2021 年度第 3 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：2022 年 2 月 2 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、2021 年度第 3 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】PS5 について、通期の販売台数の見通しを下方修正した中で、来期の目線をどのように考えているか。特に、昨年 5 月の IR Day では、歴代コンソール最大の販売台数を目指すと言っていたので、2,200 万から 2,300 万台を目指していたと思う。現在の需要に対する感触や供給ができそうな範囲を踏まえ、どのような目線を持っているか。

A1: 来期の PS5 について、需要としては歴代コンソール最大の販売台数を狙える強い需要があるという手応えは変わっていない。部品を供給していただけるパートナー会社ともその実現に向けて協議や交渉を続けており、ぜひ実現して欲しいと思っている。
その一方で、CFO として客観的に見ると、半導体を中心としたグローバルな部材調達不足の問題や物流の混乱は、来年度も継続するというのが順当な見方だと思う。特に来年度の下期については、まだ確たることが言えず、現時点で精度の高い見通しを示すのは難しい。ただ、今の段階で目標を下げてしまうと、易きに流れるということもあると思うので、現時点では高い目標を持ってチャレンジしていくのが正しい姿だと思う。年度決算発表では、ある程度精度を高めた販売台数見通しについて、2022 年度の業績見通しとあわせて説明できるように準備をしていきたい。

Q2: 【G&NS分野】戦略投資の基準は。例えば、Epic Gamesでは少数持分を取得しており、今回のBungieは全ての株式を取得することにしている。ユーザー数の維持、又は1stパーティーの強化など、どのような基準で今後ゲームIPを取得していくか。

A2: IPにもフェアバリューがあると思う。ソニーが投資することで将来アップサイドが作れるかどうかを基準に考えたい。それが投資効率を上げるということであり、プレミアムを合理的なものにするということだと思う。投資の規模の大小について明確な基準はないが、ソニーの財務余力とリスクを踏まえた上で検討していきたい。例として挙げられた、部分的に買うのか、100%買うのかということに関しては、相手もあることで必ずしも我々の意思が通るわけではない。良い会社であれば100%買いたいと思うことが多いが、それにこだわるとアライアンスが進めにくいということもあるので、マイノリティ出資も含め、柔軟に、長い時間軸で検討したい。

質問者 2

Q1: 【G&NS/EP&S/I&SS分野】部材の供給不足や価格上昇の影響について、棚卸資産も含めて、考え方を教えてほしい。

A1: 第3四半期末の在庫水準について、G&NSはホリデーシーズンを受けた在庫の減少と、PS5の部材供給不足問題によって在庫が減っており、基本的には在庫が足りていないと認識している。EP&Sについては、ホリデーシーズンを受けた完成品の在庫減少の一方、テレビパネルの在庫の増加に加えて、部品供給の逼迫に備えた戦略備蓄を実施している。来年度も、一部商品については特に上期に不足が予想されるため、在庫を積み上げていくことになると思う。従って、ホリデーシーズンの完成品の在庫の減少を、戦略備蓄や、物流の混乱による納品期間の長期化がオフセットしている。パネルの在庫自体は適正水準にある。I&SSについては、中国のスマートフォン市場の回復が遅れており流通在庫も増えているため、これに伴う在庫増はあるが、来年度の需要見通しと生産キャパシティーを踏まえて、期末に向けて戦略在庫を積み上げていくという方針に変更はない。来期も見通した上で、必要と想定される在庫について今期末に向けて積み上げていくというのが大枠の考え方になる。

Q2: 【その他】ソニーモビリティ株式会社に対して、どのようなリスク・リターンや、経営資源の投下を考えているか。

A2: まだリスク・リターンや経営資源の投下について明確にお示しする段階ではないが、アセットライトをイメージしており、この事業に大きな資本の投下をすることは考えていない。具体的には、バッテリーの自社開発や、車両自体の製造設備、販売・メンテナンスのインフラを自前で持つことは考えていない。基本的にはパートナーシップやそれに類似する形で、できるだけアセットライトで、ソニーの技術をもって車の進化に貢献し、長期的には車のスペースを新しいエンタテインメント空間に変えていきたいというのがビジョン。従って、例えばこの中期経営計画の 2 兆円の戦略投資枠に VISION-S 関連の投資が入るのかといった議論をするような規模感での投資は全く考えていない。

質問者 3

Q1: 【連結】北米の最終需要をどう見ているか。

A1: 北米の景況感については、大変気になってはいる。金融政策が大きな転換点にある、地政学リスクは非常に高くなっている、中間選挙も控えているといった変動要素が多いため、需要に変調をきたしていないかは、事業サイドにも聞いてアップデートしているが、明確に減速しているという傾向は現時点では見えていない。テレビについて、下期に入ってヨーロッパや日本では昨年度対比で減速感が出てきた一方、北米については、予想の範囲内ではあるが想定より強さが持続している感触がある。エンタテインメントは総じて堅調だが、劇場公開については、コロナの感染者数が増えれば、スケジュールの見直しをするなど、フレキシブルに対応している。ただし、現状ではエンタテインメントの需要に大きな変化はなく、北米については堅調に見えている。変調をきたさないかは大変心配していることなので、アンテナを高くして、変化があれば迅速に対処していきたい。

質問者 4

Q1: 【G&NS分野】Bungie買収について、買収対価36億ドルのうち約3分の1が従業員株主に対する継続雇用を条件とした繰延支払対価やリテンション関連の費用ということなので12億ドル程度、そのうち3分の2が、2年で費用計上されるということは、1年に4億ドル前後の費用が出るという理解で良いか。また、無形資産の償却期間はどの程度で見ているか。

A1: 買収対価のうち約3分の1は繰延支払対価やリテンションのための報酬だが、具体的な数字についてはまだ精査する必要がある。来期の見通し発表時にアップデートできると思う。無形資産も今まさに精査している段階なので、確実な数字は言えないが、一般的には10年程度を想定するが、無形資産の内容によって異なる。

2年間で費用計上する点について補足すると、契約条件によるため、1年目と2年目の配分は、必ずしも均等額ではない可能性がある。無形資産の償却に関しても、様々な無形資産を、今後Purchase Price Allocationで配分していく過程で、金額、償却期間を順次確定させていく予定である。

Q2: 【G&NS分野】戦略投資はアップサイドが作れるかを基準に判断するということだったが、今回のBungieの事例でアップサイドはなにか。Bungie、ソニーそれぞれにとってどうか。またユーザー数やARPUなど、どのKPIに影響を及ぼしそうか。

A2: Bungieの事例では、様々なプラットフォームにコンテンツを展開する能力、ライブサービスを開発し、運営する能力について学ぶところが多い。ソニーのプレイステーションスタジオもBungieから学びたいと非常に強く思っており、Bungieもぜひ一緒に考えて作っていきたいと言ってくれている。具体的には、初年度に多くの計画を立てて交流を深めていくと聞いており、アップサイドがあると期待している。Bungieにとっては、人材のリテンションや獲得について、サポートできるところがあると考えているので、ぜひ協力させていただきたい。加えて、IPをゲームに限らずマルチユースし、マーチャンダイジングしていく。例えば、ヒットしたIPの映画化が代表例として挙げられるが、Bungieも自分たちが育てたIPを多面的に展開して大きく育てていきたいという希望を持っていると伺っている。ソニーは映画もあり、音楽もあるので、プラットフォームを活用してもらい、IPを大きく花開かせることができれば、それもアップサイドになると期待している。

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に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。