

2020年3月期 決算説明会

ソフトバンク株式会社

2020年5月11日

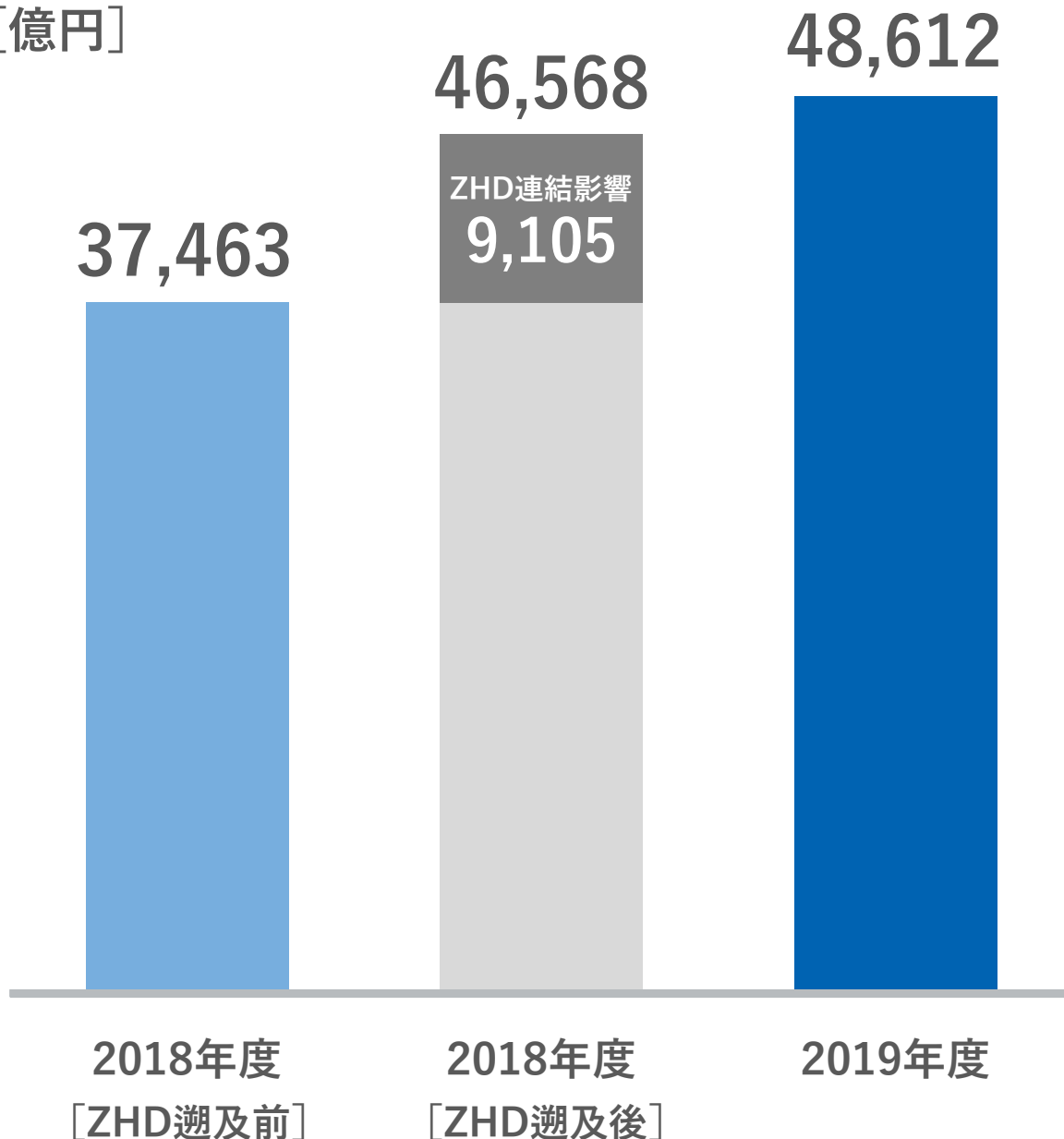
免責事項

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。

2019年度 連結業績

売上高

[億円]



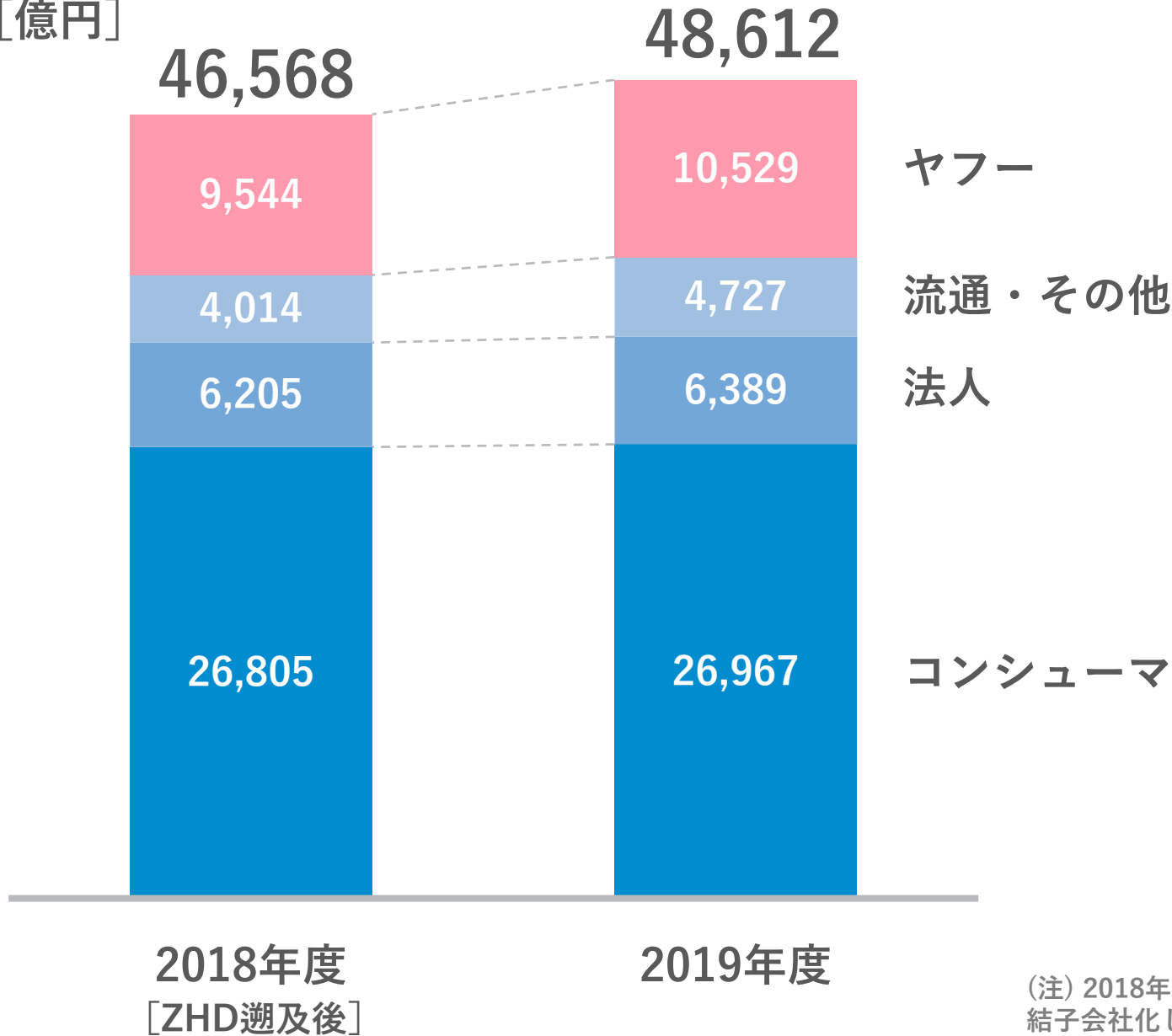
30%増
(遡及後対比 4%増)

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

(注) 本資料では、Zホールディングス株式会社を便宜上「ZHD」と表記する場合があります。また、当社開示におけるセグメント名は「ヤフー」となります。

売上高 セグメント別

[億円]

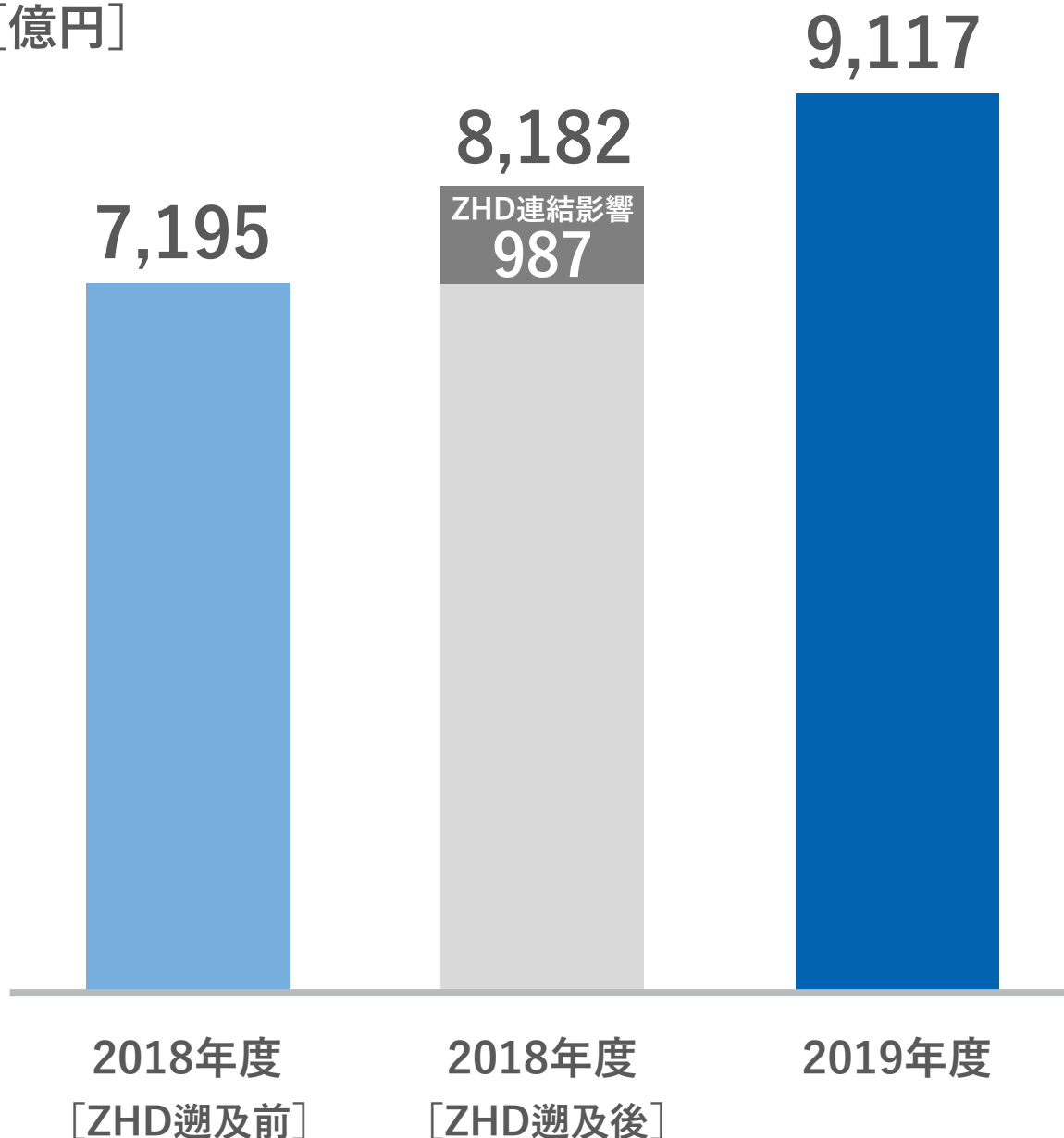


全事業 増収

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

営業利益

[億円]

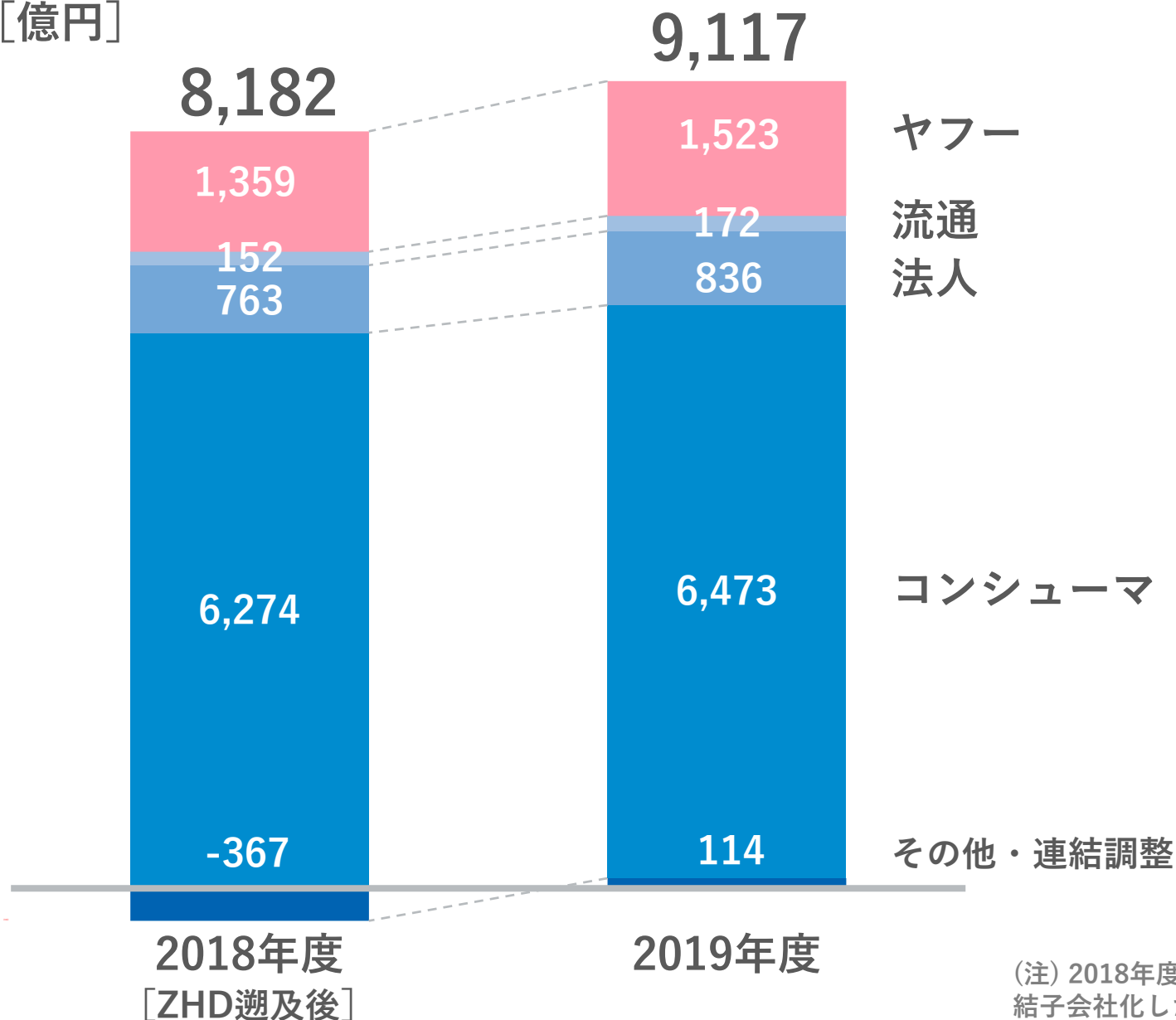


27%増
(遡及後対比 11%増)

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

営業利益 セグメント別

[億円]



全事業 増益

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

ソフトバンクの成長戦略

Beyond Carrier

新領域



AI・テクノロジー
最先端ビジネスモデル

ヤフー



通信事業



スマホ契約数拡大



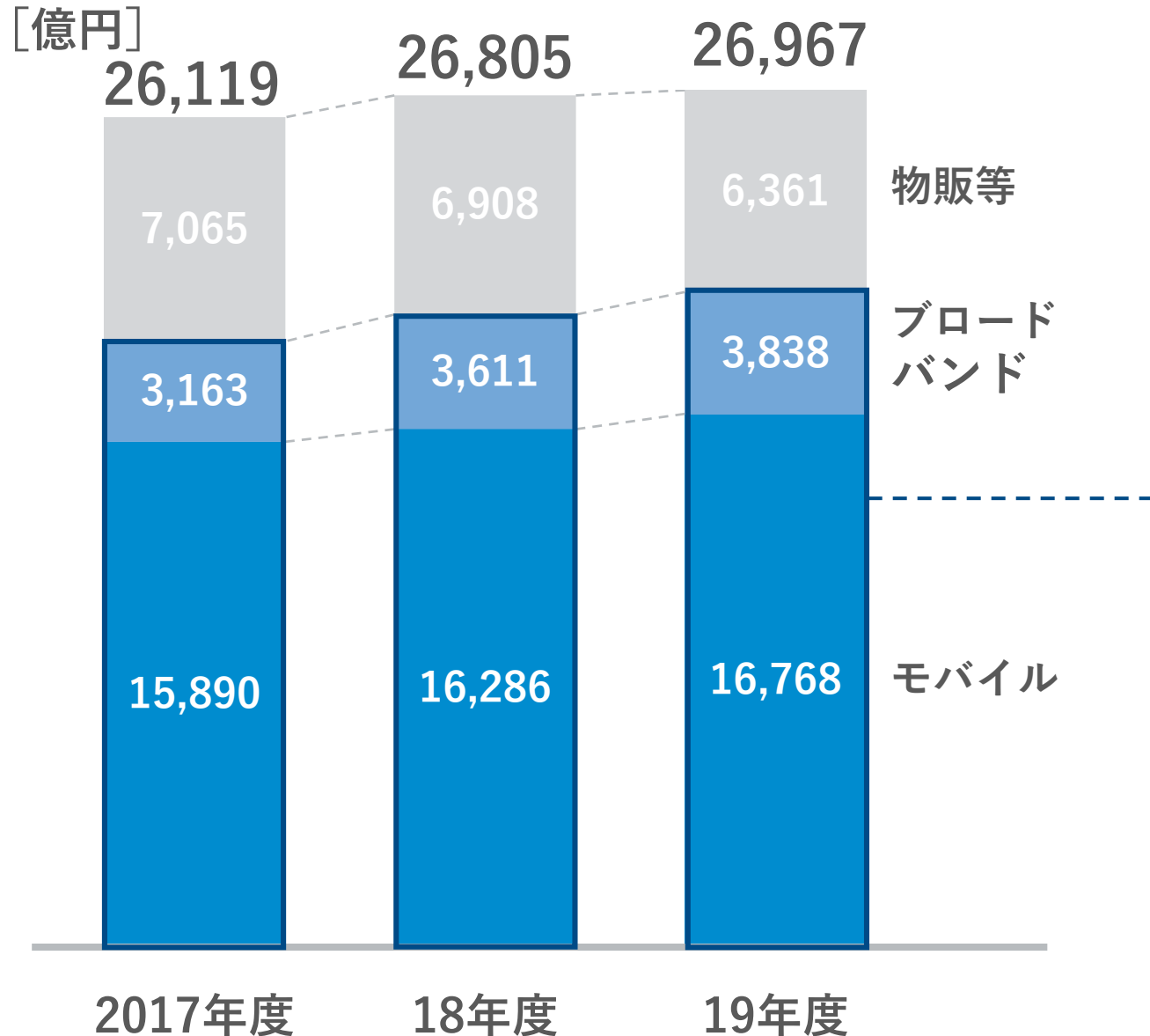
ブロードバンド契約数拡大



新たなインフラ

通信事業

コンシューマ事業 売上高



携帯端末の売上は減少も

通信サービス売上
(モバイル+ブロードバンド)

前年比 **4%増**

2019年度の取り組み

マルチブランド戦略の推進

 SoftBank

プラン強化
5Gスタート

 Y!mobile

プラン強化
販売拡大

 LINE MOBILE

販売拡大

 YAHOO!
JAPAN

 PayPay

ヤフー・PayPayとの連携強化



通信品質の維持・向上の取り組み

勝手やな、
ソフトバンク。

＝ SoftBank



大容量

メリハリプラン

20年3月～

対象の動画・SNSが

データ容量

使い放題^{*1} + 50GB

時間帯により速度制御あり



動画SNS放題対象サービスも含め
2GB以下の場合



月額 1,500円割引

(*1) 対象サービスのみ適用。ただし対象サービス内で動画SNS放題が適用されない場合があります。
また一部動画SNS放題の対象外機種があります。

スマホデビュー

スマホデビュープラン

19年6月～

通話 + データコミコミ

基本料

980円/月^(12カ月)^{*2}

5分以内の国内通話^{*3} + データ容量1GB

[充実のサポート]

スマホアドバイザー



シンプルスマホ



(*2) ガラケーからスマホへののりかえ(MNP)・機種変更が対象。翌月から。基本プラン(音声)・準定額オプション+・データプラン1GB(スマホ)・1年おトク割・小容量割適用時の料金です。機種代金は含みません。14ヵ月目以降 1,980円/月。5G対応機種をご利用の場合、26ヵ月目以降 2,980円となります。

(*3) ナビダイヤル(0570から始まる番号)など対象外となる電話番号があります。

大容量

メリハリプラン

20年3月～

Q. あなたは「メリハリプラン」に
どの程度満足していますか。



(注) 自社調べ 2020年4月実施 利用者料金満足度調査(n=700)

スマホデビュー

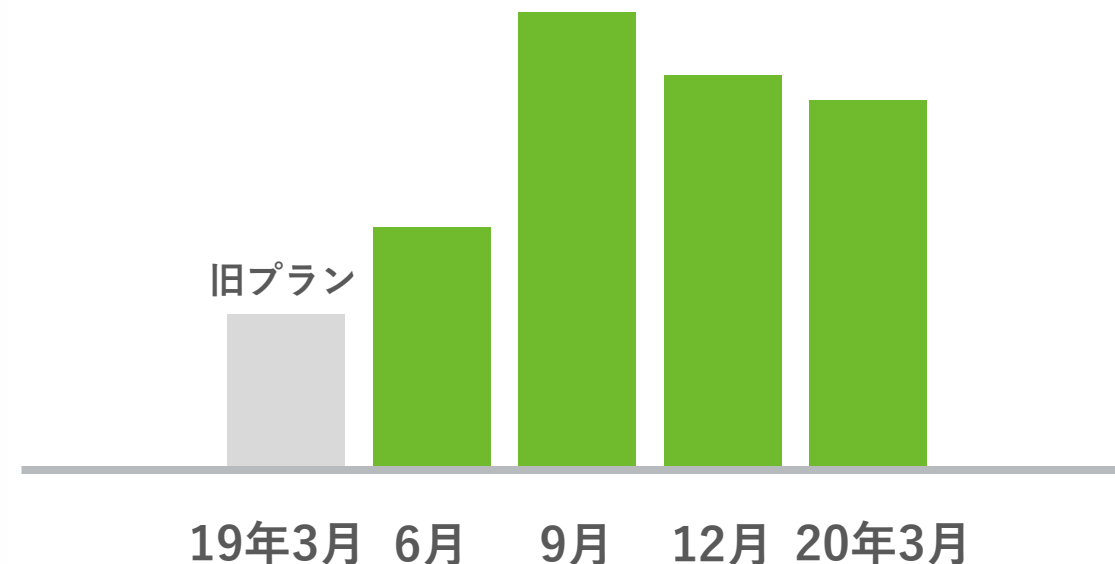
スマホデビュープラン

19年6月～

旧プラン対比

加入
数

2倍以上



(注) スマホデビュープラン加入者数は単月累計、学割純新規を除きます。

Y!mobile



端末分離

料金プラン強化

19年10月～

違約金なしのシンプルプラン

S	M	R
3GB/月	9GB/月	14GB/月
		
+ 国内無料通話 (1回10分以内) ^{*1}		
+ キャンペーンでデータ増量 (1年間) ^{*2}		

(*1) 1回あたり10分を超える国内通話は、10分超過分において、30秒につき20円の通話料が別途かかります。一部、無料対象外の通話があります。(*2) 新規、のりかえ、PHSからの契約変更の場合、データ増量オプション(500円/月)が1年間無料となります。

販売促進

デュアルショップ拡大

ソフトバンクブランドとの
デュアルショップを全国で拡大

全 国 約 **1,800** 店

2年で
1.5倍



端末分離

料金プラン強化

19年10月～

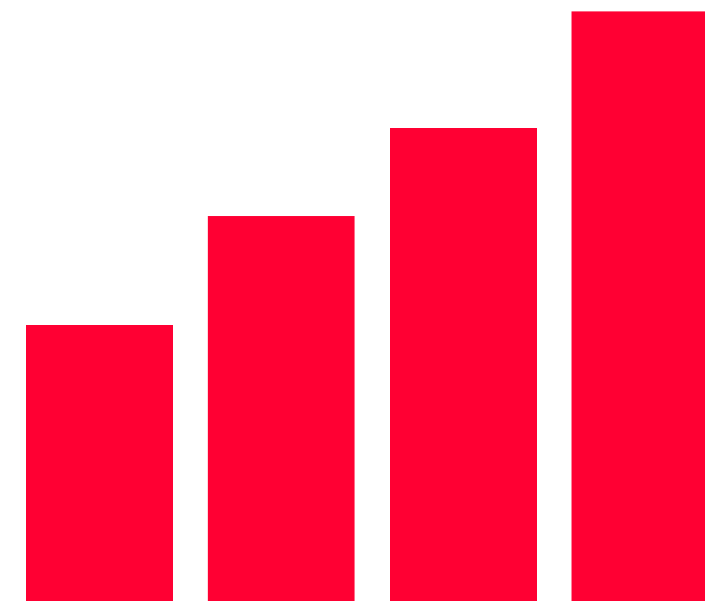
Q. あなたはY!mobileの料金プランに
どの程度満足していますか。



販売促進

スマートフォン累計回線数

500万件突破



16年度 17年度 18年度 19年度

LINE MOBILE



料金満足度

Q. あなたはLINEモバイルの料金プランに
どの程度満足していますか。

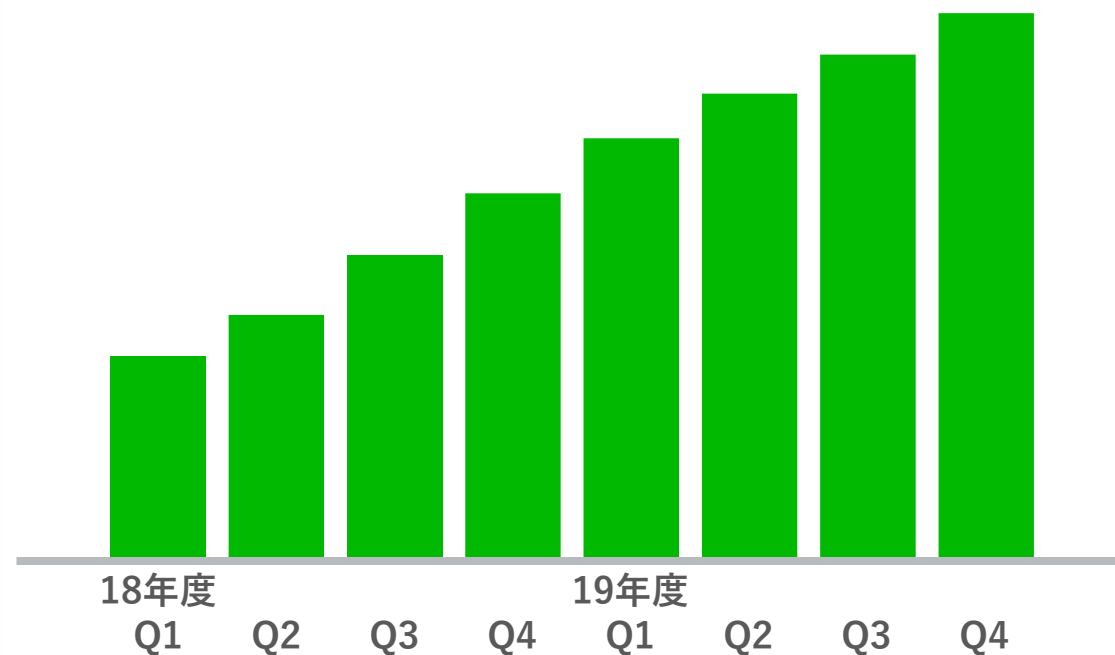


(注) 自社調べ 2020年4月実施 利用者料金満足度調査(n=2,500)

スマートフォン累計回線数

2018年の当社グループ入り以降

2倍超



ヤフー・PayPayとの連携

新規獲得

モバイル
契約時にPayPayボーナス^{ライト}付与

店舗・ウェブ・電話で使えるクーポン配布中

ソフトバンク契約で※1  PayPayボーナスライト※2

 **10,000円相当**プレゼント!

※1 「メリハリプラン」または「ミニフィットプラン」への加入が必要です。

※2 出金と譲渡はできません。有効期限は付与日から60日です。PayPay公式ストアでも利用可能です。

・特典条件や特典の受け取り時期など詳細はクーポンページをご確認ください。特典の提供主体はヤフー株式会社です。

クーポンを使える契約の種別 新規 のりかえ (MNP) 契約変更 (3G→4G/4G LTE/5G)

ヤフー・PayPayが
モバイル契約時の動機づけに

継続

ユーザー特典^{*1}



毎週日曜日は 4.12 (日) 開始!
ソフトバンクスマホユーザーなら/
さらに最大10%相当戻ってくる!

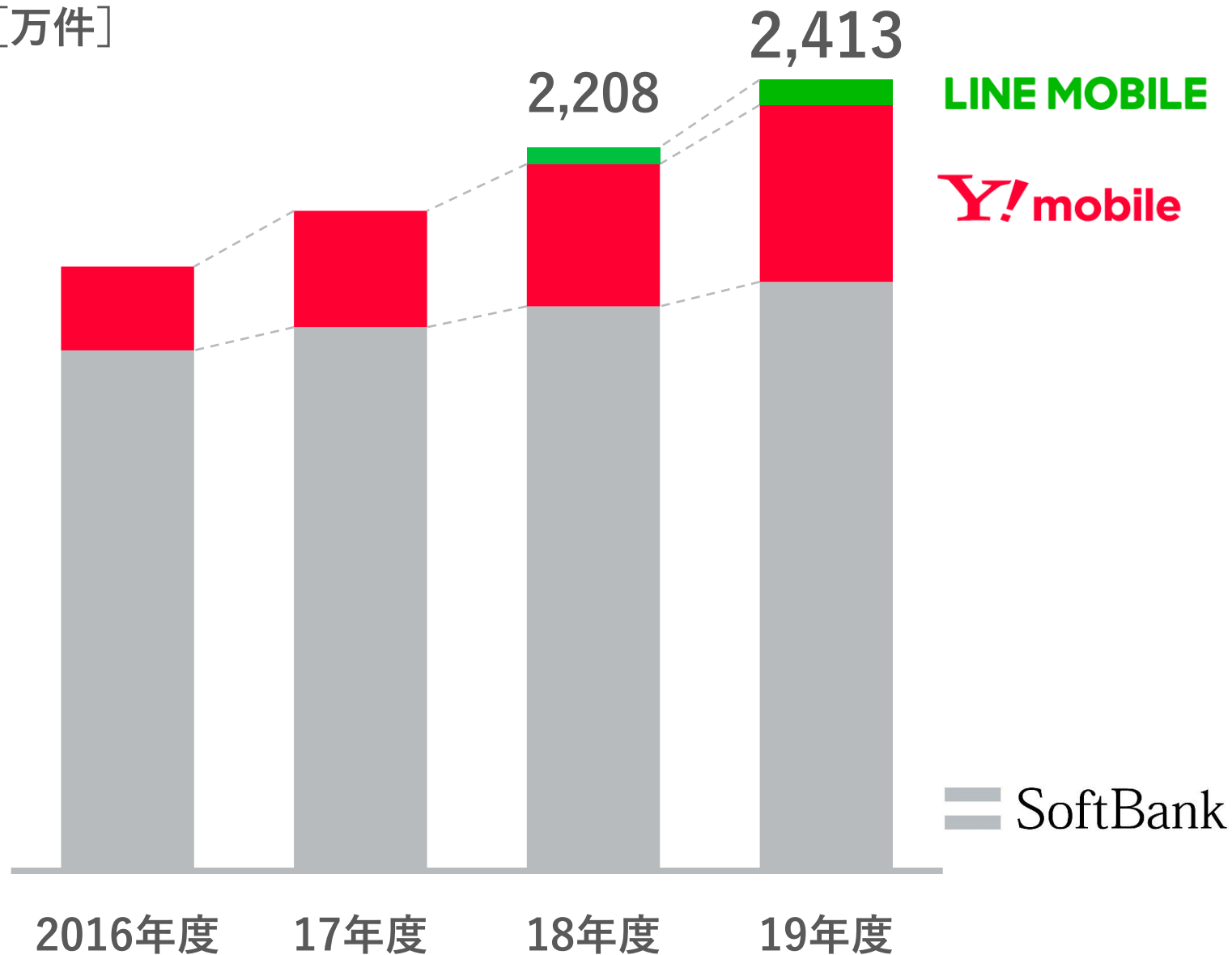
PayPay モール
最大20%相当戻ってくる!

YAHOO! ショッピング JAPAN
最大16%相当戻ってくる!

当社ユーザーにお得なサービスで
ユーザーの満足度向上へ

スマートフォン 累計契約数

[万件]



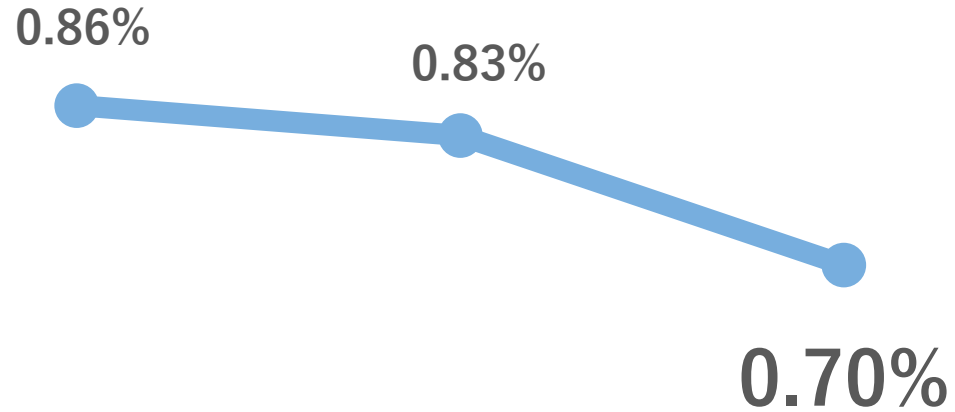
205万件
純増達成

9%増
全ブランド純増

(注) 法人契約を含みます。

スマートフォン 解約率

[%]



スマホ解約率
過去最低

2017年度

2018年度

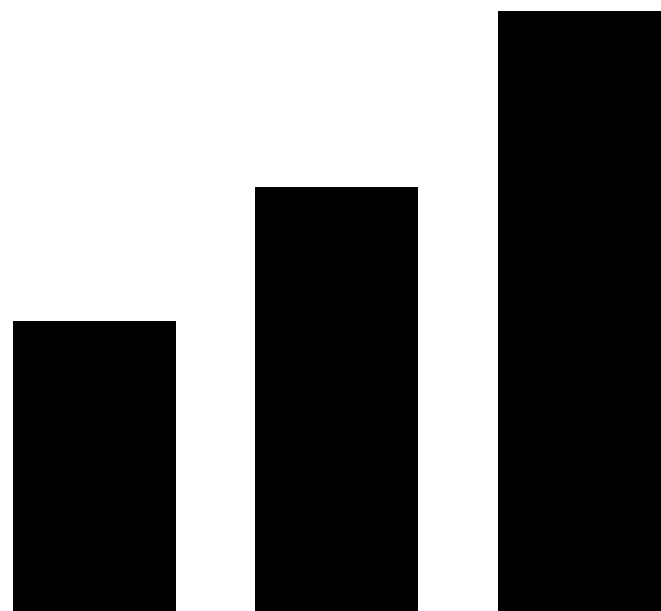
2019年度

[年度平均]

(定義)解約率 = 解約数 ÷ 稼働契約数

通信トラヒックは
2年で倍増

(最繁時)



17年度

18年度

19年度

日々のネットワーク対策が不可欠

基地局の増設・Massive MIMOの活用など





5G

SoftBank

あらゆるものがつながる、新時代の幕開け。

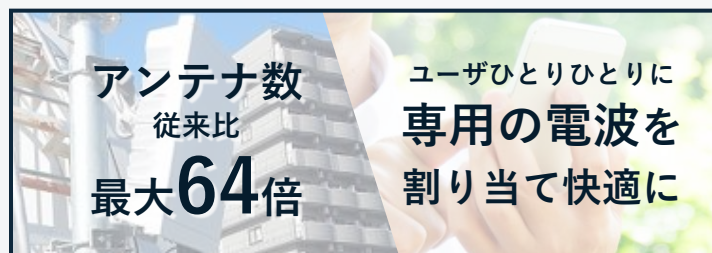
強みの活用と他社との連携で 5Gの早期全国展開を推進

既存基地局の活用



Massive MIMOのノウハウ

Massive MIMOのメリット



ソフトバンクが世界で初めて導入
4G時代からの経験で **運用技術が成熟**

KDDIとの インフラシェアリング

2020年4月



地方での基地局資産のシェアリングで
5Gの地方展開を加速

ソフトバンクの5G展開

2020年3月

2020年度末

2021年度中

2021年度末

SoftBank 5G
スタート

全国展開
(47全都道府県)

(基地局数 1万局超)

スタンドアローン
開始



(基地局数 5万局超)

超低遅延

多数同時接続

超高速・大容量

5Gが実現する新たな社会

超低遅延

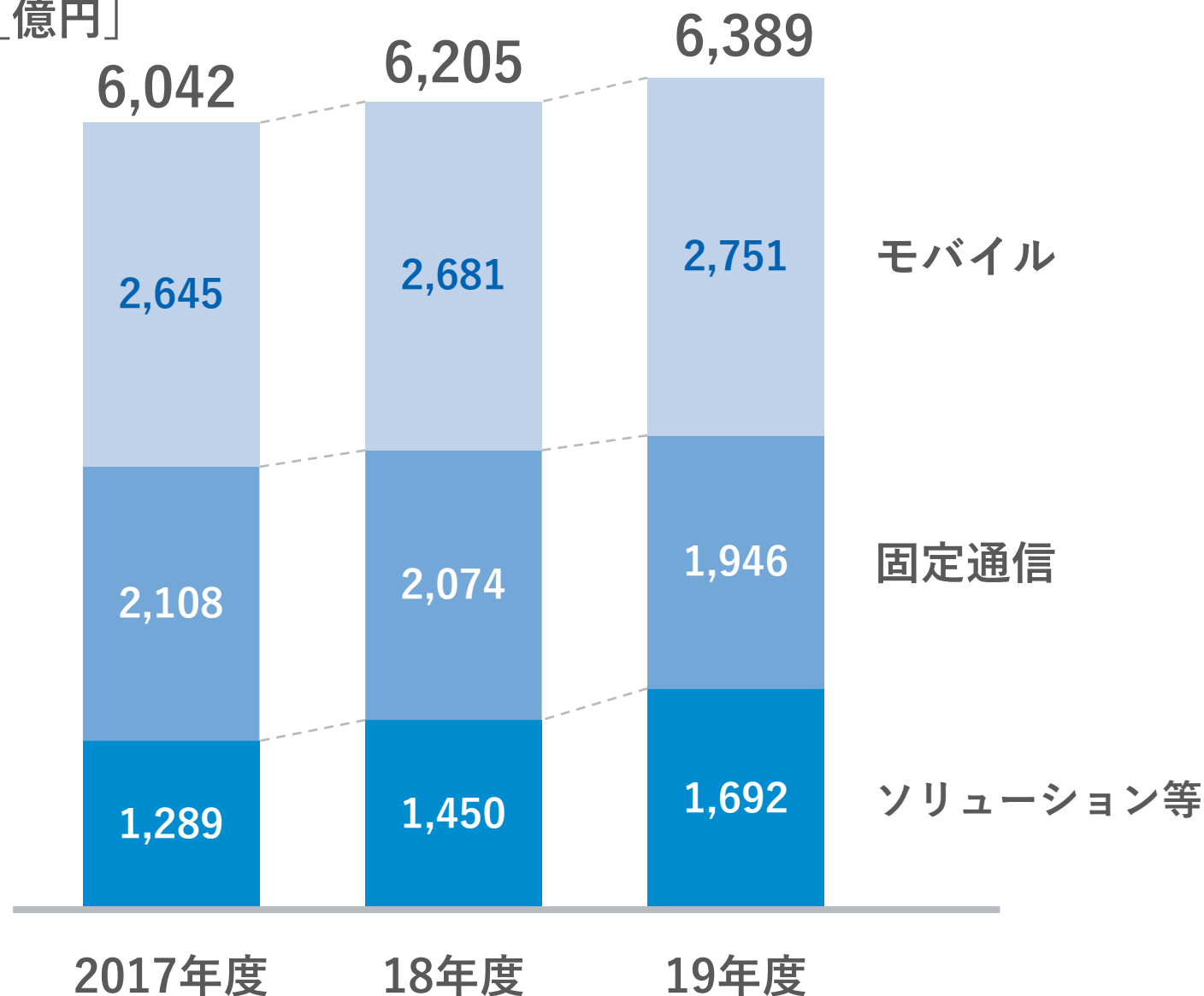
多数同時接続

超高速・大容量



法人事業 売上高

[億円]



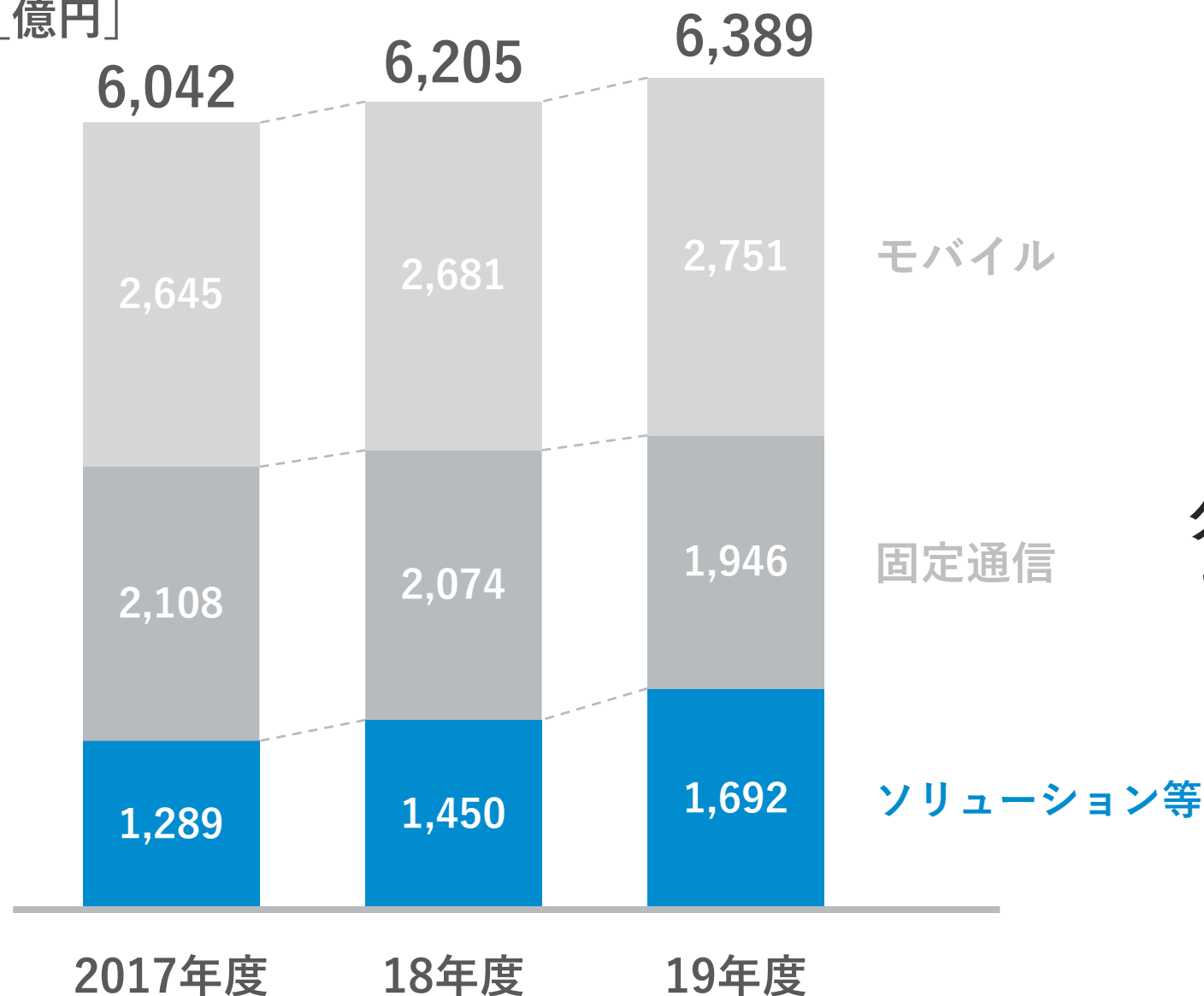
法人事業 全体

3%増

固定通信は減少も
ソリューションビジネスと
法人向けモバイルが順調

法人事業 売上高

[億円]



ソリューション等

17%増

クラウド、IoT、セキュリティ
デジタルマーケティングなど

さまざまな領域で企業のデジタル化を徹底的にサポート

クラウド

売上高前年比 36%増

G Suite

Office 365

ASPIRE

Alibaba Cloud

LINE WORKS

新規獲得に加え
上位プランへの移行促進

IoT

売上高前年比 213%増



新規サービスの
リリース・収益化

セキュリティ

売上高前年比 167%増

cybereason



利用ID100万以上
国内シェアNo.1

デジタル マーケティング

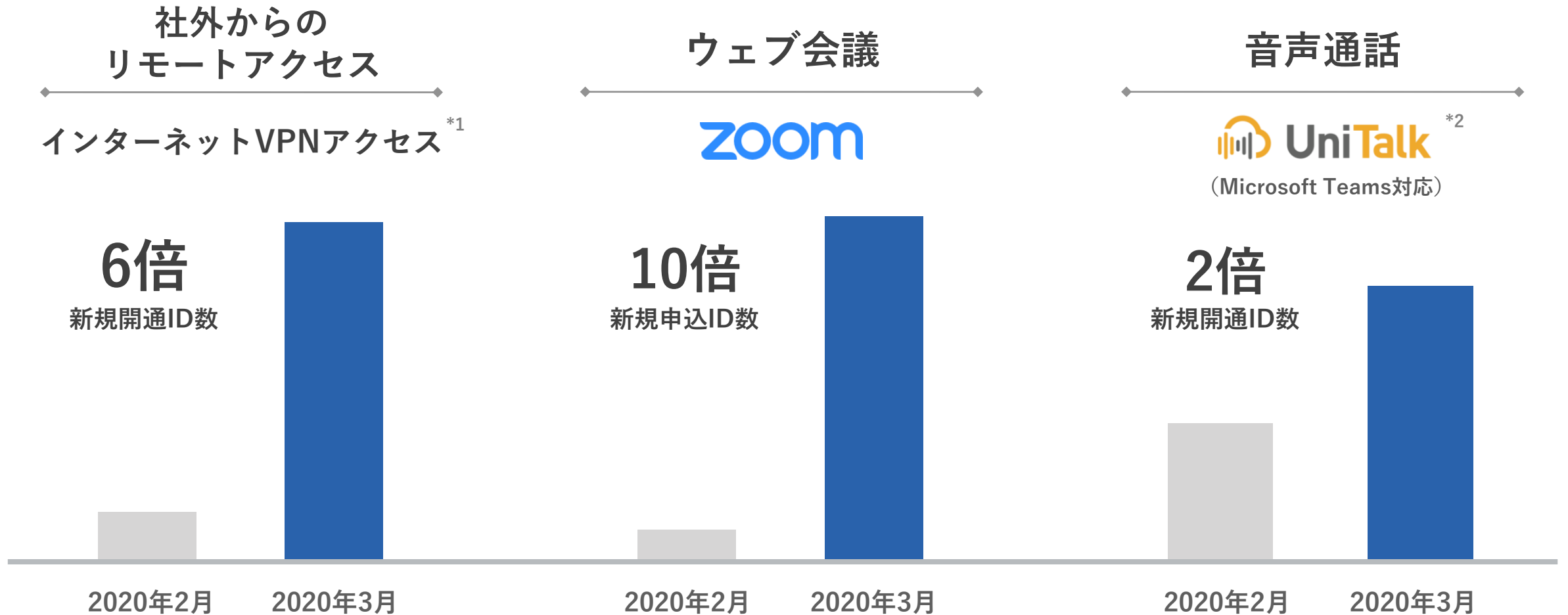
売上高前年比 26%増

YAHOO!
JAPAN

INCUDATA

グループ企業との
営業連携強化

「企業のデジタル化」の需要は足元でさらに増加



(*1) 外出先や自宅でもPCやスマートデバイスから安全に社内システムへアクセスできるサービス (*2) Microsoft Teamsの通話機能の拡張サービス

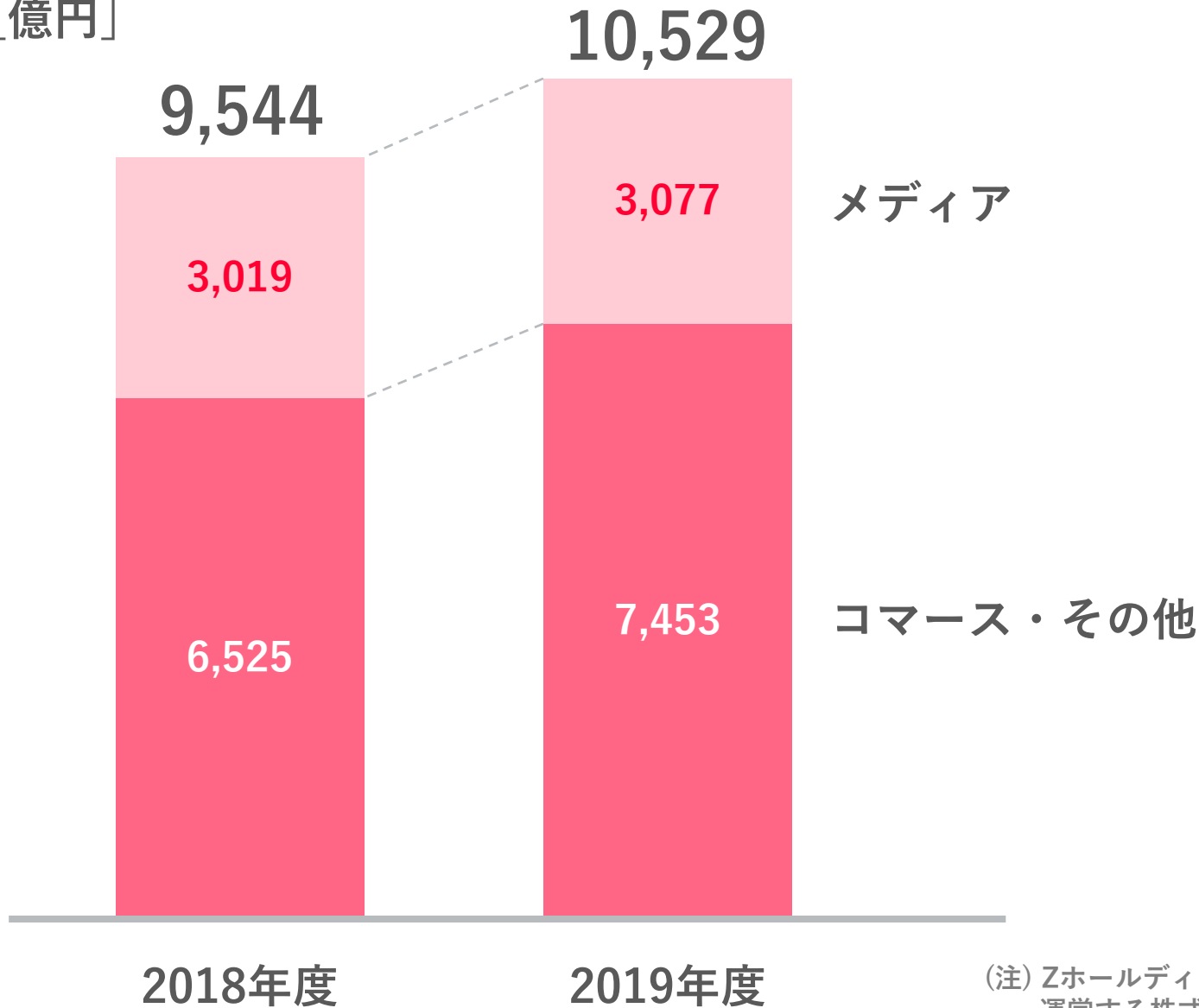
デジタルトランスフォーメーションで 企業・社会のかかえる課題をともに解決



YAHOO!
JAPAN

ヤフー事業 売上高

[億円]



10%増

(注) Zホールディングスは、2019年11月にファッション通販サイト「ZOZOTOWN」を運営する株式会社ZOZOを子会社化しました。そのため、2019年度の「コマース・その他」の売上高は、ZOZOの5か月分の業績を含みます。

ヤフー事業 コマース領域

YAHOO!
JAPAN

当社による
子会社化以降

ダイナミックな経営判断を次々実行



新サービス

PayPay モール
PayPay フリマ



ZOZO買収

ZOZO



ヤマトと連携

ヤマトホールディングス



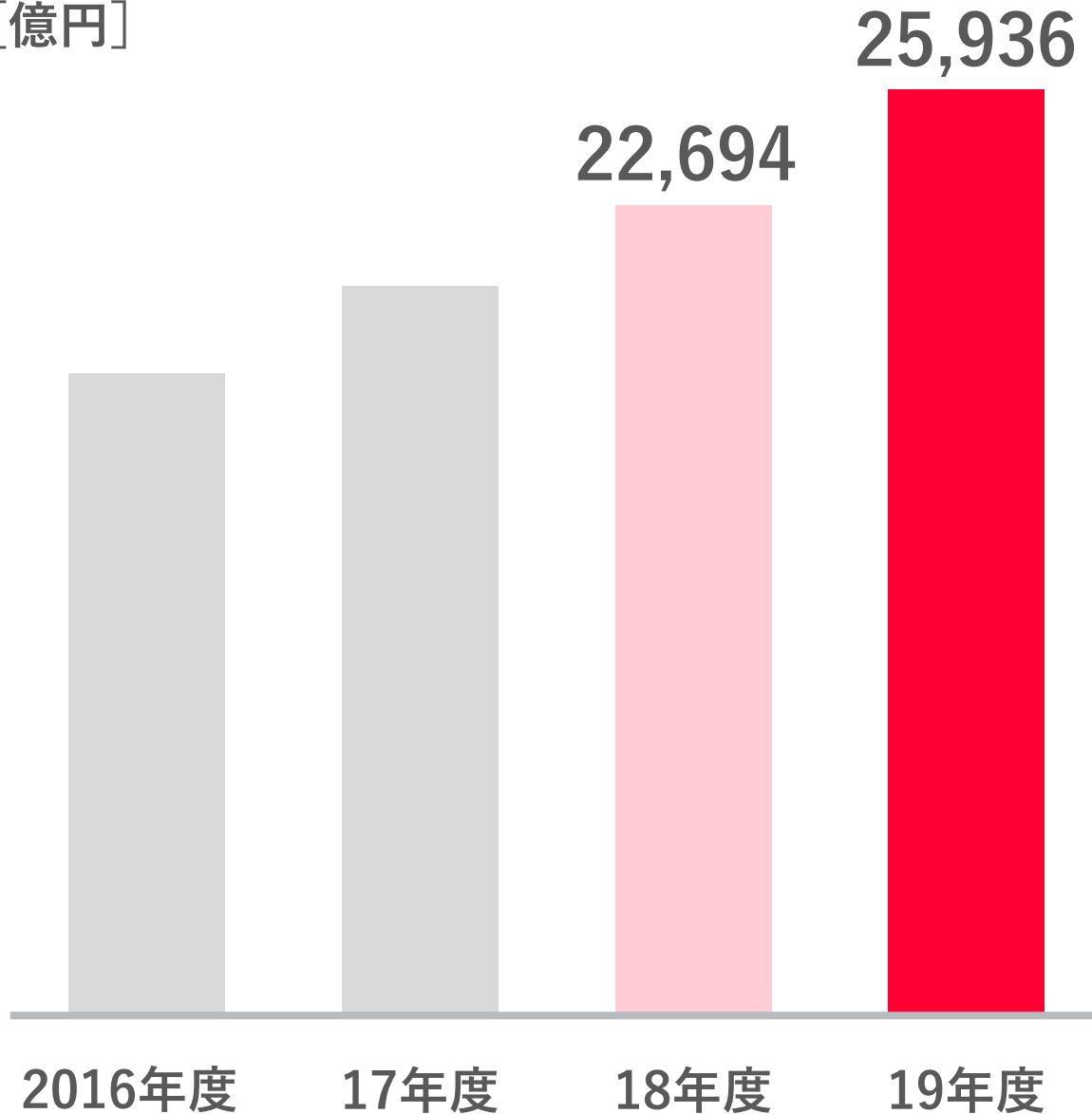
Xショッピング構想
クロス

YAMADA 島村楽器

ほか順次開始

ヤフー事業 eコマース取扱高

[億円]



14%増

ZOZO子会社化影響 (5カ月分)
「PayPayモール」開始など

(出所) 2020年4月30日 Zホールディングス株式会社 決算発表資料
(注) ZOZOは子会社化を完了した2019年11月以降の取扱高のみを算入しています。

ヤフー事業 メディア領域

ソフトバンクとの連携で販売面を強化

広告プロダクト

YAHOO!
JAPAN

魅力的な
広告プロダクト



営業力

＝ SoftBank

＋
ソフトバンク(株)
法人営業

＋
デジタルマーケティング子会社
インキュデータ(株)

効果

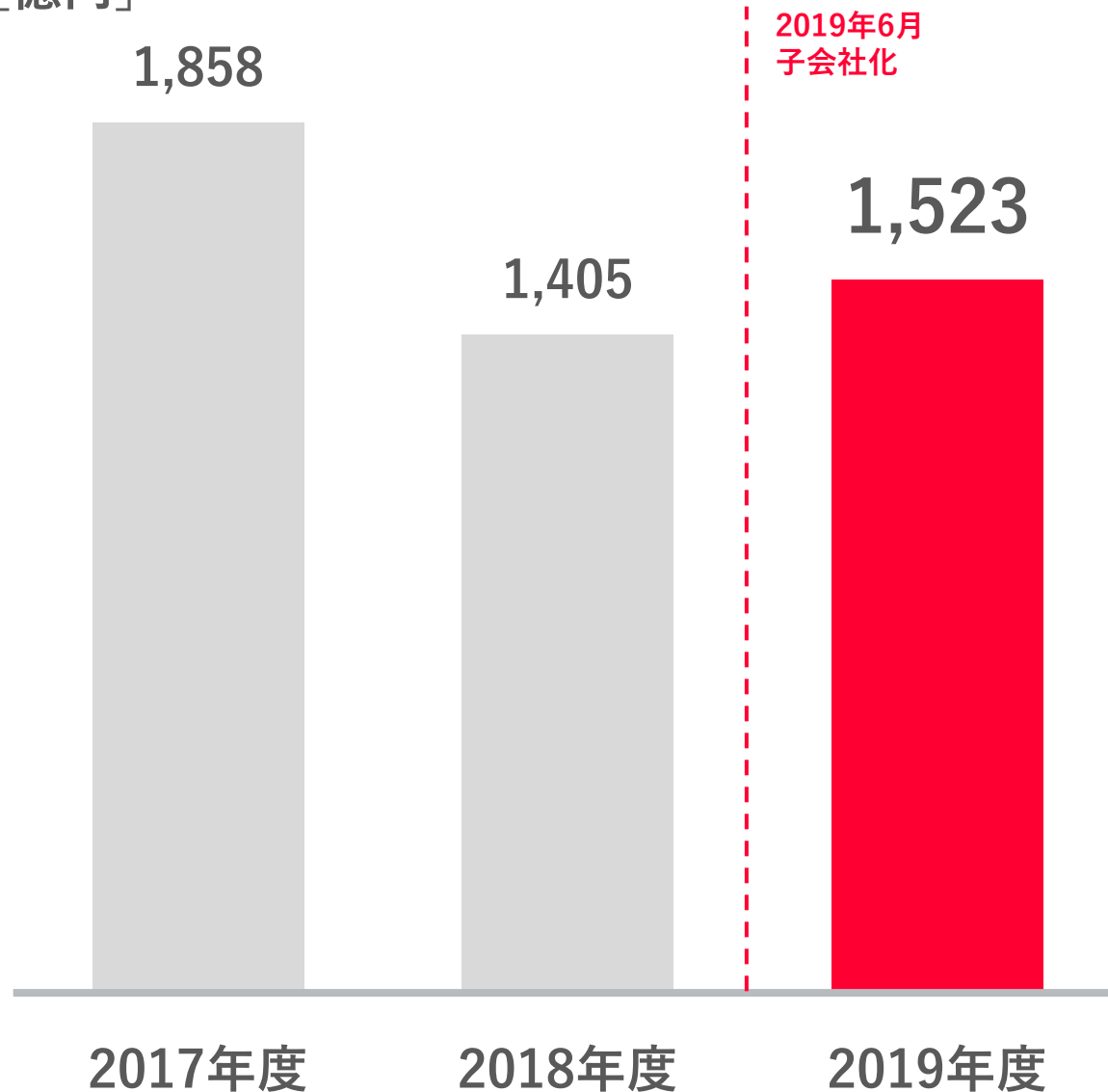
2019年度下期
広告出稿額 約**44億円**

→ ソフトバンクの営業網で
新規顧客獲得

→ ヤフー既存クライアントの
広告出稿額増

ヤフー事業 営業利益 (Zホールディングス(株)連結営業利益)

[億円]



当社による子会社化以降

利益回復

ZOZO連結影響 + 89億円

ソフトバンクとの連携で
コマース・メディアの伸びが加速

(注) Zホールディングス株式会社の連結営業利益となるため、
当社の「ヤフー事業」のセグメント利益とは異なります。



通信



AI



IoT



メディア・広告

YAHOO!
JAPAN

SoftBank

LINE

他社には真似できない未来を創る



コマース



決済



フィンテック

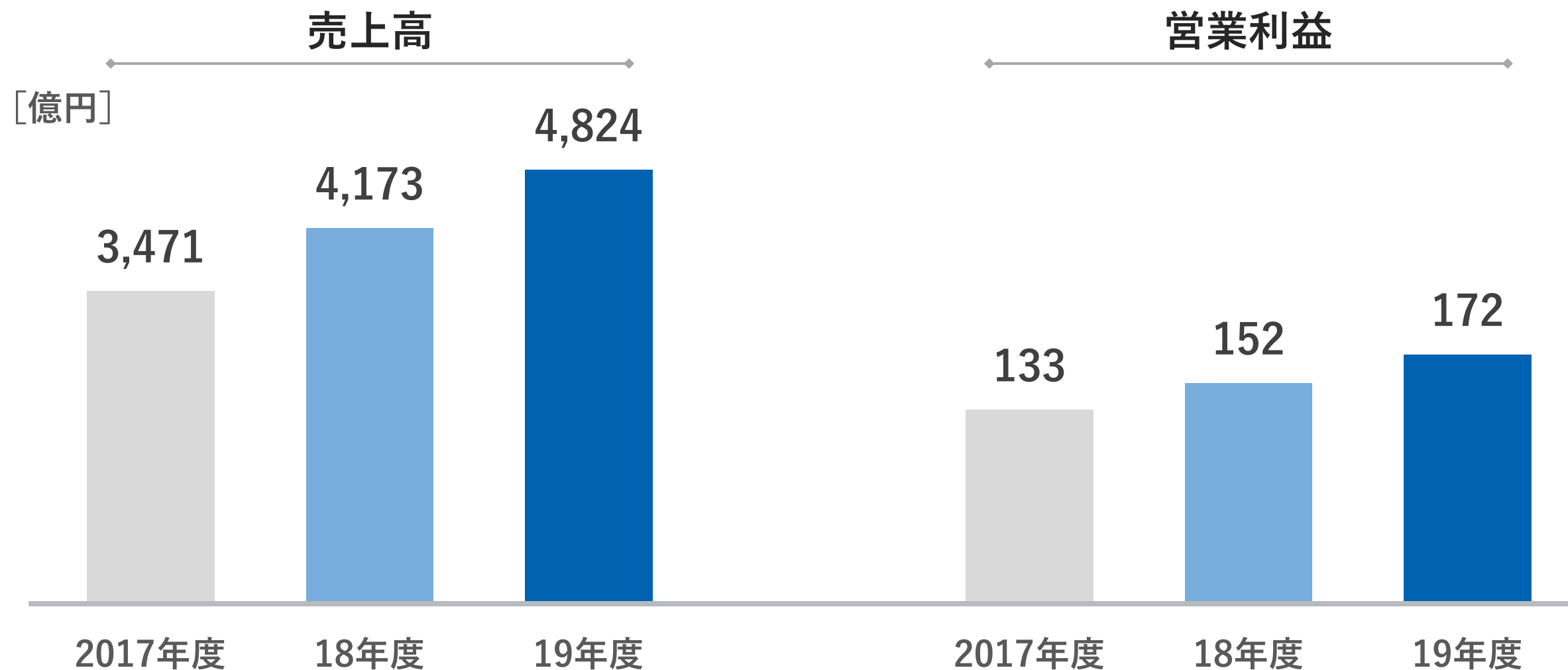


SNS

(注) 2019年12月23日 経営統合に関する最終合意を締結しました。

流通・その他事業

PCの買い替え需要を背景に拡大

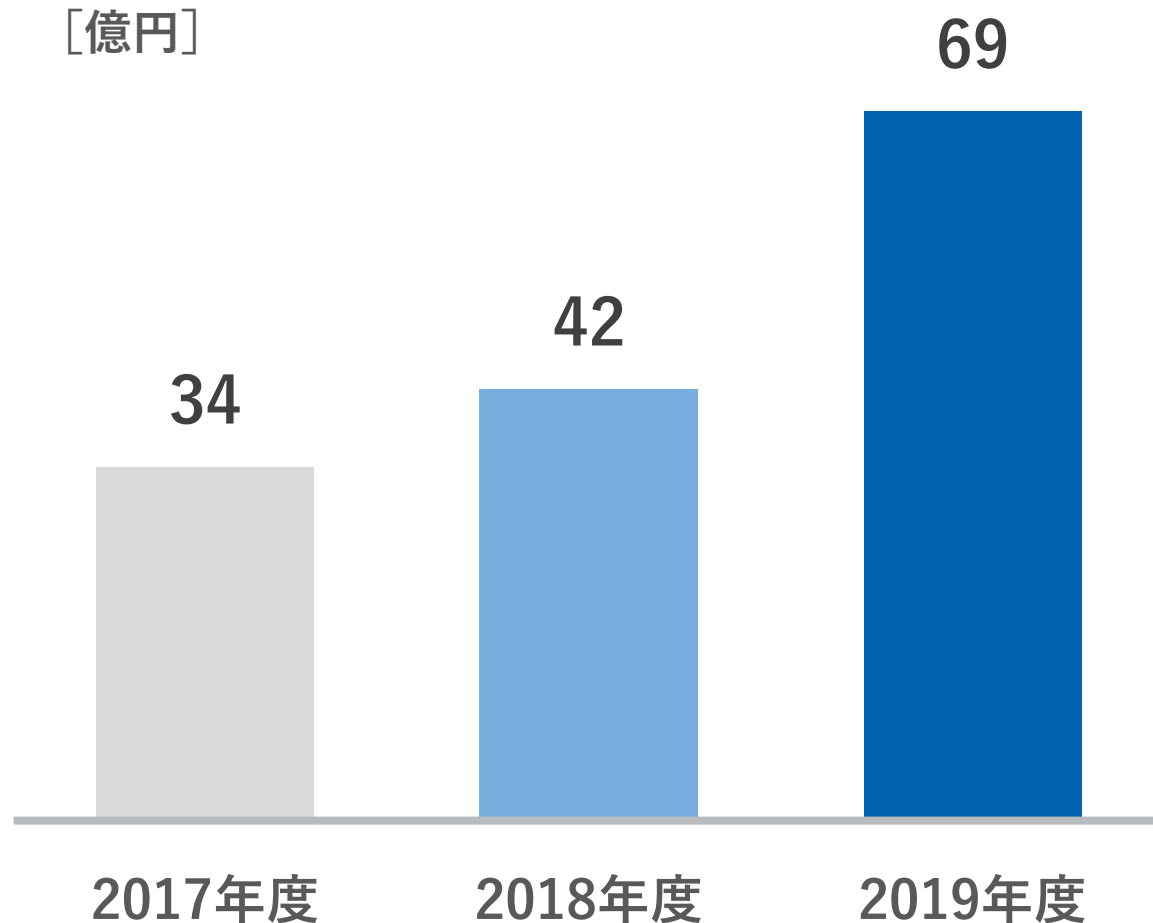


その他事業 決済代行事業

SBペイメントサービス(株)

営業利益 (単体)

[億円]



営業利益

前
年
比

60%増



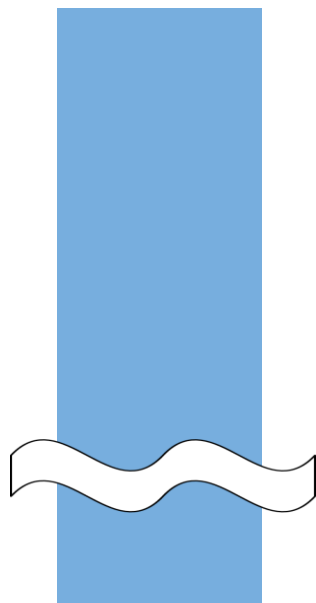
決済取扱高
約3.5兆円
(2019年度)

(注) 日本基準の営業利益です。

営業利益 差異分析

[億円]

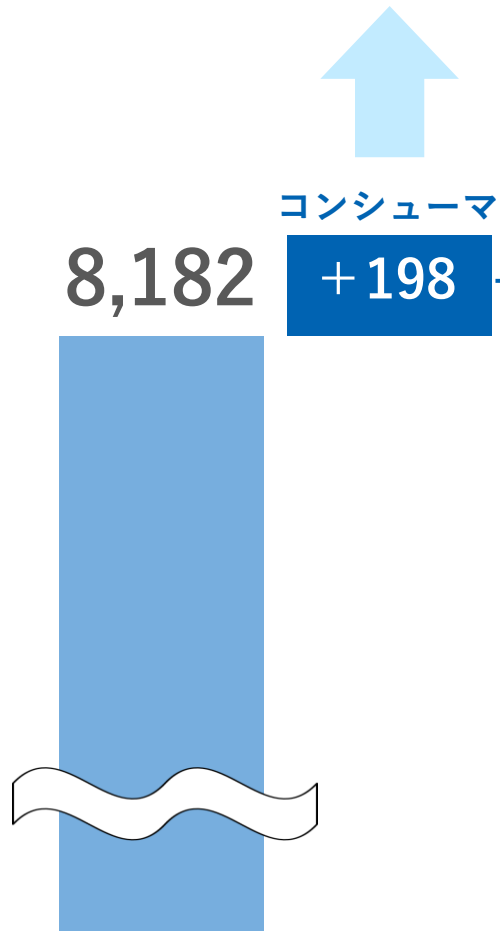
8,182



2018年度
[ZHD遡及後]

営業利益 差異分析

[億円]



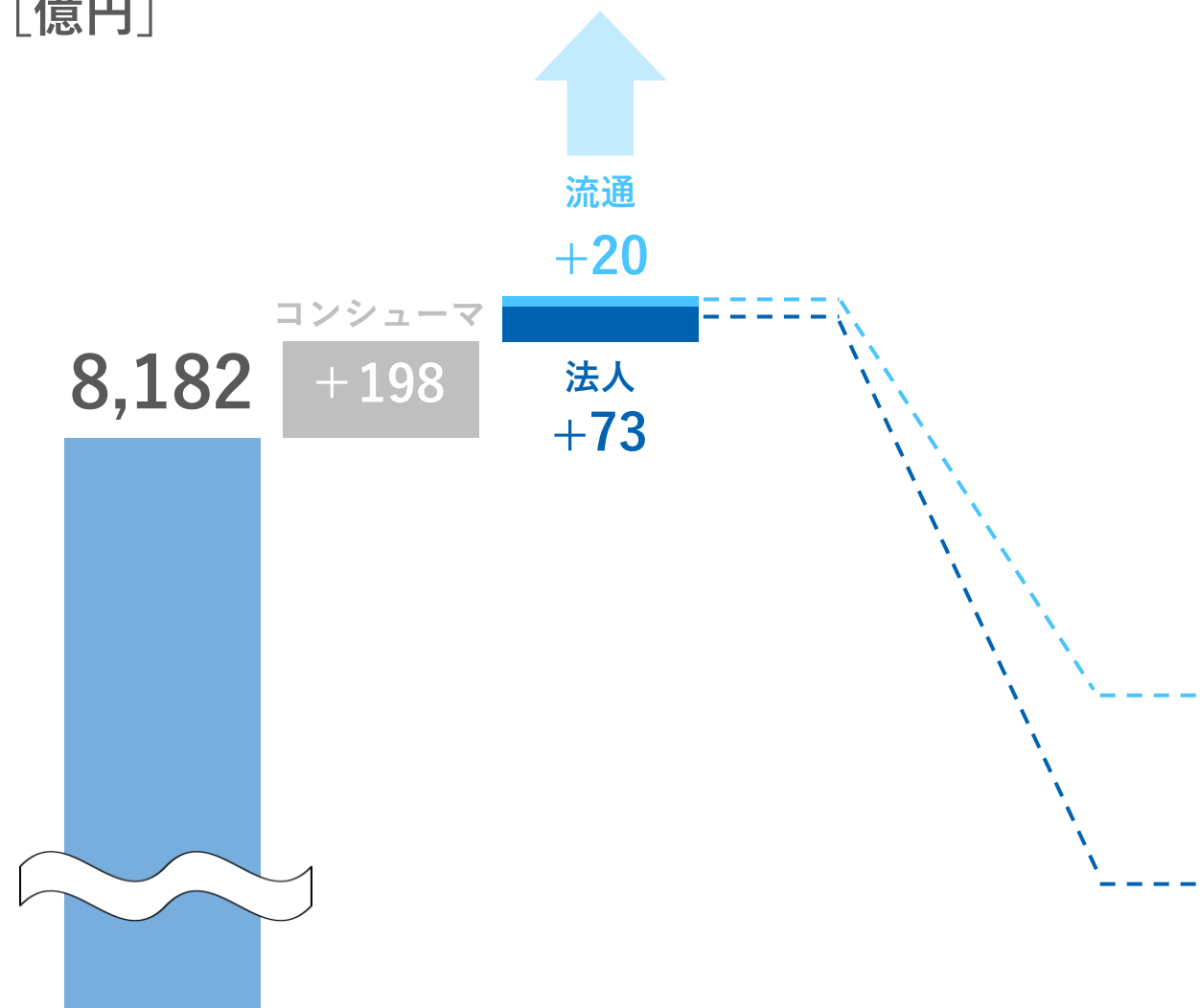
2018年度
[ZHD遡及後]

コンシューマ
198億円増
モバイル契約数が伸長

スマホ契約数増 +205万件
ARPU改善 +60円

営業利益 差異分析

[億円]



法人・流通 92億円増

ソリューション事業収益化

流通

PC買い替え需要

法人

法人モバイル契約数増

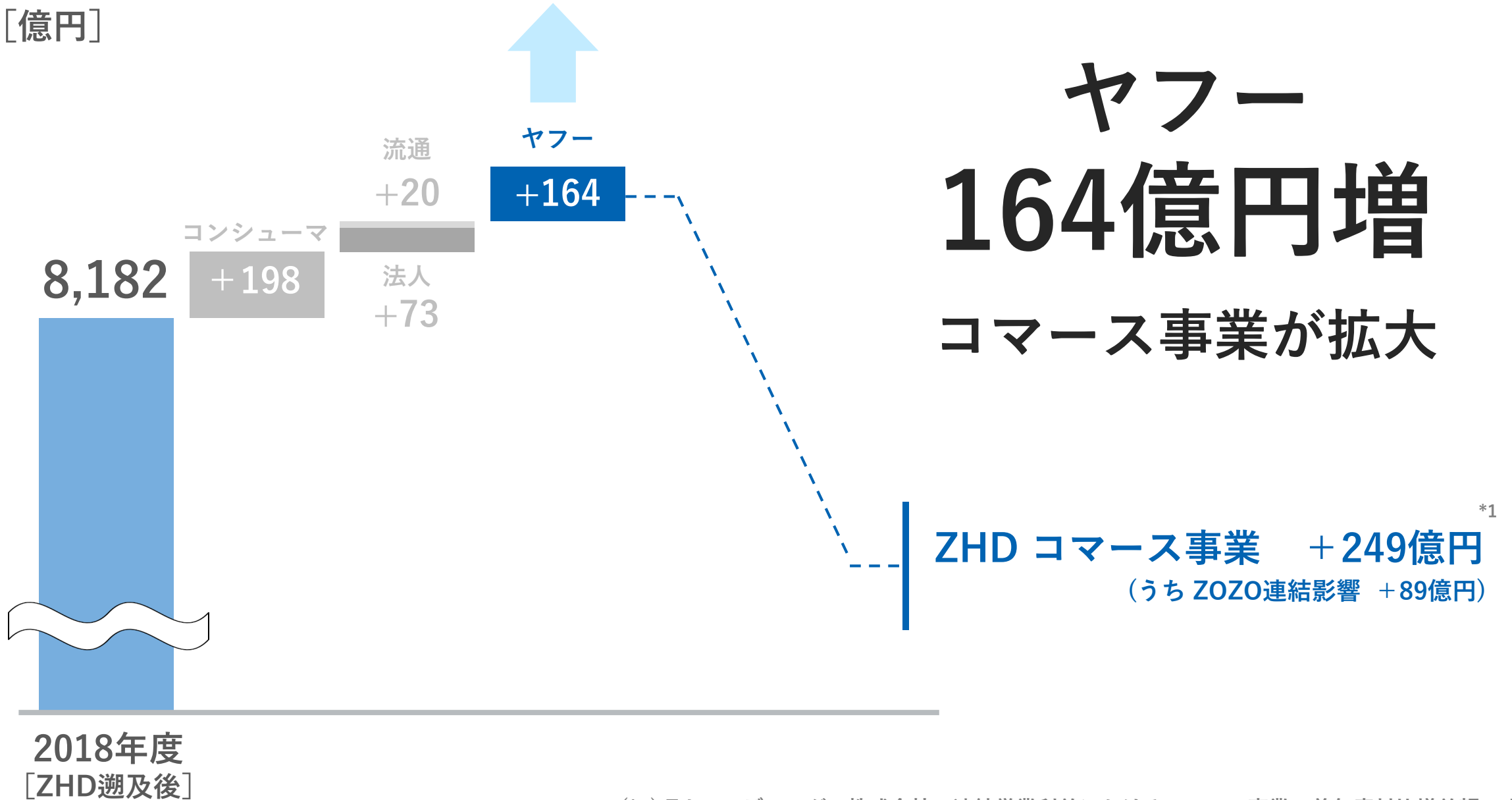
ソリューション事業が一部収益化

2018年度

[ZHD遡及後]

営業利益 差異分析

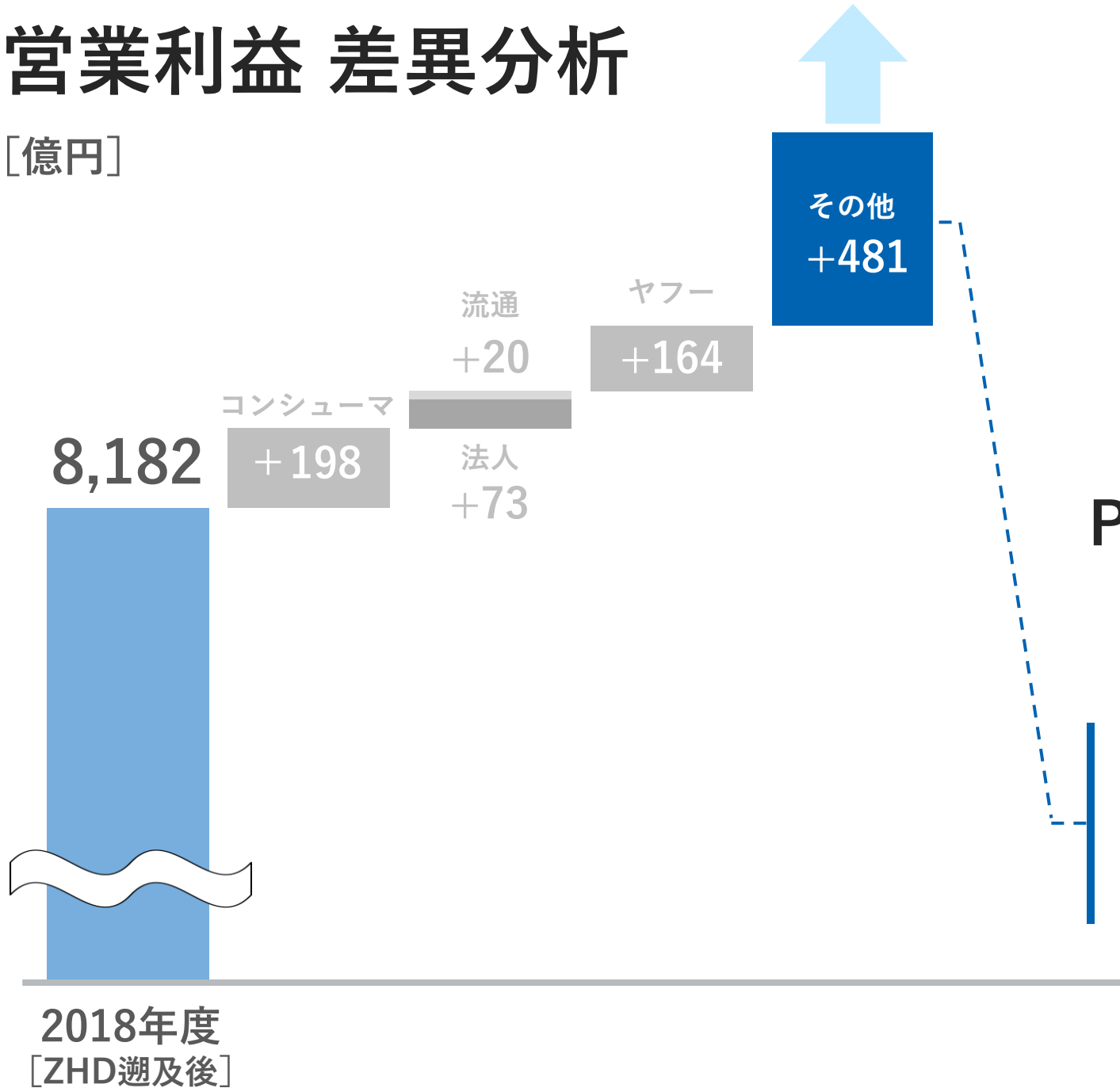
[億円]



(*1) Zホールディングス株式会社の連結営業利益におけるコマース事業の前年度対比増益額です。

営業利益 差異分析

[億円]

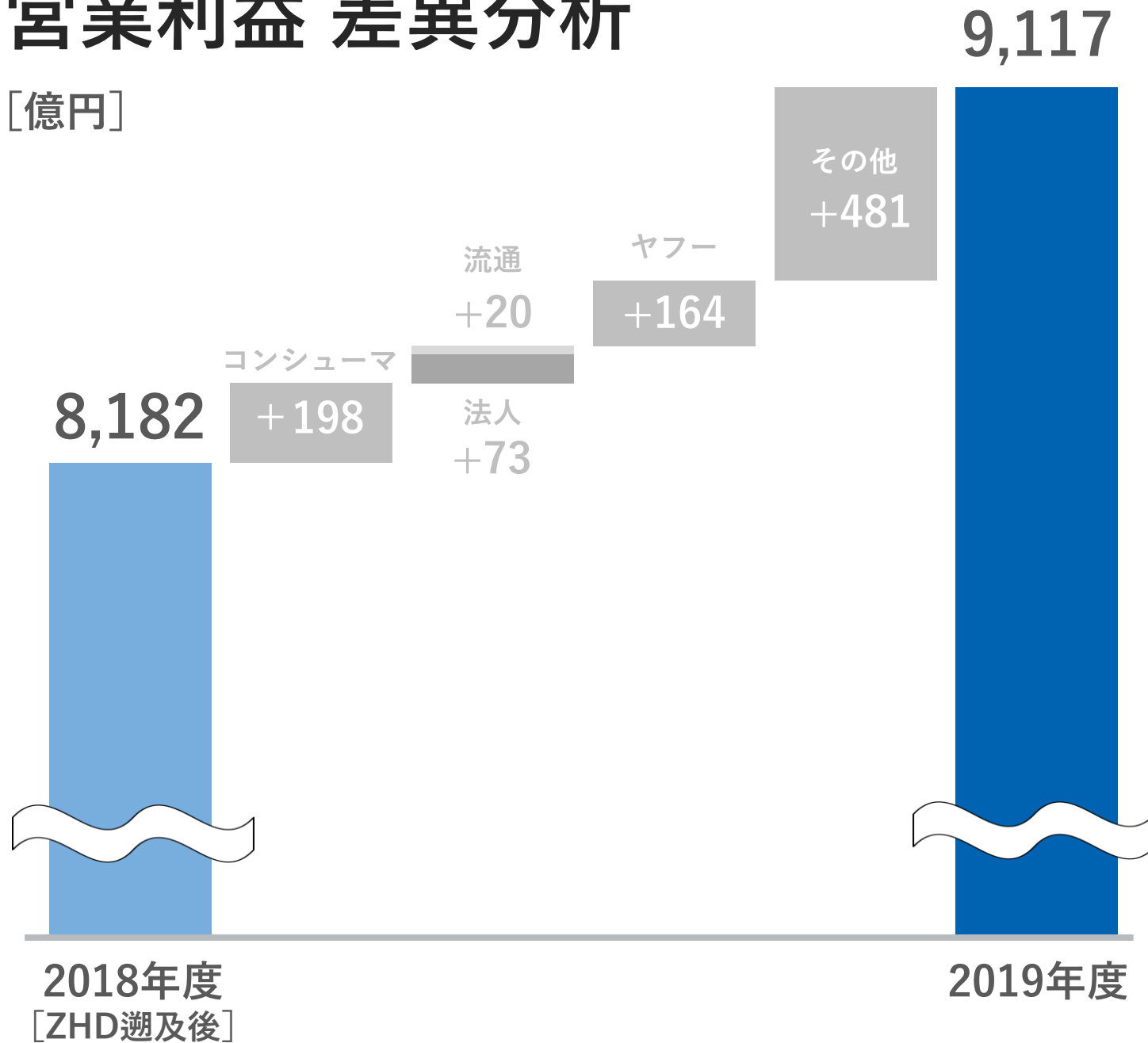


その他
481億円増
PayPayなどの一時要因あり

PayPay持分法適用会社化 + 298億円
サイバーリーズン株式評価益 + 119億円
決済代行ビジネスなど好調

営業利益 差異分析

[億円]

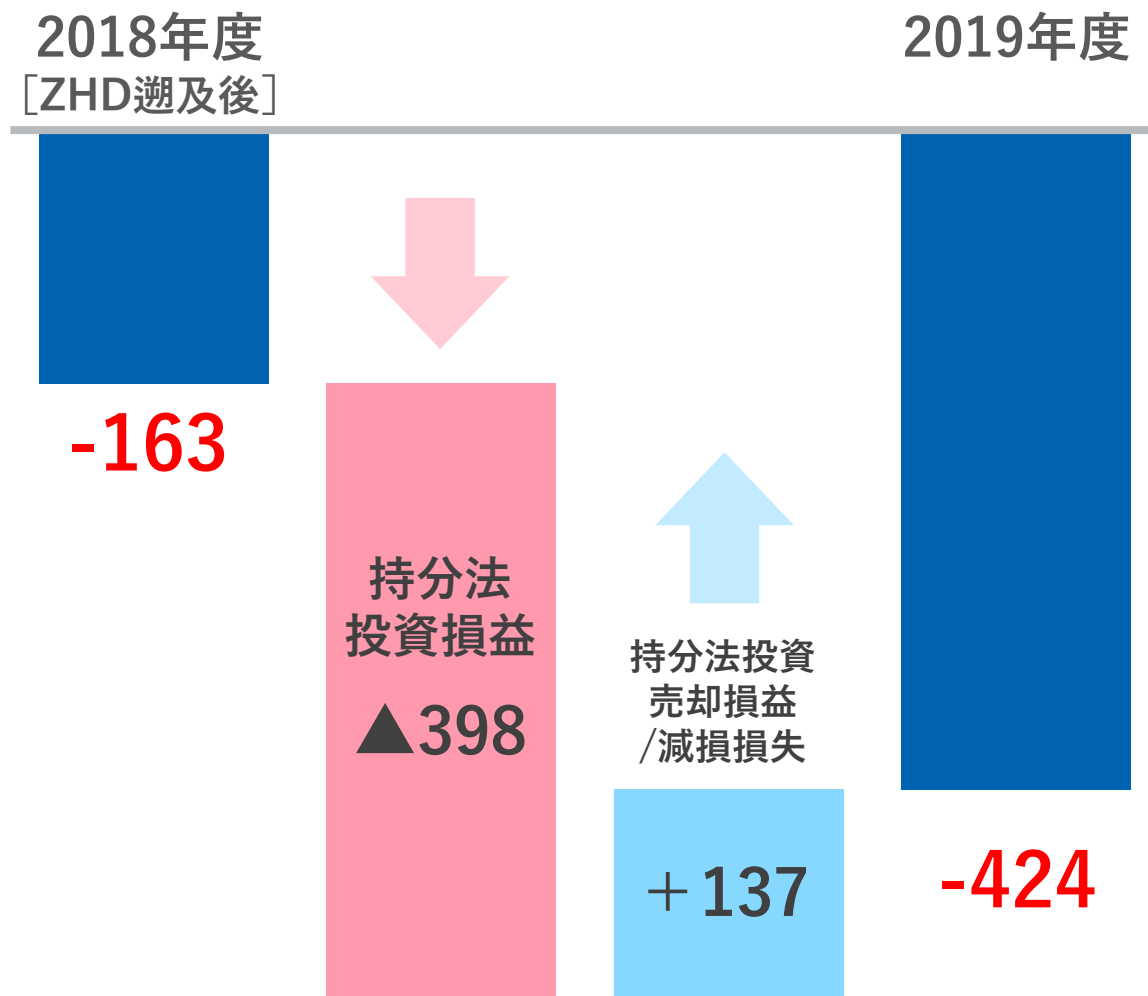


全事業が貢献し
11%増益

持分法損益

持分法損益

[億円]



成長に向けた
先行投資
増加

(PayPayなどの新規事業)



ソフトバンクの新領域 社会に新しい価値を提供

＝ SoftBank



事業ポートフォリオの最適化

拡大期を逃さず集中投資



「PayPay」への積極的な投資で
スマホ決済 国内No1
のポジション確立

AI配車プラットフォーム
「DiDi」



コワーキングスペース
「WeWork」

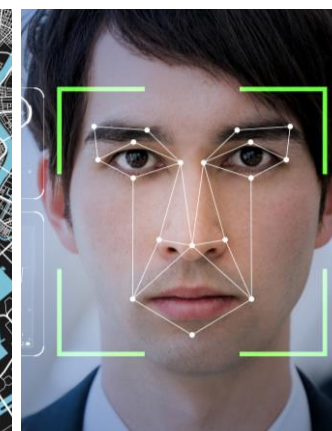


MaaS
「MONET」



成長市場を見極めて参入

デジタルマーケティング
AI地図サービス
AI画像認証 などへ参入

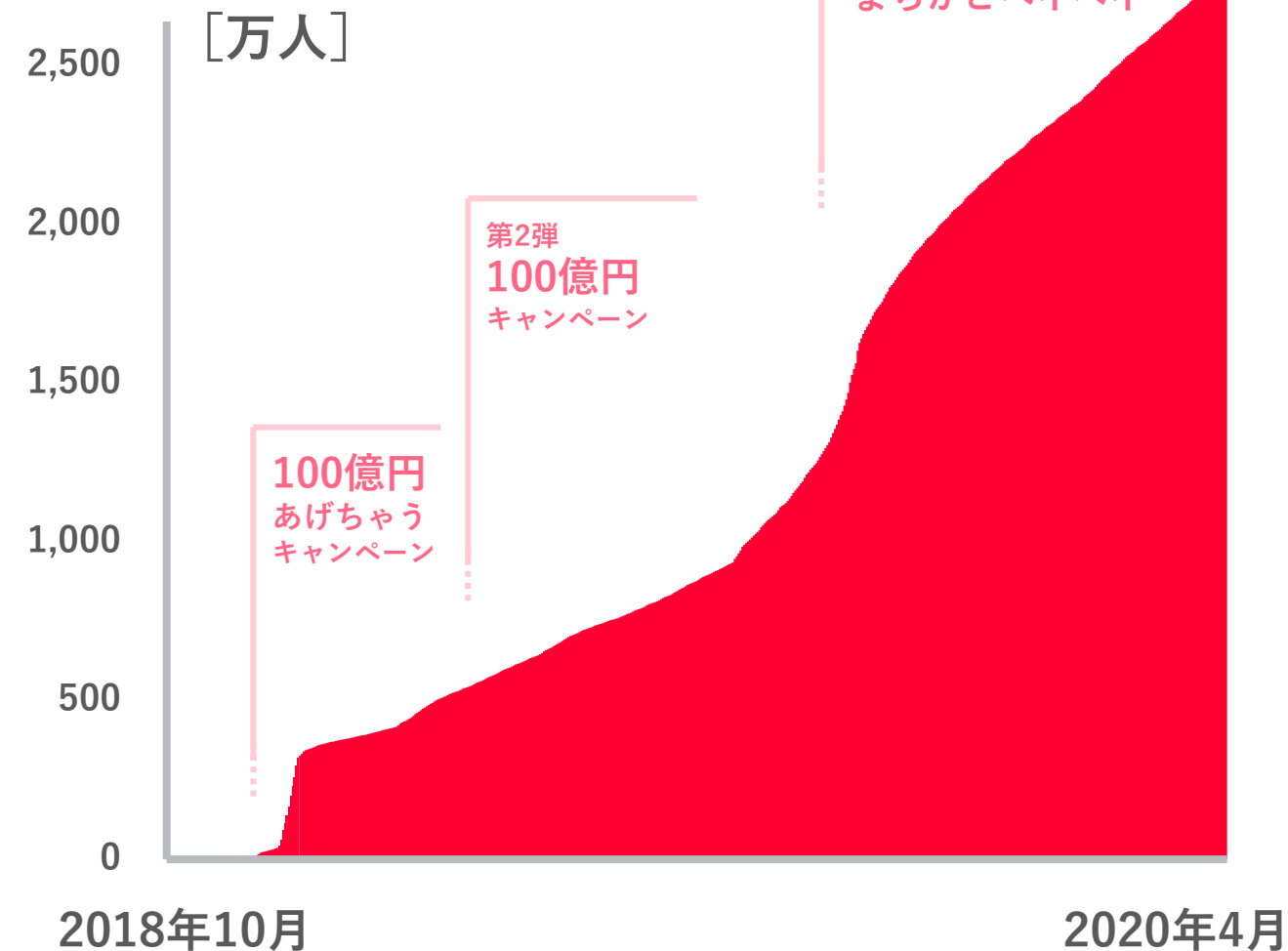




スマホ決済サービス 「PayPay」

「PayPay」

登録ユーザー数(累計)

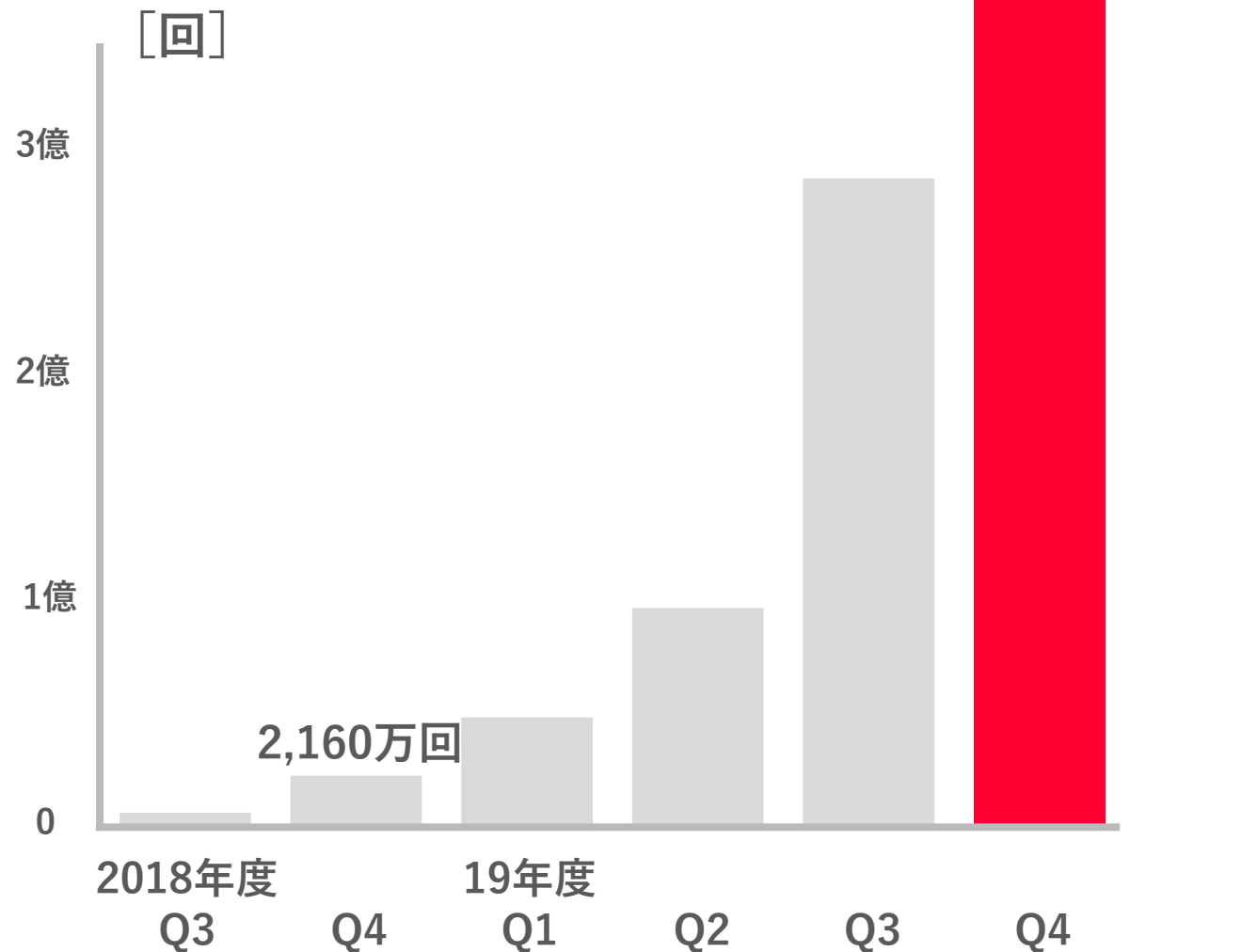


高い成長率を維持し
2,800万人突破
(2020年4月)

(出所) PayPay株式会社調べ、期間：2018年10月5日～2020年4月30日
(定義)登録ユーザー数：アカウント登録を行ったユーザー数

「PayPay」

決済回数（四半期累計）

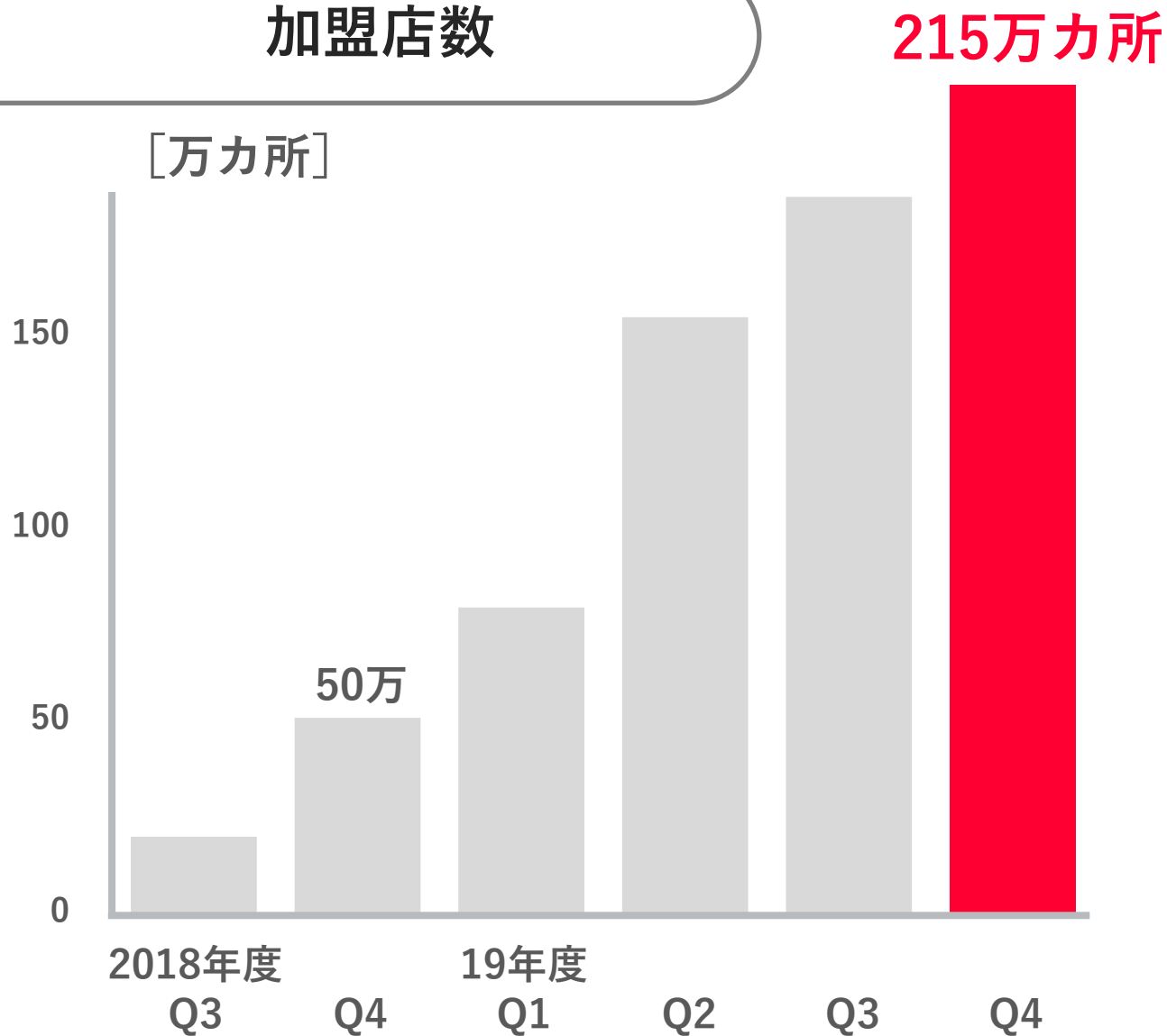


累計決済回数
10億回^{*1}突破

1年間で決済回数
17倍

「PayPay」

加盟店数



加盟店
全国 **200万** カ所
突破

「PayPay」

金融サービス本格参入で収益モデル確立へ



個人向けローン



ビジネスローン



あと払い



投資



保険

「PayPay」

「あと払い」と「投資」の試験運用開始

PayPayあと払い

PayPay残高がなくても
チャージ不要で
お買い物

ご利用額は
翌月にまとめて
お支払い



2020年夏以降
全ての利用者へ提供開始



ボーナス運用

PayPayボーナスを利用した疑似的な
運用体験サービス提供開始



今後本格的な
運用サービスを
展開予定

(注) 本サービスはワイジエイカード株式会社の提供サービスです。

(注) 本サービスは株式会社One Tap BUYの提供サービスです。

金融サービスの強化で「PayPay」はスーパーアプリへ

オフライン



金融サービス



公共料金 + 税金



オンライン/O2O



P2P/ソーシャル





AIタクシー配車プラットフォーム 「DiDi」

「DiDi」

サービス提供エリア

25都道府県

(2020年3月末時点)

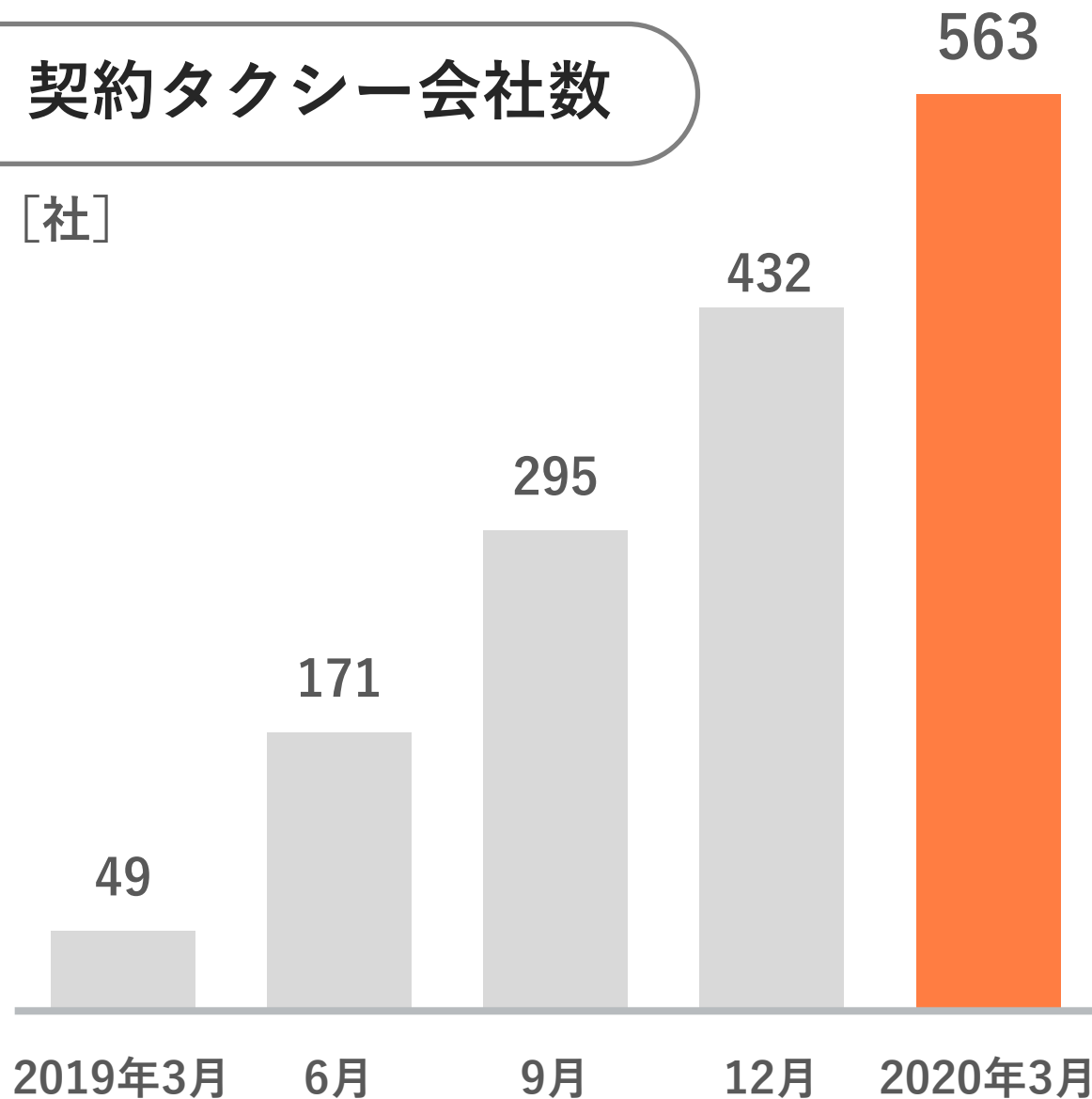


2019年度に 急拡大

「DiDi」

契約タクシー会社数

[社]



1年間で
契約タクシー会社数
11倍

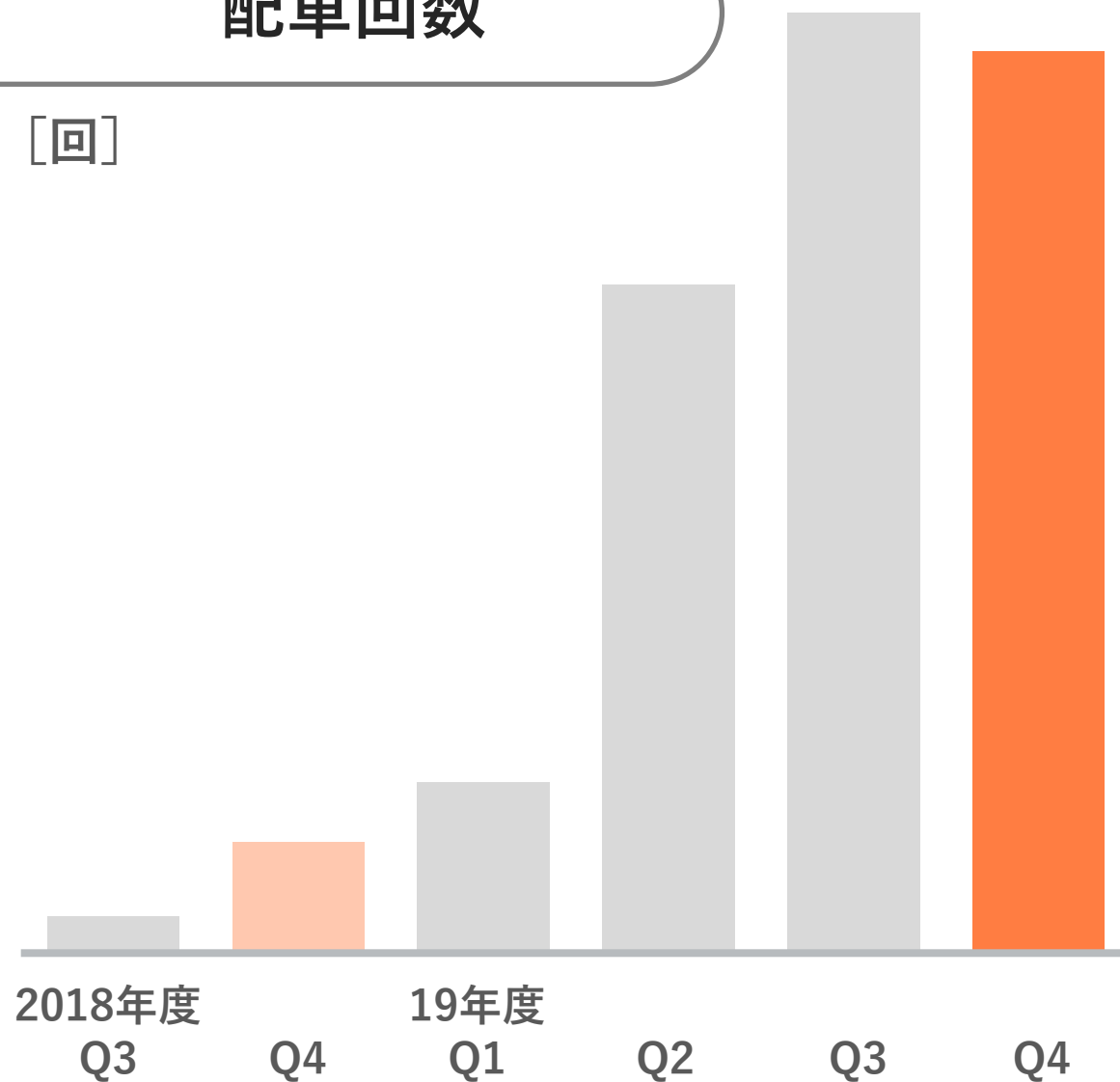
(出所) DiDiモビリティジャパン

(定義) 契約タクシー会社数：DiDiプラットフォームに加盟済みのタクシー会社数(法人単位)、数値は月始時点

「DiDi」

配車回数

[回]

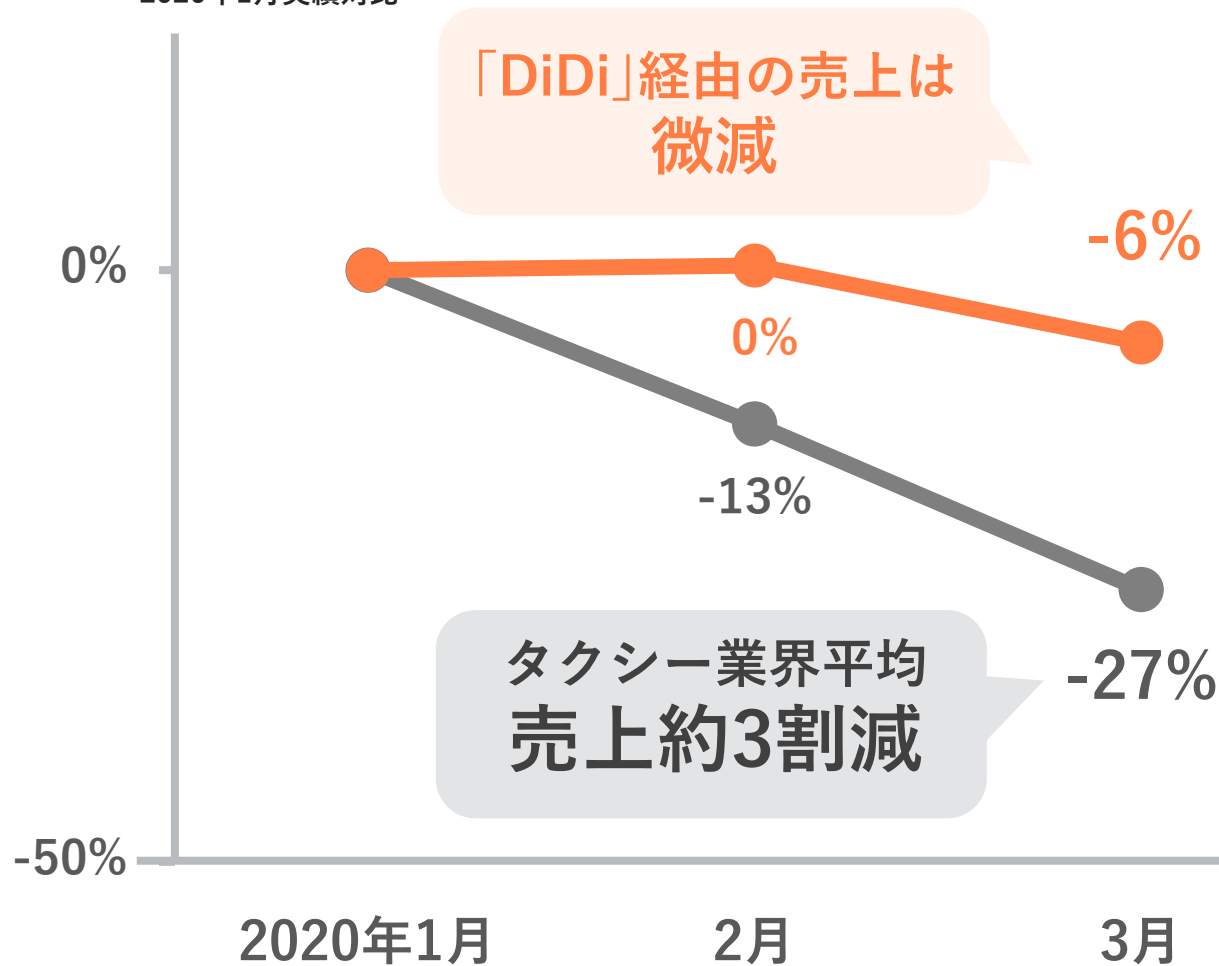


1年間で
配車回数
8倍

「DiDi」

タクシー会社 売上増減率

2020年1月実績対比



外出自粛による業績影響を
「DiDi」が軽減

流し営業での乗客獲得機会の減少を
「DiDi」アプリからの注文対応でカバー

(出所) タクシー業界平均：DiDiモビリティジャパンによる
一般社団法人全国タクシー・ハイヤー連合会へのヒヤリング結果

新型コロナウイルス感染予防策の導入で安全な移動をサポート

キャッシュレス決済の推奨



現金のやり取りを減らし
タクシー車内での
感染症拡大予防へ

現在DiDi利用客の**70%**が
キャッシュレス決済を利用

感染予防情報のアプリ表示



運転手のマスク着用状況など
感染予防情報を
アプリに表示

 タクシーが実施中の対策：
🌡️ 出勤前の検温 🧴 マスクの着用

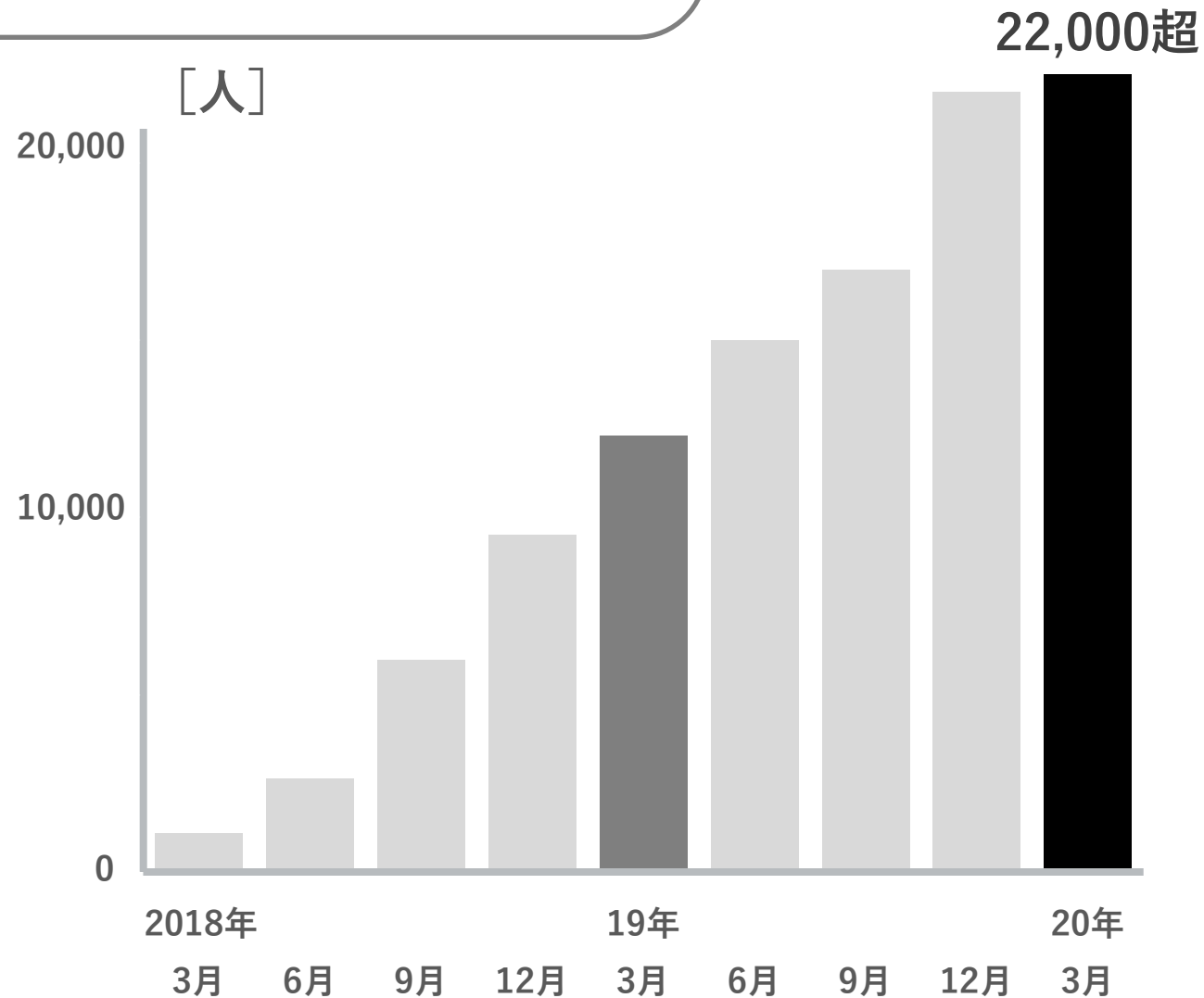
(注) 2020年5月中に提供開始予定
画面は開発中のものです。



コミュニティ型ワークスペース 「WeWork」

「WeWork Japan」

国内メンバー数

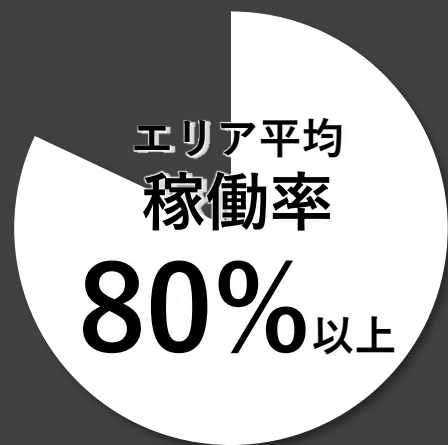


1年間で
メンバー数
1.8倍

(注) 国内メンバー数は月始時点の数値です。(出所) WeWork Japan

「WeWork Japan」

東京エリア (国内総席数の約7割が集中)



稼働率の高い
東京エリアで
広範囲な拠点展開



(出所) WeWork Japans資料を基に当社作成

(注) 地図上には、2020年3月末時点でオープンしている国内の全拠点を示しています。

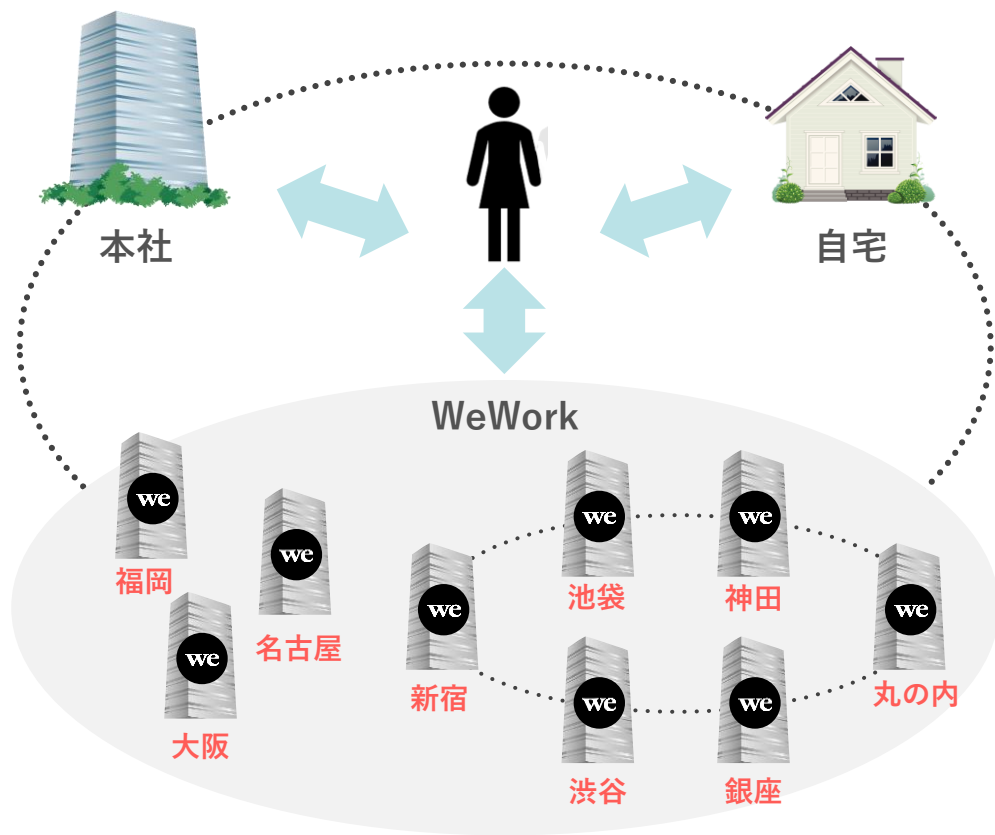
(定義) 席数割合は、2020年3月末時点の国内全拠点の総席数に占める東京都内拠点の席数の割合です。

(定義) エリア平均稼働率は、東京都内の拠点のうち開業後6カ月以上の拠点15カ所の2020年3月末の平均稼働率です。

「WeWork Japan」

2020年度中に単月黒字化へ

「働き方改革」は新時代へ突入



多様化するオフィス需要をサポート



- ・ オフィス分散
- ・ プロジェクト利用
- ・ 床縮小・コストダウン

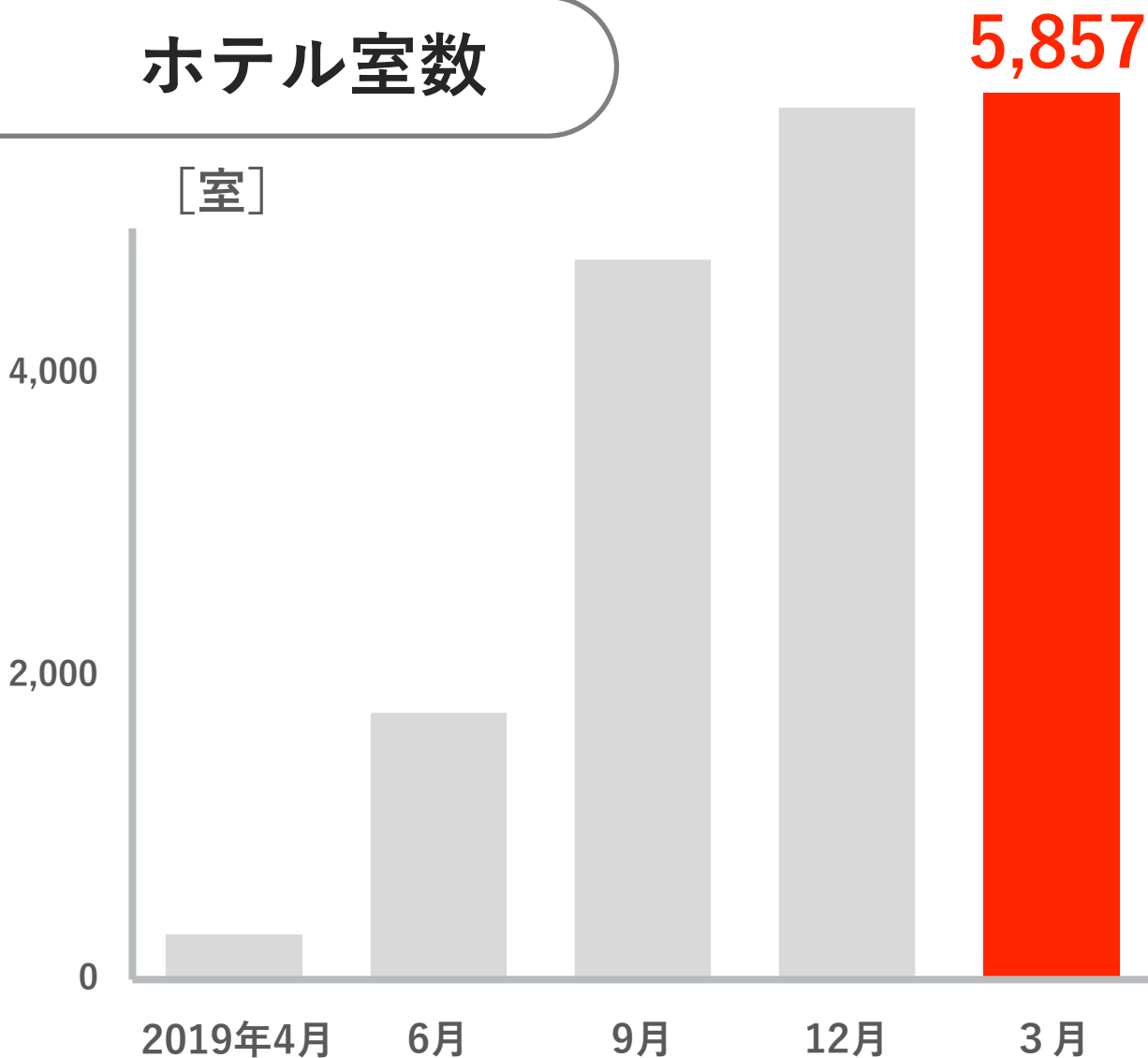


革新的ホテルサービス 「OYO Hotels」

「OYO Hotels Japan」

ホテル室数

[室]

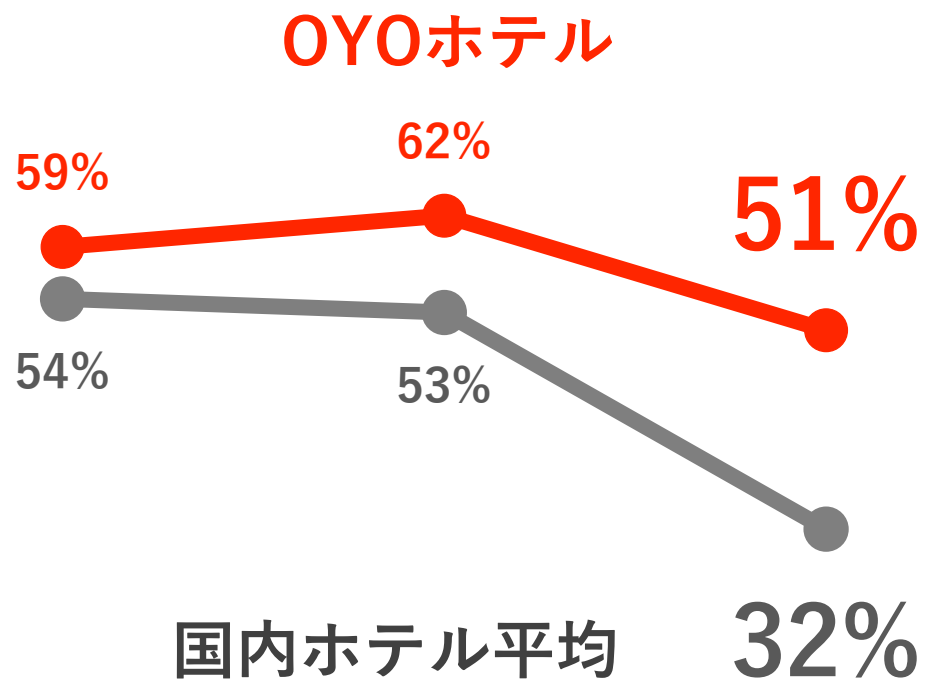


成長戦略 再構築

手頃な価格で地域に根ざした
OYOブランドの確立へ

「OYO Hotels Japan」

平均稼働率 (1～3月)



新型コロナウイルス影響下でも
業界平均に比べ
稼働率維持

2020年1月

2月

3月

(出所) 国内ホテル平均稼働率：観光庁 宿泊旅行統計調査

(定義) OYOホテル平均稼働率：OYOブランドとして稼働済みの宿泊施設で実際に利用した客室数を販売可能なすべての客室数で割った数

「OYO Hotels Japan」

新型コロナウイルスに関する支援策を展開

ホテルオーナー支援

ホテル・旅館オーナー様向け パートナー サポート プログラム



運転資金の一部をサポート^{*1}

医療従事者支援

OYO HOTEL

OYO ホテルは、医療関係者を
宿泊無料提供で支援します。

#ケアする人をケアしよう



宿泊施設の無償提供^{*2}

(出所) OYO Hotels Japan (*1) 2020年3月13日以降にOYOへ加盟する日本国内のホテルおよび旅館に対し、OYO Hotelsが一時支援金を支払う支援制度です。本支払額の返金は必要ありませんが、通常のOYO加盟の条件に則り、ブランドロイヤリティが発生します。また支払う割合は各施設やタイミングにより異なります。
(*2) 2020年5月21日までの予約が対象となります。



サイバー攻撃対策プラットフォーム 「サイバーリーズン」

「サイバーリーズン」

国内導入企業（一部）



エンドポイント・セキュリティ・ソリューション



EDR国内シェア
No.1

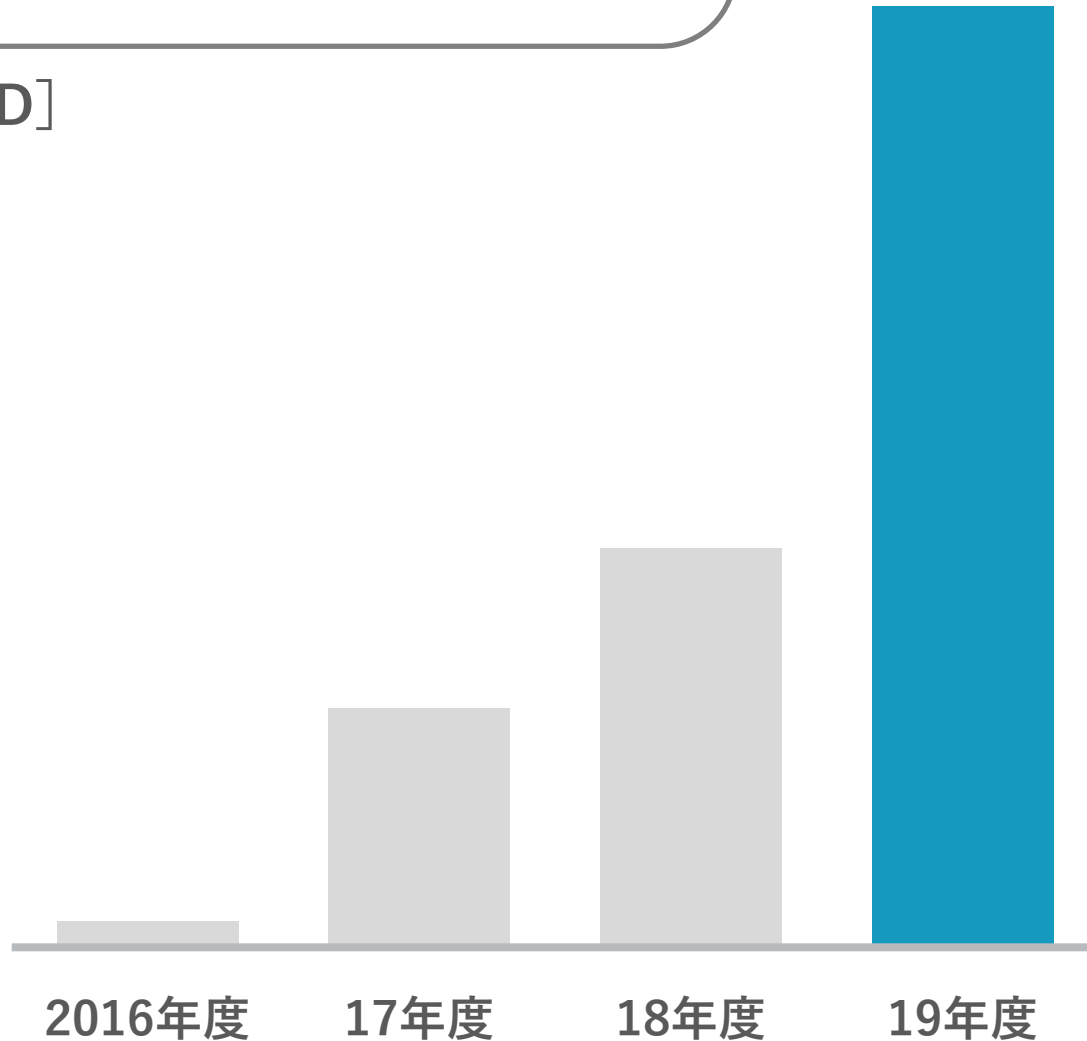
(出所)サイバーリーズン・ジャパン株式会社
(注) EDRはEndpoint Detection and Response(エンドポイントでの検出と対応)のことで、EDRプラットフォームは、エンドポイントの監視を強化するために構築され、標的型攻撃やランサムウェアなどによるサイバー攻撃を検出して対応するために使用するエンドポイント・セキュリティソリューションです。

「サイバーリーズン」

稼働エンドポイント数

[ID]

100万超

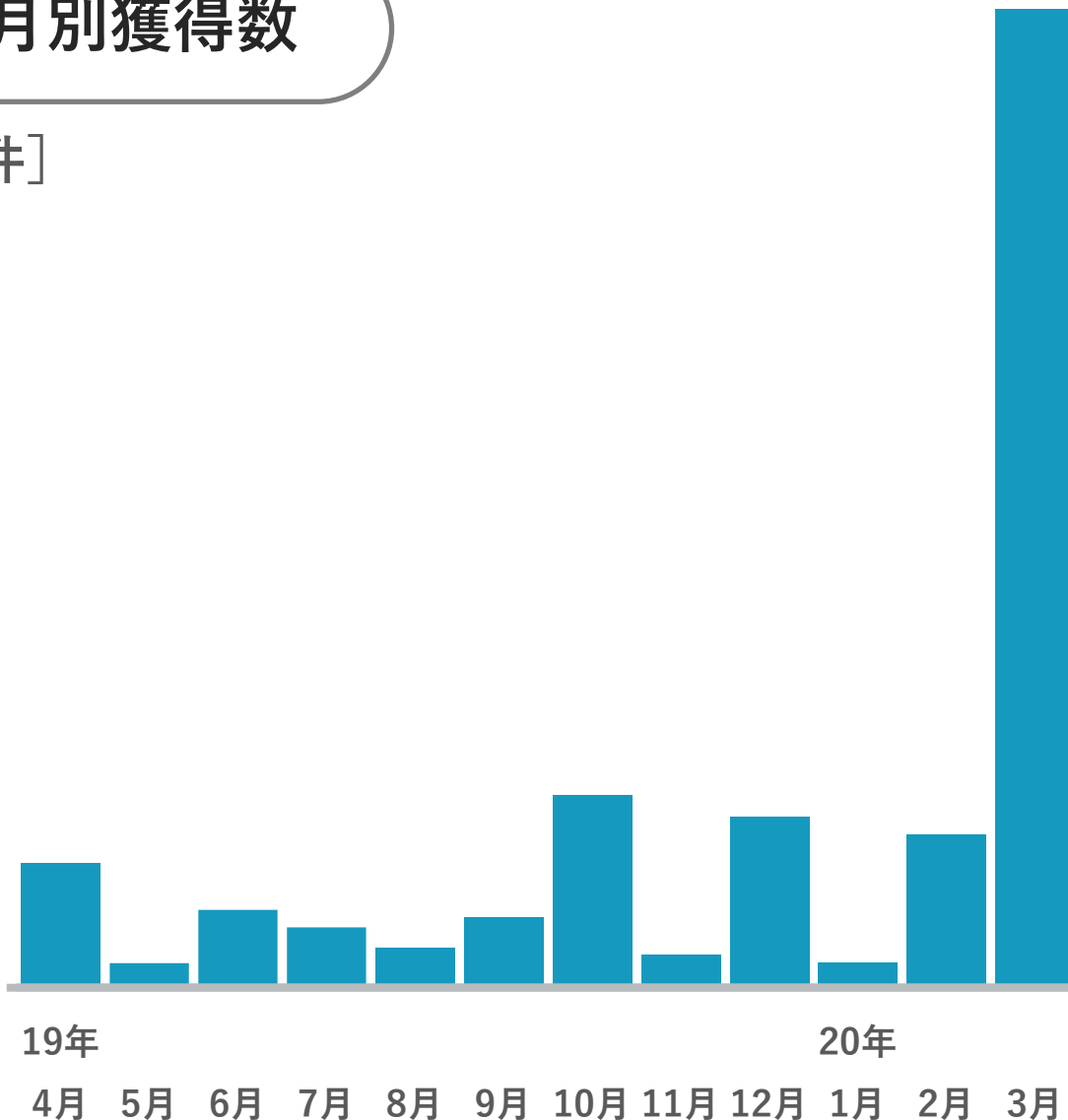


2019年度
稼働エンドポイント数
倍増

「サイバーリーズン」

月別獲得数

[件]



リモートワークを狙ったサイバー攻撃増加を背景に

3月以降 獲得 急増

ソフトバンク(株)のセキュリティ商材も販売増

通信暗号化



リモートアクセスゲートウェイ

多要素認証

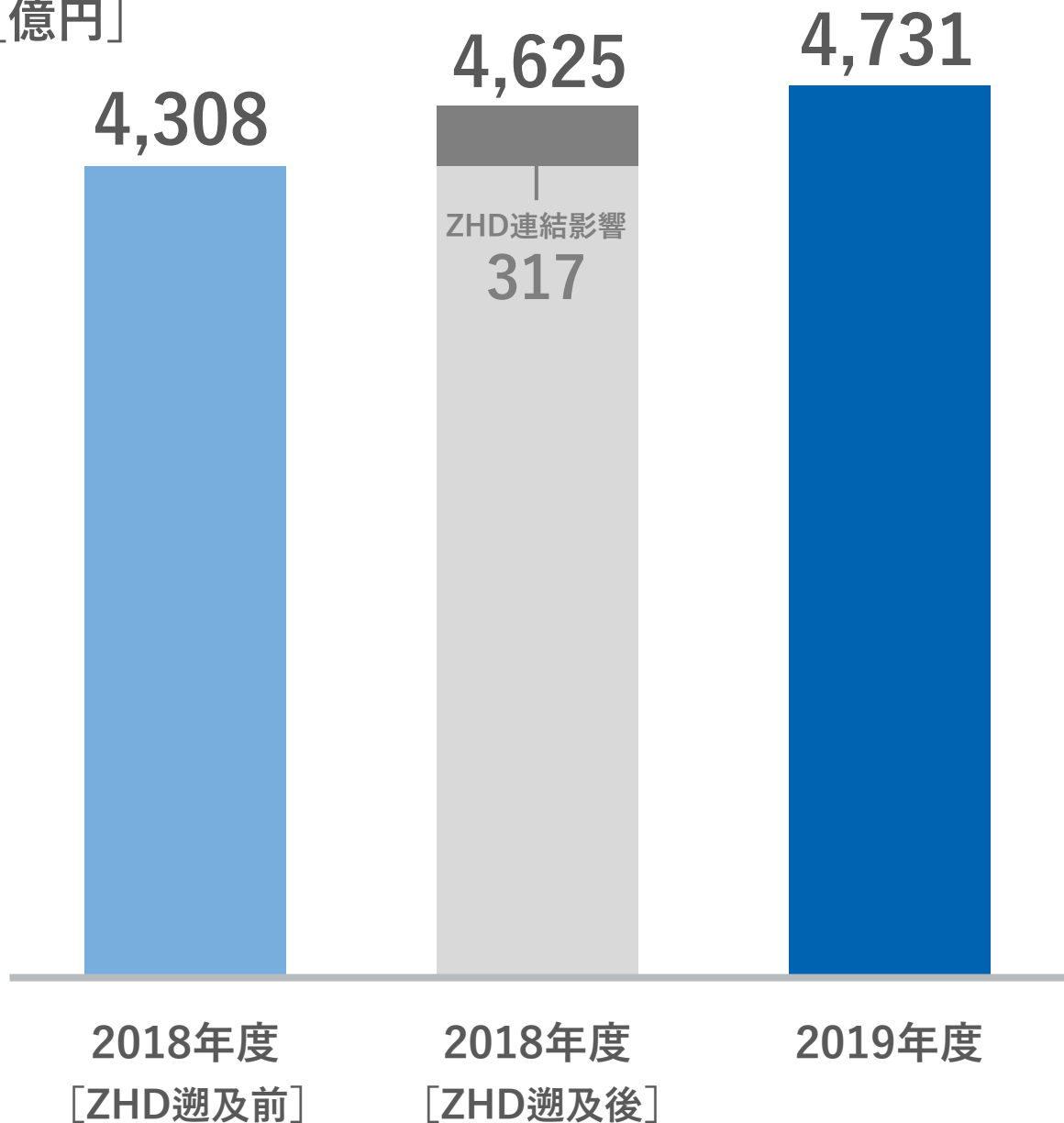


PKI認証ワンタイムパスワード

(出所)サイバーリーズン・ジャパン株式会社
(定義) 月次獲得数：ソフトバンク株式会社経由の販売数のみ集計

純利益

[億円]



特殊要因による押し下げがあるも

過去最高益

[主な特殊要因]

LINE経営統合に係る税金計上(Q3) ▲195億円

評価損および減損損失(Q4) ▲87億円

(定義) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

(注) LINE経営統合に係る税金計上：Zホールディングス株式会社とLINE株式会社の経営統合に関する最終契約が2019年12月に締結されたことに伴い、Zホールディングス株式のグループ内譲渡により生じる譲渡益に対応する法人所得税195億円を2019年度Q3に計上しました。

2019年度 連結業績

[億円]

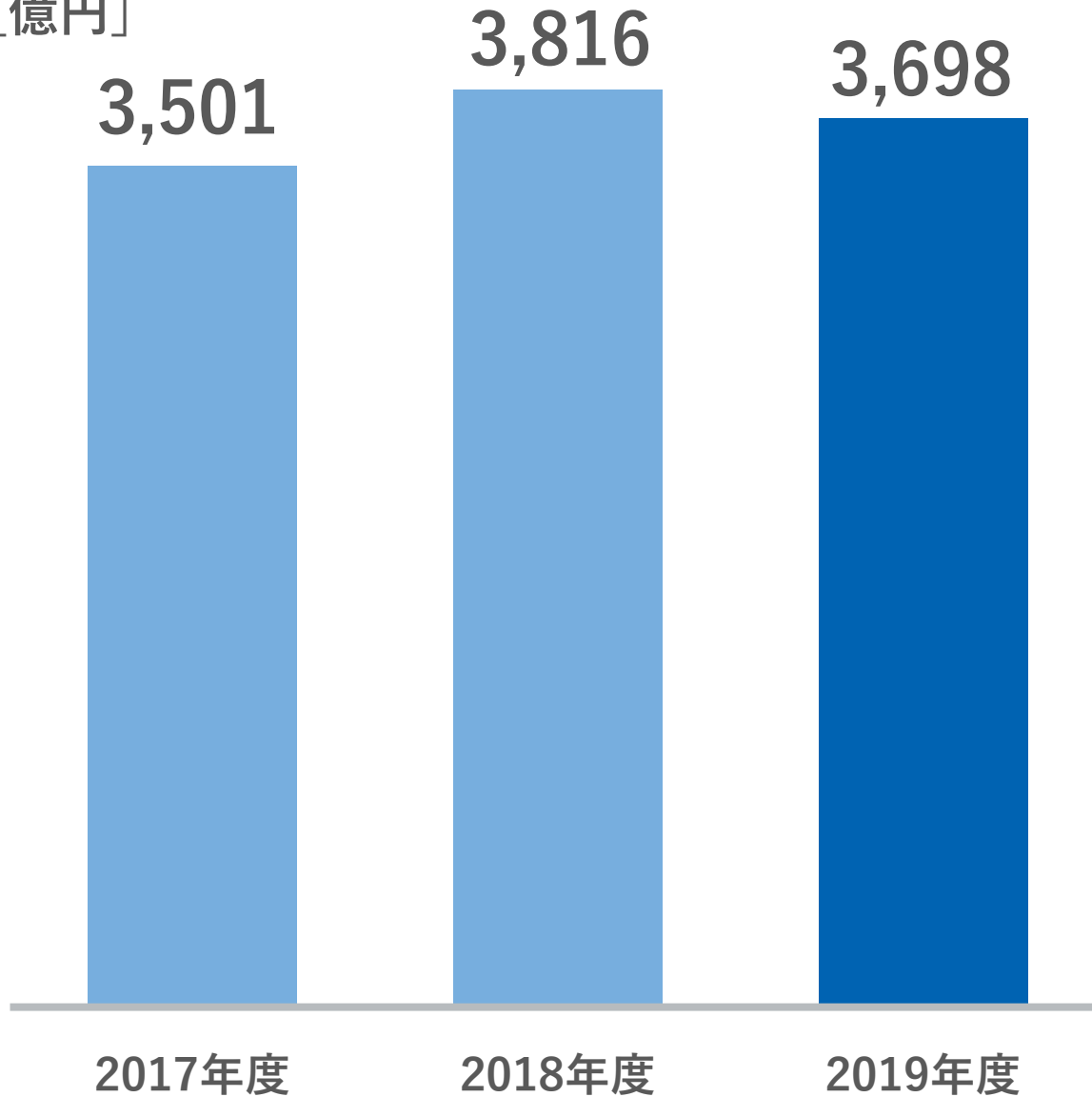
	2018年度 [ZHD遡及前]	2018年度 [ZHD遡及後]	2019年度	増減 (前年対比)	増減率 (前年対比)
売上高	37,463	46,568	48,612	+2,044	+4%
調整後EBITDA	12,098	13,671	16,065	+2,395	+18%
営業利益	7,195	8,182	9,117	+935	+11%
純利益	4,308	4,625	4,731	+107	+2%

(定義) 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)±その他の調整項目

(定義) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

設備投資額 (検収ベース)

[億円]



5G投資を推進も
3,800億円
水準を維持

(注) Zホールディングス株式会社、レンタル端末、IFRS第16号影響を除きます。

調整後フリー・キャッシュ・フロー

[億円]



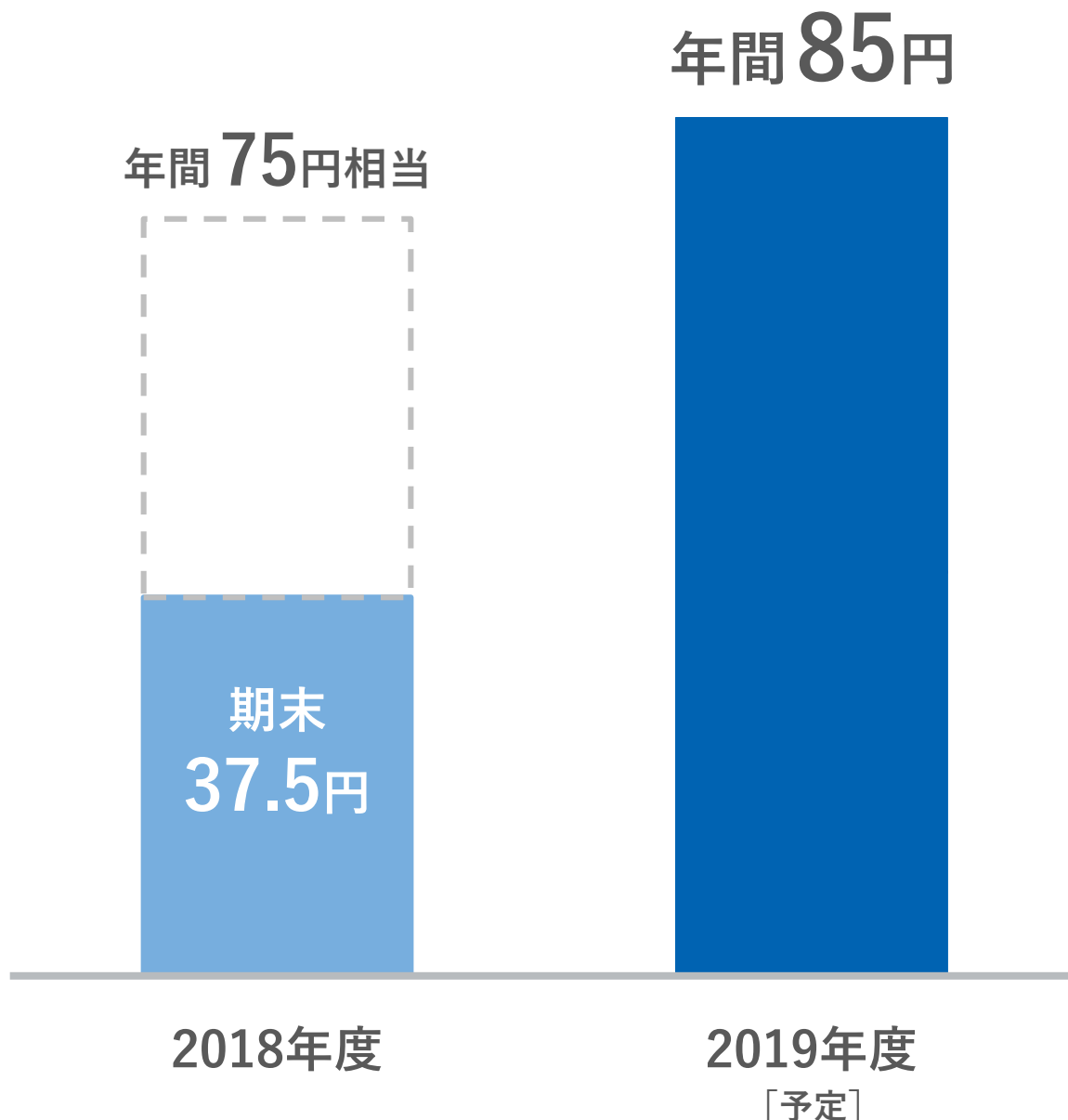
ZHD・IFRS第16号影響を除き

**5,000億円
水準を維持**

(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±ソフトバンクグループ株式会社との一時的な取引
+ (割賦債権の流動化による調達額－同返済額)

(注) Zホールディングス株式会社およびIFRS第16号影響を除きます。

一株当たり配当金



期初計画通り

年間 **85円** [予定]
(前年比10円増配)

(注) 当社は2018年12月19日に上場したため、2018年度は半期分にあたる一株当たり37.5円の期末配当のみ実施しました。(年間換算 75円相当)

2020年度 連結業績予想

(LINE(株)経営統合影響 考慮前)

新型コロナウイルスの影響下でも

増益・増配

2020年度の経営方針

通信

ヤフー

新領域

成長戦略

スマホ契約数 拡大

5Gの積極展開

企業のDXを推進

eコマース 拡大

金融事業 拡大

Zホールディングス
とLINEの経営統合

拡大事業の収益化
(PayPay・DiDiなど)

新規事業の創出

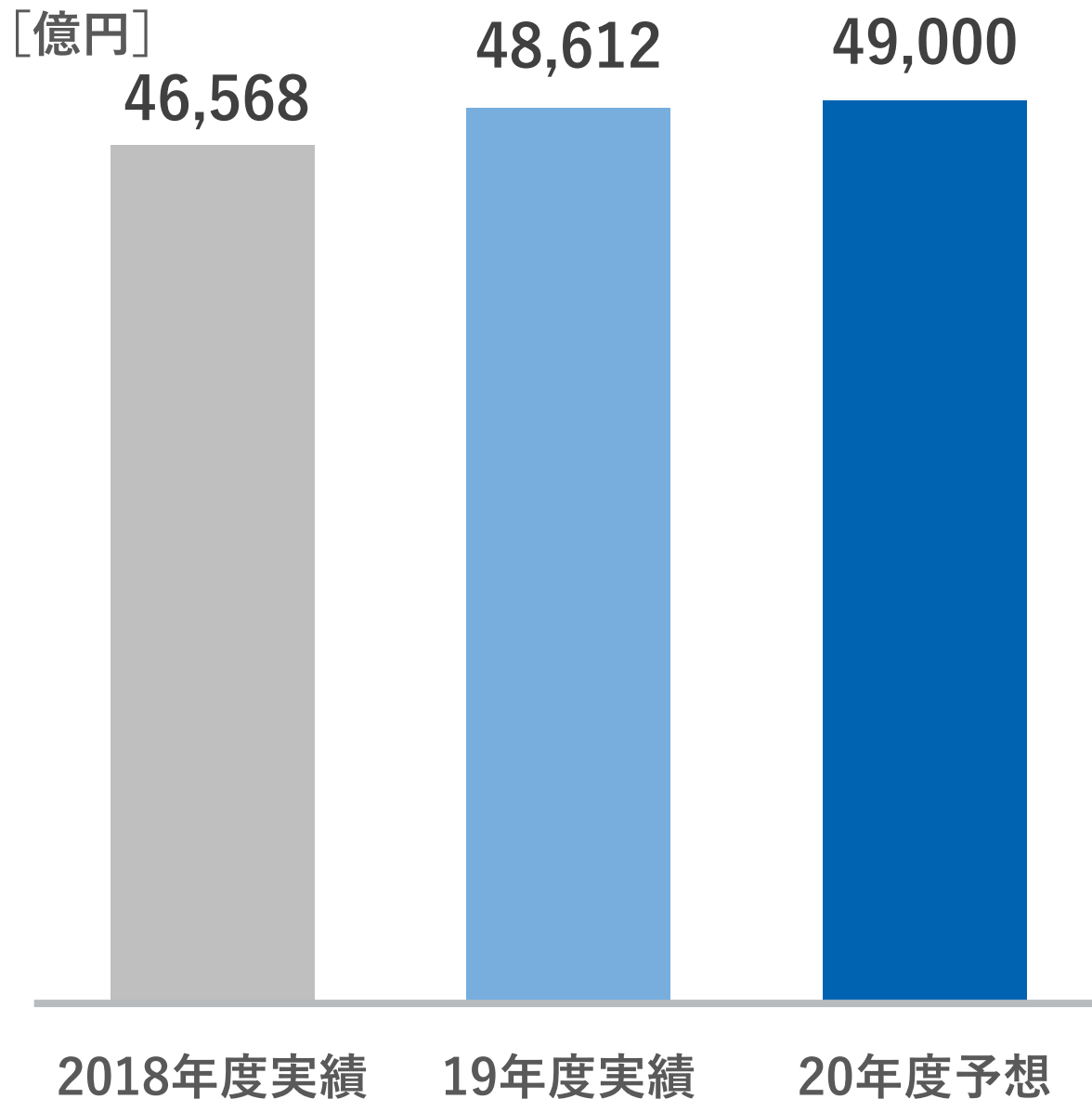
構造改革

全社横断で徹底したコスト効率化を追求

新型コロナウイルスの業績影響

	通信	ヤフー
 マイナス影響	ショップ来店者 減少	広告出稿（特定業種） 減少 旅行・飲食予約事業の利用 減少
 影響軽微	通信契約数 安定推移	サブスクリプション系サービス 安定推移
 副次的な需要増加	通信データ利用量 増加 法人のテレワーク需要 増加	eコマース取扱高（物販） 増加 ヤフーサービス利用時間 増加
影響	通信事業への影響は軽微	広告は先行き不透明 eコマースは好調

売上高



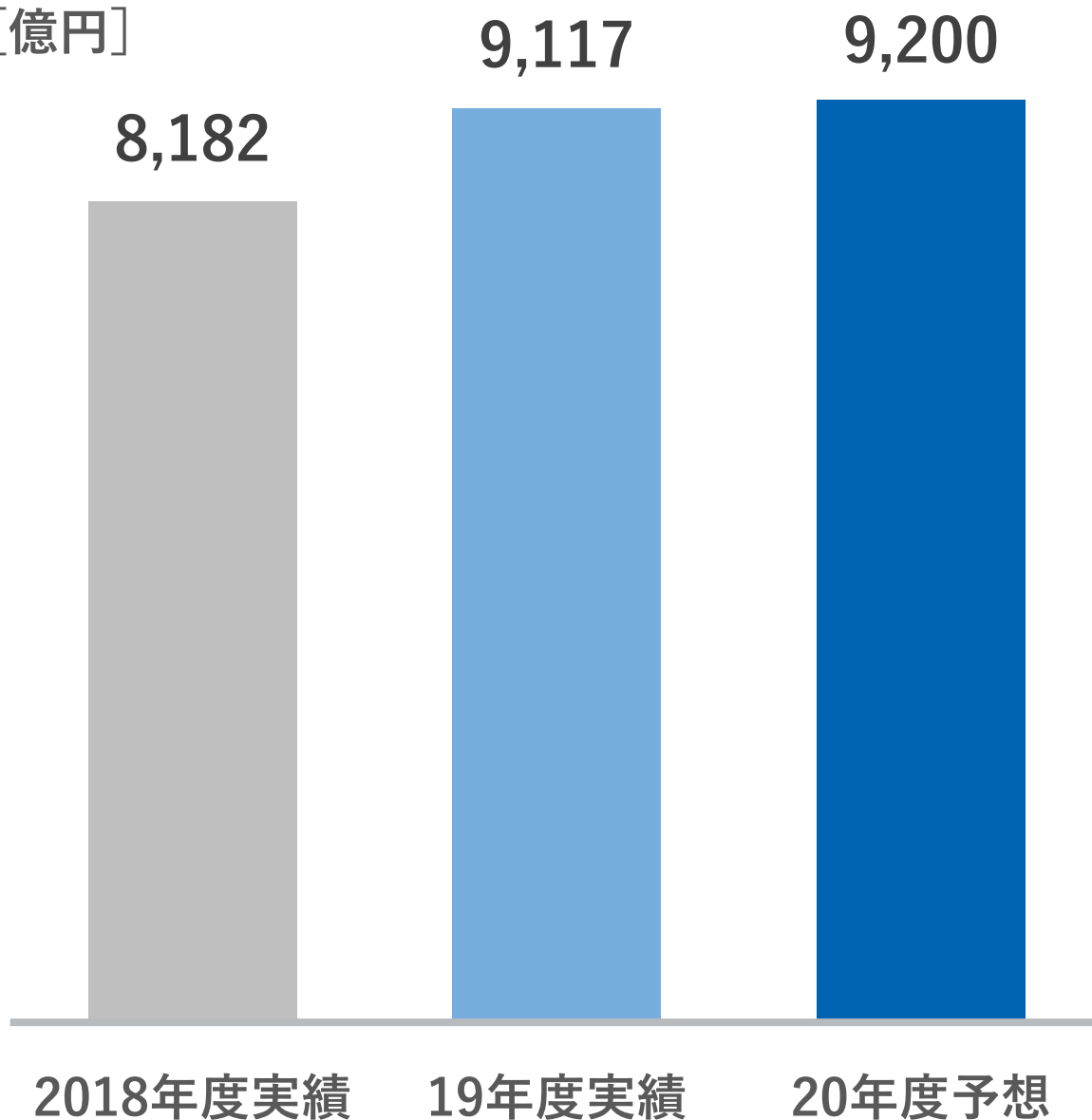
2020年度予想
4.9兆円
(前年対比 1%増)

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

(注) 本計画はLINE(株)の経営統合影響を考慮していません。

営業利益

[億円]



2020年度予想

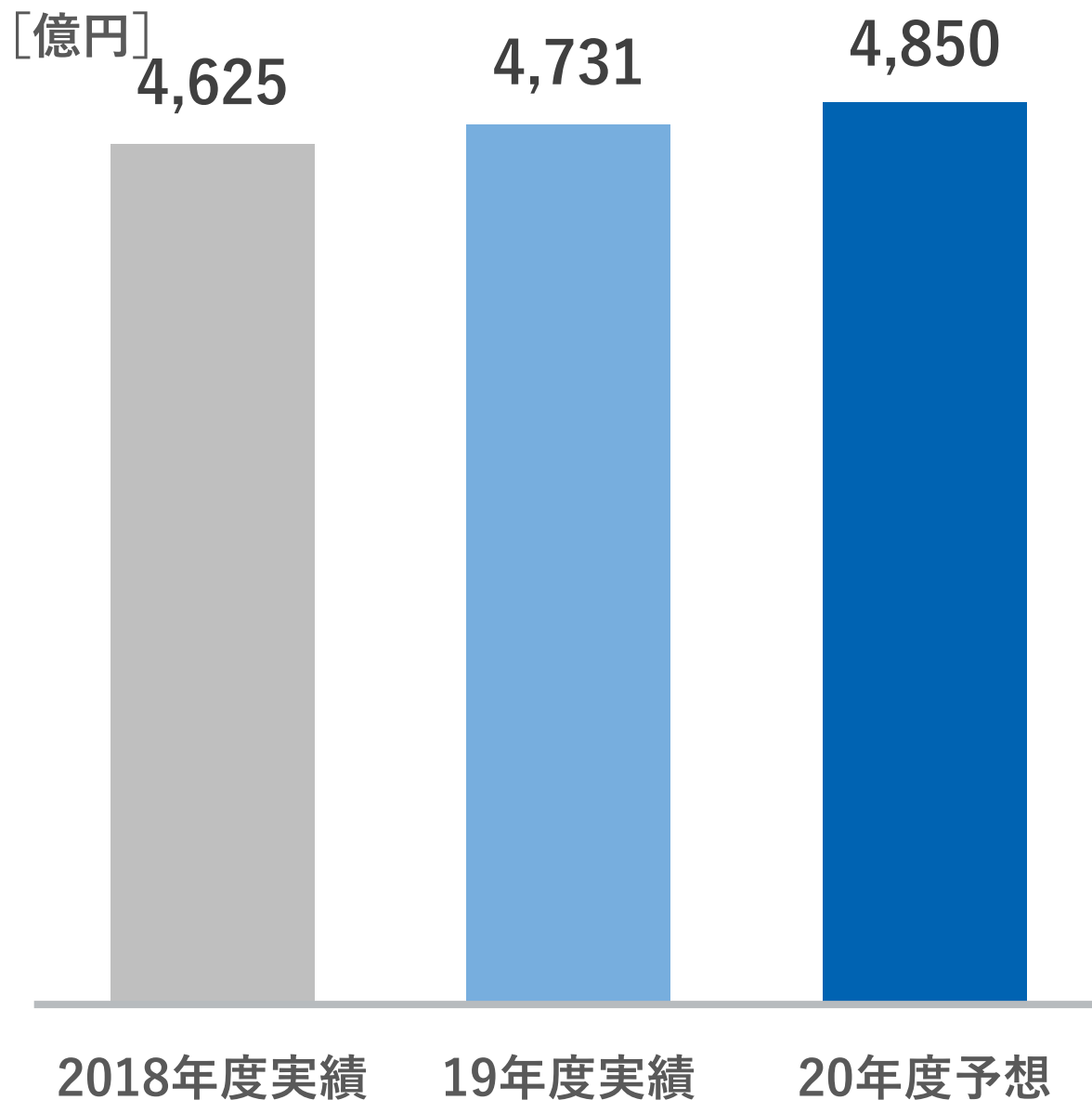
9,200億円

(前年対比 1%増)

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

(注) 本計画はLINE(株)の経営統合影響を考慮していません。

純利益



2020年度予想
4,850億円
(前年対比 3%増)

(定義) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

(注) 2018年度実績は、Zホールディングス株式会社(旧ヤフー株式会社)を連結子会社化した影響の遡及修正を実施しています。

(注) 本計画はLINE(株)の経営統合影響を考慮していません。

2020年度 連結業績予想

[億円]

	2019年度 実績	2020年度 予想	増減	増減率
売上高	48,612	49,000	+388	+1%
調整後EBITDA	16,065	16,300	+235	+1%
営業利益	9,117	9,200	+83	+1%
純利益	4,731	4,850	+119	+3%
調整後 フリー・キャッシュ・フロー	5,242	5,500	+258	+5%

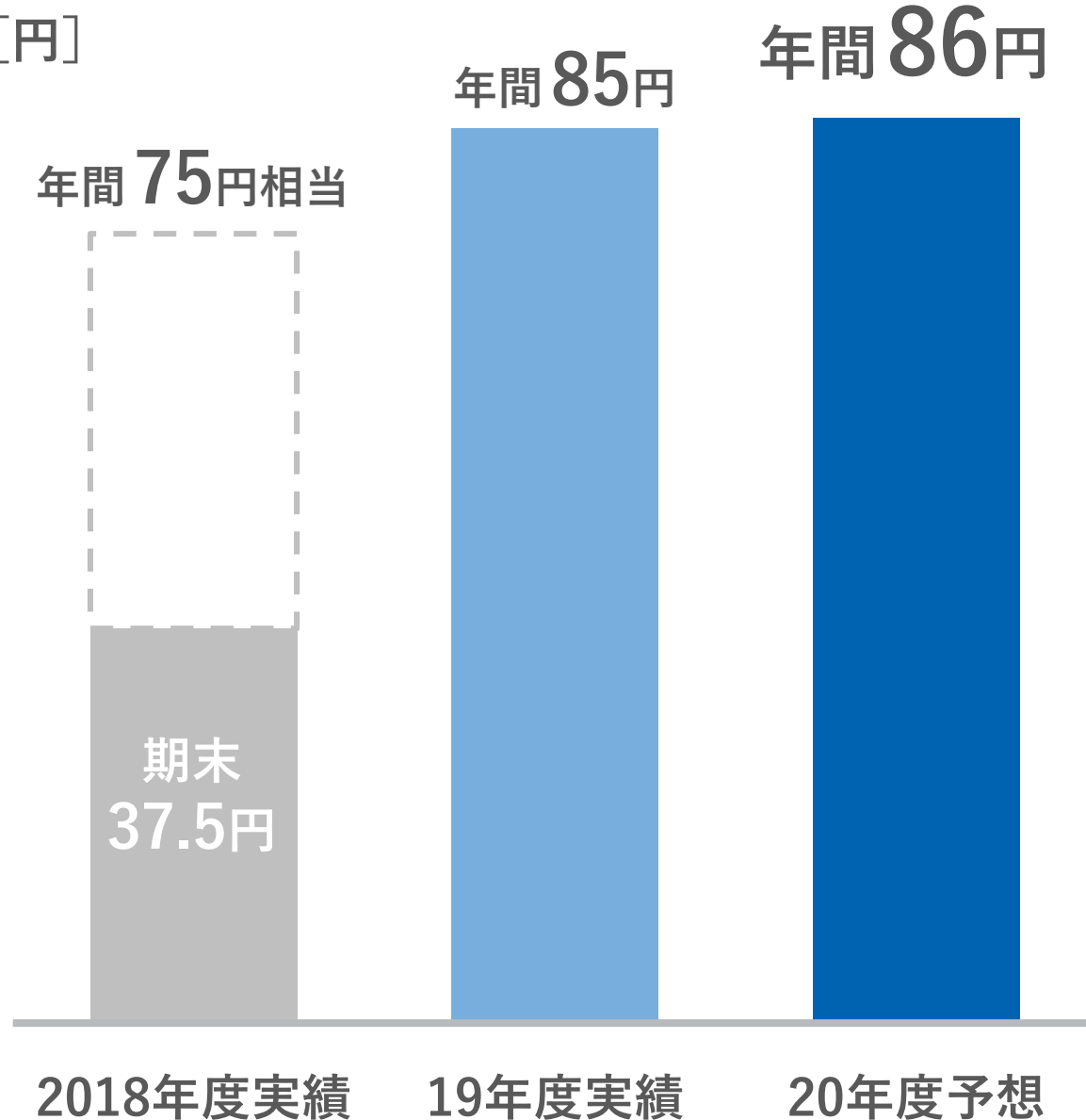
(注) 本計画はLINE(株)の経営統合影響を考慮していません。(定義) 調整後EBITDA：営業利益＋減価償却費及び償却費(固定資産除却損含む)±その他の調整項目

(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±ソフトバンクグループ株式会社との一時的な取引

＋(割賦債権の流動化による調達額－同返済額)、Zホールディングス株式会社およびIFRS第16号影響を除きます。

一株当たり配当金

[円]



増配継続

(注) 当社は2018年12月19日に上場したため、2018年度は半期分にあたる一株当たり37.5円の期末配当のみ実施しました。(年間換算 75円相当)

2019年度

全事業 増収増益達成

10円増配 (予定)

スマートフォン契約数 205万件純増

2020年度

増益・増配継続

新型コロナによりZホールディングスの広告ビジネスなどは不透明も
通信事業への影響は軽微

ZホールディングスとLINEの経営統合を予定

The logo icon for SoftBank, consisting of two horizontal gray bars of equal length, stacked vertically.

SoftBank