

SONY

Sony IR Day 2017

ゲーム&ネットワークサービス分野

2017年5月23日

ソニー株式会社 執行役員ビジネスエグゼクティブ
ソニー・インタラクティブエンタテインメント 副社長

小寺 剛

アジェンダ

ゲーム&ネットワークサービス分野

- 1. 2016年度の総括**
- 2. 2017年度の事業戦略**

1. 2016年度の総括

2016年度の総括

1



PlayStation®4 (PS4®)エコシステムの成長

2



PS4®Pro導入によるライフサイクル中盤でのユーザー体験の進化

3

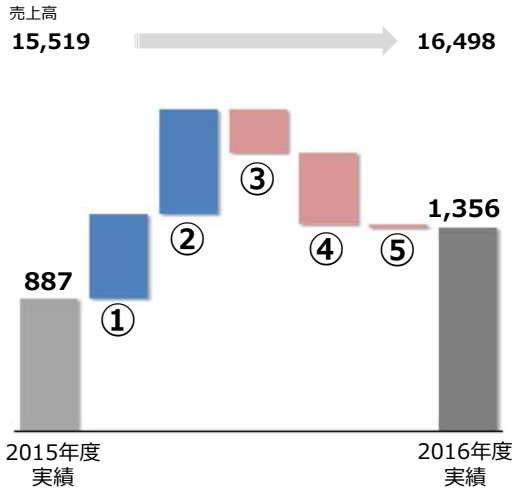


革新的なエンタテインメントとしてのPlayStation®VR (PS VR) の導入成功

2016年度 売上高・営業利益実績 vs 2015年度実績

ゲーム&ネットワークサービス分野

(億円)



- ① PS4®プラットフォームの拡大による増益
- ② ネットワークビジネス成長の継続による増益
- ③ PlayStation®3 (PS3®) プラットフォームの売上減少による減益
- ④ ビジネス全体の成長を支えるためのSGA増加などによる減益
- ⑤ 為替の影響による減益*1

*1: 2016年度実績における通貨別売上高及びコストの金額を元に為替変動による前年度比影響額を試算

ゲーム&ネットワークサービス分野

2. 2017年度の事業戦略

中期事業方針にもとづくPlayStation®エコシステムの拡大

ゲーム&ネットワークサービス分野



2017年度の事業戦略サマリー

ゲーム&ネットワークサービス分野

1



PS4®エコシステム: 収穫期としての収益最大化

2



PS VR: ゲームエンタテインメントとしての更なる拡大、ノンゲーム領域の事業機会の追求

3



PlayStation™Vue: OTTのTVサービス市場における最高の視聴体験提供

4



新たな顧客層の開拓: 日本・アジア地域における新たなモバイルコンテンツ事業の創造

PS4®エコシステム: 収穫期としての収益の最大化

ゲーム&ネットワークサービス分野

ユーザーベースの更なる拡大



2017年度末累計販売台数
7,800万台

2016年度末時点 MAU
7,000万人+

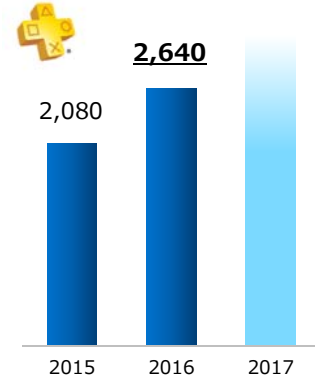
ゲームラインアップの充実



+
カタログ資産

PlayStation®Plus の会員数拡大

*年度末有料会員数
*単位: 万人



PlayStation®VR: ゲームプラットフォームとしての拡大とノンゲーム領域の事業機会の追求

ゲーム&ネットワークサービス分野

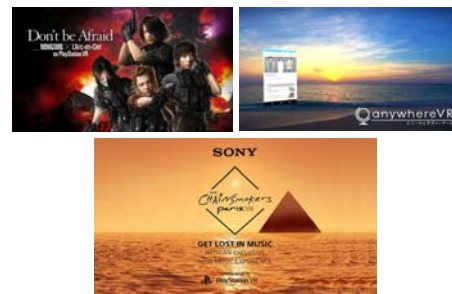
ゲームエンタテインメントプラットフォーム としての更なる拡大

- 業界をリードする革新的VRプラットフォーム
- プレイステーションエコシステムだからこそ可能になる、お求めやすい価格設定
- 対応タイトルラインアップの拡充、及びPS4®Pro対応の強化



ノンゲーム領域の事業機会の追求

- 映像、音楽等の対応コンテンツのラインアップ強化
- 新たなチャレンジとしてのロケーションベースエンタテインメント領域への取り組み



魅力的な機能、コンテンツ及びチャンネルで、一人ひとりの嗜好に合ったテレビ視聴体験の提供

商品の差異化と
サービス品質の追求



コンテンツラインアップの
最適化



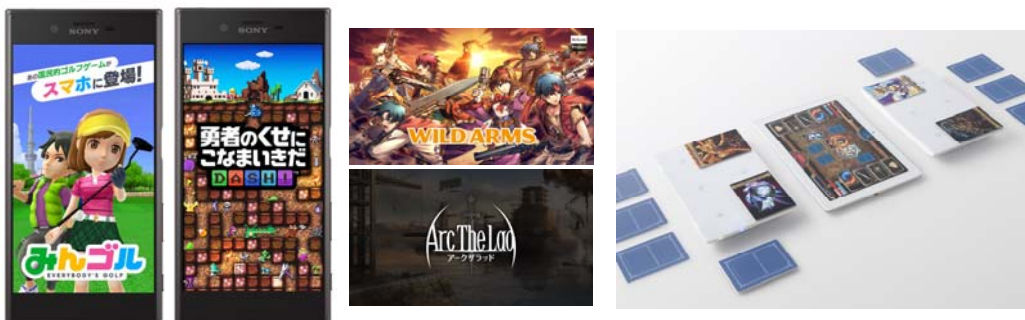
広告ビジネスの
機会創出



新たな顧客層の開拓: 日本・アジア地域における新たなモバイルコンテンツ事業の創造

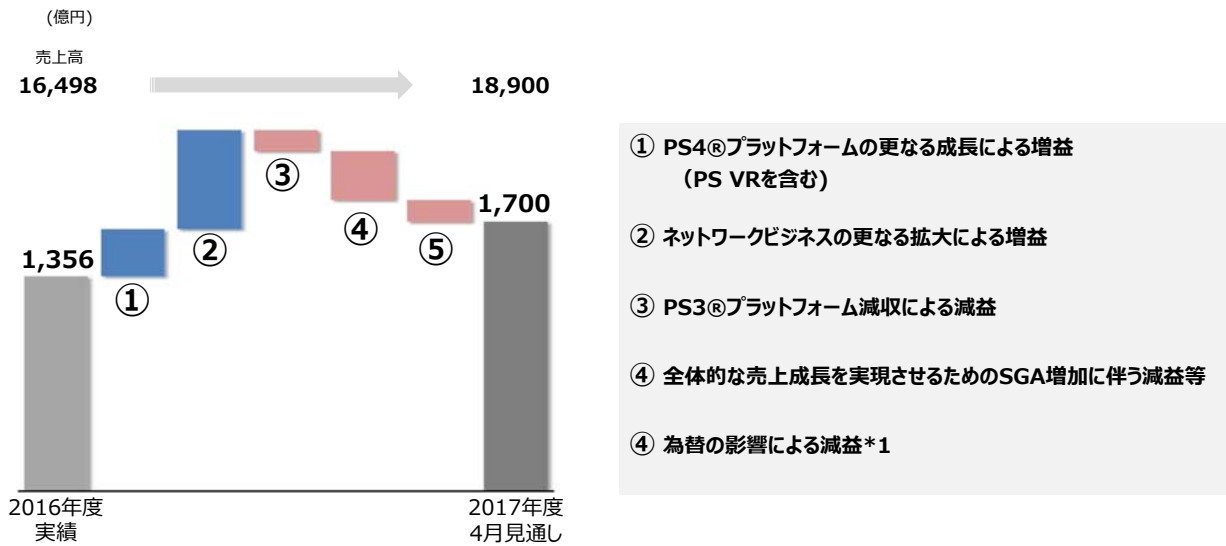


- 日本・アジア地域におけるスマートデバイス向けサービス事業の立ち上げ
- これまで蓄積してきたコンソールビジネスの強みを最大限に活用
 - SIEのIP・ゲーム制作のノウハウ、ビジネスパートナーとの緊密な協力関係
- 幅広いジャンルのタイトルポートフォリオ構築と新規オリジナルIPの創出
- ソニーグループ間の協業による新たな遊びの創造 (Project FIELD)



2017年度 売上高・営業利益4月見通し vs 2016年度実績

ゲーム&ネットワークサービス分野



*1: 2017年度事業計画における通貨別売上高及びコストの金額を元に為替変動による前年度比影響額を試算

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、これら業績見通しにのみ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直しを見直しで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) ソニーの事業領域を取り巻くグローバルな経済情勢、特に消費動向
- (2) 為替レート、特にソニーが極めて大きな売上、生産コスト、又は資産・負債を有する米ドル、ユーロ又はその他の通貨と円との為替レート
- (3) 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、充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（テレビ、ゲーム及びネットワーク事業のプラットフォーム、ならびにスマートフォンを含む）をソニーが設計・開発し続けていく能力
- (4) 技術開発や生産能力増強のために行う多額の投資を回収できる能力及びその時期
- (5) 市場環境が変化する中でソニーが事業構造の改革・移行を成功させられること
- (6) ソニーが金融を除く全分野でハードウェア、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、インターネットやその他の技術開発を考慮に入れた販売戦略を立案し遂行できること
- (7) ソニーが継続的に、研究開発に十分な資源を投入し、設備投資については特にエレクトロニクス事業において投資の優先順位を正しくつけて行うことができること
- (8) ソニーが製品品質を維持し、既存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
- (9) ソニーと他社との買収、合併、その他戦略的出資の成否を含む（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
- (10) 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の低下
- (11) 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
- (12) 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
- (13) 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
- (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) ソニ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
- (16) 大規模な災害などに関するリスク

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。