



2024年3月期 決算説明会

2024年5月9日
ソフトバンク株式会社

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、さまざまなリ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。

2023年度 連結業績

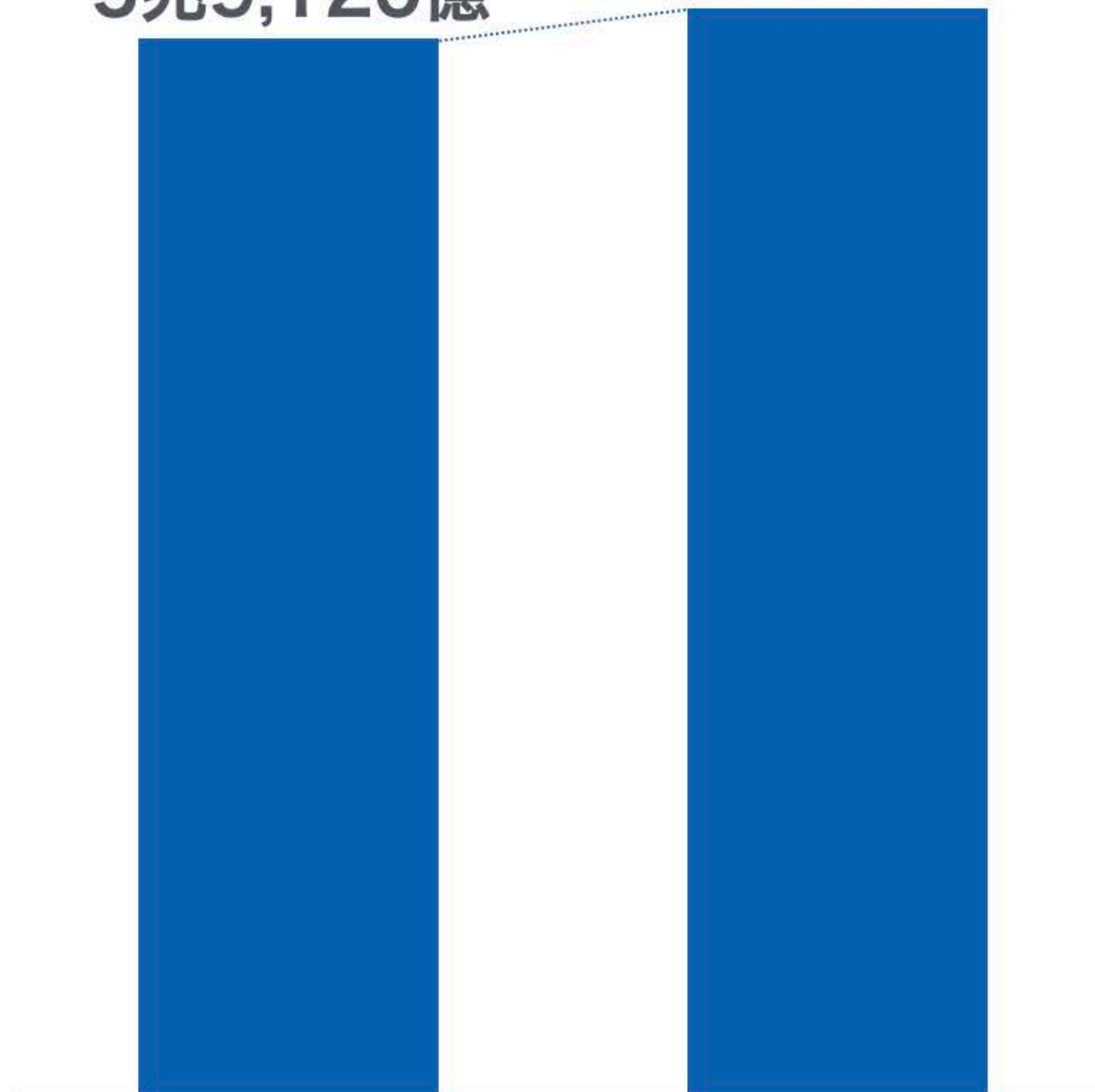
売上高

[円]

5兆9,120億

6兆840億

SoftBank



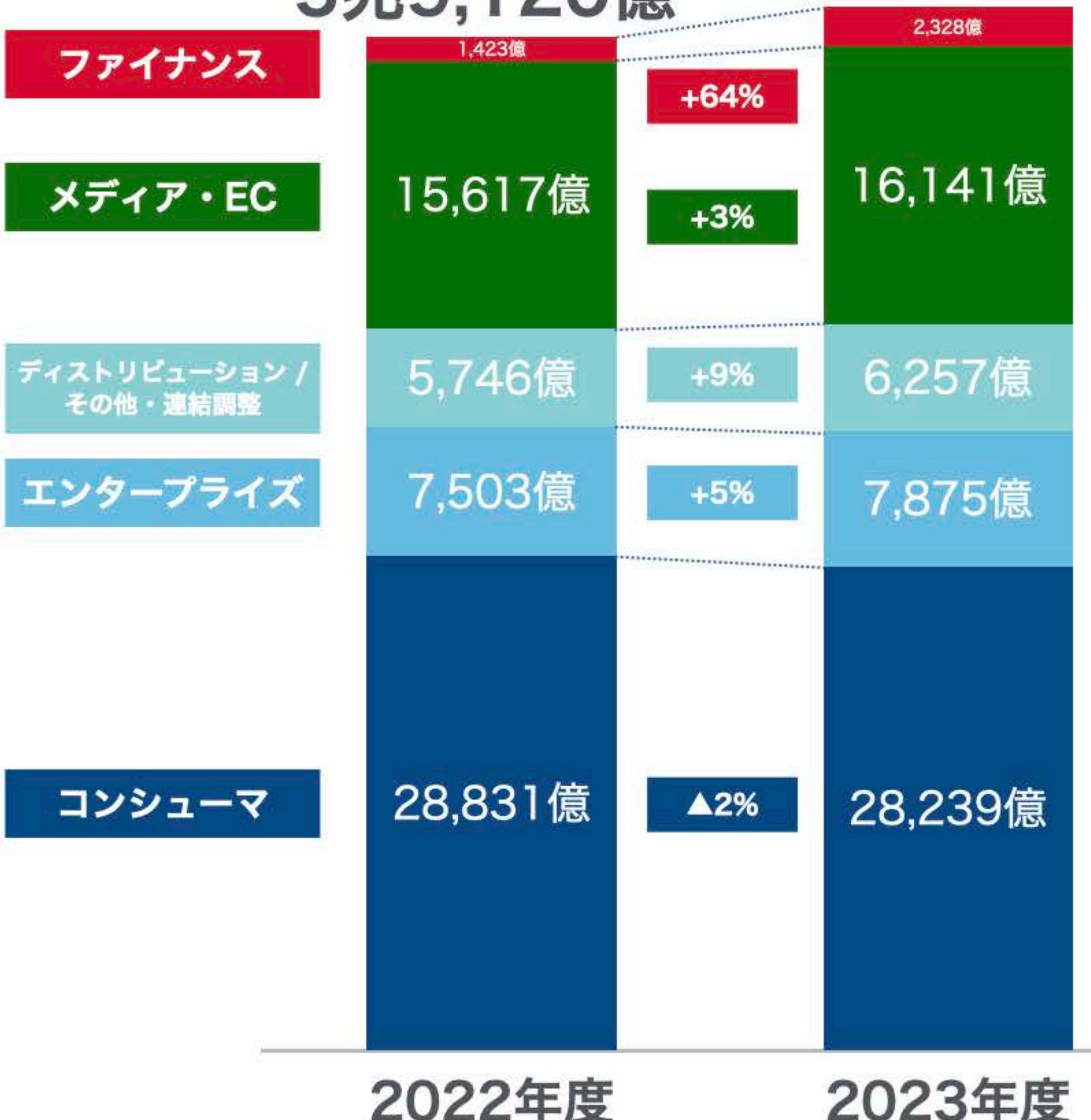
3%增收

(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。

売上高 セグメント別

[円]

5兆9,120億 6兆840億



4事業が
增收

エンタープライズ / ディストリビューション
メディア・EC / ファイナンス

営業利益

[円]

1兆602億

PayPay再測定益
2,948億

7,653億

8,761億

14%増益

(PayPay再測定益を含む：17%減益)

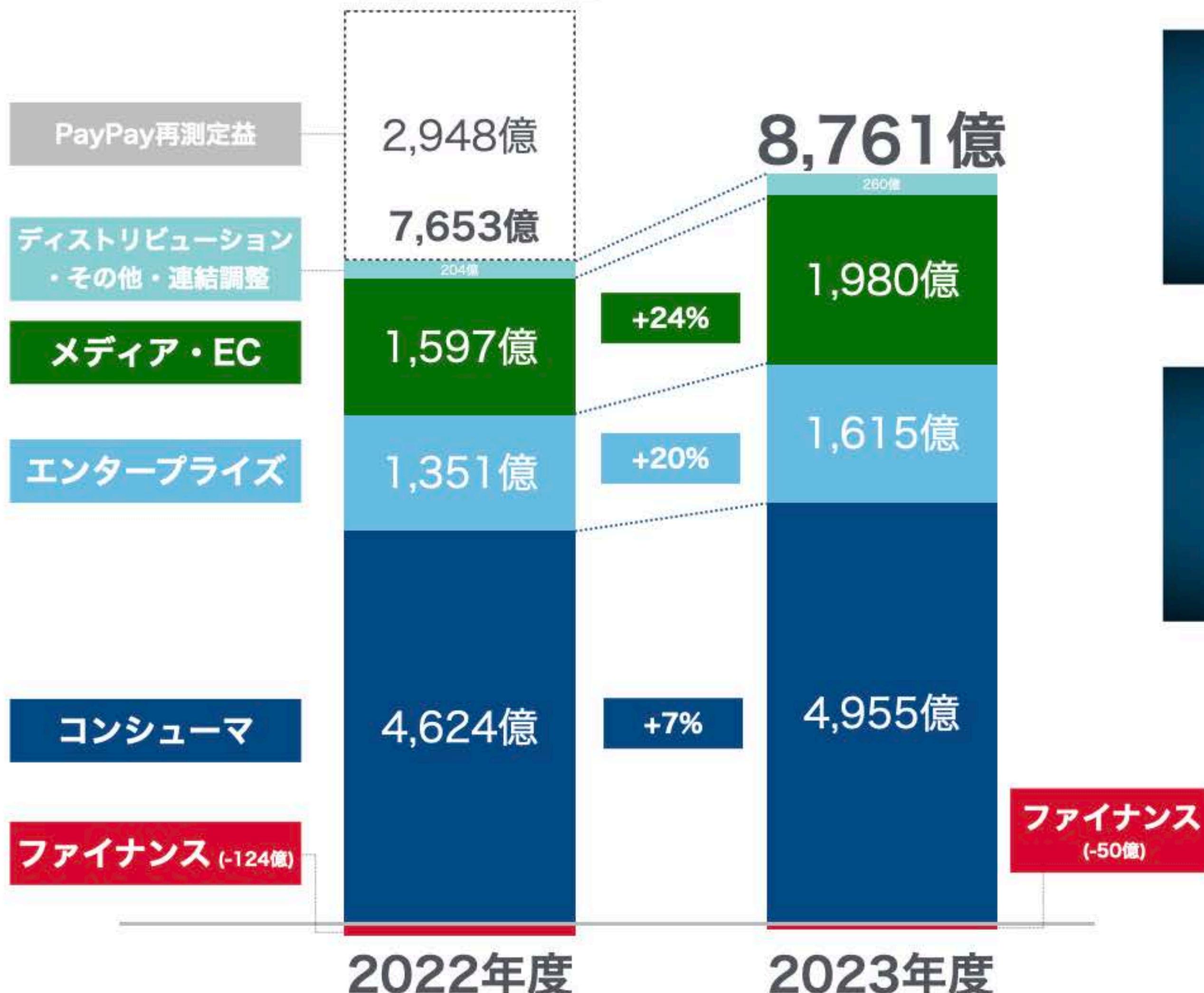
2022年度

2023年度

営業利益 セグメント別

[円]

1兆602億



コンシューマ事業を含め

全セグメント増益

エンタープライズ / メディア・EC

2桁増益

純利益

[円]

5,314億

PayPay再測定益
1,952億

3,361億

4,891億

45%増益

(PayPay再測定益を含む：8%減益)

2022年度

2023年度

調整後フリー・キャッシュ・フロー

[円]

6,186億



6,077億



5,328億

2022年度

2023年度

高水準の 調整後FCFを創出

※1 大手4行：株式会社みずほ銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社三菱UFJ銀行および三井住友信託銀行株式会社
 (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)
 (注) Aホールディングス株式会社、LINEヤフーグループ、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、
 PayPay証券株式会社、PPSCインベストメントサービス株式会社のフリー・キャッシュ・フロー、役員への貸付などを除き、
 Aホールディングス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。
 2023年度の実績は1,184億円です。

2023年度 連結業績

[円]

	2022年度	2023年度	増減	増減率
売上高	5兆9,120億	6兆840億	+1,720億	+3%
営業利益 (PayPay再測定益含む)	7,653億 (1兆602億)	8,761億	+1,107億 (▲1,841億)	+14% (▲17%)
純利益 (PayPay再測定益含む)	3,361億 (5,314億)	4,891億	+1,529億 (▲423億)	+45% (▲8%)

2023年度 連結業績 (業績予想対比)

[円]

	期初予想 (2023年5月発表)	修正後予想 (2024年2月発表)	実績	増減額 (修正後予想対比)	増減率 (修正後予想対比)
売上高	6兆	6兆600億	6兆840億	+240億	+0.4%
営業利益	7,800億	8,400億	8,761億	+361億	+4%
純利益	4,200億	4,620億	4,891億	+271億	+6%

全て修正後予想を
上回って着地

一株当たり配当金 (年間)

86円



2021年度
[実績]

86円



2022年度
[実績]

86円



2023年度
[予定]

期初予想通り実施

(注) 当社普通株式の一株当たり配当金。
2023年度期末配当は、2024年5月17日に開催予定の当社取締役会に付議予定です。

2024年度 連結業績予想

2024年度 連結業績

[円]

	2023年度 実績	2024年度 予想	増減	増減率
売上高	6兆840億	6兆2,000億	+1,160億	+2%
営業利益	8,761億	9,000億	+239億	+3%
純利益	4,891億	5,000億	+109億	+2%

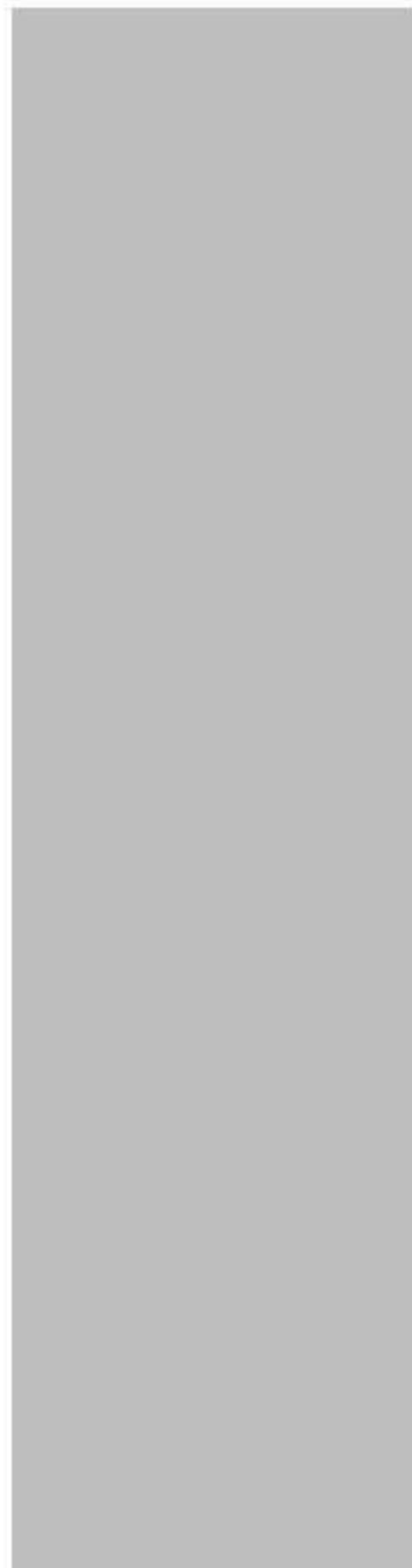
2024年度 セグメント別営業利益予想

[円]

	2023年度 実績	2024年度 予想	増減額	増減率	
コンシューマ	4,955億	5,300億	+345億	+7%	
エンタープライズ	1,615億	1,640億	+25億	+2%	訴訟に係る引当金の 戻入影響 90億円 (FY23)を除く +114億円(+7%)
ディストリビューション	262億	280億	+18億	+7%	
メディア・EC	1,980億	2,300億	+320億	+16%	
ファイナンス	-50億	30億	+80億	-	
その他(研究開発等)	-2億	-550億	-548億	-	生成AI等への 成長投資
全社計	8,761億	9,000億	+239億	+3%	

一株当たり配当金 (年間)

86円



2022年度
[実績]

86円



2023年度
[予定]

86円



2024年度
[予想]

高水準の還元
継続

(注) 当社普通株式の一株当たり配当金。

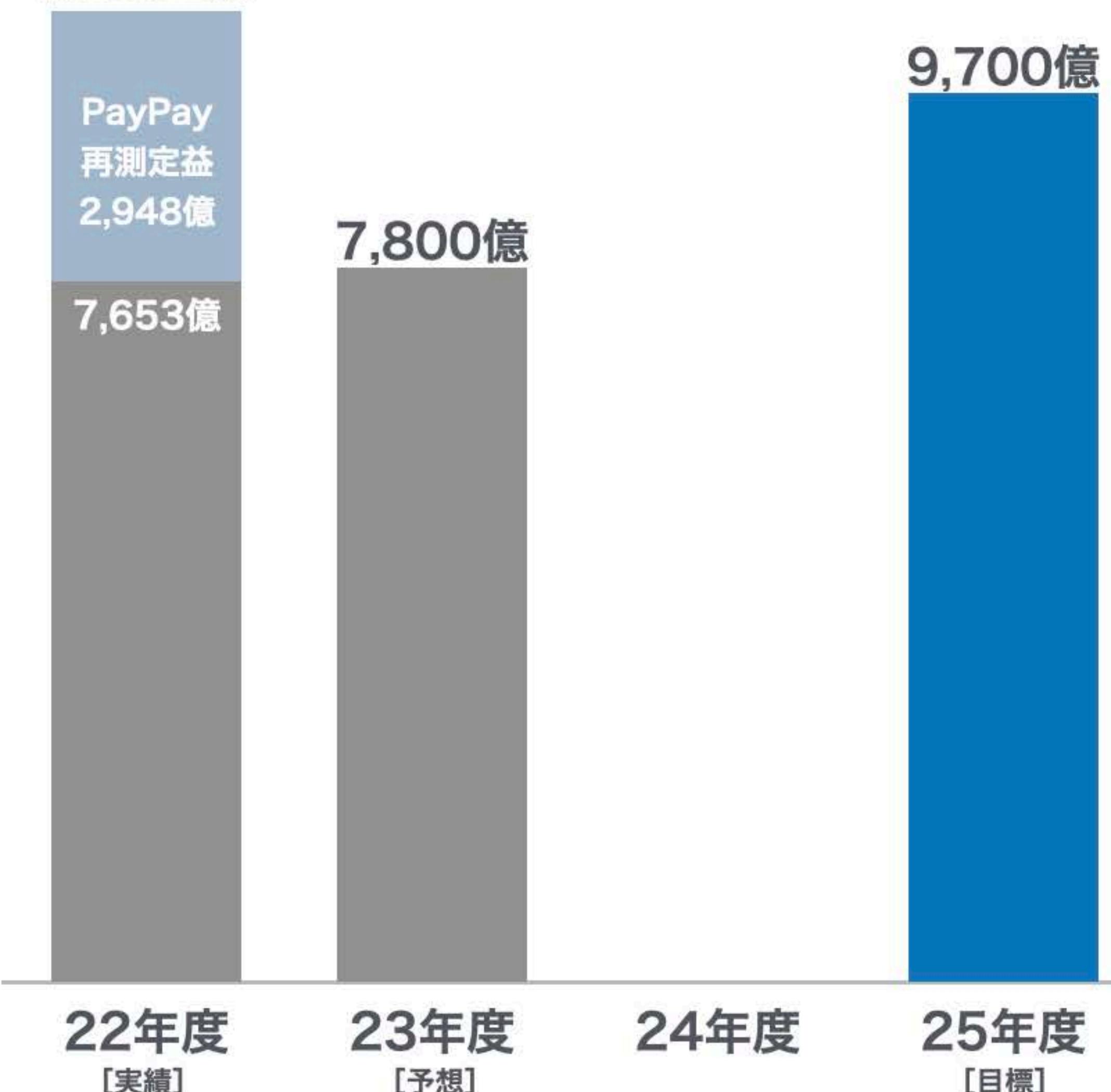
2023年度期末配当は、2024年5月17日に開催予定の当社取締役会に付議予定です。
2024年6月20日に開催予定の当社第38回定時株主総会において定款変更に関する議案が承認可決されることを条件に、2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき10株の割合をもって分割する予定です。
上記の2024年度予想については、当該株式分割を考慮しない金額を記載しています。

2024年度 連結業績予想および 中期経営計画の目標についての考え方

連結営業利益予想(中期経営計画発表時)

[円]

1兆602億

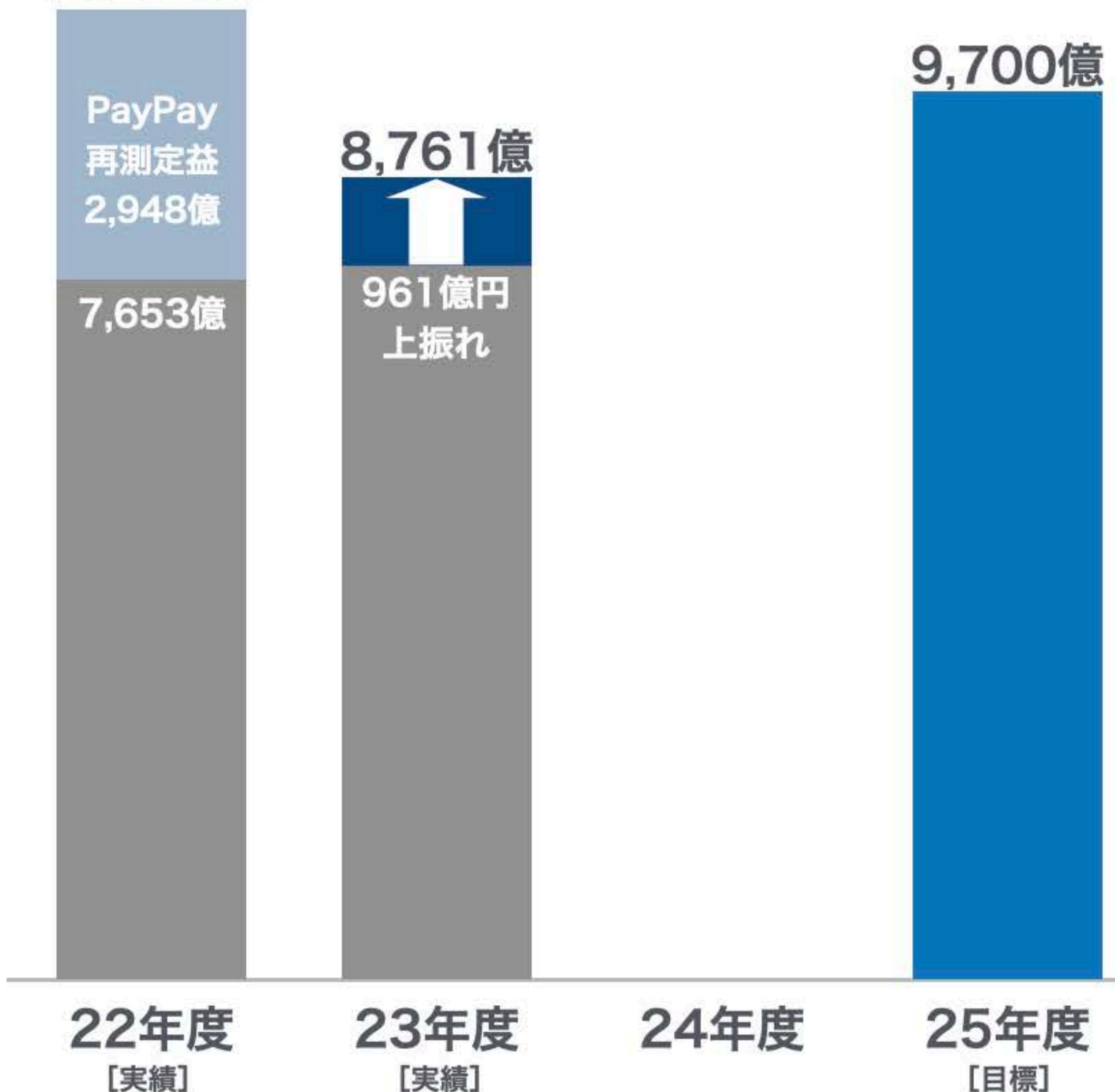


中期経営計画発表時に
9,700億円目標を公表

連結営業利益予想(2023年度実績)

[円]

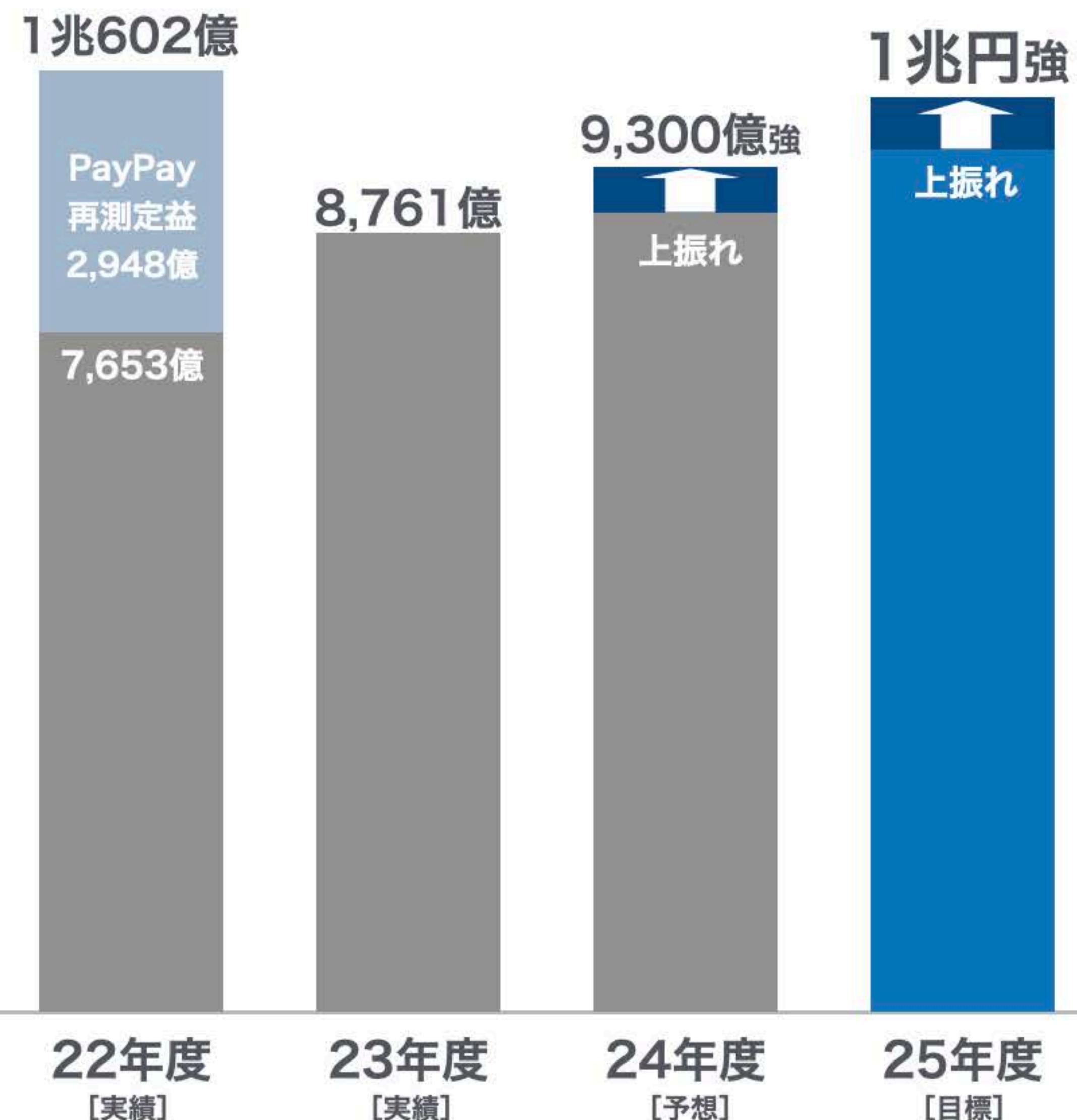
1兆602億



コンシューマや
メディア・ECを中心に
事業が順調に推移

連結営業利益予想(成長投資考慮前)

[円]



2025年度には実力ベースで
1兆円強レベルを創出可能

連結営業利益予想(成長投資考慮後)

[円]

1兆602億

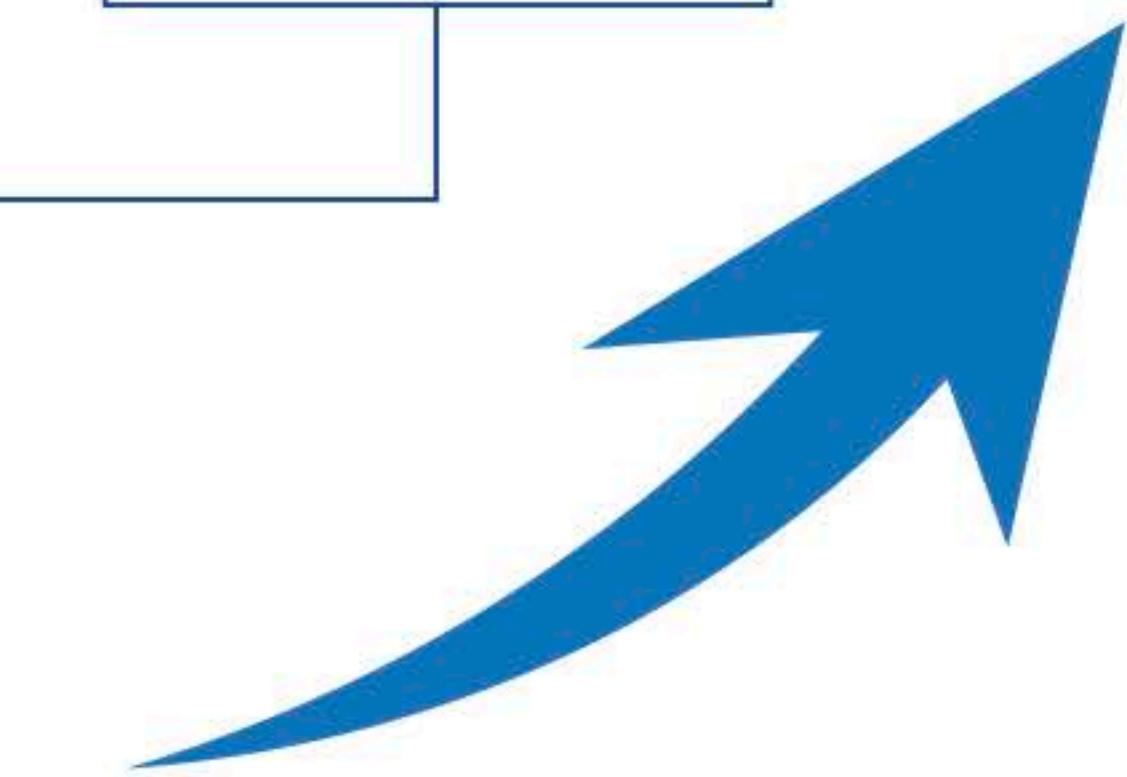
PayPay
再測定益
2,948億

7,653億

8,761億

9,000億

9,700億

生成AI等への
成長投資

中計目標の達成と
次期中計に向けた
成長投資を両立

22年度
[実績]23年度
[実績]24年度
[予想]25年度
[目標]

26年度

27年度

28年度

現在の中期経営計画

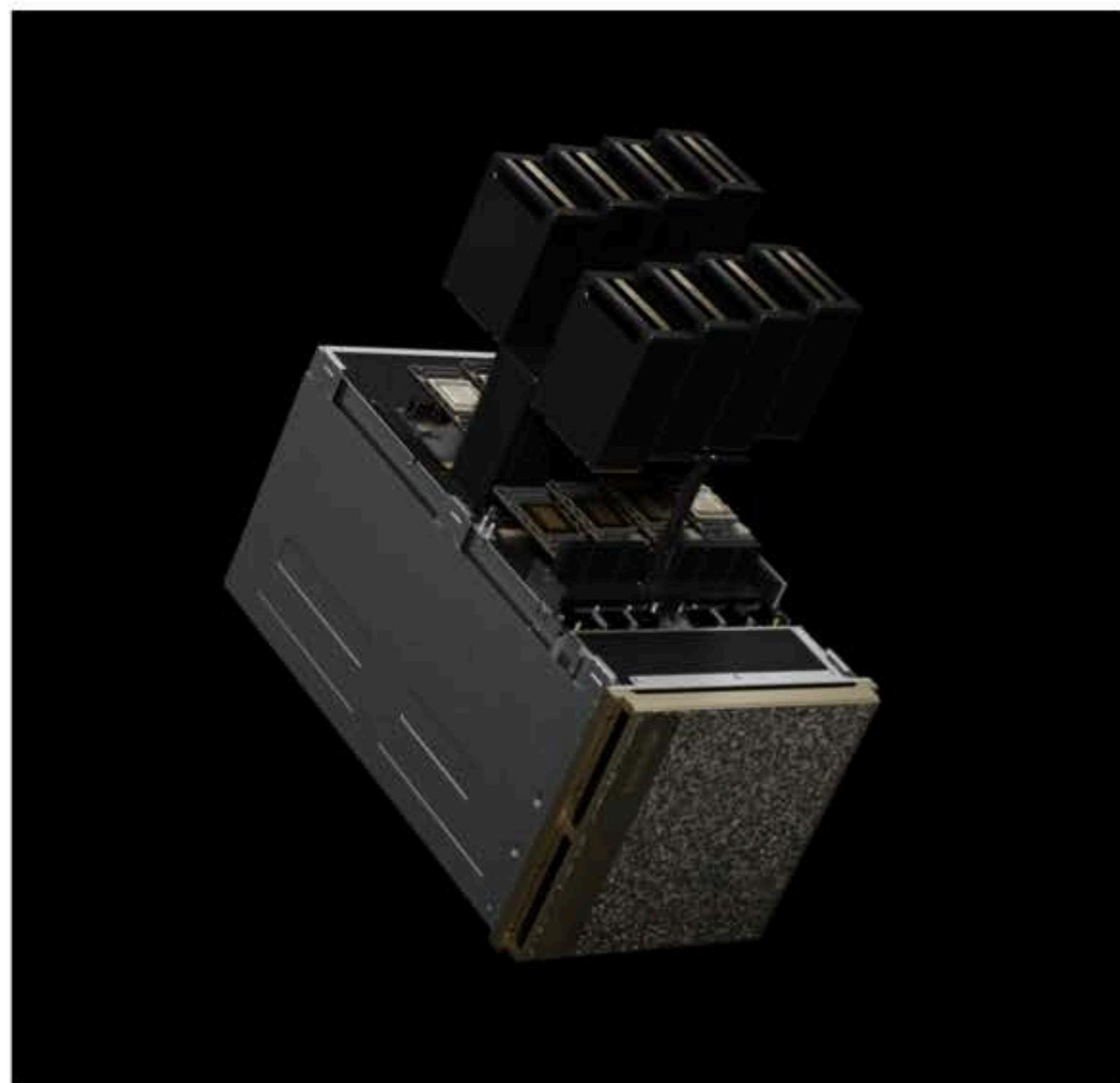
次期中期経営計画(予定)

生成AI等への成長投資

AI計算基盤の計算能力を37倍に増強、1兆パラメーターLLM構築へ

	NVIDIA A100	NVIDIA H100	NVIDIA B200
計算能力(合計)	0.7 EFLOPS	37倍	25.7 EFLOPS
投資額	約130億円 (クラウドプログラム補助金差引後)	約1,500億円 (クラウドプログラム補助金申請中)	
スケジュール	2023年秋 構築済	2024年度上期 構築開始	2024年度下期 構築開始
主な用途	1,300億パラメーターLLM構築 AI計算基盤の外部貸し出し	3,900億パラメーターLLM構築 AI計算基盤の外部貸し出し	1兆パラメーターLLM構築 AI計算基盤の外部貸し出し

生成AI等への成長投資



NVIDIA DGX™ B200 ^{※1}

最先端のAI計算基盤
※2
世界初導入へ

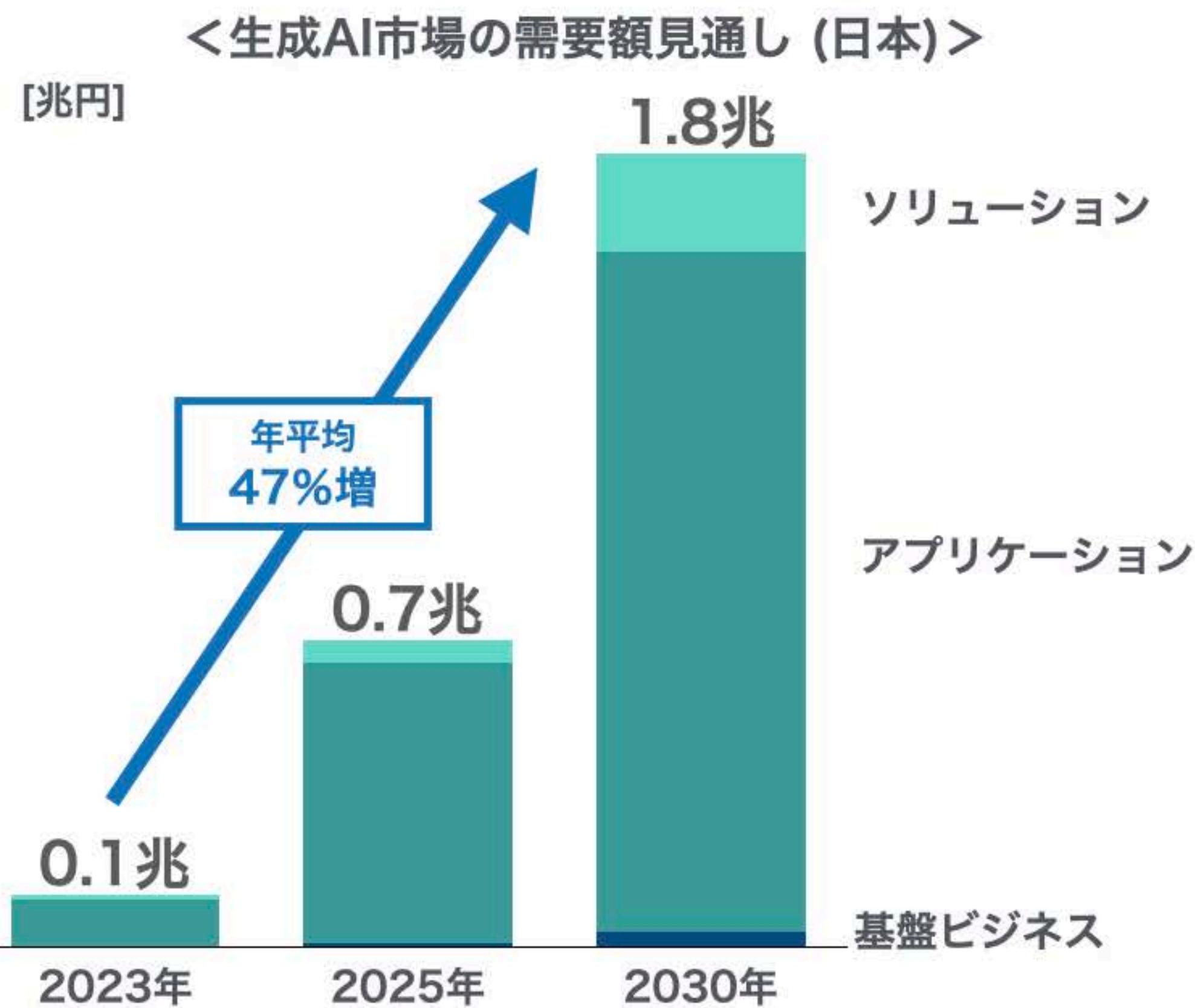
2023年11月調達済みの
社債型種類株式(1,200億円)を活用

※1 NVIDIA DGX B200 : NVIDIA B200 Tensor コア GPU を搭載した世界初のシステム

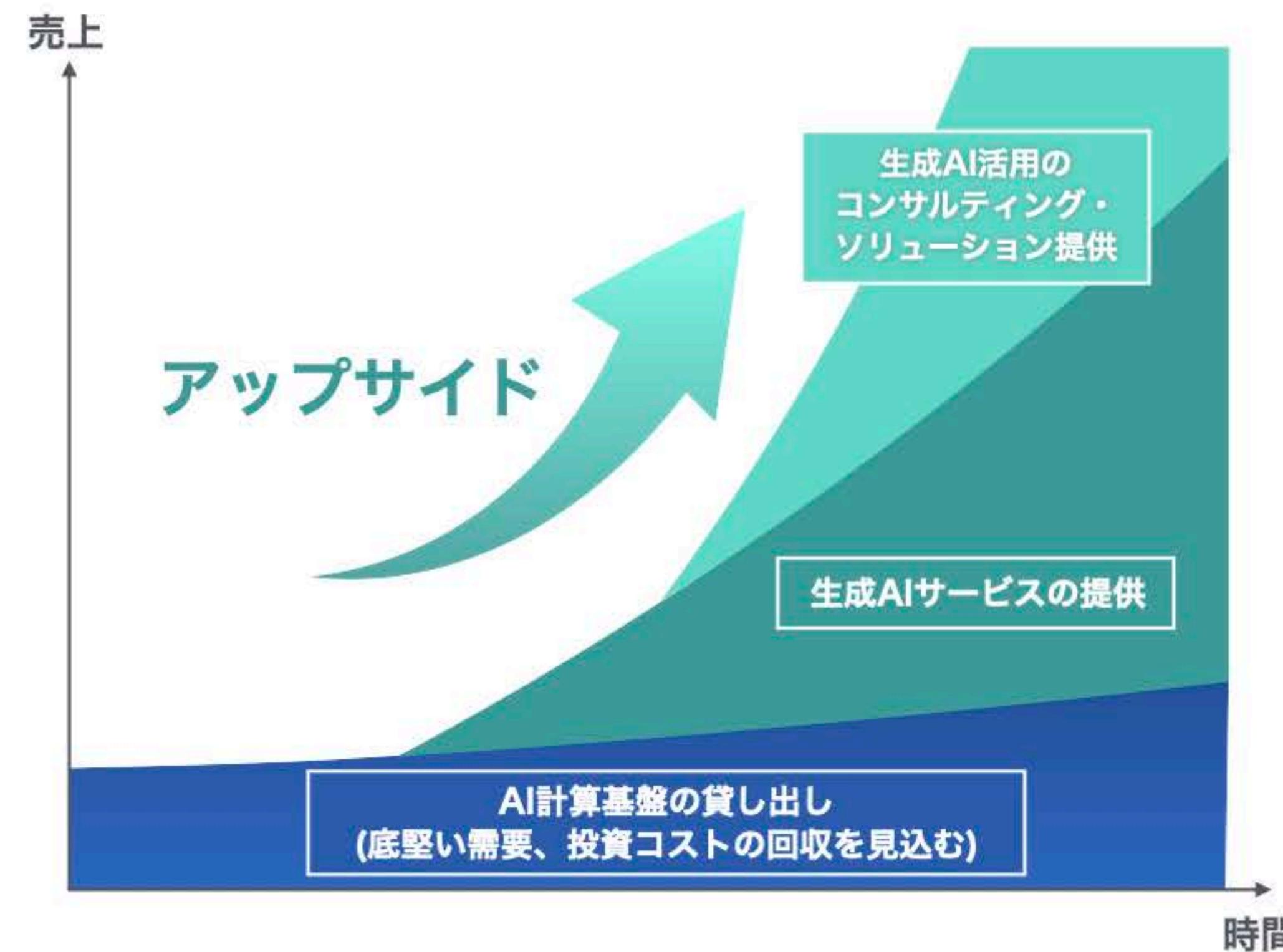
※2 B200を搭載したDGX SuperPODを大規模に導入した世界初の企業の1社 22

生成AI等への成長投資

生成AI市場は
今後急速に拡大の見込み



生成AI時代の
マーケットリーダーを目指す



(出所) 生成AI市場の需要額見通し（日本）：生成AI市場の世界需要額見通しを発表、一般社団法人電子情報技術産業協会（2023年12月21日）

(注) PF：プラットフォーム 23

生成AIを活用したソリューションの開発

SoftBank

Microsoft

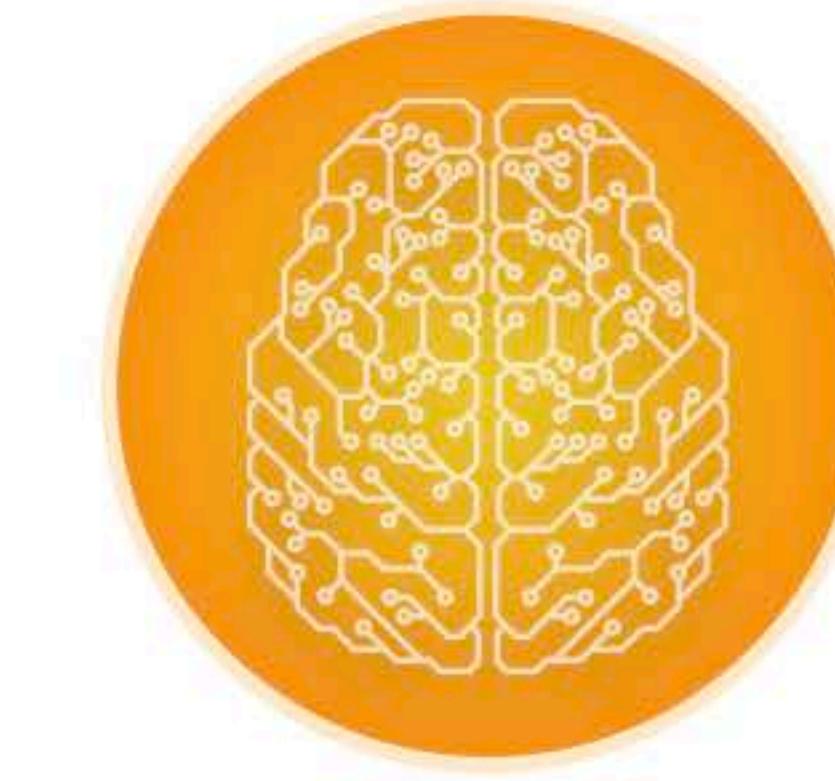
—コールセンター業務の自動化ソリューション—



問い合わせ
(サービス案内・契約内容照会・契約手続き依頼)

自律的に最適な回答を提供

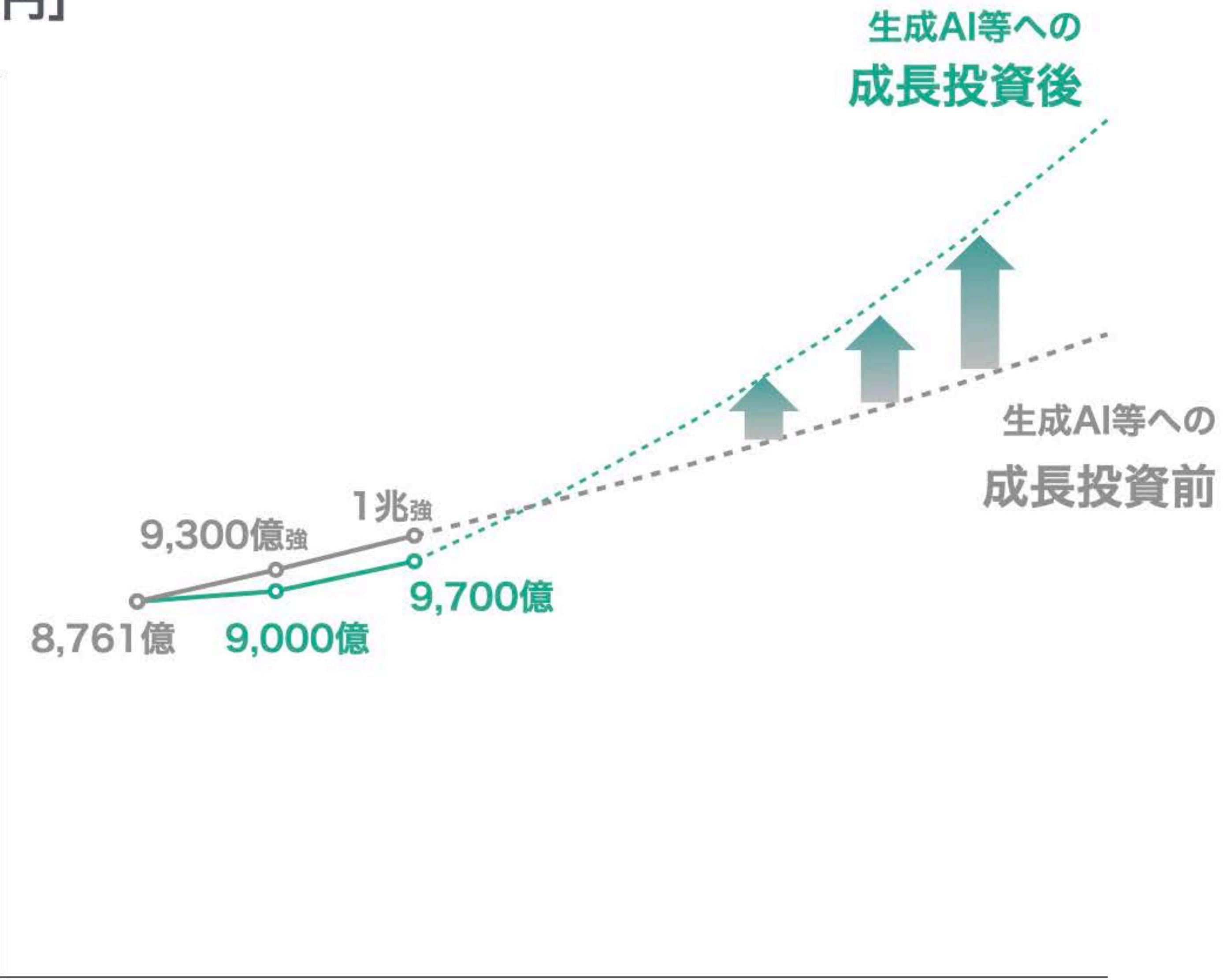
生成AI



自社コールセンターに順次導入^{*}
将来的には法人顧客向けの外販を検討

連結営業利益の長期的な考え方

[円]



生成AI等への投資で
成長加速へ

中期経営計画における目標に対する セグメント別の進捗

コンシューマ 事業



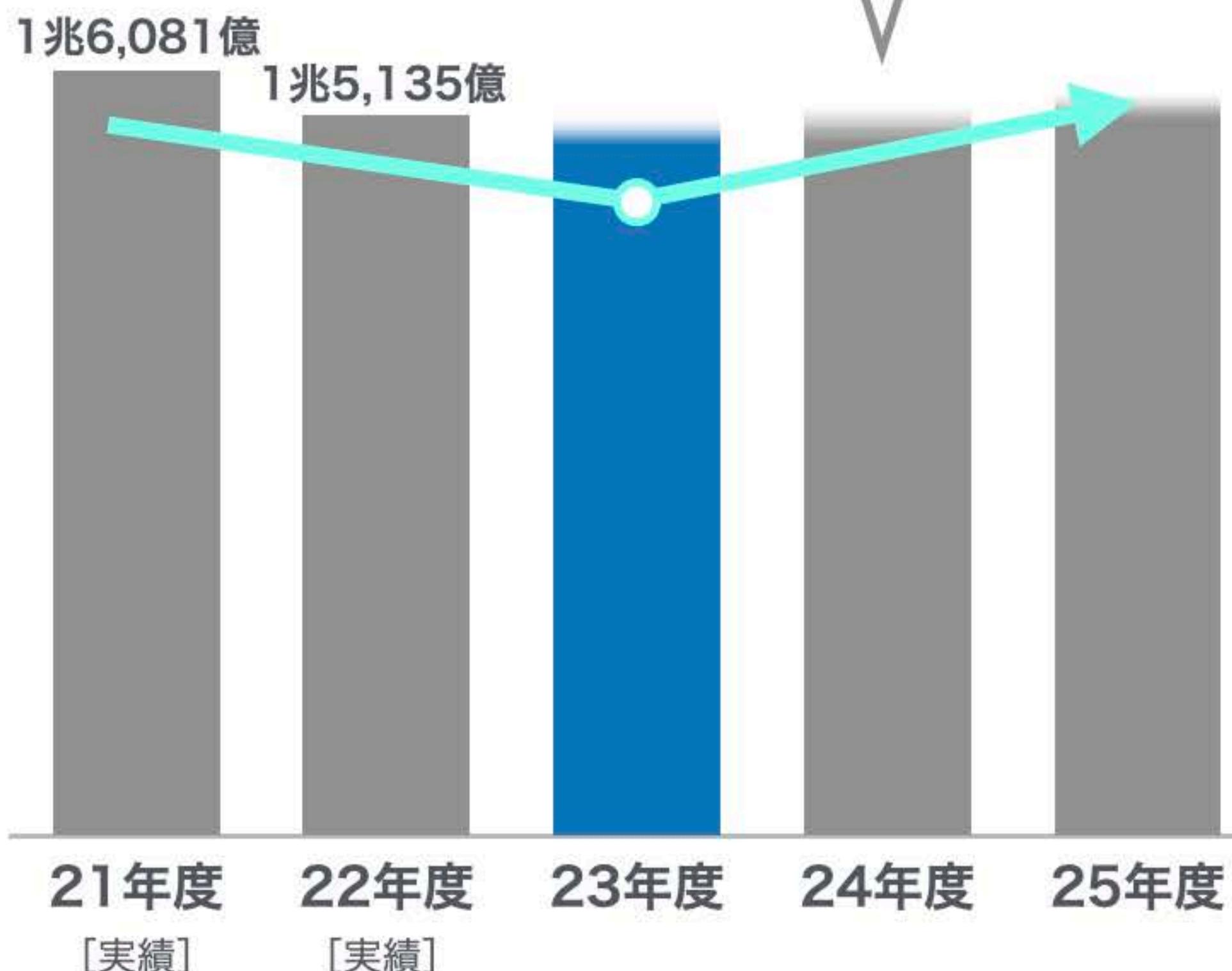
コンシューマ事業 モバイル売上高

[円]

1年前倒しで底打ち反転、継続的な增收を見込む

(2023年5月 中期経営計画発表時)

2024年度から增收



(進捗)

2023年度から增收

1兆6,081億 1兆5,135億 1兆5,219億

前倒し

21年度 22年度 23年度 24年度 25年度
[実績] [実績] [実績]

コンシューマ事業 営業利益

[円]

2022年度で底打ち反転、強含みで進捗

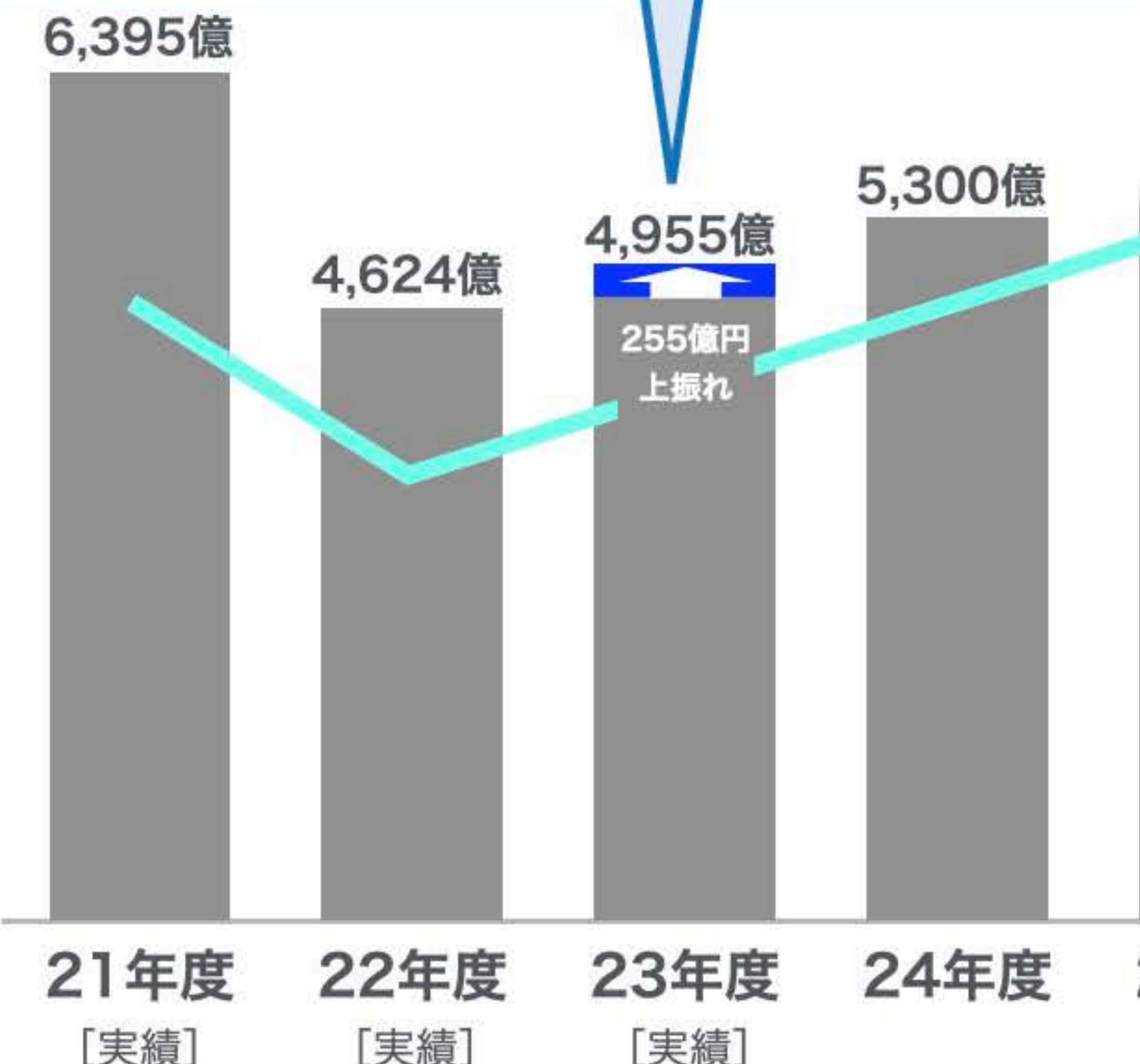
(2023年5月 中期経営計画発表時)

2022年度を底に反転へ



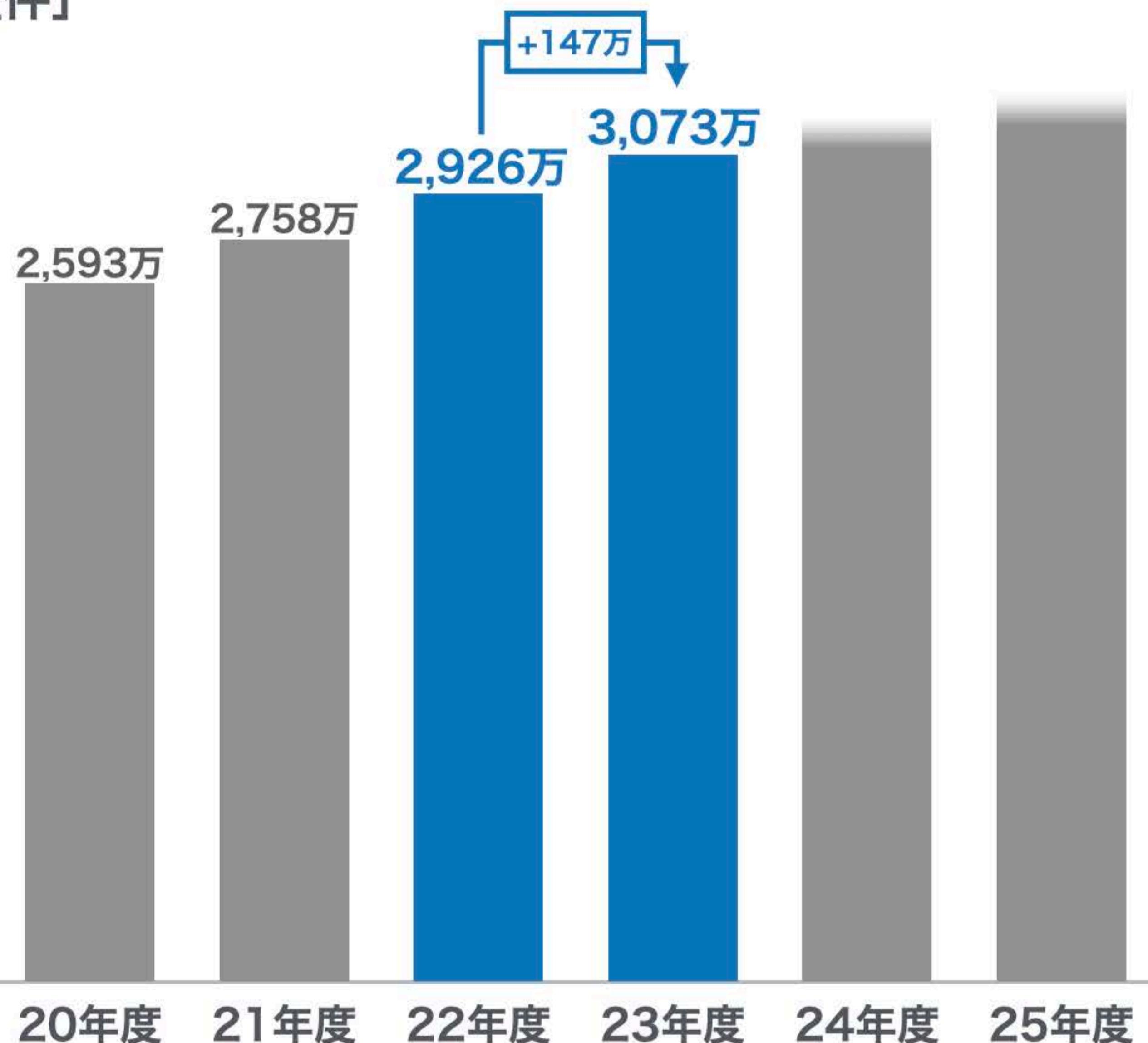
(進捗)

2023年度を上方修正し達成



スマートフォン 累計契約数

[件]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

年100万水準の純増継続
2023年度 3,000万以上



(進捗)

2023年度は147万件純増を達成
引き続き順調な
顧客基盤の拡大を見込む

ARPU向上に向けた取り組み

(2023年5月 中期経営計画発表時)



(進捗)

店頭スマホサポート

セキュリティパックプラス

あんしん保証パック

2023年10月開始

あんしん データ ボックス



新たな付加価値サービスの提供開始



PayPayを活用した新プラン
「ペイトク」の
提供開始

今後の成長に向けた取り組み

グループ経済圏を拡大し、競争力を強化

モバイル

モバイルの競争力向上

 SoftBank

アップグレード



利用増



獲得/
解約減

グループ

グループサービスの成長促進

 PayPay PayPay カード YAHOO! JAPAN ショッピング

グループ経済圏拡大に向けた取り組み

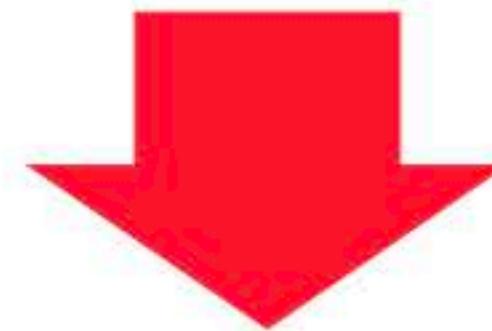
株式分割^{※1}

10分割

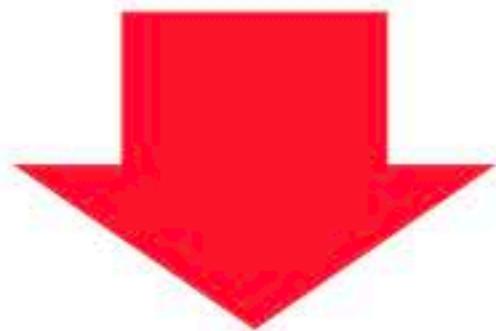
株主優待の新設

PayPay ポイント^{※2}

1,000円分進呈



1単元当たり投資金額を引き下げ
個人株主層を拡大



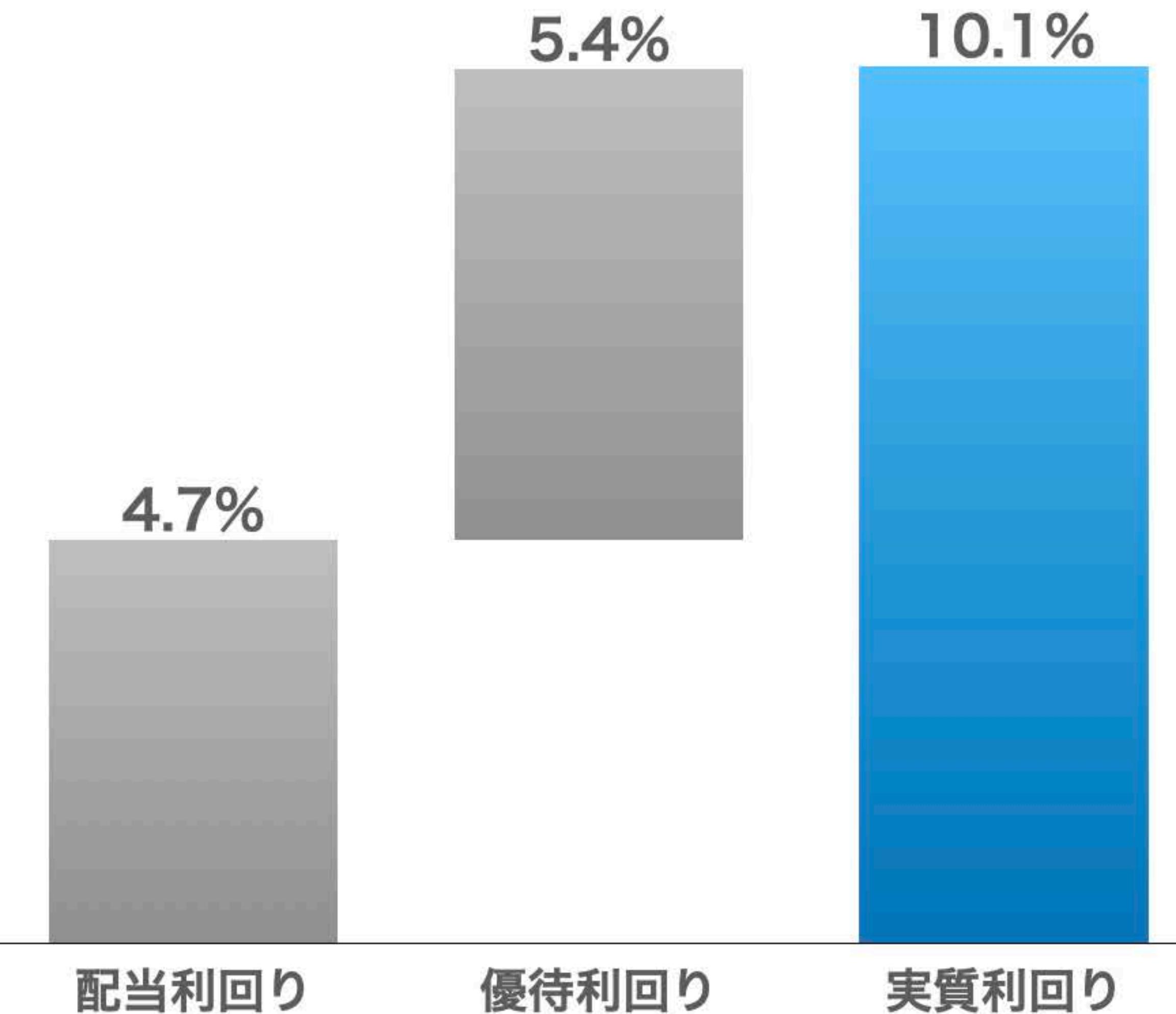
グループ経済圏の
さらなる拡大

※1 2024年9月30日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき10株の割合をもって分割します。2024年6月20日に開催予定の当社第38回定時株主総会において定款変更に関する議案が承認可決されることを条件とします。

※2 毎年3月31日(基準日)現在、同一の株主番号で当社株主名簿に1年以上継続して記載または記録されており、かつ、当社普通株式を100株(1単元)以上保有されている株主を対象とします。なお、「1年以上継続して記載または記録」とは、

同じ株主番号で3月末日および9月末日時点の当社株主名簿に、3回以上、連続で記載または記録されていることとします。2026年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社普通株式100株(1単元)以上を保有する株主を対象に開始します。

グループ経済圏拡大に向けた取り組み



1単元を保有した場合の
実質利回り

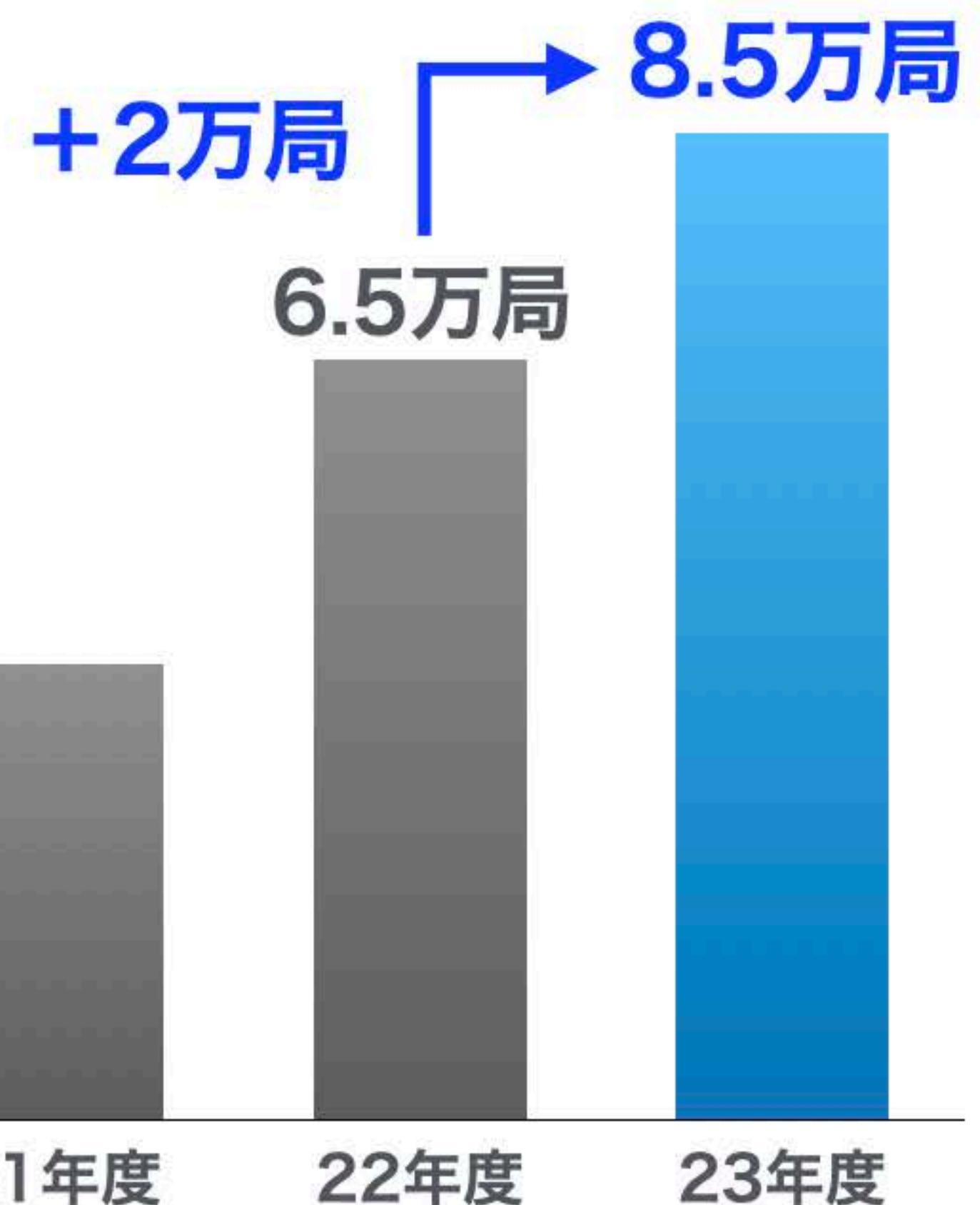
10.1%^{※1}

※1 配当利回りは、2024年3月期の1株当たり年間配当金86円(予定)を2024年4月25日時点の株価(1,849.5円)で除した値です。株主優待利回りは、対象となる株主さまに進呈されるPayPayポイント(1,000ポイント)を、2024年4月25日時点の株価から算出される株式分割後の当社株式の最低投資金額(18,495円)で除した値です。実質利回りは、配当利回りと株主優待利回りの合計です。

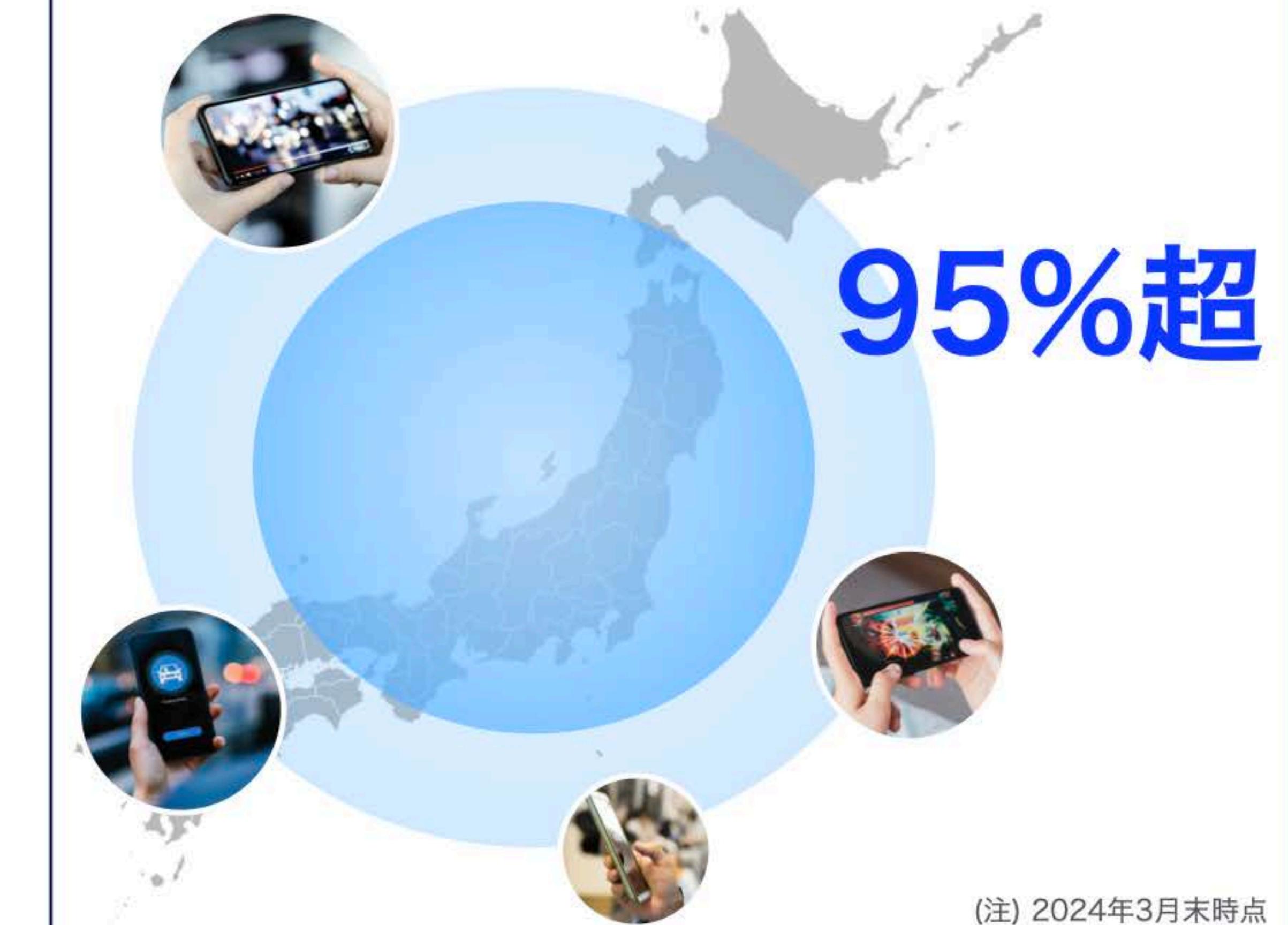
ネットワークの取り組み

① 5G整備状況

5G基地局数 (累計)



5G人口カバー率

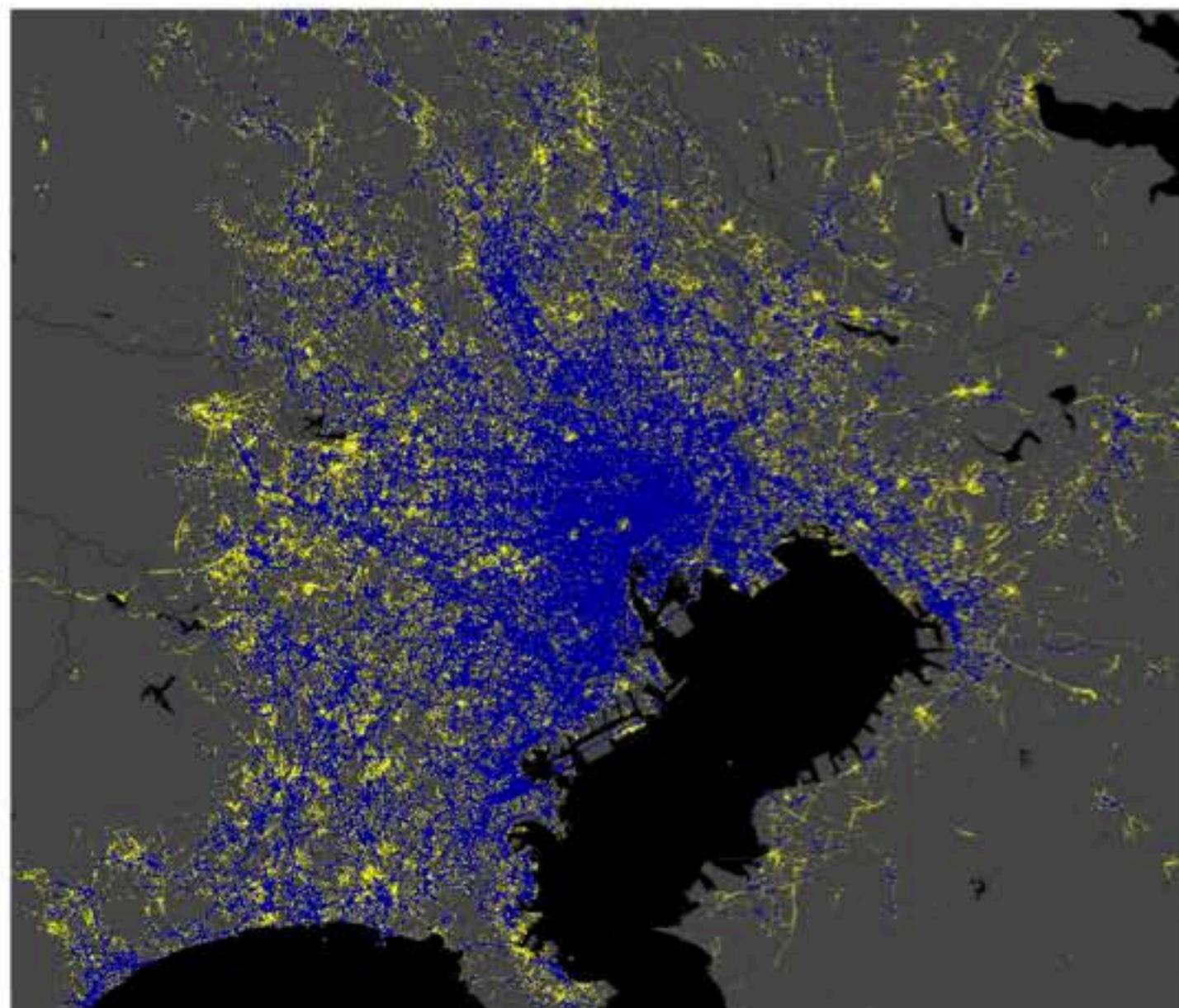


ネットワークの取り組み

② 5G利用エリアの拡大

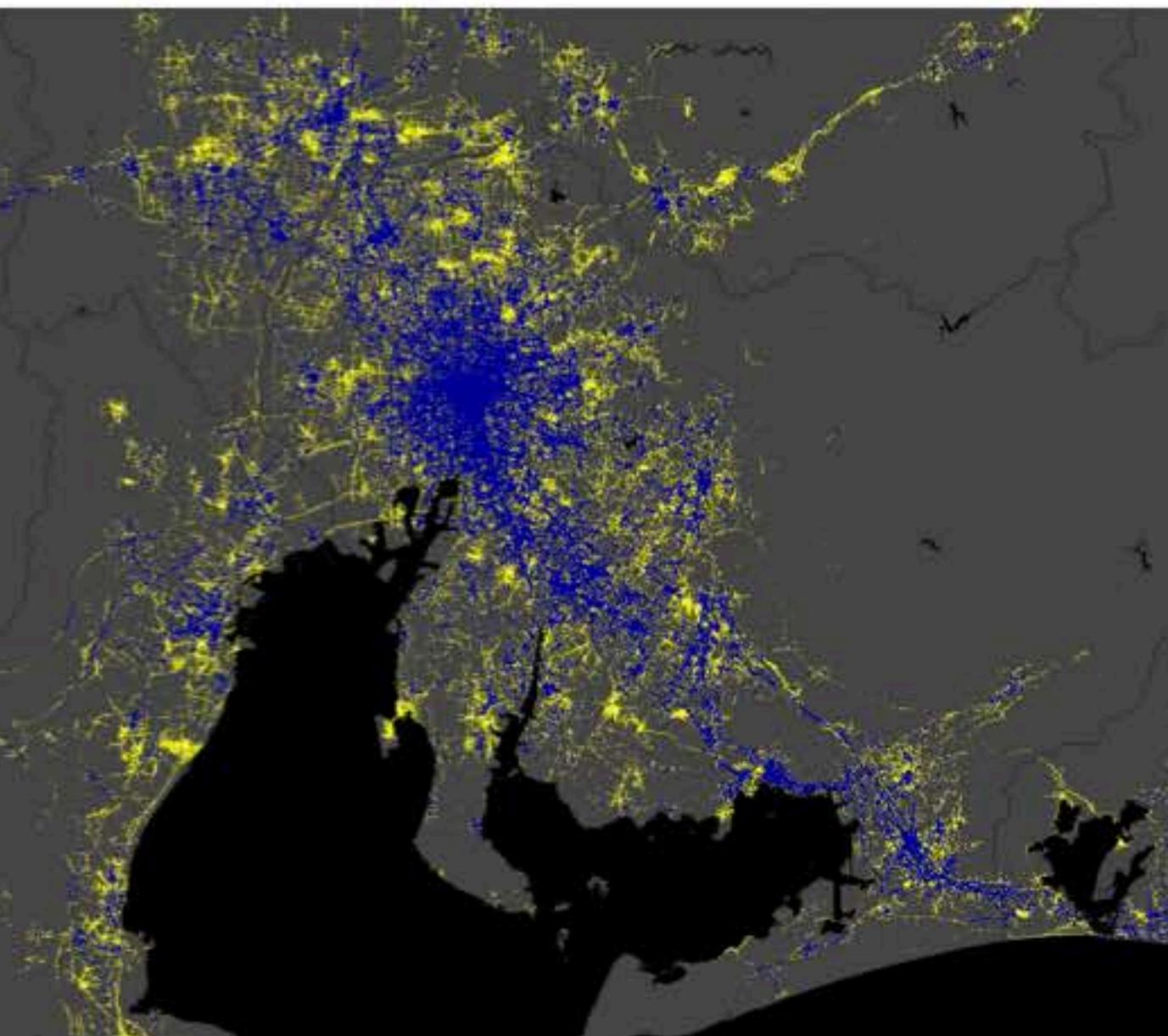
■ 2023年2月
■ 2024年2月

関東



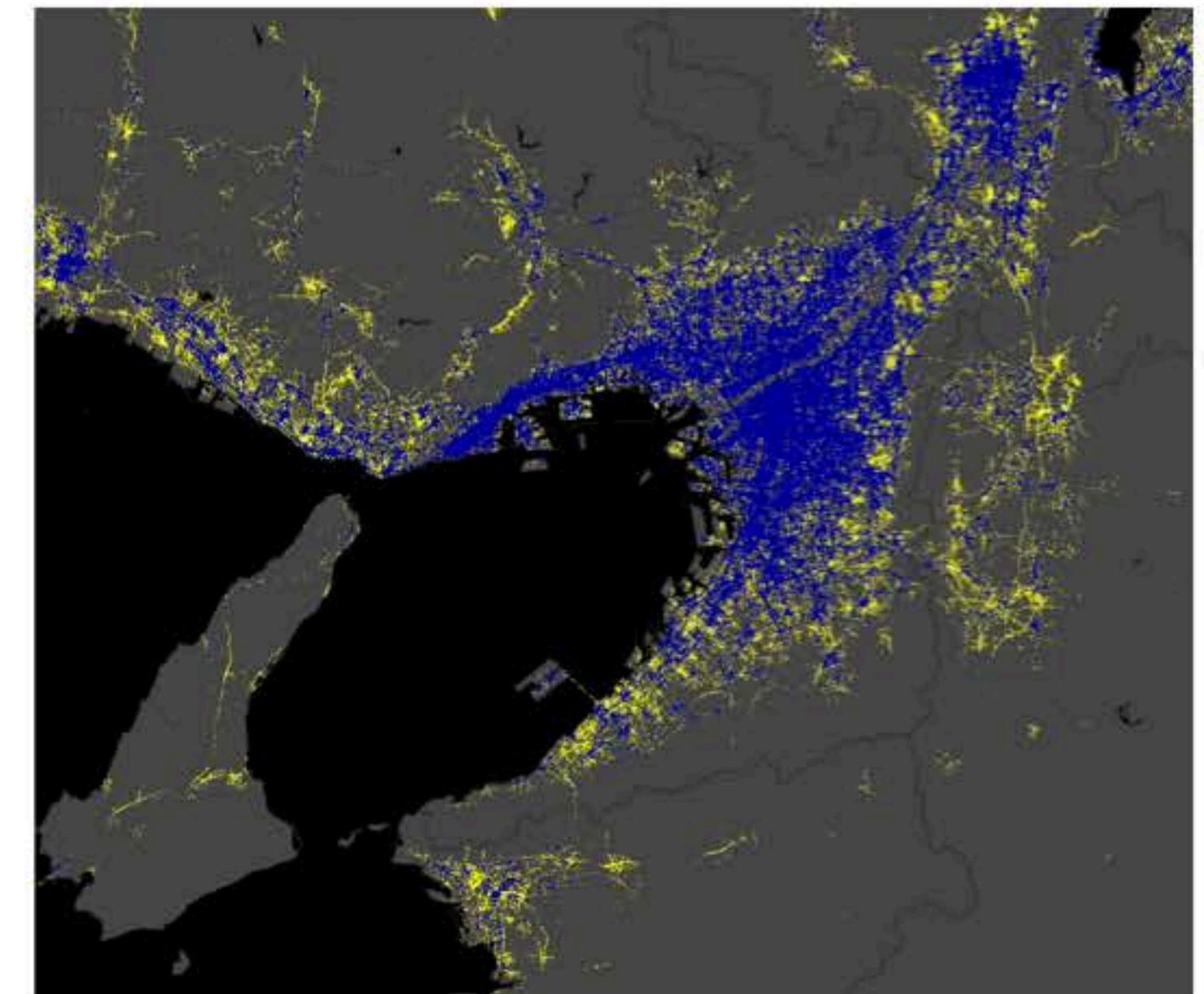
43%増加

東海



67%増加

関西



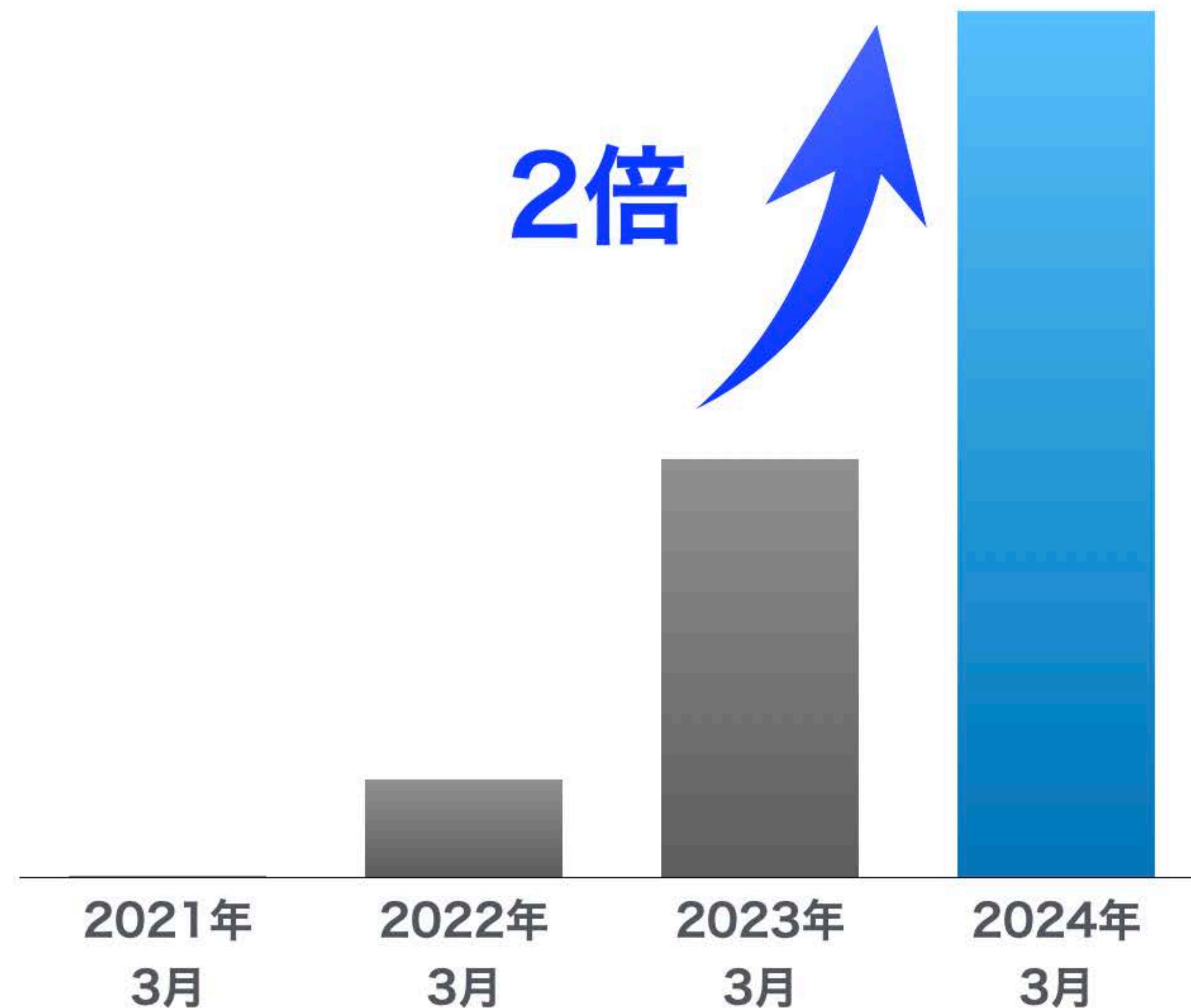
46%増加

(注)2024年2月時点

関東/東海/関西でのソフトバンクユーザーの5G利用履歴のあるエリアにおける2023年2月と2024年2月の増加率
「国土数値情報(行政区域データ/湖沼データ)」(国土交通省)をもとに当社作成

ネットワークの取り組み

③ 5G通信データ量 (ダウンロード)



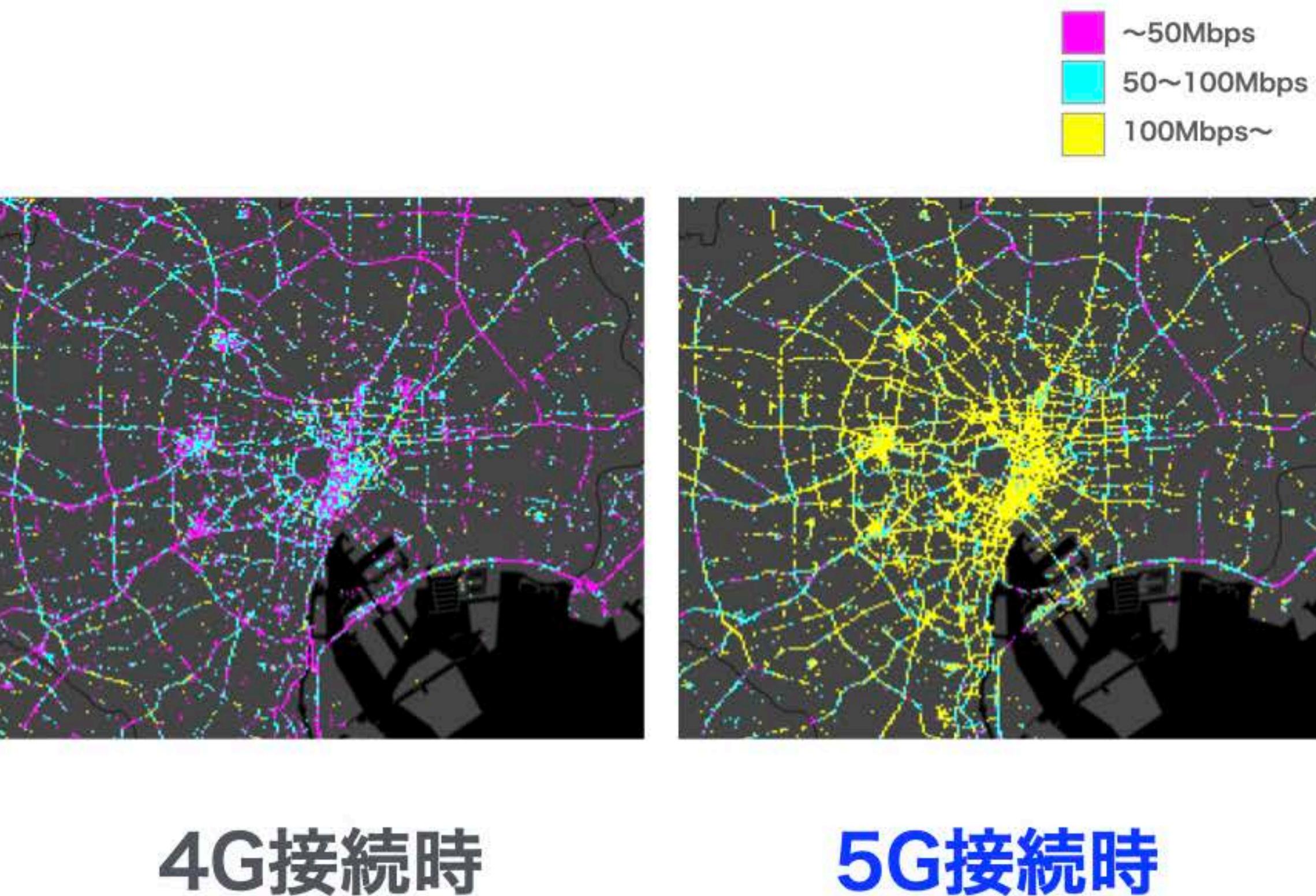
前年度比
倍増



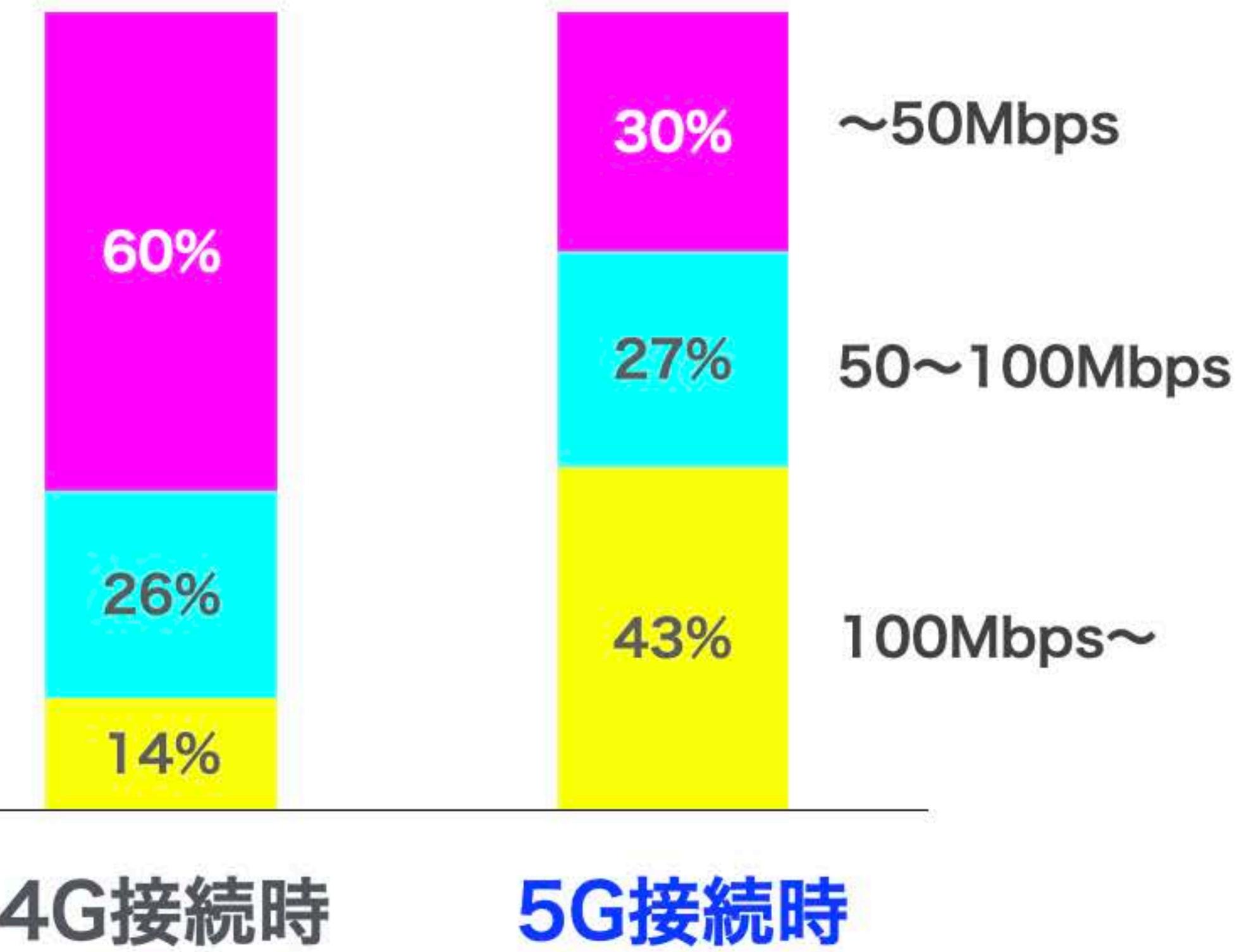
ネットワークの取り組み

④ 4G/5G スループット比較 (東京)

平均スループット (ダウンロード)



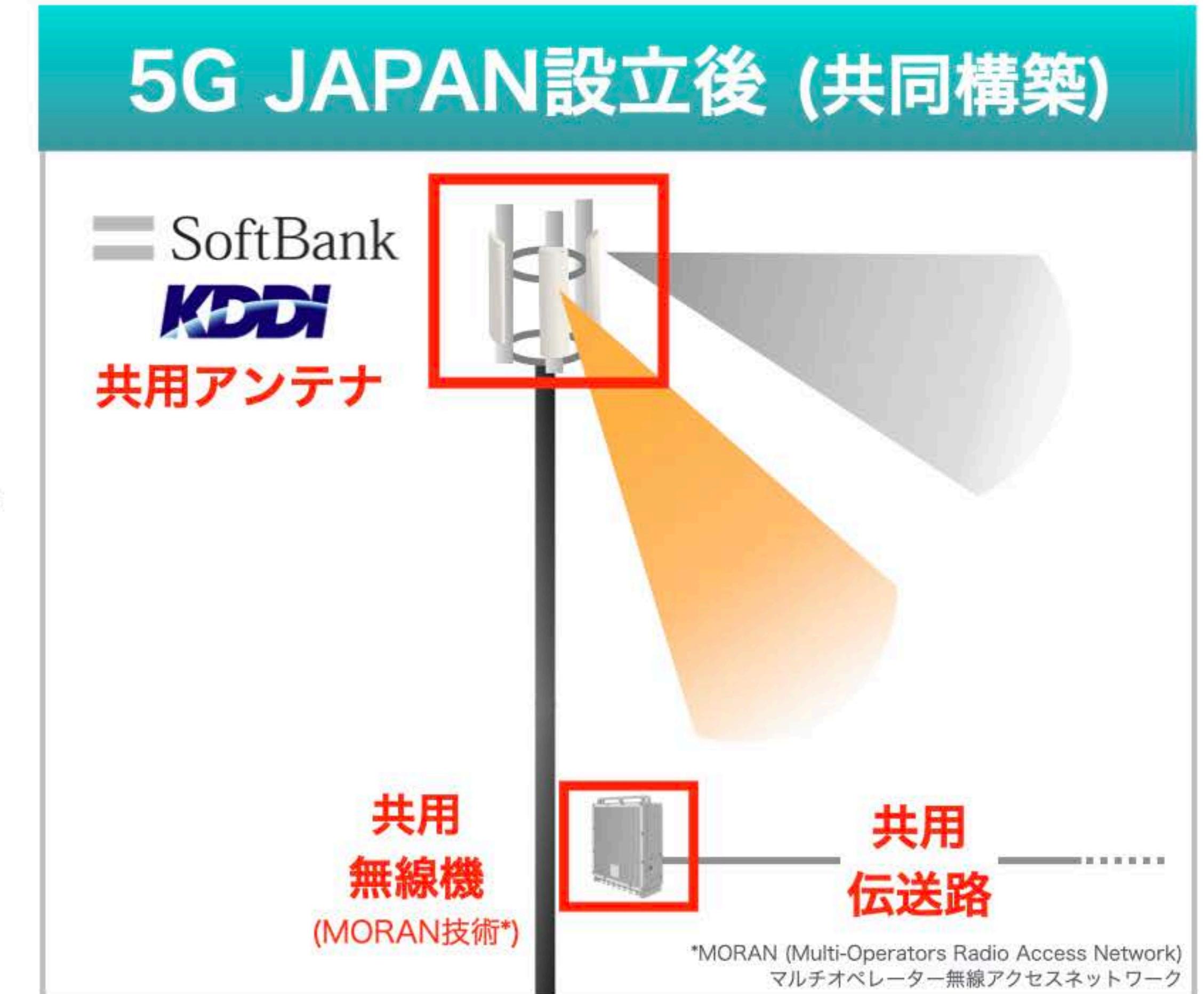
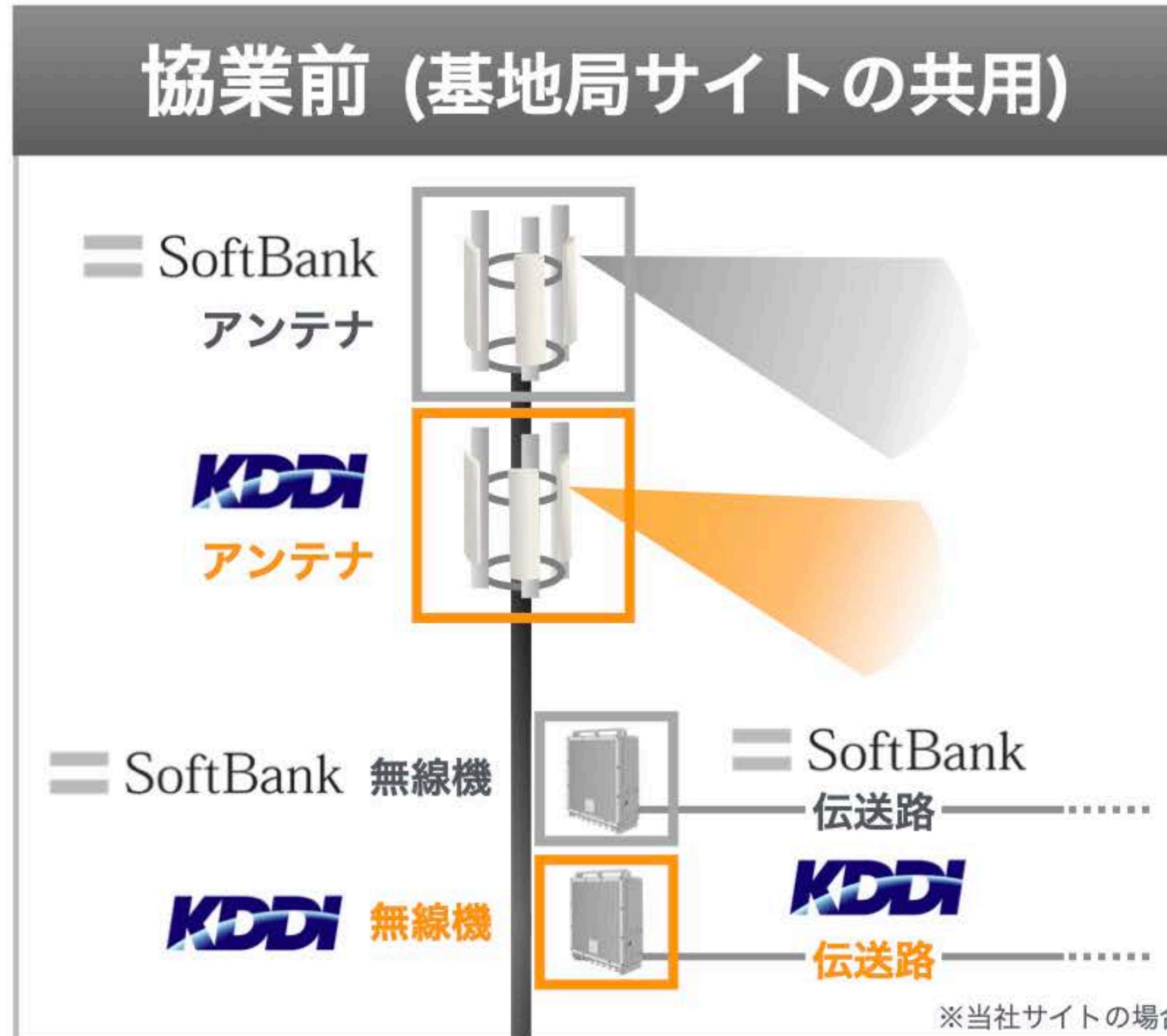
スループット分布 (ダウンロード)



5G展開の早期化と設備投資効率の最大化に向けて
KDDIとの協業をさらに拡大

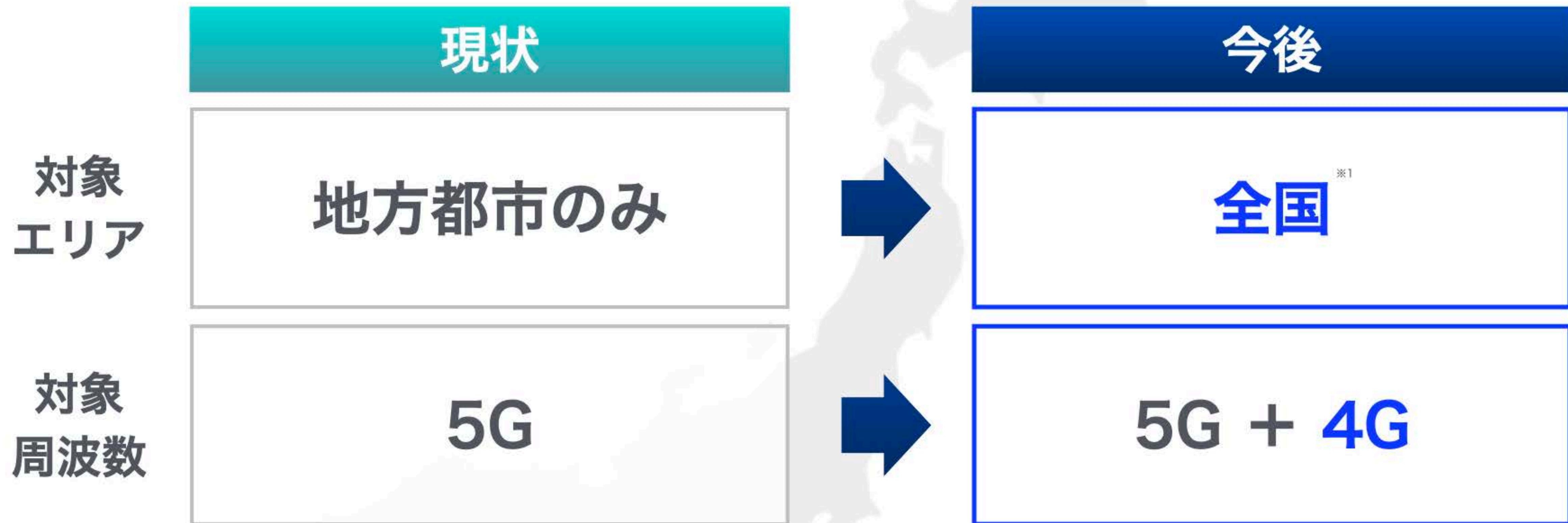


KDDIとの協業実績 (20年度～23年度)



共同構築：3.8万局超^{※1} (当社のみ)
CAPEX削減効果：450億円^{※1} (当社のみ)

協業範囲のさらなる拡大



2030年に累計で10万局^{※2}
CAPEX削減効果1,200億円を目指す

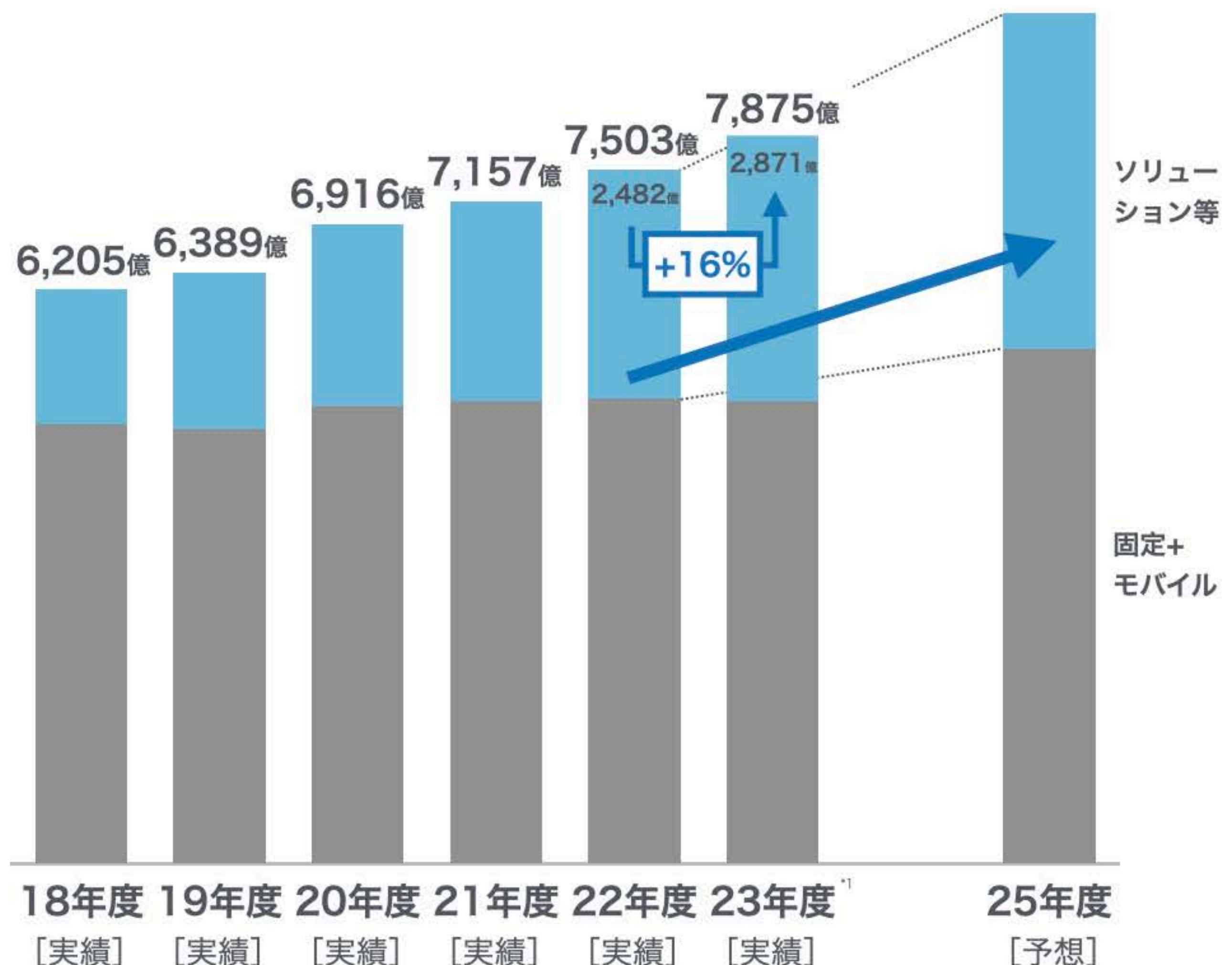
※1 沖縄セルラーを除く、※2 2020～2030年度の累計

エンタープライズ 事業



エンタープライズ事業 売上高

[円]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

ソリューション等 売上
2桁成長を目指す

(2023~2025年度 年平均成長率)



(進捗)

**2023年度は前年比16%増
引き続き順調な拡大を見込む**

18年度 19年度 20年度 21年度 22年度 23年度

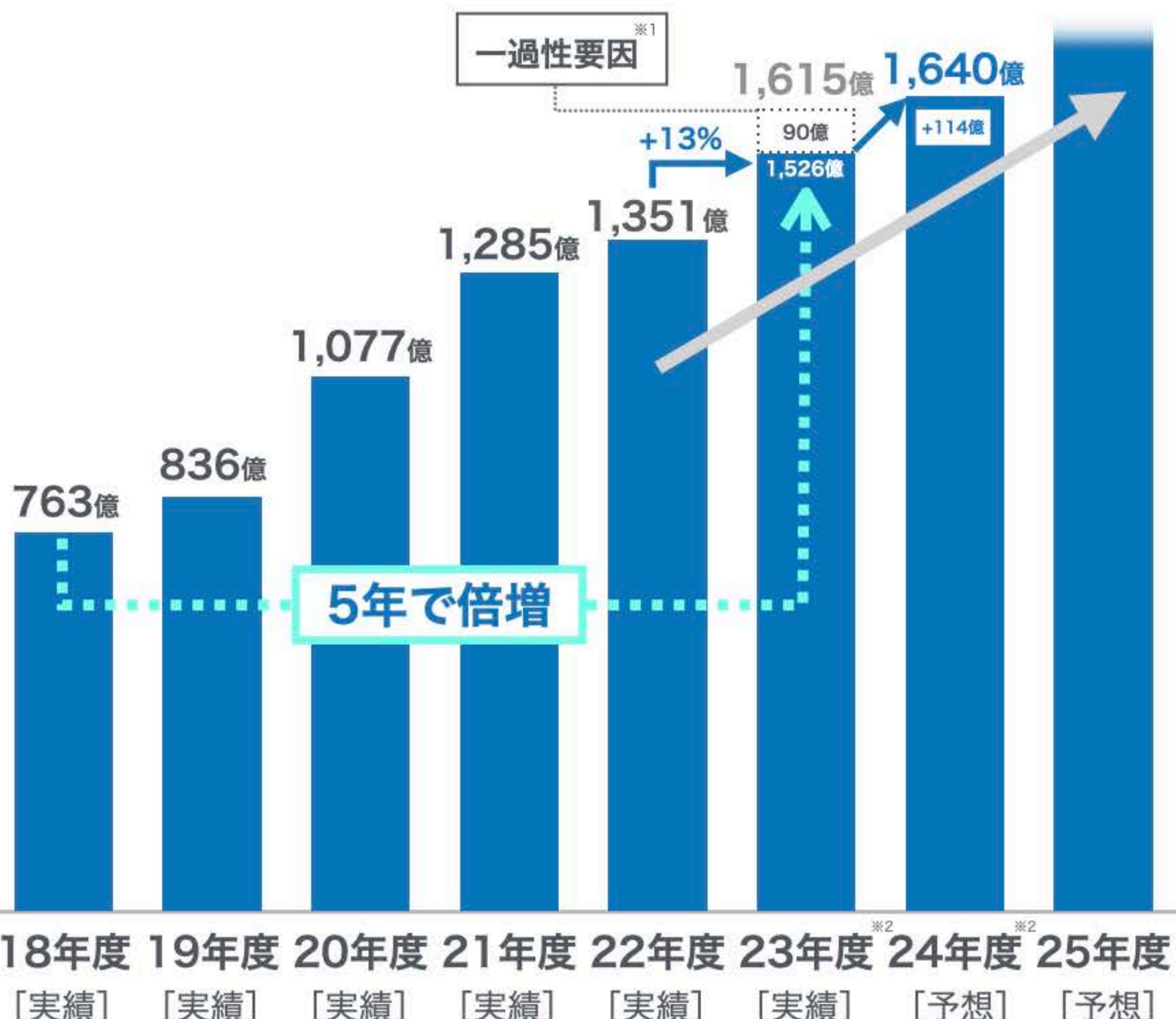
[実績] [実績] [実績] [実績] [実績] [実績]

25年度

[予想]

エンタープライズ事業 営業利益

[円]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

営業利益
2桁成長を目指す

(2023~2025年度 年平均成長率)

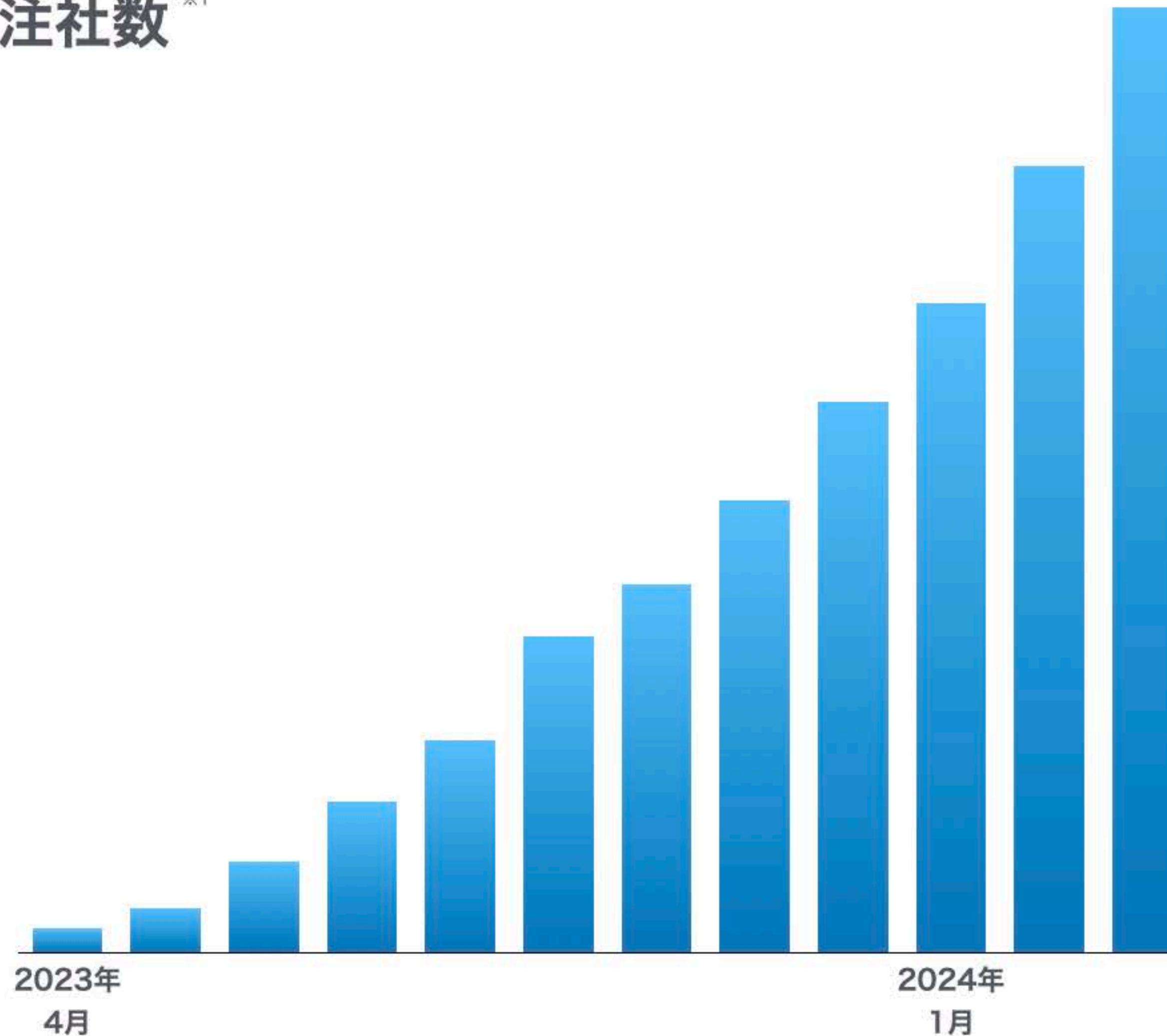
(進捗)

2023年度は前年比13%増^{※3}
 2018年度から5年で倍増^{※3}
 2024年度は114億円の増益へ

エンタープライズ事業の成長に向けた 新領域の取り組み

生成AI関連ソリューション領域

生成AI関連ソリューション
受注社数^{※1}



400社以上



Azure
OpenAI



Copilot



Axross Recipe



生成AIサービス領域

生成AIのソリューションの開発・外販を目指す

SB Intuitions(株)

(ソフトバンク100%出資)



国産LLMの自社開発

Generative AX(株)

(ソフトバンク100%出資)



企業向けの
生成AI導入支援
(コンサル/運用)

生成AIソリューションの実装

データセンター領域

主な拠点一覧
(計画中含む)



生成AIやクラウド需要の
拡大に向けて

順次拡張

クラウド領域

PaaS領域の強化 利益率の高い自社クラウドサービスの提供へ



(用途に応じたデジタルサービスの開発に利用)

PaaS

生成AI 基盤

デジタルツイン基盤

データ連携基盤

UI/UX基盤

分析・予測基盤

認証基盤

超分散コンピューティング基盤

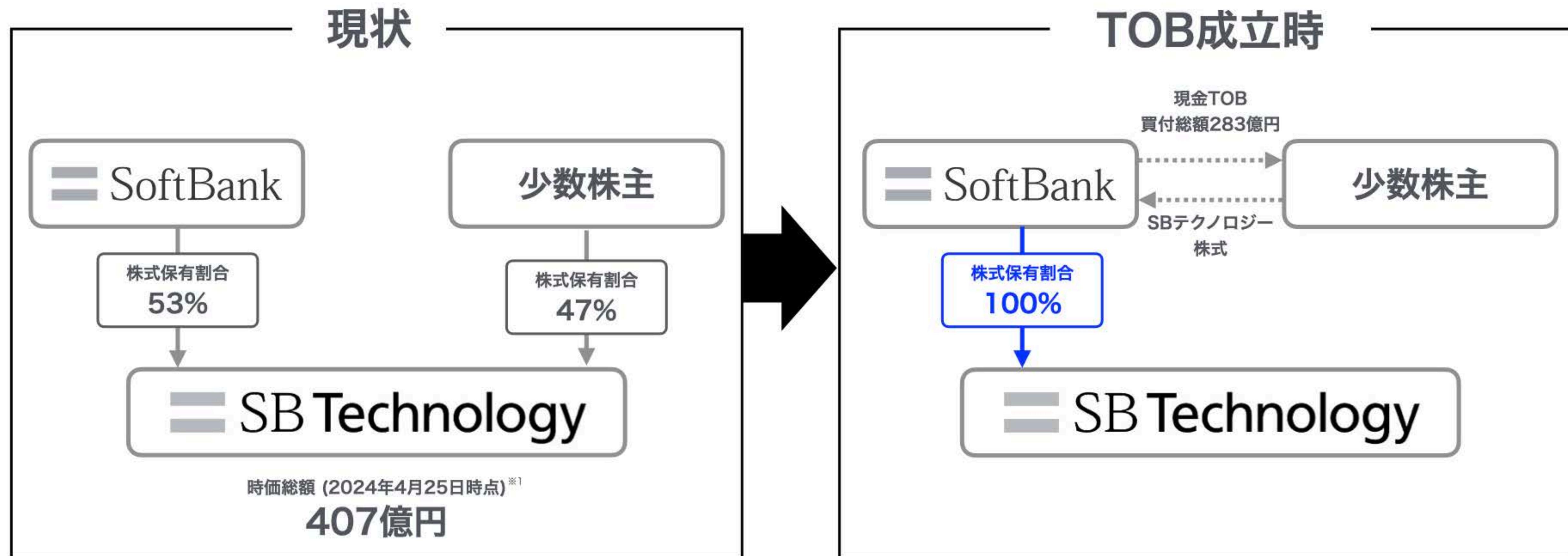
IaaS

ネットワーク

GPUサーバ

ストレージ

TOBにより完全子会社化



(注) 公開買付け等の期間は2024年4月26日から2024年6月11日まで。詳細は2024年4月25日付の当社プレスリリースをご参照ください

※1 出所: S&P Capital IQ (2024年4月25日時点)、自己株式を除いて算出

SBテクノロジー完全子会社化の目的

SBテクノロジーの強み



クラウド



セキュリティ



AI

豊富なエンジニアリソースと高い技術力を結集
シナジーでエンタープライズ事業の成長を加速

2024年度 セグメント別営業利益予想

[円]

SBTは、2024年度より「その他」から「エンタープライズ事業」へ

	2023年度 実績	2024年度 予想		2023年度 実績	2024年度 予想
コンシューマ	4,955億	5,300億		4,955億	5,300億
エンタープライズ	1,615億	1,640億	SBT ^{※1} 等 遡及後	1,672億	1,700億
ディストリビューション	262億	280億		262億	280億
メディア・EC	1,980億	2,300億		1,980億	2,300億
ファイナンス	-50億	30億		-50億	30億
その他 (研究開発等)	-2億	-550億	SBT ^{※1} 等 遡及後	-58億	-610億
全社計	8,761億	9,000億		8,761億	9,000億

(注) SBT=SBテクノロジー株式会社
 ※1 2024年度より「その他」に区分されていたSBテクノロジー株式会社およびサイバートラスト株式会社等を「エンタープライズ事業」に移管します。
 これに伴い2023年度の「エンタープライズ事業」および「その他」の数値を遡及修正しています。なお、この遡及修正値は精査中です。

IoT領域

Cubic TelecomのPF^{※1} 採用企業が増加

顧客企業

これまで

フォルクスワーゲングループで欧州顧客中心



これから

当社子会社として世界中の顧客にアプローチ

本田技研工業株式会社が新規顧客に^{※1}**HONDA**(対象地域：中国・北米を除く全世界)^{※2}

契約回線数

[回線]

シナジーにより
1億回線以上を目指す

1億超

1,844万

2023

[実績]

2030

(年度末)



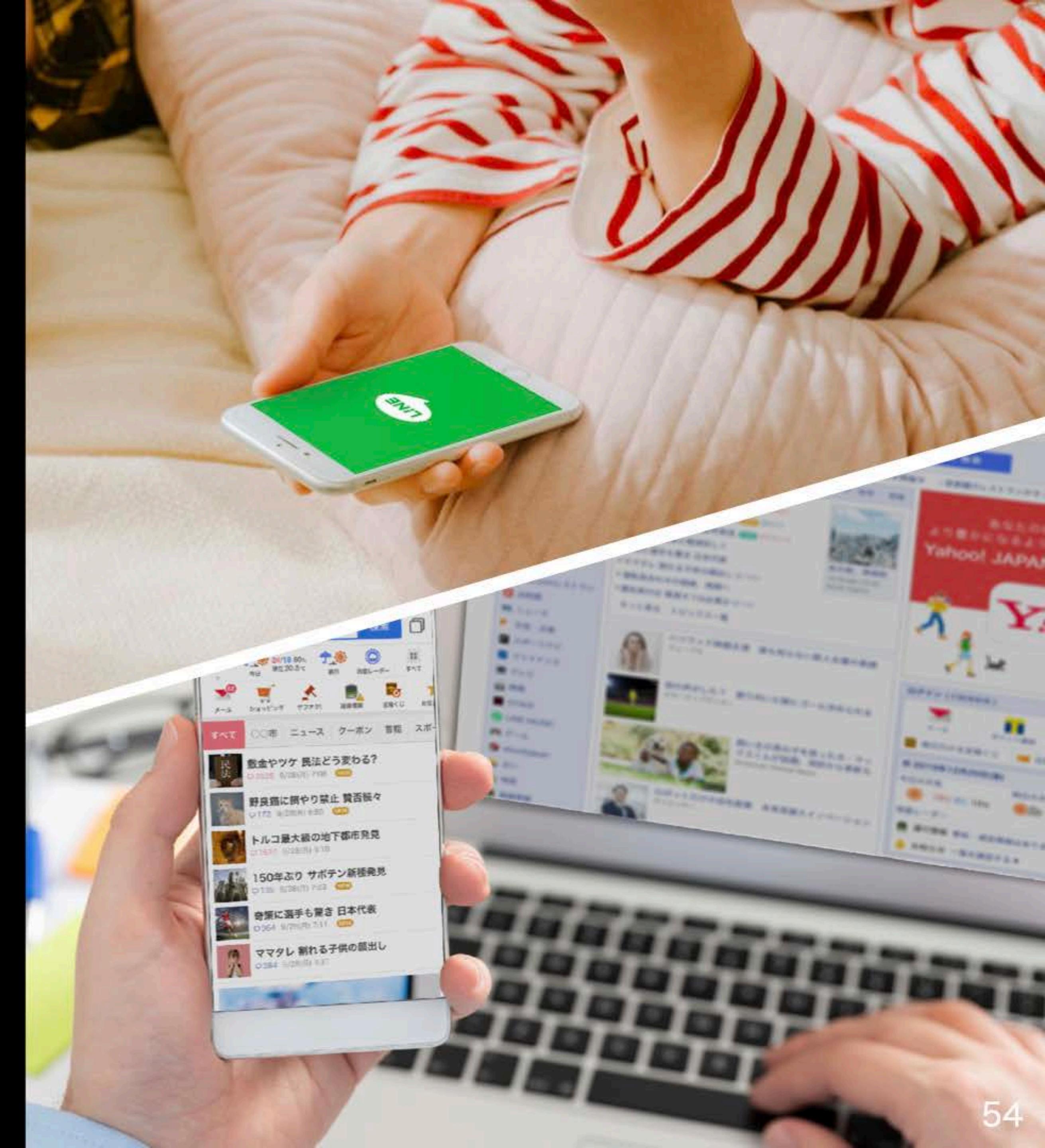
[目標]

(注) PF：プラットフォーム

※1 Cubic TelecomのPF導入検討に合意 ※2 全世界：約70カ国・地域（北米地域・中国を除く）

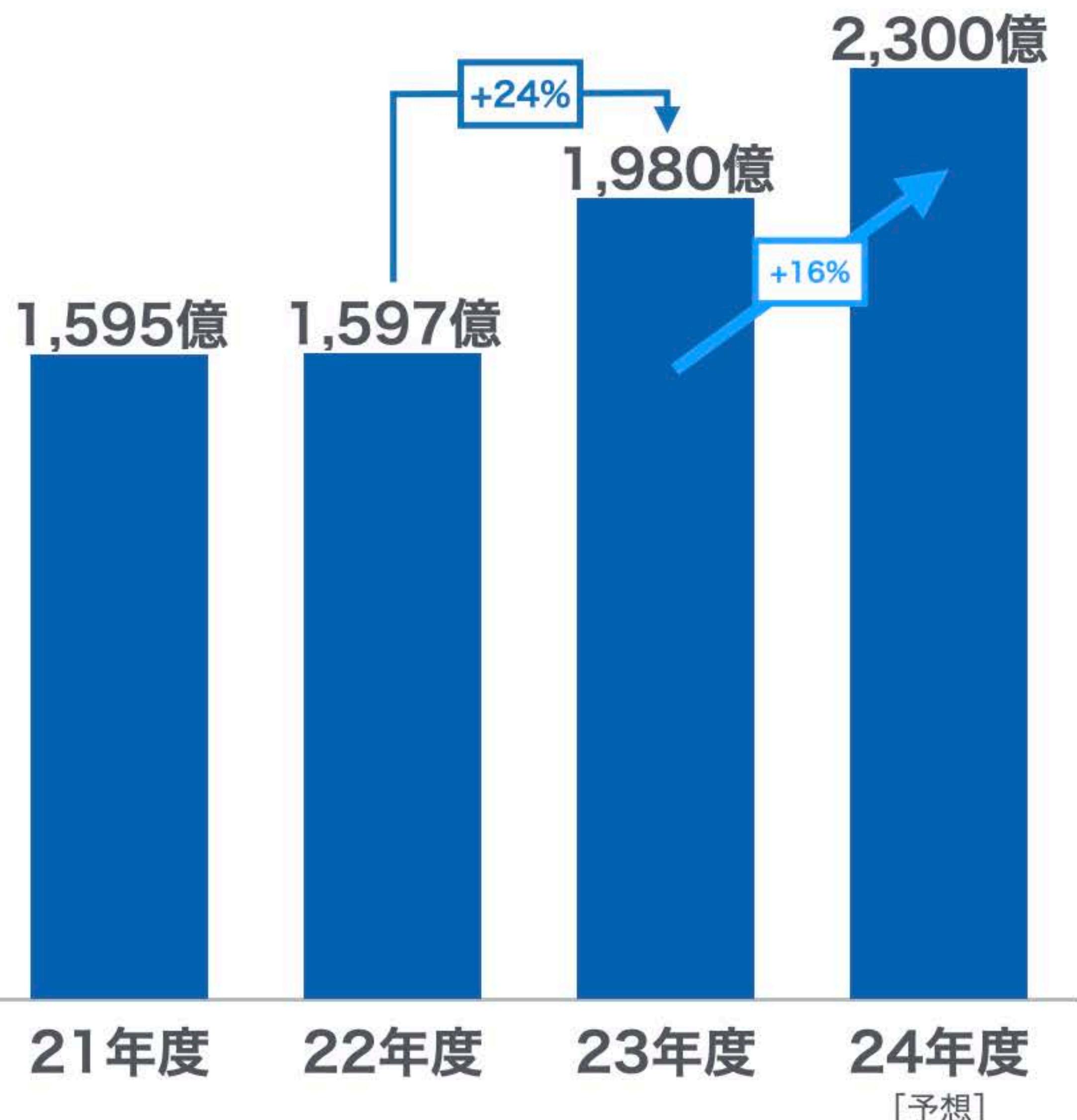
メディア・EC 事業

LINEヤフー



メディア・EC事業 営業利益

[円]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

事業効率化と
2024年度以降のメディア・
検索・コマースの再成長

(進捗)

2023年度は
事業効率化により前年比24%増
2024年度は売上増も寄与し
2桁成長を目指す

メディア・EC事業 成長戦略

サービス起点を強化し各サービスの成長を目指す

サービス
起点強化

LYPプレミアムの
魅力拡充

LINE
リニューアル

Yahoo! JAPANアプリ
リニューアル

各サービス
の成長

検索

広告

コマース

PayPay

生成AI

セキュリティガバナンス強化の取り組み

NAVER社との 委託関係

- ・NAVER社との委託関係を順次終了(新規の委託も行わない)
- ・ウェブ検索開発検証におけるNAVER社への委託協業も終了
- ・NAVER社との従業員向けシステム・認証基盤の分離等について
LINEヤフー単体の対策は2024年度中に完了予定
- ・サービス・事業領域においてもNAVER社との委託関係を終了

セキュリティ ガバナンス体制

- ・ソフトバンク(株)を含む「グループCISO Board」を設置
- ・セキュリティガバナンスについて抜本的見直しや高度化を図る

LINEヤフーの 資本関係の見直し

- ・資本関係の見直しに向けてNAVER社と協議中

ファイナンス事業

SB Payment Service



PayPay



PayPay カード

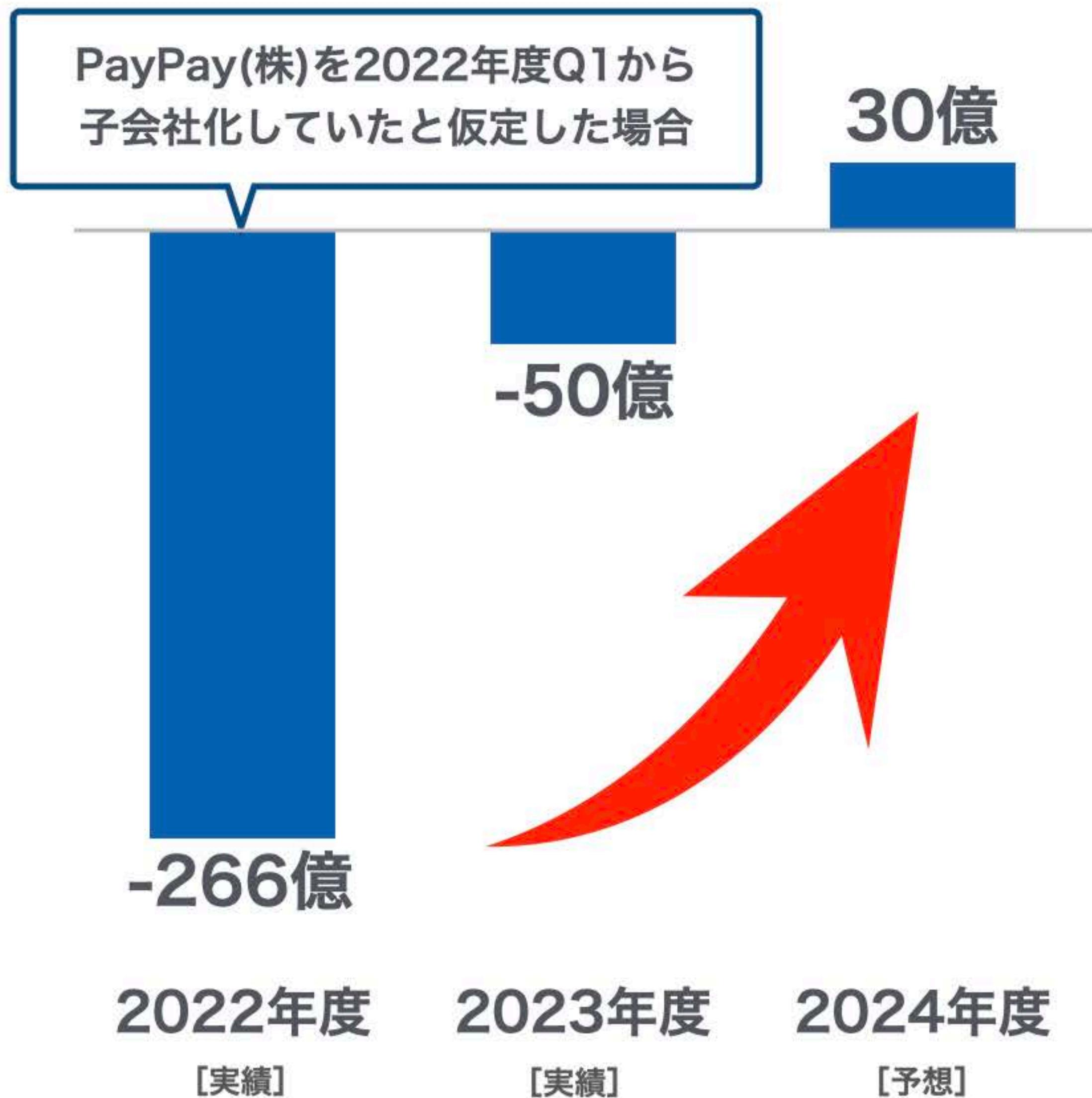


PayPay 証券



ファイナンス事業 営業利益

[円]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

2025年度までに
黒字化を目指す



(進捗)

2023年度は赤字が大幅に縮小
2024年度に黒字化を目指す

SB Payment Service

PayPay

PayPay カード

PayPay 証券

PayPay 連結決済取扱高



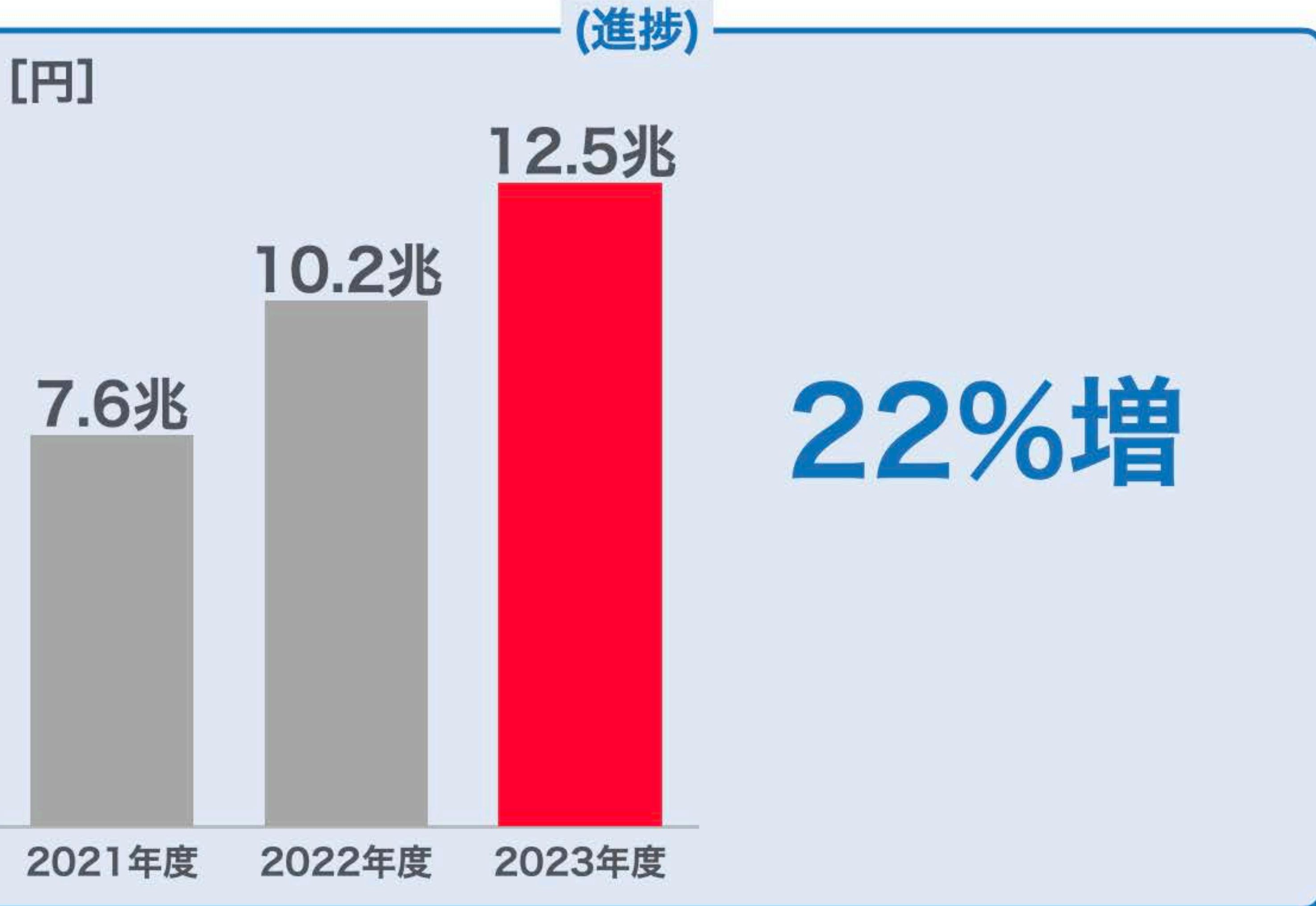
(2023年5月
中期経営計画発表時)

シームレスな
決済手段の実現

PayPay
コード決済
(+クレジット(旧あと払い))

+

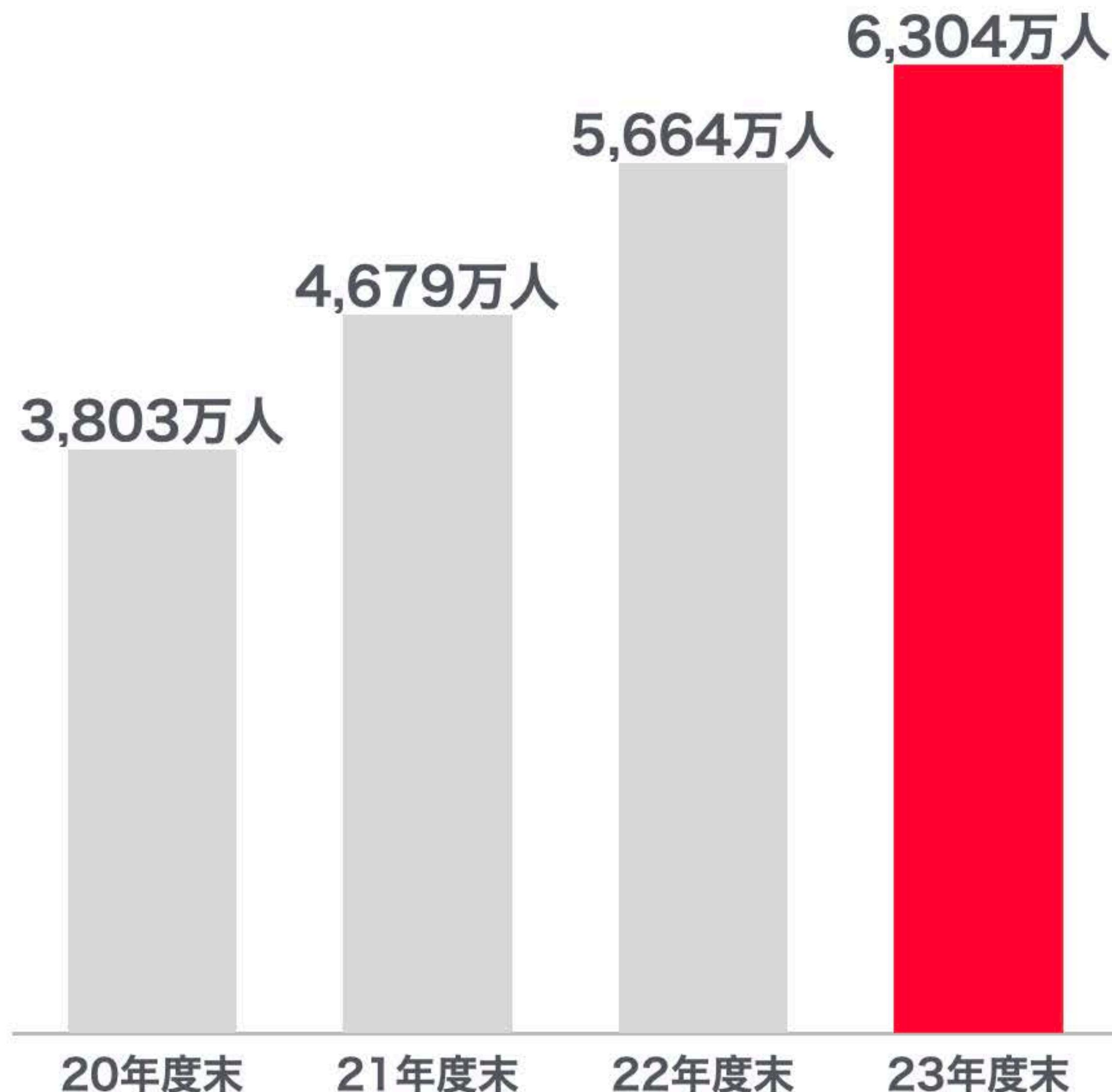
PayPayカード
(クレジットカード決済)



(出所) PayPay株式会社

(注) ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用は含みません。2021年度Q4以降は「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済を含みます。2022年2月より提供開始した「クレジット(旧あと払い)」による決済を含みます。FY2021に遡ってPayPayカード株式会社の決済取扱高をPayPay株式会社の決済取扱高と合算し、PayPay株式会社とPayPayカード株式会社の内部取引を消去しています。

PayPay 登録ユーザー数



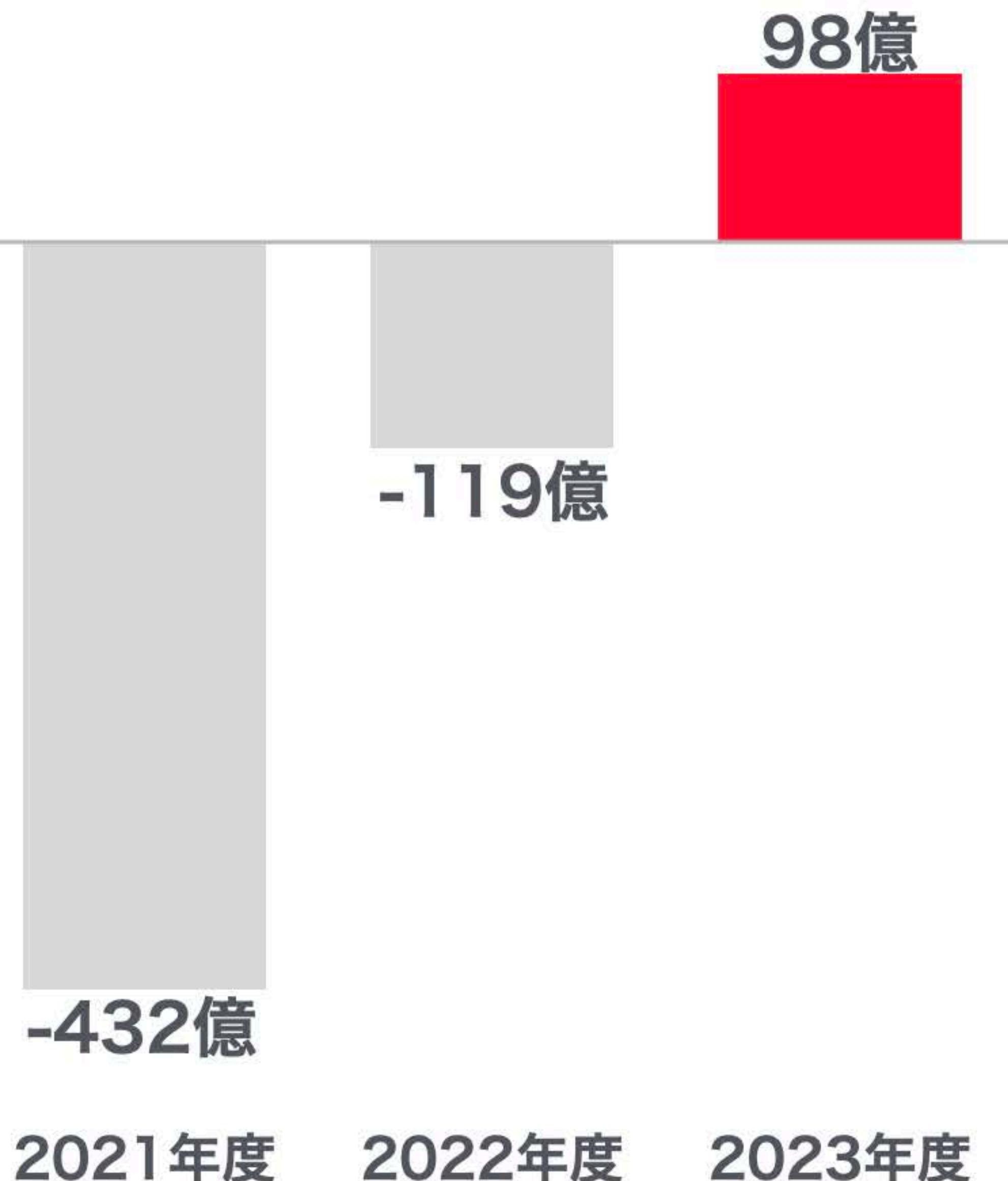
登録ユーザー数
6,304万人
前年同期比 11%増

(出所) PayPay株式会社

(注) PayPayのアカウント登録済みユーザー数 61

PayPay 連結EBITDA

[円]



連結黒字化を
達成

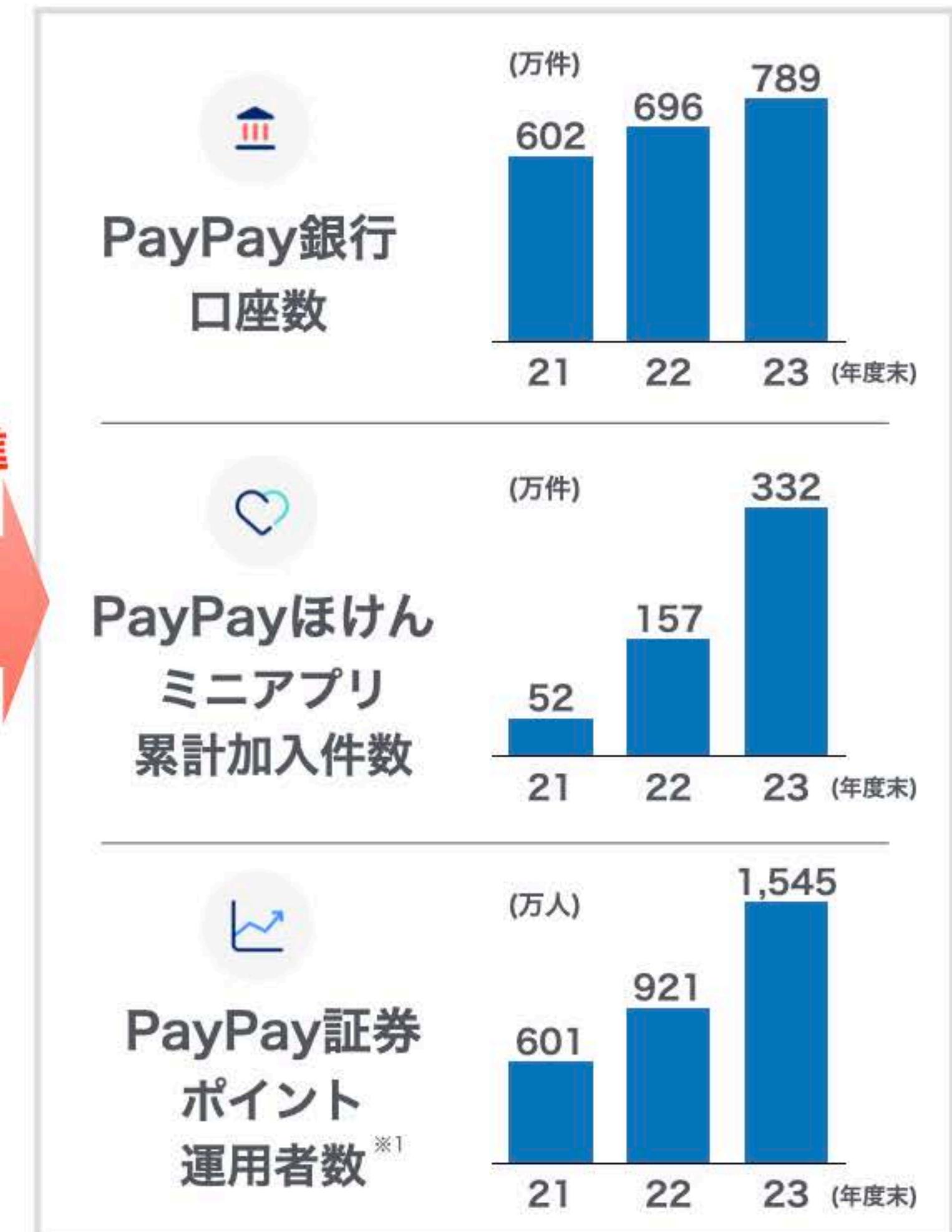
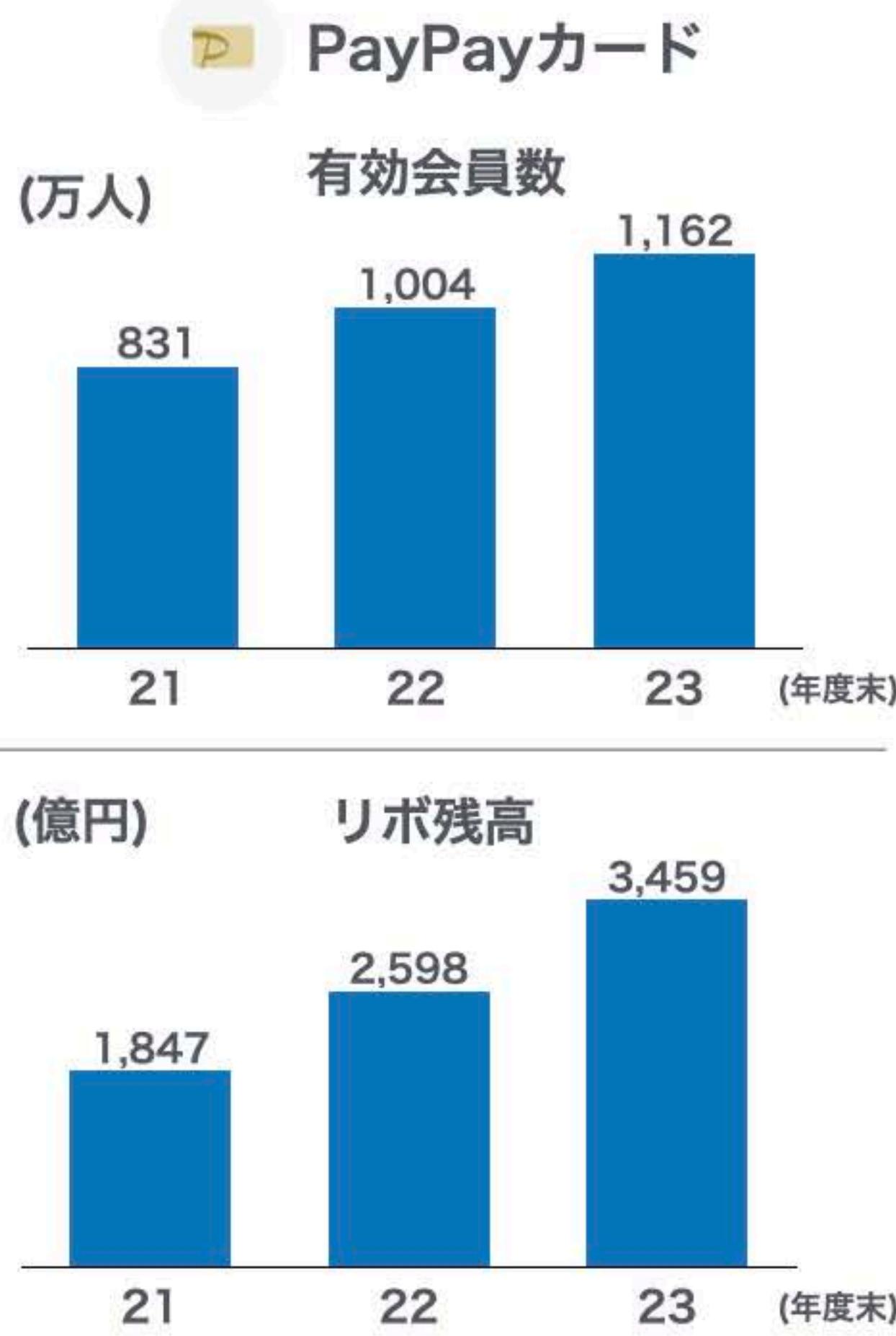
(出所) PayPay株式会社

(注) 持分ブ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。
調整後EBITDA : PayPay連結ベース、
IFRS。非監査です。

営業利益に減価償却費および固定資産除却損を足したEBITDA(各年度12カ月分含む)、IFRS。非監査です。

金融サービス

グループ内の金融サービスとの連携強化により成長



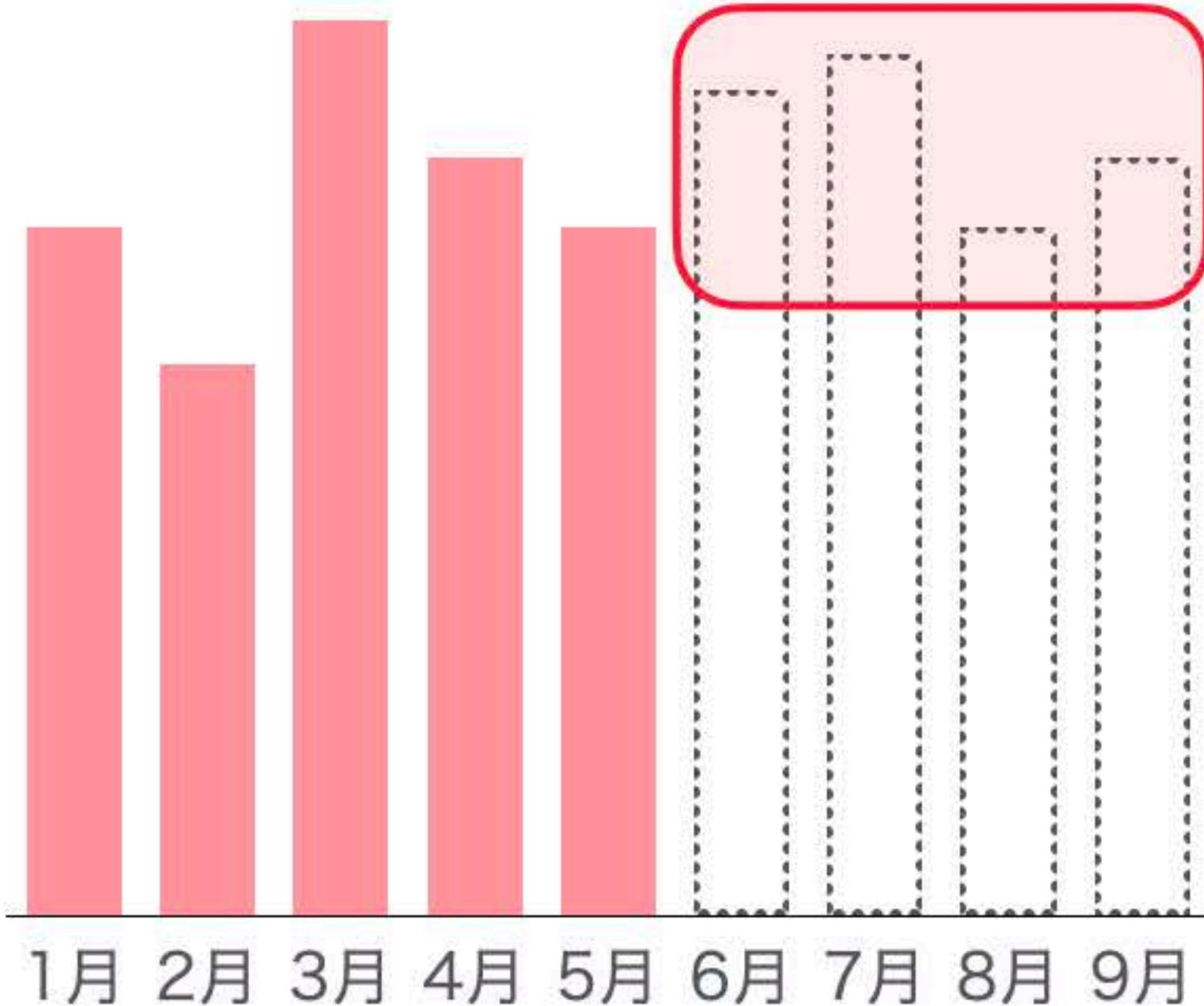
金融サービスの多様化



「PayPay資金調達」の提供を開始

＜加盟店売上＞

①AIを活用して
将来のPayPay売上を予測



②将来のPayPay売上を 買い取り^{※1}

買い取り^{※1}



③入金
(最短数分・最大100万円)
※2

事前審査済みの加盟店^{※3}
(担保・保証不要)

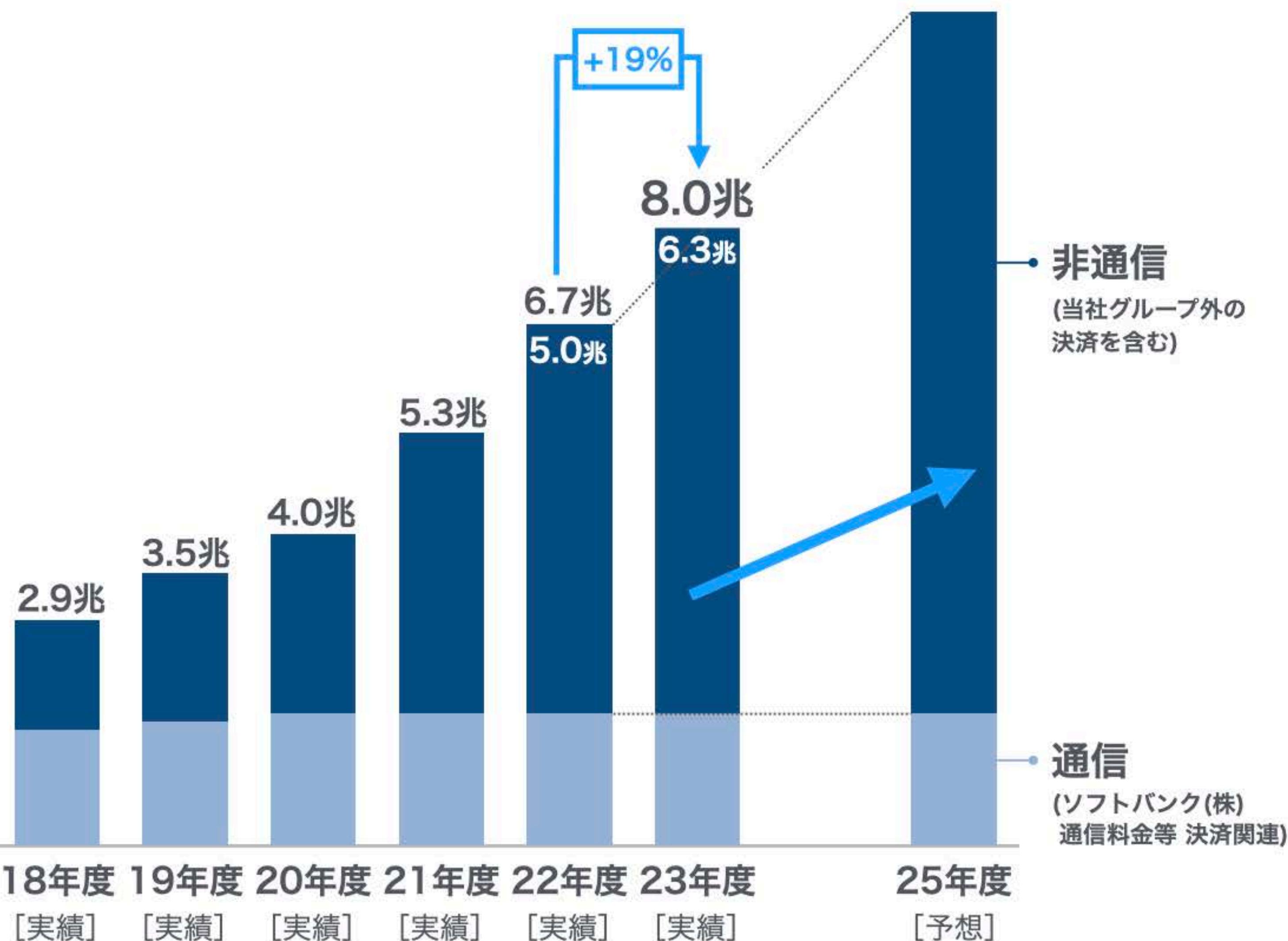


④売上から精算
(手数料3.0%~18.0%)
※4

※1 将來の「PayPay」経由の売上 (PayPayに対する売上金支払請求権) を、PayPayが加盟店から買い取ることで、加盟店が資金を調達することができます。
※2 PayPay銀行であれば最短数分、他の金融機関であれば最短当日で入金されます。※3 「PayPay」の利用実績に合わせて、一部加盟店様向けにご案内する招待制のサービスです。
※4 加盟店が設定する調達金額と精算割合に応じて異なります。

SB Payment Service 決済取扱高(GMV)

[円]



(2023年5月 中期経営計画発表時)

決済取扱高(GMV)
年平均成長率 15%超

(2023~2025年度 年平均成長率)



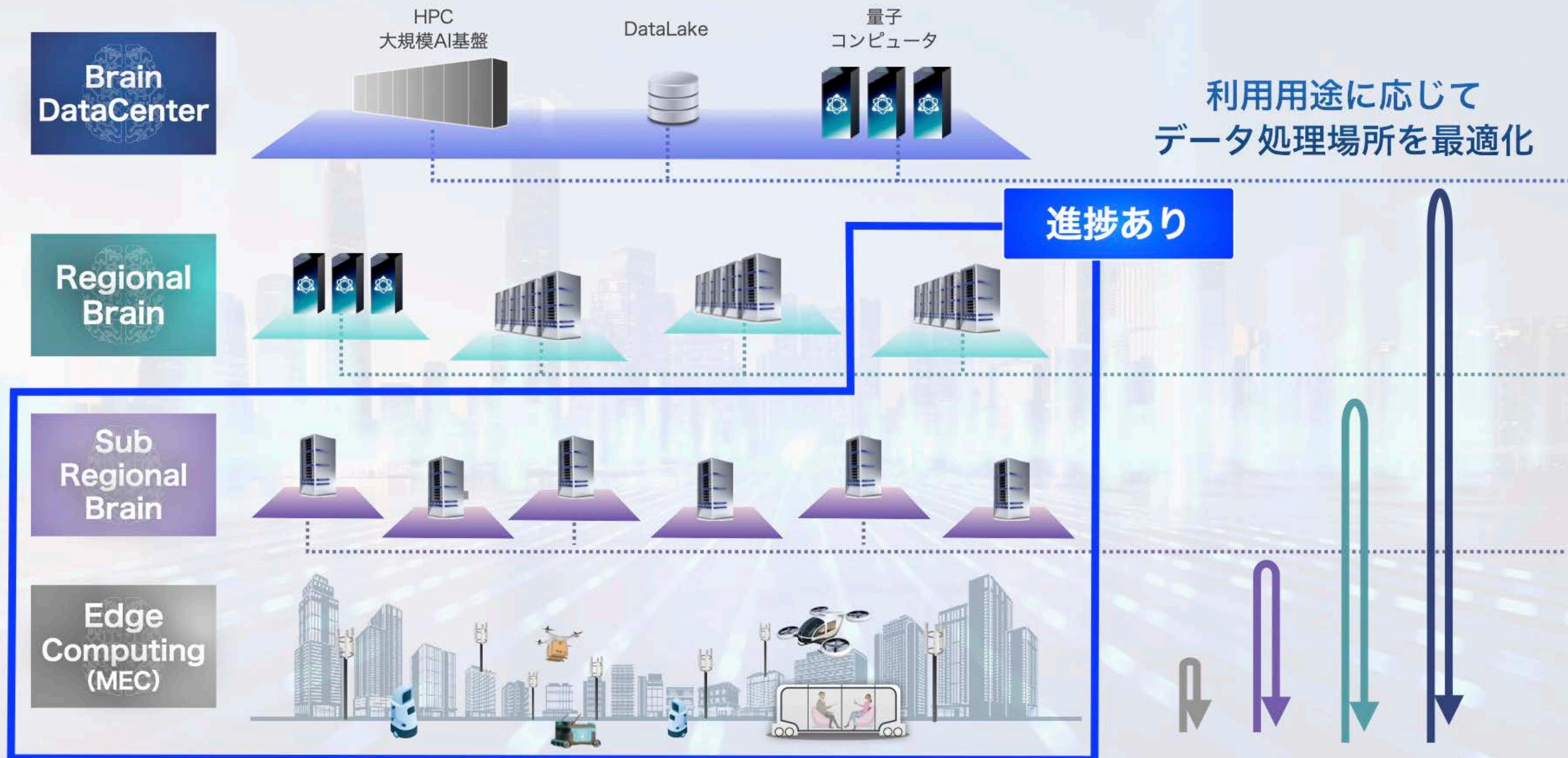
(進捗)

2023年度は前年比19%増
非通信領域を中心に
引き続き成長を目指す



次世代社会インフラの
構築に向けた進捗

分散型AIデータセンターの構造



AI-RANアライアンスを設立(2024年2月)

SoftBank

SoftBank

NVIDIA.

arm

T Mobile

NOKIA

ERICSSON

AWS

Microsoft

SAMSUNG

DEEPSIG

Northeastern
University

UTokyo

AIを活用した新たな通信プラットフォームの創出を目指す

AI-RANアライアンスの主要研究テーマ

AI for RAN



AIによる
RANの高性能化

AI and RAN



RANとAIの
設備共通化

AI on RAN



エッジAI
アプリケーション
(リアルタイム画像/自動運転補助 等)

新規技術の普及を推進

ESGに係るアップデート



継続的な企業価値の向上に向けた ガバナンスの強化

取締役構成の変更(予定)

社外取締役比率を過半に引き上げ、独立性を強化



今井 康之
取締役会長



宮川 潤一
代表取締役 社長執行役員
兼 CEO



榛葉 淳
代表取締役 副社長執行役員
兼 COO



藤原 和彦
取締役 専務執行役員
兼 CFO



孫 正義
創業者 取締役

社外取締役



堀場 厚
(株)堀場製作所
代表取締役会長兼グループ CEO



上釜 健宏
TDK(株)
元代表取締役会長



大木 一昭
大木公認会計士
事務所所長



越 直美
三浦法律事務所パートナー弁護士
元大津市長



坂本 真樹
電気通信大学副学長
同校大学院 情報理工学研究科
情報学専攻 教授



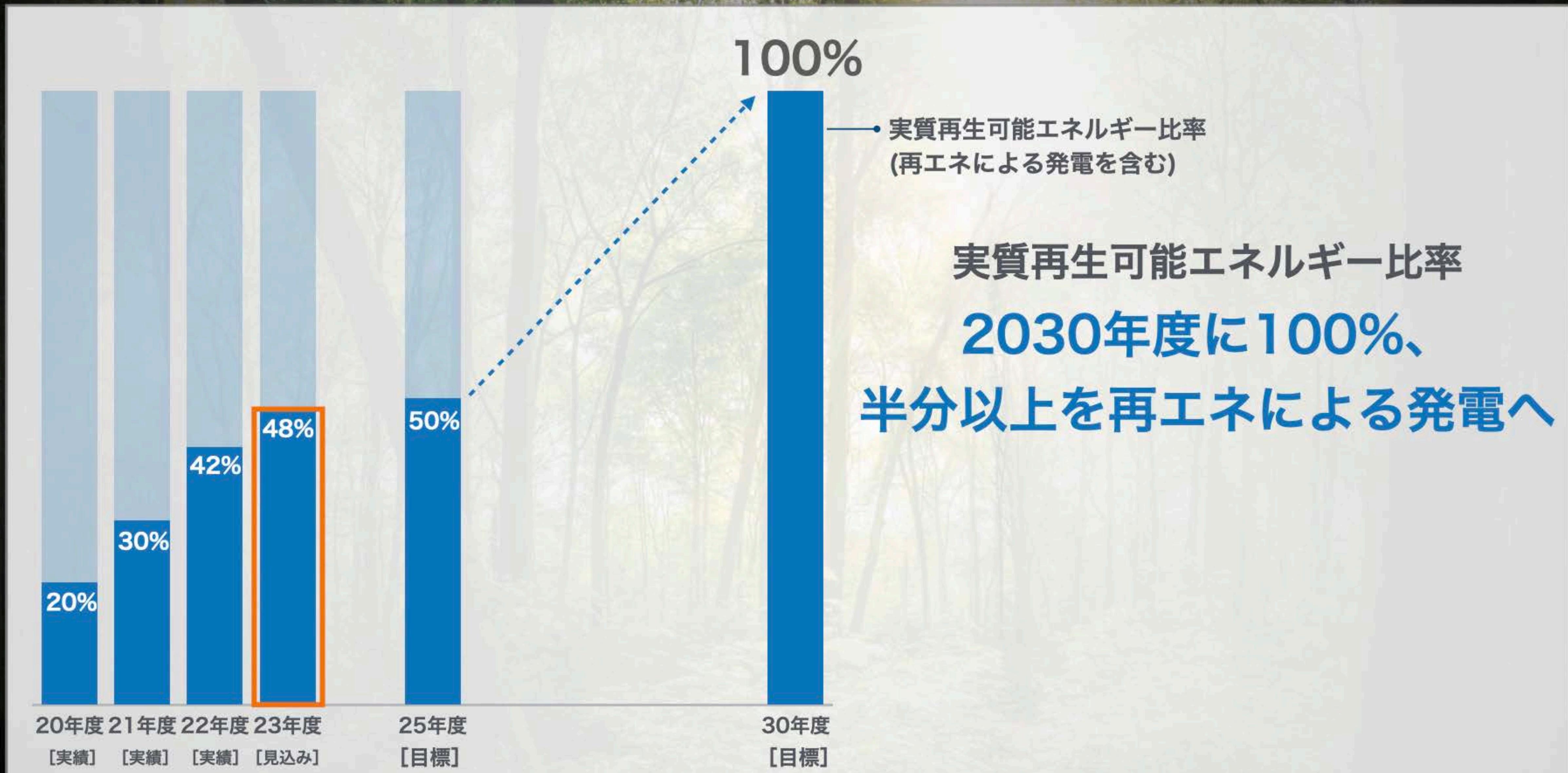
佐々木 裕子
(株)チェンジウェーブグループ
代表取締役社長

※1
独立社外取締役比率
55%



再生可能エネルギーへの取り組み

実質再生可能エネルギー比率 (自社使用電力)※



まとめ

- 1 2023年度は上方修正した業績予想を上回って着地
- 2 24年度・25年度は中計目標の達成と生成AI等への成長投資を両立
- 3 繼続的な企業価値の向上に向けてガバナンスを強化
- 4 次世代社会インフラの構築に係る取り組みが進展



情報革命で人々を幸せに





SoftBank