



第35回 定時株主総会

2021年6月22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。

中長期のビジョンを共有させていただきたい



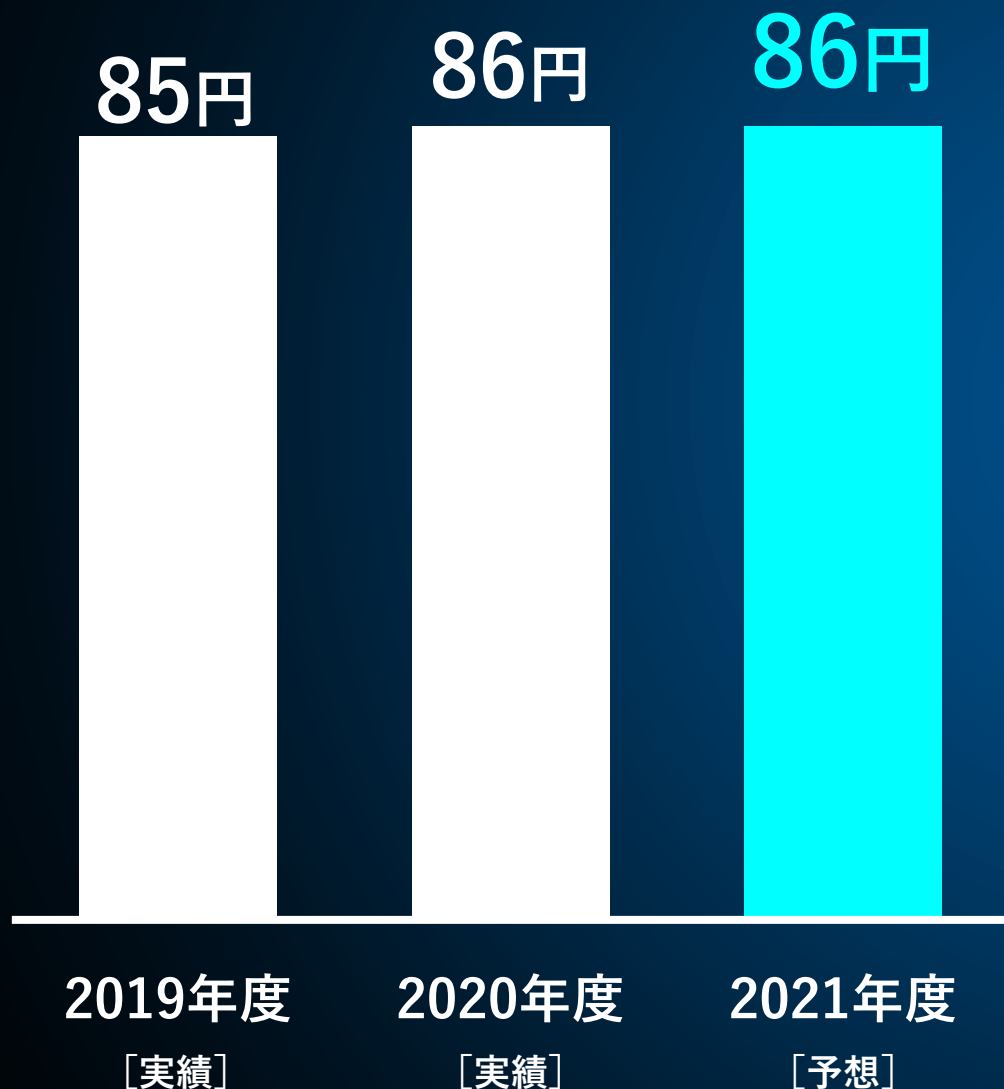


まずは株主の皆さまがお持ちの
足元の懸念に真摯にお答えしたい

Q

株主還元の方針は？

配当と自社株買いを合わせて実施



✓ 減配なし

✓ 機動的な自社株買い

成長と株主還元を両立

成長



株主還元

Q 携帯料金値下げの影響は？

通信をとりまく厳しい市場環境

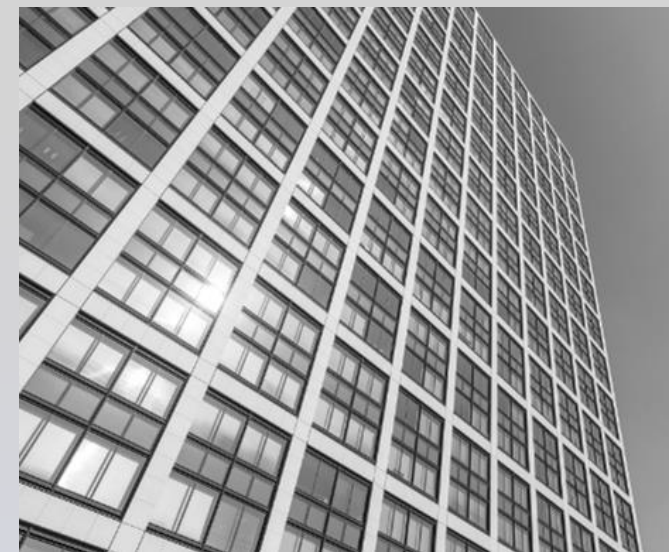
料金値下げ



規制強化



新規参入



オンライン専用ブランド

小中容量ブランド

大容量ブランド

SoftBank on **LINE**

2021年3月 開始予定

20GB

ずーっと
2,980円/月



ギガノーカウント

2021年春

携帯料金値下げ実施

シンプルS
1,880円/月

ずーっと
2,980円/月

シンプルL

20GB
ずーっと
3,780円/月

SoftBank

2021年3月 開始予定

無制限

データシェアは合計30GBまで

ギガ
無制限

4,480円/月

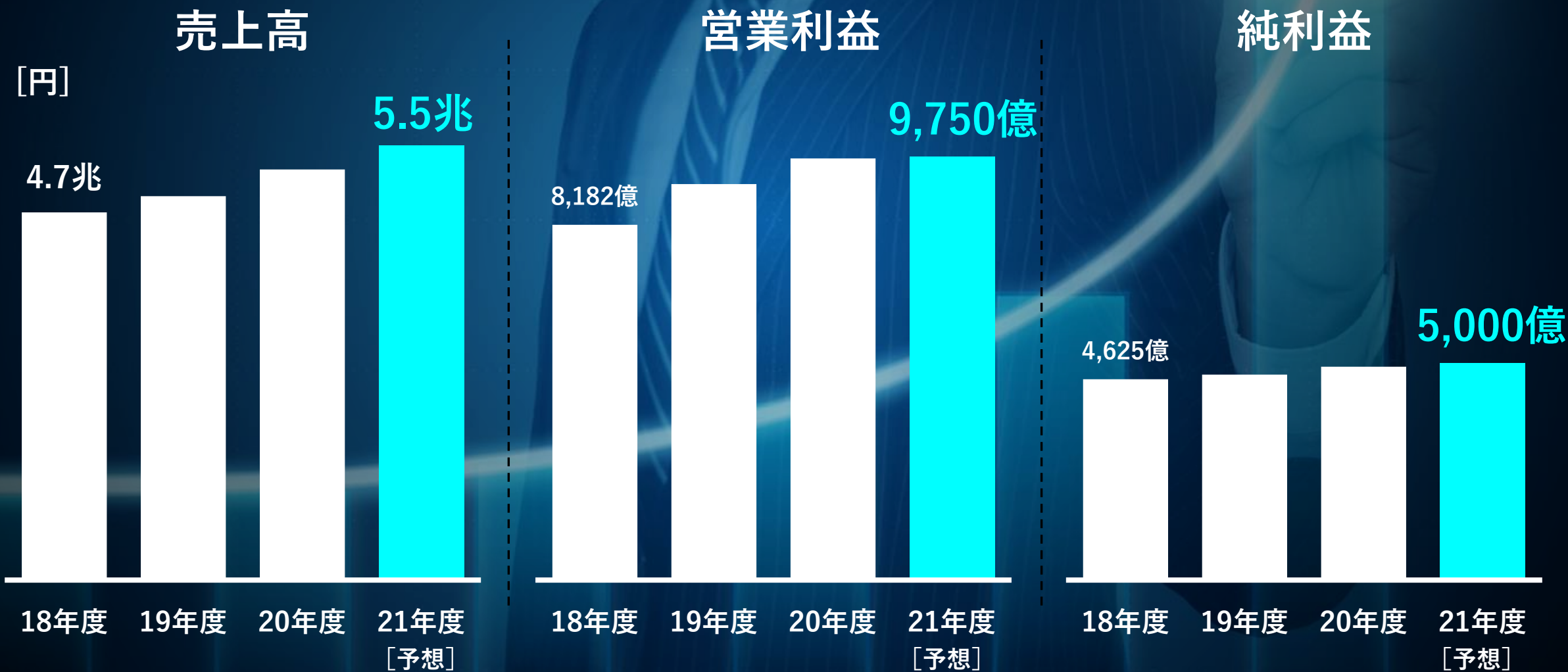
~6,580円/月

※LINEの有料コンテンツを利用する場合は、別途お支払いが必要です。LINEサービス内でギガノーカウントが適用されない場合があります。
※メリハリ無制限 4,480円は、新みんな家族割3人適用、おうち割 光セットの場合 ※5G対象エリアは限られます。
※通話従量制のため別途通話料がかかります。 ※表示価格はすべて税抜き。



2021年度 営業利益に
700億円のマイナス影響へ


しかし、2021年度は過去最高益を予想





Q

ソフトバンクはなぜ増益できる？



ソフトバンクはもはや
ただの通信会社ではないから



通信市場

19兆円

デジタルテクノロジーがあらゆる市場を塗り替える





見据えるのは全ての市場

1,000兆円

(全産業の名目GDP)

なぜソフトバンクは
デジタル市場をけん引できるか？

圧倒的な顧客接点を持つ事業基盤

顧客接点



チャンネル <法人> 大手企業の95%と取引 <コンシューマ> 店舗数 6,100店舗

人材力 グループ営業数 約15,000人 グループエンジニア数 約10,000人

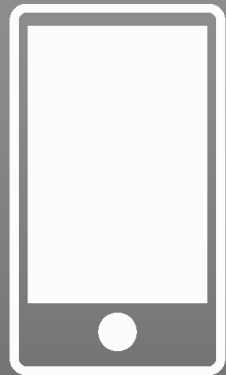
通信基盤

(定義) [契約数] 移動通信サービス累計契約数(4,728.5万件)およびブロードバンドの累計契約数(813.9万件)の合計(2021年3月時点)/ヤフー：年間ログインユーザーID数(2020年3月時点)/PayPay：累計登録ユーザー数(2021年6月時点)/LINE：月間アクティブユーザー数(2021年3月時点) [チャンネル] 法人：売上高1,000億円以上の上場企業のうち当社と取引を有する企業の割合の概数(2021年2月時点)/店舗数：ソフトバンクおよびワイモバイルの直営店、代理店、量販店、併売店 の合計(2021年3月時点) [人材力] 営業数：ソフトバンク株の営業社員(2021年3月時点) / エンジニア数：ソフトバンク株、ヤフー、LINEのエンジニア社員の合計(2021年3月時点)

ユーザータッチポイント

(顧客との接点)

SoftBank



モバイル
/ ブロードバンド

契約数
5,500万件

YAHOO!
JAPAN



オンラインメディア
/ ショッピング

ユーザ数
8,000万人

PayPay



キャッシュレス決済

ユーザ数
4,000万人

LINE



メッセージアプリ

ユーザ数
日本8,800万人
(全世界：1.9億人)

(定義) [契約数] 移动通信サービス累計契約数(4,728.5万件)およびブロードバンドの累計契約数(813.9万件)の合計(2021年3月時点)/ヤフー：年間ログインユーザーID数(2020年3月時点)/PayPay：累計登録ユーザー数(2021年6月時点)/LINE：月間アクティブユーザー数(2021年3月時点)

強力な営業力

大企業の95%と取引

全国 6,100店舗

営業職 約1万5,000人

(定義) 大企業取引：売上高1,000億円以上の上場企業のうち当社と取引を有する企業の割合の概数(2021年2月時点)/店舗数：ソフトバンクおよびワイモバイルの直営店、代理店、量販店、併売店の合計(2021年3月時点) 営業職数：ソフトバンク(株)の営業社員(2021年3月時点)

高い技術力

5G・IoT技術



最先端AI研究



技術者 約 1 万人 (うち AI・IT 技術者 8,000 人)

企業/自治体と個人ユーザーを結ぶ重要な存在に

SoftBank

企業/自治体



多くの人に
サービスを届けたい

サービス



営業力

大手企業の95%と取引 店舗数6,100店舗
グループ
営業数 約15,000人

技術力

グループ
エンジニア数 約10,000人

個人ユーザー



使い慣れたアプリで
便利なサービスを受けたい

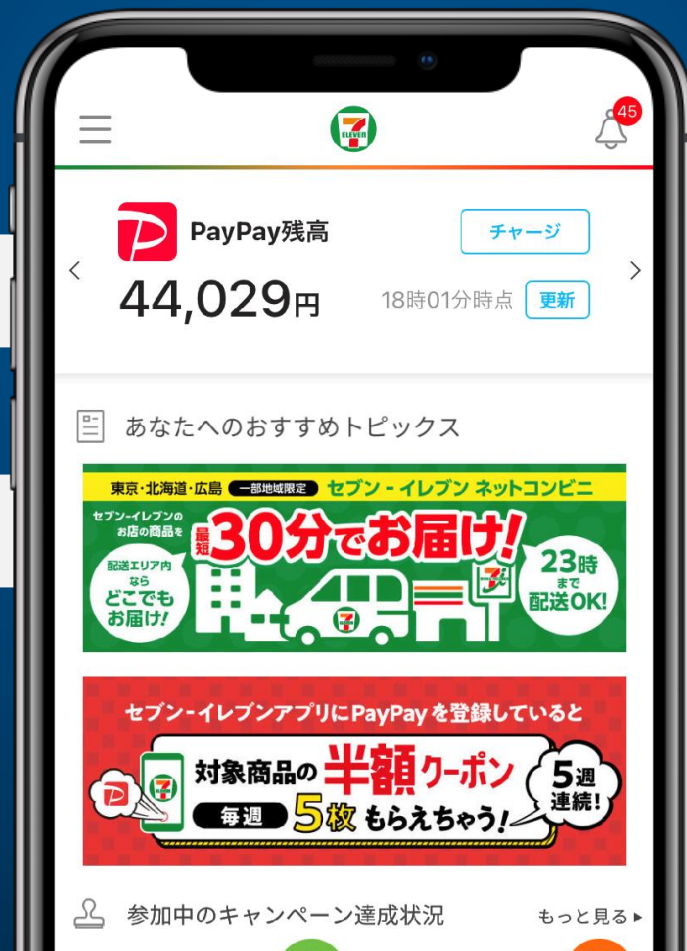
「PayPay」 × 「セブン - イレブン」

セブン - イレブンアプリにPayPayを組み込み

セブン - イレブン



アプリ利用者が急増



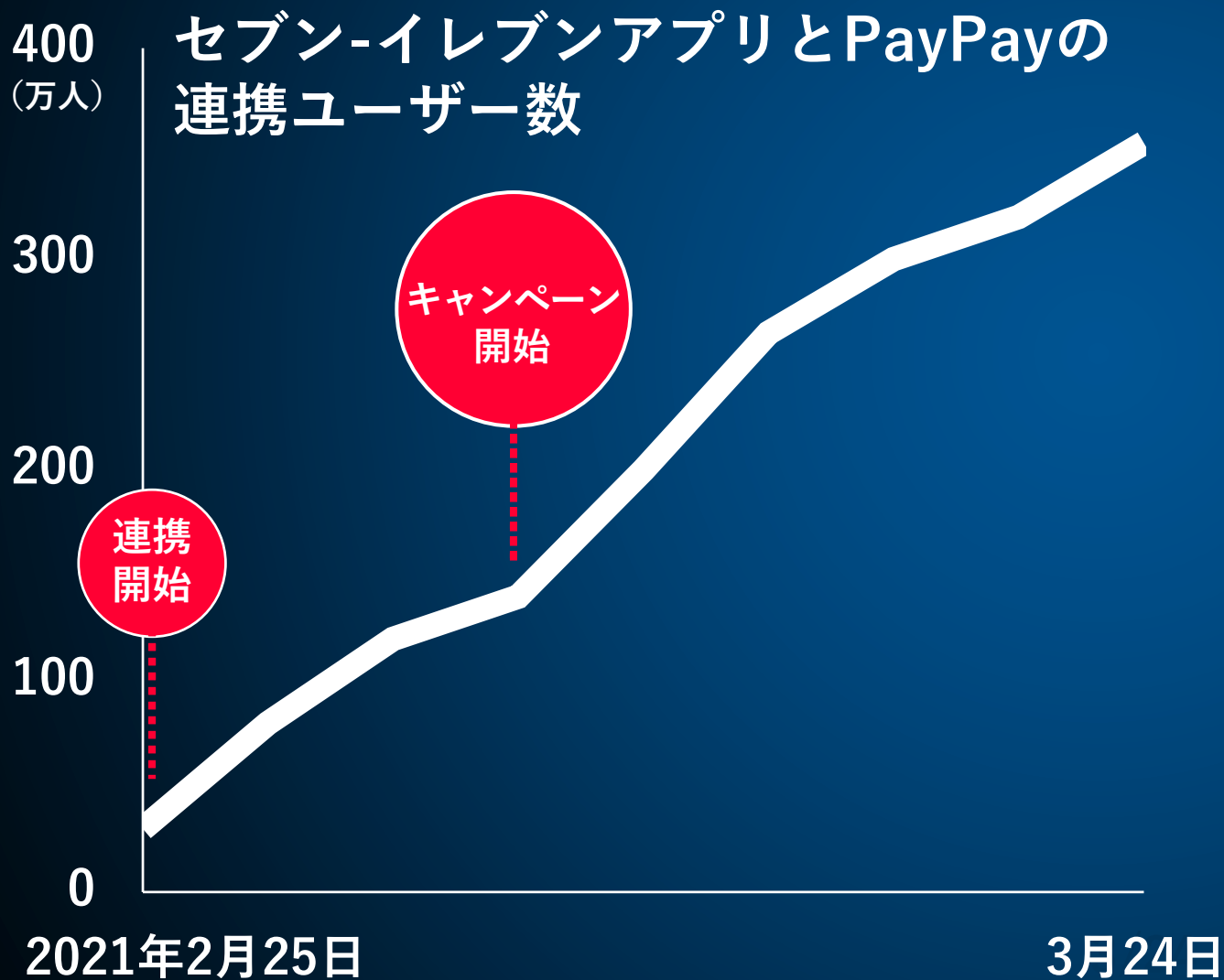
ユーザー



おトクなクーポン
簡単な決済

(注) 画像はイメージです

「PayPay」 × 「セブン - イレブン」



1ヶ月で
350万人超



(出所) PayPay(株)

「LINE」 × 「ヤマト運輸」

荷物のお届け予定や不在連絡を通知 / トークで再配達依頼を受け付け

ヤマト運輸



ユーザー



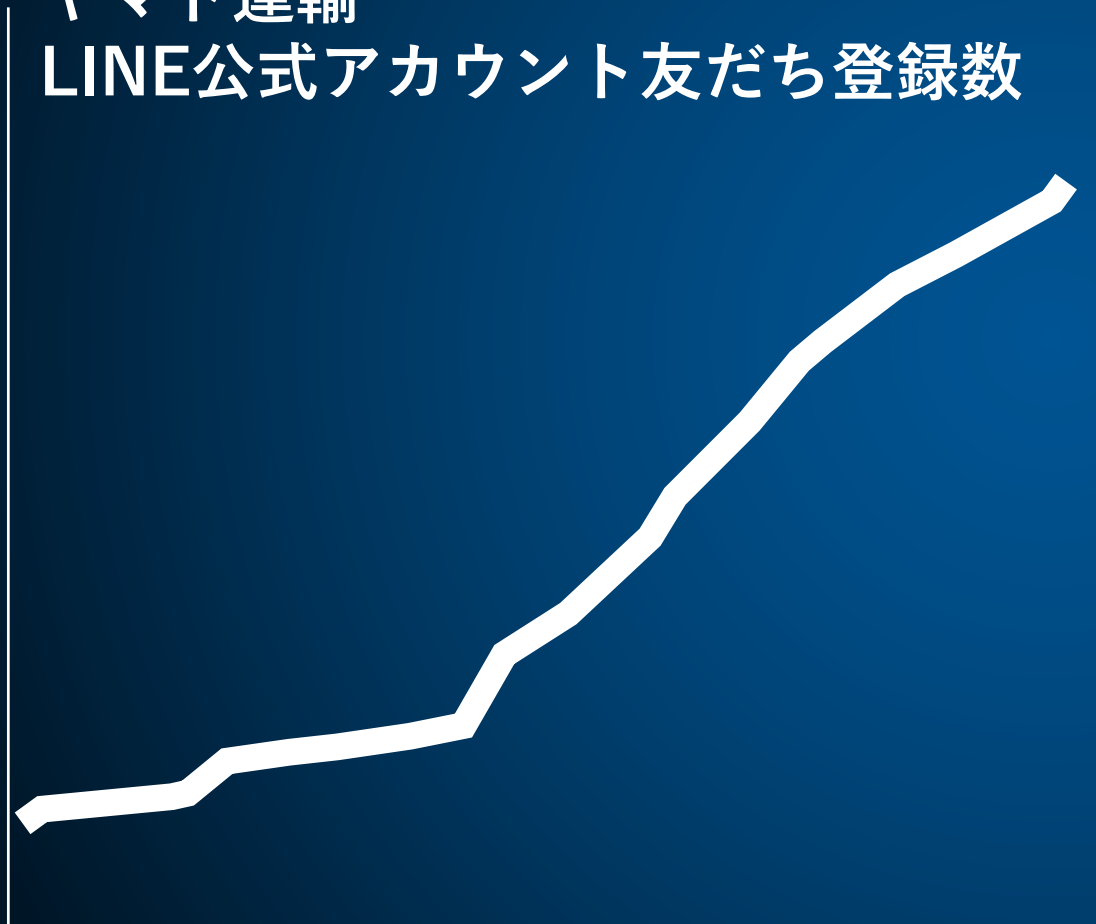
荷物を受け取りの
利便性向上

「LINE」 × 「ヤマト運輸」



ヤマト運輸

ヤマト運輸
LINE公式アカウント友だち登録数
(万人)



約4,740万件

(2021年6月14日時点)



2016年1月

2021年5月末

デジタル化の加速で さらなる成長へ



企業の
デジタル化



社会の
デジタル化

デジタル化の加速で さらなる成長へ



企業の
デジタル化



社会の
デジタル化



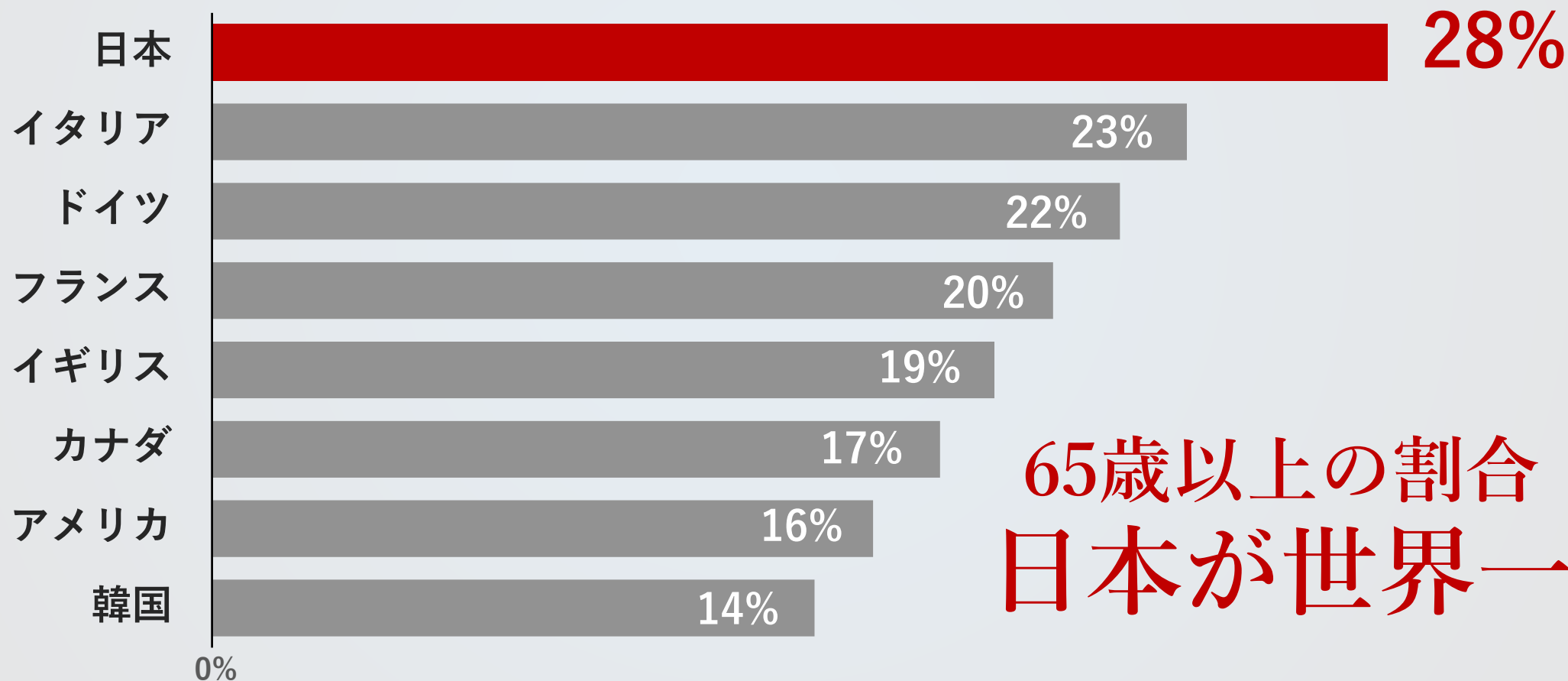
日々の生活の
デジタル化

中長期のビジョン

社会課題の解決が
今後のソフトバンクの成長に繋がる

少子高齢化が進む日本

人口に占める65歳以上の割合（2018年）



超高齢化社会の日本が抱える課題

高齢者の事故

交通事故死者の

55%が65歳以上



移動の不便さ

普段の移動に不便さを感じたことがある人

4割以上



社会課題の解決に向けた注力技術

デジタルツイン

デジタルツイン

バーチャル空間でシミュレーションし、リアル空間を最適化



バーチャル空間

AIでシミュレーション / 未来予測



リアル空間



現在のデジタルツイン
=カーナビ

バーチャル地図でシミュレーションし
リアルな車に最適なルートを提案

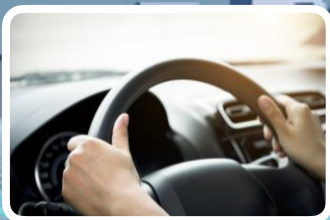


これからのデジタルツイン：社会全体最適

デジタルツイン

都市OS

データ連携



手動運転車



信号機



人流

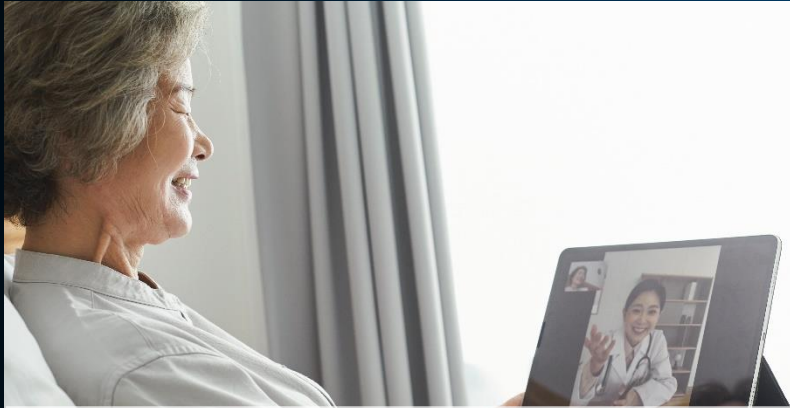


道路



自動運転車

ソフトバンクはデジタルテクノロジーを最適な形で 社会に提供し普及させる企業



オンライン診療



キャッシュレス



オンライン教育



ロボット清掃/警備



ドローン農業



自動配送

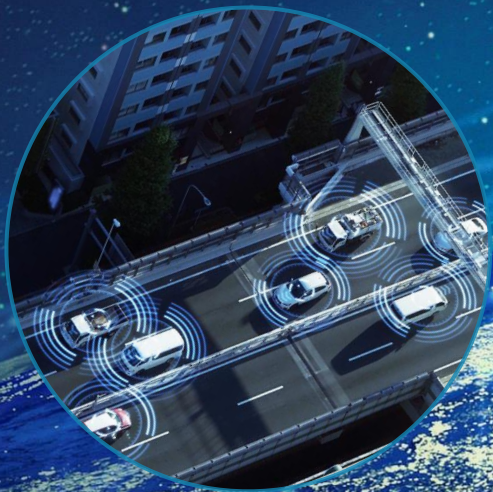
日本が
現在抱える課題



世界の国々が
今後直面する課題

Beyond Japan

日本発のデジタルサービスを海外へ



デジタルテクノロジーの力で
世界の人々から
最も必要とされる企業へ



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

SoftBank