



社債型種類株式 株主の皆さまへ

2024年4月1日 ▶ 2025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	15

AI時代における 飛躍に向けた成長投資の強化と 上方修正した目標達成の両立を目指す

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。

2024年度の連結業績は、増収増益となりました。全てのセグメントが増収増益を達成し、まさに全社一丸となって取り組んだ成果となりました。特に、当社グループ全体で支援してきたPayPay株^(注)が、通期で初めて300億円を超える営業黒字を計上し、本業績に大きく貢献しました。

事業が好調に推移していることを踏まえ、2025年度を最終年度とする中期経営計画の財務目標を上方修正しました。当初は9,700億円としていた営業利益目標を引き上げ1兆円とし、親会社の所有者に帰属する純利益については5,350億円から5,400億円に引き上げました。これはAI時代において中長期的な成長を目指すための先行投資を強化した上での修正です。

2025年度はAIの進化を中心とした激動の年となり、パーソナルアシスタントのような機能を果たすAIが登場し始めるのではないかと予想しています。そのような高度なAIがあらゆる産業や社会に実装され、利活用が広がっていくほど、それを支えるインフラの価値は高まります。当社は、AIデータセンターや日本語に特化した大規模言語モデルの構築、生成AIサービスの開発・提供などを通じて、AIとの共存社会を支える「次世代社会インフラ」へと進化を遂げ、企業価値をさらに高めていきます。

当社は、今後も中長期的な成長と株主還元の両立を目指してまいります。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) PayPayカード^(株)を含む

2025年6月2日

NEWS FLASH

1年間のトピックス 2024年4月～2025年3月



株式分割^(※1)と
株主優待^(※2)の新設を発表

2024.4

2024.5

2024.6

2024.11

2024.11



AI-RAN
統合ソリューション
「AITRAS」を発表
RANとAIを
同一の基盤上で展開



経産省
「クラウドプログラム」認定、
AI計算基盤構築に助成金



AI回答エンジン
Perplexityを
1年間無料で利用可能に



「ワイモバ親子割」の提供開始
「おうち割 光セット (A)」と
「PayPayカード割」の併用で
「シンプル2 M」が月額1,078円
(税込み) で1年間利用可能

(※1) 普通株式1株につき10株の割合で分割 (基準日: 2024年9月30日)

(※2) 1,000円分のPayPayマネーライトを進呈。譲渡・請求書払い (税金以外)、PayPay/PayPayカード公式ストアでも利用可能。出金・自治体への請求書払い (税金など) には利用不可。



「ワイモバイル」の「シンプル2 M」
料金そのまま20GBから30GBへの増量を発表^(※3)



OpenAIと提携し、企業用最先端AI
「クリスタル・インテリジェンス」^(※4)を
開発・販売することを発表

2024.11

2024.12

2024.12

2025.2

2025.3



「第6回日経SDGs経営大賞」
で大賞受賞～2年連続～

大規模災害
発生時における
通信事業者間の
協力体制を強化



AIデータセンターの構築に向けて、
シャープ(株)堺工場を取得

(※3) データ容量の改定は2025年6月に実施。2025年1月1日から改定までの期間は、「先行キャンペーン」としてデータ容量を増量

(※4) 「クリスタル・インテリジェンス」は正式名称ではなく仮称

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ています。加えて、グループサービスを活用した付加価値の提供を通じ、スマートフォン契約数の拡大と通信料の平均単価の向上を図り、モバイル売上の最大化を目指します。なお、当期末のスマートフォン契約数は前期末比で104万件増となりました。

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、クラウドサービス、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。

ディストリビューション事業では、法人向けICT(情報通信技術)関連の商材に加え、注力しているクラウドやSaaSからの継続収入が順調に伸びています。さらに、AI計算基盤に係る取引の影響により、売上が増加しています。

メディア・EC事業では、主として、アカウント広告の好調に伴うメディア売上の増収や、取扱高の増加およびトラベル・飲食予約などを扱うサービスEC事業の好調に伴うコマース売上の増収が成長を牽引しています。

ファイナンス事業では、キャッシュレス決済サービス「PayPay」が順調に拡大し、2025年3月末では登録ユーザー数が6,838万人となりました。また、PayPay(株)は2024年12月にPayPay銀行(株)の株式取得^(注)を、2025年2月にPayPay証券(株)の子会社化^(注)を発表しました。今後は、PayPay(株)主導で銀行・証券サービスの強化を目指します。

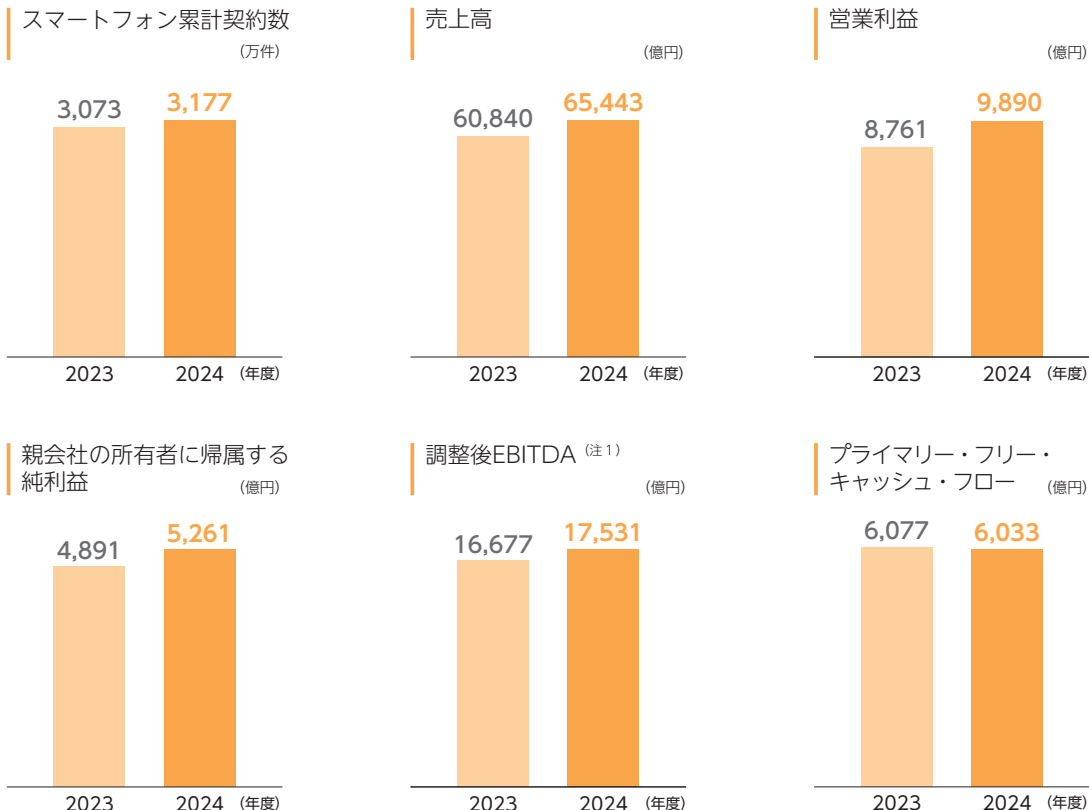
以上の結果、2024年度の売上高は6兆5,443億円となり、前期比4,603億円(7.6%)増加しました。これは主に、ディストリビューション事業で2,429億円(37.6%)、コンシューマ事業が1,303億円(4.6%)、エンタープライズ事業で885億円(10.6%)、メディア・EC事業で640億円(4.0%)、ファイナンス事業で445億円(19.1%)、それぞれ増収となったことによるものです。

営業利益は、前期比1,129億円(12.9%)増の9,890億円となりました。これは主として、メディア・EC事業がLINEヤフーグループにおいて子会社の支配喪失に伴う利益を計上したことや広告売上が増加したことなどにより693億円(35.0%)の増益となったほか、ファイナンス事業が382億円、コンシューマ事業が352億円(7.1%)、ディストリビューション事業が42億円(16.0%)、エンタープライズ事業が34億円(2.1%)、それぞれ増益となったことによるものです。

親会社の所有者に帰属する純利益は5,261億円となり、前期比371億円(7.6%)増加しました。これは主として、保有する投資有価証券の評価損の計上、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の剥落、持分法適用関連会社を対象とするプットオプションの評価損の計上があった一方、前述した営業利益の大幅増加によるものです。

(注) PayPay証券(株)は2025年4月1日に、PayPay銀行(株)は2025年4月11日にPayPay(株)による子会社化を完了しました。

当期の調整後EBITDAは1兆7,531億円となり、前期比855億円（5.1％）増加しました。これは主として、営業利益が増加したことによるものです。一方、プライマリー・フリー・キャッシュ・フローは、2024年度第2四半期連結会計期間にAホールディングス㈱が実施した、LINEヤフー㈱株式の売却に伴う手取金にかかる当社への配当金があった一方で、割賦債権の流動化による収入が減少したことにより、前期比43億円（0.7％）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±その他の調整項目
2. プライマリー・フリー・キャッシュ・フローは、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）に長期性の成長投資として支出した金額を足し戻した指標です。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）＝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＋Aホールディングス㈱からの受取配当、PayPay証券㈱への出資など。LINEヤフーグループ、PayPay等にはAホールディングス㈱、LINEヤフー㈱および子会社（LINEヤフーグループ）、Bホールディングス㈱、PayPay㈱、PayPayカード㈱、PayPay証券㈱などを含みます。なお、長期性の成長投資はAI計算基盤・AIデータセンター関連投資、Cubic Telecom Ltd.への出資を含みます。

② 報告セグメント別の状況



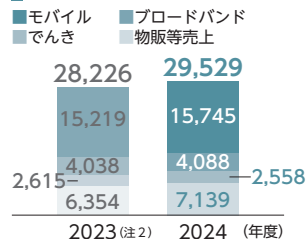
コンシューマ事業

主な事業内容

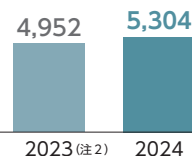
主として国内の個人のお客さまに対し、モバイルサービス、ブロードバンドサービスおよび「おうちでんき」などの電力サービスを提供しています。また、携帯端末メーカーから携帯端末を仕入れ、ソフトバンクショップ等を運営する代理店または個人のお客さまに対して販売しています。

売上高のうち、モバイル売上の増加は、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、および前期比で通信料の平均単価が改善したことによるものです。平均単価は、低価格の「ワイモバイル」ブランドのユーザー数が増加する一方で、2023年10月に導入した新料金プランの貢献などにより改善しました。2024年3月期の年度平均単価は前期比120円減でしたが、当期は前期比横ばいとなりました。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1) 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、「おうちでんき」契約数が減少したことによるものです。物販等売上の増加は、主として、販売端末の平均単価が増加したことによるものです。

売上高 (億円)



セグメント利益 (億円)



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」）は前期比で増加しました。これは主として、スマートフォンなどの仕入原価および販売促進費などが増加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352億円（7.1%）増の5,304億円となりました。

- (注) 1. 「SoftBank 光」の契約数には、「SoftBank Air」契約数を含みます。
 2. 2024年6月30日に終了した3カ月間より、「コンシューマ事業」に区分されていた一部の子会社を「その他」に移管しました。これに伴い、2023年度の「コンシューマ事業」および同社が含まれていた「ブロードバンド」の数値について遡及修正しています。



エンタープライズ事業

主な事業内容

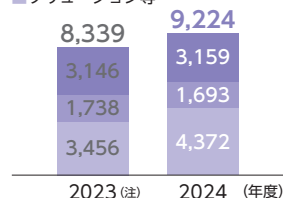
法人のお客さまに対し、モバイル回線提供や携帯端末レンタルなどのモバイルサービス、固定電話やデータ通信などの固定通信サービス、データセンター、クラウド、セキュリティ、グローバル、AI、IoT、デジタルマーケティング等のソリューションサービスなど、多様な法人向けサービスを提供しています。

売上高のうち、モバイル売上の増加は、主として、契約者数の増加に伴い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、WeWork Japan合同会社の事業を承継したことに加え、企業のデジタル化需要をとらえ、クラウドサービス、セキュリティソリューション、IoTソリューションなどの売上が増加したこと、およびCubic Telecom Ltd.の子会社化の影響などによるものです。

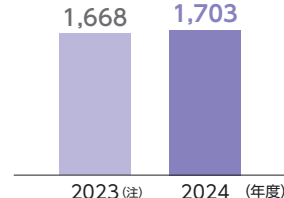
営業費用は前期比で増加しました。これは主として、前述のWeWork Japan合同会社の事業承継やCubic Telecom Ltd.の子会社化による影響、上記ソリューション等売上の増加に伴う原価の増加、前期に計上した訴訟に係る引当金の戻入の剥落によるものです。上記の結果、セグメント利益は、前期比34億円（2.1%）増の1,703億円となりました。

■ 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）



(注) 2024年6月30日に終了した3カ月間より、「その他」に区分されていたSBテクノロジー(株)およびサイバートラスト(株)等を「エンタープライズ事業」に移管しました。また、2024年6月30日に終了した3カ月間より事業の管理区分を見直し、「モバイル」および「固定」における一部商材を「ソリューション等」へ移管しました。これらに伴い、2023年度の「エンタープライズ事業」の数値および売上高の内訳すべてを遡及修正しています。



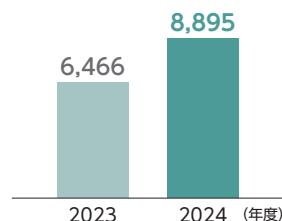
ディストリビューション事業

主な事業内容

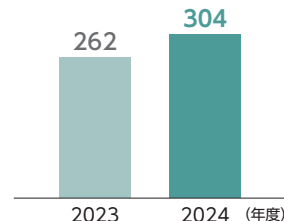
変化する市場環境を迅速にとらえた最先端のプロダクトやサービスを提供しています。法人のお客さま向けには、クラウドサービス、AIを含めた先進テクノロジーを活用した商材を提供しています。個人のお客さま向けには、メーカーあるいはディストリビューターとして、ソフトウェアやモバイルアクセサリー、IoTプロダクト等、多岐にわたる商品の企画・提供を行っています。

売上高の増加は、法人向けのICT関連の商材や注力しているクラウドやSaaSなどの継続収入商材の堅調な伸長、AI計算基盤に係るセグメント間取引^(注)の影響、およびサポートが終了するWindows 10からの移行に伴うPC売上増加によるものです。

■ 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42億円(16.0%)増の304億円となりました。

(注) SB C&S(株)が、NVIDIAから仕入れたAI計算基盤をソフトバンク(株)へ売却したことに伴う、「その他」への売上高です。



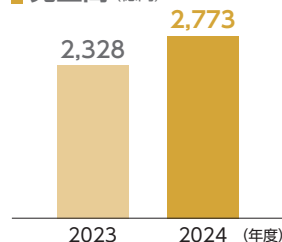
ファイナンス事業

主な事業内容

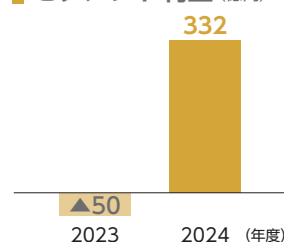
QRコード決済やクレジットカードなどのキャッシュレス決済サービス、加盟店のマーケティングソリューションの開発・提供、資産運用などの金融サービス、およびクレジットカード・電子マネー・QRコードなど多様化する決済を一括で提供する決済代行サービスなどを提供しています。

売上高の増加は、主として、PayPay(株)およびPayPayカード(株)が展開するQRコード決済やクレジットカードの決済取扱高が増加したことによるものです。営業費用は前期比で増加しました。これは主として、固定費の最適化に伴う費用抑制があった一方で、前述の通りQRコード決済やクレジットカードの決済取扱高の増加により、ポイント還元などに係る販売促進費が増加したことによるものです。

■ 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382億円増の332億円となり、黒字化しました。



メディア・EC事業

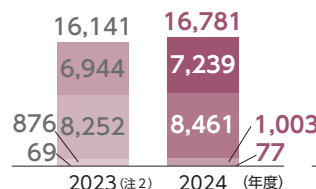
主な事業内容

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1) サービス等の提供を行っています。

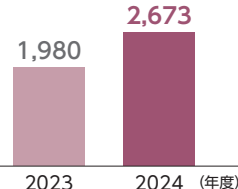
売上高のうち、メディア売上増加は、主として、アカウント広告の増収によるものです。コマース売上の増加は、主として、ZOZOグループ（㈱ZOZOおよび子会社）やアスクルグループ（アスクル㈱および子会社）における取扱高が増加したことや、トラベル・飲食予約などを扱うサービスEC事業が好調に推移したことによるものです。戦略売上の増加は、主として、FinTech領域の売上が増加したことによるものです。

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減少しました。これは主として、販促費の増加、セキュリティ対策費用の増加および売上高の増加に伴う売上原価等の増加があった一方、IPX Corporation、LINE NEXT Corporation、バリューコマース㈱のそれぞれにつき子会社の支配喪失に伴う利益の計上、LINEヤフー㈱等で減損損失が減少したことによるものです。

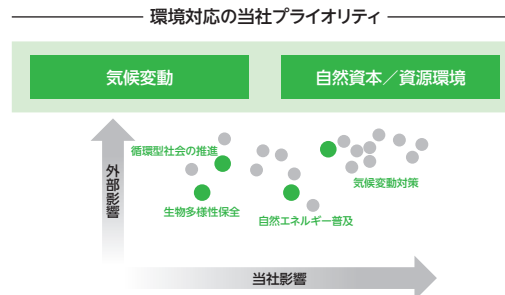
上記の結果、セグメント利益は、前期比693億円（35.0%）増の2,673億円となりました。

- (注) 1. 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。
2. 2024年12月31日に終了した3カ月間において、LINEヤフーグループでは事業の管理区分を見直し、「メディア」に区分されていた一部のサービスを「コマース」に移管しました。これに伴い、2023年度の「メディア・EC事業」の売上高のうち、「メディア」および「コマース」の内訳を遡及修正しています。

(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・保全に積極的に関与し、持続可能な社会の継続的発展に貢献します。



<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」の認定を取得しました。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) に加盟しています。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WEBページに掲載しています。

■TCFD提言に基づく情報開示

<https://www.softbank.jp/corp/sustainability/esg/environment/climate-change/tcdf/>



■TCFD提言に基づく情報開示

(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

<生物多様性の保全>

当社は、生物多様性保全の重要性を認識し、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、当社の事業活動が生態系に及ぼす影響を低減させることをマテリアリティ（重要課題）の一つと捉え、生物多様性・自然資本の保全に関わる取り組みを推進しています。

また、TNFD^(注1)に基づき、LEAPアプローチ^(注2)による生物多様性に関するリスクと機会の評価をさらに進め、積極的な情報開示に取り組んでいます。2026年度に開業を予定している北海道苫小牧市のデータセンターは、生物多様性の重要地域と認識しています。着工にあたり、着工予定地の生物調査を専門業者と実施しており、今後は自治体の生物多様性保全計画と協働し、地域のステークホルダーの皆さまと連携しながら生物多様性保全を意識した活動を検討していきます。

その他にも、社会インフラとして通信サービスを広域かつ安定的に提供するために、国立公園などの生物多様性の重要地域において、基地局などの通信設備をやむを得ず設置場合があります。生物多様性保全の目標として、2020年度を基準年として、国および国際条約で定められた自然保護区などの生物多様性の重要地域に設置した基地局などの通信設備の2倍以上の面積に相当する森林保全活動を実施する目標を設定しています。2024年度は合計2,100m²に相当する植樹などの森林保全活動を実施しました。今後も活動を継続し、生物多様性の保全に貢献していきます。



- (注) 1. 自然関連財務情報開示タスクフォース (Taskforce on Nature-related Financial Disclosures) : 自然資本およ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
2. LEAPアプローチ: TNFDで示された自然関連リスクと機会の評価のための統合的な評価プロセス

<循環型社会の推進>

当社は、グローバルな通信事業者が加盟するGSMA (GSM Association) が定める再資源化目標での携帯電話新規販売台数におけるリサイクル端末回収台数20%以上と、回収端末台数の100%を非焼却処理にする目標に賛同しており、2024年3月時点で達成しています。

<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)。2024年度は「自然でんき」の提供を通じて、年間CO₂排出量約3.1万t-CO₂の削減効果を生み出しました。

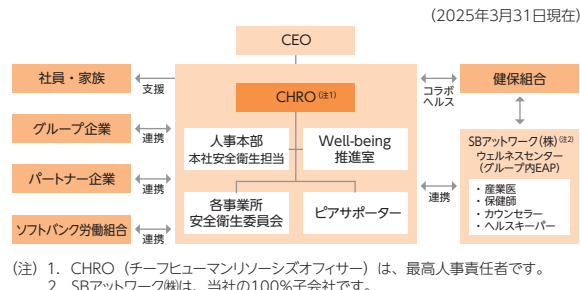
- (注) 1. お客さまへ供給する電気に、太陽光発電や水力発電などの化石燃料を使用していない「非化石電源」からつくられた電気の環境価値を証書化したものを組み合わせることで、再生可能エネルギー比率100%かつCO₂排出量ゼロの電気の供給を実質的に実現します。実際にお客さまへ供給する電気が再生可能エネルギーであることを保証するものではありません
2. 経済産業省、環境省および農林水産省が運営する「J-クレジット」認証事業を行う団体への寄付

■ 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。



＜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。

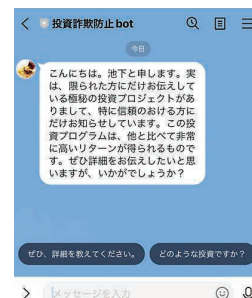
<デジタルデバイド解消に向けた取り組み>

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す。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便利さ、楽しさを分かりやすくご案内しています。また、店舗で開催しているスマホ教室を動画でも紹介しています。

詐欺手口を生成AIで学ぶ「詐欺防止イベント」の開催

生成AIを活用した「SNS型投資・ロマンス詐欺被害仮想体験ツール」を当社と香川県警察で開発し、イベントで体験いただいています。このツールは、近年急増しているSNS型投資・ロマンス詐欺被害防止のために開発された生成AIが扮した架空の犯人とのやりとりを「LINE」上で疑似体験することができます。メッセージを送ると、生成AIが次のメッセージをリアルタイムで返答する仕組みになっており、犯人とのリアルなやりとりを体験することができます。詐欺の手口を事前に体験・知っておくことで、詐欺被害の拡大防止につなげることを目的としています。



■ コーポレート・ガバナンス（Governance）

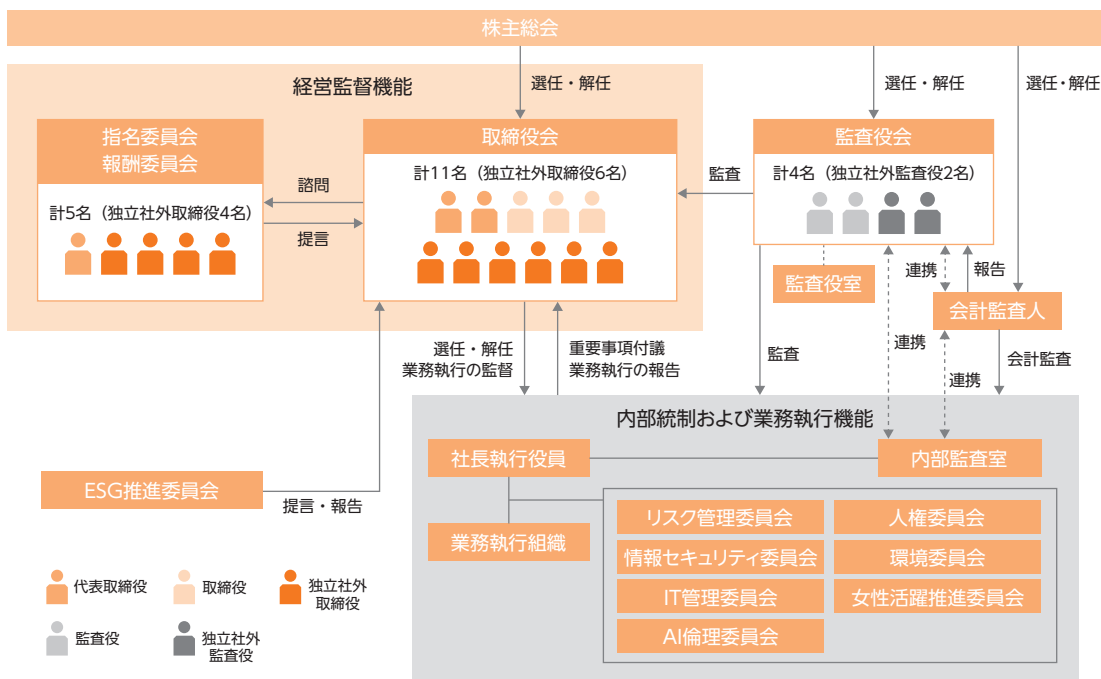
<基本的な考え方>

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、グループ内での基本思想や理念の浸透を図るとともに、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。

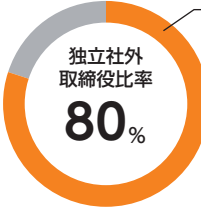
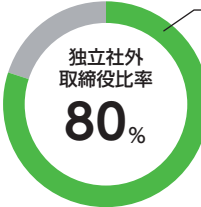
<当社のコーポレート・ガバナンス体制>

（2025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、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。

指名委員会	委員長	堀場 厚（独立社外取締役）	2024年度開催回数	2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			●委員会の構成	独立社外取締役 4名 堀場 厚（委員長） 上釜 健宏 大木 一昭 越 直美
●2024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			 独立社外 取締役比率 80%	社内取締役 1名 宮川 潤一 （代表取締役 社長執行役員 兼 CEO）
報酬委員会	委員長	堀場 厚（独立社外取締役）	2024年度開催回数	4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			●委員会の構成	独立社外取締役 4名 堀場 厚（委員長） 上釜 健宏 大木 一昭 越 直美
●2024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			 独立社外 取締役比率 80%	社内取締役 1名 宮川 潤一 （代表取締役 社長執行役員 兼 CEO）

（注）1. 各委員会の構成は、いずれも2025年3月末日現在のものです。

2. 特別委員会については、当社の取締役の過半数が独立社外取締役となったことにより、取締役会における少数株主保護の観点など、監督機能の抜本的な強化が見込まれることから、2024年6月20日付で廃止し、新たに「独立社外取締役会議」を実施する体制としています。「独立社外取締役会議」では、取締役会における少数株主の利益保護の観点を含む議論の一層の活性化を目的として、旧特別委員会同様、少数株主の利益保護の観点から事前検討を行うほか、全ての独立社外取締役が率直に意見交換をし、情報共有をする場として、取締役会の実効性の向上に寄与するよう運営を行います。なお、当事業年度における開催実績はいずれもありません。

連結計算書類

連結財政状態計算書 (2025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	1,435,525
営業債権及びその他の債権	2,805,640
その他の金融資産	260,236
棚卸資産	191,451
その他の流動資産	165,803
流動資産合計	4,858,655
非流動資産	
有形固定資産	1,966,995
使用権資産	749,157
のれん	2,068,492
無形資産	2,531,480
契約コスト	384,500
持分法で会計処理されている投資	273,148
投資有価証券	255,068
銀行事業の有価証券	747,056
その他の金融資産	2,099,465
繰延税金資産	65,128
その他の非流動資産	103,051
非流動資産合計	11,243,540
資産合計	16,102,195

科 目	金 額
(負債及び資本の部)	
流動負債	
有利子負債	1,646,524
営業債務及びその他の債務	2,828,640
契約負債	137,223
銀行事業の預金	1,795,965
その他の金融負債	2,742
未払法人所得税	122,844
引当金	52,932
その他の流動負債	248,336
流動負債合計	6,835,206
非流動負債	
有利子負債	4,315,628
その他の金融負債	104,741
引当金	142,392
繰延税金負債	322,232
その他の非流動負債	116,625
非流動負債合計	5,001,618
負債合計	11,836,824
資本	
親会社の所有者に帰属する持分	
資本金	228,162
資本剰余金	927,067
利益剰余金	1,594,862
自己株式	△29,221
その他の包括利益累計額	22,760
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,743,630
非支配持分	1,521,741
資本合計	4,265,371
負債及び資本合計	16,102,195

(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 (2025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	6,544,349
売上原価	△3,384,115
売上総利益	3,160,234
販売費及び一般管理費	△2,200,591
その他の営業収益	43,195
その他の営業費用	△13,822
営業利益	989,016
持分変動損益	4,564
持分法による投資損益	△9,650
金融収益	11,676
金融費用	△117,352
持分法による投資の売却損益	3,713
持分法による投資の減損損失	△1,910
税引前利益	880,057
法人所得税	△224,771
純利益	655,286
純利益の帰属	
親会社の所有者	526,133
非支配持分	129,153
純利益	655,286

(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。