



番組名： **First Up with Susan Li**

BloombergTV

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： **2013.8.12**

Owen Mahoney: 欧米市場には、SecretNewCo や Rumble といった、特に米国や欧州の市場に適した素晴らしいコンテンツを持つ優れた開発会社が複数あります。Free-to-play（基本プレイ無料）モデルは 10 年以上前に当社が生み出したビジネスモデルであり、当社の強みといえます。当社は配信や運用に強みを持っており、一方で前述した 2 社は欧米市場に適した高品質なコンテンツを開発する能力があります。両社がお互いにパートナーシップを組むことで、多くの可能性を引き出すことができると思います。当社は、欧米の技術力の高い開発会社と提携していきたいと考えており、それが今回の投資に繋がりました。

Susan Li: Owen、モバイルゲーム事業の売上収益を 3 倍にするという、昨年末に掲げた 2013 年度における目標は現在どのようになっていますか？

Owen Mahoney: 当四半期は、前年同期比でモバイルゲーム事業の占める割合が大幅に増加しました。現在、当社グループのモバイルゲーム事業は売上の約 20% を占めており、当社は、世界でも有数のモバイルゲーム開発及び配信事業を行う会社になりました。また、ここから更に成長していきます。既に韓国では『Fantasy Runners for Kakao』という人気の高いゲームを配信しています。同ゲームは、韓国の Kakao プラットフォームで配信され、配信開始の翌週には 100 万ダウンロードを達成しました。韓国全土の人口は約 45 百万人であるため、100 万ダウンロードは大ヒット作であることを意味します。

Susan Li: モバイルゲーム事業に注力しているとのことですが、御社は、ガンホー・オンライン・エンターテイメント株式会社（以下、ガンホー）を意識していますか？ガンホーは年末から株価が 1,000% も上昇しています。売上も非常に好調で、『パズル&ドラゴンズ』というアップル端末で最もダウンロードされているモバイルゲームを配信していますね。

Owen Mahoney: 『パズル&ドラゴンズ』は良いゲームだと思います。しかし、当社は長期間プレイしたいと思わせるようなゲームを作ることに重点を置いています。これは長期戦なのです。いわば短距離走ではなく、マラソンです。何年も継続して人々がプレイしたくなるようなゲームを作るには、事業を育むことができるよう、着実に収益をあげる基盤の構築が必要です。当社が経験から学んだのは、収益基盤の構築はゲームの長期成長に必要な



不可欠だということです。それこそが当社の目指す姿であります。当社グループは年 25%以上の成長率を維持しており、営業利益率は 35%以上となりました。時間をかけて事業を育てていくことは当社にとって非常に重要であり、成長の種となっています。

Susan Li: それは、ガンホーと『パズル&ドラゴンズ』には長期的に支持される基盤がないということでしょうか？

Owen Mahoney: 他社については、私からは何とも申し上げられません。ただ、当社グループの事業は、時間とともに成長する傾向にあると言えます。

Susan Li: 私には激しい競争が行われているように感じられます。次に、売上についてお聞きします。ユーザー所在地別売上構成比を見ていて興味深く感じたのは、今年の第 1 四半期から今年にかけて御社の日本における売上は伸びている一方で、韓国と中国では減っているということです。これは何が起きているのでしょうか？

Owen Mahoney: 当四半期において、韓国及び中国における売上は伸長していますので、3つの市場全てで当社グループの事業は順調に成長していると言えます。日本においては、モバイルゲーム事業に注力しており、事業は拡大しています。現在、日本にて配信している主力ゲームタイトルは複数あり、主にモバイル端末に向けたものです。韓国では、売上基盤は引き続き PC オンラインゲーム事業が中核をなしております。加えて、同市場においては、モバイルゲーム事業でもヒット作を生み出しています。中国では当社グループのモバイルゲーム事業はまだ初期段階ですが、順調に安定した成長をみせています。当社グループが配信する『アラド戦記』(*Dungeon & Fighter*) は中国で第 2 位のゲームタイトルとなっています。非常に勢いがあり、継続して好調な売上を記録しています。同ゲームにつきましては、当社グループの売上を構成する主要ユーザー指標が非常に高い数値を示しております。

Susan Li: それでは、もう一つ質問させてください。今朝、日本の国内総生産 (GDP) 数値を確認しました。経済界の方としてのご意見を聞きたいのですが、日本人は積極的に消費していると感じますか。御社は、この日本の GDP をさほど問題視していないのですか？

Owen Mahoney: 私は経済学者ではないので、そのご質問に対するコメントは難しいですね。ただ、当社グループは基本プレイ無料のゲーム事業を行っています。つまり無料でゲームを提供しており、ダウンロードした人がそのゲーム体験を充実させるためにゲーム内でアイテムを購入し、ここで初めてお金が支払われます。このビジネスモデルは、景気動向に関わらず、どのような経済状況でも非常に堅調です。これは、当社グループが長期にわた



って事業を行う各国の市場でも、多くのプレイヤーへ向けて素晴らしいゲームコンテンツを配信し続ければ、どのような経済状況であっても当社グループの事業は堅調であり続けると感じています。

株式会社ネクソン
管理本部 経営企画部 企業広報チーム