

Zホールディングス株式会社 第28回定時株主総会 株主様からのご質問について

2023年6月29日

Zホールディングス株式会社

先般は、Zホールディングス株式会社 第28回定時株主総会にご出席等いただきまして、誠にありがとうございました。

本株主総会の開催にあたり、株主の皆様にお寄せいただいた目的事項に関連するご質問について、回答とともに公表いたします。（本株主総会当日にお答えしたご質問および開催前に回答したご質問も含まれます。名前の記載がない回答は、代表取締役社長 CEO 出澤からの回答となります。）

ご質問については、原則として原文のまま、複数の株主様よりいただいた同種のご質問等については、ご質問およびご回答を要約して掲載しております（詳細は、7月3日にIRサイトへ掲載予定の配信動画をご覧ください）。

なお、ご質問の内容が、個人のプライバシーの侵害となる可能性がある場合や、ご質問者以外の方の権利・利益を侵害するおそれがあると判断させていただいた場合等は、ご質問原文の修正、回答の差し控え等をさせていただきます。

I「株主様の関心の高いご質問」として本株主総会当日に回答したご質問

No.	ご質問	回答
1	株価、配当とPBR、資本効率に関する考え方の件	<p>株価の現状については、経営陣一同、厳粛に受け止めています。</p> <p>株価は市場からの期待の表れであり、重要な経営テーマと捉えています。</p> <p>また、PBR が1倍を割れる状況が見られる点についても、グロース株を標榜する企業として残念な状況であり、ご心配をお掛けしています。</p> <p>現在のPBRの状況の主な要因は、2021年3月の経営統合によって自己資本が拡大したことによるものですが、利益成長や資本効率にも課題があると考えています。</p> <p>具体的な対策としては、本質的には、利益成長を実現していくことです。そのために、2023年度経営方針プレゼンテーションでもご説明しましたとおり、</p> <ul style="list-style-type: none">・事業の選択と集中により、経営リソースを勝つべき領域へ集約すること・合併による、ID連携の実施、グループ横断会員制度の創出、ユーザー基盤の整備を行うこと・当社グループの強みである多彩なサービスと巨大なユーザー基盤の強みを活かし、グループシナジーを最大限発揮すること <p>これらを強力で推進し、利益成長につなげていきます。</p> <p>また、当社では、安定的な配当に加えて、必要に応じ、機動的な資本政策についても検討するとともに、IR活動にも注力してまいります。</p>

No.	ご質問	回答
		引き続き、当社では、持続的な企業価値向上に向け、経営戦略を一層推進し、株主の皆様の期待に応えてまいります。
2	取締役の再任議案の件	<p>1つ目のご質問に回答しました取り組みを着実に実行していくことが重要であると考えています。これらの取り組みを強力に推進し、中長期的かつ持続的に成長していくためには、引き続き、現在の経営陣が経営を担うことが適切であると考えています。</p> <p>その上で、当社と LINE の経営統合から約2年が経過し、相互理解の段階から、意思決定を更に迅速化させる段階に移行しており、今後は、より一層、経営統合によるシナジーの発現を加速させるため、本年4月に、これまでの Co-CEO 体制から、私の単独 CEO 体制へ移行しました。</p> <p>なお、取締役候補者の指名にあたっては、取締役会の多様性確保の観点から、人員の特性に偏りが出ないように留意しながら、当社または他社での業績、経験、知識や人望などを勘案し、適切な人材を指名報酬委員会で審議・指名し、株主総会へお諮りしています。また、合併後の組織・ガバナンス体制については、現在、幅広く検討しているところです。</p> <p>今後も、株主の皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様のご期待に応えられるよう、経営陣一同、中長期かつ持続的な成長と、企業価値向上に向けて尽力してまいりたいと考えています。</p>
3	新会社の名称の件	<p>「LINE」や「ヤフー」のブランド名称は、多くのユーザーにサービスをご利用いただいております。このことは我々の最大の資産であり、今後も活用していきたいと考えています。</p> <p>そのため、「LINE」と「ヤフー」が、一緒の会社になったことを明示的に社名でも示すことは、今後、シナジーを生んでいくにあたり、ユーザーにとっても分かりやすくなる考え、新会社名を「LINE ヤフー株式会社」にしたいと考えています。</p>

II インターネットを通じてお寄せいただいたご質問のうち、本株主総会当日に回答したご質問

No.	ご質問	回答
1	株価が低迷していますが、自社株買いの実施を検討してほしい。	<p>株価・PBR の改善のため自己株式の取得等の自己資本圧縮も選択肢の1つであり、現時点で決まったものではありませんが、常に選択肢として検討しています。一方で、本質的な利益成長が一番重要であると考えています。2023 年度経営方針プレゼンテーション等でご説明したとおり、事業の効率化及びシナジー創出による利益成長を実現することを第一に、しっかり進めていきたいと考えています。</p> <p>機動的な資本政策の実施は念頭に置きつつ、新会社・新体制下で着実にシナジーを発露させ、成長の段階を上げることで PBR の改善を図ってまいりたいと考えています。</p>

No.	ご質問	回答
2	LINE 出身役員（特に慎ジュンホ氏）の報酬が大きすぎるように見える。	<p>役員ごとの報酬の内訳は有価証券報告書に記載しています。慎および LINE(株)出身取締役の報酬の大部分は経営統合前の旧 LINE(株)の時代に付与されたストックオプションであり、会計上、複数年度にまたがって計上されています。慎は LINE を作り、利用を拡大させたファウンダー的存在です。慎の報酬はさらにグローバル企業として成長させることを志向した報酬制度の中で割り当てられているため高くなっていますが、経営統合前のストックオプションの計上が多くを占めています。</p> <p>また、補足となりますが、2023 年度の業績目標の達成に資することを目的に社内取締役および監査等委員である独立社外取締役の株式報酬を 0 円とすることを予定しております。</p> <p>参考 URL：2022 年度有価証券報告書 https://www.z-holdings.co.jp/ja/ir/news/auto_20230615160400_S100QY1D/pdfFile.pdf</p>
3	この時代に、取締役全員が男性とは、人材不足なのですか	<p>多様性は非常に重要だと考えております。今回の選任議案に関しては全員男性ですが、本日ここに登壇している社外取締役の蓮見は女性であるほか、代表取締役の一人である慎は外国籍であり、その点では多様性のある取締役構成だと考えています。</p> <p>多様性自体が競争力の源泉であると考えており、適切な人材を指名報酬委員会で審議・指名し、株主総会へお諮りしています。</p>
4	株価の低迷について質問したいと思います。今後どうするおつもりですか？	<p>経営陣一同、厳粛に受け止めています。</p> <p>株価は市場からの期待の表れであり、重要な経営テーマであると考えています。</p> <p>本質的には利益成長をしっかりと実現することだと思っており、事業の選択と集中による事業の効率化をスピードアップしたいと考えています。</p> <p>合併によってこれらを前倒しで行い、グループシナジーの発露を早く・大きくすることが、我々のやるべきことであると認識しています。</p> <p>※詳細は I -1 をご参照ください。</p>
5	今後、増配に関してどのように考えているのか教えていただきたい。縁起の良い数字の 7.7 円に増配するのはどうでしょうか？	<p>配当については、中長期的な成長や企業価値向上の投資資金を確保しつつ、通常配当は維持させていただき、2023 年 6 月は 1 株当たり 5.56 円としました。</p> <p>今後も成長に向けた投資とのバランスを十分に検討の上、適切に利益還元を実施していく方針であり、来年 2024 年 6 月の配当金は、2023 年 6 月と同額の 1 株当たり 5.56 円とする予定です。</p>

No.	ご質問	回答
		<p>基本的に、株主様には、利益成長を実現していくことで還元していきたいと考えており、先ほどご説明の通りの施策にしっかり取り組むことで利益を上げ、企業価値を上げることにしっかりコミットしていきたいと考えています。</p>
6	<p>LINE とヤフーのシナジーを生み出すために内部での体制作りが必要だと思いますが、どの程度のスピード感でどのような体制づくりをしていくのか指標があれば教えてほしいです。</p>	<p>シナジーを生み出すために、どのようなチームや推進体制で組織運営を行うかについて、LINE とヤフーを中心とした組織横断のタスクフォースにおいて体制づくりを開始しています。両社共通の目標を持ち、チームでのコラボレーションをすでに開始しており、10月1日のスタートに向けて順調に準備を進めています。また、施策に関しても、ID 連携や LYP プレミアム会員の創設など、合併により前倒しできるものがあり、さまざまスピード感をもって準備を進めています。</p>
7	<p>実績を上げられない役員が会長に居座り続けることに違和感を感じる。最近の Twitter 投稿をみても当事者意識が感じられない。</p>	<p>2023年4月から、川邊が会長、私が社長、慎がプロダクト責任者という現在の役割分担としています。川邊は政策涉外等での外部の活動を非常に積極的に行っており、政府や経済界のさまざまな団体における川邊の活動が当社にとって非常に重要なものであると考えています。当社グループのサービスは、非常に多くの皆様に利用いただいており、多くのデータもお預かりする会社でもあるため、規制当局、政界や財界としっかりコミュニケーションしながら事業運営していくことは重要であると考えています。川邊には会長として非常に高い能力を持ってその任務にあたってもらっています。</p>
8	<p>出前館に関して、赤字を垂れ流しているが、いままで発生した損失に関して回収する目途は経っているのか？</p>	<p>グループ会社の出前館の株価については、当社としても強い責任を感じています。上場会社であり経営の独立性を尊重しながら、事業のシナジーを追求してまいります。</p>
9	<p>ZHD の株価がなかなかあがりません。増配や株主優待の新設は行わないのでしょうか？</p>	<p>株価については厳粛に受け止めています。配当については先ほどご回答した通りですが、株主優待制度は、株主様への還元の一つのオプションであると考えています。基本的には、株主還元は、保有株数に応じた平等な配当が適しており、その観点からしっかり利益を上げて事業を成長させ、株価を上げていくことが重要だと考えています。その前提に立ちつつも、引き続き株主の皆様にとって最善な施策を検討してまいります。</p>
10	<p>定款変更について、さらなる業種への展開を想定しての事とおもいますが、プライム脱落も騒がれる状況でどのような効果を想定されているか具体的にお願いします。</p>	<p>合併によって事業がさらに広がっていくことを想定し、今回の定款の変更案としています。具体的には、事業の選択と集中によって事業の効率化を行っていくこと、ID 連携等によるグループ横断施策を推進していくこと、また当社グループの基盤を活かして成長していくことです。</p>

No.	ご質問	回答
		<p>これらを推進していく中で、今現在だと生成 AI などがありますが、テクノロジーの業界ではおおむね数年に一度大きな波や流れがくるため、そこに積極的にチャレンジし、新しい芽を見つけて成長させていくこと、その広がりも想定しています。</p>
11	PayPay と LINE Pay の残高の統合予定はありませんか？	<p>LINE Pay と PayPay との連携は 2021 年 8 月から実施しており、LINE Pay で PayPay の QR コードが読み取れるようになっています。またご質問いただいた残高の統合に類似の取り組みとして、両者でシームレスに行き来できる UI についても、今年度中の提供開始を目標に進めています。</p> <p>PayPay と LINE Pay、あるいは LINE と PayPay の連携は ID 連携後のグループシナジーのかなり重要なポイントであるため、注力していきたいと考えています。</p> <p>※残高統合自体を行う予定は現在ございません。(2023/06/29 追記)</p>
12	第 1 号議案に賛成の姿勢であるが、どの商号がどの会社を指しているのか分からないという意見もある。認知度の面などデメリットもあると考えられるが見解を伺いたい。	<p>従前は LINE という会社、ヤフーという会社、加えて Z データ、Z エンターテインメントという会社もあり、むしろ今までのほうが少しわかりづらい構造であったと考えています。今回の合併によって LINE ヤフーという非常に認知度の高い名前、多くのユーザーに使っていただいている名前を合わせることで、よりわかりやすくなると思っています。ユーザー、一般消費者の皆様にも、より認知いただけるのではないかと、あるいは認知いただけるように我々としても広報活動に取り組んでいきたいと考えております。</p>
13	英文表記の“LYCorporation”はイメージがわからず、海外投資家からも正しく認知／認識されるようにする為には、わかりやすい社名がよいのではないかとこの社名にした経緯を教えてください。	<p>さまざまな候補があり、総合的に判断しました。理由の一つはシンプルさです。日本語表記に合わせると文字数が非常に長くなってしまいますが、英文表記を使うケースを考えるとシンプルなほうがよいと判断し、英語名を LY Corporation に決定しました。</p>
14	コスト最適化、事業の選択と集中に関連して、PayPay 及びグループ各社、その他ホールディングス各社内における業務の統廃合などの実施状況を教えてください。	<p>直近公表した LINE Bank や LINE 証券に関する話に限らず、重複事業の整理および事業の選択と集中を今後も実施する予定です。グループ会社も含め、いろいろなリソースの横断的な活用ができると考えており、勝つべき領域にリソースを移していきたいと考えています。</p>
15	Paypay 事業単体での黒字化は何時の目標なのか？	<p>黒字化の時期は回答を控えさせていただきますが、足元の KPI、業績数値は素晴らしく伸びている状況です。登録ユーザー数は 5,700 万人を突破し、2022 年度の決済回数 は 51 億回を超え、順調に利用が拡大しています。また、収益性も向上しています。PayPay としては引き続き、事業基盤となるユーザー数・加盟店数の拡大と、そのエンゲージメント向上に注力していきます。</p>

No.	ご質問	回答
		<p>昨年、PayPay が PayPay カードを傘下につけたことにより、シナジーが生まれてきています。PayPay はキャッシュレス市場の非常に大きなプレーヤーとして育ちつつあり、我々も応援しています。</p>
16	<p>私は学生で LINE を使っていますが、最近 LINE より Instagram のダイレクトメッセージを使う人が多くなっています。LINE は Instagram に対抗するために、どのような施策や計画を立てられていますか。</p>	<p>(代表取締役 GCPO の慎より回答)</p> <p>Instagram のダイレクトメッセージの利用が増えていることは我々としても注目しています。Instagram は特に若いユーザーの特性にあわせたサービスの強化に適応できていると考えています。それに対抗するために、当社は「LINE VOOM」や「LINE プロフィールスタジオ」など、ユーザー自身が自分の表現力を強化するサービスを展開しています。また、オープン型のコミュニケーションも重要であるため、オープンチャットなどの機能強化を通じて、これまで培ってきた、活発なコミュニケーションの利用をさらに強化していきたいと考えています。</p>
17	<p>株価は PBR1 倍を割れている。PBR1 倍以下の会社は、増配と自社株買いで株主還元を上げるべきなのに、なぜ早急に行動を起こさないのか？</p>	<p>PBR が 1 倍を割れている状況に関しては、情けない、忸怩たる思いであり、ご心配をおかけしています。経営統合時に自己資本が非常に大きくなったという前提があるにせよ、資本効率、事業戦略において課題があると考えています。ご説明した成長戦略をしっかりとやり遂げることにコミットさせていただきます。</p>
18	<p>ヤフーのサービス対応を理由として、小澤隆生氏の解任を動議します。</p>	<p>選任議案に対する反対意見として承ります。</p> <p>小澤氏の選任理由については、まず e コマース革命の推進と強いリーダーシップのもとに当社グループの e コマース事業を強力に成長させてきた実績があります。</p> <p>現在はヤフー(株)の社長としての豊富な知見と、起業家としての経験をもとに、ヤフー(株)の更なる成長およびグループ横断でのシナジー創出に貢献しているところで、</p> <p>当社の成長をさらに促進するため、引き続き当社取締役としての選任をお願いするものです。</p>
19	<p>戦略事業の EBITDA (いーびつとでいーえー) がかなりの赤字になっているが、今後の収益化について納得性のある説明をしてほしい。</p>	<p>戦略事業のうち、PayPay については II -15 でご回答のとおりです。</p> <p>その他の事業については、選択と集中としてご説明している、重複事業・不採算事業・サービスの徹底的な見直しを行います。基準としては、赤字事業は 2024 年度中までの黒字化を前提としています。黒字化が難しい場合には、サービスをクローズし、あるいは方向転換をする想定で、厳しい目線で事業運営に向き合っています。その途中のトラックもしっかり行っており、今後の収益化についても道筋を立てているところであり、戦略事業においてもその方針で進めています。</p>

No.	ご質問	回答
20	社名変更により親しみを持つようになりプラスに寄与するのを期待しているが、どの様な方策があるのか知りたい。	<p>社名も非常に大事ですが、やはり実態として組織が一緒になることが一番大事です。真に一つのチームとして収益を上げ、よいサービスを作り、プロダクトを強化してまいります。</p> <p>ヤフー、LINE それぞれ非常に大きなユーザーを抱えており、PayPay も伸び盛りです。</p> <p>ZOZO、アスクルはじめとした非常に素晴らしい子会社群・サービス群が当社には非常に多くあります。その価値を株価に顕在化できていないのは、経営陣の不徳の致すところだと思っており、忸怩たる思いです。</p> <p>10月の合併、あるいは社名の変更により、がらっとモードチェンジとスピードアップをし、社員一同、事業成長に向き合ってまいります。</p>

Ⅲ ご来場の株主様よりお寄せいただいたご質問（要約）

No.	ご質問	回答
1	「Yahoo!知恵袋」の投稿の質、取り締まりについて	<p>株主総会の目的事項でないものの、当社グループのサービスに関するご質問いただいたので回答いたします。</p> <p>AI を用いたパトロール等を行っておりますが、「Yahoo!知恵袋」の担当とも確認いたします。</p> <p>貴重なご意見ありがとうございました。</p>
2	出前館を選択と集中の見直し対象に含めるべき	<p>選択と集中は政策的な取り組みであり、戦略事業に限定せず全体的に見直しを行ってまいります。</p> <p>出前館は、現状ではコロナ前後で流通総額は増えており、ユーザーニーズもございます。また、コマース事業の中のラストワンマイルという重要な意味もあります。事業の選択と集中は、全体的に見直しを進めていますので、ご意見として承ります。貴重なご意見ありがとうございました。</p>
3	買収企業の選定基準について	<p>よい相手がいればしっかりと交渉したうえで、M&A を通じて成長できるかを検討する専門のチームがいます。現時点で、個別事案で決定したものはありません。</p> <p>選定基準としては、連結化できることが前提であり、グループの規模感が非常に大きくなっているため、ある程度の規模がありシナジーが発揮される企業が候補になろうかと思えます。</p>
4	プライム市場の上場維持基準への適合状況について	<p>プライム市場の上場維持基準の一つである流通株式比率 35%以上については計画を立てています。</p> <p>ご指摘のストックオプションの行使は非常に大きなポジションであり、行使されるためには株価を上げていく必要がありますが、それ以外には親会社からの株式の取得、自己株式の消却など手を打ってきました。</p> <p>ストックオプションに関しても行使が進む施策、つまり株価を上げていきたいと考えます。</p>

No.	ご質問	回答
		現状が続くようであれば別の手段の計画も順次立てていきます。ご理解いただければと思います。
5	今後の海外事業の展開について	<p>当社は、海外展開をしっかり行っていきたいと考えており、2つの方向性があると考えています。</p> <p>1つ目は、LINEの基盤を生かした海外展開です。LINEはタイと台湾において優位なメッセージングアプリですので、タイ・台湾を基盤とした東南アジアでのビジネス拡大に取り組んでいます。具体的には、各国で銀行や決済サービスにおいて、急速にユーザー数が伸びています。</p> <p>2つ目は、日本発・アジア、世界に出ていくAIテックカンパニーを目指して経営統合したので、世界に広がっていく全く新しいサービスを作るチャレンジをすることです。こちらはGCPOの慎の配下にチームを作って進行しています。</p>
6	300億円のコスト削減の進捗について	ご指摘のとおり、オフィス統廃合に伴う不動産等の解約は、申し出てから1年から2年の期間が必要になりますが、それを差し引いても300億円の削減は計画通りに順調に進んでいます。進捗のパーセンテージは期中に効いてくるもの、期末に効いてくるものさまざまですが、すべて予定通り進んでいる認識です。
7	ChatGPTなど生成AIをどのように生かしていくか	<p>やるべき領域は3つあります。</p> <p>1つ目は、LINEヤフーで提供する各サービスにChatGPT的なインターフェースを入れていくことです。</p> <p>2つ目は、BtoBのサービスでこれから非常に多くのビジネスが生まれると思っていますので、我々自身のBtoB事業として行うことです。</p> <p>3つ目は、社内の効率化です。プログラミングは今まで非常に難易度の高い領域でしたが、その効率化ができると思っています。その他、社内の事務業務の効率化も図れると思っています。</p> <p>裏側の基盤技術については、一つはLINEでLINE Clovaの開発を続けており、LLMと言われる巨大な言語処理の仕組みがあります。もう一つはOpenAIを筆頭にグローバルでたくさんの企業があります。そういったプレーヤーと何らかのパートナーシップを結ぶやり方もあると考えています。</p> <p>また、生成AI担当の役員を任命し、さまざまな検討を進めています。具体的な話は順次発表できるのではと思っています。</p>

No.	ご質問	回答
		<p>今、OpenAI ばかりが注目されていますが、導入が進めばやはりローカルのデータやユーザー様との接点等を持っている会社が非常に強くなる領域でもあると考えています。</p> <p>そういう意味では我々にはヤフーの検索窓があり、そこで ChatGPT 的なやり取りがされる、あるいは一休などトラベルの予約において、ChatGPT がアシスタントになってくれる、あるいは LINE と ChatGPT の相性はとてもよいことから我々にとって非常に大きなチャンスではないかと考え、日夜議論を進め、モノづくりをしています。</p>
8	D&O 保険（役員賠償責任保険）について	<p>当社役員を被保険者とする D&O 保険は親会社の契約となっているため、当社の招集通知への記載は不要ですが、D&O 保険が不要とのご意見として承りました。貴重なご意見ありがとうございました。</p> <p>※ソフトバンクグループ(株)は、ソフトバンクグループ(株)および一部の子会社の取締役、監査役、執行役員および管理職従業員等を被保険者として、会社法第 430 条の 3 第 1 項に規定する役員等賠償責任保険（D & O 保険）契約を締結しています。当該保険契約では、被保険者がその職務の執行に関し責任を負うこと、または、当該責任の追及に係る請求を受けることによって生ずることのある損害について填補することとされています。ただし、法令違反の行為であることを認識して行った行為に起因して生じた損害は填補されないなど、一定の免責事由があります。（ソフトバンクグループ(株) 第 43 回定時株主総会招集ご通知より引用）</p>
9	PayPay を使った詐欺の報道について	<p>特に金融サービスにおいてセキュリティや不正が行われないことは非常に重要なことですので、グループを挙げて対策をしています。</p> <p>例えば PayPay では、これまでにやり取りのないユーザーから請求が来た時に警告が出る、一定時間内の携帯電話番号・PayPay ID 検索回数制限を設ける等の対策を行っています。LINE においても非常に多くのお客様の個人情報に預かるという観点で、詐欺行為やセキュリティに対する攻撃に対して日夜戦っています。グループをあげて対策を行うことができるのが我々の強みですので、それらをまとめて、磨きをかけて、アジアなどの対外に向けてもアピールしていきたいと思えます。</p>
10	グループ内の証券事業について	<p>LINE 証券の一部事業の移管を先日発表しました。基本的な証券事業は野村証券様に移管し、我々は FX 事業を残すことになりました。グループ内の証券会社においては、今後は PayPay 証券が証券サービスを提供し、LINE 証券が FX サービスを提供する住み分けになり、完全に重複している事業は一定の整理を行ったこととなります。</p> <p>今後は、それぞれの事業が単体で成立するか、まとめたほうがシナジーを發揮できるのか等を複合的に勘案しながら、選択と集中をしていくこととなります。</p> <p>選択と集中については、サービスのブランドが広がって事業が多岐にわたっている状況のため、強い幹にしっかり寄せていくことを行ってまいります。</p>

No.	ご質問	回答

IV インターネットを通じてお寄せいただいたご質問

No.	ご質問	回答
1	<p>何のため、商号変更されるのか。事業内容またはその範囲、変更前より狭まると誤解されやすいではないのか。</p> <p>会社名を LINE ヤフーにした理由を教えてください。</p> <p>「ヤフーLINE」のほうが語呂が良くて言葉の意味としても通じるとは思います。なぜ「ヤフーLINE」ではなく、「LINE ヤフー」なのでしょう。地味に気になります。</p>	<p>商号変更については、I -3 でご回答のとおりです。</p> <p>また、定款の事業内容については、当社グループの実態に合わせるとともに、将来の事業の拡大等の可能性を考慮し、変更させていただきたいと考えています。</p>
2	<p>何故この顔ぶれなのか？この顔ぶれで株価が上昇していない。甚だ疑問だ。</p> <p>取締役のせいで株価が低迷しているのでしょうか。</p> <p>LINE yahoo の統合での目に見えたシナジー効果の不発を踏まえた現経営陣の責任についての見解をお聞きたい。また今後の具体的な見直しについての説明がない限り第 2 号議案は支持出来ない。</p> <p>株主目線から ROE の低さが気になるころではあるが方策がないのであれば CEO の解任変更もありだと思えます。</p>	<p>I -1、-2 でご回答のとおりです。</p>

No.	ご質問	回答
	<p>連携が撮れてないようなんで取締役全員辞める事は如何ですか。</p> <p>業績低迷、株価低迷の要因は全て現役員にあると考えるが、その責任を取ることもなく、経験した履歴をベースに選任理由としている。彼らは手先であって経営には向いていないと実績が証明している。</p> <p>これについて、 ①責任は誰もとらないのか？少なくとも新陳代謝は必要ないのか？ ②方向性を明確に打ち出せる「経営者」を選任しない理由は何か？ をご教示願いたい。</p> <p>現状の株価 低迷の原因をどう捉えているのか？その解消をどのような施策、取組みで実現していくのか教えて頂きたい。</p> <p>現在の株価について 各取締役の受け止め、並びに今後の対応戦略を拝聴したい</p> <p>ビジョンが見えない、数値目標がない事業戦略を発表し、株価暴落を招いた責任をどうとるか、教えてください</p> <p>株価の低迷は何とかなりませんか。経営陣には本当失望しています。</p>	
3	<p>新しい業界なのに女性の比率が少ないです。せめて3割は欲しい。</p> <p>取締役6人の再任に異議を申し立てるものではありませんが、第3号議案の監査等委員ふくめ女性がメンバーにおらず、多様性に欠けていると思います。女性の登用だけが多様性の担保ではありませんが、ジェンダ</p>	II-3 でご回答のとおりです。

No.	ご質問	回答
	<p>ー平等、多様性の担保、今後の登用の考え方についてご回答いただきたいです。</p>	
	<p>取締役候補者の方は男性の50歳前後の方が多く、考え方の偏りが危惧されます。幅広い層を対象としてビジネスを展開することを考えると、年齢や性別等でより多様な方に入っていただいたほうがよいのではないのでしょうか。また、世の中では生成 AI を始めとする技術の大きな変化が見られますが、技術をバックグラウンドに持つ方が1名しかおられないのは技術の発展に対する迅速な経営判断に支障を来していないのでしょうか。</p>	
	<p>こんにちは。初めまして。役員（取締役も含め）の方の中に女性が少ないように思います。昨今、女性登用について世間で話題となっております。女性にも信頼できる方が多いと思います。貴社では、女性役員の登用や女性役員の育成を行っていらっしゃるのでしょうか？またこの事をどのようにお考えなのかお答えいただけると幸いです。</p>	
	<p>女性の取締役が少ない。 社外ではなく、社内の業務執行取締役に女性の起用がないのは、なぜでしょうか？多様な視点や意見が必要ではないか？今後の女性の取締役を増やす予定はあるか？</p>	
	<p>取締役全員が、男性とは、この女性活用が叫ばれる中、最先端に近い御社が、前近代的なことをいつまで続けるつもりですか。それとも、人材不足なのですか。</p>	
	<p>役員の選任について 先日、政府から「プライム市場上場企業を対象に2025年をめぐりに女性役員1名以上、2030年までに女性役員の比率を30%以上とする数値目標を設定した」との報道がありました。 御社においても人財教育を実施されているかと思いますが、達成にあたり人財教育／人財採用等どのような内容／計画されているのでしょうか？数値目標達成だけでなく実力を伴った人財でなければ未来はないと考えます。</p>	

No.	ご質問	回答
4	<p>監査役は社外でお願い致します。</p>	<p>当社は、監査等委員会設置会社であり、その内容についてご回答いたします。 当社監査等委員である取締役4名は、いずれも会社法上の社外取締役であり、かついずれも東京証券取引所の規定に基づく独立役員として独立役員届出書を提出しています。</p>
5	<p>現在の株価低迷に対する総括。</p> <p>株価対策につき、何か具体的な方策を立ててらっしゃれば教えていただきたいです。よろしく申し上げます。</p> <p>御社の成長性には大いに期待していますが 株価は大変低迷しており非常に不満です。そろそろ株価対策していただけないでしょうか？ 宜しくお願い致します。</p> <p>第 28 期決算においての経営成績が良好なのは評価させて頂くが、株主としての懸念は株価の低迷だ。貴社としてはこのままの株価で構わないとお考えのようだが、役員会の構成が担務の変更はあれど変わらないので。近時の市場の好況にも関わらず株価は低迷し企業価値の毀損をもたらしておきながらどういう見なのか？ なにか株価向上へむけ秘策が有るのか？ 以上 2 点お伺いしたい。</p> <p>株価の現状については、経営陣一同、厳粛に受け止めています。同じ様なコメントばかり。具体的にどうするのか、いったいいつになれば行動に移すのか。</p> <p>会長を孫さんに代わってもらう事はできないのでしょうか。現会長の Twitter などを読んでも当事者意識のないコメントばかり。もうござりです。</p> <p>株価の低迷について強く質問したいと思います。 今後どうするおつもりですか？ 下落が全然止まっておりません。 株主としてもかなり損をしています。宜しくお願い致します。</p> <p>世の中に役立つ良い会社の集合体にもかかわらず、そのシナジー効果が評価されない（株価に反映されないのは）どのような理由があるとお考えでしょうか？</p>	<p>I -1 でご回答のとおりです。</p>

No.	ご質問	回答
	<p>長年 株価超低空、配当超低空、が続いている。シナジー効果が一向に見えない。今後、更に厳しくなる経営環境でどうするつもりか？</p> <p>株価低迷している実態をどのように考え、今後どのようにして株価上昇を図るのか、を公表して下さい</p> <p>最近の株価上昇の中、株価が上昇しない理由は、どう考えられますか？</p>	
6	<p>収益や役員報酬が高いのに配当が少なく、株価も年々下がり、株主還元がみられないのはどうしてですか。</p> <p>再任候補者の増配、株主優待の新設について考えをお聞きしたい。</p>	<p>当社では、成長投資をし、利益成長を実現させ、株価を上げることが一番の株主還元と考えていますが、配当などの株主の皆様への還元も重要な責務と考えています。株主の皆様の期待に応えられるよう、引き続き、株主還元の方法を柔軟に検討していきたいと考えています。</p>
7	<p>プライム市場維持に向けた早期解決策</p> <p>プライム維持についての考えを教えてください</p>	<p>当社では、株式を、より高いガバナンス水準を備えるプライム市場に上場していることは、中長期的かつ持続的な成長と、企業価値向上に向け、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多様な投資家の取引機会の確保 ・優秀な人材の獲得や既存の従業員のモチベーションの向上 ・時価総額の向上 <p>を実現するために、非常に重要であると考えています。</p> <p>しかしながら、当社は、プライム市場の上場維持基準の一つである、流通株式比率の基準に適合していないことから、2021年度に、当社が親会社であるAホールディングス株式会社所有の当社株式の一部を取得し、証券会社が保有する当社株式の新株予約権の行使に充当するスキームを導入するなどの対応を実施しています。引き続き、当該新株予約権の行使状況を注視しながら、必要に応じ、新たな取組み等を検討し、その内容を適時・適切に開示してまいります。</p>
8	PayPayの早期黒字化の明確な道筋	II-15でご回答のとおりとなります。

No.	ご質問	回答
9	Yahoo! Japan や LINE における生成 AI の活用に対する取り組みが見えないが、どうなっているか。LINE は LINE Clova など先進的な取り組みを従来からやっていて、技術力はあると思っているが、これまでの投資を最大限に活用できているようには見えない。	Ⅲ-7 でご回答のとおりとなります。
10	paypay 上場はいつ頃になりますか？	現時点で未定となります。
11	取締役の派閥争いはありますか	シナジーを生み出すために、LINE とヤフーを中心とした組織横断のタスクフォースにおいて体制づくりを開始しています。両社共通の目標を持ち、チームでのコラボレーションをすでに開始しており、10 月 1 日のスタートに向けて順調に準備を進めています。
12	<p>LINE とヤフーや PayPay を連結し、自己資本が約 3 兆円に太り、選択と集中や人的リストラも行わず PayPay の評価益を除くと当期純利益は変化せずで迷惑だ。筆頭株主ソフトバンク KK に取締役選任責任がある。株価も pbr1 割れた。数千億円の人的リストラを行い経営目標をソフトバンク KK 同様の EBITDA から当期純利益 3 0 0 0 億円 (ROE 1 0 %) とし、DOE5%、のれん償却費と同等の自己株取得を希望する</p> <p>現在の PBR の状況は、LINE との経営統合が主な理由ということですが、成長戦略はやはり合併を進めること、になっていると思います。ヤフーと LINE は似ており、全く新しいことに乗り出す必要があるのではないのでしょうか。</p> <p>株価は pbr1 倍を割れているので、人的リストラをして、当期純利益のみ注力し、早期に ROE を二桁にしてみたい。社外取締役も含めて取締役の方は、東証も言ってるように、PBR1 倍以下の会社は、増配と自社株買いで株主還元を上げるべきなのに、なぜ早急に行動を起こさないのか？</p>	<p>PBR1 倍割れ、自己株式取得については、I -1 および II -1 でご回答のとおりとなります。</p> <p>2023 年度経営方針プレゼンテーションでご説明した成長戦略をやり遂げることをコミットさせていただきます。</p> <p>また、経営目標については、必要に応じた見直しも継続的に検討してまいります。</p>
13	ネット広告や EC 金融は成長ビジネスではなく、どれかの事業売却も必要なくらいで、pbr の低評価等株式市場から見放されている。以前の LINE ヤフーの統合時に LINE に EC 事業を寄せて、ヤフーを売却し、AI サービス分野に売却資金を投資するなど必要だったのだが、先祖戻りのヤフーライセンスの取得は無駄金だ。経営陣は、なにをしたら儲かるのかがわからないので現状維持と日本の縮図をみているようでとても残念。	<p>ヤフージャパンライセンス契約については既に公表のとおり、日本におけるヤフージャパン ブランドの買取りにより、2021 年 9 月にライセンス契約を終了しました。</p> <p>これによりヤフーはロイヤルティの支払いなく、関連する技術や国内商標などが利用可能になるほか、当社グループ全体としても、ブランドの使用や技術開発に関する自由度が高まり、より機動的な事業展開が可能となりました。</p>

No.	ご質問	回答
14	<p>より認識されやすい商号の変更等に必ずしも反対するものではないが、2点ご教示願いたい。</p> <p>①招集通知の冒頭、CEOの言葉でも「Z世代」と書かれている。既に市民権を得ている「Z」を用いた「Zホールディングス株式会社」を変更する必要はなく、具体的にLINEやヤフー等を束ねていることの周知努力が不足しているだけと考えるがいかがか（浅はかではないか）？</p> <p>②商号変更による費用対効果予定を開示願いたい。</p>	<p>① 名称について I-3でご回答のとおりとなります。</p> <p>②費用対効果について 商号変更による費用対効果についても、他の事項と同様開示規則に従い、開示の必要性がある場合は、適時適切に開示してまいります。</p>
15	<p>今後、株価を上げる具体的な取り組みがあるのか、あるいは、増配に関してどのように考えているのか教えていただきたい。果予定を開示願いたい。</p> <p>期末配当金について、株主還元を積極的に行い、配当性向を今後30%以上とすべきと考えるが、ご見解をお伺いしたい。</p>	<p>II-5でご回答のとおりとなります。</p>
16	<p>YahooとLINEの合併効果としてEBITDA改善に繋がる方針と施策、具体的取組事項を時間軸を明確にして示していただきたい。その際、それぞれの施策遂行について責任者を示し、四半期毎に遂行状況の報告をお願いします。</p> <p>LINEとヤフーのシナジーを生み出すために内部での体制作りが必要だと思いますが、どの程度のスピード感でどのような体制づくりをしていくのか指標があれば教えてほしいです。</p> <p>成長軌道が見えない。何を革新として競争の激しいネット事業でトップを目指すのか？</p>	<p>調整後 EBITDA 改善につながる施策、具体的な取り組み事項については 2023 年度経営方針プレゼンテーションでご説明のとおりです。これらを通じて、2023 年度は、事業の再成長に向けた基盤を整備し、調整後 EBITDA の 2 桁増益を実現してまいります。</p> <p>また、その実現に向けて以下の体制で推進しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メディアや EC といった事業領域ごとにカンパニー長を設け、執行権限を大きく委譲 ・権限を委譲されたカンパニー長は、ヤフー(株)、LINE(株)の人員や組織を、一体組織としてまとめ上げ、収益責任を負って、プロダクト、サービスの垣根を超える運営を行っていく <p>10 月の合併に向けたカンパニー制の詳細や人事については、適切なタイミングで可能な限り発表を行う予定です。</p>

No.	ご質問	回答
17	これだけ一人ひとりが個性の強い役員が揃っていますが、舵取りでぶつからないでしょうか。迅速な意思決定や PMI を成功するための考えを教えてください。	役員それぞれの個性や多様性は、競争力の源泉と考えています。それらを前提としつつ、当社においては単独 CEO 体制への移行やプロダクトにおける GCPO を中心とした体制により、迅速な意思決定ができる体制となっています。2023 年 10 月に予定しているグループ内再編後、更なるモードチェンジとスピードアップをしていきたいと考えています。
18	プライム市場に上場維持するための条件、流通株式比率の「35%以上」について、東証の規則に従って開示するため、進捗状況は個別の回答は差し控えるとしているが、具体的な施策をお聞きたい。	株主価値を毀損することなく流通株式比率を向上させ、プライム市場の上場維持基準を充足するための計画を立て、推進中です。 具体的には、 1. 2022 年 1 月に、BofA 証券が保有する当社株式の新株予約権の行使に充実に備えるため、A ホールディングス所有の当社株式のうち、約 1 億 300 万株弱を当社が取得 2. 6,000 万株強の自己株式の消却 となります。 2023 年 5 月末時点で新株予約権の行使はありませんが、引き続き、株価向上に努め、新株予約権の行使を促進してまいります。
19	前社長川邊健太郎氏は、株価を一時より半減させ株主に多大な損害を与え続けている。代表取締役会長の任に就くことはおこがましい限り、潔く退任すべきと思うが如何お考えか？ 出澤剛氏と榎田淳氏とは業務内容、経験に重複があるように思われる、株価低迷の中、経営責任を示すため、経費削減のため何れか一名の選任は見送るべきと考えるが如何か。	川邊は、2023 年 4 月からは代表取締役会長に就任し、2023 年 10 月に予定しているグループ内再編に向け、政策渉外や広報活動を通してグループ内再編後の当社のプレゼンスをこれまで以上に高めていくために、引き続き、当社取締役としての選任をお願いするものです。 取締役会の構成については、企業価値最大化を目的として、今後も引き続き検討してまいります。
20	例えばまずだは社内ですぐ美味しいポジションを選んで成果を出しているふりだけをしている。 もっと社会的に有益で成果をあげられる人を取締役に出来ないから伸び悩んでいるのではないか。	取締役候補者の指名にあたっては、取締役会の多様性確保の観点から、人員の特性に偏りが出ないよう留意しながら、当社または他社での業績、経験、知識および人望等を勘案し、適切な人材を指名報酬委員会で審議・指名し、株主総会へお諮りしています。
21	paypay を使った詐欺が多発しているようです。 SNS で運営は警察が介入しないと何もしてくれないと書かれていました。 公式サイトを見ると簡単な注意書きだけで対処するつもりが無いように見えます。	Ⅲ-9 でご回答のとおりとなります。

No.	ご質問	回答
	<p>自社での対策は取らないのでしょうか。</p>	
22	<p>ChatGPT やステーブルディフュージョンなどの AI が次々と登場する中で、AI 競争に勝つための戦略を策定し迅速に具現化していくべきだと考えるが、売上収益構成比の 50% がコマース事業頼りの今のままで大丈夫なのか、所見を伺いたい。</p> <p>ZHD には、ヤフーや LINE などの利用者からのビックデータが大量に保有されています。そのデータをもっと積極的に活用する事業展開を考えてはどうですか？</p> <p>また、急速に「生成 AI」が発展しており、デジタル産業を大きく変貌しようとしています。御社はどのように取り組みますか？</p> <p>生成 AI への対応方針は？</p>	<p>Ⅲ-7 でご回答のとおりとなります。</p>
23	<p>通知 P 33：データガバナンスに関する特別委員会の最終報告書で提言された内容を 開示ください。</p> <p>apple のメッセージは快適に使えるが ラインは 情報の安全性が担保されていない。また、ラインのデータ管理の不適合さが解決されていない。</p> <p>よって ライン広告の 売り上げ 減収があるのではないかと考える。</p>	<p>報告書の概要をホームページで公開していますのでご参照ください。 https://www.z-holdings.co.jp/notice/20211018/</p> <p>個人情報の保護はデータの利活用を進めていくうえで非常に重要と認識しており、適切なアクセス権限の設定や情報の暗号化対策など、情報の機微度等に応じて厳重に管理しています。</p>
24	<p>自社株買いをして株価を上げることはないのか？また、ゼット ホールディングの株価を上げるために何をなすべきと考えていますか？</p> <p>業績等好調に思えますが、なかなかそれが株価の上昇に繋がっていないように思えます。</p> <p>自社株買いなどは行わないのでしょうか？</p> <p>株価が低下しています。現状についてどの様に考えていますか？</p> <p>また、自社株買いの実施を検討してほしい。</p>	<p>Ⅱ-1 でご回答のとおりとなります。</p>
25	<p>L・Y・P・その他の事業を整理統合するのがまだ遅い。サイトやアプリの上でも依然重複が大量にある。何がここまで遅くさせているのかこと細かに知りたいのでコンテンツに仕上げてほしい。</p>	<p>2023 年度経営方針プレゼンテーションでご説明したとおり、2023 年度は以下の事項を最優先課題として対応します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業の選択と集中により、経営リソースを勝つべき領域へ集約、

No.	ご質問	回答
	早く整理を完了させ、政治力やブランドを活かしたどデカイ事業を起こしてほしい。例えば、医師会が未だに反対しているオンライン診療の分野とか。巨大な政治力を持った会社だからできることがあるのではないかな。	<ul style="list-style-type: none"> ・合併による、ID 連携の実施、グループ横断会員制度の創出を推進し、ユーザー基盤を整備すること ・当社グループの強みである多彩なサービスと巨大なユーザー基盤の強みを、最大限発揮させること これらの取組みを通じて、新会社で着実にシナジーを発現させ、成長させていきたいと考えています。
26	<p>ブランド戦略について、グループで保有する YAHOO、LINE、PayPay のブランド価値を最大限活用した今後の具体的な施策をお伺いしたい。</p> <p>ヤフー、ラインの統合については、箱の連携、統合にとどまらず、中身である新しいサービスを生み出すことが企業成長には必要だと思いますが、具体的な取り組みがあれば紹介をお願いします。</p>	グループ再編と同時期に LINE、ヤフーID 連携を開始します。PayPay との ID 連携は 2024 年度中の開始を予定しています。また 2023 年 11 月にはグループ横断会員制度の創出を推進し、ユーザー基盤の整備を進める予定です。
27	国内 EC 首位を目標にしていますが、楽天やアマゾンと比べて EC 事業の成長が鈍化しています。今後の EC 事業の成長戦略について教えてください。	<p>当社は、EC 事業において、e コマース取扱高と売上増加と、効率的な費用投下による収益性向上の両立を目指しています。</p> <p>販促費に依存しない効率的な運営ノウハウは着実に蓄積されており、2022 年度第 4 四半期に実施した PayPay 祭での初めての黒字化は、過去のノウハウが生きた結果だと認識しています。一方で、コスト抑制には限界があるため、効率的な費用の使い方と同時に、販促費に依存しない取扱高、売上拡大を目指したいと考えています。</p>
28	<p>ZHD 及び関連会社の出前館の株価が低迷していますが、低迷の原因をどう認識しについて何か新たな打開策は講じているのですか？</p> <p>例えば paypay フリマについてライバル会社のラクマが手数料率を 10% に引き上げ、メルカリと同じになる中、手数料率を引き上げを実施し利益の向上を図る等を考えているのか？併せて仮に 1%引き上げるとどれくらいの増収が見込めるのかについても教えてください</p>	<p>当社の株価については I-1 でご回答のとおりとなります。</p> <p>グループ会社の出前館の株価については、当社としても責任を感じています。</p> <p>上場会社であり経営の独立性を尊重しながら、事業のシナジーを追求してまいります。</p>
29	<p>ID 連携は必須ですが、その上に、顧客基盤を活かした革新的なビジネスが生み出せるのか？</p> <p>新経営陣の覚悟をお聞かせください</p>	<p>2023 年度経営方針プレゼンテーションでご説明したとおり、LINE、PayPay をはじめとする強固なグループアセットを活かし、今年度開始する、ID 連携と新しいグループ横断会員制度なども活用し、サービス間での回遊を強め、各サービスを活性化させていきます。</p> <p>特に収益性の高いメディア事業と検索事業を再強化し、広告収益を向上させていきます。</p>
30	昨年は会場のない株主総会だったと思います。あれはコロナ禍だったからですか。インターネットの会社なのでネット開催だけでもいいと思います。	グループ再編や、社長交代という節目でもあり、オンラインのみでなく、会場（リアル）で株主の皆様と対話をする機会を設けるために、ハイブリッドでの開催とさせていただきます。

No.	ご質問	回答
		株主総会の開催方法については、今後もより適切な方法を検討してまいります。
31	ChatGPT などの生成 AI によって検索需要が減少するという言説があります。現状で検索ボリュームや検索広告の展開に影響は出ているのか。今後の推移をどうみているのか	将来的には当社の脅威となる可能性はあるものの、既存の検索が置き換わるのではなく、併存する形になると考えています。既存の検索の強化と並び、生成 AI についても注視はしている状況です。
32	有価証券報告書を見ると、特に LINE 出身役員のストック・オプション(非業績連動)が大きすぎるように見えるが、これはどういうものなのか。例えば、慎ジュンホさんと 48.6 億の報酬総額に対して、ストックオプション部分は 45.6 億円。非業績連動ということであれば、業績に対するモチベーションが生まれないのではないか。また、ヤフー出身役員と LINE 出身役員で報酬総額の差も大きすぎる。問題意識はないのか	II - 2 でご回答のとおりとなります。
33	定款変更に伴う今後の具体的戦略	II - 10 でご回答のとおりとなります。
34	再編を機に LINE の有料化は考えていますか	コミュニケーションアプリ「LINE」の有料化について、現在その予定はありません。なお、LINE 公式アカウントについては有料プランを提供しております。
35	Paypay のソフトバンクとの共同経営において現在認識されている課題があれば、ご報告いただけませんか。	Zホールディングス(株)とソフトバンク(株)の共同経営により、グループとして統一した意思・目標のもとでのシナジー創出、グループ間の連携強化を目指していきたいと考えています。
36	ストックビジネスやリカーリングビジネス部分と、一過性部分の売上、利益の大まかな比率もしくは主な事業と、今後の見通しを教えてください	<p>・当社グループにおけるストック型ビジネスとして LINE 公式アカウント、Yahoo!プレミアム会員等が挙げられますが、個別の利益の内訳等は非開示とさせていただきます。</p> <p>・2022 年度における調整後 EBITDA の一過性要因については通期および第 4 四半期決算説明会資料に記載しています。</p> <p>・2023 年度の業績見通しおよび 2024 年度以降の成長目指す姿は 2023 年度経営方針プレゼンテーションにてご説明のとおりです。</p> <p>参考 URL : IR サイト 決算説明会資料 https://www.z-holdings.co.jp/ja/ir/presentations/earnings.html</p>
37	Yahoo ニュース個人について。オーサー選定基準はどうなっているのか。Twitter で暴言を連発し、SLAPP まがいの訴訟を連発し、拳句に負けまくっている弁護士がオーサ	株主総会の目的事項に関するご質問ではございませんが、サービスに関するご意見として承りました。いつも当社グループのサービスをご利用いただきましてありがとうございます。貴重なご意見として受け止め、グループ会社と連携してまいります。

No.	ご質問	回答
	<p>ーにいたり、まるでなかみのないコメントを書かれる防犯セキュリティ専門家がいたりする。クオリティ向上についてどのように考えているか。</p>	
	<p>ヤフオクについて質問がありますが問い合わせてもまともな返事がないためここでお聞きします。ヤフオクでは違反行為の恐れがあるとして多くの参加者を各種キャンペーン対象外にしています。私もその一人です。ペナルティーに該当するようなミスをした覚えはありません又多くの多量違反行為が見逃されているのも事実です。こうした不公正で民主的でないやり方は利用者離れを加速しています。経営者にお聞きします。</p>	
	<ul style="list-style-type: none"> ・なぜ、全質問に回答できないのか ・企業・自治体・個人が転売を禁止している商品をヤフオクでの出品を容認し利益を得る行為が正しい行為か、親会社として具体的な回答をお願いいたします ・なぜ、ヤフオクのアダルトでは、レイプ物はNG痴漢行為物がOKのか？ ・俗に言う転売ヤー及び転売行為について、親会社としての御社の意見を具体的にお教えてください。 ・povo のコードが金券以外の分野で出品されてる件 	
	<p>私はヤフオクで不当な差別されてマイページの取り引き口座を凍結されて買えなかった物の返金を下ろせないで 5～6 年に成り去年の 5 月には確認出来ましたが値上げで苦しく口座作って下ろすはずが残金が 0 円でした、銀行などは 5 円足りなくても残業して探すと聞きましたが、ヤフオクは収入でも無い金をどこに計上して、おかしいと思いませんか？メールでは埒が明かないのに計上して無かったら社員の懐でしょうか？</p>	
	<p>ヤフオクで世に出て来る事が有り得ない物が出て調査しないで場所を貸してるだけと言われますが、壊れた物を何度も送る人悪い評価 100 を超えても退会させないで、私のように送料で争って全く詐欺して無い人間を退会させたりするので、売らないと自己破産なので離婚して新しく戸籍を作って参加してますが、スタッフが勝手気ままにやるとしか見えません幹部宛てに個人確定郵便も出してます！スタッフの調査お願い申し上げます</p>	

No.	ご質問	回答
	<p>ライバル会社のメルカリやラクマが取引できる中、paypayフリマで株主優待券の取引が全く行えませんが、これはみすみすライバルに収益を奪われ機会損失に繋がっていると思われます。他社ができる事を実施しない(出来ない)理由はどこにあるのか？仮に何か問題があるのであれば他社も取引できないように策を講じるべきで、これは手数料ビジネスなので利益率も良いと思えるので積極的に対応すべきではないでしょうか？</p>	
	<p>LINE PLACE 事業について。ポイント稼ぎのための虚偽投稿が頻発しており、サイトの信用性を落とすとともに、不当ポイント付与損失も大きいと思う。同一画像の使いまわし対策や、ポイント付与タイミングを遅らせる等の対策を講じ、サイトの信用性の向上を目指してほしい。</p>	
	<p>Paypay ステップ、ヤフーショッピング、LINE のポイントなど全体的に還元率が改悪傾向のため、利用を控える機会が増えた。株主優待として株主とアカウントの紐付けで還元率をあげる、抽選に当たりやすくするなどの利用することの動機づけができる施策を実施してほしい。</p>	
	<p>yahoo 知恵袋について</p>	
	<p>yahoo 知恵袋について。同じような質問を繰り返す輩が居ます。もっと徹底的に取り締まって下さい。真面目に質問している人にとっては迷惑です。公共交通機関の質問についても駅名や空港名バス停名を架空ではなくちゃんと記載するようにして下さい。A とか C という表現は排除して下さい</p>	
	<p>PayPay でソフバまとめて支払いが有料になるが、ソフバとの連携がどうか？どうしてか？ 関連会社とはメリットを共有してほしい、引き続き無料にしてほしい</p>	
	<p>ペイペイカードは Yahoo・ペイペイ外では使いにくい。報告によれば取扱高は伸びているようだが、更なる成長には、リアルや他社サイトでの利便性拡大（例えばナンバーレス以外での発行も許容することや、PC での使用の想定）が必要と考える。いかがか。</p>	

No.	ご質問	回答
	「LINE の複数 ID」との話がありましたが、具体的にどのような機能でしょうか。またいつごろに実装を考えていますでしょうか。（セキュリティや悪用の観点から重要な課題だと感じています）	

V その他お寄せいただいたご意見等

No.	コメント
1	第 1 号～第 3 号について異議なし
2	確認しました
3	韓国にお金が出ることはないですね？
4	ネット参加できません。当日だからですか？
5	希望と感想だが、はっきり語尾を言っていただきたい。
6	まだ始まっていないですか？
7	こういう報告を合成音声でやられると、経営サイドの力のかけ方がわからなくなる