

2007年9月中間期

株主通信 Vol.3

2007年4月1日～2007年9月30日



6カ月連続!!
Thanks
No.1

ソフトバンク株式会社

www.softbank.co.jp

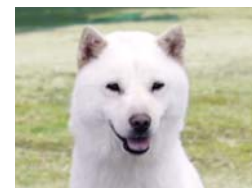


連結業績ハイライト

株主通信 Vol.3

当中間期のポイント

- 営業利益1,677億円、前年同期比49%増加
- 中間純利益464億円、前年同期比3.2倍
- 携帯電話の純増契約数、上半期No.1



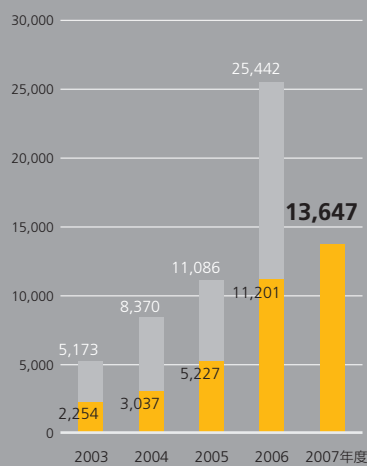
表紙：白戸家 お父さん

ソフトバンク携帯電話の純増契約数が、2007年5月から6カ月連続でNo.1を達成しました。

■ 通期
■ 中間期

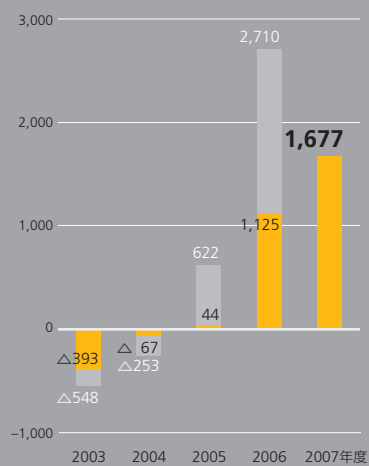
売上高

(単位：億円)



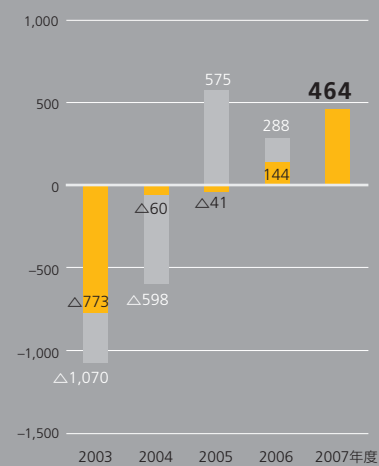
営業利益 (△損失)

(単位：億円)



中間(当期)純利益 (△損失)

(単位：億円)



株主の皆さまへ

真のユビキタス社会の実現に向けて、
着実に歩みを進めていきます

「ソフトバンク」ブランド、スタートから1年

われわれソフトバンクグループは、2006年4月にボーダフォン日本法人を買収して念願の携帯電話事業へ参入し、2006年10月より「ソフトバンク」ブランドをスタートさせました。

あれから1年。われわれの取り組みは、すべてが挑戦だったといっても過言ではありません。買収時に抱えていた弱みを強みに変えるため、そして携帯電話を今まで以上に使いやすく、魅力的なコミュニケーションツールにするための挑戦です。それらの取り組みは、新規契約から解約を差し引いた純増数が「上半期&6カ月連続No.1」となった実績が示す通り、お客さまの支持を得て実を結んでいます。

われわれは、いつでも、どこでも、誰とでもあらゆる情報をやりとりできる「真のユビキタス社会」の実現に向けて、また一歩大きく前進しました。





過去の焼き直しや、他社のまねではない、
“ソフトバンクらしさ”を追求します

足元を固め、さらなる飛躍へ

2006年10月に始まった携帯電話の番号ポータビリティ（持ち運び制度）。開始前には、ソフトバンクからお客さまが流出する、ソフトバンクは“草刈り場”になってしまうといった、厳しい声が多く聞かれました。

われわれはそんな否定的な推測の根拠となる弱みを克服して、さらに強みに変えるべく「3G（第3世代）携帯電話ネットワークの増強」「3G携帯電話端末の充実」「コンテンツの強化」「営業体制/ブランディングの強化」の“4つのコミットメント”を買取直後に掲げ、実現に向けて全力で取り組んできました。それらの取り組みの中には、過去の焼き直しや競合他社のまねではなく、ソフトバンクらしいユニークな施策で、業界の常識を根本から覆すものもありました。

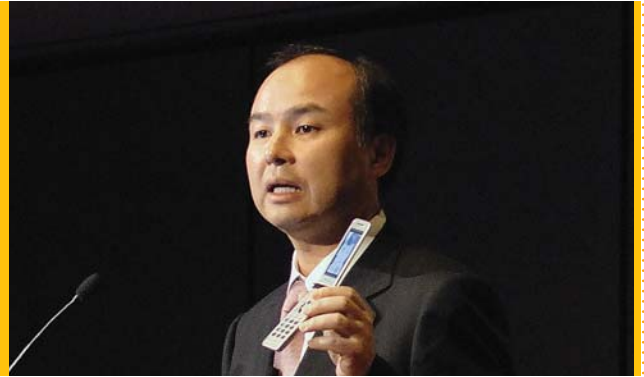
その結果、われわれはあらゆる施策で大きな成果を上げ、他社が同様の施策を打ち出して追隨する動きも見られます。しかしわれわれにとって最も重要なことは、それらの成果を元にどのように人類と社会に貢献できるか、あるいはどのように人々のライフスタイルを変えていくことができるかです。ソフトバンクグループと他社との決定的な違いは、ソフトバンクグループがそのポテンシャルを有していることです。

ソフトバンクが広げるモバイル・インターネットの世界

ソフトバンクグループは、ADSLをはじめとするブロードバンド通信や固定通信、移動体通信といったインフラを持ち、その上にインターネットポータル、さらに多様なコンテンツを有する、世界でも例のない企業集団です。われわれは既存の通信事業者の枠に収まらない、他社とは一線を画したサービスやコンテンツを複合的に提供する「総合デジタル情報カンパニー」でありたいと考えています。

携帯電話においては、「Y!」ボタンを押すだけでつながる「Yahoo!ケータイ」をスタートさせ、さまざまなコンテンツを情報料無料で、ユーザー登録をしなくても利用できる、パソコンと同様の便利な環境を実現。モバイル・インターネットの世界に無限の広がりを持たせることができました。またその「Yahoo!ケータイ」で2007年5月より動画コンテンツサービス「Yahoo!動画（ベータ版）」を開始し、日々そのコンテンツを追加・更新しています。さらに8月よりストリーミング形式の配信を開始して利便性を高め、モバイル・インターネットをより快適なものに進化させていきます。

携帯電話を“インターネットマシン”へ 変えていきます



ソフトバンクグループは新たなフェーズへ

ソフトバンクグループの携帯電話事業は、買収、事業の立て直し、先行投資といった初動期を経て、新サービスの投入によって顧客基盤を拡大し、さらに成長を加速させる新たなフェーズに入っています。われわれは「デジタル情報革命」に必要な不可欠なツールとして携帯電話をさらに使いやすく、より魅力的なものにしていくことはもちろん、今後はグループ全体でコンテンツをドライバーとした収益機会の拡大を推し進めていきます。具体的には、これまで質・量ともパソコンに偏りがちだったコンテンツを、携帯電話にもシームレスに提供していくことで、サービスの付加価値を高めていきます。

ソフトバンクグループは、単なる通信事業者ではなく、また単なるコンテンツプロバイダーでもありません。生活する

すべての人と場所に、ブロードバンド環境と多様なサービスを提供することで、人々のライフスタイルを大きく変革する「21世紀のライフスタイル・カンパニー」を目指しています。

ソフトバンクグループは、この戦略とビジョンを具現化することによって、収益性を一層高め、企業価値の最大化を実現していきます。株主の皆さまにおかれましては、われわれの夢と志を共有していただき、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2007年12月
ソフトバンク株式会社
代表取締役社長

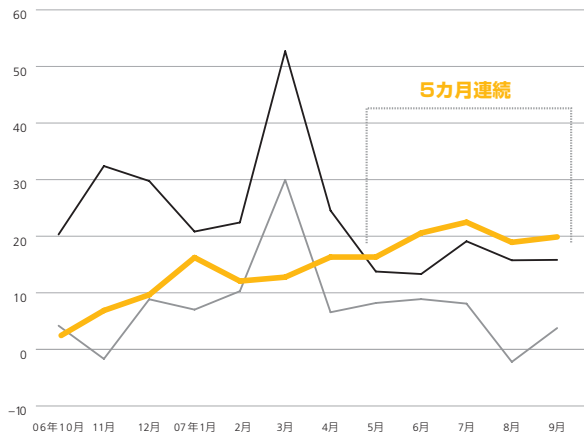
孫正義

ソフトバンクグループ経営理念

デジタル情報革命を通じて、
人々が知恵と知識を共有することを推進し、
企業価値の最大化を実現するとともに人類と社会に貢献する

純増数 5+1カ月連続 No.1!!

純増契約数
(単位：万件)



純増シェア
(単位：%)



出典：(社)電気通信事業者協会
(イー・モバイルを除く)

2006年10月より「ソフトバンク」ブランドがスタートし、また同月下旬には携帯電話の番号ポータビリティが始まりました。あれから1年。「ソフトバンク」ブランドは多くのお客さまに支持され、新規契約から解約を差し引いた月間の「純増数」が、2007年5月から“5”カ月連続No.1を達成しました。月間の純増数が首位になるのは、全国1社体制となった2001年11月(当時J-フォン)以降、初めてのことです。さらにこの勢いは衰えることなく、2007年10月の純増契約数も首位になり、ついに6カ月連続でNo.1を継続しています(2007年11月7日現在)。

私たちソフトバンクグループは常にお客さまの視点に立ち、もっと面白く、もっと便利な携帯電話を目指して、さまざまな施策を打ち出してきました。この特集では、ソフトバンクの携帯電話事業のこれまでの歩みをカウントダウン形式でお伝えします。

業界の常識を覆した

4つの料金施策

日本の携帯電話の料金を安くしたい。今までの常識を真っさらな状態に戻したい。そんな思いから始まった携帯電話端末の割賦販売と「新スーパーボーナス」、月額基本使用料980円(税込み)でソフトバンク携帯電話へ通話し放題*1の「ホワイトプラン」。その公平な仕組み、シンプルさ、リーズナブルな料金が反響を呼び、2006年9月に導入した「スーパーボーナス」(10月より「新スーパーボーナス」)は加入件数が800万件を突破*2し、2007年1月に導入したホワイトプランは申し込み件数が900万件を突破*3しました。

さらに他社携帯電話や固定電話へたくさん電話をかけるお客さま向けに、国内通話料が半額になるホワイトプラン専用の割引サービス「Wホワイト」を3月から導入、申し込み件数は270万件を突破*3しました。さらに「家族割引」に加入すれば、家族間国内通話が24時間無料になる「ホワイト家族24」を導入し、6月利用分より適用を開始。「ただ友」の「フ」が広がっています。

もう携帯電話の料金は「安くて、シンプル」が当たり前の時代。これからもソフトバンクグループはこの“4”つの料金施策にとどまらず、さらに改革を進めていきます。

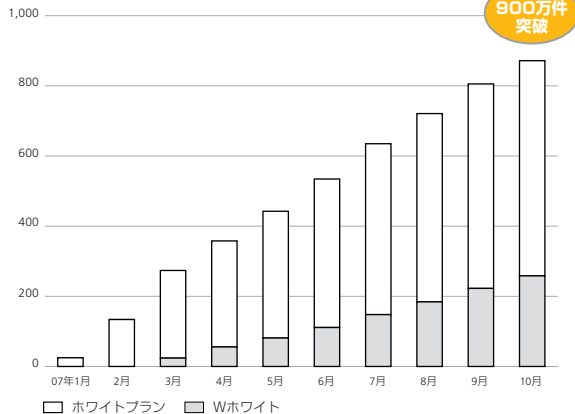
*1. 1時から21時までの国内通話

*2. 2007年11月1日現在の累計加入件数

*3. 2007年10月29日現在、適用前を含む累計申し込み件数

ホワイトプラン・Wホワイト加入件数

(単位：万件)



「白戸家の人々」シリーズ好評放映中!! CM好感度でもNo.1

その予想外な展開で常に話題をさらってきたソフトバンクのテレビCM。2007年6月から「白戸家の人々」=写真=シリーズをオンエア中で、8月から3カ月連続でCM好感度No.1*に輝いています。これからこの家族はどうなっていくのか。気になる今後の展開は…。今後も予想外な家族から目が離せません。

* CMデータバンク/CM総合研究所調べ

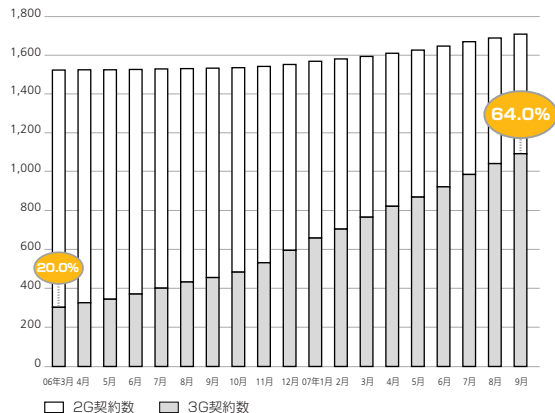


白戸家の人々

3G契約比率 3倍以上に

3G契約数推移

(単位：万件)



ソフトバンクグループが買収する前の、ボーダフォン日本法人の3G携帯電話の契約数は約304万件で、全契約数に占める比率はわずか2割*1でした。

薄さ、デザイン、カラーバリエーション、機能など、すべてにこだわった魅力的な「3G携帯電話端末の充実」と、競争力のある料金プランの導入が実を結び、3G契約数が2007年8月に1,000万件を突破。全契約数に占める比率は64%*2に達し、「3」倍以上になりました。

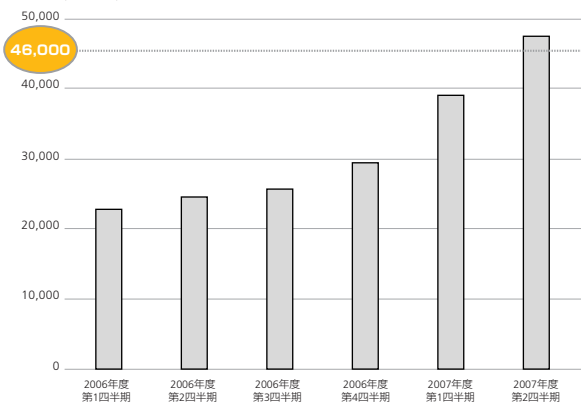
*1. 2006年3月31日現在

*2. 2007年9月30日現在

3G基地局数 2倍以上に

3G基地局数推移

(単位：局)



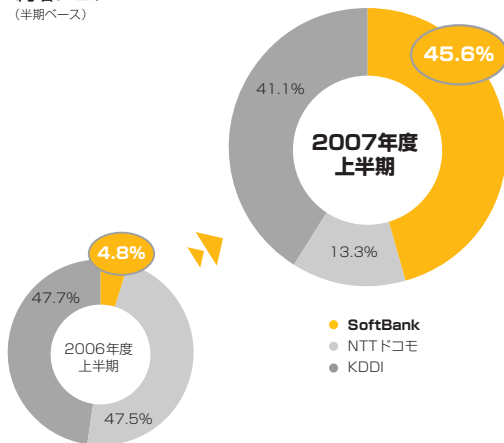
一方で、買収前のボーダフォン日本法人が持っていた3G携帯電話の基地局数は、約2万1,000局強*3でした。つながりやすさでもNo.1を目指した私たちは、「3G携帯電話ネットワークの増強」を重点施策として掲げ、基地局数4万6,000局を目標にその取り組みを進めてきました。それから1年4カ月たった2007年8月1日、当初の基地局数の「2」倍以上となる4万6,000局をついに突破しました。基地局の増設に伴い、ネットワーク満足度調査でも、2006年6月を100とした場合、2007年3月には26%改善し、満足度が加速的に向上しています。

ソフトバンクグループはこれからもあらゆる場所をブロードバンドでつなぐべく、さまざまな取り組みを進めていきます。

*3. 2006年3月31日現在

2007年度上半期 純増契約数 No.1 に

純増シェア
(半期ベース)



出典: (社)電気通信事業者協会
(イー・モバイルを除く)

「ソフトバンク」ブランドのスタート以来、次々と打ち出してきたソフトバンクグループの取り組みは、ネットワークの増強といった地道なものから、世間をあっと言わせるような型破りな販売・料金施策、人々をわくわくさせるような携帯電話端末の投入に至るまで、すべては「日本の携帯電話を何とかしたい」「もっと面白く、もっと使いやすい携帯電話にしたい」という思いに根差したものでした。

結果として継続利用意向調査では、82%のソフトバンク携帯電話利用者から「継続して利用したい」という回答が寄せられ(2007年9月)、また2007年度第2四半期の3G携帯電話の解約率は1.05%となり、さらに10月は1%を切って極めて低い水準になっています。このようにお客さまからの支持を受け、ソフトバンクは純増契約数が上半期No.1となりました。

ソフトバンクグループは携帯電話を“インターネットマシーン”へ変えるべく、さらに広範なコンテンツの提供や、それを支えるネットワーク増強の取り組みを加速していきます。今後もソフトバンクグループの取り組みにご期待ください。

基地局の“究極の形”～フェムトセルを使った実証実験開始

ソフトバンクグループは、フェムトセル=写真=を使った通信システムの無線実験局の免許を、2007年6月に総務省より取得しました。

フェムトセルとは、家庭やオフィスなどに設置して限られた範囲の通話品質を向上させる、携帯電話の超小型基地局のことで、より高品質な音声・データ通信を屋内で楽しむことができます。固定通信網と携帯電話の融合など、情報通信サービスの多様化を視野に入れ、実用化に向けた実証実験を実施しています。



フェムトセル (試作品)

□
SoftBank Collection Winter 2007
 ~2007年 冬商戦向けラインアップ発表~

PREMIUM

ソフトバンクモバイル(株)は2007年10月22日、冬商戦向け新機種記者発表会「SoftBank Collection Winter 2007」を開催し、新たに10機種49色のソフトバンク3G携帯電話を発表しました。2007年冬商戦向けラインアップは「プレミアム」がテーマ。プレミアムなデザインや機能を兼ね備えたモデルが次々と登場します。

大人が持って絵になるケータイ。持つだけでわくわくするケータイ。ソフトバンクはこれからも常に新しいトレンドを発信していきます。

ザ プレミアム
THE PREMIUM SoftBank 821SH

(シャープ製)

高級感のあるステンレス素材に、ヘアラインをあしらった上質なデザインを採用。薄さ約12.9mmのスリムボディに、ワンセグを搭載したプレミアムモデル(2007年12月上旬以降発売予定)



ミラー
MIRROR SoftBank 821P

(パナソニック モバイルコミュニケーションズ製)

見る角度によって色が微妙に変化するミラーパネル採用のフルミラースタイル。「ワンプッシュオープン」を採用し、薄くても開けやすく、片手でスマートに操作可能(2007年11月中旬以降発売)



フォトス
PHOTOS SoftBank 920SC

(サムスン電子製)

デジタルカメラそのものといえる、キセノンフラッシュ・光学3倍ズーム・顔認識オートフォーカス対応の5メガピクセルカメラ搭載。撮った写真が屋外でもきれいに見える、有機ELディスプレイ採用(2007年12月下旬以降発売予定)



SoftBank 920SH

(シャープ製)

「AQUOSケータイ」史上最薄約18mmのスリムボディに、3.2インチ・フルワイドVGA液晶搭載。16:9のフルワイドスクリーンでワンセグを楽しめる、ソフトバンク第4世代AQUOSケータイ。AQUOSケータイ初の国際ローミング対応(2007年11月17日発売)



913SH G TYPE-CHAR

(シャープ製)

機動戦士ガンダムの人気キャラクター「シャア・アズナブル」をモチーフにデザインされた「シャア専用ケータイ」。1/12スケールのシャア専用ザク・ヘッド型充電台が付属(2007年12月上旬以降発売予定)



© 創通・サンライズ

自動車総合サイト「carview.co.jp」を運営するカービューが東証マザーズに上場




www.carview.co.jp

ソフトバンクグループのイーコマース事業に属する(株)カービューが、2007年6月12日付で東京証券取引所マザーズに上場しました。

カービューは「クルマに“軸”を置いた創造的、かつ、革新的な世界メディアを目指す!」を経営方針とし、日本最大の自動車総合サイト「carview.co.jp」=写真=を運営しています。「carview.co.jp」では、新車情報、ニュース、試乗インプレッションなど、クルマに関するさまざまな情報を発信していると同時に、クルマを売りたい・買いたいユーザーとディーラーを仲介するサービスなどを提供しています。またメンバー登録制のSNS「みんなのカーライフ(通称 みんなカラ)」を運営し、クルマを中心としたライフスタイルについて、自由な情報交換とネットワーク作りの場を提供しています。さらに2007年4月から出品料、入札料、落札料など、すべての手数料が無料でご利用いただけるSNS運動型オークション「みんなカラオークション」を開始しました。8月からはモバイル版「みんなカラオークション」もスタート。これからももっと便利で楽しいカーライフサポートを目指して、サービスを充実させていきます。

福岡ソフトバンクホークス クライマックスシリーズ出場 ～1年間で声援ありがとうございました～



ヤードーム最終戦終了後のセレモニー(2007年10月5日撮影)
© SoftBank HAWKS

小久保選手が復帰し、多村選手などの新戦力が加わった2007年の福岡ソフトバンクホークスは、2003年以来4年ぶりの優勝を目指して好スタートを切りました。松中選手を中心としたクリーンアップや首位打者争いを演じた大村選手らの強力打線、球界随一の先発陣とセーブ王を獲得した馬原選手らの投手陣を擁し、優勝候補筆頭と目されていたが、シーズン途中、主力選手が戦線離脱して厳しい戦いを強いられたこともあり、パ・リーグ3位という不本意な結果に終わりました。

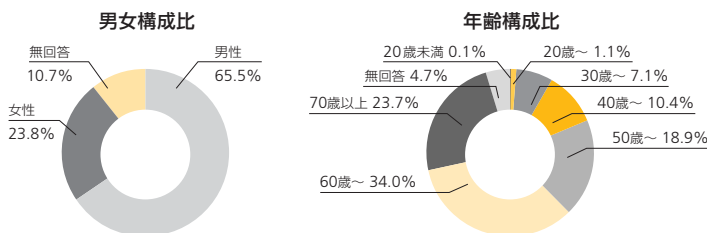
悲願の日本一奪回に向けて、クライマックスシリーズを勝ち抜いての日本シリーズ進出に全力を尽くしましたが、第1ステージで惜敗、2007年のシーズンを終えました。来季こそ悲願の優勝を目指して頑張ります。応援よろしくをお願いします。

株主アンケート結果のご報告

当社は株主・投資家の皆さまに、よりタイムリーで的確なディスクロージャー（情報公開）を心掛け、積極的なIR（投資家向け広報）活動を展開しています。株主の皆さまの声を今後のIR活動に生かし、さらに充実したものにするため、「株主通信 Vol.2」で株主の皆さまに対してアンケートを実施しました。その結果の一部をご報告します。

■ ご回答いただいた方の属性について

アンケート実施期間：
2007年6月下旬～2007年9月末日
有効回答者数：
4,060人（回答率1.05%）



■ 「株主通信 Vol.2」で興味を持たれた記事は何ですか（複数回答可）

- | | |
|-------------------------------|-------|
| 1. 特集：ケータイの新ブランド「ソフトバンク」の取り組み | 31.3% |
| 2. 連結業績ハイライト | 30.4% |
| 3. 株主の皆さまへ | 28.9% |

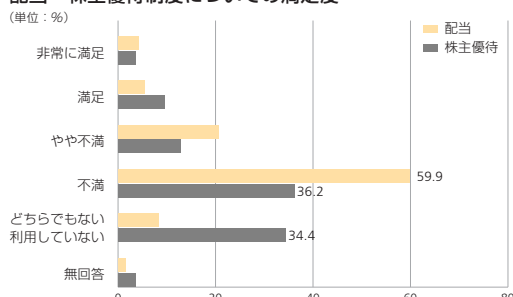
■ 当社株式を購入された際に、重視されたことは何ですか（複数回答可）

- | | |
|-------------|-------|
| 1. 成長性 | 76.9% |
| 2. 長期的な値上がり | 37.9% |
| 3. 収益性 | 20.4% |

多くの方が当社の新事業である移動体通信事業や、当社の「成長性」に関心・期待を寄せられています。また別の設問では、当社株式の保有について、半数以上の方が「売却予定なし」あるいは「1年以上保有する」と答えられました。皆さまのご期待に応えるべく、今後も企業価値の最大化に取り組んでまいります。

■ 配当・株主優待制度について、ご意見をお聞かせください。

配当・株主優待制度についての満足度



多くの方が当社の株主還元のある方に対して、不満を感じられています。当社は企業価値の向上による株主利益の増大に努め、株主の皆さまに対し、適正に利益を還元することを基本方針としています。実際の利益配分については、経営基盤の強化とのバランスを勘案しながら決定しますが、当面の配当に関しては安定的配当の継続を基本方針とし、その一方で株価の上昇による株主価値向上を目指し、事業に注力していきたいと考えています。皆さまのご理解とご支援をお願いします。

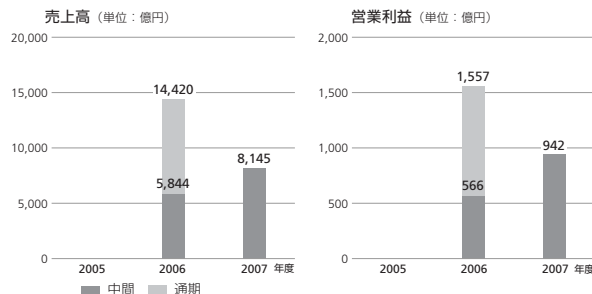
株主優待制度については、今回から優待内容をさらに拡充しましたので、ぜひご利用ください(16ページ参照)。

おかげさまで、多くの株主の皆さまから貴重なご意見をちょうだいすることができました。中には手厳しいご意見もありましたが、真摯(しんし)に受け止めて今後のIR活動に生かしていきます。

ご協力ありがとうございました。

セグメント別営業概況

移動体通信事業



※ 2006年度より移動体通信事業セグメントを新設しました。なお2006年度中間期の業績には、ソフトバンクモバイル(株)の5カ月分の業績が反映されています。

移動体通信事業

売上高は814,509百万円となり、前年同期と比較して230,050百万円(39.4%)増加しました。営業利益は94,219百万円となり、前年同期と比較して37,584百万円(66.4%)増加しました。これは主に、当中間期からソフトバンクモバイル(株)の業績が6カ月分反映されていることに加えて、携帯電話端末の販売台数が大幅に伸びたことによるものです。

当中間期末の全契約数は1,705万2,500件*1となり、前年同期末から約175万件増加しました。また3G携帯電話の契約数は1,091万6,500件となり、全契約数に占める比率は64.0%となりました。新規契約から解約を差し引いた月間の純増数が、2007年5月に初めて業界でトップとなってから、6カ月連続で首位を継続しています(2007年11月7日現在)。さらに当中間期の純増数は114万2,800件で、半期ベースでもトップとなりました。

当第2四半期の解約率は1.42%となりました。魅力的な端末やサービスの充実と端末の割賦販売が奏功し、3G携帯電話の解約率は1.05%と、全体よりも低い水準で推移しています。また当第2四半期の買替率は2.67%で、前年同四半期比0.14ポイント上昇しました。

当第2四半期の総合ARPU*2は4,800円/月となりました。月額基本使用料980円(税込み)の「ホワイトプラン」の申込件数が順調に増加していることや、「新スーパーボーナス」加入者向けの特別割引の影響により、前年同四半期比900円減少しました。

一方データARPUは1,470円となり、前年同期比90円増加しました。また顧客獲得手数料平均単価は、割賦販売の効果により前年同四半期と比較して販売奨励金が減少したため、31,400円となりました。

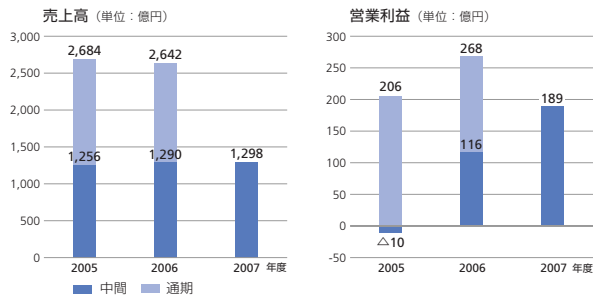
ソフトバンクモバイル(株)は重点課題として「3G携帯電話ネットワークの増強」「3G携帯電話端末の充実」「コンテンツの強化」「営業体制/ブランディングの強化」の4つに取り組んできました。

まず3G携帯電話の基地局数については、目標としていた4万6,000局を8月1日に突破し、当中間期末には4万7,439局となりました。次に携帯電話端末については、夏商戦向け新機種として「スタイル」をキーワードに発表した12機種を、当中間期に順次発売しました。コンテンツでは、携帯電話向け動画コンテンツサービス「Yahoo!動画(ベータ版)」を5月より開始。さらにストリーミング形式の動画配信を8月より開始しました。営業体制に関する取り組みとしては、引き続きソフトバンクショップの展開を拡大したほか、料金施策面では「ホワイトプラン」と「家族割引」に加入すれば家族間国内通話が24時間無料になる「ホワイト家族24」を導入し、2007年6月利用分より適用を開始しました。

*1. ソフトバンクモバイル(株)の全契約数には、当中間期から通信モジュールの契約数が加算されています。なお、当中間期末の通信モジュールの契約数は1,600件でした。

*2. Average Revenue Per User: 契約者1人当たりの平均収入

ブロードバンド・インフラ事業



ブロードバンド・インフラ事業

売上高は129,819百万円となり、前年同期と比較して768百万円(0.6%)増加しました。営業利益は18,986百万円となり、前年同期と比較して7,317百万円(62.7%)増加しました。

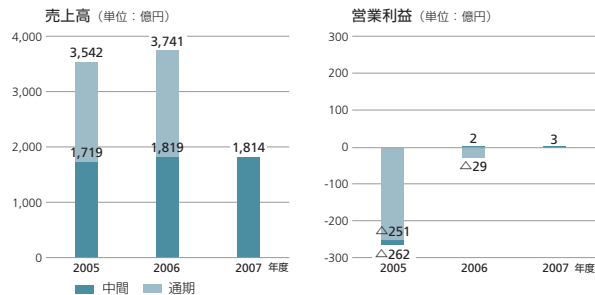
ソフトバンクBB(株)が提供する「Yahoo! BB ADSL」の、当中間期末の累積接続回線数は504万2,000回線、当第2四半期のARPU(ユーザー支払いベース)は4,341円となりました。ADSL事業では、経営の効率化を追求することにより営業利益が拡大しています。さらに「Yahoo! BB 50M」などの高速サービスや、「無線LANパック」といった高付加価値サービスへの加入比率が上昇しており、当中間期末の高速サービスの加入比率は29.2%、「無線LANパック」の加入比率は29.9%となりました。

またソフトバンクBB(株)は、プロバイダーフリーで格安通話と便利なアプリケーション群を提供する統合コミュニケーションサービス「BBコミュニケーター」を、2007年9月1日から開始しました。ブロードバンド環境があれば、どこからでもIP電話やメール、電話帳などのアプリケーションツールを利用することができます。

FTTH接続サービスについては、公正な競争環境が整い次第、本格展開がいつでも可能な態勢を保持している一方で、ADSLに続く新技術として、FTTR*1接続サービスの商用化に向けた試験サービスを継続しています。

*1. Fiber To The Remote terminal: NTT局舎からユーザーの建物の直近まではFTTH(Fiber To The Home)と同様に光ファイバーで伝送し、電柱などに設置した伝送装置を介してユーザーまでの区間はADSLと同様にメタル線を利用して伝送する方式

固定通信事業

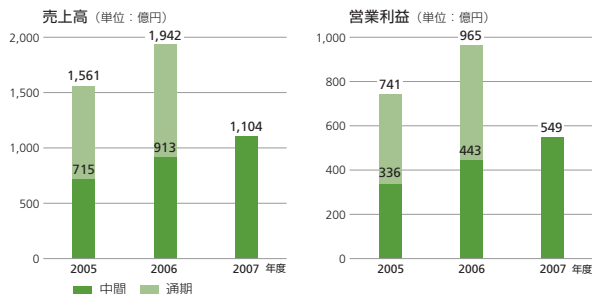


固定通信事業

売上高は181,473百万円となり、前年同期と比較して477百万円(0.3%)減少しました。営業利益は349百万円となり、前年同期と比較して53百万円(18.2%)増加し、四半期ベースでも5四半期ぶりに営業黒字となりました。

ソフトバンクテレコム(株)は、直収型固定電話サービス「おとくライン」を主軸に法人ビジネス基盤を拡充しています。「おとくライン」の回線数は着実に増加しており、当中間期末の累積接続回線数は131万5,000回線となり、前年同期末から28万7,000回線増加しました。そのうち法人契約が占める比率は65.9%(前年同期末比16.0ポイント増加)となりました。引き続き収益性の高い大企業向け直販に注力しています。

インターネット・カルチャー事業

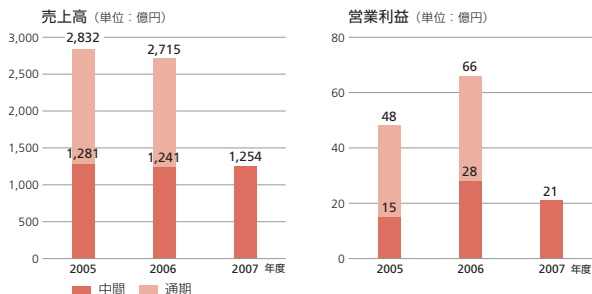


インターネット・カルチャー事業

売上高は110,419百万円となり、前年同期と比較して19,100百万円(20.9%)増加しました。営業利益は54,915百万円となり、前年同期と比較して10,571百万円(23.8%)増加しました。

ヤフー(株)では、インターネット広告事業において、ブランディング効果の高い商品や行動ターゲティング広告など、広告主のニーズに応える商品の販売に注力し、当第2四半期のディスプレイ広告の売り上げが順調に伸びました。また広告以外の法人向けビジネスでは、当中間期末の「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」のストア数合計が2万9,436店舗となり、前年同期末から7,132店舗増加して、テナント料および手数料収入が大きく増加しました。そのほか「Yahoo!不動産」での売り上げが、商品ラインアップの充実と掲載件数の増加により大幅に伸びました。

イーコマース事業



イーコマース事業

売上高は125,473百万円となり、前年同期と比較して1,293百万円(1.0%)増加しました。営業利益は2,100百万円となり、前年同期と比較して759百万円(26.6%)減少しました。

ソフトバンクBB(株)の流通事業では、当中間期において、ルーターやスイッチといったネットワーク機器、サーバーおよびクライアントパソコンなどの法人向けの売り上げが堅調に推移しています。また家電量販店向けのハードウェアの売り上げが伸びた一方で、利益率の高いソフトウェアの売り上げが伸び悩んだことと、法人向け事業の先行投資などにより、営業減益となりました。

その他の事業

売上高は51,779百万円となり、前年同期と比較して7,704百万円(17.5%)増加しました。営業損失は650百万円(前年同期の営業損失は169百万円)となりました。

「その他の事業」には、放送メディア事業(主にブロードメディア(株)*1)、テクノロジー・サービス事業(ソフトバンク・テクノロジー(株))、メディア・マーケティング事業(主にソフトバンク クリエイティブ(株)、アイティメディア(株))、海外ファンド事業、その他(主にTVバンク(株)、福岡ソフトバンクホークス関連事業)の業績が反映されています。

*1. ブロードメディア(株)は、2007年10月1日付でクラビット(株)から商号(社名)を変更しました。

中間連結財務諸表

中間連結貸借対照表

	前期末 (2007年3月31日現在)	当中間期末 (2007年9月30日現在)
(単位:百万円)		
資産の部		
流動資産	1,247,433	1,445,045
現金及び預金	377,666	472,738
① 受取手形及び売掛金	583,972	726,625
有価証券	8,588	9,261
② 棚卸資産	76,898	85,325
その他	200,308	151,094
固定資産	3,059,240	3,009,613
③ 有形固定資産	1,029,852	1,047,287
④ 無形固定資産	1,279,710	1,257,136
投資その他の資産	749,677	705,189
繰延資産	4,178	3,920
資産合計	4,310,852	4,458,579

① 受取手形及び売掛金

前期末比142,652百万円増加
ソフトバンクモバイル(株)において、携帯電話端末の割賦販売が好調に推移したことによるものです。

② 棚卸資産

前期末比8,427百万円増加
ソフトバンクモバイル(株)において、携帯電話端末の品揃えが豊富になったことによるものです。

③ 有形固定資産

前期末比17,434百万円増加
基地局・交換設備などの通信機械設備が39,468百万円増加した一方で、設備の竣(しゅん)工により建設仮勘定が18,298百万円減少しました。

④ 無形固定資産

前期末比22,574百万円減少
のれんが27,755百万円減少した一方で、ソフトウェアが10,803百万円増加しました。

	前期末 (2007年3月31日現在)	当中間期末 (2007年9月30日現在)
(単位:百万円)		
負債の部		
流動負債	1,142,903	1,110,276
支払手形及び買掛金	195,167	131,093
短期借入金	193,656	276,154
コマーシャルペーパー	5,000	—
一年内償還予定の社債	43,964	52,572
未払金及び未払費用	415,561	360,861
その他	289,553	289,595
固定負債	2,451,712	2,550,550
社債	422,599	480,702
⑤ 長期借入金	1,729,183	1,666,923
その他	299,929	402,925
負債合計	3,594,615	3,660,827
純資産の部		
株主資本	158,515	244,822
⑥ 資本金	163,309	187,315
新株式申込証拠金	1	—
⑥ 資本剰余金	187,669	211,632
利益剰余金	△192,271	△153,924
自己株式	△193	△201
評価・換算差額等	124,434	108,613
その他有価証券評価差額金	122,619	86,942
繰延ヘッジ損益	△26,995	△8,972
為替換算調整勘定	28,810	30,643
新株予約権	3,180	66
少数株主持分	430,106	444,250
純資産合計	716,237	797,752
負債及び純資産合計	4,310,852	4,458,579

⑤ 長期借入金

前期末比62,260百万円減少
ソフトバンクモバイル(株)が事業証券化により調達した長期借入金の残高は、1,311,414百万円(前期末比43,676百万円減少)となりました。

⑥ 資本金および資本剰余金

新株予約権および新株引受権の行使により、資本金が24,005百万円、資本剰余金が23,963百万円それぞれ増加しました。

中間連結損益計算書

	前中間期 (2006年4月1日～ 9月30日)	当中間期 (2007年4月1日～ 9月30日)
(単位:百万円)		
⑦ 売上高	1,120,173	1,364,745
売上原価	615,339	718,864
売上総利益	504,834	645,881
販売費及び一般管理費	392,282	478,134
⑧ 営業利益	112,552	167,746
営業外収益	15,631	10,185
営業外費用	65,493	66,767
経常利益	62,690	111,165
特別利益	71,468	29,863
特別損失	15,260	18,098
税金等調整前中間純利益	118,898	122,930
法人税、住民税及び事業税	80,972	16,808
法人税等調整額	6,041	39,075
少数株主利益	17,444	20,583
中間純利益	14,439	46,462

⑦ 売上高

前年同期比244,571百万円(21.8%)増加
主に、移動体通信事業において携帯電話の契約数が順調に増加しているほか、当中間期から移動体通信事業の業績が6カ月分反映されていることによるものです。その移動体通信事業では、814,509百万円の売上高を計上しました。

⑧ 営業利益

前年同期比55,194百万円(49.0%)増加
移動体通信事業では、94,219百万円(前年同期比37,584百万円増加)の営業利益を計上しました。
当中間期の売上原価は718,864百万円(同103,525百万円増加)、販売費及び一般管理費は478,134百万円(同85,851百万円増加)となりました。主な増加要因は、移動体通信事業において携帯電話端末の販売台数が増加したほか、当中間期から移動体通信事業の業績が6カ月分反映されていることによるものです。

中間連結キャッシュ・フロー計算書

	前中間期 (2006年4月1日～ 9月30日)	当中間期 (2007年4月1日～ 9月30日)
(単位:百万円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー	187,139	443
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,956,985	△227,285
⑨ 財務活動によるキャッシュ・フロー	1,598,773	303,526
現金及び現金同等物の期末残高	272,572	452,771

⑨ 財務活動によるキャッシュ・フロー 303,526百万円のプラス

主に、移動体通信事業において、新規取得設備のリース化による収入を220,816百万円、携帯電話端末の販売に係る割賦債権の流動化などに伴い、長期借入による収入を153,024百万円それぞれ計上しました。

第12回株主優待制度に関するお知らせ

2007年9月30日現在、1単元(100株)以上を保有されている株主および実質株主の皆さまを対象に、「ソフトバンク携帯電話株主優待」および「Yahoo! BB株主優待」を実施します。「ソフトバンク携帯電話株主優待」と「Yahoo! BB株主優待」は、併せてご利用いただくことができます。

- 株主優待制度の詳細については、当社ウェブサイト内「株主優待制度」のページをご参照ください。
www.softbank.co.jp/irdata/privilege/

ソフトバンク携帯電話株主優待

優待対象者および優待内容

- 1 ソフトバンク携帯電話を新規契約された方*1に、10,000円分の商品券をプレゼント*2
- 2 既にソフトバンク携帯電話をご利用で、「基本オプションパック」*3に加入されている方(または優待期間中に「基本オプションパック」を追加申し込みされた方)は、基本オプションパック月額使用料*4を3カ月無料*5に

*1. 新スーパーボーナス用販売価格でソフトバンク携帯電話を購入された方、1回線に限り(法人契約およびプリペイド式携帯電話は適用対象外)。

*2. 優待適用期間中に実施されている、ほかのキャンペーンとの併用はできません。

*3. 「基本オプションパック」は、「安心遠隔ロック」「迷惑メールブロック」「電話帳バックアップ(SI)」「留守番電話プラス」「割込通話」「多者通話」「紛失ケータイ検索サービス」がセットになった、オプションサービスパックです(ソフトバンク3G携帯電話の場合)。なお、ご契約内容や機種によって、ご利用いただけないサービスがあります。

*4. ソフトバンク3G携帯電話の場合498.75円(税込み)、ソフトバンク6・5・4・3・2シリーズ携帯電話の場合399円(税込み)です。

*5. 1回線につき1回限りさせていただきます。なお、新スーパーボーナス加入特典サービスで基本オプションパック定額料の無料期間中の方は、その無料期間の終了後に適用されます。

※ ①と②を同一回線で併せてご利用いただくことはできません。

お申し込み方法

ソフトバンク携帯電話を新規契約される場合は、同封の株主優待券を販売店へ必ずお渡しください。申し込み手続き完了後、商品券を発送します。また既にソフトバンク携帯電話をご利用の方が、基本オプションパック月額使用料3カ月無料を利用される場合は、株主優待券(はがき)に必要事項をご記入の上、郵送してください。

- 詳細については、同封の「株主優待ご利用説明書」をご参照ください。

受付期間

2007年12月25日～2008年5月31日 (株主優待券に記載しています)

ソフトバンク携帯電話株主優待コールセンター

〈ソフトバンク携帯電話株主優待に関するお問い合わせ〉

☎ 0120-982-513

受付時間 9:00～20:00

〈ソフトバンク携帯電話に関するお問い合わせ〉

ソフトバンク携帯電話から157 / 一般電話から ☎ 0088-21-2000

オペレーターによる受付時間 9:00～20:00

Yahoo! BB株主優待

優待対象者および優待内容

- 1 「Yahoo! BB ADSL通常タイプ」または「Yahoo! BB ADSL電話加入権不要タイプ」を新規契約された方に、10,000円をキャッシュバック。また、同時に「BBTV」(ベーシックチャンネルパック)を新規契約された場合、さらに2,000円をキャッシュバック*1
- 2 既に次の回線サービスをご利用で、かついずれかのオプションサービスをご利用の方に、ADSLサービス料(またはISPサービス料)相当分を割引*2

(2007年11月現在)

回線サービス (優待適用対象サービス)		オプションサービス*3	優待内容	優待金額/月額 (税込み)
Yahoo! BB ADSL 通常タイプ 電話加入権不要タイプ おとくラインタイプ	50M	「無線LANパック」 「ダブル無線パック」 「BBTV」(ベーシック チャンネルパック) のいずれか	ADSLサービス料 相当分を割引	1,564円
	50M Rev0*4			1,564円
	26M			1,459円
	12M			1,249円
Yahoo! BB 光 TV package	8M			1,039円
	マンション		ISPサービス料 相当分を割引	1,354円
	ホーム			1,354円

*1. 既に「Yahoo! BB ADSL通常タイプ」または「Yahoo! BB ADSL電話加入権不要タイプ」をご利用で、「BBTV」(ベーシックチャンネルパック)を追加申し込みされた場合は、②の優待を適用させていただきます。

*2. 保有株式数に応じて割引期間が異なります。割引期間は次の通りです。

100株以上1,000株未満保有	1カ月/半期
1,000株以上保有	3カ月/半期

*3. 回線サービスによってご利用いただけるオプションサービスが異なります。

*4. 「Yahoo! BB ADSLおとくラインタイプ」では提供しておりません。

※ ①②とも、1契約回線につき1回限りさせていただきます。
また、①と②を併せてご利用いただくことはできません。

お申し込み方法

「Yahoo! BB ADSL」を新規契約される場合は、Yahoo! BB株主優待コールセンターへ電話でお申し込みください。また既に「Yahoo! BB」をご利用の方がADSLサービス料(またはISPサービス料)相当分の割引を利用される場合は、当社ウェブサイト内「株主優待制度」のページよりお申し込みください。

- 詳細については、同封の「株主優待ご利用説明書」をご参照ください。

受付期間

2007年12月25日～2008年5月31日 (株主優待券に記載しています)

Yahoo! BB株主優待コールセンター

〈Yahoo! BB株主優待および新規申し込みに関するお問い合わせ〉

☎ 0120-989-491

受付時間 10:00～18:00 (施設点検日およびメンテナンス日は休業)

会社概要

商号(社名)

ソフトバンク株式会社
(英文社名) SOFTBANK CORP.

本店所在地

東京都港区東新橋一丁目9番1号

設立年月日

1981(昭和56)年9月3日

資本金(2007年9月30日現在)

187,315,107,101円

株主数(2007年9月30日現在)

395,343名

取締役および監査役(2007年11月30日現在)

代表取締役社長 孫 正義

取締役

宮内 謙

笠井 和彦

井上 雅博

ヤフー株式会社 代表取締役社長

ロナルド・フィッシャー

SOFTBANK Holdings Inc. Director and President

ユン・マー

Alibaba Group Chairman and CEO

柳井 正(社外取締役)

株式会社ファーストリテイリング 代表取締役会長兼社長

村井 純(社外取締役)

慶應義塾大学 環境情報学部教授

マーク・シュワルツ(社外取締役)

MissionPoint Capital Partners LLC Chairman

常勤監査役

佐野 光生

監査役

宇野 総一郎(社外監査役)

弁護士

柴山 高一(社外監査役)

公認会計士・税理士

窪川 秀一(社外監査役)

公認会計士・税理士

株主メモ

事業年度

4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会

6月

基準日

毎年3月31日現在の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主をもって、その事業年度に関する定時株主総会において権利を行使すべき株主とする。その他必要があるときは、あらかじめ公告して基準日を定めることができる。

期末配当金

毎年の期末配当金は、3月31日現在の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主もしくは登録株式質権者に支払う。

中間配当金

中間配当を実施する場合は、取締役会の決議により、毎年9月30日現在の株主名簿および実質株主名簿に記載または記録された株主もしくは登録株式質権者に支払う。

会社が発行する株式の総数

3,600,000,000株

発行済株式総数 (2007年9月30日現在)

1,080,518,778株

1単元の株式数

100株

株主名簿管理人

〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社

(連絡先)

〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
TEL: 0120-232-711 (オペレーター対応)
TEL: 0120-244-479 (音声自動応答、用紙のご請求専用)
URL: www.tr.mufg.jp/daikou/

(取次所)

三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
野村證券株式会社 全国本支店

公告方法

電子公告の方法による。

公告掲載URL: www.softbank.co.jp

(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告を掲載します)

株券電子化が実施されます

2009年1月(予定)より、株券の電子化が実施されます。お手元に株券をお持ちの株主さまは、株券がご本人名義になっているか必ずご確認ください。

ご本人以外の名義になっている場合は、株主の権利を失う恐れがあります。

詳細については、日本証券業協会 証券決済制度改革推進センターのホームページをご参照ください。

証券決済制度改革推進センター

www.kessaicenter.com

ソフトバンク株式会社

〒105-7303 東京都港区東新橋一丁目9番1号
TEL: 03-6889-2000
E-mail: sb@softbank.co.jp
www.softbank.co.jp

SOFTBANKおよびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンク株式会社の登録商標または商標です。
その他、本誌に記載されている商品やサービス名、ロゴなどは、各社の登録商標または商標です。
Copyright © 2007 SOFTBANK CORP. All Rights Reserved.

2007年12月1日発行

メールマガジン「SOFTBANK BB Mail」は、
www.softbank.co.jp/news/bbmail/
からお申し込みいただけます。



本誌は古紙配合率100%の再生紙と
植物性大豆油インキを使用しています。