

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

日時:2024年5月13日(月)

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  
キャピタルマーケット部長 川村 玲子  
SB Investment Advisers & SB Global Advisers, CFO, Navneet Govil  
Arm, Executive Vice President and Chief Financial Officer, Jason Child

質疑応答

質問者1

Q1:

Arm に関して2点質問があります。まず、今年と可能であれば今後数年間のマージンの見通しについて教えてください。売上高はかなり上がる見通しのようだが、マージンの増加はどの程度期待できますか？

A1:

(Child) マージンの増加についてですが、マージンとは営業利益率または調整後営業利益率(Non-GAAP)のことを指しているという理解です。前期の調整後営業利益率(Non-GAAP)は通期で 43.6%となりました。今期は、トップラインの成長を見込んでおり、ガイドランスの中間値は前年同期比約22%の増加となります。ボトムラインで見た場合、調整後営業費用(Non-GAAP)を考えると、約19%の増加を見込んでいます。よって、200-300 ベースポイントの営業レバレッジとなる見込みです。今期以降のマージンについては開示していないと思いますが、長期的な目標は60%に近づくことであり、その目標は少なくとも5年先であると言っています。今期の成長見通しを基に次年度の見通しを考えると、今後数年間は200-300 ベースポイントの営業レバレッジの拡大は適切な水準であると思います。理由として、エンジニアの人員数の拡大、すなわち研究開発にかなりの投資を続けるからです。特に、当社のコンピュータ・サブシステムに対する需要は高く、申し込みが殺到しているため、今後も人員を増やす必要があります。昨年は研究開発関連の人員を約 1,000 人増員し、今年も同水準の増員を見込んでおります。この水準での増員は今後も数年間続くと思います。そのため、年間数百ベースポイントの営業レバレッジの拡大は、来年、そしておそらくその後数年間の見通しとして適切です。

Q2:

Arm にとって日本は大きな市場ではないと思うが、日本市場について少し教えてください。多くのハイパースケーラーが日本での大きな投資を検討していると聞いています。また、

SBG とのシナジーもあると思います。日本市場のポテンシャルについて教えてください。

**A2:**

(Child) 日本市場の見通しや詳細に関しては特にコメントをしていません。SBG との関係性を活かした新たなビジネス機会はあると思います。また、いくつかの半導体製造企業が日本での生産能力増強のために投資していることは確かであり、それが Arm に新たなビジネス機会やシナジーをもたらす可能性もあります。しかし、現時点で発表することはありません。後藤さんから日本市場について何かコメントはありますか？

(後藤) 私からもコメントはありません。ありがとうございます。

**質問者2**

**Q1:**

直近の Arm の決算発表で、FYE23の増収はサーバーおよびオートモーティブ市場でのシェア獲得が寄与しているとおっしゃっていたと思います。これらの市場での詳細なマーケットシェアの状況をお示しいただいたのは、FYE22が最後だったと思います。FYE23におけるこれらの市場でのシェアの獲得状況と、FYE24の見通しについて、定性的なコメントでも良いので何か教えてください。

**A1:**

(Child) インフラにおける市場シェアに関して、過去にハイパースケイラーが提供するクラウドの市場シェアの見通しとして発表しています。昨年は約10%の市場シェアでした。ロイヤルティーのデータは1四半期遅れることから最終的な数字がまだ出ていないため、更新した市場シェアの数字は Q1の決算発表でお示します。ただ、今年は15%前後の市場シェアとなる見込みで、来年の目標は20%前後と IPO 時に申し上げたと思います。今期末に、より詳細なアップデートを行いますので、そのときに具体的な数字をお知らせできると思います。

**Q2:**

\$5B の戦略投資コミットメントは SBG と SVF どちらからのものですか？これを超える追加の戦略的投資を行う可能性はありますか？

**A2:**

(後藤) 今回ご説明申し上げた \$5B の投資コミットメントは、SBG 本体からの投資になります。その他のエンティティからの投資は含まれていません。この \$5B のうち7割の金額は Symbotic との JV である GreenBox に関するコミットメントで、あとは今回ご紹介した英国の自動運転のベンチャーである Wayve の分などが少し含まれていて、あとは細かく分かれています。

### 質問者3

#### Q1:

為替の影響について教えてください。円安は LTV にどのような影響を与えますか？また、調達コストへの影響はあるのでしょうか？他にも、資産と純有利子負債への影響について、今後の考え方を教えてください。

さらに、アリババに関連する約4兆円の株式先渡契約金融負債が流動負債に計上されているようですが、これらは全て株式で決済する予定ですか？それとも一部を現金で決済する予定ですか？

#### A1:

(後藤) まず為替が Loan to Value(LTV)に与える影響ですが、アセットと負債それぞれに影響します。ですから、円安に振ればドル建ての資産の評価は大きくなりますし、同様に負債も大きくなります。従って、その時点の為替に合わせて計算していくことになるため、一方方向にずれるわけではなく、分母と分子の両方に影響が出てくると思います。

コストに関しては、円安が影響しなくはないですね。ドル建ての利払いは、為替が円安になればその分若干増加するという影響は出てくるかもしれませんが、あまり大きなインパクトではないと考えています。

#### Q2:

アリババに関連する約4兆円の株式先渡契約金融負債が流動負債に計上されているようですが、これらは全て株式で決済する予定ですか？それとも一部を現金で決済する予定ですか？

#### A2:

(川村) アリババに関する取引については、満期が到来する1年から2年以内に株式で決済するか現金で決済するかを決定する予定です。

#### Q3:

アリババに関しては株式か現金で決済するということと理解しました。LTV に関してですが、資産価値に不一致があるのかどうか教えていただけますか？いくつかの負債がドル建てであり、いくつかの資産もドル建てだと理解していますが、それらは完全に一致しているのか、それとも不一致があるのか教えていただけますか？

#### A3:

(後藤) LTV に対する影響は、現在、私どもの簡易計算レベルですが、1円の変動で±0.1%程度の変動にとどまるという試算があります。ちなみに資産と負債では、当然資産の方が大きいので、資産の円安による増加効果の方が大きいということも言えると思います。

### 質問者4

#### Q1:

1つ、少し複雑かもしれない質問があります。SVF と SBG に関して、投資プロセスはどのよう

に機能していますか？以前、戦略的な投資は SBG レベルから行われ、ポートフォリオ企業への投資は SVF から行うと言っていました。

SBG と SVF 間で、ディールソーシング、デューデリジェンスの管理、実行などに関してどのように協力しているのかを詳しく教えてください。1つの大きな投資委員会があるのですか？2つあるのですか？その管理方法についてもう少し詳しく教えていただけますか？

**A1:**

(Govil) 現在私たちには SBG が一丸となったワンチームとしての強みがあります。直近の Wayve Technologies への投資は、松井 健太郎氏と Sumer Juneja 氏が関わっていました。松井氏はソフトバンク・インベストメント・アドバイザーズ(SBIA)のメンバーであり、SBG の一員でもあります。Sumer は SVF のマネージングパートナーで、この投資に共同で取り組みました。孫さんは、SBG のチームとも SVF のチームとも協力し、戦略的投資や SVF に注力しています。SVF には、SBG のメンバーを含む投資委員会があります。私たちは真に一つチームとして運営しています。先ほど後藤さんが述べたコメントに戻りますが、SVF で投資するか、SBG で投資するかの大きな違いは、それが戦略的投資であるかどうか、そして短期的にエグジットを見込んでいるか、あるいは長期的に資産を保有する意図があるかどうかです。デューデリジェンスなどに関する質問については、デューデリジェンスやすべての分析は一つのチームとして行っています。後藤さん、何か追加したいことはありますか？

**A1:**

(後藤) 今の Navneet さんの説明に加えて、もう一度基本的な考え方を整理してコメントしますと、戦略的に重要な企業に対する投資は SBG から行っていきます。一方、ビジョン・ファンドはファンドですから、ファンドが投資する以上、その投資に関してどのように投資回収するかという論点が重要です。その論点が明確なものはビジョン・ファンドからの投資になりますし、投資回収については当面まだ具体的なアイデアはなく、ただ、戦略的に極めて重要な会社であれば SBG から投資する。こういう整理で、今後も両方から投資の整理を行っていきたいと思っています。

**Q2:**

確認したいのですが、現在 SBG には、投資のソーシングから実行までを一貫して担当する一つのチームがあり、そのプロセスの中で、投資が SBG で行われるべきか、SVF で行われるべきかの判断がされるということですね。

**A2:**

(Govil) みんなで協力して一つのチームとして働くという意味でのワンチームです。SBG の社員もいれば、SVF や SBIA の社員もいます。例えば、松井 健太郎氏のように SBG と SBIA の両方の社員である例外もあります。しかし、厳密に言えば一つのチームではなく、異なる企業に所属しているメンバーがいます。しかし、孫さんや後藤さんのリーダーシップの下、全員が一つのチームとして運営・協力しています。

## 質問者5

### Q1:

GPUの開発に関する質問です。もしSBGが独自のGPUチップセットを開発した場合、現在のNVIDIAとArmの関係に影響を与えますか？これまでアームベースチップはGrace HopperやGrace Blackwellに使用されていますが、SBGがGPUを開発することはArmとNVIDIAの関係に悪影響を与えることになるのでしょうか？

### A1:

(Child) 興味深い質問ですね。そのような話は聞いたことがありませんが、言えることとしては、私たちのCPU設計は汎用的で、Graceと組み合わせられるHopperやBlackwellにも使用されています。現在はありませんが、SBGがサーバー向けのGPUを開発したとしても、NVIDIAの製品とは異なる製品となるため、直接的な影響はないと思います。NVIDIAとの関係はGraceに組み合わせるための汎用CPUを提供することにあり、SBGが開発するGPUは異なる製品になると思います。なので、直接的な影響はないと思いますが、仮説に基づく質問のため、何とも言えません。

### Q2:

「(孫さんの)6月の株主総会で説明に期待してください」というようなお話がありましたが、今一番重要なSBG本体の事業投資の構想のようなことについて何らかのご説明があるという期待を持ってもよろしいのでしょうか。

### A2:

(後藤) 私の知る限り、株主総会における孫さんのプレゼンテーション資料はまだ全く準備できていないので、今の段階では何とも申し上げられません。先ほど申し上げたのは私が期待しているということでございます。

### Q3:

去年の株主総会の段階だとまだ概念のみというか、具体的なプランというレベルの説明ではなかったと思います。さすがに1年たって、1年間の進捗みたいところは期待できるのかなとは思いますが、その辺はいかがでしょうか。

### A3:

(後藤) 私も期待はしているのですが、何とも現在のところで、それをお約束する状況にはないなと思っております。まあ、期待しましょう。

## 質問者6

### Q1:

先ほど後藤さんはNAVの拡大を目指す成長投資を優先する計画だと言っていました。しかし、過去数年間、2022年度と2023年度それぞれ約\$4Bしか投資しておらず、成長投資に加えて、自社株買いの余地も十分にあるように思えます。自社株買いについての考え方を

教えてください。2024 年度は選択肢として考えていますか？NAV ディスカウントが依然として 50%以上であることを考えると、自社株買いをしない理由は何ですか？

**A1:**

(後藤) 自社株買いはご指摘のとおり私どもにとっても重要なテーマですし、私どものキャピタルアロケーションの重要な一部を占めています。私たちにとっては大きな三つの資金需要があります。成長投資、株主還元、財務改善という三つのテーマです。今回の決算発表でも私が三つの最適なバランスを常に考えているという前提ではありますが、その中でも、もし順位を付けるとすれば、やはり成長投資を他の二つの資金使途よりも優先すべきではないかと考えています。もっとも、私どもは財務コミットメントとして、安全性については財務ポリシーをしっかり持っていますので、その範囲内ということになります。株主還元については、私たちはこの2024年にやる、やらないについて、まだ意思決定はしていません。株主還元ももちろん資金使途の一つのテーマではあります。従いまして、今後、トップマネジメントレベルで株主還元に対する対応は、中長期的に見れば今後もちろん取り組んでいくわけですが、短期的に今年取り組むかどうかについてはしっかりした議論を重ねていく必要がある、まだそういう段階だと考えています。

**Q2:**

エッジ AI は Arm および半導体エコシステム全体にとって重要なトピックという理解です。今後数年間でエッジ AI がどのように Arm の成長を促進するのかについての見通しを教えてください。また、今後数年間の Arm の成長見通しにどの程度エッジ AI の要因を組み込んでいるのでしょうか？2025 年度から 2027 年度にかけて20%以上の成長を見込んでいることですが、エッジ AI の影響はすでにガイダンスに織り込まれているのでしょうか？それとも、今後10年後あたりに見られるものなのでしょうか？

**A2:**

(Child) 現時点でガイダンスに含まれているものの大半は今期契約済みの、また今後数年間の大部分についても、既に締結されたライセンスや契約間近のライセンスに基づいています。過去三四半期にわたって、AI 関連のライセンス契約による上振れがあったことはすでに説明済みです。これらのライセンスは、特に AI に関連するものですが、トレーニングか推論かの内訳については具体的に示していません。特にエッジ AI に関しては、主に推論での使用が多いと考えています。ある意味で、エッジ AI へのシフトが進むほど、上振れ要因となる可能性があるかもしれません。ただし、エッジ AI がどのくらい占めるのか、v9を使用したデバイスへの切り替えがどの程度か、サブシステムの採用を始めた顧客がどれくらいか、の内訳は具体的には示していません。切り替えが加速している理由の大半は、エッジ AI が一因であることはかなり明確だと思います。そのため、切り替えのタイミングの見通しが正確に把握できれば、ガイダンスの上振れの可能性はあると考えています。現時点で具体的にお話ししていることは、間もなく Windows PC にアームベースのチップが導入されることなどです。そして、これらは他のパートナーが提供する複雑な AI ベースのワークロードを処理できる技術と組み合わせられることも予想されます。我々のガイダンスには AI による影響も多少は含まれています

し、数量がどの程度になるかをより正確に把握した後に、上振れる可能性も考えられます。現在のガイダンスは、締結済みのライセンス契約ベースですが、本当に重要なのは数量の見通しです。現時点では、主に業界の推定値やベンダーとの議論から得た情報を基にしています。何らかの大きな変化が見られるまでは、保守的な見方をとると思います。

**Q3:**

IPO 環境が改善していると思います。過去2四半期で、いくつかの非常に成功したテック企業の IPO を目にしました。今後12ヶ月間で IPO の準備が整っている SVF の投資先企業についての見通しを教えてくださいませんか？

**A3:**

(Govil) いくつかお伝えします。2024年に入って IPO 市場の勢いが再び加速しているようです。2023年には、Arm、Klaviyo、Instacart の IPO 後、さまざまなセクターでいくつかの企業の IPO がありました。具体的には、サイバーセキュリティ企業の Rubrik、ソーシャルネットワーク企業の Reddit、リワードプラットフォーム企業の Ibotta などです。今年もさらに多くの IPO が見られるのではないかと感じています。ポートフォリオ企業についても直近で何社か IPO の申請を行い、上場する可能性があります。例えば、インドでは、ベビー用品の小売り特化した最大級の E コマースプラットフォームである FirstCry が IPO の申請を行いました。また、インドで市場シェア35%を持つ最大の電動二輪車の開発・販売を手掛ける Ola Electric も数ヶ月以内に上場する見込みです。さらに、Klarna は2023年11月に、今後12～18ヶ月以内に IPO を目指していると発表しました。元 Gympass の Wellhub も、企業向けの主要なウェルネスプラットフォームとして、IPO 準備を進めていると最近発表しました。ShipBob も、主要なフルフィルメントサービスプロバイダーとして、最近 IPO ブックランナーの任命を発表しました。結果的に、次の12～24ヶ月以内にどの企業が上場するかは、市場の状況によります。しかし、ポートフォリオ企業の経営陣と協力して、適切なタイミングで IPO の準備が整うようにしています。上場準備が整っている潜在的な IPO 候補企業は多く、その公正価値は約\$32B に相当します。

**質問者7**

**Q1:**

SVF、特に SVF2でのマークダウンについて、現在の評価状況とマークダウンの主な要因について教えてください。

**A1:**

(Govil) 第4四半期のマークダウンは、いわゆる「ノイズ」のようなものでした。通年で見れば、\$4.5B の利益がありました。いくつかの公開投資先の評価は上昇し、いくつかは下落しました。SVF2では、AutoStore と Symbotic の株価が第4四半期に下落しましたが、12ヶ月間で見ると非常に大きく上昇しています。非公開投資先の評価は全体的に安定してきました。これは主に、ポートフォリオの大部分が資本効率の良い成長にシフトしているためです。ポートフォリオ企業の90%以上が、12ヶ月以上のキャッシュランウェイを確保しています。したがっ

て、全体的なメッセージとしては、過去4四半期にわたり、非公開投資先の評価はほぼ安定しているということです。公開投資先については多少のノイズがあり、今後の数四半期の株式市場の動向に依存する部分が大きいです。

**Q2:**

SBG のバランスシートは非常に強固で、保守的すぎると既に言及されたと思いますが、今年または今後3年間での投資について、その規模はどれくらいを考えていますか？

**A2:**

(後藤) 投資の金額は、昨年、一昨年と実額が大体\$4B レベルです。ただし、昨年についてはそれに加えて\$5B のコミットメントを行っております。つまり、昨年は実質的には\$9B の投資を行ったということになります。この\$5B のコミットメントはこれから数年かけて投資として実現していくものになります。今年の投資金額について、私たちの気持ちとしては、昨年よりも大きな投資に結びつけていきたい。ただ、やはり投資先の選別については厳しく見ていく必要がありますから、投資先の開拓の状況次第ということになると思います。繰り返しになりますが、気持ちとしては昨年よりも多い金額をぜひ実現していきたい。保守的なわれわれからの言い方としてはそういう言い方になるかと思えます。

**質問者 8**

**Q1:**

確認と質問が1つずつあります。まず確認ですが、先ほど言及された\$5B の70%がGreenBox JVに関連しているということでしたが、つまり\$3.5B ということでしょうか？それとも、\$5B のコミットメントの一部だけを指しているのでしょうか？GreenBox が\$5B のうちの\$3.5B なのか確認させてください。

**A1:**

(後藤) はい、その理解で正しいです。GreenBox の投資については開示が既に行われておりますので、そちらを確認いただいてもよろしいかと思えます。

**Q2:**

次に質問ですが、昨年末に T-Mobile の株式を49M 株追加取得されました。T-Mobile のポジションの一部はドイツテレコムからのコールオプションでカバーされていますが、これらは6月に行使期限が到来すると思えます。T-Mobile の投資についての現在の見解を教えてくださいただけですか？また、オプションが行使されずに期限切れとなった場合、6月以降にこのポジションを換金する際に何らかの制約はありますか？

**A2:**

(後藤) T-Mobile 株は上場株ですので、その株の取り扱いについては、私どもの方から現在コメントは差し控えたいと思えます。

## 質問者9

### Q1:

\$5B の戦略的投資について、戦略的の定義を教えてください。以前におっしゃった定義では、基本的には資金化しないと言っていましたが、なぜそのような方針なのか教えてください。最終的には資金化し、SBG の株主のために還元することが目的という理解ですが。

### A1:

(後藤) まず戦略投資についての整理ですが、先ほど私がエグジットについての議論が今の時点で明確かどうかというポイントを一つ挙げました。戦略投資の方は、永遠にエグジットなくていいということではありません。おっしゃるとおりです。株主に対して私たちは会社の資産をいつかのタイミングでお返りする責任があります。しかし、短期的にエグジットプランがあるかどうかということは、ファンドから投資をするか、もしくは SBG 本体から投資するか、その判断材料になってもいいのではないかと私は考えています。

### Q2:

戦略投資先の評価方法を教えてください。SVF の投資先と評価方法は異なりますか？

### A2:

(Govil) 評価のアプローチは戦略投資であっても SVF による投資であっても同じです。違いはありません。

(君和田) 戦略投資のバリュエーションについて補足します。バリュエーションの手法自体は同じですけれども、戦略投資の中には子会社もあります。そうなりますと決算での取り扱いが違います。具体的に言いますと、少数しか持っていない投資の場合には評価増も評価減も両方ありますけれども、子会社の場合減損はしますが、評価アップするという事はないように、決算での現れ方が異なります。

### Q3:

戦略的投資が再び WeWork のようにならないようにするにはどうすればよいでしょうか？基準が異なり、長期的な視点で見えていますが、最終的には失敗に終わるという結果になってしまった場合はどう対応しますか？

### A3:

(後藤) 残念ですけれども、その場合には、破綻処理するしかないですね。

### Q4:

報告によれば、TSMC は CoWoS (Chip on Wafer on Substrate) の成長率が今後5年間で年平均約50%になるとしています。同様に、データセンター向けの Arm の見通しについて、これを基準として考えてよいでしょうか？

**A4:**

(Child) まず、データセンターについてですが、TSMC の予測と同様の成長を期待するのは合理的だと思います。インテルが我々との提携について大きな発表を行った際、その重要性の一部として、彼らの分析によれば TSMC から出荷される全チップの80%が Arm ベースであることを挙げていたと思います。これはもちろんデータセンターだけではなく、そのように考えるのは十分に合理的だと思います。数量ベースの観点では、これは悪くない仮定でしょう。

**Q5:**

決算説明会でもお聞きしましたが、今後数年間のモバイル売上の割合についての考え方を教えてください。割合の推移はどうかとお考えでしょうか？35%を維持するのか、下がるのか、上がるのか？今後数年間の Arm のロイヤルティー収入におけるスマートフォンの割合について、見解があれば教えてください。

**A5:**

(Child) スマートフォンの割合についてですが、前四半期とほぼ同じで、ロイヤルティーの3分の1強がスマートフォンからです。直近の四半期では少し増加しました。IPO の際に言ったように、今年後半にサブシステムが導入されるため、今後数年間でスマートフォンのロイヤルティーがかなり伸びることを予想しています。具体的には、v8から v9に移行することでロイヤルティー料率がほぼ2倍になり、さらにv9からサブシステムに移行することで再び倍増します。その結果、今後数年間はスマートフォンのロイヤルティーが前年比でかなり増加すると予想しています。その他のクライアント関連では、最近 Windows PC に関する話題が多く、来年の大きな推進力になるかもしれませんが、今年は我々のエコシステム内で何が起こるかを見守ることになるでしょう。我々の現在の期待ですが、もしかすると何かが早めに進展するかもしれません。間違いなく、サーバー分野ではクラウドコンピューティングの成長が最も強い成長率になると予想していますが、これはスマートフォンに比べると非常に小さなベース成長です。そのため、今後数年間でスマートフォンのシェアに近づくことはおそらくないでしょう。

**Q6:**

Windows PC に関するコメントについてですが、台湾の報道では MediaTek が今年後半に製品を発表し、2025 年初頭に出荷を予定しているとされています。これは Arm に関係しますか？それとも別の企業関連ですか？

**A6:**

(Child) 先週 Rene が言及したように、市場のさまざまなセグメントに対応する複数のプレーヤーによるいくつかの異なるプロジェクトが進行中です。また、一つだけではなく、複数のプロジェクトがあると考えています。

**質問者10**

**Q1:**

外債のリファイナンス戦略について質問があります。SBGはB/S上に多額の現金を持っていますが、2024年には約1.4B、2025年にはさらに\$2Bから\$3Bのユーロおよびドル建て債券があると思います。それらの戦略はどのようなものですか？

**A1:**

(後藤) 我々の起債方針としましては、現時点で償還がやってくる、特に今年1年間でやってくるような外債の償還に対しては、まずは基本的に外債での新規発行、ロールオーバーが可能かどうかを真剣にスタディしたいと思っています。償還ギリギリまで外債でそのままロールするのか、その他のファイナンスに切り替えるか、社内でスタディを続け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](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、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。