

SoftBank

2024年3月期 第1四半期 決算説明会

2023年8月4日

ソフトバンク株式会社

©2023 SoftBank Corp. All Rights Reserved

証券コード：9434

免責事項

本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまなりスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

2024年3月期 第1四半期 連結業績

セグメント名称の変更

中期経営計画開始に伴い改称 (セグメント区分等に変更なし)

旧セグメント名称	新セグメント名称
コンシューマ	コンシューマ
法人	エンタープライズ
流通	ディストリビューション
ヤフー・LINE	メディア・EC
金融	ファイナンス

(注) この変更はセグメント名称のみを変更するものであり、セグメントの区分、範囲、測定方法の変更を伴うものではありません。

売上高

[円]

1兆3,620億



2022年度Q1

1兆4,297億



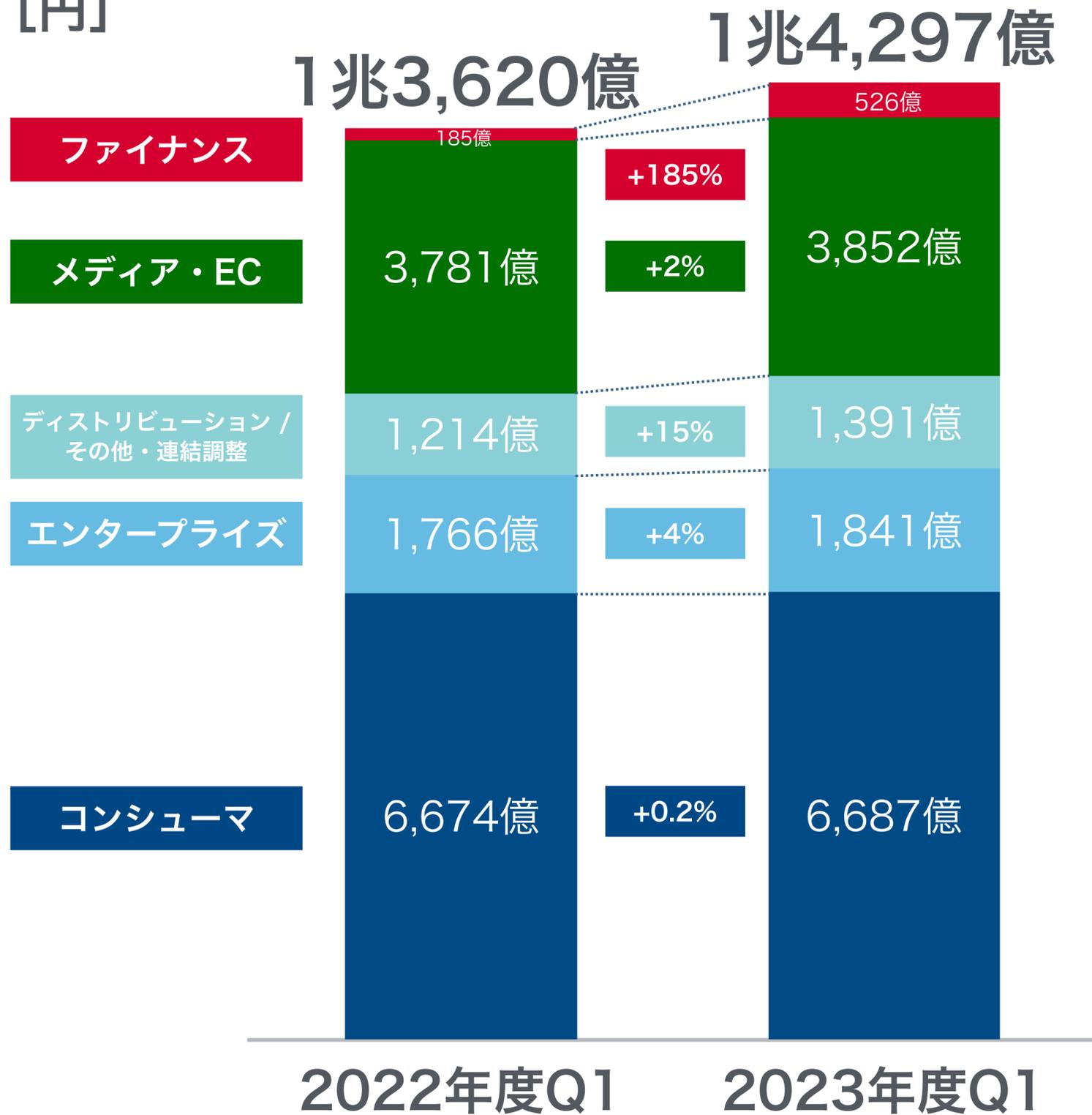
2023年度Q1

5%増収

(注) 本資料では、増減について特に記載のない場合は前年同期比を指します。
また端数処理について、特に記載のない場合は表示単位の小数点第一位を四捨五入しています。
2022年度Q3における共通支配下の取引に係る会計方針の変更に伴い、比較期の業績(財務数値)を修正再表示しています。

売上高 セグメント別

[円]

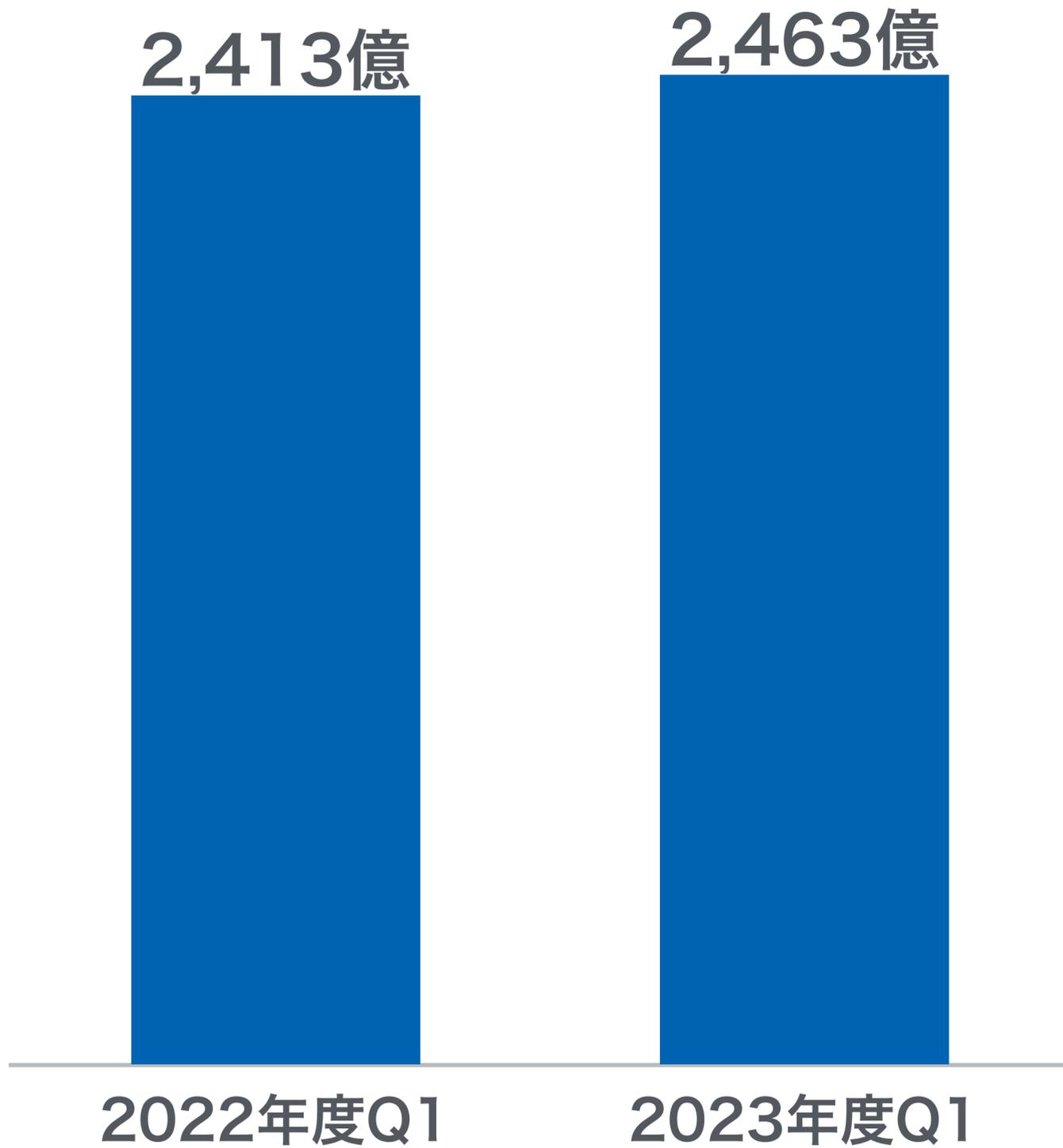


全セグメント
増収

営業利益

[円]

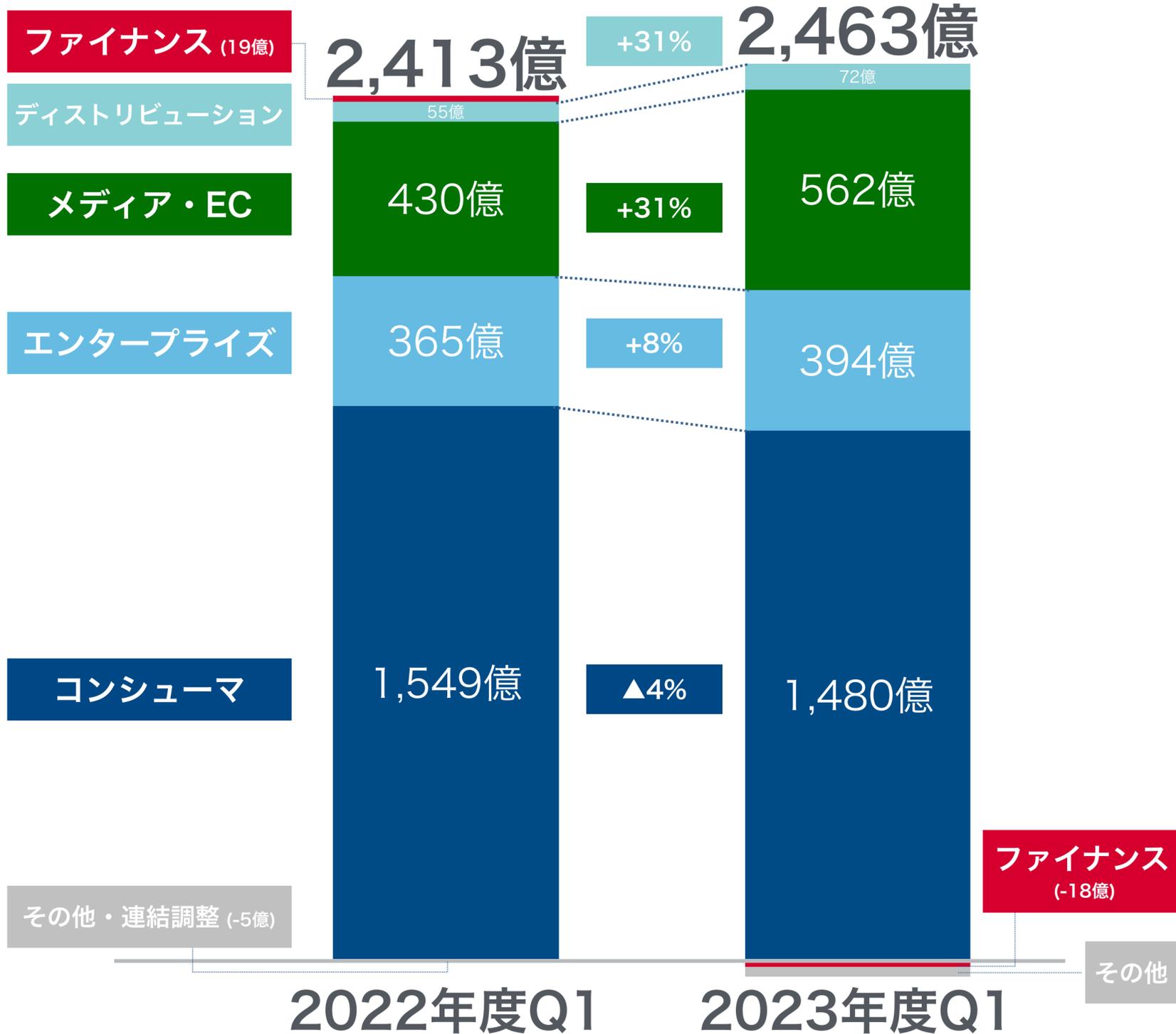
SoftBank



2%増益

営業利益 セグメント別

[円]



エンタープライズ、メディア・EC、ディストリビューション
年間2桁増益に向け順調

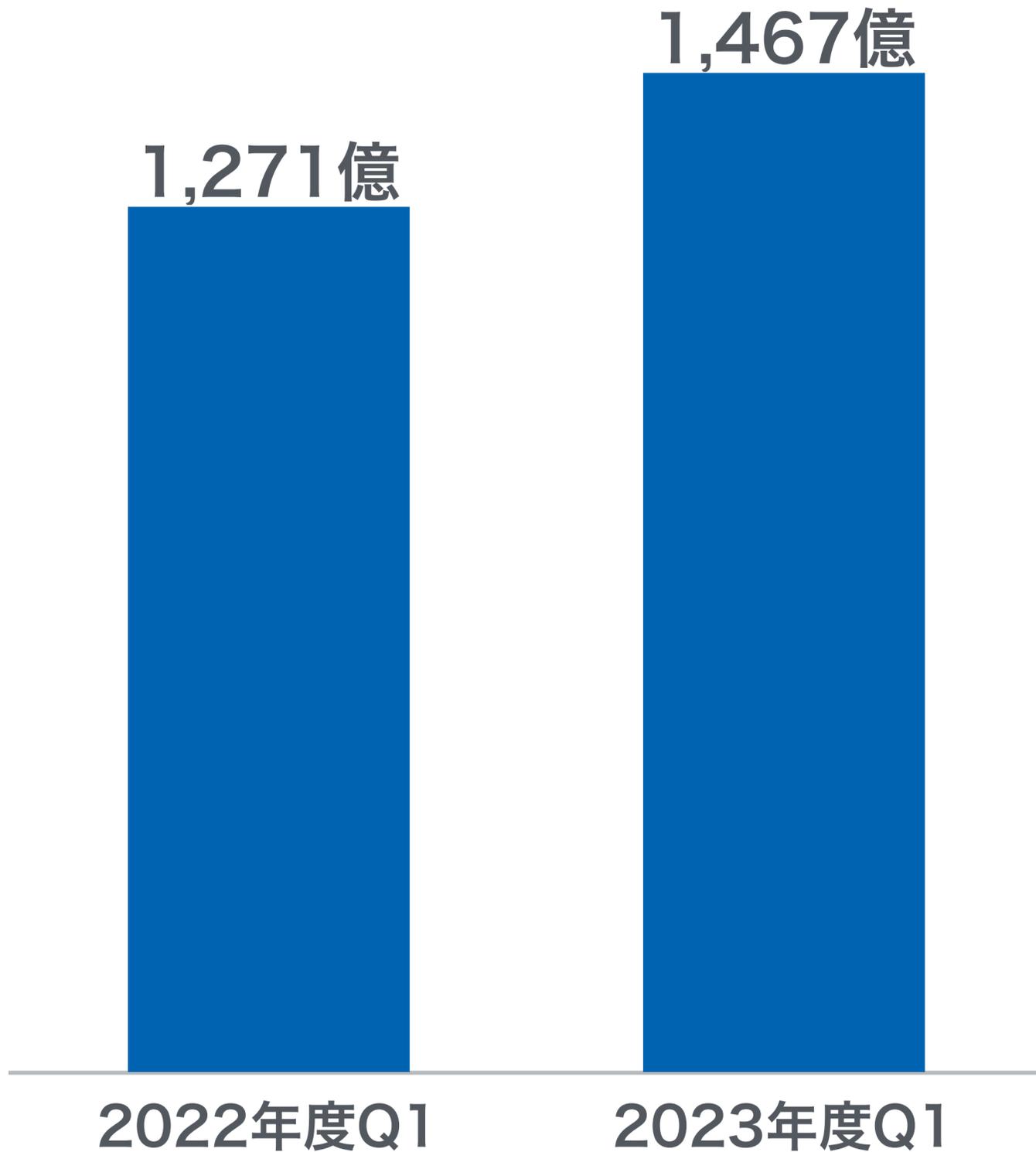
**ファイナンス事業は
 実質増益[※]**

全セグメント実質増益の
年間計画通りに進捗

※ PayPay(株)を2022年度Q1から子会社化していたと仮定した場合、22年度Q1の営業利益は▲52億円で34億円改善 7

純利益

[円]



15%増益

2023年度 第1四半期 連結業績

[円]

	2022年度 Q1	2023年度 Q1	増減	増減率
売上高	1兆3,620億	1兆4,297億	+677億	+5%
営業利益	2,413億	2,463億	+50億	+2%
純利益	1,271億	1,467億	+196億	+15%

2023年度 通期業績予想 進捗率

[円]

	2023年度Q1 実績	2023年度 通期業績予想	進捗率
売上高	1兆4,297億	6兆	24%
営業利益	2,463億	7,800億	32%
純利益	1,467億	4,200億	35%

2023年度 セグメント別営業利益予想 進捗率

[円]

	2023年度Q1 実績	2023年度 通期業績予想	進捗率
コンシューマ	1,480億	4,700億	31%
エンタープライズ	394億	1,525億	26%
ディストリビューション	72億	267億	27%
メディア・EC	562億	1,760億	32%
ファイナンス	-18億	-200億	-
その他	-28億	-252億	-
全社計	2,463億	7,800億	32%

中期経営計画のテーマ (～2025年度)

純利益
2025年度
最高益
(5,350億円)

営業利益
2021年度
水準に回復
(2025年度)

安定した
調整後FCFの
創出

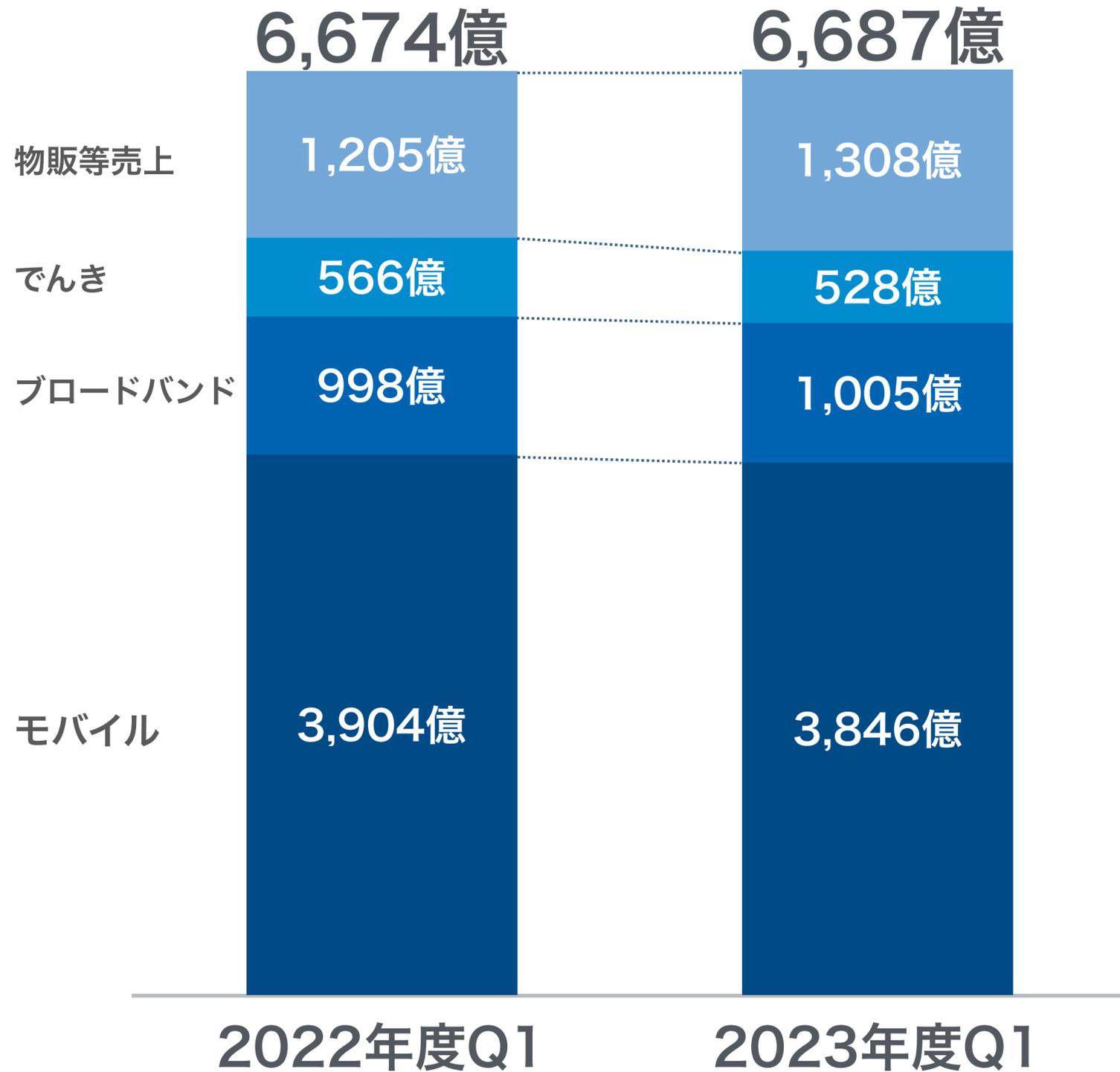
達成に向けて順調に進捗

コンシューマ 事業



コンシューマ事業 売上高

[円]

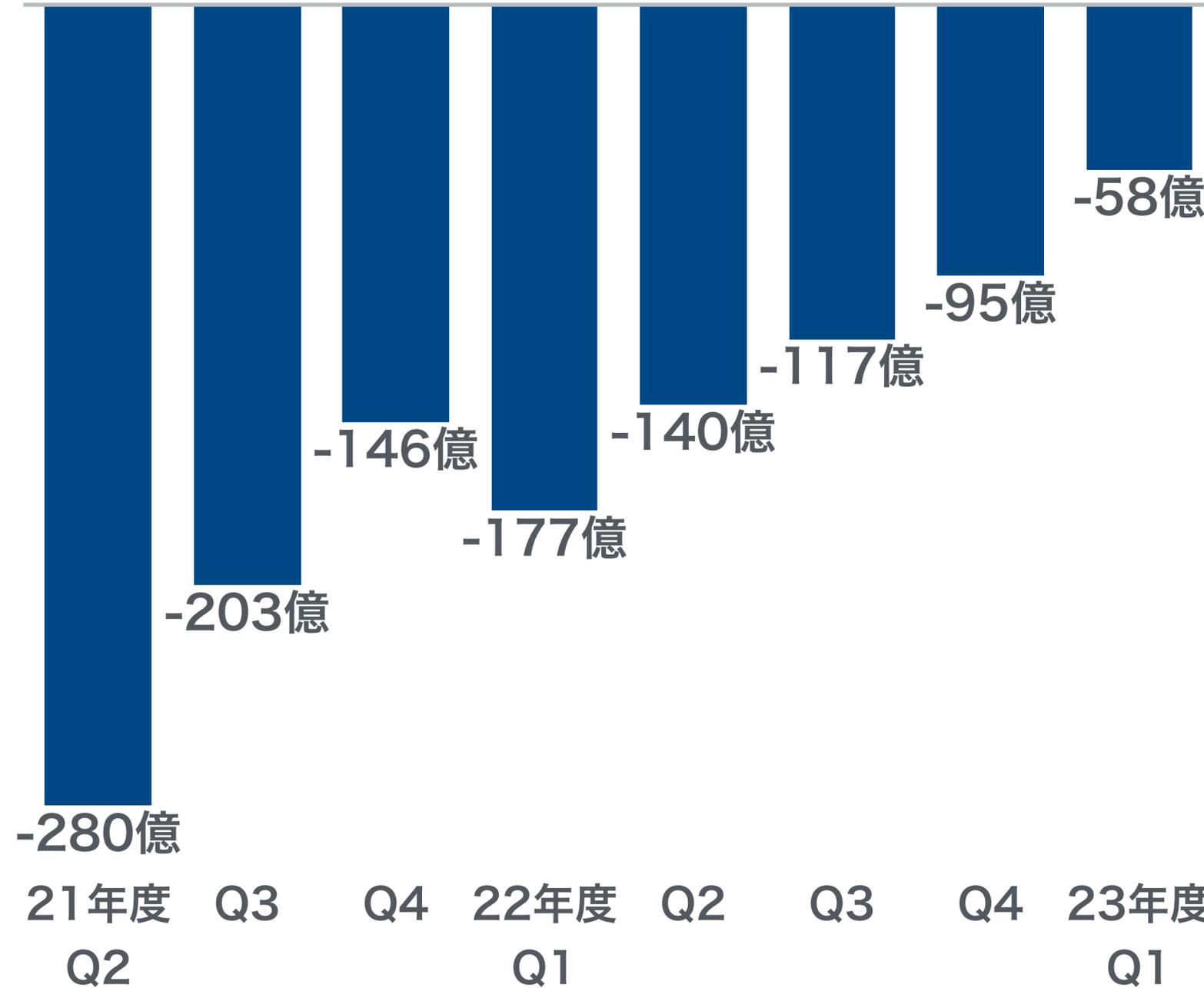


0.2%増収

モバイル売上高 前年同期比 減少額

※顧客獲得施策影響、一過性要因を除く実力値

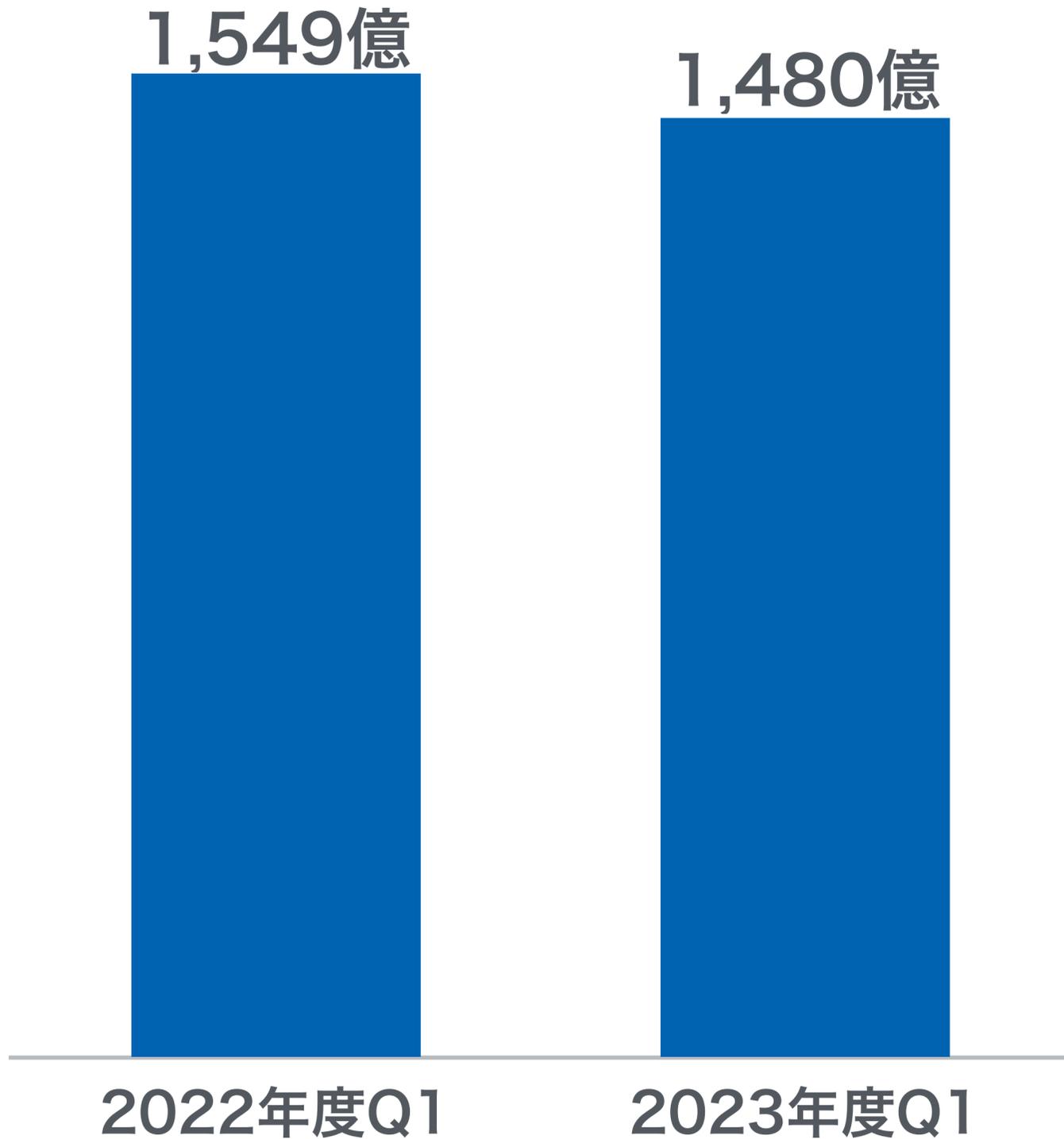
[円]



減少額は縮小傾向

コンシューマ事業 営業利益

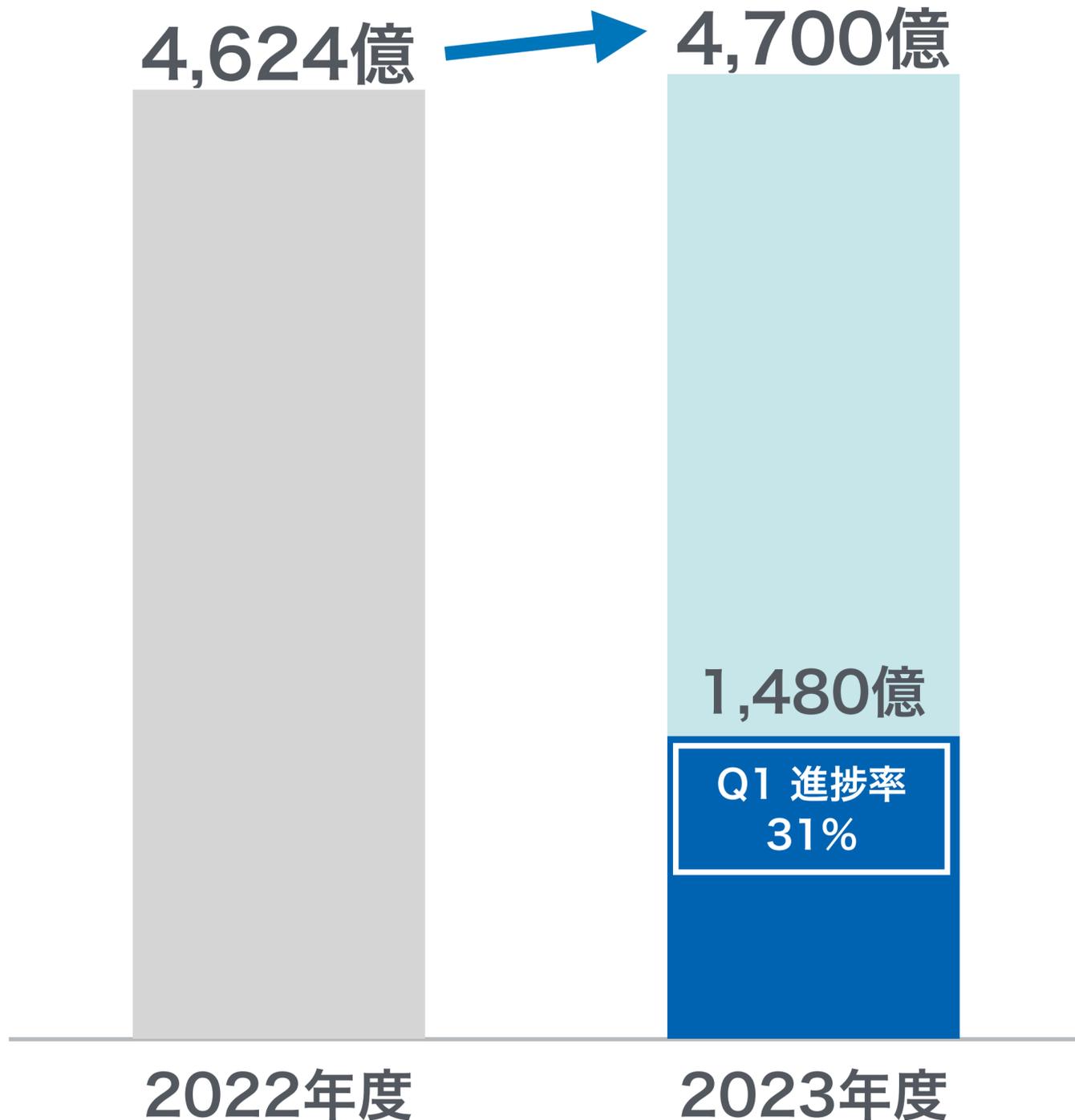
[円]



4%減益

コンシューマ事業 通期営業利益予想 進捗

[円]



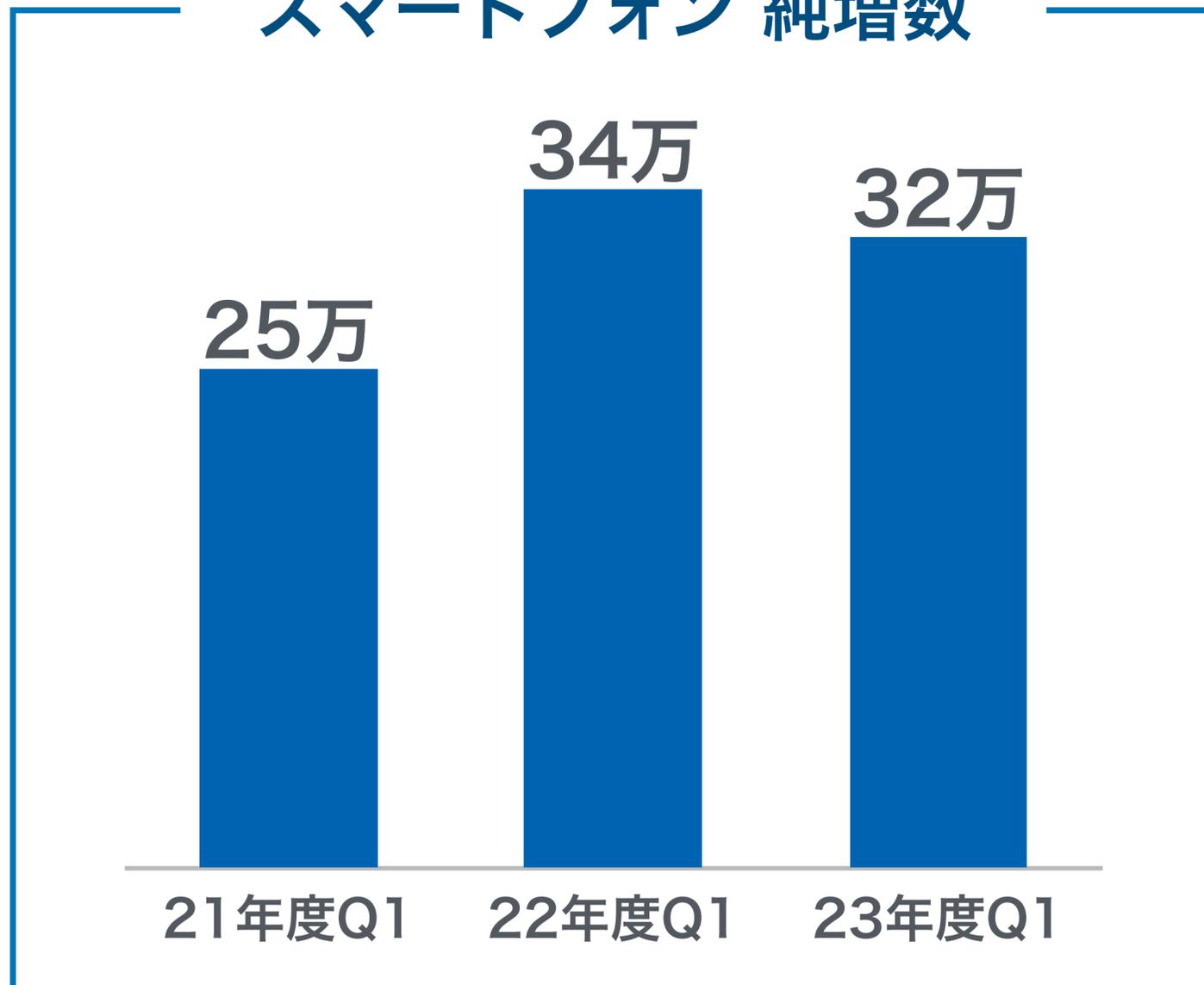
コンシューマ事業
通期増益に向けて
順調に進捗

モバイル契約 純増数

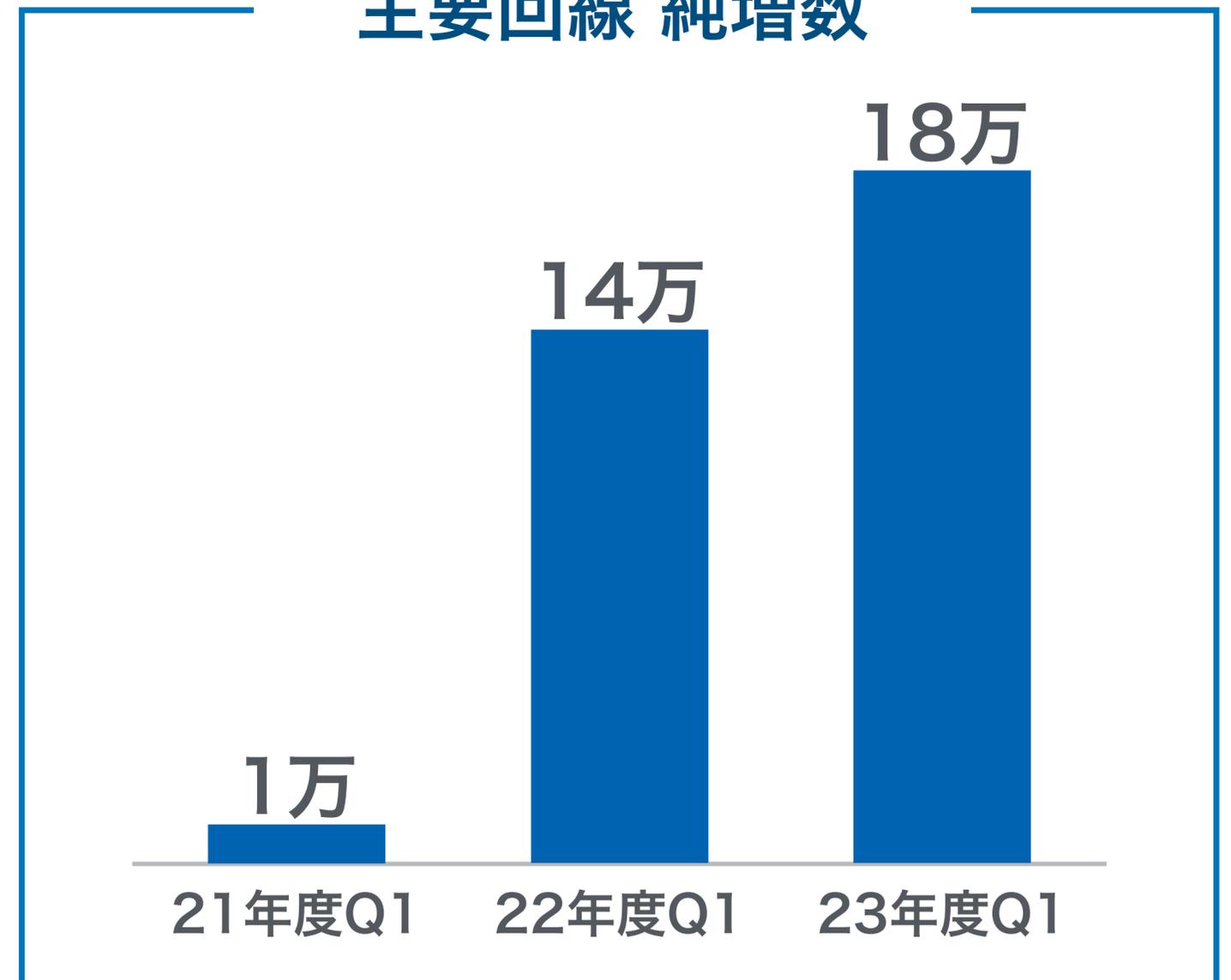
[件]

昨年に引き続き好調が継続

スマートフォン 純増数



主要回線 純増数

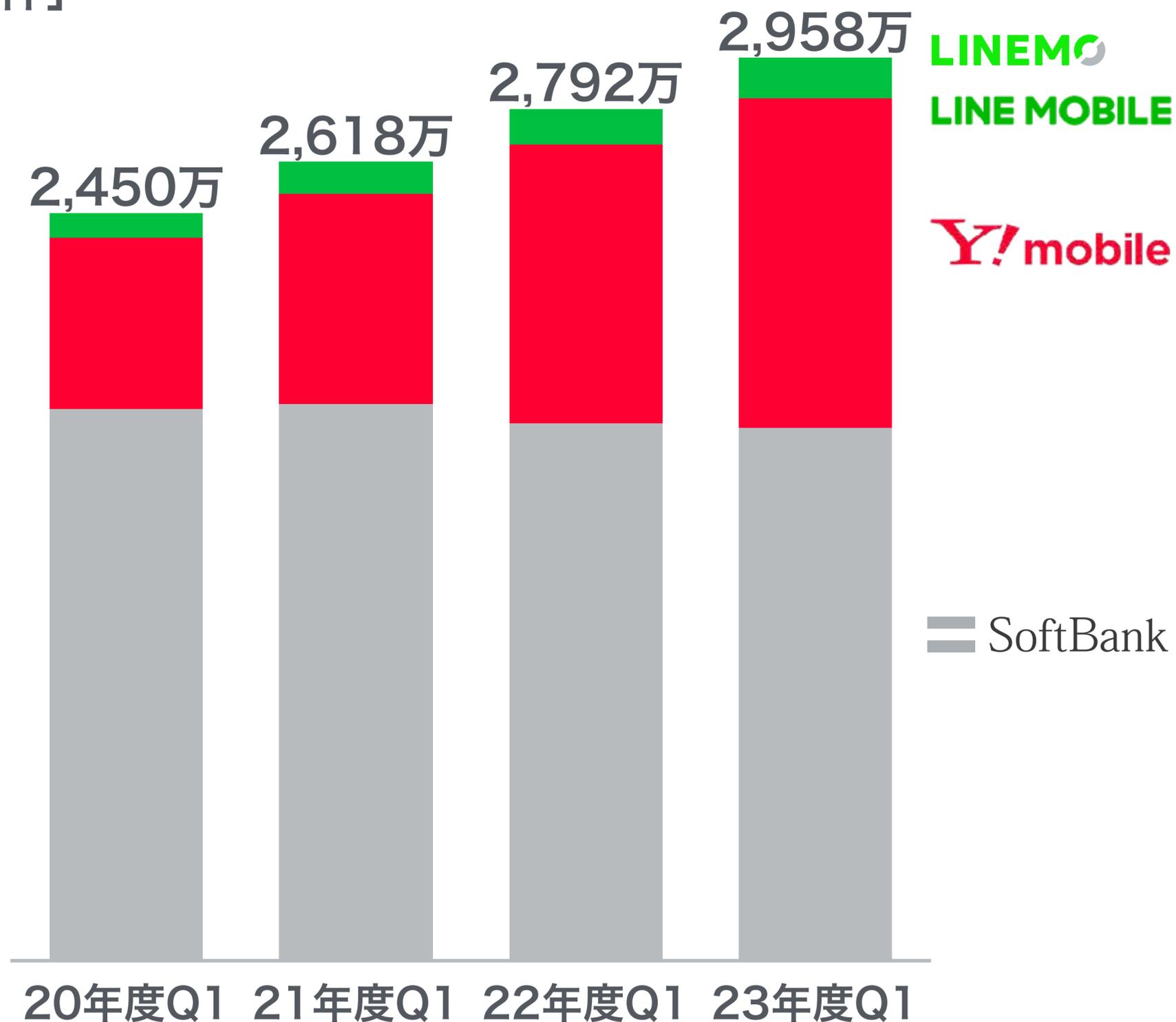


(注) 純増数：該当四半期末の累計契約数－前四半期末の累計契約数、主要回線：スマートフォン、従来型携帯電話、タブレット端末、モバイルデータ通信端末、「うちのでんわ」などの合計。法人契約を含みます。

スマートフォン 累計契約数

SoftBank

[件]



スマートフォン契約数

6%増

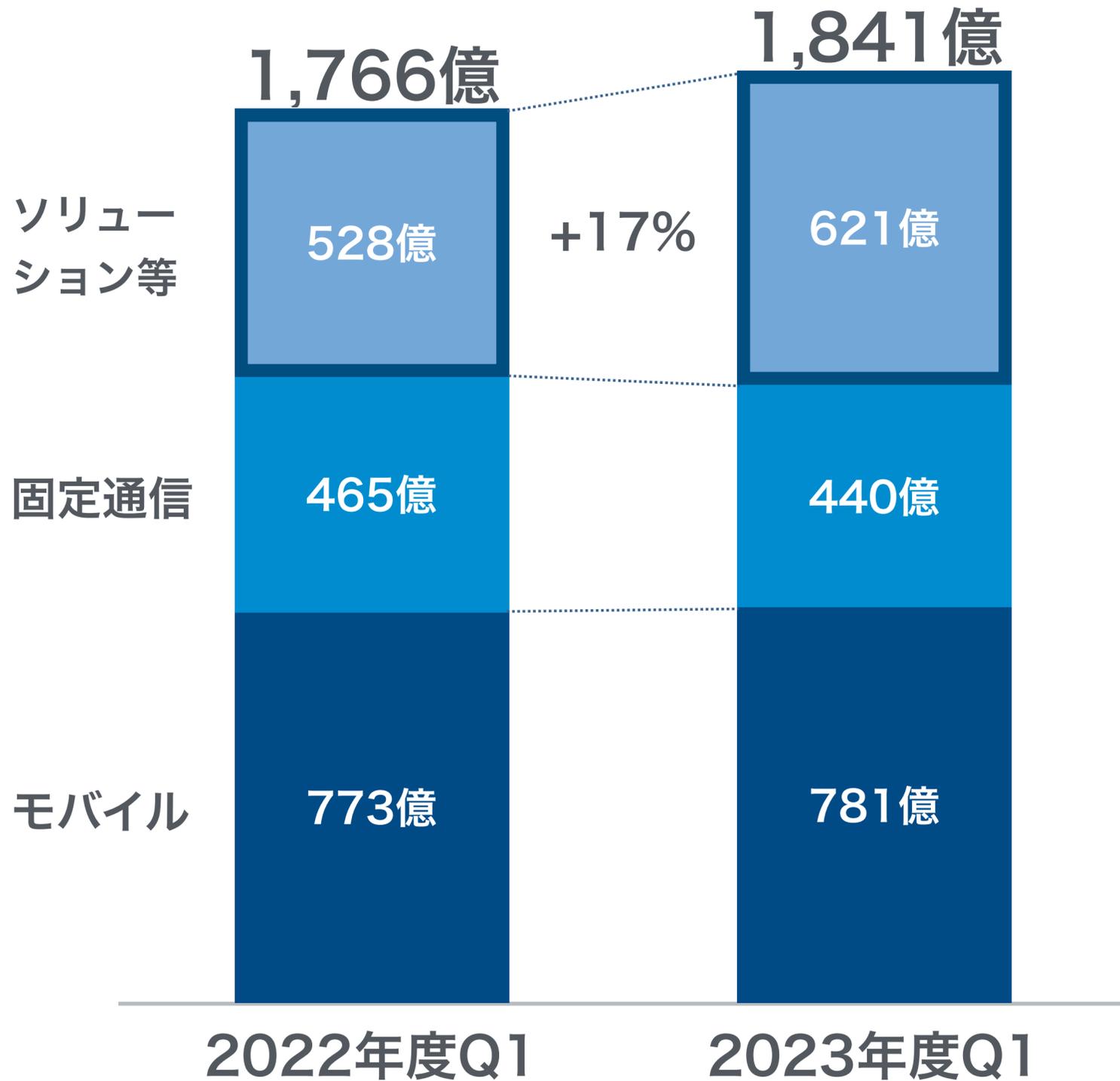
SoftBank

エンタープライズ 事業



エンタープライズ事業 売上高

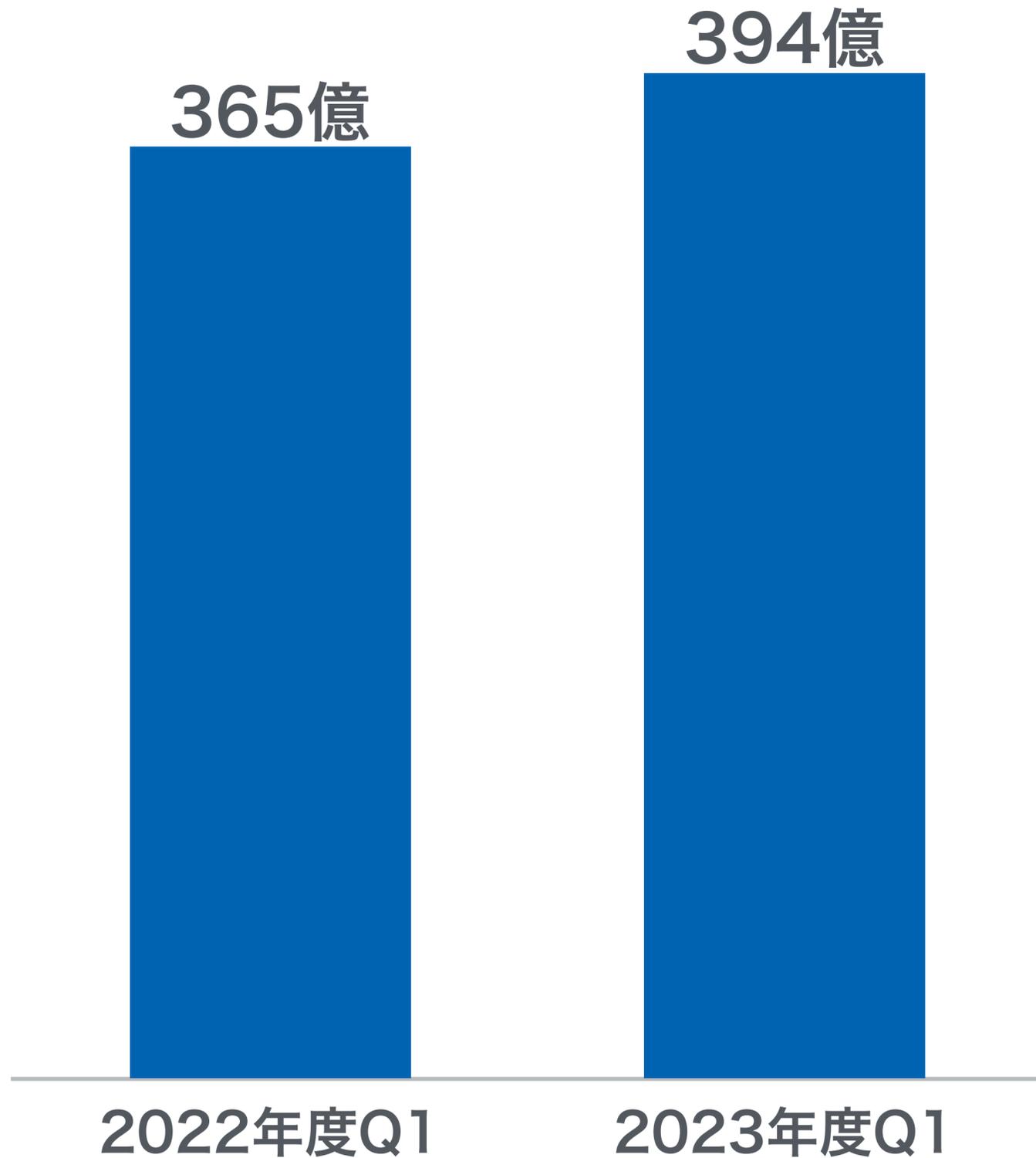
[円]



4%増収
ソリューションが順調

エンタープライズ事業 営業利益

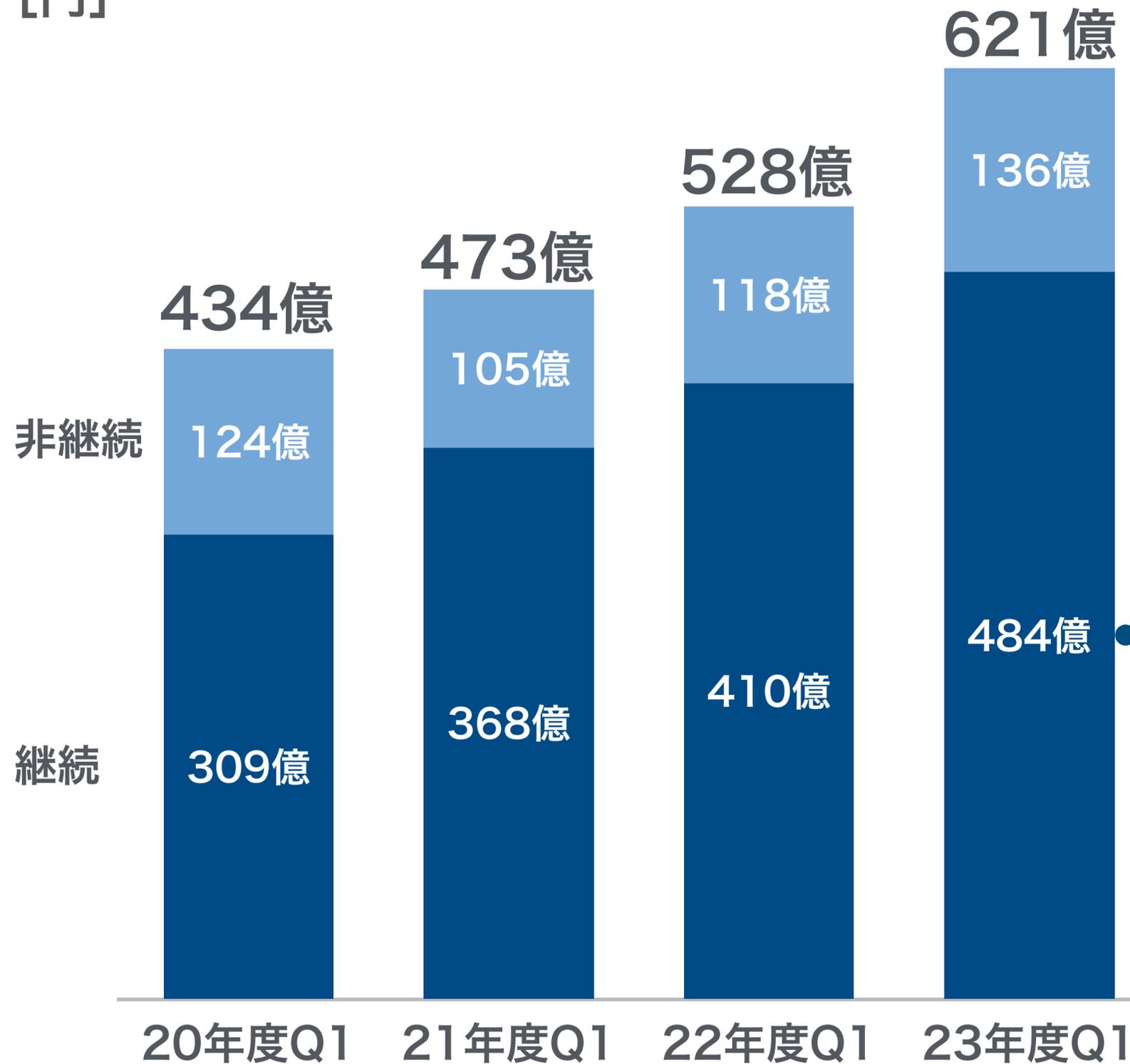
[円]



8%増益

エンタープライズ事業 ソリューション等 売上高 SoftBank

[円]



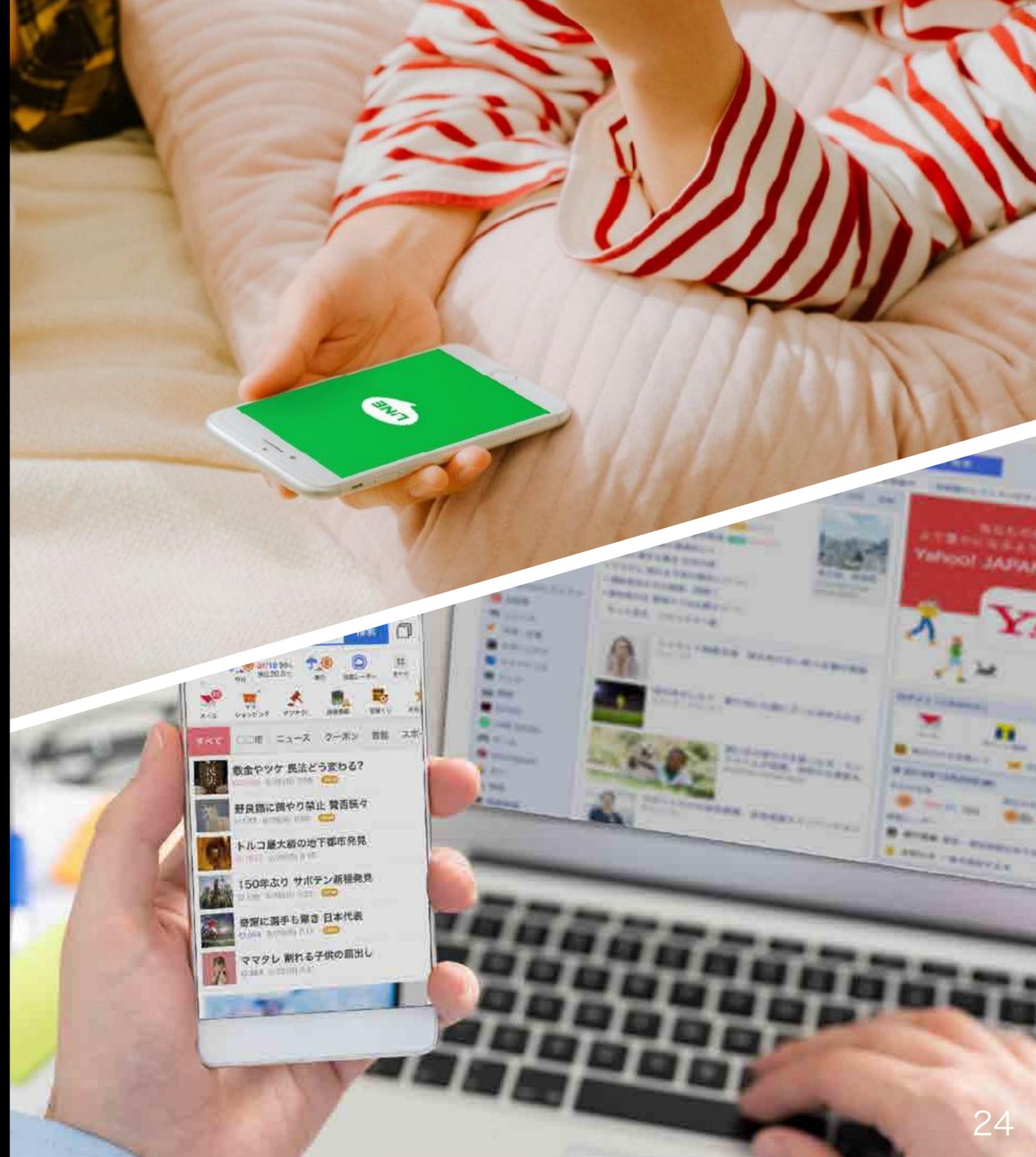
継続収入が 18%増加

- クラウド
- セキュリティ
- IoT
- データセンター
- デジタルマーケティング
- 生成AI

(注) クラウド・セキュリティ・IoTなどのうち継続的な収入、データセンター・デジタルマーケティングなどの収入 23

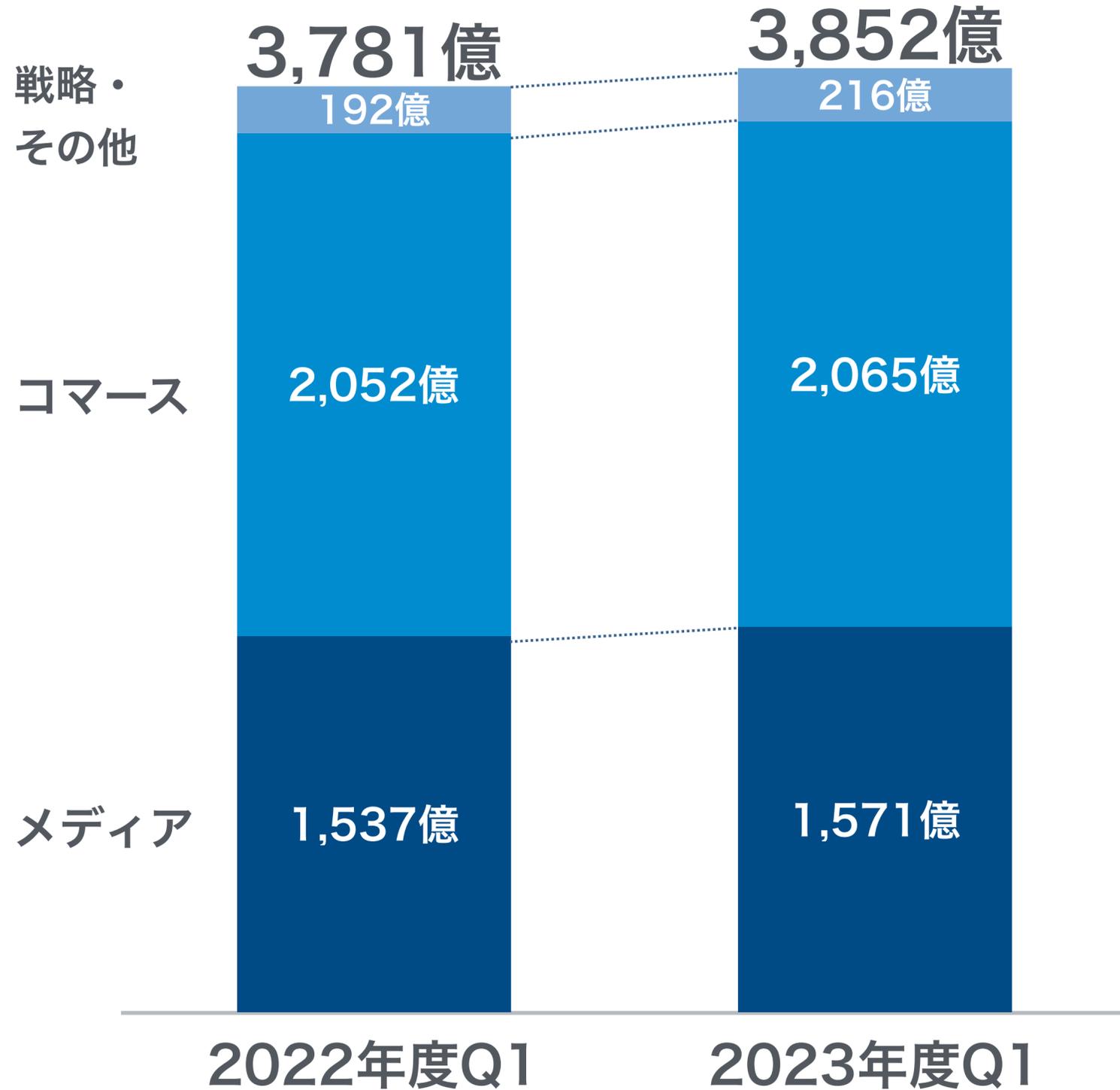
メディア・EC 事業

LINE YAHOO!
JAPAN



メディア・EC事業 売上高

[円]



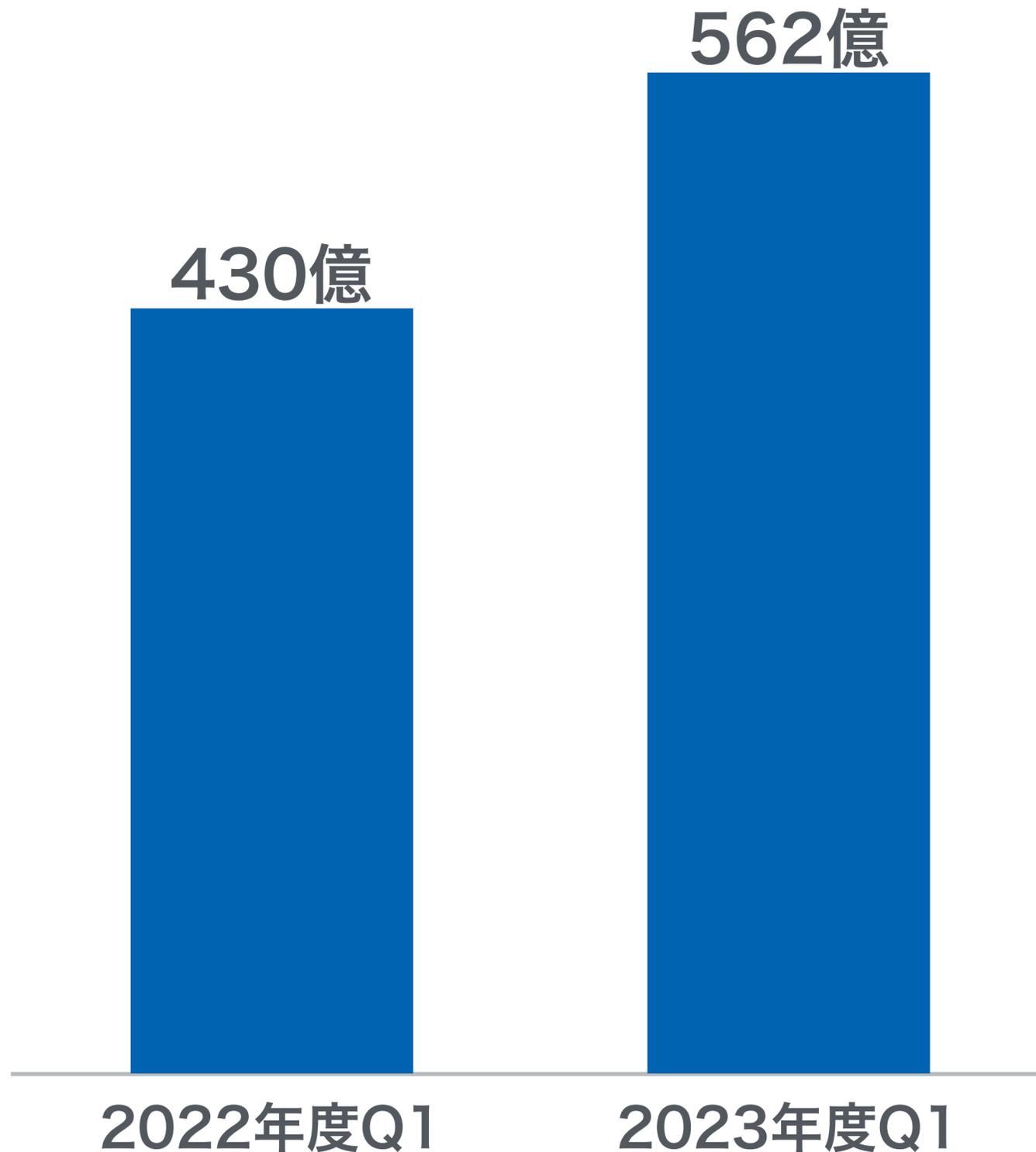
2%増収

(注) 2022年度Q3より、PayPay株式会社を連結したことに伴い、報告セグメントに「金融(現ファイナンス)」を新設しました。合わせて、各セグメントを構成する会社を見直し、「メディア・EC」の2022年度Q1の数値を遡及修正しています。2023年度Q1において、Zホールディングスグループでは

事業の管理区分を見直し、一部のサービスについて区分を移管しました。これに伴い、2022年度Q1の「メディア」および「戦略・その他」の内訳を修正再表示しています。

メディア・EC事業 営業利益

[円]



31%増益

(注) 2022年度Q3より、PayPay株式会社を連結したことに伴い、報告セグメントに「金融(現ファイナンス)」を新設しました。合わせて、各セグメントを構成する会社を見直し、「メディア・EC」の2022年度Q1の数値を遡及修正しています。

ファイナンス事業

SB Payment Service

 PayPay

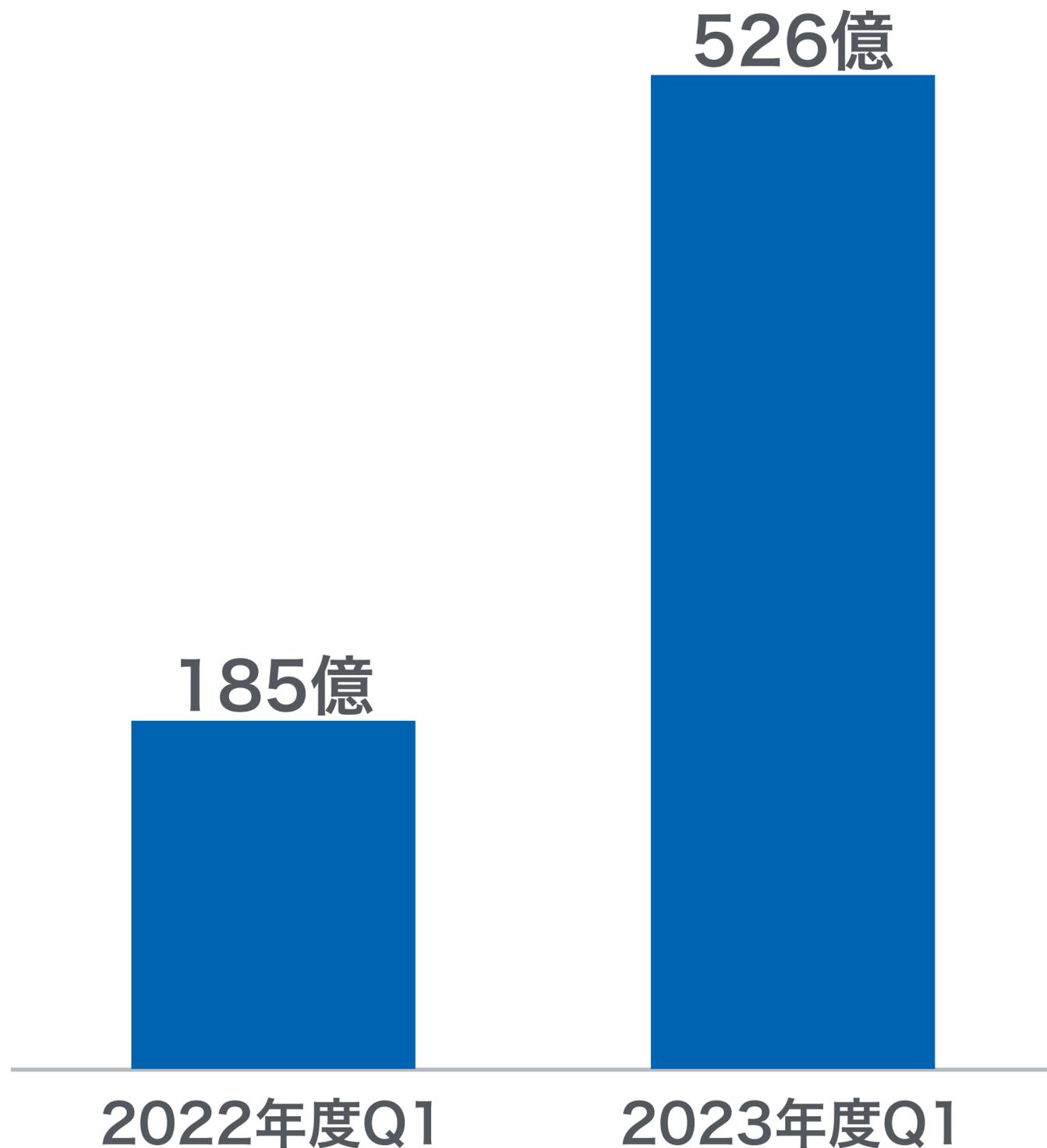
 PayPay カード

 PayPay 証券



ファイナンス事業 売上高

[円]

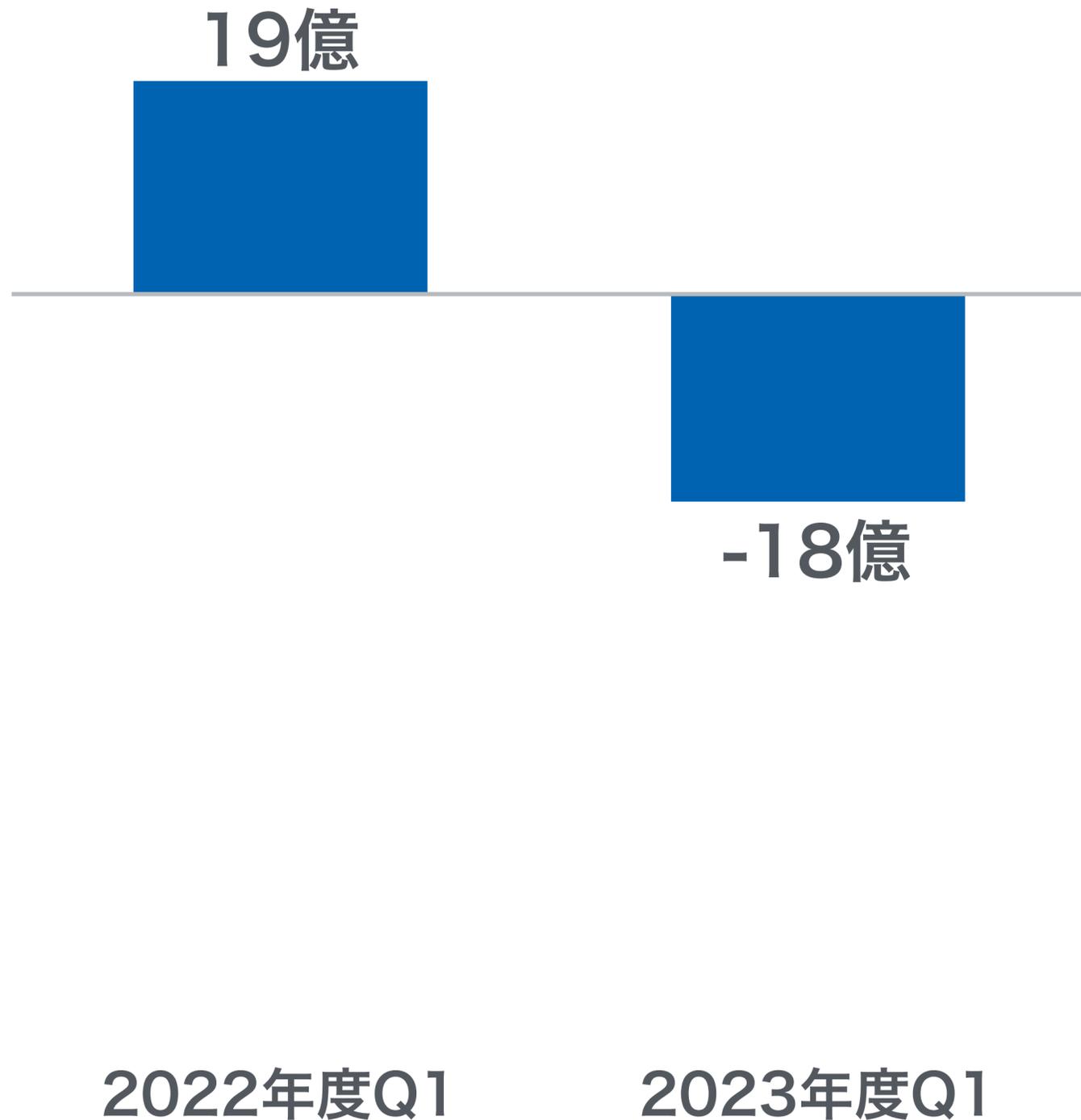


主にPayPay(株)子会社化により

2.8倍

ファイナンス事業 営業利益

[円]



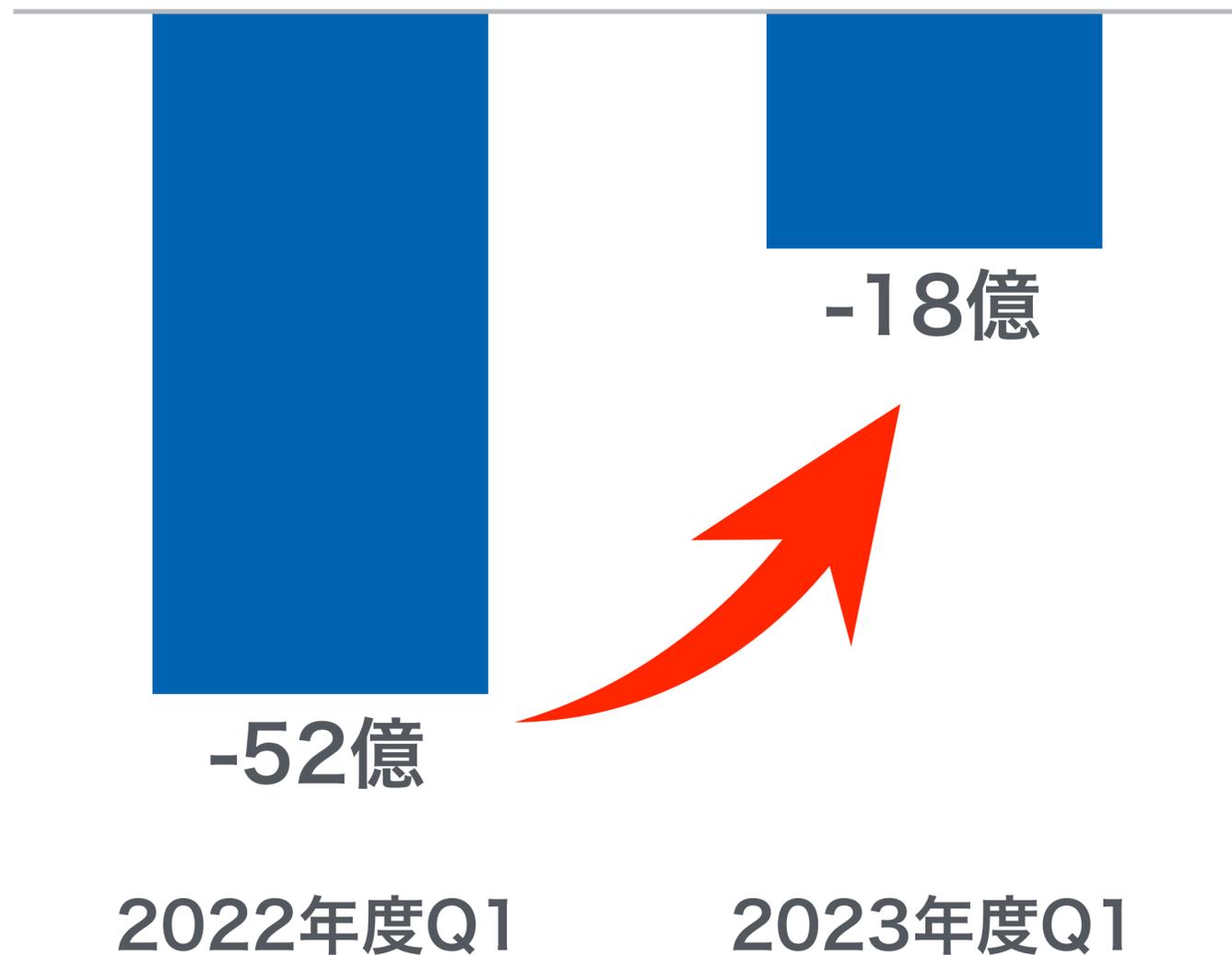
PayPay(株)を2022年度Q3から
子会社化した影響により

減益

ファイナンス事業 営業利益

[円]

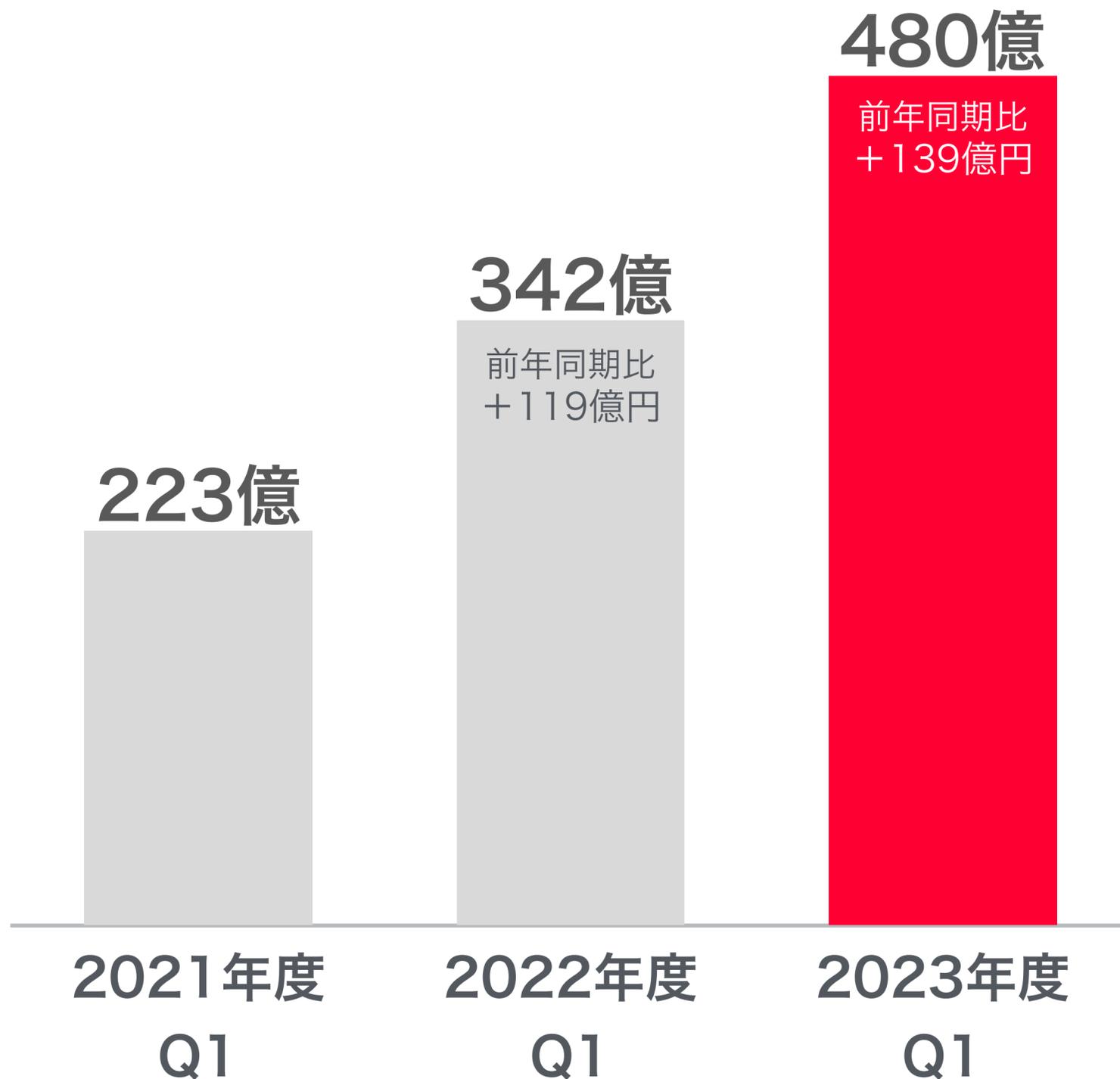
PayPay(株)を2022年度Q1から
子会社化していたと仮定した場合



実力値では
大幅に改善

PayPay 連結売上高

[円]



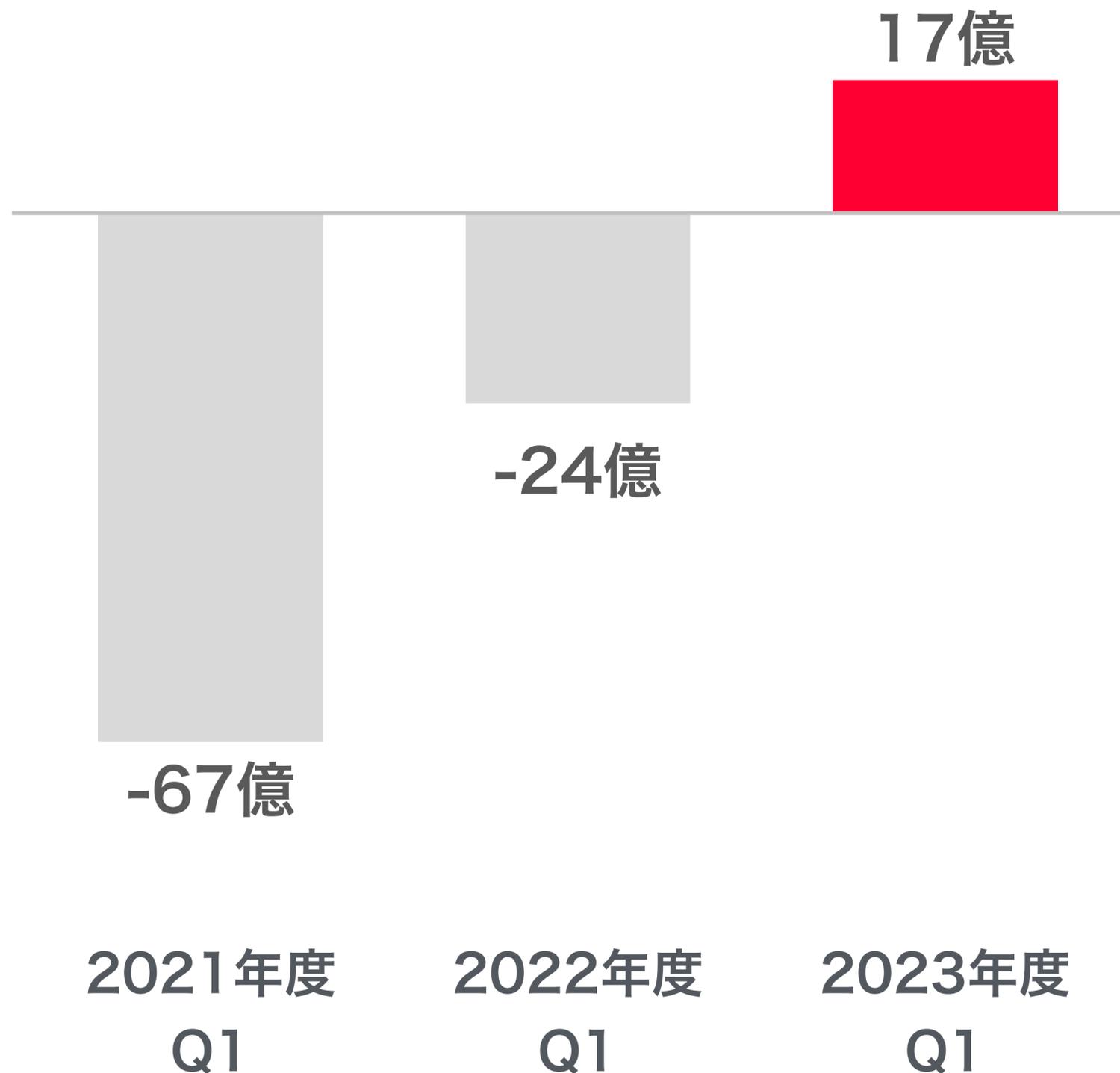
売上高 (Q1)
480億円

前年同期比 41%増

(出所) PayPay株式会社
(注) 持分プーリング法の適用により、PayPayカード株式会社の財務諸表を2021年度期初から連結しています。
連結売上高：PayPay連結(各年度12カ月分含む)、IFRS。非監査です。

PayPay 連結EBITDA

[円]



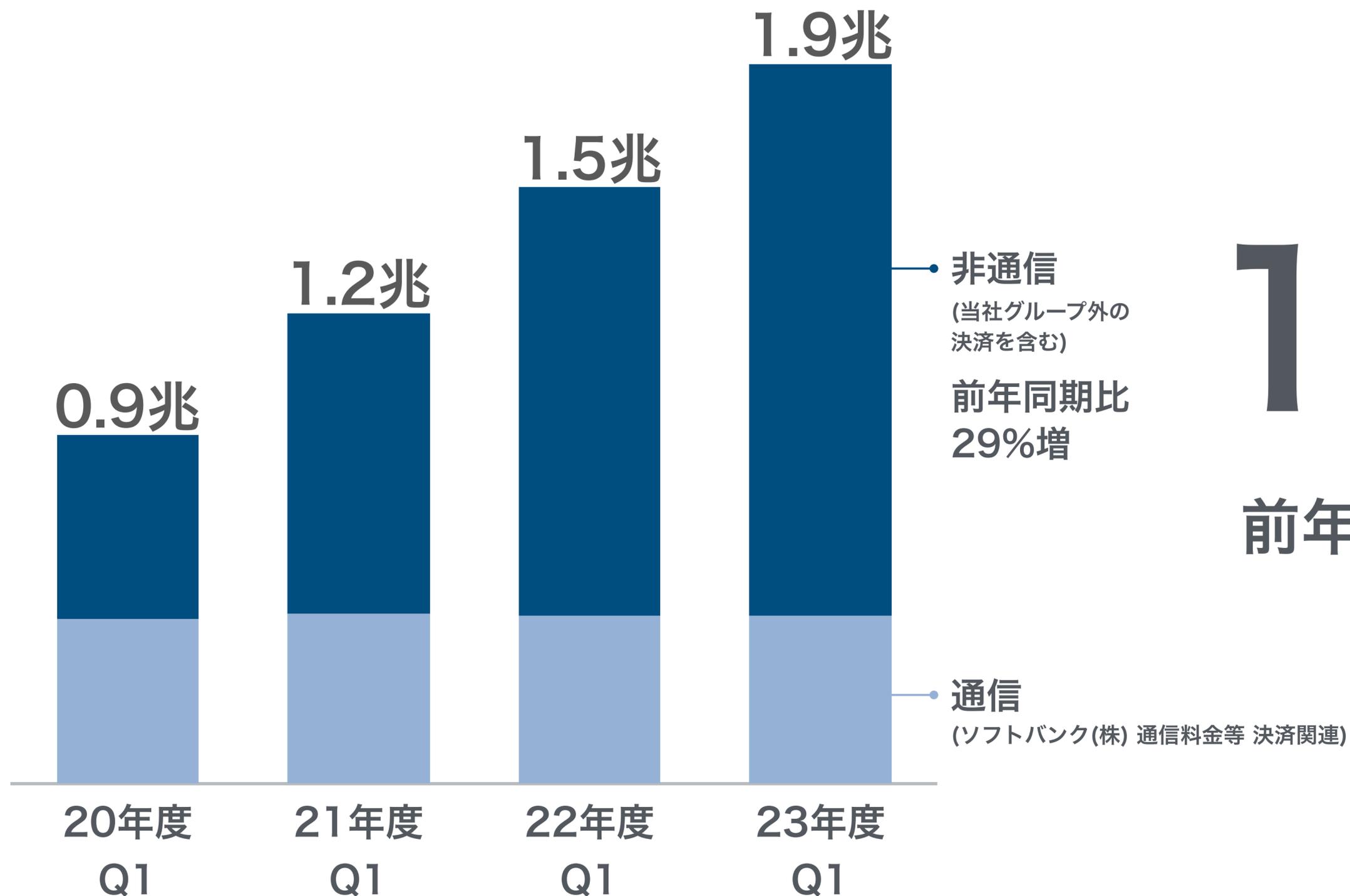
単独四半期で初の黒字化

(出所) PayPay株式会社

(注) 持分プーリング法の適用により、PayPayカード株式会社の財務諸表を2021年度期初から連結しています。
連結EBITDA：PayPay連結ベース、営業利益に減価償却費を足したEBITDA(各年度12カ月分含む)、IFRS。非監査です。

SB Payment Service 決済取扱高(GMV)

[円]

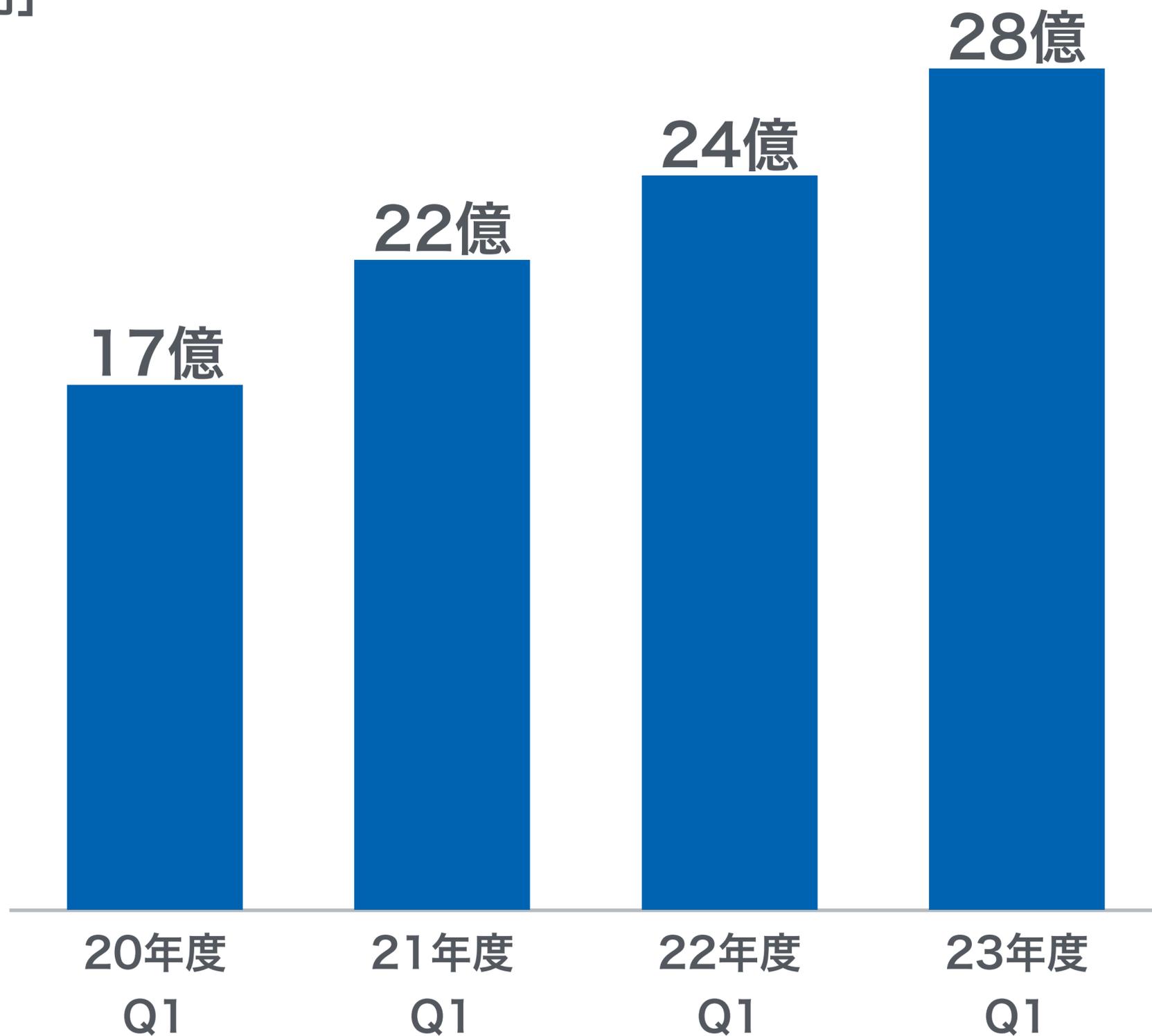


1.9兆円

前年同期比 21%増

SB Payment Service 営業利益

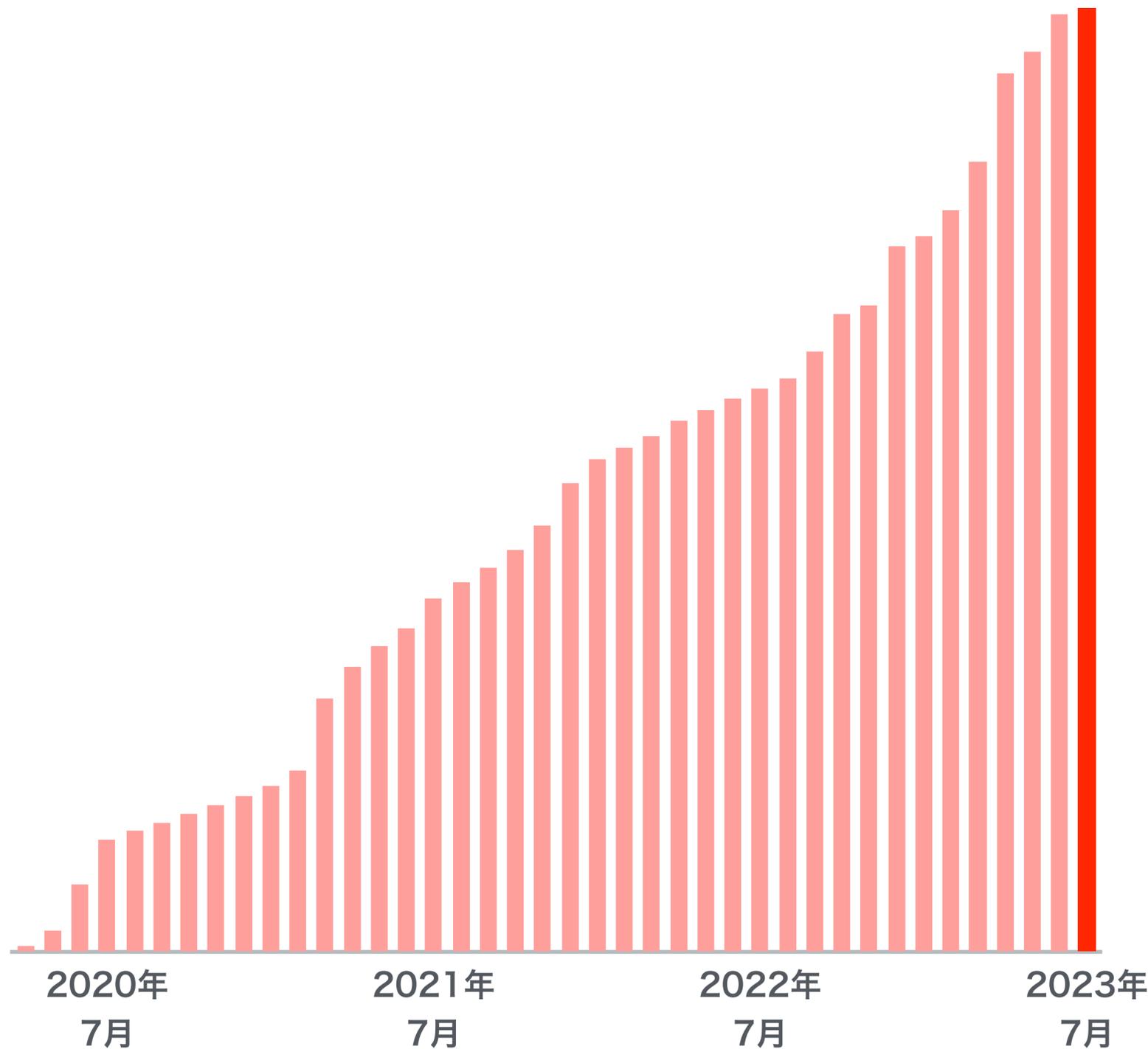
[円]



15%増益

PayPay 証券 ポイント運用 累計運用者数

1,100万超



業界最速で
ポイント運用 累計運用者数

1,100万人を突破

(注) 業界最速：ポイント運用サービス取扱業者（au PAYポイント運用、永久不滅ポイント運用サービス（クレディセゾン）、dポイント投資、ポイント運用by楽天PointClub、五十音順）の各社公表資料で比較（2023年7月14日現在、PPSCインベストメントサービス調べ）

「DJSI」について

(ダウ・ジョーンズ・サステナビリティ・インデックス)

1

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)

2

地域別・全世界の格付が存在
(DJSI Worldは最高位)

3

投資家が最重要視するESG格付の一つ

「DJSI World」(最高位格付) に初選定

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA



当社の位置付け



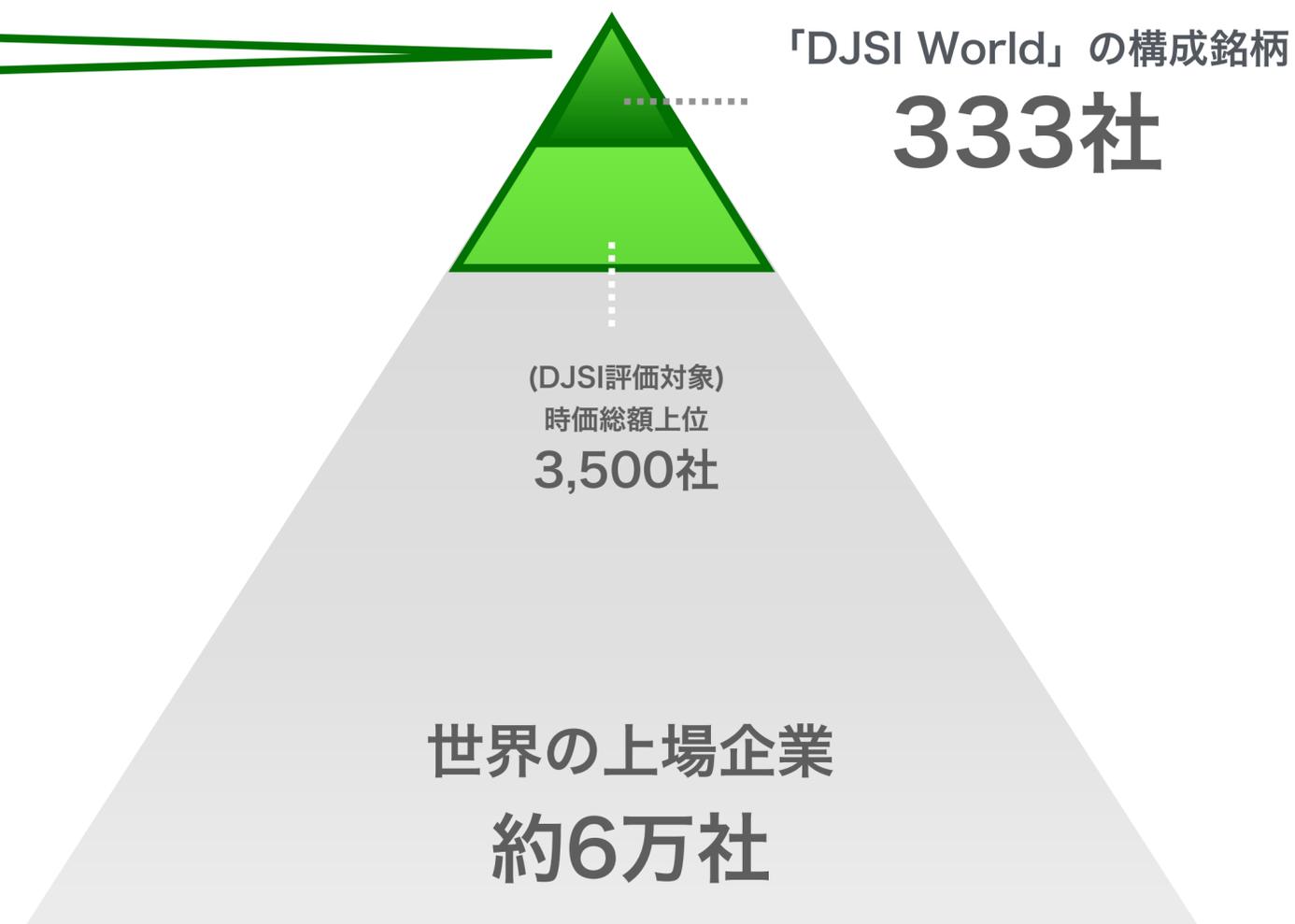
当社は国内No.1のスコアを獲得

(通信業界では国内で唯一選定)



世界

最高クラスのESG格付けを獲得



資金調達の状況

資金調達状況

普通社債

発行総額

1,200億円 (加重平均利率 0.78%)

発行日

2023年7月12日

目的

**調達コストの低減
年限の長期化・金利固定化**

社債型種類株式

第1回 発行予定額 (上限)

1,200億円 (配当レンジ：2~4% (想定))

株主総会での定款変更の承認

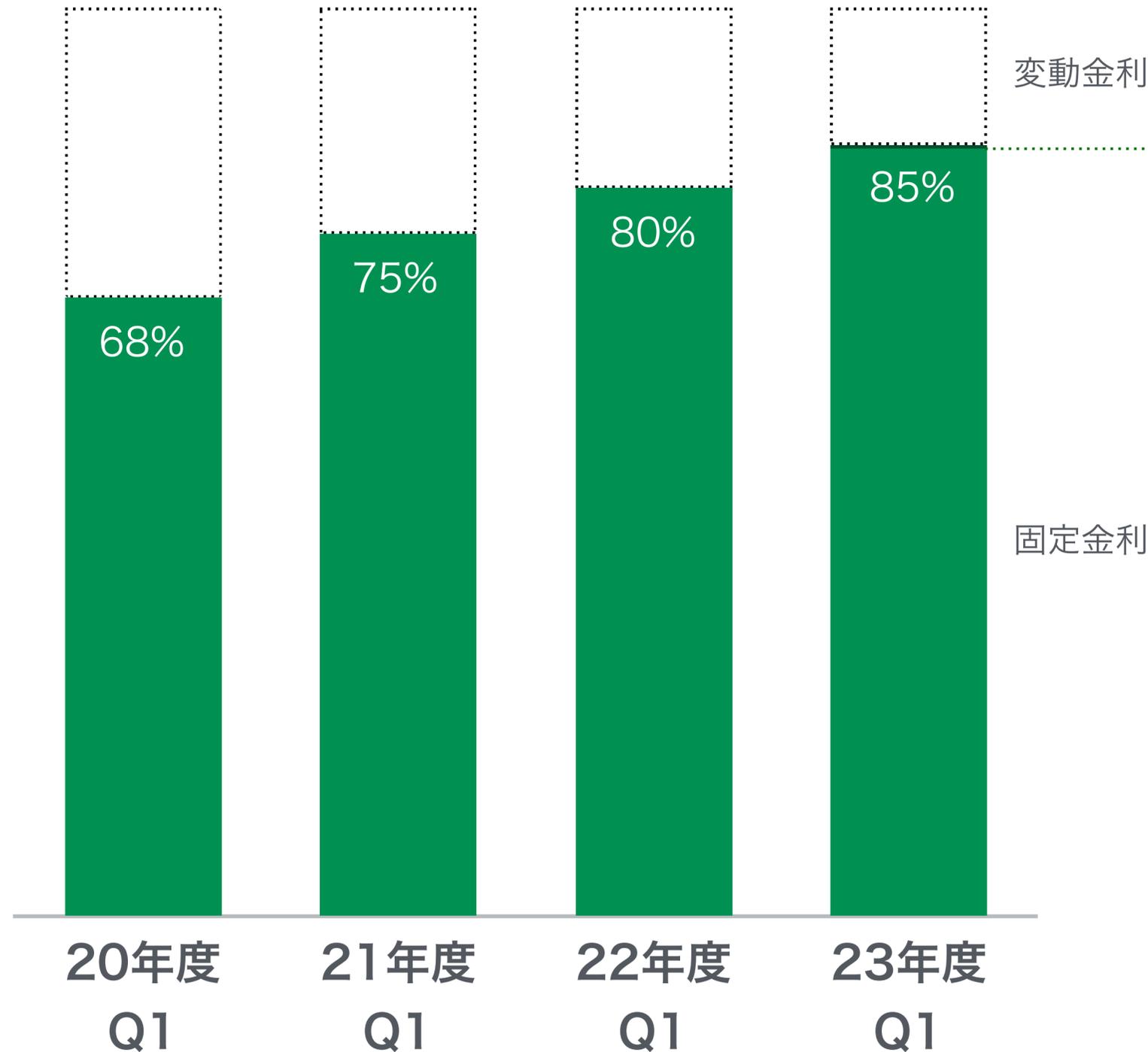
2023年6月20日

目的

財務基盤の強化・成長投資

長期有利子負債 固定比率

2023年7月12日発行
普通社債(1,200億円)
考慮後



固定化により 金利上昇リスクを低減

(注) 長期有利子負債：ソフトバンク(株)およびWireless City Planning(株)に係る短期借入金を除いた有利子負債（銀行ローン・社債・リース負債・債権流動化）。IFRS16影響は除きます。固定金利での借り入れは、固定金利および金利スワップ取引により支払利息の固定化を行った一部の変動金利の借入金を含みます。

社債型種類株式の発行について

成長投資と高水準の株主還元の両立継続に向け

財務基盤の強化を図る

発行予定額 (第1回)	1,200億円(上限)
発行時期・方法 (想定)	2023年度内・国内オファリング
主な特長	<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

調達資金の主な用途

中長期的な企業価値の向上に資する成長投資



生成AI



次世代社会インフラ



再生可能エネルギー

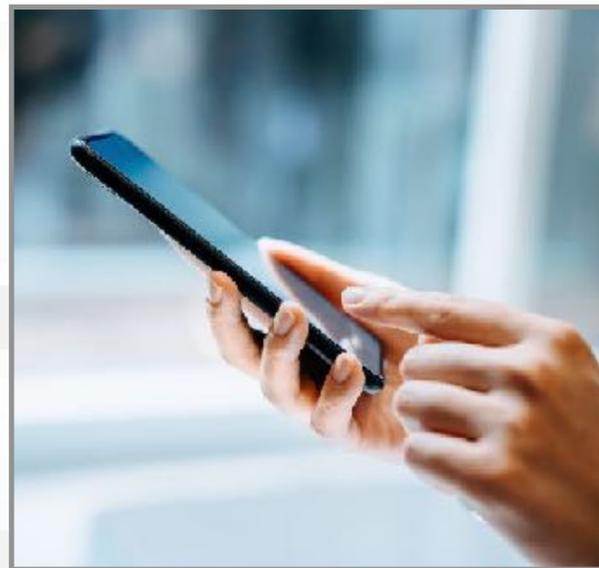
生成AIの取り組み

重要なテクノロジーの変遷

生成AIは今後最重要になるテクノロジー



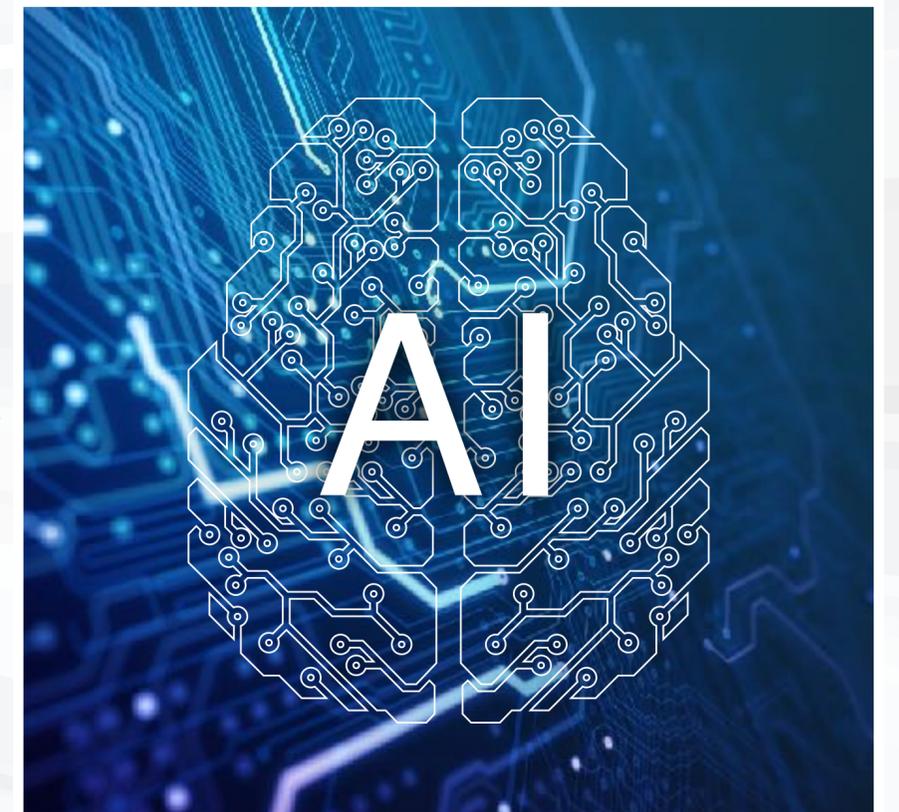
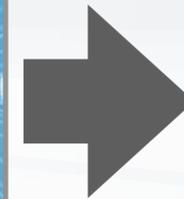
PC
(検索エンジン・OS)



スマホ
(OS)



クラウド



生成AI

大規模言語モデル・生成AI開発の主な企業

企業名	国	主なモデル名
OpenAI		GPT-4
Google(Alphabet)		PaLM/Bard
Microsoft		MT-NLG
Meta		Llama 2
ハギング・フェイス		BLOOM
百度		ERNIE 3.0 Titan
アリババ・グループ		通義千問 (Tongyi Qianwen)
ファーウェイ		盘古3.0 (Pangu 3.0)

主なプレイヤーは
海外勢

(各言語に基づいた情報や思考パターンが蓄積)

自社開発する意義

日本語のデータセットで生成AIを開発



日本の商習慣や文化に合ったビジネス展開が可能



当社の優位性

生成AIの開発における絶好のポジショニング

＝ SoftBank

国内最大規模の
計算基盤

豊富な
技術者

圧倒的な
顧客接点

①国内最大規模の計算基盤

生成AI基盤

AIデータセンターを構築

稼働開始時期
2023年秋

 **nVIDIA** (DGX SuperPOD)



約200億円を投じて国産生成AIを構築

(経済産業省から認定を受け、53億円の助成を受ける予定)

②豊富な技術者

- ・大規模言語モデルの研究開発
- ・生成AIサービスを開発/提供

SoftBank

出資 (100%)

エスビー インテュイションズ

SB Intuitions

生成AIの開発に関わった
経験のある技術者が
グループ会社から集結



③ 圧倒的な顧客接点

開発した生成AIをすぐに多くのユーザーへ展開可能

自社保有データ
(利用許諾済)

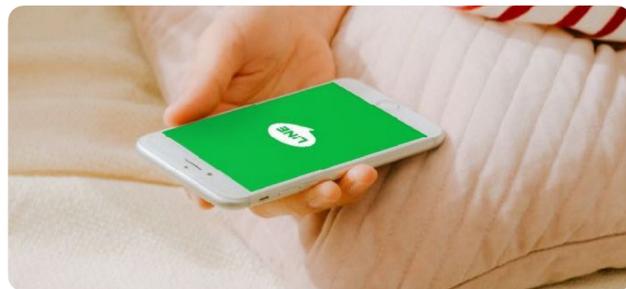
国産生成AI

パートナーのデータ
(利用許諾済)

SoftBank
4,000万ユーザー



LINE
9,500万ユーザー



YAHOO!
JAPAN
8,500万ユーザー

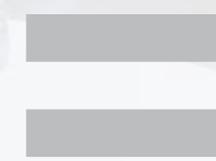


PayPay
5,800万ユーザー



(注) ソフトバンク=モバイル累計契約数(主要回線) (2023年6月末時点)、Yahoo! JAPAN=月間利用者数(2022年1月~10月までの月平均利用者数)。ニールセン TOPS OF 2022: DIGITAL IN JAPAN 日本におけるトータルデジタルリーチ TOP10 を基に算出。スマートフォンとパソコンのユーザー重複を含まない、PayPay=登録ユーザー数(2023年6月末時点)、LINE=月間アクティブユーザー数(MAU) (日本) (2023年6月時点)

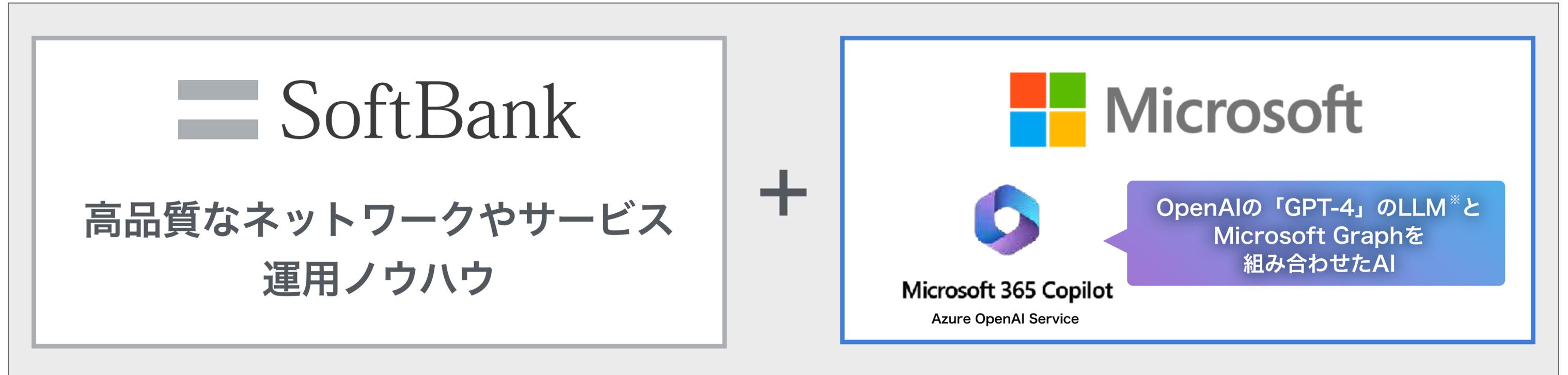
企業のDX加速に向けた 生成AI領域の戦略的提携

 SoftBank

 Microsoft

生成AI領域における戦略的提携

両社で企業のDX化を加速



 Microsoft Azure



 Microsoft 365

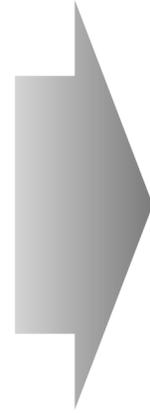
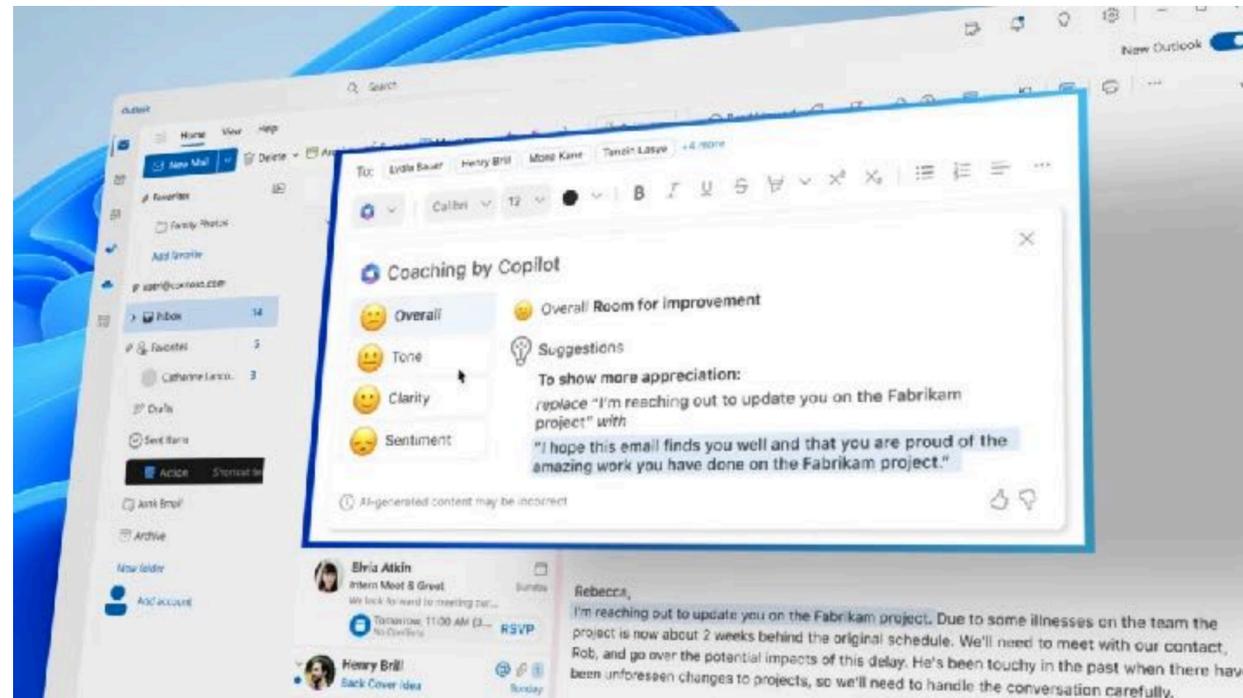


Microsoft 365 Copilot アーリーアクセス プログラム

先駆けて検証導入へ (2023年8月～)



Microsoft 365 Copilot



SoftBank

得られた知見を
日本企業に展開

当社の方向性

複数の生成AIを活用し
用途に応じた生成AIソリューションを開発・実装



不動産



ヘルスケア



小売



金融

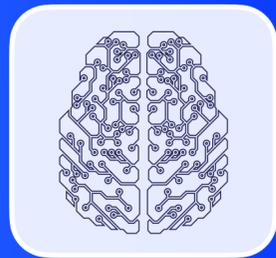
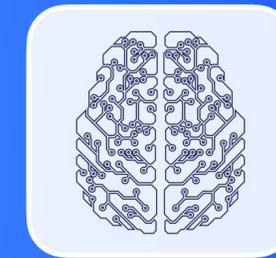
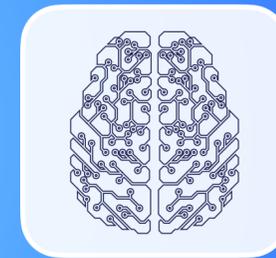
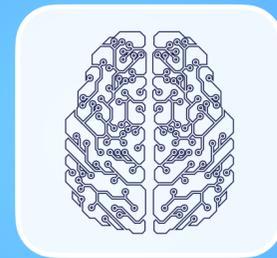
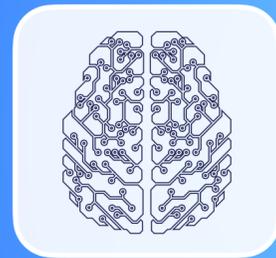
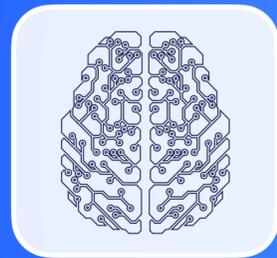


物流



製造

個別の
アプリケーション



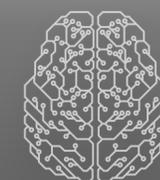
マルチ
生成AI体制



自社開発
国産生成AI



生成AI
A



生成AI
B



生成AI
C

SoftBank

生成AIの活用で 日本企業の生産性を高めることに注力



まとめ

1 増収増益、業績予想の達成へ好スタート (営業利益・純利益共に進捗率30%超)

2 PayPayの連結EBITDAが単独四半期で初の黒字化

3 「DJSI World」の構成銘柄に初選定 (スコアで国内No.1)

4 生成AIに係る取り組みが進展



情報革命で人々を幸せに



免責事項

本資料は、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する発行登録目論見書、発行登録追補目論見書(作成された場合)及びそれらの訂正事項分(作成された場合)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、本資料は、米国における証券の募集を構成するものではありません。米国1933年証券法に基づいて証券の登録を行うまたは登録の免除を受ける場合を除き、米国内において証券の募集または販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、米国1933年証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。目論見書は、当該証券の発行会社または売出人より入手することができますが、これには、発行会社およびその経営陣に関する詳細な情報ならびにその財務諸表が記載されます。なお、本資料中に言及された証券の募集は米国において行われません。



SoftBank