

2018年度第4四半期決算説明会（2019年2月12日開催）

質疑応答要約

【Q】 『2D アラド戦記モバイル』のクローズド・ベータテストの結果について、良かった点や課題を教えてください。また、いつ頃にローンチ予定か教えてください。

【A】 『2D アラド戦記モバイル』のクローズド・ベータテストは、今年1月に約1か月間行いました。詳細なテスト結果はお伝え出来ませんが、テスト結果を受けてさらに磨きをかけていきたいと考えています。具体的な配信開始時期は未定です。

【Q】 売上の伸びに対して開発費や人件費などの費用の伸びが強くなっている印象があります。開発費や人件費などの固定費の増加で収益性が低下することが懸念されますが、費用の考え方について教えてください。

【A】 費用面では、従業員数の増加などによって人件費が増加しています。モバイル事業の拡大やタイトルの増加により、必要に応じて適切に増員していますが、そのうち半分は買収による人員増です。現在のような増加が今後も継続するということはありません。

ゲーム会社では人材が資産であるため、優良な人材を確保することが将来の収益の獲得につながり、未来への投資と考えられます。もちろん費用の管理は適切に行いますが、売上の伸び率に対してズレが生じることもあると考えています。

【Q】 NXC社の株式売却について、ネクソンにとって好ましくない相手先に売却される可能性がある場合、ネクソンが取れるアクションがあるか教えてください。

【A】 NXC社の検討事項またそれによる影響について、当社がコメントする立場にはないため、回答は控えさせていただきます。

ネクソンの経営陣及び社員は当社のビジョン、強み、こういったものを創っていきたいかを明確に理解しています。ゲーム業界における変革の大きな波の中で、私たちは優位な立場にあり、会社の将来に大きな期待を持っています。

【Q】 中国事業は第 4 四半期の業績及び第 1 四半期の業績予想が 2 四半期連続でマイナス成長となっています。減収の背景を教えてください。

【A】 第 4 四半期の減収要因として、『アラド戦記』に加えて『メイプルストーリー2』が挙げられます。『メイプルストーリー2』は 2017 年第 3 四半期にオープンベータプレテストを開始し、2017 年第 4 四半期がとても好調でした。『アラド戦記』も ARPPU の減少により減収しましたが、特段の懸念事項はなく、予想通りの着地となりました。

2018 年第 1 四半期は『アラド戦記』が非常に好調だったため、高い比較水準となります。足元までの状況をベースに考えると、課金ユーザー数が前年同期の高い水準には達しないと予想するため、売上収益が減少することが予想されます。しかし、2017 年第 1 四半期との比較では 2019 年第 1 四半期の売上収益は高くなる見込みです。

『アラド戦記』は 2016 年から 2018 年まで 3 年連続して売上収益が 2 桁成長しましたが、同水準で継続して成長させていくのは困難です。2019 年第 1 四半期のレベルキャップ開放や旧正月アップデートは順調に推移しており、今後は安定運用を続け、適度な成長を促していきたいと考えています。

【Q】 第 4 四半期の韓国は、業績予想の下限での着地で弱かった印象です。過去 1、2 年新作タイトルの継続性が良くないと感じられます。新作タイトルに広告宣伝費をかけるよりも、自社で保有する既存 IP の価値最大化の方が戦略として良いと個人的には考えていますが、これに対する会社の考え方、また今後の戦略に何か変更があれば教えてください。

【A】 我々は以前と比べて自社 IP をより一層重要視するようになりました。2019 年以降は自社 IP を活用したゲームを今までより多くローンチしていく予定です。自社 IP の人気作にアップデートを加えることや、他のプラットフォームにサービスを拡大することを大きなビジネスチャンスと捉えています。また、iPhone X や Android 端末などの性能が上がり、より深い体験を提供することが可能になりました。数万人のゲーマーが同時に接続してプレイできるようになり、当社の PC オンライン事業で見られるような継続率がモバイルゲームでも実現できると考えています。自社 IP の価値最大化は当社がまさに取り組んでいることで、その例としてマビノギモバイルをお見せしました。まさに当社が作りたいと思うゲームを提供できる環境に向かってテクノロジーが進化しています。

【Q】 現在準備中の『2D アラド戦記モバイル』のローンチにまずは注力してから、次に新規 **3D PC** オンラインゲーム『アラド戦記』に取り組むと個人的には考えていますが、『アラド戦記』の **IP** 戦略を教えてください。

【A】 『アラド戦記』は単なるゲームなだけではなく、非常に人気のある **IP** でもあります。『アラド戦記』を長年楽しんで頂いているプレイヤーは多く、様々な方法でゲーム体験を提供できると思っています。そのため、様々な形でゲームを出していく取り組みをしています。
プラットフォームはケースバイケースで決めていきますが、最終的には **PC**、モバイル、コンソールの境界線がなくなっていくと考えています。

【Q】 『2D アラド戦記モバイル』について、今回クローズド・ベータテストを実施されましたが、**PC** 版とのカニバリゼーションの懸念はないという見解に変化はないでしょうか。また、**PC** 版との違いについても教えてくださいか。

【A】 モバイル版も **PC** 版『アラド戦記』と同じようなゲーム体験を出来るように開発していますが、それでも **PC** とモバイルではまだゲーム体験が完全に同じになることはないと考えています。**PC** は **10** 年以上中国で運用しているタイトルのため、ユーザーはその間蓄積したゲーム内資産を保有しており、既存の **PC** ユーザーがモバイル版に移る可能性は少ないと考えています。むしろモバイル版は新たなユーザー層をターゲットにしています。もちろん **PC** とモバイル両方をプレイするユーザーもいると思いますが、有名な **IP** である『アラド戦記』のモバイル版ということで、今まで **PC** 版を体験してこなかった比較的カジュアルなユーザーも獲得できると考えています。カニバリゼーションよりもシナジーを生むことができるのではないかと考えています。

【Q】保有キャッシュに対してあまり大規模な M&A を行っていない印象です。当面は株主還元より M&A を優先する方針と聞いていますが、M&A の機会も限られてきている中で、どのような M&A を求めているのかご説明頂けますか。

【A】ゲーム業界における買収の機会は突然浮上することが多く、迅速なアクションを取れることが重要です。過去に M&A の機会に遭遇した際に、キャッシュが足りず買収が実現できなかったことがありました。もし買収できていたら大変価値のある買収になっていたことでしょう。

当社は、素晴らしいゲーム体験を提供し、大きく成長できる可能性と将来に対する明確なビジョンを持つ会社を求めています。規模が小さな場合も、大きな場合もあると思います。そのため、現預金を多く保有することで柔軟性を持つことが重要だと考えています。

【Q】第 1 四半期の中国『アラド戦記』について、引き続き課金ユーザーの拡大と ARPPU の上昇を期待していました。現在の『アラド戦記』のユーザー動向についてより詳細にご説明頂けますか。

【A】中国『アラド戦記』に関して、最も重要なアップデートである旧正月アップデートを今年は 1 月 21 日に実施した一方、昨年 2 月 1 日に実施しました。そのため、現時点で KPI を純粹に比較することはできませんが、初動を見る限り、非常に高い水準にあった昨年の数値と比較して MAU、ARPPU は比較的安定している一方、課金ユーザーが低い水準にあります。従って、課金ユーザーの減少により前年同期比では売上収益の減少を見込んでいます。あくまでも昨年の高い水準との比較により減少を見込むのであり、中国『アラド戦記』は引き続き順調に推移していると考えています。
