



ソフトバンクグループ株式会社

2021年3月期 決算説明会

2021年5月12日

登壇



孫：決算にあまり関係ない写真かもしれませんが、1枚の写真を見ていただきたいと思います。恐らくここにいる皆さん、今見ておられる皆さんの中で、この写真を見たことのある人は1人もいないんじゃないかと思います。私にとっては、大変重要な写真といいますか、光景です。



これは1981年、ソフトバンクが創業した年。実は、ソフトバンクは東京で生まれたのではなく、福岡の雑餉隈という小さな町で事実上の創業をしました。

私は16歳でアメリカに渡りました。そしてアメリカの大都会、アメリカのマイクロコンピューターチップの誕生、シリコンバレーの劇的なテクノロジーの誕生、進化を目にし、触れ、大学を卒業してから日本に戻ってきたわけですね。アメリカに渡るとき、おふくろに、必ず卒業したら日本に戻るからと約束して渡米したので、卒業と同時にすぐに日本に帰ってきました。

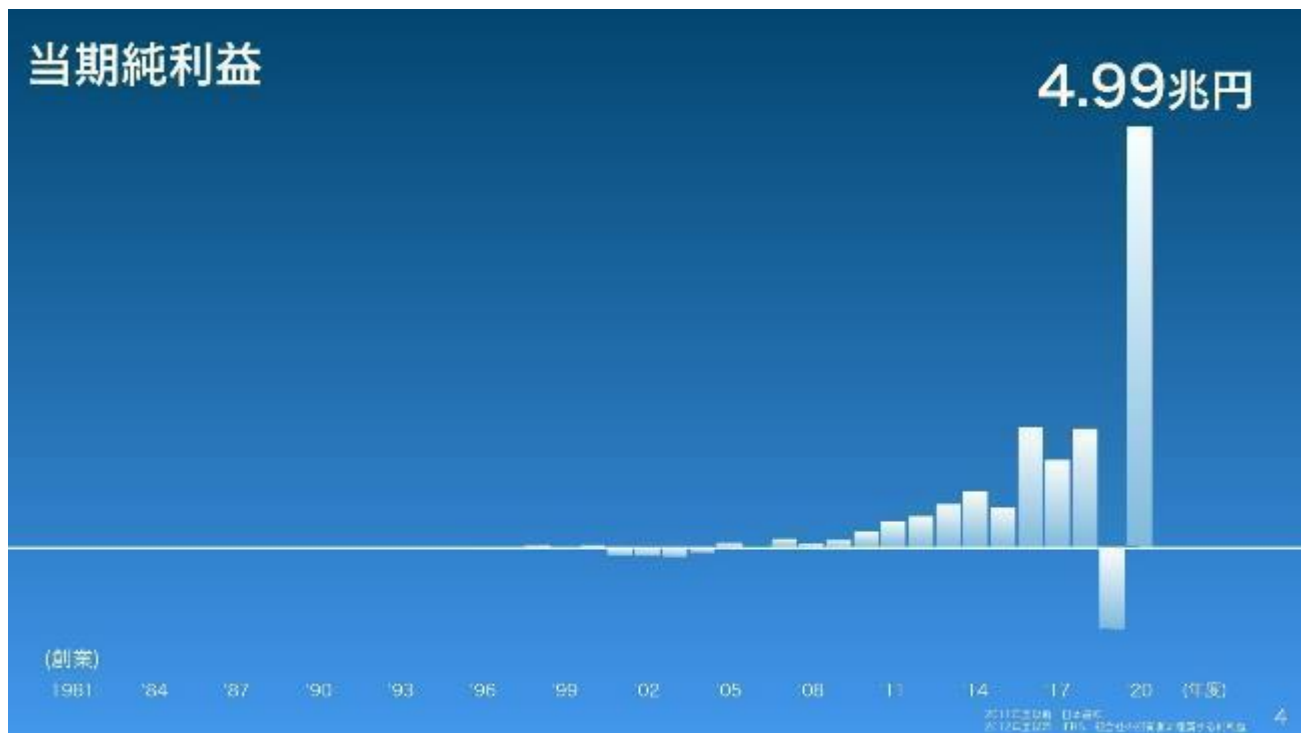
それから毎日、ソフトバンクを始める前に、どんな事業を始めたらいいいのか、自分はどんな事業家になるのか、何がこれから人々が最も大切にされるものになるのだろうかということを1年半自問自答したのが、この雑餉隈の2階建ての小さな建物の、トタン屋根のオフィスでした。その2階の小さな一部屋で悶々としながら考え続けていたわけです。

この踏切。何度も渡りました。毎日のように渡りましたが、この踏切の手前で列車が通るのを待っている間の音が今でも耳に残っています。カンカンカンカンと。その音が鳴り止んではじめて踏切が開いて踏切の向こうに行くのですが、踏切の向こうには駅があります。雑餉隈の駅です。駅の周辺は、この踏切の手前の私が居た事務所よりは都会でした。その雑餉隈の駅のさらに向こうには、博多駅があります。博多駅のさらに向こうには、東京駅があるということで、踏切の向こうには夢があると。いつか必ずこの踏切を、堂々と、高鳴る気持ちで渡ってみせると心に誓っていたわけです。

そういう中でソフトバンクが創業しました。初めて雇った2人の社員に向かって朝礼をやったときに、今こんな小さな、ちっぽけなところでスタートしているが、いつか必ず売上も利益も1兆、2兆と豆腐屋のように数えられるような、そういう会社にしてみせるんだと言ったら、1週間後には両方とも辞めてしまったわけです。

この話は何度か今までしたことあるので、知っている方もいると思いますが、皆さん、見てください。この景色の、この町の中にある小さな事務所で、売上も利益も1兆、2兆と数える会社にすると言ったら、啞然として、何を言っているんだ、この男は、おかしいんじゃないかというのが普通の人の感覚だろうと思います。でも私は、いたって真面目に言っていたんです。

実際に、ソフトバンクを創業した初年度で36億円の売上を出しました。この小さな事務所から出て、東京にオフィスを構えて。構えてと言っても、今で言うシェアオフィスというか、よその事務所に間借りして、さらに机一つを3人の社員で使うという状況でやっていたわけですが。



今日の決算発表で正式に発表します。

当期純利益、20年度の純利益は4.99兆円になりました。やっと、売上も利益も1兆円、2兆円と数えられる規模になったんだということです。

しかし、ほんの1年前には史上最大の赤字ということもありましたし、これから先も株式相場のいろんな上がり下がり、これは上がったりがったりと。もうソフトバンクグループ株式会社（以下「SBG」）にとっては、1兆、2兆の利益だ、赤字だというのはニューノーマルだと。その程度であまり驚かないほうがいいという状況だろうと思います。



今日の決算発表の結論は、この1枚の写真にあるんじゃないかと私は思います。40年のソフトバンクの歴史の物語を1枚の写真で表わせとえば、この1枚なのではないかと思えます。

いろんなドラマがありました。いろんな危機もありました。気持ちが絶頂に達するようときもありました。落ち込むときもありました。でも、これがソフトバンクの40年の歴史です。



史上最大の黒字とか、いろいろ言っても、投資家の皆さんの評価は、決して諸手を挙げて褒め称える状況ではないと私は思っています。



まず、4.99兆円の純利益には、スプリントの一時益が入っていますねと。世界的な株高でしたねと。そして、たまたま第4四半期には大型の新規上場もありましたね。クーポンだとか、その手前のドアダッシュとかありました。

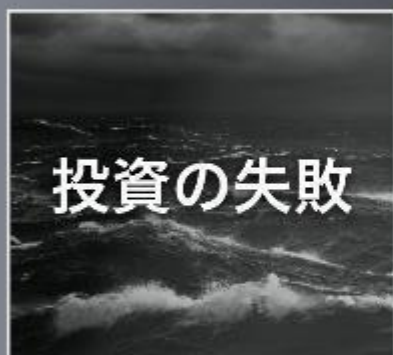
ということで、これはたまたまの、たまたまの、たまたまが重なって、一時的な利益が膨れ上がりましたねと。単なる利益の膨張でしょうという見方だろうと思います。

多くの反省点

10

また、私からすれば、多くの反省点もありました。

多くの反省点



謙虚に受け止めるべき課題

13

投資の失敗。例えばウィーワークだとかグリーンシルだとか、いろんな投資の失敗もありました。

私にとっては、それらの投資の失敗も反省していますが、それ以上に反省しているのは、素晴らしい会社への投資の見逃し。野球で言えば見逃し三振みたいな打席もいくつもありませんでした。これも大いに反省しているところです。

また、いろんな意味で仕組みがまだまだ欠如していたということです。これらは謙虚に受け止めるべき課題だと、心底思っています。



投資会社



一時的利益

14

SBGは4年ぐらい前から、事実上の投資会社だと、もう投資会社に完全に軸足を移すんだと。通信事業を中心としたソフトバンク株式会社（以下「SBKK」）は、宮内に任せ、また宮内は今年から新社長として、宮川に任せるとのことです。

ですから、事業会社は彼らがしっかりと、これからも伸ばしていくと。SBGとしては、SBKKだ、ヤフーだ、あるいはアリババだ、いろんな会社を持っているわけですけども。

投資会社



一時的利益

金の卵の製造業



継続利益

15

これからはソフトバンク・ビジョン・ファンド（SVF）を中心に継続的な利益を出せるように。投資会社といっても、一時的な、何か博打のような、相場が上がった下がったで一喜一憂するような、そういうことではなくて。このあと事例紹介をしますが、継続して新しいビジネスモデル、新しいテクノロジーを、AI を使って産業を再定義するような会社をどんどんと生み出すといいますか。彼らは創業して、われわれが途中からターボチャージして、資金だとかさまざまな相乗効果を含めて応援していく。株式公開のラッシュをわれわれのグループでつくっていく。そういうものにしていきたいと思っているわけです。

金の卵の製造業



継続的な利益への仕組み

18

そのためには何をすべきかという、今までよりもっとユニコーンを発掘するための力、分析力、組織の充実、そして資金調達、こういうものをしっかりと仕組みとしてつくっていかなくやいけないと私は思っています。

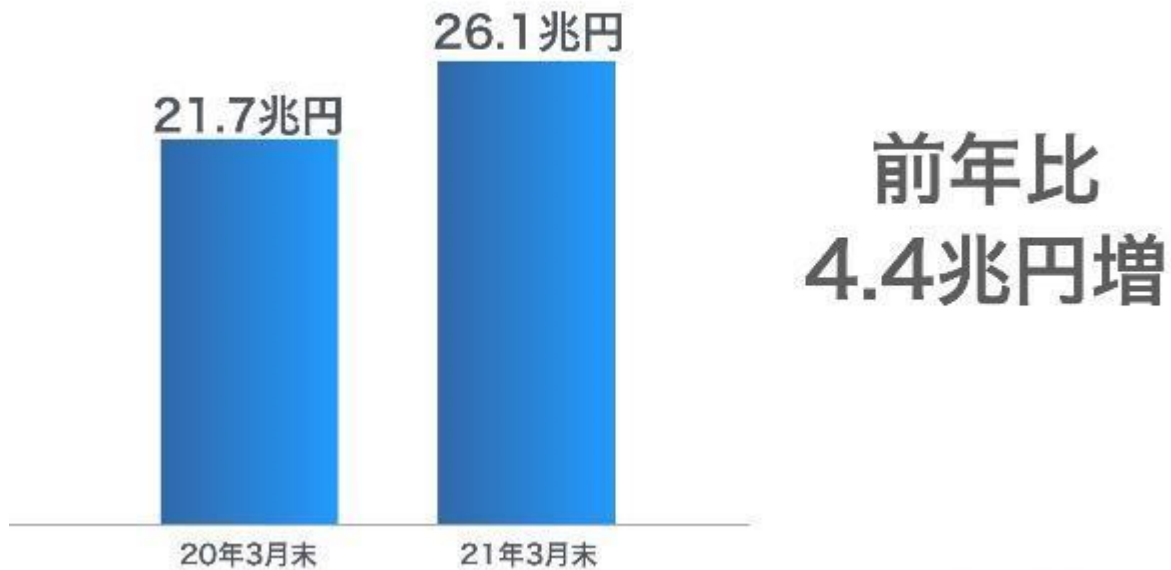
 SoftBank
Group

金の卵の製造業

19

金の卵の製造業になるんだということを前回の決算発表でも申し上げました。その辺をこれからもう少し噛み砕いて話をしたいと思います。

NAV (時価純資産)



小田 302 東京証券取引所 1 部 上場
銘柄コード: 8011 株式会社SBG

21

連結の決算の業績として、純利益については、先ほどお話しした通りです。

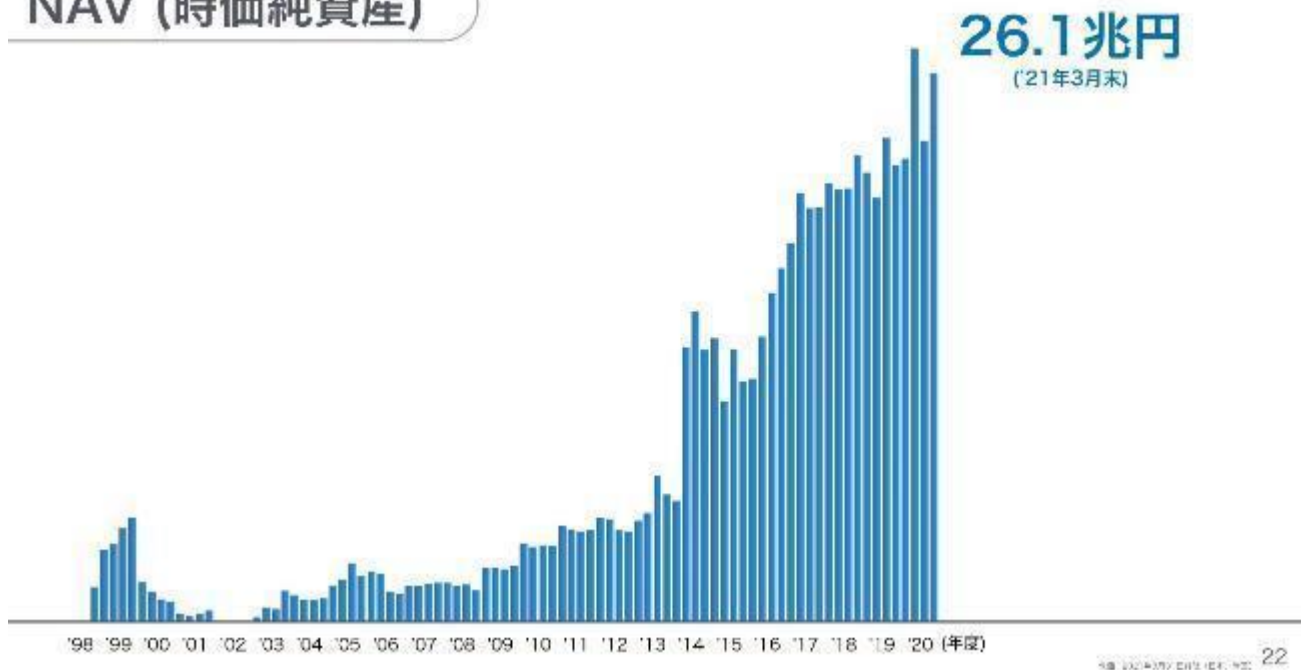
SBGにとって、純利益よりも大切なのは、NAV (Net Asset Value)だということを2、3回前の決算発表会で申し上げました。

NAV、日本語に直すと、時価純資産です。保有している株式の価値からSBG単体の純有利子負債を差し引いたもの。これが時価純資産です。

この時価純資産が、1年前に比べて4.4兆円増えたということです。

純利益が約5兆円増えたということですから、時価純資産は4.4兆円増えたということです。純利益の積み重ねが、時価の、純資産の増大につながるということです。

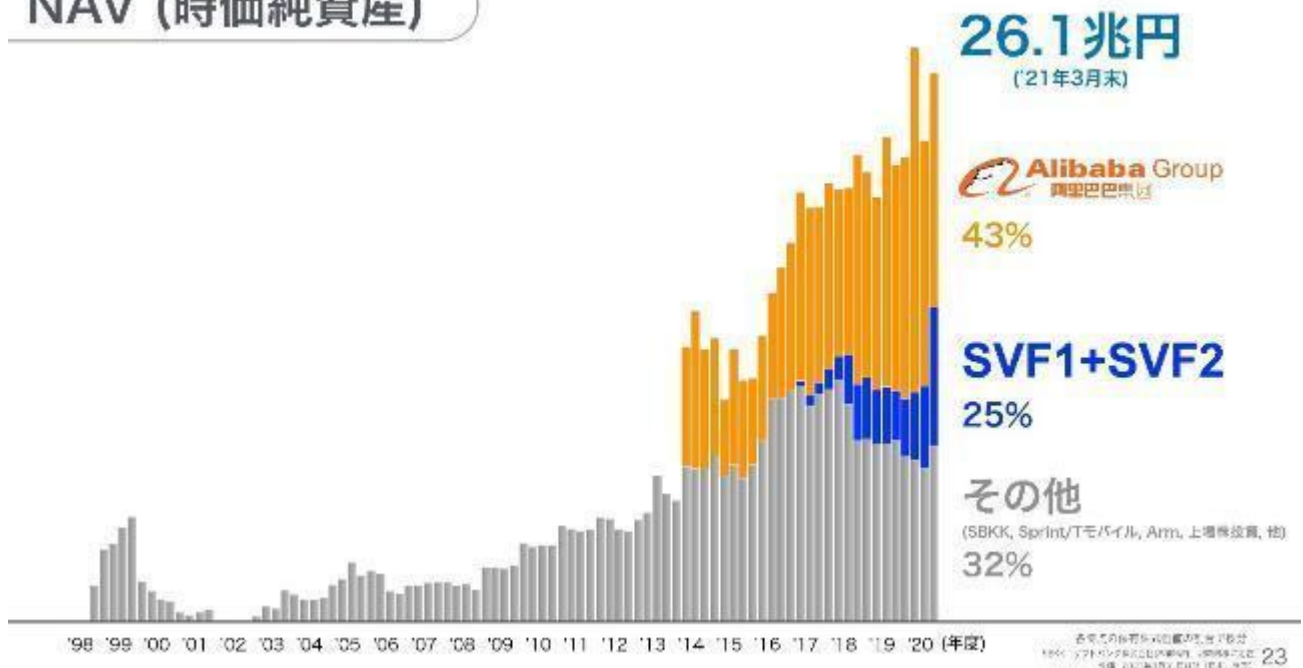
NAV (時価純資産)



純利益のところに会計上はカウントされてないものとして、アリババ、その他、持分法で、会計上は資産の部でカウントしているものもありますので、純利益が100%そのままNAVに加わる、あるいは減るということではありませんが、おおむね純利益は時価純資産に加わるというかたちになります。

このNAVが、これまで二十数年間でどう動いてきたかというのが、この1ページのスライドです。26.1兆円。これが3月末でのSBGのNAVです。

NAV (時価純資産)



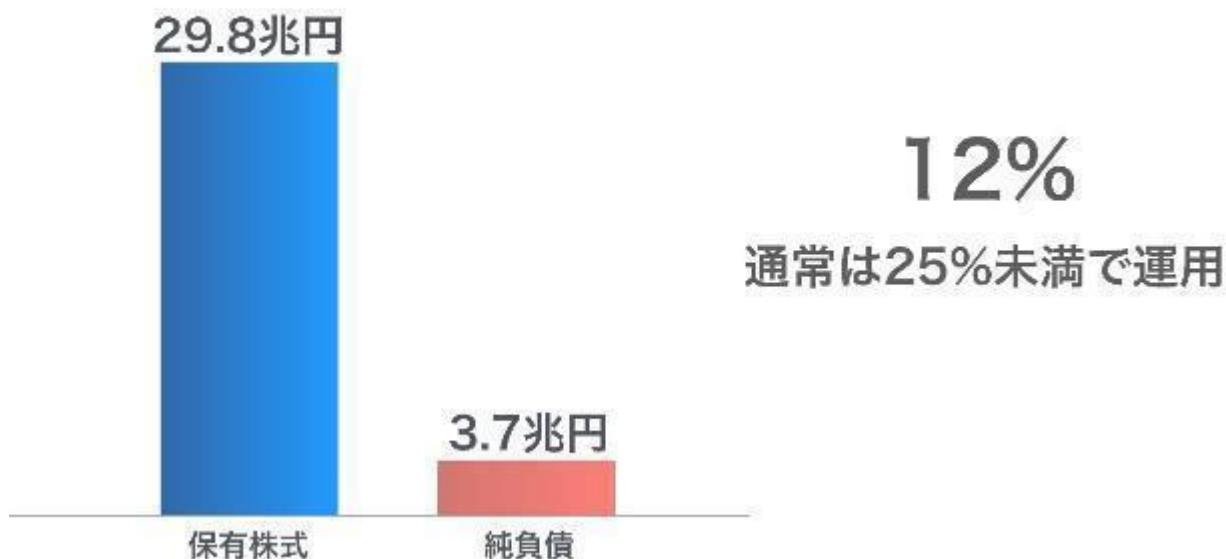
このNAVは、大きく分けて、アリババとSVFとその他の三つに色分けすることができるといえます。

ほんの半年ぐらい前は、このNAVに占める割合として、アリババが6割ぐらいを占めているという時期もありました。従って、SBGはアリババ1本足打法だろうというふうによくの方からご批判をいただいていたわけですが、今日現在は、このNAVの中に占めるアリババの割合は43%になりました。

また、SVFは、ほんの2~3年前までは、NAV全体の10%、5%という状況でしたが、今や25%になりました。

恐らく近い将来、このSVFの占める部分、ブルーのところ、全体の中で最も大きくなっていくのではないかなと私は信じています。

LTV (純負債/保有株式)



24

いくら SBG が保有している時価純資産、保有しているものが多いといっても、借金だらけの会社ではないかと、こういうふうにも未だにおっしゃられる方がいらっしゃいます。

事実を見ていただきたいと思いますが、われわれの純有利子負債は、保有している約 30 兆円の株式価値に対して、12%だということです。

われわれの内規におきましては、通常時の運用は、純有利子負債が保有株式の 25%以内に収まるようにと。で、25%にタッチしたら投資のスピードを少し緩める。あるいは保有している株式財産を少し売却するというので、この LTV、純有利子負債が保有している株式財産の何%かと。この比率が、われわれの守りを固める上での最も重要な指標になりますが、平常時で 25%未満で運用したいと考えているわけです。今は 12%ということで、非常に健全な範囲の中にいるということです。異常時でも 35%を下回るようにはしたいと考えているわけです。

自己株式の取得

最大
2.5兆円



最大2.5兆円：2020年4月15日の取締役会決議された自己株式の取得枠(最大2,000億円)と、2020年3月29日決議した増資プログラム(最大5,000億円)の合計。2020年5月25日付と2020年7月10日付の発表で凍結された自己株式の取得枠(最大2,500億円)

25

ちょうど1年前、新型コロナによる騒動が始まった頃です。われわれも守りに入らなきゃいけないんだということで、4.5兆円の資金化プログラムを発表しました。1年以内に保有している株式財産等を売却して、4.5兆円を現金化すると。そして守りを固めると。

あのときは、世界中の人が、コロナの谷がどれほど深いのか、長く続くのかというのが全く分からない状況でしたから、私は必要以上に守りを固めるということを決意し、発表したわけです。

1年以内に4.5兆円の資金化すると発表して、実際には半年で約束の4.5兆円を突破したと。さらにそこから進んで、エヌビディアとのアーム株式売却契約締結を含めると、約10兆円の資金化が成就したわけです。

守りを固めるという中で、もう一つの発表は、2.5兆円の自社株買いです。

..... 9,330円 ('21年3月31日株価)

※115：株式会社豊田通商の連結決算
1株当たり100円未満の純利益は、2021年3月31日現在の100円未満の純利益を2021年3月31日現在の発行済株式総数に自己株式を除く1に除して算出。 27

ちょうど3月末も、今日現在の株価と似たようなもので1株当たりの株価が、9,330円でした。

..... 9,330円 ('21年3月31日株価)

2,869円

1株当たり純利益

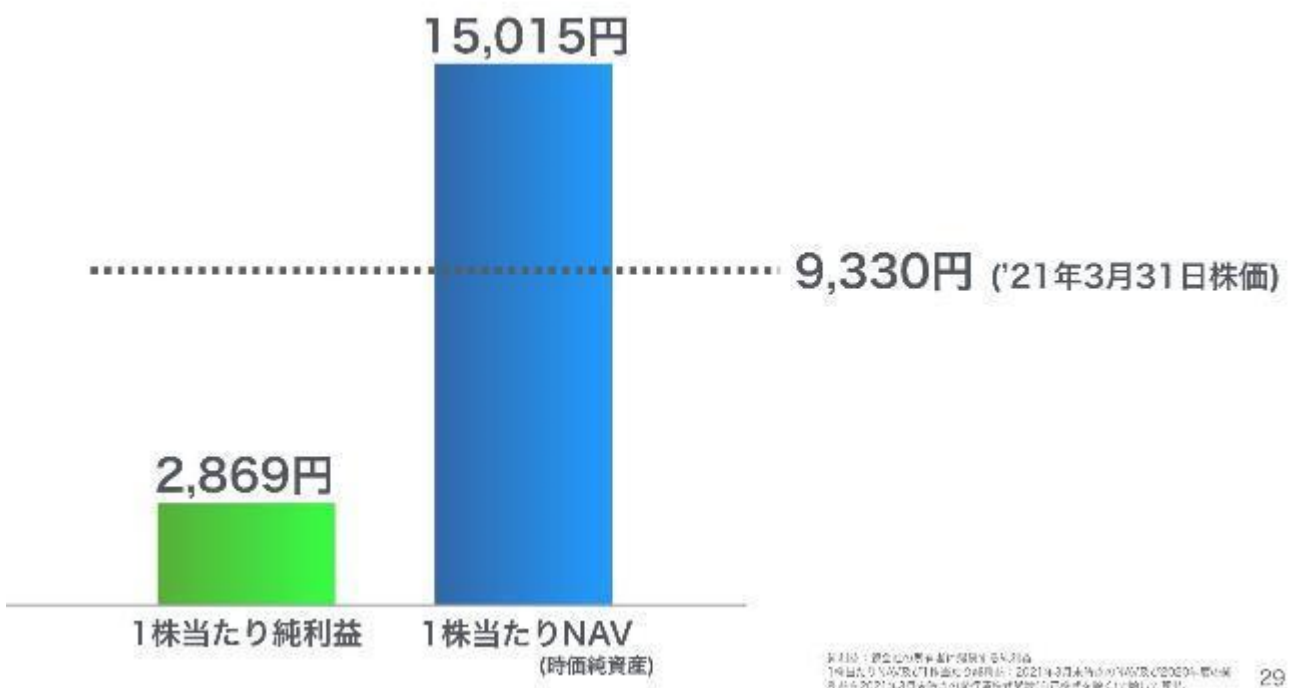
※115：株式会社豊田通商の連結決算
1株当たり100円未満の純利益は、2021年3月31日現在の100円未満の純利益を2021年3月31日現在の発行済株式総数に自己株式を除く1に除して算出。 28

同じ3月末の純利益を、取得した株式を消却して減らしましたので、1株当たりの純利益は増えたわけでは、1株当たりの純利益は3月末の4.99兆円を消却後の株数で割り算をすると、1株当たりの純利益は2,869円ということになります。

この 2,869 円と、1 株当たりの値段。この倍率は何倍かということ、3.3 倍ぐらいになるんですかね。3.X 倍ということです。

通常いろんな上場会社がありますが、投資をたくさん行っている皆さんから見れば、PE レシオ、1 株当たりの利益と 1 株当たりの値段、この倍率が何倍かということと言うと、3.3 倍というのは非常に安いと。3 年分の利益で今の株価が成り立っていると。3 年以上 SBG って続くんじゃないのかということを見ると、いかに安いのかということが見られる一面もあります。

もちろん、これは皆さんの判断次第です。株式相場は毎日変化します。そうは言っても孫さん、あなたの利益は一時益でしょう、一時益の塊でしょうと。そんなに続かないでしょうということで、評価が低いんだろうと思います。

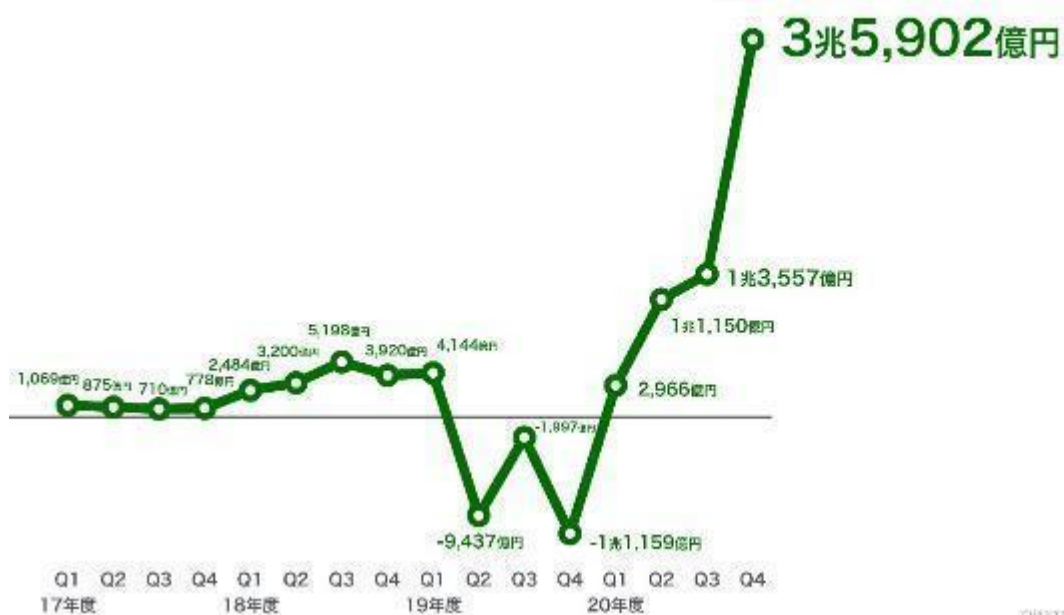


また、1 株当たりの純資産です。1 株当たりの時価純資産は今日現在 1 万 5,000 円あります。

従って、9,300 円、9,200 円。今日の終値 9,200 円前後の株価。それに対して、保有しているアリババだとか、SVF だとか、T モバイルだとか、SBKK、こういうものの価値を見ると、1 株当たり 1 万 5,000 円ですから。株主の皆さんから見れば、今の SBG の株価はバブルか、高過ぎるのか。1 年前、3,000 円ぐらいのときに比べれば 3 倍だということ言えば、もう高過ぎるのかと疑問を持っている方もいると思いますが、まあまあご安心くださいと。1 株当たりの保有財産は、借り入れを差し引いても、勘案したあとでも、1 株当たり 1 万 5,000 円持っているのです。

財布の中身の札束のほうが、財布とお札と足した額よりも多んだということですから、あまり心配する必要はないんじゃないかというのが私の意見です。平たく言えば、安過ぎるということです。

ビジョンファンド事業 投資損益 (四半期)



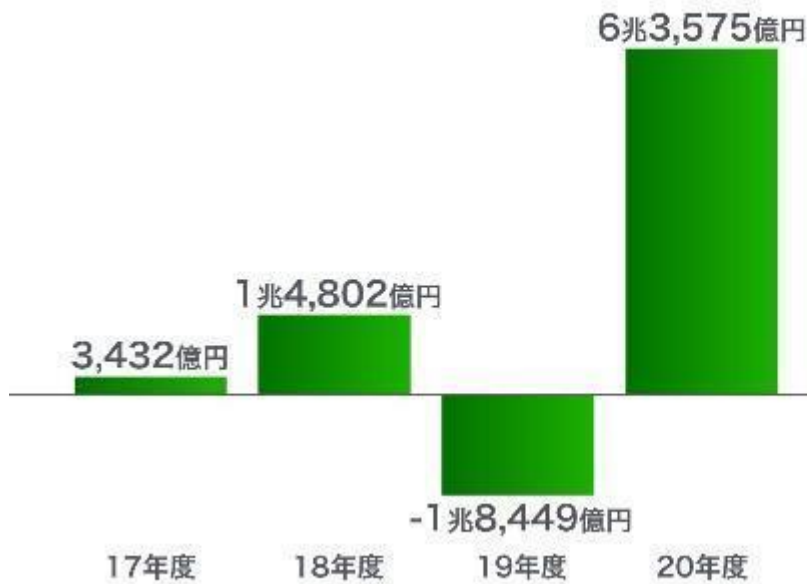
SVF も、1年前は多くの皆さんに大変ご心配をいただきました。

実際には、去年の3月の決算発表では、SBG は言い訳抜きで、真っ赤っ赤の決算発表ですと発表しました。

実際に、このグラフのWの字のように、大赤字が2クォーターくらい続いたわけですが、ウィーク問題だとか、上場したウーバーの株価が冴えないということで大赤字になったわけです。

直近の四半期では3兆円の利益を出した。

ビジョンファンド事業 投資損益 (12ヶ月累計)



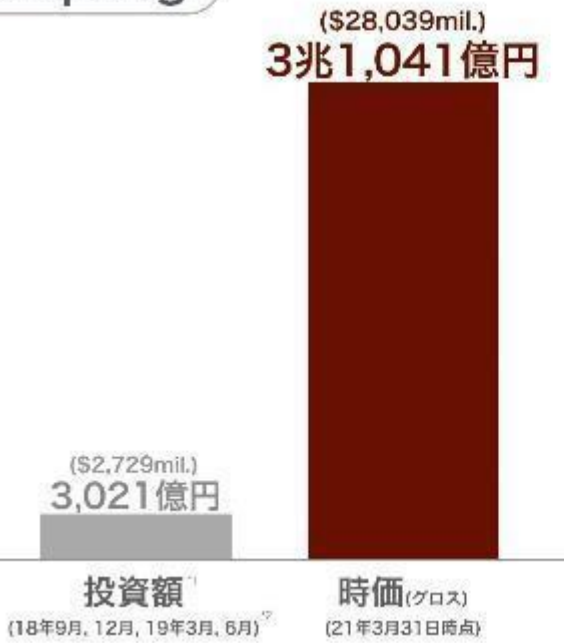
32

年次に直しますと、もっと分かりやすいですね。

SVFは順調に伸びるかと思うと、一度ズドンと落ちた。そして、去年1年間で6.3兆円の利益を出した。

SBG、孫は、投資の見る目が古くなったんじゃないか、年取ったんじゃないか、新しいテクノロジーをもう理解していないんじゃないかというご批判もいっぱいいただきましたが、まあまあ、そういうことに一喜一憂しないことにしているということです。

Coupang



21年3月11日上場 SVF1投資先 **coupang**

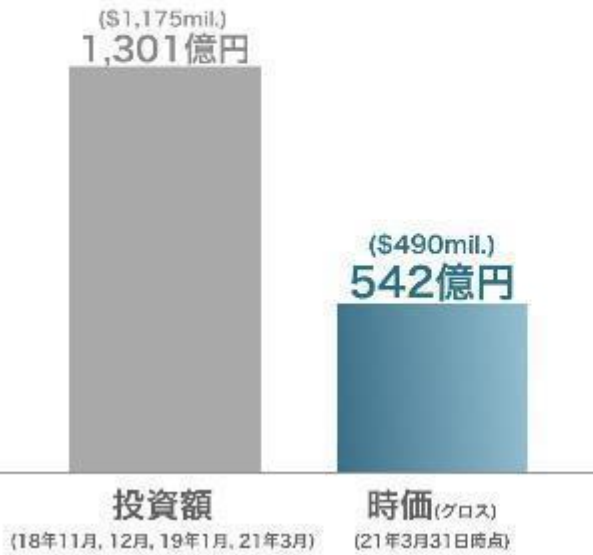
韓国No.1
Eコマースカンパニー
10.3倍



1. 投資額: SVF1 投資先 5 社
2. 2018年9月・12月・2019年3月・6月
3. 2018年12月・2019年3月・2019年6月に SVF1 に売却された
4. 2018年11月・2019年1月・2019年3月に SVF1 に売却された
5. 2018年11月・2019年1月・2019年3月に SVF1 に売却された

直近の3カ月でもクーポンの上場が大きくありました。3,000億円投資して、上場して、保有株式価値が3兆円近く増えました。

View



21年3月9日上場 (SPACと合併*) SVF1投資先 **view**

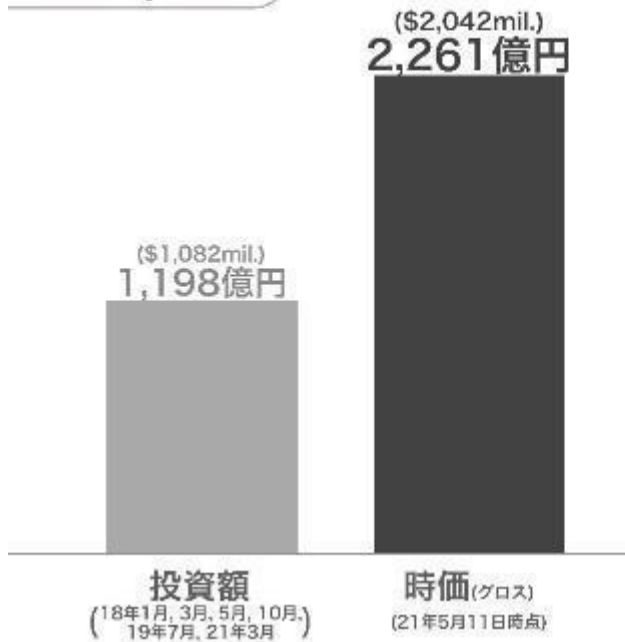
最先端ビル向けの
スマートガラスを提供
0.4倍



1. 投資額: SVF1 投資先 5 社
2. 2018年11月・2019年1月・2019年3月に SVF1 に売却された
3. 2018年11月・2019年1月・2019年3月に SVF1 に売却された
4. 2018年11月・2019年1月・2019年3月に SVF1 に売却された

減ったものもあります。ビュー、これは1,300億円投資して、半分以下になりました。

Compass



21年4月1日上場

SVF1投資先
COMPASS

米国最大級
住宅取引仲介プラットフォーム

1.9倍

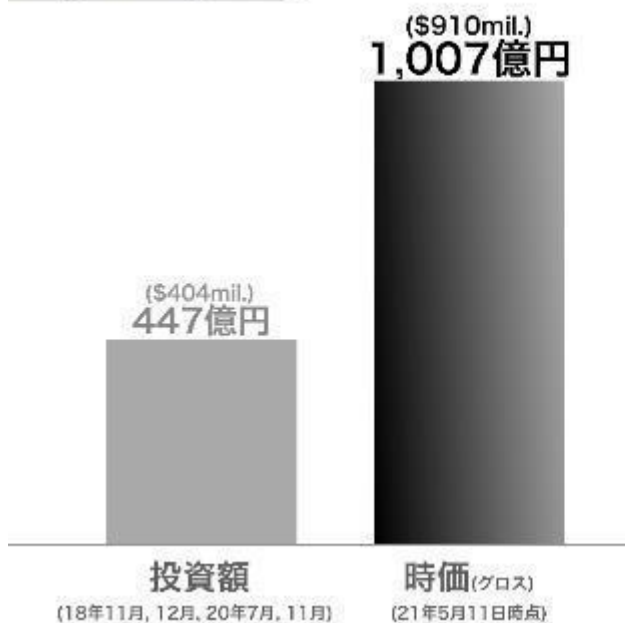


1.5倍、0.9倍 multiples of invested capital. 商業投資家(投資額)の1.9倍
Compassは2021年2月米国市場でIPOを行ったため、2021年3月末時点で145億
米ドルの市場価値を達成し、2021年5月11日時点の投資額をベース
1.9倍 - 11.0.21.2021年5月11日時点の市場

35

コンパス、これは 1.9 倍になりました。

Zymergen

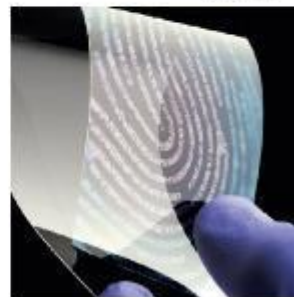


21年4月22日上場

SVF1投資先
zymergen

AIを活用した
新素材開発

2.3倍

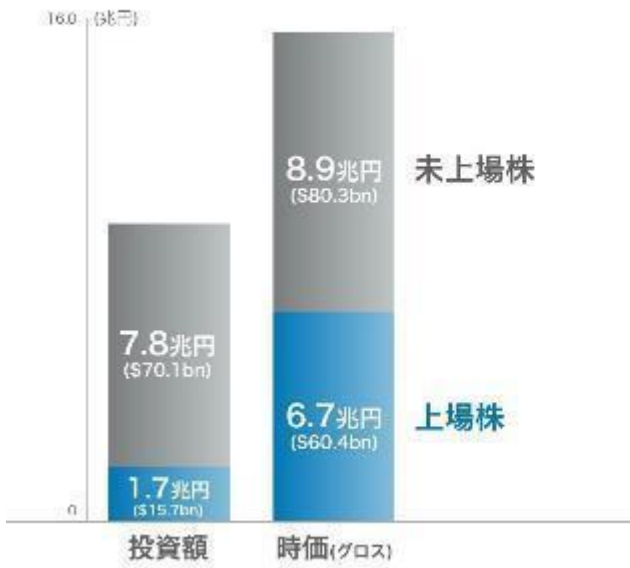


2.3倍、0.9倍 multiples of invested capital. 商業投資家(投資額)の2.3倍
Zymergenは2021年2月米国市場でIPOを行ったため、2021年3月末時点で145億
米ドルの市場価値を達成し、2021年5月11日時点の投資額をベース
2.3倍 - 11.0.21.2021年5月11日時点の市場

36

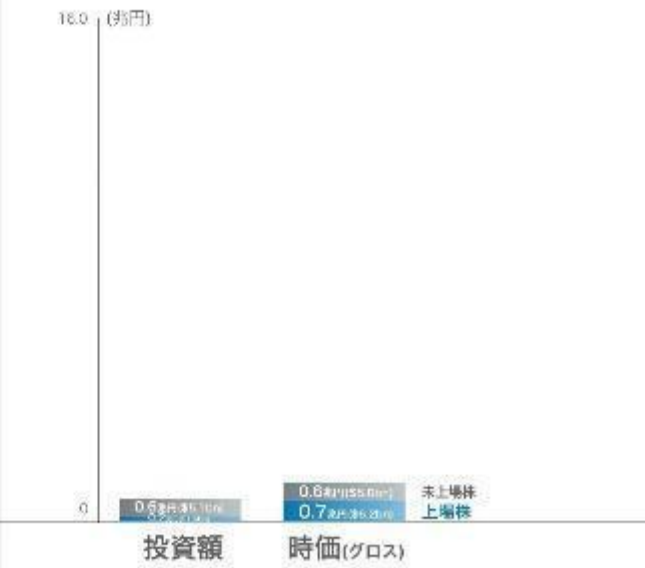
ザイマーゲン、これも 2.3 倍になったということです。

SVF1 上場投資 ('21年3月末時点)



注: 1. 2021年3月31日時点のデータ
2. 上場: 東京証券取引所第1部上場企業、米国市場に上場している企業
3. 非上場: 東京証券取引所第2部上場企業、米国市場に上場していない企業

SVF2 上場投資 ('21年3月末時点)

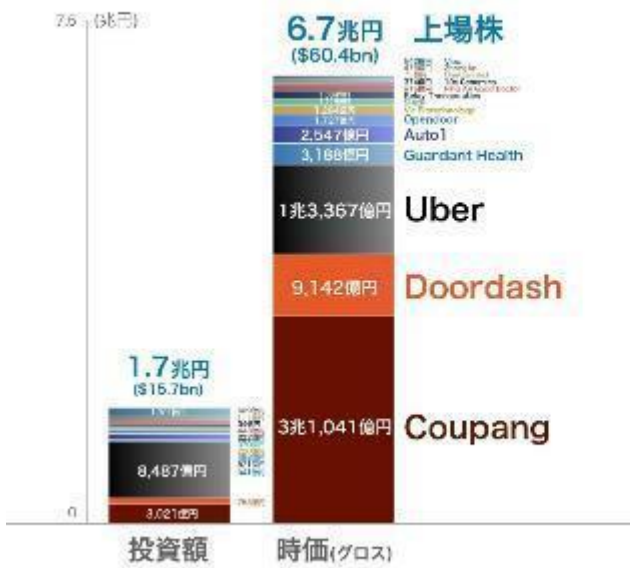


注: 1. 2021年3月31日時点のデータ
2. 上場: 東京証券取引所第1部上場企業、米国市場に上場している企業
3. 非上場: 東京証券取引所第2部上場企業、米国市場に上場していない企業

37

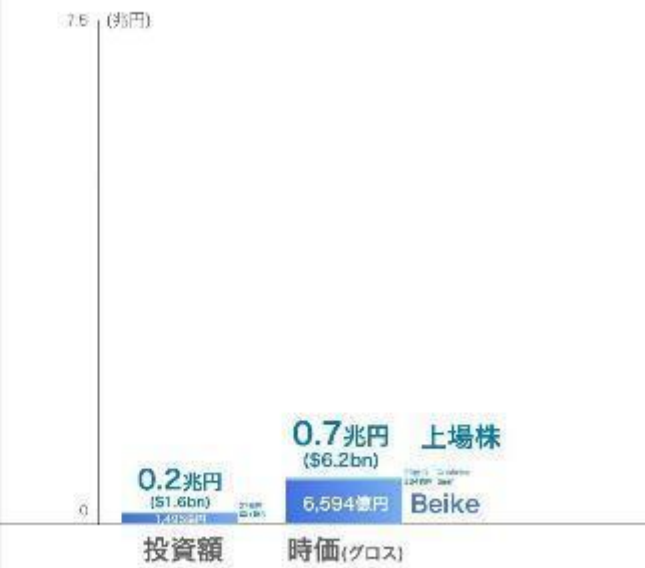
いろいろ、そういうものを合算して、SVF1があります。このブルーのところ为上場した株ですね。そして、SVF2もありました。

SVF1 上場投資 ('21年3月末時点)



注: 1. 2021年3月31日時点のデータ
2. 上場: 東京証券取引所第1部上場企業、米国市場に上場している企業
3. 非上場: 東京証券取引所第2部上場企業、米国市場に上場していない企業

SVF2 上場投資 ('21年3月末時点)



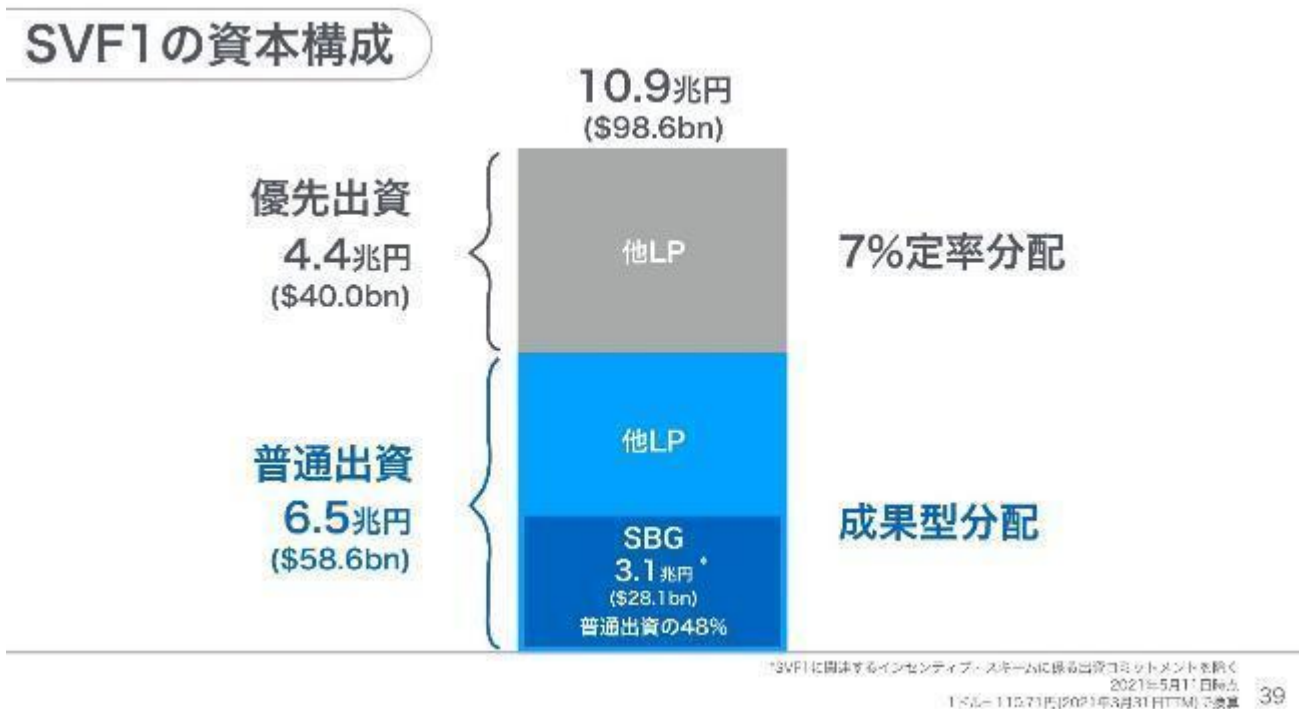
注: 1. 2021年3月31日時点のデータ
2. 上場: 東京証券取引所第1部上場企業、米国市場に上場している企業
3. 非上場: 東京証券取引所第2部上場企業、米国市場に上場していない企業

38

上場したブルーのところを拡大してみますと、こういうかたちになります。

左側が元本、われわれの投資原価です。右側の棒グラフが3月末時点の時価、上場後の株価ということになります。1.7兆円投資したものが6.7兆円に増えた。従って、5兆円増えたということです。

SVF2も5,000億円利益を出したので、SVF1で5兆円、SVF2で5,000億円を上場したものだけで稼いだと。未上場のものも若干は評価価値が増えていますが、評価アップはほんの少しと。ほとんどは上場した株の元本と、その時点での株価になります。



SVF1は10兆円ファンドということで、われわれ、発表し、実際に実行したわけですが、その10兆円の中でSBGが出したのは約3兆円です。でも、利益の6割近くは、SBGがもらえる契約になっています。

どういう仕組みになっているかというと、10兆円のうちの4兆円は優先株で、言ってみれば借入に近いものです。残りの6.5兆円が、いわゆる一般株式のようなものですが、そのうち半分、つまり全体の中で言うと、3兆円がSBGの出した資金になります。

ですから、SVF1で利益をいっぱい出したといっても、そのうちの4割ぐらいはわれわれのパートナーに分けるかたちになっています。

SoftBank Vision Fund 1 (2021年3月末)

(ファンド全体)

普通出資IRR

30%

優先出資IRR

7%

ブレンドIRR

22%

40

リミテッドパートナーから見ると、投資に対するリターンは、年利でいくらの利回りの利益が出たのかというと、普通株のところは30%。

優先株に相当するところは7%の固定です。（投資成績が）上がっても下がっても7%固定です。固定金利みたいなものです。

これらのIRRを合算してブレンドすると22%。ですから、一緒に投資いただいた、お金を預かってわれわれが運用した、資金に対しては、ブレンド後22%の利益、年利22%の利益を提供したかたちになります。

ラテンアメリカ・ファンド 累計投資成果



1,559億円増
(ラテンアメリカ・ファンド開始から2021年3月末まで)

SoftBank Latin America Fund (2019年10月) Limited Partnership Agreement (LP Agreement) Management Agreement (2021年3月末時点) 投資額: 2,884億円 (2021年3月末時点) 時価: 4,443億円 (2021年3月末時点)

46

加えて、ソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンド（以下「LatAm ファンド」）も最近スタートしています。

こちらも、マルセロを中心にチームを組成して、順調なスタートです。2,800 億円の投資に対して、1,500 億円の利益が出ているということです。

ユニコーン企業ランキング (ラテンアメリカ)

1		Nubank
2		dLocal
3		Kavak
4		Rappi
5		Wildlife Studios
6		Loft
7		C6 Bank
8		Loggi
9		Creditas
10		VTEX

LatAm投資先

**10社中
6社が投資先**



ユニコーン企業ランキングの上位10社中6社が投資先 (出典: CB Insights "The Complete List Of Unicorn Companies" (2021年4月12日発表) LATAM UNICORN RANKING LEADERSHIPS (2021年4月12日発表))

47

ラテンアメリカのユニコーンのトップ10社中の6社は、LatAm ファンドの投資先です。

すが、それが43%。SBGから見たらSVF1が39%。SVF2は119%だったと思いますが、LatAmファンドも62%。合算して43%であったということです。



今、投資利回りのパーセンテージの話ばかり言いましたので、もう孫正義は、完全に博打打ちの投資家になったと思われる方もたくさんいるんじゃないかと思います。それも一つの正しい見方です。

ですから、それを否定するわけではありませんが、私は単にお金のことに関心があるのではなく、やっぱりAI技術の最先端、またAIを使ったビジネスモデルの最先端をどんどん掘り下げて、掘り起こして、われわれのグループに入ってもらってシナジーを出し合おうと。そういうことをやりたいと思っているので、AIの技術革新がどのように、どのようなペースで、どのような内容の革命が起きているのかに関心がある。



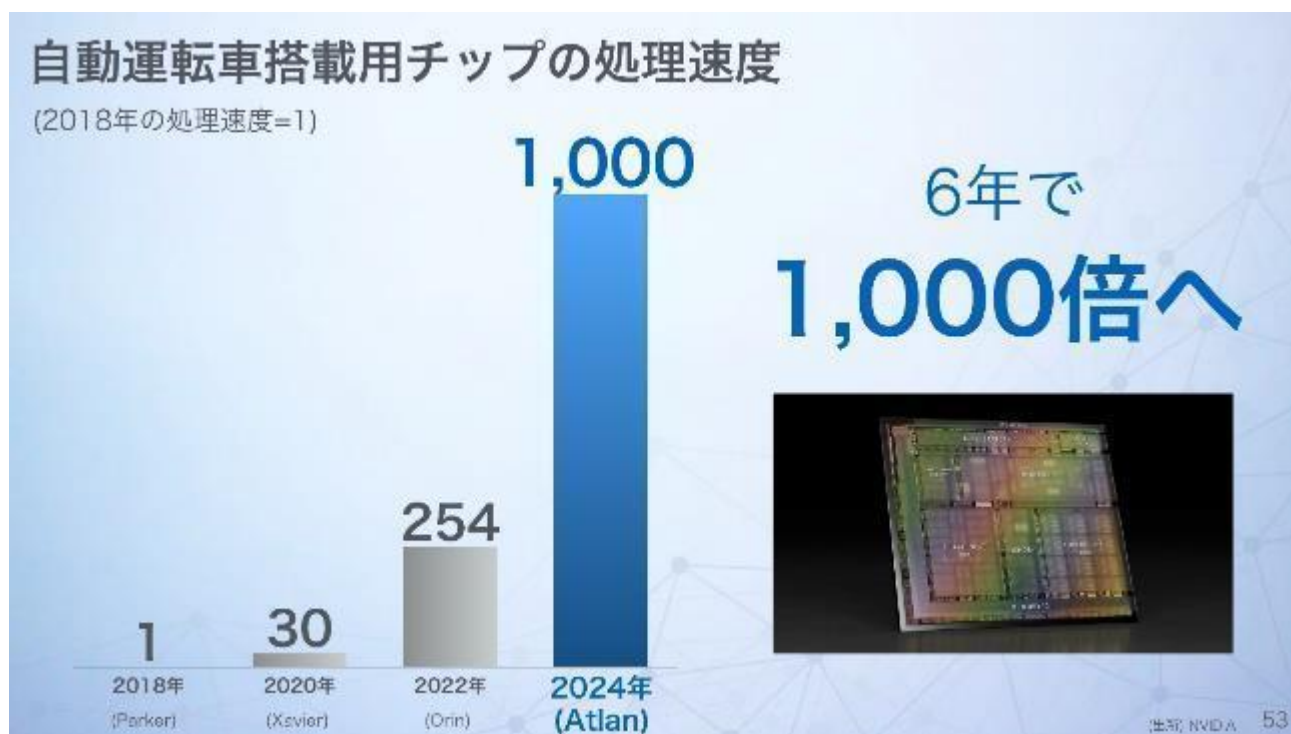
また、その根幹になるのはテクノロジー、コンピューティングの進化ですから、こちらには大変強い関心と、洞察のための学習も継続して行っているわけです。



AIのコンピューティングの世界で、今最も重要なのはGPUの処理能力だと思っています。

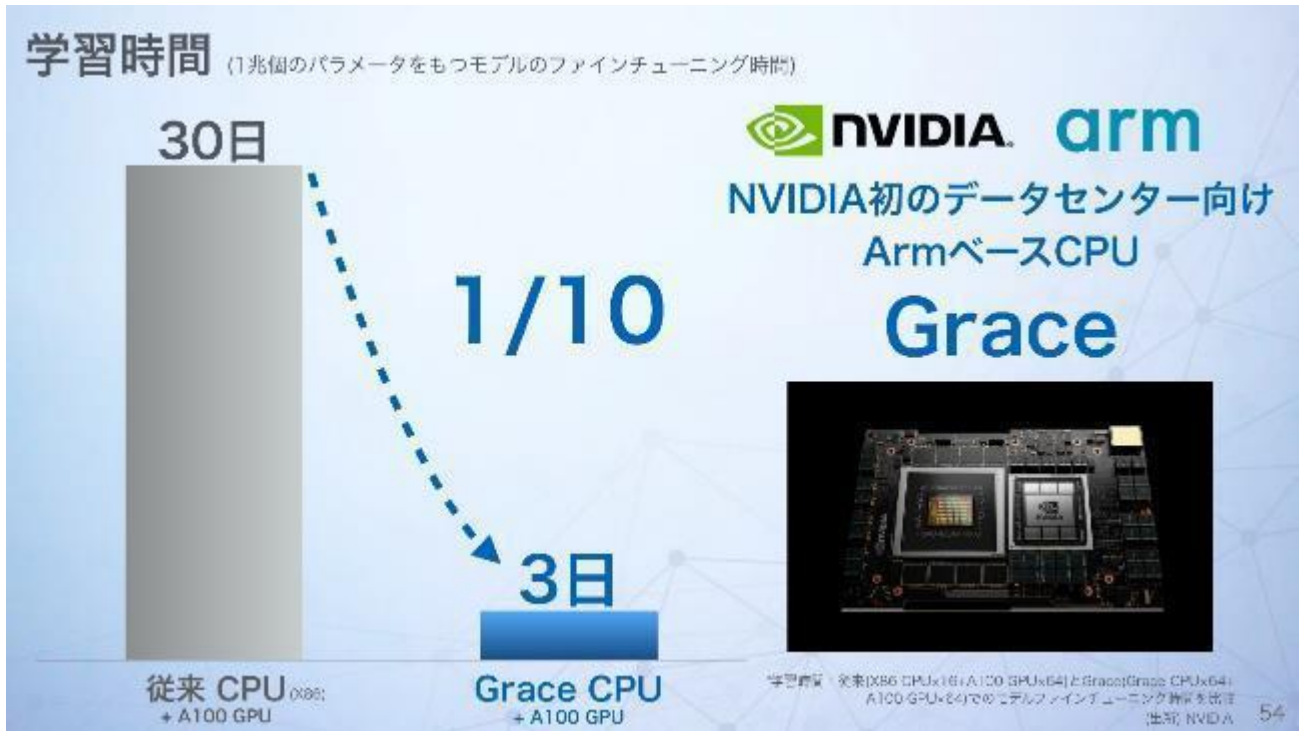
このGPUで世界最大の会社はエヌビディアですね。ですから、アームのエヌビディアへの売却対価の3分の2はエヌビディアの株で払ってもらう。つまり、(完了したら)エヌビディアの筆頭株

主になる見込みですから、われわれのグループカンパニーの進化だと捉えているわけです。このGPUの進化が5年で13倍になりました。



また、これから自動運転の世界が間違いなくやってくる。今までハイテク製品の最も代表的なものはスマホでした。スマホで世界一の会社のアップルが、時価総額でも世界一になっていることでもお分かりのように、スマホはもはやハイテク製品の中の一番最先端、中心にあります。これから先、その中心は自動運転の世界に入っていくと。

これもレベル2とか3ではなくて、レベル4以上のもの、これから本当の完全自動運転となっていくと思いますが、その根幹にあるのは、自動運転用の専用チップです。車に搭載する専用チップの処理能力が、6年で1,000倍になる。24年にはAtlanが1,000倍の能力になることがすでに発表されています。



また、先月、2～3週間前に、エヌビディアが Grace を発表しました。その Grace は、今までのチップに比べて、AI の学習能力、学習時間が 10 分の 1 で済む。

Grace は、大変重要な発表だと思っているのです。なぜならば、GPU でナンバーワンのエヌビディアが、アームの設計技術を使ったスーパーCPU を搭載してクラウド、サーバー、データセンターのほうのコンピューティングの最先端、AI のところに使う最強のチップを生み出したということです。

ですから、エヌビディアとアームが合併の発表をしましたが、これから AI 専用のチップ、あるいは AI の時代に向けた、コンピューティングプラットフォームをつくっていく上で、不可欠なものになると。

この合併は今手続き中ですが、各国の承認は無事に最終的には下りるのではないかと私は考えていますし、エヌビディアのエンジニアとアームのエンジニアが協力し合えば、最強の AI のコンピューティングプラットフォーム、AI 専用チップができると考えています。

また、エヌビディアはアームのアーキテクチャを他のチップメーカーに継続してライセンス提供し続けるということですから、業界全体のためにも非常に素晴らしいことだと。



AIはあらゆる産業を革新



ということで、AIはまだ始まったばかりだと。AIはあらゆる産業を再定義していく。革新していくと信じているわけです。

Vision Fund 1, 2 + LatAm Fund 224社 (投資委員会承認済で投資完了前の30社を含む)

SVF1 (92社)	SVF2 (95社)	LatAm (37社)

ということで、SVFの1と2、そしてLatAmファンド。合計で、売却済みのもの、われわれのインベストメントコミッティーで投資承認済みのもの、パイプラインのものも含めると、224社になりました。

ちょうど3カ月前に発表したときは164社でしたから、3カ月でちょうど60社増えたことになります。

基本的に、SVF1はもう投資が終わって、あとは株式上場まで支えていくというのが役割ですけども、SVF2はまさに始まったばかりです。これが投資した会社の数では、もうすでにSVF1の92社を超える95社のところまできた。SBGはお金がないから、SVF2は投資家も集まらなかったし、開店休業じゃないかと、スローダウン、小さいままじゃないかと思っている方もたくさんいると思いますが、すでにSVF2がSVF1を上回る数のユニコーンを、われわれのグループに抱えるところまで進展しています。

また、LatAmファンドも37社まで来て、すくすくと今育ちつつあるということです。

224社になったわれわれにとってみれば、去年1年間で上場した会社、100億ドル以上でイグジットした会社が14社ありました。その前が6社、その前は4社ぐらいですかね。4、6、14という感じで、数が増えてきましたけれども、今年2021年は、去年を大きく上回る数の上場件数があると、われわれは見込んでいます。去年の数を大きく上回るIPO、新規上場がすでにパイプラインとして、具体的な社名まで挙げて、今準備中であるということです。

このベースの数が増えれば増えるほど、この中から上場までこぎつける会社が増えることになりますので、あとは1社当たりどのくらい儲かったかは確率論の世界に入っていく。たまたま当たったとか、たまたま外れたということではなくて、ある程度確率論の世界にまで来ると、われわれのエコシステムができ上がるということになります。これが冒頭に申し上げた仕組みの欠如です。組織のまだ、欠如というようなものを、自分で反省している点いっぱいありますので、これを着々と、粛々と改善し伸ばしていきたいと考えています。

gopuff

AI × デリバリー

57

この 224 社を全部紹介するわけにはいかないのですが、面白い会社、伸び盛りの会社をいくつか紹介したいと思います。

ゴーパフ。といっても、ほとんど皆さん知らないと思いますが、分かりやすく言えば、オンラインコンビニというものです。

gopuff



商品数：3,000

配送：20-25分

送料：\$1.95

月額\$5.95で送料ゼロ

一般のお客が入ってこないお店、マイクロエアハウスに商品を置きます。商品のアイテム数は約3,000品目です。お客さんから注文が来ると、平均23分ぐらいでお客さんの家に届けられる。大体20分から25分。今日現在では23分前後だと思いますが。また、送料もお客様から1.95ドルいただいています。月間会員になると送料無料ですが、こういうかたちでビジネスモデルがしっかりできました。粗利率も非常に高く、ユニットエコノミクスとしては、非常に利益が出るモデルです。

ちょっとビデオを見ていただきたいと思います。

自分のスマホで簡単に商品を選んで。いわゆるコンビニですからね。普段買うような商品を選んで、ぱっと押すと、すぐにゴーパフが自宅の前に届けてくれて、着いたよと連絡がいく。お客さんはビール1本でもアイスクリーム一つでも買って、すぐに届く。翌日届くとか、24時間以内に届くとかではなくて、買ってすぐ届く、平均23分ぐらいで届くというのがゴーパフです。

SVF1 投資先
gopuff

配送拠点

BevMo!
20年12月買収

gopuff
配送拠点

gopuff
物流センター

米国650都市 + グローバルに展開

提携ブランド

MARS WRIGLEY Pfizer DANONE Kimberly-Clark

HERSHEY'S Johnson & Johnson General Mills SC Johnson P&G

Frito Lay Kellogg's PEPSICO Unilever Kraft/Heinz

Coca-Cola NESTLE Heineken

グローバル企業と連携

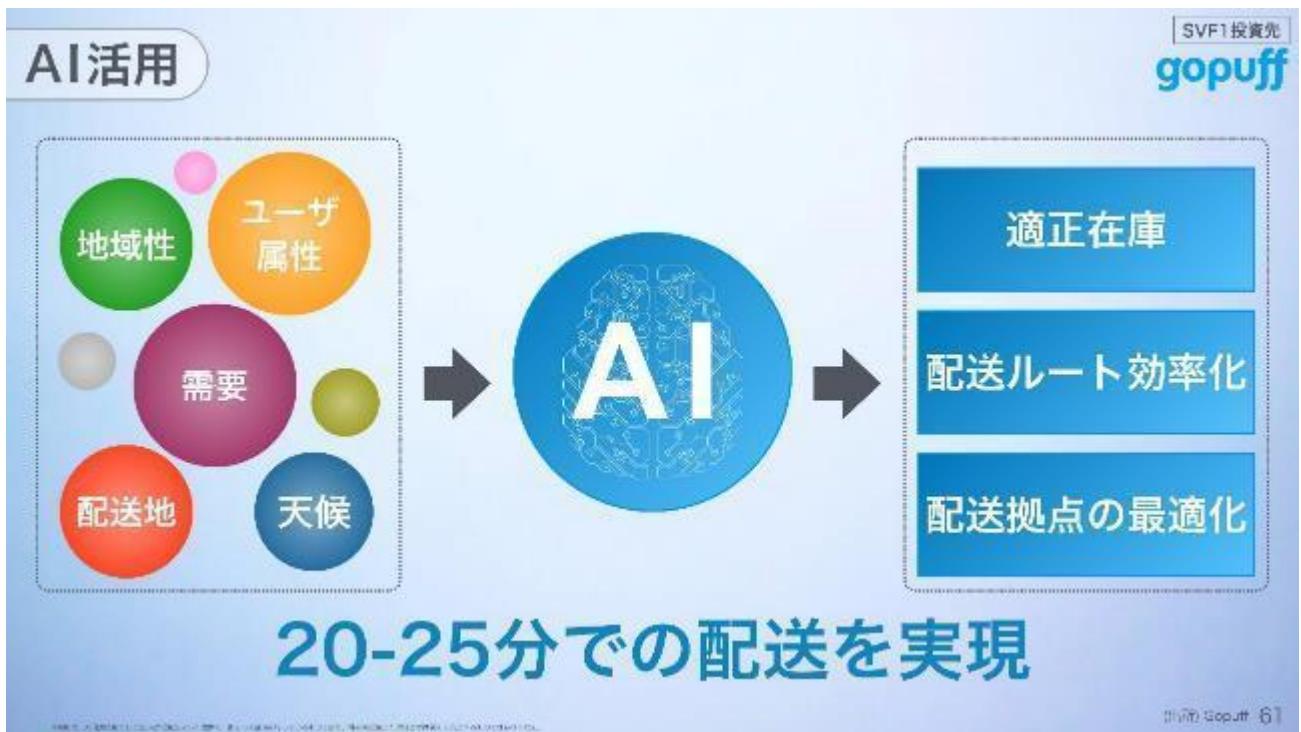
日用品をオンデマンドで配達

gopuff 60

マイクロエアハウスを今全米に450箇所ぐらい持っていて、650の都市でサービスを展開しています。また、最近ヨーロッパのほうにまで展開し出しました。

提携のブランドとしては有名どころの、コンビニにあるブランドは、ほとんどそろっているということです。

あえて取り扱い品目を100万とか1,000万とか1億とか、増やす、ロングテールではなくて、むしろトップエンドの頻繁に買う日用品にだけ絞り込んだのがゴーパフのモデルです。



AI を使って、ユーザの属性だとか地域性、そして曜日だとか雨だとか時間帯だとか、イベントだとか、いろいろなもののデータを全部入れて、AI で重要予測をリアルタイムで、店ごとに、時期ごとに、時間ごとに、全部 AI で徹底的に分析して、在庫の適正化をしながらその商品を最適ルートでお届けするということが、非常に急成長しているのがゴーパフです。



ベター。日本時間の昨夜、SPAC との合併が発表されました。

住宅ローンのプロセス

従来

必要書類を複数の銀行に提出

融資担当者との連携

見積結果の比較

借入先の決定

ローン契約の申請

関連保険商品の比較

関連保険への加入

10個以上の
煩雑なプロセス

ベターは住宅ローン。アメリカなんか特にそうなんですけど、一生の中で10回ぐらい家を売ったり買ったりするんじゃないかと思います。自分の家を買うのが人生の最大のお買い物だと思いますが、家を買ったときに、いろんな手続きが面倒なんです。

先ほど言いましたように、アメリカなんかでも、人生の中で10回ぐらい売ったり買ったりするということだと、もう面倒くさい手続きがいっぱいあるわけです。審査だとか登録だとか、いろんなものがあります。

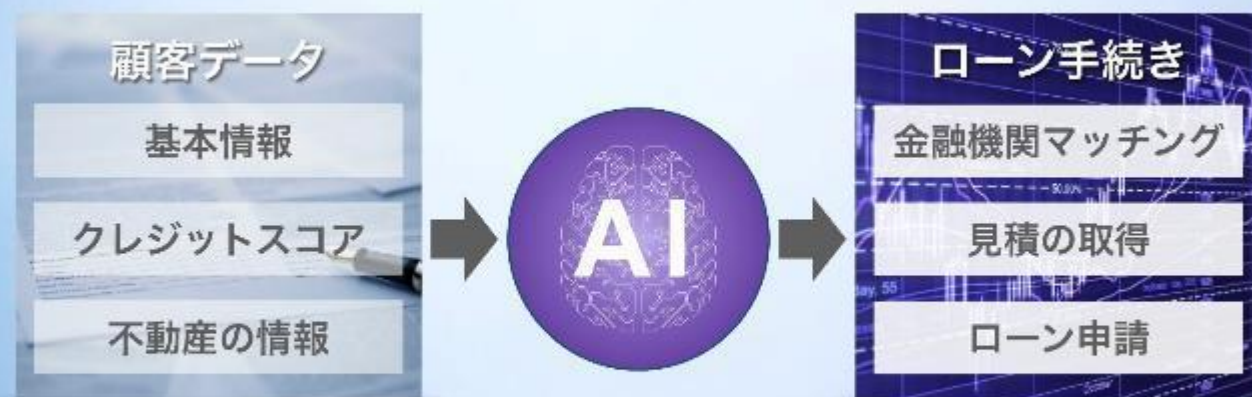
住宅ローンのプロセス



出所 better 64

これがワンストップでできるのがベターです。しかも、すべてオンラインで、すべてAIで。人間がいろいろやり取りする必要がない。

AI活用



ローン手続きの自動化と効率化を実現

AI、顧客データに活用するソフトウェアプラットフォームを提供する。データ分析、信用スコア、貸付率、返済状況の改善、クレジットスコアの向上、ローンの効率化 (出所 better) 65

従って、ローンの手続きが非常に早く、アセットヘビーではなくて、直接自分が貸すのではなくて、貸す銀行だとか金融機関をアレンジする。一番金利が安くて一番早く貸付をしてくれるところに、お客さんをマッチングさせる。AIによるマッチングエンジンですね。

銀行側からすると、いちいちお客さんの個人信用を見にいたり面談したり、書類をくれとか言ったり、保険に入っていますかとか、いろんなチェックが何もいらない。ワンパッケージでベターが全部チェックしたあとに銀行はただ借り手の個人のクレジットスコア、そしてその住宅、不動産の価値のスコア、こういうものを全部パッケージして、マッチングして、一瞬で手続きを終わらせる。



従って、見積もりの回答までの時間が22分の1。審査にかかる時間が3分の1。

効果



高い生産性を実現

人件費：融資1件あたりの人件費をコスト削減により削減。営業マン1人あたり
1/3倍 better 67

融資の獲得数は月間、銀行の営業マン1人当たり2.5倍に増えて、人件費は1融資当たり3分の1に減る。

結果



高い成長率

売上 better
1.87倍 = 110.71円 (2021年3月31日時点) / 58.5
68

結果、ローンの貸出5,000億円が1年間で5倍の2.7兆円に増えました。

この貸出が 2.7 兆円に増えたといっても、ベター がリスクを取っているんじゃなくて、ベターはあくまで金融機関にマッチングさせて、中継ぎをするということですから、マッチング手数料が売上になるわけです。この売上が 1 年間で 10 倍に増えている。

もうすでに何百億円という単位の利益が出始めているということで、ベター、今年は非常に期待している会社です。



ジェリースマック。これは 21 世紀型のクリエイター集団だと思います。今までのクリエイター集団というと、ハリウッドの映画スターだとか、あるいはミュージシャン。こういう方々がクリエイター集団としてあって、それをマネージするのがユニバーサル ミュージックだとかソニー・ピクチャーズだとか、マネージしてディストリビューションするのが彼らの役割でしたけれども、21 世紀型のクリエイター集団をマネージするのはジェリースマックです。

動画を見ていただきたいと思います。

もはや若者は、テレビにじっとしがみつくよりも、個人のクリエイターがつくったショートビデオを見る時間のほうが長くなりつつあります。さまざまに、YouTube だとか Facebook だとか Instagram だとか、TikTok だとか、さまざまなショートビデオができ上がっているわけですが、月間 100 億回 ジェリースマックのクリエイターが今、見られているということです。



クリエイターの選定



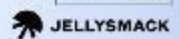
プラットフォームの拡大



動画クリエイターの収益拡大プラットフォーム

(出所) Jellysmack 71

このジェリースmackは今、約200人ぐらいの大人気のクリエイターを抱えた集団です。ハリウッドのように、200人のトップクリエイターと専属契約をしまして、彼らの売上の約50%前後をもらうのがジェリースmackのポジションにあるわけです。



収益拡大 具体例



配信時間の短縮 (10分→3分)



サムネイル・字幕 最適化



有料広告での宣伝



動画コンテンツのパフォーマンスを最適化

(出所) Jellysmack 72

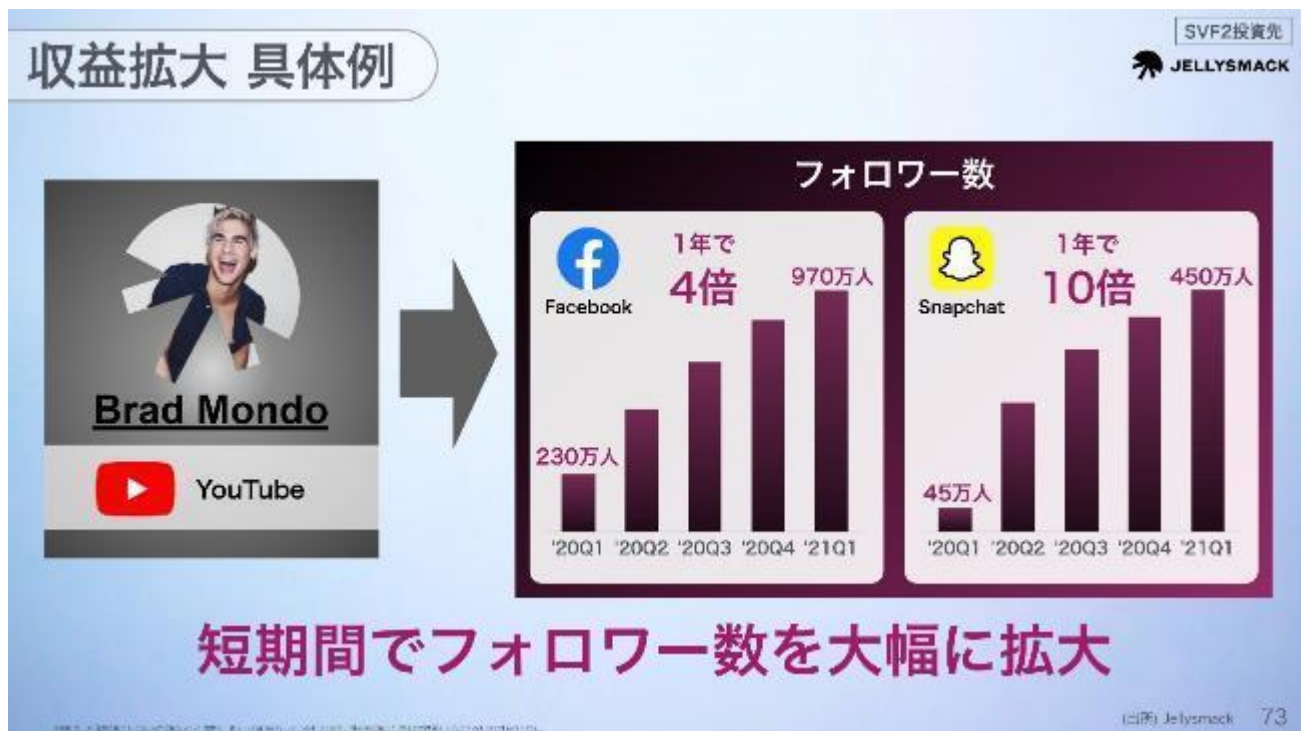
従来、例えば非常に人気のある YouTuber が YouTube の中で 100 万人ぐらいフォロワーができたとします。実は、その 100 万人ぐらいフォロワーを持った YouTuber で、YouTuber 収入が月間

100万円ぐらい入りだす。YouTuber 収入は、YouTube の広告収入のレベニューシェアが入ってくるのがビジネスモデルですけれども。彼らが YouTube でスターになっても、8割ぐらいは YouTube 止まりなんですね。2割ぐらいの人が横展開している。つまり、Facebook だとか、Snapchat だとか、TikTok、Instagram に横展開しているのは、実は2割ぐらいしかいないということです。

横展開するのはなかなか大変なんですね。クリエイターにとって一番面倒くさい、手間がかかる作業は編集です。ビデオを撮るのは簡単。そのあとに編集を上手にやらないと、短い時間で感動を与えるようなビデオにならない。YouTube は10分です。Facebook だとかになると3分なんです。TikTok なんかになると15秒とかになるわけです。

そうすると、10分用に撮ったビデオを3分用に編集し直す。あるいは15秒に編集し直すことになると、途中で編集し直すための作業だとか、ノウハウだとか面倒くさいので、結局一つのプラットフォームで止まっているクリエイターが8割なのです。

これを横展開するための道具だ、テクノロジー、コンサル、あるいは有料で広告を出してあげて、さらにフォロワーを増やすということをやっているのがジェリースマック。



例えば、アメリカで人気の Brad。YouTube で100万人か200万人フォロワーがいたのですが、ジェリースマックに帰属するようになってから、10倍、20倍にフォロワーが増えた。さらに、ジェリースマックのアドバイスとサポートで横展開したら、Facebook でも現在970万人。横展開してすぐに200万人のフォロワーができて、それから今現在970万人まで増えた。

Snapchat にも横展開して、45 万人で始まったのが 450 万人まで増えた。

とすると、月 100 万円ぐらい入っていた YouTube 収入が、その 10 倍、100 倍に増えることになるわけです。

AI活用

SVF2投資先
JELLYSMACK

自社クリエイター
独自データ

AI

クリエイターの発掘
動画制作
マーケティング
効果の評価

動画クリエイターの収益を最大化

（出所）Jellysmack 74

視聴者数

SVF2投資先
JELLYSMACK

フォロワー合計
3.6億人

月間視聴者数 (米国)
1.3億人
(米国人人口の45%)

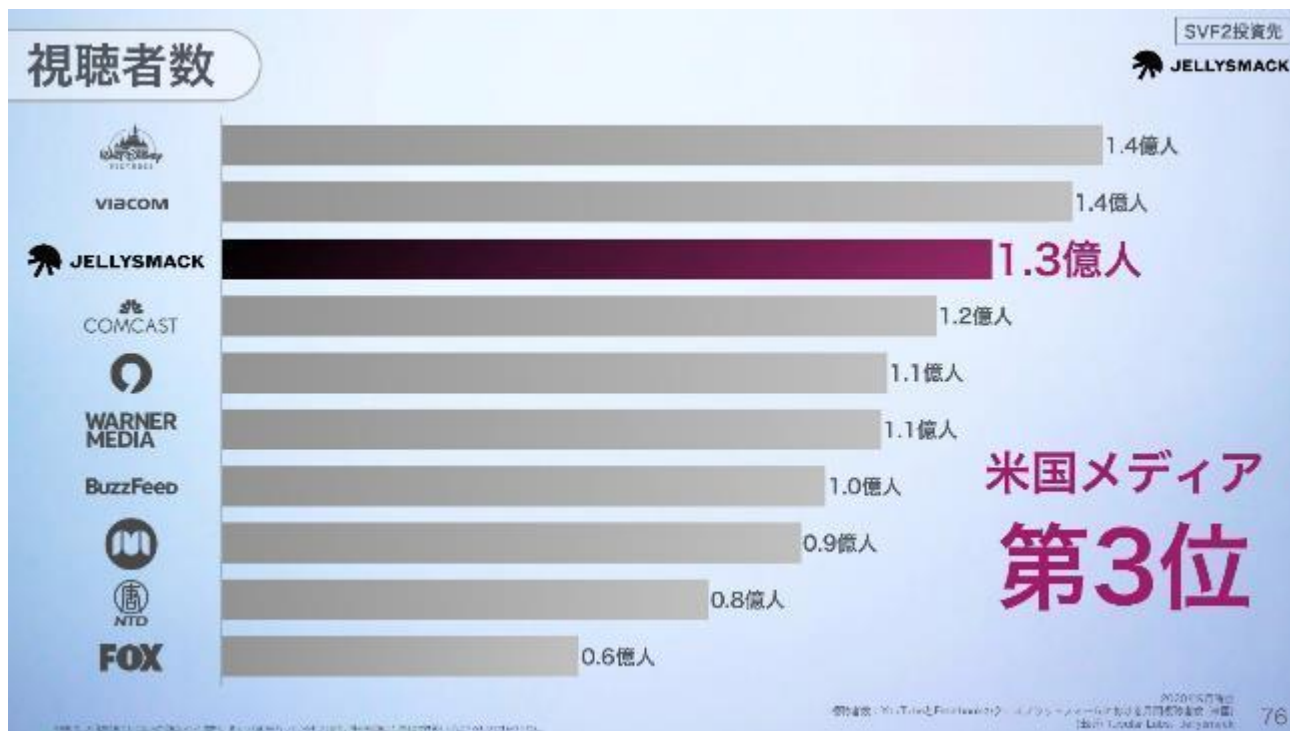
月間視聴回数
100億回以上

幅広い視聴者へのリーチを達成

2021年3月時点
視聴者数(米国)：YouTubeとFacebookのリスティング・ブレイクアウト・プログラムを比較
ソース：Statista、YouTube、Facebook、Jellysmack
（出所）Jellysmack 75

ということで、YouTuber なんかで誰が人気が出そうだ、出たということ AI で毎日リアルタイムでずっと探しまくって、新しいスターをジェリースマックの専属スターになりませんかと説得し

て、AI を使って徹底的に強化し、なんとジェリースマックのクリエイターたちが月間 100 億回以上見られていると。



ジェリースマックの視聴者数が、去年の9月の第三者調査の中でもすでに全米3位まで来ています。1位がDisney、2位がViacom、ComcastだとかFoxだとかWarnerとか、いろんなのを抜いても3位。恐らく今日現在、もう1位になっているんじゃないかと思いますが、1億3,000万人が見ていると。もはやこれはメディアだということです。非常に利益率の高い会社です。



もう一つ面白いのは、トラックスですね。画像認識が最近の AI の最先端の力の代表例ですけども、ただ画像認識するだけでは、大した意味がないのです。



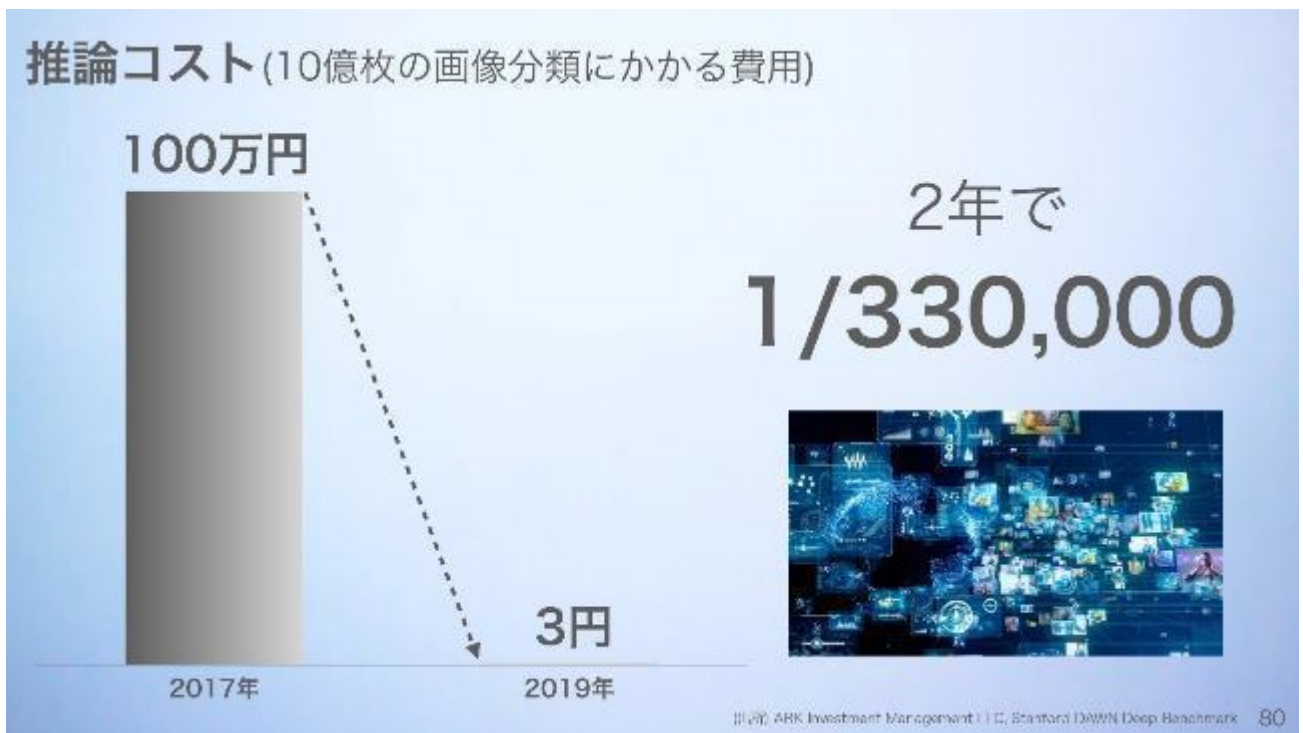
認識した画像をビジネスモデルとして、棚卸し営業をサポートする。営業パーソンがコカコーラ、ペプシ、アイスクリームを売るときに、棚を抑えるのが重要な仕事の一つです。ですからルート営業で、いろんなコンビニだとかウォルマートだとかを訪問して、自分の商品の棚の場所取りをする

わけです。これは店との交渉が必要なんですけれども、この場所取りと売れ行き調査、敵の商品との比較調査、値段、全部をチェックする。

ちょっとビデオを見ていただければと思います。

品切れしているって、あそこの棚。

僕もソフトバンクが出版をやっていた頃、あるいはパソコンのソフトをお店で販売していた頃に、営業で店を毎日回っていましたが、目線のところの棚、あるいは平台、あるいはレジの直ぐ側を取るのが一番大事です。今までは営業パーソンマンがメモで、恐らく日本のそういうルート営業の人は、未だにメモをいっぱい取っていると思うんです。もうメモを取るのには完全に古い。それよりスマホで写真を取って、トラックスにアップロードすれば、トラックスが全部画像認識して適切なアドバイスをする。



そもそも画像認識のコストが、10億枚の写真を分析するのに100万円かかっていたのが、今は3円になっているのです。2年間で100万円が3円になっている。AIコストの劇的なコストダウンがあったわけです。

AI活用



大量の商品画像を正確に解析

AI活用の効果



収益向上に大きく貢献

これを使うとコカコーラのルート営業の人がパシャッと写真を撮って、アップロードすると、ブランドを全部認識して、パッケージのサイズだとか値札だとか、競合製品がどこに並んでいる、何列並んでいる、棚がどれだけ今空っぽになっているのを全部調査して、結果、品切れ時間の45時間が30分に減る。

棚の確認時間 20 分が 46 秒に減ると。ルート営業の人が担当できる店舗数が 3.6 倍に増える。結果、トラックに契約した営業の人、会社は、そのブランドの商品そのものの売上が 1.2 倍になる。1.2 倍の売上になると、利益が倍増するんですね。

顧客

SVF2投資先
trax

Shufersal Auchan T.J. Maxx BEST BUY sam's club

SANOFI AB InBev Coca-Cola Nestlé Heineken Unilever

多くのグローバル企業が導入

83

ということで、続々と有力なアメリカのブランドは、今トラックモード、トラックととにかく契約したい。トラックと契約すれば売上が増える。営業 1 人当たりのコストパフォーマンスがよくなる。

お店からすると、棚卸しの時間が削減できて、欠品が減って、より売上が増えるということで、今急成長しています。

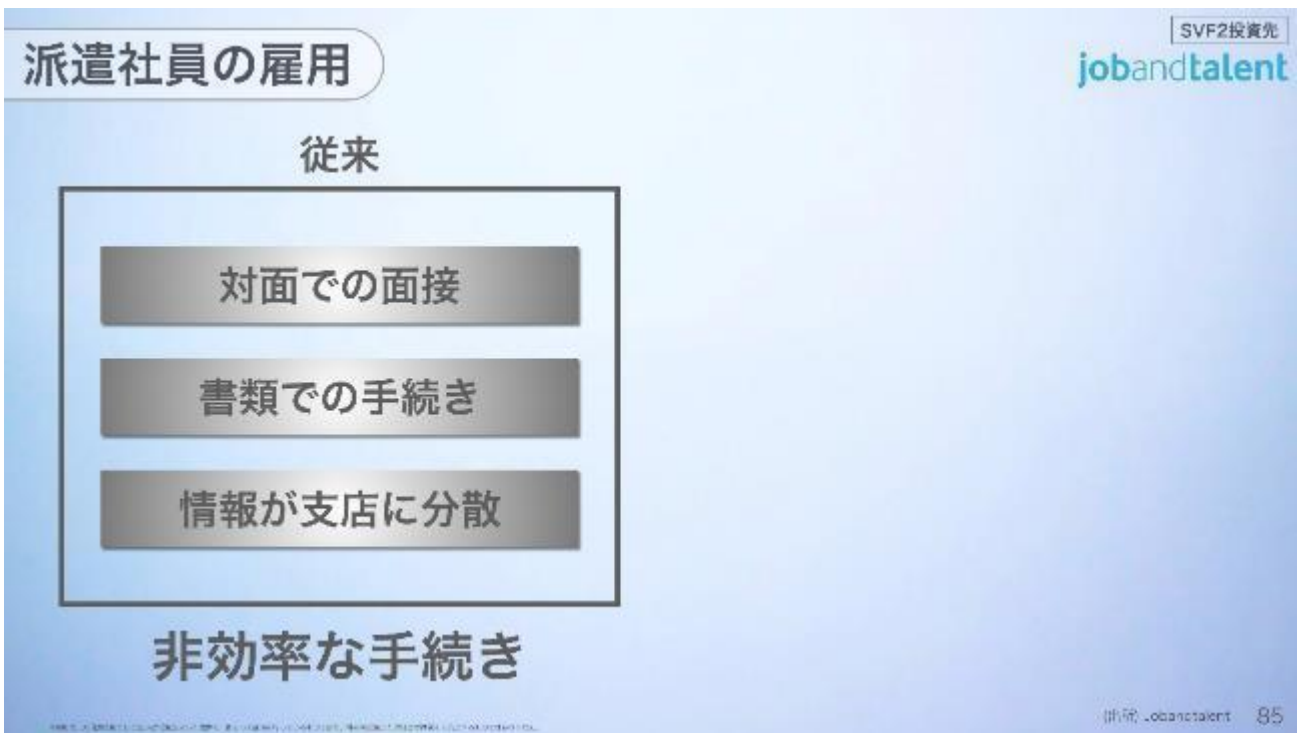
このトラックスが、世界のルート営業を変える。

最近では営業の人が写真を撮る代わりに、店の棚のところに電池式のカメラがペタッと貼り付けてあって、そこからトラックスのクラウドに自動的に吸い上げて、自動的に全部終わらせてしまうところまで来ています。

大変な収益率で、大変な成長率で伸びています。



もう一つ、ジョブアンドタレント。



従来の工場だとか倉庫だとかいろんなところの、いわゆる時間単位で雇っているような労働者の人たちが雇われるのに、1週間とか3日とか3カ月とか面接をしなきゃいけない。手続きが書類、支店に情報が分散してしまっているとか。

派遣社員の雇用

従来

対面での面接

書類での手続き

情報が支店に分散

非効率な手続き

jobandtalent

オンラインで完結

これが全部オンラインで完結できて、一切の書類なし、面談なし、オンラインのみで、しかも AI で全部のマッチングをする。今 9 万 5,000 人がここに登録して、9 万 5,000 人が毎日ジョブアンドタレントを使って実際に働いています。

AI活用



労働者
9.5万人以上

jobandtalent

スキル

実績

仕事の満足度

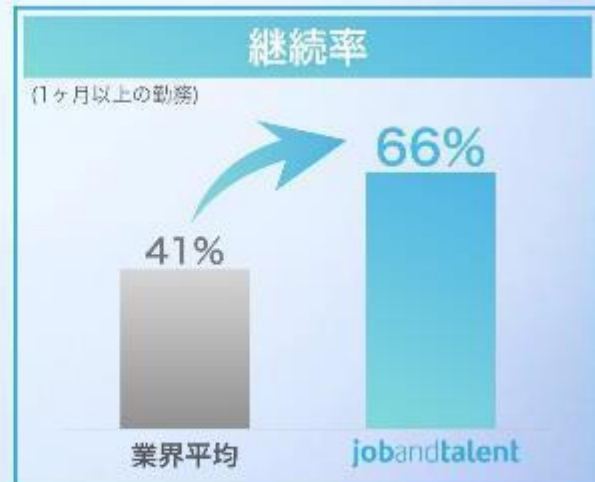


雇用者
1,000社以上

AIで労働者と雇用者をマッチング

雇用主は 1,000 社を超えました。

AI活用の効果



満足度および生産性の高いマッチングを実現

資料元: 2020 Staffing Industry NPS Benchmark Dashboard 2020年10月、NPS: Net Promoter Score
 資料元: Job and Talent Employment and Salary Survey 2017年10月のデータ
 資料元: Job and Talent Employment and Salary Survey 2017年10月のデータ

(株) jobandtalent 88

働き手の満足度が一気に上がって、継続率も一気に上がってということで、そうそうたる企業です。DHL だとかウォルマートだとかシスコ、ファイザー、いろんな会社が続々と今、このジョブアンドタレントを使っているということです。

顧客



多くのグローバル企業で導入

(株) jobandtalent 89

ということで、200社の例を挙げると48時間で足りないぐらい時間がかかります。私は毎日こういうことをやっていますが、3カ月で60社増えたということは、1カ月に20社ずつ増えていると

ということです。営業日には1日約1社ずつぐらい、私はわれわれのチームと投資を決めていっているということです。結論を申します。



NAV だとか純利益だとか、LTV だとか利回りだとか、いろんな数字を挙げましたけれども本当はそういう数字よりも何よりも、一番大切なのは、この1ページの写真に僕はあると思っています。

あの踏切の向こうには夢がある。でっかい夢があると。それを必ずつかむんだと。踏切のカンカンと鳴るその音と、自分の胸の鼓動が同期したときに、最高潮のやる気と夢と、ガーッと化学反応を起こすと。

その興奮、胸の高まりが、今の僕の耳の中にも残っているんですね。この興奮、胸の高まりが止まらない限り、まだまだ満足していないと。もっと向こうに夢がある。まだ踏切を渡り切れてないと。これからもっと大きな夢を必ず達成してみせると。そういう思い。この思いが、本当はソフトバンクにとって一番大切な武器であり、一番大切な財産なんではないかと思うんですね。

どれだけ株を持っているとか、どれだけ利益を出したというのは、ただの一時的な現象でして、まだまだこの物語は続くと。まだまだ満足してないと。5兆円や6兆円で満足する男ではない、と。10兆円で全然満足してないということです。まだまだ胸の高まりは続いていると。これが僕の一番重要な思いだと思います。

多くの反省点



謙虚に受け止めるべき課題

94

反省している点もたくさんあります。反省する点分かっているだけで、まだ成長の余地があると私は思っています。必ず一時的なもの、単なる博打ではなくて、仕組みでそれを進化させる方向に持っていきます。製造業のように、続々と毎年上場企業を生み出していくと。AI革命は始まったばかりだということです。

お金の話をいっぱいしましたけれども、お金はただの道具です。あくまでも、われわれ SBG にとって一番大切なのは、われわれの経営理念。創業から1日も変わらない、一瞬も変わらない思い、志。それは情報革命で、人々を、絶対にその悲しみを減らし、幸せを少しでも増やすんだと、そういう思いです。

以上が、今日の私のプレゼンです。よろしくお願いいたします。

IMPORTANT INFORMATION

Disclaimers

This presentation provides relevant information about SoftBank Group Corp. (“SBG”) and its subsidiaries (together with SBG, the “Company”) and its affiliates (together with the Company, the “Group”) and does not constitute or form any solicitation of investment including any offer to buy or subscribe for any securities in any jurisdiction.

This presentation contains forward-looking statements, beliefs or opinions regarding the Group, such as statements about the Group’s future business, future position and results of operations, including estimates, forecasts, targets and plans for the Group. Without limitation, forward-looking statements often include the words such as “targets”, “plans”, “believes”, “hopes”, “continues”, “expects”, “aims”, “intends”, “will”, “may”, “should”, “would”, “could” “anticipates”, “estimates”, “projects” or words or terms of similar substance or the negative thereof. Any forward-looking statements in this presentation are based on the current assumptions and beliefs of the Group in light of the information currently available to it as of the date hereof. Such forward-looking statements do not represent any guarantee by any member of the Group or its management of future performance and involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, including but not limited to: the success of the Group’s business model; the Group’s ability to procure funding and the effect of its funding arrangements; key person risks relating to the management team of SBG; risks relating to and affecting the Group’s investment activities; risks relating to SB Fund (defined as below), its investments, investors and investees; risks relating to SoftBank Corp. and the success of its business; risks relating to law, regulation and regulatory regimes; risks relating to intellectual property; litigation; and other factors, any of which may cause the Group’s actual results, performance, achievements or financial position to be materially different from any future results, performance, achievements or financial position expressed or implied by such forward-looking statements. For more information on these and other factors which may affect the Group’s results, performance, achievements, or financial position, see “Risk Factors” on SBG’s website at https://group.softbank/en/ir/investors/management_policy/risk_factor. None of the Group nor its management gives any assurances that the expectations expressed in

these forward-looking statements will turn out to be correct, and actual results, performance, achievements or financial position could materially differ from expectations. Persons viewing this presentation should not place undue reliance on forward looking statements. The Company undertakes no obligation to update any of the forward-looking statements contained in this presentation or any other forward-looking statements the Company may make. Past performance is not an indicator of future results and the results of the Group in this presentation may not be indicative of, and are not an estimate, forecast or projection of the Group's future results.

The Company does not guarantee the accuracy or completeness of information in this presentation regarding companies (including, but not limited to, those in which SB Funds have invested) other than the Group which has been quoted from public and other sources.

Regarding Trademarks

Names of companies, products and services that appear in this presentation are trademarks or registered trademarks of their respective companies.

Important Notice – Trading of SBG Common Stock, Disclaimer Regarding Un-sponsored American Depository Receipts.

SBG encourages anyone interested in buying or selling its common stock to do so on the Tokyo Stock Exchange, which is where its common stock is listed and primarily trades. SBG's disclosures are not intended to facilitate trades in, and should not be relied on for decisions to trade, un-sponsored American Depository Receipts ("ADRs").

SBG has not and does not participate in, support, encourage, or otherwise consent to the creation of any un-sponsored ADR programs or the issuance or trading of any ADRs issued thereunder in respect of its common stock. SBG does not represent to any ADR holder, bank or depository institution, nor should any such person or entity form the belief, that (i) SBG has any reporting obligations within the meaning of the U.S. Securities Exchange Act of 1934 ("Exchange Act") or (ii) SBG's website will contain on

an ongoing basis all information necessary for SBG to maintain an exemption from registering its common stock under the Exchange Act pursuant to Rule 12g3-2(b) thereunder.

To the maximum extent permitted by applicable law, SBG and the Group disclaim any responsibility or liability to ADR holders, banks, depository institutions, or any other entities or individuals in connection with any unsponsored ADRs representing its common stock.

The above disclaimers apply with equal force to the securities of any of the Group which are or may in the future be the subject of unsponsored ADR programs, such as SoftBank Corp. or Z Holdings Corporation.

Notice regarding Fund Information contained in this Presentation

This presentation is furnished to you for informational purposes and is not, and may not be relied on in any manner as, legal, tax, investment, accounting or other advice or as an offer to sell or a solicitation of an offer to buy limited partnership or comparable limited liability equity interests in any fund managed by a subsidiary of SBG, including SB Investment Advisers (UK) Ltd. (“SBIA”), SBLA Advisers Corp. (“SBLA”) and any of their respective affiliates (collectively, the “SB Fund Managers” and each an “SB Fund Manager”) (such funds together with, as the context may require, any parallel fund, feeder fund, co-investment vehicle or alternative investment vehicle collectively, the “SB Funds” and each an “SB Fund”). For the avoidance of doubt, the SB Funds include, among other funds, SoftBank Vision Fund L.P. (together with, as the context may require, any parallel fund, feeder fund, co-investment vehicle or alternative investment vehicle, the “Vision Fund I” or “SVF1”), and SoftBank Vision Fund II-2 L.P. (together with, as the context may require, any parallel fund, feeder fund, co-investment vehicle or alternative investment vehicle, the “Vision Fund II” or “SVF2”), which are managed by SBIA and its affiliates, SoftBank Latin America Fund L.P. (together with, as the context may require, any parallel fund, feeder fund, co-investment vehicle or alternative investment vehicle, the “SoftBank Latin America Fund” or “LatAm Fund”), which is managed by SBLA and its affiliates.

None of the SB Funds (including the Vision Fund I, Vision Fund II and SoftBank Latin America Fund), the SB Fund Managers (including SBIA and SBLA), any successor or future fund managed by a SB Fund Manager, SBG or their respective affiliates makes any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of the information contained herein and nothing contained herein should be relied upon as a promise or representation as to past or future performance of the SB Funds or any other entity referenced in this presentation, or future performance of any successor or the future fund managed by a SB Fund Manager.

Information relating to the performance of the SB Funds or any other entity referenced in this presentation has been included for background purposes only and should not be considered an indication of the future performance of the relevant SB Fund, any other entity referenced in this presentation or any future fund managed by an SB Fund Manager. References to any specific investments of an SB Fund, to the extent included therein, are presented to illustrate the relevant SB Fund Manager's investment process and operating philosophy only and should not be construed as a recommendation of any particular investment or security. The investment performance of individual investments of an SB Fund may vary and the performance of the selected transactions is not necessarily indicative of the performance of all of the applicable prior investments. The specific investments identified and described in this presentation do not represent all of the investments made by the relevant SB Fund Manager, and no assumption should be made that investments identified and discussed therein were or will be profitable.

The performance of an SB Fund in this presentation is based on unrealized valuations of portfolio investments. Valuations of unrealized investments are based on assumptions and factors (including, for example, as of the date of the valuation, average multiples of comparable companies, and other considerations) that the relevant SB Fund Manager believes are reasonable under the circumstances relating to each particular investment. However, there can be no assurance that unrealized investments will be realized at the valuations indicated in this presentation or used to calculate the returns contained therein, and transaction costs connected with such realizations remain unknown and, therefore, are not factored into such calculations.

Estimates of unrealized value are subject to numerous variables that change over time. The actual realized returns on the relevant SB Fund's unrealized investments will depend on, among other factors, future operating results, the value of the assets and market conditions at the time of disposition, any related transaction costs and the timing and manner of sale, all of which may differ from the assumptions and circumstances on which the relevant SB Fund Manager's valuations are based.

Past performance is not necessarily indicative of future results. The performance of an SB Fund or any future fund managed by an SB Fund Manager may be materially lower than the performance information presented in this presentation. There can be no assurance that each SB Fund or any future fund managed by the relevant SB Fund Manager will achieve comparable results as those presented therein.

The actual realized return on unrealized investments by an SB Fund may differ materially from the performance information indicated in this presentation. No assumption should be made that investments identified and discussed in this presentation were or will be profitable, or that investments made in the future will be comparable in quality or performance to the investments described therein.

Third-party logos and vendor information included in this presentation are provided for illustrative purposes only. Inclusion of such logos does not imply affiliation with or endorsement by such firms or businesses. There is no guarantee that an SB Fund Manager, an SB Fund's portfolio companies, any future portfolio companies of a future fund managed by an SB Fund Manager or SBG will work with any of the firms or businesses whose logos are included in this presentation in the future.

SBIA and SBLA manage separate and independent operations and processes from each other and those of SBG and any SB Funds managed by SBIA or SBLA are solely managed by SBIA or SBLA respectively.

免責事項

本資料は、ソフトバンクグループ株式会社（以下「SBG」）及びその子会社（以下 SBG と併せて「当社」）並びに関連会社（以下当社と併せて「当社グループ」）に関する関連

情報を提供するものであり、すべての法域において、いかなる証券の購入又は応募の申込みを含む、いかなる投資勧誘を構成又は形成するものでもありません。

本資料には、当社グループの推定、予測、目標及び計画を含む当社グループの将来の事業、将来のポジション及び業績に関する記述など当社グループの将来の見通しに関する記述、見解又は意見が含まれています。将来の見通しに関する記述には、特段の限定を付すことなく、「目標とする」、「計画する」、「確信する」、「希望する」、「継続する」、「期待する」、「目的とする」、「意図する」、「だろう」、「かもしれない」、「であるべきである」、「したであろう」、「できた」、「予想する」、「推定する」、「企図する」若しくは類似する内容の用語若しくは言い回し又はその否定形などが含まれています。本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、当社グループが本資料の日付現在において入手可能な情報を踏まえた、当社グループの現在の前提及び見解に基づくものです。これら将来の見通しに関する記述は、当社グループのメンバー又はその経営陣による将来の業績の保証を意味するものではなく、当社グループのビジネスモデルの成功、当社グループの資金調達力及びその資金調達条件の影響、SBGの重要な経営陣に関するリスク、当社グループの投資活動に関する又はこれに影響を与えるリスク、SBファンド（下記で別途定義）並びにその投資、投資家及び投資先に関するリスク、ソフトバンク株式会社及びその事業の成功に関するリスク、法令・規制・制度などに関するリスク、知的財産権に関するリスク、並びに訴訟を含むこれらに限られない既知及び未知のリスク、不確実性その他要因を含み、これらの要因により、実際の当社グループの実績、業績、成果又は財務状態は、将来の見通しに関する記述において明示又は黙示されている将来の実績、業績、成果又は財務状態と著しく異なる可能性があります。当社グループの実績、業績、成果又は財務状態に影響を与える可能性のあるこれら及びその他の要因については、SBGのホームページの「事業等のリスク」

(https://group.softbank/ir/investors/management_policy/risk_factor)をご参照下さい。当社グループ及びその経営陣は、これら将来の見通しに関する記述に明示されている予想が正しいものであることを保証するものではなく、実績、業績、成果又は財務状態は、予想と著しく異なる可能性があります。本資料を閲覧する者は、将来の見通しに関する記述に過度に依存してはなりません。当社は、本資料に記載される将来の見通しに関する記述その他当社が行う将来の見通しに関する記述を更新する義務を負いません。過去の業績は、将来の実績を示すものではなく、本資料に記載される当社グループの実績は、当

社グループの将来の実績の予測又は予想の指標となるものではなく、又はこれを推定するものでもありません。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業（SB ファンドの投資先を含みますが、これに限られません。）に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は、情報の正確性又は完全性について保証するものではありません。

商標について

本資料に記載されている企業、製品及びサービスの名称は、各企業の商標又は登録商標です。

重要なお知らせ—SBG の普通株式の取引、スポンサーなし ADR（米国預託証券）に関する免責事項

SBG の普通株式の売買を希望する場合には、当該普通株式が上場され、主に取引が行われている東京証券取引所において売買を行うことを推奨します。SBG の開示は、スポンサーなし ADR（以下「ADR」）の取引の促進を意図するものではなく、ADR の取引判断を行う際にこれに依拠すべきではありません。SBG は、SBG の普通株式に関するスポンサーなし ADR プログラムの設立又はそれに基づき発行される ADR の発行若しくは取引について、過去及び現在において、参加、支援、推奨その他同意を行ったことはありません。SBG は、ADR 保有者、銀行又は預託機関に対して、(i)SBG が 1934 年米国証券取引所法（以下「証券取引所法」）で定めるところの報告義務を負うこと、又は、(ii)SBG のホームページに、SBG が証券取引所法ルール 12g3-2(b)に従って証券取引所法に基づく SBG の普通株式の登録の免除を維持するために必要な全ての情報が継続的に掲載されることを表明するものではなく、また、当該者又は機関は、そのように信じてはなりません。適用ある法が許容する最大限の範囲において、SBG 及び当社グループは、SBG の普通株式を表象するスポンサーなし ADR に関連して、ADR 保有者、銀行、預託機関その他企業又は個人に対するいかなる義務又は責任を否認します。

上記の免責事項は、ソフトバンク株式会社や Z ホールディングス株式会社などの、スポンサーなし ADR プログラムの対象であるか又は将来対象となる可能性のある当社グループの証券に同様に適用されます。

本資料に記載されるファンド情報に関するお知らせ

本資料は、情報提供を目的として提供されるものであり、法律上、税務上、投資上、会計上その他の助言又は SB Investment Advisers (UK) Limited (以下「SBIA」)、SBLA Advisers Corp. (以下「SBLA」)及びそれらの関係会社を含む SBG の子会社 (以下併せて「SB ファンド運用会社」)により運用されるいずれかのファンド (文脈に応じて、パラレル・ファンド、フィーダー・ファンド、共同投資ビークル又はオルタナティブ投資ビークルと併せて「SB ファンド」) のリミテッド・パートナーシップ持分又は同等の有限責任持分の販売の申込み又は申込みの勧誘を行うものではなく、また、いかなる方法でもそのように依拠してはなりません。疑義を避けるために付言すると、SB ファンドは、他のファンド同様、それぞれ SBIA とその関係会社によって運用されている SoftBank Vision Fund L.P. (文脈に応じて、あらゆるパラレル・ファンド、フィーダー・ファンド、共同投資ビークル又はオルタナティブ投資ビークルと併せて以下「ビジョン・ファンド1」または「SVF1」) と SoftBank Vision Fund II-2 L.P. (文脈に応じて、あらゆるパラレル・ファンド、フィーダー・ファンド、共同投資ビークル又はオルタナティブ投資ビークルと併せて以下「ビジョン・ファンド2」または「SVF2」) を含み、また、SBLA とその関係会社によって運用されている SoftBank Latin America Fund L.P. (文脈に応じて、あらゆるパラレル・ファンド、フィーダー・ファンド、共同投資ビークル又はオルタナティブ投資ビークルと併せて以下「ラテンアメリカ・ファンド」または「LatAm Fund」) を含みます。

SB ファンド (ビジョン・ファンド1及びビジョン・ファンド2並びにラテンアメリカ・ファンドを含む)、SB ファンド運用会社 (SBIA を含む)、SB ファンド運用会社により運用される後続又は将来のファンド、SBG 又はそれぞれの関係会社のいずれも、本資料に記載されている情報の正確性又は完全性について、明示又は黙示であるとかかわらず表明又は保証するものではなく、また、本資料に記載されているパフォーマンスに関する情報は SB ファンドその他本資料に言及される企業の過去若しくは将来のパフォーマンス又は SB ファンド運用会社により運用される後続ファンド、将来組成されるファンドの将来のパフォーマンスについての確約又は表明として依拠してはなりません。

SB ファンドその他本資料に言及される企業のパフォーマンスに関する情報は、背景説明のみを目的として記載されるものであり、関連する SB ファンド、本資料に言及されるそ

他のファンド又はSBファンド運用会社により将来運用されるファンドの将来のパフォーマンスを示すものとして考慮されるべきではありません。SBファンドの特定の投資対象に関する情報への言及は、それに含まれる範囲において、関連するSBファンド運用会社の投資プロセス及び運用方針を説明することのみを目的として述べられたものであり、特定の投資対象又は証券の推奨として解釈してはなりません。SBファンドのパフォーマンスは各個別の投資においてそれぞれ異なる可能性があり、個別に言及した取引のパフォーマンスは、必ずしも全ての適用される従前の投資のパフォーマンスを示唆するものではありません。本資料において記載及び説明される特定の投資は、関連するSBファンド運用会社が行う全ての投資を示すものではなく、本資料において記載及び検討される投資が利益を生んだ又は将来利益を生むと仮定すべきではありません。

本資料に記載されるSBファンドのパフォーマンスは、ポートフォリオ投資の未実現の評価額に基づくものです。未実現の投資評価額は、関連するSBファンド運用会社がそれぞれ特定の投資に関する状況に基づき合理的とみなす前提及び要因（例えば、評価日現在における類似の会社の平均株価収益率その他勘案事項等を含みます。）に基づくものです。しかしながら、未実現の投資評価額が本資料に記載されている金額又は本資料に記載されているリターンを算定するために用いられる金額で実現されるという保証はありません。また、かかる実現に関連する取引費用が未知であるため、当該取引費用は、かかる算定に含まれません。未実現額の見積りは、常に化する多くの不確定要素の影響を受けます。関連するSBファンドの未実現の投資に対する実際の実現リターンは、いくつか要因がある中で特に、将来の運用実績、処分時の資産価格及び市況、関連する取引費用並びに売却の時期及び方法によって決まるものであり、これらの要因は全て、関連するSBファンド運用会社の評価の根拠となった前提及び状況と異なる可能性があります。

過去のパフォーマンスは、必ずしも将来の実績を示すものではありません。SBファンド又はSBファンド運用会社により運用される将来のファンドのパフォーマンスは、本資料に示されるパフォーマンス情報よりも大幅に低くなる可能性があります。各SBファンド又は関連するSBファンド運用会社により運用されるいずれか将来のファンドが、本資料に示される実績と同等の実績を達成するという保証はありません。

SBファンドの未実現の投資に対する実際の実現リターンは、本資料に記載されるパフォーマンス情報と著しく異なる可能性があります。本資料において記載及び検討される投資が利益を生んだ又は将来利益を生むものである、又は、将来行われる投資が本資料に説明される投資と質又はパフォーマンスの点で同等であると仮定すべきではありません。

本資料に記載される第三者のロゴ及びベンダー情報は、説明目的のためにのみ提供されるものです。かかるロゴの記載は、かかる企業又は事業との提携又はその承認を示唆するものではありません。SB ファンド運用会社、SB ファンドのポートフォリオ会社、SB ファンド運用会社により運用される将来のファンドの将来のポートフォリオ会社、又は SBG が、本資料に記載されるロゴを有する企業又は事業のいずれかと今後業務を行うという保証はありません。

SBIA 及び SBLA は、SBG からそれぞれ別個独立した業務プロセスを運用しており、ビジョン・ファンド 1 及びビジョン・ファンド 2 を含む SBIA によって運営されている SB ファンドは SBIA 単独で運営され、またラテンアメリカ・ファンドは SBLA 単独で運営されています。