

2021 年度第 4 四半期決算電話会議(2022 年 2 月 8 日開催)

質疑応答要約

【Q】 第 1 四半期の業績予想には、中国『アラド戦記』の旧正月アップデートの好調を踏まえ、回復傾向が反映されていると思われます。長期的な回復の兆しが見え始めているとお考えでしょうか。また、韓国『メイプルストーリー』も同様に、回復傾向にあると考えてよいでしょうか。

【A】 植村 士朗(最高財務責任者)

前四半期に申し上げた通り、第 4 四半期では中国『アラド戦記』及び韓国『メイプルストーリー』の両タイトルにおいて、課金施策を戦略的に抑え、主にイベントを実施することにより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、中国『アラド戦記』では、1 月 20 日から実施中の旧正月アップデートで良い兆候が見られており、第 1 四半期では前年同期比で成長を見込んでいます。また、韓国『メイプルストーリー』は昨年の高い水準との比較となることから前年同期比では減収を見込んでいますが、ユーザー満足度を表すネットプロモータースコアを始め様々な指標が改善してきています。以上のことから、中国『アラド戦記』及び韓国『メイプルストーリー』は、狙い通り回復軌道に乗ってきていると考えています。

引き続き、KPI に注視しながら日々の丁寧なオペレーションを行うことで、確固たる成長軌道を描いてまいります。

【Q】 AGBO への投資及び Film&Television 部門の新設について、どのような長期戦略をお考えでしょうか。新規 IP の創出、あるいは映画やテレビ事業への参入などを考えているのでしょうか。

【A】 オーウェン・マホニー(代表取締役社長)

AGBO との提携により、プラットフォームの垣根を超えてグローバルなエンターテインメントを生み出すという大規模かつ未開拓な機会を捉えていきたいと考えています。映画、テレビ及びストーリーミングプラットフォームを活用することで、ゲームの認知度やエンゲージメントが向上することが証明されています。

もう少し詳細にご説明します。ゲームを原作とした映画やテレビ番組は、往々にしてクリエイティブ面での成功という点ではむらがある一方、収益面では大きな好影響がもたらされてきました。この投資において期待しているのは、クリエイティブ面においても成功することで、短期的にも長期的にも、過去の例より遥かに大きな収益面での成功を享受することです。

AGBO のルッソ兄弟及び制作チームは、ハリウッドでヒット作を生み出す力を最も持っていると言えます。彼らと深く交流し、将来像を共有するにつれ、互いに非常に似たビジョンを持っていることがわかりました。何年にも渡り持続する世界を創造するといった考えです。また、彼らはクリエイティブ面での強みに特化しており、その結果として収益面でも大きく成功しています。そして、この提携によって当社 IP の力は、一部の地域だけではなく、グローバルに強化されると考えています。以上のことから、今回の提携に至りました。

【Q】 中国『アラド戦記』における 1 月の好調は、MAU の増加もしくは旧正月パッケージ販売による ARPPU の増加、どちらに起因するものでしょうか。この好調は中長期的に持続可能なものでしょうか。また、過去のレベルキャップ開放は上手くいかなかった印象ですが、2022 年上半期に実施予定のレベルキャップ開放が成功すると考えている理由は何でしょうか。

【A】 植村 士朗(最高財務責任者)

中国『アラド戦記』では、第 4 四半期にユーザーエンゲージメント向上に注力した結果、既存ユーザーのエンゲージメントが活性化しました。したがって、MAU の増加というよりはパッケージ販売の好調が主な要因です。ユーザーエンゲージメントを向上させることで、自然な形での売上獲得ができており、非常に良い兆候であると考えています。

過去のレベルキャップ開放については、想定した効果が得られなかったこともありますが、失敗したわけではありません。レベルキャップ開放を実施する一つの目的は、ゲーム内の活性化です。足元の良い状況の中でレベルキャップ開放を行うことで、さらにより良い状況が作られていくと考えています。

【Q】 決算説明資料の3ページに記載されている2022年以降の事業の飛躍的な成長について、売上収益と営業利益の規模がどのように成長していくイメージか教えてください。

【A】 植村 士朗(最高財務責任者)

翌四半期より先のことについて具体的な数値は申し上げられませんが、2022年第1四半期については、既存タイトルが安定的に推移していくと予想しています。また、先行投資として人件費¹と広告宣伝費の増加を見込んでいます。特に2022年の後半においては、多くの新作のローンチを予定していることから、高品質なゲーム運用に向けて優秀な人材をさらに確保していく必要があります。同時に、期待値が高いゲームについて十分なマーケティングを行う必要もあります。

2022年について具体的な数値については申し上げることは難しいものの、期が進む中で新規タイトルをローンチし、売上収益及び営業利益を増加させていくという戦略を持っています。

オーウェン・マホニー(代表取締役社長)

2021年以前からの継続的な投資による飛躍的な成長について私からも補足します。これは、既存ゲームの収益力及び今後数年間の成長に自信を持っていることの表れだとお考えください。さらに、2022年及び2023年は多数の新作ローンチが控えています。これらの新作が既存タイトルの強固な基盤に加わることで、売上や収益力に飛躍的な成長が期待できると考えています。

【Q】 2021年に人件費が大きく増加している理由を教えてください。

【A】 植村 士朗(最高財務責任者)

2021年の人件費の増加は、韓国で人材獲得競争が激化する中、人材の確保を目的として、韓国の従業員への報酬水準を韓国IT業界における最高水準まで引き上げたことが主な要因です。

また、2022年第1四半期における人件費の増加の主な要因は人員の新規採用です。2022年以降は数多くの新作を準備していることから、開発段階だけでなくローンチ後にも高品質なライブ運用を行うため、十分な人員を確保することを計画しています。

【Q】 中国『アラド戦記モバイル』について何かアップデートはありますか。ローンチを諦められたのでしょうか。

【A】 オーウェン・マホニー(代表取締役社長)

中国『アラド戦記モバイル』のローンチを断念したわけではありません。本日、特に発表できることはありませんが、条件が整い次第、ファンの皆様にゲームをお届けできるよう、引き続き尽力して参ります。

¹ 人件費は、人件費(売上原価)、人件費(販売費及び一般管理費)及び研究開発費(販売費及び一般管理費)を含みます。

【Q】 中長期的な欧米市場の考え方についてお伺いします。AGBO への投資によるグローバルエンターテインメントコンテンツ市場への参入、あるいは Embark Studios から今後複数新作がリリースされることで、中長期的に欧米市場の連結売上高に占める売上高比率をどの程度拡大できるとお考えでしょうか。現在の年間売上高は 200 億円未満だと理解していますが、どの程度のアップサイドのイメージがあるか教えてください。

【A】 オーウェン・マホニー(代表取締役社長)

欧米事業の拡大は大きな目標の 1 つであり、新規タイトルの開発により達成されていくと考えています。Embark Studios の第 1 作目である『ARC Raiders』や 2 作目以降にも非常に期待していますし、韓国のスタジオからリリースされる『KartRider: Drift』もグローバルなタイトルになると期待しています。

AGBO への投資については、当社 IP を強化するだけでなく、AGBO が生み出すその他の有望な機会の獲得が目的です。当社はさらなるグローバル展開を目指し、尽力しています。これまで『メイプルストーリー』や『アラド戦記』で行ったように、欧米市場でもバーチャルワールドを何十年も持続させ、成長させることができるようになると、非常にエキサイティングであると感じています。

【Q】 昨今、Microsoft による Activision 買収などゲーム産業内での統合が米国で特に加速しています。ゲーム以外の企業がゲーム会社を買収する形で、コンテンツや IP の獲得競争が加速していると考えていますが、ゲーム産業内でプレイヤーが増え競争環境が変化する中、戦略転換が必要だとお考えでしょうか。直近の動向についてどのような見解を持っているか教えてください。

【A】 オーウェン・マホニー(代表取締役社長)

業界全体の動向についてコメントしますと、現在起きているのは、当社が以前から申し上げているエンターテインメント業界の構造的変化だと考えます。数年前までは、メディアで取り上げられるのはリニアなエンターテインメントがほとんどで、インタラクティブなコンテンツは非伝統的とされていました。しかし、現在はインタラクティブへの大きなシフトがみられます。どのメディアも IT 企業もインタラクティブについて議論を重ねています。そのため、バーチャルワールド制作に優れた能力を持つ企業や、優れた IP を持つインタラクティブ・エンターテインメント企業は、非常に貴重な存在となっています。この変化に対する認識は高まっており、グローバルのエンターテインメント業界において、当社は非常に優位な立場にあると考えています。
