



ソフトバンクグループ株式会社

2025年3月期 第3四半期 決算説明会

質疑応答

2025年2月12日

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。

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)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プログラムの設定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LINEヤフー株式会社などの、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 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、共同投資ピークル又はオルタナティブ投資ピークルと併せて「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、共同投資ピークル又はオルタナティブ投資ピ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、共同投資ピークル又はオルタナティブ投資ピ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、共同投資ピークル又はオルタナティブ投資ピ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又は完全性について、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その他のファンド又は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ます。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、いくつかの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。

質疑応答

質問者 1：先ほど、投資が少し加速するかもしれないとおっしゃいました。Stargate については各プロジェクトによるものではありませんが、やはり今年、Stargate として 1,000 億米ドル投資を実行することになるのであれば、タイミングは間もなくでないといけないのではないかと考えられます。スケジュールや、最初のプロジェクトが決まるタイミング、最初の投資金額がどのぐらいの規模になりそうなのかについて、もう少し教えていただけるとありがたいです。

後藤：お話しできるものならしたいのですが、まだプロジェクトが始動していません。もちろん候補地とかそういったものはいくつもありますし、それを組むメンバーとディスカッションを重ねていますので、やはり、少なくとも第 1 号は今期しっかり取り組んでいきたいと思うのです。

グループ全体としての投資が若干加速するかもしれないと申し上げたのは、既存の投資のスピードがあります。これまでソフトバンク・ビジョン・ファンド（以下「SVF」）などを通じてや、ソフトバンクグループ株式会社（以下「SBG」）の自己勘定で行っている投資のスピードがまずある。ここに今年、まず 1,000 億米ドルからスタートしたいという Stargate のエクイティ部分、これはプロジェクト・バイ・プロジェクトで、私たちは少しずつ出していくことになりますから、その分は加算されていくわけです。その意味で投資が少し加速されると申し上げた次第です。

プロジェクトの規模やスケジュール、調達のストラクチャーは、皆さまにお話できるタイミングが整い次第、お話ししたいと思っておりますので、しばしお待ちいただきたいと思っております。

質問者 1*：ありがとうございます。2 点目ですが、多くのメディアが OpenAI の新しい出資ラウンドについて報じています。SBG は参加するのでしょうか？最大 400 億米ドルを出資する可能性があるかと報じられていますが、それについてコメントはありますか？

また、SVF2 のコミットメント額が 50 億米ドル追加されていますが、OpenAI への新たな投資と関係があるのでしょうか。

後藤：いろいろな記事が出ているのは承知していますが、憶測による記事に対しては、コメントは控えておきたいと思っております。SVF 投資の今後の枠の話は、必要な案件があれば、枠は増額できる仕組みになっていますから、案件次第で SVF2 の枠は今後も増枠していきます。ナブニートさん、コメントお願いします。

ゴビル*：今、後藤さんがおっしゃった通りです。おっしゃるとおり、12 月期で SBG から SVF2 へのコミットメント額が 50 億米ドル増額となりました。これは、特に具体的な投資やパイプラインがあるというわけではありません。ご存知の通り、2024 年には AI 企業へ 22 件の新規投資をしました。コミットメント額の増額は、今後も SVF2 が引き続き AI 企業への投資を継続できるようにするためのものです。

質問者 2：1 点目、Stargate のプロジェクトファイナンスに関連する質問です。魅力的なデットの商品設計をしていくというのが経済記者的にはすごくわくわくするところですが、そもそも、このデットファイナンスの商品設計は、財務管理という肩書きがついた SBG が主導するという理解で

いいのか。それを踏まえて、データセンター建設がすでに始まっているところでは、まだこのプロジェクトファイナンスでのデット調達の実施されていないという理解でいいのでしょうか。

後藤：まず、役割はそのとおりです。ファイナンスに関しては、私たち、SBG がリードしていきたいと思っていますので、私のチームを中心に、これまでの経験を生かしながら、しっかり組成していきたいと思っています。第1号はどこか、場所はまだ決まっていないので、どこかも含めて、決まり次第、ぜひお話ししたいと考えています。

質問者 2：2点目ですが、ASIの実現に向けたテーマについて伺いたと思います。第2四半期のプレゼンテーション、ASIの実現に向けてというテーマは確か三つ、データセンター、チップ、ロボティクスだったとあっていて、今回、電力が加わったと思うのですが、この発信に変化をつけた背景に、例えば HELION みたいな核融合など、どういう領域にご関心があるのか。さらに、SVF によるスタートアップ投資なのか、あるいは電力系の事業会社と JV 的なもの、事業投資みたいなのを考えているのか、投資形態も含めて、どういうビジョンを見てらっしゃるか、あらためて伺えればと思います。

後藤：両方あると思います。ただ、今は例えば HELION のような核融合の発電の技術というものは確立されている状況にありません。でも喫緊の課題として、データセンターのための電力は必要です。ですから、今ある作り方で作っていくしかない。

ただ今後、例えば、この Stargate のプロジェクトは4年という期間を設けましたけれど、3年後、4年後の技術の革新の状況も、今の私たちはなかなか読めない状態です。例えば、核融合の発電技術の確立があらかたの予想をいい意味で裏切って、すごく前倒しできた場合には、おそらく、そこにかかる資金の負担については、そうした核融合の技術に合わせた新しい事業計画を作っていかなければいけませんし、だいぶ削減される可能性があるわけです。

ただ、人によっては3年かかるという人もいれば、10年かかる、30年かかるという人もいる技術に頼るわけにはいきません。ですから、今やるべきことをやらないといかんと。積み重ねていながら、技術革新に合わせて変化させていく。

また、VC 投資的な立場からいえば、HELION に投資していますけれども、ほかにもそういう新たな技術を生み出せる企業群があれば、それは SVF を通じてどんどん投資もしていきたいと思っています。そういった情報をとにかく取って、取って、このプロジェクトは金額的に壮大なプロジェクトではありますが、やはりできるだけ、ぐっと濃いプロジェクトにしていけるように努力していかなければいけないと思います。

質問者 3：まず1点目は OpenAI との合併会社について少し深掘りさせていただきたい。年間利用料として30億米ドル、日本円にすると4,500億円ぐらいを支払うことになっていて、ソフトバンク株式会社（以下「SBKK」）をはじめ、各社は使った分だけ SBG に払うというスキームのようなのですが、この30億米ドルというお金の使い方が、もしかしたらこれまでの SBG の投資会社の使い方とちょっと変わってきているのかなと思います。

これは出資という形で出すわけではなく、費用という形で支払うという認識でいいのか。この費用対効果はどうか。その辺のお金の使い方を CFO としてはどう見ているのか。

研究開発投資みたいなものなので、すぐにリターンを期待するものではないという認識でいいのか、あるいはグループの合併会社に売上が立つので、このぐらいのお金はいいという理解でいいのか。費用計上する 30 億米ドルについて、お考えを伺えますか。

後藤：もちろん、AI サービスの対価として支払うわけですから、費用になると思います。ただ、今、年間 30 億米ドルと申し上げていますが、どのように払うかというのは、まだこれから決める状況です。まず、一つ言えることは、今まだ手元にサービスがない。そのサービスがあと何カ月後にローンチされるか。そのあとどういうふうに使った分だけを認定して、グループ各社とのやり取りで対価を決めていくか。これも全部これからです。

例えば、SBKK がだいぶ使うだろうとあって、最初から大きな金額をコストとして認定するのも正しいやり方ではないですし、SBKK 社長の宮川もだいぶ申し上げていたと思いますが、やはり「Pay for use」だと。使った分だけ払うのだよというところは、少し経って見ないとわからないところもある。

まずはグループ内で議論できますので、その辺り、われわれ自身が実験体となってやってみようかと思っている次第です。まず元請けとして SBG がいったん受ける。持株会社自体は小さな会社ですから、最終使用者としてその大部分を使うことはあまりないと思いますので、しっかりとオペレーションを持っているグループ会社に配布していきたいと思いますが、もう少し時間をいただきたい。

質問者 3：この 30 億米ドルの資金は合併会社の売上として立つという認識でよければ、ほとんど開発費や諸々の経費が引かれ、利益が残るようなものではなく、多分すぐに黒字になるような話ではない。消えてなくなってしまうという表現は正しいかわかりませんが、そういう認識でいいのでしょうか。

後藤：これもこれからです。ただ今度は、JV 側として、そのサービスの提供のために実際にどれだけの費用を見積もるかということも、計算自体はこれからです。そこにはもちろん、とんとんになるのか、マージンが出るのか、はたまた最初は赤字なのか、やってみないとわからないところがあります。それも含めてもう少しお時間をいただきたいと思っています。

質問者 3：2 点目ですが、Stargate についてももう少し伺います。まず 1,000 億米ドルを使うということですが、1,000 億米ドルに対してエクイティはどのぐらいなのかという目安、その範囲であれば資金調達はどのぐらいになるのか、SBG の負担分は、プロジェクトごとに資金調達していくというスキームでいいのか。枠組みをもう少し教えてください。

後藤：Stargate として取り組むプロジェクトがこれから第 1 号、第 2 号、第 3 号と出てくるだろうと思います。それぞれのプロジェクトは、私たちがファイナンスの組成に取り組んでいきます。

これはまた、プロジェクトファイナンスの世界ではよくあることですが、一つ一つのプロジェクトごとにエクイティ比率がどのぐらい必要かは大きく異なるのです。ただ、大きく異なるとは申し上げても、全体の中でいえば当然マイノリティーになるわけです。これはやってみないとわからないので、今、数字が独り歩きしてはいけないかなと思います。

でも、例えば私たちがアメリカで SB エナジーという発電会社を持っているわけです。発電のプロジェクトを過去いくつもやっています。こういったもののエクイティポーションというのは、1 桁のときもあれば、10%台のときもあれば、20%ぐらいのときもあると。本当に案件ごとなのです。

ただ、マイノリティーであることは間違いなくて、しかも、それを Stargate の初期出資者の 4 社で分けるというところもしっかり見ていただければ、そんなに大きな負担にはならないだろうと想定をしています。

質問者 3：SBG としては、プロジェクトごとにエクイティの比率が決まり、それで新しくファンディングするか、あるいは手元資金で払うか決めていくということですか。今手元に 5 兆円ぐらいあると思いますが、その資金はその範囲で収まるのかどうか伺いたいです。

後藤：私たちの手元資金から拠出するのは、基本的にエクイティの部分だけですので、いったんプロジェクト総額を、私たちが手元資金でブリッジファイナンスを行ってとか、そういうことはまったく想定をしていません。おそらくその必要はないのだろうと思っています。当初からちゃんとファイナンスのストラクチャリングを行い、参加者をちゃんと決めて、そして、取り組んでいく。そういうスケジュールがプロジェクトファイナンスのあり方だろうと思っています。

質問者 3：プロジェクトファイナンスごとに SBG の負担分が決まり、その都度外部から資金調達していくという理解でいいのですか。

後藤：そのプロジェクトに必要な資金を、プロジェクトが主体となってということです。そのファイナンスというのは、SBG が主体ではないのです。ここは正確にご理解いただければと思います。プロジェクトが主体の、ノンリコース・ファイナンスになるわけです。私たちの財務から出すのは、あくまでそのエクイティにとどまるというところが、この仕組みの重要なポイントだと思っています。

質問者 4：2 つ質問します。一つ目は、イーロン・マスク氏が OpenAI に 970 億米ドルで買収を提案したことが明らかになっています。

OpenAI のサム・アルトマン CEO は拒否する方針を示しているのですが、こうした同氏の横槍のような行動は、Stargate 計画や、ときおり話題に上る追加出資などの実現性に影響はいかが与えるのでしょうか。

後藤：私もニュースは見て、ちょっとびっくりしましたが、基本的には、彼らは彼らの AI のビークルを育てている立場でしょうから、競争になりますので、こういうことはあってもおかしくないかなと思います。ただ、受けるか、受けないかは OpenAI 側のご判断だろうと思いますので、それを見守っていきたいと思います。

また、追加出資という話は、憶測の話でして、今ここでお答えできる立場にはありません。

質問者 4：もう一つは、さまざまに投資を加速するとき、Stargate は資金手配に問題なさそうなお説明を今日いただきましたけども、投資額が5兆円を超えてくるようなフェーズ、追加の資金調達であるとか、国内外の金融機関との交渉が加速するフェーズにこれから入るのでしょうか。

後藤：5兆円とおっしゃっているのは、今の私たちの手元流動性のことですね。手元流動性が潤沢すぎる。きっと財務の教科書を書く先生方からすると、非効率だと怒られそうですが、私たちは長年、財務という分野でストリートファイトをやってきている会社なので、どんな環境にも耐えられる財務であるべきだと考えています。その観点でこの手元流動性の厚みというのは、非常に重要なテーマだと思っています。

今後、少しずつ使っていけば、この5兆円の手元はもちろん減るかもしれませんが、まったくもって、まだまだ安全レベルなのです。先ほどご覧いただいたような社債償還の2年分でも2.1兆円というレベルですから、余力は相当にある。あとは、われわれのNAVが2月11日時点で約33兆円あるわけですが、これが今後どういう成長をしていくか。SBGの純有利子負債を引いて約33兆円あるということです。

これも成長していくわけです。おそらく、アームもまだまだ成長してくれることでしょうし、OpenAIもきっと成長するでしょうし、SVFで投資しているPayPayだとか、大きく期待できる銘柄もあります。

それらはどんどんわれわれの資金調達余力を広げてくれるわけです。やはり投資の成功、パフォーマンスの良化というのは大きなテーマで、実は、それをやるためには、投資というのは続けていかなければいけないのです。やはり明日、来年の飯の種は、今蒔いていかなければいけないということもあります。投資会社的な資金調達の取り組み方は、普通の企業の調達とだいぶ異なりますが、NAVの成長というのが、実は今おっしゃったことの一番の鍵になっていくのだろうと思います。そういったところをしっかりと実現していきたいと思っています。

質問者 5：Stargate Projectについては、イーロン・マスク氏が巨額の資金調達はできないと批判をしていますが、後藤さんからあらためて反応をメッセージとしていただきたいです。

基本的にはデットによる調達などで、あくまでもSBGは一部なのだというお話でしたが、もし他の投資家からの資金調達に苦労するような場面があったときに、SBGとして、金額面も含めてどのぐらいリスクを引き受けていくのか。トランプ政権に孫さんがコミットした部分もあると思いますが、どのような形で最大コミットしていくのか。その辺りの規模感などがあればお願いします。

後藤：まず、私もそういう談話を見てちょっとびっくりしました。あまり感情的なコメントをするとあまりいい結果を生みませんので、結果を見ていただきたいなと思っています。私たちはプロジェクトファイナンスへの取り組みの歴史も相当長いですし、いろいろな経験値を持っているだろうと思いますので、そういったものをこれからイーロンさんにも見ていただければよいかと思っています。

後半のご質問ですが、これから Stargate Project をスタートしていったら、ときにはデット調達に難しいときもあるかもしれない。そういう環境のときというのは、私は逆にスピードも少し落とすべきなのだろうと思います。本来、このインフラプロジェクトの商品というのは、デットマーケットで非常に受け入れられやすい商品なはずなのですが、そこに資金が集まらない環境というのは、環境自体非常にタイトになっている可能性があります。

ですから、金融マーケットそのものをちゃんと見ながら、無理をしないことも大事だろうと思っています。

質問者 5：イーロン・マスク氏が OpenAI を買収する構えを見せている件についてです。基本的に推移を見守るというお立場だとは思いますが、あくまで SBG としてはサム・アルトマン氏の側に立つお立場ということでしょうか。

後藤：正確な表現をしたいのですが、私たちがビジネスを組むのは OpenAI であり、この関係は変わらないのですが、私たちがイーロンさんと何か対立したり、向き合ったりしているわけではありません。そこは、私たちはスクエアで見守っていくことになろうかと思っています。

質問者 5：中国の DeepSeek が低コストでの AI 開発に成功したとしているわけですが、長期的にソフトバンクグループの AI 戦略に対して何らかの影響がありうるものなのか、あるいは何か学びのようなものがあつたのか、その点をお聞かせ願えますか。

後藤：DeepSeek が皆さまに非常に注目されたのも、おそらくつい最近ですね。ですから、DeepSeek というサービスがどう評価されるか、もう少し時間をかけて評価されていく状況を見守っていきたいと思います。

ただ、常に競合は出てくるわけです。サムもコメントしていたと思いますが、いろいろな良いサービスが出てくること自体は業界のためには望ましいことで、大事なことは自分たちがもっと良いサービス、製品を作っていくことだと。結局、そこに尽きるのではないかなと思います。

質問者 6：Stargate Project の電力の話を知りたいです。先ほど、核融合はまだ確立されていない技術という話をされていました。やはり原発の活用というのが今のところ現実解になるのかなと思うのですが、その辺りはどうお考えでしょうか。

後藤：私たちの選択肢の中では、順位は極めて低いと考えています。

質問者 6：やはり再エネなどで、ということになるのでしょうか。

後藤：これまでも SB エナジーを通じて再エネの技術を中心に取り組んできましたし、これからの世の中にも、そういう発電手法がまず取られるべきだろうと思っています。

質問者 6：クリスタル・インテリジェンスについて、先日の記者発表で 1 業種 1 社にぜひ使っていただきたいと呼びかけをされていました。その後、うちも使いたいと言ってきた会社は何社ぐらいあるのか教えてください。

後藤：手元では状況は確認していますが、まだ発表する数字ではないと思っています。これはまた、発表できるタイミングで SBKK から発表するのではないかなと思います。

質問者 7：1 問目は Stargate です。データセンターへの投資が主だと思うのですが、私の理解だと、現状のデータセンターの伸びは、古い言葉で GAFAM の学習用が主なニーズと認識しています。おそらく推論だと思うのですが、Stargate の AI データセンターに乗せてくるサービスはクリスタル・インテリジェンスなのか、それとも ChatGPT なのか。つまり、何が売れるという認識で Stargate をやっているのか説明いただけますでしょうか。

後藤：Stargate が取り組むインフラの利用者は、OpenAI を想定しています。彼らの AI の技術革新、サービス開発のスピードをより早めていくために、どんどんデータセンターのコンピューティングパワーを使ってほしいと思っています。そのためのプロジェクトでもあります。

このプロジェクトの概要は、大きくは三つのポジションに分かれると思っています。実は一番大きな部分というのは、データセンターの中にチップを中心とするシステムをしっかりと組み込んでいくこと。ここがおそらく金額的に一番張る部分だろうと思います。

加えて、データセンターをちゃんと入れる箱が必要です。そして、動かすための電力を発電するシステムも必要だと。これを合わせて、Stargate のプロジェクトというふうに考えています。ですから、利用者は OpenAI であって、OpenAI が次々と技術革新、サービス開発を進めていくために必要とされるインフラです。

質問者 7：大部分が OpenAI という理解で良いですか。

後藤：現時点は、そう想定しています。

質問者 7：2 点目はアームについて。すでに堅調に株価も伸びていると思うのですが、今後、付加価値を高めると、加速度的になるというお話も以前ありました。そうすると例えば、GPU に近い、もしくは AI データセンターでの貢献度がもう少し高い製品に手を出す必要も出てくるのかなと思うのですが、あらためてその戦略と、例えばソフトバンクグループが関係を深めている OpenAI とのシナジーについて、OpenAI がどのように貢献できるか、お考えを伺えないでしょうか。

後藤：ジェイソンさん、お願いします。

チャイルド*：もちろん、長期的にはいろいろな機会があると思います。現時点で我々にとって最も重要な機会は、Stargate においてアームの CPU を選択していただけることだと思います。技術パートナーとして、そこがわれわれの主要な貢献分野だと思っています。

5,000 億米ドルの投資を考えれば、何百万という GPU に相当し、そしてすべての GPU が CPU とペアで使用される必要があります。これは短期的にも非常に大きなビジネス機会です。GPU 市場への参入については、可能性があることは確かですが、現時点で何か具体的な意向を表明しているわけではありません。

質問者 7：今のお話はビジネス的なチャンスについてだと思いますが、OpenAI との技術的なシナジーはあるのでしょうか。

チャイルド*：そうですね。クリスタル・インテリジェンスに関しては、アームは Claude AI を提供しています。これは開発者が開発を非常に迅速にできるようにするライブラリーです。最終的にどのようなエンドアプリケーションが実現できるかという点においても、大いに役立つものになるでしょう。これはアームにとっても大きなメリットをもたらす可能性があります。

推論について考えると、推論の大部分はエッジ、すなわちスマートフォン、PC、車、ロボットなどのデバイス上で実行されます。特に OpenAI との具体的な機会としては、できるだけ多くの推論処理をエッジ側に移行することが挙げられます。

エッジ推論の大半は CPU によるワークロードで処理されると考えています。ほとんどのデバイスは電力面での制約を受けており、多くはバッテリーでの駆動だからです。

その結果、これらのデバイスは CPU に依存することになります。これは私たちには有利な要素となるでしょう。現在、さまざまなシナジーを模索しています。具体的なことについては、今後を待っていただきたいと思います。

質問者 8：あらためて、なぜ OpenAI なのか伺いたいです。初回投資、追加投資、それから、今回の新たな事業も含めて、先ほど後藤さんはアクセス数を見れば明らかだとおっしゃっていましたが、さまざまなプレイヤーがいる中で、ASI、AGI の実現に向けて、現状の最も近道になりうるとお考えでこのような展開をされているのでしょうか。

後藤：今、またそのチャートをあらためて見ていただいていると思いますが、これだけの差が付いてくると、後続がキャッチアップするにはなかなか時間がかかるだろうと推測されます。それだけ支持されているサービスですから、今、私たちがどこと組むかと考えたときに、私たちの中では、もう迷わず OpenAI のサービスだろうと考えています。

[注] * 英語での発言内容を翻訳したものです。内容および解釈については英語原文が優先されます。