

**株式会社ネクソン**

**2021 年第 4 四半期 Prepared Remarks**

**2022 年 2 月 8 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 4 四半期及び期末決算電話会議へのご参加ありがとうございます。

本日の電話会議では、2021 年における当社の進捗及び 2022 年の概要—特に、既存のバーチャルワールドの成長プラン、新作の大型バーチャルワールドのローンチ、そして、新たな収益源創出に向けたグローバル IP 戦略、についてご説明いたします。

また、安定した売上や利益によって築き上げられる強固なバランスシートの優位性をもとに、当社が実施している長期成長に向けたテクノロジーや IP への投資についても説明致します。

2022 年には、当社史上最大級のゲームローンチが控えています。昨年に行った投資により、当社は既存ゲームから創出される安定的な売上収益やキャッシュフローに、新たなバーチャルワールドによる売上が積み重なり、2022 年以降飛躍的な成長が可能となる道筋を描いています。

2021 年は、既存タイトル、新作、テクノロジー、そして、IP ベースの構築に注力した準備期間となりました。2022 年の大型コンテンツアップデートやプロモーションに先駆けて、プレイヤーとの関係強化を優先し、主要バーチャルワールドにおいて慎重に課金施策を実施しました。

また、過去最高の売上収益及び営業利益を記録した 2020 年の高い水準が比較対象となったことから、想定通り前年同期比で売上収益が減少しました。

バーチャルワールド事業はマラソンです。我慢強くユーザー体験に焦点をおいたテクノロジーへの投資を行うものが有利になります。

既存タイトルを強化する戦略により、2021 年下半期にユーザーエンゲージメントの向上がみられており、2022 年の売上収益が着実に改善していきだろうと期待しています。

当社最大の売上を創出する中国『アラド戦記』の売上収益は、2021 年、前期比で減少しました。今年上半期に実施予定のレベルキャップ開放に備えゲーム内のモメンタムを築くため、課金施策を戦略的に抑えたことが 1 つの理由です。また、昨年は新統括ディレクターを開発チームに迎え、アップデートを実施しました。そして、2022 年の新規コンテンツやイベントスケジュールを共有するなど、ユーザーコミュニティと活発なコミュニケーションをとりました。

『アラド戦記』には、バーチャルワールドを長期的に運用する当社のアプローチがよく表れています。『アラド戦記』は配信開始から 10 数年経っていますが、安定的に売上収益及び利益を生み出しており、グローバルエンターテインメント業界で最大規模かつ最も成功したタイトルの 1 つです。2021 年に行ったことは、2022 年以降の成長に向けて安定化を図り、繰り返し投資を行うことでした。

韓国では、『メイプルストーリー』が昨年の高い水準との比較で減収しました。開発チームは、ゲーム内の有料アイテムの確率が業界的に注目されたことを受け、慎重にプレイヤーとの関係強化を図りました。プレイヤーとコミュニケーションを取り、フィードバックを聞く機会を設け、彼らのアイデアをライブ運用チームと共有してゲームに迅速に反映させるプロセスを確立しました。

その結果、プレイヤーの満足度を示す指標であるネット・プロモーター・スコアは着実に改善しており、喜ばしく思います。以前の電話会議でお伝えした通り、ユーザーのセンチメントは改善してきています。昨年3月に底を打ち、過去10か月かけて『メイプルストーリー』のネット・プロモーター・スコアは50ポイント上昇しました。

2022年の業績において期待していることは、バーチャルワールドの長期運用を図れば、何十年にもわたり成長可能であるということを示すことです。2021年において、プレイヤーの声に耳を傾け、そのフィードバックに基づきユーザー体験を向上させるべく投資してきました。2022年以降、その戦略的な投資の成果が現れると信じています。

2021年に好調であったタイトルとしては、『FIFA』、韓国『アラド戦記』及び『サドンアタック』が挙げられます。これらの売上収益は前期比で増加しており、過去最高の通期売上収益を達成、あるいは、過去最高に近い水準となりました。

『サドンアタック』は、慎重に長期的な運用を図った直近の一例です。不調な時期もありましたが、2021年に前期比125%成長し、2015年に達成した過去最高の売上収益に迫るものとなりました。ちなみに、『サドンアタック』は、もともと2005年に配信が開始されたタイトルです。

何年もかけて上手く運用されているバーチャルワールドでさえ、短期的には投資家にとって厄介な業績の浮き沈みを見せます。しかし、優秀な運用チームは、長期的な成長を実現するため、革新的なアイデアを考え試していきます。このプロセスはバーチャルワールドの成長にとって不可欠であることを、経験豊富な運用チームは知っています。

次に、2021年の投資を生かし、当社の収益力及び成長軌道を間違いに向上させる2022年の計画について説明致します。

今年の主な成長ドライバーは、複数の地域でリリースされる期待値の高い新作バーチャルワールドです。

まずは、3月24日に韓国でローンチを予定している非常に期待値の高い『アラド戦記モバイル』です。このゲームは韓国プレイヤー向けのコンテンツが豊富に準備されています。12月のクローズド・ベータ・テストが好評だったことから、高い期待を持っています。

次は、『KartRider: Drift』です。2022年ローンチ予定のマルチプラットフォーム対応新作バーチャルワールドである当

タイトルは、12 月にクローズド・ベータ・テストを行い、プレイヤーから好評を得ました。今年のローンチに向けて更なるテストや仕上げ作業を行ってまいります。

このほかにも、2022 年は『DNF Duel』、『マビノギモバイル』に加え、数多くの大型タイトルのリリースが控えています。

特に、Embark Studios が初めて手掛けるバーチャルワールド『ARC Raiders』について触れたいと思います。12 月のゲームアワードで初めてトレーラーが発表され、8 千万回以上視聴されました。多くの人たちは、事前に生成した CG 映像だと思ったようですが、実は彼らが見ていたのは、映画のようなグラフィックスやサウンド、機械学習や AI、自動生成技術を用いて制作された本物のゲームプレイ映像でした。また、プレイヤーコミュニティでは、多くの新作に欠けている、本物のイノベーションや差別化要素を盛り込もうとする開発チームの姿勢を評価する声もありました。

開発チームは非常に優秀であり、自分がプレイしたいと思えるようなゲームを作ることに注力しています。これまでの経験上、他社が何をしているかではなく、自分たちがプレイしたいと思えるゲームを作ることが、多くの熱心なユーザーを惹きつけるコツです。

2022 年を通して、『ARC Raiders』や Embark が進行中のその他プロジェクトについて、より多くのことをお伝えする予定です。

次に、過去数年間にわたり、当社が声高に言わないまでも入念に行ってきたテクノロジーへの投資をお伝えいたします。テクノロジーへの投資によって、時間とコストが削減でき、プレイヤーにとってより良いバーチャルワールドの制作及び運用が可能となります。そして、当社を含め、誰も成し遂げていないほどの規模に事業を大きく成長させることができます。

バーチャルワールドの制作及び運用に関して、当社が非常に豊富な経験を有しているという点は、よく見落とされがちです。バーチャルワールドには、高度な専門技術が必要で、適切な運用や規模拡大が非常に難しいです。まず必要なのは資金と優秀な技術者ですが、それだけではスタート地点に立ったにすぎません。バーチャルワールドの制作と運用の核心は、クリエイティブ面での努力です。ユーザーに寄り添ったクリエイティビティが理解できて初めて、テクノロジーが役立ちます。当社では、バーチャルワールドに関する知識や経験をもとに、事業の成長や規模拡大を可能とするテクノロジーに投資してきました。

ゲーム開発において、Embark の開発チームは一步先を進んでいます。従来の AAA ゲームの開発は、二十年以上前、つまりテクノロジーの世界で大昔に初めて導入されたツールや手法に頼ってきました。AAA ゲームの開発費は平均で 1 億 5 千万ドルを超えており、大昔のツールを使用し、人員を増やすことで対応しようとする従来のやり方は、明らかに持続可能ではありません。そこで、現代のテクノロジーが役立ちます。

例えば、従来のAAAゲーム開発では、通常、大勢の非常に優秀なアーティストを使い、広大なバーチャルな地形を、近くから見ても遠くから見ても本物の自然に見えるように、何か月もかけて描いてきました。『ARC Raiders』は、それよりずっとシンプルなアプローチを用います。衛星から直接、テネリフェ島の地形をレーザースキャンし、データを取り込みます。その後、独自のツールを使ってゲームプレイに最適化された地形を素早く構築し、自動生成技術を用いて、標高に応じて異なる種類の生態系を描いていきます。山々に降る雪、斜面に生える木々、谷に生える野草など、まさに本物の世界と遜色のないバーチャルな地形を自動的に作成していくのです。

当然、このアプローチによって、大幅にコストを削減することができますが、何より重要なのは、当社のアーティストや開発者が、面白いゲーム開発に注力できるということです。新技術の開発を前進させているのは、とびきり面白いゲームを作りたいという当社の願いです。なぜなら、品質にこだわることこそ、最も強固なビジネスモデルだからです。

バーチャルワールドのライブ運用は、当社が開発を進めるテクノロジーの二つ目の重要な要素です。ライブ運用は見落とされがちですが、長期にわたって成功し続けるためのカギです。幸いにも、ライブ運用は機械学習やその他のテクノロジーと相性が良く、ソウルにあるインテリジェンス・ラボという部隊は大規模なテクノロジーを構築し、当社のバーチャルワールドに好影響をもたらしています。

一例として、チームは、スキルレベルやゲーム内の選択に基づいて、プレイヤーやゲーム設定の組み合わせを決定するマッチングシステムを作りました。また、プレイヤーをハッキングや荒らし等の問題から守る不正行為検知プログラムや、プレイヤーのスキルレベル及びプレイスタイルに基づいて、アイテム購入に関するヒントを提供するオススメ機能を開発しました。

AIは、NetflixやSpotify等の会社でオススメ機能を持つエンジンとして使用され、大きく貢献しています。しかし、バーチャルワールドで蓄積させるデータセットは、当然ながらそれより膨大です。AIは、プレイヤーのアバターの一つ一つの動きに基づいてプレイスタイルを把握し、最も相性のいいプレイヤーとマッチングさせることを可能にします。これにより、ゲーム体験がより良いものとなり、長期的に持続するゲームとなります。

これは将来の実用化に向けたただの研究ではありません。すでに当社のゲームに組み込まれており、近日中にリリース予定の『KartRider: Drift』や『ARC Raiders』にも搭載予定です。

このテクノロジーによるコスト削減及び売上成長効果は絶大です。個々のタイトルの規模を拡大し、運用スピードの向上を可能にします。

次に、当社のIP戦略、及び、カルチャー・ジャンル・プラットフォームの垣根を超えてIPを生み出すために行った直近の投資及びパートナーシップについてご説明致します。

12月に、人気の『Warhammer』シリーズのバーチャルワールド開発に関する契約を、Games Workshop と締結したことを発表しました。長期的に『Warhammer』IP が継続的に成長することにより、双方が大きな利益を得られるグローバルな関係を築きました。

1月には、米国有数の映画・テレビの制作会社の一つである AGBO に戦略的投資を行ったことを発表しました。この投資により、ハリウッドでヒット作を生み出す創造力を最も持つ2人であるジョーとアンソニー・ルッソと提携することになります。当社の目的は、ネクソンの既存タイトルの価値を大幅に向上し、AGBO とともにグローバル IP のパイプラインを増加させることです。4億ドルの投資により、当社から2名取締役会に派遣し、AGBO の株式を38%取得しました。この提携は、ロサンゼルスを拠点とする新部門である Nexon Film and Television により、管理されます。

映画、テレビ及びストリーミングによって、ゲームタイトルの認知度、エンゲージメント、売上が向上することが証明されています。ネクソンと AGBO は、IP シリーズを何年にもわたり築き上げ、多くの世界中のユーザーに提供するという共通のビジョンを持ちます。

当社は、グローバルエンターテインメント業界に広がる最大のチャンスをとらえようとしています。AGBO との提携は、その1ピースにすぎません。グローバルメディア業界は急速にシフトしています。バーチャルワールドがこのシフトの中心であることに賛同する人が急増しています。短期的には理解し難く、過去に例を見ないような投資に見えたとしても、長期的には非常に先見の明がある投資だと考えています。

最後に、2022年の計画について、いくつか申し上げます。

2021年は飛躍的成長に向けての準備と投資の一年でした。当社は、既存のバーチャルワールドを改善しながら、新規タイトルの開発に注力しました。中国では、『アラド戦記』のクリエイティブ面でのリーダーを刷新し、課金施策を抑えながら、新規コンテンツによりエンゲージメントを高めました。韓国では、次の飛躍的な成長に先駆け、プレイヤーとの関係強化に注力しました。どちらのケースでも、2021年及び2022年第1四半期における取り組みにより、2022年の残りの期間における成長を再活性化できると期待しています。

2021年は終わり、大型の新作バーチャルワールド3作を含め、当社史上最大級の新作ローンチの年に入りました。

見落としてはいけないのは、新しい収益源を強固なものとするため、当社がどのように投資を行っているかです。

2021年に、ネクソンは10億ドルの営業キャッシュフローを生み出しました。この力強い収益力がバランスシートを強化し、既存事業の基盤に加わる新たなゲームや収益源への投資を可能とします。

既存ゲームからの安定的な売上収益に加え、新規バーチャルワールド 3 作のリリースにより、長期的な成長軌道を間違いに向上させた上で、2022 年を終えられると考えています。

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 4 四半期及び通期業績の説明に移ります。

尚、詳細は当社 IR ウェブサイトに掲載の 2021 年第 4 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。

当第 4 四半期のグループ売上収益は、過去最高の第 4 四半期売上収益を達成した前年同期との比較で、会計基準ベースで 18%減少、一定為替レートベースで 22%減少の 543 億円となり、当社業績予想レンジ内の着地となりました。

中国『アラド戦記』と韓国『メイプルストーリー』が想定をやや下回った一方で、11 月 9 日に韓国及びグローバルで配信を開始した『ブルーアーカイブ』が想定を大きく上回りました。

地域別では、北米及び欧州の売上収益が想定を上回り、韓国、その他の地域では、業績予想レンジ内の着地となりました。中国、日本の売上収益は想定をわずかに下回りました。

プラットフォーム別では、PC 事業の売上収益が業績予想レンジ内で着地し、モバイル事業の売上収益は業績予想を上回りました。

営業利益は、前年同期比 81%減少の 30 億円となり、業績予想レンジ内の着地となりました。

広告宣伝費が想定を下回った一方で、一部タイトルのローンチに遅延が予想されることから NAT GAMES の IP 等に係る減損損失が 28 億円発生しました。

四半期利益は 220 億円となり、業績予想を上回りました。

主に在外子会社に係る繰延税金資産 146 億円を追加計上したこと、米ドル建ての現金預金等について 32 億円の為替差益が発生したこと、また当第 4 四半期中のビットコインの市場価格の変動により 12 億円の評価益を計上したことが主な要因です。

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。11月9日に配信を開始した『ブルーアーカイブ』や『KartRider Rush+』が想定を大きく上回った一方、『メイプルストーリー』、『メイプルストーリーM』及び『サドンアタック』が想定を下回りました。

前年同期比では、一定為替レートベースで前年同期比70%成長した2020年第4四半期との比較となることから、会計基準ベースで25%の減収、一定為替レートベースで27%の減収となりました。

『メイプルストーリー』では、前四半期にお伝えした通り、短期的な売上獲得よりも、ユーザーエンゲージメントの向上に注力しました。その結果、売上収益は想定をやや下回りましたが、第4四半期におけるネット・プロモーター・スコアは、第3四半期との比較で改善しました。

『FIFA ONLINE 4』は、想定通り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』は想定をやや下回りましたが、前年同期比で2倍超に成長し、過去最高の第4四半期売上収益を達成しました。

一方、『アラド戦記』は、想定通り前年同期比で減収となりました。

以上より、『メイプルストーリー』や『アラド戦記』の減収を『サドンアタック』や『FIFA ONLINE 4』の増収が一部補い、韓国のPC事業の売上収益は前年同期比で16%減少しました。

モバイル事業では、『ブルーアーカイブ』の好調なスタートにより、売上収益が業績予想を上回りました。『ブルーアーカイブ』は、ターゲットを絞ったマーケティング戦略が成功し、コアユーザーを多く獲得できたことから、想定を大きく上回りました。

対前年同期では、『風の王国：Yeon』や『KartRider Rush+』の増収寄与により、一定為替レートベースで113%成長した2020年第4四半期との比較となることから、売上収益は37%減少しました。

ただし、前四半期比では、主に『風の王国：Yeon』が減収したものの、『ブルーアーカイブ』の増収寄与により、売上収益はおおよそ横ばいとなりました。

中国の売上収益は、当社業績予想をわずかに下回り、前年同期比では、会計基準ベースで11%、一定為替レートベースでは19%の減収となりました。

『アラド戦記』では、前四半期から継続した国慶節アップデートに加え、主にイベントを実施し、ユーザーエンゲージメントの向上に注力しました。

アップデートやイベントは、おおむね計画通り進行したものの、売上収益は想定をわずかに下回りました。

前四半期比では、季節性により、MAU、課金ユーザー数、ARPPU 及び売上収益が減少しました。

前年同期比でも、これらの指標は減少しました。ARPPU は過去数四半期増加傾向にありましたが、2022 年以降におけるユーザーの再獲得やエンゲージメント向上を目的として、課金施策を戦略的に抑えたことから、減少しております。

日本では、他企業とのコラボレーションの好評により『メイプルストーリー』が成長したことに加え、『ブルーアーカイブ』や 12 月 19 日に配信を開始した『カウンターサイド』が増収に寄与しました。一方で、『V4』や『TRAHA』が減収したことから、売上収益は前年同期比で 29%減少しました。

北米及び欧州では、『ブルーアーカイブ』による増収寄与があったものの、『Choices』の減収により、売上収益は前年同期比で 5%減少しました。

その他の地域では、『KartRider Rush+』の売上収益が減少したものの、『メイプルストーリー』及び『メイプルストーリーM』の成長や『ブルーアーカイブ』の増収寄与により、前年同期比で売上収益が 29%増加しました。

続いて、2021 年通期の業績説明に移ります。

2021 年は、2022 年以降の成長に向けて、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』の改善作業、また新作の開発に注力した事業の過渡期でした。

PC 事業では、2 大フランチャイズである中国『アラド戦記』及び韓国『メイプルストーリー』の売上収益が、回復途上のため前年同期比で減少したものの、『FIFA ONLINE 4』が過去最高の通期売上収益を更新し、また、『サドンアタック』が前期比で 2 倍超に成長した結果、PC 事業全体の売上収益はおおよそ横ばいに着地しました。

一方、モバイル事業は、過去最高の売上収益を達成した 2020 年との比較により減収となりました。

以上より、2021 年度通期のグループ売上収益は、会計基準ベースで前期比 6%、一定為替レートベースで 12%減少となる 2,745 億円、営業利益は、会計基準ベースで前期比 18%、一定為替レートベースで 24%減少となる 915 となりました。

当期利益は、主に在外子会社に係る繰延税金資産 153 億円を追加計上したこと、また、現金預金等に係る為替差益 364 億円の影響により、会計基準ベースで前期比 104%の増加、一定為替レートベースで 94%の増加となる 1,149 億円となりました。

次に 2022 年第 1 四半期の業績予想の説明に移ります。

2022 年第 1 四半期は、主要 2 タイトルの中国『アラド戦記』及び韓国『メイプルストーリー』において、前四半期から継続してユーザーエンゲージメントの向上に注力してまいります。

中国『アラド戦記』は、旧正月アップデートの好評により前年同期比で成長することを見込んでいます。

一方、韓国の『メイプルストーリー』では、ネット・プロモーター・スコアの継続的な改善がみられるものの、過去最高の四半期売上収益を記録した前年同期との比較となることから、減収を予想しています。

以上より、2022 年度第 1 四半期の売上収益は、会計基準ベースで前年同期比 4%の減少から 5%の増加、一定為替レートベースでは 8%の減少から 1%の増加となる、848 億円から 927 億円のレンジとなることを予想しています。

営業利益は、人件費や主に新作にかかる広告宣伝費の増加により、会計基準ベースで前年同期比 24%から 8%の減少、一定為替レートベースでは 30%から 16%の減少となる、329 億円から 397 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 29%から 18%の減少、一定為替レートベースでは 34%から 23%の減少となる、327 億円から 380 億円のレンジを予想しています。

尚、四半期利益の業績予想には、2 月 1 日に公表した Six Waves 社株式の売却益を織り込んでいます。

韓国は、過去最高の四半期売上収益を達成した『メイプルストーリー』や、『風の王国:Yeon』、『KartRider Rush+』の牽引により、前年同期比で 26%成長した 2021 年第 1 四半期の高い水準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 14%から 7%の減少、一定為替レートベースでは 15%から 8%の減少となる、429 億円から 465 億円となることを予想しています。

PC 事業では、『FIFA ONLINE 4』が前年同期比で成長し、『サドンアタック』の売上収益がおよそ横ばいとなることを見込む一方、『アラド戦記』はやや減収することを予想しています。

『メイプルストーリー』は、前四半期から継続して、短期的な売上獲得よりも中長期的なユーザーとの関係強化に注力しております。その結果、1月のネット・プロモーター・スコアは第4四半期からさらに改善し、エンゲージメントの一層の向上が見られています。しかし、過去最大級の冬季アップデートの成功により前年同期比37%成長した2021年第1四半期の高い水準との比較となることから、減収することを予想しています。

以上より、韓国のPC事業は、前年同期比で減少することを予想しています。

韓国のモバイル事業では、前四半期に配信を開始した『ブルーアーカイブ』の増収寄与及び『FIFA ONLINE 4 M』や『FIFA MOBILE』の成長を見込んでいます。加えて、3月24日に配信開始予定の『アラド戦記モバイル』が、寄与日数がわずかながらも増収寄与すると予想しています。

一方、『V4』、『メイプルストーリーM』及び『KartRider Rush+』が前年同期との比較で減収することを予想しています。その結果、モバイル売上収益は、前年同期比でおよそ横ばいとなることを見込んでいます。

ただし、前四半期比では、『FIFA ONLINE 4M』や『メイプルストーリーM』の季節性による増収、及び『アラド戦記モバイル』の寄与により、売上収益が増加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20%から32%の増加、一定為替レートベースでは9%から21%の増加となる309億円から342億円となることを予想しています。

『アラド戦記』は、1月20日に旧正月アップデートを実施し、アバターパッケージの販売や人気キャラクターへの新職業の追加を行っています。旧正月パッケージの販売が、ユーザーに好評だったことから、売上収益は前年同期比で増加することを見込んでおります。

第1四半期は成長を見込むものの、今後も継続して課金施策を戦略的に抑え、中長期的に成長できるようゲーム運用を行ってまいります。今年度は例年通りのアップデートに加え、上半期に実施予定のレベルキャップ開放等により、徐々にアクティブユーザー数及び課金ユーザー数の増加を促していきたいと考えています。

日本では、『カウンターサイド』の増収寄与を見込む一方で、『ブルーアーカイブ』、『V4』及び『TRAHA』の減収を予想しています。その結果、売上収益は、前年同期比で会計基準ベース及び一定為替レートベースともに23%から12%の減少となる26億円から30億円となることを予想しています。

北米及び欧州では、『ブルーアーカイブ』の増収寄与を見込む一方で、『Choices』の減収により、売上収益は前年同期

比で会計基準ベース 19%から 8%の減少、一定為替レートベースでは 23%から 13%の減少となる 39 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 7%から 13%の増加、一定為替レートベースでは 4%から 10%の増加となる 44 億円から 47 億円となることを予想しています。『ブルーアーカイブ』の増収寄与及び『メイプルストーリーM』や『メイプルストーリー』の成長を見込む一方で、『KartRider Rush+』の減収を予想しています。

2022 年第 1 四半期における営業利益は 329 億円から 397 億円のレンジを予想し、前年同期比で 24%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、

まず、従業員数の増加や定期昇給、ストックオプション費用による人件費の増加を見込んでいます。

また、3 月 24 日に配信予定の韓国『アラド戦記モバイル』や『メイプルストーリー』のプロモーションによる広告宣伝費の増加を見込んでいます。

以上のことから、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 4 四半期は、2022 年以降の成長に向けて、主力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』の改善に注力した四半期でした。

第 1 四半期においても、主要 2 タイトルにおけるユーザーエンゲージメントの向上は順調に進捗しており、再び長期的な成長軌道に戻るための準備も着実に進んでおります。

そして、新作の開発も順調に進んでいます。3 月 24 日に配信予定の韓国『アラド戦記モバイル』をはじめ、『KartRider: Drift』や『ARC Raiders』、また、その他多数の新作が当社の安定した収益基盤に加わることで、今年度以降、飛躍的な成長を遂げられると期待しております。

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、期末配当予想を 2.5 円から増額し、1 株当たり 5 円にすることを本日開催の取締役会にて決議しました。

尚、2022 年も継続して半期で 1 株当たり 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、2022 年 4 月までに 400 億円の取得を実施することを発表し、現在実行中です。1 月末時点で、約 200 億円の取得を完了しております。

また、残株の 600 億円については、2022 年 4 月以降、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。

当社は、成長投資・株主還元・運用のバランスを考慮したポートフォリオを構成すべく、保有する現金を有効活用しています。

2021 年 12 月末時点において、成長投資には約 950 億円、株主還元には約 1,090 億円を配分しています。

また、株式投資等により、約 1,360 億円を積極的に運用し、約 480 億円の含み益があります。配当や自己株式取得など株主還元を活用予定の約 930 億円を含む現金預金等約 5,350 億円は別途安全に運用をしております。

今後も強固な財政基盤の強みを生かし、事業投資と株主還元のバランスを考慮しながら、現金を有効活用してまいります。

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。

質疑応答に移る前に、メディア業界の未来について簡単に私見を述べたいと思います。

先ほど、植村と私が申し上げた通り、ネクソンは、

- 第一に、営業利益を飛躍的に成長させる新作ゲーム、
- 第二に、新たな大規模バーチャルワールドを構築し、より高度な運用を行うためのテクノロジー、
- 第三に、ユーザー層の範囲と規模を拡大する IP

に重点的に投資してきました。

これらの投資の一つ一つが 2022 年に回収され、その後は毎年複利効果をもってリターンが増えていくことを期待しています。

さて、直近ではメタバースに大きな関心が集まっています。過去 6 か月間に行ったアナリストやメディアとのミーティングでは、殆どのケースでこの話題が何らかの形で触れられ、最も多くされた質問は、メタバースとはどのようなものかということでした。これほど多くの人達がこのトピックに関心を持っていることを喜ばしく思いますが、堂々巡りかつあまいで、過度な期待を煽る以外に役に立たないように思える議論への参加は、当社はできるだけ控えるようにしてきました。

皆さんがご自身の資金を賢く投資するために、何が重要であり、メディア業界の未来はどうなるのかを見極めようとしています。その議論に大いに欠けていると思われる 2 つの考えを簡単に共有させていただきます。

1 つ目は、大規模なバーチャルワールドの運用及び制作を知るエンターテインメント会社が持つとてつもない収益性です。バーチャルワールドは、短期的には浮き沈みがあるように見えても、長期にわたって非常に安定したキャッシュフローを生み出し、持続的かつ長期的に成長します。このビジネスモデルは空想上のものではないですし、新たなコンシューマー用ハードウェアを必要としません。バーチャルワールドは現在すでに存在し、高性能のモバイル機器の普及や消費者の支出の増加により急速に成長を続けるでしょう。一日の大部分をバーチャルワールドで過ごす消費者は、自分が選んだエンターテインメントの形がなぜ人を惹きつけるのか知っています。外部からその世界を見ている人たちには理解し難いことです。これは従来のゲームビジネスとは異なります。

2 つ目の重要な点は、メタバースに関するほぼすべての質問、議論、及びプレゼンにおいて、ユーザー体験に関する説明が欠けているということです。ほとんどのデモがあまり喜ばしいものとは言えませんでした。実際のバーチャルワールドで過ごしたことがある人によって作られていないことが明らかだったからです。具体的なユーザー体験はどうなっているのか？ユーザーはなぜこのゲームをプレイしたいのか？どうして何千時間、何年、何十年とユーザーは何度も戻ってくるのか？そして、具体的にどのようにして構築するのか？25 年以上前、ネクソンはオンラインバーチャルワールドというカテゴリーを作り出し、開発を続けてきましたが、当社の経験上、ユーザーのことを考慮しないプロジェクトは多額の資金を投下した結果、屈辱的な終焉を迎えます。

今後数年かけて、今説明してきたビジョンを前進すべく当社はさらなるアクションを行う予定です。必ずしも明確な形でなかったり、主流なものとも限りません。なぜなら、主流な議論のほとんどがユーザー体験を考慮していないからです。

常に正しくできるわけではありませんが、当社にとってユーザー体験は最重要事項であり、ユーザー体験を最良にすべく努力します。ユーザーに大きなメリットがあると知っているからです。そして、ユーザーを満足させることこそ、投資家を

満足させる最も持続的な方法なのです。

それでは、これより質問をお受けします。