



ソフトバンクグループ株式会社

2019年3月期 第2四半期 決算説明会（質疑応答）

2018年11月5日

質疑応答

質問 1： NTT ドコモが「2019 年度第 1 四半期に、携帯電話料金を現在より 2~4 割値下げして、年間 4,000 億円規模を還元する」と発表していますが、同じような規模の還元を具体的に考えていますか？

孫正義（代表取締役会長 兼 社長、以下「孫」）： 先ほど申し上げたように、われわれもしっかりと顧客還元を行っていきたい。しかし、併せて増益を実現させていきたいと思っています。

質問 2： 菅官房長官が「日本の携帯料金は高いので、今よりも 4 割程度下げる余地がある」と発言していますが、この発言についてどのように受け止めていますか？

孫： 真摯に受け止めながら、しっかりと対応していきたいと思っています。

質問 3： 「4 割程度」という数字については、いかがでしょうか？

孫： 安い料金サービスの“ワイモバイル”と、多くのデータを求められるお客さま向けの、データパッケージが安い“ソフトバンク”の両方を提供しており、これからさらにしっかりと押し進めていきたいと思っています。

質問 4： 冒頭に説明があったサウジアラビアの関連の話で、第 2・第 3 の 10 兆円ファンド、今後の戦略に、変化あるいは影響は出てくるのでしょうか？

孫： まだ、ソフトバンク・ビジョン・ファンドのお金が残っております。それに加え、上場がどんどんと進んできていて、資金回収もあります。ソフトバンク・ビジョン・ファンド 2 を行うには、少し時期尚早ですので、もう少し慎重に考えていきたい。しかし、大きな流れとしては、ソフトバンク・ビジョン・ファンド 2 や 3 というのは「SoftBank 2.0」の大きな方向性として何ら変わりなく、今後も拡大させていきたいと思っています。

質問 5： 「Pepper」について、法人向けのモデルを発売してから 3 年経ったが、契約更改をする会社が若干低迷しているように見える。人型ロボットの先陣を切ったソフトバンクとして、あるい

は「Pepper」の父としても孫さんが知られていますので、息子・Pepper さんの 3 年間を総括するとともに、人型ロボットの可能性・展望を、改めてお聞かせください。

孫：人型ロボットの将来は、これから 30 年、50 年、100 年と続いていくものだと思います。例えば、パソコンが生まれてすぐに今のような機能を果たせたかと言うと、そうではなかった。同じように人型ロボットも、まだ出たばかりで、改善すべき機能もたくさんありますが、いくつかのお客さまにおいては、非常に「Pepper」が店舗の運営に役立っている。はま寿司さんとか、いろんなところがあります。そういった事例も出始めていますので、ぜひ有効活用できるように、これからも機能を改善させていきたいと思っています。まだまだ、これから先の長い重要なテーマだと思っています。

質問 6：冒頭、非常に沈痛な面持ちで、今回のカシヨギさんの件について言論の自由やジャーナリズムに対する非常に重要な問題を提起されている、という話があった一方で、ソフトバンク・ビジョン・ファンドは、サウジとの関係を今後も維持していくということだった。ヴァージン・グループのブランソン氏がサウジの公的投資基金による投資交渉を途中で取り止めた報道がありましたが、孫さんとしては「それとこれは別だよ」と、躊躇なく突き進むことになったのか。それとも、多少は心の逡巡のようなものがあったのか、お聞かせください。

孫：今回の事件が起きる前に、すでにサウジ国家としての資金は預かって、その運用を行っているわけです。その責務を、急に投げ出すわけにはいかないということです。すでに預かっているものに対しては、しっかりとその責務を果たしていかなければいけないと思っています。今後の新たなものについてどうするのかは、事件の真相究明がしっかりと行われ、説明が行われた後に改めてもう一度よく考えることになろうかと思います。

質問 7：サウジに行き、先方の高官に直接会って懸念を表明したということですが、具体的にはどういうことを、どういう方に表明されたのでしょうか？ 皇太子とは何かお話をされたのでしょうか？

孫：皇太子にもお会いしましたし、そのほか多くの大臣や政府高官の方々ともお会いしました。その上で、直接私どもの懸念と、また今回の事件に対する真相究明をしっかりと行っていただきたいと申し上げてきた。非常に、真摯に受け止めておられたと感じています。

質問 8：最近、ブラジルにも投資をされたということですが、今後、ブラジルでのプレゼンスを高める予定はあるのでしょうか？

孫： われわれの投資を増やしていきたいと考えています。どの会社かはまだ決めておりませんが、非常に楽しみにしております。この機会に心躍る思いです。

質問 9： 2 番目の質問ですが、どの領域への投資をお考えでしょうか。フィンテックの領域とかでしょうか？

孫： われわれは常にオープンです。

質問 10： 米国が、中国からの投資に対して、CFIUS（対米外国投資委員会）の機能を強化しています。ソフトバンクグループは中国でのビジネスが非常に盛んだと思いますが、対中ビジネスを活発にしているために、CFIUS 等によって対外ビジネスないしは米国に絡むビジネスが支障を受ける可能性は、どのくらいリスクとして考えていますか？

孫： 今、われわれは世界中に投資を行っていますが、だいたい全体の 3 割ぐらいが米国への投資で、同じく約 3 割が中国への投資です。残りの 4 割がその他の国々で、世界にまたがっております。3 割・3 割・4 割。つまり、世界中に投資しているということです。その世界の経済の中心が米中であり、残りも 4 割くらい投資しているということであれば、どこかに偏って肩入れすることでもなく、あくまでも中立にビジネスオポチュニティーのあるものに対し、政治色を出さずに投資をしているのが実態です。今後もそれは続けていきたいと思っています。

質問 11： スプリントと T モバイルの合併について、「非常に確信を持っている」とのお話でしたが、ソフトバンクグループの中国でのビジネス展開が、合併に影響を与える可能性を、どのくらいお考えでしょうか？

孫： 基本的にスプリントの経営は、あくまでも現地の経営陣がしっかりと行っています。買収直後は私自身も深く非常に深く関わっていましたが、ソフトバンクから多くの経営陣を送り込んでいました。しかし現在は、われわれは株主ではありますが、経営はすでに米国にいるマネジメント・社員が中心に行っているわけです。われわれが、ソフトバンク・ビジョン・ファンドで、まったくスプリントとは関係のない資金源、そしてマネジメントを行っている状況の中、それがスプリントと T モバイルの合併承認に何らかの影響を与えることは、考えにくいと思っています。

質問 12： ソフトバンク・ビジョン・ファンドの投資先について、いずれも、次の時代のプラットフォームになり得る企業だと思うが、最近 EU や日本政府で、GAFA を始めプラットフォーム

に対する規制を強める動きが相次いでおり、ここ日本でもその議論が経産省・総務省等で始まっています。ビジネスを展開する上で、こうした各国政府の規制に対する考えを聞かせてください。

孫： プラットフォーマーとして、GAFA の 4、5 社に力が偏りすぎていることが一つの問題であるとするならば、われわれは GAFA の外に新たな勢力を築こうということですから、バランスの観点からもある意味一つの解決策の提示ではないかと思います。

一方、データがさまざまな事業に活用されることそのものを規制するとなると、セキュリティやプライバシーをしっかりとマネージしていくことは、人類にとって大切なことですが、併せて、これを閉ざしてしまうことになる。われわれの伸展を阻害するものになってしまうことになると思う。この両方のバランスをしっかりと取りながらやっていく。自動車社会がやってくれば、自動車社会としての公害や事故が起きていく。だから規制をし、交通のルールを作るのは当然のこと。でも、自動車社会そのものを否定してはいけない。同じように、AI の時代がやってくる。この流れは誰も止められないし、止めるべきではない。それによって、より人々が幸せになれる、そういう社会がやってくると私は信じていますので、その弊害が起きないような範囲で規制をする。これは大切なことだと思います。

質問 13： 英国政府では、先月「デジタル課税」という一定の売上があった IT 企業に一律で税率を課す方針もありましたが、すべからく IT 企業を対象とする規制についてはいかがでしょうか？

孫： 特定の国が、その国で起きるもの全てに、規制や課税をするとすると、その国は進化から取り残される危険性があると思う。「電気のない国にしていいのか？」というのと同じことになるリスクを伴うということです。データが行き来しないような国になったら、その国の進展が止まることにもなりかねないので、そのバランスはしっかりと見ながら運営していくことが大切だと思います。

質問 14： “ワイモバイル”も分離プランを導入されるとおっしゃっていたが、具体的にどのようなプランをお考えなのでしょうか？“ワイモバイル”の月々の通信料金が、今の 1,980 円よりも下がるという理解でよろしいでしょうか？

孫： 宮内からお願いします。

宮内（ソフトバンク株式会社 代表取締役 社長執行役員 兼 CEO）： “ワイモバイル”の分離プランについては、先ほど孫も話したかと思いますが、来年（2019 年）の上期あたりに対応したいと考えております。当然、今は月月割が一部入っていますので、そういう意味では、端末のトータルの値段としては少し下がるような状況になると思います。

2018年9月からスタートした“ソフトバンク”ブランドの二つのプランがありますが、これも分離型プランを導入することで、2、3割下がっているんです。ワイモバイルの場合、現在でも十分な価格ですが、当然下がることになると思います。1、2割。

孫：後藤は、コメントある？

後藤 芳光（専務執行役員 CFO、以下「後藤」）：詳細はこれからです。

孫：詳細は、これから詰めることになります。

質問 15：アームのようなライセンスのある IP コアに対し、最近 UC バークレーを中心とした「RISC-V」というフリーの CPU コアが出てきています。これに対して、どのようにお考えになっていますか？「RISC-V」も実は米国の大手、GAFAのようなところも参加メンバーに入っていますので、それに対してどのように考えていらっしゃいますでしょうか？

孫：「RISC-V」は「RISC-V」で、オープンソースとして一生懸命やっておられますし、われわれも尊重しております。しかし、実際に責任のある製品を展開していこうとした時に、IPの問題としてセキュリティをしっかりと担保できるのか。ハッキングやウイルスなど、最近いろんな問題があります。そういうことを、いったい誰が担保するのかということも含め、これからはむしろ、そういった問題のほうが大きくなるのではないかと思います。そもそも、「RISC-V」は IoT のチップへの対抗のようなものですが、その分野に対するアームのロイヤリティというのは、1セントとか2セント。その1セントか2セントを節約したために、無償で、しかもオープンソースだからといって、セキュリティのリスク等あるいは OS に対して、しっかりと責任を取っていく体制のできていないものに、どれほど自分たちの事業の屋台骨を乗せられるかというところ…。まあ、いろんな別の問題があるんじゃないかと思います。

質問 16：上場後のビジョン、それから資金使途について「上場後は増収増益でいきたい」と話があった。NTTドコモが料金値下げを表明して以降、また昨今の日経平均の下げが、どの程度計画されているバリュエーションに影響を与えたか。また、上場の時期・売り出しの時期といったものに影響を与えたか、そのあたりを知りたい。

孫：それは、市場が決めることです。しかしわれわれとしては、しっかりと増益していきたい。増収を担保するものではありません。端末が分離型になりますので、これから SIM フリーの安い端末とか、そういうものをお客さまがより自由に選択できるようになれば、当然端末の売上げの絶対額が減っていくことは、想定として十分あり得ます。ですから、売上増かどうかはやってみないと分からない部分があるが、少なくともそれはお客さまに端末の選択肢を与えるわけで、もともとわ

れわれは端末で利益を出していません。端末は売上の額には大きく影響を与えますが、端末が安い端末になったからといって、われわれの利益がマイナスに影響を受けるわけではない。売上は伸びないかもしれない。減るかもしれない。しかし、利益はコストダウンを含めて、しっかりと出していけるようにしていきたい。

質問 17： 経営理念「情報革命で人々を幸せにする」について、孫社長としては、現時点でどの程度理念を達成していると思われるのか？ まだまだ叶えたいビジネスがあるのか、それともある程度、満足をしている状況なのか。

孫： 全く満足していない。始まったばかりだと、これから本番が始まると思っています。

質問 18： モバイル通信事業の人員について。大容量のプランについても、あらゆる面から見ても安いとおっしゃっていたが、なぜこの対応をしなければいけないのか伺いたい。併せて、いつ頃を目処とお考えなのか教えてください。

孫： “ワイモバイル”の料金単価は、米国やヨーロッパと比べても十分安いと認識していますし、大容量のパケット単価については、“ソフトバンク”は、動画なども含めて単価がより安いというのは、さっき説明したとおりです。「それなのに、なぜさらに人員を再配置するのか？」ということですが、NTTドコモの料金プランは、「来春まで、具体的にいったい何がどういくらになるのか」ということは、まだ正確には表明しておられません。ですから私どもとしては、どのような状況になっても、常にしっかりと気を引き締め、言い訳抜きで増益を達成していくために、これを機会にさらに経営の効率を上げる。単に根性論でやるのではなくて、科学的に行う。そのために、RPAをもっと積極的に進めるということです。そして、人員は新規事業にどんどん回す。こういう形で、全体のエコシステムの答えを出したつもりです。

時期の目処については、これから粛々とやっていく。具体的に「12 カ月」とか「18 カ月」と決めているわけではなく、おそらくこれから2、3年になろうかと思います。

質問 19： ムハンマド皇太子に面会されたということですが、皇太子はカシヨギ氏の事件に関して、どのように言及されたんでしょうか？

孫： 「起こってはならない事件であった」という感じでした。

質問 20： ご自身の関与については、言及はなかったんでしょうか？

孫： もちろん、そんなことはありません。

質問 21： イエメン空爆やそれによる飢餓など、他にもサウジの人権侵害の問題があります。それでも、カショギ事件の真相によっては、今後新たにサウジの資金を受け取る可能性はまだ残っているのでしょうか？また、サウジとのつながりが嫌で、シリコンバレーの中で「ソフトバンクの投資を受け入れたくない」という会社は、現時点で出てきていますか？

孫： カショギ氏事件以外の部分については、米国とサウジの関係、あるいは日本政府とサウジの関係、イランとサウジの関係など、政治のいろんな問題が複雑に絡んでいます。ビジネスをやるものとして、政治の深いところにはあまり関与すべきではないと考えています。今後ソフトバンク・ビジョン・ファンドとして、新たな資金をどう考えていくのかについては、事件の真相究明がしっかりと為された上で、慎重に判断することになると思います。資金を受け取る側の企業についてですが、現時点では、ソフトバンク・ビジョン・ファンドのお金は受け取りたくないとか、そういう話はあまり来てない。若干の影響はあろうかと思いますが、真摯に、誠意をもってきちっと説明し、慎重に行っていきたいと思っています。

質問 22： “ソフトバンク”のブランド本体については、今後値下げの可能性はあるのか教えてください。

孫： すでに2018年9月に端末分離プランをいち早く発表し、さらに「ウルトラギガモンスター+（プラス）」ということで、YouTube や Instagram など、全体のデータトラフィックの43%に相当するものを全部無料カウントにするということは、それだけで実質4割値下げ相当に当たるインパクトだと捉えています。それでもさらに、他社のいろんな価格政策、あるいはわれわれ自身の価格に対する問題意識を含めて、常に弛まない努力を続けていきたいと思っています。

質問 23： 「あくまで増益が基本だ」ということだが、NTT ドコモの値下げは減益してということ。そういった形での大幅な値下げは、考えていないという理解で良いでしょうか？

孫： すでに、大幅な値下げを繰り返し行っている。さらにこの後どうするかは、しっかりと続けて検討していく。

9月に端末分離プランを発表して、25%から30%値下げ済みというのが、現在の状況です。さらにこの後どれくらい必要かというのは、競争の状態などを見ながら、常に真摯に行っていくというこ

とです。どういう状況になろうとも、コスト削減を自らにしっかり課しながら、先ほどスプリントの図でもありましたように、弛まない努力を行っていきたいと思っています。

質問 24： 端末分離プランを入れたとのことだが、通信料が下がる一方で、端末価格が上がれば行って来いになり、消費者の負担そのものが下がらないことになります。この点について、NTTドコモは先日、端末の割引を超えて、通信料で値引くことを明らかにしました。孫さんはこの点について、どのようにお考えでしょうか？

孫： 端末は、安い端末をより選択しやすくなる。今までは、ほとんど高い端末を中心に、販売を行っていた。より安い端末、SIM フリーの端末なども含めて、お客さまの選択肢が広がるという意味では、お客さまは実質的なコストダウンを図りやすくなると思います。加えて、先ほどから繰り返し申し上げているように、すでに“ワイモバイル”は、他社のどれよりも安いというレベルにきていますし、世界的に比較しても安い。“ソフトバンク”の端末を分離した後の通信プランは、データパケット代として、YouTube や Instagram など、いろいろなものが無料カウントになる、それだけで平均すると 43% のデータトラフィック。そこが安くなるということは、やっぱり安くなったんじゃないかと思います。お客さまにはいろいろな料金プランの選択肢がある。シンプルで、かつ選択肢があることが、お客さまに対するコストダウンになるのではないかと思います。それでも、なおかつ努力は続けるということです。

質問 25： 保有株式の時価に対する有利子負債の比率、先ほど（その他事業で）32% という数字があったかと思うが、10 月以降の株式の下落で、このあたりの水準感がどのようになっているか教えてください。

後藤： 現在の時価の規模に対する負債の比率を、先ほど 32% という数字、いわゆる Loan to Value というもので示しています。実際にはこれまでも表明しているとおり、一時的にソフトバンクグループで保有している株式資産があります。ソフトバンク・ビジョン・ファンドで意思決定が為された後、譲渡されるもの。これを譲渡後の数字で考えますと、26% 程度で、十分に安全圏だと思えます。また、上場が実現した後は、さらにこの財務数値は大きく改善すると考えています。従いまして、問題はないと考えています。

質問 26： 35% を目安としているのも、変わらないということですね？

後藤： 一定のガイドラインとして考えています。

質問 27： 今後、端末分離プランがますますメインになり、SIM フリーなど端末価格が安いを選びやすくなるとおっしゃっていた。若い人にはそれでもいいと思うが、なかなか 60 代の方などは、難しいと思うんですが。そういったところはショップで教えるとか、そういったことまでお考えなのでしょうか？

孫： そうですね。ショップはそのためにありますから、ショップの店員の皆さんに遠慮なく、どんどん聞いていただくと。また、われわれからも、いろんなご要望に応えることができるように紹介していくというふうになると思います。

時間になりました。誠意を持ってお答えしたつもりです。

これからも、言い訳抜きで伸ばしていきたいと思えます。よろしく願います。ありがとうございました。

[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。

本資料は米国における証券の募集を構成するものではありません。米国 1933 年証券法に基づいて証券の登録を行うまたは登録の免除を受ける場合を除き、米国内において証券の募集または販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、米国 1933 年証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。目論見書は、当該証券の発行会社または売出人より入手することができますが、これには、発行会社およびその経営陣に関する詳細な情報ならびにその財務諸表が記載されます。なお、本資料にて言及されたソフトバンク株式会社の普通株式について米国における証券の公募は行われません。
