

【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】	2023年12月15日
【事業年度】	自 2022年7月1日 至 2023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 キース・ドリバー (Keith Dolliver, Corporate 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、2023年10月16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 = ¥ 149.60 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 事業の状況」の「1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」から「4 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、各種類毎の授權株式数、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転換権付株式等、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。2023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7,431,678,589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又は電子的手段により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いての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権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、又は、(b)暫定措置として、後任者が選任されるまでの間、1つ又はそれ以上の役職を留任の取締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・指名委員会及び環境・社会・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人と合併したが、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、デラウェア州法人と合併して、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）	2019	2020	2021	2022	2023
売上高（百万）	\$125,843 ¥18,826,113	\$143,015 ¥21,395,044	\$168,088 ¥25,145,965	\$198,270 ¥29,661,192	\$211,915 /31,702,484
営業利益（百万）	\$42,959 ¥6,426,666	\$52,959 ¥7,922,666	\$69,916 ¥10,459,434	\$83,383 /12,474,097	\$88,523 /13,243,041
当期純利益（百万）	\$39,240 ¥5,870,304	\$44,281 ¥6,624,438	\$61,271 ¥9,166,142	\$72,738 /10,881,605	\$72,361 /10,825,206
普通株式及び株式払込 剰余金（百万）	\$78,520 ¥11,746,592	\$80,552 ¥12,050,579	\$83,111 ¥12,433,406	\$86,939 /13,006,074	\$93,718 /14,020,213
発行済株式総数（百 万）	7,643	7,571	7,519	7,464	7,432
純資産（資本）（百 万）	\$102,330 ¥15,308,568	\$118,304 ¥17,698,278	\$141,988 ¥21,241,405	\$166,542 /24,914,683	\$206,223 /30,850,961
総資産（百万）	\$286,556 ¥42,868,778	\$301,311 ¥45,076,126	\$333,779 ¥49,933,338	\$364,840 /54,580,064	\$411,976 /61,631,610
1株当たり純資産	\$13.39 ¥2,003	\$15.63 ¥2,338	\$18.88 ¥2,824	\$22.31 /3,338	\$27.75 /4,151
1株当たり配当	\$1.84 ¥275	\$2.04 ¥305	\$2.24 ¥335	\$2.48 /371	\$2.72 /407
1株当たり利益 基本的	\$5.11 ¥764	\$5.82 ¥871	\$8.12 ¥1,215	\$9.70 /1,451	\$9.72 /1,454
1株当たり利益 希薄化後	\$5.06 ¥757	\$5.76 ¥862	\$8.05 ¥1,204	\$9.65 /1,444	\$9.68 /1,448
自己資本比率（総資産 額における資本の比 率）（%）	36	39	43	46	50
営業活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$52,185 ¥7,806,876	\$60,675 ¥9,076,980	\$76,740 ¥11,480,304	\$89,035 /13,319,636	\$87,582 /13,102,267
財務活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$(36,887) ¥(5,518,295)	\$(46,031) ¥(6,886,238)	\$(48,486) ¥(7,253,506)	\$(58,876) /(8,807,850)	\$(43,935) /(6,572,676)
投資活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$(15,773) ¥(2,359,641)	\$(12,223) ¥(1,828,561)	\$(27,577) ¥(4,125,519)	\$(30,311) /(4,534,526)	\$(22,680) /(3,392,928)
現金及び現金同等物 （百万）	\$11,356 ¥1,698,858	\$13,576 ¥2,030,970	\$14,224 ¥2,127,910	\$13,931 /2,084,078	\$34,704 /5,191,718
期末現在の従業員数 （人）	144,000	163,000	181,000	221,000	221,000

（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 ベースのソリューションとコンテンツ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、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、並びにデバイスの設計及び販売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、データセンターの運用を含む当社のクラウドベースのサービスへの支援及び投資、当社のその他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、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、2023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。当社は、大小の企業の競争力をサポートし、教育及び健康上の成果を改善し、公共部門の効率性を高め、人々の創意に力を与えるためのより良い、より迅速で、より効率的なソリューションを提供する、人工知能（以下「AI」という。）を搭載したプラットフォーム及びツールを創り出している。インフラストラクチャー及びデータからビジネスアプリケーション及びコラボレーションまで、当社は独自の差別化された価値を顧客に提供している。

経済がますます複雑化する世界において、AIは多くの種類の職業に革命をもたらす力を持っている。当社は、人々と組織が現在の課題を克服し、より強力に浮上するのを支援するために、AI機能を持つ当社のポートフォリオを革新し拡大している。顧客は、セキュリティ及び管理を簡素化しながら、デジタル支出から価値を引き出し、次世代AIのために革新を行うことを求めている。Microsoft Cloudを活用している企業は、技術の進歩を活用し、イノベーションを推進する上で最適な立場にある。当社のAIへの投資は、Microsoft TeamsやOutlookからBingやXboxまで全社に及んでおり、Microsoft Cloud全体にわたるすべてのサービスにコパイロット機能を提供するため、コンシューマー向け及び商業向け製品に生成AI機能を導入している。

当社はAIの可能性を現実のものとし、責任を持ってそれを実行することを約束している。当社の事業は中核をなす理念、すなわち、公平性、信頼性と安全性、プライバシーとセキュリティ、包括性、透明性及び説明責任に従っている。

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及びコラボレーション・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、多様なバックグラウンドを有する世界を変える人材の採用、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、人々が繁栄し、最善の仕事をすることができる環境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、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。

2023年6月30日現在、当社の従業員数は常勤ベースで約22万1,000人、そのうち米国では12万人、米国外では10万1,000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8万9,000人、製品研究開発部門が7万2,000人、販売及びマーケティング部門が4万5,000人、一般管理部門が1万5,000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、全員が学び成長し、複数のサイロ化したビジネスではなく1つの企業として活動するための継続的な旅が続けていることを意味する。

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。従業員は、繁栄、インクルージョン、チーム・カルチャー、ウェルビーイング、学習及び育成などさまざまなテーマを対象とした従業員シグナル調査に参加している。また、当社はDailyシグナル従業員調査の回答を集めることで、従業員を支援する方策についてリアルタイムの知見を得ている。従業員シグナル及びDailyシグナル調査に加え、当社は、入社時、退社時調査、社内Vivaエンゲージチャネル、従業員のQ&Aセッション並びに社内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は、当社のビジネスモデルの中核をなすものであり、当社は、従業員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責任を有している。女性、家族、人種及び民族的マイノリティ、軍人、障がい者、又はLGBTQIA+である従業員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2022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
- ・ 給与の平等（詳細は以下のとおり）

総合的報酬及び給与の公平性

当社は、優秀な人材を引きつけ、報酬を付与し、維持し、また従業員が繁栄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指し、ダイナミックで持続可能な、市場主導型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。当社の総合的報酬機会は高度に差別化されており、市場競争力を有する。

ダイナミックな競争環境の中でコストを管理するため、2023年度において、当社は給与従業員の基本給を2022年度の水準に据え置くことを発表した。リワードの対象となる時間給従業員及び同等の従業員については、引き続き昇給が可能となる。また、給与従業員であるか時間給従業員であるかに関わらず、全てのリワード適格従業員のための株式投資及び全てのリワード適格従業員のための賞与投资という慣行を継続する。

2016年以降、当社は毎年のダイバーシティ及びインクルージョン・レポートの一環として、給与の公平性について報告してきた。2022年、当社は、米国内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ドルの収入を得るのに対し1,008ドルの収入を得ており、米国内の女性従業員は、同等の男性従業員が1,000ドルの収入を得るのに対し1,007ドルの収入を得ており、米国外の女性従業員は、米国外の同等の男性従業員が1,000ドルの収入を得るのに対し1,002ドルの収入を得ていると報告した。今年のレポートにおいて、当社は当社における給与の公平性のデータを米国から再び拡大し、61カ国に関する報告を追加し（前年は12カ国）、世界中の当社従業員の99.8%をカバーした。

さらに、役職、レベル、在職期間などの要素に関係なく全従業員の給与総額を比較する、未調整の中央値給与の報告を年次報告書において開始した。リワードの対象となる従業員について分析した結果、女性の給与総額は米国内では男性の給与総額の89.6%、米国外では86.2%であり、米国内の人種的及び民族的マイノリティの給与総額は白人従業員の給与総額の89.9%であることが示された。当社は、女性並びに人種的及び民族的マイノリティの上級職への登用を進め、全従業員の給与の公平性を確保し続けられ、中央値間の格差は縮小していくだろう。

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。

ウェルビーイング及びハイブリッドワーク

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ウェルビーイングを支援することに尽力している。

当社はウェルビーイングに多額の投資を行っており、Microsoft CARES 従業員支援プログラムを通じたカウンセリング、メンタル・ウェルビーイング支援、柔軟なフィットネス給付、バリアフリー、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、多くの身体、精神及び財政面での福利厚生プログラムを含む差別化された福利厚生パッケージを提供している。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。

当社は、ハイブリッドワークにおけるリーダー、マネジャー、及び従業員をよりよくサポートするために、ハイブリッド・ワークプレイス・フレキシビリティ・ガイダンスを導入した。当社の継続的な調査データによると、従業員の93%が勤務地、勤務場所、勤務時間に関する柔軟性を高く評価しており、また78%が同僚とのつながりの質に満足している。マイクロソフトでは、柔軟な働き方に対する万能なアプローチは存在しない。当社は、一企業として、ビジネス、チーム及び個人のニーズのバランスを取りながら、意思決定に役立つデータとリサーチの活用を継続する予定である。

学習及び育成

当社は、社内外の学習ポータルでの個別学習、教室での学習、コンプライアンスや企業文化に関する必須学習、現場での昇進機会、マネジャー・コーチングなど、さまざまな学習機会を提供している。また、カスタマイズされたマネジャー学習、新入社員オリエンテーション、フレキシブルでハイブリッドな職場環境で業務を行うためのツールも提供している。

マイクロソフトの全従業員は、必須学習と個人的な選択学習の両方に関しViva Learningツールにグローバルにアクセスできる。これには、企業行動、プライバシー、セキュリティの基礎及びハラスメント防止など、当社の基本原則やコンプライアンスに焦点を当てたコースが含まれる。また、従業員の専門や役割に応じたスキルトレーニングも提供している。当社は2万7,000人を超えるピープル・マネジャーを有しており、その全員がリーダーシップ及びマネジメントに関する20～33時間の必修のトレーニングを修了しなければならず、また追加的な目標とされるピープル・マネジメント、コンプライアンス及びカルチャーに関する継続的なトレーニングを履修している。

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、Microsoft Viva及びMicrosoft 365 Copilot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、Office オンプレミス・ライセンス及びその他のOfficeサービスを含む。）
- ・ 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及びセールス・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を含む。）、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、個人の生産性及び創造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及びセールス・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。またタレント・ソリューションには、ラーニング・ソリューションも含まれ、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。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、求職活動を行い、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。LinkedInの会員数は9億5,000万を超えており、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、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）、メタ（Meta）、グーグル（Google）、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及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プ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。メタは、組織内の生産性とエンゲージメントを高めるコミュニケーションツールを提供している。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。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（Salesforce）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及びその他のクラウド・サービス、SQL Server、Windows Server、Visual Studio、System Center、関連するClient Access Licenses（以下「CALs」という。）並びにNuance及びGitHubを含む。）
- ・ エンタープライズ・サービス（エンタープライズ・サポートサービス、インダストリー・ソリューションズ（以前のMicrosoftコンサルティングサービス）及びNuanceプロフェッショナル・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。

Azure AI製品は、企業が機械学習によって自身の事業を最適化及び拡大するための方法を追求する際に、競争的優位性を提供する。Azureの専用に構築され、AIに最適化されたインフラは、開発者やデータサイエンティスト向けに設計されたGPT-4サービスを含む高度なモデルが、より少ない労力でより多くを実行することを可能にする。顧客は大規模言語モデルを統合し、次世代AIアプリケーション及びサービスを開発することが可能となる。

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。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。

Nuance及びGitHubは、クラウド及びオンプレミス両方のサービス提供を含む。Nuanceはヘルスケア及びエンタープライズ向けAIソリューションを提供している。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。

エンタープライズ・サービス

エンタープライズ・サポート・サービス、インダストリー・ソリューションズ及びNuanceプロフェッショナル・サービスを含むエンタープライズ・サービス事業は、開発者及びIT専門家に当社の製品に関するトレーニング及び認証を提供すると共に、マイクロソフト・サーバー・ソリューション、マイクロソフト・デスクトップ・ソリューション並びにNuanceの会話型AI及びアンビエント・インテリジェンス・ソリューションの開発、展開及び管理において顧客を支援している。

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）、ヴァイエルムウェア（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。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複雑さを持つ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。当社のAI製品は、Amazon Bedrock、

Amazon CodeWhisperer及びGoogle AIといったハイパースケーラーによるAI製品並びにその多くが当社の現在又は将来のパートナーでもあるその他の新興競合企業による製品（メタのLLaMA2及びその他のオープンソース・ソリューションを含む。）と競争している。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。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の競合的地位は、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、スノーフレーク及び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並びにWindows IoTを含む。）
- デバイス（Surface、HoloLens及びPCアクセサリーを含む。）

- ・ゲーミング（製品提供者及び第三者のコンテンツ（ゲーム及びゲーム内コンテンツを含む。）、Xbox Game Pass及びその他のサブスクリプション、Xboxクラウド・ゲーミング、広告、第三者ディスクのロイヤルティ並びにその他のクラウドサービスで構成される、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。）
- ・Bing(Bing Chatを含む。)、Microsoft News、Microsoft Edge及びサードパーティ提携者からなる、検索及びニュース広告

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統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・ライセンス及びエンドポイント用Microsoft DefenderなどのWindowsクラウド・サービスを含んでいる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。

デバイス

当社は、Surface、HoloLens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サービス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、知的財産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、400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、ファースト及びサードパーティのコンテンツや、サブスクリプション、広告、デジタル・ストアにまたがる事業の多様化を通じて、様々な異なるエンドポイントでプレイヤーを魅了する新たな機会を模索している。当社は、ファースト及びサードパーティのコンテンツや、サブスクリプション、広告、デジタル・ストアといったビジネスの多様化を通じて、さまざまなエンドポイントにゲーマーを引きつける新たな機会を特定している。サードパーティ・メーカーが提供する新しいデバイスや、PC及びモバイルの主要なエンドポイントが、プレイヤーが最も便利な方法でプレイできるよう支援するのに役立っている。当社は、できるだけ多くのプレイヤーを取り込むため、プラットフォームの成長と新たなエコシステムへの拡大に注力している。

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。

検索及びニュース広告

当社の検索及びニュース広告事業は、世界中のオーディエンスに対し、関連する検索広告、ネイティブ広告及びディスプレイ広告を届けるようにデザインされている。当社のMicrosoft Edgeブラウザ及びBing Chatの機能は、当社のテクノロジープラットフォームがデジタル広告ソリューションの提供を促進すると共に当社ユーザーの獲得及び取り込みを可能にする主要なツールである。ファーストパーティのツールに加え、当社は、ヤフー（Yahoo）などの企業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、検索サービス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、その意図を広告サービス上の関連あるコンテンツと結び付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、アップル、メタ及び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及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イス、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。

当社の検索及びニュース広告事業は、グーグル及び様々なウェブサイト、メタ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

当社には複数の地域オペレーション・サービス・センターがあり、顧客との契約及び注文処理、請求、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センターは、アフリカ、アジア太平洋、ヨーロッパ及び中東地域をサポートし、バージニア州アーリントン、ジョージア州アトランタ、ノースカロライナ州シャーロット、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、ワシントン州レッドモンド、ネバダ州リノ及びプエルトリコにある地域センターは、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、これらの各地域においてデータ・センターを運営している。当社は、とりわけAIサービスに対する需要の伸びを考慮し、顧客の進化するニーズに合わせて引続きデータセンターの地域の拡大及びサーバー容量の増大の機会を特定し評価する。当社のデータセンターは、許可された建設可能な土地、予測可能なエネルギー、ネットワーク供給、グラフィックス・プロセッシング・ユニット（GPU）やその他のコンポーネントを含むサーバーの利用可能性に依存している。

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影響を及ぼす可能性がある。

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及び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。さらに、当社のマイクロソフト・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。

当社のDynamicsビジネス・ソリューションもまた、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。

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及びソフトウェア アシュアランス（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するように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つ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・カスタマー・アグリーメント

マイクロソフト・カスタマー・アグリーメントは、デジタル体験を通じて提示され、承諾され、保存される簡素化された購入契約である。マイクロソフト・カスタマー・アグリーメントは、パートナー経由であるかマイクロソフトからの直接購入であるかにかかわらず、すべての顧客を長期にわたってサポートするように設計された無期限の契約書である。

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、ウェブ経由で継ぎ目なく直接にクラウド・サービスを申込み、有効にし、配布及び維持することを望む中小企業のために設計されている。この契約は、顧客がクラウドベースのサービスを月間又は年間ベースで申し込むことを可能にしている。

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・アグリーメントは、1個の有効期限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。SAI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・バリュー

オープン・バリュー・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。かかるアグリーメントは、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・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、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、SAIはオプションである。

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 (2023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・アンリミティッド・カンパニー (Microsoft Global Finance Unlimited Company)	投資管理	アイルランド ダブリン	0	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・アンリミティッド・カンパニー (Microsoft Ireland Research Unlimited Company)	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	6,083,306	0% (6)	リンクトイン事業のオ ペレーションセンター
ニュアンス・コミュニケーションズ・インク (Nuance Communications, Inc.)	ソフトウェア 開発、音声認 識	米国 マサチューセッ ツ州 バーリントン	18,761,131	100% (7)	音声認識及び人工知能 コミュニケーション・ ツールの提供

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700社である。

(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・アンリミティッド・カンパニー(Microsoft Round Island One Unlimited Company)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・アンリミティッド・カンパニーは、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100%保有されている。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91.0075%を当社に、5.3845%をネバダ州のジェネラル パートナー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、3.0815%を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、0.5265%をデラウェア州法人であるニュアンス・コミュニケーションズ・インクに保有されている。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。リンクトイン・コーポレーションは、デラウェア州法人であり当社の100%子会社である。ニュアンス・コミュニケーションズ・インクはデラウェア州法人であり当社の100%子会社である。

(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・アンリミティッド・カンパニー(Microsoft Ireland Research Unlimited Company)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・アンリミティッド・カンパニーは、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・アンリミティッド・カンパニーは、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(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91.0075%を当社に、5.3845%をネバダ州のジェネラル パートナー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、3.0815%を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、0.5265%をデラウェア州法人であるニュアンス・コミュニケーションズ・インクに保有されている。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。リンクトイン・コーポレーションは、デラウェア州法人であり当社の100%子会社である。ニュアンス・コミュニケーションズ・インクはデラウェア州法人であり当社の100%子会社である。

(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・アンリミティッド・カンパニーの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・アンリミティッド・カンパニーは、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91.0075%を当社に、5.3845%をネバダ州のジェネラル パートナー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、3.0815%を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、0.5265%をデラウェア州法人であるニュアンス・コミュニケーションズ・インクに保有されている。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。リンクトイン・コーポレーションは、デラウェア州法人であり当社の100%子会社である。ニュアンス・コミュニケーションズ・インクはデラウェア州法人であり当社の100%子会社である。

(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。

(5) 同社は、当社の100%子会社である。

(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・アンリミティッド・カンパニーに、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・アンリミティッド・カンパニーの

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・アンリミティッド・カンパニーは、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・アンリミティッド・カンパニーの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、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91.0075%を当社に、5.3845%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、3.0815%を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、0.5265%をデラウェア州法人であるニュアンス・コミュニケーションズ・インクに保有されている。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。リンクトイン・コーポレーションは、デラウェア州法人であり当社の100%子会社である。ニュアンス・コミュニケーションズ・インクはデラウェア州法人であり当社の100%子会社である。

(7) 同社は、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。

当社の日本の子会社である、日本マイクロソフト株式会社は以下の情報を公表している。

取締役及び執行役に占める女性の割合：39%（取締役／執行役のうち女性の数：7人、取締役／執行役全体：18人）（2023年9月現在）

男性の育児休業取得率：77%（2021年4月から2022年3月まで）

男性の平均賃金に対する女性の平均賃金の割合：82.0%（2022年7月1日から2023年6月30日まで）

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、研究開発において互いに関連する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、顧客が安全で生産的な環境を創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、Office 365、Dynamics 365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 + Security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、コラボレーションを向上させ、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、ミーティング、電話、チャット、コラボレーション及び事業プロセスの自動化を可能にする包括的な作業用プラットフォームである。Microsoft Vivaは、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 365 Copilotは、次世代AIと事業データをMicrosoft Graph及びMicrosoft 365アプリケーションにおいて統合する。

Dynamics 365、Microsoft Teams及び当社のAI製品は、Microsoft Cloudと共に、ビジネス機能、プロセス及びアプリケーションを最適化し、顧客及び従業員により良いサービスを提供しながらより高い事業価値を創造する、コラボレーション・アプリケーションの新時代をもたらす。Microsoft Power Platform は、ローコード/ノーコードツール、ロボティック・プロセス・オートメーション、バーチャル・エージェント、ビジネス・インテリジェンスによって、ドメインの専門家が生産性を向上させるのを支援する。LinkedInは、ダイナミックな労働市場において、専門家がつながり、学び、成長し、雇用されるためのプラットフォームとして活用できるよう支援する。

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

デジタル・トランスフォーメーション及びAIの導入が加速し、より多くのビジネス・ワークストリームに革命をもたらすにつれ、世界中の全ての分野の組織は自身の成功に重要な影響を及ぼす課題に対処することが可能になっている。企業にとって、デジタル・テクノロジーは従業員を力づけ、業務を最適化し、顧客を引き付け、場合によっては製品及びサービスの中核部分を変更するものである。

当社は引き続き、当社のクラウド・コンピューティング・インフラストラクチャー及びデータセンターのネットワークによって提供されるMicrosoftサービスへの高速アクセスに対する需要の高まりに応えるために、高性能で持続可能なコンピューティングに投資を行う。

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、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。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、モノのインターネット（以下「IoT」という。）の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。

当社のAIプラットフォームであるAzure AIは、組織の変革を支援し、従業員や顧客の手にインテリジェンスと洞察をもたらし、最も差し迫った課題を解決する。規模の大小を問わず、組織はAzure AIソリューションを導入し、適切なエンタープライズレベルの責任あるAI保護によって、より多くのことをより簡単に達成している。

当社は、AIの研究及び導入をリードするOpenAIと長期的なパートナーシップを結んでいる。当社は、OpenAIのモデルを当社のコンシューマー及びエンタープライズ製品に導入している。OpenAIの独占クラウドプロバイダーとして、AzureはOpenAIのすべてのワークロードの動力源となっている。また当社は、OpenAIの研究を加速させるために、専門的なスーパーコンピューティングシステムの開発と展開への投資も増やしている。

当社のハイブリッドなインフラは、統合されたエンドツーエンドのセキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティ及びマネジメント機能を提供し、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。当社の業界向けクラウドは、Microsoft Cloud全体にわたる機能と、業界特有のカスタマイズ機能とを統合する。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。

ヘルスケア、金融サービス、小売及び通信といった産業を横断する対話型AI及びアンビエント・インテリジェンスにおける主導的地位を有するNuanceが、2022年に当社に加わった。当社とNuanceは、AIを搭載したセキュリティ重視のクラウドベース・ソリューションにより、組織が事業目標を加速させることを可能にする。

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、リモートワーカーやハイブリッドワーカーとチームとの一体化を支援するため、組織が職場にカスタムメイドの没入型体験を作り出すことを可能にする。

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。Microsoft Intelligent Data Platformは、データベース、解析手法及びガバナンスを完全に統合する先進的なクラウドデータプラットフォームである。このプラットフォームは、組織がデータの統合及び管理をすることよりも価値を創出することにより多くの時間を投入することを可能にする。Microsoft Fabricは、エンドツーエンドの統一された解析プラットフォームであり、全てのデータと組織が必要とする解析ツールをまとめたものである。GitHub Copilotは、AIを活用したソフトウェア開発の最前線に位置し、開発者がより創造的な問題解決に集中できるよう、コードをより簡単かつ迅速に記述するための新しいツールを提供する。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。

Windowsは、クラウドサービスでもあるデスクトップ・オペレーティングシステムのWindows365によって当社のクラウド事業を促進する重要な役割も果たしている。ユーザーは、Android又はmacOS機器を含む他のインターネット接続機器から、バーチャルマシンのようにWindows365を実行することができる。

さらに当社は、当社のインフラストラクチャを地球を超えて拡大し、クラウド・コンピューティングを宇宙へと広げる。Azure Orbitalは、データの高速ダウンリンクをサービスとして利用できる完全に管理された地上局である。

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。

Windows 11は、集中型AI支援機能を備えたWindows Copilotや、開発者の生産性向上を支援するDev Homeなど、生産性向上に重点を置いたイノベーションを提供している。Windows 11のセキュリティ及びプライバシーの機能には、オペレーティングシステムのセキュリティ、アプリケーションのセキュリティ並びにユーザー及びIDのセキュリティが含まれている。当社の検索、ニュース、マッピング及びブラウザ・サービスを通じて、当社は独自の信頼性、プライバシー及び安全性の機能を提供する。2023年2月、当社は完全に新しいAIを搭載したMicrosoft Edgeブラウザ及び

Bing Chatを備えたBing検索エンジンを発表し、より良い検索、より完全な回答及びコンテンツ生成機能を提供している。Microsoft Edgeは、ユーザーのデータを保護するのに役立つ高速かつ安全なブラウザである。Microsoft Edgeのサイドバー内のAIを活用したツール、アプリ等への素早いアクセスによって、閲覧機能が強化されている。

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 Pro、Surface Laptop及びその他のSurface製品が含まれる。

当社はゲームのコンテンツ、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。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繋がることができるXbox Game Passのようなサブスクリプション・サービスや第三者メーカーによる新しいデバイスを含め、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。2022年1月、当社は、ゲーム開発のリーダー的存在でありインタラクティブなエンターテインメント・コンテンツのパブリッシャーであるActivision Blizzard, Inc.を買収する計画を発表した。

将来の機会

当社は、顧客がMicrosoft Cloudの広さと深さを活用して、デジタル投資から最大の価値を引き出せるよう支援することに注力するとともに、当社のソリューション分野全体で新たなAIの波をリードしていく。当社は、ビジネスを保護しIT管理を簡単にしつつ、人々が生産性を有し、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、より深い洞察を得ること、並びに人々のコミュニケーション、コラボレーション、学び、仕事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ためのユビキタス・コンピューティングを用いた方法により、クラウド ベースのサービスを構築し運用すること
- ・ AIとアンビエント・インテリジェンスを活用することで、洞察力を高め、さまざまな業務に革命をもたらし、自然なコミュニケーション手段を用いて生産性を大幅に向上させること
- ・ 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、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
- ・ 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、Microsoft Teams、Microsoft 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

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。

2【サステナビリティに関する考え方及び取組】

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

環境の変化に対する当社の取組みは、当社の事業自体の持続可能性から始まった。2020年、当社は2030年までにカーボンネガティブ、ウォーターポジティブ、及び廃棄ゼロを達成することを約束した。

2023年5月、当社は環境サステナビリティレポートを発表し、2022会計年度中の当社の進捗を振り返っている。当社は、当社全体の排出量を0.5%削減することにより、目標に対し前進を続けた。当社のスコープ1及びスコープ2排出量は減少を続けており、スコープ3排出量は0.5%増加した。スコープ3は当社の全排出量の96%を占め、主に当社のサプライヤーの業務及び当社の顧客による当社製品の使用によるものである。

当社の継続的な進展に関するいくつかの例を以下に挙げる。

- ・ 新たな電力購入契約の締結によって、当社のCO2を排出しないエネルギーの総ポートフォリオを13.5ギガワット超とした。
- ・ プロジェクトの有効期間中に15.6百万立方メートルを超える水利益をもたらすと予想される水の補給プロジェクトを契約。
- ・ 直接的な事業フットプリント全体で、12,159メトリック・トンの固形廃棄物を埋立地や焼却炉から削減した。
- ・ ベリーズにおいて12,270エーカーの土地を保護した（当社が世界中で使用している土地は11,206エーカーを超える）。

当社は、新たな気候ソリューションの開発と推進において果たすべき役割を担っているが、どのようなソリューションも単一の企業、組織又は政府が提供できるものではないことを認識している。当社のアプローチは、顧客や世界のコミュニティのサステナビリティのニーズをサポートするものである。Microsoft Sustainability Managerを含む環境サステナビリティ管理プラットフォームであるMicrosoft Cloud for Sustainabilityは、組織がスコープ1、2及び3の排出量を記録、報告及び削減することを可能にする。これらのデジタルツールは、ビジネスシステムと相互運用し、組織のデータインテリジェンスを統合することができる。

人種的な不公正及び不平等への対処

当社は、米国における黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティに対する人種的不公正及び不公平に取り組み、マイクロソフト、従業員のコミュニティ、そしてそれ以外の場所における生活体験を改善する支援をしている。当社の人種的平等イニシアチブは、それぞれに2025年までに達成又は上回ることを期待する行動と進捗を盛り込んだ複数年にわたる3つの柱に焦点を当てている。

- ・ 当社コミュニティの強化：データ、テクノロジー及びパートナーシップを活用し、当社の従業員とそのコミュニティを含む米国内の黒人及びアフリカ系アメリカ人の生活向上を支援する。
- ・ 当社エコシステムの活用：貸借対照表及びサプライヤーやパートナーとの関係を活用し、社会の変化を促し新たな機会を創出する。
- ・ 代表性を高め、インクルージョンを強化する：包摂性を強化し、2025年までに米国内の黒人、アフリカ系アメリカ人、ヒスパニック、ラテン系のリーダーの数を倍増するために1億5千万ドルの投資を追加することにより、勢いに乗る。

2023会計年度、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以下を含む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。

- ・ 司法改革イニシアチブに関し165の市と郡にある103のユニークな組織と協力し、コミュニティを強化し、司法制度における人種の平等及び公正性を促進。
- ・ 手頃な価格のブロードバンド、デバイス及びデジタル・リテラシーのトレーニングへのアクセスを、ブラック・ルーラル・サウスの11都市及び3州を含む14の地域において拡大。
- ・ 黒人及びアフリカ系アメリカ人コミュニティのための非営利技術促進プログラムの拡大（このプログラムは、データ、テクノロジー、パートナーシップを活用し、2,000を超える地域の組織の近代化及び運営の合理化を支援している）。
- ・ 黒人及びアフリカ系アメリカ人の生徒のためのコンピュータ・サイエンスの機会を増やすため、当社のテクノロジー教育・学習支援（「TEALS」）プログラムを21のコミュニティにおける約400校の高校へと拡大。

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当社の取引高の割合を2023年までに2倍にするという2020年目標を上回った。また当社は、黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有する資産運用会社での投資活動も増加させ、現在、当社の社外運用グループの45%を占め、地方コミュニティへの資金増加を可能にした。当社は、目的志向の銀行に焦点を当てた1億ドルのプログラムを創設するという目標も達成した。サプライヤーとのパイプラインを

充実させ、黒人及びアフリカ系アメリカ人が経営するサプライヤーの数を2倍にして5億ドルを支出するという目標を達成した。また、ブラックパートナー成長イニシアチブで特定されたパートナーの数を250%増加させ、当初の目標を上回った。

当社は、社内における代表性と包括性に関して有意義な進歩を遂げた。2023年6月現在、米国内における黒人及びアフリカ系アメリカ人のピープルマネジャー（ディレクターより下のレベル）の数を2倍にするという2025年までのコミットメントに対して93%の達成率、黒人及びアフリカ系アメリカ人のディレクター（ピープルマネジャー及び個人貢献者）については107%の達成率となっている。ヒスパニック及びラテン系のピープルマネジャー（ディレクターより下のレベル）については28%の達成率、ヒスパニック及びラテン系のディレクターについては74%の達成率となっている。

デジタルスキルへの投資

8,000万人を超える世界中の求職者がデジタル・スキルアップのリソースにアクセスできるよう支援した後、当社は、最も需要の高い仕事に必要な正しいスキルを身につけるためのより柔軟で利用しやすい学習経路を備え、よりスキルベースの労働市場を支援する新しいSkills for Jobsイニシアチブを導入した。当社のSkills for Jobs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、当社は、2025年までに25万人のスキルアップとサイバーセキュリティ人材としての雇用を支援する全国キャンペーンを開始した。この人数は米国の人材不足の半分に相当する。そのために、当社は米国の全ての高等教育機関がカリキュラムを無償で利用できるようにし、新規及び既存の教員にトレーニングを提供し、25,000人の学生に奨学金と補助教材を提供している。当社は、次世代のサイバーセキュリティ人材を育成するため、非営利団体やその他の教育機関と提携し、サイバーセキュリティ人材に大きな格差があるサイバー脅威リスクの高い追加の27カ国にサイバー・スキル・イニシアチブを拡大した。

生成AIは、世界中の労働者に力を与える比類のない機会を生み出しているが、それはすべての人がそれを使用するスキルを有している場合に限られる。これに対処するため、2023年6月、当社は誰もがAIの力を活用する方法を学べるよう新しいAIスキル・イニシアチブを立ち上げた。これには、LinkedInの学習経路によって提供される生成AIの基礎を学ぶ新しいコースワークが含まれている。また、生成AIに関する労働者の新しいトレーニング方法を発見するための新しいグローバル助成金チャレンジも開始し、誰もがAIの流暢さを向上させることができるよう、デジタル学習イベントやリソースへのアクセスを拡大している。

気候関連財務情報開示タスクフォース

ガバナンス

当社取締役会の規制・パブリックポリシー委員会は、当社の環境サステナビリティ戦略とコミットメントに関する監督と指導を行う。環境サステナビリティは、当該委員会の憲章に特に記載されているトピックの1つである。気候変動は「環境の持続可能性」の傘下に含まれており、当該委員会は、当社の気候変動関連の方針及びプログラムについて検討し、指針を提供する責任を負っている。毎年少なくとも1回、また必要に応じて、副会長兼プレジデント及び最高環境責任者が当該委員会で、気候変動関連の活動を含む持続可能性に関する全般的な議題について提示し、炭素削減の目標や戦略を含む新たな取り組みについてハイレベルな意見を求める。

副会長兼プレジデント及び最高環境責任者は、環境リスク管理に関する上級管理職としての責任を負う。副会長兼プレジデントは、CELA (Corporate, External, and Legal Affairs) グループの責任者である。CELAグループは、環境サステナビリティや気候変動の分野を含め、マイクロソフトの顧客、投資家及び利害関係者との信頼関係の構築と維持に注力している。副会長兼プレジデントは、環境サステナビリティや気候変動など、企業の社会的責任に関連する当社の方針及びプログラムについて、取締役会の規制・パブリックポリシー委員会に提示する。最高環境責任者は環境サステナビリティ・チームの責任者であり、環境サステナビリティに関するビジョン、戦略及びプログラムの実行を全体的に指揮する。環境サステナビリティ・チームは、マイクロソフトの企業リスク管理（ERM）プログラムに参加している。ERMプログラムでは、リスクの特定、評価及び優先順位付けを行い、定期的な報告と議論を通じて、上級管理職と取締役会のリスク統制を支援している。環境サステナビリティ・チームは、この報告をサポートするために、対象分野に関する社内の専門家から意見を求める。2020年度、マイクロソフトは、副会長兼プレジデントを議長

とし、最高環境責任者を含む全社の多数の役員で構成される気候評議会を設立した。気候評議会は、気候関連のリスクと機会を監視し、組織全体のサステナビリティへの取り組みを調整し、監督する役割を担っている。

サステナビリティと炭素削減へのコミットメントをさらに高めるため、当社は2020年2月に全社横断的なCR+Rプログラム及びワーキンググループを設立し、気候関連リスクの評価、管理、適応を主導し、全体的な気候レジリエンスを強化することを主導した。CR+Rワーキンググループは四半期に1回開催され、重要な事業グループの代表者が参加し、物理的・移行的な気候関連リスクと機会を特定し、気候脆弱性評価、リスク管理、適応能力の強化、全体的な気候レジリエンスの強化などの管理策について連携している。

戦略

マイクロソフトの気候変動戦略は、当社のビジネスと顧客へのサービス提供能力に直接影響を与える気候変動による財務リスクと風評リスクを理解し、軽減し、管理することに重点を置いている。その重要性は、2030年までにカーボンネガティブとし、2050年までに1975年の当社設立以来、マイクロソフトが直接又は電力消費によって排出したすべての炭素を環境から除去することを目標とし、気候変動を当社の戦略的優先事項の一つに据える全社的な決定にも反映されている。

当社は、短期的（0-3年）、中期的（2030年まで）、及び長期的（2050年まで）な時間軸で、財務的又は戦略的に影響を及ぼす可能性のある気候変動リスクと機会を特定し、評価する。評価にあたっては、気温の極端な上昇、水ストレス、干ばつ、山火事、沿岸部の洪水、熱帯低気圧、異常気象被害など、急性及び慢性の両方の物理的リスクを考慮する。また、低炭素経済への移行に関連する多くのリスク（移行リスクとも呼ばれる）も考慮する。移行リスクには、現在及び将来の規制、法的リスク、市場リスク、新技術、風評リスクなどが含まれる。リスクだけでなく、資源効率（エネルギー、水、材料を含む）、低排出エネルギー源の使用、低炭素経済への移行を支援する新しい製品やサービスを設計・開発する機会など、気候変動に関連する複数の機会も考慮している。

リスク管理

最高環境責任者が率いる環境サステナビリティ・チームは、定量的・定性的な分析を用いて、マイクロソフトの事業ポートフォリオ全体における気候変動に関連する物理的及び移行的なリスク並びに機会を特定及び評価する。これらの分析結果は、対象分野に関する全社（データセンター、施設、デバイス及びサプライヤーの各チームを含む）の専門家（SME）との協議を通じて評価・検証され、企業リスク管理（ERM）プログラムが主導する当社の企業リスク評価プロセスに活用される。ERMプログラムは、SMEからの情報をもとに、リスクポートフォリオと受け取った情報を横断的に検討し、当社の中核的なビジネス機能と業務に対する潜在的なリスクの重要性をさらに特定、評価及び優先順位付けする。このプロセスでは、特定されたリスクが、財務上、戦略上、業務上、又は法律上、会社に実質的な影響を及ぼす可能性があるかどうかを判断する。

リスクに関する意思決定を行うために、当社は、事業継続とサービス回復力の観点から、ERMリスクの優先順位付け基準を使用している。この基準には、影響の範囲（評判、規制及びコストなど）、潜在的な投資利益率、変更を実施するために必要な時間とリソースが含まれる。このプロセスでは、リスクを、その固有の影響度に応じて、「信用又は評判」、「業務範囲」、「法務、コンプライアンス及び環境」、「企業価値」の4つのカテゴリーにおいて1（最小）から5（重大）の尺度で分類する。リスクは次に、固有の確率に応じて、1（ほとんどあり得ない）から5（予想される）の尺度で評価される。これら2つの格付けは、固有のリスク・スコアを作成するために使用され、その後、残留リスク計算のために、マネジメント・アクション/コントロールの有効性格付けと集計される。

また当社には、リスクとリスクの優先順位付けの基準、ひいては最終的なリスク格付けの一貫した整合性を確保するために、ERMプログラムと連携する企業レジリエンス管理プログラムもある。当社の企業レジリエンス管理プログラムの「継続性と回復力」及び「サービス回復力基準」は、当社の事業継続、災害復旧、及び全体的な回復力を実施するための基本要件を定めており、顧客の期待に応える能力に影響を及ぼすような大規模又は壊滅的な事業中断が発生した場合に当社の準備、回復及び実行能力を確保するのに役立つ。例えば、物理的な気候関連リスクを軽減するために、企業レジリエンス管理プログラムは、関連する基準を使用して、このような破壊的な事象が発生した場合に、効果的で信頼性が高く、十分にテストされた計画、システム及びプロセスが存在することを確認し、事業運営とサービスの継続性と回復力をサポートし、悪影響を最小限に抑える。データセンターの場合、マイクロソフトのクラウドサービス設計の中心は地理的な冗長性であり、気候変動に対する脆弱性を軽減し、オンプレミスのデータセンターに

代わる気候変動に強いデータセンターを顧客に提供している。緊急事態が発生した場合の従業員の備えとして、当社は、グローバル危機管理対応チーム、現地オフィス/サイトの最新情報、地域別勧告、教育啓発リソースなどのリソースを備えた従業員準備ポータルを維持している。

資産レベルでは、事業セグメント内の事業グループが独自のプロセスを持っている。例えば、マイクロソフトのデータセンターを担当するクラウドオペレーション&イノベーション（CO+I）セグメントでは、新しいデータセンターの設計及び設置、並びに水や再生可能エネルギーの利用可能性を含む継続的な運用中のリスクを特定し、評価するためのプロセスが定義されている。当社のクラウドインフラストラクチャのサプライチェーンを担当するAzureハードウェアシステムズ&インフラストラクチャーは、クラウドサプライチェーン持続可能性（CSCS）チームを通じて、コンプライアンス基準や削減目標に対するサプライヤーの指標を監視することにより、クラウドインフラストラクチャの材料や化学物質の設計、調達、製造、輸送、使用、及び使用終了時の選択が排出量に与える影響に関するリスクを特定し、管理する。モア・パーソナル・コンピューティング・セグメントの Windows & Devices (W&D)グループには、環境・コンプライアンス及び持続可能性チームがあり、既存及び計画中のマイクロソフトブランドのハードウェア及び関連デバイス、梱包サプライチェーン業務について、グローバル、地域、国、現地レベルで、エネルギー効率やその他の規制及び自主的な環境要件の観点から、ISO 14001フレームワークに従ってリスクと機会を評価している。子会社は、それぞれに影響を与える地域的及び地理的要因（地域の規制など）に基づいてプロセスを管理する。

直近の気候シナリオ分析の結果、リスクを軽減し、適応能力を構築し、機会を最大化し、当社及び我々が生活し働く地域社会の回復力と公平性を高めるために今行動しなければ、将来的に気候変動による影響を経験する可能性があることが明らかになった。2020年度は、最もリスクにさらされている当社の20の施設について、適応能力を定性的に評価するアプローチを開発した。この分析により、当社の資産、従業員及び地域社会の適応能力と気候変動に対する回復力の初期レベルを把握することができた。当社は、以下のような複数の側面から回復力を評価している：

1. 当社が所有又は運営する施設の構造的及び運営上の完全性
2. 従業員の回復力、従業員の健康と安全、並びに労働及び出勤する能力
3. 当社の施設を抱える周辺地域の回復力と適応能力。

地域社会の回復力は、直接当社の影響力の及ぶ範囲にあるわけではないが、彼らが気候変動にどのように適応しているかを理解することは、企業全体の回復力を理解する上で重要である。当社の現場における適応力と回復力のギャップは、当社がそのギャップを埋めるための措置を講じる機会であり、当社が事業を展開する地域社会における適応力と回復力のギャップは、当社が依存する業務、資本、重要なサービスや資源を保護するために地域社会と協力する機会である。

指標と目標

当社は気候変動に関連するさまざまな指標を測定し、環境サステナビリティと事業戦略全般に役立てている。当社は、持続可能性の4つの重要な柱（炭素、水、廃棄物、生態系）に対するコミットメントを設定し、当社の事業とバリュー・チェーンにおける効率性を監視している。当社の環境指標と目標達成状況の包括的な説明は、CDP気候変動質問書への回答及び環境サステナビリティ報告書で毎年開示している。

トピック	コミットメント	目標
------	---------	----

炭素	2030年までにカーボンネガティブ	- 2025年までに、スコープ1及びスコープ2の排出量をほぼゼロにする。 - 2030年までに、スコープ3の売上高当たりの温室効果ガス排出原単位を2017年を基準として30%削減し、スコープ3の絶対排出量の増加を回避する（SBTiによる認定取得済み）。 - 2021年に、環境から100万メトリックトンの二酸化炭素を除去する契約を結ぶ（目標達成済み）。 - 2030年までに、当社の電力消費量の100パーセントを、100パーセントの時間、ゼロカーボンエネルギーの購入で賄う。 - 2030年までに、全世界の業務用車両を電動化する。 - 2030年までに、スコープ3排出量を2020年を基準として半分以上削減する。 - 2030年までに、排出量よりも除去量を多くする。2050年までに、これまでの排出量と同量の炭素を除去する。
水	2030年までにウォーターポジティブ	- 2030年までに、直接的な事業の水集約度を削減し、当社が事業を行っている水ストレス地域で水を補充し、150万人が水を利用できるようにする。 - 2024年までに、データセンター事業における水の浪費を95%削減する。
廃棄物	2030年までに廃棄物ゼロ	- 2030年までに、直接的な事業、製品及び梱包材から発生する廃棄物と同量の廃棄物を削減する。 - 固形廃棄物の90%を埋立地や焼却から転換する。 - 2025年までに、すべてのクラウドの梱包材を再利用可能、リサイクル可能又は堆肥化可能にする。 - 2030年までに、所有するすべてのデータセンターで廃棄物ゼロ認証を取得する。 - 2025年までに、地域のデータセンター・ネットワーク内のサーバーとコンポーネントの90%を再利用する。 - 2025年までに、マイクロソフトのすべての一次製品梱包材及びデータセンター内のすべてのIT資産梱包材から使い捨てプラスチックを排除する。 - 2030年までに、Surface デバイス、Xbox 製品及び付属品、並びにすべてのマイクロソフト製品の梱包材を、OECD諸国で100%リサイクルできるように設計する。 - 2030年までに、データセンター及びキャンパスにおける事業廃棄物の90%の転換と、すべての建設及び解体廃棄物の75%の転換を達成する。
生態系	プラネタリー・コンピューターの構築	- 世界中の環境データを集約し、データ、AI、テクノロジーを駆使してプラネタリー・コンピューターで活用する。 - 2025年までに、土地の取得、保全地役権の設定、国立公園の創設、コミュニティ又は先住民族が主導する保護などのアプローチを用いて、全社的に使用している面積を上回る土地を恒久的に保護し、回復させる。 - 2025年までに当社が使用する面積を超える土地を保護することで、当社の直接的な事業が生態系に与える影響に責任を持つ。

2022年の進捗状況

- 炭素： 2022年度において、当社は144万3,981メトリックトンの炭素除去を契約した。当社はまた、当社がこの業界を拡大するためのモデルとして考えている、炭素除去に関する初の複数年にわたるオフテイク予約契約を締結した。2022年度には、世界各地で新たな電力販売契約（PPA）を締結し、16カ国のプロジェクトと135を超えるクリーン・エネルギー・プロジェクトを含め、当社のカーボン・フリー・エネルギーのポートフォリオは13.5ギガワットを超えた。2022年度のスコープ1及び2（市場ベース）の排出量は、事業の成長に比例して増加した。

- 水： 2022年度では、これらのプロジェクトの有効期間を通じて1,560万立法メートル超の水利益をもたらすと推定される補充プロジェクトを契約した。2022年度末までに、ブラジル、インド、インドネシア及びメキシコで55万人以上に清潔な水と衛生設備へのアクセスを提供し、2022暦年末までにその数は100万人弱に到達した。環境正義は当社の水へのアクセス目標に組み込まれており、環境正義を当社の補充投資にもっと意図的に組み込む方法を模索している。
- 廃棄物： 2022年度には、当社の直接的な事業フットプリント全体で12,159メトリックトンの固形廃棄物を埋立地や焼却炉から転換した。すべてのクラウドハードウェアにおけるサーバー及びコンポーネントの再利用及びリサイクル率は、2022年度に82%に達した。マイクロソフト製品の梱包材に含まれる使い捨てプラスチックを29%以上削減し、2022年度の梱包材当たりのプラスチック重量（平均）は4.7%から3.3%に減少した。
- エコシステム： 2022年度は、ベリーズの12,270エーカーの土地を保護した。現在、当社が使用する11,206エーカーを超える土地を保護している。NFWF（米国魚類野生生物財団）の西部動物大移動プログラムを通じて、マウンテン・ライオンやグリズリー・ベアなど、絶滅の危機に瀕している種の移動コリドーを保護するために不可欠な米国西部のプロジェクトに投資した。昨年はTNCベリーズ・マヤ・フォレスト・プロジェクト（BMF）に貢献し、世界的な生物多様性のホットスポットにある236,000エーカーの森林をさらに保護した。

人財資源の持続可能性

進捗ハイライト

- 従業員数：2023年度において、当社のグローバルの中核事業における従業員は0.1%減少し、米国の中核事業における従業員は1.8%減少した。2023年度における従業員数の増加率は、女性及び男性並びに全ての人種及び民族に関し2022年度と比較して低下した。
- 人種の・民族的マイノリティ：
人種の・民族的マイノリティ54.8%（前年比1.5ポイント増）
アジア系：36.8%（前年比1.0ポイント増）
黒人・アフリカ系アメリカ人：6.7%（前年比0.1ポイント増）
ヒスパニック・ラテン系：8.0%（前年比0.3ポイント増）
アメリカ先住民・アラスカ先住民：0.4%（前年比0.0ポイント増）
ハワイ先住民・太平洋諸島系アメリカ人：0.2%（前年比0.0ポイント増）
マルチレイシャル：2.7%（前年比0.1ポイント増）
- 女性： マイクロソフトの世界中の主要従業員に占める女性の割合は31.2%を超え、2022年の30.7%から0.5ポイントの増加となった。エグゼクティブに占める女性の割合は、前年比3.2ポイント増加して29.1%となった。これは、2023年度の女性、男性、人種・民族グループの中で、エグゼクティブの割合増加率が最も高かったのが女性であったことを示している。技術職における女性の割合は、全体の女性の割合よりも速いペースで増加し、前年比で0.8ポイント増加した。女性の割合は2019年から3.6ポイント増加している。
- インクルージョンの文化： 当社は、世界的にD&I活動に投資するにつれ、当社のインクルージョンの文化とその経験に対する従業員のセンチメントはよりポジティブになっている。データによると、当社には常にやるべきことがある一方で、前進を続けている。年に2回実施している全社員へのアンケート調査「従業員シグナル」の結果によると、従業員が「チームに包摂されている」と感じている割合は安定しており、世界全体の平均スコアは前年比86点、米国内のスコアは前年比1ポイント増の86点であった。スコアは、男性、女性、すべての人種・民族で前年比横ばい又は増加した。毎日、当社の一部の従業員に送付される「デイリーシグナル」調査において、当社は「マイクロソフトにおいて、我々は多様性と包摂性を有しており、それは他者のアイデアを受け入れ異なる視点を尊重し求めることを意味し、多様性は我々の成功に不可欠であると考えている」という声明に対する感想を求めている。6月の調査では、78.9%の従業員が「同意する」又は「強く同意する」と回答した。当社のデータによると、この声明に好意的な従業員は、マイクロソフトに留まる確率が1.8倍高くなっている。
- 採用者：2023年度において、当社は初めて外部採用者の割合についての報告を行っている。採用者の割合は、女性、アジア系、ヒスパニック・ラテン系、及びマルチレイシャルの従業員について前年度と比較して増加した。
- 技術職：技術職に占める割合は、女性、アジア系、黒人・アフリカ系アメリカ人、ヒスパニック・ラテン系、及びマルチレイシャルの従業員について前年度と比較して増加した。

「第2 企業の概況 - 3.事業の内容」の「人的資源」も参照のこと。

3【事業等のリスク】

2023年6月30日現在、2023年6月30日に終了した会計年度の10-Kの年次報告書にお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。

戦略及び競争リスク

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

テクノロジーセクターにおける競争

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

プラットフォーム・ベースのエコシステムに関する競争

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

- ・ 当社と競合する垂直統合型モデルが、PC、タブレット、携帯電話、ゲーム用コンソール、ウェアラブルデバイス及びエンドポイント・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。
- ・ 当社は全社的にAIに投資しており、当社の消費者向け及びコマース部門向け製品にジェネレーティブAI機能を注入している。当社は、AI技術及びサービスは競争が激しく、急速に進化する市場となると予想している。当社は、顧客のニーズを満たすために必要なAI機能、製品及びサービスを構築しサポートするために、多大な開発・運営コストを負担することになる。効果的に競争するためには、技術的变化、潜在的な規制の進展、社会的監視にも対応しなければならない。
- ・ 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、オープンソースのAIモデルを利用し、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製品の研究開発費の全額を負担していない。オープンソース製品の中には、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、ユビキタス・コンピューティング及びアンビエント・インテリジェンスを活用して洞察力及び生産性を高める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。一部の産業及び顧客は、クラウドサービスに対する特定の要件を有しており、リスクが強調される可能性がある。当社は、競争力のある、当社独自のクラウドベース戦略を開発・展開するために、相当なリソースを投入している。Windowsエコシステムは、このような変化する環境とともに進化しなければならない。当社は、責任を果たし、イノベーションに対する障害を取り除くために、文化的及び組織的な変化を受け入れている。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 エッジ製品は、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モノのインターネット（以下「IoT」という。）の成長と連動している。ユビキタス・コンピューティング及びアンビエント・インテリジェンスの推進における当社の成功は、Azure、Azure AI及びAzure IoT Edge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。

一部のユーザーは、当社のクラウドベースのサービスを通じて詐欺行為や不正行為を行う可能性がある。このような行為には、盗まれた認証情報によるアカウントの不正使用、盗まれたクレジットカード若しくはその他の支払い手段の使用、アクセスしたサービスに対する支払いの不履行、又は暗号通貨マイニングやサイバー攻撃の開始といった当社の利用規約に違反するその他の行為が含まれる。このような違反を検出するための当社の努力や、この種の詐欺や不正利用を抑制するための措置が効果的でない場合、当社の収益に悪影響が生じたり、評判が損なわれる可能性がある。

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、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。さらに、新たなAIプラットフォーム・サービスの開発や、既存の製品及びサービスへのAIの搭載に注力している。当社はまた、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らないことがあるであろう。当社は、Microsoft Edge、Bing及びBing Chat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、引き続き精査されるだろう。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認識は、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2021年3月にZeniMax Media Inc.の81億ドルでの買収を完了し、2022年3月にはNuance Communications, Inc.の188億ドルでの買収を完了した。2022年1月にはActivision Blizzard, Inc.を687億ドルで買収する確定契約を公表した。2023年1月、当社はOpenAIとの戦略的提携の第三段階について発表した。買収及びその他の取引や取決めは、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、新たなコンプライアンス関連の義務及び課題を発生させること、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、並びに、当社が買収した会社がデータ統制、プライバシー及びサイバーセキュリティなどの分野における当社の方針や手続に合わせることが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。これらの行為者は、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若しくは意図的に設計されたプロセスを悪用し、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・エンジニアリングのテクニックを使い、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りソースを配備することができる。現在進行中のウクライナの紛争のように、外交又は武力紛争が激しい時期には、当社、当社の顧客又は当社のパートナーに対する国家的な攻撃が激化する可能性がある。アカウントのセキュリティ又は組織のセキュリティの管理方法が不十分である場合にも、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又は新たな攻撃手法を探知する能力を有さない可能性があり、当該脆弱性や攻撃手法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、当社がランサムウェア攻撃の対象となり、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。

また当社は、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マルウェアが侵入する、サプライチェーンのサイバー攻撃にもさらされている。

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。社内のシステムにおいて生成AIモデルの使用が増加することにより、敵対者にとって新たな攻撃手法が生まれる可能性がある。新たな脅威又は世界中の地域における新たなサイバーセキュリティ規制が発生したときは、当社のビジネスポリシーや内部セキュリティ・コントロールがこれらの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テンジサーバー・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。さらに、当社は、新たな生成AI機能を積極的に当社のサービスに追加している。生成AIは新しい分野であるためセキュリティ・リスク及び保護手法に対する理解は発展を続けており、生成AIに依存する機能は、高度化された敵による予期せぬセキュリティ上の脅威に対して脆弱である可能性がある。

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まだ限定されている可能性がある。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。

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実用的な情報を入手次第、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テンジサーバ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、脅威の検知及び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、若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、幅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、マーケットプレイス及びゲーミング・プラットフォームの悪用

GitHub、LinkedIn、Microsoft Advertising、Microsoft News、Microsoft Store、Bing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（AI技術の使用によるものも含む。）、誤解を招く若しくはユーザーの意見を操作することを意図していると思われる情報の拡散、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。

その他のデジタル・セーフティの悪用

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生成又は拡散するために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及び法制度の矛盾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。ユーザー等によって発見された場合には、かかるコンテンツは当社の評判、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オンラインで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実施されており、これは今後も続くと思われる。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、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。

AIの開発及び利用に関する問題が当社の信用若しくは競争力を損ない、又は法的責任を発生させるかもしれない。当社は、生産性向上サービスを含む当社のサービスにAIを組み込んでおり、また、顧客が構築するソリューションでできるようにAIを提供している。このAIは当社又は当社の戦略的パートナーであるOpenAIを含む他社によって開発される場合がある。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のアルゴリズムやトレーニング手法には欠陥があるかもしれない。データセットは、広範すぎたり、不十分であったり又は偏りのある情報を含むかもしれない。AIシステムによって生成されたコンテンツが、攻撃的、違法又はその他有害なものである可能性がある。当社又は他者によって効果的でない若しくは不適切なAIの開発又は展開がなされた場合、AIソリューションへの支持を弱める又は個人、顧客若しくは社会に損害を与える事象を引き起こすかもしれない、また当社の製品及びサービスが目的通りに機能しない可能性がある。特定のアウトプットについては人による見直しが必要となる可能性がある。これら及びその他の革新的テクノロジーに関連する課題があるため、当社がAIシステムを導入することは、当社の競争力の減殺、規制上の措置、法的責任（欧州連合（以下「EU」という。）などの地域において新たに提案されているAIの規制立法、既存のデータ保護、プライバシー、知的財産及びその他の法律の新たな適用に基づくものを含む）、並びに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おり、社会に多大な影響を及ぼす可能性がある。当社が、顧客及びパートナーによる意図していない結果、意図していない使用方法若しくはカスタマイズを有する、又は、人権、プライバシー、雇用又は他の社会的、経済的若しくは政治的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、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。

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进行处理するために、多額の費用を支出している。当社のデータセンターは、許可された建設可能な土地の有無、予測可能なエネルギー、ネットワークの供給並びにグラフィックス・プロセッシング・ユニット（以下「GPU」という。）及びその他のコンポーネントを含むサーバーに依存している。これらの依存に関するコスト又は利用可能性は、クリーンエネルギー経済への移行、地方及び地域的な環境法制並びに地政学的混乱などの様々な要因により悪影響を受ける可能性がある。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についてAIの特徴及び／又は機能を搭載させることにより成長及び拡大のサポートを行うにしたがって、増加し続けている。当社は、サードパーティがそのエンドユーザーに対して提供するサービスについて、プラットフォーム及びバックエンド・ホストを提供する事業を急速に拡大している。このインフラの維持、そのセキュリティ確保及びその拡張は、多額の費用を要し、且つ複雑であり、さらには安全上及び信頼性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。顧客のデータの一次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、電力供給の不十分さ若しくは利用できないこと、又はストレージ及び計算能力の不十分さを含む非効率率やオペレーションの失敗は、当社の製品、サービス及びユーザー エクスペリエンスの質を低下させる可能性があり、その結果、契約責任、顧客及びその他の第三者からの請求、規制措置、当社の信用へのダメージ、並びに既存の又は潜在的なユーザー、会員及び広告主の喪失が生じ、そのいずれによっても当社の連結財務諸表に悪影響が及ぶおそれがある。

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

陥が見つかる可能性がある。設計、検査、保証修理によってこうした欠陥を予防し、発見し又は解決にあたらなければ、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。

一定のデバイス及びデータセンターの構成部品に関するサプライヤーの数は限定されている。競合他社が当社と同じ供給業者のうちの何社かを使用しており、競合他社のハードウェア構成部品に対する需要が当社が利用可能なキャパシティに影響する可能性がある。仮に、構成部品が遅れたり、入手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、又は当社製品及びサービスを出荷し継続的に開発するための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。

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。 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、EU、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。

例えば、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、EU又はその他の競争法に基づき厳しい審査を受けられる可能性がある。

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。

競争法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、当社に特定の市場において製品を撤退させる又は製品を変更することを余儀なくさせ、当社の資産の価値を減少させ、当社の製品から利益を生み出す当社の能力に悪影響を及ぼし、当社が買収を完了することを妨げ、又は買収先の価値を減少させるような条件を課すなど、当社に様々な形で悪影響を及ぼす可能性がある。

汚職防止若しくは貿易に関する法令により費用の増加、罰金、刑罰又は評判の毀損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、当社に正確な帳簿及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、調査を行っており、また米国及び海外の法執行当局による捜査への協力も行っている。国際的な規制の複雑化の増加の例として、2021年に開始したEU公益通報者保護指令があり、同法がEU加盟国により異なる形式で法整備がなされている限りにおいて法令遵守における課題が生じる可能性がある。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、規制対象である法人又は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。サプライチェーン規制は、商品の入手可能性に影響を与えたり、さらなる規制当局による精査につながる可能性がある。現在進行中のウクライナにおける紛争のように、外交又は軍事紛争が起きている期間には、(1)新たなかつ急速に発展する制裁措置及び貿易制限を引き起こす可能性があり、それにより制裁対象である個人及び国家との貿易が損失を被る可能性があり、(2)当社の顧客、パートナー及び当社の間の地域的貿易エコシステムが悪影響を受ける結果となる可能性がある。制裁措置を遵守しない場合及び一般的なエコシステムの混乱は、当社の評判が損なわれ、業務の遅延、罰金、収益の喪失、費用の増加、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。

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、取扱い及び移転に関する法的な要求は、改正が続けられている。例えば、EU・米国データプライバシー枠組み（以下「DPF」という。）がEU法に基づき適切であると判断され、EUから米国内の認証を受けた企業への個人データの移転が許容されることとなったが、DPFは、EUからのデータ移転に関する法的要件が不確実になる可能性のある、さらなる法的挑戦の対象となっている。EUの情報保護規制当局は、米国へのデータの移転を含む一部の米国ベースのサービスの利用を阻止したことがあり、再び阻止する可能性がある。EU及びその他の市場において、国境を超えるデータの移動に関する潜在的な新規制は、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。

さらに、EU一般情報保護規則（以下「GDPR」という。）は、EU域内の施設から実施される又はEU域内で提供される製品及びサービスに関する、当社の全ての活動に適用され、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。さらに最近では、EUはデジタル市場法、デジタルサービス法及びデータ法に含まれるデータ使用に関する新たな要件を発展させており、当社の製品及びサービスにおけるデータ使用について追加の規則及び規制が加わっている。これらの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う。当社が当社の法的義務を満たす製品若しくはこれらの及び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、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。こ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（顧客からの苦情に応じる場合を含む）、規制当局による執行手続につながる可能性があり、高額な罰金、民事訴訟、信用毀損、国際的なデータ移動の遮断及び顧客喪失の結果をもたらす可能性がある。GDPRに基づき査定される罰金の最高額は、特に大規模なテクノロジー企業に対して、最近上昇している。中国、インドといった世界各国及び米国の州において個人情報の収集、取り扱い又は移転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（AIサービスを含む。）の価値、業務効率及び収益化の主要な機会、並びに顧客の品質の認識における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。

既存の及び今後増加する法的及び規制要件が当社の業績に悪影響を及ぼす可能性がある。当社は、当社の製品及びオンライン・サービスに適用される可能性のある、並びにユーザーのプライバシー、電気通信、データの保存及び保護、広告並びにオンライン・コンテンツに関連する要件を課す、米国及び世界中の広範な法律、規制及び法的要件の適用を受けている。欧州電子通信コード（European Electronic Communications Code）に基づくEU加盟国の法律を含むいくつかの地域の法律では、当社のサービスの一部を規制対象の電気通信サービスとして定義する傾向が強まっている。この傾向は続く可能性があり、その結果、これらのサービスにはデータ保護、セキュリティ、法執行機関の監視及びその他の義務が課されることになる。規制当局及び民事訴訟当事者は、当社による顧客データ及びその他の情報の収集、使用及び管理が、クッキーなどの技術によるユーザーの追跡に適用される法律を含め、それぞれの法律及び規制に抵触していると主張する可能性がある。環境、社会及びガバナンスに関する新たな法律や規制により、開示、報告及び注意義務の要件が拡大されつつある。サイバーセキュリティ要件に関連する立法又は規制措置により、当社の製品及びサービスの開発、実装又はセキュリティ確保にかかるコストが増加する可能性がある。進化するデジタル・アクセシビリティの法律や基準を遵守することは、エンジニアリングを必要とし、すべての人々や組織がより多くのことを達成できるよう支援する当社の取り組みにとって重要である。AI及びコンテンツ・モデレーションの分野では、コストを増加させたり、機会を制限したりする可能性のある立法及び規制措置の動きが出てきている。例えば、EUではAI法が検討されており、欧州市場における当社のAIサービスの運用に関するコストの増加や機会の減少を伴う可能性がある。

これらの法律及び規制が当社の事業にどのように適用されるかは不明確であることが多く、時間の経過とともに変更される可能性があり、時には法域ごとに一貫性がない可能性がある。加えて、各国政府の施行に対するアプローチや当社の製品・サービスは進化し続けている。既存の、拡大しつつある、又は新たな、法律や規制を遵守することは、多大なコストがかかるか又は製品や事業慣行の変更が必要となり、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性がある。法令違反があった場合、罰則が課されたり、違反しているとされる活動の中止を命じられたりする結果となる可能性がある。さらに、これらの分野の多くにおいて、擁護団体、規制当局、競合他社、顧客及びその他の利害関係者からの圧力が高まっている。当社製品が顧客の期待や法的要件を満たさない場合、当社は販売機会の喪失又は規制若しくは法的措置に直面したりする可能性がある。

当社は請求や訴訟を受けており、これは悪い結果をもたらすかもしれない。当社は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、AIサービス、重要なビジネス上の取引、保証又は製品クレーム、雇用方法及び規制など、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、取消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、当社の業績は従来の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、企業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

当社は、当社の事業及び経営成績に悪影響を与える可能性のある、知的財産の保護及び利用に関連するリスクにさらされている。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。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。

法令の改正により、特許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継続的に弱くなる可能性がある。また、当社の特許権のライセンシーが、当社に対してロイヤルティを支払う義務を怠る可能性があり、ライセンシーがその義務の範囲を争う可能性がある。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、さらに、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る可能性がある。当社が、当社の知的財産を保護できない場合、当社の収益が悪影響を受ける可能性がある。

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。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成績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。

第三者が当社に対し知的財産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。こうした主張を解決するために、当社は現在よりも不利な条件でロイヤルティ契約やライセンス契約を結び、問題となる製品又はサービスの販売停止又は設計変更を行い、補償義務の履行として顧客に損害賠償金を支払う可能性がある。金銭的損害だけでなく、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といった不利な結果を招く可能性もある。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、今後もそのようにしていくかもしれない。

一般的リスク

当社の評判又は当社のブランドがダメージを受けた場合、当社の事業及び営業成績は悪化する。当社の評判及びブランドは世界的に認知されており、当社の事業にとって重要なものである。当社の評判及びブランドは、消費者、企業顧客及び公的部門の顧客を誘引し、維持する当社の能力に影響を及ぼす。当社の評判又はブランドが毀損されるよう

な事態は数多く存在し得る。それらの中には、製品の安全性若しくは品質の問題、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す恐れがある。

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

当社は、様々な持分・種類・満期の投資ポートフォリオを保有している。これらの投資は一般的な信用リスク、流動性リスク、市場リスク及び金利リスクにさらされているが、こうしたリスクは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、サイバーアタック、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、及び現在進行中のウクライナにおける紛争などの軍事衝突は、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ず、影響を受ける市場の顧客に販売しそれらの顧客から回収する当社の能力が悪影響を受けるかもしれない。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COVID-19のような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。世界的なパンデミック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の要因に左右される。世界的なパンデミックを防ぐための措置は、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深刻化させる可能性がある。

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、環境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、特定の地域において業務を行う当社の能力を損ない、又は営業費用を増加させるかもしれない。当社は国際的な為替リスクの一部をヘッジしているが、米国ドルと外国通貨の為替レートの大幅な変動が当社の営業成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社のビジネスは才能のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力に依存している。当社のビジネスの基礎は、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。当社のグローバルな従業員は、大部分が労働組合を組織していないが、米国内外にはいくつかの組合や労働者会議に代表される従業員もいる。米国では、労働者が組合を結成したり、組合に加入したりする権利を行使することが一般に増加している。相当数の従業員が組合に加入することにより、状況の変化に対応し、労働者の代表と新たな関係を構築するために必要なコストの増加やその他の業務上の変更を余儀なくされる可能性がある。

市場リスクに関する定量的及び定性的開示情報

リスク

当社は、為替レート、金利、信用リスク及び株価から発生する経済的リスクにさらされる。当社は、これらのリスクを管理するためにデリバティブ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している。

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すると仮定した場合に、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	2023年 6月30日	影響
外貨収入	外国為替相場が10%下落	\$(8,122)	収益
外貨投資	外国為替相場が10%下落	\$(29)	公正価値
利率	米国債金利が100ベース・ポイント上昇	\$(1,832)	公正価値
信用	信用スプレッドが100ベース・ポイント拡大	\$(354)	公正価値
株式	株式市場価格の10%下落	\$(705)	収益

4【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。当社は、大小を問わず企業の競争力を支援し、教育及び保健の成果を改善し、公共部門の効率性を向上させ、人類に想像力を付与するためのより良い、より速い、そしてより効率性の高いソリューションを提供する、AIを搭載したプラットフォーム及びツールを創り出している。

当社は、人々及び企業に対する様々なクラウドベースのソリューション、コンテンツ及びその他サービスの提供、様々なソフトウェア製品のライセンス及びサポート、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、並びにデバイスの設計及び販売によって収益を得ている。当社の最も重要な費用は、従業員への給与支払い、データセンター業務を含む当社のクラウドベースのサービスに対するサポート及び投資、当社のその他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、並びに法人所得税に係る費用である。

2022会計年度との比較における2023会計年度の重要な事項として、次のものがある。

- ・ Microsoft Cloudの売上高は、1,116億ドル（22%）増加した。

- ・ 法人向けOffice 365の売上高が13%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10%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2%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67.0百万となった。
- ・ LinkedInの売上高は10%増加した。
- ・ Dynamics 365が24%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16%増加した。
- ・ Azure及びその他のクラウドサービスが29%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19%増加した。
- ・ WindowsのOEMライセンス（以下「Windows OEM」という。）の売上高は、25%減少した。
- ・ デバイスの売上高は24%減少した。
- ・ 法人向けWindows製品及びクラウドサービスの売上高は、5%増加した。
- ・ Xboxのコンテンツ及びサービスの売上高は、3%減少した。
- ・ トラフィック獲得費用を除く検索及びニュース広告の売上高は、11%増加した。

業界の動向

当社の業界は動的で競争が激しく、テクノロジーとビジネスモデルの双方が頻繁に変化する。業界の変化はいずれも、業界と当社のビジネスを更に変化させ得る新しい製品、新しいテクノロジー、又は新しいアイデアを着想する機会となる。当社は、顧客及びユーザーの需要の変化、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。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もこれらと相互関係がある。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。

当社がクラウド及びAIの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。当社は、特にAIサービスに対する需要の高まりを踏まえ、顧客の進化するニーズに対応するため、データセンターの拠点を拡大し、サーバー容量を増やす機会を特定し、評価し続けている。当社のデータセンターは、許可された建設可能な土地、予測可能なエネルギー、ネットワーク供給、グラフィックス・プロセッシング・ユニット（GPU）やその他のコンポーネントを含むサーバーの利用可能性に依存している。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いる。当社の製品の大部分について、当社は、既存のベンダーが利用できなくなった場合又は当社の要件を満たすことができなくなった場合に、他の製造業者を利用することが可能である。ただし、当社の製品の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。これらのサプライヤーにおける混乱が長引いた場合、顧客の要求に応じて適時にデバイスを製造する当社の能力が影響を受ける可能性がある。

当社の成功は、ふさわしい能力のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力にかかっている。当社は、世界中の大学や産業界の優秀な人材を採用している。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。

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。特定の外貨に対する米国ドルの変動は、2023会計年度において当社の国際事業から報告される売上高又は費用を減少させた。

2023年1月18日、当社は、コスト構造を収益及び顧客需要に合わせ、戦略的分野への投資を優先し、オフィススペースを統合する決定を発表した。その結果、2023会計年度第2四半期に12億ドルの費用を計上しており（「第2四半期費用」）、この費用には、従業員退職金費用8億ドル、ハードウェア・ポートフォリオの変更に伴う減損費用、及びリース統合活動に関連する費用が含まれていた。第一に、当社は第2四半期費用に関連して、2023会計年度第3四半期までに当社全体で約10,000名の従業員を削減した（全従業員の5%未満に相当）。一部の分野において職務を廃止したが、重要な戦略的分野では採用を継続する予定である。第二に、当社は資本及び人材の両方を、継続的な成長と長期的な競争力を持つ分野に配分する一方、その他の分野では売却を進めている。第三に、ワークスペース全体の密度を高めるためにリースの統合を進めており、これは2023会計年度の残りの期間において当社の業績に影響を与えた。当社は、不動産ニーズの評価を継続しており、将来において同様の決定を行う可能性がある。

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3「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

2022年7月、当社はサーバー及びネットワーク機器の耐用年数の評価を完了した。当社がサーバー及びネットワーク機器を運用する方法の効率を向上させるソフトウェアへの投資並びに技術の応用により、当社はサーバー及びネットワーク機器の両方について見積耐用年数を4年から6年へと延長すべきであると判断した。この会計上の見積りの変更は2023会計年度の初めに適用された。2022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帳簿価額に基づく、かかる見積りの変更による2023会計年度の影響は、営業利益における37億ドルの増加及び純利益における30億ドルの増加、又は基本及び希薄化後1株当たり利益における0.40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「4 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。当社は、事業を社内で管理及び監視する方法に合わせ、一部の過年度の金額を修正再表示した。

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「4 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、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。）に従い作成された財務諸表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。

2023年第1四半期において、当社は特定の指標に関する表示及び計算方法を修正した。特に、追加の収益源を組込むため、当社「Surface」の指標をより広範な「デバイス」の指標へ拡大すると共に、当社事業の管理方法に合わせたその他の細かい変更も行った。

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売上高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売上高のコマーシャル事業に関する部分
Microsoftクラウドの売上高	Azure及びその他のクラウドサービス、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・プロパティからの売上高
Microsoftクラウドの粗利益率	Microsoft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、Microsoft Viva、並びにMicrosoft 365 Copilot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、並びにその他のOfficeサービスを含む。）
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サブスクリパー数	期末現在のMicrosoft 365 Consumerのサブスクリャー数
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を含む。）、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、及び販売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及びその他のクラウドサービス、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Nuance及び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の売上高の成長	OEMチャネルを通じて販売されたWindows Pro及びnon-Proライセンス販売からの売上高。
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。）。
デバイスの売上高成長	Surface、HoloLens及びPC付属品を含むデバイスからの売上高。
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（ファーストパーティ及びサードパーティのコンテンツ（ゲーム及びゲーム内コンテンツを含む）、Xboxゲーム・パス及びその他のサブスクリプション、Xboxクラウド・ゲーミング、広告、サードパーティ・ディスク・ロイヤリティ、並びにその他のクラウドサービスで構成される。）。
検索・ニュース広告売上高の成長（TACを除く。）	Bing Adsネットワーク・パブリッシャー及びニュース提携者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・ニュース広告からの売上高。

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。）

	2023年	2022年	変化率
売上高	\$ 211,915	\$ 198,270	7%
売上総利益	146,052	135,620	8%
営業利益	88,523	83,383	6%
純利益	72,361	72,738	(1)%
希薄化後1株当たり利益	9.68	9.65	0%
調整後売上総利益（non-GAAPベース）	146,204	135,620	8%
調整後営業利益（non-GAAPベース）	89,694	83,383	8%
調整後純利益（non-GAAPベース）	73,307	69,447	6%
調整及び希薄化後1株当たり利益（non-GAAPベース）	9.81	9.21	7%

調整後の売上総利益、営業利益、純利益及び希薄化後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る。当会計年度のnon-GAAP財務指標は、第2四半期費用（従業員退職金費用、ハードウェア・ポートフォリオの変更による減損費用並びにリース統合活動に関連する費用を含む）の影響が除外されている。前会計年度のnon-GAAP財務指標は、2022会計年度第1四半期における無形資産の移転に関する正味法人所得税ベネフィットを除外したものである。詳細については、「第6 経理の状況」に記載される財務諸表に対する注記12「法人所得税」も参照されたい。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。

2023会計年度と2022会計年度との比較

インテリジェント・クラウド及びプロダクティビティ & ビジネス・プロセスの成長がモア・パーソナル・コンピューティングの減少により一部相殺され、売上高は136億ドル（7%）増加した。インテリジェント・クラウドの売上高は、Azure及びその他のクラウドサービス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、Windows及びデバイスにより減少した。

売上原価は、Microsoftクラウドの成長が会計上の見積りの変更により一部相殺され、32億ドル（5%）増加した。

売上総利益は、インテリジェント・クラウド及びプロダクティビティ & ビジネス・プロセスの成長並びに会計上の見積りの変更による増加がモア・パーソナル・コンピューティングの減少により一部相殺され、104億ドル（8%）増加した。

- ・ 売上総利益率は、わずかに増加した。会計上の見積りの変更による影響を除き、売上総利益率は、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減少が当社のセグメント間での販売割合の変化により一部相殺されたことにより、1ポイント低下した。
- ・ Microsoftクラウド売上総利益率は、2ポイント上昇し72%となった。会計上の見積りの変更の影響を除き、Microsoftクラウドの売上総利益率は、当社Azure及びその他のクラウドサービスの減少並びに販売割合がAzure及びその他のクラウドサービスへシフトしたことによりわずかに減少し、Office 365 Commercialの改善により一部相殺された。

営業費用は、従業員退職金費用、Nuance及びXandrの買収による2ポイントの成長、クラウド・エンジニアリング及びLinkedInへの投資により53億ドル（10%）増加した。

営業利益は、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・クラウドの成長並びに会計上の見積りの変更による増加が、モア・パーソナル・コンピューティングの減少により一部が相殺された結果、51億ドル（6%）増加した。

売上高、売上総利益及び営業利益には、不利な為替変動の影響がそれぞれ4%、4%及び6%含まれる。売上原価及び営業費用には、いずれも不利な為替変動の影響が2%含まれる。当会計年度の売上総利益、営業利益、純利益及び希薄化後EPSは、第2四半期費用の不利な影響を受けて、それぞれ152百万ドル、12億ドル、946百万ドル及び0.13ドル減少した。前会計年度の純利益及び希薄化後1株当たり利益は、無形資産の移転に関する正味税金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33億ドル及び0.44ドルとなった。

セグメント業績

（単位：百万。但し、パーセンテージを除く。）

	2023年	2022年	変化率
売上高			
プロダクティビティ & ビジネス・プロセス	\$ 69,274	\$ 63,364	9%
インテリジェント・クラウド	87,907	74,965	17%
モア・パーソナル・コンピューティング	54,734	59,941	(9)%
合計	\$ 211,915	\$ 198,270	7%
営業利益			
プロダクティビティ & ビジネス・プロセス	\$ 34,189	\$ 29,690	15%
インテリジェント・クラウド	37,884	33,203	14%
モア・パーソナル・コンピューティング	16,450	20,490	(20)%
合計	\$ 88,523	\$ 83,383	6%

報告セグメント

2023会計年度と2022会計年度との比較

プロダクティビティ & ビジネス プロセス

売上高は59億ドル（9%）増加した。

- Office Commercial製品及びクラウドサービスの売上高は、37億ドル（10%）増加した。Office 365 Commercialの売上高は、中小企業及び現場労働者向け製品に後押しされたシートの11%の成長並びにユーザー当たりの売上高の増加によって13%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続き移行したことにより21%減少した。
- Office Consumer製品及びクラウドサービスの売上高は、140百万ドル（2%）の増加となった。Microsoft 365 Consumerのサブスクリバパー数は、12%増加して670百万人であった。
- LinkedInの売上高は、タレント・ソリューション事業の寄与により13億ドル（10%）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24%の成長によって750百万ドル（16%）の増加となった。

営業利益は、45億ドル（15%）の増加となった。

- 売上総利益は、Office 365 Commercial及びLinkedInの成長並びに会計上の見積りの変更によって58億ドル（12%）の増加となった。売上総利益率は、上昇した。会計上の見積りの変更の影響を除外すると、売上総利益率は、Office 365 Commercialの改善がクラウド製品への販売割合の変化により一部相殺されて、わずかに上昇した。
- 営業費用は、LinkedInへの投資及び従業員退職金費用によって13億ドル（7%）増加した。

売上高、売上総利益及び営業利益には、いずれも不利な為替変動の影響がそれぞれ5%、5%及び8%含まれている。

インテリジェント クラウド

売上高は、129億ドル（17%）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及びその他のクラウドサービスにより126億ドル（19%）の増加となった。Azure及びその他のクラウドサービスの売上高は、当社の消費ベースのサービスの成長によって、29%増加した。サーバー製品の売上高は、1%減少した。
- Enterprise Servicesの売上高は、エンタープライズ・サポートサービスの成長がインダストリー・ソリューション（以前のMicrosoftコンサルティングサービス）の減少によって一部相殺され、315百万ドル（4%）の増加となった。

営業利益は、47億ドル（14%）の増加となった。

- 売上総利益は、Azure及びその他のクラウドサービスの成長並びに会計上の見積りの変更により89億ドル（17%）の増加となった。売上総利益率は、わずかに減少した。会計上の見積りの変更の影響を除外した場合、売上総利益率は、販売割合がAzure及びその他のクラウドサービスにシフトしたこと並びにAzure及びその他のクラウドサービスにおける減少を要因として、3ポイント減少した。
- 営業費用は、Azureへの投資、Nuanceの買収による4ポイントの成長並びに従業員退職金費用によって42億ドル（21%）増加した。

売上高、売上総利益及び営業利益にはいずれも、不利な為替変動による影響がそれぞれ4%、4%及び6%含まれている。営業費用には、不利な為替変動による影響が2%含まれている。

モア パーソナル コンピューティング

売上高は、52億ドル（9%）増加した。

- ・ Windowsの売上高は、Windows OEMにおける減少により、32億ドル（13%）減少した。Windows OEMの売上高は、PC需要の減少に加え、チャンネル在庫の水準が高止まりしたことで25%減少した。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5%増加した。
- ・ デバイスの売上高は、PC需要の減少に加え、チャンネル在庫の水準が高止まりしたことで18億ドル（24%）減少した。
- ・ゲーミングの売上高は、Xboxハードウェア並びにXboxコンテンツ及びサービスの減少により764百万ドル（5%）減少した。Xboxハードウェアの売上高は、販売されたコンソールの数量及び価格の低下により11%減少した。Xboxコンテンツ及びサービスの売上高は、ファーストパーティ・コンテンツにおける減少がXboxゲーム・パスの成長により一部相殺された結果、3%の減少となった。
- ・ 検索・ニュース広告の売上高は、617百万ドル（5%）増加した。トラフィック獲得費用を差引いた検索・ニュース広告の売上高は、検索数の増加及びXandrの買収により11%増加した。

営業利益は、40億ドル（20%）減少した。

- ・ 売上総利益は、Windows及びデバイスの減少によって42億ドル（13%）の減少となった。デバイスの減少により、売上総利益率は減少した。
- ・ 営業費用は、デバイスにおける減少がXandrの買収による2ポイントの増加を含む検索・ニュース広告への投資により一部相殺されたものの、195百万ドル（2%）減少した。

売上高、売上総利益及び営業利益には、それぞれ不利な為替変動の影響が3%、4%及び6%含まれている。営業費用には不利な為替変動の影響が2%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）	2023年	2022年	変化率
研究開発費	\$27,195	\$24,512	11%
売上高に占める割合	13%	12%	1ppt

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、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。

2023会計年度と2022会計年度との比較

研究開発費は、クラウド・エンジニアリング及びLinkedInへの投資額の増加により27億ドル（11%）増加した。

販売費

（単位：百万、パーセンテージを除く）	2023年	2022年	変化率
販売費	\$22,759	\$21,825	4%
売上高に占める割合	11%	11%	0ppt

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。

2023会計年度と2022会計年度との比較

販売費は、Windows広告における減少により一部相殺されたものの、Nuance及びXandrの買収による3ポイントの増加及びコマース・セールスへの投資により934百万ドル（4%）の増加となった。販売費には、有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)	2023年	2022年	変化率
一般管理費	\$7,575	\$5,900	28%
売上高に占める割合	4%	3%	1ppt

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、コーポレートプログラムの一環として負担した従業員退職金費用、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。

2023会計年度と2022会計年度との比較

一般管理費は、従業員退職金費用及びアイルランド・データ保護委員会による非公式の準備草案の決定に関連する費用により17億ドル（28%）増加した。一般管理費には、有利な為替変動の影響が2%含まれている。

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	2023	2022
配当金及び受取利息	\$2,994	\$2,094
支払利息	(1,968)	(2,063)
投資実現純利益	260	461
デリバティブ純損失	(456)	(52)
為替差（損）益純額	181	(75)
その他の費用、純額	(223)	(32)
合計	788	333

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。

2023会計年度と2022会計年度との比較

受取利息及び配当金は、ポートフォリオ残高の減少により一部相殺されたものの、利回りの上昇により増加した。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減少したこと及び確定利付証券の損失の増加により、減少した。デリバティブ純損失は、運用戦略的投資に関連する損失により増加した。

法人所得税**実効税率**

2023会計年度及び2022会計年度における当社の実効税率は、それぞれ19%と13%であった。当社の実効税率の上昇は、主に、無形資産の移転に関する2022会計年度第1四半期における33億ドルの正味法人税ベネフィット及び株式報酬に関する税金ベネフィットの減少によるものである。

当社は2022会計年度第1四半期において、特定の無形資産を当社のプエルトリコ子会社から米国へ移転した。この無形資産の移転の結果、将来の米国税控除額が米国外軽減課税無形資産所得税による現在の税金債務を上回ったため、2022年第1四半期の正味法人税ベネフィットは33億ドルとなった。

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。2023会計年度の当社の米国内の税引前利益は529億ドルであり、米国外における税引前利益は364億ドルであった。2022会計年度の当社の米国内の税引前利益は478億ドル、米国外における税引前利益は359億ドルであった。

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。

2023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2022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

調整後の売上総利益、営業利益、当期純利益及び希薄化後EPSは、non-GAAP財務指標である。当会計年度のnon-GAAP財務指標は、第2四半期費用（従業員退職金費用、ハードウェア・ポートフォリオの変更による減損費用及びリース統合に関する費用が含まれる）の影響を除外している。前会計年度のnon-GAAP財務指標は2022会計年度第1四半期の無形資産の移転に関する正味法人税ベネフィットが除外されている。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と考えている。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）	2023年	2022年	変化率
売上総利益	\$ 146,052	\$ 135,620	8%
退職金、ハードウェア関連減損、リース統合費用	152	0	*
調整後売上総利益（non-GAAPベース）	\$ 146,204	\$ 135,620	8%

営業利益	\$ 88,523	\$ 83,383	6%
退職金、ハードウェア関連減損、リース 統合費用	1,171	0	*
調整後営業利益 (non-GAAPベース)	\$ 89,694	\$ 83,383	8%
当期純利益	\$ 72,361	\$ 72,738	(1)%
退職金、ハードウェア関連減損、リース 統合費用	946	0	*
無形資産の移転に関連する正味法人税ベ ネフィット	\$ 0	(3,291)	*
調整後純利益 (non-GAAPベース)	\$ 73,307	\$ 69,447	6%
希薄化後 1 株当たり利益	\$ 9.68	\$ 9.65	0%
退職金、ハードウェア関連減損、リース 統合費用	(0.13)	0	*
無形資産の移転に関する正味法人税ベ ネフィット	0	(0.44)	*
調整及び希薄化後 1 株当たり利益(non- GAAPベース)	\$ 9.81	\$ 9.21	7%

* 有意でない。

流動性及び資本資源

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。

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、2023年 6 月30日現在及び2022年 6 月30日現在、それぞれ1,113億ドル及び1,048億ドルであった。株式投資は、2023年 6 月30日現在及び2022年 6 月30日現在、それぞれ99億ドル及び69億ドルであった。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

2023会計年度において、営業活動によるキャッシュ・フローは、従業員及びサプライヤーに支払った現金及び法人税の支払に使用した現金の増加を主たる要因として増加し、この増加が、顧客から受領した現金の増加によって部分的に相殺されて、15億ドル減少の876億ドルとなった。2023会計年度において、財務活動に使用されたキャッシュ・フローは、普通株式の買戻しが105億ドル減少したこと及び借入債務の償還が63億ドル減少したことを主たる要因として減少し、これらの減少が支払配当金の17億ドルの増加により部分的に相殺され、149億ドル減少の439億ドルとなった。2023会計年度において、投資活動に使用されたキャッシュ・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204億ドルの減少が、投資の購入、売却及び満期（純額）からの現金が82億ドル減少したこと並びに有形固定資産の取得における42億ドルの増加により一部相殺されて、76億ドル減少の227億ドルとなった。

借入債務手取金

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。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、2023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		
2023年9月30日	\$	19,673
2023年12月31日		15,600
2024年3月31日		10,801
2024年6月30日		4,827
それ以降		2,912
合計	\$	53,813

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。詳細については、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記13「前受収益」を参照のこと。

重要な資金需要及びその他の債務

契約上の債務

以下の表は、2023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)	2024年	その後	合計
長期借入債務： ^(a)			
元金支払	\$ 5,250	\$ 47,616	\$ 52,866
利子支払	1,379	19,746	21,125
建設支出約定 ^(b)	12,237	1,218	13,455
オペレーティング・リース及びファイナンス・リース（利子を含む）	5,988	73,852	79,840
(c)			
購入約定 ^(d)	64,703	3,115	67,818
合計	\$ 89,557	\$ 145,547	\$ 235,104

(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) 購入約定は主にデータセンターに関連し、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・オア・ペイ契約を含む。

法人税

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77億ドルを支払ったが、これには2023会計年度の15億ドルが含まれている。残りの移行課税105億ドルは12か月以内に27億ドルの支払いを行うとともに、今後3年間にわたって支払われる。

TCJAにより制定され2022年7月1日より発効した研究開発費の税務上の資産計上の義務化により、当社は2023会計年度に48億ドルの現金納税を行った。

株式の買戻し

2023会計年度及び2022会計年度中、当社は、株式買戻しプログラムに基づき、当社普通株式69百万株及び95百万株をそれぞれ184億ドル及び280億ドルで買い戻した。すべての買い戻しは、現金資金を使用して行われた。2023年6月30日現在、当社の600億ドル株式買戻しプログラムのうち223億ドルが残存している。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

2023会計年度及び2022会計年度中、当社の取締役会は1株当たりそれぞれ0.68ドル及び0.62ドルの四半期配当を宣言し、総額はそれぞれ202億ドル及び186億ドルとなった。当社は、取締役会による宣言に従い、株主に対し配当金の形式による資本の返還を継続するつもりである。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。

その他の資本利用計画

2022年1月18日、当社はActivision Blizzard, Inc.（以下「Activision Blizzard」という。）を1株当たり95.00ドルとして全額現金取引により687億ドル（Activision Blizzardの純現金を含む。）で買収する確定契約を締結した。当該買収は、Activision Blizzardの株主により承認された。当社は、必要な規制当局の認可取得及びその他の実務上のクローリング条件の充足を条件として、取引の完了に向けて引き続き取り組む。当社とActivision Blizzardは、残る規制上の懸念を解決するための追加的な期間を確保するため、合併契約を2023年10月18日まで延長することで合意した。

当社は販売、マーケティング、製品サポートインフラ並びに既存及び先進分野のテクノロジーに継続して投資し、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及びAIインフラへの投資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。

重要な会計上の見積り

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。重要な会計上の見積りはかなりのレベルの見積りの不確実性を伴う見積りであり、当社の財政状態又は業績に重大な影響を及ぼす可能性がある。当社は、収益の認識、投資証券の減損、のれん、研究開発費、法的及びその他偶発事象、法人所得税、及び棚卸資産について重要な会計上の見積りを行っている。

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（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。こ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、その損失をもたらする偶発事象（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、当会計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。

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。

5【経営上の重要な契約等】

該当事項なし

6【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&AI** - Azure AIプラットフォーム及びクラウド・インフラストラクチャ、サーバー、データベース、CRM、ERP、ソフトウェア開発ツール及びサービス（GitHubを含む。）、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、パートナー、独立系ソフトウェアベンダー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に注力する。
- ・ **戦略的ミッション及びテクノロジー** - 量子コンピューティング、Azure Space & Missions Engineering、電気通信、Microsoft Federal Sales and Deliveryの各分野において、クラウドコンピューティングの未来と企業の継続的成長のために変革の可能性を有する技術製品とサポートソリューションの育成に注力する。
- ・ **体験&デバイス** - Microsoft 365、Windows、Microsoft Teams、検索（Microsoft Edge及びBing Chatを含む。）及びその他の広告ベースのサービス並びにSurfaceシリーズのデバイスを含む、当社の製品、サービス及びデバイスにおける価値の高いエンドユーザー体験を提供することに注力する。
- ・ **Microsoft セキュリティ** - クラウド・プラットフォーム及びアプリケーション・セキュリティ、データ保護及びガバナンス、本人確認及びネットワーク・アクセス、並びにデバイス管理を通じて顧客のデジタルインフラを保護するサービスの包括的ポートフォリオを提供することに注力する。
- ・ **テクノロジー及びリサーチ** - 基礎研究、製品及び事業育成、並びにインフラ、サービス及びアプリケーションにわたる先進的なAIのイノベーションに注力する。
- ・ **LinkedIn** - 専門家が自身のネットワークを拡大して求職活動を行う方法や、事業体が雇用、売り込み、販売及び学習を行う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70,000を超える米国内外の発行済み特許と世界中で19,000を超える審理中特許のポートフォリオを持つ。当社は、社内開発した知的財産権の多くを当社の製品／サービスに採用しているが、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／又は環境の努力を支援したり、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

ブン 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、当社の製品及びサービス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。

当社は今後も広範な製品の研究開発活動に多額の投資を行う予定であり、また、適宜、事業セグメントを横断して研究開発を調整し、その成果を全社的に活用する予定である。

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、世界中の一流大学としばしば緊密に連携して研究を行い、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ことに注力している。基礎研究への投資は、今後の動向について独自の視点を当社に提供し、当社のイノベーションに貢献している。

第4【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

2023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	\$ 5,683
建物及び改良費	68,465
リース資産改良費	8,537
コンピューター機器及びソフトウェア	74,961
器具及び備品	6,246
合計、取得原価	163,892
減価償却累計額	(68,251)
合計、純額	\$ 95,641

2023会計年度において、減価償却費は110億ドルであった。

当社は、2023年6月30日現在、主にデータセンターに関連して、新しい建物の建築、建物の改修及びリース資産の改善に135億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16百万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530エーカーの土地に置かれた当社所有の約11百万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。

当社は米国内外において、特にオフィス、データセンター及び研究開発のためにその他の施設を所有又は賃借している。当社が米国外に所有する施設で最大のものには、中国、インド、アイルランド及びオランダにある施設が含まれる。米国外で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、アイルランド、イスラエル、日本、オランダ及び英国が含まれる。当社の研究開発施設の詳細については上記「第3 - 6 研究開発活動」を参照されたい。

2023会計年度において、当社は、ワークスペース全体の密度を高めるためにオフィスの賃貸契約を統合することを決定したが、不動産ニーズの評価を継続しているため将来において同様の決定を行う可能性がある。

次の表は、2023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不動産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	27	20	47
米国外	9	22	31
合計	36	42	78

3【設備の新設、除却等の計画】

2023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】

(2023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	7,431,678,589	16,568,321,411
優先株式(額面0.01ドル)	100,000,000	0	100,000,000

【発行済株式】

(2023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	7,431,678,589	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、本書提出日現在71,210,444株である。

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) 提出者の株券の質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の
 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 (2023年 1 月 1 日から2023年 6 月30日まで)	2023会計年度 (2022年 7 月 1 日から2023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	3,696,567.8853個	7,445,751.3787個
当該期間の権利行使に係る交付株式数	3,696,567.8853株	7,445,751.3787株
当該期間の権利行使に係る平均行使価額等	280.55ドル	245.73ドル
当該期間の権利行使に係る資金調達額	1,037,077,667.56ドル	1,829,678,053.82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	-	11,196,364.3152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	-	11,196,364.3152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	-	247.93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	-	2,775,873,451.49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) 2022年 1 月 1 日より有効となった本プランに基づく累計の数値を記載している。

(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
2019年 6 月30日(注)	-	7,643株	-	\$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
2022年 6 月30日(注)	(55)	7,464株	\$3,828	\$86,939
2023年 6 月30日(注)	(32)	7,432株	\$6,779	\$93,718

(注)発行済株式数は、株式発行により一部相殺されたものの、主に株式買戻しの結果減少した。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】

(2023年 6 月30日現在)

種 類	株主数	所有株式数 (株)	発行済株式 総数に対する割合
役員・取締役	0	0	0%
金融機関	2	109	0%
ブローカー	1	7,400,831,117	99.59%
会 社	195	349,693	0%
個人その他	83,765	30,497,670	0.41%

(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】

(2023年 9 月29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	642,664,898(1)	8.62%
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	532,084,843(2)	7.10%

(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、2023年 2 月 9 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611,594,390株に係る単独の財産処分権、普通株式10,956,207株の共有議決権及び普通株式31,070,508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、2023年 1 月31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476,570,643株に係る単独の議決権及び普通株式532,084,843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】

2023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	基準日	支払日	1株当たり配当	合計金額 (単位：百万)
2022年9月20日	2022年11月17日	2022年12月8日	\$0.68	\$5,066
2022年11月29日	2023年2月16日	2023年3月9日	\$0.68	\$5,059
2023年3月14日	2023年5月18日	2023年6月8日	\$0.68	\$5,054
2023年6月13日	2023年8月17日	2023年9月14日	\$0.68	\$5,054
合計			\$2.72	\$20,233

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。これらの課題を考慮するにあたり、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、また業界の同業者、パートナー、顧客、より広いビジネスコミュニティからのベストプラクティスを検討してきた。当社の取締役会と経営陣は、環境及び社会の様々な領域にわたり当社が行うこの取組みが当社の長期的な財務実績及び成長に寄与し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、より包括的でグローバル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。当社の経営陣は、環境、社会及びガバナンス（以下「ESG」という。）に関する幅広いトピックを扱う取締役会とその委員会による監督及び多様な視点による恩恵を受けている。

また当社は、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による信頼を獲得している。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、「Microsoft企業行動基準」（以下「信頼性規範」という）に記載されている。信頼性規範では、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。信頼性規範を支持し、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。当社は、当社とビジネスを行うサプライヤーに対して、彼らに対し、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守る高い期待を寄せている。

具体的なコミットメント及び透明性の高い進捗報告

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。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、気候関連財務情報開示タスクフォース（以下「TCFD」という。）が提供する基準のように一般的に使用される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。

プロキシ・ステートメント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、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5つの重要な取り組みは下記の通りである。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、炭素排出量、生態系、水及び廃棄物への対処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。当社の2030年までの目標に対する進捗は、aka.ms/MSFTsustainabilityreport において毎年報告しており、最新の情報は、microsoft.com/environment で入手できる。当社の「環境・社会・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。

責任ある人工知能（AI）

当社の責任あるAIへの取り組みは、世界を変えることができるテクノロジーを創造する際には、そのテクノロジーが責任を持って使用されることを確保しなければならないという信念に基づいている。当社は、責任あるAIの設計に取り組んでいる。当社の活動は、公平性、信頼性と安全性、プライバシーとセキュリティ、包括性、透明性、説明責任という一連の基本原則に従っている。当社は、社会にポジティブな影響を与えるAIの開発と導入のために、全社的にこれらの原則を実践している。当社は、最先端の研究、最高のエンジニアリング・システム及び卓越したポリシーとガバナンスを通じて、全社横断的なアプローチを行っている。より詳細な情報及び資料は、microsoft.com/ai/our-approachで入手可能である。当社の環境・社会・パブリックポリシー委員会は、責任あるAIポリシーとプログラムについて、経営陣への監督及び指導を行っている。

人的資本

当社は、世界を変える多様なバックグラウンドを持つ人材の採用、育成及び確保を目指す。当社は、人々が繁栄し最善の仕事をすることができる環境を作り出すことを目指し、彼らと当社の成功を促進する。当社は、尊敬に満ちた、やりがいのある、包摂的な労働環境を作ることにより、人的資本リソースの可能性を最大化し、グローバルな従業員が当社の使命を推進する製品とサービスを創造できるよう努めている。

多様性及び人種の平等の取り組みに関する情報は、microsoft.com/diversity 及びmicrosoft.com/racial-equity-initiativeで入手可能であり、2023年6月30日終了年度における文化、賃金の平等、学習及び育成等の各トピックに関する人的資本管理に対する当社の取り組みについては、上記「第2 企業の概況 3 事業の内容」の「人的資源」で述べた。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。

プライバシー及びサイバーセキュリティ

当社は、プライバシーとセキュリティを製品、サービス及びテクノロジーの設計に統合することを約束している。当社は、「プライバシー原則」で明言しているとおり、プライバシーを重視し、保護し、守り、人々と組織が自らのデータを管理し、その使用方法について有意義な選択を行えるようにする。詳細については、microsoft.com/privacyを参照されたい。当社の環境・社会・パブリックポリシー委員会は、当社のプライバシーポリシー及びプログラムについて監督と指導を行っている。

サイバーセキュリティはデジタル時代の中心的な課題であり、当社はサイバーセキュリティ保護を設計によって統合し、高度なエンタープライズセキュリティソリューションを提供する取り組みを加速させるために、200億ドルを投資するという5年間の公式なコミットメントを掲げている最中である。当社のすべてのサービス及び製品ラインには、セキュリティ専門のチームがあり、また、会社横断的な研究者、アナリスト、その他の専門家がセキュリティ製品及びサービスをサポートしている。また当社は、脅威の追跡に特化したMicrosoft Threat Intelligence Center、世界中の法執行機関と連携してサイバー犯罪に立ち向かうMicrosoft Digital Crimes Unit、並びに当社、顧客及び世界の民主主義に対するデジタル上の脅威を検知、評価及び破壊するDigital Threat Analysis Centerなどの専門グループを設置している。当社の取締役会は、サイバーセキュリティのリスクに対する直接的な監督を維持している。取締役会は、サイバーセキュリティのガバナンスプロセス、社内のサイバーセキュリティを強化するプロジェクトの状況、顧客に提供する製品やサービスのセキュリティ機能、セキュリティ侵害シミュレーションの結果に関する経営陣からの定期的な報告を受け、それに対するフィードバックを提供している。

人種的平等の取り組み

当社は、米国において黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティに対する人種的不公正と不公平に取り組み、当社、従業員のコミュニティ及びそれ以外の場所での生活体験の改善に貢献することを約束している。従業員及びコミュニティリーダーからの意見及びフィードバックにより、当社は、マイクロソフトにおける生活体験を改善し、我々が生活し働いているコミュニティにおける変化を促すために有意義であると当社が考える一連の行動を発展させた。当社の人種平等の取り組みは、3つの多年度にわたる柱を中心としており、それぞれに当社が2025年までに達成する又は超えることを予定している行動及び進展が含まれる。

この重要な取り組みの詳細及びその開始から3年後の当社の成果に関するファクトシートは、microsoft.com/racial-equity-initiativeで入手できる。当社の取締役会、環境・社会・パブリックポリシー委員会並びに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の側面につき監督を行う。

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、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。重要な監督分野を以下に述べる。

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、ダイナミックな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、事業上の取り組み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。AIに対するアプローチのような重要な取り組みについては、取締役会が戦略的視点、投資、パートナーシップ、資金需要及びリスクについて経営陣と協議する。Activision Blizzard、GitHub、LinkedIn、及びNuance Communications等の大規模な買収に関しては、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取締役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	環境・社会・パブリックポリシー委員会	ガバナンス・指名委員会
当社のリスク管理プロセスを監督する。当社の財務諸表、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の監視。	報酬・福利厚生プログラム、人的資本管理及びダイバーシティ＆インクルージョン原則及びプログラム、上級経営陣の後継者育成計画及び報酬の監視、CEO報酬に関する取締役会への助言。	主要な非財務規制リスクの監視、主要な環境及び社会問題（気候変動及び環境的持続可能性、競争及び反トラスト、プライバシー、取引、デジタルセーフティ、責任あるAI、アクセシビリティ、人権及び責任ある調達を含む。）に関する経営方針及びプログラムの監視、並びに政府広報活動及び公共政策アジェンダの見直し。	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の監視。

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、上級経営陣、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の意見を取り入れ、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、人々が繁栄し、自身の最善の仕事をし、自身の価値観に従い自分自身に誇りを持ち、彼らのニーズが満たされることが分かっている場所として、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。

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。従業員は、繁栄、インクルージョン、チームカルチャー、ウェルビーイング及び学習・開発など様々なテーマを対象とした「従業員シグナル」調査に参加する。また、従業員に対する支援方法についてリアルタイムの洞察を当社に提供する「デイリーシグナル」従業員調査の回答も回収する。従業員シグナル調査及びデイリーシグナル調査に加え、入社時、退職調査、社内Viva Engageチャネル、従業員のQ&Aセッション及び社内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。経営陣は取締役会と共にカルチャー、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様々な資料の作成及び見直しを行っている。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。

セクシャルハラスメント及びジェンダー差別ポリシーに関する当社取締役会による見直し

2022年初め、取締役会は当社のセクシャルハラスメント及びジェンダー差別ポリシー及び慣行の有効性についての独立レビューを開始した。

これらの問題が従業員、株主、その他の利害関係者にとって重要であることに鑑み、取締役会は2021年株主総会において株主が承認した勧告的株主決議の全範囲に対応するため第三者評価を実施することを指示した。2022年度中、ArentFox Schiff LLP法律事務所は、当社の社内文書の精査、幹部及び従業員との面談、他社のベストプラクティスとの比較対照を含め、セクシャルハラスメント及びジェンダー差別に関する当社のポリシー及び手続の見直し及び評価に取り組んだ。ArentFoxは、調査結果と推奨事項を詳述した報告書を当社の取締役会に提出し、当社の経営陣は、ArentFoxの報告書に記載されたすべての推奨事項に対応する実行プランを作成した。取締役会はArentFoxの報告書を十分に検討し、実施計画の具体的な行動を承認した。当社は、ArentFoxの調査結果と推奨事項が記載された同法律事務所による透明性報告書の全文を公表し、当社の実行プランを公表した。当社は現在、報告書の推奨事項及び取締役会が承認した実行プランを完全に実行し、職場調査データの年次報告をwww.microsoft.com/transparencyにおいて開始した。

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索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年間評価、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。取締役会は、下記に掲げる当社におけるコーポレート・ガバナンスに関係する指示及び手続を記載した様々な書類を管理している。これらの書類は、当社のウェブサイトにおいて入手可能である（aka.ms/policiesandguidelines）。

- ・ 定款
- ・ 付属定款
- ・ コーポレート・ガバナンス・ガイドライン
- ・ 取締役の独立性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
- ・ マイクロソフト企業行動基準（「信頼性規範」）
- ・ 監査委員会の憲章及び職務一覧
- ・ 報酬委員会の憲章
- ・ 環境・社会・パブリックポリシー委員会の憲章
- ・ ガバナンス・指名委員会の憲章
- ・ 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性に関する基準

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、及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一つの集団として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、広範な環境及び社会的トピック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。2023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であるサティア・ナデラ氏及び当社のCFOであるアミー・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、関係のある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

取締役会の独立取締役は会長兼CEOにサティア・ナデラ氏を選任した。2023年3月、独立取締役は、サンドラ・ピーターソン氏を筆頭独立取締役として選任した。同氏は、2012年より筆頭取締役又は取締役会の議長を務めたジョン・トンブソン氏の後を引継いだ。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。ピーターソン氏は、筆頭独立取締役として、取締役会の議題及びスケジュール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、社外カウンセラー、アドバイザーその他のコンサルタントの維持を許可し、経営会議の議題を設定し、CEOの業績評価を主導し、CEOの継承計画を監督するなど、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、下記「取締役会の独立」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、必要又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。2023会計年度の評価には、取締役会及び各委員会の業績に関する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る。その結果は取締役会及び関連する各委員会に報告され、議論された。

当社の評価プロセスは、取締役会及び各委員会のプロセス、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、当社の持続可能成長戦略に対する注力、管理職の育成及び継承計画並びに取締役会及び委員会の構成や採用に関する意見など、取締役会及び委員会の有効性を高めることを促進した。

取締役の出席

当社の取締役会は、四半期に1度、委員会と取締役会で構成される2日間の会議を開催する。四半期ごとの定例取締役会議では、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。2023会計年度に、取締役会の会議は9回開催された。さらに、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定期的な会議を開催した。

各取締役は、すべての2023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。2023会計年度に、計35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2023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。2022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、2023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、ヘッジ及び買入れ

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な要素には以下のものが含まれる。

- ・ 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 - 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年以下に維持することを目指している。当社の独立取締役の平均在任期間は5.4年である。ナデラ氏を含めた場合、平均在任期間は、5.7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。サンドラ・ピーターソン氏は、独立取締役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。
 - 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
 - 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
 - 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、4つの委員会、すなわち監査委員会、報酬委員会、環境・社会・パブリックポリシー委員会並びにガバナンス・指名委員会がある。

以下の表は、2023年12月7日開催の定時株主総会直前の各委員会の構成と、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。

取締役	監査委員会	報酬委員会	環境・社会・パブリックポリシー委員会	ガバナンス・指名委員会
レイド G. ホフマン			委員	
ヒュー F. ジョンストン	委員長、財務専門家			
テリ L. リスト	財務専門家、委員			委員
サティア・ナデラ				
サンドラ E. ピーターソン		委員		委員長
ベニー・S. プリツカー			委員長	
カルロス・A. ロドリゲス	財務専門家、委員	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	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		
2023会計年度における会議の開催回数	9	6	4	7

* トンプソン氏及びウォリアー氏は2023年度株主総会において再任を求めない予定である。キャサリン・マクレガー氏及びマーク・メイソン氏は、2023年度株主総会において取締役の選任候補となっている。マクレガー氏とメイソン氏が取締役会に選任された場合、取締役会は両氏の委員会への任命を検討する。

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、企業リスク評価とリスク管理に関する方針の検討、並びに監督が取締役会の他の委員会に割り当てられたリスク又は取締役会が保持するリスクを除き、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
- ・ 当社のビジネスの継続性、復元性及び災害対策計画について経営陣とともに行う検討
- ・ 重要な関連法規、倫理及び規制上の要件の遵守（当社の連結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及ぼす可能性のあ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、当社の連結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専門知識に依拠する。

取締役会は、各監査委員が、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、3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。
- ・ 独立の取締役に対して最高経営責任者の報酬の承認を勧告する。
- ・ 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。
- ・ 当社の株式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。
- ・ 上級役員に対しセクシャルハラスメントに関する苦情があった際の調査プロセスの監視及び結果のレビューを行う。根拠に基づく決定及び懲戒その他の措置につながる調査結果について取締役全員に報告を行う。

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株式報酬を付与する権限及び当社の株式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、当社の株式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、2023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の報酬及び株式報酬プログラム全体の評価を行っている。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、当該コンサルティング・ファームは、上述したものの以外の当社向けのサービスは一切提供していない。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）は、

- ・ 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。
- ・ 当社及び当社の関係会社、又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、並びに当該コンサルタント・ファーム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及び確認する旨の、独立性に関する書簡を報酬委員会のために作成している。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。

環境・社会・パブリックポリシー委員会

- ・ 当社並びに顧客、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及ぼす可能性のある主要な非財務規制リスクの監視において取締役会を補佐すること。
- ・ 気候変動及び環境持続可能性、競争及び反トラスト、プライバシー、取引、デジタルセーフティ、責任あるAI、アクセシビリティ、人権及び責任ある調達を含む重要な環境及び社会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。

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指示を行う。
- ・ 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。
- ・ 取締役会及び最高経営責任者に対するセクシャルハラスメントの苦情の調査に関しプロセスの監視及び結果のレビューを行う。根拠に基づく決定及び懲戒その他の措置につながる調査結果について取締役全員に報告を行う。

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。

プロキシ・ステートメントには、取締役の候補者指名の決定において現在最も関係のある重要な資格、スキル及び属性について概要を示した表が掲載されている。取締役会は、多様なスキル及び属性を維持するよう努めるとともに、各取締役が、当社が直面する事業、リスク及び規制上の重要な問題の範囲を理解し、その監視に有意義に貢献できることを期待している。経営陣の責任には、このような広範な課題に対する効果的な監視を可能にする方法で取締役会に対し啓蒙し伝達することが含まれている。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、当委員会は当社の調査会社と協働している。

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、調査会社又はガバナンス・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・指名委員会及び調査会社は、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。

株主は、前回、すべての取締役会のメンバーを選任した（マクレガー氏及びメイソン氏を除く）。マクレガー氏及びメイソン氏の採用にあたり、委員会は、取締役候補者の特定の支援、候補者への働きかけ、推薦状のチェック及びその他の関連サービスの提供に関し、調査会社であるスペンサー・スチュアートに依頼した。

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・アクセスの候補者又は当社の付属定款の事前通知条項及びSEC規則第14a-19条の両方を遵守する候補者は、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。

取締役会の構成及び多様性

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。

下表のうち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（注）	ホフマン	ジョンストン	リスト	マクレガー	メイソン	ナデラ	ピーターソン	プリツカー	ロドリゲス	シャーフ	スタントン	ウォルムズレー
------------	------	--------	-----	-------	------	-----	--------	-------	-------	------	-------	---------

取締役会の 多様性			●	●	●	●	●	●	●			●
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	●					●	●			●	●	

(注)

- ・ 取締役会の多様性：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：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経験があり、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：世界中の市場における事業を成功に導いた経験を持ち、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：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：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：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：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。サイバーセキュリティのガバナンス又はテクノロジーに関する専門知識を有すること。

取締役の属性

- ・ 在職年数
0-4年が4名、5-9年が8名（平均在職年数5.7年）
- ・ 年齢分布
50代が7名、60代が5名（平均年齢59歳）
- ・ ダイバーシティ：67%
女性の比率：42%
民族的ダイバーシティ：25%
（アフリカ系アメリカ人1名、アジア系1名、ヒスパニック/ラテン系：1名、米国外出身者：4名）

(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（提出日現在）

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 (2023年 9 月29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⁾	- 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) パートナー (2023年 - 現在) ジェネラル・パートナー (2009年 - 2023年) - リインベント・キャピタル (2019年 - 現在) アドバイザリー・パートナー (2019年 - 現在) 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 環境・社会・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 ジョビー・アビエーション・ インク (Joby Aviation, Inc.) オーロラ・イノベーション・ インク (Aurora Innovation, 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 リインベント・テクノロジー・ パートナーズZ
--	---	-----------------------------	---

ヒュー・エフ・ジョンストン (Hugh F. Johnston) (1961年8月16日)	ウォルト・ディズニー・カンパニー (The Walt Disney Company) のシニア・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)	7,443⁽⁴⁾	- 略歴 ウォルト・ディズニー・カンパニー（多角的メディア会社） （2023年 - 現在） シニア・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（2023年 - 現在） ペプシコ・インク（食品飲料会社）（1987年 - 1999年及び2002年 - 2023年） 副会長（2015年 - 2023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（CFO）（2010年 - 2023年） 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 なし
--	--	----------------------------	--

テリ・エル・リスト (Teri L. List) (1963年2月12日)	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	24,132⁽⁵⁾	・ 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・ブ 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・インク (Dick ' S Sporting Goods, Inc.) (2015 年 - 2016年) エグゼクティブ・ヴァイス・ブ 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・ブ 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) - ザ・プロクター & ギャンブル・ カンパニー (The Procter & Gamble Company) (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.) ビザ・インク (Visa 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 オスカー・ヘルス・インク (Oscar Health, Inc.)
--	--	-----------------------------	---

			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）
--	--	--	--

キャサリン・マクレガー (Catherine MacGregor) (1972年 8 月 7 日)	エンジー・エス・アー(Engie S.A.)の グループ最高経営責任者兼取締役	0	・ 略歴 エンジー・エス・アー（エネルギー企業）（2021年 - 現在） グループ最高経営責任者兼取締役（2021年 - 現在） - テクニップFMC・ピーエルシー （ TechnipFMC plc ）（ 2019年 - 2020年 ） テクニップ・エナジーズ （ Technip Energies ）社長 （ 2019年 - 2020年 ） - シュルンベルジェ・エヌ・ヴィ （ Schlumberger N.V. ）（ 1995年 - 2018年 ） 掘削グループ（ ロンドン ）担当 プレジデント（ 2017年 ） 貯留層特性評価グループ（ フランス ）担当プレジデント（ 2016年 ） 欧州＆アフリカ、防衛（ フランス ）担当プレジデント（ 2013年 ） シュルンベルジェ・ワイアライン、有線（ フランス ）担当プレジデント（ 2009年 ） グループ・ヒューマンリソース・ディレクター（ フランス ）（ 2007年 ） その他の様々な役職の歴任により権限の拡大を経験（ コンゴ、英国、マレーシア、米国及びフランス ）（ 1995年 - 2007年 ） ・ 当社の委員会への所属状況 選任後に任命の予定 ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 エンジー・エス・アー（ Engie 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
---	---	----------	--

マーク・エー・エル・メイソン (Mark A. L. Mason) (1969年6月24日)	シティグループ・インク (Citigroup Inc.) の最高財務責任者	318	・ 略歴 シティグループ・インク（銀行業、金融サービス業）（2001年 - 現在） 最高財務責任者（2019年 - 現在） 機関投資家グループ、最高財務責任者（2014年） シティ・プライベート・バンク、最高経営責任者（2013年） シティ・ホールディングス、最高経営責任者（2012年） シティ・ホールディングス、最高業務責任者（2009年） グローバル・ウェルス・マネジメント担当最高財務責任者兼戦略及びM&A部門長（2006年） その他の様々な役職の歴任により権限の拡大を経験（2001年 - 2006年） ・ 当社の委員会への所属状況 選任後に任命の予定 ・ 他の公開会社の取締役への就任状況 なし ・ 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 プライメリカ・インク (Primerica, Inc.)
---	--	------------	---

サティア・ナデラ (Satya Nadella) (1967年8月19日)	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)	800,667	・ 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
---	--	---------	---

サンドラ・イー・ピーターソン (Sandra E. Peterson) (1959年2月25日)	マイクロソフトコーポレーションの筆頭独立取締役 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	28,267	- 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） 最高経営責任者兼役員会の会長（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 ガバナンス・指名委員会（委員長）
---	---	---------------	---

			・ 他の公開会社の取締役への就任状況 なし ・ 過去 5 年間における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.)
--	--	--	---

ペニー・エス・プリツカー (Penny S. Pritzker) (1959年 5 月 2 日)	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 プリツカー・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	23,527⁽⁶⁾	・ 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) プリツカー・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 環境・社会・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 プリツカー・トラウバート・ファウンデーション 共同設立者
---	--	-----------------------------	---

カルロス・エー・ロドリゲス (Carlos A. Rodriguez) (1964年8月4日)	オートマチック・データ・プロセッシング・インク (Automatic Data Processing, Inc.) のエグゼクティブ・チェア	2,372	・ 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) エグゼクティブ・チェア (2023年 - 現在) 最高経営責任者兼取締役 (2011年 - 2022年) 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) ヴィンカム・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 監査委員会 報酬委員会(委員長) ・ 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
--	---	--------------	--

チャールズ・ダブ リュー・シャーフ (Charles W. Scharf) (1965年4月24日)	ウェルズ・ファargo・アンド・カンパ ニー (Wells Fargo & Companyの最高 経営責任者、社長、取締役)	44,011⁽⁷⁾	・ 略歴 ウェルズ・ファargo・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、社長兼取締役 (2019年 - 現在) ザ・バンク・オブ・ニューヨー ク・メロン・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) JPモルガン・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（CF0）（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・メロン・コーポレーション
--	--	--	--

ジョン・ダブリュー・スタントン (John W. Stanton) (1955年7月31日)	トリロジー・パートナーシップス (Trilogy Partnerships)の設立者兼 会長	84,742⁽⁸⁾	・ 略歴 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) - 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) - 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) - 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) ・ 当社の委員会への所属状況 監査委員会 環境・社会・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 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.) ・ 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 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)
エマ・エヌ・ウォルムズレー (Emma N. Walmsley) (1969年 6 月 9 日)	GSKピーエルシー (GSK plc) の最高経営責任者 (CEO) 兼取締役	9,698	・ 略歴 GSKピーエルシー (ヘルスケア会社) (2010年 - 現在) 最高経営責任者兼取締役 (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 ' Oreal , 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 環境・社会・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 GSKピーエルシー (GSK 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

業務執行役員 (提出日現在)

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 (2023年 9 月 29 日現在) ⁽¹⁾⁽²⁾	略 歴
サティア・ナデラ (Satya Nadella) (1967年 8 月 19 日)	取締役会長兼最高経営責任者	800,667	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。

ジウドソン・アルトフ (Judson Althoff) (1972年10月28日)	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)	92,680	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。
キャスリーン・ティー・ホーガン (Kathleen T. Hogan) (1966年2月6日)	エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高人事責任者	180,253	ホーガン氏は、2023年7月に、エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高人事責任者に任命された。ホーガン氏は2014年11月から、人事担当のエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントを務めていた。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。
アミー・イー・フッド (Amy E. Hood) (1971年12月22日)	エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、最高財務責任者	410,3667	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。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。
沼本 健 (Takeshi Numoto) (1971年1月25日)	エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、最高マーケティング責任者	18,349	沼本氏は、2023年10月にエグゼクティブ・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。2020年3月からエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼コマーシャル部門最高マーケティング責任者を務めていた。沼本氏は2012年1月からクラウド マーケティング担当コーポレートヴァイス プレジデントを務めた。それ以前は、沼本氏は2004年からOffice 365マーケティング担当コーポレート ヴァイス プレジデントを務め、従来のオンプレミスのパッケージ化されたソフトウェアからOffice 365 の導入に向けた変革を主導した。1997年にマイクロソフトに入社して以来、沼本氏はWindows プログラム管理及びOfficeマーケティングにおける複数の役割を担った。

ブラッドフォード・エル・スミス (Bradford L. Smith) (1959年1月17日)	副会長兼プレジデント	530,941	スミス氏は、2021年9月に、副会長兼プレジデントに任命された。それ以前は、2015年9月からプレジデント兼最高法務責任者を務めた。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.) の取締役も務めている。
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)	67,727 ⁽⁹⁾	ヤング氏は、2020年11月に当社に入社し、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) の取締役も務めている。

- (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、2023年9月29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22,591株、ピーターソン氏の22,867株、プリツカー氏の11,527株、ロドリゲス氏の2,372株、トンプソン氏の8,519株及びウォリアー氏の4,187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1,541株を含む。
- (6) 家族信託が所有する12,000株を含む。
- (7) 家族信託が所有する525株を含む。
- (8) 家族信託が所有する7,243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、非従業員取締役に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、取締役会全員に対し調整の提言を行う。当社が非従業員取締役に報酬を支払う目的は、報酬の大部分を株式で支給し、頻繁に微調整をするのではなく、数年ごとに重要な調整を行うことである。2023会計年度において変更はなかった。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報酬を受け取っていない。

2023会計年度の非従業員取締役に対する報酬の内容

標準報酬

基本年次報酬 (総額)

\$360,000

現金	\$125,000
ストックアワード	\$235,000
委員会の報酬（ガバナンス・指名委員会のストックアワードを除く現金）	
監査委員会委員長の年次報酬	\$45,000
委員長でない監査委員会メンバーの年次報酬	\$15,000
報酬委員会委員長の年次報酬	\$35,000
環境・社会・パブリックポリシー委員会委員長の年次報酬	\$25,000
ガバナンス・指名委員会委員長の報酬	\$25,000
筆頭独立取締役の報酬（他の報酬以外のストックアワード）	\$40,000

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。

取締役の報酬は、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報酬の全額の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対しては、報酬は按分される。

取締役は、従業員でない取締役に対する繰延プランに従って、年次現金報酬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株式報酬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、2023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報酬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」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	235,000	0	360,000
ヒュー・F. ジョンストン	170,000	235,000	12,500	417,500
テリ・L. リスト	140,000	235,000	15,000	390,000
サンドラ・E. ピーターソン ⁽⁵⁾	154,013	246,118	15,000	415,131
ペニー S. プリツカー ⁽⁶⁾	150,000	235,000	15,000	400,000
カルロス A. ロドリゲス ⁽⁷⁾	145,987	235,000	0	380,987
チャールズ W. シャーフ	125,000	235,000	0	360,000
ジョン W. スタントン	140,000	235,000	15,000	390,000

ジョン W. トンプソン ⁽⁸⁾	125,000	288,882	15,000	428,882
エマ N. ウォルムズレー	125,000	235,000	13,368	373,368
パドマスリー・ウォリアー ⁽⁹⁾	125,000	235,000	0	360,000

(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、FASB ASCのトピック718に従って付与日現在の公正価値58,750ドルを表している。例外として、ピーターソン氏はトンプソン氏の後任として2023年3月15日付で筆頭独立取締役に任命された。トンプソン氏は付与日の公正価値が最初の3四半期は75,000ドル、最後の四半期については日割り計算された63,882ドルを受領した。ピーターソン氏は付与日現在の公正価値が最初の3四半期は58,750ドル、最後の四半期については日割り計算された69,868ドルを受領した。

(3) この項目の金額は、2023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 チャリタブル拠出の金額を表しており、このプログラムは、1暦年に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1,330株に転換された。

(5) ピーターソン氏は、2023年3月15日付で、報酬委員会委員長を退任し、筆頭独立取締役兼ガバナンス・指名委員会委員長に任命された。報酬委員会委員長の報酬は適用されず、同氏は最後の四半期について日割り計算された現金報酬34,013ドルを受領した。ピーターソン氏は現金及び株式の報酬を繰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1,474株に転換された。

(6) プリツカー氏は、現金及び株式の報酬を繰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1,422株に転換された。

(7) ロドリゲス氏は、2023年3月15日付で報酬委員会委員長に任命され、最後の四半期について日割り計算された現金報酬40,987ドルを受領した。同氏は現金及び株式の報酬を繰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1,403株に転換された。

(8) トンプソン氏は、2023年3月15日付で、筆頭独立取締役兼ガバナンス・指名委員会委員長を退任し、最後の四半期について日割り計算された株式報酬を受領した。トンプソン氏は株式報酬を繰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1,075株に転換された。

(9) 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229株に転換された。

筆頭独立取締役の報酬

2023年3月、独立取締役はサンドラ・ピーターソン氏を筆頭独立取締役に選任した。同氏は2012年以来、筆頭独立取締役又は取締役会の議長を務めてきたジョン・トンプソン氏の後任である。筆頭独立取締役の報酬は、筆頭独立取締役独自の責任を考慮し、筆頭独立取締役としての追加的にかかる時間が反映されており、これには以下が含まれる。

- ・ 会長及びCEOの不在時に取締役会を主導すること
- ・ 取締役会の議題及びスケジュールを検討及び承認すること
- ・ 独立取締役会議の招集
- ・ 役員会議の議長を務め、独立取締役の活動を調整すること
- ・ 取締役会によるCEOの業績評価を主導すること
- ・ 緊急時承継プランの維持を含むCEO承継計画の取締役による監視の調整
- ・ 年次株主総会の議長を務めること
- ・ 独立取締役、会長及びCEOとの連絡を担当すること
- ・ 取締役会に対し直接報告を行う社外カウンセラー、アドバイザーその他のコンサルタントの維持の承認
- ・ 要請があった場合、株主を含む社内外の聴衆に対し取締役会を代表すること

[次へ](#)

指定業務執行役員の報酬

2023年度報酬表

報酬概要表

以下の表には、2023年、2022年及び2021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。当該会計年度にストック オプション又は移転費用の立替払い又は税金のグロスアップ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⁾	ストック オプ ション ⁽²⁾	非株式インセン ティブ プラン報酬 ⁽³⁾	その他全ての報 酬 ⁽⁴⁾	合計
サティア・ ナデラ 会長兼最高 経営責任者	2023	2,500,000	0	39,236,137	6,414,750	361,650	48,512,537
	2022	2,500,000	0	42,269,560	10,066,500	110,250	54,946,310
	2021	2,500,000	0	33,036,030	14,212,500	109,750	49,858,280
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	2023	1,000,000	0	16,450,701	2,295,250	156,946	19,902,897
	2022	1,000,000	0	21,681,666	3,575,500	62,415	26,319,581
	2021	995,833	0	17,864,404	4,543,490	62,414	23,466,141
ジウドソ ン・B.アル ソフ ⁽⁵⁾ エグゼク ティブ・ ヴァイス・ プレジデ ント兼チー フ・コマー シャル・オ フィサー	2023	960,000	0	12,848,921	2,243,520	152,277	16,204,718
	2022	960,000	0	14,420,730	3,412,560	55,708	18,848,998
ブラッド フォード・ L. スミス 副会長兼プ レジデント	2023	1,000,000	0	14,524,413	2,378,500	212,777	18,115,690
	2022	993,333	0	18,753,465	3,551,664	110,277	23,408,739
	2021	943,333	0	15,098,855	4,303,958	109,750	20,455,896

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	2023	850,000	0	7,355,407	1,447,380	163,127	9,815,914
	2022	850,000	1,500,000	7,131,582	2,133,840	105,036	11,720,458
	2021	541,875	3,500,000	22,594,634	1,788,188	70,386	28,495,083

(1) 2022会計年度及び2021会計年度におけるヤング氏の雇用開始に関連する採用時賞与の分割払いを含む。

(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2023会計年度、2022会計年度及び2021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、（ ）2023会計年度について、2023会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2022会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2021会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、（ ）2022会計年度について、2022会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2021会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2020会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、及び（ ）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%、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 アワードに関し、（ ）2023会計年度について、ナデラ氏が78,472,273ドル、フッド氏が16,932,981ドル、アルトフ氏が12,339,046ドル、スミス氏が14,905,094ドル、ヤング氏が7,867,277ドル、（ ）2022会計年度について、ナデラ氏が84,539,120ドル、フッド氏が26,445,265ドル、アルトフ氏が16,660,404ドル、スミス氏が22,522,540ドル、ヤング氏が3,506,158ドル、（ ）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、スミス氏が18,984,417ドル、ヤング氏が2,775,988ドルであった。

(3) インセンティブ プランの現金報酬から成る。

(4) 2023会計年度の「その他全ての報酬」の詳細は、以下の表に明記されている。

[次へ](#)

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)	1回限りの休暇 付与 ^(D) (ドル)	総額 (ドル)
サティア・ナデラ	11,250	0	100,000	250,400	361,650
アミー・E. フッド	11,250	1,229	50,000	94,467	156,946
ジュドソン・B. アル トフ	10,250	1,661	63,444	76,922	152,277
ブラッドフォード・ L. スミス	11,250	1,368	100,000	100,159	212,777
クリストファー・D. ヤング	12,375	536	135,096	15,120	163,127

(A) 401(k)プランへのマッチング拠出金を含む。

(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 チャリタブル拠出を含む。

(D) 米国を拠点とする厚生労働基準法対象外従業員に対する全社的な方針として、発生ベースの休暇から裁量休暇への移行に伴い、米国を拠点とする厚生労働基準法対象外従業員全員が取得可能な休暇残高に対する有給休暇の一時的な支払いを含む。

(5) ヤング氏の2021会計年度のストック アワードには同氏の雇用開始に関連する採用時現金賞与の金額17,536,215ドルが含まれている。

プランに基づいて付与された報酬

次の表は、2023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 (#)	ストック・ 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	2023現 金イン セン ティブ		0	7,500,000	15,000,000					
	2023PSA	9/19/2022				2,390	63,742	191,226		17,096,331
	2022PSA	9/19/2022				2,070	55,210	165,630		15,453,186
	2021PSA	9/19/2022				970	25,865	77,595		66,86,620
アミー・ E. フッ ド	2023現 金イン セン ティブ		0	2,500,000	5,000,000					
	2023PSA	9/19/2022				418	11,155	33,465		2,991,883
	2022PSA	9/19/2022				362	9,662	28,986		2,704,394
	2021PSA	9/19/2022				402	10,715	32,145		2,770,214
	2023SA	9/19/2022							33,465	7,984,210
ジュー ソン・B. アルトフ	2023現 金イン セン ティブ		0	2,400,000	4,800,000					
	2023PSA	9/19/2022				350	9,332	27,996		2,502,936
	2022PSA	9/19/2022				261	6,957	20,871		1,947,171
	2021PSA	9/19/2022				249	6,651	19,953		1,719,417
	2023SA	9/19/2022							27,996	6,679,398
ブラッド フォード・L. スミス	2023現 金イン セン ティブ		0	2,500,000	5,000,000					

	2023PSA	9/19/2022				371	9,880	29,641		2,650,004
	2022PSA	9/19/2022				321	8,558	25,674		2,395,291
	2021PSA	9/19/2022				349	9,312	27,936		2,407,252
	2023SA	9/19/2022							29,641	7,071,865
クリスト ファー・ D.ヤング	2023現金イン セン ティブ		0	1,700,000	3,400,000					
	2023PSA	9/19/2022				179	4,781	14,342		1,282,223
	2022PSA	9/19/2022				155	4,141	12,423		1,159,066
	2021PSA	9/19/2022				216	5,772	17,316		1,492,350
	2023SA	9/19/2022							14,342	3,421,769

(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。

(2) この項目は、2023会計年度現金インセンティブを示している。

(3) これらの項目は、2023会計年度に付与日が到来したパフォーマンス スtock 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tock 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tock アワードのうちパフォーマンスの目標値が2023会計年度中に設定されている部分（2023年、2022年及び2021年のパフォーマンス スtock 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。基準値は、最少の加重メトリック（2023年のパフォーマンス スtock アワードの10%加重）のみが充足されたと仮定して算定しており、またこの値は当社の株主総利回りがS&P500を下回った場合の最大調整割合が適用された場合の仮定に基づき25%減額されている。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tock 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tock 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。パフォーマンス スtock アワードの業績目標が承認された場合にパフォーマンス スtock アワード付与日が発生するため、付与日現在の公正価値はパフォーマンス スtock アワードのうち2023会計年度中に業績目標が設定された部分として計算されている（2023年、2022年及び2021年のパフォーマンス スtock アワードのそれぞれ33.33%）。

2023年6月30日現在のエクイティ アワード

以下の表は、2023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 ユニットの数 (1)	未確定の株式又は株 式ユニットの市場価 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、株式ユ ニット又はそ の他の権利の 数 ⁽³⁾	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、 株式ユニット又はそ の他の権利の市場価 値又は支払額 ⁽²⁾ (\$)
サティ ア・ナデ ラ	9/18/2019	11,334	3,859,680		
	9/15/2020	12,471	4,246,874		
	9/15/2020	113,227 ⁽⁴⁾	38,558,323		
	9/14/2021			331,260	112,807,280
	9/19/2022			191,226	65,120,102
アミー E. フッド	9/18/2019	5,078	1,729,262		
	9/14/2020	12,056	4,105,550		
	9/14/2020	46,909 ⁽⁴⁾	15,974,391		
	9/13/2021	18,117	6,169,563		
	9/13/2021			57,972	19,741,785
	9/19/2022	33,465	11,396,171		
	9/19/2022			33,465	11,396,171
ジュドソ ン・B. ア ルトフ	9/3/2019	2,970	1,011,404		
	9/14/2020	7,483	2,548,261		
	9/14/2020	29,116 ⁽⁴⁾	9,915,163		
	9/13/2021	13,044	4,442,004		
	9/13/2021			41,742	14,214,821
	9/19/2022	27,996	9,533,758		
	9/19/2022			27,996	9,533,758

ブラッド フォード L. スミス	9/18/2019	4,171	1,420,392		
	9/14/2020	10,476	3,567,497		
	9/14/2020	40,763 ⁽⁴⁾	13,881,432		
	9/13/2021	16,046	5,464,305		
	9/13/2021			51,348	17,486,048
	9/19/2022	29,641	10,093,946		
	9/19/2022			29,641	10,093,606
クリスト ファー・ D. ヤング	11/11/2020	41,561 ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	14,153,183		
	11/11/2020	6,495	2,211,807		
	11/11/2020	25,271	8,605,786		
	9/13/2021	7,765	2,644,293		
	9/13/2021			24,846	8,461,057
	9/19/2022	14,342	4,884,025		
	9/19/2022			14,342	4,884,365

- (1) 報奨日直前の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。
- (2) 市場価値は、上記の表に記載された株式数に2023年6月30日の当社の普通株式価格の終値である340.54ドルを乗じたものである。
- (3) 付与日が2023会計年度及び2022会計年度のパフォーマンス ストック アワードは、2023年6月30日現在、パフォーマンス・メトリクスの達成総額が目標支払い水準を上回る傾向にあったため、SEC規則に従い、アワードの最大値の水準における支払いを想定して報告されている。獲得した報奨の株式は、3年間の業績期間の後に全て権利確定する。
- (4) 2023年6月30日終了の3年間の実績期間を有し、2023年8月31日に権利が確定した2021会計年度PSAを反映する。報奨の株式は、2023年8月31日に権利が確定した実際の稼得数として表示されている。報奨の額は2023年6月30日のマイクロソフト普通株式の終値を反映する。
- (5) 報奨日後の毎年11月11日に25%が権利確定する。

権利行使及び権利確定したストック

以下の表は、2023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。

	ストック アワード	
氏名	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	206,470	54,122,591
アミー・E. フッド	107,679	28,164,890
ジュードソン・B. アルトフ	63,814	16,684,477

ブラッドフォード・L. スミス	89,534	23,414,912
クリストファー・D.ヤング	29,768	7,365,064

(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、2023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。

氏名	2023会計年度の業務 執行役員による拠出 総額 ⁽¹⁾ (\$)	2023会計年度の 利益総額 ⁽²⁾ (\$)	2023年 6 月30日の 残高総額 ⁽³⁾ (\$)
サティア・ナデラ	0	0	0
アミー・E. フッド	0	0	0
ジュドソン・B. アルトフ	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	1,493,688	357,834	4,029,878

(1) これらの金額は、2023会計年度の報酬概要表に含まれている。

(2) 繰延報酬プランに基づく利益は優遇されず又は市場価格を上回らなかったため、この欄の金額はいずれも、報酬概要表には含まれていない。

(3) これらの残高のうち、以下の金額は業務執行役員拠出の形で、前年度のプロキシ・ステートメントの報酬概要表に報告されている： ヤング氏 - 2,500,000ドル。

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。

雇用終了時の支払額

以下の表は、当社の退職後報酬契約に従い、2023年 6 月30日に正当な理由なく雇用が終了した場合若しくは退職による場合又は2023年 6 月30日に死亡若しくは就業不能により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。以下の表に表示されるエクイティの価値は2023年 6 月30日の株価終値（1株当たり340.54ドル）を使用して評価された。

氏名	正当な理由なし ⁽¹⁾ (\$)	退職 (\$)	死亡 / 就業不能 (\$)
サティア・ナデラ	111,391,908	72,133,183	156,054,498
アミー・E. フッド	38,585,854	0	55,614,950

ジュドソン・B. アルトフ	28,584,274	0	40,971,048
ブラッドフォード・L. スミス	38,995,523	25,793,862	48,895,755
クリストファー・D. ヤング	26,087,730	0	38,905,333

(1) 正当な理由なしの退職には、ストック アワード及びパフォーマンス・ストック・アワードの権利確定した退職基準株式に関連する増額分として、ナデラ氏については1,415,625ドル、スミス氏については4,467,885ドルを含む。

CEOの給与比率

2023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193,770ドルであり、CEOの年間報酬総額は48,512,537ドルであった。この情報に基づく、2023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250対1であった。当社は、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とする。

当社の会計年度期末日である2023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、企業買収(Fungible Inc.、Lumenisity Limited、Miburo Solutions, Inc.、Excite Hungary Kft.及びEduBrite Systems, Inc.)の結果、2023年度に当社の従業員となった約391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)2023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又はパートタイマーの総賃金)(ii)2023会計年度に支払われる目標賞与及び現金奨励金(手当、転勤費用及び利益分配を除く)及び(iii)2023会計年度に付与されたストック アワード及び目標パフォーマンス・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2023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 アプリシエーション 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	96,357,022	\$38.53	238,330,145
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	96,357,022	\$38.53	238,330,145

(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tock アワード(目標パフォーマンスを仮定する。)(パフォーマンス スtock 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) 2023年6月30日現在で、同日付のパーチェス・ライトの行使ののち、従業員ストック パーチェス プランに基づいて発行することができる73,625,633株を含む。

(3) 【監査の状況】

監査委員会

憲章及び責任

監査委員会は、取締役会が採択した文書化された憲章に基づいて運営されている。憲章は、当社のウェブサイト（aka.ms/policiesandguidelines）に掲載されている。2023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、憲章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。

2023会計年度の活動

2023会計年度の間、監査委員会は、憲章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。
- ・ 当社のコンプライアンス及び倫理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。

2023会計年度の財務書類

監査委員会は、2023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、2023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・トウシュの現在の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、憲章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、2023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

2024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、2024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、スーザン・フェンディ、アンジェラ・ビーヴァー、エヴァン・グレゴリー及びジャクリン・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、2023年及び2022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	2023年		2022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	\$23,178,000	\$10,081,000	\$22,045,000	\$9,234,000
連結子会社	\$22,452,000	\$5,691,000	\$21,300,000	\$4,938,000
計	\$45,630,000	\$15,772,000	\$43,345,000	\$14,172,000

(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。

(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、2023会計年度及び2022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	2023年	2022年
監査関連報酬	\$ 10,713,000	\$ 9,617,000

税務報酬	\$ 5,049,000	\$ 4,545,000
その他の全報酬	\$ 10,000	\$ 10,000

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2023年 6 月30日終了事業年度（以下、「2023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、2023年10月16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＝149.60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					
	2023年		2022年		2021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	\$ 64,699	96,790	\$ 72,732	108,807	\$ 71,074	106,327
サービス及びその他	147,216	220,235	125,538	187,805	97,014	145,133
売上高合計	211,915	317,025	198,270	296,612	168,088	251,460
売上原価：						
製品	17,804	26,635	19,064	28,520	18,219	27,256
サービス及びその他	48,059	71,896	43,586	65,205	34,013	50,883
売上原価合計	65,863	98,531	62,650	93,724	52,232	78,139
売上総利益	146,052	218,494	135,620	202,888	115,856	173,321
研究開発費	27,195	40,684	24,512	36,670	20,716	30,991
販売費	22,759	34,047	21,825	32,650	20,117	30,095
一般管理費	7,575	11,332	5,900	8,826	5,107	7,640
営業利益	88,523	132,430	83,383	124,741	69,916	104,594
その他の収益、純額	788	1,179	333	498	1,186	1,774
税引前利益	89,311	133,609	83,716	125,239	71,102	106,369
法人所得税	16,950	25,357	10,978	16,423	9,831	14,707
当期純利益	\$ 72,361	108,252	\$ 72,738	108,816	\$ 61,271	91,661
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
1株当たり利益：						
基本的	\$ 9.72	1,454	\$ 9.70	1,451	\$ 8.12	1,215
希薄化後	\$ 9.68	1,448	\$ 9.65	1,444	\$ 8.05	1,204
	(百万株)		(百万株)		(百万株)	
加重平均社外流通株式数：						
基本的	7,446		7,496		7,547	
希薄化後	7,472		7,540		7,608	

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					
	2023年		2022年		2021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)	
当期純利益	\$ 72,361	108,252	\$ 72,738	108,816	\$ 61,271	91,661
その他の包括利益(損失)、税引後:						
デリバティブに係る純変動額	(14)	(21)	6	9	19	28
投資に係る純変動額	(1,444)	(2,160)	(5,360)	(8,019)	(2,266)	(3,390)
為替換算調整等	(207)	(310)	(1,146)	(1,714)	873	1,306
その他の包括損失	(1,665)	(2,491)	(6,500)	(9,724)	(1,374)	(2,056)
包括利益	\$ 70,696	105,761	\$ 66,238	99,092	\$ 59,897	89,606

財務諸表に対する注記参照。

貸借対照表

	2023年 6 月30日現在		2022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	\$ 34,704	51,917	\$ 13,931	20,841
短期投資	76,558	114,531	90,826	135,876
現金、現金同等物及び短期投資計	111,262	166,448	104,757	156,716
受取債権（貸倒引当金650百万ドル及び 633百万ドル控除後）	48,688	72,837	44,261	66,214
棚卸資産	2,500	3,740	3,742	5,598
その他の流動資産	21,807	32,623	16,924	25,318
流動資産計	184,257	275,648	169,684	253,847
有形固定資産（減価償却累計額68,251百万ドル 及び59,660百万ドル控除後）	95,641	143,079	74,398	111,299
オペレーティング・リース使用权資産	14,346	21,462	13,148	19,669
持分投資	9,879	14,779	6,891	10,309
のれん	67,886	101,557	67,524	101,016
無形資産、純額	9,366	14,012	11,298	16,902
その他の固定資産	30,601	45,779	21,897	32,758
資産合計	\$ 411,976	616,316	\$ 364,840	545,801
負債及び株主資本				
流動負債:				
支払債務	\$ 18,095	27,070	\$ 19,000	28,424
1年以内返済予定の長期借入債務	5,247	7,850	2,749	4,113
未払人件費等	11,009	16,469	10,661	15,949
短期未払法人所得税	4,152	6,211	4,067	6,084
短期前受収益	50,901	76,148	45,538	68,125
その他の流動負債	14,745	22,059	13,067	19,548
流動負債計	104,149	155,807	95,082	142,243
長期借入債務	41,990	62,817	47,032	70,360
長期未払法人所得税	25,560	38,238	26,069	38,999
長期前受収益	2,912	4,356	2,870	4,294
繰延法人所得税	433	648	230	344
オペレーティング・リース負債	12,728	19,041	11,489	17,188
その他の固定負債	17,981	26,900	15,526	23,227
負債合計	205,753	307,806	198,298	296,654
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: 7,432百万株及び 7,464百万株	93,718	140,202	86,939	130,061
利益剰余金	118,848	177,797	84,281	126,084
その他の包括損失累計額	(6,343)	(9,489)	(4,678)	(6,998)
株主資本合計	206,223	308,510	166,542	249,147
負債及び株主資本合計	\$ 411,976	616,316	\$ 364,840	545,801

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

	2023年		2022年		2021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	\$ 72,361	108,252	\$ 72,738	108,816	\$ 61,271	91,661
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	13,861	20,736	14,460	21,632	11,686	17,482
株式報酬費用	9,611	14,378	7,502	11,223	6,118	9,153
投資及びデリバティブに係る 損失(利益)純認識額	196	293	(409)	(612)	(1,249)	(1,869)
繰延法人所得税	(6,059)	(9,064)	(5,702)	(8,530)	(150)	(224)
営業資産・負債の増減：						
受取債権	(4,087)	(6,114)	(6,834)	(10,224)	(6,481)	(9,696)
棚卸資産	1,242	1,858	(1,123)	(1,680)	(737)	(1,103)
その他の流動資産	(1,991)	(2,979)	(709)	(1,061)	(932)	(1,394)
その他の固定資産	(2,833)	(4,238)	(2,805)	(4,196)	(3,459)	(5,175)
支払債務	(2,721)	(4,071)	2,943	4,403	2,798	4,186
前受収益	5,535	8,280	5,109	7,643	4,633	6,931
法人所得税	(358)	(536)	696	1,041	(2,309)	(3,454)
その他の流動負債	2,272	3,399	2,344	3,507	4,149	6,207
その他の固定負債	553	827	825	1,234	1,402	2,097
営業活動によるキャッ シュ・フロー	87,582	131,023	89,035	133,196	76,740	114,803
財務活動						
借入債務交換に係る現金プレミア ム	0	0	0	0	(1,754)	(2,624)
借入債務の償還による支出	(2,750)	(4,114)	(9,023)	(13,498)	(3,750)	(5,610)
普通株式の発行	1,866	2,792	1,841	2,754	1,693	2,533
普通株式の買戻し	(22,245)	(33,279)	(32,696)	(48,913)	(27,385)	(40,968)
普通株式に係る現金配当支払額	(19,800)	(29,621)	(18,135)	(27,130)	(16,521)	(24,715)
その他、純額	(1,006)	(1,505)	(863)	(1,291)	(769)	(1,150)
財務活動によるキャッ シュ・フロー	(43,935)	(65,727)	(58,876)	(88,078)	(48,486)	(72,535)
投資活動						
有形固定資産の取得	(28,107)	(42,048)	(23,886)	(35,733)	(20,622)	(30,851)
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	(1,670)	(2,498)	(22,038)	(32,969)	(8,909)	(13,328)
投資の購入	(37,651)	(56,326)	(26,456)	(39,578)	(62,924)	(94,134)
投資の期日償還	33,510	50,131	16,451	24,611	51,792	77,481
投資の売却	14,354	21,474	28,443	42,551	14,008	20,956
その他、純額	(3,116)	(4,662)	(2,825)	(4,226)	(922)	(1,379)
投資活動によるキャッ シュ・フロー	(22,680)	(33,929)	(30,311)	(45,345)	(27,577)	(41,255)
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	(194)	(290)	(141)	(211)	(29)	(43)
現金及び現金同等物の純増(減)	20,773	31,076	(293)	(438)	648	969
現金及び現金同等物の期首残高	13,931	20,841	14,224	21,279	13,576	20,310
現金及び現金同等物の期末残高	\$ 34,704	51,917	\$ 13,931	20,841	\$ 14,224	21,279

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					
	2023年		2022年		2021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)
普通株式及び株式払込剰余金						
期首残高	\$ 86,939	130,061	\$ 83,111	124,334	\$ 80,552	120,506
普通株式の発行	1,866	2,792	1,841	2,754	1,963	2,937
普通株式の買戻し	(4,696)	(7,025)	(5,688)	(8,509)	(5,539)	(8,286)
株式報酬費用	9,611	14,378	7,502	11,223	6,118	9,153
その他、純額	(2)	(3)	173	259	17	25
期末残高	93,718	140,202	86,939	130,061	83,111	124,334
利益剰余金						
期首残高	84,281	126,084	57,055	85,354	34,566	51,711
当期純利益	72,361	108,252	72,738	108,816	61,271	91,661
普通株式現金配当	(20,226)	(30,258)	(18,552)	(27,754)	(16,871)	(25,239)
普通株式の買戻し	(17,568)	(26,282)	(26,960)	(40,332)	(21,879)	(32,731)
会計処理の変更による累積的影響額	0	0	0	0	(32)	(48)
期末残高	118,848	177,797	84,281	126,084	57,055	85,354
その他の包括利益(損失)累計額						
期首残高	(4,678)	(6,998)	1,822	2,726	3,186	4,766
その他の包括損失	(1,665)	(2,491)	(6,500)	(9,724)	(1,374)	(2,056)
会計処理の変更による累積的影響額	0	0	0	0	10	15
期末残高	(6,343)	(9,489)	(4,678)	(6,998)	1,822	2,726
株主資本合計	\$ 206,223	308,510	\$ 166,542	249,147	\$ 141,988	212,414
	(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	\$ 2.72	407	\$ 2.48	371	\$ 2.24	335

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。）、変動対価、並びに製品の返品及び返金等のその他の義務の決定、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、当社の棚卸資産の市場価値及び需要、株式報酬の失効率、当社の製品について技術的実現可能性が確立される時期、当社の連結財務諸表上又は税務申告上で認識している不確実な税務ポジションの潜在的結果、及び投資の減損の時期及び金額の判定が含まれる。実際の結果は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。

2022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た。ソフトウェアへの投資によるサーバー機器及びネットワーク機器の運用効率の向上、並びに技術の進歩により、当社はサーバー機器及びネットワーク機器の両方の見積耐用年数を4年から6年に延長すべきであると判断した。この会計上の見積りの変更は2023事業年度の期首から適用されている。2022年6月30日現在の有形固定資産の純額に含まれるサーバー機器及びネットワーク機器の帳簿価額に基づき、2023事業年度におけるこの見積りの変更による影響は、営業利益37億ドル、当期純利益30億ドル、又は基本的及び希薄化後1株当たり利益0.40ドルの増加であった。

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及びコラボレーション 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等）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LinkedIn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む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ことから、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。

顧客がホスト型ソフトウェアを所有しなくとも契約期間にわたり当該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し、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に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ための判断が要求される。主に Office 365等の一定のクラウドサービスは、デスクトップ アプリケーションとクラウドサービスの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。

当社の製品は通常は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償権

収益認識の時期は、顧客に請求を行う時期と異なる場合がある。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する場合に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、LinkedIn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。当社の請求条件の主な目的は、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。

2023年6月30日及び2022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45億ドル及び38億ドルであり、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		
	2023年	2022年	2021年
期首残高	\$ 710	\$ 798	\$ 816
繰入及びその他	258	157	234
貸倒償却	(252)	(245)	(252)
期末残高	\$ 716	\$ 710	\$ 798

当社の連結貸借対照表に計上されている貸倒引当金は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	6月30日現在		
	2023年	2022年	2021年
受取債権（貸倒引当金控除後）	\$ 650	\$ 633	\$ 751
その他の固定資産	66	77	47
合計	\$ 716	\$ 710	\$ 798

2023年6月30日及び2022年6月30日現在、サーバーコンポーネントの購入を促進する活動に関連するその他の債権は、それぞれ92億ドル及び61億ドルであり、当社の連結貸借対照表のその他の流動資産に含まれている。

当社は、限られた数の国における融資プログラムを通じて、当社のソフトウェア製品及びサービスを取得するオプションを一定の顧客に提供する際に、金融債権を計上している。当社の短期及び長期の金融債権の純額は2023年6月30日及び2022年6月30日現在それぞれ53億ドル及び41億ドルであり、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年以内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、社内販売組織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、クラウドベース及びその他のオンライン製品・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2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において、それぞれ904百万ドル、15億ドル及び15億ドルであった。

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 ア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 ア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い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。

従業員退職金

2023年1月18日、当社は、2023事業年度第3四半期までに当社全体の従業員約10,000名を削減する決定を公表した。2022年12月31日に終了した3ヶ月間において、当社は、継続的な従業員給付制度の一環としてのこれらの人員削減に関連した従業員退職金費用800百万ドルを計上した。これらの従業員退職金費用は全社プログラムの一環として発生したものであり、当社の連結損益計算書の一般管理費に含まれ、相対的売上総利益に基づいて各セグメントに配賦されている。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。

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

公正価値を容易に決定できる持分投資は公正価値で測定される。公正価値を容易に決定できない持分投資は、持分法を用いて測定されるか、観察可能な価格変動又は減損損失を加減した原価で測定される（以下「代替的な測定方法」という）。当社は、定性的評価を定期的に実施しており、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。

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としての指定によって異なる。

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

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

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

公正価値測定

当社は、一定の資産及び負債を公正価値で会計処理している。以下の階層は、公正価値の測定に使用するインプットが市場においてどの程度観察可能であるかに基づく、公正価値の3つのレベルを示している。当社は、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つに分類するに当たり、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いる。これらのレベルは以下の通りである。

- ・ レベル1 - インプットは、活発な市場における同一商品の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。
- ・ 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証券、コーポレート・ノート及び社債、並びに地方債が含まれている。当社のレベル2のデリバティブ資産及び負債には、一定の清算スワップ契約並びに店頭先渡し、オプション及びスワップ契約が含まれている。
- ・ レベル3 - インプットは一般に観察不能であり、通常は市場参加者が資産又は負債の価格決定に使用するであろう仮定についての経営者の見積りが反映される。このため公正価値は、オプション価格算定モデル及び割引キャッシュ・フロー・モデルを含む、モデルに基づく評価技法を用いて算定される。当社のレベル3の資産及び負債には、減損損失の認識により公正価値で計上されている場合のコーポレート・ノート及び社債に対する投資、地方債、並びにのれん及び無形資産が含まれている。これらのモデルで使用される観察不能なインプットは、当該資産及び負債の公正価値にとって重要である。

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

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

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、コンピューター機器は2年から6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利率を示していないため、当社は通常、開始日時点のリース料支払期間と類似する期間にわたる担保付借入金の見積利利率に基づく当社の追加借入利利率を使用している。オペレーティング・リース使用権資産にはさらに支払済みのリース料が含まれるが、リース・インセンティブは除外される。当社のリースの期間は、当社がリースを延長又は解約するオプションを行使することが合理的に確実である場合には、当該オプションを反映する場合がある。リース料に係るリース費用は、リース期間にわたって定額法で認識される。

当社はリース要素及び非リース要素を伴うリース契約を有しており、これらは通常は別々に会計処理される。車両等の一定の設備のリースについては、リース要素及び非リース要素を単一のリースの要素として会計処理している。さらに、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（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可能性、又は資産に減損が生じた可能性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。

注記2 1株当たり利益

基本的1株当たり利益（以下「EPS」という。）は、期中の社外流通普通株式の加重平均株数に基づいて算出している。希薄化後EPSは、普通株式の加重平均株数に、希薄化効果のある潜在普通株式の期中の未行使残高による影響を自己株式方式により加味して算出している。希薄化効果のある潜在普通株式には、ストック オプション及びストック アワードの未行使残高が含まれる。

基本的及び希薄化後EPSの内訳は以下の通りであった。

（単位：1株当たり利益を除き百万ドル又は百万株）

6月30日に終了した事業年度

	2023年	2022年	2021年
普通株主に帰属する純利益(A)	\$ 72,361	\$ 72,738	\$ 61,271
加重平均社外流通普通株式数(B)	7,446	7,496	7,547

株式報奨による希薄化効果	26	44	61
普通株式及び普通株式相当証券(C)	7,472	7,540	7,608
1株当たり利益			
基本的(A / B) (ドル)	\$ 9.72	\$ 9.70	\$ 8.12
希薄化後(A / C) (ドル)	\$ 9.68	\$ 9.65	\$ 8.05

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		
	2023年	2022年	2021年
受取利息及び受取配当金	\$ 2,994	\$ 2,094	\$ 2,131
支払利息	(1,968)	(2,063)	(2,346)
投資利益純認識額	260	461	1,232
デリバティブ純利益(損失)	(456)	(52)	17
為替差益(損)、純額	181	(75)	54
その他、純額	(223)	(32)	98
合計	\$ 788	\$ 333	\$ 1,186

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		
	2023年	2022年	2021年
売却可能有価証券の売却による実現利益	\$ 36	\$ 162	\$ 105
売却可能有価証券の売却による実現損失	(124)	(138)	(40)
減損損失及び信用損失引当金繰入・戻入額	(10)	(81)	(2)
合計	\$ (98)	\$ (57)	\$ 63

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		
	2023年	2022年	2021年
売却した投資に係る実現純利益	\$ 75	\$ 29	\$ 123
保有する投資に係る未実現純利益	303	509	1,057
投資の減損	(20)	(20)	(11)
合計	\$ 358	\$ 518	\$ 1,169

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
2023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	\$ 16,589	\$ 0	\$ 0	\$ 16,589	\$ 12,231	\$ 4,358	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	2,701	0	0	2,701	2,657	44	0
米国政府証券	レベル1	65,237	2	(3,870)	61,369	2,991	58,378	0
米国政府機関証券	レベル2	2,703	0	0	2,703	894	1,809	0
外国国債	レベル2	498	1	(24)	475	0	475	0
モーゲージ及び資産担保 証券	レベル2	824	1	(39)	786	0	786	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル2	10,809	8	(583)	10,234	0	10,234	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル3	120	0	0	120	0	120	0
地方債	レベル2	285	1	(18)	268	7	261	0
地方債	レベル3	103	0	(16)	87	0	87	0
債券投資合計		\$ 99,869	\$ 13	\$ (4,550)	\$ 95,332	\$ 18,780	\$ 76,552	\$ 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				\$ 10,138	\$ 7,446	\$ 0	\$ 2,692
持分投資	その他				7,187	0	0	7,187
持分投資合計					\$ 17,325	\$ 7,446	\$ 0	\$ 9,879
現金					\$ 8,478	\$ 8,478	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額 ^(a)					6	0	6	0
合計					\$121,141	\$ 34,704	\$ 76,558	\$ 9,879

(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
2022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	\$ 2,500	\$ 0	\$ 0	\$ 2,500	\$ 2,498	\$ 2	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	2,071	0	0	2,071	2,032	39	0
米国政府証券	レベル1	79,696	29	(2,178)	77,547	9	77,538	0
米国政府機関証券	レベル2	419	0	(9)	410	0	410	0
外国国債	レベル2	506	0	(24)	482	0	482	0
モーゲージ及び資産担保 証券	レベル2	727	1	(30)	698	0	698	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル2	11,661	4	(554)	11,111	0	11,111	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル3	67	0	0	67	0	67	0
地方債	レベル2	368	19	(13)	374	0	374	0
地方債	レベル3	103	0	(6)	97	0	97	0
債券投資合計		\$ 98,118	\$ 53	\$ (2,814)	\$ 95,357	\$ 4,539	\$ 90,818	\$ 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	\$ 1,590	\$ 1,134	\$ 0	\$ 456
持分投資	その他	6,435	0	0	6,435
持分投資合計		\$ 8,025	\$ 1,134	\$ 0	\$ 6,891
現金		\$ 8,258	\$ 8,258	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額 ^(a)		8	0	8	0
合計		\$111,648	\$ 13,931	\$ 90,826	\$ 6,891

(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。2023年6月30日及び2022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42億ドル及び38億ドルであった。

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		
2023年 6月30日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 7,950	\$ (336)	\$ 45,273	\$ (3,534)	\$ 53,223	\$ (3,870)
外国国債	77	(5)	391	(19)	468	(24)
モーゲージ及び資産担保証券	257	(5)	412	(34)	669	(39)
コーポレート・ノート及び社債	2,326	(49)	7,336	(534)	9,662	(583)
地方債	111	(3)	186	(31)	297	(34)
合計	\$ 10,721	\$ (398)	\$ 53,598	\$ (4,152)	\$ 64,319	\$ (4,550)

	(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		
2022年 6月30日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 59,092	\$ (1,835)	\$ 2,210	\$ (352)	\$ 61,302	\$ (2,187)
外国国債	418	(18)	27	(6)	445	(24)
モーゲージ及び資産担保証券	510	(26)	41	(4)	551	(30)
コーポレート・ノート及び社債	9,443	(477)	786	(77)	10,229	(554)
地方債	178	(12)	74	(7)	252	(19)
合計	\$ 69,641	\$ (2,368)	\$ 3,138	\$ (446)	\$ 72,779	\$ (2,814)

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
2023年 6月30日現在		
1年以内満期到来	\$ 38,182	\$ 38,048
1年超5年以内満期到来	47,127	44,490
5年超10年以内満期到来	13,262	11,628
10年超満期到来	1,298	1,166
合計	\$ 99,869	\$ 95,332

注記5 デリバティブ

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

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し取引も、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、オプション、先物、及びスワップ契約を使用して、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いない。

信用

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

信用リスク関連の偶発的特性

デリバティブ商品に関する当社の一部のカウンターパーティー契約には、当社の長期無担保借入債務の発行済未償還残高が投資適格の信用格付けを維持すること、及び当社が10億ドルの最低流動性を維持することを要求する規定が含まれている。当社がこれらの要求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。2023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。

	(単位：百万ドル)	
	2023年 6 月30日現在	2022年 6 月30日現在
ヘッジ手段として指定された商品		
買建為替契約	\$ 1,492	\$ 635
買建金利契約	1,078	1,139
ヘッジ手段として指定されていない商品		
買建為替契約	7,874	10,322
売建為替契約	25,159	21,606
買建株式契約	3,867	1,131
売建株式契約	2,154	0
その他の買建契約	1,224	1,642
その他の売建契約	581	544

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
	2023年 6 月30日現在		2022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	\$ 34	\$ (67)	\$ 0	\$ (77)
金利契約	16	0	3	0
ヘッジ手段として指定されていない商品				
為替契約	249	(332)	333	(362)
株式契約	165	(400)	5	(95)
その他の契約	5	(6)	15	(17)
デリバティブ総額	469	(805)	356	(551)
貸借対照表で相殺されているデリバ ティブの総額	(202)	206	(130)	133
受入現金担保	0	(125)	0	(75)
デリバティブ純額	\$ 267	\$ (724)	\$ 226	\$ (493)
報告金額				
短期投資	\$ 6	\$ 0	\$ 8	\$ 0
その他の流動資産	245	0	218	0
その他の固定資産	16	0	0	0
その他の流動負債	0	(341)	0	(298)
その他の固定負債	0	(383)	0	(195)
合計	\$ 267	\$ (724)	\$ 226	\$ (493)

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、2023年 6 月30日現在においてそれぞれ442百万ドル及び804百万ドル、2022年 6 月30日現在においてそれぞれ343百万ドル及び550百万ドルであった。

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
2023年6月30日現在				
デリバティブ資産	\$ 0	\$ 462	\$ 7	\$ 469
デリバティブ負債	0	(805)	0	(805)
2022年6月30日現在				
デリバティブ資産	1	349	6	356
デリバティブ負債	0	(551)	0	(551)

当社のその他の収益(費用)、純額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		
	2023年	2022年	2021年
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	\$ 49	\$ 193
ヘッジ対象	0	(50)	(188)
有効性評価から除外された金額	0	4	30
金利契約			
デリバティブ	(65)	(92)	(37)
ヘッジ対象	38	108	53
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	61	(79)	17
ヘッジ手段として指定されていない商品			
為替契約	(73)	383	27
株式契約	(420)	13	(6)
その他の契約	(41)	(85)	15

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		
	2023年	2022年	2021年
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品			
為替契約			
有効性評価に含まれた金額	\$ 34	\$ (57)	\$ 34

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)	
	2023年6月30日現在	2022年6月30日現在
原材料	\$ 709	\$ 1,144
仕掛品	23	82
製品	1,768	2,516
合計	\$ 2,500	\$ 3,742

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)	
	2023年6月30日現在	2022年6月30日現在
土地	\$ 5,683	\$ 4,734
建物及び改良費	68,465	55,014
リース資産改良費	8,537	7,819
コンピューター機器及びソフトウェア	74,961	60,631
器具及び備品	6,246	5,860
合計、取得原価	163,892	134,058
減価償却累計額	(68,251)	(59,660)
合計、純額	\$ 95,641	\$ 74,398

2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において減価償却費はそれぞれ110億ドル、126億ドル及び93億ドルであった。2023事業年度の減価償却費は、当社の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より減少した。

2023年6月30日現在、当社は、主にデータセンターに関連する新規建物、建物改良及びリース資産改良に対して135億ドルの支出を約定していた。

注記8 企業結合**ニュアンス・コミュニケーションズ・インク**

2022年3月4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、主に現金で構成される、総買収価格188億ドルで取得する取引を完了した。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、ヘルスケア及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。ニュアンスの財務業績は、取得日から当社の連結財務諸表に反映されている。ニュアンスは、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、2022年12月31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)
のれん ^(a)	\$ 16,326
無形資産	4,365
その他の資産	42
その他の負債 ^(b)	(1,972)
合計	\$ 18,761

(a) のれんはインテリジェント クラウド セグメントに配分され、主にニュアン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。

(b) ニュアンスが2015年及び2017年に発行した転換可能優先債986百万ドルを含み、当該金額のほぼ全額が償還されている。

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：平均耐用年数を除き百万ドル)

	金額	加重平均 耐用年数
顧客関連	\$ 2,610	9年
技術に基づくもの	1,540	5年
マーケティング関連	215	4年
合計	\$ 4,365	7年

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766百万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 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、2021年12月31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)
現金及び現金同等物	\$ 766
のれん	5,510
無形資産	1,968
その他の資産	121
その他の負債	(244)
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：平均耐用年数を除き百万ドル)

	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

アクティビジョン・プリザード・インク

2022年1月18日、当社は、アクティビジョン・プリザード・インク(Activision Blizzard, Inc.)(以下「アクティビジョン・プリザード」という。)を、評価額687億ドル(アクティビジョン・プリザードの正味現金を含む)、1株当たり95.00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。アクティビジョン・プリザードは、ゲーム開発大手で、双方向エンターテインメント・コンテンツの発行者である。当該取得により、モバイル、PC、コンソール機及びクラウド・ゲーミングにおける当社のゲーム事業の成長が加速する見込みである。当該取得はアクティビジョン・プリザードの株主によって承認されている。当社は、必要な規制当局による承認の取得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、当該取引の完了に向けて引き続き取り組んでいる。マイクロソフトとアクティビジョン・プリザードは、残る規制上の懸念事項を解消すべく追加の時間を確保するために、当該合併契約を2023年10月18日まで延長することに共同で合意している。

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)

	2021年 6月30日 現在	取得	その他	2022年 6月30日 現在	取得	その他	2023年 6月30日 現在
プロダクティビティ & ビジネス プロセス	\$ 24,317	\$ 599	\$ (105)	\$ 24,811	\$ 11	\$ (47)	\$ 24,775
インテリジェントクラウド	13,256	16,879	47	30,182	223	64	30,469
モア パーソナルコンピューティング	12,138	648	(255)	12,531	0	111	12,642
合計	\$ 49,711	\$ 18,126	\$ (313)	\$ 67,524	\$ 234	\$ 128	\$ 67,886

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

為替換算及び買収の会計処理に関する修正から生じたのれんの金額の変更はいずれも、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・フロー法を使用して実施している。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2023年5月1日、2022年5月1日及び2021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。2023年6月30日及び2022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					
	2023年			2022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	\$ 11,245	\$ (7,589)	\$ 3,656	\$ 11,277	\$ (6,958)	\$ 4,319
顧客関連	7,281	(4,047)	3,234	7,342	(3,171)	4,171
マーケティング関連	4,935	(2,473)	2,462	4,942	(2,143)	2,799
契約に基づくもの	29	(15)	14	16	(7)	9
合計	\$ 23,490	\$ (14,124)	\$ 9,366	\$ 23,577	\$ (12,279)	\$ 11,298

2023事業年度、2022事業年度又は2021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			
	2023年		2022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	\$ 522	7年	\$ 2,611	4年
顧客関連	0	0年	2,837	9年
マーケティング関連	7	5年	233	4年
契約に基づくもの	12	3年	0	0年
合計	\$ 541	6年	\$ 5,681	7年

無形資産償却費は、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度においてそれぞれ25億ドル、20億ドル及び16億ドルであった。

以下の表は、2023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。

6月30日に終了する1年間

（単位：百万ドル）

2024年	\$ 2,363
2025年	1,881
2026年	1,381
2027年	929
2028年	652
2029年以降	2,160
合計	\$ 9,366

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	2023年 6 月 30日現在	2022年 6 月 30日現在
2009年発行、38億ドル	2039	5.20%	5.24%	\$ 520	\$ 520
2010年発行、48億ドル	2040	4.50%	4.57%	486	486
2011年発行、23億ドル	2041	5.30%	5.36%	718	718
2012年発行、23億ドル	2042	3.50%	3.57%	454	1,204
2013年発行、52億ドル	2023-2043	3.63%-4.88%	3.73%-4.92%	1,814	2,814
2013年発行、41億ユーロ	2028-2033	2.63%-3.13%	2.69%-3.22%	2,509	2,404
2015年発行、238億ドル	2025-2055	2.70%-4.75%	2.77%-4.78%	9,805	10,805
2016年発行、198億ドル	2023-2056	2.00%-3.95%	2.10%-4.03%	9,430	9,430
2017年発行、170億ドル	2024-2057	2.88%-4.50%	3.04%-4.53%	8,945	8,945
2020年発行、100億ドル	2050-2060	2.53%-2.68%	2.53%-2.68%	10,000	10,000
2021年発行、82億ドル	2052-2062	2.92%-3.04%	2.92%-3.04%	8,185	8,185
額面金額合計				52,866	55,511
ディスカウント及び発行費の未償却 残高				(438)	(471)
ヘッジの公正価値調整額 ^(a)				(106)	(68)
借入債務交換に係るプレミアム				(5,085)	(5,191)
借入債務合計				47,237	49,781
1年以内返済予定の長期借入債務				(5,247)	(2,749)
長期借入債務				\$ 41,990	\$ 47,032

(a) 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。

2023年6月30日及び2022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462億ドル及び509億ドルであった。当該見積公正価値は、レベル2のインプットに基づいている。

上表中の借入債務は、優先無担保債から成り、当社の他の未償還債務と同等に位置づけられている。利息は、ユーロ建借入債務（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。2023事業年度、2022事業年度及び2021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17億ドル、19億ドル及び20億ドルであった。

以下の表は、2023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)
2024年	\$ 5,250
2025年	2,250
2026年	3,000
2027年	8,000
2028年	0
2029年以降	34,366
合計	<u>\$ 52,866</u>

注記12 法人所得税

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		
	2023年	2022年	2021年
当期税金			
米国連邦税	\$ 14,009	\$ 8,329	\$ 3,285
米国州税及び地方税	2,322	1,679	1,229
外国税	6,678	6,672	5,467
当期税金	<u>\$ 23,009</u>	<u>\$ 16,680</u>	<u>\$ 9,981</u>
繰延税金			
米国連邦税	\$ (6,146)	\$ (4,815)	\$ 25
米国州税及び地方税	(477)	(1,062)	(204)
外国税	564	175	29
繰延税金	<u>\$ (6,059)</u>	<u>\$ (5,702)</u>	<u>\$ (150)</u>
法人所得税	<u>\$ 16,950</u>	<u>\$ 10,978</u>	<u>\$ 9,831</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		
	2023年	2022年	2021年
米国	\$ 52,917	\$ 47,837	\$ 34,972
米国外	36,394	35,879	36,130
税引前利益	<u>\$ 89,311</u>	<u>\$ 83,716</u>	<u>\$ 71,102</u>

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		
	2023年	2022年	2021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	(1.8)%	(1.3)%	(2.7)%
無形資産の移転による影響	0%	(3.9)%	0%
国外源泉無形資産所得控除	(1.3)%	(1.1)%	(1.3)%
州法人所得税、連邦税ベネフィット控除後	1.6%	1.4%	1.4%
研究開発税額控除	(1.1)%	(0.9)%	(0.9)%
株式報酬に係る超過税金ベネフィット	(0.7)%	(1.9)%	(2.4)%
利息、純額	0.8%	0.5%	0.5%
その他の調整項目、純額	0.5%	(0.7)%	(1.8)%
実効税率	19.0%	13.1%	13.8%

2022事業年度第1四半期において、当社は、特定の無形資産を当社のプエルトリコ子会社から米国に移転した。この無形資産の移転により、米国税における将来の損金算入の価額が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、2022事業年度第1四半期において正味法人所得税ベネフィット33億ドルが計上された。

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して、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。

2023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管轄区域における利益に起因している。2022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、アイルランド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管轄区域における利益、並びに株式報酬に関連した税金ベネフィットに起因している。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。2023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81%を創出した。2022事業年度及び2021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71%及び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。2023事業年度、2022事業年度及び2021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。

2022事業年度に対して2023事業年度の実効税率が上昇した主な原因は、2022事業年度第1四半期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33億ドルが生じたこと、及び株式報酬に関連した税金ベネフィットの減少によるものであった。2021事業年度に対して2022事業年度の実効税率が低下した主な原因は、2022事業年度第1四半期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33億ドルが生じたこと（その一部は当社の米国と米国外の税引前利益の構成の変化により相殺されている。）、並びに前事業年度における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、及び減税及び雇用法（以下「TCJA」という。）の最終規則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	
	2023年	2022年
繰延税金資産		
株式報酬費用	\$ 681	\$ 601
未払費用、積立金及びその他の費用	3,131	2,874
繰越欠損金及び繰越税額控除	1,441	1,546
償却額 ^(a)	9,440	10,183
リース負債	5,041	4,557
前受収益	3,296	2,876
投資及び債務の帳簿価額と税務基準額の差額	373	0
資産計上された研究開発 ^(a)	6,958	473
その他	489	461
繰延税金資産	30,850	23,571
控除：評価性引当金	(939)	(1,012)
繰延税金資産、評価性引当金控除後	\$ 29,911	\$ 22,559
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	\$ 0	\$ (174)
リース資産	(4,680)	(4,291)
減価償却費	(2,674)	(1,602)
国外利益に係る繰延税金	(2,738)	(3,104)
その他	(89)	(103)
繰延税金負債	\$ (10,181)	\$ (9,274)
繰延税金資産、純額	\$ 19,730	\$ 13,285
報告金額		
その他の固定資産	\$ 20,163	\$ 13,515
長期繰延税金負債	(433)	(230)
繰延税金資産、純額	\$ 19,730	\$ 13,285

(a) TCJAで制定された研究開発支出の税務上の資産計上に関する規定が2022年7月1日付で施行された。当該規定により、当社は米国税務申告において研究開発支出を資産計上し、研究を実施した場所に応じて5年又は15年にわたり償却することが要求される。

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。

2023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509百万ドル、12億ドル及び23億ドルであった。連邦税及び州税に係る繰越欠損金は、使用されない場合には2024事業年度から2043事業年度までの範囲内

の様々な失効日又は無期限の繰越期間がある。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。2023年6月30日現在、当社はニュアンスの取得による米国税法上の連邦税に係る繰越譲渡損失456百万ドルを有している。連邦税に係る繰越譲渡損失には年度ごとに限度額が適用され、2025事業年度に失効する。

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、連邦税に係る繰越譲渡損失及びその他の正味繰延税金資産に関連している。

法人所得税納付額は、還付額控除後で、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において、それぞれ231億ドル、160億ドル及び134億ドルであった。

不確実な税務ポジション

2023年、2022年及び2021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171億ドル、156億ドル及び146億ドルで、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2023事業年度、2022事業年度及び2021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144億ドル、133億ドル及び125億ドルとなる。

2023年、2022年及び2021年6月30日現在、当社は不確実な税務ポジションに関連する未払利息を、法人所得税ベネフィットを控除後で、それぞれ52億ドル、43億ドル及び43億ドル計上していた。2023事業年度、2022事業年度及び2021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関連する利息費用が、法人所得税ベネフィットを控除後で、それぞれ918百万ドル、36百万ドル及び274百万ドル含まれている。

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		
	2023年	2022年	2021年
期首未認識税金ベネフィット	\$ 15,593	\$ 14,550	\$ 13,792
解決に関連した減少	(329)	(317)	(195)
当年度に関連した税務ポジションに係る増加	1,051	1,145	790
過年度に関連した税務ポジションに係る増加	870	461	461
過年度に関連した税務ポジションに係る減少	(60)	(246)	(297)
時効の成立に伴う減少	(5)	0	(1)
期末未認識税金ベネフィット	\$ 17,120	\$ 15,593	\$ 14,550

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。

2023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いない。当社は、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1996～2022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。これらの各税務調査の決着は、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まれている。

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った。

	(単位：百万ドル)	
	6月30日現在	
	2023年	2022年
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 27,572	\$ 24,558
インテリジェント クラウド	21,563	19,371
モア パーソナル コンピューティング	4,678	4,479
合計	\$ 53,813	\$ 48,408

前受収益の増減は以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)
	2023年 6月30日に 終了した事業年度
期首残高	\$ 48,408
収益の繰延	123,935
前受収益からの収益認識	(118,530)
期末残高	\$ 53,813

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、2023年6月30日現在2,290億ドルであり、そのうち2,240億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45%を翌12ヶ月以内に収益に認識し、残額をその後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年未満から18年の範囲内にあり、その中にはリース期間を最長で5年まで延長するオプション及び1年以内に打ち切るオプションが付されたものもある。

リース費用の内訳は、以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)		
	6月30日に終了した事業年度		
	2023年	2022年	2021年
オペレーティング・リース費用	\$ 2,875	\$ 2,461	\$ 2,127
ファイナンス・リース費用：			
使用権資産の償却額	\$ 1,352	\$ 980	\$ 921
リース負債に係る利息	501	429	386
ファイナンス・リース費用合計	\$ 1,853	\$ 1,409	\$ 1,307

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		
	2023年	2022年	2021年
リース負債の測定に算入されたキャッシュの支払額：			
オペレーティング・リースによる営業キャッシュ・フロー	\$ 2,706	\$ 2,368	\$ 2,052
ファイナンス・リースによる営業キャッシュ・フロー	501	429	386
ファイナンス・リースによる財務キャッシュ・フロー	1,056	896	648
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	3,514	5,268	4,380
ファイナンス・リース	3,128	4,234	3,290

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

	2023年	2022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	\$ 14,346	\$ 13,148
その他の流動負債	\$ 2,409	\$ 2,228
オペレーティング・リース負債	12,728	11,489
オペレーティング・リース負債合計	\$ 15,137	\$ 13,717
ファイナンス・リース		
有形固定資産、取得原価	\$ 20,538	\$ 17,388
減価償却累計額	(4,647)	(3,285)
有形固定資産、純額	\$ 15,891	\$ 14,103
その他の流動負債	\$ 1,197	\$ 1,060
その他の固定負債	15,870	13,842
ファイナンス・リース負債合計	\$ 17,067	\$ 14,902
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	11年	12年
加重平均割引率		
オペレーティング・リース	2.9%	2.1%
ファイナンス・リース	3.4%	3.1%

以下の表は、2023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		
2024年	\$ 2,784	\$ 1,747
2025年	2,508	2,087
2026年	2,142	1,771
2027年	1,757	1,780
2028年	1,582	1,787
2029年以降	6,327	11,462
リース料支払額合計	17,100	20,634
控除：利息相当額	(1,963)	(3,567)
合計	\$ 15,137	\$ 17,067

2023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・リース及びファイナンス・リースを、それぞれ77億ドル及び344億ドル有している。これらのオペレーティング・リース及びファイナンス・リースは、2024事業年度から2030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18年の範囲内にある。

注記15 偶発事象

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の目的で併合されており、残りの手続は停止されている。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、その一部は当該裁判所により削除された。一般的因果関係に関する審理は2022年9月に実施された。2023年4月、同裁判所は、携帯電話機が脳腫瘍を引き起こすという原告の専門家の証言の削除を求める被告の申立てを認め、原告の専門家全員の証言を排除する旨の命令を下した。

アイルランドデータ保護委員会に関する事件

2018年に、アイルランドデータ保護委員会（以下「IDPC」という。）は、LinkedInの対象とされる広告慣行が近年施行された欧州連合一般データ保護規則（以下「GDPR」という。）に違反しているかどうかに関してLinkedInに対して申し立てられた苦情についての調査を開始した。マイクロソフトは質問期間を通じて協力した。2023年4月、IDPCはLinkedInに対し、GDPR違反を主張し、制裁金を提案する非公開の暫定決定案を提示した。マイクロソフトはこの暫定決定案に異議を申し立てる意向である。IDPCが最終決定を下す時期は未定である。

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。

2023年6月30日現在、当社は合計617百万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600百万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。

	6月30日に終了した事業年度		
	2023年	2022年	2021年
期首残高	7,464	7,519	7,571
発行株式数	37	40	49
買戻株式数	(69)	(95)	(101)
期末残高	7,432	7,464	7,519

株式の買戻し

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、2020年2月に開始し、2021年11月に完了した。

2021年9月14日、当社の取締役会は、600億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、2019年9月18日に承認された当該プログラムの完了後、2021年11月に開始しており、期限はなく、いつでも終了され得る。2023年6月30日現在、この600億ドルの株式買戻しプログラムのうち223億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					
	2023年		2022年		2021年	
	株数	金額	株数	金額	株数	金額
第1四半期	17	\$ 4,600	21	\$ 6,200	25	\$ 5,270
第2四半期	20	4,600	20	6,233	27	5,750
第3四半期	18	4,600	26	7,800	25	5,750
第4四半期	14	4,600	28	7,800	24	6,200
合計	69	\$ 18,400	95	\$ 28,033	101	\$ 22,970

買戻しは、すべて、現金資金を使用して行われた。2023事業年度並びに2022事業年度第4四半期及び第3四半期に買い戻された株式は、2021年9月14日に承認された株式買戻しプログラムに基づいている。2022事業年度第2四半期に買い戻された株式は、2021年9月14日及び2019年9月18日の双方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。上表からは、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度においてストックアワードの権利確定に関連した従業員の源泉徴収税の支払いのために買い戻した株式、それぞれ38億ドル、47億ドル及び44億ドルが除外されている。

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)
2023事業年度				
2022年9月20日	2022年11月17日	2022年12月8日	\$ 0.68	\$ 5,066
2022年11月29日	2023年2月16日	2023年3月9日	0.68	5,059
2023年3月14日	2023年5月18日	2023年6月8日	0.68	5,054
2023年6月13日	2023年8月17日	2023年9月14日	0.68	5,054
合計			\$ 2.72	\$ 20,233
2022事業年度				
2021年9月14日	2021年11月18日	2021年12月9日	\$ 0.62	\$ 4,652
2021年12月7日	2022年2月17日	2022年3月10日	0.62	4,645
2022年3月14日	2022年5月19日	2022年6月9日	0.62	4,632
2022年6月14日	2022年8月18日	2022年9月8日	0.62	4,621
合計			\$ 2.48	\$ 18,550

2023年6月13日に宣言された配当は、2023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		
	2023年	2022年	2021年
デリバティブ			
期首残高	\$ (13)	\$ (19)	\$ (38)
未実現利益(損失) (税効果9百万ドル、(15)百万ドル及び9百万ドル控除後)	34	(57)	34
その他の収益(費用)への(利益)損失の振替調整、純額	(61)	79	(17)
法人所得税に含められた税金費用(ベネフィット)	13	(16)	2
その他の包括利益(損失)累計額からの振替額	(48)	63	(15)
デリバティブに係る純変動額 (税効果(4)百万ドル、1百万ドル及び7百万ドル控除後)	(14)	6	19
期末残高	\$ (27)	\$ (13)	\$ (19)
投資			
期首残高	\$ (2,138)	\$ 3,222	\$ 5,478
未実現利益(損失) (393)百万ドル、(1,440)百万ドル及び(589)百万ドルの税金を控除後)	(1,523)	(5,405)	(2,216)
その他の収益(費用)への(利益)損失の振替調整、純額	99	57	(63)
法人所得税に含められた税金費用(ベネフィット)	(20)	(12)	13
その他の包括利益(損失)累計額からの振替額	79	45	(50)
投資に係る純変動額 (373)百万ドル、(1,428)百万ドル及び(602)百万ドルの税金を控除後)	(1,444)	(5,360)	(2,266)
会計処理の変更による累積的影響額	0	0	10
期末残高	\$ (3,582)	\$ (2,138)	\$ 3,222
為替換算調整等			
期首残高	\$ (2,527)	\$ (1,381)	\$ (2,254)
為替換算調整等 (0百万ドル、0百万ドル及び(9)百万ドルの税金を控除後)	(207)	(1,146)	873
期末残高	\$ (2,734)	\$ (2,527)	\$ (1,381)
その他の包括利益(損失)累計額の期末残高	\$ (6,343)	\$ (4,678)	\$ 1,822

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。株式の交付が行われることなく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		
	2023年	2022年	2021年
株式報酬費用	\$ 9,611	\$ 7,502	\$ 6,118
株式報酬に関連した法人所得税ベネフィット	1,651	1,293	1,065

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		
	2023年	2022年	2021年
1 株当たり配当（四半期配当の金額）	\$ 0.62 - 0.68	\$ 0.56 - 0.62	\$ 0.51 - 0.56
利子率の範囲	2.0% - 5.4%	0.03% - 3.6%	0.01% - 1.5%

2023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	93	\$ 227.59
付与 ^(a)	56	252.59
権利確定	(44)	206.90
失効	(9)	239.93
期末現在の権利未確定残高	96	\$ 250.37

(a) 2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において、目標の達成及び目標水準を上回る業績調整により付与されたPSUをそれぞれ 1 百万ドル、1 百万ドル及び 2 百万ドル含んでいる。

2023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186億ドルであった。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。付与されたストック アワードの付与日現在の加重平均公正価値は、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において、それぞれ252.59ドル、291.22ドル及び221.13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、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度において、それぞれ119億ドル、141億ドル及び134億ドルであった。2023年 6 月30日現在、当社のストックプランに基づき、合計で164百万株の将来の付与が承認されていた。

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。

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

	2023年	2022年	2021年
購入株式数（百万株）	7	7	8
1株当たり平均価格（ドル）	\$ 245.59	\$ 259.55	\$ 207.88

2023年6月30日現在、当社普通株式74百万株が、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、加入者による当プランに対する拠出金1ドルにつき一定割合のマッチング拠出を行っている。2023事業年度、2022事業年度及び2021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16億ドル、14億ドル及び12億ドルであり、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。

当社は、当社事業を内部で管理及び監視する方法に合わせるために、過去の期間の特定の金額につき再表示を行っている。

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、Microsoft Viva及びMicrosoft 365 Copilotから成る。
- Office Consumer：Microsoft 365 Consumerのサブスクリプション、Officeのオンプレミス ライセンス及びその他のOfficeサービスを含む。
- LinkedIn：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、及びセールス ソリューションズを含む。
- Dynamicsビジネス ソリューション：Dynamics 365を含み、ERP、CRM（Customer Insightsを含む）、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。

- サーバー製品及びクラウドサービス：Azure及びその他のクラウドサービス、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Nuance及びGitHubを含む。

- ・ エンタープライズ サービス： エンタープライズ サポート サービス、Industry Solutions（旧Microsoftコンサルティング サービス）及びNuanceプロフェッショナル 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体験の中心に顧客を据えた製品及びサービスから成る。当セグメントは主に以下から構成される。

- ・ Windows： WindowsのOEMライセンス及びWindowsオペレーティング システムのその他の非ボリューム ライセンス、Windows コマーシャル（Windowsオペレーティング システムのボリューム ライセンス、Windows クラウド サービス及びその他のWindows コマーシャルの製品・サービスから成る）、特許ライセンス並びにWindows Internet of Thingsを含む。
- ・ デバイス： Surface、HoloLens及びPCアクセサリを含む。
- ・ ゲーム： Xboxハードウェア並びにXboxコンテンツ及びサービスを含み、ファーストパーティ及びサードパーティのコンテンツ（ゲーム及びゲーム内のコンテンツを含む。）、Xbox Game Pass及びその他のサブスクリプション、Xbox Cloud Gaming、広告、サードパーティのディスクのロイヤルティ並びにその他のクラウドサービスから成る。
- ・ 検索及びニュース広告： Bing（Bing Chatを含む）、Microsoft News、Microsoft Edge及びサードパーティのアフィリエイトから成る。

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原価は、他のセグメントに便益をもたらすことがある。一定の契約に係る収益は、それを生み出す製品及びサービスの相対的価値に基づいて各セグメントに配分される。これには、請求された実際の価格、別々に販売された場合の価格や、見積原価に利益をプラスした額に基づく配分が含まれ得る。売上原価は、一定の場合には相対的収益法に基づいて配賦される。配賦される営業費用には、主に複数のセグメントが便益を受ける製品及びサービスのマーケティング関連費用が含まれ、通常は相対的売上総利益に基づいて配賦される。

さらに、一定の原価は全社レベルで発生し、当社のセグメントに配賦される。これらの配賦される原価には、通常は法務（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、カスタマーサービス及びサポート、並びに全社プログラムの一環として発生した退職金が含まれる。各配賦額は、配賦される原価に固有の事実及び状況に応じて異なる方法で測定され、通常は相対的売上総利益又は相対的人数に基づいている。

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		
	2023年	2022年	2021年
売上高			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 69,274	\$ 63,364	\$ 53,915
インテリジェント クラウド	87,907	74,965	59,728
モア パーソナル コンピューティング	54,734	59,941	54,445
合計	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088
営業利益			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 34,189	\$ 29,690	\$ 24,351
インテリジェント クラウド	37,884	33,203	26,471
モア パーソナル コンピューティング	16,450	20,490	19,094
合計	\$ 88,523	\$ 83,383	\$ 69,916

2023事業年度、2022事業年度及び2021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		
	2023年	2022年	2021年
米国 ^(a)	\$ 106,744	\$ 100,218	\$ 83,953
その他の国	105,171	98,052	84,135
合計	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088

(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		
	2023年	2022年	2021年
サーバー製品及びクラウドサービス	\$ 79,970	\$ 67,350	\$ 52,589
Office製品及びクラウドサービス	48,728	44,862	39,872
Windows	21,507	24,732	22,488
ゲーム	15,466	16,230	15,370
LinkedIn	15,145	13,816	10,289
検索及びニュース広告	12,208	11,591	9,267
エンタープライズサービス	7,722	7,407	6,943
デバイス	5,521	7,306	7,143
Dynamics	5,437	4,687	3,754
その他	211	289	373
合計	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088

Azure及びその他のクラウドサービス、Office 365 Commercial、LinkedInの商業部分、Dynamics 365並びにその他の商業 クラウドのプロパティーを含む当社のMicrosoftクラウドからの売上高は、2023事業年度、2022事業年度及び2021事業年度においてそれぞれ1,116億ドル、914億ドル及び691億ドルであった。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、LinkedIn並びにDynamics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、様々な他の原価と合わせて各セグメントへの間接費配賦額に含められている。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		
	2023年	2022年	2021年
米国	\$ 114,380	\$ 106,430	\$ 76,153
アイルランド	16,359	15,505	13,303
その他の国	56,500	44,433	38,858
合計	\$ 187,239	\$ 166,368	\$ 128,314

[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,	2023	2022	2021
Revenue:			
Product	\$ 64,699	\$ 72,732	\$ 71,074
Service and other	147,216	125,538	97,014
Total revenue	211,915	198,270	168,088
Cost of revenue:			
Product	17,804	19,064	18,219
Service and other	48,059	43,586	34,013
Total cost of revenue	65,863	62,650	52,232
Gross margin	146,052	135,620	115,856
Research and development	27,195	24,512	20,716
Sales and marketing	22,759	21,825	20,117
General and administrative	7,575	5,900	5,107
Operating income	88,523	83,383	69,916
Other income, net	788	333	1,186
Income before income taxes	89,311	83,716	71,102
Provision for income taxes	16,950	10,978	9,831
Net income	\$ 72,361	\$ 72,738	\$ 61,271
Earnings per share:			
Basic	\$ 9.72	\$ 9.70	\$ 8.12
Diluted	\$ 9.68	\$ 9.65	\$ 8.05
Weighted average shares outstanding:			
Basic	7,446	7,496	7,547
Diluted	7,472	7,540	7,608

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

COMPREHENSIVE INCOME STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,

	2023	2022	2021
Net income	\$ 72,361	\$ 72,738	\$ 61,271
Other comprehensive income (loss), net of tax:			
Net change related to derivatives	(14)	6	19
Net change related to investments	(1,444)	(5,360)	(2,266)
Translation adjustments and other	(207)	(1,146)	873
Other comprehensive loss	(1,665)	(6,500)	(1,374)
Comprehensive income	\$ 70,696	\$ 66,238	\$ 59,897

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

BALANCE SHEETS

(In millions)

June 30,	2023	2022
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 34,704	\$ 13,931
Short-term investments	76,558	90,826
Total cash, cash equivalents, and short-term investments	111,262	104,757
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$650 and \$633	48,688	44,261
Inventories	2,500	3,742
Other current assets	21,807	16,924
Total current assets	184,257	169,684
Property and equipment, net of accumulated depreciation of \$68,251 and \$59,660	95,641	74,398
Operating lease right-of-use assets	14,346	13,148
Equity investments	9,879	6,891
Goodwill	67,886	67,524
Intangible assets, net	9,366	11,298
Other long-term assets	30,601	21,897
Total assets	\$ 411,976	\$ 364,840
Liabilities and stockholders' equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 18,095	\$ 19,000
Current portion of long-term debt	5,247	2,749
Accrued compensation	11,009	10,661
Short-term income taxes	4,152	4,067
Short-term unearned revenue	50,901	45,538
Other current liabilities	14,745	13,067
Total current liabilities	104,149	95,082
Long-term debt	41,990	47,032
Long-term income taxes	25,560	26,069
Long-term unearned revenue	2,912	2,870
Deferred income taxes	433	230
Operating lease liabilities	12,728	11,489
Other long-term liabilities	17,981	15,526
Total liabilities	205,753	198,298
Commitments and contingencies		
Stockholders' equity:		
Common stock and paid-in capital – shares authorized 24,000; outstanding 7,432 and 7,464	93,718	86,939
Retained earnings	118,848	84,281
Accumulated other comprehensive loss	(6,343)	(4,678)
Total stockholders' equity	206,223	166,542
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 411,976	\$ 364,840

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

CASH FLOWS STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Operations			
Net income	\$ 72,361	\$ 72,738	\$ 61,271
Adjustments to reconcile net income to net cash from operations:			
Depreciation, amortization, and other	13,861	14,460	11,686
Stock-based compensation expense	9,611	7,502	6,118
Net recognized losses (gains) on investments and derivatives	196	(409)	(1,249)
Deferred income taxes	(6,059)	(5,702)	(150)
Changes in operating assets and liabilities:			
Accounts receivable	(4,087)	(6,834)	(6,481)
Inventories	1,242	(1,123)	(737)
Other current assets	(1,991)	(709)	(932)
Other long-term assets	(2,833)	(2,805)	(3,459)
Accounts payable	(2,721)	2,943	2,798
Unearned revenue	5,535	5,109	4,633
Income taxes	(358)	696	(2,309)
Other current liabilities	2,272	2,344	4,149
Other long-term liabilities	553	825	1,402
Net cash from operations	87,582	89,035	76,740
Financing			
Cash premium on debt exchange	0	0	(1,754)
Repayments of debt	(2,750)	(9,023)	(3,750)
Common stock issued	1,866	1,841	1,693
Common stock repurchased	(22,245)	(32,696)	(27,385)
Common stock cash dividends paid	(19,800)	(18,135)	(16,521)
Other, net	(1,006)	(863)	(769)
Net cash used in financing	(43,935)	(58,876)	(48,486)
Investing			
Additions to property and equipment	(28,107)	(23,886)	(20,622)
Acquisition of companies, net of cash acquired, and purchases of intangible and other assets	(1,670)	(22,038)	(8,909)
Purchases of investments	(37,651)	(26,456)	(62,924)
Maturities of investments	33,510	16,451	51,792
Sales of investments	14,354	28,443	14,008
Other, net	(3,116)	(2,825)	(922)
Net cash used in investing	(22,680)	(30,311)	(27,577)
Effect of foreign exchange rates on cash and cash equivalents	(194)	(141)	(29)
Net change in cash and cash equivalents	20,773	(293)	648
Cash and cash equivalents, beginning of period	13,931	14,224	13,576
Cash and cash equivalents, end of period	\$ 34,704	\$ 13,931	\$ 14,224

Refer to accompanying notes.

PART II
Item 8

STOCKHOLDERS' EQUITY STATEMENTS

(In millions, except per share amounts)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Common stock and paid-in capital			
Balance, beginning of period	\$ 86,939	\$ 83,111	\$ 80,552
Common stock issued	1,866	1,841	1,963
Common stock repurchased	(4,696)	(5,688)	(5,539)
Stock-based compensation expense	9,611	7,502	6,118
Other, net	(2)	173	17
Balance, end of period	93,718	86,939	83,111
Retained earnings			
Balance, beginning of period	84,281	57,055	34,566
Net income	72,361	72,738	61,271
Common stock cash dividends	(20,226)	(18,552)	(16,871)
Common stock repurchased	(17,568)	(26,960)	(21,879)
Cumulative effect of accounting changes	0	0	(32)
Balance, end of period	118,848	84,281	57,055
Accumulated other comprehensive income (loss)			
Balance, beginning of period	(4,678)	1,822	3,186
Other comprehensive loss	(1,665)	(6,500)	(1,374)
Cumulative effect of accounting changes	0	0	10
Balance, end of period	(6,343)	(4,678)	1,822
Total stockholders' equity	\$ 206,223	\$ 166,542	\$ 141,988
Cash dividends declared per common share	\$ 2.72	\$ 2.48	\$ 2.24

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.

In July 2022, we completed an assessment of the useful lives of our server and network equipment. Due to investments in software that increased efficiencies in how we operate our server and network equipment, as well as advances in technology, we determined we should increase the estimated useful lives of both server and network equipment from four years to six years. This change in accounting estimate was effective beginning fiscal year 2023. Based on the carrying amount of server and network equipment included in property and equipment, net as of June 30, 2022, the effect of this change in estimate for fiscal year 2023 was an increase in operating income of \$3.7 billion and net income of \$3.0 billion, or \$0.40 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 and collaboration 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 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, 2023 and 2022, long-term accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts, was \$4.5 billion and \$3.8 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,	2023	2022	2021
Balance, beginning of period	\$ 710	\$ 798	\$ 816
Charged to costs and other	258	157	234
Write-offs	(252)	(245)	(252)
Balance, end of period	\$ 716	\$ 710	\$ 798

Allowance for doubtful accounts included in our consolidated balance sheets:

(In millions)

June 30,	2023	2022	2021
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts	\$ 650	\$ 633	\$ 751
Other long-term assets	66	77	47
Total	\$ 716	\$ 710	\$ 798

As of June 30, 2023 and 2022, other receivables related to activities to facilitate the purchase of server components were \$9.2 billion and \$6.1 billion, respectively, and are included in other current assets in our consolidated balance sheets.

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, 2023 and 2022, our financing receivables, net were \$5.3 billion and \$4.1 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 organization 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 cloud-based and other 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.

PART II
Item 8**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.

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 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 \$904 million, \$1.5 billion, and \$1.5 billion in fiscal years 2023, 2022, and 2021, 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.

Employee Severance

On January 18, 2023, we announced a decision to reduce our overall workforce by approximately 10,000 jobs through the third quarter of fiscal year 2023. During the three months ended December 31, 2022, we recorded \$900 million of employee severance expenses related to these job eliminations as part of an ongoing employee benefit plan. These employee severance expenses were incurred as part of a corporate program, and were included in general and administrative expenses in our consolidated income statements and allocated to our segments based on relative gross margin. Refer to Note 19 – Segment Information and Geographic Data for further information.

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.

PART II
Item 8**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.

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 other income (expense), net with the corresponding hedged item. Gains and losses representing hedge components excluded from the assessment of effectiveness are recognized in other income (expense), net.

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.

PART II
Item 8**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 include certain cleared swap contracts and over-the-counter forward, option, and swap contracts.
- 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 years; computer equipment, two to six 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.

PART II
Item 8

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) 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.

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.

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,	2023	2022	2021
Net income available for common shareholders (A)	\$ 72,361	\$ 72,738	\$ 61,271
Weighted average outstanding shares of common stock (B)	7,446	7,496	7,547
Dilutive effect of stock-based awards	26	44	61
Common stock and common stock equivalents (C)	7,472	7,540	7,608
Earnings Per Share			
Basic (A/B)	\$ 9.72	\$ 9.70	\$ 8.12
Diluted (A/C)	\$ 9.68	\$ 9.65	\$ 8.05

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,	2023	2022	2021
Interest and dividends income	\$ 2,994	\$ 2,094	\$ 2,131
Interest expense	(1,968)	(2,063)	(2,346)
Net recognized gains on investments	260	461	1,232
Net gains (losses) on derivatives	(456)	(52)	17
Net gains (losses) on foreign currency remeasurements	181	(75)	54
Other, net	(223)	(32)	98
Total	\$ 788	\$ 333	\$ 1,186

Net Recognized Gains (Losses) on Investments

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Realized gains from sales of available-for-sale securities	\$ 36	\$ 162	\$ 105
Realized losses from sales of available-for-sale securities	(124)	(138)	(40)
Impairments and allowance for credit losses	(10)	(81)	(2)
Total	\$ (98)	\$ (57)	\$ 63

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Net realized gains on investments sold	\$ 75	\$ 29	\$ 123
Net unrealized gains on investments still held	303	509	1,057
Impairments of investments	(20)	(20)	(11)
Total	\$ 358	\$ 518	\$ 1,169

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, 2023								
Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income								
Commercial paper	Level 2	\$ 16,589	\$ 0	\$ 0	\$ 16,589	\$ 12,231	\$ 4,358	\$ 0
Certificates of deposit	Level 2	2,701	0	0	2,701	2,657	44	0
U.S. government securities	Level 1	65,237	2	(3,870)	61,369	2,991	58,378	0
U.S. agency securities	Level 2	2,703	0	0	2,703	894	1,809	0
Foreign government bonds	Level 2	498	1	(24)	475	0	475	0
Mortgage- and asset-backed securities	Level 2	824	1	(39)	786	0	786	0
Corporate notes and bonds	Level 2	10,809	8	(583)	10,234	0	10,234	0
Corporate notes and bonds	Level 3	120	0	0	120	0	120	0
Municipal securities	Level 2	285	1	(18)	268	7	261	0
Municipal securities	Level 3	103	0	(16)	87	0	87	0
Total debt investments		\$ 99,869	\$ 13	\$ (4,550)	\$ 95,332	\$ 18,780	\$ 76,552	\$ 0
Changes in Fair Value Recorded in Net Income								
Equity investments	Level 1				\$ 10,138	\$ 7,446	\$ 0	\$ 2,692
Equity investments	Other				7,187	0	0	7,187
Total equity investments					\$ 17,325	\$ 7,446	\$ 0	\$ 9,879
Cash					\$ 8,478	\$ 8,478	\$ 0	\$ 0
Derivatives, net ^(a)					6	0	6	0
Total					\$ 121,141	\$ 34,704	\$ 76,558	\$ 9,879

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, 2022								
Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income								
Commercial paper	Level 2	\$ 2,500	\$ 0	\$ 0	\$ 2,500	\$ 2,498	\$ 2	\$ 0
Certificates of deposit	Level 2	2,071	0	0	2,071	2,032	39	0
U.S. government securities	Level 1	79,696	29	(2,178)	77,547	9	77,538	0
U.S. agency securities	Level 2	419	0	(9)	410	0	410	0
Foreign government bonds	Level 2	506	0	(24)	482	0	482	0
Mortgage- and asset-backed securities	Level 2	727	1	(30)	698	0	698	0
Corporate notes and bonds	Level 2	11,661	4	(554)	11,111	0	11,111	0
Corporate notes and bonds	Level 3	67	0	0	67	0	67	0
Municipal securities	Level 2	368	19	(13)	374	0	374	0
Municipal securities	Level 3	103	0	(6)	97	0	97	0
Total debt investments		\$ 98,118	\$ 53	\$ (2,814)	\$ 95,357	\$ 4,539	\$ 90,818	\$ 0
Changes in Fair Value Recorded in Net Income								
Equity investments	Level 1				\$ 1,590	\$ 1,134	\$ 0	\$ 456
Equity investments	Other				6,435	0	0	6,435
Total equity investments					\$ 8,025	\$ 1,134	\$ 0	\$ 6,891
Cash					\$ 8,258	\$ 8,258	\$ 0	\$ 0
Derivatives, net ^(a)					8	0	8	0
Total					\$ 111,648	\$ 13,931	\$ 90,826	\$ 6,891

(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, 2023 and 2022, equity investments without readily determinable fair values measured at cost with adjustments for observable changes in price or impairments were \$4.2 billion and \$3.8 billion, respectively.

PART II
Item 8

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, 2023						
U.S. government and agency securities	\$ 7,950	\$ (336)	\$ 45,273	\$ (3,534)	\$ 53,223	\$ (3,870)
Foreign government bonds	77	(5)	391	(19)	468	(24)
Mortgage- and asset-backed securities	257	(5)	412	(34)	669	(39)
Corporate notes and bonds	2,326	(49)	7,336	(534)	9,662	(583)
Municipal securities	111	(3) ¹	186	(31) ¹	297	(34) ¹
Total	\$ 10,721	\$ (398)	\$ 53,598	\$ (4,152)	\$ 64,319	\$ (4,550)

(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, 2022						
U.S. government and agency securities	\$ 59,092	\$ (1,835)	\$ 2,210	\$ (352)	\$ 61,302	\$ (2,187)
Foreign government bonds	418	(18)	27	(6)	445	(24)
Mortgage- and asset-backed securities	510	(26)	41	(4)	551	(30)
Corporate notes and bonds	9,443	(477)	786	(77)	10,229	(554)
Municipal securities	178	(12)	74	(7)	252	(19)
Total	\$ 69,641	\$ (2,368)	\$ 3,138	\$ (446)	\$ 72,779	\$ (2,814)

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, 2023		
Due in one year or less	\$ 38,182	\$ 38,048
Due after one year through five years	47,127	44,490
Due after five years through 10 years	13,262	11,628
Due after 10 years	1,298	1,166
Total	\$ 99,869	\$ 95,332

PART II
Item 8

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.

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.

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 option, futures, and swap 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.

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, 2023, 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.

PART II
Item 8

The following table presents the notional amounts of our outstanding derivative instruments measured in U.S. dollar equivalents:

(In millions)	June 30, 2023	June 30, 2022
Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	\$ 1,492	\$ 635
Interest rate contracts purchased	1,078	1,139
Not Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	7,874	10,322
Foreign exchange contracts sold	25,159	21,606
Equity contracts purchased	3,867	1,131
Equity contracts sold	2,154	0
Other contracts purchased	1,224	1,642
Other contracts sold	581	544

Fair Values of Derivative Instruments

The following table presents our derivative instruments:

(In millions)	Derivative Assets	Derivative Liabilities	Derivative Assets	Derivative Liabilities
		June 30, 2023		June 30, 2022
Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	\$ 34	\$ (67)	\$ 0	\$ (77)
Interest rate contracts	16	0	3	0
Not Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	249	(332)	333	(362)
Equity contracts	165	(400)	5	(95)
Other contracts	5	(6)	15	(17)
Gross amounts of derivatives	469	(805)	356	(551)
Gross amounts of derivatives offset in the balance sheet	(202)	206	(130)	133
Cash collateral received	0	(125)	0	(75)
Net amounts of derivatives	\$ 267	\$ (724)	\$ 226	\$ (493)
Reported as				
Short-term investments	\$ 6	\$ 0	\$ 8	\$ 0
Other current assets	245	0	218	0
Other long-term assets	16	0	0	0
Other current liabilities	0	(341)	0	(298)
Other long-term liabilities	0	(383)	0	(195)
Total	\$ 267	\$ (724)	\$ 226	\$ (493)

Gross derivative assets and liabilities subject to legally enforceable master netting agreements for which we have elected to offset were \$442 million and \$804 million, respectively, as of June 30, 2023, and \$343 million and \$550 million, respectively, as of June 30, 2022.

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, 2023				
Derivative assets	\$ 0	\$ 462	\$ 7	\$ 469
Derivative liabilities	0	(805)	0	(805)
June 30, 2022				
Derivative assets	1	349	6	356
Derivative liabilities	0	(551)	0	(551)

PART II
Item 8

Gains (losses) on derivative instruments recognized in other income (expense), net were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Designated as Fair Value Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Derivatives	\$ 0	\$ 49	\$ 193
Hedged items	0	(50)	(188)
Excluded from effectiveness assessment	0	4	30
Interest rate contracts			
Derivatives	(65)	(92)	(37)
Hedged items	38	108	53
Designated as Cash Flow Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Amount reclassified from accumulated other comprehensive income	61	(79)	17
Not Designated as Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts	(73)	383	27
Equity contracts	(420)	13	(6)
Other contracts	(41)	(85)	15

Gains (losses), net of tax, on derivative instruments recognized in our consolidated comprehensive income statements were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Designated as Cash Flow Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Included in effectiveness assessment	\$ 34	\$ (57)	\$ 34

NOTE 6 — INVENTORIES

The components of inventories were as follows:

(In millions)

June 30,	2023	2022
Raw materials	\$ 709	\$ 1,144
Work in process	23	82
Finished goods	1,768	2,516
Total	\$ 2,500	\$ 3,742

PART II
Item 8

NOTE 7 — PROPERTY AND EQUIPMENT

The components of property and equipment were as follows:

(In millions)

June 30,	2023	2022
Land	\$ 5,683	\$ 4,734
Buildings and improvements	68,465	55,014
Leasehold improvements	8,537	7,819
Computer equipment and software	74,961	60,631
Furniture and equipment	6,246	5,860
Total, at cost	163,892	134,058
Accumulated depreciation	(68,251)	(59,660)
Total, net	\$ 95,641	\$ 74,398

During fiscal years 2023, 2022, and 2021, depreciation expense was \$11.0 billion, \$12.6 billion, and \$9.3 billion, respectively. Depreciation expense declined in fiscal year 2023 due to the change in estimated useful lives of our server and network equipment.

As of June 30, 2023, we have committed \$13.5 billion for the construction of new buildings, building improvements, and leasehold improvements, primarily related to datacenters.

NOTE 8 — BUSINESS COMBINATIONS

Nuance Communications, Inc.

On March 4, 2022, we completed our acquisition of Nuance Communications, Inc. ("Nuance") for a total purchase price of \$18.8 billion, consisting primarily of cash. 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 financial results of Nuance have been included in our consolidated financial statements since the date of the acquisition. Nuance is reported as part of our Intelligent Cloud segment.

The allocation of the purchase price to goodwill was completed as of December 31, 2022. The major classes of assets and liabilities to which we have allocated the purchase price were as follows:

(In millions)

Goodwill ^(a)	\$ 16,326
Intangible assets	4,365
Other assets	42
Other liabilities ^(b)	(1,972)
Total	\$ 18,761

(a) Goodwill was assigned to our Intelligent Cloud segment and was primarily attributed to increased synergies that are expected to be achieved from the integration of Nuance. None of the goodwill is expected to be deductible for income tax purposes.

(b) Includes \$986 million of convertible senior notes issued by Nuance in 2015 and 2017, substantially all of which have been redeemed.

Following are the details of the purchase price allocated to the intangible assets acquired:

(In millions, except average life)	Amount	Weighted Average Life
Customer-related	\$ 2,610	9 years
Technology-based	1,540	5 years
Marketing-related	215	4 years
Total	\$ 4,365	7 years

PART II
Item 8

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 \$766 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 allocation of the purchase price to goodwill was completed as of December 31, 2021. The major classes of assets and liabilities to which we have allocated the purchase price were as follows:

(In millions)

Cash and cash equivalents	\$	766
Goodwill		5,510
Intangible assets		1,968
Other assets		121
Other liabilities		(244)
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.

Following are details of the purchase price allocated to the intangible assets acquired:

(In millions, except average life)	Amount	Weighted Average Life
Technology-based	\$ 1,341	4 years
Marketing-related	627	11 years
Total	\$ 1,968	6 years

Activision Blizzard, Inc.

On January 18, 2022, we entered into a definitive agreement to acquire Activision Blizzard, Inc. ("Activision Blizzard") for \$95.00 per share in an all-cash transaction valued at \$68.7 billion, inclusive of Activision Blizzard's net cash. Activision Blizzard is a leader in game development and an interactive entertainment content publisher. The acquisition will accelerate the growth in our gaming business across mobile, PC, console, and cloud gaming. The acquisition has been approved by Activision Blizzard's shareholders. We continue to work toward closing the transaction subject to obtaining required regulatory approvals and satisfaction of other customary closing conditions. Microsoft and Activision Blizzard have jointly agreed to extend the merger agreement through October 18, 2023 to allow for additional time to resolve remaining regulatory concerns.

NOTE 9 — GOODWILL

Changes in the carrying amount of goodwill were as follows:

(In millions)	June 30, 2021	Acquisitions	Other	June 30, 2022	Acquisitions	Other	June 30, 2023
Productivity and Business Processes	\$ 24,317	\$ 599	\$ (105)	\$ 24,811	\$ 11	\$ (47)	\$ 24,775
Intelligent Cloud	13,256	16,879	47	30,182	223	64	30,469
More Personal Computing	12,138	648	(255)	12,531	0	111	12,642
Total	\$ 49,711	\$ 18,126	\$ (313)	\$ 67,524	\$ 234	\$ 128	\$ 67,886

PART II
Item 8

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, 2023, May 1, 2022, or May 1, 2021 tests. As of June 30, 2023 and 2022, 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,			2023			2022
Technology-based	\$ 11,245	\$ (7,589)	\$ 3,656	\$ 11,277	\$ (6,958)	\$ 4,319
Customer-related	7,281	(4,047)	3,234	7,342	(3,171)	4,171
Marketing-related	4,935	(2,473)	2,462	4,942	(2,143)	2,799
Contract-based	29	(15)	14	16	(7)	9
Total	\$ 23,490	\$ (14,124)	\$ 9,366	\$ 23,577	\$ (12,279)	\$ 11,298

No material impairments of intangible assets were identified during fiscal years 2023, 2022, or 2021. We estimate that we have no significant residual value related to our intangible assets.

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,	2023		2022	
Technology-based	\$ 522	7 years	\$ 2,611	4 years
Customer-related	0	0 years	2,837	9 years
Marketing-related	7	5 years	233	4 years
Contract-based	12	3 years	0	0 years
Total	\$ 541	6 years	\$ 5,681	7 years

Intangible assets amortization expense was \$2.5 billion, \$2.0 billion, and \$1.6 billion for fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively.

PART II
Item 8

The following table outlines the estimated future amortization expense related to intangible assets held as of June 30, 2023:

(In millions)

Year Ending June 30,

2024	\$	2,363
2025		1,881
2026		1,381
2027		929
2028		652
Thereafter		2,160
Total	\$	9,366

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, 2023	June 30, 2022
2009 issuance of \$3.8 billion	2039	5.20%	5.24%	\$ 520	\$ 520
2010 issuance of \$4.8 billion	2040	4.50%	4.57%	486	486
2011 issuance of \$2.3 billion	2041	5.30%	5.36%	718	718
2012 issuance of \$2.3 billion	2042	3.50%	3.57%	454	1,204
2013 issuance of \$5.2 billion	2023–2043	3.63%–4.88%	3.73%–4.92%	1,814	2,814
2013 issuance of \$4.1 billion	2028–2033	2.63%–3.13%	2.69%–3.22%	2,509	2,404
2015 issuance of \$23.8 billion	2025–2055	2.70%–4.75%	2.77%–4.78%	9,805	10,805
2016 issuance of \$19.8 billion	2023–2056	2.00%–3.95%	2.10%–4.03%	9,430	9,430
2017 issuance of \$17.0 billion	2024–2057	2.88%–4.50%	3.04%–4.53%	8,945	8,945
2020 issuance of \$10.0 billion	2050–2060	2.53%–2.68%	2.53%–2.68%	10,000	10,000
2021 issuance of \$8.2 billion	2052–2062	2.92%–3.04%	2.92%–3.04%	8,185	8,185
Total face value				52,866	55,511
Unamortized discount and issuance costs				(438)	(471)
Hedge fair value adjustments ^(a)				(106)	(68)
Premium on debt exchange				(5,085)	(5,191)
Total debt				47,237	49,781
Current portion of long-term debt				(5,247)	(2,749)
Long-term debt				<u>\$ 41,990</u>	<u>\$ 47,032</u>

(a) Refer to Note 5 – Derivatives for further information on the interest rate swaps related to fixed-rate debt.

As of June 30, 2023 and 2022, the estimated fair value of long-term debt, including the current portion, was \$46.2 billion and \$50.9 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 2023, 2022, and 2021 was \$1.7 billion, \$1.9 billion, and \$2.0 billion, respectively.

PART II
Item 8

The following table outlines maturities of our long-term debt, including the current portion, as of June 30, 2023:

(In millions)

Year Ending June 30,

2024	\$	5,250
2025		2,250
2026		3,000
2027		8,000
2028		0
Thereafter		34,366
Total	\$	52,866

NOTE 12 — INCOME TAXES

Provision for Income Taxes

The components of the provision for income taxes were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,

	2023	2022	2021
Current Taxes			
U.S. federal	\$ 14,009	\$ 8,329	\$ 3,285
U.S. state and local	2,322	1,679	1,229
Foreign	6,678	6,672	5,467
Current taxes	\$ 23,009	\$ 16,680	\$ 9,981
Deferred Taxes			
U.S. federal	\$ (6,146)	\$ (4,815)	\$ 25
U.S. state and local	(477)	(1,062)	(204)
Foreign	564	175	29
Deferred taxes	\$ (6,059)	\$ (5,702)	\$ (150)
Provision for income taxes	\$ 16,950	\$ 10,978	\$ 9,831

PART II
Item 8

U.S. and foreign components of income before income taxes were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
U.S.	\$ 52,917	\$ 47,837	\$ 34,972
Foreign	36,394	35,879	36,130
Income before income taxes	\$ 89,311	\$ 83,716	\$ 71,102

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,	2023	2022	2021
Federal statutory rate	21.0%	21.0%	21.0%
Effect of:			
Foreign earnings taxed at lower rates	(1.8)%	(1.3)%	(2.7)%
Impact of intangible property transfers	0%	(3.9)%	0%
Foreign-derived intangible income deduction	(1.3)%	(1.1)%	(1.3)%
State income taxes, net of federal benefit	1.6%	1.4%	1.4%
Research and development credit	(1.1)%	(0.9)%	(0.9)%
Excess tax benefits relating to stock-based compensation	(0.7)%	(1.9)%	(2.4)%
Interest, net	0.8%	0.5%	0.5%
Other reconciling items, net	0.5%	(0.7)%	(1.8)%
Effective rate	19.0%	13.1%	13.8%

In the first quarter of fiscal year 2022, we transferred certain intangible properties from our Puerto Rico subsidiary to the U.S. The transfer of intangible properties resulted in a \$3.3 billion net income tax benefit in the first quarter of fiscal year 2022, as the value of future U.S. tax deductions exceeded the current tax liability from the U.S. global intangible low-taxed income ("GILTI") tax.

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 2023 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 center in Ireland. The decrease from the federal statutory rate in fiscal year 2022 is primarily due to the net income tax benefit related to the transfer of intangible properties, earnings taxed at lower rates in foreign jurisdictions resulting from producing and distributing our products and services through our foreign regional operations center in Ireland, and tax benefits relating to stock-based compensation. 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. In fiscal year 2023, our foreign regional operating center in Ireland, which is taxed at a rate lower than the U.S. rate, generated 81% of our foreign income before tax. In fiscal years 2022 and 2021, our foreign regional operating centers in Ireland and Puerto Rico, which are taxed at rates lower than the U.S. rate, generated 71% and 82% of our foreign income before tax. 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 2023, 2022, and 2021, there were no individually significant other reconciling items.

PART II
Item 8

The increase in our effective tax rate for fiscal year 2023 compared to fiscal year 2022 was primarily due to a \$3.3 billion net income tax benefit in the first quarter of fiscal year 2022 related to the transfer of intangible properties and a decrease in tax benefits relating to stock-based compensation. The decrease in our effective tax rate for fiscal year 2022 compared to fiscal year 2021 was primarily due to a \$3.3 billion net income tax benefit in the first quarter of fiscal year 2022 related to the transfer of intangible properties, offset in part by changes in the mix of our income before income taxes between the U.S. and foreign countries, as well as tax benefits in the prior year from the India Supreme Court decision on withholding taxes, an agreement between the U.S. and India tax authorities related to transfer pricing, and final Tax Cuts and Jobs Act ("TCJA") regulations.

The components of the deferred income tax assets and liabilities were as follows:

(In millions)

June 30,	2023	2022
Deferred Income Tax Assets		
Stock-based compensation expense	\$ 681	\$ 601
Accruals, reserves, and other expenses	3,131	2,874
Loss and credit carryforwards	1,441	1,546
Amortization ^(a)	9,440	10,183
Leasing liabilities	5,041	4,557
Unearned revenue	3,296	2,876
Book/tax basis differences in investments and debt	373	0
Capitalized research and development ^(a)	6,958	473
Other	489	461
Deferred income tax assets	30,850	23,571
Less valuation allowance	(939)	(1,012)
Deferred income tax assets, net of valuation allowance	\$ 29,911	\$ 22,559
Deferred Income Tax Liabilities		
Book/tax basis differences in investments and debt	\$ 0	\$ (174)
Leasing assets	(4,680)	(4,291)
Depreciation	(2,674)	(1,602)
Deferred tax on foreign earnings	(2,738)	(3,104)
Other	(89)	(103)
Deferred income tax liabilities	\$ (10,181)	\$ (9,274)
Net deferred income tax assets	\$ 19,730	\$ 13,285
Reported As		
Other long-term assets	\$ 20,163	\$ 13,515
Long-term deferred income tax liabilities	(433)	(230)
Net deferred income tax assets	\$ 19,730	\$ 13,285

(a) Provisions enacted in the TCJA related to the capitalization for tax purposes of research and development expenditures became effective on July 1, 2022. These provisions require us to capitalize research and development expenditures and amortize them on our U.S. tax return over five or fifteen years, depending on where research is conducted.

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, 2023, we had federal, state, and foreign net operating loss carryforwards of \$509 million, \$1.2 billion, and \$2.3 billion, respectively. The federal and state net operating loss carryforwards have varying expiration dates ranging from fiscal year 2024 to 2043 or indefinite carryforward periods, 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. As of June 30, 2023, we had \$456 million federal capital loss carryforwards for U.S. tax purposes from our acquisition of Nuance. The federal capital loss carryforwards are subject to an annual limitation and will expire in fiscal year 2025.

PART II
Item 8

The valuation allowance disclosed in the table above relates to the foreign net operating loss carryforwards, federal capital loss carryforwards, and other net deferred tax assets that may not be realized.

Income taxes paid, net of refunds, were \$23.1 billion, \$16.0 billion, and \$13.4 billion in fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively.

Uncertain Tax Positions

Gross unrecognized tax benefits related to uncertain tax positions as of June 30, 2023, 2022, and 2021, were \$17.1 billion, \$15.6 billion, and \$14.6 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 2023, 2022, and 2021 by \$14.4 billion, \$13.3 billion, and \$12.5 billion, respectively.

As of June 30, 2023, 2022, and 2021, we had accrued interest expense related to uncertain tax positions of \$5.2 billion, \$4.3 billion, and \$4.3 billion, respectively, net of income tax benefits. The provision for income taxes for fiscal years 2023, 2022, and 2021 included interest expense related to uncertain tax positions of \$918 million, \$36 million, and \$274 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,	2023	2022	2021
Beginning unrecognized tax benefits	\$ 15,593	\$ 14,550	\$ 13,792
Decreases related to settlements	(329)	(317)	(195)
Increases for tax positions related to the current year	1,051	1,145	790
Increases for tax positions related to prior years	870	461	461
Decreases for tax positions related to prior years	(60)	(246)	(297)
Decreases due to lapsed statutes of limitations	(5)	0	(1)
Ending unrecognized tax benefits	\$ 17,120	\$ 15,593	\$ 14,550

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, 2023, 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. We 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 2022, 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.

PART II
Item 8

NOTE 13 — UNEARNED REVENUE

Unearned revenue by segment was as follows:

(In millions)

June 30,	2023	2022
Productivity and Business Processes	\$ 27,572	\$ 24,558
Intelligent Cloud	21,563	19,371
More Personal Computing	4,678	4,479
Total	<u>\$ 53,813</u>	<u>\$ 48,408</u>

Changes in unearned revenue were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30, 2023	
Balance, beginning of period	\$ 48,408
Deferral of revenue	123,935
Recognition of unearned revenue	(118,530)
Balance, end of period	<u>\$ 53,813</u>

Revenue allocated to remaining performance obligations, which includes unearned revenue and amounts that will be invoiced and recognized as revenue in future periods, was \$229 billion as of June 30, 2023, of which \$224 billion is related to the commercial portion of revenue. We expect to recognize approximately 45% 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 less than 1 year to 18 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,	2023	2022	2021
Operating lease cost	<u>\$ 2,875</u>	<u>\$ 2,461</u>	<u>\$ 2,127</u>
Finance lease cost:			
Amortization of right-of-use assets	\$ 1,352	\$ 980	\$ 921
Interest on lease liabilities	501	429	386
Total finance lease cost	<u>\$ 1,853</u>	<u>\$ 1,409</u>	<u>\$ 1,307</u>

Supplemental cash flow information related to leases was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Cash paid for amounts included in the measurement of lease liabilities:			
Operating cash flows from operating leases	\$ 2,706	\$ 2,368	\$ 2,052
Operating cash flows from finance leases	501	429	386
Financing cash flows from finance leases	1,056	896	648
Right-of-use assets obtained in exchange for lease obligations:			
Operating leases	3,514	5,268	4,380
Finance leases	3,128	4,234	3,290

PART II
Item 8

Supplemental balance sheet information related to leases was as follows:

(In millions, except lease term and discount rate)

June 30,	2023	2022
Operating Leases		
Operating lease right-of-use assets	\$ 14,346	\$ 13,148
Other current liabilities	\$ 2,409	\$ 2,228
Operating lease liabilities	12,728	11,489
Total operating lease liabilities	\$ 15,137	\$ 13,717
Finance Leases		
Property and equipment, at cost	\$ 20,538	\$ 17,388
Accumulated depreciation	(4,647)	(3,285)
Property and equipment, net	\$ 15,891	\$ 14,103
Other current liabilities	\$ 1,197	\$ 1,060
Other long-term liabilities	15,870	13,842
Total finance lease liabilities	\$ 17,067	\$ 14,902
Weighted Average Remaining Lease Term		
Operating leases	8 years	8 years
Finance leases	11 years	12 years
Weighted Average Discount Rate		
Operating leases	2.9%	2.1%
Finance leases	3.4%	3.1%

The following table outlines maturities of our lease liabilities as of June 30, 2023:

(In millions)

Year Ending June 30,	Operating Leases	Finance Leases
2024	\$ 2,784	\$ 1,747
2025	2,508	2,087
2026	2,142	1,771
2027	1,757	1,780
2028	1,582	1,787
Thereafter	6,327	11,462
Total lease payments	17,100	20,634
Less imputed interest	(1,963)	(3,567)
Total	\$ 15,137	\$ 17,067

As of June 30, 2023, we have additional operating and finance leases, primarily for datacenters, that have not yet commenced of \$7.7 billion and \$34.4 billion, respectively. These operating and finance leases will commence between fiscal year 2024 and fiscal year 2030 with lease terms of 1 year to 18 years.

PART II
Item 8

NOTE 15 — CONTINGENCIES

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 were stricken by the court. A hearing on general causation took place in September of 2022. In April of 2023, the court granted defendants' motion to strike the testimony of plaintiffs' experts that cell phones cause brain cancer and entered an order excluding all of plaintiffs' experts from testifying.

Irish Data Protection Commission Matter

In 2018, the Irish Data Protection Commission ("IDPC") began investigating a complaint against LinkedIn as to whether LinkedIn's targeted advertising practices violated the recently implemented European Union General Data Protection Regulation ("GDPR"). Microsoft cooperated throughout the period of inquiry. In April 2023, the IDPC provided LinkedIn with a non-public preliminary draft decision alleging GDPR violations and proposing a fine. Microsoft intends to challenge the preliminary draft decision. There is no set timeline for the IDPC to issue a final decision.

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, 2023, we accrued aggregate legal liabilities of \$617 million. While we intend to defend these matters vigorously, adverse outcomes that we estimate could reach approximately \$600 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.

PART II
Item 8

NOTE 16 — STOCKHOLDERS' EQUITY

Shares Outstanding

Shares of common stock outstanding were as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Balance, beginning of year	7,464	7,519	7,571
Issued	37	40	49
Repurchased	(69)	(95)	(101)
Balance, end of year	7,432	7,464	7,519

Share Repurchases

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 and was completed in November 2021.

On September 14, 2021, our Board of Directors approved a share repurchase program authorizing up to \$60.0 billion in share repurchases. This share repurchase program commenced in November 2021, following completion of the program approved on September 18, 2019, has no expiration date, and may be terminated at any time. As of June 30, 2023, \$22.3 billion remained of this \$60.0 billion share repurchase program.

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,	2023		2022		2021	
First Quarter	17	\$ 4,600	21	\$ 6,200	25	\$ 5,270
Second Quarter	20	4,600	20	6,233	27	5,750
Third Quarter	18	4,600	26	7,800	25	5,750
Fourth Quarter	14	4,600	28	7,800	24	6,200
Total	69	\$ 18,400	95	\$ 28,033	101	\$ 22,970

PART II
Item 8

All repurchases were made using cash resources. Shares repurchased during fiscal year 2023 and the fourth and third quarters of fiscal year 2022 were under the share repurchase program approved on September 14, 2021. Shares repurchased during the second quarter of fiscal year 2022 were under the share repurchase programs approved on both September 14, 2021 and September 18, 2019. All other shares repurchased were under the share repurchase program approved on September 18, 2019. The above table excludes shares repurchased to settle employee tax withholding related to the vesting of stock awards of \$3.8 billion, \$4.7 billion, and \$4.4 billion for fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively.

Dividends

Our Board of Directors declared the following dividends:

Declaration Date	Record Date	Payment Date	Dividend Per Share		Amount
Fiscal Year 2023					(In millions)
September 20, 2022	November 17, 2022	December 8, 2022	\$	0.68	\$ 5,066
November 29, 2022	February 16, 2023	March 9, 2023		0.68	5,059
March 14, 2023	May 18, 2023	June 8, 2023		0.68	5,054
June 13, 2023	August 17, 2023	September 14, 2023		0.68	5,054
Total			\$	2.72	\$ 20,233
Fiscal Year 2022					
September 14, 2021	November 18, 2021	December 9, 2021	\$	0.62	\$ 4,652
December 7, 2021	February 17, 2022	March 10, 2022		0.62	4,645
March 14, 2022	May 19, 2022	June 9, 2022		0.62	4,632
June 14, 2022	August 18, 2022	September 8, 2022		0.62	4,621
Total			\$	2.48	\$ 18,550

The dividend declared on June 13, 2023 was included in other current liabilities as of June 30, 2023.

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,	2023	2022	2021
Derivatives			
Balance, beginning of period	\$ (13)	\$ (19)	\$ (38)
Unrealized gains (losses), net of tax of \$9, \$(15), and \$9	34	(57)	34
Reclassification adjustments for (gains) losses included in other income (expense), net	(61)	79	(17)
Tax expense (benefit) included in provision for income taxes	13	(16)	2
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income (loss)	(48)	63	(15)
Net change related to derivatives, net of tax of \$(4), \$1, and \$7	(14)	6	19
Balance, end of period	\$ (27)	\$ (13)	\$ (19)
Investments			
Balance, beginning of period	\$ (2,138)	\$ 3,222	\$ 5,478
Unrealized losses, net of tax of \$(393), \$(1,440), and \$(589)	(1,523)	(5,405)	(2,216)
Reclassification adjustments for (gains) losses included in other income (expense), net	99	57	(63)
Tax expense (benefit) included in provision for income taxes	(20)	(12)	13
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive income (loss)	79	45	(50)
Net change related to investments, net of tax of \$(373), \$(1,428), and \$(602)	(1,444)	(5,360)	(2,266)
Cumulative effect of accounting changes	0	0	10
Balance, end of period	\$ (3,582)	\$ (2,138)	\$ 3,222
Translation Adjustments and Other			
Balance, beginning of period	\$ (2,527)	\$ (1,381)	\$ (2,254)
Translation adjustments and other, net of tax of \$0, \$0, and \$(9)	(207)	(1,146)	873
Balance, end of period	\$ (2,734)	\$ (2,527)	\$ (1,381)
Accumulated other comprehensive income (loss), end of period	\$ (6,343)	\$ (4,678)	\$ 1,822

NOTE 18 — EMPLOYEE STOCK AND SAVINGS PLANS

We grant stock-based compensation to employees and directors. 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,	2023	2022	2021
Stock-based compensation expense	\$ 9,611	\$ 7,502	\$ 6,118
Income tax benefits related to stock-based compensation	1,651	1,293	1,065

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,	2023	2022	2021
Dividends per share (quarterly amounts)	\$ 0.62 – 0.68	\$ 0.56 – 0.62	\$ 0.51 – 0.56
Interest rates	2.0% – 5.4%	0.03% – 3.6%	0.01% – 1.5%

During fiscal year 2023, the following activity occurred under our stock plans:

	Shares (In millions)	Weighted Average Grant-Date Fair Value
Stock Awards		
Nonvested balance, beginning of year	93	\$ 227.59
Granted ^(a)	56	252.59
Vested	(44)	206.90
Forfeited	(9)	239.93
Nonvested balance, end of year	96	\$ 250.37

(a) Includes 1 million, 1 million, and 2 million of PSUs granted at target and performance adjustments above target levels for fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively.

As of June 30, 2023, total unrecognized compensation costs related to stock awards were \$18.6 billion. 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 \$252.59, \$291.22, and \$221.13 for fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively. The fair value of stock awards vested was \$11.9 billion, \$14.1 billion, and \$13.4 billion, for fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively. As of June 30, 2023, an aggregate of 164 million shares were authorized for future grant under our stock plans.

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.

Employees purchased the following shares during the periods presented:

(Shares in millions)	2023	2022	2021
Year Ended June 30,			
Shares purchased	7	7	8
Average price per share	\$ 245.59	\$ 259.55	\$ 207.88

As of June 30, 2023, 74 million shares of our common stock were reserved for future issuance through the ESPP.

PART II
Item 8**Savings Plans**

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 match a portion of each dollar a participant contributes into the plans. Employer-funded retirement benefits for all plans were \$1.6 billion, \$1.4 billion, and \$1.2 billion in fiscal years 2023, 2022, and 2021, 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.

We have recast certain prior period amounts to conform to the way we internally manage and monitor our business.

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, Microsoft Viva, and Microsoft 365 Copilot.
- Office Consumer, including Microsoft 365 Consumer subscriptions, Office licensed on-premises, and other Office services.
- LinkedIn, including Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium Subscriptions, and Sales Solutions.
- Dynamics business solutions, including Dynamics 365, comprising a set of intelligent, cloud-based applications across ERP, CRM (including 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 and other cloud services; SQL Server, Windows Server, Visual Studio, System Center, and related Client Access Licenses ("CALs"); and Nuance and GitHub.
- Enterprise Services, including Enterprise Support Services, Industry Solutions (formerly Microsoft Consulting Services), and Nuance professional 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; and Windows Internet of Things.
- Devices, including Surface, HoloLens, and PC accessories.

PART II
Item 8

•Gaming, including Xbox hardware and Xbox content and services, comprising first- and third-party content (including games and in-game content), Xbox Game Pass and other subscriptions, Xbox Cloud Gaming, advertising, third-party disc royalties, and other cloud services.

•Search and news advertising, comprising Bing (including Bing Chat), Microsoft News, Microsoft Edge, and third-party affiliates.

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 are incurred at a corporate level and allocated to our segments. These allocated costs generally include legal, including settlements and fines, information technology, human resources, finance, excise taxes, field selling, shared facilities services, customer service and support, and severance incurred as part of a corporate program. Each allocation is measured differently based on the specific facts and circumstances of the costs being allocated and is generally based on relative gross margin or relative headcount.

Segment revenue and operating income were as follows during the periods presented:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Revenue			
Productivity and Business Processes	\$ 69,274	\$ 63,364	\$ 53,915
Intelligent Cloud	87,907	74,965	59,728
More Personal Computing	54,734	59,941	54,445
Total	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088
Operating Income			
Productivity and Business Processes	\$ 34,189	\$ 29,690	\$ 24,351
Intelligent Cloud	37,884	33,203	26,471
More Personal Computing	16,450	20,490	19,094
Total	\$ 88,523	\$ 83,383	\$ 69,916

No sales to an individual customer or country other than the United States accounted for more than 10% of revenue for fiscal years 2023, 2022, or 2021. Revenue, classified by the major geographic areas in which our customers were located, was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
United States ^(a)	\$ 106,744	\$ 100,218	\$ 83,953
Other countries	105,171	98,052	84,135
Total	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088

(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, classified by significant product and service offerings, was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2023	2022	2021
Server products and cloud services	\$ 79,970	\$ 67,350	\$ 52,589
Office products and cloud services	48,728	44,862	39,872
Windows	21,507	24,732	22,488
Gaming	15,466	16,230	15,370
LinkedIn	15,145	13,816	10,289
Search and news advertising	12,208	11,591	9,267
Enterprise Services	7,722	7,407	6,943
Devices	5,521	7,306	7,143
Dynamics	5,437	4,687	3,754
Other	211	289	373
Total	\$ 211,915	\$ 198,270	\$ 168,088

Our Microsoft Cloud revenue, which includes Azure and other cloud services, Office 365 Commercial, the commercial portion of LinkedIn, Dynamics 365, and other commercial cloud properties, was \$111.6 billion, \$91.4 billion, and \$69.1 billion in fiscal years 2023, 2022, and 2021, respectively. These amounts are primarily included in Server products and cloud services, Office products and cloud services, LinkedIn, and Dynamics 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,	2023	2022	2021
United States	\$ 114,380	\$ 106,430	\$ 76,153
Ireland	16,359	15,505	13,303
Other countries	56,500	44,433	38,858
Total	\$ 187,239	\$ 166,368	\$ 128,314

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

2023年10月13日、当社はアクティビジョン・ブリザード・インク（Activision Blizzard, Inc.）（以下「アクティビジョン・ブリザード」という。）の取得を618億ドルの現金の支払い（取得現金控除後）により完了した。最初の買収価格の配分は2024事業年度第2四半期のForm 10-Qにおいて行う予定で、アクティビジョン・ブリザードは取得日から当社の連結財務諸表に反映される予定である。

当社は2023年9月26日に、IRSから2004～2013課税年度に係る税務調査に関する調整案通知を受けた。当該調整案通知の主な論点は内部移転価格に関連している。調整案通知において、IRSは289億ドルの追加税額並びに加算税及び利息の支払を求めている。当社は当該調整案に同意しておらず、IRSの行政不服審判所を通じて、また必要な場合は訴訟手続を通じて、当該調整案通知について積極的に争う意向である。当社は、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おり、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

(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（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、帳簿価額が見積公正価値を上回る金額につき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) 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。

(d) 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変更しており、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、市場価格のない株式等を除き、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。市場価格のない株式等以外のその他有価証券に分類される持分投資の時価が著しく下落したときは、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、評価差額は当期の損失として処理しなければならない。市場価格のない株式等は取得原価をもって貸借対照表価額とするが、当該株式等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しなければならない。

(e) 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。

(f) 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。

(g) 金融商品の信用損失

米国では、金融商品の信用損失に関する会計指針において、予想信用損失を反映した減損モデルを使用するとともに、信用損失の見積りに関する情報を提供するために、幅広い合理的で裏付け可能な情報を検討することが要求されている。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。

(h) 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。

(i) 法人所得税の不確実性

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

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

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

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

(j) リース

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

使用権資産はリース期間にわたって原資産を使用する当社の権利を表し、リース負債は当該リースによって生じたリース料を支払う当社の義務を表している。オペレーティング・リース使用権資産及び負債は、リース期間にわたるリース料の現在価値に基づいて、リース開始日に認識される。当社の大部分のリースは計算利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、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・リース使用权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。

(k) 社債発行費

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

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

第7【外国為替相場の推移】

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、2022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	2022年 7 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 1 号
(2) 臨時報告書	2022年10月27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
(3) 有価証券報告書	2022年12月15日	
(4) 臨時報告書	2023年 1 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
(5) 半期報告書	2023年 3 月23日	
(6) 臨時報告書	2023年 5 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
(7) 臨時報告書	2023年 7 月24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
(8) 臨時報告書	2023年10月30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

株主各位及び取締役会御中

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2023年6月30日及び2022年6月30日現在の連結貸借対照表並びに2023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2023年6月30日及び2022年6月30日現在の財政状態並びに2023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する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

会社の長期法人所得税負債には、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

2023年7月27日

私たちは、1983年より、会社の監査人として従事している。

[次へ](#)

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, 2023 and 2022, 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, 2023, 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, 2023 and 2022, and the results of its operations and its cash flows for each of the three years in the period ended June 30, 2023, 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 27, 2023

We have served as the Company's auditor since 1983.