



ソフトバンクグループ株式会社

2019年3月期 第1四半期 決算説明会（質疑応答）

2018年8月6日

## 質疑応答

---

**質問 1:** ソフトバンク・ビジョン・ファンドの投資先に絡んで、今、米中の貿易摩擦がいろんなところに影響を与えていますが、米国と中国それぞれの国に投資されている御社にとって、そういった米中の軋轢、つばぜり合いみたいなものはどのように影響するのでしょうか。もし誤差の範囲だとか影響しないというのであれば、その理由もお聞かせいただきたい。

**孫:** 基本的には、現在の米中の摩擦は、既存の大きな産業のところにおける貿易に対する関税だとか、そういう意味での摩擦だろうと思います。これ自体を私は歓迎しているわけではありません。いずれ米中をはじめとして、世界の各国がよりバランスの良い貿易の結果ができるようにということをお願いしていますし、いずれそうなると期待しています。一方、われわれが行っているベンチャー企業への投資というのは、それぞれの国の技術の進展を助けるものだと思います。また、幸いなことにソフトバンクグループは米国でもなく中国でもなく、日本という、より中立的な国に本拠地をおいていますので、そういう意味では良かったのではないかなと思っています。

**質問 2:** 今度の土曜日に 61 歳になるとありますが、改めて後継者についての考えを聞きたい。群戦略の拡大が順調になるほど跡を継ぐ二代目の方が大変になるのではないと思うが、計画通り、以前おっしゃっていたように 60 代、つまり 9 年後までに、バトンを渡すのか、それとも前言撤回して生涯社長を続けるのか考えをお聞かせください。

**孫:** 生涯社長を続けたいという気持ちはありますが、何しろ物理的に歳をとりますし、全ての人々がいずれは寿命を迎えるということがありますので、後継者の体制も次の 10 年以内には、なんとかしっかりつくりたいと思っています。

**質問 3:** 今日、AI をすごく強調する話をされていたが、AI で世界を変えるために、10 兆円のソフトバンク・ビジョン・ファンドで足りるのか。追加投資の可能性、いくらぐらい必要になりそうか、その辺りをお聞かせください。

**孫:** いずれソフトバンク・ビジョン・ファンド 2 の設立は行われるだろう。ただ、いつ、どのくらいの規模かというのは現時点ではまだコメントは差し控えさせていただきたいと思います。

**質問 4:** スマホ決済の件でお伺いしたいが、ヤフー 代表取締役社長 CEO の川邊さんにかなり発破をかけていらっしゃるということで、国内のスマホ決済普及に力を入れられていると思います。一

---

方で、孫さんが広められた iPhone はスマホ決済が利用できないということで、iPhone を広められたために日本にスマホ決済が広がらなかったのではとも少し思う。孫さんのスマホ決済への意気込み、国内にどう広げていくか、普及させるかの意気込みをお伺いしたい。

**孫：**中国では QR コードを使ったスマホ決済というのが圧倒的に広がりました。これは中国だけではなくてインドだとか東南アジア、今各国にもものすごい勢いで QR コードを使ったスマホ決済が進んでいます。なぜ QR コードのほうがいいかというと、お店側がほとんど投資の必要がないということ。QR コードのシールを貼るだけで実現できますので、基本的には店の数はほぼ無限大に広がる。従来のように高い専用端末を買って、そしてそれをインストールして、オペレーションコストを払って、手数料をたくさん払ってという従来の古いモデルではなくて、全く新しくコストのかからない、そして素早く大きく広がる、こういうネットワークがこれからつくられると思っています。そういう意味で、ソフトバンクとヤフーが力を合わせてこれを実現させていきたいと思っています。

**質問 5：**その際に、ブロードバンドを広められた時のように、孫さんが街頭に立って何かこうアピールされるとか、そういうことはないですか。

**孫：**もうその役割は私ではなくて、川邊君だとか、ここにいるソフトバンクの宮内社長だとか、またその下のもっと若い連中がやること。私はソフトバンク・ビジョン・ファンド全体をグループとして指揮する形になります。

**質問 6：**KDDI が 4 年縛りや 2 年縛りへの対応などを発表しています。2 年縛りについては総務省から行政指導を受けているので当然対応されると思うのですが、そういった点も含めて今後の対応などについての考えをお願いします。

**宮内：**2 年縛りについては、ほぼ KDDI 社と同じパターンになるかもしれませんが、現行の 25、26 カ月目に加えて、24 カ月目も追加することによって解除料を免除する方向でやっていきたいと思います。それから 4 年縛りの「縛り」という言葉がちょっと横行しているようですが、割賦プランの一つに 4 年を追加したんですよね、本当は。4 年割賦。これにつきましても、機種変更時において、とても高価な端末に対して買いやすくしようという目的で始めたプランなのですが、確かにそう捉えられる部分がありますので、今度は機種変更時におけるプログラムへの再加入必須という条件を撤廃する方向で検討しています。このような形で総務省さんのご指導について、追って発表したいと思います。

**質問 7：**ソフトバンク・ビジョン・ファンドは、世界各国で AI、IoT を中心に投資されていると思いますが、ほとんど海外、中国とかインドや米国の会社。日本国内にはその投資先として有望な案件はないのでしょうか。

**孫：**これからいろいろと出てくるということを期待しています。ただ、そのためには日本政府は、日本のために、日本の未来のために、もっと積極的、自発的に規制緩和をどんどんやるべきだと思っています。その方が日本から新しいベンチャーカンパニー、ユニコーンとして世界を変えるような企業が生まれやすいのではないかと思いますね。残念ながら今のところは何千億の規模になるような会社がまだ少ない。でも、決して諦めてはいませんので、そういう会社が出ればわれわれとしては積極的に出資をし、応援をしていきたいと思っています。

**質問 8：**日銀がずっと大規模な金融緩和をしているが、今後その金融緩和の方針が変わったり、あるいは引き締めの方に向かったりした場合、孫さんとしてはどういう対応を取られるのか。どういう対応をお考えになられていますでしょうか。

**孫：**大して変わりません。ソフトバンク・ビジョン・ファンドという形で投資するための構えができましたので、今まで通り粛々とやっていくということです。

**質問 9：**国内通信を担うソフトバンク事業についてお伺いさせていただきます。宮内社長、先ほど 2 年縛りと言われているプランや 4 年縛りと言われているプランを見直すとお話しいただきましたが、これらを見直すことを決断された理由をお伺いできますでしょうか。

**宮内：**確かによくよく考えてみますと、2 年縛りというのは 2 年経ってから 2 カ月間（25、26 カ月目）の契約更新期間がありますが、2 年経って、契約解除するタイミングが 25 カ月目に入ってから 2 週間、3 週間経っていたりするわけですね。その間にご利用になられたデータ通信料を日割りにするのがなかなか難しいんです。その意味で 24 カ月目も契約更新期間にすることによって、むしろ総務省のご指摘を受けて改善したんじゃないかなというふうに思っている次第です。これが一つの理由です。

4 年割賦のプランについて本当は、iPhone でも Android™ でもそうなのですが、スマホをご利用いただいているお客さまの購買行動を見ると、2 年に 1 回ぐらいでうまく切り替えているんですね、私もそうですけれど。ほとんどの方々がそのパターンで、非常にちょうど良いサイクルなんです。2 年ごとに最新機種に替えていく場合、半額サポートなどを利用すると購入しやすくなるのが、4 年割賦のプランなんですね。お客さまによってはいろんな嗜好の方がいらっしゃると思いますので、そういった方にとっては、機種変更時に再加入が必須というのが困るという方もおられるというリサーチのデータも勘案しまして、そこのところを撤廃していったらいいんじゃないかなと考えまし

---

た。ただ、大半の方が実はくるくると端末を替えていく方が良いと思っておられるんじゃないかなと、われわれのリサーチのデータではそういうふうに思っています。

**孫：**まあ、少なくともわれわれはいろんな選択肢をお客さまに提供し、お客さまが選びたいものをメニューの中から選んでいただくということですよね。ですから、何かを強制するものということではなくて、お客さまがそういう買い替えプラン、いろんなプランがある中からメニューを選んでいただく。そういう選択肢は多ければ多いほど良いんじゃないかと思います。

**質問 10：**先ほどのお話の中で、「情報革命=AI 革命」「AI を制するものが未来を制する」という AI の重要性について踏み込んだお話がありましたが、改めて AI の可能性ですとか発言の真意をお伺いできませんでしょうか。

**孫：**今 1 時間以上説明した通りで、そういう技術がやってくる、球が飛んでくるタイミングというのがあるわけです。僕が何か一つだけ得意なことがあるとすると、そのやってくるもののタイミングを見極めるのが比較的得意かなと。これ、振り遅れると遅過ぎますし、早過ぎるとこれまた空振りしてしまいますので、ちょうどやってくる直前に構えて、「ここぞ来る」という時に全力で振り切ると。そういう意味でいいますと、スマホが来る直前にその準備をし、インターネットが来る直前にその準備をし、今回は AI が大々的にやってくるその直前に今まさにその準備をしている。AI は間違いなく恐ろしい勢いでやってくる。これを今全力でわれわれは振り切ろうとしているということです。

**質問 11：**先ほど OYO の部屋数がものすごい勢いで伸びているというお話があったが、1 部屋当たりリターンが非常に少ないと思います。赤字覚悟で伸びているものの、投資家としてどの段階でリターン益を出せばいいとお考えなのか。

**孫：**OYO だとか WeWork だとか、そういう新しいビジネスモデルについては、既に直接的なその事業の貢献利益、粗利というものは黒字になっています。当然、顧客獲得コストとか、それから全体の開発コストだとか、そういういわゆる本部コストというのが先行投資になります。しかし、数が膨大な勢いで伸びているので、その粗利が固定費を一気に上回っていくと。一度上回ると、収益性は一気に上がる。これは Google だとか、Amazon だとか、Alibaba だとか、Facebook とかが何度も何度も証明してきた通りですね。インターネット、AI の企業というのは同じように損益分岐点を一旦突破すると、そのユニット利益が黒字である限り、一気に爆発的な利益を出すタイミングが来る。今は先行投資で、そういうところに資本を入れていっているという状況です。

**質問 12：**その分岐点が出るまで、どのくらい待てるんですか。

**孫：**損益分岐点が出る前に上場する会社もたくさん出るでしょうし、われわれはまさにビジョンを掲げて投資をするファンド、グループを構築していくということで、5年、10年という単位で見れば、大きな収益を上げることができると考えています。ソフトバンク・ビジョン・ファンドの場合には、投資した企業の企業価値が増えれば、事業そのものの利益が出始める前に既に企業価値として利益が出ますので、今回の決算のように既に評価益が出始めるという形になります。

**質問 13：**アームのデータマネジメントの話だが、一つのところにそれだけのデータが集中してくると、ハッキング、セキュリティリスクも増し、プライバシーの問題もものすごく大きくなってくると思う。それについて心配ないのでしょうか。

**孫：**セキュリティーが今全くかかっていない状況で、IoT 機器・デバイスが出荷されているというのがほとんどの実態です。それをチップレベルでセキュリティーがかけられるようにできれば、アームがその最適な位置にいるということ。IoT に使われるチップは、小さなチップ、小さな OS、小さなメモリー空間ですから、これにセキュリティーをかけるというのは実は簡単ではない。ですからアームのように専門的な技術を持っている会社がプラットフォームに責任を持ってつくっていくというのが全体のネットワークを守る上では一番最適な答えではないかということを想定して、アームを買収したわけです。セキュリティーを守るためにはアームが一番最適な技術と、位置にいるということです。

プライバシーだとか情報が集約していくということについては、当然のことながらユーザーおよびデバイスメーカーとの間で、一緒にプライバシー・情報セキュリティーを守っていくということをサービスとして行っていく。われわれは、一つのデバイスメーカーから別のデバイスメーカーへ、あるいはお客さまの許諾なしに、情報セキュリティーが破られたり、プライバシーへの同意無しにデータが勝手に出回るといったことにはならないような配慮が絶対に必要だと思います。

[了]

## 免責事項

---

本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績は経営環境の変動などにより、これら見通し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。

本資料中のスプリント・コーポレーション（以下「スプリント」）に関するいかなる記載も、当社がスプリントに対する投資家としての立場から行っているものに過ぎず、スプリントを代理して、又はスプリントのために行われたものではありません。本資料中のスプリントに関するいかなる情報も、スプリント自体が今後行うあらゆる開示に服します。スプリント及び当社はいずれも、スプリントが今後行う開示に関連して、又は今後発生する事象を反映するために、本資料中の情報を更新する義務を負いません。本資料におけるいかなる記載も、スプリントが自ら開示等を行う義務を構成するものとして解釈されてはならないものとします。