



**ソフトバンク株式会社**

第38回定時株主総会

2024年6月20日

# イベント概要

---

[日程] 2024年6月20日

[時間] 午前10時00分～午後0時3分（開催時間：2時間3分）

[開催場所] 東京都江東区有明二丁目1番6号  
東京ガーデンシアター

[出席者] 14名

取締役会長	今井 康之
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
取締役 専務執行役員 兼 CFO	藤原 和彦
創業者 取締役	孫 正義
取締役特別顧問	宮内 謙
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	越 直美
常勤監査役	島上 英治
社外常勤監査役（独立役員）	小嶋 修司
監査役	君和田 和子
社外監査役（独立役員）	工藤 陽子

[欠席者] 1名

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

[報告事項]

- ・ 2023年度（2023年4月1日から2024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
- ・ 2023年度（2023年4月1日から2024年3月31日まで）計算書類報告の件

[決議事項]

- ・ 第1号議案 定款一部変更の件
- ・ 第2号議案 取締役11名選任の件
- ・ 第3号議案 監査役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21条および取締役会の定めによりまして、私が本総会の議長を務めます。

それでは、ただ今より、第38回定時株主総会を開会いたします。

なお本日、取締役 上釜 健宏氏は、やむを得ない事由により欠席しております。

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の後に、報告事項および決議事項について質疑応答に移り、質疑応答の終了後は決議事項につき採決のみを行いたく存じます。

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

それぞれ説明いたします。

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

ご質問はお一人さま1問、動議につきましても同一の種類の動議につきましては1回のみ取り上げます。手続きに関する動議について、その採決はご来場株主さまからのご質問への回答の前にまとめて行います。議案に対する修正動議がございました場合、会社提案の原案と一括で審議し、採決の際には原案から先に採決させていただきます。

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

続いて来場株主さまへのご案内です。

ご来場株主さまのご質問は、インターネット出席株主さまの質疑応答の後にお受けいたします。多くの方からご質問をいただくため、ご質問はお一人さま1問までといたします。議案に対する修正動議がございました場合、会社提案の原案と一括で審議し、採決の際には原案から先に採決させていただきます。

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

以上、進行方法についてご説明いたしました。

**宮川：** それでは、この進め方で良いか採決したいと思います。

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

この進め方に賛成の方は拍手をお願いいたします。

ありがとうございます。それでは集計に入ります。しばらくお待ちいただけますでしょうか。ただ今確認中でございます。

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

それでは報告事項について、ご報告いたします。

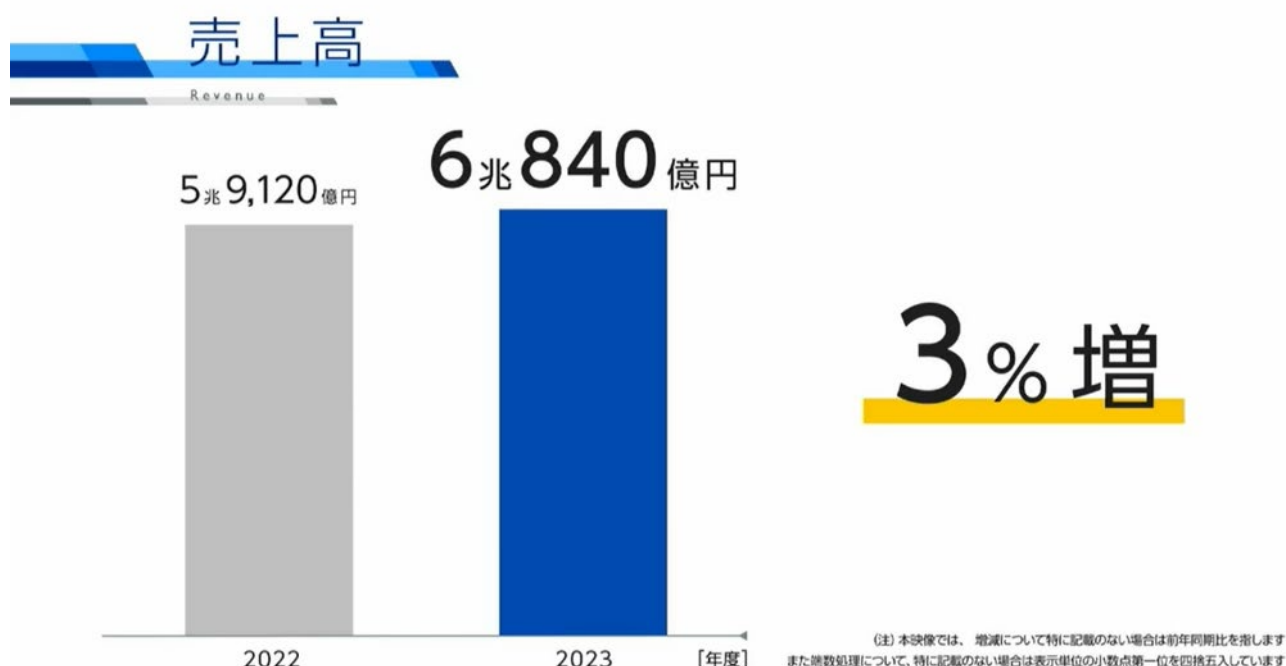
報告事項は画面に掲載の通りでございます。その内容は、招集通知21ページから65ページならびに交付書面省略事項に掲載の通りでございます。

## 報告事項

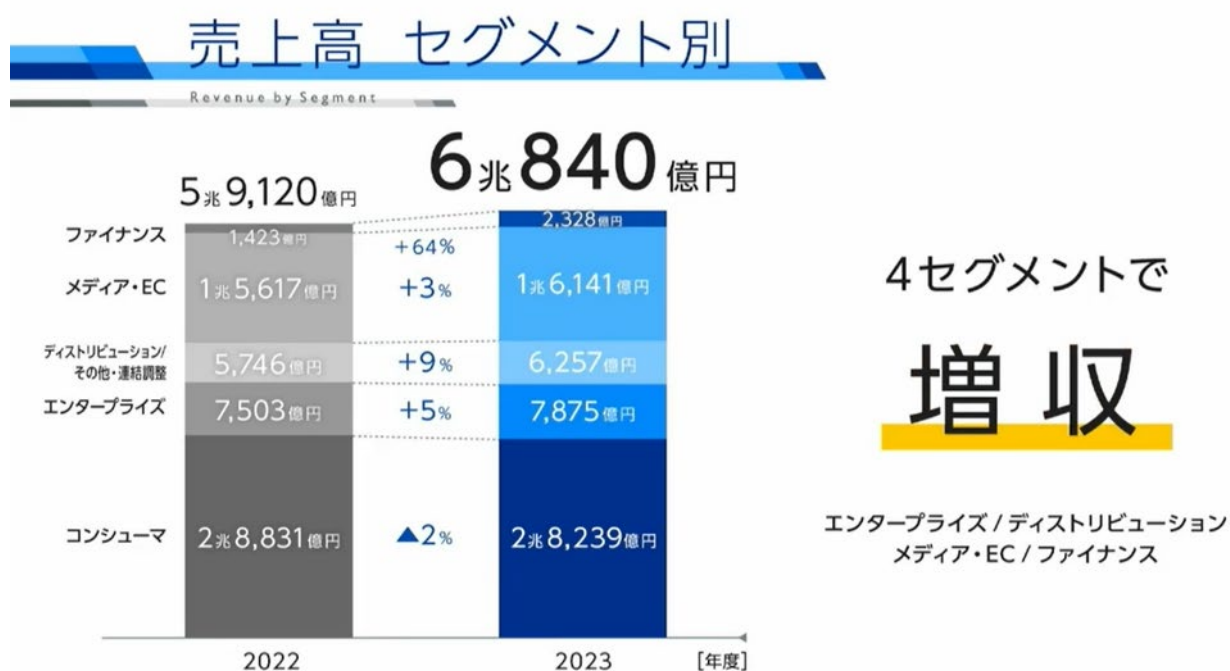
- 1. 2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日まで)事業報告、連結計算書類ならびに会計監査人および監査役会の連結計算書類監査結果報告の件**
- 2. 2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日まで)計算書類報告の件**

また、その内容を説明したビデオを用意しておりますのでご覧ください。

**ビデオ**：誰もが幸せに暮らせる新しい社会の実現とさまざまな社会課題を解決するために、2023年度のソフトバンク株式会社は、最先端のテクノロジーを活用し挑戦を続けてきました。



2023年度の売上高は前期比3%増の6兆840億円となり、4セグメントで増収となりました。

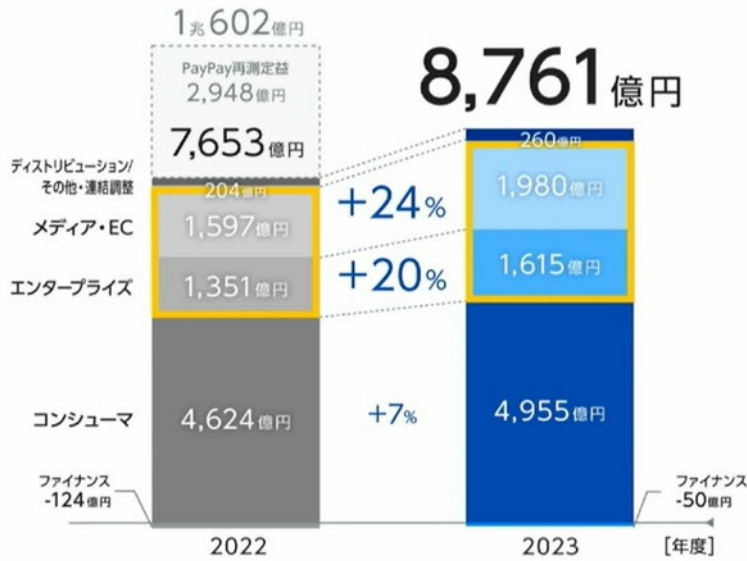


営業利益は、昨年度に計上した PayPay の子会社化に伴う再測定益を除いた実力ベースでは、前期比14%増の8,761億円となり全セグメントで増益となりました。

通信料値下げの影響を受けていたコンシューマ事業が増益に転じたことに加えて、エンタープライズ事業、メディア・EC事業が約20%の大幅増益となりました。

# 営業利益 セグメント別

Operating Income by Segment



全セグメントで

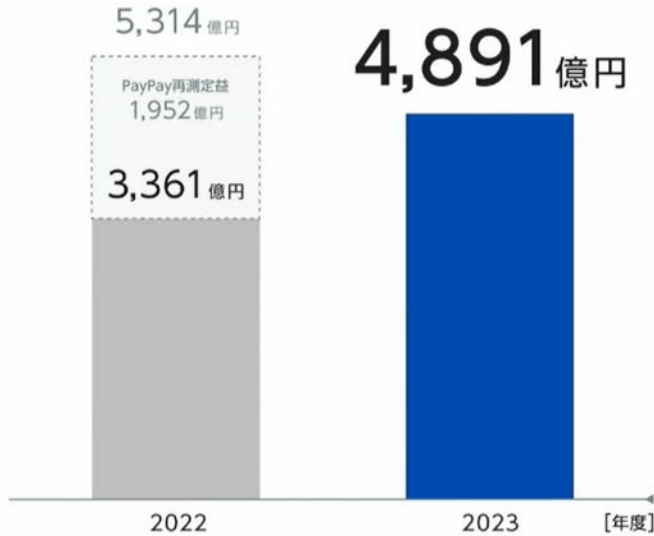
## 増益

エンタープライズ / メディア・EC  
約20%増益

純利益は、実力ベースで前期比 45%増の 4,891 億円となりました。

# 純利益

Net Income



## 45%増

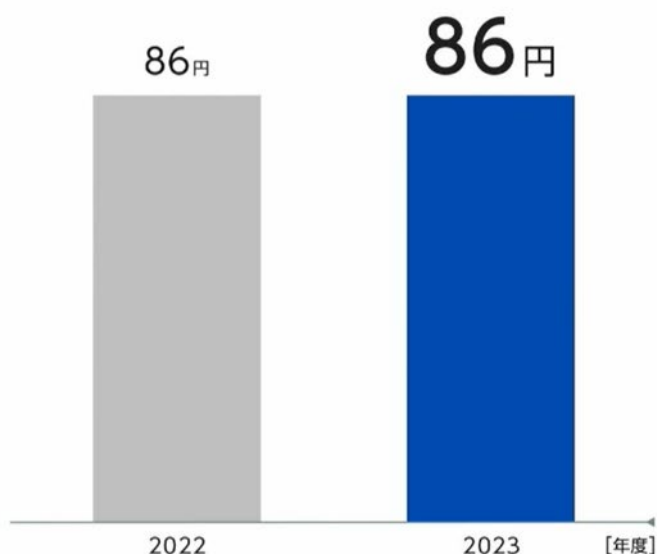
PayPay再測定益を含む: 8%減益

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

## 一株当たり配当金(年間)

Dividend per Share(Annual)

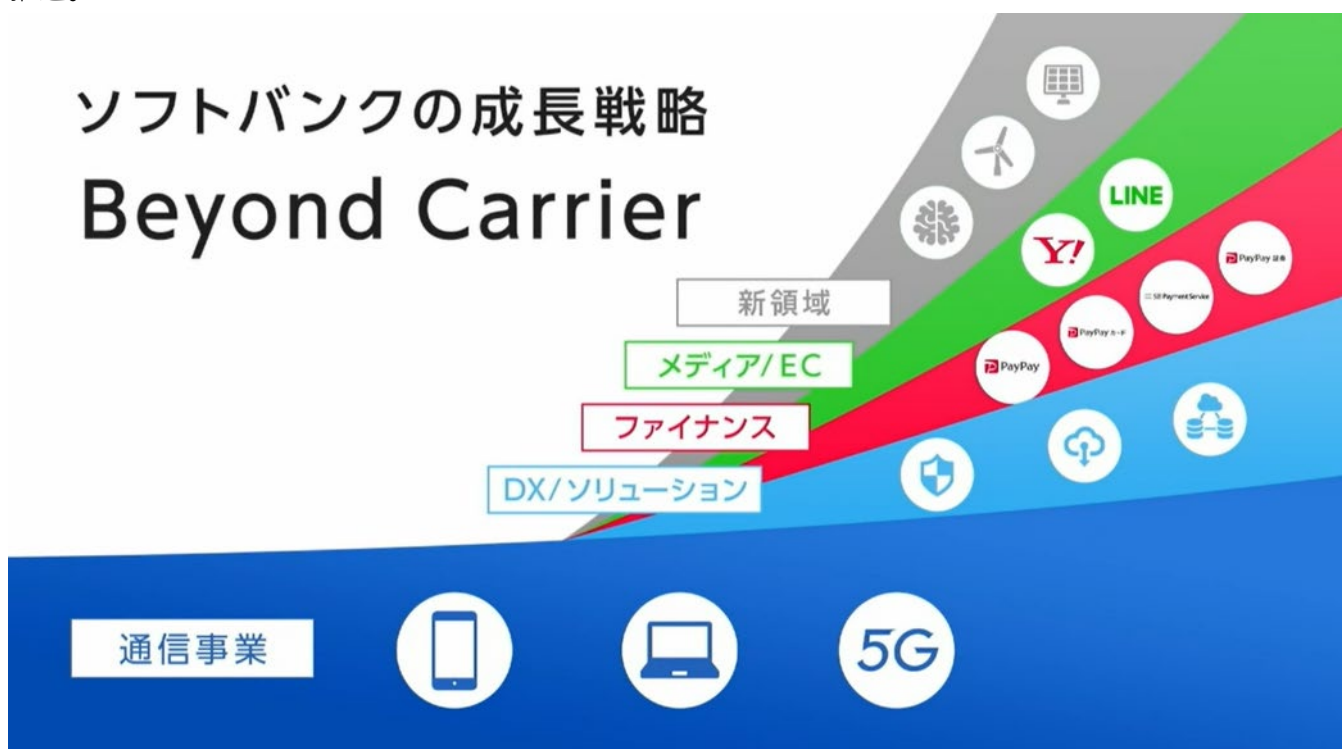


期初予想通り  
年間 **86円**

(注) 当社普通株式の一株当たり配当金

ソフトバンクは通信事業を基盤に、新たな事業拡大を目指す成長戦略「Beyond Carrier」を引き続き推進。

## ソフトバンクの成長戦略 Beyond Carrier



Yahoo! JAPAN や LINE、PayPay といった国内最大規模のサービスを有する企業グループとして、着実に成長を続けています。



元日に発生した能登半島地震では、ドローンや衛星通信の活用による通信環境の復旧に向けた取り組みのほか、充電サービスや Wi-Fi の提供、LINE ヤフーやさとふるの募金、ZOZO の衣料配付などを行いました。







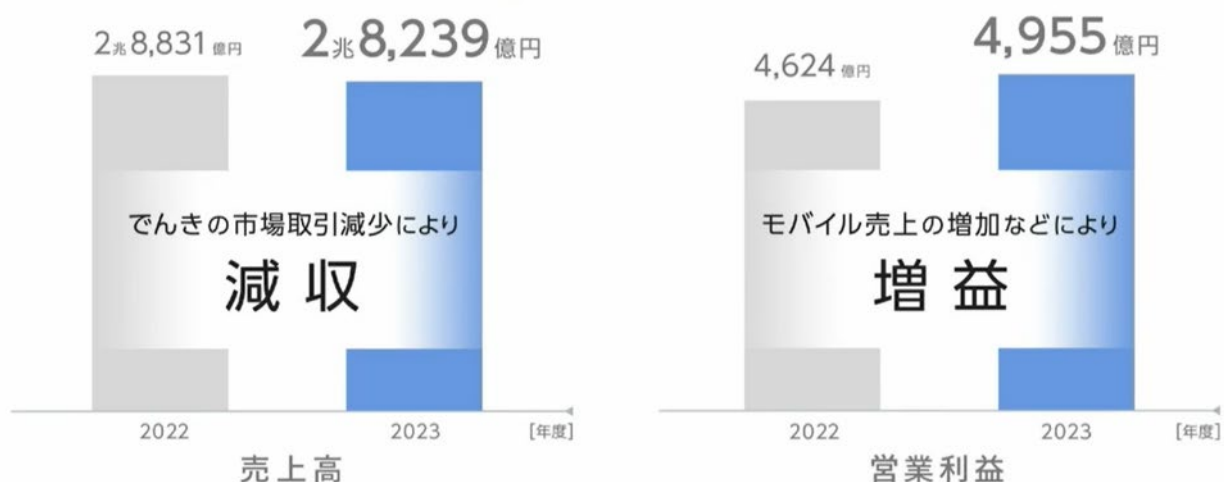
さらに、パートナー企業である WOTA 社の水再生システムを活用した入浴環境の提供など、一丸となって支援活動を行いました。



コンシューマ事業の売上高は、でんきの市場取引が減少したことにより減収となりましたが、モバイル売上の増加や費用の削減などにより増益となりました。

## 売上高 / 営業利益

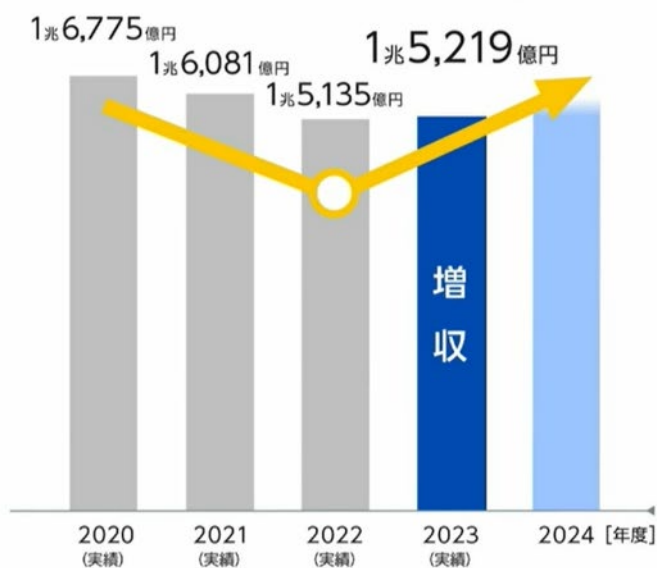
Consumer Segment Revenue / Income



通信料値下げの影響を受けてきたモバイル売上高は、中期経営計画の中で2023年度を底に反転し2024年度から増収させることを目標としていましたが、さまざまな経営努力によりこの影響を乗り越え、1年前倒しで増収を達成しました。

## モバイル売上高

Consumer Segment Mobile Revenue



1年前倒しで  
2023年度から  
**増収**を達成

ソフトバンクブランドではグループの事業基盤を生かし、PayPayでの決済でプランに応じてPayPayポイントを付与する新料金プラン「ペイトク」の提供を開始。

## 新プラン「ペイトク」提供開始

ペイしてトクする料金プラン

**ペイトク**



PayPayでのお買い物で  
**PayPayポイント**が  
いちばん貯まる!



(注) 通常時のポイント付与率 MNO4社での比較 当社調べ  
PayPayポイントは出金・譲渡不可  
PayPayポイントは、PayPay公式ストア、PayPayカード公式ストアでも利用可能です  
ペイトク無制限 基本料9,625円/月  
本特典の適用には、PayPayアプリとのアカウント連携が必要です  
通信料・医療機関・調剤薬局等の対象外サービスはWEBサイトをご確認ください

モバイルサービスの競争力向上とともに、グループ経済圏の拡大につなげています。

## グループシナジーの推進



また、ワイモバイルでは、これまでのプランよりもデータ容量をさらに増やした「シンプル2」の提供を開始しました。

## Y!mobile 新プラン「シンプル2」提供開始

# ギガマシマシ! 新プラン登場!

※シンプルS/M/Lとの比較



**Point 1**  
ギガ増量!  
現在提供中の「シンプルS/M/L」からデータ容量を増量

**Point 2**  
余ったデータ(ギガ)は翌月にくりこし!  
翌月へくりこしできるデータ容量の上限は、翌月加入のプランのデータ容量(データ増量オプションによる過加分を含む)までとなります。

**Point 3**  
データ使用量1GB以下の月は基本料金から割引!  
シンプル2 M/Lの場合

スマホ教室はショップでの開催に加え、移動型スマホ教室や総務省デジタル活用支援推進事業などの取り組みを展開。全国で約100万回開催し、多くの方に受講いただきました。



2023年度実績

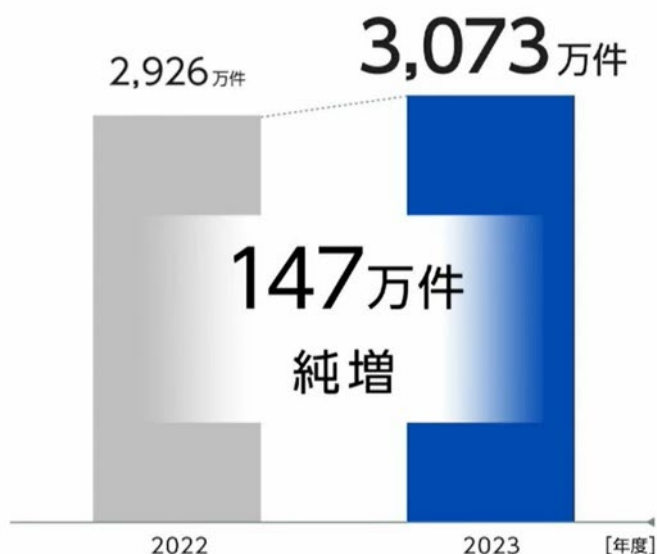
約**100**万回 実施



それらの結果、スマートフォン累計契約者数は147万件純増し、目標としていた3,000万契約を突破しました。

## スマートフォン 累計契約数

Smartphone Cumulative Subscribers



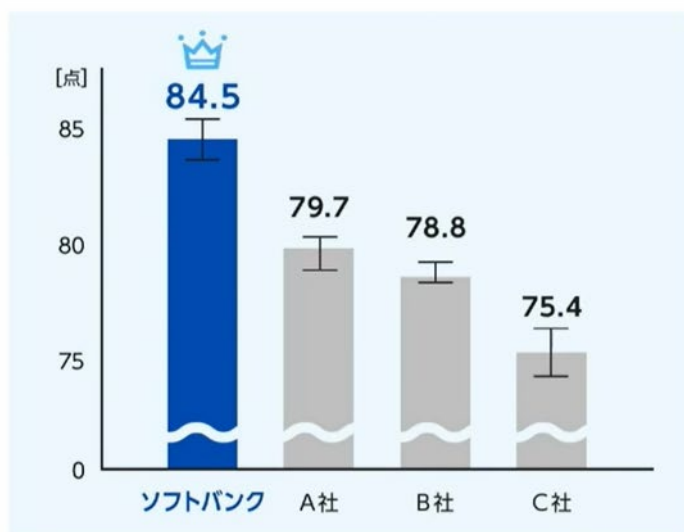
**3,000 万件を突破**

(注) 法人契約を含む  
純増数 = 該年度末の累計契約数 - 前年度末の累計契約数

当社は社会にとって必要不可欠となった通信インフラを支えるため、ネットワークの安定運用に取り組んでいます。お客さまの体感を重視し、ビッグデータや AI を活用して品質低下エリアを特定し、日々改善を行うことで、全国で安定したネットワーク環境を実現。

通信データの利用が多い代表的なエリアである山手線周辺のネットワーク環境において、第三者機関からも一貫した品質について評価いただきました。

## ネットワーク「一貫した品質」\*評価



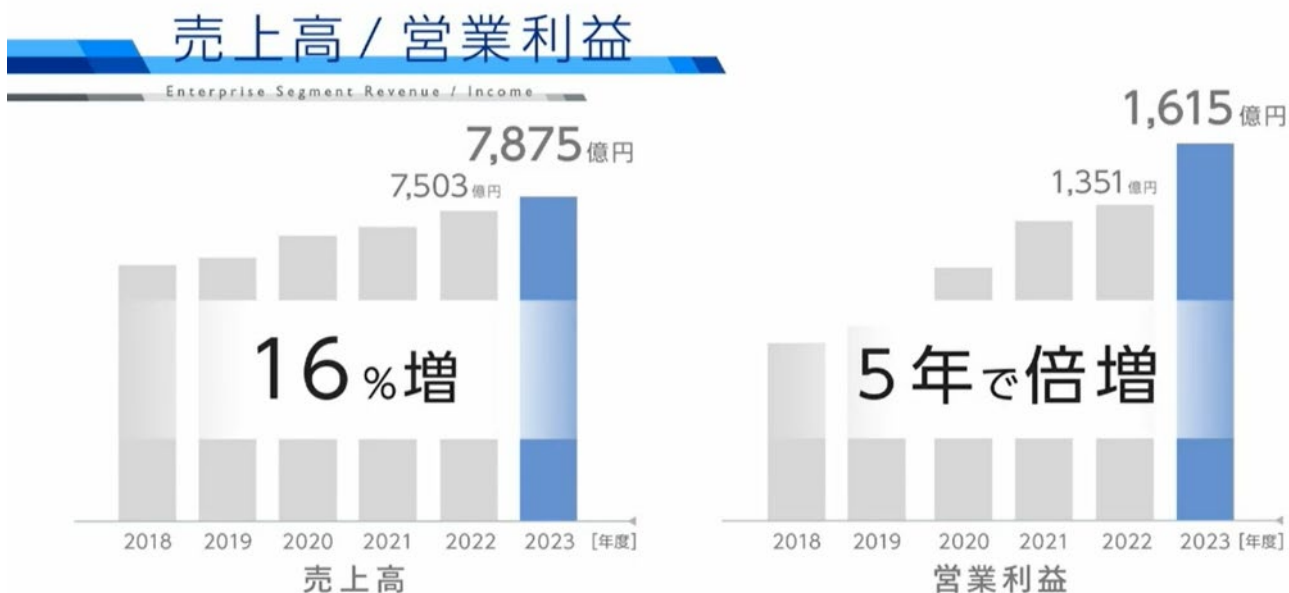
山手線周辺での  
快適なネットワーク環境調査

**第三者機関からも評価**

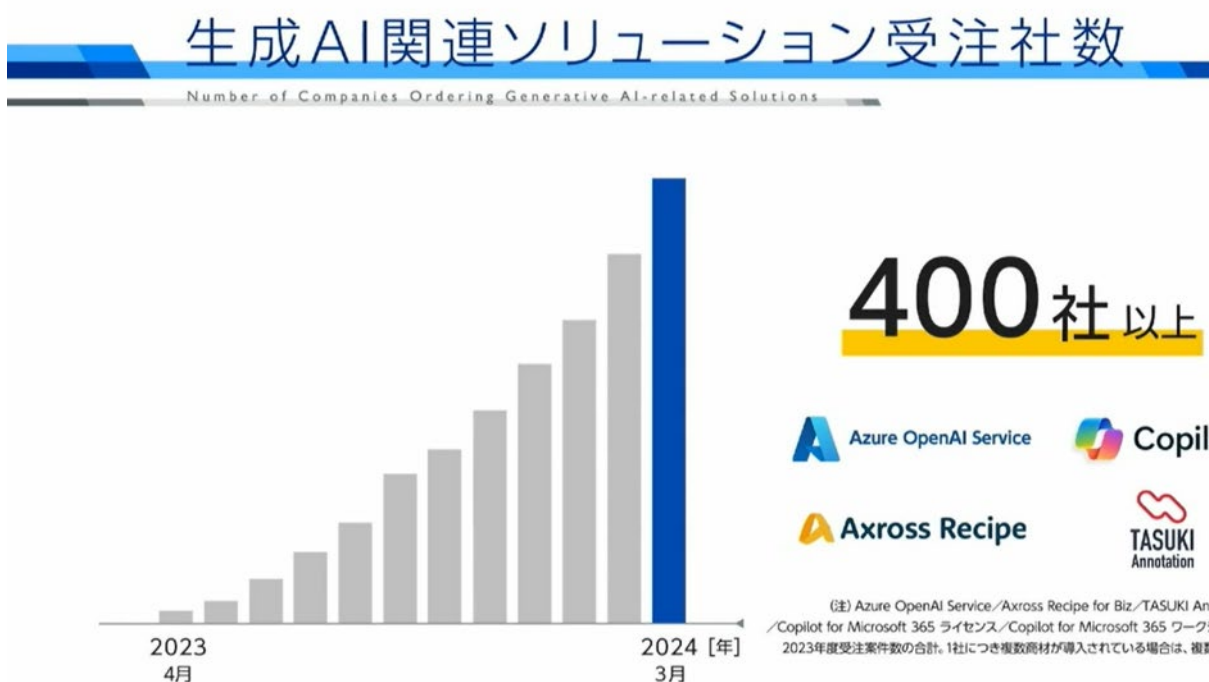
(分析データに基づく)

(注) MNO4社比較 分析期間: 23/11/1~24/1/29  
OpenSignal社データからソフトバンクがグラフ作成  
※詳細はOpenSignal社 HPへ

エンタープライズ事業は増収増益となり、2018年度から5年で営業利益が倍増しました。



中でも、クラウドやセキュリティといったソリューションの売上げが好調。生成 AI 関連ソリューションの受注社数が 400 社以上となるなど、生成 AI の提案が活発化しています。



2023 年度は、新規ビジネス領域での新たな挑戦も行っています。

チャットでの健康相談やオンライン診療が可能なヘルスケアアプリ「HELPO」を提供するヘルスケアテクノロジーでは、健康増進型保険を展開する住友生命と資本・業務提携しました。両社が持つ知見や健康に関するデータを生かし、ウェルビーイング領域でより多くのお客さまに新しい価値を提供

していきます。

HT | HEALTHCARE TECHNOLOGIES



スマートビルの領域では、ビル設計のリーディングカンパニーである日建設計と合併会社 SynapSpark を設立。データを活用してビル全体を最適化するスマートビルの普及を推進していきます。



また、AI を活用した自動販売機オペレーション最適化サービス「Vendy」を開発。キリンビバレッジでの採用が決定するなど、自動販売機業界の DX を推進していきます。

# AIを活用しオペレーションを最適化 人手不足対応・廃棄ロス削減・売上拡大に貢献



Beyond Japan の取り組みも加速。

インターネットに常に接続できる機能を持つ、車向けの事業をグローバルに展開する Cubic Telecom を子会社化。世界の IoT 市場へ本格参入し、新たな収益機会の創出を図ります。



これらの取り組みが評価され、東京証券取引所などにより 4 年連続 DX 銘柄に選定されました。



# 4年連続選定

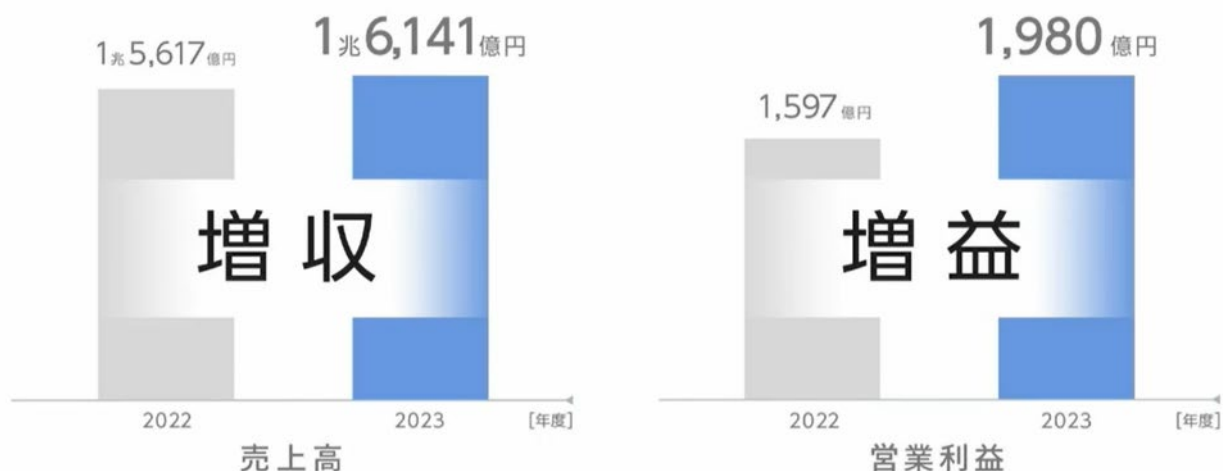


今後もあらゆる産業のデジタル化を推進していきます。

メディア・EC事業は、コマースメディア領域の成長とコスト最適化などが寄与し、増収増益となりました。

## 売上高 / 営業利益

Media & EC Segment Revenue / Income



2023年10月1日、Zホールディングスは事業の効率化と再成長のための基盤作りを目的としたグループ内再編を完了。LINE ヤフー株式会社として新たなスタートを切りました。

圧倒的なユーザー数を有する LINE とヤフーは、サービス間の連携を促進。LINE、ヤフー、PayPay がもっとお得に使える「LYP プレミアムサービス」の提供を新たに開始するなど、取り組みを加速させています。

今後はサービスの起点を強化し、生成 AI を活用しながら各サービスの成長を目指します。

## メディア・EC事業成長戦略

サービス起点を強化し各サービスの成長を目指す



ファイナンス事業の売上高は 2,328 億円と成長し、営業利益は前年度から大幅に改善しています。

## 売上高 / 営業利益

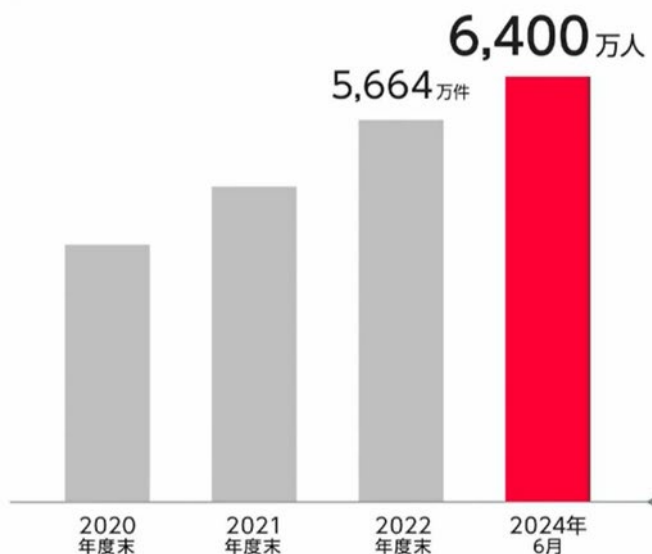
Financial Segment Revenue / Income



ファイナンス事業の中心である PayPay は、2024 年 6 月時点での登録ユーザー数が 6,400 万人を突破。

## PayPay 登録ユーザー数

PayPay Registered Users



**6,400**万人

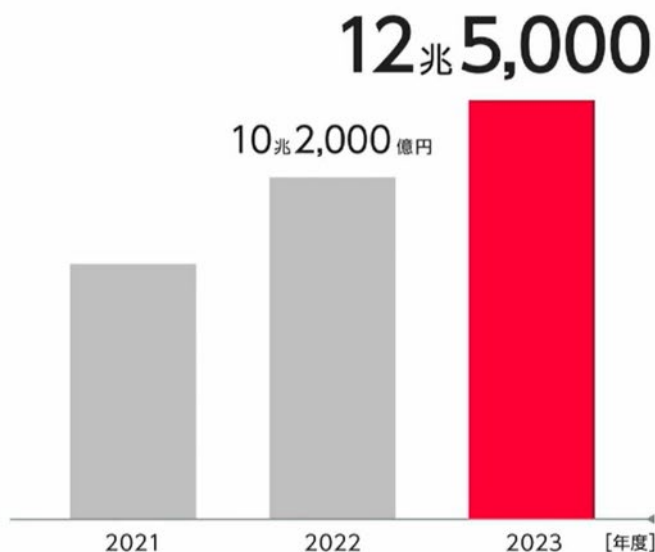
前年同期比 **11%**増

(注) PayPay株式会社調べ、2024年6月時点のPayPayのアカウント登録済みユーザー数

PayPay 連結取扱高は、前年比 22%増となり 2 桁成長を継続。国民的サービスとして多くの方にご利用いただいています。

## PayPay 連結決済取扱高

PayPay Consolidated GMV



**22%**増

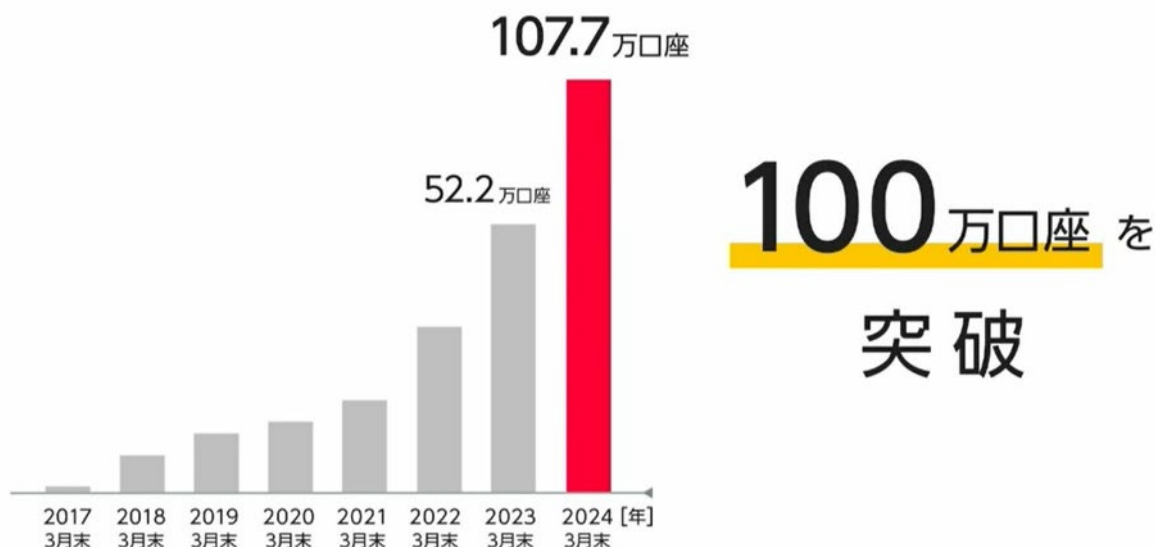
(注) PayPay株式会社調べ  
ユーザー間での「PayPay残高」の「送る・受け取る」機能の利用は含みません  
2021年度第4四半期以降は「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済を含みます  
2022年2月より提供開始した「クレジット（旧あと払い）」による決済を含みます  
2021年度に遡ってPayPayカード株式会社の決済取扱高をPayPay株式会社の決済取扱高と合算し  
PayPay株式会社とPayPayカード株式会社の内部取引を消去しています

また、PayPay アプリからの送客でグループの金融サービスも成長。

PayPay 証券では NISA 制度の開始を受けて、口座数は 100 万口座を突破しました。

## PayPay証券 開設口座数

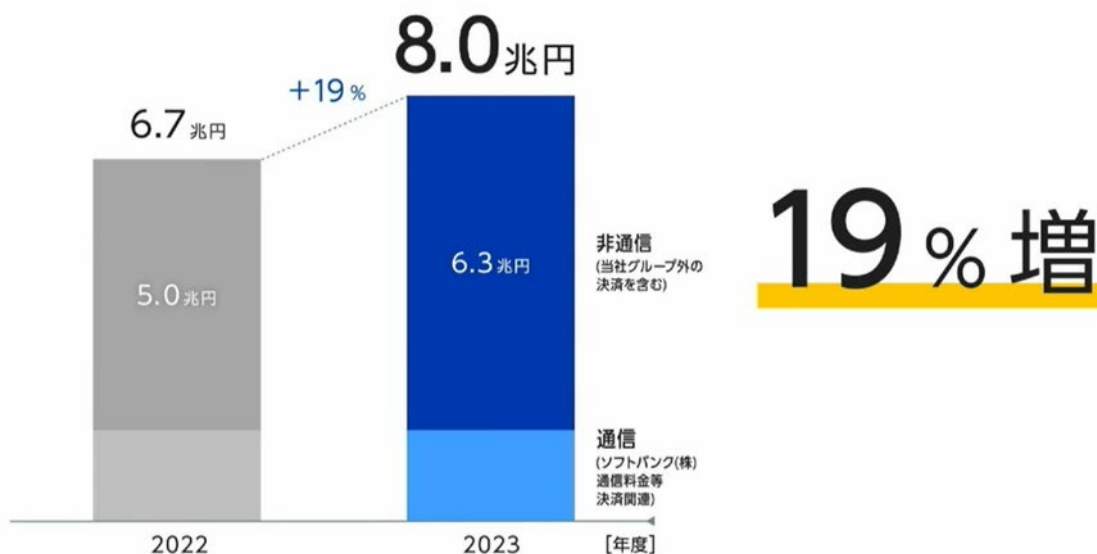
PayPay Securities Number of Accounts



また、決済代行サービスを提供するSBペイメントサービスの決済取扱高は、前期比19%増となり成長を続けています。

## SB Payment Service 決済取扱高 (GMV)

SB Payment Service GMV



ソフトバンクは事業を通じたさまざまな取り組みに加え、地球環境問題への対応を重要な経営課題とし、取引先なども含めたサプライチェーン全体で温室効果ガス排出量を2050年までに実質ゼロにする「ネットゼロ」にグループ全体で取り組んでいます。



社会課題の解決に向けたさまざまな取り組みが評価され、世界の代表的な ESG 指数である「Dow Jones Sustainability Index」の「World Index」の構成銘柄に 2 年連続で選定され、国内企業でナンバーワンのスコアを獲得しました。

**2年連続**

**DJSI Worldに選定!**

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

- 世界的に権威がある ESG 格付
- 国内企業で No.1スコアを獲得
- 通信キャリアで日本唯一の選定

調査期間 2023年4月-7月

(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

また、第 5 回日経 SDGs 経営大賞では大賞を受賞。

# NIKKEI SDGs

大賞 2023

日本の調査対象企業  
899社でNo.1



国内外の ESG に関連する外部評価機関からも、高い評価を獲得しています。



FTSE4Good



FTSE Blossom  
Japan



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index



(注) FTSE Russellは、FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標です  
ソフトバンク株式会社のMSCIインデックスへの組み入れや、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIまたはその関係会社によるソフトバンク株式会社の後援、宣伝、販売促進ではありません  
MSCIインデックスはMSCIの独占的財産。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

これからも持続可能な社会を目指して、さまざまな活動を推進していきます。

2023年5月、ソフトバンクは長期ビジョンを発表。AIと共存する社会を見据えた次世代社会インフラの構築を目指し、取り組みを本格化させました。その実現に向けて、AI計算基盤の構築・増強を進めるとともに、2023年8月には日本語に特化した大規模言語モデルと生成AIサービスの開発を進めるSB Intuitionsが本格稼働。

さらに 2023 年 11 月には、北海道に次世代 AI データセンターを構築することを発表。全ての電力を北海道内の再生可能エネルギーで賄う地産地消型データセンターとなる予定で、2026 年度の開業を目指しています。

## 次世代 AI データセンター (苫小牧)



また 2024 年 2 月には、通信や AI のリーディングカンパニー、大学などと共に AI-RAN アライアンスを設立。無線アクセスネットワークと AI を融合する AI-RAN の取り組みを推進していきます。



時代をつくってきた先人たちの思いを胸に、人類と AI が共存し誰もが幸せに暮らせる世界に向けて、ソフトバンクは挑戦し続けていきます。未来を想い、今動く。

「情報革命で人々を幸せに」

宮川：以上、ビデオにより報告事項を説明いたしました。

次に、本日の決議事項を上程の上、その内容をご説明いたします。

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7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

投資家層のより一層の拡大を目的とした株式分割に伴い  
発行可能株式総数を増加させるもの

次に第2号議案は取締役11名選任の件でございます。



本議案の詳細は、招集通知 8 ページから 15 ページに記載の通りでございます。

## 決議事項

# 第2号議案 取締役11名選任の件

取締役候補者			
1	今井 康之	6	堀場 厚
2	宮川 潤一	7	上釜 健宏
3	榛葉 淳	8	大木 一昭
4	藤原 和彦	9	越 直美
5	孫 正義	10	坂本 真樹
		11	佐々木 裕子

第3号議案は補欠監査役1名選任の件でございます。

本議案の詳細は、招集通知 16 ページに記載の通りでございます。

本議案につきましては、監査役会の同意を得ております。

# 決議事項

## 第3号議案 補欠監査役1名選任の件

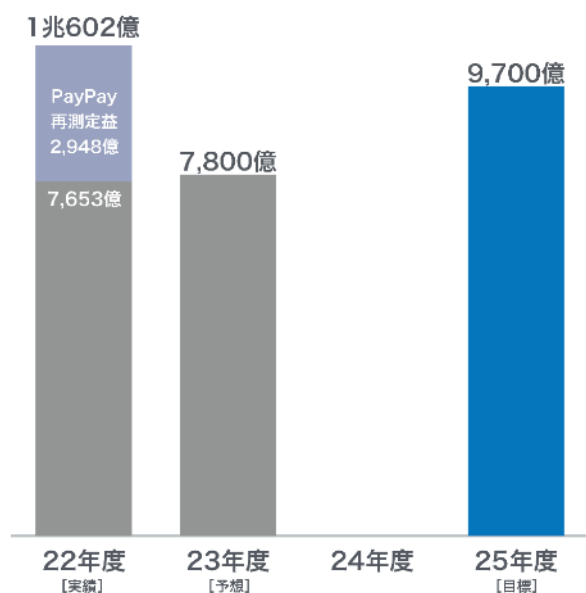
補欠監査役候補者
中嶋 康博

以上で議案の説明を終わります。

**宮川：**それでは引き続きまして、今後の成長戦略についてご説明したいと思います。昨年、中期経営計画を発表しまして、22年度の7,653億円から25年度の9,700億円まで、この営業利益を約2,000億円伸ばすということをお話しさせていただきました。

## 連結営業利益予想(中期経営計画発表時)

[円]



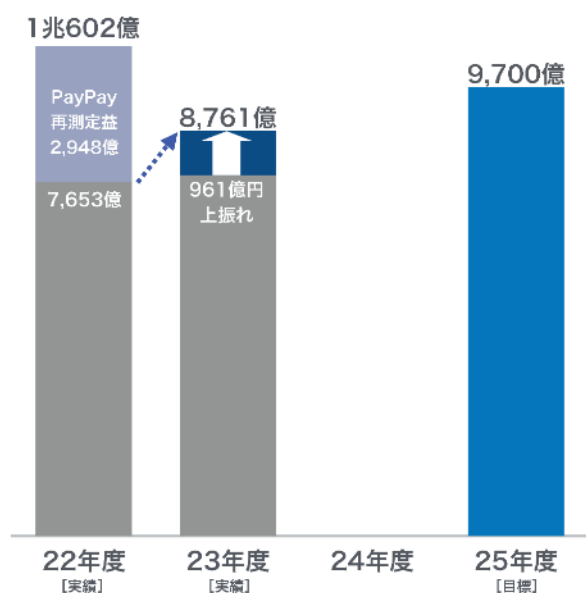
中期経営計画発表時に  
9,700億円目標を公表

2

23年度は、コンシューマ事業やメディア・EC事業を中心に順調に伸ばせましたので、業績は期初の予想を上回って昨年度より1,100億円を超えて着地することができました。

## 連結営業利益予想(2023年度実績)

[円]



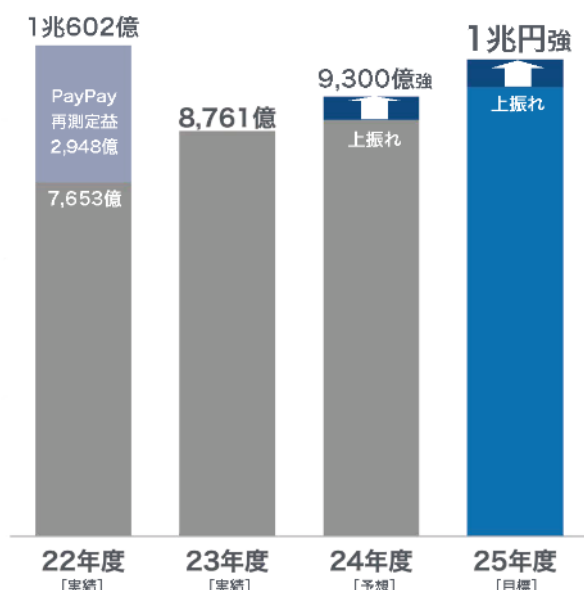
コンシューマや  
メディア・ECを中心に  
事業が順調に推移

3

これにより、24年度には9,300億円、25年度には1兆円レベルの営業利益を出せる実力がついてまいりました。

## 連結営業利益予想(成長投資考慮前)

[円]



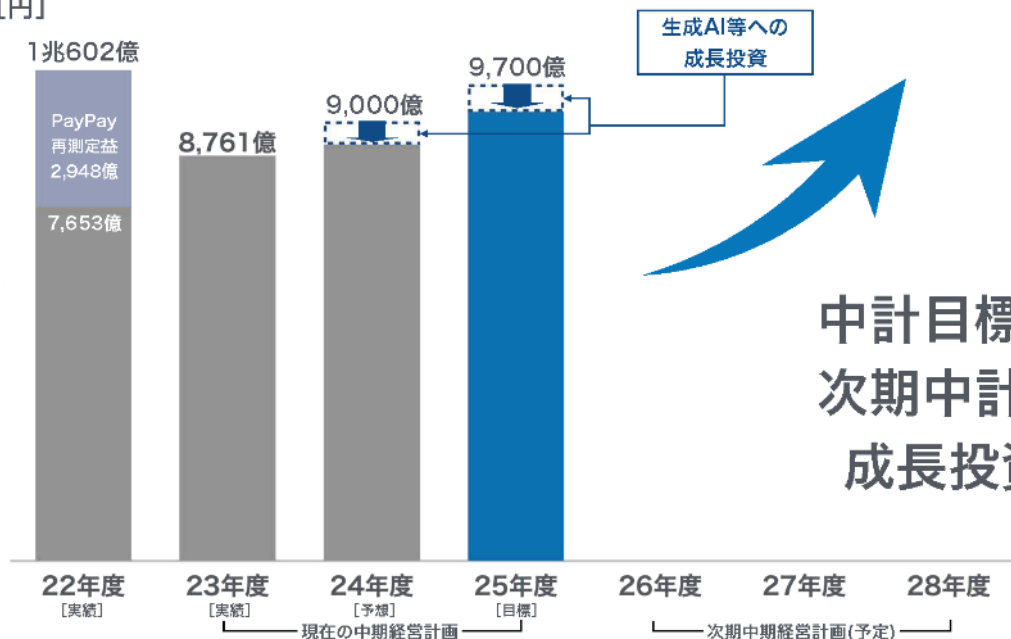
2025年度には実力ベースで  
1兆円強レベルを創出可能

4

この上振れた利益をもって、次の中期経営計画でのさらなる成長に向けてAIへの投資を決定いたしました。

## 連結営業利益予想(成長投資考慮後)

[円]



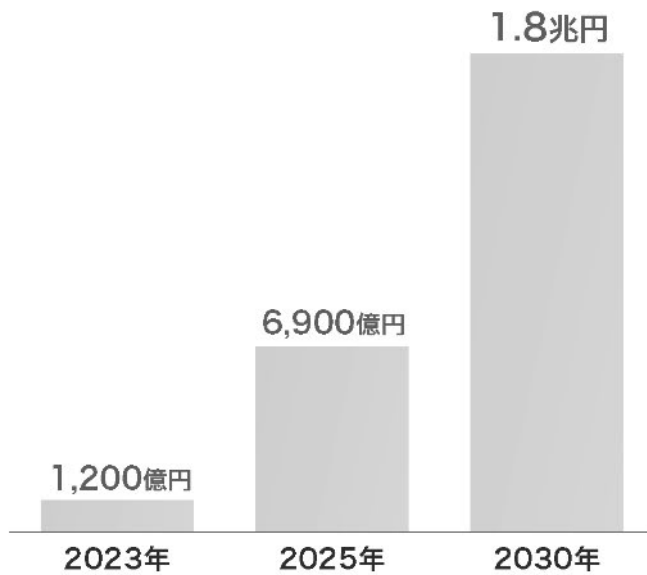
中計目標の達成と  
次期中計に向けた  
成長投資を両立

5

中期経営計画で掲げました目標の達成と、次の中計に向けた成長投資の両立を目指してまいります。

生成AIの市場規模は、今後7年で15倍にも拡大すると言われております。

## 国内 生成AI市場規模



7年で  
約15倍へ拡大

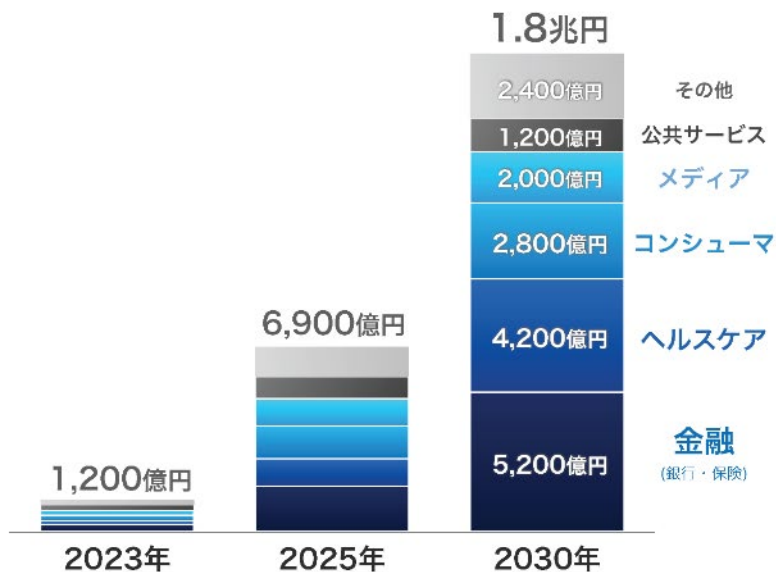


(出所) 生成AI市場の需要額見通し (日本) : 生成AI市場の世界需要額見通しも発表、一般社団法人電子情報技術産業協会 (2023年12月21日)

6

この内訳を見てもみると、金融やヘルスケアなど、あらゆる産業に生成AIが浸透していくと考えられています。

## 国内 生成AI市場規模 (産業別)



あらゆる産業に  
生成AIが導入



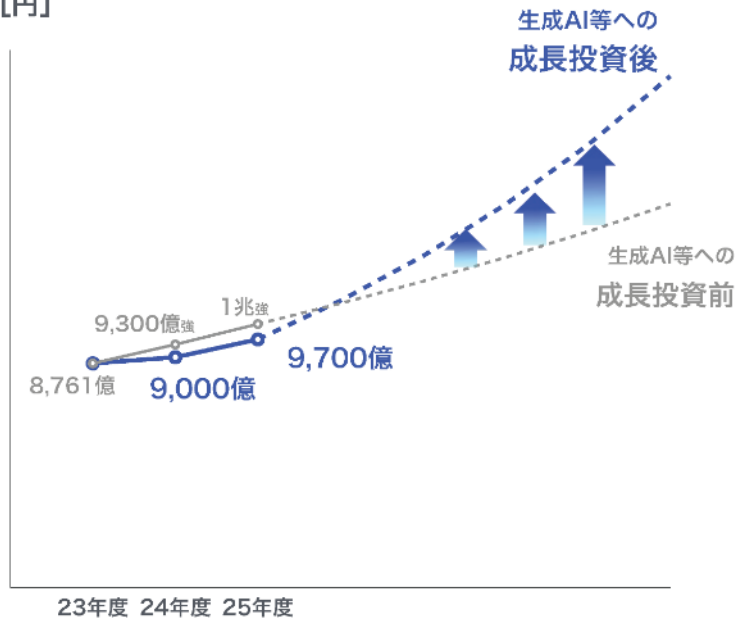
(出所) 生成AI市場の需要額見通し (日本) : 生成AI市場の世界需要額見通しも発表、一般社団法人電子情報技術産業協会 (2023年12月21日)  
BCG : AI TAM research; 専門家へのインタビューより、当社推計。

7

当社は、この領域でマーケットリーダーになりたいと考えており、今回積極的に投資したいと考えております。一時的には、成長投資にかかる費用が発生してしまいますが、長期的には成長を加速できると考えております。

## 連結営業利益の長期的な考え方

[円]

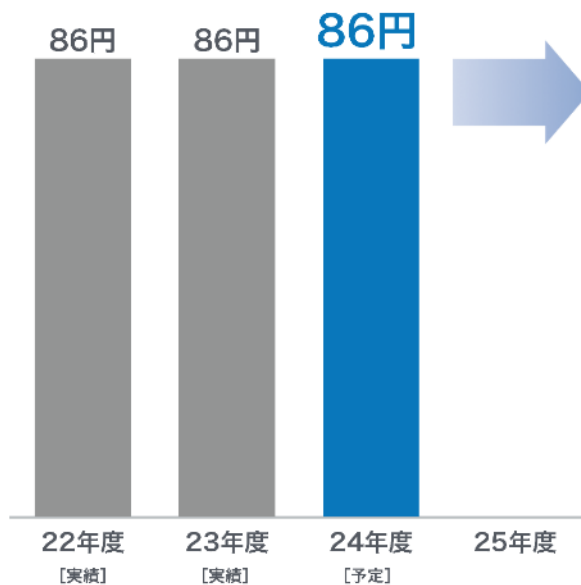


生成AI等への投資で  
成長加速へ

8

今年度の配当につきましては、1株当たり86円を予定しており、引き続き高水準の還元を維持していきたいと考えております。

## 株主還元：1株当たり配当金



高水準の還元を維持

(注) 当社普通株式の1株当たり配当金。  
2024年6月20日に開催予定の当社第38回定時株主総会において定款変更に関する議案が承認可決されることを条件に、  
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株の割合をもって分割する予定です。  
上記の2024年度予想については、当該株式分割を考慮しない金額を記載しています。  
2025年度以降の1株当たり配当金は、2024年6月現在で未定です。

9

こちらは社長に就任してからの TSR です。TSR（トータルシェアホルダーリターン）というのは、株価に累積の配当を足した実質的な利回りでございます。

つまり、2021年4月1日からソフトバンクの株を持ち続けていただいている株主さまは、配当を含めて約60%のリターンになっているということです。

## 株主総利回り(TSR)



昨年度初めからの株価の動きを見てみると、ご覧のように、競合他社を大きく上回って推移しております。

## 株価推移の比較(2023年度以降)



引き続き企業価値の最大化に向けて、中長期的な成長と株主還元の両方を重視して取り組んでまいりたいと思います。

# 中長期的な成長と株主還元の両方を重視



最高益実現へ<sup>※1</sup>

高水準を目指す

※1：2025年度の連結純利益の目標 12

中期計画の達成には、正直言ってかなり自信がありますので、ここからは長期的な目線でさらなる成長に向けた取り組みをご紹介しますと思います。

生成 AI サービスは、想像を絶する速さで進化しております。OpenAI が GPT-3.5 を発表してからたった 1 年半です。

## 生成AIサービスの進化

(OpenAI社がリリースした主なサービス)

2022年11月

GPT-3.5



テキスト生成

2023年9月

DALL-E3



画像生成

2024年2月

Sora



動画生成

2024年5月

GPT-4o

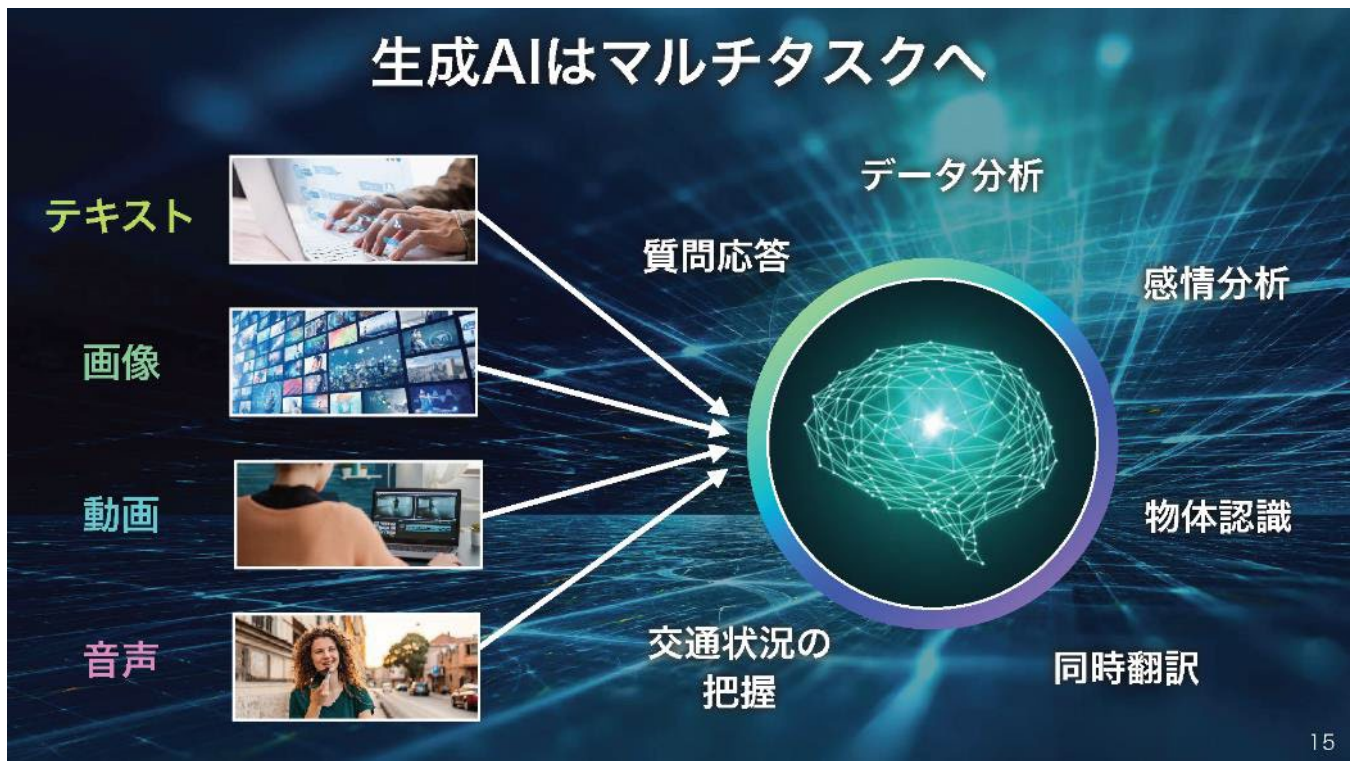


音声生成

(注) 画像はいずれもイメージです | 4



その間に動画や音声の生成もできるようになりました。これまでは、テキストや画像そして音声を別々のユニットで生成していましたが、今後はAIがマルチタスクとなってお覧のようなさまざまなことが一つのAIでできるようになっていきます。



その活用例の一つがコールセンターです。

AIが単純に質問に答えるだけでなく、問題の解決まで自動で行う未来のコールセンターの実現に向けてマイクロソフトさんと共同で、今、開発を進めております。

その利用シーンを、映像にしましたのでご覧いただけますでしょうか。

#### <ビデオ>

**AI コールセンター：**お問い合わせありがとうございます、ソフトバンクでございます。本日のご要件をお伺いできますでしょうか。



**お客さま：**スマホのインターネットが全然つながらないんだけど、どうなってるか調べてよ。

**AI コールセンター：**ご不便をおかけして申し訳ありません。インターネットが繋がらないということですね。すぐに確認いたします。

**お客さま：**今、出先でつながらなくて困ってるんで、大至急確認して。

**AI コールセンター：**かしこまりました。お客さまのご契約を確認しましたところ、ご契約中のプランでご利用可能なデータ量を超えたため、通信速度に制限がかかっているようです。もしよろしければ、追加のデータ容量をご購入いただければすぐに通常の数値に戻すことが可能ですが、いかがなさいますか？

**お客さま：**そうだったんですね。ごめんなさい、知らなくて。じゃあ追加してもらえますか。

**AI コールセンター：**かしこまりました。データ購入のお手続きをいたしました。

**お客さま：**ありがとう、助かったよ。

**AI コールセンター：**とんでもございません、またお困りのことがありましたらいつでもご連絡ください。本日はお問い合わせいただきありがとうございました。

**宮川：**お客さまの方は、正直に言うと分かりやすくするためにシナリオを作りました。AIは、もうコールセンターだけではなくて他の産業でも生成AIの活用は進むと考えていますので、全社を挙げてアイデアを募っております。

その取り組みとして、生成AI コンテストというのを実施しております。

優勝賞金は毎回 1,000 万円で、社員は積極的に参加してくれているわけですが、今まで6回のコンテストで16万件以上の応募がありまして、すでに1万件を超える特許を出願しております。

## 生成AI活用コンテスト

提案件数 (累計)	約16万件
特許出願数 (累計)	約1万件

優れた企画を  
社長直轄で事業化

(注) 第1回~第6回の累計です 17

中でも優れた企画につきましては、私の直轄部門にしまして予算をつけて事業化を進めております。その案件の一つをご紹介します。

### <ビデオ>

**ナレーター：**ソフトバンクは、自分のアシスタントになる AI を開発しています。ソフトバンクの AI プラットフォームと、さまざまなシステムがつながることで日常生活や働き方をより快適にしてくれるパーソナル AI アシスタントです。



**ナレーター：**授業の準備や採点など、先生の過重労働が課題となっている教育業界。先生は、AI と対話するだけで生徒のレベルに合った学習プログラムを効率的に準備することができます。

**先生：**数学の期末テストの採点をお願いします。採点結果から、補習内容も考えたいな。

**AI：**採点結果を分析しました。約 4 割の生徒が、連立方程式でつまづいているようです。



**先生：**それなら、その生徒には基礎学習中心の補習課題を出しておいて。

**AI:** 分かりました。では、補習課題を配信します。後で生徒ごとの取り組み状況をまとめてお知らせします。

**ナレーター:** このように、AI が日常生活や働き方をサポートしてくれます。ソフトバンクは、AI をより身近で便利に使える世界をつくり上げていきます。



**宮川:** これも、今年の9月ぐらいにサービスインをする予定のサービスでございます。こんなAIとの共存社会を見据えて、われわれは本業の通信インフラも戦略的に高度化しております。今日はそのお話もしたいと思います。

5Gというのは、超高速で大容量、それから多数の同時接続、低遅延で高信頼というコンセプトでした。

# 通信の高度化



5G

超高速・大容量

eMBB

多数同時接続  
mMTC

低遅延・高信頼  
URLLC

18

6G というのが出てきて、これらのコンセプトがもっと拡張されています。それに加えて、通信と AI の融合、通信とセンシングの融合、ユビキタスな接続というコンセプトが三つ追加されました。

# 2024年 = 6G元年



イマーシブ通信 (高速・大容量の進化)

通信とAIの  
融合

通信とセンシングの  
融合

超多数通信

超信頼・低遅延

ユビキタス接続

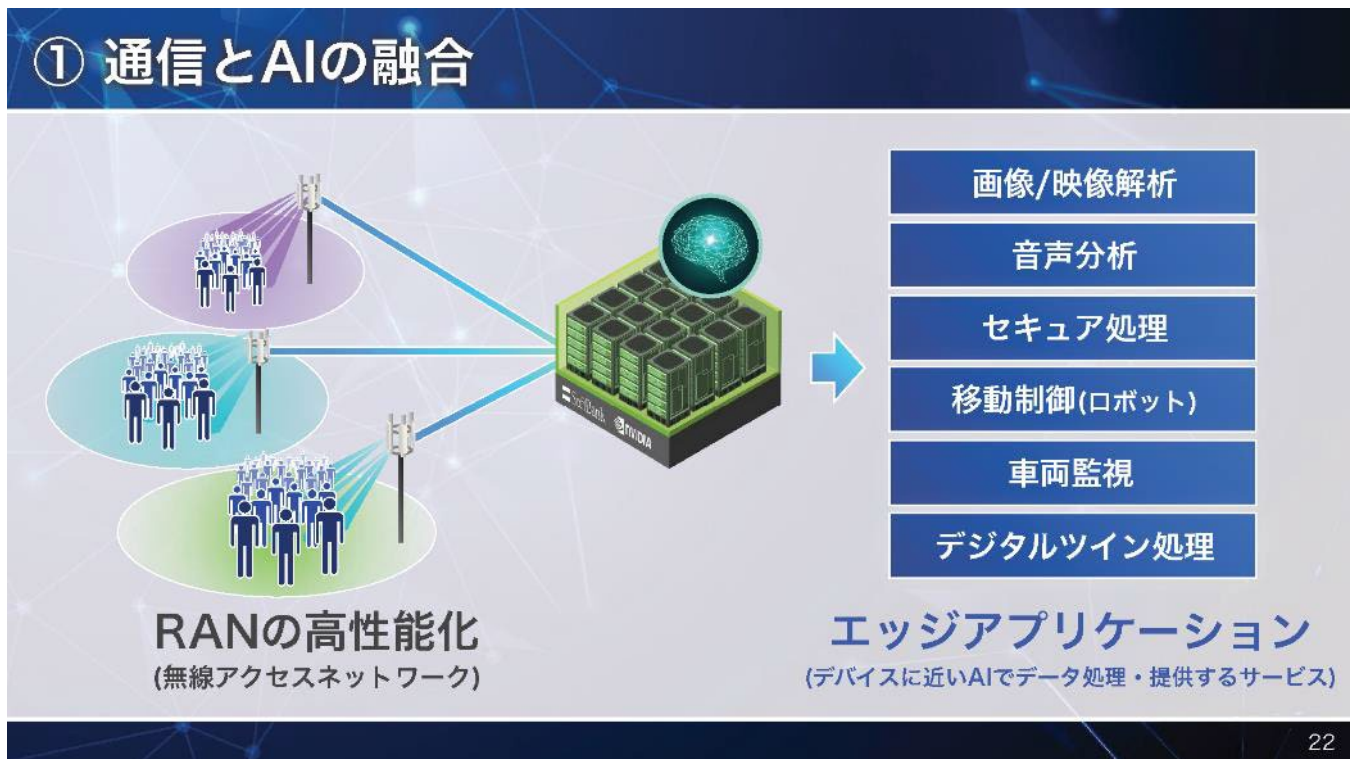
20

今年が 6G 元年だと言われています。このロゴが決まっただけでなく、標準化団体が話し合って仕様もどんどん決まってきましたので、今後 6G が本格的に始まってまいります。

まず、「通信と AI の融合」ですが、昨年の株主総会でも AI-RAN というのをご紹介いたしました。

無線アクセスネットワークの AI による高度化についてご説明させていただきましたが、この AI-RAN に使われている AI にはさまざまな機能があります。

エッジと呼ばれるデバイスに近い場所に AI が搭載されておりますので、それを利用したさまざまなアプリケーションを生み出せると考えております。



この AI-RAN の実用化というのは、一昨日、世界ナンバーワンの時価総額となりました NVIDIA と一緒にやっております、その本社の中に共同ラボがあります。その運営をしながら、一緒に開発などの研究を進めております。

## AI-RANの開発および研究を推進するため NVIDIAとの共同ラボを構築



また、もう一つの要素の「通信とセンシングの融合」というのは、もうすでに竹芝本社の6階のエントランスで実証をしております。

現在は、監視カメラを使って人の数を検知しているというのが一般的です。ただ、そこにはプライバシーの課題が常にあり、そこで電波をセンサーの代わりに使います。そのようにプライバシーに配慮しつつ、混雑検知などに活用しております。



また、当社はいつでもどこでもつながるとい「ユビキタス接続」の実現のために、衛星やHAPSを使った取り組みを進めております。





特に成層圏に浮かぶ基地局である HAPS には、2017 年から業界リーダーとして取り組んでおります。成層圏は地上約 20km 離れた上空にありますが、空気が薄くてマイナス 80 度という過酷な環境です。その環境の中でも安定的に飛び続けながら、地上への通信ができるようにする必要があります。

現在、要素技術や無線機、機体構造の開発などさまざまな取り組みを続けております。

## HAPSを構成する技術

### 要素技術

軽量/高効率/低コスト/  
高密度などを実現

- 太陽光パネル
- バッテリー
- 成層圏用モーター

### 通信技術

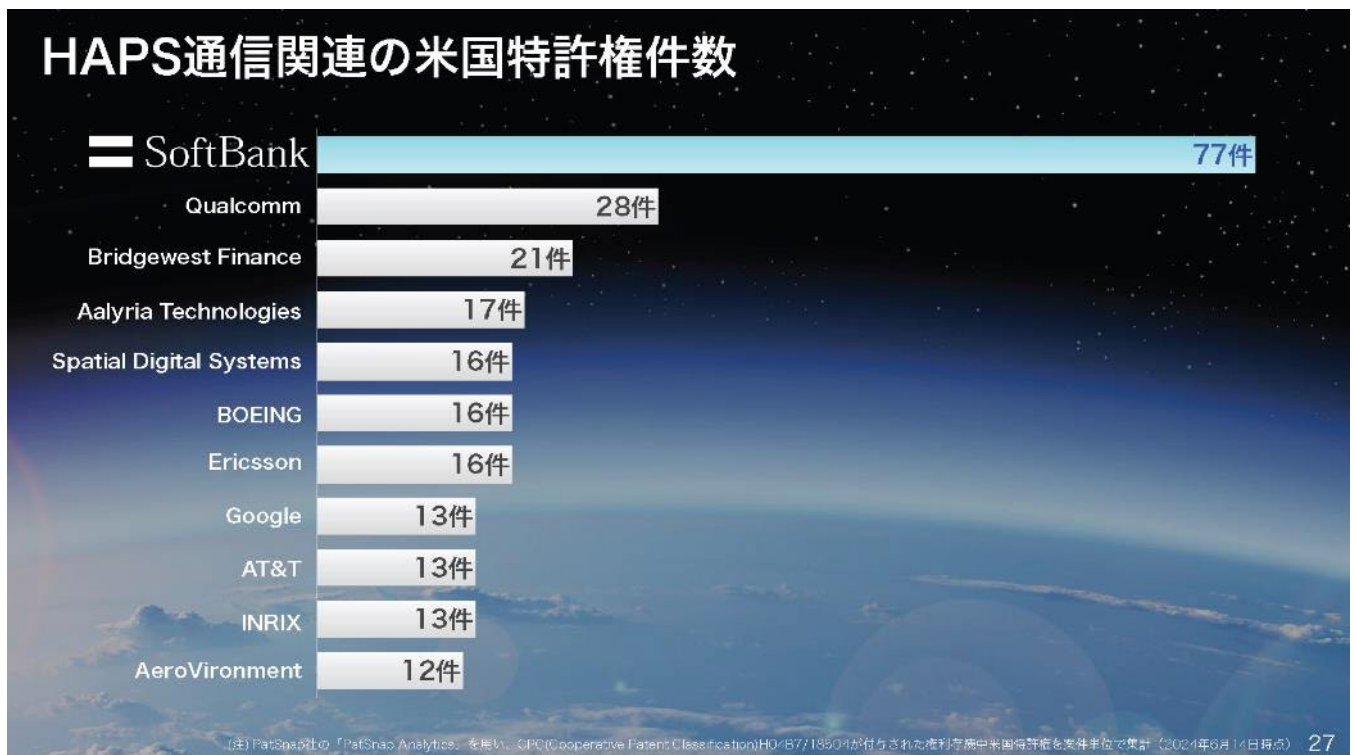
成層圏からの  
安定した通信を実現

### 機体構造

成層圏環境で  
大型かつ軽量/耐久性を実現

26

ソフトバンクは、この領域で実は世界一多くの特許を有しております。



通信は昨今、人類にとって必須のアイテムになってきております。これから訪れる AI との共存社会の中では、通信の有無が格差に直結してきます。そのような格差の是正に向けて、ユビキタス通信の実現にチャレンジし続けてまいりたいと考えております。

未来を支える技術はもちろん通信インフラだけではありません。

AI が生み出す膨大な計算需要に応える次世代の社会インフラが必要であると考えております。

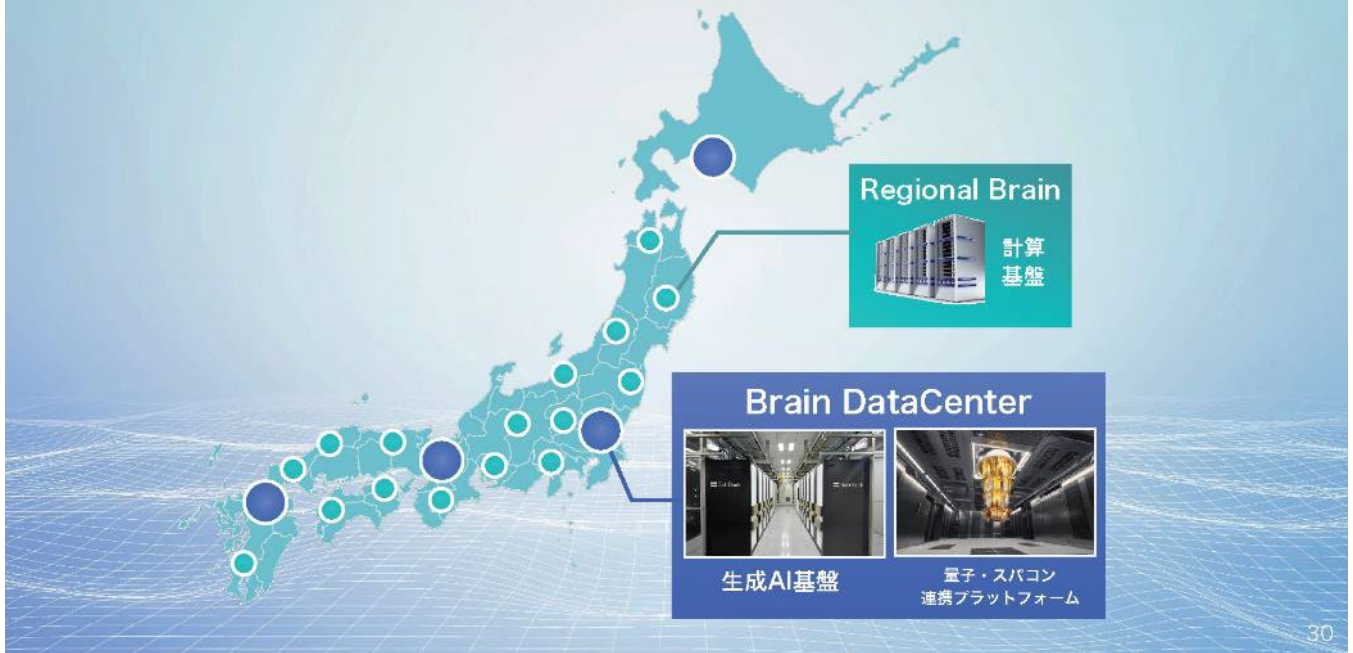
アメリカの大手テクノロジー企業を見ても、AI の頭脳にあたる AI データセンターの構築を急ピッチで進めております。

その規模は 1 拠点で数ギガワットという大規模なものですが、日本ではこの AI データセンターではない普通のデータセンターしかありませんが、それらを全部足してもまだたったの 2 ギガワットしかないんですね。



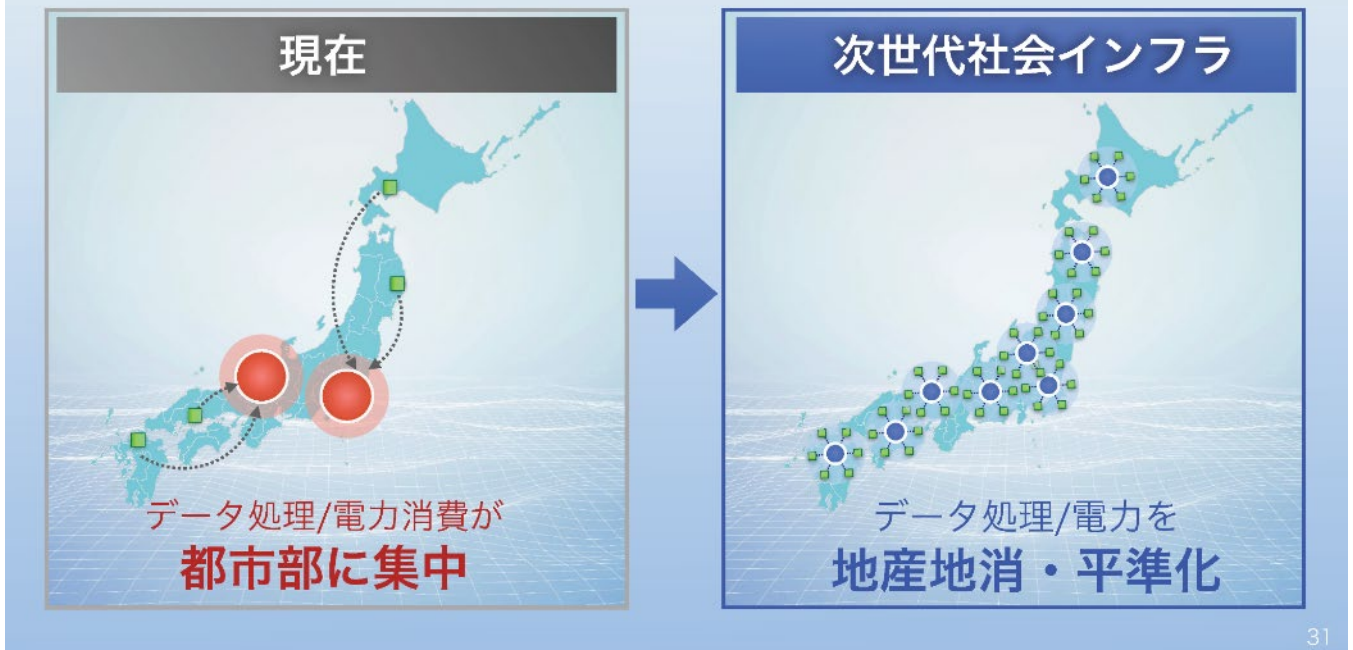
このまま世界との差が拡大して、日本の AI 実装が遅れるということはあってはいけないと考えております。そんな思いから、分散型 AI データセンターの構築に取り組んでおります。

## 次世代社会インフラの構造 (分散型AIデータセンター)



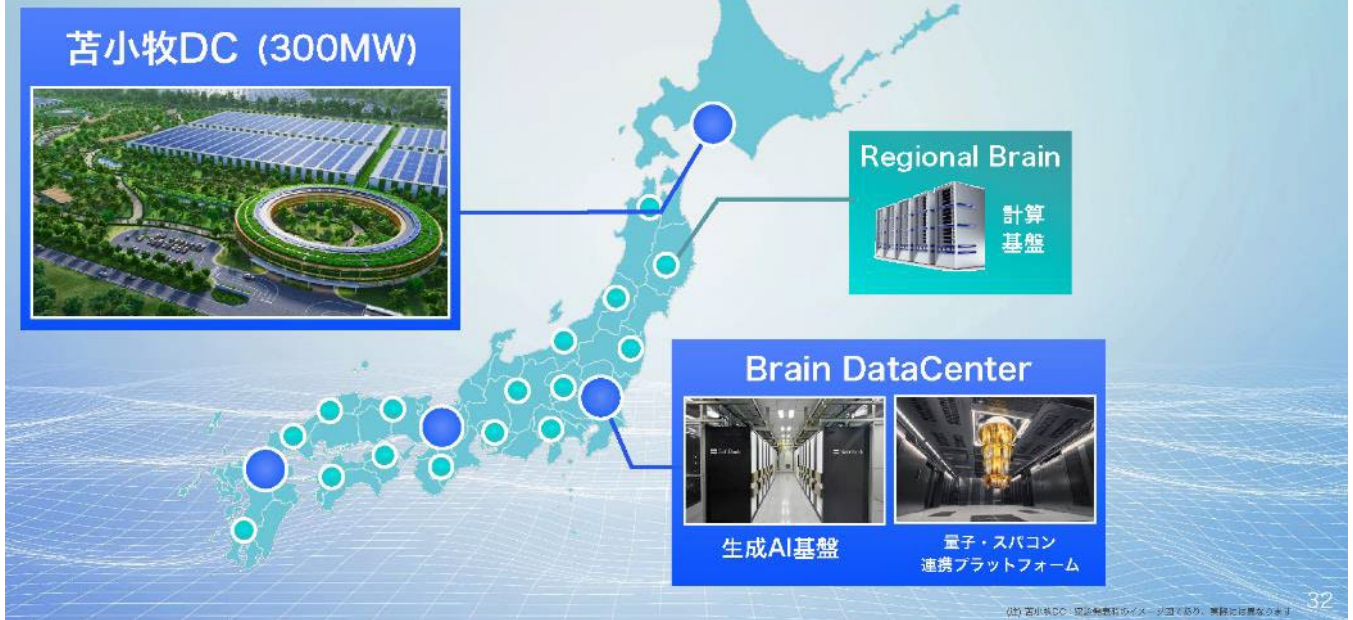
現在、東京・大阪に集中しているデータセンターというのは、電力面でこれ以上増設ができないような状況です。そこで分散型 AI データセンターを構築して、地産地消型の次世代社会インフラに転換しようと取り組んでおります。

## 次世代社会インフラの構造 (分散型AIデータセンター)



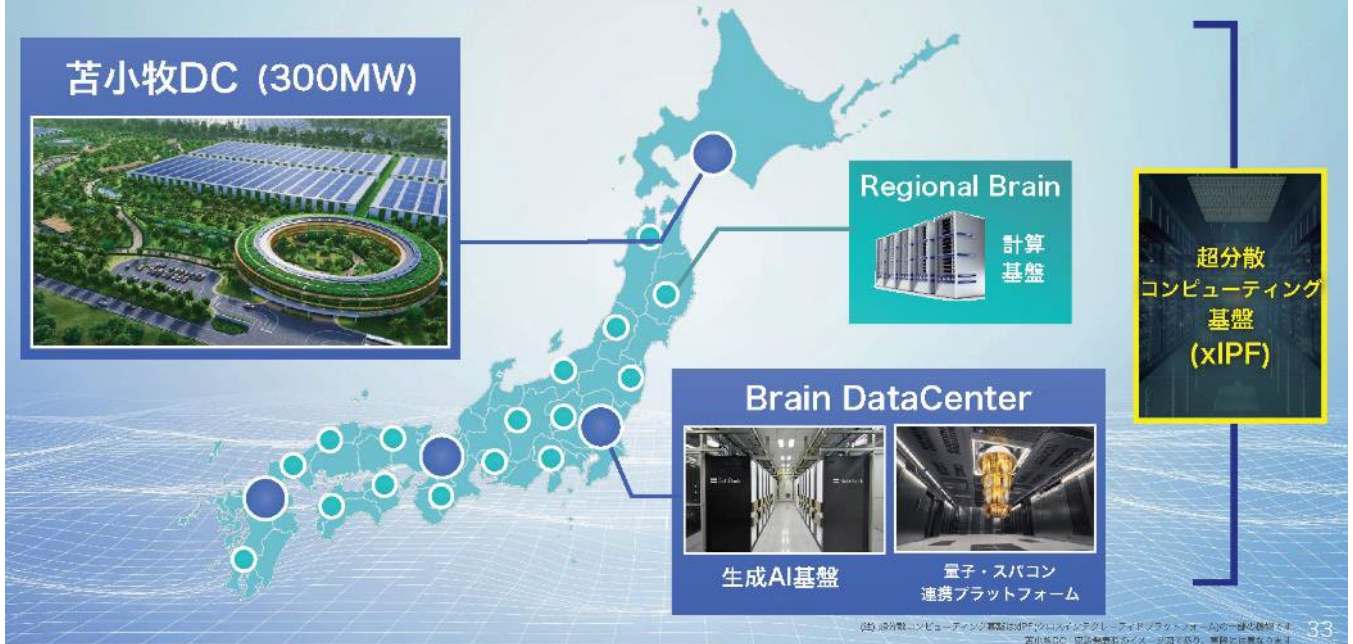
この構想の実現に向けて、昨年 11 月には再生可能エネルギーが豊富な北海道にまずは最大 300 メガワットの AI データセンターを構築すると発表いたしました。

## 次世代社会インフラの構造 (分散型AIデータセンター)



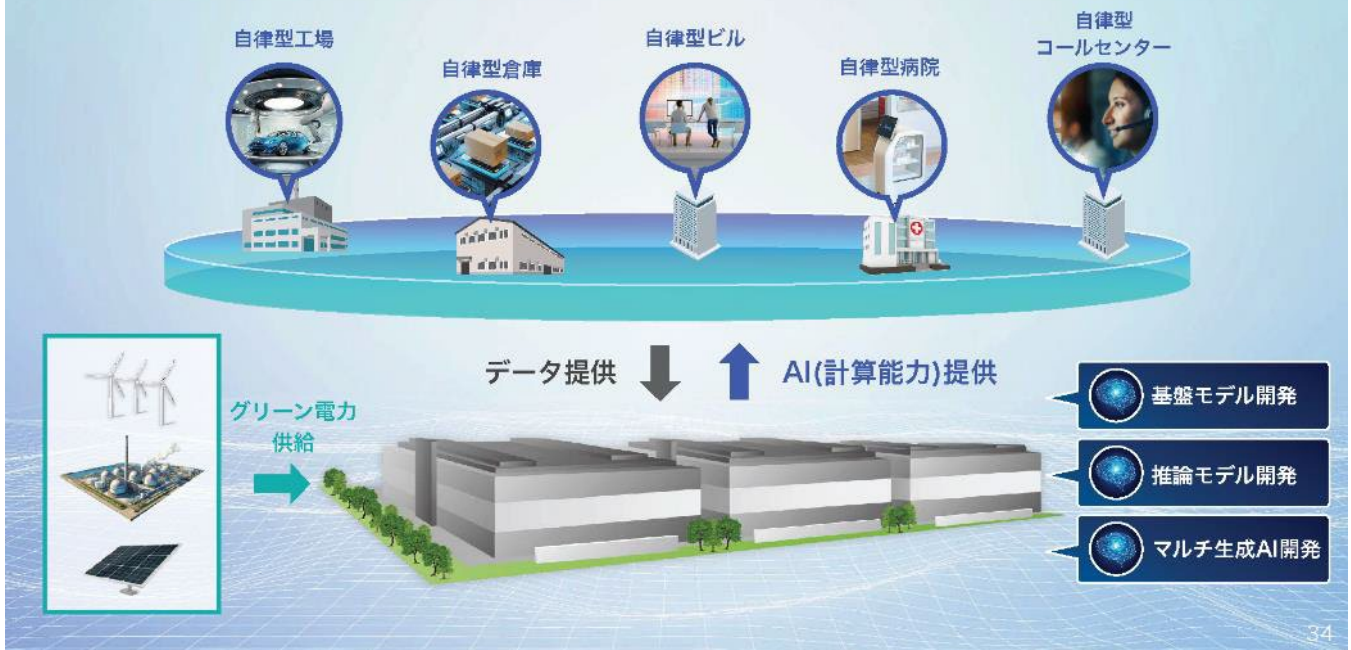
このような数百メガワットクラスの複数のデータセンターを、一つのデータセンターのように扱える「xIPF (クロスアイピーエフ)」というオリジナルの技術開発にも取り組んでおります。

## 次世代社会インフラの構造 (分散型AIデータセンター)



われわれが目指しているのは単なる箱物のデータセンターではありません。  
このAIデータセンターについては、AIデータセンターを中心に産業を活性化できるエコシステムをつくり上げていきたいと考えております。

# 産業の自律化を支えるAIデータセンター



データセンターによって生み出される AI サービスを周辺企業が活用することで、人手不足の解消や生産性の向上などにつながると考えております。

# 産業の自律化を支えるAIデータセンター



本日は中長期的な戦略として、6G に向けた現在の取り組みの状況と分散型 AI データセンターの進捗についてお話をさせていただきました。

就任以来 10 カ年計画を立て、その逆算で実行してきた成果が少しずつ形になってきていると思います。われわれは通信企業から AI との共存社会を支えるテクノロジー企業に進化して、さらなる成長を目指してまいります。



## テクノロジー企業に進化し さらなる成長へ

最後に、当社のロゴに込めた思いをお話しさせていただきます。

このイコールマークは、現在そしてこれから起こりうるさまざまな社会課題に、われわれはアンサーを出し続けるという意志を表現しております。

 SoftBank

そのような思いを動画にしましたので、ご覧いただきまして私からのプレゼンテーションを終わりにしたいと思います。

**ビデオ：**私たちの未来は、どうなっていくのか。教えてくれ、ソフトバンクのアンサーを。  
不便な人をゼロにしたい。  
みんなに安心を届けたい。  
子どもたちの可能性を広げたい。  
世代も違いも越えてつなげたい。  
ワクワクする未来をつくりたい。  
テクノロジーは、幸せをつくれるか。  
社会課題に、アンサーを。  
ソフトバンク  
未来を想い、いま動く。

## 質疑応答

---

**宮川：**それでは、ただ今から質疑応答に移ります。質疑応答の進め方について、司会から改めてご説明させていただきます。

**司会：**まず事前に専用サイトからご入力いただいたご質問に回答いたします。次に、本日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。インターネット出席株主さまからの入力の締め切りは今から5分後とさせていただきます。

専用サイトからのご質問に回答した後、ご来場株主さまから口頭でご質問をお受けいたします。会場からのご質問につきましては、お手元のカラーボードを挙げてください。指名された株主さまは、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、ご質問される株主さまは、初めにお手元の入場票に記載された番号のみをお知らせください。お名前は不要です。

なお、いずれの方法でも、ご質問はお一人さまにつき1問ずつとさせていただきます。以上進行方法についてご説明いたしました。

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

**質問 1：**株式分割や株主優待制度の決定に至った背景や経緯を教えてください。また、優待は保有数に応じて変更しないのか？

**回答：**これから10年、20年先、一緒に経営について考えてくださる若い株主層が増えていくということが、当社の中長期の成長につながっていくという思いがあります。そのために、株式を10分割し

て買やすい単価に設定して、加えて1,000円分のPayPayポイントをお渡しするというので、当社の株式を購入していただくきっかけになったらいいなと考えました。

優待ポイントの総額は全体で10億円ほどを予定しております。今回はこの10億円を戦略的な取り組みとして活用することで、PayPay経済圏の拡大を含めた中長期での企業価値の向上につなげていきたいと考えております。

**質問2：**株式分割により、株価の上昇が望めなくなるのではないかと？

**回答：**株価というのは本来業績に連動するものでありまして、株式分割に左右されるものではないと考えております。着実に純利益を積み上げていくことでその結果が株価に反映されると信じておりますので、業績で示してまいりたいと思っております。また、業績を伸ばしていく自信もあります。ぜひ期待していただきたいと思っております。

**質問3：**LINEヤフーの資本関係の見直しの状況や、今後の見通しについて教えてほしい。

**回答：**何度も同じことばかりで本当に申し訳ないですが、LINEヤフーから要請を受けて、セキュリティガバナンスや事業戦略の観点でNAVERと継続して協議をしております。現時点では合意に至っておりませんが、LINEヤフーの将来を考えてできる限りのことをしたいと考えております。相手のあることでありますので、合意のできる時期は明確にお答えすることはできませんが、引き続き協議を重ねてまいりたいと思っております。

**質問4：**昨今の企業運営にコンプライアンスは欠かせないが、法務／リスクに精通する取締役が社外取締役1名では少ないのではないかと？

**回答：**当社では、監査役も入れると3名の役員が法務やリスクマネジメントの分野に強みを持っております。当然ながらコンプライアンスは非常に重要視しております。コンプライアンスの部門を私の直轄としているくらいです。また、この専門知識を持つ執行役員がコンプライアンスの浸透を進めております。取締役会はそれが機能しているかを確認する役割ですので、十分な体制であると考えております。

**質問5：**女性活躍が大切と言われている折、取締役に女性を選任されている努力は見られるが、社外ばかりで、社内には一人もいないのはなぜか？

**回答：**非常に重要な課題だと認識はしております。生え抜きの女性取締役が誕生することを目指して、一生懸命育成をしている段階です。この通信業界というのはもともと男性の比率が高く、女性の管理職の割合が低いという傾向にありました。10年前の当社は、女性管理職比率が5%というものを下回っている状況でありました。

この課題を解決するために「女性活躍推進委員会」を設け、私が旗振り役になり、越取締役にも入っていただき、女性が活躍しやすい環境づくりを進めております。今年の4月には女性管理職の比率がようやく9.2%まで上がってまいりました。2035年度末までに20%にするという目標を掲げて引き続き取り組んでおります。育成には時間がかかりますので、もう少しだけお待ちいただければと考えております。



**質問 6：**取締役が慣れ親しんだメンバー構成になっているのではないかと。生え抜き社員の登用、育成にも力を入れてほしい。

**回答：**今のこの経営陣、この顔ぶれが、20年ぐらい大きく変化していないことは事実だと思います。携帯電話の料金の値下げがあり、社長就任した時に本当にいろいろと考えてみたいと思いましたが、あの時を本当に乗り越えようと思うと、経験豊富な現メンバーでまずは乗り越えようと思い組みました。苦しい状況を抜け出すことができましたので、今年より社内体制の変更を行いました。順次、継承を進めながら次世代へバトンタッチしてまいります。次の取締役候補として、常務や本部長からも頭角を現してきている人物が次々と本当に出てきておりますので、大変期待しているところでございます。

**宮川：**では次の質問を最後の事前質問とさせていただきます。

**質問 7：**宮内氏は大変貢献された方だと思うが、功労金などを渡すのか？

**回答：**私も宮内さんの功績は非常に素晴らしいと考えております。この功績というのは、国にも認められまして、昨年度には旭日重光章というのを受勲もされました。本当はソフトバンクといえば孫さんなんですが、実は孫さんと宮内さんの絶妙なコンビで作り上げた会社でもあります。孫さんのスケールの大きなアイデアを、宮内さんが現場を指揮して確実に実行してくださったおかげで本日のソフトバンクの姿があると考えております。しかしながら、功労金はお渡しいたしません。宮内さん、ごめんなさい。これまでの貢献につきましては株式報酬として過去にお支払いをしております。これから他の株主さまと同様に配当や株価の上昇で報いていきたいと考えておりますので、精いっぱい努力しますのでご容赦いただければと思います。

**宮川：**次に、本日インターネットより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ご回答いたします。こちらも質問内容は司会から読み上げていただきます。

**質問 8：**シャープ堺工場への AI データセンター構築について

**回答：**交渉中のため、具体的な金額は現時点では決まっておられません。これは確定次第お知らせしたいと思っております。堺工場は、われわれが進めているこの次世代社会インフラの中核の拠点として最適だと考えております。今回、堺工場の土地や建物だけじゃなく、電源や冷却設備といったデータセンターの稼働に必要な設備も併せて譲り受ける方向で交渉しております。データセンターの新設を新しくやろうとすると、土地の購入から建物の建設をして電源設備の構築まで考えると早くても3、4年、最近では5、6年は確実にかかるという状況でございます。堺は早期に稼働させることが可能であり、この急増している AI データセンターのニーズに応えることができると考えております。AI データセンターの収益化については、次期中期経営計画の中でお話ししたいと思っておりますので期待していただければと思います。

**質問 9：**株主還元・配当方針について

**回答：**2025年度までの中期計画の達成には、先ほどもお話した通り非常に自信を持っております。そこで出た余力で先行投資ができるようになってまいりました。この先行投資が実を結んできたら、還元をもっと増やして株主の皆さまと喜びを分かち合いたいと考えております。

**質問 10：**ソフトバンクの強みについて

**回答：**当社のグループの中には、LINEで9,700万人、ヤフーで8,500万人、PayPayで6,400万人といった、国民の大半が使っている国内最大規模のサービス群があります。それらとの連携がまずは大きな差別化になると考えております。

また、以前は、とにかく一番の弱点とも言われたネットワークも、品質向上に向けて本当に地道な努力を続けてまいりました。その結果、第三者機関から一貫した品質でナンバーワンと言われるようになってまいりました。これは本当にありがたい話であり、その結果ナンバーポータビリティという、同じ番号をキャリアで乗り換えられる制度においても、ずっと純増を続けており、高い競争力を維持していると思っております。

**質問 11：**AI 計算基盤への投資および収益化について

**回答：**AI 計算基盤というのは、さまざまな収益化の方法があると思います。まず、GPUの計算能力などを企業や研究機関に貸し出す「Infrastructure as a Service」、いわゆる「IaaS」というビジネスモデルがあります。現在、世の中こういうもので動いていますが、このGPUの計算能力は、AIの普及で世界中で争奪戦になっております。この部分だけでも投資回収は十分できると考えております。それに加え、AIの計算基盤で、自社のAIプラットフォーム、先ほどビデオでお見せしたようなものや、AIのサービスを開発して企業などに提供したり、個人のコンシューマに提供したりするような「PaaS」や「SaaS」と言われるビジネスモデルもあります。

IaaSで十分投資回収は見込めておりますので、PaaSやSaaSが建て付いてくると、その収益化は全て利益の上振れにつながってまいります。これらの収益につきましては、次期中期経営計画の中でお話したいと思っておりますので、ご期待いただければと思います。

**質問 12：**AI 活用が進むことによる電力消費量増加への対策について

**回答：**AIとの共存社会という中では、このAIをいかにうまく活用することができるかということが、わが国の発展において非常に重要だと考えております。一方でご指摘の通り、AIの活用には電力の消費が伴います。これに対してソフトバンクは、まずはAIを活用して省エネに取り組んでいくということとともに、将来的にはエネルギーをつくる側にも回っていきたいと考えております。

**質問 13：**ソフトバンクのLLM（大規模言語モデル）の強みについて

**回答：**当社が開発している大規模な言語モデルというのは日本語をベースとして開発しており、日本の商習慣や文化、歴史などをきちんと理解して、ビジネスや日常生活の中で自然なやりとりができるLLMとなる見込みです。日本語ネイティブから見て自然な形でやりとりできるということは、海外のLLMに対する差別化のポイントでもあり、強みになると考えております。これからいろいろと肉付けをしていきたいと考えております。

**質問 14：役員報酬の増額について**

**回答：**年間の業績に対する報酬というのは毎年あるわけですが、今年はこれに加えて3年に一度の中期報酬というものがあります。取締役の報酬はプレゼンテーション資料でもご紹介しました、TSRといういわゆる株主総利回りを指標としており、株主の皆さまの利益と連動している報酬が3年に一度あります。この中期報酬は3年前の株主総会で決議されたものですが、全額株式の報酬で支給します。

**質問 15：親子上場について**

**回答：**先週、SBテクノロジーのTOBが完了し、子会社を上場廃止にすることになりました。それで100%子会社にしていく手続きが進んでおります。その中で当社グループ全体として企業価値をいかに上げていくかということについて、いろんな意味でのポートフォリオの見直しをやっております。SBテクノロジーはこれから進んでいくべきAIの技術者たちの集団になりうるということで、当社のAIチームと合流してもらい、さらなる戦力の強化を進めている一環です。これから他の上場子会社、大きな会社ではLINEヤフーもあります。その下のZOZOやASKULという会社もあります。いろんな会社がまだ上場していますが、お互いに上場しているということの意味合いがあればその形を継続し、一緒になった方がお互いに相乗効果があると考えれば、一緒にしていくということも進めていきたいと思っておりますので、今後も検討したいと考えております。

**質問 16：将来の人口減少に対する対応について**

**回答：**10年後、20年後のスマホのターゲット数は、今ようやく3,000万を越えたところで、もちろん4,000万、5,000万と狙っていきたいと思っており、今はスマートフォンの数や携帯電話の事業としては国内3位ですが、いつまでも3位に甘んじるつもりはありません。2番目、1番目と上を目指してまいりたいと思っておりますので、これからも人口が減るからという話ではなく、AIに使う道具としてスマートフォンは非常に有利なポジションにあると考えていますので、これの純増に向けても精いっぱいやっていきたいと思っております。

**質問 17：ガバナンス強化への社外取締役の関わりについて**

**回答：**この株主総会でご承認をいただけましたら、社外取締役の割合が過半数を超えてまいります。ソフトバンクグループという親会社があり、LINEヤフーという大きな子会社も上場しており、親子どころか孫・ひ孫まで上場しているようなグループです。そういう意味では、やはりこのガバナンスというものは他の企業以上に注意しなくてはいけない問題だと考えておりますので、今後もガバナンスの強化に向けて精いっぱいありとあらゆることにチャレンジしてまいりたいと考えております。

**質問 18：株式分割の割合について**

**回答：**さまざまなパターンを計算して考えました。2分割から4分割、6分割、10分割ですね、いろんなパターンを考えました。その中で、まず今ご質問のあった5万円以上50万円以下という規定については、今は50万円未満になっているというのを確認いたしましたので、5万円以上には該当しないと思っております。当社でも「10分割はやりすぎだろう」と言う役員もいましたし、「PayPayポイント

1,000 円分をその株数に合わせて出していくとなると、恐ろしい金額になるんだけどそういうこともやめたらどうだ」などいろんな話がありました。しかし、やはりこれから本当に、ソフトバンクを 10 年、20 年、30 年と成長し続ける会社になりたいと考えており、40 歳未満の株主さまが他の会社に比べて少ないというデータがありましたので、ここを 1 回掘り起こそうと。若い株主さまがたくさん増えることで、20 年、30 年先のソフトバンクと一緒に作っていただけるのではないかという思いで、若年層が買やすい金額をいろいろとマーケットリサーチさせていただいた結果です。

10 分割についていろいろなご意見あるのは分かっておりますが、純利益の結果で示すと先ほども私のプレゼンテーションの中で申し上げた通り、必ず利益で株価を上げていきたいと考えておりますのでご容赦いただければと思います。

#### **質問 19：LINE ヤフーとのシナジーについて**

**回答：**当社の通信基盤と LINE ヤフーのようなインターネット上のサービスをやっている会社、これは両社で強みが違います。競合他社もなかなか強いですから、この強みを一緒に合わせて、いろいろなサービスを仕掛けていきたいと考えております。また、今、LINE ヤフーの中で LINE のサービスとヤフーのサービスと、取り沙汰されておりますが、もう一つはわれわれにとっては PayPay という共同でやっているプロジェクトもうまくいっているものがあります。第二の PayPay、第三の PayPay みたいなものを一緒に知恵を出し合ってつくっていききたいと考えております。

#### **質問 20：首都圏震災時の BCP について**

**回答：**これは私の得意分野でございますから、細かくご説明させていただきます。今、関東圏内と関西圏内と大きく二つの監視センターというものがあり、ネットワークの運用部隊が二分割しています。その中でシステム的にはまた 1 カ所で 3 分割しているような状況です。BCP 対策はいろいろなことが当社もあり、その中で強固なネットワークをつくろうということで惜しまず投資をした時期がありまして、6 カ所のリダンダンシーが構成されているという状況です。首都圏に本当に大きな地震が来ても、まずは関西に切り替わり、関西の中でも 3 分割してある中で首都圏のデータを取り扱うことができるキャパシティを持っているということで、対策はしっかりやっているつもりでございます。

#### **質問 21：株価上昇に向けた取り組みについて、孫取締役にお答えいただきたい**

**孫：**ソフトバンク株式会社も結構上がっていますよね。1,500 円で公募して、今、2,000 円弱くらいですよね。結構頑張っていると思います。先ほどから宮川社長も言っていますように、業績そのものを上げることが一番大事です。中期計画も着実にこなして行って、自信があるということですから、ぜひ私は皆さんと同じ株主の立場なんですけれども、ソフトバンク株式会社が着実に増益を続けながら、その結果株価が上がっていくと、非常に確信しております。

**宮川：**ありがとうございます。

**宮川：**たくさんのご質問をお寄せいただきまして本当にありがとうございます。答えきれないぐらい来ているようで、全てに回答していきたいのですが、会場にも多数の株主さまがお見えになっております。会場の皆さまからもご質問をお受けしたいと思っておりますので、インターネットより出席の株主さ

まからの質問は次の質問を最後とさせていただきます、会場の皆さまのご質問に移りたいと思います。この場で回答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、ご了承くださいければと思います。

## **質問 22：新規分野への投資について**

**回答：**業績拡大に向けた新規分野の投資ということですが、とにかく積極的に何でもやろうと思っております。ようやく、今まで少し悩んでいた携帯電話の値下げの影響が一山超えましたので、今度は攻めに出ようと考えております。十分にやり切れると思っておりますし、これからの投資先というやはり AI 関連の会社になっていきます。いろいろな AI のサービスなども含めて投資していきたいと思いますが、当社はソフトバンクグループの孫社長の投資の仕方のサイズ感ではありませんが、それでも、社内で開発することも、株式として投資して連携することも同じく試験研究費の一環だと私は考えておりますので、積極的な投資の機会があれば投資をしていきたいと考えております。

孫さん、ソフトバンクグループ株式会社の投資と、ソフトバンク株式会社の投資、違いがありましたら。

**孫：**ソフトバンク株式会社は、宮川社長を中心に着実に日本のユーザーの未来のために収益を上げながら積み上げていくと。また、何千万人というユーザーをグループにそれぞれサービスで抱えていますので、それを積み上げるというのは経営の計画の見方も、より確実に積み上げていくことができますので、そのような観点から効率の良い投資をこれからも続けていくべきだろうと思うんです。

一方ソフトバンクグループとしては、私の性格もありますが、次の大技を狙って当たるか外れるか、この間も WeWork で 1 兆円くらい損しましたが、当たるか外れるかというようなことをいとわないぐらいの仕掛けを、特に海外を中心にダイナミックにやっていくと。

新しい進化の種を見つけに行くのがソフトバンクグループ株式会社の一つのダイナミズムなところで、その代わり当たるも外れるも大きいかもしれない。ソフトバンク株式会社は日本国内で何千万人のユーザーがあるという強み、そして日本のユーザー、投資家に直接的に成果をお届けする役割分担ではないかと。ただ、PayPay のように、ソフトバンクビジョンファンドで培ったグループ会社の海外のスタートアップあるいはアリババなどのノウハウと国内の営業力、ユーザー数をミックスすることにより、さらなる相乗効果が見込めることになったのは、ソフトバンクグループ株式会社とソフトバンク株式会社そして LINE ヤフーが三位一体となってそれぞれが資本を出し合ってリスクを取りに行ったんですね。結果、非常に PayPay が伸びておりますので、大きく投資のリターンも得られると思います。そのように連携しながらやることも柔軟に、それぞれの強みを生かすことは、これからはたびたび出てくるんじゃないかと。特にこれからの生成 AI については、グループとしても海外へかなり仕掛けをし始めておりますので、国内もここが次の大きな勝負どころになると思います。いい意味で連携を深めていきたいと思っております。

**宮川：**ありがとうございました。

**宮川：**それでは、ご来場株主さまからご質問をお受けいたします。

**質問 23：**情報格差解消への取り組みについて

**回答：**先ほどのビデオで出した時に、ちらっと下の方に書いてあったのでお気づきにならなかったかもしれませんが、スマホ教室というものを年間 100 万回やっています。これは当社のショップや、学校へ行ったりして教えております。これは無償でやらせていただいております、当社の目指す世界観というのは、情報格差が年齢によって生じてはいけないということを前々から考えており、小さな子どもは放っとしてもスマホを触ってしまうのですが、今までそういう機会がなかったご高齢の方々に対してスマホ教室をやらせていただいております。どこのショップに行っても、顔を出して「ちょっと教えてくれ」と言っただけならばすぐその教室にご案内します。そのような形でやっていますので、ぜひショップへ行っていただければと思います。

近くのショップ、そのショップよりも近い小学校など、そういったところでもやっておりますが、まずはショップに行っただけ、「この近くでやってくれないか」とお話ししていただければ喜んで参りたいと思います。昨年も 100 万回やりましたが、一昨年もやっており、引き続き今年も来年も同じだけやろうと思っております。毎年 100 万回ずつ教室をやっているような会社は世の中にはないと思いますので、ぜひショップにご相談いただければと思います。

**質問 24：**自動運転に取り組むグループ会社間の連携について

**回答：**MONET Technologies と BOLDLY と Cubic Telecom、実はそれぞれやっていることは異なります。MONET Technologies は、当初トヨタとソフトバンクとでつくったジョイントベンチャーに、日本の自動車メーカーに続々と株主になっていただいて、自動車メーカーの自動運転にかかるプラットフォームを提供する会社として、今いろいろな実証実験を日本の中で政府を交えてやっております。

ソフトバンクという会社が自動運転車の製造までやるということは視野に入れておりませんが、自動運転を動かす際に車がつながる側のプラットフォームの提供、それから BOLDLY は交通不便地域において、バスが動く際の巡回拠点のシステム提供をしていたりします。

いろいろと角度が違い、Cubic Telecom については、これから当社がいかに世界に出ていくかというチャレンジです。これは「Beyond Japan」という構想の中で、日本の中で培ったノウハウを世界に拡大したいと思っており、そこに日本の OEM を、日本も自動車メーカーが強いので、同じくプラットフォーム上に乗っていただけないかと営業しているのが現在のステータスです。Honda は 1 カ月足らずで乗せていただくことになりましたし、これから営業を拡大してまいりたいと考えております。その中で、「情報を共有しているか」というご質問については、企業が別々ですので、自動運転の仕組み等々はブラックボックスにさせてもらっているところもありますので、情報共有している部分と、していない部分があるということ、本日のご回答とさせていただきたいと思っております。

**質問 25：**新規事業開発における人材育成について、孫取締役にお答えいただきたい

**孫：**事業の人材というのは二つの方向から出ると思います。一つは実際に今やっている事業を苦労しながら、悩みや問題を解決していくところで磨かれていくもの。もう一つは全然違う発想のところで、今までと全く関係ない自由に解き放ったアイデアを出して、そのアイデアから新しい事業の種を見つけていくと。これはあまり経験値とは関係ないぐらいの飛躍があります。

先ほど宮川社長の説明にもありましたが、私も宮川社長も一緒になって、この生成 AI が爆発的に伸びると社内から知恵を結集しようということで 6 カ月間やっていますが、6 回で 16 万件の応募が社員か

らあったんですね。全て生成 AI 絡みの活用についてのアイデアコンテストですが、半年で 16 万件社内から生成 AI についての新しい事業化のアイデアを出した会社は、世界中で 1 社しかないんじゃないかと思います。その中から 1 万件も特許を出しました。半年で 1 万件ですが、この件数も生成 AI 絡みだけに絞っての件数ですから、おそらく世界一だと思います。今まで日本で一番が確かトヨタで、年間で 6,000 件です。全てのジャンル合わせてです。それが今まで日本で 1 番ぐらいだと思いますが、生成 AI だけで、半年でもうすでにわれわれは社内から 1 万件です。これは誇ってもいいぐらいの数です。数だけが問題ではなく、中身が毎月びっくりするくらい、いい内容が出てきています。最近 2 回連続で 1 位を取った若い社員は、技術部門かと思ったら、東北の若い営業職の社員なんですね。部長や課長でもなく、まだ新卒入って何年か、しかも営業をやってる人間がどうしてこんな技術に詳しいのかということで、部署関係なしに自分のアイデアを解き放って出せと言うと彼は 2 回連続で 1 位になりました。毎月 1 万、2 万件くらいの中から勝ち抜いて、2 回連続で 1,000 万円の報酬金をもらったのです。それ以上に彼のアイデアがすごいから、それをすぐ事業化してほしいと言ったところであります。

つまり先ほどベンチャーの投資も質問がありましたが、社内からもそういう画期的なアイデアがこの生成 AI 絡みでどんどん出てきていますので、非常に楽しみにしています。これも、ソフトバンクグループ株式会社とソフトバンク株式会社の両方を合わせて私と宮川社長の連携プレーでやっております。

#### 質問 26：電力事業について

**回答：**今までのものをリニューアルしながら発電能力を高めていくということについては、積極的にやっており、自然エネルギーだけで北海道のデータセンターを動かすということの原動力になっています。今おっしゃられた、SMR や核融合、水素発電など、ありとあらゆる新しいことについても調べており、実際に現場を見に行っておりますが、今の発電コストではなかなか難しいというものや、核融合などができればいいですが、もう少し先かなという技術などいろいろありました。

その中で、以前から日本もやっているソーラーパネルや風力発電など、自然に近いものに対してはチャンスがあればどんどん取り入れていきたいと考えておりますし、例えば堺工場も大きな大きな工場の敷地ですが、全部ソーラーパネルを張ったらどれくらいの発電ができるかなど、どんどんスタディーをしております。当社はやれるところからやっていって、今はまだ戦力的には発電をできるだけの体力がありませんから、そういう意味で、発電のできている会社と打ち合わせをしながら、投資はどちらがやるのかということから、参入をするきっかけをつくっていきたいと考えております。それでは、ソフトバンクグループ株式会社の視点から。

**孫：**国内は宮川社長を中心にいくつか手を打ち始めておりますし、これからも楽しみにしていますが、私としてはやはり生成 AI の本場であるアメリカです。アメリカを中心に発電の方についても実は SB エナジー（現：テラスエナジー）ということで数年前からやっています。発電をしていますが、かなり大きくなってきましたので、これからさらに大きくしていきたい、発電量を増やしていきたい。それで世界の生成 AI の電力にも貢献したいと思っています。

#### 質問 27：株主優待について

**回答：**PayPay の株主優待の件につきましては、やはり 40 歳以下の株主さまの数が他の会社と比べてバランスが悪く、意外と少ないです。「ソフトバンクの株は魅力あるから」と言っていたので

本当に感謝しています。私も同じように思っていますが、なかなか株主さまの数も上場以来そんなに増えておりません。分割した他社のデータを見てみると、一気に株主が倍や 2.5 倍に膨らんだ大手企業があります。

その中で見てみると、若年層が増えたという結果がありましたので、ここについては分割の話と一緒に回答してしまい申し訳ないのですが、買いやすい価格で、きっかけづくりとして PayPay の 1,000 円という単位ではありますが、それをもって、少し買ってみたいと思ってくれる若者たちが増えることが 20 年、30 年後のソフトバンクを考えれば結果的にプラスになると信じていますので、やらせていただきたい。途中で結果が出ないようでしたら、どこかでさっと打ち切るということを見せていただきますから、まずはチャレンジさせていただきたいと思います。

それから研究費については、本当におっしゃる通りで、全体の試験研究費については毎年増やしております。特に AI 系の投資については、当社は今まで通信の会社でしたから、新しい分野の挑戦ですので、他社よりは思い切った投資をさせてもらっている時期だと思います。少なくとも生成 AI 用の計算基盤の投資というのは 1,000 億、2,000 億の単位でさせていただいておりますので、それはご安心くださればと思います。

#### **質問 28：店舗従業員におけるジェンダー格差について**

**回答：**コンシューマ事業を担当しております榎葉でございます。ご回答申し上げます。まずは、そのようなご不快な思いをされたということでおわびを申し上げたいと思います。しかし、社長も申し上げましたように男性だけ、女性だけというような差別をしているということはありません。私の知る限りでは、ユニフォーム、例えばこの夏場であればポロシャツ系といったものになると思いますが、これも各ショップのスタッフの皆さま、量販店の店頭の皆さまの意見を集約しながら、使い勝手であったり全て集約して配布をさせていただいていると認識をしております。

ただ、そのようなご意見があったことはしっかりと担当役員にもう一度確認し、少なくとも誤解がないようにこれからもしっかりと、やはりお客さまと接していただくスタッフの方々、店員の方々、この満足度なくして最終的にお客さまには伝わらないと思いますので、そのご意見をお伺いさせていただきもう一度持ち帰り、確認をさせていただきます。

※確認の結果は、[「株主さまから寄せられたご質問等」](#)をご確認ください。

#### **質問 29：子会社の出展ブースにおける特典内容について**

**回答：**貴重な情報ありがとうございました。これは早速連絡して是正しておきます。

グループ一丸となって今の PayPay 経済圏というものを盛り上げていこうということで、「グループシナジー会議」というものをやっております。そこにはグループの CEO の皆さんが集まってひと月に 1 回ワイワイと「あれが連携できるんじゃないか、これが連携できるんじゃないか」とやりとりしている矢先にそのようなことがあったということはよく理解しましたので、早速是正させていただきます。ありがとうございました。

#### **質問 30：高齢者ドライバー問題への AI 活用について**

**回答：**高齢者ドライバーの免許返納というのは、返納される側の気持ちと周りの家族の方や、周りの交通参加者の気持ち含め、いろいろな考え方があると思います。今言われた通り、最近の車は今の



ような形でハンドルを切って、そのハンドルの切り方が通常のドライバーさんとの切り方と差分があるかどうかだとか、さまざまなデータを取れるようになってきております。

こういうものも、先ほど申し上げた Cubic Telecom のようなプラットフォームにも世界中のデータが集まるようになってきておりますので、当社も参考にさせていただきながらいろんなサービスを生み出していきたいと考えております。ただ、いつもこれをやりながら悩むところは、ご家族の方とのデータの共有というの、個人情報保護法では認められていなかったりしますし、免許返納をするという行為自身がドライバーの方々の意思決定であり、法律的なものではないということで、政治といいますか行政といいますか、法律の制定の中では自由であるということが意外とブレーキになっていたりしますので、交通参加者、われわれが道路を歩いても参加者ですし、車に乗っていても参加者だと思えますし、車を作っても参加者だと思えます。その中でもソフトバンクはプラットフォーム側の方を選択しているわけですから、ありとあらゆるところに、今いただいたようなご意見を広げてまいりたいと思えます。

### **質問 31：**国内企業との AI アライアンスについて

**回答：**今アライアンスと言われた部分では、生成 AI 系の話がメインかと思えました。

それについてまずお答えしたいと思いますが、当社も、もちろん生成 AI をつくっております。それから NTT や学術系でも国内でできつつあります。そうは言っても世界の OpenAI と比べると、世界の Gemini と比べると、日本の生成 AI は何か誇れるところがあるかというところはまだです。ただ、やらない選択肢はないので、当社はやるという結論を出させていただきました。なぜかという、やれるスタッフがいて、やれる体力があるから。長い目で見れば、日本独自の生成 AI に関わっていくことについては、ソフトバンクとしてチャンスがあるならやるべきだと、始めた結果でございます。今、他社よりはかなり大きなモデルが出来上がっていますが、まだまだ世界と比べれば小さな位置づけですので、国内のどこかの生成 AI と今手を組むなどそのような段階にはまだないです。もう 5 年、10 年も経てば、組めるところがあれば組んでいきたいとは思いますが、今の段階ではせっかく組むなら OpenAI か、Gemini とやりたいというような感じでございます。

データの連携等については本当におっしゃる通りだと思っており、当社も、LINE もあればヤフーもあれば、さまざまなデータを保持している会社グループ群がたくさんあります。通信会社の当社もそれなりにデータは持っておりますし、通信会社同士で言えば、例えば「5G JAPAN」を宿敵の KDDI と一緒にジョイントベンチャーをつくっているような時代でございます。これから先何が起こるか分かりませんし、日本国という単位を考えて、新しい試みを「今までの敵は今日の友」のような感じで、組んでやっていくということもあり得るかと思えますから、貪欲にアンテナを広げながらやっていきたいと考えております。

## 採決

---

**宮川：**それではご来場株主さまからの質疑も終了いたしましたので、決議事項の採決に移りたいと思いますが、ご来場株主さまでご賛成をいただける方は拍手をお願いいたします。ありがとうございます。それでは採決に移ります。司会より議決権行使の留意点をご説明いたします。

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

**宮川：**それでは、インターネットでの出席株主さまは、第1号議案から第3号議案について賛否を選択の上、「行使する」のボタンをクリックをお願いいたします。

次に、ご来場の株主さまの採決を行います。第1号議案「定款一部変更の件」であります。ご来場の株主さまで本議案の原案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。

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

最後に、第3号議案は「補欠監査役1名選任の件」です。ご来場の株主さまで本議案の原案に賛成の方は、拍手をお願いいたします。ありがとうございます。

それでは採決の結果を確認してまいりますのでしばらくお待ちください。

インターネット出席株主さまも合わせて採決の結果が確認できましたのでご報告いたします。まず、第1号議案につきましては、事前の議決権行使と合わせて3分の2以上のご賛成を得ました。また、第2号議案、および第3号議案につきましては、事前の議決権行使と合わせて全て過半数のご賛成を得ました。これで、全ての議案につきまして原案通り承認可決されました。ありがとうございます。

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38回定時株主総会を閉会いたします。

ここで、新任の坂本取締役および佐々木取締役をご紹介します。それでは坂本取締役、一言お願いいたします。

**坂本**：社外取締役を務めさせていただきます坂本 真樹と申します。まさにAIの研究をしてきた人間でございますので、精いっぱい貢献できるよう努めてまいりたいと存じます。株主の皆さま、これからどうぞよろしくお願ひいたします。

さかもと

**坂本**

まき

**真樹**

1998年 4月 東京大学助手  
2000年 4月 電気通信大学電気通信学部情報通信工学科講師  
2003年 4月 同大学電気通信学部人間コミュニケーション学科講師  
2004年 4月 同大学電気通信学部人間コミュニケーション学科助教授  
2007年 4月 同大学電気通信学部人間コミュニケーション学科准教授  
2011年 4月 同大学大学院情報理工学研究科総合情報学専攻准教授  
2015年 4月 同大学大学院情報理工学研究科総合情報学専攻教授  
2016年 4月 同大学大学院情報理工学研究科情報学専攻教授(現任)  
2018年 5月 感性AI(株)創業、取締役COO(現任)  
2018年10月 電気通信大学人工知能先端研究センター副センター長(現任)  
2020年 4月 同大学副学長(現任)



続きまして佐々木取締役、一言お願ひいたします。

**佐々木**：新任の佐々木 裕子と申します。多様性推進や社会課題解決に向けて挑戦をしてまいった人間でございます。未来にアンサーをつくる当社のガバナンス、それから企業価値向上に最大限努めてまいりたいと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

ささき

**佐々木**

ひろこ

**裕子**

1996年 4月 日本銀行 入行  
2001年 4月 マッキンゼーアンドカンパニー 入社  
2009年10月 ソニー(株)(現ソニーグループ(株))変革室付トランスフォーメーションデザイナー  
2010年10月 (株)チェンジウェブ(現(株)HYSコーポレーション)創業、代表取締役社長(現任)  
2016年 9月 (株)リクス(現(株)チェンジウェブグループ)代表取締役社長(現任)  
2021年 6月 (株)新生銀行(現(株)SBI新生銀行)社外取締役  
2021年 6月 UTグループ(株)社外取締役  
2022年 6月 同社社外取締役監査等委員(現任)  
2022年10月 三井住友DSアセットマネジメント(株)社外取締役(現任)  
2022年10月 一般社団法人人的資本経営推進協会 代表理事(現任)



ありがとうございます。次に、本総会の終結を持って退任となりました宮内取締役および植村取締役よりごあいさつ申し上げます。それでは宮内取締役、一言お願いします。

**宮内：**本当に長らくソフトバンク株式会社の役員として在任させていただきまして、本当にありがとうございます。皆さま株主の方々のご支援の賜物という風に思っております。私自身は退任と言いますか卒業させていただきますが、まさに今 AI ゴールドラッシュが爆発している時でありまして、その近いところにいるのがまさにソフトバンク株式会社だと思っています。そういう意味では、皆さん、ぜひご支援いただけましたら、ますますソフトバンク株式会社は発展していくと確信しております。ぜひよろしく申し上げます。どうもありがとうございました。



続きまして植村取締役、一言お願いします。

**植村：**長い間お世話になりました。ありがとうございました。



**宮川：**新任取締役のご紹介と退任取締役のごあいさつでございました。  
以上となります。本日は誠にありがとうございました。

**司会：**以上をもちましてソフトバンク株式会社 第38回定時株主総会を終了いたします。本日は誠にありがとうございました。

## 免責事項

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