

平成 23 年 12 月期 決算報告資料

株式会社ネクソン



株主の皆様へ

このたび上場会社として初めての四半期報告をさせていただくこととなり大変喜ばしく思っております。ご存知のとおり、株式会社ネクソンは、2011 年 12 月に東京証券取引所市場 1 部に上場いたしました。ひとえに皆様のご支援の賜物と感謝しております。上場という社史に残るこの重要な節目を迎えることは身に余る光栄であり、ネクソンの成長を分かち合う新たな株主の皆様を心より歓迎申し上げます。

さて、当社は一般的な上場企業とは少し違った方法にて決算報告を行います。四半期毎に、決算短信（四半期）に加えて、株主様に向けた文書（決算報告資料）を当社ウェブサイト上に掲載する他、海外機関投資家の皆様を対象とした電話会議を開催し、各四半期における当社の決算内容及び概要のご報告ならびに当社経営陣との Q&A 形式のセッションを行う予定です。このような方法により、なるべく効果的に当社が営む事業に対するご理解を深めていただく一助となる最良な情報を、大切な株主の皆様ならびに機関投資家の皆様にご提供して参りたいと考えております。

上場後、初めての決算報告ということもあり、当社からまだ十分なお説明ができていない部分があるかと思しますので、少しご説明させていただきますと、当社は F2P（基本プレイ無料）型のオンラインゲームにおけるトップ企業であり、熱中型のゲーム体験を世界中のユーザーに提供しております。1994 年に設立され、1996 年以降は黒字経営となりました。当社は、世界で初めてグラフィックスを使用した多人数同時参加型オンライン RPG（MMORPG）を開発した会社であり、また、ゲーム業界において最も収益性が高く、最も成長著しいセクターとなっている F2P ゲームにおけるアイテム課金制のコンセプトをいち早く導入したと認識しております。

IDG 市場調査会社によると、今日における世界のゲームソフト市場は 520 億ドルといわれています。その中において最大の成長を遂げているビデオゲーム市場セグメントは、自由にプレイできるオンラインゲームのカテゴリ内にあります。世界中でゲームビジネスに劇的な変化をもたらしているオンラインゲームですが、その経済的価値を解き明かす鍵は「F2P」のビジネスモデルにあります。

ネクソンは現在、世界 100 か国以上において、各国のパートナーと共に 50 以上のオンラインゲームを配信しております。当社は、オンラインゲームの開発会社兼配信会社であり、その登録アカウント数は世界中で 13 億を達成しております。

オンラインゲーム会社の中において当社は、世界中で収益を上げられる環境を持っており、真のグローバル化と熱中型の長期的な「特別な体験」の提供に注力することを両立しております。当社には、世界中に膨大な数の熱心なユーザーがおり、今現在も更に増え続けております。また、ネクソンが注力する既存ゲームの継続的なアップデートや改良、及び個性的な新規ゲームタイトルの導入により、プレイヤーは長期的に深くゲームに熱中します。その結果、当社のゲームは何か月、何年とプレイされ続けることになります。このアプローチにより、プレイヤーはゲームのオンライン・コミュニティの一員となり、そのゲームに多くの時間を費やすため、当社は非常に魅力的な経済的価値の提案を発展させることが可能となっております。



第4四半期及び通期業績

2011年12月31日に終了した第4四半期において、当社の主要財務指標はいずれも成長し、好調な業績を収めることができました。この業績は、F2P（アイテム課金制・基本プレイ無料）型ビジネスモデルの成果、オンラインゲームの開発・配信・運営会社としての継続的な成功、及び当社の事業領域のさらなる拡大を反映していると考えております。

具体的には、第4四半期においては、当社の基本的なユーザー指標である登録数、ユーザー・エンゲージメント及び収益率が引き続き成長しました。また、当社は各地域において定期的にゲームのアップデートを実施しており、いくつかの重要な戦略的発表を行いました。こうした取り組みが、急成長を遂げているエンゲーシング・ゲームの開発者、または世界有数のグローバル・オンライン・エンタテインメント企業としての当社ブランドの世界での知名度の向上に貢献したものと考えております。

下表は当社の当第4四半期、及び比較期間として前第4四半期の業績概要を示したものです。

連結業績データ（抜粋） （百万円、ただし1株当たり金額を除く）

	2010年		2011年					変動率（%）	
	第4 四半期	通期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	通期	通期	第4 四半期
売上高	18,065	69,781	20,809	20,456	24,156	22,190	87,613	26%	23%
営業利益	6,660	30,183	9,340	8,605	10,948	9,354	38,249	27%	40%
当期純利益	4,237	21,638	7,586	5,120	7,232	5,816	25,755	19%	37%
調整後当期純利益 ¹	4,656	22,482	7,968	5,507	7,582	6,153	27,211	21%	32%
1株当たり純利益²									
EPS	12.01	61.32	21.50	14.51	20.39	15.59	71.65		
調整後EPS	13.19	63.71	22.58	15.61	21.37	16.49	75.70		
現金及び預金	32,331	32,331	33,341	44,291	44,278	132,479	132,479		

注記：

*金額は日本の会計基準に基づき作成されており、百万未満は切り捨てられています。そのため、百万円未満を四捨五入する基準で作成された Offering Circular に記載の数値と異なる場合があります。

¹ 調整後当期純利益とは、JGAAP（日本の会計基準）及び IFRS（国際財務報告基準）で要求されている取得に関する非現金償却費用を除外した、GAAP に基づかない数値です。当該数値は、投資者に U.S. GAAP に基づく他社の当期純利益との比較を可能にするために提供しています。

² 2011年7月21日付で実施した株式1株につき100株の分割を反映したものです。

当第4四半期の業績は、韓国ウォン及び米ドルに対する円高の影響を受けました。下表は、当第4四半期における為替の変動の影響を排除した当社の成長率を示すため、為替レートを一定と仮定した場合の当社の売上高を示したものです。

2011年12月期 通期売上実績比較	2010年度（通期）	2011年度（通期）	前期増減	前期増減 （一定の為 替レート）
（百万円）				
連結売上高	69,781	87,613	26%	32%
主な地域				
韓国	24,692	28,613	16%	22%
中国	21,580	32,785	52%	60%
日本	12,197	13,016	7%	7%
北米	5,598	6,337	13%	24%
欧州及びその他の地域 ²	5,711	6,861	20%	27%

2011年12月期 第4四半期売上実績比較	2010年第4四半期	2011年第4四半期	前期増減	変動 (一定の為 替レート)
(百万円)				
連結売上高	18,065	22,190	23%	31%
主な地域				
韓国	6,196	7,224	17%	26%
中国	5,664	8,281	46%	57%
日本	3,244	3,687	14%	14%
北米	1,554	1,407	-9%	-4%
欧州及びその他の地域 ²	1,405	1,590	13%	22%

¹ 上表は、売上高が発生した地域に基づく売上高の内訳を示したもので、ネクソンの現地法人ベースの売上高を示したものではありません。

² その他の地域：英国、その他のアジア諸国、及び南米諸国

当第4四半期の売上高は 221.9 億円で、昨年度の第4四半期と比べて 23%の増加となりました。これは会員数の増加及びユーザー収益力の継続的な向上の成果です。為替レートが一定という仮定の下での連結売上高は前年同期比で 31%増加いたしました。当第4四半期の連結営業利益は、93.5 億円で、為替によるマイナスの影響にもかかわらず前年同期比で 40%の増加となりました。当第4四半期の営業利益率は昨年の 37%から 42%へ上昇いたしました。これらの堅調な業績の背景には、当社の主力製品の売上、新しくサービスを開始したいくつかの新作に対する強い人気を示す初期兆候や、中国での予想を上回る成長があります。

2011 年 12 月 31 日に終了した年度における売上高も、会員数の増加及びユーザー収益力の向上により前年度から 26%増加し 876.1 億円となりました。為替レートが一定という仮定の下での連結売上高は、前年比で 32%の増加でした。2011 年度の連結売上利益は 382.4 億円で前年比 27%の増加となりました。当年度の営業利益率は 44%で、昨年度からは 43%増加いたしました。

2011 年度は、当社のすべての収益指標が成長いたしました。当第4四半期の平均月次アクティブ・ユーザー数 (MAU) は 80 百万人で、2010 年度第4四半期の 77.1 百万人から増加しています。重要なポイントとしては、当社の課金ユーザー・トレンドも前年同期比で上昇しており、2010 年第4四半期の課金率が 8.3%であったのに対して、2011 年第4四半期は 9.9%でした。当社の当第4四半期におけるグローバル・ベースでの課金ユーザー当たり平均収益 (ARPPU) は 1,350 円で、2010 年度第4四半期の 1,305 円から増加しました。当社の収益項目は、四半期毎及び年度毎に変動する可能性があることを認識しておく必要があります。例えば MAU は、課金率が低下した年度に増加する可能性があり、逆のケースが生じる可能性もあります。また、MAU、課金率及び ARPPU は、地域によって大きく変動する傾向があります。したがって、当社は顧客ベースからの収益を最大限とするために、収益のすべての要素を管理するアプローチを採用しています。さらに、最大同時接続ユーザー (MCCU) は、同期型生配信ゲーム・コミュニティの中の総アクティビティ・レベルを示す指標で、熱中型 F2P ゲーム会社が注意深くモニターしています。MCCU については下記の個別のゲームの項で詳述いたします。

当社の2大タイトルである『メイプルストーリー』と『アラド戦記』は引き続き売上を伸ばしており、2011 年度にはサービス開始以来最高の売上高となりました。これら2つのタイトルで全世界の売上高の約 58%を占めています。当社のその他の上位6ゲーム (『サドンアタック』、『マビノギ』、『カウンターストライクオンライン』、『カートライダー』、『アトランティカ』、『コンバットアームズ』) も 2011 年度は売上高を伸ばしており、このうち5つは過去最高の売上高を達成しています。『カートライダー』は、2007 年度に計上された売上高が過去最高ですが、2011 年の売上高も増加しており、2年連続での売上増となりました。これらの既存ゲームが成長を続けていることが、当社が新作ゲームを投入する際の強い基盤となっております。

『サイファース』、『ドラゴン・ネスト』、『サドンアタック』、『マビノギ英雄伝（北米及び欧州では『ヴィンディクタス』）』といった、当社の新しい作品の売上も好調な滑り出しで、今後は売上高上位作品に名を連ねることになると確信しています。

真のグローバル企業を目指すネクソンは、世界中の様々な市場で事業活動を行っています。各地域のユーザーや成長の特徴は異なっており、当社は主要地域ごとに事業を管理し、業績を報告しています。当第4四半期における当社の主要地域ごとの主な業績及び展開は以下のとおりです。

韓国

当社の創業地でもある韓国における業績は引き続き好調で、当第4四半期における当社グループ総売上高の約33%を占めました。2011年度第4四半期の売上高は72億円で、前年から17%の増加となりました。為替レートを一定と仮定した場合の増加率は26%でした。

韓国は、ブロードバンド普及率においては世界トップクラスの市場で、DFCの「Online Game Market Forecast」によれば、約87%の家庭がブロードバンド・インターネットに接続されています。接続スピードも平均55.59 Mbpsで、米国平均の14.67 Mbps（OECD.org発表）に比べて非常に速いものです。また韓国のF2Pゲーム業界の大手企業は経験豊富で10年以上にわたりF2Pゲームの開発を行っており、非常に競争の激しい地域となっています。こうした状況の中、ネクソンは韓国で目覚ましい成長を遂げており、2011年度の成長率は前年同期比16%（為替レートを一定と仮定した場合は同22%）でした。これは、韓国のオンラインゲーム市場が、ブロードバンド市場の成熟後も引き続き成長を続けており、ネクソンはそのゲーム市場の成長を上回る速さで成長していることを表していると言えます。この傾向は、ブロードバンドの普及や接続スピードがまだ開発の初期段階にある他の地域での当社の事業活動にとっても良い兆候となることを期待しています。

当第4四半期中に、当社はクリスマス休暇の時期に合わせて『メイプルストーリー』、『アラド戦記』、『エルソード』やその他の主要タイトルのコンテンツの大型アップデートを実施しました。『メイプルストーリー』に関しては、「ジャスティス」と「ミステリアス・ファントム」の2つのアップデートを実施し、2種類の新たな職業とナビゲーション機能のほか、多数のクエストも追加されました。これらの『メイプルストーリー』のアップデートにより利用数やエンゲージメントが大幅に増加し、MCCUは321,868に達しました。

『アラド戦記』に関しては、「新しい男メイジ」アップデートを実施し、新しい男の魔界人クラスや、キャラクターの能力値を上げるアイテム、新しいスキルなどを追加しました。当第4四半期中に、韓国の『アラド戦記』のMCCUは241,309を達成しました。また、当社は『カートライダー』及び『マビノギ』についてもホリデーシーズンに向けたアップデートを実施しました。

当社の開発チームは2011年度上半期にアクションゲーム『サイファース』のサービスを開始しました。当ゲームは韓国ゲーム大賞で「人気賞」と「最優秀賞」を受賞し、サービス開始以降、好調な業績を上げており、当第4四半期のMCCUは現時点までの過去最高で81,492となりました。当社は韓国における『サイファース』のサービス開始から短期間でこの展開に手ごたえを感じており、今後当社の人気作品の1つに名を連ねることになると確信しています。当社の人気MMORPGの1つである『エルソード』も50,197という過去最高のMCCUを達成しています。

当第4四半期において、当社はいくつかの重要な配信契約を締結しました。その1つはドイツの開発会社Crytek社と締結したファースト・パーソン・シューティング・ゲーム（FPS）『ウォーフェイス』の韓国及び台湾での配信に関するものです。このゲームは現在開発中で、2013年初頭にオープンβテストを開始する予定です。

当社はまた、当第4四半期中に2件の株式投資に関する発表を行いました。まずはJCエンターテインメント・コーポレーション株式16.34%の取得です。JCエンターテインメント・コーポレーションは、ヒップホップ音楽とストリート・スポーツを組み合わせ、ユニークなキャラクターや内容が人気の『フリースタイル』シリーズのゲームで知られる会社です。11月には、

北京完美時空網絡技術有限公司（パーフェクト・ワールド）と共同でジョイント・ベンチャーを立ち上げ、その新会社を通じてパーフェクト・ワールドのゲームタイトルを韓国市場で配信することを公表しました。この提携は、当社のオンラインゲーム配信に関する豊富な経験及び韓国ゲーム市場での確立された能力と、パーフェクト・ワールドの持つ新ゲームの制作パイプラインを融合させるものです。このパートナーシップによる最初のタイトルは 2013 年に配信を開始する予定です。

当第 4 四半期に、当社は韓国で堅調な業績を収めました。深刻なハッキング攻撃も受けました。既にご報告のとおり、『メイプルストーリー』の韓国のサーバー・セキュリティが侵害され、約 13.2 百万ユーザーの基本ログイン情報が不正にアクセスされた可能性があります。ただし、当社ではクレジット・カードや口座番号といった情報を保存していないため、決済関連の情報は流出していません。当社は現地の警察や関係当局と緊密に協力しています。このハッキング攻撃の結果、11 月に『メイプルストーリー』のサービスが 1 時間停止しましたが、これによる韓国での『メイプルストーリー』の収益への影響はないと考えています。当社が現在積極的に取り組んでいるセキュリティの導入面及び技術面の強化については後述します。

当第 4 四半期中、韓国ではシャットダウン制度（通称「シンデレラ法」）が施行されました。当制度のもとでは、ゲーム会社は 16 歳未満の青少年による自社のゲームへの午前 0 時から 6 時までのアクセスを禁止することが求められています。当法律の導入については韓国メディアにより大々的に報道されましたが、該当する年代の当社のゲーム利用者はこれらの時間帯に利用していないため、これまでのところ当該法律による収益への大きな影響はみられておりません。

中国

当社の中国における事業は引き続き著しい成長を遂げています。当第 4 四半期における中国の売上高は 82.8 億円で前年比 46%の増加となりました。この売上高は総売上高の約 37%を占め、当第 4 四半期に最も成長した地域となった中国が売上高ベースでトップとなりました。為替レートを一定と仮定した場合の売上高の増加率は 57%でした。

当第 4 四半期の中国の成長は主に『アラド戦記』によるもので、『カウンターストライクオンライン』及び『カートライダー』が続いています。中国で 2008 年にサービスが開始された『アラド戦記』は中国で最も利用されたゲーム第 2 位の地位を維持しています。

当社は当期のホリデーシーズンにいくつかのアップデートを実施しました。その中で最も大型なものは『カートライダー』のアップデートで、ゲーム内のチャットシステムの他、「XX Y」という名称の中国限定の新しいオリジナル・ディズニー・キャラクター、そして「ハローキティ」や「マイメロディ」といったサンリオのキャラクターが追加されています。

年末に実施した『カウンターストライクオンライン』のアップデートでは、新たな機能や武器が追加され、当第 4 四半期の MCCU は過去最高の 403,579 を達成しました。

当社は、12 月 22 日に中国での『マビノギ英雄伝』のサービスを開始しました。当社は、個性的な中国のコスチュームといった中国のプレイヤーの興味を引くようなアイテムをパートナーであるシャンハイポスト&テレコミュニケーションズ・テクノロジー・カンパニー・リミテッドと共同開発しました。サービス開始直後の業績は、このゲームが非常に好評であることを示すもので、サービス開始時点で百度（バイドゥ）の検索用語の第 4 位となりました。当社はゲームの利用状況統計数値を注意深くモニタリングし、これらの数値が順調に成長を続けた場合は中国でのゲームにさらなる投資をしていく予定です。

当社の中国での事業には、いくつかの明確な相違点があります。一般的に、当社のゲームに関する ARPPU は、中国の値が他の国々と比べて低くなります。例えば、12 月 31 日に終了した当第 4 四半期における『メイプルストーリー』の ARPPU は、中国では 1,744 円だったのに対し、日本では 8,377 円でした。一方で、中国には他のどの地域よりも多くのプレイヤーが存在し、MAU と MCCU も非常に高い数値を示しています。中国での当社のゲームの規模を示す例としては、『カウンターストライクオンライン』の第 4 四半期の MAU は中国では 4.82 百万人であったのに対し、日本では 74,446 人でした。

将来的には、他国の場合と同様に、中国におけるブロードバンド普及率が今後も上昇していくことが、ネクソンの中国事業を成長させる要素になると考えています。ウェブブラウザ上で利用される多くの Facebook ゲームと異なり、当社の主要タイトルは奥行きのあるとても魅力的なゲーム内容であり、他の数千のプレーヤーたちと協力したり競い合ったりすることのできる同期型オンラインゲームで、迫力のある音楽や映画のようなグラフィックが多く使われています。何週、何か月、何年にもわたりユーザーにゲームを楽しんでもらうことが可能なこの経験を味わうために、プレーヤーは当社のゲームを自分のコンピューター機器にダウンロードするので、当社のゲームのような熱中型のゲームは高速スピードでのダウンロードによりアクセスしやすくなります。より高速なブロードバンドが大幅に増加することで、より多くのユーザーがネクソンのゲームを容易にダウンロードし楽しむことが可能となります。

さらに、中国全土で収入が増加し、PC やタブレットの価格が下落していることから、90 年代初期に北米、欧州及び日本で PC が普及したときと同様に中国では今後 5 年間で普及が進み、何億ものユーザーがオンラインゲームの楽しさを知ることになると期待しています。

日本

当第 4 四半期における日本の売上高は 36.8 億円（前年比 14% 増）で、過去最高となりました。この成長は『アラド戦記』と『メイプルストーリー』に牽引されたもので、いずれも当第 4 四半期中に独自のユーザー及びプレーヤー・エンゲージメントを増加させています。

当第 4 四半期中に、当社は日本でいくつかの主要なアップデートを実施しました。『メイプルストーリー』の「レジェンドアップデート」では、新たなゲーム機能を 10 月 19 日と 11 月 16 日の 2 回のフェーズに分けて追加しました。最初のアップデートでは新しい職業「キャノンシューター」が追加され、2 回目のアップデートではさらに別の職業「デーモンスレイヤー」が追加されました。今回のアップデートでは新しいマップとストーリーも追加され、11 月 19 日に日本における過去最高の MCCU42,066 を達成しました。『アラド戦記』も 12 月及び当第 4 四半期に日本での過去最高の売上高を計上しました。

当社の主要ゲームのアップデートに加えて、11 月 30 日に『マビノギ英雄伝』の日本でのサービスを開始しましたが、これまでのところレビューは好評で、堅調な業績を挙げています。今後もプレーヤー数が増加すれば引き続き投資を行う予定です。

全般として、今後も日本での MAU と MCCU は中国や韓国に比べて低い数値になる一方で、ARPPU は他の地域よりも高い（時には著しく高い）状況が続くと考えています。日本のインタラクティブ・エンタテインメント市場は、プライマリ・コンソール、パッケージ・グッズ・ベースのゲーム市場からオンラインや F2P を採用する市場へ転換していくことは不可避であろうと考えています。

北米

当第 4 四半期における北米の売上高は 14.0 億円で、前年同期比で 9% 減少しました。為替レートを一定と仮定した場合の売上高の減少は 4% でした。売上高が減少した主な原因は、北米で最も忙しい時期であるクリスマス・シーズンに激しいハッキング攻撃を受け、当社のゲームのサービスが中断したためです。これらの中断の結果、この重要なシーズン中にいくつかのコンテンツのアップデートが遅れ、利用数が減少しました。当社ではクレジット・カード情報を集めていないため、韓国の場合と同様に、決済関連の情報は流出しておりません。当社はサービス中断を引き起こしたこのハッキング攻撃に迅速に対処し、当社のプレーヤー及び顧客情報を保護するためのインフラを構築するために膨大な時間と努力を費やしました。第 1 四半期の開始後も、新しいインフラで生じた安定性に関する問題点に対応するためにさらなる努力を続けています。当社のグローバル・セキュリティ・プランについては下記に詳述します。厳しい第 4 四半期となったにもかかわらず、北米の通期の売上高は前年比で 13% の増加となりました（為替レートを一定と仮定した場合は 24%）。

『ヴィンディクタス』と『コンバットアームズ』を除くすべてのゲームに関して新しいコンテンツとアップデートを実施しました。『メイプルストーリー』は当第4四半期中に「アセンション」と「レジェンド」の2つのアップデートを行い、新しいウェディングシステム、新しい3種類の職業と、いくつかの新しいゲームアイテムを追加しました。『メイプルストーリー』の12月のMCCUは北米のゲーム史上2番目という100,665を達成しました。『マビノギ』に関しては「ベニスの商人」アップデートを実施し、「アイスドラゴン」と呼ばれる人気の高い新しいペットと、シェイクスピアに基づく新しいクエストをいくつか追加しました。また、『ドラゴン・ネスト』、『ダンジョンファイター・オンライン』、『アトランティカ』についてもコンテンツのアップデートを実施しました。アップデートを実施したことと季節性の影響で、これらすべてのゲームのユーザー数が第3四半期より増加しています。

当第4四半期中に、当社はドゥービック・インタラクティブ・カンパニー・リミテッドにより開発されたFPSゲーム『シャドウ・カンパニー』の配信に関する契約を締結しました。現在北米には『コンバットアームズ』によりすでに堅固なFPSユーザー基盤が確立されていますが、このゲームによりさらなる拡大が期待できると考えています。このゲームの北米での配信開始は2012年下半期を予定しています。

第4四半期は運営面で厳しい状況となりましたが、2011年度第1から第3四半期までの北米における成長は満足できるもので、この地域における長期的な見通しは依然として好調とみています。今後の当社の北米及び欧州の事業を発展させる要素として以下の2つの強いトレンドが考えられます。1つ目は、現在すでに非常に多くのユーザーに普及している消費者向け高速ブロードバンドのさらなる普及です。中国の場合と同様に、ブロードバンド接続の普及により、西洋諸国の何百万人もの利用者がネクソンのゲームに容易にアクセスすることが可能となっています。

2つ目のトレンドは、当社が10年以上前に先駆者となって開始し、その後も磨きをかけて参りましたF2Pビジネスモデルが急速に注目を集め始め、広く採用され始めたことです。

欧州、東南アジア、その他の地域

欧州、東南アジア及びその他の地域における当第4四半期当社の売上高は15.9億円で、前年比13%の増加となりました。為替レートを一定と仮定した場合の売上高増加率は22%でした。

欧州における成長は、『メイプルストーリー』及び『コンバットアームズ』に関して実施したいくつかのコンテンツのアップデートがユーザー数の増加につながったことによるものです。『メイプルストーリー』の「カオス」アップデートは3つのフェーズに分けて実施され、新しいスキル、対人型(PVP)コンテンツ、新たな探索エリアが追加されました。『コンバットアームズ』のアップデートでは新しいマップと武器が追加され、当第4四半期のMCCUは欧州での過去最高となる29,123を達成しました。

9月に実施されたクローズドβテストの成功を受け、10月に『ヴィンディクタス』の配信を開始しましたが、これまでのところユーザーからもゲーム評論家からも好意的な評価を得ています。配信開始に合わせて、当社はいくつかのセールスイベント及び販促活動を実施しましたが、これらも非常に好評でした。

長期的には、欧州の成長に関しては大きな期待感を抱いており、当社の事業拡大に向けてさらなる投資を実施する予定です。ブロードバンドの普及とF2Pのモデルの急速な浸透という2つの成長要因が、欧州に長期的なビジネスチャンスをもたらすことになります。

当社は東南アジアの7か国で事業活動を行っており、当第4四半期にいくつかのゲームの配信を開始しました。第4四半期に配信を開始したのは、インドネシアで『カートライダー』と『CA-BnB』、台湾ではハイテンポの3DファンタジーMMORPGである『デカロン』、そして香港では2Dの横スクロール型MMORPGの『テンビ』です。また台湾で最も人気の高い『メイプルストーリー』の「レジェンドアップデート」も実施し、その結果、MCCUは109,650を達成しました。

プラットフォームの拡大

当社の主な戦略的優先事項の1つは、新規及び既存ユーザーに当社独自の熱中型ゲームを新しいプラットフォームでプレイ可能とすることです。さまざまなモバイル及びソーシャル・プラットフォームの市場は巨大で成長を続けていますが、当社はユーザーがいつでも当社のゲームを利用できるようにすることを目指しています。これらの新しいプラットフォームが徐々に、当社の制作する熱中型で、高品質のグラフィックを用いたインタラクティブ型のコンテンツに対応可能となってきたことを受けて、当社はこれらの市場を対象としたゲーム開発を増やしていく予定です。

こうした状況を背景に、当社はすでに Facebook 及びモバイル・プラットフォーム向けの開発に着手しており、Facebook 向けに『メイプルストーリー・アドベンチャーズ』、『ワンダークルーズ』、及び『ゾンビ・ミスフィッツ』、そして iOS 向けに『カートライダー・ラッシュ』のサービスを開始しています。当社はこれらのゲームを Facebook 及びモバイルのカジュアルな非同期型環境での開発テストとみなしており、当社の開発能力の向上に伴い、2012 年にはさらなる配信を開始する予定です。これらのプラットフォームに対する当社のアプローチは通常のアプローチと同様で、当社の開発チームがサービス開始前に十分な時間をかけてゲームのアイデアの実験やテストを行っています。こうした努力をより適切に管理するために、先月、韓国を拠点とするクリエイティブ・リーダーたちによって構成される専門グループのもとでさまざまなモバイル及びソーシャル開発に関する活動を集約しました。また 2011 年には、当社の内部能力を補強するためにこの分野を得意とする開発会社及び配信会社への投資を行いました。

その他の最近の展開

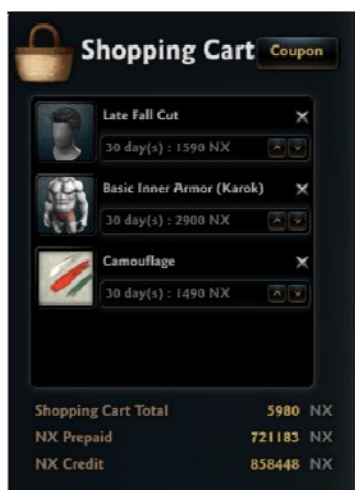
上述のとおり、当第4四半期中に当社は韓国及び北米でハッキング攻撃を受けました。当社はセキュリティを非常に重要視しており、当社のゲーム及びその利用者のプライバシーと安全を守るために最大限の努力をしています。そのための対策として、当社はインフラをより強化するための重要な措置を講じました。こうした措置の1つとして、新たにチーフ・セキュリティ・オフィサーを設置し、世界中のセキュリティ関連の取り組みをすべてその指揮下にあるグローバル・セキュリティ・オフィスに統合しました。当社は、事業活動の対象範囲が急速に成長していることを踏まえて包括的なセキュリティ・ソリューションが必要であることを認識しており、トップレベルのプライバシー、機密性、安全性を提供するために必要なセキュリティ関連の技術、方針、及びプロトコルの改善に向けた投資を続けています。

熱中型 F2P ゲームモデル

当社は、コンシューマー向け熱中型 F2P オンラインゲームのビジネスチャンス را 早くから理解し、それを活かしてきた会社の1つです。ブロードバンドが世界中に普及し、オンラインゲームの利用者数が増加の一途をたどっていることを受けて、当社の市場での機会は大きく成長すると予想しています。オンラインが他の多くのコンシューマーメディアの分野を変える役割を果たしてきたように、オンラインはビデオゲーム市場を劇的に変化させる要素です。そして当社は、F2P がオンラインゲームの経済的価値を引き出すビジネスモデルであると確信しています。

ネクソンは F2P ゲームの配信及び運営会社の先駆者、そして第一人者としての強固な地位を確立していますが、オンラインゲームの市場や利用者の増加に伴いさまざまな問題にさらされています。米国の大手ゲーム・エンタテインメント会社はオンラインゲームや F2P の分野に乗り出し始め、アジアのゲーム会社は海外進出を目指すなど、配信会社の競争は激しさを増す一方です。





しかし、当社の核となる強さは持続可能な競争上の強みであると確信しており、この競争の激しい環境の中での当社の見通しは明るいと考えています。その強さには以下のものが含まれます。

- オンラインゲーム史上で最も成功を収めたゲームをいくつも制作した創造性豊かで革新的な文化
- ゲームの収益性を高めつつ、コミュニティの拡大を可能とした、ゲーム内での収益獲得方法に関する豊富な経験
- 世界中の消費者に向けて当社のゲームの配信・運営を可能にした強力なグローバル・ベースの事業展開及び配信プラットフォーム
- 世界中の熱心なゲーム愛好者で構成される巨大なユーザー基盤
- 才能豊かな開発チームを集め、ゲームのライフサイクルの初期段階でコンテンツを見極めること、そしてこれらのチームやゲームタイトルを長期にわたってより強化していくことに関する実績

長期成長戦略

当社グループの長期成長戦略は次のことを基本方針に進められています。すなわち、「free-to-play」オンラインゲームを通じ、最高の楽しさと特別な経験を世界中のプレイヤーへ提供することです。

この基本方針は地域特性に合わせて展開されており、これまでの成果を礎として、以下の主要戦略により当社グループは安定的な成長を遂げられるものと考えております。

＜当社グループ主要戦略＞

- 既存ゲームタイトルの強化及びゲーム寿命の伸長
- 新規ゲームタイトルの導入によるポートフォリオの拡大
- グローバルな事業展開
- 新規プラットフォームやスマートフォン等の新しいデバイスへの移殖
- ネクソブランドの世界化

事業の見通し

2012 年度の当社グループの事業の見通しは、売上高の前年比約 17%の増加（為替レートを一定と仮定した場合は 24%）です。2012 年度第 1 四半期の売上予測は 241.2 億円で、2011 年度第 1 四半期と比べて約 16%の増加を見込んでいます（為替レートを一定と仮定した場合は 22%）。

当社は、世界中の地域における既存のゲームの成長及び新作ゲームの投入によりこの売上増加が達成されるものと考えています。

事業の見通し
(百万円、但し1株当たり金額を除く)

	2012年度 Q1 (予測)	2012年度1月～6月 (予測)	2012年度通期 (予測)
売上高	24,124	46,720	102,086
営業利益	10,410	19,705	45,259
当期純利益	7,720	14,563	33,516
調整後当期純利益 ¹	8,069	15,263	34,915
1株当たり純利益 ²	18.12	34.18	78.65
調整後1株当たり純利益 ²	18.94	35.82	81.94

¹ 調整後当期純利益とは、JGAAP（日本の会計基準）及び IFRS（国際財務報告基準）で要求されている取得に関する非現金償却費用を除外した、GAAP に基づかない数値です。当該数値は、投資者に U. S. GAAP に基づく他社の当期純利益との比較を可能にするために提供しています。

² 2012年3月31日に終了する第1四半期、2012年度上半期、及び2012年12月31日に終了する年度の見積1株当たり利益は、2011年度末現在における発行済株式数（426,132,900）に基づいて計算されています。

為替レートの仮定

	2011年度平均	2012年度平均	差異
韓国ウォン / 100 円	1,383.1	1,469.1	-5.9%
米ドル (USD)	79.8	77.1	-3.4%
中国元 (RMB)	12.3	12.1	-1.6%

当社は現在、当社の歴史の中でも非常にエキサイティングな時期にあります。グローバル企業へと成長した現在でも、膨大な数の、そして今も増え続けるゲームプレイヤーの皆様へ、楽しく、魅力的な熱中型ゲームを提供することにより、引き続き成長を続けているという現状は極めて喜ばしいことと感じております。当社は、韓国での地位を確立し、中国では大規模で急速な成長を遂げ、日本では安定した基盤から堅調な業績を上げるといったようにアジア圏において目覚ましい成長の原動力を有しています。新しい地域や新しいプラットフォームへの進出をはじめとして、プレイヤーの皆様には引き続き当社のゲームを楽しんでいただけるよう、今後もさらなる発展を目指す所存です。



CEO 崔 承祐



CFO オーウェン・マホニー

日本、東京
2012年2月14日

業績見通しに関する注意事項

業績見通しは本データの発表日において入手可能な情報に基づいており、様々なリスク、不確実性及びその他将来において発生する要因により、実際の業績は本書に含まれる予測から大きく乖離する場合があります。

これらのリスク、不確実性及びその他の要因は、当社の主要タイトルの成長及び人気の継続、主要ライセンス・パートナーとの友好関係を維持する力、中国において現地のパートナー等を通して継続的にゲームを提供する力、オンラインゲーム業界における当社の競争力、ハッキング、ウィルス、セキュリティ侵害等の技術的課題への対応能力、為替レートの変動、ネクソンブランドの維持・強化、第三者からの効果的な会社、事業、技術、ゲームの獲得及び減損による損失計上の可能性、インフラ整備を含むオンラインゲーム市場の継続的拡大、及び F2P（基本プレイ無料）型/アイテム課金制の収益稼得モデル、新技術への適応能力、当社に有利な条件でのライセンス契約の締結、知的財産の保護、当社が事業を展開する国における法規制、会計制度、税制度の改定、及び当社のプレスリリース、決算報告またはアニュアルレポートに随時掲載するその他のリスクや不確実性を含みますが、これらに限定されるものではありません。

未監査の連結財務情報に関する注意事項

2010 年 12 月 31 日及び 2011 年 12 月 31 日における四半期連結財務諸表、2011 年度の連結地域売上高、及び 2010 年度と 2011 年度の各第 4 四半期における売上高は監査されておりません。当社は、監査済み連結財務諸表と同様の基準をもって未監査の連結財務情報を作成しました。

2011 年度第 4 四半期の財務情報は、通年の財務情報と 2011 年度第 3 四半期累積期間の財務情報の差額を算出しております。当該未監査の財務情報は、表示された未監査の四半期期間における当社の財務状況及び営業成績の適正表示のために必要と思われる全ての調整を含んでおります。また、これらの調整は、通常の調整及び反復的調整のみから構成されています。