

番組名：First Up

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：Angie Lau

放送日：2013.11.11

Angie Lau: 次のゲストは、高まる無料オンラインゲームへの需要に乗じて米国におけるマーケットシェアを拡大する、オンラインゲーム会社です。株式会社ネクソンの CFO である Owen Mahoney 氏をお呼びしております。ネクソンの第3四半期業績は、会社予想を上回る結果となりました。Owen さん、ようこそいらっしゃいました。ネクソンは Free-to-play (F2P、基本プレイ無料) ゲームの配信を行う最大手企業で、時価総額は約 5,000 億円、また今年度は株価が 28% 上昇しています。また、前述の通り、第3四半期業績は会社予想を上回る結果となっています。どのようにして、成功を取めているのですか？

Owen Mahoney: 我々は、この「Free-to-play」と呼ばれる基本プレイ無料ビジネスモデルのパイオニアで、初期よりこのビジネスモデルにてゲームを配信してまいりました。基本プレイ無料ビジネスモデルでは、パッケージゲームをその現地の販売ルートより購入するのではなく、世界中からアクセスが可能な当社のウェブサイトからゲームをダウンロードします。そして、そのゲームを時間無制限で、無料で遊ぶことができます。その後、そのゲームより楽しく遊びたいと思えば、ゲーム内アイテムを購入することができます。このビジネスモデルは、非常に強力なビジネスモデルであることが証明されており、ネクソンが韓国において開拓し、その後中国やその他アジアの地域に急速に浸透していきました。そして今それが、欧米といったより広域に展開しつつあります。

Angie Lau: 米国の市場でビジネスの拡大を目標としていて、既に4社に対して出資しており、5社目も取得しようとしていますね。なぜこのような取引が御社の成長に欠かせないのででしょうか。

Owen Mahoney: 欧米には世界トップレベルのゲーム開発者がいます。グラフィックの解像度や開発エンジンに優れ、米国で開発されている最高品質のゲームがいくつもあります。韓国や中国にて開拓されたこのビジネスは、基本プレイ無料オンラインゲームによるものです。少し前にさかのぼると、90年代半ばに韓国のゲーム市場は急速に成長を遂げました。これは多くのゲームが市場に投下され、成長を促したことによるものです。我々は欧米市場にある MMORPG やスポーツゲーム、FPS などの優良コンテンツを当社のビジネスモデルと組み合わせていきたいと考えています。実は、韓国や中国において当社が同業他社と

ともに蓄積してきたオンライン配信に関するノウハウは、興味深いことに、米国より一歩時代を先取りしているのです。よって、これら2つの領域の利点を合わせれば、プレイヤーの皆様がより楽しめるゲームを配信することができ、当社の成長も促進するものと考えております。

**Angie Lau:** 確かにビジネスモデルは成長要因の一つかもしれませんが、実際ゲームに絶対的な魅力も必要ですね。同じゲームであっても、韓国と中国で内容は異なるのでしょうか？欧米のプレイヤーも同じゲームを好みますか？それとも特定の市場に特化したものを作り直す必要があるのでしょうか？

**Owen Mahoney:** それは、よい質問ですね。実際その質問は学术论文のテーマになるほど複雑で、我々もよく自問しています。これに対する最も簡易な回答は、欧米市場で開発され、アジアにも適合したコンテンツもあれば、逆にアジアで開発され欧米で成功したゲームタイトルもあります。当社には、双方向において、成功の事例があります。その1つは、10周年を迎えたばかりの「メイプルストーリー」で、欧米でも好調な実績をあげています。一方で、現在映像にてご紹介されている「FIFA オンライン3」は、エレクトロニックアーツ社とネクソンが共同で FIFA シリーズのオンラインゲーム版を制作したもので、当社の第3四半期業績を牽引するゲームタイトルとなりました。うまく適合する場合もあれば、そうでないときもある。ゲーム事業では当たり前のことですが、ヒット作品に必要なのは、市場にとって目新しいということ、そして非常に面白いということです。結局は、それほどシンプルなのです。ユニークで、新鮮で、楽しいゲームこそ、ヒット作品となるのです。

**Angie Lau:** それでは任天堂、ソニー、マイクロソフトはいかがでしょう？例えば、ソニーは今週 PlayStation の新型モデルを発表する予定で、彼らはゲームのみにフォーカスしたコンソールに注力しています。これは、御社のビジネスモデルと相反するものだと思いますが、御社はゲームの将来性をどのように考えていらっしゃいますか？

**Owen Mahoney:** 実際、当社は任天堂のような、ゲーム業界における指折りのクリエイター集団に対し敬意を示しながらも、テクノロジーとプラットフォームの動向を見据えています。ハードウェアデバイスの収斂です。5年前、ゲームが遊べる PC 端末やモバイル端末には大きな違いがあり、全く別の機械でした。今日においてその違いは、MacBook Air と iPad に象徴されるように、ほぼ同一の機能を持ったものです。さらに数年進めば、これらのデバイスは収斂されていくでしょう。そして、プレイヤーは、かつてコンソールで遊んでいたような品質のゲームを、腰などに身につけるようなモバイルデバイスにて遊ぶことになるでしょう。そうなれば、キーボードやマウスなどの入力手段を選び、スクリーンの大きさなどのアウトプット形式を選ぶことができるようになるでしょう。このように総



合的に見て、ハードウェアデバイスは、今後収斂されていくと見ています。

Angie Lau: 今後そのようなハードウェアに対して投資するご予定はありますか？

Owen Mahoney: 当社はハードウェアの会社ではなく、ゲームを制作するソフトウェアの会社です。世界で最も優れたクリエイティブなゲームを世に送り出すことに注力し、そのような戦略を実行していきます。

Angie Lau: 業界が大きく変化しているということですね。ネクソン CFO の Owen Mahoney さん、ありがとうございました。

株式会社ネクソン  
管理本部 経営企画部 企業広報チーム