

株式会社ネクソン

2021 年第 2 四半期 Prepared Remarks

2021 年 8 月 11 日

オーウェン・マホニー 代表取締役社長

皆様、ネクソン 2021 年第 2 四半期決算電話会議へのご参加ありがとうございます。

本日は、まず第 2 四半期業績について簡潔にご説明した後、当社が今後数四半期および数年間で飛躍的な成長を遂げるための戦略について詳しくご説明いたします。

続いて、CFO の植村より第 2 四半期業績及び第 3 四半期の見通しについて詳細をご説明いたします。

当第 2 四半期は、売上収益が業績予想レンジ内の 560 億円で着地し、前年同期比では、会計基準ベースで 13%減少、一定為替レートベースで 21%減少しました。『風の王国:Yeon』、『マビノギ』及び『サドンアタック』が想定を上回った一方で、韓国の『メイプルストーリー』が想定を下回りました。プラットフォーム別では、PC 及びモバイル事業の売上収益がいずれも業績予想レンジ内で着地しました。

要約すると、想定よりも良かったこともあれば、悪かったこともあり、全体では業績予想レンジ内に収まりました。

本日の電話会議では、当社経営陣が 2021 年に実施してきた取り組みについてお伝えします。2021 年は、既存ゲームを改善し、複数の新規プロジェクトに改良を加えた事業上の変曲点と考えています。そして、それぞれの取り組みが大きなリターンを創出する可能性を秘めています。いずれか一つの取り組みでも、当社の成長軌道を急激に変化させ、売上収益や収益性を急成長させる可能性があると考えています。

まず、韓国『メイプルストーリー』の業績改善に向けた取り組みをご説明します。当タイトルは、2020 年に前年同期比で 98%増収する等、過去 2 年間に大きく成長しましたが、当第 1 四半期に、コミュニケーションの改善や有料アイテム獲得率の透明性向上の必要性をユーザーから指摘されました。

確率開示に関するコミュニケーションやユーザーの信頼回復は、韓国において業界全体の課題となりましたが、メイプルストーリーの開発チームはこの課題に積極的かつ率先して対応してきました。プレイヤーの懸念を深く理解し、プレイヤーに寄り添った対応を考え抜くことに時間を注ぎつつも、フィードバックをもとにした対応策を迅速に実行してきました。その目的は、長期的な視点で最善の解決策を可能な限り早く導入することでした。

まだ対応策を実施している最中ですが、明確な改善の兆候もみられています。プレイヤー満足度を示す重要指標であるネットプロモータースコアは、まだ以前よりも低い水準ではありますが、急激に改善しています。直近で夏季アップデートを実施し、ユーザーから好評を得ましたが、さらに魅力的なコンテンツを開発中です。

当社が短期的な収益よりも、プレイヤーとの長期的な信頼関係の再構築やリテンションを重視していることを、投資家の皆様にははっきりとご認識頂きたいと思えます。なぜなら、プレイヤーの満足度を重視して長期的に得られるリターンは、売上に過度に促進させることによって得られる短期的なリターンを大きく凌駕するからです。当社がプレイヤーの長期的な信頼や満足度を最優先に考えていることをご認識頂きたいです。

そして、中国の『アラド戦記』とは対処すべき課題が明確に異なるということもご留意下さい。中国『アラド戦記』は、再成長に向けたクリエイティブな発想が必要な状況です。一方で、韓国『メイプルストーリー』が直面しているのは、一部の事象に関するコミュニケーション上の問題です。ゲームが直面する課題や当社が行う対応は、2つのゲームで全く異なります。

中国『アラド戦記』の説明に移ります。

これまでの経験に基づき、開発チームにクリエイティブ面での新たなリーダーが必要となるタイミングと判断しました。直近で、当社のトップクリエイティブリーダーの一人であるユン・ミョンジンが中国サービスを含めた PC 版『アラド戦記』の開発及び運用統括に就任したことを発表しました。

ミョンジンは、開発中の『アラド戦記モバイル』及び同シリーズの新規タイトル『Project BBQ』の責任者でもあります。彼は 2014 年から 2017 年に中国『アラド戦記』が最も好調な時期にチームを率いてきました。そして今、プレイヤーを再度惹きつけるべく、コンテンツの開発計画を刷新するような斬新なアイデアを検討しています。

先ほどお伝えした通り、韓国『メイプルストーリー』と中国『アラド戦記』では、明確に取り組むべき課題が異なります。しかし、どちらか一方、または、両方においてうまくいけば、当社の業績に非常に大きな好影響をもたらすでしょう。

次に、当社の既存事業の上に積みあがる新作バーチャルワールドや新たな収益源に関する最新情報をご説明いたします。

2020 年の発表時に事前登録者数が 6 千万人を越えた『アラド戦記モバイル』については、本日お伝えできる新しい情報はありません。しかし、ミョンジンによる統括の下、開発チームはローンチに先駆けて多くの追加コンテンツを開発中です。当社はこのゲームを中国のファンにお届けすることを引き続き楽しみにしています。

続いて、当社人気シリーズをもとにした新しいアーケード・レーシングゲーム『KartRider: Drift』をご説明します。リリース日は決定していませんが、当社はこのタイトルを世界中の複数のマーケットで同時リリースすることを目指しています。開発チームは現在、ゲーム体験をより洗練させることに注力しています。以前発表した通り、『KartRider: Drift』は PC 及び Xbox 向けに現在開発中です。また、いつプレイするか、どのプラットフォームでプレイするのかに縛られることなく、世界中のプレイヤーがゲームを楽しめる方法を模索しています。今後数か月内にコンテンツに関する追加発表を行う予定です。

次は、ストックホルムを拠点とする Embark Studios の第一作目についてご説明します。当新作は、広範な顧客基盤を取り込むことを目的としたマスマーケット向けのバーチャルワールドです。7 月に Embark は、当社の主要幹部に対しての進捗報告とともに、より詳細なテストを実施しました。参加者全員が強く感銘を受けました。ゲーム開発が急速に

進んでいたことに加えて、Embark のアートセンスの高さもさることながら、ゲーム体験に絶妙なペース配分や強弱を加えることを重視した結果、見事な仕上がりとなっていました。

バーチャルワールドにおける AAA クラスのオンラインプレイ体験を実現するには、通常、何百人もの人材への投資が必要です。

幸いにも、Embark は迅速なコンテンツ開発に対応できるよう、ツール作成に多大な投資をしてきました。この一連のツールと技術は、ローンチ前とローンチ後の双方で価値を発揮します。ローンチ前であれば、開発期間の短縮や開発コストの削減に繋がるだけでなく、アイデアの検証や開発をより早く行うことができるため、開発プロセスの反復をより迅速により深く行うことができます。簡潔に言うと、より多くの反復活動によって、より良いユニークなゲームが作られます。通常 AAA タイトルの開発における反復活動は、試行錯誤に係るコストが高いため、なかなか実施できないのです。一方、ローンチ後では、わずかな開発リソースで新規コンテンツをライブバーチャルワールドに導入することができます。この技術やツールは、Embark の第一作だけでなく、ネクソンが開発する将来のゲームにおいてもゲームチェンジャーになりうると考えています。

今までお伝えした 3 つの期待作に加え、先週ソウルで開催したイベントにて、当社の開発パイプラインに加わる新規タイトルを発表しました。

『PROJECT MAGNUM』、『Project HP』、『マビノギモバイル』及び『KartRider: Drift』等、開発中の 12 タイトルが紹介されました。開発中のタイトルは、ジャンルもターゲット地域も様々です。しかし、タイトル数を絞り、より良いオンラインゲームとバーチャルワールドに注力する、という当社共通のテーマをすべてのタイトルが表しています。

当社の強力なパイプラインに加えて、当社の大人気 IP を活用した新たな収入源獲得に向けた、革新的な戦略に注力しています。当社の IP ポートフォリオの規模や人気度を鑑みると、当社は自社 IP のごく一部しかこれまで活用できていませんでした。

7月に当社は、Nick van Dyk(ニック・ヴァン・ダイク)を最高戦略責任者及び自社 IP の浸透・価値拡大を目的とした新部門である Nexon Film and Television の最高責任者に指名しました。

Nick はディズニー及び Activision におけるシニア・エグゼクティブとしての功績から、グローバルエンターテインメント業界では著名な人物です。

これに関連して、この数か月間、私は新しい取締役であるケビン・メイヤーと共に、彼とボブ・アイガーそして Nick を含む Disney のメンバーが、どのように 2000 年代に史上最大のメディア・フライホイール戦略を構築したのか議論を重ねました。

彼らのリーダーシップにより、Disney の創造性と成長性が、爆発的に加速しました。

ケビンと Nick は、当時 Disney で見たのと同様な、潜在的で未開発な価値をネクソンに見込んでいます。ただし、今回は次世代、つまり、完全にデジタル化された領域において見出しています。当社は映画を作るために Nick を指名したわけではありません。まだ未開拓の当社 IP の潜在性を活用し、新たな顧客に当社 IP を浸透させ、売上及び収益力を加速させるために、彼を指名しました。

本日の話を要約します。当社は成長戦略に注力しています。この過渡期を戦略的に活用して、既存の大人気シリーズを改善するとともに、期待の新規ゲームのパイプラインを完璧かつ洗練されたものに仕上げ、当社 IP の価値を最大化させています。

当社のユニークな新作ゲームは、多くの潜在プレイヤーをターゲットにし、大規模市場での急速な成長を促すポテンシャルがあります。

本日も説明したプロジェクトに注力している背景として、これらの取組みのいずれか1つでもうまくいけば、当社の売上、収益性及び長期的な成長軌道を間違いに向上させることができると考えています。

それではこれより CFO の植村の説明に移ります。

植村士朗 代表取締役最高財務責任者

それでは、2021年第2四半期の説明に移ります。

尚、詳細は、当社 IR ウェブサイトに掲載の 2021 年第 2 四半期決算説明資料に記載がありますのでそちらをご確認下さい。

グループ売上収益は、会計基準ベースで前年同期比 13%減少、一定為替レートベースで 21%減少の 560 億円となり、当社業績予想レンジ内の着地となりました。

『風の王国:Yeon』が想定を上回った一方で、韓国の『メイプルストーリー』が想定を下回った結果、業績予想レンジ内の着地となりました。

プラットフォーム別では、PC 及びモバイル事業の売上収益がいずれも業績予想レンジ内で着地しました。

営業利益については、広告宣伝費、人件費及び外注費などの費用が計画をわずかに下回りましたが、業績予想レンジ内の着地となる 154 億円となりました。

四半期利益は 90 億円となり、業績予想をわずかに下回りました。

当第 2 四半期中に、受取配当金及びファンド投資に係る評価益などの金融収益を計上した一方で、ビットコインの市場価格の変動により 45 億円の評価損を計上したことが主な要因です。

なお、IFRS を採用している当社の連結財務諸表上ビットコインは無形資産としてバランスシートに計上されます。

毎四半期末に市場価格に応じて評価替えを行い、取得価額を上限として再評価による損益を営業利益以下で認識します。

一方で、取得価額を超えて認識した再評価による評価益は連結包括利益計算書上のその他の包括利益にて計上されます。

続いて地域別業績の説明に移ります。

韓国の売上収益は、当社業績予想レンジ内の着地となりました。『風の王国:Yeon』が想定を上回った一方で、『メイプルストーリー』の売上収益が想定を下回りました。

前年同期比では、会計基準ベースで横ばい、一定為替レートベースでは10%の減収となりました。

『メイプルストーリー』は、2月後半に発生した確率型アイテムに関するユーザーからの指摘に対し、補償の提供や有料確率型アイテムの確率公開、ユーザーとの対話など、あらゆる対応を迅速に進めてまいりました。

その結果、2月から減少していたアクティブユーザー数は、4月後半以降安定化し始め、6月17日に実施した夏季アップデートにより、6月後半には一定の回復が見られました。

しかし、ユーザーの購買意欲は想定よりも低位に留まったため、売上収益は業績予想を下回りました。

現在も信頼回復に向けた取り組みの途上であり、アイテム獲得率のモニタリングシステムの導入や、ユーザーフィードバックをもとにしたゲームエクスペリエンスの向上など、これからもユーザーの信頼回復及びより良いゲーム作りに注力してまいります。

『FIFA ONLINE 4』は、セールスプロモーションの好評によりPC及びモバイルを合わせた売上収益が前年同期比で成長しました。

『サドンアタック』も好調を維持し、売上収益が前年同期比で136%成長した一方で、『アラド戦記』は減収となりました。

以上より、韓国のPC事業の売上収益は前年同期比で7%の減収となりました。

一方で、モバイル事業では、『風の王国:Yeon』がアップデートの好評や、新規及び復帰ユーザー向けのアイテム販売が好調だったことから、想定を上回りました。

前年同期比では、『V4』及び『KartRider Rush+』の売上収益が減少したものの、主に『風の王国:Yeon』による増収寄与や『FIFA ONLINE 4 M』の成長により、14%の増収となりました。

中国の売上収益は、当社業績予想をわずかに下回りました。前年同期比では、会計基準ベースで30%、一定為替レートベースでは37%の減収となりました。

なお、前第2四半期にロイヤリティ収入の一時的な調整額として認識した23億円の影響を除くと、前年同年期比では、会計基準ベースでは20%の減収、一定為替レートベースでは28%の減収となりました。

『アラド戦記』の売上収益は、業績予想の下限で着地しました。

当第 2 四半期は、前四半期から続くユーザー指標の下落に対して、4 月の労働節アップデートやその他のイベントを通してユーザー指標の維持を図りましたが、6 月 17 日の 13 周年アップデートまでアクティブユーザー数及び課金ユーザー数が減少し続けました。

その結果、13 周年アップデートではユーザーの復帰を促すプロモーションの好評により、アクティブユーザー数及び課金ユーザー数の反発が見られましたが、第 2 四半期全体では、前四半期比及び前年同期比ともにアクティブユーザー数及び課金ユーザー数が減少しました。

前四半期比で、ARPPU 及び売上収益は季節性により減少しました。

前年同期比では、ライトユーザーの割合が低くなったことから、ARPPU が増加しましたが、課金ユーザー数が減少したことから、売上収益は対前年同期で減少しました。

日本では『V4』、『FIFA MOBILE』、『ブルーアーカイブ』が増収寄与した一方で、『TRAHA』や『メイプルストーリーM』の減収により、売上収益は前年同期比で 22%減少しました。

北米及び欧州では、『メイプルストーリー』及び『メイプルストーリーM』が前年同期比で成長しましたが、『Choices』の減収により、売上収益は 13%減少しました。

その他の地域でも、『メイプルストーリー』及び『メイプルストーリーM』が前年同期比で成長しましたが、『KartRider Rush+』及び『V4』の減収により、売上収益は 29%減少しました。

次に 2021 年度第 3 四半期業績予想の説明に移ります。

2021 年第 3 四半期は、過去最高の第 3 四半期売上収益及び営業利益を達成した 2020 年第 3 四半期との比較となります。

2020 年第 3 四半期は、『メイプルストーリー』などの主要 PC タイトルの売上収益が増加し、『V4』や『KartRider Rush+』に加えて、当該四半期中に配信を開始した『風の王国: Yeon』の増収寄与により、モバイル事業が前年同期比で 140%成長しました。

その好業績を達成した四半期との比較となることから、当第 3 四半期はグループ全体で減収することが予想されます。

グループ売上収益は、会計基準ベースで前年同期比 18%から 10%の減少、一定為替レートベースでは 24%から 17%の減少となる、654 億円から 715 億円のレンジとなることを予想しています。

営業利益は、会計基準ベースで前年同期比 27%から 8%の減少、一定為替レートベースでは 35%から 18%の減少となる、201 億円から 253 億円のレンジを予想しています。

営業利益見通しの詳細については後ほど説明します。

四半期利益は、会計基準ベースで前年同期比 8%の減少から 16%の増加、一定為替レートベースでは 19%の減少から 3%の増加となる、150 億円から 189 億円のレンジを予想しています。

韓国は、主に『メイプルストーリー』の好調や『風の王国:Yeon』の増収寄与により一定為替レートベースで前年同期比 115%成長した 2020 年度第 3 四半期との比較となります。そのため、売上収益は会計基準ベースで 32%から 27%の減少、一定為替レートベースでは 37%から 32%の減少となる 345 億円から 368 億円となることを予想しています。

PC 事業では、『Sudden Attack』が好調なモメンタムを維持して売上収益が前年同期比で約 2.8 倍に成長することや、『FIFA ONLINE4』が成長することを予想しています。また、『アラド戦記』の売上収益は一定為替レートベースでおおよそ横ばいとなることを予想しています。

一方、『メイプルストーリー』は、前年同期の高い水準と比べてアクティブユーザー数が低水準で推移しており、また、短期的な売上獲得よりもユーザーの信頼回復に注力していることから、一定為替レートベースで前年同期比 71%成長した前年同期との比較で、売上収益が減少することを見込んでいます。

以上より、韓国の PC 事業では、『サドンアタック』や『FIFA ONLINE4』の成長を見込むものの、『メイプルストーリー』の減収により、売上収益が前年同期比で減少することを見込んでいます。

韓国のモバイル事業では、8 月 19 日に配信開始を予定している『この素晴らしい世界に祝福を!ファンタスティックデイズ』の増収寄与や『メイプルストーリーM』の成長を見込むものの、配信開始直後で好調な業績を記録していた『風の王国:Yeon』、『V4』及び『KartRider Rush+』が前年同期との比較で減収することが予想されます。その結果、モバイル売上収益は前年同期比で減少することを予想しています。

中国では、『アラド戦記』の売上収益が増加することを見込み、売上収益が前年同期比で会計基準ベース 23%から 40%の増加、一定為替レートベースでは 11%から 27%の増加となる 194 億円から 221 億円となることを予想しています。

『アラド戦記』は、7 月 8 日に人気キャラクターに新職業を導入し、また、アバターパッケージ販売、イベント、新規ダンジョンの追加を含む夏季アップデートを実施しました。

また、例年通り9月には国慶節アップデートを予定しています。

夏季アップデートに対するユーザーからの反応は良好で、6月17日の13周年アップデートで反発したアクティブユーザー数や課金ユーザー数は夏季アップデート以降も堅調に推移しています。

その結果、足元の7月のMAU及び課金ユーザー数は、当第2四半期から増加し、昨年との比較ではMAUが低水準ではあるものの、課金ユーザー数は増加しています。

課金ユーザー数が増加していることから、7月の売上収益は昨年との比較で増加しました。

足元の好調なトレンドが持続するかどうかは、まだ慎重に様子を見る必要があり、このトレンドを維持できるように努めていきたいと思えます。

なお、『アラド戦記モバイル』については、第3四半期業績予想には織り込んでいません。

日本では、『ブルーアーカイブ』、『FIFA MOBILE』による増収寄与を見込む一方、『TRAHA』や『メイプルストーリーM』の減少を予想しています。その結果、売上収益は、前年同期比で会計基準ベース14%から2%の減少、一定為替レートベースでは17%から5%の減少となる22億円から26億円となることを予想しています。

北米及び欧州では、主に『Choices』や『V4』の減収により、売上収益は、前年同期比で会計基準ベース27%から20%の減少、一定為替レートベースでは30%から23%の減少となる40億円から44億円となることを予想しています。

その他の地域の売上収益は、前年同期比で会計基準ベース4%から11%の増加、一定為替レートベースでは3%の減少から3%の増加となる52億円から55億円となることを予想しています。8月19日に配信開始を予定している『この素晴らしい世界に祝福を!ファンタスティックデイズ』の寄与や『メイプルストーリー』及び『メイプルストーリーM』の成長を見込む一方、『KartRider Rush+』や『V4』の減収を予想しています。

2021年第3四半期における営業利益は201億円から253億円のレンジを予想し、前年同期比で27%から8%の減少となる見込みです。

対前年同期での主な減益要因は、

第一に、売上収益の減少です。

第二に、ストックオプション費用や韓国における新報酬制度の導入による人件費の増加です。

一方、対前年同期の増益要因として、売上収益の減少に伴う変動費の減少を見込んでいます。

また、前年同期に発生した減損損失 30 億円を 2021 年第 3 四半期では見込んでいないことによるその他の費用の減少効果が挙げられます。

営業利益を上限値で見た場合、減益要因が増益要因よりも大きいことから、営業利益は前年同期比で減少することを予想しています。

総括すると、当第 2 四半期及び第 3 四半期はネクソンが今後長期的に成長していくために、主要タイトルである中国『アラド戦記』や韓国『メイプルストーリー』に対して必要な改善を加えた過渡期であると言えます。

今までもオンラインゲームの特徴をお伝えしてきましたが、長期的な視点でうまく運用することで、一度売上収益が減少しても、再び成長させることができます。

過去に『メイプルストーリー』や『アラド戦記』などを参考として説明して参りましたが、直近では、決算説明資料の 18 ページに記載の通り、『サドンアタック』も同様の軌道を描きながら再成長しています。

このようにオンラインゲームは、適切なアップデートと丁寧なデイリーのオペレーションを行うことにより、長期的に進化していくことが可能なのです。

当社は、短期的な四半期ごとの売上収益や利益だけを追及するのではなく、長期的な視点でゲームを運用しています。主要 2 タイトルに対して実施した施策は今後必ず効果を発揮し、当社の長期的成長に寄与してくれるものと考えています。

また、先週のメディアショーケースにて、たくさんの新作を発表いたしました。もともと期待値の高かった『アラド戦記モバイル』、『KartRider: Drift』、Embark からの新作に加え、これらタイトルが当社の収益基盤に加わることで、当社の収益力に大きな成長を生み出すものと期待しています。

最後に、株主還元及び資本配分についてご説明します。

まず、配当について、2021 年度の株主還元計画の通り、6 月 30 日の株主名簿に登録されている株主に対して、1 株当たり 2.5 円の間配当を行うことを本日開催の取締役会にて決議いたしました。

尚、期末においても 1 株当たり 2.5 円の配当を実施予定です。

また、2020 年 11 月 10 日に発表した、3 年間で取得総額 1,000 億円を上限とする自己株式の取得については、現時点

では実施しておりません。期限である 2023 年 11 月までに、投資機会、財務状況、株価水準等を総合的に勘案の上、機動的に実施して参ります。

グローバル・エンターテインメント企業を対象とした投資については、当第 2 四半期末時点において、取締役会で承認された上限額 15 億ドルの 72%にあたる 1,178 億円の投資を完了し、276 億円の含み益をその他の包括利益に計上しています。

私からの説明は以上です。

ここで再び CEO のマホニーに戻します。

オーウェン・マホニー 代表取締役社長

有難うございます。質疑応答を始める前に、皆様が感じている Embark の第 1 作目と『KartRider: Drift』がいつローンチされるのか?という疑問の一つに対してお答えします。

回答は 2 つあります。

1 つは、業績予想モデルにどうしても何かを組み込む必要があるというのであれば、来年下半年に織り込んでください。もちろん、それより早くなる可能性もあります。

しかし、本当の答えは、当社の開発チームが最も親しい友人に胸を張って見せられるような素晴らしいゲームになったと感じる時です。

そこに至るために肝心なのは、テストプレイと検証という開発プロセスを何度も繰り返し、完成度を高めていくことです。また、経験豊富で誠実なゲーム会社であれば、このプロセスが直線的ではないと言うでしょう。開発プロセスを繰り返すことはゲームを面白くすることであり、それは技術面での挑戦ではなく、アート面での挑戦です。

ローンチ予定日を示すことは可能です。これで業績予想モデルに数値を入力するという短期的なニーズも満たされるでしょう。また、ユーザーの短期的な期待も喚起できるでしょう。

しかし、それは開発チームに誤ったプレッシャーをかけることになります。ゲームを面白くするためにやるべきことを軽視して、期日を厳守しなければならなくなります。ゲーム業界において、それはクランチモードと言われています。業界用語で「従業員にどれだけの負担をかけようとも、決まった期日までにゲームを出すこと」という意味です。クランチモードの後でも、ローンチ準備がまだ整わないことが大半です。そして、最終的によく見られるのは、消費者をがっかりさせ、開発チームは燃え尽きて士気が低下し、ブランドも傷ついた上、投資家の利益も損なわれるという結末です。

クランチモードはこの業界の最も致命的な問題のひとつです。ローンチのタイミングに関するやりとりは、株式アナリストとの駆け引き以外にはほぼ役に立ちません。

それよりも、集中して追及すべきことは、人々を驚かせるゲームを作ることです。それが達成できれば、そのゲームは何年にもわたって存続し、その売上収益は、1・2 四半期前倒しでローンチした場合に得られる売上収益を大きく上回ります。

これまでこの説明をした人がこの業界に誰もいなかったことを残念に思います。業界では、誰もがそれが真実であると知りながら、公の場で話す人は限られています。その必要があるにも関わらずです。

したがって、日付をお伝えする代わりに、可能な限り早く、可能な限り最高のゲームを作るということを当社の顧客と従

業員に対して約束します。

これは、当社のいずれかのゲームの配信を遅らせるという意味でも、遅れが発生しているという意味でもありません。ゲームローンチに関する意思決定方法を、可能な限り全てお伝えする意図しかありません。もし Excel の業績予想モデルに数値を入力することが主な仕事である場合、当社のアプローチに抵抗感を感じるでしょう。しかし、本源的な価値から乖離したエンターテインメント業界の資産を見出し、利益を上げることが仕事であるならば、当社のアプローチの合理性をご理解頂けると思います。

それでは、これより質問をお受けします。