

2024年3月期第3四半期決算
Global Conference Call 質疑応答録

日時:2024年2月8日(木)

登壇者:取締役 専務執行役員、CFO 兼 CISO、財務統括 兼 管理統括 後藤 芳光
常務執行役員、経理統括 君和田 和子
CSusO, IR 部長 兼 サステナビリティ部長 上利 陽太郎
CFO, SB Investment Advisers & SB Global Advisers, Navneet Govil

質疑応答

質問者1

Q1:

ここ数四半期、SVF に比べ、SBG からの投資の割合が引き続き高いことについて、何か戦略的なポイントがあるのでしょうか。この傾向は今後も継続するのでしょうか？また、今後の投資を考える際に考慮すべきことはありますか？

A1:

(後藤) 今後の投資のスタイルについては、これまでの四半期でも説明してきていますが、SVF を通じた AI 系企業への投資は引き続き積極的に行っていきます。それと同時に、われわれの戦略的なパートナーとなり得るような会社に関しては、SBG の自己勘定での投資も積極的に行っていく予定です。

Q2:

日本の上場企業の情報開示に関する規制のハードルを下げようとする取り組みについて、多くの報道がなされています。これには、企業を上場させる時間を短縮する提案や、日本の資本市場活動に関するその他の提案が含まれます。投資家の関心が米国株式に過剰に集中していますが、これらの動向を踏まえて日本市場への投資に関心が高まる可能性や、再度注目される可能性はありますか？

A2:

(後藤) 日本の IPO 市場の改革についての質問かと思いますが、これまで日本の市場は海外に比べると上場に比較的時間がかかる傾向がありましたが、そのあたりの改善に努めているとは思いますが。その観点からは、日本でのアントレプレナーたちの IPO の件数は、これまでよりも増えてくるかもしれません。それは歓迎すべきことだと思います。

A2:

(上利) 併せて、日本への投資を増やす意向はありますかという質問もありました。

A2:

(後藤) それは別の問題だと思います。われわれは、企業のクオリティをグローバルな視点で精査し、投資判断を行っています。従って地域に関しては、中国での投資は抑えるスタンスを明確にしていますが、それ以外は基本的にボーダレスでどこへでも投資します。

Q3:

別の視点で、新規投資に関する質問をさせてください。先ほど言及のあった Anthropic と OpenAI のマルチプルの推移について、新規投資を実施という観点からどのようにお考えですか？すなわち、セクター全体に対するマルチプルが、投資をするうえで妥当と思われる水準から逸脱してしまい、マルチプルの切り下がりを持つ必要があるのでしょうか。それとも、エントリーポイントとして SVF が通常投資するアリーステージに比べてより初期の企業ステージに位置するプレーヤーが増えているということなのでしょうか。

A3:

(Govil) マルチプルを押し上げている要因はいくつかあります。まず、この分野には多くの戦略的投資家が存在しており、勢いがあります。もうひとつは、ディスラプションが急速に進む可能性のある、急成長分野の初期段階にあることを認識する必要があるということです。検索エンジンの例を見てみると、Google はかなり遅れて登場しました。以前は AltaVista やその他多くの検索エンジンがありましたが、その後 Google が登場しました。フードデリバリーの領域では、われわれは DoorDash に投資しましたが、DoorDash が登場する前には他にもフードデリバリー企業は数多く存在しました。今日存在する製品が明日の製品になる可能性もありますし、今日の製品が他の企業に買収され、その企業の今後の製品の一機能になる可能性もあります。このような企業は、ユニットエコノミクスが高く、本当に規模の経済を実現できる企業なののでしょうか。われわれにわかっていることは、こうした企業の多くが大量の資本を必要としており、非常に資本集約的だということです。マルチプルの切り下がりを持っているという問題ではありません。これらの企業はまだ初期段階にあります。われわれは、AI 技術スタックの質、製品の市場適合性、ユニットエコノミクス、執行力および卓越性という4つの重要な要素に注目しています。われわれは AI を真に活用している企業に投資してきました。ByteDance は、パーソナライズされたコンテンツを提供するために AI アルゴリズムを使用しています。Swiggy は、インドのレストランとデリバリー・パートナーのエコシステムに向け、生成 AI ベースのソリューションを提供しています。ContractPod は、生成 AI ベースのリーガル・アシスタントを通じて契約ライフサイクルの管理機能を強化し、より迅速な契約内容の分析を可能にしています。LabelBox は最新の AI モデル開発プラットフォームを使用しており、すべての主要な AI 基盤モデルで迅速なデータ実験を可能にしています。また、最近投資した Tractable は、最高クラスの AI 技術を使用し、自動車保険請求を即座にかつ視覚的に見積もることができます。NASDAQ と S&P が上昇した12月の四半期における株式市場のパフォーマンスを見ると、Magnificent 7がその上昇を牽引していたことがわかります。誰もが AI 革命を認識し、AI に投資したいと考えています。しかし、彼らは未公開企業の ByteDance や Swiggy、ContractPod、LabelBox に投資することはできません。では、何に投資すればいいのでしょうか？AI 投資の代替として Magnificent 7に投資します。わ

われわれは ByteDance、Swiggy、ContractPod、LabelBox に投資しています。ここで大きな変革が起き、価値が顕在化するのには時間の問題です。だからこそ、われわれはポートフォリオにかなりの手応えを感じているのです。

質問者2

Q1:

再び円安が進み、日本市場はかなり割安に見えますが、この状況は自社株買いのタイミングに関する決断に影響を与えるでしょうか？なぜこのような質問をするかという点、SBG は海外に多くの資産を保有しており、株式が大きくディスカウントされているように見えるからです。

A1:

(後藤) 自社株買いの意思決定に為替が大きな影響を与えるとは私は思いません。それよりも、より本質的である株主還元のタイミングについて、さまざまな議論をしながら資本配分のバランスを考えていくこと、これに尽きると思います。

Q2:

NASDAQ で IPO を目指している企業が85社あるというお話でしたが、ポートフォリオの投資先の多くを自信をもって上場させるためには、どのような兆候が表れることが必要でしょうか？

A2:

(Govil) まず、昨年の出来事を見てみると、Arm が上場した時期に上場した企業のうち、Arm は非常にうまくいっているのに、他の企業はうまくいっていないのはなぜでしょうか？たとえば、Instacart や Clavio などが上場しました。市場や機関投資家がわれわれに伝えていることは、これらの企業には強固なファンダメンタルズが必要だということです。収益性が高いか、ユニットエコノミクスが良好で収益化への道を歩んでいる必要があります。トップラインの力強い成長を示さなければなりません。加えて、経営陣は将来の業績に対するビジビリティを示す必要があります。Arm はガイダンスを提供することができ、さらにそのガイダンスは四半期ごとに向上しています。このような企業が上場し、成功すると信じています。

Q3:

市場全体のダイナミズムというよりも、適切なタイミングで適切な企業を上場させることが重要だということでしょうか。

A3:

(Govil) その通りです。

質問者3

Q1:

多くの取引が実現しなかったものの、「攻め」の姿勢に戻り投資を行うための準備を多く行っているということですが、投資候補の企業が自身のバリュエーションをどのように自己評価しているかについて教えてください。これらの企業は、バリュエーションは切りあがるべきだと考えているのでしょうか？それとも、バリュエーションはより現実的な水準になってきているのでしょうか？未公開企業とのやり取りの中で、これらの企業は自社のバリュエーションについて現実的な見方をしていると感じますか？

A1:

(Govil) どのセクターを見るかにもよりますが、生成 AI の分野では状況は全く異なります。Anthropic のバリュエーションを見てみると、2023 年 5 月に 55 億米ドルへと 2 年間で 10 倍になり、2023 年 10 月にはさらに 4 倍の 250 億米ドルになりました。収益マルチプルは Anthropic で 75 倍、Hugging Face は 142 倍、Glean は 67 倍、Harvey は 64 倍、OpenAI は 54 倍です。つまり、セクターによって大きく異なるのです。Cato Networks や Tractable など、われわれが行った投資をいくつか例に挙げると、これらの投資を行ったのは、バリュエーションが適正な水準で、リスク調整ベースで理にかなっていると感じたからです。生成 AI には大きな勢いがあり、戦略投資家が投資を行っていることがわかります。しかし、われわれは金融投資家です。われわれが行った投資を見ると、バリュエーションを非常に慎重に見ていることがわかると思います。

Q2:

今年の米国経済の成長について、基本的にどのような見通しを持っていますか？ソフトランディングが訪れると確信しているのでしょうか？もしソフトランディングにならない場合に備えて、何らかの対応を想定していますか？

A2:

(Govil) ソフトランディングは依然として米国のベース・ケースであり、インフレ率の継続的な低下によって支えられています。2022年には、40年以上にわたる低インフレの後、インフレ率は9%を超えました。そして、2023年には、インフレ率が9%を超えた状況から、現在では3%台に下がるなど、大きな進展が見られました。しかし、地政学的な緊張、特に中東における緊張から生じるリスクも存在します。加えて、金融緩和、すなわち利下げの予測もあります。Fed によると、中央値で325ベースポイントの利下げが予想されています。さらには、多くの資金が市場の外で投資に向けて滞留しており、IPO 市場がある時点で再開することも挙げられます。Arm の IPO は昨年9月に非常にうまくいきましたが、他の企業の IPO は全くうまくいきませんでした。NASDAQ の CEO である Adina Friedman 氏は、NASDAQ に IPO を申請している企業が85社あると述べています。われわれは、素晴らしい企業はいずれ上場すると信じています。唯一の問題は、いつ上場するかということです。

質問者 4

Q1:

2019年、アリババはSBGのNAVの50%を占めていました。そして今、ArmはNAVの32%を占めています。Armのバリュエーションの水準を踏まえると過去数ヶ月間非常に成功していますが、ポートフォリオの集中リスクが高まっていることへの懸念はありますか？そして、このリスクを分散させるためにどのような対応をとっていますか？

A1:

(後藤) この問題は、常に議論になるとは思います。投資先が成長を重ねて、企業価値を大きくしていくことは、大変ハッピーなことだが、企業価値があまりにも大きくなった場合に、投資家やクレジットの懸念材料になるということは、これまでの格付機関との歴史の中でも何回かありました。ただ、私たちは巨大な優良上場銘柄の流動性というものは非常に価値のあることだと考えていますので、それらの銘柄のシェアが大きいことを問題視されても、基本的にわれわれの企業価値にあまり大きな影響はないはずだと考えております。もちろん格付機関には格付機関の考え方があると思いますので、彼らの考え方にも耳を傾けようとは思っています。

Q2:

攻めと守りの両方に対応できる運営についての質問です。守りのみの姿勢から攻めの姿勢へとトーンが変化していると思いますが、具体的に何が変化したのかを教えてください。この姿勢の変化は、Magnificent 7の一部銘柄のバリュエーションが高まっていることによってもたらされたのでしょうか？

A2:

(後藤) 私たちは2年前から昨年にかけて投資はいったんストップという判断をしていました。ただ、環境が変化していることは皆さんも感じられていると思います。投資会社としてパフォーマンスを上げるには、既存のポートフォリオの価値を上げるだけでは不十分で、新しい銘柄を投資のポートフォリオに組み入れていくことが非常に重要な行動だと思います。従いまして、昨年4月以降、われわれはそのステージに入ったと判断し、新規投資の再開というメッセージを明確に打ち出した次第です。ただし、過去の失敗からも学ぶことも必要ですから、投資の意思決定は慎重にやっていくということもメッセージに付け加えています。

Q3:

WeWorkの問題が起こる以前は、SBGの株価はNASDAQに連動していましたが、現在はどの指標と連動していると考えていますか？

A3:

(後藤) 私たちの株価が現在一番連動しているのは、半導体指数のSOX指数ではないかとみています。完全にシンクロしているわけではないですが、直近の株価の変動などは日経平均株価のチャートよりも類似性が高いですし、アームを中心とするAIへのシフトを考えますとSOX指数ではないかと推測しています。

Q4:

投資先の資金化の方針について、今は AI ブームの初期段階というお話がありましたが、投資先の利益の実現までにはどのくらい待つ必要がありますか？投資先を上場させるまでにはどの程度の時間がかかるのでしょうか。

A4:

(Govil) われわれが投資を行う際の基本的なシナリオは、3～5年をベースにしています。したがって、通常の投資では3～5年で価値が増加することを期待しています。

質問者5

Q1:

SBG 本体による戦略的投資についての質問です。一部の企業が戦略的パートナーとなれば、SVF を通さずに SBG が直接投資を行うことも可能とのことですが、その目的についてもう少し詳しく教えてください。どのような分野のどのような企業が、より戦略的パートナーにふさわしく、一部の企業が戦略的パートナーとなれば、SVF を通さずに SBG が直接投資を行うことも可能だとおっしゃっていました。その目的についてもう少し詳しく教えてください。どのような分野、またどのような企業が戦略的パートナーにふさわしく、SVF を通じた投資ではなく SBG による直接投資が望ましいとお考えでしょうか。

A1:

(後藤) 正直に申し上げるとクリアな線引きをするのは難しいと思います。ただ、財務的な出口を投資開始の段階から探していくような投資先であれば、それはやはりファンドでの投資になるだろうと思っています。例えばエグジットして投資の回収を成功させるにはかなり時間がかかりますが、経営陣のアイデア、ビジネスモデルや技術が素晴らしいと考えた場合には、会社として支援をしていき、戦略的な提携をベースに長い目でその会社の成長を見守ります。そのような投資先については SBG による直接投資が適しています。具体的な例としては、米国の自動走行の会社である Stack AV や、ロボティクスの Berkshire Grey、このほかに Mapbox のような会社は、より長期的な価値創造を追求すべき会社ですし、テーマも明確です。従って、こういった投資先については自己勘定投資を行っています。

その他のさまざまな会社は、基本的には SVF を通じての投資になります。ですから、入口としてはまず SVF での投資を考えるわけですが、そこからより戦略的な判断が必要な企業群、投資回収には長期的な視野を持つ必要がある企業群については SBG による直接投資として取り組んでいく、そういう考え方に立ちたいと思っています。

Q2:

SVF の新規投資の機会に関する質問です。様々な業界やセクターを見ている中で、どの業界がより魅力的または妥当なバリュエーションであると考えていますか？加えて、現在または12ヶ月先の見通しに基づいて、どのセクターがより妥当な投資機会を見出せる可能性が高いと考えられるのでしょうか？

A2:

(Govil) われわれはセクターや地域にとらわれず、純粋な AI 投資であろうと、AI を活用した投資であろうと、あらゆる投資対象を検討します。最良の機会を見出せる先に投資を行います。

質問者6

Q1:

デット関連の質問です。投資家説明会資料の財務編32ページ目で今回、負債余力の活用というところを明確にお示しいただいており、今後のカラーをお伺いできればと思います。同資料の17ページ目では、引き続き社債については、23年度はリファイナンス中心というお話でしたが、今回、負債余力の活用というのを明確に書いているところと、今後、Arm株の分割支払い等もある中で、特に新年が始まってから海外の市場は少し調達環境が良くなっているように見えてもいます。つきまして、少し負債余力の活用について、来年度のお話ということかもしれませんが、何かコメントいただける点があればお願いします。

A1:

(後藤) ここで申し上げている負債余力の活用というのは、われわれのクレジットの余裕度を示していますので、どのマーケットでこういった具体的な調達がしやすくなって、そこで大きな調達をするとか、そういう具体的な議論に適したチャートではありません。投資ポートフォリオの資金化を行うと、キャッシュができて財務に余裕が出てきます。そうすると、そのキャッシュを直接キャピタルアロケーションとして使うこともできますし、一方で財務改善に活用していくとすればその時点では調達に直接寄与はしませんが、いつでも調達できる体力を蓄えるということになります。ですから、その体力を使って必要なときに攻めの調達がより自由にやりやすくなる、つまり財務改善をしておくことでいつでも調達がより容易になりますので、財務戦略的にこの循環の仕組みを作っていきたいと考えているわけです。まとめになりますが、財務改善に使うキャピタルアロケーションというのは、将来のキャッシュクリエイトをより強くするための準備でもあると考えてほしいということをお伝えしたいです。

質問者7

Q1:

LTV の計算をする際、すべての負債を含めた場合についての質問です。SBG 単体の負債をすべて計算に入れる場合、マージンローンを追加することになります。また、SVF への SBG からの未払金120億米ドルも追加することになります。このような調整を行わない場合の LTV は11.5%ですが、これらの調整を行った場合の LTV の水準はどうなるでしょうか？

A1:

(後藤) LTV をどのように計算するかはさまざまな考え方があると思いますが、私たちはデットと向き合う、非常に長い歴史を持っており、いろいろな経験をしてきています。格付機関や投資家がそれぞれ独自の LTV の考え方を持っており、それは自由だと思っています。しかしながら、私は今の SBG の LTV の計算方法が、私たちのクレジットを一番正しく評価できる

方法だと自信を持っています。

Q2:

SBG が SVF に負っている未払金120億米ドル以外に、マージンローンなどの負債はありますか？Arm との間に100億米ドルほどのマージンローンがあったと思いますが。

A2:

(後藤) デットは全て開示しています。

質問者8

Q1:

今後の自社株買いの考え方について確認させてください。投資を優先されていくということで、還元の方角を決定するときに、今後は何を一番重視されていくのでしょうか。株価水準なのか、それとも投資の有無でしょうか。

A1:

(後藤) 株価の水準が一番大きなファクターだと思います。ディスカウントのレベルももちろん重要ですが、株価と Net Asset Value (NAV) は順調に上がっているときは、それらが低いときに比べて自社株買いをしてもそれほど大きな還元、貢献ができないこととなります。ですので、せっかくやるのであれば大きな貢献をしたいと考えますし、その場合はやはり株価水準が低いときにやるべきだろうというのは、一つ大きなファクターとしてあります。

Q2:

東証に対して資本効率改善等の対策を出していない大企業もまだまだたくさんあります。御社は NAV 等を重視されているので関係ないということなのかもしれませんが、今後それに対する御社としての方向性や方針があれば教えてください。

A2:

(後藤) 私たちは、実は日本企業の中で最もこのテーマについて考えている会社だという自負を持っています。ですから、東証からもそういったことをどう考えているのですかという質問をもらっても、何を今さら言っているのですかというのがわれわれの考え方です。はるか昔から私たちはそういう経営をやってきておりますので、これは過去やってきていない会社へのメッセージだろうと。残念ながら日本の場合、やっていない会社は多いと私たちも思います。そういった会社へのメッセージだと思っていますので、私たちはあえてこれについて一つ一つ具体的なメッセージを出すまでもないというのが私たちの考え方です。

質問者9

Q1:

アームへの投資について質問が2つあります。SBG はアームの IPO 後、同社株式の90%を保有していますが、そのうちの程度を担保に入れていますか？また、同社株式を売却する

場合、税金の観点で考慮すべき影響はありますか？

A1:

(後藤) 使っているアセットについては、発行済み株式数の75%を担保に入れて、余裕のある担保繰りでのマージンローンを設定しています。

A1:

(君和田) 税金については、もちろん売却価格によると思いますが、今の価格であれば税金は出るだろうと考えるのが素直だと思います。

質問者10

Q1:

株価のモメンタムが悪いときに自社株買いを行うというコメントについて質問です。SBG の株価が保有アセットの価値を継続的にアンダーパフォームしている場合、株価が下がらなくても NAV ディスカウントは拡大し続けます。株価のモメンタムは自社株買いを考える際に考慮すべき要素として最適なのでしょうか。それとも NAV ディスカウントの水準を考慮すべきなのでしょうか。また、今回の NAV ディスカウント50%という水準についてどのようにお考えですか。

A1:

(後藤) 株価のディスカウントが一つの要素なのは間違いありません。ただ、ディスカウントだけで考えては、私はタイミングが必ずしも正しいとは思いません。私たちはキャピタルアロケーションとしては、他の資金使途、新規投資と、それから財務改善というテーマも持ちながら走っていくわけですね。ただ、優先順位がやはり一番高い環境というのは、株価そのものが低いときだと思います。そのときは、他の資金使途よりもバイバックをするべき合理性はあるだろうと思っております。それ以外の場合には、やはり投資のパフォーマンスを上げる、その観点から Net Asset Value (NAV) を増加させていく戦略投資を重視していかないと会社としての本質的な価値が高まらない、ここが一番大きなテーマだと考えています。

Q2:

LTV に関して、25%が適切なレンジであるとされていますが、その 25%を達成する計画や方針はありますか？それとも、35%というハードリミットに対して、25%はソフトリミットなのでしょうか？

A2:

(後藤) 25%に近づけていくとか、そういう発想は特にありません。ただ、皆さんにポリシーとして Loan to Value (LTV) の目安を差し上げているという考えを共通認識として、私たちは投資家説明の場で25%とお伝えしています。25%という数字がそもそも安全なのです。ですから、この安全な範囲内で私たちが投資活動を行っている限り非常に分かりやすく、私たちの財務は安全だと皆さんにみていただけるだろうと思っております。25%を超えていくとき

には、慎重な投資活動や長期的な財務の安定性についてより真剣に取り組まなくてはいけないステージに入ることだと思います。そうならないように、目安としている25%以内での運営をこれからも考えていきます。ですから、25%にいつ到達するかという考え方そのものを私たちは持っていません。

質問者11

Q1:

NAV が下がっているときに株価もさらに下がり、NAV ディスカウントが拡大するという局面もあったが、そのようなときは自社株買いをやっても、やはり NAV が下がっているからという理由で株価も弱くなると思っています。今、NAV は上がっており、そこに株価が追いつかないのでディスカウントが広がっているという、どちらかと言うと良いディスカウントのような気がしています。株価の水準が自社株買いの一つの目安と先ほど後藤さんはおっしゃっていましたが、やはり NAV が上がっている局面でないと自社株買いはワークしないような気もするのですが、その辺はいかがでしょうか。

A1:

(後藤) もちろん NAV が上がっているときに、P/L で見る会社であればまさに増収増益というタイミングだと思います。ただ、そのときに、ディスカウントはあるけれども株価も上昇している局面だとするとその自社株買いの費用対効果が大きくないのではないかと考えます。せっかく行う自社株買いであれば、その効果が大きいタイミングでやりたいと思います。ただ自社株買いについては、一時的な減少に終わってしまうリスクがどうしても大きいものですから、投下した資本が本当に株主還元として有効に機能しているか、ひよっとするとそれは新規投資に回している方が株主の皆さんにとっていい効果を生んだのではないかと、そこがわれわれにとっての熟考すべきテーマだと思っています。なかなか答えのある話ではありませんが、今のお話もよく理解いたします。そういったお話なども頂きながら、私たちの考えをより深めていきたいと思っています。

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。

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プログラムの設立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、SB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。