

2019年度 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5月13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。

質問者 1

Q1: 【EP&S分野】リーマンショック時は翌四半期に1,000億円超の構造改革費用を計上したが、今回も2020年度第1四半期から何らかの手を打つのか？それとも、コロナ禍が収束するまで待つのか。また、EP&Sが赤字に転落するリスクと、事業ポートフォリオを見直すことも鑑み、コロナ収束後にEP&Sの事業としての位置づけが変わりうるか？

A1: まず前提として、リーマンショックとは状況がかなり異なっていてEP&Sについては、人員数や固定費のレベル等は、当時とは随分違う。いずれにしても、こういった状況で需要自体が当初の予定よりも減っているため、売上規模に準じたマーケティング費用の見直しや間接部門を中心とした経費削減、コストコントロールの徹底ということは、やっていく。これは特にコロナの収束を待つということではなく、現時点から始め、収益の維持には全力で努めていきたいと考えている。

質問者 2

Q1: 【G&NS分野】次世代ゲームコンソールに関するマーケティングは、マイクロソフトに比べて、ソフトウェアラインアップの紹介なども含め、やや劣後しているとの声も聞かれる。これまでのPS5のローンチに向けた活動に対して合格点との評価をしているか。もし合格点とするのであれば、どのあたりがうまくいっているのか。また、年末のローンチに向けて、今後はどのようなテーマを持って宣伝活動をしていくのか。

A1: PS5については、非常に戦略的に物事を考えているので、残念ながらあまりコメントできない。合格点か合格点でないかということでは、これは結果がすべてなので、ローンチした後に判明することではないかと思っており、我々としては全力を尽くしていくことに尽きると思う。

Q2: 【映画分野】メディアネットワークにおけるポートフォリオ見直し費用は2020年度も前期並みに計上される計画か。

A2: メディアネットワークにおけるポートフォリオ見直しは、継続的に検討していくが、現時点で決めている大きなものはない。

質問者 3

Q1: 【連結】2021年3月期の売上や営業利益見通しについて、(2020年)2月に作った予算があると思うが、その時点で、セグメント別でどう見ていたのか。

A1: 今は前提が変わってしまったため、コロナウイルスの影響がなければどうだったかという説明をするのは基本的には難しいと考えている。しかし、我々としては今期の業績を踏まえ、さらにワンステップ上に行くにはどうしたらいいかを考えながら予算を作っていたことは申し上げておきたい。

Q2: 【連結】コロナ後、もしくはコロナとの共存の世界で、ゲーム、映画、音楽を取り巻く事業環境が構造的にどう変化し、ソニーを含む、参入企業の収益にどのような影響を及ぼす可能性があるのか。それに対するソニーの戦略は。

A2 色々な説はあるが、少なくとも在宅時間が増え、外出時間が減り、より多くの人々の行動がネットワーク、リモートを鍵にして変わっていくという事ではないかと思っている。我々もネットワーク、リモートに関するビジネスは多くやっているが、例えばプレイステーションネットワークは大きなオンラインコミュニティなので、これはさらに強化していく可能性があるし、大きくなっていく伸びしろがあると思っている。それから、5Gなどを使った映像コンテンツ制作自体をフィジカルではなくて、オンラインで行うようなこと、それから、医療領域でも我々が持っているリアルタイム技術が活躍する分野があるのではないかと思っている。そのようなところが、我々が今後注視していかなくてはならないことではないかと思っている。映画は劇場公開が非常に重要で、今回のコロナウイルスの影響が一段落して劇場公開したとしても、いきなり以前のように人々が戻ってこないかもしれない、時間がかかるかもしれないということは考えられるため、これが長期化した場合は新たな作品の公開方法もクリエイターときちんと協議しながら検討していく必要もあるのではないかと思う。また、ライブやイベントでは我々のオンラインのテクノロジーやリアルタイムのテクノロジーが使えるのではないかと期待している。

質問者 4

Q1: 【I&SS分野】サプライチェーンの在庫に関連して、スマートフォン向けは、顧客によっては販売が芳しくないモデルもありそうだが、今後の動向次第で、過去にも発生したようなBS在庫の評価減リスクは念頭においた方が良いか。また、現時点で商談ベースでのイメージセンサーの価格動向、大判化、マルチ化トレンドへの影響についてどのように考えているか。

A1: 在庫は昨年12月末時点ではタイトだったが、第4四半期になってコロナウイルス感染拡大による販売減少もあり、3月末時点では適正な水準に近づいている。この在庫は、2020年度に十分に出荷できる見込みなので、重要な評価減の計上は見込んでいない。現時点での商談に対する、今回のコロナウイルス感染拡大による影響は主に三つ。一つ目は、スマートフォン市場の減速に伴う販売数量への悪影響がある。それから、サプライチェーン上で在庫が増加しているの、販売数量自体は2019年度と比べて増加する場合であっても、増加率は2019年度に比べて緩やかなものになるのではないか。市場自体の足元の減速が、ハイエンドスマートフォンからミッド、それからローへのシフトを促す可能性は十分にあるので、イメージセンサーの製品ミックスが悪化するということもある。2019年度は急激に大判化のペースが上がったわけだが、スピードがダウンす

る可能性は十分にあり得る。細かい点だが、ソニーの0.8 μ のセンサーは量産開始2年目に入るので、価格については、やや軟調になるという感じはしている。

質問者 5

Q1: **【I&SS分野】**半導体の在庫、稼働率、投入枚数、生産能力について、実績、計画の見通しを教えてください。

A1: イメージセンサーの設営ベースのキャパシティと投入量は、2019年度第4四半期末時点で、マスター工程の設営ベースでは、月産 123 k。前回想定は月産124kだったので若干の減少になるが、プロセスミックス等で若干の差異があるので設営が遅れているわけではない。2020年第1四半期末時点で月産133kとなる見込み。3ヶ月かけて徐々にキャパシティを増やす。投入枚数については、2019年度第4四半期については、3ヶ月の単純平均で月産約122kとなっており、フル稼働で前回の想定通り。2020年第1四半期は、3ヶ月平均で月産約127 k。モバイル向け、デジカメ向けで若干の生産調整を見込んでいる。もう少し長いレンジでは、2020年度末にマスター工程のアウトプットベースの生産能力は、138kに引き上げると、従来から申し上げているが、この計画には基本的に変更はない。

Q2: **【連結】**キャッシュポジションの現状と、現環境下におけるアロケーションの考え方のスタンス等について教えてください。

A2: 2020年3月末時点での手元現預金は9,623億円で、未使用のコミットメントラインが5,700億円強ある。それに加えてコマーシャルペーパーが1兆円の枠、銀行のアンコミットの借入額が2,300億円で、いずれも使っていないので、このくらいの資金余力があれば、経済環境悪化の場合でも十分企業活動が継続できていると思っている。アロケーションのスタンスは、今まで申し上げている通りで、戦略的な投資、M&A、自社株買いといったことで最適な使い方をしていくポジションに変化はなく、転換社債（当社が発行した130%コールオプション条項付第6回無担保転換社債型新株予約権付社債）についても、現状積極的に何かをするということは考えていない。

質問者 6

Q1: **【連結】**2020年度の営業利益試算について、5部門それぞれで新型コロナウイルスの影響と、それ以外で分けて説明することは可能か。固定費増減の方向性を含めて教えてください。

A1: 2020年度の営業利益試算については5部門で新型コロナウイルスの影響とそれ以外という形で特に試算をしておらず、（コロナウイルスの）影響が無ければということをお話することに近いことになるため、大変申し訳ないが（回答を）控えさせていただく。ただし、第1四半期の決算発表の時にはきちんとした見通しをお示しするのでご理解をいただきたいと考えている。

Q2: **【I&SS分野】**イメージセンサーについて、大判化による単価上昇/多眼化による数量拡大/ToFの拡大の方向性について変化がないか、スマートフォンの最終需要停滞に伴い、生産能力拡大のスケジュールに変化がないかを教えてください。

A1: イメージセンサーの方向性については、基本的に大きく中期的な方向性が変わるということはない。ただし、現在のスマートフォンの需要は今回の(新型コロナ)ウイルスの影響を受け

て落ちていることは事実なので、需要減が及ぼす影響、プロダクトミックスによる悪影響は2020年度については見ていかななくてはいけないと思っている。それによる生産能力の拡大のスケジュール（の変化）について、（中期計画）3か年の投資についてはスピーチでも申し上げた通り全体の8割については意思決定しているが、残りの20%については投資判断の時期を後ろにずらすという選択肢があるので足元の需要に合わせて必要なタイミングで行っていただくと考えている。

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。新型コロナウイルス感染拡大は、重要なリスク及び不確実な要素の多くに悪影響を与える可能性があります。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。