

個人投資家さま向けオンライン説明会

ソフトバンクの成長戦略

ソフトバンク株式会社

取締役 専務執行役員 兼 CFO

藤原 和彦

2023年12月13日

本日の流れ

1. 会社概要と業績
2. 中期経営計画における成長戦略
3. 長期的な成長に向けた取り組み
4. 株主還元の方針

本日の流れ

1. 会社概要と業績
2. 中期経営計画における成長戦略
3. 長期的な成長に向けた取り組み
4. 株主還元の方針

親会社と明確な住み分け

親会社

ソフトバンクグループ(株)

世界のAI企業へ投資する
「投資会社」

代表取締役 会長兼社長執行役員
孫 正義



当社

ソフトバンク(株)

通信やIT事業を行う
「事業会社」

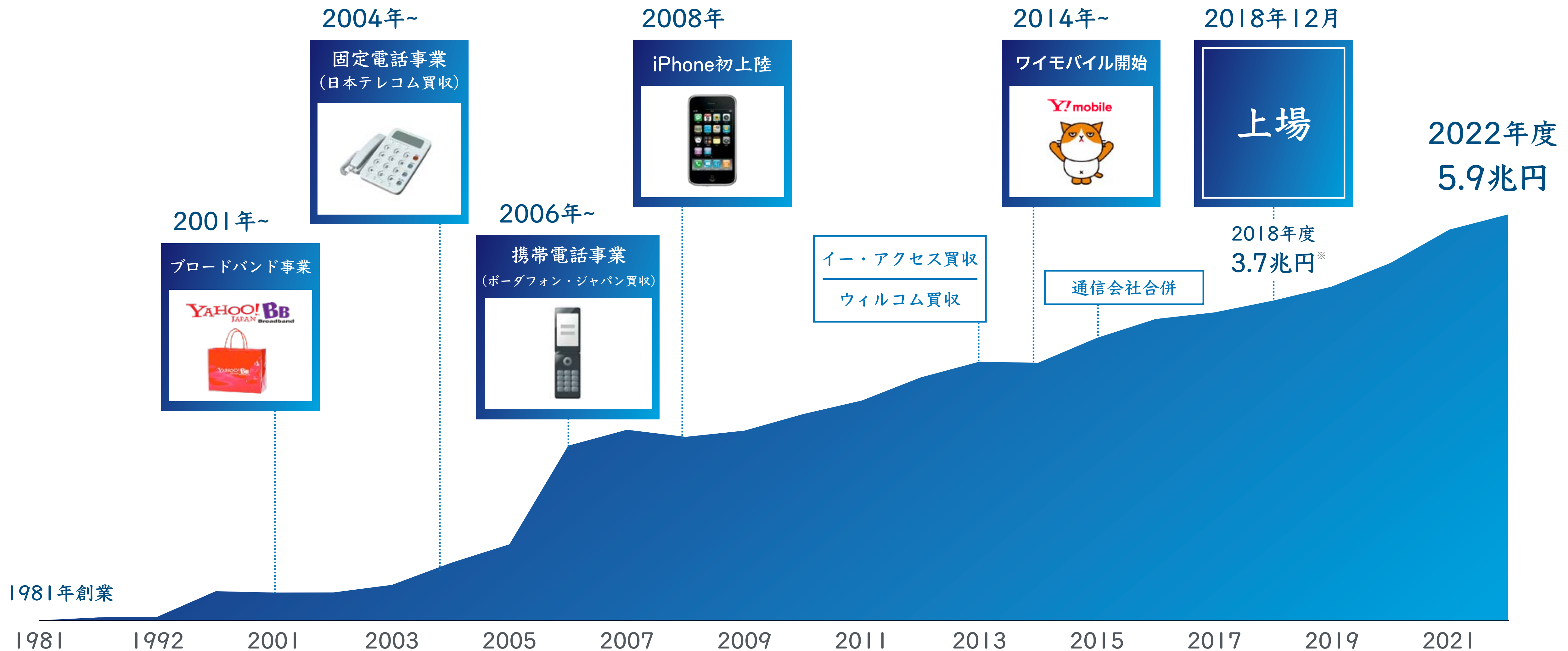
代表取締役社長執行役員 兼 CEO
宮川 潤一



議決権比率

40.5%

ユーザーの皆さまに支えられ着実に売上高を拡大





2018年12月 東証一部上場

(現東証プライム市場)

「非通信領域の拡大」を宣言



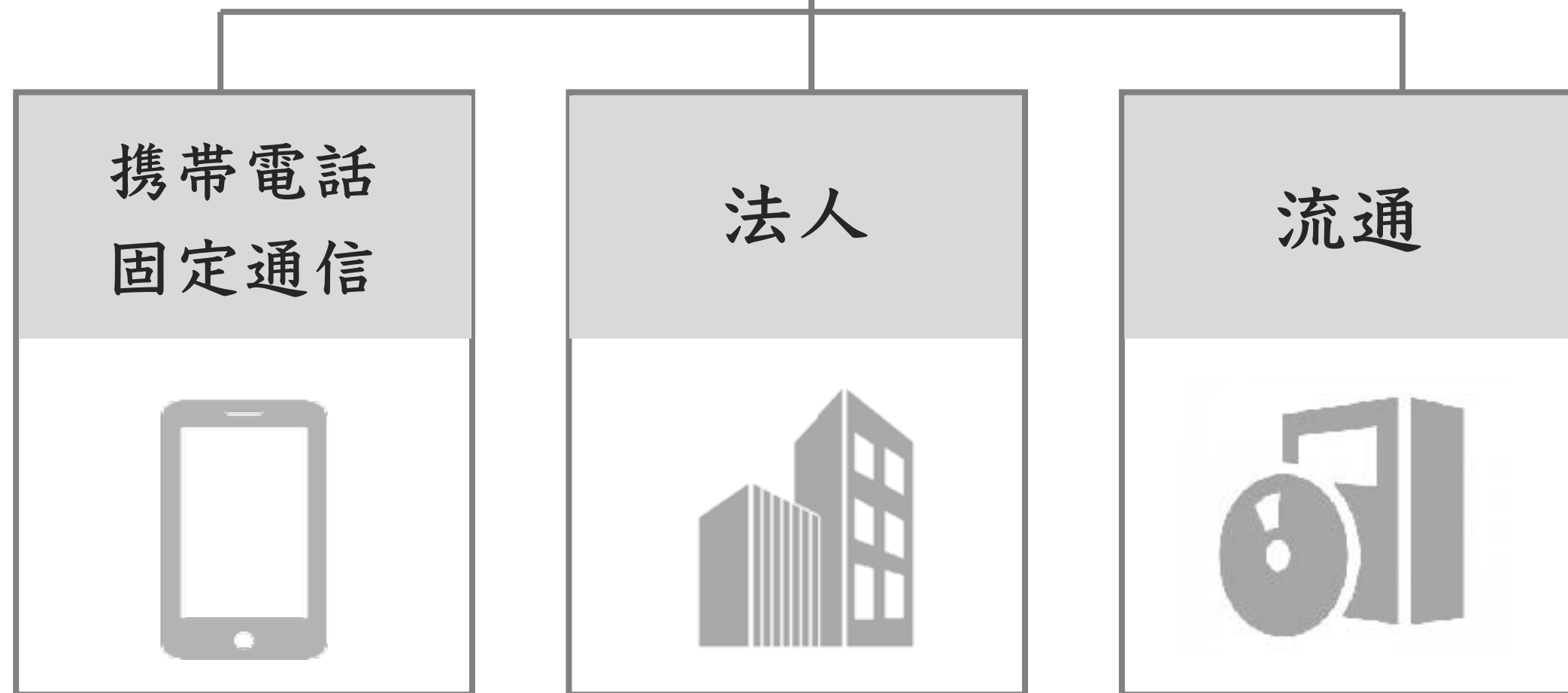
非通信領域で大型の経営アクションを次々実行



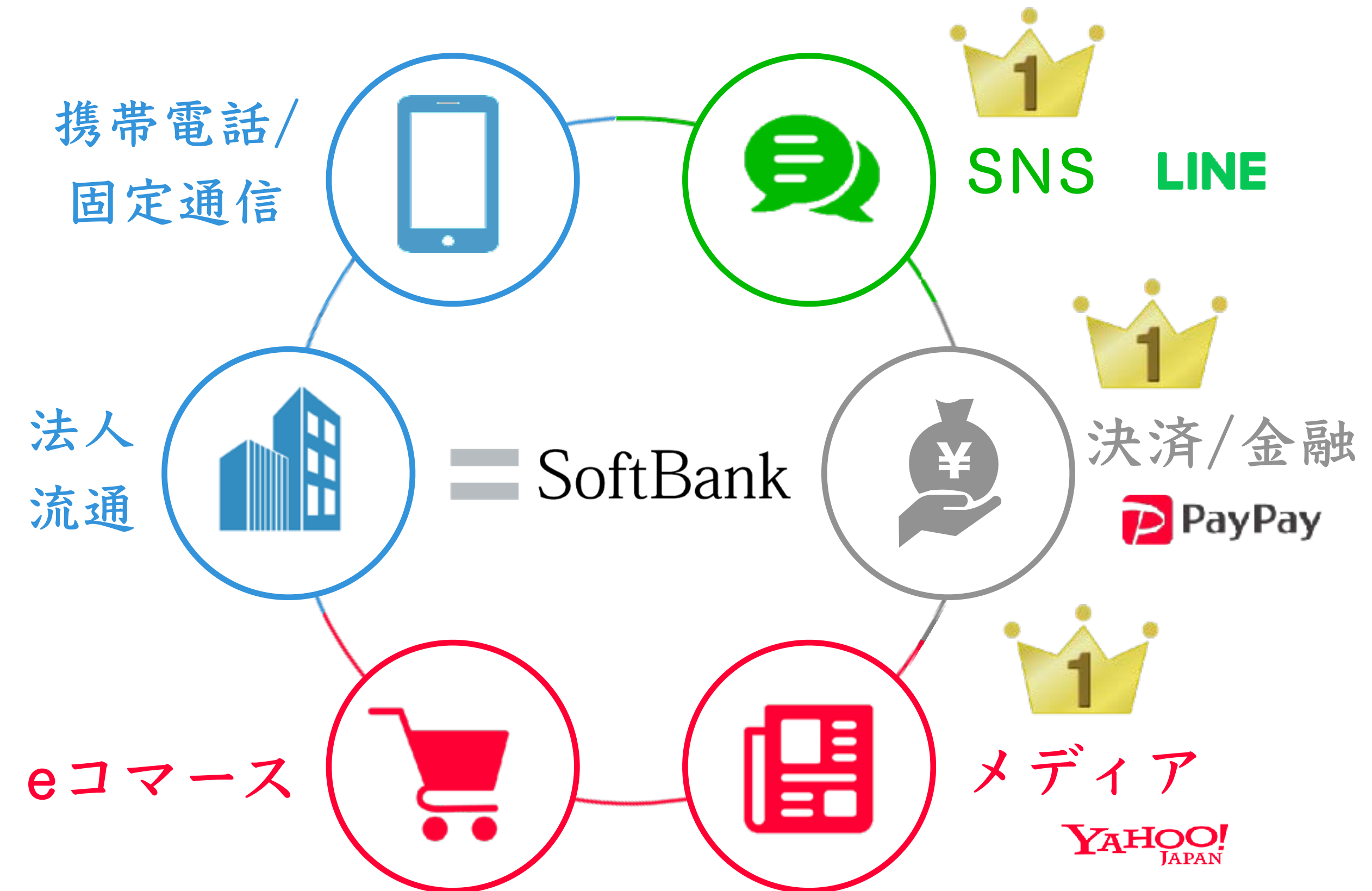
上場から5年で企業の姿が大きく変化

上場時の姿

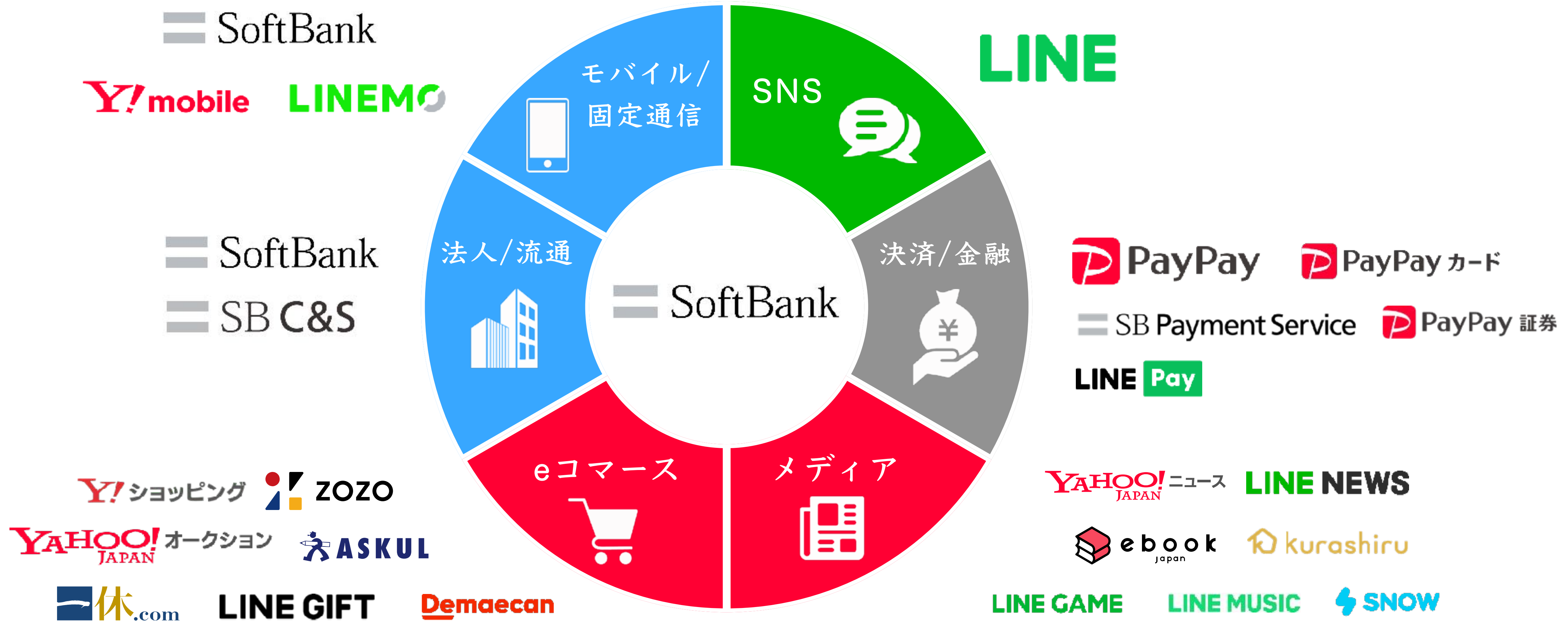
SoftBank



現在のソフトバンク

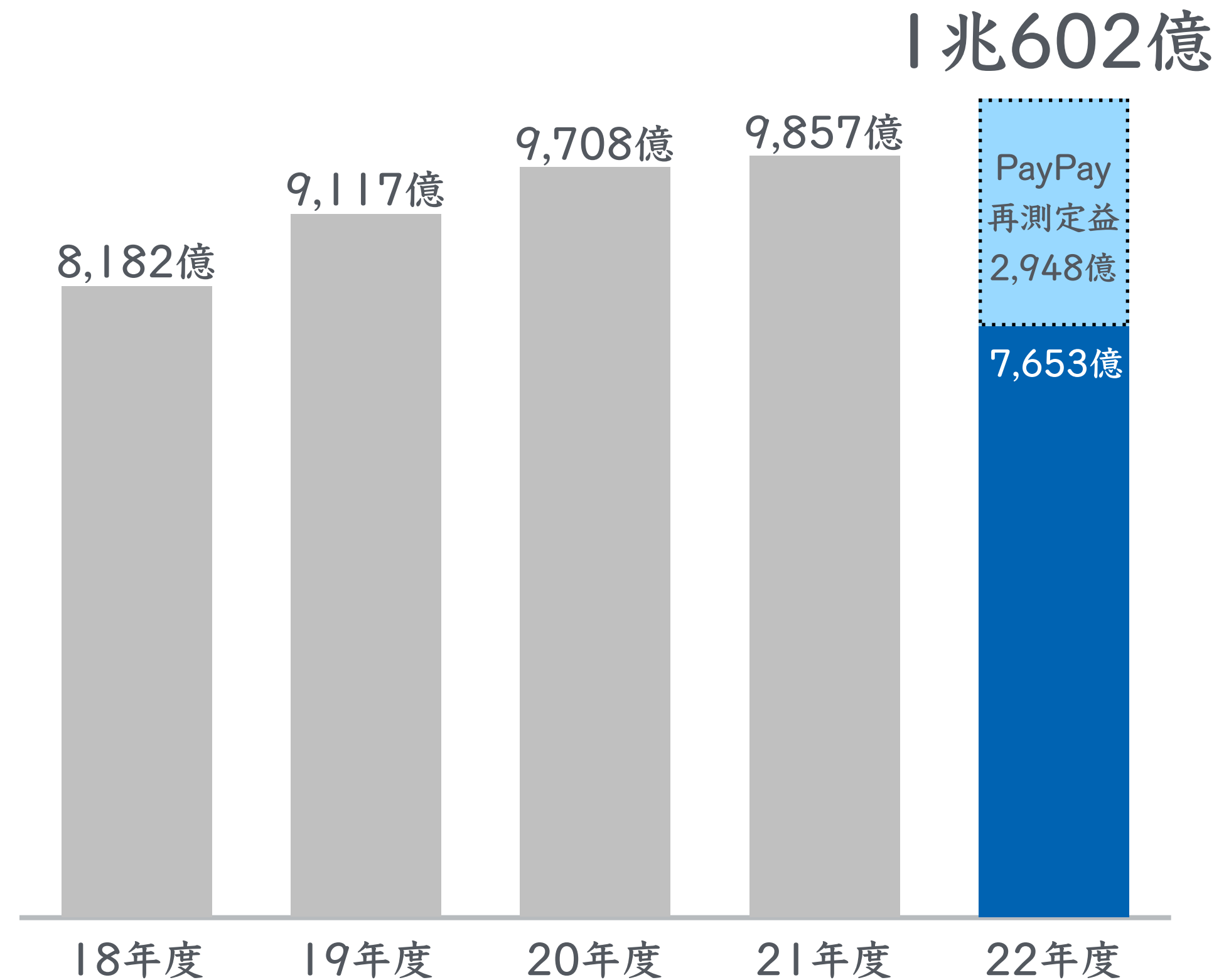


次なる成長に向けた構えが完成



[円]

連結営業利益



大きく成長

PayPay再測定益も活用

今後の課題

通信料値下げ影響の克服

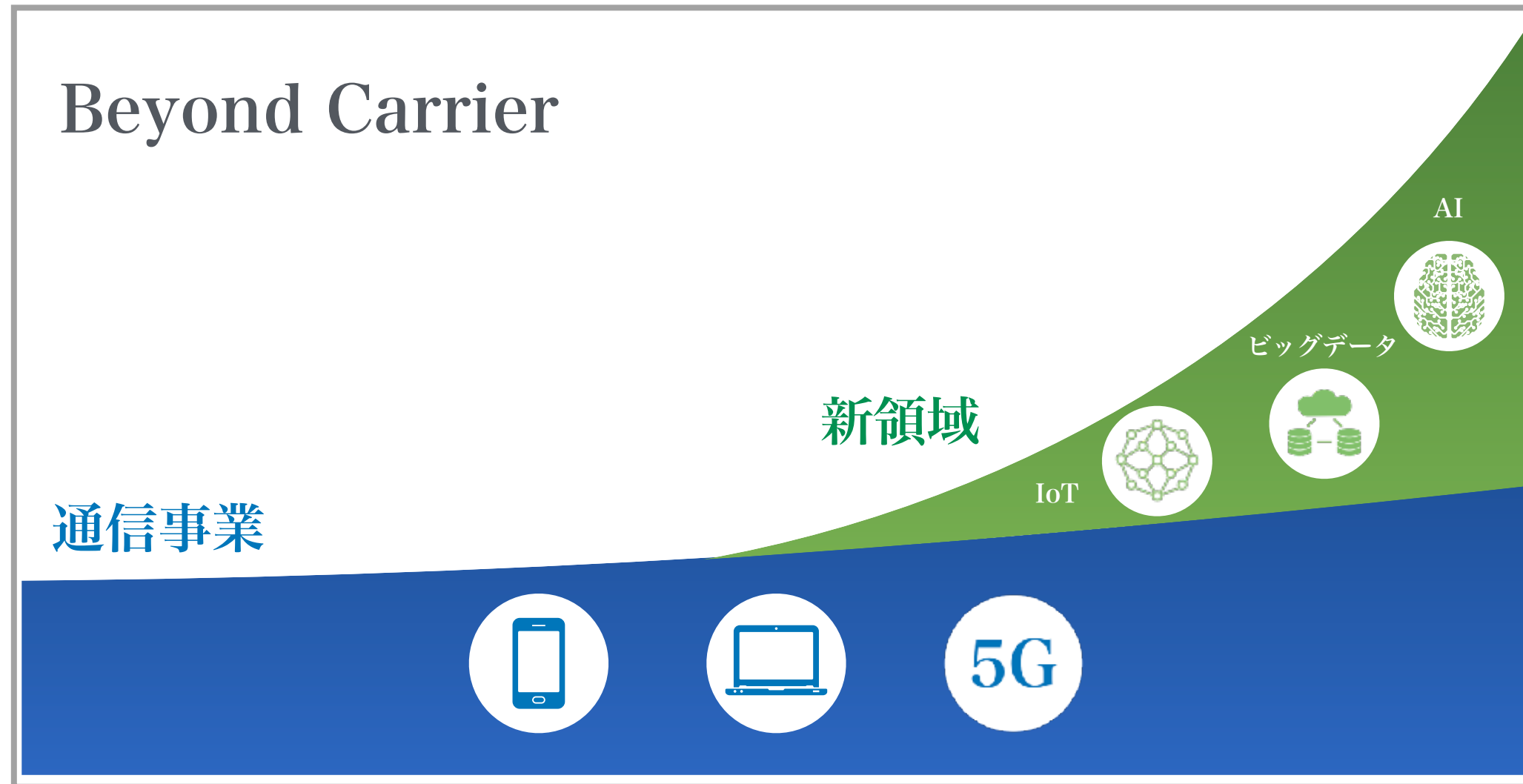


対処

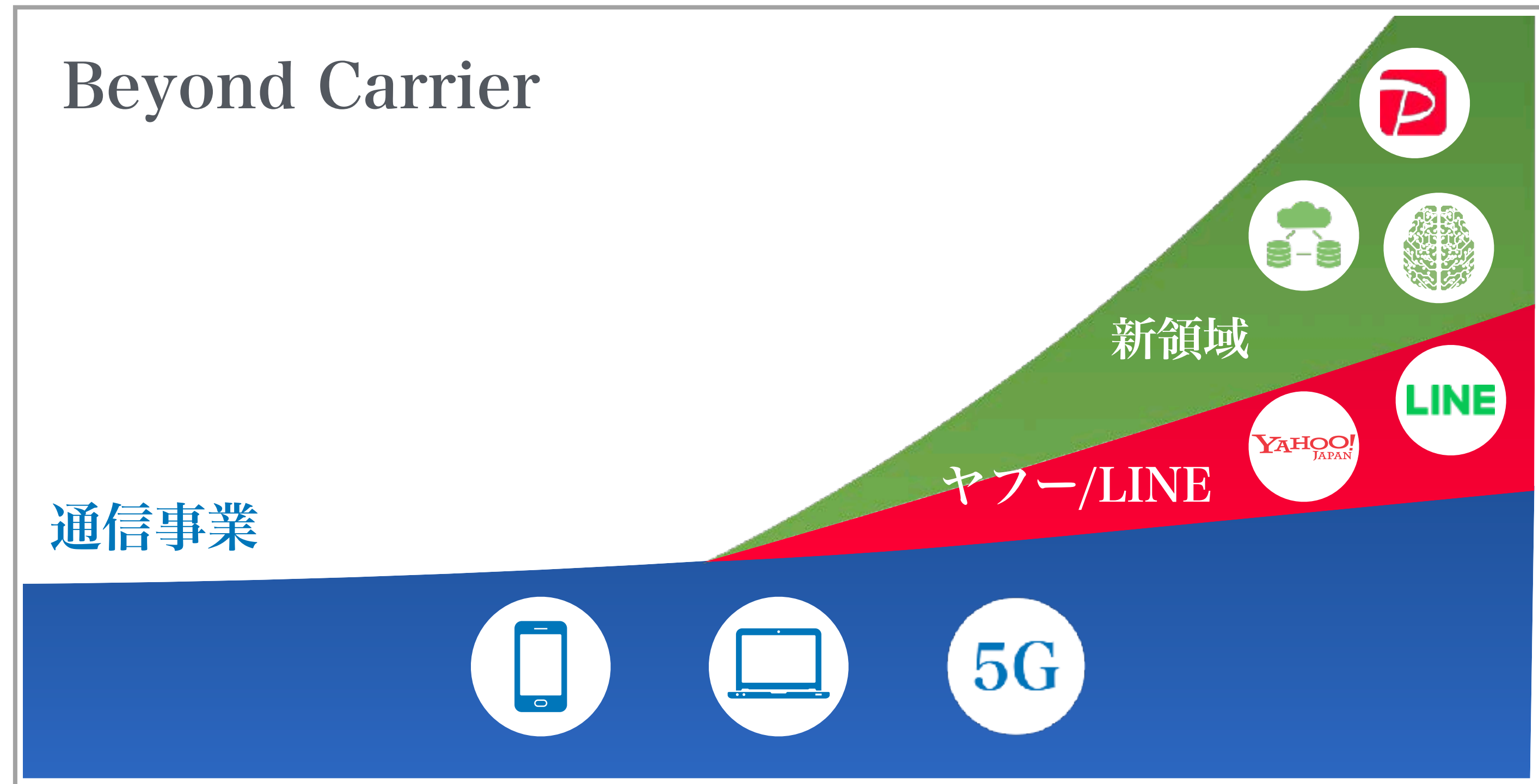
2025年度までの 中期経営計画を公表 (2023年5月)

本日の流れ

1. 会社概要と業績
2. 中期経営計画における成長戦略
3. 長期的な成長に向けた取り組み
4. 株主還元の方針



上場時



2022年度まで

Beyond Carrier

通信事業



DX/ソリューション

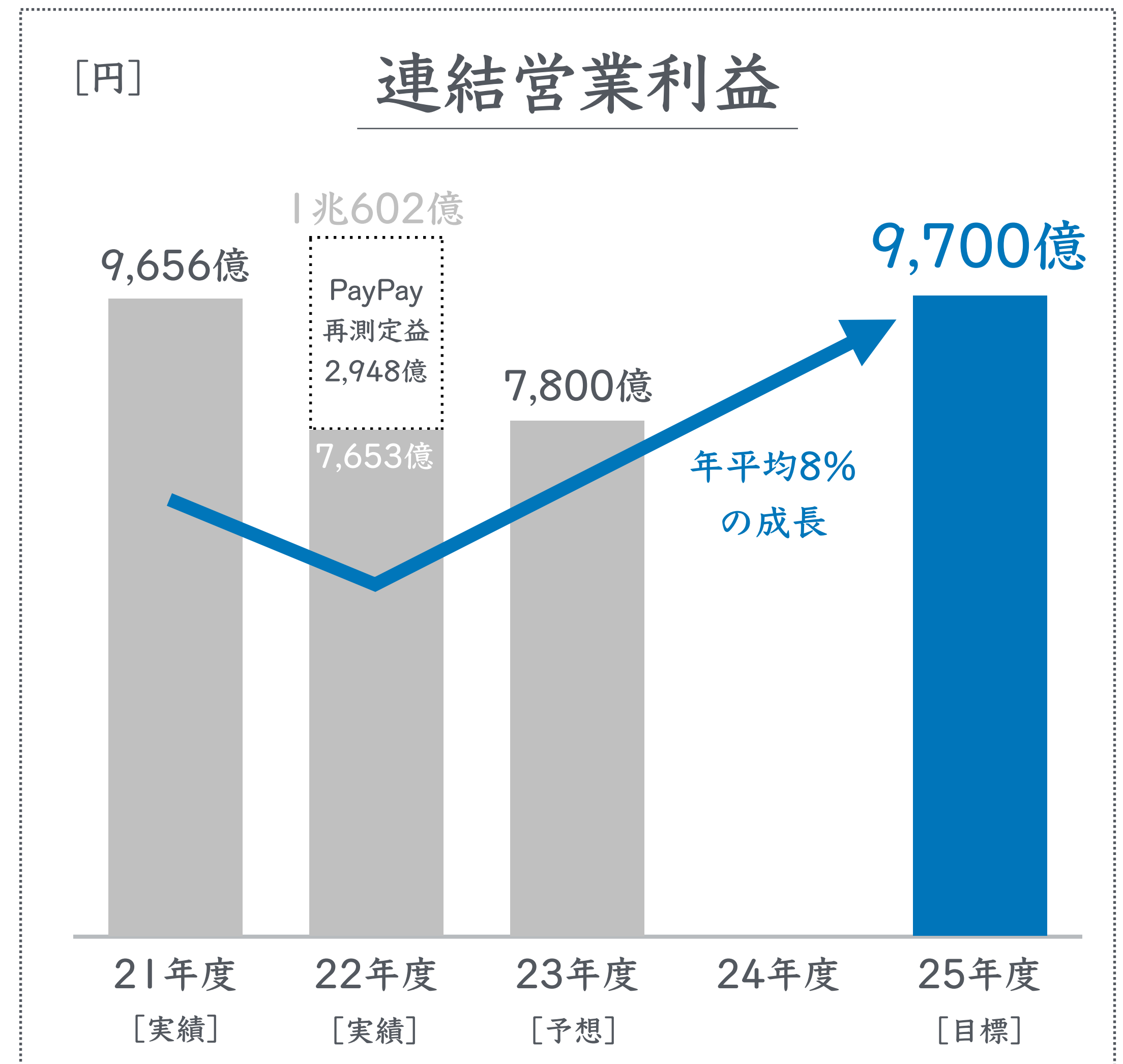
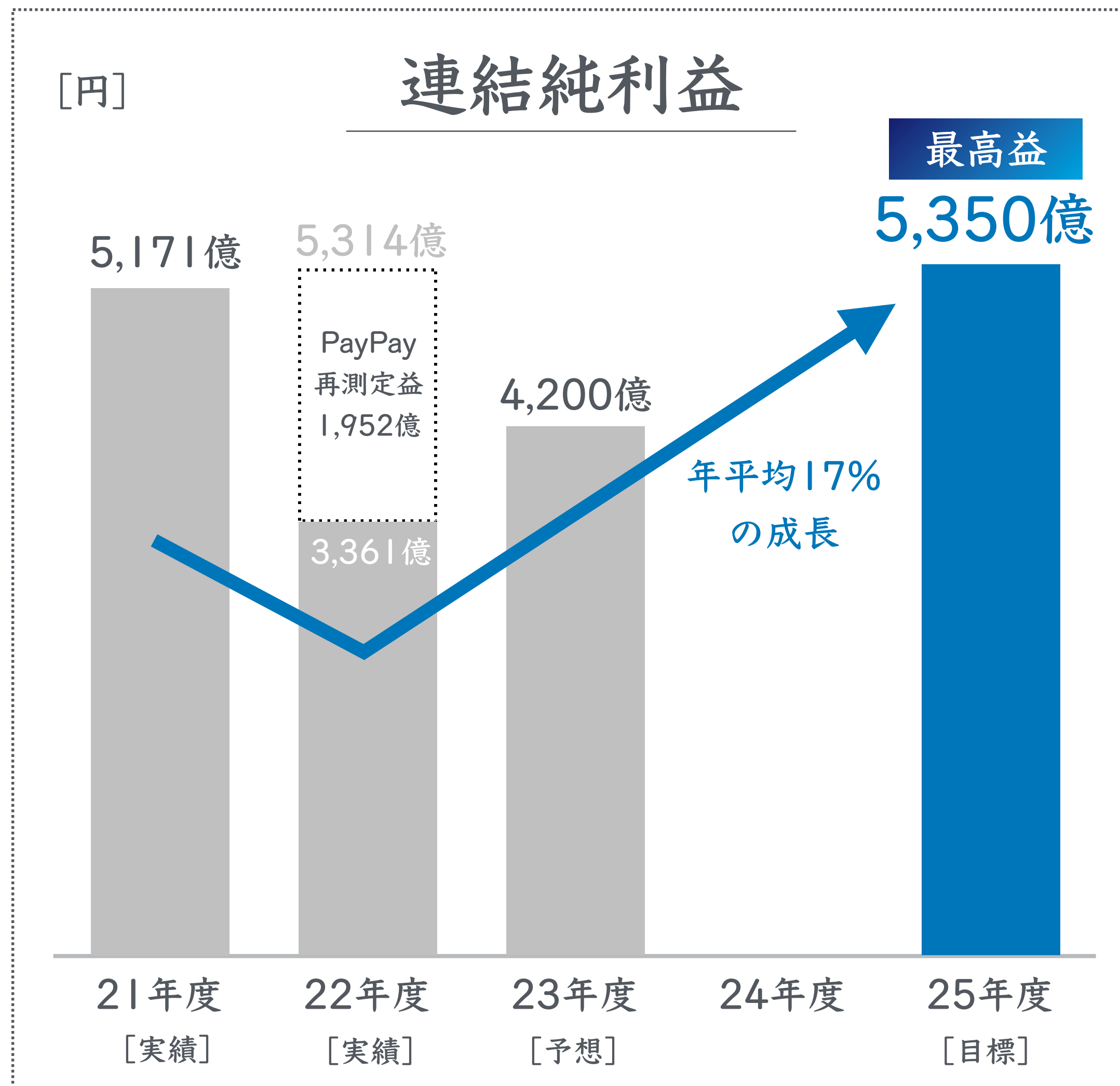
ファイナンス

メディア・EC

新領域



事業基盤の再構築を目指す



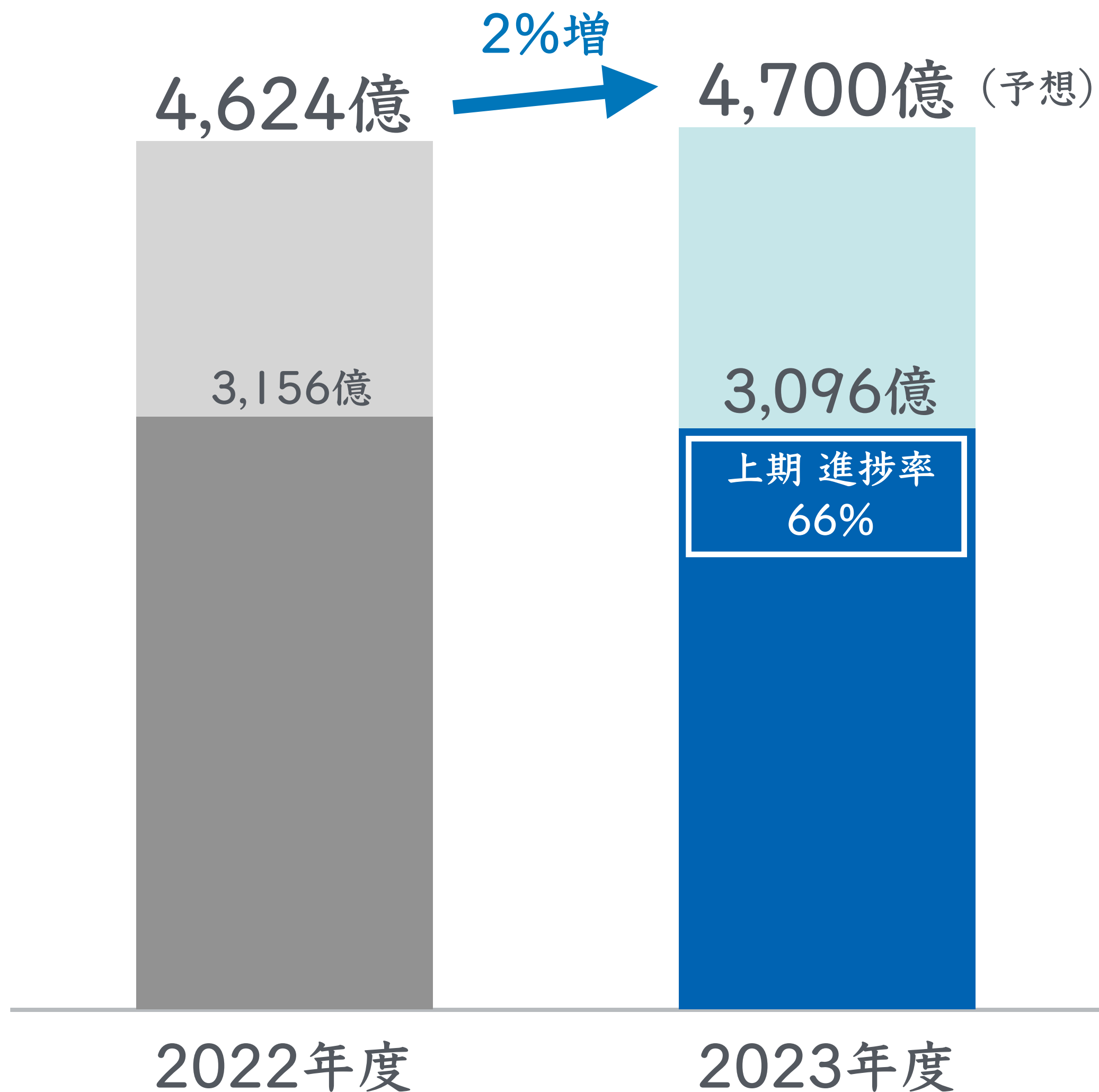
	2023年度目標	2025年度目標
コンシューマ (モバイル等)	営業利益 底打ち反転	増益継続 、成長セグメントへ再生
エンタープライズ (法人)	営業利益 2桁成長	営業利益 2桁成長継続
ディストリビューション (流通)	営業利益 2桁成長	営業利益 300億円
メディア・EC (LINEヤフー)	営業利益 2桁成長	再成長軌道へ (メディア・検索・コマース)
ファイナンス (金融)	PayPay成長継続 / 赤字縮小	黒字化

コンシューマ事業 (モバイル等)

2つの底打ち反転を目指す

(営業利益・モバイルサービス売上)

営業利益 通期営業利益予想 進捗



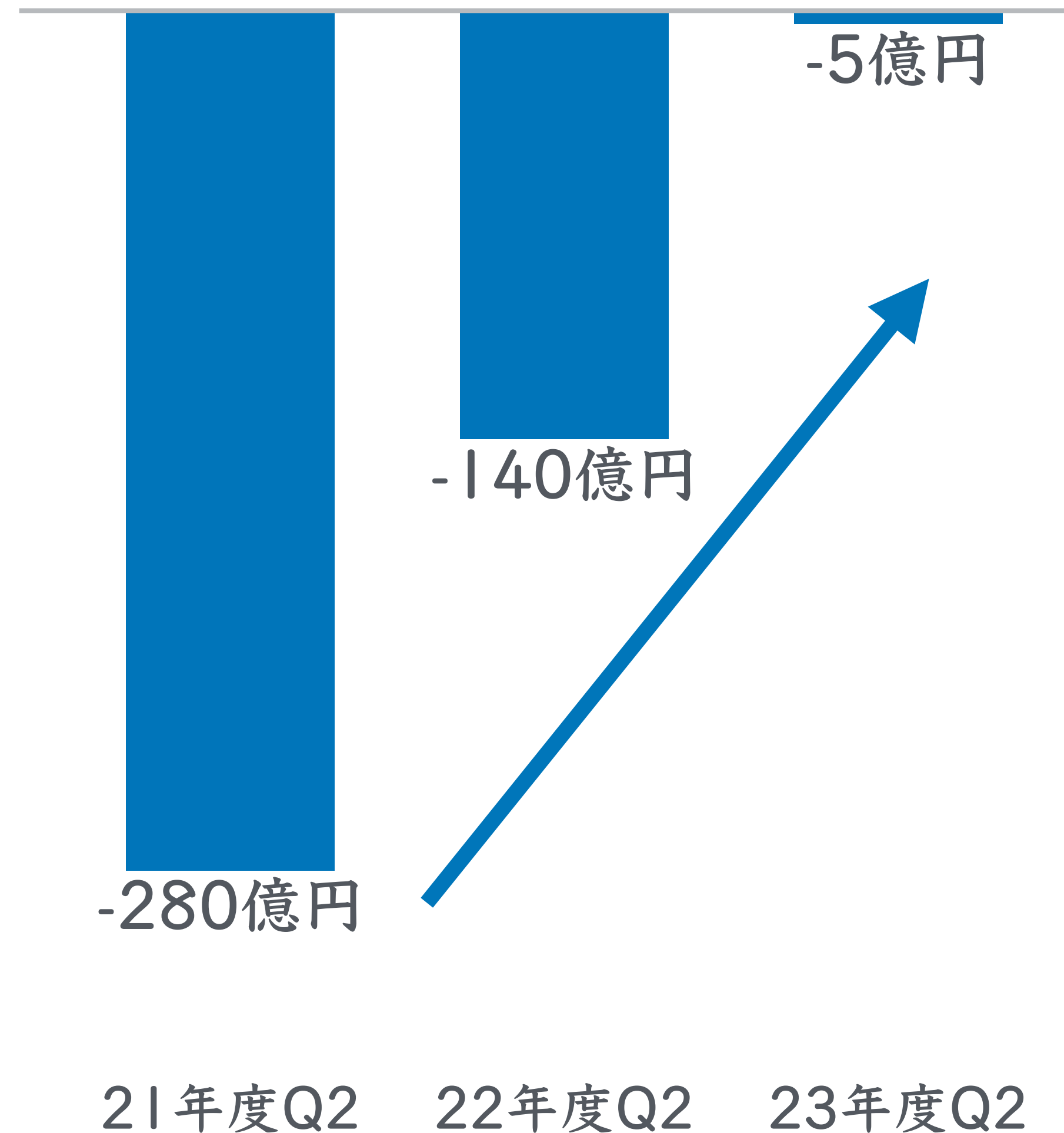
コストダウンが貢献
2022年度を底に反転を目指す
(2023年5月発表時)



2023年度上期の
営業利益進捗率 66%

今年度から
連続増益を見込む

モバイルサービス売上高 前年同期比[※]



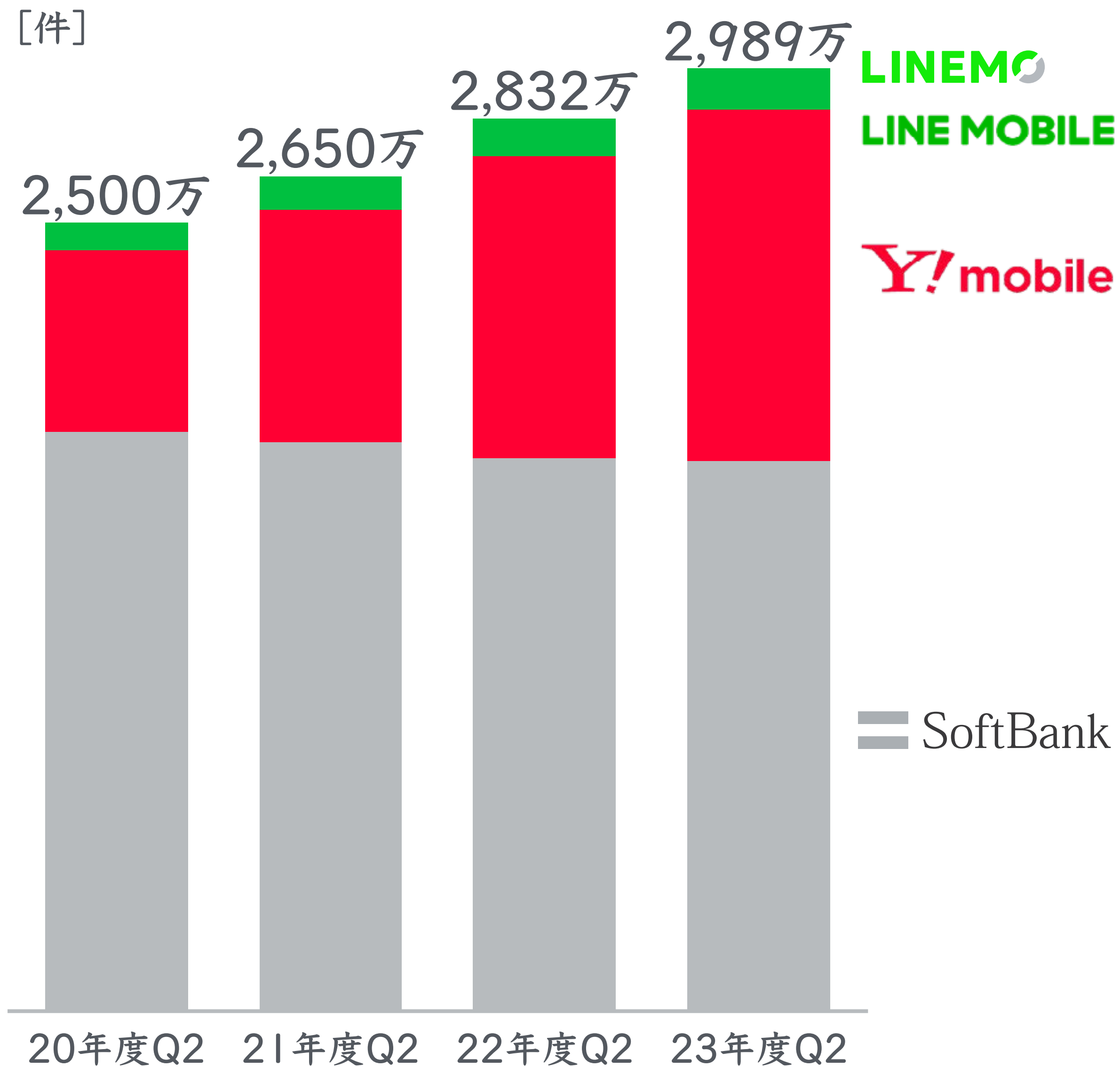
2024年度から増収を目指す
(2023年5月発表時)



1年前倒しでの
達成も視野

スマートフォンユーザー数の増加

SoftBank



2023年11月6日
3,000万契約目標を突破

(2020年8月に2023年度中の達成を公表)





「ペイトク無制限」適用時

PayPayポイント付与率^{※1}

ともに付与上限4,000円相当/月、最短2024年2月20日分の決済まで

+5% → +15%



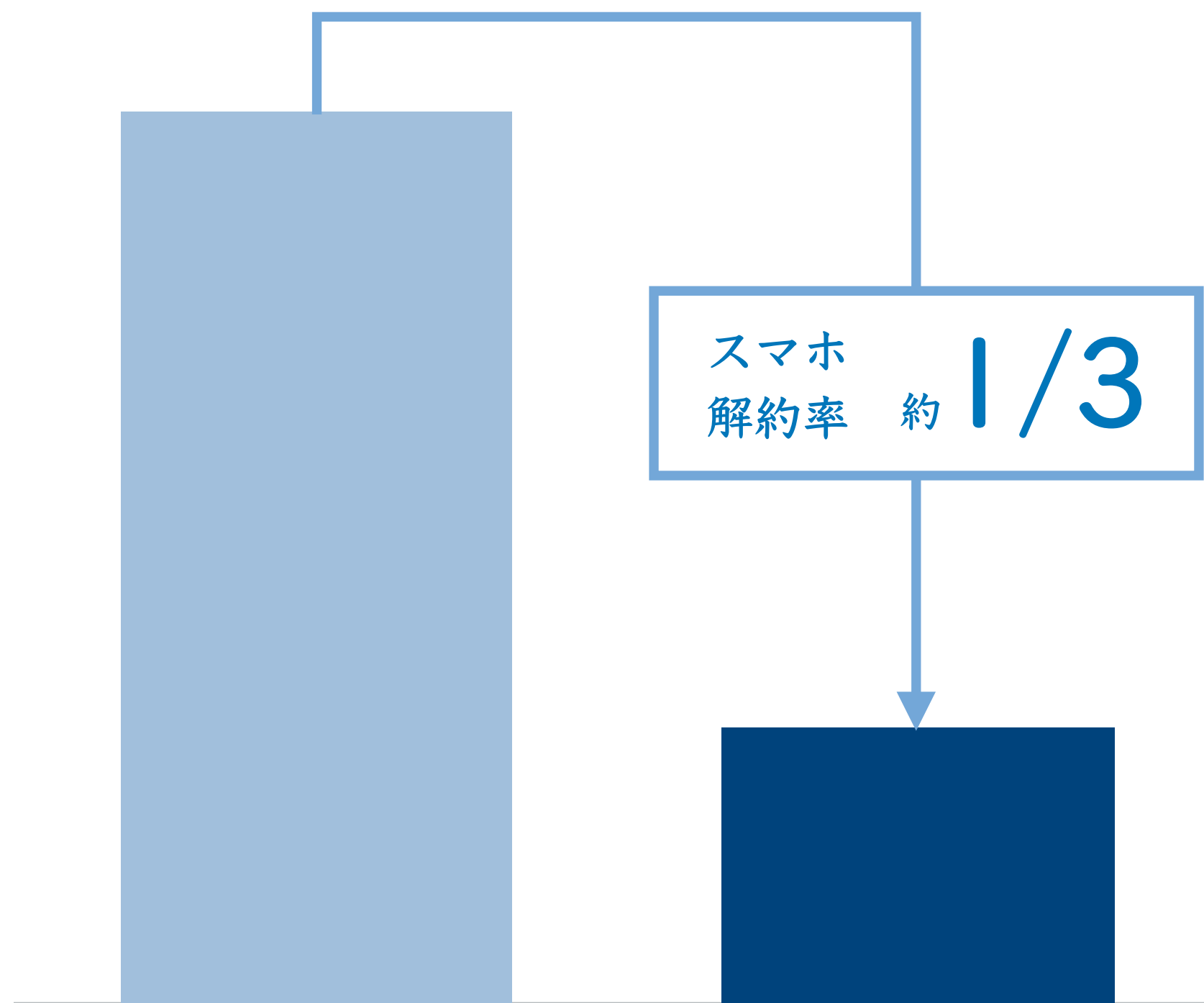
新料金プラン「ペイトク」の提供開始

PayPayとの連携で 無制限^{※2}プランをおトクに提供



※1 ペイしてトクキャンペーン適用時。ペイトク無制限(税込 9,625円/月)加入の場合。PayPayポイントの付与については通信料等対象外あり
※2 時間帯により速度制御の場合あり。テザリングと合計200GB/月超の場合、通常利用に影響のない範囲(最大4.5Mbps)で速度制御。データシェアは50GBまで

スマートフォン解約率^{※1}



グループサービスの利用で
解約率が低減

おうちでんき	利用なし	利用あり
SoftBank 光	利用なし	利用あり
YAHOO! JAPAN ショッピング PayPay PayPay カード	利用なし	利用あり (いずれか1つ以上)

※1 「ソフトバンク」ブランドおよび「ワイモバイル」における2023年度Q2のスマートフォン解約率。MNP(携帯電話番号ポータビリティ)による解約と純解約の合計をもとに算出しています。当社モバイルブランド内での転入・転出および、法人契約は除きます。

エンタープライズ事業 (法人)

営業利益とソリューション売上の

2桁成長を目指す

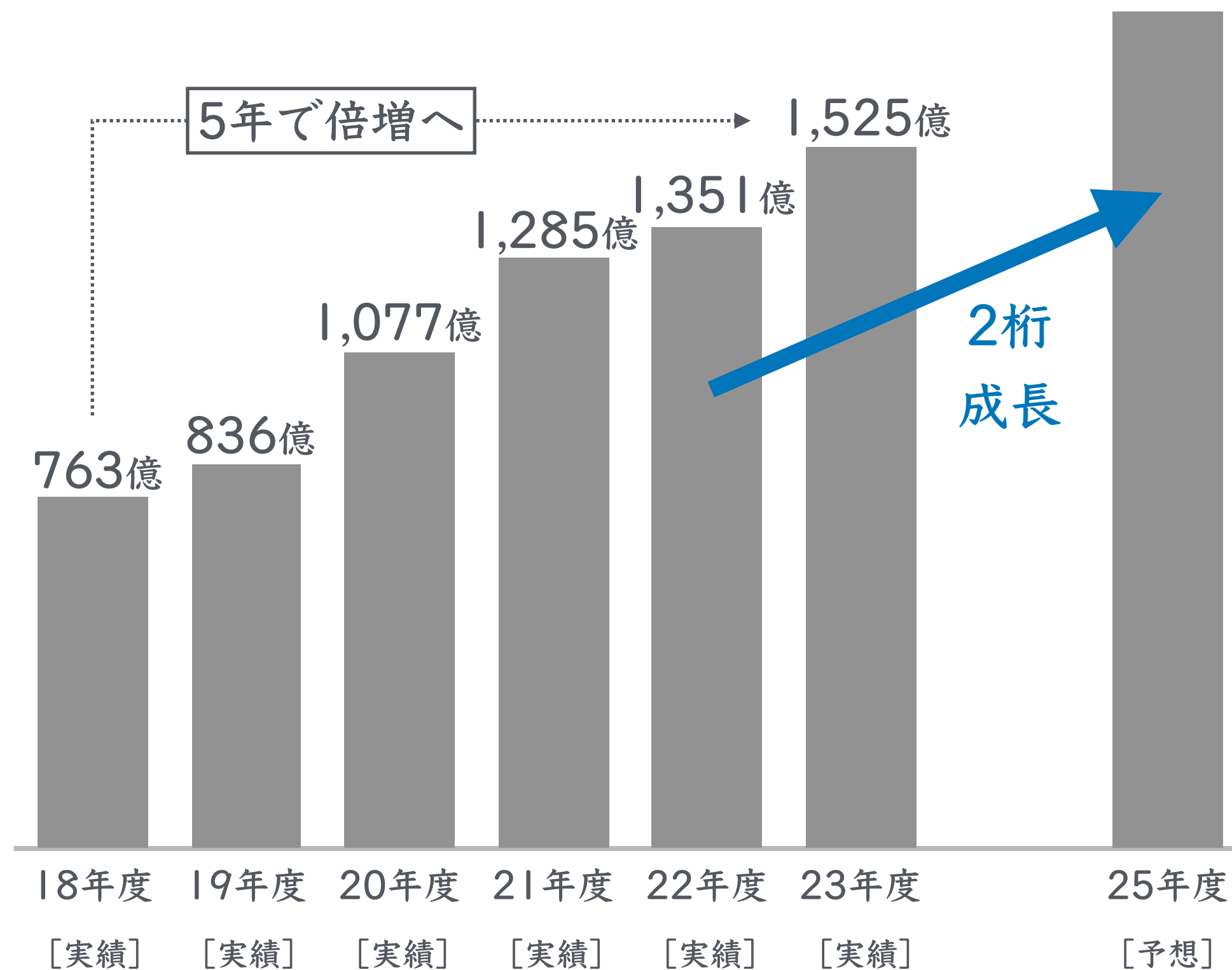
(2023~2025年度 年平均成長率)

営業利益

[円]

2桁成長を目指す

(2023~2025年度 年平均成長率)



2018年度から
5年で倍増の見込み

18年度実績 763億円→23年度予想 1,525億円

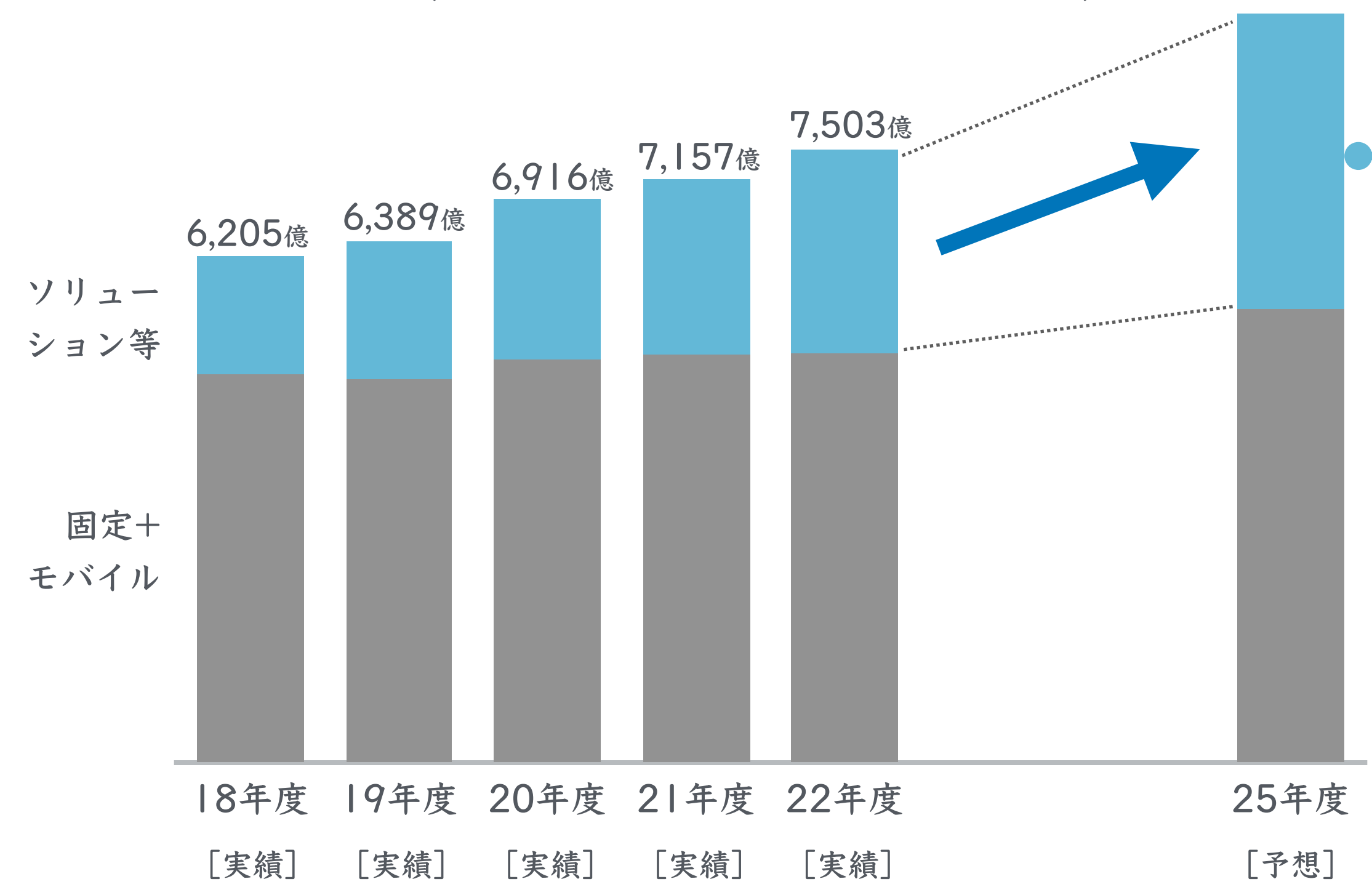
2023年度以降も
2桁成長を継続

売上高

ソリューション売上の
2桁成長を目指す

(2023~2025年度 年平均成長率)

[円]



ソリューション一例



+

社会課題の解決に繋がる
新事業の創出

2つの領域で進展

ヘルスケア領域



Autonomous Building領域



住友生命とHTKKが資本・業務提携

ヘルスケアテクノロジーズ(株)



先進的な保険商品 /
デジタル活用ノウハウ / データ / 知見

+



健康相談ノウハウ / 健康基礎データ /
医師や薬剤師等の専門的な知見 etc.

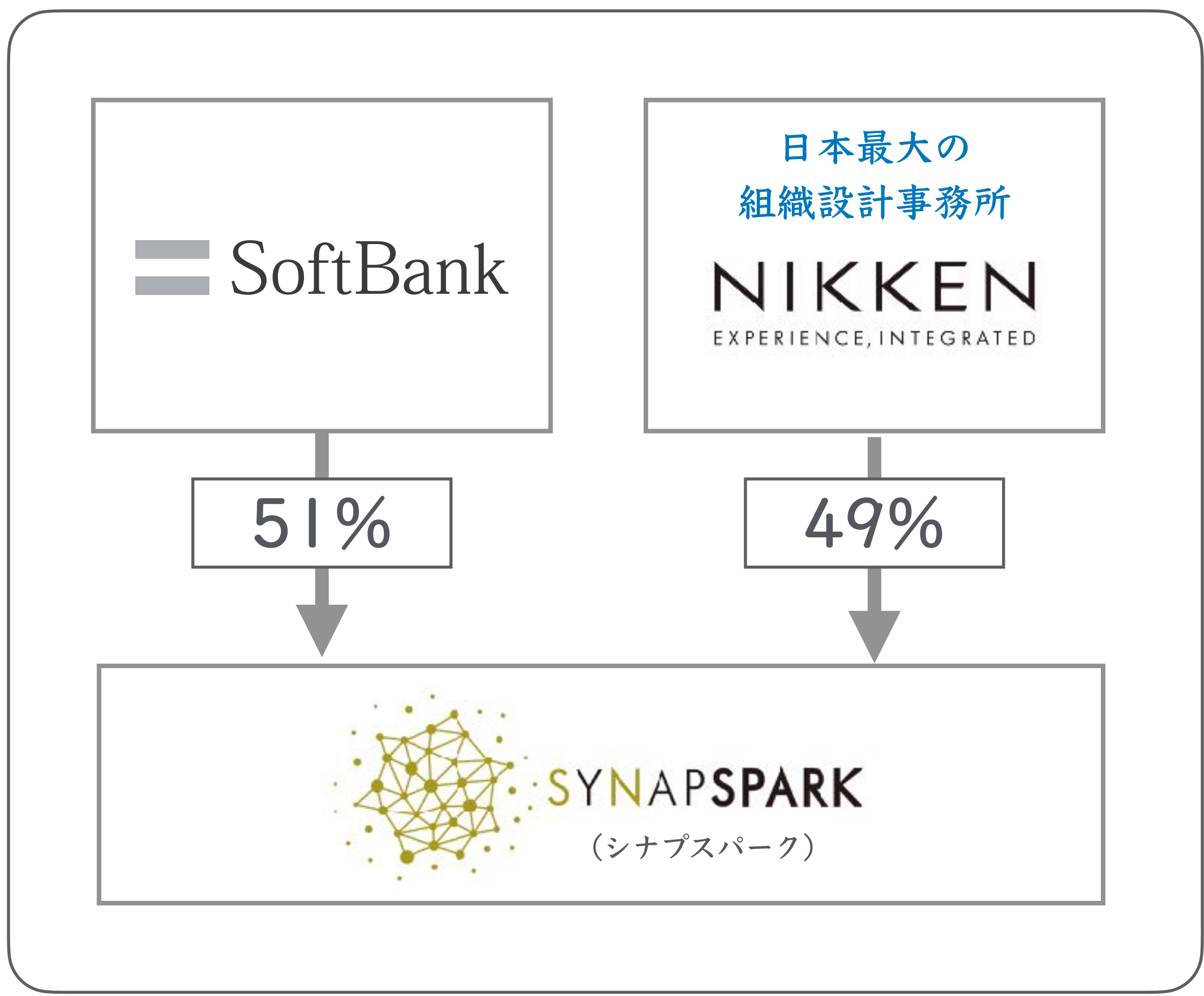
ウェルビーイング領域の
新サービス開発

お客さま



日建設計との合併会社を設立

データ連携により 自律運営するビルを普及へ



メディア・EC事業 (LINEヤフー)

事業効率化と

メディア・検索・コマースの再成長[※]

10月よりLINEヤフー株式会社が再始動

Z HOLDINGS

LINE

YAHOO!
JAPAN

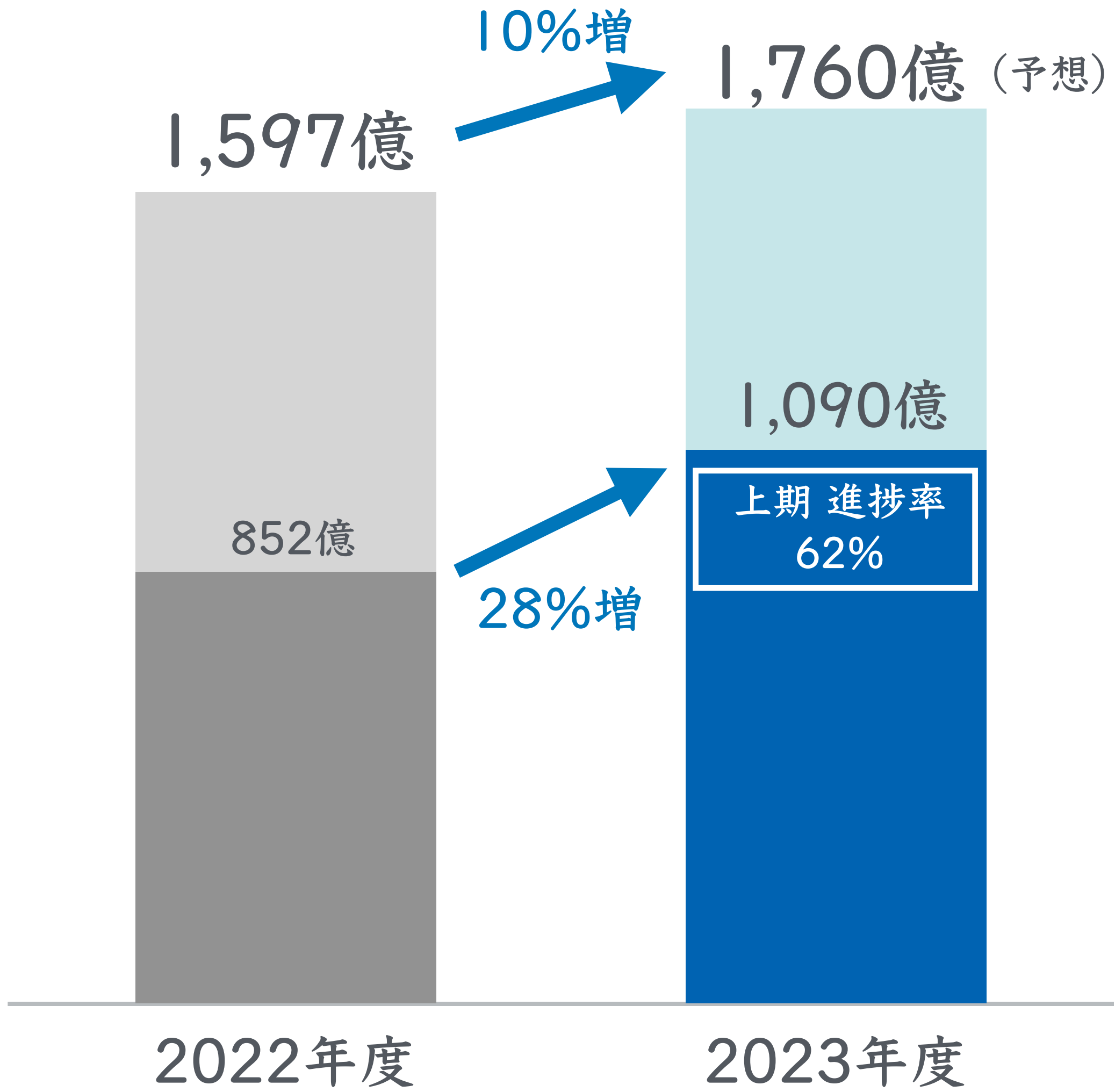
Z entertainment

Z Data

グループ再編
(2023年10月1日完了)※

LINEヤフー

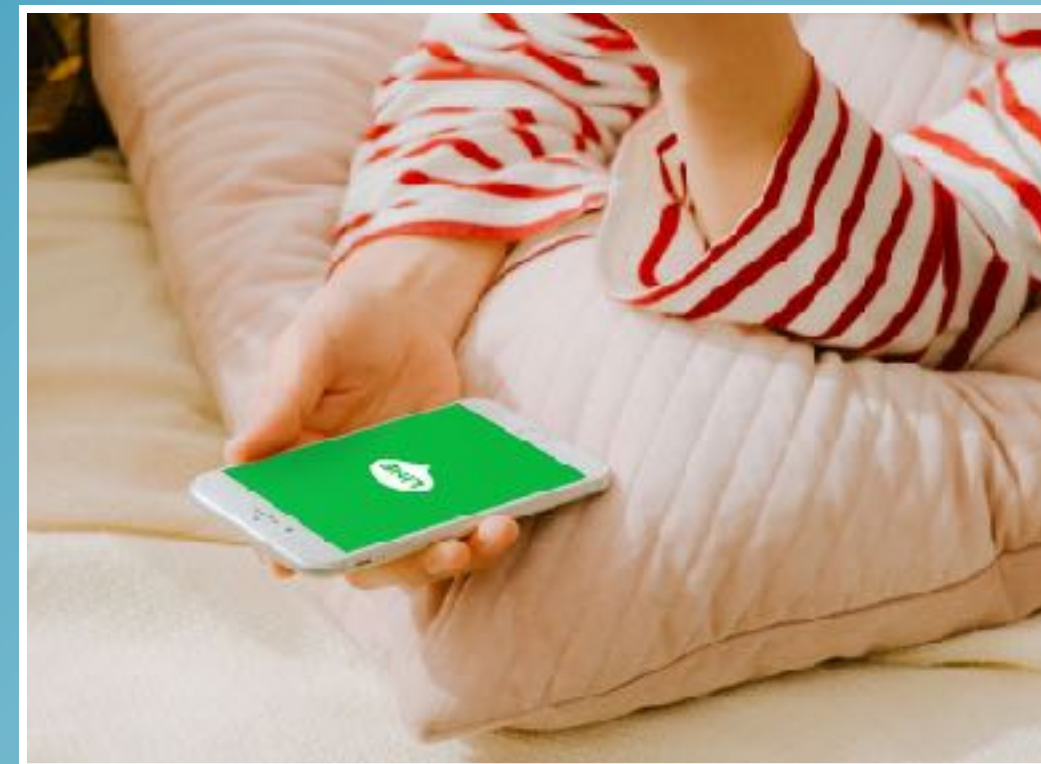
営業利益 通期営業利益予想 進捗



コスト効率化・
選択と集中を推進

合併により成長に向けた取り組みを加速

サービス間の
相互利用促進
(アカウント連携等)



検索の強化
(新広告商品の導入等)



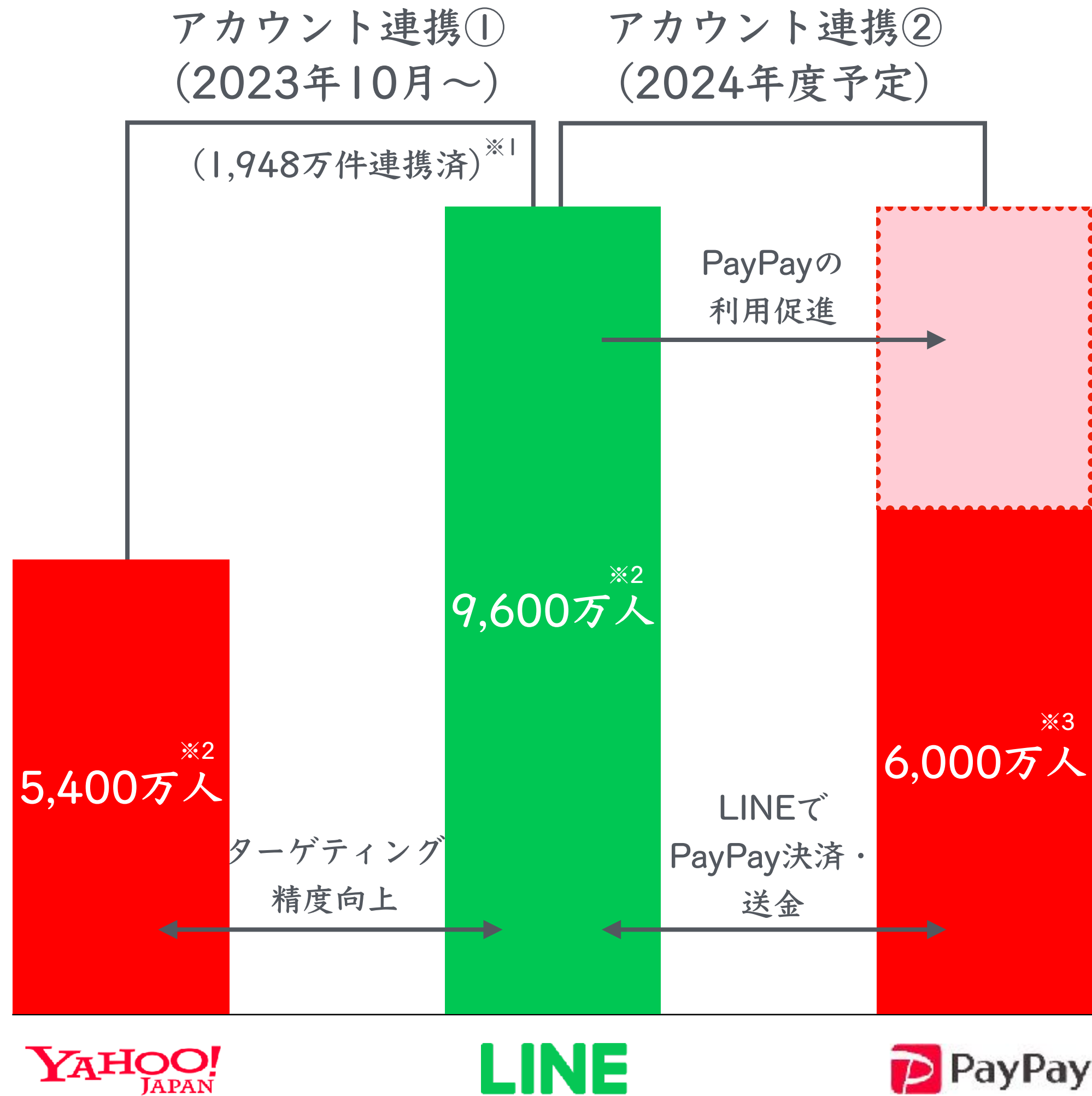
お得で便利な
コマース体験の提供
(統合コマース検索の提供等)



PayPayとの連携に
よる金融事業の拡大
(「PayPay」を中心とした
サービスの連携等)



アカウント連携イメージ



<期待される効果>

- ①-1 サービスの相互利用の促進
- 2 ターゲティング精度向上に伴う広告単価の上昇
(連携率上昇に伴い、2024年度以降に発現)

② PayPayに連携を拡大

※1 LINEとYahoo! Japanのアカウント連携。アカウント連携はサーバ負荷の状況に応じて、2023年10月4日から順次ユーザーへの提供を開始

※2 2023年9月末時点

※3 2023年10月4日時点

ファイナンス事業 (金融)

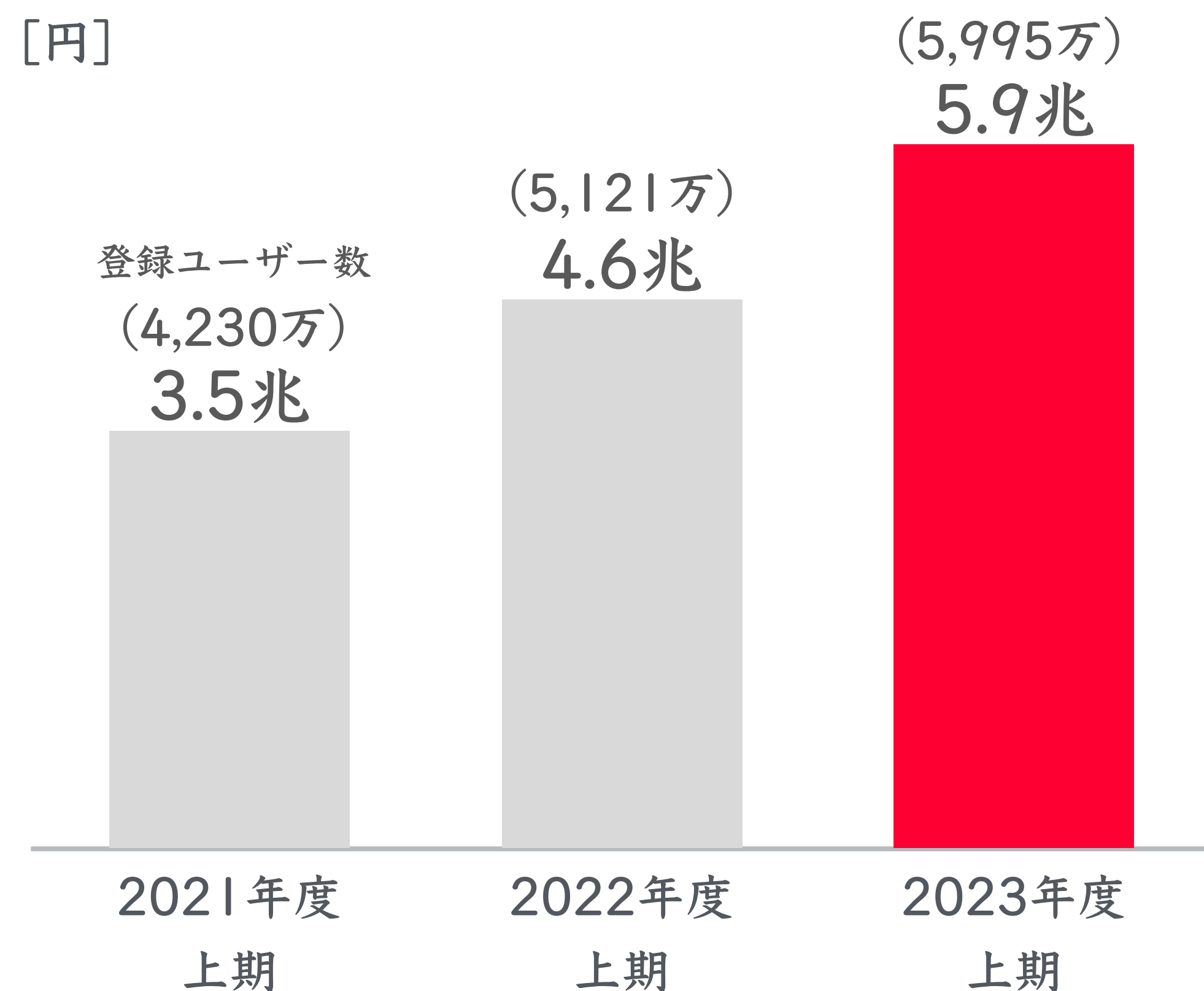
2025年度までに黒字化を目指す



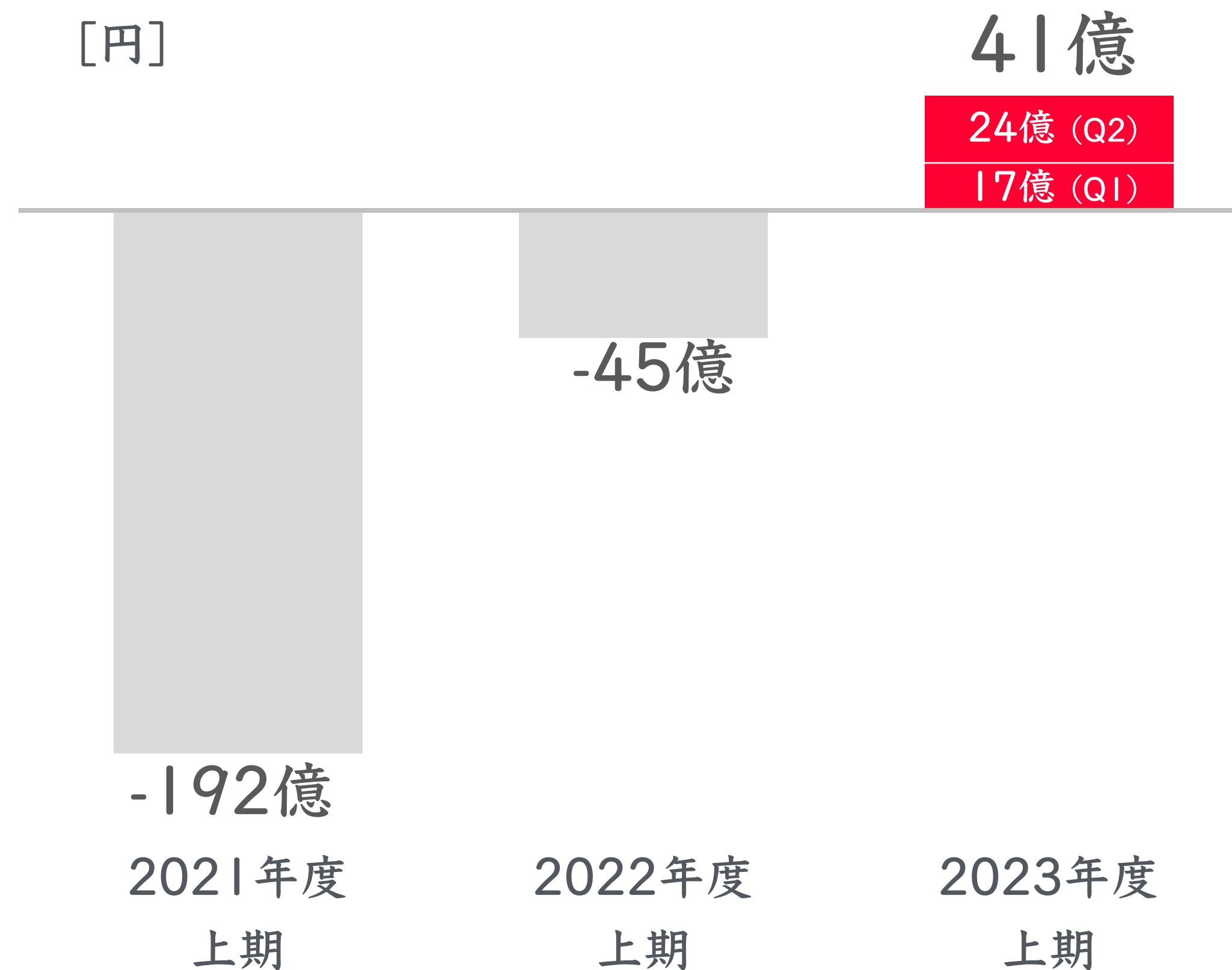
決済取扱高の拡大を背景にEBITDAは2四半期連続で黒字

(連結営業利益(償却費考慮前))

登録ユーザー数・連結決済取扱高



連結営業利益(償却費考慮前)



	2023年度目標	2025年度目標
コンシューマ (モバイル等)	営業利益 底打ち反転	増益継続 、成長セグメントへ再生
エンタープライズ (法人)	営業利益 2桁成長	営業利益 2桁成長継続
ディストリビューション (流通)	営業利益 2桁成長	営業利益 300億円
メディア・EC (LINEヤフー)	営業利益 2桁成長	再成長軌道へ (メディア・検索・コマース)
ファイナンス (金融)	PayPay成長継続 / 赤字縮小	黒字化

本日の流れ

1. 会社概要と業績
2. 中期経営計画における成長戦略
3. 長期的な成長に向けた取り組み
4. 株主還元の方針

SoftBank

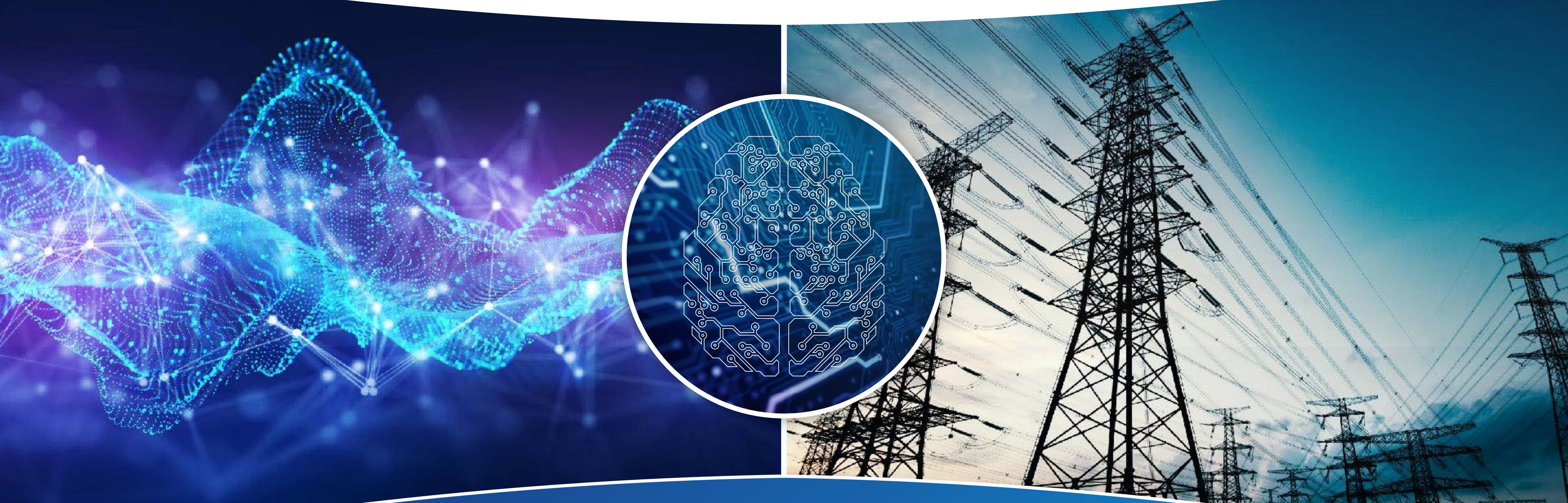
長期的な成長に向けて



デジタル化社会の発展に不可欠な 次世代社会インフラを提供する企業を目指す



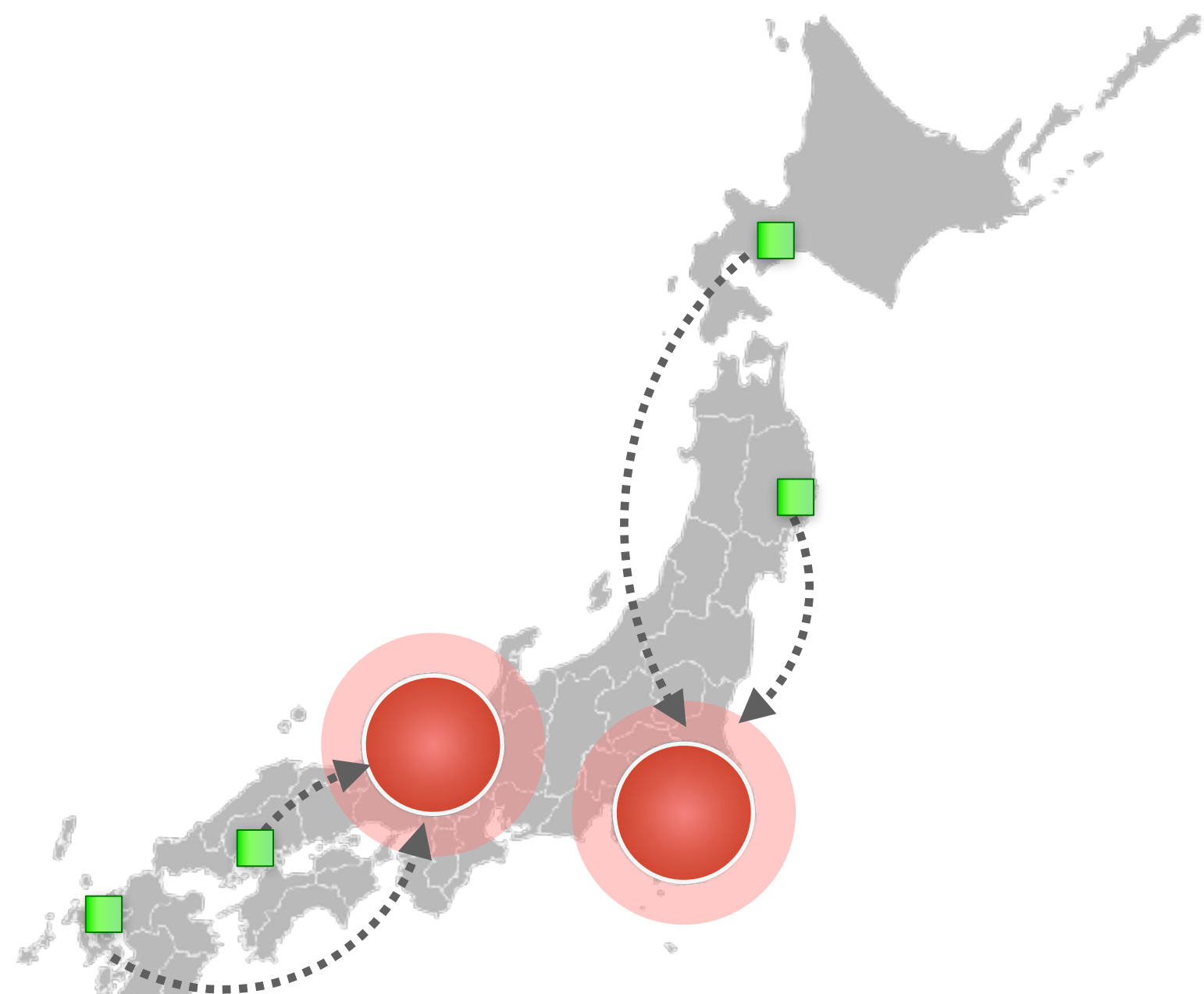
膨大なデータ処理や電力消費を支えるインフラを構築



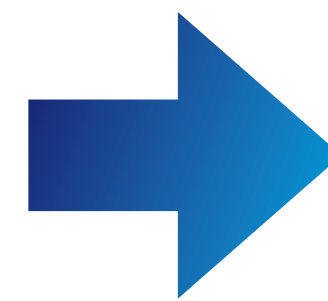
社会の発展に貢献する

インフラの構造的課題を抜本的に解決

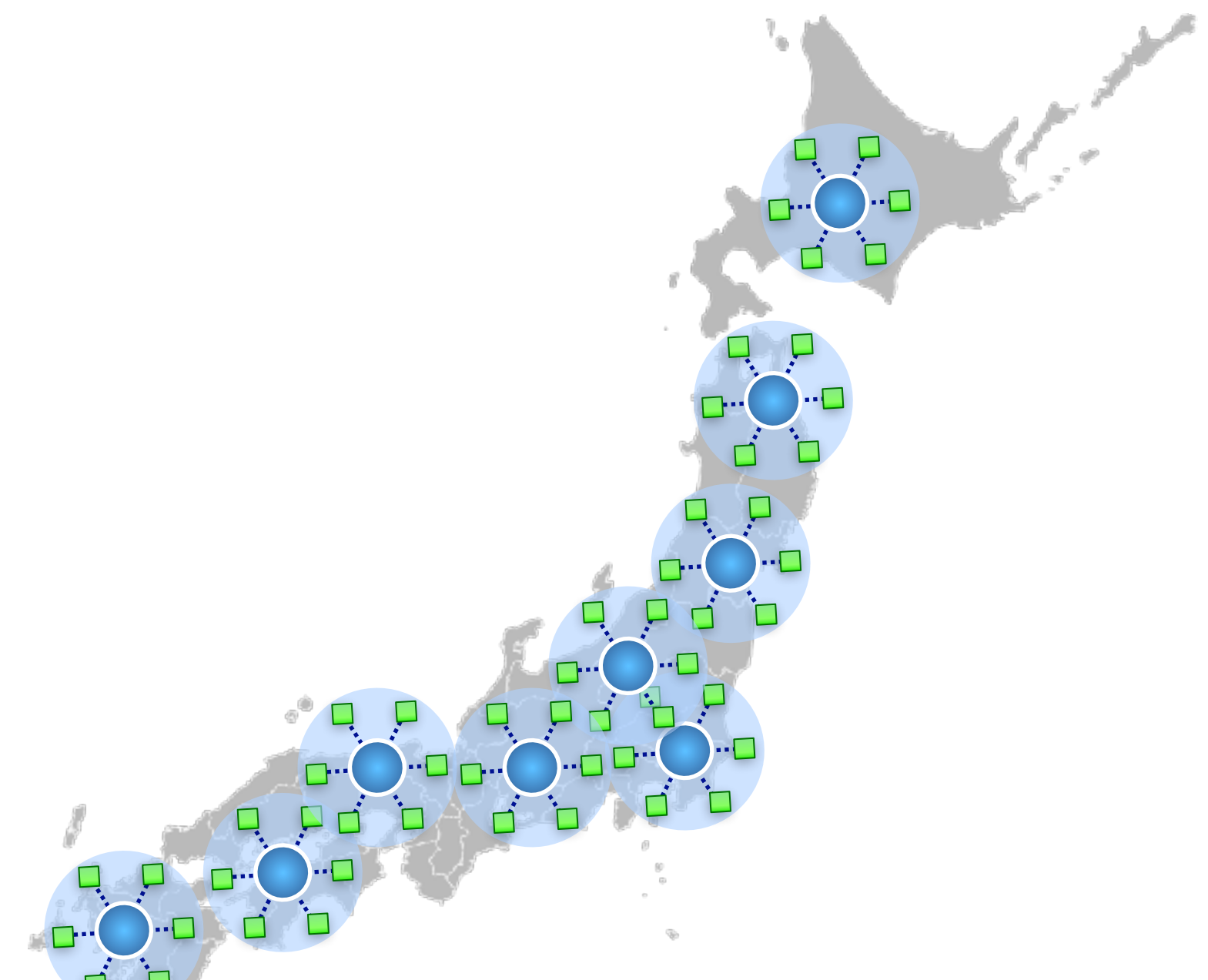
現在



データ処理/電力消費が
都市部に集中

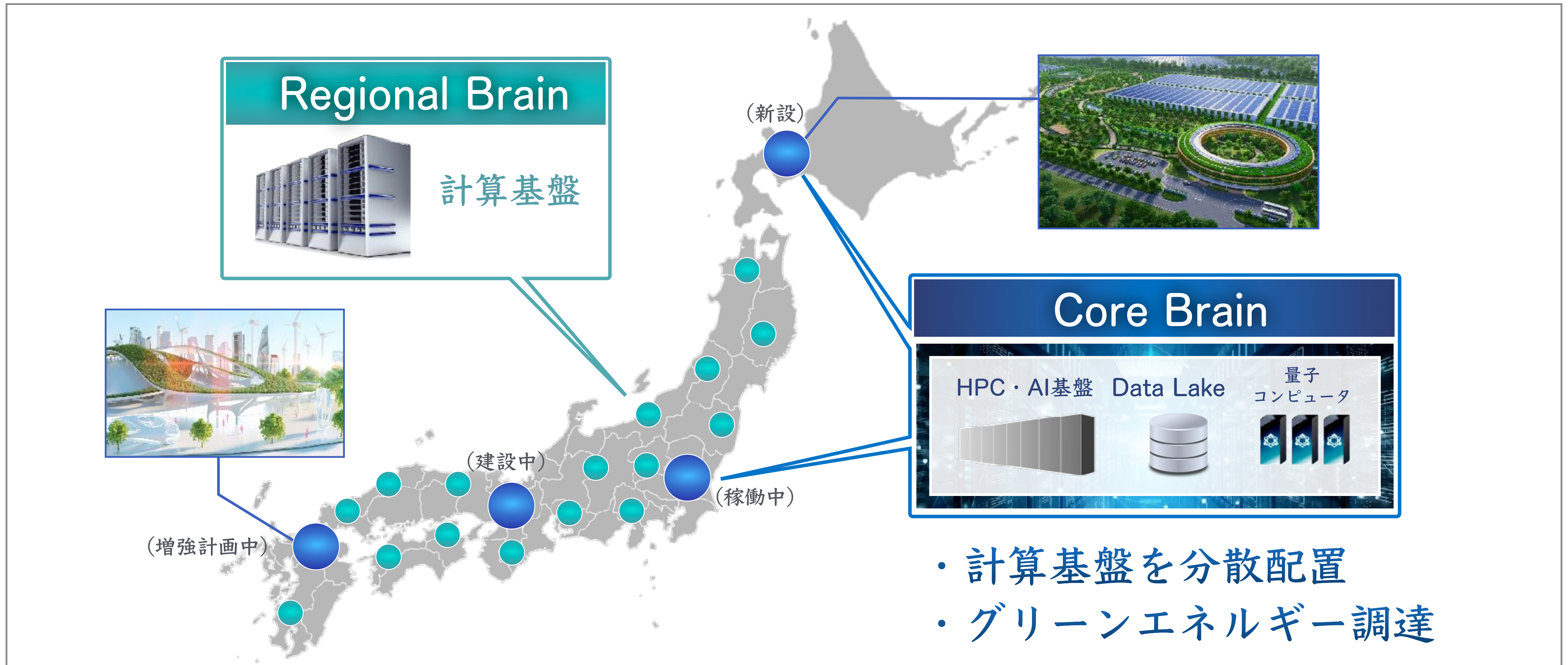


次世代社会インフラ



データ処理/電力を
地産地消・平準化

分散型AIデータセンターを構築



北海道データセンターを構築へ



(第1次工事完了・開業予定：2026年度、300MWに向けて順次拡大予定)

国産生成AI開発のための国内最大規模の計算基盤が稼働

(2023年秋)

 **NVIDIA** (DGX SuperPOD)



日本語国産 大規模言語モデルを構築

(2024年内に3,500億パラメーターへ)

特長	<ul style="list-style-type: none">・普通株式への転換権がなく議決権の希薄化が生じない・自己資本の拡充が可能
発行価格 総額	1,200億円
固定配当 年率 ^{※1}	2.5% ^{※2}
上場日	2023年11月2日
主な用途	主に次世代社会インフラに関連した成長投資 (分散型AIデータセンター、デジタルプラットフォーム、 超分散コンピューティング基盤(xIPF)、生成AI等)



※1 発行価格4,000円、固定配当1株当たり100円 (2024年3月31日を基準日とする第1回社債型種類株式優先配当金の額は、41.53円 (1年を366日とする日割計算))
※2 2028年度以前に基準日が属する場合年2.500%、2029年度以降に基準日が属する場合各基準日が属する事業年度につき、その直前事業年度の末日の2営業日前の日 (年率基準日) における1年国債金利に3.182%を加えた率

SoftBank

長期的な成長に向けて



長期ビジョンと
実現に向けた取り組み



サステナビリティの
取り組み

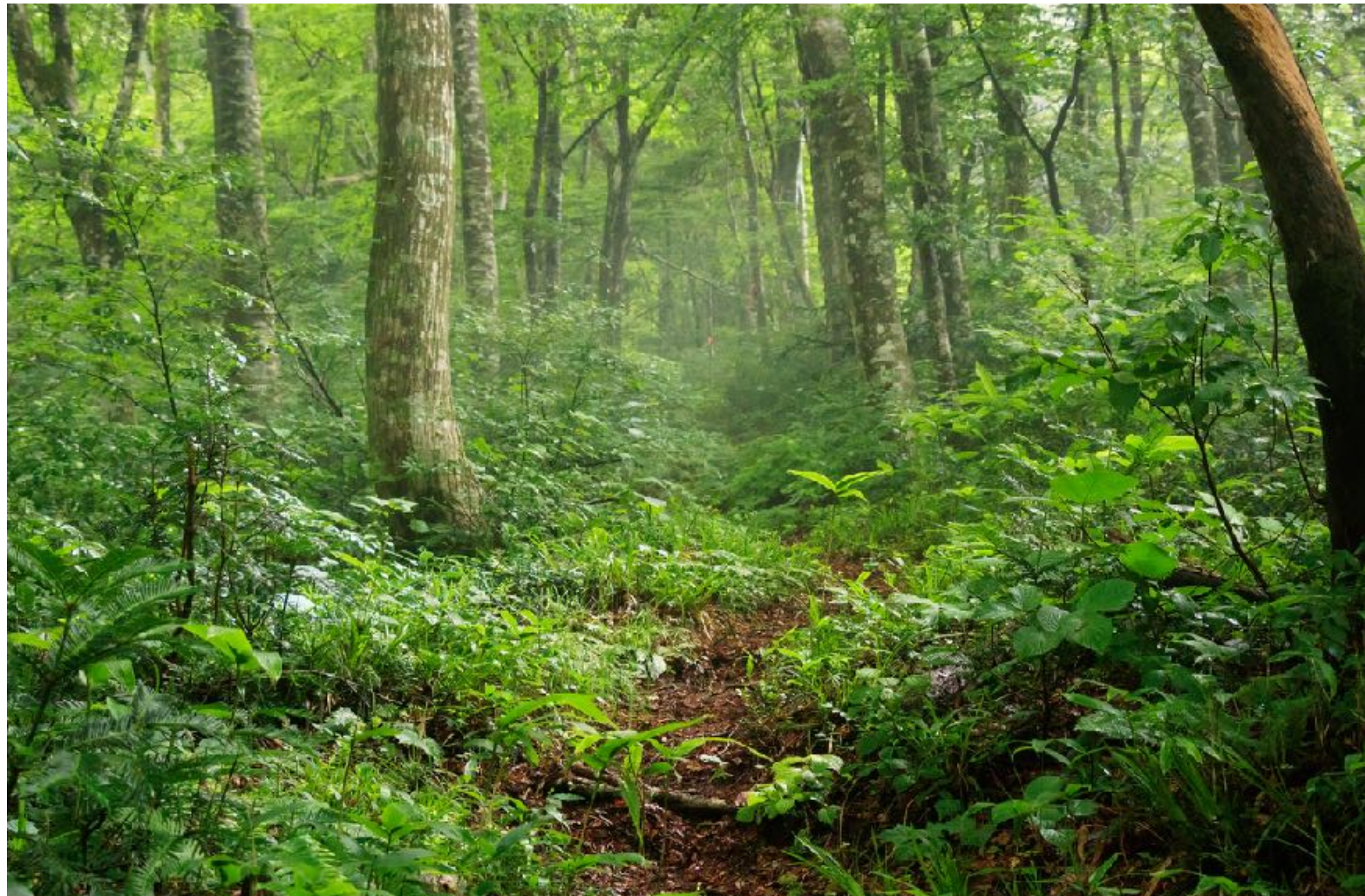
成層圏からの5G通信試験に世界で初めて成功



HAPS：成層圏通信プラットフォーム
(High Altitude Platform Station)

デジタル格差・教育格差の解消を目指す

グループ企業全体で温室効果ガス排出量実質ゼロを目指す



脱炭素社会の実現に貢献

通信事業で現在使用している電力量相当を調達

(約20億kWh)

調達スキーム

発電事業者^{※1}

再エネ調達

SB Power

ソフトバンク(株)
100%子会社

再エネ供給

SoftBank
(グループ企業含む)

調達期間：20年間^{※2}



目的

再エネの新規調達^{*}により脱炭素社会の実現に貢献

電気代高騰の影響を受けにくい事業構造へ転換

(長期コミットにより現在の電気代単価よりも安価に調達)



「日経SDGs経営大賞」で大賞を獲得



大賞
ソフトバンク
(国内899社中トップ)

日経SDGs経営大賞
SDGs戦略・経済価値賞

みずほ
フィナンシャル
グループ

日経SDGs経営大賞
社会価値賞

TOPPAN
ホールディングス

日経SDGs経営大賞
環境価値賞

NTT



2年連続で「DJSI World」に選定

(Dow Jones Sustainability World Index)

「DJSI」とは

世界の代表的なESG指数

同業種の中で持続可能性に優れた
企業だけを構成銘柄として選定

(企業を経済・環境・社会の側面から分析)

地域別・全世界の格付が存在
(DJSI Worldは最高位)

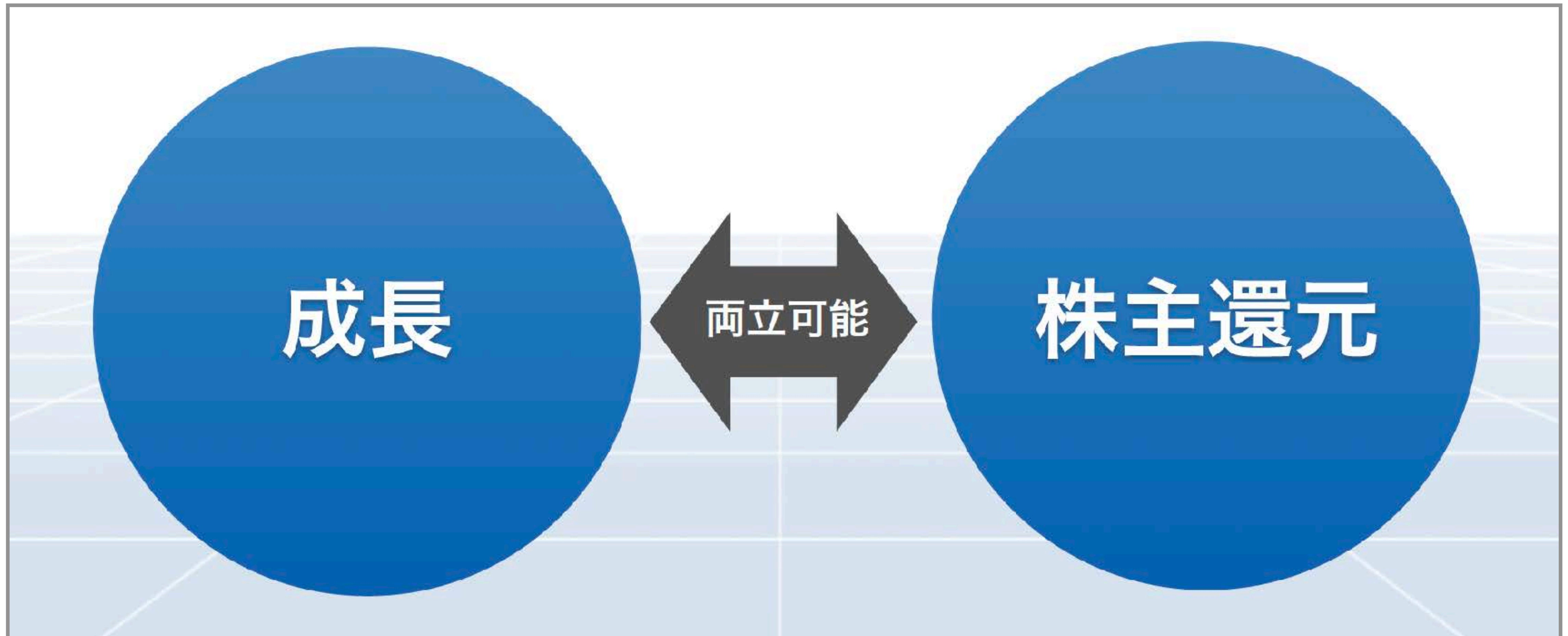
当社の位置付け

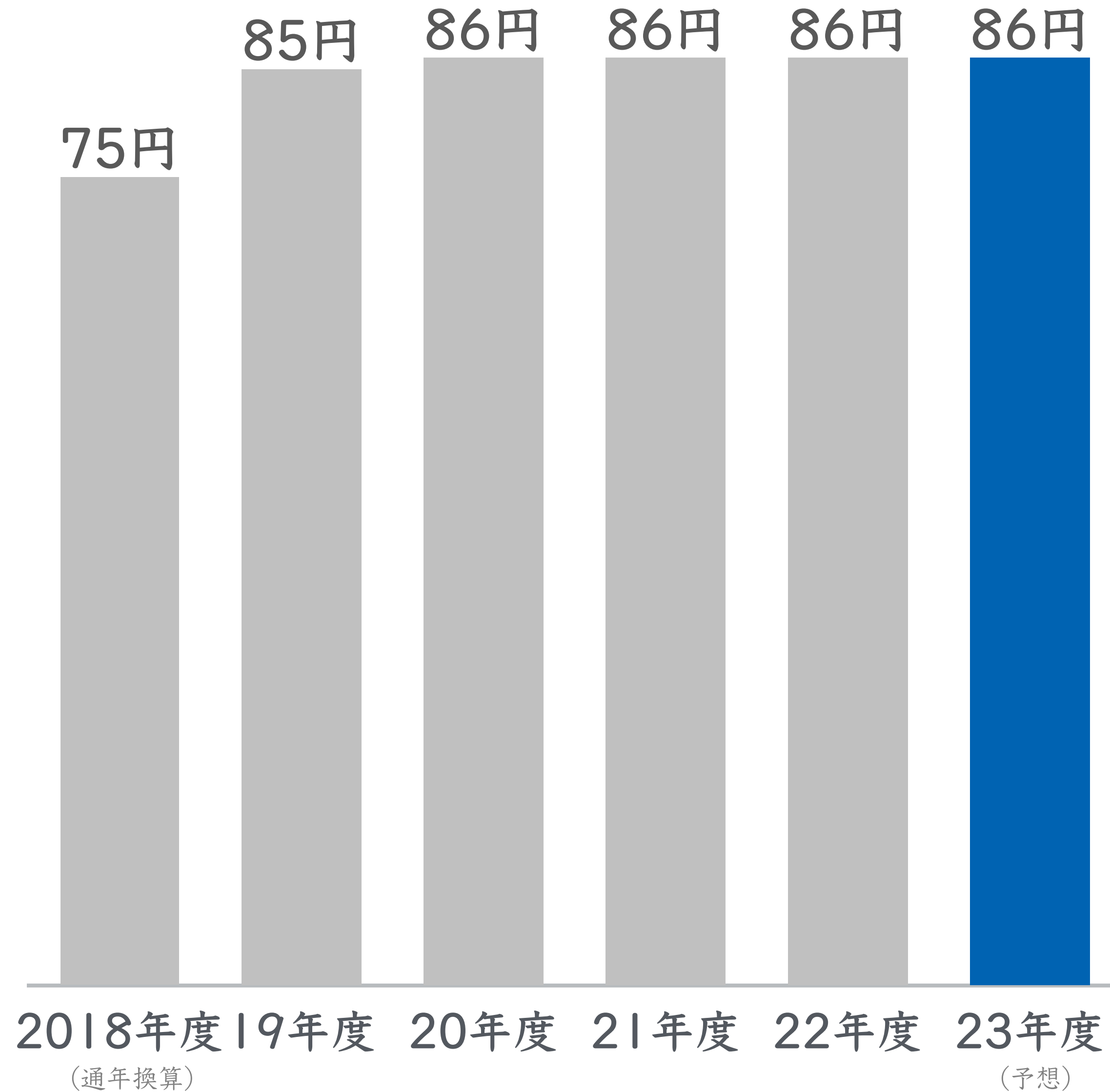
	2022年度	2023年度
評価対象企業数	世界の時価総額上位 3,500社	
世界の選定企業数	333社	321社
うち日本企業数	37社	38社
うち通信業界	当社のみ (国内トップスコア)	

本日の流れ

1. 会社概要と業績
2. 中期経営計画における成長戦略
3. 長期的な成長に向けた取り組み
4. 株主還元の方針

成長と同時に高水準の株主還元を掲げる





高水準継続

配当利回りと利益成長率

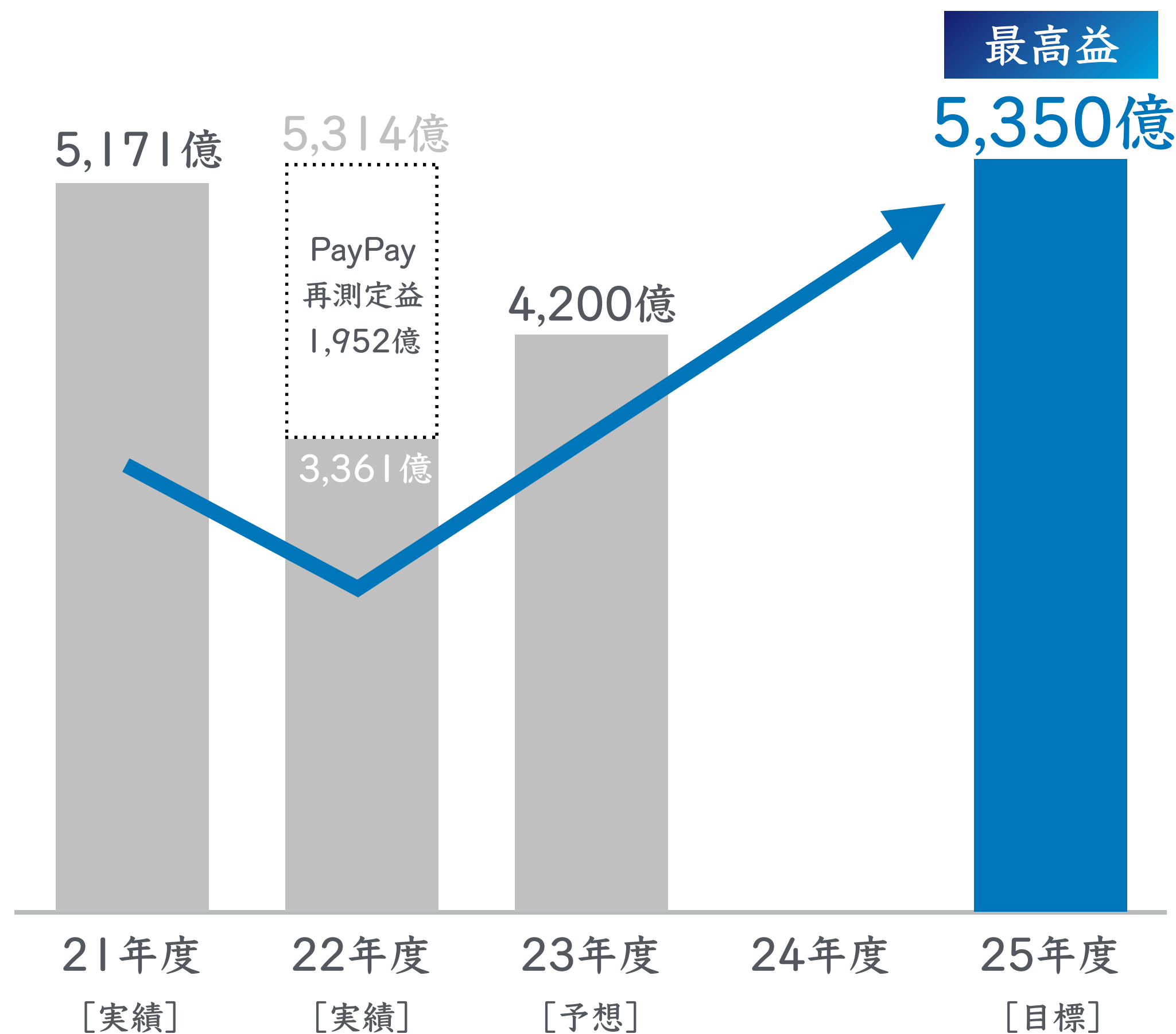
	社名	配当利回り (2023年11月30日時点)	営業利益成長率 (FY22上期 vs FY23上期)	(参考)時価総額 (2023年11月30日時点)
1	トヨタ自動車	-	124%	37.7兆円
2	ソニーグループ	0.6%	-30%	15.8兆円
3	キーエンス	0.5%	-2%	15.4兆円
4	三菱UFJフィナンシャル・グループ	2.5%	-	15.1兆円
5	NTT	2.8%	-5%	14.7兆円
6	ファーストリテイリング	0.7%	49%	11.5兆円
7	東京エレクトロン	2.2%	-49%	11.1兆円
8	信越化学工業	1.9%	-29%	10.5兆円
9	KDDI	2.9%	0%	10.0兆円
10	三井住友フィナンシャルグループ	3.2%	-	9.7兆円
11	三菱商事	2.6%	-33%	9.6兆円
12	日立製作所	-	0%	9.5兆円
13	ソフトバンクグループ	0.7%	-	8.8兆円
14	リクルートホールディングス	0.4%	4%	8.6兆円
15	中外製薬	1.5%	-26%	8.6兆円
16	ソフトバンク	4.8%	6%	8.5兆円
17	伊藤忠商事	2.4%	-10%	8.3兆円
18	オリエンタルランド	0.1%	103%	8.2兆円
19	三井物産	2.5%	-14%	8.1兆円
20	任天堂	2.3%	27%	8.0兆円

成長と還元を 両立

[円]

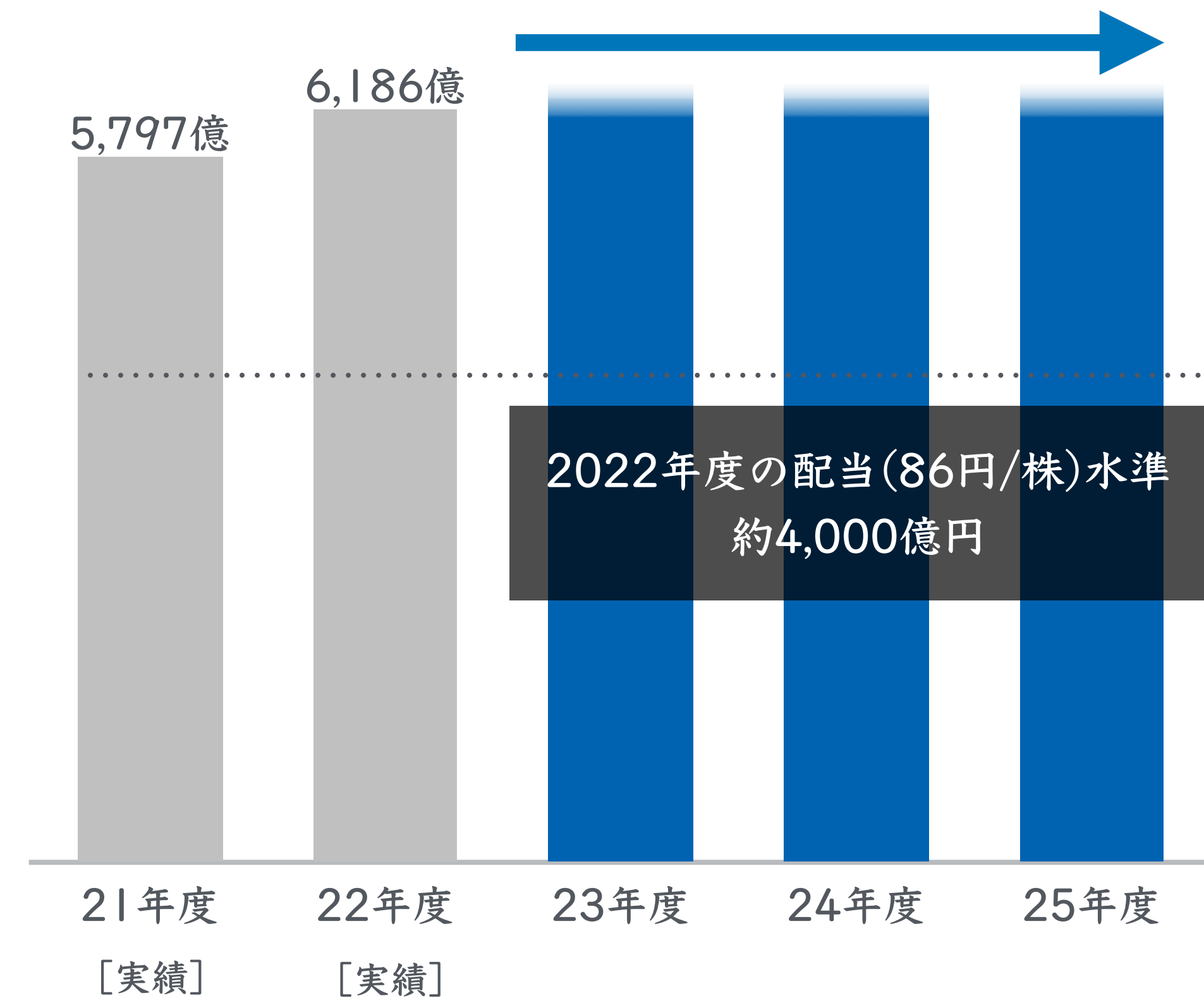
連結純利益

通信料値下げの影響から回復フェーズ



調整後フリー・キャッシュ・フロー

2022年度の配当水準を超える
高水準の調整後FCFの創出を継続



(注) Aホールディングス株式会社、LINEヤフー株式会社グループ、Bホールディングス株式会社、PayPay株式会社、PayPayカード株式会社のフリー・キャッシュ・フロー、役員への貸付、FY20はLINE株式会社との経営統合に伴う子会社の支配獲得による収支などを除き、Aホールディングス株式会社およびLINEヤフー株式会社からの受取配当を含みます。財務活動によるキャッシュ・フローとして計上されるリース負債の返済による支出(通信設備・不動産賃借料等)控除前。2022年度の実績は1,224億円です。

(注) FY22Q3に実施した、共通支配下の取引に係る会計方針の変更による遡及修正の影響は含みません。2022年度業績予想は2022年11月公表値です。
(定義) 調整後フリー・キャッシュ・フロー：フリー・キャッシュ・フロー+(割賦債権の流動化による調達額-同返済額)

本日のまとめ

1 中期経営計画（2023年度～2025年度）を発表

- ・ テーマは「通信料値下げの影響をうけた事業基盤の再構築」
- ・ 各事業の進捗は順調

2 長期的な成長に向け、長期ビジョンを発表

- ・ 戦略的な取り組みに着手（北海道データセンターの構築 / 生成AI基盤の稼働）
- ・ サステナビリティにも注力

3 成長と株主還元の両立を図る



情報革命で人々を幸せに





SoftBank