



ソフトバンク株式会社

第37回定時株主総会

2023年6月20日

イベント概要

[日程] 2023年6月20日

[時間] 午前10時01分～午後0時9分（開催時間：2時間8分）

[開催場所] 東京都千代田区丸の内3-5-1
東京国際フォーラム ホールA

[出席者] 16名

取締役会長	宮内 謙
代表取締役 社長執行役員 兼 CEO	宮川 潤一
代表取締役 副社長執行役員 兼 COO	榛葉 淳
代表取締役 副社長執行役員 兼 COO	今井 康之
取締役 専務執行役員 兼 CFO	藤原 和彦
創業者 取締役	孫 正義
取締役	川邊 健太郎
社外取締役（独立役員）	堀場 厚
社外取締役（独立役員）	上釜 健宏
社外取締役（独立役員）	大木 一昭
社外取締役（独立役員）	植村 京子
社外取締役	越 直美
常勤監査役	島上 英治
社外常勤監査役（独立役員）	山田 康治
監査役	君和田 和子
社外監査役（独立役員）	工藤 陽子

[欠席者] 1名

社外取締役（独立役員）	菱山 玲子
-------------	-------

[報告事項]

- ・ 2022年度（2022年4月1日から2023年3月31日まで）事業報告、連結計算書類ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- ・ 2022年度（2022年4月1日から2023年3月31日まで）計算書類報告の件

[決議事項]

- ・ 第1号議案 定款一部変更の件
- ・ 第2号議案 取締役11名選任の件
- ・ 第3号議案 監査役3名選任の件
- ・ 第4号議案 補欠監査役1名選任の件

登壇

司会：定刻になりましたので、社長、議長席をお願いいたします。

宮川：おはようございます。代表取締役社長の宮川 潤一でございます。株主の皆さまには、ご多忙のところご出席いただき誠にありがとうございます。今年は多くの株主さまを会場でお迎えすることができ、大変うれしく思います。オンラインの皆さまにおかれましても、ご参加いただきありがとうございます。

定款第13条および取締役会の定めにより、私が本総会の議長を務めます。

それでは、ただ今より、第37回定時株主総会を開会いたします。

なお本日、取締役の菱山 玲子氏は、やむを得ない理由により欠席しております。

本総会の目的事項は、招集通知2ページに記載の通りでございます。

併せて、本日まで出席の株主さまが有する議決権数で、議案の審議に必要な定足数を満たしていることをご報告申し上げます。

本総会の進め方につきましては、司会よりご説明いたします。

司会：今後の進行方法につきまして、ご説明申し上げます。

報告事項の報告、決議事項の内容説明および成長戦略の説明の後に、報告事項および決議事項について質疑応答に移り、質疑応答の終了後は決議事項につき採決のみを行いたく存じます。

質疑応答と議決権行使の方法は、インターネット出席株主さま、会場出席株主さまで異なる部分がございます。

それぞれ説明いたします。

インターネット出席の株主さまからのご質問・動議については、既に専用サイトを通じて受け付けを開始しておりますが、締め切りは質疑応答開始から5分後までといたします。ご質問・動議を希望される株主さまは、200文字以内で入力・送信をお願いいたします。

ご質問はお1人さま1問、動議につきましても同一の種類動議に関しましては1回のみ取り上げます。手続きに関する動議について、その採決はご来場株主さまからのご質問への回答の前にまとめて行います。議案に対する修正動議がございました場合、会社提案の原案と一括で審議し、採決の際には原案から先に採決させていただきます。

続いて議決権行使です。インターネット出席株主さまは、専用サイトからご入力ください。専用サイトからの議決権行使は既に可能ですが、一度行使された場合、行使内容の修正はできませんのでご注意ください。専用サイトに表示されている全ての議案について賛否のご選択が完了した後に、「行使する」のボタンのクリックをお願いいたします。送信はまとめて1回で行うこととなりますのでご注意ください。

続いて来場株主さまへのご案内です。

来場株主さまのご質問は、インターネット出席株主さまの質疑応答の後にお受けいたします。多くの方からご質問をいただくため、ご質問はお1人さま1問までといたします。議案に対する修正動議がございました場合、会社提案の原案と一括で審議し、採決の際には原案から先に採決させていただきます。

続いて議決権行使です。議決権行使に関しまして、ご来場株主さまについては拍手にて確認させていただきます。

以上、進行方法についてご説明いたしました。

宮川：それでは、この進め方で良いか採決したいと思います。

インターネットよりご出席の株主さまで賛成の方は専用の拍手ボタンをクリックしてください。インターネットでご出席の株主さまの採決を集計する際に、ご来場の株主さまの採決をお願いしたいと思います。

この進め方に賛成の方は拍手をお願いします。

ありがとうございます。それでは集計に入ります。しばらくお待ちください。

ただいま確認中でございます。

ありがとうございます。賛成が過半数に達しましたので、この方法で進行いたします。

それでは報告事項について、ご報告いたします。

報告事項は画面に掲載の通りでございます。その内容は、招集通知34ページから76ページならびに交付書面省略事項に掲載の通りでございます。

報告事項

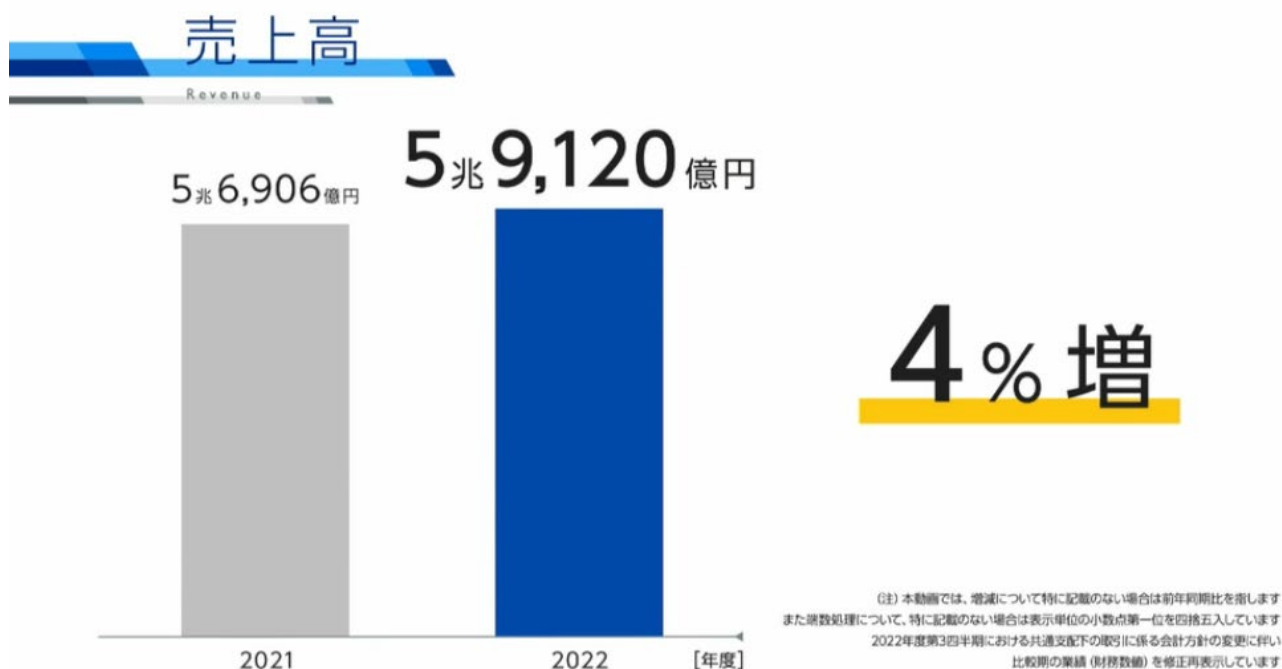
- 1. 2022年度(2022年4月1日から2023年3月31日まで) 事業報告、連結計算書類ならびに会計監査人および 監査役会の連結計算書類監査結果報告の件**
- 2. 2022年度(2022年4月1日から2023年3月31日まで) 計算書類報告の件**

また、その内容を説明したビデオを用意しておりますのでご覧ください。

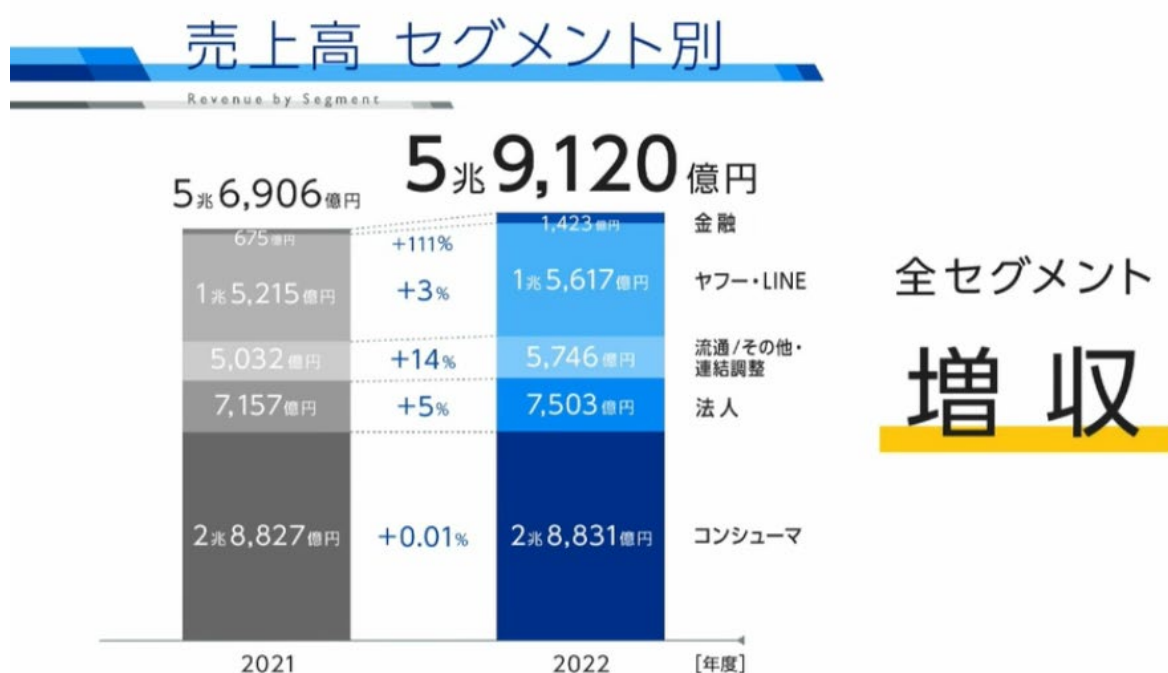
ビデオ：デジタルの社会実装に挑戦し、世界で最も必要とされるテクノロジーカンパニーへ

2022年度のソフトバンク株式会社は、厳しい事業環境と激しく変化する世界情勢の中、最先端のテクノロジーを駆使して多角的な取り組みに挑戦し続けることで、確実な成長を実現しました。

2022年度の売上高は、前期比4%増の5兆9,120億円となりました。



セグメント別の売上高は、全セグメントで増収となりました。

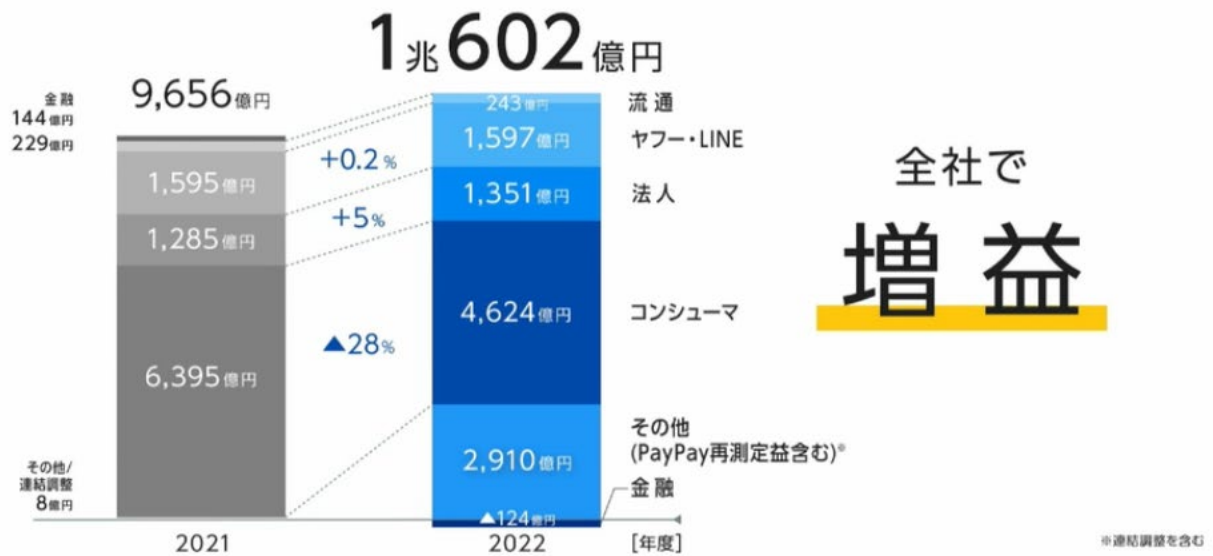


営業利益は、前期比10%増の1兆602億円となりました。

セグメント別の営業利益は、通信料値下げの影響を受けたコンシューマ事業が減益だったものの、PayPayの子会社化に伴う再測定益を計上したことなどにより、全社で増益となりました。

営業利益 セグメント別

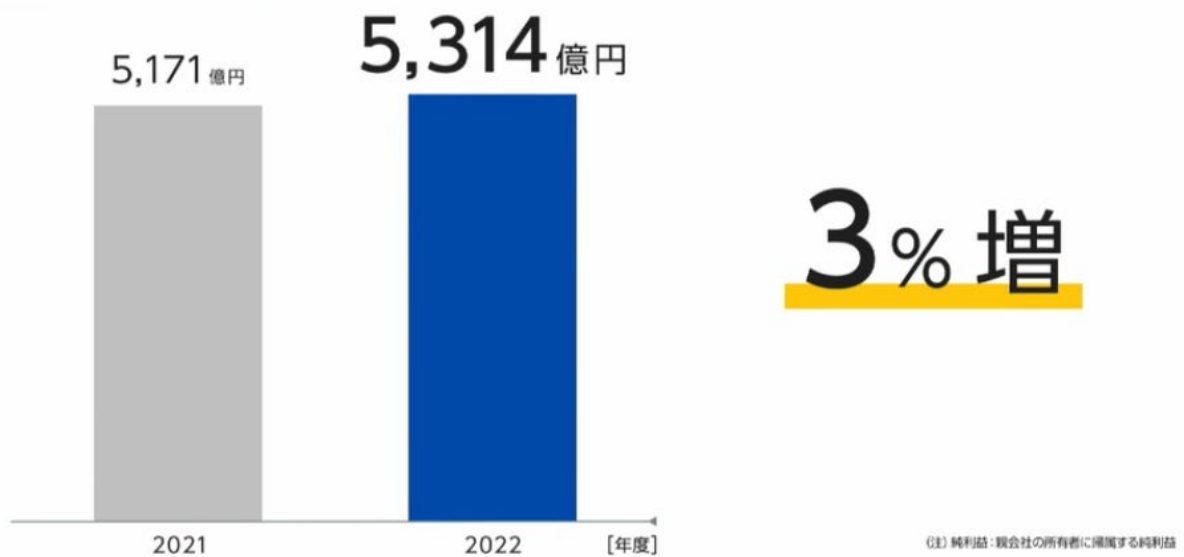
Operating Income by Segment



純利益は、前期比 3%増の 5,314 億円となりました。

純利益

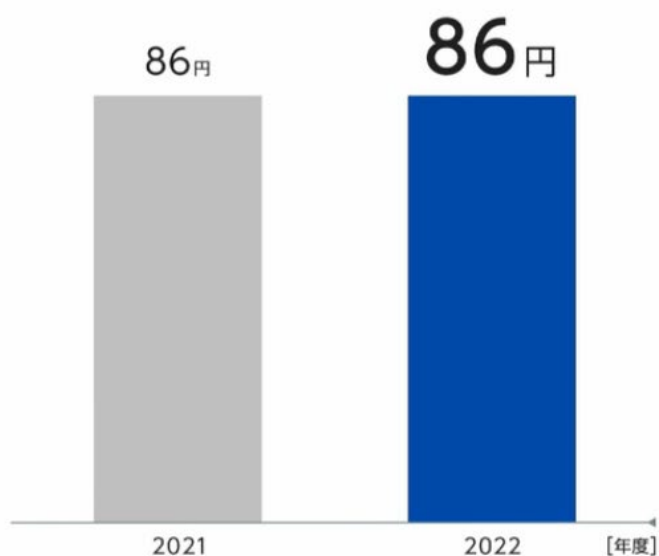
Net Income



これらの結果、1株当たりの配当金は、期初予想通り年間 86 円とさせていただきました。

一株当たり配当金(年間)

Dividend per Share(Annual)

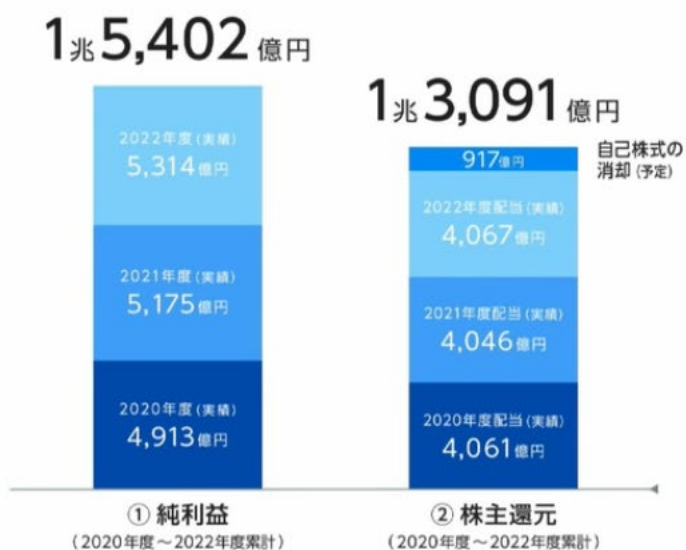


期初予想通り
年間 **86円**

なお、この実績を踏まえた 2020 年度から 2022 年度までの平均の総還元性向は 85%となる見込みです。

株主還元

Shareholder Returns



コミット通り達成

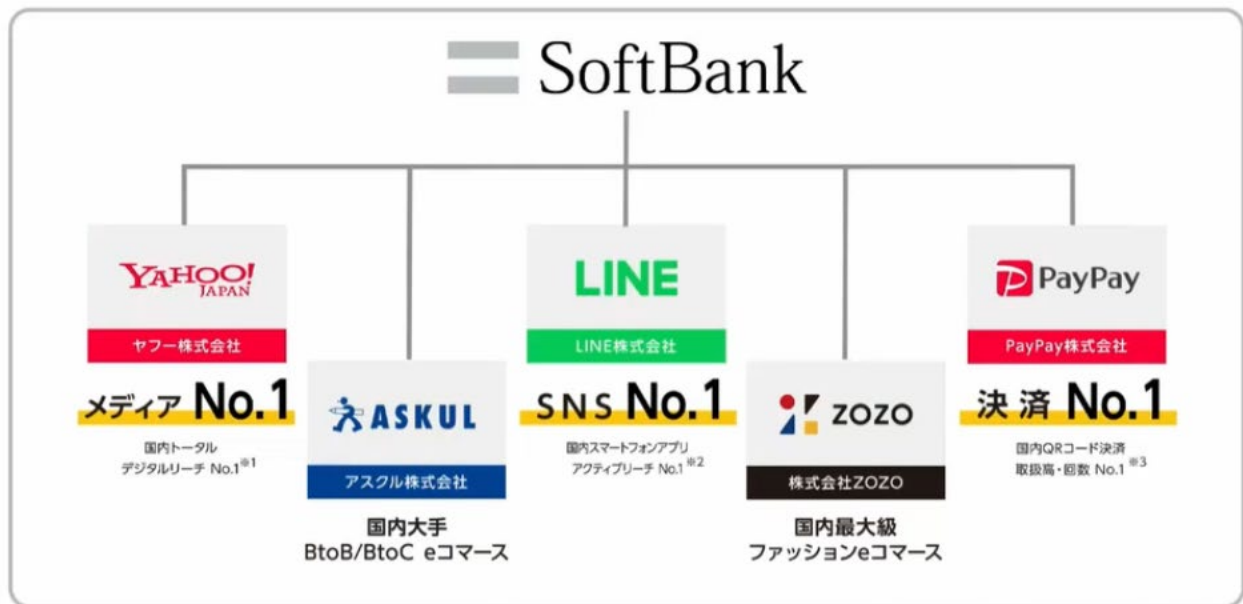
総還元性向
(②÷①)

2020年度～2022年度

85%

(注) 総還元性向：2020年度～2022年度の3年間の配当支払総額と自己株式の消却額の合計÷同3年間の親会社の所有者に帰属する純利益の合計です。2021年度末の純利益は、2022年度第3四半期に実施した共通支配下の取引に係る会計方針の変更前の数字です。(定義) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

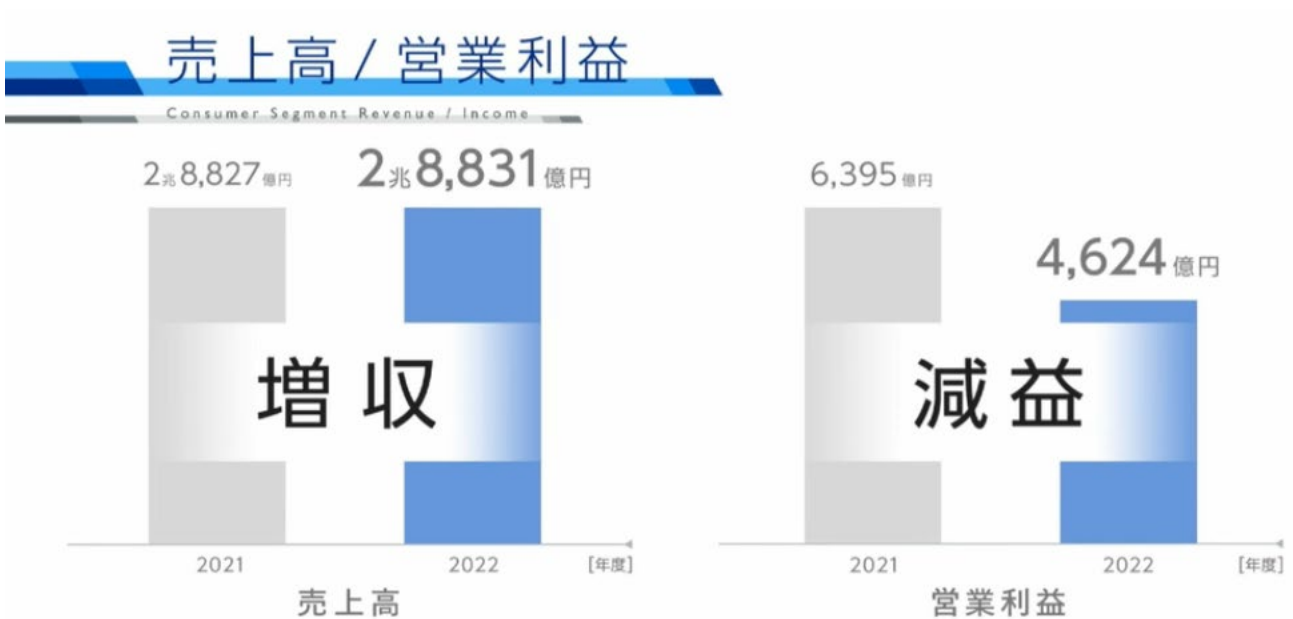
当社は 2020 年 8 月に、2022 年度までの中期目標として「売上高 5 兆 5,000 億円」「営業利益 1 兆円」「純利益 5,300 億円」「総還元性向 85%程度」を掲げてきましたが、これらを全て達成しました。



※1:ニールセン [TOPS OF 2022: DIGITAL IN JAPAN 日本におけるトータルデジタルリーチTOP10]。2022年1月~10月の月平均利用者数
 スマートフォンとパソコンのユーザー重複を含まない※2:ニールセン TOPS OF 2020: DIGITAL IN JAPAN
 ※3:一般社団法人キャッシュレス推進協議会の開示資料(2021年度の国内QRコード決済利用動向調査結果)から「PayPay」の比率を集計。PayPay株式会社調べ

ソフトバンクは生活のあらゆるシーンに根付き、人々の日々の暮らしをサポートし、より便利に豊かにする総合デジタルプラットフォーマーとして成長を続けています。

コンシューマ事業は、通信料値下げの影響などを受け増収減益となりました。



モバイルサービスでは引き続き、お客さまのニーズに合わせた3つのブランドを展開するとともに、ソフトバンクユーザーならおトクになる特別な PayPay クーポン、PayPay カードゴールドの提供などグループの事業基盤を生かしたシナジー施策を展開。

グループシナジー施策の展開

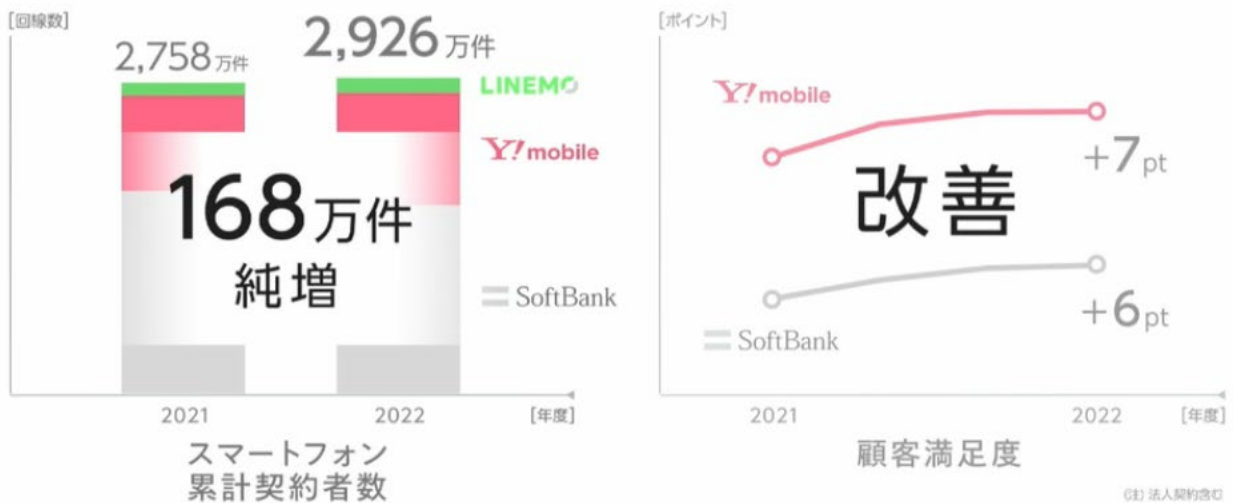


また、スマートフォンの基本操作とともに、PayPay や LINE など便利なグループサービスの使い方をレクチャーするスマホ教室を全国で延べ 96 万回開催し、全ての人がスマートフォンの利便性を享受できる世界の実現に向けて取り組んできました。

それらの結果、スマートフォン累計契約者数は 2,926 万件となり 168 万件純増。お客さま満足度も大きく改善しました。

スマートフォン累計契約者数 / 顧客満足度

Cumulative Smartphone Subscribers / Customer Satisfaction

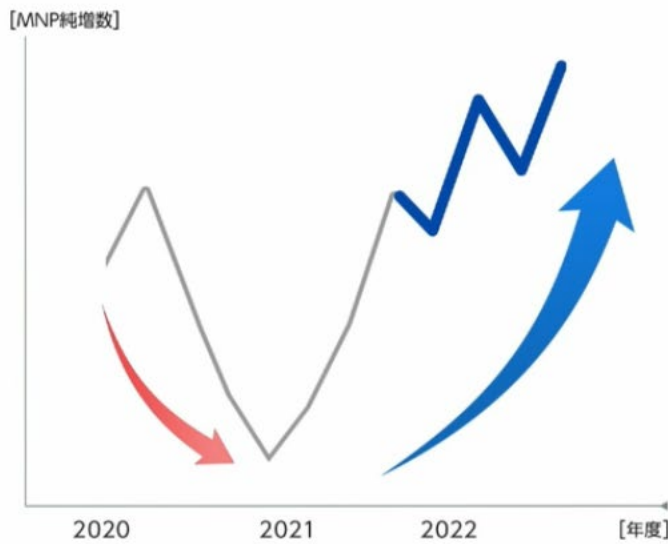


② 法人契約含む
純増数：該当年度末の累計契約数－前年度末の累計契約数
顧客満足度：自社インターネット調査による

番号ポータビリティでも他の携帯事業者 3 社に対し全て純増するなど、厳しい事業環境の中、通信事業の顧客基盤が着実に拡大しています。

スマートフォン MNP純増数推移

Smartphone MNP Net Additions



他の通信事業者3社に対し

全て純増

(注)法人契約含む
MNP=携帯電話番号ポータビリティ
3社からのMNPによる乗り換え加入者数を元に算出しています

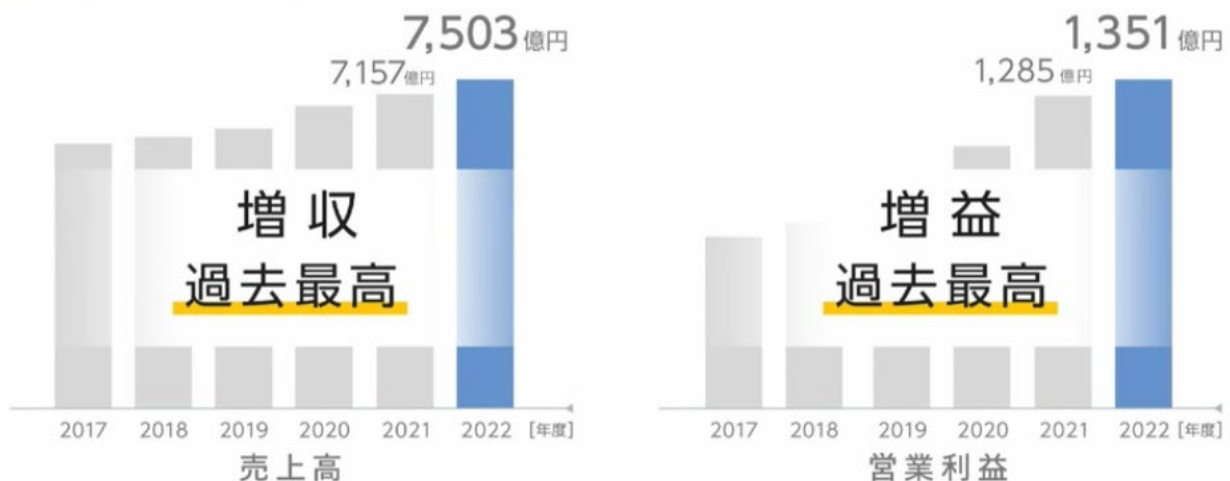
他社に先駆け人口カバー率 90%超に達している 5G は、エリア拡大と品質向上、機能の高度化を推進し、安定した通信環境を提供すべく、24 時間 365 日体制で監視・対策を続けています。

さらに、増え続ける外部からの攻撃に対応するため、統合セキュリティセンターを開設し、常時対策を実施。社会インフラを支える通信事業者としての使命を果たしてまいります。

法人事業は、クラウドやセキュリティーなどのソリューション等が成長をけん引し、5 期連続の増収増益となりました。

売上高/営業利益

Enterprise Segment Revenue / Income



法人事業では通信環境の提供のみならず、データの利活用を軸とした企業や社会の DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進しています。

あらゆる産業の **デジタル化** を目指す



例えば、小売・飲食業界では、AI 需要予測により来店者数や販売数を予測することで機会損失やフードロスを防ぎ、利益貢献をサポート。

また、健康医療相談や病院検索などができるヘルスケアアプリを、企業や自治体だけでなく個人のお客さまにも提供開始。今後増大する医療費や医師不足といった課題解決に取り組んでいます。

自治体に対しては、水道設備がなくとも生活排水の 98%を再生可能なポータブル水循環システムを提供。災害発生時の対策に役立てています。



災害現場で

**2万人以上が
利用**

(13自治体 / 20カ所の避難所)

トルコ南部地震でも活用

また、商業施設やスタジアム来場者の利便性向上や港区竹芝エリアでのノウハウを活用して、施設全体のエネルギー効率向上を目指す取り組みにも挑戦しています。

このような取り組みが評価され、東京証券取引所が認定する DX 銘柄に 3 年連続、情報通信業としては唯一選定されました。

経済産業省と東京証券取引所が選定する
デジタルトランスフォーメーション銘柄

 DX銘柄2021
Digital Transformation

**3年連続
選定**

 DX銘柄2022
Digital Transformation

 DX銘柄2023
Digital Transformation

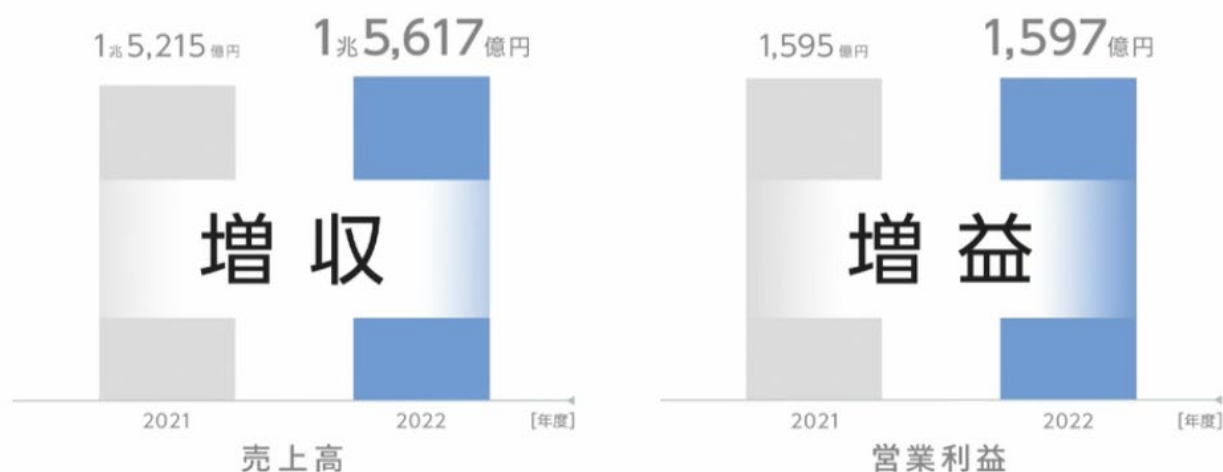
今後もあらゆる産業の DX を推進し、事業の拡大と社会の課題解決に取り組んでいきます。



ヤフー・LINE 事業は、コマース領域がけん引し増収増益となりました。

売上高 / 営業利益

Yahoo! JAPAN / LINE Segment Revenue / Income



(注) 2022年10月のPayPay株式会社の連結子会社化に伴い2022年度第3四半期より報告セグメントに「金融」を追加
それに合わせて各セグメントを構成する会社を見直し「ヤフー・LINE」「その他」を2021年度に遡って修正しています

ヤフー・LINEの親会社であるZホールディングス株式会社は、事業の効率化と再成長のための基盤づくりを目的として、「LINEヤフー株式会社」として、2023年10月1日にグループを再編することを決定。



* グループ内再編および番号変更の完了予定時期 (効力発生日)

再成長のための基盤づくりに向けてヤフーとLINEのID連携、プレミアム会員サービスの追加やLINEとPayPayのポイント統合など、今まで以上に各サービスの使いやすさを向上させ、お客さまにより一層ご満足いただけるようなサービスの創出、事業としての再成長を目指していきます。

再成長のための **基盤づくり**



2022年10月1日、当社は「Beyond Carrier」戦略をさらに推進するため、PayPay株式会社を子会社化しました。これを機に、当社は金融事業を新設。次なる飛躍に向けて本業として取り組んでいく方針です。

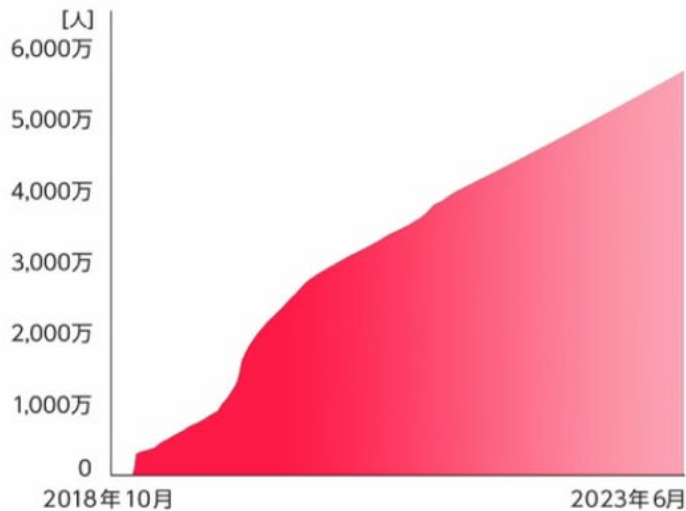
金融事業を構成する企業



金融事業の中心的な会社である PayPay は、2023年6月に登録ユーザーが5,800万人を突破。

PayPay 登録ユーザー数

PayPay Registered Users



5,800万人^{※1}

(2023年6月時点)

スマホ利用者の

2人に1人以上が利用^{※2}

※1 PayPay株式会社調べ、期間：2018年10月5日～2023年6月
登録ユーザー数：PayPayのアカウント登録済みユーザー数

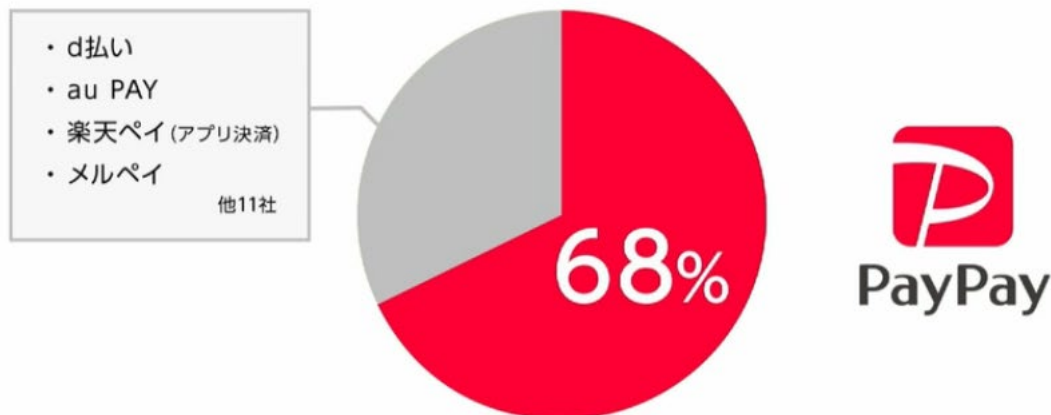
※2 総務省統計局「人口推移-2020年(令和2年)8月報-」および
総務省「令和2年通信利用動向調査」の「1.情報通信機器の保有状況」をもとに、当社にて算出

コード決済国内市場シェアも 68%となり、圧倒的に多くの方々に利用されるサービスに成長しました。

コード決済国内市場シェア

Domestic Market Share of Code Payment

2022年10月～12月コード決済取扱高



(注) 2023年2月時点

コード決済国内市場シェアは一般財団法人キャッシュレス推進協議会「コード決済利用動向調査 2023年3月3日公表」をもとに当社にて算出しました

決済回数も順調に増加し、連結決済取扱高は 10 兆円を突破、連結売上高も前期比 64%増の成長を遂げました。

PayPayの成長

Growth of PayPay



(注) ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用は含みません。2021年度第4四半期以降は「Allpay」、LINE Pay」等経由の決済を含みます。2022年2月より提供開始した「PayPayめと払い」による決済を含みます。2021年度に遡ってPayPayカード株式会社の決済取扱高をPayPay株式会社の決済取扱高と合算しPayPay株式会社とPayPayカード株式会社の内部取引を消去して持分プーリング法の適用によりPayPayカード株式会社の財務諸表を2021年度の期初から連結しています。PayPay株式会社の連結売上高です(各年度12カ月分のみです)IFRSベース、監査済みです

PayPay はキャッシュレス決済だけでなく、銀行、保険、資産運用などあらゆるシーンで利用できるサービスとして拡大し、成長を続けていきます。

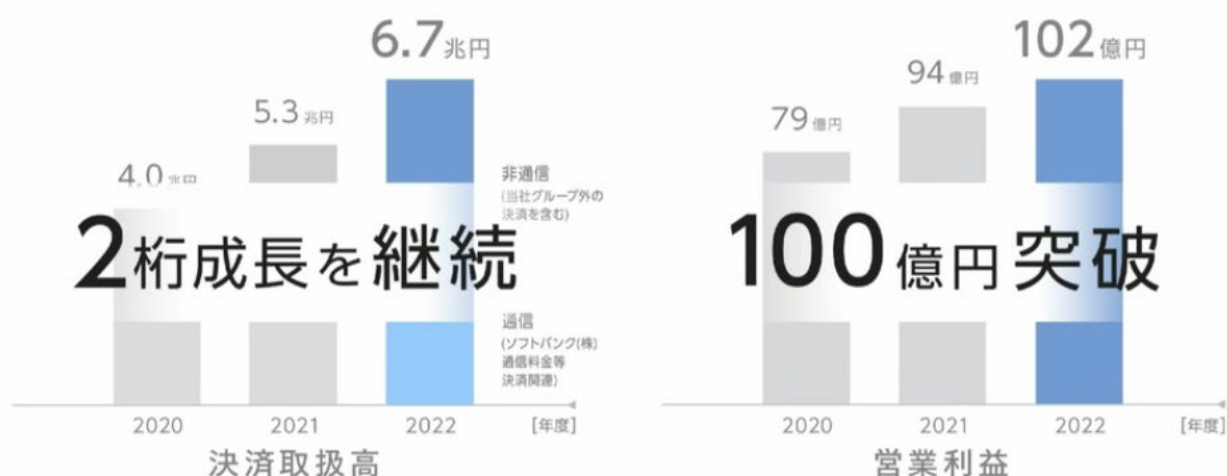
PayPay利用サービスの拡大



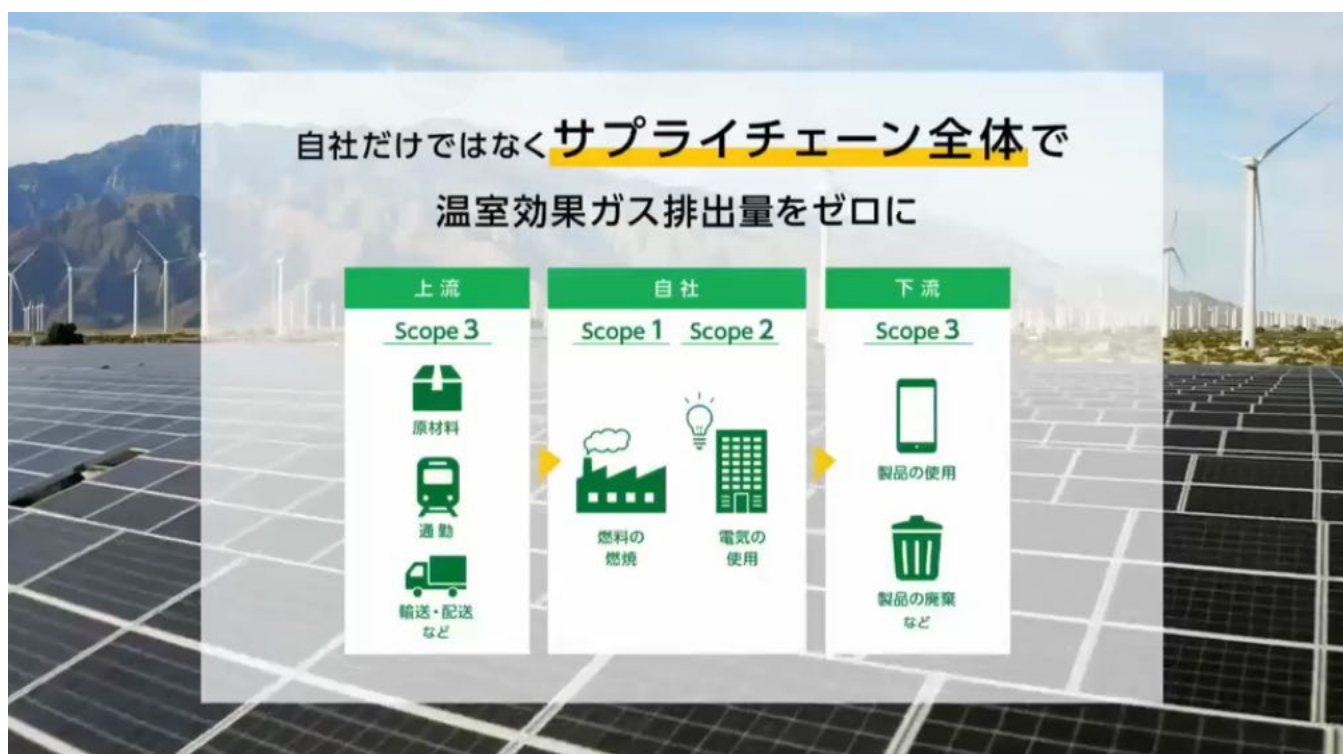
また、決済代行サービスを行っているSB ペイメントサービス株式会社も堅調に推移。通信以外の決済を中心に、決済取扱高は2桁成長を続けており、6.7兆円規模に拡大。営業利益も100億円を突破し、当社の金融事業の中核会社の一つとして成長を続けています。

SBペイメントサービスの成長

Growth of SB Payment Service



ソフトバンクは、持続可能な社会の実現に向けて、さまざまな取り組みを行っています。その一環として自社の事業活動や電力活動などで排出される温室効果ガスを2030年までに実質ゼロにすることに加え、取引先なども含めたサプライチェーン全体で温室効果ガス排出量を2050年までに実質ゼロにする「ネットゼロ」に、グループ全体で取り組んでいきます。



また、多様な人材が活躍できる先進的な職場環境の整備にも取り組み、2023年2月には働き方改革を通じて持続的に成長する企業を選ぶ「日経スマートワーク大賞2023」で大賞を受賞。

NIKKEI Smart Work

Awards 2023 大賞

調査回答企業813社のうち最高評価



経済産業省と東京証券取引所が選定する「健康経営銘柄 2023」にも選ばれています。



調査回答企業1,127社のうち上位49社に選定
※原則33業種毎1社を選定

それ以外にも、国内の調査機関から高い評価を獲得。

国内の調査機関から高い評価を獲得



また、世界的な ESG インデックスにも多数選出されています。

世界的な投資インデックスに多数選出



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2023 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

(注) Dow Jones Sustainability Indexの名称とロゴは、S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス社の商標またはサービスマークです。FTSE russellは、FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標です。ソフトバンク株式会社のMSCIインデックスへの組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIまたはその関係会社によるソフトバンク株式会社の後援、宣伝、販売促進ではありません。MSCIインデックスはMSCIの独占的財産です。MSCIおよびMSCIインデックスの名称とロゴは、MSCIまたはその関係会社の商標またはサービスマークです。

当社は引き続き、持続可能な社会の実現を目指していきます。

先人たちの思いが今日の社会を作り上げたように、ソフトバンクは日本の成長を支え、デジタル化社会の発展に不可欠な次世代社会インフラを構築し、人類がデジタルと共に生きる世界を作り上げていきます。私たちの挑戦が未来の礎になることを信じて。

「情報革命で人々を幸せに」

宮川：以上、ビデオにより報告事項を説明いたしました。

次に、本日の決議事項を上程の上、その内容をご説明いたします。

まず第1号議案は定款一部変更の件でございます。

本議案の詳細は、招集通知8ページから20ページに記載の通りでございます。

決議事項

第1号議案 定款一部変更の件

定款一部変更の件

自己資本の拡充を実現する調達方法として
社債型種類株式の発行を可能とするもの

次に第2号議案は取締役11名選任の件でございます。

本議案の詳細は、招集通知21ページから28ページに記載の通りでございます。

決議事項

第2号議案 取締役11名選任の件

取締役候補者			
1	宮内 謙	7	堀場 厚
2	宮川 潤一	8	上釜 健宏
3	榛葉 淳	9	大木 一昭
4	今井 康之	10	植村 京子
5	藤原 和彦	11	越 直美
6	孫 正義		

次に第3号議案は監査役3名選任の件でございます。

本議案の詳細は、招集通知29ページから31ページに記載の通りでございます。

なお、本議案につきましては、監査役会の同意を得ております。

決議事項

第3号議案 監査役3名選任の件

監査役候補者	
1	島上 英治
2	小嶋 修司
3	君和田 和子

最後に、第4号議案は補欠監査役1名選任の件でございます。
本議案の詳細は、招集通知32ページに記載の通りでございます。
なお本議案につきましても、監査役会の同意を得ております。

決議事項

第4号議案 補欠監査役1名選任の件

補欠監査役候補者
中嶋 康博

以上で議案の説明を終わります。

宮川： それでは今後の成長戦略についてご説明いたします。3年間の中期経営計画を決算発表でもお話ししましたが、引き続き中長期的な成長と株主還元の両方を重視してまいります。成長については、純利益の過去最高益を達成し、株主還元については高水準の還元を維持することを目指します。

中長期的な成長と株主還元の両方を重視

中長期的な成長



重視

株主還元



最高益実現へ^{※1}

高水準を目指す^{※2}

※1: 2025年度の連結純利益の目標
※2: 2023年度の1株当たり配当金は、86円を予想。(注) 2024年度以降の1株当たり配当金は、2023年6月期まで未定です。

2

事業環境は、通信料の値下げやコロナで制約のある営業活動に加え、ウクライナ情勢に端を発する燃料費高騰や半導体不足など目まぐるしく変化しております。

このような事業環境の中でも成長に向けて懸命に取り組んでまいりました。

事業環境の変化



通信料値下げ



新型コロナウイルス感染拡大



業界への新規参入



NTT 再編



ウクライナ侵攻



燃料費高騰
インフレ



急激な円安進行

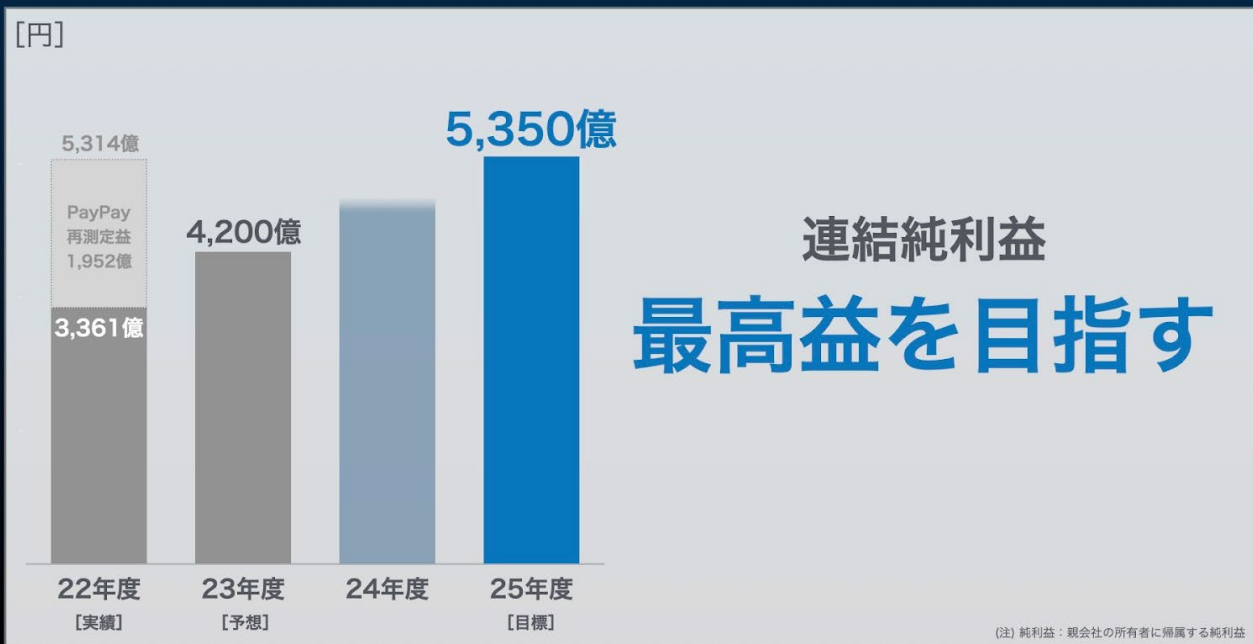


半導体不足

3

まずは、純利益では 25 年度に過去最高益となる 5,350 億円を目指します。

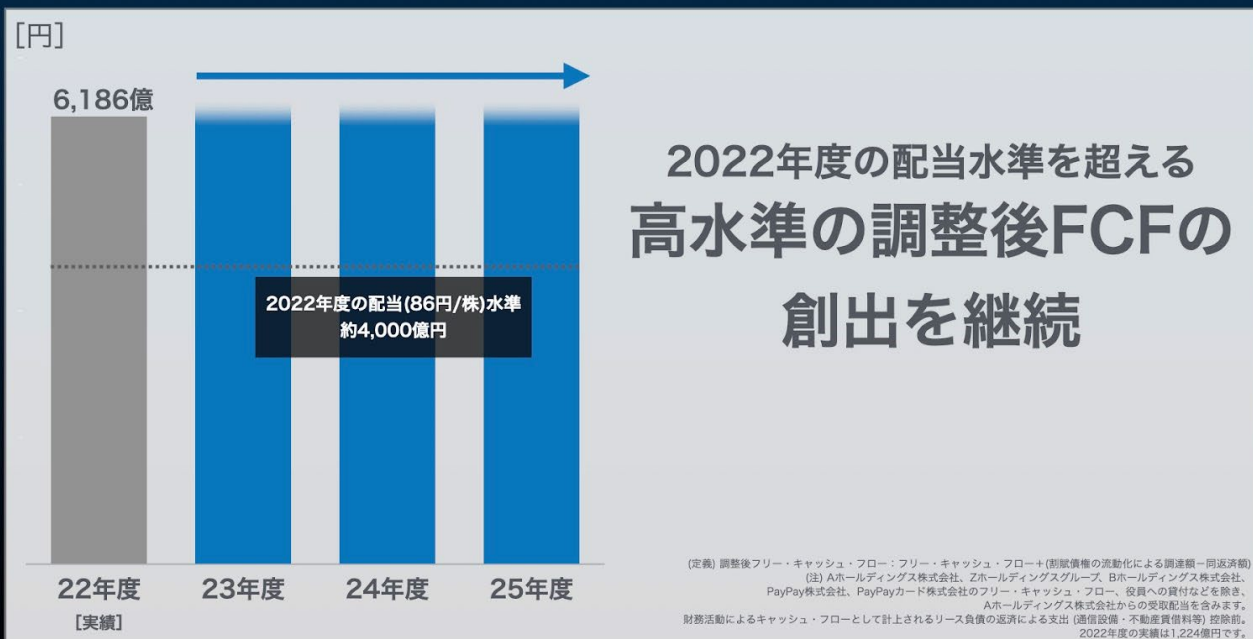
財務目標 (1) 連結純利益



4

配当の原資となる調整後フリー・キャッシュ・フローについては、今後も 6,000 億程度の高水準の創出を継続してまいります。

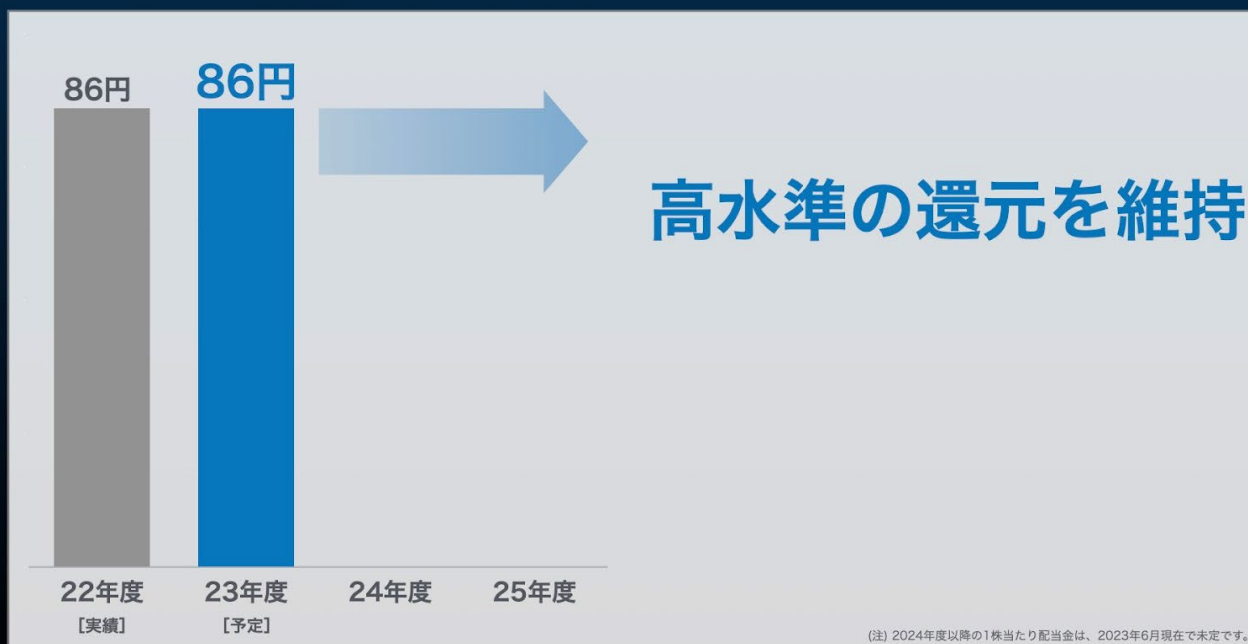
財務目標 (2) 調整後フリー・キャッシュ・フロー



5

最後に株主還元につきましては、今年度1株当たりの配当金を引き続き86円と予定しております。来年度以降の配当方針は現時点では未定ですが、株主の皆さま方のご期待は十分理解しているつもりでございますので、配当と成長のバランスを見ながら高水準の還元ができますようにこれからも努めてまいります。

株主還元：1株当たり配当金



6

続きまして、さらなる成長に向けた取り組みをご説明いたします。

2030年度に目指す姿を先日の決算発表でも触れさせていただきました。わが社は、未来の社会に必要とされる次世代の社会インフラを目指します。

SoftBank
未来社会を実現するインフラへ

コミュニケーションインフラ
現在

デジタル化社会の発展に不可欠な
次世代社会インフラ
2030年度

8

当社はこれまで、人と人、人とインターネットをつなぐコミュニケーションを中心としたインフラを提供してきました。そしてこれからは、間違いなくAI（人工知能）が時代の中心になってきます。しかし、現在のインフラを拡張するだけではAIと共存する次世代の社会を支えることはできません。従来のインフラを根本的に作り直すために、さまざまなプランを実行しております。

技術進化と社会インフラ

PC/インターネット



スマートフォン



AI



コミュニケーションインフラ

次世代社会
インフラ

本スライドは例示のみを目的として当社作成 10

AIの起爆剤となったのが ChatGPT などの生成 AI の登場でした。曖昧な表現で質問をしても、このようにすぐに自然な文章で回答してくれます。これが話題となって、昨年末の公開からたった2カ月で1億人のユーザーが使うようになり、AIが人類にとって身近な存在となりました。

世界中で加速する生成AI（対話型AI）

SB AIと共存する社会で、人の生活はどう変わる？

AI AIと共存する時代が来ると、人々の生活は多くの面で変化するでしょう。以下にいくつかの変化の例を挙げてみます。

1. 効率的な業務処理: AIはルーチン業務や繰り返し作業を効率化することができます。人々は時間とエネルギーを節約できるため、より創造的な活動や戦略的なタスクに集中することができます。
2. 予測と予防: AIは大量のデータを分析し、傾向やパターンを発見することができます。これにより、疾病↓

抽象的な質問にも
自然な文章で
回答

11

AIはクリエイティブなこともできます。「日本の春っぽい曲をピアノで作って」と入力するだけで、すぐに曲を作ってくれます。「現代風のモナリザを描いてみて」と指示をしますと、1分もかからずこのような絵を描いてくれます。その他にも「プログラム書いて」や「映画作って」「小説書いて」などをお願いするとあっという間に出来上がってしまいます。

さらに、生成 AI を活用した新たな AI も登場してきました。二つの AI を会話させながら、新たな答えを導き出す手法です。例えば 1 人の AI を営業の担当者として、そしてもう 1 人の AI をアプリの開発者とします。この役割の違う AI が対話を連鎖的に何度も繰り返すことで、一つの AI では見つけれなかった答えを自律的に導き出せるようになりました。

AI同士が対話することでさらに精度が向上



13

自律した AI がさらにつながり合うことで、社会がより発展していくと考えております。AI が道路インフラを最適化し交通事故のない社会を実現してまいります。自宅では家事ロボットを使うことで時間的なゆとりが生まれ、便利で快適な生活になっていきます。そのような社会を支えるためには膨大なデータが生まれ、そのデータを処理することが必要になってきます。

AIが自律的に協調する社会

AIによる交通インフラの最適化



交通事故のない安心安全な日常

AIによる家事の効率化



便利で快適な日常

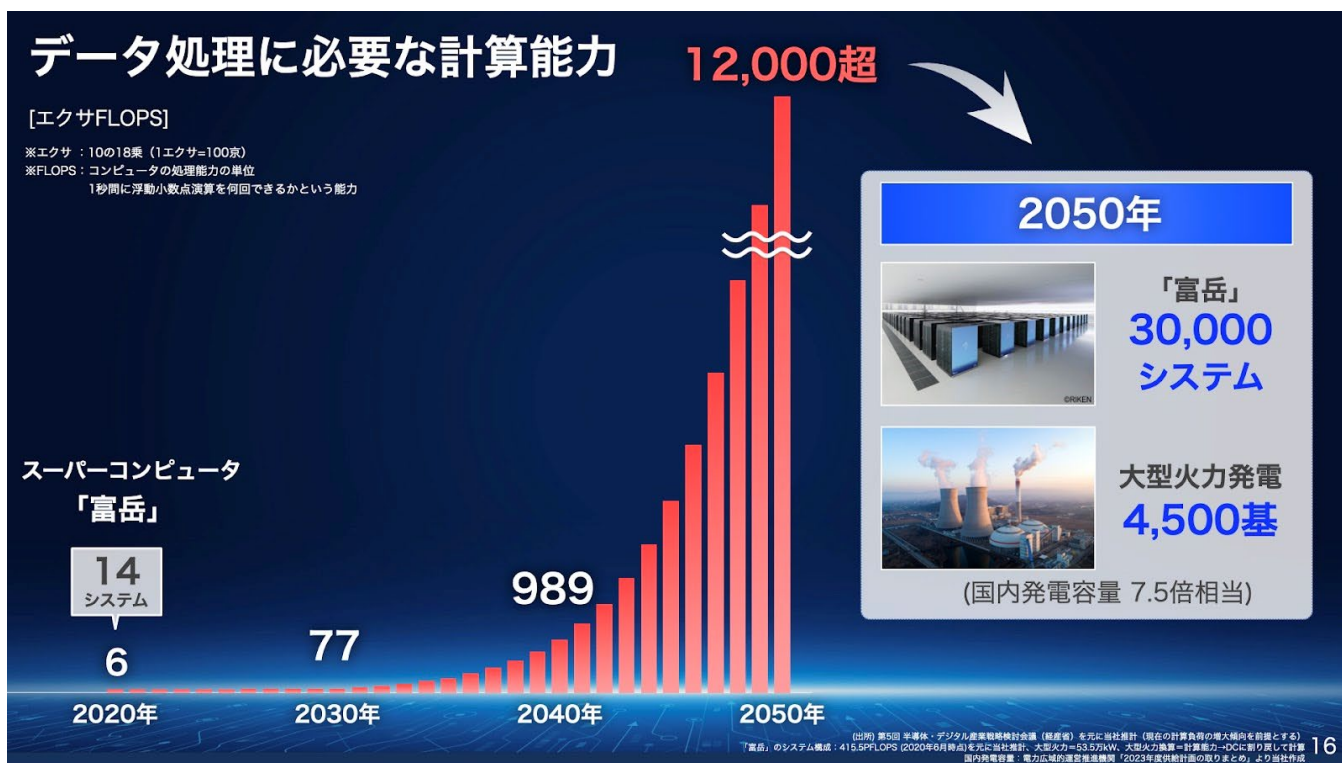
膨大なデータの生成・処理が必要に

14

このデータ処理に必要な計算能力をグラフ化したものです。

現在は6エクサFLOPS（エクサ：10の18乗、FLOPS：コンピューターの処理能力の単位）という単位で、2030年にはその10倍以上、2050年には2,000倍以上にもなります。最近の生成AIの爆発的な成長を見ますと、おそらくこの予想よりもさらに増加する可能性が出てまいりました。

FLOPSとは、コンピューターのデータ処理能力を表す単位で少し分かりづらいと思いますので、世界最高水準と言われているスーパーコンピューター「富岳」に置き換えてみますと、現在のこの6エクサFLOPSというのは、富岳に直すと14システム分に相当します。2050年にはその富岳が約3万システム分ぐらいになります。また、それを動かすために必要な電力は、火力発電の4,500基分になるという計算になり、日本全体の発電能力を今の7.5倍に増やさないと賄いきれないぐらいの電力だと言われています。



この状況で、われわれが目指すのは次世代社会インフラです。現在のデータセンターは、東京と大阪の2カ所に集中してしまっている構造となっております。このままデータ処理がどんどん増え続けると、都市部の停電リスクがさらに高まってきます。データの処理を地方に分散することで消費電力も分散して、社会活動が止まることのないインフラとしてこれから根本的に作り直してまいりたいと思っております。

インフラの構造的課題を抜本的に解決

現在



次世代社会インフラ



17

まず大きな計算能力を持つデータセンターをコアブレインと名付けて、北海道・東京・大阪・九州の4拠点に配置することにしました。さらにデータ処理を分散させる拠点としてリージョナルブレインを作り、分散型AIデータセンターを構築します。地方の方がグリーンエネルギーの開発が進んでいることから、安定的に電力を調達できるメリットもあります。

分散型AIデータセンター

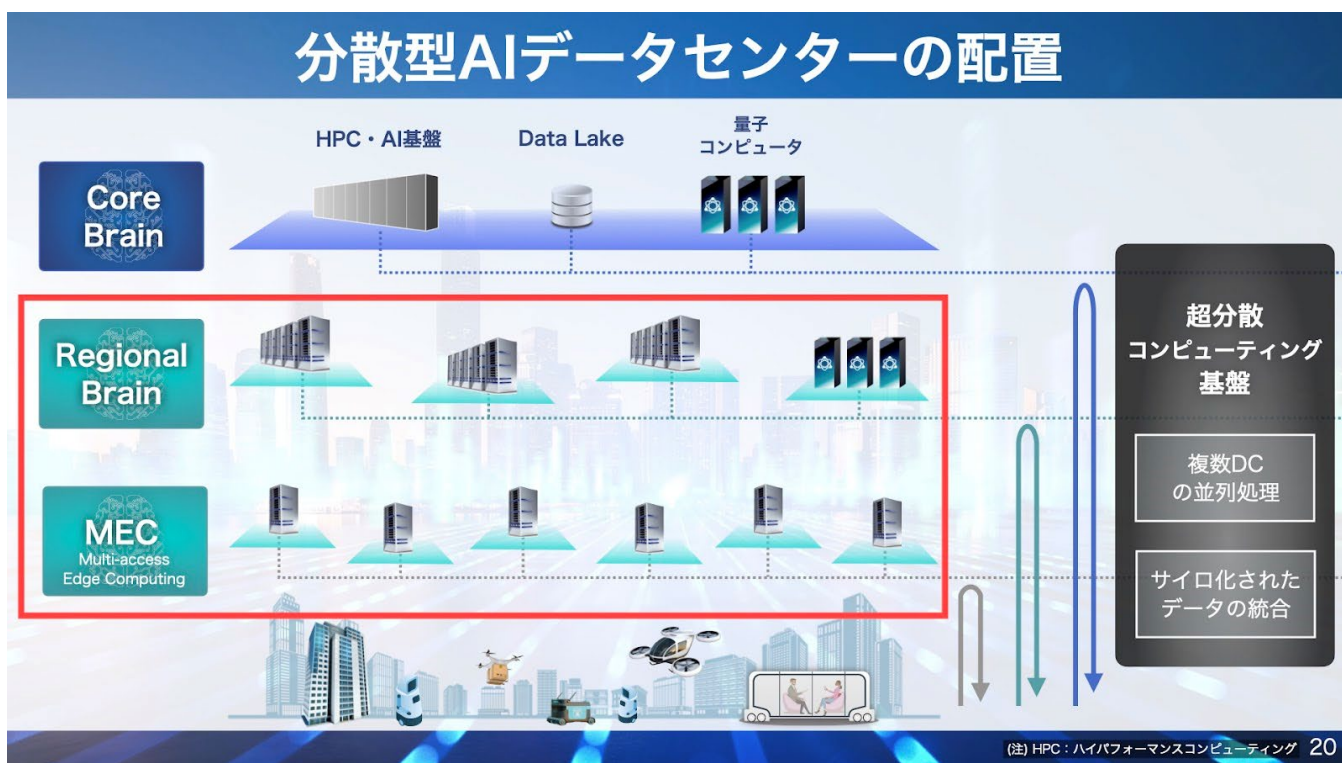


分散型AIデータセンターは3つの階層で構築いたします。

コアブレイン、リージョナルブレインに加えて、スマホなどに最も近いところにMEC（メック）と呼ばれる小型データセンターを配置してまいります。このデータセンターは、まるで一体化されたデータセンターであるかのように、並列した処理ができるように能力を持たせております。

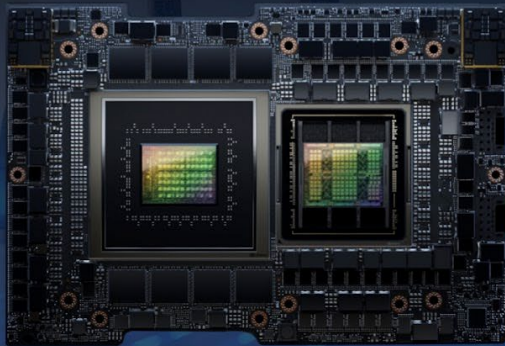
この構造というのは経産省の「超分散コンピューティング基盤に関する研究」というテーマで採択されておりまして、開発は順調に進んでおります。この3つの階層の中でコアブレインの役割というのは、スーパーコンピューターや、生成AI基盤、量子コンピューターを設置して大規模な計算を行うことです。

リージョナルブレインと MEC の役割というのは、ロボットや自動運転車、ドローンなどのリアルタイムな情報処理を行うことです。



先日、NVIDIA と Arm との協業を発表しておりますけれども、一部の MEC などにもこの最先端チップを導入していきます。

計算基盤に最先端スーパーチップを導入



NVIDIA GH200 Grace Hopper Superchip

大規模なAI計算処理

低消費電力
(効率的な設計)

21

これを使って実現したいものが「AI-RAN」です。このAI-RANとは、AIを搭載したモバイルネットワークのことで、数年前からNVIDIAとArmとソフトバンクの3社で実証実験を進めてきており、ようやく発表するに至りました。

AI × 次世代モバイルネットワーク

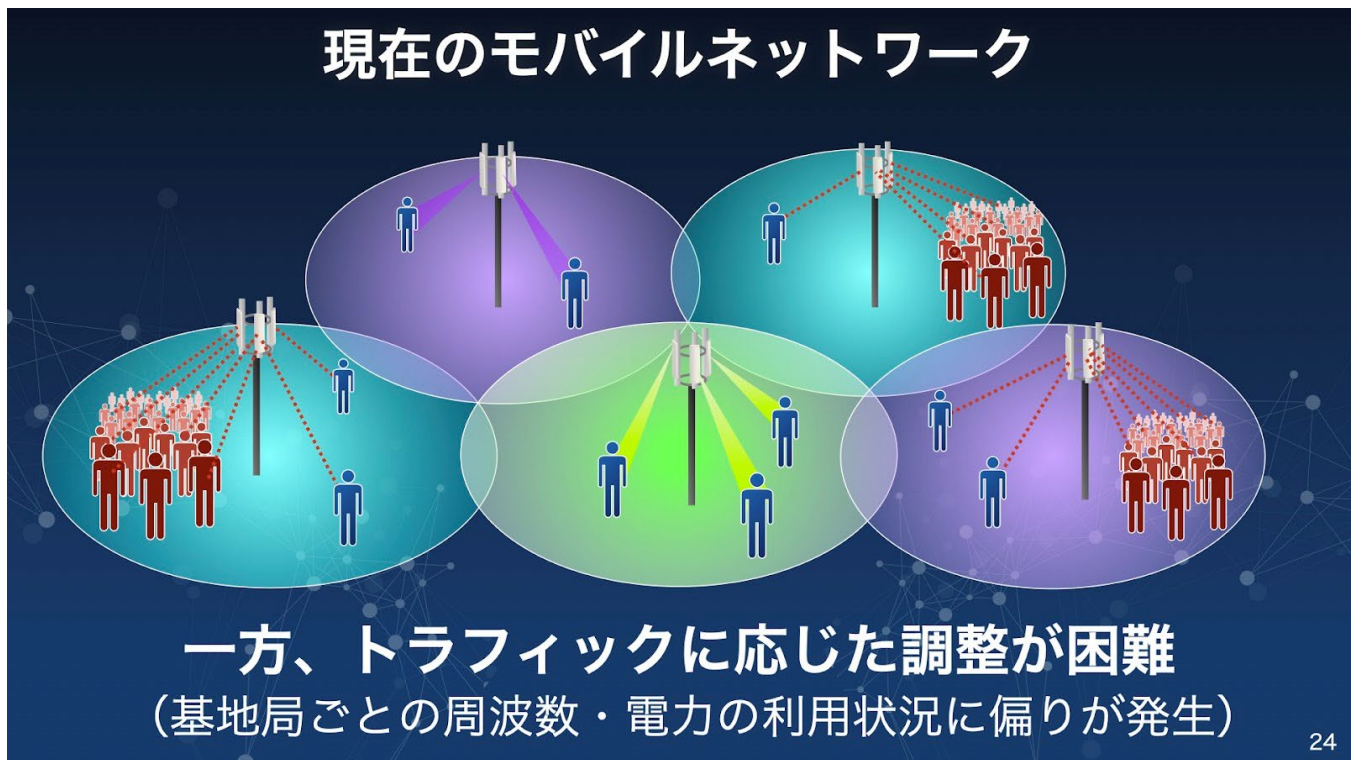
AI-RAN



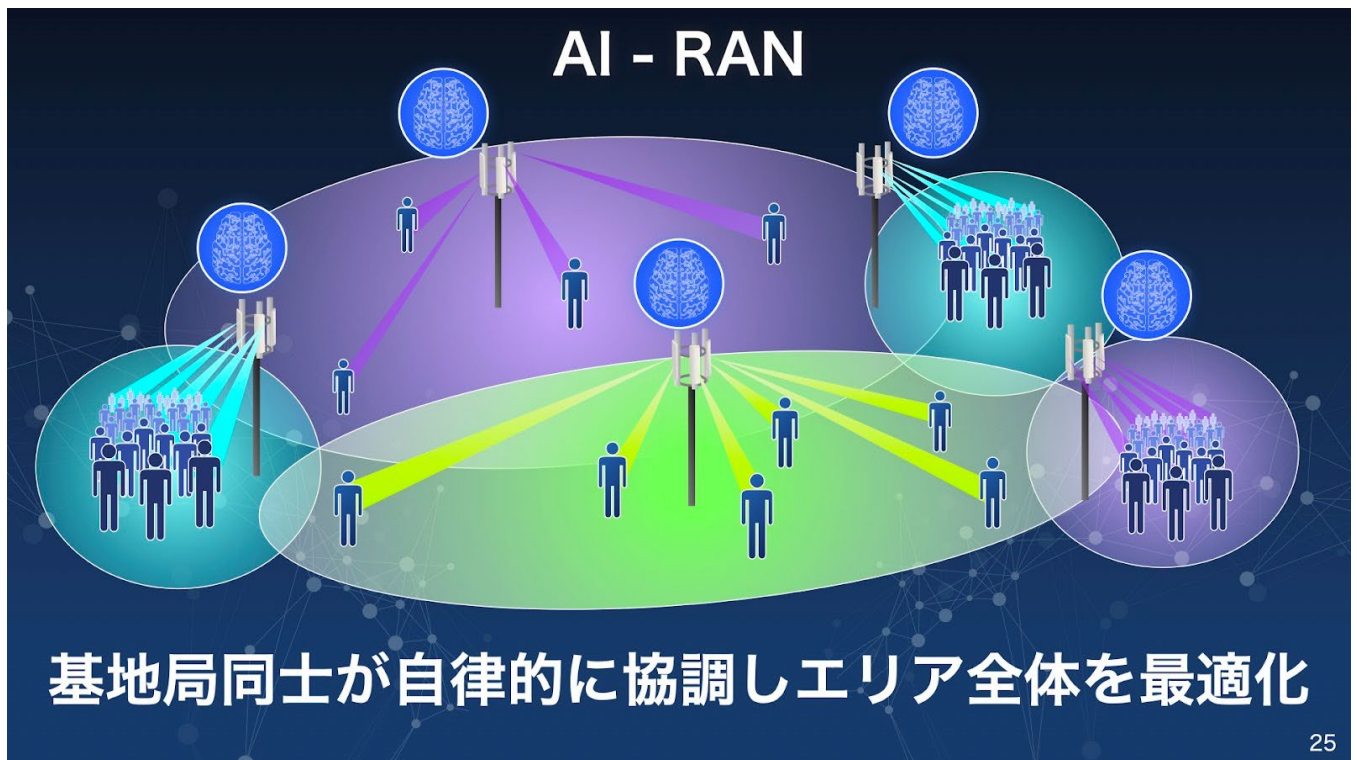
22

モバイルネットワークでは、基地局から電波を飛ばすことで通信ができるようにしております。エリアの範囲というのは、電波の種類や使用する電力の強さ、それからアンテナの高さや角度によって決まってまいります。

一方、利用者が極端に集中してきますと、その基地局につながっていたユーザー全員が急につながりづらくなったりします。これがパケ詰まりと呼ばれるものです。



基地局に AI を搭載することで、基地局同士が会話しながらネットワークを最適化していきます。



AI-RAN について、分かりやすいように動画を用意しましたのでご覧ください。

ビデオ：AI-RAN はソフトバンクが開発している AI、人工知能を用いた次世代のモバイルネットワークを実現する技術です。AI がさまざまな情報を学び、その時々状況に応じて、どのようにネットワークを最適化しているのか一例をご覧くださいませう。

これは現実世界をコンピューター上に再現した 3D マップ、いわゆるデジタルツイン上の東京都港区竹芝エリアです。さまざまな管理をこの 3D マップ上で行うことができ、モバイル向けの基地局の場所も管理することができます。

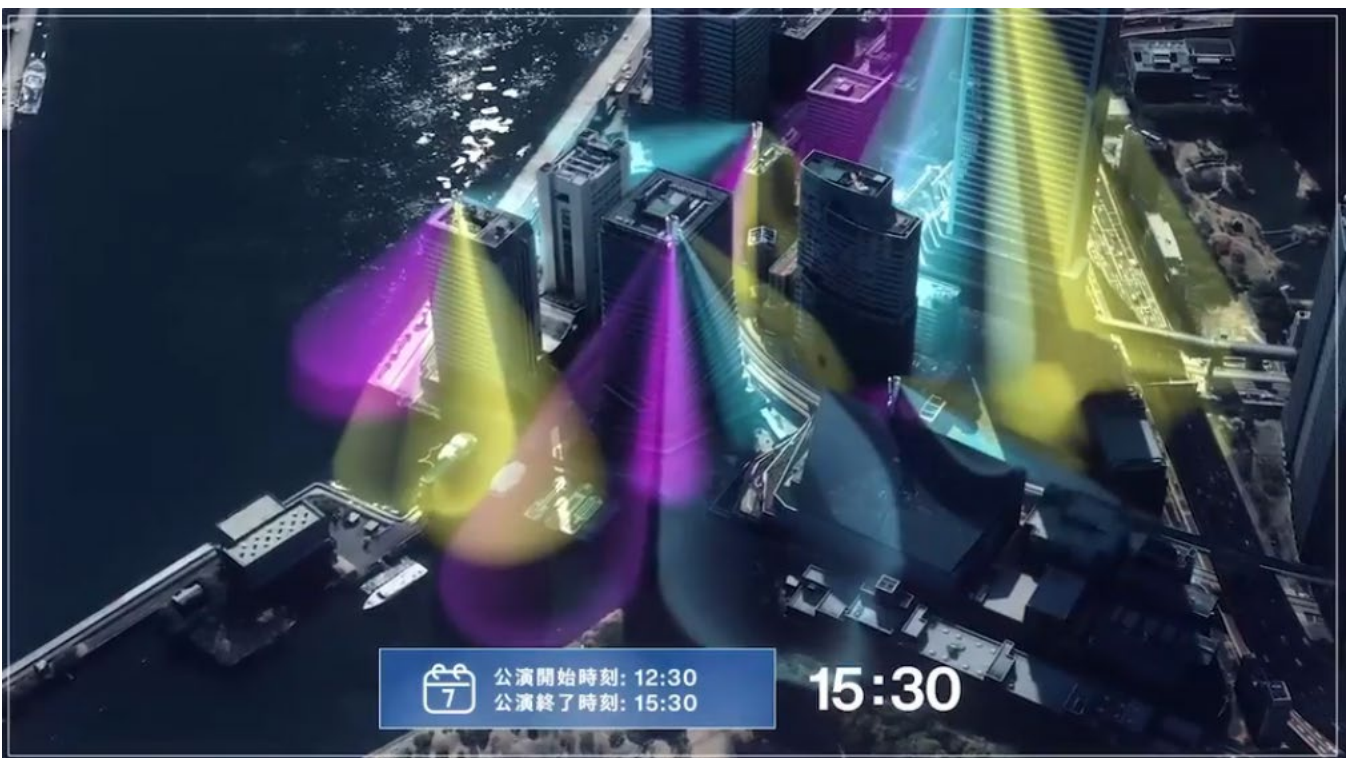


AI-RAN では、AI や豊富な計算能力でモバイルの基地局を高度化できることに加えて、基地局ごとに偏りが出てしまいがちな電波や電力を集約して一つの大きな基地局のようにみなすことで、電波を最大限に有効利用したり、消費電力を最小化したりすることができます。

これは劇場がある商業施設です。



公演が終わる時間帯など人の流れが急激に増えることがあります。どれだけ混雑しても常に快適につながるよう、過去に学習した情報から推論し、そしてリアルタイムな状況も合わせてAIが自ら最適化し、イベントが終わるタイミングに合わせて周囲の基地局同士が連携・協調することで、混雑するエリアに電波を集中させ、常に快適な通信を実現します。



スマホなどの端末に電波を集中させることで高速・大容量通信を可能にする「ビームフォーミング」という技術は、走行中の車などを追いかけることは現状難しいのですが、AI-RANであれば基地局同士が連携して、高度な計算をすることで実現できるようになります。また、今まで2次元で管理してい

たモバイルネットワークが3次元で管理できるようになるため、ドローンなど3次元で移動する機器の通信も最適化することができるようになります。



これからの時代は、AIを搭載した機器があふれてきます。そのAIと、われわれのネットワークに搭載されたAIが連携・協調することで、社会全体を最適化し豊かな社会を創造していきます。

ソフトバンクはこれからもAI-RANなどの最先端テクノロジーの開発を推進し社会実装をリードすることで、未来社会を支える次世代社会インフラを提供していきます。

宮川：このように、われわれの通信業界もAIによって、通常の業務改善のみならずインフラの構造まで変革されることを今日はお話しさせていただきました。これが本当の入り口だと思います。あらゆる産業がAIによって変革・再定義されていきます。DXを超えたAIトランスフォーメーションの幕開けが、ついにやってまいりました。ロボットや自動運転そしてドローンなどが普及したAIとの共存を支える次世代社会インフラの実現を、われわれは目指してまいります。

AI共存社会を支える次世代社会インフラを構築



AI との共存社会の到来を迎え、改めてこの企業理念の深さを実感しているところでございます。「情報革命で人々を幸せに」、この企業理念の下、着実に事業を成長させてまいりたいと思います。株主の皆さまには、引き続きご支援をよろしくお願いいたします。



質疑応答

宮川：それでは、ただ今から質疑応答に移ります。質疑応答の進め方について、司会から改めてご説明申し上げます。

司会：まず専用サイトから入力いただいたご質問に回答いたします。専用サイトからご入力いただいた質問は、司会から読み上げます。入力の締め切りは今から5分後とさせていただきます。

専用サイトからのご質問に回答した後、会場にご来場の株主さまから口頭でご質問をお受けいたします。会場からのご質問につきましては、お手元のカラーボードを挙げてください。指名された株主さまに、係の者がマイクをお渡ししますので、ご質問をお願いいたします。なお、ご質問される株主さまは、初めにお手元の入場表に記載された番号のみをお知らせください。お名前は不要です。なお、いずれの方法でも、ご質問はお1人さまにつき1問ずつとさせていただきます。以上進行方法についてご説明いたしました。

宮川：それでは、最初に専用サイトから事前にいただきましたご質問に回答いたします。

質問 1： Beyond Carrier の進捗について

回答：社長就任から、ちょうど2期が終わりました。就任前の2020年度の売り上げが5.2兆円でありましたが、昨年度の実績は5.9兆円と、売り上げは順調に成長を続けております。そして、この2年間も宮内会長から引き継ぎました、Beyond Carrier 戦略を推し進めてまいりました。コンシューマ事業のモバイル通信以外の売り上げは、当時の72%から78%へと増加しております。着実に収益源の多様化が進んでおります。特に、昨年より新設しました金融セグメントでは、PayPayが引き続き好調で、年間の取扱高も10兆円を突破するまで成長してまいりました。加えて、（副社長の）今井が進めるDXですが、法人事業のソリューション売り上げは、2桁成長を継続してまいりまして、ヤフーやLINEも加えてBeyond Carrier 戦略は、着実に進展していると実感しております。

質問 2： 配当金について

回答：増やせないのかというご質問につきまして、まずは現在の高配当を維持できるのかという点について、先に回答させていただいた方がいいと思いますので、そこから行きたいと思います。現在の配当は年間6,000億円程度のフリー・キャッシュ・フローの中から4,000億の配当を還元しております。まずは、このフリー・キャッシュ・フローをしっかりと継続することで、今後も安定した配当を続けてまいりたいと考えております。

増配につきましては、その源泉となる利益の増加が必要であり、新たに2030年までの長期ビジョンを発表いたしました。今後の成長により増配という選択肢も取れるように頑張りたいと思います。

質問 3：社債型種類株式について

回答：「社債型種類株式」は、ちょっと聞かれない言葉だと思いますけども、この名前の通り、社債の特徴を持った種類株です。皆さまもよくご存じの劣後債の株式バージョンと表現させていただくと分かりやすいのかもしれませんが。この商品は東証プライムへの上場を予定しております、議決権がなく、1株当たりの価値の希薄化への影響に配慮したものです。既存の株主さまに配慮した、資金調達方法だと思っておりますので、日本で初めての試みとなりました。少し分かりにくい点もあったかもしれませんが、皆さまの応援とご理解をいただけますと幸いです。

質問 4：GPT などの生成 AI に関する取り組みについて

回答：AI 共存社会というテーマで、先ほどもプレゼンさせていただいたばかりですが、これからますます生成 AI は、われわれの生活の中に浸透していくと考えております。生成 AI に、わが社がどう向き合っていくのかというご質問だと理解しましたが、昨今のこの進化や成長を踏まえ、わが社として積極的に取り組むべきだと考えているということでもあります。当社の具体的な取り組みとしては、まずは全社員にこの生成 AI を業務の中で徹底して使ってもらって、全ての社員が戦力になるように働きかけているところであります。既に昨年の夏から、コールセンターの一部で生成 AI を使い業務の効率化を進めておりました。この経験を基に、まずは内製で生成 AI を構築するチームを Z ホールディングス株式会社と共同で立ち上げております。開発の準備に着手しておりますので、乞うご期待ということではありますけども、本命は OpenAI や Microsoft の「Azure」、Google の「Bard」、これらのメジャーな生成 AI の活用も進めておまして、まずは日本で生成 AI を 1 番上手に使う会社、こんな姿を目指しております。

質問 5：Z ホールディングスグループの成長戦略について

回答：Z ホールディングス株式会社は、ヤフーで 8,500 万のユーザー、そして LINE で 9,500 万のユーザー、それから、われわれと共同で事業を進めている PayPay も 5,800 万人になるということで、それだけユーザーが育ってまいりました。それらを運営する Z ホールディングスは、わが社の宝物でありまして、今後の当社の成長になくはならないパートナーであると認識しております。このたびヤフー・LINE を中心に Z ホールディングスの再編成が 10 月に予定されておりますけれども、遅れておりました ID 連携や重複事業の整理が進んでいくものだと考えております。われわれ親会社の立場としては、この改革を全面的に支援してまいりたいと思います。

質問 6：中小企業のデジタル化推進の進捗状況について

回答：今年の 4 月に中小企業マーケットに注力する本部を新設し、ガンガン強化しております。現在の顧客基盤はあるんですけども、それに加えてグループ会社であるアスクル株式会社の力も借りまして、アスクルは 500 万の顧客を持っておりますから、共同で開拓を開始しております。日本の法人の 99% を占める中小企業マーケットでありまして、これをデジタル化することが、結果、日本のデジタル化を進める鍵だと考えておりますので、より一層の努力を続けてまいりたいと思います。

質問 7：スマートビルのビジネスチャンスについて

回答：ビルというのは通常、竣工した瞬間が最大の価値と言われておりまして、時間が経過すると、徐々にその価値が下がっていくと言われております。われわれが取り組むのは、オートノーマスビルディングというコンセプトで、ビルに AI を搭載してこのビル自身が自立運転します。自動運転ではなくて自立運転をします。そして、このデータを活用していくことで、このビル自身の価値を高めていくことができる新たなビジネスモデルとして構築をしております。AI を搭載したビルというのは、これがまたビルとビルがつながりだしてまして、その機能をその周りまでどんどん広げております。それが、街づくりという形で発展していったるわけですけども、先ほど少しプレゼンでもお話ししましたが、新秩父宮ラグビー場（仮称）だとか、長崎スタジアムシティだとかですね、これが建物とその周辺の施設が一体となりまして新たな街づくりが始まっております。その他にも、もう既に 100 を超えるご依頼をいただいております。法人事業における今後の成長ドライバーになると大きく期待をしている分野でございます。（副社長の）今井が引っ張っております。

質問 8：PayPay 株式会社の上場について

回答：PayPay が上場を目指していることは事実ですけれども、現時点では何も決まっております。PayPay の上場は、当社グループにおける PayPay の価値を顕在化させるための有力な選択肢であると思っております。引き続き検討をしております。これ以上お話ができない環境にあるということで、ご理解ください。

質問 9：長期契約顧客への優遇策について

回答：顧客の獲得費用は、将来得られる収益とのバランスを見ながら決めておりますので、新しくご加入いただいたお客さまは収益増加に当然ながらつながっております。既にご加入されているお客さまに満足いただきまして、長くお使いいただくことも大変重要だと考えておりますので、長期継続特典に加えて、当社ユーザー限定のですね、スーパー PayPay クーポンや Yahoo! プレミアムの無料提供などですね、複数の特典を提供しております。今後も、一言で言うと、ソフトバンクのユーザーで良かったと言っていただけのようなサービスを積極的に提供してまいりたいと考えております。

質問 10：補欠監査役の選任理由について

回答：今日はあまり会場はいっぱいだというほどではありませんけれども、当社は本当に株主さまが多い会社でございます。この法令に定めます社外監査役の人数が、不測の事態が起こって、もしも欠けてしまう場合に備えまして、臨時の株主総会開催というお手間を取らせないように、補欠監査役を選任したいと考えております。欠員が出た場合のみ就任いたしますので、監査役の人数は現在の 4 名から変更はありません。

質問 11：PayPay の他社クレジットカード決済停止に伴う影響について

回答：他社クレジットカードの利用の停止を PayPay が発表して以来、継続してほしいという声が複数寄せられております。この 8 月以降の停止につきましては、延期も選択肢に検討が始まったと PayPay から聞いております。方針が決まり次第、PayPay より正式な発表があるのではないかと思います。

宮川：それでは、次の質問を事前の質問の最後とさせていただきます。

質問 12：取締役の女性比率について

回答：取締役会の多様性は非常に重要であると認識しております。以前より継続して、実は候補者を検討しております。ぜひ、女性の取締役をこれから増やしてまいりたいと思っております。

宮川：次に、本日インターネット出席の株主さまから、専用サイトを通じていただいたご質問に回答いたします。

質問 13：ソフトバンクグループ株式会社との親子上場について

回答：AI と共存する社会が始まりつつある中で、実はソフトバンクグループ株式会社が親会社であることのメリットを最近はさらに強く感じております。ソフトバンクグループは投資会社として長年多くの AI 企業に投資を行っておりまして、世界中からさまざまな情報が集まってきております。当社の取締役である孫からは、今後の AI の潮流に関する有益なアドバイスをたくさんもらっております。また、このソフトバンクグループの投資先が日本に出てくる際には、当社は事業パートナーとして声がかかりやすい環境にあります。これは本当に有利なポジションだと思っております。当社にとって、成長のチャンスであると共に、ソフトバンクグループの投資先にとっても日本での事業展開を加速させるというメリットもあります。ソフトバンクグループも当社も上場会社同士ですので、両社で具体的な取引がある場合には少数株主の利益を損なうことがないよう、経営判断は慎重に行っております。

質問 14：5G ネットワークの進捗状況について

回答：今年 4 月で整備が完了した 5G の基地局というのは 6 万 5,000 局を超えました。これはキャリアの中でもかなり進捗してる方だと思いますけれども、これで人口カバー率は 92% を超えてまいりました。おかげさまで外部の評価機関から、5G の品質が最も安定しているキャリアであるという評価もいただいております。今後は今までお使いの 4G と同じ 99.8% の人口カバー率になるまで、整備してまいります。

質問 15：電気代高騰の影響と対策について

回答：何度も申し上げますけれども、われわれは電気通信事業者であります。それだけ電気については直結して原価に影響してまいります。コロナ前では年間約 500 億円であった電気代も、昨年度、それから今年も引き続き 700 億円を超える見込みであります。200 億円以上上がっている状態です。電気代の高騰には引き続きコストの削減などで対応してまいりたいと考えております。先日、再エネの長期調達について発表しましたが、これは風力発電がメインなんですけれども、これにより 2026 年以降はコロナ前の価格よりも安価に調達が可能となります。引き続き、再エネの技術開発にも注力しながら、中長期的には電気代高騰の影響を受けにくい事業構造への転換を目指してまいりたいと思っております。

質問 16：借入金の平均利率と金利上昇時の影響について

回答：当社の借入金の平均利率は約1%です。以前より、海外はこれから金利が上昇するだろうということを見越して、負債の固定化、それから長期化を進めてまいりました。当社の負債は、昨年度末で85%がもう既に長期化した固定金利となっております。従いまして、金利の上昇の影響を受けにくい構えができております。

質問 17：現在の株価について

回答：私自身も株主でありますので、株価は上げていきたいと常々考えております。株価の向上のためには、やはり何と言っても継続的な利益成長が重要だと考えております。これを実現するためには、長期的な目線で経営をしていく必要があると考えておりまして、前回の決算発表で2030年までのビジョンを発表させていただきました。その10年後の姿からの逆算で、就任後の2年間というものは進めてまいりましたし、中期経営計画で、これから発表した3年間もその逆算で着実に進めてまいります。利益が成長すればおのずと株価もついてくると考えております。それを実現するためにあらゆる努力をいたします。2030年のソフトバンクを、同じ株主同士として一緒に楽しみにしていただけると非常にうれしく思います。

質問 18：オンライン化が進む中での実店舗展開について

回答：まずショップは日本全国で2,800店舗ありますが、ショップの役割というのは、お客さまとのリアルな接点の場ということで、私どもは非常に大事にしております。高齢者の方からお子さままで、いろいろな方がお見えになりますので、その方たちとリアルに接することができる唯一のチャンネルとして、私どもとしては非常に大事にしております。ここは本当に、担当の（副社長の）榛葉が毎日悪戦苦闘しておりますので、榛葉さん一言。

榛葉：コンシューマ事業を担当しております榛葉から、ご説明申し上げます。

宮川からありましたように、われわれは全国のソフトバンクショップ・ワイモバイルショップ、これはお客さまと向き合う非常に大切なサポート・サービス拠点という風に捉えております。昨年も全国のショップでは、ビデオにありましたように100万回近い教室を開催させていただき、非常に全国のお客さまに評価をいただき、160万純増といったことにもつながっており、デジタルデバイドの解消という難しい課題も、その拠点がしっかりと責務を果たしてくれております。そして、ソフトバンクグループのPayPayやLINE、ヤフーなど、ソフトバンクショップが携帯ショップという契約をするだけでなく、お客さまのライフスタイルに寄り添ったサービスを提供していく責務、あるいは中小企業の拡大の拠点ということで、まだまだ可能性はあるという風に捉えております。一方で、DXやAI、ChatGPT等々を活用して、さらに効率的な運用も心掛けてお客さまに喜んでいただき、それが最終的にわれわれの事業の貢献につながっていくということで、しっかりと各オーナーの方たちとコミュニケーションをとって、これからも強化していきたいとこのように考えております。

質問 19：自己資本比率について

回答：基本的には、中長期の業績向上を持って改善していきたいと考えております。今日はCFOも同席しておりますので、CFOからも一言お願いします。

藤原：ご質問ありがとうございます。財務担当の藤原より回答を申し上げます。自己資本の現状ですが、今 2.2 兆円と金額的にはそこそこの厚みがありますので、まずはご安心いただければと思います。一方で、自己資本比率ということになりますと昨年度末の実績で 15.2%、前年対比ですと 2%の改善でございます。宮川からありましたように、業績を積み重ねて少しずつ改善を図っていきたいと思います。

質問 20：株価対策について

回答：先ほどもお答えいたしました、少し付け加えさせていただきます。将来を見て、10 年後を夢見て、就任後から株価もこうしたいという思いも一つ込めて、会社の事業計画を 10 年分作らせていただきました。まだ皆さんに全てをお見せするところまで実現性があるかどうかというところまで含めて、恥ずかしくてまだ出せない状態ではありますが、しっかりそれに向かって、着実に進めているつもりです。その中では、わが社の営業利益・経常利益含めて、今の仮に倍になれば株価も倍近くになるんじゃないかということ計算しながら、じゃあ 3 倍になればどうなるか、4 倍になればどうなるかということで、じゃあ一体全体何をどうすれば倍になるのか、3 倍になるのか、ということは一通り計画を立てたつもりです。この計画も、本当に 1 年 2 年、それからこの環境の中で急にやるといことになるいろいろなハレーションが起こると思いましたので、10 年計画ということで立てさせていただきました。着実に、株価についても対応をしていきたいと思っておりますので、皆さまと同じ方向性を持って、経営してまいりたいと思っております。

質問 21：“ワイモバイル”と“LINEMO（ラインモ）”の統合について

回答：はい、今のところ具体的に考えているものはありません。“LINEMO”はオンライン専用の商品として、お店に来られるコストをかけない分、価格に反映させていただいている商品でありますし、“ワイモバイル”は店舗に来ていただいてご説明をしながら加入いただいているということで、商品の価格帯はよく似てはいますけれども、持っている価値というものは、各々違うと考えております。ですから、今のところは考えておりませんが、将来、先ほどお見せした ChatGPT のような生成 AI がほとんどの業務をオンラインであっても店舗であっても、お答えする内容が全く変わらない、それから受けられるお客さまの感情も全く変わらないというような時代が来たとすれば、それはいつか統合ということも考えられると思っておりますので、どちらの考え方も否定するものではございません。ここ 1 年 2 年でという回答であれば、今のところは具体的には考えていないという回答をさせていただきたいと思っております。

質問 22：総還元性向の方針について

回答：総還元性向 85%を維持するかどうかということですね、それは考えておりません。ただし、われわれの今 1 株あたりの 86 円という配当額については絶対額ですけれども、これは維持していきたい方向で考えております。と言いますのは、もう 85%の総還元性向という言葉で行きますと、この 3 年間の中期経営計画が終わった後に、その足らずまいの部分自社株買いを今回はさせていただいて、85%のコミットメントを達成することを宣言させていただきましたけれども、これから成長の機会が正直言ってものすごくあります。もう AI 関連だけでも毎日毎日のように、投資案件が私どもに入ってきております。この中で、還元と成長は、両輪でバランスよくこれからも経営してまいりたいと思っておりますから、株主さまのご期待という部分で行きますと配当の絶対額はこれからも維持するようにしてま

いりたいと思いますし、株の大きな増資をしたりだとかそんなようなことを考えてるわけでもありません。皆さま方と一緒に、この会社を経営しているつもりでございますから、株主さまも喜ぶ、われわれの社員も喜ぶ、それからこの世の中も、わが社があって良かったと思っていただけるような構造をこれからも続けてまいりたいと思っておりますので、この85%にこだわるということはありませんという宣言をされると皆さまお怒りになられる方もいるかもしれませんが、これは私が出した、これが健全な経営であるだろうというところの答えでございますから、今後会社が中長期にわたって今描いてるような成長ができるようになりましたら、もちろんそれは利益の還元ということで株主さまへも、還元してまいりたいと思っておりますので、毎年毎年の決定をお待ちいただければと思います。

質問 23：健康経営への取り組みについて

回答：よく世の中で言われている言葉であると認識はしてまして、私どもも、実は注力しております。Well-being 推進室という専任の部署を設置いたしました。健康経営マップというものを作成しています。実は毎月毎月、私が全社員に向けて朝礼をしておるんですけども、その始まる少し前に朝ヨガを全社員でやったりして、これに向けて取り組んでおります。その他、われわれの中にもいろいろクラブ活動もたくさんありますので、そういうものを通じながら、健康経営についてはいろいろな角度で取り組んでいるというご報告させていただきたいと思っております。

質問 24：金融部門の黒字化について

回答：具体的にいつという表現はいろいろな制約事項があって申し上げづらい環境であります。と言いますのは、大きな PayPay というビークルもあれば、SB ペイメントサービスという大きな決済サービス事業もあります。上場手前になってくると言えることと言えないことが親会社の立場ではございますので、なかなか全て細かくお話しすることができないという大前提でございますけども、PayPay は順調に、私どもの期待以上に成長しております。それから SB ペイメントサービスにつきましても、今決済取扱高が 6.7 兆円も既にあるビークルでもあります。この会社は、発表しましたけども、営業利益は 100 億円を超えております。そんな金融部門がいくつか足し算されたのが私どもの金融部門というセグメントになっておりますけども、そんなに遠からず全体を足しても黒字であるという発表はできると思っております。少し歯がゆいかもしれませんが、ご回答申し上げます。

質問 25：孫 創業者取締役から一言いただきたい

孫：先ほど、親子上場どうなんですかというような質問もありましたけども、まさにソフトバンクグループ株式会社にとってのソフトバンク株式会社、ソフトバンク株式会社にとってのソフトバンクグループ株式会社、どういう風にお互いがプラスのポジティブな相乗効果、そういう関係を持てるかということが 1 番の鍵なんだろうと思うんですね。ソフトバンクグループが現在、世界で保有している企業群というのは、500 社を超えております。AI 関連がほとんどですけども。6~7 年前に、これからは必ず AI の時代が来るという風に信じて、徹底的に AI 関連の会社を世界中で探して投資してまいりました。

投資会社になるんだというようなことを言ったり、その前は群戦略としての経営をやっていたんだというようなことを申しましたが、両方ともある意味関連しているんですね。投資で種をまいた会社

が、いよいよですね、最近 Arm を中核企業として、どんどん AI の企業集団として相乗効果を生むようなフェーズがやってまいりました。ソフトバンクグループにとって日本のソフトバンクは、保有している資産の中の約 15% ぐらいです。ですから、85% は日本以外のアメリカを中心とした海外の AI を中心とした企業集団です。ほとんどの場合において 10% から 40% ぐらいの株を保有して、筆頭株主の立場にいます。つまり、単なる投資会社、普通はですね 3% ~ 5%、機関投資家として、パッシブな立場として、受動的にただ単にお金に興味があるということで投資をしているわけです。われわれソフトバンクグループは特徴が違っていて、お金のリターンを最大限の目的とした投資ではなく、情報革命を起こすための投資を行っている。AI がこれから爆発的に伸びるということをビジョンとして持ち、そのための企業集団を作るんだと。ですから、単なる投資会社と違って、ビジョンキャピタリスト、ベンチャーキャピタリストをさらに大きくしたような存在です。経営に積極的に絡んでシナジーを出し合う、そういう立場にいるわけです。

この姿勢でいる限り、世界の AI 最先端の Arm を中心として、その流れに常に位置しているということが可能になるわけです。最近 ChatGPT で、特にこの AI 革命が、かなり現実的なものとして多くの人々の手に触れるようになりました。私自身も毎日何度も何度も ChatGPT と会話をしながらですね、ブレインストーミングをしてるようなヘビーユーザーの 1 人ですけれども、すごいです。一部報道にもありましたけれども、ChatGPT の創業者であるサム・アルトマン氏とは、毎週何回も何回も、毎日のようにまさにチャットしながら、あるいは直接面談したりしながらやっていますが、ものすごい革命が起きます。

ということで、その革命の波が世界中に広がっている時に、日本にも当然それを持ち込まなきゃいけないですね。残念ながら、日本が世界をリードしているという立場には今、テクノロジーの分野ではほとんどないわけですね。世界中で開発されたものを日本に持ち込むと、その時に最大のパートナーになるのは誰かということ、多くのユーザーを保有してるソフトバンク株式会社、Zホールディングス株式会社になるわけですね。ですから、これはお互いに Win-Win な関係として、非常に刺激し合える、ポジティブな株主価値を創出できる、そういう素晴らしい関係になるのではないかと、ますますそうなるのではないかという風に考えております。AI の投資の中では、いくつもいくつも失敗の投資もしました。もう思い出すと恥ずかしくなるような名前の投資もいっぱいありましたけれども、おびただしという失敗の中から、素晴らしい芽が、今いくつも発見されてきて、これがもうじき開花しそうだということで、今非常に忙しく非常にエキサイティングな日々を過ごしております。ちょっと話が長くなりました。すみませんでした。よろしくお願いします。

質問 26： デジタルスキルを有する人材の役員起用について

回答： はい、その通りだと思います。これから先、デジタルテクノロジーというのはほとんど主流になってくると思いますので、その方向でいろいろと検討もしております。私どもの会社の構造としまして、今ここにそろっている取締役と、業務を執行する執行役員から専務まで、数は本当にたくさんあります。その執行権を持った役員の中には、もちろんこのデジタルテクノロジーのスペシャリストたちもたくさん配属しております。7 月からは新たに IT 統括としてですね、IT の人間だけを総まとめにした、一つの大きな統括組織を作ります。そこにも、専任の専務を配属いたしますし、常務も配属いたします。そのような形で執行権を持ったところの部分につきましては、当然ながら私どもも着手してあるわけですが、将来的には取締役のメンバーの中に、そのスキルのメンバーが入っていただくということは、本当に大歓迎な方向だと思いますので参考にさせていただきたいと思います。

質問 27：介護分野での AI 利活用について

回答：これは今、わが社の中では介護と言いますか、医療それから未病の部分を含めて、ビデオにも少し出てきましたけども、HELPO というものが、今私どものサービスとして立ち上がっております。それから介護分野でのという表現で行きますと、例えば介護をされる方のサポートをするようなロボットの、少しマンパワーを強化するようなサポートをするロボットだとか、それからそのロボットの中の、どんなことをしたらいいんだろうっていうことを考える AI の知能の部分のソフトウェアのところ、そんなところのサポートも、実は現場ではもう作業させていただいてるお客さまがあります。それから加えまして、ベッドの上に置くセンサーだとか、介護士さんのスケジュール管理だとか、それから介護士さんの夜の作業のサポートをさせてもらうようなソフトウェアだとか、そういったところをサポートさせております。そのような形でですね、私どもとしては、医療・介護、これから日本のですね、ヘルスケアに向かっては、いろいろな角度で事業展開してまいりたいと考えておりますので、ご期待くださいという回答にさせていただきたいと思っております。

質問 28：AI-RAN の展開について

回答：おそらく先ほどの AI-RAN のご質問だと思いますので、その方向で回答させていただきます。実は日本のモバイルのインフラの作り方というのは、都会と地方でちょっとだけ構造が違います。都会では、こういうビルの上に基地局が立ってたり、それからビルの中の電波の整備をしたりとかして、一つのビルから光ファイバーの配置の仕方が、非常に細かくセットされております。もう非常にこの AI-RAN というのは機能しやすい構造でありまして、特に人が集まるところのネットワークの最適化というものが得意な手法ですから、これは都会では非常によく効くと思っております。田舎になりますと、実は基地局と基地局の距離が 10 キロ以上離れている基地局が多くあります。そうすると 10 キロの範囲で隣の基地局がサポートをするというと少し距離がありすぎますので、これから先のネットワークの設計の中では地方にもこの 10 キロと 10 キロの基地局の間にもう一つ置きながら、お互いに AI の頭脳を持ってサポートし合うようなネットワーク作りというのを、これからはないとこの機能というのは享受できないと考えておりますので、中長期的な戦略の中で導入してまいりますので、日本全国どこでもこの機能が使えるようになるというところを目指してインフラ作りをやってまいりたいと思っております。

質問 29：電力事業の展開について

回答：はい、考えております。まず私どもとしましては、ソフトバンクグループ株式会社の方で、ソーラーパネルのソーラー発電事業というのがメインで始まりましたけども、その中であとは風力発電であったり、地熱であったり、いろいろなことを研究それから検討それから実行もしてまいりました。私どものソフトバンク株式会社としましては、今は残念ながら大規模に発電をやる能力は持っていませんが、ただ私どもがたくさんエネルギーを使う事業体である以上、それを何とか自然の再生可能エネルギーというものを、自ら少しでも生み出して、それを自社で利用できたらいいなという風には常々考えておりました。今回の再生可能エネルギーの調達という意味では、その専門会社からこれから作る 10 年間分の電力を全て買い取るという契約をさせていただいて、それが機能し始めるのが 2026 年から、既に着工してるものが発電しだすのがあと 5 年ぐらいかかるらしいですね、それが出来上がり次第、全て私どもで調達しながら今使ってるエネルギーに充当していくという風に考えております。これは、われわれみたいなソフトバンクという通信会社 1 社だけの話ではなくて、本当はある程度のエネルギーを使っている会社自らが、発電をしながら自分たちで消化していくことをし

だと、今足りないと言われている日本の電力が、例えば上場会社 100 社が同じようなことをやりだせばそれだけのエネルギーが生まれて、一般消費で使われてるエネルギーのサポートもできるんじゃないかというつもりで私どもはやっております。単価も非常に安かったので着手しましたけども、これから先、発電というものでいろんな手法が世界中で開発されつつあります。もうびっくりするような情報もあります。そういうものもチャンスがあれば、ソフトバンクとしても調達をしていくのか、もしくは SB パワー株式会社という販売会社を持っておりますから、そこで仕入れて安い電気代を供給していく側のインフラになっていくのか、いろいろなことをですね、これからありとあらゆる角度で調査して、進められるものは進めていきたいとこう考えております。

質問 30：独自の生成 AI 開発について

回答：はい、ございます。今日現在、OpenAI という世界で 1 番の生成 AI の会社が、先ほど、孫さんがですね、サム氏と仲良しなんだという話が出ましたけども、本当に OpenAI はすごい会社です。私も毎日、実は ChatGPT を使っておりますけれども、最近の GPT4.0 みたいなものが、僕の頭脳よりはるかに上ですね。で、3.5 ぐらいになると、私の高校時代ぐらいの能力かなって感じなんですけども、ソフトバンクが今、手で持っている能力は、その GPT のレベルから表現すると 3.0 というものは、持っております。

これを使って昨年の夏から、既に私どものコールセンターの入り口は自動化をしておりました。少し本当は世の中より早く着手してたんですが、その生成を、どんどんどんどん育成する投資が必要なんですけど、いろいろなコスト削減もあり、ちょっとのんびりしておりましたら、どんどん 3.5 が出てきて 4.0 まで出初めて、少し遅れかけておりますので、これは巻き返しだということで、7 月から大規模な学習をまたさらに開始し始めます。OpenAI まで追いつくなどということは、到底今日現在で思っているわけではありませんが、例えばコールセンターで、最初のファーストコールが、電話がかかってきてですね、お答えするのは、別に大学の先生の頭脳も、大学の先生のコストもですね、必要ないわけです。それに適した頭脳のエンジンが返事をすればいいだけですから、それは、われわれの生成 AI として内製で作っているものをあてがおうと思います。

これは単純に減価償却だけの世界でのコストになりますから、コストとしては非常に安価でできると。これは私どものですね、ソフトバンク株式会社から見ますとグループであります、Z ホールディングス株式会社、そしてそれからその中でも LINE の技術者が、非常にこの分野に長けてる社員たちがたくさんおりましたので、そことジョイントで会社を一つ作って、既に開始しております。こんなこともですね、ひとつチャレンジの中の一環だと思っていただいて、最初に申し上げたように、私どもソフトバンクとしましては、とにかく 1 番上手に生成 AI を使う会社になるということを目指しますし、社員とも共有しております。その中では内製の GPT もあれば、メジャーな GPT も全て使うという方向でありますので、これから進展しましたらまたいろいろな機会でご説明してまいりたいと考えております。

質問 31：AI と 6G の連携について

回答：先ほどの AI-RAN も、実は将来の Beyond 5G に向けての取り組みですので、AI と無線のインフラが融合するとどんな進化が起こるのかというのを、既に着手し始めましたというようなご説明の一つでもありました。それから私どもでいくと、Non-Terrestrial Network といって、NTN と表現して

いますが、地上ではないところの通信というものを、今回の 6G ではいろいろな規格がございます。衛星を使った空からのインターネットだとか、それから HAPS という表現をしておりますけども、成層圏からの通信インフラだとか、もう少し低いところでいきますと、ドローンとの通信だとか、これから 2 次元で展開された 5G までのインフラが、6G になりますと、これが 3D 化していきます。3 次元になるということですね。この空間多重も含めて、だんだんちょっと専門用語になってすみません、6G の世界観でいきますと、これから 3 次元の世界も含めて通信をやる中でいくと、AI がコントロールしないと、もう人間の目で追っかけても、もうコントロールできないところまで来てまして、ソフトウェアの作り込み、それからハードウェア自身も一つずつ AI の頭脳が埋め込まれていかないと、このインフラは継続できませんから、こんな時代になってくるということであると思います。これから、6G に向けて他社さんも頑張っているように見えますけれども、実はソフトバンクも相当頑張っているつもりでございます。これからのですね、新しいテクノロジーの開発については、積極的に進めてまいりたいと思いますので、よろしく願いいたします。

質問 32：競合他社との差別化について

回答：これは競合の相手によってだいぶ違うと思いますけども、まずコンシューマの世界でいきますと、ドコモさんが見えて、au さんが見えて、楽天さんが見えてと言うですね、日本のマーケットの中での携帯電話のシェア、それから固定通信でのシェアということでの競合かと思えます。まずその整理からお答えさせていただきたいと思うんですけども、コロナの間ですね、実は私どもの純増が他キャリアに比べて、非常に成績が良いと。なぜこう成績が良くなってきたかと申し上げますと、やはり店舗を他社さんが縮小する中、私どもは逆に拡張しておりました。お客さまとの接点をしっかり、着実に増やしていこうということでやってまいりましたし、休日にはいろいろなショップ以外の場所に出掛けて、ご説明するような教室をたくさん展開してまいりました。その結果がだんだんと実って、このような結果に結びついていると考えております。それから法人事業につきましては、私どものお相手になるというと、いろんな企業さんの DX を進めていっておりますから、その DX を提供できる企業体が私どものコンペティター（競争相手）のようなポジションになるかと思えます。これは、私どもは先ほどから申し上げているようにいろいろな情報が入りやすい構造にありますから、いろいろな商品を揃える力があります。入り口の、例えばこの GPT のことが話題になってくると、これを企業に導入するためにはどうしたらいいのかという分析を社内ですまして、今あるアナログのデータをデジタルに置き換えるようなツールの提供をしたりだとか、そのデータを使って、企業が GPT を使って少し新しいことやってみたいという場合は、その新しいことをやるためのツールを提供したりだとか、それからその企業さんが、販売を促進したいと言われれば、ヤフーや LINE のようなメディアを背景に、他社ができないような新しい提案をしたり、いろいろな角度で他社と差別化された商品群というのはたくさん持っているつもりです。これが機能している間は、今の法人の 2 桁成長というものはまだまだ継続できると考えておりますので、われわれの強みという表現にさせていただいてもいいのではないかなと思います。

宮川：それでは、いろいろな質問が多いので、会場の皆さまからご質問をお受けしたいと思えます。ご質問のある方は、お手元のカラーボードを挙げてください。指名された方は、入場表に記載された番号のみをお知らせください。お名前はこういう環境なので不要でございますから、ご質問は要点のみできるだけ簡潔にお願いいたします。それではカラーボードを挙げていただけますでしょうか。

質問 33：生成 AI の正確性について

回答：生成 AI の正確性についてのご質問とお伺いいたしました。本当に GPT は、私の知る限りでいきますと、2.0 が始まったぐらい、5 年ぐらい前だと思います。それぐらいからずっと進化し続けていまして、今は 4.0、5.0 と言われるところまで進化してまいりました。直近のですね、よく言われる、GPT 使ってますよと言っているような GPT は、大体 3.5 の頭脳だと思いますし、それを入力してあるデータというのは、昨年秋ぐらいまでのデータが学習されたものが回答しているんじゃないかなと思います。違いましたっけ？プロが返事するらしいです。

孫：私が正確にお答えします。基本的に GPT は現在 4.0 も含めて、21 年 9 月までのデータがトレーニングされた状況です。基本的に GPT は、トレーニングという機能とインファレンシングという機能があります。トレーニングは、まず最初に世の中のデータを 1 回全部学習するんですね。世界中のあらゆるデータを学習するには、膨大なコンピューティングパワーが必要になります。費用も必要になります。ですから、たびたびは行っていないわけですね。最後に行われたのが、2021 年の 9 月までという状況になっています。このトレーニングされた後に、学習された記憶・情報を基に、インファレンシングという機能をその次のプロセスでやります。インファレンシングというのは「推論」です。学んだ情報、学習した情報をベースに推論していくわけですね。しかも、それをスムーズな言葉で表現します。自然な言葉で表現できるだけの知能が既に GPT には備わっているわけです。しかし、古い情報、1 番最後に行われたのが 2021 年の 9 月ですが、これは一時的な問題でありまして、当然 GPT が、OpenAI が使っているコンピューティングのシステムの増強がこれからどんどんなされていきますので、増強がなされたら新しい情報を基に、より正しい推論ができるようになります。逆に言えば 2021 年の 9 月までに学習しているものをベースに推論をさせると、この機能はもはや大学の医学部の入学試験、アメリカで言えば上位 10% レベルでの合格者になれる。医学だけではなくて法学だとか数学だとか物理だとか化学だとか、あらゆる分野で、ほとんどの人間の知能をはるかに超えるレベルになるとご理解いただきたいと思います。新しい情報を知りたい時は、ヤフーの検索や Google の検索を使う方が、むしろ正しい使い方、検索というのは学習した知識を調べると。GPT は知識を使って推論をします。学校の試験で言えば、丸暗記をして知識をいっぱい知っているという人がいます。一方、丸暗記も上手、そこそこだけど、考える深い知恵を持っているというのが得意な生徒がいます。どちらが重要か、最後は深い知恵を持って推論する力を持っている人の方がより重要な役割をするわけですね。Google とかヤフーの検索は知識の丸暗記型で、それを知るのが得意な世界。昨今の生成 AI というのは推論マシン、考える知恵のマシンと考えていただきたい。深い洞察の知恵を使う時には、今まで考えられなかったような人間の英知を超えるような力を今、発揮させつつあるということです。

質問 34：AI 関連の設備投資について

回答：AI の部分で行きますと、先ほどの AI-RAN を使ってネットワークを整備するという部分と、それからデータセンターを分散して作りますという設備投資と、それから 3 つ目は生成 AI のエンジンを作りますといった部分と、今 AI 関連は 3 つ検討しております。まずネットワーク関係のところで行きますと、今までの設備投資の中で全てやりくりをします。いわゆる仮想化のテクノロジーと世の中でよく言われるものの、究極版だと思っていただければと思ひまして、普通の汎用サーバーで組み立てていきますので。かえって今までの設備投資よりはずっと抑えられた構造で展開します。ですから、これは今、年間の設備投資金額が 3,300 億ぐらいですよと言っているものの中で全て消化されてお

ます。それからデータセンターのところにつきましては、実は 2026 年から順次着工してまいりましてですね、おそらく建設期間を全部足すと 10 年はかかります。その中でもメインの大型のデータセンター、先ほど映像で見たコアブレインと呼ばれる、北海道と九州に増設する 2 拠点につきましては、既に九州は着工済みでございますし、北海道については年内に着工する予定です。これは、これから 3 年間で、わが社の手金の投資の部分で行きますと 100 億円ちょっと切るぐらいでございますし軽微でございます。本当はもっと大型のセンターですけれども、いろんな形で、私どもだけではなくて、今ここの段階でお話しするのはちょっと早いかもしれませんが国の政策プロジェクトの中で進めておりますので、わが社としてはそんなに大きな投資は考えておりません。あと生成 AI のその開発するコンピューター群なんですけれども、このコンピューター群は富岳の大体 2 倍ぐらいの計算能力を持ったコンピューターを作っておりますけれども、これは全体の投資で行きますと、わが社の投資金額は 100 億ちょっとです。ですから、全体的には今の CAPEX の計画の中で消化できるだけのサイズ感でございます。

孫：新しい技術には、先行投資して深く激しく行かなければいけない部分と、収穫期として利益を生むステージの二つがあります。ソフトバンク株式会社という日本の株式会社としては通信を中心とした、あるいは Z ホールディングス株式会社としてヤフーや LINE が今すぐ利益を稼げるな、と。あるいはここ 1~2 年で十分利益を稼げるという守備範囲の投資をちゃんと採算に合う形でやっていきます。それが今、宮川社長がコメントした通りです。一方、世界で新しい技術革新、特に AI については、激しく勢いのある加速度的な進化が、まさに革命が起きています。その部分は、ソフトバンクグループ株式会社が役割分担として、少々赤字でガンガンいっても、目先のことにこだわらない。最後に天下を取ると、こういうことで、われわれソフトバンクグループが目先の赤字うんぬん関係なしに。投資会社の方がある意味やりやすいわけです。ということで、役割分担として、一切手を緩めず、むしろもっともっと激しく、その分野を Arm 中心に、周りの 500 社の AI 関連の会社で、クォンタム（量子）コンピューティングなども含めて、今グループで徹底的に取り組んでいると。それぞれの分野の最先端の企業軍団が、周りで続々と、毎日進化しているということを申し上げたいと思います。それはもう、兆単位で投資をしております。

宮川：お金は親会社で、事業の刈り取りは私どもソフトバンクでという役割分担だとよろしいかなと。AI は本当に注力事業ですから、あらゆる角度で、チャンスがあれば私どもも張っていきたくと思いますけれども、今のタイミングでは、まずはこの中長期計画 3 年間分の目標について、配当について、着実にやっていく必要があると思いますので、やれる範囲内で投資計画もやっていきたくと思います。

質問 35：コングロマリット・ディスカウントへの対策について

回答：本当にこの問題についてはですね、昔から Z ホールディングス株式会社を含めて頭の痛い問題でございます。そうは言っても、私どももいろんな歴史の中で今の会社の構造ができておりますので、これからについては、いろいろな分析をしながら組み立てもしていきたいと思っております。それから今までの過去も含めて、この方がいいのではないかとということがあれば、将来的にはどんな選択肢もあると考えておりますので、あらゆる選択肢を検討してまいりたいと考えております。

藤原：サム・オブ・ザ・パーツとかいろいろな評価があると思いますが、やはりディスカウントがある反面、シナジーのオポチュニティーも非常に大きいと。特に同じマーケットで非常に大きな顧客基盤、相互にシナジーがデザインできるのがたくさんございますので、ぜひそちらで結果を出していきたいという風に思います。よろしく願いいたします。

質問 36：次世代社会インフラの構築について

回答：意外とインフラは、建設があったり運用して稼働させるまでに時間がかかります。これを本当に根本から改造するためには、道具も必要ですし、それからテクノロジーも必要です。ソフトウェアを書いているところが今一番大変な時期だと思いますけども、10 年計画で本当にじっくり構えてやってるつもりでございまして、最初の 2 年間、例えば量子の話をしましたけども、量子のハードウェアをわが社で動かされるのかというような時も、現場に量子の運用してる設備のところに運用の人間を張り付かして徹底的にもう 2 年勉強させたスタッフがやっと出てきたとか、それからスーパーコンピュータの運用も、わが社では本当に運用しきれのかということも心配でしたので、そこにも人を出して、じっくり一から勉強させていただいたりとか、そういう期間が必要でした。ガラッとわが社も AI に舵を切るまでに、やっぱり 5 年ぐらいのサイクルは覚悟の上取り掛かってまいりましたので、あと残り 3 年ぐらい、足りないパーツも含めて作り上げていこうと考えております。ですから本格的には着工はどうしても 2026 年ぐらいに最初からなるだろうなという計画の中で、この 3 年間 CAPEX を渋ったわけではなく、余分なお金はできるだけ温存したいと思っておりますので、温存しながら力を蓄えて一気にその時期が来たら勝負に出たいということで進めておりますので、ぜひご理解賜ればと思います。

質問 37：現在の株価と目標価格について

回答：現在の株価と言いますか、1,500 円前後を行き来してるような株価、これについては満足しておりません。何とか、もう少し違う形で、違うレイヤーまで登ってってこれないかということで、毎日私も株価を見ない日はなくなりました。今まで株価にあまり興味がなかったのですが、さすがにこれだけ株を持つようになってきますと、毎日株とにらめっこしております。夜の晩酌の楽しさの中の一つの要素としてですね、やっぱり株価が上がるとおいしくも感じます。これからやっていきたいことは、今の純利益ベースで行きますと、5,000 億ぐらいの会社の構造でございます。これが本当に倍ぐらいになるようなことを事業を通してわが社が成長して、堂々と株価が上がっていくということを本気で決意しておりまして、これはもう全社員に向けてアナウンスさせていただいたところです。必ずや、もっと飛躍的に株が上がっていくように誠心誠意頑張ってまいりたいと思います。お答えになりましたでしょうか。頑張りますので、よろしく願いいたします。

採決

宮川：それでは、会場の株主さまからの質疑を終了しまして、決議事項の採決に移りたいと思います。会場の皆さまで、これにご賛成の方は拍手をお願いいたします。ありがとうございます。それでは採決に移ります。司会より議決権行使の留意点をご説明いたします。

司会：インターネット出席株主さまは専用サイトに表示されている全ての議案について賛否のご選択が完了した後に、「行使する」のボタンのクリックをお願いいたします。送信は、まとめて1回で行うことになりますのでご注意ください。インターネット出席株主さまの採決の集計の間に会場株主さまの採決をお願いしたいと思います。以上、進行方法についてご説明いたしました。

宮川：それでは、インターネットからのご出席の株主さまは、第1号議案から第4号議案について賛否をご選択の上、「行使する」のボタンをクリックをお願いいたします。

次に、ご来場の株主さまの採決を行います。第1号議案「定款一部変更の件」です。本議案の原案に賛成のご来場の株主さまは、拍手をお願いいたします。ありがとうございます。

次に第2号議案「取締役11名選任の件」です。本議案の原案に賛成のご来場の株主さまは、拍手をお願いいたします。ありがとうございます。

続いて、第3号議案は「監査役3名選任の件」です。本議案の原案に賛成のご来場の株主さまは、拍手をお願いいたします。ありがとうございます。

最後に第4号議案は「補欠監査役1名選任の件」です。本議案の原案に賛成のご来場の株主さまは、拍手をお願いいたします。

それでは採決の結果を確認しますのでしばらくお待ちください。

インターネットからご出席の株主さまも合わせて採決の結果が確認できましたのでご報告申し上げます。

まず、第1号議案につきましては、事前の議決権行使と合わせて3分の2以上の賛成を得ました。また、第2号議案、第3号議案および第4号議案につきましては、事前の議決権行使と合わせて全て過半数の賛成を得ました。これで、全ての議案につきまして原案通り承認可決されました。

以上をもちまして、本総会の議事は全て終了しました。

これにて第37回定時株主総会を閉会いたします。

ここで、新任の小嶋監査役をご紹介します。

小嶋：監査役を務めさせていただきます、小嶋でございます。株主の皆さまよろしくお願いたします。

こじま	しゅうじ
小嶋	修司
1987年 4月	(株)第一勧業銀行(現(株)みずほ銀行) 入行
2002年 4月	同行人事部参事役
2006年11月	同行人事部スタッフマネジメント室長
2009年 7月	同行経営企画部関連事業室長
2011年 7月	同行新宿西口支店長兼新宿西口支店 新宿西口第一部長
2013年11月	(株)みずほフィナンシャルグループコンプライアンス統括部長
2015年 4月	(株)みずほフィナンシャルグループ執行役員コンプライアンス統括部長
2016年 4月	(株)みずほ銀行常務執行役員内部監査 グループ長
2017年 4月	(株)みずほフィナンシャルグループ執行役員常務人事グループ長
2019年 4月	(株)みずほフィナンシャルグループ執行役員常務コンプライアンス統括グループ長
2019年 4月	みずほ信託銀行(株)常務執行役員コンプライアンス統括グループ長
2020年 4月	みずほドリームパートナー(株)代表取締役社長



次に、本総会の終結を持って退任となりました、山田監査役および川邊取締役よりごあいさつ申し上げます。

山田：監査役の山田でございます。これまで皆さまには本当にお世話になりました。ありがとうございました。



川邊：川邊でございます。本総会をもちまして、取締役を退任させていただきました。今後は、Zホールディングス株式会社の代表取締役会長に集中いたしまして、ソフトバンクグループ全体の業績の拡大に貢献をしてみたいと思います。株主の皆さまにおかれましては、5年間にわたり、さまざまご理解やご支援を賜りまして、本当にありがとうございました。



宮川：新任の監査役の紹介と、それから退任の取締役・監査役のあいさつでした。
以上となります。本日は誠にありがとうございました。

司会：以上を持ちましてソフトバンク株式会社 第37回定時株主総会を終了いたします。本日は誠にありがとうございました。

免責事項

本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業などにかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。