

**2024年3月期第1四半期決算  
Global Conference Call 質疑応答録**

日時:2023年8月8日(火)

登壇者:取締役 専務執行役員、CFO 兼 CISO、財務統括 兼 管理統括 後藤 芳光  
常務執行役員、経理統括 君和田 和子  
CFO, SB Investment Advisers & CFO, Member of the Executive  
Committee, SB Global Advisers, Navneet Govil

**質疑応答**

**質問者1**

**Q1:**

今後の投資の見通しについてです。より積極的になるということですが、ビジョン・ファンドで今後未上場投資を進めていくと思いますが、今のくらいパイプラインがあるのでしょうか。例えば100社なのか、200社なのか。どのくらいの会社に投資ができそうですか。

**A1:**

(Govil) ありがとうございます。ビジョン・ファンド2のパイプラインについて、会社数などはお話しませんが、現在、投資先の基準としているものについて少し触れたいと思います。

例えば、会社が持っている技術の質、アクセスできる市場のサイズ、ユニットエコノミクス、拡張性、こういったところが基準となります。該当企業に十分質の良い技術、広くアクセスできるマーケット、ユニットエコノミクスの良さ、拡張性があれば、われわれにとっては次世代AIにフォーカスしている、非常に興味が高い企業と言えると思います。

**Q2:**

2つ目は、アームのIPOについてです。基本的にSBGが売り手なのでしょうか。その場合、その資金使途について教えてください。これによって今後の株のバイバックについての戦略が変わるのでしょうか。

**A2:**

(後藤) アームについてのIPO時の売り出しについて、現時点で私はコメントできません。もちろんビジョン・ファンドか、SBGか、どちらかが売り出しの対象者になるだろうと思います。

**質問者2**

**Q1:**

今後の投資に対して、どのようなガードレールやプロテクションなどを設定していくのか理解したいと思っています。「オフenseモードにシフトしているが、細心の注意を払う」とのことです。貴社が指標としてご覧になっている指標が技術の質などということは理解していますが、投資委員会のプロセスや、誰が意思決定をするのか、そういったところを教えてください。

**A1:**

(Govil) 今おっしゃったとおり、ガードレール、プロテクションというのは、tech stack、アクセスできるマーケット、ユニットエコノミクス、拡張性、この4つになります。プロセスに関して言えば、特定の地域やセクターに特化した様々なマネージング・パートナーが率いる投資チームがあり、投資チームが案件の発掘をします。パイプラインコールが通常月曜日に開催され、案件を発掘したら、そこで最初の議論を始めます。その後、社内のレビューを幾つか通過し、法務、コンプライアンス、財務などさまざまな分野にわたるデューデリジェンスが行われます。その後、プレ・インベストメントコミッティー(IC)コールという電話会議を行い、活発な議論が交わされます。その後、実際のICのコールを行います。

ICでは、もちろん投資案件の規模にもよりますが、基本的には何名かのマネージング・パートナーがICの一部となって議論を重ね決議します。また、投資案件の規模によっては、孫社長もICの議論に参加します。

**Q2:**

2つ目は少し違う質問です。AI にはいろいろな種類があるというお話でしたが、皆さんが特にエキサイトしているところは、生成系 AI ということでした。グループ会社の中では、ミックスアプローチのようなものを取られているのではないかと思います。Z ホールディングス(Z)は、OpenAI と契約し、社内向けツールの開発に同社のAPIを使っているとのこと。しかし、ソフトバンク KK(SBKK)は、会社を設立して、日本語の大規模な言語モデルの開発を進めるということで、どちらかという社内で開発するアプローチをとり、社外で生成系AIのため何かをするということではないと思います。ソフトバンクは今後、競争力のある生成系AIツール一式を作っていくのでしょうか。SBG として、SBKKがどのような位置づけにあり、グループ会社をどのように指導しているのかを理解したいです。

**A2:**

(後藤) AI にフォーカスをした投資を行っていく、これがまず大原則ですしビジョン・ファンドももちろん AI にフォーカスしていきます。むしろ生成系 AI は、AI の投資対象の one of them であって、これだけではないわけです。今日われわれが紹介した、この3カ月に投資した先も、これは偶然もありますが、ロジスティクスに関係する投資先が多かったです。しかし、われわれの投資はこのロジスティクス以外にも、例えばさまざまなマニュファクチャー系も、生成系 AI 系も対象です。AI そのものは今、世の中に存在する産業の全てを再定義する大きな力を持っています。そのような目で投資対象をできるだけ幅広く見ながら、その会社が AI によってどれだけの価値を生み出すのか、そこにこだわって投資先を選別していきたいと思えます。

(質問者 2)

そのフォローアップです。SBG は、グループ会社がジェネレーティブ AI を使って何をするかについてほとんどノータッチで、Z がツールにお金を出したいのであればそれで OK、SBKK が自社で開発したいのであればそれで OK、という理解で構いませんか？

(後藤) 構いません。SBKK も Z も、彼らは上場企業です。彼らの独自の判断で、それぞれの投資や事業の開発を行っていけばいいと思います。KK も Z も日本に限定したビジネスが中心になっていくだろうと思います。その意味からは、SBG は常に世界全体をフィールドとしてわれわれは活動しておりますので、そのスケール感などはかなり違ってくるものだろうと思います。

### 質問者3

#### Q1:

Navneet さんに質問をしたいと思います。投資の中で、4つのクライテリアは技術スタック、ユニットエコノミクス、マーケット、それから拡張性というお話だったと思いますが、もう少し具体的にこの4つについて説明いただけますでしょうか。以前のポリシーと何が違うのでしょうか。

#### A1:

(Govil) これまでやってきたこととあまり変わらないですが、この6年間で変わったことがいくつかあります。例えば、ビジョン・ファンド1では、ライドシェアリングのような特定の分野で大きな集中ポジションを持っていましたが、これがビジョン・ファンド2にはありませんでした。また、ビジョン・ファンド2を今振り返るといくつかの投資先はエントリーバリュエーションがかなり高かったのですが、こういった企業のうち一部はそのバリュエーションに向かって成長をしています。しかし全体の基準は同じです。基本的には変わっていないとご認識いただいで結構です。

#### Q2:

2つ目もそれに関連して、これまでの収穫と教訓についてです。例えば、2年前、3年前は、ビジョン・ファンド2でより積極的に投資をしていました。ビジョン・ファンド1の教訓として、まず集中度の低さ、次に投資規模が小さいということも挙げられます。ビジョン・ファンド1と2の両方で経験を積んだ今、今後の投資の為に何か追加的に学んだことはありますか。

#### A2:

(Govil) ビジョン・ファンド2に関しては、今振り返ると、エントリーバリュエーションが高かったと思います。こういったことは、後から振り返って初めてわかることもあります。われわれだけではなく、他のベンチャーキャピタルも、2020年、2021年と投資してきて同じことを経験していると思います。強気相場が長く続くと、私たちがビジョン・ファンド1で投資していた頃、2017年、2018年、2019年の相場は決して高くはないと感じていた人が社内にはいたと言えるかもしれません。しかし、相場は2017年、2018年、2019年にピークを迎えたわけではなく、ピークは2021年でした。こうしたことのいくつかは、後から振り返ればわかることですが、申し上げたように、ビジョン・ファンド2の投資先は非常に質のいい投資先で、パフォーマンスもいいです。例えば私のプレゼン、後藤さんのプレゼンの中でもご説明があった、Picsart、PayPay、Jobandtalentです。PayPayも予測分析という形でAIを活用しています。JobandtalentもAIチャットボットを使って求職者と企業を結びつけています。

われわれが他に学んだ点を、大まかにお伝えすると、投資先がうまくいっている場合、フォローオンの投資もすることもあります。例えば、DoorDash です。2018 年に、\$280 million の初期投資を行い、2019 年にフォローオン投資を\$350 million で行いました。DoorDash の MOIC は7倍となりました。Coupang を見ていただくと、2018 年で\$500 million の初期投資、その後 2019 年に\$1.5billion のフォローオンを行い、MOIC が約 3.6 倍となりました。今日、後藤さんから Symbotic の話がありました。後藤さんがおっしゃったとおり、Symbotic に初期投資を行い、非常にうまくいっている企業ということで、今回ジョイントベンチャーにフォローオンの投資を行いました。こういったことが今特にフォーカスをしていることであり、これまでで学んだ点であるかと思います。

#### 質問者4

##### Q1:

この四半期のスライドで、特にエコシステムについて説明があり、その様々な保有銘柄に焦点が当てられていました。エコシステムの付加価値を高め、本質的に SOTP を大きくするために、現在アンダーウエイトになっていると感じている特定の分野がありますでしょうか。また、追加投資やオフェンスモードの強化という点で、それが現在の投資プロセスにどのように反映されていますでしょうか。

##### A1:

(Govil) アンダーウエイトという考え方ではありません。必ずしも特定のセクターにお金を入れていくということではなく、全てのセクターに投資機会があり、どのセクターのバリュエーションにも注目しています。率直に言って、生成系 AI の分野で過去 12 カ月間に見た企業の中には、バリュエーションがかなり高いというようなものもありました。ですから、セクターそのものをターゲットにも、オーバーウエイトにしているわけでもありません。各セクターにおいて、適切なバリュエーションで魅力的な機会を探しているだけです。

##### Q2:

今、エコシステムのフライホイール効果が特に有効だと思われる新技術の分野はありますか？AI でしょうか、それとも他の何かでしょうか。

##### A2:

(Govil) 間違いなく AI だと思っています。例えば、後藤さんのスライドにあった、直近の投資先、ロボティクス、倉庫(ウェアハウス)オートメーション、こういったところが非常に今後有望なエリアであると見えています。

#### 質問者5

##### Q1:

私の質問はバランスシートについてです。現在、1年前と比較すると、キャッシュポジションがとても大きく、ネットデットがとても低いです。経済の先行きがある程度予測できるようになり、このような高水準のキャッシュバランスを維持するのは非常にコストがかかる時期になっ

ていますが、財務の観点から、キャピタルロケーションを今後どう考えていらっしゃるでしょうか。今後さらにグロスデットを減らしていきたいか、それともキャッシュが投資や株主還元に戻されるのは時間の問題だとお考えでしょうか。あるいはリスク管理の観点でさらにキャッシュを増やしてネットデットを減らす方がいいと思っいらっしゃるのでしょうか。

**A1:**

(後藤) 私たちの現在のバランスシートは大変に安全な状況にあります。むしろ安全過ぎるレベルで、loan to value が 8%というのは、投資会社としてはほとんど仕事をしていないと言われても仕方がないぐらい安全なレベルだと。ここに関しては今後投資を再開していきますというメッセージを出しています。その投資のスピード次第では、LTV は少しずつワイドになっていくと思いますが、安全なレベルで推移していくということは皆さんにお約束していきたいと思います。

その上で株主還元ですが、これは私たちは常に大きなテーマとして検討しています。われわれの歴史を振り返っていただいても、5年間で 4.5 兆円もの巨額な自社株買いをしている会社です。世界でも有数の自社株買いをしている会社です。また、財務改善の方もこの2年、大変改善が進んでおりまして、実はグロスデットも相当減らしていて、2年間で2兆円弱減らしてきています。あとは、社債のバイバックなどで、市場に出ているものを買っていくしかグロスデットを減らす方法がないぐらい、デットの削減も実行してきました。

ここからは、エクイティの投資家・株主の皆さんと、クレジットの投資家の皆さんの両方に満足いただけるようなバランスを追求していくことが大事だと思っしていますし、新規投資をしっかり検討し、いい投資を行っていくことが将来の企業価値を高めることは言うまでもありません。株主還元、財務改善、新規投資、この3つのキャピタルアロケーションのベストなバランス、これを追求していきます。

**質問者6**

**Q1:**

株主総会で社長が 600 の発明をしたというようなことで、特許も申請しているとおっしゃっていました。発明自体はまだ続いているのでしょうか。

**A1:**

(後藤) 彼の仕事でもあり、趣味というレベルははるかに超えていると思いますが、彼の得意分野ということだと思っいます。もっとも、特許の申請・出願というのは、ビジネスモデル特許も含めて、やはりそのチャンスがあればどんどん申請をしていくということが大事なのだろうと思っいます。実際にビジネスに有効な特許であるかどうかは、彼も言っいましたが、確率がそう高いわけではないかもしれないと。ただ、こういうことを常に考えていく彼のアントレプレナーシップ、これには非常に敬意を表すべきだろうと思っています。

**Q2:**

それに関連しての質問です。社長の時間は、ビジョン・ファンド2の投資に関して向けられているのでしょうか、それともこれにはもうあまり関わっていないのでしょうか。

**A2:(後藤)**

いやいや、ビジョン・ファンド2も彼はICのメンバーですし、彼は当然、深く関与しています。

**Q3:**

WeWorkのスライドを拝見していますが、デットでの追加投資があったという理解で合っていますか。もし本当なら、WeWorkにはもう資金を入れないという以前の社長の説明と異なりますが、incremental capitalですか。

**A3:**

(君和田) クレジットサポートのことをおっしゃっているのかと思います。これは既に契約済みの保証のことで、実際に新しいものをやるというのではなくて、WeWorkのデットのリスクチャリングが、この第1四半期の初めぐらいにありましたので、それに基づいた保証があります。また、デットとエクイティの組み替え等もありました。

**Q4:**

ということは、追加のお金が出ていくと、WeWorkに入るということではないという理解でよろしいでしょうか。

**A4:**

(後藤) そのとおりです。少なくともSBGは、ファンドの投資先に対して救済的な支援を行わないことについて、既にスタンスを明確にしております。

**質問者7**

**Q1:** 会社は反転攻勢、AIに集中するということですが、AI倫理についてのポリシーが進捗しているのかどうか。そして、投資の意思決定にAI倫理が関与しているかについてお願いいたします。

**A1:**

(後藤) AI倫理については、われわれはその設定に際して、非常に慎重に考えています。私たちは、取締役のメンバーにも、日本のAIの第一人者である松尾教授も迎えています。どういったAI倫理を会社としてポリシーとして掲げるべきか。また、生成系AIも今まだ発展途上です。従って、それぞれのプロフェッショナルな皆さん、それから、学術的な観点で研究されている方、政府など、さまざまな人たちの考え方を吸収しながら、最善のAI倫理ポリシーを組み立てていきたいと考えています。

**質問者8**

**Q1:**

ビジョン・ファンド1についての説明を具体的にお願いしたいです。アームに関連しての利益が出ていると思います。それから、未実現損失があると思いますが、この2つについて少しご

説明をお願いします。

**A1:**

(Govil) ビジョン・ファンド1については幾つかあります。実際にはスライドがありますので、プレゼン資料の方でページ番号を申し上げます。9ページ、こちらにファンド1の分解がございます。102 billionドルが公正価値、87.8billion 投資しました。102 billionのうち 44 billionが既にエグジット済み、この中にはUberなどが含まれています。20.5 billionが上場で、こちらは例えば DoorDash、Coupang などが含まれます。また、未上場ポートフォリオは 37.5 billion ということで、こちらについてはアームなどが含まれています。これで質問の答えになっていますでしょうか。

**Q2:**

アームに関連して利益が計上された一方で、他の投資に関する含み損があると思いますが、それぞれの金額を教えてください。この四半期のアームに関連する未実現利益は具体的にいくらでしょうか。また、これを除いた場合の、この四半期の未上場投資先の含み損はどうなっているのでしょうか。

**A2:**

(Govil) この四半期については、11 ページでご説明してあります。11 ページを見ていただきますと、アームがフロンティアテックの中に入っています。フロンティアテックセクターは、800 millionの利益で、多くがアームです。プロップテックは800 millionのロスで、これは主に WeWork です。ロジスティクスが 200 million の損で、主に Nuro。その他は僅少な金額です。

**Q3:**

アームについてもう1つ質問をお願いします。今期は売上が 11%減、ロイヤリティ収入が 19%減という結果でしたが、バリュエーションのマークアップが行われたのは少し意外でした。他の上場企業をベンチマークとしていることは理解しています。なぜこういったマークアップになったかというダイナミクスを教えてくださいませんか。どういったベンチマークで比較をされたのでしょうか。

**A3:**

(Govil) 後藤さんからもお話がありましたように、アームは現在 IPO を申請中で沈黙期間のため詳細はなかなか申し上げられませんが、多くの情報は今後のIPOファイリングで見えていただけたと思います。例えば、競合他社、比較できる企業などもその中に今入っておりますので見てください。一般的に 4-6 月期に見られたのは、このセクターにおけるマルチプルの拡大と、アーム社の比較的好調な業績でした。バリュエーションは小幅な上昇にとどまりました。

**Q4:**

比較的好調な業績とおっしゃいましたが、数字自体は実はそんなに良くないのではないのでしょうか。

**A4:**

(Govil) 後藤さんの決算の中でもご説明したように、セクター全体は実際下がっています。このセクターの他の企業の多くが、トップラインが下がっていると報告していますので、相対的なものです。

**質問者9**

**Q1:**

Navneet さんに質問です。ビジョン・ファンド2の未上場企業について、少し評価が上がっていると思います。かなり厳しい時期であることは承知していますが、新たな資金調達ラウンドへの参加に関して、創業者からどのようなフィードバックを得ているか、少しコメントいただけますか？ラウンドはバリュエーションにとって需要ですが、起業家たちはダウンラウンドへの参加に慎重だったと思います。上場株が上がってきていますが、起業家たちの資金調達ラウンドへの参加意欲などに影響を及ぼしているのでしょうか。

**A1:**

(Govil) 投資先の93%がキャッシュランウェイ1年以上を保持しております。これはつまり、それほど多くの企業、投資先が資金調達の必要性を感じていない、もしくはフォローオンラウンドが必要となっていないという状況だと言えます。一方で、非常に堅調なパフォーマンスを出していて、かつ必要であれば調達、フォローオンラウンドも可能であると思います。ただ、一般的に言って、創業者たちは、ダウンラウンドは避けたいと考えていると思います。理由は2つあります。1つ目は、ダウンラウンドによってダイリューションが起こることです。2つ目は、従業員のモラルにマイナス影響があることだと思えます。とはいえ、私たちの投資先の中で、フォローオンラウンドを希望する企業のいくつかは、良いバリュエーションで資金調達できました。

例えば、GetYourGuideはシリーズFラウンドを、プレマナーバリュエーション2billionで行いました。KlookはEラウンドでプレマナーバリュエーションが1.6billionでした。MapboxもシリーズEラウンドを行い、1.3billionのプレマナーバリュエーションでした。幾つか他にも、eFishery、Kigen、Paack、TigerGraph、こういった企業はフォローオンラウンドを行いました。LatAmファンドのJusbrasilもシリーズDラウンドを行いました。このように、フォローオンラウンドは実際に行われています。業績が好調なため、より高いバリュエーションでラウンドを行うことができたところもあります。

**質問者10**

**Q1:**

フォートレスの売却についてのアップデートを頂けますでしょうか。また、CFIUSのレビューがどうなりそうか、タイミングはいつごろなのか、実際の売却の完了はいつごろになりそうか



教えてください。

**A1:**

(後藤) 現在、売却のプロセスは進めています。ただ、今ご指摘があったとおり、規制当局によるレビューの最中ですので、これがどの程度時間がかかるのか、私たちはそのスケジュール感はまだ確認ができていません。

**Q2:**

例えば、承認が下りた、あるいは下りそうであれば、non-performing asset や held for sale のような勘定科目に動くのだと思っています。この場合は、非継続事業となるのでしょうか。

**A2:**

(君和田) 規制当局による承認が下りて、決算を迎えれば、そのときに売却目的資産、held for sale になる予定です。Discontinued operation になるかというのは、全体の重要性にもよるのですが、多分ならないと思います。

## 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はありません。

また、本資料は、Arm Limitedが発行する証券の購入または応募の申込み、またはその勧誘を構成するものではありません。あらゆる証券の購入または応募の申込み、またはその勧誘は、1933年米国証券法(改正法も含む)およびその他の適用証券取引関連法令に従い登録制に基づき行われます。

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を保証するものではなく、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](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拠してはなりません。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若しく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、情報の正確性及び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と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 Global Advisers Limited(以下「SBGA」)、SB Investment Advisers (UK) Limited(以下「SBIA」)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、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」)、SBGAとその関係会社によって運用されている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」)及びSBGAとその関係会社によって運用されているSBLA Latin America Fund LLC(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」)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、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及び完全性について、明示又は黙示であるにもかかわらずこれを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、常に変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。

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。

SBGA 及び SBIA は、ビジョン・ファンド 1、ビジョン・ファンド 2 及びラテンアメリカファンドの運用に関して、相互に SBG からそれぞれ別個独立した業務プロセスを採っています。SBGA 又は SBIA によって運用される SB ファンドは、それぞれ SBGA 単独又は SBIA 単独で運用されています。