

2020 年度第 1 四半期 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 8 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、2020 年度第 1 四半期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: 【G&NS分野】 1Qでのサードパーティーソフトとマイクロトランザクションの好調の原因について、一時的なイベントの押し上げ効果と巣ごもりの効果に分けた上で、1Qの増収がどの程度のインパクトをもって2Qの増収につながっていくか、考えを教えてください。

A1: 1Qのサードパーティとアドオンコンテンツの影響を切り分けるのは難しいが、巣ごもり需要の影響は大きく、4月は非常に良かった。5月以降やや平準化しているが、それでも、前年同月と比べるとユーザーのアクティビティは高いレベルにあると認識している。また、1Qは、ファーストパーティは非常に強いソフトにも恵まれ、サードパーティのフリートゥプレイのタイトルも、多彩なイベント等もあり非常に活性化した、ということがある。

Q2: 【I&SS分野】 先程、来年度の下期にかけて利益成長軌道に持っていく、という話があったが、その時の前提条件について共有して頂きたい。例えば、市場でのハイエンドスマートフォンの需要が来年度下期に戻ってくるという条件が揃わないと難しいのか、これから行われるシェアアップやコスト構造の見直しによっても十分増益に持っていくような筋肉質な体質にしていくのか、について教えてください。

A2: イメージセンサーについて、来年度下期での利益成長ということは当然狙っていくが、下期以降までの時間軸で考えると、今の足元のハイエンドのスマートフォン市場のスローダウンはおそらく一服するとは見ている。加えて、足元では中国の顧客を中心に在庫が非常に多く、この在庫調整という側面も今期の業績に対してはかなり影響している。

質問者 2

Q1: 【I&SS分野】 イメージセンサーの生産能力と稼働の実績、2Qの見通しを教えてください。また、今期の営業利益の減益の中で稼働要因というのがどのように入っているか確認したい。

A1: キャパシティは2020年度1Q末時点で、マスター工程の設営ベースで概算133K/月。これは前回の想定通り。2Q末時点で135K/月となる見込みで、3ヵ月をかけて徐々にキャパシティを増加させるという考え。ウェハーの投入枚数は、1Q実績は3ヵ月の平均で約126K/月。これはモバイル向けとデジカメ向けで若干の生産調整が入っている。2Q見込みは、3ヵ月の単純平均で約

112K/月。これも同様にモバイル向けとデジカメ向けで生産調整が増えるという見込みにしている。

Q2: 【I&SS分野】モバイルセンシングは、思ったよりも伸ばせないという事で前年度比で減収を見込んでいると思うが、これは（採用が）遅れているという認識なのか、顧客の設計の影響で今後の成長も見直した方が良いのか確認したい。

A2: センシングにおける減益見込みのマグニチュードとしては、昨年度の実績2,300億円強の営業利益から今期1,300億円までの変化のうち、およそ4分の1程度がモバイルセンシングの減少になる。大きなポイントとして、昨年度の時点では、成長が期待できるという事で設備投資を行い、研究開発費を増額しているの、これらが影響している。

### 質問者 3

Q1: 【G&NS分野】PS5の詳細はほとんど話せないことは承知しているが、以前からG&NS分野のガイダンスを出すときには、例えばPS5の価格が未発表の状態であっても、シナリオのなかで一番蓋然性の高いものを置くという話だった。今年度計画において、価格や数量の前提があると思うが、どういったところにレンジを置いた上での計画なのか、差し支えない範囲でヒントが欲しい。

A1: 今年度の計画のポイントという風に理解してお話しできる範囲で申し上げますと、1Qは非常によかったが、2Q以降はこの巣ごもり需要がある程度落ち着く前提で見ている。それからPS5の導入に関しては、マーケティング費用などを中心に、相応の費用をかけるという前提で見ている。今は数量と価格の前提について申し上げられないが、アップサイドとリスクの両面あり、現時点で我々としてはこのバランスが良いのではないかという前提を置いて、計画をお示ししている。

Q2: 【映画分野】劇場公開が今後2年から3年も影響を受ける可能性もあると言及されているが、こういったマイナスの一方で、例えばデジタルの比率が増えていくとか、テレビ番組制作におけるアップサイドもあると思う。このセグメントの利益の水準感のリスクリワードがここからの2年から3年間の劇場公開のダウンサイドリスクによってどう変わると考えれば良いのか、例えば戦略的にデジタルのウェイトを上げることによって、実際のリスクリワードは変わらないというところに持っていかれるのか、そうでないのかといった点を踏まえて伺えればと思う。

A2: 今はコロナの影響で制作と公開という点で影響を受けているが、当然のことながら、テレビ番組制作においては需要が非常に旺盛な状態が続いている。独立系の制作会社として、そういった旺盛な需要に応えることで、劇場公開の大型作品で、劇場リリースが遅れているものに対してキャッチアップしていく。コロナの状況を見ながら、それぞれの作品の価値を最大化するために、どういった公開ないしは販売の仕方がベストかということを経営的に対応する方針。それにより、ダウンサイドリスクに関してもある程度対応して、なるべく作品の価値の最大化、すなわち利益の最大化を図っていきたいと考えている。

### 質問者 4

Q1: 【I&SS分野】イメージセンサーの下期の稼働について、先ほど2Qは若干稼働が落ちるという話があったが、その期間、戦略在庫を積むという話もあった。6月の在庫が2,900億円強だが年度末の在庫についてどれくらいを考えているのか、下期の稼働と在庫の前提を教えてください。

A1: 在庫はご指摘通り1Q末で2,900億円強あるが、年度末にはもう少し増える前提で考えている。下期の稼働については、キャパシティの90%弱程度を現状では想定している。これが、先ほど申し上げた在庫の若干の増加につながると考えてほしい。

Q2: 【I&SS分野】来年度下期の利益成長の前提について、ハイエンド市場のスローダウンの一服、中国顧客の在庫調整の一服など、需要環境が良くなる前提だと思う。来年度について、キャパシティは今以上に増えない前提で見ているのか、キャパシティはまだ増える前提なのか。コストについては償却を抑えても増えると思うが、売上を増やすため、原価率が増えるような施策は何かあるのかご教示いただきたい。

A2: 来年度下期の利益成長の前提については、キャパシティは若干増える前提で見ている。ただ、増えるタイミングについては、先の需要を見ながら、どのタイミングで増やして、どのタイミングで稼働させるか、柔軟に考えたいと思う。基本的には増えるという風に考えて欲しい。

#### 質問者 5

Q1: 【EP&S分野】コロナの影響も落ち着いてきてはいると思うが、この1Qを振り返った総括、当初思っていたところから製品カテゴリ毎にどのような形で着地したのか、また、今後に向けてリストラ費用を250億円積まれていることなども含め、何かコメントがあればお願いしたい。

A1: 5月に試算した時点との差を精緻にお話しするのは難しいが、5月に試算したときの方がはるかに先を見通すことが難しかった。それに比べれば、1Qは良いパフォーマンスだったと思う。特にテレビに関しては、巣ごもり需要の影響もあるかと思うが、思った以上に回復が早かったという印象を持っている。基本的にはオンラインでの販売も増え、店舗が開けば商品が出ていくということで、1Qに関してはどちらかという販売する商品の配分の方が難しかったくらい需要が非常に強いという印象を持っている。デジタルカメラについては、やはり最初は難しかったが、直近では戻りつつある。以前リーマンショックとの比較でお話した記憶があるが、そのときと比べると様子は異なっていて、戻りは早い印象を持っている。但し、構造改革については、体質を強くしていくために、足元の需要の強弱に関わらず、きちんとやっていきたいと思っている。

Q2: 【連結】キャピタルアロケーションのアップデートにおいて、戦略投資1.4兆円以上というなかで、これまで実行した部分と、残っている部分はどういった規模感なのか、中身も含めてご示唆いただけることがもしあればお願いしたい。

A2: 主な実施案件はEMIの完全子会社化とSFHの完全子会社化で、双方とも4,000億円規模ということになる。それから、この中期の期間で既に実行した自社株買いが3,000億円ある。大まかに申し上げると、今年度分として、(SFHの完全子会社化に加え、)3,000億円内外の規模を想定している。但し、これはどういう機会があるかにもよるため、若干フレキシブルに考えている。また、今期の3000億円の中には、今日発表した1,000億円の自社株買い枠も含んでいる\*。

\* 戦略投資については、2019年度までの2事業年度で実行済の約9,000億円に加え、今年度は既にSFHの完全子会社化（約4,000億円）と、Bilibili社及びEpic Games社への出資（約700億円）の合計約4,700億円を実行しています。

なお、戦略投資の今年度想定分3,000億円には、Bilibili社及びEpic Games社への出資と1,000億円の自社株買い枠が含まれています。

---

#### 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。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（その後に提出される四半期報告書を含む）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。