2024年10月11日
株式会社メルカリ

株式会社メルカリ　第12回定時株主総会　株主様からのご質問について

先般は、株式会社メルカリ　第12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。
本定時株主総会の開催にあたり、株主のみなさまにお寄せいただきましたご質問について、以下のとおり回答いたします。いただいたご質問は要約の上、重複する質問についてはまとめて開示しております。なお、開示している質問は、株主総会での回答有無に関わらず、事前にインターネットを通じてお寄せいただきましたご質問、および当日ご出席の株主さまよりいただいたご質問の両方を含んでおります。

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・掲載の差し控え、回答の差し控え等をさせていただいております。

事業方針・業績について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
1		○	「メルカリ」のUI/UXの向上について、タイムラインを含めた今後の方針について伺いたい。	「メルカリ」は、どなたでも簡単に売ったり買ったりできることをコアなバリューとして重視して参りました。これは様々な機能が追加された現在においても変わらない価値であると考えております。また、ご指摘いただいたUI/UXの継続的な改善は非常に重要な課題として認識しており、特にAIやLLMを活用した出品・購入に関する改善に注力しています。今まで以上に改善のスピードを上げていく必要があると考えており、組織体制の変更にも取り組んでおります。
2	○	○	「メルカリハロ」の投資額と進捗を教えてほしい。	「メルカリハロ」の投資額については、事業戦略上の観点から非開示とさせていただいております。進捗としては、サービス開始後3か月弱で登録者数が500万人を突破するなど、順調に利用が拡大しております。今後も進捗を見ながら事業判断を行って参りたいと考えますが、国内No.1を目指し、成長させていく所存です。
3		○	競合他社と比較したメルカリハロの優位性を教えてほしい。	全国・全世代にまたがる約2300万人の「メルカリ」のユーザ基盤を活用できることに加えて、「メルカリ」や「メルペイ」とのシームレスな連携や、安心・安全な利用環境などが強みであると考えております。これらの強みを活かす形でパートナー及びユー

				ザの獲得を進めるとともに、ユーザとパートナー相互の評価機能等、UI/UXの改善を推進することで、当社ならではの体験を提供し、成長させていきます。
4		○	仮想通貨事業について、ブレークイーブンのために必要な規模と収益化に向けた戦略を教えてほしい。	ブレイクイーブンのために必要な規模については、事業戦略上の観点から非開示とさせていただいております。 実際にメルコインを使っていただいている方の8割が暗号資産を初めて所有する方々となっており、これらのカジュアルユーザの獲得を進めることで、当社が市場自体を大きく広げていく役割を担うことができるのではないかと考えております。 2025年6月期以降も暗号資産の種別、利用シーンの拡充とともに、Marketplace事業との連携を推進して参ります
5		○	暗号資産事業は他の取引所と比べて、新規ユーザーが非常に伸びており、ポテンシャルがあると考える。既存事業とのシナジーなど、今後の方針を教えてほしい。	当社がターゲットとするカジュアルユーザは、暗号資産に興味はあるもの、運用資金の捻出が難しい、怖そう、不安といった懸念があり、暗号資産投資に踏み出せていないパターンが多いという特徴があります。そのような事業環境において、いつも利用している「メルカリ」アプリを通して、売上金やポイントを使って安心・安全に暗号資産を保有できるサービスを提供することで、カジュアルユーザの活性化につながると考えています。 売上金や、これまで一定期間で消滅してしまっていたポイントの使い道が増えることによるUX向上や、暗号資産運用によって増えたお金を一次流通で使用することによる出品の増加、「メルカリ」での購入に使用してもらうことによるGMVの増加にもつながると期待します。さらに、2024年6月期には、購入した暗号資産を用いた決済機能を提供開始しております。これにより、換金の手間がかからずに暗号資産を利用できる環境の整備を実現しました。 今後も、当社グループにおいて取り組んできたブロックチェーン技術などの研究を活かして、新しいUXの提供を実現して参ります。
6	○	○	米国事業の方針について教えてほしい。	2024年6月期第4四半期に人員削減を含む組織再編を実施したことで、固定費を圧縮しブレイクイーブンを達成するための体制を整えました。2025年6月期も筋肉質な経営を継続しつつも、日本「メルカリ」との越境取引や新たな手数料モデルの精度向上など、主にプロダクト施策を通じて再成長軌道への復帰を目指していきます。

7	○	○	赤字が継続する米国事業は撤退すべきではないのか？	当面は新たな手数料モデルの精度向上や日本「メルカリ」との越境取引など、プロダクト施策を中心に成長軌道への復帰を目指していきたいと考えています。2025年6月期はブレイクオーブンを目標としており、中期的にも原則としてブレイクイーブンを継続する方針です。一方で、それでも再成長できないようであれば、様々なオプションを選択肢として検討を行います。
8		○	米国事業でこれまでマーケティングコストを投下してきたが、認知度はebayと比較して低いと考える。会社としてどのように考えているか？	認知度に関して、ebay以外の競合他社については、過去5-6年間でキャッチアップできている傾向にあり、大手のebayに対しても今後差を縮められる可能性があると考えております。また当社がターゲットとしているZ世代に関しては、競合他社の認知度が低いというデータもあるため、当社は若い世代のシェアを獲得する余地があると考えております。
9		○	米国事業の競合環境と成長鈍化している要因について教えてほしい。	米国市場では、特定のカテゴリーに特化したCtoCサービスや、対面で商品の取引を行う地域特化型のサービス等複数のプレーヤーが存在します。そのような中、当社は多様な配送オプションを備え、あらゆるカテゴリーの商品を販売できるオールジャンル型のCtoCサービスとしてユニークなポジションを築いてきておりますが、主にCOVID-19後のリオープニングやインフレをはじめとする経済環境の影響により、現時点において再成長軌道への復帰ができていない状況にあります。
10	○	○	鹿島アントラーズのフットボール事業から撤退するべきではないのか？	「顧客層の拡大」、「ブランド力の向上」、「ビジネス機会の創出」の三つの目的で鹿島アントラーズの買収を行い、男性ユーザ層への拡大や当社の認知度の向上にも貢献していると考えており、現時点で撤退は考えておりません。 2023年度（2023年2月1日～2024年1月31日）は観客動員数は2022年度に比べ136%、コロナ禍前の2019年度と比べても107%となる41万188名を記録しております。また当初の目的である「メルカリ」の顧客層の拡大にも着実に繋がっていることに加えて、メルペイ決済をスタジアム内に導入することで、自社サービスの利用拡大にも大きく貢献しています。スタジアムにおけるキャッシュレス化は、来場者にとっての利便性向上だけでなく、決済データ分析を通じた顧客理解やマーケティング施策の実施など、将来的なビジネス機会の創出にも繋がります。「全ては勝利のために」というミッションのもと、世界トップクラスの競技力と収益力の強化、及び周辺地域での持続可能な地域社会の実現を

				目指して、取り組んで参ります。
11		○	鹿島アントラーズで主要タイトルの獲得に向けた今後の方針を教えてほしい。	この数年間上位にはいるもののタイトルが獲れていないということについては反省しております。今シーズンにおきましても、残りの試合で一つずつ勝利を重ねることによって、最後までタイトル獲得を目指したいと考えております。また、チームとしては直近でユースカテゴリーの選手の育成を強化しており、将来日本を代表するような選手を育成していきたいと考えております。中長期的にさらに強いチームを作っていきたいと思っており、引き続き応援、ご支援いただければ幸いです。
12	○	○	米国以外の国へ進出する予定はあるのか？	現時点で具体的な進出国は決まっておりません。まずは米国事業の再成長と越境を中心としたグローバル展開を推進して参ります。その上で、中長期的に更なるグローバル展開を進めていきたいと考えています。
13		○	海外に向けて独自のアプリを開発するのではなく、費用対効果の観点で、日本あるいは米国のアプリを現地語化するだけで良いと思うが、どのように考えるか？	各国市場では、特定のカテゴリーに特化したCtoCサービスや、対面で商品の取引を行う地域特化型のサービス等複数のプレーヤーが存在します。そのような中、単に言語を現地化するだけではなく、市場の性質を踏まえて戦略を選定する必要があると考えております。一方でご指摘の通り、各国に合わせて個別のサービスを構築するコストも勘案する必要があり、コストとリターンを踏まえて戦略を立てる必要があると考えております。
14		○	「中期的」の時間軸を教えてほしい。	2027年6月期を指しております。

経営体制について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
15	○	○	山田社長は米国事業の不振とレイオフの経営責任として「報酬カット」をしたとのことだが、金額等、具体的な内容を教えてほしい。	報酬委員会で審議した結果、大規模なレイオフの経営責任を明確にするため、一定期間における経営陣の報酬カットを実施しております。 詳細は開示しておりませんので、この点についてご理解いただけますと幸いです。 米国事業は、COVID-19流行期に大きく成長しましたが、その後

				の経済環境の変化により、過去3年間GMVが減少しております。2023年6月期初に2025年6月期までの黒字化を目標として設定し、トップラインの成長を通じた達成を目指してまいりましたが、現状では達成が困難と判断し、レイオフを含む大規模な組織再編を実施することとなりました。 当社は指名委員会等設置会社として、独立した報酬委員会にて審議を行い、経営陣の報酬の減額を決定いたしました。 一方で、当社は「Go　Bold」をバリューとして掲げており、挑戦を奨励する企業文化の維持も重要と考えています。今回の組織再編は挑戦の結果であり、失敗から学び、将来に活かすことが重要です。このような挑戦を阻害する可能性を考慮し、報酬カットに関する詳細は非開示とさせていただいております。ご理解いただけますと幸いです。
16	○		鹿島アントラーズの成績を鑑みると、小泉会長の報酬は結果に見合ったものとなっているのか？	小泉取締役は、当社取締役と鹿島アントラーズの代表取締役社長を務めています。 当社取締役及び会長という立場としては、グループ全体の経営監督を担いながら、幅広い人脈と知見から、他の企業や業界団体、関係当局との協調、関係構築に貢献をしております。 鹿島アントラーズ代表取締役社長としては、「全ては勝利のために」というミッションのもと、競技力と収益力の強化、及び周辺地域での持続可能な地域社会の実現を目指して、取り組んでいます。買収当初の目的であるメルカリの顧客層の拡大にも貢献しておりますし、幅広い地域貢献からメルカリのブランディング向上にも繋がっております。 ビジネスとしては、2023年度（2023年2月1日～2024年1月31日）の観客動員数は、コロナ禍前の2019年度と比べても107％となり、今後の収益拡大は期待できると考えております。 なお、報酬内容につきましては、上記の職務状況を踏まえて、独立社外取締役が過半数を占める報酬委員会において、客観性・透明性を確保しながら決定しております。
17	○		社外取締役の渡辺氏が退任した理由を教えてほしい。	取締役会の構成については、当社グループの持続的な成長と企業

				価値向上をめざした経営を推進するにあたり、実効性の高い監督機能を実現するために必要な知識・経験・能力のバランス、多様性を確保することを基本方針としています。この基本方針を踏まえて、取締役の継続性、リフレッシュメントにも配慮しながら、取締役候補者を決定しています。 渡辺取締役につきましては、取締役会体制を検討・審議する中で、スポットワーク事業への参入に伴う影響等も考慮し、ご本人とも相談の上、本総会をもってご退任いただくことになりました。
18	○		CEOサクセッションに関する考え方を教えてほしい。	CEOサクセッションは、後継者の候補となる人材を発掘・特定して、その候補人材に対して将来のCEOに求められる経験を培ってもらうための育成計画を実行していく必要があり、一般的に非常に時間のかかるプロセスとなります。この長期にわたるCEOの後継者計画の策定・運用のプロセスについては、指名委員会において継続的に審議して監督して参ります。
19		○	山田社長は複数の取材で後継者問題についてお話しされており、株主としては、山田社長が経営者として事業継続の意欲を失くしたのではないかと不安を感じた。本来は慎重に検討すべき後継者問題を公開した真意を教えてほしい。また、退任後に保有株は処分しするのか？	現時点でCEOのバトンを他の誰かに渡すタイミングを具体的に決めているわけではありません。CEOサクセッションは、後継者の候補となる人材を発掘・特定して、その候補人材に対して将来のCEOに求められる経験を培ってもらうための育成計画を実行していく必要があり、一般的に非常に時間のかかるプロセスとなります。CEOサクセッションは、企業の永続的な成長とガバナンスを考える上で非常に重要なアジェンダです。指名委員会において、CEOの後継者計画の具体的な進め方を議論し、人材要件や候補者について検討を開始しており、今後も指名委員会が継続的に育成計画の推進状況などをモニタリングしながら、時間をかけてサクセッションのプロセスに関与していく予定です。 現CEOとして、グループ・ミッションの達成、そして、持続的な成長の実現に向けて、自らやるべきことはまだまだ沢山あると考えており、引き続き、企業価値の向上に向けて最善を尽くして参ります。一方で、私（山田取締役）以上に成果を出せる後継者をつくることが、中長期的な観点では非常に重要だと考えております。なお、私が個人として保有する株式については現在特に決めていることはございません。
20		○	社外取締役が66%と他社と比較しても非常に割合が高いですが、社外取締役がどのような役割を果たしているのか社外取	グループの持続的な成長と企業価値向上をめざした経営を推進するにあたり、実効性の高い監督機能を実現するために必要となる

			締役の方から教えてほしい。	知識・経験・能力のバランス、多様性を取締役会全体として確保するため、適任と考えられる取締役候補者を選定することを基本方針としています。 現任の社外取締役は、取締役会において、それぞれが専門分野に沿って積極的に発言しております。 また、取締役会の運営にあたっては、決議事項、報告事項の2種類の議題があるうち、報告事項については、経営の基本方針や経営戦略テーマについて議論・検討するためのアジェンダを意識的に設定されています。 各取締役の知見に基づく積極的な議論が促進されており、実際に活発な討議がなされております。
21		○	グローバル展開に知見のある社外取締役を採用した方が良いのではないか？	取締役会全体のバランスを考慮しながら、グローバルビジネスの観点や、適切なモニタリングが可能な人選をしていく中で、結果としてご提案にあった候補者を検討することはあると思いますが、現時点においては現在の候補者及び役員バランスが適切だと判断しております。
22		○	多くの社外取締役に複数の重要な兼職があり、時間的制約が多いと考えるが、期待される役割を果たすことに注力することが可能であるのかをお伺いしたい。	当社では、社外取締役は、当社における職務執行に必要な時間や労力を十分に確保するため、当社を含めて上場会社の役員を4社を超えて兼務しないことが望ましいと定めております。いずれの社外取締役候補者につきましても、兼職状況は上記の基準を満たしており、期待される役割を十分に果たしていただけるものと考えております。

株価・株主還元について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
23	○	○	株価水準についてどのように考えている？	株価は、外部環境を含む様々な要因によって決まるものであり、必ずしも当社がコントロールできるものではないと考えておりますが、IPO価格の3千円を下回っている状況については残念に思っております。 当社としましては、増益を伴ったトップラインの成長を通して実績をお示しすることが、株価向上および株主の皆様への還元に繋

				がっていくものと考えており、引き続き努力して参ります。
24	○	○	配当も含めた株主還元策について教えてほしい。	当面は将来利益の最大化に向けて成長投資と内部留保による財務基盤強化を 図っていく方針です。現時点では、利益剰余金がマイナスであり、法令上配当ができないため、配当の予定はございません。 将来的には経営成績や財務状況、今後の事業計画を総合的に勘案し、内部留保とのバランスをとりながら配当や自社株買いなどの株主還元も検討して参ります。
25	○		株主優待制度の導入の可能性について教えてほしい。	株主優待制度については当社においても効果と費用の面から検討を行っておりますが、株主さまのご指摘は、貴重なご意見として承ります。

サービスについて

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
26	○		サービスのレベルが手数料に見合っていないと感じますが、どのように考えている？	利便性の向上を喫緊の課題として認識しており、引き続きお客様により安心してご利用いただける利用環境の構築に向けて、プロダクト改善やカスタマーサポートの充実に努めて参ります。お客様からのフィードバックについては真摯に受け止めながら、今後の施策に活かして参りたいと考えております。
27	○		「メルカリ」における出品禁止の判断はどのように行われているのか？	メルカリは、誰でも簡単に商品を売ったり買ったりできるフリマサービスです。 多くの方々が安心して安全な取引ができるよう、出品禁止物を定めており、これらの出13品が確認された場合には、利用制限等の措置を取る場合があります。詳細は当社のホームページ（https://help.jp.mercari.com/guide/articles/259/）をご覧ください。
28	○	○	模倣品や出品禁止品等の横行に対して、どのように対策しているのか？	模倣品や出品禁止品等、疑わしい商品については、AIを活用した検知システムの拡充や24時間365日の監視体制を整備している他、ブランドや権利者とも連携し削除につとめ対策を強化しており、必要に応じて取引キャンセル・商品削除・利用制限などの措置を実施しております。お客様からお問い合わせがあった際には、お取引状況を踏まえ、適切に補償対応および出品者の利用制

				限を行っています。 また、2024年3月よりあんしん鑑定サービスを開始し、一部商品において、購入した商品を、専門業者の鑑定後に受け取れるようになりました。お客様の利用状況を踏まえながら、サービスの対象範囲拡大を検討して参ります。
29	○		企業が「メルカリ」を活用できる方法があれば教えてほしい。	当社のBtoCサービスである「メルカリShops」では、事業者様のEC事業拡大をサポートすることができます。月額固定費0円、最短5分でECサイトを開設することが可能であり、これまでECを使ったことがない事業者様においても、2,300万人以上の潜在的なお客様とのマッチングを通じて販路を拡大することが可能となり、企業の売上向上に貢献できると考えております。
30		○	メルカリの業態はいわゆる転売ヤーを助長させているように思うが、どう考えているのか。なかなか難しいが何か対策できないのでしょうか？	モノの売買においては、出品者、購入者ともに様々なケースがあり、安全、信頼、人道的というメルカリが有識者とともに策定したマーケットプレイスの基本原則に従った個別の判断が必要だと考えております。 一方で、「いま買わなければ」という心理により、意図せず急騰した価格で購入してしまうケースもあることから、著しく需給バランスが崩れるような場合は一次流通企業との連携を通じた発売前後の注意喚起の実施や、一時的な価格の急騰をお知らせする価格アラート機能を実装するなど情報提供を強化しており、今後もこの取り組みを広げて参ります。
31		○	不正利用に対する今後の改善策を教えてほしい。	不正に対する対応は、Marketplaceの安心安全の利用という観点でより強化しているところです。主に不正利用は主にクレジットカード不正とフィッシングがあり、それぞれに対策を実施しております。メルカリグループとしてはMarketplaceだけに閉じずにFintechも含めた横断での専任のセキュリティ対策に特化したチームを構築し対応を進めてます。不正を減らすという観点において本人確認を徹底し、FIDOのような生体認証を活用することに加えて、監視と対応を継続的に行うことで不正の対策として強化して参ります。

総会の形式について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
32	○	○	完全オンライン形式での総会を開催する理由を教えてほしい。	株主総会は、年に一度、株主様と直接対話できる貴重な機会と考えておりますので、当社としても、できるだけ多くの株主様にご参加いただきたいと考えています。 招集ご通知4ページに記載のとおり、5つの理由を基に今回も完全オンライン形式の株主総会を開催することを決定しました。 1. 平等な参加機会の確保 すべての株主さまに対して所在や時間的余裕の有無等を問わず、平等な参加機会を提供することにより、株主さまの権利行使及び対話の促進が期待できます。 2. 出席株主間における平等 ハイブリッド型株主総会では、オンライン出席と会場出席では、質疑応答等において不均衡、不平等が生じがちですが、完全オンライン株主総会を選択することで、出席株主さまの間でより平等なかたちでの運営が可能となります。 3. 物理的な制約の回避 株主さまの数が大幅に増加した場合でも、会場の収容人数という制限を受けずに株主総会への参加の機会を平等に提供できます。 4. 株主さまによる賛同 2021年9月の当社定時株主総会において、完全オンライン株主総会の開催を可能とする定款変更議案が約92.2%の賛成をもって承認可決され、昨年の完全オンライン形式で実施した当社定時株主総会にて株主さまにご回答いただいたアンケートにおいても、引き続き好意的なご意見が多数でありました。 5. 運営の効率化 完全オンライン株主総会を選択することで、会場の手配や設営に係る費用等が不要となり、株主総会の運営の効率化が叶います。

				以上の理由から、本総会については完全オンライン総会としての実施に至っております。
33	○		昨年は当日質問の回答前に質問を締め切ったため、リアルの株主総会のように回答が不十分・不誠実だった時に補足の説明を求めたり、関連する質問をすることができなかった。今年もそうするなら、なぜこの方式を採用するのか教えてほしい。また、質問が多数となった場合、恣意性を排除した無作為な方法で質問を取り上げるとあるが、本当に恣意性を排除しているか現場で確認することは可能なのか？	質問の締切時間については貴重なご意見として承ります。 本年は質疑応答のお時間を一定程度取り、議長から改めて質問送信の締切時間についてアナウンスをいたします。 また、質問が多数となった場合には、コンピューターを用いた恣意性を排除した無作為な方法で質問を取り上げております。 運営の都合上、株主総会を行っている現場でのご確認はできません。
34	○		株主との対話を大事にし、リアルで株主総会を開催し、参加できない株主のためにオンラインで視聴・アーカイブ公開までやった方がよいのではないでしょうか？	本定時株主総会の開催方法については社内でも検討を行いましたが、招集通知４ページにございます通り「平等な参加機会の確保」「出席株主間における平等」「物理的な制約の回避」「株主さまによる賛同」「運営の効率化」といった理由から完全オンライン株主総会での開催に至りました。今後もその年における状況を総合的に考慮し、その時々で、もっとも株主さまの利益に資する開催方式を選択していく所存です。

その他

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
35	○		「ソーシャルメディア上での誹謗中傷その他ハラスメント等に関して」を発表し、SNS上での対話は不適切と表明しました。インターネット企業が、このような決定をした理由を教えてほしい。	全てのステークホルダーに対して正確、公平かつ適時の情報開示を行う観点において、限られたステークホルダーのみが参加するソーシャルメディアは、当社から回答を行うプラットフォームとしては適切ではないと考えております。 ご質問がある株主・投資家の皆さまは、当社から開示している情報をご覧いただいた上で、当社が設置しているIRお問い合わせフォームから直接会社までお問い合わせください。回答については、上記のフェア・ディスクロージャー等の観点から、情報開示の要否、タイミング、方法を検討した上で、然るべき形で対応させていただきます。
36	○	○	9月12日に東京地裁から許可決定が出た取締役会議事録閲覧請	現在係属中の案件につき、回答は差し控えさせていただきます。

			求に即時抗告を行ったようだが、背景を教えてほしい。	
37	○		IR関連の質問について、ホームページ上の窓口を通じた問い合わせを推奨しているが、フェアディスクロージャーの観点で、フォームよりも株主総会での質問を推奨すべきではないか？	当社としては、株主総会は株主のみなさまとの対話の場として捉えており、多くの株主の皆さまからご質問いただければと考えております。 なお、株主総会に関するものかを問わず、当社に関してご質問、ご意見のある株主・投資家の皆さまのために、会社公式のお問い合せフォームを常設しておりますので、本総会後も、適宜、ご利用いただければと思います。
38	○	○	山田社長の株担保融資の規模について懸念する投稿がSNS上で散見されるが、どのように考えている？	本件につきましては、職務執行に直接関係しない、あくまで個人的な事柄になりますので、回答は差し控えさせていただきます。 なお、担保設定されていない株式も相当数ありますので、そこで指摘されているようなご懸念には及びません。
39	○		アクティビスト投資家からの接触の状況を教えてほしい。	個々の投資家の動向については控えさせていただきます。
40		○	フェア・ディスクロージャー・ルールの観点から機関投資家との面談内容を公開する意向はあるか？	CEOと当社大株主を中心とする複数の機関投資家の面談のサマリーを毎年1回公開しており、本年度においてもフェアディスクロージャーの観点でそのサマリーを公開する予定です。ただいま資料作成を行なっており、準備ができましたらIRサイトにて速やかに公開させていただきます。
41		○	株の希薄化を抑えるため、役員や社員への1円ストックオプションをやめてほしい。	当社は、2023年9月に指名委員会等設置会社に移行しました。移行にあたり役員報酬制度を見直し、長期視点で株主の皆さまとの利益共有を図ることも目的として株式報酬を導入しております。 報酬委員会では、引き続き、取締役としての監督機能の強化、株主の皆さまとの利害関係の一致という視点を意識しながら、適切な役員報酬のあり方について検討して参ります。 併せて招集通知19ページに今回再任をご提案している役員については、この報酬制度に伴って付与する予定の株式数もお示ししてますのでご参考にお知らせします。
42		○	賃料の高い六本木ヒルズではなく、オンライン勤務によって安い賃料の地方に本社を移転してはどうか？	会社のありたい姿から逆算して、どのような働き方がベストなのかを常に探っている状況であり、その一環として現在週2出社のトライアルを行なっております。 そのような状況において、本社オフィスの地方移転等については、従業員への影響が大きいため、現時点では検討しておりません。
43		○	郵送されてくる招集通知に過去3年間の財務三表を加えてもらえないか？	昨年定時総会より電子提供制度が導入されましたが、当社では発送物の変更により株主さまにご不便をきたすことのないよう、法

				改正を踏まえて資料の分量は削減しつつ株主さまにとって重要と思われる情報を厳選して分かりやすい資料となるように考慮した上で、招集通知を提供させていただきました。 今後の送付形態につきましては、本制度の周知の状況等も踏まえながら検討して参ります。

以上