株式会社ネクソン

2020 年第 4 四半期　Prepared Remarks

2021 年 2 月 9 日

オーウェン・マホニー　代表取締役社長

皆様、ネクソン 2020 年第 4 四半期及び通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、まず私から好調だった 2020 年第 4 四半期及び通期の業績について簡潔に説明した後、当社、また当社を取り巻く業界において成長を牽引する重要なトレンド及び指標についてお話します。

続いて、CFO の植村より、第 4 四半期及び通期業績の詳細をご説明いたします。

当第 4 四半期も、事業が堅調に推移し、一年を締めくくるにふさわしい、好調な四半期業績となりました。
売上収益は、業績予想を上回り、対前年同期 35%成長、過去最高の第 4 四半期売上収益を達成しました。
長期に渡り成長する、当社の大ヒットバーチャルワールドにおける、日々の丁寧な運用の成果を表す業績です。

また、2020 年は、ネクソン 26 年の歴史で最高の通期売上収益となりました。
そして、集中戦略においても確実に前進がありました。一段と大きな成果を収めるため、選択と集中により注力すべきことを絞り事業を進めた結果、グループ売上収益は前期比 18%成長しました。

2020 年最大のハイライトであり、同時にバーチャルワールドに注力する当社戦略の有効性を示したのが『メイプルストーリー』です。韓国において、売上収益が前期比 98%成長しました。配信から 17 年目のタイトルが 98%成長です。

更に、2020 年の業績は、当社の大ヒット作をモバイル向けにも提供する、プラットフォーム拡大戦略の成果も反映しています。モバイル売上収益は前期比 60%増加し、当社グループ売上収益の 1/3 を占めるまで成長しました。
この割合は、今後数年に渡って、拡大し続けるでしょう。

歴代最高の一年を終えたところで一旦立ち止まり、テクノロジーとエンターテインメントにおけるトレンドが、当社の戦略とどう結びつくか、また長期的成長を考える上でのカタリストをお伝えしたいと思います。

当社は、エンターテインメントが、リアルの世界に根ざしたものからバーチャルへ、また受動的な体験から参加型へと世界的に変化していること、この大規模な構造的変化が十分に取り上げられていない事実をお伝えしてきました。

この構造的変化に加えて、急速に進化するモバイル技術がバーチャルワールド事業に大きな影響をもたらしました。
モバイル技術の飛躍的進歩で、当社の潜在的市場規模は数十億人規模まで拡大しました。かつては高性能 PC を保有するゲームプレイヤーに限定されましたが、今では、誰もがポケットに入れて持ち歩くモバイル端末を使ってバーチャルワールドを楽しむことが可能です。

新たに数十億人規模のモバイルゲーマーが誕生する可能性は、当社の潜在的市場規模に当然影響するでしょう。しかし、より大きく、持続的な成長はネクソン特有の強みから生まれると考えます。
スマートフォン上には、数週間単位で消え去るゲームや会社が多いものの、当社は複雑なバーチャルワールドの運用に必要な、ネクソン独自のノウハウを有しています。
現実世界における世界トップクラスのテーマパーク運営と同様に、バーチャルワールドの運用ノウハウは、日々の改良プロセスの繰り返しと経験を通じてのみ得られ、大規模に再現するのは容易でありません。

過去20年に渡り、何百万人ものPCゲーマーが集まるバーチャルワールドの運用を行ってきたノウハウにより、当社は、この先数十年、何十億ものモバイルゲーマーが集まるバーチャルワールドの運用を行えるでしょう。

投資家にとって、ネクソンのようなバーチャルワールド企業が長期的にどう成長していくかを分析するのは難しいでしょう。かつてのゲームビジネスでは、新作なくして売上の創出は不可能でした。当然アナリストは新作ローンチという名のカタリストに固執する必要がありました。

投資家は、ネクソンがゲーム会社であるため、成長には新作が不可欠だと考えています。
これは正しくありません。

バーチャルワールド企業の事業モデルはこの考え方とは全く異なります。新作なしに数年で売上を倍増することもあり得るかもしれません。
バーチャルワールドの事業モデルは、かつてのゲーム事業の進化形ではありません。性質が全く異なるものであり、それ故、理解するのが難しくもあります。

更に、バーチャルワールド事業を大規模に行う企業はほとんど存在しないため、この基本的な違いが見落とされがちです。

バーチャルワールドの事業モデルは、テーマパーク事業に近いと言えるでしょう。最高のユーザー体験を提供するため、日々細部までこだわり抜いた運用を行い、何年もかけて事業を築いていきます。一つ違うのは、私たちが運営するテーマパークはバーチャル空間にあることです。ソフトウェアとしてクラウドから提供し、世界中、どこでも、誰もが楽しめるようになりました。

現在運用中の当社のバーチャルワールドは大変強固ですが、プラットフォームをモバイルに拡大する、また新しいバーチャルワールドの制作を通じて事業を一層大きくしていきます。

現在、当社では『アラド戦記モバイル』、『KartRider: Drift』、また、スウェーデンの Embark Studios が制作するタイトルなど、期待の新作オンラインゲームを複数開発中です。

投資の観点から最も重要なのは、当社が現在開発中の新作ゲームは全てバーチャルワールドとなるよう設計されていることです。これら一つ一つが数十年に渡って、売上を成長させ、収益を創出していく可能性を持っています。

これらの新しいバーチャルワールドを積み重ね、PC からモバイル、そしてその他のプラットフォームにサービスを拡大するにつれて、当社の収益力に段違いの変化が表れてくるでしょう。

最後にお伝えする点は、この後植村が説明する 2021 年第 1 四半期の業績予想に関連します。
当社は、2020 年の好調な業績に大変満足していますが、毎四半期、同じ水準で成長し続けられるということではありません。
経験上、明らかなのは、成長は直線的ではなく、長期間に渡って起こるものだということです。

当社は、バーチャルワールドが秘める成長性こそが、ゲーム業界最大のカタリストだと考えています。特に、潜在的ユーザーベースが数億人から数十億人規模に拡大するモバイルを、極めて大きいチャンスとして捉えています。PC とモバイル売上収益の比率は四半期毎に変動するでしょう。
しかし、どちらも多大な成長の可能性を持っていることは間違いありません。

今日の話を要約します。当社は 2020 年第 4 四半期、通期共に過去最高の売上収益を達成しました。世界中のネクソン社員の尽力により、主要タイトルは大変強固です。そして、2021 年、また新たに複数のバーチャルワールドをローンチすることを大変楽しみにしています。

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、2020 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 2020 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 四半期も、複数の主力タイトルの成長、また、これらのサービスをモバイルプラットフォームに拡大したことで、過去最高の第 4 四半期売上収益及び営業利益を達成しました。

韓国の『FIFA ONLINE 4』及び『メイプルストーリー』の好調により、グループ売上収益は業績予想を上回り、会計基準ベースで前年同期比 35%、一定為替レートベースでは 34%増加の 664 億円となりました。

地域別では、韓国、日本、北米及び欧州の売上収益がそれぞれ想定を上回りました。中国は業績予想レンジ内の着地、その他の地域は想定をやや下回りました。

プラットフォーム別では、PC 及びモバイルゲーム事業共に売上収益が業績予想を上回りました。
前年同期比では、それぞれ 16%、76%成長しました。

営業利益は 156 億円となり、業績予想レンジ内での着地となりました。売上収益が想定を上回った一方で、主力タイトル及び新作モバイルゲームの好調により、業績連動ボーナスが計画より増加したことから、人件費が想定を上回りました。

四半期損失は 298 億円となり、業績予想を下回りました。
在外子会社の未分配利益に係る繰延税金負債 295 億円を追加計上したこと、また、米ドルに対して韓国ウォン高が進行したことで、米ドル建ての現金預金等について 210 億円の為替差損が発生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、当社業績予想を上回りました。『FIFA ONLINE 4』及び『メイプルストーリー』の売上収益が想定を上回ったことが主な要因です。

PC オンラインゲームは、主力 4 タイトル全てが好調で、売上収益が 48%増加しました。

『メイプルストーリー』は、冬季アップデートや人気 K-pop グループ BTS とのコラボレーションが好評で、売上収益は想定を上回り、前年同期比 88%成長しました。
また、『アラド戦記』及び『サドンアタック』の売上収益は前年同期比でそれぞれ 106%、56%成長しました。

『FIFA ONLINE 4』は、レジェンド選手の追加や、イベント及びアップデートの好評により、PC 及びモバイルを合わせた売上収益が業績予想を上回り、前年同期比で成長しました。

モバイル事業では、『風の王国：Yeon』、『KartRider Rush+』及び『FIFA MOBILE』による増収寄与に加えて、『メイプルストーリーM』が 51%成長したことから、前年同期比で 116%の増収となりました。

韓国事業全体では、会計基準ベースで 72%、一定為替レートベースでは 70%の増収となり、過去最高の第 4 四半期売上収益を更新しました。

中国の売上収益は、業績予想のレンジ内の着地となり、前年同期比では、会計基準ベースで 18%、一定為替レートベースでは 20%の減収となりました。

『アラド戦記』は、前四半期から継続した国慶節アップデート、またその他のアップデート及びイベントを実施し、計画通り推移した結果、売上収益は業績予想レンジ内で着地しました。

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 は増加しましたが、ユーザー認証プロセス及びボット制裁の強化、また 2019 年下半期以降のユーザーの減少により、アクティブユーザー数及び課金ユーザー数はそれぞれ減少しました。また、国慶節のパッケージ販売も減少したことから、売上収益は対前年同期で、想定通りの減少となりました。

前四半期比では、四半期中にユーザー数が減少した第 3 四半期に対して、当第 4 四半期はユーザー数が安定的に推移しました。しかし、3 月の大型アップデートの効果が持続した期間を含む前四半期との比較であったこと、また季節性が要因となり、アクティブユーザー数は減少しました。
課金ユーザー数は、豊富なラインアップを揃えたアイテム販売施策などにより、微減にとどまりました。ARPPU 及び売上収益は季節性により減少しました。

日本の売上収益は、業績予想を上回りました。
前年同期比では、『V4』、『TRAHA』及び『FIFA MOBILE』など、2020 年にサービスを開始したタイトルの寄与により、会計基準ベースで 52%、一定為替レートベースで 51%の増収となりました。

北米及び欧州の売上収益も当社業績予想を上回りました。
前年同期比では、『メイプルストーリー』及び『メイプルストーリーM』がそれぞれ 124%、55% 成長したこと、また、『KartRider Rush+』及び『V4』からの増収寄与により会計基準ベースで 22%、一定為替レートベースで 26%の増収となりました。

その他の地域の売上収益は業績予想をやや下回りましたが、前年同期比では、会計基準ベース及び一定為替レートベースで 14%増加しました。『KartRider Rush+』が増収寄与し、また『メイプルストーリー』が対前年同期で 103%成長しました。

続いて、2020 年通期の業績説明に移ります。

2020 年は、複数の主要タイトルで構成される当社のポートフォリオの多様性及び持続性を証明する業績となりました。

当社最大の強みであるバーチャルワールド分野、そして自社 IP に注力し、これらを様々なプラットフォームで提供する集中戦略の成果により、主要タイトル及びモバイル事業が大きく成長しました。

中でも韓国事業の成長は著しく、前期比 84%成長し、通期のグループ売上収益の 56%を占めました。

韓国で 17 年目を迎えた『メイプルストーリー』、また 15 年目を迎えた『アラド戦記』は、前期比それぞれ 98%及び 55%成長、またネクソンがサービスを提供してから 9 年目になる FIFA ONLINE シリーズも成長し、3タイトル全て過去最高の通期売上収益を更新しました。そのため、中国の『アラド戦記』が低調であったものの、PC の売上収益は前期比 4%成長しました。

また、ネクソンの人気タイトルのモバイル向けサービス『風の王国: Yeon』、『KartRider Rush+』及び『FIFA MOBILE』や『V4』により、モバイル事業の売上収益は、前期比 60%成長、グループ売上収益の 1/3 を占めるまで拡大しました。

集中戦略の成果により、グループ売上収益は、会計基準ベースで前期比 18%、一定為替レートベースで 21%の増加となる 2,930 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は 23%増加の 1,115 億円となり、過去最高の通期売上収益及び営業利益を達成しました。

2011 年の上場以降、為替の影響を除くと、売上収益は 9 年連続で増収となっています。

当期利益は、当期末に追加認識した在外子会社の未分配利益に係る繰延税金負債 295 億円及び現金預金等に係る為替差損 177 億円の影響により、会計基準ベースで前期比 51%、一定為替レートベースでは 47%の減少となる 562 億円となりました。

次に 2021 年度第 1 四半期業績予想の説明に移ります。

2021 年第 1 四半期も、『メイプルストーリー』、『風の王国:Yeon』、『KartRider Rush+』などがグループ事業を牽引すると予想しています。その結果、中国における『アラド戦記』が対前年同期で減少することを見込むものの、グループ売上収益は横ばいから増収となることを見込んでいます。

売上収益は、会計基準ベースで前年同期比 0%から 8%の増加、一定為替レートベースでは 3%の減少から 5%の増加となる、828 億円から 891 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 15%の減少から 1%の増加、一定為替レートベースでは 17%から 2%の減少となる、353 億円から 419 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、営業利益の減少に加えて、為替差益 187 億円を認識した前年同期との比較となることから、会計基準ベースで前年同期比 48%から 38%の減少、一定為替レートベースでは 49%から 40%の減少となる、260 億円から 309 億円のレンジを予想しています。

韓国では集中戦略の成果により、『メイプルストーリー』、『アラド戦記』、『サドンアタック』及び 12 月の大型アップデート以降、好調を持続している『メイプルストーリーM』が再び二桁成長することを見込んでいます。

また、『風の王国：Yeon』、『KartRider Rush+』及び『FIFA MOBILE』の寄与により、PC 及びモバイル売上収益共に対前年同期で成長することを予想しています。

その結果、売上収益は会計基準ベースで 28%から 35%の増加、一定為替レートベースでは 24%から 31%の増加となる 511 億円から 538 億円となり、高い比較対象である前第 1 四半期との比較で再び増収となることを予想しています。

韓国のモバイル事業は、前年同期比で成長を見込む一方で、対前四半期では、主に『風の王国:Yeon』及び『KartRider Rush+』の減収により、売上収益が減少することが予想されます。ローンチから一定の時間が経過し、ユーザーベースも徐々に落ち着き始めたことから、前四半期比でユーザー数が減少することを見込むためです。

『風の王国:Yeon』、『KartRider Rush+』共に充実したコンテンツの提供、イベントなど、既存ユーザーに継続的に楽しんで頂けるための取り組みを行うと共に、新規ユーザーの獲得及び休眠ユーザーの再獲得も行い、長期運用のための施策を行って参ります。

中国では、『アラド戦記』の売上収益が減少することを見込み、売上収益が前年同期比で会計基準ベース 36%から 28%の減少、一定為替レートベースでは 37%から 30%の減少となる 216 億円から 242 億円となることを予想しています。

尚、当第 1 四半期の業績予想には、『アラド戦記モバイル』の売上収益は含まれていません。
『アラド戦記モバイル』については、現在もパートナーのテンセントと引き続き密に連携しています。また、テンセントからは、ローンチに向けて準備が進捗しているとの情報を得ております。近日追加情報が得られることを期待していますが、現在ローンチのためにいくつか必要な対応をテンセントにて行っています。

PC 版『アラド戦記』は 1 月 21 日に旧正月アップデートを実施し、ダンジョンの追加やアバターパッケージ販売を行っています。

アクティブユーザー数及び課金ユーザー数は、第 4 四半期から安定的に推移していますが、昨年との比較では減少しており、旧正月のパッケージ販売も前年同期で減少することが見込まれます。

また、レベルキャップ開放や三次覚醒を含む大型アップデートも実施した前年同期との比較でもあることから、売上収益は減少することが予想されます。

短期的にユーザー指標が大きく改善することは見込んでいませんが、中長期的に再度成長を促していけるよう、季節のアップデートに加えて、新規ユーザー及び離脱ユーザーの再獲得を目的としたアップデートなどの準備も現在行っています。

現在のユーザー指標を維持し、安定化させることを最優先課題として注力しながら、中長期的な成長に向けた施策も行って参ります。

日本では、『FIFA MOBILE』、『V4』、『TRAHA』、また、パブリッシャーの Yostar を通じて 2 月 4 日に配信を開始した当社連結子会社 NAT Games 開発のモバイルゲーム『Blue Archive』からの増収寄与を見込んでいます。
これらにより、売上収益は、前年同期比で会計基準ベース 97%から 123%の増加、一定為替レートベースでは 93%から 119 の増加となる 31 億円から 35 億円となることを予想しています。

北米及び欧州では、『メイプルストーリー』が対前年同期で 54%成長した前第 1 四半期との比較で 2 桁成長することを見込む一方で、『Choices』及び 2020 年にサービスを終了した『メイプルストーリー2』の売上収益が減少することを予想しています。

そのため、売上収益は、対前年同期で会計基準ベース 2%の減少から 8%の増加、一定為替レートベースでは 1%から 11%の増加となる 41 億円から 45 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、対前年同期で会計基準ベース 22%から 16%の減少、一定為替レートベースでは 23%から 17%の減少となる 30 億円から 32 億円となることを予想しています。

『KartRider Rush+』による増収寄与を見込むものの、主に、前第 1 四半期に配信を開始した『World of Dragon Nest』やその他のモバイルタイトルの売上収益が減少することを見込んでいます。

2021 年第 1 四半期における営業利益は 353 億円から 419 億円のレンジを予想し、前年同期比で 15%の減少から 1%の増加となる見込みです。

営業利益を上限値で見た場合、対前年同期での主な増益要因は、売上収益の増加です。

また、2020 年第 1 四半期で発生した減損損失 61 億円を 2021 年第 1 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が挙げられます。

一方、対前年同期での主な減益要因は、
第一に、売上収益の増加に伴う変動費の増加です。

第二に、給与及びストックオプション費用を含む人件費の増加です。
当社は、持続的成長、そしてグローバル市場における競争力をより一層強化することを目的とし、開発の中心地である韓国において、2021 年に新たな人事戦略を策定いたしました。
競争が激しい人材マーケットにおいて、優秀な人材を維持し、また新たにトップ人材を獲得することで、世界のエンターテインメント業界をリードする企業を目指してまいります。これに伴い、給与水準の引き上げ及びより一層個人の成果に即し、強化されたインセンティブ報酬制度を取り入れることを決定しました。
新報酬制度の導入による人件費の増加がストックオプション費用の増加、また通常の定期昇給に加わり、対前年同期で人件費の増加を大きく見込んでいます。

第三に、『KartRider Rush+』及び『風の王国：Yeon』の継続的なマーケティングなどに係る広告宣伝費の増加です。

最後に、外注費の増加を見込んでいます。

営業利益を上限値で見た場合、減益要因が増益要因を相殺し、営業利益は前年同期比でおよそ横ばいとなることを予想しています。

2021 年第 1 四半期もまた、複数の主要タイトルがグループ事業を牽引し、中国『アラド戦記』の減収を見込むものの、グループ全体では売上収益が対前年同期で横ばいから増収となることを予想しています。

2021 年も引き続き、日々のオペレーションを確実に行い、主要タイトルを安定運用していくことに注力して参ります。
そして、長期に渡り、当社の収益基盤を構成していく新しいバーチャルワールドのローンチを通じて、グループ事業の継続的な成長を目指して参ります。

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、2020 年度の株主還元計画の通り、2020 年 12 月 31 日の株主名簿に登録の株主に対して、1 株当たり 2.5 円の期末配当を行う予定です。

尚、2021 年も半期で 1 株当たり 2.5 円の配当を実施予定です。

また、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、現時点において具体的なアナウンスは行っておりません。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 4 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 58%にあたる 924 億円の投資を完了し、295 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。
質疑応答の前に、今日お話したことを 3 点に要約します。

一つ目は、バーチャルワールド事業は、他のゲーム事業とは根本的に性質が異なるという点についてでした。
事業の営み方が異なるため、皆さんが我々の事業を分析する際も、他分野のゲーム事業とは違った見方をする必要があります。実世界におけるテーマパーク事業のように、バーチャルワールド事業は新作なしでも大きく成長することが可能です。
ネクソンを従来のゲーム会社の一つと考え、カタリスト探しをしてしまえば、当社の事業を理解するのは難しいでしょう。この重要な点を、2020 年に当社は再び証明しました。中でもこれを反映したバーチャルワールドが、配信から 17 年目で売上を 2 倍に成長させた韓国の『メイプルストーリー』です。

二点目は、それでも 2021 年に新しいバーチャルワールドをローンチすることを大変楽しみにしているということです。これらは短中期的なカタリストになることは間違いありませんが、我々にとっての成功は、他の主要タイトル同様に、何年もかけてこれらを成長させていくことです。

最後に、これら全てを考慮すると、2020 年は当社にとって素晴らしい年でした。何より重要なのは、この先何年も当社を支える事業基盤を確立できたことです。

それでは、これより質問をお受けします。