

SONY

エレクトロニクス・プロダクツ& ソリューション分野

ソニー株式会社
専務
エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション事業担当
ソニーイメージングプロダクツ&ソリューションズ株式会社
代表取締役社長

石塚 茂樹

EP&S 体制図

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

専務 石塚 茂樹
Electronics Products & Solutions事業担当

専務 高木 一郎
Electronics Products & Solutions事業担当補佐

イメージング・プロダクツ &ソリューション事業

Digital Imaging Professional Medical



モバイル・コミュニケーション事業

Smart Phone Internet Service



ホームエンタテインメント &サウンド事業

TV Audio / Video



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・エンジニアリング プラットフォーム

Sony Corporation

EP&S 基本方針

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

EP&S

- ・ 個社の財務規律・結果責任は堅持
- ・ テクノロジーによる、個社の枠組みを越えた新たな顧客価値の創造
- ・ オペレーションによる、取りこぼし撲滅・伸びしろ最大化
- ・ 次世代人材の育成と個社を越えた人材の登用

HE&S

TV

大型プレミアム商品戦略強化による安定した経営基盤を堅持

V&S

成長領域の商品・技術力の強化により持続的成長と収益性を堅持

IP&S

DI

カメラ総合トップブランドの確立
ミラーレス金額シェアNo.1継続

メディカル

中長期的な事業拡大を目指す

プロフェッショナル・ソリューション

EP&S商材群最大活用による
B2Bソリューションビジネス拡大

MC

スマートフォン

2020年度黒字化実現

- ・ 2019年度中の構造変革完遂によるOPEX削減
- ・ ソニーグループ先端技術結集による商品力強化

固定通信・IoT

リカーリングサービス強化

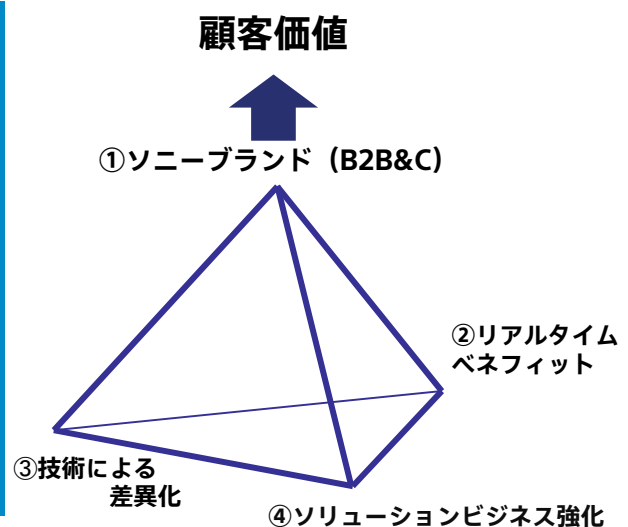
Sony Corporation

EP&S 事業の基軸

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

事業の基軸（勝ち筋）

- ①ソニーブランド (B2B&C)
“SONY”を冠とした製品・サービス強化
- ②顧客のリアルタイムベネフィット
“時間”という顧客価値の創造
- ③技術による差異化
内製技術 “Light to Display/Sound/Communication”
- ④ソリューションビジネス強化
Sony Network Communication,
Professional Product Solution Group



Sony Corporation

ホームエンタテインメント&サウンド事業 (HE&S)

テレビ事業

大型プレミアム商品戦略強化による安定した経営基盤を堅持

パネルの種類に依存しない
最高画質の実現



臨場感とリアリティを実現する
画との一体感のある高音質



Acoustic
Surface
Audio+

有機ELモデルに搭載

Acoustic
Multi-Audio

液晶モデルに搭載

放送もネットも快適な操作感
簡単なハンズフリー操作



Google Assistant
built-in

調達～製造～販売までの一気通貫サプライチェーンマネジメントの継続進化

成長領域の商品・技術力強化により持続的成長と収益性を堅持

オーディオ市場は年率 10% で成長、ヘッドホン市場の伸びが牽引^(*)

プレミアム商品強化

- 業界最高ノイズキャンセリングヘッドホンの更なる強化 (1000Xシリーズ)



WH-1000XM3

WI-1000X

WF-1000X

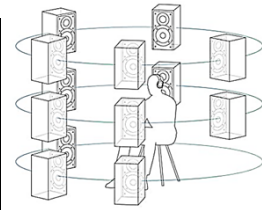
- プレミアムホームスピーカー強化



HT-Z9F

360 Reality Audioの導入(音場技術の進化)

ソニーの強みである空間音響技術により、全方位からの音に包まれる新しい音楽体験を実現
スタジオ、レーベル、コンテンツプロバイダーとの協業推進



全方位からの音を体感

*: ソニー調べに基づく予想

Sony Corporation

イメージング・プロダクツ&ソリューション事業 (IP&S)

Sony Corporation

カメラ総合トップブランドの確立、ミラーレス金額シェアNo.1継続

強いカメラ商品群

One Mount戦略

豊富な
レンズラインアップ



The Five Fundamentals
ミラーレスの新基準を有する技術



フルサイズ×APS-C
互換性



基本ラインアップ完成
更なる領域拡大

Sony Corporation

中長期的に事業拡大を目指す

外科イメージング

ライフサイエンス

4K/手術室ソリューション事業拡大

ラインアップ増強とリカーリング事業拡大
CAGR 10%+^(*)

2015年発売
4K外科内視鏡
システム



2016年買収
手術室ソリューション
eSATURNUS社



2017年発売
4K3D手術用
顕微鏡システム



2018年発売
セルソーター
MA900



ディスポーティング
チップ



医療にイメージング技術で貢献

* 2013年度以降

FY18 黒字化達成

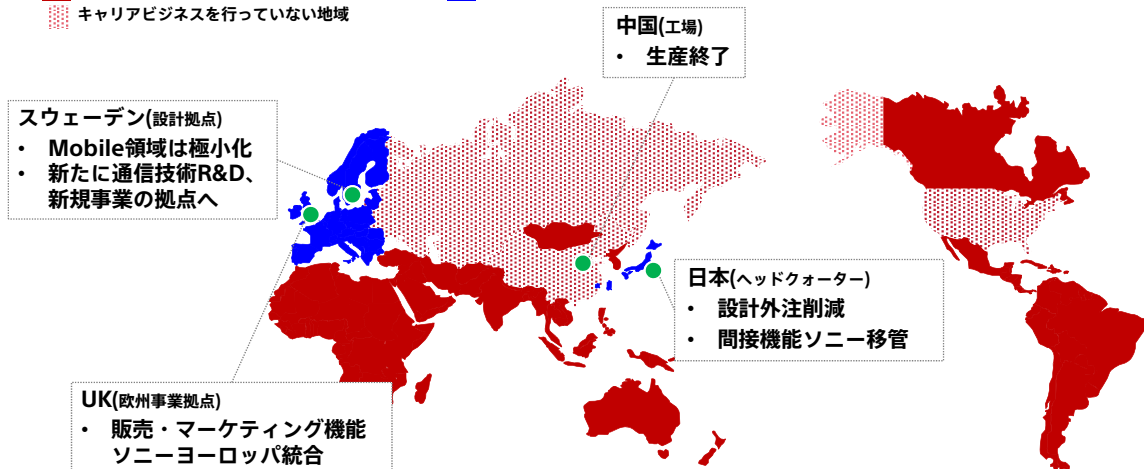
Sony Corporation

モバイル・コミュニケーション事業 (MC)

スマートフォン事業 構造変革

地域撤退 販売・設計・生産体制見直しを断行

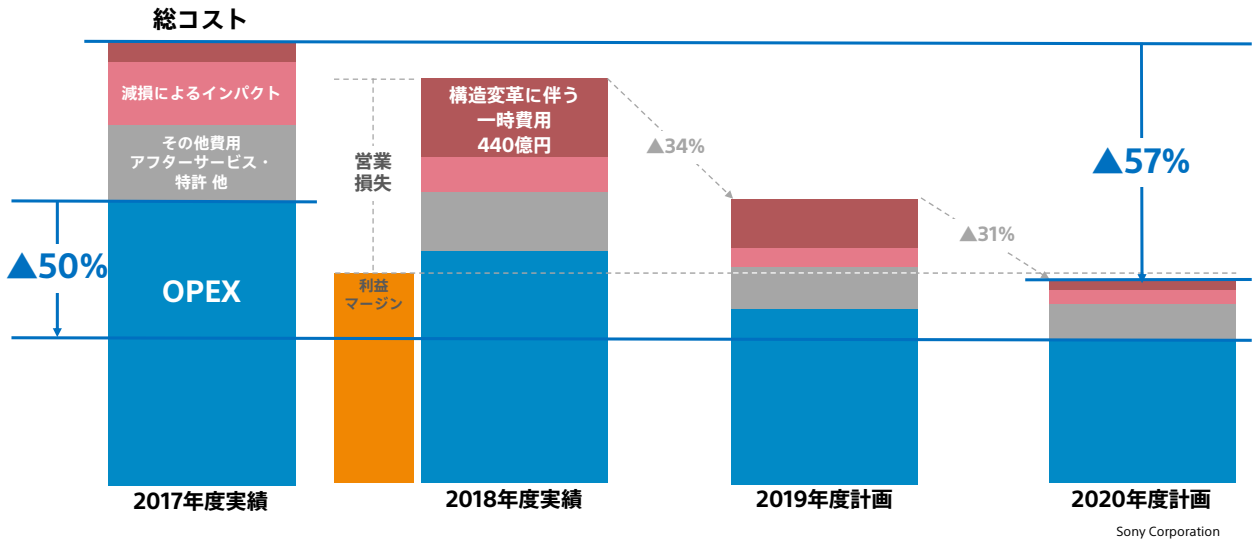
- 非展開地域・もしくは撤退した地域
- 注力地域（日本・欧州・台湾・香港）
- 販売・設計・生産体制見直し
- ▨ キャリアビジネスを行っていない地域



スマートフォン事業 構造変革

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

2019年度中に構造変革完遂 2020年度OPEX▲50%減・総コスト▲57%減
※2017年度実績比



スマートフォン事業 商品力強化

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

2019年フラッグシップ商品 ソニーグループ先端技術を全て結集

αシリーズ画像処理アルゴリズム搭載



- ・AF/AE追従10コマ/秒連写
- ・瞳AF対応

α
ALPHA

業務用モニターに迫る映像再現力



- ・4K OLED
- ・BT2020広色域
- ・10ビットHDR

BRAVIAで培った高画質技術



- ・X1 for mobile画質エンジン
- ・HDRリマスター

X1
for mobile



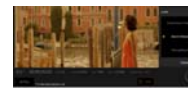
XPERIA 1

ソニーピクチャーズミキサー監修 立体音場設計



- ・Dolby Atmos対応

VENICEシネマトグラフ体験を "Cinema Pro"で実現



- ・VENICEのLookを適用

Powered by

21:9ワイド画面モバイルゲーム対応



- 21:9対応タイトル
- ・Fortnite
- ・Asphalt 9
- ・Arena of valor

Sony Corporation

ソリューション事業

個社の枠組みを越えた新たな顧客価値の創造 (B2B&C)

① Large Display Solution

大画面による新・映像体験の提供
コンシューマーからB2Bまで展開



② Personal Entertainment Solution

サウンドと通信機能の融合による
新たな顧客価値

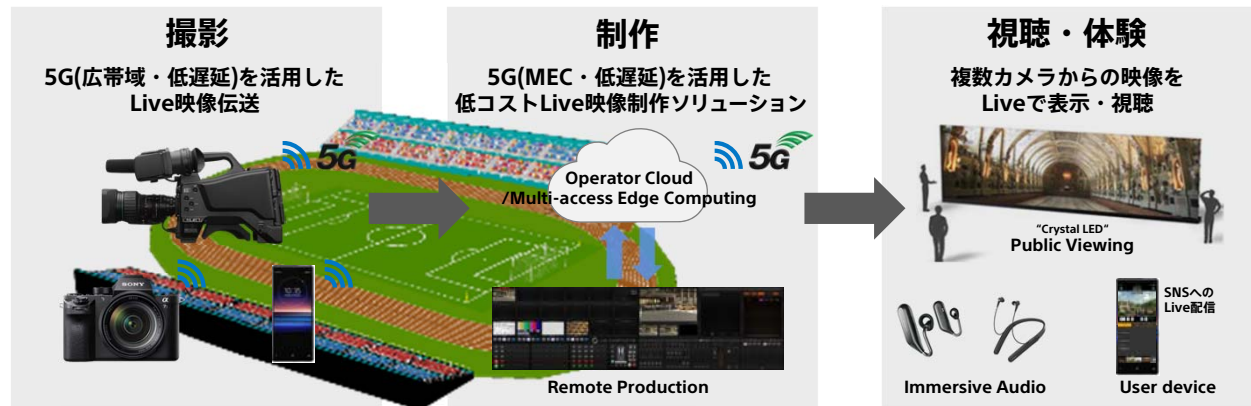


個社の枠組みを越えた新たな顧客価値の創造 (B2B&C)

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

③5G Solution

様々なアプリケーションにおけるリアルタイムベネフィットの追求



スポーツ、音楽ライブ、映画、ニュース配信等に应用することが可能

Sony Corporation

個社の枠組みを越えた新たな顧客価値の創造 (B2B&C)

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

④xR Solution

ソニーグループの総合力による新たな映像表現/VRコンテンツの創出

高画質&高臨場なVRコンテンツ・ソリューションを提供



音楽だけではなくスポーツ、各種のライブイベント応用することが可能

(c)2018 USMUSIC/Sony Music Entertainment (Japan) Inc. (c)2018 Sony Interactive Entertainment Inc.

Sony Corporation

テクノロジーで、クリエイターとユーザーを繋ぎ、新しい価値を創る

2018年度の総括 - HE&S

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野

売上高 12,227 (億円) → 11,554
営業利益 858 → +38 → 897

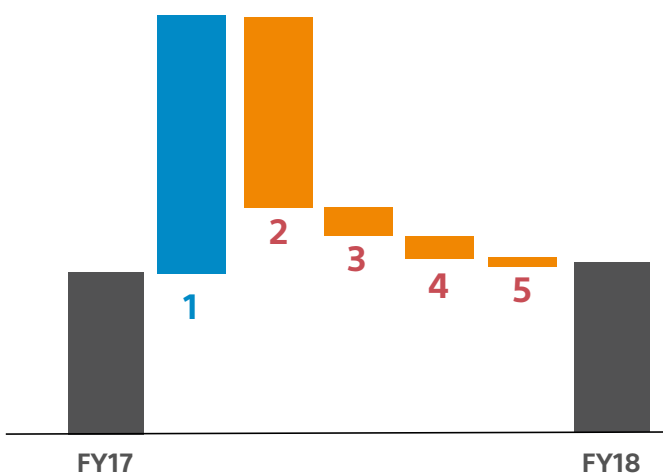
2018年度 営業利益変動要因 (前年度比)

増益要因

1. 高付加価値モデルへのシフトによる製品ミックスの改善

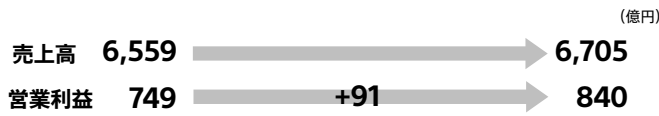
減益要因

2. 価格下落
3. 為替の悪影響
4. 売上の減少
5. OPEXの増加(商品力強化のための研究費等)



2018年度の総括 - IP&S

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野



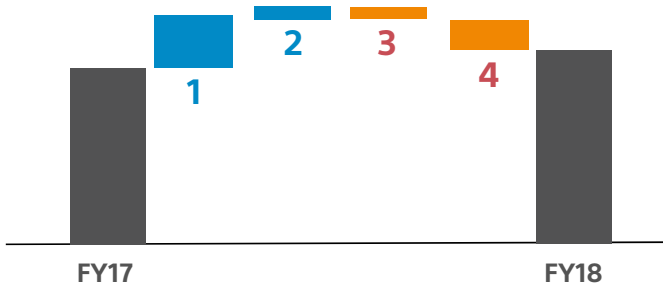
2018年度 営業利益変動要因 (前年度比)

増益要因

1. 高付加価値モデルへのシフトによる製品ミックスの改善
2. OPEXの改善

減益要因

3. 為替の悪影響
4. 減収



Sony Corporation

2018年度の総括 - MC

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野



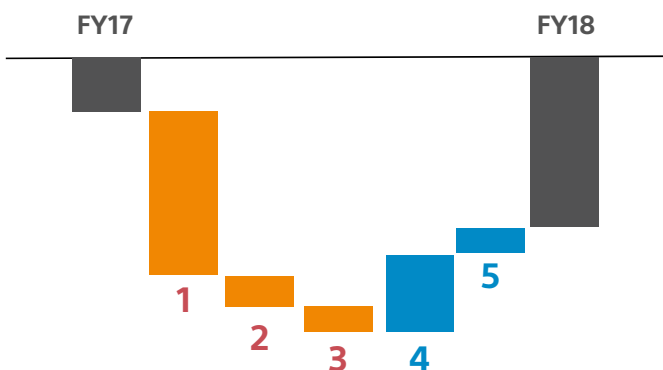
2018年度 営業利益変動要因 (前年度比)

減益要因

1. スマートフォン販売台数の減少
2. 地域撤退・市場在庫一掃に伴い、余剰となった在庫に対する評価減等の増加
3. 構造改革費用の増加

増益要因

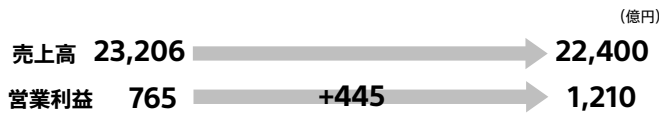
4. オペレーション費用の削減
5. 固定資産の減損計上額の減少



Sony Corporation

2019年度業績見通し - EP&S

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション分野



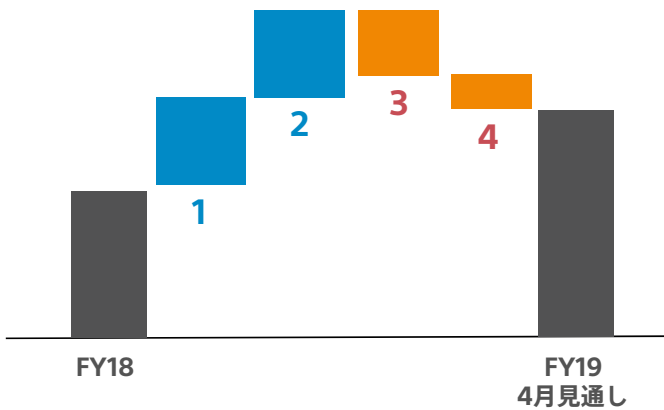
2019年度 営業利益変動要因 (前年度比)

増益要因

1. テレビ、DIにおける高付加価値モデルへのシフトによる製品ミックスの改善
2. モバイルなどのOPEXの改善

減益要因

3. 減収
4. 為替の悪影響

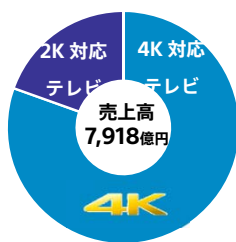


Sony Corporation

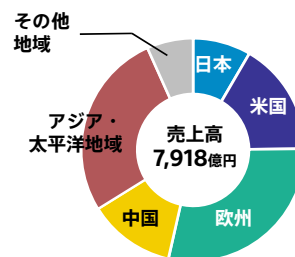
テレビ事業 2018年度 製品別/地域別売上構成比・数量/金額シェア

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション事業

製品別売上構成比

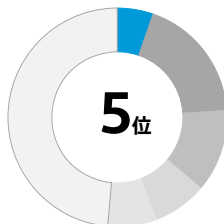


地域別売上構成比



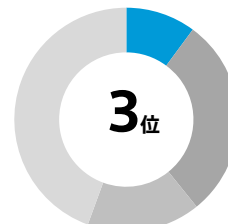
メーカー別液晶テレビ 数量シェア

(直近1年間の数量ベースシェア。ソニー調べ)



メーカー別液晶テレビ 金額シェア

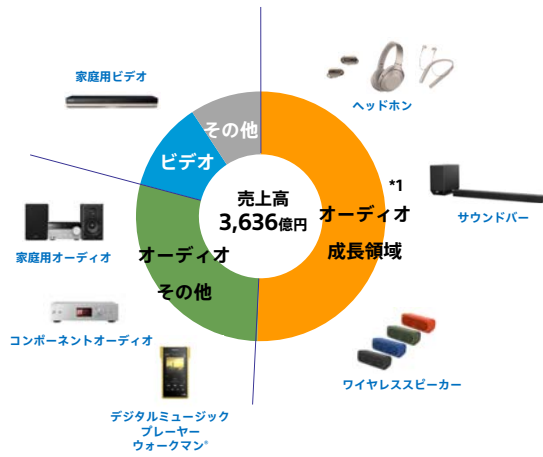
(直近1年間の金額ベースシェア。ソニー調べ)



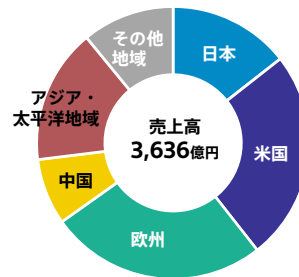
Sony Corporation

ビデオ&サウンド事業 2018年度 主要製品別・地域別売上構成比

■ 主要製品別売上構成比



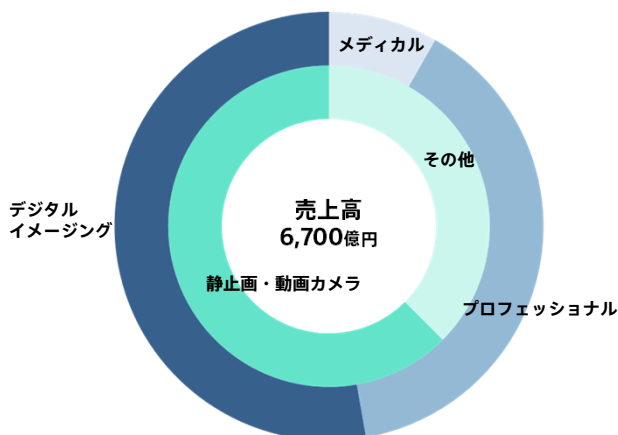
■ 地域別売上構成比



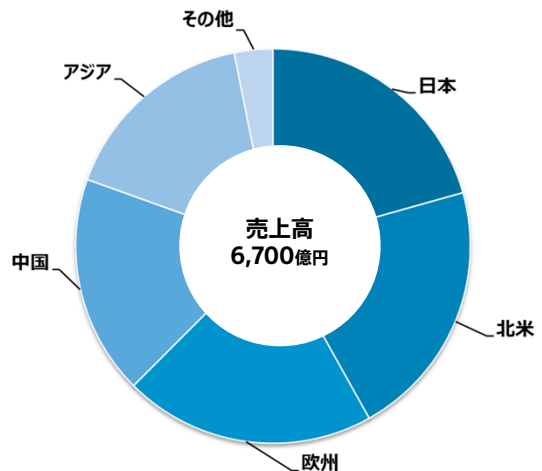
*1: オーディオ成長領域には、ヘッドホン、サウンドバー、ワイヤレススピーカーが主要製品として含まれています。

IP&S 主要カテゴリー別・地域別売上構成比

■ 2018年度 主要カテゴリー別売上構成比



■ 2018年度 地域別売上構成比

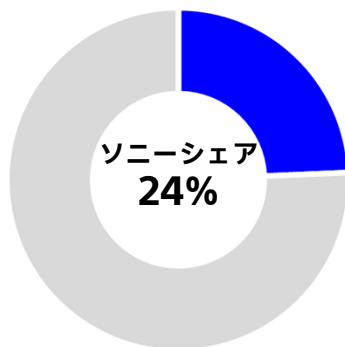


IP&S 主要製品別のシェア (金額ベース)

エレクトロニクス・プロダクツ&ソリューション事業

■ 2018年度 静止画カメラ市場

市場規模：1兆3,000億円



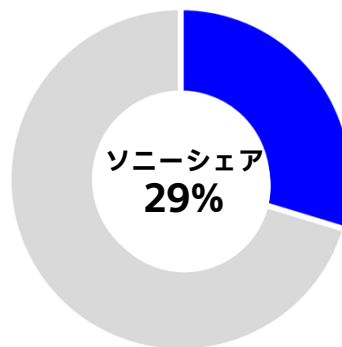
ILC(交換レンズ含む)：23% (業界2位)
(内ミラーレス型ILC：業界1位)

DSC：29% (業界1位)
(内高付加価値DSC*1：業界1位)

*1. 高付加価値DSC=1/1.7型以上 or 光学ズーム 20倍以上のDSC

■ 2018年度 動画カメラ市場

市場規模：3,000億円



動画カメラの定義

民生用ビデオカメラ (POV+コンベンショナル)
業務用ビデオカメラ (プロ用+プロシューマ用) の合算

(ソニー調べ)

Sony Corporation

SONY