

番組名: **Bloomberg Daybreak: Asia**

Bloomberg TV

出演: 株式会社ネクソン 代表取締役社長 **Owen Mahoney**

インタビュアー: **Betty Liu、Yvonne Man**

放送日: **2017 年 2 月 13 日 (月)**

Ms. Liu:

東京を拠点とするオンラインゲーム会社ネクソンの株価は、予想を上回る業績により、急騰しています。また取得価額総額 100 億円の自己株式取得を行う方針を発表し、株価は年初から現時点で約 13% 上昇しています。ネクソンは、韓国や中国のプレイヤーに人気のある『メイプルストーリー』や『アラド戦記』等で有名な会社です。それでは東京にいる同社代表取締役社長の **Owen Mahoney** 氏に話を聞いてみましょう。まず、ネクソンの今年の事業計画を教えてください。今年のオンラインゲーム業界における、『スーパーマリオ』や『Pokémon GO』のようなネクソンのヒットタイトルは何になりますか？

Mr. Mahoney:

当社には、年々規模が拡大している主力ゲームが複数あります。当社最大の売上を誇るゲーム『アラド戦記』は、2016 年度第 4 四半期に素晴らしい業績を収め、2017 年度第 1 四半期も同様に好調を維持する予定です。そのため、『アラド戦記』の好調な業績には多くの期待が寄せられており、かつ当社のゲームの息の長さを、皆様にご理解いただき始めていると感じています。ご存じの通り、『アラド戦記』は現在 10 年以上サービスを続けていますが、年々成長を遂げています。つまり、当社は安定的収益源となる既存ゲームを有しており、加えて開発中の新作ゲームも多数あります。

Ms. Liu:

なぜ『アラド戦記』は、長年にわたり成長を遂げることができるのですか？

Mr. Mahoney:

ネクソンの独自の強みは、ゲームを長年運用するだけでなく、成長させると言う点において No.1 である、ということです。興味深い話をすると、当社は上場してからちょうど 5 年が経ちますが、その際に当社を見ていた投資家やアナリストから最も多かった質問は、「『アラド戦記』や『メイプルストーリー』はいつ落ち込むのか？」というものでした。彼らはその質問をしたのには理由があり、当時ほとんどの人が、ゲーム業界は一時的なヒット作によって牽引される業界であり、長期にわたりゲームをサービスすることはできないと考えていたからです。それどころか、現在の『アラド戦記』の全世界における売上収益は 5 年前の上場時よりも 2 倍となっており、本当に素晴らしい成果を残しています。なお同作は、87 億米ドルの累計総売上高を達成しています。もう少し広い視点で見ると、私が子供の頃お気に入りであった『スターウォーズ』シリーズは 40 年で、累計興行収入が 76 億米ドルです。一方、『アラド戦記』はたったの 10 年です。人々はこういった長期にわたり成長することのできるゲームの重要性に、気づき始めていると思います。

Ms. Liu:

あなたはゲームシリーズ全体について話しているのですよね？私は先ほど例として『Pokémon GO』を挙げましたが、昨年大きな「復活」とも言える動きがあったと感じています。『スーパーマリオ』においても同様です。昨年その現象を目にして、何か学んだことはありましたか？

Mr. Mahoney:

簡潔に言うと、「品質と差別化が重要」ということを学びました。私はよく、ゲーム業界に『スーパーマリオ』のような作品が 5 タイトルあれば、または任天堂のような会社が 5 社あれば、はるかに健全な業界になると話してきました。つまり、我々が本当に注力しているのは、例えば『アラク戦記』や『メイプルストーリー』といった素晴らしい既存ゲームからキャッシュフローを創出し、それを元手に、差別化された本当に面白い新規ゲームの開発に注力するということです。この取り組みが上手くいけば、ヒット作が生まれることでしょう。似たような例として、年齢が分かっていますが、私が子供の頃、すなわち 70 年代及び 80 年代のテレビ業界は、ホームコメディや 2 人組の主人公が登場するドラマが多数存在し、業界の人々はそのジャンルの中でヒットを生み出そうと努力していました。しかし、テレビ業界は過去 5 年から 10 年の間に、ルネサンスといえるような大きな変化が起こり、Netflix や Amazon 等の会社が『West World』や『The Sopranos』といった素晴らしい番組を制作し、これらの作品は多くの人々を魅了しました。我々のいるゲーム業界においても、より多くの会社が素晴らしいゲームを創り出すことを、私は期待しています。

Ms. Man:

各国市場の見通しを見ると、御社は韓国と中国においてはとても好調ですね。しかし日本及び北米は若干苦戦しているようです。御社の第 1 四半期のガイダンスにおいて、営業利益が前年同期比で 8 倍になった大きな要因が中国にあると思うのですが、今後も中国において約 30%-40% 成長させ続けることができると思いますか？

Mr. Mahoney:

当社は通期での業績見通しは開示しておりませんが、中国において特徴的なのは、当社の主要ゲームにおける総合的な強さであると思います。MAU (月次アクティブ・ユーザー数) や課金ユーザー数が増加している等、当社事業の KPI (主要業績評価指数) が好調に推移しており、中国は非常に素晴らしい市場であると我々は捉えています。しかしその一方で、ご存じの通り、日本は前四半期比で増収しており、また東南アジアも同様に増収しているため、中国のみならず、その他主要市場においても、多くの事業機会があると見ています。

Ms. Man:

アプリにおいては、今後検討を要する「ビジネスモデル」というテーマに関し、様々な議論が行われています。これまで、任天堂のゲームに触れてきましたが、賛否両論ある基本プレイ無料、そしてこの類の「ガチャ」が、多くのゲーム会社にとって、今後より収益性のある手段になり得ると思いますか？

Mr. Mahoney:

一般的にビジネスモデルへのアプローチは二通りあります。一つは、より多少皮肉を交えたアプローチと呼びましょうか、できるだけ早くマネタイズをしようとするアプローチです。もう一つは、もっと長い目で見たアプローチです。長期的なアプローチを行うには、長期間にわたり、人々を楽しませることが大切です。これは企業における SaaS に少し似ています。つまり人々をサービスに留めようと施策を講じることで、非常に長いライフタイムを実現する傾向にあります。他社と比較してのネクソンの強みは、人々を非常に長期間にわたって魅了する、コミュニティの構築に向けた努力が挙げられます。そして、このコミュニティの構築を着実に実行することにより、長期間にわたる非常に健全な事業を実現することができます。

Ms. Liu:

米国事業及びその事業を拡大することについて、お伺いしたいです。御社はメリーランド州に拠点を置く Big Huge Games という会社を子会社化したと思いますが、さらに米国で事業を拡大することを視野に入れてはいますか？

Mr. Mahoney:

もちろんです。北米には多くの有力な開発会社があり、素晴らしい機会があると考えております。ご存じの通り、私は米国出身であり、過去のキャリアから多くの開発者を知っています。我々が本当に出会いたいのは、長い期間にわたってゲームにおいてコミュニティを育てるような当社と同様のアプローチをする人々です。残念なことに、そういうアプローチをする方はかなりまれで、多くの会社が非常に短期間のマネタイズに注力しているようです。当社は全くそれに加わりたくありません。むしろ長期間続くコミュニティを構築したいと考えています。『アラド戦記』、『メイプルストーリー』や、その他当社が長期にわたりサービスをしている既存タイトルは、規模を拡大しており、より安定しています。長期運用が上手くできれば、長期にわたり素晴らしい事業を築くことができます。

Ms. Man:

御社は欧米市場に引き続き注目しており、M&A においても同様であると思いますが、今後パートナーとなり得る企業に対して何を求めていますか？

Mr. Mahoney:

当社は、クリエイティビティの限界を広げたいと考えている会社やチームを求めています。繰り返しますが、すでに市場にあるものとは違う何かをしようとする、ということです。また我々は、長期間にわたるコミュニティの構築というゲーム事業における最も強力な考え方に対して、当社と同じ方向性を持つ人々を探す努力をしています。この考え方は、世界中で最も知られていないのですが、当社が最も得意とするものです。

Ms. Liu:

以上、ネクソンの代表取締役社長である Owen Mahoney 氏による東京からの生放送でした。Mahoney 社長、本日はお時間をいただきありがとうございました。