

ソフトバンク株式会社 第37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全質問につきまして、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（株主総会当日にお答えした回答の詳細は配信動画もご覧ください）。また、複数の株主さまよりいただいた同趣旨の質問につきましては、まとめて回答いたしておりますのでご了承ください。

	種別	ご質問	回答
1	事前質問 (ネット)	「Beyond Carrier」の進捗は。	社長就任以来、売上高は2020年度の5.2兆円から2022年度に5.9兆円に順調に伸びています。コンシューマ事業のモバイル収入以外が全体に占める割合は68%から75%へ増加し、収益源の多様化も進んでいます。新設の金融事業はPayPayが引き続き好調であり、PayPayカードを含む年間取扱高が10兆円を突破しました。DX等の法人向けソリューションも売上が二桁成長を継続しています。ヤフー、LINEを加え、「Beyond Carrier」戦略は着実に進展していると実感しています。
2	事前質問 (ネット)	配当は増やせないのか。	まず、現在の高配当を維持できるのかという点について回答します。現在の配当は年間で約6,000億円のフリー・キャッシュ・フローから約4,000億円を配当で還元しています。このフリー・キャッシュ・フローをしっかりと継続的に創出することで今後も安定した配当を続けていきます。増配については、源泉となる増益が必要であり、今般2030年までの長期ビジョンを発表しましたが、今後の成長により、増配という選択肢をとれるよう頑張っていきます。
3	事前質問 (ネット)	社債型種類株式とは何か。	その名の通り社債の特徴を持った種類株式のことです。劣後債の株式バージョンと表現すると分かりやすいかもしれません。この商品は東証プライム市場への上場を予定しており、議決権がなく、普通株式による増資と比較し1株あたりの価値の希薄化への影響に配慮した資金調達方法だと思っています。日本初の試みであり、分かりにくい点があったかもしれませんが、応援とご理解を頂きたいと思います。
4	事前質問 (ネット)	ChatGPTなどの生成AIに関する取り組み状況を教えてほしい。	生成AIには積極的に取り組みます。まずは全従業員が生成AIを業務の中で利用し、全従業員が戦力になるように働きかけています。また、昨夏からコールセンター業務の一部で生成AIを利用しており、業務効率化を進めています。これらの経験を基に、内製で生成AIを構築するチームを立ち上げました。他社のメジャーな生成AIの活用も進めています。まずは日本で一番、生成AIを上手に使う会社を目指します。
5	事前質問 (ネット)	Zホールディングスの成長に向けて親会社としてどう取り組んでいくのか。	Zホールディングスは今後の当社の成長になくてはならないパートナーと認識しています。2023年10月に再編成が予定されており、ID連携や重複事業の整理が進んでいくと考えています。親会社としてこの改革を全面的に支援します。
6	事前質問 (ネット)	中小企業のデジタル化を進めていくとの話だったが、その進捗状況はどうなっているか。	2023年4月に中小企業市場に注力する本部を新設しました。グループ会社のアスクルと共同で市場開拓を進めています。中小企業をデジタル化することが日本のデジタル化を進めるカギだと考えており、より一層の努力を進めます。
7	事前質問 (ネット)	注力していると言っているスマートビルについてどのようなビジネスチャンスがあるのか教えてほしい。	オートノマスビルディングというコンセプトで進めています。ビルにAIを搭載し、ビル自身が自立運転します。このデータを活用し、ビル自身の価値を高め、新たなビジネスモデルを構築していきます。新秩父宮ラグビー場や長崎スタジアムシティ等、建物とその周辺施設が一体となった新たな街づくりが始まっています。その他にも100件超のご依頼を頂いており、今後の成長ドライバーになると期待しています。
8	事前質問 (ネット)	PayPayの上場についてどのように考えているか。	PayPayが上場を目指していることは事実ですが現時点では何も決まっていません。PayPayの上場は、当社グループにおけるPayPayの価値を顕在化させる有力な選択肢であり、引き続き検討していきます。
9	事前質問 (ネット)	顧客獲得のための優遇策は限界を迎えているように感じる。新規に獲得した顧客が収益に貢献しているのか教えてほしい。また、既存の長期契約の顧客への優遇策を検討されているか教えてほしい。	顧客獲得の費用は将来に得られる収益とのバランスを見ながら決めていますので、新規顧客ももちろん収益増に繋がっています。他方、既存の顧客にも満足頂き、長くご利用頂くことも重要であり、長期継続特典に加え、「スーパーPayPayクーポン」や「Yahoo!プレミアム」の無料提供等、複数の特典を提供しています。今後も、ソフトバンクユーザーで良かったと言われるサービスを積極的に提供していきます。

10	事前質問 (ネット)	補欠の監査役を選任する理由を教えてください。	法令で定める社外監査役の人数が不測の事態で欠けてしまった場合に、その選任のためだけに臨時株主総会を開催するというお手間を取らせないために補欠監査役を選任したいと考えます。なお補欠監査役は欠員が出た場合にのみ就任するため、監査役の人数は現在の4名から変更ありません。
11	事前質問 (ネット)	PayPayは8月以降「PayPayカード」以外のクレジットカードでの決済が停止になるが、どの程度利益改善が見込めるのか教えてください。	他社クレジットカードの利用停止をPayPayが発表して以来、継続を希望する声が複数寄せられています。これにより8月以降の停止については延期も含めた検討が始まったとPayPayから聞いています。方針が決まり次第、PayPayより正式な発表があると思います。 (補足) 2023年6月22日に、他社クレジットカードの利用停止の期日を2025年1月に延長するとPayPayより発表しています。
12	事前質問 (ネット)	取締役11名のうち、女性2名は少な過ぎるのではないかと。	取締役の多様性は非常に重要であると認識しています。以前より継続して女性候補者を検討しており、是非、女性の取締役を増やしていきたいと思っています。
13	当日質問 (ネット)	ソフトバンクグループ(SBG)との親子上場についてどう考えているか。	SBGは多くのAI企業へ投資しており、世界中から様々な情報が集まってきます。それらの企業が日本に進出する際、当社は事業パートナーとして声がかかりやすい環境にあり、有利です。AI共存社会が始まりつつある中、SBGが親会社であるメリットを強く感じています。なお両社とも上場企業であることから、両社間の具体的な取引については少数株主の利益を損なうことがないよう、社外取締役の意見も取り入れ慎重な経営判断を行っています。
14	当日質問 (ネット)	5Gネットワークの整備状況は。	2023年4月までに整備できた5Gの基地局は6万5,000局を超え、人口カバー率は92%を超えています。外部評価機関からも5Gの品質が最も安定しているキャリアであるとの評価を得ました。今後は4Gと同じ水準である99.8%の人口カバー率になるよう整備を進めていきます。
15	当日質問 (ネット)	電気代の値上げの影響や対策は。	電気代は原価に直接影響します。コロナ前に年間約500億円だった電気代は、昨年・今年とも700億円を超える見込みです。電気代の高騰は引き続きコスト削減等で対応していきます。先日、再生可能エネルギーの長期調達を発表しました。これにより2020年代半ば以降は安価に電力を調達できます。再生可能エネルギーの技術開発にも注力しながら中長期的には電気代高騰の影響を受けにくい事業構造への転換を目指します。
16	当日質問 (ネット)	借入金の平均利率は。海外では利上げが続いているが、日本で金利が上昇した場合の影響はどう考えているか。	当社の借入金の平均利率は約1%です。以前より海外の利上げを見越して、負債の固定金利化と長期化を進めました。当社の負債は昨年度末で85%が長期の固定金利となっています。これにより金利上昇の影響を受けにくい構えができています。
17	当日質問 (ネット)	現状の株価についてどう考えているか。	私自身も株主です。株価を向上させたいと日々考えています。株価向上のためには継続的な利益成長が重要であり、そのためには長期目線で経営していく必要があります。前回の決算発表で2030年までのビジョンを発表しました。そこからの逆算で着実に進めていきます。利益が成長すればおのずと株価もついてきます。あらゆる努力をしています。
18	当日質問 (ネット)	オンライン化が進む中で、“ソフトバンク”、“ワイモバイル”のショップ展開方針についてどのように考えているか。	ショップは全国に約2,800店舗あります。顧客お客さまとリアルに接することができる唯一の接点であり、非常に重視しています。 【榛葉副社長】 店舗はお客さまと向き合う重要な拠点です。スマホ教室の開催などデジタルデバイドの解消や顧客のライフスタイルに寄り添った提案など役割拡大の可能性が広がります。他方でAI等による効率化も心掛けます。お客さまとのコミュニケーションを強化し、事業貢献にしっかり繋げていきます。
19	当日質問 (ネット)	低い自己資本比率についてどう考えているか。	中長期の業績向上をもって改善していきます。 【藤原CFO】 現在の自己資本は約2.2兆円あるためまずはご安心いただきたい。自己資本比率は2022年度末の実績で15.2%、対前年比(遡及修正前)で2%改善しています。業績を積み重ねて少しずつ改善を図っていきます。
20	当日質問 (ネット)	株価対策について教えてください。	社長就任後、将来を見据えて、会社の事業計画を10年分作成しました。計画の全てを公表した訳ではありませんが、その中で会社の利益が2倍、3倍になれば株価も倍近くになるのではと計算し、では、何をすれば利益が2倍、3倍になるかを考えました。計画を進めることで株価についても着実に対策を進めていきます。株主の皆さまと同じ方向を向いて経営していきます。

21	当日質問 (ネット)	ワイモバイルとLINEMOの合併あるいは統合はいつごろを考 えているか。	今のところ統合は考えていません。“ワイモバイル”と“LINEMO” は商品の価格帯は類似しますが、提供価値が異なります。将来、 AI等を活用することで店舗業務を完全にオンラインで代替でき るようになれば統合等の可能性もありえますので、考え自体は 否定しませんが、今のところ具体的には考えていません。
22	当日質問 (ネット)	総還元性向85%は維持する経営方針なのか。	1株あたり86円の配当額は維持していきたいですが、総還元性 向85%の維持にはこだわっていません。AI等の成長機会が豊富 にある中、還元と成長の両輪はバランス良く経営していきます。 「85%にはこだわらない」と宣言すると株主の皆さまからお叱 りを受けるかもしれませんが、これが私の考える健全な経営の 答えであり、中長期の成長が実現すれば、利益はもちろん株主 の皆さまに還元していきます。毎年の決定をお待ち頂きたいと 思います。
23	当日質問 (ネット)	健康経営の取り組みについて教えてほしい。	当社では専任部署として「Well-being推進室」を設置していま す。健康経営マップの作成や全社員向けの朝礼でのヨガの実施、 社内のクラブ活動等を通じて様々な角度から健康経営に取り組 んでいます。
24	当日質問 (ネット)	金融部門はいつ頃プラスに転じるのか。	PayPayについては上場を検討していることもあり、具体的な時 期や詳細は申し上げられませんが、順調に期待以上の成長を遂 げていると考えています。決済代行サービス事業のSBペイメン トサービスも決済取扱高が6.7兆円、営業利益も100億円を突破 しています。これらの足し算が金融セグメントになる訳ですが、 遠からず全体として黒字であるという発表ができると考えてい ます。
25	当日質問 (ネット)	孫取締役よりひと言いただきたい。	【孫取締役】 我々の行う投資は情報革命を起こすための 投資であり、6、7年前から徹底的にAI関連の会社に投資してき ました。「ChatGPT」によりAI革命は現実的になりましたが、 残念ながら、いま日本が世界にリードしている技術分野はほと んどありません。しかし、世界中で開発された技術が日本に持 ち込まれる際、最大のパートナーになるのが我々です。素晴ら しい芽がいくつも発見され、もうじき開花しそうなのでエキサ イティングな日々を過ごしています。
26	当日質問 (ネット)	デジタルスキルを有する人材を役員に起用すべきではない か。	その通りだと考えています。既に執行役員から専務まではデジ タルテクノロジーのスペシャリストを多数登用しており、2023 年7月からは選任の専務・常務を配したIT関係の統括組織も設置 します。このように業務執行部門では着手しているので、将来 的には取締役にもデジタルスキルを有する人材を起用してい きます。
27	当日質問 (ネット)	介護分野でのAIの利活用の見通しを教えてほしい。	医療分野では「HELPO」というサービスを提供しています。こ の他、介護のサポートやマンパワーの強化に使われるロボット のAIにソフトウェアの提供を行っています。また、ベッドのセ ンサーや介護士のスケジュール管理、夜間作業の補助等でも サービスを提供しています。今後も色々な角度で事業展開して いきます。
28	当日質問 (ネット)	AI-RANは日本中、どこの地方でも同じ様に機能するのか。	AI-RANは現在の日本のインフラ環境を踏まえた場合、都市部で は機能しやすいが、地方では基地局間の距離が離れていること もあり、機能を楽しむ部分があります。中長期的な戦略 の中で日本全国どこでも使えるようになることを目指してい きます。
29	当日質問 (ネット)	自社での発電（電力事業）について何か考えているか。	当社は以前から自社で生み出した電力を自社で利用することを 考えてきました。また、他社からの再生可能エネルギーの調達 についても既に手を打っています。当社のような取り組みは電 力不足問題の解消にも繋がる面があると考えています。発電の 手法は世界中で様々開発されており、チャンスがあれば調達し ていきます。また当社は電力小売の販売会社を持っているので、 仕入れた電気を供給していく側としても色々考えていきます。
30	当日質問 (ネット)	生成AIの自社開発の予定はないのか。	当社では既に自社で内製したAIをコールセンター業務の一部で 使っています。内製のAIであれ、他社のメジャーなAIであれ、 とにかくAIが一番上手く使いこなす会社になることを目指しま す。

31	当日質問 (ネット)	AIと6Gの連携はどのようなものになるか。	先ほど紹介したAI-RANも連携の一例ですが、それ以外に6Gでは非地上系ネットワーク (NTN: Non-Terrestrial Network) が実現することで通信インフラが従来の2次元から、空間も含めた3次元になっていきます。そうするとAIでのコントロールが必須となります。新しいテクノロジーの開発については今後も積極的に進めていきます。
32	当日質問 (ネット)	競合他社との差別化はどのように考えているか。	コンシューマ事業では、競合他社が実店舗を縮小する中、当社は店舗を拡張し、スマホ教室等も開催することで顧客との接点を着実に増やしてきました。その結果、純増数は競合以上に伸ばしています。法人事業では法人向けのDXやAI等を用いたソリューションの導入提案、ヤフーやLINE等のメディアを背景とした他社にできない新提案も進めています。当社は様々な角度で他社と差別化された商品群を持っており、これが我々の強みだと考えています。
33	当日質問 (会場)	生成AIの正確性についてどう考えているか。	【孫取締役】 AIには世の中の膨大なデータを学習する機能と学習結果から推論していく機能があります。今後はシステムの増強がなされ、新しい情報を基にした正しい推論が行われるので、正確性は一時的な問題だと考えています。学習した丸暗記の知識を調べるような場面は従来の「検索」が有用ですが、生成AIは考察や洞察を求めるような場面で重要な役割を果たします。AIは人間の英知を超えるような力をも発揮しつつあると考えています。
34	当日質問 (会場)	AI関連の設備投資について教えてほしい。	AI関連の投資は、①AI-RANを用いたネットワーク整備、②分散型のデータセンターの建設、③生成AIエンジンの開発を進めています。①は現在の設備投資費でまかなわれています。②は2026年から順次着工し、計画全体で10年程度の期間を要しますが、費用は軽微です。③はスーパーコンピュータ「富岳」の倍の計算能力を有するコンピュータを開発しています。想定投資額は100億円程度※です。※2023年6月20日時点 【孫取締役】 役割分担として、ソフトバンクでは今後1、2年で利益が出る範囲の採算の合う形での投資を進めており、他方、AIについては革命が起きているので、ソフトバンクグループでは目先の利益は追わずに、AI関連の会社に兆円単位の投資を行っています。
35	当日質問 (会場)	コングロマリット・ディスカウントについてどう考えているか。	子会社のZホールディングスを含め、頭の痛い問題です。色々と分析をしながら組み立てていき、あらゆる選択肢を検討していきます。 【藤原CFO】 ディスカウントがある反面、シナジーのオポチュニティーも非常に大きいと考えているので、是非結果を出していきたいです。
36	当日質問 (会場)	次世代社会インフラの構築についてどう考えているか。	インフラ構築には時間を要するので10カ年計画でじっくり構えて進めるつもりです。これまで量子ハードウェアやスーパーコンピュータを扱える人材も2年程かけて育成してきました。会社全体をAIヘンフトさせるのにも5年程度かかることを覚悟して取り組んでいます。インフラ構築の本格的な着工はどうしても2026年くらいになってしまいますが、力を蓄え、時期が到来すれば一気に勝負に出るつもりです。是非ご理解を賜りたいと思います。
37	当日質問 (会場)	現在の株価は妥当か。	現在の株価には満足していません。事業を通じて純利益を倍にし、株価の向上を目指していくことを本気で決意しており、全従業員にも伝えたところです。株価が飛躍的に向上していくよう、誠心誠意、頑張っていきます。
38	事前質問 (ネット)	LGBTQに関して、従業員に対する取り組みと顧客に対する取り組みを教えてください。	LGBTQに関する主な取り組みとして、従業員に対しては、LGBTQ関連の相談窓口の設置やeラーニングの実施、LGBTQ当事者によるセミナーの開催などに加えて、社内規程上の配偶者の定義に同性パートナーを含め、配偶者を持つ社員を対象とした結婚休暇や慶弔見舞金などの社内制度の適用も行っています。お客さまに対しては、自治体などが発行する、同性とのパートナーシップを証明する書類を提示したお客さまを対象に、家族であることを条件とする“ソフトバンク”や“ワイモバイル”の各種サービスを適用するなど、LGBTQ関連の取り組みを推進しています。
39	事前質問 (ネット)	少子化問題をふまえ、長期的にはどのような企業成長プランを具体的に構想しているか。携帯キャリア事業本体での大きな成長は限定的と思われるため、ITコングロマリットとしての事業拡大についてどのように考えているか。	当社は「Beyond Carrier」を成長戦略として掲げ、コアビジネスである通信事業の持続的な成長を図りながら、グループ会社であるZホールディングスやPayPayを通じてSNS、決済、メディア、eコマースなどへ事業領域を拡大しています。また、法人向けにはネットワーク構築から、データセンター、クラウド、セキュリティ、AI・IoT、デジタルマーケティング等に至る多様なソリューションを提供しています。通信キャリアの枠を超え、情報・テクノロジー領域のさまざまな分野で積極的に事業を展開することで、企業価値の最大化を目指していきます。

40	当日質問 (ネット)	LINE証券の撤退・事業縮小にともなう移管先が野村証券となっているが、なぜグループ会社であるPayPay証券ではないのか。	LINE証券は、野村ホールディングスとの共同事業としてサービスをスタートさせており、野村証券に移管することが適切であると判断したためです。
41	当日質問 (ネット)	Zホールディングスの社長の発言は精神論であり、具体的な数字や目標が不明確だ。親会社として改善提言はできないのか。是非してもらいたい。	貴重なご意見ありがとうございます。今後、具体的な数字や目標の説明にむけ、親会社としてサポートしたいと考えます。