

2021 年度第 1 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：2021 年 8 月 4 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 1 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: 【EP&S分野】カメラとテレビで平均販売価格が上昇していると思うが、価格の上昇要因のうち、製品ミックスの改善と市場の需給のインパクトをどう見ているか。流通在庫も踏まえた上で、1Qでの価格上昇の2Q以降の継続性についての見方を教えてほしい。

A1: テレビについては商品ミックスの改善と市場の需給の両方の影響を受けている。商品戦略として大画面、ハイエンドに注力している一方で、市場では、1Qから32インチ以下の小さいサイズが低調であったり、価格が軟化しており、そういった意味で双方の影響を受けている。カメラは、商品ミックスが非常に良いと思うが、コロナ禍にあった昨年度と違ってワクチンの接種も各国で進み、フルサイズミラーレスの市場は戻ってきているので、この追い風を強く受けている。

市場在庫について、今の時点では、カメラもテレビも、とりわけ心配するようなレベルにはないと思っている。下期はパネルの価格が緩んでくると思うので、それをどうハンドリングしていくかが、非常に重要なポイントになる。

Q2: 【I&SS分野】1Q末のキャパシティと1Qのウェハーの平均投入枚数、それぞれの2Qの見通しを教えてください。また、2Q以降のウェハー単価の見通しに関して、変化があれば教えてください。

A2: 1Q末時点で、マスター工程の設営ベースは概算で月産135Kの生産能力。モデルミックスの変化があったため、前回想定の141Kより減少している。2Q末時点では月産138Kとなる見込み。ウェハーの投入枚数は、1Q実績としては3ヶ月の単純平均で約137K。20年度4Q末時点の想定は約138Kだったため、ほぼ想定通りでフル稼働。21年度の新モデル向けの出荷に備えて計画通り稼働を上げた。2Qのウェハー投入枚数の見込みは3ヶ月平均約138Kで、フル稼働を見込んでいる。

ウェハー単価は前年同期比10%程度落ちているが、中国特定顧客の影響が大きい。

質問者 2

Q1: 【連結】音楽、映画及びEP&Sの営業利益見通しの修正について、1Qの上振れと、今後の見込みの上方修正分とに分けるとどのようなイメージか。

A1: EP&Sは、特に強かった1Qの実績を受けた上方修正。下期以降の修正幅が大きくないように見

えると思うが、下期以降のテレビの需要がどうなるか、コロナの感染再拡大の影響が生産や販売、サプライチェーンにどのような影響を及ぼすかが読みづらく、そのリスクを織り込んだ上で見通しを作っている。

音楽は1Qが非常に強く、ストリーミングが順調に伸びている。加えて、今まで広告型のストリーミングがコロナの影響で厳しかったところ、広告市場が回復してきており、その状況を合理的な範囲で反映した。

映画については、アップデートされた情報に基づいて年間を通して修正した。

Q2: 【連結】21年度末までのマクロ環境や市場規模、需要環境を特に北米と中国についてどのように見ているか。

A2: 今の良い状況が続いてほしいと思っているが、コロナの再拡大の影響がどのくらい顕在化していくのかは予断を許さない状況と考えている。例えば映画では、2ヶ月程前の段階では、劇場公開は順調に再開していただろうと思っていたが、現状ではフルに再開するのは難しく、北米ではファミリー向けの作品を観に子供を連れて行くのは抵抗感があるという状況もある。

中国は、コロナの影響は相対的には少ないと想像しているが、昨今の中国での規制強化の流れを見ると、経済一辺倒というわけにはいかないと見受けられるところもあるので、そうしたトレンドをきちんと見極めなければいけないと考えている。

質問者3

Q1: 【連結】中国のプラットフォーマーへの規制の影響について、考え方を教えてほしい。直接的にはモバイルゲーム、加えて一部プラットフォーマーへの出資もしていると思うので、エンタテインメント事業への影響について教えてほしい。

A1: 現時点では、当社として市場としての中国に大きく依存しているというわけではなく、売上の比率はある程度限定的ではある。センサーシップの問題や、中国での映画の公開に関する制限などは従来からあり、事実を把握してできるだけ早い対処をしていく以外に選択肢はないが、今までよりも一層感度を上げて、対処していかなくてはいけないと思っている。

出資については、経営に影響を与えるようなインパクトがある規模ではなく、出資したタイミングを勘案すると、さほど大きな損失を被るようなリスクを抱えているわけではない。あくまで長期的なパートナーシップを主眼とした資本提携であり、そのスタンスは崩さないでやっていきたい。

Q2: 【連結】不透明要因がある中で、営業利益見通しを上方修正したメッセージや、ポイントとなる部分があれば教えてほしい。

A2: 各セグメントで見通しとして上がったところもあり、少し落としたところもあるなかで、連結としては若干の調整の意味合いが強い。大きな変更というよりも、1Qの実績に即して自然に積み上げた。全体として大きなメッセージを含めているということではなく、ある程度自然体でリスクもオポチュニティも勘案した上で見通しを出している。

質問者 4

Q1: 【G&NS 分野】 MAU の 104 百万人という数字をどう評価しているか？

A1: 104 百万人はあまり強い数字と捉えていないが、今後トレンドとして下がっていくとはあまり思っていない。1Q について中身の分析をしているが、あまり明確なトレンドが掴めておらず、今月以降の動向を見ていく必要がある。昨年度の巣籠もり需要の影響が大きかったと実感しており、19 年度と比べれば今年度はトレンドとしては持ち上がっている。状況を注視していくとともに、よりエンゲージメントを深めて、プラットフォーム価値を高めていく努力を怠ってはいけない。今期についてもいくつかの施策を考えて導入していきたいと考えている。

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で全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。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。