

## 2023 年度第 3 四半期決算電話会議（2023 年 11 月 9 日開催）

### 質疑応答要約

【Q】 『THE FINALS』の直近のベータテストについて教えてください。また、課金施策の考え方や第 4 四半期の業績予想の織り込み方について教えてください。

【A】 オーウェン・マホニー（代表取締役社長）

年内のローンチを予定している『THE FINALS』の直近のベータテストの結果は、非常に素晴らしいものでした。他のタイトルについても述べてきたように、当社は長期的な目線で取り組んでおり、これはバーチャルワールドをローンチする上で賢明な方法だと考えています。ベータテストの結果からこのゲームの長期的なパフォーマンスに対する確信が高まったことで、当社が今後飛躍的な成長を遂げるという考え方は確固たるものになったと言えます。

課金施策については、現時点ではあまり詳細に発表していませんが、他の欧米のスタジオからローンチされた同様のジャンルのゲームと大きく変わることはないと思います。

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

個別タイトルの売上収益の予想について具体的にお伝えしていませんが、第 4 四半期の北米及び欧州の業績予想について前年同期比での成長の約半分が『THE FINALS』の貢献からきています。

---

【Q】 社長交代について大変驚いています。Embark Studios のゲームがこれから続々と出てくるタイミングだと思いますが、改めてなぜこのタイミングで交代しようと思われたのでしょうか。また、イ・ジョンホン次期社長に交代する決断の背景を教えてください。

【A】 オーウェン・マホニー（代表取締役社長）

当社は後継者育成がコーポレートガバナンスと強く結びついており、経営陣が真正面から積極的に取り組むべき非常に重要なテーマだと考えています。

会社の長期的な健全性は、社内に優秀な幹部を配置することから始まります。Prepared Remarksでお伝えしたように、当社は後継者育成の準備を暫く前から進めてきました。ジョンホンは2023年3月に取締役会に加わりましたが、これも計画の一部でした。

私たちの業界では新しいカタリストが注目されがちですが、ジョンホンとその他経営陣の下、『メイプルストーリー』はバーチャルワールドとして20年間存続し続け、第3四半期には韓国で前年同期比59%の成長を遂げました。これは驚異的な数字であり、業界でも極めて稀なことです。

私は、世界のゲーム会社の中でも最高レベルの経営陣と一丸となって仕事ができたと大変喜ばしく思い、感謝しています。これまで様々な国で、多くのゲーム会社の幹部に会ってきましたが、ネクソンの経営陣は他のどの会社と比較しても遜色ありません。これは当社の業績にも表れています。私はネクソンの将来と、この先何年もビジネスを構築し続けていくであろう次の世代にとっても期待しています。

---

【Q】 第4四半期の予想に織り込まれている売上規模を踏まえると、『THE FINALS』はゆっくり立ち上がる割には、それなりの貢献が織り込まれていると思いました。来期にかけて売上の規模が大きくなっていくという期待感を持って良いのでしょうか。

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

『THE FINALS』は息の長いタイトルになるよう注力することで、当社の主力タイトルである『メイプルストーリー』、『アラド戦記』及び『FC ONLINE<sup>1</sup>』に次ぐ第4の軸となるように成長させていきたいと考えています。最初から大きく売上を上げるよりも、状況をしっかりと見ながら日々のオペレーションを行い、長期にわたって皆様に楽しんで頂けるゲームにしていきたいと思っています。

---

<sup>1</sup> 正式名称は『EA SPORTS FC™ ONLINE』です。

【Q】 第4四半期に広告宣伝費がかなり増える見込みですが、これは『THE FINALS』のローンチに伴って増えるのでしょうか。それともユーザー獲得のフェーズが続くため、来年も暫くこのトレンドが続くのでしょうか。

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

大型ローンチの場合、先行投資として広告宣伝費をそれなりに使うため、第4四半期においては前年同期比で増加を見込んでいます。

広告宣伝費の使い方はゲームのローンチ時期やゲームのパフォーマンス次第で変動するため、四半期ごとで見ると売上に対する比率が変動します。そのため、通期ベースでの考え方をお伝えします。過去のトレンドをみると、売上対比7%から10%ほどを使っており、今年の場合は第4四半期の見込みを含めると売上対比8%くらいになると考えています。

今後の広告宣伝費の使い方に関しては、将来売上収益の獲得が見込めるかを確認しながら、ゲームの状況に応じて投下していきます。

---

【Q】 イ・ジョンホン新社長の経営における挑戦や経営手法について、投資家としてはどのように期待すれば良いか教えて下さい。

【A】 オーウェン・マホニー（代表取締役社長）

このトピックについては次の四半期にもっとお話しするつもりですが、他の経営陣とともに、ジョンホンと私は、従業員やプレイヤーにご説明した戦略の立案に相当な時間を費やしました。クリエイティブな大組織を率いるには、現在の成功と将来に向けての投資のバランスをとるという課題が伴います。当社はバーベル戦略を採用し、事業の安定性を確保するためにライブバーチャルワールドに焦点を当てつつ、将来のイノベーションに対して投資を行ってきました。このバランスをとるのは難しいことですが、イノベーションに真剣に取り組む企業にとっては極めて重要なことです。現在と将来の事業の両方に対する当社の取り組みの結果は今四半期の業績に表れており、戦略の正しさとチームの実行力を証明しています。

---

【Q】 中国で『メイプルストーリーM<sup>1</sup>』を成功させることができた理由を教えてください。

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

中国の『メイプルストーリーM<sup>1</sup>』は、PC版『メイプルストーリー』からの既存ファンが多く、以前からPC版をプレイしてくれている方や、IPを知っているがこれまでプレイしたことがなかった方たちから好意的な反応が得られたことで、当社の予想を上回りました。PC版の人気とIPの認知度がモバイル版の成功に貢献したことは、韓国における『風の王国：縁』の例と同様となります。

---

【Q】 2024年に、2023年に達成したような営業利益率のさらなる改善の可能性はありますか？

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

当社の主要業績指標は、売上収益と営業利益に重点を置いています。営業利益率は競争環境や人材への投資などの要因によって変動しますし、パフォーマンスの良し悪しが自社の内製タイトルによるものなのか、それともパブリッシングタイトルのパフォーマンスによるものなのかということも利益率に影響を与える要因となりますので、当社が重視しているのは、営業利益率よりも売上収益と営業利益の絶対額です。営業利益率は2023年には改善が見込まれるものの、2024年についてはコメントを差し控えます。

---

【Q】 『THE FINALS』の全体のプレイヤー数におけるプラットフォーム毎のプレイヤー数の分布を教えてください。

【A】 植村 士朗（最高財務責任者）

現在のところ、開示していません。

---

---

<sup>1</sup> 正式名称は『MapleStory: The Legends of Maple』です。

【Q】 退任を決断した理由についてもう少し詳しく教えてください。

【A】 オーウェン・マホニー（代表取締役社長）

本日これまで話したこと以上に複雑なことはありません。この決定は、長期的な企業の成長と責任ある後継者育成へのコミットメントによるものです。私はもう10年もCEOの職に就いていますが、私の認識ではこれは上場企業のCEOの平均在任期間をはるかに超えています。将来を真剣に考える企業にとって、円滑に後継者への移行を進めることは当然のことです。後継者へ交代する適切なタイミングは、企業の業績が良く、将来の成長へ向けた態勢が整っている時です。後継者育成に対する当社の思慮深く計画的なアプローチは、現在の好調な業績と合致しています。今が社長交代の絶好のタイミングだと考えています。

---