

【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】	2024年12月16日
【事業年度】	自 2023年7月1日 至 2024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・R.ドリバー (Keith R. 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
【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、2024年10月10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 = ¥ 149.41 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。2024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7,434,138,859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

当社付属定款は、株主総会において、ある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ることにより当該議決権行使のための定足数とすると定めている。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權株式数の範囲内であれば株主総会を経ずに随時優先株式を1あるいは複数の組（シリーズ）に分けて発行することが認められており、取締役会はそれぞれのシリーズの優先株式につき議決権の有無内容（仮に議決権を認めるとして、完全なる議決権が限定された議決権か）を決定することが認められている。基本定款ではこの優先株式の議決権につき、その時々でかつ優先株式の条件成就を条件として、あるいは条件とせず一般的な権利として優先株式1株につき1票以上の議決権を認めることも、反対に1票以下の議決権を認めることもできると規定している。

#### (c) 取締役会

##### 権限、員数、任期及び選任

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

競争選任でない場合は、以下の方法が適用される。過半数の信任票を獲得できなかった候補者は選任されない。この項に別段の定めがある場合を除き、過半数の票を獲得できなかったため選任されなかった現職の取締役は、以下のうち最も早い日まで留任取締役を務める。(a)選挙管理人が改定ワシントン州法23B.07.290に従って当該取締役についての投票結果を確定する日から90日後；(b)取締役会が当該取締役の務める役職に就く者を任命する日（この任命は取締役会による欠員の補充にあたる）；(c)当該取締役が辞任する日。取締役の不選任を理由とする欠員は、取締役会によって補充することができる。ガバナンス・指名委員会は、過半数の票を獲得できなかった候補者の役職を補充するか否かを直ちに検討し、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】

当社の秘書役補佐(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本ジャミン・O. オールドーフ氏(Benjamin O. Orndorff)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）	2020	2021	2022	2023	2024
売上高（百万）	\$143,015 ¥ 21,367,871	\$168,088 ¥ 25,114,028	\$198,270 ¥ 29,623,521	\$211,915 ¥ 31,662,220	\$245,122 ¥ 36,623,678
営業利益（百万）	\$52,959 ¥ 7,912,604	\$69,916 ¥ 10,446,150	\$83,383 ¥ 12,458,254	\$88,523 ¥ 13,226,221	\$109,433 ¥ 16,350,385
当期純利益（百万）	\$44,281 ¥ 6,616,024	\$61,271 ¥ 9,154,500	\$72,738 ¥ 10,867,785	\$72,361 ¥ 10,811,457	\$88,136 ¥ 13,168,400
普通株式及び株式払込剰余金（百万）	\$80,552 ¥ 12,035,274	\$83,111 ¥ 12,417,615	\$86,939 ¥ 12,989,556	\$93,718 ¥ 14,002,406	\$100,923 ¥ 15,078,905
発行済株式総数（百万）	7,571	7,519	7,464	7,432	7,434
純資産（資本）（百万）	\$118,304 ¥ 17,675,801	\$141,988 ¥ 21,214,427	\$166,542 ¥ 24,883,040	\$206,223 ¥ 30,811,778	\$268,477 ¥ 40,113,149
総資産（百万）	\$301,311 ¥ 45,018,877	\$333,779 ¥ 49,869,920	\$364,840 ¥ 54,510,744	\$411,976 ¥ 61,553,334	\$512,163 ¥ 76,522,274
1株当たり純資産	\$15.63 ¥ 2,335	\$18.88 ¥ 2,821	\$22.31 ¥ 3,333	\$27.75 ¥ 4,146	\$36.11 ¥ 5,395
1株当たり配当	\$2.04 ¥ 305	\$2.24 ¥ 335	\$2.48 ¥ 371	\$2.72 ¥ 406	\$3.00 ¥ 448
1株当たり利益 基本的	\$5.82 ¥ 870	\$8.12 ¥ 1,213	\$9.70 ¥ 1,449	\$9.72 ¥ 1,452	\$11.86 ¥ 1,772
1株当たり利益 希薄化後	\$5.76 ¥ 861	\$8.05 ¥ 1,203	\$9.65 ¥ 1,442	\$9.68 ¥ 1,446	\$11.80 ¥ 1,763
自己資本比率（総資産額における資本の比率）（%）	39	43	46	50	52
営業活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$60,675 ¥ 9,065,452	\$76,740 ¥ 11,465,723	\$89,035 ¥ 13,302,719	\$87,582 ¥ 13,085,627	\$118,548 ¥ 17,712,257
財務活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$(46,031) ¥ (6,877,492)	\$(48,486) ¥ (7,244,293)	\$(58,876) ¥ (8,796,663)	\$(43,935) ¥ (6,564,328)	\$(37,757) ¥ (5,641,273)
投資活動による キャッシュ・フロー （百万）	\$(12,223) ¥ (1,826,238)	\$(27,577) ¥ (4,120,280)	\$(30,311) ¥ (4,528,767)	\$(22,680) ¥ 3,388,619	\$(96,970) ¥ (14,488,288)
現金及び現金同等物 （百万）	\$13,576 ¥ 2,028,390	\$14,224 ¥ 2,125,208	\$13,931 ¥ 2,081,431	\$34,704 ¥ 5,185,125	\$18,315 ¥ 2,736,444
期末現在の従業員数 （人）	163,000	181,000	221,000	221,000	228,000

（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、2024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、デジタル・テクノロジーと人工知能（以下「AI」という。）をより広く普及させ、責任をもってそれを実現することを約束するテクノロジー企業であり、地球上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。当社は、AIを活用したプラットフォームとツールを創造し、進化する顧客のニーズに応える革新的なソリューションを提供する。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。当社は、世界中のあらゆる国において、地域に根ざした機会、成長、影響を生み出すよう努めている。

当社は、地球上の全ての個人、組織及び産業の生産性を根本的に変革すると同時に、最も差し迫った課題の解決を助けるAIの新時代を迎えた。CopilotやCopilotスタックなど、当社が提供するAIサービスは、すでにAIによる変革の新時代を組織化し、あらゆる役割や業界でより優れたビジネス成果を生み出している。一企業として、当社はこの新世代のテクノロジーを民主化する力となり、それがすべての国、地域社会、そして個人にとってのチャンスを解き放つ手助けになると信じている。

当社は、AIがパワフルであるのと同様に、コミュニティ全体に力を与えるものであるべきだと信じており、最初から安全性とセキュリティを確保しながら責任を持って設計及び構築されることを約束している。

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。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を続けていることを意味する。また当社の文化は、顧客とマイクロソフトのセキュリティを全従業員と全組織の優先事項としている。

2024年6月30日現在、当社の従業員数は常勤ベースで約22万8,000人、そのうち米国では12万6,000人、米国外では10万2,000人であった。就業者数の内訳は、製品サポート及びコンサルティングサービス、データセンター運営並びに製造及び流通などの業務部門が8万6,000人、製品研究開発部門が8万1,000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1万6,000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、また従業員が継続的に成長することができ、当社の文化や価値観を強化するためのプログラムを設計する。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。

当社の意図する結果は、当社の文化を醸成し企業業績を向上させ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。

ダイバーシティ及びインクルージョンは、当社の事業の核となっている。当社のグローバル・ダイバーシティ及びインクルージョン・レポートにおいて報告された通り、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している。当社は、マイクロソフトの全ての従業員が、包摂的な環境を創り出す上で積極的な役割を果たすことを奨励している。

当社は従業員のウェルビーイングに多額の投資を行っており、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。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確保に役立っている。

また当社は、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。当社は、従業員が継続的に学習できる環境を提供することで、従業員が会社にインパクトを与えることができると考えている。ファースト及びサードパーティのコンテンツ・リソースへのアクセスをあらゆる職種、分野及び役割の個人とチームに提供し、組織のニーズを推進しながら従業員の成長をサポートするスキリングの機会を提供する。従業員の声を聞くシステムにより、当社の制度及びグローバルな従業員のニーズを把握するために従業員から直接フィードバックを集めることができ、当社の従業員をサポートする方法についてリアルタイムの洞察を得ている。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。

### 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。

2024年8月、当社はセグメント構成の変更を発表した。かかる変更は、当社のセグメントを現在の事業管理方法に合わせるものであり、特にMicrosoft 365のコマーシャル部分をプロダクティビティ & ビジネス・プロセス・セグメントにまとめるものである。2025会計年度より、当社の最高経営意思決定者がリソースの配分及び業績評価の目的で定期的に提供され、検討する情報は、これらのセグメント変更を反映している。本書におけるセグメント情報は、2025会計年度における当社の内部的な事業管理及び監督の方法に合わせて再構成されている。監査済連結財務諸表の注記1、8、9、13及び19は遡及的に調整されているが、修正された情報は監査済連結財務諸表を修正又は再表示するものではない。

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。

- ・ Microsoft 365 Commercial製品及びクラウドサービス：Microsoft 365 Commercialクラウド（Microsoft 365 Commercial、Enterprise Mobility + Security、Windows Commercialのクラウド部分、Power BIの各ユーザー部分、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Microsoft 365 Security and Compliance、Microsoft Viva及びMicrosoft 365 Copilotで構成される。）並びにMicrosoft 365 Commercial製品（Windows Commercialオンプレミス及びOfficeオンプレミス・ライセンスで構成される。）を含む。
- ・ Microsoft 365 Consumer製品及びクラウドサービス：Microsoft 365 Consumerの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消費者向けサービスを含む。
- ・ 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製品及びクラウドサービス：Dynamics 365（ERP、CRM、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構成される。）並びにERP及びCRMオンプレミス・アプリケーションを含む。

### Microsoft 365 Commercial

Microsoft 365 Commercialは、Office、Windows、Microsoft 365 Copilot、Enterprise Mobility + Securityを統合したAIファーストのプラットフォームであり、企業による従業員の能力向上を支援する。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AI及び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。Microsoft 365 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Microsoft 365への継続した移行によって影響を受ける。

### Microsoft 365 Consumer

Microsoft 365 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、AIツールを含む新しい機能を有する中心的な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。Microsoft 365 Consumerクラウドの売上及びOffice Consumer製品の売上は、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。Microsoft 365 Consumerクラウドの売上も、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、AI対応の洞察及び生産性を提供するためにデザインされた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

リレーションも含まれ、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、知識にアクセスし、才能ある人材とつながることを可能にする。セールス・ソリューションは、企業が顧客との関係を強化し、デジタル販売ツールでチームの販売力を高め、新たな機会を獲得することを支援する。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のある洞察及びAI対応サービスを提供し続け、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）及びサプライチェーンの管理並びにその他のローコード・アプリケーション開発プラットフォーム及びAIサービスのためのクラウド・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といったローコード開発プラットフォームを含む。）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）、グーグル（Google）、メタ（Meta）、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ブレインストールのアプリケーションソフトウェア製品を配布している。シスコシステムズは、企業向けコミュニケーション装置における同社の地位を利用して、統一的なコミュニケーションビジネスを成長させている。グーグルは、ホストされたメッセージ伝達及び生産性向上のパッケージソフトを提供している。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。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、情報の保護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。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。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。

Windowsは、様々なソフトウェア製品や、主にApple及びGoogleといった代替プラットフォーム及びデバイスと競合しており、Microsoft Defender for Endpointはエンドポイント・セキュリティ・ソリューションに関しCrowdStrikeと競合している。

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、様々な競合他社の製品と競合している。

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）、エスエーピー（SAP）、サービスナウ（ServiceNow）、ユーアイパス（UI Path）及びワークデイ（WorkDay）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（クラウド及びAI消費ベース・サービス、GitHubクラウドサービス、Nuanceヘルスケア・クラウドサービス、バーチャル・デスクトップ・サービス、その他のクラウドサービスで構成される。）並びにサーバー製品（SQLサーバー、Windowsサーバー、ビジュアル・スタジオ、システム・センター、関連するクライアント・アクセス・ライセンス（以下「CALs」という。）及びその他のオンプレミスのサービスで構成される。）を含む。
- ・ エンタープライズ及びパートナー・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、Nuanceプロフェッショナル・サービス、Microsoftパートナー・ネットワーク及びラーニング・エクスペリエンスを含む。

## 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、モノのインターネット（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により、顧客は様々な大規模言語モデル並びに次世代AIアプリケーション及びサービスを創出するための開発者ツールを利用することができる。

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サーバー・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サーバー及びWindowsサーバー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。

GitHub及びNuanceヘルスケアは、クラウド及びオンプレミス両方のサービス提供を含む。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。Nuanceヘルスケアは、ヘルスケア業界向けにAIソリューションを提供している。

## エンタープライズ及びパートナー・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、Nuanceプロフェッショナル・サービス、Microsoftパートナー・ネットワーク及びラーニング・エクスペリエンスを含むエンタープライズ及びパート

ナー・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）、ブロードコム（Broadcom）、グーグル（Google）、アイビーエム（IBM）、オラクル（Oracle）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、アマゾン及びグーグル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（Anthropic、オープンAI、メタ及びその他のオープンソースサービスを含む）による製品と競争している。当社のAzureセキュリティ・サービスには、当社のクラウド・セキュリティ・サービス及びセキュリティ情報・事象管理ソリューションが含まれており、これらはパロアルトネットワークスやシスコなどの企業と競合している。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おり、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いる。

当社は、企業規模のコンピューティングやポイント・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、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、ブロードコム、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、データブリックス（Databricks）、IBM、オラクル、SAP、スノーflake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、ブロードコム、Hewlett-Packard及びIBM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、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。

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

## 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及びデバイス：Windows（Windows OEMライセンス（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）、Windows IoT、及び特許ライセンスで構成される。）並びにデバイス（Surface、HoloLens及びPCアクセサリで構成される。）を含む。
- ・ゲーミング：Xboxハードウェア、Xboxコンテンツ及びサービス（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 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、サードパーティ・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。）を含む。
- ・ 検索及びニュース広告：Bing(Copilotを含む。)、Microsoft News、Microsoft Edge及びサードパーティ提携者からなる。

## Windows及びデバイス

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
- ・ AI PC分野の成長・ 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 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。

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。

当社は、Surface（Copilot + PCを含む。）、HoloLens及びPCアクセサリなどのデバイス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。当社のゲームコンテンツを開発しているのは、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、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。Copilotを搭載した当社のMicrosoft Edgeブラウザ及びBing検索エンジンは、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ース、開発者向けのツール、オンラインのゲームとエンターテインメントのサービス、当社独自のファーストパーティゲームフランチャイズによる従前から強力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、オープンAI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。



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、顧客ライフサイクル業務、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。アイルランド及びルーマニアにあるセンターは、アフリカ、ヨーロッパ及び中東地域をサポートし、インド及びアイルランドにあるセンターは、アジア太平洋地域をサポートし、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、ネバダ州リノ及びサンノゼ、コスタリカにあるセンターは、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Microsoft 365コンシューマーのサブスクリプションの権利などがある。

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

#### **直接取引**

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

当社は、クラウド・サービス、検索及びゲームなどの企業向け及び一般消費者向けの製品及びサービスを、デジタルマーケットプレイス及びオンラインストアを通じて、顧客に対して直接に販売している。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・サービス及びオンプレミスのソフトウェアの購入を希望する様々な規模の組織に対し、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これらの組織に対しライセンスを付与しており、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。これらのボリュームライセンス・プログラムは、顧客のニーズに最適に対応するため、さまざまなプログラム要件と利点を備えている。

ソフトウェア・アシュアランス（以下「SA」という。）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、特定のボリューム・ライセンス契約と共に購入しなければならないが、その他についての購入はオプションである。

## 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年間にわたって当社の製品及びサービス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（SAの対象となる。）の購入及び/又はクラウド・サービスのサブスクリプションを選択することができる。

### 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。これらの契約は、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、最終顧客に対してホスト・アプリケーション及びソフトウェア・サービス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、ライセンスされたユニットについて月ごとに課金される。

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 (2024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% (5)	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

アクティビジョン・ブリザード・インク (Activision Blizzard, Inc.)	ゲーム開発	米国 カリフォルニア州 サンタモニカ	75,408,111	100% (5)	ゲームスタジオ
アクティビジョン・パブリッシング・インク (Activision Publishing, Inc.)	ゲーム開発	米国 カリフォルニア州、 サンタモニカ	68,728,626	0% (7)	ゲームスタジオ

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798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。

(7) 同社は、Activision Blizzard, Inc.の100%子会社である。Activision Blizzard, Inc.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：25.0%（取締役／執行役のうち女性の数：5人、取締役／執行役全体：20人）（2024年6月現在）

男性の育児休業取得率：75.7%（2022年7月1日から2023年6月30日まで）

男性の平均賃金に対する女性の平均賃金の割合：81.5%（2023年7月1日から2024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、Microsoft 365、LinkedIn及びDynamics 365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 Commercialは、Office、Windows、Microsoft 365 Copilot及びEnterprise Mobility + Securityを同時に提供し、企業が従業員の能力を向上させるのを支援するAIファーストのプラットフォームである。Microsoft 365 Copilotは、Microsoft Graph及びMicrosoft 365アプリケーションのビジネスデータにAIを統合するものである。Microsoft Teamsは、コミュニケーションとコラボレーションのための包括的なプラットフォームであり、ミーティング、電話、チャット、ファイルコラボレーションやチームが使用する全てのアプリケーションを1か所にまとめる機能を備えている。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 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。

Microsoft Cloud、Dynamics 365、Microsoft Teams及び当社のAIサービスを組み合わせることで、あらゆる役割とビジネス機能のためのコラボレーション・アプリケーションの新時代をもたらし、洞察とビジネスインパクトをより迅速に得ることができる。Dynamics 365は、業務の効率化と顧客体験におけるブレークスルーを提供するインテリジェント・ビジネス・アプリケーションのポートフォリオである。Microsoft Copilotの役割ベースの拡張機能である、Copilot for Sales、Copilot for Service及びCopilot for Financeは、Copilot for Microsoft 365の機能と、役割固有の洞察及びワークフローの支援を統合し、ビジネス プロセスを合理化する。顧客は、Copilot StudioによってCopilot for Microsoft 365をカスタマイズしたり、独自のCopilotを構築することが可能となる。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、当社独自のデータを新世代のAIに統合し、専門家が学び、販売し、売り込み、雇用されるための方法を変容させる。

サイバー脅威の頻度及び速度が加速を続ける中、セキュリティは全ての組織にとって最優先事項である。当社は、顧客のマルチクラウド、アプリケーション及びデバイス資産全体におけるセキュリティ、コンプライアンス、アイデンティティ、管理及びプライバシーに対応する統合製品を顧客に提供している。

#### 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、世界中のあらゆる分野の組織においてより多くのビジネス・ワークストリームに革命をもたらし続けている。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及びAI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 メンテナンスの人的費用を低下させるマルチ テナンスの施設である。

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。Microsoftクラウドの基盤として、Azureは、独自に、ハイブリッドへの適合性、開発者の生産性、データ及びAIの性能並びに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、大量のワークロードを実行するために、AI向けのスーパーコンピューティングパワーを大規模に提供しており、それは、カスタムメイドのシリコンやチップ製造メーカーとの強力なパートナーシップを含む、急速に拡大する当社のAIクラウドサービス及びハードウェアのポートフォリオによって補完されている。当社は、カスタムAIアクセラレータであるAzure Maiaや、カスタム社内中央処理装置であるAzure Cobaltを含む、AIワークロード向けの専用クラウドインフラストラクチャを導入した。

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。当社はパートナーからのものも含め、業界をリードするフロンティアモデルやオープンモデル、最先端のツール、AIに最適化されたインフラを幅広く取り揃え、マイクロソフト、企業、開発者向けにCopilotスタックを提供している。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並びに安全性及びセキュリティの保護によって、より多くのことをより簡単に達成している。Azure AI Studioは、顧客が自身のデータの上にこれらのモデルを構築し、迅速なワークフローを作成し、安全な展開及び使用を確保するために使用できる、完全なライフサイクル・ツールチェーンを提供する。

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、開発者がコードをより簡単かつ迅速に記述するためのツールを提供する。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対し、全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。

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。

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。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。

Nuanceは、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。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。

Windows 365は、Microsoft Cloudからあらゆるデバイスに完全なWindows体験をストリーミングすることを可能にする。

### 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、Copilot in Windowsを含め、パフォーマンス、生産性及び創造性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。Dev Homeは、開発者の生産性を支援するためのWindowsにおけるオープンソースのエクスペリエンスである。

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。Copilot+ PCは、ニューラル・プロセッシング・ユニットを搭載した、新しいクラスのWindows 11 PCである。このPCは、強化されたパフォーマンス及び性能を持つ、デバイス上のAIを使用する。

Copilotは、ユーザーがウェブを閲覧し、質問に答え、コンテンツを作成するのを支援するAIアシスタントである。Microsoft Edgeは、ユーザーのデータを保護するのに役立ち、AI搭載ツールやアプリケーションその他に素早くアクセスできる等、強化された閲覧機能を提供する当社の高速かつ安全なブラウザである。CopilotによるAIを搭載したBing検索エンジンは、より優れた検索、より完全な回答及びコンテンツ生成能力を提供する。Copilot ProはMicrosoft 365 Consumerアプリケーション内及びウェブ上で、より迅速でパワフルなAIアシスタントを提供する、消費者向けサブスクリプション・サービスである。

当社は、世界中で何十億もの人々がPC、ゲーム機、モバイル及びクラウドにおいてビデオゲームにアクセスし、プレイする方法を拡大している。当社は、ゲーム開発を最重要なものとして位置付けており、それはより多くのデバイスでより多くのプレイヤーにゲームを届けることができる革新的なハードウェア、エクスペリエンス及びサブスクリプションサービスであるXbox Game Passによって支えられている。ゲーム開発におけるリーダーであり、インタラクティブ・エンターテインメント・コンテンツ・パブリッシャーでもあるActivision Blizzard, Inc.(以下「Activision Blizzard」という。)は、2023年10月にMicrosoftに加わった。

## 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AIプラットフォーム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コピキタス・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、さまざまな業務やビジネスプロセスに革命をもたらし、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 Edge、Bing、Microsoft Teams、Microsoft 365 Consumer、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。

この約束を発表して以来、当社はテクノロジー分野においても、気候変動目標を達成するために何が必要かという理解においても、大きな変化を目の当たりにしてきた。生成AIをはじめとする新しいテクノロジーは、気候危機への対応に役立つ新たなイノベーションの可能性を秘めている。同時に、これらのテクノロジーに必要なインフラと電力は、テクノロジー分野全体で持続可能性に関する約束の達成における新たな課題を生み出している。

2024年5月、当社は環境サステナビリティレポートを発表し、複数の領域における2023会計年度中の当社の進捗を振り返っている。当社が順調に進んでいる4つの領域では、その各領域において、当社自体のサステナビリティの取組みを超えて世界的な影響力を持つ可能性を有する次のような進展があった。

- ・ 当社事業における直接的な排出量の削減（スコープ1及び2）
- ・ 炭素除去の加速
- ・ 廃棄物を最小限に抑える循環性のための設計及びクラウド・ハードウェアの再利用
- ・ 生物多様性の向上及び当社が利用する以上の面積の土地の保護

同時に、当社が順調に進んでいない領域が2つあり、その各領域においてさらなるブレークスルーを見出し、追求するため、以下の取組みを集中的に行っている。

- ・ 間接的な排出量の削減（スコープ3）
- ・ 水の消費量の削減及びデータセンター運営において当社が消費する量を超える水の補充

課題に直面しても、当社は楽観的であり続ける。当社は、当社のキャンパス及びデータセンターやバリューチェーン全体において進行中の成果に勇気づけられている。

#### 人種的な不公正及び不平等への対処

2020年6月、当社は、黒人及びアフリカ系アメリカ人のコミュニティを含む、米国における人種的・民族的マイノリティが経験してきた人種的不公正及び不公平に取り組むために策定した複数年にわたる一連のコミットメントの概要を発表した。当社は、人種的不公正及び不公平への対処並びに当社内、従業員のコミュニティ及びそれ以外の場所における生活体験を改善する支援に引き続き取り組む。

2024会計年度、当社はパートナーとの協力を継続し、近隣地域やコミュニティ内でプロジェクトやプログラムを前進させることに取り組んだ。当社は、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を拡大し、およそ1,900の黒人及びアフリカ系アメリカ人コミュニティ内の3,000を超える地域的組織が技術的ソリューションを活用して近代化及び運営の合理化を行うことを支援した。また当社は、当社のテクノロジー教育・学習支援（「TEALS」）プログラムを拡大し、約1,500人のボランティア（そのうち12%が黒人及びアフリカ系アメリカ人）の支援により、人種の公平性を拡大する21の地域における高校約550校へ届けた。

当社は、黒人及びアフリカ系アメリカ人が所有する中小企業を支援する、Minority Depository Institutionsに対し150百万ドルの資金を拠出した。かかる取組みは、地域コミュニティに対する資金提供の拡大を直接的に実現し、多様な中小企業による資金調達を改善し、能力開発を促進することにより持続的な効果をもたらすことを促進した。当社は、多様な資本によって所有される銀行パートナー及び資産運用会社と提携し、成長と産業への参加を促進し続けている。さらに、当社は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ブ

ライヤーの数を2倍にして500百万ドルを支出するという目標を達成した。また、当社のパートナー・キャピタル・ファンドを通じて中小規模のパートナーに対し162の低金利又は無利子の貸付けも実行した。

当社は、2025年までに米国において、黒人及びアフリカ系アメリカ人並びにヒスパニック及びラテンアメリカ系アメリカ人のリーダーの人数を倍増させるという全社的なコミットメントに向けた前進も続けている。

## デジタルスキルへの投資

当社のSkills for Jobsイニシアチブは、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ことを目指している。このイニシアチブは、講義、Career Essentials Certificates並びにその他LinkedIn、GitHub及びMicrosoft Learnからの学習リソースを集め、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。

当社は、2025年までに1,000万人の学習者にトレーニングを提供し、証明書を付与することを目指している。2024年5月現在、当社はその目標を超え、1,260万人の学習者にトレーニングを提供し、証明書を付与した。また、当社は、2021年に米国において、2025年までに米国の人材不足の半分に相当する25万人のスキルアップと国内のサイバーセキュリティ人材としての雇用を支援するキャンペーンを開始した。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。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、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。さらに、当社は米国におけるTechSparkイニシアチブによるものを含め、地方コミュニティにおける当社のアクセスを拡大した。2024年6月現在、当社は世界中の92%の国における250万人を超える人々がAIの活用方法を学習することを支援してきた。

## 気候関連財務情報開示タスクフォース

### ガバナンス

当社は、長期的な価値を生み出す、原則に基づき、透明性が高く、説明責任を果たす方法で事業を行うよう努めている。当社は、サステナビリティをガバナンス構造に深く組み込むなど、事業の一部と位置づけている。当社は、環境の持続可能性に関する問題を含め、当社の事業及び社会に最もプラスの影響を与えることができる取組みに注力している。

当社の取締役会及び経営幹部は、コーポレートガバナンスと、差し迫った環境及び社会的課題への効果的なビジネス対応との間に相互関係があることを認識している。これらの課題を検討するにあたり、当社は積極的に投資家と関わり、彼らの視点から学び、当社のアプローチを共有するとともに、同業他社、パートナー、顧客、及びより広範な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、当社が環境及び社会的なさまざまな分野で行っている活動が、当社の長期的な事業機会に重要な貢献をしていることを理解している。当社は、健全な地球を育み、全ての人のさらなる成長機会を支える、より包括的なグローバル経済を推進するための戦略を構築し、実行することを約束する。

### 取締役会による監視

当社取締役会の環境・社会・パブリックポリシー委員会（以下「ESPP委員会」という。）は、当社の環境サステナビリティ戦略と取組みに関する監督と指導を行う。

ESPP委員会は、当社の「会社、特に顧客、従業員及び一般市民との信頼を維持する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」を監督する上で取締役会を支援することを任務としている。具体的には、ESPP委員

会の憲章には、その責務としてとりわけ以下の項目が挙げられている：「気候変動や環境の持続可能性など、主要な環境・社会問題を検討し、取締役会及び経営陣に指針を提供する。」

ESPP委員会は少なくとも年3回会合を開催する。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サステナビリティ責任者が当該委員会で、環境持続可能性に関する全般的な議題及び目標を提示する。当社の気候関連財務情報開示タスクフォース2024年レポートの期間中（2022会計年度及び2023会計年度）（注1）、当社の最高サステナビリティ責任者は、マイクロソフトの環境サステナビリティ戦略と目標、ネット・ゼロ排出量への道筋で世界が直面するグローバルな課題、気候目標の達成に役立つ生成AIなどの新技術の有望性などのトピックについて、ESPP委員会に説明を行った。

（注1）当社の会計年度は7月1日から6月30日までである。

## 経営陣の責任

当社の副会長兼プレジデントは、当社の法律、パブリックポリシー及び社会的責任に関する部門であるCELA（Corporate, External, and Legal Affairs）グループを率いる。CELAグループは、環境サステナビリティの分野を含め、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の責務には、対外的なサステナビリティ目標（2030年までにカーボン・ネガティブ、ウォーター・ポジティブ、廃棄物ゼロの生態系保護企業を目指すなど）の幅、範囲及び時期の策定が含まれる。

副会長兼プレジデント及び最高サステナビリティ責任者は、共に事業チームと連携して環境リスク管理に関する上級管理職としての説明責任を担っており、最終的には事業全体の環境リスク軽減を管理する。副会長兼プレジデントは、最高サステナビリティ責任者との定期的なビジネス・レビューや、適宜個別ミーティングを通じて、環境サステナビリティの課題と関連目標に対する当社の進捗状況を監視している。

最高サステナビリティ責任者は環境サステナビリティチームのトップであり、環境サステナビリティ・ビジョン、規制戦略、プログラムの実行を全体的に指揮している。最高サステナビリティ責任者は、副会長兼プレジデントに直接報告を行い、環境サステナビリティ戦略及び進捗状況を定期的に報告する。また最高サステナビリティ責任者及びエネルギー調達チームは、四半期ごとに（再生可能エネルギーの購入や二酸化炭素除去オフセットを通じた）二酸化炭素削減や戦略的投資の進捗状況を最高財務責任者に報告している。

環境サステナビリティチームは、事業、製品、パートナー及びポリシーに焦点を当て、当社の環境フットプリントの削減に努めている。このチームは環境サステナビリティ・イニシアチブを計画、発展及び実行し、環境サステナビリティ・プログラムの進捗状況を評価し、環境サステナビリティ目標への全社的な取り組みと達成を支援する。また、環境サステナビリティチームは、エネルギー効率、再生可能エネルギーの調達、ウォーター・スチュワードシップ（責任ある水資源管理）、気候変動リスク及び循環型経済などの関連トピックについて話し合うために、マイクロソフト全体からリーダーを集めている。

グローバルに変化するダイナミクスに関する指針として、当該チームは、社内の財務、規制/政策、テクノロジー及び環境の専門家を含む世界中の専門家と連携している。加えて、当該チームは、進化するサステナビリティの状況について理解を深めるため、外部のリソースとも連携している。当社のアプローチには、サステナビリティを主題とする研究をリードする主要な学術機関や非政府組織（NGO）とのパートナーシップが含まれる。このような社内外のリソースとの強固なネットワークは、環境サステナビリティチームやその他の管理職がサステナビリティ関連の問題について常に情報を得るのに役立っている。

また、環境サステナビリティチームは、企業リスク管理（ERM）フレームワークにも参加している。このフレームワークは、リスクオーナーや主題専門家（SME）が会社の最も重要なリスクを特定、評価、優先順位付けし、定期的な報告や議論を通じて、当社の上級管理職や取締役会によるリスク管理を支援している。環境サステナビリティチームは、当社の気候関連のリスクと機会を特定するために、気候関連のシナリオ分析を継続的に行っている。これらの分析結果は、全社的なERMプロセスに反映される。これらの分析に関する詳細は、以下の「戦略」セクションを参照されたい。

## 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影響を与える気候変動による事業運営リスク、法務リスク及び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二酸化炭素と同量の二酸化炭素を大気中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。

水と水リスクも同様に、当社にとって重要なテーマである。水は生命維持に不可欠であると同時に、多くの事業にとって重要な投入物でもある。水リスクが激化する中、当社は事業運営上のリスクだけでなく、事業を展開する地域社会における水使用による外部への影響を軽減するため、多面的なアプローチをとっている。2020年、当社は2030年までにウォーター・ポジティブな企業になることを目指すことを発表した。当社にとって、ウォーター・ポジティブとは、(1) 直接事業全体におけるウォーター・フットプリントの削減、(2) 事業全体における消費量以上の水の補充、(3) 水及び衛生サービスへのアクセスの向上、(4) イノベーションとデジタル化によるウォーター・ソリューションの拡大、(5) 効果的かつ革新的な水政策の提唱を意味する。当社は、淡水資源や影響を受ける生態系を改善及び保護し、地域社会の支援に役立つプロジェクトに投資することで、当社が事業を展開する地域における水ストレス（注2）への対処を支援する重要な役割を担っていると考えている。

当社は、生態系の未来と地球が支える豊かな生物多様性が、人間の影響によってますます危険にさらされていると認識している。健全に機能する生態系は、企業活動を含む人間の生活と活動を支えている。したがって、気候変動によるリスクを軽減し、その影響に適応するためには、生態系が不可欠である。当社の2024年環境サステナビリティ報告書（<https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RW1IMjE>）において、当社が15,000エーカー以上の土地を法的に恒久的に保護する契約を結び（保護地役権及び土地信託を含む。）、当社の土地保護目標の11,000エーカーを40%超上回ったことを報告した。当社は現在、このコミットメントを継続し、さらなる自然保護のために良い仕事を積み重ねようとしている。

同様に、当社は可能な限り削減と再利用を優先することで、原料のライフサイクルに関連する廃棄物と温室効果ガス（GHG）排出量を削減することが急務であると認識している。デバイスを製造し、キャンパスやデータセンターを建設し、業務で製造品を使用する企業として、当社はより責任ある設計と材料の調達に取り組み、2030年までに廃棄物をゼロにするという目標を達成するために、ますます循環型のアプローチを追求している。削減と再利用を最優先とするこの戦略により、当社は使用する素材の寿命を延ばし、結果として廃棄物とGHG排出量を削減することができる。

本書の「戦略」並びに「リスク及び機会の管理」のセクションでは、気候変動と水の両方を取り上げている。生態系や廃棄物、循環型社会など、当社のサステナビリティ活動の詳細については、2024年環境サステナビリティ報告書（<https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RW1IMjE>）を参照されたい。

（注2）パシフィック・インスティテュート（Pacific Institute）によれば、水ストレスとは淡水に対する人間及び生態系からの需要を満たす能力又はその不足をいう。水ストレスは、水不足よりも包括的かつ広範な概念であり、（水不足と同様に）需要と、水質障害によって供給が損なわれている場合の両方を考慮する。

## **リスク及び機会の管理**

リスク及び機会の管理は、当社が事業を行う上で重要な要素である。当社の全社的な企業リスク管理（ERM）組織は、エグゼクティブ・リスクオーナーと連携し、また、社内の関連事項の専門家（SME）の支援を受けながら、企業リスク管理プロセス全体を推進している。ERMフレームワークは、リスクオーナーとSMEがリスクを特定、評価及び優先順位付けし、定期的な報告と議論を通じて、当社の上級管理職や取締役会のリスク管理を支援している。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、社内のSMEから意見を集めている。（注3）

（注3）本書の「戦略」並びに「リスク及び機会の管理」のセクションでは、気候と水の両方を取り上げている。生態系や廃棄物、循環型社会など、当社のサステナビリティ活動の詳細については、当社の2024年環境サステナビリティ報告書を参照されたい。

最高サステナビリティ責任者が率いる当社のコーポレート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及び水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、本書の「戦略」のセクションで述べられており、当社全体（データセンター、職場、エコノミスト及びサプライヤーの各チームを含むがこれらに限定されない。）のSMEとの協議を通じて評価・検証される。

かかるリスク及び機会の分析結果は、ERMフレームワークに基づき、最高サステナビリティ責任者を含むエグゼクティブ・リスクオーナーが主導する検討プロセスに反映され、マイクロソフトの中核的な事業機能と業務に対する潜在的なリスク（気候や水に関連するリスクを含む。）の重要性の特定、評価及び優先順位付けが行われる。ERM組織は、定期的な報告と議論（年2回以上）を通じて、エグゼクティブ・リスクオーナーと協力し、経営陣と取締役会のリスクガバナンスをサポートする。ERMのリスク評価プロセスでは、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つのカテゴリーに分類する。リスクは次に、固有の確率に応じて評価される。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。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、当社に影響を及ぼす可能性があるかどうかを判断する。ERMのフレームワークでは、分析期間はリスクやシナリオによって異なるが、主に約3年先（短期）のリスクに焦点を当てている。持続可能性リスクカテゴリーで利用可能であるような、より長期的な評価データがあれば時間軸を延長することができる。

事業グループは、それぞれの事業運営リスクの特定及び評価プロセスを進め、エグゼクティブ・リスクオーナーに情報を提供する。例えば、当社のインテリジェント・クラウド部門では、当社のデータセンター・インフラストラクチャ・グループが新しいデータセンターの設計及び設置、並びに水及び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、評価するための定義されたプロセスを有している。当社のクラウドハードウェアグループは、サプライチェーンチームを通じて、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・セグメントでは、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並びに梱包について、グローバル、国、地域、現地レベルで、エネルギー効率やその他の環境要件の観点から、ISO 14001及びISO 50001認証を目指す当社プロセスの一環としてリスクと機会を評価している。当社の子会社は、地域的及び地理的要因（地域の規制など）に基づいて自社のプロセスを管理する。

#### 気候リスク及び水関連リスクの管理

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。環境サステナビリティチームは、特定されたリスクの軽減、移転、受容又は制御に関する経営陣の決定に沿って、社内全体からリーダーを集めている。当社は、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る専用プログラムを有しており、顧客の期待に応える当社の能力に影響を及ぼす大規模又は壊滅的な事業中断が発生した場合の当社の準備、回復及び実行能力を強化するのに役立つ。

当社のERMフレームワークによって把握されたリスク領域の例には、以下が含まれる。

- ・ 政策及び規制リスク
- ・ テクノロジーリスク
- ・ 市場リスク
- ・ 評判リスク
- ・ 急性及び慢性物理的リスク

詳細については、当社の気候関連財務情報開示タスクフォース2024年レポート

（<https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RW1nGho>）の27ページから29ページを参照されたい。

## 気候及び水に関する機会の管理

当社の環境サステナビリティチームは、機会を実現するための経営陣の決定に沿って、社内全体からリーダーを集めている。

検討される機会の領域の例には以下が含まれる。

- ・ 低排出エネルギー資源
- ・ 低排出製品及びサービス
- ・ より効率的な建物及び社用車
- ・ 新興市場へのアクセス
- ・ 気候変動に対するレジリエンス

詳細については、当社の気候関連財務情報開示タスクフォース2024年レポート

(<https://query.prod.cms.rt.microsoft.com/cms/api/am/binary/RW1nGho>) の30ページから31ページを参照されたい。

## 指標と目標

当社は持続可能性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、持続可能性の中心となる4つの重要分野（炭素、水、廃棄物、生態系）について野心的な目標を設定し、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。かかる目標とそれを裏付けるターゲットの要約は、下表を参照のこと（当該リストは本書における気候及び水に関する焦点を超えることに留意されたい）。当社の環境指標と目標達成状況の包括的な説明は、環境サステナビリティ報告書及び当社のCDP回答書で毎年開示している。詳細についてはそれらを参照されたい。

トピック	目標	ターゲット
炭素	2030年までにカーボンネガティブ	<ul style="list-style-type: none"><li>- 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。</li><li>- 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。</li><li>- 2025年までに、当社の電力消費量の100パーセントを、直接的再生可能エネルギーで賄う。</li><li>- 2030年までに、当社の排出量を超える炭素を除去する。</li><li>- 2050年までに、1975年の設立以来、当社が直接的に又は電力消費によって排出してきた全ての二酸化炭素を大気中から除去する。</li></ul>
水	2030年までにウォーターポジティブ	<ul style="list-style-type: none"><li>- 2030年までに、当社が事業を行っている水ストレス地域を中心に、当社の世界中の事業全体で消費する量を超える水を補充する。</li><li>- 2030年までに、清潔な水及び衛生サービスに対するアクセスを150万人に提供する。</li></ul>
廃棄物	2030年までに廃棄物ゼロ	<ul style="list-style-type: none"><li>- 2030年までに、所有する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%の転換を達成する。</li><li>- 2030年までに、全ての建設及び解体プロジェクトに関する廃棄物の75%の転換を達成する。</li><li>- 2025年までに、当社の循環センターによる支援を受け、全てのクラウドハードウェアに関するサーバー及びコンポーネントの90%を再利用及びリサイクルする。</li><li>- 2025年までに、マイクロソフトの全ての一次製品及びクラウドの梱包材から使い捨てプラスチックを排除する。</li><li>- 2030年までに、OECD諸国において、Surfaceデバイス、Xbox製品及び付属品、並びに全ての当社製品の梱包材を100%リサイクル可能にする。</li></ul>

生態系	2025年までに当社が使用する面積を超える土地の保護	- 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。
-----	----------------------------	--

2023年のハイライト

- 炭素： 2023年度の再生可能電力の総使用量は23.6百万MWhであった。これはパリの約2年間分の再生可能エネルギーによる電力に相当する。世界21カ国のプロジェクトを含む19.8ギガワット（GW）の再生可能エネルギー資産が契約された。2023年度において、当社は501万5,019メトリックトンの炭素除去を契約し、そして、低耐久、中耐久、高耐久のソリューションにバランスよく対応したプロジェクトのポートフォリオを構築し続けている。
- 水： 2020年以降契約された水の総補充量は61.7百万立方メートルであった。これは、オリンピックサイズのスイミングプール24,000個以上の水量に相当する。当社は、1,500万人以上に清潔な水と衛生サービスへのアクセスを提供し、水へのアクセス目標を達成した。当社の新しいデータセンターは、AIのワークロードを支援するために設計及び最適化されており、冷却水の消費量はゼロである。
- 廃棄物： 2023年度において、埋立地や焼却炉から転換された固形廃棄物の総量は18,537メトリックトンであった。これは、民間旅客機45機分を超える重さに相当する。18,537メトリックトンの固形廃棄物は、所有するデータセンターとキャンパス全体で埋立地や焼却炉から転換された。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、2023年度に89.4%に達した。2023年度において、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2.7%に削減した。
- 生態系： 2023年度において、保護された土地の総面積は15,849エーカーであった。これは、サッカー場9,000個以上に相当する。15,849エーカーの土地は、永久的に保護されるものとして指定された。当社の土地保護目標であった11,000エーカーを40%超上回った。マイクロソフト・データセンター・コミュニティ環境持続可能性プログラムを通じて、当社は、マイクロソフトのデータセンターを抱え、社員が生活し働く地域社会のニーズに応えている。

人財資源の持続可能性

進捗ハイライト

**従業員数：**2024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数は3.1%増加し、米国の中核事業における従業員数は3.5%増加した。グローバルにおいて、女性従業員数の増加は、当社の中核事業における従業員数の増加を上回った。2024年度、当社のグローバルの中核事業における従業員数が前年度比3.1%増加したのに対し、女性の従業員数は前年度比4.3%増加した。米国において、ヒスパニック・ラテン系、ハワイ先住民・太平洋諸島系アメリカ人及びマルチレイシャルの従業員数の前年度比増加率は、当社の中核事業における従業員数の増加（3.5%）を上回った。

- **人種的・民族的マイノリティグループ：**当社中核事業における割合及び前年度比増減率  
 人種的・民族的マイノリティ54.6%（前年度比0.2ポイント減）  
 アジア系：36.4%（前年比0.4ポイント減）  
 黒人・アフリカ系アメリカ人：6.6%（前年比0.1ポイント減）  
 ヒスパニック・ラテン系：8.0%（前年比0.1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：2.9%（前年比0.2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31.6%を超え、2023年度の31.2%から0.4ポイントの増加となった。女性の割合は、エグゼクティブを除くすべてのリーダー職において前年度比で増加した（エグゼクティブに占める割合は前年比0.1ポイント減の29.0%であった）。
- **インクルージョンの文化：**当社は、従業員がアイデアを提供し、最も複雑な問題に対する革新的な解決策を発見し、最高の仕事をすることを奨励している。当社では、このインクルージョンの文化を定期的に数値化し定性的に評価することで、どこが正しく、どこに改善の機会があるのかを理解する。達成すべき事は常に



もっとあるが、データによれば当社の進歩を反映したポジティブな感情が示されている。年に2回実施している「従業員シグナル」調査の結果によると、従業員が「チームに包摂されている」と感じている割合は前年度と比較して一定であり、グローバル及び米国のスコアはいずれも86点であった。「デイリーシグナル」調査では、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」という声明についてどう思うか従業員に尋ねている。2024年6月現在、81.2%の従業員が「同意する」又は「強く同意する」と回答し、前年比2.3ポイント増加した。

- **リーダーシップ**: パートナー及びエグゼクティブにおける割合は、全ての人種的・民族的マイノリティグループについて増加した。ただし、ハワイ先住民・太平洋諸島系アメリカ人は横ばいで合った。アジア系及びマルチレイシャルの割合は、全てのリーダー役職において前年度比で増加した。
- **技術職**: 技術職に占める割合は、女性、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。アメリカ先住民・アラスカ先住民及びハワイ先住民・太平洋諸島系アメリカ人の割合は、前年度と比較して変化がなかった。

「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】

2024年6月30日現在、2024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、業務、財政状態、経営成績、流動性、及び当社の普通株式の取引価格に悪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、これにより経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

#### **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。当社が革新を継続できない場合や、企業及び消費者にとって魅力のある製品、デバイス及びサービスを提供できない場合、競争力を維持することができない可能性があり、当社の事業、財政状態及び経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

#### **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、スマートフォン、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ことにより、当社の売上原価が増加し、営業利益率が減少する可能性がある。

- ・ 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、このようなデバイスへと移行し続けている。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。競合他社のコンテンツ及びアプリケーション・マーケットプレイスと競争するための取組みによって、当社の売上原価が増加し、営業利益率が低下する可能性がある。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。

これらすべての理由により、当社は現在及び将来の競合他社と成功裏に競争できない可能性があり、当社の事業、業務、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

### 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。当社の事業の重要な部分には、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。競合他社は、消費者及び企業顧客向けのクラウドサービスの開発及び展開を継続しており、価格設定及び配布モデルは進化している。当社及び競合他社は、クラウド・ベースの戦略を開発及び展開するために多大なリソースを費やしている。
- ・ 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シャル部門向け製品に生成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り、新たな競合他社による市場参入が続くと予想している。当社は、顧客のニーズを満たすために必要なAIモデル、AIサービス、AIプラットフォーム、及びAIインフラストラクチャ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、新たな及び潜在的な規制の進展、並びに社会的監視にも対応しなければならない。
- ・ 当社はより多くの事業をインフラ、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。競合他社の多くも、このモデルに基づいてソフトウェアを開発し、企業及び消費者に販売している。
- ・ 無料のアプリケーション、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。広告収入は、競合他社がユーザーにほぼ無償で提供する製品やサービスの開発資金となり、当社の収益を生み出す製品と直接競合する。
- ・ 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り、その結果、当社の財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

**当社はクラウド・ベース及びAIのサービスに注力しているため、実行リスク及び競争リスクを抱えている。**当社は、クラウド・コンピューティング及びAIのサービスをサポートするインフラの構築と維持のために多額の費用を負担している。これらの費用は、営業利益率を減少させる。当社がクラウド・ベース及びAI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及びAIの体験並びに製品の市場投入を続けること
- ・ PC、スマートフォン、タブレット、ゲームコンソール及びその他のデバイスなど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及びAIのサービスの有用性、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及び個別の要件を満たし、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継続的に引き付けるか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。このことにより、当社の業務、財政状態及び経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

当社のAIシステムは、ユーザーにパワフルなツールと機能を提供する。しかしながら、これらのシステムが意図されない方法又は不適切な方法で使用される場合があるかもしれない。また、一部のユーザーが、当社のクラウドベースのサービスを通じて、不正アクセス、支払詐欺、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利用規約違反など、詐欺行為や不正行為を行う可能性もある。当社では、クラウドベース及びAIのサービスにおけるこのような悪用を検知し制御することに尽力しているが、当社の努力が効果的でない可能性があり、当社の評判が損なわれたり、当社の事業及び経営成績に悪影響が及ぶ可能性がある。

### 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、現行の製品、サービス及び技術の研究、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、タブレット及びゲーム デバイスを含む。）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、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。新しい製品及びサービスが利益を上げられない可能性や、当社がこれまでに経験してきたような高い営業利益率を達成できない可能性がある。当社は、販売後の収益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若しくはサービスの作

成における重大な問題が発生する可能性がある。これらの要因は、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。

**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2022年3月にNuance Communications, Inc.の買収を完了し、2023年10月にはActivision Blizzardの買収を完了した。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。また、当社が取り決めに締結した第三者をコントロールする又は影響を及ぼす当社の能力も限定されており、期待される利益を実現する能力に影響を及ぼす可能性がある。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ができるかどうかにかかっている。売上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想していたものよりも少ないかもしれない。さらに、買収が完了した後でも、買収が争点となる可能性がある。例えば、米連邦取引委員会はActivision Blizzardの買収に異議を唱え続けており、これが成功した場合、買収取引が変更される又は取消される可能性がある。こうした出来事は、当社の事業、業務、財政状態及び経営成績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おり、当社は、これらの行為者が顧客のシステム及びデータを含む当社のITシステム及びデータへの不正アクセスを行ったサイバーセキュリティ・インシデントを経験したことがある。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における既知の及び潜在的な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など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、共同して行動したり、組織的攻撃を行うことを含む、多様な方法を用いている。例えば、2024年1月19日に証券取引委員会に提出され、2024年3月8日に修正された当社のForm 8-Kで以前に開示されたように、2023年11月下旬から、国家に関連する脅威行為者がパスワードスプレー攻撃を使ってレガシーのテスト用アカウントを侵害し、マイクロソフトの電子メールアカウントにアクセスした。この脅威者は、入手した情報を使用して、当社のソースコードリポジトリ及び内部システムの一部に不正アクセスし、又は不正アクセスを試みており、今後もそうする可能

性がある。また、この脅威者はこの情報を利用して、当社の事業及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。このインシデントは、当社の評判と顧客関係に悪影響を及ぼしており、今後もその可能性がある。さらに、このインシデントの継続的な調査の一環として、このインシデント又はその他のインシデントによるさらなる影響を発見する可能性がある。国家及び国家の支援を受ける行為者は、悪意のある活動を長期的に継続することができ、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しており、今後も継続する可能性がある。サイバー・インシデントやサイバー攻撃は、個別に又は全体として、当社の財政状態、経営成績、競争上の地位及び評判に悪影響を及ぼす可能性があり、また当社を法的リスク又は規制上のリスクにさらす可能性がある。

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、それが当社により買収された会社又は当社が利用する第三者における管理方法である場合を含め、当社のITシステム及びデータ（顧客のシステム及びデータを含む。）への不正アクセスの結果をもたらしたことがあり、今後もそうなる可能性がある。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。脅威行為者は、AIや機械学習といった新しい技術を利用する可能性もある。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・インシデントに起因する被害を調査し、軽減し、抑制し、修復するための最善の方法を判断することは困難である可能性がある。このような努力は成功しない可能性があり、当社は誤りを犯したり、必要な措置を講じなかったりする可能性がある。脅威行為者が内部システムに足がかりを築いた後、他のネットワークやシステムに検知されずにアクセスする可能性がある。サイバー・インシデント及びサイバー攻撃は、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。さらに、とりわけ高度な攻撃に関して、当社がインシデントによる全ての影響を調査し評価するためには相当な時間がかかる可能性がある。このような要因により、当社の顧客、パートナー、規制当局及び一般市民に対し、インシデントに関する迅速かつ完全で信頼できる情報を提供する当社の能力が阻害される可能性がある。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、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。さらに、インシデントを修復するために取られた措置が、停止、データ損失及びサービスの中断につながる可能性もある。

当社の内部IT環境は進化し続けている。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。上記「当社の情報技術のセキュリティ」で述べた国家による攻撃のように、当社が所有するITインフラに対する脅威又は攻撃は、当社の顧客にも影響を及ぼしており、今後もそうである可能性がある。当社のクラウドベースのサービスを利用している顧客は、当社のサービスの信頼性と顧客のデータの保護を保証する当社のインフラ（サードパーティにより提供されるハードウェア

及び他のエレメントを含む)のセキュリティを信頼している。敵対者は、当社のものも含め最も普及しているオペレーティング システム、プログラム及びサービスを標的にする傾向にあり、当社は今後もそうであり続けると予想している。さらに、敵対者は当社の顧客のオンプレミス又はクラウド環境を攻撃することができ、2021暦年の初めに当社のエクスチェンジサーバー・オンプレミス製品のいくつかに対する攻撃のように、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。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、当社がますますオープンソース・ソフトウェアを製品に組み込むようになるにつれ、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、生成AIの新分野におけるセキュリティ・リスクと保護手法の理解を継続的に深めながら、当社のサービスに新たな生成AI機能を追加するため、生成AIに依存する機能は、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チェ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。

上記の事象のいずれも、評判の悪化、収益の喪失、費用の増加、又は当社の事業、財政状態及び経営成績に対する悪影響につながる可能性がある。

### **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、タイミング良く、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拡大及び改善し、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。

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。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期待及び必要条件がある可能性がある。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、当社の評判及び経営成績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、経営成績、評判又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きたことは明らかである。事業グループと事業地全般にわたってセキュリティ・コントロールを改善しようとしている当社の努力にかかわらず、当社による個人データに対するコントロール、データセキュリティに係る従業員とサードパーティに対する教育及び当社が行うその他の手段によっても、当社又は当社のベンダーが保存し管理している顧客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。関連して、セキュリティ管理を継続的に改善する当社の努力にもかかわらず、当社のシステム又は顧客及びユーザーのデータの悪用につながる内部脅威活動を特定又は軽減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第三者が、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又は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がある。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、費用が増加し、又は、当社の製品及びサービスの販売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、第三者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を防止する当社の能力は弱まる可能性があり、その結果、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。

**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**

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、当社の事業、財政状態及び経営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の対象となったり、又は評判が悪化する可能性があり、当社の事業、財政状態及び経営成績が悪影響を受けるかもしれない。

**当社の製品及びサービス、それらを顧客がどのように利用するか、またサードパーティ製品及びサービスがそれらとどのように相互作用するか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。**当社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。例えば、モノのインターネットのソリューションは、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ず、アップデート又はパッチの能力にも限りがある可能性がある。さらに、顧客はAI製品を含む当社の製品及びサービスを顧客の環境下で管理しており、ハイリスク・シナリオの中で展開したり、不適切な使用をする可能性がある。その結果、当社の製品及びサービスは、個人の健康及び安全に影響を及ぼすかもしれない。また当社の製品は、顧客又は規制当局の要件を満たさない可能性のある方法で大量のデータを集めるかもしれない。当社の顧客はまた、複数のベンダーからのサードパーティ製ハードウェア及びソフトウェアによる複雑なITシステムを運用しており、当該ベンダーの製品又は人員が当社の製品及びサービスの信頼性又はセキュリティに影響のある行動を取ったり、取らなかったりする可能性がある。当社の製品及びサービスが意図した通りに機能せず、意図されていない方法で利用され、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、当社の評判の毀損、又は当社の経営成績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、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、不正確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たり、個人、顧客若しくは社会に損害を与える事象を引き起こしたり、又は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。当社がAIシステムを導入することは、法的責任、規制上の措置、ブランド、評判若しくは競争力の毀損、又はその他の悪影響をもたらす可能性がある。これらのリスクは、AIのトレーニング及びアウトプットに関連した現在の著作権侵害その他の主張、新たな又は審議中の立法及び規制（欧州連合（以下「EU」という。）AI法及び米国のAIに関する大統領令など）、並びにデータ保護、プライバシー、消費者保護、知的財産及びその他の法律の新たな適用によって発生する可能性がある。いくつかのAIの展開によって倫理的な問題が生じており、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、当社の責任あるAIポリシー及びプラクティスに反する、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、当社の評判、競争的地位、事業、財政状態及び経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

## 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を導入し、AIの特徴及び／又は機能を搭載させることなどにより既存のサービスの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。顧客のデータの一時的若しくは永久的な消失、停電、インターネット接続の不十分さ、電力若しくは水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事業、業務、財政状態及び経営成績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。**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。当社は、顧客の進化するニーズに応えるため、とりわけAIサービスに対する需要の増加を考慮して、データセンター拠点の拡大及びサーバーの容量の増加の機会を引き続き特定し、評価する。競合他社がハードウェア構成部品に関して一部当社と同じ供給業者及び原材料を使用しているため、当社が利用可能なキャパシティが影響を受ける可能性がある。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。データセンター・サーバー、Xboxコンソール、Surfaceデバイス及びその他のハードウェアは、アジア及びその他サプライチェーンの途絶が起こる可能性のある地域で組立てが行われており、当社の事業、業務、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性のある不足につながるかもしれない。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。当社の製品及びサービスはサードパーティ製品及びサービスとの相互作用によって影響を受ける可能性がある。また当社の顧客は、当社の製品及びサービスとの相互作用によって信頼性が左右される自社又はサードパーティの製品及びサービスを利用する場合もある。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り、当社の事業、財政状態及び経営成績が悪影響を

受ける可能性がある。当社のライセンス契約は大抵そのような責任を排除又は制限する条項を含んでいるが、こうした条項があらゆる訴訟に対抗しうる保証はない。

当社が設計及び販売するXbox コンソール、Surfaceデバイス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。設計、製造又は関連するソフトウェアの欠陥を防止、発見又は対処できなかった場合、リコール、安全警告又は製造物責任賠償請求が発生し、当社の事業及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

#### **法律、規制及び訴訟に関するリスク**

**競争法に基づく政府の取り締まり及び新たな市場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、デジタル市場に介入する新たな市場規制を定めており、これには、EU、英国、米国及び中国などの市場が含まれる。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。米国内外の競争法当局は、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、Windows及びLinkedInをEUデジタル市場法に基づく義務の対象となるコアプラットフォームサービスに指定した。この法律は、とりわけ特定の自己優先行為を禁止し、特定のデータ利用に制限を課すものである。欧州委員会はまた、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精査を続けている。Microsoft 365や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、ますます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。

競争法の執行措置や新たな市場規制に沿った裁判所の決定は、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。市場規制制度に基づく新たな競争法の訴訟又は義務が発生する可能性は存在し、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り、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。

**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ため法令遵守における課題が生じている。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が、当社の従業員、パートナー、ベンダー又は代理店が当社のポリシーに違反する可能性がある。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り、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。

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。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。

**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、製品提供又は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。また欧州データ保護当局は、欧州の市場からサービスを遮断又は排除する措置を取った。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、相当な金額の罰金を課される又は違反であるとされた行為の中止命令を受ける、悪評及び経営陣の時間と労力が分散されることにつながる可能性がある。

**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、デジタル・アクセシビリティ、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。さらに、法執行機関や政府当局からの強制的な法的要求に応じて顧客データを検索及び提出することを求める法律は拡大しており、当社が直面する要求の量と複雑さが増している。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。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のAI法によって費用が増加し、欧州市場における当社のAIモデル及びAIサービスの提供又は運用に影響を及ぼす可能性がある。

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、刑事罰又は違反しているとされる活動の中止命令を課され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、当社は規制又は法的措置に直面する可能性があり、当社の事業、業務、財政状態及び経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

**当社は請求や訴訟を受けており、これは悪い結果をもたらすかもしれない。**当社は様々な請求や訴訟の対象となっている。これらの請求は、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、雇用の方及び規制など、様々な業務遂行や取り組みから生じる可能性がある。当社が事業及びサービス提供の拡大を続けるにつれて、全く新しい法的請求に直面する可能性がある。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。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。当社の財政状態及び経営成績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、当社の財政状態、経営成績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。世界的な税制枠組みの変更を含め、様々な法域における税法、規制、行政慣行及び原則の変更により、当社は追加的な税金費用を認識し、追加的な税金負債を負担する可能性がある。近年、大規模な多国籍企業に対し、より大きな税負担を課すため、複数の国内及び国際的な税制案が提案された。例えば、経済協力開発機構（OECD）は、グローバルミニマム税の設立を含む国際課税に関する提案や指針を継続的に発展させている。

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、内国歳入庁（以下「IRS」という。）による過年度の税務調査を受けており、2004年から2013年までの課税年度についてIRSから調整案通知（以下「NOPA」という。）を受領した。NOPAによる主要な問題は、関連会社間移転価格に関するものである。NOPAにおいて、IRSは289億ドルの追加税に加えて罰金及び利息の支払いを求めている。当該調整案の最終決定及びその他の監査又は訴訟は、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経営成績に悪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国際的な基本的法律の改正、及び課税権のある法域における公的解釈の変更、決定、方針及び立場の変更によって、当社の財政状態及び経営成績に深刻な悪影響が及ぶかもしれない。

**当社は進化するサステナビリティに関する規制要件や期待事項にさらされており、これによってコストの増加や法的リスク及び風評リスクにさらされている。**環境、社会及びガバナンスに関連する法律、規制及び方針は、欧州、米国、その他の地域で策定されて正式なものとなりつつあり、具体的な目標に基づく枠組みや開示要件が含まれる場合がある。さらに、当社はカーボン・ネガティブ、ウォーター・ポジティブ、廃棄物ゼロ、使用面積を上回る土地の保護といった目標及び約束を設定し、公表している。当社のサステナビリティ目標や約束を追求若しくは達成できなかった場合、若しくは達成できなかったとみなされた場合、又はサステナビリティ報告に関する様々な基準や規制要件を当社が公表した期限内に若しくは全く満たせなかった場合、若しくは満たせなかったとみなされた場合、請求や訴訟、規制当局による措置、あるいは当社の評判に対する損害を招く可能性があり、これらのいずれも当社の事業、業務、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

### 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、ソースコード及び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、特許技術の利用を防止する当社の能力が継続的に弱くなる可能性がある。当社のオープン・ソース・ソフトウェアに関するエンゲージメントの増加によって、当社は、特定の状況において当社の知的財産権をライセンスすることになる可能性もある。当社が、当社の知的財産を保護できない場合、当社の経営成績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、第三者が当社の経営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・コード若しくはその他知的財産への不正なアクセス又は開示によっても、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、AIのトレーニング及びアウトプットに起因する現在の著作権侵害及びその他の請求を含め、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が発生するデータアクセス契約又は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可能性があり、それにより当社の経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

### 一般的ナリスク

**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、当社の事業及び経営成績は悪化する。**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、政治的立場又は企業としての慈善活動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、コンテンツ又はAIの開発及び展開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、サイバーセキュリティ・インシデント、責任あるAIの失敗、法令順守の怠慢又はその他の行動。

ソーシャルメディアによって、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、当社の事業、経営成績又は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、当社の経営成績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、当社の経営成績に悪影響が出る可能性がある。

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、当社の財政状態及び経営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、業務又はサプライチェーン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又は当社の経営成績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による潜在的なマイナスの影響が増している。

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、経済的リスク及びその他のリスクをもたらすため、かかる事象により直接的及び間接的に影響を受ける市場において、当社が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、当社の営業費用が増加し、又は当社の業務が中断するかもしれない。こうした状況はまた、顧客が技術投資を決定するタイミングとその予算を一層不確かにする可能性があり、また、ハードウェア製造業者のサプライチェーンを途絶させる可能性がある。地政学的な変動によって、当社の経営戦略、国内、地域及び世界市場へのアクセス、雇用及び収益性に影響を与えるおそれのある規制制度及び要件の変更並

びに市場介入という結果が引き起こされる可能性がある。地政学的な不安定性によって、制裁措置及びある市場において又はある公的部門の顧客と事業を行う能力への影響がもたらされる可能性がある。これらの変化のいずれかが発生することにより、当社の経営成績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、業務、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。

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。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によって、当社の経営成績が悪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見直し、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的大幅な変動が当社の営業成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

**当社のビジネスは才能のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力に依存している。**当社のビジネスの基礎は、異なる背景、経験及びスキルセットを有し、才能のある従業員を惹きつけ、教育し、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。米国の移民政策又は法律が変更されるなどした結果、技術的及び専門的に優れた者の流入が制限された場合、人員を研究開発活動に適切に配置する当社の能力が阻害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	2024年 6月30日	影響
外貨収入	外国為替相場が10%下落	\$(9,605)	収益
外貨投資	外国為替相場が10%下落	\$(38)	公正価値
利率	米国債金利が100ベース・ポイント上昇	\$(1,343)	公正価値
信用	信用スプレッドが100ベース・ポイント拡大	\$(318)	公正価値
株式	株式市場価格の10%下落	\$(1,078)	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し、デジタル技術と人工知能（以下「AI」という。）を広く普及させ、責任をもってこれを実現することに尽力するテクノロジー会社である。当社は、AIを活用したプラットフォーム及びツールを開発し、顧客の進化するニーズに応える革新的なソリューションを提供する。

当社は、人々及び企業に対する様々なクラウドベースのソリューション、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。

2023会計年度との比較における2024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、1,377億ドル（23%）増加した。
- ・ Microsoft 365 Commercialクラウドの売上高が18%増加したことによりMicrosoft 365 Commercial製品及びクラウドサービスの売上高が15%増加した。
- ・ Microsoft 365 Consumerクラウドの売上高が8%増加したことによりMicrosoft 365 Consumer製品及びクラウドサービスの売上高が4%増加した。Microsoft 365 Consumerのサブスクリバーク数が増加して82.4百万となった。
- ・ LinkedInの売上高は9%増加した。
- ・ Dynamics 365の売上高が23%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18%増加した。
- ・ Azure及びその他のクラウドサービスの売上高が33%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23%増加した。
- ・ Windows OEM及びデバイスの売上高はほぼ横ばいであった。
- ・ Xboxのコンテンツ及びサービスの売上高は、Activision Blizzard Inc.（以下「Activision Blizzard」という。）の買収による44ポイントの純影響により50%増加した。純影響は、Activision Blizzard のコンテンツがサードパーティからファーストパーティに変更されたことを反映したものである。
- ・ 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、9%増加した。

2023年10月13日、当社は主に現金からなる総額754億ドルの買収価格でActivision Blizzardの買収を完了した。Activision Blizzardの財務成績は買収日以降、当社の連結財務諸表に含まれている。Activision Blizzardはモーション・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。詳細については、「第6 経理の状況」の財務諸表に対する注記8「企業結合」に記載されている。

## 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、2024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に重要な影響を与えず、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及び費用を減少させた。

これらの要因及びその他のリスクに関する議論については、上記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4四半期が通常高くなる。第4四半期の売上は、その期間に締結される複数年の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。

## 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。

2024年8月、当社はセグメント構成の変更を発表した。かかる変更は、当社のセグメントを現在の事業管理方法に合わせるものであり、特にMicrosoft 365のコマーシャル部分をプロダクティビティ&ビジネス・プロセス・セグメントにまとめるものである。2025会計年度より、当社の最高経営意思決定者がリソースの配分及び業績評価の目的で定期的に提供され、検討する情報は、これらのセグメント変更を反映している。本書におけるセグメント情報は、2025会計年度における当社の内部的な事業管理及び監督の方法に合わせて再構成されている。当社の監査済連結財務諸表の注記1、8、9、13及び19は遡及的に調整されているが、修正された情報は当社の監査済連結財務諸表を修正又は再表示するものではない。

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。

2024会計年度第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。Microsoft クラウドの売上高指標に売上高の伸びを含むよう修正し、Microsoft 365 Consumerのサブスクリャー指標にMicrosoft 365 ベーシック・サブスクリャーを含むよう拡大し、当社の事業の管理方法に合わせた。

2025会計年度第1四半期において、当社は先に述べたセグメント変更に関連して当社の指標をアップデートした。かかる変更は、当社の指標を特定の事業の管理・監視方法に合わせるために行われた。主な変更点は、Microsoft 365

の商業部分を統合し、Microsoft 365 Commercialクラウドの売上高の成長に関する新たな指標を作成したことである。その他の変更点としては、Windows OEM及びデバイスを一つの売上高成長指標に統合し、PC市場主導型事業からの収益を一つにまとめたこと、並びにクラウドの売上高の成長指標をクラウド成長への戦略的焦点に沿うように引き上げたことが挙げられる。

## コマーシャル

当社のコマーシャル事業は、主にサーバー製品とクラウドサービス、Microsoft 365 Commercial製品及びクラウドサービス、LinkedIn、Enterprise サービス及びパートナー・サービスのコマーシャル部分、並びにDynamics製品及びクラウドサービスで構成されている。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クラウドの売上高及び売上高の成長	Microsoft 365 Commercialクラウド、Azure及びその他のクラウドサービス、LinkedInのコマーシャル部分、及びDynamics 365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、主に当社のクラウドサービス全体の成長を反映している。

Microsoft 365 Commercialクラウド売上高の成長	Microsoft 365 Commercialサブスクリプション（Microsoft 365 Commercial、Enterprise Mobility + Security、Windows Commercialのクラウド部分、Power BIのユーザー別の部分、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Microsoft 365セキュリティ及びコンプライアンス、Microsoft Viva、並びにMicrosoft 365向けCopilotで構成される。）からの売上高
Microsoft 365 Commercialシート数の成長	シートがMicrosoft 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Microsoft 365 Commercialのシート数
Microsoft 365 Consumerクラウド売上高の成長	Microsoft 365 Consumerサブスクリプション及びその他の消費者向けサービスからの売上高
Microsoft 365 Consumerサブスクリパー数	期末現在のMicrosoft 365 Consumerのサブスクリパー数
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
Dynamics 365の売上高の成長	Dynamics 365（ERP、CRM、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を含む。）からの売上高

Azure及びその他の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（クラウド及びAIの消費ベースサービス、GitHubクラウドサービス、Nuanceヘルスケア・クラウドサービス、バーチャルデスクトップ製品、及びその他クラウドサービスを含む。）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、当社の主要なコンシューマー事業を評価する。

Windows OEM及びデバイスの売上高の成長

OEMチャネルを通じて販売されたWindows Pro及びnon-Proライセンス並びにファーストパーティ・デバイス（Surface、Hololens及びPC付属品を含む。）の販売による売上高。

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（ゲーム及びゲーム内コンテンツを含む、ファーストパーティ及びサードパーティのコンテンツ、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・ロイヤルティ、並びにその他のクラウドサービスで構成される。）からの売上高

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。）

	2024年	2023年	変化率
売上高	\$ 245,122	\$ 211,915	16%
売上総利益	171,008	146,052	17%
営業利益	109,433	88,523	24%
純利益	88,136	72,361	22%
希薄化後1株当たり利益	11.80	9.68	22%
調整後売上総利益（non-GAAPベース）	171,008	146,204	17%
調整後営業利益（non-GAAPベース）	109,433	89,694	22%
調整後純利益（non-GAAPベース）	88,136	73,307	20%
調整及び希薄化後1株当たり利益（non-GAAPベース）	11.80	9.81	20%

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。2023会計年度のnon-GAAP財務指標は、2023会計年度第2四半期の12億ドルの費用（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。以下「第2四半期費用」という。）の影響が除外されている。GAAPベースで報告された当社の財務成績からnon-GAAPベースの財務成績への調整については、下記「Non-GAAPの財務指標」を参照されたい。

2024会計年度と2023会計年度との比較

当社の各セグメント全体の成長により、売上高は332億ドル（16%）増加した。インテリジェント・クラウドの売上高は、Azureの寄与により増加した。プロダクティビティ&ビジネス・プロセスの売上高は、Microsoft 365 Commercialクラウドの寄与により増加した。モア・パーソナル・コンピューティングの売上高は、ゲーミングにより増加した。

売上原価は、Microsoftクラウド及びゲーミングの成長がWindows及びデバイスの減少により一部相殺され、83億ドル（13%）増加した。

売上総利益は、当社の各セグメント全体での成長により、250億ドル（17%）増加した。

- ・ 売上総利益率は、わずかに増加した。サーバー及びネットワーク機器の耐用年数に対する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、モア・パーソナル・コンピューティングの改善により、2ポイント上昇した。
- ・ Microsoftクラウドの売上総利益率は、わずかに低下し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、Azure及びMicrosoft 365 Commercialクラウドの改善（AIインフラストラクチャの拡張を含む）によりわずかに増加したが、販売割合のAzureへのシフトにより一部相殺された。

営業費用は、Activision Blizzardの買収による7ポイントの成長によるゲーミング、及びクラウド・エンジニアリングへの投資により40億ドル（7%）増加したが、前年度の第2四半期費用により一部相殺された。

営業利益は、各セグメント全体での成長により、209億ドル（24%）増加した。

2023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。

## セグメント業績

（単位：百万。但し、パーセンテージを除く。）

	2024年	2023年	変化率
<strong>売上高</strong>			
プロダクティビティ&ビジネス・プロセス	\$ 106,820	\$ 94,151	13%
インテリジェント・クラウド	87,464	72,944	20%
モア・パーソナル・コンピューティング	50,838	44,820	13%
合計	\$ 245,122	\$ 211,915	16%
<strong>営業利益</strong>			
プロダクティビティ&ビジネス・プロセス	\$ 59,661	\$ 50,074	19%
インテリジェント・クラウド	37,813	28,411	33%
モア・パーソナル・コンピューティング	11,959	10,038	19%
合計	\$ 109,433	\$ 88,523	24%

## 報告セグメント

### 2024会計年度と2023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127億ドル（13%）増加した。

- ・ Microsoft 365 Commercial製品及びクラウドサービスの売上高は、100億ドル（15%）増加した。Microsoft 365 Commercialクラウドの売上高は、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7%の成長並びにユーザー当たりの売上高の増加によって18%の増加となった。Microsoft 365 Commercial製品の売上高は、ほぼ横ばいであった。

- ・ Microsoft 365 Consumer製品及びクラウドサービスの売上高は、231百万ドル（4%）の増加となった。Microsoft 365 Consumerクラウドの売上高は、Microsoft 365 Consumerのサブスクライバー数が10%増加して82.4百万人となったことにより、8%増加した。
- ・ LinkedInの売上高は、タレント・ソリューション、プレミアム・サブスクリプション、マーケティング・ソリューション及びセールス・ソリューション等の全ての事業ラインの成長により14億ドル（9%）増加した。
- ・ Dynamics製品及びクラウドサービスの売上高は、Dynamics 365の成長によって10億ドル（18%）の増加となった。Dynamics 365の売上高は、全ワークロードの成長により、23%増加した。

営業利益は、96億ドル（19%）の増加となった。

- ・ 売上総利益は、Microsoft 365 Commercialクラウドの成長によって103億ドル（13%）の増加となった。売上総利益率は、ほぼ横ばいであった。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、Microsoft 365 Commercialクラウドの改善により、わずかに上昇した。
- ・ 営業費用は、主にクラウド・エンジニアリングへの投資により673百万ドル（3%）増加した。

#### インテリジェント・クラウド

売上高は、145億ドル（20%）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148億ドル（23%）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、当社のサービスのポートフォリオに対する需要に牽引され、33%増加した。サーバー製品の売上高は、マルチクラウド環境で稼働するWindowsサーバー及びSQLサーバーを含め、当社ハイブリッドソリューションに対する継続的な需要により、3%増加した。
- ・ Enterpriseサービス及びパートナー・サービスの売上高は、エンタープライズ・サポートサービス及びインダストリー・ソリューションの減少によって、306百万ドル（4%）の減少となった。

営業利益は、94億ドル（33%）の増加となった。

- ・ 売上総利益は、Azureの成長により90億ドル（18%）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にシフトしたことにより一部相殺されたが、Azureの改良（AIインフラストラクチャの拡張を含む。）を要因として、わずかに増加した。
- ・ 営業費用は、前年の第2四半期費用により384百万ドル（2%）減少したが、Azureへの投資により一部相殺された。

#### モア・パーソナル・コンピューティング

売上高は、60億ドル（13%）増加した。

- ・ Windows及びデバイスの売上高は、わずかに減少した。デバイスにおける減少がWindows OEMの成長によって相殺されたため、Windows OEM及びデバイスの売上高は横ばいであった。
- ・ ゲーミングの売上高は、Xboxコンテンツ及びサービスの成長により60億ドル（39%）増加した。Xboxコンテンツ及びサービスの売上高は、Activision Blizzardの買収による44ポイントの純影響により、50%の増加となった。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の低下により13%減少した。
- ・ 検索・ニュース広告の売上高は、181百万ドル（1%）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、検索数の増加により9%増加した。

営業利益は、19億ドル（19%）増加した。

- ・ 売上総利益は、Activision Blizzardの買収からの14ポイントの純影響によるゲーミングの成長並びにWindows及びデバイスの増加によって57億ドル（28%）の増加となった。より高い利益率の事業への販売割合のシフトと共にデバイスの改良により、売上総利益率は上昇した。
- ・ 営業費用は、Activision Blizzardの買収により42ポイント増加したゲーミングにより、38億ドル（37%）増加した。

#### 営業費用

#### 研究開発費

(単位：百万、パーセンテージを除く)	2024年	2023年	変化率
研究開発費	\$29,510	\$27,195	9%
売上高に占める割合	12%	13%	(1)ppt

研究開発費には、製品開発に携わる社員の給与、福利厚生費、株式報酬、及びその他の人件費が含まれる。研究開発費にはまた、外注した開発とプログラミングの費用、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。

#### 2024会計年度と2023会計年度との比較

研究開発費は、Activision Blizzardの買収による7ポイントの成長を含むゲーミング及びクラウド・エンジニアリングへの投資額の増加により23億ドル(9%)増加した。

#### 販売費

(単位：百万、パーセンテージを除く)	2024年	2023年	変化率
販売費	\$24,456	\$22,759	7%
売上高に占める割合	10%	11%	(1)ppt

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

#### 2024会計年度と2023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、Activision Blizzardの買収による6ポイントを含む、ゲーミングの増加により17億ドル(7%)の増加となった。

#### 一般管理費

(単位：百万、パーセンテージを除く)	2024年	2023年	変化率
一般管理費	\$7,609	\$7,575	0%
売上高に占める割合	3%	4%	(1)ppt

一般管理費には、財務、法務、施設管理、一部の人事及びその他の管理部門の従業員の給与、福利厚生費、株式報酬、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。

#### 2024会計年度と2023会計年度との比較

一般管理費は、Activision Blizzardの買収による増加が前年度の第2四半期費用により一部相殺されて、わずかに増加した。

#### その他の収益(費用)、純額

その他の収益(費用)、純額の内訳は以下の通りであった。

(単位：百万)

6月30日に終了した会計年度	2024年	2023年
配当金及び受取利息	\$ 3,157	\$ 2,994
支払利息	(2,935)	(1,968)

投資実現純利益（損失）	(118)	260
デリバティブ純損失	(187)	(456)
為替差（損）益純額	(244)	181
その他の費用、純額	(1,319)	(223)
合計	(1,646)	788

当社は、為替、金利、株価、及び信用に関連したリスクの管理、投資収益の向上、及びポートフォリオの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。

#### 2024会計年度と2023会計年度との比較

受取利息及び配当金は、利回りの上昇により増加した。支払利息は、コマーシャルペーパーの発行により増加した。投資実現純損失は、主に株式減損の増加及び株式投資における利益が減少したことにより、増加した。デリバティブ純損失は、主に株式デリバティブに係る損失の減少により減少した。その他、純額は、主に持分法投資に係る実現純損失を反映している。

#### 法人所得税

##### 実効税率

2024会計年度及び2023会計年度における当社の実効税率は、それぞれ18%と19%であった。当社の実効税率の低下は、主に、税法改正による税金ベネフィットによるもので、これには内国歳入庁（IRS）及び米国財務省による通達2023-55及び通達2023-80の発行による影響も含まれる。2024会計年度第1四半期に公布された通達2023-55により、マイクロソフトに関する最終的な外国税額控除規則の発効日は2024会計年度まで延期された。2024会計年度第2四半期に発行された通達2023-80により、最終的な外国税額控除規則の発効日はさらに無期限に延期された。

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。2024会計年度の当社の米国内の税引前利益は629億ドル、米国外における税引前利益は449億ドルであった。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。

経済協力開発機構（OECD）は、モデル規則「経済のデジタル化から生じる税務上の課題 - グローバルな税源浸食防止モデル規則（第2の柱）」を公表し、特定の多国籍企業に対するグローバルな最低法人税率を15%に設定した。多くの国が第2の柱の法制化を実施済又は実施の過程にあり、当社には2025会計年度から適用される。現時点では当社の連結財務諸表へ重大な影響を与えとは考えていないが、各国が法律を施行し、OECDが追加のガイダンスを提供するに伴い、当社は引き続き影響を監視していく。

##### 不確実な税のポジション

当社は2014年から2017年の課税年度についてIRSの監査を受けている。2004課税年度から2013課税年度までの税務調査に関しては、2023年9月26日にIRSから調整提案通知書（以下「NOPA」という。）を受領した。NOPAの主な争点は企業間移転価格に関するものである。NOPAにおいて、IRSは289億ドルの追加納税に加えて罰金及び利息の支払いを求めている。

2024年6月30日現在、当社は、当社の法人所得税の偶発税金債務に対する引当金は適切であったと考えている。当社は当該調整案に同意しておらず、IRSの行政控訴事務所を通じて、また必要であれば司法手続きを通じて、NOPAに強く異議を申し立てるつもりである。当社は、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、この争点に対する法人所得税の偶発債務が今後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2023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。2023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。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）	2024年	2023年	変化率
売上総利益	\$ 171,008	\$ 146,052	17%
退職金、ハードウェア関連減損、リース統合費用	0	152	*
調整後売上総利益（non-GAAPベース）	\$ 171,008	\$ 146,204	17%
営業利益	\$ 109,433	\$ 88,523	24%
退職金、ハードウェア関連減損、リース統合費用	0	1,171	*
調整後営業利益（non-GAAPベース）	\$ 109,433	\$ 89,694	22%
当期純利益	\$ 88,136	\$ 72,361	22%
退職金、ハードウェア関連減損、リース統合費用	0	946	*
調整後純利益（non-GAAPベース）	\$ 88,136	\$ 73,307	20%
希薄化後1株当たり利益	\$ 11.80	\$ 9.68	22%
退職金、ハードウェア関連減損、リース統合費用	0	0.13	*
調整及び希薄化後1株当たり利益 （non-GAAPベース）	\$ 11.80	\$ 9.81	20%

\* 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、2024年6月30日現在及び2023年6月30日現在、それぞれ755億ドル及び1,113億ドルであった。株式投資及びその他投資は、2024年6月30日現在及び2023年6月30日現在、それぞれ146億ドル及び99億ドルであった。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

2024会計年度において、営業活動によるキャッシュ・フローは、顧客から受領した現金の増加を主たる要因として、310億ドル増加の1,185億ドルとなった。2024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50億ドル減少したこと及び借入債務の発行による手取金（償還分控除後）が33億ドル増加したことを主たる要因として、これが支払配当金の20億ドルの増加により部分的に相殺され、62億ドル減少の378億ドルとなった。2024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）に使用された現金の675億ドルの増加、無形資産及びその他の資産の購入、並びに有形固定資産の取得における164億ドルの増加を主な要因として、743億ドル増加の970億ドルとなった。

## 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、2024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		
2024年9月30日	\$	22,529
2024年12月31日		17,664
2025年3月31日		12,076
2025年6月30日		5,313
それ以降		2,602
合計	\$	60,184

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、2024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)	2025年	その後	合計
長期借入債務： <sup>(a)</sup>			
元金支払	\$ 2,250	\$ 48,971	\$ 51,221
利子支払	1,618	27,041	28,659
建設支出約定 <sup>(b)</sup>	29,892	5,499	35,391
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）	12,250	160,475	172,725
<sup>(c)</sup>			
購入約定 <sup>(d)</sup>	68,280	3,742	72,022
合計	\$ 114,290	\$ 245,728	\$ 360,018

(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。2024年6月30日現在、当社には残りの移行課税債務76億ドルがあり、このうち38億ドルは短期で2025会計年度の第1四半期中に支払いを行う。

## 株式の買戻し

2024会計年度及び2023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32百万株及び69百万株をそれぞれ120億ドル及び184億ドルで買い戻した。すべての買い戻しは、現金資金を使用して行われた。2024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103億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

2024会計年度及び2023会計年度中、当社の取締役会は総額がそれぞれ223億ドル及び202億ドルの配当を宣言した。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

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インフラとトレーニング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り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、及び企業結合 - 無形資産の評価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、一定の場合には、当社は顧客による当社の製品及びサービスの利用度を見積もっている。これらは認識すべき収益の金額を決定する場合に、変動対価として会計処理される。返品及び値引は、契約開始時に見積もられ、追加情報が入手可能となった場合には、各報告期間末に更新される。当社の変動対価の見積額の変更は、表示期間において重要ではなかった。

## 投資証券の減損

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

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

## のれん

当社は、企業結合から便益を受けると予想される報告単位に基づいて、のれんを報告単位に割り当てている。当社は年次ベースで報告単位を評価し、必要な場合には、相対的公正価値配分法を使用してのれんを再配分する。のれんの減損テストは、報告単位レベル（オペレーティング・セグメントあるいはその1つ下位のレベル）で年に一度（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、極めて不確実である。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、不確実な税務ポジションからの税金ベネフィットを、当該ポジションの技術的利点に基づき、当該税務ポジションが税務当局の調査において支持される可能性が50%を超える場合にのみ認識する。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。

### 企業結合 - 無形資産の評価

企業結合の会計処理では、取得日に取得した資産及び引き受けた負債の見積公正価値に取得価額を配分する際に、重要な判断を必要とする。公正価値の決定には、特に無形資産に関して複雑な見積りや仮定が含まれる。無形資産の評価に使用される重要な見積りには、予測キャッシュ・フローの金額と時期、耐用年数及び割引率などが含まれるが、これらに限定されるものではない。経営陣による公正価値の見積もりは、合理的と考えられる仮定に基づいているが、これらの仮定は、当社の事業及びマーケットの状況に対する将来見通しに関するものであるため、本質的に不確実である。この評価過程における判断は、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。

## 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、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及び科学のための高度なAIなど、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、及び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 AI** - (Bing、Copilot、Start/MSN、その他の広告ベースのサービスを含む)消費者向けにオンライン体験を提供すること及び高度なAIモデルを開発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。このエンジニアリング・グループには、世界最大級の民間研究組織の一つであるMicrosoft Researchが含まれており、AI、コンピュータ・サイエンス及び他の幅広い分野の基礎研究に注力している。
- ・ **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63,000を超える米国内外の発行済み特許と世界中で23,000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/又は環境的努力を支援したり、外部の開発コミュニティを引き付けて利用できるようにするなどの戦略上の目標を達成するため、一部の知的財産を選択して、これを無償で又は低額の費用で広く提供することがある。当社のオー

ブン・ソース・ソフトウェアへのエンゲージメントによって、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している。

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。

これには、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する、基礎研究の支援を継続することが含まれている。



## 第4【設備の状況】

### 1【設備投資等の概要】

2024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	\$ 8,163
建物及び改良費	93,943
リース資産改良費	9,594
コンピューター機器及びソフトウェア	93,780
器具及び備品	6,532
合計、取得原価	212,012
減価償却累計額	(76,421)
合計、純額	\$ 135,591

2024会計年度において、減価償却費は152億ドルであった。

当社は、2024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354億ドルを使用している。

### 2【主要な設備の状況】

当社の営業上の本社は、ワシントン州レッドモントにある。当社は、ワシントン州キング郡に約15百万平方フィートのスペースを有しており、これはエンジニアリング、販売、マーケティング及び一般管理業務のために使用されている。この施設は、当社の営業上の本社が所有する約530エーカーの土地に置かれた当社所有の約12百万平方フィートのオフィス・スペースと、賃借している約3百万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については「第3 - 6 研究開発活動」を参照されたい。

次の表は、2024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	30	20	50
米国外	10	25	35
合計	40	45	85

### 3【設備の新設、除却等の計画】

2024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】

(2024年6月30日現在)

株式の種類	授権株数(株)	発行済株式総数(株)	未発行株式数(株)
普通株式(額面0.00000625ドル)	24,000,000,000	7,434,138,859	16,565,861,141
優先株式(額面0.01ドル)	100,000,000	0	100,000,000

## 【発行済株式】

(2024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	7,434,138,859	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65,947,443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) 提出者の株券の賃借に関する事項について割当予定先と提出者の特別利害関係者等との間で締結される予定の取決めがあることを知っている場合にはその内容

該当事項なし

(ニ) その他投資者の保護を図るため必要な事項

該当事項なし

#### ( 2 ) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

	中間会計期間 (2024年 1 月 1 日から2024年 6 月30日まで)	2024会計年度 (2023年 7 月 1 日から2024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	2,655,459.0605個	5,824,414.9812個
当該期間の権利行使に係る交付株式数	2,655,459.0605株	5,824,414.9812株
当該期間の権利行使に係る平均行使価額等	390.07ドル	339.53ドル
当該期間の権利行使に係る資金調達額	1,035,811,227.01ドル	1,977,552,071.32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	-	17,020,891.6068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	-	17,020,891.6068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	-	279.27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	-	4,753,459,145.37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
2020年 6 月30日(注1)	-	7,571株	-	\$80,552
2021年 6 月30日(注1)	(52)	7,519株	\$2,559	\$83,111
2022年 6 月30日(注1)	(55)	7,464株	\$3,828	\$86,939
2023年 6 月30日(注1)	(32)	7,432株	\$6,779	\$93,718
2024年 6 月30日(注2)	2	7,434株	\$7,205	\$100,923

( 注1 ) 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。

( 注2 ) 発行済株式数は、株式買戻しにより一部相殺されたものの、主に株式発行の結果増加した。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」の 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】

( 2024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	1	100	0%
金融機関	2	109	0%
ブローカー	1	7,405,477,503	99.61%
会 社	188	289,155	0%
個人その他	81,284	28,371,992	0.39%

(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】

( 2024年 9 月30日現在 )

氏 名	住 所	所有株式数 ( 株 )	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合 (%)
ザ・ヴァンガードグループ・インク ( The Vanguard Group, Inc. )	アメリカ合衆国 ペンシルヴァニア州マル ヴァーン、ヴァンガード・ブ ルバード100	664,882,153 <sup>(1)</sup>	8.95%
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、ハドソン・ヤード50	540,020,228 <sup>(2)</sup>	7.30%

(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、2024年 2 月13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633,135,715株に係る単独の財産処分権、普通株式9,755,991株の共有議決権及び普通株式31,746,438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、2024年 2 月13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487,219,696株に係る単独の議決権及び普通株式540,020,228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】

2024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)
2023年9月19日	2023年11月16日	2023年12月14日	\$0.75	\$5,574
2023年11月28日	2024年2月15日	2024年3月14日	\$0.75	\$5,573
2024年3月12日	2024年5月16日	2024年6月13日	\$0.75	\$5,574
2024年6月12日	2024年8月15日	2024年9月12日	\$0.75	\$5,575
合計			\$3.00	\$22,296

## 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](https://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](https://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。最後に、進化するサイバーセキュリティの脅威に対応するため、当社はSecure Future Initiative（以下「SFI」という。）を立ち上げ、サイバーセキュリティ保護の継続的な改善に事業戦略と努力を集中する。

#### 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](https://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](https://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。

## グローバル・インパクトとのかかわり

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](https://microsoft.com/csr)で入手できる。

## 責任ある人工知能（AI）

2016年、当社の会長兼CEOであるサティア・ナデラは、AIへの投資に原則的かつ人間中心のアプローチを採用するという明確な方針を示した。それ以来、当社は、当社の価値観に沿った製品の構築に懸命に取り組んできた。当社がAI製品を設計、構築、リリースする際、6つの価値観 - 透明性、説明責任、公平性、包括性、信頼性と安全性、及びプライバシーとセキュリティが当社の基盤であり、日々の業務の指針となっている。マイクロソフトの責任あるAIへの取り組みは、年次報告書（[aka.ms/RAITransparencyReport2024](https://aka.ms/RAITransparencyReport2024)を参照）に詳しく記載されている。より詳細な情報とリソースは、[microsoft.com/ai/responsible-ai](https://microsoft.com/ai/responsible-ai)を参照のこと。

当社の環境・社会・パブリックポリシー委員会は、経営陣に対して、責任あるAIポリシーとプログラムについて、監督及び指導を行っている。

## 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](https://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に関して、マイクロソフトは、顧客と従業員が使用するコンピューティング環境を保護し、クラウドインフラストラクチャ及びサービス、製品、デバイス、及び社内の企業リソースの強靱さを、断固とした敵対者からサポートすることを、当社の最優先事項とする。進化するサイバーセキュリティの脅威状況に対応するため、当社は2023年11月にSFIを立ち上げ、2024年5月にSFIの範囲を拡大した。SFIは、サイバーセキュリティ保護の継続的改善に向けた当社の事業戦略と取り組みに重点を置いている。当社は、サイバーセキュリティの脅威からコンピューティング環境を保護するために設計されたサイバーセキュリティ・プログラムとガバナンス・フレームワークを運用しており、サイバーセキュリティの脅威を特定、管理、緩和するための管理、方針、手順を備えている。また、当社の企業文化は、顧客とマイクロソフトのセキュリティを全従業員と全組織の優先事項としている。サイバーセキュリティに対する当社のアプローチに関する追加的な説明は、2024年6月30日終了年度に関する当社の年次報告書（10-K）のパートI、項目1Cを参照のこと。

当社の取締役会は、サイバーセキュリティ・リスクを監視する。取締役会によるサイバーセキュリティの見直しは、最低でも四半期ごとに、又は必要若しくは望ましいと決定される場合にはより頻繁に行われる予定である。

## 環境サステナビリティ

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、廃棄物ゼロを達成し、使用面積を上回る土地を保護することを約束した。それ以来、当社はテクノロジー部門においても、気候変動目標を達成するために何が必要かという理解においても、大きな変化を目の当たりにしてきた。生成AIをはじめとする新しいテクノロジーは、気候危機への対応に役立つ新たなイノベーションの可能性を秘めている。同時に、これらのテクノロジーに必要なインフラや電力は、テクノロジー部門全体の持続可能性へのコミットメントを達成するための新たな課題を生み出している。2024年に企業としての棚卸しをするとき、当社は気候変動に関する目標を達成し、より持続可能な未来を築くために必要なテクノ

ロジーで他の人々に力を与えるという決意に変わりはない。当社は毎年、[aka.ms/MSFTsustainabilityreport](https://aka.ms/MSFTsustainabilityreport)で進捗状況を報告しており、その他の情報は[microsoft.com/environment](https://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戦略及びコミットメントについて、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。当社は、優秀な人材を惹きつけ、報い、維持し、従業員の継続的な成長を可能にし、企業文化と価値観を強化するための、従業員プログラムを設計する。当社の従業員リスニング・システムにより、従業員から直接フィードバックを収集し、当社のプログラムや従業員のニーズをグローバルに把握することができ、従業員をサポートする方法についてリアルタイムの洞察を得ることができる。企業として、ビジネス、チーム、個人のニーズのバランスを取りながら、意思決定にデータと調査を活用する予定である。多様性及び包摂性（ダイバーシティとインクルージョン）は当社のビジネスの中核であり、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](https://microsoft.com/diversity) 及び [microsoft.com/racial-equity-initiative](https://microsoft.com/racial-equity-initiative) で入手可能である。

当社の取締役会及び報酬委員会は、マイクロソフトの職場及び文化に関する経営陣への監督と指導を行っている。

## 人種の平等の取り組み

2020年6月、当社は、黒人やアフリカ系アメリカ人のコミュニティを含む米国の人種的及び民族的マイノリティが経験する人種的不公正と不平等に対処するために設計された、複数年にわたる一連の取り組みの概要を発表した。当社は、人種的不公正と不平等に対処し、マイクロソフト内、従業員のコミュニティ、及びそれ以外の場所での実体験の改善を支援することに引き続き取り組んでいく。

当社の人種平等の取組みは、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4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](https://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当社の人種の平等の取り組み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。

## 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



効果的なリスク管理は、当社がその使命を達成する上で非常に重要である。取締役会は、当社に対する戦略的リスク、及び取締役会の委員会に委任されていないその他のリスク領域を直接監視する。取締役会は、委員会の専門知識を活用して、各委員会が重点的に取り組んでいる領域で戦略的監視を行う。委員会は、特定のリスク監視領域を担当し、取締役会全体に定期的に報告する。

取締役会

取締役会は、業務、誠実性、リスク管理、CEO後継者計画、及び取締役会全体の権限に属するその他の事項を監督し、CEOの年次評価を実施する。

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、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督。	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、社内のリスク管理活動を監督する。上級経営陣は、当社のビジネス目標を追求する上で適切なレベルのリスクを特定し、管理するために、リスク意識の実践を継続的に改善する文化を開発する責任がある。取締役会及び各委員会は、定期的に、上級経営陣、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。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、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、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。

内部監査	企業リスク管理	規制ガバナンス
------	---------	---------

<p>当社がリスクに適切に対処していることを保証するために設計された独立した客観的な監査、調査、及びアドバイザーサービスを提供する。また、体系的で規律のあるテクノロジーを活用したアプローチで、企業のリスク管理、ガバナンス、制御、及び業務の有効性を評価、調査、及び改善することにより、上級管理職と取締役会が目標を達成できるよう支援する。監査委員会は、四半期ごとに内部監査評価をレビューする。</p>	<p>経営リスクオーナー、企業リスク組織、及び当社全体の主題専門家の意見を取り入れ、当社の戦略及び目標に対する最も重要なリスクの特定、評価、優先順位付け、及び軽減のプロセスを推進する。監査委員会は、半年ごとに企業リスク管理評価をレビューする。</p>	<p>加速する世界的な規制義務に準拠するため、当社は規制ガバナンスフレームワークを確立し、責任あるAI、プライバシー、デジタルセキュリティ、サイバーセキュリティの4つの領域に最初の重点を置き、規制ガバナンスに対する繰り返し可能なシステムに焦点を合わせたアプローチを作成した。このフレームワークを通じて、当社の法務及び規制の主題専門家が規制を取り込み、標準と実施ガイダンスを開発し、必要に応じてエンジニアと協力してコンプライアンスを監視する製品を開発及び実装する。当社のビジネスチームは、法務サポートを受けてコンプライアンス・プログラムを管理し、外部規制及び商業レポートを準備し、当社の内部監査チームがプログラムとプロセスのレビューを実施する。</p>
--	---	---

## 主な監督分野

サイバーセキュリティ	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維持している。取締役会は、サイバーセキュリティ・ガバナンス・プロセス、社内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関して経営陣からの定期的な最新情報を受け取り、フィードバックを提供する。取締役会はまた、業界全体で最近発生したインシデントや新たな脅威の状況についても議論する。
AI戦略、ガバナンス及び規制	取締役会はAI戦略リスクに対する直接的な監督を維持している。環境・社会・パブリックポリシー委員会は、マイクロソフトのAIガバナンスと規制リスクの監督において取締役会を支援し、マイクロソフトの責任あるAIポリシーとプログラムに関する監督とガイダンスを提供する。同委員会は、マイクロソフトが規制の期待を満たす方法でAIを設計、構築、使用する能力に関して経営陣からの定期的な最新情報を受け取り、フィードバックを提供する。
データセンターのサプライチェーンとキャパシティ	監査委員会及び環境・社会・パブリックポリシー委員会は、マイクロソフトのデータセンターのサプライチェーンとキャパシティ・リスクの監督において取締役会を支援する。同委員会は、リソースの可用性、ネットワークの提供、サプライヤーの多様化など、サプライチェーンネットワーク管理について経営陣と定期的に意見交換を行う。
プライバシーと個人データ	当社の環境・社会・パブリックポリシー委員会は、マイクロソフトのプライバシー及び個人データリスクの監督において取締役会を支援し、マイクロソフトのプライバシーポリシー及びプログラムに関する監督及び指針を提供し、当社及びその事業に対する規制要件の影響を監督する。同委員会は、顧客、メンバー及び従業員の個人データの適切な収集、使用、保持に関する経営陣からの定期的な最新情報を受け取り、フィードバックを提供する。
デジタルセキュリティ及びサービスの不正使用	当社の環境・社会・パブリックポリシー委員会は、マイクロソフトのデジタルセキュリティ及びサービスの不正使用リスクの監督において取締役会を支援する。同委員会は、マイクロソフトのサービス上で違法、悪用、又は潜在的に有害なコンテンツや行為からユーザーを保護することに関する経営陣からの定期的な最新情報、並びに進化する規制の状況を受け取り、フィードバックを提供する。

## 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、自身の最善の仕事ができ

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。当社の文化では、顧客とマイクロソフトのセキュリティを、全ての従業員と全ての当社組織にとっての優先事項として組み込む。

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。

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、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、独立レビューを開始した。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。ArentFox Schiff LLP法律事務所は、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を評価した。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](http://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求することに尽力している。毎夏、取締役会は、株主からのフィードバック、年次株主総会の結果、取締役会及び各委員会の年間評価、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](http://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ESGのすべてのフィードバックのサマリーを提供する。2024会計年度において、当社は、当社株式の約50%を保有する様々な株主とガバナンス、環境及び社会問題について交流を行った。筆頭独立取締役と報酬委員会委員長はまた、マイクロソフトの様々な大口機関投資家との間で、ガバナンス及び役員報酬に関する継続的な（直近では2025年度第1四半期中に）協議を行っている。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、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。

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、社外カウンセル、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の継承計画と、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の継承計画は、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の継承計画を検討する。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と共にプランを検討し、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、育成及び継承計画について、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。2024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、定期的に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。2024会計年度に、取締役会の会議は12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2024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。2024会計年度に、計37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2024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90%以上出席した。

取締役は、可能であれば、定時株主総会への出席を期待されている。2023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。過去のセッションでは、AIからゲーム事業の進化、ソフトウェア・ライセンス・モデルの詳細なレビューまで、さまざまなトピックが取り上げられた。

### 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、2024会計年度において、当社の株式所有に関する方針を遵守していた。

### デリバティブ取引、ヘッジ及び質入れ

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

### インサイダー取引の方針と手続き

当社は、取締役、役員及び従業員に適用されるインサイダー取引方針と手続きを採用し、インサイダー取引に関する法律、規則、規制、及びナスダック上場基準の遵守を促進するために合理的に設計されていると当社が考えるプロセスを導入している。当社の一般的インサイダー取引に関する方針では、当社の従業員、関係者及び関係団体が、重要な未公開情報を保有しながらマイクロソフトやその他の企業の証券を取引することを禁止している。また、当社の一般的インサイダー取引に関する方針では、当社の従業員が、マイクロソフト又は他の上場企業の重要な非公開情報を、その情報に基づいて取引を行う可能性のある他者に開示することも禁止している。取引ウィンドウ制限ポリシーでは、当社の特定の役員（コーポレート・ヴァイス・プレジデント以上）及びその他の指定された従業員は、限定的な例外を除き、オープンウィンドウ期間中のみマイクロソフトの証券を取引することを義務付けられている。さらに、当社の特定の役員は、マイクロソフトの証券の取引について事前に承認を得る必要がある。また、当社の執行役員及び取締役は、追加の取引制限にも従わなければならない。上記の当社のインサイダー取引方針及び手続きの概要は、完全なものではなく、当社の一般的インサイダー取引に関する方針、取引ウィンドウ制限ポリシー、マイクロソフト第16条役員・取締役向けインサイダー取引コンプライアンス及び事前承認ポリシー（これらの写しは、2024年6月30日終了会計年度のForm 10-Kに添付されている。）を参照することで、適切なものとなる。

### 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に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6.4年である。ナデラ氏を含めた場合、平均在任期間は、6.7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策定し、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、2024年12月10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](https://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
キャサリン・マクレガー			委員	
マーク A.L. メイソン				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	
エマ・N・ウォルムズレー		委員	委員	
2024会計年度における会議 の開催回数	10	6	4	5

## 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、他の取締役会での勤務の性質と時間等を含めて検討した。かかる審査の結果、取締役会は、リスト氏が当社の監査委員会において継続して有効に任務を果たすことができると判断した。

## 報酬委員会



- ・ 取締役会が最高経営責任者の年間目標を設定することをサポートする。
- ・ 最高経営責任者のパフォーマンスを毎年評価するプロセスを確立する。
- ・ 独立の取締役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のメンバーの毎年の報酬、年間目標及び目的を承認し、かつ最高経営責任者と協議の上、パフォーマンスの評価を監督する。
- ・ 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会に報告する。
- ・ 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、2024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、その他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](https://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、地理的・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。

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主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」宛に送らなければならない。

当社取締役会とガバナンス・指名委員会は、管理上の要件及び証拠の要件に関して、全ての候補者が公平に扱われるべきと考えている。従って、取締役会が提案した候補者であれ、株主が推薦した候補者であれ、すべての候補者は同じ基準と情報提供の要件に従うものとする。

### 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。下表は、各取締役が自認する情報を示した取締役会の多様性の表である。

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3名、5-9年が9名（平均在職年数6.7年）
- ・ 年齢分布  
50代が6名、60代が6名（平均年齢60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）

取締役の多様性

ナスダック上場規則第5605条(f)に従い、以下の表は、記載された日付における当社取締役の自認する個人的特性をまとめたものである。

		2024年10月24日現在				2023年10月19日現在			
取締役 総数		12				12			
第 部：性別		女性	男性	ノンバイナリー	性別非開示	女性	男性	ノンバイナリー	性別非開示
取締役		5	7	0	0	5	7	0	0
第 部：属性									
アフリカ系アメリカ人/黒人		0	1	0	0	0	1	0	0
アラスカ先住民/ネイティブ先住民		0	0	0	0	0	0	0	0
アジア系		0	1	0	0	1	1	0	0
ヒスパニック/ラテン系		0	1	0	0	0	1	0	0
ハワイ先住民/太平洋諸島系		0	0	0	0	0	0	0	0
白人		5	5	0	0	4	4	0	0
複数人種/民族		0	1	0	0	0	0	0	0
LGBTQ +		0				0			
属性非開示		0				0			

( 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 (2024年 9 月30日現在) <sup>(1)(2)</sup>	略 歴

<p>レイド・ジー・ホフマン                  (Reid G. Hoffman)                  (1967年8月5日)</p>	<p>グレイロック・パートナーズ                  (Greylock Partners) のパートナー</p> <p>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</p>	<p>15,905<sup>(3)</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>略歴                         <p>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)</p> <p>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)</p> <p>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)</p> <p>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)</p> </li> <li>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</li> <li>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.)</li> <li>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</li> </ul>
--	---	-----------------------------	--

<p>ヒュー・エフ・ジョンストン          (Hugh F. Johnston)          (1961年8月16日)</p>	<p>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)</p>	<p>7,848<sup>(4)</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>略歴              ウォルト・ディズニー・カンパニー（メディア及びエンターテインメント）（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&amp;カンパニー・インク（Merck &amp; 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）           </li> <li>当社の委員会への所属状況              監査委員会（委員長）</li> <li>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.）</li> <li>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</li> </ul>
--	--	----------------------------	---

<p>テリ・エル・リスト          (Teri L. List)          (1963年2月12日)</p>	<p>ギャップ・インク (The Gap, Inc.)          の前エグゼクティブ・ヴァイス・プレ          ジデント兼最高財務責任者</p>	<p>24,888<sup>(5)</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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)</li>   <li>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)</li>   <li>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)</li>   <li>ザ・プロクター &amp; ギャンブル・              カンパニー (The Procter &amp;              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)</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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)              ルルレモンアスレティカ・イン              ク (lululemon athletica              inc. )              ビザ・インク (Visa Inc. )</li> <li>・ 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              ダブルヴェリファイ・ホール              ディングズ・インク              (DoubleVerify Holdings,</li> </ul>
--	--	-----------------------------	---



			Inc.) 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)
--	--	--	--

<p>キャサリン・マクレガー          ( Catherine          MacGregor )          ( 1972年 8 月 7 日 )</p>	<p>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</p>	<p>0</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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）</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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.）</li> <li>・ 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</li> </ul>
---	---	----------	---

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	860	<ul style="list-style-type: none"><li>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&amp;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)</li><li>当社の委員会への所属状況 ガバナンス・指名委員会</li><li>他の公開会社の取締役への就任状況 なし</li><li>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</li></ul>
--	---------------------------------------	-----	---

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)	867,989	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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 &amp; 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)</li><li>・ 当社の委員会への所属状況 なし</li><li>・ 他の公開会社の取締役への就任状況 なし</li><li>・ 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 スターバックス・コーポレーション(Starbucks Corporation)</li></ul>
---	--	---------	--

<p>サンドラ・イー・ピーターソン          (Sandra E. Peterson)          (1959年2月25日)</p>	<p>マイクロソフトコーポレーションの筆頭独立取締役</p> <p>クレイトン・ダブリエ・エンド・ライス・エルエルシー (Clayton, Dubilier &amp; Rice, LLC) のオペレーティング・パートナー</p>	<p>29,509</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>略歴           <p>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）</p> <p>オペレーティング・パートナー（2019年 - 現在）</p> <p>ジョンソン・エンド・ジョンソン（Johnson &amp; Johnson）（2012年 - 2018年）</p> <p>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）</p> <p>バイエル・クロップ・サイエンス・アーゲー（Bayer CropScience AG）（2010年 - 2012年）</p> <p>最高経営責任者兼役員会の会長（2010年 - 2012年）</p> <p>役員会のメンバー（2010年）</p> <p>バイエル・ヘルスケア・エルエルシー（Bayer HealthCare LLC）（2005年 - 2010年）</p> <p>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）</p> <p>糖尿病ケア部門プレジデント（2005年 - 2009年）</p> <p>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）</p> <p>グループ・プレジデント・オブ・ガバメント（2003年 - 2004年）</p> <p>ヘルス事業部門シニア・ヴァイス・プレジデント（2001年 - 2003年）</p> <p>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）</p> </li> <li>当社の委員会への所属状況           <p>報酬委員会</p> <p>ガバナンス・指名委員会（委員長）</p> </li> </ul>
---	---	---------------	---

			<ul style="list-style-type: none"><li>・ 他の公開会社の取締役への就任状況 なし</li><li>・ 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.)</li></ul>
--	--	--	---

<p>ペニー・エス・プリツカー          ( Penny S. Pritzker )          ( 1959年 5 月 2 日 )</p>	<p>ピーエスピー・パートナーズ・エルエルシー ( PSP Partners, LLC ) の設立者兼会長          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</p>	<p>24,585<sup>(6)</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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 )</li> <li>・ 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 )</li> <li>・ 他の公開会社の取締役への就任状況            なし</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
---	--	-----------------------------	--

<p>カルロス・エー・ロドリゲス (Carlos A. Rodriguez) (1964年8月4日)</p>	<p>オートマチック・データ・プロセッシング・インク (Automatic Data Processing, Inc.) の取締役</p>	<p>3,427</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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)  ディレクター (2024年 - 現在)  エグゼクティブ・チェア (2023年 - 2024年)  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&amp;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)  </li> <li>・ 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)</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
--	---	--------------	---



<p>チャールズ・ダブ                  リュー・シャーフ                  (Charles W. Scharf)                  (1965年4月24日)</p>	<p>ウェルズ・ファargo・アンド・カンパ                  ニー (Wells Fargo &amp; Companyの最高                  経営責任者、社長、取締役)</p>	<p>44,602<sup>(7)</sup></p>	<p>・ 略歴</p> <p>ウェルズ・ファargo・アンド・                  カンパニー (Wells Fargo &amp;                  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)</p> <p>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)</p> <p>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)</p> <p>JPモルガン・チェース・アン                  ド・カンパニー (JPMorgan                  Chase &amp; 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)</p> <p>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)</p> <p>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</p>
--	---	-----------------------------	--

			<p>務責任者（CFO）（1999年 - 2000年）</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
--	--	--	--

<p>ジョン・ダブリュー・スタントン                  ( John W. Stanton )                  ( 1955年 7 月31日 )</p>	<p>トリロジー・パートナーシップス                  ( Trilogy Partnerships ) の設立者兼                  会長</p>	<p>85,333<sup>(8)</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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 )                 </li> <li>・ 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                 </li> <li>・ 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 )                 </li> <li>・ 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                      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. )                 </li> <li>・ 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 )                 </li> </ul>
---	--	-----------------------------	---

<p>エマ・エヌ・ウォルムズレー</p> <p>( Emma N. Walmsley )</p> <p>( 1969年 6 月 9 日 )</p>	<p>GSKピーエルシー ( GSK plc ) の最高経営責任者 ( CEO ) 兼取締役</p>	<p>9,913</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>略歴</li> <li>GSKピーエルシー (ヘルスケア会社) (2010年 - 現在)</li> <li>最高経営責任者兼取締役 (2017年 - 現在)</li> <li>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)</li> <li>コンシューマー・ヘルスケア部門の社長 (2012年 - 2015年)</li> <li>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)</li> <li>ロレアル・エスエー ( L ' Oreal , S.A. ) ( 1994年 - 2010年 )</li> <li>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 )</li> <li>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 )</li> <li>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 )</li> <li>権限の拡大を伴う様々な役職を歴任 ( 1994年 - 1999年 )</li> <li>当社の委員会への所属状況</li> <li>報酬委員会</li> <li>環境・社会・パブリックポリシー委員会</li> <li>他の公開会社の取締役への就任状況</li> <li>GSKピーエルシー ( GSK plc )</li> <li>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</li> <li>なし</li> </ul>
---	--	--------------	---

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 (2024年 9 月30 日現在) <sup>(1)(2)</sup>	略 歴
<p>サティア・ナデラ</p> <p>( Satya Nadella )</p> <p>(1967年 8 月19日)</p>	<p>会長兼最高経営責任者</p>	<p>867,989</p>	<p>上記の取締役の表のサティア・ナデラ氏の項を参照されたい。</p>

<p>judson・ビー・アルトフ (Judson B. Althoff) (1972年10月28日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高コマーシャル責任者 (Chief Commercial Officer)</p>	<p>80,664</p>	<p>アルトフ氏は2021年7月にエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高コマーシャル責任者に就任した。同氏は2017年7月から2021年7月まで、ワールドワイド・コマーシャル業務担当エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデントを務めた。それ以前は、アルトフ氏は北米マイクロソフトの社長を務めた。アルトフ氏は2013年3月、北米マイクロソフトの社長としてマイクロソフトに入社した。アルトフ氏はまたエコラブ・インクの取締役も務めている。</p>
<p>Kathleen T. Hogan (Kathleen T. Hogan) (1966年2月6日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高人事責任者</p>	<p>133,564</p>	<p>ホーガン氏は、2023年6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。</p>
<p>Amy E. Hood (Amy E. Hood) (1971年12月22日)</p>	<p>エグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント、最高財務責任者</p>	<p>415,743</p>	<p>フッド氏は、2013年5月に最高財務責任者に任命され、続いて、2013年7月にはエグゼクティブ・ヴァイス・プレジデント兼最高財務責任者に任命された。フッド氏は、2010年から2013年まで、マイクロソフト ビジネス部門の最高財務責任者を務めていた。2002年に当社に参加して以来、フッド氏は、サーバー &amp; ツール事業及びコーポレートファイナンス組織で財務部門の職務を務めた。フッド氏は、スリーエム・コーポレーション (3M Corporation) の取締役も務めている。</p>
<p>沼本 健 (Takeshi Numoto) (1971年1月25日)</p>	<p>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</p>	<p>32,620</p>	<p>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ている。</p>

<p>ブラッドフォード・エル・スミス (Bradford L. Smith) (1959年1月17日)</p>	<p>副会長兼プレジデント</p>	<p>458,323</p>	<p>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。</p>
<p>クリストファー・ディー・ヤング (Christopher D. Young) (1972年1月14日)</p>	<p>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)</p>	<p>94,711<sup>(9)</sup></p>	<p>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 Compabny)の取締役も務めている。</p>

- (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、2024年9月30日から60日以内に割当て可能になる非従業員取締役向け繰延べ報酬プランに基づき保証された株式(ジョンストン氏の98株、リスト氏の22,756株、ピーターソン氏の24,109株、ブリツカー氏の12,585株及びロドリゲス氏の3,427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2,132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、取締役会の利益と株主の利益とをさらに一致させるため、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。2024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。

## 2024会計年度の非従業員取締役に對する報酬の内容 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
<b>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）</b>	
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
<b>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）</b>	<b>\$40,000</b>

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對しては、報酬は按分される。

取締役は、従業員でない取締役に對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、取締役離職後5年以内の一括払いで交付される。当社は、取締役の死亡時又は退職時に、取締役の名義で25,000ドルを慈善団体に寄付する。慈善団体は退職する取締役（又は死亡の場合は家族）が選択する。

## 取締役の報酬

以下の表は、2024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 <sup>(1)</sup> (ドル)	ストック アワード <sup>(2)</sup> (ドル)	その他の報酬 <sup>(3)</sup> (ドル)	総額 (ドル)
レイド・G. ホフマン <sup>(4)</sup>	125,000	235,000		360,000
ヒュー・F. ジョンストン <sup>(5)</sup>	170,000	235,000		405,000
テリ・L. リスト	140,000	235,000	15,000	390,000
キャサリン・マクレガー <sup>(6)</sup>	62,500	117,500		180,000
マーク・A.L. メイソン	62,500	117,500		180,000
サンドラ・E. ピーターソン <sup>(7)</sup>	125,000	300,000	15,000	440,000
ペニー S. ブリツカー <sup>(8)</sup>	150,000	235,000		385,000

カルロス A. ロドリゲス <sup>(9)</sup>	175,000	235,000		410,000
チャールズ W. シャーフ	125,000	235,000		360,000
ジョン W. スタントン	140,000	235,000		375,000
ジョン W. トンプソン <sup>(10)</sup>	62,500	117,500		180,000
エマ N. ウォルムズレー <sup>(11)</sup>	125,000	235,000		360,000
パドマスリー・ウォリアー <sup>(12)</sup>	62,500	117,500	25,000	205,000

- (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、( )ピーターソン氏は付与日の公正価値75,000ドルの四半期報酬を4回受領した、( )マクレガー氏とメイソン氏は2023年12月7日付で取締役に就任したため、2024会計年度の最初の2四半期に関するStock・アワードを受け取る資格がなかった、( )トンプソン氏とウォリアー氏はそれぞれ2023年12月7日付で取締役に退任したため、2024年度の最後の2四半期に関するStock・アワードを受け取る資格がなかった。2024会計年度末時点で、権利未確定のStock・アワードを保有している取締役はいない
- (3) この項目の金額は、( )2024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(暦年当たり15,000ドルを上限とする取締役からの寄付金の額に一致)の金額であり、及び( )ウォリアー氏については、取締役からの退任に関連して同氏が自身の名前で寄付を選択した慈善団体へ当社から寄付された25,000ドルである。
- (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949株に転換された。
- (5) ジョンストン氏は、2024年2月1日から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238株に転換された。
- (6) マクレガー氏は、2023年12月7日付の株主総会において取締役に就任した。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438株に転換された。
- (7) 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1,121株に転換された。
- (8) ブリツカー氏は、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1,015株に転換された。
- (9) ロドリゲス氏は、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1,080株に転換された。
- (10) トンプソン氏は、2023年12月7日付で取締役に退任した。トンプソン氏は現金及び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333株に転換された。
- (11) ウォルムズレー氏は2024年2月1日から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、当社普通株式138株に転換された。
- (12) ウォリアー氏は、2023年12月7日付で取締役に退任した。同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88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。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ル、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

2024年度報酬表

報酬概要表

以下の表には、2024年、2023年及び2022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 <sup>(1)</sup>	ストック ア ワード <sup>(2)</sup>	非株式インセン ティブ プラン報酬 <sup>(3)</sup>	その他全ての報 酬 <sup>(4)</sup>	合計
サティ ア・ナデ ラ 会長兼最 高経営責 任者	2024	2,500,000	0	71,236,392	5,200,000	169,791	79,106,183
	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
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	2024	1,000,000	0	21,094,956	3,642,750	61,500	25,799,206
	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
ジウドソ ン・B.ア ルソフ 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	2024	960,000	0	18,515,353	3,497,040	77,934	23,050,327
	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	2024	1,000,000	0	18,684,175	3,642,750	112,868	23,439,793
	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

クリストファー・D.ヤング 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	2024	850,000	0	9,040,931	2,023,680	120,092	12,034,703
	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

- (1) 2022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2024会計年度、2023会計年度及び2022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、  
 ( )2024会計年度について、2024会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、2023会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%及び2022会計年度のパフォーマンス スtock アワードの33.33%、  
 ( )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%、及び  
 ( )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%、が含まれている。
- (3) インセンティブ プランの現金報酬から成る。
- (4) 2024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 <sup>(B)</sup> (ドル)	チャリタブル ギフト <sup>(C)</sup> (ドル)	個人旅行のセ キュリティ <sup>(D)</sup> (ドル)	総額 (ドル)
サティア・ナデラ	11,500	0	100,000	58,291	169,791
アミー・E. フッド	11,500	0	50,000	0	61,500
ジュードソン・B. アル トフ	11,250	1,691	64,993	0	77,934
ブラッドフォード・ L. スミス	11,500	1,368	100,000	0	112,868
クリストファー・D. ヤング	10,719	971	108,402	0	120,092

- (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) 個人旅行に関連する個人のセキュリティ関連のコストと経費を含む。

プランに基づいて付与された報酬

次の表は、2024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	2024現金 インセン ティブ		0	7,500,000	15,000,000					
	2024PSA	9/18/2023				1,907	50,850	152,550		19,616,533
	2023PSA	9/18/2023				2,390	63,742	191,226		26,688,278
	2022PSA	9/18/2023				2,070	55,209	165,627		24,931,581
アミー・ E. フッド	2024現金 インセン ティブ		0	2,500,000	5,000,000					
	2024PSA	9/18/2023				334	8,899	26,697		3,437,239
	2023PSA	9/18/2023				418	11,155	33,465		4,676,288
	2022PSA	9/18/2023				362	9,662	28,986		4,368,577
	2024ス tock アワード	9/18/2023							26,697	8,612,853
ジュドソ ン・B. ア ルトフ	2024現金 インセン ティブ		0	2,400,000	4,800,000					
	2024PSA	9/18/2023				317	8,462	25,386		3,268,319
	2023PSA	9/18/2023				350	9,332	27,996		3,912,068
	2022PSA	9/18/2023				261	6,956	20,868		3,145,387
	2024ス tock アワード	9/18/2023							25,385	8,189,579
ブラッド フォード・L. ス ミス	2024現金 インセン ティブ		0	2,500,000	5,000,000					

	2024PSA	9/18/2023				296	7,882	23,646		3,044,423
	2023PSA	9/18/2023				371	9,880	29,640		4,141,935
	2022PSA	9/18/2023				321	8,557	25,671		3,869,263
	2024ス トック アワード	9/18/2023							23,646	7,628,554
クリスト ファー・ D.ヤング	2024現金 インセン ティブ		0	1,700,000	3,400,000					
	2024PSA	9/18/2023				143	3,814	11,442		1,473,158
	2023PSA	9/18/2023				179	4,781	14,343		2,004,103
	2022PSA	9/18/2023				155	4,141	12,423		1,872,312
	2024ス トック アワード	9/18/2023							11,442	3,691,359

- (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、2024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、2024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2024会計年度中に設定されている部分（2024年、2023年及び2022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（2024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2024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（2024年、2023年及び2022年のパフォーマンス スtock アワードのそれぞれ33.33%）。

## 2024年6月30日現在のエクイティ アワード

以下の表は、2024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。

	ストック アワード				
氏名	報奨日	未確定の株式の数又は株式ユニットの数 <sup>(1)</sup>	未確定の株式又は株式ユニットの市場価値 <sup>(2)</sup> (\$)	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 <sup>(3)</sup>	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 <sup>(2)</sup> (\$)
サティア・ナデラ	9/15/2020	4,157	1,857,971		
	9/14/2021	260,949 <sup>(4)</sup>	116,631,156		
	9/19/2022			382,452	170,936,921
	9/19/2023			152,550	68,182,223
アミー E. フッド	9/14/2020	4,019	1,796,292		
	9/13/2021	10,870	4,858,347		
	9/13/2021	45,668 <sup>(4)</sup>	20,411,313		
	9/19/2022	20,916	9,348,406		
	9/19/2022			66,930	29,914,364
	9/18/2023	26,697	11,932,224		
	9/18/2023			26,697	11,932,224
ジュドソン・B. アルトフ	9/14/2020	2,495	1,115,140		
	9/13/2021	7,827	3,498,278		
	9/13/2021	32,881 <sup>(4)</sup>	14,696,163		
	9/19/2022	17,498	7,820,731		
	9/19/2022			55,992	25,025,624
	9/18/2023	25,385	11,345,826		
	9/18/2023			25,386	11,346,273

ブラッド フォード L. スミス	9/14/2020	3,492	1,560,749		
	9/13/2021	9,628	4,303,235		
	9/13/2021	40,448 <sup>(4)</sup>	18,078,234		
	9/19/2022	18,526	8,280,196		
	9/19/2022			59,280	26,495,196
	9/18/2023	23,646	10,568,580		
	9/18/2023			23,646	10,568,580
クリスト ファー・ D. ヤング	11/11/2020	20,781 <sup>(5)</sup>	9,288,068		
	11/11/2020	2,165	967,647		
	9/13/2021	4,659	2,082,340		
	9/13/2021	19,573 <sup>(4)</sup>	8,748,152		
	9/19/2022	8,964	4,006,460		
	9/19/2022			28,686	12,821,208
	9/18/2023	11,442	5,114,002		
	9/18/2023			11,442	5,114,002

- (1) 別段の注記がない限り、ストック アワードは、報奨日直前の 8 月の最終日から 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2024年 6 月28日の当社の普通株式価格の終値である446.95ドルを乗じたものである。
- (3) 付与日が2024会計年度及び2023会計年度のパフォーマンス スtock アワードは、2024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) 2024年 6 月30日終了の 3 年間の実績期間を有し、2024年 8 月31日に権利が確定した2022会計年度PSAを反映する。報奨の株式は、2024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2024年 6 月28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、2024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 <sup>(1)</sup> (\$)



サティア・ナデラ	132,875	44,011,776
アミー・E. フッド	79,820	27,175,356
ジュドソン・B. アルトフ	52,789	18,034,244
ブラッドフォード・L. スミス	69,451	23,654,555
クリストファー・D.ヤング	58,865	20,638,693

(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、2024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	2024会計年度の業務執行 役員による拠出総額 <sup>(1)</sup> (\$)	2024会計年度の 利益総額 <sup>(2)</sup> (\$)	2024年 6月30日の 残高総額 <sup>(3)</sup> (\$)
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	723,690	613,628	5,096,102

- (1) これらの金額は、2024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、前年度のプロキシー・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 - 3,993,688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、2024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2024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2024年 6月28日の株価終値（1株当たり446.95ドル）を使用して評価された。

氏名	正当な理由なし <sup>(1)</sup> (\$)	退職 (\$)	死亡 / 就業不能 (\$)
サティア・ナデラ	173,145,515	132,865,273	229,537,430
アミー・E. フッド	46,205,035	0	67,779,968

ジュドソン・B. アルトフ	38,094,245	0	56,966,459
ブラッドフォード・L. スミス	47,989,259	34,450,906	60,003,931
クリストファー・D. ヤング	30,996,923	0	38,535,135

(1) 正当な理由なしの退職には、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、スミス氏について6,403,006ドルを含む。

CEOの給与比率

2024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193,744ドルであり、CEOの年間報酬総額は79,106,183ドルであった。この情報に基づくと、2024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408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2024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、Activision Blizzard, Inc.の企業買収の結果、2024年度に当社の従業員となった約11,825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）2024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）（ ）2024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（ ）2024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2024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 <sup>(1)</sup> (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 <sup>(2)</sup> (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） <sup>(3)</sup> (c)
株主に承認された株式報酬プラン	88,596,698	\$57.87	197,817,956
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	88,596,698	\$57.87	197,817,956

- (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) 2024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67,795,754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](https://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。

##### 2024会計年度の活動

2024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。

## 2024会計年度の財務書類

監査委員会は、2024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、2024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。このプロセスに従い、当委員会は、2025会計年度監査から始まるデロイト・アンド・トウシュの新たな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、2024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ういたか
- ・ 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PCAOB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

## 2025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、2025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、ダイアン・ウォレス、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ーン・ミウッチであり、彼らはデロイト・アンド・トウシュ・エルエルピーに所属している。また、当社の会計監査業務に係る補助者は100名であり、公認会計士は30名である。

その他の会計監査に関する議論は を参照されたい。

### 監査報酬の内容等

#### 外国監査公認会計士等に対する報酬の内容

以下の表は、2024年及び2023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。

	2024年		2023年	
区分	監査証明業務に基づく報酬 <sup>(1)</sup>	非監査業務に基づく報酬 <sup>(2)</sup>	監査証明業務に基づく報酬 <sup>(1)</sup>	非監査業務に基づく報酬 <sup>(2)</sup>
提出会社	\$32,020,000	\$18,423,000	\$23,178,000	\$10,081,000
連結子会社	\$24,260,000	\$6,564,000	\$22,452,000	\$5,691,000
計	\$56,280,000	\$24,987,000	\$45,630,000	\$15,772,000

(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、2024会計年度及び2023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	2024年	2023年
監査関連報酬	\$ 18,643,000	\$ 10,713,000
税務報酬	\$ 6,334,000	\$ 5,049,000
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及びForm 8-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2024年6月30日終了事業年度（以下、「2024事業年度」という。）に係るForm 8-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328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331条の規定に従い、2024年10月10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＝149.41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

	2024年		2023年		2022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)	
売上高：						
製品	\$ 64,773	96,777	\$ 64,699	96,667	\$ 72,732	108,669
サービス及びその他	180,349	269,459	147,216	219,955	125,538	187,566
売上高合計	245,122	366,237	211,915	316,622	198,270	296,235
売上原価：						
製品	15,272	22,818	17,804	26,601	19,064	28,484
サービス及びその他	58,842	87,916	48,059	71,805	43,586	65,122
売上原価合計	74,114	110,734	65,863	98,406	62,650	93,605
売上総利益	171,008	255,503	146,052	218,216	135,620	202,630
研究開発費	29,510	44,091	27,195	40,632	24,512	36,623
販売費	24,456	36,540	22,759	34,004	21,825	32,609
一般管理費	7,609	11,369	7,575	11,318	5,900	8,815
営業利益	109,433	163,504	88,523	132,262	83,383	124,583
その他の収益(費用)、純額	(1,646)	(2,459)	788	1,177	333	498
税引前利益	107,787	161,045	89,311	133,440	83,716	125,080
法人所得税	19,651	29,361	16,950	25,325	10,978	16,402
当期純利益	\$ 88,136	131,684	\$ 72,361	108,115	\$ 72,738	108,678
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
1株当たり利益：						
基本的	\$ 11.86	1,772	\$ 9.72	1,452	\$ 9.70	1,449
希薄化後	\$ 11.80	1,763	\$ 9.68	1,446	\$ 9.65	1,442
	(百万株)		(百万株)		(百万株)	
加重平均社外流通株式数：						
基本的	7,431		7,446		7,496	
希薄化後	7,469		7,472		7,540	

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					
	2024年		2023年		2022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	\$ 88,136	131,684	\$ 72,361	108,115	\$ 72,738	108,678
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	24	36	(14)	(21)	6	9
投資に係る純変動額	957	1,430	(1,444)	(2,157)	(5,360)	(8,008)
為替換算調整等	(228)	(341)	(207)	(309)	(1,146)	(1,712)
その他の包括利益(損失)	753	1,125	(1,665)	(2,488)	(6,500)	(9,712)
包括利益	\$ 88,889	132,809	\$ 70,696	105,627	\$ 66,238	98,966

財務諸表に対する注記参照。

## 貸借対照表

	2024年 6 月30日現在		2023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)
<b>資産</b>				
流動資産:				
現金及び現金同等物	\$ 18,315	27,364	\$ 34,704	51,851
短期投資	57,228	85,504	76,558	114,385
現金、現金同等物及び短期投資計	75,543	112,869	111,262	166,237
受取債権（貸倒引当金830百万ドル及び 650百万ドル控除後）	56,924	85,050	48,688	72,745
棚卸資産	1,246	1,862	2,500	3,735
その他の流動資産	26,021	38,878	21,807	32,582
流動資産計	159,734	238,659	184,257	275,298
有形固定資産（減価償却累計額76,421百万ドル 及び68,251百万ドル控除後）	135,591	202,587	95,641	142,897
オペレーティング・リース使用权資産	18,961	28,330	14,346	21,434
持分及びその他の投資	14,600	21,814	9,879	14,760
のれん	119,220	178,127	67,886	101,428
無形資産、純額	27,597	41,233	9,366	13,994
その他の固定資産	36,460	54,475	30,601	45,721
資産合計	\$ 512,163	765,223	\$ 411,976	615,533
<b>負債及び株主資本</b>				
流動負債:				
支払債務	\$ 21,996	32,864	\$ 18,095	27,036
短期借入債務	6,693	10,000	0	0
1年以内返済予定の長期借入債務	2,249	3,360	5,247	7,840
未払人件費等	12,564	18,772	11,009	16,449
短期未払法人所得税	5,017	7,496	4,152	6,204
短期前受収益	57,582	86,033	50,901	76,051
その他の流動負債	19,185	28,664	14,745	22,031
流動負債計	125,286	187,190	104,149	155,609
長期借入債務	42,688	63,780	41,990	62,737
長期未払法人所得税	27,931	41,732	25,560	38,189
長期前受収益	2,602	3,888	2,912	4,351
繰延法人所得税	2,618	3,912	433	647
オペレーティング・リース負債	15,497	23,154	12,728	19,017
その他の固定負債	27,064	40,436	17,981	26,865
負債合計	243,686	364,091	205,753	307,416
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: 7,434百万株及び 7,432百万株	100,923	150,789	93,718	140,024
利益剰余金	173,144	258,694	118,848	177,571
その他の包括損失累計額	(5,590)	(8,352)	(6,343)	(9,477)
株主資本合計	268,477	401,131	206,223	308,118
負債及び株主資本合計	\$ 512,163	765,223	\$ 411,976	615,533

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

	2024年		2023年		2022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)	
<b>営業活動</b>						
当期純利益	\$ 88,136	131,684	\$ 72,361	108,115	\$ 72,738	108,678
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	22,287	33,299	13,861	20,710	14,460	21,605
株式報酬費用	10,734	16,038	9,611	14,360	7,502	11,209
投資及びデリバティブに係る 損失(利益)純認識額	305	456	196	293	(409)	(611)
繰延法人所得税	(4,738)	(7,079)	(6,059)	(9,053)	(5,702)	(8,519)
営業資産・負債の増減：						
受取債権	(7,191)	(10,744)	(4,087)	(6,106)	(6,834)	(10,211)
棚卸資産	1,284	1,918	1,242	1,856	(1,123)	(1,678)
その他の流動資産	(1,648)	(2,462)	(1,991)	(2,975)	(709)	(1,059)
その他の固定資産	(6,817)	(10,185)	(2,833)	(4,233)	(2,805)	(4,191)
支払債務	3,545	5,297	(2,721)	(4,065)	2,943	4,397
前受収益	5,348	7,990	5,535	8,270	5,109	7,633
法人所得税	1,687	2,521	(358)	(535)	696	1,040
その他の流動負債	4,867	7,272	2,272	3,395	2,344	3,502
その他の固定負債	749	1,119	553	826	825	1,233
営業活動によるキャッ シュ・フロー	118,548	177,123	87,582	130,856	89,035	133,027
<b>財務活動</b>						
90日以内期日到来の借入債務の発 行による収入、純額	5,250	7,844	0	0	0	0
借入債務の発行による収入	24,395	36,449	0	0	0	0
借入債務の返済	(29,070)	(43,433)	(2,750)	(4,109)	(9,023)	(13,481)
普通株式の発行	2,002	2,991	1,866	2,788	1,841	2,751
普通株式の買戻し	(17,254)	(25,779)	(22,245)	(33,236)	(32,696)	(48,851)
普通株式に係る現金配当支払額	(21,771)	(32,528)	(19,800)	(29,583)	(18,135)	(27,096)
その他、純額	(1,309)	(1,956)	(1,006)	(1,503)	(863)	(1,289)
財務活動によるキャッ シュ・フロー	(37,757)	(56,413)	(43,935)	(65,643)	(58,876)	(87,967)
<b>投資活動</b>						
有形固定資産の取得	(44,477)	(66,453)	(28,107)	(41,995)	(23,886)	(35,688)
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	(69,132)	(103,290)	(1,670)	(2,495)	(22,038)	(32,927)
投資の購入	(17,732)	(26,493)	(37,651)	(56,254)	(26,456)	(39,528)
投資の期日償還	24,775	37,016	33,510	50,067	16,451	24,579
投資の売却	10,894	16,277	14,354	21,446	28,443	42,497
その他、純額	(1,298)	(1,939)	(3,116)	(4,656)	(2,825)	(4,221)
投資活動によるキャッ シュ・フロー	(96,970)	(144,883)	(22,680)	(33,886)	(30,311)	(45,288)
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	(210)	(314)	(194)	(290)	(141)	(211)
現金及び現金同等物の純増(減)	(16,389)	(24,487)	20,773	31,037	(293)	(438)
現金及び現金同等物の期首残高	34,704	51,851	13,931	20,814	14,224	21,252
現金及び現金同等物の期末残高	\$ 18,315	27,364	\$ 34,704	51,851	\$ 13,931	20,814

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

2024年	2023年	2022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)
<b>普通株式及び株式払込剰余金</b>						
期首残高	\$ 93,718	140,024	\$ 86,939	129,896	\$ 83,111	124,176
普通株式の発行	2,002	2,991	1,866	2,788	1,841	2,751
普通株式の買戻し	(5,712)	(8,534)	(4,696)	(7,016)	(5,688)	(8,498)
株式報酬費用	10,734	16,038	9,611	14,360	7,502	11,209
その他、純額	181	270	(2)	(3)	173	258
期末残高	100,923	150,789	93,718	140,024	86,939	129,896
<b>利益剰余金</b>						
期首残高	118,848	177,571	84,281	125,924	57,055	85,246
当期純利益	88,136	131,684	72,361	108,115	72,738	108,678
普通株式現金配当	(22,293)	(33,308)	(20,226)	(30,220)	(18,552)	(27,719)
普通株式の買戻し	(11,547)	(17,252)	(17,568)	(26,248)	(26,960)	(40,281)
期末残高	173,144	258,694	118,848	177,571	84,281	125,924
<b>その他の包括損失累計額</b>						
期首残高	(6,343)	(9,477)	(4,678)	(6,989)	1,822	2,722
その他の包括利益(損失)	753	1,125	(1,665)	(2,488)	(6,500)	(9,712)
期末残高	(5,590)	(8,352)	(6,343)	(9,477)	(4,678)	(6,989)
株主資本合計	\$ 268,477	401,131	\$ 206,223	308,118	\$ 166,542	248,830
	(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	\$ 3.00	448	\$ 2.72	406	\$ 2.48	371

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。

#### 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。

#### 一定の過去の期間の情報の再表示

2024年8月、当社はセグメント構成の変更を発表した。これらの変更により、当社のセグメントは、当社の現在の事業管理方法と整合するものとなっている。最も注目すべき変更としては、Microsoft 365のコマーシャル部分がプロダクティビティ & ビジネス プロセス セグメントに統合されている。2025事業年度より、当社の最高経営意思決定者がリソースの配分及び業績評価を目的として定期的に提供され、検討する情報は、これらのセグメント変更を反映したものとなる。本Form 8-Kのセグメント情報は、2025事業年度における当社の内部的な事業管理及び監視の方法に合わせる目的で再表示されている。これらの変更は主に注記9「のれん」、注記13「前受収益」及び注記19「セグメント情報及び地域別情報」に影響を与えた。

当社の2024事業年度のForm 10-Kに開示の通り、当社は当期の表示に合わせる目的で、他の過去の期間の金額の一部についても過去に再表示している。

過去の期間の情報の再表示による、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。

#### 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を見積耐用年数を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。

#### 外貨

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

## 収益

### 製品売上高並びにサービス及びその他売上高

製品売上高には、オペレーティングシステム、クロスデバイス プロダクティビティ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、及びゲーム等）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みうる契約を締結しており、通常は当該契約を別個の履行義務として区分し、会計処理することができる。収益は、返品引当金及び顧客から徴収後政府当局に納付する税金を控除後で認識される。

### 製品及びサービスの性質

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

エンタープライズ アグリーメントを含む一定のボリュームライセンス プログラムには、ソフトウェア アシュアランス（以下「SA」という。）と組み合わせたオンプレミス ライセンスが含まれている。SAは、契約期間中にリリースされた新しいソフトウェア及びアップグレードを受け取る権利を含んでおり、顧客が製品の導入及び使用をより効率的に行うためのサポート、ツール及びトレーニングを提供している。オンプレミス ライセンスは、SAと併せて販売された場合には、別個の履行義務として扱われる。SAに配分された収益は、通常、SAが時間の経過とともに充足される複数の別個の履行義務から構成されることから、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、一定の場合には、当社は顧客による当社の製品及びサービスの利用度を見積もっている。これらは認識すべき収益の金額を決定する際に、変動対価として会計処理される。返品及び値引は、契約開始時に見積もられ、追加情報が入手可能となった場合には、各報告期間末に更新される。当社の変動対価の見積額の変更は、表示期間において重要ではなかった。

#### 契約残高及びその他の債権

収益認識の時期は、顧客に請求を行う時期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。

2024年6月30日及び2023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49億ドル及び45億ドルであり、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			
	2024年	2023年	2022年
期首残高	\$ 716	\$ 710	\$ 798
繰入及びその他	386	258	157
貸倒償却	(218)	(252)	(245)
期末残高	\$ 884	\$ 716	\$ 710

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			
	2024年	2023年	2022年
受取債権（貸倒引当金控除後）	\$ 830	\$ 650	\$ 633
その他の固定資産	54	66	77
合計	\$ 884	\$ 716	\$ 710

2024年6月30日及び2023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105億ドル及び92億ドルであり、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2024年6月30日及び2023年6月30日現在それぞれ45億ドル及び53億ドルであり、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2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度において、それぞれ17億ドル、904百万ドル及び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。

## 法人所得税

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

## 金融商品

### 投資

当社は、購入日現在の満期が3ヶ月以内である流動性の高い利付投資をすべて現金同等物としている。これらの投資の公正価値は、その帳簿価額に近似している。通常、当初の満期が3ヶ月超で、満期日までの残存期間が1年未満の投資は、短期投資として分類される。満期が1年超の投資は、流動性が高いという性質に基づき、及び当該市場性のある有価証券が当期の営業活動に利用できる現金の投資を表すという理由で、短期として分類される場合がある。

債券投資は売却可能に分類され、実現損益は個別法を使用して計上される。公正価値の変動（信用損失及び減損を除く。）はその他の包括利益に計上される。公正価値は、一般に入手可能な市場情報又は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。

変動持分事業体（以下「VIE」という。）とみなされる投資は、当社がVIEの主たる受益者であるかどうかを判断するために評価され、主たる受益者である場合には、当社は当該事業体を連結することが要求される。当社は、(1)VIEの経済的業績に最も重要な影響を与える活動を指図するパワー、及び(2)VIEにとって潜在的に重要となる可能性のある損失を吸収する義務又はそのような便益をVIEから受領する権利を当社が有しているかどうかを評価する。当社は、当社のVIE投資のいかなるものについても、主たる受益者ではないと判断している。したがって、当社のVIE投資は連結されておらず、その大部分は持分法により会計処理されている。

## 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、それには市場相場価格、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る場合がある。

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・リース使用权資産、その他の流動負債、及びオペレーティング・リース負債に含まれている。ファイナンス・リースは、当社の連結貸借対照表の有形固定資産、その他の流動負債、及びその他の固定負債に含まれている。

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

当社はリース要素及び非リース要素を伴うリース契約を有しており、これらは通常は別々に会計処理される。車両等の一定の設備のリースについては、リース要素及び非リース要素を単一のリースの要素として会計処理している。さらに、一定の設備のリースについては、オペレーティング・リース使用权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、受け取った経済的便益に比例して、見積有効期間にわたって償却される。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。

## 関連当事者間取引

2024年3月、当社はインフレクション・エーアイ・インク（Inflection AI, Inc.）（以下「インフレクション」という。）と契約を締結し、当該契約に基づき、当社はインフレクションの知的財産に対する非独占的ライセンスを取得した。当社取締役のレイド・ホフマン氏はインフレクションの共同創業者であり、同社の取締役を務めている。インフレクションとの契約締結日現在、リプログラムド・インターチェンジ・エルエルシー（Reprogrammed Interchange LLC）（以下「リプログラムド」という。）及びグレイロック・ベンチャーズ（Greylock Ventures）（以下「グレイロック」という。）の傘下にある企業は、それぞれが10%未満のインフレクションに対する資本持分を有していた。ホフマン氏は、これらの企業との関係により、リプログラムド及びグレイロックが保有する株式を実質的に所有しているとみなされる可能性がある。ホフマン氏は、インフレクションとの取引を検討・承認するための当社取締役会又は委員会会議には一切参加しなかった。

## 最近の会計指針

### セグメント報告 - 報告セグメントの開示の改善

2023年11月、財務会計基準審議会（以下「FASB」という。）は、報告セグメントの開示を改善する新しい基準を公表した。当該指針は、主に重要なセグメント費用に関する開示の充実を通じて、当社の年次及び中間連結財務諸表における報告セグメントに要求される開示を拡充するものである。当該基準は、2025事業年度の年次報告及びそれ以降の中間期間から当社に適用され、早期適用も認められている。当社は現在、当該基準が当社のセグメント開示に与える影響について評価している。

### 法人所得税 - 法人所得税の開示の改善

2023年12月、FASBIは、法人所得税の開示を改善する新しい基準を公表した。当該指針は、法人所得税納付額の内訳の開示を要求し、実効税率調整表の構成項目の標準化された分類を規定し、その他の法人所得税に関連した開示を修正するものである。当該基準は、2026事業年度の年次報告から当社に適用され、早期適用も認められている。当社は現在、当該基準が当社の法人所得税の開示に与える影響について評価している。

## 注記2 1株当たり利益

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

	2024年	2023年	2022年
普通株主に帰属する純利益(A)	\$ 88,136	\$ 72,361	\$ 72,738
加重平均社外流通普通株式数(B)	7,431	7,446	7,496
株式報奨による希薄化効果	38	26	44
普通株式及び普通株式相当証券(C)	7,469	7,472	7,540
<b>1株当たり利益</b>			
基本的(A/B)(ドル)	\$ 11.86	\$ 9.72	\$ 9.70
希薄化後(A/C)(ドル)	\$ 11.80	\$ 9.68	\$ 9.65

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

	2024年	2023年	2022年
受取利息及び受取配当金	\$ 3,157	\$ 2,994	\$ 2,094
支払利息	(2,935)	(1,968)	(2,063)
投資利益(損失)純認識額	(118)	260	461
デリバティブ純損失	(187)	(456)	(52)
為替差益(損)、純額	(244)	181	(75)
その他、純額	(1,319)	(223)	(32)
合計	\$ (1,646)	\$ 788	\$ 333

その他、純額は主に、持分法適用投資損失純認識額を反映している。

### 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

	2024年	2023年	2022年
売却可能有価証券の売却による実現利益	\$ 22	\$ 36	\$ 162
売却可能有価証券の売却による実現損失	(98)	(124)	(138)
減損損失及び信用損失引当金繰入・戻入額	23	(10)	(81)
合計	\$ (53)	\$ (98)	\$ (57)

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		
	2024年	2023年	2022年
売却した投資に係る実現純利益	\$ 18	\$ 75	\$ 29
保有する投資に係る未実現純利益	146	303	509
投資の減損	(229)	(20)	(20)
合計	\$ (65)	\$ 358	\$ 518

#### 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	持分及び その他の 投資
<b>2024年6月30日現在</b>								
<b>その他の包括利益に計上 された公正価値の変動</b>								
コマーシャル・ペーパー	レベル2	\$ 4,666	\$ 0	\$ 0	\$ 4,666	\$ 4,666	\$ 0	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	1,547	0	0	1,547	1,503	44	0
米国政府証券	レベル1	49,603	4	(2,948)	46,659	14	46,645	0
米国政府機関証券	レベル2	17	0	0	17	0	17	0
外国国債	レベル2	319	3	(16)	306	0	306	0
モーゲージ及び資産担保 証券	レベル2	944	3	(35)	912	0	912	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル2	9,106	28	(318)	8,816	0	8,816	0
コーポレート・ノート 及び社債	レベル3	1,641	0	(1)	1,640	0	140	1,500
地方債	レベル2	262	0	(13)	249	0	249	0
地方債	レベル3	104	0	(17)	87	0	87	0
債券投資合計		\$ 68,209	\$ 38	\$ (3,348)	\$ 64,899	\$ 6,183	\$ 57,216	\$ 1,500

##### 純利益に計上された公正 価値の変動

持分投資	レベル1	\$ 3,547	\$ 561	\$ 0	\$ 2,986
持分投資	その他	10,114	0	0	10,114
持分投資合計		\$ 13,661	\$ 561	\$ 0	\$ 13,100
現金		\$ 11,571	\$ 11,571	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額 <sup>(a)</sup>		12	0	12	0
合計		\$ 90,143	\$ 18,315	\$ 57,228	\$ 14,600

(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	持分及び その他の 投資
<b>2023年 6月30日現在</b>								
<b>その他の包括利益に計上 された公正価値の変動</b>								
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 <sup>(a)</sup>		6	0	6	0
合計		\$ 121,141	\$ 34,704	\$ 76,558	\$ 9,879

(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。2024年 6月30日及び2023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39億ドル及び42億ドルであった。



## 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		
<b>2024年 6月30日現在</b>						
米国政府及び政府機関証券	\$ 529	\$ (12)	\$ 45,821	\$ (2,936)	\$ 46,350	\$ (2,948)
外国国債	79	(2)	180	(14)	259	(16)
モーゲージ及び資産担保証券	201	(1)	409	(34)	610	(35)
コーポレート・ノート及び社債	1,310	(9)	5,779	(310)	7,089	(319)
地方債	38	(1)	243	(29)	281	(30)
合計	\$ 2,157	\$ (25)	\$ 52,432	\$ (3,323)	\$ 54,589	\$ (3,348)

	(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		
<b>2023年 6月30日現在</b>						
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)

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

以下の表は、2024年 6月30日現在の債券投資の満期を要約したものである。

	(単位：百万ドル)	
	調整後原価	見積公正価値
<b>2024年 6月30日現在</b>		
1年以内満期到来	\$ 19,815	\$ 19,596
1年超 5年以内満期到来	38,954	36,779
5年超10年以内満期到来	8,028	7,242
10年超満期到来	1,412	1,282
合計	\$ 68,209	\$ 64,899

## 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。2024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)	
	2024年 6 月30日現在	2023年 6 月30日現在
<b>ヘッジ手段として指定された商品</b>		
買建為替契約	\$ 1,492	\$ 1,492
買建金利契約	1,100	1,078
<b>ヘッジ手段として指定されていない商品</b>		
買建為替契約	7,167	7,874
売建為替契約	31,793	25,159
買建株式契約	4,016	3,867
売建株式契約	2,165	2,154
その他の買建契約	2,113	1,224
その他の売建契約	811	581

#### 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
	2024年 6 月30日現在	2023年 6 月30日現在	2024年 6 月30日現在	2023年 6 月30日現在
<b>ヘッジ手段として指定された商品</b>				
為替契約	\$ 24	\$ (76)	\$ 34	\$ (67)
金利契約	19	0	16	0
<b>ヘッジ手段として指定されていない商品</b>				
為替契約	213	(230)	249	(332)
株式契約	63	(491)	165	(400)
その他の契約	12	(3)	5	(6)
デリバティブ総額	331	(800)	469	(805)
貸借対照表で相殺されているデリバ ティブの総額	(151)	152	(202)	206
受入現金担保	0	(104)	0	(125)
デリバティブ純額	\$ 180	\$ (752)	\$ 267	\$ (724)
<b>報告金額</b>				
短期投資	\$ 12	\$ 0	\$ 6	\$ 0
その他の流動資産	149	0	245	0
その他の固定資産	19	0	16	0
その他の流動負債	0	(401)	0	(341)
その他の固定負債	0	(351)	0	(383)
合計	\$ 180	\$ (752)	\$ 267	\$ (724)

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、2024年 6 月30日現在においてそれぞれ304百万ドル及び800百万ドル、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
<b>2024年 6月30日現在</b>				
デリバティブ資産	\$ 0	\$ 327	\$ 4	\$ 331
デリバティブ負債	(1)	(799)	0	(800)
<b>2023年 6月30日現在</b>				
デリバティブ資産	0	462	7	469
デリバティブ負債	0	(805)	0	(805)

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		
	2024年	2023年	2022年
<b>公正価値ヘッジ手段として指定された商品</b>			
為替契約			
デリバティブ	\$ 0	\$ 0	\$ 49
ヘッジ対象	0	0	(50)
有効性評価から除外された金額	0	0	4
金利契約			
デリバティブ	(23)	(65)	(92)
ヘッジ対象	(25)	38	108
<b>キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品</b>			
為替契約			
その他の包括損失累計額からの振替額	(48)	61	(79)
<b>ヘッジ手段として指定されていない商品</b>			
為替契約	367	(73)	383
株式契約	(177)	(420)	13
その他の契約	(15)	(41)	(85)

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		
	2024年	2023年	2022年
<b>キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品</b>			
為替契約			
有効性評価に含まれた金額	\$ (14)	\$ 34	\$ (57)

**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)	
	2024年6月30日現在	2023年6月30日現在
原材料	\$ 394	\$ 709
仕掛品	7	23
製品	845	1,768
合計	\$ 1,246	\$ 2,500

**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)	
	2024年6月30日現在	2023年6月30日現在
土地	\$ 8,163	\$ 5,683
建物及び改良費	93,943	68,465
リース資産改良費	9,594	8,537
コンピューター機器及びソフトウェア	93,780	74,961
器具及び備品	6,532	6,246
合計、取得原価	212,012	163,892
減価償却累計額	(76,421)	(68,251)
合計、純額	\$ 135,591	\$ 95,641

2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度において減価償却費はそれぞれ152億ドル、110億ドル及び126億ドルであった。

2024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354億ドルの支出を約定していた。

**注記8 企業結合****アクティビジョン・ブリザード・インク**

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。)を、主に現金で構成される総買収価格754億ドルで取得する取引を完了した。アクティビジョン・ブリザードは、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。アクティビジョン・ブリザードの財務業績は、取得日から当社の連結財務諸表に反映されている。アクティビジョン・ブリザードは、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。

取得日現在の買収価格の配分は暫定的評価に基づいており、より詳細な分析が完了し、取得資産及び引受負債の公正価値に関する追加情報が入手され次第改訂される。依然として暫定的である主な領域は、のれんの公正価値及び法人所得税に関連している。

当社が買収価格を暫定的に配分した主要な資産及び負債の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	\$ 12,976
のれん	50,969
無形資産	21,969
その他の資産	2,501
長期借入債務	(2,799)
長期未払法人所得税	(1,914)
繰延法人所得税	(4,677)
その他の負債	(3,617)
買収価格合計	\$ 75,408

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。のれんは主にアクティビジョン・プリザード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。当該のれんは、実質的にその全てが法人所得税上損金不算入となる見込みである。

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
マーケティング関連	\$ 11,619	24年
技術に基づくもの	9,689	4年
顧客関連	661	4年
取得した無形資産の公正価値	\$ 21,969	15年

取得日以降、アクティビジョン・プリザードの取得が当社の連結損益計算書に与えた正味の影響は以下の通りである。

	(単位：百万ドル)
	2024年6月30日に 終了した事業年度
売上高	\$ 5,729
営業損失	(1,362)

アクティビジョン・プリザードのコンテンツがサードパーティからファーストパーティへ変更された影響は、この正味の影響額に反映されている。

以下は、この取得が2022年7月1日に完了したと仮定した場合における、マイクロソフトコーポレーションのプロフォーマ・ベースの補足的連結財務業績（無監査）である。

	(単位：1株当たり金額を除き百万ドル)	
	6月30日に終了した事業年度	
	2024年	2023年
売上高	\$ 247,442	\$ 219,790
純利益	88,308	71,383
希薄化後1株当たり利益（ドル）	11.82	9.55

これらのプロフォーマ業績は、当社が合理的と考える見積り及び仮定に基づいている。これらの業績は、表示期間に当社とアクティビジョン・プリザードが合併会社であったとした場合に実現したであろう業績ではなく、将来の期間における当社とアクティビジョン・プリザードの連結経営成績を必ずしも示すものではない。プロフォーマ業績には、パーチェス法の会計処理に関連する調整（主に無形資産の償却）が含まれている。取得原価及びその他の非経常的な費用は重要ではなく、表示されている最も古い期間に含まれている。

## 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 クラウド及びプロダクティビティ&ビジネス プロセス 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 <sup>(a)</sup>	\$ 16,326
無形資産	4,365
その他の資産	42
その他の負債 <sup>(b)</sup>	(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、法人所得税上損金不算入となる見込みである。

(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

## 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)

	2022年 6月30日 現在	取得	その他	2023年 6月30日 現在	取得	その他	2024年 6月30日 現在
プロダクティビティ & ビジネス プロセス	\$ 31,395	\$ 11	\$ (47)	\$ 31,359	\$ 0	\$ 2	\$ 31,361
インテリジェント クラウド	25,389	223	64	25,676	0	(28)	25,648
モア パーソナル コンピューティング	10,740	0	111	10,851	51,235 <sup>(a)</sup>	125 <sup>(a)</sup>	62,211
合計	\$ 67,524	\$ 234	\$ 128	\$ 67,886	\$ 51,235	\$ 99	\$ 119,220

(a) アクティビジョン・プリザードに関連したのれん510億ドルを含んでいる。詳細については、注記8「企業結合」を参照。

当社は、当社の内部的な事業管理及び監視の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。詳細については、注記1「会計方針」を参照。

取得資産及び引受負債の評価のための測定期間は、取得日時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。

注記1「会計方針」に記載の通り、当社は2025事業年度第1四半期中にセグメントの変更を行った。これらのセグメントの変更の結果、報告単位の変更も生じた。当社は、相対的公正価値配分法を使用して、影響を受けた報告単位全体ののれんを再配分した。さらに、当社は、再配分の直前にすべての報告単位における潜在的なれんの減損の評価を完了し、減損は存在しないと判断した。

#### 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2024年5月1日、2023年5月1日及び2022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。2024年6月30日及び2023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

	2024年			2023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)
マーケティング関連	\$ 16,500	\$ (3,101)	\$ 13,399	\$ 4,935	\$ (2,473)	\$ 2,462
技術に基づくもの	21,913	(10,741)	11,172	11,245	(7,589)	3,656
顧客関連	6,038	(3,051)	2,987	7,281	(4,047)	3,234
契約に基づくもの	58	(19)	39	29	(15)	14
合計	\$ 44,509 <sup>(a)</sup>	\$ (16,912)	\$ 27,597	\$ 23,490	\$ (14,124)	\$ 9,366

(a) アクティビジョン・ブリザードに関連した無形資産220億ドルを含んでいる。詳細については、注記8「企業結合」を参照。

2024事業年度、2023事業年度又は2022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

	2024年		2023年	
	金額	加重平均耐用年数	金額	加重平均耐用年数
マーケティング関連	\$ 11,619	24年	\$ 7	5年
技術に基づくもの	10,947	4年	522	7年
顧客関連	660	4年	0	0年
契約に基づくもの	38	4年	12	3年
合計	\$ 23,264	14年	\$ 541	6年

無形資産償却費は、2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度においてそれぞれ48億ドル、25億ドル及び20億ドルであった。

以下の表は、2024年6月30日現在の保有無形資産に係る将来の償却費見積額の概要である。

(単位：百万ドル)

6月30日に終了する1年間

2025年	\$ 5,892
2026年	4,471
2027年	2,793
2028年	1,909
2029年	1,728
2030年以降	10,804
合計	\$ 27,597

**注記11 借入債務****短期借入債務**

2024年6月30日現在、当社はコマーシャル・ペーパーの発行済未償還残高67億ドル（加重平均金利5.4%、満期までの期間28日から152日の範囲内）を有していた。当該コマーシャル・ペーパーの見積公正価値は、その帳簿価額に近似している。2023年6月30日現在、当社はコマーシャル・ペーパーの発行済又は未償還残高を有していなかった。

**長期借入債務**

長期借入債務の内訳は、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	2024年6月 30日現在	2023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	454
2013年発行、52億ドル	2043	3.75%-4.88%	3.83%-4.92%	314	1,814
2013年発行、41億ユーロ	2028-2033	2.63%-3.13%	2.69%-3.22%	2,465	2,509
2015年発行、238億ドル	2025-2055	2.70%-4.75%	2.77%-4.78%	9,805	9,805
2016年発行、198億ドル	2026-2056	2.40%-3.95%	2.46%-4.03%	7,930	9,430
2017年発行、171億ドル <sup>(a)</sup>	2026-2057	3.30%-4.50%	3.38%-5.49%	6,833	8,945
2020年発行、101億ドル <sup>(a)</sup>	2030-2060	1.35%-2.68%	2.53%-5.43%	10,111	10,000
2021年発行、82億ドル	2052-2062	2.92%-3.04%	2.92%-3.04%	8,185	8,185
2023年発行、1億ドル <sup>(a)</sup>	2026-2050	1.35%-4.50%	5.16%-5.49%	56	0
2024年発行、33億ドル <sup>(a)</sup>	2026-2050	1.35%-4.50%	5.16%-5.49%	3,344	0
額面金額合計				51,221	52,866
ディスカウント及び発行費の未償却 残高				(1,227)	(438)
ヘッジの公正価値調整額 <sup>(b)</sup>				(81)	(106)
借入債務交換に係るプレミアム				(4,976)	(5,085)
借入債務合計				44,937	47,237
1年以内返済予定の長期借入債務				(2,249)	(5,247)
長期借入債務				\$ 42,688	\$ 41,990

(a) アクティビジョン・ブリザードの取得に関連した借入債務の額面金額36億ドルを含み、その大部分は2024年6月にマイクロソフトの登録証券と交換された。詳細については、注記8「企業結合」を参照。

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

2024年6月30日及び2023年6月30日現在、長期借入債務（1年以内返済予定額を含む。）の見積公正価値は、それぞれ423億ドル及び462億ドルであった。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。2024事業年度、2023事業年度及び2022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、17億ドル及び19億ドルであった。

以下の表は、2024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。

(単位：百万ドル)

6月30日に終了する1年間	
2025年	\$ 2,250
2026年	3,000
2027年	9,250
2028年	0
2029年	1,876
2030年以降	34,845
合計	\$ 51,221

## 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		
	2024年	2023年	2022年
<b>当期税金</b>			
米国連邦税	\$ 12,165	\$ 14,009	\$ 8,329
米国州税及び地方税	2,366	2,322	1,679
外国税	9,858	6,678	6,672
当期税金	\$ 24,389	\$ 23,009	\$ 16,680
<b>繰延税金</b>			
米国連邦税	\$ (4,791)	\$ (6,146)	\$ (4,815)
米国州税及び地方税	(379)	(477)	(1,062)
外国税	432	564	175
繰延税金	\$ (4,738)	\$ (6,059)	\$ (5,702)
法人所得税	\$ 19,651	\$ 16,950	\$ 10,978

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		
	2024年	2023年	2022年
米国	\$ 62,886	\$ 52,917	\$ 47,837
米国外	44,901	36,394	35,879
税引前利益	\$ 107,787	\$ 89,311	\$ 83,716

### 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

	2024年	2023年	2022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	(1.4)%	(1.8)%	(1.3)%
無形資産の移転による影響	0%	0%	(3.9)%
国外源泉無形資産所得控除	(1.1)%	(1.3)%	(1.1)%
州法人所得税、連邦税ベネフィット控除後	1.5%	1.6%	1.4%
研究開発税額控除	(1.1)%	(1.1)%	(0.9)%
株式報酬に係る超過税金ベネフィット	(1.1)%	(0.7)%	(1.9)%
利息、純額	1.1%	0.8%	0.5%
その他の調整項目、純額	(0.7)%	0.5%	(0.7)%
実効税率	18.2%	19.0%	13.1%

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。

2024事業年度及び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。2024事業年度及び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、それぞれ当社の米国外税引前利益の83%及び81%を創出した。2022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%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、2024事業年度においては、税法改正による税金ベネフィットが含まれている。2024事業年度において、税法改正による税金ベネフィットは主に内国歳入庁（以下「IRS」という。）及び米国財務省による通知2023-55及び通知2023-80の発行に関連している。2024事業年度第1四半期に発行された通知2023-55は、マイクロソフトにおける外国税額控除に関する最終規則の効力発生日を2024事業年度に延期した。さらに、2024事業年度第2四半期に発行された通知2023-80は、この外国税額控除に関する最終規則の効力発生日を無期限に延期した。2024事業年度、2023事業年度及び2022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。

2023事業年度に対して2024事業年度の実効税率が低下した主な原因は、外国税額控除に関する最終規則の効力発生日の延期を含む、税法改正による税金ベネフィットによるものであった。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。

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		
	2024年	2023年
<b>繰延税金資産</b>		
株式報酬費用	\$ 765	\$ 681
未払費用、積立金及びその他の費用	4,381	3,131
繰越欠損金及び繰越税額控除	1,741	1,441
償却額	4,159	9,440
リース負債	6,504	5,041
前受収益	3,717	3,296
投資及び債務の帳簿価額と税務基準額の差額	9	373
資産計上された研究開発	11,442	6,958
その他	426	489
繰延税金資産	33,144	30,850
控除：評価性引当金	(1,045)	(939)
繰延税金資産、評価性引当金控除後	\$ 32,099	\$ 29,911
<b>繰延税金負債</b>		
リース資産	\$ (6,503)	\$ (4,680)
減価償却費	(3,940)	(2,674)
国外利益に係る繰延税金	(1,837)	(2,738)
その他	(167)	(89)
繰延税金負債	\$ (12,447)	\$ (10,181)
繰延税金資産、純額	\$ 19,652	\$ 19,730
<b>報告金額</b>		
その他の固定資産	\$ 22,270	\$ 20,163
長期繰延税金負債	(2,618)	(433)
繰延税金資産、純額	\$ 19,652	\$ 19,730

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。

2024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476百万ドル、899百万ドル及び26億ドルであった。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2025事業年度から2044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。2024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、2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度において、それぞれ234億ドル、231億ドル及び160億ドルであった。

#### 不確実な税務ポジション

2024年、2023年及び2022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228億ドル、171億ドル及び156億ドルで、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2024事業年度、2023事業年度及び2022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196億ドル、144億ドル及び133億ドルとなる。

2024年、2023年及び2022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68億ドル、52億ドル及び43億ドル計上していた。2024事業年度、2023事業年度及び2022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15億ドル、918百万ドル及び36百万ドル含まれていた。

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。

	6月30日に終了した事業年度		
	(単位：百万ドル)		
	2024年	2023年	2022年
期首未認識税金ベネフィット	\$ 17,120	\$ 15,593	\$ 14,550
解決に関連した減少	(76)	(329)	(317)
当年度に関連した税務ポジションに係る増加	1,903	1,051	1,145
過年度に関連した税務ポジションに係る増加 <sup>(a)</sup>	4,289	870	461
過年度に関連した税務ポジションに係る減少	(464)	(60)	(246)
時効の成立に伴う減少	(12)	(5)	0
期末未認識税金ベネフィット	\$ 22,760	\$ 17,120	\$ 15,593

(a) 2024事業年度は、アクティビジョン・ブリザードの取得に関連した未認識税金ベネフィット34億ドルを含んでいる。  
詳細については、注記8「企業結合」を参照。

当社は、2014～2017課税年度について、引き続きIRSの税務調査を受けている。2004～2013課税年度に係る税務調査に関して、2023年9月26日、当社はIRSから調整案通知（Notices of Proposed Adjustment、以下「NOPA」という。）を受けた。NOPAの主な論点は内部移転価格に関連している。NOPA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。2024年6月30日現在、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。当社は当該調整案に同意しておらず、IRSの行政不服審判所、及び必要な場合は訴訟手続を通じて、NOPA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1996～2023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されている。

**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	
	2024年	2023年
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 43,599	\$ 38,983
インテリジェント クラウド	13,683	13,162
モア パーソナル コンピューティング	2,902	1,668
合計	\$ 60,184	\$ 53,813

当社は、当社の内部的な事業管理及び監視の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。詳細については、注記1「会計方針」を参照。

前受収益の増減は以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)	
	2024年6月30日に 終了した事業年度	
期首残高		\$ 53,813
収益の繰延		148,701
前受収益からの収益認識		(142,330)
期末残高		\$ 60,184

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、2024年6月30日現在2,750億ドルであり、そのうち2,690億ドルがコマーシャル部分の収益に関連している。当社は、当社全体の残存履行義務に配分された収益のうち約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17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		
	2024年	2023年	2022年
オペレーティング・リース費用	\$ 3,555	\$ 2,875	\$ 2,461
ファイナンス・リース費用：			
使用権資産の償却額	\$ 1,800	\$ 1,352	\$ 980
リース負債に係る利息	734	501	429
ファイナンス・リース費用合計	\$ 2,534	\$ 1,853	\$ 1,409

リースに関連した補足キャッシュ・フロー情報は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

## 6月30日に終了した事業年度

	2024年	2023年	2022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	\$ 3,550	\$ 2,706	\$ 2,368
ファイナンス・リースによる営業キャッシュ・フロー	734	501	429
ファイナンス・リースによる財務キャッシュ・フロー	1,286	1,056	896
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	6,703	3,514	5,268
ファイナンス・リース	11,633	3,128	4,234

リースに関連した補足貸借対照表情報は、以下の通りであった。

(単位：リース期間及び割引率を除き百万ドル)

## 6月30日現在

	2024年	2023年
<b>オペレーティング・リース</b>		
オペレーティング・リースの使用権資産	\$ 18,961	\$ 14,346
その他の流動負債	\$ 3,580	\$ 2,409
オペレーティング・リース負債	15,497	12,728
オペレーティング・リース負債合計	\$ 19,077	\$ 15,137
<b>ファイナンス・リース</b>		
有形固定資産、取得原価	\$ 32,248	\$ 20,538
減価償却累計額	(6,386)	(4,647)
有形固定資産、純額	\$ 25,862	\$ 15,891
その他の流動負債	\$ 2,349	\$ 1,197
その他の固定負債	24,796	15,870
ファイナンス・リース負債合計	\$ 27,145	\$ 17,067
<b>加重平均残存リース期間</b>		
オペレーティング・リース	7年	8年
ファイナンス・リース	12年	11年
<b>加重平均割引率</b>		
オペレーティング・リース	3.3%	2.9%
ファイナンス・リース	3.9%	3.4%

以下の表は、2024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		
2025年	\$ 4,124	\$ 3,311
2026年	3,549	3,021
2027年	2,981	3,037
2028年	2,405	3,026
2029年	1,924	2,638
2030年以降	6,587	19,116
リース料支払額合計	21,570	34,149
控除：利息相当額	(2,493)	(7,004)
合計	\$ 19,077	\$ 27,145

2024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86億ドル及び1,084億ドル有している。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、2025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20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12件は一定の正式事実審理前手続の目的で併合されており、残りの訴訟は停止されている。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。当事者は、原告が専門家証言に関する命令につき上訴することを認める、当該併合訴訟の規定された却下に合意した。原告は当該裁判所の命令につき2023年8月に上訴し、当事者は控訴理由書を提出した。停止されている訴訟の状況に関する審理は2023年12月に実施された。2024年7月、原告が当該併合訴訟における一般的な因果関係に関する決定に従うことに合意をしたという理由で、同裁判所は停止されている訴訟のうち9件について略式判決を下した。

## アイルランドデータ保護委員会に関する事項

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。2024年7月、IDPCはLinkedInに対し、修正された非公開の決定案を提示した。IDPCが最終決定を下す時期は未定であり、最終決定が下された時点で、マイクロソフトは不服申し立てを行う選択肢を検討することになる。

## 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、これらの事項には固有の不確実性がある上、経営者のこれらの事項に対する見方は将来変わり得る。

2024年6月30日現在、当社は合計641百万ドルの法的負債を計上していた。当社はこれらの事項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		
	2024年	2023年	2022年
期首残高	7,432	7,464	7,519
発行株式数	34	37	40
買戻株式数	(32)	(69)	(95)
期末残高	7,434	7,432	7,464

### 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。2024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103億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					
	2024年		2023年		2022年	
	株数	金額	株数	金額	株数	金額
第1四半期	11	\$ 3,560	17	\$ 4,600	21	\$ 6,200
第2四半期	7	2,800	20	4,600	20	6,233
第3四半期	7	2,800	18	4,600	26	7,800
第4四半期	7	2,800	14	4,600	28	7,800
合計	32	\$ 11,960	69	\$ 18,400	95	\$ 28,033

買戻しは、すべて、現金資金を使用して行われた。2022事業年度第1四半期に買い戻された株式は、2019年9月18日に承認された株式買戻しプログラムに基づいている。2022事業年度第2四半期に買い戻された株式は、2019年9月18日及び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。それ以外の株式はすべて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。上表からは、2024事業年度、2023事業年度及び2022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53億ドル、38億ドル及び47億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)
<b>2024事業年度</b>				
2023年9月19日	2023年11月16日	2023年12月14日	\$ 0.75	\$ 5,574
2023年11月28日	2024年2月15日	2024年3月14日	0.75	5,573
2024年3月12日	2024年5月16日	2024年6月13日	0.75	5,574
2024年6月12日	2024年8月15日	2024年9月12日	0.75	5,575
合計			\$ 3.00	\$ 22,296
<b>2023事業年度</b>				
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	5,051
合計			\$ 2.72	\$ 20,230

2024年6月12日に宣言された配当は、2024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		
	2024年	2023年	2022年
<b>デリバティブ</b>			
期首残高	\$ (27)	\$ (13)	\$ (19)
未実現利益(損失)(税効果(4)百万ドル、9百万ドル及び(15)百万ドル控除後)	(14)	34	(57)
その他の収益(費用)への(利益)損失の振替調整、純額	48	(61)	79
法人所得税に含められた税金費用(ベネフィット)	(10)	13	(16)
その他の包括損失累計額からの振替額	38	(48)	63
デリバティブに係る純変動額(税効果6百万ドル、(4)百万ドル及び1百万ドル控除後)	24	(14)	6
期末残高	\$ (3)	\$ (27)	\$ (13)
<b>投資</b>			
期首残高	\$ (3,582)	\$ (2,138)	\$ 3,222
未実現利益(損失)(税効果247百万ドル、(393)百万ドル及び(1,440)百万ドルを控除後)	915	(1,523)	(5,405)
その他の収益(費用)への損失の振替調整、純額	53	99	57
法人所得税に含められた税金ベネフィット	(11)	(20)	(12)
その他の包括損失累計額からの振替額	42	79	45
投資に係る純変動額(税効果258百万ドル、(373)百万ドル及び(1,428)百万ドルを控除後)	957	(1,444)	(5,360)
期末残高	\$ (2,625)	\$ (3,582)	\$ (2,138)
<b>為替換算調整等</b>			
期首残高	\$ (2,734)	\$ (2,527)	\$ (1,381)
為替換算調整等(税効果0百万ドル、0百万ドル及び0百万ドルを控除後)	(228)	(207)	(1,146)
期末残高	\$ (2,962)	\$ (2,734)	\$ (2,527)
その他の包括損失累計額の期末残高	\$ (5,590)	\$ (6,343)	\$ (4,678)

**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		
	2024年	2023年	2022年
株式報酬費用	\$ 10,734	\$ 9,611	\$ 7,502
株式報酬に関連した法人所得税ベネフィット	1,826	1,651	1,293

## 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		
	2024年	2023年	2022年
1 株当たり配当（四半期配当の金額）	\$ 0.68 - 0.75	\$ 0.62 - 0.68	\$ 0.56 - 0.62
利子率の範囲	3.8% - 5.6%	2.0% - 5.4%	0.03% - 3.6%

2024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
<b>ストック アワード</b>		
期首現在の権利未確定残高	96	\$ 250.37
付与 <sup>(a)</sup>	41	339.46
権利確定	(42)	246.71
失効	(7)	270.59
期末現在の権利未確定残高	88	\$ 292.28

(a) 2024事業年度、2023事業年度及び2022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 百万含んでいる。

2024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203億ドルであった。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、2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度において、それぞれ339.46ドル、252.59ドル及び291.22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、2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度において、それぞれ160億ドル、119億ドル及び141億ドルであった。2024年 6 月30日現在、当社のストックプランに基づき、合計で129百万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		
	2024年	2023年	2022年
購入株式数（百万株）	6	7	7
1株当たり平均価格（ドル）	\$ 339.46	\$ 245.59	\$ 259.55

2024年6月30日現在、当社普通株式68百万株が、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。2024事業年度、2023事業年度及び2022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17億ドル、16億ドル及び14億ドルであり、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、当社の内部的な事業管理及び監視の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。詳細については、財務諸表に対する注記の注記1「会計方針」を参照。

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。

- ・ Microsoft 365 Commercial製品及びクラウドサービス：Microsoft 365 Commercialクラウド（Microsoft 365 Commercial、Enterprise Mobility + Security、Windows Commercialのクラウド部分、Power BIのユーザー単位部分、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Microsoft 365 Security and Compliance、Microsoft Viva及びMicrosoft 365 Copilotから成る。）及びMicrosoft 365 Commercial製品（Windows Commercialのオンプレミス及びOfficeのオンプレミス ライセンスから成る。）を含む。
- ・ Microsoft 365 Consumer製品及びクラウドサービス：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消費者向けサービスを含む。
- ・ 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製品及びクラウドサービス：Dynamics 365を含み、ERP、CRM、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（クラウド及びAIの消費ベースのサービス、GitHubクラウドサービス、Nuance Healthcareクラウドサービス、仮想デスクトップ製品並びにその他のクラウドサービスから成る。）並びにサーバー製品（SQL Server、Windows Server、Visual Studio、System Center、関連するClient Access Licenses（以下「CALs」という。）及びその他のオンプレミス製品から成る。）を含む。
- ・ エンタープライズ及びパートナーサービス： エンタープライズ サポート サービス、Industry Solutions、Nuanceプロフェッショナル サービス、Microsoftパートナー ネットワーク、及びラーニング エクスペリエンスを含む。

## 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及びデバイス： Windows（WindowsのOEMライセンス（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）、Windows Internet of Things及び特許ライセンスから成る。）及びデバイス（Surface、HoloLens及びPCアクセサリから成る。）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（Copilot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		
	2024年	2023年	2022年
<b>売上高</b>			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 106,820	\$ 94,151	\$ 84,635
インテリジェント クラウド	87,464	72,944	63,029
モア パーソナル コンピューティング	50,838	44,820	50,606
合計	\$ 245,122	\$ 211,915	\$ 198,270
<b>営業利益</b>			
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 59,661	\$ 50,074	\$ 43,163
インテリジェント クラウド	37,813	28,411	25,810
モア パーソナル コンピューティング	11,959	10,038	14,410
合計	\$ 109,433	\$ 88,523	\$ 83,383

2024事業年度、2023事業年度及び2022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		
	2024年	2023年	2022年
米国 <sup>(a)</sup>	\$ 124,704	\$ 106,744	\$ 100,218
その他の国	120,418	105,171	98,052
合計	\$ 245,122	\$ 211,915	\$ 198,270

(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

	2024年	2023年	2022年
サーバー製品及びクラウドサービス	\$ 79,828	\$ 65,007	\$ 55,414
Microsoft 365 Commercial製品及びクラウドサービス	76,969	66,949	59,926
ゲーム	21,503	15,466	16,230
Windows及びデバイス	17,026	17,147	22,628
LinkedIn	16,372	14,989	13,631
検索及びニュース広告	12,306	12,125	11,526
エンタープライズ及びパートナーサービス	7,594	7,900	7,605
Dynamics製品及びクラウドサービス	6,831	5,796	4,800
Microsoft 365 Consumer製品及びクラウドサービス	6,648	6,417	6,277
その他	45	119	233
合計	\$ 245,122	\$ 211,915	\$ 198,270

Microsoft 365 Commercialクラウド、Azure及びその他のクラウドサービス、LinkedInの商業部分並びにDynamics 365を含む当社のMicrosoftクラウドからの売上高は、2024事業年度、2023事業年度及び2022事業年度においてそれぞれ1,377億ドル、1,116億ドル及び914億ドルであった。これらの金額は、上表においては主にMicrosoft 365 Commercial製品及びクラウドサービス、サーバー製品及びクラウドサービス、LinkedIn並びにDynamics製品及びクラウドサービスに含まれている。

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まれている。セグメント別損益の測定に算入されるセグメント別償却費及び減価償却費の額を把握することは実務上可能ではない。

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

(単位：百万ドル)

## 6月30日現在

	2024年	2023年	2022年
米国	\$ 186,106	\$ 114,380	\$ 106,430
その他の国	115,263	72,859	59,938
合計	\$ 301,369	\$ 187,239	\$ 166,368

[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,	2024	2023	2022
Revenue:			
Product	\$ 64,773	\$ 64,699	\$ 72,732
Service and other	180,349	147,216	125,538
Total revenue	245,122	211,915	198,270
Cost of revenue:			
Product	15,272	17,804	19,064
Service and other	58,842	48,059	43,586
Total cost of revenue	74,114	65,863	62,650
Gross margin	171,008	146,052	135,620
Research and development	29,510	27,195	24,512
Sales and marketing	24,456	22,759	21,825
General and administrative	7,609	7,575	5,900
Operating income	109,433	88,523	83,383
Other income (expense), net	(1,646)	788	333
Income before income taxes	107,787	89,311	83,716
Provision for income taxes	19,651	16,950	10,978
Net income	\$ 88,136	\$ 72,361	\$ 72,738
Earnings per share:			
Basic	\$ 11.86	\$ 9.72	\$ 9.70
Diluted	\$ 11.80	\$ 9.68	\$ 9.65
Weighted average shares outstanding:			
Basic	7,431	7,446	7,496
Diluted	7,469	7,472	7,540

Refer to accompanying notes.

PART II  
Item 8

## COMPREHENSIVE INCOME STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Net income	\$ 88,136	\$ 72,361	\$ 72,738
Other comprehensive income (loss), net of tax:			
Net change related to derivatives	24	(14)	6
Net change related to investments	957	(1,444)	(5,360)
Translation adjustments and other	(228)	(207)	(1,146)
Other comprehensive income (loss)	753	(1,665)	(6,500)
Comprehensive income	\$ 88,889	\$ 70,696	\$ 66,238

Refer to accompanying notes.

PART II  
Item 8

## BALANCE SHEETS

(In millions)

June 30,	2024	2023
<b>Assets</b>		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 18,315	\$ 34,704
Short-term investments	57,228	76,558
Total cash, cash equivalents, and short-term investments	75,543	111,262
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts of \$830 and \$850	56,924	48,688
Inventories	1,246	2,500
Other current assets	26,021	21,807
Total current assets	159,734	184,257
Property and equipment, net of accumulated depreciation of \$76,421 and \$68,251	135,591	95,641
Operating lease right-of-use assets	18,961	14,346
Equity and other investments	14,600	9,879
Goodwill	119,220	67,886
Intangible assets, net	27,597	9,366
Other long-term assets	36,460	30,601
Total assets	\$ 512,163	\$ 411,976
<b>Liabilities and stockholders' equity</b>		
Current liabilities:		
Accounts payable	\$ 21,996	\$ 18,095
Short-term debt	6,693	0
Current portion of long-term debt	2,249	5,247
Accrued compensation	12,564	11,009
Short-term income taxes	5,017	4,152
Short-term unearned revenue	57,582	50,901
Other current liabilities	19,185	14,745
Total current liabilities	125,286	104,149
Long-term debt	42,688	41,990
Long-term income taxes	27,931	25,560
Long-term unearned revenue	2,602	2,912
Deferred income taxes	2,618	433
Operating lease liabilities	15,497	12,728
Other long-term liabilities	27,064	17,981
Total liabilities	243,686	205,753
Commitments and contingencies		
Stockholders' equity:		
Common stock and paid-in capital – shares authorized 24,000; outstanding 7,434 and 7,432	100,923	93,718
Retained earnings	173,144	118,848
Accumulated other comprehensive loss	(5,590)	(6,343)
Total stockholders' equity	268,477	206,223
Total liabilities and stockholders' equity	\$ 512,163	\$ 411,976

Refer to accompanying notes.

PART II  
Item 8

## CASH FLOWS STATEMENTS

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
<b>Operations</b>			
Net income	\$ 88,136	\$ 72,361	\$ 72,738
Adjustments to reconcile net income to net cash from operations:			
Depreciation, amortization, and other	22,287	13,861	14,460
Stock-based compensation expense	10,734	9,611	7,502
Net recognized losses (gains) on investments and derivatives	305	196	(409)
Deferred income taxes	(4,738)	(6,059)	(5,702)
Changes in operating assets and liabilities:			
Accounts receivable	(7,191)	(4,087)	(6,834)
Inventories	1,284	1,242	(1,123)
Other current assets	(1,648)	(1,991)	(709)
Other long-term assets	(6,817)	(2,833)	(2,805)
Accounts payable	3,545	(2,721)	2,943
Unearned revenue	5,348	5,535	5,109
Income taxes	1,687	(358)	696
Other current liabilities	4,867	2,272	2,344
Other long-term liabilities	749	553	825
Net cash from operations	118,548	87,582	89,035
<b>Financing</b>			
Proceeds from issuance of debt, maturities of 90 days or less, net	5,250	0	0
Proceeds from issuance of debt	24,395	0	0
Repayments of debt	(29,070)	(2,750)	(9,023)
Common stock issued	2,002	1,866	1,841
Common stock repurchased	(17,254)	(22,245)	(32,696)
Common stock cash dividends paid	(21,771)	(19,800)	(18,135)
Other, net	(1,309)	(1,006)	(863)
Net cash used in financing	(37,757)	(43,935)	(58,876)
<b>Investing</b>			
Additions to property and equipment	(44,477)	(28,107)	(23,886)
Acquisition of companies, net of cash acquired, and purchases of intangible and other assets	(69,132)	(1,670)	(22,038)
Purchases of investments	(17,732)	(37,651)	(26,456)
Maturities of investments	24,775	33,510	16,451
Sales of investments	10,894	14,354	28,443
Other, net	(1,298)	(3,116)	(2,825)
Net cash used in investing	(96,970)	(22,680)	(30,311)
Effect of foreign exchange rates on cash and cash equivalents	(210)	(194)	(141)
Net change in cash and cash equivalents	(16,389)	20,773	(293)
Cash and cash equivalents, beginning of period	34,704	13,931	14,224
Cash and cash equivalents, end of period	\$ 18,315	\$ 34,704	\$ 13,931

Refer to accompanying notes.

PART II  
Item 8

## STOCKHOLDERS' EQUITY STATEMENTS

(In millions, except per share amounts)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
<b>Common stock and paid-in capital</b>			
Balance, beginning of period	\$ 93,718	\$ 86,939	\$ 83,111
Common stock issued	2,002	1,866	1,841
Common stock repurchased	(5,712)	(4,696)	(5,688)
Stock-based compensation expense	10,734	9,611	7,502
Other, net	181	(2)	173
Balance, end of period	100,923	93,718	86,939
<b>Retained earnings</b>			
Balance, beginning of period	118,848	84,281	57,055
Net income	88,136	72,361	72,738
Common stock cash dividends	(22,293)	(20,226)	(18,552)
Common stock repurchased	(11,547)	(17,568)	(26,960)
Balance, end of period	173,144	118,848	84,281
<b>Accumulated other comprehensive loss</b>			
Balance, beginning of period	(6,343)	(4,678)	1,822
Other comprehensive income (loss)	753	(1,665)	(6,500)
Balance, end of period	(5,590)	(6,343)	(4,678)
Total stockholders' equity	\$ 268,477	\$ 206,223	\$ 166,542
Cash dividends declared per common share	\$ 3.00	\$ 2.72	\$ 2.48

Refer to accompanying notes.

**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").

**Principles of Consolidation**

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

**Recast of Certain Prior Period Information**

In August 2024, we announced changes to the composition of our segments. These changes align our segments with how we currently manage our business, most notably bringing the commercial components of Microsoft 365 together in the Productivity and Business Processes segment. Beginning in fiscal year 2025, the information that our chief operating decision maker is regularly provided and reviews for purposes of allocating resources and assessing performance reflects these segment changes. The segment information in this Form 8-K has been recast to conform to the way we internally manage and monitor our business during fiscal year 2025. These changes primarily impacted Note 9 – Goodwill, Note 13 – Unearned Revenue, and Note 19 – Segment Information and Geographic Data.

As disclosed in our 2024 Form 10-K, we also previously recast certain other prior period amounts to conform to the current period presentation.

The recast of prior period information had no impact on our consolidated balance sheets, consolidated income statements, or consolidated cash flows statements.

**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.

**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.

PART II  
Item 8**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 gaming; solution support; and consulting services. Service and other revenue also includes sales from online advertising and LinkedIn.

***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.



PART II  
Item 8

### 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.

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.

PART II  
Item 8

As of June 30, 2024 and 2023, long-term accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts, was \$4.9 billion and \$4.5 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.

Activity in the allowance for doubtful accounts was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Balance, beginning of period	\$ 716	\$ 710	\$ 798
Charged to costs and other	386	258	157
Write-offs	(218)	(252)	(245)
Balance, end of period	\$ 884	\$ 716	\$ 710

Allowance for doubtful accounts included in our consolidated balance sheets:

(In millions)

June 30,	2024	2023	2022
Accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts	\$ 830	\$ 650	\$ 633
Other long-term assets	54	66	77
Total	\$ 884	\$ 716	\$ 710

As of June 30, 2024 and 2023, other receivables related to activities to facilitate the purchase of server components were \$10.5 billion and \$9.2 billion, respectively, and are included in other current assets in our consolidated balance sheets.

We record financing receivables when we offer certain 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, 2024 and 2023, our financing receivables, net were \$4.5 billion and \$5.3 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 \$1.7 billion, \$904 million, and \$1.5 billion in fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively.

### Stock-Based Compensation

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

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

### Income Taxes

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

### Financial Instruments

#### Investments

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

PART II  
Item 8

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

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

Investments that are considered variable interest entities ("VIEs") are evaluated to determine whether we are the primary beneficiary of the VIE, in which case we would be required to consolidate the entity. We evaluate whether we have (1) the power to direct the activities that most significantly impact the VIE's economic performance, and (2) the obligation to absorb losses or the right to receive benefits from the VIE that could potentially be significant to the VIE. We have determined we are not the primary beneficiary of any of our VIE investments. Therefore, our VIE investments are not consolidated and the majority are accounted for under the equity method of accounting.

### 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.

### 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.

PART II  
Item 8

- *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.

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.

PART II  
Item 8

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 over the estimated useful life in proportion to the economic benefits received. 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.

#### **Related Party Transactions**

In March 2024, we entered into an agreement with Inflection AI, Inc. ("Inflection"), pursuant to which we obtained a non-exclusive license to Inflection's intellectual property. Reid Hoffman, a member of our Board of Directors, is a co-founder of and serves on the board of directors of Inflection. As of the date of the agreement with Inflection, Reprogrammed Interchange LLC ("Reprogrammed") and entities affiliated with Greylock Ventures ("Greylock") each held less than a 10% equity interest in Inflection. Mr. Hoffman may be deemed to beneficially own the shares held by Reprogrammed and Greylock by virtue of his relationship with such entities. Mr. Hoffman did not participate in any portions of the meetings of our Board of Directors or any committee thereof to review and approve the transaction with Inflection.

#### **Recent Accounting Guidance**

##### ***Segment Reporting – Improvements to Reportable Segment Disclosures***

In November 2023, the Financial Accounting Standards Board ("FASB") issued a new standard to improve reportable segment disclosures. The guidance expands the disclosures required for reportable segments in our annual and interim consolidated financial statements, primarily through enhanced disclosures about significant segment expenses. The standard will be effective for us beginning with our annual reporting for fiscal year 2025 and interim periods thereafter, with early adoption permitted. We are currently evaluating the impact of this standard on our segment disclosures.

##### ***Income Taxes – Improvements to Income Tax Disclosures***

In December 2023, the FASB issued a new standard to improve income tax disclosures. The guidance requires disclosure of disaggregated income taxes paid, prescribes standardized categories for the components of the effective tax rate reconciliation, and modifies other income tax-related disclosures. The standard will be effective for us beginning with our annual reporting for fiscal year 2026, with early adoption permitted. We are currently evaluating the impact of this standard on our income tax disclosures.

#### **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.



PART II  
Item 8

The components of basic and diluted EPS were as follows:

(In millions, except per share amounts)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Net income available for common shareholders (A)	\$ 88,136	\$ 72,361	\$ 72,738
Weighted average outstanding shares of common stock (B)	7,431	7,446	7,496
Dilutive effect of stock-based awards	38	26	44
Common stock and common stock equivalents (C)	7,469	7,472	7,540
Earnings Per Share			
Basic (A/B)	\$ 11.86	\$ 9.72	\$ 9.70
Diluted (A/C)	\$ 11.80	\$ 9.68	\$ 9.65

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

## NOTE 3 — OTHER INCOME (EXPENSE), NET

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Interest and dividends income	\$ 3,157	\$ 2,994	\$ 2,094
Interest expense	(2,935)	(1,968)	(2,063)
Net recognized gains (losses) on investments	(118)	260	461
Net losses on derivatives	(187)	(456)	(52)
Net gains (losses) on foreign currency remeasurements	(244)	181	(75)
Other, net	(1,319)	(223)	(32)
Total	\$ (1,646)	\$ 788	\$ 333

Other, net primarily reflects net recognized losses on equity method investments.

## Net Recognized Gains (Losses) on Investments

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Realized gains from sales of available-for-sale securities	\$ 22	\$ 36	\$ 162
Realized losses from sales of available-for-sale securities	(98)	(124)	(138)
Impairments and allowance for credit losses	23	(10)	(81)
Total	\$ (53)	\$ (98)	\$ (57)

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Net realized gains on investments sold	\$ 18	\$ 75	\$ 29
Net unrealized gains on investments still held	146	303	509
Impairments of investments	(229)	(20)	(20)
Total	\$ (65)	\$ 358	\$ 518

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 and Other Investments
<b>June 30, 2024</b>								
<b>Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income</b>								
Commercial paper	Level 2	\$ 4,666	\$ 0	\$ 0	\$ 4,666	\$ 4,666	\$ 0	\$ 0
Certificates of deposit	Level 2	1,547	0	0	1,547	1,503	44	0
U.S. government securities	Level 1	49,603	4	(2,948)	46,659	14	46,645	0
U.S. agency securities	Level 2	17	0	0	17	0	17	0
Foreign government bonds	Level 2	319	3	(16)	306	0	306	0
Mortgage- and asset-backed securities	Level 2	944	3	(35)	912	0	912	0
Corporate notes and bonds	Level 2	9,106	28	(318)	8,816	0	8,816	0
Corporate notes and bonds	Level 3	1,641	0	(1)	1,640	0	140	1,500
Municipal securities	Level 2	262	0	(13)	249	0	249	0
Municipal securities	Level 3	104	0	(17)	87	0	87	0
Total debt investments		\$ 69,209	\$ 38	\$ (3,348)	\$ 64,899	\$ 6,183	\$ 57,216	\$ 1,500
<b>Changes in Fair Value Recorded in Net Income</b>								
Equity investments	Level 1				\$ 3,547	\$ 561	\$ 0	\$ 2,986
Equity investments	Other				10,114	0	0	10,114
Total equity investments					\$ 13,661	\$ 561	\$ 0	\$ 13,100
Cash					\$ 11,571	\$ 11,571	\$ 0	\$ 0
Derivatives, net <sup>(a)</sup>					12	0	12	0
Total					\$ 90,143	\$ 18,315	\$ 57,228	\$ 14,600



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 and Other Investments
<b>June 30, 2023</b>								
<b>Changes in Fair Value Recorded in Other Comprehensive Income</b>								
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	85,237	2	(3,870)	81,369	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
<b>Changes in Fair Value Recorded in Net Income</b>								
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 <sup>(a)</sup>					6	0	6	0
Total					\$ 121,141	\$ 34,704	\$ 76,558	\$ 9,879

(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, 2024 and 2023, equity investments without readily determinable fair values measured at cost with adjustments for observable changes in price or impairments were \$3.9 billion and \$4.2 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:

(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, 2024						
U.S. government and agency securities	\$ 529	\$ (12)	\$ 45,821	\$ (2,936)	\$ 46,350	\$ (2,948)
Foreign government bonds	79	(2)	180	(14)	259	(16)
Mortgage- and asset-backed securities	201	(1)	409	(34)	610	(35)
Corporate notes and bonds	1,310	(9)	5,779	(310)	7,089	(319)
Municipal securities	38	(1)	243	(29)	281	(30)
Total	\$ 2,157	\$ (25)	\$ 52,432	\$ (3,323)	\$ 54,589	\$ (3,348)

(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, 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)	186	(31)	297	(34)
Total	\$ 10,721	\$ (398)	\$ 53,598	\$ (4,152)	\$ 64,319	\$ (4,550)

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

The following table outlines maturities of our debt investments as of June 30, 2024:

(In millions)	Adjusted Cost Basis	Estimated Fair Value
June 30, 2024		
Due in one year or less	\$ 19,815	\$ 19,596
Due after one year through five years	38,954	36,779
Due after five years through 10 years	8,028	7,242
Due after 10 years	1,412	1,282
Total	\$ 68,209	\$ 64,899

## 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 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, 2024, 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, 2024	June 30, 2023
Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	\$ 1,492	\$ 1,492
Interest rate contracts purchased	1,100	1,078
Not Designated as Hedging Instruments		
Foreign exchange contracts purchased	7,167	7,874
Foreign exchange contracts sold	31,793	25,159
Equity contracts purchased	4,016	3,867
Equity contracts sold	2,165	2,154
Other contracts purchased	2,113	1,224
Other contracts sold	811	581

### Fair Values of Derivative Instruments

The following table presents our derivative instruments:

(In millions)	Derivative Assets	Derivative Liabilities	Derivative Assets	Derivative Liabilities
		June 30, 2024		June 30, 2023
Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	\$ 24	\$ (76)	\$ 34	\$ (67)
Interest rate contracts	19	0	16	0
Not Designated as Hedging Instruments				
Foreign exchange contracts	213	(230)	249	(332)
Equity contracts	63	(491)	165	(400)
Other contracts	12	(3)	5	(6)
Gross amounts of derivatives	331	(800)	469	(805)
Gross amounts of derivatives offset in the balance sheets	(151)	152	(202)	206
Cash collateral received	0	(104)	0	(125)
Net amounts of derivatives	\$ 180	\$ (752)	\$ 267	\$ (724)
Reported as				
Short-term investments	\$ 12	\$ 0	\$ 6	\$ 0
Other current assets	149	0	245	0
Other long-term assets	19	0	16	0
Other current liabilities	0	(401)	0	(341)
Other long-term liabilities	0	(351)	0	(383)
Total	\$ 180	\$ (752)	\$ 267	\$ (724)

Gross derivative assets and liabilities subject to legally enforceable master netting agreements for which we have elected to offset were \$304 million and \$800 million, respectively, as of June 30, 2024, and \$442 million and \$804 million, respectively, as of June 30, 2023.

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, 2024				
Derivative assets	\$ 0	\$ 327	\$ 4	\$ 331
Derivative liabilities	(1)	(799)	0	(800)
June 30, 2023				
Derivative assets	0	462	7	469
Derivative liabilities	0	(805)	0	(805)

PART II  
Item 8

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

(In millions)			
Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Designated as Fair Value Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Derivatives	\$ 0	\$ 0	\$ 49
Hedged items	0	0	(50)
Excluded from effectiveness assessment	0	0	4
Interest rate contracts			
Derivatives	(23)	(65)	(92)
Hedged items	(25)	38	108
Designated as Cash Flow Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Amount reclassified from accumulated other comprehensive loss	(48)	61	(79)
Not Designated as Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts	367	(73)	383
Equity contracts	(177)	(420)	13
Other contracts	(15)	(41)	(85)

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

(In millions)			
Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Designated as Cash Flow Hedging Instruments			
Foreign exchange contracts			
Included in effectiveness assessment	\$ (14)	\$ 34	\$ (57)

## NOTE 6 — INVENTORIES

The components of inventories were as follows:

(In millions)			
June 30,	2024	2023	
Raw materials	\$ 394	\$ 709	
Work in process	7	23	
Finished goods	845	1,768	
Total	\$ 1,246	\$ 2,500	

PART II  
Item 8**NOTE 7 — PROPERTY AND EQUIPMENT**

The components of property and equipment were as follows:

(In millions)

June 30,	2024	2023
Land	\$ 8,163	\$ 5,683
Buildings and improvements	93,943	68,465
Leasehold improvements	9,594	8,537
Computer equipment and software	93,780	74,961
Furniture and equipment	6,532	6,246
Total, at cost	212,012	163,892
Accumulated depreciation	(76,421)	(68,251)
Total, net	\$ 135,591	\$ 95,641

During fiscal years 2024, 2023, and 2022, depreciation expense was \$15.2 billion, \$11.0 billion, and \$12.6 billion, respectively.

As of June 30, 2024, we have committed \$35.4 billion for the construction of new buildings, building improvements, and leasehold improvements, primarily related to datacenters.

**NOTE 8 — BUSINESS COMBINATIONS****Activision Blizzard, Inc.**

On October 13, 2023, we completed our acquisition of Activision Blizzard, Inc. ("Activision Blizzard") for a total purchase price of \$75.4 billion, consisting primarily of 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 financial results of Activision Blizzard have been included in our consolidated financial statements since the date of the acquisition. Activision Blizzard is reported as part of our More Personal Computing segment.

The purchase price allocation as of the date of acquisition was based on a preliminary valuation and is subject to revision as more detailed analyses are completed and additional information about the fair value of assets acquired and liabilities assumed becomes available. The primary areas that remain preliminary relate to the fair values of goodwill and income taxes.

The major classes of assets and liabilities to which we have preliminarily allocated the purchase price were as follows:

(In millions)

Cash and cash equivalents	\$ 12,976
Goodwill	50,969
Intangible assets	21,969
Other assets	2,501
Long-term debt	(2,799)
Long-term income taxes	(1,914)
Deferred income taxes	(4,677)
Other liabilities	(3,617)
Total purchase price	\$ 75,408

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 Activision Blizzard. Substantially all of the goodwill is expected to be non-deductible for income tax purposes.

PART II  
Item 8

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

(In millions, except average life)	Amount	Weighted Average Life
Marketing-related	\$ 11,619	24 years
Technology-based	9,689	4 years
Customer-related	661	4 years
Fair value of intangible assets acquired	\$ 21,969	15 years

Following is the net impact of the Activision Blizzard acquisition on our consolidated income statements since the date of acquisition:

(In millions)		2024
Year Ended June 30,		
Revenue	\$	5,729
Operating loss		(1,362)

The change of Activision Blizzard content from third-party to first-party is reflected in the net impact.

Following are the supplemental consolidated financial results of Microsoft Corporation on an unaudited pro forma basis, as if the acquisition had been consummated on July 1, 2022:

(In millions, except per share amounts)		2024	2023
Year Ended June 30,			
Revenue	\$	247,442	\$ 219,790
Net income		88,308	71,383
Diluted earnings per share		11.82	9.55

These pro forma results were based on estimates and assumptions, which we believe are reasonable. They are not the results that would have been realized had we been a combined company during the periods presented and are not necessarily indicative of our consolidated results of operations in future periods. The pro forma results include adjustments related to purchase accounting, primarily amortization of intangible assets. Acquisition costs and other nonrecurring charges were immaterial and are included in the earliest period presented.

#### 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 and Productivity and Business Processes segments.

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 <sup>(a)</sup>	\$	16,326
Intangible assets		4,365
Other assets		42
Other liabilities <sup>(b)</sup>		(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.

PART II  
Item 8

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

## NOTE 9 — GOODWILL

Changes in the carrying amount of goodwill were as follows:

(In millions)	June 30, 2022	Acquisitions	Other	June 30, 2023	Acquisitions	Other	June 30, 2024
Productivity and Business Processes	\$ 31,395	\$ 11	\$ (47)	\$ 31,359	\$ 0	\$ 2	\$ 31,361
Intelligent Cloud	25,389	223	64	25,676	0	(28)	25,648
More Personal Computing	10,740	0	111	10,851	51,235 <sup>(a)</sup>	125 <sup>(a)</sup>	62,211
Total	\$ 67,524	\$ 234	\$ 128	\$ 67,886	\$ 51,235	\$ 99	\$ 119,220

(a) Includes goodwill of \$51.0 billion related to Activision Blizzard. See Note 8 – Business Combinations for further information.

We have recast certain prior period amounts to conform to the way we internally manage and monitor our business. Refer to Note 1 – Accounting Policies for further information.

The measurement periods for the valuation of assets acquired and liabilities assumed end as soon as information on the facts and circumstances that existed as of the acquisition dates becomes available, but do not exceed 12 months. Adjustments in purchase price allocations may require a change in the amounts allocated to goodwill during the periods in which the adjustments are determined.

Any change in the goodwill amounts resulting from foreign currency translations and purchase accounting adjustments are presented as “Other” in the table above. Also included in “Other” are business dispositions and transfers between segments due to reorganizations, as applicable.

As discussed in Note 1 – Accounting Policies, during the first quarter of fiscal year 2025 we made changes to our segments. These segment changes also resulted in changes to reporting units. We reallocated goodwill across impacted reporting units using a relative fair value approach. In addition, we completed an assessment of any potential goodwill impairment for all reporting units immediately prior to the reallocation and determined that no impairment existed.

#### 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, 2024, May 1, 2023, or May 1, 2022 tests. As of June 30, 2024 and 2023, accumulated goodwill impairment was \$11.3 billion.



PART II  
Item 8

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,			2024			2023
Marketing-related	\$ 16,500	\$ (3,101)	\$ 13,399	\$ 4,935	\$ (2,473)	\$ 2,462
Technology-based	21,913	(10,741)	11,172	11,245	(7,589)	3,656
Customer-related	6,038	(3,051)	2,987	7,281	(4,047)	3,234
Contract-based	58	(19)	39	29	(15)	14
Total	\$ 44,509 <sup>(a)</sup>	\$ (16,912)	\$ 27,597	\$ 23,490	\$ (14,124)	\$ 9,366

(a) Includes intangible assets of \$22.0 billion related to Activision Blizzard. See Note 8 — Business Combinations for further information.

No material impairments of intangible assets were identified during fiscal years 2024, 2023, or 2022. 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,	2024		2023	
Marketing-related	\$ 11,619	24 years	\$ 7	5 years
Technology-based	10,947	4 years	522	7 years
Customer-related	660	4 years	0	0 years
Contract-based	38	4 years	12	3 years
Total	\$ 23,264	14 years	\$ 541	6 years

Intangible assets amortization expense was \$4.8 billion, \$2.5 billion, and \$2.0 billion for fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively.

The following table outlines the estimated future amortization expense related to intangible assets held as of June 30, 2024:

(In millions)	
Year Ending June 30,	
2025	\$ 5,892
2026	4,471
2027	2,793
2028	1,909
2029	1,728
Thereafter	10,804
Total	\$ 27,597

NOTE 11 — DEBT

Short-term Debt

As of June 30, 2024, we had \$6.7 billion of commercial paper issued and outstanding, with a weighted average interest rate of 5.4% and maturities ranging from 28 days to 152 days. The estimated fair value of this commercial paper approximates its carrying value. As of June 30, 2023, we had no commercial paper issued or outstanding.

PART II  
Item 8

## Long-term Debt

The components of long-term debt were as follows:

(In millions, issuance by calendar year)	Maturities (calendar year)	Stated Interest Rate	Effective Interest Rate	June 30, 2024	June 30, 2023
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	454
2013 issuance of \$5.2 billion	2043	3.75%–4.88%	3.83%–4.92%	314	1,814
2013 issuance of €4.1 billion	2028–2033	2.63%–3.13%	2.69%–3.22%	2,465	2,509
2015 issuance of \$23.8 billion	2025–2055	2.70%–4.75%	2.77%–4.78%	9,805	9,805
2016 issuance of \$19.8 billion	2026–2056	2.40%–3.95%	2.46%–4.03%	7,930	9,430
2017 issuance of \$17.1 billion <sup>(a)</sup>	2026–2057	3.30%–4.50%	3.38%–5.49%	6,833	8,945
2020 issuance of \$10.1 billion <sup>(a)</sup>	2030–2060	1.35%–2.68%	2.53%–5.43%	10,111	10,000
2021 issuance of \$8.2 billion	2052–2062	2.92%–3.04%	2.92%–3.04%	8,185	8,185
2023 issuance of \$0.1 billion <sup>(a)</sup>	2026–2050	1.35%–4.50%	5.16%–5.49%	56	0
2024 issuance of \$3.3 billion <sup>(a)</sup>	2026–2050	1.35%–4.50%	5.16%–5.49%	3,344	0
Total face value				51,221	52,866
Unamortized discount and issuance costs				(1,227)	(438)
Hedge fair value adjustments <sup>(b)</sup>				(81)	(106)
Premium on debt exchange				(4,976)	(5,085)
Total debt				44,937	47,237
Current portion of long-term debt				(2,249)	(5,247)
Long-term debt				\$ 42,688	\$ 41,990

(a) Includes \$3.6 billion of debt at face value related to the Activision Blizzard acquisition, the majority of which was exchanged for Microsoft registered securities in June 2024. See Note 8 – Business Combinations for further information.

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

As of June 30, 2024 and 2023, the estimated fair value of long-term debt, including the current portion, was \$42.3 billion and \$46.2 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 2024, 2023, and 2022 was \$1.7 billion, \$1.7 billion, and \$1.9 billion, respectively.

The following table outlines maturities of our long-term debt, including the current portion, as of June 30, 2024:

(In millions)	
Year Ending June 30,	
2025	\$ 2,250
2026	3,000
2027	9,250
2028	0
2029	1,876
Thereafter	34,845
Total	\$ 51,221

PART II  
Item 8

**NOTE 12 — INCOME TAXES**

**Provision for Income Taxes**

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

(In millions)	2024	2023	2022
Year Ended June 30,			
Current Taxes			
U.S. federal	\$ 12,165	\$ 14,009	\$ 8,329
U.S. state and local	2,366	2,322	1,679
Foreign	9,858	6,678	6,672
Current taxes	\$ 24,389	\$ 23,009	\$ 16,680
Deferred Taxes			
U.S. federal	\$ (4,791)	\$ (6,146)	\$ (4,815)
U.S. state and local	(379)	(477)	(1,062)
Foreign	432	564	175
Deferred taxes	\$ (4,738)	\$ (6,059)	\$ (5,702)
Provision for income taxes	\$ 19,651	\$ 16,950	\$ 10,978

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

(In millions)	2024	2023	2022
Year Ended June 30,			
U.S.	\$ 62,886	\$ 52,917	\$ 47,837
Foreign	44,901	36,394	35,879
Income before income taxes	\$ 107,787	\$ 89,311	\$ 83,716

**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,	2024	2023	2022
Federal statutory rate	21.0%	21.0%	21.0%
Effect of:			
Foreign earnings taxed at lower rates	(1.4)%	(1.8)%	(1.3)%
Impact of intangible property transfers	0%	0%	(3.9)%
Foreign-derived intangible income deduction	(1.1)%	(1.3)%	(1.1)%
State income taxes, net of federal benefit	1.5%	1.6%	1.4%
Research and development credit	(1.1)%	(1.1)%	(0.9)%
Excess tax benefits relating to stock-based compensation	(1.1)%	(0.7)%	(1.9)%
Interest, net	1.1%	0.8%	0.5%
Other reconciling items, net	(0.7)%	0.5%	(0.7)%
Effective rate	18.2%	19.0%	13.1%

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.

PART II  
Item 8

The decrease from the federal statutory rate in fiscal year 2024 and 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. In fiscal years 2024 and 2023, our foreign regional operating center in Ireland, which is taxed at a rate lower than the U.S. rate, generated 83% and 81% of our foreign income before tax. In fiscal year 2022, our foreign regional operating centers in Ireland and Puerto Rico, which are taxed at rates lower than the U.S. rate, generated 71% of our foreign income before tax. Other reconciling items, net consists primarily of tax credits and GILTI tax, and in fiscal year 2024, includes tax benefits from tax law changes. In fiscal year 2024, tax benefits from tax law changes primarily relates to the issuance of Notice 2023-55 and Notice 2023-80 by the Internal Revenue Service ("IRS") and U.S. Treasury Department. Notice 2023-55, issued in the first quarter of fiscal year 2024, delayed the effective date of final foreign tax credit regulations to fiscal year 2024 for Microsoft. Notice 2023-80, issued in the second quarter of fiscal year 2024, further delayed the effective date of final foreign tax credit regulations indefinitely. In fiscal years 2024, 2023, and 2022, there were no individually significant other reconciling items.

The decrease in our effective tax rate for fiscal year 2024 compared to fiscal year 2023 was primarily due to tax benefits from tax law changes, including the delay of the effective date of final foreign tax credit regulations. 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 components of the deferred income tax assets and liabilities were as follows:

(In millions)		
June 30,	2024	2023
<b>Deferred Income Tax Assets</b>		
Stock-based compensation expense	\$ 765	\$ 681
Accruals, reserves, and other expenses	4,381	3,131
Loss and credit carryforwards	1,741	1,441
Amortization	4,159	9,440
Leasing liabilities	6,504	5,041
Unearned revenue	3,717	3,296
Book/tax basis differences in investments and debt	9	373
Capitalized research and development	11,442	6,958
Other	426	489
Deferred income tax assets	33,144	30,850
Less valuation allowance	(1,045)	(939)
Deferred income tax assets, net of valuation allowance	\$ 32,099	\$ 29,911
<b>Deferred Income Tax Liabilities</b>		
Leasing assets	\$ (6,503)	\$ (4,680)
Depreciation	(3,940)	(2,674)
Deferred tax on foreign earnings	(1,837)	(2,738)
Other	(167)	(89)
Deferred income tax liabilities	\$ (12,447)	\$ (10,181)
Net deferred income tax assets	\$ 19,652	\$ 19,730
<b>Reported As</b>		
Other long-term assets	\$ 22,270	\$ 20,163
Long-term deferred income tax liabilities	(2,618)	(433)
Net deferred income tax assets	\$ 19,652	\$ 19,730

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.

PART II  
Item 8

As of June 30, 2024, we had federal, state, and foreign net operating loss carryforwards of \$476 million, \$899 million, and \$2.6 billion, respectively. The federal and state net operating loss carryforwards have varying expiration dates ranging from fiscal year 2025 to 2044 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, 2024, 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.

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 \$23.4 billion, \$23.1 billion, and \$16.0 billion in fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively.

### Uncertain Tax Positions

Gross unrecognized tax benefits related to uncertain tax positions as of June 30, 2024, 2023, and 2022, were \$22.8 billion, \$17.1 billion, and \$15.6 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 2024, 2023, and 2022 by \$19.6 billion, \$14.4 billion, and \$13.3 billion, respectively.

As of June 30, 2024, 2023, and 2022, we had accrued interest expense related to uncertain tax positions of \$6.8 billion, \$5.2 billion, and \$4.3 billion, respectively, net of income tax benefits. The provision for income taxes for fiscal years 2024, 2023, and 2022 included interest expense related to uncertain tax positions of \$1.5 billion, \$918 million, and \$36 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,	2024	2023	2022	
Beginning unrecognized tax benefits	\$ 17,120	\$ 15,593	\$ 14,550	
Decreases related to settlements	(76)	(329)	(317)	
Increases for tax positions related to the current year	1,903	1,051	1,145	
Increases for tax positions related to prior years <sup>(a)</sup>	4,289	870	461	
Decreases for tax positions related to prior years	(464)	(60)	(246)	
Decreases due to lapsed statutes of limitations	(12)	(5)	0	
Ending unrecognized tax benefits	\$ 22,760	\$ 17,120	\$ 15,593	

(a) Fiscal year 2024 includes unrecognized tax benefits of \$3.4 billion related to the acquisition of Activision Blizzard. See Note 8 – Business Combinations for further information.

We remain under audit by the IRS for tax years 2014 to 2017. With respect to the audit for tax years 2004 to 2013, on September 26, 2023, we received Notices of Proposed Adjustment (“NOPAs”) from the IRS. The primary issues in the NOPAs relate to intercompany transfer pricing. In the NOPAs, the IRS is seeking an additional tax payment of \$28.9 billion plus penalties and interest. As of June 30, 2024, we believe our allowances for income tax contingencies are adequate. We disagree with the proposed adjustments and will vigorously contest the NOPAs through the IRS’s administrative appeals office and, if necessary, judicial proceedings. 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 income 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 2023, 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,	2024		2023
Productivity and Business Processes	\$	43,599	\$ 38,983
Intelligent Cloud		13,683	13,162
More Personal Computing		2,902	1,668
Total	\$	60,184	\$ 53,813

We have recast certain prior period amounts to conform to the way we internally manage and monitor our business. Refer to Note 1 – Accounting Policies for further information.

Changes in unearned revenue were as follows:

(In millions)	
Year Ended June 30, 2024	
Balance, beginning of period	\$ 53,813
Deferral of revenue	148,701
Recognition of unearned revenue	(142,330)
Balance, end of period	\$ 60,184

Revenue allocated to remaining performance obligations, which includes unearned revenue and amounts that will be invoiced and recognized as revenue in future periods, was \$275 billion as of June 30, 2024, of which \$269 billion is related to the commercial portion of revenue. We expect to recognize approximately 45% of our total company remaining performance obligation 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 17 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,	2024	2023	2022
Operating lease cost	\$ 3,555	\$ 2,875	\$ 2,461
Finance lease cost:			
Amortization of right-of-use assets	\$ 1,800	\$ 1,352	\$ 980
Interest on lease liabilities	734	501	429
Total finance lease cost	\$ 2,534	\$ 1,853	\$ 1,409

PART II  
Item 8

Supplemental cash flow information related to leases was as follows:

(In millions)			
Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Cash paid for amounts included in the measurement of lease liabilities:			
Operating cash flows from operating leases	\$ 3,550	\$ 2,706	\$ 2,368
Operating cash flows from finance leases	734	501	429
Financing cash flows from finance leases	1,286	1,056	896
Right-of-use assets obtained in exchange for lease obligations:			
Operating leases	6,703	3,514	5,268
Finance leases	11,633	3,128	4,234

Supplemental balance sheet information related to leases was as follows:

(In millions, except lease term and discount rate)			
June 30,	2024	2023	
Operating Leases			
Operating lease right-of-use assets	\$ 18,961	\$ 14,346	
Other current liabilities	\$ 3,580	\$ 2,409	
Operating lease liabilities	15,497	12,728	
Total operating lease liabilities	\$ 19,077	\$ 15,137	
Finance Leases			
Property and equipment, at cost	\$ 32,248	\$ 20,538	
Accumulated depreciation	(6,386)	(4,647)	
Property and equipment, net	\$ 25,862	\$ 15,891	
Other current liabilities	\$ 2,349	\$ 1,197	
Other long-term liabilities	24,796	15,870	
Total finance lease liabilities	\$ 27,145	\$ 17,067	
Weighted Average Remaining Lease Term			
Operating leases	7 years	8 years	
Finance leases	12 years	11 years	
Weighted Average Discount Rate			
Operating leases	3.3%	2.9%	
Finance leases	3.9%	3.4%	

The following table outlines maturities of our lease liabilities as of June 30, 2024:

(In millions)			
Year Ending June 30,	Operating Leases	Finance Leases	
2025	\$ 4,124	\$ 3,311	
2026	3,549	3,021	
2027	2,981	3,037	
2028	2,405	3,026	
2029	1,924	2,638	
Thereafter	6,587	19,116	
Total lease payments	21,570	34,149	
Less imputed interest	(2,493)	(7,004)	
Total	\$ 19,077	\$ 27,145	

PART II  
Item 8

As of June 30, 2024, we had additional operating and finance leases, primarily for datacenters, that had not yet commenced of \$8.6 billion and \$108.4 billion, respectively. These operating and finance leases will commence between fiscal year 2025 and fiscal year 2030 with lease terms of 1 year to 20 years.

#### 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 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. Twelve of these cases were 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. The parties agreed to a stipulated dismissal of the consolidated cases to allow plaintiffs to appeal the expert testimony order. Plaintiffs appealed the court's order in August of 2023, and the parties have filed their briefs on the appeal. A hearing on the status of the stayed cases occurred in December of 2023. In July 2024, the court entered summary judgment in nine of the stayed cases on the grounds that plaintiffs had agreed to be bound by the general causation outcome in the consolidated cases.

##### **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. In July 2024, the IDPC provided LinkedIn with a revised non-public draft decision. There is no set timeline for the IDPC to issue a final decision, at which time Microsoft will consider its options to appeal.

##### **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, 2024, we accrued aggregate legal liabilities of \$641 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,	2024	2023	2022
Balance, beginning of year	7,432	7,464	7,519
Issued	34	37	40
Repurchased	(32)	(69)	(95)
Balance, end of year	7,434	7,432	7,464

**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, 2024, \$10.3 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	
			2024				2023				2022	
Year Ended June 30,												
First Quarter	11	\$	3,560		17	\$	4,600		21	\$	6,200	
Second Quarter	7		2,800		20		4,600		20		6,233	
Third Quarter	7		2,800		18		4,600		26		7,800	
Fourth Quarter	7		2,800		14		4,600		28		7,800	
Total	32	\$	11,960		69	\$	18,400		95	\$	28,033	

All repurchases were made using cash resources. Shares repurchased during the first quarter of fiscal year 2022 were under the share repurchase program approved on September 18, 2019. Shares repurchased during the second quarter of fiscal year 2022 were under the share repurchase programs approved on September 18, 2019 and September 14, 2021. All other shares repurchased were under the share repurchase program approved on September 14, 2021. The above table excludes shares repurchased to settle employee tax withholding related to the vesting of stock awards of \$5.3 billion, \$3.8 billion, and \$4.7 billion for fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively.

PART II  
Item 8

## Dividends

Our Board of Directors declared the following dividends:

Declaration Date	Record Date	Payment Date	Dividend Per Share	Amount
Fiscal Year 2024				
(in millions)				
September 19, 2023	November 16, 2023	December 14, 2023	\$ 0.75	\$ 5,574
November 28, 2023	February 15, 2024	March 14, 2024	0.75	5,573
March 12, 2024	May 16, 2024	June 13, 2024	0.75	5,574
June 12, 2024	August 15, 2024	September 12, 2024	0.75	5,575
<b>Total</b>			<b>\$ 3.00</b>	<b>\$ 22,296</b>
Fiscal Year 2023				
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	5,051
<b>Total</b>			<b>\$ 2.72</b>	<b>\$ 20,230</b>

The dividend declared on June 12, 2024 was included in other current liabilities as of June 30, 2024.

## NOTE 17 — ACCUMULATED OTHER COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)

The following table summarizes the changes in accumulated other comprehensive income (loss) by component:

(In millions)	2024	2023	2022
Year Ended June 30,			
Derivatives			
Balance, beginning of period	\$ (27)	\$ (13)	\$ (19)
Unrealized gains (losses), net of tax of \$(4), \$9, and \$(15)	(14)	34	(57)
Reclassification adjustments for (gains) losses included in other income (expense), net	48	(61)	79
Tax expense (benefit) included in provision for income taxes	(10)	13	(16)
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive loss	38	(48)	63
Net change related to derivatives, net of tax of \$6, \$(4), and \$1	24	(14)	6
Balance, end of period	\$ (3)	\$ (27)	\$ (13)
Investments			
Balance, beginning of period	\$ (3,582)	\$ (2,138)	\$ 3,222
Unrealized gains (losses), net of tax of \$247, \$(393), and \$(1,440)	915	(1,523)	(5,405)
Reclassification adjustments for losses included in other income (expense), net	53	99	57
Tax benefit included in provision for income taxes	(11)	(20)	(12)
Amounts reclassified from accumulated other comprehensive loss	42	79	45
Net change related to investments, net of tax of \$258, \$(373), and \$(1,428)	957	(1,444)	(5,360)
Balance, end of period	\$ (2,625)	\$ (3,582)	\$ (2,138)
Translation Adjustments and Other			
Balance, beginning of period	\$ (2,734)	\$ (2,527)	\$ (1,381)
Translation adjustments and other, net of tax of \$0, \$0, and \$0	(228)	(207)	(1,146)
Balance, end of period	\$ (2,962)	\$ (2,734)	\$ (2,527)
Accumulated other comprehensive loss, end of period	\$ (5,590)	\$ (6,343)	\$ (4,678)

PART II  
Item 8**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,	2024	2023	2022
Stock-based compensation expense	\$ 10,734	\$ 9,611	\$ 7,502
Income tax benefits related to stock-based compensation	1,826	1,651	1,293

**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.

**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,	2024	2023	2022
Dividends per share (quarterly amounts)	\$ 0.68 – 0.75	\$ 0.62 – 0.68	\$ 0.56 – 0.62
Interest rates	3.8% – 5.6%	2.0% – 5.4%	0.03% – 3.6%

During fiscal year 2024, the following activity occurred under our stock plans:

	Shares	Weighted Average Grant-Date Fair Value
	(in millions)	
<b>Stock Awards</b>		
Nonvested balance, beginning of year	96	\$ 250.37
Granted <sup>(a)</sup>	41	339.46
Vested	(42)	246.71
Forfeited	(7)	270.59
Nonvested balance, end of year	88	\$ 292.28

(a) Includes 1 million of PSUs granted at target and performance adjustments above target levels for each of the fiscal years 2024, 2023, and 2022.

As of June 30, 2024, total unrecognized compensation costs related to stock awards were \$20.3 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 \$339.46, \$252.59, and \$291.22 for fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively. The fair value of stock awards vested was \$16.0 billion, \$11.9 billion, and \$14.1 billion, for fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively. As of June 30, 2024, an aggregate of 129 million shares were authorized for future grant under our stock plans.

PART II  
Item 8**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)			
Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Shares purchased	6	7	7
Average price per share	\$ 339.46	\$ 245.59	\$ 259.55

As of June 30, 2024, 68 million shares of our common stock were reserved for future issuance through the ESPP.

**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 \$1.7 billion, \$1.6 billion, and \$1.4 billion in fiscal years 2024, 2023, and 2022, 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 previously reported amounts to conform to the way we internally manage and monitor our business. Refer to Note 1 – Accounting Policies of the Notes to Financial Statements for further discussion.

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:

- Microsoft 365 Commercial products and cloud services, including Microsoft 365 Commercial cloud, comprising Microsoft 365 Commercial, Enterprise Mobility + Security, the cloud portion of Windows Commercial, the per-user portion of Power BI, Exchange, SharePoint, Microsoft Teams, Microsoft 365 Security and Compliance, Microsoft Viva, and Microsoft 365 Copilot; and Microsoft 365 Commercial products, comprising Windows Commercial on-premises and Office licensed on-premises.
- Microsoft 365 Consumer products and cloud services, including Microsoft 365 Consumer subscriptions, Office licensed on-premises, and other consumer services.
- LinkedIn, including Talent Solutions, Marketing Solutions, Premium Subscriptions, and Sales Solutions.
- Dynamics products and cloud services, including Dynamics 365, comprising a set of intelligent, cloud-based applications across ERP, CRM, Power Apps, and Power Automate; and on-premises ERP and CRM applications.

PART II  
Item 8**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, comprising cloud and AI consumption-based services, GitHub cloud services, Nuance Healthcare cloud services, virtual desktop offerings, and other cloud services; and Server products, comprising SQL Server, Windows Server, Visual Studio, System Center, related Client Access Licenses ("CALs"), and other on-premises offerings.
- Enterprise and partner services, including Enterprise Support Services, Industry Solutions, Nuance professional services, Microsoft Partner Network, and Learning Experience.

**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 and Devices, including Windows, comprising Windows OEM licensing (Windows Pro and non-Pro licenses sold through the OEM channel), Windows Internet of Things, and patent licensing; and Devices, comprising Surface, HoloLens, and PC accessories.
- 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 Copilot), 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,	2024	2023	2022
<b>Revenue</b>			
Productivity and Business Processes	\$ 106,820	\$ 94,151	\$ 84,635
Intelligent Cloud	87,464	72,944	63,029
More Personal Computing	50,838	44,820	50,606
<b>Total</b>	<b>\$ 245,122</b>	<b>\$ 211,915</b>	<b>\$ 198,270</b>
<b>Operating Income</b>			
Productivity and Business Processes	\$ 59,661	\$ 50,074	\$ 43,163
Intelligent Cloud	37,813	28,411	25,810
More Personal Computing	11,959	10,038	14,410
<b>Total</b>	<b>\$ 109,433</b>	<b>\$ 88,523</b>	<b>\$ 83,383</b>

PART II  
Item 8

No sales to an individual customer or country other than the United States accounted for more than 10% of revenue for fiscal years 2024, 2023, or 2022. Revenue, classified by the major geographic areas in which our customers were located, was as follows:

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
United States <sup>(a)</sup>	\$ 124,704	\$ 106,744	\$ 100,218
Other countries	120,418	105,171	98,052
<b>Total</b>	<b>\$ 245,122</b>	<b>\$ 211,915</b>	<b>\$ 198,270</b>

(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.

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

(In millions)

Year Ended June 30,	2024	2023	2022
Server products and cloud services	\$ 79,828	\$ 65,007	\$ 55,414
Microsoft 365 Commercial products and cloud services	76,969	66,949	59,926
Gaming	21,503	15,466	16,230
Windows and Devices	17,026	17,147	22,628
LinkedIn	16,372	14,989	13,631
Search and news advertising	12,306	12,125	11,526
Enterprise and partner services	7,594	7,900	7,605
Dynamics products and cloud services	6,831	5,796	4,800
Microsoft 365 Consumer products and cloud services	6,648	6,417	6,277
Other	45	119	233
<b>Total</b>	<b>\$ 245,122</b>	<b>\$ 211,915</b>	<b>\$ 198,270</b>

Our Microsoft Cloud revenue, which includes Microsoft 365 Commercial cloud, Azure and other cloud services, the commercial portion of LinkedIn, and Dynamics 365, was \$137.7 billion, \$111.6 billion, and \$91.4 billion in fiscal years 2024, 2023, and 2022, respectively. These amounts are primarily included in Microsoft 365 Commercial products and cloud services, Server products and cloud services, LinkedIn, and Dynamics products and cloud services 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,	2024	2023	2022
United States	\$ 186,106	\$ 114,380	\$ 106,430
Other countries	115,263	72,859	59,938
<b>Total</b>	<b>\$ 301,369</b>	<b>\$ 187,239</b>	<b>\$ 166,368</b>

## 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

2024年8月、当社はセグメント構成の変更を発表した。これらの変更により、当社のセグメントは、当社の現在の事業管理方法と整合するものとなっている。最も注目すべき変更としては、Microsoft 365のコマーシャル部分がプロダクティビティ&ビジネス プロセス セグメントに統合されている。2025事業年度より、当社の最高経営意思決定者がリソースの配分及び業績評価を目的として定期的に提供され、検討する情報は、これらのセグメント変更を反映したものとなっている。2025事業年度における当社の内部的な事業管理及び監視の方法に合わせるために再表示されたセグメント情報の変更は、2024年12月3日に米国証券取引委員会に提出されたForm 8-K 臨時報告書において反映されている。

#### (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、したがって、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実施しており、投資の公正価値が帳簿価額を下回ることを示す十分な兆候があった場合には、減損を認識する。価額の変動は「その他の収益（費用）、純額」に計上される。

日本においても、売買目的有価証券およびその他有価証券に分類される持分投資は、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・リース使用权資産、その他の流動負債、及びオペレーティング・リース負債に含まれている。ファイナンス・リースは、当社の連結貸借対照表の有形固定資産、その他の流動負債、及びその他の固定負債に含まれている。

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

当社はリース要素及び非リース要素を伴うリース契約を有しており、これらは通常は別々に会計処理される。車両等の一定の設備のリースについては、リース要素及び非リース要素を単一のリースの要素として会計処理している。さらに、当社はオペレーティング・リース使用权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       | 株主総会又はその継続会について、招集通知を受ける権利がある若しくは議決権を行使する権限がある株主、若しくは配当の支払いを受ける権限がある株主を決定するため、又はその他の適切な目的のために株主を決定するため、取締役会は当該株主の決定に先立って基準日を定めることができる。基準日は、株主を決定することが必要となる特定の行為をなす日に先立ち70日以内の日とし、株主総会の場合はその10日以上前の日とする。<br>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、招集通知が付与された日又は配当の決議を取締役会がした日を、株主を決定する基準日とする。<br>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、2023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	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
(2) 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
(3) 有価証券報告書	2023年12月15日	
(4) 臨時報告書	2024年 2 月 5 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	2024年 3 月25日	
(6) 臨時報告書	2024年 5 月13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	2024年 7 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
(8) 臨時報告書	2024年11月 6 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2024年6月30日及び2023年6月30日現在の連結貸借対照表並びに2024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2024年6月30日及び2023年6月30日現在の財政状態並びに2024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。

一定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、一定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

一定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、一定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。当事業年度において、会社は、2004～2013課税年度について、主に内部移転価格に関連した調整案通知（Notices of Proposed Adjustment、以下「NOPA」という。）を受領した。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一部の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（当事業年度に受領したNOPAを含む）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。

## 企業結合 - 取得した無形資産の評価に関する見積り - 財務諸表に対する注記8を参照

### 監査上の重要な検討事項の内容

2023年10月13日、会社は、アクティビジョン・ブリザード・インクの取得を完了した。会社はアクティビジョン・ブリザード・インクの取得を企業結合として会計処理したため、買収価格を取得日現在のそれぞれの見積公正価値に基づいて取得資産及び引受負債に配分した。取得した識別可能な無形資産には、マーケティング関連無形資産、技術に基づく無形資産、及び顧客関連無形資産が含まれていた。購入対価が、取得した識別可能資産及び引受負債の公正価値を超過する金額は、のれんとして計上された。

企業結合における一部のマーケティング関連無形資産及び技術に基づく無形資産の公正価値の決定は、その見積公正価値の決定に重要な判断が要求されることから、私たちはこれを監査上の重要な検討事項として識別した。経営者による公正価値の見積りには、収益及び費用の予測に関する仮定並びに適切な割引率の選定が含まれていた。見積りに関する監査手続の適用及び重要な仮定の評価には、私たちの公正価値専門家の関与を含め、監査人の高度な判断及び主観性が要求された。

### 監査上の重要な検討事項に対する監査上の対応

一部の取得したマーケティング関連無形資産及び技術に基づく無形資産の公正価値に関する経営者の見積りに関連した主な監査手続には、以下の手続が含まれていた。

- ・ 私たちは、企業結合に係る内部統制（収益及び費用の予測並びに適切な割引率の選定に係る内部統制を含む）の運用評価手続を実施した。
- ・ 私たちは、経営者の利用する評価専門家の知識、技能、能力及び客観性を評価し、実施された作業を評価した。
- ・ 収益及び費用の予測に関する仮定の合理性を評価する際、私たちは、アクティビジョン・ブリザード・インクの過去の財務情報及び会社の予測財務情報を考慮して、使用された仮定が合理的かどうかを評価した。
- ・ 私たちは、私たちの公正価値専門家を利用し、以下の方法により、割引率の合理性を評価した。
  - 割引率の選定の基礎となる情報源、及び計算の数学的正確性を検証した。
  - 独自に見積りの許容範囲を設定し、それらを経営者により選定された割引率と比較した。

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

2024年7月30日

（注記1、8、9、13及び19における遡及修正の影響については、2024年12月3日）

私たちは、1983年より、会社の監査人として従事している。

## REPORT OF INDEPENDENT REGISTERED PUBLIC ACCOUNTING FIRM

To the Stockholders and the Board of Directors of Microsoft Corporation

### Opinion on the Financial Statements

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Microsoft Corporation and subsidiaries (the "Company") as of June 30, 2024 and 2023, 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, 2024, 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, 2024 and 2023, and the results of its operations and its cash flows for each of the three years in the period ended June 30, 2024, 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 certain 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 certain 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 certain 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 certain 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. In the current fiscal year, the Company received Notices of Proposed Adjustments ("NOPAs") for the tax years 2004 to 2013, primarily related to intercompany transfer pricing. 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 certain 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, including the NOPAs received in the current fiscal year, 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.

***Business Combinations - Estimate for Valuation of Acquired Intangible Assets - Refer to Note 8 to the financial statements***

***Critical Audit Matter Description***

On October 13, 2023, the Company completed the acquisition of Activision Blizzard, Inc. The Company accounted for the Activision Blizzard, Inc., acquisition as a business combination and, accordingly, allocated the purchase price to the assets acquired and liabilities assumed based on their respective estimated fair values as of the date of acquisition. Identifiable intangible assets acquired included marketing-related intangible assets, technology-based intangible assets, and customer-related intangible assets. The excess of the purchase consideration over the fair value of identifiable assets acquired and liabilities assumed was recorded as goodwill.

We identified the fair value determination of certain marketing-related and technology-based intangible assets for the business combination as a critical audit matter due to the significant judgment required in determining their estimated fair values. Management's estimates of fair value included assumptions for revenue and expense forecasts and the selection of appropriate discount rates. There was a high degree of auditor judgment and subjectivity in applying audit procedures and evaluating the significant assumptions relating to the estimates, including involvement of our fair value specialists.

*How the Critical Audit Matter Was Addressed in the Audit*

Our audit procedures related to management's estimates of the fair value of certain marketing-related and technology-based intangible assets acquired included the following, among others:

- We tested the operating effectiveness of internal controls over the business combination, including internal controls over the revenue and expense forecasts and the selection of appropriate discount rates.
- We assessed the knowledge, skills, abilities, and objectivity of management's valuation specialist and evaluated the work performed.
- When assessing the reasonableness of assumptions related to forecasted revenue and expenses, we evaluated whether the assumptions used were reasonable considering historical financial information of Activision Blizzard, Inc., and the Company's forecasted financial information.
- With the assistance of our fair value specialists, we evaluated the reasonableness of the discount rates by:
  - Testing the source information underlying the discount rates and testing the mathematical accuracy of the calculations.
  - Developing a range of independent estimates and comparing those to the discount rates selected by management.

/s/ DELOITTE & TOUCHE LLP

Seattle, Washington July 30, 2024

(December 3, 2024 as to the effects of the retrospective adjustments in Notes 1, 8, 9, 13, and 19)

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