



# 第34回 定時株主総会

2020年6月24日

# 免責事項

本資料に含まれる計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまナリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通し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。

持続可能な社会へ

---

ソフトバンクのSDGs

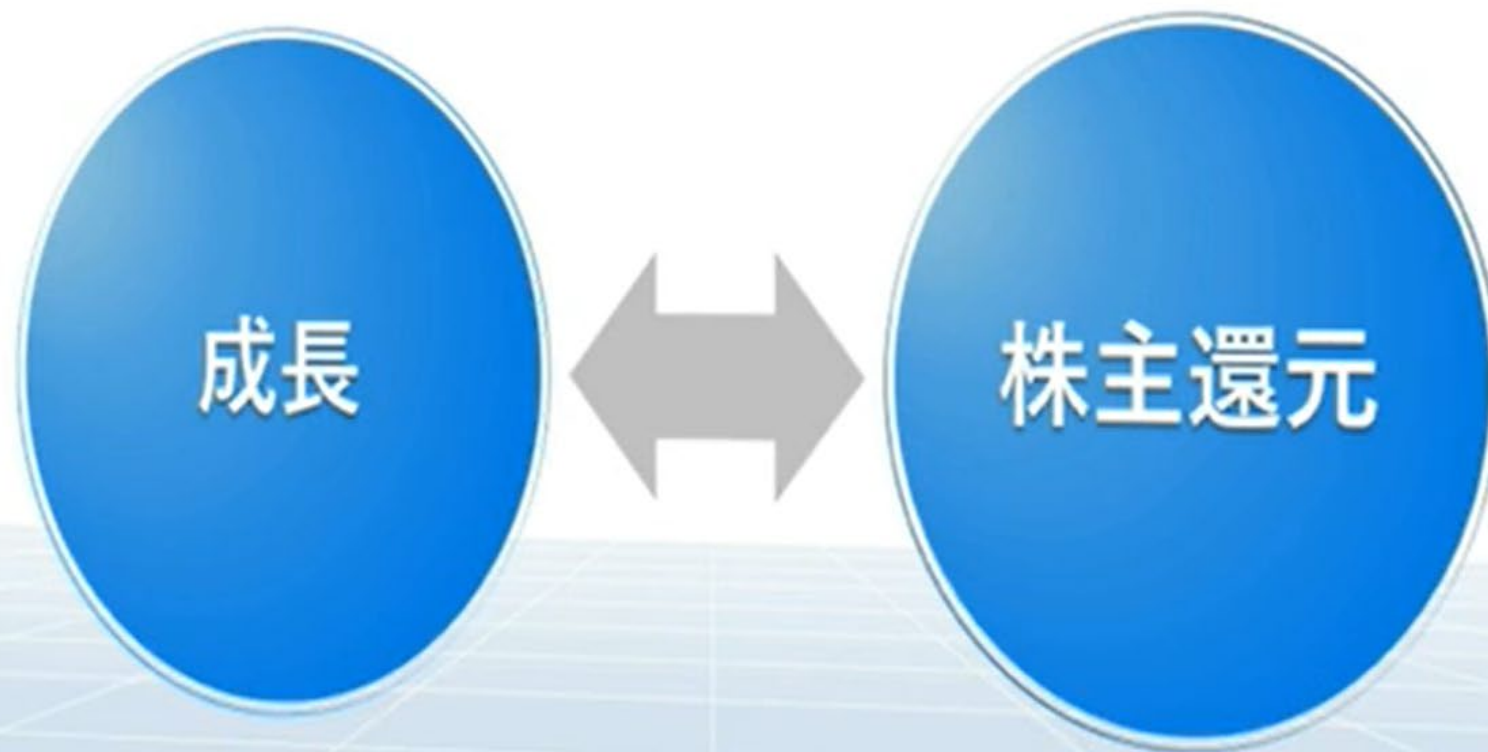
＝ SoftBank

# Beyond Carrier

変化を糧にさらなる成長へ

ソフトバンク株式会社 代表取締役 社長執行役員 兼 CEO  
宮内 謙

## 成長と株主還元を両立



2019年度～

4月  
競合値下げ

10月  
事業法改正

2020年4月  
異業種からの参入

# 営業利益

## 2018年度

1	トヨタ
2	ソフトバンクグループ
3	NTT
4	KDDI
5	NTTドコモ
6	ソニー
7	日立
8	ホンダ
9	ソフトバンク
10	JR東海

## 2019年度

1	トヨタ
2	NTT
3	KDDI
4	ソフトバンク
5	NTTドコモ
6	ソニー
7	日立
8	JR東海
9	ホンダ
10	JT

# 営業利益 国内4位に

(金融機関を除く)

# 2019年度

成長

株主還元

## 2ヶ 夕 増益

## 10円増配

9,117億円



18年度

19年度

85円



18年度

19年度





# 2020年 新型コロナウイルス感染拡大

経済への  
甚大な影響

休業・失業者  
700万人  
以上

# 2020年 新型コロナウイルス感染拡大

国内企業の  
経常利益  
30%減

1,200社が  
業績予想  
非開示

新型コロナウイルスの影響下でも

増益・増配

＝ SoftBank

# コロナ禍でもソフトバンクが「成長」できる理由

1

## スマートフォン戦略



2

## 急激に高まる 企業のデジタル化需要



3

## 買い物の新しい形 eコマース



01

通信事業をさらに盤石にする

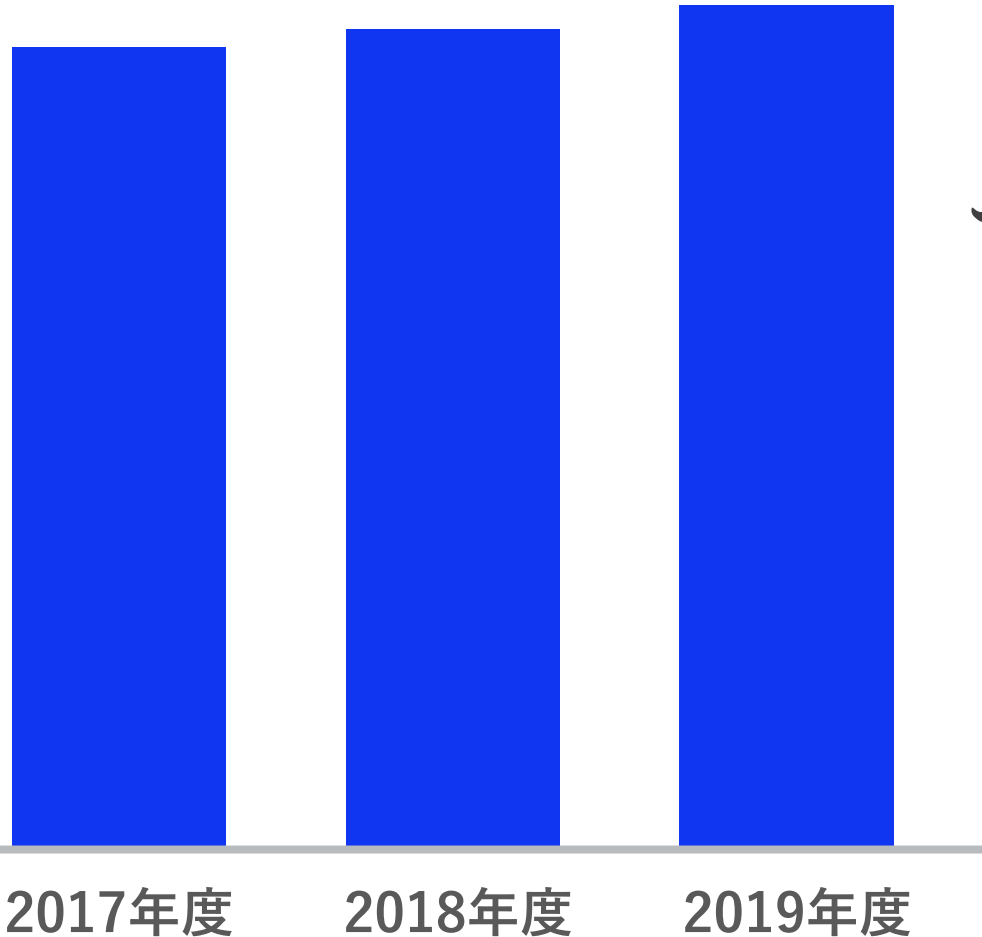
---

# スマートフォン戦略



## モバイルサービス収入

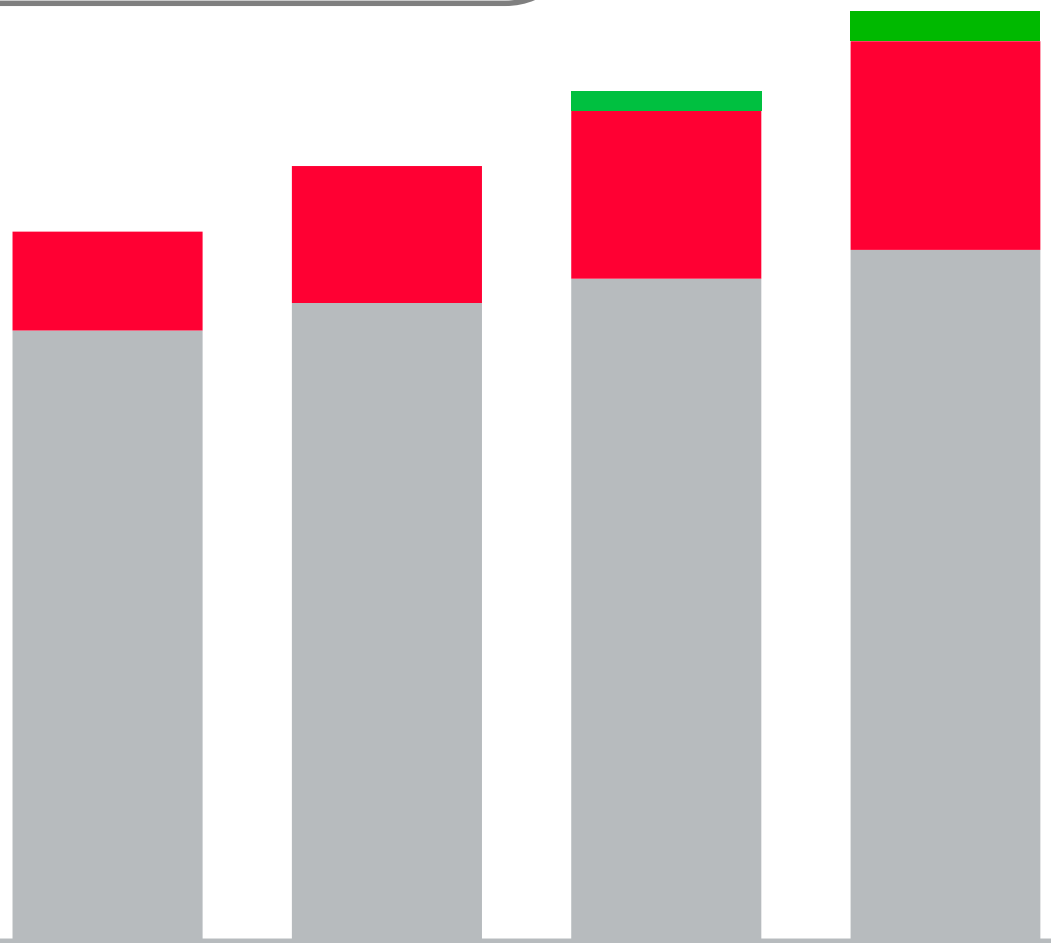
2兆円



モバイルのサービス収入は  
安定的な収益基盤

## スマホ累計契約数

2,400万件



スマホの拡大が貢献

SoftBank

Y!mobile LINE MOBILE

2016年度

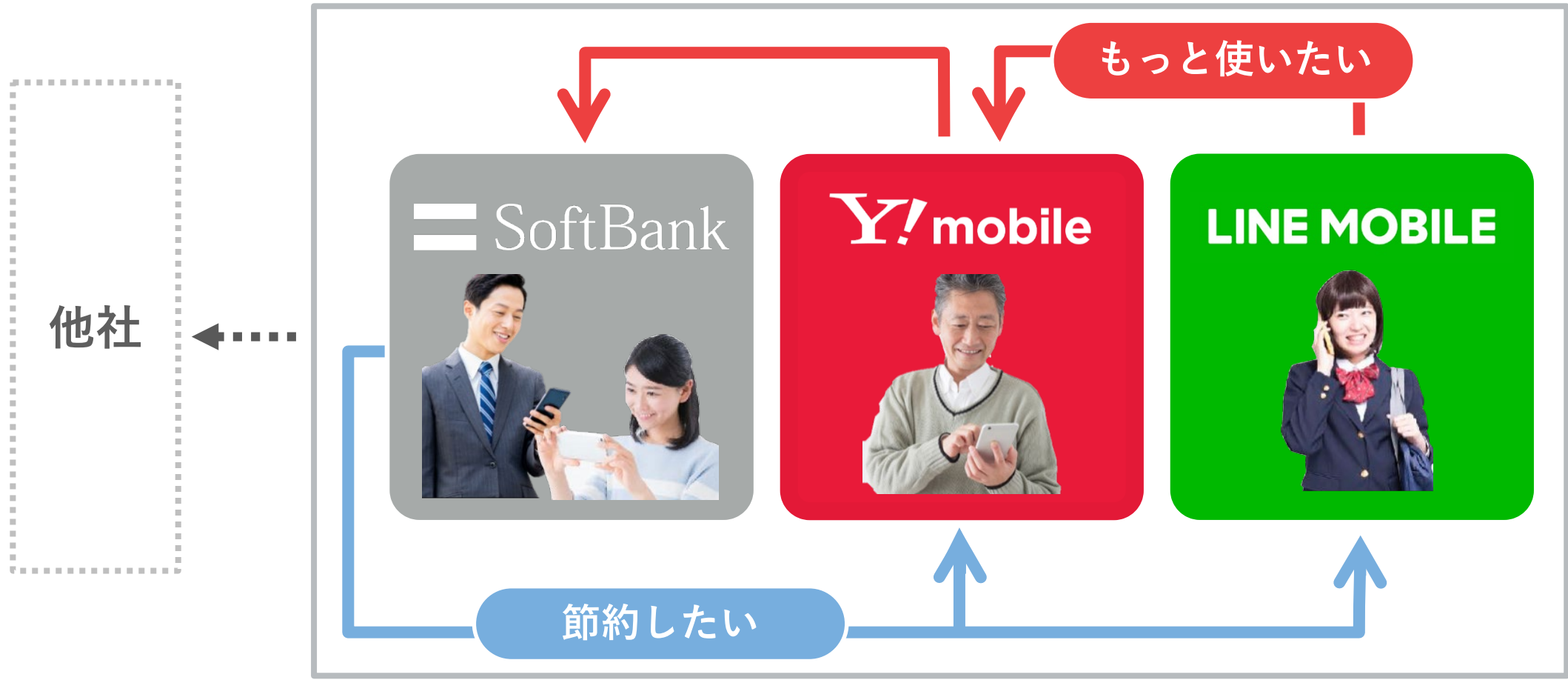
17年度

18年度

19年度



# マルチブランドでグループ外への流出を防ぐ





オンライン  
診療

アフターコロナ

人々の生活は  
よりデジタルへ



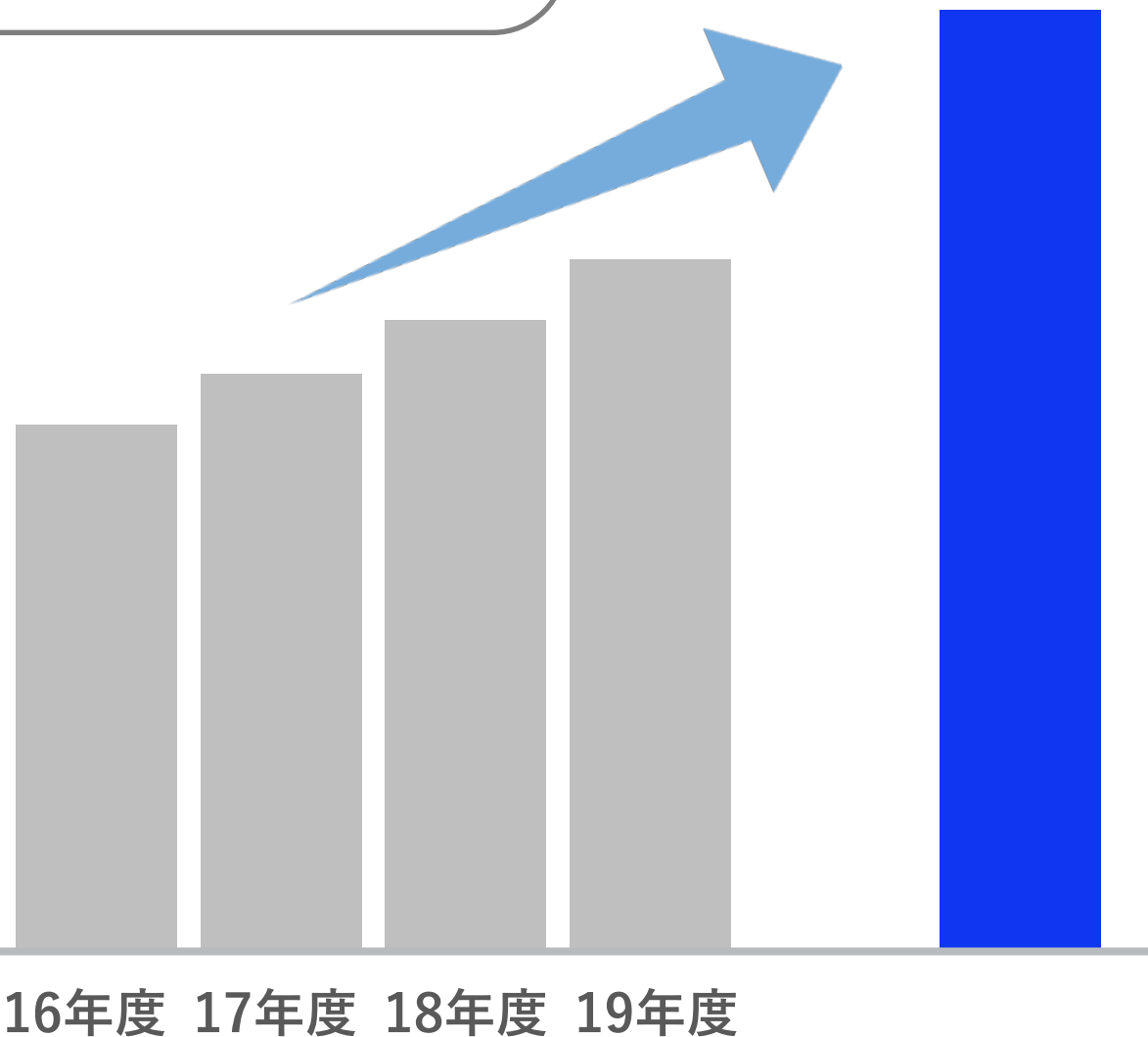
オンライン  
学習

5G時代到来

スマホの可能性が  
さらに広がる



## スマホ累計契約数



# 今後もスマホが 成長をけん引



02

新型コロナウイルスにより急激に高まった

---

企業のデジタル化需要

# リモートアクセス



SmartVPN

(新規契約ID数)

18倍



2019年  
3月～4月計

2020年  
3月～4月計

社内環境への  
アクセスが可能に



# Web会議システム

zoom

(新規契約ID数)

41倍



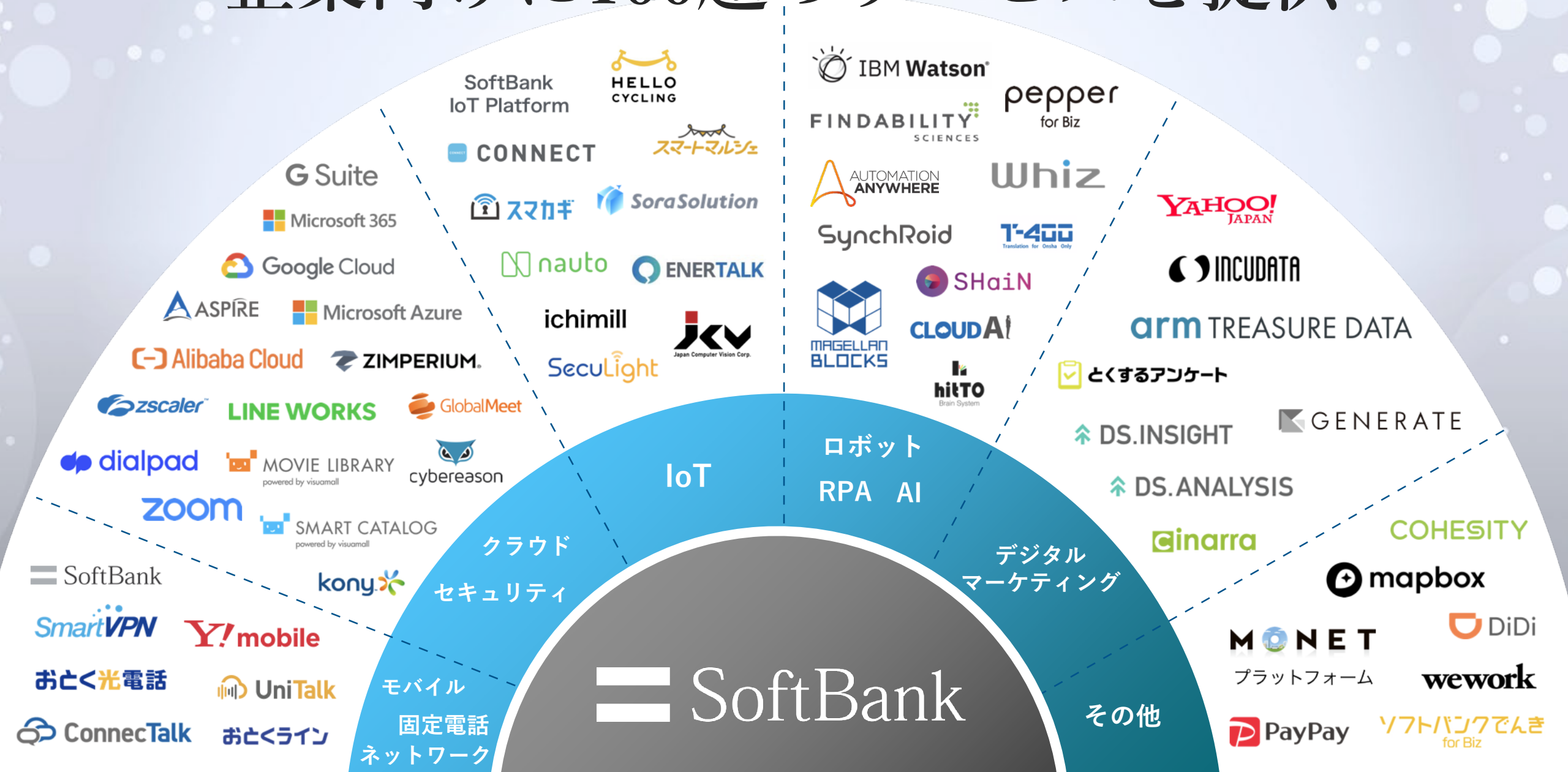
2020年  
1月～2月計

2020年  
3月～4月計

対面に近い  
リモート会議を実現



# 企業向けに100超のサービスを提供





# 営業活動もリモートで対応

案件発掘

商談

受注

運用サポート

オンラインセミナー



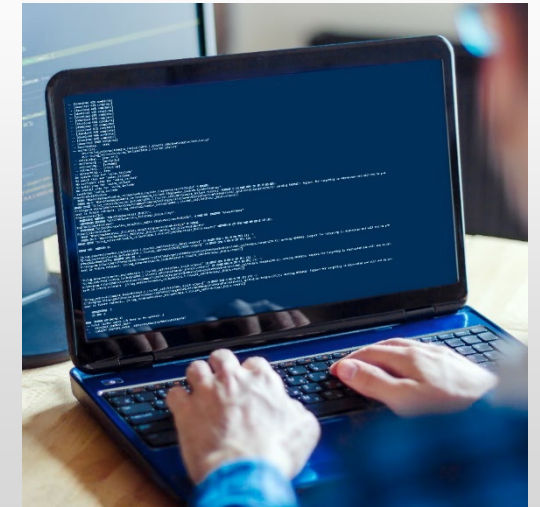
Web会議



オンライン申込



リモート設定

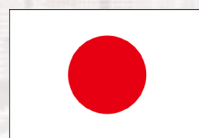
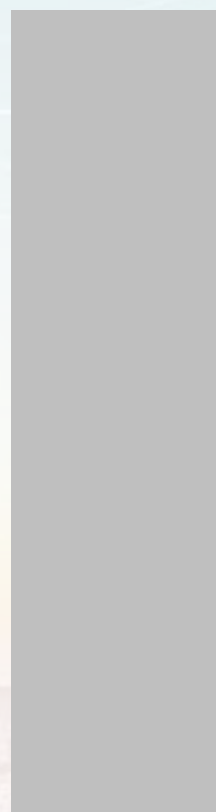


メールマーケティング



# 日本企業のデジタル化は道半ば

85%



コロナ前

日本企業の  
テレワーク導入率

20%

(2019年)

(出所)日本：国土交通省「平成31年度(令和元年度)テレワーク人口実態調査」  
米英：総務省「平成30年度 テレワークの最新動向と今後の政策展開」

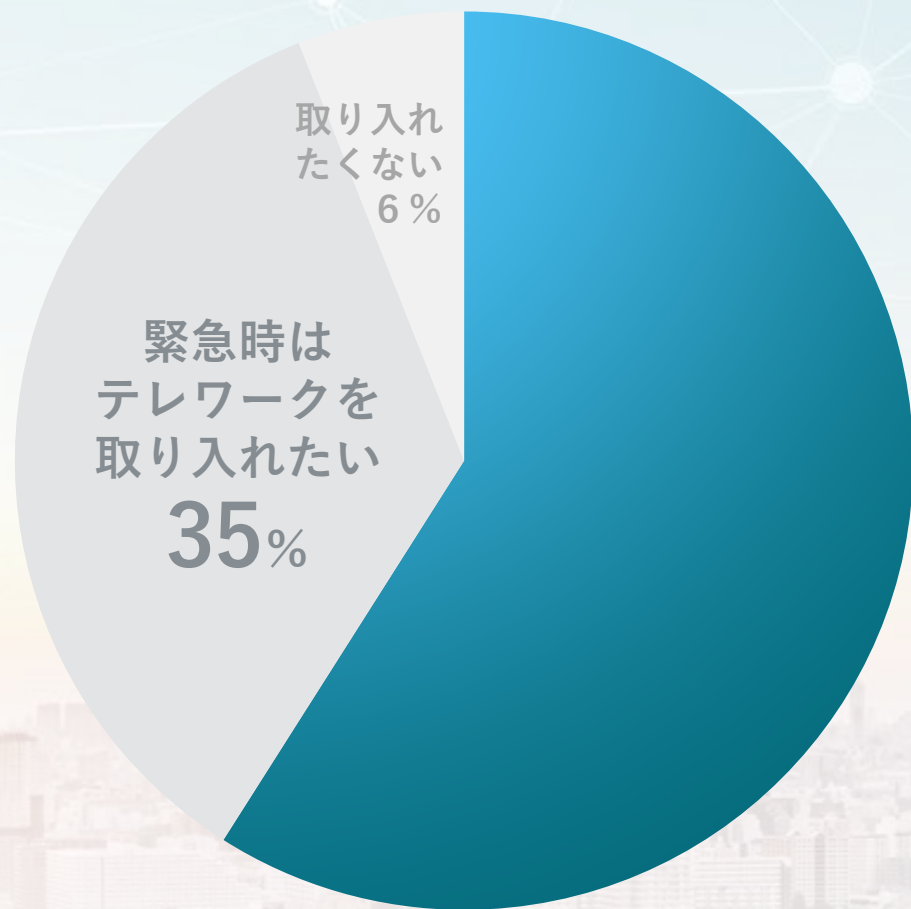
# 今後需要は大きく拡大する

現在

平常時も  
テレワークを取り入れたい

59%

(2020年4月-5月)

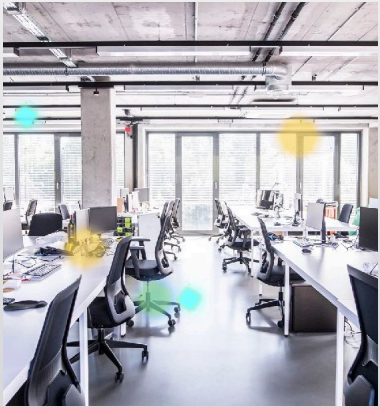


(出所)野村総合研究所「2020年4-5月期シングルソースデータ(関東エリア、20-69歳、就業者)」  
新型コロナウイルス感染拡大後にテレワークを実施した人=1,021人のみ聴取

SoftBank

# アフターコロナ時代の 企業のデジタル化を徹底サポート

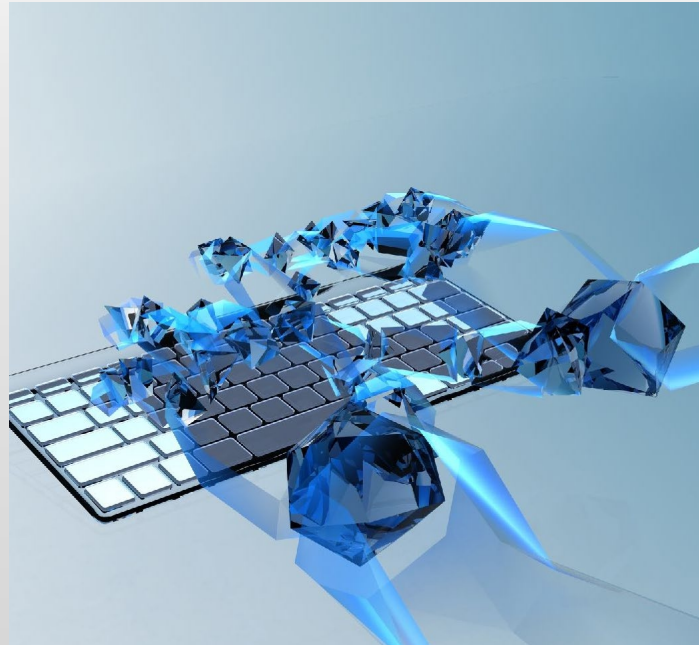
働き方改革



デジタル化  
診断



業務の完全自動化



サプライチェーン  
高度化



地方創生



# 5Gで選択肢はさらに広がる

SoftBank 5G

多接続

低遅延

超高速



スマートシティ



無人倉庫



遠隔手術



自動運転



スマートホーム



無人店舗



AR/VR/FR



顔認証



スマートオフィス



遠隔診療



スマート工場



警備ロボット

[億円]

倍增

763

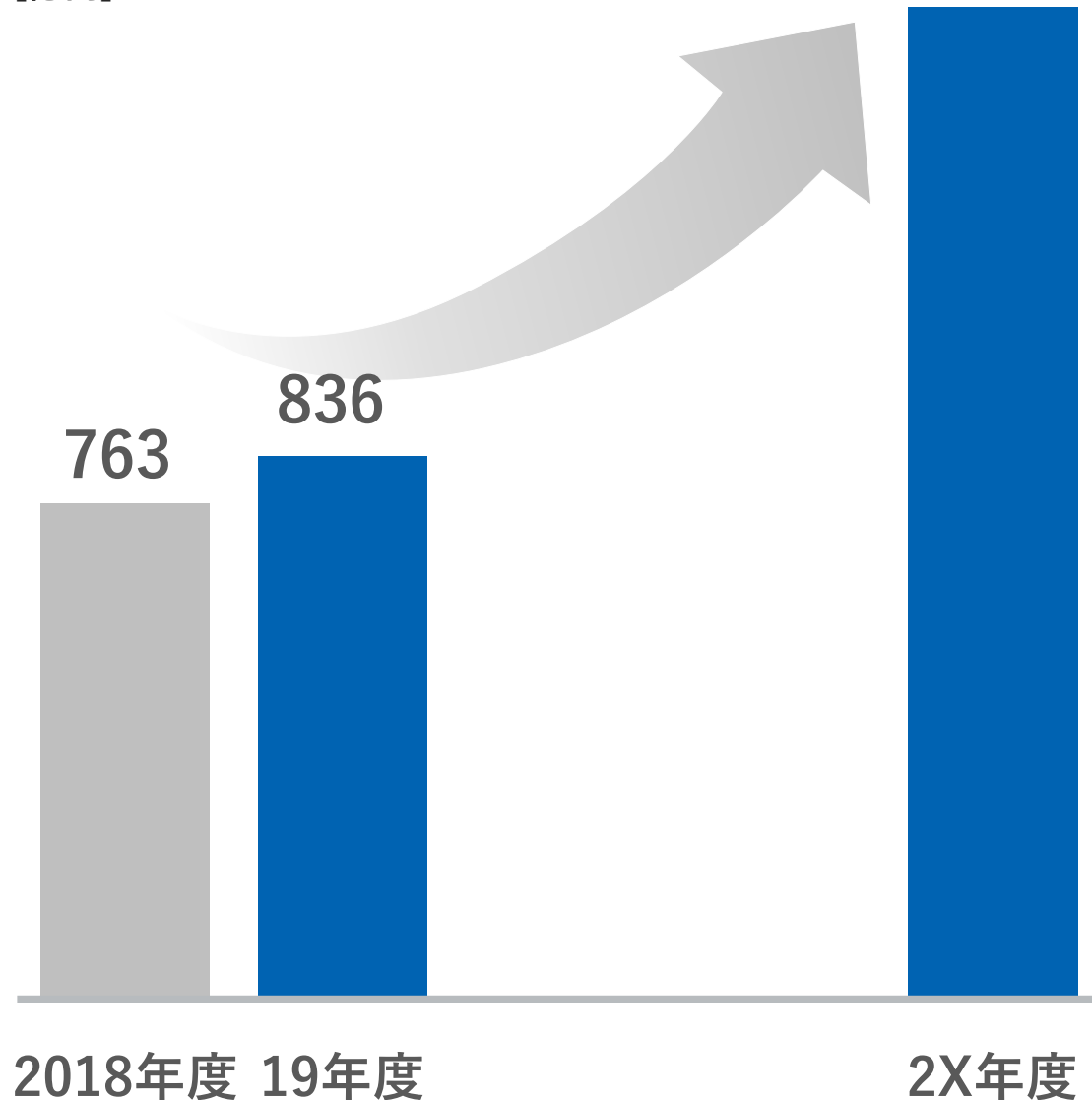
2018年度

2X年度

昨年に掲げた  
「利益倍增計画」

[億円]

倍增



着実に進捗

03

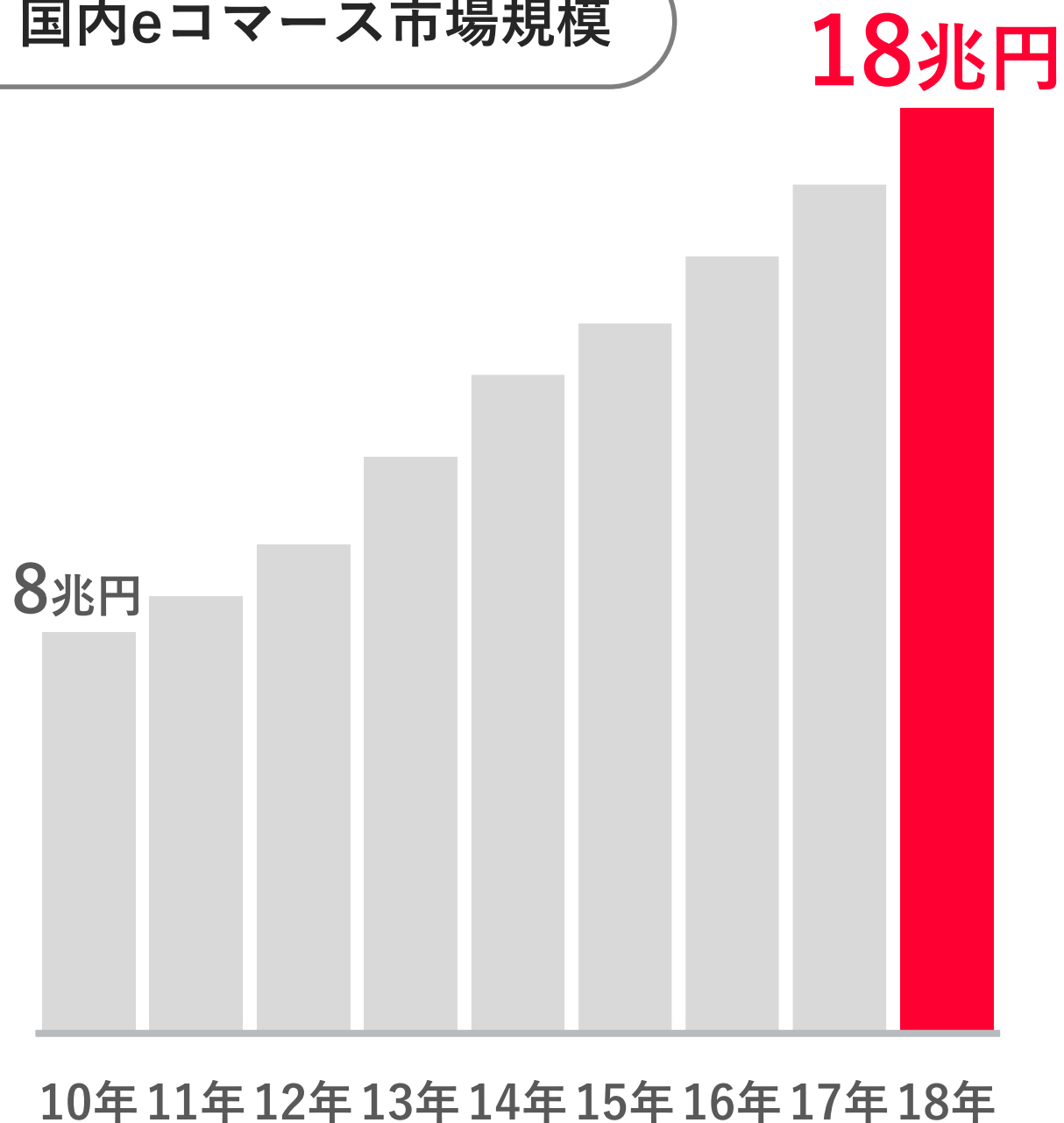
巣ごもりで注目された“買い物の新しい形”

---

eコマース



## 国内eコマース市場規模



# eコマース市場 年率 9%成長



# 2019年度にヤフーのECサービスを徹底強化



## 新サービス



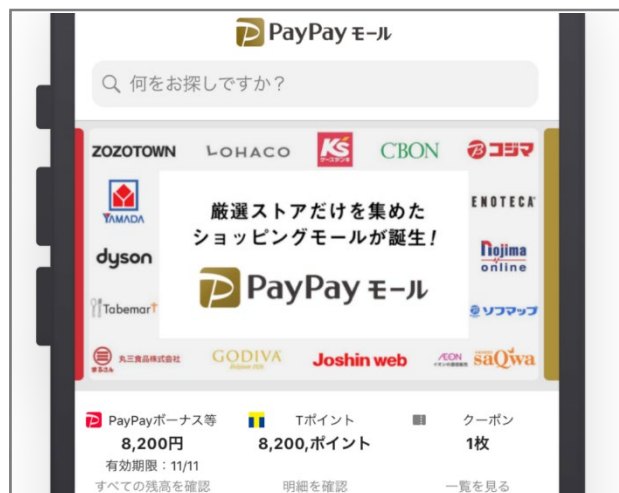
## ファッション



## 物流

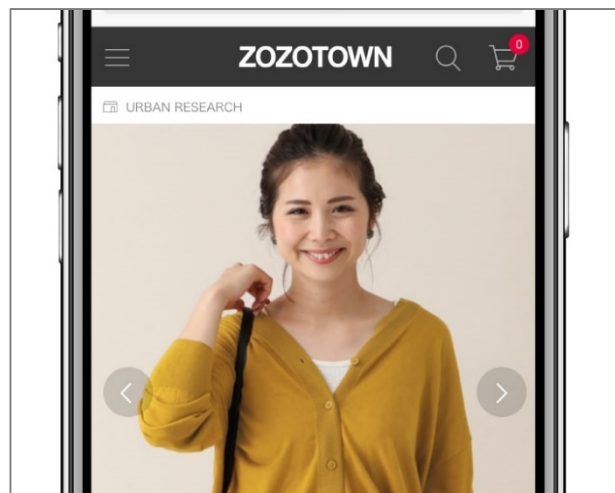
2019年10月

「PayPayモール」  
「PayPayフリマ」 開始



2019年11月

大手ファッションEC  
「ZOZOTOWN」買収



2020年3月

ヤマトホールディングスと  
連携発表

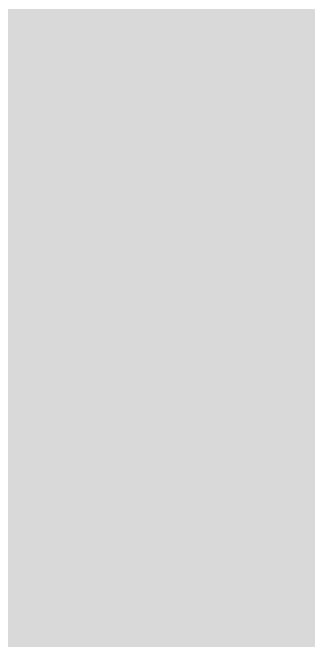


## eコマース取扱高

**Y!**ショッピング

**P** PayPay モール

**1.4倍**



2019年4月

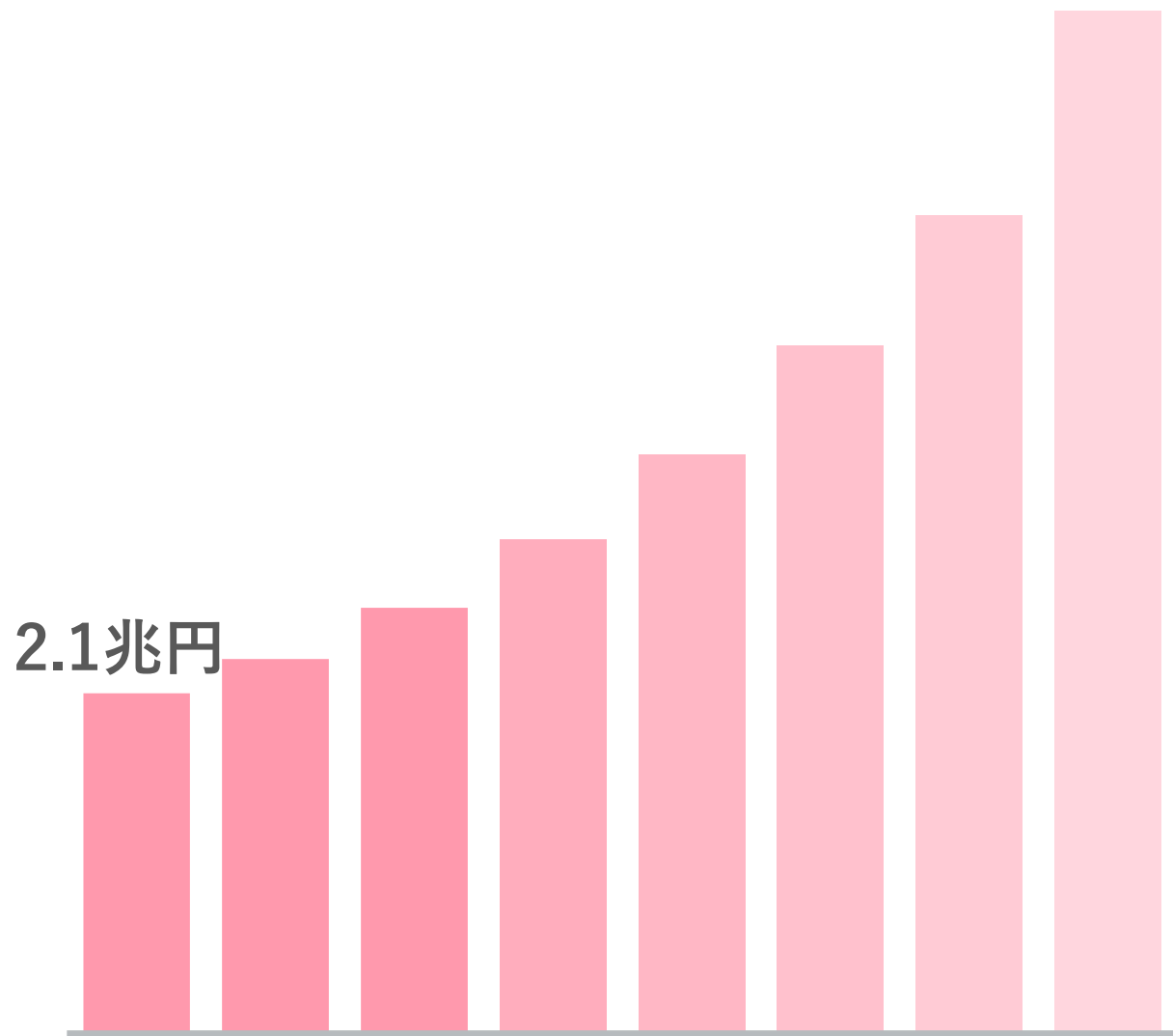


2020年4月

巣ごもりで  
オンラインショッピング  
**急増**



# ヤフー事業 eコマース取扱高 (物販)



2.1兆円

2019年度

## eコマース 国内No.1へ

Y! ショッピング

PayPay モール

ZOZOTOWN

PayPay フリマ

LOHACO ASKUL ヤフオク!

# Beyond Carrier

1

スマートフォン戦略

2

企業の  
デジタル化需要

3

買い物の新しい形  
eコマース

新領域

ヤフー

通信事業

# 会計時の現金の受け渡し



# 非接触のキャッシュレス決済が注目



# 非接触のキャッシュレス決済が注目



新型コロナの影響で  
キャッシュレス決済の  
利用が増えた

40%

(出所)株式会社マネーフォワード  
「コロナ禍の個人の家計実態調査」(n=7,827人)



# ソフトバンクの成長戦略

## Beyond Carrier

1

スマートフォン戦略

2

企業の  
デジタル化需要

3

買い物の新しい形  
eコマース

4

アフターコロナで  
新ビジネスを拡大

新領域

ヤフー

通信事業

5G +

1

スマートフォン戦略

2

企業の  
デジタル化需要

3

買い物の新しい形  
eコマース

4

アフターコロナで  
新ビジネスを拡大

新領域

ヤフー

通信事業

# 2020年度計画

成長

株主還元

最高益更新へ

増配を継続

9,200億円

営業  
利益

1株当たり  
配当金

86円

18年度 19年度 20年度

18年度 19年度 20年度



# 情報革命で人々を幸せに

---



The logo consists of two horizontal gray bars stacked vertically, positioned to the left of the text.

SoftBank