表は、株主に承認された株式報酬プランに基づいて発行される可能性のある当社の普通株式及び2021年6月30日現在の株主（もしあれば）に承認されなかったプランに関する情報を示している。2017年及び2001年のストックプランに基づき、いかなるオプション及びストック アプリケーション ライトも、価格改定され、交換され、キャンセルを通じて再付与され、現金若しくはその他の対価によって買い戻された場合において、その効果がアワードに係る株式の行使価格を減少させるものであるときは、株主の同意なく修正されることはできない。

プランの種類	未行使のオプション・新株予約権・新株引受権の行使によって発行される予定の株式数 ⁽¹⁾ (a)	未行使のオプション・新株予約権・新株引受権の加重平均行使価格 ⁽²⁾ (b)	株式報酬プランに基づいて将来発行することが可能な株式の残存数((a)欄に記載された有価証券を除く) ⁽³⁾ (c)
株主に承認された株式報酬プラン	101,767,558	\$26.63	339,920,108
株主に承認されていない株式報酬プラン	0	該当なし	0
合計	101,767,558	\$26.63	339,920,108

(1) 2017年及び2001年のストックプランに基づいて付与された未行使のストックアワードの権利確定によって発行可能となる株式及びFASB ASCトピック718の下で付与日があるパフォーマンスストックアワード(パフォーマンスストックアワードに基づく株式及び買収に関連して付与されたオプションを含む。)を表している。

(2) 未行使のストックアワードの権利確定によって発行可能となる株式は、行使価格がないため、加重平均行使価格の考慮対象とならない。

(3) 2021年6月30日現在で従業員ストックパッチェスプランに基づいて発行することができる88,139,420株を含む。

(3) 【監査の状況】

監査委員会

規程及び責任

監査委員会は、取締役会が採択した文書化された規程に基づいて運営されている。規程は、当社のウェブサイト（aka.ms/policiesandguidelines）に掲載されている。2021年7月1日付で改正された直近の同規程には、監査委員会の職務及び責任の概要を記載した日程表が盛り込まれている。監査委員会は、規程及び日程表を毎年見直し、監査委員会の進化する役割を必要に応じて反映するため、取締役会と協力して修正を行う。

取締役会は、当社の経営陣に対する監視を含む、効果的なコーポレート・ガバナンスのための基本的な権限を有する。監査委員会は、当社の会計・財務報告プロセス、当社の連結財務諸表の監査及び財務報告に係る内部統制、当社の独立監査人として従事している独立登録公認会計事務所の適格性及びパフォーマンス並びに当社の内部監査人のパフォーマンスを監視する責任を果たすことにより、取締役会を支援する。

監査委員会は、その監督責任を遂行するにあたり、経営陣、内部監査人及び独立監査人の専門性及び知識に依拠している。経営者は、当社の連結財務諸表の作成、表示及び完全性、会計及び財務報告の原則、財務報告に係る内部統制並びに会計基準、適用される法令及び規則の遵守を確保するために設計された開示の統制及び手続について責任を負う。経営陣はまた、当社の内部統制システムの妥当性、有効性及びクオリティを客観的に見直し、評価する責任を負っている。当社の独立監査人であるデロイト・アンド・トウシュ・エルエルピー（Deloitte & Touche LLP）は、連結財務諸表の独立監査を実施し、それらの財務諸表が米国において一般に公正妥当と認められた会計原則（「米国のGAAP」）に準拠しているかどうかについて意見を表明する責任を有する。また、独立監査人は、当社の財務報告に係る内部統制の有効性について意見を表明する責任を負う。

2021会計年度の活動

2021会計年度の間、監査委員会は、規程及び付属日程表に示された義務及び責任を果たした。当委員会は、四半期ごとに2回、すなわち四半期ごとの取締役会に関連して1回及び四半期ごとの10-Q又は年次の10-Kの確認のために1回、会合を開いている。さらに、監査委員会は、必要に応じて会合を開き、新たに発生する会計、コンプライアンス又はその他の事項に対処したり、教育研修を実施したりしている。監査委員会は、具体的には、

- ・ 四半期ごとの決算に関するプレスリリース、連結財務諸表及び証券取引委員会（SEC）に提出した関連する定期報告書について、経営陣及び独立監査人とともに検討及び協議した。
- ・ 財務報告に係る会社の内部統制の有効性に関する経営者の評価及び財務報告に係る会社の内部統制の有効性に関する独立監査人の意見について、経営陣、内部監査人及び独立監査人とともに検討及び協議した。
- ・ 必要に応じて、監査の範囲並びに内部監査人及び外部監査人双方の監査計画について、経営陣、内部監査人及び独立監査人とともに検討及び協議した。
- ・ 重大な事業上及び財務報告上のリスクの調査、リスク評価及びリスク管理に関する当社のポリシーの検討並びに経営陣がこれらのリスクを管理するために採っている手段の評価を行った。
- ・ 各経営陣、内部監査人及び独立監査人との定期的な非公開の会合を行い、独立監査人及び内部監査人による調査の結果、内部統制についての彼らの評価、財務報告の全体的なクオリティ並びに必要に応じてその他の事項について議論をした。
- ・ 最高経営責任者及び最高財務責任者と会合を行い、当社の連結財務諸表の正確性及び公正性並びに当社の開示の統制及び手続、及び、財務報告に係る内部統制の有効性について協議した。
- ・ 当社の重要な会計方針、会計原則の選択又は適用における重要な変更、当社の連結財務諸表に対して規則及び会計に関する取り組みが与える影響並びに監査中に対応した重要な監査事項について、経営陣及び独立監査人とともに検討した。
- ・ 当社の関連当事者取引及び関連当事者取引に関する方針を検討した。
- ・ 財務報告の受領、保持及び処理並びにその他のコンプライアンスに関する懸念について報告を受領した。
- ・ 当社の倫理及びコンプライアンスプログラムの定性的側面を検討及び評価した。
- ・ 連結財務諸表又は財務報告に係る内部統制に対して重要な影響を及ぼす可能性のある法律上及び規制上の事項について、最高コンプライアンス責任者とともに検討した。

2021会計年度の財務書類

監査委員会は、2021年6月30日に終了した会計年度に関する当社の連結財務諸表及び関連する注記並びにこれらの財務諸表に関する独立監査人の報告書について、経営陣及び独立監査人とともに検討及び協議した。経営陣は、当社の連結財務諸表が米国のGAAPに準拠して作成されたことを監査委員会に表明した。デロイト・アンド・トウシュは、公開会社の会計監視委員会（PCAOB）の基準及びSECレギュレーションS-Xの規則2-07に基づいて審議が必要な事項を提示した。この検討には、当社の会計原則のクオリティ（単に許容可能であることを意味しない）、重要な見積り及び判断の合理性並びに重要な会計方針に関する開示を含む当社の連結財務諸表における開示に関する経営者及び独立監査人との議論が含まれた。

監査委員会は、上記の検討及び議論に基づき、監査済み連結財務諸表を、2021年6月30日に終了した会計年度に関する当社の年次報告書（10-K）に記載し、SECに提出するよう取締役会に勧告した。

独立監査人の任期とローテーション

監査委員会は、監査人のエンゲージメント プロセスの一環として、独立監査法人をローテーションするか否かを検討する。デロイト・アンド・トウシュは、1986年の当社の新規株式公開以来、当社の独立監査法人である。デロイトは、リード監査エンゲージメント パートナーを5年ごとにローテーションし、監査委員会は候補者にインタビューを行い、リード監査エンゲージメント パートナーを選定する。当委員会は、2020会計年度監査から始まるデロイト・アンド・トウシュの新しいリード監査エンゲージメント パートナーを選定した。監査委員会は、当社との豊富な歴史を有する独立監査人を有することには、重大な利点があると考えている。その利点には以下の点が含まれる：

- ・ 当社の事業及び運営、会計方針及び財政システム並びに内部統制の枠組みに関するデロイト・アンド・トウシュの法人としての知見に基づく質の高い監査業務及び会計上の助言。
- ・ 当社の事業へのデロイト・アンド・トウシュの歴史及び精通を理由とする作業の効率性及びその結果としての低い料金体系。

外部の監査法人の独立性及びパフォーマンス

監査委員会は、当社の独立監査人の独立性を事実上も外見上も維持することの重要性を認識しており、独立性を確保するために多くの措置を講じている。監査委員会は、デロイト・アンド・トウシュと協力し、経営陣からのインプットを得て、リード監査エンゲージメント パートナーの選定を指揮する。監査委員会は、独立監査人が提供するすべてのサービス（監査及び非監査）は、監査委員会又はその代理人の事前承認を必要とする方針を定めている。この方針は、独立監査人が簿記又は財務システムの設計及び実施などの非監査サービスを提供することを禁じている。当社の事前承認方針は、下記の「監査委員会の事前承認及び許容される独立監査人の非監査サービスに関する監査委員会の方針」の下でより完全に記述されている。当委員会は、提供されたこれらの業務の金額及び性質は、デロイト・アンド・トウシュの独立性を維持することと両立するものであると結論付けた。さらに、デロイト・アンド・トウシュは、独立性に関する独立監査人と監査委員会とのコミュニケーションに関して、PCAOBの適用される要件によって要求される開示書類及び書簡を監査委員会に提出した。監査委員会は、これらの資料を検討し、当社とデロイト・アンド・トウシュとの間の独立性について議論した。

監査委員会は、規程に定められているとおり、デロイト・アンド・トウシュの独立性を評価するだけでなく、2021会計年度におけるデロイト・アンド・トウシュの独立監査人としてのパフォーマンスの年次評価を行った。監査委員会は、デロイト・アンド・トウシュのリード監査エンゲージメント パートナー及び監査チームのパフォーマンスを評価した。監査委員会は、以下を含む監査のクオリティに関する様々な指標を検討した。

- ・ デロイト・アンド・トウシュと監査委員会及び経営陣とのコミュニケーションのクオリティ及び誠実さ
- ・ デロイト・アンド・トウシュがどの程度効果的にその独立性を保ち、独立した判断、客観性及び職業的懐疑心を用いたか
- ・ デロイト・アンド・トウシュの各国の事務所が提供するエンゲージメント及び価値の水準
- ・ 世界的なデロイト・アンド・トウシュの監査チームの眼識及び専門性
- ・ デロイト・アンド・トウシュによる当社の財務報告に係る内部監査のレビュー及び統制上の不備の是正により実証された洞察のクオリティ

- ・ デロイト・アンド・トウシュ及び同業他社に関するPCA0Bの報告書並びにそれらの報告に対するデロイト・アンド・トウシュの回答を含むクオリティ及びパフォーマンスに関する入手可能な外部データ
- ・ 当社の規模及び複雑性並びに監査の実施に必要なリソースを考慮した上でのデロイト・アンド・トウシュの報酬の妥当性
- ・ 当社の世界的な事業、会計方針及びプラクティス並びに財務報告に係る内部統制についてのデロイト・アンド・トウシュの知見
- ・ デロイト・アンド・トウシュの当社の独立監査人としての在職期間及び独立性を保つためのセーフガード

2022会計年度の独立監査法人としてのデロイト・アンド・トウシュの推薦

監査委員会は、その評価の結果、2022会計年度の独立登録会計事務所としてデロイト・アンド・トウシュを選定することは、当社及び当社株主の最善の利益であると判断した。

会計監査

当社の会計監査を実施した公認会計士の氏名は、マイケル・トンブソン、クリストファー・ウェーバー、スーザン・フェンディ、ダニエル・リー、エヴァン・グレゴリー、ニール・トゥシュ及びジャクリーン・ミウッチであり、彼らはデロイト・アンド・トウシュ・エルエルピーに所属している。また、当社の会計監査業務に係る補助者は100名であり、公認会計士は30名である。

その他の会計監査に関する議論は を参照されたい。

監査報酬の内容等

外国監査公認会計士等に対する報酬の内容

以下の表は、2021年及び2020年6月30日に終了した会計年度に係る外国監査公認会計士等に対する報酬を示している。

区分	2021年		2020年	
	監査証明業務に基づく報酬 ⁽¹⁾	非監査業務に基づく報酬 ⁽²⁾	監査証明業務に基づく報酬 ⁽¹⁾	非監査業務に基づく報酬 ⁽²⁾
提出会社	\$21,900,000	\$8,095,000	\$21,060,000	\$9,499,000
連結子会社	\$20,400,000	\$6,745,000	\$20,650,000	\$4,082,000
計	\$42,300,000	\$14,840,000	\$41,710,000	\$13,581,000

(注1) これらの金額は、当社の年次連結財務諸表の監査、当社の四半期報告書（Form 10-Q）に含まれる連結財務諸表のレビュー、財務報告に係る内部統制の監査、子会社の監査、法令上の要求、規制当局への書類提出、及び当該会計年度に係る類似の活動（コンフォート レター、証明サービス、同意、及びSECに提出された書類のレビューの補助など）に関連して独立監査人が慣行的に提供しているサービスに対するデロイト・アンド・トウシュ（Deloitte & Touche）への報酬を表している。監査報酬には、定期的な財務諸表の監査又はレビュー、及び米国外の国で要求されている法定監査に関連して又はその結果として生じる会計問題に対するアドバイスも含まれている。

(注2) これらの金額には、監査関連報酬、税務報酬及びその他の全報酬が含まれる。

その他重要な報酬の内容

該当なし。

外国監査公認会計士等の提出会社に対する非監査業務の内容

以下の表は、2021会計年度及び2020会計年度にデロイト・アンド・トウシュが提供した非監査業務に対する報酬を表している。

6月30日に終了した会計年度	2021年	2020年
監査関連報酬	\$ 10,491,000	\$ 10,150,000

税務報酬	4,312,000	3,377,000
その他の全報酬	37,000	54,000

監査関連報酬

監査関連報酬は、当社の連結財務諸表又は財務報告に係る内部統制の監査又はレビューに合理的に関連した保証と関連サービスで構成されている。このカテゴリーには、法律や規則で要求されていない監査及び証明サービス、当社の従業員給付プランの監査、合併、買収及び投資に関するデュー・デリジェンス、当社の連結財務諸表のレビュー又は監査に関連した、追加収益とライセンス コンプライアンスの手続、クラウド サービスのためのサードパーティの保証監査、及び、一般に公正妥当と認められる会計原則（GAAP）を提案された取引に適用することについての会計コンサルティング、に関する報酬を含めることができる。売上保証及びライセンス コンプライアンスには、当社が締結した独立会計士によるレビューを定める契約に基づく手続、及び当社のソフトウェア ライセンス売上の網羅性と正確性に関する統制についてのアドバイスが含まれている。これらのサービスは、収益の認識に係る内部統制の有効性の評価を裏付け、ライセンス プログラムとライセンス管理に対する独立監査人の理解を高めている。

税務報酬

税務報酬は通常2つのカテゴリーで構成されており、それは 税法遵守と税務申告書作成、及び 税務に係るプランニングとアドバイスである。税法遵守と税務申告書作成サービスは、税務申告書とその修正申告書の作成、及び還付請求で構成されている。税務に係るプランニングとアドバイスのサービスは、法人所得税の監査中又は調査中のサポートで構成されている。

その他の全報酬

その他の全報酬は、許容されたサービスのうち、上記の項目に当てはまらないもので構成されており、その中には、トレーニング活動、並びに経済、産業、会計及び人材についての情報の定期購読及び調査が含まれる。

監査委員会は、先に掲げた非監査業務はデロイト・アンド・トウシュの独立性の維持に抵触しないという結論を出した。

監査委員会の事前承認及び許容される独立監査人の非監査サービスに関する監査委員会の方針

監査委員会は独立監査人によって提供されるすべての監査及び許容できる非監査サービスの事前承認に係る方針を確立してきた。毎会計年度に、監査委員会は、独立監査人が次の会計年度に係る業務を実施する条件を承認している。監査委員会は、少なくとも四半期ごとに、独立監査人によって実施されるサービスを検討し、もし適切であればそれを事前承認し、独立監査人によって提供された会計年度の初めから現在までのサービスを要約した報告書を検討し、その会計年度の見積報酬の最新予測を検討する。監査委員会は、その事前承認に関する方針で認められているとおり、監査委員会のメンバーに対して一定の許容されたサービスの承認を適宜委任している。監査委員会は、この委任による事前承認の決定を四半期ごとに検討する。当社は、この事前承認に関する方針の遵守を促進するため、独立監査人のサービスに関する当社従業員からの要請をまとめられる集権的内部システムを利用している。

（４）【役員の報酬等】

該当事項なし。

（５）【株式の保有状況】

該当事項なし。

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、「4. 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。

米国では、ある企業が他の企業を支配している場合、連結財務諸表が個別財務諸表より有用であると考えられているため、連結財務諸表は国内と海外の子会社を共に含んで作成される。また、米国1934年証券取引法でも、このような連結財務諸表を要求している。したがって、当社の連結財務諸表は、米国証券取引委員会に提出した当社のForm 10-Kと同様、株主に対する年次報告書にも含まれている。

本書に含まれている英語版の財務書類（以下、「原文の財務書類」という。）は、当社が2021年 6 月30日終了事業年度（以下、「2021事業年度」という。）に係るForm 10-Kに掲載するために作成したものと同一のものである。財務書類の日本語版は原文の財務書類の翻訳である。

ここに含まれている当社の財務書類の日本語版は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（1963年大蔵省令第59号「財務諸表等規則」）第131条第 1 項に準拠している。

- (b) 原文の財務書類は、外国監査法人等（「公認会計士法」（1948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。）である米国独立登録会計事務所のデロイト・アンド・トウシュ・エルエルピー（Deloitte & Touche LLP）から、「金融商品取引法」（1948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る。独立登録会計事務所の監査報告書は、本有価証券報告書に掲載されている。
- (c) 当社の財務書類は、米国ドルで表示されている。日本円で表示された金額については、財務諸表等規則第134条の規定に従い、2021年10月 6 日の株式会社三菱ＵＦＪ銀行における対顧客電信直物売相場と買相場の仲値 1 ドル＝111.63円で換算されている。億円未満の金額は四捨五入している。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、当該為替相場また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) 日本円で表示された金額と、第 6「3.その他」及び「4.日米両国間における会計処理基準等の相違」で述べた事柄は、当社の原文の財務書類には含まれておらず、上記(b)で述べた監査の対象になっていない。

1【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

	6月30日に終了した事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	(百万ドル)	(億 円) (無監査)	(百万ドル)	(億 円) (無監査)	(百万ドル)	(億 円) (無監査)
売上高：						
製品	\$ 71,074	79,340	\$ 68,041	75,954	\$ 66,069	73,753
サービス及びその他	97,014	108,297	74,974	83,693	59,774	66,726
売上高合計	168,088	187,637	143,015	159,648	125,843	140,479
売上原価：						
製品	18,219	20,338	16,017	17,880	16,273	18,166
サービス及びその他	34,013	37,969	30,061	33,557	26,637	29,735
売上原価合計	52,232	58,307	46,078	51,437	42,910	47,900
売上総利益	115,856	129,330	96,937	108,211	82,933	92,578
研究開発費	20,716	23,125	19,269	21,510	16,876	18,839
販売費	20,117	22,457	19,598	21,877	18,213	20,331
一般管理費	5,107	5,701	5,111	5,705	4,885	5,453
営業利益	69,916	78,047	52,959	59,118	42,959	47,955
その他の収益、純額	1,186	1,324	77	86	729	814
税引前利益	71,102	79,371	53,036	59,204	43,688	48,769
法人所得税	9,831	10,974	8,755	9,773	4,448	4,965
当期純利益	\$ 61,271	68,397	\$ 44,281	49,431	\$ 39,240	43,804
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
1株当たり利益：						
基本的	\$ 8.12	906	\$ 5.82	650	\$ 5.11	570
希薄化後	\$ 8.05	899	\$ 5.76	643	\$ 5.06	565
	(百万株)		(百万株)		(百万株)	
加重平均社外流通株式数：						
基本的	7,547		7,610		7,673	
希薄化後	7,608		7,683		7,753	

財務諸表に対する注記参照。

包括利益計算書

	6月30日に終了した事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	(百万ドル)	(億 円) (無監査)	(百万ドル)	(億 円) (無監査)	(百万ドル)	(億 円) (無監査)
当期純利益	\$ 61,271	68,397	\$ 44,281	49,431	\$ 39,240	43,804
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	19	21	(38)	(42)	(173)	(193)
投資に係る正味変動額	(2,266)	(2,530)	3,990	4,454	2,405	2,685
為替換算調整等	873	975	(426)	(476)	(318)	(355)
その他の包括利益 (損失)	(1,374)	(1,534)	3,526	3,936	1,914	2,137
包括利益	\$ 59,897	66,863	\$ 47,807	53,367	\$ 41,154	45,940

財務諸表に対する注記参照。

貸借対照表

	2021年 6 月30日現在		2020年 6 月30日現在	
	(百万ドル)	(億 円) (無監査)	(百万ドル)	(億 円) (無監査)
資産				
流動資産:				
現金及び現金同等物	\$ 14,224	15,878	\$ 13,576	15,155
短期投資	116,110	129,614	122,951	137,250
現金、現金同等物及び短期投資計	130,334	145,492	136,527	152,405
受取債権（貸倒引当金751百万ドル及び 788百万ドル控除後）	38,043	42,467	32,011	35,734
棚卸資産	2,636	2,943	1,895	2,115
その他の流動資産	13,393	14,951	11,482	12,817
流動資産計	184,406	205,852	181,915	203,072
有形固定資産（減価償却累計額51,351百万ドル 及び43,197百万ドル控除後）	59,715	66,660	44,151	49,286
オペレーティング・リース使用权資産	11,088	12,378	8,753	9,771
持分投資	5,984	6,680	2,965	3,310
のれん	49,711	55,492	43,351	48,393
無形資産、純額	7,800	8,707	7,038	7,857
その他の固定資産	15,075	16,828	13,138	14,666
資産合計	\$333,779	372,597	\$301,311	336,353
負債及び株主資本				
流動負債:				
支払債務	\$ 15,163	16,926	\$ 12,530	13,987
1年以内返済予定の長期借入債務	8,072	9,011	3,749	4,185
未払人件費等	10,057	11,227	7,874	8,790
短期未払法人所得税	2,174	2,427	2,130	2,378
短期前受収益	41,525	46,354	36,000	40,187
その他の流動負債	11,666	13,023	10,027	11,193
流動負債計	88,657	98,968	72,310	80,720
長期借入債務	50,074	55,898	59,578	66,507
長期未払法人所得税	27,190	30,352	29,432	32,855
長期前受収益	2,616	2,920	3,180	3,550
繰延法人所得税	198	221	204	228
オペレーティング・リース負債	9,629	10,749	7,671	8,563
その他の固定負債	13,427	14,989	10,632	11,869
負債合計	191,791	214,096	183,007	204,291
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				
授權株式数: 24,000百万株				
社外流通株式数: 7,519百万株及び 7,571百万株	83,111	92,777	80,552	89,920
利益剰余金	57,055	63,690	34,566	38,586
その他の包括利益累計額	1,822	2,034	3,186	3,557
株主資本合計	141,988	158,501	118,304	132,063
負債及び株主資本合計	\$333,779	372,597	\$301,311	336,353

財務諸表に対する注記参照。

キャッシュ・フロー計算書

	6月30日に終了した事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)
		(無監査)		(無監査)		(無監査)
営業活動						
当期純利益	\$ 61,271	68,397	\$ 44,281	49,431	\$ 39,240	43,804
当期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	11,686	13,045	12,796	14,284	11,682	13,041
株式報酬費用	6,118	6,830	5,289	5,904	4,652	5,193
投資及びデリバティブに係る 利益純認識額	(1,249)	(1,394)	(219)	(244)	(792)	(884)
繰延法人所得税	(150)	(167)	11	12	(6,463)	(7,215)
営業資産・負債の増減：						
受取債権	(6,481)	(7,235)	(2,577)	(2,877)	(2,812)	(3,139)
棚卸資産	(737)	(823)	168	188	597	666
その他の流動資産	(932)	(1,040)	(2,330)	(2,601)	(1,718)	(1,918)
その他の固定資産	(3,459)	(3,861)	(1,037)	(1,158)	(1,834)	(2,047)
支払債務	2,798	3,123	3,018	3,369	232	259
前受収益	4,633	5,172	2,212	2,469	4,462	4,981
法人所得税	(2,309)	(2,578)	(3,631)	(4,053)	2,929	3,270
その他の流動負債	4,149	4,632	1,346	1,503	1,419	1,584
その他の固定負債	1,402	1,565	1,348	1,505	591	660
営業活動によるキャッ シュ・フロー	76,740	85,665	60,675	67,732	52,185	58,254
財務活動						
借入債務交換に係る現金プレミア ム	(1,754)	(1,958)	(3,417)	(3,814)	0	0
借入債務の償還による支出	(3,750)	(4,186)	(5,518)	(6,160)	(4,000)	(4,465)
普通株式の発行	1,693	1,890	1,343	1,499	1,142	1,275
普通株式の買戻し	(27,385)	(30,570)	(22,968)	(25,639)	(19,543)	(21,816)
普通株式に係る現金配当支払額	(16,521)	(18,442)	(15,137)	(16,897)	(13,811)	(15,417)
その他、純額	(769)	(858)	(334)	(373)	(675)	(754)
財務活動によるキャッ シュ・フロー	(48,486)	(54,125)	(46,031)	(51,384)	(36,887)	(41,177)
投資活動						
有形固定資産の取得	(20,622)	(23,020)	(15,441)	(17,237)	(13,925)	(15,544)
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	(8,909)	(9,945)	(2,521)	(2,814)	(2,388)	(2,666)
投資の購入	(62,924)	(70,242)	(77,190)	(86,167)	(57,697)	(64,407)
投資の期日償還	51,792	57,815	66,449	74,177	20,043	22,374
投資の売却	14,008	15,637	17,721	19,782	38,194	42,636
その他、純額	(922)	(1,029)	(1,241)	(1,385)	0	0
投資活動によるキャッ シュ・フロー	(27,577)	(30,784)	(12,223)	(13,645)	(15,773)	(17,607)
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	(29)	(32)	(201)	(224)	(115)	(128)
現金及び現金同等物の純増(減)	648	723	2,220	2,478	(590)	(659)
現金及び現金同等物の期首残高	13,576	15,155	11,356	12,677	11,946	13,335
現金及び現金同等物の期末残高	\$ 14,224	15,878	\$ 13,576	15,155	\$ 11,356	12,677

財務諸表に対する注記参照。

株主資本計算書

6月30日に終了した事業年度

	2021年		2020年		2019年	
	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)
	(無監査)		(無監査)		(無監査)	
普通株式及び株式払込剰余金						
期首残高	\$ 80,552	89,920	\$ 78,520	87,652	\$ 71,223	79,506
普通株式の発行	1,963	2,191	1,343	1,499	6,829	7,623
普通株式の買戻し	(5,539)	(6,183)	(4,599)	(5,134)	(4,195)	(4,683)
株式報酬費用	6,118	6,830	5,289	5,904	4,652	5,193
その他、純額	17	19	(1)	(1)	11	12
期末残高	83,111	92,777	80,552	89,920	78,520	87,652
利益剰余金						
期首残高	34,566	38,586	24,150	26,959	13,682	15,273
当期純利益	61,271	68,397	44,281	49,431	39,240	43,804
普通株式現金配当	(16,871)	(18,833)	(15,483)	(17,284)	(14,103)	(15,743)
普通株式の買戻し	(21,879)	(24,424)	(18,382)	(20,520)	(15,346)	(17,131)
会計処理の変更による累積的 影響額	(32)	(36)	0	0	677	756
期末残高	57,055	63,690	34,566	38,586	24,150	26,959
その他の包括利益(損失)累計額						
期首残高	3,186	3,557	(340)	(380)	(2,187)	(2,441)
その他の包括利益(損失)	(1,374)	(1,534)	3,526	3,936	1,914	2,137
会計処理の変更による累積的 影響額	10	11	0	0	(67)	(75)
期末残高	1,822	2,034	3,186	3,557	(340)	(380)
株主資本合計	\$141,988	158,501	\$118,304	132,063	\$102,330	114,231
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
普通株式1株当たり現金配当 宣言額	\$ 2.24	250	\$ 2.04	228	\$ 1.84	205

財務諸表に対する注記参照。

財務諸表に対する注記

注記1 会計方針

会計原則

当社の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。

当社は、当期の表示に合わせる目的で、過去の期間の金額の一部を再表示している。これらの過去の期間の金額の再表示による、当社の連結貸借対照表、連結損益計算書、又は連結キャッシュ・フロー計算書への影響はなかった。

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決定が含まれる。実際の結果はCOVID-19による現在の経済環境における不確実性を含む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の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、2021事業年度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27億ドル、純利益の増加23億ドル、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0.30ドルであった。

外貨

外貨で記帳される資産及び負債は、貸借対照表日の為替レートで換算されている。収益及び費用は、期中平均為替レートをを用いて換算されている。当該換算により生じる為替換算調整額は、その他の包括利益に計上されている。

収益

製品売上高並びにサービス及びその他売上高

製品売上高には、オペレーティングシステム、クロスデバイス プロダクティビティ アプリケーション、サーバー アプリケーション、ビジネス ソリューション アプリケーション、デスクトップ及びサーバーの管理ツール、ソフトウェア開発ツール、ビデオゲーム、及びハードウェア（PC、タブレット、ゲーム&エンターテインメント コンソール、その他のインテリジェントデバイス及び関連周辺機器等）が含まれる。

サービス及びその他売上高には、顧客にソフトウェア、サービス、プラットフォーム及びコンテンツ（Office 365、Azure、Dynamics 365、及びXbox）を提供するクラウドベースのソリューション、ソリューション サポート、並びにコン

サルティング サービスからの売上高が含まれる。また、サービス及びその他売上高には、オンライン広告及びリンクト
インからの売上高も含まれる。

収益の認識

収益は、約束された製品又はサービスに対する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。当社は、様々な製品及びサービスの組み合わせを含みう
る契約を締結しており、通常は当該契約を別個の履行義務として区分し、会計処理することができる。収益は、返品引当
金及び顧客から徴収後政府当局に納付する税金を控除後で認識される。

製品及びサービスの性質

オンプレミスソフトウェアのライセンスは、ソフトウェアが存在し、顧客にとって使用可能となった時に、当該ソフト
ウェアを使用する権利を顧客に提供する。顧客は永続ライセンスを購入するか又はライセンスのサブスクリプションを購
入することができるが、これらは顧客に同一の機能を提供するものであり、主な相違は顧客が当該ソフトウェアから便益
を受ける期間である。別個のオンプレミス ライセンスからの収益は、ソフトウェアが顧客にとって使用可能となった時
点で即時認識される。アップデートが追加費用なしで提供されることを主な理由として当社がソフトウェアのアップデ
ートに収益を配分する場合には、収益は、アップデートが提供されるにつれて認識され、通常は関連するデバイス又はライ
センスの見積耐用年数で按分して認識される。

エンタープライズ アグリーメントを含む一定のボリュームライセンス プログラムには、ソフトウェア アシュア
ランス（以下「SA」という。）と組み合わせたオンプレミス ライセンスが含まれている。SAは、契約期間中にリリースさ
れた新しいソフトウェア及びアップグレードを受け取る権利を含んでおり、顧客が製品の導入及び使用をより効率的に行
うためのサポート、ツール及びトレーニングを提供している。オンプレミス ライセンスは、SAと併せて販売された場合
には、別個の履行義務として扱われる。SAに配分された収益は、通常、SAが時間の経過とともに充足される複数の別個の
履行義務から構成される場合には、顧客が便益の消費及び享受を同時に行うにつれて、契約期間にわたって按分して認識
される。

契約期間にわたり顧客がソフトウェアを所有せずにホスト型ソフトウェアを使用することを可能とするクラウドサー
ビスは、サブスクリプション又は消費のいずれかに基づいて提供される。サブスクリプションに基づいて提供されるクラ
ウドサービスに関連する売上高は、契約期間にわたって按分して認識される。一定期間のストレージ使用量等の消費に基
づいて提供されるクラウドサービスに関連する売上高は、顧客による当該リソースの利用に応じて認識される。クラウド
サービスが重要な水準でソフトウェアとの統合及び相互依存を必要とするために、個々の構成要素が別個のものではない
と判断される場合には、すべての売上高は当該クラウドサービスが提供される期間にわたって認識される。

検索広告に係る収益は、広告が検索結果に表示された時点、又は収益の稼得に必要とされる行為が完了した時点で認識
される。コンサルティング サービスからの収益は、サービスが提供されるにつれて認識される。

当社のハードウェアは、通常、基盤となっているオペレーティングシステムに高度に依存するか又は相互関連性を有し
ているため、オペレーティングシステムがなければ機能できない。これらの場合には、ハードウェア及びソフトウェアの
ライセンスは単一の履行義務として会計処理され、収益は所有権が再販業者又は小売店舗及びオンライン市場を通じて直
接的に最終顧客に移転した時点で認識される。

重要な製品及びサービス別の売上高を含む詳細については、注記19「セグメント情報及び地域別情報」を参照。

重要な判断

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には判断が要求される。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重要な水準での統合、相互依存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の売上高は、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、顧客の規模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際に、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。

契約残高及びその他の債権

収益認識の時期は、顧客に請求を行う時期によって異なる場合がある。当社は、請求前に収益を認識する場合には受取債権を計上し、請求後に収益を認識する場合には前受収益を計上する。複数年契約の場合、当社は通常は毎年、各対象年次期間の期首に請求を行う。複数年のオンプレミス ライセンスの認識収益については、当社は将来これらのライセンスについて請求を行い、支払を受ける無条件の権利を有しているため、受取債権を計上する。

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で構成されており、SA及びクラウドサービスを含む場合がある。前受収益に関しては、通常、複数年契約の各契約期間の期首に毎年請求を行っており、対象期間にわたって按分して収益を認識する。また、前受収益にはさらに、将来実施されるコンサルティング サービス、リンクトインのサブスクリプション、Office 365のサブスクリプション、Xboxのサブスクリプション、Windows 10の製品引渡し後のサポート、Dynamicsビジネスソリューション、並びに当社が前払いを受けており、製品又はサービスに対する支配を移転した時点で収益を稼得するその他の提供物に係る受取額も含まれている。

セグメント別の前受収益及び期中の前受収益の変動を含む詳細については、注記13「前受収益」を参照。

支払条件は契約の種類によって異なるが、一般的には30日から60日以内の支払義務が含まれる。収益認識時期が請求時期と異なる場合においては、当社の契約は通常は重要な金融要素を含まないと当社は判断している。当社の請求期間の主な目的は、当社の製品及びサービスを購入するための簡便かつ予測可能な方法を顧客に提供することであり、当社の顧客から融資を受けることや、顧客に対して融資を提供することではない。これらの例には、サブスクリプション期間の開始時点で請求を行うが収益は契約期間にわたって按分して認識する場合や、毎年請求を行う複数年のオンプレミス ライセンスに係る収益を即時認識する場合が含まれる。

2021年6月30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965百万ドル及び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。

2021年6月30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34億ドル及び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。

貸倒引当金は、受取債権の残高に発生し得る損失に対する当社の最善の見積りを反映している。当社は、既知の不良債権、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、貸倒引当金を算定している。

貸倒引当金の推移は、以下のとおりであった。

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
期首残高	\$ 816	\$ 434	\$ 397
繰入及びその他	234	560	153
貸倒償却	(252)	(178)	(116)
期末残高	\$ 798	\$ 816	\$ 434

当社の連結貸借対照表に計上されている貸倒引当金は、以下のとおりである。

	6月30日現在		
	2021年	2020年	2019年
受取債権（貸倒引当金控除後）	\$ 751	\$ 788	\$ 411
その他の固定資産	47	28	23
合計	\$ 798	\$ 816	\$ 434

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の金融債権の純額は2021年6月30日及び2020年6月30日現在それぞれ44億ドル及び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。

顧客との契約の獲得に係るコストから認識された資産

当社は、顧客との契約の獲得に係る増分コストについて、当社がこれらのコストから1年を超えて便益を受けると見込む場合には、当該コストを資産として認識する。当社は、一定の販売インセンティブプログラムが資産計上の要件を満たすと判断している。契約獲得のためのコストの資産計上額の合計は、表示期間において僅少であり、当社の連結貸借対照表のその他の流動資産及び固定資産に含まれている。

当社は、顧客との契約の獲得に係るコストの償却期間が1年以下であると見込む場合には、当該コストを発生時に費用処理する実務上の簡便法を適用している。当社は、年間の人件費は当該年の販売活動に対応すると判断しているため、これらのコストには、社内販売員報酬プログラム及び一定のパートナー販売インセンティブプログラムが含まれている。

売上原価

売上原価には、販売した製品及びライセンス供与したプログラムに係る製造原価及び配布コスト、製品サポートサービスセンター及び製品物流センターに関連した運営費用、相手先ブランド製造業者(以下「OEM」という。)が販売するPCへのソフトウェアの組込み、当社ウェブサイトへのトラフィックの誘導及びオンライン広告スペースの獲得に伴って生じるコスト、オンライン製品・サービスのサポート及びメンテナンスに伴って生じるコスト(データセンターのコスト及び使用料を含む)、製品保証コスト、棚卸資産評価額の修正、コンサルティング・サービスの提供に関連するコスト、並びに

資産計上されたソフトウェア開発費の償却額が含まれている。資産計上されたソフトウェア開発費は、製品の見込有効期間にわたって償却される。

製品保証

当社は、ハードウェア及びソフトウェアの保証に基づく当社の義務を履行するための見積コストに対する引当金を、関連収益の認識時に計上している。ハードウェア保証については、当社は不良品率の実績及び予想、修理費の実績及び予想、並びに特定の製品欠陥の認識（該当がある場合）に基づいてコストを見積っている。個別のハードウェアの保証条件は、販売された製品や当社が事業を行う国によって異なるが、ほとんどの場合、部品及び労務費が含まれており、期間は通常90日から3年である。ソフトウェア保証については、当社はバグ修正（セキュリティ・パッチ等）の提供に係るコストを当該ソフトウェアの見込有効期間にわたって見積っている。当社は、保証に係る負債計上額の妥当性を評価するために定期的に見積りの再評価を行い、必要に応じて見積額を変更している。

研究開発費

研究開発費には、製品の開発に関連する給与、従業員給付、株式報酬費用及びその他の人件費が含まれている。研究開発費にはまた、外部委託の開発及びプログラミングに係るコスト、国外市場向けソフトウェアの翻訳により生じるローカライズ・コスト、並びに購入したソフトウェア・コード及びサービス・コンテンツの償却額も含まれている。これらのソフトウェア開発に関連したコストは、製品の技術的実現可能性が確立される時点まで研究開発費に計上される。当社のソフトウェア製品に係る当該時点は、通常、製品が生産工程向けにリリースされる直前である。技術的実現可能性が確立されると、これらのコストは資産計上され、その償却額は当該製品の見込有効期間にわたって売上原価に計上される。

販売費

販売費には、販売担当従業員の給与、従業員給付、株式報酬費用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ている。広告費は発生時に費用計上されている。広告費の額は2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、それぞれ15億ドル、16億ドル及び16億ドルであった。

株式報酬

制限付株式単位（以下「RSU」という。）及び業績連動型株式単位（以下「PSU」という。）を含むストック オワードに係る報酬費用は、付与日現在の公正価値で測定され、見積失効額を控除後、関連する勤務期間又は業績期間にわたって費用として認識される。ストック オワードの公正価値は、当社普通株式の付与日現在の相場価格から、権利確定期間中に受領されなかった予想配当金の現在価値を控除した額に基づいている。当社はPSUの公正価値を、モンテカルロ評価モデルを使用して測定している。RSUに係る報酬費用は定額法を適用して認識され、PSUに係る報酬費用は加速法を適用して認識されている。

従業員ストック パーチェス プラン（以下「ESPP」という。）に係る報酬費用は、従業員が購入時に受けられる割引額として測定され、購入が行われた期間に認識される。

法人所得税

法人所得税費用には、米国及び米国外の法人所得税、並びに不確実な税務ポジションに関連する利息及び加算税が含まれている。一定の収益及び費用は、税務申告上と財務諸表上とで異なる年度に認識される。当該一時差異による税効果は、繰延法人所得税として報告されている。税金ベネフィットが実現しない可能性が50%を超える場合、繰延税金資産は評価性引当金控除後で報告される。全ての繰延法人所得税は、当社の連結貸借対照表上の固定区分に分類される。

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。回復前に当社が当該有価証券を売却する計画がある場合又は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)の純額に計上され、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)の純額に計上される。

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の損益は、それを相殺するヘッジ対象の損益と共にその他の収益(費用)の純額に認識される。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)の純額に認識される。

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)の純額に認識される。

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。

F0 9 F レベル1 - インプットは、活発な市場における同一商品の調整されていない相場価格に基づく。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。

F0 9 F 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、及びモデルに基づく評価技法（例えば、ブラック・ショールズ・モデル）で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ものに基づく。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证券、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。

FDP 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。

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、棚卸資産の購入及び制作・製造に係る材料費、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。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、当社は売上原価への借方計上を通じて当該棚卸資産を新たな取得原価まで減額する。

有形固定資産

有形固定資産は、減価償却累計額控除後の取得原価で計上され、資産の見積耐用年数とリース期間のいずれか短い期間にわたって定額法により減価償却されている。当社の有形固定資産の見積耐用年数は通常、自社利用目的で開発・取得されたコンピューター・ソフトウェアは3年から7年、コンピューター機器は2年から4年、建物及び改良費は5年から15年、リース資産改良費は3年から20年、器具及び備品は1年から10年である。土地は減価償却されない。

リース

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子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子率に基づく当社の追加借入利子率を使用している。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、一定の設備のリースについては、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、ポートフォリオ・アプローチを適用している。

のれん

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。

無形資産

当社の無形資産は、償却の対象となっており、その便益の見積有効期間である１年から20年の範囲にわたって定額法により償却されている。当社は、見積有効期間を改定するのが妥当であること、又は資産に減損が生じていることを示す事象又は状況を考慮することにより、定期的に無形資産の回収可能性について評価している。

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の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、FASBI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る。当社はその評価を完了し、当該新基準の適用が当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼさないと結論付けた。

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定している。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自己株式方式により加味して算定している。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。

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
	(百万ドル)	(百万ドル)	(百万ドル)
普通株主に帰属する純利益(A)	\$ 61,271	\$ 44,281	\$ 39,240
	(百万株)	(百万株)	(百万株)
加重平均社外流通普通株式数(B)	7,547	7,610	7,673
株式報奨による希薄化効果	61	73	80
普通株式及び普通株式相当証券(C)	7,608	7,683	7,753
1株当たり利益	(ドル)	(ドル)	(ドル)
基本的(A/B)	\$ 8.12	\$ 5.82	\$ 5.11
希薄化後(A/C)	\$ 8.05	\$ 5.76	\$ 5.06

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)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
受取利息及び受取配当金	\$ 2,131	\$ 2,680	\$ 2,762
支払利息	(2,346)	(2,591)	(2,686)
投資利益純認識額	1,232	32	648
デリバティブ純利益	17	187	144
為替差益(損)、純額	54	(191)	(82)
その他、純額	98	(40)	(57)
合計	\$ 1,186	\$ 77	\$ 729

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）

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
売却可能有価証券の売却による実現利益	\$ 105	\$ 50	\$ 12
売却可能有価証券の売却による実現損失	(40)	(37)	(93)
減損損失及び信用損失引当金繰入・戻入額	(2)	(17)	(16)
合計	\$ 63	\$ (4)	\$ (97)

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）

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
売却した投資に係る実現純利益	\$ 123	\$ 83	\$ 276
保有する投資に係る未実現純利益	1,057	69	479
投資の減損	(11)	(116)	(10)
合計	\$ 1,169	\$ 36	\$ 745

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
2021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	\$ 4,316	\$ 0	\$ 0	\$ 4,316	\$ 1,331	\$ 2,985	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	3,615	0	0	3,615	2,920	695	0
米国政府証券	レベル1	90,664	3,832	(111)	94,385	1,500	92,885	0
米国政府機関証券	レベル2	807	2	0	809	0	809	0
外国国債	レベル2	6,213	9	(2)	6,220	225	5,995	0
モーゲージ及び資産担保 証券	レベル2	3,442	22	(6)	3,458	0	3,458	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル2	8,443	249	(9)	8,683	0	8,683	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル3	63	0	0	63	0	63	0
地方債	レベル2	308	63	0	371	0	371	0
地方債	レベル3	95	0	(7)	88	0	88	0
債券投資合計		\$117,966	\$ 4,177	\$ (135)	\$122,008	\$ 5,976	\$116,032	\$ 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				\$ 1,582	\$ 976	\$ 0	\$ 606
持分投資	その他				5,378	0	0	5,378
持分投資合計					\$ 6,960	\$ 976	\$ 0	\$ 5,984
現金					\$ 7,272	\$ 7,272	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額(a)					78	0	78	0
合計					\$136,318	\$14,224	\$116,110	\$ 5,984

(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。2021年6月30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33億ドル及び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		
2021年 6月30日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 5,294	\$ (111)	\$ 0	\$ 0	\$ 5,294	\$ (111)
外国国債	3,148	(1)	5	(1)	3,153	(2)
モーゲージ及び資産担保証券	1,211	(5)	87	(1)	1,298	(6)
コーポレート・ノート及び社債	1,678	(8)	34	(1)	1,712	(9)
地方債	58	(7)	1	0	59	(7)
合計	\$ 11,389	\$ (132)	\$ 127	\$ (3)	\$ 11,516	\$ (135)

	(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)	
	調整後原価	見積公正価値
2021年 6月30日現在		
1年以内満期到来	\$ 22,612	\$ 22,676
1年超 5年以内満期到来	67,541	70,315
5年超10年以内満期到来	25,212	26,327
10年超満期到来	2,601	2,690
合計	\$117,966	\$122,008

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、及び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格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場合がある。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っている。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事項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。2021年6月30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。

ヘッジ手段として指定された商品	(単位：百万ドル)	
	2021年6月30日現在	2020年6月30日現在
買建為替契約	\$ 635	\$ 635

売建為替契約	6,081	6,754
買建金利契約	1,247	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	14,223	11,896
売建為替契約	23,391	15,595
その他の買建契約	2,456	1,844
その他の売建契約	763	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)			
	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
	2021年 6 月30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				
為替契約	\$ 76	\$ (8)	\$ 44	\$ (54)
金利契約	40	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	227	(291)	245	(334)
その他の契約	56	(36)	18	(11)
デリバティブ総額	399	(335)	400	(399)
貸借対照表で相殺されているデリバ ティブの総額	(141)	142	(154)	158
受入現金担保	0	(42)	0	(154)
デリバティブ純額	\$ 258	\$ (235)	\$ 246	\$ (395)
報告金額				
短期投資	\$ 78	\$ 0	\$ 35	\$ 0
その他の流動資産	137	0	199	0
その他の固定資産	43	0	12	0
その他の流動負債	0	(182)	0	(334)
その他の固定負債	0	(53)	0	(61)
合計	\$ 258	\$ (235)	\$ 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ティ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、2021年 6 月30日現在においてそれぞれ395百万ドル及び335百万ドル、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
2021年6月30日現在				
デリバティブ資産	\$ 0	\$ 396	\$ 3	\$ 399
デリバティブ負債	0	(335)	0	(335)
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)					
	6月30日に終了した事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	売上高	その他の収益 (費用)、 純額	売上高	その他の収益 (費用)、 純額	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	\$ 193	\$ 0	\$ 1	\$ 0	\$ (130)
ヘッジ対象	0	(188)	0	3	0	130
有効性評価から除外された金額	0	30	0	139	0	168
金利契約						
デリバティブ	0	(37)	0	93	0	0
ヘッジ対象	0	53	0	(93)	0	0
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	17	0	0	341	0
有効性評価から除外された金額	0	0	0	0	(64)	0
ヘッジ手段として指定されていない 商品						
為替契約	0	27	0	(123)	0	(97)
その他の契約	0	9	0	50	0	38

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)

6月30日に終了した事業年度

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

2021年	2020年	2019年
\$ 34	\$ (38)	\$ 159

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)

2021年6月30日現在 2020年6月30日現在

原材料	\$ 1,190	\$ 700
仕掛品	79	83
製品	1,367	1,112
合計	\$ 2,636	\$ 1,895

注記7 有形固定資産

有形固定資産の内訳は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

2021年6月30日現在 2020年6月30日現在

土地	\$ 3,660	\$ 1,823
建物及び改良費	43,928	33,995
リース資産改良費	6,884	5,487
コンピューター機器及びソフトウェア	51,250	41,261
器具及び備品	5,344	4,782
合計、取得原価	111,066	87,348
減価償却累計額	(51,351)	(43,197)
合計、純額	\$ 59,715	\$ 44,151

2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において減価償却費はそれぞれ93億ドル、107億ドル及び97億ドルであった。2021事業年度の減価償却費の減少は、サーバー機器及びネットワーク機器の見積耐用年数の変更に起因している。2021年6月30日現在、当社は、新規建物、建物改良及びリース資産改良に対して95億ドルの支出を約定していた。

2020事業年度において、当社は、Microsoft Storeの実店舗の閉鎖により、有形固定資産（主にリース資産改良費）の減損損失186百万ドルを計上した。

注記8 企業結合

ゼニマックス・メディア・インク

2021年3月9日、当社は、ベセスダ・ソフトワークス・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.）（以下「ゼニマックス」という。）を、主に現金で構成される、総買収価格81億ドルで取得する取引を完了した。この買収価格には、取得した現金及び現金同等物768百万ドルが含まれていた。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、同社によって広範なゲームのポートフォリオ、テクノロジー及び人材がXboxにもたらされる。ゼニマックスの財務業績は、取得日から

当社の連結財務諸表に反映されている。ゼニマックスは、当社のモア パーソナル コンピューティングの一部として報告されている。

取得日現在の買収価格の配分は暫定的評価に基づいており、より詳細な分析が完了し、取得資産及び引受負債の公正価値に関する追加情報が入手され次第改訂される。

当社が買収価格を暫定的に配分した主要な資産及び負債クラスは以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)
現金及び現金同等物	\$ 768
のれん	5,469
無形資産	1,968
その他の資産	139
その他の負債	(223)
合計	\$ 8,121

のれんはモア パーソナル コンピューティング セグメントに配分された。のれんは主にゼニマックスの統合により達成されると期待されるシナジーの増大に起因していた。のれんはいずれも、法人所得税上損金算入可能と見込まれていない。

取得した無形資産に配分された買収価格の詳細は以下の通りである。

	(単位：百万ドル)	
	金額	加重平均 耐用年数
技術に基づくもの	\$ 1,341	4 年
マーケティング関連	627	11年
合計	\$ 1,968	6 年

ギットハブ・インク

2018年10月25日、当社は、ソフトウェア開発プラットフォームのギットハブ・インク（GitHub, Inc.）（以下「ギットハブ」という。）を75億ドルの株式取引（ギットハブの権利確定済みストック アワード及び補償エスクローに係る現金支払総額13億ドルを含む。）を通じて取得した。当該取得によって、開発ライフサイクルのあらゆる段階でより多くのことが実現できるよう開発者を支援し、企業におけるギットハブの利用を推進し、マイクロソフトの開発者向けツール及びサービスを新たなターゲットへ提供することになると期待されている。ギットハブの財務業績は、取得日から当社の連結財務諸表に反映されている。ギットハブは、当社のインテリジェント クラウド セグメントの一部として報告されている。

買収価格ののれんへの配分は、2019年6月30日付で完了した。当社が買収価格を配分した主要な資産及び負債クラスは以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)
現金、現金同等物及び短期投資	\$ 234
のれん	5,497
無形資産	1,267
その他の資産	143
その他の負債	(217)
合計	\$ 6,924

当該取得に関連して認識されたのれんは、主に将来の成長により期待されるシナジーに起因しており、税務上損金算入可能と見込まれていない。当社はのれんをインテリジェント クラウド セグメントに配分した。

取得した無形資産に配分された買収価格の詳細は以下の通りである。

(単位：百万ドル)		
	金額	加重平均 耐用年数
顧客関連	\$ 648	8 年
技術に基づくもの	447	5 年
マーケティング関連	170	10年
契約に基づくもの	2	2 年
合計	\$ 1,267	7 年

買収価格の配分とは別個に認識された取引は約600百万ドルであり、主に関連する勤務期間にわたって費用として認識されたストック オプションに関連していた。

ニュアンス・コミュニケーションズ・インク

2021年4月11日、当社は、ニュアンス・コミュニケーションズ・インク (Nuance Communications, Inc.) (以下「ニュアンス」という。)を、評価額197億ドル(ニュアンスの純債務を含む)、1株当たり56.00ドルの全額現金取引により取得する最終契約を締結した。ニュアンスは、クラウド及び人工知能(以下「AI」という。)ソフトウェアのプロバイダーで、ヘルスケアおよびエンタープライズAIにおける経験を有しており、当該取得は当社の業界固有のクラウド製品・サービスを強化すると見込まれている。当該取得はニュアンスの株主によって承認されており、当社は、特定の規制当局の承認及びその他の慣習的な契約締結条件の充足を前提として、当該取得が2021暦年末までに完了すると見込んでいる。

注記9 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)

	2019年 6月30日 現在	取得	その他	2020年 6月30日 現在	取得	その他	2021年 6月30日 現在
プロダクティビティ & ビジネス プロセス	\$ 24,277	\$ 7	\$ (94)	\$ 24,190	\$ 0	\$ 127	\$ 24,317
インテリジェント クラウド	11,351	1,351	(5)	12,697	505	54	13,256
モア パーソナル コンピューティング	6,398	96	(30)	6,464	5,556 ^(a)	118 ^(a)	12,138
合計	\$ 42,026	\$ 1,454	\$ (129)	\$ 43,351	\$ 6,061	\$ 299	\$ 49,711

(a) ゼニマックスに関連するのれん55億ドルを含む。詳細については、注記8「企業結合」を参照。

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ヵ月間となっている。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更はいずれも、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。

のれんの減損

当社は、のれんの減損テストを、年に一度、5月1日に報告単位レベルで、主に同業者を基準とするリスク調整後加重平均資本コストによる割引キャッシュ・フロー法を用いて実施している。当社は、割引キャッシュ・フロー・アプローチは事業の公正価値の指標として最も信頼性があるものと考えている。

当社の2021年5月1日、2020年5月1日及び2019年5月1日付減損テストにおいて、減損事象は識別されなかった。2021年6月30日及び2020年6月30日現在、のれんの減損累計額は113億ドルであった。

注記10 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)

	6月30日現在					
	2021年			2020年		
	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	\$ 9,779	\$ (7,007)	\$ 2,772	\$ 8,160	\$ (6,381)	\$ 1,779
顧客関連	4,958	(2,859)	2,099	4,967	(2,320)	2,647
マーケティング関連	4,792	(1,878)	2,914	4,158	(1,588)	2,570
契約に基づくもの	446	(431)	15	474	(432)	42
合計	\$ 19,975 ^(a)	\$ (12,175)	\$ 7,800	\$ 17,759	\$ (10,721)	\$ 7,038

(a) ゼニマックスに関連する無形資産20億ドルを含む。詳細については、注記8「企業結合」を参照。

2021事業年度、2020事業年度又は2019事業年度中において、無形資産の重要な減損は識別されなかった。当社は、無形資産に関連した重要な残存価額はないと見積っている。

各表示期間中に取得した無形資産の内訳は以下の通りであった。

(単位:百万ドル)

	6月30日に終了した事業年度			
	2021年		2020年	
	金額	加重平均耐用年数	金額	加重平均耐用年数
技術に基づくもの	\$ 1,628	4年	\$ 531	6年
顧客関連	96	4年	303	5年
マーケティング関連	625	6年	2	2年
契約に基づくもの	10	3年	0	0年
合計	\$ 2,359	5年	\$ 836	5年

無形資産償却費は、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度においてそれぞれ16億ドル、16億ドル及び19億ドルであった。

以下の表は、2021年6月30日現在の保有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	
2022年	\$ 1,683
2023年	1,722
2024年	1,415
2025年	755
2026年	498
2027年以降	1,727
合計	\$ 7,800

注記11 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	2021年 6 月 30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%	\$ 520	\$ 559
2010年発行、48億ドル ^(a)	2040	4.50%	4.57%	486	1,571
2011年発行、23億ドル ^(a)	2041	5.30%	5.36%	718	1,270
2012年発行、23億ドル ^(a)	2022-2042	2.13%-3.50%	2.24%-3.57%	1,204	1,650
2013年発行、52億ドル ^(a)	2023-2043	2.38%-4.88%	2.47%-4.92%	2,814	2,919
2013年発行、41億ユーロ	2021-2033	2.13%-3.13%	2.23%-3.22%	4,803	4,549
2015年発行、238億ドル ^(a)	2022-2055	2.38%-4.75%	2.47%-4.78%	12,305	15,549
2016年発行、198億ドル ^(a)	2021-2056	1.55%-3.95%	1.64%-4.03%	12,180	16,955
2017年発行、170億ドル ^(a)	2022-2057	2.40%-4.50%	2.52%-4.53%	10,695	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
2021年発行、82億ドル ^(a)	2052-2062	2.92%-3.04%	2.92%-3.04%	8,185	0
額面金額合計				63,910	67,407
ディスカウント及び発行費の未償却 残高				(511)	(554)
ヘッジの公正価値調整額 ^(b)				40	93
借入債務交換に係るプレミアム ^(a)				(5,293)	(3,619)
借入債務合計				58,146	63,327
1年以内返済予定の長期借入債務				(8,072)	(3,749)
長期借入債務				\$ 50,074	\$ 59,578

(a) 2021年3月及び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。これらのプレミアムは、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。

2021年6月30日及び2020年6月30日現在、当社の長期借入債務（1年以内返済予定額を含む。）の見積公正価値は、それぞれ700億ドル及び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順位とされている。利息は、ユーロ建借入債務（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。2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度における借入債務に係る利息の現金支払額は、それぞれ20億ドル、24億ドル及び24億ドルであった。

以下の表は、2021年6月30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。

6月30日に終了する１年間	（単位：百万ドル）
2022年	\$ 8,075
2023年	2,750
2024年	5,250
2025年	2,250
2026年	3,000
2027年以降	42,585
合計	<u>\$ 63,910</u>

注記12 法人所得税

減税及び雇用法

2017年12月22日、減税及び雇用法（以下「TCJA」という。）が制定された。同法は既存の米国の税法を著しく変更するもので、当社の事業に影響を及ぼす多数の規定を含んでいる。当社は、2018事業年度中にTCJAの制定に関連して暫定的正味費用137億ドルを計上していたが、米国証券取引委員会職員会計公報第118号に準拠して、2019事業年度に追加の税金費用157百万ドルを計上することにより、当該暫定的正味費用を修正した。

2019事業年度において、当社は、TCJA及び最近公布された規則に対応して、当社の外国子会社が保有する特定の無形資産を米国及びアイルランドに移転した。この無形資産の移転により、将来の損金算入額が国外管轄区域及び米国の国外低課税無形資産所得（以下「GILTI」という。）に係る税金から生じる当期税金負債を上回ったため、2019事業年度第４四半期において正味法人所得税ベネフィット26億ドルが計上された。

法人所得税

法人所得税の内訳は以下の通りであった。

	（単位：百万ドル）		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
当期税金			
米国連邦税	\$ 3,285	\$ 3,537	\$ 4,718
米国州税及び地方税	1,229	763	662
外国税	5,467	4,444	5,531
当期税金	<u>\$ 9,981</u>	<u>\$ 8,744</u>	<u>\$ 10,911</u>
繰延税金			
米国連邦税	\$ 25	\$ 58	\$ (5,647)
米国州税及び地方税	(204)	(6)	(1,010)
外国税	29	(41)	194
繰延税金	<u>\$ (150)</u>	<u>\$ 11</u>	<u>\$ (6,463)</u>
法人所得税	<u>\$ 9,831</u>	<u>\$ 8,755</u>	<u>\$ 4,448</u>

米国及び米国外の税引前利益の内訳は以下の通りであった。

	（単位：百万ドル）		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年

米国	\$ 34,972	\$ 24,116	\$ 15,799
米国外	36,130	28,920	27,889
税引前利益	\$ 71,102	\$ 53,036	\$ 43,688

実効税率

米国連邦法定税率で計算された法人所得税と当社の実効税率で計算された法人所得税の差異を構成する項目は以下の通りであった。

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
連邦法定税率	21.0%	21.0%	21.0%
以下による影響：			
低税率で課税された国外利益	(2.7)%	(3.7)%	(4.1)%
TCJAの制定による影響	0%	0%	0.4%
無形資産の移転による影響	0%	0%	(5.9)%
国外源泉無形資産所得控除	(1.3)%	(1.1)%	(1.4)%
州法人所得税、連邦税ベネフィット控除後	1.4%	1.3%	0.7%
研究開発費税額控除	(0.9)%	(1.1)%	(1.1)%
株式報酬に係る超過税金ベネフィット	(2.4)%	(2.2)%	(2.2)%
利息、純額	0.5%	1.0%	1.0%
その他の調整項目、純額	(1.8)%	1.3%	1.8%
実効税率	13.8%	16.5%	10.2%

当社は過去より、インドにおける販売業者の源泉徴収及び税務調査の評価を通じて、ソフトウェア販売に係るインドの源泉徴収税を支払っている。2021年3月、インド最高裁判所は、エンジニアリング・アナリシス・センター・オブ・エクセレンス・プライベート・リミテッド（Engineering Analysis Centre of Excellence Private Limited）と所得税局長との訴訟において、ソフトウェア販売はインドの源泉徴収税の対象ではないとする、86件の別個の上訴（2012年に遡るものも含まれる。）に係る企業に有利な判決を下した。当社は、当該上訴の当事者ではなかったが、インドにおける当社のソフトウェア販売は源泉徴収税の対象ではないと決定された。そのため、当社は、1996事業年度から2016事業年度に影響を及ぼすインド最高裁判所の判決の結果を反映して、2021事業年度第3四半期に正味法人所得税ベネフィット620百万ドルを計上した。

2021事業年度の連邦法定税率からの税率の低下は、主にアイルランド及びプエルトリコに所在する当社の国外地域オペレーションセンターでの当社の製品及びサービスの生産及び販売から生じた、低税率で課税された国外の管轄区域における利益、株式報酬に関連した税金ベネフィット、並びにインド最高裁判所の源泉徴収税に係る判決による税金ベネフィットに起因している。2020事業年度の連邦法定税率からの税率の低下は、主にアイルランド及びプエルトリコに所在する当社の国外地域オペレーションセンターでの当社の製品及びサービスの生産及び販売から生じた、低税率で課税された国外の管轄区域における利益、及び株式報酬に関連した税金ベネフィットに起因している。2019事業年度の連邦法定税率からの税率の低下は、主に無形資産の移転に関連する正味法人所得税ベネフィット26億ドル、並びにアイルランド、シンガポール及びプエルトリコに所在する当社の国外地域オペレーションセンターでの当社の製品及びサービスの生産及び販売から生じた、低税率で課税された国外の管轄区域における利益に起因している。2021事業年度及び2020事業年度において、米国の税率より低税率で課税されるアイルランド及びプエルトリコに所在する当社の国外地域オペレーションセンターは、当社の米国外税引前利益の82%及び86%を創出した。2019事業年度において、米国の税率より低税率で課税されるアイルランド、シンガポール及びプエルトリコに所在する当社の国外地域オペレーションセンターは、当社の米国外税引前利益のそれぞれ82%を創出した。その他の調整項目の純額は、主に税額控除及びGILTIに係る税金から構成されてお

り、2021事業年度においては、インド最高裁判所の源泉徴収税に係る判決による税金ベネフィットが含まれている。2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、個別に重要なその他の調整項目はなかった。

2020事業年度に対して2021事業年度の実効税率が低下した主な原因は、インド最高裁判所の源泉徴収税に係る判決による税金ベネフィット、移転価格に関連する米国税務当局とインド税務当局との合意、最終のTCJA規則及び株式報酬に関連した税金ベネフィットの増加によるものであった。2019事業年度に対して2020事業年度の実効税率が上昇した主な原因は、2019事業年度第4四半期における無形資産の移転に関連する正味法人所得税ベネフィット26億ドルによるものであった。

繰延税金資産及び負債の内訳は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)		
6月30日現在		
	2021年	2020年
繰延税金資産		
株式報酬費用	\$ 502	\$ 461
未払費用、積立金及びその他の費用	2,960	2,721
繰越欠損金及び繰越税額控除	1,090	865
償却額	6,346	6,737
リース負債	4,060	3,025
前受収益	2,659	1,553
その他	543	354
繰延税金資産	18,160	15,716
控除：評価性引当金	(769)	(755)
繰延税金資産、評価性引当金控除後	\$ 17,391	\$ 14,961
繰延税金負債		
投資及び債務の帳簿価額と税務基準額の差額	\$ (2,605)	\$ (2,642)
リース資産	(3,834)	(2,817)
減価償却費	(1,010)	(376)
GILTIに係る繰延税金負債	(2,815)	(2,581)
その他	(144)	(344)
繰延税金負債	\$ (10,408)	\$ (8,760)
繰延税金資産、純額	\$ 6,983	\$ 6,201
報告金額		
その他の固定資産	\$ 7,181	\$ 6,405
長期繰延税金負債	(198)	(204)
繰延税金資産、純額	\$ 6,983	\$ 6,201

繰延法人所得税の残高は、資産及び負債の帳簿価額とそれらの税務基準額との一時差異による影響を反映しており、税金が実際に支払われるか回収される時に適用が予定される制定された税率で計上されている。

2021年6月30日現在、当社の連邦税、州税及び国外税に係る繰越欠損金は、それぞれ304百万ドル、13億ドル及び20億ドルであった。連邦税及び州税の繰越欠損金は、使用されない場合には2022事業年度から2041事業年度までの範囲内の各事業年度に失効する。当社の国外税に係る繰越欠損金の大部分は失効しない。一定の取得した繰越欠損金には年度ごとに限度額が適用されるが、評価性引当金が付されているものを除いて実現する見込みである。

上表に開示されている評価性引当金は、実現しない可能性のある国外税に係る繰越欠損金及びその他の正味繰延税金資産に関連している。2020事業年度において、当社は、国外子会社の清算の結果、20億ドルの国外税に係る欠損金を切り捨て、対応する評価性引当金を取り崩した。当社の連結財務諸表への影響はなかった。

法人所得税納付額は、還付額控除後で、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、それぞれ134億ドル、125億ドル及び84億ドルであった。

不確実な税務ポジション

2021年、2020年及び2019年6月30日現在における不確実な税務ポジションに係る未認識税金ベネフィットの総額は、それぞれ146億ドル、138億ドル及び131億ドルで、主に当社の連結貸借対照表の長期法人所得税に含まれている。これらの税金ベネフィットが認識された場合に2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度の当社の実効税率に影響を与える金額は、それぞれ125億ドル、121億ドル及び120億ドルとなる。

2021年、2020年及び2019年6月30日現在、当社は不確実な税務ポジションに対する未払利息を、法人所得税ベネフィットを控除後で、それぞれ43億ドル、40億ドル及び34億ドル計上していた。2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度の法人所得税費用には、不確実な税務ポジションに係る利息費用が、法人所得税ベネフィットを控除後で、それぞれ274百万ドル、579百万ドル及び515百万ドル含まれている。

不確実な税務ポジションに係る未認識税金ベネフィット総額残高の変動（総額ベース）は、以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
期首未認識税金ベネフィット	\$ 13,792	\$ 13,146	\$ 11,961
解決に関連した減少	(195)	(31)	(316)
当期に関連した税務ポジションに係る増加	790	647	2,106
過年度に関連した税務ポジションに係る増加	461	366	508
過年度に関連した税務ポジションに係る減少	(297)	(331)	(1,113)
時効の成立に伴う減少	(1)	(5)	0
期末未認識税金ベネフィット	\$ 14,550	\$ 13,792	\$ 13,146

当社は、2004～2006課税年度に係る内国歳入庁（以下「IRS」という。）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。

2021年6月30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込んでいる。

注記13 前受収益

セグメント別の前受収益は以下の通りである。

	(単位：百万ドル)	
	6月30日現在	
	2021年	2020年
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 22,120	\$ 18,643
インテリジェント クラウド	17,710	16,620
モア パーソナル コンピューティング	4,311	3,917
合計	\$ 44,141	\$ 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)	
	2021年 6月30日に 終了した事業年度	
期首残高		\$ 39,180
収益の繰延		94,565
前受収益からの収益認識		(89,604)
期末残高		\$ 44,141

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、2021年 6月30日現在1,460億ドルであり、そのうち1,410億ドルがコマーシャル部分の収益に関連している。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14 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15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、以下の通りである。

	(単位：百万ドル)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
オペレーティング・リース費用	\$ 2,127	\$ 2,043	\$ 1,707
ファイナンス・リース費用：			
使用権資産の償却額	\$ 921	\$ 611	\$ 370
リース負債に係る利息	386	336	247
ファイナンス・リース費用合計	\$ 1,307	\$ 947	\$ 617

リースに関連した補足キャッシュ・フロー情報は、以下の通りである。

(単位：百万ドル)

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
リース負債の測定に算入された金額に係る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	\$ 2,052	\$ 1,829	\$ 1,670
ファイナンス・リースによる営業キャッシュ・フロー	386	336	247
ファイナンス・リースによる財務キャッシュ・フロー	648	409	221
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	4,380	3,677	2,303
ファイナンス・リース	3,290	3,467	2,532

リースに関連した補足貸借対照表情報は、以下の通りである。

(単位：リース期間及び割引率を除き百万ドル)

	6月30日現在	
	2021年	2020年
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	\$ 11,088	\$ 8,753
その他の流動負債	\$ 1,962	\$ 1,616
オペレーティング・リース負債	9,629	7,671
オペレーティング・リース負債合計	\$ 11,591	\$ 9,287
ファイナンス・リース：		
有形固定資産、取得原価	\$ 14,107	\$ 10,371
減価償却累計額	(2,306)	(1,385)
有形固定資産、純額	\$ 11,801	\$ 8,986
その他の流動負債	\$ 791	\$ 540
その他の固定負債	11,750	8,956
ファイナンス・リース負債合計	\$ 12,541	\$ 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	2.2%	2.7%
ファイナンス・リース	3.4%	3.9%

以下の表は、2021年6月30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		
2022年	\$ 2,125	\$ 1,179
2023年	1,954	1,198
2024年	1,751	1,211
2025年	1,463	1,537
2026年	1,133	1,220
2027年以降	4,111	8,856
リース料支払額合計	12,537	15,201
控除：利息相当額	(946)	(2,660)
合計	\$ 11,591	\$ 12,541

2021年6月30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54億ドル及びファイナンス・リース73億ドルを有している。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、2022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。

2020事業年度において、当社は、Microsoft Storeの実店舗の閉鎖により、オペレーティング・リース使用権資産の減損損失161百万ドルを計上した。

注記15 偶発事象

特許権及び知的財産権請求

2021年6月30日現在、マイクロソフトを相手取った63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

中国国家市場監督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総局(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。2019年に、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た。

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45件の訴訟を含む、46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、連邦法により専占されるとしている。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2022年1月及び2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要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り、経営者のこれらの事件に対する見方は将来変わり得る。

2021年6月30日現在、当社は合計339百万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16 株主資本**社外流通株式数**

社外流通普通株式数は、以下の通りであった。

	(単位：百万株)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
期首社外流通株式数	7,571	7,643	7,677
発行株式数	49	54	116
買戻株式数	(101)	(126)	(150)
期末社外流通株式数	7,519	7,571	7,643

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。2021年6月30日現在、この400億ドルの株式買戻しプログラムのうち87億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：百万株又は百万ドル)

	6月30日に終了した事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	株数	金額	株数	金額	株数	金額
第1四半期	25	\$ 5,270	29	\$ 4,000	24	\$ 2,600
第2四半期	27	5,750	32	4,600	57	6,100
第3四半期	25	5,750	37	6,000	36	3,899
第4四半期	24	6,200	28	5,088	33	4,200
合計	101	\$ 22,970	126	\$ 19,688	150	\$ 16,799

2021事業年度及び2020事業年度第4四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る。2020事業年度第3四半期に買い戻された株式は、2016年9月20日及び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る。それ以外の株式はすべて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る。上表からは、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度においてストック オプター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、それぞれ44億ドル、33億ドル及び27億ドルが除外されている。株式買戻しは、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	4,221
2021年3月16日	2021年5月20日	2021年6月10日	0.56	4,214
2021年6月16日	2021年8月19日	2021年9月9日	0.56	4,211
合計			\$ 2.24	\$ 16,876
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
2020年3月9日	2020年5月21日	2020年6月11日	0.51	3,865
2020年6月17日	2020年8月20日	2020年9月10日	0.51	3,856
合計			\$ 2.04	\$ 15,483

2021年6月16日に宣言された配当は、2021年6月30日現在、その他の流動負債に含まれていた。

注記17 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)

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
デリバティブ			
期首残高	\$ (38)	\$ 0	\$ 173
未実現利益(損失) (税効果 9 百万ドル、(10)百万ドル及び 2 百万ドル控除後)	34	(38)	160
純損益への利益の振替調整	(17)	0	(341)
法人所得税に含められた税金費用	2	0	8
その他の包括利益(損失)累計額からの振替額	(15)	0	(333)
デリバティブに係る正味変動額 (税効果 7 百万ドル、(10)百万ドル及び (6) 百万ドル控除後)	19	(38)	(173)
期末残高	\$ (19)	\$ (38)	\$ 0
投資			
期首残高	\$ 5,478	\$ 1,488	\$ (850)
未実現利益(損失) (税効果(589)百万ドル、1,057百万ドル及び616百万ドル控除後)	(2,216)	3,987	2,331
その他の収益(費用)への(利益)損失の振替調整、純額	(63)	4	93
法人所得税に含められた税金費用(ベネフィット)	13	(1)	(19)
その他の包括利益(損失)累計額からの振替額	(50)	3	74
投資に係る正味変動額 (税効果(602)百万ドル、1,058百万ドル及び635百万ドル控除後)	(2,266)	3,990	2,405
会計処理の変更による累積的影響額	10	0	(67)
期末残高	\$ 3,222	\$ 5,478	\$ 1,488
為替換算調整等			
期首残高	\$ (2,254)	\$ (1,828)	\$ (1,510)
為替換算調整等 (税効果(9)百万ドル、1 百万ドル及び(1)百万ドル控除後)	873	(426)	(318)
期末残高	\$ (1,381)	\$ (2,254)	\$ (1,828)
その他の包括利益(損失)累計額の期末残高	\$ 1,822	\$ 3,186	\$ (340)

注記18 従業員ストックプラン及び貯蓄プラン

当社は従業員及び取締役に対して株式報酬を付与している。2021年6月30日現在、当社のストックプランに基づき、合計で251百万株の将来の付与が承認されていた。株式の交付が行われないまま期限切れとなるか消滅する報奨は、通常、同プランに基づく発行に使用可能となる。当社は、当社のストックプランに基づき付与される報奨の権利確定に際して、マイクロソフト普通株式の新株を発行している。また、当社はすべての適格従業員を対象とするESPPを有している。

株式報酬費用及び関連した法人所得税ベネフィットは以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
株式報酬費用	\$ 6,118	\$ 5,289	\$ 4,652
株式報酬に関連した法人所得税ベネフィット	1,065	938	816

ストックプラン

ストック アワードは、報奨の権利確定に際して、マイクロソフト普通株式を受け取る権利を報奨の保有者に与えるものである。ストック アワードは、通常4年間又は5年間の勤務期間にわたって権利確定する。

役員インセンティブ プラン

役員インセンティブ プランに基づいて、報酬委員会は、業務執行役員及び一定の上級役員を対象とするストック アワードを承認している。RSUは、通常4年間の勤務期間にわたり期間按分して権利確定する。PSUは、通常3年間の業績期間にわたって権利確定する。PSUの保有者が受け取る株式の数は、対応する業績目標の達成の度合いに基づき決定される。

全ストックプランの変動

ストック アワードの公正価値は、以下の仮定を用いて、付与日現在で見積られた。

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
1株当たり配当（四半期配当の金額）	\$0.51 - \$0.56	\$0.46 - \$0.51	\$0.42 - \$0.46
利子率の範囲	0.01% - 1.5%	0.1% - 2.2%	1.8% - 3.1%

2021事業年度における、当社のストックプランに基づく変動は以下の通りであった。

	株数 (単位：百万株)	付与日現在の 加重平均公正価値
ストック アワード		
期首現在の権利未確定残高	126	\$ 105.23
付与 (a)	40	221.13
権利確定	(58)	99.41
失効	(8)	129.92
期末現在の権利未確定残高	100	\$ 152.51

(a) 2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、目標の達成及び目標水準を上回ったことによる業績調整により付与されたPSUを2百万ドル含んでいる。

2021年6月30日現在、ストック アワードに関連した未認識報酬費用の総額は、約120億ドルであった。当該費用は、3年の加重平均期間にわたって認識されると見込まれている。権利確定したストック アワードの付与日現在の加重平均公正価値は、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、それぞれ221.13ドル、140.49ドル及び107.02ドルであった。権利確定したストック アワードの公正価値は、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度において、それぞれ134億ドル、101億ドル及び87億ドルであった。

従業員ストック パーチェス プラン

当社はすべての適格従業員を対象とするESPPを有している。従業員は当社普通株式を3ヶ月ごとに、当該各3ヶ月間の最終取引日の公正市場価値の90%で、募集期間中の給与支給総額の15%相当額を上限として購入することができる。2012年に承認されたESPPの条件に基づき、当該プランは2022年12月31日に終了する。当社は、2021事業年度の年次株主総会において、2022年1月1日に発効し、10年後の2031年12月31日を期限とする後続のESPPに対して株主の承認を要請する予定である。同株主総会において、追加の株式の要請は予定されていない。各表示期間において、従業員は以下の株式を購入した。

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
購入株式数(百万株)	8	9	11
1株当たり平均価格(ドル)	\$ 207.88	\$ 142.22	\$ 104.85

2021年6月30日現在、当社普通株式88百万株が、ESPPによる将来の発行に備えて留保されていた。

貯蓄プラン

当社は、米国において内国歳入法第401条(k)項に基づく適格貯蓄プラン、及び国外の拠点において複数の貯蓄プランを有している。米国の適格従業員は、一定の制限を条件に、給与の一部を貯蓄プランに拠出することができる。当社は、その暦年のIRSの拠出限度額の50%を雇用主の拠出金の上限として、加入者による当プランに対する拠出金1ドルにつき50セントを拠出している。2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度の全プランに対して雇用主が拠出した退職給付額は、それぞれ12億ドル、10億ドル及び877百万ドルであり、拠出時に費用計上された。

注記19 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)： Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance及びSkype for Business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、マーケティング ソリューションズ、プレミアム サブスクリプション、セールス ソリューションズ及びラーニング ソリューションズを含む。

FD 9 F Dynamicsビジネス ソリューション： Dynamics 365を含み、ERP、CRM、Customer Insights、Power Apps及びPower Automate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、並びにオンプレミスERP及びCRM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。

FD 9 F 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Client Access Licenses（以下、「CALs」という。）並びにGitHubを含む。

FD 9 F 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。

FD 9 F 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。

FD 9 F デバイス： Surface及びPCアクセサリーを含む。

FD 9 F 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、デジタル取引、Xbox Game Pass及びその他のサブスクリプション、ビデオゲーム、サードパーティのビデオゲームのロイヤルティ、クラウドサービス並びに広告から成る。

FD 9 F 検索広告

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）

	6月30日に終了した事業年度		
	2021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	\$ 53,915	\$ 46,398	\$ 41,160
インテリジェント クラウド	60,080	48,366	38,985

モア パーソナル コンピューティング	54,093	48,251	45,698
合計	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843
営業利益			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 24,351	\$ 18,724	\$ 16,219
インテリジェント クラウド	26,126	18,324	13,920
モア パーソナル コンピューティング	19,439	15,911	12,820
合計	\$ 69,916	\$ 52,959	\$ 42,959

2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度の単一の顧客及び米国外の国への売上で売上高全体の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)

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
米国(a)	\$ 83,953	\$ 73,160	\$ 64,199
その他の国	84,135	69,855	61,644
合計	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843

(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)

	6月30日に終了した事業年度		
	2021年	2020年	2019年
サーバー製品及びクラウドサービス	\$ 52,589	\$ 41,379	\$ 32,622
Office製品及びクラウドサービス	39,872	35,316	31,769
Windows	23,227	22,294	20,395
ゲーム	15,370	11,575	11,386
リンクトイン	10,289	8,077	6,754
検索広告	8,528	7,740	7,628
エンタープライズサービス	6,943	6,409	6,124
デバイス	6,791	6,457	6,095
その他	4,479	3,768	3,070
合計	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843

Azure、Office 365 Commercial、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、2021事業年度、2020事業年度及び2019事業年度においてそれぞれ691億ドル、517億ドル及び381億ドルであった。これらの金額は、上表においては主にサーバー製品及びクラウドサービス、Office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把握することは実務上可能ではない。

長期性資産（金融商品及び税金資産を除く。）の支配権を有する法定会社の所在地別の分類（合計の10%超を占める国について独立掲記する。）は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	6月30日現在		
	2021年	2020年	2019年
米国	\$ 76,153	\$ 60,789	\$ 55,252
アイルランド	13,303	12,734	12,958
その他の国	38,858	29,770	25,422
合計	\$ 128,314	\$ 103,293	\$ 93,632

2【主な資産・負債及び収支の内容】

第6「1. 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）」を参照。

3【その他】

(1) 後発事象

該当なし。

(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. 財務書類」の財務諸表に対する注記15「偶発事象」を参照されたい。

4【日米両国間における会計処理基準等の相違】

第6「1. 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定期的に償却される。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に関連する、複数の資産グループにのれんを加えたより大きな単位、又はのれんが配分された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せない範囲で、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、定性的評価を定期的に実施しており、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。

FO 9F 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。

FO 9F 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・リース使用权資産、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。

使用权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・リース使用权資産及び負債は、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子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り利子率に基づく当社の追加借入利子率を使用している。オペレーティング・リース使用权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賃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。

[次へ](#)

PART II
Item 8

ITEM 8. FINANCIAL STATEMENTS AND SUPPLEMENTARY DATA

INCOME STATEMENTS

(In millions, except per share amounts)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Revenue:			
Product	\$ 71,074	\$ 68,041	\$ 66,069
Service and other	97,014	74,974	59,774
Total revenue	168,088	143,015	125,843
Cost of revenue:			
Product	18,219	16,017	16,273
Service and other	34,013	30,061	26,637
Total cost of revenue	52,232	46,078	42,910
Gross margin	115,856	96,937	82,933
Research and development	20,716	19,269	16,876
Sales and marketing	20,117	19,598	18,213
General and administrative	5,107	5,111	4,885
Operating income	69,916	52,959	42,959
Other income, net	1,186	77	729
Income before income taxes	71,102	53,036	43,688
Provision for income taxes	9,831	8,755	4,448
Net income	\$ 61,271	\$ 44,281	\$ 39,240
Earnings per share:			
Basic	\$ 8.12	\$ 5.82	\$ 5.11
Diluted	\$ 8.05	\$ 5.76	\$ 5.06
Weighted average shares outstanding:			
Basic	7,547	7,610	7,673
Diluted	7,608	7,683	7,753

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

COMPREHENSIVE INCOME STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Net income	\$ 61,271	\$ 44,281	\$ 39,240
Other comprehensive income (loss), net of tax:			
Net change related to derivatives	19	(38)	(173)
Net change related to investments	(2,266)	3,990	2,405
Translation adjustments and other	873	(426)	(318)
Other comprehensive income (loss)	(1,374)	3,526	1,914
Comprehensive income	\$ 59,897	\$ 47,807	\$ 41,154

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

BALANCE SHEETS

(In millions)

June 30,	2021	2020
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 14,224	\$ 13,576
Short-term investments	116,110	122,951
Total cash, cash equivalents, and short-term investments	130,334	136,527
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$751 and \$788	38,043	32,011
Inventories	2,636	1,895
Other current assets	13,393	11,482
Total current assets	184,406	181,915
Property and equipment, net of accumulated depreciation of \$51,351 and \$43,197	59,715	44,151
Operating lease right-of-use assets	11,088	8,753
Equity investments	5,984	2,965
Goodwill	49,711	43,351
Intangible assets, net	7,800	7,038
Other long-term assets	15,075	13,138
Total assets	\$ 333,779	\$ 301,311
Liabilities and stockholders' equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 15,163	\$ 12,530
Current portion of long-term debt	8,072	3,749
Accrued compensation	10,057	7,874
Short-term income taxes	2,174	2,130
Short-term unearned revenue	41,525	36,000
Other current liabilities	11,666	10,027
Total current liabilities	88,657	72,310
Long-term debt	50,074	59,578
Long-term income taxes	27,190	29,432
Long-term unearned revenue	2,616	3,180
Deferred income taxes	198	204
Operating lease liabilities	9,629	7,671
Other long-term liabilities	13,427	10,632
Total liabilities	191,791	183,007
Commitments and contingencies		
Stockholders' equity:		
Common stock and paid-in capital – shares authorized 24,000; outstanding 7,519 and 7,571	83,111	80,552
Retained earnings	57,055	34,566
Accumulated other comprehensive income	1,822	3,186
Total stockholders' equity	141,988	118,304
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 333,779	\$ 301,311

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

CASH FLOWS STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Operations			
Net income	\$ 61,271	\$ 44,281	\$ 39,240
Adjustments to reconcile net income to net cash from operations:			
Depreciation, amortization, and other	11,686	12,796	11,682
Stock-based compensation expense	6,118	5,289	4,652
Net recognized gains on investments and derivatives	(1,249)	(219)	(792)
Deferred income taxes	(150)	11	(6,463)
Changes in operating assets and liabilities:			
Accounts receivable	(6,481)	(2,577)	(2,812)
Inventories	(737)	168	597
Other current assets	(932)	(2,330)	(1,718)
Other long-term assets	(3,459)	(1,037)	(1,834)
Accounts payable	2,798	3,018	232
Unearned revenue	4,633	2,212	4,462
Income taxes	(2,309)	(3,631)	2,929
Other current liabilities	4,149	1,346	1,419
Other long-term liabilities	1,402	1,348	591
Net cash from operations	76,740	60,675	52,185
Financing			
Cash premium on debt exchange	(1,754)	(3,417)	0
Repayments of debt	(3,750)	(5,518)	(4,000)
Common stock issued	1,693	1,343	1,142
Common stock repurchased	(27,385)	(22,968)	(19,543)
Common stock dividends paid	(16,521)	(15,137)	(13,811)
Other, net	(769)	(334)	(675)
Net cash used in financing	(48,486)	(46,031)	(36,887)
Investing			
Additions to property and equipment	(20,622)	(15,441)	(13,925)
Acquisition of companies, net of cash acquired, and purchases of intangible and other assets	(8,909)	(2,521)	(2,388)
Purchases of investments	(62,924)	(77,190)	(57,697)
Maturities of investments	51,792	66,449	20,043
Sales of investments	14,008	17,721	38,194
Other, net	(922)	(1,241)	0
Net cash used in investing	(27,577)	(12,223)	(15,773)
Effect of foreign exchange rates on cash and cash equivalents	(29)	(201)	(115)
Net change in cash and cash equivalents	648	2,220	(590)
Cash and cash equivalents, beginning of period	13,576	11,356	11,946
Cash and cash equivalents, end of period	\$ 14,224	\$ 13,576	\$ 11,356

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

STOCKHOLDERS' EQUITY STATEMENTS

(In millions, except per share amounts)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Common stock and paid-in capital			
Balance, beginning of period	\$ 80,552	\$ 78,520	\$ 71,223
Common stock issued	1,963	1,343	6,829
Common stock repurchased	(5,539)	(4,599)	(4,195)
Stock-based compensation expense	6,118	5,289	4,652
Other, net	17	(1)	11
Balance, end of period	83,111	80,552	78,520
Retained earnings			
Balance, beginning of period	34,566	24,150	13,682
Net income	61,271	44,281	39,240
Common stock cash dividends	(16,871)	(15,483)	(14,103)
Common stock repurchased	(21,879)	(18,382)	(15,346)
Cumulative effect of accounting changes	(32)	0	677
Balance, end of period	57,055	34,566	24,150
Accumulated other comprehensive income (loss)			
Balance, beginning of period	3,186	(340)	(2,187)
Other comprehensive income (loss)	(1,374)	3,526	1,914
Cumulative effect of accounting changes	10	0	(67)
Balance, end of period	1,822	3,186	(340)
Total stockholders' equity	\$ 141,988	\$ 118,304	\$ 102,330
Cash dividends declared per common share	\$ 2.24	\$ 2.04	\$ 1.84

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

NOTE 1 — ACCOUNTING POLICIES

Accounting Principles

Our consolidated financial statements and accompanying notes are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America ("GAAP").

We have recast certain prior period amounts to conform to the current period presentation. The recast of these prior period amounts had no impact on our consolidated balance sheets, consolidated income statements, or consolidated cash flows statements.

Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of Microsoft Corporation and its subsidiaries. Intercompany transactions and balances have been eliminated.

Estimates and Assumptions

Preparing financial statements requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets, liabilities, revenue, and expenses. Examples of estimates and assumptions include: for revenue recognition, determining the nature and timing of satisfaction of performance obligations, and determining the standalone selling price ("SSP") of performance obligations, variable consideration, and other obligations such as product returns and refunds; loss contingencies; product warranties; the fair value of and/or potential impairment of goodwill and intangible assets for our reporting units; product life cycles; useful lives of our tangible and intangible assets; allowances for doubtful accounts; the market value of, and demand for, our inventory; stock-based compensation forfeiture rates; when technological feasibility is achieved for our products; the potential outcome of uncertain tax positions that have been recognized in our consolidated financial statements or tax returns; and determining the timing and amount of impairments for investments. Actual results and outcomes may differ from management's estimates and assumptions due to risks and uncertainties, including uncertainty in the current economic environment due to COVID-19.

In July 2020, we completed an assessment of the useful lives of our server and network equipment and determined we should increase the estimated useful life of server equipment from three years to four years and increase the estimated useful life of network equipment from two years to four years. This change in accounting estimate was effective beginning fiscal year 2021. Based on the carrying amount of server and network equipment included in property and equipment, net as of June 30, 2020, the effect of this change in estimate for fiscal year 2021 was an increase in operating income of \$2.7 billion and net income of \$2.3 billion, or \$0.30 per both basic and diluted share.

Foreign Currencies

Assets and liabilities recorded in foreign currencies are translated at the exchange rate on the balance sheet date. Revenue and expenses are translated at average rates of exchange prevailing during the year. Translation adjustments resulting from this process are recorded to other comprehensive income.

Revenue

Product Revenue and Service and Other Revenue

Product revenue includes sales from operating systems, cross-device productivity applications, server applications, business solution applications, desktop and server management tools, software development tools, video games, and hardware such as PCs, tablets, gaming and entertainment consoles, other intelligent devices, and related accessories.

Service and other revenue includes sales from cloud-based solutions that provide customers with software, services, platforms, and content such as Office 365, Azure, Dynamics 365, and Xbox; solution support; and consulting services. Service and other revenue also includes sales from online advertising and LinkedIn.

PART II
 Item 8

Revenue Recognition

Revenue is recognized upon transfer of control of promised products or services to customers in an amount that reflects the consideration we expect to receive in exchange for those products or services. We enter into contracts that can include various combinations of products and services, which are generally capable of being distinct and accounted for as separate performance obligations. Revenue is recognized net of allowances for returns and any taxes collected from customers, which are subsequently remitted to governmental authorities.

Nature of Products and Services

Licenses for on-premises software provide the customer with a right to use the software as it exists when made available to the customer. Customers may purchase perpetual licenses or subscribe to licenses, which provide customers with the same functionality and differ mainly in the duration over which the customer benefits from the software. Revenue from distinct on-premises licenses is recognized upfront at the point in time when the software is made available to the customer. In cases where we allocate revenue to software updates, primarily because the updates are provided at no additional charge, revenue is recognized as the updates are provided, which is generally ratably over the estimated life of the related device or license.

Certain volume licensing programs, including Enterprise Agreements, include on-premises licenses combined with Software Assurance ("SA"). SA conveys rights to new software and upgrades released over the contract period and provides support, tools, and training to help customers deploy and use products more efficiently. On-premises licenses are considered distinct performance obligations when sold with SA. Revenue allocated to SA is generally recognized ratably over the contract period as customers simultaneously consume and receive benefits, given that SA comprises distinct performance obligations that are satisfied over time.

Cloud services, which allow customers to use hosted software over the contract period without taking possession of the software, are provided on either a subscription or consumption basis. Revenue related to cloud services provided on a subscription basis is recognized ratably over the contract period. Revenue related to cloud services provided on a consumption basis, such as the amount of storage used in a period, is recognized based on the customer utilization of such resources. When cloud services require a significant level of integration and interdependency with software and the individual components are not considered distinct, all revenue is recognized over the period in which the cloud services are provided.

Revenue from search advertising is recognized when the advertisement appears in the search results or when the action necessary to earn the revenue has been completed. Revenue from consulting services is recognized as services are provided.

Our hardware is generally highly dependent on, and interrelated with, the underlying operating system and cannot function without the operating system. In these cases, the hardware and software license are accounted for as a single performance obligation and revenue is recognized at the point in time when ownership is transferred to resellers or directly to end customers through retail stores and online marketplaces.

Refer to Note 19 – Segment Information and Geographic Data for further information, including revenue by significant product and service offering.

Significant Judgments

Our contracts with customers often include promises to transfer multiple products and services to a customer. Determining whether products and services are considered distinct performance obligations that should be accounted for separately versus together may require significant judgment. When a cloud-based service includes both on-premises software licenses and cloud services, judgment is required to determine whether the software license is considered distinct and accounted for separately, or not distinct and accounted for together with the cloud service and recognized over time. Certain cloud services, primarily Office 365, depend on a significant level of integration, interdependency, and interrelation between the desktop applications and cloud services, and are accounted for together as one performance obligation. Revenue from Office 365 is recognized ratably over the period in which the cloud services are provided.

PART II
Item 8

Judgment is required to determine the SSP for each distinct performance obligation. We use a single amount to estimate SSP for items that are not sold separately, including on-premises licenses sold with SA or software updates provided at no additional charge. We use a range of amounts to estimate SSP when we sell each of the products and services separately and need to determine whether there is a discount to be allocated based on the relative SSP of the various products and services.

In instances where SSP is not directly observable, such as when we do not sell the product or service separately, we determine the SSP using information that may include market conditions and other observable inputs. We typically have more than one SSP for individual products and services due to the stratification of those products and services by customers and circumstances. In these instances, we may use information such as the size of the customer and geographic region in determining the SSP.

Due to the various benefits from and the nature of our SA program, judgment is required to assess the pattern of delivery, including the exercise pattern of certain benefits across our portfolio of customers.

Our products are generally sold with a right of return, we may provide other credits or incentives, and in certain instances we estimate customer usage of our products and services, which are accounted for as variable consideration when determining the amount of revenue to recognize. Returns and credits are estimated at contract inception and updated at the end of each reporting period if additional information becomes available. Changes to our estimated variable consideration were not material for the periods presented.

Contract Balances and Other Receivables

Timing of revenue recognition may differ from the timing of invoicing to customers. We record a receivable when revenue is recognized prior to invoicing, or unearned revenue when revenue is recognized subsequent to invoicing. For multi-year agreements, we generally invoice customers annually at the beginning of each annual coverage period. We record a receivable related to revenue recognized for multi-year on-premises licenses as we have an unconditional right to invoice and receive payment in the future related to those licenses.

Unearned revenue comprises mainly unearned revenue related to volume licensing programs, which may include SA and cloud services. Unearned revenue is generally invoiced annually at the beginning of each contract period for multi-year agreements and recognized ratably over the coverage period. Unearned revenue also includes payments for consulting services to be performed in the future, LinkedIn subscriptions, Office 365 subscriptions, Xbox subscriptions, Windows 10 post-delivery support, Dynamics business solutions, and other offerings for which we have been paid in advance and earn the revenue when we transfer control of the product or service.

Refer to Note 13 – Unearned Revenue for further information, including unearned revenue by segment and changes in unearned revenue during the period.

Payment terms and conditions vary by contract type, although terms generally include a requirement of payment within 30 to 60 days. In instances where the timing of revenue recognition differs from the timing of invoicing, we have determined our contracts generally do not include a significant financing component. The primary purpose of our invoicing terms is to provide customers with simplified and predictable ways of purchasing our products and services, not to receive financing from our customers or to provide customers with financing. Examples include invoicing at the beginning of a subscription term with revenue recognized ratably over the contract period, and multi-year on-premises licenses that are invoiced annually with revenue recognized upfront.

As of June 30, 2021 and 2020, other receivables due from suppliers were \$965 million and \$442 million, respectively, and are included in accounts receivable, net in our consolidated balance sheets.

As of June 30, 2021 and 2020, long-term accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts, was \$3.4 billion and \$2.7 billion, respectively, and is included in other long-term assets in our consolidated balance sheets.

The allowance for doubtful accounts reflects our best estimate of probable losses inherent in the accounts receivable balance. We determine the allowance based on known troubled accounts, historical experience, and other currently available evidence.

PART II
Item 8

Activity in the allowance for doubtful accounts was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Balance, beginning of period	\$ 816	\$ 434	\$ 397
Charged to costs and other	234	560	153
Write-offs	(252)	(178)	(116)
Balance, end of period	\$ 798	\$ 816	\$ 434

Allowance for doubtful accounts included in our consolidated balance sheets:

(In millions)

June 30,	2021	2020	2019
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts	\$ 751	\$ 788	\$ 411
Other long-term assets	47	28	23
Total	\$ 798	\$ 816	\$ 434

We record financing receivables when we offer certain of our customers the option to acquire our software products and services offerings through a financing program in a limited number of countries. As of June 30, 2021 and 2020, our financing receivables, net were \$4.4 billion and \$5.2 billion, respectively, for short-term and long-term financing receivables, which are included in other current assets and other long-term assets in our consolidated balance sheets. We record an allowance to cover expected losses based on troubled accounts, historical experience, and other currently available evidence.

Assets Recognized from Costs to Obtain a Contract with a Customer

We recognize an asset for the incremental costs of obtaining a contract with a customer if we expect the benefit of those costs to be longer than one year. We have determined that certain sales incentive programs meet the requirements to be capitalized. Total capitalized costs to obtain a contract were immaterial during the periods presented and are included in other current and long-term assets in our consolidated balance sheets.

We apply a practical expedient to expense costs as incurred for costs to obtain a contract with a customer when the amortization period would have been one year or less. These costs include our internal sales force compensation program and certain partner sales incentive programs as we have determined annual compensation is commensurate with annual sales activities.

Cost of Revenue

Cost of revenue includes: manufacturing and distribution costs for products sold and programs licensed; operating costs related to product support service centers and product distribution centers; costs incurred to include software on PCs sold by original equipment manufacturers ("OEM"), to drive traffic to our websites, and to acquire online advertising space; costs incurred to support and maintain online products and services, including datacenter costs and royalties; warranty costs; inventory valuation adjustments; costs associated with the delivery of consulting services; and the amortization of capitalized software development costs. Capitalized software development costs are amortized over the estimated lives of the products.

Product Warranty

We provide for the estimated costs of fulfilling our obligations under hardware and software warranties at the time the related revenue is recognized. For hardware warranties, we estimate the costs based on historical and projected product failure rates, historical and projected repair costs, and knowledge of specific product failures (if any). The specific hardware warranty terms and conditions vary depending upon the product sold and the country in which we do business, but generally include parts and labor over a period generally ranging from 90 days to three years. For software warranties, we estimate the costs to provide bug fixes, such as security patches, over the estimated life of the software. We regularly reevaluate our estimates to assess the adequacy of the recorded warranty liabilities and adjust the amounts as necessary.

PART II
Item 8**Research and Development**

Research and development expenses include payroll, employee benefits, stock-based compensation expense, and other headcount-related expenses associated with product development. Research and development expenses also include third-party development and programming costs, localization costs incurred to translate software for international markets, and the amortization of purchased software code and services content. Such costs related to software development are included in research and development expense until the point that technological feasibility is reached, which for our software products, is generally shortly before the products are released to production. Once technological feasibility is reached, such costs are capitalized and amortized to cost of revenue over the estimated lives of the products.

Sales and Marketing

Sales and marketing expenses include payroll, employee benefits, stock-based compensation expense, and other headcount-related expenses associated with sales and marketing personnel, and the costs of advertising, promotions, trade shows, seminars, and other programs. Advertising costs are expensed as incurred. Advertising expense was \$1.5 billion, \$1.6 billion, and \$1.6 billion in fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively.

Stock-Based Compensation

Compensation cost for stock awards, which include restricted stock units ("RSUs") and performance stock units ("PSUs"), is measured at the fair value on the grant date and recognized as expense, net of estimated forfeitures, over the related service or performance period. The fair value of stock awards is based on the quoted price of our common stock on the grant date less the present value of expected dividends not received during the vesting period. We measure the fair value of PSUs using a Monte Carlo valuation model. Compensation cost for RSUs is recognized using the straight-line method and for PSUs is recognized using the accelerated method.

Compensation expense for the employee stock purchase plan ("ESPP") is measured as the discount the employee is entitled to upon purchase and is recognized in the period of purchase.

Income Taxes

Income tax expense includes U.S. and international income taxes, and interest and penalties on uncertain tax positions. Certain income and expenses are not reported in tax returns and financial statements in the same year. The tax effect of such temporary differences is reported as deferred income taxes. Deferred tax assets are reported net of a valuation allowance when it is more likely than not that a tax benefit will not be realized. All deferred income taxes are classified as long-term in our consolidated balance sheets.

Financial Instruments**Investments**

We consider all highly liquid interest-earning investments with a maturity of three months or less at the date of purchase to be cash equivalents. The fair values of these investments approximate their carrying values. In general, investments with original maturities of greater than three months and remaining maturities of less than one year are classified as short-term investments. Investments with maturities beyond one year may be classified as short-term based on their highly liquid nature and because such marketable securities represent the investment of cash that is available for current operations.

PART II
Item 8

Debt investments are classified as available-for-sale and realized gains and losses are recorded using the specific identification method. Changes in fair value, excluding credit losses and impairments, are recorded in other comprehensive income. Fair value is calculated based on publicly available market information or other estimates determined by management. If the cost of an investment exceeds its fair value, we evaluate, among other factors, general market conditions, credit quality of debt instrument issuers, and the extent to which the fair value is less than cost. To determine credit losses, we employ a systematic methodology that considers available quantitative and qualitative evidence. In addition, we consider specific adverse conditions related to the financial health of, and business outlook for, the investee. If we have plans to sell the security or it is more likely than not that we will be required to sell the security before recovery, then a decline in fair value below cost is recorded as an impairment charge in other income (expense), net and a new cost basis in the investment is established. If market, industry, and/or investee conditions deteriorate, we may incur future impairments.

Equity investments with readily determinable fair values are measured at fair value. Equity investments without readily determinable fair values are measured using the equity method or measured at cost with adjustments for observable changes in price or impairments (referred to as the measurement alternative). We perform a qualitative assessment on a periodic basis and recognize an impairment if there are sufficient indicators that the fair value of the investment is less than carrying value. Changes in value are recorded in other income (expense), net.

Derivatives

Derivative instruments are recognized as either assets or liabilities and measured at fair value. The accounting for changes in the fair value of a derivative depends on the intended use of the derivative and the resulting designation.

For derivative instruments designated as fair value hedges, gains and losses are recognized in other income (expense), net with offsetting gains and losses on the hedged items. Gains and losses representing hedge components excluded from the assessment of effectiveness are recognized in other income (expense), net.

For derivative instruments designated as cash flow hedges, gains and losses are initially reported as a component of other comprehensive income and subsequently recognized in earnings with the corresponding hedged item. Gains and losses representing hedge components excluded from the assessment of effectiveness are recognized in earnings.

For derivative instruments that are not designated as hedges, gains and losses from changes in fair values are primarily recognized in other income (expense), net.

Fair Value Measurements

We account for certain assets and liabilities at fair value. The hierarchy below lists three levels of fair value based on the extent to which inputs used in measuring fair value are observable in the market. We categorize each of our fair value measurements in one of these three levels based on the lowest level input that is significant to the fair value measurement in its entirety. These levels are:

- *Level 1* – inputs are based upon unadjusted quoted prices for identical instruments in active markets. Our Level 1 investments include U.S. government securities, common and preferred stock, and mutual funds. Our Level 1 derivative assets and liabilities include those actively traded on exchanges.
- *Level 2* – inputs are based upon quoted prices for similar instruments in active markets, quoted prices for identical or similar instruments in markets that are not active, and model-based valuation techniques (e.g. the Black-Scholes model) for which all significant inputs are observable in the market or can be corroborated by observable market data for substantially the full term of the assets or liabilities. Where applicable, these models project future cash flows and discount the future amounts to a present value using market-based observable inputs including interest rate curves, credit spreads, foreign exchange rates, and forward and spot prices for currencies. Our Level 2 investments include commercial paper, certificates of deposit, U.S. agency securities, foreign government bonds, mortgage- and asset-backed securities, corporate notes and bonds, and municipal securities. Our Level 2 derivative assets and liabilities primarily include certain over-the-counter option and swap contracts.

PART II
Item 8

- **Level 3** – inputs are generally unobservable and typically reflect management's estimates of assumptions that market participants would use in pricing the asset or liability. The fair values are therefore determined using model-based techniques, including option pricing models and discounted cash flow models. Our Level 3 assets and liabilities include investments in corporate notes and bonds, municipal securities, and goodwill and intangible assets, when they are recorded at fair value due to an impairment charge. Unobservable inputs used in the models are significant to the fair values of the assets and liabilities.

We measure equity investments without readily determinable fair values on a nonrecurring basis. The fair values of these investments are determined based on valuation techniques using the best information available, and may include quoted market prices, market comparables, and discounted cash flow projections.

Our other current financial assets and current financial liabilities have fair values that approximate their carrying values.

Inventories

Inventories are stated at average cost, subject to the lower of cost or net realizable value. Cost includes materials, labor, and manufacturing overhead related to the purchase and production of inventories. Net realizable value is the estimated selling price less estimated costs of completion, disposal, and transportation. We regularly review inventory quantities on hand, future purchase commitments with our suppliers, and the estimated utility of our inventory. If our review indicates a reduction in utility below carrying value, we reduce our inventory to a new cost basis through a charge to cost of revenue.

Property and Equipment

Property and equipment is stated at cost less accumulated depreciation, and depreciated using the straight-line method over the shorter of the estimated useful life of the asset or the lease term. The estimated useful lives of our property and equipment are generally as follows: computer software developed or acquired for internal use, three to seven years; computer equipment, two to four years; buildings and improvements, five to 15 years; leasehold improvements, three to 20 years; and furniture and equipment, one to 10 years. Land is not depreciated.

Leases

We determine if an arrangement is a lease at inception. Operating leases are included in operating lease right-of-use ("ROU") assets, other current liabilities, and operating lease liabilities in our consolidated balance sheets. Finance leases are included in property and equipment, other current liabilities, and other long-term liabilities in our consolidated balance sheets.

ROU assets represent our right to use an underlying asset for the lease term and lease liabilities represent our obligation to make lease payments arising from the lease. Operating lease ROU assets and liabilities are recognized at commencement date based on the present value of lease payments over the lease term. As most of our leases do not provide an implicit rate, we generally use our incremental borrowing rate based on the estimated rate of interest for collateralized borrowing over a similar term of the lease payments at commencement date. The operating lease ROU asset also includes any lease payments made and excludes lease incentives. Our lease terms may include options to extend or terminate the lease when it is reasonably certain that we will exercise that option. Lease expense for lease payments is recognized on a straight-line basis over the lease term.

We have lease agreements with lease and non-lease components, which are generally accounted for separately. For certain equipment leases, such as vehicles, we account for the lease and non-lease components as a single lease component. Additionally, for certain equipment leases, we apply a portfolio approach to effectively account for the operating lease ROU assets and liabilities.

Goodwill

Goodwill is tested for impairment at the reporting unit level (operating segment or one level below an operating segment) on an annual basis (May 1 for us) and between annual tests if an event occurs or circumstances change that would more likely than not reduce the fair value of a reporting unit below its carrying value.

PART II
Item 8**Intangible Assets**

Our intangible assets are subject to amortization and are amortized using the straight-line method over their estimated period of benefit, ranging from one to 20 years. We evaluate the recoverability of intangible assets periodically by taking into account events or circumstances that may warrant revised estimates of useful lives or that indicate the asset may be impaired.

Recent Accounting Guidance**Recently Adopted Accounting Guidance***Financial Instruments – Credit Losses*

In June 2016, the FASB issued a new standard to replace the incurred loss impairment methodology under current GAAP with a methodology that reflects expected credit losses and requires consideration of a broader range of reasonable and supportable information to inform credit loss estimates. We adopted the standard effective July 1, 2020. We use a forward-looking expected credit loss model for accounts receivable, loans, and other financial instruments. Credit losses relating to available-for-sale debt securities are recorded through an allowance for credit losses rather than as a reduction in the amortized cost basis of the securities. We applied a modified retrospective approach through a cumulative-effect adjustment to retained earnings as of the effective date to align our credit loss methodology with the new standard. The adoption of the standard did not have a material impact on our consolidated financial statements.

Recent Accounting Guidance Not Yet Adopted*Accounting for Income Taxes*

In December 2019, the FASB issued a new standard to simplify the accounting for income taxes. The guidance eliminates certain exceptions related to the approach for intraperiod tax allocation, the methodology for calculating income taxes in an interim period, and the recognition of deferred tax liabilities for outside basis differences related to changes in ownership of equity method investments and foreign subsidiaries. The guidance also simplifies aspects of accounting for franchise taxes and enacted changes in tax laws or rates, and clarifies the accounting for transactions that result in a step-up in the tax basis of goodwill. The standard will be effective for us beginning July 1, 2021. We have completed our assessment and concluded that adoption of the new standard will not have a material impact on our consolidated financial statements.

NOTE 2 — EARNINGS PER SHARE

Basic earnings per share (“EPS”) is computed based on the weighted average number of shares of common stock outstanding during the period. Diluted EPS is computed based on the weighted average number of shares of common stock plus the effect of dilutive potential common shares outstanding during the period using the treasury stock method. Dilutive potential common shares include outstanding stock options and stock awards.

The components of basic and diluted EPS were as follows:

(In millions, except earnings per share)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Net income available for common shareholders (A)	\$ 61,271	\$ 44,281	\$ 39,240
Weighted average outstanding shares of common stock (B)	7,547	7,610	7,673
Dilutive effect of stock-based awards	61	73	80
Common stock and common stock equivalents (C)	7,608	7,683	7,753
Earnings Per Share			
Basic (A/B)	\$ 8.12	\$ 5.82	\$ 5.11
Diluted (A/C)	\$ 8.05	\$ 5.76	\$ 5.06

Anti-dilutive stock-based awards excluded from the calculations of diluted EPS were immaterial during the periods presented.

PART II
Item 8

NOTE 3 — OTHER INCOME/(EXPENSE), NET

The components of other income (expense), net were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Interest and dividends income	\$ 2,131	\$ 2,680	\$ 2,762
Interest expense	(2,346)	(2,591)	(2,686)
Net recognized gains on investments	1,232	32	648
Net gains on derivatives	17	187	144
Net gains (losses) on foreign currency remeasurements	54	(191)	(82)
Other, net	98	(40)	(57)
Total	\$ 1,186	\$ 77	\$ 729

Net Recognized Gains (Losses) on Investments

Net recognized gains (losses) on debt investments were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Realized gains from sales of available-for-sale securities	\$ 105	\$ 50	\$ 12
Realized losses from sales of available-for-sale securities	(40)	(37)	(93)
Impairments and allowance for credit losses	(2)	(17)	(16)
Total	\$ 63	\$ (4)	\$ (97)

Net recognized gains (losses) on equity investments were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Net realized gains on investments sold	\$ 123	\$ 83	\$ 276
Net unrealized gains on investments still held	1,057	69	479
Impairments of investments	(11)	(116)	(10)
Total	\$ 1,169	\$ 36	\$ 745

PART II
Item 8

NOTE 4 — INVESTMENTS

Investment Components

The components of investments were as follows:

(In millions)	Fair Value Level	Adjusted Cost Basis	Unrealized Gains	Unrealized Losses	Recorded Basis	Cash and Cash Equivalents	Short-term Investments	Equity Investments
June 30, 2021								
Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income								
Commercial paper	Level 2	\$ 4,316	\$ 0	\$ 0	\$ 4,316	\$ 1,331	\$ 2,985	\$ 0
Certificates of deposit	Level 2	3,615	0	0	3,615	2,920	695	0
U.S. government securities	Level 1	90,664	3,832	(111)	94,385	1,500	92,885	0
U.S. agency securities	Level 2	807	2	0	809	0	809	0
Foreign government bonds	Level 2	6,213	9	(2)	6,220	225	5,995	0
Mortgage- and asset-backed securities	Level 2	3,442	22	(6)	3,458	0	3,458	0
Corporate notes and bonds	Level 2	8,443	249	(9)	8,683	0	8,683	0
Corporate notes and bonds	Level 3	63	0	0	63	0	63	0
Municipal securities	Level 2	308	63	0	371	0	371	0
Municipal securities	Level 3	95	0	(7)	88	0	88	0
Total debt investments		\$ 117,966	\$ 4,177	\$ (135)	\$ 122,008	\$ 5,976	\$ 116,032	\$ 0
Changes in Fair Value Recorded in Net Income								
Equity investments	Level 1				\$ 1,582	\$ 976	\$ 0	\$ 606
Equity investments	Other				5,378	0	0	5,378
Total equity investments					\$ 6,960	\$ 976	\$ 0	\$ 5,984
Cash					\$ 7,272	\$ 7,272	\$ 0	\$ 0
Derivatives, net (a)					78	0	78	0
Total					\$ 136,318	\$ 14,224	\$ 116,110	\$ 5,984

PART II
Item 8

(In millions)	Fair Value Level	Adjusted Cost Basis	Unrealized Gains	Unrealized Losses	Recorded Basis	Cash and Cash Equivalents	Short-term Investments	Equity Investments
June 30, 2020								
Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income								
Commercial paper	Level 2	\$ 4,687	\$ 1	\$ 0	\$ 4,688	\$ 1,618	\$ 3,070	\$ 0
Certificates of deposit	Level 2	2,898	0	0	2,898	1,646	1,252	0
U.S. government securities	Level 1	92,067	6,495	(1)	98,561	3,168	95,393	0
U.S. agency securities	Level 2	2,439	2	0	2,441	449	1,992	0
Foreign government bonds	Level 2	6,982	6	(3)	6,985	1	6,984	0
Mortgage- and asset-backed securities	Level 2	4,865	41	(6)	4,900	0	4,900	0
Corporate notes and bonds	Level 2	8,500	327	(17)	8,810	0	8,810	0
Corporate notes and bonds	Level 3	58	0	0	58	0	58	0
Municipal securities	Level 2	313	57	(4)	366	0	366	0
Municipal securities	Level 3	91	0	0	91	0	91	0
Total debt investments		\$ 122,900	\$ 6,929	\$ (31)	\$ 129,798	\$ 6,882	\$ 122,916	\$ 0
Changes in Fair Value Recorded in Net Income								
Equity investments	Level 1				\$ 1,198	\$ 784	\$ 0	\$ 414
Equity investments	Other				2,551	0	0	2,551
Total equity investments					\$ 3,749	\$ 784	\$ 0	\$ 2,965
Cash					\$ 5,910	\$ 5,910	\$ 0	\$ 0
Derivatives, net (a)					35	0	35	0
Total					\$ 139,492	\$ 13,576	\$ 122,951	\$ 2,965

(a) Refer to Note 5 – Derivatives for further information on the fair value of our derivative instruments.

Equity investments presented as "Other" in the tables above include investments without readily determinable fair values measured using the equity method or measured at cost with adjustments for observable changes in price or impairments, and investments measured at fair value using net asset value as a practical expedient which are not categorized in the fair value hierarchy. As of June 30, 2021 and 2020, equity investments without readily determinable fair values measured at cost with adjustments for observable changes in price or impairments were \$3.3 billion and \$1.4 billion, respectively.

Unrealized Losses on Debt Investments

Debt investments with continuous unrealized losses for less than 12 months and 12 months or greater and their related fair values were as follows:

	Less than 12 Months		12 Months or Greater			
(In millions)	Fair Value	Unrealized Losses	Fair Value	Unrealized Losses	Total Fair Value	Total Unrealized Losses
June 30, 2021						
U.S. government and agency securities	\$ 5,294	\$ (111)	\$ 0	\$ 0	\$ 5,294	\$ (111)
Foreign government bonds	3,148	(1)	5	(1)	3,153	(2)
Mortgage- and asset-backed securities	1,211	(5)	87	(1)	1,298	(6)
Corporate notes and bonds	1,678	(8)	34	(1)	1,712	(9)
Municipal securities	58	(7)	1	0	59	(7)
Total	\$ 11,389	\$ (132)	\$ 127	\$ (3)	\$ 11,516	\$ (135)

PART II
Item 8

(In millions)	Less than 12 Months		12 Months or Greater		Total Fair Value	Total Unrealized Losses
	Fair Value	Unrealized Losses	Fair Value	Unrealized Losses		
June 30, 2020						
U.S. government and agency securities	\$ 2,323	\$ (1)	\$ 0	\$ 0	\$ 2,323	\$ (1)
Foreign government bonds	500	(3)	0	0	500	(3)
Mortgage- and asset-backed securities	1,014	(6)	0	0	1,014	(6)
Corporate notes and bonds	649	(17)	0	0	649	(17)
Municipal securities	66	(4)	0	0	66	(4)
Total	\$ 4,552	\$ (31)	\$ 0	\$ 0	\$ 4,552	\$ (31)

Unrealized losses from fixed-income securities are primarily attributable to changes in interest rates. Management does not believe any remaining unrealized losses represent impairments based on our evaluation of available evidence.

Debt Investment Maturities

(In millions)	Adjusted Cost Basis	Estimated Fair Value
June 30, 2021		
Due in one year or less	\$ 22,612	\$ 22,676
Due after one year through five years	67,541	70,315
Due after five years through 10 years	25,212	26,327
Due after 10 years	2,601	2,690
Total	\$ 117,966	\$ 122,008

NOTE 5 — DERIVATIVES

We use derivative instruments to manage risks related to foreign currencies, interest rates, equity prices, and credit; to enhance investment returns; and to facilitate portfolio diversification. Our objectives for holding derivatives include reducing, eliminating, and efficiently managing the economic impact of these exposures as effectively as possible. Our derivative programs include strategies that both qualify and do not qualify for hedge accounting treatment.

Foreign Currencies

Certain forecasted transactions, assets, and liabilities are exposed to foreign currency risk. We monitor our foreign currency exposures daily to maximize the economic effectiveness of our foreign currency hedge positions.

Foreign currency risks related to certain non-U.S. dollar-denominated investments are hedged using foreign exchange forward contracts that are designated as fair value hedging instruments. Foreign currency risks related to certain Euro-denominated debt are hedged using foreign exchange forward contracts that are designated as cash flow hedging instruments.

In the past, option and forward contracts were used to hedge a portion of forecasted international revenue and were designated as cash flow hedging instruments. Principal currencies hedged included the Euro, Japanese yen, British pound, Canadian dollar, and Australian dollar.

Certain options and forwards not designated as hedging instruments are also used to manage the variability in foreign exchange rates on certain balance sheet amounts and to manage other foreign currency exposures.

Interest Rate

Interest rate risks related to certain fixed-rate debt are hedged using interest rate swaps that are designated as fair value hedging instruments to effectively convert the fixed interest rates to floating interest rates.

PART II
Item 8

Securities held in our fixed-income portfolio are subject to different interest rate risks based on their maturities. We manage the average maturity of our fixed-income portfolio to achieve economic returns that correlate to certain broad-based fixed-income indices using exchange-traded option and futures contracts and over-the-counter swap and option contracts. These contracts are not designated as hedging instruments and are included in "Other contracts" in the tables below.

Equity

Securities held in our equity investments portfolio are subject to market price risk. At times, we may hold options, futures, and swap contracts. These contracts are not designated as hedging instruments and are included in "Other contracts" in the tables below.

Credit

Our fixed-income portfolio is diversified and consists primarily of investment-grade securities. We use credit default swap contracts to manage credit exposures relative to broad-based indices and to facilitate portfolio diversification. These contracts are not designated as hedging instruments and are included in "Other contracts" in the tables below.

Credit-Risk-Related Contingent Features

Certain of our counterparty agreements for derivative instruments contain provisions that require our issued and outstanding long-term unsecured debt to maintain an investment grade credit rating and require us to maintain minimum liquidity of \$1.0 billion. To the extent we fail to meet these requirements, we will be required to post collateral, similar to the standard convention related to over-the-counter derivatives. As of June 30, 2021, our long-term unsecured debt rating was AAA, and cash investments were in excess of \$1.0 billion. As a result, no collateral was required to be posted.

The following table presents the notional amounts of our outstanding derivative instruments measured in U.S. dollar equivalents:

(In millions)	June 30, 2021	June 30, 2020
Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	\$ 635	\$ 635
Foreign exchange contracts sold	6,081	6,754
Interest rate contracts purchased	1,247	1,295
Not Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	14,223	11,896
Foreign exchange contracts sold	23,391	15,595
Other contracts purchased	2,456	1,844
Other contracts sold	763	757

PART II
Item 8

Fair Values of Derivative Instruments

The following table presents our derivative instruments:

(In millions)	Derivative Assets	Derivative Liabilities	Derivative Assets	Derivative Liabilities
		June 30, 2021		June 30, 2020
Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	\$ 76	\$ (8)	\$ 44	\$ (54)
Interest rate contracts	40	0	93	0
Not Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	227	(291)	245	(334)
Other contracts	56	(36)	18	(11)
Gross amounts of derivatives	399	(335)	400	(399)
Gross amounts of derivatives offset in the balance sheet	(141)	142	(154)	158
Cash collateral received	0	(42)	0	(154)
Net amounts of derivatives	\$ 258	\$ (235)	\$ 246	\$ (395)
Reported as				
Short-term investments	\$ 78	\$ 0	\$ 35	\$ 0
Other current assets	137	0	199	0
Other long-term assets	43	0	12	0
Other current liabilities	0	(182)	0	(334)
Other long-term liabilities	0	(53)	0	(61)
Total	\$ 258	\$ (235)	\$ 246	\$ (395)

Gross derivative assets and liabilities subject to legally enforceable master netting agreements for which we have elected to offset were \$395 million and \$335 million, respectively, as of June 30, 2021, and \$399 million and \$399 million, respectively, as of June 30, 2020.

The following table presents the fair value of our derivatives instruments on a gross basis:

(In millions)	Level 1	Level 2	Level 3	Total
June 30, 2021				
Derivative assets	\$ 0	\$ 396	\$ 3	\$ 399
Derivative liabilities	0	(335)	0	(335)
June 30, 2020				
Derivative assets	1	398	1	400
Derivative liabilities	0	(399)	0	(399)

PART II
Item 8

Gains (losses) on derivative instruments recognized in our consolidated income statements were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021		2020		2019	
	Revenue	Other Income (Expense), Net	Revenue	Other Income (Expense), Net	Revenue	Other Income (Expense), Net
Designated as Fair Value Hedging Instruments						
Foreign exchange contracts						
Derivatives	\$ 0	\$ 193	\$ 0	\$ 1	\$ 0	\$ (130)
Hedged items	0	(188)	0	3	0	130
Excluded from effectiveness assessment	0	30	0	139	0	168
Interest rate contracts						
Derivatives	0	(37)	0	93	0	0
Hedged items	0	53	0	(93)	0	0
Designated as Cash Flow Hedging Instruments						
Foreign exchange contracts						
Amount reclassified from accumulated other comprehensive income	0	17	0	0	341	0
Excluded from effectiveness assessment	0	0	0	0	(64)	0
Not Designated as Hedging Instruments						
Foreign exchange contracts	0	27	0	(123)	0	(97)
Other contracts	0	9	0	50	0	38

Gains (losses), net of tax, on derivative instruments recognized in our consolidated comprehensive income statements were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Designated as Cash Flow Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Included in effectiveness assessment	\$ 34	\$ (38)	\$ 159

NOTE 6 — INVENTORIES

The components of inventories were as follows:

(In millions)

June 30,	2021	2020
Raw materials	\$ 1,190	\$ 700
Work in process	79	83
Finished goods	1,367	1,112
Total	\$ 2,636	\$ 1,895

PART II
Item 8NOTE 7 — PROPERTY AND EQUIPMENT

The components of property and equipment were as follows:

(In millions)		
June 30,	2021	2020
Land	\$ 3,660	\$ 1,823
Buildings and improvements	43,928	33,995
Leasehold improvements	6,884	5,487
Computer equipment and software	51,250	41,261
Furniture and equipment	5,344	4,782
Total, at cost	111,066	87,348
Accumulated depreciation	(51,351)	(43,197)
Total, net	\$ 59,715	\$ 44,151

During fiscal years 2021, 2020, and 2019, depreciation expense was \$9.3 billion, \$10.7 billion, and \$9.7 billion, respectively. Depreciation expense declined in fiscal year 2021 due to the change in estimated useful lives of our server and network equipment. We have committed \$9.5 billion for the construction of new buildings, building improvements, and leasehold improvements as of June 30, 2021.

During fiscal year 2020, we recorded an impairment charge of \$186 million to Property and Equipment, primarily to leasehold improvements, due to the closing of our Microsoft Store physical locations.

NOTE 8 — BUSINESS COMBINATIONS**ZeniMax Media Inc.**

On March 9, 2021, we completed our acquisition of ZeniMax Media Inc. ("ZeniMax"), the parent company of Bethesda Softworks LLC ("Bethesda"), for a total purchase price of \$8.1 billion, consisting primarily of cash. The purchase price included \$768 million of cash and cash equivalents acquired. Bethesda is one of the largest, privately held game developers and publishers in the world, and brings a broad portfolio of games, technology, and talent to Xbox. The financial results of ZeniMax have been included in our consolidated financial statements since the date of the acquisition. ZeniMax is reported as part of our More Personal Computing segment.

The purchase price allocation as of the date of acquisition was based on a preliminary valuation and is subject to revision as more detailed analyses are completed and additional information about the fair value of assets acquired and liabilities assumed becomes available.

The major classes of assets and liabilities to which we have preliminarily allocated the purchase price were as follows:

(In millions)		
Cash and cash equivalents	\$	768
Goodwill		5,469
Intangible assets		1,968
Other assets		139
Other liabilities		(223)
Total	\$	8,121

Goodwill was assigned to our More Personal Computing segment. The goodwill was primarily attributed to increased synergies that are expected to be achieved from the integration of ZeniMax. None of the goodwill is expected to be deductible for income tax purposes.

PART II
Item 8

Following are details of the purchase price allocated to the intangible assets acquired:

(In millions)	Amount	Weighted Average Life
Technology-based	\$ 1,341	4 years
Marketing-related	627	11 years
Total	\$ 1,968	6 years

GitHub, Inc.

On October 25, 2018, we acquired GitHub, Inc. ("GitHub"), a software development platform, in a \$7.5 billion stock transaction (inclusive of total cash payments of \$1.3 billion in respect of vested GitHub equity awards and an indemnity escrow). The acquisition is expected to empower developers to achieve more at every stage of the development lifecycle, accelerate enterprise use of GitHub, and bring Microsoft's developer tools and services to new audiences. The financial results of GitHub have been included in our consolidated financial statements since the date of the acquisition. GitHub is reported as part of our Intelligent Cloud segment.

The allocation of the purchase price to goodwill was completed as of June 30, 2019. The major classes of assets and liabilities to which we allocated the purchase price were as follows:

(In millions)	
Cash, cash equivalents, and short-term investments	\$ 234
Goodwill	5,497
Intangible assets	1,267
Other assets	143
Other liabilities	(217)
Total	\$ 6,924

The goodwill recognized in connection with the acquisition is primarily attributable to anticipated synergies from future growth and is not expected to be deductible for tax purposes. We assigned the goodwill to our Intelligent Cloud segment.

Following are the details of the purchase price allocated to the intangible assets acquired:

(In millions)	Amount	Weighted Average Life
Customer-related	\$ 648	8 years
Technology-based	447	5 years
Marketing-related	170	10 years
Contract-based	2	2 years
Total	\$ 1,267	7 years

Transactions recognized separately from the purchase price allocation were approximately \$600 million, primarily related to equity awards recognized as expense over the related service period.

Nuance Communications, Inc.

On April 11, 2021, we entered into a definitive agreement to acquire Nuance Communications, Inc. ("Nuance") for \$56.00 per share in an all-cash transaction valued at \$19.7 billion, inclusive of Nuance's net debt. Nuance is a cloud and artificial intelligence ("AI") software provider with healthcare and enterprise AI experience, and the acquisition will build on our industry-specific cloud offerings. The acquisition has been approved by Nuance's shareholders, and we expect it to close by the end of calendar year 2021, subject to the satisfaction of certain regulatory approvals and other customary closing conditions.

PART II
Item 8

NOTE 9 — GOODWILL

Changes in the carrying amount of goodwill were as follows:

(In millions)	June 30, 2019	Acquisitions	Other	June 30, 2020	Acquisitions	Other	June 30, 2021
Productivity and Business Processes	\$ 24,277	\$ 7	\$ (94)	\$ 24,190	\$ 0	\$ 127	\$ 24,317
Intelligent Cloud	11,351	1,351	(5)	12,697	505	54	13,256
More Personal Computing	6,398	96	(30)	6,464	5,556(a)	118(a)	12,138
Total	\$ 42,026	\$ 1,454	\$ (129)	\$ 43,351	\$ 6,061	\$ 299	\$ 49,711

(a) Includes goodwill of \$5.5 billion related to ZeniMax. See Note 8 – Business Combinations for further information.

The measurement periods for the valuation of assets acquired and liabilities assumed end as soon as information on the facts and circumstances that existed as of the acquisition dates becomes available, but do not exceed 12 months. Adjustments in purchase price allocations may require a change in the amounts allocated to goodwill during the periods in which the adjustments are determined.

Any change in the goodwill amounts resulting from foreign currency translations and purchase accounting adjustments are presented as "Other" in the table above. Also included in "Other" are business dispositions and transfers between segments due to reorganizations, as applicable.

Goodwill Impairment

We test goodwill for impairment annually on May 1 at the reporting unit level, primarily using a discounted cash flow methodology with a peer-based, risk-adjusted weighted average cost of capital. We believe use of a discounted cash flow approach is the most reliable indicator of the fair values of the businesses.

No instances of impairment were identified in our May 1, 2021, May 1, 2020, or May 1, 2019 tests. As of June 30, 2021 and 2020, accumulated goodwill impairment was \$11.3 billion.

NOTE 10 — INTANGIBLE ASSETS

The components of intangible assets, all of which are finite-lived, were as follows:

(In millions)	Gross Carrying Amount	Accumulated Amortization	Net Carrying Amount	Gross Carrying Amount	Accumulated Amortization	Net Carrying Amount
June 30,			2021			2020
Technology-based	\$ 9,779	\$ (7,007)	\$ 2,772	\$ 8,160	\$ (6,381)	\$ 1,779
Customer-related	4,958	(2,859)	2,099	4,967	(2,320)	2,647
Marketing-related	4,792	(1,878)	2,914	4,158	(1,588)	2,570
Contract-based	446	(431)	15	474	(432)	42
Total	\$ 19,975(a)	\$ (12,175)	\$ 7,800	\$ 17,759	\$ (10,721)	\$ 7,038

(a) Includes intangible assets of \$2.0 billion related to ZeniMax. See Note 8 – Business Combinations for further information.

No material impairments of intangible assets were identified during fiscal years 2021, 2020, or 2019. We estimate that we have no significant residual value related to our intangible assets.

PART II
Item 8

The components of intangible assets acquired during the periods presented were as follows:

(In millions)	Amount	Weighted Average Life	Amount	Weighted Average Life
Year Ended June 30,	2021		2020	
Technology-based	\$ 1,628	4 years	\$ 531	6 years
Customer-related	96	4 years	303	5 years
Marketing-related	625	6 years	2	2 years
Contract-based	10	3 years	0	0 years
Total	\$ 2,359	5 years	\$ 836	5 years

Intangible assets amortization expense was \$1.6 billion, \$1.6 billion, and \$1.9 billion for fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively.

The following table outlines the estimated future amortization expense related to intangible assets held as of June 30, 2021:

(In millions)	
Year Ending June 30,	
2022	\$ 1,683
2023	1,722
2024	1,415
2025	755
2026	498
Thereafter	1,727
Total	\$ 7,800

PART II
Item 8

NOTE 11 — DEBT

The components of debt were as follows:

(In millions, issuance by calendar year)	Maturities (calendar year)	Stated Interest Rate	Effective Interest Rate	June 30, 2021	June 30, 2020
2009 issuance of \$3.8 billion (a)	2039	5.20%	5.24%	\$ 520	\$ 559
2010 issuance of \$4.8 billion (a)	2040	4.50%	4.57%	486	1,571
2011 issuance of \$2.3 billion (a)	2041	5.30%	5.36%	718	1,270
2012 issuance of \$2.3 billion (a)	2022 – 2042	2.13% – 3.50%	2.24% – 3.57%	1,204	1,650
2013 issuance of \$5.2 billion (a)	2023 – 2043	2.38% – 4.88%	2.47% – 4.92%	2,814	2,919
2013 issuance of €4.1 billion	2021 – 2033	2.13% – 3.13%	2.23% – 3.22%	4,803	4,549
2015 issuance of \$23.8 billion (a)	2022 – 2055	2.38% – 4.75%	2.47% – 4.78%	12,305	15,549
2016 issuance of \$19.8 billion (a)	2021 – 2056	1.55% – 3.95%	1.64% – 4.03%	12,180	16,955
2017 issuance of \$17.0 billion (a)	2022 – 2057	2.40% – 4.50%	2.52% – 4.53%	10,695	12,385
2020 issuance of \$10.0 billion (a)	2050 – 2060	2.53% – 2.68%	2.53% – 2.68%	10,000	10,000
2021 issuance of \$8.2 billion (a)	2052 – 2062	2.92% – 3.04%	2.92% – 3.04%	8,185	0
Total face value				63,910	67,407
Unamortized discount and issuance costs				(511)	(554)
Hedge fair value adjustments (b)				40	93
Premium on debt exchange (a)				(5,293)	(3,619)
Total debt				58,146	63,327
Current portion of long-term debt				(8,072)	(3,749)
Long-term debt				\$ 50,074	\$ 59,578

- (a) In March 2021 and June 2020, we exchanged a portion of our existing debt at a premium for cash and new debt with longer maturities. The premiums are amortized over the terms of the new debt.
- (b) Refer to Note 5 – Derivatives for further information on the interest rate swaps related to fixed-rate debt.

As of June 30, 2021 and 2020, the estimated fair value of long-term debt, including the current portion, was \$70.0 billion and \$77.1 billion, respectively. The estimated fair values are based on Level 2 inputs.

Debt in the table above is comprised of senior unsecured obligations and ranks equally with our other outstanding obligations. Interest is paid semi-annually, except for the Euro-denominated debt, which is paid annually. Cash paid for interest on our debt for fiscal years 2021, 2020, and 2019 was \$2.0 billion, \$2.4 billion, and \$2.4 billion, respectively.

The following table outlines maturities of our long-term debt, including the current portion, as of June 30, 2021:

(In millions)	
Year Ending June 30,	
2022	\$ 8,075
2023	2,750
2024	5,250
2025	2,250
2026	3,000
Thereafter	42,585
Total	\$ 63,910

PART II
Item 8

NOTE 12 — INCOME TAXES

Tax Cuts and Jobs Act

On December 22, 2017, the Tax Cuts and Jobs Act ("TCJA") was enacted into law, which significantly changed existing U.S. tax law and included numerous provisions that affect our business. We recorded a provisional net charge of \$13.7 billion related to the enactment of the TCJA in fiscal year 2018 and adjusted the provisional net charge by recording additional tax expense of \$157 million in fiscal year 2019 pursuant to Securities and Exchange Commission Staff Accounting Bulletin No. 118.

In fiscal year 2019, in response to the TCJA and recently issued regulations, we transferred certain intangible properties held by our foreign subsidiaries to the U.S. and Ireland. The transfers of intangible properties resulted in a \$2.6 billion net income tax benefit recorded in the fourth quarter of fiscal year 2019, as the value of future tax deductions exceeded the current tax liability from foreign jurisdictions and U.S. global intangible low-taxed income ("GILTI") tax.

Provision for Income Taxes

The components of the provision for income taxes were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Current Taxes			
U.S. federal	\$ 3,285	\$ 3,537	\$ 4,718
U.S. state and local	1,229	763	662
Foreign	5,467	4,444	5,531
Current taxes	\$ 9,981	\$ 8,744	\$ 10,911
Deferred Taxes			
U.S. federal	\$ 25	\$ 58	\$ (5,647)
U.S. state and local	(204)	(6)	(1,010)
Foreign	29	(41)	194
Deferred taxes	\$ (150)	\$ 11	\$ (6,463)
Provision for income taxes	\$ 9,831	\$ 8,755	\$ 4,448

U.S. and foreign components of income before income taxes were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
U.S.	\$ 34,972	\$ 24,116	\$ 15,799
Foreign	36,130	28,920	27,889
Income before income taxes	\$ 71,102	\$ 53,036	\$ 43,688

PART II
Item 8

Effective Tax Rate

The items accounting for the difference between income taxes computed at the U.S. federal statutory rate and our effective rate were as follows:

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Federal statutory rate	21.0%	21.0%	21.0%
Effect of:			
Foreign earnings taxed at lower rates	(2.7)%	(3.7)%	(4.1)%
Impact of the enactment of the TCJA	0%	0%	0.4%
Impact of intangible property transfers	0%	0%	(5.9)%
Foreign-derived intangible income deduction	(1.3)%	(1.1)%	(1.4)%
State income taxes, net of federal benefit	1.4%	1.3%	0.7%
Research and development credit	(0.9)%	(1.1)%	(1.1)%
Excess tax benefits relating to stock-based compensation	(2.4)%	(2.2)%	(2.2)%
Interest, net	0.5%	1.0%	1.0%
Other reconciling items, net	(1.8)%	1.3%	1.8%
Effective rate	13.8%	16.5%	10.2%

We have historically paid India withholding taxes on software sales through distributor withholding and tax audit assessments in India. In March 2021, the India Supreme Court ruled favorably in the case of Engineering Analysis Centre of Excellence Private Limited vs The Commissioner of Income Tax for companies in 86 separate appeals, some dating back to 2012, holding that software sales are not subject to India withholding taxes. Although we were not a party to the appeals, our software sales in India were determined to be not subject to withholding taxes. Therefore, we recorded a net income tax benefit of \$620 million in the third quarter of fiscal year 2021 to reflect the results of the India Supreme Court decision impacting fiscal year 1996 through fiscal year 2016.

The decrease from the federal statutory rate in fiscal year 2021 is primarily due to earnings taxed at lower rates in foreign jurisdictions resulting from producing and distributing our products and services through our foreign regional operations centers in Ireland and Puerto Rico, tax benefits relating to stock-based compensation, and tax benefits from the India Supreme Court decision on withholding taxes. The decrease from the federal statutory rate in fiscal year 2020 is primarily due to earnings taxed at lower rates in foreign jurisdictions resulting from producing and distributing our products and services through our foreign regional operations centers in Ireland and Puerto Rico, and tax benefits relating to stock-based compensation. The decrease from the federal statutory rate in fiscal year 2019 is primarily due to a \$2.6 billion net income tax benefit related to intangible property transfers, and earnings taxed at lower rates in foreign jurisdictions resulting from producing and distributing our products and services through our foreign regional operations centers in Ireland, Singapore, and Puerto Rico. In fiscal year 2021 and 2020, our foreign regional operating centers in Ireland and Puerto Rico, which are taxed at rates lower than the U.S. rate, generated 82% and 86% of our foreign income before tax. In fiscal years 2019, our foreign regional operating centers in Ireland, Singapore, and Puerto Rico, which are taxed at rates lower than the U.S. rate, generated 82% of our foreign income before tax, respectively. Other reconciling items, net consists primarily of tax credits and GILTI tax, and in fiscal year 2021, includes tax benefits from the India Supreme Court decision on withholding taxes. In fiscal years 2021, 2020, and 2019, there were no individually significant other reconciling items.

PART II
Item 8

The decrease in our effective tax rate for fiscal year 2021 compared to fiscal year 2020 was primarily due to tax benefits from the India Supreme Court decision on withholding taxes, an agreement between the U.S. and India tax authorities related to transfer pricing, final TCJA regulations, and an increase in tax benefits relating to stock-based compensation. The increase in our effective tax rate for fiscal year 2020 compared to fiscal year 2019 was primarily due to a \$2.6 billion net income tax benefit in the fourth quarter of fiscal year 2019 related to intangible property transfers.

The components of the deferred income tax assets and liabilities were as follows:

(In millions)

June 30,	2021	2020
Deferred Income Tax Assets		
Stock-based compensation expense	\$ 502	\$ 461
Accruals, reserves, and other expenses	2,960	2,721
Loss and credit carryforwards	1,090	865
Amortization	6,346	6,737
Leasing liabilities	4,060	3,025
Unearned revenue	2,659	1,553
Other	543	354
Deferred income tax assets	18,160	15,716
Less valuation allowance	(769)	(755)
Deferred income tax assets, net of valuation allowance	\$ 17,391	\$ 14,961
Deferred Income Tax Liabilities		
Book/tax basis differences in investments and debt	\$ (2,605)	\$ (2,642)
Leasing assets	(3,834)	(2,817)
Depreciation	(1,010)	(376)
Deferred GILTI tax liabilities	(2,815)	(2,581)
Other	(144)	(344)
Deferred income tax liabilities	\$ (10,408)	\$ (8,760)
Net deferred income tax assets	\$ 6,983	\$ 6,201
Reported As		
Other long-term assets	\$ 7,181	\$ 6,405
Long-term deferred income tax liabilities	(198)	(204)
Net deferred income tax assets	\$ 6,983	\$ 6,201

Deferred income tax balances reflect the effects of temporary differences between the carrying amounts of assets and liabilities and their tax bases and are stated at enacted tax rates expected to be in effect when the taxes are paid or recovered.

As of June 30, 2021, we had federal, state, and foreign net operating loss carryforwards of \$304 million, \$1.3 billion, and \$2.0 billion, respectively. The federal and state net operating loss carryforwards will expire in various years from fiscal 2022 through 2041, if not utilized. The majority of our foreign net operating loss carryforwards do not expire. Certain acquired net operating loss carryforwards are subject to an annual limitation but are expected to be realized with the exception of those which have a valuation allowance.

The valuation allowance disclosed in the table above relates to the foreign net operating loss carryforwards and other net deferred tax assets that may not be realized. In fiscal year 2020, we removed \$2.0 billion of foreign net operating losses and corresponding valuation allowances as a result of the liquidation of a foreign subsidiary. There was no impact to our consolidated financial statements.

Income taxes paid, net of refunds, were \$13.4 billion, \$12.5 billion, and \$8.4 billion in fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively.

PART II
Item 8**Uncertain Tax Positions**

Gross unrecognized tax benefits related to uncertain tax positions as of June 30, 2021, 2020, and 2019, were \$14.6 billion, \$13.8 billion, and \$13.1 billion, respectively, which were primarily included in long-term income taxes in our consolidated balance sheets. If recognized, the resulting tax benefit would affect our effective tax rates for fiscal years 2021, 2020, and 2019 by \$12.5 billion, \$12.1 billion, and \$12.0 billion, respectively.

As of June 30, 2021, 2020, and 2019, we had accrued interest expense related to uncertain tax positions of \$4.3 billion, \$4.0 billion, and \$3.4 billion, respectively, net of income tax benefits. The provision for income taxes for fiscal years 2021, 2020, and 2019 included interest expense related to uncertain tax positions of \$274 million, \$579 million, and \$515 million, respectively, net of income tax benefits.

The aggregate changes in the gross unrecognized tax benefits related to uncertain tax positions were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Beginning unrecognized tax benefits	\$ 13,792	\$ 13,146	\$ 11,961
Decreases related to settlements	(195)	(31)	(316)
Increases for tax positions related to the current year	790	647	2,106
Increases for tax positions related to prior years	461	366	508
Decreases for tax positions related to prior years	(297)	(331)	(1,113)
Decreases due to lapsed statutes of limitations	(1)	(5)	0
Ending unrecognized tax benefits	\$ 14,550	\$ 13,792	\$ 13,146

We settled a portion of the Internal Revenue Service ("IRS") audit for tax years 2004 to 2006 in fiscal year 2011. In February 2012, the IRS withdrew its 2011 Revenue Agents Report related to unresolved issues for tax years 2004 to 2006 and reopened the audit phase of the examination. We also settled a portion of the IRS audit for tax years 2007 to 2009 in fiscal year 2016, and a portion of the IRS audit for tax years 2010 to 2013 in fiscal year 2018. In the second quarter of fiscal year 2021, we settled an additional portion of the IRS audits for tax years 2004 to 2013 and made a payment of \$1.7 billion, including tax and interest. We remain under audit for tax years 2004 to 2017.

As of June 30, 2021, the primary unresolved issues for the IRS audits relate to transfer pricing, which could have a material impact in our consolidated financial statements when the matters are resolved. We believe our allowances for income tax contingencies are adequate. We have not received a proposed assessment for the unresolved key transfer pricing issues and do not expect a final resolution of these issues in the next 12 months. Based on the information currently available, we do not anticipate a significant increase or decrease to our tax contingencies for these issues within the next 12 months.

We are subject to income tax in many jurisdictions outside the U.S. Our operations in certain jurisdictions remain subject to examination for tax years 1996 to 2020, some of which are currently under audit by local tax authorities. The resolution of each of these audits is not expected to be material to our consolidated financial statements.

NOTE 13 — UNEARNED REVENUE

Unearned revenue by segment was as follows:

(In millions)

June 30,	2021	2020
Productivity and Business Processes	\$ 22,120	\$ 18,643
Intelligent Cloud	17,710	16,620
More Personal Computing	4,311	3,917
Total	\$ 44,141	\$ 39,180

PART II
Item 8

Changes in unearned revenue were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30, 2021	
Balance, beginning of period	\$ 39,180
Deferral of revenue	94,565
Recognition of unearned revenue	(89,604)
Balance, end of period	\$ 44,141

Revenue allocated to remaining performance obligations, which includes unearned revenue and amounts that will be invoiced and recognized as revenue in future periods, was \$146 billion as of June 30, 2021, of which \$141 billion is related to the commercial portion of revenue. We expect to recognize approximately 50% of this revenue over the next 12 months and the remainder thereafter.

NOTE 14 — LEASES

We have operating and finance leases for datacenters, corporate offices, research and development facilities, Microsoft Experience Centers, and certain equipment. Our leases have remaining lease terms of 1 year to 15 years, some of which include options to extend the leases for up to 5 years, and some of which include options to terminate the leases within 1 year.

The components of lease expense were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Operating lease cost	\$ 2,127	\$ 2,043	\$ 1,707
Finance lease cost:			
Amortization of right-of-use assets	\$ 921	\$ 611	\$ 370
Interest on lease liabilities	386	336	247
Total finance lease cost	\$ 1,307	\$ 947	\$ 617

Supplemental cash flow information related to leases was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Cash paid for amounts included in the measurement of lease liabilities:			
Operating cash flows from operating leases	\$ 2,052	\$ 1,829	\$ 1,670
Operating cash flows from finance leases	386	336	247
Financing cash flows from finance leases	648	409	221
Right-of-use assets obtained in exchange for lease obligations:			
Operating leases	4,380	3,677	2,303
Finance leases	3,290	3,467	2,532

PART II
Item 8

Supplemental balance sheet information related to leases was as follows:

(In millions, except lease term and discount rate)

June 30,	2021	2020
Operating Leases		
Operating lease right-of-use assets	\$ 11,088	\$ 8,753
Other current liabilities	\$ 1,962	\$ 1,616
Operating lease liabilities	9,629	7,671
Total operating lease liabilities	\$ 11,591	\$ 9,287
Finance Leases		
Property and equipment, at cost	\$ 14,107	\$ 10,371
Accumulated depreciation	(2,306)	(1,385)
Property and equipment, net	\$ 11,801	\$ 8,986
Other current liabilities	\$ 791	\$ 540
Other long-term liabilities	11,750	8,956
Total finance lease liabilities	\$ 12,541	\$ 9,496
Weighted Average Remaining Lease Term		
Operating leases	8 years	8 years
Finance leases	12 years	13 years
Weighted Average Discount Rate		
Operating leases	2.2%	2.7%
Finance leases	3.4%	3.9%

The following table outlines maturities of our lease liabilities as of June 30, 2021:

(In millions)

Year Ending June 30,	Operating Leases	Finance Leases
2022	\$ 2,125	\$ 1,179
2023	1,954	1,198
2024	1,751	1,211
2025	1,463	1,537
2026	1,133	1,220
Thereafter	4,111	8,856
Total lease payments	12,537	15,201
Less imputed interest	(946)	(2,660)
Total	\$ 11,591	\$ 12,541

As of June 30, 2021, we have additional operating and finance leases, primarily for datacenters, that have not yet commenced of \$5.4 billion and \$7.3 billion, respectively. These operating and finance leases will commence between fiscal year 2022 and fiscal year 2026 with lease terms of 1 year to 15 years.

During fiscal year 2020, we recorded an impairment charge of \$161 million to operating lease right-of-use assets due to the closing of our Microsoft Store physical locations.

PART II
Item 8

NOTE 15 — CONTINGENCIES

Patent and Intellectual Property Claims

There were 63 patent infringement cases pending against Microsoft as of June 30, 2021, none of which are material individually or in aggregate.

Antitrust, Unfair Competition, and Overcharge Class Actions

Antitrust and unfair competition class action lawsuits were filed against us in British Columbia, Ontario, and Quebec, Canada. All three have been certified on behalf of Canadian indirect purchasers who acquired licenses for Microsoft operating system software and/or productivity application software between 1998 and 2010.

The trial of the British Columbia action commenced in May 2016. Following a mediation, the parties agreed to a global settlement of all three Canadian actions and submitted the proposed settlement agreement to the courts in all three jurisdictions for approval. The final settlement and form of notice have been approved by the courts in British Columbia, Ontario, and Quebec. The ten-month claims period commenced on November 23, 2020 and will close on September 23, 2021.

Other Antitrust Litigation and Claims

China State Administration for Market Regulation Investigation

In 2014, Microsoft was informed that China's State Agency for Market Regulation ("SAMR") (formerly State Administration for Industry and Commerce) had begun a formal investigation relating to China's Anti-Monopoly Law, and the SAMR conducted onsite inspections of Microsoft offices in Beijing, Shanghai, Guangzhou, and Chengdu. In 2019, the SAMR presented preliminary views as to certain possible violations of China's Anti-Monopoly Law.

Product-Related Litigation

U.S. Cell Phone Litigation

Microsoft Mobile Oy, a subsidiary of Microsoft, along with other handset manufacturers and network operators, is a defendant in 46 lawsuits, including 45 lawsuits filed in the Superior Court for the District of Columbia by individual plaintiffs who allege that radio emissions from cellular handsets caused their brain tumors and other adverse health effects. We assumed responsibility for these claims in our agreement to acquire Nokia's Devices and Services business and have been substituted for the Nokia defendants. Nine of these cases were filed in 2002 and are consolidated for certain pre-trial proceedings; the remaining cases are stayed. In a separate 2009 decision, the Court of Appeals for the District of Columbia held that adverse health effect claims arising from the use of cellular handsets that operate within the U.S. Federal Communications Commission radio frequency emission guidelines ("FCC Guidelines") are pre-empted by federal law. The plaintiffs allege that their handsets either operated outside the FCC Guidelines or were manufactured before the FCC Guidelines went into effect. The lawsuits also allege an industry-wide conspiracy to manipulate the science and testing around emission guidelines.

In 2013, the defendants in the consolidated cases moved to exclude the plaintiffs' expert evidence of general causation on the basis of flawed scientific methodologies. In 2014, the trial court granted in part and denied in part the defendants' motion to exclude the plaintiffs' general causation experts. The defendants filed an interlocutory appeal to the District of Columbia Court of Appeals challenging the standard for evaluating expert scientific evidence. In October 2016, the Court of Appeals issued its decision adopting the standard advocated by the defendants and remanding the cases to the trial court for further proceedings under that standard. The plaintiffs have filed supplemental expert evidence, portions of which the defendants have moved to strike. In August 2018, the trial court issued an order striking portions of the plaintiffs' expert reports. A hearing on general causation is scheduled for January and February of 2022.

PART II
Item 8**Other Contingencies**

We also are subject to a variety of other claims and suits that arise from time to time in the ordinary course of our business. Although management currently believes that resolving claims against us, individually or in aggregate, will not have a material adverse impact in our consolidated financial statements, these matters are subject to inherent uncertainties and management's view of these matters may change in the future.

As of June 30, 2021, we accrued aggregate legal liabilities of \$339 million. While we intend to defend these matters vigorously, adverse outcomes that we estimate could reach approximately \$500 million in aggregate beyond recorded amounts are reasonably possible. Were unfavorable final outcomes to occur, there exists the possibility of a material adverse impact in our consolidated financial statements for the period in which the effects become reasonably estimable.

NOTE 16 — STOCKHOLDERS' EQUITY**Shares Outstanding**

Shares of common stock outstanding were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Balance, beginning of year	7,571	7,643	7,677
Issued	49	54	116
Repurchased	(101)	(126)	(150)
Balance, end of year	7,519	7,571	7,643

Share Repurchases

On September 20, 2016, our Board of Directors approved a share repurchase program authorizing up to \$40.0 billion in share repurchases. This share repurchase program commenced in December 2016 and was completed in February 2020.

On September 18, 2019, our Board of Directors approved a share repurchase program authorizing up to \$40.0 billion in share repurchases. This share repurchase program commenced in February 2020, following completion of the program approved on September 20, 2016, has no expiration date, and may be terminated at any time. As of June 30, 2021, \$8.7 billion remained of this \$40.0 billion share repurchase program.

PART II
Item 8

We repurchased the following shares of common stock under the share repurchase programs:

(In millions)	Shares	Amount	Shares	Amount	Shares	Amount
Year Ended June 30,		2021		2020		2019
First Quarter	25	\$ 5,270	29	\$ 4,000	24	\$ 2,600
Second Quarter	27	5,750	32	4,600	57	6,100
Third Quarter	25	5,750	37	6,000	36	3,899
Fourth Quarter	24	6,200	28	5,088	33	4,200
Total	101	\$ 22,970	126	\$ 19,688	150	\$ 16,799

Shares repurchased during fiscal year 2021 and the fourth quarter of fiscal year 2020 were under the share repurchase program approved on September 18, 2019. Shares repurchased during the third quarter of fiscal year 2020 were under the share repurchase programs approved on both September 20, 2016 and September 18, 2019. All other shares repurchased were under the share repurchase program approved on September 20, 2016. The above table excludes shares repurchased to settle employee tax withholding related to the vesting of stock awards of \$4.4 billion, \$3.3 billion, and \$2.7 billion for fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively. All share repurchases were made using cash resources.

Dividends

Our Board of Directors declared the following dividends:

Declaration Date	Record Date	Payment Date	Dividend Per Share	Amount
Fiscal Year 2021				(In millions)
September 15, 2020	November 19, 2020	December 10, 2020	\$ 0.56	\$ 4,230
December 2, 2020	February 18, 2021	March 11, 2021	0.56	4,221
March 16, 2021	May 20, 2021	June 10, 2021	0.56	4,214
June 16, 2021	August 19, 2021	September 9, 2021	0.56	4,211
Total			\$ 2.24	\$ 16,876
Fiscal Year 2020				
September 18, 2019	November 21, 2019	December 12, 2019	\$ 0.51	\$ 3,886
December 4, 2019	February 20, 2020	March 12, 2020	0.51	3,876
March 9, 2020	May 21, 2020	June 11, 2020	0.51	3,865
June 17, 2020	August 20, 2020	September 10, 2020	0.51	3,856
Total			\$ 2.04	\$ 15,483

The dividend declared on June 16, 2021 was included in other current liabilities as of June 30, 2021.

PART II
Item 8

NOTE 17 — ACCUMULATED OTHER COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)

The following table summarizes the changes in accumulated other comprehensive income (loss) by component:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Derivatives			
Balance, beginning of period	\$ (38)	\$ 0	\$ 173
Unrealized gains (losses), net of tax of \$9, \$(10), and \$2	34	(38)	160
Reclassification adjustments for gains included in earnings	(17)	0	(341)
Tax expense included in provision for income taxes	2	0	8
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income (loss)	(15)	0	(333)
Net change related to derivatives, net of tax of \$7, \$(10), and \$(6)	19	(38)	(173)
Balance, end of period	\$ (19)	\$ (38)	\$ 0
Investments			
Balance, beginning of period	\$ 5,478	\$ 1,488	\$ (850)
Unrealized gains (losses), net of tax of \$(589), \$1,057, and \$616	(2,216)	3,987	2,331
Reclassification adjustments for (gains) losses included in other income (expense), net	(63)	4	93
Tax expense (benefit) included in provision for income taxes	13	(1)	(19)
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income (loss)	(50)	3	74
Net change related to investments, net of tax of \$(602), \$1,058, and \$635	(2,266)	3,990	2,405
Cumulative effect of accounting changes	10	0	(67)
Balance, end of period	\$ 3,222	\$ 5,478	\$ 1,488
Translation Adjustments and Other			
Balance, beginning of period	\$ (2,254)	\$ (1,828)	\$ (1,510)
Translation adjustments and other, net of tax effects of \$(9), \$1, and \$(1)	873	(426)	(318)
Balance, end of period	\$ (1,381)	\$ (2,254)	\$ (1,828)
Accumulated other comprehensive income (loss), end of period	\$ 1,822	\$ 3,186	\$ (340)

NOTE 18 — EMPLOYEE STOCK AND SAVINGS PLANS

We grant stock-based compensation to employees and directors. As of June 30, 2021, an aggregate of 251 million shares were authorized for future grant under our stock plans. Awards that expire or are canceled without delivery of shares generally become available for issuance under the plans. We issue new shares of Microsoft common stock to satisfy vesting of awards granted under our stock plans. We also have an ESPP for all eligible employees.

Stock-based compensation expense and related income tax benefits were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Stock-based compensation expense	\$ 6,118	\$ 5,289	\$ 4,652
Income tax benefits related to stock-based compensation	1,065	938	816

Stock Plans

Stock awards entitle the holder to receive shares of Microsoft common stock as the award vests. Stock awards generally vest over a service period of four years or five years.

PART II
Item 8**Executive Incentive Plan**

Under the Executive Incentive Plan, the Compensation Committee approves stock awards to executive officers and certain senior executives. RSUs generally vest ratably over a service period of four years. PSUs generally vest over a performance period of three years. The number of shares the PSU holder receives is based on the extent to which the corresponding performance goals have been achieved.

Activity for All Stock Plans

The fair value of stock awards was estimated on the date of grant using the following assumptions:

Year ended June 30,	2021	2020	2019
Dividends per share (quarterly amounts)	\$ 0.51–0.56	\$ 0.46–0.51	\$ 0.42–0.46
Interest rates	0.01%–1.5%	0.1%–2.2%	1.8%–3.1%

During fiscal year 2021, the following activity occurred under our stock plans:

	Shares	Weighted Average Grant-Date Fair Value
	(In millions)	
Stock Awards		
Nonvested balance, beginning of year	126	\$ 105.23
Granted (a)	40	221.13
Vested	(58)	99.41
Forfeited	(8)	129.92
Nonvested balance, end of year	100	\$ 152.51

(a) Includes 2 million of PSUs granted at target and performance adjustments above target levels for fiscal years 2021, 2020, and 2019.

As of June 30, 2021, there was approximately \$12.0 billion of total unrecognized compensation costs related to stock awards. These costs are expected to be recognized over a weighted average period of three years. The weighted average grant-date fair value of stock awards granted was \$221.13, \$140.49, and \$107.02 for fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively. The fair value of stock awards vested was \$13.4 billion, \$10.1 billion, and \$8.7 billion, for fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively.

Employee Stock Purchase Plan

We have an ESPP for all eligible employees. Shares of our common stock may be purchased by employees at three-month intervals at 90% of the fair market value on the last trading day of each three-month period. Employees may purchase shares having a value not exceeding 15% of their gross compensation during an offering period. Under the terms of the ESPP that were approved in 2012, the plan will terminate on December 31, 2022. We intend to request shareholder approval for a successor ESPP with a January 1, 2022 effective date and ten-year expiration of December 31, 2031 at our 2021 Annual Shareholders Meeting. No additional shares will be requested at this meeting. Employees purchased the following shares during the periods presented:

(Shares in millions)	2021	2020	2019
Year Ended June 30,			
Shares purchased	8	9	11
Average price per share	\$ 207.88	\$ 142.22	\$ 104.85

As of June 30, 2021, 88 million shares of our common stock were reserved for future issuance through the ESPP.

PART II
 Item 8

Savings Plan

We have savings plans in the U.S. that qualify under Section 401(k) of the Internal Revenue Code, and a number of savings plans in international locations. Eligible U.S. employees may contribute a portion of their salary into the savings plans, subject to certain limitations. We contribute fifty cents for each dollar a participant contributes into the plans, with a maximum employer contribution of 50% of the IRS contribution limit for the calendar year. Employer-funded retirement benefits for all plans were \$1.2 billion, \$1.0 billion, and \$877 million in fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively, and were expensed as contributed.

NOTE 19 — SEGMENT INFORMATION AND GEOGRAPHIC DATA

In its operation of the business, management, including our chief operating decision maker, who is also our Chief Executive Officer, reviews certain financial information, including segmented internal profit and loss statements prepared on a basis not consistent with GAAP. During the periods presented, we reported our financial performance based on the following segments: Productivity and Business Processes, Intelligent Cloud, and More Personal Computing.

Our reportable segments are described below.

Productivity and Business Processes

Our Productivity and Business Processes segment consists of products and services in our portfolio of productivity, communication, and information services, spanning a variety of devices and platforms. This segment primarily comprises:

- Office Commercial (Office 365 subscriptions, the Office 365 portion of Microsoft 365 Commercial subscriptions, and Office licensed on-premises), comprising Office, Exchange, SharePoint, Microsoft Teams, Office 365 Security and Compliance, and Skype for Business.
- Office Consumer, including Microsoft 365 Consumer subscriptions and Office licensed on-premises, and Office Consumer Services, including Skype, Outlook.com, and OneDrive.
- LinkedIn, including Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium Subscriptions, Sales Solutions, and Learning Solutions.
- Dynamics business solutions, including Dynamics 365, comprising a set of intelligent, cloud-based applications across ERP, CRM, Customer Insights, Power Apps, and Power Automate; and on-premises ERP and CRM applications.

Intelligent Cloud

Our Intelligent Cloud segment consists of our public, private, and hybrid server products and cloud services that can power modern business and developers. This segment primarily comprises:

- Server products and cloud services, including Azure; SQL Server, Windows Server, Visual Studio, System Center, and related Client Access Licenses ("CALs"); and GitHub.
- Enterprise Services, including Premier Support Services and Microsoft Consulting Services.

More Personal Computing

Our More Personal Computing segment consists of products and services that put customers at the center of the experience with our technology. This segment primarily comprises:

- Windows, including Windows OEM licensing and other non-volume licensing of the Windows operating system; Windows Commercial, comprising volume licensing of the Windows operating system, Windows cloud services, and other Windows commercial offerings; patent licensing; Windows Internet of Things; and MSN advertising.
- Devices, including Surface and PC accessories.

PART II
Item 8

- Gaming, including Xbox hardware and Xbox content and services, comprising digital transactions, Xbox Game Pass and other subscriptions, video games, third-party video game royalties, cloud services, and advertising.
- Search advertising.

Revenue and costs are generally directly attributed to our segments. However, due to the integrated structure of our business, certain revenue recognized and costs incurred by one segment may benefit other segments. Revenue from certain contracts is allocated among the segments based on the relative value of the underlying products and services, which can include allocation based on actual prices charged, prices when sold separately, or estimated costs plus a profit margin. Cost of revenue is allocated in certain cases based on a relative revenue methodology. Operating expenses that are allocated primarily include those relating to marketing of products and services from which multiple segments benefit and are generally allocated based on relative gross margin.

In addition, certain costs incurred at a corporate level that are identifiable and that benefit our segments are allocated to them. These allocated costs include legal, including settlements and fines, information technology, human resources, finance, excise taxes, field selling, shared facilities services, and customer service and support. Each allocation is measured differently based on the specific facts and circumstances of the costs being allocated. Certain corporate-level activity is not allocated to our segments.

Segment revenue and operating income were as follows during the periods presented:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Revenue			
Productivity and Business Processes	\$ 53,915	\$ 46,398	\$ 41,160
Intelligent Cloud	60,080	48,366	38,985
More Personal Computing	54,093	48,251	45,698
Total	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843
Operating Income			
Productivity and Business Processes	\$ 24,351	\$ 18,724	\$ 16,219
Intelligent Cloud	26,126	18,324	13,920
More Personal Computing	19,439	15,911	12,820
Total	\$ 69,916	\$ 52,959	\$ 42,959

No sales to an individual customer or country other than the United States accounted for more than 10% of revenue for fiscal years 2021, 2020, or 2019. Revenue, classified by the major geographic areas in which our customers were located, was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
United States (a)	\$ 83,953	\$ 73,160	\$ 64,199
Other countries	84,135	69,855	61,644
Total	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843

- (a) Includes billings to OEMs and certain multinational organizations because of the nature of these businesses and the impracticability of determining the geographic source of the revenue.

PART II
Item 8

Revenue from external customers, classified by significant product and service offerings, was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2021	2020	2019
Server products and cloud services	\$ 52,589	\$ 41,379	\$ 32,622
Office products and cloud services	39,872	35,316	31,769
Windows	23,227	22,294	20,395
Gaming	15,370	11,575	11,386
LinkedIn	10,289	8,077	6,754
Search advertising	8,528	7,740	7,628
Enterprise Services	6,943	6,409	6,124
Devices	6,791	6,457	6,095
Other	4,479	3,768	3,070
Total	\$ 168,088	\$ 143,015	\$ 125,843

Our commercial cloud revenue, which includes Azure, Office 365 Commercial, the commercial portion of LinkedIn, Dynamics 365, and other commercial cloud properties, was \$69.1 billion, \$51.7 billion and \$38.1 billion in fiscal years 2021, 2020, and 2019, respectively. These amounts are primarily included in Server products and cloud services, Office products and cloud services, and LinkedIn in the table above.

Assets are not allocated to segments for internal reporting presentations. A portion of amortization and depreciation is included with various other costs in an overhead allocation to each segment. It is impracticable for us to separately identify the amount of amortization and depreciation by segment that is included in the measure of segment profit or loss.

Long-lived assets, excluding financial instruments and tax assets, classified by the location of the controlling statutory company and with countries over 10% of the total shown separately, were as follows:

(In millions)

June 30,	2021	2020	2019
United States	\$ 76,153	\$ 60,789	\$ 55,252
Ireland	13,303	12,734	12,958
Other countries	38,858	29,770	25,422
Total	\$ 128,314	\$ 103,293	\$ 93,632

第7【外国為替相場の推移】

発行会社の財務書類の表示に用いられた通貨（米ドル）と本邦通貨との間の為替相場が、国内において時事に関する事項を掲載する2以上の日刊新聞紙に最近5年間の事業年度において掲載されているため、記載を省略。

第8【本邦における提出会社の株式事務等の概要】

1【本邦における株式事務等の概要】

(1)本邦における株式の名義書換取扱場所及び名義書換代理人

日本においては当社株式の名義書換取扱場所又は名義書換代理人は存在しない。

(2)株主に対する特典

なし。

(3)株式の譲渡制限

なし。

(4)その他の株式事務に関する事項

- | | |
|---------------|---|
| (a) 決算期 | 毎年6月30日 |
| (b) 定時株主総会 | 取締役会又は権限ある取締役会委員会が指定する日時に開催される。 |
| (c) 基準日 | 誰が通知を受ける権利があるか、株主総会又は継続会で議決権を行使する権限があるか、配当の支払いを受ける権限があるか、その他の特別の理由のために株主の特定が必要であるときに株主を特定するために、取締役会は株主の特定に先立って基準日を定めることができる。基準日は、株主総会のためには70日を越えないものでなければならず、その他の特定の行為のために必要なときにはその10日前までの日で決められる。そのような目的のために基準日が決められなかった場合には、通知が郵送に付された日又は配当の決議を取締役会がした日が、株主を決定する基準日とする。
いずれの株主総会にあっても議決権の行使が認められる株主の決定が本条項に従ってなされたときには、取締役会が新たに基準日を定めた場合を除き、あらゆる継続会に適用される。継続会が、当初の株主総会期日から120日を越えて開催されるときは、取締役会は新たな基準日を定めなければならない。 |
| (d) 株券の種類 | 任意の株数を表示できる。 |
| (e) 株券に関する手数料 | 米国においては、当社名義書換代理人又は登録機関が株主より徴収する名義書換手数料又は登録手数料はない。 |
| (f) 公告掲載新聞名 | 日本国内において、公告を掲載する新聞はない。 |

2【本邦における株主の権利行使に関する手続等】

本邦の株主が日本においてその権利を実行する方法はない。本邦の株主は下記住所でマイクロソフトコーポレーションの株主サービス部に問い合わせ、それに関する情報を入手することができる。

マイクロソフトコーポレーション
アメリカ合衆国 98052-6399、ワシントン州 レドモンド、ワン マイクロソフト ウェイ
電話番号 (425) 882-8080

(1) 本邦における株主の議決権行使に関する手続

日本における当社株式の株主は、自ら又は書面による委任状によってあらゆる総会で議決権を行使することができる。委任状は、会社のために出席株主議決権票を作成する権限を付与された者により受領されたときに有効になる。委任状は、委任状の中で明確にそれよりも長期間を指定している場合を除いて、11ヶ月有効である。

(2) 配当請求等に関する手続

当社の名義書換代理人である、コンピュータシェア・リミテッド (Computershare Limited) が、株主が配当の全部又は一部を現金又は当社の株式のいずれかで受領することを選択できる、配当再投資プログラムを管理している。

(3) 株式の譲渡に関する手続

アメリカ合衆国においては、株券はその裏面に裏書きすることにより、又は譲渡することを認める書面による委任状と会社の名簿に株式の移転を記載することによって譲渡することができる。株式は、当該譲渡され又は裏書された株券を引き渡した時点で会社の株主名簿上で移転されるものとする。

(4) 本邦における配当などに関する課税上の取扱い

(i) 配当

(イ) 日本の居住者たる個人株主

日本の居住者たる個人株主に対して直接海外の証券会社等（国外における支払の取扱者）より支払われる外国上場株式の配当金については、日本の源泉徴収は行われない。この場合、かかる個人は、確定申告をする際に、配当額合計を配当所得として所得に含めることを要し、これを含めた課税所得金額に基づいて税金を納付しなければならない（総合課税）。ただし、日本の居住者たる個人株主のうち年間の給与収入金額が2,000万円以下であり、かつ当該年度の所定の給与所得等以外の所得の金額（米国の源泉徴収額を控除した後の配当金の額を含む。）が20万円以下の者は、確定申告をすることを要しない。また、通常の総合課税による方法の他に20%（2014年1月1日から2037年12月31日までの間は20.315%）の税率による申告分離課税により申告することも可能である。

一方、日本の居住者たる個人株主が日本国内における配当の支払の取扱者から外国上場株式に係る配当の支払を受ける場合には、その支払われる配当金について日本の源泉徴収が行われる。2014年1月1日から2037年12月31日までの間は20.315%、2038年1月1日以降に支払われる配当については20%の税率が適用される。この場合、日本の居住者たる個人株主については、選択により、総合課税による確定申告は行わずに源泉徴収だけで配当の課税関係が完結することも可能である（申告不要制度）。また、通常の総合課税による方法の他に20%（2014年1月1日から2037年12月31日までの間は20.315%）の税率による申告分離課税により申告することも可能である。

(ロ) 内国法人である株主

内国法人である株主に対して直接海外の証券会社等（国外における支払の取扱者）より支払われる外国上場株式の配当金については、日本の源泉徴収は行われない。当該配当金は、益金として内国法人の課税所得に算入される。一方、内国法人である株主が日本国内における配当の支払の取扱者から外国上場株式に係る配当の支払を受ける場合には、その支払われる株式の配当金について日本の源泉徴収が行われる。日本の法人に対しては、2014年1月1日から2037年12月31日までの間は15.315%、2038年1月1日以降に支払われる配当については、15%の税率が適用される。当該配当金は、益金として内国法人の課税所得に算入され、日本の源泉税の全部又は一部は法人税額から控除される。

(ハ) 日本の居住者たる個人が受領する配当で総合課税又は申告分離課税の対象となるもの及び日本の法人が受領する配当について課される米国の源泉徴収税額の全部又は一部について外国税額控除の適用を受けることができる。

(ii) 譲渡損益

(イ) 日本の居住者たる個人株主

日本の居住者たる個人株主の外国上場株式の譲渡益については、2014年1月1日から2037年12月31日までの間は20.315%、2038年1月1日以降については20%の税率が適用される。

(ロ) 内国法人である株主

内国法人である株主の外国上場株式の譲渡益については、内国法人の課税所得に算入される。

(iii) 相続税

(イ) 日本国の居住者が株式を相続した場合、当該株式は日本国の相続税の対象となる。

(ロ) この場合、株式が同時に米国の遺産相続税の対象となることがあるが、米国で徴収されたこれらの租税については、一定の場合日本国の相続税法上外国税額控除が認められている。

(5) その他諸通知報告

日本における当社株式の株主に対し、直接株主総会議案などに関する通知が行われる場合には、名義書換代理人がこれを郵送する。

第9【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

該当事項なし

2【その他の参考情報】

当社は、2020年7月1日から本有価証券報告書の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	2020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	2020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	2020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	2020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	2020年12月28日	
(6) 臨時報告書	2021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	2021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
(8) 半期報告書	2021年3月31日	
(9) 臨時報告書	2021年4月20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
(10) 臨時報告書	2021年7月15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
(11) 臨時報告書	2021年10月8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

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

第1【保証会社情報】

該当事項なし

第2【保証会社以外の会社の情報】

該当事項なし

第3【指数等の情報】

該当事項なし

独立登録会計事務所の監査報告書

マイクロソフトコーポレーション

取締役会御中及び株主各位

財務諸表に対する意見

私たちは、添付のマイクロソフトコーポレーション及びその子会社（以下、「会社」という。）の2021年6月30日及び2020年6月30日現在の連結貸借対照表並びに2021年6月30日をもって終了した3年間の各年度の連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結キャッシュ・フロー計算書及び連結株主資本計算書並びに関連する注記（以下総称して「財務諸表」という。）について監査を行った。私たちの意見では、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準拠して、会社の2021年6月30日及び2020年6月30日現在の財政状態並びに2021年6月30日をもって終了した3年間の各年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示している。

意見の基礎

これらの財務諸表の作成責任は会社の経営者にあり、私たちの責任は、私たちの監査に基づいて、会社の財務諸表に対する意見を表明することにある。私たちは公開企業会計監視委員会(米国)（以下、「PCAOB」という。）に登録された公認会計事務所であり、米国連邦証券法並びに証券取引委員会及びPCAOBの適用される規則及び法令に従って、会社から独立していることが要求されている。

私たちは、PCAOBの基準に準拠して監査を行った。これらの基準は、不正又は誤謬により財務諸表に重要な虚偽表示がないかどうかの合理的な保証を得るために、私たちが監査を計画し実施することを求めている。私たちの監査には、不正又は誤謬による財務諸表の重要な虚偽表示リスクを評価する手続の実施、及びこれらのリスクに対応する手続の実施が含まれている。これらの手続は、財務諸表上の金額及び開示の基礎となる証拠を試査によって検証することを含んでいる。監査はまた、経営者が採用した会計原則及び経営者によって行われた重要な見積りの評価も含め全体としての財務諸表の表示を検討することを含んでいる。私たちは、監査の結果として意見表明のための合理的な基礎を得たと判断している。

監査上の重要な検討事項

以下に記載する監査上の重要な検討事項は、当期の財務諸表監査において生じた、監査委員会とコミュニケーションを行ったか又は行うことが要求される事項のうち、(1)財務諸表の重要な勘定又は開示に関連し、かつ、(2)監査人の特に困難で、主観的又は複雑な判断が伴った事項である。監査上の重要な検討事項の伝達は、財務諸表全体に対する私たちの意見にいかなる影響も及ぼさない。また、私たちは、以下の監査上の重要な検討事項の伝達によって、監査上の重要な検討事項や関連する勘定又は開示に対して、個別に意見を表明するものではない。

収益の認識 - 財務諸表に対する注記1を参照

監査上の重要な検討事項の内容

会社は、約束された製品又はサービスに対する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会社が受け取ると見込まれる対価を反映した金額により収益を認識する。会社は、ボリュームライセンス プログラムを通じた顧客との契約において、複数のソフトウェア製品及びサービス（クラウド ベースのサービスを含む）のライセンスを取得する能力を顧客に対して提供する。

これらの顧客との契約に係る収益認識の決定において、会社は、以下を含む重要な判断を行った。

- ・ 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するか、又は一括して会計処理するか（ソフトウェア ライセンスと関連サービスがクラウド ベースのサービスと共に販売される場合など）
- ・ 別個の履行義務ごとの引渡しのパターン（すなわち、収益が認識される時期）
- ・ 認識される収益の時期及び金額に影響を及ぼす可能性のある契約条件の識別及び処理（例えば、変動対価、オプションでの購入及び無料のサービス）
- ・ 別個の履行義務ごとの独立販売価格並びに別々に販売されない製品及びサービスの独立販売価格の決定

上記の要因に照らし、また、その取引量に起因して、これらの顧客との契約に係る収益認識の決定における経営者の判断の評価に関する監査手続は広範にわたるものであり、監査人の高度な判断が要求された。

監査上の重要な検討事項に対する監査上の対応

これらの顧客との契約に係る会社の収益認識に関連した私たちの主な監査手続には、以下の手続が含まれていた。

- ・ 私たちは、別個の履行義務の識別、収益認識の時期の決定及び変動対価の見積りに係る内部統制の有効性を検証した。
- ・ 私たちは、これらの顧客との契約に係る経営者の重要な会計方針の合理性を評価した。
- ・ 私たちは、顧客との契約のサンプルを抽出し、以下の手続を実施した。
 - 各サンプルの契約の原始文書（基本契約及び契約の一部を構成する他の文書を含む）を入手し、閲覧した。
 - 経営者による契約条件の識別及び処理を検証した。
 - 顧客との契約の条件を評価し、収益認識に係る結論の決定における経営者の会計方針の適用及び見積りの使用の適切性を評価した。
- ・ 私たちは、別々に販売されない製品及びサービスに係る独立販売価格に関する経営者の見積りの合理性を評価した。
- ・ 私たちは、経営者による収益の計算に係る計算の正確性及び関連収益の財務諸表における認識時期を検証した。

法人所得税 - 不確実な税務ポジション - 財務諸表に対する注記12を参照

監査上の重要な検討事項の内容

会社の長期税金負債には、内国歳入庁（以下「IRS」という。）との間で未解決となっている移転価格問題に関連した不確実な税務ポジションが含まれている。2003課税年度後の各課税年度について、会社は、引き続きIRSの税務調査を受けているか、IRSの税務調査の対象となっている。会社はIRSの税務調査の一部を解決しているものの、残りの問題の解決によって、会社の財務諸表に重要な影響を受ける可能性がある。

不確実な税務ポジションの認識及び測定に関する結論には、重要な見積り及び経営者の判断が伴い、内国歳入法、関連法令、租税判例法及び過年度の税務問題の解決に関する複雑な検討が含まれている。IRSとの間で未解決となっている移転価格問題の複雑性及び主観的な性質に照らし、不確実な税務ポジションの決定に関連した経営者の見積りの評価には、私たちの税務専門家の関与を含め、広範な監査手続及び監査人の高度な判断が要求された。

監査上の重要な検討事項に対する監査上の対応

未解決の移転価格問題に関連した不確実な税務ポジションについての経営者の見積りを評価する主な監査手続には、以下の手続が含まれていた。

- ・ 私たちは、経営者が不確実な税務ポジションの識別、認識、測定及び開示に適用した方法及び仮定の適切性及び継続性を評価した。この評価には、関連する内部統制の有効性の検証が含まれていた。
- ・ 私たちは、不確実な税務ポジションの根拠について記載された経営者の文書（関連する会計方針及び外部の税務専門家から経営者が入手した情報を含む）を閲覧及び評価した。
- ・ 私たちは、不確実な税務ポジションの将来の解決に関する経営者の判断（不確実な税務ポジションの技術的利点の評価を含む）の合理性を検証した。
- ・ 実質的に解決していない不確実な税務ポジションについて、私たちは、経営者がこれらの不確実な税務ポジションの認識、測定又は開示を著しく変更し得る新しい情報を適切に検討したかどうかを評価した。
- ・ 私たちは、税法（制定法、規則及び判例法を含む）が経営者の判断にどのような影響を及ぼしたかを検討することによって、経営者の見積りの合理性を評価した。

デロイト・アンド・トウシュ・エルエルピー

ワシントン州シアトル

2021年7月29日

私たちは、1983年より、会社の監査人として従事している。

REPORT OF INDEPENDENT REGISTERED PUBLIC ACCOUNTING FIRM

To the Stockholders and the Board of Directors of Microsoft Corporation

Opinion on the Financial Statements

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Microsoft Corporation and subsidiaries (the "Company") as of June 30, 2021 and 2020, the related consolidated statements of income, comprehensive income, cash flows, and stockholders' equity, for each of the three years in the period ended June 30, 2021, and the related notes (collectively referred to as the "financial statements"). In our opinion, the financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as of June 30, 2021 and 2020, and the results of its operations and its cash flows for each of the three years in the period ended June 30, 2021, in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.

Basis for Opinion

These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on the Company's financial statements based on our audits. We are a public accounting firm registered with the PCAOB and are required to be independent with respect to the Company in accordance with the U.S. federal securities laws and the applicable rules and regulations of the Securities and Exchange Commission and the PCAOB.

We conducted our audits in accordance with the standards of the PCAOB. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement, whether due to error or fraud. Our audits included performing procedures to assess the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to error or fraud, and performing procedures that respond to those risks. Such procedures included examining, on a test basis, evidence regarding the amounts and disclosures in the financial statements. Our audits also included evaluating the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.

Critical Audit Matters

The critical audit matters communicated below are matters arising from the current-period audit of the financial statements that were communicated or required to be communicated to the audit committee and that (1) relate to accounts or disclosures that are material to the financial statements and (2) involved our especially challenging, subjective, or complex judgments. The communication of critical audit matters does not alter in any way our opinion on the financial statements, taken as a whole, and we are not, by communicating the critical audit matters below, providing separate opinions on the critical audit matters or on the accounts or disclosures to which they relate.

Revenue Recognition - Refer to Note 1 to the financial statements

Critical Audit Matter Description

The Company recognizes revenue upon transfer of control of promised products or services to customers in an amount that reflects the consideration the Company expects to receive in exchange for those products or services. The Company offers customers the ability to acquire multiple licenses of software products and services, including cloud-based services, in its customer agreements through its volume licensing programs.

Significant judgment is exercised by the Company in determining revenue recognition for these customer agreements, and includes the following:

- Determination of whether products and services are considered distinct performance obligations that should be accounted for separately versus together, such as software licenses and related services that are sold with cloud-based services.
- The pattern of delivery (i.e., timing of when revenue is recognized) for each distinct performance obligation.
- Identification and treatment of contract terms that may impact the timing and amount of revenue recognized (e.g., variable consideration, optional purchases, and free services).
- Determination of stand-alone selling prices for each distinct performance obligation and for products and services that are not sold separately.

Given these factors and due to the volume of transactions, the related audit effort in evaluating management's judgments in determining revenue recognition for these customer agreements was extensive and required a high degree of auditor judgment.

How the Critical Audit Matter Was Addressed in the Audit

Our principal audit procedures related to the Company's revenue recognition for these customer agreements included the following:

- We tested the effectiveness of controls related to the identification of distinct performance obligations, the determination of the timing of revenue recognition, and the estimation of variable consideration.
- We evaluated management's significant accounting policies related to these customer agreements for reasonableness.
- We selected a sample of customer agreements and performed the following procedures:
 - Obtained and read contract source documents for each selection, including master agreements, and other documents that were part of the agreement.
 - Tested management's identification and treatment of contract terms.
 - Assessed the terms in the customer agreement and evaluated the appropriateness of management's application of their accounting policies, along with their use of estimates, in the determination of revenue recognition conclusions.
- We evaluated the reasonableness of management's estimate of stand-alone selling prices for products and services that are not sold separately.
- We tested the mathematical accuracy of management's calculations of revenue and the associated timing of revenue recognized in the financial statements.

Income Taxes - Uncertain Tax Positions - Refer to Note 12 to the financial statements

Critical Audit Matter Description

The Company's long-term income taxes liability includes uncertain tax positions related to transfer pricing issues that remain unresolved with the Internal Revenue Service ("IRS"). The Company remains under IRS audit, or subject to IRS audit, for tax years subsequent to 2003. While the Company has settled a portion of the IRS audits, resolution of the remaining matters could have a material impact on the Company's financial statements.

Conclusions on recognizing and measuring uncertain tax positions involve significant estimates and management judgment and include complex considerations of the Internal Revenue Code, related regulations, tax case laws, and prior-year audit settlements. Given the complexity and the subjective nature of the transfer pricing issues that remain unresolved with the IRS, evaluating management's estimates relating to their determination of uncertain tax positions required extensive audit effort and a high degree of auditor judgment, including involvement of our tax specialists.

How the Critical Audit Matter Was Addressed in the Audit

Our principal audit procedures to evaluate management's estimates of uncertain tax positions related to unresolved transfer pricing issues included the following:

- We evaluated the appropriateness and consistency of management's methods and assumptions used in the identification, recognition, measurement, and disclosure of uncertain tax positions, which included testing the effectiveness of the related internal controls.
- We read and evaluated management's documentation, including relevant accounting policies and information obtained by management from outside tax specialists, that detailed the basis of the uncertain tax positions.
- We tested the reasonableness of management's judgments regarding the future resolution of the uncertain tax positions, including an evaluation of the technical merits of the uncertain tax positions.
- For those uncertain tax positions that had not been effectively settled, we evaluated whether management had appropriately considered new information that could significantly change the recognition, measurement or disclosure of the uncertain tax positions.
- We evaluated the reasonableness of management's estimates by considering how tax law, including statutes, regulations and case law, impacted management's judgments.

/s/ DELOITTE & TOUCHE LLP

Seattle, Washington
July 29, 2021

We have served as the Company's auditor since 1983.