

2019年度 第3四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：2020年2月4日（火）

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3四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要約したものです。

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ませ。

---

質問者 1

Q1: 【I&SS分野】上方修正について、数量のアップサイドとミックスの改善、どちらの影響度が高かったのか、教えて欲しい。

A1: 第2四半期と同様、数量とミックス改善の寄与度は、ほぼ同じくらいと見ている。

Q2: 【I&SS分野】固定資産の増加額に関して、若干(見通しを)下げているが、投資の効率性の改善なのか、それ以外の要因なのか、コメントをいただきたい。

A2: 効率が上がって当初見込んでいた投資をしなくても、想定しているキャパシティが整えられるという判断による。

質問者 2

Q1: 【I&SS分野】来期は競争環境を楽観視していないという話だったが、需給環境を見ると業界全体で良い状況が続いているので、実際、そのリスクをどの程度考えているのかを確認したい。

A1: 定量的に示すことは難しいが、当初の見通しでは、来期の上半期の需要が非常に強いため、生産キャパシティとのバランスで考えると第4四半期に戦略在庫を一定程度積もうと考えていた。しかし、今のところ来期に出荷を予定していた戦略在庫のほとんどを当期に出さざるを得ず、来期、十分なディマンドに応えられるか、という問題がある。また、今期の業績に大きく貢献している0.8μのイメージセンサーは、量産開始2年目に入るので、ある程度、競合先のキャッチアップや価格の攻勢が予想される。これらが主なリスクだが、言うまでもなく、現在懸念されているコロナウイルスの話は織り込めていないので、また別の調査なり反映なりが必要と思っている。

Q2: 【G&NS分野】第3四半期のFree-to-Play(F2P)の落ち込みの幅は第1四半期及び第2四半期と比べてどうだったか、また、来期に向けて、F2Pの落ちは今期で一巡とみて良いかを教えて欲しい。

A2: サードパーティソフトウェアの大幅な減収は、その大半がF2Pのタイトルからきている。それ以

外のソフトウェアについては新作・旧作のいずれのライブラリーについてもほぼ横ばいのため、やはりF2Pのタイトルの見通しづらさが、今回また浮き彫りになったと感じている。それ以外については、そこまで大きな変化はなく、見込みの精度を工夫していきたいポイントと考えている。

### 質問者 3

Q1: 【G&NS分野】PS Plusについて、今までの説明から、大型タイトルの発売など、きっかけがあった時に会員数が増えると認識しており、今四半期は苦しいと思っていた。しかし、今回ソフトウェアがあまり売れていないにも関わらず、会員数が伸びたという背景をどのように分析されているか、また、次世代に向かって会員数の期待感などを教えてください。

A1: PS Plusの会員数を安定的に増やしていくにはどうしたらいいか、そのリテンションの効率をどう上げていくか、という事については色々な試行錯誤がある。価格の改定はご案内の通り8月に実施しているが、年間契約が割安になる価格設定としており、より長期の安定的なユーザーを増やしたいという意図によるものである。そして、これを提供することによって、ユーザーの人がオンラインマルチプレイ、PS4タイトルのフリープレイ、100GBのPS4セーブデータお預かり、そして加入者限定のディスクカウント、こうしたプロモーション施策を導入したことによって、それを評価してくださるユーザーが増えたのではないかと考えている。

例年、第3四半期に会員数が増加する傾向はあるが、こうしたサービスを体験し、魅力を感じていただくことで、より安定的に、増やしていきたいという風に考えている。

次世代に向かってということでは、出来るだけ増やしていきたいが、次世代についてはまだ申し上げられることが少なく、まとまった段階、来期のどこかでご案内申し上げたいと思っている。

Q2: 【G&NS分野】PS5が今年の年末商戦でローンチされる中で、来期のゲームの業績のガイダンスがどうなるのか、ということがしばしばマーケットの中では話題になっている。もしPS5の価格が発表されていない中で、ガイダンスの時期、4月の終わりを迎えた場合にはどうなるのか、ということについて、もしお考えがあれば教えて欲しい。

A2: まだ、申し上げるのは難しい時期ではあるが、今の時点では、これまで通り業績見通しを通常のタイミングで公表させていただく事を考えている。

### 質問者 4

Q1: 【EP&S分野】(年間の利益ガイダンスから)第4四半期の営業利益を試算すると大きな赤字になっている。主要4製品分野に分解して、どういうトレンド・水準を想定されているのか、一時費用はどのようなものを、いくら想定されているのかを教えてください。また、来期、このEP&Sの事業はどのくらいの利益改善ができるか、一時費用等の戻しと合わせて説明頂きたい。

A1: 計算すると、第4四半期のEP&Sの営業利益については赤字と言う事になるが、先ほど少しスピーチで述べたように、モバイル事業の構造改革で一時費用の計上を見込んでいて、このインパクト

が非常に大きい。しかし、これをどの程度抑える事が出来るかということも、色々な意味で精査しており、出来るだけ小さくしていきたい。他のカテゴリーについては、通常のシーズナリティの範囲を超えるようなことは現在のところ想定していない。在庫の水準も、先ほど述べた通り、第3四半期は、大変適切なレベルに抑えられている。前回の決算発表で、テレビについては第4四半期に一部新商品を導入するという考えを案内したが、今のところその計画についても変更はない。ただし、中国のサプライチェーンで懸念されている事が現実のものになれば、一部そのランプアップが遅れるリスクもあると考えている。

Q2: 【EP&S分野】来期はこういった一時要素はなくなって増益になると思っていいか。

A2: 来期について、まだ計画を作っていないが、意図としては来期に負の遺産を引きずらずに良いスタートが切れるように、引き続き在庫のコントロール、しっかりとした製販の計画を立てていきたい。

Q3: 【EP&S分野】計算される構造改革費用の第4四半期の予算、約130億円がモバイル事業で主に出るとしても、それ以外にも(EP&Sで)▲358億円になるような赤字が出るという事で良いのか。

A3: 分析して頂いた通りでご理解いただいても構わないが、詳細については個別にはお示ししていないということもご理解いただければと思う。

Q4: 【G&NS分野】ゲーム事業で、サードパーティのソフトウェアが良くなかったという事だが、ファーストパーティタイトルはどうだったのか、想定比も含めて少しご解説頂きたい。

A4: 基本的には想定比に対する質問は定量的にはお答え出来ないのですが、少しイメージ・印象でお話したい。サードパーティのフルゲームについては旧作の想定が、ファーストパーティのフルゲームについては全体の想定がやや強かったという事があり、それには届いていない。PS Plus等についてはほぼ想定通り。

#### 質問者 5

Q1: 【I&SS】今四半期末の生産キャパシティの実績と投入枚数の実績と見通しについて教えて欲しい。

A1: 設営ベースでの生産キャパシティは、第3四半期末時点で概算月産115 k。前回の想定が117 kだったため、若干の減少がある。プロセスミックスなどにより若干のブレが生じるためであり、生産キャパシティ設営が遅れているわけではない。第4四半期末時点では、124kとなる見込みである。投入枚数については、第3四半期実績はフル稼働。第4四半期についても、フル稼働を見込んでいる。

Q2: 【映画分野】フランチャイズの強化について紹介されていたが、今四半期に実施した投資について、考え方を教えて欲しい。ピーターラビットの制作会社の件は、その方向に沿った内容だと思ったが、Game Show Networkは、やや毛色の違う投資。不採算チャンネルの見直しも進めている

タイミングで、どういう意味合いの投資だったのか、コメント願う。

A2: Game Show Networkについては、もともと、AT&Tが保有している持分を42%取得して、完全子会社化した。従前の持分は58%だった。Game Show Networkは、オリジナル番組を含むクイズ番組を、米国のケーブルネットワーク経由で配信するマルチメディアエンタテインメントカンパニー。傘下のGSN Gamesでは、オンラインやモバイル向けゲームも提供している。我々としては、このビジネスユニットには色々な視点で可能性があると考え、戦略的な意思決定をより柔軟に行うために、オポチュニティがあったため持分を100%とした。

Silvergate Mediaは、子供向けのアニメの開発・制作の会社でライセンス提供を行っており、SVOD・ケーブルテレビ向けに、7タイトルを作っている。良質なオリジナルIPとクリエイティブな人材の確保を投資目的としている。我々としては、この分野はカテゴリーとして大変魅力的だと従前から考えており、様々なダイアログの中で、こうした買収の機会があったため機敏に動いて決断した。

#### 質問者 6

Q1: 【I&SS分野】第3四半期でミックスと数量の増加があったとのことだが、ウェーハあたりの売上のモメンタムを確認したい。第2四半期で結構上がっていたと思うが、第3四半期も同じくらい上がったという理解で良いのか。在庫変動の利益インパクトは今年はマイナスに効いているような気もするので、定量的な数字があれば教えて欲しい。

A1: ウェーハあたりの売上のモメンタムというと、ウェーハ1枚あたりの単価の話になってしまうが、開示しておらず定量的なコメントは控えたい。センサーサイズが大型化するとウェーハ1枚当たりの理論収率が減って歩留まりが低下するという現象が起こるため、それらの要因を上回るセンサー1個当たりの平均単価にしなければウェーハ単価は維持することはできないというのがロジック。したがって、ウェーハあたりの売上・単価のモメンタムを正しく維持するためにきちんと高付加価値のものを出すということと、歩留まりを改善していく、もしくは新商品の場合は立ち上げをできるだけ円滑に行うといったところが差異化の源泉になるため、引き続き注力していきたいと思っている。

在庫変動による利益の変動については、第2四半期と第3四半期を比較すると在庫自体は78億円くらいの減少となり、減益要因になる。前年同期比で100億円以上の減益要因にはなっていると思う。

Q2: 【G&NS分野】来期に向けて「スムーズな移行」を目指すにあたって、例えば開発費やマーケティング費用などある程度コントロールできそうなもの、もしくは価格なのか数量なのか分からないがまだ見えないもの、について可能な限り今見えているものと見えていないものに分けてお話しいただきたい。

A2: まず絶対にコントロールしなくてはならないものはBOMコストだと思っている。これは何をコストとして認識するかということにもなり、コントロールするべきものである。それから、イニシャルのランプアップ。どのくらい用意できるかということについても製販をきちんとやって、正しい量を作っていかなければならない。

見づらいものは、価格で競争しているわけなので、今申し上げるのは極めて難しい。また、価格次第ではプロモーションの形や費用の大きさも、バランスの中で決まっているので、今の時点で申し上げることは難しい。

できるだけ「スムーズな」という意味は、ライフの中できちんと収益が上がるようなやり方を、自分たちとして一番良いバランスで組み立てられると良いのではないかとということで議論を重ねている。

#### 質問者 7

Q1: 【I&SS分野】イメージセンサー以外の貢献を来期以降どのように見込んでおけば良いのか。

A1: 産機、FA、車載、ToFを含むセンシングになるが、モバイル\*以外の割合を2025年に向けて30%くらいにしていきたいと従来申し上げている。その目標については特に変えておらず、そのために必要な事をやっている。短期的にはモバイル向けのToFセンサーについては順調に立ち上がりつつあるのでどの程度の割合になっていくかというのは、来期以降お示し出来るのではないかと考えている。ToFについてはそれに特化した設備投資が必要というわけでもないで、非常に可能性があるのではないかと思う。マージンも恐らく適正なレベルで取れるのではないかと見ている。

\*ここでは、モバイル向けイメージセンサーを指します。

Q2: 【I&SS分野】想定ほど投資をしなくても投入が増やせるとの話があったが、外部の活用等も含めて、中計での計画7,000億円に変化があるのか、考え方を教えて欲しい。

A2: 今期は投資効率改善により150億円の減少ができたが、中期の時間軸での7,000億円というような数字になると、そこまで大きな変化は今のところ見込んでいない。来期\*には、その次の21~23年の中期計画を出す年になるので、そのタイミングで次の中期の3年間の投資の考え方についてはご案内できるのではないかと思う。

\*ここでは、2021年度を指します。

#### 質問者 8

Q1: 【I&SS分野】第4四半期に向けて在庫がどう変動するのか。需要次第だと思うが、方向性を教えて頂きたい。今四半期は非常に好調だったと思うが、顧客側の需要が少し変調しているように見える中、1-3月、4-6月とコロナウイルスの影響を除けばフル稼働でも足りない位の需要があると想定して良いか？

A1: もともとは、第4四半期に来年度上期に向けて、戦略在庫を積み上げる予定だった。その後、顧客の需要が強かったので、戦略在庫を積みづらく、出荷するしかない状況になっていた。コロナウイルスの影響を排除して説明することに、どれだけの意味があるかは分からないが、一部で需要が減速するかもしれないと思っている。これらを全体的に勘案すると、(第4四半期

の)在庫自体は、第3四半期から若干増えるくらいで、あまり変わらないかもしれない。  
ただし、確たることが申し上げられるほど、情報収集もできていない。

Q2: 【I&SS分野】アウトプットベースで、1-3月はどれくらいの計画を持っているか。

A2: アウトプットベースの開示はしていないが、生産のリードタイムは5～6か月であるため、そこから考えて頂きたい。

---

### 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いたします。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。