2024 年度第 4 四半期決算電話会議（2025 年 2 月 13 日開催）

質疑応答要約

【Q】　直近数四半期において『アラド戦記』の売上収益が想定よりも弱かったことを踏まえて、人材や開発能力に対する今年の投資の計画において変更はありますか。また、昨年 9 月のキャピタルマーケットブリーフィングで掲げていた利益成長の実現は依然として可能だとお考えでしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

2025 年は将来の成長を確保するための投資の期間と捉え、引き続き人材への投資を行ってまいります。中国『アラド戦記』に関する当社及びテンセントの分析の結果、中国のユーザー嗜好に合わせたハイパーローカライゼーションと、幅広いコンテンツ拡充が必要と考えております。テンセントとの共同開発によるクオリティの向上およびハイパーローカライゼーションの強化を行うことで、将来の成長を確保してまいります。2024 年と 2025 年の人材などへの投資は、短期的には営業利益に対するプレッシャーを生じさせるかもしれませんが、それによって将来的な成長が見込めると考えております。したがって、引き続き 2027 年の経営目標の実現を目指して経営を行ってまいります。

【Q】 キャピタルマーケットブリーフィングで掲げていた、『アラド戦記』フランチャイズにおける目標に変更はありますか。また、『The First Berserker: Khazan』、『Project OVERKILL』、『Dungeon&Fighter: ARAD』をその中でどのように位置づけていますか。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

9 月のキャピタルマーケットブリーフィングの際にも申し上げた通り、当社は『アラド戦記』の計画に自信を持っています。昨年は 1 年間かけて、PC 版『アラド戦記』の改善に向けた準備を行ってまいりました。その中で実施された 1 月の旧正月アップデート後、韓国におけるアクティブユーザー数は過去 3 年間で最高レベルを記録し、低迷期から 300%成長という早急な改善が見られました。

韓国よりスローペースではありますが、中国でも韓国と同様、本アップデート後にプレイヤーのエンゲージメントが向上しています。過去の旧正月アップデートでは、アクティブユーザー数は当日に急増し翌日からは徐々に低下するというパターンが大半でしたが、今回はアップデート当日以降もアクティブユーザー数は増加しています。また、本アップデート以降はゴールドの状況も良好です。テンセントとの共同開発によって PC 版とモバイル版の両面におけるコンテンツの拡充とハイパーローカライゼーション強化を行うことで、収益の改善にも繋がっていくと考えています。

今年 3 月末にリリース予定の『First Berserker: Khazan』は、『アラド戦記』IP を欧米圏に広めるための戦略的プロジェクトと位置付けています。また『Project OVERKILL』および『Dungeon&Fighter: ARAD』については、2027 年までのリリースに向け準備を進めております。

【Q】 エレクトロニック・アーツが FC の業績予想を引き下げましたが、韓国の『FC』フランチャイズの運営状況に影響はありますでしょうか。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

エレクトロニック・アーツ社が言及していたゲームタイトルは、当社の『FC』フランチャイズとは全く別のビルドとなるため、直接の関連はありません。『FC』フランチャイズは韓国においてしっかりとしたプレゼンスを確立しているタイトルで特別悪い状況ではありませんが、今年一年は 2026 年のワールドカップを前に大型のサッカーイベントが無いため、少し苦戦を強いられることが予想されます。

【Q】　今年は M&A の機会が無い分、資金を自社株買いに回していると考えてよいでしょうか。それとも今後は、継続的に 2 年間で 1,500 億円のペースで自社株買いを実行されるのでしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

資金使途に関して、当社は企業の成長を第一に考えており、M&A も含めて常に様々な方法を模索しています。それと同時に、当社は非常に強いバランスシートを有しておりますので、しっかりと株主還元も行っていく所存です。

ただし、会社の状況や情勢、成長のための資金投下状況など様々な要素を勘案しながら株主還元の内容を決めているため、必ずしも 2 年間で 1,500 億円のペースを維持するわけではありません。当社の現在の体力であれば、成長の機会をしっかりと捉えながら、自社株買いを含む株主還元を柔軟に実施していけると考えております。

【Q】　直近の営業利益のボラティリティの高さは、最近ローンチされたタイトルが初動は強いものの、その後低迷していることが要因だと考えています。人件費を継続的に拡大するのは短期的にはバランスが取れていないように感じますが、どのように考えていますか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

当社はオンラインゲームのパイオニアとして、『メイプルストーリー』や『アラド戦記』などの既存 IP を 20 年近くにわたり成長させてきました。一時期調子を崩しても、一定期間をかけて対処すれば回復出来ると過去に証明しておりますし、今後も可能であると信じております。

『THE FINALS』や『The First Descendant』などの新規 IP による直近のタイトルは、既存の IP とは別物と捉えていますが、コンテンツの量と質の向上により、こうした新規タイトルでも長期的に成長させることが可能だと考えています。そして、そのためには人材への投資をしっかりと行う必要があります。現状は、トップラインとコスト増加のバランスが崩れているかもしれませんが、2024 年と 2025 年は投資の年と位置付け、中長期的な成長を実現してまいります。

【Q】　中国『アラド戦記モバイル』の今後のアップデートやコンテンツ追加は、どのように計画していますか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『アラド戦記モバイル』の 1 月の旧正月アップデートは、離脱したプレイヤー及び新規プレイヤーのトラフィック改善を目標としていましたが、それらのプレイヤー層を満足させるコンテンツを提供できなかったことから、十分なトラフィック改善には至りませんでした。しかし、エンゲージメントは現在も良い状態を維持しており、ユーザー規模も数百万人と悪い数字ではありません。

『アラド戦記モバイル』に関して、当社が考えている改善策は次の 2 つです。一点目は、数百万の既存プレイヤーのエンゲージメント維持です。当社がこれまで PC 版で獲得してきたノウハウをモバイル版に適用し、新規コンテンツ開発に活用します。二点目は、離脱してしまったプレイヤー及び新規プレイヤーの取り込みです。テンセントとの共同開発により、モバイル版オリジナルコンテンツの開発・投入を行うことで、新規及び復帰プレイヤーが増えることを期待しています。なお、このテンセントとの共同開発による経済面の変化はございません。

離脱したプレイヤー及び新規プレイヤーのトラフィック状況については前四半期から把握し対策を行っていましたが、今回の旧正月アップデートを通じて、よりスピード感のある対応の必要性を感じました。2025 年は、こうした対応の結果をお見せできるよう誠心誠意努力してまいります。

【Q】　新作のリリースを通した既存 IP の拡大戦略が、あまり株価に織り込まれていないように感じますが、どのようにお考えでしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

『The First Berserker: Khazan』に関して申し上げると、このゲームは『アラド戦記』IP を欧米に広めるための最初のステップとして大きな役割を担っています。そうしたゲームの特性・位置づけを考慮した上で、プレミアムモデル（売り切り型）で販売することを決定しました。マーケットの捉え方との乖離という点では、当社から明確な回答を申し上げるのは難しいですが、当社が出来ることは 2027 年の目標達成に向け、実績を積み重ねるということに尽きると思いますので、愚直に努力をしてまいります。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

2024 年を振り返ると、韓国のマーケットでは主要フランチャイズである『メイプルストーリー』や『アラド戦記』が苦戦しました。また、『THE FINALS』や『The First Descendant』は、初動では予想を上回る好評だったものの、その後はプレイヤーの方から様々なご意見をいただきました。当社の強みは「ライブ運用」にあると過去 30 年間伝え続けてきましたが、今私たちが直面している状況下においてもこのライブ運用の強さを証明していくということに尽きると考えています。

毎四半期の決算説明会の場では中々ご説明する機会のない、中長期的な戦略についてもお伝えしたく、昨年はキャピタルマーケティングブリーフィングという場を設けさせていただきました。そこでご紹介した中長期的な長期的な戦略の実行に向け、着々と準備を進めてまいります。