



番組名 : **First Up with Susan Li**

Bloomberg TV

出演 : 当社取締役 CFO 兼管理本部長 **Owen Mahoney**

インタビュアー : **Susan Li**

放送日 : **2013.2.14**

Susan Li : 先ず初めに、決算概要についてのコメントをお願い致します。特に四半期純利益については、市場予想と乖離があったように思われるのですが。

Owen Mahoney : 当四半期の連結売上高は、前年同期比 39%の成長となりました。連結売上高及び営業利益については期待以上の結果となりました。一方、四半期純利益に関しては、韓国における持分法適用会社について評価損を計上しなければなりませんでした。更に、韓国連結子会社において、税務当局による税法解釈の変更に伴う税金費用の増加もあり、これについては今後の対応を協議しております。繰り返しになりますが、本業は好調で、売上高、営業利益共に当社見通し、社内目標そして当社業績予想の上限全てを上回る結果となりました。

Susan Li : 今後の業績予想について教えてください。また為替相場は円安に振れていますが、これによる影響は出てくるのでしょうか？

Owen Mahoney : 円安は当社にとって非常に有利に働きます。当社連結売上高の多くが海外で発生することから円安傾向にある現在の為替推移は非常にプラスに働くためです。実際、連結売上高のうち約 33%が日本における売上であり、残りの大部分は中国及び韓国によるもので、北米及び欧州からの売上も若干計上されています。ビジネスの成長と円安の両面に支えられ、第 1 四半期は好調に推移するとみています。

Susan Li : 最新の GDP 数値が出てきましたので、企業の視点から日本経済において何が起きているかを見てください。日本経済は収縮傾向にあり、ここ 5 年の間に三度の景気後退局面を迎えています。これは貴社にとって、どのような影響をもたらしていますか？また、どのように感じていらっしゃいますか？

Owen Mahoney : 当社グループの売上高は、大部分が日本国外で発生します。売上に最も貢献しているのは中国であり、二番目は日本、三番目は韓国です。そのため、当社グループの業績は、日本以外の地域の業績に影響されます。一方、当社は今や世界最大の独立系モバイルゲーム開発会社になり、モバイルゲーム事業売上はほぼ日本で発生しています。ご存知の通り、モバイル事業は好調に推移しており、日本を始め海外においても更なる成長機会があるものと考えております。ただ、当社グループの売上は世界中に分散されているため、一つの国へ依存することはあり



ません。

Susan Li : しかし、それほど楽観的には捉えてもいいものでしょうか。現時点の株価は、決算発表後 4%上昇しましたが、ピーク時に比べると約 30%も下落しています。投資家にとっては投資メリットが無い状態とも言えますが、投資家の方々へメッセージはありますか。

Owen Mahoney : 第 4 四半期が終わったばかりですが、通年で見ると、連結売上高は 24%増加、営業利益は 25%増加しました。当社グループは、長期的な成長を継続しております。過去 5 年間から 10 年間で振り返りますと、当社グループは年率 20~25%以上成長してきております。特定の四半期だけを見ると数値の振れ幅が大きいかもしれませんが、年度で比較しますと、毎年継続的に成長しております。当社グループの目標は、非常に高い利益率を確保した上で、継続的に成長していくことです。長い目で見れば、投資家の皆様も当社グループの事業について理解を深めて頂けることと確信しております。

Susan Li : 最後の質問です。貴社は Free-to-play (基本プレイ無料) モデルで運営されていると思いますが、これは引き続き貴社にとって良いことでしょうか?なぜ最初にゲームの課金をしないのですか?

Owen Mahoney : 当社グループの月次アクティブユーザー数は、世界で約 68 百万人にも上り、月次アクティブユーザーの内、1 ヶ月当たり 10.5%がゲーム内でアイテムを購入します。1 ヶ月当たりのゲーム内アイテム購入者の平均支払額は 1,600 円です。これは課金ユーザー当たり平均月次売上高です。これにより、当社グループは、非常に効率よく事業を収益化できます。この収益化構造は、ユーザーの皆様にとっても使い勝手がよく、ビジネスモデルとしても非常にうまく機能しています。当社はこのビジネスモデルの開拓者です。現在、ゲームやエンターテインメントを取り巻く業界では、トレンドが変化しています。オフラインからオンラインへ、シングルプレイヤーから数千人が同時にプレイするマルチプレイヤーへ、そして Pay-to-play やパッケージゲームから Free-to-play への移行です。当社はこれらのカテゴリーのそれぞれにおけるリーダーであり、このトレンドの変化は、当社にとって追い風となるものと考えております。

株式会社ネクソン
広報室