

2016 年度第 4 四半期決算説明会（2017 年 2 月 10 日開催）

質疑応答要約

- 【Q】** 中国『アラド戦記』について、アクティブユーザー数及び課金ユーザー数が当第 4 四半期においては前年同期比で増加し、2017 年第 1 四半期も足元とても好調とのことですが、ARPPU の状況についても教えてください。
- 【A】** 当第 4 四半期の中国『アラド戦記』の主要な KPI は全てが好ましい状況にありました。ARPPU については、前年同期比では増加、前四半期比では減少しています。前四半期比からの減少の主な要因は、季節性です。加えて、廉価なアイテムの販売を行い、この売行きが好調であったことも ARPPU の減少の要因となりました。まとめると、当第 4 四半期は、アクティブユーザー数及び課金ユーザー数は前年同期比及び前四半期比でそれぞれ堅調に増加し、ARPPU は前年同期比では安定的、前四半期比では減少したという大変好ましい状況でした。

-
- 【Q】** ここ 2 年程度で中国『アラド戦記』の状況が良くなっていると感じます。長期運用を考える上で 2～3 年前と比較して水準感が上がっているなどといった感触をお聞かせください。
- 【A】** 第 4 四半期からの良好な主要 KPI のトレンドが継続し、2017 年第 1 四半期に実施した旧正月アップデートに関連するパッケージ販売も非常に好調で、足元までの 2017 年第 1 四半期の状況は前年同期比でもかなり成長しているという状況が見て取れます。第 2 四半期以降の見通しは発表していないため、定性情報になりますが、ユーザーベースがしっかりとしているため、このまま順調に運用をしていけば前年同期比でより良い結果になると予想しますが、2017 年第 1 四半期の成長予想は、1 年で最も重要な旧正月アップデートの効果によるものであるため、前年同期比 30%~40%の成長が第 2 四半期以降も継続させていくことは難しいと考えます。
-

【Q】株主還元について、2016年度はネクソン日本法人の利益剰余金がマイナスになったといことですが、2017年度は配当や自社株式取得のための配当原資をどのように調達する予定でしょうか。

【A】配当に関しては単体の成績に左右されるため、配当可能原資を確保する一つの方法としてはネクソン日本法人が利益を出していくことだと考えています。ただし、グループの収益は子会社に依存している部分もあるため、子会社から配当を受け取ることによって利益を作り、復配を行うことを予定しております。

【Q】『Dungeon & Fighter: Spirit』の初動について教えてください。

【A】非常に人気のある強いIPであることから高い期待を持っていましたが、競争の激しい韓国市場では、想定と比べると苦戦している印象です。韓国サービスの改善も行いながら、他の地域への展開も行い、全体で売上収益を作っていきたいと考えています。

【Q】『2D アラド戦記モバイル』のローンチスケジュールについて教えてください。

【A】今のところアップデートをする情報はありますが、テンセントと協力をしながら開発を行っているという状況です。

【Q】日本事業について、長く続いた減収から当第4四半期は前四半期比で売上収益がプラスへと転じていますが、ここから日本市場でシェアを伸ばすことが出来れば業績面でもとても大きいと感じます。また、iPhone8などの発売により、ネクソンが得意とするリッチなゲームがプレイしやすい環境になれば競争優位性が出てくると思います。日本市場での現在の手ごたえについて教えてください。

【A】日本市場でも高品質なゲームが歓迎される環境になり、ネクソンのゲームと市場が求めるゲームがマッチしてきていると感じます。日本の戦略としては、運用体勢を整え高品質な運用を行っていくこと、またネクソンのネットワークを通じて日本市場に合う面白いゲームを持つてくることでした。これらの戦略からしっかりとした結果が見られ、昨年サービスを開始した **HIDE AND FIRE** や **HIT** などが今現在も好調です。但し、日本市場はとても厳しい市場であるため、まだ楽観視出来る状況ではなく、定期的にパブリッシングタイトルを積上げていき、既存タイトルを息の長いタイトルにしていくことが重要だと考えています。更には、日本市場に合うゲームを開発するため、開発力をより強化していくことも必要です。

【Q】今後どのような会社とパートナーシップを締結していきたいと考えられているかについて教えてください。

【A】ゲームとアートとして捉え、差別化された、息の長いゲームを作ることに取り組もうとしている会社とパートナーシップを組みたいと考えています。これは日本の会社に限らず世界中の会社に言えることですが、特に日本は素晴らしいゲームを作ってきた歴史があるので、より多くのパートナーシップを日本で結んでいきたいと考えています。

【Q】当第4四半期で認識した減損損失について、今後はこのような金額を小さくしていく企業努力を行っていくのか、もしくは同じ規模の減損損失は毎期発生すると考えておくべきかについて教えてください。

【A】当第4半期に認識した減損損失には、個別に大きな金額が含まれていた訳ではなく、細かな金額の寄せ集めの結果、37億円となりました。具体的にはゲーム開発段階でドロップしたようなパブリッシングタイトルに関する前払いロイヤリティについての減損損失などです。これはゲーム会社では毎期一定程度認識せざるを得ない性質のものと考えています。但し、2016年第1半期に認識した **gloops** ののれんに係る減損損失のような大きなリスクは、BS上クリーンナップされているため、現在は想定していません。

【Q】韓国の『リネージュ2：レボリューション』の人気について、これまで以上に市場全体に影響を与えていますが、当該タイトルについてのお考えを教えてください。

【A】『リネージュ2：レボリューション』がうまくいっているのは、エグゼキューションが非常に優れていることが理由だと思います。IPとして優れており、マネタイズに力を入れ、それを上手くやっていると考えています。また、数年前から韓国の市場は非常に競争が厳しい状況下であり、この様な状況に直面したのは初めてではありません。但し、今回のような優れたゲームが市場にでることは業界にとってプラスであるとも考えています。

- 【Q】『Dungeon & Fighter: Spirit』の売上ランキングを見ていると、少し下がっているように見受けられます。これはモバイルゲームの寿命が短いという特徴によるものでしょうか、あるいはネクソンのゲーム特有のものでしょうか。
- 【A】売上ランキングだけを見ていると、誤解を招いてしまうと思います。売上ランキングだけでは読み取れない、データを見る必要があります。例えば今どの程度の利益が出ているかなどです。売上ランキングの上位にあるゲームには3つの種類があります。1) ゲームそのものの設計が優れていて維持率が高い素晴らしいゲーム、2) 広告宣伝費を多く投じることで売上ランキングの上位を維持するものの、利益が残らないゲーム、3) いち早く売上収益を出すために課金を強化しているゲームです。当社は短期的に売上ランキングの上位を目指すようなことはせず、長期にわたって収益を生み出すようなゲームを目指しています。それが利益の源になると確信しています。そしてこれらの利益を元に新しいゲームの開発に投資をしていきます。
-

- 【Q】中国向け『2D アラド戦記モバイル』のローンチが遅れている要因は何でしょうか？技術的な問題なのか、或いは開発側かパブリッシャー側の問題といった具体的な理由があるのでしょうか？
- 【A】非常に大きなIP、また市場となると、いつローンチ出来るかを予測することは難しいですが、パートナーであるテンセントも含め、しっかりとしたモバイルゲームをローンチするべく準備を進めています。開発については特定の問題があるわけではなく、長期に渡って成功するために、十分に注意を払って開発を進めている状況です。
-

- 【Q】韓国における『Dungeon & Fighter: Spirit』の初動によって中国向け『2D アラド戦記モバイル』のローンチ時期などに影響はあるのでしょうか。
- 【A】『2D アラド戦記モバイル』に対しての影響はありません。