

Q1 2012 Earnings Conference Call 要旨

株式会社ネクソン

◆ 経営陣による決算説明

平形 紀明:

皆様、本日は株式会社ネクソンの2012年第1四半期決算に関する電話会議のQ&Aセッションによろしくお越しくございました。

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・マホニーと私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、当社グループ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、当社グループの主要なゲームタイトル毎の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か、合理的な仮定に基づいて予測又は予想したものです。しかし、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の中で明示あるいは黙示されたこと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。

当社グループの第1四半期の業績、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、崔承祐とオーウェン・マホニーより簡単にご挨拶を、続いて Q&A セッションを開始させていただきますと思います。

崔 承祐:

ありがとうございます、平形さん。皆様、本日は2012年第1四半期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。

ほとんどの皆様がお存じかと思いますが、当社の四半期業績報告プロセスは、オーウェンと私から株主に宛てた手紙（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という電話会議を開催させていただいております。

このように、まず決算報告資料により、当社グループ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きます。それでは、Q&A セッションに先立ち、当第 1 四半期の概要について簡単にお話させていただきます。

主要顧客層の支持をいただき、売上高、営業利益、そして純利益において力強い伸びを示した結果、当社グループの第 1 四半期は非常に好調な業績であったことを本日ご報告できることを大変喜ばしく思っております。当社グループの売上高は、2011 年第 1 四半期より 46%増加し 303 億円、純利益は 63%増加し 123 億円です。この電話会議において、当第 1 四半期における為替の影響を排除した当社グループの成長率を示すため、為替レートを一定（2011 年度第 1 四半期の平均レート）と仮定した場合の数値について、たびたびお話しさせていただくことになるかと思えます。為替レートを一定と仮定した場合、売上高は前年度比 52%の増加、そして純利益は 71%の増加でございます。

当社グループの業績は、特にアジア市場での強固な地位を反映したものです。アジア市場では、『アラド戦記』、『カウンターストライクオンライン』、『メイプルストーリー』が引き続き非常に好調で、また、新しいタイトルである『マビノギ英雄伝』、『サイファース』も順調に成長しております。重要なことは、当社グループの成長は、アジア市場そして世界市場における成長より速いということです。それにより、世界中の市場に対して当社グループのビジネスモデルで切り込み、当社グループのフランチャイズをアピールできると考えています。このような強固な成長を基盤とし、第 1 四半期は順調な業績となり、のちほどオーウェンから申し上げますように、2012 年度の業績見込みを上方修正いたします。

引き続き堅調な収益であることから、当社はリソースを新しい IP（知的財産権）に向けて投資を行おうと考えております。2011 年度にサービスを開始したゲームの初期加入者数に後押しされ、これらの新しいゲームを、既にある主要なフランチャイズのように、何年もの間、ポートフォリオ上で成長を続けるよう発展させ、規模と成長を次の段階に引き上げるようなマーケティング資源にするため、全力を傾けようと考えています。

全般的にみて第 1 四半期の業績は、ユーザーに心揺さぶる体験をしていただき、F2P で遊ぶことができ、夢中になっていただけるようなゲームを提供できているというビジネスモ

デルがきちんと機能していることについて、当社グループのゲーム開発・運営チームに焦点を当てたことが反映されたものと確信しています。

もっと大きく捉えて言いますと当社グループのビジネスモデルは、オフラインからオンラインへという抜本的な移行をしたことに支えられていると考えています。世界中で、より早く、誰もがいつでもどこからでもオンライン接続ができるようになるにつれて、優れた無料オンラインゲームが、世界中の顧客の心を捉えるような価値を提供いたします。その結果、当社グループは力強く成長しているのです。

オーウェンに替わる前に、世界中の 3,400 人以上の当社グループの従業員へ、この第 1 四半期のすばらしい成績を作り上げた懸命な努力と献身に、感謝の意を述べさせていただきます。さて、当社の CFO であるオーウェン・マホニーより、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。

まず、この第 1 四半期、当社グループの売上高、営業利益そして純利益はすべて、堅調な成長を見せています。先ほど崔も申し上げたとおり、売上高は昨年度の 208 億円から 303 億円へ、46%増加しました。為替レートを一定と仮定した場合、つまり、当第 1 四半期における為替の影響を排除すると、52%の増加です。営業利益は 173 億円で、前年同期比 86%の増加、為替レートを一定と仮定した場合、94%の増加です。そして、純利益は 123 億円となり前年同期比 63%増加しました。この四半期で、当社グループはレビューを受けていない数字ですが、189 億円の営業キャッシュ・フローを生み出しました。つまり、実態を伴う大きな成長率であるといえるのです。

次に、この成長は、アジアにおいて当社グループが堅調な業績を確保していることを示しています。中国は非常に堅調に成長し前年同期比 89%増加しており、韓国も堅調で前年同期比 34%の増加でした。注目すべきは、韓国市場では数年間で既に十分にブロードバンドが普及しており、ブロードバンドの普及の影響が当社グループの成長に影響を及ぼしたわけではないことです。そのため、韓国市場での成長は、世界中のその他の市場のよい前兆になると考えています。このことは、各地域でいつでも誰でもブロードバンドが利用できるようになったあとでも、当社グループのビジネスモデルを実行すると、成長できるということだからです。

株主様に宛てた手紙（決算報告資料）でご覧になったように、北米は唯一の弱い地域ですが、2011 年度第 4 四半期に起こったハッキングから発生した問題点がほとんど解決していることから楽観的な展望をもっており、この地域で安定的な成長の軌道に戻ることに重点を置いています。

最後に、当社は業績予想を上方修正いたしました。当社の業績予想は、通期連結売上高 1,083 億円で、2011 年度より 24%増加すると考えております。為替レートを一定と仮定した場合、同売上高は 28%増加すると考えております。

先ほど崔も申し上げたとおり、当社は第 1 四半期の結果にとっても満足しており、当社及び当社グループのビジネスモデルはととても優れており、オンラインゲーム業界の活発な成長の時代の中、よいポジションを占めることができると考えています。

それでは、ご質問にお答えしたいと思います。皆様からいくつかご質問をいただきますので、まずリストの上から順に始めていき、その後ご質問にお答えします。それでは初めのご質問からまいりましょう。

◆ 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です。2012 年度の第 1 四半期の実績値は業績予想よりもかなり良くなっております。営業利益が 20 億円以上も上回りましたが、この要因はどのようなものでしょうか？

オーウェン・マホニー：

はい。オーウェンです、わたくしから説明したいと思います。当第 1 四半期の業績は当初の業績予想よりも 70 億円、修正後の業績予想よりも 20 億円上回りました。この背景として、業績予想を修正した際には四半期はまだ終了しておらず、当然のことながらより細かくトレンドを見ておりましたが、最終的に当四半期はより好調な業績を達成できることが分かりました。その好調の要因としては、アジアでのいくつかのタイトルが挙げられますが、特に『アラド戦記』、『カウンターストライクオンライン』、『カートライダー』が傑出していました。

平形 紀明：

それでは、2 番目の質問です。各地域において、主要な指標についての説明をお願いいたします。

オーウェン・マホニー:

はい。当社は地域ごとに指標を公開していませんが、ご存知の通り、グローバルベースでの平均月次アクティブユーザー数 (MAU) は 82.8 百万となっており、前年度からは若干下がったものの、前四半期である 2011 年第 4 四半期に比べると上がっております。課金ユーザー数の割合も 10.9%と、2011 年度第 1 四半期の 8.3%に比べて上昇しました。そのため、課金ユーザー数は、9.1 百万人に達し、前年度の 7.1 百万人から増加しました。

課金ユーザーあたりの平均収入 (ARPPU) は 1,761 円と前年の 1,427 円から上昇しました。これらはグローバルベースの数値です。これらは原則として各地域を反映しており、ただし北米は大きな例外です。他では日本も例外で、この四半期において MAU が急激な伸びを見せているため、課金率が減少していますが、これはよく起こりうることです。MAU についてより説明申し上げますと、新たなユーザーが徐々に課金ユーザーになるまでは、課金率は減少いたします。しかし、日本においての ARPPU は健全な成長であるとも見ているので、全体的な指標は非常によいと考えております。

平形 紀明:

わかりました。それでは次の質問に参ります。当第 1 四半期の結果に、為替変動の影響はどのくらいだったのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

当第 1 四半期において、為替変動により売上及び営業利益ともにマイナスの影響を与えることとなりました。前年同期比で、売上に対して 13 億円のマイナスの影響がありました。開示資料では 303.7 億円を計上しておりますが、このマイナスの影響がもしなければ、316.7 億円でありました。

別の言い方をすると、当社は 46%の成長率と報告していますが、前年同期比で為替がマイナスに動いていなければ、52%の成長率であったということになります。

営業利益ベースでは、その影響は売上の影響のおよそ半分である、7.5 億円でありました。発表されている通り、営業利益ベースでは 86%の成長率であり、為替変動の影響がなければ 94%の成長率であったということになります。

平形 紀明:

中国においての好調な業績に貢献しているものが何かを、正確に知りたいと思います。3つのゲームそれぞれの、『アラド戦記』、『カートライダー』、『カウンターストライクオンライン』も前年同期比で同じように89%の伸びなのでしょうか。もしそうでなければ、どのゲームがどのぐらいの伸びなのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

はい。当社ではゲーム別、地域別に開示していませんが、『アラド戦記』と『メイプルストーリー』でグローバルの四半期の59%を売っています。2011年には、『アラド戦記』と『メイプルストーリー』で58.4%を売上げていたことをご記憶されていらっしゃる方も多いと思いますが、その意味で当四半期において非常に好調な業績を上げていますけれども、基本的にはこれらについては2011年と同程度の割合になっております。これは、当社グループの成長が『アラド戦記』と『メイプルストーリー』だけで構成されているのではなく、他のいくつかのタイトルからも成り立っていることを意味しています。これらは、中国でも、世界的にも言えることです。

中国においては、『アラド戦記』、『カウンターストライクオンライン』、『サドンアタック』、『カートライダー』が非常に好調でした。また、『マギノビ』についても上昇してきていることが見てとれます。

平形 紀明:

中国の成長は、ARPPUのインフレによるものなのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

その質問に対する答えは、ノーです。皆さんご存知の通り、当社は我々のパートナーが行うようにARPPUを相当細かく見えています。最初に、それはARPPUによるものではなく、当社グループの課金率がより高くなったことです。これは課金ユーザーのMAUに対する率です。また、過去に何度か申し上げている通り、当社は3つの指標を詳細に把握しています。つまりMAU、課金率、そしてARPPUです。これらの指標においても一番初めに来るのが、課金率です。したがって、課金率が重要な指標になりますので、もしこの3つの指標のうち1つを選ばなければならないとしたら、それはARPPUではなく、課金率になります。

次に念頭に置いて頂きたいのが、当社グループは中国において『アラド戦記』、『カウンターストライクオンライン』のコンテンツについてアップデートやプロモーションを行

ってきており、それらに対する人々の反応は非常に良いものでした。これは当社グループのゲームが非常に健全であることを示すものであると考えております。それらは当然のことながら、当四半期は中国の旧正月にあたる期間だったということもあったために効果が上がったことはあるにせよ、純粋にコンテンツのアップデートによる効果があったのは、そのアップデートの質によるものだったと言えます。

3つ目は、興味深いことに中国において当初期待していたよりも、ユーザーの間での購買力が高いかもしれない、という兆候が見てとれることです。このトレンドは過去の2-3四半期でも見ることはできましたが、現在も細かくモニターしています。当社では、引き続き ARPPU において上昇傾向にあると見ているので、細かくモニターしていきます。

最後に、以前に申し上げたかと思いますが、当社は非常に慎重にパートナーを選定しており、他のパートナーと同様、より細かく収益をモニターし続けています。そして、当社や他のパートナーの誰もが過度な収益の問題があるとは感じておりません。当社は、これらは健全な兆候であると考えておりますが、かなり細部にわたってモニターしております。

平形 紀明:

繰り返しになりますが、第1四半期における2つの主要なゲームの売上合計金額について、どのぐらいの比率だったのでしょうか、また、他のゲームの業績についてもアップデートした情報をお願いします。

オーウェン・マホニー:

はい。当社グループの2大タイトルは、『アラド戦記』と『メイプルストーリー』です。これら2タイトルで、2012年度第1四半期連結売上高の59%を占めており、これは2011年度の連結売上高の58.4%を少し上回りました。このことは、当社グループの他のタイトルも当四半期で同様に伸びていることを意味し、非常に堅調であると感じています。

平形 紀明:

『コンプガチャ』の問題について、日本の当局と話しましたか？

オーウェン・マホニー:

いいえ、当社に対する当局からの電話や連絡はありません。

平形 紀明:

私は御社が日本の携帯ゲーム会社とはかなり異なるビジネスモデルであると思いますが、まだ確認する必要がありますが、御社は、『コンプガチャ』の規制について関心がありますか、また日本における御社の成長に相当のインパクトはありますか？

オーウェン・マホニー:

当社が現在知っていることに基づけば、この『コンプガチャ』の問題が、当社もしくは当社グループのビジネスモデルに重要なインパクトがあるとは考えていません。現在、当社は消費者庁から、より具体的なガイドラインの公表を待っているところであり、日本における当社のすべてのゲームを再検討しているところでもあります。ちょうど皆様に『ガチャポン』や『コンプガチャ』の問題が何なのか、というのを説明し始めたばかりですが、『ガチャポン』はそれ自体、多くのオンラインゲームで謎のアイテムを買う時に見られるアイテムのシステムであり、ユーザーが購入する際にそのアイテムの中身を知ることはできません。そのアイテムは、ゲームの世界では特に価値のあるレアアイテムであるかもしれません。

他のゲーム会社、特に SNS ゲーム会社は、『コンプリートガチャポン』または『コンプガチャ』と呼ばれる話題のアイテム販売方式を扱っており、彼らは、その手法により珍しいアイテムを手に入れられるという特殊な状況を作り出すことによって、ユーザーにレアアイテムをコンプリートさせるために、連続して多くのガチャポンを購入するようインセンティブを与えています。

このことが、懸賞を利用した売り込みから消費者を保護するための法律に違反するかもしれない、と政府の規制当局が考えているようです。当社のアイテム販売システムの場合は、一般的にゲームで受け入れられているガチャポンシステムから成り立っており、基本的には当社が配信しているゲームの中では極めて付属的であるので、ユーザーはプレイするために活用するアイテムの組み合わせを、必ずしも当てにする必要はありません。当社のシステムはかなり異なっており、それゆえ『コンプガチャ』にあてはまるとは考えていません。

他の懸念事項として、支払方法がありますが、これも携帯会社と当社では大きな違いがあります。携帯ゲームでは、ユーザーは携帯会社の請求書を通じて課金されますが、これは『コンプガチャ』のアイテムの費用が発生した後で、費用を支払うことができることを意味します。したがって、可能性として、携帯ユーザーがかなり相当に莫大な携帯料金の

請求を受け、しかもその請求書を受け取るまでそれが発覚しないということが報じられています。

当社のゲームユーザーは、小売店やオンラインでネクソンポイントを購入することで、ゲームでお金を使う前にそのシステムにお金を投入しなければなりません。したがって、システムに大きな違いがあります。当社の売り上げは『コンプガチャ』に依存しておらず、したがって、当社のビジネスに与える規制の影響からは守られていると思います。

繰り返しになりますが、当社は消費者庁からのより具体的なガイドラインの公表を待っているところであり、日本における当社の全てのゲームをレビューしているところです。そして、当社は、このように規制当局が消費者を保護することに対して、真摯に協力いたします。

これは日本においてのみの話であり、海外では、当社グループは、『コンプガチャ』とみなされるような最新のガチャポンシステムを扱っていませんし、現時点では日本国外においての懸念は何らありません。

平形 紀明:

それでは次の質問ですが、北米地域は厳しい結果と見えます。どのようなことが考えられますか？

崔 承祐:

はい、北米では 2011 年度第 4 四半期の終わりにネクソンアメリカ社に起こったハッキングの発生が当第 1 四半期まで続き、課題が生じました。しかし、現在サーバーはより強固なものとなり、再びマーケティングに力を入れ始めているところです。

そうは言っても、再び成長を促進するためにマーケティングに集中して効果が上がるまでは時間がかかると思います。しかしながら、最悪の状態は過ぎ去り、ネクソンアメリカ社のチームは北米で成長軌道に戻ることをより重視していることについて、肯定的に考えています。次の質問をどうぞ。

平形 紀明:

東南アジアは好調ですが、ヨーロッパは低成長にも見えます。これは正しいでしょうか。またもしそうであれば、この状況をどのように改善していくのでしょうか？

崔 承祐:

はい、ヨーロッパは期待していたよりも成長が遅いように見えるかもしれませんが、重要なことは当社グループのヨーロッパでのビジネスはまだ成長しているところであり、そこでは好ましい状況が見て取れます。しかし、当社グループには現在ヨーロッパ市場に配信しているより多くのゲームを保有しているものの、現地ではまだ配信しているゲームが少ないため、将来的にはヨーロッパ市場においてもっと業績が向上していくと思います。

しかし、本当に重要なことは、今年ルクセンブルクに事務所を設立したばかりで、経営リソースの準備ができておりません。ルクセンブルクを全てのゲームの配信拠点としての機能を持つ事務所とするためには、もっと時間がかかると思います。しかし、既存の市場と同様に、ポーランド、ロシア、イスラエルといった新興市場については非常に楽しみにしています。したがって、ヨーロッパにおいては多くの機会があると考えていますので、この新しい拠点で、当社グループは将来的にこういった全ての新しい機会を活用する準備をしていきます。次の質問をどうぞ。

平形 紀明:

なぜ、韓国がこれほど堅調だとお考えですか？韓国では『サドンアタック』が非常に好調だと言えますでしょうか？

オーウェン・マホニー:

予測指標からも、当社がご報告したグローバルトレンドと同じことが、韓国の数値に表れています。MAU は前年と比べ、若干減少いたしました。課金率と ARPPU は増加しております。『サドンアタック』、『アラド戦記』、そして『メイプルストーリー』は、優秀なコンテンツです。しかし興味深いことに、韓国では2つの新しいタイトルも好調です。『サイファース』と『マビノギ英雄伝』は、どちらもこの第1四半期で順調に成長し、顕著な収益を上げ始めました。そのため、当社はこれからもこの2つのタイトルに注目していこうと思っております。

平形 紀明:

2012年第1四半期の業績は持続可能なものでしょうか。もし、2012年第2四半期の予測が5月初めのトレンドに基づいたものでしたらどうなるでしょうか？また、2012年第2四半期の中国の収益はどのような業績になると予測できるでしょうか？

オーウェン・マホニー:

第2四半期は、当第1四半期と同じように成長すると予測しておりません。第1には、季節的な要因があります。過去の実績では、第1四半期と第3四半期は、最も堅調な時期です。第1四半期は、中国の旧正月の影響がありました。そして、第3四半期は、世界中で夏休みがあります。そのため通常は、第2四半期と第4四半期は、第1四半期と第3四半期より業績は良くありません。

第2には、当社グループの2012年上半期の業績予想は、売上高で530億円であり、第2四半期は226億円です。繰り返して言いますが、上半期が530億円で、第2四半期の業績予想は226億円です。

当社はこの1年の、そして第2四半期の業績予想は達成可能なものであると考えています。そして、ご存知の通り、この1年の当社グループの業績予想は売上高1,080億円で、営業利益で522.3億円です。そのため、第2四半期から第4四半期にかけての業績予想は、十分達成できるものと考えていますが、もちろん、この1年の推移を注意深く見守るつもりであります。

平形 紀明:

繰り返すようで恐縮ですが、第2四半期の業績は、とても保守的であるように感じます。特別な理由があるのか、確認させてください。

オーウェン・マホニー:

私の意見としましては、注意深く見る限り何も特別な理由などはございません。現段階では、第2四半期から第4四半期にかけての業績予想が達成できると、慎重に判断しています。ご存知のように、当社グループはダイナミックな動向をみせる業界にあります。そして、当社グループの当第1四半期の予想を上回る業績は、大部分が中国と韓国で獲得されたものです。今年度の残りの期間を見るときに、業績成長が進みすぎているとか急ぎすぎているというわけではないということを確認したいと思います。繰り返しになりますが、当社は動向を注意深く見守り、必要ならばアップデートするつもりです。

平形 紀明:

日本でのリアルマネートレーディング (RMT) の問題はどのように対処する予定ですか。

崔 承祐:

RMT それ自体は、違法のものではありませんが、詐欺行為のようなものであり、その詐欺行為がこの RMT によって引き起こされる可能性があることを当社は強く認識しています。そのため、サービスを提供する立場から、当社グループのゲーム上での RMT を認めておりませんし、違反行為を見つけた場合は、厳正な措置をとらせていただきます。

そして、当社グループはユーザーに、ゲーム上でのトレーディングの仕組みを提供し、そこでは、現金ではなく、ネクソンポイントとアイテムを交換できるようにしています。ユーザーは、アイテムを、ゲームのネクソンポイントと交換しています。以上のように、当社は RMT に対処しております。

オーウェン・マホニー:

これが最後のご質問でしょうか？

平形 紀明:

はい、そうです。

オーウェン・マホニー:

それでは、事前受付による質問は以上となります。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

Mark Moore (以下、敬称略) - Brookside Capital:

2つ簡単な質問があります。まず1つ目は、業績予想についてと2012年度がどのように展開されるかについてです。通年の業績予想に修正を加えたのは、既に確認している上半期における好調な業績結果であり、下半期の業績予想に修正がないことを考えると、いくつかのことが推測されます。つまり、1つ目は、遠い将来について見通しができないということ、そして、2つ目は、パフォーマンス向上の促進したゲームについて、その有料普及率について、通年を通して持続するものではないと考えるような何かをしてきているということです。私が理解したいのは、どのように自身のハンドルでビジネスの収益率を引き上げ、または通年の業績予想は戦略という見地から変化があったのか、あったとすればどのような変化であるのかということです。それが、1番目の質問になります。

2つ目は、特に日本についてです。日本は著しい業績の改善の兆しをみせ、御社にとって重点的な地域であることは存じておりますが、ゲームリリース、マーケティング及びユーザー・アクティビティについて教えていただけますでしょうか。また、そこで何が起きているのか、またそれが継続すると御社が考えているのかも教えて頂けますでしょうか。ありがとうございます。

オーウェン・マホニー:

マークさん、もし貴方さえよろしければ、先に日本についての2つ目の質問から回答致します。既に申し上げた通り、日本法人は、非常に信頼できるチームであり、ゲーム事業の要点を押さえています。それら全てに加え、以前に申し上げた通り、特にモバイル分野について新規ゲームタイトルの導入を積極的に計画しており、その大半は計画通りに実行されたと言えます。

昨年のこの時期を思い出して頂けますでしょうか。皆さまご存じの通り、文字通り1年前、2011年度第1四半期の終わりごろに大地震があり、これにより第1四半期の最後の2、3週間収益が落ち込みました。よって、昨年度と比較いたしますと、当第1四半期は業績がよく見えます。しかし、全体としては我々のチームが非常に強固なものであるということを感じました。つまり、このチームにより計画を実行することが最良の戦略であるといえます。

Mark Moore - Brookside Capital:

私は、業績予想及び貴方が今お話しして下さったことを掘り下げたいのですが、簡単に質問させてください。御社は力強い携帯ゲームを現時点で配信しているのでしょうか。あるいは、本年度これから配信するという事なのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

マークさん、お答えは後者と言えます。当社は、韓国にて基本的に全てのモバイル開発を一人のシニア開発担当者に集中させ、1つのチームをまとめました。そのチームがいくつかのゲームを開発中です。昨年の終わりごろに組織変更を行い、今年の下半期にかけて多くのゲームが展開される予定です。

当社グループの第2四半期の計画は、新しいゲームを何タイトルか展開することです。韓国で5タイトル、日本で4タイトルを予定しています。新しいゲームからもたらされる収益は、その大半が下半期になると予想しています。

業績予想に関して言えば、全く仕掛けはございません。ご存じの通り、当社にとって当第1四半期の好調な業績については嬉しいサプライズでした。業績アップの要因が、ゲームのアップデートによるものであり、大部分が最大の国における最大のフランチャイズからもたらされたことに満足しております。ただし、このようなサプライズが毎四半期おこると考えることは好ましくないと考えます。また、第2四半期から第4四半期までの業績予想についても当社は、満足しておりましたし、現在もそれに満足しています。前提として特別な事象はおいておらず、第1四半期は業績好調でした。しかしながら、それが第2四半期から第4四半期においても業績好調になるということではありません。

では第2四半期から第4四半期を犠牲にして、第1四半期のパフォーマンスを押し上げたということなのか、という質問が皆さまから来るかもしれないと思うのですが、その答えは、絶対にノーです。当社グループは長い年月をかけてゲームを運営してきました。そして、フランチャイズ全体の健全性についてきめ細やかに配慮してきました。パートナーを通して、または当社グループのパートナーとして中国で行われているフランチャイズの運営は、当社グループの方法とまったく同じ方法をとっています。したがって、それらのゲームは全体として健全であると考えています。我々は、第1四半期の成績に満足しており、そのフランチャイズの地域も非常に健全であると考えております。しかし、第2四半期から第4四半期までの結果を見てからでないといけないでしょう。

Mark Moore - Brookside Capital:

素晴らしいですね、わかりました。オーウェンさん、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。次の質問をお願い致します。

Alicia Yap - Barclays Capital:

こんばんは。私は、御社の中国での業績に関して質問があります。特に継続的な伸び率について関心を持っています。私たちが数字を正しく理解しているとしたら、四半期の伸び率は83%かと思います。2011年の第1四半期についても、四半期の伸び率を教えてくださいませんか。つまり、2010年の第4四半期から2011年の第1四半期を比べた場合の伸び率についてです。

オーウェン・マホニー:

2011年の第4四半期から2012年の第1四半期における伸び率のことですか？

Alicia Yap - Barclays Capital:

そちらについては、約83%でしたよね。

オーウェン・マホニー:

そうです。もう一度ご質問をお願いできますか。

Alicia Yap - Barclays Capital:

前年の伸び率について、お伺いします。つまり、2010年の第4四半期から2011年の第1四半期についてです。

オーウェン・マホニー:

わかりました。少しお時間頂けましたら、数字を出させて頂きます。中国における2010年の第4四半期から2011年の第1四半期の伸び率は、40%になります。

Alicia Yap - Barclays Capital:

それでは、2012年今期は、厳密には何が要因となって業績が上回ったのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

2011年と比べて、ということですか。

Alicia Yap - Barclays Capital:

はい。過去の同期のトレンドと比べて。

オーウェン・マホニー:

了解致しました。皆さんもご存じの通り、当社も今期の好調な業績については予測していませんでした。季節的なことを考えたとしても、当社の期待を大きく上回った業績でした。

これは、第1にマーケットと非常に共鳴していると思われる有力なフランチャイズのおかげです。これに加え、季節に合わせ、今期はコンテンツのアップデートもいくつか行い、

そのアップデートがユーザーに効果的に働いたことが挙げられます。それらが大変人気であったため、ARPPU が私たちの予想よりも上昇し、予想を上回る課金売上を後押ししました。

以上申し上げたことがキーであったかと思います。その他には、先ほども申し上げましたが、当社は中国の消費者における購買力が緩やかに上昇していると考えています。まだ確実ではありませんが、そのような流れを感じております。したがって、中国の購買力については、より注意を払っております。購買力の上昇について、社内の管理資料にはまだ織り込んでいませんが、注意深く監視しています。また、この点が当第1四半期に影響を与えたことは確実と思われまます。

Alicia Yap - Barclays Capital:

なるほど。最後に、通期の業績予想について簡単な質問を1つさせてください。中国が2012年度にどのくらい成長するか知りたいのですが、それによって、通期における御社の全体の売上高成長が、非常に伸びるのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

連結売上高に対する中国の割合は、第2四半期から第4四半期においても、現状とおよそ変わらないと考えています。本日時点においては、30%を少し上回る程度になります。したがって、当社は他の市場に比べ、中国が大きく割合を増やすとは考えておりません。しかし、今年度第2四半期以降においては、中国は当社グループの最大の市場になると考えています。

Alicia Yap - Barclays Capital:

わかりました。ありがとうございます。

オーウェン・マホニー:

ありがとうございます。次の質問をお願い致します。

Ben Lu - Seligman:

皆さん、本日の電話会議を設けてくださったことについて、感謝いたします。そして、今四半期の素晴らしい結果について、おめでとうございます。

オーウェン・マホニー:

ありがとうございます。

Ben Lu - Seligman:

第1問目の質問は、まさに予想を超えた第1四半期の重要性に関することです。御社は業績予想を明らかに70%超えています。興味深いのは、予想と実績という観点から、御社がどの程度の見通しをもって業績予想のモデリングを行っているのかという点です。また、第1四半期実績が予想を超えてしまったのは、今四半期が上場後初めての四半期であったため、御社の予想を保守的に見積もった結果でしょうか。

オーウェン・マホニー:

違います。再度申し上げますが、当社は業績予想を開示しております。その業績予想は、大変慎重に行っております。当社の提供している業績予想は、内部計画です。つまり、かなり率直に申し上げますと、我々の内部計画では、このような結果は予想しておらず、当社も業績予想を上回る結果に同様に驚き、今四半期の業績予想を上方修正した次第です。当社が認知していたのは、状況としては、中国はとてもダイナミックな市場ということです。成長のスピードが速く、より多くのゲームユーザーが、より深くゲームに関わるようになっており、その傾向は明らかに続いています。

2番目に申し上げたいのは、中国でランキング第2位か第1位に近いゲームを展開する場合、又は、自社配信かパートナーを通して配信する場合、よくデザインされた、ユーザーの反響がよいコンテンツになるようアップデートをします。結果として、より多くのユーザーを獲得し、業績が良くなります。当社は、それが今回起こったものと考えています。当社グループは、ゲームのアップデートをいくつか行いました。それらのゲームは成功し、コンテンツのアップデートも上手くいきました。それが、目覚ましい業績向上をもたらしました。

第2に起こったことは、韓国が継続して成長していることです。韓国は、前年同期比34%成長をしており、それは、とても順調で、力強い、堅固な成長です。当社グループは、パートナーからマーケットシェアを獲得し、再度申し上げますが、ゲームをうまくデザインし、そのゲームを常に改善していくことが、機動力となっています。それらをきちんと実行すれば、ユーザーと共鳴し、素晴らしい業績となることに気がつくでしょう。

今まで話したことを毎四半期実行する訳ではないので、本日、今後においても毎四半期同じようになるとは申し上げられません。つまり、繰り返しになりますが、当社の開示し

ている業績予想は、内部計画になります。また、業績予想はボトムアップで分析も数多くしており、当社は内部計画に自信を持っております。しかし、繰り返しになりますが、当社は取らぬ狸の皮算用になることを適切だとは考えておりません。

Ben Lu - Seligman:

中国ユーザーにおける購買力、ARPPU の上昇を予想している、とのことでしたが、中国ゲームユーザーの定着率や保有率について、何らかの変化を確認されたということでしょうか。

オーウェン・マホニー:

特別顕著になっているということではありません。しかしながら、これも先ほどお伝えしたとおり、とても長いサイクルなのです。第1に、上昇、購買力の上昇に関するコメントについて申し上げれば、当社は、そこにトレンドがあるとは考えていますが、そのトレンドについては不確実であります。したがって、現時点ではそれをモデルに組み込むことはしていません。

当社は、中国のトレンドについて、認識をし、社内で討議しました。共有はしていますが、確信はしていません。しかしながら、注意深く見守っています。

ユーザーの定着率又は利用期間についてですが、もちろんそれらのトレンドは何ヶ月かの期間において顕在化するもので、もし何年間も遊ぶことを目的に作られたゲームであるならば、そのようなトレンドはむしろ時間がたってから出てきます。今現在においては、当社グループのレーダーが検知するようなものは何もありません。もちろん、当社は末永く遊んでいただけるゲームをデザインしたいと考えておりますので、長期間にわたってこのトレンドに注目してまいります。

Ben Lu - Seligman:

それでは、最後の質問は、コンテンツのアップデートについてです。過去において、どの程度の頻度でコンテンツのアップデートをリリースされていたのでしょうか。また、その際、新しいコンテンツのアップデートをしてから3~6ヶ月の間に、課金率とARPPUに何らかの規則性が見られたのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

私の答えは、コンテンツアップデート次第、ということになります。当社グループは、年に1回、若しくは、18 ヶ月に1回、主要なコンテンツアップデートを行いますが、それはゲームに重要な新規の事項を追加するということです。一方で、年に約2回、または年に3回、当社グループが考える季節的なコンテンツアップデートを行っており、そのようなアップデートは、大型休暇にタイミングを合わせています。先ほども申し上げた通り、例えば中国の旧正月等です。

その様なコンテンツアップデートは、通常新しいユーザーを増やし、しばしば以前のユーザーの呼び戻しにもつながり、より多くのアクティビティを促進します。そうすると、ゲームにおけるアクティビティの測定基準である MCCU、つまり最高同時接続者数も増えることとなります。その効果がどのくらい続くのかということについては、コンテンツアップデート次第になりますが、アップデートは長い期間に渡って、ゲームに追加されていきますので、概して時間の経過とともに、ゲームが大きくなっていくことに気がつくことでしょう。これは長期間にわたって、コンテンツアップデートを加えているからです。

Ben Lu - Seligman:

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す。次の質問をお願い致します。

John Taylor - Arcadia Investments:

私は、北米とヨーロッパについて、少々関心を持っております。サーバーやハッキングの問題が昨年事業に影響を及ぼした旨、説明がありましたが、どのようにしてそれを軌道に乗せ直すのか、また、ユーザーベースを再構築するためのマーケティングについて、部分的な質問ですが、お話し頂くことは可能でしょうか。それと、あと1点、もっと重要な質問があります。御社のゲームのポートフォリオが、欧米のユーザーにとって非常に適切であるかという点について、どの程度の自信があるのか、つまり、マーケットシェアを獲得し、フェイスブックやその他のユーザーを引き付けることができるか、ということについてもお聞きできますでしょうか。よろしく申し上げます。

オーウェン・マホニー:

もちろんです、ジョンさん。オーウェンです。第4四半期において起こったことを、少し思い出しましょう。当社は北米で堅固な成長を遂げていたところ、文字通り、年末の数週間、クリスマスの時期に非常に重大なハッキングを受けました。それによって、サーバーは断続的にダウンし、ユーザーを失うことになりました。我々のチームは、現場で状況を安定化させるため、積極的にかつ全力で対応してきました、今では、当時の状況を抜け出すことができました。申し上げた通り、彼らは最悪の状況から抜け出すことに成功し、現在は、より良い状況にあります。困難な状況を脱した今、マーケティングを開始し、積極的に進めてまいります。

どのようにして軌道に乗せるかという点については、北米において行ってきたマーケティング活動を行うことにより、軌道に乗せていくことを考えております。

北米とヨーロッパについての、より幅の広い質問について申し上げますと、実際、当社グループのコンテンツは北米にうまく対応していると考えております。再度申し上げますが、当社グループは、フェイスブックのゲームプロバイダー、またはソーシャルゲームプロバイダーとはまったく異なるポジションにあり、当社グループはユーザーの皆様になんていただけるような基本プレイ無料のゲームを開発、配信しています。これらのゲームは、何か月、何年もかけて遊んでいただけるようデザインされており、常にユーザーの反応に合わせて変化しているものです。つまり、ライブで、およそ何百何千のプレイヤーと同時にゲームをしていることとなります。当社グループのゲームは、プレイヤーにすぐに熱中していただけるように作られており、わかりやすいけれども難度が高いため、長期間のサイクルで人々がゲームに戻ってくるようになっています。また、当社グループのゲームは、欧米のマーケットとよく共鳴しました。北米では、『メイプルストーリー』は、非常に人気のあるタイトルです。『コンバットアームズ』は、長期間人気のあるタイトルです。当社は、こういったゲームがマーケットに共鳴すると考えており、マーケティングに集中できる今、新しいゲームを導入しようと考えています。そうすることで、当社グループはこのマーケットにおいて良いポジションにつけることができるでしょう。当社は、北米とヨーロッパのマーケットに好感をもっており、これを良い機会だと考えています。

John Taylor - Arcadia Investments:

今の質問と関連した質問になりますが、よろしいでしょうか。関心をひくためのユーザー獲得コストと御社のゲームが訴求するハードコアユーザーの利用時間という視点から、

何を予想しますか、または何を見込んでいるのでしょうか。それについて、ユーザー獲得コストについて、何が起きていると考えられるのでしょうか。

オーウェン・マホニー:

そうですね、ジョンさん、ユーザー獲得コストは、変動するものです。1つ申し上げれば、ユーザー獲得のために1つの場所に行く必要はないということです。当社グループは、フェイスブックのみで広告を出したり、またはユーザーを獲得したりする必要がある状況ではないということです。北米では、ユーザー獲得の主な手法は、ウェブ広告やフェイスブック広告になります。これらは変動が激しいマーケットになります。もちろん、季節性というものがそこにはあります。しかし、これらのディスプレイ広告の供給又はマーケットはとてもダイナミックであるため、当社は長期間において全般的に圧倒的な上向きのトレンドだとは考えていません。したがって、1つの方向に困難なトレンドだとは予想しておりません。

次の質問をお願い致します。

Atul Bagga - Lazard Capital:

私の質問の機会をくださり、ありがとうございます。また、今四半期について、おめでとうございます。

質問が2つあります。オーウェンさん、北米とヨーロッパについて、確認をしたいのですが、ハッキング事件以外でお話を聞くことができますでしょうか。これらのマーケットにおいて、P2P ゲームマーケット全体として、上向きでも下向きでも、何らかのトレンドを予想していらっしゃるのでしょうか。2つ目の質問は、御社のモバイル戦略に関することです。御社のゲームは、若干ハードコアゲーム利用者によったデザインをされているとのことですが、モバイルについて御社のニュースをお聞きすることができますでしょうか。また、御社のモバイルゲームについてどのように考えることができますでしょうか。これらのモバイルゲームも、若干ハードコアゲーム利用者寄りにデザインされたものなのか、クライアント・ベースのゲームでみられるものと類似する熱中型ゲームをモバイルゲームでも展開されるのでしょうか。よろしくお祈りします。

オーウェン・マホニー:

アチュルさん、ありがとうございます。まずは、1つ目の質問にお答えします。北米に関しては、関心は高く、かつアメリカとヨーロッパ市場については、当社は、素晴らしい成長

市場ととらえているため、重点的に取り組んでいます。ご存知の通り、オンラインゲームにとっては、多少拡大市場になります。両方のマーケットにおいて、ブロードバンドは幅広く浸透しており、その速度も当社グループのビジネスモデルを十分にサポートするものであります。したがって、当社グループの熱中型 F2P ゲームは、多くの人を持っている高速のブロードバンドによって支えられます。北米と、ヨーロッパ両地域に置いて、ブロードバンド、特に高速ブロードバンドに関しては、導入が停滞気味でしたが、当社が必要不可欠と考えるレベルに達しつつあります。これは、当社グループのビジネスモデルをサポートするものと考えます。当社グループのユーザーにもその傾向が見られます。

これらのマーケットにおいて、当社グループのビジネスモデルを支えるものとして2番目に挙げられるのは、F2P ゲームが 18 ヶ月前においては、北米とヨーロッパではあまり知られていなかったビジネスモデルであるということです。日本、特に韓国と中国においては、それとは対照的に一般的に広く知られ、また完全に受け入れられてきており、実際、直近の5年から8年にかけて、まず第1に受け入れられたビジネスモデルであります。したがって、いわば、北米やヨーロッパは F2P ゲームモデルを迎え入れ始めたといえます。ソーシャルメディアで行われてきたことが、何千万もの人々に仮想アイテムの購入についてトレーニングすることに寄与したのは確実です。ごくわずかな取引金額から、もう少し多くの金額をゲームに使うだけの違いなのです。仮想アイテムを初めて購入してもらうことが、当社グループのマーケティングにとって大きな課題であるため、それが当社グループのビジネスを大いに支えるものであると考えております。

したがって、このトレンドは、当社グループにとって、大きなサポートになっていると考えています。また、多くの西洋のディベロッパーが、ビジネスモデルを東洋、特に韓国に彼らの次のゲームをどのように構築していくかというインスピレーションを求め始めていることについても認識していました。当社は、この業界が向かっている方向に好感をもっており、当社グループの目指す方向とまさに一致するものである、と考えております。また、当社グループをこの上なく支援するものと考えており、そのための準備をしたいと考えています。

当社グループのモバイル戦略についてですが、どのような種類のモバイルゲームを当社グループが作るかということであれば、原則として2つのタイプを組み合わせたものになると思われれます。1つ目は、良く見かけるようなカジュアルなタイプの携帯ゲームで、2つ目は、より熱中型のゲームです。当社は、当社グループのゲームを俯瞰した時、習熟するのは困難なもの、ほとんど全てのゲームが、初めてのユーザーにとって使いやすいようにデザインされているため、当社グループのゲームをハードコアとして認識しておりません。長い期間

にわたって利用して頂けるよう作られており、それがカジュアルゲームのマーケットとの違いになります。

当社グループは、熱中型の F2P ゲームに力を入れており、一度ユーザーを獲得したら、熱中型ゲームはユーザーをより長くひきつける傾向があるため、それはモバイルマーケットにおいてもあてはまると言えます。当社グループのケースでは、ユーザー利用期間は、再度申し上げますが、何ヶ月、何年にも渡って、当社グループのコアマーケットで測定されています。つまり、それは、ユーザーをゲームに戻らせるべく何度もユーザーを獲得することを不要とするため、当社グループのマーケティングの ROI を確実に下支えするものであります。ユーザーは自ら戻ってきます。したがって、当社としては、この枠組みはうまく機能していると考えています。

つまり、皆さんはモバイルにおいては、これらの2つのマーケット、またはこれらの2つのゲームは異なるものであると考えていらっしゃると思いますが、当社グループは両タイプのモバイルゲームを開発しています。

ありがとうございました。オペレーター、あと2問ほど受け付ける時間があると思いますが、どうですか。

Yuichi Chiguchi - DIAM

私の質問は CEO に向けたとてもシンプルなものです。決算発表を東京で行わない、または東京時間に合わせた日本人顧客向けのコンファレンスコールをされない、合理的な理由を教えてくださいませんか。

崔 承祐:

3ヶ月前に開催しております。しかし、前回はアジアの投資家の皆さまとお話しする機会がなかったので、我々はアジアの投資家を訪問する計画を立てています。おそらく、8月には国内の投資家の皆さまのもとに参ることになるかと思えます。

Yuichi Chiguchi - DIAM

当四半期は、素晴らしい収益を上げられていると思います。おそらく日本の顧客にアピールする機会も増えることと思いますが、私の疑問は IPO の際にどこから資金を調達したのかということ、またはどこが御社にとっての本国、もしくは国内市場ということになるか、ということです。

崔 承祐:

もちろん、わかります。国内投資家は非常に重要だと考えておりました、常に可能な限りコンタクトをとりたいと考えています。つまり、当社は国内投資家を決しておろそかにしているわけではありません。我々は、我々の居場所、また資金の源を常に心に留めています。

Yuichi Chiguchi - DIAM

なるほど。次回お会いできるのを楽しみにしています。ありがとうございました。

崔 承祐:

はい。私も楽しみにしています。ありがとうございました。

長坂 美亜 - Morgan Stanley:

時間も限られているかと思しますので、私の質問は1つだけです。1ヶ月ほど前、御社が、EA（エレクトロニック・アーツ）社の買収のための話し合いをしているという報道がありました。私の考えでは、この買収は起こりそうにないと、とても驚きながら記事を拝見しました。しかし、サッカーゲームのようなスポーツゲームの IP は、御社のゲームパイプラインにとってとても魅力的なものかもしれません。他社と連携して御社のゲームパイプラインを広げていくことに興味はお持ちでしょうか？そして、特にこの報道についてのコメントをいただき、私どもが理解するのに手助けしていただければ幸いです。

オーウェン・マホニー:

はい、ご質問ありがとうございます。ご承知の通り、うわさや憶測に対してコメントはございませんし、当社及び当社グループについて書かれたいかなる記事についても、コメント差し上げる立場にはございません。

ご質問に関連して言いますと、当社はむしろ IP のために他社と提携することのほうにむしろ興味を持っております。確かに、当社グループはかつて他社と提携しましたし、将来的に他社と提携するかもしれません。2つの良い例のうちの1つが、『カウンターストライク オンライン』です。このゲームは、アメリカ合衆国シアトルの開発会社である Valve 社と共に開発したゲームです。当社グループは『カウンターストライク』を F2P ゲームにして、アジア地域にサービスを提供いたしました。そして、以前にも申し上げました通り、中国と韓国においてたいへん成功しておりますし、日本でもうまくいっています。



あと1つの例が、間もなく配信する予定の『WarFace』というゲームです。このゲームは、Crytek 社というドイツの会社とともに開発した、世界でも優れた一人称視点のシューティングゲームの1つです。2012年の末からサービスを開始する予定です。そして、Crytek 社は当社グループと協力して『WarFace』を開発しており、韓国でサービスを提供しようとしています。これは、マイクロランザクション（少額取引）を備えた一人称視点のシューティングゲームで、F2P で遊べるビジネスモデルです。そのため、配信をとっても楽しみにしています。

以上が、長坂さんの質問に対する答えです。当社グループはかつて他社と提携いたしましたし、強力な F2P ゲームを作るための優れた IP を探し続けています。

ありがとうございました。そろそろ時間のようです。皆様、本日はお時間を頂戴してご質問いただき、ありがとうございました。また次の四半期にお話させていただくの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。

2012年5月10日