2025 年度第 2 四半期　業績説明会　Q&A （要旨）

開催日：2025 年 11 月 11 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、2025 年度第 2 四半期 業績説明会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:　【G&NS 分野】ライブサービスゲームについて、『Marathon』の開発状況と、今年度中に市場に投入したいという前回の業績説明会での説明に変更はないか。2Q のアドオンサービスの実績が 13 期ぶりに前年同期比を下回っているが、ライブサービスゲームの新規タイトル投入の遅れが影響しているのか。

A:　『Marathon』は引き続き開発をしている。10 月 22 日から 28 日の 1 週間、ゲームプレイ、リテンションを主な KPI として、約 8 万人が参加するテクニカルテストを実施し、その結果を現在分析している。引き続き今年度中に発売することを想定しており、今回の見通しにも織り込み済み。アドオンの減少については、ユーザーが遊ぶゲームによって、フルゲームなのかアドオンなのかは変化する。我々としてはアドオンが傾向として減っているとは見ておらず、年末商戦に向けて新しいゲームが発売されていく中で、さらに強化されると見ている。

質問者 2：

Q:　【音楽分野】通期の営業利益見通しを 250 億円上方修正したうち、『劇場版「鬼滅の刃」無限城編 第一章 猗窩座再来』(『鬼滅の刃』)の効果はどのくらいか。

A:　主に『鬼滅の刃』と『国宝』、音楽ストリーミングが上方修正に貢献しており、そのうち、『鬼滅の刃』と『国宝』を合わせて、上方修正の約半分の貢献をしている。

質問者 3：

Q:　【連結】関税影響の見通しを 200 億円引き下げた背景を教えてほしい。

A:　前回の見通しでは、I&SS 分野での関税の影響額を一定程度織り込んでいたが、最終製品の市場の状況、顧客からの受注の状況等も踏まえ、I&SS 分野においては、関税影響を見通しに織り込む必要がないと考え、見通しから外した。そのため、200 億円の引き下げは基本的には I&SS 分野から来ている。

質問者 4：

Q:　【G&NS 分野】一時要因を除いた営業利益率が 15.3%と高い水準にあるが、持続性はあるか。また、メモリ価格の上昇によるハードウェアの収益性への影響はあるか。

A: 2Q においては、為替の影響、ネットワークサービス増収の影響、買収関連費用の減少などによる SGA の減少が貢献し、比較的高い営業利益率を実現できた。その持続性については、基本的に、ネットワークサービスとファーストパーティ・ソフトウェアのパフォーマンスが良ければ高い利益率を継続できると考えている。メモリ価格上昇に伴うハードウェアの収益性への影響については、今期に関しては、既に部材は確保済みであり影響はないが、部材価格が高くなるとハードウェアの収益性に影響があるため、注意深く市場動向を見ている。ただし、来年度以降、PS5 のインストールベースがさらに増えることを前提においた場合、今後のハードウェアの収益性への影響を最小限にするというよりも、既存のコミュニティの中でしっかりマネタイズすることで収益基盤を作っていくことが重要だと考えている。

Q: 【I&SS 分野】中長期での事業拡大と投資効率化の両立に関連して、地政学リスクの変化について中期的にどのような対応をとっていくのか。

A: 来年度に向けた事業の拡大と投資効率化については、今年度は比較的うまくマネージできている。特に、費用を抑制しながら、前年度を上回る売上高が達成できており、来年度に向けても維持・改善していきたい。地政学リスクへの対応に関して、米国における生産については、品質を担保しながら安定的な量産を自社で行うのはハードルが高いという考えには変わりない。

質問者 5：

Q: 【G&NS 分野】今回の減損の対象は Bungie の一部の固定資産とのことだが、具体的な対象範囲と、減損後の資産の残高は？また、残高についての追加の減損リスクは？

A: 今回の減損は、『Destiny 2』が買収時の期待に届かなかったことに対する、Bungie の無形固定資産及び有形固定資産を対象とした減損。なお、のれんは G&NS 分野全体で評価するため、減損リスクは現時点ではない。固定資産の残高は一定程度残っており、今後発売予定の『Marathon』や、『Destiny 2』の売れ行きが現時点の想定を下回ると理論的には追加の減損リスクはある。ただし、追加の減損が発生する場合でも、金額規模として G&NS 分野に対する大きな影響は想定していない。

質問者 6 ：

Q: 【G&NS 分野】ネットワークサービスの売上がドルベースで約 35%増加しているが、増収の内訳を影響の大きい順に教えていただきたい。

A: まず、値上げの効果が引き続き出ていることに加え、会員数も前年同期比で増加しており、ユーザーが高価格帯のサービス Tier に移行している。これらが増収の要因。また、増益の要素としては、増収の影響に加えて、コンテンツ獲得の効率化が貢献している。

Q: 【I&SS 分野】上期は顧客側で部品取り込みの影響があった可能性もあるとのことだが、一方で、3Q のウェハ投入が強いように見える背景は。米国向けと中国向けの市況をどう見ているか。また、リスクとアップサイドはあるか。

A: 上期のセンサー出荷数量は想定を上回っているが、通期の見通しは据え置いている。これは、最終

製品側のサプライチェーンに、関税の影響や生産地のシフトによる不透明感があるため、出荷したセンサーがそのまま最終製品になって市場に出ている部分と、サプライチェーンのパイプラインに残っている部分を見極めたいという意図によるもの。一方で、3Q については、3Q 以降の販売につなげることと、来年度以降の戦略在庫にすることを視野に入れながら投入量を決定し、フルキャパシティでの稼働を予定している。顧客によって差はあるものの、総じてスマートフォン市場は緩やかに回復していくという認識。その中では、市場と顧客の状況の双方について北米の方がややチャンスが大きいと見ている。

質問者 7 ：

Q: 【G&NS 分野】通期の営業利益見通しを 5,000 億円で据え置いているが、関税影響や一過性損失が含まれていることを考えると、収益性の見通しが明るくなっている。競合他社も収益性を重視してハードウェアや各種サービスの価格の見直しなどを行っているが、来期以降の収益性改善を考えるうえで何がアップサイドになるか？ゲームコンテンツやネットワークサービスの価格を見直す可能性があるか？

A: まずは今年度の年末商戦で PS5 のさらなるインストールベースの拡大を図り、9,000 万台以上のインストールベースがある状態で来年度を始めたい。来年度のアップサイドについては、ファーストパーティのコンテンツとして Insomniac Games が開発中のテントポールタイトルである『Marvel's Wolverine』が発売予定であることに加え、『Marathon』も今年度中に発売できれば、ライブサービスなので来年度に売上を立てられる。一方、部品などサプライチェーン全体の不透明性には注視し、収益性とのバランスを考えることが来年度の事業計画で大事なポイント。価格戦略についてはコメントを控える。

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。ウクライナ・ロシア情勢及び中東情勢に関する変化、ならびに一連の米国の関税政策の変更は、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。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）も併せてご参照ください。