

2021 年度第 2 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 10 月 28 日（木）

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 2 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: 【G&NS分野】 MAUやPS Plus会員数のトレンドをどのように分析しているか。MAUは下げ止まっているようにも見え、PS Plus会員数も1Q比で増えている。3Qの商戦期に向けて、MAUが底打ちしていく期待を持っているか。PS Plus会員数は、このタイミングで増えることは想定していなかったのか、例えば、PS Plus Collectionが会員数の増加に効いているといった分析はあるか。

A1: PS Plus会員数は6月末に減少したが、一時的な現象と分析している。何をトリガーにして一時的に減少したかをお伝えするのは難しいが、いずれにしても底打ちしたように見える。2Qは特に、プロモーションも含めた色々な施策を通じて増加しており、プロモーションが効くこと自体は悪いことではない。直近のトレンドについては、巣ごもり需要の有無の影響が大きく、分析が難しいが、2Qも終わって巣ごもり需要の影響がほぼなくなった中、今の状況をポジティブにとらえ商戦期に向けて強いモメンタムを打ち出していきたいと考えている。

Q2: 【I&SS分野】 キャパシティーと、ウェハー投入の実績と見通しを教えてください。また、モバイル向けイメージセンサーの大判化による来年にかけてのミックス改善というストーリーに変化はないか。顧客との商談の状況は。

A2: マスター工程の設営ベースでは、概算で2Q末に月産140k、3Q末で月産137kになる見込みで、この変化はモデルミックスの変化によるもの。ウェハー投入枚数は、2Q実績で3ヶ月平均約139k。1Q時点での想定は138kだったので、ほぼ想定通りでフル稼働。3Qのウェハーの投入枚数は3ヶ月平均138kで、フル稼働を見込んでいる。

商談は来年度に限らずもう少し長いスパンで順調に進んでおり、想定通りに大判化のトレンドは続くのではと思っている。中国の特定顧客が大判化を牽引していたが、その抜けた穴は必ずしも埋まっておらず、昨年ご説明したよりも若干ペースは落ちる可能性はあると思っている。

質問者 2

Q1: 【連結】 サプライチェーンのリスクについて、EP&Sの下期は前年同期比350～400億円程度のリスクを見込んでいると理解したが、G&NSやI&SSといったそれ以外の分野も含めた全体とし

て影響をどう見ているか。

A1: EP&Sでは、リスクはご指摘の金額に近い規模で見込んでいる。G&NSでは供給の遅れによる損益へのインパクトの出方がEP&Sと大きく異なり、PS5の出荷の遅れが今期の業績悪化に直接的にはつながらない。そのため主にEP&Sについて今期見通しにリスクを織り込んでいる。

Q2: 【連結】TSMCとの工場建設が仮にあった場合、今後3年間の設備投資1.5兆円、戦略投資2兆円以上という目標のどちらに含まれるのか。投資規模が大きくなるのではないかという市場の予測も出ているので、キャピタルアロケーションの計画から金額が増加する可能性も含め、考え方を教えてほしい。

また、それ以外の戦略投資について、約1,200億円が意思決定済という説明があったが、Zee社への投資はこの中に含まれるのか。戦略投資2兆円以上の計画に比べ、実行ベースでは規模がまだ小さいと思うので、今後の予定も含めて、考え方を教えてほしい。

A2: TSMC についてキャピタルアロケーションを語ると具体的な話になってしまうので説明が難しいが、一般論で言えば、出資であれば戦略投資に入れるし、設備投資であれば設備投資に入れることになる。ただし、本件については現在協議中のため、決定していることがあるということではない。また、意思決定済の案件に Zee 社への投資は入っていない。意思決定済案件に含めているのは、正式に決議機関を経て意思決定した案件だが、Zee 社の件はまだ相互にデューデリジェンスを行っている段階であり、意思決定済といえる段階ではない。

### 質問者 3

Q1: 【連結】経営方針説明会で説明のあった10億人につながるという目標の進捗について、9月末時点で開示可能な数値があれば教えてほしい。21年度末のイメージはあるか。また、今後どのような形で開示していくつもりか。

A1: 10億人への挑戦は長期的なビジョンであり、アスピレーションと捉えており、毎期の数値を示すようなものではないと思っている。10億人のビジョンに向けて戦略投資なども実行しており、その他の施策やグループシナジーなど、1年間を通じた活動を受けてアップデートするようなサイクルでも良いと個人的には捉えている。現時点で開示の方針として決まったものがあるわけではないが、発表している施策が10億人につながっていくのかを見てほしい。

Q2: 【連結】グループ全体でのインド戦略はどの程度明確になっているのか。各事業が個別の戦略で動いているように見えるが、インドにおける事業間の協業など、インドに関してのグループとしての地域戦略はあるのか。

A2: SONY LIVは、インドにおける成長を牽引する重要なビジネスであるため、ここを起点にして今回はZee社の案件に取り組んでいる。そのなかで得られた情報や他の事業に対するオポチュニティなどは、事業のトップ間でも日常的に議論しており、そのような会話を通じて、グループシナジーが具体化していくと考えており、単なるスローガンに終わらずきちんと結果が出るようなアクションに繋がることを期待している。

インドは大きく、かつ、成長する市場。SONY LIVも順調に視聴者数を伸ばしており、インド

における放送ビジネスのサブスクライバー数は9月末で約4億7千万人になっている。今後は映像と音楽のつながりを十分に生かしていきたいし、将来的なゲームのポテンシャルも含め、色々な議論を行っている。

#### 質問者 4

Q1: 【I&SS分野】 モバイル向けイメージセンサーでソニーによる値下げの動きがある、あるいは市場全体としてモバイル向けイメージセンサーの在庫に余剰感があるという話があるが、市場にどのような変化が起きていると見ているか。1Q決算時にウェハー単価が前年同期比で10%程度下がったという説明があり、現在は金額ベースでモバイル向けと、カメラを中心としたAV・産業機器向けの売上構成比が7:3程度になっていると理解しているが、今後はよりAV・産業機器向けの比率が高まっていくのか。それともカスタムセンサーが来期から着実に貢献することで、モバイル向けが中心となり利益改善は従来通り見込んでいるのか。

A1: 引き続きモバイル向け市場は拡大していくと思う。AV・産業機器向けは安定してマージンも高い市場だが、市場の大きさという観点ではモバイル向けの方が圧倒的に大きく、7:3よりももう少しモバイル向けの比率が大きい。センサーの市場在庫について商談に支障をきたしているとは認識していない。値下げについては顧客との交渉の中で出てきている話かもしれないが、個別の価格についての言及は避けたい。従来の方針は変えておらず、ハイエンド向けの大判化が進み市場が拡大していくが、そこはソニーの技術の強みを生かすことができる。高画質化、微細多画素化、加えて両方を追及するような動きもあるため、顧客ニーズを把握し、強みを発揮できるフィールドで勝負していきたい。大きなトレンドとしては変わっておらず、需要拡大に対応する生産能力の拡大、また研究開発の強化は変わらず続けていく。

---

#### 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も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。