

2024 年度第 2 四半期 業績説明会

Q&A (要旨)

開催日：2024 年 11 月 8 日 (金)

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、2024 年度第 2 四半期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: 【I&SS 分野】通期業績見通しの下方修正について。市場全体が回復傾向の中で、大手顧客の販売計画の下方修正が入ったということだったが、来期以降の見通しは。従来からモバイル向けイメージセンサーについては大判化が追い風という説明だが、大手顧客への一極集中になっていることのリスクはないのか。

A: 市場について、回復基調とはいっても非常に緩やかで安定的な回復とみている。今期に関しては、大手顧客の生産見直しに合わせて下方修正したが、生産調整自体はいろいろな理由で起こるものであり、通常のビジネスプラクティスの一環として実施した。したがって、来期以降の見通しが何か変化するものではないとみている。また、大手顧客への集中によるリスクについては、昨今始まった話ではないため、我々としては、技術を磨いて、様々な顧客に使ってもらうことが重要だと考えている。

質問者 2

Q: 【G&NS 分野】ライブサービスゲームの現状について。Helldivers 2 の大ヒットと Concord の配信停止という極端な結果が 2 つ出ているが、ポートフォリオ上開発をどのように上手くマネージしていくのかという点を含めて、現状をどのように見ているのか。

A: 新しい IP に関してはやってみないと分からない部分があるが、反省すべき点としては、ユーザーテストや社内評価をどのタイミングで実施するかにつきもう少し早い段階で検証を重ねるべきだった点や、やや組織が細分化されており、組織を横断した企画開発や販売の連携が必ずしもスムーズではなかった点があると考えている。今後については、自社制作タイトルやサードパーティーのタイトルに最適なウィンドウを選び、できるだけ自社のプラットフォーム内でカニバリゼーションが起きないように、収益をマキシマイズできるような形でローンチすることが必要。

質問者 3

Q: 【音楽分野】複数のアーティストの楽曲著作権を取得したという報道もあった。楽曲著作権事業に対して、安定収入や他のエンタテインメント事業とのシナジー効果が考えられると思うが、グループの中でどのような役割を期待しているのか。

A: カタログ作品は、リカーリング収益の安定した源泉になる。安定したリターンや、様々な利用機会

を通じてアップサイドを創出できる。IP 周辺の肖像権や画像などの NIL（氏名、イメージ及び肖像）権と呼ばれるものも取得することによって、グループ横断的な利用も期待される。規律を持ちながら、今後とも楽曲著作権の取得の機会を検討していきたい。最近、特にストリーミング市場において、サービスを利用している世代が成熟世代にシフトしている。エバーグリーンの楽曲が非常によく聞かれており、そのような環境において、我々にとってエバーグリーンは非常に重要な資産となる。また、エバーグリーンのカatalogを持っているということは、アーティストへのソニーのコミットメントを示すことにもなる。A&R 活動など音楽事業全体へのよい波及効果があると考えている。

質問者 4

Q: 【G&NS 分野】 今期の PS5 の年間販売台数見通しは、1,800 万台で維持しているのか。PS5 Pro が発売され、12 万円近い価格設定であることから幅広い層へのリーチは厳しいのではという指摘もあるが、PS5 Pro の今期の販売計画についても教えてほしい。

A: PS5 の年間販売台数見通しは 1,800 万台を維持している。1Q は計画よりも弱め、2Q はほぼインラインというのが上期の実績。下期についてはある程度セールスプロモーションをかけていく前提を置いており、また、上期は PS4 の世代であったような値下げを行っていない状態でこのセルスルーが達成できているので、通期としては 1,800 万台の見通しを維持することで問題ないと思っている。なお、この台数見通しの中には PS5 Pro の台数も入っているが、PS5 Pro は元々ハイエンドのコア層に向けたハードウェアであるため、この見通しに PS5 Pro の台数を大きく織り込んでいるわけではない。PS4 Pro の同期間の予約状況と比較すると、PS5 Pro の販売状況は若干強い印象を持っているため、価格については色々な意見をいただいたが、価格が PS5 Pro の販売計画に悪影響をもたらしているということは今のところない。

質問者 5

Q: 【I&SS 分野】 生産キャパシティはフル稼働になっており、見通しの修正に合わせて今後生産調整が入ると思うが、どれくらいの期間をかけて行うのか。在庫水準について見通しに変更はあるか。

A: 現在フル稼働であり、3Q も今のところフル稼働を見込んでいる。生産調整により在庫は 8 月時点の見通し対比で 3 月末はやや上振れると思うが、今のところ生産キャパシティを大きく変えず、在庫の調整で対応できると考えている。

Q: 【ET&S 分野】 イメージング事業の見通しを慎重に見直したということだが、見直しはイメージング事業に留まるのか、分野全体として見直した結果として見通しを据え置いているのか。事業によりプラス／マイナスの規模感があれば教えてほしい。

A: テレビでは、中国において若干の市況の悪化はあるが、全体で見るとあまり変化はない。また、物流費の高騰が若干あるものの今回の見通しにはリスクとして織り込んでいる。イメージング事業では、拡売費の増加、中国市場での台数減といったリスクを織り込んでいる。ただし、8 月時点の見通しに分野全体としてのリスクをある程度織り込んでいたため、今回見通しは据え置いた。

質問者 6

Q: 【G&NS 分野】為替影響を除くと、2Q は 850 億円程度の増益になったと思う。ハードウェア、サードパーティ・ソフトウェア、ネットワークサービスそれぞれの増益貢献の規模は。ハードウェアは 2Q では黒字化していると思うが、収益性改善の理由は何か。また、上期の上振れを下期にマーケティング・プロモーション費用として積み増しているのか。

A: 個別の増益要因の金額については開示していないが、ハードウェア、サードパーティ・ソフトウェア、ネットワークサービスの順で増益に貢献している。ハードウェアの収益性改善については、2Q は前年同期と比べ PS5 の新モデルへの切り替えが進んでおりコスト構造の改善が寄与している。一方、新モデルは前年度の 3Q に導入しているため下期のコスト構造は前年同期比で大きな変化はない見込み。通期では平均販売単価の改善等によって前年度比でハードウェアの収益性改善を見込んでいるものの、3Q は出荷台数が最も多い計画であり、極端に積み増しているものではないものの、一定のマーケティング・プロモーション費用を見込んでいるため、上期との比較では下期の収益は一時的に悪化するように見える可能性はある。

Q: 【G&NS 分野】下期のサードパーティ・ソフトウェアのタイトルラインナップを見ると PS5 エクスクルーシブのタイトルが多い印象を受けるが、PS4 から PS5 へのシフトを促す目的があるのか。PC への流出リスクも孕んでいると思うが、リスクとオポチュニティの考え方は。

A: PS5 コンソールサイクルの後半に入っており PS5 向けのタイトルは増えてくる中で、PS4 から PS5 に順調にユーザーがシフトしていることは内部でも確認している。PS5 に買い替えていただくとソフトウェアの購入が増えるという傾向もみられるので、このようなトレンドはポジティブに捉えている。PC への流出については、現時点でそのようなトレンドは確認しておらず、大きなリスクだとも考えていない。

質問者 7

Q: 【G&NS 分野】通期の営業利益見通しが 350 億円上方修正されたが、上期及び 2Q 実績が計面对比で上振れた分を見通しに上乗せしただけと考えてよいか。ハードウェアの収益性改善が 2Q の利益増最大の要因として掲げられており、コスト構造が改善し粗利がプラスになったのであれば下期の利益に対しても押し上げ要因になると思うが、それが反映されていないということはあるか。

A: 2Q での好調は下期の見通しにも概ね反映している。ハードウェアの収益性改善の規模感は上期の方が大きく、前述のような新モデルの導入タイミングがあること、また下期はそれなりにマーケティング費用をかける見込みであることから、このようなバランスに見える。私自身は 4Q はもう少しアップサイドがあるかもしれないと期待しているが、現時点では予断をもって申し上げるのは難しく、見通しは妥当な線だと認識している。

Q: 【音楽分野】エバーグリーンの楽曲が多く聴かれているとのことだが、新曲のヒットチャートに占めるソニーミュージックのアーティストの割合を重視していた時期もあった。ラテンアメリカやインディーズの強化も新曲対応が念頭にあったと思う。この説明の変化は、ソニーの事業の立ち位置の変化によるものなのか、あるいは聴かれる曲が新曲から古い曲に変わってきたという動きが音楽

業界で出てきていることによるものなのか。

A: DSP（デジタル配信プラットフォーム）の成熟市場である主要国において、リスナーの年齢構成が上がっていることや、SNS等で古い曲が聴かれるようになってきていることもあり、エバーグリーンの楽曲のシェアや聴かれる頻度が高くなっているのは音楽業界全体としての傾向。一方で、ラテンアメリカやインドなど新興市場の楽曲も多く聴かれるようになっており、そのような領域に注目し、レーベルの取得も進めている。ユーザーの選好というよりも市場全体の構成の変化とご理解いただければと思う。

それなりの投資をして得たエバーグリーンのカタログが想定よりも聴かれるようになることはアップサイドにつながり、好ましい傾向だと思っている。古い楽曲が新興市場の楽曲のシェアを奪っているものではなく、両方とも注力しアップサイドを取っていきたい。

質問者 8

Q: 【音楽分野】競合他社を含め、ストリーミングの成長率が夏ごろから鈍化してきたことが注目を集めている。成長率の鈍化は一時的か、構造的なものかを見ているか。

A: ストリーミング成長の傾向は過去のトレンドにインラインであり、安定的に成長している。前年度1Qより前に値上げを実施した複数のDSPがあり、今年度はその増収効果が剥落した。音楽制作ではストリーミング売上の大半を占めるオーディオストリーミングは1Qよりも2Qで増加している一方、ビデオストリーミング（広告型ストリーミング）の成長率が下がっており、全体の押下げ要因となっている。構造が変わったということではなく、これらの事象の総合的な結果としてストリーミングの成長率が変化している。DSPの有料会員数は増加しており、将来的に値上げする余地もあるとみている。

Q: 【I&SS分野】従来、2Qは大手顧客向けの出荷もあり、20%を超えるような営業利益率だったことに比べると、この2Qの営業利益率はやや低い水準との理解。歩留りの改善やフル稼働であることを加味して、もう少し利益率は上がらないのか。ウェハー単価はドル建てでも上昇しているの、ウェハーコストも含め教えてほしい。

A: 前年度の2Qの営業利益率は11.4%程度であり、当四半期は17.3%。前年同期が低かった理由は歩留りの影響で思うように出荷ができなかったこともある。今年度の出荷ペースはかなり改善しており、利益率も改善した。ハイエンド向けのイメージセンサーの開発にはそれなりの研究開発費をかけており、また、キャパシティの増強により設備投資の減価償却費も増えているため、売上を伸ばしながら利益率を改善することが必ずしもできていないが、今後改善していきたい。

質問者 9

Q: 【連結】金融分野を除く連結ベースの営業キャッシュ・フローの見通しを400億円上方修正しているが、今後のアップサイド／ダウンサイドを考える際、営業利益以外に、在庫、G&NS分野のネットワークサービスの売掛金や運転資金など、営業キャッシュ・フローの増減要因として考えておくべきものはあるか。

A: 今回の上方修正はG&NS分野の営業利益見通しの上方修正を反映したもの。前年度比では大きく

営業キャッシュ・フローが増加しているが、これは G&NS 分野を中心とした運転資本の改善によるもの。在庫は各事業がしっかりコントロールしている中で、前年度に比べるとタイトに推移していると思っているが、これから年末商戦を迎える中、G&NS 分野・ET&S 分野の年末商戦の状況を見極めながら見通しをアップデートしていきたい。

運転資金の要素以外に特別考慮すべきアップサイド／ダウンサイドは特にないと思う。年末商戦に向けた在庫の作り方とそれを標準化していくプロセスを、どれだけきめ細やかかつタイムリーにできるかが影響すると思っている。

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。ウクライナ・ロシア情勢及び中東情勢に関する変化は、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。