

2026 年3月期第 3 四半期決算  
Global Conference Call 質疑応答録

日時:2026 年 2 月 12 日(木)

登壇者:取締役 専務執行役員、CFO 兼 CISO 兼 GCO、財務統括 兼 管理統括 兼 法務統括  
後藤 芳光

常務執行役員、CAO 兼 CSusO、経理統括 君和田 和子

SB Investment Advisers & SB Global Advisers, Executive Managing Partner  
& CFO, Navneet Govil

Arm Holdings plc, Executive Vice President and Chief Financial Officer,  
Jason Child

質疑応答

質問者1

Q1:

日本政府が対米投資のプロジェクトの一つとして、ソフトバンクグループを候補として検討する可能性があるという話がありましたが、仮にそのような展開となった場合、日本の金融機関による海外向け融資という形での支援が想定されるのでしょうか。5,500 億米ドル規模の対米投資の一部としてソフトバンクグループが選定された場合、どのような支援が考えられるのか、教えてください。

A1:

(後藤) 本件は日本政府と米国政府間で議論されている内容であり、当社としてコメントする立場にはございません。仮に当社の案件が議論の対象となっているのであれば大変光栄ですが、日本政府がどのような形で対米投資を支援するかについても、当社がコメントする立場にはないと考えております。一般論として申し上げますと、JBIC(国際協力銀行)や NEXI(日本貿易保険)などが関与する可能性が高いのではと考えますが、あくまで個人的な推察です。

質問者 2

Q1:

Stargate プロジェクトについて、OpenAI との 50/50 の JV を設立しており、米国で 1.5GW のデータセンター建設に対し 1,000 億米ドルをコミットされたと理解しています。エクイティとデットの比率はどの程度なるのでしょうか。また、JV へのエクイティ拠出はいつ頃を想定していますか。

**A1:**

(後藤) プロジェクトの詳細はまだ決まっておらず、デットストラクチャーの枠組みや採算性の議論も、これから進めていく段階です。今後適切なタイミングで、情報共有の機会を設けることを検討させていただきます。

**質問者3**

**Q1:**

御社はこれまで LTV25%未満を維持することを財務方針として強調してきました。一方で、追加投資を考慮すると 25%にかなり近い水準にあり、加えてポートフォリオの価値には一定のボラティリティも存在します。仮に LTV が 25%に到達、あるいは近づいた場合、クレジット維持の観点からどのような対応を想定されていますか。あわせて、格付機関との対話状況についてもお伺いできますでしょうか。直近では、「現状の水準では格付のバッファが限定的」とのコメントも見受けられましたが、その点についてのご認識もお聞かせください。

**A1:**

(後藤) 決算説明会でも申し上げました通り、当社の財務ポリシーに変更はありません。LTV25%以下を基本方針として運営していくことに変わりはなく、あわせて手元流動性も今後 2 年分の社債償還資金を上回る現預金を維持する方針です。これは、投資会社としての財務の安全性を最も分かりやすくお示すためのポリシーだと思います。ただ、これらはコバナンツではなく、あくまで当社の自主的なポリシーです。状況によっては一時的に LTV が 25%を上回る可能性もあり得ますが、その場合には、どのようにして 25%まで戻すかについて、マーケットに対して説明責任を果たしていく必要が私たちにはあります。デレバレッジの実行、資産売却、ノンリコースファイナンスの活用などさまざまな選択肢を検討・実行し、そうした具体的なアクションをマーケットに対して説明していくことになると思います。格付機関の見解については既に公表されています。当社としても S&P とは密接なコミュニケーションをとっています。当社のクレジットの方向性や、彼らが重視する指標について意見交換を行いながら、当社の目指す方向性について理解を深めていただく努力を続けています。

**質問者4**

**Q1:**

今四半期には、DigitalBridge の買収発表、Stargate の進捗、さらに OpenAI と共同で実施した SB Energy への各社からの 5 億米ドルの出資など、複数の重要な動きがありました。これらを踏まえ、フィジカル AI のインフラ投資、ソフトウェアプラットフォームへの投資、半導体分野への投資といった領域における優先順位を、どのように整理すべきでしょうか。DigitalBridge は GP(ゼネラル・パートナー)ですが、同社が有するネットワークや投資機会を通じて、これらの分野に属する多くの企業へのアクセスを可能にする存在でもあります。

**A1:**

(後藤) 当社は ASI 時代のプラットフォームを目指すという大きなビジョンを掲げています。その実現に向けては、テーマを絞った投資や提携を進めていく必要があります。その一つがロボティクスを含むフィジカル AI です。また、グループに Arm を擁する当社にとって、半導体分野も重要です。さらに、データセンターも重要なテーマです。今回買収を発表した DigitalBridge は、データセンターなどのインフラ領域で 45 社以上の投資ポートフォリオを有しています。当社が間接的にこれらの企業群へのパイプを持つことには大きな意義があり、当社の成長スピードを加速させる有力な投資機会だと考えています。

**質問者5**

**Q1:**

ソフトバンクグループが Arm に支払っているアクセラレーテッド・コンピュータ分野の代替技術に関する研究開発について、全体像がより明確になるのはいつ頃でしょうか。これらのチップは Stargate 向けなのでしょうか。より明確にわかるのはいつごろでしょうか。

**A1:**

(Child) 現時点では詳細は開示していません。これまで申し上げてきた通り、製品がテープアウトされ、サンプルが返却され、検証済みかつ動作確認が取れ、さらにキャンセル不可の顧客発注書を受領した段階で発表します。それ以前には発表しません。他社が異なるアプローチを取ることもありますが、遅延が生じた場合に株価の大きな変動を招く傾向があります。ご理解の通り、この分野の開発は、ウエハー不足や HBM 不足など、多くの課題があります。したがって、ソフトバンクグループと Arm、Graphcore、Ampere などがこれらのマイルストーンに到達した段階でお知らせします。

**A1:**

(後藤) Stargate プロジェクトは昨年発表して以降、具体的な進め方についてさまざまな議論を重ねてきました。現在は、OpenAI と共同で進めているプロジェクトもあれば、Oracle が主体となって進めているプロジェクトもあります。当社としては、これらすべての取り組みを総称して Stargate と位置づけ、米国におけるメガデータセンタープロジェクトを推進していきたいと考えています。テキサスのデータセンターに加え、年内に発表できる案件がいくつかあるものと見込んでいます。今年は Stargate が加速する年になると思います。

**質問者6**

**Q1:**

どのような状況で増資やライセンス・イシューを検討しますか？

**A1:**

(後藤) 資金調達を選択肢としてはエクイティファイナンスも含まれますが、一般的に資本コストは負債コストに比べて高い傾向にあります。また、株式発行は希薄化を伴う可能性があり、既存株主にとって望ましくない影響を及ぼす場合もあります。こうした点を踏まえると、適切な範囲でレバレッジを活用することは、企業価値の向上や投資家リターンの最大化につながる重要な手段と当社は考えています。そのため、レバレッジの適正水準を見極め、規律をもって管理していくことは、財務部門の重要なミッションです。また、資産売却も選択肢の一つですが、単純な売却に限らず、デリバティブの活用などを通じてネガティブな影響を抑える手法も検討対象となります。状況に応じてさまざまな選択肢を検討し、その時点で最適なソリューションを選択していくことが重要であると認識しています。

**質問者7**

**Q1:**

今後どのように ABB ロボティクス事業の収益性を改善していくのでしょうか。その戦略や、タイムフレーム、ソフトバンクグループと組む意義を教えてください。

**A1:**

(後藤) フィジカル AI は当社にとって重要なテーマであり、収益機会の拡大余地について現在精査を進めています。将来的に高い収益性を実現できるポテンシャルは十分あると考えていますが、現時点で具体的な施策の詳細を申し上げられる段階にはありません。タイムフレームに関しては、既存のロボティクス事業の改善について、比較的短期間で着手可能な取り組みもあると見ています。また、ソフトバンクグループが有する他のリソースとのシナジー創出も視野に入れていきます。一方で、ロボティクスと AI をどのように融合させていくかは極めて重要なテーマあり、その実現には一定の時間を要する可能性があります。ABB ロボティクスの事業には優秀な人材が従事しており、新商品開発や地域ごとのサービス・価格戦略の高度化についても検討を進めています。フィジカル AI はまだ黎明期にありますが、将来的には当社の AI 戦略の中核を担う領域へと発展する可能性を有しています。

**Q2:**

クリスタル・インテリジェンスの普及に向けて、日本の大企業をどのように説得し、導入を促進していくのでしょうか。また、高額な利用料を、利用者はどのように負担していくことを想定されていますか。

**A2:**

(後藤) ソフトバンク株式会社の担当となりますので、詳細はそちらにお尋ねいただければと思います。

## 質問者8

### Q1:

資金調達の方法について教えてください。昨年11月頃の日経新聞のインタビューで、OpenAI株式を活用した資金調達の可能性について、後藤さんが触れられていました。差し支えなければ、現時点での活用余地やどの程度の金額が調達できそうかなど、可能な範囲で共有いただきたいです。

### A1:

(後藤) OpenAIは未上場企業ですが、当社の投資額は相応の規模にあります。投資するにあたり、このアセットをどのように活用し、ファイナンスを組み立てていくかについては、これまでも継続的に検討・研究してきました。具体的なストラクチャーや調達金額については検討中ですが、アセットバック・ファイナンスとして活用できる可能性は十分にあると考えています。これは、過去に上場前のArm株式を活用して資金調達を行った際の考え方と同様です。OpenAIに対する市場の関心は高く、直近の資金調達ラウンドでも一定のバリュエーションが提示されていることから、企業価値についてもある程度のコンセンサスが形成されつつあると認識しています。将来的なIPOの可能性を視野に入れば、アセットバック・ファイナンスが成立する余地は相応にあると見ています。

### Q2:

S&Pとはコミュニケーションを取られているとのことですが、過去にArmのIPO前に格下となった経緯もあります。その点を踏まえ、OpenAIについても将来的なIPOなどによる価値実現が前提となる中で、S&Pはその実現までの時間軸をどの程度織り込んで評価しているとお考えでしょうか。

### A2:

(後藤) S&Pの見解については、直接S&Pに聞いていただくのが最も確実だと思います。OpenAIの価値評価にあたっては、将来のIPOの蓋然性や、IPOまでの時間軸など、いくつかの論点があると思います。その上で当社としては、当社のクレジットの考え方と、OpenAIというアセットがどの程度クレジットを強化し得るのかという点について、さまざまな角度から粘り強く説明していくことが重要だと考えています。最終的に評価を下すのは格付機関であり、必ずしも当社の考え方がそのまま反映されるとは限りませんが、当社としては対話を継続しながら、理解を得る努力を重ねていく方針です。

## 質問者9

### Q1:

OpenAIの週間アクティブユーザー数が8億で、昨年11月頃に目標として報道されていた10億を下回りました。重要なビジネスパートナーであり大株主として、この状況をどのように見えていますか。また、仮に軌道修正が必要な場合、どのような支援が可能でしょうか。

**A1:**

(後藤) OpenAI の経営戦略については、当社がコメントする立場にはありません。週間アクティブユーザー数が当初目標として報道されていた 10 億に対して 8 億となっている点については、私たちとしては 8 億という水準自体が極めて大きな規模であると受け止めています。他の AI サービスと比較しても、競争上の強いポジションは維持できていると考えています。また、週間アクティブユーザー数の伸びについては、引き続き成長が期待できると見えています。もっとも、OpenAI は急速に成長している企業であると同時に、ベンチャーとしての側面も持っています。そのため、経営戦略や事業計画が事業環境に応じて変化する可能性は十分にあると理解しています。当社としては、そうした変化を受け止めながら、引き続きサポートを続ける方針です。

**質問者 10**

**Q1:**

Ampere 買収のために設定されたブリッジローンについて、すでに一部は実行・返済済みと理解していますが、残りの 120 億米ドルについてどのように返済する予定ですか。長期ローンへの借り換えを想定されていますか。それとも社債発行によるリファイナンスを検討されているのでしょうか。

**A1:**

(後藤) ブリッジローンについては、今年の 4 月が返済期限となっていますが、その返済原資についてはすでに準備済みです。ご心配はいりません。

**質問者 11**

**Q1:**

Stargate についてお伺いします。これまでに実際の現金拠出は発生していますか。また、これまでのご説明で、プロジェクトファイナンスを活用するため、ソフトバンクグループの実質的な資金負担はそれほど大きくなるとのご発言があったと思います。一方で、Stargate が 1,000 億米ドルを投資するごとに、ソフトバンクグループから 180 億米ドルのエクイティ拠出が必要になるとの報道もあります。この点について、報道にある 180 億米ドルという数字は高すぎで、実際にはもっと低いということでしょうか。

**A1:**

(後藤) 「1,000 億米ドルごとに 180 億米ドルのエクイティを拠出する」という前提は、すでに解消しています。ただ、解消しているというのは、やらないという意味ではありません。一律比率で拠出するのではなく、プロジェクトごとに必要なエクイティ資金を案件単位で提供していく形を想定しています。資金の拠出については、当社と OpenAI が 50/50 で出資するという基本的な考え方はありますが、案件によっては個性が強い可能性もあります。当社が主体となって進めるプロジェクトもあれば、Oracle が単独で進めるプロジェクトもあります。それらをすべて含めて Stargate と呼んでいます。

**Q2:**

約 80%がデット、20%がエクイティで、そのエクイティをプロジェクトファイナンスで分け合うという理解で正しいですか。

**A2:**

(後藤) 一般的に見て、エクイティ比率は 20%程度が、現状のマーケット水準ではないかと考えています。

**Q3:**

SB Northstar について、経理編 12 ページでは社債を 5,920 億円購入したと記載されており、15 ページでは借入が 4,400 億円増加したとあります。これは何が起きているのでしょうか。

**A3:**

(君和田) SB Northstar は余資運用の一環として社債投資を行っています。そのうえで、保有する社債を担保として、プライムブローカレッジローンによる借入を行い、その資金を SBG に貸し付けています。これは、SB Northstar の運用を維持しつつ、保有資産を有効活用することで、SBG 全体としての資金効率・財務運営の高度化に資する取り組みです。

**質問者12**

**Q1:**

Arm についてお伺いします。ソフトバンクグループとの取引が、3 カ月間で 2 億米ドル規模で続くとのこと説明がありました。グループ内には Ampere や Graphcore もありますが、これらの企業との間でどのような協調の可能性があるのでしょうか。また、OpenAI は AI アクセラレーターを発表し、2026 年後半からの生産を予定しているとのことですが、Arm にとって競合になり得るのでしょうか。それとも Stargate の枠組みの中で協調していく関係になるのか。どのように見えていますか。

**A1:**

(Child) OpenAI のアクセラレーター発表についてですが、Stargate には非常に大きなコンピュータ需要があるとご理解いただきたいと思います。これは競合関係というよりも、むしろ補完関係にあると捉えています。Arm は、ソフトバンクグループ、OpenAI、およびその他のパートナーと緊密に連携し、プロジェクトを前進させ、必要なコンピュータ能力をできるだけ早く確保できるよう取り組んでいます。2 億米ドルの関連当事者取引についても、私たちが連携して取り組んでいるものをご理解ください。Graphcore は 1 年半以上前に買収され、Arm とソフトバンクグループの関連当事者取引はその直後から始まりました。Graphcore は、XPU 型のアクセラレーテッド・コンピュータ製品を開発し、テープアウトまで行った実績があります。したがって、確実に共同の取り組みが存在しています。Ampere は最近クローズしたばかりで、協業はその後に始まりました。Ampere はこれまでに 5 種類のチップをテープアウトしており、その中

には 512 コアの推論向けチップも含まれます。これらはすべて Arm ベースで構築されています。同社は、Arm アーキテクチャ上で汎用サーバーチップを開発してきた点でユニークな存在でした。そのような能力を取り込み、Arm の設計を活用しながら、チップ設計から物理実装、最終的な GDSII データ生成およびテープアウトを経て、マスク製造に必要な工程まで一貫して遂行できる体制を持つことは、ソフトバンクのグループ全体の統合エコシステムにとって極めて補完的であり、大きな価値をもたらします。私たちは、そこから生まれるシナジーと、最終的に開発スピードを大幅に高められることを強く期待しています。

現実には、どの企業のチップ開発にも非常に多くのパートナーが関わっています。例えば、Cadence や Synopsys といった EDA ベンダーの活用は不可欠です。また、サーバーチップ、特にアクセラレーテッド・コンピュータ分野では SerDes も必要となり、さまざまなプロバイダーが存在します。現実として、ソフトバンクグループがより多くの企業を内包することで、私たち全体としてより速く前進することが可能になります。なぜなら、統合を進め、より迅速に一つの標準へと構築していくことが可能になるからです。外部パートナーを個別に利用することは、コスト増加やマージン低下を招くだけでなく、開発スピードも鈍化させます。そして現在、AI は極めて速いスピードで進化しており、コストも重要ではありませんが、それ以上にスピードの方が重要になっています。Ampere の買収は、ソフトバンクグループの半導体関連の取り組み全体を加速させる上で重要な一手であり、詳細については追ってお知らせします。

**Q2:**

四半期で 2 億米ドルの支払いは、いつまで続くのでしょうか。

**A2:**

(Child) 前四半期に 1 億 7,800 万米ドルへ増加したのは、第 2 四半期に新しい契約を追加で締結したためです。これらの契約は、それぞれ次世代のアクセラレーテッド・コンピュータ製品の開発に対応するものです。1 億 7,800 万米ドルから 2 億米ドルへの増加は、単に四半期ベースでフルに取り込まれたことを反映したものです。第 2 四半期は契約締結後の期間のみが反映されており、四半期分が完全には含まれていませんでした。したがって、今後の正しいランレートの 2 億米ドルとなります。この水準がどの程度の期間続くかについては具体的には申し上げていませんが、この取り組みは継続的なものと理解ください。現在の AI 分野では、数年ごとではなく、ほぼ毎年新しいチップのバージョンが必要とされるのが一般的です。これはコンピュータが逼迫していること、そして次世代チップがもたらす生産性向上や TCO(総保有コスト)改善効果が求められるためです。現時点では、ライセンスおよびデザイン収入がされています。製品がテープアウトされ、商用化されれば、ロイヤルティ収入やシリコン販売による売上が計上されることとなります。したがって、取り組み自体は継続的なものですが、収益構成、すなわちライセンスおよびデザイン収入、ロイヤルティ収入、製品売上の比率は時間の経過とともに変化していきます。テープアウト、サンプル返却および検証完了、さらにキャンセル不可の受注獲得といったマイルストーンに到達した段階で、より詳細な情報を開示する予定です。

### 質問者 13

Q1:

マージンローンの状況についてお伺いします。ソフトバンク株式会社株式と Arm 株式を活用して、さらなる調達余地があるとわかりましたが、あとどれほどキャパシティがあると考えればよいでしょうか。調達金額を増やしすぎると2社との関係が悪くなる可能性はありますか。

A1:

(後藤) 対象アセットの担保価値に対して、概ね 20%~40%程度のレンジであれば調達可能と考えています。調達を増やすことで、2社間での関係が悪くなることは想定していません。ただし、調達余地があるからといって上限まで活用するわけではなく、全体の調達計画を踏まえ、その時点での最適な調達を選択していきます。マージンローンを活用する場合もあれば、他のファイナンス手法を優先する場合もあります。

### 質問者14

Q1:

SVF2 から OpenAI への 225 億米ドルの投資は借入ですか、それとも新たにエクイティを拠出したのですか。

A1:

(Govil) 225 億米ドルは、SVF 2 へのコミットメントの増額および拠出によって賄われました。ソフトバンクグループは SVF 2 に対して普通株および優先株の双方を拠出していますが、今回は優先株を通じて拠出しました。

Q2:

ソフトバンクグループと孫社長の双方が拠出したということですか。

A2:

(Govil) 孫社長は普通株のみ拠出しています。今回の拠出は優先株によるものです。

Q3:

LTV を算出する際、ハイブリッド債の 50%を控除して計算しているのはなぜでしょうか。ハイブリッド債も負債に該当すると思いますが。

A3:

(後藤) 格付機関もハイブリッド債の 50%は資本性があると評価しています。

## 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。証券の募集、購入の申し出の勧誘、又は証券の売出しは、1933 年証券法(その改正を含む。以下、「証券法」という。)の登録要件に従って行われます。本資料に含まれる情報は、証券法ルール 135 に従って記載されるものです。

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、アーム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制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、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バンダー情報は、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。