



第 1 回 社債型種類株式 株主の皆さまへ

2023年4月1日 ▶ 2024年3月31日

目次	■ 株主の皆さまへ	1
	■ NEWS FLASH	2
	■ 事業報告	4
	■ 連結計算書類	14

ソフトバンク株式会社

証券コード：9434

長期ビジョンの実現を通じて、 デジタル化社会の発展に不可欠な存在へ

代表取締役 社長執行役員 兼 CEO 宮川 潤一



平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

本年1月に発生した令和6年能登半島地震により被災された皆様に心からお見舞いを申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。この震災に伴って、当社が提供する通信サービスが利用しづらい、または利用できない状況が発生しました。お客さまにご迷惑をお掛けしましたことを深くお詫び申し上げます。この震災を機に、当社グループはより安定した通信サービスの提供に努めるだけでなく、社会インフラを担う企業としての責任をしっかりと果たし、持続可能な社会の実現に貢献していくという決意を新たにしました。

2023年度の連結業績は、売上・利益ともに上方修正（2024年2月発表）した業績予想を上回り、2022年度のPayPay[㈱]の子会社化に伴う一時益の影響を除いたペースで増収増益となりました。特に、最も重視している親会社の所有者に帰属する純利益は同45%増となり、2025年度に最高益を目指す中期経営計画の目標達成に向けて、順調に進捗しています。

事業別の状況を見ても、2021年春の通信料値下げの影響を受けたコンシューマ事業が増益に転じました。これは、主として、減価償却費の減少に加えて、好調なモバイル契約数の増加と一契約当たり月間平均収入の減少幅の縮小により、モバイル収入が増収に転換したことによるものです。また、企業のデジタル化需要をとらえたエンタープライズ事業と、事業の選択と

集中やコスト最適化を進めたメディア・EC事業は、共に2桁の増益を実現しました。ファイナンス事業では、PayPay[㈱]の連結EBITDA（償却前営業利益）が通期で初めて黒字となりました。

中長期的な成長に向けた取り組みも着実に進展しています。今後市場の急速な拡大が見込まれる生成AI^{注1)}の領域において、マーケットリーダーのポジションを確立するため、基盤技術である日本語特化の大規模言語モデルの構築を進めています。2024年5月には、その構築に必要となるAI計算基盤^{注2)}の拡張のため、さらに約1,100億円^{注3)}の成長投資を行うことを発表しました。また、生成AIの自社開発や高まるAI関連の利用ニーズに応えるため、北海道苫小牧市においてAIデータセンターの構築に着手しました。当社は、長期ビジョン（2023年5月発表）で掲げた通り、「デジタル化社会の発展に不可欠な次世代社会インフラ」を実現し、さらなる企業価値の向上に努めていきます。

株主の皆さまにおかれましては、なお一層のご支援の程よろしくお願い申し上げます。

注1 文章、画像、プログラムコードなどのさまざまなコンテンツを生成することのできる人工知能

注2 大規模言語モデルの構築に必要となるデータ処理を行うための基盤となる高性能なコンピュータのこと

注3 経済産業省による「クラウドプログラム」の認定に伴う助成（最大421億円）考慮後

2024年5月29日

NEWS FLASH

1年間のトピックス 2023年4月～2024年3月



事業に関わる全ての
温室効果ガス排出量を
2050年までに実質ゼロにする
「ネットゼロ」を
グループ企業に拡大^(※1)



「ワイモバイル」の新料金プラン
「シンプル2 S/M/L」を
提供開始

2023.5

2023.6

2023.9

2023.10

2023.10

長期ビジョンおよび
中期経営計画(2023
～2025年度)を発表

2025年度に
純利益5,350億円(最高益)を
目指す



国内最大級の生成AI
開発向け計算基盤の稼働
および国産大規模言語モデル
(LLM)の開発を本格開始



「ソフトバンク」の新料金プラン
「ペイトク」を提供開始

※1 対象は連結子会社。自社の事業活動や電力消費などに伴う温室効果ガス排出量 (Scope1,2) および、取引先などで排出される温室効果ガス排出量 (Scope3) が対象。



第1回社債型種類株式を発行
社債型種類株式の上場は国内初

2023.10

2023.11

2023.11

2023.11

2023.12



**「第5回日経SDGs経営大賞」で
大賞を受賞**

LINEヤフー

LINEヤフーを設立

LINEおよびヤフーを中心とした
グループ内再編が完了



**「PayPay」の
登録ユーザー^(※2)が
サービス開始から5年で
6,000万人を突破**

**次世代社会インフラ構想の要となる
データセンターの構築を発表
2026年度の開業を目指す**



**ESG指数の「DJSI World Index」の
構成銘柄に2年連続で選定**



※2 PayPayのアカウント登録済のユーザー数です。

当社グループの現況

① 当連結会計年度の事業の概況

① 当連結会計年度の事業の内容

当社および当社子会社(以下「当社グループ」)は、「Beyond Carrier」戦略の下、コアビジネスである通信事業の持続的な成長を図りながら、通信キャリアの枠を超え、情報・テクノロジー領域のさまざまな分野で積極的にグループの事業を拡大することで、企業価値の最大化を目指しています。

コンシューマ事業では、多様化するお客さまのニーズに合わせたサービスを提供するマルチブランド戦略を推進し、グループサービスを活用した付加価値の提供を通じ、スマートフォンの契約数の拡大を図っています。その結果、当期末のスマートフォン契約数は、前期末比で147万件増加しました。

エンタープライズ事業では、企業および産業のデジタル化の需要の高まりを背景に、クラウドやセキュリティソリューションなど継続性のある収入が成長を牽引しています。

メディア・EC事業では、Zホールディングス(株)、LINE(株)、ヤフー(株)の3社を中心としたグループ内再編に関する手続きを予定通り完了し、2023年10月1日よりLINEヤフー(株)として新たに業務を開始しました。これにより、LINEヤフー(株)および子会社(以下「LINEヤフーグループ」)は、シナジー創出のスピードを加速させ、プロダクト創出力と収益力の向上を追求し、新たな価値の創出を目指します。

ファイナンス事業では、キャッシュレス決済サービス「PayPay」が2018年10月にサービス提供を開始してからわずか5年で、登録ユーザー数6,000万人を突破し、2024年3月末では6,300万人となりました。

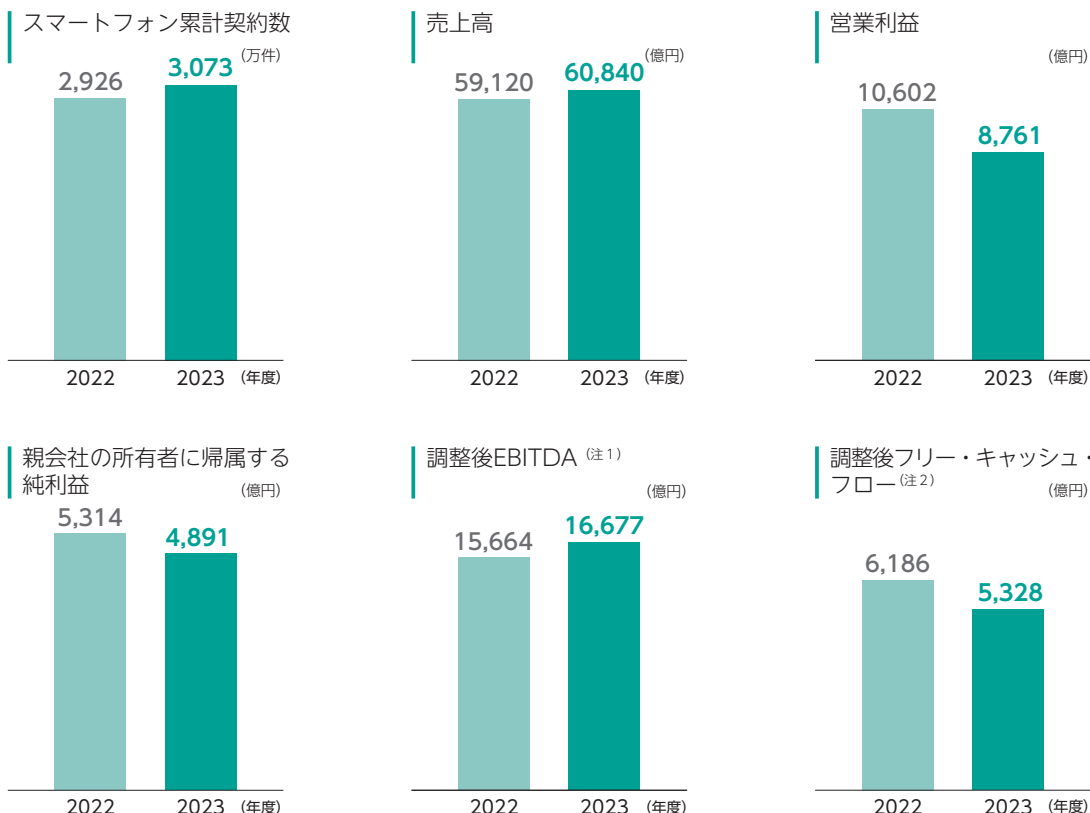
以上の結果、2023年度の売上高は6兆840億円となり、前期比1,720億円(2.9%)増加しました。これは主に、コンシューマ事業が591億円(2.1%)の減収となった一方、ファイナンス事業で905億円(63.6%)、ディストリビューション事業で566億円(9.6%)、メディア・EC事業で524億円(3.4%)、エンタープライズ事業で372億円(5.0%)、それぞれ増収となったことによるものです。

営業利益は、前期比1,841億円(17.4%)減の8,761億円となりました。これは主として、前期に計上したPayPay(株)の子会社化に伴う段階取得に係る差益2,948億円が剥落したことによるものです。なお、当該段階取得に係る差益の影響を除いた場合、当期の営業利益は、前期比1,107億円(14.5%)の増益となりました。

親会社の所有者に帰属する純利益は4,891億円となり、前期比423億円(8.0%)減少しました。これは主として、前期において、保有する投資有価証券の評価損を計上したことに加えて、当期においては、前期に繰り入れた訴訟に係る引当金について戻入を計上したこと、およびLINEヤフーグループが保有するWebtoon Entertainment Inc.に対する持分比率の変動に伴う持分変動利益を計上したことが増益に寄与した一方、前述のとおり、営業利益が減少したことによるものです。なお、前述の段階取得に係る差益の影響を除いた場合、当期の親会社の所有者に帰属する純利益は、前期比1,529億円(45.5%)の増益となりました。

(注) 当社グループは2024年3月期より報告セグメントの名称を一部見直し、「コンシューマ」、「法人」、「流通」、「ヤフー・LINE」、「金融」から「コンシューマ」、「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」へ変更しています。なお、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、測定方法への変更はありません。

当期の調整後EBITDAは1兆6,677億円となり、前期比1,012億円(6.5%)増加しました。これは主として、前期に計上したPayPay㈱の子会社化に伴う段階取得に係る差益を除いた営業利益の増加によるものです。一方、調整後フリー・キャッシュ・フロー(LINEヤフーグループ、PayPay等除く)は、営業活動によるキャッシュ・フローの収入の減少に加えて、Cubic Telecom Ltd.への出資や生成AI基盤に係る投資などに伴い投資活動によるキャッシュ・フローの支出の増加があったことにより、前期比858億円(13.9%)減となりました。



- (注) 1. 調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費及び償却費(固定資産除却損含む)＋株式報酬費用土その他の調整項目
 2. 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)
 LINEヤフーグループ、PayPay等のフリー・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㈱からの受取配当を含みます。なお、PayPay等にはAホールディングス㈱、Bホールディングス㈱、PayPay㈱、PayPayカード㈱、PayPay証券㈱、PPSCインベストメントサービス㈱を含みます。

② 報告セグメント別の状況



コンシューマ事業

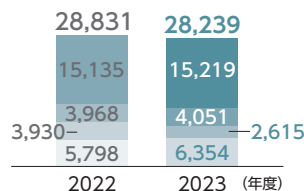
主な事業内容

主として国内の個人のお客さまに対し、モバイルサービス、ブロードバンドサービスおよび「おうちでんき」などの電力サービスを提供しています。また、携帯端末メーカーから携帯端末を仕入れ、ソフトバンクショップ等を運営する代理店または個人のお客さまに対して販売しています。

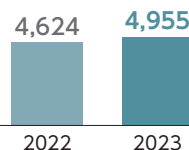
売上高のうち、モバイル売上の増加は、2021年春に実施した通信料の値下げにより平均単価が減少した影響が縮小傾向にあるなか、スマートフォン契約数が「ワイモバイル」ブランドを中心に伸びたことなどによるものです。通信料の値下げによる平均単価の減少は、主に「ソフトバンク」「ワイモバイル」の両ブランドにおいて2021年春に導入した料金プランの浸透、および「ソフトバンク」から「ワイモバイル」への移行が進んだことによるものです。ブロードバンド売上の増加は、主として、光回線サービス「SoftBank 光」^(注)契約数が増加したことによるものです。でんき売上の減少は、主として、電力市場での取引が減少したことによるものです。

■ 売上高 (億円)

■ モバイル ■ ブロードバンド
■ でんき ■ 物販等売上



■ セグメント利益 (億円)



物販等売上の増加は、主として、スマートフォンなどの販売単価および台数が増加したことによるものです。

売上原価、販売費及び一般管理費、その他の営業収益、その他の営業費用の合計(以下「営業費用」)は前期比で減少しました。これは主として、スマートフォンなどの仕入原価が増加した一方、電力の仕入原価および減価償却費が減少したことなどによるものです。上記の結果、セグメント利益は、前期比331億円(7.2%)増の4,955億円となりました。

(注)「SoftBank 光」の契約数には、「SoftBank Air」契約数を含みます。



エンタープライズ事業

主な事業内容

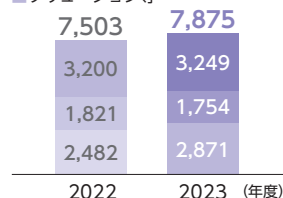
法人のお客さまに対し、モバイル回線提供や携帯端末レンタルなどのモバイルサービス、固定電話やデータ通信などの固定通信サービス、データセンター、クラウド、セキュリティ、グローバル、AI、IoT、デジタルマーケティング等のソリューションサービスなど、多様な法人向けサービスを提供しています。

売上高のうち、モバイル売上の増加は、主として、端末売上および通信売上が増加したことによるものです。固定売上の減少は、主として、電話サービスの契約数が減少したことによるものです。ソリューション等売上の増加は、企業のデジタル化需要をとらえ、クラウドサービスやセキュリティソリューションなどの売上が増加したことなどによるものです。

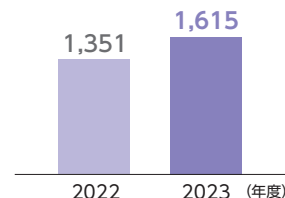
営業費用は前期比で増加しました。これは主として、

売上高 (億円)

■ モバイル ■ 固定
■ ソリューション等



セグメント利益 (億円)



前期に繰り入れた訴訟に係る引当金について戻入を計上した一方で、前述のソリューション等売上の増加に伴い原価が増加したことや、前期においてヘルスケアテクノロジーズ株式会社の子会社化に伴い段階取得に係る差益を計上したことによるものです。

上記の結果、セグメント利益は、前期比265億円(19.6%)増の1,615億円となりました。



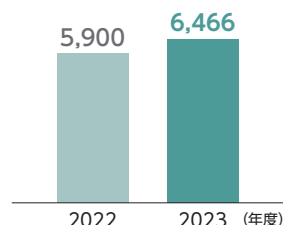
ディストリビューション事業

主な事業内容

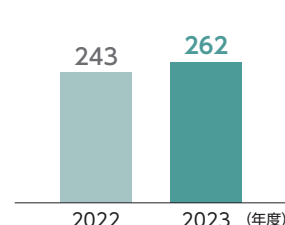
変化する市場環境を迅速にとらえた最先端のプロダクトやサービスを提供しています。法人のお客さま向けには、クラウドサービス、AIを含めた先進テクノロジーを活用した商材を提供しています。個人のお客さま向けには、メーカーあるいはディストリビューターとして、ソフトウェアやモバイルアクセサリ、IoTプロダクト等、多岐にわたる商品の企画・提供を行っています。

売上高の増加は、主として、ICT(情報通信技術)関連の商材および注力しているクラウド、SaaSなどのサブスクリプションサービスが堅調に伸びたことによるものです。

売上高 (億円)



セグメント利益 (億円)



営業費用は、主として、売上高の増加に伴い売上原価が増加したことにより、前期比で増加しました。

上記の結果、セグメント利益は、前期比20億円(8.1%)増の262億円となりました。



メディア・EC事業

主な事業内容

メディアおよびコマースを中心としたサービスを展開し、オンラインからオフラインまで一気通貫でサービスを提供しています。メディア領域においては、総合インターネットサービス「Yahoo! JAPAN」やコミュニケーションアプリ「LINE」での広告関連サービス、コマース領域においては「Yahoo!ショッピング」、「ZOZOTOWN」などのオンラインショッピングサービスや「Yahoo!オークション」などのリユースサービス、戦略領域においてはFinTech^(注)サービス等の提供を行っています。

売上高のうち、メディア売上増加は、主として、アカウント広告の増収によるものです。コマース売上の増加は、主として、アスクルグループ(アスクル(株)および子会社)やZOZOグループ(株)ZOZOおよび子会社)の増収によるものです。戦略売上の増加は、主として、FinTech領域の増収によるものです。



ファイナンス事業

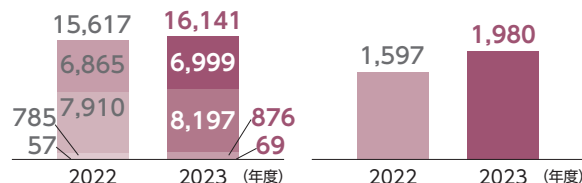
主な事業内容

QRコード決済やクレジットカードなどのキャッシュレス決済サービス、加盟店のマーケティングソリューションの開発・提供、資産運用などの金融サービス、およびクレジットカード・電子マネー・QRコードなど多様化する決済を一括で提供する決済代行サービスなどを提供しています。

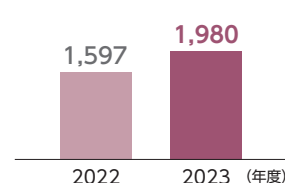
売上高の増加は、主として、2022年10月のPayPay(株)の子会社化および同社における増収の影響によるものです。同様に、営業費用も、PayPay(株)の子会社化などの影響により増加しました。

売上高 (億円)

■メディア ■コマース
■戦略 ■その他



セグメント利益 (億円)

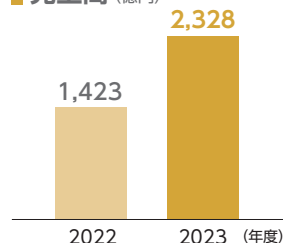


営業費用は前期比で増加しました。これは主として、販売促進費や広告宣伝費が減少した一方、アスクルグループの売上原価に加えて減価償却費の増加などがあったことによるものです。

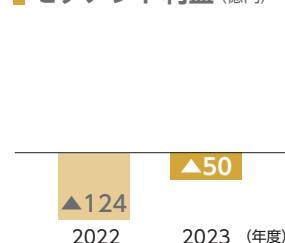
上記の結果、セグメント利益は、前期比382億円(23.9%)増の1,980億円となりました。

(注) FinTechとは、金融(Finance)と技術(Technology)を組み合わせた造語で、金融サービスと情報通信技術を結び付けたさまざまな革新的なサービスのことを意味します。

売上高 (億円)



セグメント利益 (億円)



上記の結果、セグメント利益は、前期比74億円増の▲50億円となりました。

(ご参考) ESG

■ 地球環境問題への対応 (Environment)

当社は、事業を通して地球環境の維持・保全に積極的に取り組み、持続可能な社会の継続的發展に貢献します。



<気候変動対策への貢献>

当社は、自社の事業活動や電力消費などに伴い排出する温室効果ガス「Scope1」および「Scope2」を2030年までに実質ゼロにする「カーボンニュートラル2030」に加え、取引先などで排出される温室効果ガス「Scope3」も含めた事業活動に関係する全ての温室効果ガスの排出量（サプライチェーン排出量）を、2050年までに実質ゼロにする「ネットゼロ」をグループ企業全体で推進しています。「ネットゼロ」の目標は、国際的気候変動イニシアチブのSBTi (Science Based Targets initiative) によって、すでに認定されている短期目標に加え、科学的根拠に基づいた「SBT (Science Based Targets) ネットゼロ」の認定を目指しています。取り組みを推進する一環として、事業活動で使用する電力を100%再生可能エネルギーにすることを目指す国際的なイニシアチブ「RE100」^(注1)に加盟しました。使用する電力については、長期の再生可能エネルギー調達契約を結び、2030年には全社で使用する電力の50%以上を追加性^(注2)のある再生可能エネルギーにすることと合わせて、将来的にその全てを再生可能エネルギーにすることで温室効果ガスの排出を削減、当社のカーボンニュートラルの達成と脱炭素社会の実現に貢献します。

(注) 1. 国際的な環境NGOである「Climate Group」と「CDP」のパートナーシップのもと運営する国際的なイニシアチブ。

2. 追加性 (additionality)：企業の選択した再生可能エネルギー調達方法が新たな再生可能エネルギー投資を促し再生可能エネルギー電源が普及すること。

<TCFD提言への対応>

当社は、2020年4月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）^(注) 提言への賛同を表明しました。TCFDの提言に基づき、ガバナンスを強化し、TCFDが企業に推奨する「ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標」のフレームワークにそって、積極的な情報開示とその充実に努めていきます。

当社の気候変動に係るリスクと機会および温室効果ガス排出量等の環境負荷データについては、当社サステナビリティレポートに掲載しています。

<https://www.softbank.jp/corp/sustainability/reports/>



(注) Task Force on Climate-related Financial Disclosures：2015年に金融安定理事会（FSB）により設立された、気候変動が事業に与えるリスクと機会の財務的影響に関する情報開示を企業に推奨する国際的イニシアチブ。

<循環型社会の推進>

資源の有効活用を図るため、使用済み携帯電話の本体、電池パック、充電器類をソフトバンクショップおよびワイモバイルショップで無償回収しています。また、携帯電話を分解する体験を通じ、リサイクルの大切さを学ぶ環境教室「りさ育る（りさいくる）」を自治体などと協働で開催しています。



<生物多様性の保全>

当社は、国際社会が目指すネイチャーポジティブの実現を支持し、土地開発による生物多様性への悪影響の軽減をKPI（Key Performance Indicator）に設定しており、生物多様性の重要地域に基地局などの通信設備を設置した面積以上の土地に対して、植樹などの森林保全に取り組む活動を北海道富良野市や長野県木島平村などで行っています。

また、サンゴの保全活動を通して地球環境や美しい海のある未来を守るという志を同じくする沖縄県恩納村およびさまざまな企業や団体と「未来とサンゴプロジェクト」を立ち上げ、サンゴの苗の植え付けをするための募金活動、サンゴの苗の植え付けを行うボランティアツアー、ビーチクリーン活動、サンゴに関する情報発信などの取り組みを行っています。2023年度は3月に60本のサンゴの苗の植え付けを実施し、これまでに累計で約400本を植え付けています。



当社は、2024年1月にTNFD^(注)が公表した開示提言を採用する企業「TNFD Adopter」に早期登録しました。今後、自社の企業活動が自然資本などに与える影響について情報開示を進めていきます。

(注) 自然関連財務情報開示タスクフォース（Taskforce on Nature-related Financial Disclosures）：自然資本及び生物多様性に関するリスクや機会を適切に評価し、開示するための枠組みを構築する国際的な組織

<自然エネルギー普及の取り組み>

当社と当社の100%子会社であるSBパワー(株)は、実質的に再生可能エネルギー比率100%かつCO2排出量ゼロ^(注1)の家庭向け料金メニュー「自然でんき」を提供しています。あわせて、SBパワー(株)が「自然でんき」1契約につき50円／月を拠出し、森林保全団体への活動支援を行っています。^(注2) 2023年度は「自然でんき」の提供を通じて、年間でCO2排出量約3.9万t-CO2の削減効果を生み出しました。

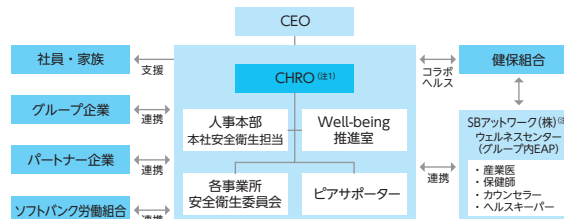
(注) 1. お客さまへ供給する電気に、太陽光発電や水力発電などの化石燃料を使用していない「非化石電源」からつくられた電気の環境価値を証書化したものを組み合わせることで、再生可能エネルギー比率100%かつCO2排出量ゼロの電気の供給を実質的に実現します。実際にお客さまへ供給する電気が再生可能エネルギーであることを保証するものではありません。
2. 経済産業省、環境省および農林水産省が運営する「J-クレジット」認証事業を行う団体への寄付。

■ 持続可能な社会への対応（Social）

<健康経営の推進>

当社は、「心身の健康づくりに関する基本方針」にのっとり、社員の健康維持・向上を目指しています。また、社員一人一人が心身ともに健康であることが、会社と個人の夢・志の実現に向けた原動力であり、社員の健康を維持・向上させることは重要な経営課題の一つと位置付けています。

代表取締役 社長執行役員 兼 CEO宮川潤一が「健康経営宣言」を行い、当社らしく最先端のAI・ICTを積極的に活用し、社員とその家族の健康維持・増進に取り組む健康経営を推進しています。



(注) 1. CHRO（チーフヒューマンリソースズオフィサー）は、最高人事責任者です。
2. SBアットワーク(株)は、当社の100%子会社です。

<女性活躍推進の取り組み>

当社は女性活躍推進を目的に、女性管理職比率を2030年度までに15%、2035年度までに20%とする目標を2021年に設定しました。その達成に向けて、役員や外部の有識者などで構成する「女性活躍推進委員会」を同年7月に発足させました。同委員会では、代表取締役 社長執行役員 兼 CEO宮川潤一を委員長とし、各組織を統括する役員が推進委員を務め、女性活躍の推進・強化に向けた方針や新たな施策に関する議論、各施策の進捗確認などを実施しています。

<デジタルデバイス解消に向けた取り組み>

スマホアドバイザー®制度・スマホ教室の開催

当社のショップでは、スマホのプロである当社認定のスマホアドバイザー®がご利用状況をお伺いし、お客さまに最適な料金プランのご案内や機種選びから、フィルタリングなどの初期設定、修理相談までサポートしています。

スマホアドバイザー®をはじめ、当社が独自に資格認定するスマホのスペシャリストが開催するスマホ教室は、他社のお客さまも利用可能で、スマホやタブレットをご検討中のお客さまやすでにご利用中のお客さまにスマホの利便さ、楽しさを分かりやすくご案内しています。



ルワンダの学校に質の高い教育を提供「EdTech Project」

当社は、アフリカにおける教員不足や教育水準の格差などの教育課題の解決を目指し、2022年度より実証実験「EdTech Project」を実施し、2023年秋以降からは学校数を20校に拡大してサービスを提供しています。「EdTech Project」では、ルワンダの通信環境が整っていない地域の学校に衛星通信の整備やeラーニングプラットフォーム「Cloud Campus」^(注)を活用して、デジタル動画コンテンツを用いた授業の提供やルワンダで指導力に定評のある先生の授業動画を投影するなど、オンライン教材と現地のリソースを組み合わせた学習環境を提供しています。



(注) Cloud Campus：ソフトバンクグループ傘下の(株)サイバー大学が開発・運営するオンライン教育プラットフォーム

■ コーポレート・ガバナンス（Governance）

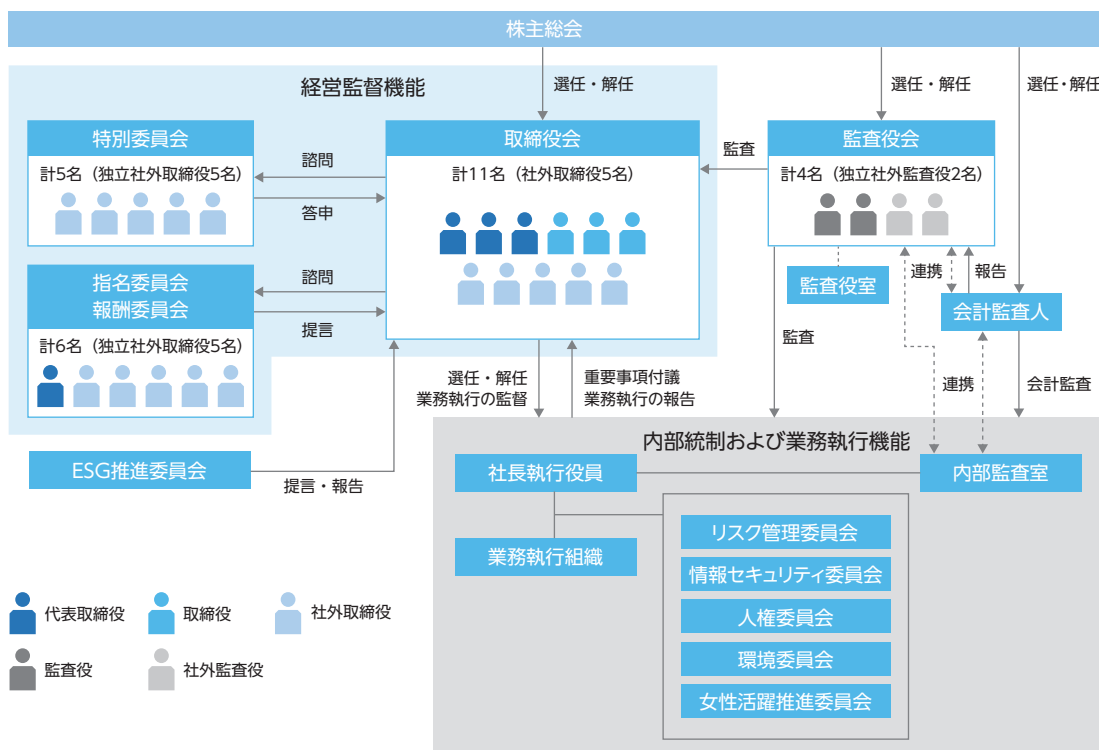
<基本的な考え方>

当社グループは、グループ共通の経営理念である「情報革命で人々を幸せに」という考え方の下、「世界に最も必要とされる会社」になるというビジョンの実現に向けて、これまで築き上げた国内での通信事業の基盤と、最先端のデジタルテクノロジーを活用した製品やサービスの提供により新しい社会基盤を作り、誰もが便利で、快適に、安全に過ごせる理想の社会の実現に取り組んでいます。

当社グループでは、このビジョンを実現するためにはコーポレート・ガバナンスの実効性の確保が不可欠との認識を有しており、当社の経営理念の共有を図るとともに、グループ会社およびその役職員が遵守すべき各種規則等に基づき、グループ内のコーポレート・ガバナンスを強化しています。

<当社のコーポレート・ガバナンス体制>

（2024年3月31日現在）



<経営監督を担う取締役会の諮問機関>

当社は、経営監督を担う取締役会の諮問機関として、「特別委員会」ならびに任意の「指名委員会」および「報酬委員会」を設置しており、各委員会の概要等は以下の通りです。なお、取締役会は各委員会の答申または提言を最大限尊重するものとしています。

特別委員会 | 委員長 堀場 厚（独立社外取締役）

2023年度開催回数 2回

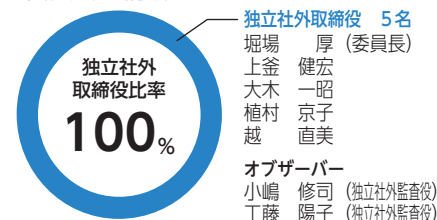
● 委員会の設置理由

支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等について、独立社外取締役のみで構成される委員会で審議・検討することが、当社のコーポレート・ガバナンスのさらなる向上に資すると判断したため

● 主な役割

当社と支配株主またはその子会社などとの間で、支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引等が生じる場合、当該取引等について審議・検討のうえ、取締役会に答申

● 委員会の構成



指名委員会 | 委員長 堀場 厚（独立社外取締役）

2023年度開催回数 4回

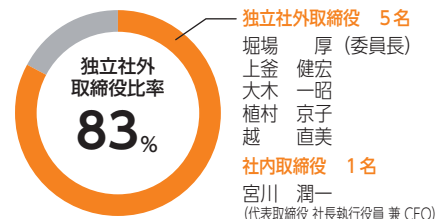
● 主な役割

取締役の選解任および代表取締役の指名に関する事項について審議のうえ、取締役会に提言

● 2023年度の主な審議事項

取締役会の体制、取締役の選任、代表取締役の指名、
取締役のスキルマトリックス

● 委員会の構成



報酬委員会 | 委員長 堀場 厚（独立社外取締役）

2023年度開催回数 3回

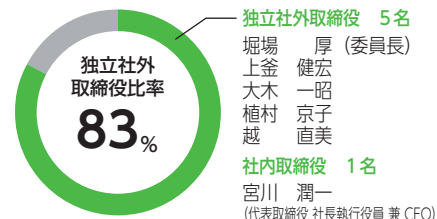
● 主な役割

取締役の報酬に関する事項について審議のうえ、取締役会に提言

● 2023年度の主な審議事項

役職別報酬、業績連動指標、開示書類、個別報酬額

● 委員会の構成



（注）各委員会の構成は、いずれも2024年3月末日現在のものです。

連結財政状態計算書 (2024年3月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額
(資産の部)	
流動資産	
現金及び現金同等物	1,992,873
営業債権及びその他の債権	2,660,995
その他の金融資産	229,715
棚卸資産	155,059
その他の流動資産	186,810
小計	5,225,452
売却目的保有に分類された資産	42,577
流動資産合計	5,268,029
非流動資産	
有形固定資産	1,768,812
使用権資産	662,183
のれん	2,049,404
無形資産	2,505,511
契約コスト	319,140
持分法で会計処理されている投資	251,488
投資有価証券	272,788
銀行事業の有価証券	522,232
その他の金融資産	1,755,627
繰延税金資産	46,529
その他の非流動資産	100,163
非流動資産合計	10,253,877
資産合計	15,521,906

科 目	金 額
(負債及び資本の部)	
流動負債	
有利子負債	2,381,632
営業債務及びその他の債務	2,535,072
契約負債	128,307
銀行事業の預金	1,643,155
その他の金融負債	1,722
未払法人所得税	125,933
引当金	33,287
その他の流動負債	226,596
小計	7,075,704
売却目的保有に分類された資産に直接関連する負債	9,582
流動負債合計	7,085,286
非流動負債	
有利子負債	3,939,255
その他の金融負債	45,312
引当金	99,491
繰延税金負債	301,852
その他の非流動負債	115,063
非流動負債合計	4,500,973
負債合計	11,586,259
資本	
親会社の所有者に帰属する持分	
資本金	214,394
資本剰余金	736,052
利益剰余金	1,475,775
自己株式	△75,822
その他の包括利益累計額	26,675
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,377,074
非支配持分	1,558,573
資本合計	3,935,647
負債及び資本合計	15,521,906

(注) 記載金額は百万円未満を四捨五入して表示しています。

連結損益計算書 (2024年3月31日に終了した1年間)

(単位：百万円)

科 目	金 額
売上高	6,084,002
売上原価	△3,150,653
売上総利益	2,933,349
販売費及び一般管理費	△2,081,765
その他の営業収益	30,172
その他の営業費用	△5,688
営業利益	876,068
持分変動損益	20,435
持分法による投資損益	△22,198
金融収益	12,921
金融費用	△61,415
持分法による投資の売却損益	5,227
持分法による投資の減損損失	△25,126
税引前利益	805,912
法人所得税	△215,647
純利益	590,265
純利益の帰属	
親会社の所有者	489,074
非支配持分	101,191
純利益	590,265

(注) 記載金額は百万円未満を四捨五入して表示しています。