

平成19年3月期

# 株主通信 Vol.2

平成18年4月1日～平成19年3月31日



ソフトバンク株式会社

[www.softbank.co.jp](http://www.softbank.co.jp)



表紙：ソフトバンク原宿  
(平成19年5月11日撮影)

## 当期のポイント

売上高が2兆5千億円を突破

EBITDA\*<sup>1</sup>が5千億円を突破

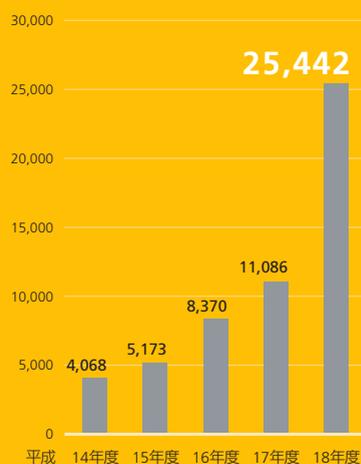
ボーダフォン(株)\*<sup>2</sup>買収は成功

\*1. 営業損益+営業費用に含まれる減価償却費および固定資産除却損

\*2. 現ソフトバンクモバイル(株)

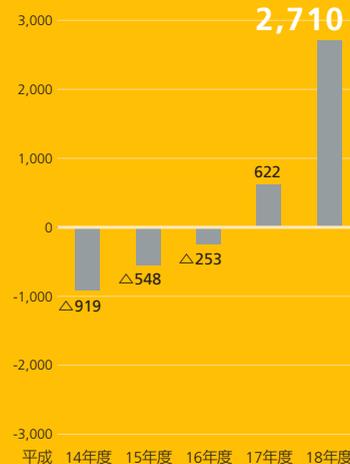
### 売上高

(単位：億円)



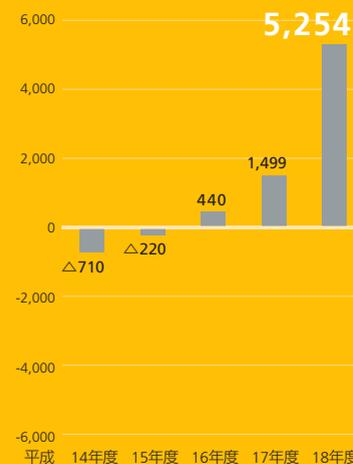
### 営業利益(△損失)

(単位：億円)



### EBITDA

(単位：億円)



平成15年度以前のEBITDA =  
営業損益+受取利息・配当金+減価償却費

平成16年度以降のEBITDA =  
営業損益+営業費用に含まれる減価償却費および固定資産除却損

## 株主の皆様へ



代表取締役社長 孫 正義

### 真のユビキタス社会の実現に向けて大きな一歩

私たちソフトバンクグループは、知識や知恵といった情報をいつでも、どこでも、誰とでも共有できる「真のユビキタス社会」の実現を目指しています。平成18年10月、「ソフトバンク」ブランドとして携帯電話事業をスタートさせ、その社会の実現に向けて大きな一歩を踏み出しました。これまで私たちが「Yahoo! BB」によってけん引してきた日本のブロードバンドサービスが、モバイルコミュニケーションの世界にも広がっていきます。私たちは、人々と、その人々が暮らす生活のあらゆる場所をブロードバンドで結び、その基盤の上で様々な革新的コンテンツ・サービスを展開していくことによって、新しいライフスタイルの地平を切り開いていきます。

“「総合デジタル情報カンパニー」として、  
革新的なサービスを提供していきます”

### 売上高が2兆5千億円を突破

#### 創業以来最高の利益水準を達成（営業利益・経常利益）

携帯電話事業に参入した平成19年3月期のソフトバンクグループは、連結売上高が2兆5千億円を突破し、EBITDAは5千億円を突破しました。また、売上高、営業利益、経常利益、EBITDAのすべてにおいて、創業以来最高の水準を達成しました。私たちが「デジタル情報革命」を推し進めるために行ってきた様々な取り組みが、収益性においても着実に実を結んできています。今後もさらに高いステージを目指して、新しい挑戦を加速していきます。

**“前例のない挑戦によって  
モバイルコミュニケーションの  
定義を押し広げていきます”**

**“総合力を活かしてシナジーを  
追求していきます”**

### **日本のケータイをもっと魅力的に**

平成18年10月にケータイの新ブランド「ソフトバンク」を立ち上げて以来、私たちが携帯電話事業において次々と打ち出してきた取り組みは、「人々のライフスタイルをより豊かで楽しいものに変えていく」という強い信念の下に、数々の挑戦を絶えず重ねてきたソフトバンクにしかできないものだったと考えています。当期に導入した新しい料金プランと携帯電話端末の割賦販売の導入は、従来のわかりにくい携帯電話の料金体系を、誰にでもわかりやすく、リーズナブルで、そして公平なものにするための挑戦でした。このほか私たちは、インターネットの世界をケータイにも広げるコンテンツ・サービスなど、暮らしの中でのケータイのあり方を変えるような取り組みを推し進めてきました。ケータイの新ブランド「ソフトバンク」はまだスタートを切ったばかりですが、私たちはケータイを今まで以上に使いやすく、そして魅力的なものにしていきます。

### **「総合デジタル情報カンパニー」としての強み**

ソフトバンクグループは、既存の通信事業者の枠を超え、インフラと様々なブロードバンド・コンテンツを複合的に提供できることを最大の強みとしています。当期にスタートした携帯電話事業では、「Yahoo! JAPAN」と連携してコンテンツ・サービスを充実させるなど、グループ内でのシナジーを生み出していることも、「総合デジタル情報カンパニー」である私たちならではの事業展開です。一方、組織体制面でも、通信事業に関わるグループ企業の経営体制を統合し、グループ一体となって通信事業に取り組む体制を整備しました。私たちの人材、営業力、技術力、コンテンツ、顧客基盤、販売チャネルなどのリソースを有機的に組み合わせ、そのポテンシャルを最大限に引き出すことで、様々なグループシナジーの創出を追求しています。

“さらに高いステージを  
見据えています”

“コンテンツ・サービスでは  
世界への展開を  
視野に入れていきます”

#### 成長軌道のその先へ

ソフトバンクグループは、通信インフラ、ポータル、コンテンツといった様々な階層から収益を上げるユニークなビジネスモデルを築き上げてきました。インフラ事業に携帯電話が加わったことで、さらに広範なサービスを提供する準備が整いました。今後は業界の枠を超えた様々な連携を模索しながら、さらに多様なコンテンツを提供することで収益機会を拡大していきます。これらのコンテンツ・サービスでは、日本やアジアにとどまらず世界への展開を視野に入れていきます。

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。株主の皆様におかれましては、私たちの夢と志を共有いただき、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。



平成19年6月  
ソフトバンク株式会社  
代表取締役社長

孫正義

## 当期のソフトバンクグループ

- ソフトバンクモバイル、国内通話料が半額となるホワイトプラン専用割引サービス「Wホワイト」を導入 | **平成19年3月**
- ソフトバンクモバイル、オフィシャルクレジットカード「SoftBankカード」を発行  
• ソフトバンクモバイル、「コドモバイル」ブランド立ち上げ。「イチなび」「Yahoo!きっず」など、子ども向けコンテンツ・サービススタート | **平成19年2月**
- ソフトバンクモバイル、月額基本使用料が980円(税込)の「ホワイトプラン」を導入 | **平成19年1月**
- ソフトバンク・プレイヤーズ、北海道の「ばんえい競馬」の支援を決定 | **平成18年12月** | • 高速広帯域移動無線アクセス技術「モバイルWiMAX」の実証実験を開始
- 世界最大のSNS「マイスペース」の日本版「マイスペースジャパン」のベータサービス提供開始 | **平成18年11月** | • ソフトバンク3G携帯電話向けコンテンツ「電子コミック」が3,000タイトルを突破
- ケータイの新ブランド「ソフトバンク」スタート | **平成18年10月** | • ソフトバンク携帯電話に「Yahoo! mocoa」搭載開始  
• 新ポータルサイト「Yahoo!ケータイ」スタート | • 高速データ通信サービス「3Gハイスピード」開始
- 平成18年9月** | • ソフトバンク携帯電話の割賦販売を開始
- 平成18年8月** | • TOKAIグループと移動体通信事業を含む戦略的事業提携について合意
- 平成18年7月** | • 携帯端末向け放送技術「Media FLO」に関する調査およびその技術を用いた新サービスの企画を目的とする、モバイルメディア企画を設立
- 平成18年6月**
- 平成18年5月** | • アイティメディア、IT製品/サービスの導入・購買を支援する「TechTargetジャパン」を正式オープン  
• 日本で初めて、すべての講義をインターネットで行う4年制大学「サイバー大学」の設置許可申請が受理。平成19年4月にスタートへ
- 平成18年4月** | • ダイナスティスポーツマーケティングから、中国野球リーグや中国ナショナルチーム、ユース野球チャンピオンシップのマーケティングに関する権利など各種権利を譲り受け。中国球界の発展をサポート  
• ヤフー、2006 FIFAワールドカップ™公式サイト日本語版を公開  
• ヤフー、モバイル版「Yahoo!道路交通情報」の提供を開始  
• 「Yahoo!オークション」の出品数(同時開催オークション数)が1,000万件を突破

## 1

深く幅広い情報で他を圧倒し、国内最大級のページビューを誇るIT総合情報ポータル「ITmedia」のコンテンツがさらに充実



www.itmedia.co.jp

するための会員制サービス「TechTargetジャパン」を新規事業として立ち上げました。製品やサービスをアピールしたいIT関連企業が、「TechTargetジャパン」のサイトに登録した会員向けに専門的な解説記事や資料を提供し、読者である会員は自分の興味や必要性に合致した専門的な解説記事を無料で閲覧することができます。その記事を閲覧した会員の承諾を得て、同社が記事・資料提供元のIT関連企業に会員の属性情報を提供するという、新しいビジネスモデルを展開しています。

アイティメディア(株)は、現在の成長軌道をさらに加速させるため、平成19年4月に東京証券取引所マザーズ市場に上場しました。今後もその媒体価値を最大限に高めながら、オンライン専門のメディア企業として影響力のある事業を展開していきます。

平成11年12月にソフトバンクグループ初のオンライン・メディア企業として出発したアイティメディア(株)は、「ITmedia」および「@IT」(www.atmarkit.co.jp)の2つのサイトを中心に、IT関連のニュースやITエンジニア向けの専門的な情報を提供しています。現在では、同社が運営するサイトの月間ページビュー数は、IT情報サイトとして国内最大級の1億以上を誇ります。

また、平成18年5月には、企業内の情報システムに関するキーパーソンを対象に、IT製品/サービスの導入や購買を支援

## 2

平成19年4月、サイバー大学が開学。日本で初めて、すべての講義をインターネットで行う4年制大学がいよいよスタート



www.cyber-u.ac.jp

それぞれのライフスタイルに合わせて、いつでも、どこでも、繰り返し受講できるので、時間や地域、年齢、ハンディキャップといった条件・バックグラウンドを問わず、あらゆる人が教育を受けることができます。10代から70代まで、また高校を卒業したばかりの方から社会人、主婦まで、幅広い層の方が講義を通して活発に意見交換を行っています。

ソフトバンクグループでは、これまで培ったブロードバンドネットワークやコンテンツ・サービスの経験・ノウハウを大いに活用し、サイバー大学を通じて、教育格差の解消、豊かで公平な社会の実現を目指します。

ソフトバンクグループは、「インターネットを通じて教育格差をなくし、すべての人々に教育の機会を提供する」という趣旨に賛同し、サイバー大学の設立に参画しました。同大学は、IT総合学部と世界遺産学部の2つのユニークな学部で平成19年4月にスタートし、現在、正科生・科目等履修生・特修生合わせて約1,600名の学生が学んでいます。

サイバー大学の講義は、文字・音声・動画を一体化したマルチメディア型の教材を使って、オンデマンド方式で実施されます。パソコンとブロードバンド環境さえあれば、

2007年度秋学期生(10月開講)の募集を7月より開始予定

## 公平でリーズナブルな仕組みを目指して

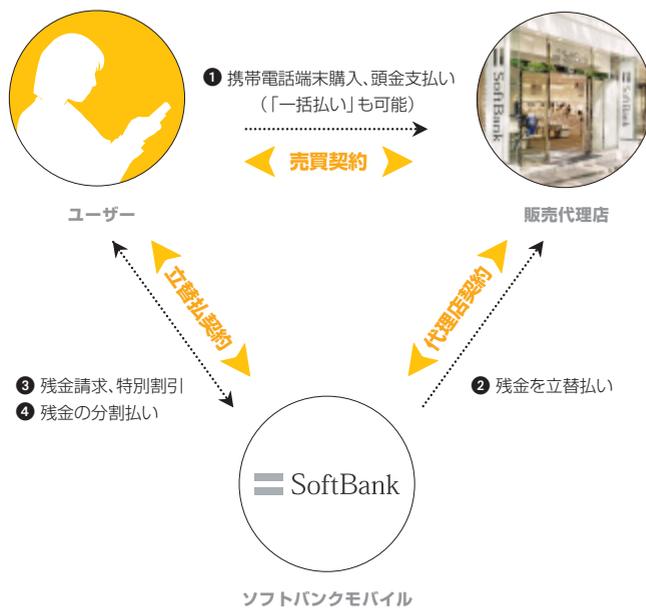
### ～携帯電話端末の割賦販売を開始～

「日本の携帯電話料金はなぜ高いのだろうか」。そんな素朴な疑問から携帯電話端末の割賦販売制度は生まれました。日本の端末の販売方式は、通信事業者が各販売代理店に販売奨励金として端末のコストの一部を負担することで販売価格を引き下げ、その分を月額基本使用料や通話料などの利用料金から回収するというビジネスモデルの上に成り立ってきました。したがって、短期間で解約もしくは端末を買い換えるユーザーと比べて、1台の端末を長期間にわたって使用するユーザーに割高な負担を求める不公平な仕組みとなっていました。

ソフトバンクモバイルが当期に導入した新しい販売方式では、新スーパーボーナス用販売価格で端末を購入していただいたユーザーに、端末本来の代金を分割（一括も可能）で支払っていただく一方、毎月の月額基本使用料や通話料・通信料から一定額が割引されます。誰にとっても公平なビジネスモデルを構築し、多くのユーザーにとって基本使用料や通話料・通信料などを下げるための、革新的な試みです。

平成19年1月から3月までの3カ月間に新規契約および端末を買い換えたユーザーのうち、約80%がこの割賦販売方式を選択しています。

#### 携帯電話端末の割賦販売の流れ



- 1 【ユーザー⇒販売代理店】携帯電話端末購入、頭金支払い（「一括払い」も可能）
- 2 【ソフトバンクモバイル⇒販売代理店】立替払い（残金に相当）
- 3 【ソフトバンクモバイル⇒ユーザー】残金を分割請求（12回、24回）  
（「新スーパーボーナス」の「特別割引」により、月額基本使用料や通話料などから一定額を割り引いて、ユーザーの実質負担を軽減）
- 4 【ユーザー⇒ソフトバンクモバイル】残金の分割払い（12回、24回）

## ● もっとつながり あえるケータイに ～革新的な 料金プランを導入～

### 「ホワイトプラン」の特長

- ・月額基本使用料980円(税込)
- ・ソフトバンク携帯電話宛へ1時～21時まで  
国内通話し放題
- ・上記以外と他社への国内通話(終日)は  
21円(税込)/30秒
- ・ソフトバンク携帯電話へメールし放題\*
- ・ソフトバンク携帯電話以外とのメールは  
3.15円～210円(税込)/通

### ホワイトプラン専用割引サービス 「Wホワイト」の特長

ホワイトプランにプラス月額980円(税込)で  
他社への国内通話(終日)と、  
ソフトバンク携帯電話宛への21時～1時の  
国内通話料21円(税込)/30秒が  
半額の10.5円(税込)/30秒に

\*ソフトバンク3G携帯電話の場合

国際サービスやTVコール(テレビ電話)など、このページに記載されている  
通話料の対象外となるサービスがあります。

これまでの携帯電話の料金体系は、数多くの料金プランが存在し、さらに数種の定額・割引サービスが組み合わせられるなど、一般のユーザーにとって非常に煩雑でわかりにくいものになっていました。「携帯電話の料金体系を、シンプルで、誰にとってもわかりやすいものにしたい」という思いから、平成19年1月より新しい料金プラン「ホワイトプラン」を導入したほか、同年3月よりホワイトプラン専用の割引サービス「Wホワイト」を導入しました。

シンプルでわかりやすい、そしてリーズナブルな価格がユーザーに受け入れられ、新規契約ユーザーの約9割が「ホワイトプラン」を選択しています。また、平成19年3月末時点で、申し込み件数が300万件に到達し、5月3日には400万件を突破しました。

さらに、家族間であれば追加料金不要で24時間国内通話し放題となる家族割引「ホワイト家族24」を用意し、平成19年6月利用分より適用を開始しています。

ソフトバンク携帯電話



ソフトバンク携帯電話



ホワイトプラン  
月額 **980円** (税込) で  
国内通話料  
1時～21時まで  
**無料**  
メール終日  
**無料**

ソフトバンク携帯電話



他社携帯電話など



ホワイトプラン  
月額 **980円** (税込) で  
国内通話料  
21円(税込)/30秒  
Wホワイト  
月額 **980円** (税込)  
プラスで  
国内通話料  
**半額**  
10.5円(税込)/30秒

## 今年夏の「スタイル」

～夏商戦向け  
ラインアップ登場～

「薄型」「ワンセグ」「カラーバリエーション」「ファッション」と、様々なトレンドセッターとなってきたソフトバンクのケータイ。そして、平成19年の夏商戦向けラインアップは、すべて「スタイル」をキーワードにして展開していきます。プライベートライフでもっと楽しく、ビジネスシーンでもっと使いやすく。これからも常に一歩先を行くケータイを続々と投入していきます。



### フルフェイス FULLFACE

#### 913SH(シャープ製)

液晶画面をスライドすると、操作キーを収納した下筐体が登場する、世界初\*フルフェイス・スライド型ワンセグケータイ。「3Gハイスピード」対応

### 810P (パナソニック モバイル コミュニケーションズ製)

新機構「フラットスライド」採用で、まるでストレートタイプの電話機のような使い心地を実現する新感覚のスライド型ケータイ。ポケットやバッグにもすっきり収まる、薄さ約12.9mmのスリムボディ

### ファンファン fanfun

#### 815T(東芝製)

本体12色、コーディネートパネル純正300パネル、30種類のイルミネーションなどの組み合わせにより、世界初\*、約2億4,000万通りものバリエーションを実現した究極のフルコーディネートケータイ

\*平成19年5月22日現在、世界携帯電話販売シェア上位5社、および日本国内で販売されている携帯電話において(ROA Group調べ)。

## 子どもたちのためのケータイ ～「コドモバイル」スタート～



ソフトバンク初の子ども向けGPS機能付きケータイ  
コドモバイル SoftBank 812T (東芝製)

- 「防犯ブザー\*1」& 「防犯ランプ」搭載
- お子さまの位置を確認できるサービス「イチなび」や子ども向けポータルサービス「Yahoo!きっず\*2」に対応
- 3.2メガピクセルカメラ、3D待ち受けキャラ「くーまん」、無料で楽しめるゲームコンテンツなど、楽しい機能満載
- 使用量などを制限できる「使いすぎ防止」機能を搭載

\*1. 「防犯ブザー」と連動して、あらかじめ登録した宛先に電話やTVコール(テレビ電話)を発信するほか、居場所を教える現在地メールを送信して、危険を知らせることができます。

\*2. ご利用には登録が必要です。



保護者の方とお子さまに安心と使いやすさを提供するブランド「コドモバイル」の第1弾として、「コドモバイル SoftBank 812T」を平成19年2月より発売しました。「イチなび」や「Yahoo!きっず」などの子ども向けサービスも同時スタート。お子さまにも安心して楽しめるモバイルコミュニケーションの世界をどんどん広げていきます。

## ケータイに安心とおトクをプラス ～「SoftBankカード」発行～

- Point 1** ご利用のソフトバンク携帯電話が紛失・盗難・全損などのトラブルに遭われた場合、購入から最長2年間、1万円(「SoftBankカードプレミアム」の場合は2万円)/年を上限に同一機種での購入費用の一部を補償
- Point 2** 毎月のカードご利用額に応じて貯まる「SoftBankマネー」
- Point 3** 「SoftBankマネー」は、多彩な商品やコンテンツと交換できるほか、「SoftBankカード」の利用代金に充当することも可能
- Point 4** カード年会費は永年無料\*

「SoftBankカード」のお申し込みは [www.sbcard.jp](http://www.sbcard.jp) へ



ソフトバンクモバイル(株)は、(株)クレディセゾンと提携し、ソフトバンク携帯電話ユーザーをメインターゲットとしたオフィシャルクレジットカード「SoftBankカード」を発行、平成19年2月1日より受付を開始しました。年会費無料\*で、様々な特典を提供しています。

\*「SoftBankカードプレミアム」を除く。

# ソフトバンクグループのビジネス

## ソフトバンクグループの事業構造

ソフトバンクグループは、ソフトバンク(株)を純粋持株会社とし、当期より事業セグメントに加わった携帯電話サービスを提供する「移動体通信事業」をはじめ、「Yahoo! BB」などのブロードバンドサービスを提供する「ブロードバンド・インフラ事業」、主に法人向けの音声・データ通信サービスを提供する「固定通信事業」、「Yahoo! JAPAN」を運営する「インターネット・カルチャー事業」、パソコン向けソフトウェアやハードウェアの流通などを手がける「イーコマース事業」、および「その他の事業」で構成されています。

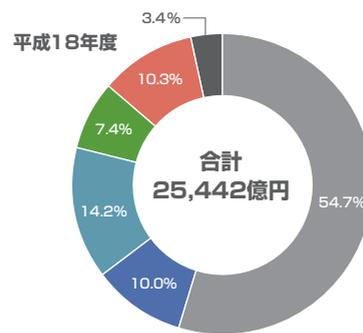
各事業セグメントに属する国内外のグループ各社は、「21世紀のライフスタイルカンパニー」という共通のテーマの下、グループシナジーを創出しながら独自性のある事業展開を進めています。



### 事業セグメント

移動体通信事業
ブロードバンド・インフラ事業
固定通信事業
インターネット・カルチャー事業
イーコマース事業
放送メディア事業
テクノロジー・サービス事業
メディア・マーケティング事業
海外ファンド事業・その他

### 売上高構成比\*の推移



\* 事業の種類別セグメントの連結売上高(連結消去前)に占める割合

当期より事業セグメントに移動体通信事業を新設しました。

放送メディア事業、テクノロジー・サービス事業、メディア・マーケティング事業、海外ファンド事業、その他は「その他の事業」に分類しています。

## ソフトバンクグループの事業展開

「Yahoo! BB ADSL」の登場以降、急速な普及を遂げた日本のブロードバンドサービス。さらにそのブロードバンド化の流れはモバイルにも波及しています。こうした通信インフラ網の進化と通信速度の飛躍的な向上は、コミュニケーションのあり方やライフスタイルそのものを大きく変えつつあります。

ソフトバンクグループはそのような時代の変化を先取りし、新しいライフスタイルを提案する事業展開を進めています。現在事業の中核にあるインフラ事業から、今後はコンテンツ・サービス事業へとその中核を移していきます。人々のライフスタイルをより豊かで楽しいものに変える「21世紀のライフスタイルカンパニー」を目指して、今後もあらゆるインフラと革新的なコンテンツ・サービスを提供していきます。

# in focus

**BBroadcast** **YAHOO!** 動画  
JAPAN



© SoftBank HAWKS

## 「Yahoo!動画」でパ・リーグ4球団の主催試合を無料でライブ配信！

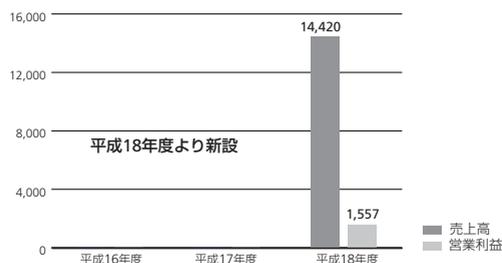
「Yahoo! JAPAN」で提供している「Yahoo!動画」のプロ野球のライブ配信特設ページにて、千葉ロッテマリーンズと東北楽天ゴールデンイーグルス、福岡ソフトバンクホークス、北海道日本ハムファイターズの4球団が主催する、2007年度公式戦の様態をライブ配信しています。

このライブ配信には、TVバンク(株)がRoxbeam Media Network Corporationと共同開発した多人数同時動画配信システム「BBブロードキャスト」が活用されています。これは、ブロードバンドネットワークを通じて、低コストで数万人規模のユーザーに対して同時に高ビットレートの動画コンテンツを配信できるシステムです。

## セグメント別営業概況

### 移動体通信事業

(単位：億円)



### 移動体通信事業

当期より新設した当セグメントには、主にソフトバンクモバイル(株)の平成18年5月以降の業績が反映されています。売上高は1,442,040百万円、営業利益は155,743百万円となりました。

ソフトバンクモバイル(株)の全契約数は、前期末から69万8,600件増加して累計で1,590万8,500件となりました。また3G携帯電話の契約数は、前期末から462万2,500件増加して累計で766万100件となり、全契約数に占める割合は48.2%へ上昇しました。

当期における解約率は、携帯電話番号ポータビリティの開始等により一時的な上昇があったものの、通期では1.50%となり前期1.59%から0.09ポイント低下しました。買換率は、3G携帯電話のラインアップの充実等により、前期から0.15ポイント上昇して2.61%となりました。

当期においては、すべてのユーザーに公平な仕組みづくりを目的として、携帯電話端末の割賦販売を平成18年9月より導入しました。これにより、第2四半期以前は4万円台で推移していた顧客獲得手数料平均単価が、第3四半期以降は2万円台となり、大幅に減少しました。その一方で、割賦販売の導入に伴う特別割引や特典サービス等の料金施策により、総合ARPU\*は5,210円となり、第3四半期から350円減少しました。一方データARPUは1,380円となり、3G携帯電話の契約数の増加等により第3四半期

から50円増加しました。ソフトバンクモバイル(株)は販売奨励金の減少による顧客獲得・維持手数料が低減する代わりにARPUの減少を認識することになりますが、端末利用期間の長期化と解約率の低下に効果が期待できるものと考えています。今後は3G携帯電話の契約数の比率を高め、魅力的なコンテンツ・サービスを提供することにより、データARPUの増加を図っていきます。

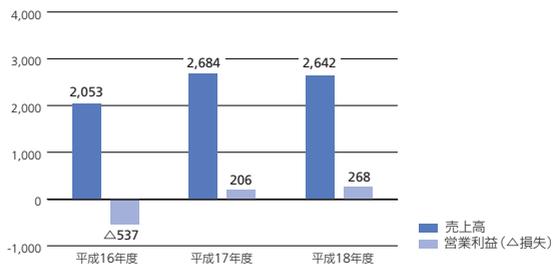
ソフトバンクモバイル(株)では、当期の重点課題として、「3G携帯電話ネットワークの充実」「3G携帯電話ラインアップの充実」「携帯コンテンツの拡充」「営業体制の充実」の4項目に取り組んできました。

当期末における3G携帯電話の基地局数は2万9,404局となり、当期中に約8,200局を増設しました。基地局数については4万6,000局の開局を当面の目標としており、その達成時期は平成19年度上半期中となる見込みです。携帯電話端末については、当期中に合計35機種・159色(うち3G携帯電話32機種・152色)を発売し、3G携帯電話のラインアップを大幅に充実させました。また、携帯コンテンツの拡充については、「Yahoo!ケータイ」「Yahoo!きっず」を開始しました。営業体制の充実に関する取り組みとしては、ソフトバンクショップの展開を拡大したほか、平成19年1月より新しい料金プラン「ホワイトプラン」を、同年3月よりホワイトプラン専用割引サービス「Wホワイト」を導入しました。

\*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

(単位：億円)



## ブロードバンド・インフラ事業

売上高は前期比4,224百万円(2%)減少の264,227百万円となりました。営業利益は前期比6,137百万円(30%)増加し、26,809百万円となりました。

当期末における「Yahoo! BB ADSL」の累積接続回線数は、前期末から約12万回線増加して、約516万回線となりました。新規顧客の獲得については、引き続き家電量販店を中心に行っており、今後はソフトバンクモバイル(株)の携帯電話サービス契約者への「Yahoo! BB ADSL」等のクロスセルによるシナジーと、さらなる経営効率化による利益拡大を追求していきます。

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状態を保持していますが、当面は収益に見合った展開を基本戦略としており、FTTH事業の損益は改善傾向にあります。また、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や、高速PLC\*2サービス等の研究開発を継続しています。

なお、平成17年12月にBBテクノロジー(株)(現ソフトバンクBB(株))がモデムレンタル事業を売却したため、前期と比較してモデムレンタル収入等が減少している一方、BBモデムレンタル(有)と業務委託契約を結ぶことにより、サービシング手数料、

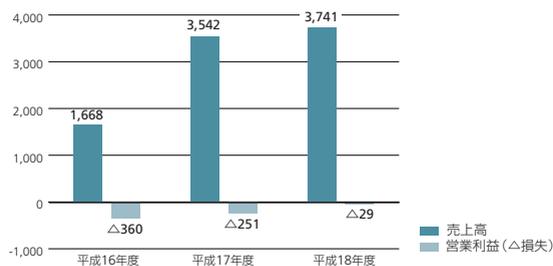
インセンティブ手数料、ロイヤルティ手数料等の収入が発生しています。当期においては、BBモデムレンタル(有)からのインセンティブ手数料等が減少したため、前期と比較して売上高が減少していますが、ADSL事業の業績は引き続き堅調に推移しており、ブロードバンド・インフラ事業全体で増益となっています。

\*1. Fiber To The Remote terminal: NTT局舎からユーザーの建物直近まではFTTH(Fiber To The Home)と同様に光ファイバーで伝送し、電柱等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

\*2. Power Line Communication: 電力線を通信回線として利用する通信

## 固定通信事業

(単位：億円)



## 固定通信事業

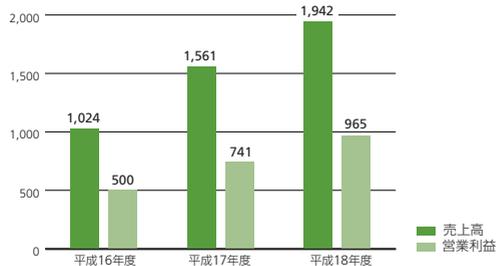
売上高は前期比19,896百万円(6%)増加の374,129百万円となりました。営業損失は前期25,158百万円から2,965百万円となりました。

ソフトバンクテレコム(株)は、直取型固定電話サービス「おとくライン」を音声サービスの主軸に据え、同事業の法人向け直接営業に引き続き注力しています。当期末における「おとくライン」の累積接続回線数は、前期末から約38万回線増加して約122万回線となりました。同事業は、前下半期より代理店管理業務等を日本テレコムインボイス(株)に移管したことから収益性が改善傾向にあります。

今後は法人向けの「おとくライン」とデータサービス、ソフトバンクモバイル(株)のサービスを活用したモバイルソリューションを中心に、法人向けの事業に特化していくとともに、ソフトバンクグループ通信3社のシナジーを追求することにより、経営の効率化とコスト削減に取り組んでいきます。

## インターネット・カルチャー事業

(単位：億円)



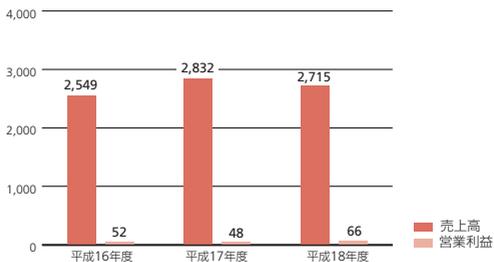
## インターネット・カルチャー事業

売上高は前期比38,092百万円(24%)増加の194,212百万円となりました。営業利益は前期比22,353百万円(30%)増加し、96,544百万円となりました。

ヤフー(株)では、高度なフラッシュ技術を用いるメガバナーやターゲティング型広告等、広告主のニーズに合わせた商品の販売に注力したほか、スポンサーサイトによる売り上げも好調に推移し、インターネット広告の売上が増加しました。広告以外の法人向けビジネスでは、「Yahoo!オークション」「Yahoo!ショッピング」においてより多くのストア獲得に努めた結果、当期末におけるストア数は合計で2万7,044店舗となりました。個人向け事業では、「Yahoo!オークション」においてYahoo! JAPAN IDのみで入札が可能となるキャンペーンを第3四半期より開始した結果「Yahoo!オークション」を始めて利用する新規入札者数が大幅に増加しました。また、「Yahoo!オークション」の落札システム手数料を引き上げたことが大きく寄与し、システム手数料収入が増加しました。

## イーコマース事業

(単位：億円)



## イーコマース事業

売上高は前期比11,704百万円(4%)減少の271,570百万円となりました。営業利益は前期比1,820百万円(37%)増加し、6,680百万円となりました。

当期より、ソフトウェア取引については「ソフトウェア取引の収益の会計処理に関する実務上の取扱い」(企業会計基準委員会実務対応報告第17号 平成18年3月30日)を適用しています。この結果、一部のソフトウェア取引については、売上高と仕入高を相殺した売上総利益相当額である1,244百万円を売上高として計上しました。これにより、従来の方と比較して、売上高および売上原価がそれぞれ34,160百万円減少しました。

ソフトバンクBB(株)の流通事業においては、法人向け事業では営業体制を強化した効果により、ハードウェアの販売が伸び収益が拡大しました。また、家電量販店向け事業ではソフトウェアの販売が伸びたほか、EC事業者向けの卸事業も堅調に推移しています。

同社の流通事業では、当期より「コマース&サービス事業」への転換を戦略に掲げています。その一環として、平成18年4月に個人向けSaaS\*事業部門を独立させ、BBソフトサービス(株)として本格開始し、順調に業績を伸ばしています。また、法人向けにソフトバンク携帯電話の販売も開始し、今後はソフトバンクグループ各社のシナジーを発揮しながら、サービス事業をより一層強化していきます。

\* Software as a Service:アプリケーションソフトウェア等を買取りではなく、事業者側のサーバーにあるものを従量制で利用できるサービス

## その他の事業

その他の事業には、放送メディア事業(主にクラビット(株)\*)、テクノロジー・サービス事業(主にソフトバンク・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)、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。

\* クラビット(株)は、平成19年10月より社名(商号)をフロードメディア(株)に変更する予定です。

## 連結財務諸表

### 連結業績結果

当社グループは、平成18年4月にボーダフォン(株)(現ソフトバンクモバイル(株))を買収し、携帯電話事業への参入を果たしました。契約数の増加およびシェア拡大に取り組んできた結果、当期における新規契約から解約を差し引いた純増数は69万8,600件となり、顧客基盤が拡大しました。この携帯電話事業への参入が収益拡大に大きく寄与し、売上高、営業利益および経常利益は創業以来最高の水準を達成しました。

当期より新設した移動体通信事業において計上した1,442,040百万円や、広告収入やテナント料等が好調に推移したインターネット・カルチャー事業の業績が寄与し、売上高は前期から1,435,553百万円増加し、2,544,219百万円となりました。

ソフトバンクテレコム(株)が提供する直収型固定電話サービス「おとくライン」事業の営業戦略の変更に伴う収益性の改善や、ブロードバンド・インフラ事業およびインターネット・カルチャー事業の営業利益がそれぞれ30%増加した結果、営業利益は前期から208,766百万円増加の、271,065百

万円となりました。なお、移動体通信事業では155,743百万円の営業利益を計上しました。

営業利益が大幅に増加した一方で、主にボーダフォン(株)の買収に係るブリッジローンおよびそのリファイナンスにより支払利息79,521百万円、借入関連手数料28,715百万円を計上しました。その結果経常利益は前期から125,931百万円増加の153,423百万円となりました。

特別利益として、SBIホールディングス(株)の全株式売却と(株)サイバー・コミュニケーションズ株式の一部売却等による投資有価証券売却益を84,106百万円計上しました。特別損失として社債償還損を10,429百万円、固定資産除却損を7,695百万円、投資有価証券評価損を5,351百万円、投資有価証券売却損を4,254百万円、それぞれ計上しました。このほか、法人税、住民税及び事業税を48,726百万円、法人税等調整額を93,676百万円、少数株主利益を37,355百万円、それぞれ計上したことにより、当期純利益は前期から28,735百万円減少し、28,815百万円となりました。

### 業績の推移 (単位:百万円未満切捨、1株当たりの金額を除く)

連結会計年度(3月31日に終了した1年間)	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度	平成18年度
売上高	406,892	517,393	837,018	1,108,665	2,544,219
営業利益(△損失)	△91,997	△54,893	△25,359	62,299	271,065
経常利益(△損失)	△109,808	△71,901	△45,248	27,492	153,423
当期純利益(△損失)	△99,989	△107,094	△59,871	57,550	28,815
1株当たり当期純利益(△損失)* (円)	△98.98	△104.91	△57.01	54.36	27.31
1株当たり配当金* (円)	2.33	2.33	2.33	2.50	2.50

\* 1株当たり指標については、平成18年1月5日付実施の株式分割(1株を3株に分割)を加味した調整(遡及修正)を行っています。

### ボーダフォン(株)の買収が連結貸借対照表に与える影響

平成18年4月末より、ボーダフォン(株)(現ソフトバンクモバイル(株))が連結対象となったことに伴う当期末の貸借対照表への影響として、流動資産が677,817百万円、固定資産が2,000,516百万円(うち、のれんが981,410百万円)、流動負債が480,452百万円、固定負債が1,562,942百万円、それぞれ増加しました。また、Vodafone International Holdings B.V.のBBモバイル(株)優先株式引受により、少数株主持分が300,000百万円増加しました。

#### ① 受取手形及び売掛金

前期末比395,051百万円増加

携帯電話端末の割賦販売が第3四半期以降に本格化したことによる顧客向けの売掛金と、携帯電話端末の販売台数の増加による販売代理店向けの売掛金がそれぞれ増加しました。

#### ② 有形固定資産

前期末比611,246百万円増加

主にソフトバンクモバイル(株)が連結対象となったことに伴い、基地局・交換設備等の通信機械設備が499,814百万円、ネットワークセンター等の建物及び構築物が32,140百万円、それぞれ増加したほか、建設仮勘定が43,901百万円増加しました。

#### ③ 無形固定資産

前期末比1,177,424百万円増加

主にソフトバンクモバイル(株)が連結対象となったことに伴い、のれんが987,348百万円、ソフトウエアが166,943百万円、それぞれ増加しました。なお、当期末に、ソフトバンクモバイル(株)が繰越欠損金等に係る繰延税金資産の回収見込額を見直したことに伴い、「連結財務諸表における資本連結手続に関する実務指針」(会計制度委員会報告第7号 平成19年3月29日改正)に基づき、取得時に遡及してのれんの額を100,539百万円減額修正しています。

#### ④ 長期借入金

前期末比1,519,812百万円増加

主にボーダフォン(株)の買収に係るファイナンスにより増加しました。

### 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前期末 (平成18年3月31日現在)	当期末 (平成19年3月31日現在)
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>745,130</b>	<b>1,247,433</b>
現金及び預金	446,306	377,666
① 受取手形及び売掛金	188,921	583,972
有価証券	4,372	8,588
棚卸資産	50,597	76,898
その他	54,932	200,308
<b>固定資産</b>	<b>1,062,274</b>	<b>3,059,240</b>
② 有形固定資産	418,605	1,029,852
③ 無形固定資産	102,286	1,279,710
投資その他の資産	541,382	749,677
繰延資産	993	4,178
<b>資産合計</b>	<b>1,808,398</b>	<b>4,310,852</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>586,902</b>	<b>1,142,903</b>
支払手形及び買掛金	60,432	195,167
短期借入金	218,300	193,656
コマーシャルペーパー	10,400	5,000
一年内償還予定の社債	11,094	43,964
未払金及び未払費用	114,122	415,561
その他	172,552	289,553
<b>固定負債</b>	<b>874,232</b>	<b>2,451,712</b>
社債	456,128	422,599
④ 長期借入金	209,370	1,729,183
その他	208,733	299,929
<b>負債合計</b>	<b>1,461,135</b>	<b>3,594,615</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	<b>131,494</b>	<b>158,515</b>
資本金	162,916	163,309
新株式申込証拠金	5	1
資本剰余金	187,303	187,669
利益剰余金	△218,561	△192,271
自己株式	△169	△193
<b>評価・換算差額等</b>	<b>111,273</b>	<b>124,434</b>
その他有価証券評価差額金	129,051	122,619
繰延ヘッジ損益	△36,840	△26,995
為替換算調整勘定	19,062	28,810
新株予約権	3,150	3,180
少数株主持分	101,346	430,106
<b>純資産合計</b>	<b>347,263</b>	<b>716,237</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>1,808,398</b>	<b>4,310,852</b>

## 5 売上高

前期比1,435,553百万円増加

平成18年4月に買収完了したポータフォン(株)(現ソフトバンクモバイル(株))については、同月末より連結を開始し、5月より損益を反映しています。その結果、当期より新設した移動体通信事業では1,442,040百万円を計上しました。

## 6 営業利益

前期比208,766百万円増加

当期より新設した移動体通信事業では、155,743百万円の営業利益を計上しました。ブロードバンド・インフラ事業では、前期比6,137百万円増加の26,809百万円となりました。また、インターネット・カルチャー事業では、前期比22,353百万円増加の96,544百万円となりました。

## 7 経常利益

前期比125,931百万円増加

営業利益が大幅に増加した一方で、主にポータフォン(株)の買収に係るブリッジローンおよびそのリファイナンスにより、支払利息を前期比52,516百万円増加の79,521百万円、借入関連手数料を28,715百万円、それぞれ計上しました。

## 8 当期純利益

特別利益を96,282百万円計上する一方で、特別損失を41,132百万円計上しました。

特別利益の主な内訳は、SBIホールディングス(株)の全株式売却と、(株)サイバー・コミュニケーションズ株式の一部売却等による投資有価証券売却益84,106百万円です。

特別損失の主な内訳は、当社2011年満期ユーロ建普通社債の買入消却およびソフトバンクモバイル(株)普通社債の信託型デット・アサンプションの実施により、社債償還損を10,429百万円計上したほか、固定資産除却損を7,695百万円、投資有価証券評価損を5,351百万円、投資有価証券売却損を4,254百万円、それぞれ計上したことが主な要因です。

また、法人税、住民税及び事業税を48,726百万円、法人税等調整額を93,676百万円、少数株主利益を37,355百万円、それぞれ計上しました。

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

	前期 (平成17年4月1日～ 平成18年3月31日)	当期 (平成18年4月1日～ 平成19年3月31日)
<b>5 売上高</b>	<b>1,108,665</b>	<b>2,544,219</b>
売上原価	723,812	1,409,520
売上総利益	384,853	1,134,698
販売費及び一般管理費	322,553	863,633
<b>6 営業利益</b>	<b>62,299</b>	<b>271,065</b>
営業外収益	15,756	13,531
営業外費用	50,564	131,173
<b>7 経常利益</b>	<b>27,492</b>	<b>153,423</b>
特別利益	198,524	96,282
特別損失	96,532	41,132
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>129,484</b>	<b>208,573</b>
法人税、住民税及び事業税	40,753	48,726
法人税等調整額	1,837	93,676
少数株主利益	29,342	37,355
<b>8 当期純利益</b>	<b>57,550</b>	<b>28,815</b>

## 連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度（平成18年4月1日～平成19年3月31日）

（単位：百万円）

	株主資本						評価・換算差額等				新株予約権	少数株主 持分	純資産合計
	資本金	新株式申込 証拠金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価 証券評価 差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
期首残高	162,916	5	187,303	△218,561	△169	131,494	129,051	△36,840	19,062	111,273	3,150	101,346	347,263
当期変動額													
新株の発行	393	△5	393	—	—	780	—	—	—	—	—	—	780
新株式申込証拠金の払込	—	1	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	1
剰余金の配当	—	—	—	△2,637	—	△2,637	—	—	—	—	—	—	△2,637
役員賞与	—	—	—	△90	—	△90	—	—	—	—	—	—	△90
持分法適用会社の減少に伴う増加高	—	—	—	392	—	392	—	—	—	—	—	—	392
連結子会社の減少に伴う増加高	—	—	—	708	—	708	—	—	—	—	—	—	708
持分法適用会社の減少に伴う減少高	—	—	△26	△452	—	△478	—	—	—	—	—	—	△478
連結子会社の減少に伴う減少高	—	—	—	△446	—	△446	—	—	—	—	—	—	△446
当期純利益	—	—	—	28,815	—	28,815	—	—	—	—	—	—	28,815
自己株式の取得	—	—	—	—	△23	△23	—	—	—	—	—	—	△23
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	—	—	—	—	—	△6,432	9,845	9,747	13,160	30	328,760	341,951
当期変動額合計	393	△3	366	26,289	△23	27,021	△6,432	9,845	9,747	13,160	30	328,760	368,973
期末残高	163,309	1	187,669	△192,271	△193	158,515	122,619	△26,995	28,810	124,434	3,180	430,106	716,237

前連結会計年度（平成17年4月1日～平成18年3月31日）

（単位：百万円）

	株主資本						評価・換算差額等				新株予約権	少数株主 持分	純資産合計
	資本金	新株式申込 証拠金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他有価 証券評価 差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
期首残高	162,397	—	186,783	△273,362	△106	75,712	136,662	△41,056	6,697	102,303	3,150	68,943	250,110
当期変動額													
新株の発行	519	—	519	—	—	1,038	—	—	—	—	—	—	1,038
新株式申込証拠金の払込	—	5	—	—	—	5	—	—	—	—	—	—	5
剰余金の配当	—	—	—	△2,460	—	△2,460	—	—	—	—	—	—	△2,460
役員賞与	—	—	—	△86	—	△86	—	—	—	—	—	—	△86
持分法適用会社の減少に伴う増加高	—	—	—	38	—	38	—	—	—	—	—	—	38
持分法適用会社の減少に伴う減少高	—	—	—	△25	—	△25	—	—	—	—	—	—	△25
合併売却による減少高	—	—	—	△215	—	△215	—	—	—	—	—	—	△215
当期純利益	—	—	—	57,550	—	57,550	—	—	—	—	—	—	57,550
自己株式の取得	—	—	—	—	△63	△63	—	—	—	—	—	—	△63
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	—	—	—	—	—	△7,610	4,215	12,365	8,969	—	32,402	41,371
当期変動額合計	519	5	519	54,801	△63	55,781	△7,610	4,215	12,365	8,969	—	32,402	97,153
期末残高	162,916	5	187,303	△218,561	△169	131,494	129,051	△36,840	19,062	111,273	3,150	101,346	347,263

### ⑨ 投資活動によるキャッシュ・フロー

2,097,937百万円のマイナス

主にボーダフォン(株)の買取に伴い、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出を1,844,849百万円計上しました。

### 連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	前期 (平成17年4月1日～ 平成18年3月31日)	当期 (平成18年4月1日～ 平成19年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	57,806	311,201
⑨ 投資活動によるキャッシュ・フロー	27,852	△2,097,937
財務活動によるキャッシュ・フロー	30,078	1,718,384
現金及び現金同等物の期末残高	446,694	377,520

# 第11回株主優待制度に関するお知らせ

平成19年3月31日現在の株主および実質株主(以下、株主等)の皆様を対象とし、「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」および「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の「株主優待専用ページ」(www.softbank.co.jp/irdata/privilege/)をご確認ください。
- 優待制度に変更が生ずる場合は、その旨別途発表します。

## ソフトバンク携帯電話株主優待

### 優待対象者について

- 100株以上を保有する株主等のうち、ソフトバンク携帯電話を新規でご契約いただいた方
- ソフトバンク携帯電話をすでにご契約で100株以上を保有する株主等(以下、紹介者)に紹介された方(以下、被紹介者)が、ソフトバンク携帯電話を新規でご契約いただいた場合の紹介者および被紹介者

- 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新規購入された方に限ります。
- 分割支払金が月額1,280円(税込、24回払いの場合)以下の機種は、対象外となります。
- 法人契約およびプリペイド式携帯電話は、対象外となります。

### 優待内容について

新規契約者および紹介者・被紹介者に対して、以下のとおり郵便小為替にてキャッシュバックします。

- 新規契約者 10,000円キャッシュバック(1回線限り)
- 紹介者・被紹介者 紹介者・被紹介者にそれぞれ5,000円キャッシュバック(最大3回線まで)

### お申し込み方法

新規契約の際にソフトバンク携帯電話取扱店にて、スタッフに必要事項を記入してもらい、株主優待券をご郵送ください。

- 詳細については、同封の「ソフトバンク携帯電話株主優待」をご参照ください。

### 有効期間

平成19年6月25日～平成19年12月24日  
(株主優待券に記載しています)

### お問い合わせ

#### 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)

☎ 0088-25-1111

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について

下記回線サービス(優待適用対象サービス)をご利用で、かつ「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」のうち、いずれかをご利用の株主等に保有株数に応じて該当金額を割引します。

平成19年5月現在

ご利用回線サービス (優待適用対象サービス)		ご利用オプションサービス*	優待内容	優待金額 (月額)
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 Revo	+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	ADSLサービス料 相当分を割引	1,564円
	50M			1,564円
	26M			1,459円
	12M		1,249円	
Yahoo! BB 光 TV package	8M	+BBTVベーシック チャンネルパック	ISPサービス料 相当分を割引	1,039円
	ホーム			1,354円
	マンション			1,354円

\*1 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。詳細については当社ウェブサイト内の「株主優待専用ページ」(www.softbank.co.jp/irdata/privilege/)をご確認ください。

\*\*2 「Yahoo! BB ADSL おとくラインタイプ」では、「Yahoo! BB 50M Revo」の提供を行っておりませんのでご了承ください。

- 上記以外のサービスは株主優待適用対象外となります。

### 株主優待適用期間について

保有株式数に応じて、以下の期間を適用期間とし、該当金額を割引します。

保有株式数	適用期間
100株以上1,000株未満	1カ月間
1,000株以上	3カ月間

### お申し込み方法

当社ウェブサイト内の株主優待専用ページより、優待券ナンバー、登録IDをご入力の上、お申し込みください。

お申し込み手順については、同封の「株主優待登録手順説明書」をご参照ください。

株主優待専用ページ: www.softbank.co.jp/irdata/privilege/

### 有効期間

平成19年6月25日～平成19年12月24日  
(株主優待券に記載しています)

### お問い合わせ

#### 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

## 会社名

ソフトバンク株式会社

## 本店所在地

東京都港区東新橋一丁目9番1号

## 設立

昭和56年9月3日

## 資本金

163,309,548,101円  
(平成19年3月31日現在)

## 株主数

387,687名  
(平成19年3月31日現在)

## 取締役および監査役

(平成19年6月22日現在)

代表取締役社長 孫 正義

## 取締役

宮内 謙

ソフトバンクBB(株) 取締役副社長兼COO

ソフトバンクテレコム(株) 代表取締役副社長COO

ソフトバンクモバイル(株) 取締役 代表執行役副社長兼COO

笠井 和彦

井上 雅博

ヤフー(株) 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)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

1,055,862,978株  
(平成19年3月31日現在)

### 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

### 同連絡先

〒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)  
ホームページ: <http://tr.mufg.jp/daikou/>

### 同取次所

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: <http://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します)

### 株券電子化が実施されます

平成21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様は、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、株主の権利を失うおそれがあります。  
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**  
<http://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](mailto:sb@softbank.co.jp)  
[www.softbank.co.jp](http://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  
Printed in Japan

メールマガジン「SOFTBANK BB Mail」は、  
[www.softbank.co.jp/news/bbmail/](http://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  
植物性大豆インキを使用しています。