SONY

2021年度 第3四半期 連結業績概要

（2021年12月31日に終了した3ヵ月間）

2022年2月2日

ソニーグループ株式会社

本スピーチに記載されている、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。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。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、本日付の発表文をご確認ください
(https://www.sony.com/ja/SonyInfo/IR/)。

- **2021年度第3四半期連結業績及び通期連結業績見通し**
- **セグメント別概況**

- 本日は、こちらの内容でご説明します。

2021年度 3Q 連結業績

（億円）

	FY20 3Q	FY21 3Q	前年同期比
売上高*	26,940	**30,313**	+3,373 億円 (+13%)
営業利益	3,519	**4,652**	+1,133 億円 (+32%)
税引前利益	3,838	**4,616**	+778 億円 (+20%)
当社株主に帰属する四半期純利益	3,107	**3,462**	+354 億円 (+11%)
普通株式1株当たり当社株主に帰属する四半期純利益（希薄化後）	248.50円	**276.65円**	+28.15 円
平均為替レート			
1米ドル	104.5円	**113.7円**	
1ユーロ	124.5円	**130.1円**	

* ソニーは2021年度第1四半期より、従来の米国会計基準に替えて国際財務報告基準（以下「IFRS」）を適用しており、2020年度の数値もIFRSベースに組み替えて表示しています（次頁以降も同じ）。
* IFRSにおける「売上高及び金融ビジネス収入」を「売上高」として表示しています（次頁以降も同じ）。

- 2021年度第3四半期の連結売上高は、前年同期比13%増の3兆313億円、連結営業利益は、前年同期比1,133億円と大幅増の4,652億円と、第3四半期の実績としては、いずれも過去最高を更新しました。
- 税引前利益は、前年同期比778億円増の4,616億円、当社株主に帰属する四半期純利益は、354億円増の3,462億円となりました。
- 一時的な要因を除いた調整後の各利益については、お手元資料の3ページから6ページをご覧ください。

2021年度 3Q セグメント別業績

（億円）

		FY20.3Q	FY21.3Q	前年同期比	為替影響
ゲーム＆ネットワークサービス（G&NS）	売上高	8,832	**8,133**	△700	+455
	営業利益	808	**929**	+121	+21
音楽	売上高	2,645	**2,959**	+314	+166
	営業利益	591	**551**	△40	
映画	売上高	1,912	**4,612**	+2,701	+363
	営業利益	203	**1,494**	+1,291	
エレクトロニクス・プロダクツ＆ソリューション（EP&S）	売上高	6,990	**6,869**	△121	+385
	営業利益	1,034	**800**	△233	+71
イメージング＆センシング・ソリューション（I&SS）	売上高	2,670	**3,248**	+578	+237
	営業利益	514	**647**	+133	+120
金融	金融ビジネス収入	4,230	**4,713**	+483	
	営業利益	399	**352**	△47	
その他	売上高	332	**274**	△57	
	営業利益	70	**82**	+12	
全社（共通）及びセグメント間取引消去	売上高	△671	**△496**	+176	
	営業利益	△98	**△203**	△105	
連結	売上高	26,940	**30,313**	+3,373	
	営業利益	3,519	**4,652**	+1,133	

・2021年4月1日付の組織変更にともない、2021年度第1四半期より、従来のその他分野ならびに全社（共通）及びセグメント間取引消去に含まれていた一部の事業及び機能をEP&S分野に移管しました。本頁では各分野の2020年度における売上高及び営業利益（損失）を2021年度の組織構造に合わせて表示しています（次頁以降も同じ）。

・各分野の売上高はセグメント間取引消去前のものであり、また各分野の営業利益はセグメント間取引消去前のもので配賦不能費用は含まれません（次頁以降も同じ）。

- セグメント別の当四半期の実績は、ご覧の通りです。

2021年度 連結業績見通し

（億円）

	FY20	10月時点 FY21見通し	2月時点 FY21見通し	10月時点比増減
売上高	89,987	99,000	**99,000**	-
営業利益	9,553	10,400	**12,000**	+1,600 億円 (+15%)
税引前利益	9,980	9,900	**11,550**	+1,650 億円 (+17%)
当社株主に帰属する当期純利益	10,296	7,300	**8,600**	+1,300 億円 (+18%)
金融分野を除く連結ベース 営業キャッシュ・フロー	11,503	8,900	**9,400**	+500 億円 (+6%)

為替レート	実績レート	前提レート (FY21 3Q-4Q)	前提レート (FY21 4Q)
1米ドル	106.1円	111円前後	113円前後
1ユーロ	123.7円	130円前後	128円前後

1株当たり配当金	
中間	30円
期末(予定)	35円
年間(予定)	65円

金融分野を除く連結ベース営業キャッシュ・フローはIFRS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。

- 次に、通期の連結業績見通しをお示しします。
- 連結の売上高見通しは、前回から変更なく9兆9,000億円、営業利益見通しは、1,600億円増の1兆2,000億円としました。
- 税引前利益見通しは1兆1,550億円に、当社株主に帰属する当期純利益は8,600億円に、それぞれ上方修正しています。
- 金融分野を除く連結ベースの営業キャッシュ・フロー見通しは、前回から500億円増の9,400億円としています。

2021年度 セグメント別 業績見通し

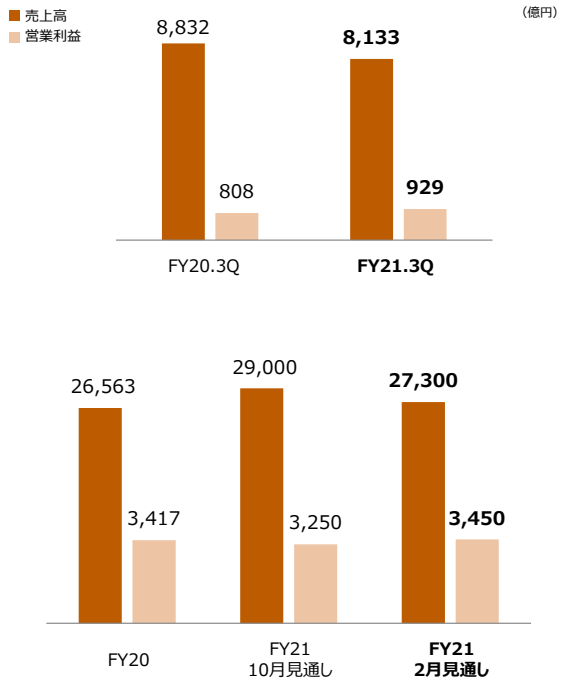
（億円）

		FY20	10月時点 FY21見通し	2月時点 FY21見通し	10月時点比 増減
ゲーム&ネットワークサービス（G&NS）	売上高	26,563	29,000	**27,300**	△1,700
	営業利益	3,417	3,250	**3,450**	+200
音楽	売上高	9,399	10,700	**10,900**	+200
	営業利益	1,848	2,000	**2,050**	+50
映画	売上高	7,530	11,800	**12,200**	+400
	営業利益	799	1,080	**2,050**	+970
エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション（EP&S）	売上高	20,681	22,800	**23,600**	+800
	営業利益	1,279	1,900	**2,100**	+200
イメージング&センシング・ソリューション（I&SS）	売上高	10,125	11,000	**10,700**	△300
	営業利益	1,459	1,500	**1,500**	-
金融	金融ビジネス収入	16,740	14,900	**16,100**	+1,200
	営業利益	1,548	1,530	**1,530**	-
その他、全社（共通）及びセグメント間取引消去	営業利益	△796	△860	**△680**	+180
連結	売上高	89,987	99,000	**99,000**	-
	営業利益	9,553	10,400	**12,000**	+1,600

- セグメント別の業績見通しは、ご覧の通りです。
- それではここから、各事業の概況説明に移ります。

ゲーム & ネットワークサービス分野 （G&NS分野）

売上高及び営業利益



2021年度第3四半期 （前年同期比）

■ 売上高　700億円（8%）減収　（為替影響：＋455億円）
- （－）ハードウェア及び周辺機器の売上減少
- （－）アドオンコンテンツを含む自社制作以外のゲームソフトウェア販売減少
- （－）自社制作ゲームソフトウェアの販売減少
- （＋）為替の影響

■ 営業利益　121億円　増益（為替影響：+21億円）
- （＋）販売費及び一般管理費の減少
- （＋）製造コストを下回る価格を戦略的に設定しているプレイステーション®5 (PS5™) ハードウェアの損失縮小
- （－）自社制作ゲームソフトウェア販売減少の影響
- （－）アドオンコンテンツを含む自社制作以外のゲームソフトウェア販売減少の影響
- （－）周辺機器及びプレイステーション®4ハードウェアの販売台数の減少の影響

2021年度見通し （10月時点比）

■ 売上高　1,700億円（6%）下方修正
- （－） PS5™ハードウェア販売台数の下方修正

■ 営業利益　200億円　上方修正
- （＋）販売費及び一般管理費の減少

- まず、ゲーム&ネットワークサービス分野（G&NS）です。
- 当四半期の売上高は、プレイステーション®5（PS5™）のローンチと、それに合わせた大型タイトルの発売があった前年同期比8%減の8,133億円となりました。
- 営業利益は、ソフトウェアの減収はあったものの、販売費及び一般管理費の減少やPS5ハードウェアの収益性改善などにより、前年同期から121億円増の929億円となりました。
- 当年度通期の売上高見通しは、前回から1,700億円減の2兆7,300億円、営業利益見通しは、前回から200億円増の3,450億円としています。

現状認識

- 12月のプレイステーションユーザーの総ゲームプレイ時間は、PS5の発売直後であった前年同月比で20%下回ったものの、2019年の同月との対比では7%程度の増加となっており、大型タイトルのリリースが少なかった当四半期としては、堅調な実績であったと捉えています。

- 第4四半期には、自社制作の大型タイトル『Horizon Forbidden West』や『グランツーリスモ7』のリリースが控えており、ユーザーエンゲージメントがさらに高まることを期待しています。

- また、1月にリリースしたPC版『ゴッド・オブ・ウォー』は、Metacriticのメタスコアで93点を獲得するなど、PCゲームコミュニティにおいても高い評価を得ています。

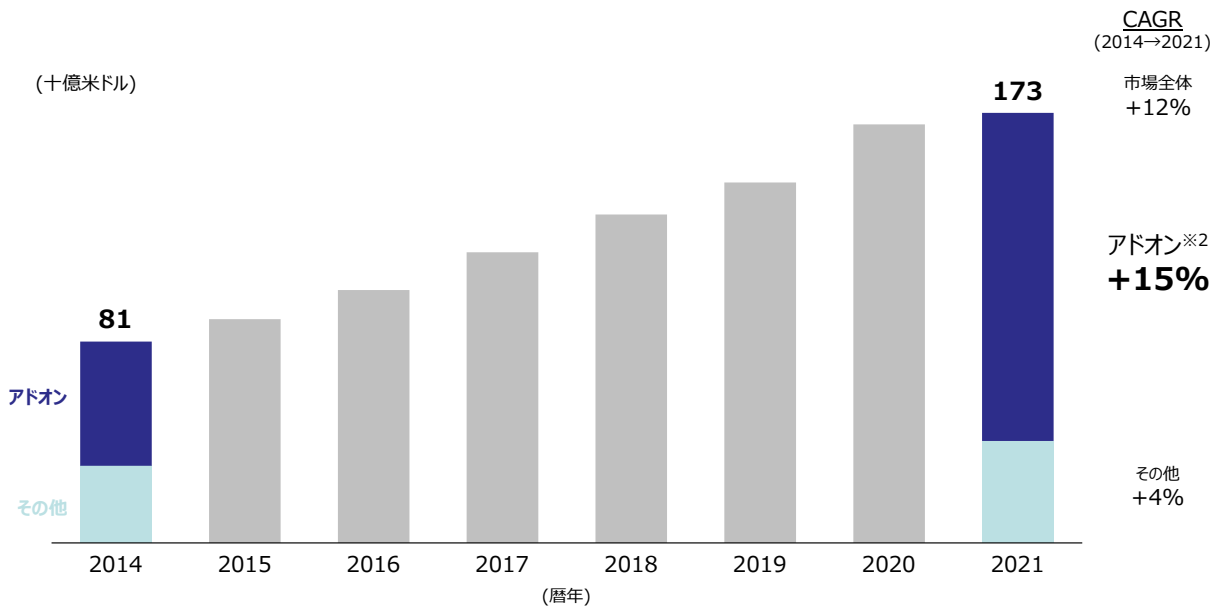
- PS5ハードウェアについては、半導体を中心としたデバイス供給制約に加え、全世界的な物流の混乱によるリードタイムの長期化もあり、残念ながら、今年度の販売台数は1,150万台程度となる見通しです。

- デバイス供給制約の影響は今後も継続することが予想されますが、PS5に対する強い需要にお応えできるよう、引き続き最大限の努力を続けていきます。

Bungie, Inc.の買収

- 米国時間1月31日に、ソニー・インタラクティブエンタテインメント（SIE）が、世界有数の独立系ゲーム開発会社Bungie，Inc.（Bungie）の買収に関する確定契約を締結しました。
- Bungieは、900人を超えるクリエイティブ人材を擁し、これまでに『Halo』や『Destiny』などの大ヒットタイトルを創出してきた実績があります。
- 長年のパートナーとして、Bungieとはさまざまな協業可能性の検討を重ねてきましたが、両社の持つクリエイティブ領域での強みや企業文化の融合を通じ、さらなる成長を目指すことができるとの確信が得られたため、本買収を進めることとしました。
- Bungieは、SIE傘下においても引き続き独立したスタジオとして、プレイステーション以外のプラットフォームでの事業展開も継続していきます。
- なお、本買収の対価は36億米ドルで、本買収の完了は関係当局の承認等を条件としています。

全世界のゲームコンテンツ消費※1の成長



出典: Omdia + NewZoo Mobile (2014-2015), Omdia (2016-2021) *3

*1: コンソール、PC、モバイル、クラウドゲームに関する、アップフロント、アドオン、サブスクリプションに関する支出を含む。
*2: シーズンパス、アバター、拡張コンテンツパックなど、自己表現や新しい体験のために行う、継続的な購入。
*3: Omdiaの2014年及び2015年のデータにモバイルが含まれないため、比較のために同期間の最新のNewZooのモバイルのデータを含めている。

- グローバルのゲームコンテンツ市場規模は2014年から2021年までに倍増していますが、この成長は、同期間に年平均15%で伸長したライブゲームサービスのアドオンコンテンツが牽引しており、今後も市場の成長を牽引するものと期待しています。
- Bungieは早くからこの機会を捉えて、大ヒットシリーズである『Destiny』にライブゲームサービスを取り込み、この領域における豊富な経験と高い技術を蓄積してきています。

Bungie社買収の戦略的意義

■ 『Destiny』及び新規IPの獲得

■ ライブサービスの知見や技術の取込み

■ 自社制作ソフトのライブサービスの領域拡大

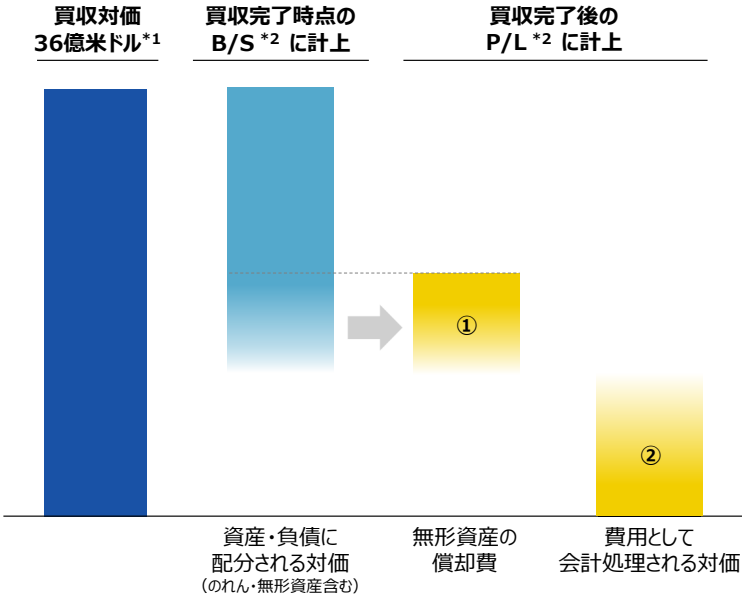
- 本買収の戦略的意義は、大成功を収めている『Destiny』や、現在同社が開発を進めている複数の大型新規IPの獲得のみならず、Bungieの持つライブゲームサービスの知見や技術をグループ内に取り込み、プレイステーションスタジオが制作するゲームIPにも活用し、ライブゲームサービスの領域を広げていくことです。

- Bungieとプレイステーションスタジオとの緊密な連携により、2025年度までに10タイトル以上のライブサービスゲームをローンチすることを計画しています。

- また、PC版『ゴッド・オブ・ウォー』などの自社制作ゲームの成功が示すように、マルチプラットフォーム展開も当社にとって大きな成長機会と捉えており、本買収により、プレイステーション以外のプラットフォームでの新たなユーザーの獲得とエンゲージメントの向上を進め、当社ゲーム事業のエコシステムをさらに拡大していくという長期的な成長戦略を、大きく前進させます。

- Bungieの買収を起爆剤として、自社制作ゲームソフトウェアの成長を加速し、2025年度までには、その売上を現在の2倍以上に拡大することを目指します。

Bungie社の買収に関する会計処理



費用の内容と計上タイミング

① **買収完了時点で計上される無形資産の償却費** *3
- 買収完了後、償却年数にわたり、費用計上

② **費用として会計処理される対価** *3
- 買収対価36億米ドルの約3分の1は、主に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のための報酬
- 買収完了時点から数年間にわたり支払われ、会計上、費用計上される
- そのうち、約3分の2が買収完了後2年間で計上される

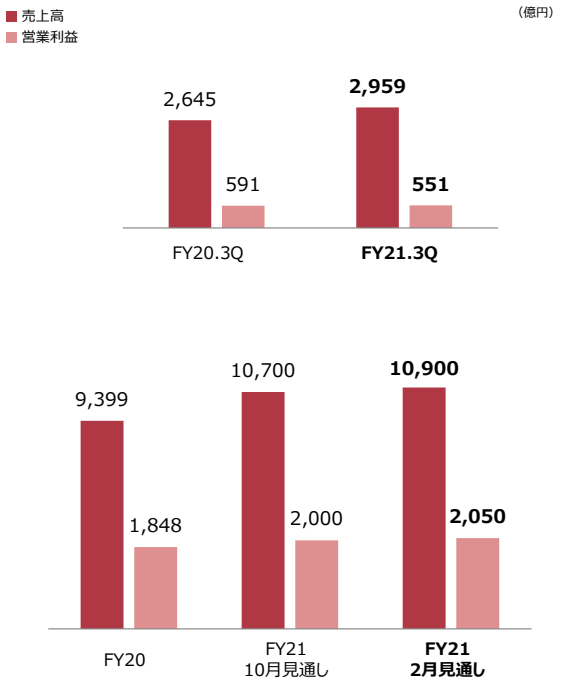
*1 今後一定の運転資金その他の調整を経て決定されます。
*2 上記の「B/S」はソニーの連結財政状態計算書、「P/L」はソニーの連結損益計算書を指します。
*3 上記費用のほか、繰延支払対価に係る時間価値の割戻しによる利息費用が発生します。当該利息費用は、連結損益計算書上、金融費用に含まれます。

本買収の完了は、関係当局の承認及び許可の取得等を条件としています。
本頁に記載されている内容は現時点の見込みに基づく未監査情報であり、買収完了のタイミング及び完了時点の取得価額の配分（purchase price allocation）の結果、変更される可能性があります。

- 最後に、本買収に関する会計処理の大枠の考え方について、こちらの概念図を用いてご説明します。
- Bungieは、従業員株主が過半を占めるプライベート・カンパニーであり、買収対価の支払条件は、従業員株主を含むクリエイティブ人材に、本買収後も継続してBungieで活躍し続けてもらうことに重点をおいて、設定しています。
- そのため、本買収の対価36億米ドルのうち約3分の1は、主に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、リテンションのための報酬として、本買収完了時点から数年間にわたって支払うこととしており、会計上、費用として計上されます。
- なお、本買収完了後2年間で費用化されるのは、このうち3分の2程度となる見込みです。

音楽分野

売上高及び営業利益



2021年度第3四半期 （前年同期比）

■ 売上高　314 億円（12%）大幅増収（為替影響：＋166億円）
- （＋）音楽制作及び音楽出版における有料会員制及び広告型ストリーミングサービスからの増収
- （＋）為替の影響
- （－）映像メディア・プラットフォームにおける減収
  - （－）FY20.3Qに『劇場版「鬼滅の刃」無限列車編』などが貢献していたアニメ事業の売上の減少
  - （－）モバイル機器向けゲームアプリケーションの売上減少

■ 営業利益　40億円減益
- （－）映像メディア・プラットフォームにおける減収の影響
- （＋）音楽制作における増収の影響
- （＋）為替の好影響

2021年度見通し （10月時点比）

■ 売上高　200億円（2%）上方修正
- （＋）映像メディア・プラットフォームにおける増収
  - （＋）モバイル機器向けゲームアプリケーションの売上増加
  - （＋）アニメ事業のライセンス収入の増加
- （＋）為替の影響

■ 営業利益　50億円上方修正
- （＋）増収の影響

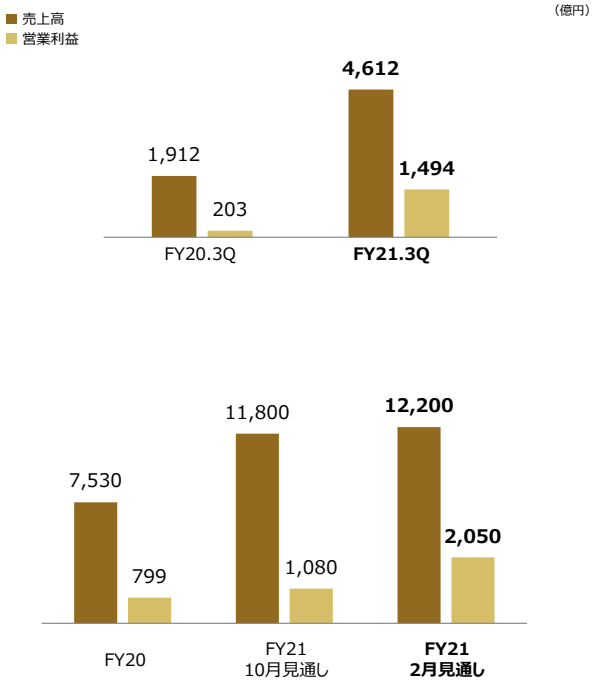
- 次に、音楽分野です。
- 当四半期の売上高は、映像メディア・プラットフォームの減収はあったものの、主にストリーミングサービスの増収により、前年同期比12%増の2,959億円となりました。
- 営業利益については、音楽制作での増収の影響はあったものの、主に映像メディア・プラットフォームでの減収の影響により、前年同期からは40億円減の551億円となりました。
- なお、当四半期における映像メディア・プラットフォームの利益貢献は、当分野の営業利益の1割台半ばとなっています。
- 当年度通期の見通しについては、売上高を前回から200億円増の1兆900億円に、営業利益を50億円増の2,050億円に、それぞれ上方修正しています。

現状認識

- 当四半期におけるストリーミング売上は、前年同期比で、音楽制作が29%増、音楽出版が27%増と、高い成長を継続しています。
- 音楽制作では、当四半期においてもSpotifyグローバル楽曲ランキング上位100曲に平均して36曲がランクインするなど、ヒットも継続して創出できています。
- その中でも、世界的シンガーソングライターAdeleのアルバム『30』は、11月のリリース以来、Billboardチャートで8週連続1位となるなど、歴史的な大ヒットとなっています。

映画分野

売上高及び営業利益



2021年度第3四半期 （前年同期比）

以下の要因分析は米ドルベース

■ 売上高　2,701億円（141%）大幅増収
米ドルベース: *2,234*百万米ドル *(122%)*
・（＋）主に「スパイダーマン：ノー・ウェイ・ホーム」及び「ヴェノム：レット・ゼア・ビー・カーネイジ」の貢献による劇場興行収入の増加
・（＋）「Seinfeld」のライセンスによるテレビ番組制作の増収
・（＋）Crunchyrollの買収によるメディアネットワークの増収

■ 営業利益　1,291億円大幅増益
・（＋）GSN Gamesの事業譲渡にともなう利益（702億円）
・（＋）増収の影響
・（－）映画製作における当年度公開作品の広告宣伝費の増加

2021年度見通し （10月時点比）

■ 売上高　400億円（3%）上方修正
・（＋）映画製作における前述の劇場公開作品の好調な興行成績

■ 営業利益　970億円　上方修正
・（＋）GSN Gamesの事業譲渡にともなう利益（702億円）
・（＋）映画製作における増収の影響

- 次に、映画分野です。
- 当四半期の売上高は、主に、映画製作における『スパイダーマン：ノーウェイ・ホーム』の大ヒットや、テレビ番組制作において、米国人気テレビ番組Seinfeldシリーズの大型ライセンス収入があったことなどにより、前年同期比141%と大幅増の4,612億円となりました。
- 営業利益は、増収の影響に加え、昨年12月6日に売却を完了したGSN Gamesの事業譲渡にともなう利益、702億円の計上などにより、前年同期から1,291億円と大幅増の1,494億円となりました。
- 当年度通期の見通しについては、売上高を前回から400億円増の1兆2,200億円に、営業利益を970億円増の2,050億円に、それぞれ上方修正しています。
- 当年度の営業利益については、一時的要因を除いたベースでも、映画分野としての最高益を更新する見込みです。

現状認識

- 昨年12月17日に全米で公開された『スパイダーマン：ノーウェイ・ホーム』は、全米オープニング興行成績として歴代2位を記録、最新の情報では、全世界累計興行収入が17億米ドルを超え歴代6位となるなど、Sony Pictures Entertainment（SPE）として過去最大のヒットとなっています。

- 『ヴェノム：レット・ゼア・ビー・カーネイジ』など、当社フランチャイズ作品も業績に大きく貢献していますが、今月公開予定の、プレイステーションの人気ゲームタイトルの映画化作品『アンチャーテッド』にも期待しています。

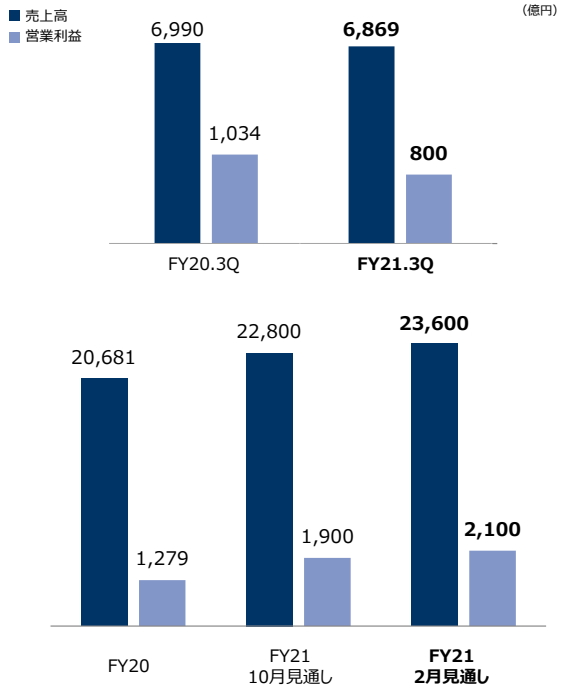
- 一方で、1月に予定していたSPEのMarvelキャラクターズ・ユニバースからの新作『モービウス』の全米公開を4月に延期するなど、今後も柔軟なリリース戦略を継続していきます。

インドでの成長戦略

- 去る12月22日に、SPE子会社であるSony Pictures Networks India（SPNI）が、Zee Entertainment Enterprises Ltd.（Zee）との合併に関する確定契約を締結しました。
- 本合併により、急成長するインドのメディア・エンタテインメント市場において、両社の強みを活かしデジタル配信サービスを強化していくことで、事業拡大とデジタル化をさらに加速していくことを目指します。
- なお、Zeeの株主及び関係当局の承認等を経て、本取引の完了は、2022年度後半となることを想定しており、取引完了後はSPEが統合会社の持分の過半を保有することになります。

エレクトロニクス・プロダクツ＆ソリューション分野 （EP&S分野）

売上高及び営業利益



2021年度第3四半期 （前年同期比）

■ 売上高 121億円（2%）減収（為替影響：+385億円）
- （－）販売台数の減少によるオーディオ・ビデオ、デジタルカメラ、スマートフォンの減収
- （＋）為替の影響

■ 営業利益 233億円大幅減益（為替影響：+71億円）
- （－）デジタルカメラ、テレビ、オーディオ・ビデオの販売台数の減少の影響
- （＋）為替の好影響
- （＋）デジタルカメラの製品ミックスの改善

2021年度見通し （10月時点比）

■ 売上高 800億円（4%）上方修正
- （＋）製品ミックスの改善等によるテレビの増収
- （＋）為替の影響

■ 営業利益 200億円上方修正
- （＋）デジタルカメラ等の製品ミックスの改善
- （＋）オペレーション費用の削減
- （－）デジタルカメラ、テレビ及びスマートフォンの販売台数の減少の影響

- 次に、エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野（EP&S）です。
- 当四半期の売上高は、為替による増収効果はあったものの、巣籠もり需要の剥落や部品の供給不足による製品販売台数の減少などにより、前年同期比2%減の6,869億円となりました。
- 営業利益は、為替の好影響や製品ミックスの改善はあったものの、主に減収の影響により、前年同期から233億円減の800億円となりました。
- 当年度通期の見通しについては、売上高を前回から800億円増の2兆3,600億円に、営業利益を200億円増の2,100億円に、それぞれ上方修正しています。
- 当年度の営業利益率は8%を上回る見込みであり、これまで進めてきた収益性改善に向けた取組みの成果が着実に実現できています。

現状認識



BRAVIA XR™



α1



WF-1000XM4



Xperia PRO-I

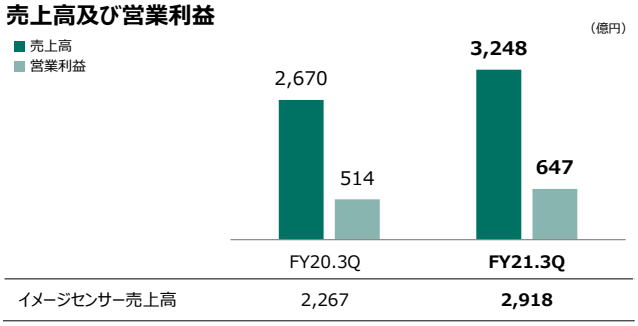
- 当四半期においては、テレビのパネル価格の急激な下落による製品市場価格への影響が、当初懸念していた水準に比べ限定的であったことに加え、欧米や中国を中心に大画面化が進んだことにより、テレビの平均販売価格は、第2四半期と同等レベルを維持できました。

- 一方で、幅広いカテゴリーにおいて深刻な部品の供給不足により、市場の需要に十分に応えきれない状況が続いており、この影響は第4四半期においても継続すると見込んでいます。

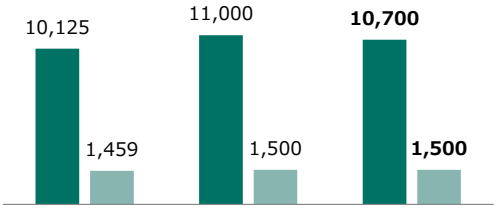
- 部品の確保は、来年度においても当分野の最重要課題の一つであり、引き続き全力で取り組んでいきます。

イメージング＆センシング・ソリューション分野　（I&SS分野）

売上高及び営業利益



	FY20.3Q	FY21.3Q
イメージセンサー売上高	2,267	**2,918**



	FY20	FY21 10月見通し	**FY21 2月見通し**
イメージセンサー売上高	8,722	9,600	**9,400**
I&SS分野　固定資産の増加額 内、イメージセンサー	1,940 1,800	2,950 2,750	**2,700** **2,500**

2021年度第3四半期　（前年同期比）

■ 売上高　578億円（22%）大幅増収　（為替影響：+237億円）
- （+）モバイル機器向けイメージセンサーの増収
  - （+）販売数量の増加
  - （+）製品ミックスの改善
- （+）為替の影響

■ 営業利益　133億円大幅増益　（為替影響：+120億円）
- （+）増収の影響
- （+）為替の好影響
- （−）研究開発費及び減価償却費の増加
- （−）FY20.3Qに計上したモバイル機器向けの一部のイメージセンサーに関する在庫評価減の戻入益（85億円）

2021年度見通し　（10月時点比）

■ 売上高　300億円（3%）下方修正
- （−）モバイル機器向けイメージセンサーの減収
- （−）イメージセンサー以外の事業の減収

■ 営業利益　変更なし
- （+）為替の好影響
- （−）減収の影響

- 次に、イメージング&センシング・ソリューション分野（I&SS）です。
- 当四半期の売上高は、主にハイエンドモバイル機器向けイメージセンサーの増収により、前年同期比22%と大幅増の3,248億円となりました。
- 営業利益は、主に増収の影響により、前年同期から133億円増の647億円となりました。
- 当年度通期の売上高見通しは、前回から300億円減の1兆700億円としました。
- 営業利益見通しについては、前回から変更ありません。

現状認識

- スマートフォン製品を取り巻く環境は、軟調な中国市場や半導体を中心とした部材不足など、厳しい状況ではあるものの、これまで進めてきたモバイルセンサーの顧客基盤の拡大や多様化と、数量ベースでのシェア回復に向けた取組みは、一定の成果を上げています。

- 一方で、中国スマートフォンメーカーを中心に協業を進めている高機能、高画質のカスタムセンサーの導入には想定以上の時間を要しており、来年度に向けての、製品の高付加価値化による収益性改善のスピードは、当初想定には若干及んでいない状況です。

- 中国特定顧客向けのビジネス縮小により停滞していた、中国メーカーのハイエンドスマートフォン向けセンサーの大判化トレンドは回復基調にあり、中国スマートフォン市場も、来年度後半には正常化することが期待されます。

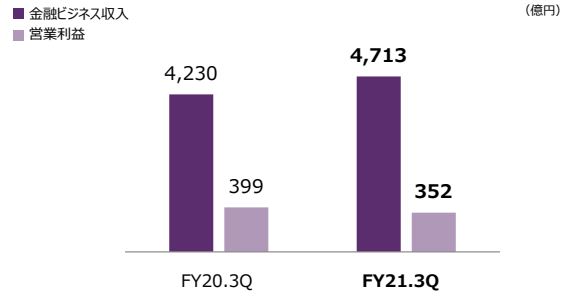
- 来年度における売上成長と、さらなるシェアの拡大には手ごたえを得られていることから、今後は製品の高付加価値化に一層注力し、収益性の改善に努めていきます。

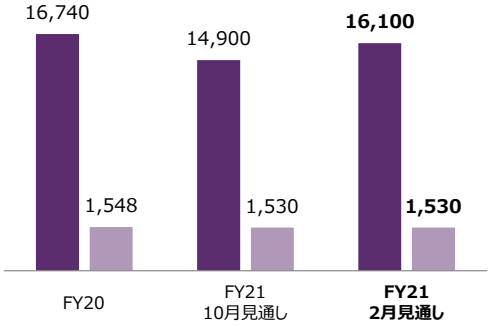
- 1月25日に、ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社が、少数株主として参画するJapan Advanced Semiconductor Manufacturing株式会社（JASM）への初回出資を完了しました。

- 2024年中に予定されている量産開始に向け、当社は、このロジックウェハー新工場の立ち上げに協力していくことで、JASMをサポートしていきます。

金融分野

金融ビジネス収入及び営業利益





2021年度第3四半期 （前年同期比）

■ 金融ビジネス収入 483億円（11%）大幅増収
- （+）ソニー生命の増収*1（+530億円、収入：4,251億円）
  - （+）特別勘定における運用益の増加

■ 営業利益 47億円減益
- （−）ベンチャーキャピタル事業における有価証券評価損益の悪化
- （−）ソニー銀行における有価証券評価損益の悪化
- （−）ソニー生命の減益（▲13億円、利益：309億円）
  - （−）変額保険等の市況の変動にともなう損益の悪化*2
  - （+）保有契約高の拡大にともなう保険料収入の増加
  - （+）米ドル建保険関係の為替差損益の改善

2021年度見通し （10月時点比）

■ 金融ビジネス収入 1,200億円（8%）上方修正
- （+）ソニー生命における特別勘定の運用益の増加

■ 営業利益 10月時点から変更なし

*1 ソニー生命が2021年4月1日付で年金事業を営む同社の子会社を合併したことにともない、2021年度より当該子会社の収入がソニー生命の収入に含まれています。当該子会社の合併の影響を除くと、ソニー生命の収入は前年同期比410億円の増収となります。

*2 変額保険等の市況の変動にともなう最低保証にかかる責任準備金の繰入額等及びヘッジを目的としたデリバティブ取引の損益の悪化

- 最後に、金融分野です。
- 当四半期の金融ビジネス収入は、主にソニー生命における特別勘定運用益の増加により、前年同期比11%増の4,713億円となりました。
- 営業利益は、ベンチャーキャピタル事業やソニー銀行での有価証券評価損益の悪化などにより、前年同期から47億円減の352億円となりました。
- なお、当四半期におけるソニー生命の新契約高は、注力領域である法人向け保険などが牽引し、競合他社と比べても高い伸びで推移しています。
- 当年度通期の金融ビジネス収入見通しについては、前回から1,200億円増の1兆6,100億円としました。
- 営業利益見通しについては、前回から変更ありません。

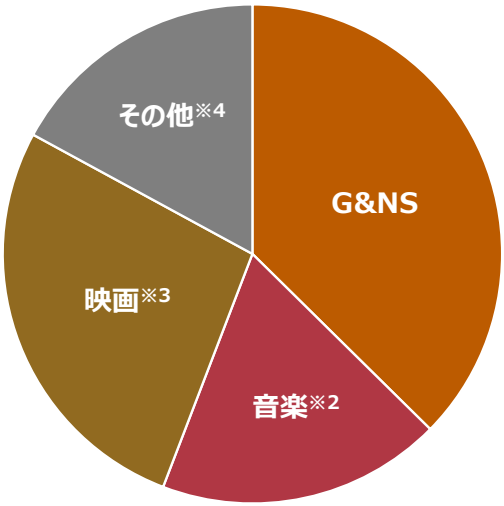
戦略投資の進捗

- ここで、戦略投資についてアップデートします。

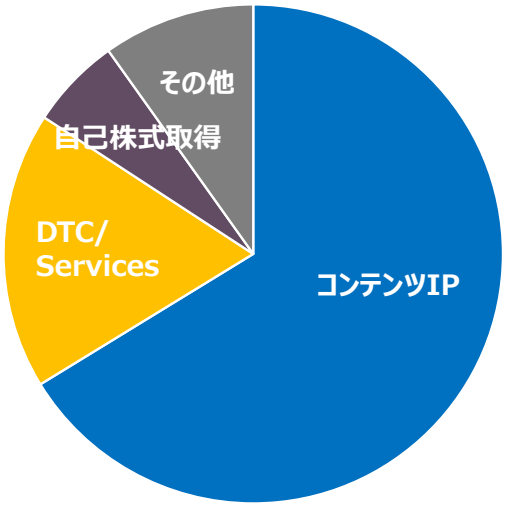
戦略投資の進捗

取得完了又は意思決定済みの戦略投資案件総額※1：約8,500億円※2,3

セグメント別内訳



投資領域別内訳



※1 2021年4月1日から2022年2月2日までの累計額
※2 営業キャッシュ・フローに含まれる楽曲カタログへの投資約1,000億円は含まない。
※3 Zee Entertainment Enterprises Ltd.との統合に向けたSony Pictures Network Indiaへの出資約10.6億米ドルは含まない。
※4「その他」にはEP&S分野、I&SS分野の戦略投資、自己株式取得を含む。

- 先ほどご説明したBungieの買収を含め、当年度に入ってから本日までに、買収や資産の取得が完了、もしくは意思決定済みの戦略投資案件は、自己株式取得を含め、約8,500億円となります。
- セグメント別、投資領域別の内訳は、こちらのスライドの通りです。
- なお、音楽分野の内訳には、IFRSでは営業キャッシュ・フローに含まれる楽曲カタログへの投資、約1,000億円は含まれていません。
- 2兆円以上という本中計期間における戦略投資計画に対しては順調に進捗しており、長期的な成長を実現するための事業ポートフォリオへの進化は、着実に進んでいると捉えています。
- 前回の決算説明会でお話しした通り、投資リターンと成長投資の循環を加速し、長期的な成長を実現していくことを目指しています。



VISION-S

- 先月開催されたCES® 2022において、社長の吉田より、2022年春に事業会社「ソニーモビリティ株式会社」を設立し、「VISION-S」の市場投入を検討していくことを発表しました。
- 「VISION-S」の取組みは、当社の持つさまざまな技術やコンテンツを活かし、安心・安全な移動空間に新たなエンタテインメントの要素を加えることで、モビリティの進化に貢献し、新しい価値を創造していくことを目的としています。
- 今後、さまざまなパートナー企業様との連携や提携を前提に、検討を進めていきます。
- 私からの説明は以上です。


SONY

注記

前年同期の為替レートを適用した場合の売上高の状況、及び為替変動による影響額について

前年度又は前年同期の為替レートを適用した場合の売上高の状況は、当年度又は当四半期の現地通貨建て月別売上高に対し、前年度又は前年同期の月次平均レートを適用して算出しています。音楽分野のSony Music Entertainment（以下「SME」）及びSony Music Publishing LLC（以下「SMP」）については、米ドルベースで集計した上で、前年度又は前年同期の月次平均米ドル円レートを適用した金額を算出しています。

映画分野については、米国を拠点とするSony Pictures Entertainment Inc.（以下「SPE」）が、全世界にある子会社の業績を米ドルベースで連結していることから、米ドルベースの売上高について、前年度比の増減を記載しています。

為替変動による影響額は、売上高については前年度又は前年同期と当年度又は当四半期における平均為替レートの変動を主要な取引通貨建て売上高に適用して算出し、営業損益についてはこの売上高への為替変動による影響額から、同様の方法で算出した売上原価ならびに販売費及び一般管理費への為替変動による影響額を差し引いて算出しています。I&SS分野では独自に為替ヘッジ取引を実施しており、営業損益への為替変動による影響額に同取引の影響が含まれています。

これらの情報はIFRSに則って開示されるソニーの連結財務諸表を代替するものではありません。しかしながら、これらの開示は、投資家の皆様にソニーの営業概況をご理解いただくための有益な分析情報と考えています。

音楽分野、映画分野、金融分野の業績についての注記

音楽分野の業績には、日本の㈱ソニー・ミュージックエンタテインメントの円ベースでの業績、ならびにその他全世界にある子会社の業績を米ドルベースで連結している、SME及びSMPの円換算後の業績が含まれています。

映画分野の業績は、全世界にある子会社の業績を米ドルベースで連結しているSPEの円換算後の業績です。ソニーはSPEの業績を米ドルで分析しているため、一部の記述については「米ドルベース」と特記してあります。

金融分野には、ソニーフィナンシャルグループ㈱（以下「SFGI」）及びSFGIの連結子会社であるソニー生命保険㈱（以下「ソニー生命」）、ソニー損害保険㈱、ソニー銀行㈱等の業績が含まれています。金融分野に記載されているソニー生命の業績は、SFGI及びソニー生命が日本の会計原則に則って個別に開示している業績とは異なります。なお、2021年10月１日付で、SFGIはソニーフィナンシャルホールディングス㈱から商号変更しました。

将来に関する記述等についてのご注意

このスライドに記載されている、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。口頭又は書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。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。実際の業績に影響を与えうるリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます。

（1） ソニーが製品品質を維持し、その製品及びサービスについて顧客満足を維持できること
（2） 激しい価格競争、継続的な新製品や新サービスの導入、急速な技術革新、ならびに主観的で変わりやすい顧客嗜好などを特徴とする激しい市場競争の中で、十分なコスト削減を達成しつつ顧客に受け入れられる製品やサービス（イメージセンサー、ゲーム及びネットワークのプラットフォーム、スマートフォンならびにテレビを含む）をソニーが設計・開発し続けていく能力
（3） ソニーがハードウェア、ソフトウェア及びコンテンツの融合戦略を成功させられること、新しい技術や配信プラットフォームを考慮に入れた販売戦略を立案し遂行できること
（4） ソニーと他社との買収、合弁、投資、資本的支出、構造改革その他戦略的施策の成否を含む（ただし必ずしもこれらに限定されない）ソニーの戦略及びその実行の効果
（5） ソニーや外部の供給業者、サービスプロバイダやビジネスパートナーが事業を営む市場における法規制及び政策の変化（課税、及び消費者の関心が高まっている企業の社会的責任に関連するものを含む）
（6） ソニーが継続的に、大きな成長可能性を持つ製品、サービス、及び市場動向を見極め、研究開発に十分な資源を投入し、投資及び資本的支出の優先順位を正しくつけて行い、技術開発や生産能力のために必要なものも含め、これらの投資及び資本的支出を回収することができること
（7） ソニーの製品及びサービスに使用される部品、ソフトウェア、ネットワークサービス等の調達、ソニーの製品の製造、マーケティング及び販売、ならびにその他ソニーの各種事業活動における外部ビジネスパートナーへの依存
（8） ソニーの事業領域を取り巻くグローバルな経済・政治情勢、特に消費動向
（9） 国際金融市場における深刻かつ不安定な混乱状況や格付け低下の状況下においても、ソニーが事業運営及び流動性の必要条件を充足させられること
（10） ソニーが、需要を予測し、適切な調達及び在庫管理ができること
（11） 為替レート、特にソニーが極めて大きな売上や生産コストを計上し、又は資産・負債及び業績を表示する際に使用する米ドル、ユーロ又はその他の通貨と円との為替レート
（12） ソニーが、高い能力を持った人材を採用、確保できるとともに、それらの人材と良好な関係を維持できること
（13） ソニーが、知的財産の不正利用や窃取を防止し、知的財産に関するライセンス取得や更新を行い、第三者が保有する知的財産をソニーの製品やサービスが侵害しているという主張から防御できること
（14） 金利の変動及び日本の株式市場における好ましくない状況や動向（市場の変動又はボラティリティを含む）が金融分野の収入及び営業利益に与える悪影響
（15） 生命保険など金融商品における顧客需要の変化、及び金融分野における適切なアセット・ライアビリティー・マネージメント遂行の成否
（16） 大規模な災害、感染症などに関するリスク
（17） ソニーあるいは外部のサービスプロバイダやビジネスパートナーがサイバーセキュリティに関するリスク（ソニーのビジネス情報や従業員や顧客の個人を特定できる情報への不正なアクセスや事業活動の混乱、財務上の損失の発生を含む）を予測・管理できること
（18） 係争中又は将来発生しうる法的手続き又は行政手続きの結果

ただし、業績に不利な影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。新型コロナウイルス感染拡大は、上記の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。重要なリスク及び不確実な要素については、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 20-F）も合わせてご参照ください。