株式会社ネクソン

2024 年第 3 四半期　Prepared Remarks

2024 年 11 月 12 日

イ・ジョンホン　代表取締役社長

皆様、こんにちは。決算電話会議へのご参加ありがとうございます。先ほど当社の直近の業績及び業績予想を記載した決算レターを掲載しました。

本日は、質疑応答に入る前に、当社の業績が 9 月に実施したキャピタル・マーケット・ブリーフィングで発表された成長戦略及び経営目標とどのように整合しているかご説明したいと思います。

当第3四半期は、実績あるフランチャイズの成功を基盤として、大ヒットフランチャイズのポートフォリオに新たな柱を追加するという当社の成長戦略に対する自信を後押しするものとなりました。当社のライブ運用チームによる継続的なコンテンツアップデートやサービス改善は、単なる「パッチ」や短期的な改善に留まりません。それぞれの施策において、プレイヤーに更なる楽しさを提供し、長期間にわたって売上収益及び収益性を向上させることを目的としています。

第3四半期業績にはこの取り組みの着実な成果が表れています。売上収益は、為替のマイナス影響を受けて想定をわずかに下回りましたが、前年同期比13%増の1,356億円で着地し、過去最高の四半期売上収益を達成しました。また、営業利益は、前年同期比11%増の515億円で着地し、過去最高の第3四半期営業利益を達成しました。

当社のIP成長戦略は大きく進展しました。3大フランチャイズにおける合計売上収益が前年同期比で15%増加するなど垂直方向への成長に加え、新規IP『The First Descendant』により水平方向への成長を達成しました。

『アラド戦記』フランチャイズの合計売上収益は、主に『アラド戦記モバイル』を5月21日に中国で配信開始したことにより、前年同期比で142%増加しました。モバイル版では、第4四半期に複数のアップデート、2025年度第1四半期には旧正月アップデートを実施予定です。当社は、このゲームが『アラド戦記』フランチャイズに安定的に貢献できるよう、運用してまいります。

また当社は、PC版『アラド戦記』の成長を活性化させることにも注力しています。第4四半期に新規コンテンツを投入し、加えて新規エリアの導入、レベルキャップの開放、成長及び強化システムの改善を含む大型の旧正月アップデートも準備しています。

次の成長サイクルの確立には、プレイヤーの声に真摯に耳を傾け、長期間にわたって持続的な成長を促す一連のアップデートを提供することから始まります。それは経験、イノベーション、そして忍耐力を必要とする戦略です。当フランチャイズを20年間運用した経験から、PC版を再成長させるために、長期的な観点から取り組むべきことを私たちは知っております。

『アラド戦記』フランチャイズを成長させる当社の戦略は、既存ゲームのアップデートに留まらず、フランチャイズを新しいプラットフォームや市場へと拡張する、完全新規のゲーム開発も含みます。『The First Berserker: Khazan』、『Dungeon&Fighter: Arad』及び『Project OVERKILL』もその一環です。

既存タイトルの刷新と全く新しい体験の提供により、『アラド戦記』の巨大なファンベースを成長させるということは、野心的な目標です。しかし、一連のアップデートや新規タイトルの提供を通して『アラド戦記』フランチャイズの合計売上収益を2023年度から2027年度にかけてCAGR 25%で成長させるという目標の達成に自信を持っています。

PC版『メイプルストーリー』については、主要な市場である韓国以外の地域における売上収益が、前年同期比で23%成長し、日本、北米及び欧州、その他の地域において、それぞれ過去最高の第3四半期売上収益を達成しました。

これは、世界中の各地域のプレイヤー嗜好に合ったコンテンツ開発やプロモーションを可能にする、ハイパーローカライゼーション戦略の正しさを証明するものです。ハイパーローカライゼーションは、各地域のプレイヤーに合ったゲーム体験を提供することで、既存フランチャイズの成長を促進する可能性を大きく秘めています。

『アラド戦記』と同様に、『メイプルストーリー』では、フランチャイズ拡張のため新しいゲーム体験の提供に取り組んでいます。10月には、北米及び南米で『MapleStory Worlds』をソフトローンチしました。また、第 4 四半期に『MapleStory Universe』におけるPC向け新規MMORPGである 『MapleStory N』の大規模テストを実施できるよう準備を進めています。

ハイパーローカライゼーション及び新しいゲーム体験を提供するフランチャイズの拡張により、2023年度から2027年度にかけて、『メイプルストーリー』フランチャイズの売上収益をCAGR 14%で成長させていく目標です。

最後に、『FC』フランチャイズは安定した業績をあげています。昨年の高い水準との比較にもかかわらず、2024年はフランチャイズの通期売上収益が2023年に近い水準となることを予想しています。

一方で、新作ゲームを安定的な業績の柱に成長させる水平方向への成長戦略においても、『The First Descendant』の配信開始により、当第3四半期において大きな進捗が見られました。

『The First Descendant』では、グローバル売上収益の約75%を欧米市場が占めたということを特に喜ばしく思います。当社は引き続きプレイヤーの意見に応え、高品質のアップデートを行うことにより、今後もこのゲームの好調を持続させていきます。

ストックホルムを拠点とするEmbark Studiosは、グローバル市場における当社の存在感を着実に高めています。『THE FINALS』は、9月にシーズン4をリリースして以降、プレイヤーエンゲージメントが大きく改善しています。また、Embarkの2作目である『ARC Raiders』は、ゲームのコアとなる要素を改良することを目的とした大規模な公開テストを10月に完了しており、6月に実施されたテストと比較して、プレイヤーのセンチメントが著しく改善しました。『ARC Raiders』は、2025年のリリースに向けて順調に開発が進んでいます。

また、世界で最も長くサービスを続けているグラフィックMMORPGの後継作である『風の王国2』をPC及びモバイル向けに開発中であることを10月に発表しました。この後継作は、『風の王国』のプレイヤーベースを拡大するために、懐かしさと新鮮なゲーム体験の両方を提供します。
新作ゲーム、新しい市場への進出やプラットフォーム展開を含む当社の水平方向への成長戦略により、2023年度から2027年度にかけて約1,000億円の売上収益を追加で生み出すことを目指しています。

CFOの植村の説明に移る前に、2027年度の経営目標を達成するための当社の長期的アプローチについて、重要な点をご説明いたします。

今後数四半期にわたり、当社は売上収益と営業利益を飛躍的に成長させるために、長期的なビジョンのもとで引き続き投資を進めてまいります。これには、既存のフランチャイズを強化することと、イノベーションを推進しフランチャイズのポートフォリオを拡大することの両方が含まれます。この取り組みは、経営成績に一時的な影響を及ぼす可能性がありますが、事業を次のレベルに引き上げるために必要なステップであり、プレイヤー体験を向上させ、株主の皆様に永続的な価値を生み出すことを過去30年の経験から理解しています。

この取り組みを進めることで、2023年度から2027年度の間にCAGR 15%で売上収益を成長させ7,500億円とすること、CAGR 17%で営業利益を成長させ2,500億円にすること、この2027年の経営目標に向かって、着実に歩みを進めることができると自信を持っています。

これは高い目標ですが、当社はそれに怖気づくどころか、目標を達成するためのリーダーシップや戦略に間違いはないという自信を増しています。
この自信を反映して、200億円相当の自己株式の取得を市場買付にて明日から実施することを取締役会にて承認しました。

次の大きな成長の波を作り出すための経験、長期的なビジョン、及び自信が当社にあることを投資家の皆様にご理解いただければ幸いです。

それではこれよりCFOの植村から、ご説明をいたします。

植村士朗　代表取締役最高財務責任者

有難うございます。

当第 3 四半期は、主力 IP である『アラド戦記』を中国市場にモバイル展開させることで垂直方向への成長を、新規 IP である『The First Descendant』を欧米市場に展開させることで水平方向への成長に取り組みました。これらの IP 成長戦略により、会計基準ベースで前年同期比 13%増加、一定為替レートベースで 12%増加となる 1,356 億円で着地し、過去最高の四半期売上収益となりました。

業績予想対比では、為替のマイナス影響を受けて想定をわずかに下回りましたが、業績予想ベースの為替前提では想定のレンジ内での着地でした。

『アラド戦記』フランチャイズは、第 2 四半期に中国に展開した『アラド戦記モバイル』が引き続き貢献し、フランチャイズの合計売上収益は前年同期比 142%増加しました。

中国の PC 版『アラド戦記』ではゲーム内経済バランスの改善が徐々に進みましたが、国慶節アップデートが期待したほど反響を得られなかったため、売上収益は想定を下回りました。

『メイプルストーリー』フランチャイズの合計売上収益は、韓国における PC 版の大型アップデートや中国におけるモバイル版の配信開始により、フランチャイズ全体で過去最高の四半期売上収益を記録した 2023 年第 3 四半期との比較で減収となりました。

韓国の『メイプルストーリー』の売上収益は当社業績予想を下回りましたが、ネットプロモータースコアが 1 月から 9 月にかけて 19 ポイント改善するなど、プレイヤー体験と満足度を改善するという長期的なアプローチの成果が見られました。

韓国以外の地域における『メイプルストーリー』の売上収益は、地域の文化やプレイヤー嗜好に合ったコンテンツ開発をベースとしたイベント及びプロモーションによるハイパーローカライゼーション戦略が功を奏し、想定を上回り、前年同期比で 23%成長しました。また、日本、北米及び欧州、その他の地域の全てにおいて、過去最高の第 3 四半期売上収益を達成しました。

『FC』フランチャイズは、過去最高の第 3 四半期売上収益を記録した 2023 年第 3 四半期との比較となることから、想定通り前年同期比で減収となりました。

その他の主要タイトルでは、7 月 2 日に配信を開始した『The First Descendant』が想定を下回ったものの、欧米を中心に好評を博したことから、大きく増収に寄与しました。

営業利益は、前年同期比で 11%増加となる 515 億円となり、当社業績予想レンジ内で着地しました。売上収益は想定を下回ったものの、プラットフォーム手数料、人件費及び広告宣伝費が想定以下であったことが要因です。

四半期利益は、前年同期比で 23%減少となる 270 億円となり、業績予想を下回りました。現金預金等に係る 196 億円の為替差損を認識したことが主な要因です。

2024 年第 4 四半期業績予想
第 4 四半期のグループ売上収益は、前年同期比で会計基準ベース 1%の減少から 12%の増加、一定為替レートベースで横ばいから 12%の増加となる 838 億円から 947 億円のレンジとなることを予想しています。

3 大フランチャイズの合計売上収益は前年同期比で 14%から 28%の増加を予想しています。

『アラド戦記』フランチャイズの売上収益は、前年同期比で 2 桁成長することを見込んでいます。

『アラド戦記モバイル』は、5 月のローンチ時の爆発的な勢いから第 3 四半期には想定通り落ち着いてきました。第 4 四半期は弱い季節性もあり、売上収益が前四半期比で減少することを予想しています。第 4 四半期中に複数のアップデートを予定しており、2025 年第 1 四半期には重要な旧正月アップデートを導入予定です。
長期的に安定して業績に寄与できるよう注力してまいります。

PC 版『アラド戦記』は、引き続き前年同期比で減収を見込んでおります。ゲーム体験を改善し、長期的に売上収益と収益性を向上させていくために、第 4 四半期に新規コンテンツを投入し、また、旧正月に向けて大型アップデートを準備しております。
『メイプルストーリー』フランチャイズの売上収益は前年同期比で減少することを見込んでいます。

PC 版『メイプルストーリー』は、韓国において前年同期比で売上収益が減少することを見込んでいますが、12 月に予定している冬季アップデートにより、弱い季節性にも関わらず前四半期比で売上収益が増加することを見込んでいます。

韓国以外の地域である、中国、日本、欧米及びその他の地域の合計売上収益は、ハイパーローカライゼーション戦略により、前年同期比で 2 桁成長することを見込んでいます。

『FC』フランチャイズの売上収益は前年同期比で 2 桁成長することを見込んでいます。その結果、2024 年通期は過去最高の売上収益を記録した 2023 年に近い水準となることを予想しています。

また、年内に韓国で配信開始予定のPC向け新作マルチプレイヤー・オンライン・バトル・アリーナ『SUPERVIVE』からの寄与も見込んでおります。

営業利益については、第 4 四半期において開発中のパブリッシングプロジェクトの終了を決定したことにより、前払ロイヤリティの減損損失 65 億円を業績予想に織り込んだことから、13 億円の営業損失から 72 億円の営業利益のレンジを予想しています。減損損失を除いた営業利益は、52 億円から 137 億円のレンジとなる見込みです。

費用面では、業績連動賞与や従業員数の増加による人件費の増加や、『FC』フランチャイズの成長によるロイヤリティ費用の増加を見込んでいます。一方で、ロイヤリティビジネスである中国の『アラド戦記モバイル』を除いたモバイル売上収益の減少に伴う支払手数料の減少を見込んでいます。

四半期利益は、5 億円から 61 億円のレンジを見込んでいます。

最後に、株主還元についてご説明します。

9 月に実施したキャピタル・マーケット・ブリーフィングにて、新しい株主還元方針を発表しました。当社は資本効率の指標として、ROE10%以上を最低限の基準とし、中長期的には 15%を目指してまいります。また、減損損失などの一時的費用を除く前年度の通期営業利益のうち、33%以上を配当と自社株買いによって株主に還元いたします。

また、当方針の一環として、期末の配当予想を 1 株当たり 7.5 円から 15 円に倍増し、年間配当予想を 1 株当たり 15 円から 22.5 円に修正いたしました。

加えて、2 月に公表した 3 年間で取得総額 1,000 億円を上限とする自己株式取得の方針に基づき、2024 年 11 月 13 日から 2025 年 1 月 31 日までの間に 200 億円相当の自己株式の取得を市場買付にて実施することを取締役会にて決議しました。残枠である 500 億円については、投資機会、財務状況及び市場環境等を総合的に勘案の上、期限である 2027 年 2 月までに取得を完了する予定です。

それではこれよりイ・ジョンホンによる説明に戻ります。

イ・ジョンホン　代表取締役社長

有難うございます。

要約すると、当社の IP 成長戦略に大きく進展が見られました。ライブ運用を強化し新しい体験を提供することに注力することで既存のフランチャイズを垂直方向に成長させています。また、今年『The First Descendant』が好調なスタートを切ったことや、有望な新作ゲームの開発が進んでいることは、当社の水平方向への成長戦略の進展を反映しています。

今後、売上収益及び営業利益を長期的に成長させるために投資に注力してまいります。

当社の新しい株主還元戦略や自己株式の取得は、当社の中期的な成長戦略に対する強い自信の表れとして、投資家の皆様にご認識いただければ幸いです。

それでは、ご質問を受け付けます。