



ソフトバンク株式会社
第40回定時株主総会

2026年6月23日

イベント概要

[日程] 2026年6月23日（火）

[時間] 午前10時00分～午前11時49分

[開催場所] 東京都千代田区丸の内三丁目5番1号
東京国際フォーラム ホールA

[出席者] 15名

取締役会長	榛葉 淳
代表取締役 社長執行役員 兼 CEO	宮川 潤一
創業者 取締役	孫 正義
取締役特別顧問	今井 康之
取締役上席顧問	藤原 和彦
取締役（社外・独立役員）	堀場 厚
取締役（社外・独立役員）	越 直美
取締役（社外・独立役員）	坂本 真樹
取締役（社外・独立役員）	佐々木 裕子
取締役（社外・独立役員）	唐木 秀明
取締役（社外・独立役員）	仲條 亮子
常勤監査役（社外・独立役員）	小嶋 修司
常勤監査役	島上 英治
監査役	君和田 和子
監査役（社外・独立役員）	工藤 陽子

[欠席者] なし

[報告事項]

- 2025年度（2025年4月1日から2026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
- 2025年度（2025年4月1日から2026年3月31日まで）計算書類報告の件

[決議事項]

- 第1号議案 取締役13名選任の件
- 第2号議案 監査役2名選任の件
- 第3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、議長席にお願いいたします。

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まして、誠にありがとうございます。定款第21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。

ただいまより第40回定時株主総会を開会いたします。

本総会の目的事項は、当社ウェブサイト掲載の招集通知3ページに記載のとおりです。

また、本日ご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、司会よりご説明いたします。

司会：今後の進行方法につい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後、報告事項と決議事項について質疑応答に移ります。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。

質疑応答と議決権の方法は、ご来場の株主さま、インターネットより出席の株主さまで異なる部分があります。それぞれ説明いたします。

ご来場株主さまのご質問は、事前に専用サイトよりいただきましたご質問への回答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、ご質問はお一人さま1問までといたします。

議案に対する修正動議の提出は、質疑応答の時間にお受けいたします。

なお、修正動議がございました場合は、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。ご来場の株主さまについては、拍手にて確認いたします。

インターネット出席株主さまからのご質問は、すでに専用サイトにて受付を開始しています。締め切りは質疑応答開始から5分後までとし、ご質問はお一人さま1問までとさせていただきます。200文字以内で入力・送信をお願いいたします。動議の提出は、手続きに関する動議、議案に対する修正動議のいずれについても会場からのみとなっていますので、ご了承ください。

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。

行使はすでに可能ですが、一度行使されますと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すべての議案について、賛否をご選択後、「行使する」ボタンをクリックしてください。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。

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、この進め方でよろしいですか。採決を行わせていただきます。

インターネットよりご出席の株主さまでこの進め方に賛成の方は、専用サイトの拍手ボタンをクリックしてください。

その間に、ご来場の株主さまのご確認を進めさせていただきます。
この進め方に賛成の方は、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。
ただいま確認中です。賛成が過半数に達しましたので、この方法で進めます。

それでは、報告事項についてです。報告事項は画面に記載のとおりです。

報告事項

- 1. 2025年度 (2025年4月1日から2026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. 2025年度 (2025年4月1日から2026年3月31日まで) 計算書類報告の件**

内容は、招集通知24ページから64ページ、および66ページ、ならびに交付書面省略事項に記載のとおりです。本日は、その内容を説明した動画を用意しています。なお、連結計算書類の監査結果につきましては、招集通知64ページおよび66ページに記載のとおりとなります。それでは動画をご覧ください。

<動画>

ナレーション：物価高、円安、国際情勢の緊迫化。ここ数年、事業を取り巻く環境は激しく変化。それでも挑戦を重ね、前へと進み続けた。通信事業に加え、一つひとつの事業を磨き直し、成長の領域を広げる。

(コンシューマ事業) 通信料値下げの影響を克服し、V字回復。

(エンタープライズ事業) DXからAXへ。ソリューション売上高の2桁成長を実現。

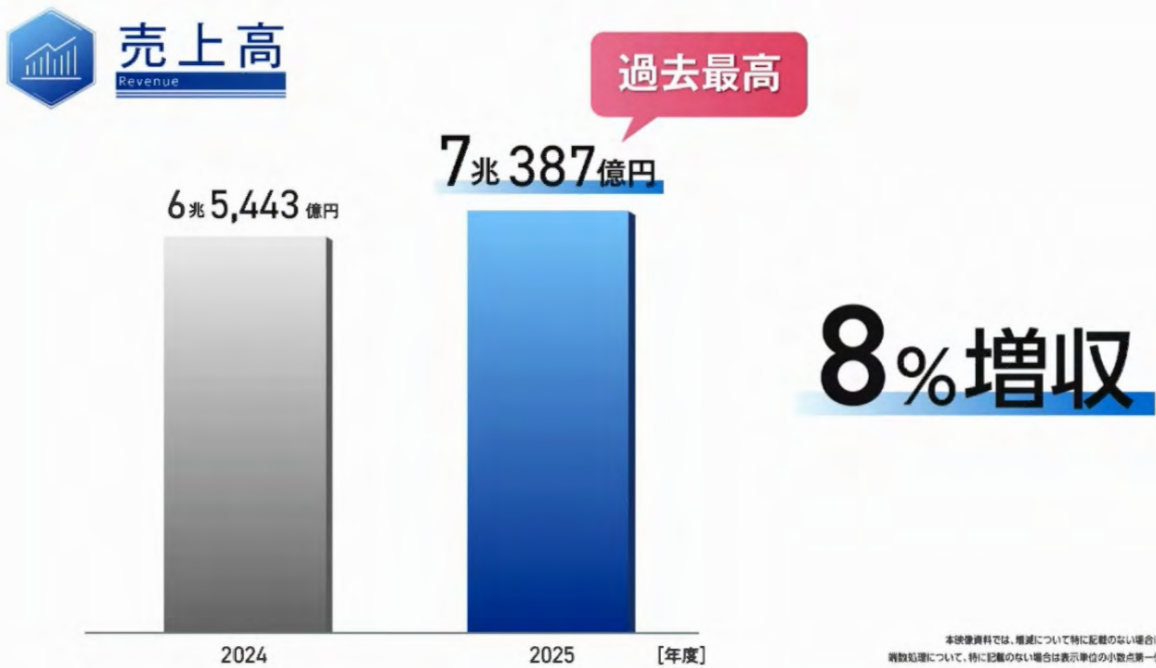
(メディア・EC事業) 圧倒的な顧客基盤を武器に、7年連続増収を達成。

(ファイナンス事業) 2024年度に営業利益黒字化を達成、2025年度は利益倍増で急成長。

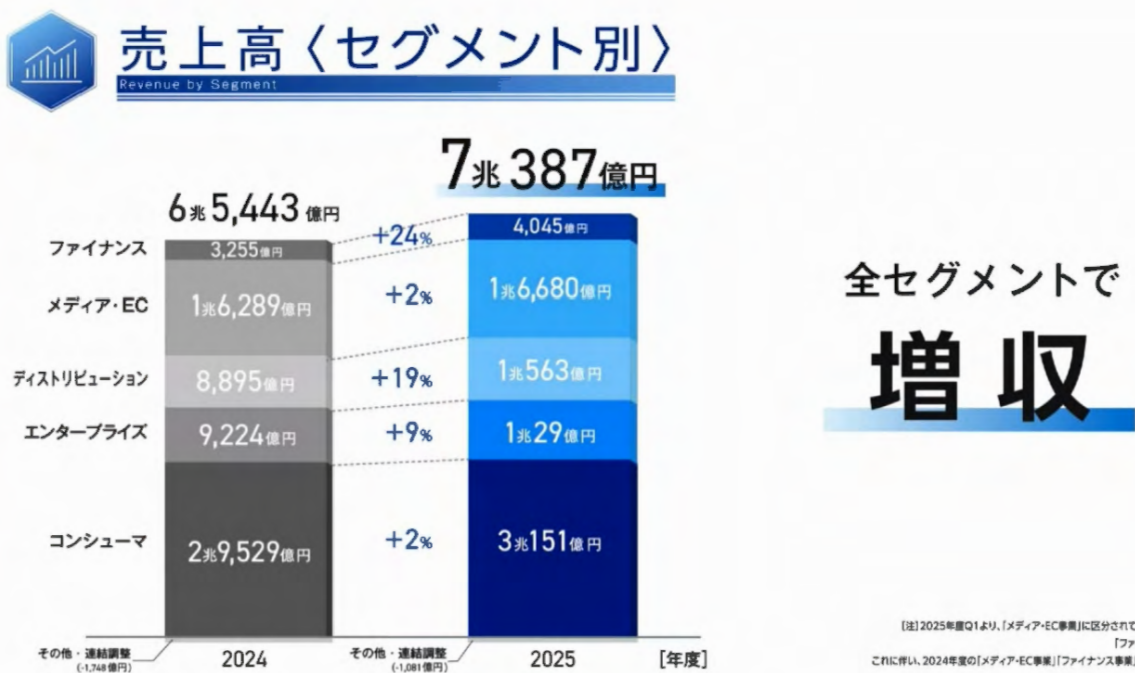
2023年度に発表した前 中期経営計画の財務目標を、2025年度期初、さらに2025年度第3四半期決算で上方修正。

その目標を上回り、2025年度の決算で発表した実績では、売上高、営業利益、純利益のいずれも目標を達成。厳しい環境を乗り越えて、2025年度の売上高、純利益は過去最高を更新。

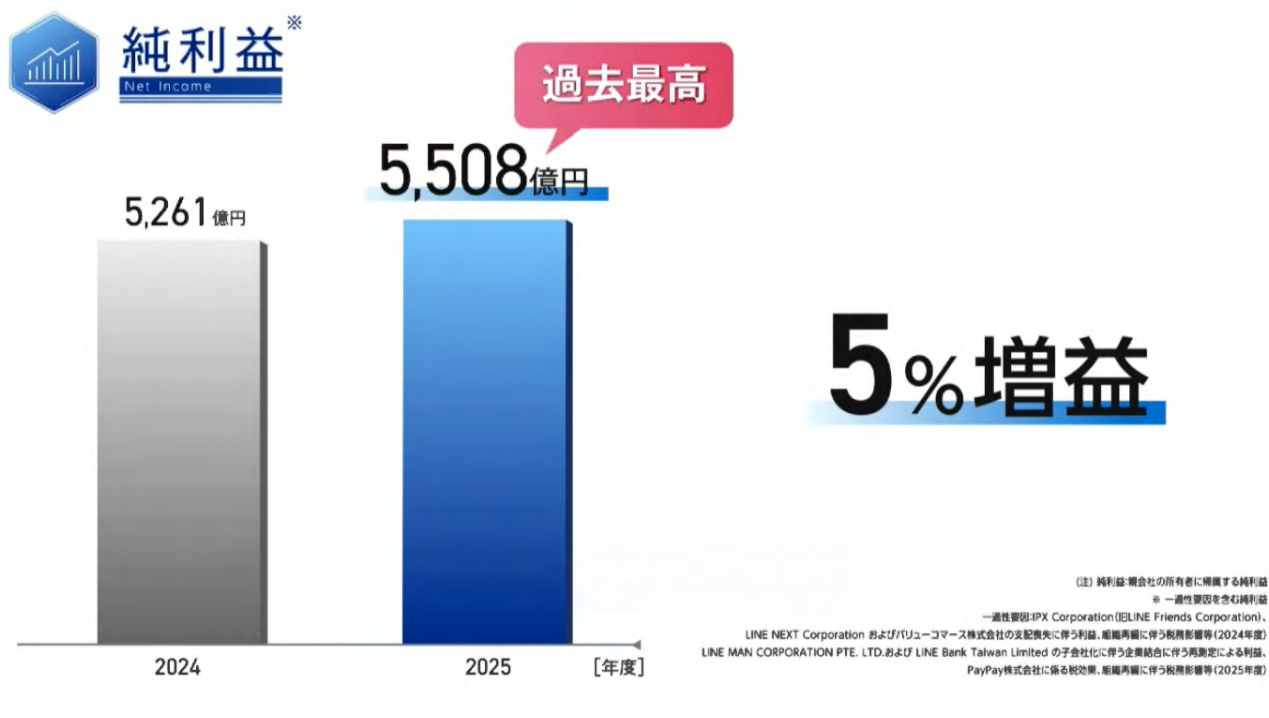
ここからは、2025年度の実績や主な取り組みをご報告いたします。



2025年度の売上高は過去最高の7兆387億円で、8%の増収となりました。セグメント別の売上高はすべてのセグメントで増収となりました。コンシューマ、エンタープライズ、ディストリビューション、メディア・ECの4つの事業は、いずれも1兆円を超える規模へと成長。多様な収益基盤を持つ企業への進化を遂げ、7兆円を超える売上を実現しています。



営業利益は前期比5%増の1兆426億円となり、4セグメントで増益となりました。純利益は過去最高の5,508億円で、前期比5%の増益となりました。営業利益、純利益ともに3期連続で期初予想を上回って達成しました。



これらの結果、1株当たりの配当金は期初予想通り、年間8.6円とさせていただきます。
次期中期経営計画では、継続的な増配を目指しています。



期初予想通り
年間 **8.6円**

(注) 当社普通株式の一株当たり配当金
2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき10株の割合をもって株式分割を行っており、
2024年10月1日以前の一株当たり配当金については当該株式分割調整後の数値を記載しています

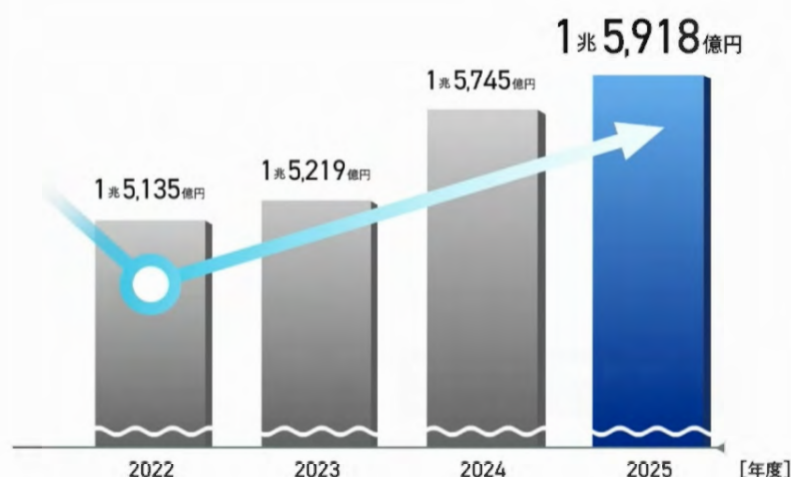
ここからは、それぞれの事業についてご紹介します。

コンシューマ事業は増収増益となりました。通信料値下げの影響を克服し、モバイル売上高は2022年度を底に反転。営業利益も3年連続増益となり、順調な成長を続けています。



モバイル売上高

Mobile Revenue



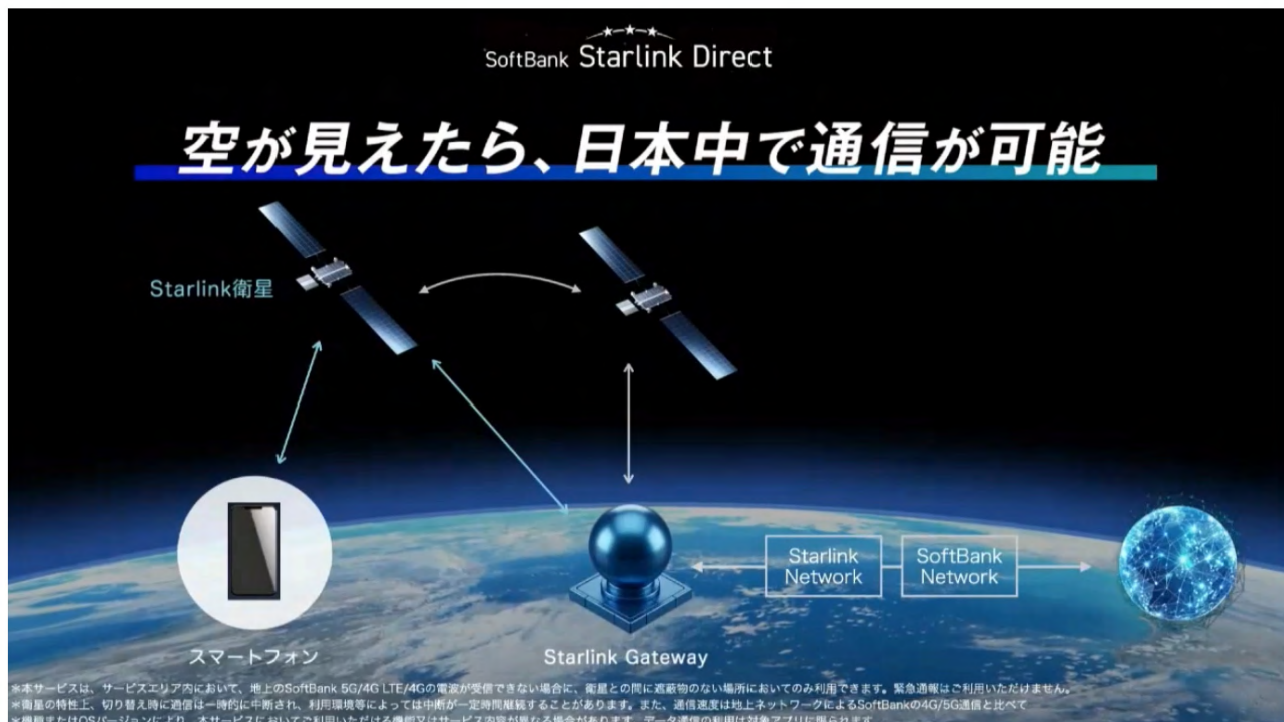
2022年度を底に

反転

その背景となるのが、多様化するニーズに応えるマルチブランド展開と、圧倒的な顧客接点を持つグループシナジーによる付加価値の提供です。ソフトバンクの「ペイトク」は、PayPayポイントが貯まり、お得に利用できることから、多くのお客さまにご加入いただいています。ワイモバイルは「シンプル3」の提供を開始。PayPayカードとの連携で、通信料金の割引とポイント付与を実現しています。さらに、スマートフォンとセットでインターネットやでんきのサービスをお得にご利用いただける「おうち割」をはじめとしたさまざまなキャンペーンを継続的に実施し、加入を促進しました。すべてのお客さまに安心して快適なユーザー体験をお届けするために、さまざまな取り組みを推進しています。東京都が離島や山間部で開始した、都内初の移動型スマホ教室の運営を受託。専用車両で巡回し、誰一人取り残さないデジタル社会の実現に向け、行政と連携したサポートも行っています。



また、快適で強靱なネットワークの提供に向け、高速で大容量の通信が特徴の5G SAエリアを拡大。2026年4月には「SoftBank Starlink Direct」を開始し、電波の届かない山間部や海上でも、空が見えたら衛星経由でのデータ通信が可能になりました。さらに、大規模イベントでの対策を実施。F1日本グランプリでは、ネットワークを用途に合わせて最適化するネットワークスライシングを活用し、混雑時も安定してつながる高品質な通信環境を提供しました。



また、災害対策にも日々取り組んでいます。少しでも早い復旧のため、移動基地局車やドローン基地局などを全国に配備。年間140回を超える実践的な訓練を重ねています。

今後は、スマートフォンやアプリ中心であったサービスをさらに発展させ、AIを中心とした生活のあらゆるシーンを支えるサービスを展開。さまざまな事業基盤を生かし、人々の暮らしを豊かにするAIプラットフォームを目指します。

災害時に向けた取り組み



移動基地局車



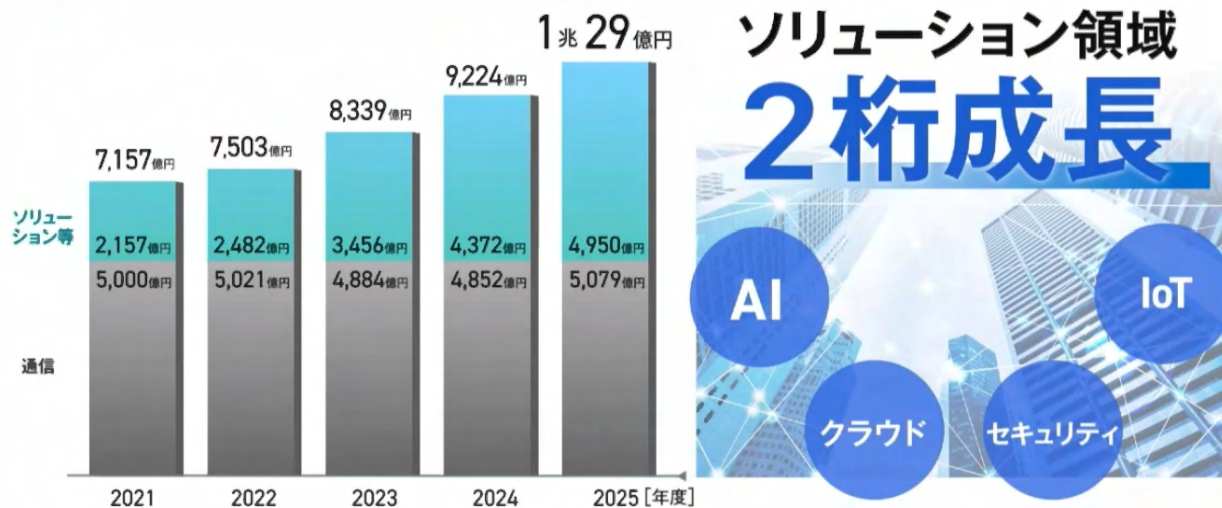
ドローン基地局

エンタープライズ事業は昨年に引き続き、増収・増益となりました。2021年からは5年連続で増収となり、2025年度は1兆円を超える売上高を達成しました。これまでソフトバンクは、お客さまのDXを支援することでソリューション領域を拡大。ソリューション領域は2桁成長を継続しており、いまや通信と並ぶ事業の柱へと成長しています。



エンタープライズ事業 売上高[※]

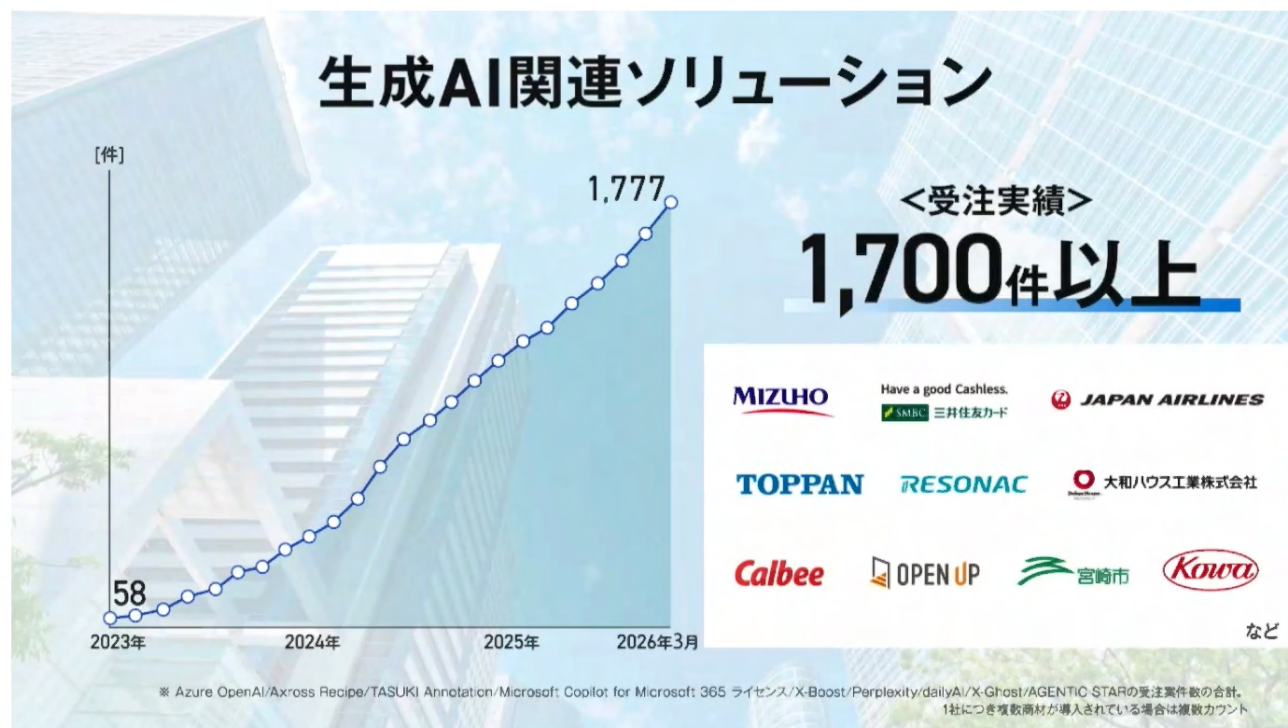
Enterprise Segment Revenue



※ 2024年度Q1より「エンタープライズ事業」に移管したSBテクノロジー株式会社およびサイバートラスト株式会社等の売上高は「ソリューション等」に含まれています。また、2024年度Q1より事業の管理区分を見直し、「モバイル」および「固定」における一部商材を「ソリューション等」へ移管しました。これらに伴い、2023年度の数値を遡及修正しています。

さらに、生成AIの登場をきっかけに、企業変革は新たなフェーズへ進化。法人顧客への支援も、DXからAX、つまりAIトランスフォーメーションへと大きく広がっています。

ソフトバンクはAXの支援に向けて、パートナー商材に加え、自社開発のAIソリューションも多数提供開始。さらに、AI人材の育成からAI環境の構築、データ整備までをワンストップで提供することで、1,700件を超える法人顧客の生成AI活用を支援しています。こうしたDXやAI活用支援の取り組みが評価され、ソフトバンクは「DXプラチナ企業」に選定されました。

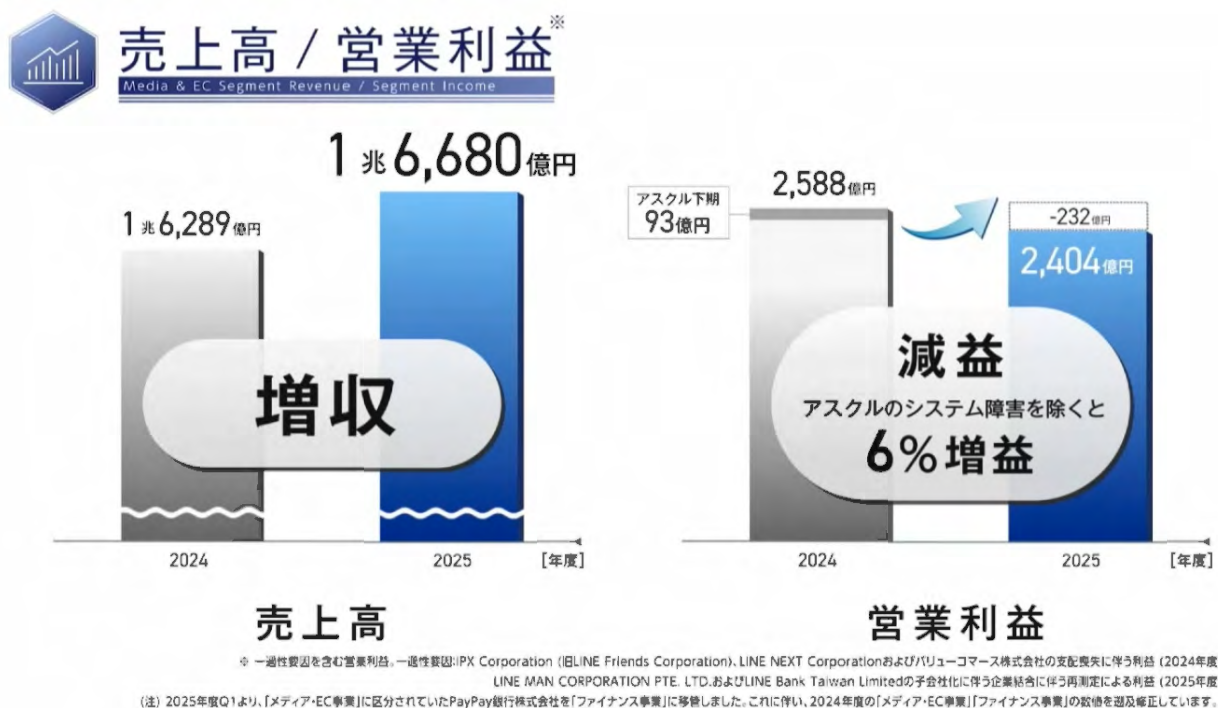


今後は、一問一答型の生成AIから進化し、目的に応じて自律的に思考、行動するエージェントが主流に。ソフトバンクはこのAIエージェントの実装支援に注力していきます。その取り組みの一つとして、SB OAI Japan合同会社を設立。クリスタル・インテリジェンスの実現に向けて、エンタープライズ向けのAI基盤の導入、展開を進めています。



AIを社会インフラとして実装していくには、日本の重要なデータを日本国内で守り、活用できる基盤が欠かせません。ソフトバンクは国内AIデータセンターをはじめとする国内完結型のクラウド、AI基盤の整備を進め、行政、金融、物流、医療など、重要インフラを担う企業や団体に向けて、機密性の高いデータを国内で安全に管理、運用できる環境を提供し、お客さまのAXを加速させていきます。

メディア・EC事業の売上高は増収となりました。営業利益は、アスクルのシステム障害の影響などにより7%の減益となりましたが、その影響を除くと6%の増益となりました。



2023年10月に誕生したLINEヤフーは、LINEとYahoo! Japanの強みを生かし、コミュニケーション、ニュース、買い物など、さまざまなサービスを展開しています。LINEは12月に国内月間利用者数が1億ユーザーを突破。日本の人口の約8割に相当する規模へと成長しています。

4月には、LINEやYahoo! Japanから利用できるAIエージェント「Agent i」の提供を開始。興味・関心や状況に応じて最適な選択肢を提案することで、ユーザー体験の向上を実現。「Agent i」により日常の体験を進化させ、持続的な成長を目指します。

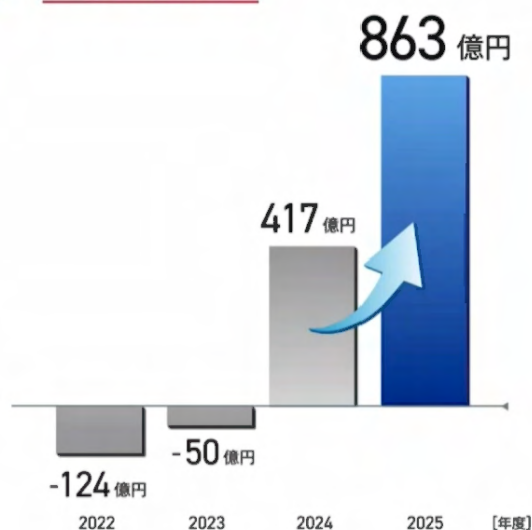


ファイナンス事業は増収となりました。営業利益は昨年から倍以上の成長を遂げ、増益となりました。PayPayを中心としたファイナンス事業は、2024年度に黒字化を達成し、今期も継続して成長しています。



営業利益[※]

Financial Segment Income



2024年度に黒字化
継続して成長

※2025年度より、「メディアEC事業」に区分されていたPayPay銀行株式会社を「ファイナンス事業」に移行しました。
これに伴い、2024年度の数値を適正に修正しています。

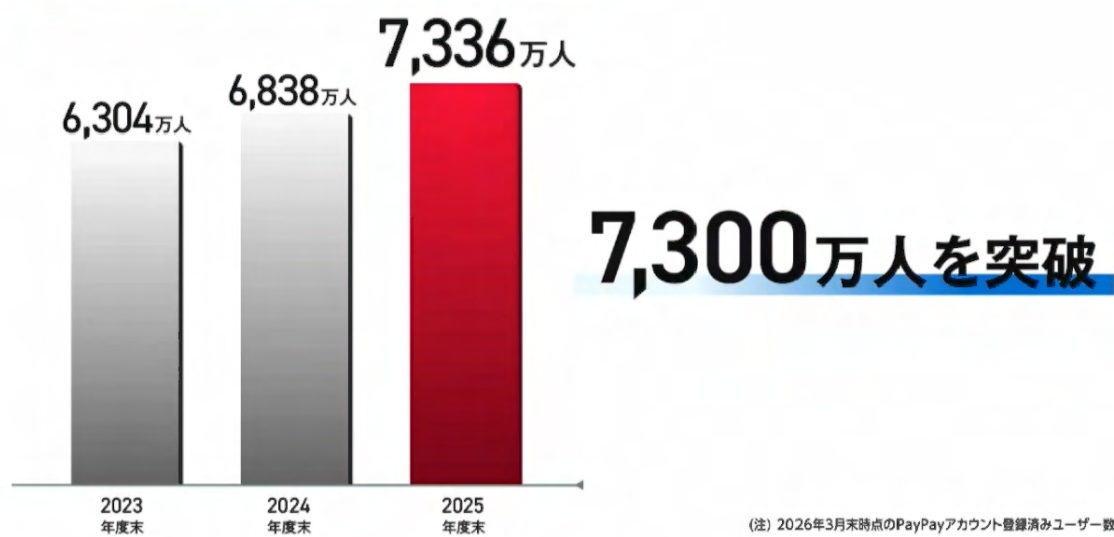
PayPayは、2026年3月に、アメリカ ナスダック市場への上場を完了しました。また、Visaと戦略的パートナーシップを締結。さらに、海外支払いモードで韓国や台湾でも利用可能になりました。

国内でも事業は好調に推移し、2026年3月には三井住友カードと連携し、PayPayポイントとVポイントの相互交換を開始。それらの結果、2026年3月時点でのPayPayの登録ユーザー数は7,300万人を突破。決済取扱高は前期比23%増となりました。今後も、世界中で利用可能な金融エコシステムの構築を進めていきます。



PayPay 登録ユーザー数

PayPay Registered Users



ソフトバンクは持続可能な社会への貢献を重要な経営課題と捉え、事業活動を推進しています。

日本の森林課題の解決に向け、消費者の日常の行動が植樹につながる「NatureBank」を開始。PayPayやYahoo!乗換案内などのサービスを使った日常の行動で抑制したCO2量に応じた植樹を支援。2025年度のエコアクション数に応じた植樹貢献本数は57,801本になりました。



また、スマートデバイスやAIを活用したスポーツ教育の取り組み「AIスマートコーチ」は、スポーツを通じた優れた社会貢献活動を表彰する「HEROs AWARD」を受賞。離島や過疎地など、指導者が不足している地域にも学びの機会を届けている点が、高く評価されました。

このような取り組みなどが評価され、「第7回日経SDGs経営大賞」では、5年連続で最高評価となる星5を獲得し、継続して高い評価を得た企業を認定する「プライムシート企業」に2年連続で選出。また、「The Sustainability Yearbook - 2026 Rankings」において、世界の上位10%に3年連続で選定。その他、国内外のESGに関連する外部評価機関からも、高い評価を獲得しました。

AIの普及が加速し、社会のあらゆる場面でのAIの活用が進む中、ソフトバンクは通信事業者からAI共存社会を支えるAIプラットフォームへの進化を確実に進めています。その土台となるのが、膨大なAI処理を支える次世代社会インフラです。4月には北海道苫小牧で、AIデータセンターの建設を開始しました。



「AIが非常に速いスピードで進化をしていて、またそれがこれから普及していくという状況なんですけれども、データが増えていくということは、非常に電力を消費するという状況です。それが、東京圏、関西圏に今、集中しているデータセンターでは、すべてを賄えないというところで、地方分散が必須です。今、われわれは北海道の広大な土地に、70万平方メートルの規模のAIデータセンターを構築しています。」

大規模データセンターの必要性と分散の理由

現在



次世代社会インフラ



さらに1万基を超えるGPUの整備が完了し、国内最大規模のAI計算基盤を構築。今後は2026年度以降、収益化を目指します。

エッジAI分野では三菱重工と協業を開始。AIを活用し、産業現場での高度なデータ解析を進めています。

三菱重工とエッジAI分野で協業



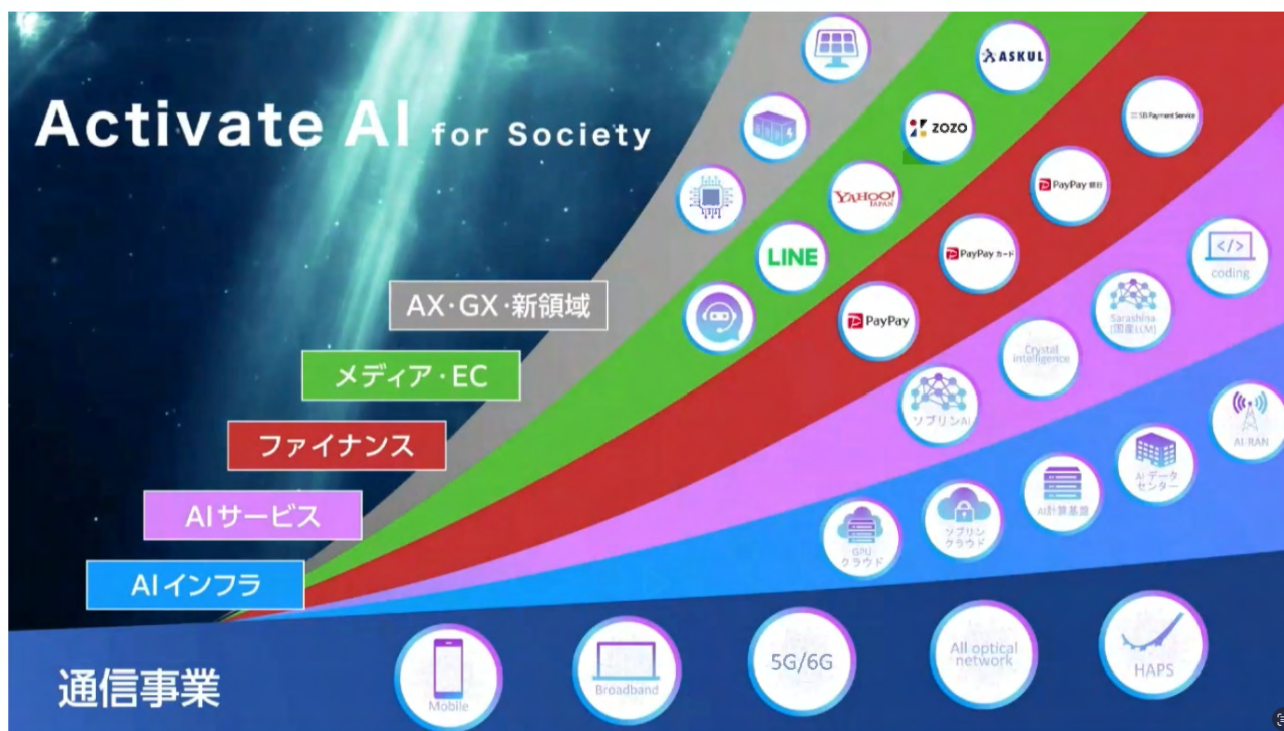
三菱重工とエッジAI分野で協業

フィジカルAI分野では安川電機と協業を開始。通信とAIを連携させ、ロボット制御の高度化を進めています。



AI-RANを活用した低遅延で信頼性の高いネットワークによる、フィジカルAIの実装を目指しています。通常はインターネットの先にあるクラウド上でAIを動かすことが主流ですが、ソフトバンクが持つ全国に設置された携帯基地局上でAIを動かすことで、低遅延なAIサービスが提供可能になります。AI-RANとロボットが連携することで、ロボットに対してより俯瞰的な視点から指示が可能になり、より賢く想定外な出来事にも柔軟に対応できるようになります。」

ソフトバンクは新たな成長戦略「Activate AI for Society」を掲げ、通信事業を基盤に、全事業でAIの可能性を起動させ、社会実装を加速。



次世代社会インフラを成長の原動力に、全社を挙げて事業成長を推進し、日本の未来を支える社会基盤の構築を目指していきます。

「情報革命で人々を幸せに」

宮川：以上、動画によりご報告申し上げます。

それでは次に、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。

まずは第1号議案「取締役13名選任の件」です。

本議案の詳細は、招集通知8ページから16ページに記載の通りです。

決議事項

第1号議案

取締役13名選任の件



候補者1
榎葉 淳



候補者2
宮川 潤一



候補者3
秋山 修



候補者4
孫 正義



候補者5
出澤 剛



候補者6
中山 一郎



候補者7
堀場 厚



候補者8
越 直美



候補者9
坂本 真樹



候補者10
佐々木 裕子



候補者11
唐木 秀明



候補者12
大西 幸彦



候補者13
湯崎 英彦

次に、第2号議案は「監査役2名選任の件」です。

本議案の詳細は、招集通知8ページから16ページに記載の通りです。

決議事項 第2号議案 監査役2名選任の件



候補者1 内藤 隆志



候補者2 工藤 陽子

最後に、第3号議案「補欠監査役1名選任の件」です。

本議案の詳細は、招集通知19ページに記載の通りです。

決議事項
第3号議案
補欠監査役1名選任の件



候補者 中嶋 康博

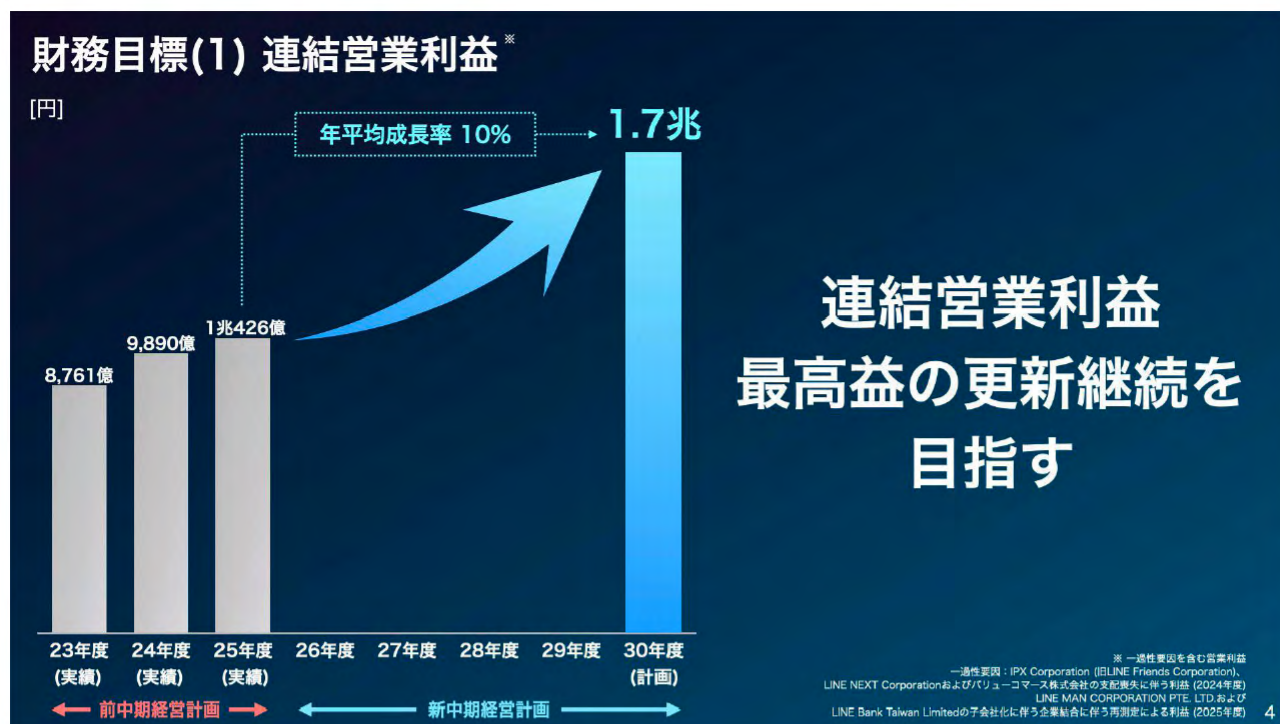
以上で議案の説明を終わります。

それでは、当社の成長戦略についてご説明いたします。

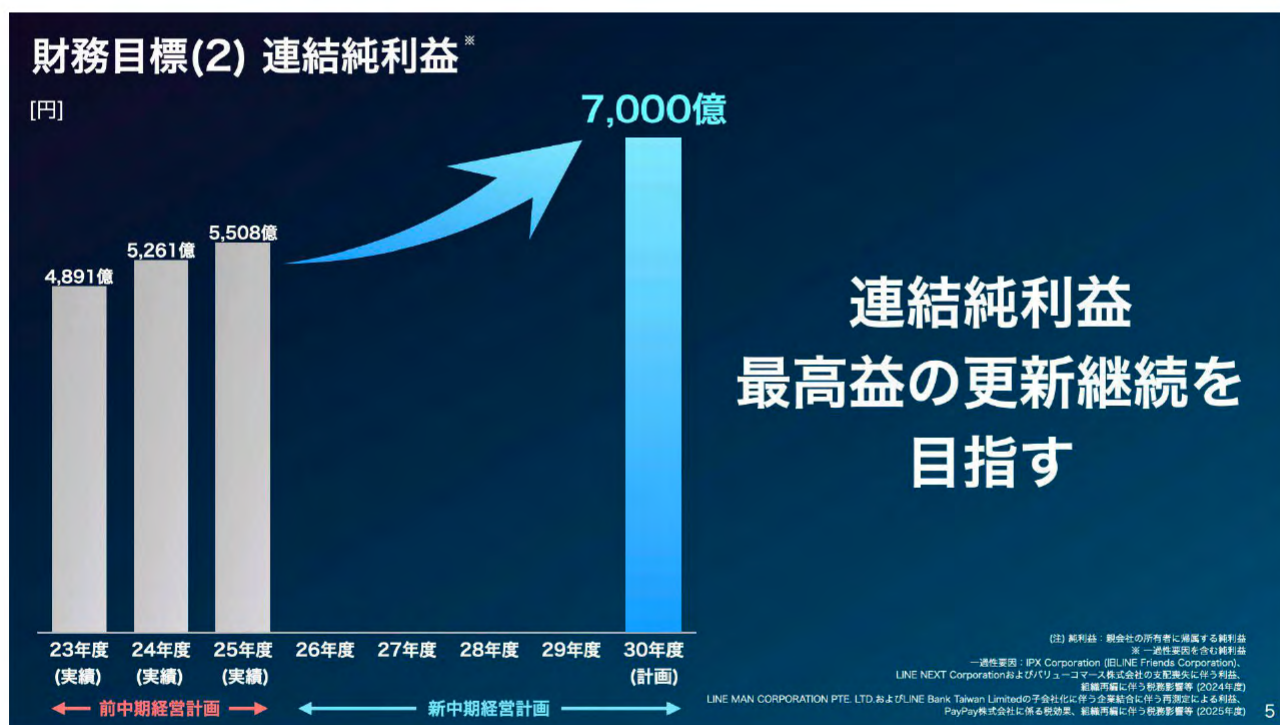
5月の決算発表で、今後5カ年の新たな中期経営計画を発表しました。

テーマは「AIの収穫フェーズ」でありまして、これまでいろいろと仕込んできた、さまざまなAIの投資が、ようやく刈り取り時期に突入してきました。

営業利益の目標は、2030年度の1.7兆円で、年平均成長率10%で成長させ、最高益の更新を続けていきます。



また、純利益の目標は、2030年度の7,000億円で最高益の更新を続けていきます。

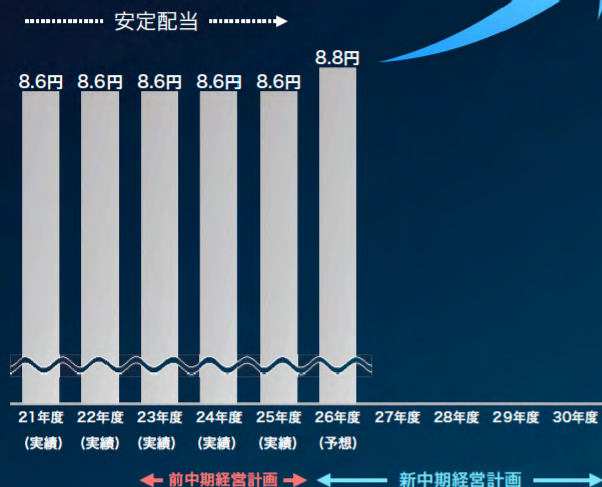


1株当たりの配当金について、これまで安定配当を行ってきましたが、2026年度は8.8円に増配することにしました。以降、継続的な増配を目指します。一時的な評価益や評価損があった場合は、それを踏まえて判断しますが、目線として、6,000億円の場合は9円、7,000億円の場合は10円で考えています。

財務目標(3) 一株当たり配当金

継続的に増配を目指す

(26-30年度)



一株当たり配当金の目線

純利益	一株当たり配当金
6,000億円	9円
7,000億円	10円

利益が上振れた場合は追加の株主還元を検討

(注) 当社普通株式の一株当たり配当金。
2025年度期末配当は、2026年5月15日に開催予定の当社取締役会に付議予定です。
2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき10株の割合をもって株式分割を行っており、
2024年10月1日以前の一株当たり配当金については当該株式分割調整後の数値を記載しています。
業績動向、財政状態、キャッシュ・フローの状況などを総合的に勘案して安定性、継続性に配慮しながら決定する予定です。

6

純利益7,000億円の目標は、今後5カ年で最低限やりたいと考えていて、目指している水準はもっと高いところにあります。

当社は、AIとの共存社会を見据え、AIデータセンターというハード面だけではなく、GPUクラウドやソブリンクラウド、国産LLMといったソフトウェアについても5カ年かけて構築してきました。

次世代社会インフラ



7

その背景にあるのは、あらゆるものにAIが搭載される時代の到来です。このような時代を見据えて、情報革命という地の利を生かし、AIを中心とした成長機会を追求していきます。まずは、AI計算基盤についてご説明いたします。

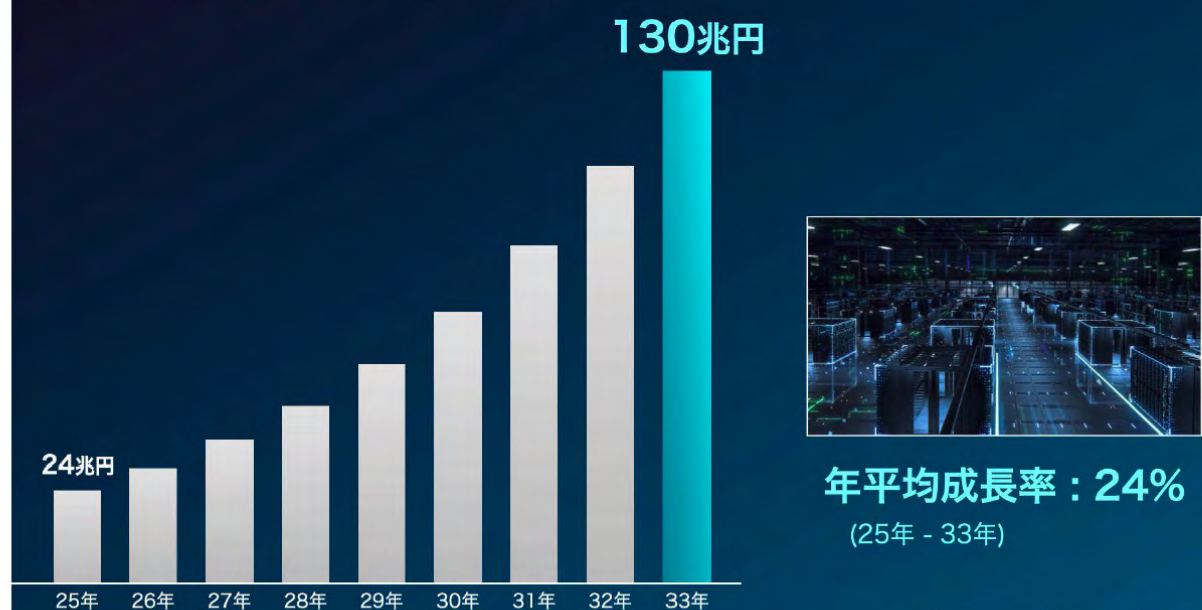
情報革命の地の利を生かし、さらなる成長機会を追求



9

AIデータセンターの市場規模は、急速な拡大を続けており、将来的には100兆円以上の規模になると言われています。この市場において、当社は最先端のAIデータセンターの構築に取り組んでいます。まずは、映像をご覧ください。

AIデータセンター 市場規模 (世界)



(出典) 2025年および2033年はGrand View Research発表データ(2026年2月)より当社作成。 為替：2026年6月1日時点TTVレート 11

<ビデオ>

ナレーション：急速に進化するAIとの共存社会を根底から支えるために、ソフトバンクは未来に向けた準備を着実に進めてきました。増え続けるデータ処理と電力消費を分散するため、全国にデータセンターを展開。そこに新たに加わる、北海道苫小牧 AIデータセンター。1年を通して涼しく、豊富な再生可能エネルギーに恵まれたこの地に、最先端AI基盤を搭載する日本最大級のAIデータセンターが、ついに今年度、稼働します。



北海道苫小牧 AIデータセンター

さらに、次世代社会インフラの中核拠点となる、大阪堺 Activation Base（アクティベーションベース）を新たに構築。



大阪堺 Activation Base

その中に、AXとGX、二つのセンターを開設します。

AXセンターは、大規模なAI処理を実現する先進拠点です。空飛ぶ基地局「HAPS」や衛星、AIを使った無線アクセスネットワーク技術「AI-RAN」などの通信機器、次世代メモリ、GPUサーバーなど、ハードウェアの開発、製造を行います。そして最上階には、日本最大規模の計算能力を持つ、AIデータセンターを設置。増加するデータ処理需要に対応します。



GXセンターは、サステナブルな次世代AI社会を実現する革新的なエネルギー拠点です。革新型バッテリーや、次世代太陽光パネルの開発、製造拠点として構築。大阪堺 Activation Baseは、データ処理基盤の提供、次世代電力インフラ、最先端プロダクトの実装までを担います。



AIの頭脳を開発する、大阪堺 Activation Base。さまざまな産業でのAI社会実装を支える、北海道苫小牧 AIデータセンター。この二つの重要拠点を中心に、AIの可能性を起動させ、社会への実装を推進。ソフトバンクは、AI共存社会を新たなステージへ導きます。

AIサーバーの製造(組み立て)事業への参入



2027年度の製造開始を目指す

12

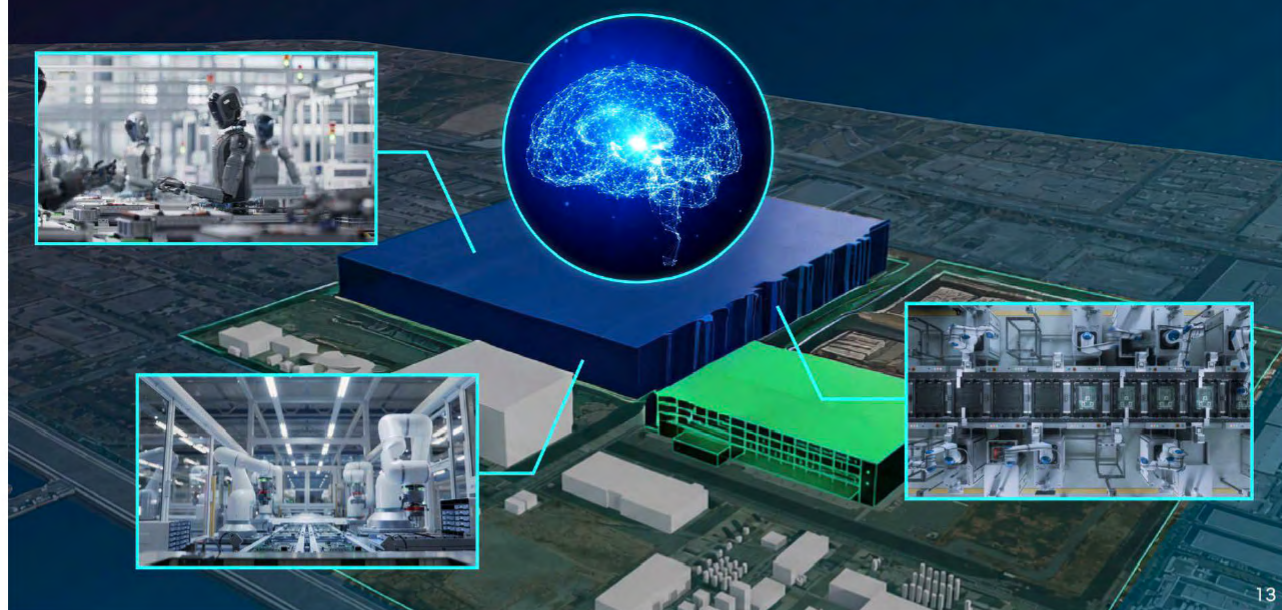
宮川：大阪堺 Activation Baseでは、AIサーバーの組み立ても行います。これは経済安全保障の観点から、AIインフラを国産で整備してほしいというニーズが高まっていますので、それに対応したものです。チップベンダーからGPUを提供してもらって、ソフトバンク自身がAIサーバーの組み立てから運用までを担います。構築したAIサーバーは、自社のデータセンターで使用するほか、国や企業などにも提供していきます。

組み立てには最先端のロボットを導入し、人手不足で悩むこの日本でも、十分に製造が可能です。導入予定のラインは実際に海外で稼働していますので、映像でご紹介いたします。

<映像>

このように超知性を持ったAIデータセンターまわりでロボットが活躍する、新たな集積産業基地を作りたいと考えています。

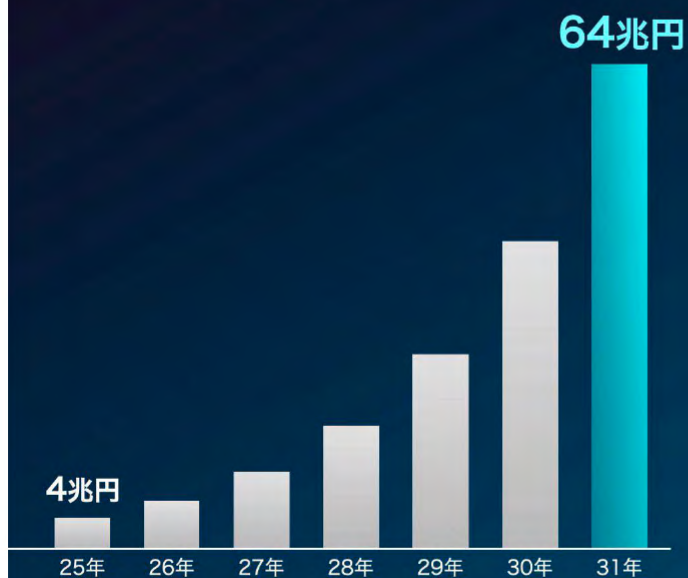
「超知性」で動く新たな「産業集積地」へ



次にネオクラウド事業です。

ネオクラウドは世界でもまだ始まったばかりの市場ではありますが、今後急激に拡大していくと見込まれています。このネオクラウドを説明するために企業へのGPUの提供が一般的にどのように行われているのかをお話したいと思います。

Neoクラウド 市場規模 (世界)



年平均成長率 : 58%
(25年-31年)

(出典) Synergy Research Group予測 (2026年4月発表)より当社作成。
為替 : 2026年6月1日時点TTMレート 15

企業がAIの計算基盤を使う場合、GPUのサーバーを物理的に借りて、ハードウェアとソフトウェアの複雑な初期設定を行う必要があります。これは「ベアメタル貸し」と言われるのですが、稼働までに数週間から数カ月かかってしまいます。

従来のGPU提供 (物理サーバーとして提供)



煩雑な初期設定のため
時間と工数が発生

16

この課題を解決するために、Infrinia（インフリニア）と呼ばれるソフトウェアを自社で開発しました。これはGPU利用をクラウドのサービスとして提供するソフトウェアで、企業のエンジニアはこれまでのクラウド利用と同じ感覚で即時、利用することができます。AIの学習環境や推論環境を効率よく提供できますので、設備稼働率が高く、利益率の高いビジネスになります。今年の10月に提供を開始します。

Neoクラウド事業



計算資源の
即時利用が可能に

2026年10月より
国内で提供開始

17

このネオクラウド事業をアメリカでも展開したいと考えていて、着々と準備を進めているところです。今年度中に試験サイズでの構築を開始し、順次拡大を目指していきます。

次に、革新型バッテリーについてです。

革新型バッテリーの市場規模は、次世代の電力インフラや電力系統を中心に、18兆円の市場規模を見込んでいます。この領域については、新しい技術で取り組もうとしていますので、映像をご覧ください。

革新型バッテリーの市場規模 (世界)

2030年に18兆円規模へ

次世代電力インフラ / 電力系統 / DC



一般消費者 / 法人



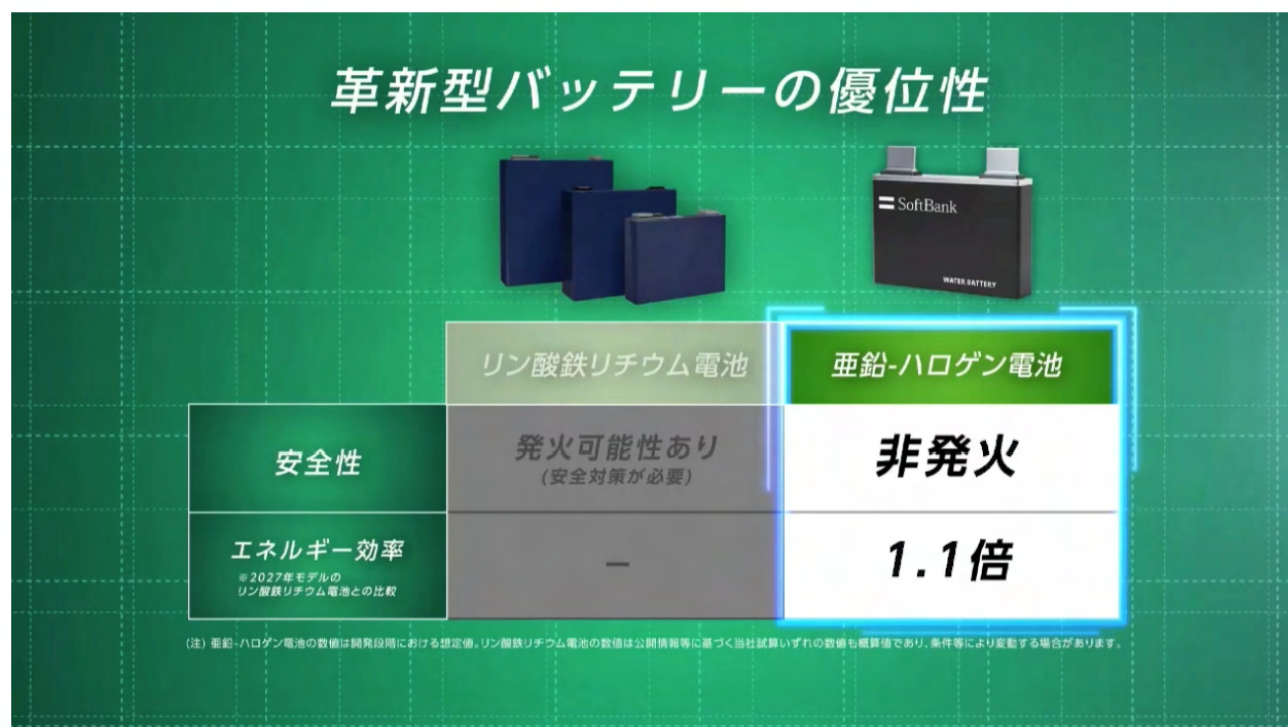
(出典) IEA (国際エネルギー機関) 「World Energy Outlook 2024」より当社作成。1ドル=150円で換算。 20

<映像>

ナレーション：目覚ましい進化を遂げるAI。それを支える電力は、今後、世界的に不足すると予想されています。電力の確保は、未来社会の発展と切り離せない重大ミッション。この社会課題に対し、私たちソフトバンクは、安全に電気を蓄えることができる、世界初の革新型バッテリーで挑みます。



注目すべきは、新しい技術を活用した亜鉛-ハロゲン蓄電池です。電解液に真水を使用することで、発火リスクのない高い安全性を実現。また、主要原材料は国内で調達が可能です。エネルギー効率もリチウム電池と比べ、高水準を担保しています。



まずは、AI普及に伴う電力需要の増加にいち早く応えるべく、大規模電力システム用を実装予定。AIデータセンターや携帯基地局などの自社設備から導入を開始します。その後は、法人向け、家庭向けの販売も想定。安全性の高いバッテリーだからこそ、これまで設置できなかったさまざまな場所にも配置可能です。



また、これまでの電力事業のノウハウを元に、独自のAEMS、AIエネルギーマネジメントシステムを開発。これにより、余剰電力を蓄電し、需要逼迫（ひっばく）時に放電することで、安定的な電力運用を可能にします。AIを活用し、日本全体の電力をマネジメントします。



さらに、グローバル市場を視野に入れた展開を進め、収益化を加速させていきます。

ソフトバンクは、世界初の革新型バッテリーとAEMSで、AI社会に不可欠となるエネルギーインフラの変革に挑みます。

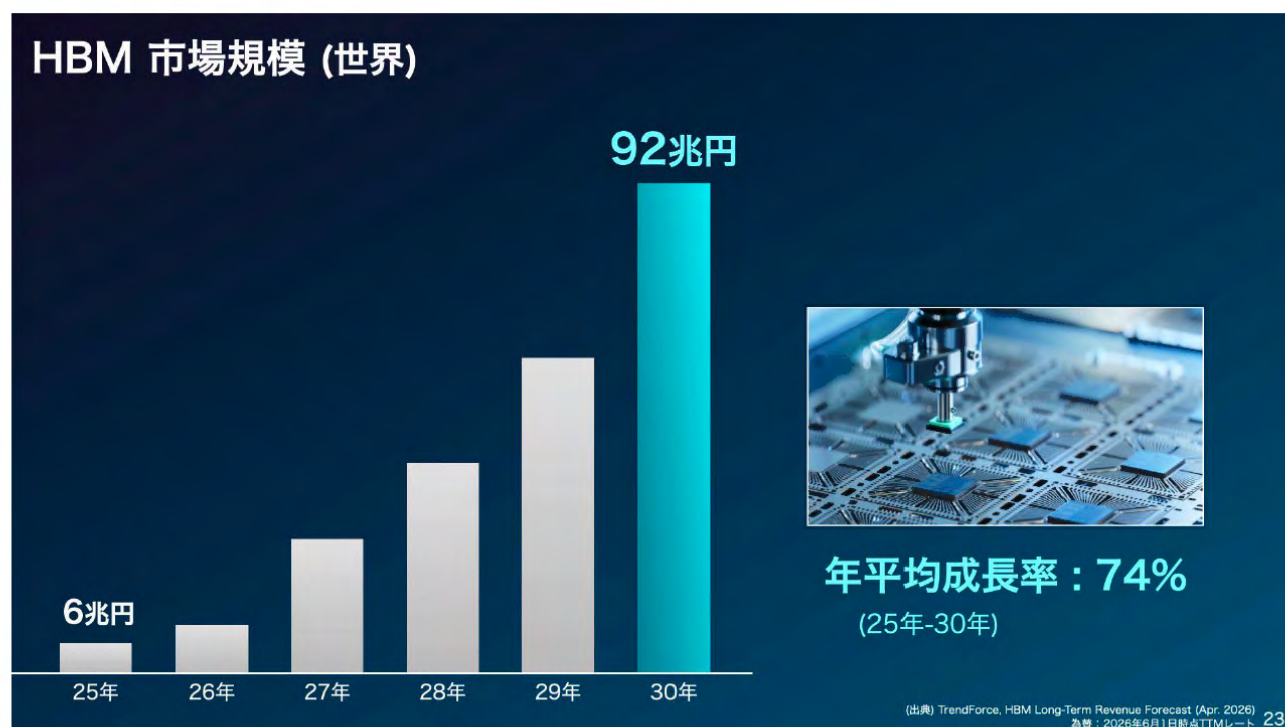


宮川：こんなバッテリーを肅々と研究開発していました。この革新型バッテリーの製造スケジュールは100MWhの製造を来年2027年から、1GWhの製造を翌年の2028年度から開始し、メガファクトリー、ギガファクトリーへと拡大を進めていきます。2028年度には米国への進出も計画していて、グローバルな成長を目指します。



次に、次世代メモリをご紹介します。

データセンターなどに使われているHBMと呼ばれるメモリの市場規模は、急速に拡大を続けています。実際にメモリを製造しているSKハイニックス、サムスン電子、マイクロン・テクノロジーといった各社の時価総額は、短期間で数倍、十数倍にも拡大しています。



このような状況の背景ですが、今後AIの中心が学習から推論へとシフトしていく中で、AIデータセンターではGPUのパフォーマンスを最大化し、より大量なデータを処理する必要があります。そうすると、GPUに大量なデータを転送する高性能メモリが重要性を増します。

AI共存社会におけるメモリの重要性

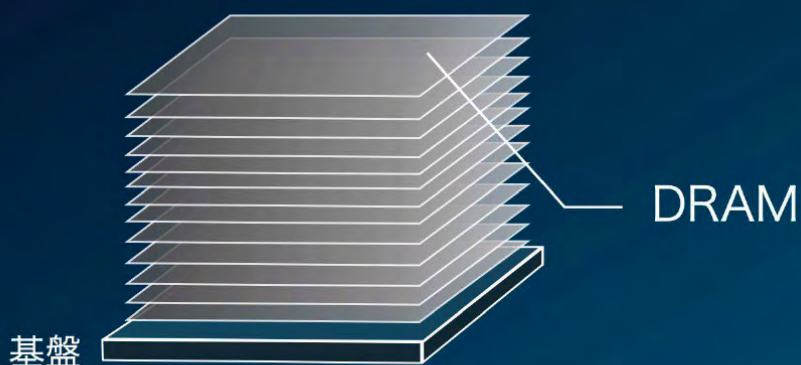


25

わが社が作る次世代メモリはどのようなものなのかを理解いただくために、まずはHBMと呼ばれるメモリの構造についてお話しいたします。

通常のHBMは、AIの計算結果を一時的に保存するDRAMと呼ばれる半導体をこのように平積みして性能を上げていきます。しかし、平積みでは中に熱がこもりやすく、性能を上げるには限界があります。

従来のメモリ構造(HBM)

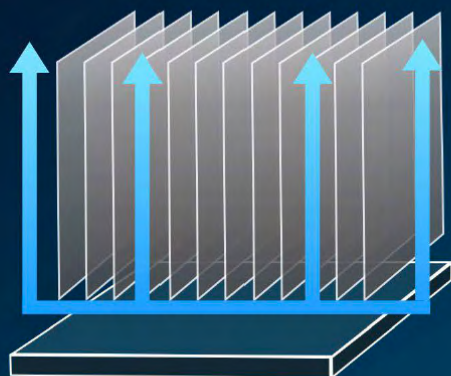


DRAMを平積みし、性能を向上

26

われわれが開発中の次世代メモリは、このDRAMを90度回転させて縦に並べることで、熱の放出しやすい設計になっています。これはDRAMと基盤を物理的な線でつなぐず、無線でデータを通信させる独自の技術により、実現していきます。

当社グループが開発中の次世代メモリ(構造)

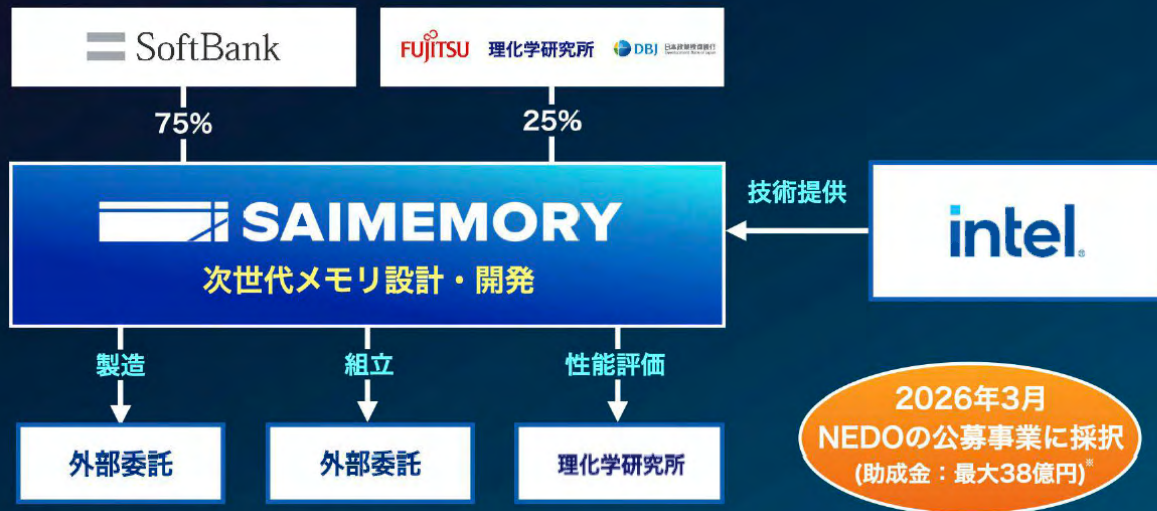


垂直に積載することで放熱しやすい設計

28

現時点での想定ですが、この次世代メモリは競合する製品と比較すると、容量・帯域幅・エネルギー効率で非常に優れた製品になると期待しています。このような次世代メモリを開発するために、SAIMEMORY（サイメモリー）という会社を設立しました。こちらはインテルから技術の供給を受け、次世代のスーパーコンピューター用のメモリとして期待されています。すでにNEDOの公募事業に採択されており、38億円の助成金をいただいています。2029年度の実用化を目指していますが、最近のメモリ不足からの価格高騰の影響で前倒しの依頼が多くなっていますので、さらに加速計画を準備中です。

次世代メモリの開発体制



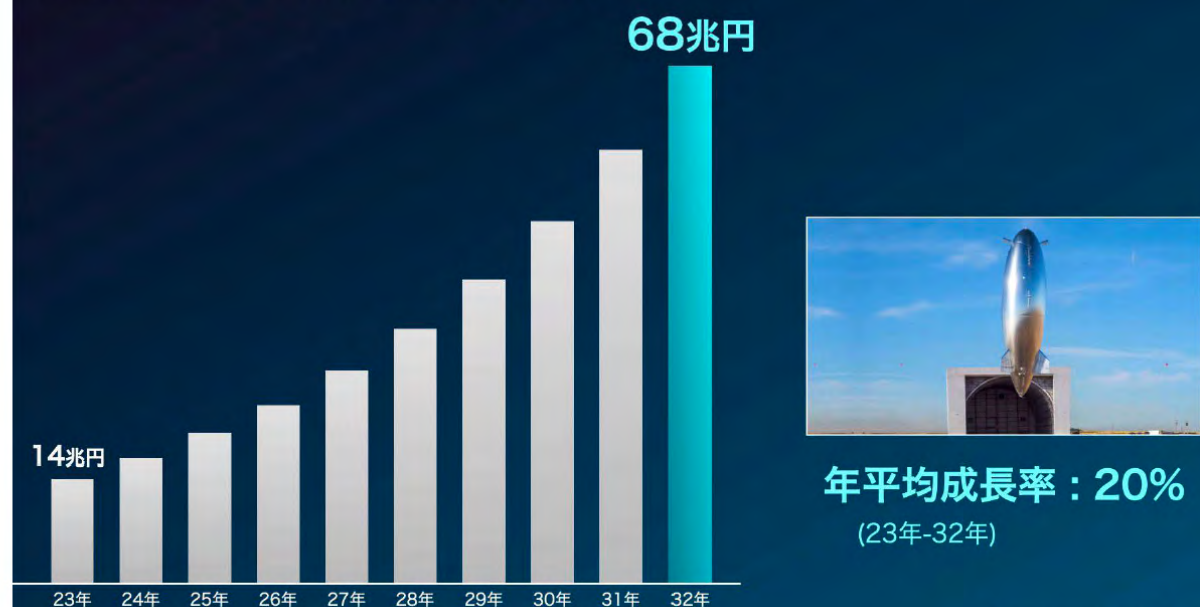
2029年度の実用化を目指す

* NEDO (国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構) が公募した「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業/先端半導体製造技術の開発 (助成)」の事業期間における前半の最大助成額。
[注] Intel および intel ロゴは、Intel Corporation またはその子会社の商標です。その他、本スライドに掲載されている企業・団体のロゴは、各社・各団体の商標です。

31

次に、非地上系ネットワークと言われるNTNについてお話しいたします。HAPSをはじめとする成層圏ビジネスの規模も今後急速な拡大が見込まれており、68兆円まで成長すると言われています。

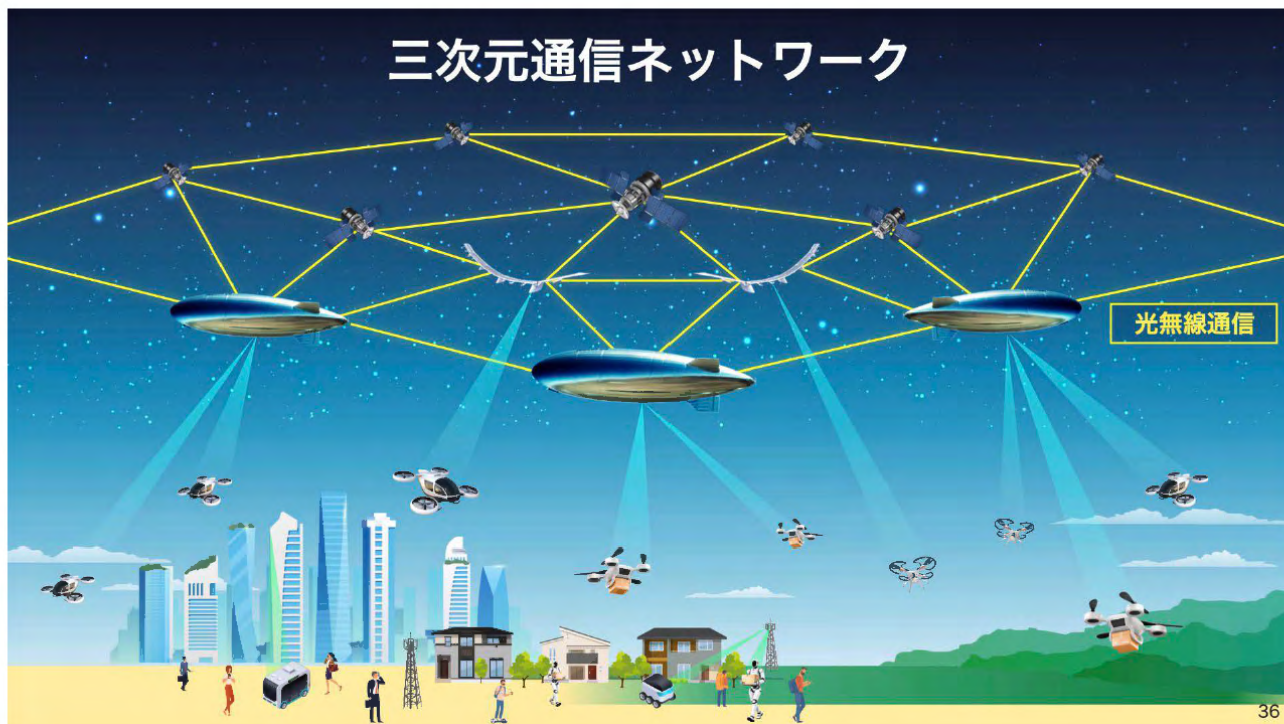
成層圏ビジネス 市場規模 (世界)



(出典) Global Market Insights 調査データ(2024年7月)より当社作成。
最終：2028年6月1日時点TTMレポート

33

現在のモバイルネットワークは、ご存じのように地上の基地局から電波を発射して通信する、いわゆる2次元の通信ネットワークですけれども、今後、空飛ぶ車やドローン、ロボットなどが普及していく中で、3次元の通信ネットワークが必要です。いわゆる、空間を埋めるネットワークです。当社は、衛星とHAPSの間を光無線通信と呼ばれる超高速の通信で結び、高品質な3次元ネットワークを作り上げていきます。



この光無線通信に必要な装置を、国の機関であるNICT（情報通信研究機構）と共同で開発いたしました。

3次元通信ネットワークの実現に向けた実証開始

光無線通信装置をNICTと共同開発し、26年度中に打ち上げ予定

**ファルコン9
(SpaceX社)**



光無線通信装置




国立研究開発法人
情報通信研究機構
National Institute of Information and
Communications Technology

株式会社清光



※ 打ち上げ時期は現時点での予定であり、変更となる可能性があります。 37

この衛星通信はすでにアメリカに送り、今年11月前後に、SpaceX社のロケットで打ち上げる順番待ちの状態、また3次元の通信ネットワークの構築を目指して、HAPSの商業化に向けたテストフライトを行っています。4月には、アメリカ・ブラジル間の連続フライト、12日と5時間を達成し、技術検証が完了しました。昨年の株主総会でも皆さまにお話ししました通り、あと2、3カ月以内には、日本でも試験サービスに入ります。

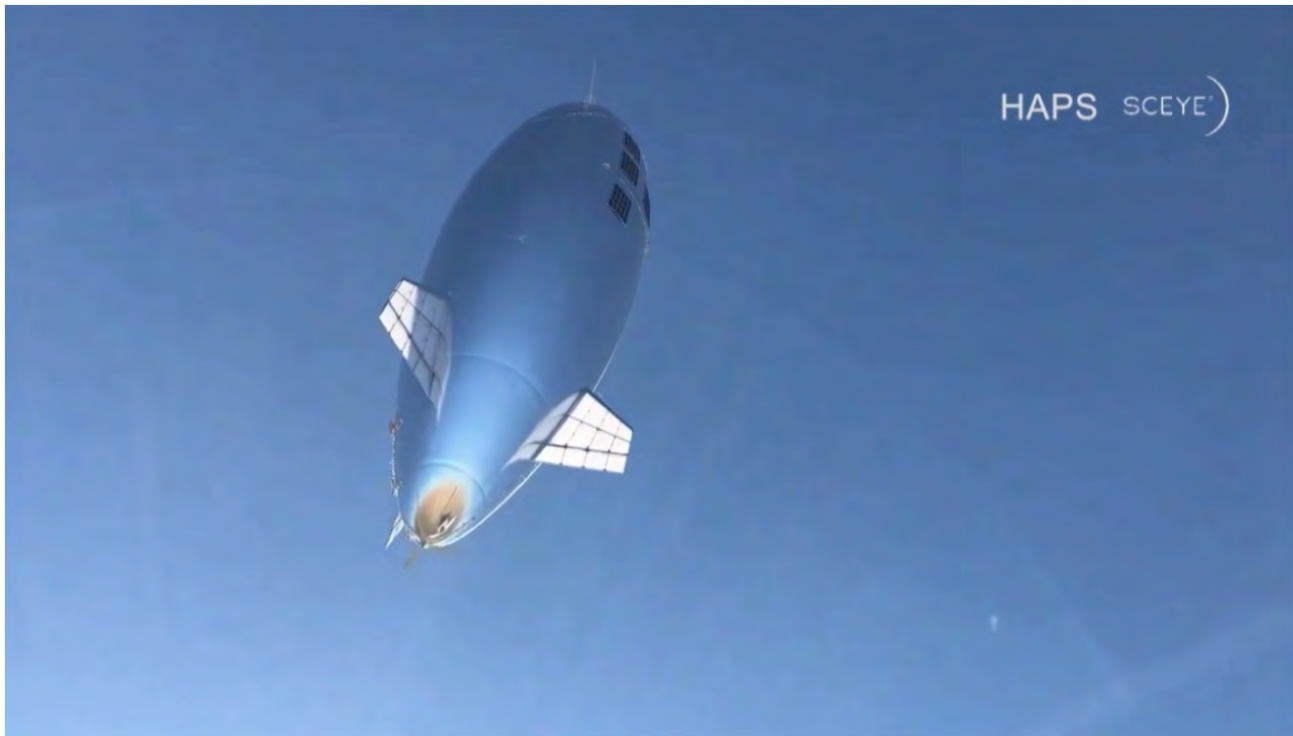
HAPS商用化に向けたテストフライト



アメリカで最終試験を行った時のフライトの様子がありますので、動画をご覧ください。

<動画>





われわれはAIに関連する新たな産業を作り出し、内需のみでなく外需も取り込み、Beyond Japanの実現で企業価値を高めていきたいと考えています。



最後に、先週発表したOpenAIとのサイバーセキュリティ関連の協業についてお話いたします。

一緒に取り組むのはPatching as a Service（パッチング・アズ・ア・サービス）というもので、OpenAIの最先端モデルで、企業のシステムの弱点を診断して、パッチと呼ばれる修正プログラムでその弱点をAIが自らふさぐというサービスです。

PaaS

Patching as a Service

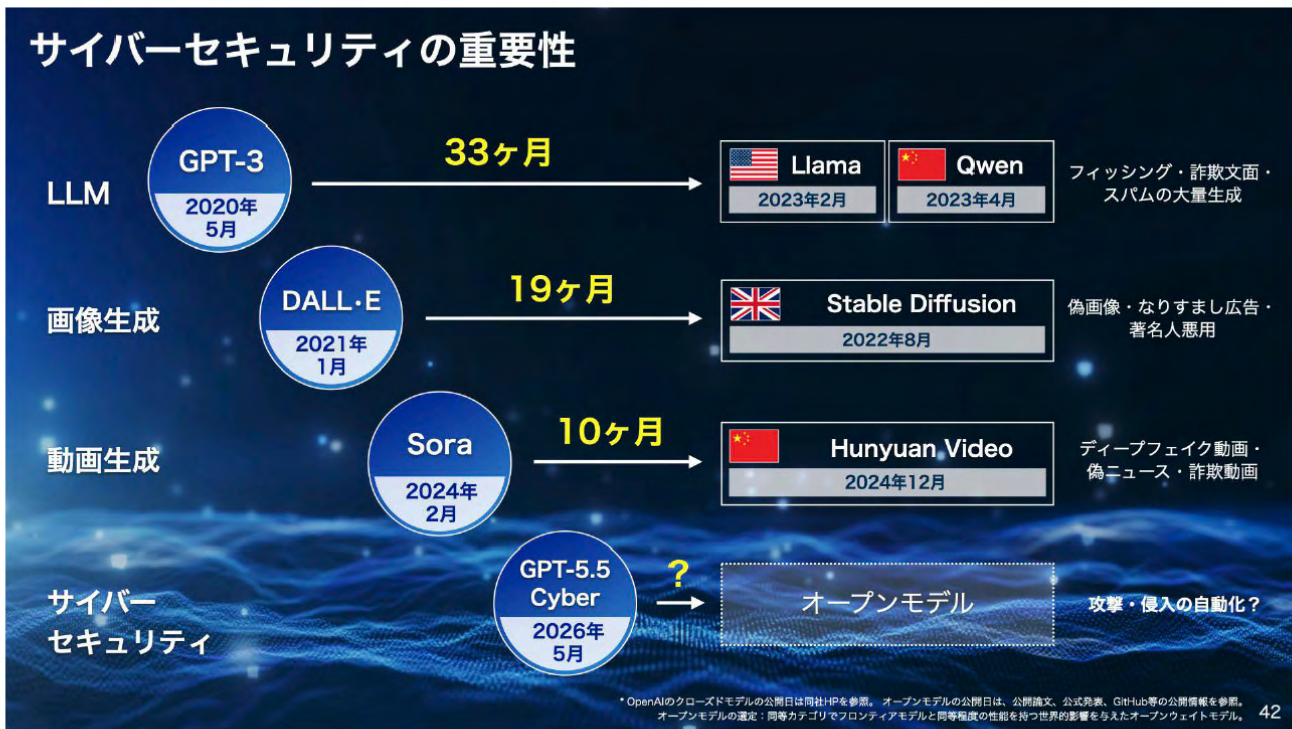


41

この事業に取り組む理由は、今後高度なAIを使ったサイバー攻撃がますます増加すると考えているからです。過去振り返ってみますと、LLMではGPT-3と同等のレベルを持つオープンモデルが登場するまでに33カ月かかりました。オープンモデルというのは、誰でもダウンロードできて、カスタマイズできるAIのことです。それを悪用してフィッシング詐欺や迷惑メールなどの大量生成につながってしまいました。同じようなことが画像生成や動画生成でも起こっていて、オープンモデルの登場までの期間はどんどん短くなっています。

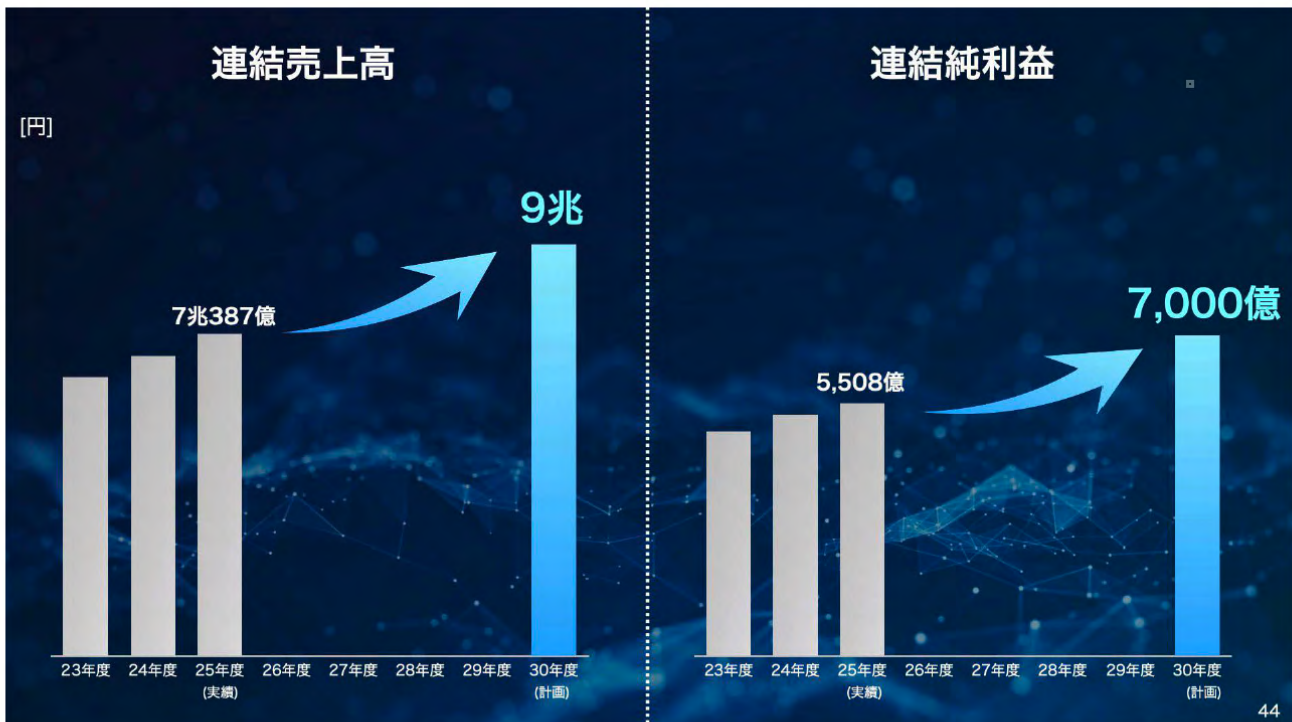
GPT-5.5-Cyberのようなサイバーセキュリティモデルがオープンモデルとして登場してくるのは、もしかしたら5カ月程度かもしれません。それを悪用したサイバー攻撃が起こるリスクがありますので、先回りして取り組みます。日本の重要インフラが安定して稼働し続けるために、全力で取り組みます。

サイバーセキュリティの重要性



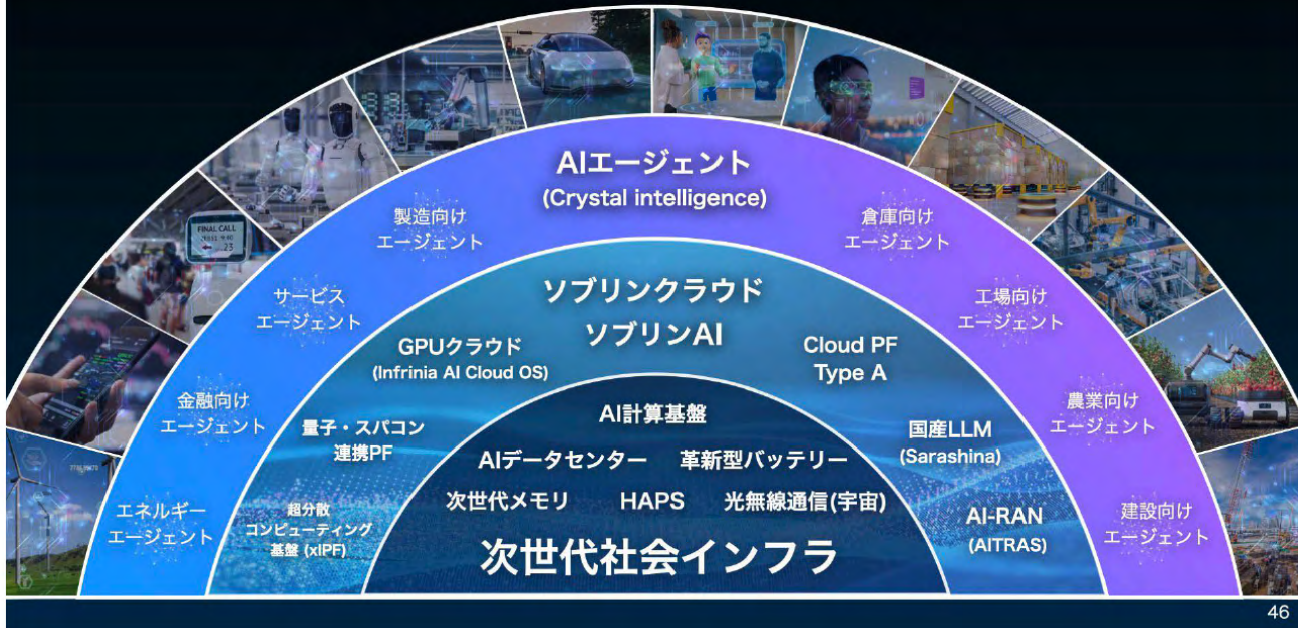
最後に、私の想いについてお話しさせていただきます。

中期経営計画では売上9兆円、純利益7,000億円を目指すとしていますが、私の目線では保守的に出したつもりです。社員には売上も純利益も兆単位で数える会社になろうとと常々話しており、本気で準備を進めています。



当社はこのような意気込みの元、次世代社会インフラを中心にAIプラットフォームとなり、さらなる企業価値の向上を目指します。

AIプラットフォームへ



46

引き続き、応援いただければと思います。ありがとうございました。

質疑応答

宮川：それでは、ただいまより質疑応答に移ります。質疑応答の進め方につきまして、司会から改めてご説明いたします。

司会：まず、事前に専用サイトからいただいたご質問に回答いたします。

次に、ご来場株主さまからご質問をお受けいたします。ご質問のある株主さまは、お手元のカラーボードを上げてください。指名された株主さまには、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。

続いて、インターネット出席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。専用サイトからご入力いただいたご質問は、いずれも司会から読み上げます。締め切りは今から5分後とさせていただきます。

その後、再度ご来場株主さまからご質問をお受けいたします。会場でご質問のある株主さまは、改めてお手元のカラーボードを上げてください。指名された株主さまは、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、いずれの方法でも、ご質問は一人さまにつき1問ずつとさせていただきます。

以上、質疑応答の進め方についてご説明いたしました。

宮川：最初に株主の皆さまから事前にいただいたご質問が70問あります。そのうち、時間の関係で特にご関心の高かった9問について、回答いたします。その後、会場からのご質問、そして当日インターネットからのご質問、また最後にもう一度会場からのご質問をお受けいたします。質問の内容は司会から読み上げます。

質問1：5月の決算発表でもしっかり利益を出しており、増配の予告もあったが、株価に反映されてこないのはなぜですか？

回答：本当にふがいない気持ちです。私もなぜこの7万円を超えるような日経平均の上昇にわが社が置いてきぼりになっているのかと、悲しく株価を見ています。おそらく、われわれがやっている今のAIへの投資が本当に回収できるのかと、不安に思われる方が多いからだと思います。ただ、当社の実力や将来性が反映されていないと感じており、AIへの投資は収穫フェーズに入りました。近いうちに必ず結果をお見せできると考えています。

質問2：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？

回答：成長の止まった通信業界、配当銘柄として見られているという側面があるのではと思っています。金利上昇が続いているこの局面では、評価をされにくい環境下かもしれません。先ほどのご質問でもお答えしました通り、この5カ年でAIの投資もしっかりと行ってきていて、収穫期に入ったという結果を出し、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と考えています。ソフトバンクグループ（株）については、孫さんが情報革命の未来というものを予見して、ArmやOpenAIに大胆な投資を行ってきたことが、今の株価の上昇につながってきたと考えています。当社も今後のAIの時代を見据えて、一番時間のかかる建設を伴うAIデータセンターなどのインフラ投資を積極的に行ってきました。そして、AIサービスの開発にも注力してきましたので、ソフトバンクグループ（株）のような大きな成果に結び

つけて、株価を向上させていきたいと考えております。親の背中はまだまだ遠いですが、追いつけるように精いっぱい頑張ります。孫さん、何か一言ありますか。

孫：私はこれからさらに頑張りますよ。宮川君にはいつもハッパをかけています。ソフトバンクのグループを挙げた果敢に挑戦するという文化は、宮川君を中心としたソフトバンク（株）に大いに受け継いでいますので、ぜひ楽しみにしていただきたい。一緒に連携していきますからね、これからも。どんどん伸ばしていけるとと思います。

質問3：株主優待制度について

回答：いくつかのご質問をいただいたために、一つずつ回答させていただきたいと思います。まず一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下さる株主さまを増やしたいという思いで導入しました。若い方にとっても当社の株を買いやすくするために、株式分割も合わせて行いました。その結果、株主数は分割してから100万人増えました。現在は185万人。その中で、40代以下の株主さまの割合は4割をすでに超えています。またうれしいことに、この分割後、新たな株主さまの中で、さらに2割以上の方々が追加で買い増しをしてくださいました。当社を応援して下さる方は着実に増えてきていると感じています。

次に二つ目の優待の拡充についてです。保有期間や株数に応じた優待を望む声をたくさんいただいておりますけれども、まずは会社を成長させて、そして株主さまへの分配を増やすことが大切と考えています。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いきます。

最後に三つ目の優待の申し込みについて。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（しんし）に受け止めています。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いきます。

質問4：取締役会の構成について

回答：人数は適正であると考えています。今回の取締役候補は強みがそれぞれ異なる方々で、お一人お一人がその強みを出し合っていく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、なぜ社内出身の女性取締役候補者がいないのか。これは本当に私も重要な課題だと考えていまして、対策を急ピッチで進めております。ただ、実現するためには女性管理職を増やすことが必要です。現在、女性管理職の割合は約11%で、昨年より1ポイント増えました。2035年度末までに20%を目指します。私自身、女性活躍推進委員会の委員長を自ら務めていますので、女性が活躍できる環境をさらに整えて、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に、しっかりと取り組みます。

質問5：子会社のガバナンスについて

回答：子会社は300を超えています。グループ会社を持つ当社にとっても、子会社の不正というのは決してひとつではないと思っています。すでに公表済みですが、当社グループのイーエムネットジャパン（株）で不正な取引がありました。この件を受け、子会社の取引について今まで以上に目を光らせる体制にしました。

具体的には、子会社における内部統制の強化、それから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いきます。上場会社もありますので、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作りをグループ全体で進めていきます。

質問6：サイバーインシデントへの対応について

回答：アスクルの件は、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て、そこから不正な侵入を受けたものでした。この件の発生後に、直ちにグループ全体で総点検を行って、業務委託を含めて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いきます。大変ご迷惑をおかけいたしました。

質問7：成長投資と株主還元の両立について

回答：まずは金利の上昇を上回る利益の拡大によって、成長投資と株主還元を両立する方針です。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りますので、今後も継続的な増配を行っていきと考えています。資金調達能力というのは、実はまだまだあります。将来の成長に向けた投資もしっかりと行ってきます。

質問8：中期経営計画の具体策について

回答：大阪堺での大型データセンターの計算基盤は、もうすでに売り切れの状態です。加えて、北海道苫小牧でのデータセンターも、まだ建設中ですが、すでに多くの引き合いをいただいている、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、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業務の拡大を行っていきます。それから加えて、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サービスは、倍増レベルではなく、次元を超えた成長のチャンスと捉えています。AI需要が世界中にあります。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。

質問9：財務健全性について

回答：自己資本比率がNTTやKDDIと比べて低いという点は、私も認識はしています。ただ、私は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大事なことは、安定してキャッシュフローを生み出せているか、借入金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、この3点だと思っています。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て、その上でAIデータセンターといった将来の成長領域に投資していますが、私は正直、まだ攻め足りないと思っています。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、ソフトバンクは通信事業を開始してまだ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、これからまだまだ伸びる会社です。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この変化の中で、仮に守りに入ってしまえば、将来の成長機会を逃すと思っています。むしろ今はしっかり成長を続けることが、20年後30年後のソフトバンクの企業価値を作ると考えています。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投資を行っていきます。

宮川：9問終わりました。次に、ご来場の皆さまからのご質問をお受けします。

質問10：研究開発体制について

回答：会社を設立した孫さんもですね、どちらかというと技術畑ですし、私もこの会社にジョインしてから15年CTOを務めていまして、技術畑です。当社は本当に立ち上げるときに非常に資金的に苦しい中で戦ってきましたので、まずはベンダー側にわれわれのアイデアを伝え、ベンダー側で開発していただいて数を買うというコミットで、試験研究に置き換えてやってきたりだとか、孫さんが得意な投資をしながら、その研究に強い会社と連携をし、その技術を取り込んできました。最近では先端技術研究所を、私が社長になった5年前に設立し、ありとあらゆる研究を始めました。そんな中で生まれたのがバッテリーやHAPSです。そういった分野の積極的な研究開発は行っていきしたいと思いますし、特に大学との連携も先ほどお話にいただきましたが、全く私も同感です。今年で6年目になりますが、東京大学と一緒にBeyond AIというプロジェクトと一緒にやっています。これはわが社から10カ年で200億円の投資を行いながら、AIの新しい最先端の研究と一緒にやっています。今後も国の機関、それから国立大学、私立大学含めて、ありとあらゆる研究機関との連携

も模索し、また海外の大学とも連携していきますので、そういうグローバルな視点を持って研究開発に大いに力を入れていきたいと思います。

質問11：AXの取り組み訴求強化について

回答：通信会社からの脱却ということで、私たちはBeyond Carrierというテーマを先代・宮内から引き継いだ際にこれをやり遂げてほしいということで進めてきました。ある程度の形は作ってきたと思いますが、当初就任から5年目、通信料金の値下げなどから体制を整えるために、コンシューマの収益だけでない構造をずっと示しながら、経営を続けてきて、3、4年たってくる頃に数字で表れてくると、わが社の株価は伸び始めました。今3キャリアの中で横ばいではいますが、これからもう一步踏み出すためにはご指摘の通り、通信業界のみならず、AIやDX、すべてのデジタル産業においてリーダーになるという意気込みでやっています。この結果を出していくことが次の株価の上昇につながってくると考えています。今年・来年とその他事業、データセンターやAIまわりの数値をきっちりと示していけるよう、ありとあらゆることをやっていきたいと思います。先ほどのYouTubeに関するアドバイスも真摯（しんし）に受け止め、早速戻って議論していきたいと思います。貴重なご意見、ありがとうございます。

質問12：株価向上について

回答：ありがとうございます。（株価について）本当に申し訳ない、もっと上げたいと思っていますから、頑張ります。GPTの話が出ましたが、全社員にGPTを毎日使ってもらい、利用についてモニタリングしながら、大戦力化している最中です。この大戦力が、このAIの繁忙時期に入ってくると、この地の利というものが作れると考えています。まだ成長が足りないというご叱咤（した）は非常に重く受け止めていますし、いつかは私もソフトバンクグループ（株）をどこかで抜かしたいと思っていますが、追いつけるように努力していきます。孫さんの話もありましたけれど、よろしいですか。

孫：いや、なかなか抜かせないよ。まだまだ僕も頑張ります。

質問13：データセンターへの投資について

回答：データセンターは熱を多く出す構造です。しかし、いろんなハイテクな技術が最近出てきていて、今新しく建設している北海道苫小牧のデータセンター等は、日本でもPUEという表現をしますが、排熱効率の非常にいいデータセンターを作っています。北海道を選んだ理由は、周りが非常に寒い場所なので、冬は非常に効率がよくなることです。テクノロジーの進化がこれから、そういう分野において続くと思ってますし、これを本気でやろうということでバッテリーの製造まで踏み込んだくらいですから、他社よりさらに磨きをかけたデータセンターの構築をしていきたいと考えています。

宮川：それでは、朝からご質問を承っているものも結構たまってきまして、ご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お答えしていきます。質問の内容は司会から読み上げさせていただきます。

質問14：新規成長領域の事業貢献について

回答：それぞれ利益が出るタイミングが異なっていますので、別々にお答えしたいと思うんですけども、まずAI計算基盤、それからAIデータセンターは今年から利益貢献になってきます。来年ぐらいになってくると、かなり大きな数字になってくると計画しています。革新型バッテリーは、もう少し長い目で育てている段階の取り組みです。まずは当社のAIデータセンター、それから携帯電話の基地局などに活用して、電力の安定供給だとか、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行い、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、ネオクラウドやクリスタル・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。

質問15：OpenAIとの関係について

回答：OpenAIは、世界で最も優れたAIの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の世界は想像を超えたスピードで技術が進化してきており、毎日のように新しいサービスが続々と出てきています。そのような環境下で、私たち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を選んで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などを見極め、必要なものを柔軟に取り入れていきます。OpenAIは、孫さんが一番詳しいと思います。何かコメントされますか。

孫：毎月のように技術は切磋琢磨で、抜いたり抜かされたりしています。まだAIの本格的な進展が始まったばかりですが、今ありましたようにアンソロピック、OpenAI、Google、特にこの3社が今非常に競い合っているという状況ですが、OpenAIもこの3社それぞれが強みを持って、これからまだまだ10倍、100倍伸びると、その過程にあると思っています。

質問16：サイバー攻撃への対応について

回答：サイバー攻撃は最近、さらに高度になってきました。守る側であるわれわれもAIを使って防御する力を高めています。先ほどのプレゼンでもお話ししました通り、当社ではOpenAIと一緒にシステムの弱点を見つけて修復する、Patching as a Serviceというものを提供していきます。ソフトバンクはOpenAIのファーストカスタマーというポジションであり、いち早く脆弱性診断を行いました。月間のサイバー攻撃はわが社では大体6万件ありますが、それでも倒れていません。そんな中でも高性能AIから見れば、あなたのシステムは1万件の攻撃の糸口があると診断されました。すでに重要なものは対策済みですが、この実績や経験を通じて、AIによる防御が有効であるということを実証してきました。この知見を生かし、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たいと考えております。

質問17：PayPayに続く新たな事業について

回答：私たちのグループ会社は、300社を超えます。その中には、先ほども映像にてご説明いたしましたが、次世代メモリの研究開発を行うSAIMEMORYという会社や、OpenAIのジョイントベンチャーを作ってやる、SB OAI Japanなど、大きな成長が期待できる事業がたくさんあります。グループシナジーを最大限に活用しながら、第2、第3のPayPayとなるように、これらもすべてしっかりと育てていきます。

質問18：AI戦略におけるソフトバンクの優位性について

回答：当社の優位性というのは一言で申し上げると、AIのインフラからサービスまでまとめて提供できるという点です。AIとの共存社会というのを見据えて、この5年間、他社よりも積極的に取り組んできましたので、かなり先行していると自負しています。AIの社会実装を通じて、日本の産業全体にも貢献していきたいと考えております。

質問19：基地局の電力量削減について

回答：基地局は、われわれ会社全体で言うと半分くらいの電力の消費量がありますから、当然ながら、よく議論をしています。カーボンニュートラルゼロを私たちは掲げておりますから、必ずやり遂げたいと考えています。その中で、基地局のところにソーラーパネルを貼って自家発電をしたりとか、それから最近は風車をつけながら、発電をしながら動かしているような基地局もあります。一番効果的だなと自分たちで考えているのは、バッテリーです。基地局に置くバッテリーは高額で、災害の時に2、3時間延長している間に電気の復旧ができるような小さな基地局から2日間くらい持つ容

量を持ったバッテリーを配置する大型局まで、いろんな基地局があります。でも、その中で実験が終わったのは、昼間・夜間問わず、トラフィックが少なくなると電気は使わなくなりますから、トラフィックの少ない時間帯に充電をして、トラフィックの多い時間帯にバッテリーを放出しながら節電を行うという、一番効果的な実験が行うことができました。今回、バッテリーは非常に高価ですが、バッテリーを自ら作る力ができましたから、そのバッテリーを基地局に導入して、さらに効率を高めることを行っていく予定です。ここ2、3年で逐次入れ替えますので、ご期待ください。

質問20：高速低遅延の光伝送技術の開発について

回答：IOWN（アイオン）という言葉は世の中的に一人歩きしていますが、わが社はすでに導入済みです。昨年の決算説明会でお話ししましたが、昨年ですべて工事が完了しています。チップセットまで光ファイバーと同じように光無線だけでやるようなチップのことをIOWNと言うのであれば、それは消費電力が非常に有効だと思いますので、ぜひNTTさんにはその分野で頑張ってくださいと思いますが、われわれがやれる作業としては、すでに昨年度には完成済みということでお答えしたいと思います。

宮川：たくさんのご質問をいただき、本当にありがとうございました。事前に受けたものが70問あった中の9個しか返答しておりませんので、この場での回答ができなかったご質問は、後日当社のウェブサイトで掲示いたしますので、ご了承をお願いいたします。

最後に改めまして、会場の皆さまからご質問をお受けします。

質問21：ワイモバイルの料金改定に伴う業績への影響について

回答：（料金改定の件は）値上げになりますので、経営視点ではポジティブです。今年の後半くらいから効いてきて、来年・再来年と、積み上がった利益がその中には加わってくると計画をしています。コンシューマ事業は、一度は料金値下げで下がりましたが、V字反転を続けていまして、これから今年も来年も再来年も続けていく計画です。お客さまにとっては、値上げを受け入れるのは嫌かもしれませんが、人件費も電気代も、もう何から何まで今値上がりしていまして、ご理解いただければと思います。

質問22：宇宙空間でのAIデータセンター構築について

回答：宇宙でのデータセンターというのは、発電の能力を向上させるという意味では、考え方としてはあり得ると思いますが、HAPSや衛星について一生懸命やっていたので、宇宙空間の放熱の仕方は、非常にいろんな意味で難しい問題があると考えています。しかしながら技術を否定するわけではありませんので、イーロン・マスク氏は当然ながら最後はやり遂げられると思いますが、いろんな課題があると考えています。直近で私どもが宇宙にデータセンターを作るところに参入することはいたしません。むしろ今、日本の中で世界のデータセンターの建設の勢いから言うと、日本はまだ貧弱でして、これからAIが台頭する中で、日本のAI環境を整備するという役割が私どもにはあると思いますので、まずは日本のデータセンターの拡大に注力したいと考えています。それでは、ちょっとソフトバンクグループの見解を聞いてみましょう。

孫：イーロン・マスク氏は、大変な改革者ですよね。技術的な面でも、突破力は非常にあるんですけども、宇宙にデータセンターを作って、何の得があるのかというと、電気代が安くなる、あるいは豊富にあるということが一番のメリットだと思います。しかし、実はAIのデータセンターを運営するにおいて、電気代というのは全体コストの7%くらいです。残り93%は、チップ代とか、その他のものなんです。その7%のコストが、宇宙に持って行って、仮に半分に減ったとしても、その宇宙に持って行くためのコストやメンテナンスの部分や、遠い距離からですから通信の遅延とか、そう

いうデメリットの部分とのせめぎ合いだと思うんですね。どちらにしろ宇宙でどれほどできるかという成果が出るのは、大規模な成果が出るのには10年以上はある程度かかると思います。でもAIの戦争、戦いの中では、10数年後の話より、今の目の前の10数年の方が圧倒的に重要だと思っています。これはインターネットの戦いの時もそうでしたが、もう最初の10数年の間にほとんど勝者が決まります。ですからわれわれは、将来どうなるか分からない宇宙よりも、まずは先に今すぐ地球で、圧倒的なデータセンターの構築力を、作りたいという風に考えています。先手必勝だと思っています。

質問23：AI技術の進化と人の意識のギャップについて

回答：今、全国の各地域でAIの講演を行っていても、ピンとこられてないなというのを感じたりしますので、ギャップがあるというのを肌感覚で感じています。都市部と地方で抱えている社会課題は、各々違うと思います。例えば、ロボタクシー、いわゆる自動運転車はAIの技術によって進化し、そろそろ社会実装される時期に入ってきました。都市部ではタクシーという人手不足の解消のために、ロボタクシーを導入するということで、今、GoogleのWaymoみたいなハードウェアが少し動き始めています。一方で、地方では免許返納の高齢者の方の足として提供してくれというニーズが多いので、むしろその収益面というよりは、新しい交通機関としての提案をする必要があります。おそらく都市部と地方では、AIの使われ方が、そういう面でも違うのかなという風に感じていますが、私どもは、センター側のブレインデータセンターという大きなデータセンターから、リージョナルセンターだとか、それから基地局単位にAIを搭載したAI-RANだとか、インフラは平等に作ろうということで今やっていますが、最後は、スマートフォンがどこでも使われるようになったように、AIもスマートフォンの中に入り始めていますから、同じようにAIも使われていくと思います。まずはそのスマートフォンを使えない人はゼロにしようということで、いろんな意味でチャレンジしていますが、AIの恩恵を、都市部の人も地方の人も同じように受けていただけるよう努力しているつもりです。時間はかかりますが、ソフトバンクがお役に立てる分野がたくさんあるんじゃないかなと思います。これからも頑張ります。

質問24：PayPayの今後の施策について

回答：PayPayの社長の中山社長も、今年から新任の役員に加わりますが、取締役である私からお答えします。PayPayとしては、今、決済というところで入口に入りました。その下に、グループでは銀行や証券を寄せたり、直近では保険会社のM&Aを発表したり、あらゆる金融サービスをPayPayに統合することでグループ戦略を立てています。その中でいろんな金融商品が、PayPayの中でも当たり前のように買える時代、それから当たり前のように預金とPayPayとの決済が連動するような世界、これを、日本国内から始めていますけども、米国だとかアジアだとか、いろんな世界にこのサービスを広げていきたいと考えておりますので、ご期待いただければと思います。

宮川：それでは、質疑を終了し、採決に移ります。

インターネットよりご出席の株主さまで採決に移ることに賛成の方は、専用サイトにあるボタンをクリックしてください。

ご来場の株主さまで採決に移ることに賛成の方は、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すべ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」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、ご来場株主さまの採決を行います。

以上、議決権行使の留意点について説明いたしました。

宮川：それでは、インターネットよりご出席の株主さまは各議案について、賛否を選択の上、「行使する」ボタンのクリックをお願いいたします。

次に、ご来場株主さまの採決を行います。

第1号議案「取締役13名選任の件」です。本議案の原案に賛成の方は、拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。

次に、第2号議案「監査役2名選任の件」です。本議案の原案に賛成の方は、拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。

最後に、第3号議案「補欠監査役1名選任の件」です。本議案の原案に賛成の方は、拍手をお願いいたします。

（拍手）

ありがとうございます。

それでは採決の結果を確認いたしますので、しばらくお待ちください。

インターネットよりご出席の株主さまも採決の結果が確認できたので、合わせてご報告いたします。

すべての議案につきましても、事前の議決権行使、合わせて過半数の賛成を得ました。これで、すべての議案につきまして、原案どおり承認可決されました。ありがとうございました。

以上をもちまして、本総会の議事はすべて終了いたしました。第40回定時株主総会を閉会いたします。

ここで、新任役員をご紹介します。

それでは秋山 修取締役、一言お願いします。

あき やま おさむ
秋山 修

1995年 4月 日本テレコム㈱（現当社）入社
2011年 5月 ソフトバンクテレコム㈱（現当社）財務統括 財務本部 経理統括部 経理部 部長
2015年 4月 ソフトバンクモバイル㈱（現当社）財務統括 財務経理本部 経理統括部 収益管理部 部長
2016年11月 当社財務統括 財務経理本部 財務部 部長
2018年 5月 当社財務統括 財務戦略本部 財務企画室 室長
2019年 8月 当社財務統括 財務戦略本部 資金調達部 部長
2020年 4月 当社財務統括 財務戦略本部 副本部長
2020年12月 当社財務統括 財務戦略本部 本部長
2023年 7月 当社執行役員 財務統括 財務戦略本部 本部長
2025年 4月 当社執行役員 財務統括
2026年 4月 当社常務執行役員 兼 CFO 財務統括（現任）



秋山：ただいまご選任いただきました秋山です。私は、ソフトバンクでもう20年以上働いており、現在は、CFOを務めています。今後、AIの社会実装が本格的に進んでいく中で、当社の成長機会は大変多いと思っています。この成長機会を着実に捉えて、企業価値の向上の方につなげていきたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

宮川：それでは、出澤 剛取締役をお願いします。

いで ざわ たけし
出澤 剛

2007年 4月 ㈱ライブドア（現NHNテコラス㈱）代表取締役社長
2012年 1月 NHN Japan㈱（2013年4月LINE㈱に商号変更）取締役ウェブサービス本部長
2014年 4月 LINE㈱（現Aホールディングス㈱）代表取締役 COO
2015年 4月 同社代表取締役社長 CEO
2018年 7月 LINE Digital Frontier㈱代表取締役
2021年 3月 Zホールディングス㈱（現 LINEヤフー㈱）
代表取締役 Co-CEO（共同最高経営責任者）
2023年 4月 同社代表取締役社長 CEO Marketing & Sales CPO
2023年 6月 PayPay㈱取締役（現任）
2023年10月 LINEヤフー㈱代表取締役社長 CEO（最高経営責任者）（現任）



出澤：この度はご選任ありがとうございました。LINEヤフーの社長も務めています、出澤です。私はメディア・EC領域を担当していますので、その領域から、AIを使って大きな成長を創出して、ソフトバンク全体の企業価値の増大にも貢献してまいりたいと強く思っています。これからどうぞよろしくお願いいたします。

宮川：それでは、中山 一郎取締役をお願いします。

なか やま いち ろう
中山 一郎

2013年 4月 ㈱IDCフロンティア代表取締役
2016年 3月 ㈱一休取締役副社長
2018年 6月 PayPay㈱代表取締役 社長執行役員 CEO（現任）
2020年11月 Zフィナンシャル㈱取締役
2021年 4月 ヤフー㈱（現 LINEヤフー㈱）常務執行役員
2022年 5月 福岡ソフトバンクホークス㈱取締役（現任）
2023年11月 PayPay銀行㈱取締役



中山：中山です。私は、PayPay（株）の代表も務めています。ソフトバンクの成長性および収益性の向上に力を尽くしてまいります。これからよろしくお願いいたします。

宮川：大西 幸彦取締役をお願いします。

おおにし ゆきひこ
大西 幸彦

1983年 4月 株式会社三井住友銀行(現三井住友銀行) 入行
2011年 4月 株式会社三井住友銀行執行役員 人事部長
2011年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ(人事部長)
2012年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ(企画部長)
2013年 4月 株式会社三井住友銀行常務執行役員経営企画部長
2015年 4月 株式会社三井住友銀行取締役専務執行役員 リテール部門統括責任役員
2015年 4月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ専務執行役員
2018年 6月 三井住友カード株式会社代表取締役社長 兼 最高執行役員
2025年 4月 三井住友カード株式会社代表取締役 社長執行役員 CEO(現任)



大西：ご選任いただきました、大西です。私は(株)三井住友カードで社長をやっている、来月から会長になりますが、ファイナンスを含めて当社の発展にぜひ貢献できればと思います。よろしくお願いいたします。

宮川：湯崎 英彦取締役をお願いします。

ゆざき ひでひこ
湯崎 英彦

1990年 4月 通商産業省入省
1995年 6月 資源エネルギー庁原子力産業課課長補佐
1997年 5月 通商政策局米州課課長補佐
1998年 8月 米国ベンチャーキャピタル イグナイト・グループ出向
2000年 3月 株式会社アッカ・ネットワークス創業 代表取締役CEO
2000年 8月 同社代表取締役副社長
2009年11月 広島県知事
2026年 4月 広島県公立大学法人県立広島大学 客員教授(現任)
2026年 4月 国立大学法人広島大学 客員教授(現任)
2026年 6月 慶應義塾大学 特任教授(現任)



湯崎：ご選任いただきました、湯崎と申します。私は前広島県知事、昨年の11月まで知事を務めておりました。それ以前はソフトバンク(株)と競合する通信会社を運営していました。久しぶりに通信業界に戻ってまいりました。私なりにソフトバンク(株)の価値向上に努めてまいりたいと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

宮川：ありがとうございました。内藤 隆志監査役をお願いします。

ないとう たかし
内藤 隆志

1989年 4月 日本国際通信㈱(現当社) 入社
2007年 4月 ソフトバンクテレコム㈱(現当社) 財務本部 経理統括部 統括部長
2008年 4月 同社財務本部 経理統括部 統括部長 兼 内部統制室 室長
2010年 7月 ソフトバンクモバイル㈱(現当社) 財務経理本部 本部長
2012年 7月 同社執行役員 財務経理本部 本部長
2016年 6月 SBプレイヤーズ㈱ 監査役
2018年 6月 ソフトバンク・テクノロジー㈱(現当社) 監査役
2021年 3月 Aホールディングス㈱監査役
2024年 4月 当社財務統括CFO補佐/エグゼクティブアカウンティングアドバイザー(現任)
2024年 8月 PayPay㈱社長補佐 兼 経営戦略統括本部 経理本部長



内藤：ご選任いただきましてありがとうございました。内藤です。私はもう30数年間ソフトバンクと共に歩んでまいりまして、財務畑で今、仕事をさせていただいています。今度は株主さまの負託を受けて、監査ということで、一緒になって企業価値貢献に携わっていきたいと思います。よろしくお願いいたします。

次に、本総会の終結をもって退任された、今井さん、藤原さん、仲條さん、島上さんよりご挨拶いただきます。
今井 康之さん、お願いします。



今井氏：今井 康之です。本日进行しまして、取締役を退任いたします。2000年に入社して以来、四半世紀にわたり、ソフトバンクで仕事ことができましたこと、大変幸せに思っております。孫さん、お支えいただきありがとうございました。孫さんをはじめ、一緒に働いた多くの仲間、そして株主の皆様、本当に感謝申し上げる次第です。本日私は卒業いたしますが、ソフトバンクの挑戦はまだまだこれからです。どうぞ皆さまご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

宮川：ありがとうございました。それでは、藤原 和彦さんお願いします。



藤原氏：藤原です。ソフトバンクに入社して25年、CFOを22年務めさせていただきました。就任当初は1,000億円の赤字の会社でしたが、多くの仲間と共に1兆円の営業利益を創出できる会社に成長してまいりました。これはひとえに株主の皆さまのご支援の賜物であり、心よりお礼を申し上げます。ソフトバンクがこれから、AIを中核に据えてさらなる飛躍を遂げてくれるものと信じております。皆さま、本日まで本当にありがとうございました。

宮川：仲條 亮子さんお願いします。



仲條氏：仲條 亮子です。私は、長い間グローバルのIT企業に身を置いてまいりました。その視点をもって、社外取締役として、ソフトバンクが描く戦略の確かさ、そして、エグゼキューションの底力、それをこの目でしっかりと見てきまし

た。変化を恐れず常に前を向いて、そして、困難にぶち当たったとしても、本当に文字どおり一丸となって戦っていき突破していく、その姿勢を見るにあたって、本当にドキドキして、そして、素晴らしい会社だと、幾度も実感をする日々でした。これから、Activate AI for society、この実現をし、さらなる高みに上がっていく、進んでいくソフトバンク（株）の未来を、立場を変えて今後私も1人の応援者として応援していきたいと思っています。どうぞ株主の皆さま、これから変わらぬご支援をソフトバンク（株）にお願い申し上げます。ありがとうございました。

宮川：それでは、最後に島上 英治さんお願いします。



島上氏：監査役の島上です。入社して30年、監査役として7年。本当に株主の皆さま、ありがとうございました。まだまだソフトバンクのやんちゃな挑戦は続くと思いますが、株主の皆さま、温かい目でどうぞ見守ってください。今後ともソフトバンクをどうぞよろしくお願いいたします。

宮川：新任役員と退任役員のご挨拶でございました。それでは、役員の皆さんご起立ください。
以上になります。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。