



ソフトバンク株式会社

第36回定時株主総会

2022年6月23日

イベント概要

[日程] 2022年6月23日

[時間] 午前10時00分～午前11時13分（開催時間：1時間13分）

[開催場所] 東京都港区海岸一丁目7番1号
東京ポートシティ竹芝 オフィスタワー1階 ポートホール

[出席者] 16名

代表取締役会長	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）	大木 一昭
社外取締役（独立役員）	植村 京子
社外取締役（独立役員）	菱山 玲子
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）	阿部 謙一郎

[欠席者] 1名

社外取締役（独立役員）	上釜 健宏
-------------	-------

[報告事項]

- ・ 2021年度（2021年4月1日から2022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
- ・ 2021年度（2021年4月1日から2022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13名選任の件
- ・ 第3号議案 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まして、誠に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させていただきます。

本日登壇しております役員はマスクを着用しておりますが、役員は全員前日にPCR検査を、また当日は抗原検査を受けておりますので発言の際はマスクを外させていただきます。ご理解のほど、よろしくをお願いいたします。

それでは、ただ今より第36回定時株主総会を開会いたします。

本総会は、新型コロナウイルス感染症の感染状況を鑑み、感染防止策を講じつつ、ご来場の株主さまと同じ会場で議事を進行することにいたしました。なお本日、取締役 上釜 健宏氏は、やむを得ない理由により欠席しており、取締役 川邊 健太郎氏は、オンラインでの参加となります。

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。

本総会は専用サイトを通じた議決権行使や質問等が可能となるインターネットでの出席方法を採用していますので、その点も含めた進行につきまして司会よりご説明いたします。

司会：それではご説明申し上げます。今後の進行につきましては、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、報告事項および全ての決議事項について一括して質疑応答を行います。質疑応答終了後は決議事項について採決のみを行いたく存じます。

次に株主さまからのご質問・動議ならびに審議に関する一切のご発言と議決権行使は、総会会場にご来場の株主さまも含め、全て専用サイトよりお受けいたします。

新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、口頭でのご発言はお受けいたしませんので、ご発言のある株主さまは専用サイトよりご発言の入力をお願いいたします。ご発言および議決権行使はすでに受け付けを開始しておりますが、ご質問は一人さま1問、200文字以内で簡潔に要点のみをお願いいたします。なお、ご発言につきましては質疑応答の開始から5分後に締め切りとさせていただきます。また、一度議決権を行使されますと、修正できませんのでご注意ください。動議につきましては、同一種類の動議は一回のみ取り上げさせていただきます。動議の採決は質疑応答時にまとめて行わせていただきます。なお議案に対する修正動議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。以上でご説明を終わります。

宮川：それでは、ただ今司会よりご説明いたしました進行につきまして、ご賛同いただける株主さまは、専用のサイトに表示されております拍手ボタンのクリックをお願いいたします。なお、ライブ配信と会場での議事進行との間には配信システムの影響によりタイムラグがございます。ご了承ください。それでは集計に入ります。そのまましばらくお待ちください。

確認ができました。ありがとうございます。ご賛成が過半数に達しましたので、このやり方で行わせていただきます。それでは報告事項につきまし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25ページから67ページおよび69ページ、ならびに当社ウェブサイトに掲載の通りでございます。

報告事項

- 1. 2021年度（2021年4月1日から2022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. 2021年度（2021年4月1日から2022年3月31日まで）計算書類報告の件**

また事業の概要を説明したビデオを用意しておりますので、こちらをご覧ください。

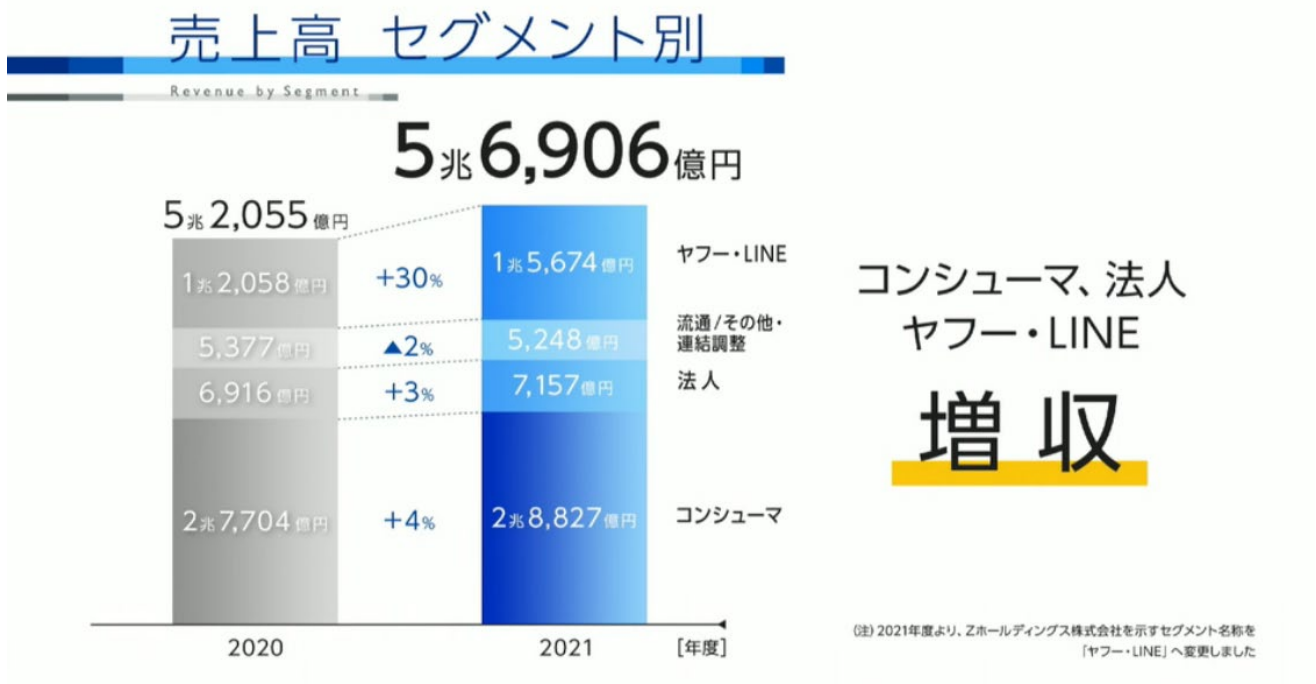
ビデオ：最先端技術を社会実装し、日本をデジタル先進国へ。

2021年度のソフトバンク株式会社は、競争環境や社会情勢が激しく変化する中、お客さまのニーズに合ったサービスの提供や最先端のテクノロジーを通じて、さまざまな課題解決に取り組み持続的な成長を実現しました。

2021年度の売上高は、前期比9%増の5兆6906億円となり、上場以来4期連続で過去最高を更新しました。



セグメント別の売上高は、コンシューマ事業、法人事業、ヤフー・LINE事業が増収となりました。

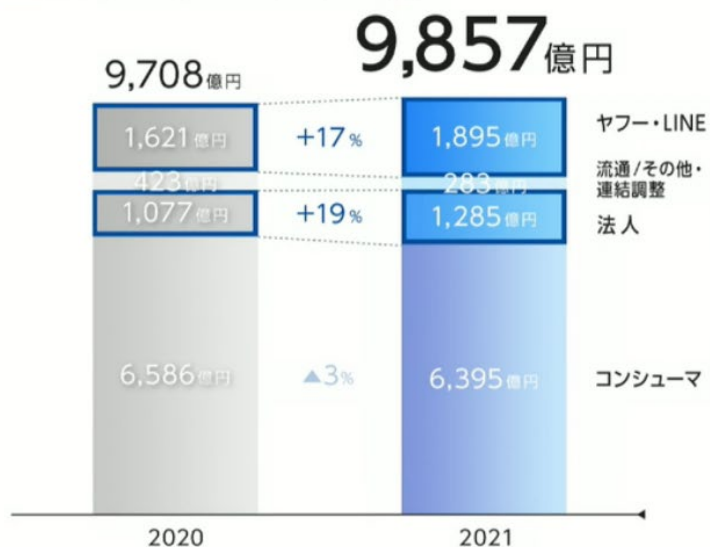


営業利益は、前期比2%増の9,857億円となり、4期連続で過去最高を更新。

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3%の減益だったものの、法人事業、ヤフー・LINE事業が順調に利益を伸ばし、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



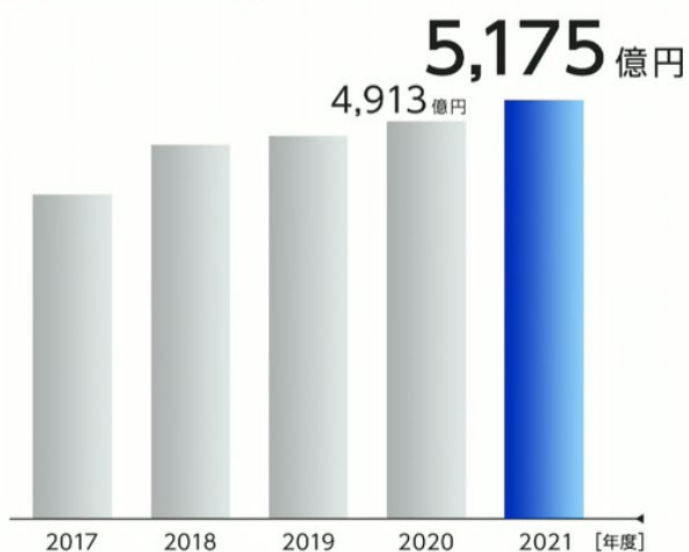
通信料値下げ影響の一方
法人とヤフー・LINEが

順調に増益

純利益は、前期比5%増の5,175億円となり、4期連続で過去最高を更新しました。

純利益

Net Income



過去最高を更新

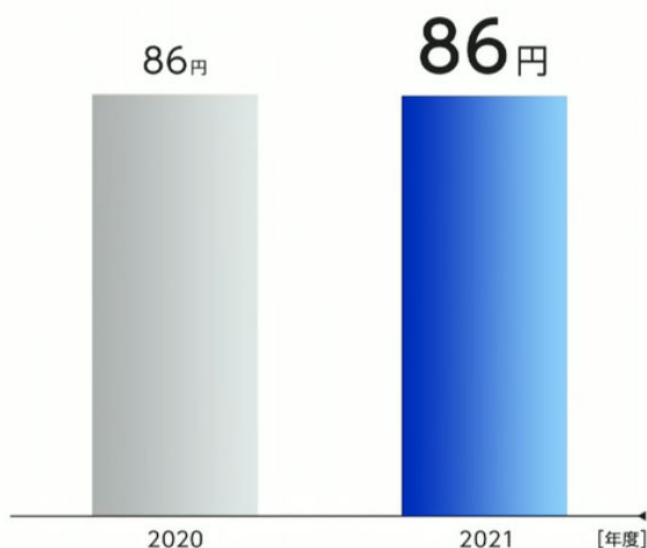
5%増

(注) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

これらの結果、一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**

2017年度より「Beyond Carrier」を成長戦略と定め、通信事業の持続的な成長を図りながら、ヤフーやLINEといったインターネットサービス、テクノロジーを活用した最先端ビジネスの立ち上げを通じ、通信以外の領域の拡大を目指しています。

ソフトバンクの成長戦略 Beyond Carrier



2018年の上場時は、通信が主な事業領域でしたが、PayPayの立ち上げ、ヤフー、ZOZO、LINEの子会社化を通じて国内でNo.1のサービス群を擁する企業グループに進化しました。現在の当社は国内最大級の顧客接点を有する事業基盤を持ち、さらなる飛躍に向けた体制を整えました。

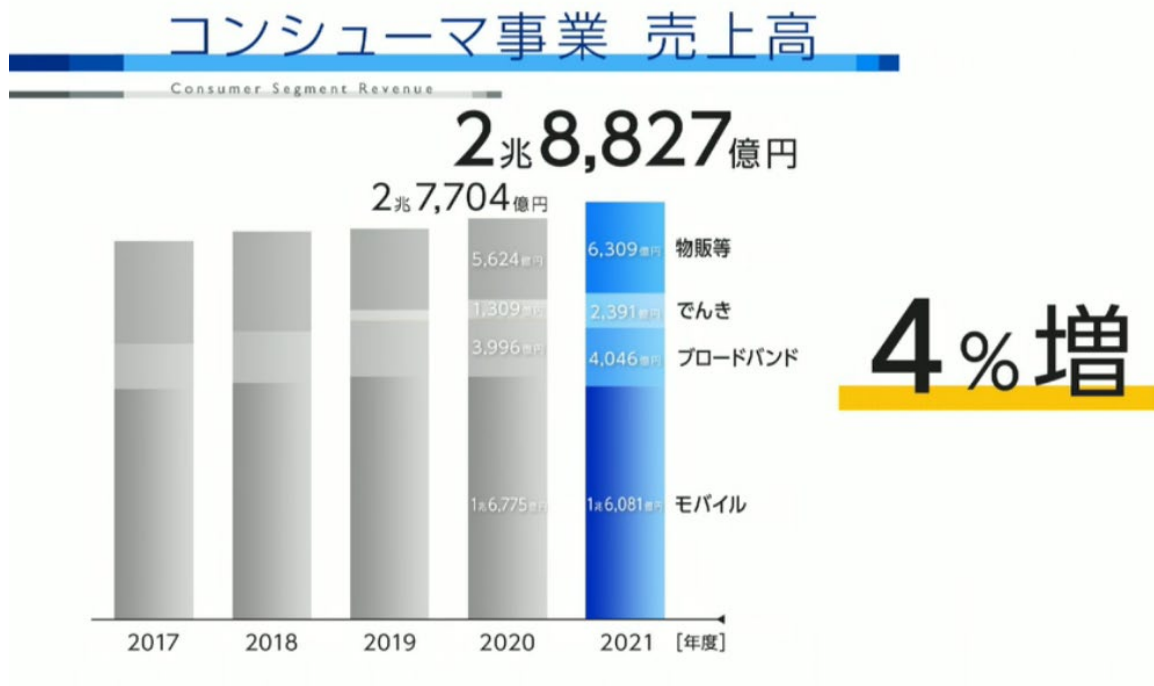
顧客接点



(注) SoftBank: 主要回線累計契約数 (2022年3月時点) / [Yahoo! JAPAN]: 月間利用者数 (2021年1月~2021年10月の月平均) / [PayPay]: 累計登録ユーザー数 (2022年4月時点) / [LINE]: 月間アクティブユーザー数 (2022年3月時点) / 国内の大企業: 売上高1,000億円以上の上場企業のうち、2021年度に当社と取引があった企業の割合 / 店舗数: ソフトバンクおよびワイモバイルの直営店、代理店、量販店、併売店の合計 (2022年3月時点) / グループ営業数: 当社の営業社員 (2022年3月時点) / グループエンジニア数: ソフトバンク株式会社、ヤフー株式会社、LINE株式会社のエンジニア社員の合計 (2022年3月時点)

この事業基盤を生かし、2021年度もさまざまな取り組みを行いました。

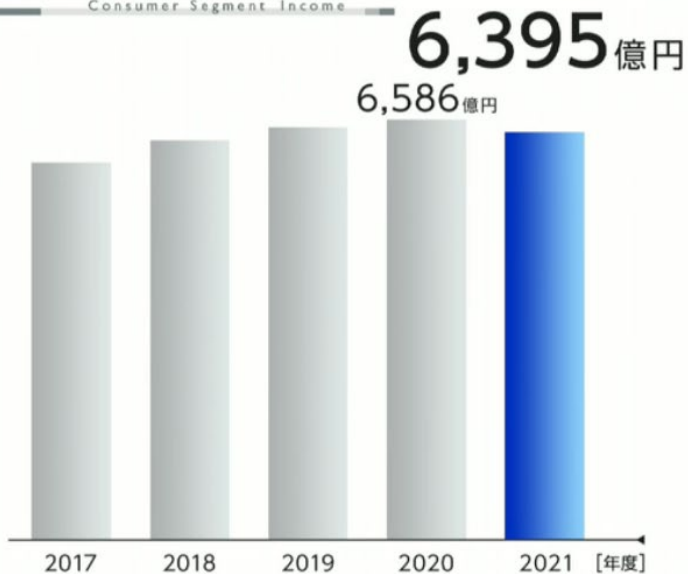
コンシューマ事業の売上高は、家庭用でんきサービスや携帯端末の販売が堅調に推移し、前期比4%増の2兆8,827億円となりました。



営業利益は通信料値下げの影響を受けつつも、前期比3%減の6,395億円となりました。

コンシューマ事業 営業利益

Consumer Segment Income



3%減

モバイルサービスでは、お客さまのニーズに合わせた3ブランドを提供する「マルチブランド戦略」を展開するとともに、グループの事業基盤を生かしたシナジー施策を強化。

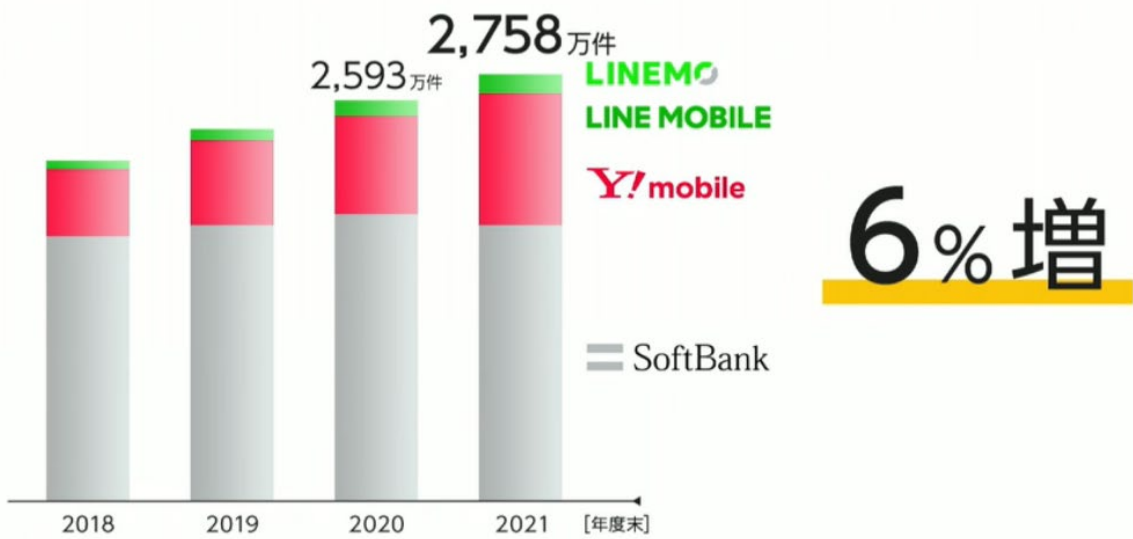
シナジーによる好循環で **ビジネスを加速**



PayPayクーポンやLINE MUSICなどを活用した当社モバイルユーザー向け還元施策を次々と実施しました。当社モバイルサービスからの送客によってグループサービスにとっても新たな顧客層の拡大につながりました。こうした取り組みもありスマートフォンの累計契約数は前期比6%増の2,758万件となりました。

スマートフォン累計契約数

Cumulative Smartphone Subscribers



2020年に商用サービスを開始した5Gは、2022年3月に、目標としていた人口カバー率90%を達成しました。



今後も快適なネットワーク環境の実現に向けて5Gのさらなる高度化とエリア拡大を推進し、世界最高レベルの5Gネットワークの構築を目指していきます。

法人事業の売上高は、ソリューション等とモバイルが成長をけん引し、前期比4%増の7,157億円となり、上場以来4期連続で過去最高を更新しました。

法人事業 売上高

Enterprise Segment Revenue



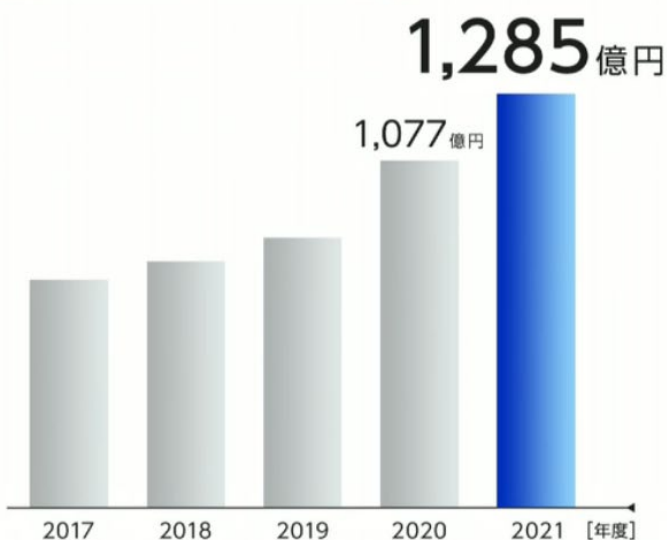
過去最高を更新

4%増

また、営業利益は前期比19%増の1,285億円となり、上場以来4期連続で過去最高を更新しました。

法人事業 営業利益

Enterprise Segment Income



過去最高を更新

19%増

特に顧客企業の経営課題の解決に向けたDX支援が好調。デジタルマーケティングの分野では当社グループが持つ国内最大級の顧客接点を活用し、消費者の興味・関心の把握から効果検証まで顧客企業のマーケティング活動を一通貫でサポートする取り組みが評価され、大きな成長を実現しました。

SoftBank

YAHOO!
JAPAN

LINE

PayPay

グループシナジー



このような取り組みなどが評価され、経済産業省と東京証券取引所が選定するDX銘柄に、2年連続で選ばれました。

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

**2年連続
選定**

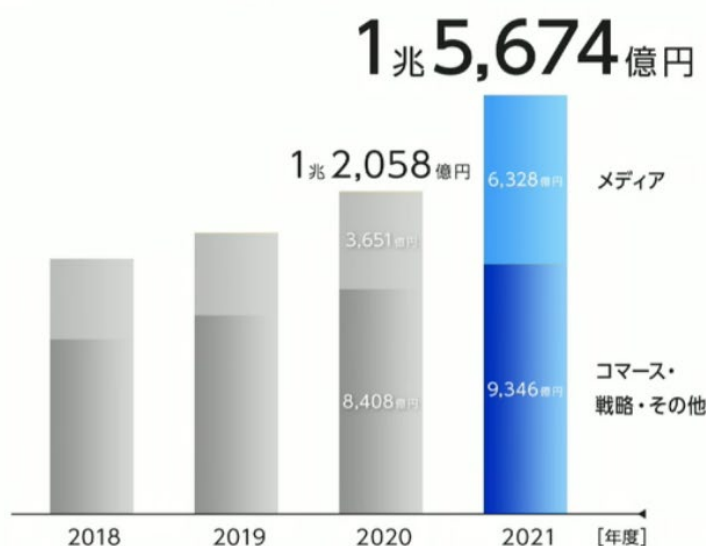
 DX銘柄2022
Digital Transformation

引き続き、グループ各社とのシナジーにより、大企業・中堅中小企業のデジタル化に加えて、社会全体のデジタル化も目指します。

ヤフー・LINE事業の売上高は、LINEの子会社化に加え、メディア領域の好調により、前期比30%増の1兆5,674億円となりました。

ヤフー・LINE事業 売上高

Yahoo! JAPAN / LINE Segment Revenue



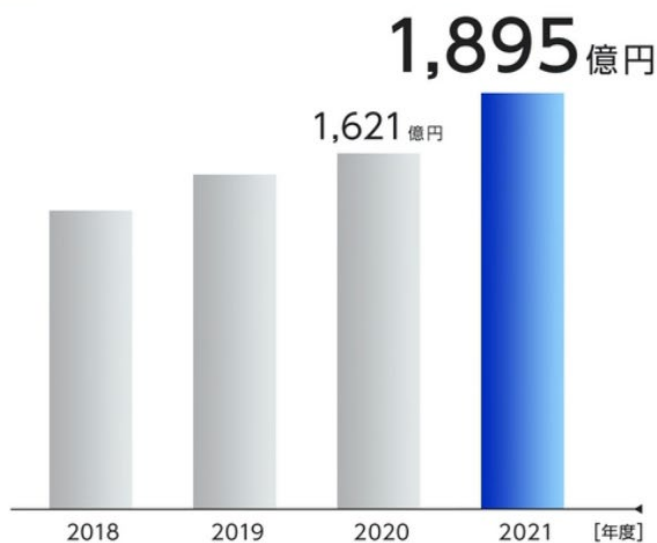
30%増

(注) 2018年度はZホールディングス株式会社を連結子会社化した影響を遡及修正しています。2021年3月のZホールディングス株式会社とLINE株式会社の経営統合に伴う事業管理区分の変更に伴い2021年度第1四半期より「戦略」を追加し各サービス区分を見直し、2020年度に遡って修正

また、営業利益は、前期比17%増の1,895億円となりました。

ヤフー・LINE事業 営業利益

Yahoo! JAPAN / LINE Segment Income



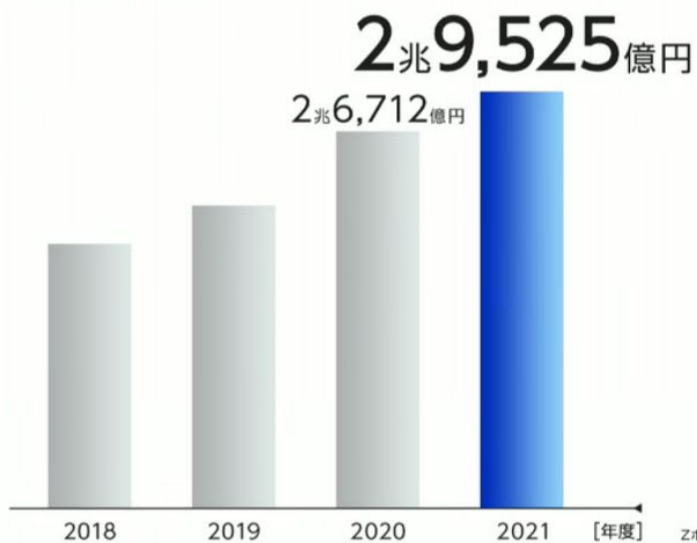
17%増

(注) 2018年度は、Zホールディングス株式会社を連結子会社化した影響を遡及修正しています

コマース領域では、ユーザーのニーズが多様化する中、「Yahoo!ショッピング」「PayPayモール」「ZOZOTOWN」「PayPayフリマ」など、特長の異なる複数のコマースサービスを展開。幅広いユーザーの取り込みを行った結果、ヤフー・LINE事業の物販eコマース取扱高は前期比11%増の2兆9,525億円となりました。

ヤフー・LINE事業 物販eコマース取扱高

Yahoo! JAPAN / LINE E-Commerce Transaction Value



11% 増

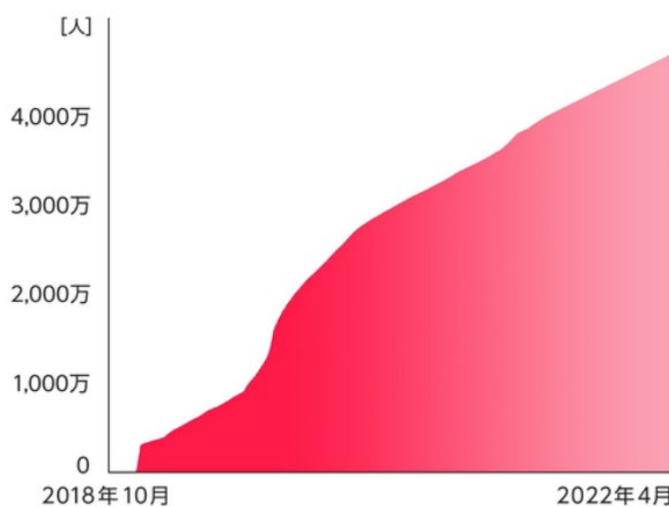
(注) 物販eコマース取扱高: リユース事業の取扱高、ショッピング事業の取扱高
 その他 (物販) 取扱高、アスクル株式会社におけるBtoB事業インターネット経由
 売上収益 (20日締め) を含みます
 Zホールディングス株式会社の開示基準に従い、億単位での端数切り捨てを行っています

また、ヤフーとLINEのシナジー創出の取り組みも強化。ヤフーの顧客などにLINE公式アカウントの導入を進めるなど、拡大施策を次々と実施しています。

2018年にサービスを開始したPayPayは、3年6カ月で累計登録者数が4,700万人を突破し、スマホ利用者の2人に1人以上が利用するスマホ決済サービスに成長、コード決済国内市場シェアも67%となりました。

PayPay 登録ユーザー数

PayPay Cumulative Registered Users



4,700万人^{*1}

(2022年4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~2022年4月

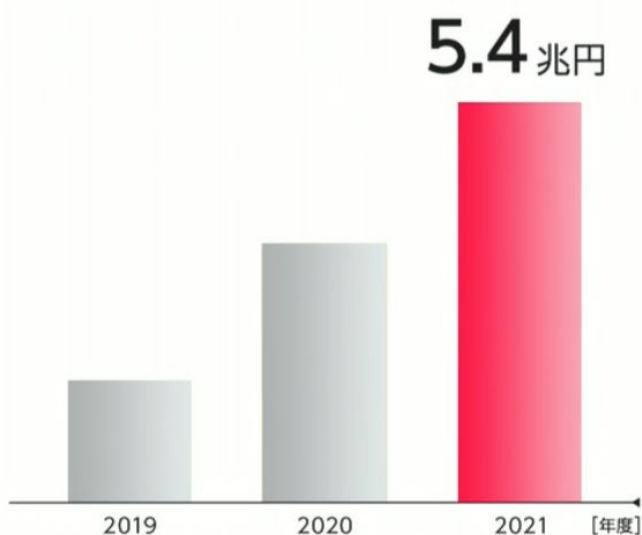
登録ユーザー数: アカウント登録を行なったユーザー数

^{*2} 総務省統計局「人口推計-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

PayPayが利用できる店舗数は全国366万カ所を超え、決済取扱高は前期比67%増の5.4兆円となりました。

PayPay 決済取扱高

PayPay GMV



決済取扱高 (GMV)
前年比

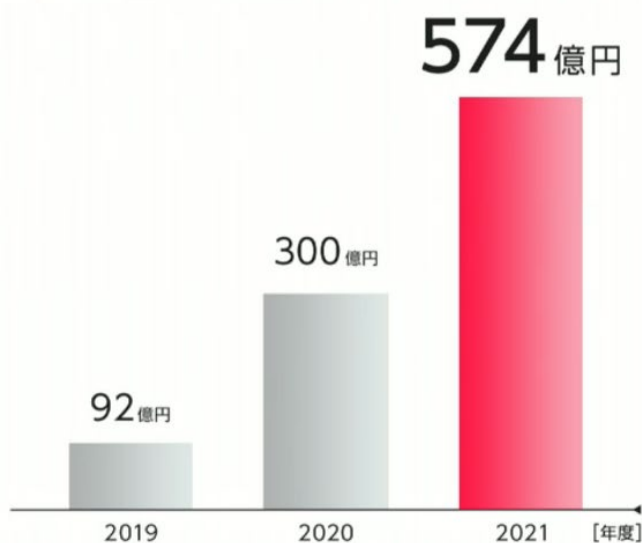
67%増

(注) PayPay株式会社調べ
決済取扱高:「PayPay」による決済総額(個人間送金などは含みません)

決済回数は前期比78%増の36億回となり、PayPayの売上高は前期比92%増の574億円となりました。

PayPay 売上高

PayPay Revenue



92%増

(注) PayPay株式会社単体の売上高です
2021年度第4四半期において、同第1~3四半期に費用として計上していた
店舗向け施策費用の一部など合計64億円を売上高から一括で控除しています

今後もPayPayはキャッシュレスサービスの普及・拡大だけでなく、生活のあらゆるシーンで利用できるスーパーアプリとして、PayPayを中心としたエコシステムの構築に取り組んでまいります。

PayPay **エコシステム** 構築へ



当社は引き続き「すべてのモノ・情報・心がつながる世の中を」というコンセプトのもと、持続可能な社会の発展に向けて取り組むべき6つの重要課題を特定。カーボンニュートラル実現に向けた取り組みや、デジタルデバイド解消に向けて全国で実施されているスマホ教室など、SDGsの取り組みを推進。そのような取り組みが評価され、「日経SDGs経営大賞」社会価値賞を受賞。

ESG外部評価

「日経SDGs経営大賞」社会価値賞を2021年11月に受賞



また、ESGの取り組みにおいても、国内外の調査機関から高い評価を獲得。世界的なESG投資インデックスに多数選出されています。

ESG外部評価

世界的なESG投資インデックスに多数選出

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**
Powered by the S&P Global CSA



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2022 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。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。

加えて、2021年7月には、管理職の女性比率を2035年度までに20%にする目標を設定し、その達成に向けて「女性活躍推進委員会」を発足。



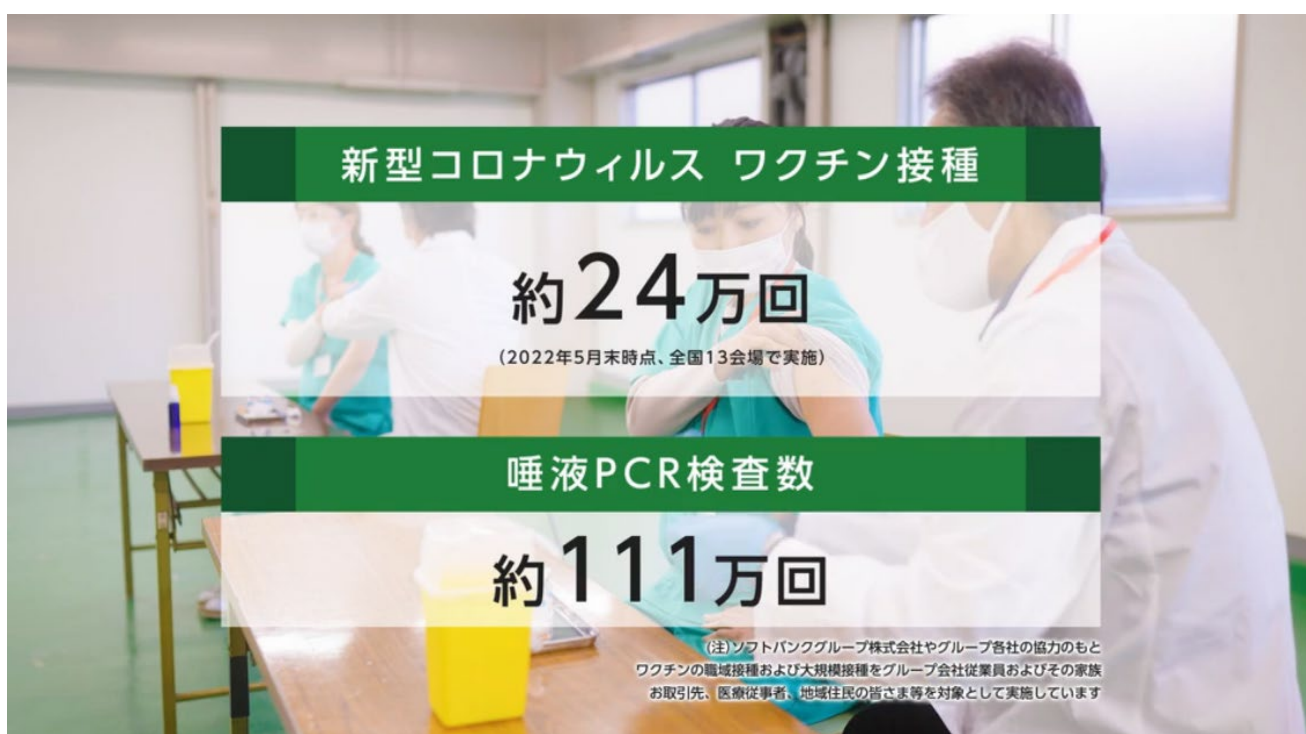
さらに、2022年1月には、誰もが安定した通信ネットワークにつながる社会の実現に向けて、サステナビリティ債券、通称HAPS債券を発行。成層圏通信プラットフォームHAPS事業に調達資金を充当し、事業をさらに推進していきます。

サステナビリティボンドを発行

(通称HAPSボンド)



また、新型コロナウイルスのワクチンへの対応は2022年5月末までに、全国13会場にて約24万回の接種を実施。



今後も、さまざまな社会課題の解決に取り組み、企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指します。

ソフトバンク株式会社は、これからも、デジタルの社会実装の実現に向けて挑戦と進化を続け、世界で最も必要とされるテクノロジーカンパニーを目指していきます。

「情報革命で人々を幸せに」

宮川：以上、ビデオによりご説明いたしました。

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

株主総会資料の電子提供制度の導入に備えるもの

次に第2号議案は「取締役13名選任の件」でございます。

本議案の詳細は、招集通知9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2号議案 取締役13名選任の件

取締役候補者	
1 宮内 謙	8 堀場 厚
2 宮川 潤一	9 上釜 健宏
3 榛葉 淳	10 大木 一昭
4 今井 康之	11 植村 京子
5 藤原 和彦	12 菱山 玲子
6 孫 正義	13 越 直美
7 川邊 健太郎	

最後に3号議案は「監査役1名選任の件」でございます。
本件の詳細は招集通知21ページに記載の通りでございます。

決議事項

第3号議案 監査役1名選任の件

監査役候補者

工藤 陽子

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。以上で議案の説明を終わります。

それでは、ただ今から、今後の成長戦略をプレゼンさせていただきます。

宮川：昨年、社長に就任した時、ソフトバンクは、総合デジタルプラットフォーマーになるんだという方針を掲げました。子会社や関連会社が300社以上ありますが、それぞれの会社がさまざまなサービスを提供しており、そのサービスプラットフォームをつなぎ合わせて、新しい価値を提供していくということでございます。




総合デジタルプラットフォーマーとして、一体全体われわれは何に挑戦するのかと申し上げますと、あらゆる産業のデジタル化に挑戦して、次世代の社会インフラになるということでございます。




4Gは人とインターネットがつながるというコミュニケーションのツールでしたけれども、今後5Gが本格化してきて、人とモノ、モノとモノがつながるようになることで、産業の礎となって大きな変化が

始まってまいります。


4G



コミュニケーション (人とインターネット)



5G

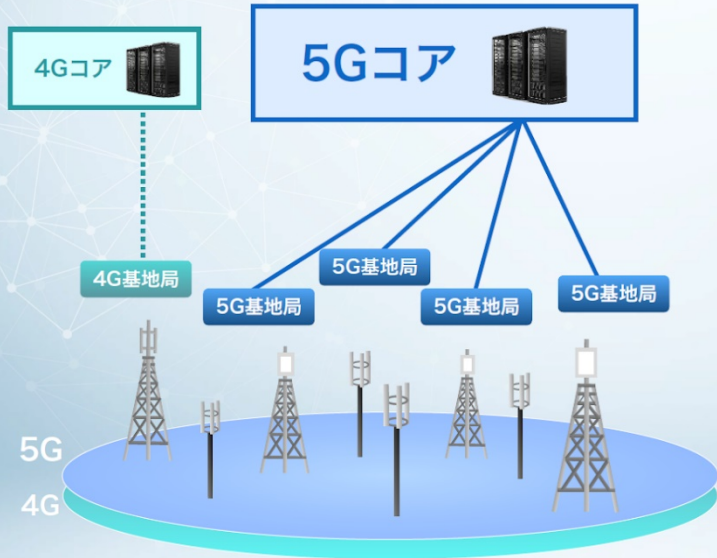


産業基盤 (人とモノ/モノとモノ)

4

現在の5Gは、4Gからの移行期でございます。5Gの基地局が4Gのコアにつながっています。コアというのはちょっと難しい表現ですが、簡単に言いますと、通信ネットワークの頭脳に当たる部分でございまして、5Gの基地局で接続されてはいるのですが、頭脳はまだ4Gのままというわけです。よって、高速通信は実現してるけれども、まだ5Gの全ての機能がフルに活用できているというわけではありません。今後、5Gの基地局が、5Gの頭脳につながった真の5Gというのが普及してまいります。そうなりますと、大容量に加えて低遅延だとか、同時多接続といった5Gの機能がフルに活用できるようになります。

真の5G : SA構成 (Stand Alone)



4Gコア

5Gコア

4G基地局

5G基地局

5G基地局


5G基地局

5G基地局

5G

4G

低遅延・同時多接続 + 超高速大容量



6

超高速大容量は、スマホの通信速度が少し早くなったりとか、それからオンラインの会議があったり、それからVRなどが快適に利用できるようにはなりましたが、実はただそれだけだったんですね。

ここに低遅延の機能が加わってきます。遅延が低くなるということは、離れた場所と通信しても距離を感じることがないというほど早い反応速度になるということなんですね。これを活用すると工場の自動化だとか、店舗の無人化だとか、遠隔手術だとか、こういったものが実現してまいります。

さらに、多接続という機能が加わってきますと、多くのものを同時にネットワークにつなげることができるようになります。つまり、街全体のありとあらゆるものがつながってまいりますので、自動運転だとかスマートシティなどが実現してまいります。



この真の5Gが普及してまいりますと、社会全体がデジタルでつながるようになるということです。そうなりますと、デジタル化で生まれたデータが一カ所に集約されていき、そのデータとデータを掛け合わせることで、新たな価値が生まれ出します。

デジタル化で生まれたデータが 新たな価値を創出する



11

皆さん来ていただいている、この竹芝本社のデータ活用について、少しご紹介したいと思います。
このビルはもうすでにスマートビルになっておりまして、ビル全体に約1,400個のセンサーが組み込まれております。そしてそのデータを、われわれのような従業員やビルの管理会社、それから飲食店などに提供しております。天気や人流のデータ、そして近くのイベント情報、数日先にこのビルに何人いるのかを予測することで、食材の量を最適化してフードロスを少なくするということや、出勤するスタッフの数を最適化することもできます。

テナント向けデータ活用



13

さらにこのビル自身が、現在ビルにいる人の数、その状況を把握しているわけですね。そしてビルに搭載されたAIが、人流データなどを元に警備員や警備ロボットを、現地に向かわせたりすることもできるようになっております。このビルは自動運転をするというコンセプトで、AIを動かしています。

ビルマネジメント向けデータ活用



AIによる
自動最適化



警備員
配置計画



清掃員
配置計画



混雑人流
シミュレーション



14

また災害時の避難シミュレーションにも活用しております。こちら、その映像なんですけども、地震などの災害が起こった場合に、ビルにいる人が一斉に避難し始めたらどうなるのかというのを予想したものです。避難経路や人数を最適化できるように、あらかじめ対策を講じてあります。

ここまでは、5Gで変わる世界をご説明してまいりましたけれども、当社は単なる通信会社に留まるつもりはございません。さまざまな課題を解決する次世代の社会インフラに進化して行って、成長していきたいと考えております。次世代の社会インフラに必要な先端技術を早期に社会実装するため、この度先端技術研究所を発足いたしました。

先端技術研究所を発足



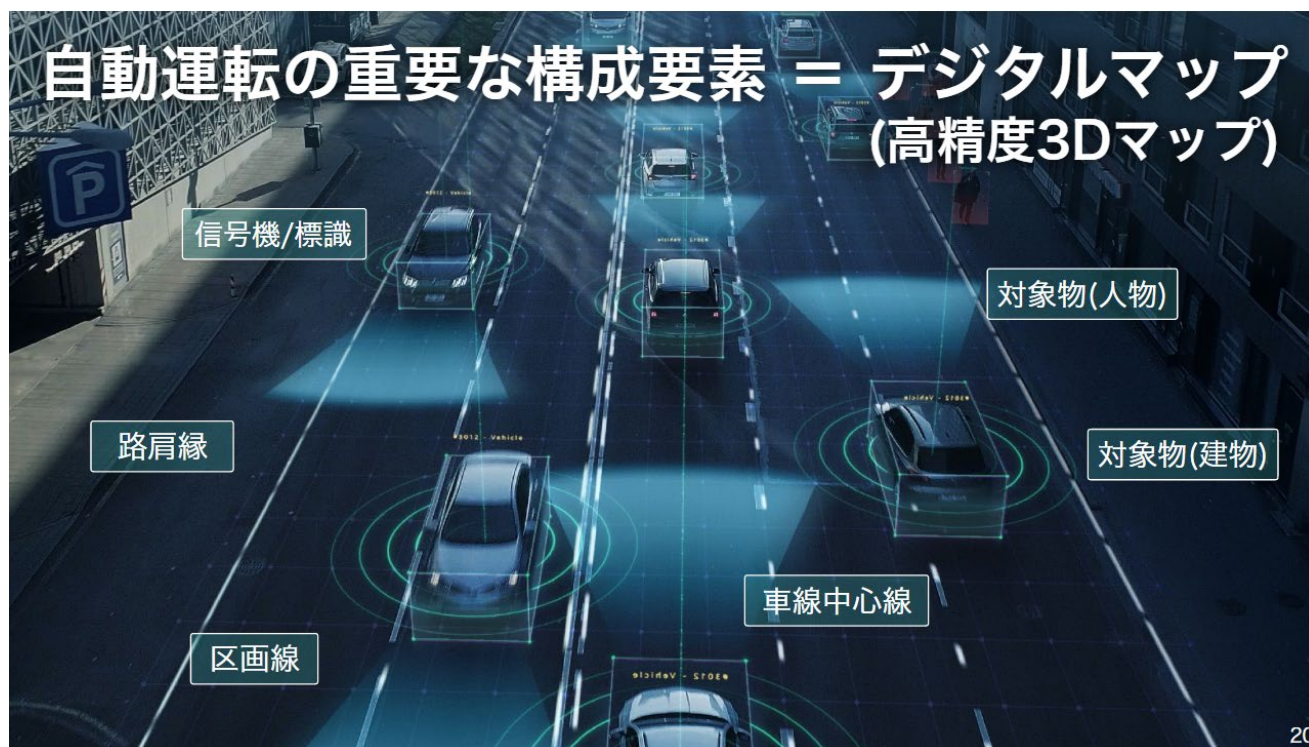
最先端技術の早期社会実装へ

17

その研究開発のテーマの一つが自動運転車の社会実装です。ご覧いただいているのは、レクサスですが、自動走行をしている映像でございます。人が運転してるのと遜色のない運転ができております。

この自動運転のAIはわれわれも出資しているMay Mobility, Inc.ですが、すでに東広島の公道でも共同で実証実験をしており、今年はこの東京の竹芝本社の周辺で試験を行います。そして社会実装の準備に入っていきます。

自動運転車の社会実装には、さまざまな課題があり、その認識もしております。いくつかの種類の自動運転車両が将来混在して走行することを考えると、車の頭脳に当たるAIの能力ももちろん重要な要素ではありますが、高性能なデジタルマップも重要な要素になっています。



これは東広島市で行った自動運転試験の映像ですが、上の画面がリアルな走行の映像なんですけども、下段の3Dマップ上の自動運転もデジタル空間上で同時に走行していることがお分かりいただけるかと思います。

これがいわゆるデジタルツインの構造になっています。

これは当社が作成した東京エリアの3Dマップですが、このデータ上に自動運転車両のデータを反映して、さらに他の交通機関のデータ、電車だとかバスだとかタクシーだとか、それから人流データなどと連携することで都市OSとして今後活用していきます。

このような取り組みを通じて高齢化社会に必要な次世代の交通インフラを実現してまいりたいと考えております。

超高齢化社会の課題を解決する 未来の交通インフラの実現



買い物困難者の救済

地域交通の維持

23

日本の抱える課題というのは、交通課題だけではなく、労働人口の減少だとか、それから過疎地の医者不足だとかさまざまでございます。われわれはこれらの社会課題を解決する次世代の社会インフラになっていきたいと考えています。

なぜ社会の課題解決に取り組んでいるかと申しますと、それが今後の事業の成長につながると考えているからです。次世代の社会インフラになることで、さまざまなサービスが生まれて、それが新たな収益源になると考えております。



25

このような取り組みを進めることでBeyond Carrierを加速し、さらに成長してまいりたいと思いません。

27

Beyond Carrierの加速で さらなる成長へ



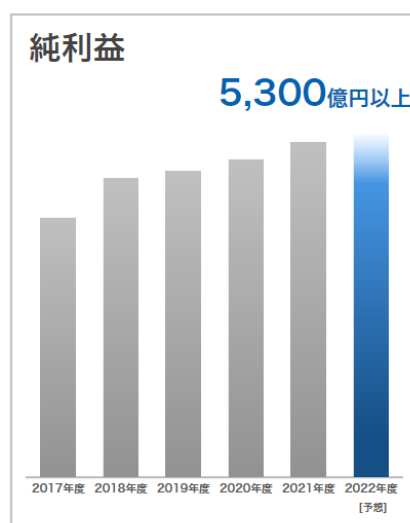
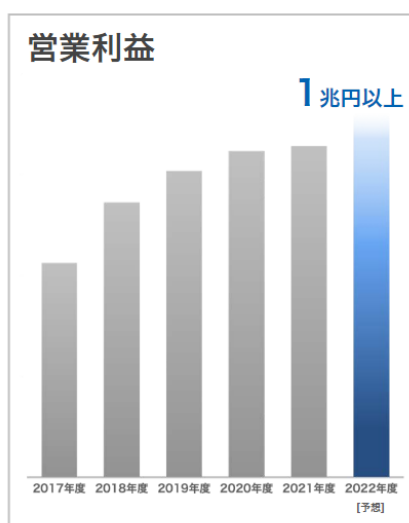
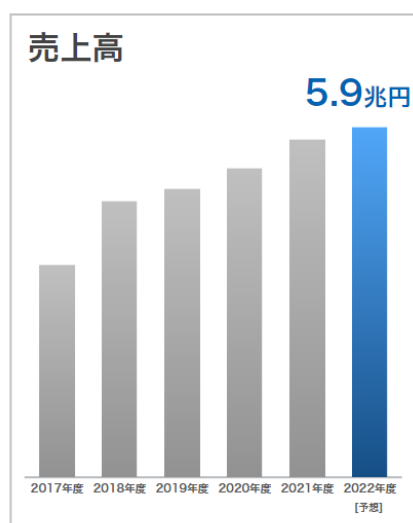
ここまで成長戦略についてご説明しましたけれども、弊社は上場以来、株主還元を経営上の重要なテーマの一つとして位置づけてまいりました。株主還元についてお話しする前に、今年度の業績予想についてお話ししたいと思います。

売上高は5.9兆円と過去最高を更新する見込みであります。

営業利益につきましては、以前からお約束している通り1兆円を超え、最高益を更新する見込みであります。純利益につきましても5,300億円を超え、最高益を更新する見込みです。

まとめますとご覧の通りでございますが、今年も増収増益で、上場以来第5期連続で過去最高を更新する見込みでございます。

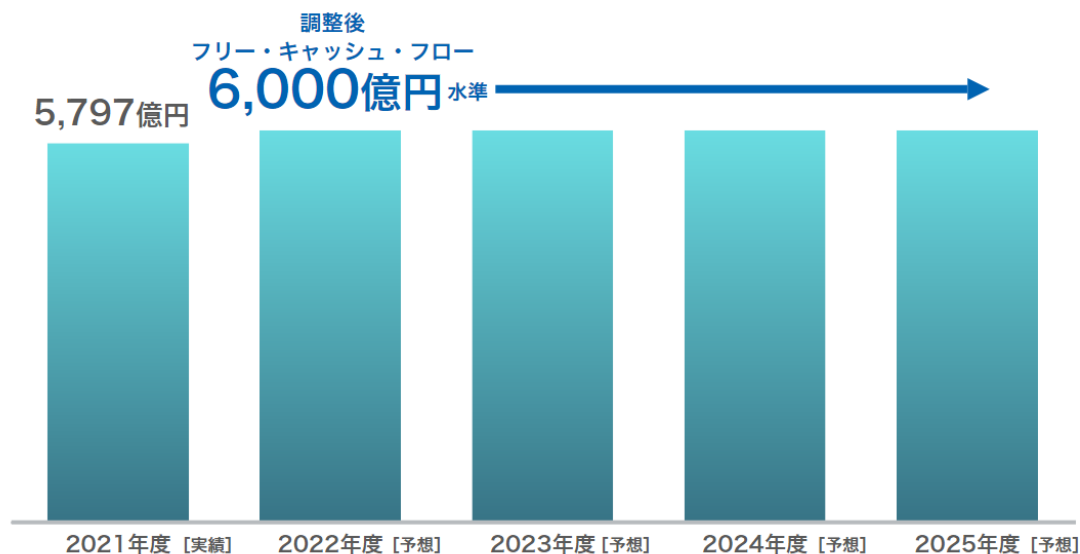
2022年度 増収増益で過去最高を更新へ



(定義) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益 31

当社は年間で、約4,000億円を株主の皆さまに還元しております。その還元の原資となるのは、フリー・キャッシュ・フローです。通信料の値下げの影響を受けているわけではありませんけれども、さまざまな経営努力を行っております。よって今後も6,000億円の水準を安定的に出していけると見込んでおります。

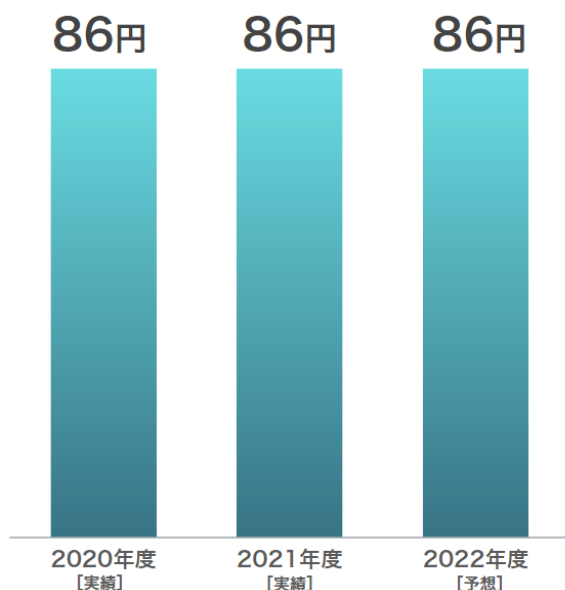
還元原資であるキャッシュを安定創出



(定義) 調整後フリー・キャッシュ・フロー：フリー・キャッシュ・フロー＋(割賦債権の流動化による調達額－同返済額)
 (注) Aホールディングス株式会社およびZホールディングスグループのフリー・キャッシュ・フロー、役員への貸付、2022年度のPayPay株式会社の業績影響などを除き、Aホールディングス株式会社からの受取配当を含みます。 32

今年度の配当は、86円になると予想します。引き続き高水準の株主還元を継続していけると見込んでおります。

高水準の株主還元を継続

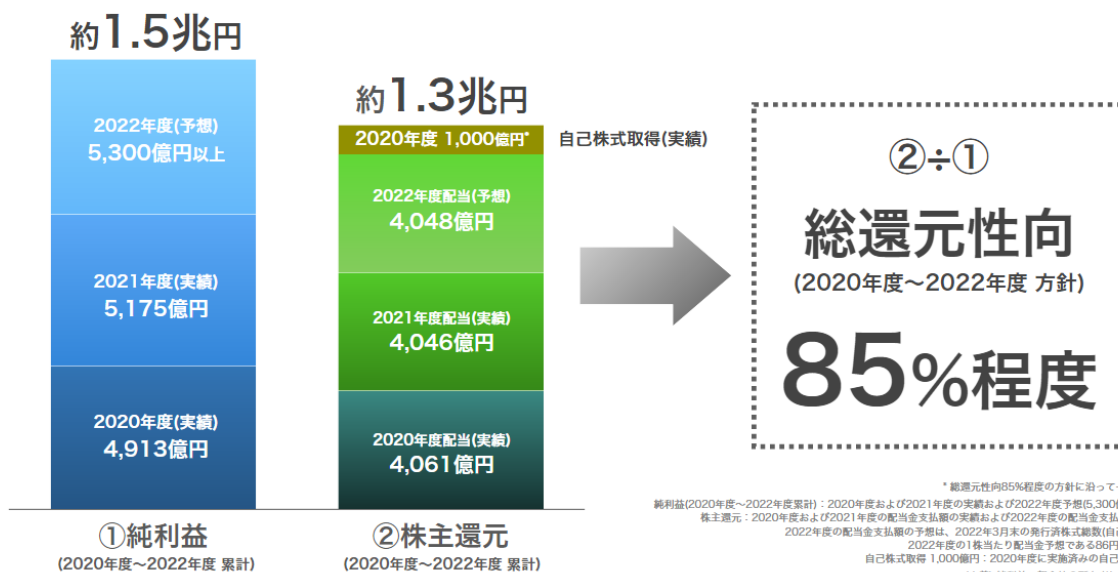


2022年度
 一株当たり配当金
86円
 (年間予想)

当社は、純利益の85%程度を株主の皆さまに還元すると今までお伝えしております。今後も4,000億円の配当を実施し、20年度に実施した1,000億円の自社株買いと合わせて、合計1.3兆円の株主還元をやり遂げたいと思っております。

方針：純利益の85%程度を株主に還元へ

(2020年度～2022年度)



本日お話ししてきたことをまとめますと、主に二つでございます。
 一つ目は最先端技術の社会実装で日本の課題を解決し、当社も共に成長してまいりたいと思います。
 それから二つ目は、これからも高水準の株主還元を実施していきたいと考えております。

SoftBank



**最先端技術を社会実装することで
日本のデジタル化を牽引**

株主の皆さまのご期待に応えるべく、これからも精いっぱい頑張ってまいりますので、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。

以上でプレゼンテーションを終了とさせていただきます。

質疑応答

宮川：それではただ今より、報告事項および決議事項に関しまして、いただいたご質問の回答に移らせていただきます。

冒頭でも申し上げました通り、ご発言につきましては、質疑応答の開始から5分後に締め切らせていただきます。ご発言のある株主さまは、それまでに専用サイトより、ご発言の入力をお願いいたします。

それでは、いただいたご質問に回答させていただきます。
質問は司会から読み上げさせていただきます。

質問1：取締役の数が多くないか。

回答：現在の当社取締役構成につきましては、各取締役が有するスキルや経験を含め、最適な構成であるものと判断しております。なお、当社と同規模の企業における取締役の人数と比較しましても、適切な人数規模であると考えております。

質問2：現状の株価について、経営陣はどのように捉えているか。

回答：今朝ちょうど1,500円を超えたところで、1,500円というのは非常に大きな壁だなという認識は持っております。

現状の株価は、わが社のポテンシャルが反映されているとは思っておらず、全く自分自身は満足しておりません。私自身も一人の株主でございまして、現在の株価は大変不満に感じています。年間86円の配当ですから、これは配当利回りという計算をすると約6%になるわけですが、この配当利回りに加えて、われわれのDXを基軸として、今成長し続けている当社を筆頭に、ヤフー、LINE、そしてPayPayなどを傘下に持っている当社グループの将来性を鑑みますと、私は現在の株価は非常に安いと考えております。

先ほどのプレゼンでもご説明しました通り、社会のデジタル化が求められる中で、当社は次世代の社会インフラとなります。あらゆる産業のデジタル化をけん引する存在になっていきたいと考えているわけですが、全ての産業がわれわれの取り組む市場になりますので、成長の機会は増え続けるものと考えております。Beyond Carrier戦略を着実に推進して、事業の成長と社会への貢献を通じて、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。株主の皆さまには、ぜひご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

質問3：株主優待の新規導入について検討をお願いしたい。

回答：株主優待の需要があることは認識しておりますけれども、株主間の公平性も鑑みまして、現時点では配当で還元させていただくというのが良いかと思っております。

質問4：インターネット出席で事前に登録が必要なのはなぜか。

回答：アクセスが集中した場合などで、多数の株主さまから出席のお申し込みをいただいた場合に

は、通信回線の安定性を確保するために必要に応じて回線の増強というのが必要になってきます。出席者数を事前に把握するという目的で、今はお申し込みをいただいております。

質問5： PayPayの手数料有料化に伴う利用者数や加盟店数の変化について教えてほしい。また、いつ頃黒字化する見込みか。上場予定についても教えてほしい。

回答： 先の決算発表にてご説明いたした通り、手数料の有料化以降も、変わらずユーザー数も加盟店数も順調に増加しております。

個別のグループ会社の話なので、簡単にご説明させていただくことになると思いますが、獲得費用を除くと、黒字化の水準まで来ております。ここでブレーキを踏んで黒字化を目指すより、今はマーケティングをより優先して、シェアの拡大を図ることが結果的にPayPayの企業価値を高めることにつながると考えております。また、上場につきましては有力な選択肢の一つではございますが、現時点でお話しすることはできません。今後の成長にぜひご期待くださいということで回答とさせていただきますと思います。

質問6： 今後、社会のDX化についていけない人も出てくると思うが、ソフトバンクではこの問題をどのように考え、どのような取り組みをしているか。

回答： 当社はDXが広がっていくことで、社会が効率良くなって、便利になるという良い面と、それに対応できない人が残って、日本の中で情報の格差が生まれることが、新たな社会課題と認識をしております。誰一人取り残すことのないデジタル社会の実現に向けて取り組んでおります。

具体的にはシンプルスマホや、それからキッズフォンという幅広い年代のお客さまが扱いやすいスマートフォンを取りそろえていたり、全国の販売店にスマホアドバイザーを配置し、スマホ教室を開催いたしております。そこではスマートフォンを活用したデジタル社会の実現をサポートしております。また最近では、自治体と連携し、車での移動スマホ教室を開始しました。地域格差の解消に取り組んでいきたいと思っております。このような取り組みで、誰一人取り残すことのないデジタル社会の実現を追求してまいります。本当に貴重なご意見ありがとうございます。

質問7： プラチナバンドについて900MHz帯と700MHz帯の両方を有しているが、コスト面で無駄ではないか。900MHz帯に一本化した上で700MHz帯は総務省に返上し、電波オークション経由で楽天へ譲渡すべきである。

回答： 現在700MHz帯について、当社は5Gで使用しております。基地局はもうすでに12,000局建設済みで、運用済みでございます。すでに1,500万人以上の5Gのお客さまが、もう700MHz帯を利用しており、免許返納は現実的ではありませんので、全く考えられません。

加えて、900MHz帯はLTEの主力バンドでありまして、他のキャリアに比べても多くのトラフィックを運んでおります。5Gへの移行時期につきましてはLTEのサンセット（終局）の時期まで現実的に難しいと考えておりますので、700MHz帯は5Gで、900MHz帯はLTEでの運用というのが当社の方針であります。

質問8：親子上場ですが、今後親会社による非公開化はあるのでしょうか。

回答：本人を目の前にしてですが、当社は上場会社として自律的に経営を行うことで、さらなる成長ができると考えております。非公開化は全く考えておりません。

孫：世の中は何でもあり得るんじゃないかと。だから一概に何は無いと断定することはできないと思いますけれども、少なくとも今、ソフトバンク株式会社として立派にその社会的使命を果たしておりますし、業績についても社長の宮川が説明した通り、大いに期待できると考えておりますので、このまま立派に成長していけると思っております。

質問9：”ワイモバイル”は、ソフトバンクのサブブランドで、回線は”ソフトバンク”と同じと聞いていたが、会社で使用するとソフトバンク回線の時に比べ、著しく遅いのだがどういことでしょうか。何か差を付けていないですか。

回答：ご迷惑をおかけしております。”ソフトバンク”と”ワイモバイル”との間で通信品質に差は付けておりません。通信品質の改善につきましては、継続して取り組んでまいります。通信状態が悪いと感じられているようでございますが、電波改善要望アプリというのをご用意しています。ぜひお声を寄せていただきたいと思います。

質問10：ロシアのウクライナ侵攻の影響について知りたい。

回答：ウクライナで戦争による被害が出ていることに対して大変遺憾に感じております。現時点で、わが社には大きな影響は出ておりません。

質問11：携帯電波が届かないエリア解消に向けた取り組みについて。

回答：順次増強に向けて取り組んでおります。将来的には衛星を使うなどして、解消に努めてまいりたいと思います。最近ではわが社のネットワークは、チーフネットワークオフィサーを創業者の孫が「俺がやるんだ」ということで頑張っておりまして、これからメキメキと改善が行われるものだと信じております。一生懸命頑張っ改善をしてまいりたいと思います。

質問12：トップの判断による新規企業への投資により、業績が大きく左右されるように見える。ソフトバンクは何を目指しているか。また特徴ある将来像があればお聞きしたい。

回答：投資先は、幹部全員出席の経営会議で決めていきますし、取締役会で最終決定を行っております。先ほどプレゼンでお話しさせていただきましたけれども、簡単にBeyond Carrierにつきましてご説明させていただきます。今後、通信キャリアから次世代の社会インフラになると表現させていただきました。その中で、われわれはどこかいろんな会社にエクイティーリターンを求めるための投資をしてるわけではなく、シナジーが、まずわが社にとってあるかどうかというのが一つ目の目線で判断をしております。

その中でわが社全体の経営の中で、あまり大きな投資をすると全体の経営のバランスが崩れてしまいますから、それはそれで年間の予算枠を持ち、いろんな議論をさせていただいております。この予算も今期の業績の中に入れ込んであります。ですから、大きく子会社への投資だとか、それから新しい投資をしたからといって、今の事業体の経営計画がガラッと変わるということは当面ありませ

ん。

もちろん10年先まで考えるとまだ分かりませんが、当面、ここ数年の間は、今はしっかり値下げの影響を体の中で吸収して、今肩慣らしをしてるところですね。肩慣らしがようやく終わってきまして、それから次の一手を打ちに行くという段階でございますので、ここ1年2年3年という単位は、値下げの影響があり、どうしてもわが社にとって大きなサプライズだったので、それを一回吸収します。この吸収しきった中で、もう一手打ちに行くというタイミングが出てきます。その時まで、わが社としてはまず経営を安定させるということで、年間のフリー・キャッシュ・フローにこだわり、会社を健全に経営するというフェーズを3年間は続け、その後わが社がもう一度大きく伸びていくための投資を、これから検討していきたいと思っております。

質問13：店頭における端末販売拒否等の問題をどうお考えですか。

榛葉：ご質問の事業を担当しております榛葉よりご回答申し上げます。ご質問の内容は一部店舗において、端末、スマートフォンだけを販売することをお断りするという事象があったことに対してかという風に認識しております。このことは残念ながら事実でございます、すでにそれに対する対策や再発防止策を講じてございます。最低でも数カ月、3カ月ごとの研修であったりとか、お客さまあるいは全国のスタッフが誤解なきように各店舗に必ずその注意事項のポスター等を掲示するなど、再発することがないようにこれからも努めてまいりたいと思っております。

質問14：インターネットにアクセスができない株主は、議案内容が確認できないのでは。

回答：書面交付請求をしていただければ、現行法の株主総会参考書類と同様の内容を確認いただけるということでございますが、コロナが収束してまいりましたので、やり方等については議論させていただいて、より良い株主総会が開けるように、いろいろこれから工夫させていただきたいと思っております。

質問15：DX市場は強力な競合企業が非常に多い環境の中で、どうやって勝っていくのか。

今井：法人を担当しております今井と申します。DXはブルーオーシャンということでありまして、われわれは2017年からDX本部を作り、各業界の企業の皆さまと新しい事業展開をやってまいりました。そういう中で、われわれの差別化されたポイント、いろんな企業の皆さんが自分の事業をデジタル化するというのと、ウェブサイトを使っているいろんなビジネスをおこすようなことを展開されております。

その中でわれわれのグループには、ヤフーがあり、LINEがあり、そしてPayPayがある。まさにエンドユーザーに一番フィットポイントを持つてる企業がソフトバンクだと思います。これを利用して、いろんな企業の皆さまと新しいデジタルトランスフォーメーションを作っていくことを推進しております。非常に高感度に捉えていただいておりますので、ますますこのデジタルトランスフォーメーションを、われわれは進めていけるんじゃないかなと自信を持っております。

質問16：来年もオンライン開催するのか。

回答：先ほどもお話しした通り、コロナがようやく収束してまいりましたので、来年以降につきましては

は、今後いろんな検討をし、考えさせていただきます。より良い株主総会で、たくさんの方にご参加いただけるような仕組みづくりを、これからも誠意努力して考えてまいりたいと思います。

質問17：5Gの進捗状況について、競合他社との競争を含めどのように進めていくのか。

回答：3月の末に人口カバー率90%を達成したとご報告させていただきました。他のキャリアさんと比べても、一歩リードしている環境でございます。先ほどプレゼンテーションでお話ししましたように、真の5Gというものに、これから切り替わっていくタイミングでございます。スマートフォンだけの今までの通信事業から、あらゆる社会のインフラになっていく構造をやるために、この5Gのコアにつながった仕組みづくりというのは、まず第一歩で必要でしたので、ここは急ピッチで工事をさせていただいております。

今年末で、ほぼほぼ全国でわれわれのつくりたかったエリア展開というのは完成してきます。そうなってくると、例えば自動運転車であったり、IoTのデバイスであったり、いろんなものが日本全国で同じデバイスでサービスができ、デバイスを統一することで、エコシステムがこれから効いてくるということです。今まで個別でいろんな会社が5Gでつながったというアピールをされてますが、汎用機でつながってるわけではなかったもので、一つ一つは非常に高いプロダクトになっていました。この値段をこれから下げていってみんなが使えるものにしていくというフェーズに入りますから、この5Gのネットワークづくりを、まず他社より先行したというメリットは必ず出てくると思っておりますので、少しご期待いただければと思います。

質問18：三つのブランドの適正比率についての考えを教えてください。

榛葉：私どもは、スマートフォンに関しまして、三つのブランドを明確にして、お客さまにご提供させていただいております。大容量で無制限でデータを使える“ソフトバンク”ブランド、そして小容量・中容量の“ワイモバイル”ということでございますが、昨今はそういったソフトバンクあるいはワイモバイルショップのサポートなく、ご自身でオンライン専用でお申し込みからサポート全てご自分で完結をすると、特にミレニアル世代のほぼ生まれた時からスマホを触られてるような方、そういった方のご要望もありまして、“LINEMO”を含む三つのブランドを取りそろえ、お客さまに提供させていただいております。その三つによって、スマートフォンはもう多くの方が生活で使われるわけですが、そのお一人お一人のライフスタイルに適した形で、この三つのブランドがマッチしてると考えております。

ただ満足することなく常にお客さまの声を伺いながら、しっかりとその三つのブランドを磨いてまいりたいと考えております。

質問19：データ管理の安全性についてどう考えていますか。

回答：中国、それからアメリカ、ロシアが入ってきて、最近データ管理というものに対しての重み、経済安保という考え方が、ありとあらゆるサービスのところでヒアリング対象になって、政府と議論をしてるところがあります。

わが社のネットワークも、ファーウェイさんやZTEさんのネットワーク機器を使っていたところから、5Gだけは中国のメーカーさんのものを使わないでくれというお達しがあり、それに向けて準備し、ようやく今5Gに切り替わったところで、それが達成できております。

ですからネットワークの方は、計画通り経済安保という意味では、しっかりとしたネットワークができたわけですが、個人情報の扱いは非常に難しいところがまだまだ残っているなと思ってます。それは私どもでいきますと、ヤフーやLINEなど、そういうサービスカンパニーで取り扱うデータというのは莫大でございますから、少なくとも日本国内でまずはデータを完結させること、それから個人情報のあり方については、個人情報のガイドラインに一切抵触することのない形で、きちんとした運用をすることを徹底しております。

ですから、今何か大きなリスクがあるのかと言うと一切ないところで断言してお答えしたいと思いますが、今度は台湾有事の時はどうなるのか、アメリカと韓国の関係から韓国のデータってどうなるのかなど、毎月のようにいろいろなことが出てきておまして、それに向かって真意に向き合ってきてちゃんとやらせていただきます。株主の皆さまにご迷惑をかけるようなことは一切ないということをやりたいと思います。

質問20：自動運転の拡大範囲について、物流トラックにも広がりますか。

回答：広がります。当然ながら、アメリカの例だけ申し上げると、ロボタクシーのような形で、無人のタクシーという方向のカテゴリーが一つ、それから物流というもののカテゴリーが一つ、大きく自動運転の利用の仕方というのは分かれております。日本も、今期レベル4まで解放するというところまで来ております。ハンドルはあるが運転席に人が乗っていない環境をレベル4と言っているのですが、遠隔監視の人たちが必ず車には付いているということで、通信を使って、反対側に人が見ているという環境がレベル4と言われております。レベル4の環境の開放ということで、日本もまずは高速道路で物流のトラックから始めて、それから地方の本当に高齢者の方々が多いいエリアで、この道具が世の中のために役に立つというところについて、まず開始してもいいよというところから日本は法の改正が始まりました。

数年先には、このレベル4からレベル5に上がり、自動運転車が走ることになると思いますが、スタートはおそらく物流から開始されることになると思います。ですから、答えとしてはイエスで、常にわれわれは社会実装させるためのプラットフォーム側の仕事をしておりますので、いろいろな自動車メーカーさんが作られる自動運転トラックが走っていく中で、事故のない形で、前の車が例えばいすゞさんで、その後ろの車が三菱さんであっても、ちゃんと調和がとれるようなプラットフォームを提供していくということが、わが社の務めだと思っております。その環境づくりを、今後もやっていきたいと思っております。

質問21：半導体不足についてどう影響がありますか。

回答：実際は、そんなに大きな影響は出ておりません。多少、われわれのサーバーの販売をやっているSB C&Sという子会社がありますけども、そこで仕入れが少し止まっていたりだとかはしておりまして、去年もう少し売り上げ本当は立つ予定だったのですが、注残ばかりが残ってしまったというのが半導体の影響の一番大きな話でございました。

それから、われわれがコンシューマで主力でやっているiPhoneは、半導体の影響を少し受けたため、iPhoneやiPadは少し品薄の状態がありましたけれども、そんなにわが社の業績に影響を与えるほどのものではございませんでした。ですから、今の状態でいきますと、わが社が受けている半導体の影響は非常に少ないということでございます。

質問22：6Gへの取り組み、太陽フレアの影響についてどう取り組んでいますか。

回答：まず6Gにつきましては、今使われてるミリ波のもっと上の方ですね、非常に光に近いような周波数帯を使う技術でありまして、その中で大きくいいますと、高い周波数の伝送の仕方というものの実験というのは、すでに開始しております。いくつかプレスでも出させていただいておりますけども、岐阜大学さんと組んで、その実証実験の結果を報告させていただいております。おおむね順調でございます。

それから、6Gになりますと今までは人と人の通信だったものが、だんだんとモノとモノだとか飛行機みたいな空間まで入ってきますので、三次元空間のインフラをどうつくるのかということが、6Gの定義になっております。ですから皆さん衛星をやられたり、それから、われわれのようなHAPSまで上空を降りてきたりとかですね。そんな通信が6Gのコンセプトの中に組み込まれてしまっておりますので、それについては、わが社としましては低軌道衛星とそれからHAPSと、この二つの軸を持って3D化ということにチャレンジしてまいりたいと思っております。

質問23：山田監査役は社外監査役なのになぜ常勤なのか。

回答：社外でも常勤監査役になるということは可能であります。充実した監査を行っていただくためにも、複数の常勤監査役を選任しております。

藤原：財務担当の藤原です。補足をさせていただきます。山田監査役は、金融機関のご出身でございます。当社は通信事業に限らず、非常に幅広い事業に取り組んでおりますので、社内の経験者だけではなく社外の知見もいただけるというのは監査役の任として非常にありがたいことという風に受け止めております。

質問24：今後の増配を検討しているか。

回答：優等生的な回答をしますと、「検討しています」と言いたいところですが、今日現在の会社として、まずはフリー・キャッシュをしっかりと出して、今の配当は少なくとも維持をしたいという決意を今日は述べさせていただきました。現在でも、高い配当性向をお約束しておりますけども、今後もこの方針は継続していきたいと考えております。

もちろん将来、来年の5月には中長期計画を発表させていただきますが、一生懸命成長してまいりたいとまだまだ思っておりますので、その暁には、もちろん収益がしっかり上がるようになれば、その分は株主還元をさせていただくということになるかと思っております。今日現在の実力値から言いますと、まずは一旦この配当はしっかりとキープさせていただきたいという決意を今日は述べるまでにさせていただきたいと思っております。

宮川：それでは質疑を終了し、決議事項の採決に入らせていただきます。

司会より、議決権行使の留意点をご説明いたします。

司会：議決権行使に当たりましては、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、画面一番下の「行使する」と書かれたボタンのクリックをお願いいたします。送信は一回でまとめて行いますので、ご注意ください。

なお、冒頭でもご説明申し上げました通り、ライブ配信の音声・映像と実際の会場での議事進行の間には配信システムの影響によりタイムラグがございます。あらかじめご了承ください。

宮川：それでは第1号議案「定款一部変更の件」でございます。

採 決

**第1号議案
定款一部変更の件**

次に第2号議案「取締役13名選任の件」でございます。

採 決

**第2号議案
取締役13名選任の件**

最後に第3号議案「監査役1名選任の件」でございます。

採 決

第3号議案 監査役1名選任の件

以上につきまして、本議案の原案に賛成の株主さまは専用サイトに表示されております賛成の選択をお願いいたします。賛否の選択が終わりましたら「行使する」と書かれたボタンのクリックをお願いいたします。それではこれより決議の結果を確認いたしますので、しばらくお待ちください。

決議の結果が確認できましたので、ご報告いたします。第1号議案につきましては3分の2以上、第2号議案および第3号議案につきましては過半数の賛成を得ましたので、本議案は原案通り承認可決されました。

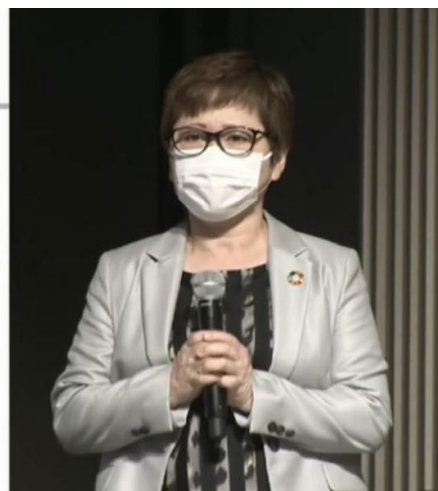
以上をもちまして本総会の議事は全て終了いたしました。これにて第36回定時株主総会を閉会いたします。

ここで新任の工藤 洋子監査役をご紹介します。

工藤：工藤でございます。この度はご承認ありがとうございました。どうぞよろしくお願いいたします。

く どう よう こ
工藤 陽子

1993年 9月 プライスウォーターハウス（現プライスウォーターハウスクーパース）
ロサンゼルス事務所入所
1996年 1月 カリフォルニア州公認会計士登録
1996年12月 アーンスト・アンド・ヤング ロサンゼルス事務所入所
2005年 4月 新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人） 出向
2006年 1月 同法人転籍
2006年 5月 同法人特定社員（プリンシパル）
2012年 7月 同法人特定社員（シニアプリンシパル）
2016年 6月 公益財団法人日本バレーボール協会 監事（現任）
2020年 7月 EY新日本有限責任監査法人 品質管理本部 非監査契約審査部長



宮川：新任の監査役を紹介しました。
本日は誠にありがとうございました。

司会：以上をもちましてソフトバンク株式会社 第36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。