

2019年度 第2四半期連結業績説明会
アナリスト・投資家向けセッション Q&A (要旨)

開催日：2019年10月30日（水）

重要：以下の事項をご確認ください。

本資料は、皆様のご参考のため、2019年度第2四半期連結業績説明会でのアナリスト・投資家向けセッションにおける質疑応答の内容を書き起こしたものです。

本資料は、内容をご理解いただきやすいよう編集しています。また、正確でない発言については、脚注でその内容を訂正しています。

なお、英語での質疑応答については、日本語に翻訳した内容を掲載しています。そのため、実際のセッションでの同時通訳の内容とは異なる場合があります。同時通訳の音声は、当社 IR ウェブサイト (<https://www.sony.co.jp/SonyInfo/IR/>)にてご確認ください。

質問者 1

Q1: 二点お願い致します。まず I & SS ですが、今回売上で500億円増額修正をされて、利益は550億引き上げたというところで、この建て付けについてもうちちょっとお話いただければと思います。特に1Q 終わられたときに、非常に良い数字を出された中でちょっと下期はまだ不透明だということもあったので、この2Q での上振れをそのまま反映したのか、ある程度下期の見方も変えられたのか、その辺も含めてコメント頂戴できればと思います。

A1: はい、それでは最初の I & S S の今回の売り上げの上方修正、それから営業利益の上方修正、これの立て付けをもう少しということなんですが、まず売上高500億円上方修正しておりますが、これは全体的にはやはり多眼化・大判化の進展が、我々が思っていた以上に強いというところがありまして、それを素直に反映しています。それから下期も期初の想定は今回上方修正しています。数量と単価に分解すると、平均単価はセンサーサイズの大型化に伴って製品ミックスが改善していますので、期初の想定よりも価格を維持できるという見込みがあり、それをある程度織り込んでいます。それから販売数量については、先程申し上げましたが下期については今のところお客様からの引き合いは依然として強いという状況なんですが、現時点では少し慎重には見えています。期初よりはそれでも上方修正していますが、そういうことです。それから営業利益については、当然センサーの増収がある訳ですが、他方、製造オペレーションの改善による影響があります。これは具体的には経費の削減、期末在庫の増加に伴う損益の改善、こういったものを含んでいます。下期の見方については、期初に思っていたよりは強いという風に見えます。3Q ぐらいまではほぼ事業としては確定してる部分が多いので、4Q の価格がどうなるかという要素くらいしかもう残って無いんですが、むしろ我々の関心は2020年の需要はどうかということの方にどちらかというに移っているというのが現状でございます。

Q2: 二点目はゲームですが、こちらも主力の 1st Party のタイトルの時期をずらしたという影響が大きいというお話でしたが、やはり戦略的に PS5 のローンチを睨みながら、ある程度今後 1st Party のローンチスケジュールというものがより柔軟的な対応をしていく様なスタンスを、この下半期に関してお持ちなのかどうかというところをお聞かせ頂けますでしょうか。

A2: ゲームについては今回のローンチの延期というのは戦略的ということではなくて、一度 2 月に発表したのですが、スタジオが精査したところでは自分達が満足できるクオリティに届いていないということで仕上げにもう少しやっぱり時間が掛かるということで 5 月にリローンチさせてくれと、リスケジュールさせてくれということだったので一旦そういう判断になっています。私達としては、開発スケジュールの管理はやはりしっかりいくことの方が重要ですので、今回の一件を皮切りにしっかりローンチスケジュールの管理とをやって行きたいという風に考えております。

質問者 2

Q1: 映画の IP 戦略についてお考えをお伺いしたいのですが、ディズニー社とのスパイダーマンをめぐる交渉ごとなどが新聞紙上でも議論になっていたかと思えます。個別案件についてはコメント頂けること限られるかと思うのですが、今後の映像コンテンツの IP 戦略について今のお考えを教えてくださいなと思います。特にディズニーの新しい配信ですとか、配信プラットフォーム自体は増えてきている環境かと思えますので、そういう中での御社の今後の考え方について教えてくださいなと思います。

A1: 映画の IP 戦略についてご質問頂きました。今の環境の中では様々なプラットフォームが配信を強化しているということでもありますけれども、こういった競争環境自体は、コンテンツのニーズが高まるということは、非常にポジティブに捉えています。実際にコンテンツに対する引き合いも多いということなんですけど、その一方で色々な配信プラットフォームが自分達のエクスクルーシブなクオリティの高いコンテンツを求めるといことは、それを作るクリエイターであるとか、そういう人達を獲得する為の競争環境が一方で厳しくなっているということもございまして、そういった中で我々が独立スタジオとして存在感を発揮できる様に、引き続き IP の強化、それからクリエイターとのエンゲージメントの強化、こういったものに努めていきたいという風に考えております。

Q2: 二点目はアニメについて、配信プラットフォームの統合をご紹介頂きましたけれども、アニメに関してはやはり FGO のヒットというのが業績的には大きかったと理解しておりますので、FGO を除いたベースでのアニメ事業というのがこの数年、御社の中でどうであったのかという点、それとアニメと、今回は触れられていませんでしたが、ゲームとのシナジーも大きいかと思えますのでこの点について補足頂けることがあればお願い致します。

A2: 所謂アニメ事業に関してですが、仰る通りで FGO が最も強いというのが現状なんですけれども、FGO を育てる一方で、アニプレックスは確実に次のタイトル、これは IP から育てていくという意味ですが、そういったものを手掛け始めておりますので非常に期待できるタイトルがいくつか見えてきているという現状もありますので、ゲームに関わらず、先程テレビアニメシリーズの話も出

ましたが、こういった多角的なマーチャンダイジングを手掛けていきたいというのが今の考えでございます。

質問者 3

Q1: 二点お願い致します。まずゲームのプラットフォームの移行期の利益水準についてコメントをお願い致します。特に今期と来期の差分ですが、The Last of Us Part II を来期に移していて、PlayStation Vue、赤字の事業のシャットダウンを発表されているのでこれは来期にとってはプラスに効くことだと思います。ただ一方のPS5のローンチに伴って様々コストも発生していくと思いますので、この辺りの段差がどの様に見えていくのか、またPS4の課金周りのところの来期の考え方も、もう少し解説頂けると嬉しいです。

A1: はい、ありがとうございます。ゲームプラットフォームの移行期の利益水準については、ご関心の高いところだと思わすけれども、これはかなりの部分がPS5をいくらかで売ることによるということ、我々はBOMコストの分析、それから市場で受け入れられる価格、それによるプラットフォームのペネトレーション、こういったものを多角的に分析してまさに中期計画の中で議論を深めている最中ですので、現時点でそれ以上のことを申し上げることは無いということでございます。ただし、利益水準についてはきちんと我々としても意識しながら投資家の皆様、資本市場の方々ともコミュニケーションしながら考えていきたいと考えております。PS4課金の来期の考え方については、PS PlusそれからPS Now、こういったネットワークサービスの会員自体は堅調に推移していますので、出来るだけこのお客様のベースをPS5に繋げて行きたいということを考えておりますので、そういうベースが高ければ高い程、利益のボラティリティもミティゲートされるという風に思っていますので、引き続きそれに努めて行きたいと思わす。

Q2: 二点目、こちらにも利益の持続性というところですが、映画事業について今回の修正の要因の中にスパイダーマン:ファー・フロム・ホーム自体の興行成績が良かったという要因は記載されていなくて、メディアネットワーク、コスト削減や他の事業の要因が入っているんですが、今期の700億という、過去数年から見ると少し高い利益水準というのは持続可能なものだと見られているのか、それともパイプラインが良かった年の高い利益水準という風に見た方がいいのか、この辺りの考え方を教えて下さい。

A2: 今期の利益水準は確かにメディアネットワークのリストラクチャリングの効果とかそういったものもありますが、収益性の改善は着実に進んでおりますし、IR Dayでも申し上げた7%のOPマージンを目指してやっていきますということについては、インラインだと思っておりますので、出来るだけモーションピクチャーズのスレート、これは複数年度改善していくことが必要ですので、これを継続して、その上で+ α でコスト構造の見直しも含めて維持して行きたいと思っております。特に(スパイダーマン:)ファー・フロム・ホームはビッグヒットでしたが、今回の業績見通しに関しては、それ自体は期初に立てた予想とそんなに変わっていないということですので、むしろ売上高自体は下方修正していますが、これは先程申し上げた通りローンチスケジュールの変更、それから公開した作品の幾つかが想定を下回ったことによりますので、いずれにしても今の映画分野につい

ては、利益の見通しは数年前に比べると格段に見通しやすい環境になっていると私自身も感じていますので、引き続き安定した見通しをご提供したいと思っております。

質問者 4

Q1: ゲームと I & S S それぞれでお伺いしたいのですが、ゲームのところでは先程補足で頂きました増減益の中で、1st Party 以外の減収の影響があったと思うんですが、その中で Free-to-Play(F2P)の部分がどの程度有られたかということと、上期から下期に向けてまた来期に向けてこの影響がどの様に推移されるのかを教えてください。

A1: まずゲームは階段チャートが出ますかね。はい、ありがとうございます。自社制作以外のゲームソフトウェアについてのご質問だと思うのですが、ここにお示ししている(資料では)数字自体は挙げておりませんが、なんとなくイメージして頂ければいいと思うのですが、ここの下がっている量よりも F2P タイトルの減衰は大きかったです。ですからそれをその他のタイトルで補っている状況です。それは従来からの私達のパートナーのタイトルであったりとかしますもので、そういう意味では F2P 的なもの、それからインゲーム課金モデルのタイトルの裾野が広がるということ自体はさほど悪いことではないと見ています。それからこの下期から来期の影響については、今上期の減速を織り込んで下期も下方修正していますので、実際に期初に見通した時はいろんなシーズンリティのスパイクとかアップサイドとかも少し入れてたところもあるんですが、過年度の形を見ながら、ただ実際はあんまりスパイクしていないということもあり、割とフラットに落としていますので、下期についてはそんなに見通しを外すことは無いと期待していますが、こればかりは、ある程度不確定な要素は残るかなと思います。ただ先程申し上げた通りで、あるタイトルが減速した時に別のタイトルにお客様が移っているのが私達の中で見えますので、それはある程度変動をミティゲートしてくれると期待しております。

Q2: あと二点目はイメージセンサーなんですが、数字の確認で、今中計期間中に 7,000 億円の設備投資というお話を頂いておりましたが、まずその変化と 138K の中で外注部分と内製の部分との割合が変わっていないかという確認をさせて下さい。

A2: 設備投資の 7,000 億の変化について申し上げますけれども、三年間 2018 年度から 2020 年度まで 7,000 億と申し上げて参りましたが、今の需要に応えるとなると、もう少し次の中期で見込んでいた分を前倒しするかもしれませんので、数百億円程度増加する可能性はあると思います。これについては実際には設備の納品とかそういうこととも兼ね合いになりますので、確たることはまだ言えませんが、可能性の問題として申し上げておきたいと思います。それから 138K の内製と外注の割合、割合というか外注のボリューム自体は変わっておりませんので、割合としては内製が高まるということにはなりませんけれども、外注は変わっていません。

質問者 5

Q1: ゲームの補足の資料を見ると改めて環境認識を整理して頂きたいのですが、昨年と比べるとゲー

ムソフトが14ミリオンぐらい減っていて、スパイダーマンの影響があると思うんですが、それでも5、6ミリオンぐらいだと思うとちょっとタイレシオがかなり低下してるのではないのかと心配しているのですが、これは一時的なものとして理解していいのか、何かしら足元の状況に変化を感じられていたら共有して頂きたいのと、あとF2Pの方もこれは一部のタイトルが大きく落ち込んでるのかそれともそれ以外のタイトルでも幅広く見られるようなダウンの落ち込みなのかこの辺も併せてお願いします。

A1: まず昨年比のソフトの減少について申し上げますと、スパイダーマンとかGod of Warとか非常に強いタイトルがやっぱり多かったということがありますので、その差はやっぱり大きいかなと思います。なので全体的にソフトウェアのマーケットがシュリンクしているのかというご質問に対しては、そういう風には今は捉えておりません。これが一つ目で二つ目はですね、サードパーティのF2Pですが、これは専ら集中しています。複数のタイトルに分かれているという話ではありません。

Q2: I & SSの先程のキャパシティの増強の考え方ですが、従来と比べて見た時に2021年以降のアプリケーションでスマホなのか、車なのか、IoTなのか、今やられてるエッジAIみたいなものなのか、こういったアプリケーションが今までの想定より増えそう、というようなご感触なのかというのと、あとそれによっては従来立てていた先程お話されたROIC20から25%というのは、以前と比べてもよりポジティブな方向に確度が高まっているのか、なかなか難しい目標なのかこの考え方を改めてお願いします。

A2: I & S Sのキャパシティ増強の考え方なんですけれども、これは基本的にこの2020年とか2021年とかの断面では依然としてスマートフォンが強いということになります。それは多眼化の進展と大判化の進展、これが非常に大きいということで、私どものイメージセンサーに対するお客様のデマンドが非常に強いということに起因しています。ですから、まだそれ以外のアプリケーションが全体の売上に非常に大きなビジブルな数字になるかと言われると、スマートフォンの方がまだ全然大きいという風に思います。

質問者6

Q1: I & SSとキャピタルアロケーションについてそれぞれお願いします。I & SSの方はいつもの様な感じでキャパ、投入の状況の2Qの実績と3Qの見通しがあればというところ、下期の見方について先程多少ご解説頂いたと思いますが、フル稼働でという中で4Qに向けての在庫の水準感というのを今どういう目線で変更されたのか教えて下さい。補足資料の6ページ目に棚卸しの状況があると思いますが、昨年と比べて考え方、日数でもその絶対数字でも良いのですが、その前提でどういう業績予想になっているか。2QのI & SS利益の上振れ度合い或いは通期の上方修正の度合いがかなり大きかったと思いますので、どういう前提で今この数字になっているのかが一点目(の質問)です。

A1: キャパシティにつきましては第2四半期末時点でキャパシティは10万8千枚/月ということで108Kですね。前回の想定は105Kでしたので若干増加をしております。それから3Q末時点では、現時点では117Kになる見込みでございます。3ヶ月かけまして徐々にキャパシティを増加させる見込みになっております。投入につきましては、これは2Qの実績は想定通りほぼフル稼働

ということで、3Qも同じくほぼフル稼働というのを見込んでおります。

それから在庫ですね。戦略在庫という表現をしましたがけれども、現在の前提は、下期の生産量の内ウェア枚数換算でおよそ5万枚程度の戦略在庫という計画でございます。非常に下期も今のところはダイヤモンドが強いので在庫がここまで積めるかどうかというのは見通しづらいというのが正直なところでございます。

Q2: 二つ目がキャピタルアロケーションのスライドで見せて頂いた中で、今後売却と投資もあわせてということで、ありがとうございます。これを見ると1,900億の売却で投資の方は1,500億実施済みということだと思っておりますが、一方でフリーキャッシュのところは、今回は据え置きという数字もありますので、この数字というのはこの実施分を織り込んだ数字なのか或いは今後下期の部分もある程度幾つか見えてる物も織り込んでこういう置き方をしてるのかというところの考え方を教えてください。

A2: 基本的な考え方としては売却するものについて予定ということはなかなかお示しできないので、実績を基本的には入れるという考え方をとっています。それから、戦略投資については、ディール自体は成立してるのですが、エグゼキューションがまだであるといった様な物を含めて考えてお示しすることにしていますので、基本的にこういったお示しの仕方をしようと考えております。

質問者 7

Q1: 一点だけお願いします。モバイルですが、今回2Qも黒字、それから通期で100億ぐらい上方修正されています。その一方で台数はさらに減るということで来期に向けてその黒字の蓋然性、それからそもそも3.5ミリオンだともうほぼ国内+ α ぐらいの感じだと思うのですが、足元のコスト削減が想定より上手く行っている背景と今後の見通し、あと逆に事業の戦略のアップデートをお願いします。

A1: 今回の上下のバランスはやや分かりづらいと思うのですが、少し上下の内容についてお話ししたいと思うのですが、上期については一次的な要因がアップサイドに含まれています。増益方向に効いてることなんですが、下期は逆に一時的な費用が下の方に効いてます。一時的な要因を除くベースで下期を上期比で考えると、売上高で230億円増収、営業利益で80億円減益。*こんな様な形になります。従って、これが今の実力値ということになりますが、これは期初に計画した構造改革の進展と比べてどうかということだと、予定よりも早く進んでいますので所謂ブレークダウンについてはかなり当初目論んだものよりは引き下げられると思っています。なので結論としては、従前からお約束している来期の黒字化については十分に達成できるであろうというのが今の見立てです。台数についてはおっしゃる通り国内+ α という前提で黒字化できるのかというのがご質問の趣旨かもしれませんが、私の今の見立てでは十分可能だと思います。アップサイドがあるのかというご質問に関していうと、今のところスマートフォン(というフォンファクター)で短期的にアップサイドを追い掛けるのはやや企業リスクも大きいですし、難しいのではないかなあと思っているので、まずは体質を筋肉質に変えてその上で自分達のポジショニングをきちんと見出していくということに注力するのが戦略の方向性かなと思っています。

*一時的な要因を除く売上高と営業利益は米国会計原則に則った開示ではありませんが、ソニーは、この開示が投資家の皆様に有益な情報を提供すると考えています。

質問者 8

Q1:質問を一点だけお願いします。エレクトロニクスプロダクツソリューションのところではスマホ以外のテレビオーディオビデオ、あとビデオカメラのところの YOY での増減益の動向を、定性的で構わないので教えて頂けないでしょうか。

A1: E P & S のスマートフォン以外のプロダクツの定性的な方向感をお示ししたいと思います。テレビについては減収減益ということになります。これは 2Q でよろしいですか？オーディオビデオについては増収増益、それからデジタルイメージングについては増収減益、そしてプロフェッショナルソリューションについては減収減益ということでございます。少しナレティブに補足しますと、テレビについては販売台数の減、それから為替の悪影響があります。オーディオビデオについては特にオーディオのところ、Truly wireless のヘッドセットの売れ行きが非常に好調で、これは増収に大きく貢献しております。それからデジタルイメージングについては、為替の悪影響がありますが、新製品効果がありますので、これによって増収になっています。プロフェッショナルソリューションについては、これは残念ながら為替の悪影響と中国の市況悪化、この両方の影響がありますので減収となっております、プロジェクター、カムコーダーあたりがなかなか厳しいという状況です。

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている、ソニーの現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「想定」、「予測」、「予想」、「目的」、「意図」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られたソニーの経営陣の仮定、決定ならびに判断にもとづいています。

実際の業績は、多くの重要なリスクや不確実な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常にソニーが将来の見通しを見直して改訂するとは限りません。ソニーはそのような義務を負いません。その他のリスクや不確実な要素、及び業績見通しと大きく異なる結果を引き起こしうるその他要素については、ソニーの最新の有価証券報告書又は米国証券取引委員会に提出された最新の年次報告書 (Form-20F) も合わせてご参照ください。