



ソフトバンク株式会社
第39回定時株主総会

2025年6月26日

イベント概要

[日程] 2025年6月26日（木）

[時間] 午前10時01分～午後0時00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] 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（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）	上釜 健宏
取締役（社外・独立役員）	大木 一昭
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] 1名

取締役（社外・独立役員）	堀場 厚
--------------	------

[報告事項]

- 2024年度（2024年4月1日から2025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
- 2024年度（2024年4月1日から2025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11名選任の件
- 第3号議案 補欠監査役1名選任の件
- 第4号議案 取締役に対する報酬等の決定の件

※ 第2号議案は、2025年6月11日付「[第39回定時株主総会付議案の一部取下げに関するお知らせ](#)」の通り、議案を取り下げました。

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、私が本総会の議長を務めます。

それでは、ただ今より第39回定時株主総会を開会いたします。本日、取締役の堀場 厚氏は、やむを得ない事情により欠席しています。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ページに記載の通りです。

当社ウェブサイトで公表しました通り、第2号議案「監査役1名選任の件」につきまして、監査役候補者のティモシー・マキ氏が急逝されたために、当該議案は取り下げていることをご報告申し上げます。

この度の突然の訃報を受け、大変残念に思っています。この場をお借りして、ご冥福を謹んでお祈り申し上げます。

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、決議事項について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、拍手にて確認いたします。

次に、インターネット出席株主さまへのご案内です。インターネット出席株主さまからのご質問については、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分後までとします。ご質問は一人さま1問までとします。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全ての事案について、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回で行います。

なお、冒頭でもご報告の通り、第2号議案は取り下げとなりましたので、賛否ボタンの表示はございません。

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？採決をオーダーさせていただきます。
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。
インターネットで出席されている株主さまの採決を集計します。

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。ただ今確認中です。
賛成が過半数に達しましたので、この方法で進行いたします。

それでは、報告事項についてです。報告事項は画面に掲載の通りです。
その内容は、招集通知30ページから69ページならびに交付書面省略事項に記載の通りです。

報告事項

- 1. 2024年度 (2024年4月1日から2025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. 2024年度 (2024年4月1日から2025年3月31日まで) 計算書類報告の件**

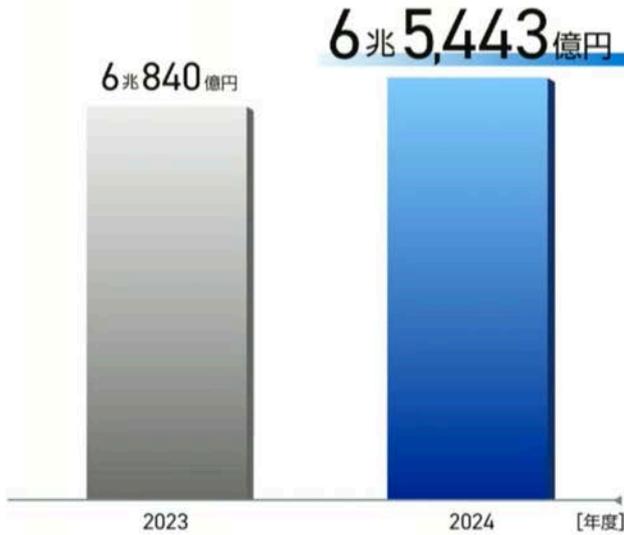
なお、連結計算書類の監査結果につきまして、招集通知67ページから69ページに記載の通りですので、詳細のご説明は省略します。本日はその内容を説明した動画を用意しました。ご覧ください。

<動画>

ナレーション：本格的なAI社会の到来を見据え、AIとの共存社会を支えるテクノロジー企業になるために、2024年度のソフトバンク株式会社は着実に歩みを進めてきました。

2024年度の売上高は前期比8%増の6兆5,443億円となり、2023年5月に発表した中期経営計画の目標を1年前倒しで達成。全セグメントで増収となりました。

売上高 Revenue

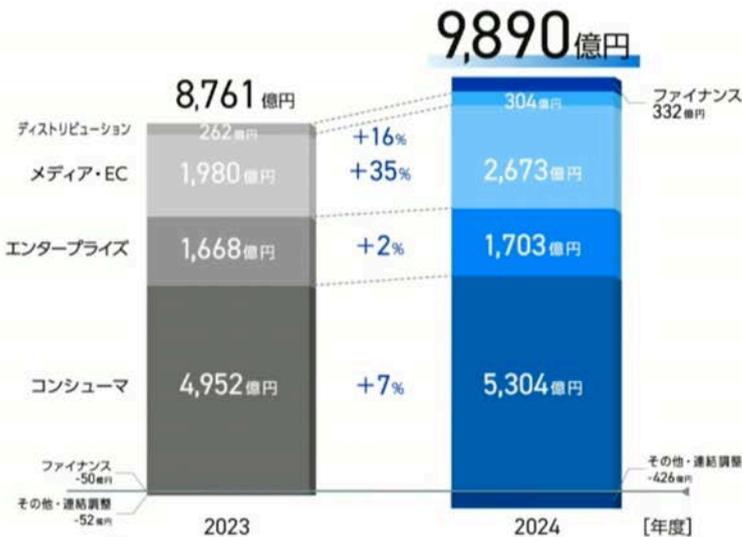


8%増
 中期経営計画目標を
 1年前倒しで達成

(注) 本決算では、増減について特に記載のない場合は前年同期比を指します
 また増減処理について、特に記載のない場合は表示単位の小数点第一位を四捨五入しています
 中期経営計画目標 2025年度に売上高6.5兆円を達成

営業利益は前期比13%増の9,890億円となりました。AIなどさまざまな新領域への挑戦をしながらも、事業が好調に推移した結果、営業利益も中期経営計画の目標を1年前倒しで達成。また、全セグメントで増益となりました。

営業利益 セグメント別 Operating Income by Segment



全セグメントで
増益

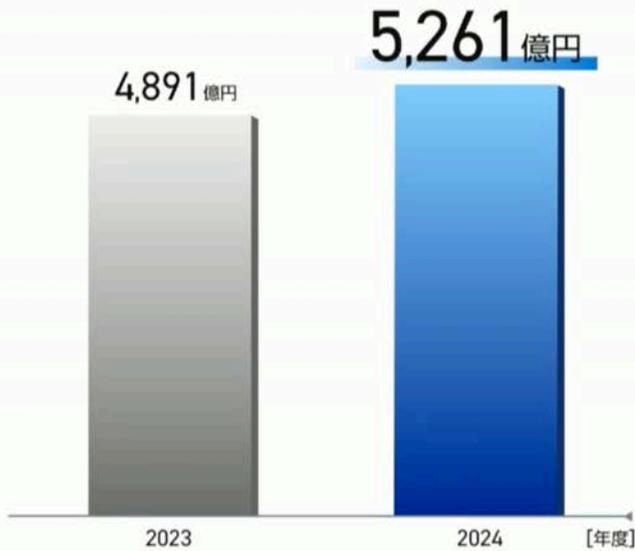
(注) 2024年度Q1より、「コンシューマ事業」に区分されていた一部の子会社を「その他」に移管、また「その他」に区分されていたSBテクノロジー株式会社およびサイバートラスト株式会社を「エンタープライズ事業」に移管しましたこれに伴い、2023年度の「コンシューマ事業」「エンタープライズ事業」および「その他」の数値を適及修正しています

純利益は前期比8%増の5,261億円となりました。



純利益

Net Income



8%増

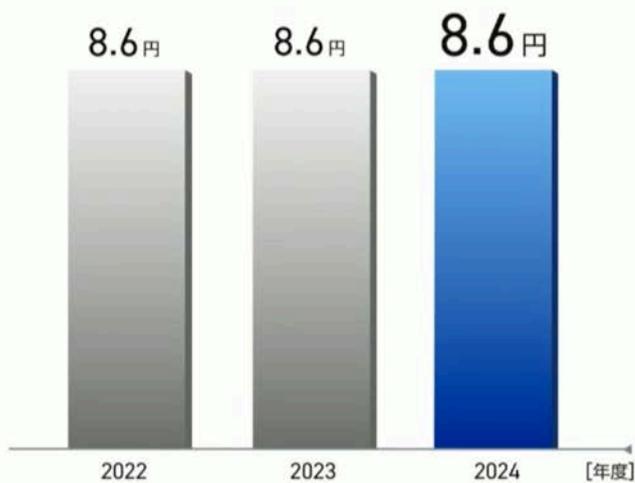
(注) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

これらの結果、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した。



一株当たり配当金(年間)

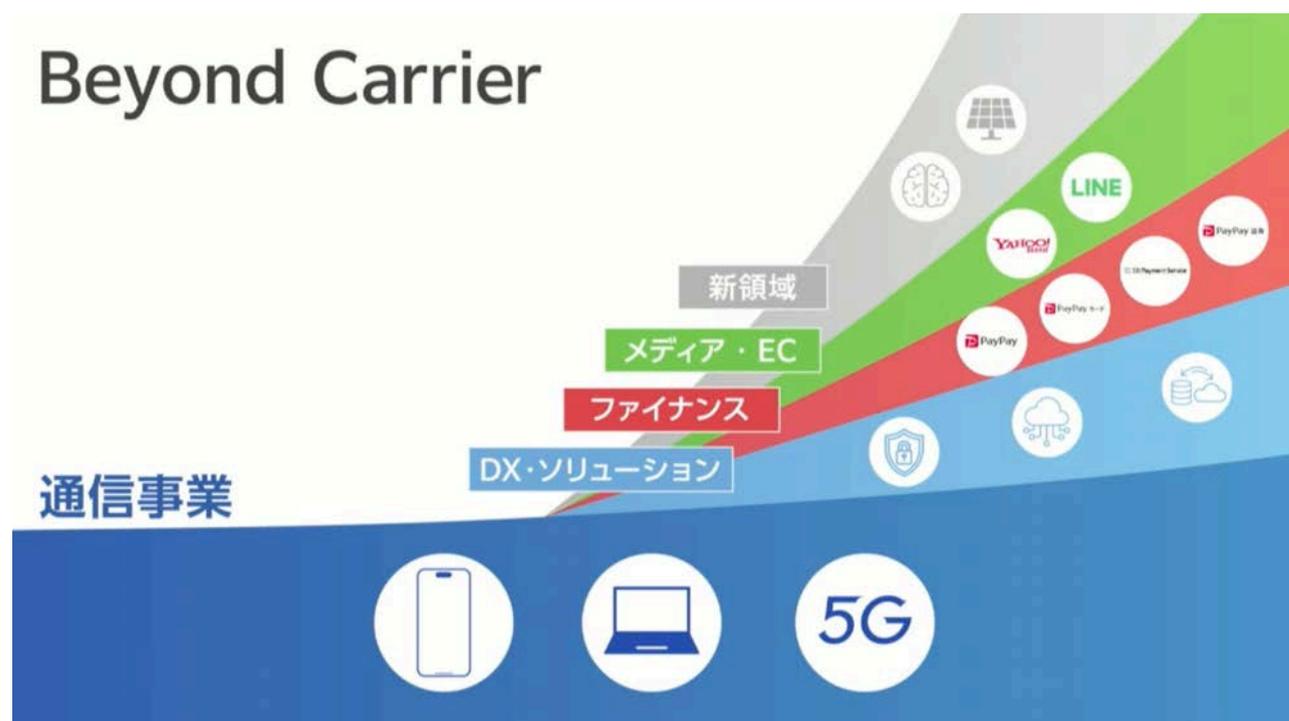
Dividends per Share (Annual)



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

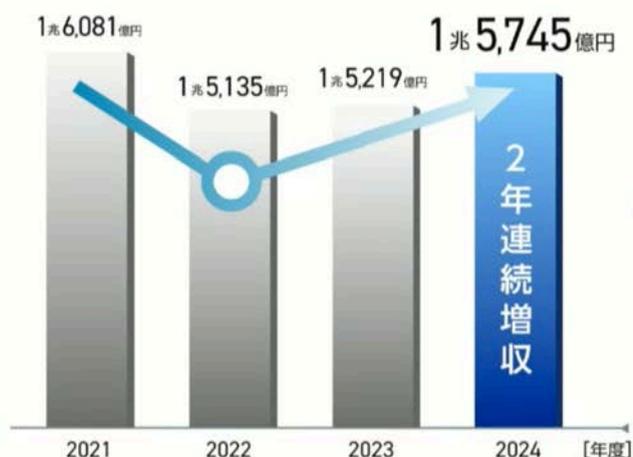
ソフトバンクは成長戦略として「Beyond Carrier（ビヨンドキャリア）」を掲げ、コアビジネスである通信事業の持続的成長を図りながら、通信キャリアの枠を超え、情報・テクノロジー領域のさまざまな分野で事業を展開し、企業価値の最大化を目指しています。



コンシューマ事業は、モバイル契約数の増加などにより増収増益となりました。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、昨年、1年前倒しで増収を達成。昨年に続き、2年連続で増収となりました。

モバイル売上高

Mobile Revenue

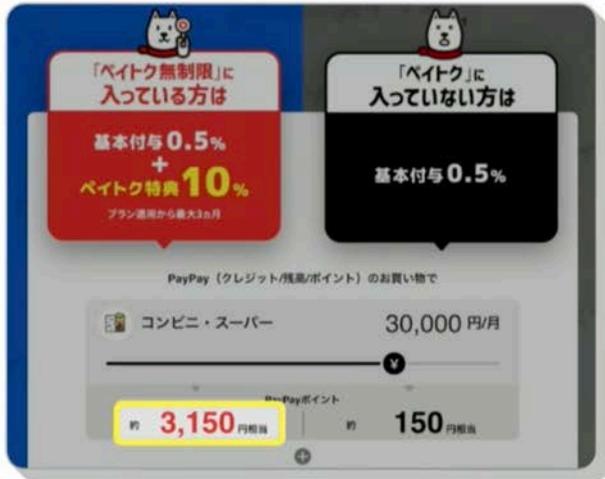


昨年に引き続き
2年連続増収

ソフトバンクブランドでは、PayPayでの決済でPayPayポイントを付与する「ペイトク」を提供。PayPayを利用することで通信料金や日常生活のお支払いにおいてポイントがたまりやすいことから、多くのお客さまにご加入いただいています。

SoftBank

「ペイトク」を提供



(注) 時間帯により速度制限の場合あり。テザリングと合計200GB/月超の場合、通常利用に影響のない範囲(最大4.5Mbps)に速度制限。データシェアは50GBまで。はじめてのペイトク適用の場合、上限4,000円相当/月。「PayPayクレジット」以外のPayPayカード、PayPayカード ゴールド、PayPay残高カードなどのお支払いは対象外。PayPayポイントは出金・譲渡不可。0.5%はお支払い金額200円毎に付与 ペイトク無制限 基本料9,625円/月

PayPayポイント付与で
加入者が増加

ワイモバイルは、サービス開始10周年を記念して「ワイモバ10周年大感謝祭」を開催。総額1億円相当のPayPayポイントが当たる抽選会や紹介キャンペーンなどを1年間にわたって実施しました。

Y!mobile

「ワイモバ10周年大感謝祭」を開催

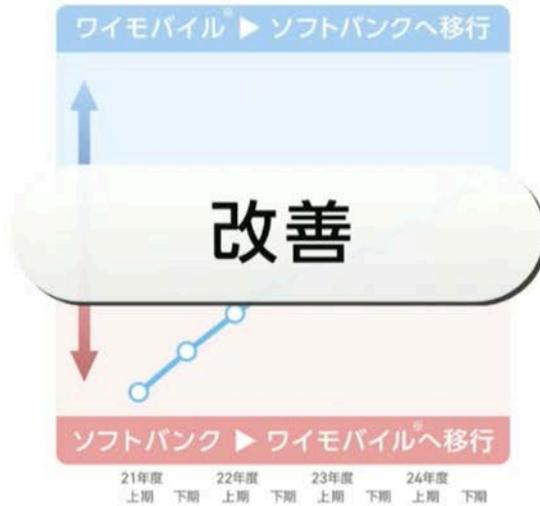
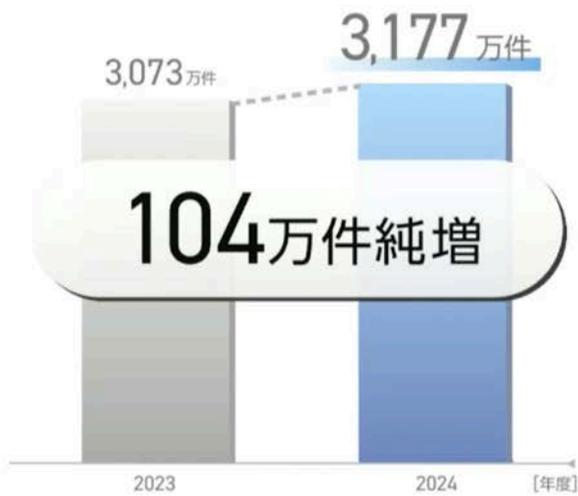
1年間にわたって
キャンペーンを実施

それらの結果、スマートフォン累計契約数は3,177万件となり、104万件的純増となりました。また、ワイモバイルからソフトバンクブランドへの移行が増加し、お客さま1人当たりの平均売上の改善につながっています。その他にも、インターネットや電気も含めたホームソリューションサービスを提供。モバイルサービスと合わせてご加入いただくとお得にご利用いただけることから、多くのお客さまからご好評をいただいています。



スマートフォン累計契約数

Smartphone Cumulative Subscribers



※ LINEモバイル・LINEMOを含む
 (注) スマートフォン累計契約数は法人契約を含みます。純増数 = 該当年度末の累計契約数 - 前年度末の累計契約数
 ワイモバイル・LINEモバイル・LINEMOからソフトバンクへ移行したユーザー数からソフトバンクからワイモバイル・LINEモバイル・LINEMOへ移行したユーザー数を引いて算出。法人契約を除きます

5G対応端末の普及に伴いデータ量が増加する中、お客さまの体感を重視し、通信品質の向上に取り組んでいます。5G対応エリアの拡大や基地局の増強などを着実に進めた結果、他社と比べて5Gの接続率が高く、お客さまにご利用いただける機会が増えています。

5G接続率 (2025年3月)

会社	5G接続率 (%)
A社	20%
B社	22%
C社	26%
ソフトバンク	34%

(注) 全国主要都市(全国庁所在地+政令指定都市)における接続率。Agoop社調べ(2025年3月)
 Agoop社データからソフトバンクがグラフを作成

また、災害などの非常時に備え、移動基地局車や持ち運び衛星アンテナなどの早期復旧に向けた体制を整備。ライフラインである通信を安心してご利用いただけるよう、対策に取り組んでいます。

ソフトバンクは、情報格差の解消を目指し、スマートフォンの機能や使い方を伝える「スマホ教室」を2015年から開催。2024年度は、新たに防災対策を紹介する講座や、詐欺を未然に防ぐための講座を実施し、全国で約100万回開催しました。



また、部活動の指導者不足などによるスポーツの教育格差の解消に向け、ICTを活用した「AIスマートコーチ」を展開。さまざまな競技に対応し、サポートを推進しています。

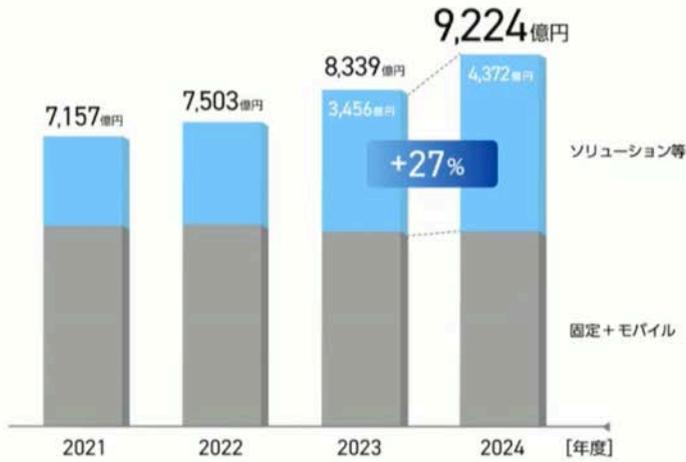
これからも「ニューライフプロデューサー」として、お客さまそれぞれのライフスタイルに寄り添いながら多彩なサービスを提供し、新しい体験や付加価値の提供を目指します。

エンタープライズ事業は、昨年度に続き増収増益となりました。特にソリューション領域の売上高は前年比27%増となり、事業の成長をけん引しています。



エンタープライズ事業 売上高

Enterprise Segment Revenue



ソリューションが
成長を牽引

(前年比27%増)

(注) 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「エンタープライズ事業」の売上高の内訳すべてを遡及修正しています。2022年度以前はSBテクノロジー株式会社連結修正前の数字です。

これまで取り組んできたデジタルトランスフォーメーションに加え、AIを活用した企業のビジネス変革「AIトランスフォーメーション」を推進。

デジタル・AIトランスフォーメーションを推進

デジタル
トランスフォーメーション



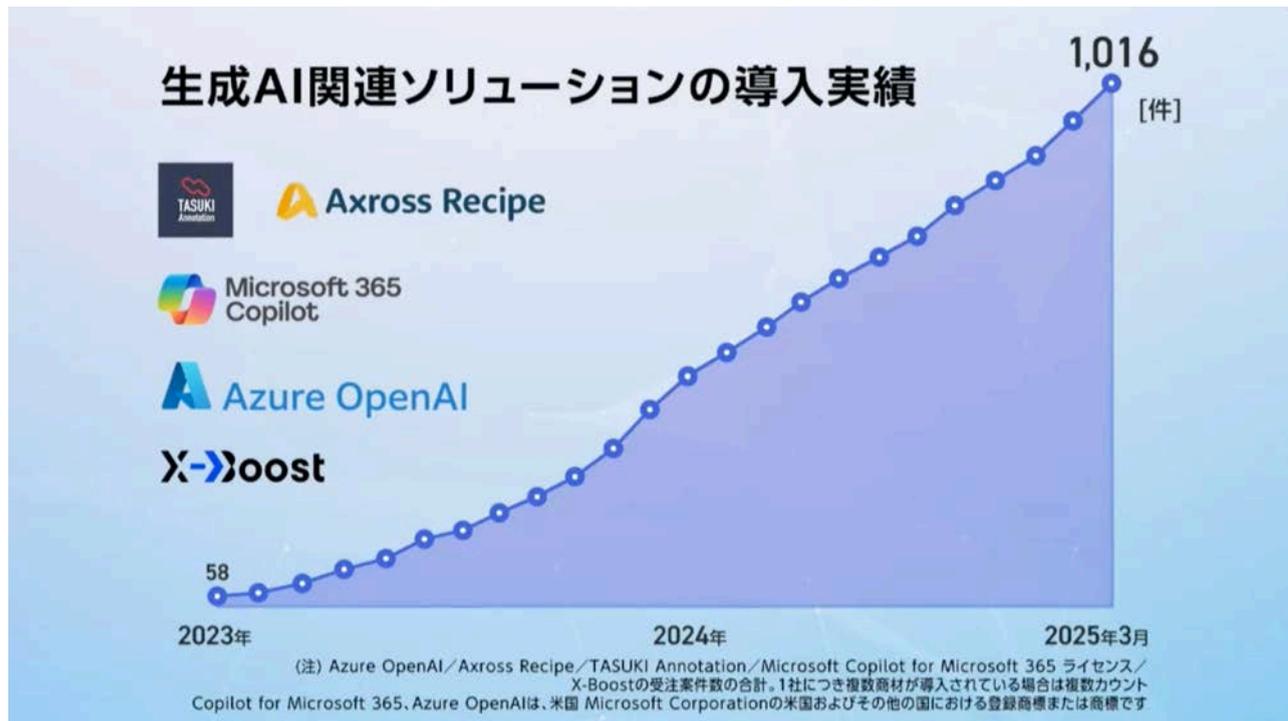
+

AI
トランスフォーメーション



(注) クリスタル・インテリジェンスは仮称であり、正式名称ではありません。

ソリューション領域の中でも成長が著しいAI分野では、これまでに1,000件以上の案件を受注しています。



2025年1月には、カスタマーサポート業務を効率化する生成AIソリューション「X-Boost（クロスブースト）」の提供を開始。ユーザーからの問い合わせ内容に応じて、AIが各企業の社内データを参照し、回答案を作成することで、照会応答業務をサポートします。

X->Boost

Gen-**AX**

- 顧客からの問い合わせ内容
- 生成AIが検索結果から回答案を提示
- 参照した関連文書をソースとして提示

(注) 参照した関連文書をソースとして提示：2025年内リリース予定

今後は、導入企業専用のAIオペレーター開発を支援する新たなサービスを提供していきます。その第一弾として、2025年5月、三井住友カードのコンタクトセンター業務の自動化を目指すことを発表しました。



Gen-AX

AIオペレーターの開発を支援

X->oost

導入企業専用のAIモデルを構築

カスタマーサポート関連の情報を蓄積/回答精度を向上

今後新たに提供する「自律思考型AIサービス」

コールセンター業務の自動化を実現

The image shows a presentation slide for Gen-AX's AI operator development support. It features the X->oost logo and a laptop displaying a customer support interface. A blue arrow points from the laptop to a central graphic of a brain with 'AI' written on it. To the right, another box highlights the new 'Autonomous Thinking AI Service' and its goal of automating call center operations.

製薬業界では、中外製薬と生成AIに関する取り組みを発表。膨大な期間とコストがかかる医薬品開発のプロセスの中で、最も効果が期待できる臨床試験へのAI導入により、新薬開発の期間とコストを大幅に下げること、患者さまへいち早く革新的な治療を届けることを目指しています。



臨床試験プロセス

【現状】

試験計画 → 試験実施 → データ解析 → 承認申請

【今後】

削減

期間とコストを大幅に削減

AI

The image illustrates the clinical trial process and its future improvements. On the left, a flowchart shows the current process: '試験計画' (Trial Planning) → '試験実施' (Trial Execution) → 'データ解析' (Data Analysis) → '承認申請' (Approval Application). Below this, a large blue arrow labeled '削減' (Reduction) points to the right, indicating a significant reduction in '期間とコスト' (Time and Cost). On the right, a scientist in a lab coat and mask is shown working with a microscope, with a glowing 'AI' brain icon in the background, symbolizing the integration of AI into the process.

こうしたソリューションの需要拡大に対応するため、2024年9月には、ITエンジニアを多く有するSBテクノロジーとの一体運営を開始。これによりエンジニア体制が大きく強化され、AI・クラウド・セキュリティの構築運用を含めた技術力をさらに向上することができました。



スマートビルの領域では、複数のビルでデジタル化の実装が進んでいます。野村不動産とJR東日本が手掛ける「BLUE FRONT SHIBAURA」。2025年9月に全体開業予定の「TOWER S（タワーエス）」では、入居企業が活用できる共用エリアの施設予約や混雑状況の可視化、イベント告知やポイント付与、利用状況のデータ分析など、全入居企業向けにサービスとして提供することが決定しました。入居企業やその社員の満足度向上およびビルの価値向上を実現する新たなビジネスモデルとして注目されています。



※ アプリ画面は今後変更になる可能性があります。

ソフトバンクの本社ビルがある竹芝エリアはすでにスマートビルの実装を行っていて、隣接する芝浦エリアとの相互送客による回遊性の向上など、スマートシティとしての取り組みも目指していきます。

2025年2月、ソフトバンクグループとOpenAIは、企業向け最先端AI「Cristal intelligence（以下、クリスタル・インテリジェンス）」の開発・販売に関するパートナーシップを発表。企業ごとにシステムやデータを統合し、カスタマイズされたAIの提供を通じて、業務効率の改善のみならず、事業創造や経営変革の実現を目指します。



ソフトバンクは、合併会社「SB OpenAI Japan」を通じて、日本の主要企業に対してクリスタル・インテリジェンスの独占的販売を予定しています。

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5年連続でDX銘柄に選定。特に優れた取り組みを行った企業として「DXグランプリ」にも初めて選定されました。



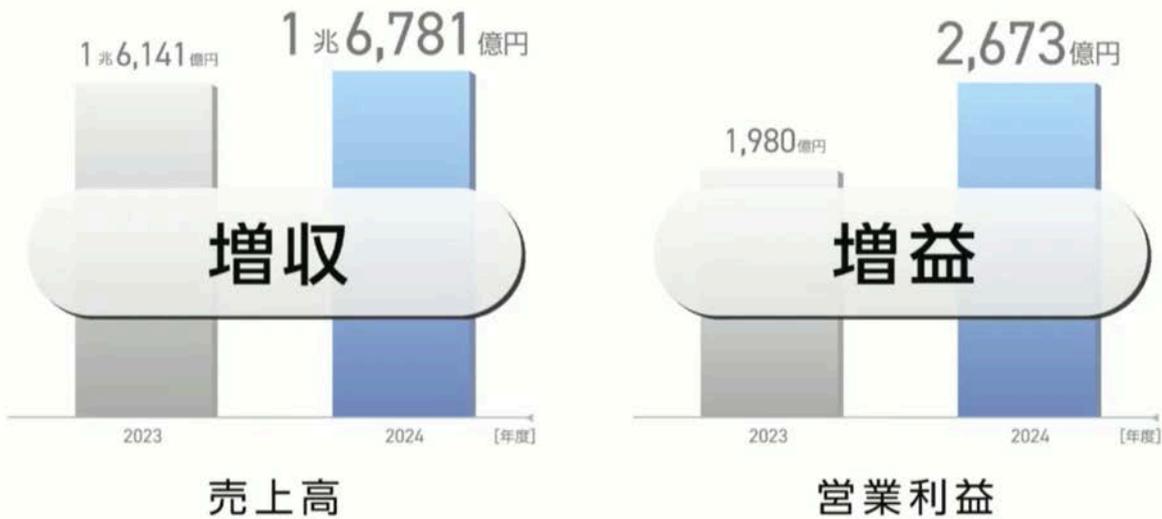
今後も法人のお客さまを起点として、社会のデジタル化を推進していきます。

メディア・EC事業は、アカウント広告の成長やコマース領域が好調に推移したことなどにより、増収増益となりました。



売上高 / 営業利益

Media & EC Segment Revenue / Income



友だちとトークをするような感覚で生成AIを利用できる「LINE AIアシスタント」は、専用LINE公式アカウントの友だち追加数が100万人を突破しました。さらに、2025年4月、生成AIを活用した「LINE AIトークサジェスト」の提供を新たに開始。ユーザーと生成AIをつなぐことで、さらに便利なコミュニケーションアプリへと進化していきます。

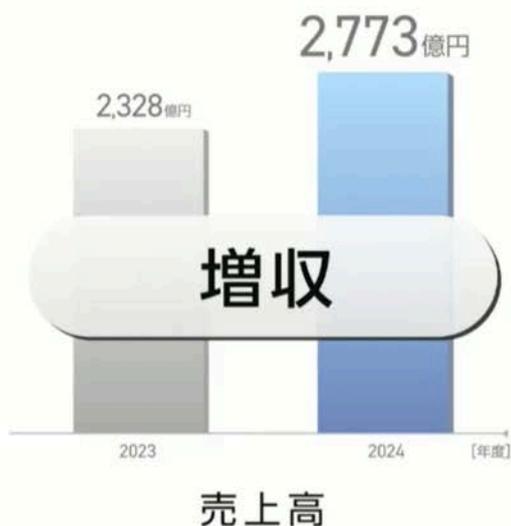


ファイナンス事業は、PayPayおよびPayPayカードの決済取扱高の増加などにより、増収増益となりました。また、PayPayの連結営業利益は300億円を超える黒字化を達成しています。



売上高 / 営業利益

Financial Segment Revenue / Income



増収

売上高



増益

PayPay連結営業利益[※]
300億円を超える黒字

営業利益

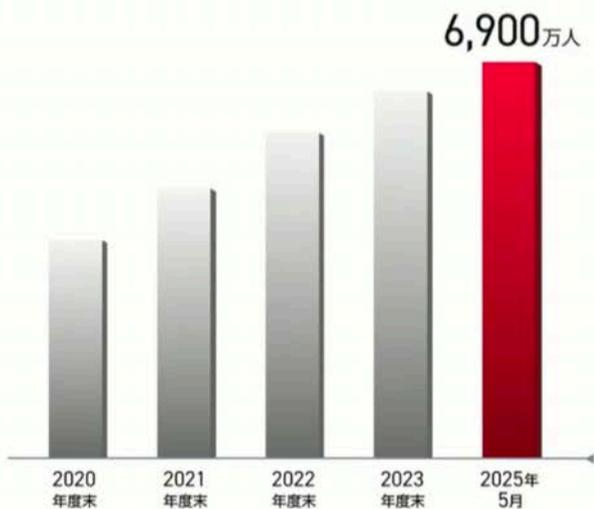
※ PayPay株式会社、PayPayカード株式会社、クレジットエンジングループ株式会社の連結営業利益

2025年5月時点でのPayPayの登録ユーザー数は6,900万人を突破。



PayPay 登録ユーザー数

PayPay Registered Users



6,900万人を突破

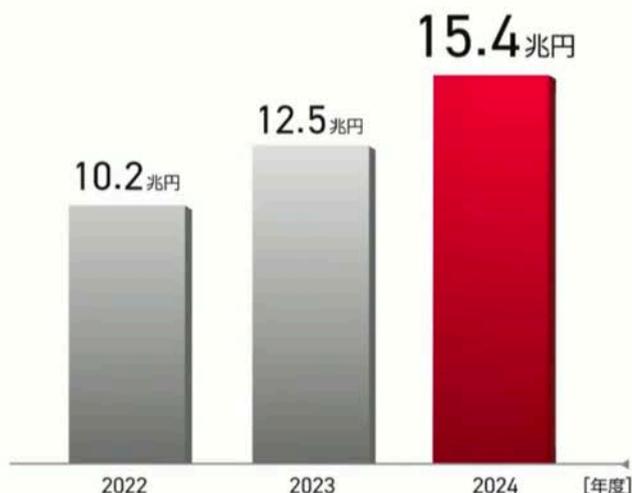
(注) PayPay株式会社調べ
2025年5月時点のPayPayアカウント登録済みユーザー数

PayPayポイントを活用したさまざまなキャンペーンや特典により利用を促進した結果、PayPayの連結決済取扱高は前年比23%増となり、引き続き20%以上の成長となりました。



PayPay 連結決済取扱高

PayPay Consolidated GMV



前年比
23%増
20%超の成長を継続

(出所) PayPay株式会社
(注) 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
「Alipay」、「LINE Pay」等経由の決済および「PayPayクレジット」による決済を含みます
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

2025年4月、PayPayはPayPay銀行およびPayPay証券の子会社化を完了し、PayPayを中心とした金融サービスの連携を強化。また、PayPayは米国市場も視野に入れた上場準備を開始。さらなる成長を目指します。



ソフトバンクは、2024年10月に株式分割を実施。さらに、PayPayマネーライトがもらえる株主優待を新設しました。

個人株主層拡大に向けた取り組み

株式分割を発表

(2024年4月25日)

10分割



2024年10月1日 実施

1年以上かつ100株以上保有の株主さま

PayPayマネーライト



1,000円分

もらえる

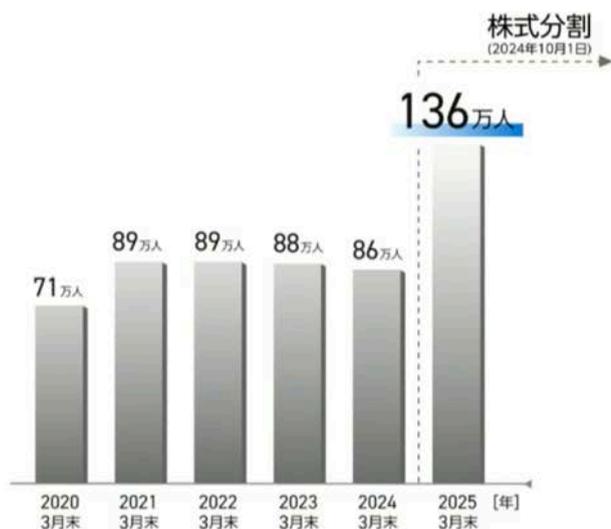
(注) 株主優待は、当社普通株式を1年以上かつ100株以上継続保有の株主さまが対象です。保有期間は3/31または9/30から翌年同日までとし、100株以上を取得し株主名簿に記載または記録された日から先に到来する基準日が対象です。(同一株主番号で3/31および9/30の名簿に3日以上連続記載されていることが条件です。)なお、進呈には申請が必要です。PayPayマネーライトは譲渡・請求書払い(税金以外)、PayPay/PayPayカード公式ストアでも利用可能です。出金や自治体への請求書払い(税金など)には利用できません

株式を10分割したことにより、若い世代にも手が届きやすい投資先となったことから、全体の株主数は136万人まで増加。40歳代以下の株主数は2.4倍となりました。



個人株主の状況

Status of Individual Shareholders



全株主数

136万人

(2025年3月時点)

AI共存社会に必要な次世代社会インフラの提供に向け、開発を推進。その一環として、通信のあり方そのものを塗り替える、AI時代のための新しい社会インフラ「AI-RAN」に取り組んでいます。



AIと通信を一体化させることにより、AIによって通信品質を高めるだけでなく、通信機能とAIサービスを同じ計算基盤に統合し、ユーザーの近くで処理をすることで、低遅延かつ高セキュリティを実現。自動運転など瞬時の判断が求められるサービスを、より早く、より安全に届けることができます。

超低遅延・高セキュリティなAI推論サービスの提供を実現

Before



After



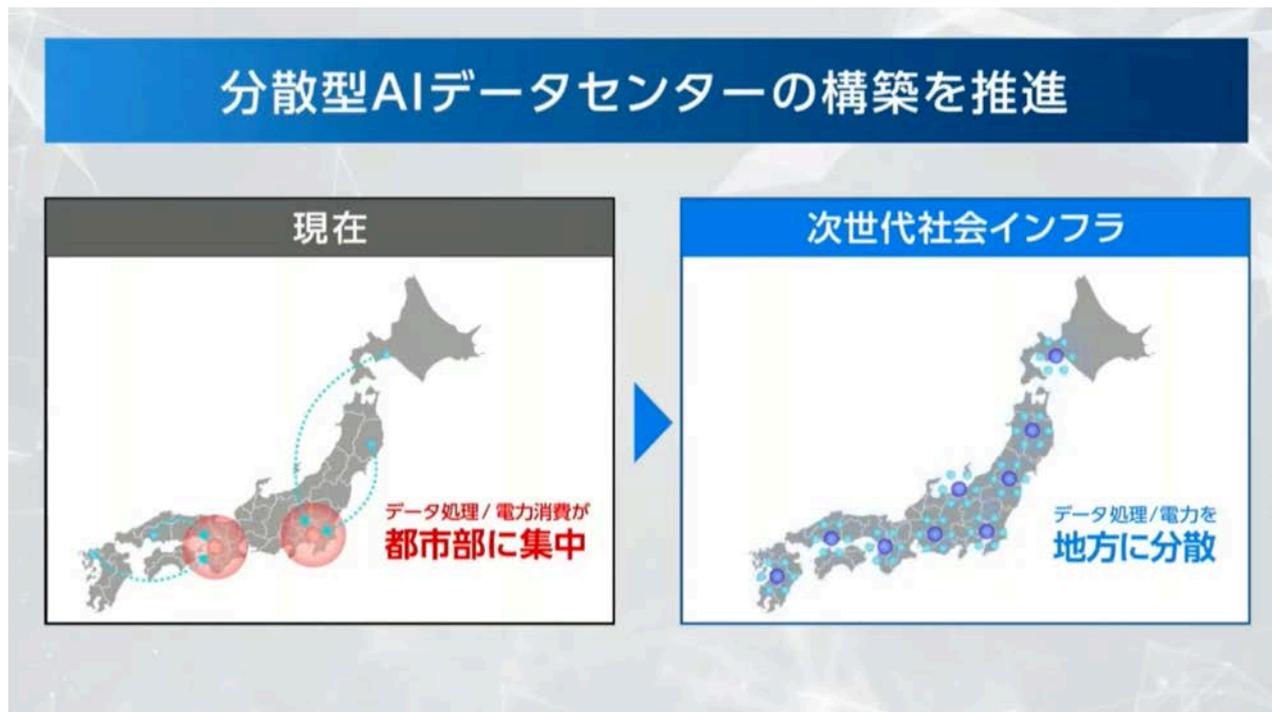
2024年11月には、コンセプトを実現するソリューション「AITRAS（アイトラス）」を発表。世界展開も視野に入れた検証が始まっています。



また、国内最大級のAI計算基盤の拡張に取り組み、NVIDIA（エヌビディア）のGPU約1万基の構築が間もなく完了。その基盤を活用し、SB Intuitionsが進める日本語に特化した大規模言語モデル「Sarashina（サラシナ）」の開発を加速。2025年秋までの商用開始を目指しています。



AIの急速な普及に伴い、今後膨大なデータ処理や電力消費が見込まれることから、分散型AIデータセンターの構築を推進。



大阪府堺市では、シャープ社会工場の土地や建物の取得が完了し、AIエージェントの重要拠点として活用を目指しています。

また、北海道苫小牧AIデータセンターは、2025年4月に起工式を実施。このデータセンターで消費する電力は、北海道内のグリーンエネルギーで賄うとともに、冷却に気温の低い外気を用いることで空調の電力利用量を削減するなど、環境に配慮した取り組みを進めています。

このような企業価値の向上と持続可能な社会の両立を目指す取り組みなどが評価され、第6回「日経SDGs経営大賞」では史上初めて2年連続で大賞を受賞。さらに高評価を継続している企業に送られる「プライムシート企業」にも初めて選定されました。



そのほか、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。
これからも事業を通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

国内外の外部評価機関から高い評価



(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
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の独占的財産であり、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
FTSE Russellは、FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標です

今、直面している社会課題や今後起こりうる課題を解決し、テクノロジーで人々の幸せを創り出すために。
ソフトバンクはこれからも取り組んでいきます。



「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。

株主の皆さま、お気づきになりましたでしょうか。今年は、AIによるナレーションでお届けしました。AIの話し方も随分自然になってきました。今後、さまざまな場面にAIが浸透していくのではないかと考えています。

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11名選任の件」です。

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す。

決議事項

第1号議案 取締役11名選任の件

次に、第3号議案は「監査役1名選任の件」です。本議案の詳細は、招集通知17ページに記載の通りです。本議案につきまして、監査役会の同意を得ています。

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

最後に、第4号議案「取締役に対する報酬等の決定の件」です。
本議案の詳細は、招集通知20ページから27ページに記載の通りです。

決議事項

第4号議案

取締役に対する報酬等の決定の件

**社外取締役にも株式報酬を付与することで
株主さまとの価値共有を図り
企業価値向上に繋げる**

なお、冒頭でもご報告いたしました通り、第2号議案「監査役1名選任の件」は、ティモシー・マキ氏の急逝により取り下げています。また、これに伴いまして、君和田和子氏からは監査役辞任の撤回が表明されましたので、本総会後も監査役としての職務を継続していただくことになりました。

以上で議案の説明を終わります。

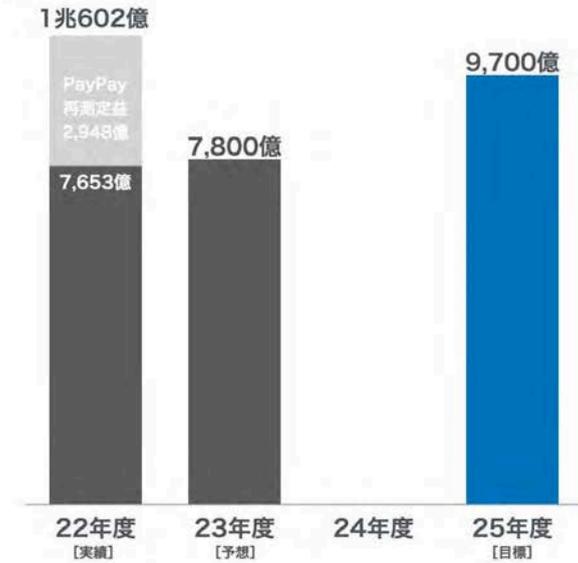
それでは、今後の成長戦略についてご説明したいと思います。

2年前、中期経営計画を発表いたしました。その計画では、2025年度に携帯料金の値下げ前の水準である9,700億円の利益へ回復させていくことを宣言しました。

連結営業利益予想(2023年5月 中期経営計画発表時)

SoftBank

[円]



中期経営計画発表時に
9,700億円目標を公表

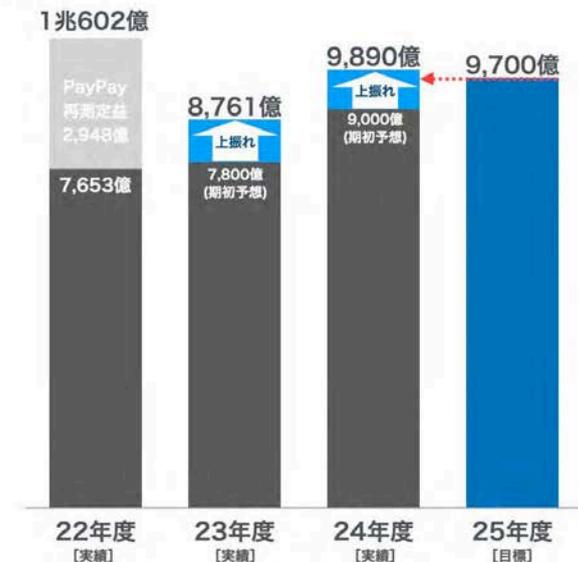
2

その後、事業が順調に推移した結果、AIへの積極投資も継続しながら、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成することができました。

連結営業利益

SoftBank

[円]



事業が好調に推移し
成長投資を実施しつつも
中計目標を1年前倒しで達成

3

今年度はAIへの成長投資をさらに加速させていきますが、中期経営計画の財務目標を上方修正し、1兆円を超える利益を達成していきたいと考えています。純利益の目標も上方修正いたしました。今年度は過去最高益を達成していきます。

連結純利益予想

SoftBank



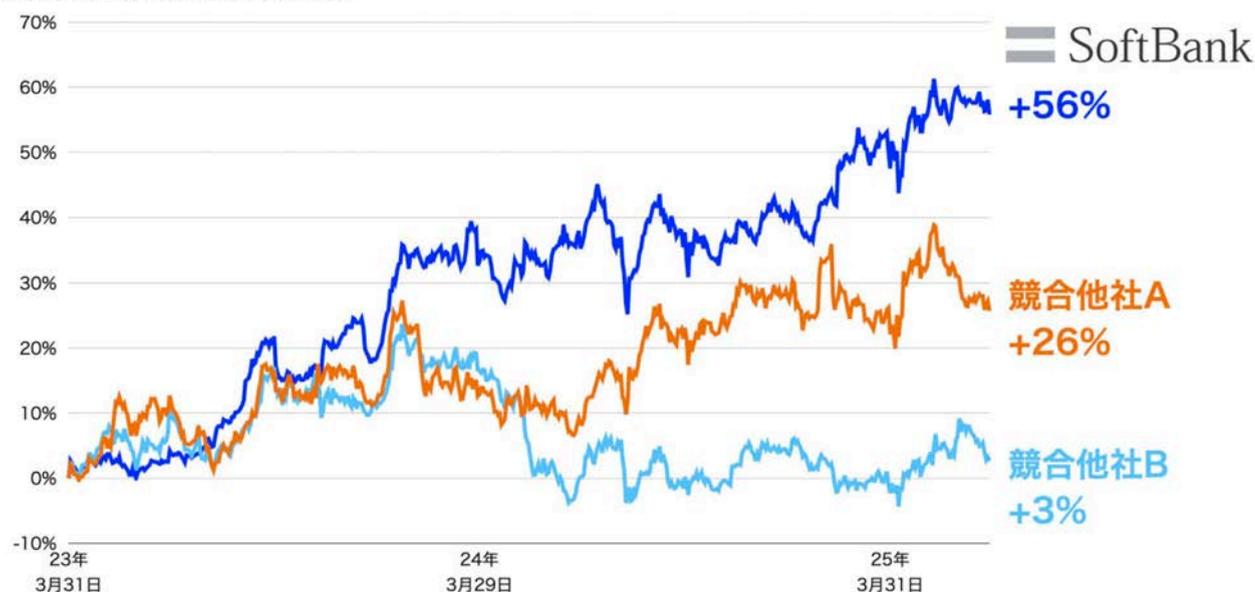
純利益の
中計目標も上方修正
↓
過去最高益を目指す

(注) 純利益：親会社の所有者に帰属する純利益 5

株価と配当の双方を考慮した実質的な利回り、株主総利回り（TSR）の推移を、中期経営計画を介した2023年度の初めから見てみると、ご覧のように競合他社を大きく上回っています。当社の経営戦略と株主還元の姿勢を評価いただいた結果であると受け止めています。

株主総利回り (TSR) (=株価と配当の両方を考慮した実質的な利回り)

現中計を開始した2023年度以降



引き続き、中長期的な成長と積極的な株主還元の両立を重視し、経営していきたいと思いを。中期経営計画の達成には自信を深めていますので、ここからはさらなる成長に向けた長期的な目線での取り組みをお話しします。

中長期的な成長と株主還元の両方を重視



※1：2025年度の連結純利益の目標 7

当社の成長に向けた取り組みの全体像は、ご覧の通りです。



次世代社会インフラの上に、ソブリンクラウド、ソブリンAIがあり、サービスとしてAIエージェントを提供していくという構造であります。まずはAIエージェントについて説明します。

従来のAIというのは、事前に学習した知識に基づいて文章や画像を生成していましたが、ついに人のように考え、推論し、感情に寄り添った振る舞いもできるようになってきました。

そして直近では、AIが自ら考えて行動し、人が行う業務を代行できるようになってきました。

これを「AIエージェント」と言い、24時間365日働くAIエージェントの登場により、企業の経営をさらに高度化していくものと期待されています。



今日はその中でも、コールセンターの業務を行うAIエージェントが出来上がりましたので、実物をお見せしたいと思います。昨年の株主総会ではイメージ映像をお見せしましたが、その後、開発がさらに進み、ついに実現してまいりました。動画をご覧ください。



<ビデオ>

※Gen-AX開発中※ AIオペレーター（自律思考型AIサービス）

あ、なんかさっきカードで決済しようと思ったらエラーが出ちゃって、なんかないかなと思ってお電話したんですが

21:40:09 (itemId:item_Bk41R1100R07yG0m このタイミングに戻る)

ご不便をおかけし、申し訳ございません。ご利用のカードを照会いたしますので、生年月日をお伺いできますでしょうか？

21:40:22 (itemId:item_Bk41R2x2971R00R10Z7 このタイミングに戻る)

はい、1985年3月5日です。

21:40:22 (itemId:item_Bk41R0c071033R210e このタイミングに戻る)

ありがとうございます。生年月日は1985年3月5日ですね。それでは、カード情報を照会いたします。少々お待ちください。

21:40:33 (itemId:item_Bk41R0wra05r0500)

お待たせいたしました。

カードが利用できない問題の特定と解決を行います

カードが利用できない問題の特定と解決

チェックリスト

- お客様の本人確認ができた
お客様の本人確認ができました。生年月日1985年3月5日で確認済みです。
- お客様のカードが利用できない問題が特定できた
お客様のカードが利用できない問題については、まだ特定できておりません。
- お客様のカードが利用できない問題の解決方法が共有できた
お客様のカードが利用できない問題の解決方法については、まだ共有できておりません。

Function呼び出し履歴

```
verify_identity
5:00
{
  "birthDate": "1985/03/05",
  "retryCount": "0",
  "phoneNumber": "PH_09001234567"
}
```

レスポンス

AIオペレーター：お電話ありがとうございます。カードでございます。どのようなご用件でしょうか？

お客さま：さっきカードで決済しようと思ったらエラーが出て、どういうことかなと思ってお電話したんですけど。

AIオペレーター：ご不便をおかけし申し訳ございません。

ご利用のカードを照会いたしますので、生年月日をお伺いできますでしょうか？

お客さま：1985年3月5日です。

AIオペレーター：ありがとうございます。生年月日は1985年3月5日ですね。

それではカード情報を照会いたします。少々お待ちください。

お待たせいたしました。ご利用のカードは●●プラチナカードですね。

このカードでエラーとなっている利用を確認いたしますので、少々お待ちください。

直近でご利用いただけなかった明細は、先ほど22時40分頃で、8万円のお支払いがエラーとなっております。

このご利用についてのお問い合わせでしょうか？

お客さま：それです。さっき家電買おうと思ったんですけど、ずっとエラーで進まないんですよ。

AIオペレーター：ご不便をおかけして申し訳ございません。

それでは、エラーの理由を確認いたしますので、少々お待ちください。

お客さま：はい、お願いします。

AIオペレーター：おまかせいたしました。このエラーの理由は「セキュリティ保留」となっております。

不正利用の可能性を検知したため、一時的にご利用を保留いたしました。

お客さま：えっ、不正に利用されてたってことですか？

AIオペレーター：いいえ、ご安心ください。不正利用が確認されたわけではなく、あくまで可能性が検知されたため、セキュリティ保留として一時的にご利用を保留した状態です。

お客さま：よかったです。セキュリティ解除ってどうやったらいいんですか？

AIオペレーター：セキュリティ保留の解除は、登録されている電話番号宛に送信されたショートメッセージをご確認いただき、その中にある...

お客さま：ちょっと急いでいるので、この場で何とかできないですかね。

AIオペレーター：お急ぎの場合、この電話でセキュリティ保留解除も可能です。

その際、追加の本人確認としてカード暗証番号が必要となりますが、手続きしてよろしいですか。

お客さま：はい、お願いします。

AIオペレーター：ありがとうございます。それでは、カード暗証番号4桁をお伺いしてもよろしいですか。

お客さま：（番号を伝える）

AIオペレーター：ありがとうございます。

それでは、暗証番号で追加の本人確認を行いますので、少々お待ちください。

ご本人確認が取れましたので、セキュリティ保留解除の手続きに進みます。

セキュリティ保留の解除が完了しました。15分後に再度カードのご利用をお試しください。
他に不明な点はございませんか？

お客さま：ありがとうございます。もうカード使えるってということですかね？

AIオペレーター：はい。セキュリティ保留が解除されましたので、15分後に再度カードをご利用いただけます。
安心してお使いください。それでは、お電話いただきありがとうございました。失礼いたします。

**今後進化し続ける
コールセンター向けAIエージェント**

AI エージェント

そういうことですね。よかったです。セキュリティ解除ってどうやったらいいですか？

セキュリティ保留の解除は、登録されている電話番号宛てに送信されたショートメッセージをご確認いただき、その中にあるご利用確認のお知らせに従ってお手続きをお願いいたします。そこから解除手続きを行うことができます。もしメッセージが見当たらない場合は、お手数ですが、再度お電話にてお問い合わせいただければと存じます。

お客様

ちょっと急いでいるので、この場でなんとかできないですかね。

お急ぎの場合、この電話でのセキュリティ保留解除も可能です。その際、追加の本人確認としてカード暗証番号が必要となりますが、手続きしてよろしいでしょうか？

宮川：これはAIと人の会話なんですけど、その「人の会話」というのは、脳で瞬時に判断しながら言葉を交わすことで成立していると思うんですよね。人が説明している途中で遮って話しかけても、このように自然な形で会話が成立するよう進化してきました。

これから最終調整してお客さまのコールセンターへ納品していきますが、AIがこれまでのITソリューションと異なるという点があります。それは、納品後も日々進化し続けるということです。すでにたくさんのお客さまから引き合いをいただいています。これまで投資を行ってきたAIの収益化が、いよいよ、このような形で始まってきました。

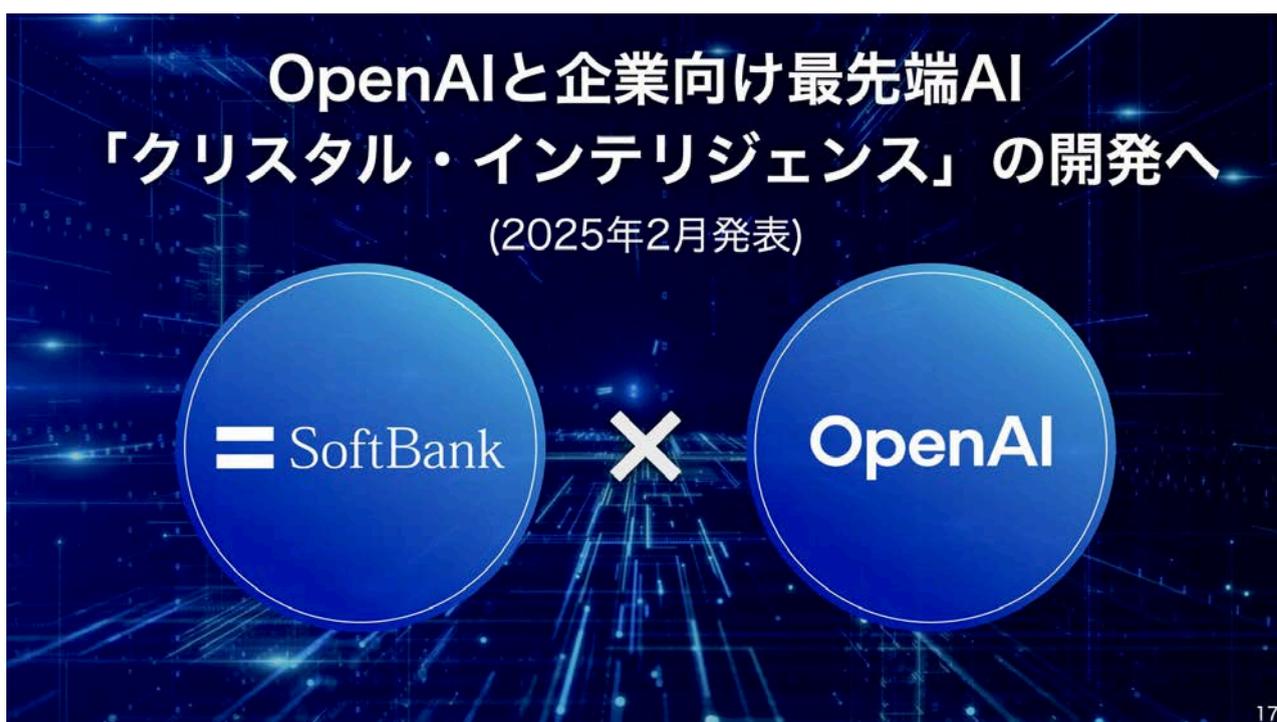
次に、クリスタル・インテリジェンスについてご説明いたします。

当社には人事、総務、営業、技術などがあり、各部門でAIエージェントをすでに作り込んでいます。

これから、それらのAIエージェント同士が自律的に連携し合うことで、今までとはまったく次元の異なる企業経営の時代に突入していくと推測しています。



今年の2月に、OpenAIとクリスタル・インテリジェンスを共同開発していくことで合意しました。



どのようなプロダクトになるのか、こちらも動画を準備しましたのでご覧ください。



ナレーション：日本で革新的なAIが生まれようとしている。クリスタル・インテリジェンス。クリスタルは知っている。企業の一人一人に今、必要な全ての情報を。

(自席にあるクリスタル・インテリジェンスと会話するシーン①)

利用者A：今日はこの取引先か？

クリスタル・インテリジェンス：過去5年間の商談履歴や取引金額はこちらです。

ナレーション：長年埋もれていた過去の資料も。

利用者A：海外の最新事例は？

クリスタル・インテリジェンス：そろえています。

ナレーション：今日、社会で起こっている出来事も。

利用者A：他の部署ですでに動いていることってあるかな？

クリスタル・インテリジェンス：昨日、技術部門が先方の事業部長に新システムの提案をしています。こちらがサマリーです。

ナレーション：同じ時に別の会議で話されている内容も。

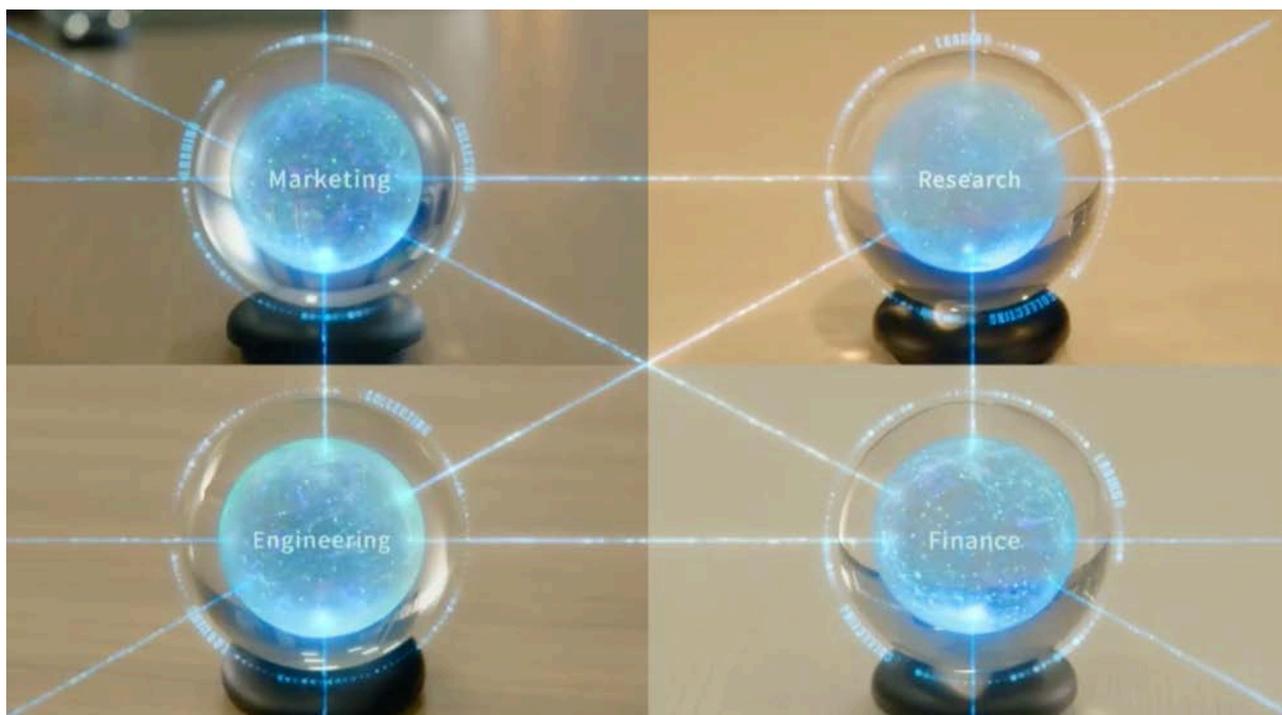
他のクリスタルと常に情報を共有し合いながら、何でも知っている相棒として、あなたの意思決定を支える。

利用者A：ありがとう。

ナレーション：クリスタルは先を見通す。目指すゴールに向けて、どんなルートをたどるべきか。

(会議の中でクリスタル・インテリジェンスと会話するシーン)

利用者B：20代の働く女性にささるヘルスケアアプリを作りたいんだけど...



クリスタル・インテリジェンス：リサーチ部門からは市場規模と競合動向を。開発チームから仕様書とマイルストーンを。財務からは初期費用と損益分岐点を。合わせて、法規制面でのリスク分析データを収集し、事業性を検討します。

ナレーション：あらゆる仕事の道筋を、膨大な知識から浮かび上がらせる。

そこからあなたと意見を交わし、社内の部門を超えたリサーチを進め、プランを練り、シミュレーションを行う。

クリスタル・インテリジェンス：事業計画書とアプリを作成しました。

ナレーション：あなたがやりたいことを話すだけで、プログラミングをこなし、ソフトウェアを形にする。

利用者B：部長。このアプリを使って新しいマーケットを開拓し、前年比150%の成長を目指します。

(自席でクリスタル・インテリジェンスと会話するシーン②)

利用者C：アメリカ出張のフライトとホテルを予約して。

クリスタル・インテリジェンス：企画サイトを参照し、予算と日程に合わせて押さえておきました。こちらです。

利用者C：ありがとう。

クリスタル・インテリジェンス：先方とのアポイントも完了しています。

ナレーション：クリスタルは成長し続ける。どんどん連携し、自ら学習し、より良い答えはないか、より効率的な方法はないかと絶えず考える。会社中で、それぞれのクリスタルがその探求を続け、あなたの会社の誰もが、成果を終わりになく高めていくことを可能にする。

(社長室のシーン)

クリスタル・インテリジェンス：以上が集約結果となります。

経営者：よし、これで進めよう。

クリスタル・インテリジェンス：承知しました。

(夜、退社するシーン)

利用者A：クリスタル、お疲れさま。今日も助かったよ。

クリスタル・インテリジェンス：社内のクリスタルと連携し、学習を進めます。

利用者A：よろしく。



ナレーション：ソフトバンクは実現する。「今にできそう」で終わらせない。
OpenAIと手を組み、多くの企業と一緒に、大胆な実行力でやってのける。
人とテクノロジーが、最も理想的に関係し合える世界がここから始まる。向かおう、クリスタルと共に。
ソフトバンク。

宮川：従来のAIというのは、たとえば法務が契約書の中でリスクの見落としがないかを洗い出すために使ったり、研究開発部門が海外の論文を翻訳・要約する時に使ったりしていました。つまり、部門や業務に合わせて個別にAIを導入していました。音楽に例えると、それぞれの楽器を思いのままに演奏している状態です。

クリスタル・インテリジェンスが目指しているのは、これらのAI同士を連携させて、オーケストラの指揮者として最高の曲を奏でる、ということです。つまり、AIが企業全体の最適化を図り、経営を次世代型に変革させていくということです。次期中期経営計画で本格的に事業化していきます。



次に、ソブリンクラウド、ソブリンAIについてご説明いたします。



ソブリンクラウド、ソブリンAIとは、日本国がデータ・技術・運用の主権を持つクラウド・AIのことです。つまり、外国の法律や海外のインフラに依存することなく、国内で運用するクラウドおよびAIのことを指します。国や企業などが保有する非常に重要な機微データを、国内で安全に管理し、AIと連携して活用できることを目指しています。

ソブリンククラウド・ソブリンAIとは

「データ・技術・運用の主権」を持つクラウド・AI

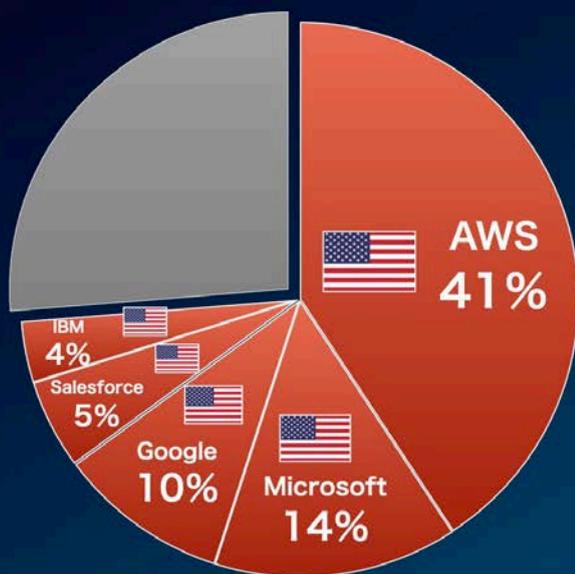


22

しかしながら、現状の国内クラウド市場を見てみますと、米国勢がほぼ独占しています。

また、世界の主要なAIを見ても、ご覧の通り米国と中国が上位を占めています。

国内クラウド市場シェア



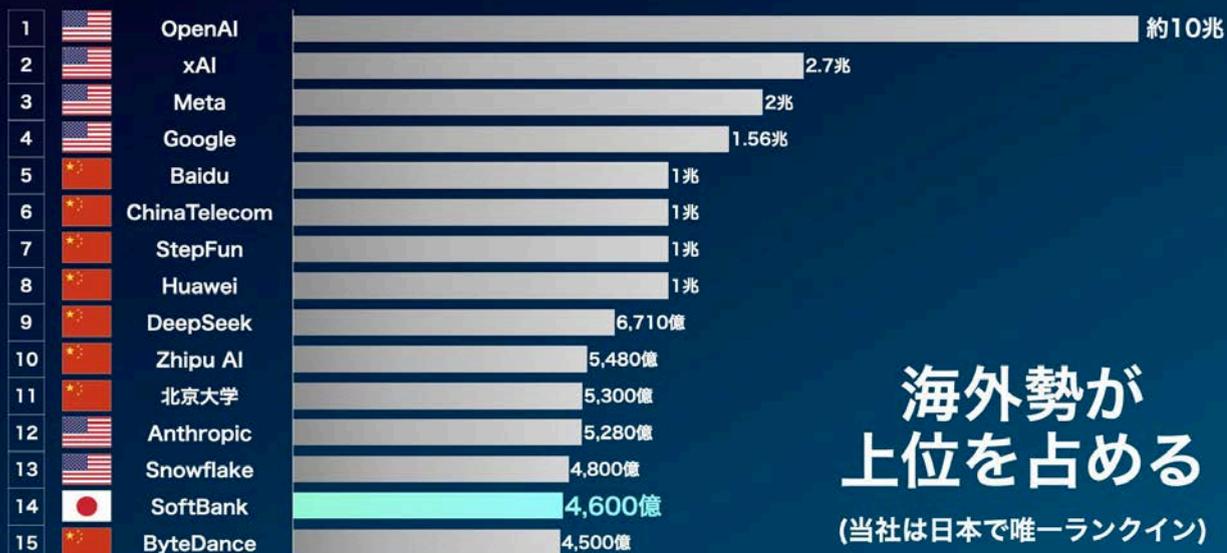
海外勢が独占
(74%)

(出所) 富士キメラ総研「2024 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」よりIaaSとPaaSを合計(2023年度の見込み数値)

23

当社が展開している生成AIは、アメリカ・中国以外で唯一ランクインしています。日本の次世代社会インフラを提供する企業として、今後わが国において必要となる、このソブリンククラウド、ソブリンAIの準備を着々と進めているところです。

世界の主要なAI (大規模言語モデルのパラメータ数)



海外勢が
上位を占める

(当社は日本で唯一ランクイン)

(出所) EPOCH AI等を元に当社推計 24

また、AI半導体をクラウド上で貸し出すサービス「GPU as a Service」を展開していきます。ソフトウェアの開発はすでに完了しています。来期の商用化に向けて準備を進めていて、次期中期経営計画の中で、この事業も成長ドライバーの一つとして育てていきたいと考えています。

ソブリンククラウド・ソブリンAIで成長を目指す



25

続いて、AI-RANIについてご説明いたします。

当社の成長に向けた取り組み



今後、あらゆるものにAIが搭載され、浸透していくものと思われますが、社会の全体最適化を目指すには、AI同士の連携が不可欠となってきます。現在は、大規模なAI計算基盤で集中してデータを処理していますが、応答の遅延や大規模障害のリスクがあり、電力の容量にも限界があります。



われわれは、実際にAIが使われる場所の近くにAI計算基盤を置き、データ処理をすることで、低遅延で障害に強いAIのネットワークを作っていきます。

これからのAI計算処理

(利用シーン)

十勝
(農業)



・低遅延

秋田
(地域見守り)



・障害に強い

名古屋
(信号制御)



・分散化された消費電力

地域ごとに分散してデータ処理

31

このようなAI計算基盤を日本中の基地局に設置し、モバイルネットワークをAIネットワークに進化させていきます。この取り組みを「AI-RAN」と呼び、現在NVIDIAと一緒に開発を進めています。

モバイルのネットワークをAIのネットワークに進化



32

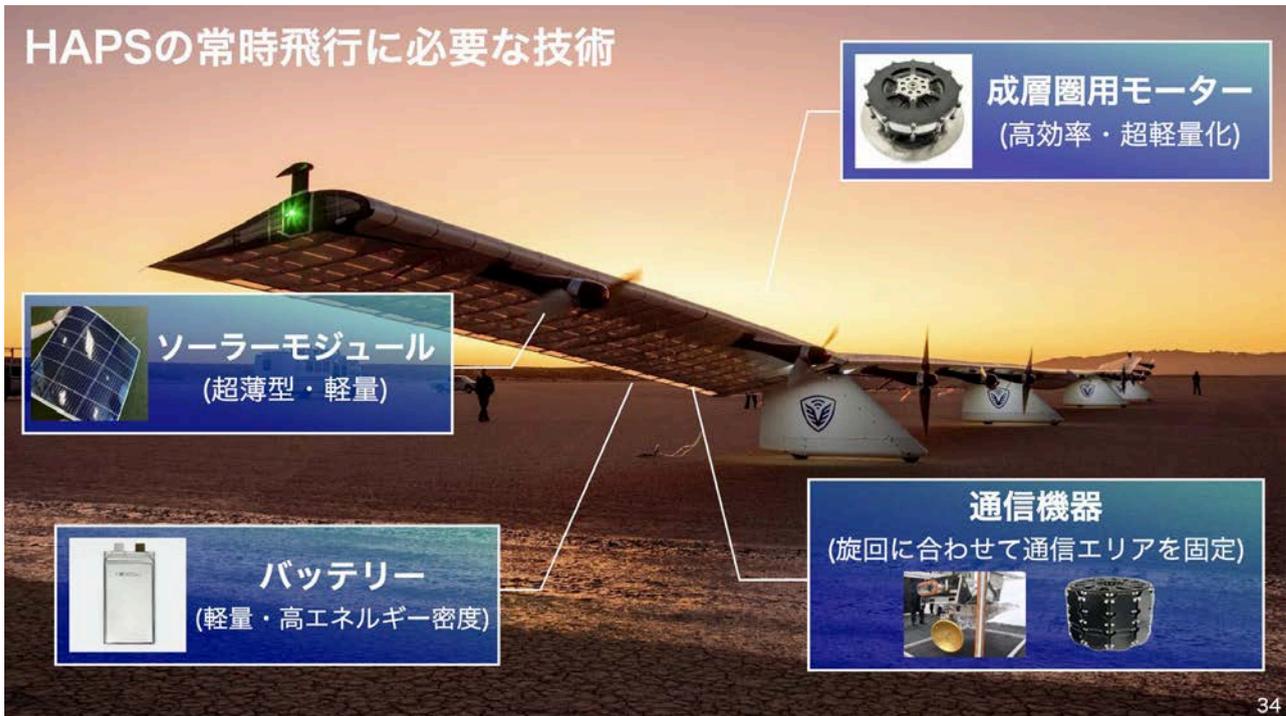
最後に「HAPS (ハップス)」についてお話しします。

当社の成長に向けた取り組み



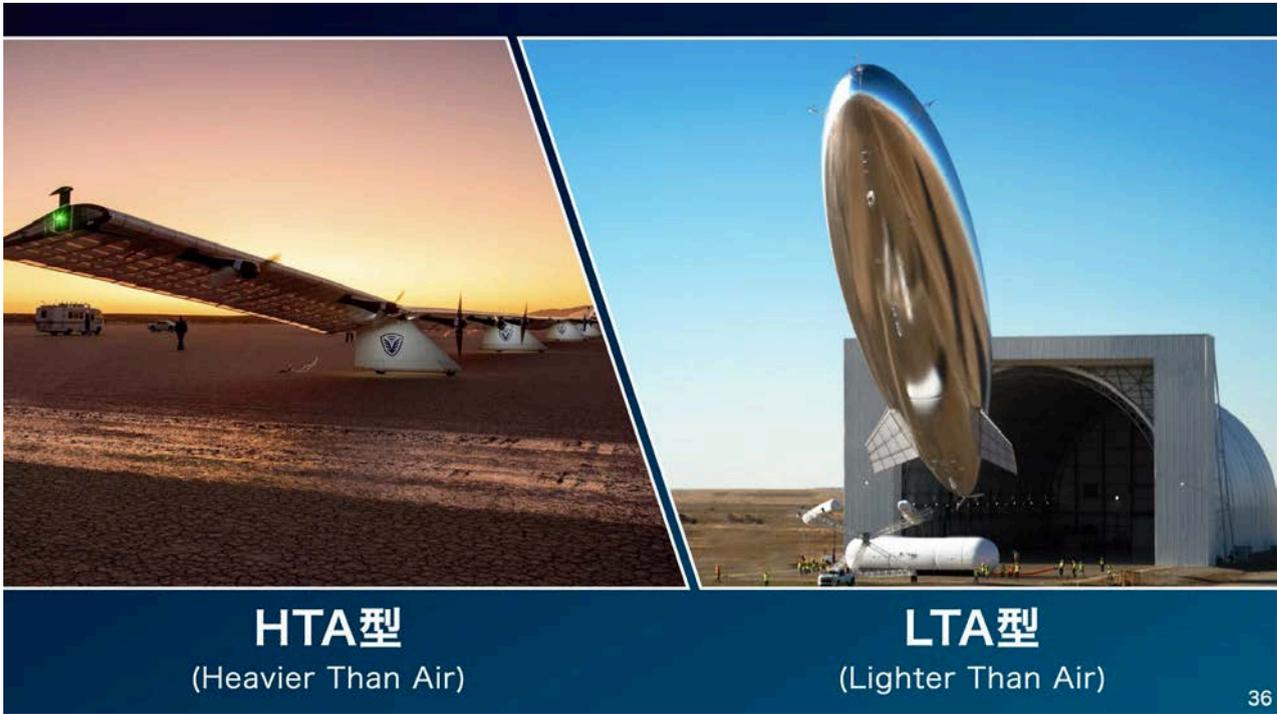
33

HAPSは「空飛ぶ基地局」と言われていて、地上から約20キロの上空、つまり成層圏から電波を発射し、通信を提供する取り組みです。成層圏というのは、気温が低く、空気が薄く、紫外線が強いといった非常に過酷な環境です。その環境に対応した要素技術を、長年研究・開発してきました。



34

従来は翼を持つ飛行機タイプでサービスを目指していましたが、今回、並行して検討してきた「Lighter-than-air (ライター・ザン・エア)」という新たなタイプの機体で、想定よりも早くサービスを開始できるようになりました。これは空気よりも軽いヘリウムガスの浮力を使いますが、すでに日本上空での飛行許可が下りています。来月、アメリカでの最終試験を行い、サービス提供の準備に入ります。



初めての方が多いかと思しますので、この機体の動画も用意しました。ご覧ください。

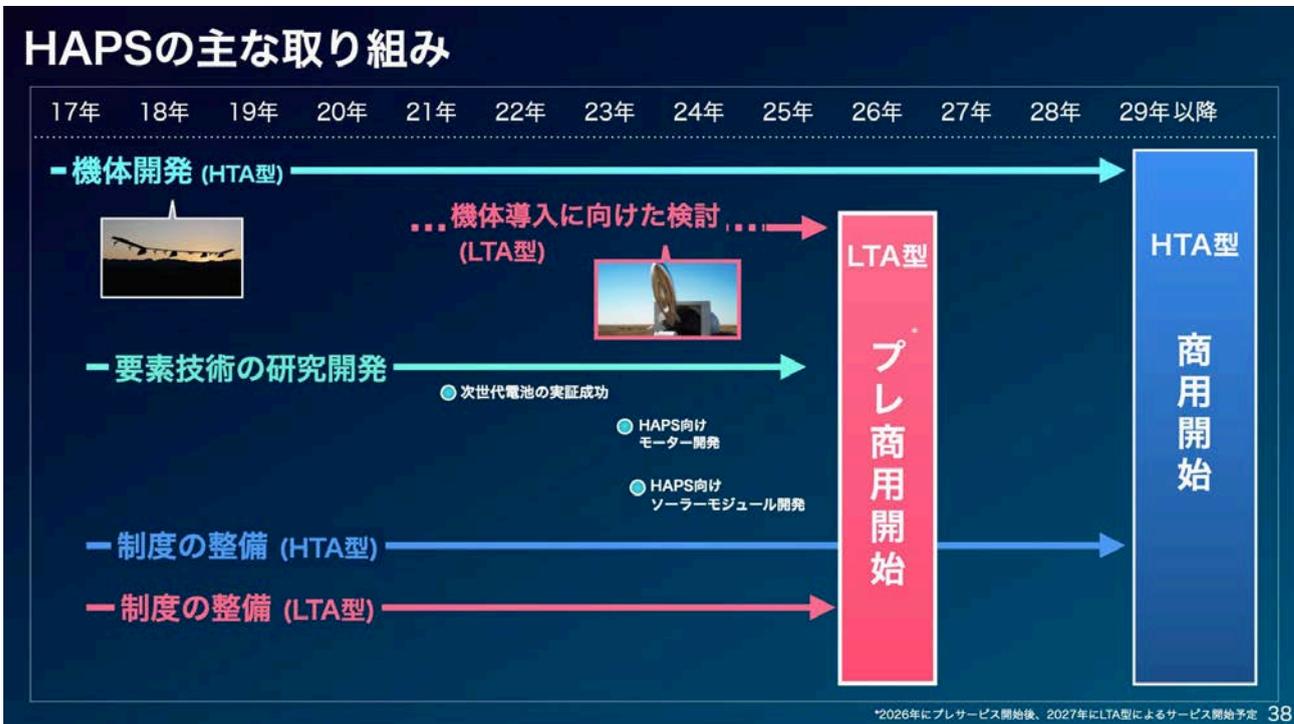
<動画>

(BGMのみ)

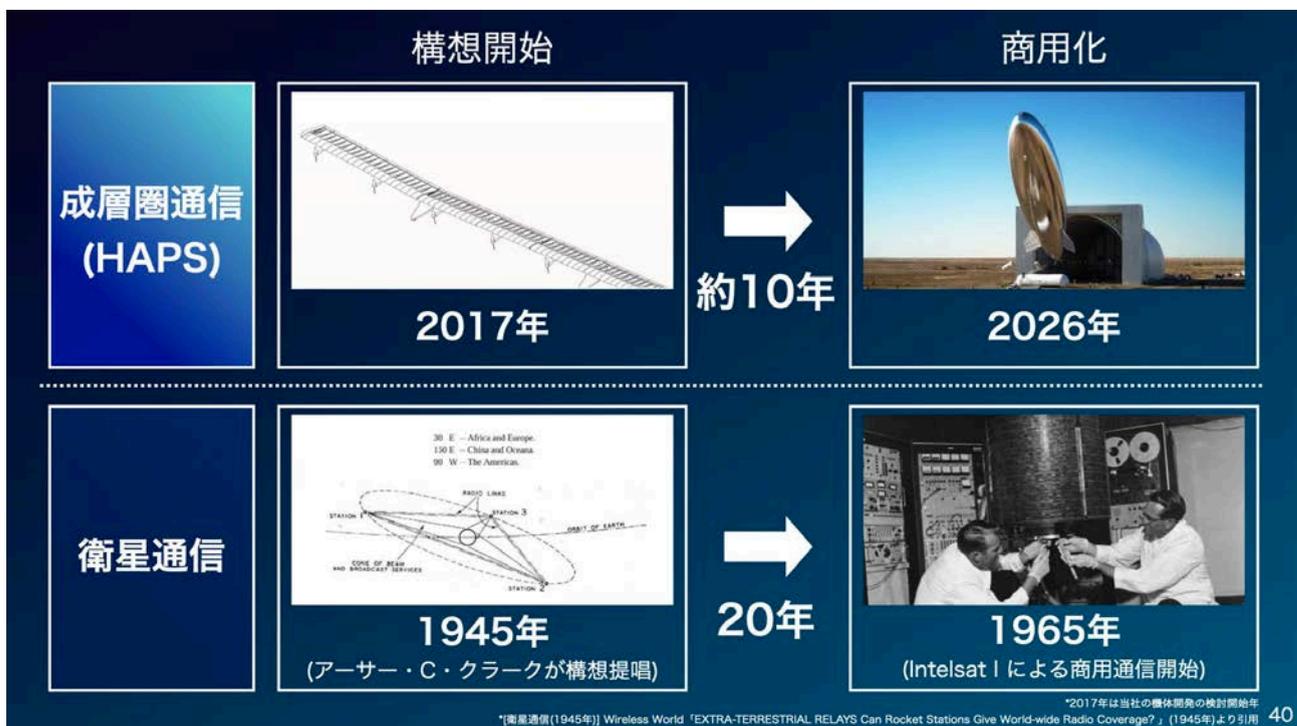




宮川：HAPSは2017年から開発を始めました。現在、関連する特許の数は世界一であり、業界をけん引しています。HAPSアライアンスを作り、世界中で開発が進んだ結果、主要な技術がそろってきました。当初のスケジュールでは、2029年をターゲットに商用化を見込んでいましたが、このLTAによって2026年からプレ商用を開始できることになりました。



当社のHAPSは構想を開始してから10年で実現を見込んでいますが、衛星通信という技術は1945年に構想が出されてから商用化までに20年を要しました。当社の技術力と実行力を、世界に示すことができました。

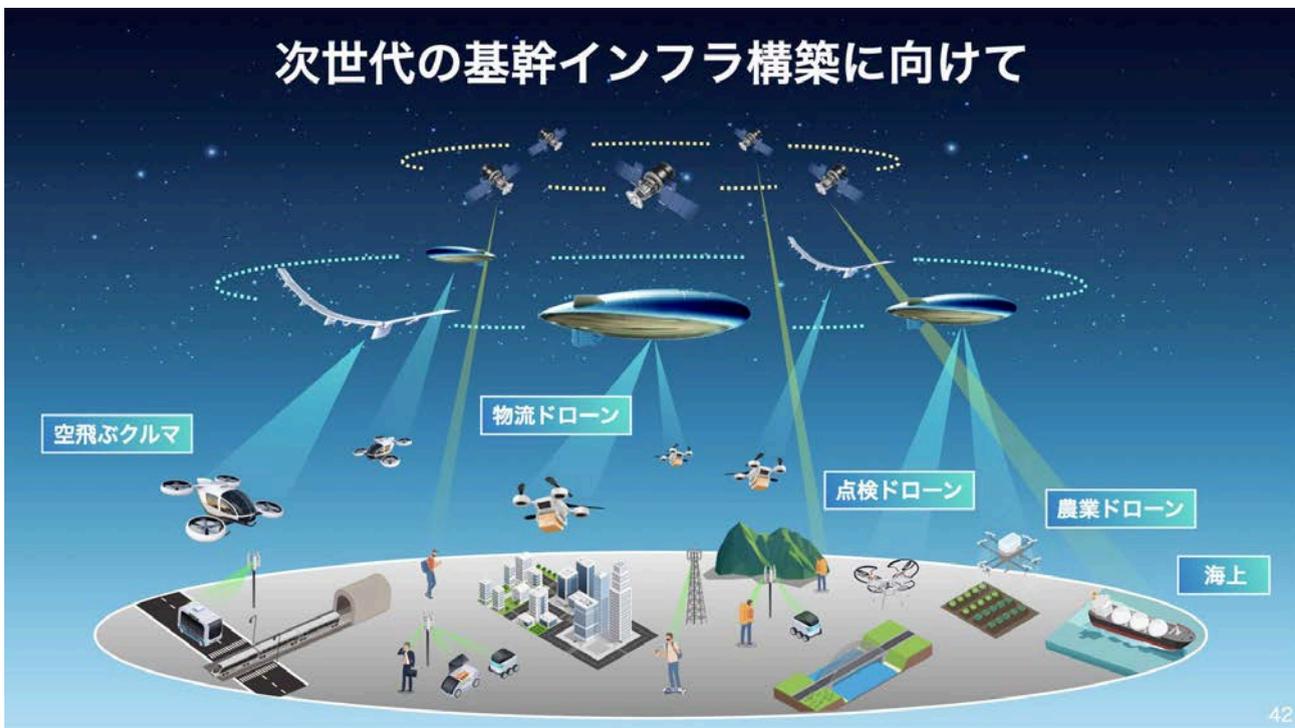


このHAPSは、直径200キロまで通信を提供できますので、まずは災害への備えとして準備していきます。

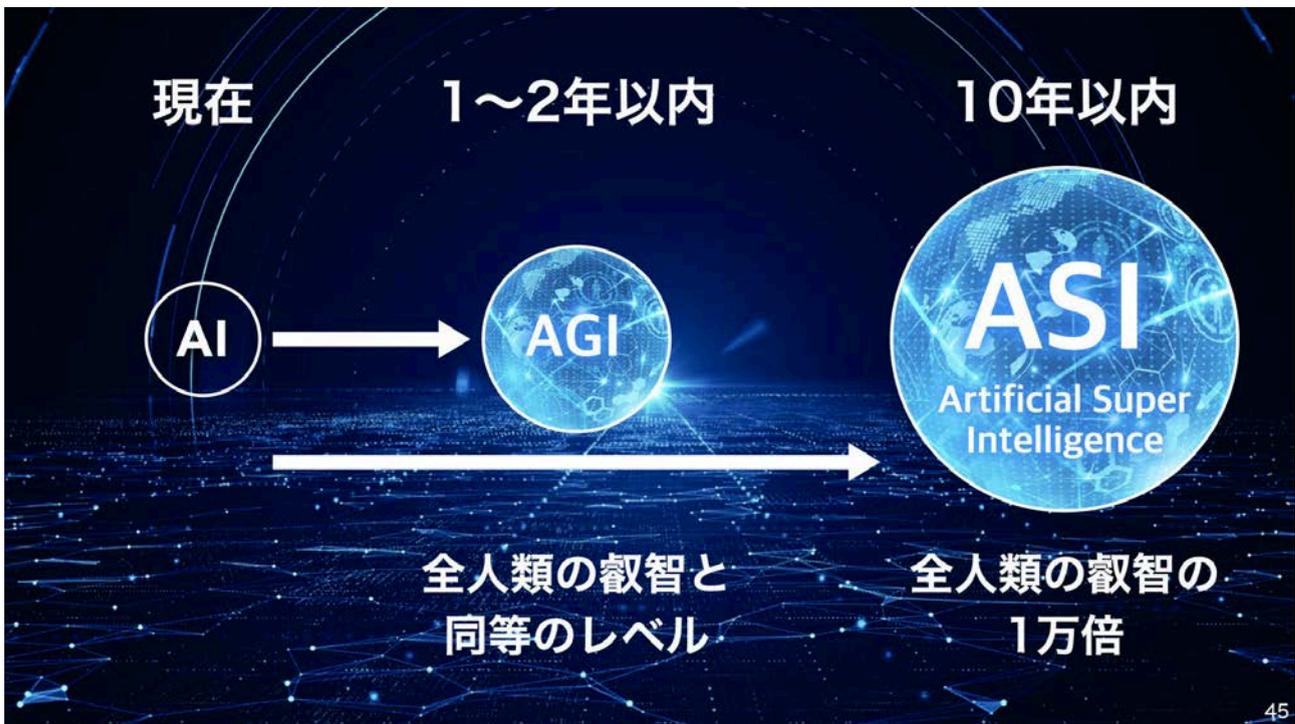


これまでの通信は、スマホや車などをつなげることが目的であったため、2次元の通信設計で十分でした。今後は、ドローンや空飛ぶ車などのUAVに対する3次元の通信が必要となってきていて、6G標準化の中で議論が進んでいます。将来的には、このHAPSが次の社会を支える基幹インフラの一部になると考えていて、当社は先行して取り組んでいきます。

次世代の基幹インフラ構築に向けて



本日、AIを中心に当社の取り組みについてお話ししましたが、今後AIは人間の英知と同等のレベルとなり、汎用AI、つまりAGIへと進化していきます。そしてAGIは、全人類の1万倍の知能を持つスーパーなインテリジェンス、すなわちASIへと進化するとされています。



この劇的な進化の中で、当社は次世代のインフラを担う企業として、長期的な目線でAIを社会実装する役割を果たしていき、さらなる成長を目指していきたくと考えています。

われわれは、高い目標から常に逆算しながら、一つずつ着実に取り組みを進めていきます。

AIとの共存社会に向けて



引き続き、「情報革命で人々を幸せに」の理念に向かってまい進していきます。



情報革命で人々を幸せに



プレゼンテーションは以上です。

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。

最後に、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、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。

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： それでは、最初に事前にいただきましたご質問に回答いたします。

質問内容は司会から読み上げさせていただきます。

質問1：株主優待について

回答： 優待であるPayPayマネーライトをお渡しする時期は2026年5月と、株主優待のご案内時からお伝えしていましたが、説明不足だったかもしれません。時期は1年先と、少し先になってしまいますがご理解ください。

株主優待をお渡しするまでの間、株主の皆さまには、抽選でソフトバンクホークスやBリーグのチケットが当たるような、さまざまなキャンペーンを考えています。ご登録いただいたメールアドレスへご案内いたしますので、お待ちください。

また、優待をPayPayのみにしている理由として、当社グループの経済圏の中心であるPayPayをこの機会にご利用いただき、当社のグループサービスへの理解を深めていただくとともに、国が推進しているキャッシュレス決済を広めていきたいという思いからです。PayPayをお使いになっていない方は、ぜひこの機会にPayPayをお使いください。最後に、スマホをまだ持っていない18歳未満のお客さまが株主優待を受けられないというご指摘は、ごもっともだと思いましたので、スマホをお持ちいただくまで、代理として親御さんにPayPayマネーライトを申請できるよう、急いで調整します。

質問2：利益が回復基調だが、なぜ増配しないのか？

回答： ご指摘のように、携帯電話の値下げが始まった4年前から考えますと、随分と経営の幅も増えて、景色が変わってきました。これも、株主の皆さまと一緒に苦しい時期を乗り越えてきたたまものだと、感謝しています。本日、株主総会の議長を務めるのも5回目ですが、配当予想を据え置きとさせていただくのも、実は5回目です。

わが国で急激に進んでいるインフレは、ある種の社会問題ともなっていて、このインフレ環境下で配当を維持するということは、実質的に減配に近いのではないかと、自問自答をしています。ただ一方で、この急成長し続けるAIへの投資チャンスに恵まれることが多いんですね。今は攻めの投資姿勢を緩めることなく、むしろ積極的にAI投資を行っていく方が、将来の当社の企業価値向上につながるのではないかと考えています。

この先行投資を行いながらも、さらに業績が上振れた場合には、株主還元の強化を検討していきたいと思います。AIインフラの構築には相応の時間がかかりましたが、徐々に事業化へと実を結んでまいりました。次の中期経営計画では、これらを織り込み、増配への期待にも応えられるような、強い企業へと導いていきたいと思います。

質問3：ドコモとKDDIが値上げを発表したが、ソフトバンクの対応は？

回答：われわれのこの通信業界の健全な発展のためにも、価格の見直しは必要だと考えています。インフレを考慮しますと、当社の社員だけでなく、取引先や代理店の従業員の昇給も含め、この業界に関わってくださる方々のことも考えていかななくてはならないと思っています。ただ、競争も激しくて大変ですので、他社の動向をよく見ながら、慎重に判断していきたいと考えています。サービスの競争を通じて、業界の発展につなげていきたいと思っています。

質問4：ソフトバンクとソフトバンクグループは親子上場の状態だが、少数株主の利益が損なわれないような具体策は？

回答：親会社であるソフトバンクグループは、グローバルを中心に、またAIを中心として投資活動を行っています。一方で、当社は日本を中心として通信インフラの提供やオンラインサービスを行う事業会社です。

両方でビジネスの性格が異なりますので、利益相反が起こる可能性は低いと考えています。具体策はあるのかというご質問への回答になりますが、取締役の過半数を社外取締役にすることで、少数株主さまにとって不利な意思決定にならない仕組みを取っているつもりです。

ソフトバンクグループが関わる一定の基準を超える取引については、取締役会に先立ち、社外取締役のみが参加する会議で徹底的に議論する体制を整えていますので、ご安心ください。孫さん、一言あれば。

孫：親子上場は、よく以前から批判の対象になりやすい。個々の会社には少数株主、本日出席していらっしゃる皆さまの利害や利益を損なうような要求を、親会社の方から子会社に対して行うことは問題ではないか、というご指摘ですね。

皆さんも、この中に多くの子や孫を持っておられるという方も多いと思いますが、私も子や孫がいます。人の親になってみて、親のありがたさというのは、年を取るにつれてだんだん分かってくる。私も父を一昨年亡くし、親のありがたさというのは、日がたつにつれて、ますます心に染みるという状況です。

世の中に多くの親がいる中で、まさか子どもの食事をとって食べたいとか、子どもが嘆き悲しんでいるのに心を痛めない親というのが、どれほどいるのでしょうか。親になってみて思う願いは、ただ一つ。子の幸せ、子の成長、子が立派に育つこと、子が親よりも大きく育つと、親は本当に心からうれしく思うわけですね。

ですから、卑しくも、子が成長するのを妨げるような、親として恥ずかしい思いを押し付けるというようなことは、夢にも考えていません。少なくとも私は、そういうつもりでいます。

ぜひ、私の考えをご理解いただきたい。親子上場はよく批判されますけれども、グループ会社がたくさんできました。一つ一つの会社を、親が意思決定権を握り締めて中央からコントロールするというのは、なかなか難しいわけですね。むしろそれぞれの子が立派に成長して、舞台に立って多くの人に見られて、恥ずかしくない行為ができるように。上場という形を取って、常に経営の内容を公開し、批判を浴びるという立場に立つことが、この成長をより加速させる、立派な社会に出ることだと、私は思っています。それぞれ上場をしっかりとやっていきなさい、それを促進するという思いです。

年月がたてば、このような思想が、本当にグループ会社の経営にとって最も有益であるということが、多くの人々に理解される時期がやってくると、私はそのように信じています。親子上場に反対するのではなく、大いに促進すべきだと、私は心の底から強く思っています。ぜひご理解いただきたいと思っています。

質問5：委託先企業による個人情報漏えいの可能性にかかる報道と今後の対策について

回答：お客さまに多大なご迷惑、ご心配をおかけしていることを深くおわび申し上げます。委託先の管理が不十分だったことを真摯（しんし）に受け止めて、再発防止に取り組んでいきます。個人情報を取り扱う業務委託については、全面的に見直しを行い、当社の直接管理のもとで運用していきます。二度とこのようなことが起こらないよう、注意します。

宮川：では、次の質問を、事前質問の最後とさせていただきます。

質問6：宮川社長が大切にしている経営哲学を教えてください

回答：当社の株主になっていただいたとのこと、ありがとうございます。

私の経営哲学というほどではありませんが、目標に掲げているものがあります。それは「社会の中で唯一無二の、なくてはならない存在意義のある会社を作り上げていく」ということです。AIと共存する未来を見据えて、このソフトバンクを、次世代社会に必要なインフラを提供する会社にしたいと考えて、逆算しながらさまざまな取り組みを進めています。

この考え方の原点というのは、おそらく私の生い立ちにあるんじゃないかと思います。実家は、1,200年以上続いている禅寺なんですけども、時代ごとの人々に寄り添って、社会に対する存在を示し続けてきました。また、それが受け入れられたからこそ、同じ場所でこんなにも長く続いてきたのだと、ずっと考えています。企業もまた同様に、継続するだけじゃなくて成長し続けるためには、これからの社会の中で確固たる存在意義を示し続けることが不可欠だと思います。

私は、本当はお恥ずかしながら、禅寺の跡を継ぐのが嫌という理由だけで、26歳の時に起業して、10年間スタートアップを運営してきました。その後、ソフトバンクに入り、技術を中心に20年間、先ほどのように孫さんにもたくさん鍛えられながら、経営陣としてさまざまな経営経験を積んできました。5年前に社長を拝命しましたので、これまでの人生の集大成として、ソフトバンクを持続的に成長させ、株主の皆さまの期待に応えていきたいと考えています。

宮川：次に、ご来場の株主さまからのご質問をお受けいたします。ご質問いただく際のお願事項について、司会よりご説明いたします。

司会：ご質問いただく際のお願事項についてご説明いたします。

本日、入場時に配布いたしましたご案内もあわせてご覧ください。ご質問のある株主さまは、受付で配布したカラーボードを上げてください。議長より指名がございましたら、入場票に記載された番号をお話してください。お名前は不要です。ご質問の内容は、できるだけ簡潔にお話してください。

以上、ご質問いただく際のお願事項についてご説明いたしました。

宮川：株主さまからのご質問にできるだけ多くお答えしていきたいと考えています。ご協力をお願いします。

それでは、ご質問のある株主さまはカラーボードを上げていただけませんか？

C列赤色のボードをお持ちの株主さま、お願いいたします。

質問7：社外取締役の選任について

回答：当社はまだ伸び続けているということで、やはり社外取締役は素晴らしいんじゃないかな、と改めて感じました。今日、議案にもある役員の報酬の件について、社外取締役の皆さんにも当社の株を持ってもらうという試みを、今年度から行いたいという提案です。常勤の取締役は、従来より報酬は株で取得して、「わが人生とこの会社の株価はイコールである」というくらいのつもりで経営していきたいといっています。社外取締役の皆さんも、議論ではその思いは一緒ですが、もっと現実的な形として株を持っていただきたいということで、報酬制度も株を織り交ぜた形でやらせていただくというのが、今回の趣旨です。

これからですね、今日ご退任される社外取締役、それからご就任される社外取締役、お二方ずつお見えになりますが、まずは、長期間の在任ではなく、リフレッシュをしていこうということも、並行していろんな議論をさせていただきながら決めてきました。これからも、この機能がしっかりと発揮できるように努めていきますし、その姿を堂々とお見せしていきたいと思います。

質問8：中期経営計画について

回答：本日プレゼンテーションさせていただいたのは、2年前に中期経営計画を3年計画でお出しして、今年が最終年となるので、今年の総括をお話いたしました。今期は自信があります、というところまでお話ししましたが、来年のこの株主総会、もしくは決算発表会の時には、それから3年間、ないし5年間の中長期的な目線での経営計画を出したいと考えています。

その準備は、もう着々と進んでいまして、その通りに行くかどうかは分かりませんが、高い目線で、私としては社員を引っ張っていこうというつもりで、かなり本気で計画を立てています。

経営というのは、やっぱり達成できる数字を毎年積み上げて「できてよかったね」というものではなく、「できるかできないか分からないくらいの目線」でまずは計画を立てて、社内でするかどうかを真剣に議論して、世の中に貢献する時には、できそうな範囲内でお話していきたいと考えています。

ぜひとも、来年の経営計画の発表まで、少しだけお待ちいただければと思います。もちろん、小さくなる会社にするつもりは一切ありません。これからも伸ばしていきたいと考えています。

質問9：株主総会の運営について

回答：ありがとうございます。大変、素晴らしいというか、面白いご提案を頂戴しました。

今後の参考にさせていただきたいと思いますが、フォトセッションは孫さん、どうでしょうか？

ちょっと恥ずかしいと言っていますので、検討させていただきながら、またウェブ等で発表させていただきたいと思います。前向きにいろいろと検討します。

質問10：トランプ大統領について

回答：トランプ大統領について、ですね。ご面識のある孫さんからお話が聞きたいということですので、お答えいただけますか。

孫：本日の株主総会にどのくらい関係があるか分かりませんが、質問をいただきましたので、簡潔に感想を申し上げます。1期目のときにお会いし、2期目にも何度かお会いしましたが、間違いなく、大統領としてアメリカを良くしたいという強い思いを持っている方だと思います。その内容には賛否両論あるかと思いますが、少なくとも心の底から「アメリカにとって良きことは何か」ということを真剣に考えながら行動しているというのは、間違いのないと思いま

す。そして、アメリカを良くする、強くするというに加えて、言動は激しいところがありますけれども、実は非常に平和を望んでいる、ということも私は強く感じています。世界最大の国の、しかも大統領ですから、多くの国の人々の命や経済、さまざまなことが関わっています。ぜひ、歴史に名を残す立派な大統領になってもらいたいと、私は心から思っています。また、そうなれると信じています。

質問11：株主総会の質疑応答について

回答：貴重なご意見、ありがとうございます。事前のウェブ質問がありまして、いただいたご質問は後日、ウェブにて掲載いたします。限られた時間での開催ということもあり、全てのご提案をその場で受け止めるのは難しいのですが、仕組みとして、先ほどの事前の問い合わせのような形を、もう少し改善・工夫できるようにしてまいりますので、しばらくお待ちいただければと思います。

質問12：代理店や販売店への教育について

回答：ご不快な思いをさせてしまいまして、深くおわび申し上げます。申し訳ありませんでした。これからも、店舗に限らずコールセンターなど、お客さまとの接点はたくさんありますので、教育を徹底していきます。改善します。

質問13：ソフトバンクの成長要因について

回答：ありがとうございます。今井会長、成長についてお話しいただけますか？

今井：ありがとうございます。私はソフトバンクに2000年に入社し、25年間勤めてきました。ソフトバンクの方向性として一番重要なのは、リーダー、孫さんや、今だと宮川さんが明確な目標を決めていきます。それに向かってどう進めるかを逆算でやり遂げていくのが、ソフトバンクの社風だと思っています。目標に向けてスケジュールがあり、それをどう達成するかをきちんと皆で共有し、追っていく。オンスケジュールで進んでいるかどうかを確認する。この「目標に対する心構え」こそが、成長の原動力だと私は思っています。この社風は、今後も残していきたいと考えています。

宮川：藤原CFOお願いします。

藤原：ソフトバンクに入社したのは2001年になります。先ほど「5年先、10年先」というご質問もありましたが、10年前にはYahoo! Japan、LINE、PayPayといったサービスはまったく存在していませんでした。20年前にはモバイル事業すら行っていない会社だったわけで、大きな変化に挑戦し、一つ一つ実現してきたのが今日の姿です。その中で、ダーウィンの言葉にある「生き残るのは、最も強いものでも賢いものでもなく、変化できるものである」という考えを、私は強く信じています。孫さんもこの言葉を好んで引用されていたと理解しています。私自身もそれを信じて、一緒に学びながら取り組んできました。今井さんも言っていましたが、「全員野球」で逆算して取り組むということ、毎日無心にやってきた。それが今日の成果だと思います。今後も「変化を恐れない会社」であり続けたいと考えています。

宮川：坂本取締役、お願いいたします。

坂本：ご指名ありがとうございます。私はまだ在任1年ですが、AI専門の研究者として大学で活動してきました。参画する前は、これだけの規模の会社ならフットワークが重いのではと思っていましたが、実際はまったく違いました。非常に機動力があり、即応力がある。驚きました。アイデアも豊富で、研究者が考える以上に、たとえば孫代表や宮川社長をはじめ、皆さんが素晴らしいアイデアを持っていて、それをこの大きな規模の中で即実現していただける。これが、未来に向けて成長していただける会社の証しだと感じています。私も参加できていることをとてもうれしく思っています。これからもよろしくお願いいたします。

宮川：佐々木取締役、最後にお問い合わせいたします。

佐々木：ありがとうございます。私も坂本取締役同様、1年間社外取締役としてご一緒させていただいていますが、まず一つ、特質的だなと思うのは、経営で何を目標しているのかについて、株主の皆さまもお感じになったと思いますが、極めてクリアで、ビジョンが明確であるということです。

これについて、経営者の皆さま、それから社員の皆さまが非常に共感し、深く理解して実行しているというのは、とても特質的なことです。だからこそ、スピードも速く、エクセキューション（実行力）も早い。これが、ソフトバンクの成長の一番の源ではないかと思います。

また、先ほど「社外取締役は何をしているのか？」というご質問もいただきましたが、実際、社外取締役としてさまざまな意見を申し上げています。そのような意見にも真摯（しんし）に耳を傾け、取り入れるべきところは取り入れている。この柔軟性もまた、藤原取締役がおっしゃった「進化していくこと」への貪欲さを感じさせる部分だと思います。私はこのような企業に関わらせていただいていることを大変光栄に思っています。引き続き、よろしくお願いいたします。

質問14：サービス名のネーミングについて

回答：ありがとうございます。商品名は非常に重要だと思っていて、サービスインする前にはいくつかの候補を出してもらって、その候補をマーケットリサーチしています。どれが一番伝わりやすいかを見て、商品名を決定しているわけですが、（ChatGPTを）「チャッピー」という言い方は、今日初めて聞きました。おそらく明日からわが社ではやり言葉になるんじゃないかと思います。いただいた貴重なご意見を参考にさせていただきます。

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お答えいたします。

質問15：招集通知の発送時期について

回答：私も後から聞きました。招集通知の到着が遅くなった一部地域があったと伺っています。ご心配をおかけしましたことを、おわび申し上げます。今年の反省を踏まえて、配達に必要な日数を十分考慮した上で、来年以降の対応を行っていきます。

質問16：PayPayの上場について

回答：上場準備をするとなると、いろんな制約があり、事前勧誘という表現で指摘されるリスクがあります。

現時点ではコメントを控えさせていただきますが、PayPayは当社にとって大変重要な子会社であり、事業上でも非常に大きなシナジーがある、ということだけコメントさせていただきます。

質問17：招集通知の記載内容について

回答：ごもっともですね。来年の招集通知では（候補者が何期目なのか分かるように）記載いたします。貴重なご意見、本当にありがとうございます。

質問18：クリスタル・インテリジェンスについて

回答：2025年4月1日、SB OpenAI準備室を設立し、わが社のエース級を投入しています。2025年7月末をターゲットに、OpenAIとのジョイントベンチャーの設立を進めています。現在、この「何をどうするのか」というプロダクトの具体的な内容について、OpenAI側と協議している状況であります。

クリスタル・インテリジェンスの開発はこういうものだろう、ということで、本日動画をお見せしましたが、まずはそれができたら、ソフトバンク株式会社の中で徹底的に使い倒して、ブラッシュアップした上で、法人のお客さまに提供していきたいと考えています。もうしばらくお待ちください。

質問19：社内取締役への女性登用について

回答：女性の社内取締役については、まずは候補者となる女性管理職を増やす必要があります。私が委員長を務めています「女性活躍推進委員会」があり、そこが主導し、専門チームを各部門に配置しています。ファクトだけ申し上げると、現在の管理職の比率は約10%です。これを2030年までに15%、2035年までに20%という目標を掲げていて、引き続き取り組んでいきます。この取り組みを通じて、生え抜きの女性社内取締役が誕生することを目指していきたいと考えています。

質問20：JR関連事業の今後について

回答：JR向けの通信は、当社の通信事業の原点の一つです。重要な鉄道インフラを支えるという社会的使命感を持って取り組んでいます。最近では、実は通信以外のDXの商談も本当に多くいただいている、実際、取引は減るところか、年々拡大し続けています。これまで培ってきたJRさまとの信頼関係をさらに深め、さまざまな観点から協力し合うことで、共に発展していきたいと考えています。

質問21：当期利益の活用方針について

回答：純利益および余剰金は、株主の皆さまのご期待にお応えするために、配当に使っています。2024年度の当期純利益のうち、78%を配当として株主さまに還元いたしました。中期的な成長に向けた投資を行いながら、自己資本の強化にも努めていきます。

質問22：AI普及に伴う著作権保護について

回答：イラストや声などを無断で利用し、クリエイターの権利を不当に侵害することは、当社の倫理観とも相いれませんが、AI普及の面でもマイナスであると考えています。当社は著作権法にのっとった形で生成AIの学習を行っています。今後もAI倫理ポリシーを重視し、公正で責任ある活用に努めていきます。

質問23：PayPay加盟店の決済手数料について

回答：PayPayの手数料が高いというのは、誤解されている報道ではないかと思います。クレジットカードの手数料は一般的に3~4%程度ですが、PayPayの手数料はその約半分ほどです。PayPayを導入しているからこそ、その店舗を選ぶお客さまもいらっしゃいますので、集客の対価として手数料をいただいています。

実際に、今なお加盟店さまは順調に増え続けていますので、加盟店向けのサービスをさらに拡充することに注力し、PayPayと加盟店の双方が発展していくよう取り組んでいきます。

宮川：たくさんのご質問をお寄せいただきまして、ありがとうございました。株主の皆さまからのご期待、ご関心と受け止めています。全てのご質問にお答えしたいところですが、お時間の関係で、次の質問を最後とさせていただきます。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に掲載いたしますので、ご了承くださいませようお願いいたします。

質問24：従業員のコンプライアンス意識向上について

回答：当社ではコンプライアンス意識の社内浸透を目的として、「コンプライアンス浸透月間」を毎年設けています。この期間中は、社員全員を対象としたコンプライアンスの理解テストを実施し、また「ソフトバンク行動規範の確認書」を毎年提出してもらっています。これらの実施率は、2020年以降、毎年100%です。当社の従業員は高い意識を持って取り組んでいます。

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賛成の方は、専用サイトにある「拍手」ボタンをクリックしてください。ご来場の株主さまで賛成いただける方は、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。議決権行使に関する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、賛否の選択を完了した後、「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。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ご説明いたしました。

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」ボタンをクリックしてください。

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11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。
ありがとうございます。

次に、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。
ありがとうございます。

最後に、第4号議案「取締役に対する報酬等の決定の件」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。
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含めて、採決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、第3号議案および第4号議案は、事前の議決権行使と合わせて、全て過半数の賛成を得ました。これにより、
全ての議案について原案通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、本総会の議事は全て終了いたしましたので、第39回定時株主総会を閉会いたします。

ここで、新任取締役をご紹介します。それでは唐木 秀明取締役、一言お願いいたします。

唐木：本日はご承認いただきました、唐木 秀明（からき・ひであき）と申します。私は公認会計士として長く活動して
いまして、特にこの10年間は、金融庁の公認会計士監査審査会、また日本公認会計士協会の品質管理委員会、審査部会
などにも参加していました。その中で、「法人運営とはどうあるべきか」「どのようなレベルが望ましいか」というこ
とを考えながら業務を行ってきました。今回、取締役として当社に参加することとなりましたので、この知見を生かし
て、宮川社長をはじめ役員の方々に私なりの見解をお伝えしながら、当社の長期的な発展に貢献できるよう努めてま
いります。どうぞよろしくをお願いいたします。

から き ひであき
唐木 秀明

1985年 4月 アーサーヤング公認会計士共同事務所（現有限責任 あずさ監査法人）入所
1989年 3月 公認会計士登録
1993年 5月 太田昭和監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入所
1995年 5月 Ernst & Young London事務所
2001年 7月 新日本有限責任監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）パートナー
2013年 7月 金融庁公認会計士監査審査会主任公認会計士監査検査官
2015年 7月 新日本有限責任監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）品質管理本部
2024年 7月 唐木秀明公認会計士事務所代表（現任）
2025年 4月 独立行政法人国際協力機構契約監視委員会委員長（現任）



宮川：続きまして、中條 亜子取締役、一言お願いいたします。

中條：ありがとうございます。選任いただきました、中條 亜子（なかじょう・あきこ）と申します。日本、そして世界には素晴らしい会社がたくさんありますが、私はこの会社が「進化」や「失敗を恐れないこと」、そして「常に変化を求める姿勢」に大変魅力を感じています。また、それだけでなく、社会や人々の未来を真剣に考え、そのために夢中で汗をかいている会社。その一員として参加できることを非常に誇りに思っています。私はこれまでグローバルIT企業での経験を重ねてきました。その経験を生かして、株主の価値、企業の価値の向上に尽力していきます。どうぞよろしく願いいたします。

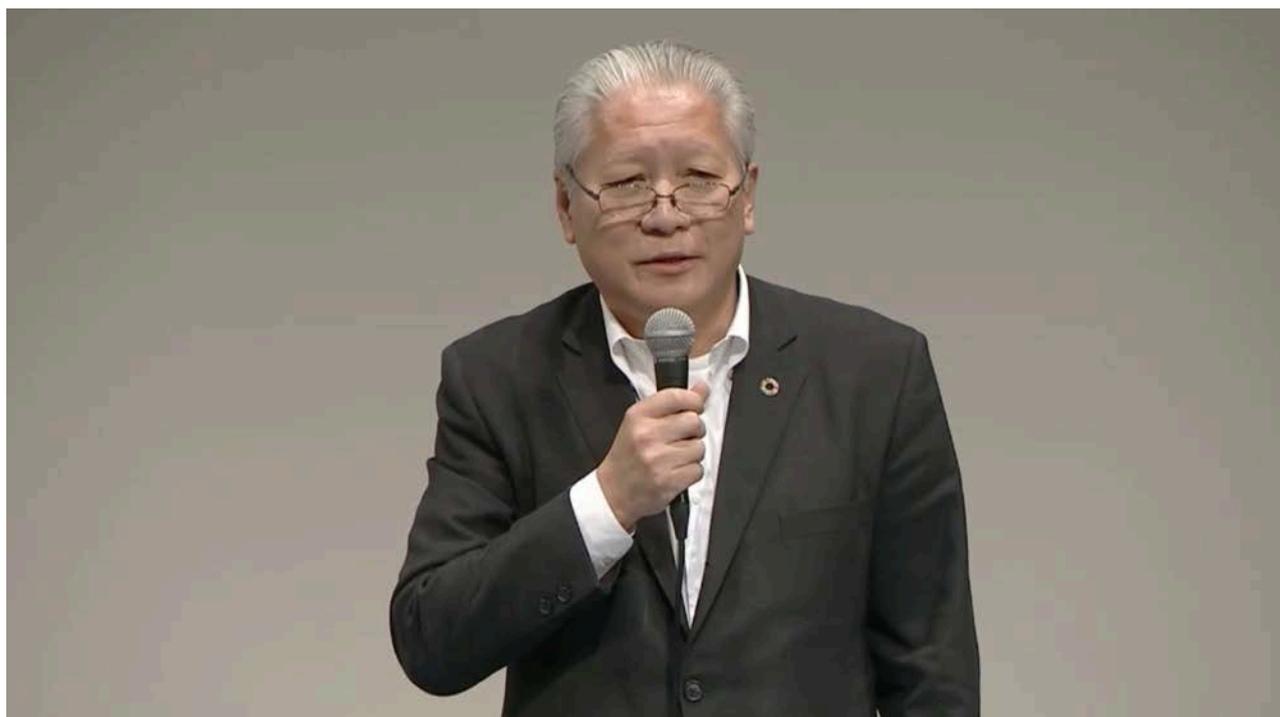
なか じょう あき こ
仲條 亮子

1996年 4月	ブルームバーグ情報テレビジョン株入社
1997年 4月	ブルームバーグ・テレビジョン株代表取締役社長
2003年10月	ブルームバーグL.P.在日副代表
2006年 3月	シカゴ大学経営大学院修了
2009年10月	ハーバード大学ビジネススクールAdvanced Management Program修了
2013年 4月	グーグル株（現グーグル合同会社）入社広告営業統括 執行役員
2016年 3月	キリン株（現キリンホールディングス株）社外取締役
2017年 7月	グーグル合同会社YouTube日本代表（現任）
2019年 4月	キリンホールディングス株ストラテジック・アドバイザー
2020年 3月	日本放送協会中央放送番組審議会委員



宮川：ありがとうございました。次に、本総会の終結をもって退任される上釜さまと大木さまよりごあいさつをいただきます。それでは上釜さま、一言お願いいたします。

上釜：7年間にわたりお世話になりまして、誠にありがとうございました。今後は私も株主の1人として応援していきますので、ぜひ株主の皆さまも、長い間ソフトバンク株式会社の株をお持ちいただければと思います。どうもありがとうございました。



宮川：ありがとうございます。続きまして、大木さま、一言お願いいたします。

大木：大木でございます。私も上釜さんと同じく、ソフトバンク株式会社が上場したときから社外取締役を務めてきました。正直、非常に目まぐるしく変化する会社であり、社外取締役としても学ぶことが多かったと思っています。他の社外取締役の方々と共に、私にとって非常に勉強になる期間でした。長きにわたり務めさせていただき、ありがとうございました。



宮川：新任取締役および退任取締役のごあいさつでした。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39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。