

2019 年度 第 1 四半期連結業績説明会
アナリスト・投資家向けセッション Q&A (要旨)

開催日：2019 年 7 月 30 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、2019 年度第 1 四半期連結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書き起こしたものです。

本資料は、内容をご理解いただきやすいよう編集しています。また、正確でない発言については、脚注でその内容を訂正しています。

なお、英語での質疑応答については、日本語に翻訳した内容を掲載しています。そのため、実際のセッションでの同時通訳の内容とは異なる場合があります。同時通訳の音声は、当社 IR ウェブサイト (<https://www.sony.co.jp/SonyInfo/IR/>)にてご確認ください。

質問者 1

Q1: イメージング&センシング・ソリューション分野が、今回非常に高い伸びを示しており、特にイメージセンサーの売上が 20%以上前年同期比で伸びている。この伸びを数量・価格に分けたときにどうなるのか。また、その背景は。

A1: 確かに前年比で第 1 四半期については好調でした。これを単価と数量に分解すると、平均単価については製品ミックスの改善で、全体として我々が思ったよりも維持できていました。特に 0.8 μ m/48MP のイメージセンサーの引き合いが強くて、センサーサイズの大型化が進展していることが(その要因として)挙げられます。それから、数量については、主に中国向けのお客様の数量が増えました。要因としては、市場全体の多眼化が進んでいること、お客様のスマートフォンの生産がよりカメラ搭載数の多いフラグシップモデルにシフトしていること、それから、やはり米国輸出規制の対策として、前倒し調達があったとみています。

Q2: ゲームも前年同期比で見たときに強い 1st Party(ソフトウェア)のあった去年と比べると減益ではあるものの、そこそこ(の利益を)出されたという気がします。従來說明していた 300 億円規模の次世代機開発コスト増がどんなイメージで 1Q に入られているのか?もし、これ(次世代機開発コスト増)が下期寄り、上期寄り、みたいなメッセージがあればお願いします。

A2: ゲームについて、前年(同期)比については私たちとしては比較的ポジティブには見えています。これはソフトウェアの減収というのは、去年の 1Q は God of War、Detroit があったのに対し、今期の 1st Party、Days Gone は去年と比べるとタイトルが弱く、そもそも落ちるだろうと思っていたので、それについては想定通りということになります。それから、開発費の影響について上期下期のイメージはお伝えしていないものの、今のところ想定通りと申し上げます。付け加えて、ハードウ

エアについてはもともと通期として(販売台数見込みを)1,600万台としていたものを1,500万台に(下方修正)していますが、1Qについては320万台(を販売しました)。これは前年同期とほぼ同じ数ということになります。我々は少し同業他社の動向を見て、ダウンサイドがあるのかなと思っていたのですが、まずまずのレベルだったと思います。ただ、ネクスト・ジェネレーションの(コンソール)情報も少し出しているということもあり、現行機種が無理な拡販はせず、利益をきちんと確保しながらペネトレーションを進めていくという趣旨で、今回少し下方修正させていただき、利益については据え置きという方針で臨ませていただきたいと思います。

質問者 2

Q1: その他セグメントの利益ところの実績が黒字の4億円で、これがなぜ大きなマイナスになっていないのか、前年比改善している理由を教えてくださいのと、通期の-1,060億円の計画を変えていないので、何か2Q以降にこうマイナスが出る要因を特別今年は見ているというのがあるのか教えてください。

A1: ライセンス契約を締結したことに伴って、特許料の収入がありました。これは相手方もあり、詳細を開示することは控えますが、そういうものがあつたにご理解ください。これをオフセットするようなマイナスがあるのかというご質問に対しては、それは特に予定されているものではありませんが、まだ1Qということもあり、全体的にはあまり小さな変更を重ねていくよりも、今回についてはできるだけ見直しを変えないでおこうというのが趣旨です。

Q2: 投資家からの事業構成の変更のリクエストで、半導体のスピノフとか、金融事業の売却を提案されたと思うのですが、今日の十時さんのお話の中にその答えが織り込まれていたんだと理解したらよいと思うのですが、改めて何か返事や対応として明言することがあれば、教えていただきたい。

A2: 結論から申し上げますと、今回のスピーチに回答が織り込まれていたことは特にありません。私どもとしては、今の我々の事業に対する考え方を改めてご説明したにご理解いただければと思います。投資家の方からのご提案についてはそれがどんな提案であれ、我々としては真摯に深く検討するというのが経営陣としても、取締役会としても基本的なものの考え方で、提案を具体的に受けているのは事実ですから、これについては我々は今深く検討しておりますし、考えているという状況です。これ以上については、言及は控えさせていただきたいと思います。

質問者 3

Q1: 半導体について固定費の考え方を教えていただきたいのですが、期初の説明では売上も増えるけれども、固定費が増えるので、利益があまり増えないということだったかと思いますが、1Qに関しては売上に伴って、利益もしっかり増えていると思います。この1Qの固定費の出方に少し特徴があつたのかご解説をお願いします。

A1: 基本的には営業利益が204億円の大幅な増益になったのですが、プラス要因として一番大きいのは、数量が増えたということによります。ただ、在庫変動による操業益の増加というのも一部あります。マイナス要因としては当然今おっしゃったような減価償却費、それから研究開発費の増加というのは、

これは計画通りにありますが、それを超えて増収の影響が大きかったとご理解いただければと思います。

Q2: エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューションについてですが、モバイル事業について大きく改善している一方で、それを差し引いて計算されるテレビとかカメラに関してはかなり悪化しているように見受けられます。テレビについて少しご解説いただきましたが、このモバイルを除く部分の悪化の背景について教えていただきたいと思います。

A2: モバイルは1Qについては、確かにボトムラインは改善しています。逆算でいくと、テレビが悪いということになりますが、全体の方向感としては、テレビについては1Qは前年度比で減収減益ということです。これは主に販売台数の減少によるものです。先期の260万台が、今期1Qで200万台と23%の減少ですので、このインパクトがあります。あと、為替のマイナスの影響もあります。それから、オーディオ・ビデオについては若干の減収ですが、営業利益は前年度(対比)でだいたい横這いだと思います。売上のミックスは少し変わっていますが、ヘッドホンが非常に好調という風に見えています。デジタルイメージングについては減収減益ということで見えています。そんな大きい幅では見ていませんが、デジタルカメラ、民生用カムコーダーの台数減で減収。それから営業利益については(製品)ミックスが改善しているものの、減収の影響と為替の悪化が多少あります。ただ、デジタルイメージングについては、この後強い商品が出てくる計画がありますので、そこに期待を持っているところです。それからプロフェッショナル・ソリューションについては中国市況の悪化をちよっと受けて、減収減益。

質問者 4

Q1: 半導体のところで今の1Qはフル稼働だったということで、2Qの今の操業の状況・計画について共有して欲しい。

A1: 1Qは設営ベースで生産能力は100Kとなっています。それに対して投入の方は100Kでほぼフル稼働ということです。それから第2四半期は、キャパは105Kになる見込みです。これは期初の計画通りではあります。投入枚数につきましては、105Kということでほぼフル稼働という予定となっています。

Q2: 今後、投資を増やしていくという話が中計(中期計画)の中であったと思いますが、報道等で土地の手当て等々ということもありますので、何かそこらへんの中期的な投資の進捗のアップデートみたいなものもありましたら、キャッシュフローと合わせて話ができればお願いします。

A2: 18年から20年度の既存建屋の設備投資の累計が約6,000億円と従来からご説明していますが、ここに変更はありません。新棟については、まだ意思決定はしていませんが、今期に21年度以降の需要を確認した後に、意思決定をしたいと考えています。それから、キャパシティで言うと、20年度末にはアウトプットベースで約130Kくらいまでは引き上げるという計画をお話しています。これも変更はありません。キャッシュフローについて、今期の見通し(金融分野を除く)営業キャッシュフローベースで7,600億円ということで、この見通しも変えていませんので、キャッシュフローについ

て大きな変化とか変更の計画はないとお考えいただいでよろしいかと思ひます。

質問者 5

Q1: G&NS について、Free-to-Play (F2P) 中心に 3rd Party ソフトウェアが少し弱いという説明だったが、今どういふ状態になつていて、下期に向けてどのようにリスクを捉えたらよいかという点について、詳細を教へてほしい。

A1: 1Q について、1st Party のフルゲームは、ほぼ想定通りで今後の想定も変へていません。アドオンと F2P は想定との乖離が大きく、特に F2P が大幅減収となりました。したがつて、見通しも下方修正しています。PS Plus は 3 月末比で会員数が少し減つていますが、ほぼ想定どおりで、年間を通じて緩やかな成長を見込んでいます。これらをオーバーオールで検討した結果、今の見通しになつているとご理解頂ければよいです。また、下期について、今のところ目立ったリスクは織り込んでおらず、想定もしていません。引き続き販売動向や地政学リスクについては注意深く見守つていきたいと思ひております。

Q2: ソニーフィナンシャルホールディングス(SFH)について。今まで以上に深く積極的に経営に関わつていくという説明だったが、だいぶ以前に、ソニー本体とのシナジーを出す取り組みをしていたと思ひが、なかなか見えてこなかった。それを今どのように考へていて、より深く経営に関わることで全社での利益成長にどう貢献してくるのかについて教へてほしい。

A2: 本体とのシナジーもさりながら、SFH 傘下の会社の経営に対して深く関与することで、その傘下の会社の価値向上にもつとやれることがあるのではないかと今考へており、具体的な中身についてはコメントを控へたいが、取締役会を通じてバリューアップに取り組んでいきたいというのが、今の思ひになります。

質問者 6

Q1: 6 月の地震の影響つて半導体でどれくらいあつたのか。あとこの 1 Q に何か影響が出るのか。これが 1 点目です。売上と在庫利益ですね。

A1: それではまず地震の影響ですが、これは山形地震のことですよね？山形地震では、人的物的なものも含めて大きな被害はありませんでした。山形では震発生時に安全確保のために自動的に操業を止めましたが、現在は通常通りに操業しており、操業停止による仕掛かり在庫も含めた業績への影響は軽微です。これが地震の話です。

Q2: 2 点目は漠とした質問なんですけども、補足データの 4 ページで地域別の売り上げがありますけど、これがそのままお客さんの動向ではないと理解していますが、ハードウェアとハードウェア以外に分けたときに、アメリカ、ヨーロッパ、あとアジア等で 2 月 3 月の時点と思つたより状況が違ふな、とか気づきみたいなのがあるれば、あと我々外から見ている者が注意しておくべきことがあればぜひ教へてください。

A2: 地域別なんですけれども、前年同期比で売上高が大きく増加しているのは米国です。これは主に音楽と映画の増収によるものです。あと中国で、これは半導体の増収によるものです。逆に減少が大きいのは欧州、アジア太平洋、それからその他。これはすべて主にエレクトロプロダクツ&サービスの減収によるものです。新興国を日米欧以外という括りで見ただけの場合は、中国の増加をアジア太平洋、その他地域の縮小が上回っておりますので、この1Qではマイナスになっています。新興国売上高は19年の1Qで5,002億円で、これは前年同期と比べてマイナスの282億といえます。これは為替の影響もあると思います。

質問者 7

Q1: ゲーム事業の予想変更の詳細について、今回売上高を1,000億下に見直されていて、ハードウェアとフリートップレイのところが効いていると思うのですが、一方で為替前提の変更と減収を入れても利益が減らないというところで、何か費用面とか収益性の変化があったのかどうか教えていただければと思います。

A1: 変化に対してオペレーションでカバーするという経営の感応度が高まっているということと、組織の柔軟性も出てきており、具体的にはハードウェアの需要が少し弱いとみると、プロモーションのやり方を変えたりとか、それからOPEXの削減余地で刈り取りに行ったり、そういうことが徐々にきちんとできるようになっていると見ています。従って、今回の利益見通しに対しては費用の一部削減を織り込んだかたちでお出ししているという風にご理解いただければと思います。

Q2: 映画事業についてですが、今回スパイダーマンのマーケティング費用を飲み込んでも黒字転換をしていて、さらにフィルムコストの増加額、モーションピクチャーズにおける制作コストが増えているように見えるのですが、何かスパイダーマンの成功を踏まえてなのか、従来から計画されていたことなのかもしれませんが、特に映画のビジネスにおいて変化があったのか、それからもう少し利益にアップサイドがないのかお考えを聞かせていただければと思います。

A2: リスクとで言うと、オポチュニティの方が大きいかと思って見えています。ただ、まだ1Qということもあり、これから期待している大型タイトルのリリースもありますので、バタバタと収益の見直しを変えるよりも今回はそのままステイとさせていただいております。収益性の変化があったかどうかという点、昨年度メディアネットワークにおいては構造改革を110億円以上使ってかなりやっていますので、今回そちらの方の成果が今期の業績に反映されているということもありますし、それからインドのパフォーマンスが我々が思っていたよりも良かったということもあります。これに加えてFunimationのようなアニメのディストリビューションのサブスクライバーが増えてグロースも非常に享受できているということもあって、こういったところが複合的な要因として反映されています。

質問者 8

Q1: イメージセンサーについて。先ほど中国のスマートフォンメーカーの話も出ていたが、色々と環境

が動く中で期初の時点と今の時点でスマートフォン向けのイメージセンサーの需要の見方が変わったかどうか、また、今後変わる要因が何かあるかを伺いたい。

A1: 特に期初の時点では中国のスマートフォン市場の多眼化、大判化をどう見るかということで想定を作っていましたが、その時はそもそも19年の需要はある程度慎重に見ていました。ただ、足元では1Qの需要は想定以上で、2Qもおそらく強い需要が続くと思われます。ただし、繰り返しになりますが、一部前倒しがある可能性もあり、今回予想について据え置いたというのはそういう背景があります。それから、多眼化と大判化のトレンドは我々が想像していた以上に強くて早いという印象があるので、これについては依然として需要が強いというのは変わらないと思っています。

Q2: マクロ関連で十時 CFO から話があった米中でレベル4の関税が発動された場合、業績にどのように影響が出てくる可能性があるのか、現時点で考えていることを教えてください。

A2: タイミングや具体的な条件次第であり、今はもちろん見込んでいませんが、仮に第4弾の発効が決定された場合に影響が出ると見込まれるのは、G&NSのハードウェア、EP&Sのカメラ、オーディオ・ビデオ機器やプロジェクターになります。これらの商品に高い関税をかけること自体が、最終的に消費、流通、雇用などの面で米国経済にマイナスの効果があるので、我々の米国子会社は業界団体や関係機関とともに、政府に対して意見書を提出している状況にあります。現時点でリスト（第4弾の製品リスト）に基づいて発効時に備えた対応策は色々と検討しており、それぞれの商品の生産地の変更や、市場価格への転嫁や継続販売をどうするかということを含めて、色々な対策の先行的な検討を進めています。第4弾の発効が決定された場合、今挙げたような対策を速やかに講じて影響額を軽減したいと思っており、仮に今期あるとするならば、営業利益への影響を2桁億円には抑えたいと思っています。

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上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。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。