

2024 年度第 1 四半期 業績説明会

Q&A (要旨)

開催日：2024 年 8 月 7 日（水）

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 1 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: 【G&NS 分野】構造改革について、特にスタジオビジネスグループにおいてはスケジュール管理の強化や開発プロジェクトの最適化を進めているとのことだが、今年度既にどういった構造改革をしたのか、あるいは今後どうしていくのか教えてほしい。

A: 足元では Bungie の構造改革を発表した。この構造改革の目的は、コスト構造及びポートフォリオを最適化することにある。同時に、効率をさらに高めるために、バックオフィス機能については SIE のスタジオとの統合を深めていく。Bungie は、『Destiny 2』及び新しいライブサービスタイトルの『Marathon』の開発に人材を含むリソースを集中することで、高品質で素晴らしいゲーム体験の開発にフォーカスしていく。それ以外の機能及び異なるタイプのタイトルの開発については、プレイステーションスタジオに移管して最適化を図るという形で、リソースのリアロケーションも行っている。組織構造の変革を通じて、より良いスタジオの体制を構築していく。

質問者 2

Q: 【連結】IP 戦略全般について。パラマウント買収を再提案しないのはなぜか。また、これから買収していくエンタテインメント IP の領域や規模の想定は。営業利益全体のうち、IP で稼ぐ割合をどれくらい高めていくのか。

A: パラマウントの買収提案をしないのは、この買収が、現時点で我々の戦略にフィットしないという判断によるもの。IP で稼ぐ割合の目標については、エンタテインメント事業にはなんらかの形で IP が関係しており、その IP を中核にしてビジネス展開し、収入を上げていくことになるので、一義的には申し上げづらい。ただ、エンタテインメント事業全体で IP を強化していく方針に変わりはない。第 5 次中期経営計画では、(金融分野を除く)連結営業利益の CAGR を 10%以上、3 年間累計営業利益率を 10%以上にするという大きな目標を持っているので、その達成に向けて様々な施策を遂行していきたい。

質問者 3

Q: 【映画分野】Crunchyroll の有料会員数が 1500 万人を突破したとのことだが、その勢いは当面続くとみているのか。足元の状況や今後の伸びについて感触を教えてほしい。

A: Crunchyroll の有料会員数の増加には、『『鬼滅の刃』柱稽古編』、『怪獣 8 号』、『僕のヒーローアカデ

ミア」などの作品が貢献しているほか、Amazon Prime Channels などの配信プラットフォームとのパートナーシップも寄与している。また、劇場配給も好調に推移している。価格的にも魅力的な水準で価値の高いサービスを提供しているため、優位なポジションを確立している。また、海外の優良な IP を発掘して日本のアニメクリエイターと作品を共同制作することも進めている。今後は、欧州・ラテンアメリカ・インド・東南アジアでのグローバル展開や多言語対応にも力を入れていく。また、パートナーシップのさらなる拡充を通して、視聴者数の拡大を図る。

Q: 【連結】レジリエンスを高めるという中計の方針の真価が問われる段階にある、という言及について、不確実性が高まる中で、レジリエンスを高める上で最も重要になることは何だと考えているのか。

A: 短期的には、在庫やキャッシュ・フローのコントロールなど、財務面での取り組みは実施していく。加えて、本質的に大事だと考えているのは、人材の多様性。多様な事業を営むということに加え、多様な人材がいることで多様な考えが生まれ、これにより新しいものを生み出す力が創出され、さまざまな角度から情報を分析できる、というような相乗効果が期待できる。

質問者 4

Q: 【G&NS 分野】MAU が前年同期比 7%増と力強く成長している背景は。FY23.3Q におけるサードパーティの大型タイトルのアップデート以降、その効果が継続しているようにも見えるが、それ以外の要因はあるか。

A: この MAU の成長は PS5 のインストールベースが積み重なっていることも要因の一つだが、堅調なフランチャイズソフトウェア作品の貢献もある。また、サードパーティの Free-to-play タイトルの追い風があることも要因の一つ。

Q: 【音楽分野】ストリーミング売上の中長期的な成長は 1 桁半ば～後半ということだが、FY23.4Q までは為替を除くベースでも 2 桁の成長であったのに対し、1Q は 6%とやや鈍化しているように見える。既に、中長期的に見込んでいる成長ペースになってきているのか、あるいは 1Q は一時的な要因があったのか。

A: ストリーミングサービス全体の成長は過去の成長トレンドと同等と考えている。成長鈍化に見える要因は、1 年以上前に値上げを実施した複数の DSP (Digital service providers) の増収効果の剥落。また、有料ストリーミングサービスと比べ、広告型ストリーミングサービスの収入が若干低下している。ただし、コンスタントカレンシーベースでの成長率は、(ドルベースの) 5%よりも高く、6%台と試算しており、全体としてストリーミング売上の成長率は我々の想定通りであると考えている。

質問者 5

Q: 【I&SS 分野】生産キャパやウェハーインプットからも足元でモバイルイメージセンサーの生産を強化しているように見えるが、北米顧客向け製品の動向を含めて直近 3 カ月の変化があれば説明してほしい。また、競合他社の参入リスクが市場で注目されているが、中長期でのソニーのポジションの考え方について聞きたい。

A: 生産の増加はハイエンド向けの出荷増によるもの。他社の参入リスクについては、昨今始まった話ではなく、競合もいる環境の中で、常に相手を分析しながら我々の弱みを克服し、技術で優っていくことが必要。少なくともこの中計期間においては他社の参入リスクが発現する蓋然性は極めて低いと見ている。

Q: 【金融分野】通期の営業利益見通しに対する 1Q の進捗率が 21%、かつ、足元で金融市場が大きく動いている中で通期見通しを据え置いたが、アップサイドとダウンサイドリスクをそれぞれどのように見ておくべきか。

A: 1Q の進捗率が低かった要因は 2 つ。1 つ目は、主にソニー生命のドル建て保険について、金利が上昇し、かつドル円が円安に振れたこともあり、解約が増加したこと。2 つ目は、損害保険において震災に代表されるような自然災害の影響があったこと。通期見通しのアップサイドについては、引き続き 1Q も営業業績が好調だったことが要素の 1 つ。一方、生命保険事業の場合、販売好調が即座に直接利益に貢献するというよりも、サービスの提供期間に応じて利益が計上されるという事業特性があることに留意する必要がある。営業活動の面では、解約増加の背景には市況の影響もあるが、ライフプランナーを中心にお客さまに適切な情報を提供することで、より適切に判断いただけるようにすることはアップサイドの一つになり得る。また、市況も業績に影響を及ぼすファクターであり、足元ではかなり市況が変動しているが、6 月末と比較すると、足元の金利は若干低下・形状はスティープ化、株価は下落、為替は円高となっている。金利は利益にポジティブな影響を与えるが、株価と為替についてはネガティブとなっており、市況の影響がアップサイドにもダウンサイドにもなり得る。市況の影響を注視しながら利益のマネジメントを行っていきたい。

質問者6

Q: 【連結】自己株式の取得について、5 月以降の 3 ヶ月間で 1,000 億円近い規模となっており、また株価に関わらず取得を進めているように見える。従来は戦略投資の一環として位置付けられていたが、方針に変化があったのか。

A: 自己株式の取得は戦略投資の一部として、財務状況・業績・株価を勘案し機動的に行っていくという従来の方針から大きく変わっていない。ただし、第 5 次中期経営計画において総還元性向を重視し、2026 年度には 40% 程度を目標としていることもあり、株主還元強化の方針を取り入れながら、また、足元の株価を勘案して、自己株式の取得を行っている。

Q: 【連結】金融分野を除く連結ベースの自己資本比率の水準について、かつて、自己資本比率が 30% 台だった時には 40% 以上を目標としていたと思う。直近、自己資本比率は 50% を超えており、レバレッジが効かなくなっているのではないか。金融分野を除く連結ベースの自己資本比率はどの水準にあるべきと考えているか。

A: 金融分野を除く連結ベースの自己資本比率について、財務規律としての考え方は従来から変わっていない。いかなる投資機会・市場環境の変化にも対応して、機動的で競争力のあるファイナンスを行うことができる水準として、格付の視点も踏まえ、金融分野を除く連結ベースの自己資本比率 40% 以上を目安としている。足元では利益の積み上がりにより自己資本比率は高くなっているが、

先ほど説明した自己株式の取得なども含め、資本効率をより意識してバランスシートマネジメントを進めていきたいと考えている。

質問者7

Q: 【G&NS 分野】 Add-on コンテンツ売上がドルベースで2割ほど伸びているかと思うが、ファーストパーティ、サードパーティ（大型タイトルとそれ以外）という区分でそれぞれの実績はどうだったか。また、通期見通しを上方修正したが、1QのAdd-onコンテンツの好調は2Q以降にどのように織り込んでいるか。

A: Add-on コンテンツ売上の増加には、ファーストパーティも若干貢献しているが、ほとんどがサードパーティの増加によるもの。個別のタイトルについては言及できないが、ご想像の一番大きなタイトルの貢献に加え、それ以外の複数タイトルも堅調に伸びている。

Q: 【I&SS 分野】 棚卸資産が昨年度末から1,000億円ほど増加しており、季節性により仕掛品が増えているのだと思うが、完成品在庫についてはどのような水準か。数量ベースで完成品在庫の水準は充分なのか、またそれを踏まえて2Q以降の稼働の考え方を教えてほしい。

A: ご認識の通り季節性の影響が大きい。完成品の在庫水準に関しては、売上規模を勘案すれば合理的なレベルだと考えている。2Q以降の稼働については、モバイルイメージセンサーはほぼフル稼働の見込み。

質問者8

Q: 【連結】 足元の市場環境の変化の影響として為替と米国景気という説明があったが、これらの要因による利益の変動リスクについてセグメント別に説明いただきたい。ビジネスモデルの観点で、足元のマクロ環境の変動の特徴から、追加でリスクとして注視している要因はあるか。

A: 業績見通しの修正にあたり、足元の為替の急激な変動はあるものの、対ドル、対ユーロいずれも円安方向で織り込んでいる。8月以降にドル円が10円円高に振れ、ユーロ円もこれと同様に動いたと想定すると、為替感応度としては連結ベースで700から800億円損益が悪化することになるが、為替変動前に一部為替予約もしており、製品の価格調整やコストの見直しも実施するので、この感応度分析の数字が業績に直接的に影響するとは考えていない。分野ごとの影響としては、為替感応度はI&SS分野が最も高いが、事業における為替以外の様々な直近の見通しも考慮して見通しを作成している。音楽分野と映画分野においては、対ドルで1円円高につき50億円のネガティブ、対ユーロで1円円高につき65億円のネガティブインパクトがある。この感応度は1年間の影響であることに加え、対ドルには為替ヘッジの効果もあるため、影響は一部減殺される。また、必要に応じ、ET&S分野で実施している価格改定のような価格転嫁も含め柔軟に対応していく。ビジネスモデルの観点でマクロ面で発現すると影響が大きいリスク要因は、地政学リスク。特にI&SS分野で過去に米中関係の影響を受けたこともあるので、地政学リスクに関しては注視する必要があると考えている。

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上に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。