

ソフトバンク株式会社 第40回定時株主総会 株主さまから寄せられたご質問等

お時間の関係で株主総会当日に回答できなかったご質問を含め、株主の皆さまよりお寄せいただきましたご質問につきまして、以下のとおり、回答とともに公開いたします。ご質問と回答につきましては、読みやすさ、理解の正確性等の観点から一部要約・補足等をして掲載しております。また、同趣旨のご質問につきましては、代表的なご質問に集約して回答しております。なお、ご質問の対象が不明確であり、回答が困難であるもの、本株主総会の目的事項との関係が低い、当社のサービスに関する個別の事象に関するご意見・ご要望等については掲載を控えております。

#	種別	ご質問	回答
1	事前質問 (ネット)	5月の決算発表でもしっかり利益を出しており、増配の予告もありましたが、株価に反映されてこないのはなぜでしょうか。	おそらく、当社が進めているAIへの投資が本当に回収できるのか、不安に思われている方が多いことが背景にあると考えています。 ただ、当社の実力や将来性が現在の株価に十分反映されていないと感じております。AIへの投資は「収穫フェーズ」に入りました。近いうちに結果をお見せできるよう、取り組んでまいります。
2	事前質問 (ネット)	なぜ、ソフトバンクグループの株価は急騰しているのに、御社の株価は低迷しているのでしょうか？ (他、同趣旨のご質問を複数いただいております。)	当社については、成長の止まった配当銘柄として見られている側面もあり、金利上昇が続く局面では、評価されにくい環境にあると考えています。 当社はこの5年間でAIへの投資もしっかり行ってきました。今後、その投資が収穫期に入ったという結果をお示しし、さらに成長を続けていくことで、市場の評価も徐々に変化していくものと考えています。 ソフトバンクグループ株式会社については、孫が情報革命の未来を見据え、ArmやOpenAIに大胆な投資を行ってきたことが、現在の株価上昇につながっているのではないかと考えています。 当社も、今後のAIの時代を見据え、最も時間を要するAIデータセンターなどのインフラ投資を積極的に行うとともに、AIサービスの開発にも注力してきました。これらを大きな成果に結びつけ、株価の向上につなげていきたいと考えています。 ソフトバンクグループ株式会社にはまだまだ及ばない面もありますが、追いつけるよう精一杯努力してまいります。
3	事前質問 (ネット)	株主優待についてです。 ① 株主優待を始めましたが、どのような効果があったと考えていますか。 ② 長期保有の株主に対して、優待を充実させる考えはありますか。 ③ 申し込み方法や、もらえる時期が、分かりにくいので改善しないのか。	まず、1つ目の株主優待の効果について、株主優待は、ソフトバンクという会社を長く応援してくださる株主さまを増やすことを目的として導入しました。また、若い方にも当社の株式を購入しやすくするため、株式分割もあわせて行いました。 その結果、株主数は分割後に100万人増加し、185万人まで増加しました。現在、40代以下の株主さまの割合は、すでに4割を超えています。さらに、分割後に新たに株主となった方のうち、2割以上の方が追加で買い増しをしてくださいました。当社を応援してくださる方は、着実に増えていると考えています。 次に、2つ目の「優待の拡充」についてです。保有期間や保有株数に応じた優待を望むお声をいただいておりますが、まずは会社を成長させ、株主さまへの分配を増やしていくことが大切であると考えています。その上で、株主優待のあり方についても、引き続き検討してまいります。 最後に、3つ目の「優待の申請」についてです。申請方法や付与時期が分かりづらいというご意見は、真摯に受け止めております。今後はPayPayアプリの活用も含め、より簡単で分かりやすい仕組みへと改善してまいります。
4	事前質問 (ネット)	改選後の取締役会構成について伺います。取締役の人数は適正であるとお考えでしょうか。 また、なぜ社内出身の女性取締役候補者がいないのでしょうか。 (他、同趣旨のご質問を複数いただいております。)	取締役の人数については、適切であると考えています。 今回の取締役候補者は、それぞれ異なる強みを有しており、お一人お一人がその強みを発揮し合うことが、当社の成長戦略を実行していくために不可欠であると考えています。 次に、社内出身の女性取締役候補者がいないことについては、私自身も重要な課題であると認識しており、対策を急ピッチで進めています。ただし、これを実現するためには、まず女性管理職を増やすことが必要です。 現在、当社の女性管理職の割合は約11%であり、昨年より1ポイント増加しました。2035年度末までに20%とすることを目指しています。 女性が活躍できる環境をさらに整え、将来的に社内出身の女性取締役を株主の皆さまにご提案できるよう、しっかりと取り組んでまいります。
5	事前質問 (ネット)	KDDIの子会社で架空取引による不正がありました。ソフトバンクではたくさんある子会社のガバナンスをどのように確保していますか？	当社には300社を超える子会社・関連会社があり、子会社における不正は決して他人事ではないと考えています。 すでに公表しているとおり、当社グループの株式会社イーエムネットジャパンにおいて不正な取引がありました。この件を受け、子会社における取引について、これまで以上に確認・モニタリングを強化する体制としています。 具体的には、子会社における内部統制の強化や、当社によるグループ会社のモニタリング強化など、必要な対策を実施してまいります。 上場会社として、子会社の自主性を尊重しながらも、不正を未然に防ぐ仕組みづくりを、グループ全体で進めてまいります。

6	事前質問 (ネット)	アスкулで起きたサイバーインシデントの教訓をグループ全体でどのように生かしていますか？	アスкулの件は、業務委託先で利用していた管理者アカウントが乗っ取られ、そこから不正な侵入を受けたものです。 この件の発生後、直ちにグループ全体で総点検を行い、業務委託先を含め、システムにログインする際のセキュリティ対策を強化しました。 今回の経験をグループ全体の教訓として生かし、セキュリティレベルのさらなる向上を目指してまいります。 関係する皆さまにご迷惑とご心配をおかけしましたことを、改めてお詫び申し上げます。
7	事前質問 (ネット)	ソフトバンクはAIやデータセンターなど将来成長に向けた投資を積極的に進めていますが、今後金利の上昇も見込まれます。財務の健全性を維持しながら、成長投資と株主還元をどのように両立していく方針なのか、お聞かせください。	まずは、金利の上昇を上回る利益の拡大により、成長投資と株主還元を両立していく方針です。 当社には、安定的なキャッシュフローを生む通信事業があります。さらに、これまで投資してきたAIデータセンターやAI計算基盤の収益も今年から加わるため、今後継続的な増配を行っていかないと考えています。 また、当社の資金調達能力にはまだ余力があると考えています。将来の成長に向けた投資についても、しっかりと行ってまいります。
8	事前質問 (ネット)	中期経営計画で、クラウド・AI領域を倍増させるとのことだが、具体策はありますか	大阪・堺での大型データセンターの計算基盤は、すでに完売の状態です。加えて、北海道・苫小牧でのデータセンターについても、現在建設中ではありますが、すでに多くの引き合いをいただいております、商談を進めているところです。 このような旺盛な需要を見据え、当社は米国でのネオクラウド事業への進出も準備しています。通信事業からの潤沢なキャッシュフローをベースに、急成長しているネオクラウド事業へと事業を拡大していきます。 さらに、OpenAIと取り組んでいるクリスタル・インテリジェンスやPatching as a Serviceのような最先端AIサービスについては、単なる倍増レベルにとどまらない、大きな成長機会であると捉えています。 AI需要は世界中に広がっています。当社は、このような需要を法人事業の収益に取り込んでいきたいと考えています。
9	事前質問 (ネット)	NTTやKDDIと比較すると自己資本比率が低く、財務健全性が弱く感じるが、どのように受け止めていますか？	当社の自己資本比率がNTTやKDDIと比べて低いという点は、認識しています。ただし、この点だけをもって当社の財務健全性が弱いとは考えていません。 企業の成長にとって重要なのは、安定してキャッシュフローを生み出せているか、借入を適切に管理できているか、将来の成長に向けて必要な投資ができているかという点だと考えています。 当社は、通信事業を中心に安定したキャッシュフローを生み出し、その上でAIデータセンターなど、将来の成長領域に投資しています。一方で、正直に申し上げると、まだ攻め足りないとも考えています。 NTTは通信省の時代から数えて約140年の歴史があり、KDDIも約70年の歴史を持つ会社です。一方で、当社は通信事業を開始してからまだ25年ほどの会社です。ここまで成長してきましたが、まだ完成された会社ではなく、これからも成長余地のある会社だと考えています。 そう考えると、今はブレーキを踏む時期ではないと思っています。AIが社会インフラになる大きな時代の変化の中で、仮に守りに入ってしまうと、将来の成長機会を逃すことになります。 むしろ今は、しっかりと成長を続けることが、20年後、30年後の当社の企業価値をつくるものと考えています。 もちろん、無理な投資をするという意味ではありません。財務規律を維持しながら、将来の成長に向けた投資を行ってまいります。
10	当日質問 (会場)	研究開発体制について教えてほしい	当社は、創業者である孫も技術に強い関心を持っており、また私自身も当社に加わってから15年にわたりCTOを務めてきました。その意味で、当社は技術を重視して成長してきた会社だと考えています。 当社の立ち上げ当初は、資金的に厳しい環境の中で事業を進めてきました。その中で、当社のアイデアをベンダーに伝え、ベンダー側で開発していただいた上で、当社が一定数を購入する形で試験研究を進めるなど、工夫を重ねてきました。また、投資を通じて研究開発に強みを持つ企業と連携し、その技術を取り込んできました。 さらに、私が社長に就任した5年前には先端技術研究所を設立し、さまざまな研究開発を開始しました。その中から、バッテリーやHAPSといった取り組みも生まれています。今後も、こうした先端技術分野における研究開発には積極的に取り組んでまいります。 大学との連携についても、非常に重要であると考えています。当社は今年で6年目となる東京大学との「Beyond AI」プロジェクトに取り組んでおり、10年間で200億円を拠出し、AIに関する最先端の研究を共同で進めています。 今後も、国の機関、国立大学・私立大学を含む各種研究機関との連携を模索するとともに、海外の大学との連携も進めていきます。グローバルな視点を持ちながら、研究開発に一層力を入れてまいります。

11	当日質問 (会場)	AXの取り組み訴求強化について。株価の低迷は通信会社というイメージが強く残っているからではないか。AXの推進とともにYouTube等で訴求を強化すべき。	当社は、通信会社からの脱却を目指し、「Beyond Carrier」というテーマを先代の宮内から引き継ぎ、これを実現するために取り組みを進めてきました。これまでの取り組みにより、一定の形は作ることができていると考えています。 就任当初は、通信料金の値下げなどの影響もありましたが、コンシューマ事業の収益だけに依存しない構造を示しながら経営を進めてきました。その結果、3、4年が経過する頃には、そうした取り組みが数字にも表れ、当社の株価も伸び始めました。 ここからさらに一歩踏み出すためには、ご指摘のとおり、通信業界にとどまらず、AIやDXを含むデジタル産業全体においてリーダーとなる意気込みで取り組む必要があると考えています。 その結果を出していくことが、次の株価上昇につながっていくものと考えています。今年、来年と、その他事業、データセンターやAI関連領域の数値をしっかりとお示しできるよう、あらゆる取り組みを進めてまいります。 また、YouTubeに関するご意見についても真摯に受け止め、社内で議論してまいります。
12	当日質問 (会場)	株価向上について。ソフトバンクグループ同様に頑張っていたきたい。	株価については、当社としても重く受け止めており、企業価値の向上に向けて、引き続きしっかりと取り組んでまいります。 まだ成長が足りないというご指摘については、非常に重く受け止めています。ソフトバンクグループ株式会社にも追いつけるよう、今後も成長に向けて努力してまいります。
13	当日質問 (会場)	データセンターへの投資について。排熱の問題に対してどういう対策を考えているか。	データセンターは、多くの熱を発生する構造です。一方で、近年はデータセンターの効率を高めるさまざまな技術が出てきています。 現在、北海道苫小牧で新たに建設しているデータセンターについては、PUE、すなわち電力利用効率の面で非常に優れたデータセンターを目指しています。北海道を選定した理由の一つは、周辺の気温が低く、特に冬季には効率的な冷却が期待できるためです。 今後も、こうした分野におけるテクノロジーの進化は続いていくと考えています。当社は、バッテリーの製造にまで踏み込んでおりますので、本気で他社よりもさらに磨きかけたデータセンターの構築を進めていきたいと考えています。
14	当日質問 (ネット)	AIや革新型バッテリー、データセンターなど、新規成長領域への期待はありますが、業績への貢献の時期が見えにくいです。いつ頃から利益貢献が本格化するのでしょうか	それぞれ利益が出るタイミングが異なりますので、分けてお答えします。 まず、AI計算基盤およびAIデータセンターについては、今年から利益貢献が始まる見込みです。来年以降は、より大きな利益貢献につながっていくものと計画しています。 革新型バッテリーについては、もう少し長い目で育てていく段階の取り組みです。まずは当社のAIデータセンターや携帯電話基地局などに活用し、電力の安定供給やコスト競争力の向上につなげていきます。その後、外部への販売や海外展開も進め、2030年度には売上高1,000億円以上を目指していきます。 その他、新しいチャレンジとして、ネオクラウド、クリスタル・インテリジェンス、Patching as a Serviceもご紹介しました。近々利益に貢献するものが他にも登場します。ご期待ください。
15	当日質問 (ネット)	AI開発においてAnthropicがリードしているとの報道もある。ソフトバンクはOpenAIとのリレーションが強いが大丈夫なのでしょうか？	OpenAIは、世界で最も優れたAI技術を持つ企業の一つであり、当社にとって大変重要なパートナーです。 AIの世界では、想像を超えるスピードで技術が進化しており、新しいサービスも次々に生まれています。また、OpenAI、Anthropic、Googleなどの主要企業が、それぞれの強みを生かしながら、非常に激しく競い合っている状況です。 そのような環境下で当社が重視しているのは、お客さまの目的に合わせて最適なAIを選び、実装していくことです。 当社は、OpenAIとのパートナーシップを大切にしながら、技術の進化やお客さまのニーズを見極め、必要な技術やサービスを柔軟に取り入れていきます。今後もAI技術は大きく進化していくものと考えており、その進化を当社のサービスやお客さまへの提供価値につなげてまいります。
16	当日質問 (ネット)	高性能AIによるサイバー攻撃のリスクについて、ソフトバンクはどう対応していきますか。 (他、同趣旨のご質問を複数いただいております。)	サイバー攻撃は近年、さらに高度化しています。当社としても、AIを活用することで、防御力の向上に取り組んでいます。 当社ではOpenAIと連携し、サイバーセキュリティ分野に特化したAIモデルを活用してシステムの弱点を見つけて修復する「Patching as a Service」の提供を進めていきます。 当社は、OpenAIのファーストカスタマーとして、いち早く脆弱性診断を行いました。当社には月間で約6万件のサイバー攻撃がありますが、それでも通信サービスを安定的に提供しています。 そうした中でも、高性能AIによる診断では、当社のシステムに約1万件の攻撃につながり得る箇所があることが確認されました。重要なものについてはすでに対策を実施済みです。 この実績や経験を通じて、AIによる防御が有効であることを実証してきました。今後は、この知見をお客さまにも展開し、日本の重要インフラを守るとともに、当社の成長にもつなげていきたいと考えています。

17	当日質問 (ネット)	PayPayをいから育て、上場したことは、大きな成果だと思います。今後、PayPayに続く新たな事業をどのように育てていきますか。	当社グループ会社は300社を超えています。その中には、先ほど映像でもご説明した、次世代メモリーの研究開発を行うSAIMEMORY株式会社や、OpenAIとの合併会社であるSB OAI Japan合同会社など、大きな成長が期待できる事業があります。 今後も、グループシナジーを最大限に活用しながら、これらの事業を第2、第3のPayPayとなるよう、しっかりと育ててまいります。
18	当日質問 (ネット)	NTTやKDDIもAI戦略を打ち出していますが、ソフトバンクの優位性はどこにありますか	当社の優位性は、一言で申し上げると、AIのインフラからサービスまでを一体として提供できる点にあります。 当社は、AIとの共生社会を見据え、この5年間、他社に先駆けて積極的に取り組んできました。そのため、AIに関する取り組みにおいて、かなり先行していると考えています。 今後も、AIの社会実装を通じて、日本の産業全体にも貢献してまいります。
19	当日質問 (ネット)	基地局の電力量削減についてお聞かせ下さい。	基地局は、当社全体の電力消費量の約半分を占めており、電力使用量の削減については継続的に議論を行っています。当社はカーボンニュートラルの実現を掲げており、必ずやり遂げたいと考えています。 その取り組みの一つとして、基地局にソーラーパネルを設置して自家発電を行うことや、風力発電を活用しながら運用する基地局の導入などを進めています。 また、特に効果的であると考えているのが、基地局に設置するバッテリーの活用です。基地局に設置するバッテリーには、災害時に2、3時間程度の運用を補うものから、2日間程度の運用が可能な容量を備えたものまで、基地局の規模や用途に応じてさまざまな種類があります。 これまでの実証では、トラフィックが少ない時間帯に充電し、トラフィックが多い時間帯にバッテリーから電力を供給することで、電力使用を抑える取り組みに一定の効果があることを確認しています。 現在、バッテリーは高価ではありますが、当社としてバッテリーを開発・製造する力も高めてきました。今後、こうしたバッテリーを基地局に導入し、さらなる効率化を進めていきます。今後2、3年で順次入れ替えを進めていく予定です。
20	当日質問 (ネット)	今後のAI推進とデータセンター運用において各ノードを光回線で接続する際の遅延が課題となる。NTTのAIOWN（エーアイオン）に対抗する高速低遅延な光伝送技術の開発は行われているか？	当社では、IOWNでも目指している高速・低遅延・低消費電力を実現するネットワークとして、既にAll optical networkを導入しており、継続的な高度化に取り組んでいます。 一方で、チップセットのレベルまで光技術を活用するような取り組みをIOWNと捉える場合には、消費電力の低減に大きく寄与する可能性があると考えています。こうした技術領域については、今後の進展を期待しています。 当社として対応可能な取り組みについては、すでに昨年度中に完了しております。
21	当日質問 (会場)	ワイモバイルの料金改定に伴う業績への影響について	料金改定については、経営面ではプラスの影響があると考えています。今年の後半頃から効果が出始め、来年、再来年にかけて、その効果が利益に積み上がっていく計画です。 コンシューマ事業については、過去の料金値下げにより一時的に利益が減少しましたが、その後は回復基調が続いており、今後も成長を続けていく計画です。 お客さまにとって、料金改定をご負担に感じられる面があることは認識しています。一方で、人件費や電気代をはじめ、さまざまなコストが上昇していることも踏まえ、必要な見直しとしてご理解いただければと考えています。
22	当日質問 (会場)	宇宙空間でのAIデータセンター構築について	宇宙空間にデータセンターを設置することについては、発電能力の活用という観点では、考え方としてはあり得るものと認識しています。一方で、当社はHAPSや衛星関連の取り組みも進めてきた中で、宇宙空間における放熱には、さまざまな技術的課題があると考えています。 こうした技術の可能性を否定するものではありませんが、実現に向けては多くの課題があると認識しており、直近で当社が宇宙空間にデータセンターを構築する事業へ参入する予定はありません。 また、宇宙空間にデータセンターを設置するメリットとしては、電力面が考えられる一方、AIデータセンターの運営においては、チップなど電力以外のコストも大きく、宇宙空間へ設備を運ぶためのコスト、メンテナンス、通信遅延といった課題も考慮する必要があります。 さらに、宇宙空間でのデータセンターが大規模な成果につながるまでには相応の時間を要すると考えられます。一方で、AIの競争においては、これからの十数年が極めて重要であると認識しています。 現在の日本におけるデータセンターの整備状況は、世界的なデータセンター建設の勢いと比較すると、まだ十分とはいえない面があります。今後AIがさらに台頭していく中で、日本のAI環境を整備することは当社の重要な役割であると考えており、まずは国内におけるデータセンターの拡大に注力してまいります。

23	当日質問 (会場)	AI技術の進化と人の意識のギャップについて	AIについて講演を行う中でも、まだ十分に実感を持って受け止められていない面があると感じており、社会との間にギャップがあることは認識しています。 特に、都市部と全国の各地域では、抱えている社会課題がそれぞれ異なると考えています。例えば、ロボタクシー、いわゆる自動運転車は、AI技術の進化により、社会実装の時期に入りつつあります。都市部では、タクシー運転手の人手不足を補う手段としてロボタクシーの導入が期待されており、GoogleのWaymoのような取り組みも動き始めています。 一方で、各地域では、免許を返納された高齢者の方々の移動手段として提供してほしいというニーズが多くあります。そのため、都市部と各地域では、AIの使われ方や求められる役割も異なると感じています。 当社としては、センター側の大規模なデータセンターから、リージョナルセンター、さらには基地局単位にAIを搭載するAI-RANまで、AIを支えるインフラをできるだけ平等に整備していきたいと考えています。
24	当日質問 (会場)	PayPayの今後の施策について	PayPayは、まず決済サービスを起点として成長してきました。その上で、グループとして銀行や証券との連携を進め、直近では保険会社のM&Aも発表するなど、さまざまな金融サービスをPayPayに統合していく戦略を進めています。 今後は、さまざまな金融商品をPayPay上でより身近に利用できるようにすることや、預金とPayPayによる決済が自然に連動するような世界を、日本国内から始めています。 将来的には米国やアジアなど、世界各国にもこのサービスを広げていきたいと考えています。ぜひご期待いただければと思います。
25	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	次回の配当はいつ？配当額は同じか？ (他、同趣旨のご質問を複数いただいております。)	当社の配当は、中間配当および期末配当の年2回を基本としております。2027年3月期は、年間配当金を普通株式1株当たり8.8円とし、そのうち中間配当金4.4円、期末配当金4.4円への増配を予定しております。 以降も継続的な増配を目指しており、2031年3月期までの中期経営計画においては、利益成長に合わせた配当金の継続的な増配を目指しております。
26	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	他社のように、60歳以上通話無制限の割引制度を設けてほしい。	ワイモバイルでは、他社に先駆けて2021年2月18日より「60歳以上 通話ずーっと割引キャンペーン」を提供しています。ぜひご利用ください。
27	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	社外取締役の報酬が高過ぎます。月に1、2回出席して報告を聞き、形式的に承認するだけの仕事であれば、最低賃金で充分ではないか。	当社の社外取締役を含む役員の報酬は、第三者機関による国内企業経営者の報酬に関する調査に基づき決定しており妥当なものと考えております。 社外取締役については、それぞれが持つ異なる強みをもとに、取締役会において多くのご意見をいただき、議論を深めていただいております。当社の成長戦略を実行していくために、社外取締役の知見や助言は不可欠であると考えております。 また、社外取締役は、専門性と独立性をもって取締役会における議論に参加し、企業価値向上に貢献しています。親会社や上場子会社との関係において生じ得る利益相反についても、独立社外取締役のみの会議などを通じて少数株主の利益保護を担保する、重要な役割を果たしています。
28	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	なぜワイモバイルではiPhone17を販売していないのですか？ソフトバンクとの差別化なのかなと思いますが、競合他社でも販売しています。	端末販売のラインアップについては、ソフトバンクブランドとのブランド戦略上の棲み分けの重要な要素であるため、投入判断は慎重に行っています。 現時点においては、ソフトバンクブランドで最新機種、ワイモバイルで1世代前の取り扱いを行い、低価格でご提供することが販売戦略上、最適であると考えています。
29	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	財務統括、CFO補佐という経営のど真ん中に居た内藤隆志さん、監査役としてできるのか？	2024年まではソフトバンク株式会社の財務経理本部の本部長を務め、その後はグループ企業の監査役として経験を積んでいます。当社事業に精通し、財務経理およびガバナンスに関する豊富な知識や経験を有しており、その知識と経験に基づく専門的・多角的な見地から監査いただけるものと考えています。 また、CFO補佐として、事業側の様々な要請に対しガバナンスの観点で適切な提言などを担った経験もあり、監査役として適任と考えています。
30	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	セールス/マーケティングとグローバルの主スキルの人がいないのに、新任の人にそうした人を候補にしていないのはなぜですか？	スキルマトリクスの構成上、主スキル(◎)は各取締役につき一つとし、その他のスキルは副スキル(○)としております。セールス/マーケティング、グローバルについては、複数の取締役がスキルとして有しており、取締役会全体のスキルバランスも考慮した人選を行っています。
31	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	宮川氏の再任の理由はなんですか？	2021年4月から当社代表取締役 社長執行役員 兼 CEOとしてリーダーシップを発揮し、当社の基幹事業である通信事業をさらに成長させています。 また、通信以外の領域の拡大を目指し、経営および業務執行を指揮しています。テクノロジーに関する深い知見を有しており、今後の通信以外の領域の発展に大いに寄与することを期待できることから、当社グループのさらなる成長を牽引するため、引き続き取締役として選任するものです。
32	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	ソフトバンクグループ株式会社が目指している、ASIが実現したら通信会社のソフトバンク株式会社にはどんな影響がありますか？	当社は、2026年5月に発表した中期経営計画において、成長戦略「Activate AI for Society」を掲げ、AIとの共存社会における次世代社会インフラを提供する企業への進化を目指しています。具体的には、AIデータセンターやAI計算基盤の整備、GPUクラウドやソプリクラウドの提供、法人のお客さま向けAIサービスの展開などを通じて、AIを社会に実装していく方針です。 ASIを含む高度なAIが社会に広く活用される時代には、AIを安心・安全に利用するためのインフラが不可欠になります。当社としては、こうした社会の変化を事業機会と捉え、企業価値の向上につなげてまいります。

33	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	ソフトバンクは通信事業による安定した収益基盤を持つ一方で、AIやデータセンターなど将来成長に向けた投資を積極的に進めています。これらの投資が今後どのような形で収益や企業価値の向上につながると考えているのか、また成長投資と継続的な株主還元をどのように両立していく方針なのか、お聞かせください。	当社グループは、「中長期的な成長」と「株主還元」の両方を重視する方針の下、2026年度から2028年度までの3年間累計（LINEヤフー㈱およびPayPay㈱等を除く）におけるキャピタル・アロケーションの方針に基づき、財務運営を行っています。 具体的には、主に通信事業からの安定的な営業キャッシュ・フローにより、通信関連の設備投資および配当総額を賄うとともに、AI関連事業等の収益化により追加的な投資余力や財務改善原資の確保につなげていきます。 その上で、財務健全性と資本効率性の両立を追求しつつ、AI関連をはじめとする戦略的投資を実行し、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。
34	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	新規や学生割なども大切だと思いますが長年使用している方々に対しても、他社よりもソフトバンクを長く使用したらお得になるような、ソフトバンクだから出来る何かに期待したい	貴重なご意見ありがとうございます。当社を長く愛用してくださるお客さまが恩恵を受けられるよう、引き続き検討を進めます。
35	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	役員報酬配分について	当社の役員報酬については、第三者機関による国内企業経営者の報酬に関する調査に基づき、事業規模がおおむね同程度以上の国内外企業経営者の報酬と比較して、高い競争力のある水準であることを確認したうえで決定することとしています。 また、業績連動報酬は、短期業績連動報酬および中期業績連動報酬で構成しており、短期業績連動報酬は営業利益・純利益を、中期業績連動報酬は相対TSRを指標とすることで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を可能とする設計としています。 なお、各取締役の報酬は、社外取締役を委員長とする報酬委員会への諮問を経て、取締役会で決定しています。
36	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	PayPay以外の株主優待はないですか	現在、株主優待としてPayPayマネーライトをご提供しているのは、当社グループのサービスをご利用いただくことを通じて、事業への理解をより一層深めていただきたいとの考えによるものです。加えて、当社グループの事業や取り組みへの理解を深めていただく機会として、株主特典イベントも定期的に開催しております。株主特典イベントの詳細につきましては、当社IRサイトをご確認ください。 https://www.softbank.jp/corp/ir/investor/benefit/#event
37	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	PayPayマネーライトは用途が限定されていて分かりにくい。税金の支払いができないために、会社がそのサポートをするコストも発生していると思う。クレジットカードの利用は、すでに支払いを青画面にすればできるので、PayPayマネーライトとクレジットカードからのチャージは廃止して良いのではないか。	グループ会社であるPayPay株式会社のサービスは7,400万人を超える幅広いユーザーの皆さまにご利用いただいており、ご利用目的やご利用形態は多岐にわたります。PayPayマネーライトは、チャージ方法や利用シーンに応じた決済手段として提供しており、一定のニーズがあることから現在もサービスを継続しております。頂戴しました、PayPayマネーライトやクレジットカードからのチャージのあり方につきましては、お客さまの利便性や安全性、法令・制度面などを総合的に勘案しながら、PayPay株式会社に今後サービスの改善の参考とさせていただきます。
38	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	最近LINEMOを一時的に解約した者です。5Gへの移行中だからか、場所により通信速度が著しく遅くなる場所が増えたように感じます。この影響はいつまで続きますでしょうか？ また、ほぼ同額の楽天モバイルではパリーグSpecialの無料視聴特典が付いてくるのですが、LINEMOでもベースボールLIVEの無料提供は検討されていますでしょうか？ ご回答のほどよろしくお願ひします。	5G専用設備で構成されたネットワークへ移行中のエリアがありますので、その際にご迷惑をおかけしてしまったかもしれません。ベースボールLIVEの無料提供の予定はございませんが、魅力的なサービスを提供できるよう検討します。
39	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	自社株式買いについて計画や考えを教えてください。 (他、同趣旨のご質問を複数いただいております。)	機動的な自己株式取得は株主還元の充実や資本効率の向上に資する重要な選択肢の1つであると考えています。 一方で、実施にあたっては、成長投資、配当水準、手元資金、財務状況および株価水準等を総合的に勘案して判断することになります。 2026年5月に発表した中期経営計画では、株主還元について、利益成長に合わせた継続的な増配を目指す方針を掲げています。自己株式の取得についても、利益が計画を上回って推移した場合などには、株主価値向上に向けた選択肢として、機動的に検討していきます。
40	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	(第3号議案 補欠監査役1名選任の件について) 中嶋様を選んだ理由の決め手は何だったのでしょうか？	公認会計士として、財務および会計に関する豊富な知識と経験を有しています。これらの知識と経験に基づく専門的な見地から監査いただくとともに、より独立した立場からの監査を確保するため、補欠の社外監査役として選任をお願いするものです。
41	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	今後、累進配当を目指しますか	当社は、2026年度は1株当たり年間8.8円への増配を予定しています、以降も継続的な増配を目指しており、2031年3月期までの中期経営計画においては、利益成長に合わせた配当金の継続的な増配を目指しております。
42	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	今期は調整後FCFの範囲内ですが、今後は苦小牧のAIデータセンター等の巨額投資が並行します。金利上昇に伴い調達コストが上がる中、財務制限条項（ネットレバレッジ・レシオ等）の遵守や格付け維持と、5年間の「継続的な増配」方針をどう両立させるのか。最悪のシナリオにおいて、投資利回り（IRR）の基準や、成長投資と株主還元のどちらを優先するのか具体的な財務規律を伺いたい。	当社グループは、「中長期的な成長」と「株主還元」の両方を重視する方針の下、2026年度から2028年度までの3年間累計（LINEヤフー㈱およびPayPay㈱等を除く）におけるキャピタル・アロケーションの方針に基づき、財務運営を行っています。 具体的には、主に通信事業からの安定的な営業キャッシュ・フローにより、通信関連の設備投資および配当総額を賄うとともに、AI関連事業等の収益化により追加的な投資余力や財務改善原資の確保につなげていきます。 その上で、財務健全性と資本効率性の両立を追求しつつ、AI関連をはじめとする戦略的投資を実行し、中長期的な企業価値の向上を目指していきます。
43	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	PayPayが支払いで誰でも使いやすく使用出来るようになって来たが、携帯電話の料金に通信費がプラスされかなりの割高な価格。 利用者に割引率やクーポン等の特典のサービスが増える事があるのか。	一部の料金プランはPayPayポイントの還元や割引を含めた実質価格でご案内しております。また、6/2から受付を開始したペイトク2では、PayPayカードゴールドをお持ちの場合、ポイント還元率が10%となる等、特典を拡充しています。また、ソフトバンクユーザーであればご利用いただける「スーパーPayPayクーポン」という最大半額相当のポイントが還元されるクーポンも提供しています。

44	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	御社の今後の方向性について知りたい。あるメディアでは投資会社とっているひとがいた。孫さんはトランプ大統領と親しい仲とメディアで報道されている。ソフトバンクは一体どの方向へ進んでいるのか？日本国民が通信を通じて生活を豊かにすることを検討してほしい。	当社は、世界的な投資企業であるソフトバンクグループ株式会社を親会社を持つ通信・IT企業です。ソフトバンクグループ共通の経営理念である「情報革命で人々を幸せに」という考え方のもと、創業以来一貫して、情報革命を通じた人類と社会への貢献を追求しています。当社は、通信、eコマース、インターネットメディア、コミュニケーションサービス、キャッシュレス決済サービスなどのさまざまな事業を実際に運営する「事業会社」であり、「戦略的投資会社」である親会社とは明確なすみ分けを行っています。 今後の方向性としては、通信ネットワークの品質向上を継続しながら、これまで構築を進めてきたAI計算基盤やAIデータセンターを順次収益化し、GPUクラウドやソプリクラウド、AIサービスなどを法人のお客さま向けに提供することで、エンタープライズ事業のクラウド・AI領域の成長につなげていきます。 中期経営計画では、2030年度に連結営業利益1兆7,000億円、親会社の所有者に帰属する純利益7,000億円を目指すにあたり、エンタープライズ事業におけるクラウド・AI売上およびセグメント利益を2025年度対比で倍増させることを目標としています。こうした収益成長を通じて、企業価値の向上につなげてまいります。
45	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	PayPayカードにつきまして、PayPayアプリから登録した場合、Yahoo! IDを連携してもWebサイトの会員メニューが利用できない点は改善予定はありますでしょうか？	Webサイト会員メニューへの対応につきましては、提供時期も含めて検討しております。詳細が決まりましたら、PayPay株式会社より改めて告知させていただきます。
46	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	エンタープライズ事業は、招集通知2ページで、成長戦略「Activate AI for Society」の成長を支える重要な柱と宮川 潤一さんは、位置付けています。個人投資家としては、この戦略とどの様に付き合っていけばよいでしょうか。Society (社会)は、法人顧客だけではないので、宜しく願い致します。(株主還元強化は、受けれると思うのですが)	当社が掲げる「Activate AI for Society」における「Society」は、法人のお客さまだけを指すものではなく、個人のお客さま、企業、自治体を含む社会全体を意味しています。 個人投資家の皆さまには、エンタープライズ事業を、当社がAIを社会に実装していくための重要な成長基盤としてご覧いただきたいと考えています。特に、AI計算基盤やAIデータセンター、クラウド・AIサービスの拡大は、今後の収益成長を支える重要な取り組みです。 中期経営計画では、2030年度に営業利益1兆7,000億円、親会社の所有者に帰属する純利益7,000億円を目指すとともに、エンタープライズ事業におけるクラウド・AI売上およびセグメント利益を2025年度対比で倍増させることを目標としています。こうした事業の成長を通じて、企業価値の向上につなげてまいります。
47	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	ソフトバンクの利益上げて下さい	当社は、通信事業による安定した収益基盤を維持・強化しつつ、AI・クラウド・データセンターなどの成長領域でエンタープライズ事業の収益機会を拡大するほか、メディア・EC事業、ファイナンス事業のさらなる成長を追求していきます。 2026年5月に発表した中期経営計画では、2030年度に連結営業利益1兆7,000億円、親会社の所有者に帰属する純利益7,000億円を目指す方針を掲げています。この目標の達成に向けて、成長戦略を推進し、さらなる利益の向上に努めてまいります。
48	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	アメリカ以外の海外展開状況はどうなっていますか？	アメリカ以外では、日系企業向けにICT・DX支援を行うSB Telecom Europe（欧州）、SB Telecom Singapore（アジア）などの海外子会社があります。また、アイルランド子会社Cubic ³ を通じてコネクテッドカー向けグローバル通信プラットフォームを展開しています。 (その他のSB Telecom系海外子会社につきましては、当社IRサイトをご確認ください。 https://www.softbank.jp/corp/aboutus/business/group/)
49	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	クリスタル・インテリジェンスの今後の個別ROICイメージを知りたい	個別のサービスや事業ごとのROICについては、競争環境や価格戦略等にも関わるため、開示を差し控えていただいています。 中期経営計画では、エンタープライズ事業におけるクラウド・AI売上およびセグメント利益を2030年度に2025年度対比で倍増させることを目標としています。クリスタル・インテリジェンスについても、こうしたクラウド・AI領域の成長を支える重要な取り組みの一つであり、事業の推進により企業価値の向上につなげていきます。
50	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	取締役の選任はどのように決めているか	複数の候補者を選定し、社内役員の意見も確認したうえで、指名委員会での議論を経て取締役会で候補者を最終決定しています。
51	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	PayPay事業は、いつ頃から利益や配当原資として本格的に貢献する見込みですか？	PayPay事業は、既に黒字化しており、当社の連結業績においても利益成長に本格的に貢献し始めています。 今後も、決済取扱高の拡大に加え、PayPayカード、PayPay銀行、PayPay証券などとの連携を通じて、決済にとどまらない金融サービスとして収益機会を広げていく方針です。 今後も、グループシナジーを活かし、PayPay経済圏の拡大と収益性の向上に取り組んでまいります。
52	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	補欠監査役とはなんですか？	法令又は定款に定める監査役員数を欠くこととなる場合に備えた選任であり、監査役員数が欠けた場合に、監査役に就任できるようにするものとなります。

53	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	郵送された資料だけで議案の判断は難しいです。 候補者の選定は誰から見ての公平なのでしょう？ 増配すればいい経営陣だと思っているのですか？ 株主資本主義からステークホルダー資本主義に転換しましょう。 会社は株主、経営陣のものではなく社会の公器だと思います。	当社は、株主さまをはじめ、お客さま、従業員、サプライヤーの皆さま、地域コミュニティの皆さま、国・行政機関・業界団体など、多様なステークホルダーとの関わりの上で事業を推進しております。 事業成長の観点のみならず社会との価値共創を重要視しているため、取締役候補者の選定にあたっては、知識や経験・能力のバランス、多様性に配慮した構成を念頭に、経営、財務、法務／リスク、AI／デジタル／テクノロジー、セールス／マーケティング、グローバルに加え、サステナビリティに至るまで高度な専門的知識・経験と高い見識を有する人選を行っています。 今後も、さまざまなステークホルダーの皆さまとの対話を通じて、共に社会への価値を創出し、持続可能な社会の実現と当社の持続的な成長を目指してまいります。
54	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	イラン・中東情勢の長期化、ナフサ不足等が業績等に与える影響はありますか	現時点で、中東情勢の悪化やナフサの不足が、当社の通信事業に直接大きな影響を与えている状況ではありません。 一方で、当社は、「電気通信事業」ということで電気を多く使うビジネスを行っていますので、エネルギー価格の高騰は間接的に影響を受ける可能性があり、注視しています。 また、半導体等のサプライチェーンが乱れるという潜在的なリスクはあるので、気をつけてみていきたいと思います。
55	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	クリスタル・インテリジェンスでどの程度の収益規模を見込んでいますか？	クリスタル・インテリジェンスについては、現時点では売上高や利益の具体的な数値は公表していません。ただし、当社としては、今後のAI関連サービスの中でも重要な取り組みの一つと位置付けています。 クリスタル・インテリジェンスは、先進的なAIツールを活用して、企業の生産性向上と経営効率の最大化を支援するソリューションですが、当社が最初のユーザーとして活用・検証を進め、その後、法人のお客さま向けに段階的に展開していく考えです。収益化の方法としては、導入時のコンサルティングや継続的な利用に応じたサービス収入などを想定しています。期待してお待ちいただければ幸いです。
56	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	ソフトバンクは利益の割には、税金を払っていないといわれているが、実際にはどのくらい支払っていますか？合法的に節税していると思うので問題はないと思う。公表してほしい。	当社グループは、国内外の税法に基づき、適正に申告・納税を行っています。 2026年3月期の連結決算では、税引前利益9,300億円に対し、損益計算書上の法人所得税は2,034億円となりました。また、連結キャッシュ・フロー計算書上の法人所得税の支払額は2,576億円です。 当社としては、法令に基づく適正な税務処理を行うことは当然の責務であり、納税も社会的責任の一つであると認識しております。今後も、株主の皆さまに分かりやすい情報開示に努めてまいります。
57	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	一部の企業で導入しているPayPay給与受け取りですが、導入企業が少ない現状があります。また、今年3月から三井住友カードサービスと相互連携できるようになりました。そこで、PayPay給与受け取りを三井住友銀行でも直接受け取れるようにすることやPayPayポイントやVポイントで受け取りができればさらなる導入が見込まれると思いますが、この点はどのようにお考えでしょうか。	PayPay給与受取はPayPayアカウントで受け取ったのち、ユーザーご自身名義の金融機関口座に送金（払出）することが可能です。この金融機関口座には三井住友銀行もご利用いただけますので、PayPay給与受取で受け取ったPayPayマネー（給与）を三井住友銀行口座で直接お受け取りいただくことができます。 PayPayポイントやVポイントを特典とする施策については、市場およびユーザーの利用動向を確認した上で検討して参ります。
58	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	子会社にLINEヤフー、PayPay、ZOZO、ASKULなど、多様な顧客接点やデータを持つ企業があります。今後、AI時代において、これらのグループ会社とどのようなシナジーを創出し、ソフトバンクとしての成長につなげていくお考えでしょうか	AIは、技術があるだけでは価値になりません。お客さまとの接点があり、そこで生まれるニーズやデータを活用し、実際のサービスや業務効率化につなげて初めて価値になります。 当社グループには、LINEヤフー、PayPay、ZOZOなど、多様な顧客接点を持つ会社があります。これは、AI時代における大きな強みだと考えています。これらの接点に、当社が整備を進めているAIデータセンターやソブリンククラウドなどを組み合わせることで、サービスの利便性向上、業務効率化、新たな収益機会の創出につなげていきます。 また、グループ内でAIを活用して得た知見は、法人のお客さま向けにも展開できると考えています。自社グループで実際に使い、磨き込んだAIの活用ノウハウを、外部のお客さまにも提供していきます。当社グループの強みは、AIのインフラと、多様な顧客接点の両方を持っていることです。 この強みを生かし、AIをグループ各社のサービス高度化と、ソフトバンクの成長の両方につなげてまいります。
59	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	「資本コストや株価を意識した経営」がテーマになっていますが、ソフトバンクの考え方は	当社は上場以来、「中長期的な成長」と「株主還元」の両方を重視するという方針の下、経営を行っています。 現在、ROE 20%前後の資本効率を実現していますが、今後も財務の健全性を維持しながら、成長投資を利益成長につなげ、高い資本効率を継続していきたいと考えています。 また、株価についても、経営として強く意識しています。当社では、株価の値上がり益と配当金を合わせたTSR、すなわち株主総利回りを、役員報酬の指標に採用しています。これにより、経営陣が株主の皆さまと同じ目線で、企業価値の向上に取り組む仕組みとしています。 引き続き、財務の健全性を維持しつつ、必要な成長投資を着実に実行し、企業価値を高めることで、株主の皆さまの期待に応えていきたいと考えています。
60	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	今後のHAPS事業の展開について、特に日本での施設建設や運用機数等、拡大にあたっての計画を教えてください。	日本での施設建設の構想はあり、現在計画中です。運用機数については、まずは災害対策として導入し、初期は1機〜2機を計画しております。今後、様々なニーズやユースケースをふまへ拡大予定です。

61	当日回答が できなかった ご質問 (事前ネット)	AI搭載携帯電話とスターリンクダイレクトの利便性が、伝わっていない気がする。	当社サービスへのご意見と受け止めました。 消費者のみなさまに、わかりやすいご説明ができるよう努めてまいります。
62	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	新任の出澤取締役はグループ会社LINEヤフーの代表取締役でもあります。時価総額3兆円の代表として業務を行いながら、時価総額10兆円の当社において社外取締役ならまだしも社内取締役の兼任は時間的労務的に難しいのでしょうか？またコーポレートガバナンスの面で問題無いのでしょうか？近い将来、両社の経営統合を見据えているのであれば理解できる面はございます。どのような理由で選任されたか教えてください。	出澤氏、中山氏の選任はグループ経済圏の中核を担うLINEヤフーおよびPayPayの両社長を取締役として迎えることで、3社間の連携を一層強化し、グループシナジーの最大化を図ってまいります。 当社において両取締役は、業務執行を兼任するものではないことから可能な体制であると認識しており、また、当社取締役を担うことによりLINEヤフーおよびPayPayの経営意思決定スピードや内容の多角化に寄与し、結果として当社の企業価値向上への好循環を期待しています。
63	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	ソフトバンクの株価が上がらない要因の一つは、子会社であるLINEヤフーの当期利益の低さにあると考えています。 先日のLINEヤフーの株主総会をインターネットで視聴しましたが、LINEヤフーの株価や経営状況に対する説明について、十分な危機感が示されていないように感じました。 ソフトバンクの株価が低迷している理由は、親子上場を継続する中で、ROEが低い子会社への対応が十分でない点にもあるのではないのでしょうか。親子上場戦略を続けるのであれば、ROEが8%を下回る子会社については、経営改善に向けたテコ入れを行うべきだと考えます。	LINEヤフーは、当社グループのメディア・EC事業を担う重要な子会社であり、その収益力や資本効率の向上は、当社の連結業績および企業価値向上にとって重要であると認識しています。 LINEヤフーは上場会社であるため、同社の経営の独立性や同社少数株主の利益に十分配慮する必要があります。その上で、当社は親会社として、同社の企業価値向上に必要な連携・支援を行ってまいります。
64	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	端末販売を分離し、高コストな店舗網を統廃合してオンライン化へ完全移行すべきだ。現行の不健全な値引きや過剰な代理店費用は株主・優良ユーザーへの背任に近い。今後は通信料へのコスト内包を廃止し、店舗サポートは完全有料化せよ。不要な維持費を削減して営業利益率を最大化し、高齢者には有料の出張サポートを提供する高付加価値な収益モデルへ転換する覚悟はあるか。経営陣の見解と具体的な構造改革の道筋を伺いたい。	当社では既に「オンライン化の推進」や「適正なサポート有料化」など、段階的に推進しています。 一方で、当社にとって店舗網は単なる販売店ではなく、社会課題の解決を担い、将来的には“地域とAIを繋ぐ主役”となる重要なサポート拠点であると位置づけています。 引き続き、非効率なコストは厳格に排除しつつ、営業利益の最大化を目指してまいります。
65	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	巷では、スターリンクを全面に打ち出しているauが最も繋がりやすいと言われています。聞き齟りではありますがテスラとも関係があるという事で企業価値も上がっています。それに対抗するソフトバンクの強みは何ですか？企業価値を上げるための施策を教えてください。	通信品質やつながりやすさは、お客さまに安心してサービスをご利用いただくための最も重要な競争力の一つであると認識しています。 当社としてもStarlinkを活用した「SoftBank Starlink Direct」の提供を開始しており、山間部や海上、災害時など、従来の地上基地局では電波が届きにくい場所における通信手段の拡充に取り組んでいます。 当社の強みは、衛星通信だけでなくとどまらず、全国のモバイルネットワークの品質改善、Starlinkを活用したスマートフォンとの直接通信、さらに将来的なHAPSの活用など、地上・空・宇宙を組み合わせた通信基盤の構築を進めている点にあります。 また、LINE、Yahoo! JAPAN、PayPayなど、多くのお客さまが日常的に利用するグループサービスとの連携も当社の重要な強みです。通信がつながるだけでなく、つながった先で便利で安心なサービスを提供できることが、当社ならではの価値だと考えています。 企業価値の向上に向けては、通信品質のさらなる向上に加え、AI、データセンター、クラウド、PayPayを含む金融サービス、LINEヤフーとの連携などを通じて、企業価値の向上につなげていきます。
66	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	ソフトバンク社に提案があります。インターネット上の誹謗中傷・違法投稿を行った発信者を追跡する上で、ソフトバンク社を含めてスマホ各社はどこも三ヶ月しかログを持っていないことが追跡を困難化させています。ドコモ、KDDI、楽天モバイルなど他社にも呼びかけて、各社とも「一年間」は発信者の特定に繋がる通信ログを保有するように業界ルールを定めてはどうでしょうか。	インターネット上の誹謗中傷や違法投稿への対応は重要な課題と認識しております。 他方、通信ログの保存期間については、通信の秘密や利用者のプライバシー保護にも配慮する必要があります。両者のバランスを考慮して、制度やルールが定められてきた経緯が存在します。 昨今のネット環境を巡る社会問題の深刻化に鑑み、発信者情報の特定の実効性の確保を図る観点で、引き続き関係省庁、有識者、通信事業者等と制度や運用の在り方の検討を行ってまいります。
67	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	大規模災害時の事業継続について質問です。大規模災害時でもスターリンクなどを使えばサービスを継続できる場合もあると思いますが、現状でサービスが継続できなくなる場合としてどのような場合を想定していますか？	当社では、国から指定公共機関として指定されております通信サービス領域を中心に、大規模災害時においても、できる限り事業継続ができる取り組みを進めており、その中にはStarlinkの活用も含まれております。（当社の防災・減災への取り組みについての概要はこちらをご確認ください。） 一方で、大規模災害時には、当社の設備等が物理的な破損などの影響を受けたり、広域かつ長期間にわたる停電・道路寸断などが発生した場合には、一時的に平常時と同等のサービス提供が難しくなることが想定されます。 そのような状況においても、設備の強靱化に加え、StarlinkなどのNTNやHAPSの活用、事業者間連携である「JAPANローミング」など、多様な手段を組み合わせることで、通信サービスの継続性向上と早期復旧に努めています。今後も技術の進展を積極的に取り入れながら、災害時においてもお客さまに安心してご利用いただける通信ネットワークの実現に取り組んでまいります。

68	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	株主優待の件でのお願いになります。現状全株主一律でPayPayポイント1000円分の優待を頂いておりますが、保有持ち株数、保有期間に応じて増やす形に変更することを検討頂けないでしょうか？ 先日他社の持ち株数、保有期間に応じてポイントを多く貰える株主優待を見て、御社も同じような株主優待制度にしてはと思い、提案させて頂きました。	当社では、株主の皆さまへの利益還元については、会社を持続的に成長させ、配当の充実を図ることが最も重要であると考えております。その上で、株主優待につきましては、当社グループのサービスをご利用いただくことを通じて、事業への理解をより一層深めていただきたいとの考えから、現在の内容としております。 保有株式数や保有期間に応じた優待制度をご希望される声もいただいております。ご提案につきましては、今後の株主優待制度のあり方を検討する上での貴重なご意見として承ります。 今後も、中長期的な企業価値の向上を通じて株主の皆さまのご期待にお応えできるよう努めてまいります。
69	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	こんなに好調なら、この物価高の中、スマホの月額利用料は値上げせず据え置くような社会的役割を見たかったです。日本の中心の企業としてのご活躍、今後も期待しています。	高品質なネットワークの維持に伴う設備投資や電気代等の原価高騰、更には取引先の従業員の昇給等を背景に当社は単なる値上げではなく、付加価値をセットにすることでお客さまに納得いただける形での料金改定を実施しました。 今後も重要なインフラとしての品質を維持しながら、お客さまに選ばれ続ける価値を提供し、企業としての社会的役割を果たしていきます。
70	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	株価は上場以来上がっておりますが、株式分割後の上昇があまりないように思えます。株価上昇へ向けた対策などなんらかの対策はいま練られているのでしょうか？	株価につきましては、市場環境、金利動向、業績見通し、競争環境など、さまざまな要因により変動するため、当社から個別の水準についてコメントすることは差し控えさせていただきます。 当社としても、企業価値の向上は重要な経営課題であると認識しています。 2026年5月に発表した中期経営計画では、2030年度に営業利益1兆7,000億円、親会社の所有者に帰属する純利益7,000億円を目指す方針を掲げています。通信事業による安定した収益基盤を維持・強化しながら、AI、データセンター、クラウド、PayPayを含む金融サービスなどの成長領域で収益拡大を図っていきます。 また、株主還元については、利益成長に合わせた継続的な増配を目指す方針です。自己株式取得についても、成長投資、配当水準、手元資金、財務状況および株価水準等を総合的に勘案し、株主価値向上に資すると判断した場合には、機動的に検討していきます。
71	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	データセンターのセキュリティは十分に対応されているのか、ミュトスによるサイバーセキュリティ対応状況がアメリカAI企業協業との関係含め気になります。	当社はデータセンターを含む重要インフラのセキュリティ強化を経営上の重要課題と位置付けています。 先日発表したとおり、OpenAIの先進的なAI技術を活用した「Patching as a Service」を導入し、脆弱性の検出から修復方針の策定までを継続的に高度化しています。また、米国AI企業との協業においても、各国の法令や安全保障上の要請を踏まえ、適切なガバナンスの下で技術を活用し、セキュリティと安定運用の確保に努めています。
72	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	当社事業において、LINE、ヤフー、PayPayについては、グループ会社LINEヤフーが行う事業説明と重なる部分が多くなり、実際のところどのような違いがあるのかよくわかりません。 この3事業は、両社どのような役割分担で、どのような意思決定構造になっているのでしょうか？	LINEヤフーおよびPayPayは、当社グループにおいて、それぞれメディア・EC領域、ファイナンス領域の中心的な役割を担う重要な事業です。そのため、当社としても、これらの事業を当社グループ全体の成長戦略や企業価値向上の観点から説明しています。 一方で、LINEヤフーおよびPayPayはいずれも上場会社であり、各社の経営の独立性および少数株主の利益に十分配慮する必要があります。日々の事業運営や個別施策については、それぞれの経営陣が主体的に判断しています。 当社は、グループ全体の企業価値向上の観点から、必要な連携、支援およびガバナンスを行う立場です。具体的には、通信、メディア・EC、決済・金融サービスを組み合わせることで、お客さまの利便性向上やグループシナジーの創出を図っています。 今後も、各社の独立性を尊重しつつ、LINE、Yahoo! JAPAN、PayPayなどのサービスと当社の通信事業との連携を深め、お客さまの利便性向上と当社グループ全体の企業価値向上につなげていきます。
73	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	御社は以前に大きな株式分割をしましたが、今後 郵便料金が上昇していくなか株主への郵送コストが大きくなるのが予想されます。これらの諸経費の削減の方針はあるのでしょうか？	ご指摘のとおり、郵便料金の上昇等により、株主の皆さまへの各種書類の郵送費用は増加する可能性があるものと認識しております。 当社では、株主の皆さまへの適切な情報提供を前提としつつ、株主総会資料の電子提供制度の活用や送付物・送付方法の見直しなどを通じて、事務負担および郵送費等のコストの適正化に継続して取り組んでまいります。
74	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	AI実装への投資に対し、どのように利益創出するのか？ 具体的なイメージをご教示ください。	2026年5月に発表した中期経営計画では、成長戦略「Activate AI for Society」の下、AIの社会実装を進め、2030年度に営業利益1兆7,000億円、親会社の所有者に帰属する純利益7,000億円を目指しています。 成長ドライバーとして中心的な役割を担うのがエンタープライズ事業です。AI計算基盤やAIデータセンターを整備し、GPUクラウドやソブリンクラウドとして法人のお客さまに提供することで、利用料収入の拡大を目指します。また、クリスタル・インテリジェンスなどのAIソリューションを通じて、企業の業務効率化や新たな価値創出を支援し、利用料や導入支援などの収益につなげていきます。
75	当日回答が できなかった ご質問 (当日ネット)	AIだと、非常に多くの電力を使用すると聞いております。その、電力は現在どの程度再生可能エネルギーを使用されていますか。又、将来的には100%を目指されるのでしょうか。	昨年度は通信やデータセンター関連を含めた再生可能エネルギー比率は48%となっています。AIデータセンターでは、電力会社と締結した長期間の再生可能エネルギー供給契約や太陽光パネルを施設内で敷設するなど再生可能エネルギーの活用を優先的に進めていきます。 再生可能エネルギーは国内の調達面の課題もありますが、再生可能エネルギーを含めたカーボンニュートラル電力の100%使用を目指しております。

76	当日回答ができなかったご質問 (当日ネット)	昨今、(主に競合他社ですが) 都市部における恒常的な通信品質の低下が話題を集めています。先ほどのご報告では山間部やイベント時の対応をご説明なされていましたが、都市部での対応はいかがでしょうか？	当社では、ご利用場所や時間帯を問わず快適な通信環境をお客さまに提供できるよう、ビッグデータによる通信品質の分析やAIを活用したネットワークの自動最適化などのシステムを開発し、継続的なネットワーク品質向上に取り組んでいます。 大容量高品質な5GSAの導入拡大も加速しており、特に需要が集中しやすい都市部では、基地局の増設とともに、全ての周波数帯域をバランスよく効率的に利用できるよう、ネットワークのチューニングを適宜進めています。
77	当日回答ができなかったご質問 (当日ネット)	PayPayには大変お世話になっています。今回、株主優待が受け取れましたが、金額少ないかな？と感じました。今後、配当と同様に多くなるよう検討いただけますか？	当社では、株主の皆さまへの利益還元については、会社を持続的に成長させ、配当の充実を図ることが最も重要であると考えております。その上で、株主優待につきましては、優待をきっかけに、当社グループのサービスをご利用いただくことを通じて、事業への理解をより一層深めていただきたいとの考えから実施しております。 株主優待の水準に関するご意見につきましては、今後の株主優待制度のあり方を検討する上での貴重なご意見として承ります。今後も、中長期的な企業価値の向上を通じて、株主の皆さまのご期待にお応えできるよう努めてまいります。