

SONY

EP&S 説明会

2020年8月21日

ソニー株式会社 代表執行役 副会長
ソニーエレクトロニクス株式会社 代表取締役社長 兼 CEO

石塚 茂樹

ソニーエレクトロニクス (SEC)

ソニーイメージングプロダクツ
& ソリューションズ (SIPS)

コンシューマー
& プロフェッショナル

メディカル

ソニーモバイルコミュニケーションズ (SOMC)
ソニーネットワークコミュニケーションズ (SNC)

モバイル

ネットワークサービス

ソニーホームエンタテインメント
& サウンドプロダクツ (SHES)

テレビ

ビデオ & サウンド

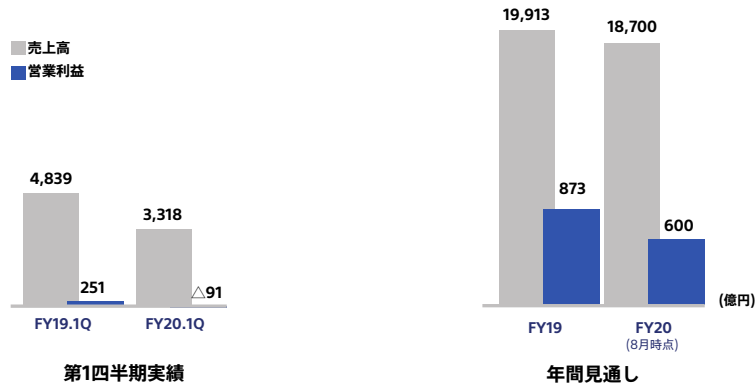
セールス&マーケティング
プラットフォーム

生産・物流・調達
プラットフォーム

エンジニアリング
プラットフォーム

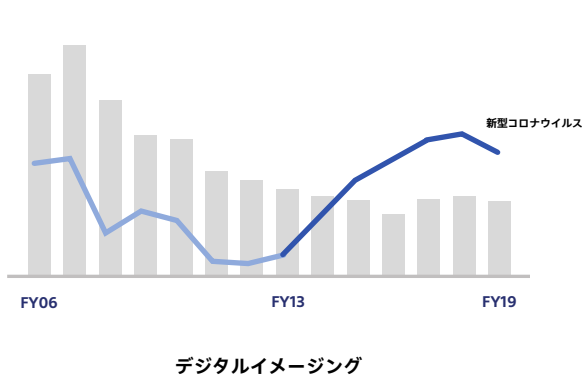
FY20の業績見通し

第2四半期以降の売上高回復基調 / モバイル事業の通期黒字化
オペレーション費用の削減

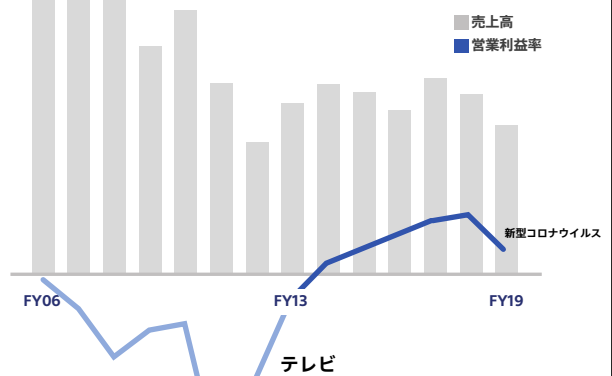


経営環境変化に対するチャレンジの歴史

事業ポートフォリオの変革
ミラーレス一眼とレンズ事業への集中



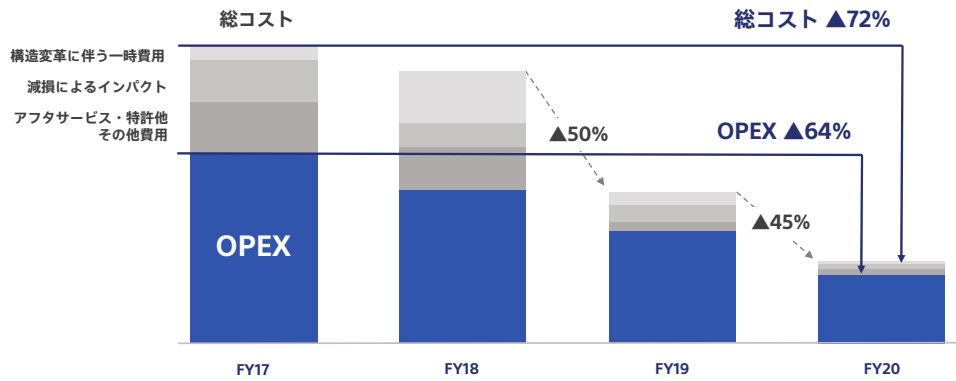
高付加価値商品戦略
一貫通貫オペレーション



・デジタルイメージングは、外部に開示している静止画・動画カメラとは異なる商品群となっています
 ・テレビの売上高は、セグメント間取引を含んでおり、開示されているテレビ売上高と異なることがあります
 ・デジタルイメージング/テレビのクラブ間の縮尺は異なります

スマートフォン事業 構造変革

2019年構造変革を完遂、OPEX・総コスト 大幅減
2020年黒字化



第1四半期から最近のトピックス



市場拡大とシェア好調
(巣籠り需要)



国内販売好調



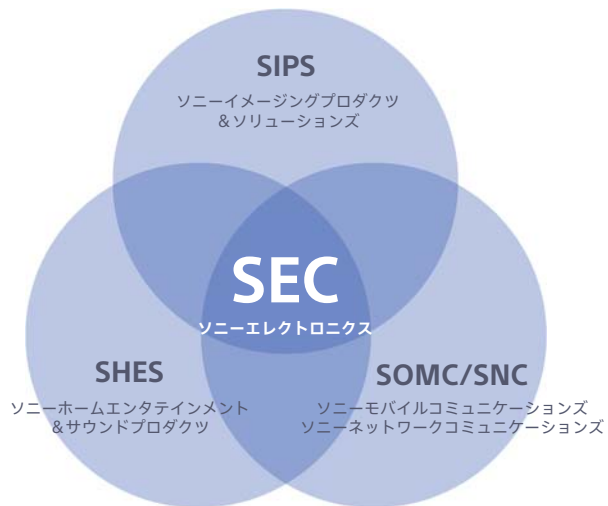
中国トップシェア獲得
新機種導入

世界中の人と社会に、
テクノロジーの追求と新たなチャレンジによって、
「感動」と「安心」を提供し続ける。

ソニーエレクトロニクスの事業成長・企業価値の最大化

事業成長領域の拡大
ポートフォリオマネジメントによる
構造変革の推進

事業個社の協業によるシナジー



映像のリモートソリューション事業領域の拡大



大型ディスプレイによる新顧客価値の提供

“安心”領域の強化

メディカル事業 / ネットワークサービス事業 / サステナビリティ



ソニーエレクトロニクスとしてメディカル事業を推進



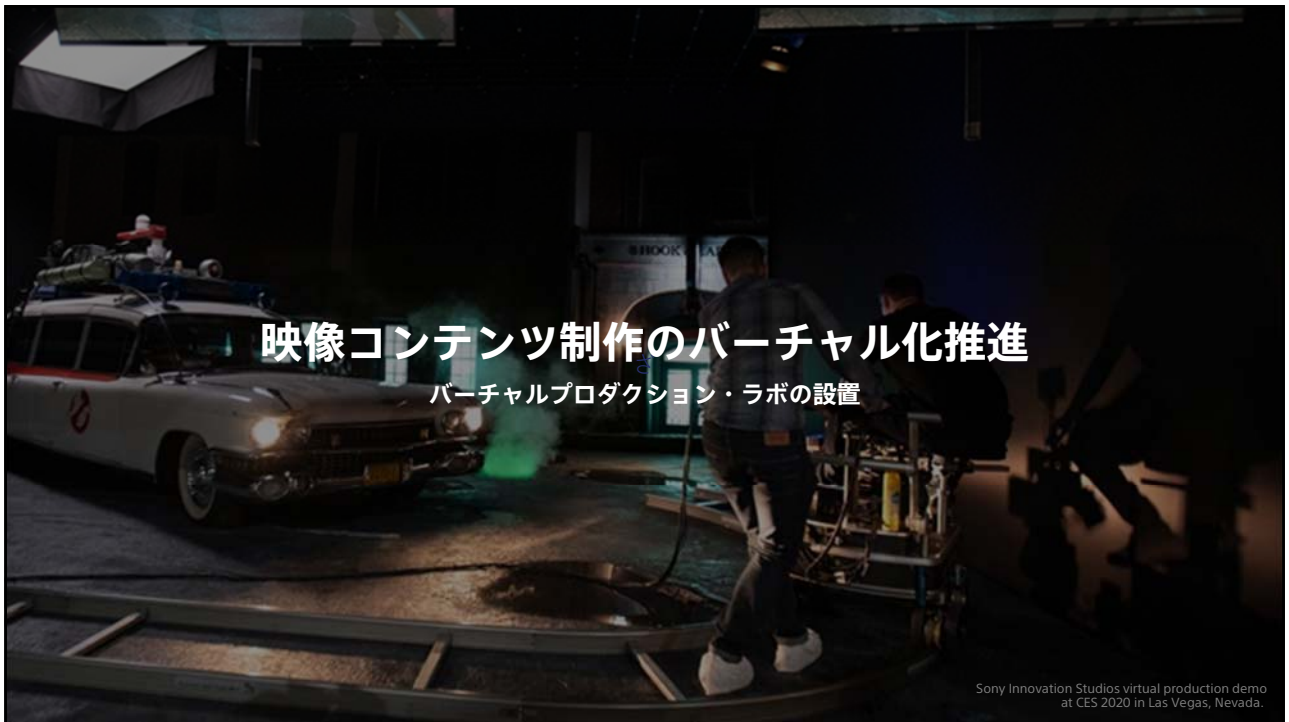
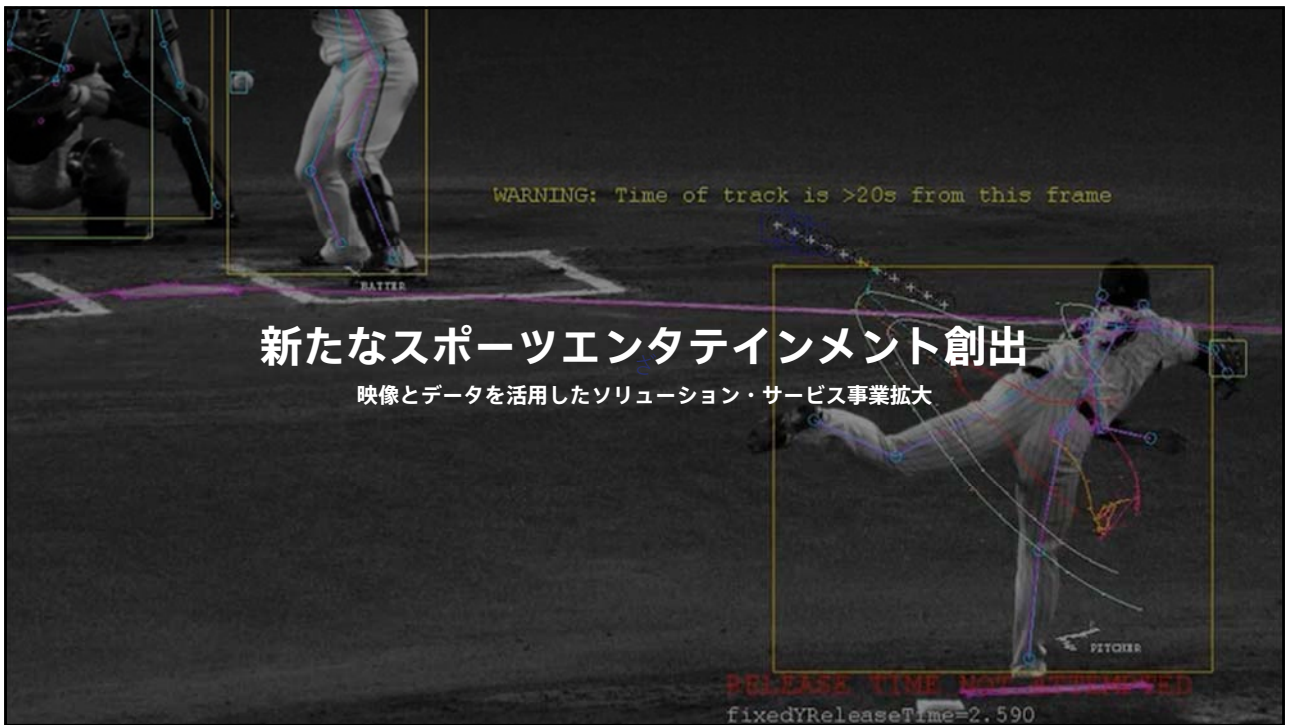
ネットワークサービス事業の拡大
“つながる”安心の提供



社会の一員としてのサステナビリティを推進

バージンプラスチック削減活動 / ブリスターパッケージのプラ材廃止

“事業探索”の推進



世界中の人と社会に、 テクノロジーの追求と新たなチャレンジによって、 「感動」と「安心」を提供し続ける。

将来に関する記述等についてのご注意

このスライドに記載されている、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。口頭又は書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。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。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実な要素には、以下のようなものが含まれます。

- (1) ソニーが製品品質を維持し、その製品及びサービスについて顧客満足を維持できること
- (2) 激しい価格競争、継続的な新製品や新サービスの導入、急速な技術革新、ならびに主観的で変わりやすい顧客嗜好などを特徴とする激しい市場競争の中で、十分なコスト削減を達成しつつ顧客に受け入れられる製品やサービス(イメージセンサー、ゲーム及びネットワークのプラットフォーム、スマートフォンならびにテレビを含む)をソニーが設計・開発し続けていく能力
- (3) ソニーがハードウェア、ソフトウェア及びコンテンツの融合戦略を成功させられること、新しい技術や配信プラットフォームを考慮に入れた販売戦略を立案し遂行できること
- (4) ソニーと他社との買収、合併、投資、資本的支出、構造改革その他戦略的施策の成否を含む(ただし必ずしもこれらに限定されない)ソニーの戦略及びその実行の効果
- (5) ソニーや外部の供給業者、サービスプロバイダやビジネスパートナーが事業を営む市場における法規制及び政策の変化(課税、及び消費者の関心が高まっている企業の社会的責任に関連するものを含む)
- (6) ソニーが継続的に、大きな成長可能性を持つ製品、サービス、及び市場動向を見極め、研究開発に十分な資源を投入し、投資及び資本的支出の優先順位を正しくつけていき、技術開発や生産能力のために必要なものも含め、これらの投資及び資本的支出を回収することができること
- (7) ソニーの製品及びサービスに使用される部品、ソフトウェア、ネットワークサービス等の調達、ソニーの製品の製造、マーケティング及び販売、ならびにその他ソニーの各種事業活動における外部ビジネスパートナーへの依存
- (8) ソニーの事業領域を取り巻くグローバルな経済・政治情勢、特に消費動向
- (9) 国際金融市場における深刻かつ不安定な混乱状況や格付け低下の状況下においても、ソニーが事業運営及び流動性の必要条件を充足させられること
- (10) ソニーが、需要を予測し、適切な調達及び在庫管理ができること
- (11) 為替レート、特にソニーが極めて大きな売上や生産コストを計上し、又は資産・負債及び業績を表示する際に使用する米ドル、ユーロ又はその他の通貨と円との為替レート
- (12) ソニーが、高い能力を持った人材を採用、確保できるとともに、それらの人材と良好な関係を維持できること
- (13) ソニーが、知的財産の不正利用や窃取を防止し、知的財産に関するライセンス取得や更新を行い、第三者が保有する知的財産をソニーの製品やサービスが侵害しているという主張から防御できること
- (14) 金利の変動及び日本の株式市場における好ましくない状況や動向(市場の変動又はボラティリティを含む)が金融分野の収入及び営業利益に与える悪影響
- (15) 生命保険など金融商品における顧客需要の変化、及び金融分野における適切なアセット・ライアビリティ・マネージメント遂行の成否
- (16) 大規模な災害、感染症などに関するリスク
- (17) ソニーあるいは外部のサービスプロバイダやビジネスパートナーがサイバーセキュリティに関するリスク(ソニーのビジネス情報や従業員や顧客の個人を特定できる情報への不正なアクセスや事業活動の混乱、財務上の損失の発生を含む)を予測・管理できること
- (18) 係争中又は将来発生しうる法的手続き又は行政手続きの結果

ただし、業績に不利な影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。新型コロナウイルス感染拡大は、上記の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 20-F)も合わせてご参照ください