

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、Shery Ahn**

放送日: **2017 年 8 月 14 日(月)**

Ms. Ahn:

日本の PC 及びモバイルゲーム開発会社であるネクソンは先週第 2 四半期の業績を発表し、中国における好調な業績のおかげで同社業績予想の上限を上回りました。また、ネクソンは M&A 及びパートナーシップを通して新しい市場に参入することを目指しています。

ここで、香港から参加するのはネクソンの代表取締役社長の **Owen Mahoney** です。スタジオに来ていただき、どうもありがとうございます。

御社の業績について話しましょう。とても素晴らしく、予想の上限を超えました。主な成長要因は何でしたか？

Mr. Mahoney:

要約すると、キーワードは息の長さであると思います。当社は、ゲームを出荷したら仕事が終わりでなく、仕事の始まりであると考えています。ゲームはとても長い期間維持し成長することができると考えており、また当社の顧客との関係は何年も、または何十年も続けることができ、続けるべきであると考えています。それを成すために長い期間行ってきた意思決定が、当社の業績に反映されています。それを実行することは難しいのですが、それができれば非常に安定した成長をすることができます。

Ms. Ahn:

御社は為替に非常に影響されやすいですね。御社の売上収益の約 10%のみが国内から来ており、最近のボラティリティを鑑みると一地理学的な緊張状態による円高、また金融引き締めも見られます—あなたは全てをどのように計算に入れて、またそれは下半期の御社の業績にどのような影響を与えるでしょうか？

Mr. Mahoney:

為替市場で何が起こるかを予測することは不可能ですが、当社のアプローチは、今までやってきた事をやり続けることであり、それは時間をかけて構築することのできる当社の顧客との長期的な関係の結果として、安定的な成長をもたらしてきました。そのため、我々が本当に追っているのは、当社が事業を行っている各現地市場における業績です。あなたが仰ったように、連結売上に占める日本の割合は 10%のみであるため、第 2 四半期においては為替にとっても助けられました。当社が本当にしていることは、一定為替ベースまたは現地通貨ベースで追っていくことであり、その観点で、中国、東南アジア及びその他の市場はとても良い業績となりました。

Ms. Ahn:

また、その他の市場についても、もちろん御社は M&A、投資、パートナーシップを通じて追求しています。ご覧頂いている表で、御社が過去に行ってきた主なディールの一部には、2012 年の 468 百万ドルでのグループス買収を含むことが見てとれます。現在のパイプラインには何があるのでしょうか、御社はパートナーを求めているのでしょうか、またそれはどこにおいてでしょうか？

Mr. Mahoney:

もちろんです。我々は当社の事業を成長させる方法についてたくさん考えますが、ゲーム事業について言うと、当社はエンターテインメント事業に従事しており、ゲーム開発において、ゲームはアート(芸術)であるということです。そのため、自社と検討中の会社は、文化的な相性が良くなければなりません。我々はしばしば、ゲーム業界にはロールアップはないと言います。つまり、それは多くの時間及び労力がかかり、自社を成長させる方法及び各ゲームを成長させる方法について同じような視点を持っていることを確認しなければなりません。そのため、当社はそれについて非常に注意深いアプローチをとっていますが、望ましい機会が表れた時に、迅速に動けるように多額のキャッシュを保持しています。

Ms. Liu:

あなたが Electronic Arts にいた頃に M&A があったことを知っていますが、今週当然 Tencent がその業績を発表することは注目せざるを得ません。そして、デスクトップからモバイルに移行しているこの巨大ゲーム企業について私が興味あるのは、あなたが Tencent への M&A についてどう思っているかということです。彼らが御社のような会社を求めている可能性はありますか？

Mr. Mahoney:

Tencent の戦略が何であるかについては、私は意見を代弁することはできません。彼らは当社にとって素晴らしいパートナーです。彼らは共に働く上で素晴らしい会社です。ご存じの通り、彼らはゲームの息の長さ及び長期に渡ってゲームを作り上げていく方法について強い信念を持っています。我々は共に中国最大の PC ゲームである『アラド戦記』を持っており、彼らはそれを当社のためにパブリッシングしてくれる素晴らしいパートナーです。彼らの計画については、彼らに尋ねるべきです。

Ms. Ahn:

日本からニュース速報があります。日本の第 2 四半期における年換算の成長率を手短に発表させていただきます。4%の成長となっており、2.5%という予想を上回り、また第 1 四半期の 1%成長から大幅な加速となっています。第 2 四半期の予備数値は、年率 4%成長、前四半期比では 1%の成長であり、予想の 0.6%もまた 0.3%からの成長であったため、日本の成長は加速しているようです。これらは驚異的な数字です。前年同期比のデフレーターもまた 0.4% 下落しており、予想よりかなり少ない下落です。

Ms. Liu:

かなり良い数字ですね。そしてそれはもちろん日本及び GDP にとって 6 四半期連続の成長となっています。では、手短に日本円の取引状況をお見せしましょう。ご覧のとおり、それらの数字に先行

してほぼ円安となっています。日本にとってかなり魅力的な数字のわりには現在はかなり安定していますが、6 四半期連続の成長となっている現時点では、そのニュースの一部は既に市場に織り込み済みのようですね。

Ms. Ahn:

そうですね、織り込み済みのようですが、少なくとも安倍総理にとってはそうではありません。彼はこれらの結果を大変喜ぶでしょう。もちろん、彼の支持率はこここのところ下落しているので。

しかし、ゲストであるネクソンの **Owen Mahoney** に戻って、御社の業績について少し話しましょう。なぜなら、もちろん、モバイルは御社だけではなく、他にとっても大きいことがわかりました。御社のモバイル売上収益は、ご覧の通り、売上全体の約 24% です。御社はこの事業の成長における具体的な目標はありますか？

Mr. Mahoney:

具体的な目標はありません。なぜなら、突き詰めるとモバイル機器と PC は収束してくるからです。それらは多くの面で既に収束しています。そのため、数年後にはあなたの PC はあなたのモバイル機器となり、あなたのモバイル機器はあなたの PC になると思います。モバイル機器は既にとつてもない性能を持っており、当社はモバイル機器上で非常に良いゲームを提供することができ、それは非常にアクセスしやすく、常にあなたと共にあります。現在は、あなたが仰ったように、モバイル売上収益は売上全体の約 1/4 になります。我々は、これらの事業が 5 年くらいで基本的に統合されると予想しており、両社には違いさえそれほど見られなくなるでしょう。

Ms. Liu:

では終わる前に、私は御社が明らかに欧州及び米国でも事業拡大していることを知っていますので、欧米事業に動き出す際に、ハリウwoodsのヒットを追いたくないとあなたが今年初めに述べた話に興味があります。御社は米国で、具体的にどのようにして拡大するつもりですか？

Mr. Mahoney:

当社はいくつかの本当に素晴らしいゲーム開発パートナーとタイアップし、密接に働いてきました。当社は、当社のパートナーである **Boss Key Productions** と共に『**LawBreakers**』というゲームを先週 PC 上で配信開始したばかりであり、そのゲームは素晴らしいレビューをいただいています。STEAM 等のオンラインで確認することができます。同作は順調に推移しています。つい先週末にはモバイル上で『**Titanfall®: Assault**』を配信開始しており、それもまた素晴らしいレビューをいただいています。我々は、ゲームの息の長さについて当社と同じようなアプローチを持っているパートナーと働きたいと思っており、前述の 2 つは素晴らしい例です。当社はこのようなパートナーシップをさらに実施していきたいと思っています。

Ms. Liu:

分かりました。Owen、どうもありがとうございました。ネクソンの **Owen Mahoney** でした。