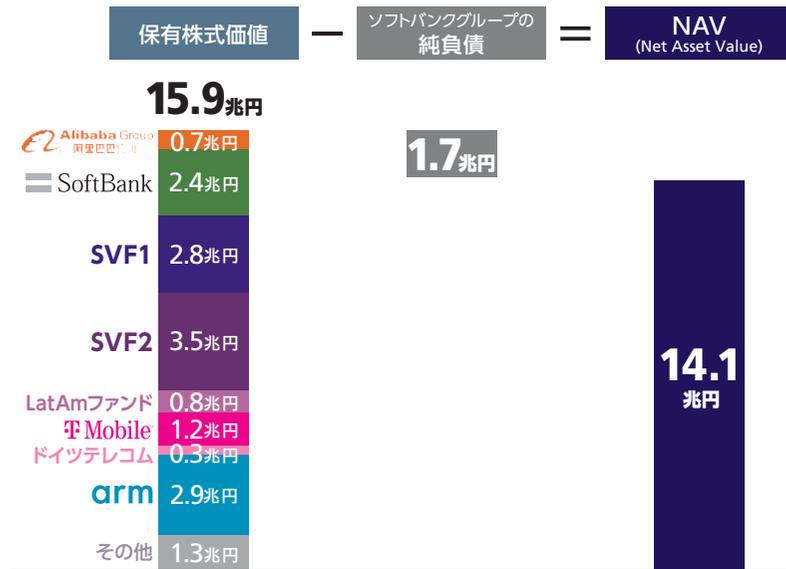


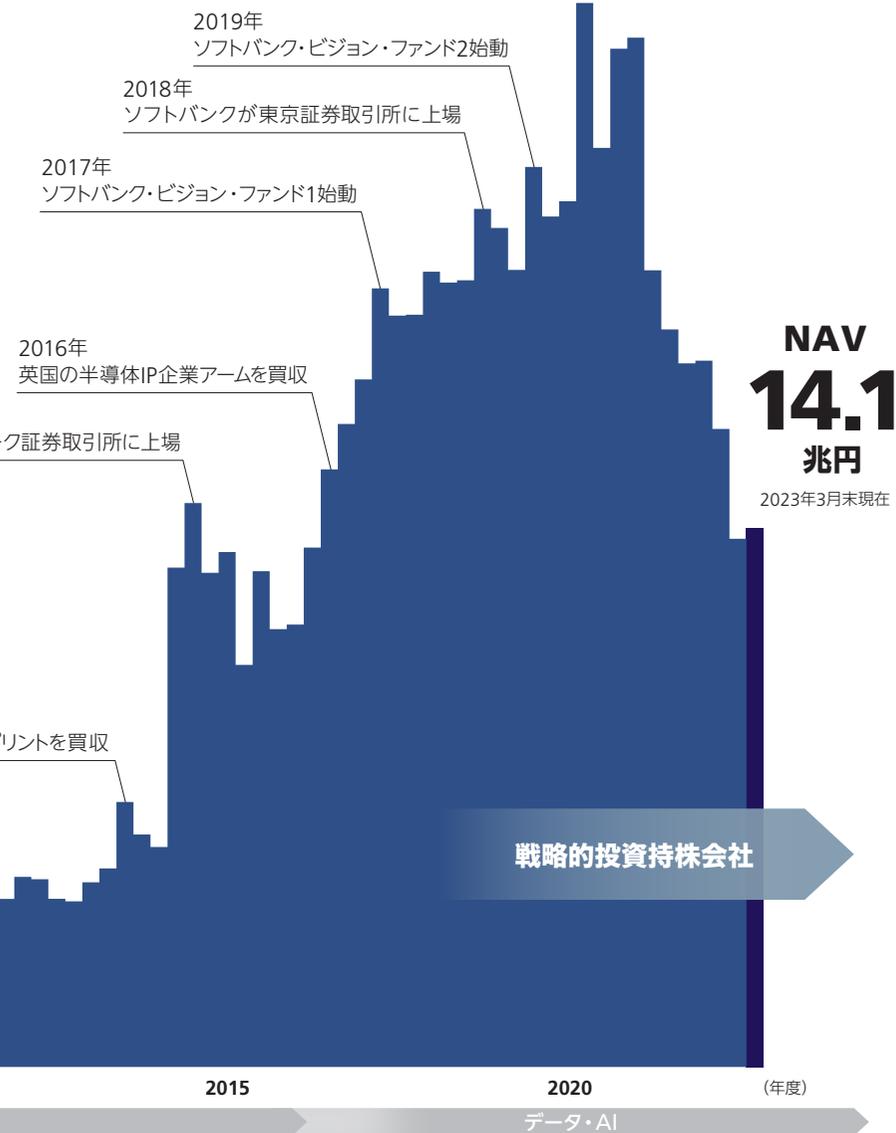
「情報革命」に投資し、NAVの成長を目指す

2023年3月末現在

NAV (Net Asset Value)は、「保有株式価値-ソフトバンクグループの調整後純有利子負債(純負債)に変更で算出される」、ソフトバンクグループの価値を図る最も重要な指標です。ソフトバンクグループは、保有株式価値の増大を通じて、NAVを中長期的に最大化することを目指しています。



保有株式価値と純負債の算出前提は69ページをご覧ください。



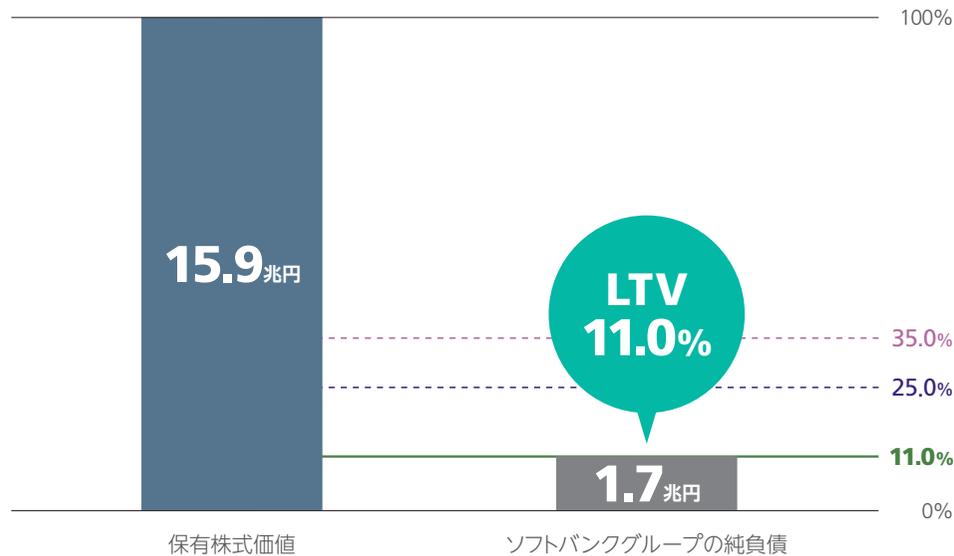
(注) 各四半期末のNAVを示しています。NAVは、入手可能な情報に基づく当社の想定であり、情報の正確性および完全性について保証するものではなく、監査を受けた数値に基づくものではありません。NAVの推移は、将来の数値を保証するものではなく、また、ソフトバンクグループの普通株式を含むいかなる有価証券の価値や投資判断を示唆するものではありません。別段記載のない限り税金考慮前のデータに基づいて算出しています。NAVの算出において、保有株式価値は、アセットバック・ファイナンスにおける満期決済金額または負債計上額を除きます。ソフトバンクグループの純負債は、アセットバック・ファイナンスにおける負債計上額を除きます。また、ソフトバンクグループの純負債の算出からは、当社のうち、ソフトバンク(ZホールディングスおよびPayPayをはじめとする子会社を含みます。)、SVF1、SVF2、LatAmファンドおよびアームなど独立採算で運営される事業体ならびにSB Northstarに帰属する有利子負債および現預金等を除きます。

安定的な財務運営を測る重要指標：LTV

LTV(Loan to Value)は、「ソフトバンクグループの調整後純有利子負債(純負債)÷保有株式価値」で算出される財務指標です。ソフトバンクグループは、通常時にはLTVを25%未満で運営し、異常時でも35%を上限とする方針を定めています。LTV25%未満は非常に安全性の高い基準であり、負債を返済する保有株式価値が十二分にある状態を示しています。

$$\text{ソフトバンクグループの純負債} \div \text{保有株式価値} = \text{LTV (Loan to Value)}$$

2022年度末 保有株式価値に対する純負債の割合(LTV)



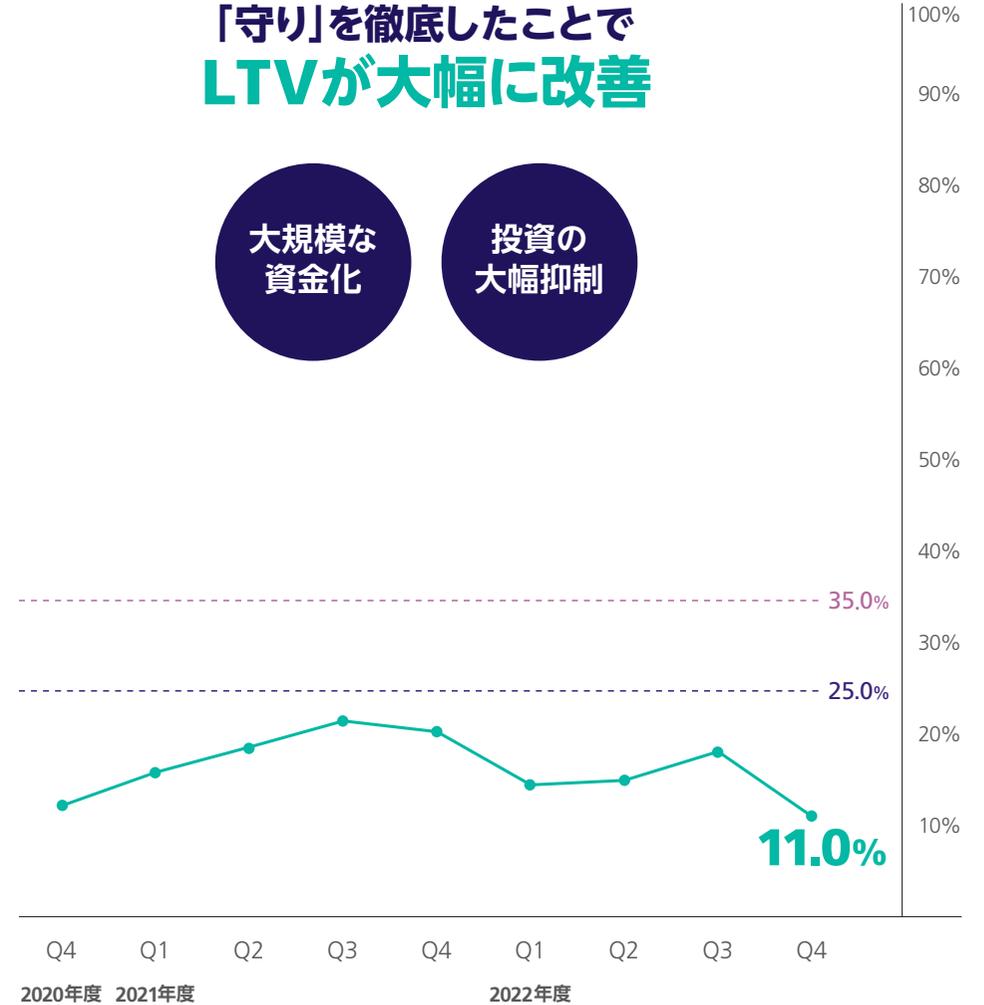
保有株式価値と純負債の算出前提は69ページをご覧ください。

(注) 保有株式価値は、アセットバック・ファイナンスにおける満期決済金額または負債計上額を除きます。ソフトバンクグループの純負債は、アセットバック・ファイナンスにおける負債計上額を除きます。また、ソフトバンクグループの純負債の算出からは、当社のうち、ソフトバンク(ZホールディングスおよびPayPayをはじめとする子会社を含みます。)、SVF1、SVF2、LatAmファンドおよびアームなど独立採算で運営される事業体ならびにSB Northstarに帰属する有利子負債および現預金等を除きます。

「守り」を徹底したことで
LTVが大幅に改善

大規模な
資金化

投資の
大幅抑制



(注) 各四半期末のLTVを示しています。

ソフトバンク・ビジョン・ファンド：マネジメントメッセージ

世代を超えるAIの成長に投資



ラジーブ・ミスラ Rajeev Misra
Co-CEO, SB Investment Advisers

この1年、マクロ環境はボラティリティの高い状況が続きました。大規模な資金が市場に流入した2021年度に対し、2022年度は、地政学、規制、金融政策などが大きく動く中で、世界中の投資家がより保守的な舵取りを迫られた年でした。

難しい市場環境の一方で、2022年度はAIの普及にとって大きな転換点となりました。生成AIが物語を書き、ジョークを言い、オリジナルのアートを創る姿は、世界中の人たちを魅了し、喜ばれています。OpenAIのChatGPTは、わずか2カ月でユニークユーザーが1億人に達し、見たこともないようなスピードで普及しました。TikTokとInstagramが同じレベルになるまで、それぞれ9カ月と28カ月かかったことを考えると、今やAIがメインストリームとなったことは疑いようがありません。

生成AIを新しいアプリケーションに活用している投資先もありますが、ソフトバンク・ビジョン・ファンドは多様性に満ちた投資プラットフォームで、これまでもAIテクノロジーのあらゆるスタックに投資してきました。AIのユースケースの幅がますます広がる中で、われわれは投資対象を3レベルに分けて考えています。1つ目は基礎レイヤー。チップの開発を通じて、次世代コンピューティングに必要な

処理能力を擁するAIアーキテクチャーを開発する企業です。2つ目はアプリケーションレイヤー。AIがB2Bに広く普及するために不可欠なデジタルインフラです。3つ目がサービスレイヤー。デジタルヘルスから金融サービスまで多岐にわたる分野での、ユーザーが新製品やサービスに直接アクセスするためのテクノロジーのインターフェースです。

これらの技術が浸透するにつれ、既存の産業は変革を余儀なくされ、全く新しいものに生まれ変わっていくことでしょう。AIは2030年までに15.7兆米ドルの経済成長をもたらすとPwCのレポート*1があります。また2025年には、世界のデータ量は10年前から10倍以上増えているとの予想もあります*2。より多くのデータが利用できるようになれば、AIがもたらす影響はますます大きくなり、エンタープライズテクノロジーのあり方をも変えていくことになるでしょう。ヘルステック分野では、AIによって革命的ともいえる変化がもたらされており、潜在的な薬剤分子の探索のスピードが最大1,000倍も速くなりました。

ソフトバンクグループは、40年以上にわたって、大きな技術革新に先んじて投資を行ってきました。AIへのグロースキャピタル提供でも、2016年にアームを買収、2017年にソフト

バンク・ビジョン・ファンド1を立ち上げて、いち早く大規模投資を行ってきました。生成AIは過大評価されているとの批判もありますが、アマラの法則*3を思い出してください。AIは市場サイクルを超越する、世代をまたがっていくテクノロジーです。デジタル変革の波は止まりません。AIはそれを先導していく存在です。2022年という年は、グローバル投資にとって困難だった年として記憶に刻まれることでしょう。しかしながら、われわれのポートフォリオはAI革命への確固たる確信に基づいて作られています。このテクノロジーの秘める可能性が現実のものとなったとき、われわれの投資先は必ずやその恩恵を受けることになる。私はそう確信しているのです。

私個人の役割は、SB Investment AdvisersのCEOとして、主にソフトバンク・ビジョン・ファンド1のパフォーマンスと資金化に注力することに変わりました。ソフトバンク・ビジョン・ファンド2とソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドの日々の管理はエグゼクティブ・コミッティーのメンバーに引き継ぎましたが、私は引き続き当社に強くコミットしています。ソフトバンクグループとファンドのリミテッド・パートナーに貢献し、投資目標の達成に向け、引き続き尽力していきます。

*1 PwC「Sizing the prize, PwC's Global Artificial Intelligence Study: Exploiting the AI Revolution」

*2 Statista「Volume of data/information created, captured, copied, and consumed worldwide from 2010 to 2020, with forecasts from 2021 to 2025」

*3 米国未来研究所所長ロイ・アマラ氏は「新技術は短期的には過大評価され、長期的には過小評価される」と提唱しました。

ソフトバンク・ビジョン・ファンド：マネジメントメッセージ

厳しい市場下でのレジリエンスと規律



アレックス・クラベル Alex Clavel
Member of the Executive Committee, SB Global Advisers
Co-CEO, SB Investment Advisers



グレッグ・ムーン Greg Moon
Member of the Executive Committee, SB Global Advisers



ナブニート・ゴビル Navneet Govil
CFO, Member of the Executive Committee, SB Global Advisers
CFO, SB Investment Advisers

2022年5月の決算説明会で、マサ(当社代表取締役 会長兼社長執行役員 孫 正義)は投資家やメディアを前に、激動の時代における「守り」の徹底の重要性を説きました。その後1年を通して世界市場が不安定さを増していったことを考えると、このメッセージは、タイミング良く発信されたといえるでしょう。ウクライナ情勢の激化は世界のエネルギー価格の高騰をもたらし、米中間で地政学的緊張が続いたことで、テクノロジー・スタートアップ企業に対し双方の規制当局が介入スタンスを取るようになりました。また、金融政策の引き締めにより資本コストが上昇しました。消費者インフレが続く中、中央銀行は対策を講じ、2022年初頭以降FF金利は急上昇し、2023年3月時点では2007年来最高値の5%に達しています。この金利上昇のペースは多くの金融機関を危機に陥れました。シリコンバレー銀行、シグネチャー銀行、ファーストリパブリック銀行の破綻は、私たちが不安定な時代の渦中にいることを改めて認識させるものでした。

このようなマクロ環境の不安定さにより、世界市場は大幅な調整局面となりました。NASDAQ-100 Technology Sector 指数は上

半期に40.2%下落、Refinitiv Venture Capital 指数は57.7%下落しました。これはソフトバンクグループ固有ではない、市場全体の現象でしたが、われわれはその影響を大いに受けました。2023年3月末現在、ソフトバンク・ビジョン・ファンド全体での、2022年度の公正価値評価の減少額合計は、資産の21%に相当します。運用開始以来のパフォーマンスを詳細に見ると、ソフトバンク・ビジョン・ファンド1は、累計投資利益が114億米ドル*と、依然としてプラスを維持しています。一方、運用開始後まだ日の浅いソフトバンク・ビジョン・ファンド2およびソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドは、市場の影響がより顕著にパフォーマンスに表れており、それぞれ183億米ドルと17億米ドルの累計投資損失*となっています。

市場の不確実性が高まる中、私たちは守りを固める戦略へと舵を切りました。2021年度には多額の新規投資を行いました。2022年度には投資規模を根本的に縮小し、新規投資を厳選しました。このような機敏な対応によって、現在の不安定な環境下でも資金を温存することができ、今後市場環境が好転したときに投資を再開できるだけの潤沢

なドライパウダー（待機資金）を確保できています。

資本の保全も、2022年度のポートフォリオ運用上の重点施策でした。あらゆるセクター・地域において投資先の経営陣と協力し、財務・オペレーション両面の強靱化をサポートしました。今日のような環境下で、投資先は、ガバナンスや企業文化の強化、サプライチェーンの見直し、コアプロセスの効率化など、より少ないコストでより多くを達成するためのやりかたを学んでいます。ファンダメンタルズを重んじることにより、市場の不確実性が続く中でも、世界の一流投資家からの資金調達につながっています。2023年3月末現在、ソフトバンク・ビジョン・ファンド1の公正価値の98%を占める未公開投資先企業が12カ月以上の資金ランウェイを有しており、ソフトバンク・ビジョン・ファンド2とソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドではそれぞれ90%と84%となっています。市場は今後も変動を続けるかもしれませんが、彼らは、今日の状況から起こりうる影響に備えるとともに、持続的に成長していく決意を新たにしています。

ファンドとしては、ポートフォリオ全体の価

値を最大化し、ソフトバンクグループをはじめとするリミテッド・パートナーに還元していくことに引き続き注力しています。資金化の戦略は、戦略的・財務的なものからオポチュニティに連動したもので、複数の要素によって推進しています。まず、パフォーマンスの期待値、ポジションの規模や流動性、投資リスクプロファイルなど、アセット固有の要因を考慮します。次に、セクター・地域の見通し、マクロ経済の動向、IRRやMOICの最適化など、市場やファンド要因を幅広く検討します。このような、資金化への規律性あるアプローチは、設立以来一貫して、リターンプロファイルの土台となっており、累計資金化額は毎年堅調に増加しています。市場が好調な時期に戦略的に資金化を実行した結果、2021年12月末までの累計資金化額は460億米ドルと、前年末の165億米ドルから約300億米ドル増加し、累計実現利益は229億米ドルに達しました。

守りの姿勢の維持は、投資活動やポートフォリオ管理にとどまりません。日々のわれわれの業務効率性を向上させるための措置も講じています。その一環として、ソフトバンクグループの海外投資をSB Investment

AdvisersとSB Global Advisersに集約しました。グループの持つ投資能力を一つのチームに統合し、複数の機能チームを横断的に活用することで業務シナジーを実現しています。この効果はすでに発揮されており、われわれは「One SoftBank」としてこれからも密接に連携していきます。

世界市場は引き続き警戒が必要ですが、われわれの投資先は水面下で前進を続けています。われわれのポートフォリオには、公正価値で370億米ドル超相当の強力かつ安定したレイトステージ企業があり、時機を見て上場する準備が整っています。

用心に用心を重ねながらも、2023年度に起こるであろう変化への備えは万端整ったと感じています。厳選投資、価値の最適化、規律ある資金化を通じて、市場機会に適応しながら、この投資プラットフォームを進化させていきます。

* 当社連結ベース。本項におけるその他の数値は、SVF単体ベースです。外部投資家持分および税金等の控除前の数値です。

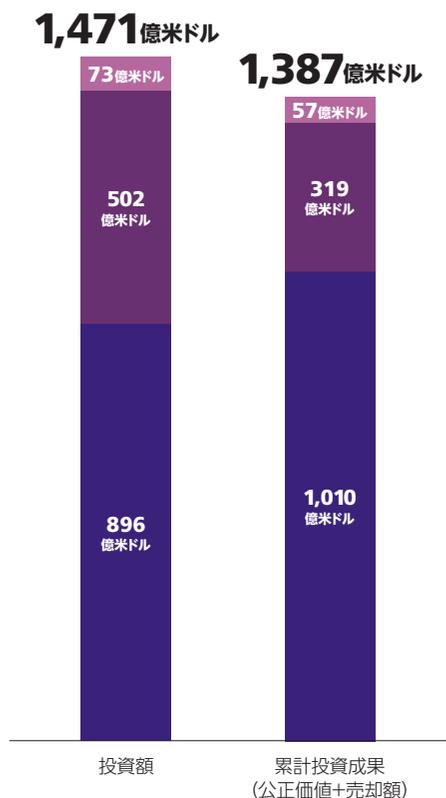
「守り」が支える強固なポートフォリオ

詳細はソフトバンク・ビジョン・ファンドのウェブサイトをご覧ください。

投資成果

2023年3月末現在

■ LatAmファンド
■ SVF2
■ SVF1



投資成果

2023年3月末現在、ソフトバンク・ビジョン・ファンドの投資件数は累計470以上(エグジット済みの銘柄を含む)に上り、その投資先は多様な地域、セクター、テクノロジーにわたります。ファンドの投資先の公正価値*1は合計1,387億米ドルに達しています。

ソフトバンク・ビジョン・ファンド1は、これまで94件の投資先に896億米ドルを投じました。その公正価値*1は合計1,010億米ドル、累積投資利益は114億米ドルに上ります。2023年3月末までに、このうち30社が世界の主要取引所に上場しました。2022年度は、GoToグループがインドネシア証券取引所に上場し、アジアで年間第3位の規模のIPOとなりました。このほかにも、Delhiveryがボンベイ証券取引所でIPOを果たし、Getaroundもニューヨーク証券取引所にSPAC(特別買収目的会社)との合併により上場しました。ソフトバンク・ビジョン・ファンド1の投資先の公正価値のうち、353億米ドルが未公開投資先、206億米ドルが流動性のある公開投資先であり、427億米ドルがすでにエグジット済みの投資ポジションです。

後継のソフトバンク・ビジョン・ファンド2の投資件数は274に上り、公正価値*1は合

計319億米ドルとなっています。2022年度は守りに徹し、新規投資のペースを大幅に落としました。2021年度には新規投資先が226件、投資総額408億米ドルだったのに対し、2022年度の新規投資は59件、投資額も合計27億米ドルと、投資額は93%減少しました。資産タイプ別の構成では、252億米ドルが未公開投資先、43億米ドルが公開投資先、27億米ドルがエグジット済みです。

ソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドの投資先は、2023年3月末現在、107件、公正価値*1は57億米ドルに上ります。2022年に投資先のSatellogicが米NASDAQに上場し、公開投資先は3社に達しました。資産タイプ別では、51億米ドルが未公開投資先、4億米ドルが公開投資先、2億米ドルがエグジット済みです。

SPAC戦略に関しては、2022年6月に、SVF Investment Corp. 3がSymbolicと合併しました。SymbolicはAI搭載ロボットとソフトウェアを使用して、グローバルサプライチェーンを再構築する自動化技術のリーダーです。2023年3月末時点で、グロスMOICは2.3倍となり、Symbolicの時価総額は127億米ドルにのびりました。ファンドがスポンサーとなった他のSPACについては、多くの企業の評価を進めたものの、内部基準をクリアする適切な合併相手先がなかったため、2022年度第

4四半期にSPAC資産の償還を決定しました。

*1 エグジットした投資の売却額を含みます。
(注) 本項における数値は当社連結ベースであり、次項以降の数値はSVF単体ベースです。外部投資家持分および税金等の控除前の数値です。投資先の公開/未公開の区分は、2023年3月末時点の状態に基づいています。端数処理の関係上、合計と内訳が一致しない場合があります。

多様化がもたらしたレジリエンス

ソフトバンク・ビジョン・ファンドは、決定的な技術トレンドに長期にわたり投資する投資家であり、市場サイクルを超越するように設計されたファンドです。現在のような不確実な時代には、選択肢の持ち方と多様性のあり方が問われます。ファンドは、規律あるポートフォリオを構築することで戦略的な選択肢を保持しつつ、ライフサイクルや地域、9つの重点セクターへの分散を進め、ポートフォリオの多様化を進めています。

地域的には、どのファンドのポートフォリオも、バランスのとれたグローバルなものに進化しており、アセットの大部分は、世界でもAIテクノロジーがスタートアップに浸透した米国に振り向けています。

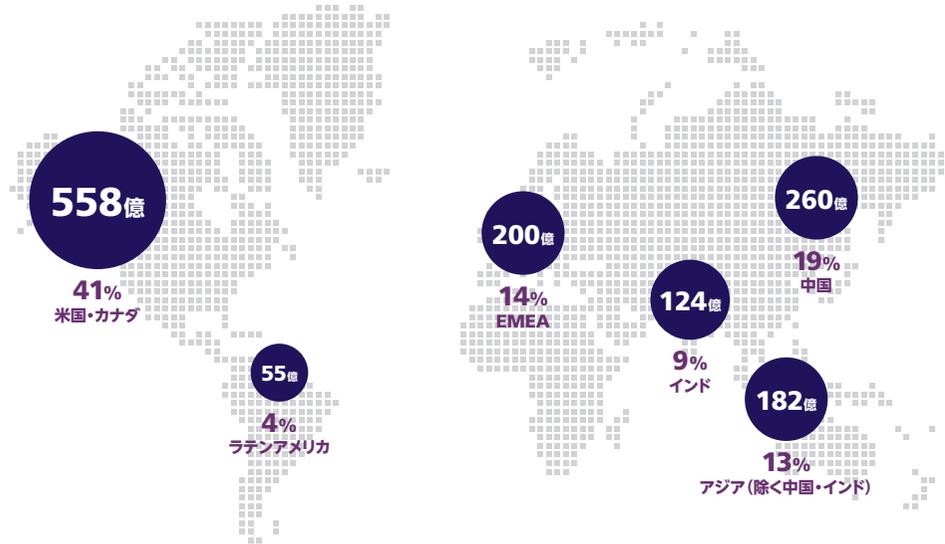
ソフトバンク・ビジョン・ファンドの投資は、AIとビッグデータの活用により長期的な成長が見込まれる9つの主要セクターで構成されています。AIは、世界中すべての産業に影響を与える汎用テクノロジーです。投資を分散す

地域別公正価値

2023年3月末現在

(億米ドル)

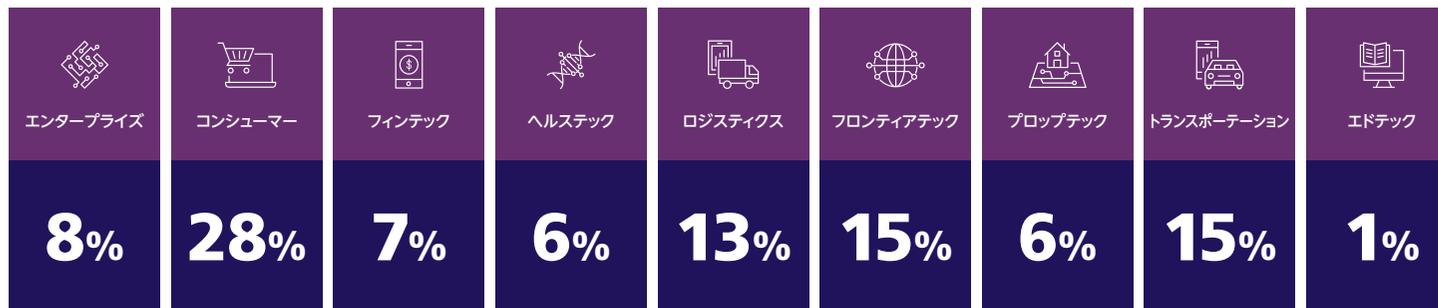
グローバルに分散したポートフォリオ



セクター別公正価値

2023年3月末現在

多様なセクターに投資



(注) 上図における情報は例示を目的に掲載しており、本アニュアルレポート発行日現在におけるSBIAおよびSBGAの考えを反映しています。地域およびセクターの定義はSBIAおよびSBGAにより決定されたものであり、かかる判断は合理的であるとSBIAおよびSBGAは信じるものですが、本質的には主観的な性質を有しています。なお、公正価値はエグジットした投資の売却額を含みます。

ることにより、デジタルコマースから物流の自動化、データ分析、ファイナンシャル・インクルージョン(金融包摂)にいたるまで、コンシューマーおよびエンタープライズビジネスでの成長機会へのエクスポージャーを維持しています。

例えば、イーコマースによって、かつてないほど多くの消費者がオンライン化したことで、デジタルファーストでシームレスな買い物体験が求められるようになってきました。世界のリテール売上高に占めるイーコマース比率は、2015年の7%から2022年には20%に上昇したとの分析があります*2。

*2 Statista [E-commerce as percentage of total retail sales worldwide from 2015 to 2026]

このようなイーコマースへのシフトの背後には、AIによる顧客最適のオンラインショッピング体験があります。AIは、小売業者にも新たな資金化機会やオペレーション面のサ

ポートを提供することで、ビジネスのポテンシャルを引き出しています。例えば、投資先のContentsquareは、企業がデジタルユーザーとの対話を深められるよう、インサイト最適化プラットフォームを設計しています。データとAIを融合させることで、レコメンデーションの自動化だけでなく、コンテンツのパフォーマンスの測定や、消費者の意思決定や嗜好傾向の分析を通じて、顧客に実用的なインサイトを提供しています。

また、約30億人のアクティブユーザーを有する短編動画共有プラットフォームのByte Danceも、AIを使ったレコメンデーションエンジンで中小企業や大企業が最終消費者にリーチできる巨大プラットフォームへと進化しています。

技術革新は、データがあって初めて実現します。2012年以降、AIの演算能力は約3カ月半ごとに倍増し指数関数的に拡大しており、企業のパフォーマンス最適化能力も、グローバル規模で根本から改善されています。過去10年でデータ量が何倍にも増える中、ファンドは、AIを使って、消費者や企業向けに商取引に関するより高度なインサイトの提供や、データ管理の最適化、データ保護などを展開する企業への投資を多く行ってきました。

サイバーセキュリティー分野では、投資先のArkose Labsが独自のアルゴリズムを活用したe-CAPTCHAメカニズムで、不正IDに対

する堅牢なサイバーバリアを構築しています。この認証システムは、行動分析学を用いて攻撃者を特定し、リスクレベルを階層化した上で、リスクに基づいたセキュリティフリクションを適応します。同社はまだアーリーステージのスタートアップですが、その顧客基盤にはすでに30社以上の優良企業が含まれています。

ほかにも、投資先のMinIOは、企業アプリ

ケーションのデータレイク(収集データを一元管理して貯めるリポジトリ)として、オンプレミスとパブリッククラウドの両方の環境にまたがるデータを連携させています。同社のプラットフォームでは、複数の異なるハードウェアアーキテクチャーを同化できるため、AIや機械学習の高性能なユースケースでデータを保存・展開できるのが特徴です。

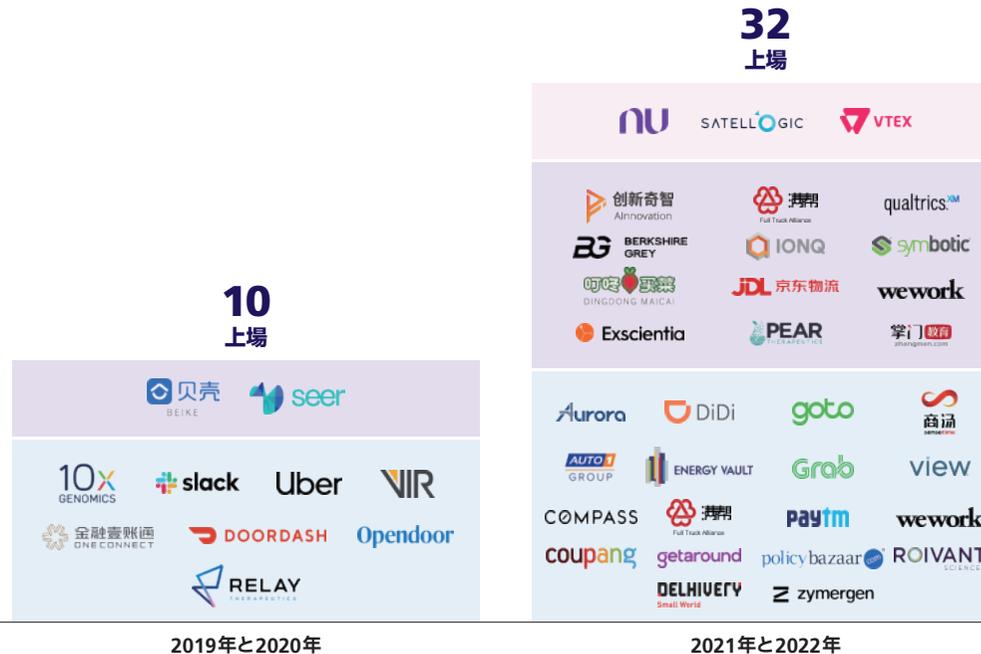
成熟したポートフォリオにより 持続的な収益成長を期待

時間の経過とともにポートフォリオの成熟が見られる点も重要です。ソフトバンク・ビジョン・ファンドは、収益の安定成長が見込めるイノベーションを有し、市場を捕捉できる企業を投資対象として探しています。未公開投

資先の76%が、年間2億5,000万米ドル超の売上高のレイトステージの企業です。資金不足が深刻化する環境にもかかわらず、有力な外部投資家がソフトバンク・ビジョン・ファンドのポートフォリオに関心を寄せ続けています。2022年度に投資先企業は60の資金調達ラウンドを完了しましたが、そのうちの80%がアップラウンドでした。これら投資

将来の上場に向けた強力なパイプライン

2023年3月末現在



*3 設立来上場企業には、上場日に投資した企業が含まれます。WeWorkおよびFull Truck Allianceは、SVF1およびSVF2のいずれからも投資しています。
 *4 SBIAおよびSBGAの分析に基づきます。2023年3月末現在。ArmとByteDanceはSVF1、FlipkartとPayPayはSVF2、QuintoAndarとKavakはソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドの投資先です。
 (注) 本項で紹介する投資先は、SVF1、SVF2およびソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドが行った投資のうち、上場済みまたは将来上場する可能性があるものとSBIAが判断したものを例示の目的で掲載しており、投資案件の完全なリストではありません。本項での投資への言及は、特定の投資対象または証券の推奨として解釈してはなりません。将来行われる投資が、本項に説明される投資と買また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。過去の業績は、必ずしも将来の業績を示唆するものではありません。

ラウンドで調達した資金は総額163億米ドルを超え、資金を提供した機関投資家は1,000社以上に上っています。ファンドは投資先企業とともに、景気後退局面でも十分な資金ランウェイの確保に努めており、その結果、ポートフォリオ全体で財務健全性の高いバランスシートを実現しています。

IPOパイプラインについては、過去2年間

で32社、設立以来では45社の上場を実現してきました。上場に向けた準備態勢が整っているかどうかの評価においては、投資先を、強いファンダメンタルズ、耐久性あるビジネスモデル、持続可能な成長力、そしてガバナンスやオペレーション、財務管理面での規律という4つの要素から判断しています。ポートフォリオは成熟しており、アーム、

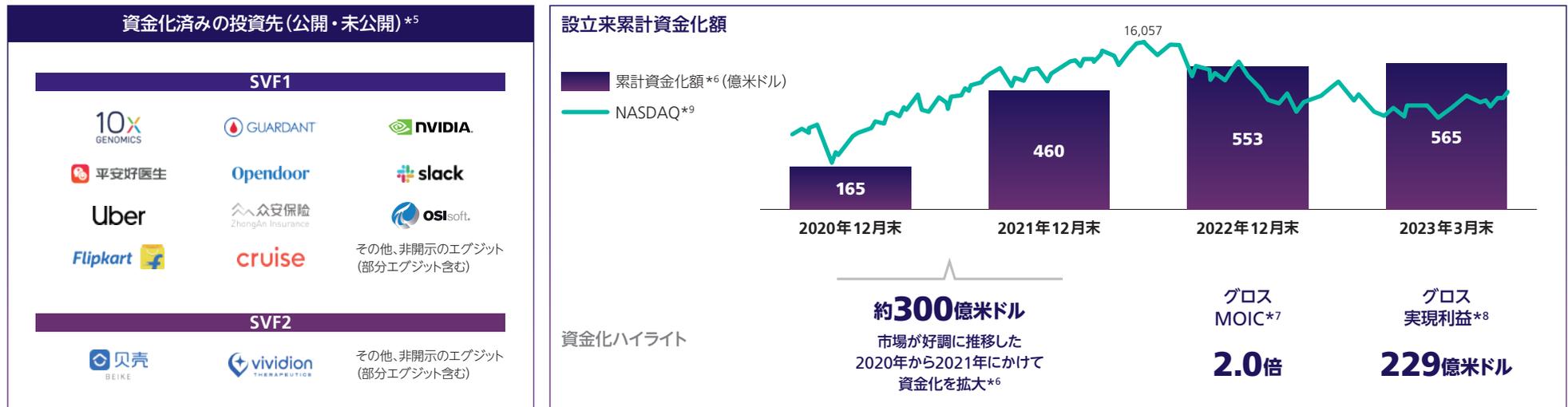
ByteDance、PayPayなど、370億米ドル超の公正価値に相当する、安定した強力なレイトステージ企業が含まれています。

これは、将来の資金化のパイプラインとなる安定した基盤を示しています。2023年3月末現在、565億米ドルをリミテッド・パートナーに分配し、実現MOICは2倍となりました。公開投資先の30%と未公開投資先の7%をす

でエグジットしています。ファンドごとの内訳では、ソフトバンク・ビジョン・ファンド1が51%、設立から日の浅いソフトバンク・ビジョン・ファンド2やソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドは、それぞれ18%と1%になっています。戦略的な資金化施策を講じることにより、ポートフォリオ全体の価値の最大化とともに、投資家の皆様への継続的な分配を目指しています。

規律ある資金化の取り組み

2023年3月末現在



*5 資金化された公開投資先と未公開投資先には、完全にエグジットした投資先が含まれますが、非開示または部分エグジットした投資先は含まれません。
 *6 累計資金化額は、投資活動開始から2023年3月31日までの、完全または部分的にエグジットした投資、関連するヘッジおよび配当からの受取額です。300億米ドルは、2020年12月31日から2021年12月31日までの受取増加額です。
 *7 グロス投下資本倍率(MOIC)とは、総実現収入を投資コストで除したものです。総実現収入は、税金、取引手数料、投資関連融資およびその他のファンド関連費用を控除した、投資から得られるすべての外部キャッシュ・フローの合計と定義しています。投資コストは、投資先に対する現金払出額のすべて、投資に直接関連する借入元本およびSVF1による投資関連のヘッジのための支払プレミアム(純額)の合計と定義しています。
 *8 グロス実現利益は、2023年3月31日現在、完全または部分的にエグジットした投資案件の総実現収入と投資コストの差額です。
 *9 出典:S&P Capital IQ

(注) 本アニュアルレポートに記載されているSVF1、SVF2およびソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドの運用およびプロセスは、SVF1、SVF2およびソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドまたは運営会社が運用する後継ファンドの運用期間を通じて継続する保証はなく、かかるプロセスや運用は変更される可能性があります。本項で紹介する投資対象は例示の目的で掲載しており、投資案件の完全なリストではありません。本項での投資への言及は、特定の投資対象または証券の推奨として解釈してはなりません。将来行われる投資が、本項に説明される投資と質また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。SVF1、SVF2およびソフトバンク・ラテンアメリカ・ファンドの投資先のより網羅されたリストは、93~96ページをご覧ください。個別投資のネットパフォーマンスは、手数料や費用の配分について恣意的な前提に依らずに算出することが困難なため、ここには記載していません。過去の業績は、必ずしも将来の業績を示唆するものではありません。

ソフトバンク・ビジョン・ファンドの概要

2023年3月末現在(別段の記載がある場合を除く)

	SVF1	SVF2	LatAmファンド
出資コミットメント総額	986億米ドル	560億米ドル*1	76億米ドル
リミテッド・パートナー	当社および外部投資家	当社および経営陣*2	当社および経営陣*2
運営会社	SB Investment Advisers (UK) Limited (当社海外100%子会社)	SB Global Advisers Limited (当社海外100%子会社)	SB Global Advisers Limited (当社海外100%子会社)
活動開始	2017年	2019年	2019年
存続期間	2029年まで (SBIAに最大2回の1年延長オプションあり)	2032年まで (SBGAに最大2回の1年延長オプションあり)	2032年まで (SBGAに最大2回の1年延長オプションあり)
現在のフェーズ	価値向上・投資回収期間 (およびフォローオン投資)	投資期間	投資期間

SVF1の資本構成

優先出資(固定分配型)

- ・ 拠出資金残高に対して一定割合(年率7%)を分配
- ・ リミテッド・パートナーへの分配は、成果分配型に優先

普通出資(成果分配型)

- ・ 投資成果の増減に合わせ、リミテッド・パートナーへの分配も増減
- ・ リミテッド・パートナーへの投資成果の分配は、固定分配型に劣後

ソフトバンクグループは普通出資へ出資

986億米ドル

400億米ドル

586億米ドル

281億米ドル*3
(普通出資の48%)

出資コミットメント

優先出資の半分超を返済済み

- ・ 固定分配が大幅に減少
- ・ ソフトバンクグループはより多くの将来リターンを享受可能

539億米ドル

173億米ドル

365億米ドル

175億米ドル*3
(普通出資の48%)

拠出資金残高

560億米ドル*1

出資コミットメント

509億米ドル

拠出額

76億米ドル

出資コミットメント

73億米ドル

拠出額

*1 2023年6月21日現在、SVF2の出資コミットメント総額は600億米ドルです。

*2 当社経営陣による共同出資プログラムが導入されており、経営陣の投資エンティティが参画しています。



共同出資プログラムの詳細は「財務レポート2023 連結財務諸表注記 45.関連当事者 (1)関連当事者との取引 a.配当受領権制限付き共同出資プログラム」をご覧ください。

*3 SVF1に関連するインセンティブ・スキームに係る出資コミットメントを除きます。

アームCEOメッセージ**アームのテクノロジーがコンピューティングの未来を定義する**

レネ・ハース Rene Haas
ソフトバンクグループ(株)取締役
CEO, Arm Limited

半導体テクノロジーで世界をリード

アームは、半導体技術開発のグローバル・リーダーとして、未来のコンピューティングの在り方を左右する存在となりつつあります。CPU設計のリーディングカンパニーであるアームと、何十億ものデジタル機器を生み出す1,000社以上のパートナー企業から成る世界最大級のテクノロジー・エコシステムが作っていく未来。スマートフォン革命を牽引してきた私たちは今、クラウドコンピューティングの可能性を再定義し、自動車産業の変革やIoT経済の活性化を実現するとともに、メタバースを現実のものにしようとしています。

アームの注力分野である低消費電力性と継続的なイノベーションは、「スマート」コンシューマー・エレクトロニクスという新たなカテゴリーを生み出しました。今日、低消費電力性はビジネスにとって重要なだけでなく、地球のサステナビリティのために欠かせない要素といわれています。消費電力抑制と効率性向上が求められるながら演算処理能力

への要求も高度化する中、アームのCPUテクノロジーは現代、そして未来のコンピューティング・アプリケーションにふさわしい存在となっています。

アームのビジネスモデル

アームは、アームのテクノロジーを搭載したチップを製造する半導体企業に対し、プロセッサ・デザインのライセンスを供与します。ライセンス供与される企業は、アームのテクノロジーを利用するにあたってライセンス料を支払い、また、アームのテクノロジーを使用したチップごとに、その販売価格などに基づきロイヤルティを支払います。

アームのデザインは幅広いアプリケーションで利用可能です。異なるチップ・ファミリーとして複数の市場向けに再利用され、新たなロイヤルティ収入を生み出すこともあります。一つのデザインが、さまざまなチップで使用され、開発当初から25年超にわたってロイヤルティ収入を生み続けることもあります。

長期を見据えた投資

世界は目まぐるしく変化を続け、新しいアプリケーションやデバイスのカテゴリー、市場が次々と誕生しています。その多くが、性能を発揮する上で高度な半導体が必要とします。一方、新しいデバイスで使用されるテクノロジーの開発には長い年月を要します。アームが今行う投資は、5~10年後に消費者や企業を使い始める製品のためのものです。2016年のソフトバンクグループによる買収以降、アームは研究開発投資を大幅に増やし、新規事業機会を的確にとらえるためのテクノロジーの開発を進めてきました。

新プロセッサ・テクノロジーの開発投資は次のような目的の下で行われています。

- スマートフォン、コンシューマー・エレクトロニクス、自動車、組込コンピューティングなどの長期的に成長が見込まれる市場でシェアを拡大または維持する
- 追加機能や高性能化・高効率化、そしてより専門的なデザインの提供を通じて、

アームの物語は新章へ

私たちは経営陣を刷新し、2022年11月にジェイソン・チャイルドを新CFOとして迎えました。ジェイソンはこれまで複数社でCFOを務めた経験がある人物です。ほかにも経営経験が豊富な4名の独立取締役を新たに迎え入れ、取締役会の拡充と多様化を進めました。

加えて私自身は2023年6月にソフトバンクグループの取締役に就任しました。ソフトバンクグループが起こす情報革命の旅に加われることにワクワクしています。AIや高度なチップの設計・製造、IoTといった新しいテクノロジーについて、その動向やこれらのテクノロジーがソフトバンクグループとその投資先にもたらす恩恵について私自身の洞察を共有することで、ステークホルダーの皆さんに貢献できると確信しています。

2022年2月に、ソフトバンクグループは、アームによる新規株式公開(IPO)に向けた準備開始を公表しました。その後、2023年4月に、アームは米国証券取引委員会に対して、IPOに関するForm F-1登録届出書ドラフトを非公開で提出しました。

 最新のアームに関するニュースは同社ウェブサイトをご覧ください。

*1 マイクロプロセッサをはじめグラフィックスやメモリーコントローラーなどの各種機能が、一つのチップ上にシステムとして統合されたもの

*2 World Semiconductor Trade Statistics

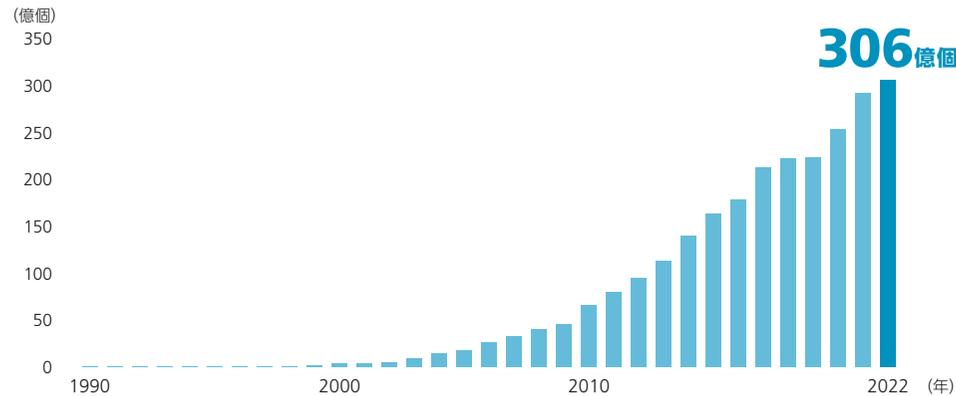
*3 各年におけるライセンスからの報告に基づきます。

トロニクス、PCの売上が減少したことなどにより3.2%のマイナス成長*2となりましたが、アームの成長はこのトレンドに逆行するものとなりました。

非ロイヤルティ収入は、2021年度から8.5%減少しました。高額の複数年契約に係る売上が認識された前年度に比べれば減収になりましたが、最近導入した「アーム・トータル・アクセス」など、アーム製品のポートフォリオを長期にわたってライセンスに提供する新たな高価値ライセンスが収益の下支え要因となりました。

- プレミアムスマートフォン向けチップ(特に4Gより多くのアームのテクノロジーを搭載する5Gスマートフォン向けチップ)からの収入の増加
 - クラウドサービス提供企業のデータセンターにおけるアームベースチップ採用の継続的な拡大
 - 自動車市場でのアームベースチップの採用拡大
- 2022年度の半導体市場は、自動車や産業用電子機器向けの市場が成長したものの、格安スマートフォンやコンシューマー・エレクトロニクス

アームのテクノロジーを搭載したチップの出荷数(単年)*3



売上高(百万米ドル)	2020年度	2021年度	2022年度
ロイヤルティ収入	1,278	1,536	1,783
非ロイヤルティ収入	702	1,129	1,034
合計	1,980	2,665	2,817

- すべてのスマートデバイスに搭載されるアームプロセッサの価値を向上させる
- より完全なシステムも含めた製品ラインアップの拡充を通じて、顧客の製品価値向上につなげる
- AIや機械学習などの次世代テクノロジーに投資する
- 柔軟なビジネスモデルでアーム製品へのアクセスを拡大し、顧客企業の製品にアームのテクノロジーを搭載する新しい方法を創造する

数年前の投資が今日の収益の源泉

顧客企業が、アームのテクノロジーを搭載して複雑なSoC(システム・オン・チップ)*1を開発するまでには時間を要します。今日供与されたライセンスからロイヤルティ収入を得るまでには少なくとも2~3年間待たなければなりません。チップが商業的な成功を収めれば、その後数年から数十年にわたる追加的なロイヤルティ収入源になります。

過去数年にわたる投資強化の結果、より多くの新製品の市場投入が続いた2022年度、アームの売上はさらなる拡大を見せました。

アームのテクノロジー・ロイヤルティ収入は、2021年度から16.1%増加し、過去最高となりました。主な要因は次の通りです。