

※本インタビューは 2026 年 3 月 6 日に公表した内容を基に再構成したものです。

## 1. エグゼクティブ・サマリー：有報の総会前開示に向けたソラコムへの挑戦

2025 年 3 月の要請を契機に有報の総会前開示が進む中、3 週間以上前開示には総会後ろ倒しが重要な課題となっています。本稿では、その実現に向けて総会開催日程の変更を行ったソラコムの挑戦を紹介します。

## 2. 各登壇者からのキーメッセージ

五十嵐 知子（取締役 CFO）

### 「有報の総会前開示は制度対応ではなく、対話高度化のための経営判断」



- ・有報の総会前開示は、株主・投資家にとって真に意味のある姿を目指す「経営判断」として捉えるべき
- ・議決権基準日を 4 月末へ変更し、総会を 7 月に後ろ倒すことで、株主との対話を深め、企業価値を向上させていく
- ・総会 1 か月前の一体開示と総会時期の分散は、投資家側の負荷を軽減して対話の質を高める
- ・会場費の低減や人的リソースの平準化など、コストの合理化も期待できる

山崎 紘彰（執行役員 VP of Strategy）

### 「グローバルスタンダードへの適応により企業価値を高める」



- ・有報が株主に十分に検討された上で総会が開催されるのは世界のスタンダード、グローバル展開を加速させる当社にとって避けては通れない道
- ・一体開示により「まずこの一冊を見れば会社の全体像がつかめる」という状態が海外投資家を含めた株主からの深い理解と対話につながる
- ・この取組みを新しいチャンスと捉え、自社のストーリーをステークホルダーに伝える手段として主体的に活用する

長野 友樹（財務経理 IR 部門責任者）

### 「限られたリソースでも、外部との連携で質の高い一体開示は可能」



- ・当社は 4 名という少数精鋭の体制だが、行政や監査法人、印刷会社と密に連携することで、品質を維持したまま一体開示を実現できる
- ・監査等委員会へも丁寧に説明を行い、理解を得ながら議論を進めている
- ・2 年目以降からは、書類の重複作成やチェック工数の削減により、社内・社外双方の業務効率化に大きく寄与すると確信

クイン 幸恵（財務経理 IR 部門開示担当）

### 「単なる書類の統合を超え、利用者にとって分かりやすい開示への進化」



- ・一体開示は、情報の重複を削るだけでなく、情報を再設計し「より伝わる形」へ進化させる絶好の機会
- ・サマリーページの設置やビジュアルの活用など、投資家が全体像を一目で把握できるような、利便性の高い構成を追求

小島 亘司（日本公認会計士協会 制度整備・法改正担当常務理事）

- ・ソラコム社は、既存の慣行に縛られず、経営判断としてあるべき姿を追求
- ・一体開示を企業価値向上のための価値創造の機会として再定義
- ・企業理念である「Customer Centric（お客様中心）」と「Avoid Muda（ムダを省く）」を体現
- ・同社のファーストペンギンとしての歩みは、日本企業にとって、指針となる