

【表紙】

【提出書類】	半期報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2024年3月25日
【中間会計期間】	自 2023年7月1日 至 2023年12月31日
【会社名】	マイクロソフトコーポレーション (Microsoft Corporation)
【代表者の役職氏名】	会社秘書役 (Corporate Secretary) キース・R. ドリバー (Keith R. Dolliver)
【本店の所在の場所】	アメリカ合衆国98052-6399 ワシントン州レドモンド 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】	東京(03)6271-9900
【事務連絡者氏名】	弁護士 渡邊 大貴 弁護士 野村 卓矢
【連絡場所】	東京都港区六本木一丁目9番10号 アークヒルズ仙石山森タワー ベーカー & マッケンジー法律事務所 (外国法共同事業)
【電話番号】	東京(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2月1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=¥146.85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」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】

当該半期中に、2023年12月15日提出の有価証券報告書中の「第一部 企業情報 - 第1 本国における法制等の概要」に記載された事項に重要な変更はなかった。

第2【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

(1) 損益計算書及びキャッシュフロー計算書データ

単位：1株当たり金額を除き、百万

	各年度の12月31日に終了した中間会計期間 (無監査)			各年度の6月30日に 終了した事業年度	
	2021年	2022年	2023年	2022年	2023年
売上高	\$97,045 /14,251,058	\$102,869 /15,106,313	\$118,537 /17,407,158	\$198,270 /29,115,950	\$211,915 /31,119,718
営業利益	\$42,485 /6,238,922	\$41,917 /6,155,511	\$53,927 /7,919,180	\$83,383 /12,244,794	\$88,523 /12,999,603
当期純利益	\$39,270 /5,766,800	\$33,981 /4,990,110	\$44,161 /6,485,043	\$72,738 /10,681,575	\$72,361 /10,626,213
1株当たり利益(基本的) ⁽¹⁾	\$5.23 /768	\$4.56 /670	\$5.94 /872	\$9.70 /1,424	\$9.72 /1,427
1株当たり利益(希薄化後) ⁽¹⁾	\$5.19 /762	\$4.54 /667	\$5.92 /869	\$9.65 /1,417	\$9.68 /1,422
1株当たり配当	\$1.24 /182	\$1.36 /200	\$1.50 /220	\$2.48 /364	\$2.72 /399

注(1)：各表示期間の加重平均発行済株式数を用いて算出した値である。

単位：百万

	各年度の12月31日に終了した中間会計期間 (無監査)			各年度の6月30日に 終了した事業年度	
	2021年	2022年	2023年	2022年	2023年
営業活動によるキャッシュ・ フロー	\$39,020 /5,730,087	\$34,371 /5,047,381	\$49,436 /7,259,677	\$89,035 /13,074,790	\$87,582 /12,861,417
財務活動によるキャッシュ・ フロー	\$(28,262) /(4,150,275)	\$(22,232) /(3,264,769)	\$4,614 /677,566	\$(58,876) /(8,645,941)	\$(43,935) /(6,451,855)
投資活動によるキャッシュ・ フロー	\$(4,411) /(647,755)	\$(10,282) /(1,509,912)	\$(71,422) /(10,488,321)	\$(30,311) /(4,451,170)	\$(22,680) /(3,330,558)
現金及び現金同等物の期末残高	\$20,604 /3,025,697	\$15,646 /2,297,615	\$17,305 /2,541,239	\$13,931 /2,045,767	\$34,704 /5,096,282

(2) 損益計算書及びキャッシュフロー計算書データ

単位：1株当たり金額、パーセンテージ及び従業員数を除き、百万

	各年度の12月31日に終了した中間会計期間 (無監査)			各年度の6月30日に 終了した事業年度	
	2021年	2022年	2023年	2022年	2023年
普通株式及び株式払込剰余金	\$84,528 /12,412,937	\$90,225 /13,249,541	\$97,480 /14,314,938	\$86,939 /12,766,992	\$93,718 /13,762,488
発行済普通株式総数(株)	7,500	7,447	7,432	7,464	7,432

株主資本（純資産）	\$160,010 /23,497,469	\$183,136 /26,893,522	\$238,268 /34,989,656	\$166,542 /24,456,693	\$206,223 /30,283,848
総資産	\$340,389 /49,986,125	\$364,552 /53,534,461	\$470,558 /69,101,442	\$364,840 /53,576,754	\$411,976 /60,498,676
1株当たり純資産	\$21.33 /3,132	\$24.59 /3,611	\$32.06 /4,708	\$22.31 /3,276	\$27.75 /4,075
自己資本比率（総資産額における株主資本の比率）（%）	47	50	51	46	50
従業員数（人）	195,000	232,000	227,000	221,000	221,000

2【事業の内容】

当該半期中に、当社の事業の内容に重要な変更はなかった。

3【関係会社の状況】

当該半期中に、当社の関係会社の状況に重要な変更はなかった。

4【従業員の状況】

2023年12月31日現在、当社の従業員数は常勤ベースで約227,000人、そのうち米国では126,000人、米国外では101,000人であった。就業者数の内訳は、製造、流通、製品サポート及びコンサルティングサービスなどの業務部門が84,000人、製品研究開発部門が82,000人、販売及びマーケティング部門が45,000人、一般管理部門が16,000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。

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】

当該半期中に重要な変更はなかった。

2【事業等のリスク】

下記に記載するものを除き、2023年12月15日付で提出した当社の有価証券報告書の「第一部 第3 - 3 . 事業等のリスク」に記載した内容について当該半期中における重要な変更はなかった。本項における将来の事項に関する記載は、当該半期末現在における見積り（又は予想）に基づいている。

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

戦略及び競争リスク

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

テクノロジーセクターにおける競争

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

プラットフォーム・ベースのエコシステムに関する競争

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

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

ションの開発者を当社のPC用オペレーティング・システムのプラットフォームに惹きつけることがより困難になる可能性がある。低価格又は無償でライセンスされるオペレーティング・システムとの競争によって、当社のPC用オペレーティング・システムの利益が減少する可能性がある。競合プラットフォームで提供される人気の製品又はサービスによって当該競合プラットフォームの競争上の地位が強化される可能性がある。さらに、当社のデバイスのうちの一部は当社のオーイーエム（OEM）パートナーが作る製品と競合するので、当該パートナーによる当社のプラットフォームへの参画に影響を及ぼす可能性がある。

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

ビジネスモデルにおける競争

競合他社は、発展する多様なビジネスモデルに基づいて当社と競合している。

- 当社は多数の事業をインフラ、プラットフォーム及びサービス型ソフトウェア・ビジネスモデルに転換しているが、なお、著作権のあるソフトウェアのライセンスを基本としたビジネスモデルは、当社のソフトウェアの売上の大部分を生み出している。当社は、オリジナルのアイデアをソフトウェア製品へ変換するための費用を研究開発への投資を通じて負担しており、当社はこの費用を製品のライセンスによる売上と相殺している。競業他社の多くも、このモデルに基づいてソフトウェアを開発し、企業及び消費者に販売している。
- 当社は全社的にAIに投資しており、当社の消費者向け及びコマース部門向け製品にジェネレーティブAI機能を注入している。当社は、AI技術及びサービスは競争が激しく、急速に進化する市場となると予想している。当社は、顧客のニーズを満たすために必要なAI機能、製品及びサービスを構築しサポートするために、多大な開発・運営コストを負担することになる。効果的に競争するためには、技術的变化、潜在的な規制の進展、社会的監視にも対応しなければならない。
- 無料アプリケーション、オンライン・サービス及びコンテンツを提供している競合他社もあり、第三者に対し広告を販売することによって利益を上げている。このような競業他社は、広告の売上によって得た資金を、ほとんど費用に充てることなく、ユーザーに提供する製品及びサービスの開発に充てており、当社の利益を生み出している製品と直接に競合する。
- オープンソースのソフトウェアを修正した上でエンドユーザーに対して無料又は無料に近い価格で配布し、オープンソースのAIモデルを利用し、広告又は統合された製品及びサービスで売上を上げる方法により当社と競合している会社もある。これらの会社は、そのオープンソースの製品の研究開発費の全額を負担していない。オープンソース製品の中には、当社の製品の特徴や機能を模倣しているものもある。

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

当社のクラウドベースのサービスに対する注力が遂行リスクと競争リスクを引き起こす。 当社の事業のうち成長している部分には、様々なコンピューター・デバイスで利用可能なクラウドベースのサービスが含まれている。当社の戦略的ビジョンは、ユビキタス・コンピューティング及びアンビエント・インテリジェンスを活用して洞察力及び生産性を高める最高峰のプラットフォーム及び生産的なサービスを作り上げることによって競争し、発展するというものである。同時に、当社の競合他社は、消費者及びビジネス顧客に向けたクラウドベースのサービスを迅速に開発し、配備している。価格設定及び提供のモデルは進化している。デバイス及びフォーム・ファクタは、ユーザーがクラウド中のサービスにアクセスする方法に影響を与え、かつ、時には、どのクラウドベースのサービスを利用するかというユーザーの選択にも影響を与える。一部の産業及び顧客は、クラウド・サービスに対する特定の要件を有してお

り、リスクが強調される可能性がある。当社は、競争力のある、当社独自のクラウドベース戦略を開発・展開するために、相当なリソースを投入している。Windowsエコシステムは、このような変化する環境とともに進化しなければならない。当社は、責任を果たし、イノベーションに対する障害を取り除くために、文化的及び組織的な変化を受け入れている。当社のインテリジェント・クラウド及びインテリジェント エッジ製品は、センサー、データ及びAIを含むコンピューティングの能力を使用するデバイスの広範で相互に連結したネットワークであるモノのインターネット（以下「IoT」という。）の成長と連動している。ユビキタス・コンピューティング及びアンビエント・インテリジェンスの推進における当社の成功は、Azure、Azure AI及びAzure IoT Edgeなどの当社のサービスの導入の水準によって左右される。当社は、当社の経営目標を達成するために必要なマーケットシェアを確立できないかもしれない。

ソフトウェア開発費のほかに、当社は、クラウド・コンピューティング及びAIサービスをサポートするインフラの構築費と維持費を負担している。これらの費用は、当社がこれまでに達成した営業利益率を減少させる。当社がクラウドベースのサービスで成功するか否かは、いくつかの領域における当社の遂行度合いにかかっているが、その領域には以下のものが含まれる：

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

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

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

当事業の進展に関するリスク

当社は製品及びサービスに多額の投資を行っているが、それは予想どおりの利益を生じないかもしれない。当社は、Windowsオペレーティング システム、Microsoft 365、Bing、SQL Server、Windows Server、Azure、Office 365、Xbox、LinkedIn及びこれら以外の製品及びサービスを含む現行の製品の研究、開発及びマーケティングに多額の投資を続けるつもりである。さらに、新たなAIプラットフォーム・サービスの開発や、既存の製品及びサービスへのAIの搭載に注力している。当社はまた、生産性向上、コミュニケーション及びエンターテイメント用の様々なハードウェア（PC、タブレット、ゲーム デバイス及びHoloLensを含む。）の開発及び買収に対する投資も行っている。新しいテクノロジーに対する投資にはリスクが伴う。商業的に成功するかどうかは、革新性、開発者のサポート並びに効果的な販売及びマーケティングなど、多くの要素によって決まる。顧客が当社の最新の製品は重要な新機能や何らかの価値を提供するものでないと考えた場合には、顧客は新しいソフトウェア及びハードウェアの購入やアップグレードを減らし、売上に悪い影響を与える可能性がある。新しい製品及びサービスへの投資から売上が発生したとしても、数年の間は、有意な売上にはならないかもしれない。さらに、新しい製品、サービス及び販売チャンネルが利益をあげることができないものである可能性もあるほか、利益が生じる場合であっても、新しい製品及び事業に関する営業利益率が、当社がこれまでに経験してきた営業利益率ほどは高くないことがあるであろう。当社は、Microsoft

Edge、Bing及びCopilotなどポストセールの事業化の機会をもたらす一定の領域において、エンゲージメントを得られないかもしれない。当社の製品及びサービスに関するデータ処理のプラクティスは、引き続き精査されるだろう。当社のプラクティス又は製品の体験に対する規制当局の活動又は否定的な公の反応を原動力とする不始末に対する認識は、製品及び機能の導入、製品のデザイン及び製品の品質に悪影響を及ぼすかもしれない。

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

買収、合併事業及び戦略的提携は当社のビジネスに悪影響を及ぼす可能性がある。当社は、長期的な事業戦略の一環として、引き続き買収を行い、合併事業に参加し、及び、戦略的提携を結ぶ予定である。例えば、当社は2022年3月にNuance Communications, Inc.の買収を完了し、2023年10月にはActivision Blizzard, Inc.（以下「Activision Blizzard」という。）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、これらが早期に終了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する第三者に対して当社が有する支配力や影響力も限定されており、そのことにより、期待する利益を実現する当社の能力が影響を受ける可能性がある。このような取引や取決めが成功するか否かは、部分的には、これらを活用して当社の既存の製品及びサービスを向上させ、又は、魅力的な新サービス及び新製品を開発できるかどうか、並びに、当社が買収した会社がデータ統制、プライバシー及びサイバーセキュリティなどの分野における当社の方針や手続に合わせることができるとにかかっている。売上の増加又は効率性の向上といった十分な利益をこのような取引や取決めから実現するには予想以上に長い時間がかかるかもしれない。また最終的に、そうした利益は当社の予期していたものよりも少ないかもしれない。さらに、買収が完了した後であっても、買収が争点となる可能性がある。例えば、連邦取引委員会は、当社によるActivision Blizzardの買収に対し異議を唱え続けており、それが成功した場合、当該取引は変更又は取消しになる可能性がある。こうした出来事は、当社の連結財務諸表に悪影響を与えるおそれがある。

当社ののれん又は償却可能な無形資産が減損した場合、収益に対する相当な損失の計上が必要となるかもしれない。当社は他の会社及び無形財産を買収するが、買収から生じる経済的な利益をすべて現実化することができない可能性があり、このことがのれん又は無形資産の減損を生じさせるかもしれない。事件や状況の変化によって帳簿価額の回収が困難になった場合、当社は、償却可能な無形資産の減損を検討している。当社は、のれんの減損テストを少なくとも年に1回は行っている。のれん又は償却可能な無形資産の帳簿価額の回収が困難になったことを示す状況の変化となり得る要因には、当社の株価や株式時価総額の減少、今後のキャッシュ・フローの見積り減少、及び当社が属する産業セグメントの成長率低迷が含まれる。当社は、のれん又は償却可能な無形資産の減損が確定された期間の連結財務諸表に相当な損失を計上したことがあり、また、将来計上する必要があるかもしれない。それが当社の経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

サイバーセキュリティ、データプライバシー及びプラットフォーム悪用リスク

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

当社の情報技術のセキュリティ

情報技術（以下「IT」という。）セキュリティに対する脅威には、様々な形態がある。個人やグループのハッカー及び能力を持った組織（国家から支援を受けている組織及び国家を含む。）が、当社の顧客及び当社のITに対する脅威を生じさせる攻撃を継続的に行っており、当社はこれらの行為者が当社の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。）に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。いる。これらの行為者は、当社の製品及びサービスを攻撃し、若しくは、当社のネットワークとデータセンターにアクセスするために、悪意あるソフトウェアを開発・配布し、若しくは、ハードウェア、ソフトウェアその他のインフラの脆弱性若しくは意図的に設計されたプロセスを悪用し、当社の従業員、ユーザー、パートナー若しくは顧客にパスワードその他の機密情報を開示させるため、若しくは、その他の行動を起こさせて当社のデータ、当社のユーザー若しく

は当社の顧客のデータへのアクセスを得るためにソーシャル・エンジニアリングのテクニックを使い、又は、共同して行動し分散型サービス妨害攻撃やその他の組織的攻撃を行うことを含む、多様な方法を用いる。例えば、2024年1月19日に証券取引委員会に提出したForm 8-Kで開示したとおり、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プレー攻撃を用いてレガシースト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。このインシデントにより、当社の評判や顧客関係が損なわれる可能性があり、脅威行為者がアクセスした情報を利用して当社の事業や業績に悪影響を及ぼさないという保証はない。さらに、当社は、このインシデントの継続的な調査の一環として、当該インシデント又は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、攻撃を計画及び実行するために十分なりソースを配備することができる。現在進行中のウクライナの紛争のように、外交又は武力紛争が激しい時期には、当社、当社の顧客又は当社のパートナーに対する国家的な攻撃が激化する可能性がある。当社が買収した会社のもを含め、アカウントのセキュリティ又は組織のセキュリティ慣行が不十分である場合、当社のITシステム及びデータや顧客のシステム及びデータへの不正アクセスにつながったことがあり、将来において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。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。当社の施設、ネットワーク又はデータセキュリティが突破されると、当社のシステム及び業務アプリケーションが混乱及び破壊され、当社の顧客に対するサービス提供及び顧客のデータのプライバシー保護の能力が毀損され、製品開発が遅延し、営業秘密や技術情報が漏えいして当社の評判若しくは競争上の地位が低下し、当社の知的財産権若しくはその他の資産が盗まれ若しくは悪用され、当社がランサムウェア攻撃の対象となり、当社にとって技術の改善若しくは攻撃による影響の修復に対してより多くの資源を割り当てることを余儀なくさせ、又は、その他当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。また当社は、ソフトウェアのアップデートを通じて、当社を含むソフトウェアプロバイダの顧客にマルウェアが侵入する、サプライチェーンのサイバー攻撃にもさらされている。

さらに、当社の内部IT環境も進化し続けている。当社は新しいデバイスとテクノロジーを早い段階から採用することが多い。当社は、社内において、又はソーシャル・ネットワーキングその他の消費者向けテクノロジーを利用して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。社内システムにおいて生成AIモデルの使用が増加することにより、敵対者にとって新たな攻撃手法が生まれる可能性がある。新たな脅威又は世界中の地域における新たなサイバーセキュリティ規制が発生したときは、当社のビジネスポリシーや内部セキュリティ・コントロールがこれらの変化に追いつけない可能性がある。

当社の製品、サービス、デバイス及び顧客のデータのセキュリティ

当社の製品及びサービスに関するセキュリティは、顧客がクラウド及びオンプレミス環境において当社の製品又はサービスを購入若しくは使用する決定を行う際に重要となる。セキュリティ上の脅威は、技術的な製品及びサービスの他者への提供を事業とする当社のような会社にとっては重大な課題である。当社が所有するITインフラに対する脅威又は攻撃は、当社の顧客にも影響を及ぼしたことがあり、将来においてもそうなる可能性がある。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、当社のもも含め最も普及しているオペレーティング システム、プログラム及びサービスを標的にする傾向にあり、当社は今後もそうであり続けると予想している。さらに、敵対者は当社の顧客のオンプレミス又はクラウド環境を攻撃することができ、2021暦年の初めに当社のエクステンジサーバー・オンプレミス製品のいくつかで発生したように、以前は知られていなかった（「ゼロデイ」）脆弱性を利用することがある。顧客が最新のアップデートをインストールしていない場合、又は攻撃者がパッチを適用する前の脆弱性を攻撃し追加のマルウェアをさらに顧客のシステムに侵入させる場合、当社がセキュリティ・パッチを公開した後でもこれらの製品やいずれかの製品の脆弱性は存続する可能性がある。敵対者は、顧客がデジタルトランスフォーメーションを受け入れるにつれ、当社のクラウド

ドサービスを利用して顧客への攻撃を継続するだろう。ユーザーのアカウント情報を取得した敵対者は、そのアカウントとユーザーの当社におけるアカウントがパスワードなどの情報を使いまわしている場合を含め、そのアカウント情報を利用して当社のユーザーのアカウントの安全性を低下させることができる。不十分なアカウント・セキュリティの慣行は、機密情報への不正アクセスの結果をもたらす可能性がある。また、ユーザーの行動により、ランサムウェアその他の悪意のあるソフトウェアが顧客の当社製品又はサービスの使用に影響を与える可能性がある。また、当社は、オープン・ソース・ソフトウェアを当社の製品に組み込みつつある。オープン・ソース・ソフトウェアの中に脆弱性がある可能性があり、当社の製品がサイバー攻撃の影響を受けやすくなるかもしれない。さらに、当社は、新たな生成AI機能を積極的に当社のサービスに追加している。生成AIは新しい分野であるためセキュリティ・リスク及び保護手法に対する理解は発展を続けており、生成AIに依存する機能は、高度化された敵による予期せぬセキュリティ上の脅威に対して脆弱である可能性がある。

当社の顧客は、長年にわたって取得したシステムを含む可能性のある複数のベンダーからの第三者製のハードウェア及びソフトウェアを備えた複雑なITシステムを運用している。彼らは、当社の製品やサービスが、現在の最強のセキュリティの進歩や標準をもはや取り入れていないものを含め、これらすべてのシステムや製品をサポートすることを期待している。その結果、より安全な代替手段が利用可能であるという理由だけで、製品、サービス、標準、又は機能に関する当社のサービスのサポートを中止できない可能性がある。最新のセキュリティの進歩や標準を利用できない場合、攻撃に対する顧客の脆弱性が高まる可能性がある。さらに、規模及び技術的洗練度合が多様な顧客が当社の技術を利用しているため、最先端のサイバーセキュリティ実務及び技術を採用し実行するのに役立つ能力及び資源がまだ限定されている可能性がある。さらに、セキュリティのデフォルト設定を含む、当社の製品及びサービスのデフォルト設定を定義する際には、この多様な技術的洗練度合を考慮しなければならない。これらの設定は、IT運用の他の側面に限定されたり、影響を与えたりする可能性があり、また、一部の顧客はこれらのデフォルトを見直し、再設定する能力が限られている可能性があるためである。

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

防御方法の開発及び展開

当社の内部ITシステム、当社のクラウドベースのサービス及び当社の顧客のシステムに対するセキュリティの脅威に対する防御のため、当社は、継続的にセキュリティのより高い製品及びサービスを開発し、セキュリティ、脅威の検知及び信頼性の機能を強化し、当社及び他社の製品におけるセキュリティの脆弱性を解消するためのソフトウェア・アップデートの配信を改善し、ソフトウェア・アップデートが配信されていない場合であっても顧客を攻撃から守るために役立つ減災技術を開発し、当社のネットワーク、製品及びサービスの完全性を保護するデジタルセキュリティ・インフラを維持し、ファイアウォール、アンチウィルス・ソフトウェア及び高度セキュリティなどのセキュリティツール及びセキュリティ対策の実施の必要性及びその実施の影響に関する情報を提供しなければならない。金融サービス、医療及び政府など、特定の業界の顧客には、当社の製品及びサービスが満たすべき、通常より高度な又は特異的な必要条件がある可能性がある。

こうした製品を保護する方策及び顧客対応サービスにかかる費用により、当社の営業利益が減損する可能性がある。以上のようなことをうまく行えなかった場合、当社の製品及びサービスにおける現実の又は認識されたセキュリティの脆弱性、データの毀損、又は、性能の低下によって、当社の評判が毀損され、顧客による今後の製品購入やサービス利用の減少や延期、並びに競合する製品又はサービスの利用につながる可能性がある。顧客が、既存のコンピューター・システムを攻撃から守るための費用を増額させる可能性もあり、それが製品やサービスの追加採用を遅らせるかもしれない。顧客及びその顧客のシステムへのアクセスを許可された第三者は、自分たちのシステムのアップデートを行わず、当社がサポートを終了したソフトウェアやオペレーティング・システムの使用を続ける可能性があり、また、セキュリティパッチを適切なタイミングでインストールせず、若しくは有効にしない、又は、その他適正なセキュリティ対策を行わない可能性がある。これらのいずれもが、当社の評判及び売上に悪影響を及ぼす可能性がある。現実の又は認識された脆弱性は、当社に対する賠償請求を引き起こす可能性がある。当社のライセンス契約

はたい責任を排除又は制限する条項を含んでいるが、こうした条項が訴訟に対抗しうる保証はない。時には、事業上の目的を達成するため、当社は、より顧客への責任の大きな契約を締結するかもしれない。

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

個人情報の開示及び悪用が、責任を発生させ、当社の信用を損なうかもしれない。 クラウドベースの商品の数、幅と規模が増加するにつれて、当社は顧客及びユーザーの個人情報をますます大量に蓄積・処理するようになっている。注目を集めるデータ漏洩が連続的に発生していることから、外部環境がますます情報セキュリティにそぐわなくなって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。さらに、当社の顧客又はユーザーの情報へのアクセスを制限されているサードパーティが、権限なくその情報を利用する可能性がある。不正開示又は悪用により、当社の信用が損なわれ、顧客又はユーザーに対する法的リスクが発生し、個人情報を保護する法律に基づく責任が当社に課されるかもしれない。その結果、費用の増加と売上の減少が生じるかもしれない。当社のソフトウェア製品及びサービスもまた、顧客及びユーザーが個人データを蓄積・処理することを可能にしており、それはオンプレミスで行われることもあるが、当社がホストするクラウドベースの環境で行われることも増えてきている。政府の機関が、当社に対して、強制力を有する法律上の命令にしたがって顧客及びユーザーのデータを提出するよう求めることがある。米国においてもその他の場所においても、当社は、このような要求に関する透明性の確保と、政府の機関による開示の強制の制限を提唱している。顧客及びユーザーのデータを保護しようとする努力にかかわらず、個人情報の収集、利用及び保有が十分に保護されていないと認識されることによって、当社の製品やサービスの販売が妨げられ、又は、消費者、企業及び政府機関が当社のクラウドベースのソリューションの採用を制限する可能性がある。顧客若しくはユーザーの懸念に対するセキュリティ対策を追加的にとること、又は、顧客若しくはユーザーの期待や政府の規定若しくは訴訟への対応としてデータセンターの運用場所や運用方法を決定する際のフレキシビリティが制限されることにより、営業費用が増加し、又は、当社の製品及びサービスの成長が阻害される可能性がある。

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

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

広告、プロフェッショナル、マーケットプレイス及びゲーミング・プラットフォームの悪用

GitHub、LinkedIn、Microsoft Advertising、Microsoft News、Microsoft Store、Bing及びXboxなどのサードパーティに由来し、又は、サードパーティの影響を受けるコンテンツ又はホスト広告を提供するプラットフォーム製品及びサービスについて、敵対的又は不適切な行動によって、当社の評判又はユーザーのエンゲージメントは、悪影響を受けるかもしれない。この行動は、ユーザーの他の人々や組織へのなりすまし（AI技術の使用によるものも含む。）、誤解を招く若しくはユーザーの意見を操作することを意図していると思われる情報の拡散、又は、当社の利用規約に違反するか、好ましくない若しくは違法な結果のために当社の製品やサービスを利用することから生じる可能性がある。これらの行為を防止又は対処するためには、人材及び技術への相当な金額の投資が必要となる可能性があり、これらの投資が成功しないことにより、当社の経営及び財務成績は悪影響を受けるかもしれない。

その他のデジタル・セーフティの悪用

当社の企業向けサービス及びホスト型の消費者向けサービスは、当社の利用規約又は適用される法令に違反する有害又は違法なコンテンツを生成又は拡散するために利用される可能性がある。当社は、規模や既存の技術の限界及び

法制度の矛盾からこのようなコンテンツをあらかじめ発見することができないかもしれない。ユーザー等によって発見された場合には、かかるコンテンツは当社の評判、ブランド及びユーザーのエンゲージメントに悪影響を及ぼす可能性がある。有害なコンテンツをオンラインで防止又は排除する責任をプラットフォームに負担させるための規制及びその他の取り組みが実施されており、これは今後も続く予想される。当社がコンテンツ管理の規制を順守できない場合、規制当局による一層の監督、民事若しくは刑事責任、又は信用への悪影響を受ける可能性があり、当社の事業及び連結財務諸表に悪影響を及ぼすかもしれない。

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

AIの開発及び利用に関する問題が当社の信用若しくは競争力を損ない、又は法的責任を発生させるかもしれない。 当社は、生産性向上サービスを含む当社のサービスにAIを組み込んでおり、また、顧客が構築するソリューションで使用できるようにAIを提供している。このAIは当社又は当社の戦略的パートナーであるOpenAIを含む他社によって開発される場合がある。当社の事業におけるこの領域は成長するものと予想している。当社は、将来的に、当社のデバイス、アプリケーション及びクラウドで動作するAIによって、当社の顧客の仕事及び私生活をより生産的なものにする支援ができるものと予測している。多くの革新から分かる通り、AIには、その採用に影響を与えうるリスク及び困難があり、そのため、当社の事業にも影響が及び得る。AIのアルゴリズムやトレーニング手法には欠陥があるかもしれない。データセットは、広範すぎたり、不十分であったり又は偏りのある情報を含むかもしれない。AIシステムによって生成されたコンテンツが、攻撃的、違法又はその他有害なものである可能性がある。当社又は他者によって効果的でない若しくは不適切なAIの開発又は展開がなされた場合、AIソリューションへの支持を弱める又は個人、顧客若しくは社会に損害を与える事象を引き起こすかもしれず、また当社の製品及びサービスが目的通りに機能しない可能性がある。特定のアウトプットについては人による見直しが必要となる可能性がある。当社がAIシステムを導入することは、法的責任や規制上の措置をもたらしたり、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トレーニング及びアウトプットに関連する既存の著作権侵害及びその他の請求、欧州連合（以下「EU」という。）のAI法及び米国のAIに関する大統領令などの新たな法律及び法案並びに規則、データ保護、プライバシー、知的財産及びその他の法律の新たな適用から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の原則に反する、又は人権、プライバシー、雇用若しくは他の社会的、経済的若しくは政治的問題に影響を与えるため論争の対象となるAIソリューションを利用可能にし、又は販売する場合、当社はブランド又は評判の毀損に直面するかもしれず、当社の事業及び連結財務諸表に悪影響を及ぼすかもしれない。

オペレーショナル・リスク

適切なオペレーション・インフラが維持できない場合、当社はオンライン・サービスについて、大規模なサービスの停止、データの消失、及びサービスの中断が生じるかもしれない。 当社のユーザー・トラフィックの増加、サービスの増加並びに当社の製品及びサービスの複雑性により、より高度なコンピューター処理能力が必要となっている。当社は、データセンター及び設備を設置、購入又は賃借するため、また当社の技術とネットワークのインフラをアップグレードして、当社のウェブサイトとデータセンターにおいてより多くのアクセス量を処理するために、多額の費用を支出している。当社のデータセンターは、許可された建設可能な土地の有無、予測可能なエネルギー、ネットワークの供給並びにグラフィックス・プロセッシング・ユニット（以下「GPU」という。）及びその他のコンポーネントを含むサーバーに依存している。これらの依存に関するコスト又は利用可能性は、クリーンエネルギー経済への移

行、地方及び地域的な環境法制並びに地政学的混乱などの様々な要因により悪影響を受ける可能性がある。このような需要は、当社が新しい製品とサービスの導入と、Bing、Azure、Microsoftアカウント サービス、Microsoft 365、Microsoft Teams、Dynamics 365、OneDrive、SharePoint Online、Skype、Xbox、Outlook.comなどの既存のサービスについてAIの特徴及び/又は機能を搭載させることにより成長及び拡大のサポートを行うにしたがって、増加し続けている。当社は、サードパーティがそのエンドユーザーに対して提供するサービスについて、プラットフォーム及びバックエンド・ホストを提供する事業を急速に拡大している。このインフラの維持、そのセキュリティ確保及びその拡張は、多額の費用を要し、且つ複雑であり、さらには安全上及び信頼性のリスクがより高い地形におけるデータセンター構築のための原則の策定が必要である。当社は、進化を続ける競争上の及び規制上の制約の中で強固で信頼性のあるインターネット接続のインフラストラクチャ並びにストレージ及び計算能力を維持することを求められている。顧客のデータの一次的若しくは永久的な消失、インターネット接続の不十分さ、電力供給の不十分さ若しくは利用できないこと、又はストレージ及び計算能力の不十分さを含む非効率率やオペレーションの失敗は、当社の製品、サービス及びユーザー エクスペリエンスの質を低下させる可能性があり、その結果、契約責任、顧客及びその他の第三者からの請求、規制措置、当社の信用へのダメージ、並びに既存の又は潜在的なユーザー、会員及び広告主の喪失が生じ、そのいずれによっても当社の連結財務諸表に悪影響が及ぶおそれがある。

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

当社のソフトウェア製品及びサービスにおいても、品質又は信頼性の問題が発生する可能性がある。当社が開発した非常に精巧なソフトウェアには、そのソフトウェアによって意図されていた業務を妨害するようなバグやその他の欠陥があるかもしれない。当社の顧客は、重要な事業機能及び多数の作業について当社への依存度を高めている。当社の多くの製品及びサービスは、互いに依存している。これらの状況のそれぞれが、品質又は信頼性の問題の影響を悪化させる可能性がある。当社が発売前のテストで発見できず修正していない欠陥によって、販売量及び売上への減少、当社の評判の下落、修理若しくは回復のための費用、新製品若しくは新バージョンの発売の遅延、又は法的責任の発生などが引き起こされる可能性がある。当社のライセンス契約は大抵そのような責任を排除又は制限する条項を含んでいるが、こうした条項があらゆる訴訟に対抗しうる保証はない。

一定のデバイス及びデータセンターの構成部品に関するサプライヤーの数は限定されている。競合他社が当社と同じ供給業者のうちの何社かを使用しており、競合他社のハードウェア構成部品に対する需要が当社が利用可能なキャパシティに影響する可能性がある。仮に、構成部品が遅れたり、入手不可能となった場合、供給業者の供給能力の縮小、業界における欠品、供給源を制限する法律若しくは規制の変更又は他の原因があったとしても、当社は代替物を適時に確保することができず、当社の売上は減少し、又は当社製品及びサービスを出荷し継続的に開発するためのデータセンターの能力が不十分になるかもしれない。構成部品の不足、過剰在庫若しくは陳腐化した在庫、又は、在庫調整をもたらす価格の低下により、当社の売上原価が増加するおそれがある。Xbox コンソール、Surfaceデバイス、データセンター サーバー及びその他のハードウェアはアジア及びその他のサプライチェーンの途絶によって影響を受ける地域で組み立てられており、当社の売上と営業利益率に影響を及ぼす欠品につながるおそれがある。

法律、規制及び訴訟に関するリスク

競争法及び新たな市場規制に基づく政府による執行措置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。各国政府は、競争法令を積極的に執行し、またデジタル市場に介入するための新たな規則を制定しており、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。米国及び他国の競争法当局は、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、これにより一部の自己優遇動作を禁止し、他の義務の中でも特定のデータ利用に制限を課している。同委員会はまた、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審査

を続けている。Microsoft 365及び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、次第にOEMパートナーと協力と競争の両方を行うようになってきており、当社が競争法を遵守して協力と競争を行うことができないリスクが発生している。この領域に関する定期的な検査が増える可能性がある。一部の外国政府（特に中国及びその他のアジアの国々）は、当社の知的財産権のロイヤルティを引き下げる圧力を有する競争法に基づいた主張を進めている。

競争法の執行措置や裁判所の決定は、新たな市場規制とともに、罰金をもたらす可能性、又は、消費者や企業に対して自社のソフトウェアの利便性を提供する当社の能力を妨げる可能性があり、当社の製品の魅力とその売上を減少させる可能性がある。新たな競争法の訴訟又は市場規制スキームに基づく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るにつれ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方針、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方針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との間の地域的貿易エコシステムが悪影響を受ける結果となる可能性がある。制裁措置を遵守しない場合及び一般的なエコシステムの混乱は、当社の評判が損なわれ、業務の遅延、罰金、収益の喪失、費用の増加、輸出特権の喪失又は刑事処罰などにつながる可能性がある。

個人データの取扱いに関する法令又は規制が当社のサービスの採用を阻害し又はコストの増加、訴訟、当社に対する罰金若しくは評判の毀損につながるかもしれない。 当社のインターネット・ベースのサービス及びクラウドベースのサービスの国際的な増加は、国境をまたぐデータの移動への依存を高めつつある。個人データの収集、保存、取扱い及び移転に関する法的な要求は、改正が続けられている。例えば、EU・米国データプライバシー枠組み（以下「DPF」という。）がEU法に基づき適切であると判断され、EUから米国内の認証を受けた企業への個人データの移転が許容されることとなったが、DPFは、EUからのデータ移転に関する法的要件が不確実になる可能性のある、さらなる法的挑戦の対象となっている。EUの情報保護規制当局は、米国へのデータの移転を含む一部の米国ベースのサービ

スの利用を阻止したことがあり、再び阻止する可能性がある。EU及びその他の市場において、国境を超えるデータの移動に関する潜在的な新規制は、当社の製品及びサービスの供給の費用及び複雑性を増加させる可能性がある。

さらに、EU一般情報保護規則（以下「GDPR」という。）は、EU域内の施設から実施される又はEU域内で提供される製品及びサービスに関する、当社の全ての活動に適用され、個人データの処理に関する一定の範囲の遵守義務を課すものである。さらに最近では、EUはデジタル市場法、デジタルサービス法及びデータ法に含まれるデータ使用に関する新たな要件を発展させており、当社の製品及びサービスにおけるデータ使用について追加の規則及び規制が加わっている。これらの法律の順守を容易にする機能を構築し、維持するための技術的な取り組みは、多くの費用及び他のプロジェクトからの技術的資源の転用を伴う。当社が当社の法的義務を満たす製品若しくはこれらの及び他のデータ規制に基づく顧客の義務を満たす製品を設計できない場合、又は、準拠することによって当社のサービスの魅力が減殺される場合、当社は、当社製品の需要の減少に直面する可能性がある。これらの義務を遵守することは、どのくらいの頻度で規制当局がそれらを解釈及び適用するかによって一定程度左右される。当社が遵守できない場合、又は、規制当局により当社がGDPRを遵守できていないと主張された場合（顧客からの苦情に応じる場合を含む）、規制当局による執行手続につながる可能性があり、高額な罰金、民事訴訟、信用毀損、製品の提供若しく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おり、欧州データ保護当局は欧州市場からサービスを阻止し、締め出す措置を取ったことがある。中国、インドといった世界各国及び米国の州において個人情報の収集、取り扱い又は移転に関する法令が制定され、又は制定若しくは拡充が検討されている。

当社のデータによる洞察を得ることへの投資は、当社が顧客に提供するサービス（AIサービスを含む。）の価値、業務効率及び収益化の主要な機会、並びに顧客の品質の認識における中核になりつつある。このようなデータ利用における当社の能力は、当該投資からの期待利益の現実化を妨げる規制の強化によって制約を受けることがある。当社の事業活動又は他の組織による関連性のある活動に関する、規制当局による現在進行中の法的分析、審査及び審問が、当社の顧客及び当社の従業員のデータの保管、移動、収集及び利用、並びにそのようなデータの管理に影響を及ぼすような、負担の大きい又は不合理な要件（データ主権及びローカリゼーション要件を含む）をもたらすことになるかもしれない。個人データに関する適用される法令を遵守するために、コストの増大、売上の減少、効率性の低下又は外国に本拠を置く他の会社との競争における困難の拡大をもたらすような、サービス、事業の方法又は内部的なシステムの変更が必要となるかもしれない。データ規制の遵守は、当社が活動をする一定の法域において、一定の特徴及び機能を導入し、提供するための当社の能力を制限するかもしれない。既存の又は新しい規則を遵守しないときは、悪評及び経営陣の時間と労力の転用に加えて、相当な金額の罰金を課されたり、又は、違反であるとされた行為を中止するような命令を受ける可能性がある。

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

これらの法律及び規制が当社の事業にどのように適用されるかは不明確であることが多く、時間の経過とともに変更される可能性があり、時には法域ごとに一貫性がない可能性がある。加えて、各国政府の施行に対するアプローチや当社の製品・サービスは進化し続けている。既存の、拡大しつつある、又は新たな、法律や規制を遵守すること

は、多大なコストがかかるか又は製品や事業慣行の変更が必要となり、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性がある。法令違反があった場合、罰金や刑事罰が課されたり、違反しているとされる活動の中止を命じられたりする結果となる可能性がある。さらに、これらの分野の多くにおいて、擁護団体、規制当局、競合他社、顧客及びその他の利害関係者からの圧力が高まっている。当社製品が顧客の期待や法的要件を満たさない場合、当社は販売機会の喪失又は規制若しくは法的措置に直面したりする可能性がある。

当社は請求や訴訟を受けており、これは悪い結果をもたらすかもしれない。当社は様々な請求や訴訟の対象となっている。これらの請求は、Windowsのような新たな主要製品の発売、AIサービス、重要なビジネス上の取引、保証又は製品クレーム、雇用の方法及び規制など、様々な業務遂行や取り組みから生じる可能性がある。こうした請求の一部又は全部において悪い結果が出れば、当社は多額の損害賠償責任を負うかもしれない。また当社の業務遂行能力に悪影響を及ぼす差止命令を受けるかもしれない。これらの訴訟やその他の請求は元来不確実であり、それらの問題に対する経営陣の見解は将来において変わるかもしれない。当社の連結財務諸表への重大な悪影響は、好ましくない結果の可能性が高まり、合理的に見積もることが可能になる時期において生じる可能性がある。

政府顧客とのビジネスは、不確実性を増す可能性がある。当社は、政府との契約から大きな売上を上げている。政府との契約は、一般的に、民間の契約には存在しないリスク及び課題を生じさせる可能性がある。例えば、当社が当該契約に関連する政府の監査及び調査を受け、政府の請負業者としての活動を一時停止又は禁止され、民事制裁金及び罰金刑並びに刑罰を科せられ、一定の状況下で契約が取り消される可能性がある。契約の中には、政府が理由なく終了することを認め、特定の損失についてより高い責任限度額を設定するものもある。契約によっては、予算の定期的承認、削減、取消又は遅延の対象となる場合があり、当社の製品及びサービスに対する公的部門の需要に悪影響を及ぼす可能性がある。これらの事象が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及び評判に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社に追加税が課せられる可能性がある。当社は、米国及び米国以外の多くの国で法人所得税を課されている。当社の全世界的な法人所得税の引当金の決定には重要な判断が必要とされる。当社の業務において、最終的な税判断が不明である取引や算定が数多く存在している。例えば、米国内及び多くの外国の法域における法人税に対する2017年米国税制改革法（TCJA）及び将来可能性のある法改正の遵守により、社内において通常は作成されない情報の収集、当社の連結財務諸表における見積りの使用並びにその規定に関する会計上の重大な判断が必要となる可能性がある。TCJA又は将来可能性のある法改正に関する規制及び指針が進展し、また、当社がより多くの情報を収集し、より多くの分析を行うにつれて、当社の業績は従来の見積りと異なる可能性があり、連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。

当社は様々な国において、税務当局により定期的に税務調査されている。当社は、法人税等の引当金及び税務上の見積りは合理的であると考えているが、税務当局は当社が行った一定の立場に異議を唱える可能性がある。さらに、様々な国において、税収を増加させようとする経済及び政治の圧力により、租税に関する紛争の有利な解決がより困難になる可能性がある。当社は現在、過年度の内国歳入庁（以下「IRS」という。）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における主要な問題は、会社間移転価格に関するものである。NOPAにおいて、IRSは289億米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。当該調整案及びその他の監査又は訴訟の最終的な決定は、当社の連結財務諸表に計上された金額と異なる可能性があり、当該決定が行われた期間に関する当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。

当社は多額の営業利益を米国外から得ている。異なる法定税率を有する国における収益及び損失の割合の変更、当社の事業若しくは構造の変更、又は特定の国における一定の課税協定の失効若しくは当該協定に関する紛争によって、企業はより高い実効税率で課税される可能性がある。さらに、米国連邦及び州の税法又は多国籍企業に適用される国際租税法、米国を含む多くの国において検討されている他の基本的な法律、及び課税権のある法域における公的解釈、決定、方針及び立場の変更によって、当社の連結財務諸表に深刻な悪影響が及ぶかもしれない。

知的財産に関するリスク

当社は、当社の事業及び経営成績に悪影響を与える可能性のある、知的財産の保護及び利用に関連するリスクにさらされている。世界的規模で、当社の知的財産権を保護し、当社のソフトウェアその他の知的財産の違法なコピーや使用に対抗することは難しい。同様に、特許法の不統一は、特許権の一貫した尊重の確保をより難しくしている。

法令の改正により、特許技術の利用の防止又は特許権のライセンスからの売上の回収を行う力が継続的に弱くなる可能性がある。また、当社の特許権のライセンシーが、当社に対してロイヤルティを支払う義務を怠る可能性があり、ライセンシーがその義務の範囲を争う可能性がある。当社のオープン・ソース・ソフトウェアに関するエンゲージメントの増加によって、さらに、当社は、特定の状況において当社の知的財産権をライセンスすることになる可能性がある。当社が、当社の知的財産を保護できない場合、当社の収益が悪影響を受ける可能性がある。

当社のオペレーティング・システム及びその他のソフトウェア・プログラムに対する詳細なプログラム・コマンドであるソース・コードは、当社のビジネスに不可欠なものである。仮に当社のソース・コードが漏洩すれば、当社はそのコードに対する今後の企業機密保護を潜在的に失う可能性がある。そして、第三者が当社の売上や営業成績に悪影響を及ぼすような機能のコピーを行うことが容易になる可能性がある。ソース・コードの無権限の開示はまた、これら事業等のリスクの別項で説明するセキュリティのリスクを増大させる可能性がある。

第三者が当社に対し知的財産を侵害していると主張する可能性がある。 第三者から当社に対し、時々、現在の著作権侵害並びにAIのトレーニング及びアウトプットに起因する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契約やライセンス契約を結び、問題となる製品又はサービスの販売停止又は設計変更を行い、補償義務の履行として顧客に損害賠償金を支払う可能性がある。金銭的損害だけでなく、技術侵害をしている当社の製品及びサービスの輸入、マーケティング及び販売を制限し又は差し止める救済命令といった不利な結果を招く可能性もある。当社は、リスク管理戦略の一環として、テクノロジーや知的財産権の使用に関するクレームの解決及び知的財産権の獲得に大きな金額を支払ってきており、今後もそのようにしていくかもしれない。

一般的なリスク

当社の評判又は当社のブランドがダメージを受けた場合、当社の事業及び営業成績は悪化する。 当社の評判及びブランドは世界的に認知されており、当社の事業にとって重要なものである。当社の評判及びブランドは、消費者、企業顧客及び公的部門の顧客を誘引し、維持する当社の能力に影響を及ぼす。当社の評判又はブランドが毀損されるような事態は数多く存在し得る。それらの中には、製品の安全性若しくは品質の問題、当社の環境への影響及び持続可能性、サプライチェーンの実践又は人権問題が含まれている。当社は、顧客、政府機関、人権団体、従業員及びその他の当社の製品の供給の決定又は政治的立場に反対する利害関係人から反発を受けるかもしれない。当社の評判又は当社のブランドの毀損は、その他の事項によって引き起こされるかもしれない：

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

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

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

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

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

当社は、様々な持分・種類・満期の投資ポートフォリオを保有している。これらの投資は一般的な信用リスク、流動性リスク、市場リスク及び金利リスクにさらされているが、こうしたリスクは景気の悪化又は世界的な金融市場に影響を及ぼす事態によって悪化する可能性がある。当社の投資ポートフォリオの相当部分は米国債で構成されてい

る。世界的な金融市場が長期にわたって衰退した場合、又は、国債が現実にデフォルトし若しくはそのおそれがあるために米国債が格下げされた場合、当社の投資ポートフォリオは悪影響を受け、公正価値が下落していると判断される当社の投資は増加する可能性がある。その場合、当社の連結財務成績に悪影響を及ぼす減損損失の計上が必要となるかもしれない。

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

突然の政変、テロ活動、及び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、経済的及びその他のリスクをもたらす、それによって、顧客に販売し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、あるいはかかる事象により直接及び間接的に影響を受ける市場における当社の業務を混乱させるかもしれない。こうした状況はまた、顧客が技術投資を決定するタイミングとその予算を一層不確かにする可能性があり、また、ハードウェア製造業者のサプライチェーンを途絶させる可能性がある。地政学的な変動によって、当社の経営戦略、国内、地域及び世界市場へのアクセス、雇用及び収益性に影響を与えるおそれのある規制制度及び要件の変更並びに市場介入という結果が引き起こされる可能性がある。地政学的な不安定性によって、制裁措置及びある市場において又はある公的部門の顧客と事業を行う能力への影響がもたらされる可能性がある。これらの変化のいずれかが発生することにより、当社の売上が悪影響を受ける可能性がある。

感染症の地域的流行又はCOVID-19のような世界的パンデミックの発生は、当社の事業、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性がある。世界的なパンデミックが今後どの程度当社の事業に影響を与えるかは、パンデミックの期間及び範囲、政府、企業及び個人のパンデミックへの対応並びに景気後退や金融市場の不安定化の可能性を含む経済活動への影響などの要因に左右される。世界的なパンデミックを防ぐための措置は、こうした影響及びこれら事業等のリスクに説明されたその他のリスクを深刻化させる可能性がある。

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

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

当社の世界規模の事業によって、当社が業務上の及び経済上のリスクにさらされる。当社の顧客は、世界中に存在しており、当社の収益の相当部分は海外の売上から得られる。当社の事業は世界規模のものであるため、業務上、経済的及び地政学上のリスクが生じる。当社の営業成績は、世界的な、地域的な及びローカルな経済成長、金融政策、インフレ、不景気、政治的及び軍事的紛争の影響を受ける可能性がある。さらに、当社の国際的成長戦略は、発展途上にある特定の市場を包含するものであるが、その市場には、国や地域における社会情勢、政治情勢、労働情勢及び経済情勢の悪化や、海外事業における雇用や管理の難しさなどを含む複数のリスクが生じる。一定の国における新たな国粋主義及び保護主義の傾向並びに人権、環境及び政治的表現に関する懸念によって、取引及び商業環境が著しく変動する可能性がある。大衆迎合主義、保護主義又は経済的な国粋主義による通商政策又は協定の変更は、関税の増加、現地での部品調達の見直し、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の大幅な変動が当社の営業成績に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社のビジネスは才能のある従業員を惹きつけ雇用し続ける当社の能力に依存している。当社のビジネスの基礎は、異なる背景、経験及びスキルセットを有し、才能のある従業員を惹きつけ雇用し続けることにある。この業界では、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。米国の移民政策の変更又は法律の改正による影響を含め、技術的及び専門の人材の流入が抑制されることにより、スタッフを研究開発活動に適切に配置する当社の能力が制限される可能性がある。人材募集がうまくいかない場合、又は、高い能力を有する労働者及び重要なリーダーを雇用し続けることができない場合、ヒット製品及びヒットサービスを開発・提供する当社の能力に悪影響が及ぼされる可能性がある。主要な従業員を参加させた効果的な知識の移行と円滑な承継を確かなものにできなければ、当社の戦略の計画や実行が阻害されるかもしれない。労働に関する法令が当社の従業員に対してどのように解釈され又は適用されるかによって、当社の営業費用の増加及び当社が従業員のニーズに応える方法の柔軟性の低下が生じるかもしれない。当社のグローバルな従業員は、大部分が労働組合を組織していないが、米国内外にはいくつかの組合や労働者会議に代表される従業員もいる。米国では、労働者が組合を結成したり、組合に加入したりする権利を行使することが一般に増加している。相当数の従業員が組合に加入することにより、状況の変化に対応し、労働者の代表と新たな関係を構築するために必要なコストの増加やその他の業務上の変更を余儀なくされる可能性がある。

市場リスクに関する定量的及び定性的開示情報

リスク

当社は、為替レート、金利、信用リスク及び株価から発生する経済的リスクにさらされる。当社は、これらのリスクを管理するためにデリバティブ商品を利用しているが、そのリスクが当社の連結財務諸表に影響を与える可能性がある。

為替

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

金利

当社の固定利付ポートフォリオが保有している証券は、その満期に応じて異なる利率が適用される。当社は、一定のグローバルの債券指数に連動する経済的利益を達成するために、固定利付ポートフォリオの平均残存期間を管理している。

信用

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

株式

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

感度分析

以下の表は、関連する市場利率又は価格が変化すると仮定した場合に、関連するデリバティブを含む将来における収益又は公正価値の潜在的な損失を記載している。

(単位：百万)

リスク カテゴリ	仮定上の変動	2023年12月31日	影響
外貨収入	外国為替相場が10%下落	\$ (9,075)	収益

外貨投資	外国為替相場が10%下落	\$(33)	公正価値
利率	米国債金利が100ベース・ポイント上昇	\$(1,597)	公正価値
信用	信用スプレッドが100ベース・ポイント拡大	\$(336)	公正価値
株式	株式市場価格の10%下落	\$(1,047)	収益

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの分析】

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。)

	12月31日に終了した6か月間		変化率
	2023年	2022年	
売上高	\$ 118,537	\$ 102,869	15%
売上総利益	82,612	69,929	18%
営業利益	53,927	41,917	29%
純利益	44,161	33,981	30%
希薄化後1株当たり利益	5.92	4.54	30%
調整後売上総利益 (non-GAAPベース)	82,612	70,081	18%
調整後営業利益 (non-GAAPベース)	53,927	43,088	25%
調整後純利益 (non-GAAPベース)	44,161	34,927	26%
調整及び希薄化後1株当たり利益 (non-GAAPベース)	5.92	4.67	27%

調整後売上総利益、調整後営業利益、調整後純利益並びに調整及び希薄化後1株当たり利益(以下「EPS」という。)は、non-GAAPベースの財務指標である。前期のnon-GAAPベースの財務指標は、2023年度第2四半期における12億ドルの費用(以下「第2四半期費用」という。)の影響が除外されたものであり、従業員退職金、ハードウェア・ポートフォリオの変更から生ずる減損、及びリース統合に関連する費用が含まれていた。GAAPベースで報告された当社の財務成績からnon-GAAPベースの財務成績への調整については、下記「Non-GAAPの財務指標」を参照されたい。

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

当社の各セグメントの成長に後押しされ、売上高は157億ドル(15%)増加した。インテリジェント・クラウドの売上高は、Azureの寄与により増加した。プロダクティビティ&ビジネス・プロセスの売上高は、Office 365 Commercialの寄与により増加した。モア・パーソナル・コンピューティングの売上高は、ゲーミングの寄与により増加した。

売上原価は、デバイスの減少により一部相殺されたが、Microsoftクラウド及びゲーミングの成長により30億ドル(9%)増加した。

売上総利益は、当社の各セグメントの成長により127億ドル(18%)増加した。

- ・ 売上総利益率は増加した。会計上の見積りの変更による影響を除くと、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ポイント増加した。
- ・ Microsoftクラウドの売上総利益率は、わずかに増加して73%となった。会計上の見積りの変更による影響を除くと、Microsoftクラウドの売上総利益率は、当社のAIインフラ拡大の影響により一部相殺されたものの、Azure及びOffice 365 Commercialの改善により2ポイント増加した。

営業費用は、前年度の第2四半期費用による4ポイントのプラスの影響で一部相殺されたものの、ゲーミングにおけるActivision Blizzardの買収による6ポイントの成長により、673百万ドル(2%)増加した。

営業利益は、当社の各セグメントにおける成長により120億ドル(29%)増加した(有利な為替変動による2%の影響を含む)。

前期の売上総利益、営業利益、純利益及び希薄化後1株当たり利益は第2四半期費用の計上によりマイナスの影響を受け、それぞれ152百万ドル、12億ドル、946百万ドル及び0.13ドルの減少となった。

セグメント業績

(単位：百万。但し、パーセンテージを除く。)

	12月31日に終了した6か月間		変化率
	2023年	2022年	
売上高			
プロダクティビティ&ビジネス・プロセス	\$ 37,841	\$ 33,467	13%
インテリジェント・クラウド	50,139	41,833	20%
モア・パーソナル・コンピューティング	30,557	27,569	11%
合計	\$ 118,537	\$ 102,869	15%
営業利益			
プロダクティビティ&ビジネス・プロセス	\$ 20,254	\$ 16,498	23%
インテリジェント・クラウド	24,212	17,882	35%
モア・パーソナル・コンピューティング	9,461	7,537	26%
合計	\$ 53,927	\$ 41,917	29%

報告セグメント

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

プロダクティビティ&ビジネス プロセス

売上高は44億ドル（13%）増加した。

- Office Commercial製品及びクラウドサービスの売上高は、31億ドル（15%）増加した。Office 365 Commercialの売上高は、中小企業及び現場労働者向けの商品並びに1ユーザー当たりの売上高の成長により、シートの9%の成長とともに18%の増加となった。Office Commercial製品の売上高は、顧客がクラウド製品へ引き続き移行したことに起因して、17%減少した。
- Office Consumer製品及びクラウドサービスの売上高は、Microsoft 365 Consumerにおけるサブスクリプション数の継続的な成長により118百万ドル（4%）の増加となった。
- 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・ソリューションといったすべての事業ラインの成長に牽引され647百万ドル（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27%の成長によって554百万ドル（22%）の増加となった。

営業利益は、38億ドル（23%）の増加となった。

- 売上総利益は、Office 365 Commercialの成長により36億ドル（14%）の増加となった。売上総利益率は、わずかに増加した。会計上の見積りの変更による影響を除くと、売上総利益率は、Office 365 Commercialの改善により1ポイント増加した。
- 営業費用は、前年度の第2四半期費用による2ポイントのプラスの影響により154百万ドル（2%）減少した。

売上総利益及び営業利益にはいずれも為替の有利な変動の影響（2%）が含まれていた。

インテリジェント クラウド

売上高は、83億ドル（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83億ドル（22%）の増加となった。Azure及びその他のクラウドサービスの売上高は、当社の消費ベースのサービスの成長によ

て、30%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動作するWindowsサーバー及びSQLサーバーに対する需要により3%増加した。

- ・ Enterprise及びパートナーサービスの売上高は、インダストリーソリューションの減少により一部相殺されたものの、エンタープライズ・サポート・サービスの成長により25百万ドル(1%)の増加となった。

営業利益は、有利な為替変動の影響(2%)を含み、63億ドル(35%)の増加となった。

- ・ 売上総利益は、Azureの成長により59億ドル(20%)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による影響を除くと、売上総利益率は、当社のAIインフラの拡大の影響により一部相殺されたものの、Azureの改善により1ポイント増加した。
- ・ 営業費用は、前年度の第2四半期費用による5ポイントの有利な影響に起因して、418百万ドル(4%)減少した。

モア パーソナル コンピューティング

売上高は、30億ドル(11%)増加した。

- ・ Windowsの売上高は、Windows OEM及びWindows Commercialの成長により、708百万ドル(7%)の増加となった。Windows OEMの売上高は、7%増加した。Windows Commercial製品及びクラウド・サービスの売上高は、Microsoft 365に対する需要を要因として9%増加した。
- ・ゲーミングの売上高は、Xboxのコンテンツ及びサービスの成長により27億ドル(32%)増加した。Xboxのコンテンツ及びサービスの売上高は、Activision Blizzardの買収による正味30ポイントの影響により40%増加した。Xboxのハードウェアの売上高は、1%減少した。
- ・ 検索及びニュース広告の売上高は、151百万ドル(2%)増加した。トラフィック獲得費用を除く検索及びニュース広告の売上高は、検索件数の増加により9%増加した。
- ・ デバイスの売上高は、455百万ドル(16%)減少した。

営業利益は、19億ドル(26%)増加した(有利な為替変動の影響3%を含む)。

- ・ 売上総利益は、Activision Blizzardの買収による正味8ポイントの影響があったゲーミングの成長並びにWindows及びデバイスの成長によって32億ドル(23%)の増加となった。売上総利益率は、高利益率事業へと販売構成がシフトしたこと及びデバイスの改善(当社のハードウェア・ポートフォリオの変更に起因する前年度の減損費用の影響を含む。)を要因として増加した。
- ・ 営業費用は、デバイスにおける減少及び前年度の第2四半期費用による3ポイントのプラスの影響により一部相殺されたものの、Activision Blizzardの買収により25ポイントの成長があったゲーミングに牽引され、12億ドル(20%)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)	12月31日に終了した6か月間		変化率
	2023年	2022年	
研究開発費	\$13,801	\$13,472	2%
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。

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

研究開発費は、デバイスにおける減少及び当社のハードウェア・ポートフォリオの変更による前年度の減損費用により一部相殺されたものの、Activision Blizzardの買収による5ポイントの増加があったゲーミングに牽引され、329百万ドル(2%)増加した。

販売費

(単位：百万、パーセンテージを除く)	12月31日に終了した6か月間		変化率
	2023年	2022年	
販売費	\$11,433	\$10,805	6%
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。

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

販売費は、Activision Blizzardの買収による5ポイントの増加があったゲーミングに牽引され、628百万ドル(6%)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)	12月31日に終了した6か月間		変化率
	2023年	2022年	
一般管理費	\$3,451	\$3,735	(8)%
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発生した従業員退職金及びその他の人件費、一定の税金、並びに法務費用及びその他の管理費用が含まれる。

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

一般管理費は、Activision Blizzardの買収による12ポイントの増加があったゲーミングにより一部相殺されたものの、前年度の従業員退職金を要因として、284百万ドル(8%)減少した。

その他の収益（費用）、純額

その他の収益（費用）、純額の内訳は以下の通りであった。

(単位：百万)	12月31日に終了した6か月間	
	2023年	2022年
配当金及び受取利息	\$ 1,900	\$ 1,341
支払利息	(1,434)	(990)
投資実現純（損）益	(38)	(2)
デリバティブ純損失	(174)	(190)
為替差益（損）純額	(65)	(96)
その他の費用、純額	(306)	(69)
合計	\$ (117)	\$ (6)

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

2023年12月31日に終了した6か月間と2022年12月31日に終了した6か月間との比較

受取利息及び受取配当金は、イールドの上昇及びポートフォリオ残高の増加を要因として増加した。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、株式投資による利益の増加により一部相殺されたが、株式の減損の増加及び固定利付債券の損失の増加により、増加した。デリバティブ純損失は、主に、金利デリバティブにおいて前期は損失であったのに対し利益が出たことにより減少した。

法人所得税

実効税率

当社の実効税率は、2023年及び2022年12月31日に終了した6か月間においてはそれぞれ18%及び19%であった。2023年12月31日に終了した6か月間における当社の実効税率が前年同期と比較して低下した主な原因は、IRS及び米国財務省によるNotice 2023-55及びNotice 2023-80の発出による影響を含め、税法の改正による税金ベネフィットによるものである。2024年度第1四半期に発出されたNotice 2023-55により、最終的な外国税額控除規則の効力発生日が当社については2024年度に延長された。2024年度第2四半期に発出されたNotice 2023-80は、最終的な外国税額控除規則の効力発生日をさらに無期限で延長した。当社の実効税率は、2023年12月31日に終了した6か月間においては主に国外管轄区域における低税率で課税された利益で、アイルランドにある国外地域オペレーションセンターを経由した製品及びサービスの生産及び販売から生じたものに起因して、米国連邦法定税率を下回った。

不確実な税のポジション

当社は、2014～2017課税年度に関し、引き続きIRSの調査を受けている。2004～2013課税年度の調査に関し、2023年9月26日、当社はIRSより調整案通知（NOPA）を受領した。NOPAにおける主要な問題は、会社間移転価格に関連するものである。NOPAにおいて、IRSは289億ドルの追加税支払並びに罰金及び利息の支払いを求めている。2023年12月31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、当該調整案に対し不服であり、IRSの行政審判庁を通じて、また必要な場合は訴訟手続きにより、NOPAに関して積極的に争うつもりである。当社は、これらの問題が今後12か月以内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か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。これらの税務調査の決着は、当社の連結財務諸表にとって重要となることはないと思われている。

Non-GAAPの財務指標

調整後売上総利益、調整後営業利益、調整後純利益及び調整及び希薄化後EPSは、non-GAAPの財務指標である。前期のnon-GAAPの財務指標は、第2四半期費用の計上の影響を除外しており、これには従業員退職金、ハードウェア・ポートフォリオの変更起因する減損費用、及びリース統合に関連する費用を含む。当社は、これらのnon-GAAPの指標は、投資家に当社の営業成績に対する新しい視点を提供し、当社の事業に影響を及ぼすトレンドの明確化を支援するものである。報告の比較性について、経営陣は、事業成績を評価するにあたり、non-GAAPの指標と米国のGAAPによる営業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営業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営業成績とnon-GAAPの営業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)	12月31日に終了した6か月間		
	2023年	2022年	変化率
売上総利益	\$ 82,612	\$ 69,929	18%
退職金、ハードウェア関連減損費用及びリース統合費用	0	152	*
調整後売上総利益 (non-GAAPベース)	\$ 82,612	\$ 70,081	18%
営業利益	\$ 53,927	\$ 41,917	29%
退職金、ハードウェア関連減損費用及びリース統合費用	0	1,171	*
調整後営業利益 (non-GAAPベース)	\$ 53,927	\$ 43,088	25%
当期純利益	\$ 44,161	\$ 33,981	30%
退職金、ハードウェア関連減損費用及びリース統合費用	0	946	*
調整後純利益 (non-GAAPベース)	\$ 44,161	\$ 34,927	26%
希薄化後1株当たり利益	\$ 5.92	\$ 4.54	30%
退職金、ハードウェア関連減損費用及びリース統合費用	0	0.13	*
調整及び希薄化後1株当たり利益(non-GAAPベース)	\$5.92	\$4.67	27%

* 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減税及び雇用法（以下「TCJA」という。）に関連する移行課税など、当社の営業活動及び投資・財務活動に係るキャッシュコミットメントへの資金供給に十分なものであり続けると予測している。

現金、現金同等物及び投資

現金、現金同等物及び短期投資の総計は、2023年12月31日現在及び2023年6月30日現在、810億ドル及び1,113億ドルであった。株式投資は、2023年12月31日現在及び2023年6月30日現在、それぞれ134億ドル及び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分散した、流動性の高い投資適格の固定利付有価証券で構成されている。投資は主に米国ドル建て証券である。

が、リスクを分散するため外貨建て証券も含まれている。当社の固定利付投資は、金利リスクと信用リスクにさらされる。信用リスクと当社の固定利付ポートフォリオの平均残存期間は、一定の銘柄で構成される債券指数に連動する経済的利益を達成するために管理されている。当該投資に係る決済リスクは、保有する短期投資が主に流動性の高い投資適格の固定利付有価証券であることを考慮すると重要ではない。

評価

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

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

キャッシュ・フロー

2023年12月31日に終了した6か月間において、営業活動によるキャッシュ・フローは、主に顧客から受領した現金の増加及びサプライヤーに支払った現金の減少により、151億ドル増加して494億ドルとなった。2023年12月31日に終了した6か月間において、財務活動に使用されたキャッシュ・フローは、主に社債の発行による手取金（償還金控除後）が254億ドル増加したことにより、268億ドル増加して46億ドルとなった。2023年12月31日に終了した6か月間において、投資活動に使用されたキャッシュ・フローは、主に企業買収（取得現金控除後）並びに無形資産及びその他の資産の購入に使用された現金の652億ドルの増加により、611億ドル増加の714億ドルとなった。

借入債務による手取金

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（とりわけ、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10「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。

以下の表は、2023年12月31日現在の前受収益について予想される今後の認識の概要を示している。

(単位：百万)

以下の日に終了する3か月間

2024年3月31日	\$	21,623
2024年6月30日		13,127
2024年9月30日		5,615
2024年12月31日		2,703
それ以降		2,966

合計	\$	46,034
----	----	--------

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。より詳しい情報は「第6 経理の状況」の財務諸表の注記12「前受収益」も参照されたい。

重要な現金需要及びその他債務

法人所得税

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、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%の税率で、無利息で8年にわたって分割で支払われる。2023年12月31日現在、当社の残りの移行課税債務は76億ドルであり、そのうち38億ドルは2025年度第1四半期に支払われる短期債務である。

株式の買戻し

2023年及び2022年12月31日に終了した6か月間において、当社は、株式買戻しプログラムに基づき、当社の普通株式18百万株及び37百万株を、それぞれ64億ドル及び92億ドルで買い戻した。すべての買い戻しは、現金資金を使用して行われた。2023年12月31日現在、当社の600億ドルの株式買戻しプログラムの残額は、159億ドルであった。詳しい内容は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記15「株主資本」を参照されたい。

配当

2023年及び2022年12月31日に終了した6か月間において、当社の取締役会はそれぞれ1株当たり0.75ドル及び0.68ドル、総額111億ドル及び101億ドルの四半期配当金を宣言した。当社は、取締役会の決議により、今後も配当金として株主に資本を還元していくつもりである。詳しい内容は、「第6 経理の状況」の財務諸表の注記15「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、並びに当社の事業戦略に合致する買収に関する投資を継続する予定である。有形固定資産の取得は引続き行われる予定であり、その中には研究開発、販売マーケティング、製品サポート及び管理部門のスタッフのための新しい施設、データセンター及びコンピューターシステムが含まれる。当社は、今後の数年において、当社のクラウド製品及びAIインフラへの投資の成長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

見積りとは、見積りの不確実性が大きく、当社の財政状態や経営成績に重要な影響を及ぼす可能性のある見積りのことをいう。当社は、収益の認識、投資証券の減損、のれん、研究開発費、法的及びその他の偶発事象、法人所得税、棚卸資産及び事業結合 - 無形資産の評価において重要な会計上の見積りを行う。

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して判断して別々に会計処理するか、又は別個のものではなくクラウドサービスと併せて会計処理し、時間の経過とともに認識するかを決定するには判断が要求される。主にOffice 365等の一定のクラウドサービスは、デスクトップ アプリケーションとクラウドサービスの重要な水準での統合、相互依存及び相互関連性に依存しているため、単一の履行義務として一括して会計処理されている。Office 365の売上は、クラウドサービスが提供される期間にわたって按分して認識される。

別個の履行義務ごとの独立販売価格（以下「SSP」という。）を決定するには判断が要求される。当社は、SAと併せて販売されるオンプレミス ライセンス又は追加費用なしで提供されるソフトウェアのアップデートを含む、別々に販売されない製品のSSPを見積もるに当たっては、単一の金額を使用している。各製品及びサービスを別々に販売している場合に、様々な製品及びサービスの相対的SSPに基づいて配分すべき割引があるかどうかを決定する必要がある場合には、当社はSSPを見積もるために一定範囲内の金額を使用している。

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

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

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

投資証券の減損

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

公正価値を容易に決定できない持分投資は、定性的評価の結果、投資が減損し公正価値が帳簿価額を下回ることが示された場合には、公正価値まで評価減される。当社は定性的評価を定期的に変更している。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）実施されるが、報告単位の公正価値をその帳簿価額を下回るまで下落させる可能性が50%を超える事象又は状況の変化が発生した場合には年次テスト時以外にも実施される。それらの事象や状況には、事業の状況、法的要素、業績指標、競争における重要な変化や、報告単位の重要な一部の売却又は処分が含まれ得る。

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

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

研究開発費

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

法的及びその他の偶発事象

当社に対して提起されている法的手続及び請求の結果は、極めて不確実である。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偶発事象（法的手続や請求など）から生じる見積損失を、損益を通じて引当計上している。損失を引当計上するかどうかを決定する際に、当社はとりわけ不利な結果が生じる可能性の度合いと、損失金額を合理的に見積る能力を評価している。それらの要因の変化は、当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性がある。

法人所得税

法人所得税の会計処理の目的は、当年度に支払うべき又は還付を受けられる税額、並びに企業の財務諸表上又は税務申告書上に認識されている事象に係る将来の税効果による繰延税金負債・資産を認識することである。当社は、不確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。

棚卸資産

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

額を下回る有用性の下落が示された場合には、当該棚卸資産は売上原価への借方計上を通じて新たな取得原価まで減額される。

企業結合 - 無形資産の評価

企業結合会計は、取得日における取得資産及び引受負債の見積公正価値に取得価格を割り当てる際に、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・フローの金額及び時期、耐用年数並びに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前提条件に基づいているが、これらの前提条件は、当社の事業及び市況に関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。

4【経営上の重要な契約等】

該当なし。

5【研究開発活動】

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

第4【設備の状況】

1【主要な設備の状況】

当該半期中において、主要な設備の状況に重大な変更はなかった。

2【設備の新設、除却等の計画】

当該半期中において、設備の新設、除却等の計画に重大な変更はなかった。

第5【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

(2023年12月31日現在)

株式の種類	授権株数(株)	発行済株式総数(株)	未発行株式数(株)
普通株式(額面0.00000625ドル)	24,000,000,000	7,431,612,107	16,568,387,893
優先株式(額面0.01ドル)	100,000,000	0	100,000,000

【発行済株式】

(2023年12月31日現在)

記名・無記名の別及び額面・無額面の別	種類	発行数(株)	上場金融商品取引所名又は登録認可金融商品取引業協会名
額面0.00000625ドル 記名株式	普通株	7,431,612,107	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日をオフリング日とするそれぞれ個別の連続する3か月の期間で構成されるオフリングを運用する。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、70,451,286株を超えないものとする。

概要

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

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

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

該当事項なし

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

該当事項なし

(ニ) その他投資者の保護を図るため必要な事項

該当事項なし

(2) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

	中間会計期間 (2023年7月1日から2023年12月31日まで)
当該期間に権利行使された当該行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の数	3,168,943.3736個
当該期間の権利行使に係る交付株式数	3,168,943.3736株
当該期間の権利行使に係る平均行使価額等	297.18ドル
当該期間の権利行使に係る資金調達額	941,736,597.86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	14,365,419.9992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	14,365,419.9992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	258.79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	3,717,643,671.91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) 本プランが有効となった2022年1月1日以降の累積の数又は金額を記載している。

(3) 【発行済株式総数及び資本金の状況】

(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
2023年6月30日	-	7,432株	-	\$93,718
2023年12月31日	0	7,432株	\$3,762	\$97,480

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

(4) 【大株主の状況】

(2023年12月31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19355 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 (1)	8.95%
ブラックロック・インク (BlackRock, Inc.)	アメリカ合衆国10001 ニューヨーク州ニューヨー ク、ハドソン・ヤード50	540,020,228 (2)	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株の単独処分権、普通株式9,755,991株に係る共有議決権、及び普通株式31,746,438株の共有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日に米国証券取引委員会に提出されたスケジュール13G/Aに基づくものである。ブラックロック・インクは、普通株式487,219,696株に係る単独の議決権及び普通株式540,020,228株に係る単独の処分権を有し、当社普通株式の共有議決権又は共有の処分権を有しないと報告した。

2 【役員の状況】

2023年度に関する有価証券報告書の提出後、取締役及び役員の異動はなかった。

第6【経理の状況】

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

添付の日本語版の中間財務書類は、米国1934年証券取引法に基づいて2024年1月30日に証券取引委員会に提出された2024年6月30日終了事業年度（以下、「2024事業年度」という。）の第2四半期会計期間のForm 10-Qに含まれている英語版の財務書類（無監査）の翻訳に、(b)の円換算額を併記したものであり、当該財務書類の公表日以降に生じた事象を反映するための更新は行われていない。当中間財務書類は、「中間財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和52年大蔵省令第38号。以下、「中間財務諸表等規則」という。）第76条第1項の適用を受けている。

本書に含まれている情報については、マイクロソフトコーポレーションの2023年6月30日終了事業年度（以下、「2023事業年度」という。）のForm 10-K及び2024事業年度の第2四半期会計期間のForm 10-Qを併せて参照されたい。

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

- (b) 英語版の財務書類には、2024事業年度及び2023事業年度の各第2四半期会計期間の損益計算書、包括利益計算書、キャッシュ・フロー計算書及び株主資本計算書が含まれている。日本における半期報告書の様式に準拠するため、日本語版の中間財務書類にはこれらの英語版の財務書類の翻訳は含まれていない。
- (c) 当社の中間財務書類は、米国ドルで表示されている。日本円で表示された金額は、中間財務諸表等規則第79条の規定に従い、2024年2月1日の株式会社三菱UFJ銀行の対顧客電信直物売相場と買相場の仲値1ドル=146.85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、当該為替相場又は他のいかなる為替相場によっても日本円に換金可能であることを意味するものではない。
- (d) 添付の中間財務書類は、外国監査法人等（「公認会計士法」（昭和23年法律第103号）第1条の3第7項に規定されている外国監査法人等をいう。）から、「金融商品取引法」（昭和23年法律第25号）第193条の2第1項第1号に規定されている監査証明に相当すると認められる証明を受けていない。

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

損益計算書(無監査)

	2023年12月31日に 終了した6ヶ月間		2022年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
売上高:				
製品	\$ 34,476	50,628	\$ 32,258	47,371
サービス及びその他	84,061	123,444	70,611	103,692
売上高合計	118,537	174,072	102,869	151,063
売上原価:				
製品	9,495	13,943	9,992	14,673
サービス及びその他	26,430	38,812	22,948	33,699
売上原価合計	35,925	52,756	32,940	48,372
売上総利益	82,612	121,316	69,929	102,691
研究開発費	13,801	20,267	13,472	19,784
販売費	11,433	16,789	10,805	15,867
一般管理費	3,451	5,068	3,735	5,485
営業利益	53,927	79,192	41,917	61,555
その他の費用、純額	(117)	(172)	(6)	(9)
税引前利益	53,810	79,020	41,911	61,546
法人所得税	9,649	14,170	7,930	11,645
純利益	\$ 44,161	64,850	\$ 33,981	49,901
	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
1株当たり利益:				
基本的	\$ 5.94	872	\$ 4.56	670
希薄化後	\$ 5.92	869	\$ 4.54	667
	(百万株)		(百万株)	
加重平均社外流通株式数:				
基本的	7,431		7,454	
希薄化後	7,465		7,479	

財務諸表に対する注記参照。

包括利益計算書（無監査）

	2023年12月31日に 終了した6ヶ月間		2022年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
純利益	\$ 44,161	64,850	\$ 33,981	49,901
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	18	26	(25)	(37)
投資に係る純変動額	1,071	1,573	(1,549)	(2,275)
為替換算調整等	305	448	(205)	(301)
その他の包括利益(損失)	1,394	2,047	(1,779)	(2,612)
包括利益	\$ 45,555	66,898	\$ 32,202	47,289

財務諸表に対する注記参照。

貸借対照表（無監査）

	2023年12月31日現在		2023年6月30日現在	
	(百万ドル)	(億 円)	(百万ドル)	(億 円)
資産				
流動資産:				
現金及び現金同等物	\$ 17,305	25,412	\$ 34,704	50,963
短期投資	63,712	93,561	76,558	112,425
現金、現金同等物及び短期投資計	81,017	118,973	111,262	163,388
受取債権（貸倒引当金591百万ドル及び650百万ドル控除後）	42,831	62,897	48,688	71,498
棚卸資産	1,615	2,372	2,500	3,671
その他の流動資産	21,930	32,204	21,807	32,024
流動資産計	147,393	216,447	184,257	270,581
有形固定資産（減価償却累計額72,949百万ドル及び68,251百万ドル控除後）	112,308	164,924	95,641	140,449
オペレーティング・リース使用权資産	16,398	24,080	14,346	21,067
持分投資	13,367	19,629	9,879	14,507
のれん	118,931	174,650	67,886	99,691
無形資産、純額	29,896	43,902	9,366	13,754
その他の固定資産	32,265	47,381	30,601	44,938
資産合計	\$ 470,558	691,014	\$ 411,976	604,987
負債及び株主資本				
流動負債:				
支払債務	\$ 17,695	25,985	\$ 18,095	26,573
短期借入債務	27,041	39,710	0	0
1年以内返済予定の長期借入債務	2,250	3,304	5,247	7,705
未払人件費等	8,813	12,942	11,009	16,167
短期未払法人所得税	5,787	8,498	4,152	6,097
短期前受収益	43,068	63,245	50,901	74,748
その他の流動負債	16,362	24,028	14,745	21,653
流動負債計	121,016	177,712	104,149	152,943
長期借入債務	44,928	65,977	41,990	61,662
長期未払法人所得税	25,890	38,019	25,560	37,535
長期前受収益	2,966	4,356	2,912	4,276
繰延法人所得税	2,548	3,742	433	636
オペレーティング・リース負債	14,155	20,787	12,728	18,691
その他の固定負債	20,787	30,526	17,981	26,405
負債合計	232,290	341,118	205,753	302,148
コミットメント及び偶発債務				
株主資本:				
普通株式及び株式払込剰余金				
授權株式数: 24,000百万株				
社外流通株式数: 7,432百万株及び7,432百万株	97,480	143,149	93,718	137,625
利益剰余金	145,737	214,015	118,848	174,528
その他の包括損失累計額	(4,949)	(7,268)	(6,343)	(9,315)
株主資本合計	238,268	349,897	206,223	302,838
負債及び株主資本合計	\$ 470,558	691,014	\$ 411,976	604,987

財務諸表に対する注記参照。

キャッシュ・フロー計算書（無監査）

	2023年12月31日に 終了した6ヶ月間		2022年12月31日に 終了した6ヶ月間	
	(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)
営業活動				
純利益	\$ 44,161	64,850	\$ 33,981	49,901
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	9,880	14,509	6,438	9,454
株式報酬費用	5,335	7,834	4,730	6,946
投資及びデリバティブに係る損失純認識額	212	311	192	282
繰延法人所得税	(2,270)	(3,333)	(2,496)	(3,665)
営業資産・負債の増減：				
受取債権	8,083	11,870	8,565	12,578
棚卸資産	969	1,423	762	1,119
その他の流動資産	(71)	(104)	(724)	(1,063)
その他の固定資産	(3,440)	(5,052)	(731)	(1,073)
支払債務	(1,307)	(1,919)	(3,625)	(5,323)
前受収益	(9,664)	(14,192)	(8,508)	(12,494)
法人所得税	(129)	(189)	(2,453)	(3,602)
その他の流動負債	(2,588)	(3,800)	(2,205)	(3,238)
その他の固定負債	265	389	445	653
営業活動によるキャッシュ・フロー	49,436	72,597	34,371	50,474
財務活動				
90日以内期日到来の借入債務の発行による収入(返 済)、純額	10,202	14,982	0	0
借入債務の発行による収入	17,846	26,207	0	0
借入債務の返済	(4,416)	(6,485)	(1,750)	(2,570)
普通株式の発行	946	1,389	818	1,201
普通株式の買戻し	(8,831)	(12,968)	(11,032)	(16,200)
普通株式に係る現金配当支払額	(10,625)	(15,603)	(9,687)	(14,225)
その他、純額	(508)	(746)	(581)	(853)
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,614	6,776	(22,232)	(32,648)
投資活動				
有形固定資産の取得	(19,652)	(28,859)	(12,557)	(18,440)
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	(66,215)	(97,237)	(1,028)	(1,510)
投資の購入	(12,718)	(18,676)	(16,612)	(24,395)
投資の期日償還	19,868	29,176	13,590	19,957
投資の売却	6,930	10,177	7,486	10,993
その他、純額	365	536	(1,161)	(1,705)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(71,422)	(104,883)	(10,282)	(15,099)
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	(27)	(40)	(142)	(209)
現金及び現金同等物の純増減額	(17,399)	(25,550)	1,715	2,518
現金及び現金同等物の期首残高	34,704	50,963	13,931	20,458
現金及び現金同等物の中間期末残高	\$ 17,305	25,412	\$ 15,646	22,976

財務諸表に対する注記参照。

株主資本計算書（無監査）

2023年12月31日に 終了した6ヶ月間		2022年12月31日に 終了した6ヶ月間	
(百万ドル)	(億円)	(百万ドル)	(億円)

普通株式及び株式払込剰余金

期首残高	\$ 93,718	137,625	\$ 86,939	127,670
普通株式の発行	946	1,389	818	1,201
普通株式の買戻し	(2,701)	(3,966)	(2,261)	(3,320)
株式報酬費用	5,335	7,834	4,730	6,946
その他、純額	182	267	(1)	(1)
中間期末残高	<u>97,480</u>	<u>143,149</u>	<u>90,225</u>	<u>132,495</u>

利益剰余金

期首残高	118,848	174,528	84,281	123,767
純利益	44,161	64,850	33,981	49,901
普通株式現金配当	(11,145)	(16,366)	(10,123)	(14,866)
普通株式の買戻し	(6,127)	(8,997)	(8,771)	(12,880)
中間期末残高	<u>145,737</u>	<u>214,015</u>	<u>99,368</u>	<u>145,922</u>

その他の包括損失累計額

期首残高	(6,343)	(9,315)	(4,678)	(6,870)
その他の包括利益(損失)	1,394	2,047	(1,779)	(2,612)
中間期末残高	<u>(4,949)</u>	<u>(7,268)</u>	<u>(6,457)</u>	<u>(9,482)</u>

株主資本合計	<u>\$ 238,268</u>	<u>349,897</u>	<u>\$ 183,136</u>	<u>268,935</u>
--------	-------------------	----------------	-------------------	----------------

	(ドル)	(円)	(ドル)	(円)
普通株式 1 株当たり現金配当宣言額	\$ 1.50	220	\$ 1.36	200

財務諸表に対する注記参照。

財務諸表に対する注記（無監査）

注記1 会計方針

会計原則

当社の無監査の中間連結財務諸表及び添付の注記は、米国において一般に公正妥当と認められる会計原則（以下「GAAP」という。）に準拠して作成されている。経営者の意見では、無監査の中間連結財務諸表は、表示する中間期間の業績の適正表示のために必要とされる、通常の反復的な修正を全て反映している。中間期における業績は必ずしも通期の業績を示唆するものではない。このForm 10-Qに記載されている情報を読むにあたっては、2023年7月27日に米国証券取引委員会に提出されたマイクロソフトコーポレーションの2023事業年度Form 10-Kに記載されている情報を併せて参照されたい。

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

連結の原則

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

見積り及び仮定

財務諸表を作成する上では経営者による見積りや仮定が必要とされ、資産、負債、収益及び費用の報告金額はそれにより影響を受ける。見積り及び仮定には、例えば、収益認識に係る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、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決定が含まれる。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。

金融商品

投資

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

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

公正価値を容易に決定できる持分投資は公正価値で測定される。公正価値を容易に決定できない持分投資は、持分法を用いて測定されるか、観察可能な価格変動又は減損損失を加減した原価で測定される（「代替的な測定方法」という）。

当社は、定性的評価を定期的実施しており、投資の公正価値が帳簿価額を下回ることを示す十分な兆候があった場合には、減損を認識する。価額の変動はその他の収益(費用)、純額に計上される。

デリバティブ

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

契約残高及びその他の債権

2023年12月31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48億ドル及び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。

2023年12月31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88億ドル及び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2023年12月31日及び2023年6月30日現在それぞれ36億ドル及び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、予想損失に対する引当金を計上している。

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、FASB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)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
	普通株主に帰属する純利益(A)	\$ 21,870	\$ 16,425	\$ 44,161
加重平均社外流通普通株式数(B)	7,432	7,451	7,431	7,454
株式報奨による希薄化効果	36	22	34	25
普通株式及び普通株式相当証券(C)	7,468	7,473	7,465	7,479
1株当たり利益：				
基本的(A/B)(ドル)	\$ 2.94	\$ 2.20	\$ 5.94	\$ 4.56
希薄化後(A/C)(ドル)	\$ 2.93	\$ 2.20	\$ 5.92	\$ 4.54

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

注記3 その他の収益(費用)、純額

その他の収益(費用)、純額の内訳は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
	受取利息及び受取配当金	\$ 734	\$ 700	\$ 1,900
支払利息	(909)	(490)	(1,434)	(990)
投資利益(損失)純認識額	69	(15)	(38)	(2)
デリバティブ純損失	(267)	(199)	(174)	(190)
為替差益(損)、純額	36	(18)	(65)	(96)
その他、純額	(169)	(38)	(306)	(69)
合計	\$ (506)	\$ (60)	\$ (117)	\$ (6)

投資利益(損失)純認識額

債券投資に係る利益(損失)純認識額は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
	売却可能有価証券の売却による実現利益	\$ 4	\$ 27	\$ 6
売却可能有価証券の売却による実現損失	(29)	(23)	(54)	(43)
減損損失及び信用損失引当金繰入・戻入額	18	5	12	(13)
合計	\$ (7)	\$ 9	\$ (36)	\$ (26)

持分投資に係る利益(損失)純認識額は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
売却した投資に係る実現純利益(損失)	\$ (31)	\$ (8)	\$ 14	\$ 75
保有する投資に係る未実現純利益(損失)	286	(7)	163	(35)
投資の減損	(179)	(9)	(179)	(16)
合計	\$ 76	\$ (24)	\$ (2)	\$ 24

注記4 投資

投資の内訳

投資の内訳は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	公正価値 レベル	調整後 原価	未実現 利益	未実現 損失	帳簿価額	現金及び 現金同等物	短期投資	持分投資
2023年12月31日現在								
その他の包括利益に計上された公正価値の変動								
コマーシャル・ペーパー	レベル2	\$ 4,577	\$ 0	\$ 0	\$ 4,577	\$ 4,574	\$ 3	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	2,973	0	0	2,973	2,931	42	0
米国政府証券	レベル1	54,775	11	(2,848)	51,938	0	51,938	0
米国政府機関証券	レベル2	24	0	0	24	0	24	0
外国国債	レベル2	420	4	(12)	412	7	405	0
モーゲージ及び資産担保証券	レベル2	926	5	(31)	900	0	900	0
コーポレート・ノート及び社債	レベル2	10,164	63	(349)	9,878	0	9,878	0
コーポレート・ノート及び社債	レベル3	129	0	0	129	0	129	0
地方債	レベル2	282	1	(13)	270	0	270	0
地方債	レベル3	104	0	(16)	88	0	88	0
債券投資合計		\$ 74,374	\$ 84	\$ (3,269)	\$ 71,189	\$ 7,512	\$ 63,677	\$ 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				\$ 3,276	\$ 257	\$ 0	\$ 3,019
持分投資	その他				10,348	0	0	10,348
持分投資合計					\$ 13,624	\$ 257	\$ 0	\$ 13,367
現金					\$ 9,536	\$ 9,536	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額 ^(a)					35	0	35	0
合計					\$ 94,384	\$ 17,305	\$ 63,712	\$ 13,367

(単位：百万ドル)

	公正価値 レベル	調整後 原価	未実現 利益	未実現 損失	帳簿価額	現金及び 現金同等物	短期投資	持分投資
2023年6月30日現在								
その他の包括利益に計上された公正価値の変動								
コマーシャル・ペーパー	レベル2	\$ 16,589	\$ 0	\$ 0	\$ 16,589	\$ 12,231	\$ 4,358	\$ 0
譲渡性預金	レベル2	2,701	0	0	2,701	2,657	44	0
米国政府証券	レベル1	65,237	2	(3,870)	61,369	2,991	58,378	0
米国政府機関証券	レベル2	2,703	0	0	2,703	894	1,809	0
外国国債	レベル2	498	1	(24)	475	0	475	0
モーゲージ及び資産担保証券	レベル2	824	1	(39)	786	0	786	0
コーポレート・ノート及び社債	レベル2	10,809	8	(583)	10,234	0	10,234	0
コーポレート・ノート及び社債	レベル3	120	0	0	120	0	120	0
地方債	レベル2	285	1	(18)	268	7	261	0
地方債	レベル3	103	0	(16)	87	0	87	0
債券投資合計		\$ 99,869	\$ 13	\$ (4,550)	\$ 95,332	\$ 18,780	\$ 76,552	\$ 0

純利益に計上された公正価値の変動

持分投資	レベル1				\$ 10,138	\$ 7,446	\$ 0	\$ 2,692
持分投資	その他				7,187	0	0	7,187
持分投資合計					\$ 17,325	\$ 7,446	\$ 0	\$ 9,879
現金					\$ 8,478	\$ 8,478	\$ 0	\$ 0
デリバティブ、純額 ^(a)					6	0	6	0
合計					\$ 121,141	\$ 34,704	\$ 76,558	\$ 9,879

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

上表の「その他」として表示されている持分投資には、公正価値を容易に決定できない投資で持分法により測定するもの又は観察可能な価格変動若しくは減損損失を加減した原価により測定するもの、及び実務上の簡便法として純資産価額を用いて公正価値で測定され、公正価値の階層に分類されない投資が含まれている。2023年12月31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40億ドル及び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		
2023年12月31日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 292	\$ (8)	\$ 51,092	\$ (2,840)	\$ 51,384	\$ (2,848)
外国国債	26	(1)	312	(11)	338	(12)
モーゲージ及び資産担保証券	185	(1)	403	(30)	588	(31)
コーポレート・ノート及び社債	396	(6)	7,208	(343)	7,604	(349)
地方債	46	0	240	(29)	286	(29)
合計	\$ 945	\$ (16)	\$ 59,255	\$ (3,253)	\$ 60,200	\$ (3,269)

(単位：百万ドル)

	12ヶ月未満		12ヶ月以上		公正価値 合計	未実現損失 合計
	公正価値	未実現損失	公正価値	未実現損失		
2023年6月30日現在						
米国政府及び政府機関証券	\$ 7,950	\$ (336)	\$ 45,273	\$ (3,534)	\$ 53,223	\$ (3,870)
外国国債	77	(5)	391	(19)	468	(24)
モーゲージ及び資産担保証券	257	(5)	412	(34)	669	(39)
コーポレート・ノート及び社債	2,326	(49)	7,336	(534)	9,662	(583)
地方債	111	(3)	186	(31)	297	(34)
合計	\$ 10,721	\$ (398)	\$ 53,598	\$ (4,152)	\$ 64,319	\$ (4,550)

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、2023年12月31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
2023年12月31日現在		
1年以内満期到来	\$ 17,257	\$ 17,145
1年超5年以内満期到来	46,857	44,848
5年超10年以内満期到来	8,932	7,976
10年超満期到来	1,328	1,220
合計	\$ 74,374	\$ 71,189

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使用されている。

金利

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

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

株式

当社の持分投資ポートフォリオ内の有価証券は、市場価格変動リスクの影響を受ける。時によって、当社はオプション、先物、及びスワップ契約を保有する場合がある。これらの契約はヘッジ手段として指定されていない。

信用

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

信用リスク関連の偶発的特性

デリバティブ商品に関する当社の一部のカウンターパーティー契約には、当社の長期無担保借入債務の発行済未償還残高が投資適格の信用格付けを維持すること、及び当社が10億ドルの最低流動性を維持することを要求する規定が含まれている。当社がこれらの要求事項を満たさない場合には、店頭デリバティブに関連した標準的慣行と同様に、担保の差入れが要求される。2023年12月31日現在、当社の長期無担保借入債務の格付けはAAAであり、現金投資は10億ドルを超過していた。そのため、担保の差入れは要求されなかった。

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

(単位：百万ドル)

	2023年12月31日現在	2023年 6月30日現在
ヘッジ手段として指定された商品		
買建為替契約	\$ 1,492	\$ 1,492
買建金利契約	1,106	1,078
ヘッジ手段として指定されていない商品		
買建為替契約	8,113	7,874
売建為替契約	20,772	25,159
買建株式契約	3,731	3,867
売建株式契約	2,154	2,154
その他の買建契約	1,643	1,224
その他の売建契約	739	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)

	2023年12月31日現在		2023年 6月30日現在	
	デリバティブ 資産	デリバティブ 負債	デリバティブ 資産	デリバティブ 負債
ヘッジ手段として指定された商品				
為替契約	\$ 53	\$ (59)	\$ 34	\$ (67)
金利契約	21	0	16	0
ヘッジ手段として指定されていない商品				
為替契約	300	(702)	249	(332)
株式契約	104	(513)	165	(400)
その他の契約	42	0	5	(6)
デリバティブ総額	520	(1,274)	469	(805)
貸借対照表で相殺されているデリバティブの総額				
	(227)	229	(202)	206
受入現金担保	0	(190)	0	(125)
デリバティブ純額	\$ 293	\$ (1,235)	\$ 267	\$ (724)
報告金額				
短期投資	\$ 35	\$ 0	\$ 6	\$ 0
その他の流動資産	237	0	245	0
その他の固定資産	21	0	16	0
その他の流動負債	0	(786)	0	(341)
その他の固定負債	0	(449)	0	(383)
合計	\$ 293	\$ (1,235)	\$ 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、2023年12月31日現在においてそれぞれ459百万ドル及び13億ドル、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
2023年12月31日現在				
デリバティブ資産	\$ 0	\$ 511	\$ 9	\$ 520
デリバティブ負債	0	(1,274)	0	(1,274)
2023年6月30日現在				
デリバティブ資産	0	462	7	469
デリバティブ負債	0	(805)	0	(805)

「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)

	12月31日に終了した3ヶ月間		12月31日に終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
公正価値ヘッジ手段として指定された商品				
金利契約				
デリバティブ	\$ 22	\$ 5	\$ 6	\$ (38)
ヘッジ対象	(34)	(8)	(31)	35
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品				
為替契約				
その他の包括損失累計額からの振替額	51	103	5	44
ヘッジ手段として指定されていない商品				
為替契約	(334)	(250)	(128)	(10)
株式契約	(287)	(181)	(174)	(169)
その他の契約	36	(25)	3	(35)

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(税引後)は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に終了した3ヶ月間		12月31日に終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段として指定された商品				
為替契約				
有効性評価に含まれた金額	\$ 37	\$ 49	\$ 22	\$ 9

注記6 棚卸資産

棚卸資産の内訳は以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)	
	2023年12月31日現在	2023年6月30日現在
原材料	\$ 382	\$ 709
仕掛品	12	23
製品	1,221	1,768
合計	\$ 1,615	\$ 2,500

注記7 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、のれん及び無形資産の公正価値、並びに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	50,945
無形資産	22,046
その他の資産	2,420
長期借入債務	(2,800)
長期未払法人所得税	(1,853)
繰延法人所得税	(4,644)
その他の負債	(3,684)
買収価格合計	\$ 75,406

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・ブ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	9,767	4年
顧客関連	660	4年
取得した無形資産の公正価値	\$ 22,046	15年

取得日以降、アクティビジョン・ブ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、2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間の両方において、売上高21億ドル及び営業損失437百万ドルであった。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）

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
売上高	\$ 62,297	\$ 55,002	\$ 120,857	\$ 106,799
純利益	22,025	16,364	44,334	33,266
希薄化後1株当たり利益（ドル）	2.95	2.19	5.94	4.45

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。

注記8 のれん

のれんの帳簿価額の増減は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	2023年 6月30日			2023年 12月31日
	現在	取得	その他	現在
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 24,775	\$ 0	\$ 42	\$ 24,817
インテリジェント クラウド	30,469	0	(6)	30,463
モア パーソナル コンピューティング	12,642	50,945 ^(a)	64	63,651
合計	\$ 67,886	\$ 50,945	\$ 100	\$ 118,931

(a) アクティビジョン・プリザードに関連したのれん509億ドルを含んでいる。詳細については、注記7「企業結合」を参照。

取得資産及び引受負債の評価のための測定期間は、取得日時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。

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

注記9 無形資産

無形資産（耐用年数は全て有限）の内訳は以下の通りであった。

（単位：百万ドル）

	2023年12月31日現在			2023年6月30日現在		
	帳簿価額 （総額）	償却 累計額	帳簿価額 （純額）	帳簿価額 （総額）	償却 累計額	帳簿価額 （純額）
マーケティング関連	\$ 16,555	\$ (2,745)	\$ 13,810	\$ 4,935	\$ (2,473)	\$ 2,462
技術に基づくもの	21,426	(8,758)	12,668	11,245	(7,589)	3,656
顧客関連	7,939	(4,533)	3,406	7,281	(4,047)	3,234
契約に基づくもの	31	(19)	12	29	(15)	14
合計	\$ 45,951 ^(a)	\$ (16,055)	\$ 29,896	\$ 23,490	\$ (14,124)	\$ 9,366

(a) アクティビジョン・ブリガ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7「企業結合」を参照。

無形資産償却費は、2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ13億ドル及び20億ドル、2022年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ632百万ドル及び13億ドルであった。

以下の表は、2023年12月31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	
2024年（2023年12月31日に終了した6ヶ月間を除く）	\$ 2,870
2025年	5,746
2026年	4,315
2027年	2,681
2028年	1,864
2029年以降	12,420
合計	<u>\$ 29,896</u>

注記10 借入債務

短期借入債務

2023年12月31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270億ドル（加重平均金利5.5%、満期までの期間33日から216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	2023年12月 31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%	2,541	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 ^(a)	2024-2057	2.88%-4.50%	3.04%-5.49%	9,083	8,945
2020年発行、101億ドル ^(a)	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、34億ドル ^(a)	2026-2050	1.35%-4.50%	5.16%-5.49%	3,401	0
額面金額合計				53,548	52,866
ディスカウント及び発行費の未償却 残高				(1,264)	(438)
ヘッジの公正価値調整額 ^(b)				(75)	(106)
借入債務交換に係るプレミアム				(5,031)	(5,085)
借入債務合計				47,178	47,237
1年以内返済予定の長期借入債務				(2,250)	(5,247)
長期借入債務				\$ 44,928	\$ 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36億ドルを含んでいる。詳細については、注記7「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。

2023年12月31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466億ドル及び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。

以下の表は、2023年12月31日現在の当社の長期借入債務（1年以内返済予定額を含む。）の満期到来額を要約したものである。

（単位：百万ドル）

6月30日に終了する1年間	
2024年（2023年12月31日に終了した6ヶ月間を除く）	\$ 2,250
2025年	2,250
2026年	3,000
2027年	9,250
2028年	0
2029年以降	36,798
合計	<u>\$ 53,548</u>

注記11 法人所得税

実効税率

当社の実効税率は、2023年及び2022年12月31日に終了した3ヶ月間においてはそれぞれ18%及び19%であり、2023年及び2022年12月31日に終了した6ヶ月間においてはそれぞれ18%及び19%であった。2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間における当社の実効税率が前年同期と比較して低下した主な原因は、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の発行による影響を含む、税法改正による税金ベネフィットによるものであった。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。

2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間における当社の実効税率は、主に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、米国連邦法定税率を下回った。

不確実な税務ポジション

2023年12月31日及び2023年6月30日現在、未認識税金ベネフィット及びその他の税金負債は、それぞれ229億ドル及び187億ドルで、当社の連結貸借対照表の長期未払法人所得税に含まれている。2023年12月31日現在の残高には、アクティブジョン・ブリザードの取得により取得した未認識税金ベネフィット及びその他の税金負債19億ドルが含まれている。詳細については、注記7「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。2023年12月31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。これらの税務調査の決着は、当社の連結財務諸表にとって重要となることはないと思われている。

注記12 前受収益

セグメント別の前受収益は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	2023年12月31日現在	2023年 6月30日現在
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 22,591	\$ 27,572
インテリジェント クラウド	17,696	21,563
モア パーソナル コンピューティング	5,747	4,678
合計	\$ 46,034	\$ 53,813

前受収益の増減は以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

2023年12月31日に終了した6ヶ月間	
期首残高	\$ 53,813
収益の繰延	59,828
前受収益からの収益認識	(67,607)
中間期末残高	\$ 46,034

前受収益及び将来の期間に請求され収益に認識される金額を含む、残存履行義務に配分された収益は、2023年12月31日現在2,290億ドルであり、そのうち2,220億ドルが収益のコマーシャル部分に関連している。当社は当該収益のうち約45%を翌12ヶ月以内に収益に認識し、残額をその後の期間に認識すると見込んでいる。

注記13 リース

当社は、データセンター、オフィス、研究開発施設、マイクロソフト・エクスペリエンス・センター、及び一定の設備に関するオペレーティング・リース及びファイナンス・リースを有している。当社のリースの残存期間は1年未満から18年の範囲内にあり、その中にはリース期間を最長で5年まで延長するオプション及び1年以内に打ち切るオプションが付されたものもある。

リース費用の内訳は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
オペレーティング・リース費用	\$ 817	\$ 684	\$ 1,591	\$ 1,346
ファイナンス・リース費用：				
使用権資産の償却額	\$ 408	\$ 457	\$ 788	\$ 646
リース負債に係る利息	168	119	317	232
ファイナンス・リース費用合計	\$ 576	\$ 576	\$ 1,105	\$ 878

リースに関連した補足キャッシュ・フロー情報は、以下の通りであった。

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022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	\$ 803	\$ 645	\$ 1,597	\$ 1,299
ファイナンス・リースによる営業キャッ シュ・フロー	168	119	317	232
ファイナンス・リースによる財務キャッ シュ・フロー	288	262	573	518
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	847	525	2,651	1,714
ファイナンス・リース	1,796	598	3,500	1,209

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)

	2023年12月31日現在	2023年6月30日現在
オペレーティング・リース		
オペレーティング・リースの使用権資産	\$ 16,398	\$ 14,346
その他の流動負債	\$2,787	\$ 2,409
オペレーティング・リース負債	14,155	12,728
オペレーティング・リース負債合計	\$ 16,942	\$ 15,137
ファイナンス・リース		
有形固定資産、取得原価	\$ 24,245	\$ 20,538
減価償却累計額	(5,484)	(4,647)
有形固定資産、純額	\$ 18,761	\$ 15,891
その他の流動負債	\$ 1,691	\$ 1,197
その他の固定負債	18,506	15,870
ファイナンス・リース負債合計	\$ 20,197	\$ 17,067
加重平均残存リース期間		
オペレーティング・リース	8年	8年
ファイナンス・リース	12年	11年
加重平均割引率		
オペレーティング・リース	3.3%	2.9%
ファイナンス・リース	3.7%	3.4%

以下の表は、2023年12月31日現在における当社のリース負債の期限到来額を要約したものである。

	(単位：百万ドル)	
	オペレーティング・ リース	ファイナンス・ リース
6月30日に終了する1年間		
2024年(2023年12月31日に終了した6ヶ月間を除く)	\$ 1,614	\$ 1,021
2025年	3,091	2,411
2026年	2,633	2,101
2027年	2,179	2,109
2028年	1,933	2,121
2029年以降	7,615	15,326
リース料支払額合計	19,065	25,089
控除：利息相当額	(2,123)	(4,892)
合計	\$ 16,942	\$ 20,197

2023年12月31日現在、当社は上記に加えて、主にデータセンターに係る開始前のオペレーティング・リース及びファイナンス・リースを、それぞれ75億ドル及び851億ドル有している。これらのオペレーティング・リース及びファイナンス・リースは、2024事業年度から2030事業年度にかけて開始する予定であり、リース期間は1年から20年の範囲内にある。

注記14 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。

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。マイクロソフトはこの暫定決定案に異議を申し立てる意向である。IDPCが最終決定を下す時期は未定である。

その他の偶発事象

当社はまた、通常の事業過程において随時生じることのある他の様々な請求及び訴訟の対象となっている。現在、経営者は、当社に対する請求の解決が、個別にも集計しても、当社の連結財務諸表に重要な悪影響を及ぼすものではないと考えているが、これらの事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。

2023年12月31日現在、当社は合計703百万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15 株主資本

株式の買戻し

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、2021年11月に開始しており、期限はなく、いつでも終了され得る。2023年12月31日現在、この600億ドルの株式買戻しプログラムのうち159億ドルが残存している。

当社は株式買戻しプログラムを通じて以下の普通株式を買い戻した。

（単位：百万株及び百万ドル）

	2024事業年度		2023事業年度	
	株数	金額	株数	金額
第1四半期	11	\$ 3,560	17	\$ 4,600
第2四半期	7	2,800	20	4,600
合計	18	\$ 6,360	37	\$ 9,200

買戻しは、すべて、現金資金を使用して行われた。買い戻された株式はすべて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た。上表からは、ストック オワードの権利確定に関連した従業員の源泉徴収税の支払いのために買い戻した株式が、2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ12億ドル及び25億ドル、並びに2022年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ859百万ドル及び18億ドル除外されている。

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)
2024事業年度				
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	5,574
合計			\$ 1.50	\$ 11,148
2023事業年度				
2022年9月20日	2022年11月17日	2022年12月8日	\$ 0.68	\$ 5,066
2022年11月29日	2023年2月16日	2023年3月9日	0.68	5,059
合計			\$ 1.36	\$ 10,125

2023年11月28日に宣言された配当は、2023年12月31日現在、その他の流動負債に含まれていた。

注記16 その他の包括利益(損失)累計額

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

(単位：百万ドル)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
デリバティブ				
期首残高	\$ (6)	\$ (6)	\$ (27)	\$ (13)
未実現利益(税効果10百万ドル、13百万ドル、 6百万ドル及び2百万ドルを控除後)	37	49	22	9
その他の収益(費用)への利益の振替調整、純額	(51)	(103)	(5)	(44)
法人所得税に含められた税金費用	11	22	1	10
その他の包括損失累計額からの振替額	(40)	(81)	(4)	(34)
デリバティブに係る純変動額(税効果(1)百万ドル、 (9)百万ドル、5百万ドル及び(8)百万ドルを控除後)	(3)	(32)	18	(25)
当期末残高	\$ (9)	\$ (38)	\$ (9)	\$ (38)
投資				
期首残高	\$ (3,842)	\$ (4,035)	\$ (3,582)	\$ (2,138)
未実現利益(損失)(税効果352百万ドル、89百万ドル、 277百万ドル及び(421)百万ドルを控除後)	1,325	340	1,042	(1,585)
その他の収益(費用)への損失の振替調整、純額	7	10	36	45
法人所得税に含められた税金ベネフィット	(1)	(2)	(7)	(9)
その他の包括損失累計額からの振替額	6	8	29	36
投資に係る純変動額(税効果353百万ドル、91百万ドル、 284百万ドル及び(412)百万ドルを控除後)	1,331	348	1,071	(1,549)
当期末残高	\$ (2,511)	\$ (3,687)	\$ (2,511)	\$ (3,687)
為替換算調整等				
期首残高	\$ (3,089)	\$ (3,302)	\$ (2,734)	\$ (2,527)
為替換算調整等(税効果0百万ドル、0百万ドル、 0百万ドル及び0百万ドルを控除後)	660	570	305	(205)
当期末残高	\$ (2,429)	\$ (2,732)	\$ (2,429)	\$ (2,732)
当期末その他の包括損失累計額	\$ (4,949)	\$ (6,457)	\$ (4,949)	\$ (6,457)

注記17 セグメント情報及び地域別情報

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

当社の報告セグメントは、以下に記載する通りである。

プロダクティビティ&ビジネス プロセス

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

- ・ Office Commercial (Office 365 のサブスクリプション、Microsoft 365 Commercialのサブスクリプションの Office 365部分及びOfficeのオンプレミス ライセンス) : Office、Exchange、SharePoint、Microsoft Teams、Office 365 Security and Compliance、Microsoft Viva及びCopilot for Microsoft 365から成る。
- ・ Office Consumer : Microsoft 365 Consumerのサブスクリプション、Officeのオンプレミス ライセンス及びその他のOfficeサービスを含む。
- ・ LinkedIn : タレント ソリューションズ、マーケティング ソリューションズ、プレミアム サブスクリプション、及びセールス ソリューションズを含む。
- ・ Dynamicsビジネス ソリューション : Dynamics 365を含み、ERP、CRM (Customer Insightsを含む)、Power Apps 及びPower Automateの一連のインテリジェント、クラウドベース アプリケーション、並びにオンプレミスERP及びCRMアプリケーションから成る。

インテリジェント クラウド

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

- ・ サーバー製品及びクラウドサービス : Azure及びその他のクラウドサービス、SQL Server、Windows Server、Visual Studio、System Center及び関連するClient Access Licenses (以下「CALs」という。) 並びにNuance及びGitHubを含む。
- ・ エンタープライズ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 : Windowsの相手先ブランド名製造 (以下、「OEM」という。) ライセンス及びWindowsオペレーティング システムのその他の非ボリューム ライセンス、Windows コマーシャル (Windowsオペレーティング システムのボリューム ライセンス、Windows クラウド サービス及びその他のWindows コマーシャルの製品・サービスから成る)、特許ライセンス並びにWindows Internet of Thingsを含む。
- ・ デバイス : Surface、HoloLens及びPCアクセサリーを含む。
- ・ ゲーム : Xboxハードウェア並びにXboxコンテンツ及びサービスを含み、ファーストパーティのコンテンツ (アクティビジョン・ブリザード等) (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プリから成る。

売上高及び原価は通常、当社の各セグメントに直接帰属している。しかし、当社の事業は統合された構造を持つため、ひとつのセグメントで認識された特定の収益及び発生した特定の原価は、他のセグメントに便益をもたらすことがある。

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

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

各表示期間におけるセグメント別の売上高及び営業利益は以下の通りであった。

	(単位：百万ドル)			
	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
売上高				
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 19,249	\$ 17,002	\$ 37,841	\$ 33,467
インテリジェント クラウド	25,880	21,508	50,139	41,833
モア パーソナル コンピューティング	16,891	14,237	30,557	27,569
合計	\$ 62,020	\$ 52,747	\$ 118,537	\$ 102,869
営業利益				
プロダクティビティ&ビジネス プロセス	\$ 10,284	\$ 8,175	\$ 20,254	\$ 16,498
インテリジェント クラウド	12,461	8,904	24,212	17,882
モア パーソナル コンピューティング	4,287	3,320	9,461	7,537
合計	\$ 27,032	\$ 20,399	\$ 53,927	\$ 41,917

2023年及び2022年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間の単一の顧客又は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)			
	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
米国 ^(a)	\$ 32,295	\$ 26,976	\$ 61,107	\$ 52,843
その他の国	29,725	25,771	57,430	50,026
合計	\$ 62,020	\$ 52,747	\$ 118,537	\$ 102,869

(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)

	12月31日に 終了した3ヶ月間		12月31日に 終了した6ヶ月間	
	2023年	2022年	2023年	2022年
サーバー製品及びクラウドサービス	\$ 23,953	\$ 19,594	\$ 46,261	\$ 37,982
Office製品及びクラウドサービス	13,477	11,867	26,617	23,444
ゲーム	7,111	4,758	11,030	8,368
Windows	5,262	4,808	10,829	10,121
LinkedIn	4,195	3,833	8,108	7,461
検索及びニュース広告	3,220	3,209	6,273	6,122
エンタープライズ及びパートナーサービス	1,917	1,907	3,861	3,836
Dynamics製品及びクラウドサービス	1,576	1,302	3,116	2,562
デバイス	1,298	1,430	2,423	2,878
その他	11	39	19	95
合計	\$ 62,020	\$ 52,747	\$ 118,537	\$ 102,869

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

Azure 及びその他のクラウドサービス、Office 365 Commercial、LinkedInの商業部分、Dynamics 365並びにその他の商業 クラウドのプロパティを含む当社のMicrosoftクラウドからの売上高は、2023年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ337億ドル及び655億ドルであり、2022年12月31日に終了した3ヶ月間及び6ヶ月間においてそれぞれ271億ドル及び528億ドルであった。これらの金額は、上表においては主にサーバー製品及びクラウドサービス、Office製品及びクラウドサービス、LinkedIn、並びにDynamics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別個に把握することは実務上可能ではない。

2【その他】

(1) 後発事象

該当なし。

(2) 訴訟

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

3【日米両国間における会計処理基準等の相違】

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

(a) のれん及びのれんの減損

米国においては、のれんの減損テストは報告単位レベル（オペレーティング・セグメント又はその1つ下位のレベル）で年に1回（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・リース使用権資産、その他の流動負債、及びオペレーティング・リース負債に含まれている。ファイナンス・リースは、当社の連結貸借対照表の有形固定資産、その他の流動負債、及びその他の固定負債に含まれている。

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

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

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

(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【提出会社の参考情報】

当社は、2023年7月1日から本半期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

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