

Q4 2011 Earnings Conference Call 要旨

株式会社ネクソン

◆ 経営陣による決算説明

オペレーター:

皆様、大変お待たせいたしました。本日は株式会社ネクソンの第4四半期及び2011年度決算に関する電話会議のQ&Aセッションにご参加いただきありがとうございます。

当社からは、代表取締役社長の崔承祐と取締役 CFO 兼管理本部長オーウェン・マホニーが参加させていただきます。

まず Q&A セッションを始める前に、本日の内容に関してご留意いただきたい点につきお話しさせていただきます。この電話会議でお伝えする内容には、当社の財政状態や経営成績に関する今後の見通しが含まれております。例えば、当社の主要なゲームタイトルに関する売上予測やオンラインゲーム業界全体の状況も踏まえた成長予測、また高い競争力、技術への適応力、新しい技術的な課題への対応力、知的財産の活用に関するもの等、過去の事実に基づいていないものが含まれております。これらは、将来の事象に関して当社が合理的と考える予測や予想であったり、合理的な仮定に基づいて予測又は予想したものです。さまざまなリスクや不確実性の影響により、実際の結果はこうした見通しとは大きく乖離する可能性があります。これらのリスクや不確実性の一部に関しては、一連の決算発表資料の中に記載されています。当社はこれらの見通しについて修正し、改訂する責任は負っておりません。当社の第4四半期及び2011年度の業績、そして崔承祐とオーウェン・マホニーから株主の皆様に向けた四半期の業績に関する決算報告資料は当社の IR サイト <http://ir.nexon.co.jp> からご覧いただけます。本日の Q&A セッションの内容を記載した文書も、セッション終了後にこちらからご覧いただけます。

それではこれより、崔承祐より簡単にご挨拶をさせていただき、続いて Q&A セッションを開始させていただきたいと思っております。それでは崔社長、よろしくお願いいたします。

崔 承祐:

ありがとうございます。皆様、本日は上場後初めての決算に関する電話会議にご参加いただきありがとうございます。昨年12月に無事に上場を果たし、第4四半期及び2011年度全体を通して非常に好調な業績であったこと、また本日こうしてご報告できることを大変喜ばしく思っております。

ほとんどの皆様をご存じかと思いますが、当社の四半期業績報告プロセスは、私とオーウェンから株主様に宛てた手紙（決算報告資料）と決算短信を当社のウェブサイトを通じてご提供し、その後、皆様から E メールでご提出いただいた質問内容に私共が回答する電

話会議を開催することとなっております。このように、まず決算報告資料により、当社の業績及び今後の見通しについての詳細、並びにこれらの内容に関する経営陣からの説明を、投資家の皆様のご都合の良いときにご閲覧いただき、電話会議形式による Q&A セッションにおいて皆様からのご質問に直接お答えする機会を設けさせていただくことで、有益性及び効率性の観点から、投資家の皆様にご満足いただければと思っております。

今回初めてこの形式で決算発表を行いますので、まず当第4四半期と2011年度の概要について簡単にお話させていただきます。すでに決算報告資料でご覧になっているかと思いますが、2011年度の売上高は為替レートを一定とする想定のもとで、前年と比べて32%増加いたしました。第4四半期及び2011年度におきましては、当社の顧客の動向を表す基本的な指標である、登録会員数、ユーザー・エンゲージメント、収益率が引き続き成長いたしました。すべての地域において急速な成長が見られますが、中でも中国ではブロードバンドの普及が急速に進んでいることから、長期的な当社の成長が期待できると見込んでおり、また当社のゲームタイトルも大変好評です。

北米では、当第4四半期にハッキングの影響でいくつかの課題が生じることとなりましたが、この事態には迅速かつ積極的に対処を済ませており、またこの影響を除けば極めて順調な業績であったことから、北米での成長も大いに期待できるものと考えております。また定期的にゲームタイトルのアップデートを実施し、第4四半期にはいくつかの重要な戦略的発表も行っております。

2011年度の業績に関するキーポイントにつきましては、決算説明資料でもお読みになり、またこの後オーウェンからもお話をさせていただくかと思いますが、当社のゲームタイトルのトップ8のすべてが2011年度にも引き続き成長したということです。しかもこのうち7タイトルは、2011年度に過去最高の売上高を計上しております。当社は今後も引き続き自信作をポートフォリオに追加していく予定で、現在パイプラインにある作品も将来的には売上上位ランキングに名を連ねることになると確信しております。また売上高のみでなく、当社の主要な収益指標である MAU（月間アクティブユーザー数）、課金率、ARPPU（課金ユーザー当たり平均収益）もすべて当四半期に増加しており、当社の成長につながる堅固な基盤となっております。

全般的には、2011年度の成長は当社のオンラインゲーム業界での真のグローバル・リーダーとしての強さを示すものであると見ています。2012年度の見通しとしましては、売上高は17%の増加で、為替レートを一定と想定した場合の増加率は24%と見込んでおりますが、これは成長し続けている既存ゲームタイトルで構成される非常に安定したポートフォリオや、自信作の揃った新規ゲームタイトルのパイプライン、そして新しく進出した地域

での継続的な拡大に基づく予測です。これまで当社の戦略が見事に功を奏していることが明白なことから、将来についても非常に期待できると確信しております。

最後に、当社をオンライン・メディア・ビジネスのグローバル・リーダーへと築きあげ、また 2011 年度の戦略を見事に達成した世界中の当社の社員全員の献身的な努力を誇りに思うと共に心から感謝の意を表したいと思えます。

それでは続きまして、CFO であるオーウェン・マホニーより、当社の事業及び指標についてもう少し詳しくご説明させていただきます。

オーウェン・マホニー：

ありがとうございます。崔社長。それでは皆様からのご質問を受ける前に、当四半期についてもう少しご説明させていただきます。

先ほど崔も申し上げたとおり、当社の売上高と営業利益は予想を上回るものであり、売上増加につながる収益指標も予想以上の増加となりました。これらの業績のポイントは 2 点あります。まず最初のポイントは、為替です。ご存じのとおり、第 3 四半期後半から第 4 四半期にかけて韓国ウォンや米ドルに対する円高が続きました。2012 年度の当社の業績予想には、こうした為替に関する新しい想定が盛り込まれております。また 2 つ目のポイントは、年度末近くに発表された韓国の税制における変更が、2011 年度の当期純利益へ及ぼした影響が当初の予想に比べて重くなったことです。

さて、ここで 2011 年度の当社の業績について詳しくお話したいと思えます。まず崔がご説明いたしましたとおり、当社の主要ゲームタイトルである『アラド戦記』、『メイプルストーリー』、『サドンアタック』、『マビノギ』、『カウンターストライクオンライン』、『アトランティカ』、『カートライダー』、『コンバットアームズ』の 8 タイトルすべての 2011 年度の売上高が前年度に比べて増加しました。

当社の IPO 関連の書類に記載されていたのをご記憶の方もいらっしゃるかと思いますが、これらトップ 8 のタイトルは 2010 年度に 2009 年度を上回る売上を記録しており、2011 年度にはさらにそれを上回っております。さらに、これらの 8 タイトルのうち 7 タイトルは 2011 年度に過去最高の売上高を計上しております。唯一過去最高とならなかったのは『カートライダー』で、これは 2007 年度が大変な当たり年でしたが、こちらも過去 2 年は増加傾向にあり、順調に成長していると見ています。

今年度の業績のもう 1 つのポイントは、当社の売上増加につながる主要データがすべて増加したことです。当社の収益は、MAU、課金率、ARPPU によって決まりますが、これらのすべての指標が 2011 年度第 4 四半期には前年同期比で増加しました。

最後に、2012年には当社の自信作が揃った新規ゲームタイトルのラインナップが控えています。その一部をご紹介しますと、『マビノギⅡ』、『Three Kingdoms 3D』、『Battlestar Reloaded』、『Heroes Generation Online』といった作品です。パイプラインには10を超える大型の新作があります。結論として、当社の主力ゲームタイトルが継続して大きく成長していること、また新規ゲームタイトルがその成長をさらに加速させているという状況に大変満足しております。

当社には優れたビジネスモデル、見事な戦略、そして強い実行力があり、それが結果に表れていると感じております。

皆様からいくつかご質問をいただいていますので、まずリストの上から順に始めていき、その後時間の許す限りこの場でのご質問にお答えしたいと思います。それでは最初の質問からまいります。管理本部 IR 室長の平形さん、お願いします。

◆ 事前受付による質疑応答

平形 紀明:

はい。それでは最初の質問は、2011年度の業績の売上高から当期純利益についてコメントをお願いします。

オーウェン・マホニー:

はい。まず、2011年度の業績は大変満足できる内容で、売上高、営業利益、税引前当期純利益はすべて目標を上回りました。当期純利益への主な影響としては、先ほど冒頭でも申し上げたとおり、韓国で12月末近くになって公表された新しい税率区分での税率が予想より高かったことが挙げられますが、その影響額は約600百万米ドルでした。

この他に2011年度の業績に影響を及ぼし、売上高や収益率に貢献したものについてご説明させていただきますと、まずは課金率です。課金率とは、1か月にアイテムを購入する月間アクティブユーザー数の割合を表しますが、この数値が前年同期比でも、前四半期比でも上昇しました。簡単にいえば、これは1年前と比べてより多くの方がゲーム内でアイテムを購入しているということです。

これを他の数値との関連で見てください。当社は課金率のみを見ているのではなく、売上につながる指標を組み合わせて見っていますが、これは1つの指標がそのゲームの成績を表すわけではないからです。それにも関わらず、2011年度は2011年第4四半期のすべての収益指標が2010年第4四半期の数値を上回るという素晴らしい年となりました。つまりMAU、課金率、ARPPUがすべて増加し、それが過去最高の売上高につながったのです。

そしてこれも冒頭で申し上げましたが、当社の8タイトルが過去最高の売上高を記録するという素晴らしい年になり、このことを大変誇りに思っております。ただ1つ過去最高の売上高とならなかった『カートライダー』は2007年に過去最高の売上高を計上しておりますが、ここ2年は非常に順調に成長しており、将来はとても期待できると考えております。当社が期待する背景には、売上高の成長のみでなく、収益を構成する収益指標全体の結果の好調さがあります。

平形 紀明:

ありがとうございます。ところで、2012年度の業績予想には高くなった税率が反映されていますか？

オーウェン・マホニー:

はい。2012年の計画には新しい税率が反映されています。

平形 紀明:

それでは3番目の質問に参ります。2011年度の主要な指標についてももう少し詳細な説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

はい。それではまず、すでに申し上げたとおり、MAUは増加しました。2010年度第4四半期のMAUは77百万ユーザーだったのに対し、2011年度第4四半期は80百万ユーザーへと増加しました。ARPPUはグローバル・ベースの数値が日本円で表されますが、2011年度第4四半期のARPPUは1,305円から1,350円に増加しました。そして最後に、課金率も前年同期比で増加していますが、これは課金ユーザー数が増加していることを表します。

平形 紀明:

ところで、投資家の方の中には地域ごとの業績についてももう少し詳しく知りたいという方たちもいらっしゃいます。ある投資家の方は、韓国、日本、北米、欧州のARPPUはほぼ横ばいで、ユーザー数が増えている様子も見られないので、つまり中国だけでユーザー数とARPPUの両方が増加していると考えていらっしゃるようですが、その理解で正しいでしょうか？というのが質問です。

オーウェン・マホニー:

はい。当社は収益指標を国別では開示していませんが、全般的に指標が成長していることに大変満足しています。先ほども申し上げたとおり、これらの指標の組み合わせが収益につながっていきますので、これらがグローバル・ベース、そして各地域で成長していることに満足しています。

平形 紀明:

ありがとうございます。それでは4番目の質問です。一部の投資家の方々は主要なゲームタイトルごとの地域全体の MAU の動向について非常に興味を持っておられますので、その説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

当社はゲームタイトルごとに MAU を開示していませんが、申し上げられるのは、当年度において各地域で様々なゲームタイトルの MAU が増加したことに大変満足しているということです。もちろん、これらのゲームタイトルの当年度の業績にも大変満足しています。

平形 紀明:

ありがとうございます。それでは 2012 年度予算の収益指標の想定はどうなっていますか？

オーウェン・マホニー:

2012 年度予算は、当社がゲームタイトルごと及び地域ごとに開発しているボトムアップモデルに基づいて作成しておりますが、その内訳を開示いたしません。また、そこに盛り込まれているのは、既存のゲームタイトルに関して保守的又は慎重に見積った成長率と、年度内にサービス開始予定の新作についてです。これらの新規ゲームタイトルのサービス開始後の成長率についても保守的に見積っています。

平形 紀明:

それでは再び 2012 年度の事業計画についてですが、各地域やゲームタイトルに関する計画について、そして為替レートに関する想定についての説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

まず、ゲームタイトルからご説明いたします。当社の 2 大ゲームタイトルである『アラド戦記』と『メイプルストーリー』については、2012 年度も引き続き売上の 50%以上を占めることになると見込んでおります。これは 2011 年度と同じ傾向が 2012 年にも当てはまると考えています。

それ以外に関しては、人気の変化が目まぐるしく、予想外の動きを見せることがあるので、予測することは困難です。例えば、当社のトップ 8 のゲームタイトルについてお話しさせていただきますと、先ほども申し上げたとおり、いずれのゲームタイトルも 2011 年度には目覚ましい成長を遂げました。ここでもう一度そのゲームタイトルを申し上げますと、まず『アラド戦記』と『メイプルストーリー』が 2 大ゲームタイトルです。これらに続くのが『サドンアタック』、『マビノギ』、『カウンターストライクオンライン』、『カートライダー』、『アトランティカ』、『コンバットアームズ』です。これらのゲームタイ

トルは、いずれも過去最高の売上を計上したもののばかりで、当社はこれらのゲームタイトルが 2012 年度も引き続き成長すると見込んでおります。

『カートライダー』についても先ほど申し上げたとおり、2011 年度は 2 年連続で成長傾向にあり、今後非常に期待が持てると感じております。

このように、これらのトップ 8 のゲームタイトルについては、今後も引き続き好調な業績を期待できると見込んでおりますが、『アラド戦記』と『メイプルストーリー』が 50% 以上を占めることになると見込んでおります。

地域ごとの業績に関しては、まず韓国から始めますと、2011 年度の韓国の売上高は全体の 33% でした。今後につきましては、韓国は引き続き重要な位置を占めるとは思います、全体の売上高に占める割合は低下すると考えております。その理由は、何といたっても中国が非常に早いスピードで成長しているためです。韓国市場は引き続き成長を続けており、競合他社のシェアも取り込みつつあることから、韓国の今後については非常に期待できると考えております。韓国は当社にとって非常に好ましい市場で、競争が激しい市場でもあります、当社は競争の激しい市場でも非常によい結果を残しております。

中国では引き続き成長が続くと見込んでおります。2011 年度の中国の売上高は決算説明資料の中でも触れましたが、全体の 37% でした。当社は中国に関しては、多くの方が考えているよりもさらに大きく成長すると考えております。それは中国での当社のゲームに関する中核的な指標にも表れておりますし、ボトムアップの観点からもそれが見受けられます。トップダウンの観点からは、中国の市場はブロードバンドの普及率が比較的低く、急速に成長していること等からもまだ初期段階にあると感じております。このようなことから、中国での今後にもおおいに期待が持てると見込んでおります。

日本については、第 1 四半期末の東日本大震災による一時業務中止等の影響を除けば、やや低めの水準ながら成長しておりましたが、第 2 四半期の初めからは 2 ケタの成長率を見せており、その傾向は 2012 年度にも続くものと考えております。

最後に北米、欧州及びその他の地域についてですが、これらの地域はいずれも成長期に突入しているとみております。これらの国々では大容量のブロードバンドが普及していること等からも、これらの市場を成長市場として非常に期待しております。これらの国での基盤は、他と比べるとまだかなり小規模ではありますが、今後も成長が続いていくと見込んでおります。

平形 紀明:

為替レートの想定について簡単をお願いします。

オーウェン・マホニー:

分かりました。2012 年度における為替レートに関する想定ですね？

平形 紀明:

はい、そうです。

オーウェン・マホニー:

2012 年度における為替レートに関する想定については当社の決算説明資料の 12 ページに記載してありますが、それを今から読みあげたいと思います。

100 円を韓国ウォンで除して算出する 2012 年度の対円のレートは、1,469.1 韓国ウォンを想定しています。2011 年度の平均は 1,383.1 韓国ウォンでした。また対ドルの 2012 年度のレートは 77.1 円になると想定しています。2011 年度のレートは 79.8 円でした。対中国元については 2011 年度が 12.3 円でしたが、2012 年度は 12.1 円と想定しています。

平形 紀明:

ありがとうございました。それでは事業の季節変動がもしあれば、説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

季節変動は地域によって異なります。世界中でもっとも売上が上がるのは第 1 と第 3 四半期です。第 1 四半期の場合は、中国の新年と、1 月以降にあるその他のアジア諸国の新年が理由です。そして第 3 四半期の場合は、もちろんサマーシーズンでこれは世界共通です。北米では感謝祭やクリスマス休暇等がある第 4 四半期がもっとも売上が上がるシーズンとなる等、国によってそれぞれ大きなホリデーシーズンはありますが、グローバル・ベースでは第 1 と第 3 四半期が当社のもっとも売上が上がるシーズンです。

平形 紀明:

ありがとうございました。次の質問は崔社長にお答えいただくことになるかと思いますが、配当方針についてご説明をお願いします。

崔 承祐:

現時点では、当社はまだ成長途上にある会社ですので、明確な配当方針はありませんが、継続して成長していくことが株主の皆様にご提供できる最高の見返りになると考えております。そしてそのための現時点での最善策は、当社の事業に投資をすることだと考えております。

平形 紀明:

ありがとうございました。次は配信ゲームタイトルに関する質問です。新しくサービスを開始した『サイファース』や『マビノギ英雄伝』、そして新しい M&A ゲームタイトル

である『サドンアタック』についての評価、またこれらの収益性の見込みについて教えてください。

オーウェン・マホニー:

まず『サイファース』や『マビノギ英雄伝』についてですが、この2ゲームタイトルはほとんどの地域でサービスを開始した最新作で、サービス開始から細かくモニターしています。現段階ではまだ判断するには早いと思いますが、今までのところ順調な業績を上げていると思います。当社の決算説明資料の中でも触れておりますし、この電話会議にご参加されている方の多くはご存知かと思いますが、新規ゲームタイトルのサービス開始直後の売上は通常あまり大きな金額ではなく、時間をかけて増加していきます。コミュニティの成長と共に数か月、または数四半期をかけて売上も増加していくことになります。これまで当社のすべてのゲームタイトルがこのパターンで成長しており、この『サイファース』と『マビノギ英雄伝』も、当社の予想どおりにコミュニティは順調に成長し、売上も増加してきています。

『サドンアタック』の場合は、当社が M&A の一環として取得する前から存在していたゲームタイトルで、すでに大きな基盤を築いているゲームタイトルですので、その業績については満足しています。当社は、これら3つのゲームタイトルのすべてについて、いずれ当社のトップランキングに加わる可能性があると考えていますが、特にサービスを開始した2つについてはまだ判断するには時期が早いと思います。

平形 紀明:

次はパイプラインに関する質問です。2012 年度のパイプラインについてご説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

当社が 2012 年度にサービス開始を予定しているすべてのゲームタイトルについてはまだ公表されていませんが、すでにサービスを開始して、内部的によい手応えを感じているいくつかのゲームについてお話させていただきます。まずは『マビノギⅡ』です。これは『マビノギ』のストーリーに基づくものですが、まったく異なる世界で展開されるゲームで、ファン層の拡大につながると考えています。

すでに公表されている2つ目のゲームタイトルは、ユニティ（米国 Unity Technologies 社が提供している、iPhone、Android、Windows、MacOs、Web ブラウザ向けのゲーム等をまとめて開発できるツール）を利用したマルチプラットフォーム向けの『Three Kingdoms 3D』です。この MMO のサービス開始は今年の半ば頃を予定しています。これはユニティ向けですので、PC のみでなく携帯電話でもご利用いただけます。

また当社のチームは現在 Valve 社と開発した人気ゲームタイトルの続編となる『カウンターストライクオンラインⅡ』も開発中です。そしてもう1つのゲームタイトルはカジュアル・シューティング・ゲームの『Battlestar Reloaded』で、こちらは今年の半ばにサービス開始予定です。これらが公表済みのゲームタイトルで、これらの4つすべてが当社の自信作です。

当社が自社開発したゲームタイトルに加えて、第三者が開発したゲームタイトルの配信も行っていますが、こうした第三者のゲームタイトルの配信については、非常に慎重に行っています。自社開発したゲームタイトルには自信を持っておりませんが、さらにそれ以外のいくつかの作品について公表しています。その1つは『Heroes Generation Online』という MMORPG（数百人から数万人規模のプレイヤーがインターネットを介して1つのサーバーに同時に接続し、プレイするオンラインゲームの一種）で、数日以内にサービスが開始される予定です。『Warface』はドイツの Crytek 社が開発した FPS（ゲームの主人公の視点が3次元グラフィックスでそのまま表示される「一人称視点」のシューティングゲーム）です。そして最後は、『The Day』という MMORPG で、今年の後半にサービスを開始する予定です。これらが当社の公表済みのゲームタイトルの概要です。

ただし、先ほども申し上げたとおり、サービス開始直後の売上は大きくありませんが、徐々に増加していくものであることにご留意ください。またこの他にも開発中の新作ゲームタイトルが多数控えており、これらについても非常に期待できるものばかりです。

平形 紀明:

ここまではオンライン PC ゲームについてのお話が多かったと思いますが、携帯電話やソーシャル・スペース向けのゲームに関する戦略についてもご説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

わかりました。まず携帯電話向けについては、とても積極的に取り組んでいます。携帯ゲームの開発を始めて数年になりますが、2012 年度には 20 タイトルのサービス開始を予定しており、これまででもっとも動きの大きな年になると思います。

サービス開始を予定しているゲームに含まれるのは、日本でサービス開始が予定されている携帯電話向け『メイプルストーリー』や、ユニティ・プラットフォーム向けの『Three Kingdoms 3D』で、この2つはどちらも PC と携帯電話プラットフォームの両方での利用が可能になります。『メイプルストーリー・ライブ』は『メイプルストーリー』の改良型の F2P（Free-to-play の省略語で、基本サービス（ゲームプレイ）を無料でユーザーにモデルのバージョンです。『カートライダー・ラッシュ・プラス』は、2011 年にサービスを開

始して以降7百万回以上ダウンロードされた携帯ゲーム『カートライダー・ラッシュ』の続編です。

『Battle Tide』というファンタジー系の携帯ソーシャルゲームの他、『アトランティカ』をベースに作られる Facebook 用のソーシャルゲーム『アトランティカ S』と『カートライダー・ダッシュ』という2つのソーシャルゲームもあります。『カートライダー・ダッシュ』は第1四半期に Facebook にてサービスを開始する予定です。

当社の携帯電話及びソーシャルゲームの開発を韓国ネクソン社に統合した件に関する発表をご覧になった方もいらっしゃるかと思いますが、当社はすべての開発業務を当社の最も経験豊富で優秀な開発会社である韓国の新しいゲーム開発会社に集約いたしましたので、現在のパイプラインは大変期待できるものとなっております。

2012 年度の見通しにつきましては、いずれのゲームタイトルに関しても大幅な収益増加は盛り込んでおりません。これは、当社はまだまだ成長過程にあると考えておりますので、もちろん、開発コストについてはすべて盛り込まれていますが、売上予想については慎重に行いたいと思っているためです。

平形 紀明:

ありがとうございました。次に規制関連に関する質問です。特に韓国での規制についていろいろと耳にしますが、この件について崔社長からお話していただけますか。

崔 承祐:

わかりました。韓国メディアではいろいろと騒がれていますが、現在議会ではいくつかの法案が審議されています。主な論点は、クーリング・オフ期間と呼ばれるものに関するもので、これは一定時間ゲームを続けると、例えば10分程度の休憩を強制的に取らされるというものです。まだ何も決定されていませんので、将来についてコメントすることは難しいですが、当社が行った分析によれば、当社のユーザーのうち、議会で検討されているプレイ時間にわたってゲームを続けるユーザーが占める割合は非常に少ない上に、そのほとんどは課金ユーザーではないという結果が出ています。

したがって、この件に関しては当社への影響はないと考えています。当社の売上に対する重要な影響はないと思いますが、顧客たちへのゲームの宣伝方法が変わる可能性があります。

我々経営陣の多くは子供を持つ親であり、子供たちが健全にゲームを楽しむことができるような環境作りをサポートしたいと考えていますので、そのために役立つ法案は支持したいと考えています。

オーウェン・マホニー:

この件に関しては、もう1つの要素があると思います。それは2011年に施行されたシャットダウン制度です。この制度はすでに成立しており、崔が今ご説明したような内容も検討されています。この通称シンデレラ法は、2011年末に施行され、児童が真夜中以降にゲームをすることを禁じるものです。

この件については、注意深く当社のユーザー指標をモニターしてきましたが、重要な影響はまったくありませんでした。この制度は、16歳未満を対象とするものですが、過去の調査で、真夜中以降に当社のゲームを利用する当該年齢層のユーザー割合は1%未満であったことから、当社の売上への重要な影響はないと考えられていますし、これまでのところもまったく重要な影響は見られていません。

平形 紀明:

次の質問は、競合他社についてです。オーウェンさんにお聞きしますが、『League of Legends』や『Blade and Soul』といった他の人気ゲームタイトルの影響はありますか？

オーウェン・マホニー:

今のところ、何の影響もありません。大きな流れとしては、世界中でオフラインからオンラインへ移り変わるというトレンドが起こっており、当社はその恩恵を受けています。したがって、オンライン・セグメントやF2Pセグメントの中では大きな影響はなく、他のゲームタイトルからの影響についても特に目立つものはありません。そうした影響を見極めるのが難しいこともありますが、当社では今のところ影響はありません。

また、今はパイ全体のサイズがどんどん大きくなっていますので、他社と分け合えるだけの十分なシェアが存在していると思います。加えて、当社は常に他とは大きく異なるタイプのゲームを提供していますので、競争の激しい環境にあっても勝ち抜いていく能力があります。こうした理由で、当社の事業はまったく影響を受けていません。

平形 紀明:

次は従業員数に関する質問です。2011年度終了時点での従業員数と2012年度の計画について教えていただけますか。

崔 承祐:

2011年度の全地域の従業員数は3,612名でした。2012年度には4,295名に増やす予定です。

オーウェン・マホニー:

平形さん、事前に受け取った質問はこれで全部ですか？

平形 紀明:

はい、そうです。

オーウェン・マホニー:

それでは、残りの時間はもし追加でご質問があればお応えしたいと思いますがいかがでしょうか。

◆ ライブによる質疑応答

Atul Bagga (以下、敬称略) - Lazard Capital:

電話を受けていただいてありがとうございます。いくつか質問があります。まず1つ目は、欧米市場においてはこういった人々が新しいユーザーになりうると考えていますか？コンソールからオンラインへ移ってくるという感じでしょうか？それとも、これまで Facebook のソーシャルゲームで遊んでいた人で、より深みのあるゲームを楽しみたいと考えている人でしょうか？あるいはまったく新しい市場が開けているということでしょうか？

また、御社のソーシャルゲームに対する戦略について、先ほど 2012 年度には 20 タイトルの携帯ゲームとソーシャルゲームのサービス開始を予定しているとおっしゃいましたが、これらは御社から配信されるのでしょうか？それとも御社グループ会社であるシックス・ウェイブス社を通じて配信されるのでしょうか？

オーウェン・マホニー:

ではまず、最初の質問からお答えしましょう。大変興味深い質問ですね。簡単に申し上げますと、その組み合わせです。米国や欧州に関していくつか分析やアンケート調査を行い、その結果、例えば北米の『メイプルストーリー』のユーザーにアンケートを行った時には、これまで MMORPG をやったことがなく、これが初めての MMORPG という回答が多くみられました。『メイプルストーリー』のユーザーはもう少し難しい他の MMORPG に比べると、年齢層がやや若いため、そういう回答になりやすいのかもしれませんが。

また当社が気づいた点でもう1つ興味深いことは、この業界の状況を数年にわたり見ていらっしゃった方はおわかりかと思いますが、北米市場はこの 12 か月～18 か月の間に大きく F2P にシフトしてきたということです。そしてこの F2P へのシフトというのは、当社が 10 年前に韓国で開発してカジュアル・ゲームに採用した F2P モデルを、こここのところ多くのソーシャルゲーム会社が採用するようになってきたという状況による影響だと思えます。

数年前は、マーケティングの観点から、新しいプレイヤーにゲームをインストールするよう説得すること、コンピューターがスパム・メールの対象になったりしないことや、単にゲームを無償で提供して、ユーザーは非常に楽しい経験を味わえること等を説得するのがとても困難でした。そして一旦ダウンロードした後も、初めてのアイテム課金制でアイテムを購入するというプレイスタイルに慣れてもらうのがとても難しいことでした。

そのときから比べると飛躍的な進歩を遂げたわけですが、それはソーシャルゲームが数百万～数億のプレイヤーに F2P モデルを紹介し、体験する機会を与えてくれたことが大きく寄与しています。それが全般的に当社の事業に恩恵をもたらしたのだと思います。

新しいユーザーの多くがコンソールゲームから移ってくるのか、カジュアル・ゲームから移ってくるのかどうかという質問については、お答えするのが難しいです。これはそのジャンルにもよると思います。例えば、FPS ゲームのプレイヤーはパッケージ型の FPS ゲームか、コンソール型の FPS ゲームを利用した経験があり、『コンバットアームズ』の面白さに気づいて移ってくるかもしれません。他の人々は、カジュアルゲームの利用者が『メイプルストーリー』やその他のゲームに移ってくるかもしれません。

それではあなたの2つ目の質問についてですが、申し訳ありませんが、もう一度質問を繰り返していただけますか？

Atul Bagga - Lazard Capital:

分かりました。私の質問は、Facebook 向けのソーシャルゲームは御社から配信する予定なのか、それともシックス・ウェイブス社を通じて配信する予定なのかということです。

オーウェン・マホニー:

どの方法で配信することが最適な方法かという判断に応じてその両方の組み合わせになると思います。当社はシックス・ウェイブス社との関係に非常に満足していますし、彼らは非常に優秀なチームだと思います。つまり、どの方法で配信するかは地域的な事情やゲームの特徴に応じて決定されると思います。

長坂 美亜 - Morgan Stanley:

モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社の長坂 美亜と申します。まず、プレゼンテーションしていただいたことに感謝いたします。私は3つ質問させていただきます。まずは新しい会社の業績予想は非常に保守的な内容となっているように見受けられますが、その計画を下回るまたは上回る状況についてお話しいただけますか。そして可能であれば主要な要素についてもご説明をお願いします。

オーウェン・マホニー:

それでは当社の 2012 年度の計画についていくつかお話させていただきます。まず、計画に関する慎重な見解についてですが、当社は、とても詳細なボトムアップモデルを実行しており、当社のゲームに見られるトレンドを考慮に入れていていますので、そのトレンドに従って計画を立てています。

長坂さんもお承知のとおり、我々の業界はとても変動が激しく、我々が参入している市場の中には非常に新しいものもありますので、内部で計画を立てる際やガイダンスを提供する際には、あまり先走り過ぎないように注意しています。

そして次のポイントは、あなたの質問への答えにもなるかと思いますが、当社の業績予想には M&A の影響が盛り込まれていないことにご留意いただきたいということです。

当社は、M&A の相手としてふさわしい会社または、好機が訪れて、タイミングや条件がすべて整った時にのみ M&A を実行しますので、業績予想に関しては、それを盛り込まずに作成するのが適正であると考えています。M&A について予測することはほぼ不可能ですし、賢明なことでもありませんが、それを潜在的な好材料と見ることもできます。ただし、現時点において当社では M&A について発表する段階にはありませんので、業績予想には盛り込んでいません。

先ほども申し上げたかと思いますが、当社は今の時点で入手可能な情報や機会に基づいて計画を立てていますので、今は発表できる段階のものは何もありませんが、M&A の候補は数多く存在しています。ただし、それを予測する段階ではありません。

長坂 美亜 - Morgan Stanley:

ありがとうございました。私の 2 つ目の質問は、業界データにおける中国と韓国の外部データ・ポイントをみると、市場のトレンドはとても堅調で好調なものに見受けられます。これらの地域における御社のタイトルの 1 月と 2 月のトレンドについてどのように見ていらっしゃるかを教えてくださいませんか？

オーウェン・マホニー:

1 月と 2 月に限定してお話できるかどうか分かりませんが、これまでにお話ししたことを踏まえて申し上げますと、当社は今の中国のトレンドにとっても満足していますが、そのトレンドは、当社の製品がデザイン性に富んだ革新的なもので、市場にある他の多くの製品とは大きく異なっていることが要因となって作りだされていると考えています。つまり、製品が良いということが 1 つ目のポイントです。そして 2 つ目のポイントは、我々はパートナーシップに恵まれているということです。当社にはその地域にテンセント社、シャングダ社、SPTT 社という 3 社の素晴らしいパートナーがいます。これらの 3 社との関係を築く

ために多くの投資を行ってきましたが、すべてが順調に運んでいると思います。相手先もこの関係を非常に重要視してくれているのが感じられますし、とても良好な関係が築けていると思います。

市場全体については、すでに申し上げたとおり、順調に成長していると考えています。ブロードバンドの普及がまだ初期段階なので、将来に向けて大きなポテンシャルを感じています。このように当社はボトムアップの観点からもトップダウンの観点からも分析しています。

長坂 美亜 - Morgan Stanley:

最後の質問は、御社のサッカーのゲームに対する興味です。コメントするのは難しいかもしれませんが、ネオウィズ社が現在韓国で『FIFA III』のオファーをしていると聞いていますが、市場の予想では御社が韓国で『FIFA III』を獲得し、もしかすると『FIFA II』も獲得するかもしれないという声が聞かれます。この件についてコメントしていただけますか？

オーウェン・マホニー:

当社がまだ発表していない内容についてはコメントすることはできませんので、その件に関しては何も申し上げることはありません。

長坂 美亜 - Morgan Stanley:

わかりました。ありがとうございます。

Mark Moore - Brookside:

私は2つ簡単な質問があります。関連性はないと思いますが、もしかするとあるかもしれません。最初の質問は、日本での携帯ゲームについてです。日本では今携帯ゲームが大きなブームになっていて、グリー株式会社や株式会社ディー・エヌ・エーが娯楽業界で大きな収益を上げています。そこへ御社が今年日本の携帯ゲーム業界に参入してきましたが、どのように進出していく予定ですか？例えば「当社は、日本の携帯ゲーム業界については参入がかなり出遅れていますが、このプラットフォームで進出させていただきたいと思えます」と持ちかける予定ですか？それとも単独で日本の携帯ゲーム業界に参入する予定ですか？今後の可能性はどのような感じなのかについて簡単に説明していただけますか？

2つ目は M&A についての質問です。関連があるのかわからないのかわかりませんが、M&A について考えた時に、テンセント社、グリー株式会社、株式会社ディー・エヌ・エーやその他の莫大な資金力があって低い資本コストで M&A を実施できるライバル会社が存在すると思いますが、優良企業を買収しようとするときに、御社が他のライバル企業と比べて優れているところは何ですか？

崔 承祐:

まず、最初の質問には私からお答えしましょう。確かに、日本の携帯プラットフォームはとても興味深く、とても魅力的なビジネスになります。おっしゃるとおり、我々は長い時間待っていましたが、このビジネスには2つの側面があると思います。1つは、このF2Pというビジネスモデルと、もう1つは実際のコンテンツです。

我々は、株式会社ディー・エヌ・エーやグリー株式会社がついに当社のビジネスモデルである F2P を採用してくれたことを大変喜んでいますが、今のところ、コンテンツの多くはまだフィーチャーフォン用に開発されたものであり、それがスマートフォン用に転送されているだけで、変換されているわけではありません。そこで、我々はこれを大きなチャンスととらえています。F2P モデルが利用できるというだけで、我々は PC 上でのオンラインゲームのようなコンテンツを追加することができるのです。これらは単なるシングル・プレイヤー・モードのゲームではなく、リアルタイムで他の人と一緒にプレイを楽しむことができる、これまでとはまったく違う新しいタイプの体験を可能にするゲームで、それが携帯プラットフォームで楽しむことができるのです。これは当社にとって非常に大きなチャンスだと思います。

次に2つ目の質問についてですが、

Mark Moore - Brookside:

すみません、ちょっと確認したいのですが、日本の携帯ゲーム業界に参入するプロセスは、これらの2大プラットフォームを通じてですか？それとも独自のプラットフォームを作るのですか？

崔 承祐:

これらの既存のプラットフォームは素晴らしいビジネスモデルですし、色々な種類のコンテンツがありますから、我々としてはこれらの既存のプラットフォームを利用することから始めて行きたいと思います。ただ、我々はそこにオンラインゲームという我々が得意とするものを別のジャンル、またはセグメントとして追加できると考えています。

我々はすでにこれらの会社といくつかの実験を行っており、これまでのところ非常に満足できる結果が得られていますが、さらに実験を行いたいと考えていて、近い将来に実行する予定です。

Mark Moore - Brookside:

そしてこれらのプラットフォームに関しては、中国で複数の配信パートナー会社へそれぞれ配信しているように、プラットフォームにとらわれずに配信していくということですか？

崔 承祐:

はい。

Mark Moore - Brookside:

すべての卵を1つのバスケットに入れたくないということですよ？

オーウェン・マホニー:

それは状況次第だと思います。

崔 承祐:

そのとおりです。

Mark Moore - Brookside:

それではM&Aについての2つ目の質問についてお願いします。

オーウェン・マホニー:

では、それについては私からご説明しましょう。当社は、これまでも常に資金的に優位な会社を相手に競合してきました。我々がM&Aを行う際には、常に相手のチームをよく知り、相手のチームや知的財産について具体的な見解を持ち、そのチームや知的財産を年月をかけて成長させることができるという強い自信が持てるまでは動かないというのが適切な方法だと考えてきました。そしてこれまでのM&Aでは、それを実行してきました。こうしたチャンスは世界中にありますし、それが正しいやり方と信じてこれからも実行していく予定です。

Mark Moore - Brookside:

わかりました。ありがとうございました。

Arvind Bhatia - Sterne Agee:

ありがとうございます。私は、『カートライダー・ダッシュ』についてももう少し聞かせていただきたいのと、これまでの携帯プラットフォームに関する経験について聞かせていただきたいと思います。携帯ゲームの収益率は、例えばFacebookやその他のプラットフォームの場合と比較してどうなのでしょう。収益率について2つのモデルや携帯プラットフォームモデル等を比較しながら説明していただけますか？また『カートライダー・ダッシュ』のこれまでの状況についてもお願いします。

オーウェン・マホニー:

『カートライダー・ダッシュ』はFacebook向けのゲームで、まだサービスが開始されていませんので『カートライダー・ラッシュ』のことをおっしゃっているのかと思いますが、『カートライダー・ラッシュ』は当社の携帯ゲームで、すでにサービスを開始しています。

すでにお話したとおり、これまでに7百万回ダウンロードされています。当社はその続編である『カートライダー・ラッシュ・プラス』のサービスを2012年に開始する予定です。

ソーシャルゲームと携帯ゲームの全般について言えることは、我々がこれまで提供してきたゲーム・ジャンルの収益率、ARPPU 及び利用期間は、ソーシャルゲームや携帯ゲームに関するものほとんど同じです。

我々が行っていることも、業界自体もまだまだ初期段階ですが、例えば我々が事業を行っている北米市場で熱中型の F2P ゲームの1つを例にとってカジュアル・ゲームか Facebook ゲームと比較してみると、当社が開発しているタイプのゲームの方が、はるかにプレイ期間が長く、ARPPU も高く、課金率も高いことが分かります。

つまり、ひとたび当社のコアビジネスで顧客が得られれば、長い期間にわたり利用する傾向が高いので、良くデザインされているゲームに対するリターンはとても大きなものになります。

熱中型の F2P ゲームとカジュアルな F2P ゲームの間でも見られると予想していた類似のパターンと違いが、ここでも見られます。おそらくカジュアル・ゲーム・スペースで見られるパターンとほぼ同じものが、これまでの我々の経験してきたことです。それが1つ目のポイントです。

2つ目のポイントは、当社の開発グループで多くの実験を行っているということで、当社が行っている開発業務の背景にあるのは、創造性豊かでありたいということや、新しい方法やこれまでとは異なる方法で取り組みたいという思いですが、時には『メイプルストーリー』や『カートライダー』に基づくゲームのように、当社がすでに過去に持っている IP に基づいて IP を作り出すこともあります。当社は、最終的にはこれまで当社のコアビジネス以外ではあまり実行されてこなかったような方法で収益を上げられるようにしていきたいと思っています。それが当社の目指す方向で、そのために当社はこの分野でさらなる開発業務を行っていく予定です。

Arvind Bhatia - Sterne Agee:

先ほど ARPPU についてお話されていましたが、ソーシャルゲームの ARPPU と携帯ゲームの ARPPU について話していただけませんか？

オーウェン・マホニー:

その内訳では開示していません。

Arvind Bhatia - Sterne Agee:

携帯ゲームの方が低そうな感じがしますが、あなたのご意見を聞かせていただけますか？

オーウェン・マホニー:

重要な点は、当社はソーシャルと携帯ゲームに関しては実験中で、まだその分野には足を踏み入れたばかりだということです。でもその ARPPU は、当社のコアビジネスに比べてかなり低いというのは間違いありません。

Arvind Bhatia - Sterne Agee:

最後の質問ですが、今年、あるいは今後 24 か月以内にサービス開始を予定している携帯ゲームの開発費用はどのくらいと想定されていますか？

オーウェン・マホニー:

携帯ゲームとソーシャルゲームに関する開発費用についてはまだ開示していませんが、当社の全体的な開発費用の売上に対する割合は 2011 年度と同様になると思います。営業費用の各項目の売上に対する割合はだいたい 2011 年度と同じです。研究開発費は増加していますが、売上に対する割合でみると同じくらいで、携帯ゲームとソーシャルゲームに関する費用はここに含まれます。

Arvind Bhatia - Sterne Agee:

どうもありがとうございました。頑張ってください。

オーウェン・マホニー:

ありがとうございます。最後にもう 1 つ質問にお答えする時間があります。

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

質問の機会を与您いただいております。私は 3 つ質問があります。最初の質問はアウトワード・トレンドに関するものです。第 1 四半期の業績は前年同期比で 4 % 増加となっていました。グローバル・ベースでは、ARPPU は 2011 年を通じて減少傾向だったのですか？それとも増加傾向でしたか？あるいはほぼ横ばいでしたか？

オーウェン・マホニー:

ARPPU はほぼ安定していましたが、第 4 四半期の前年同期比では増加しており、全体的には増加傾向でした。

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

2 つ目の質問は、韓国での 16 歳未満のゲーム利用者が利用者全体に占める割合はどれくらいですか？

オーウェン・マホニー:

16 歳未満のゲーム利用者の割合ですか？

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

はい、そうです。

オーウェン・マホニー:

たしか1%未満だったと思います。あ、失礼しました。16歳未満のゲーム利用者の合計ですか？

崔 承祐:

韓国市場のみですか？その正確なデータについては調べてからあとでお知らせします。

オーウェン・マホニー:

今はわかりませんが、後ほどお知らせします。

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

よろしくお願ひします。最後の質問は、収益戦略についてです。韓国で若年層のゲーム利用者を保護するための規制面でのプレッシャーを受けて、韓国でのゲーム利用者層の収益率についてはより保守的な方法を取る可能性はありますか？

オーウェン・マホニー:

申し訳ありませんが、質問がはっきり聞き取れなかったのもう一度お願いできますか？

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

私の質問は、収益戦略に関するものです。韓国で若年層のゲーム利用者を保護するための規制面でのプレッシャーを受けて、韓国でのゲーム利用者層の収益率についてはより保守的な方法を取る可能性はありますか？

オーウェン・マホニー:

韓国での規制に関して強調しておくべきことは、2011年度に施行されたのは1つの規制のみで、残りはまだ検討されているだけであるということです。したがってまだ何も起こっていませんし、今後も施行されるか不透明な状況ですので、コメントすることはできません。収益率に関して重要なことは、先ほどもお話ししたとおり、課金ユーザー当たり平均収益において検討される一連の収益率、一連のMAU、課金率、そしてARPPUのすべてが売上につながる重要な要素であり、これらのデータのどれか1つだけを強調することはできません。このことは年齢層に関わらず同じです。ですので、当社としては、これらの指標のすべてが健全な数値を示すことが望ましいことであるわけですが、今はすべての指標が健全な数値を示していて、それが収益につながっていることに満足しています。

Thomas Kwon - Daiwa Capital Markets:

ありがとうございました。



オーウェン・マホニー:

ありがとうございました。そろそろ時間のようです。皆様、本日は株式会社ネクソンの第4四半期及び2011年度決算に関する電話会議にご参加いただきましてありがとうございました。また来期にお話しさせていただく機会を楽しみにしております。

崔 承祐:

ありがとうございました。

日本、東京

2012年2月14日