



個人投資家さま向け説明会

ソフトバンクの事業と成長戦略

ソフトバンク株式会社
2019年3月13日

本日のご説明

1. ソフトバンク株式会社概要
2. 事業内容のご紹介
 - コンシューマ事業
 - 法人事業
3. 新領域における成長戦略
4. 株主還元

ソフトバンク株式会社の概要



SoftBank

事業内容

移動／固定通信事業
ICTソリューションの提供

代表取締役
社長執行役員 兼 CEO

宮内 謙

売上高

3兆5,826億円*
(2017年度)

従業員数

20,220人
(2018年3月末)

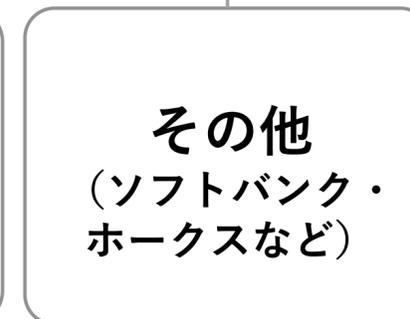
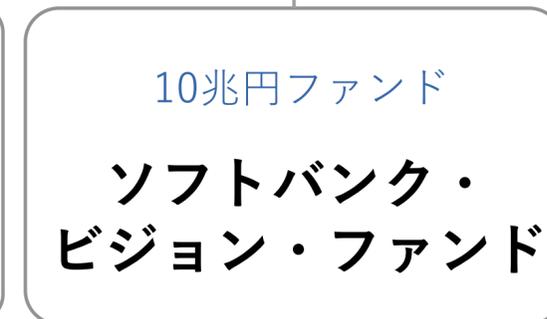
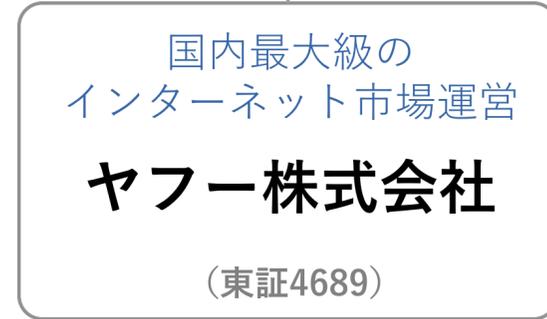
契約数

モバイル 4,372万件
ブロードバンド 752万件
(2018年12月末)

*1 2017年度実績（未監査）。2018年度からはIFRS第15号を適用しており、2017年度の数値はIFRS第15号を遡及適用して掲載しています。共通支配下の取引は、ソフトバンクグループ(株) による被取得企業の取得時点もしくは、2017年度の期初時点のいずれか遅い日にソフトバンク(株)および子会社が取得したものとみなして遡及して連結しています。なお、遡及適用前の2017年度の実績値は売上高35,470億円です。

グループにおける位置付け

戦略的持株会社（投資活動が中心）



日本における中心的な事業会社

*1 上記は簡易的なグループストラクチャーを示しており、各々の持分比率を省略しています。

*2 ソフトバンク株式はソフトバンクグループ株式会社の完全子会社であるソフトバンクグループジャパン株式会社により直接保有されています。

*3 当社調べ

時代をとらえて進化

PC流通事業
開始



高速
ブロードバンド



固定通信
参入



移动通信
参入



iPhone
独占販売



マルチブランド
戦略

SoftBank

Y!mobile

LINE MOBILE

PC



インターネット



携帯電話

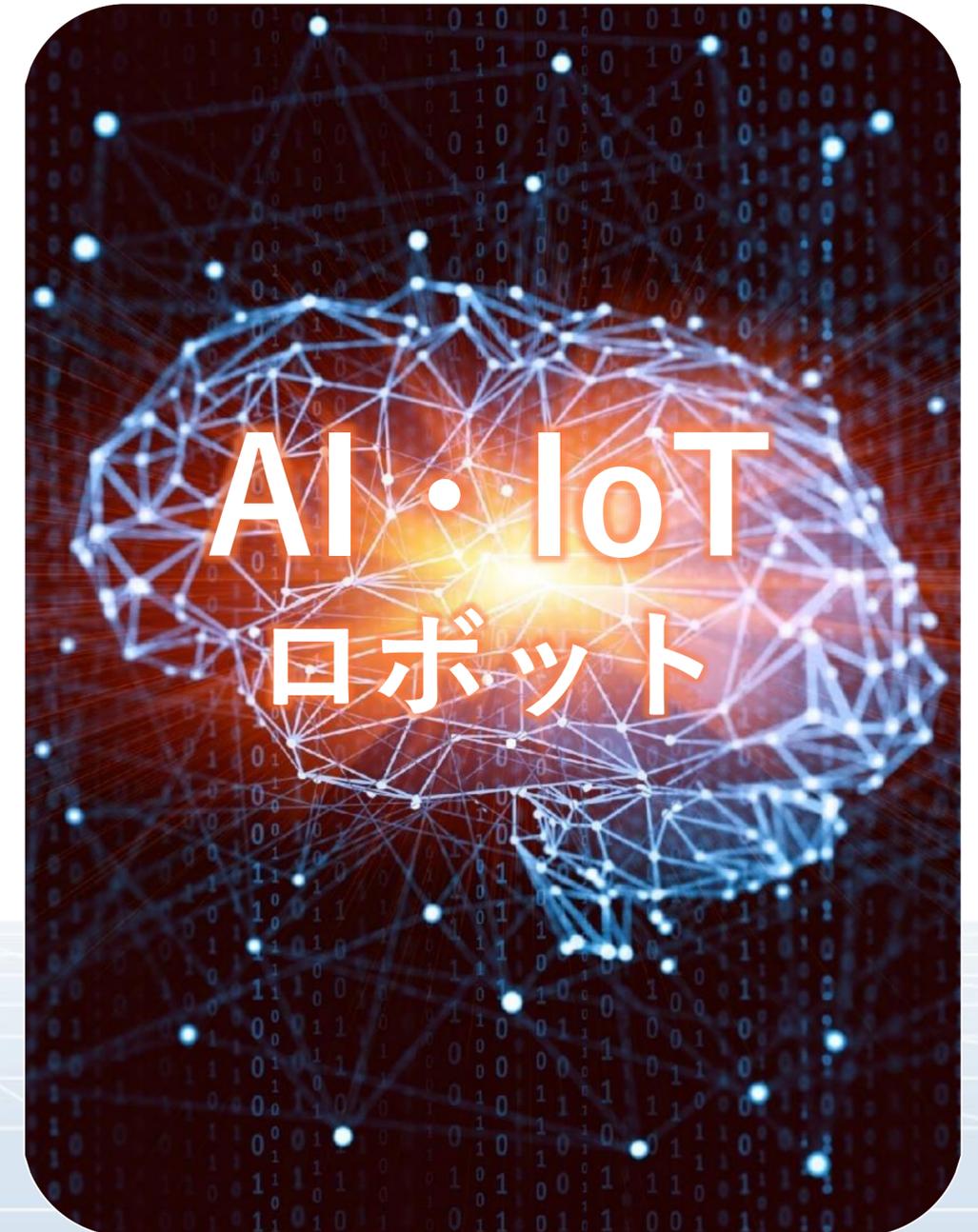
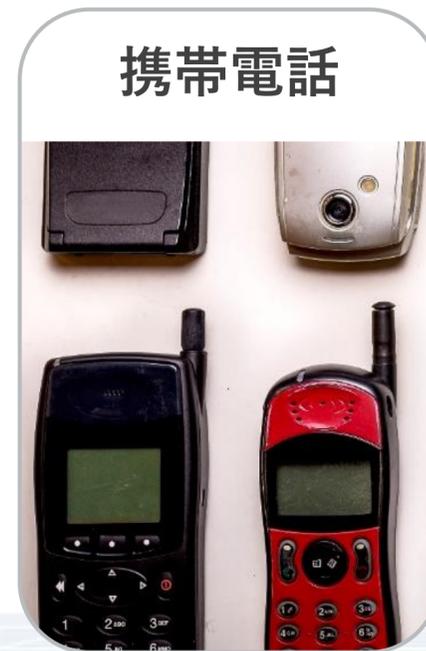


スマートフォン



さらに大きなビジネスチャンスが到来

時代をとらえて進化、主戦場は常に変化



成長戦略

通信事業
(顧客基盤の拡大)



スマホ契約数の拡大



ブロードバンド
契約数の拡大



5Gを含めた効率的な
ネットワーク構築・運用

Beyond Carrier戦略

ソフトバンクグループの投資先と連携した
新領域

ビッグデータ



IoT



AI

事業内容



売上高
構成比
73%

コンシューマ (個人のお客様)

- 日本国内の個人のお客様に
移動通信、ブロードバンド等の
通信サービスを提供



売上高
構成比
17%

法人

- 法人のお客様に対して
移動通信、ネットワーク、クラウド、
固定電話、AI、IoT、デジタル広告、
セキュリティ等のサービスを提供

SoftBank SELECTION



売上高
構成比
9%

流通

- アクセサリーを含むモバイル・PC
周辺機器やIoTプロダクト & サービス
- ITを活用した法人向け製品・
サービス

* 2017年度売上高（未監査）。売上高は、2018年度からはIFRS第15号を適用しており、2017年度の数値はIFRS第15号を遡及適用して掲載しています。共通支配下の取引は、ソフトバンクグループ(株) による被取得企業の取得時点もしくは2017年度の期初時点のいずれか遅い日にソフトバンク(株)および子会社が取得したものとみなして遡及して連結しています。なお、遡及適用前の売上高構成比はコンシューマ事業74%、法人事業16%、流通事業9%です。

2018年度業績予想

[億円]

	2018年度 見通し	2017年度 実績 ^{*1}	対前年増減率
売上高	37,000	35,826	+3%
営業利益	7,000	6,379	+10%
当期純利益 ^{*2}	4,200	4,007	+5%
調整後FCF ^{*3}	5,000 ^{*4} 以上	5,080	-
1株あたり 配当金	37円50銭 (半期分)		

*1 2017年度実績（未監査）。2018年度からはIFRS第15号を適用しており、2017年度の数値はIFRS第15号を遡及適用して掲載しています。共通支配下の取引は、ソフトバンクグループ(株) による被取得企業の取得時点もしくは、2017年度の期初時点のいずれか遅い日にソフトバンク(株)および子会社が取得したものとみなして遡及して連結しています。なお、遡及適用前の2017年度の実績値は売上高35,470億円、営業利益6,419億円、純利益4,127億円です。

*2 当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

*3 調整後FCF(フリー・キャッシュ・フロー)=フリー・キャッシュ・フロー±親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)

*4 ヤフー株式会社の株式取得2,210億円を除く

2018年度第3四半期累計実績

売上高

営業利益

当期純利益*

[億円]

進捗率
75%

[億円]

進捗率
91%

[億円]

進捗率
94%

通期 35,826 予想 37,000

通期 6,379 予想 7,000

通期 4,007 予想 4,200

+1,297
+4.9%

+993
+18.5%

+623
+18.7%

第3四半期
累計
(9カ月間)

第3四半期
累計
(9カ月間)

第3四半期
累計
(9カ月間)

26,469

27,767

5,357

6,349

3,336

3,959

2017年度

2018年度

2017年度

2018年度

2017年度

2018年度

(注) 2017年度実績（未監査）。2018年度からはIFRS第15号を適用しており、2017年度の数値はIFRS第15号を遡及適用して掲載しています。共通支配下の取引は、ソフトバンクグループ(株) による被取得企業の取得時点もしくは2017年度の期初時点のいずれか遅い日にソフトバンク(株)および子会社が取得したものとみなして遡及して連結しています。なお、遡及適用前の2017年度通期の実績値は売上高35,470億円、営業利益6,419億円、純利益4,127億円です。

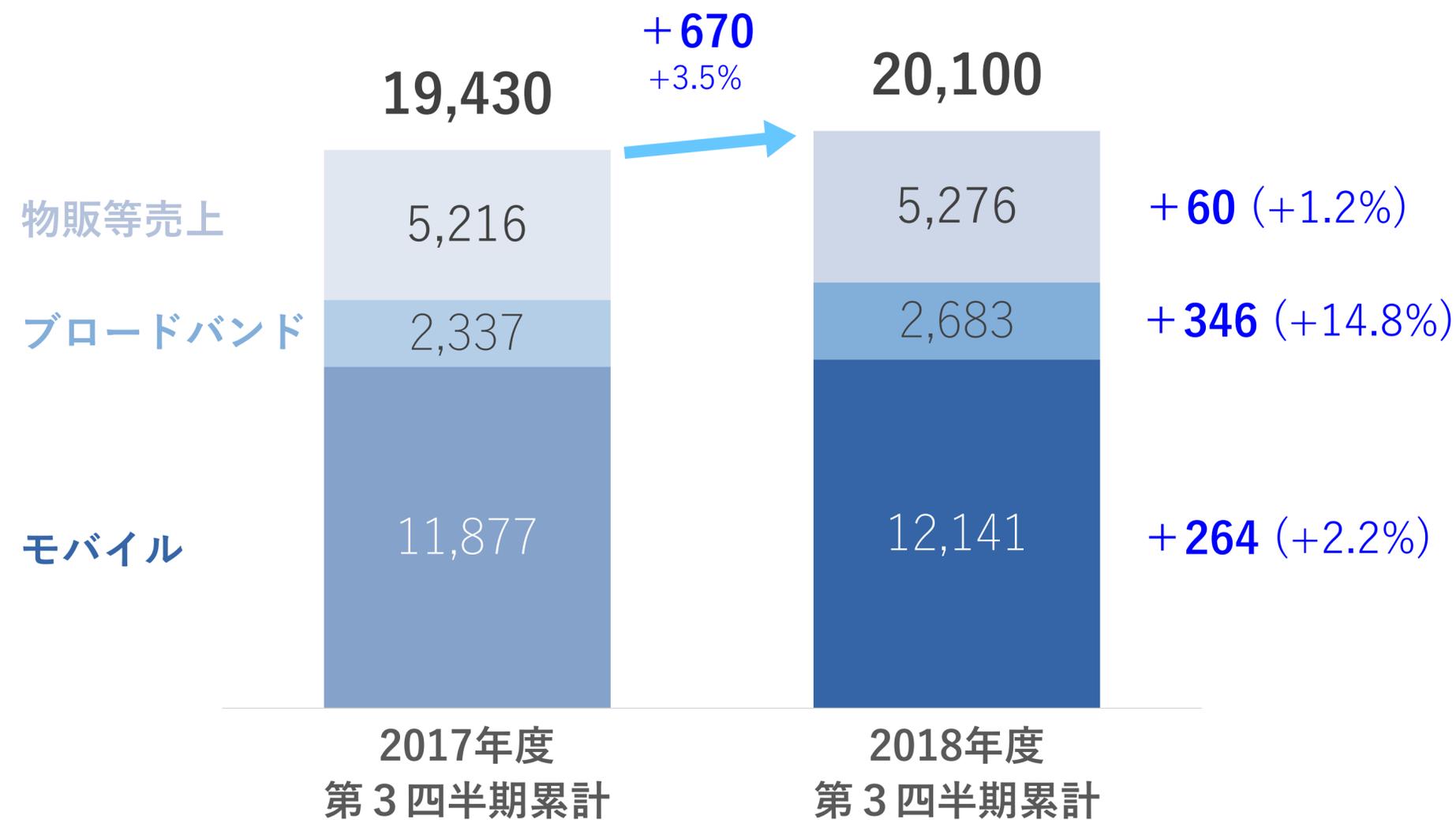
コンシューマ事業

コンシューマ事業の業績

売上高では、ブロードバンド（前年同期比+346億）、モバイル（+264億）が大きく成長に貢献

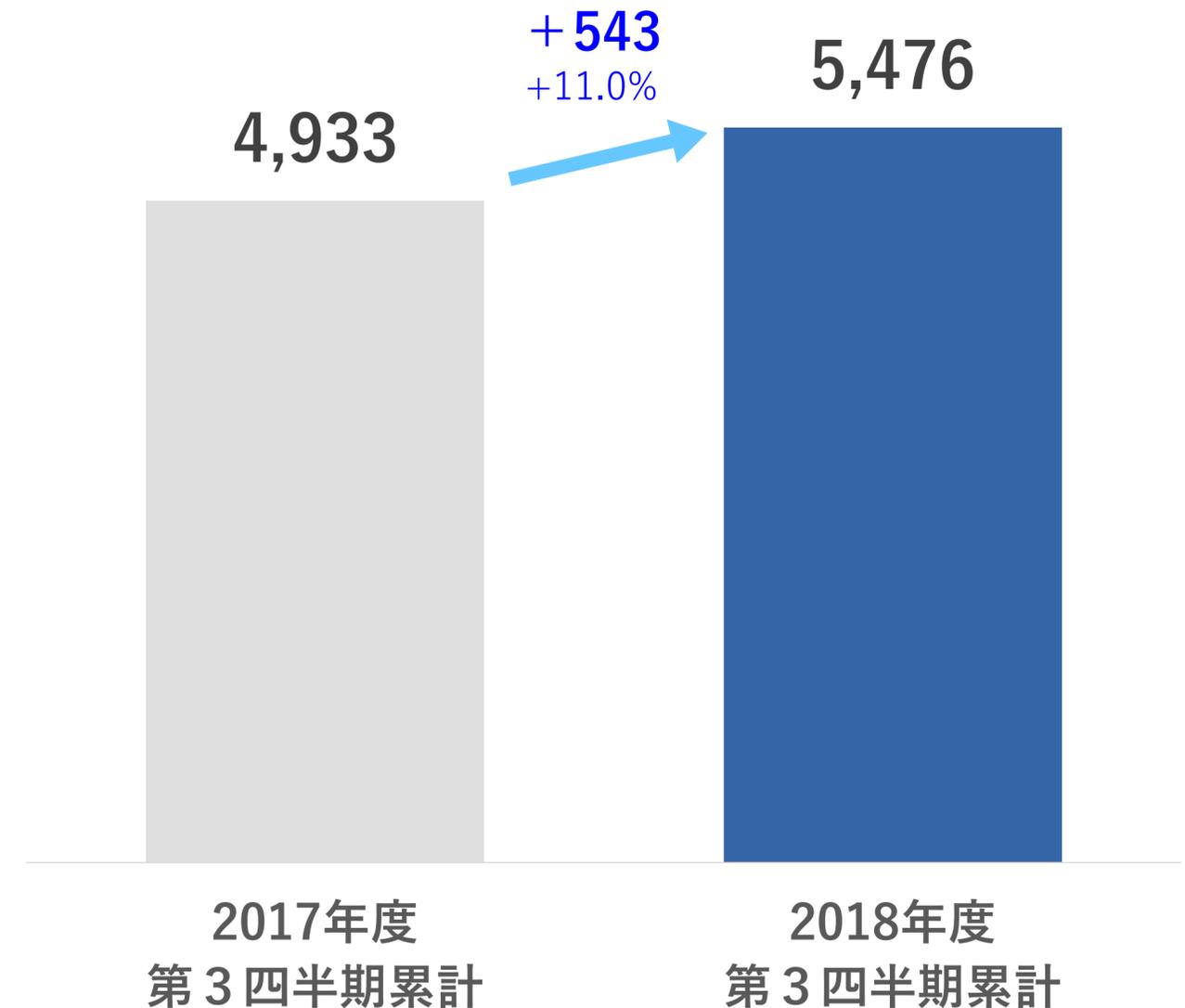
セグメント売上高

[億円]

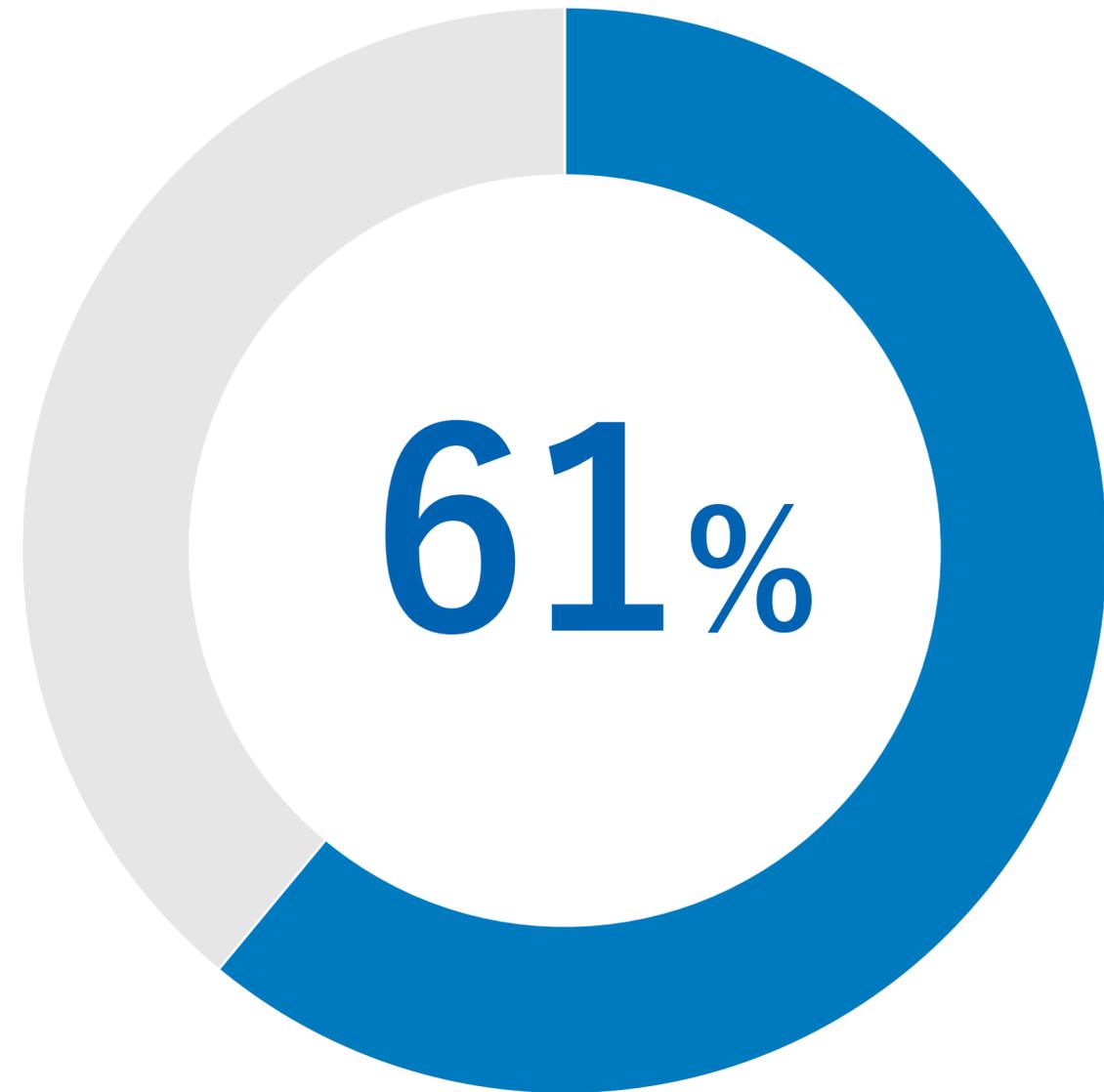


セグメント利益

[億円]

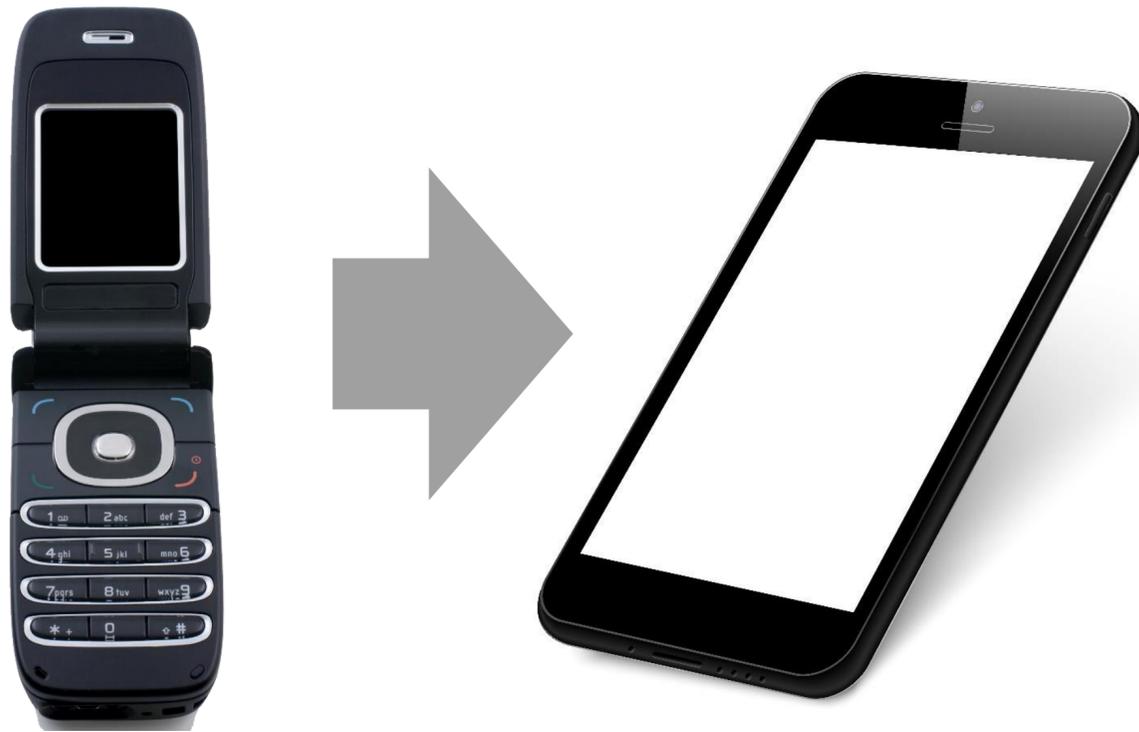


日本市場の個人スマホ比率



スマホは成長市場
普及を促進

スマートフォン戦略



普及に注力



利用シーンの拡大



PayPay

支払う



DiDi

移動する



YAHOO! ショッピング
JAPAN

買い物する

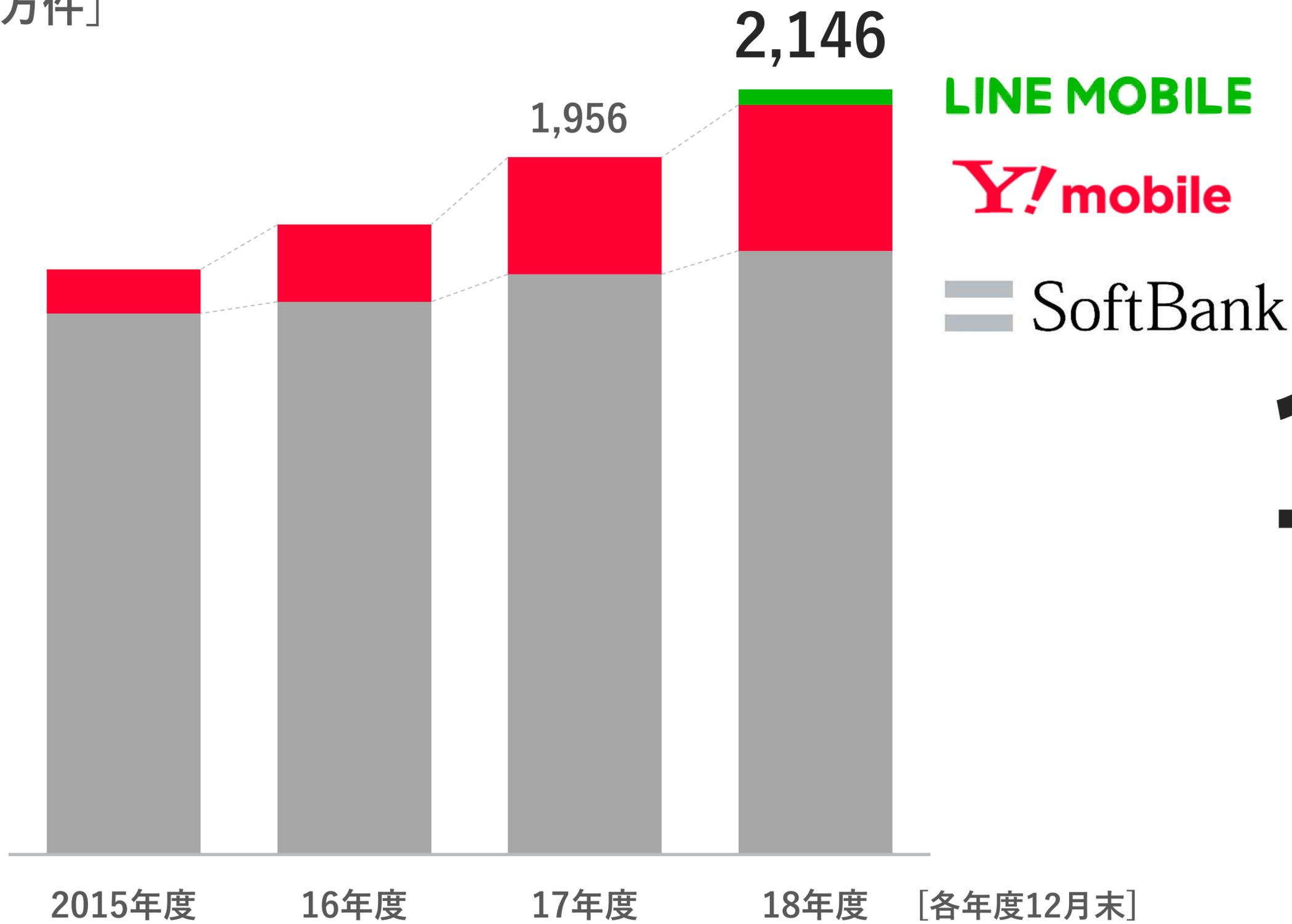


J.Score One Tap BUY

運用する 借りる

スマートフォン 累計契約数 (第3四半期末)

[万件]



10%増
(190万件増)

ターゲットに合わせたマルチブランド戦略

2018年4月連結子会社化

SoftBank

Y!mobile

LINE MOBILE

価格	 おトク感	 低価格	 低価格
データ量	 大容量	 中容量	 小容量
ターゲット層	<ul style="list-style-type: none">大容量ユーザー (画像や動画も楽しめる方)ビジネスユーザー	<ul style="list-style-type: none">ライトユーザー (通話やメールを中心に ご利用される方)	<ul style="list-style-type: none">10代～20代前半の ユーザー
お客さまとの 接点	店舗中心	店舗中心	オンライン中心

ウルトラギガモンスター^{7ms}

大容量
50ギガ



動画SNS
放題

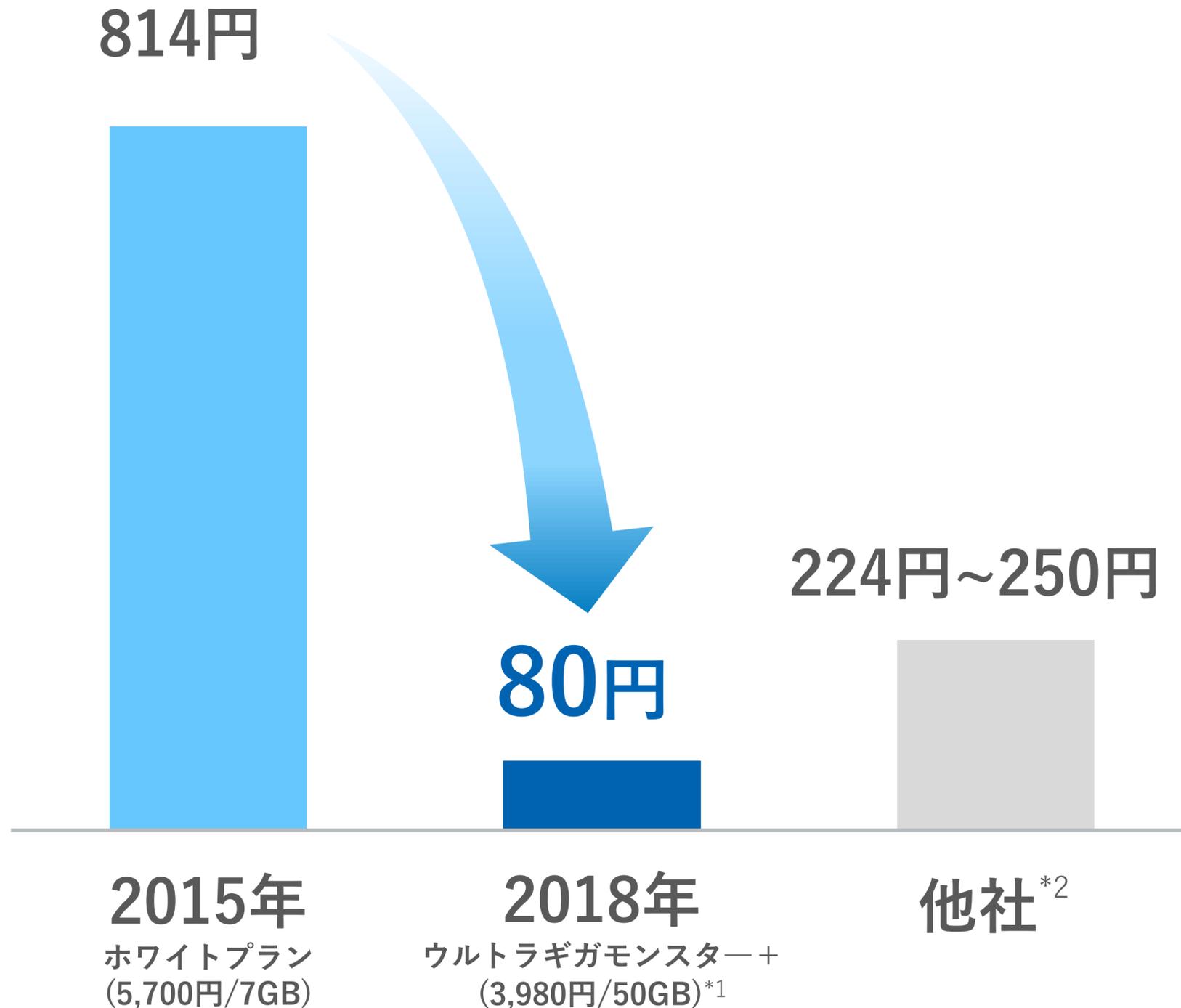


NEW!

端末分離
対応済み

1GBあたりのデータ料金

SoftBank



3年で
1/10

*1 「ウルトラギガモンスター+」(50GB)5,980円 - 家族割引(4人) 2,000円
*2 大手通信会社 A社：6,720円/30GB ~大手通信会社 B社：25,000円/100GB
各種割引(学割等)は除く

ワイモバイルの料金プラン

Y! mobile

スマホプランS

月々2GB→加入から2年間は**3GB**^{*1}

1,480円^{*2} /月～

スマホプランM

月々6GB→加入から2年間は**9GB**^{*1}

2,280円^{*2} /月～

スマホプランL

月々14GB→加入から2年間は**21GB**^{*1}

3,980円^{*2} /月～

*1 データ増量無料キャンペーン適用の場合、データ増量オプションの月額料が加入翌月から24ヵ月無料となります。新規、他社からののりかえ（MNP）、ソフトバンクからの番号移行、契約変更、機種変更のいずれかでスマホプランS/M/Lを契約の際に、オプションに加入されたお客さまが対象です。

*2 別途固定通信サービス料がかかります。家族割引サービスと併用不可となります。

格安スマホ市場シェア^{*1,2}

Y! mobile



Y!
mobile

ライトユーザーから
幅広い支持

*1 大手通信会社を除く

*2 MMD研究所「2018年9月格安SIMサービスの利用動向調査/メイン利用通信事業者」を基に当社作成

ヤフーとのシナジー

 SoftBank

スマホ契約数^{*1}

2,146万件

実店舗数^{*2}

6,200店舗

+

YAHOO!
JAPAN

インターネット市場で
国内最大級の利用者数
9,000万超^{*3}



YAHOO! JAPAN ファイナンス

YAHOO! JAPAN ニュース

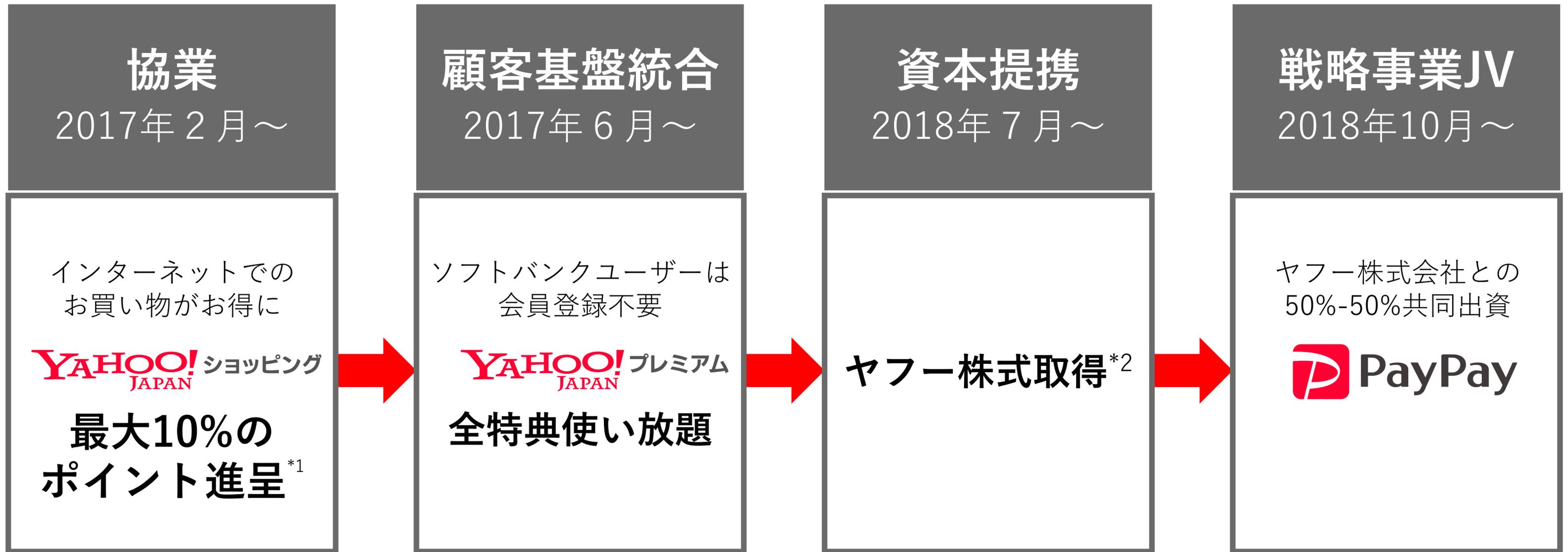
YAHOO! JAPAN ショッピング

*1 2018年12月末現在

*2 2019年1月時点の直営店、代理店、量販店、併売店を含む店舗数（概数）

*3 デイリーユニークブラウザ数(四半期平均)

協業領域を拡大



*1 SoftBankユーザー、Y!mobileユーザーはそれぞれショッピング時のポイント還元10%、5%

*2 2018年12月時点で、ヤフー株式会社に対するソフトバンクグループ株式会社およびソフトバンク株式会社の保有比率はそれぞれ36.1%、12.1%

ブロードバンド ご提供サービス



SoftBank **光**

NTT東西から卸売を受けた
光回線をご提供

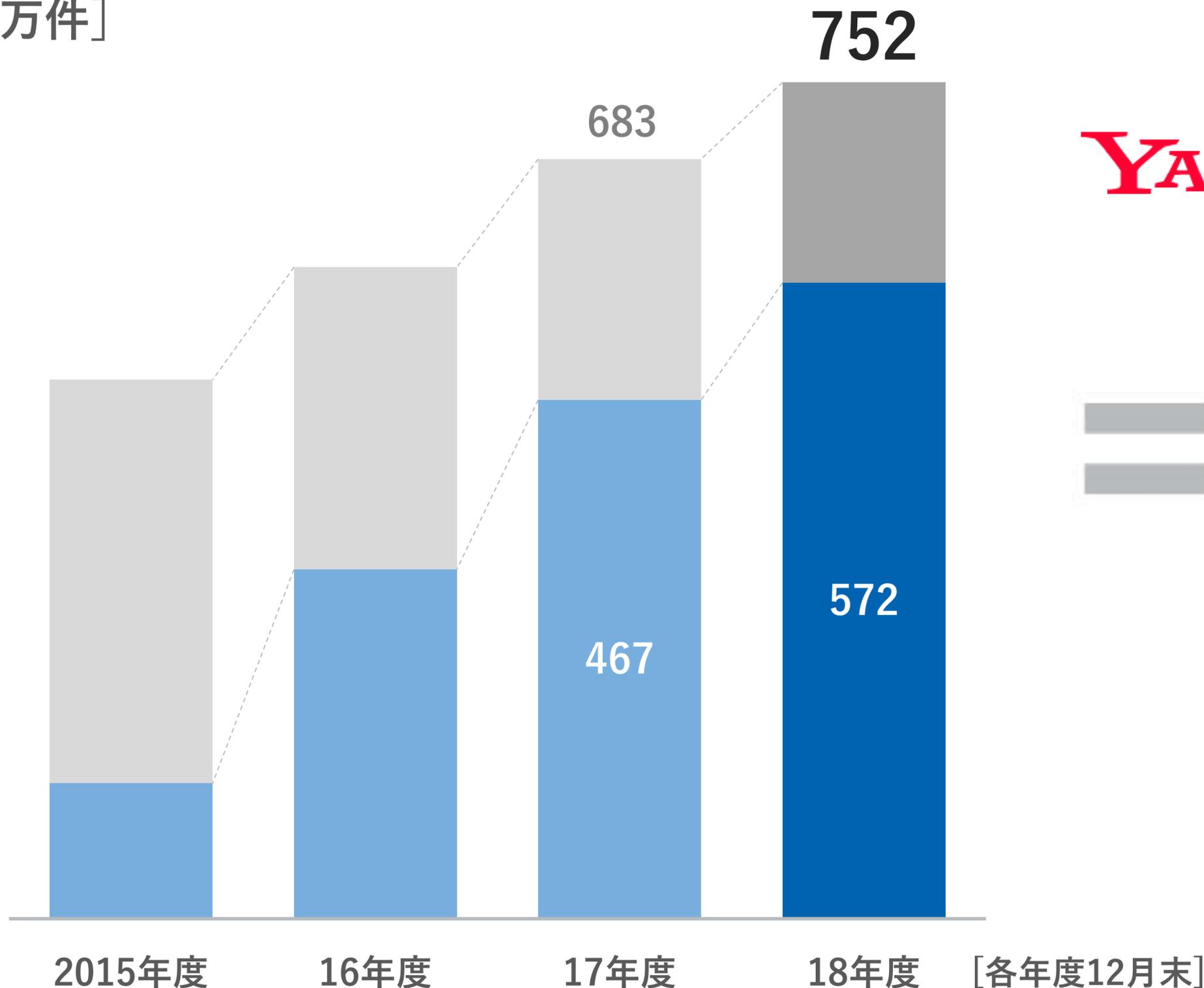


SoftBank **Air**

工事不要のおうちのWi-Fi

ブロードバンド 累計契約数 (第3四半期末)

[万件]



YAHOO! BB
JAPAN Broadband

SoftBank 光

23%増

*「SoftBank 光」契約数は、「SoftBank Air」契約数を含む

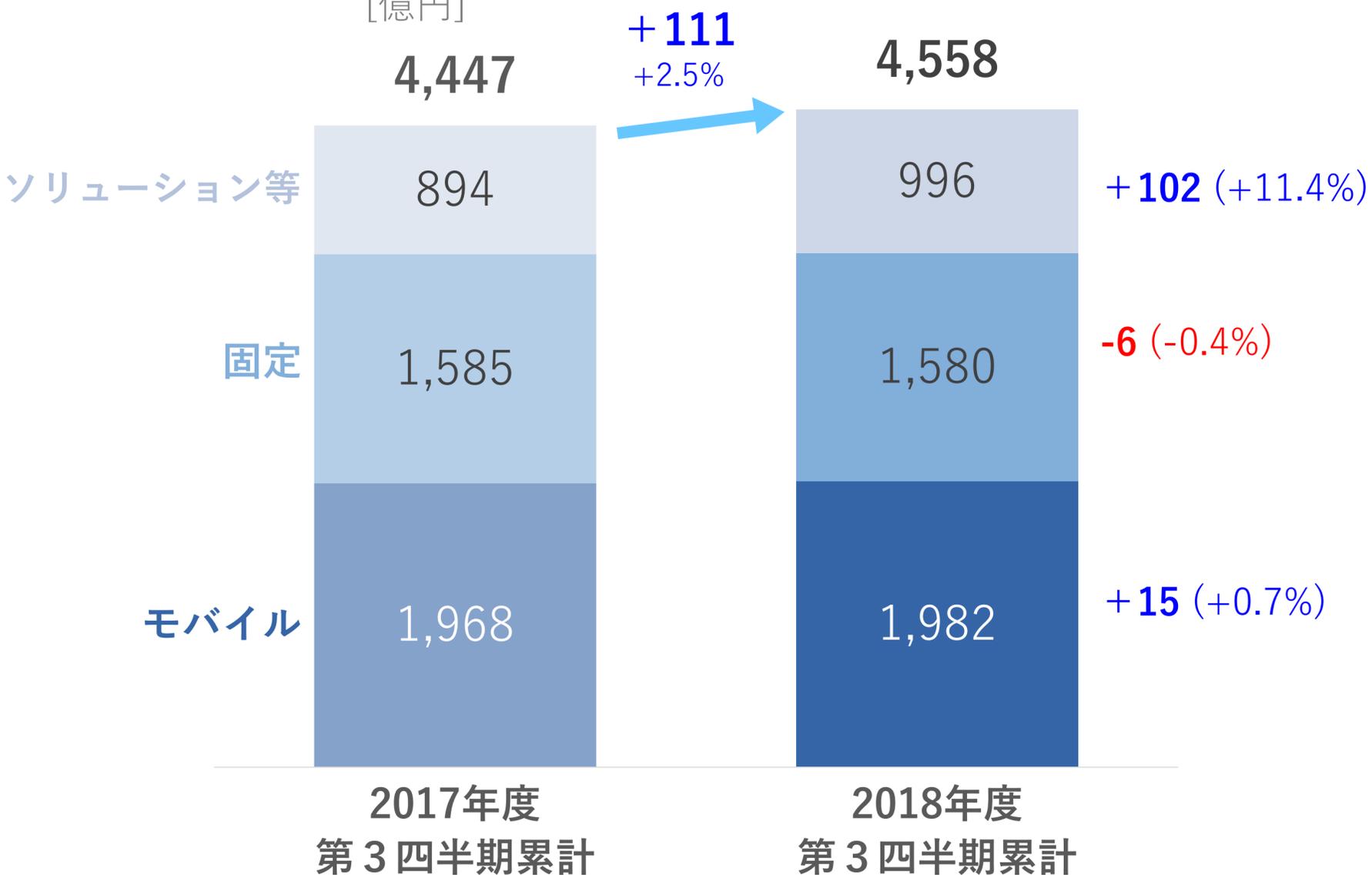
法人事業

法人事業の業績

クラウド・ロボット等を中心にソリューション売上高が前年同期比+102億円 (+11.4%増)

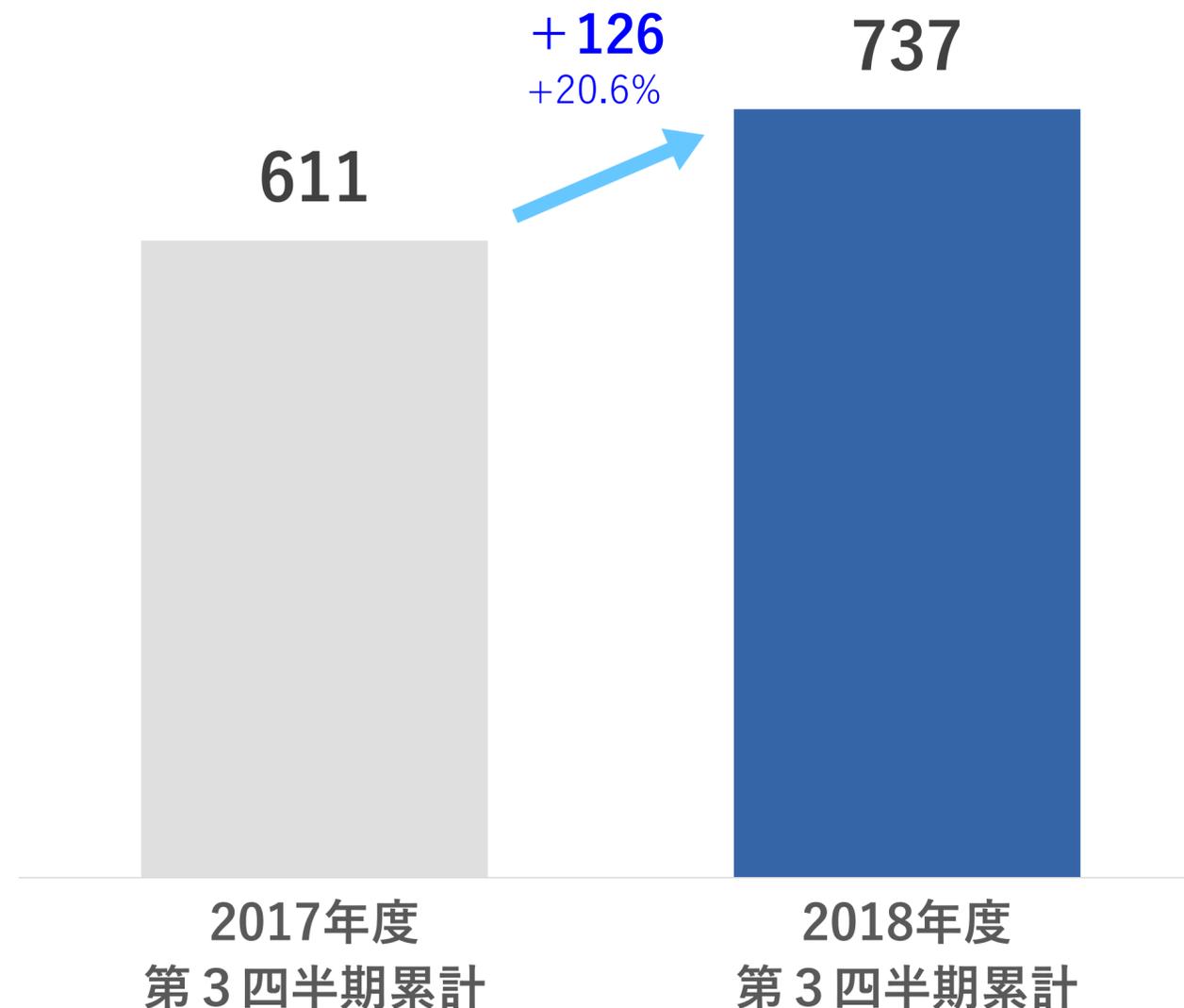
セグメント売上高

[億円]



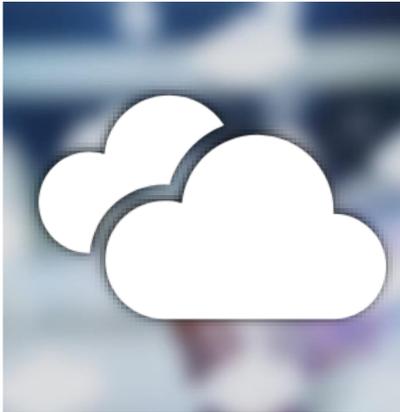
セグメント利益

[億円]



法人事業における戦略領域

サービス強化・AI企業群で、収益拡大へ

ロボット	AI・RPA	セキュリティ	デジタルマーケティング	クラウド	IoT
					
<p>pepper for Biz</p> <p>AI清掃PRO brain^{OS} powered</p>	<p>IBM Watson[®]</p> <p>FINDABILITY SCIENCES</p> <p>SynchRoid</p> <p>AUTOMATION[®] ANYWHERE Go be great.</p>	<p>cybereason</p> <p>ZIMPERIUM[®] MOBILE THREAT DEFENSE</p>	<p>arm TREASURE DATA</p> <p>cinarra</p>	<p>SB Cloud</p> <p>ASPIRE</p> <p>slack</p>	<p>SoftBank IoT Platform</p> <p>スマカギ handy.</p> <p>BLUU SMART PARKING</p> <p>準天頂衛星対応 トラッキングサービス</p>

5Gが実現する世界



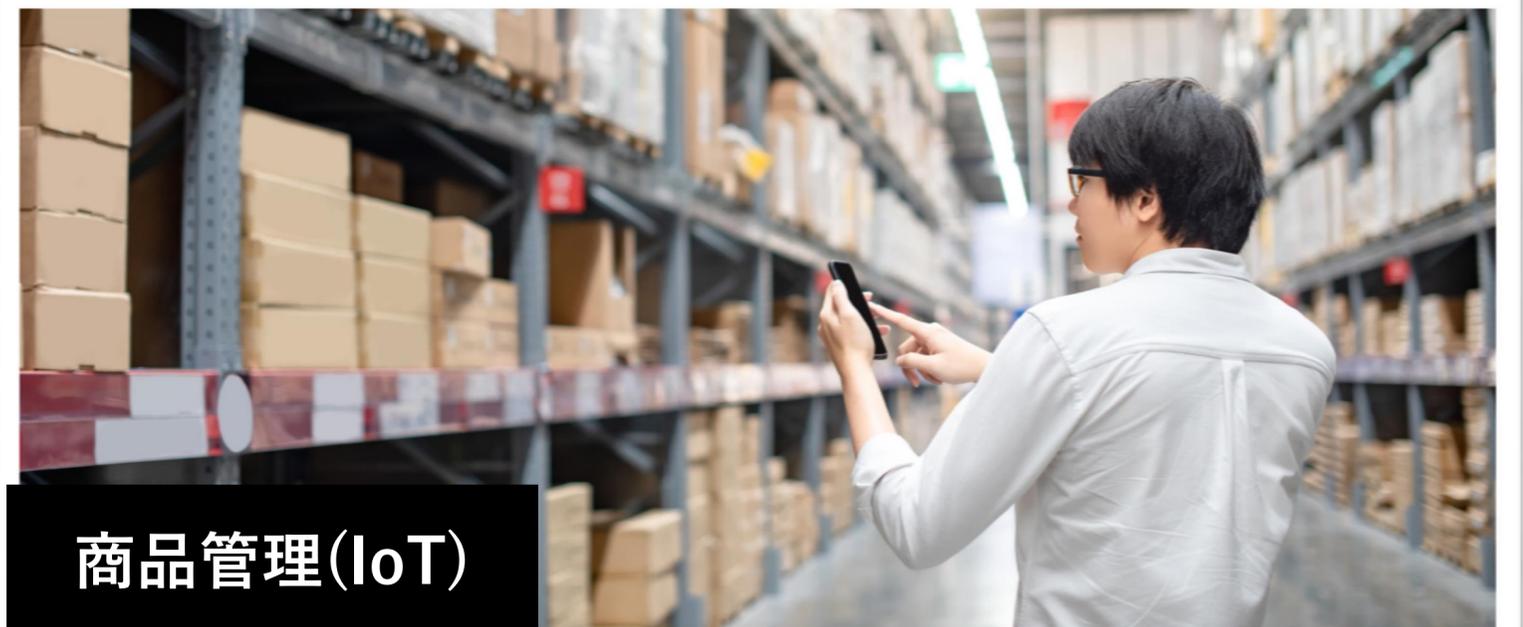
仮想現実・拡張現実



ドローン活用



自動運転



商品管理(IoT)

プレ5G/5Gのスケジュール

2019年度サービス開始

スマホ・VR等（超高速大容量）

4G/プレ5Gを用いた
IoT

5G-NR*を用いた
IoT

工事現場の遠隔操作等（超低遅延）

～2019年度

2020年度～

* 5G-NR：超高速、超低遅延、超多数接続を可能にする新たな無線伝送技術

新領域における成長戦略

SoftBank Vision Fund 71社



新規事業

～グループ資産の活用～

最先端ビジネスモデルを日本で展開

SoftBank

+

10兆円ファンド

ソフトバンク・
ビジョン・ファンド

ソフトバンクのプラットフォームを活用

モバイル契約数
4,372万件^{*1}

大企業の
94%^{*2}と取引あり

営業16,000人
エンジニア約5,000人^{*3}

店舗数
約6,200店^{*4}

事業プラットフォーム
ネットワーク、IT、
課金システム等

*1 2018年12月末の契約数

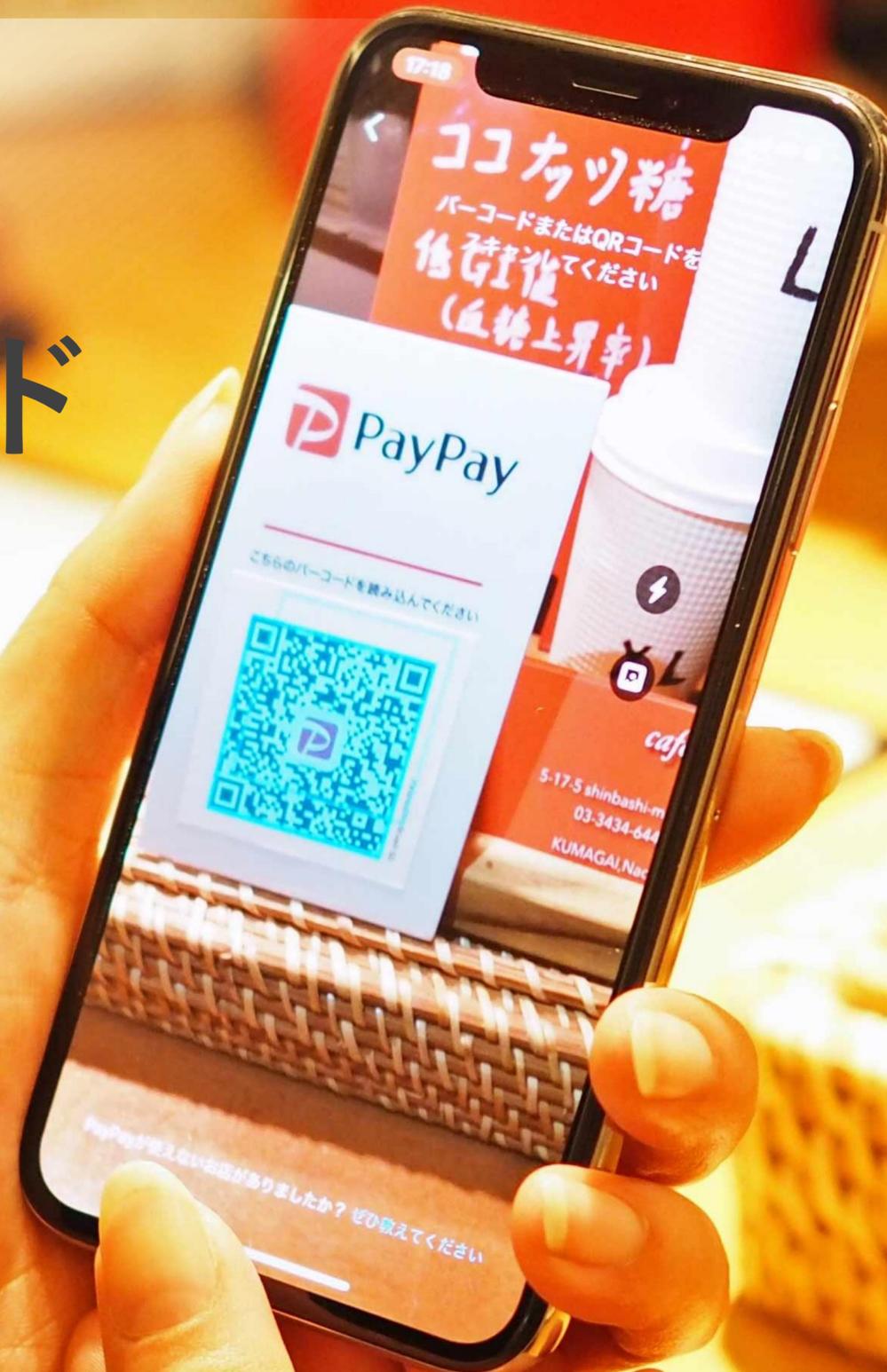
*2 2018年3月末。売上高1,000億円以上の上場企業948社のうち、当社と取引を有する企業890社の割合

*3 2019年3月末

*4 2019年1月時点の直営店、代理店、量販店、併売店を含む店舗数

モバイル決済サービス

実店舗における QRコード・バーコード 決済



「PayPay」累計登録者数

[万人]

400

「100億円
キャンペーン」

0

2018年10月

12月4日～13日

2019年1月

4か月で
400万人突破

タクシー配車サービス

AIの需要予測で
タクシーと乗客を
マッチング



動画をご覧ください。

トヨタ自動車と目指す新しいモビリティサービス

SoftBank

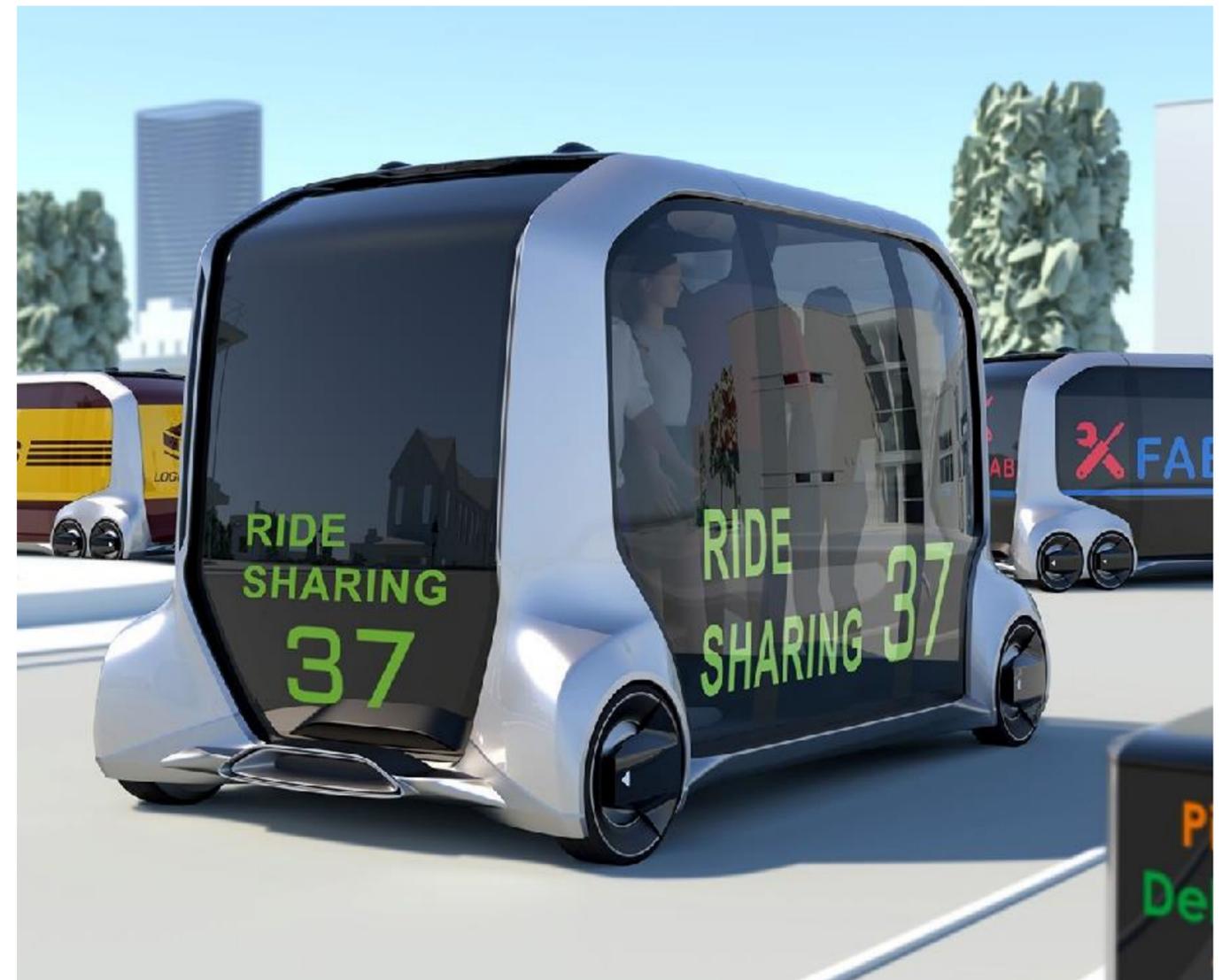
TOYOTA

出資
(50.25%)

出資
(49.75%)

MONET

AI・IoTプラットフォームを活用し
人と車の需給を最適化



様々な分野でJV・提携が加速中



PayPay
J.Score
One Tap BUY
TBCA Soft

FinTech



cybereason
ZIMPERIUM

セキュリティ



SB Cloud
packet

クラウド



MONET
MONET TECHNOLOGIES INC.

MaaS



SoftBank Robotics
brain@corp
BostonDynamics

ロボット



DiDi
wework

シェアリング



ENCORED
handy.

IoT

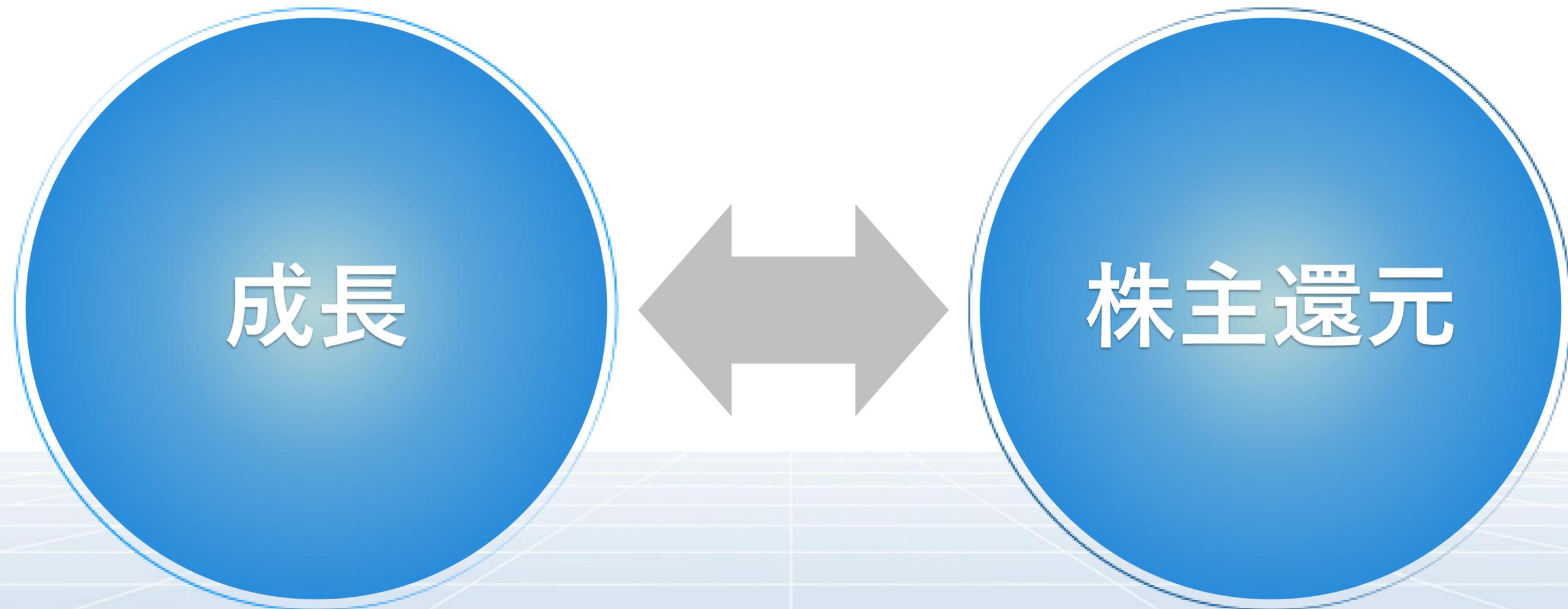


IBM Watson®
FINDABILITY SCIENCES
AUTOMATION ANYWHERE
Go be great.

AI・RPA

株主還元

成長と株主還元を両立



高い株主還元を追求

安定的な
一株当たり配当

配当性向85%程度
を目安

来期も配当維持・拡大の方向

財務戦略方針

[億円]

割賦債権流動化
影響含む

営業CF

設備投資

3,800

■主な投資先

- ・ PayPay
- ・ WeWork Japan
- ・ hi Japan
- ・ J.score
- ・ DiDiモビリティジャパン

成長投資
(M&A等)

500

調整後
フリー・キャッ
シュ・フロー

5,000
+ α

純利益 4,200
x
配当性向85%

配当

3,570

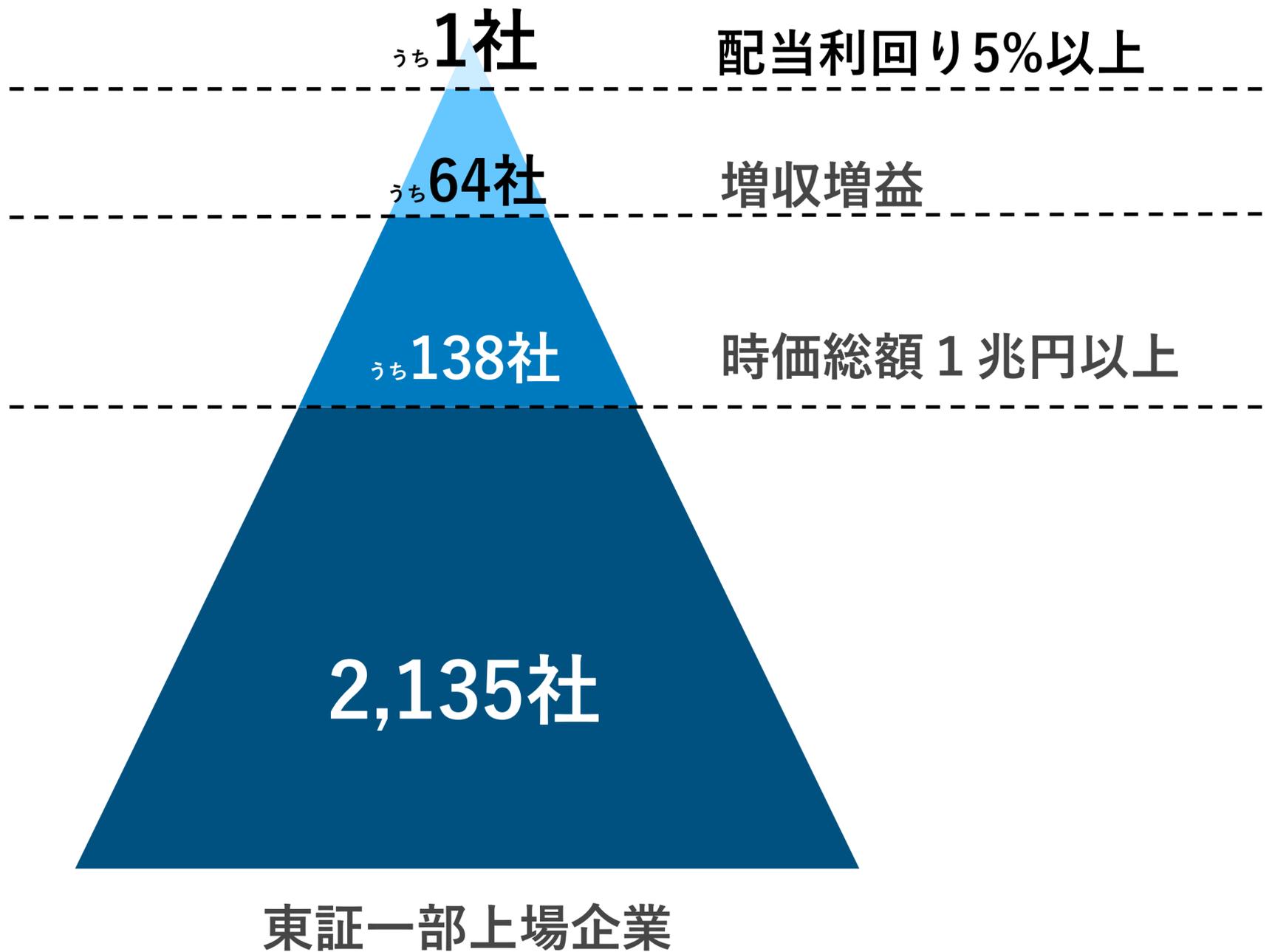
1,430

2019年3月期を基にした
コンセプト

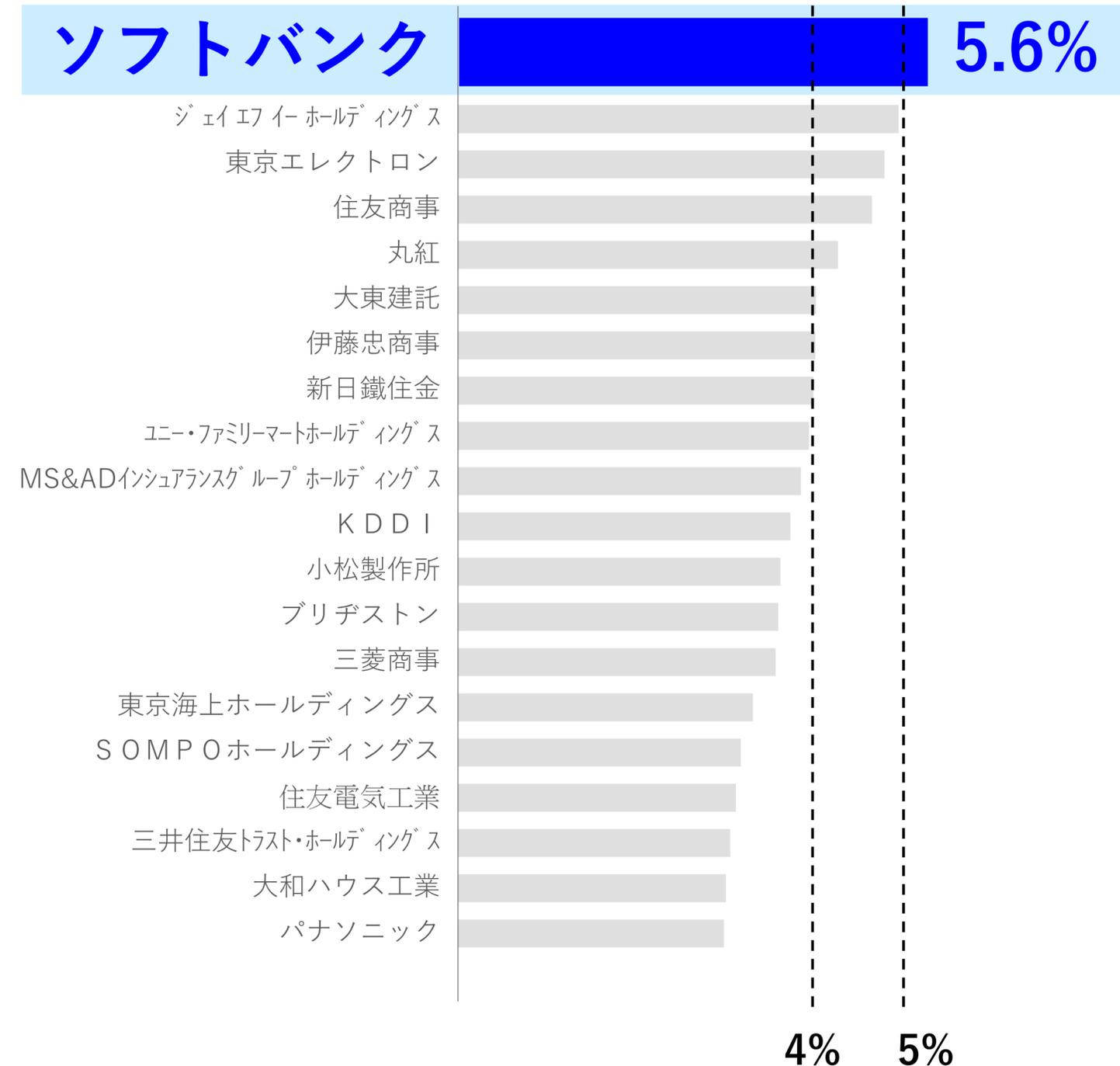
株主還元後残高

- ・ 更なる成長投資
- ・ クレジット改善

配当利回りの状況



東証一部、時価総額1兆円超、増収増益企業の配当利回り上位20社*



*会社予想期末配当額および2019年3月12日終値に基づく。増収増益は会社発表値の2017年度と2018年度の売上高・純利益（予想）に基づく。未発表の会社は含めず

CSRへの取り組み

ソフトバンクだからこそできることを

スマートコーチ

スマートフォンやタブレットなどを活用して、プロアスリートなど知識や経験が豊富なコーチが部活動で遠隔でサポートし、子どもたちの健全な成長を応援する取り組みです。



北海道、大阪、福岡、山口の各県の一部の学校にご参加いただいています。



魔法のプロジェクト

東京大学先端科学技術研究センターと共同で行うこのプロジェクトではタブレットや人型ロボット「Pepper」などを1年間無償で貸し出し*、教育現場や日常生活の場などで活用していただく実践研究を行っています。

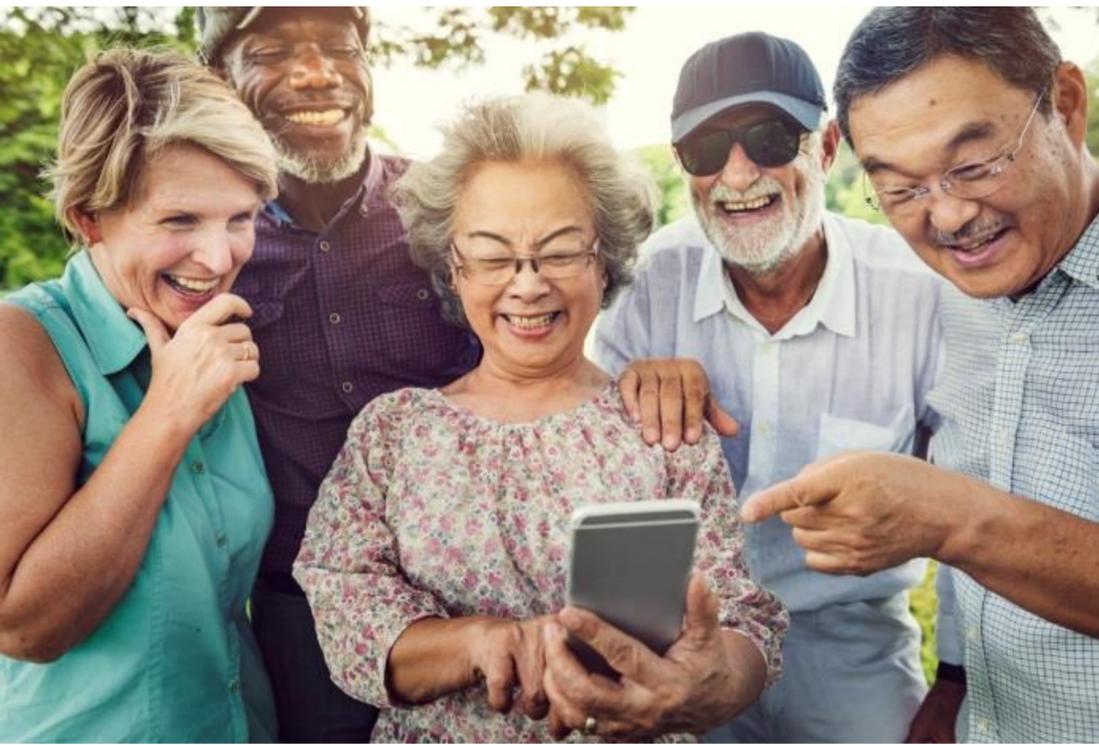
2018年には全国63の特別支援学校、特別支援学級および通常学級にご参加いただいています。



* ソフトバンクグループ株式会社が実施する「Pepper 社会貢献プログラム」の一環として、社会課題解決支援のために本プロジェクトに無償貸与される「Pepper」を活用しています。



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