2022 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：2023 年 4 月 28 日（金）

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、2022 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

Q:　【I&SS 分野】イメージセンサーのシェアは 51%から今後さらに拡大することができるか。

A:　スマートフォンのカメラ用センサーに関していうと、ソニーが大判のセンサーを牽引していると考えており、中国系の OEM による大判 1 インチセンサーの採用も進んできているので、中期的にシェアを高めていく可能性は充分あると考えている。

Q:　【G&NS 分野】23 年度のゲームソフトウェア開発費の増加に係るコスト増加について、金額規模のイメージは。

A:　コスト増加の内訳としては、人件費等の諸経費及び開発費のほかに、買収関連費用の増加もある。開発費については、前年度比で増加を見込んではいるものの、資産化の影響でほぼ相殺される想定をしている。買収関連費用については、Bungie, Inc.（Bungie）が 23 年度は通年で連結されることにともない、前年度比 123 億円増加の 650 億円を想定している。販管費については、PS5 の販売台数増に伴う増加を一部見込んでいる。

質問者 2

Q:　【G&NS 分野】23 年度見通しについて、営業利益の前年度比での変動要因のうち、ハードウェア損益改善の背景、サードパーティ・ソフトウェアやアドオンコンテンツに関する前提、及び販管費における資産計上の規模の変化について、より詳しく教えてほしい。

A:　ハードウェアは、為替と部材コストの前提の組み合わせで損益が改善すると見立てている。ソフトウェア売上は微減だが、ほぼ前年度並みと見ており、アドオンコンテンツが特に下がるという前提は置いていない。サードパーティ・ソフトウェアについては、見通しはやや慎重とも考えられるが、１Q の実績を見た上で、改めて検討したい。23 年度から一部のソフトウェア開発費の資産計上を始めているが、ライブゲームサービスという新たな形でのサービスを開発して提供することに伴い、開発プロセスを見直した結果、開発費の一部は資産化すべきという判断に至ったことによるもの。

Q:　【I&SS 分野】補足資料を見ると 22 年度 4Q と 23 年度 1Q にウエハーの投入でブレーキを踏んでいるように見えるが、スマートフォン市場について、地域別・モデル別の状況や回復時期などをど

のように見ているか。

A: 中国に関しては、流通在庫が 4 Q の 2 月頃に若干下がったものの 3 月に再び増加しており、あまり楽観視できないと考えている。23 年度を通じ、ミッドレンジからローエンドのスマートフォンではカメラ向けセンサーの競合他社の在庫が非常に多いこともあり、価格が崩れるという見立てをしており、また、ハイエンド市場も 4Q を見立てていた際より若干弱含んでいる。全体として、スマートフォン市場については、あまり楽観できず、回復の時期は 24 年度にずれ込むかもしれないという印象を持っている。

質問者 3

Q: 【連結】金融分野を除く連結ベースのキャッシュフローについて、投資キャッシュフローの状況はどうか。

A: 22 年度の投資キャッシュフローは、21 年度から 3,000 億円強増えている。Bungie の買収等戦略投資や設備投資を増やしていることが背景にある。23 年度は戦略投資など将来の成長に向けて色々な機会を探索しているが、足下の市場環境を受けてより慎重にバリュエーションや実行時期を踏まえた検討をしている。設備投資に関しては I&SS が中心。

Q: 【連結】22 年度 3Q・4Q で高い在庫水準を維持してきたが、23 年度の在庫コントロールの考え方や見通しは。

A: G&NS は、年末商戦に向けて上期中は在庫の積み増しを行い、年度末に向けて正常化していくというイメージになる。ET&S については、22 年度は途中心配した局面もあったが、非常にうまく在庫をコントロールできた。23 年度も同様に保守的な販売計画のもと、在庫の適切な水準でのコントロールを継続していく。I&SS は、ロジック半導体とセンサーの戦略在庫は 2Q 以降、徐々に減少していくと思う。一方で、売上規模が拡大するため、在庫金額としては 23 年度末には 22 年度末と比べるとおそらく増加していくと思う。ただし、現時点では、先行売上に対する回転月数としてはある程度適正なレベルにあると試算しており、この水準を維持したいと考えている。

質問者 4

Q: 【連結】なぜ調整後 EBITDA に加えて調整後 OIBDA の開示を始めることにしたか。今後、調整後 EBITDA と調整後 OIBDA に差がついていく見通しがあるのか。

A: 調整後 OIBDA には、調整後 EBITDA との比較で言うと営業外損益が含まれない。6 事業セグメントに対して営業外の収益と費用を配賦していないので、セグメント別に見たときには調整後 OIBDA が調整後 EBITDA に非常に近い数字になる。そのため、この差が開いていくということは想定していない。また、連結ベースでの KPI として、調整後 EBITDA の 3 年累計の数字を現行の中期計画で掲げてきた。これを各セグメント別に見たときにどうなのかはご説明しなくてはいけないと考えており、このタイミングで調整後 OIBDA を開示した。今後、継続して開示して、対外コミュニケーションの 1 つの軸として対話をさせていただきたい。

Q: 【I&SS 分野】23 年度営業利益見通しの前年度比変動要因として、増収による増益影響が他のマイ

ナス要因よりも小さい背景は。

A: 増収の影響はあるが、新製品の量産立上げにおける費用増の影響を見込んでいることなどにより、収益性が一旦悪化することを見込んでいる。

質問者 5

Q: 【I&SS 分野】22 年度末の生産能力、23 年度２Q 以降の稼働の前提を教えてほしい。競合他社の在庫が重いとのことだが、ミッドレンジ・ローエンド向けセンサーの在庫で評価減のリスクはあるか。

A: 22 年度４Q は、設営ベースのキャパシティが平均 133ｋ/月、投入量は平均 116ｋ/月。23 年度１Q の見通しは、キャパシティ平均 137ｋ/月、投入量平均 127ｋ/月。ハイエンド向けのセンサーが主力となる方向は変わらないが、ミッドレンジ・ローエンド向けセンサーの在庫評価減のリスクは、今のところ想定していない。特に戦略在庫については、汎用品を中心に安定した販売が期待できる製品を厳選して持っている。ただし、ミッドレンジ・ローエンド向けセンサーの 23 年度における平均販売単価は厳しくなる可能性はある。

Q: 【ET&S 分野】製品カテゴリーごとの 23 年度の方向感は。

A: デジタルカメラについては、おそらく増収で若干の減益ではないかと思う。テレビは、大幅減収・損益改善するとの前提で、22 年度後半が厳しかったことを受け 23 年度は保守的な製販を見込んでいる。ヘッドホンは減収を見込むものの、高付加価値モデルでの強みにフォーカスすることで増益が期待できると思っている。モバイルは大幅減収・損益改善を見込んでおり、台数は絞ったうえで、固定費も削減して損益改善を主眼にしていく。

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やウクライナ・ロシア情勢に関する変化は、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。