



株式会社ネクソン
会社説明資料
2012年5月



免責事項

本資料は、当社が投資家に対して行うプレゼンテーションのための資料として、参考情報を提供することを目的としたものであり、当社またはその関係者のいずれも、本資料に記載された内容の正確性、適切性または網羅性について、何ら責任を負うものではありません。本プレゼンテーションは、当社の有価証券の取得に係る投資勧誘を目的としたものではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要なすべての情報が含まれているわけではありません。当社の有価証券への投資判断の際は、当社の開示資料を入手し、そこに含まれるすべての情報を検討した上で行って下さい。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれており、それらの記述には、「期待する」「推測する」「考える」「見積る」「予測する」「場合がある」「予定する」「可能性がある」「予想する」「目指す」「するであろう」等の表現が含まれている場合があります。これらの記述は将来の見通しを検討し、戦略を特定し、当社の財政状態や経営成績に関する予測を含むものです。本プレゼンテーションに含まれる将来の見通しに関する記述は当社の事業や業績に関する様々なリスク、不確実性、及び前提の影響を受けます。これらの見通しは実現しない可能性があり、実際の業績は予測から大きく乖離する場合があります。実際の業績が予測から大きく乖離する原因となる可能性のあるリスク及び不確実性には以下が含まれますが、これらに限定されるものではありません。

- 当社の主要ゲームタイトルの人気の継続
- 当社に有利な条件でのライセンス契約の締結
- 現地配信パートナー企業との提携を通じ、当社が中国でゲームタイトルを継続して提供する能力
- 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
- 為替レートの変化
- 当社ブランドの維持・強化
- 第三者からの効果的な会社、事業、技術、ゲームタイトルの獲得あるいは減損損失の計上の可能性
- 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の有効性
- 新技術への適応能力
- 第三者がIPを保有するゲームタイトルの配信契約の新規獲得、維持
- 知的財産権の保護
- 当社事業を展開する国における法規制、会計制度、税制度の改正

本プレゼンテーションに含まれる将来の見通しに関する記述は本資料の日付(または別途指定された日)時点のものであり、当社は、新たな情報や将来の事象に伴いこれらの記述を更新・修正する意図はなく、また、その義務を負うものではありません。将来の見通しに関する記述を参照する際には、この点にもご留意下さい。

注意事項

当社は、2011年度第3四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、2011年度第2四半期以前の財務情報については、監査法人の監査又はレビューを受けておりません。また、第4四半期会計期間の財務情報は監査法人のレビューを受けておらず、当社の監査法人により監査済みの通期の財務情報と第3四半期累計期間の財務情報の差額として計算されています。当社は、監査済み連結財務情報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。



sec. ① 事業説明

260' ① 事業説明



幅広いジャンル かつ
豊かなコンテンツ のオンラインゲームを、
グローバル に展開する

成長企業

NEXONの概要

Business

F2P⁽¹⁾のパイオニアかつ
リーディングプレイヤー

累計登録会員数
13億アカウント
連結売上高
876億円
(2011年12月期実績)

Creativity

魅力的な自社タイトル
ポートフォリオ

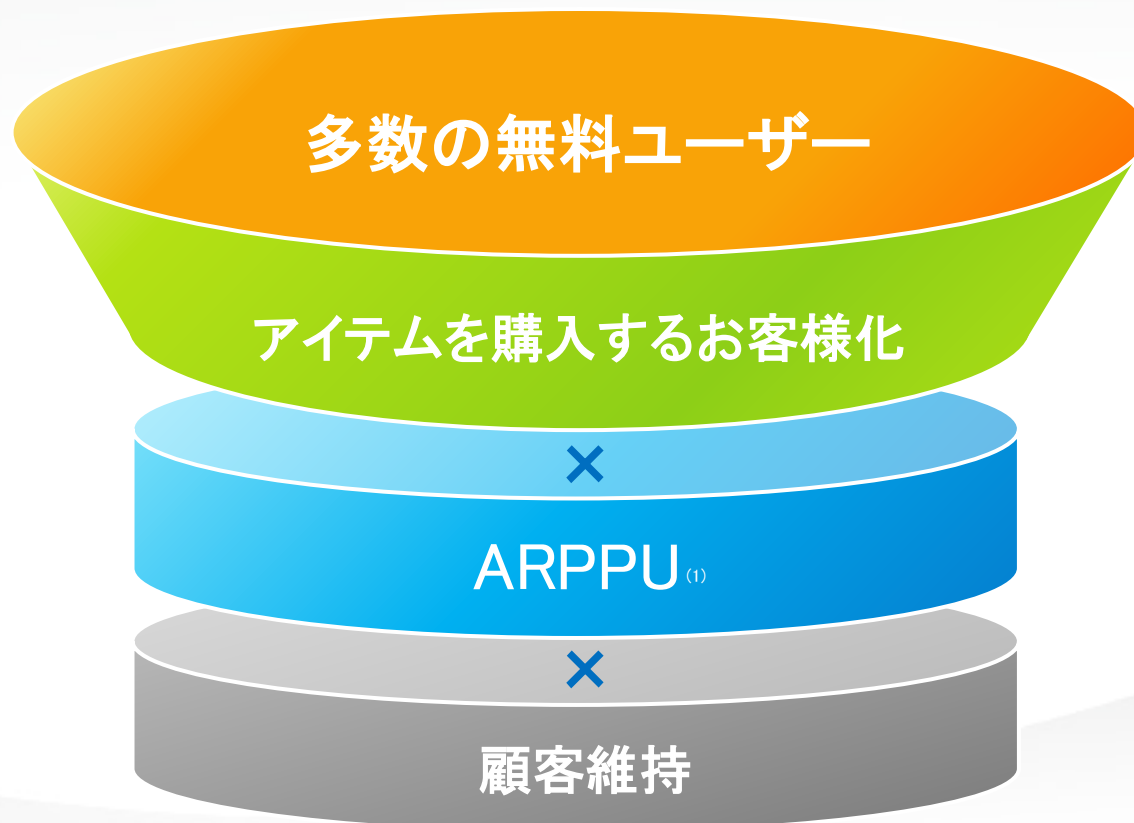
ゲームタイトル数
50タイトル以上
(2011年12月末現在)

世界中の
多数のユーザー

配信国数
100か国以上
アクティブユーザー数
8,000万人
(2011年12月期第4四半期月次平均)

⁽¹⁾ Free-to-playの省略語で、基本サービス(ゲームプレイ)を無料でユーザーに提供するビジネスモデルのこと。

F2P: 収益モデル図

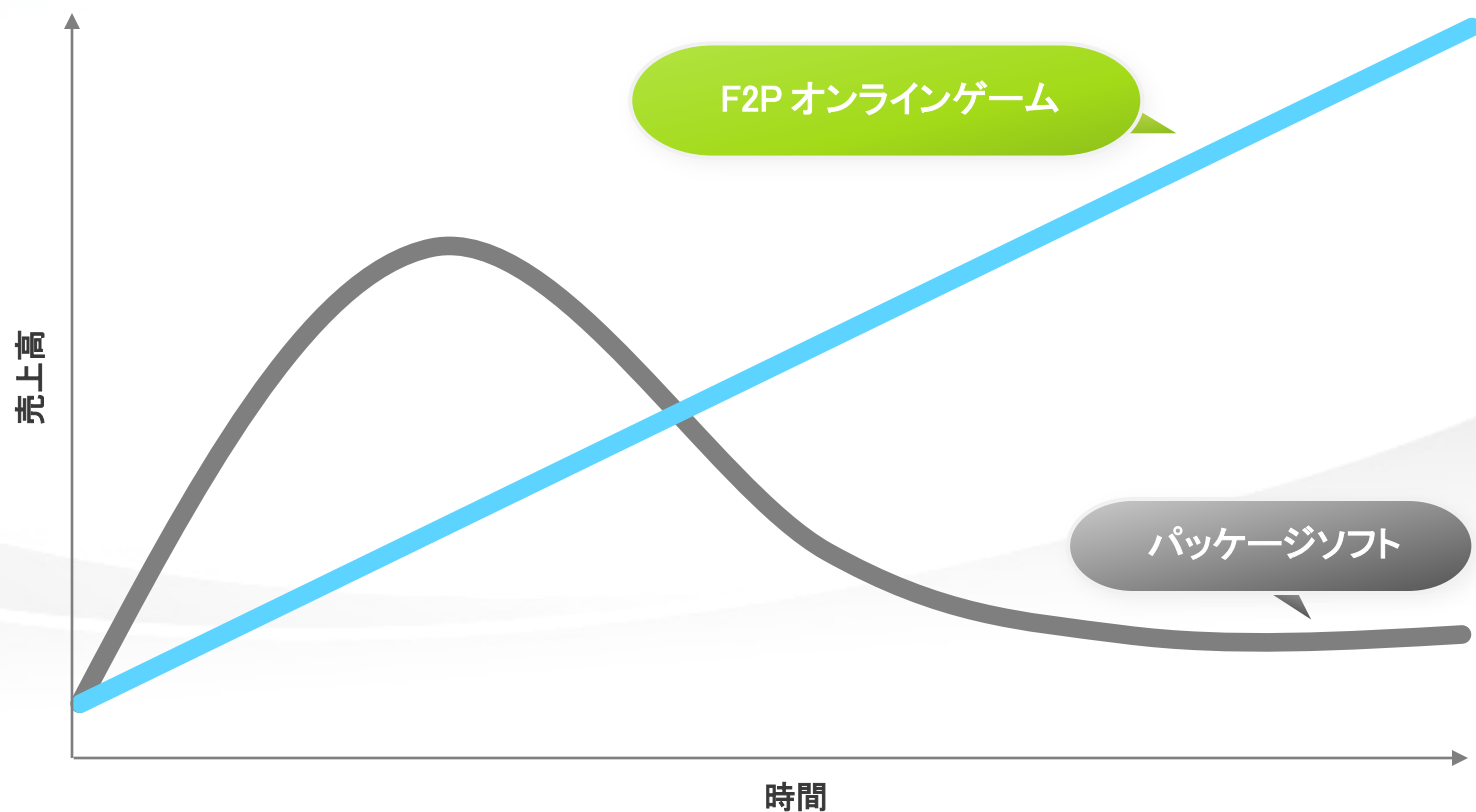


2011年度連結売上高：876億円

⁽¹⁾ ユーザー1人当たりの平均売上高。

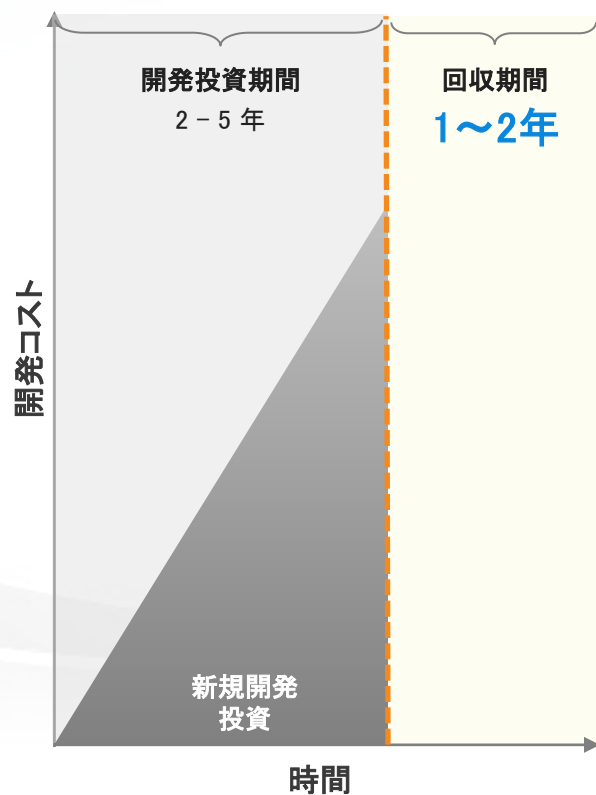
F2P: 売上高イメージ図

F2Pオンラインゲームとパッケージソフトの 売上高の推移

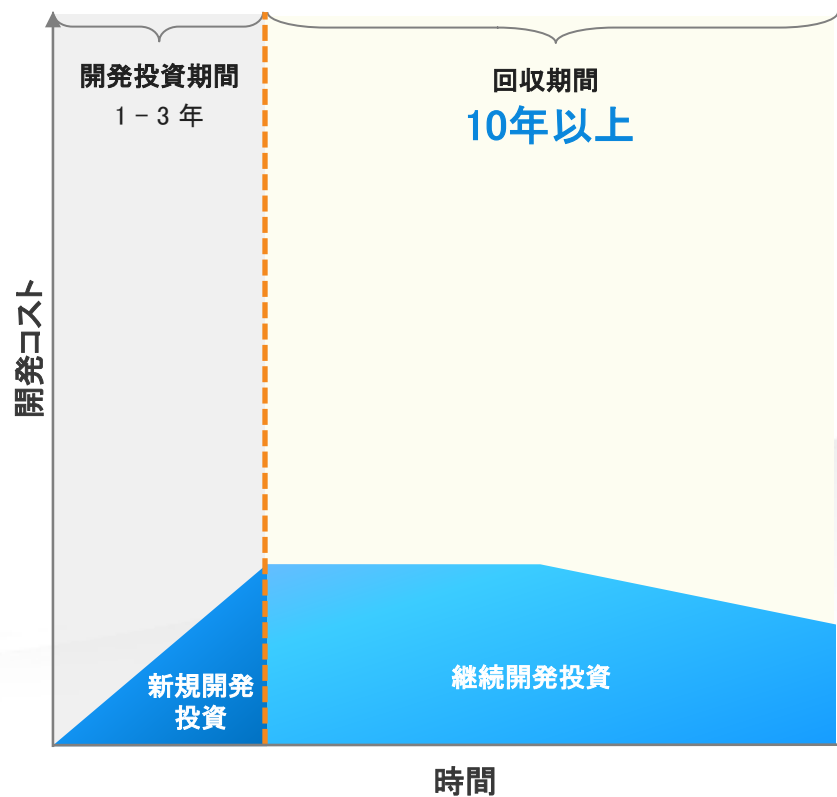


F2P: 開発コストイメージ図

パッケージソフト



F2Pオンラインゲーム



NEXONの強み

Creativity



Merchandising

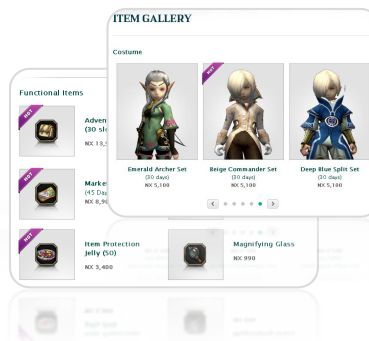


Localization

- 豊かなゲーム性
- グローバルで通用する訴求力
- 飽きのこないコンテンツ

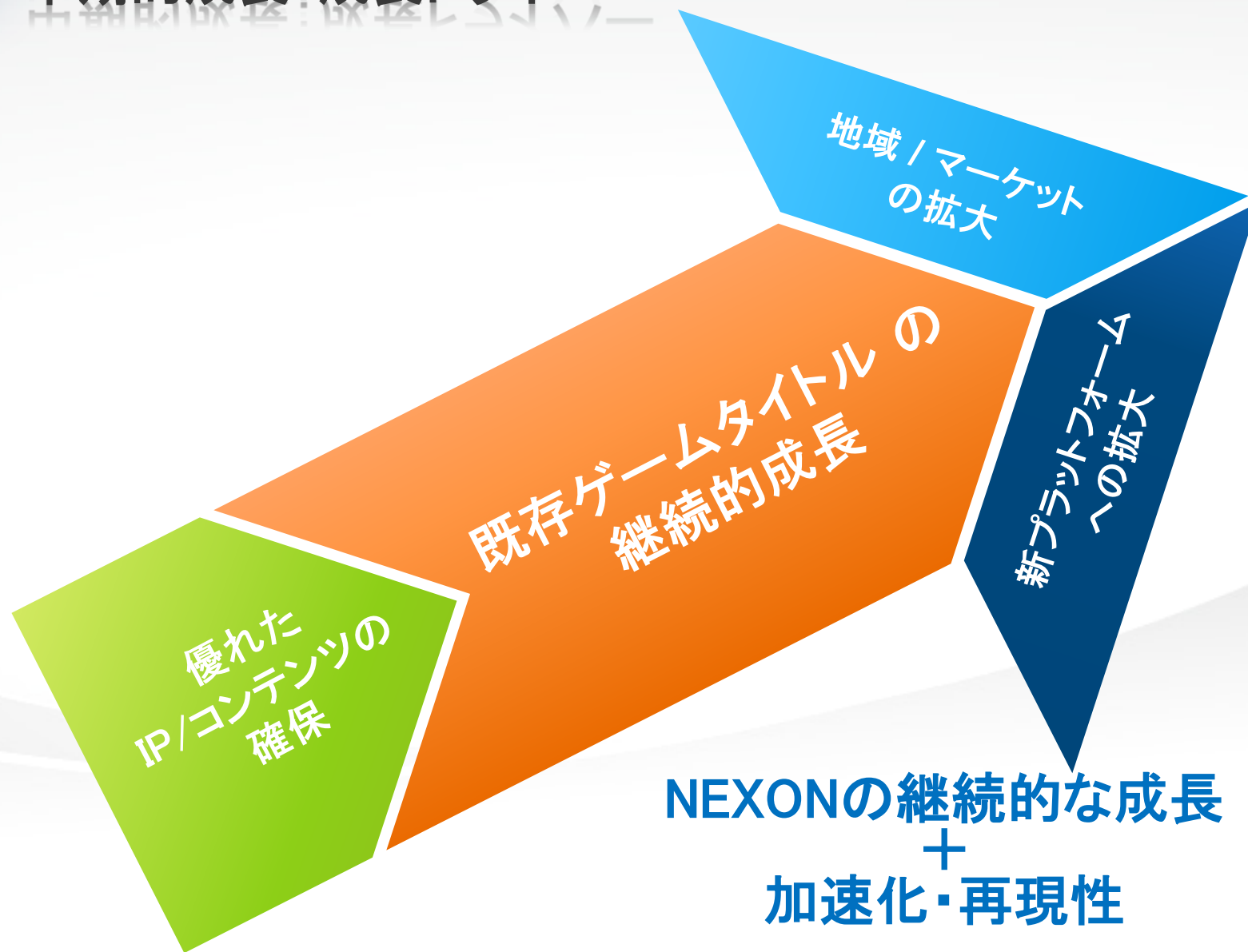
- ゲームバランス
- 価格設定
- ストア内の展示ノウハウ

- ゲームコンテンツ
- マーケティング
- 課金システム



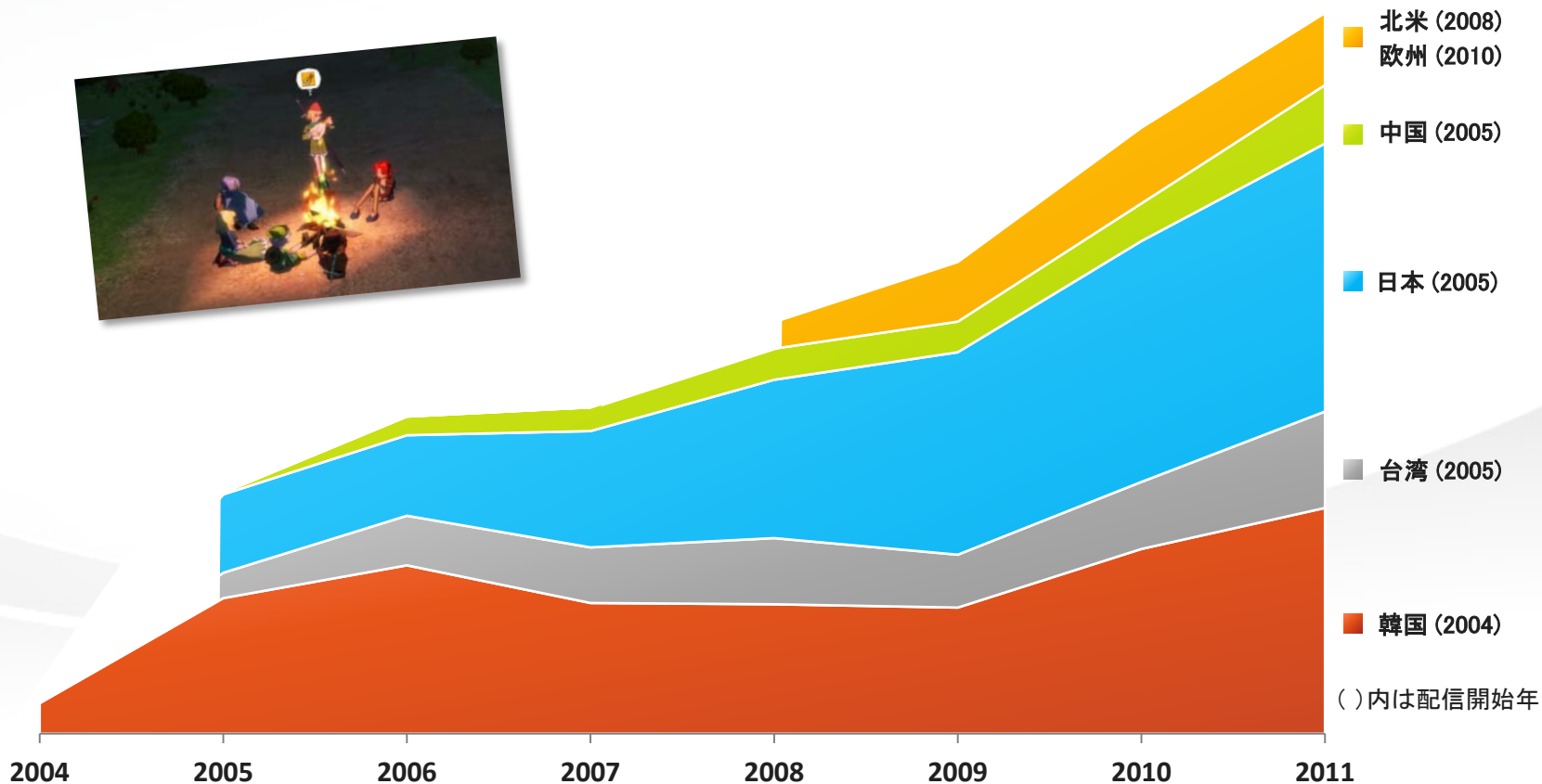
人気コンテンツとのタイアップ

中期的成長:成長ドライバー



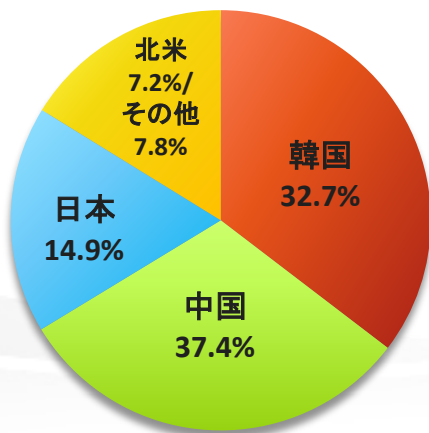
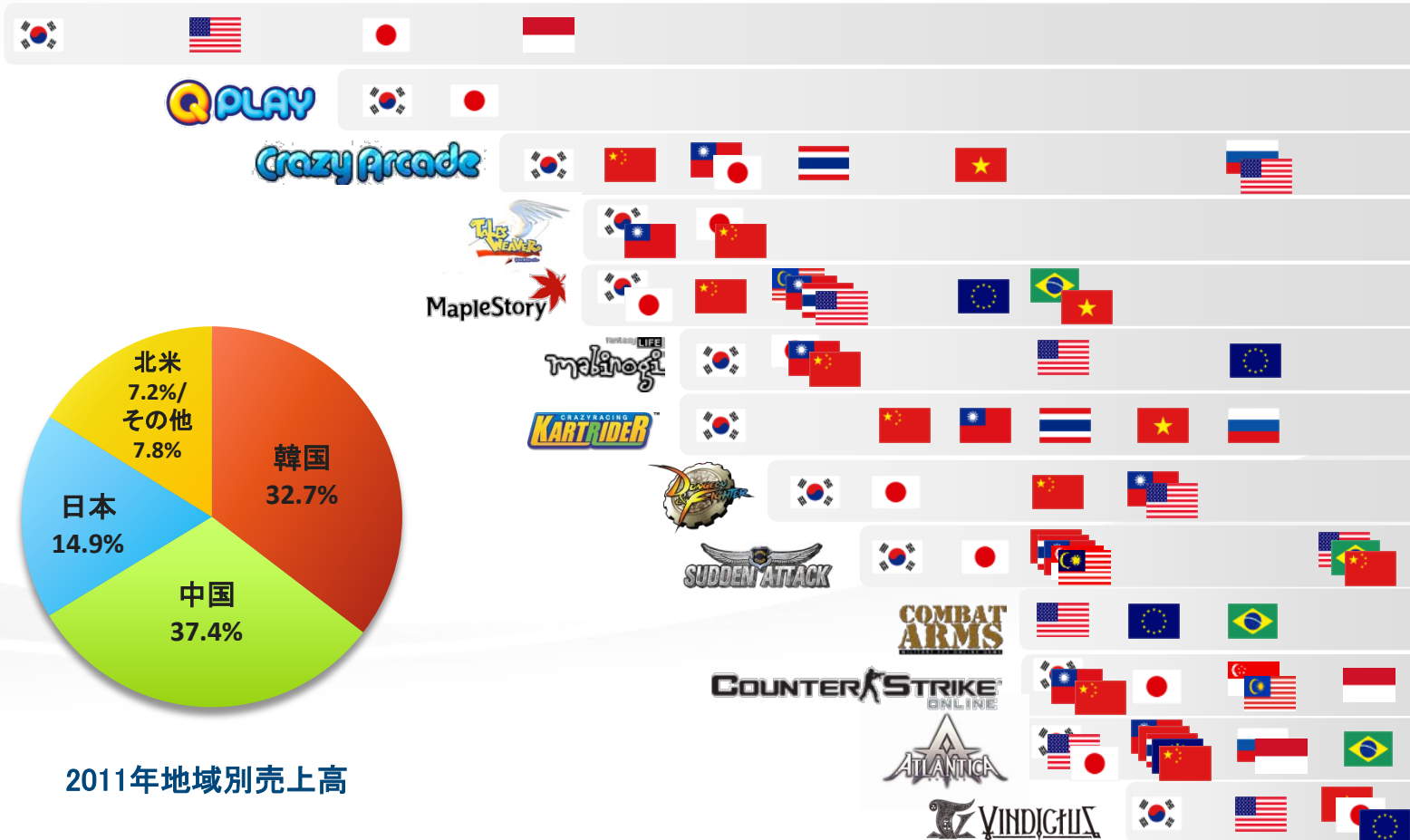
成長ドライバー: 既存ゲームタイトルの継続的成長

「マビノギ」



成長ドライバー：地域/マーケットの拡大

1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011



2011年地域別売上高

(1)「風の王国」

成長ドライバー: 新プラットフォームの拡大



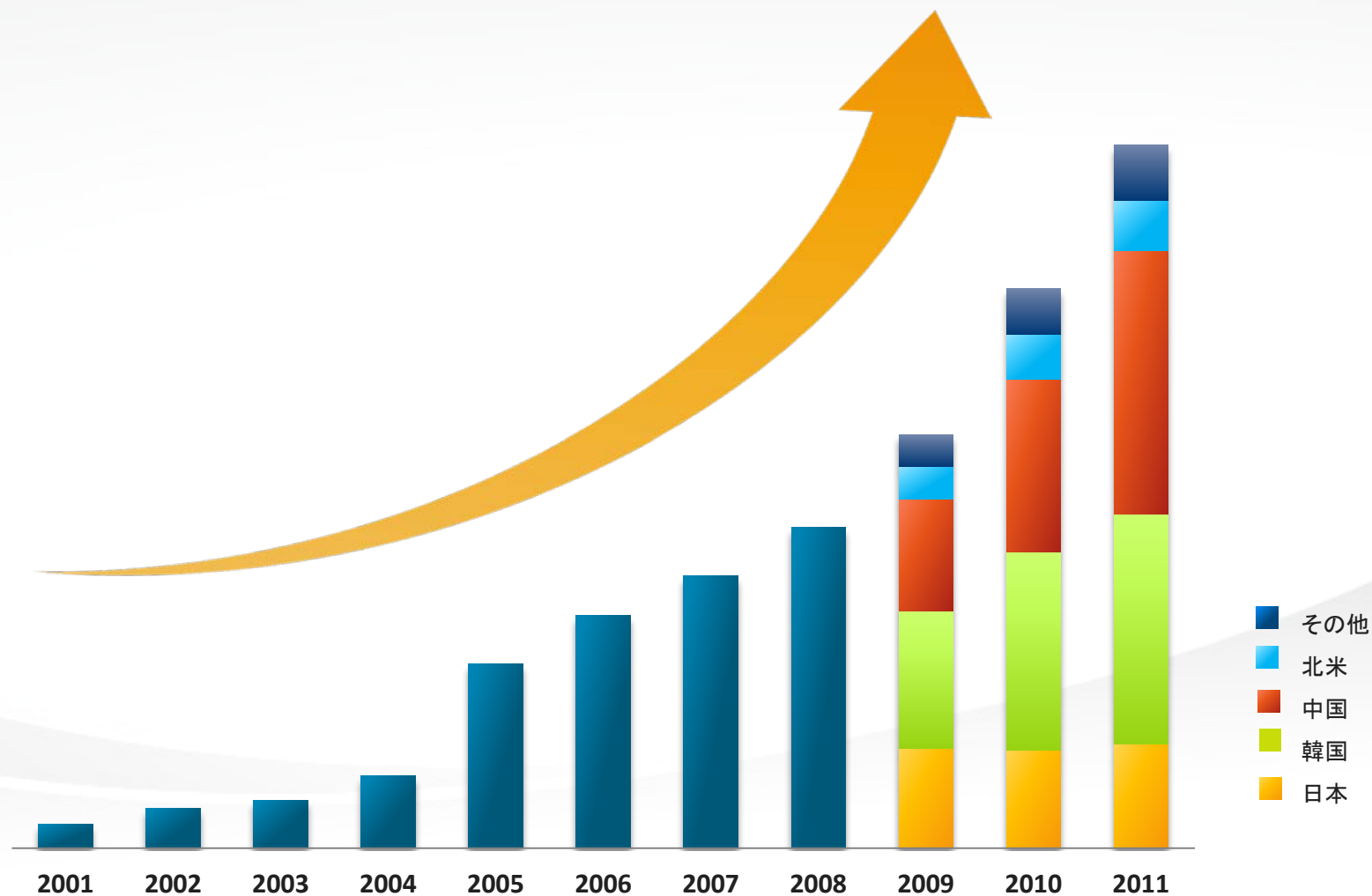
ゲームポートフォリオ：主要タイトル一覧

タイトル	サービス開始年	累計総売上高 ⁽¹⁾
	2005	\$2,000,000,000以上
MapleStory 	2003	\$1,500,000,000以上
	2004	\$500,000,000以上
COUNTER STRIKE ⁽²⁾ 	2008	\$400,000,000以上
	2004	\$300,000,000以上
	2006	\$300,000,000以上
	2003	\$100,000,000以上
	2008	\$100,000,000以上

⁽¹⁾ ゲームのライフサイクルにわたるエンドユーザーからの総売上高で、当社が直接配信を行わない地域（例：中国）における配信パートナー企業からの収益及び当社による取得以前（2004年メイプルストーリー、2008年アード戦記、2010年サドンアタック、2010年アトランティカ）の売上高を含む。

⁽²⁾ 当社及びヴァルヴ社による共同開発で、当社及びヴァルヴ社による共用フランチャイズ

売上高成長のイメージ



(1) 2001年から2007年までは当社の親会社であるNXC社の監査報告書、2008年は未監査の連結財務諸表に基づく売上高を元にしております。
また、2009年より地域別売上高を作成しております。



sec. ② 2012年度第1四半期決算



2012年度第1四半期決算ハイライト

■ 売上高・利益は第1四半期として過去最高を更新

- ー売上高は前年同期比46%増加の303.7億円(為替影響を除けば同52%増加)
- ー中国事業は既存タイトルの伸展により前年同期比89%増加
- ー韓国・日本でも着実な成長が続く
- ー営業利益は前年同期比86%増加の173.8億円(同利益率57%)と収益性が改善

■ 既存タイトルが安定成長するユニークなビジネスモデル

- ー課金率は前年第1四半期の8.3%から10.9%へ、ARPPUは同1,427円から1,761円へ増加
- ーマビノギ英雄伝など、配信開始から2-3年経過したタイトルの収益貢献が本格化

■ 為替レートは減収要因

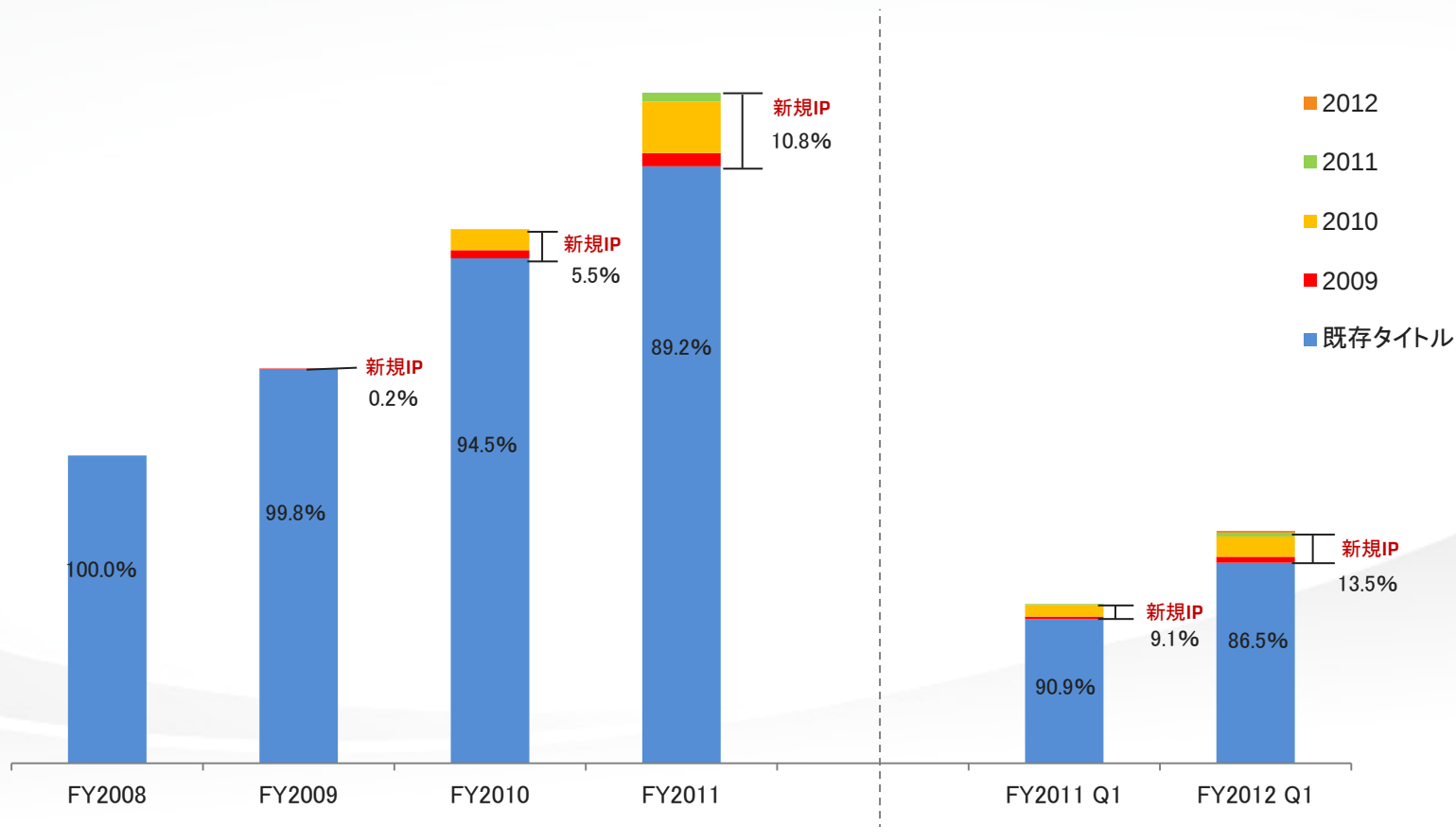
- ー第1四半期の収益上振れ要因において為替の貢献度は僅少
- ー韓国ウォン、USDともに前年同期比円高に推移したことにより、約13億円の減収インパクト

2012年第1四半期業績の概要(損益計算書)

	FY2011							FY2012	
	1Q	2Q	3Q	4Q	YOY	通期	YOY	1Q	YOY
売上高	20,809	20,456	24,156	22,190	23%	87,613	26%	30,377	46%
営業利益	9,340	8,605	10,948	9,354	40%	38,249	27%	17,384	86%
経常利益	10,154	7,953	10,170	8,627	36%	36,905	30%	17,677	74%
税引前 当期(四半期) 純利益	10,241	7,193	9,984	8,082	42%	35,500	21%	16,502	61%
当期(四半期) 純利益	7,586	5,120	7,232	5,816	37%	25,755	19%	12,377	63%
減価償却費 & のれん償却費	2,628	2,699	2,553	2,433	△8%	10,316	13%	2,504	△5%

2012年度第1四半期業績の概要(売上高構成比)

売上高における新規/既存タイトル別構成比



2012年度第1四半期業績の概要(営業利益の推移)

(単位:百万円)

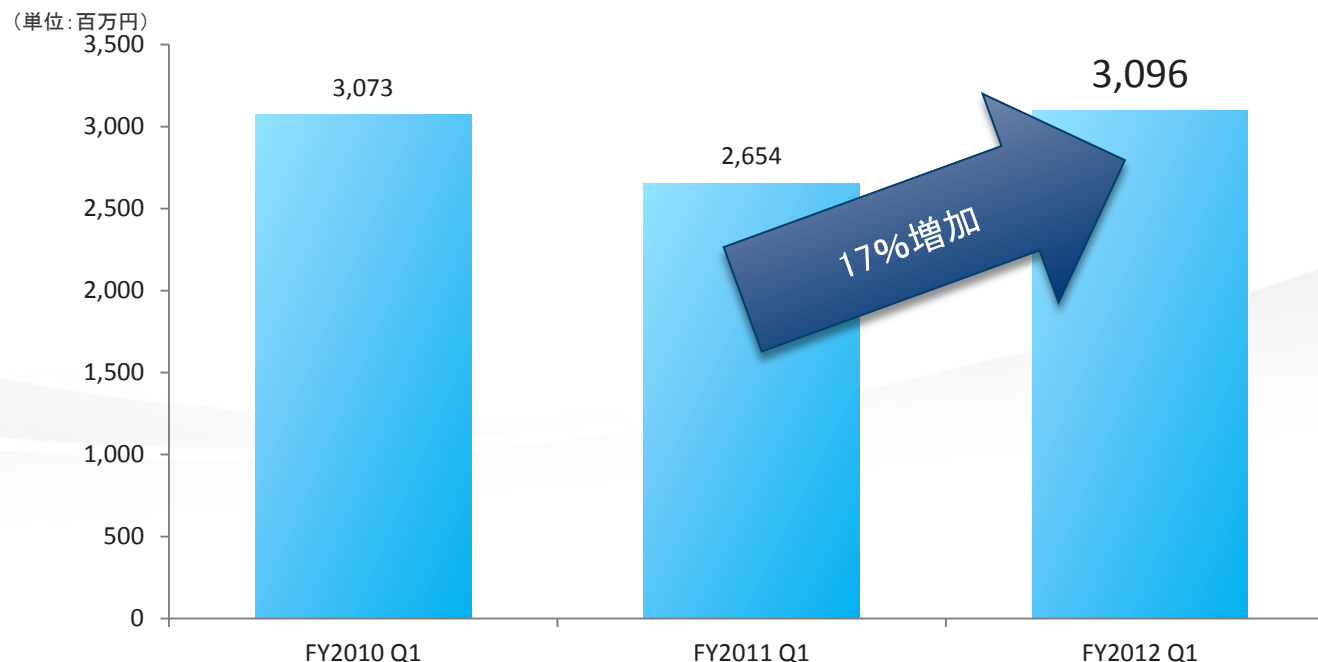


2012年第1四半期実績:日本

2012年度第1四半期の売上高は、『メイプルストーリー』、『カウンターストライクオンライン』、『サドンアタック』などの貢献により、前年比**17%増加**の30.9億円と着実な進展。

主なニュースフロー

- オンラインゲーム認知度上昇により、MAUの拡大継続
- 『メイプルストーリー』: Extreme Adventureアップデート、ヤッターマンとのタイアップ
- 『サドンアタック』: “人質救出モード”マップの追加で月間売り上げ記録更新(1月)

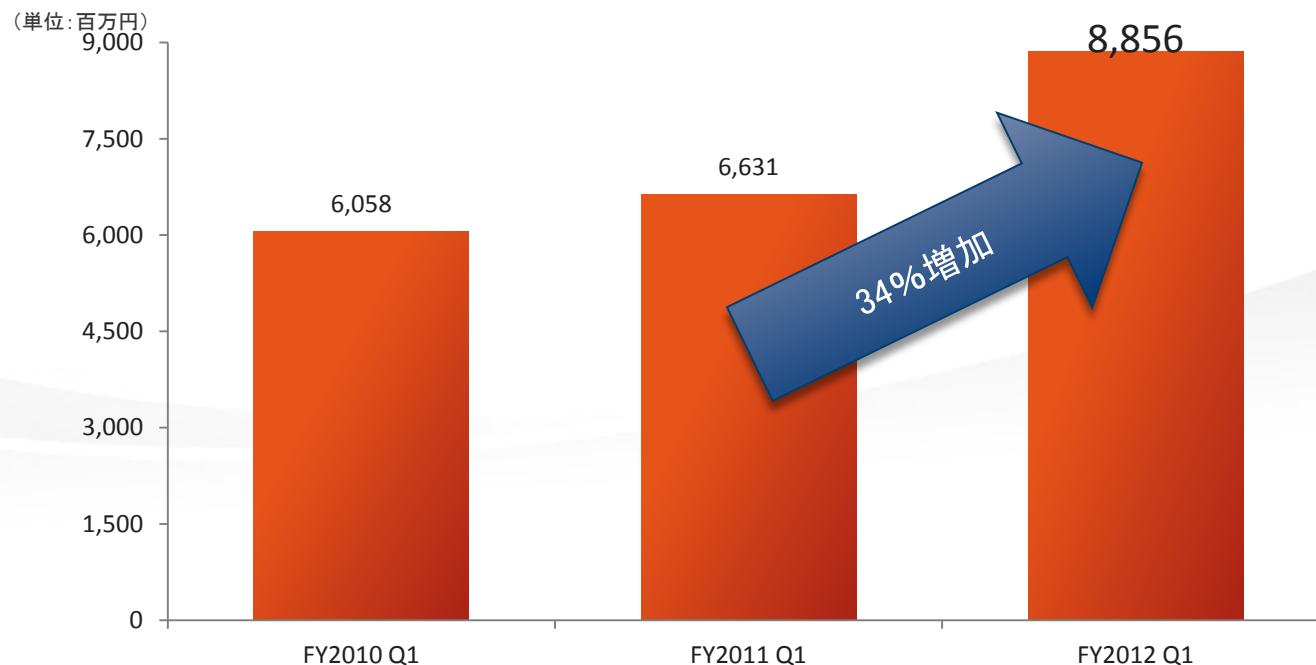


2012年第1四半期実績:韓国

2012年度第1四半期の売上高は、『サドンアタック』、『マビノギ英雄伝』などの貢献により、前年比**34%増加**の88.5億円と大幅な増加(現地通貨ベースでは同**40%増加**)。

主なニュースフロー

- すべての主要タイトルで、新年プロモーションとコンテンツアップデートを実施
- 『アラド戦記』: “New Male Mage”ストーリーを追加
- 『サドンアタック』: 新マップの追加と武器・装備アップデートによりPCカフェでのランキング上昇
- 『マギノギ英雄伝』: 新キャラクター“Kay”を追加

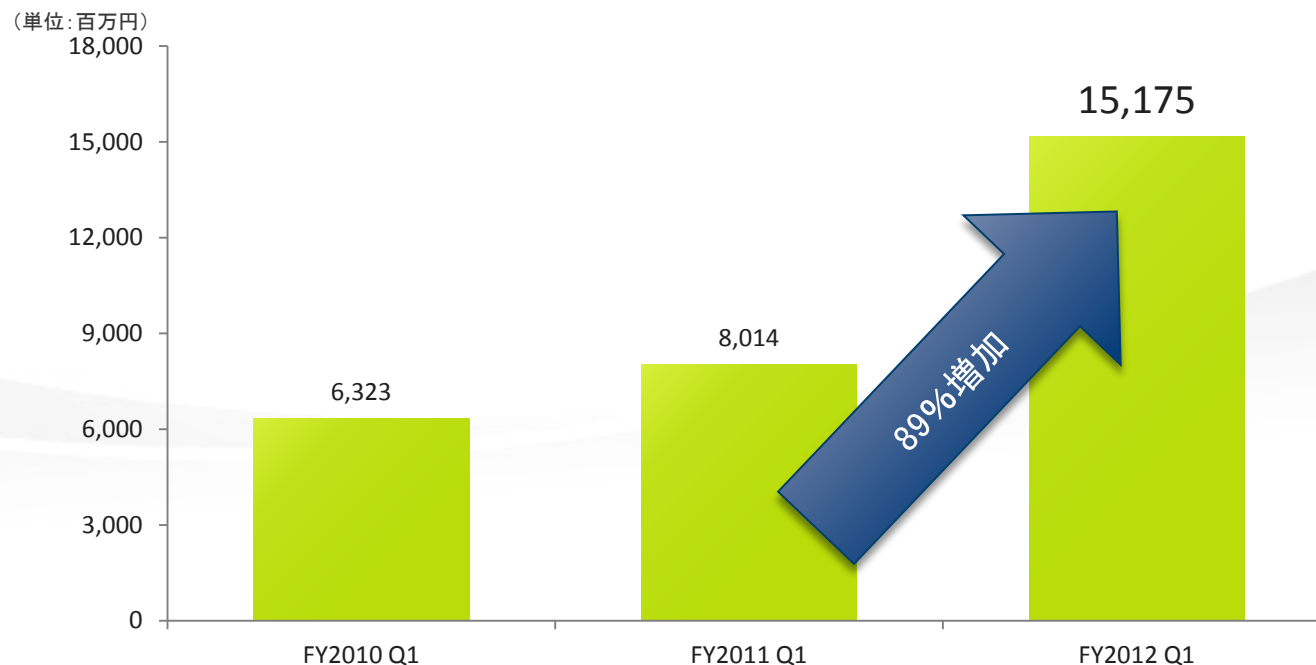


2012年第1四半期実績: 中国

2012年度第1四半期の売上高は、前年比**89%増加**の151.7億円と急成長（現地通貨ベースでは同**98%増加**）し、連結売上高の約50%に達した。

主なニュースフロー

- 『アラド戦記』、『カウンターストライクオンライン』、『カートライダー』が売上拡大
- 『アラド戦記』: 旧正月に合わせ新ストーリーを追加しゲーム内キャンペーンを実施
- 『カウンターストライクオンライン』: ゲーム認知度の上昇と旧正月限定アイテムの投入で月間売上高記録とMCCUを更新
- 『カートライダー』: 6周年記念キャンペーン、“Seber Z7”のボディ追加、バレンタインデー限定ミッションにより売上拡大



2012年度第1四半期実績:北米・その他

北米地域

2012年度第1四半期の売上高は前年比**19%減少**の13.9億円(現地通貨ベースでは同**15%減少**)。

主なニュースフロー

- ハッキングの影響が一巡し成長軌道へ回帰する見込み
- 『メイプルストーリー』:“Alliance”コンテンツアップデート
- 『コンバットアームズ』:“Rural Estate”マップの追加
- その他のタイトルでもコンテンツアップデートを実施

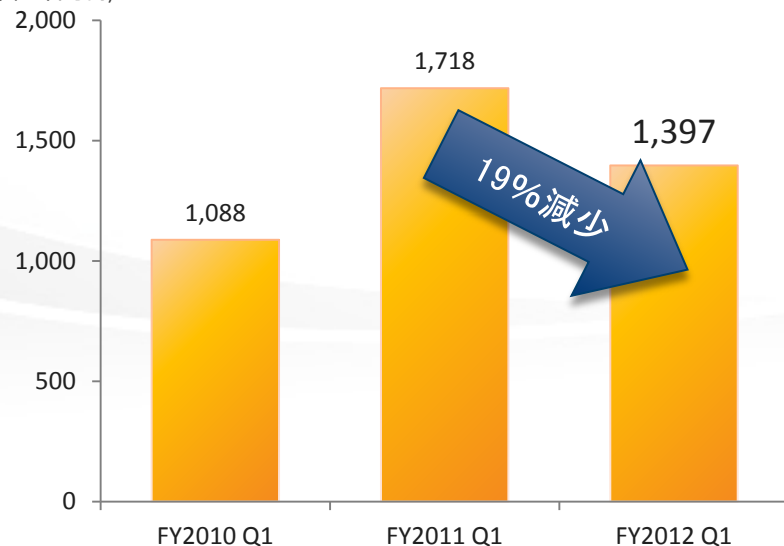
その他地域

2012年度第1四半期の売上高は前年比**3%増加**の18.5億円(現地通貨ベースでは同**9%増加**)

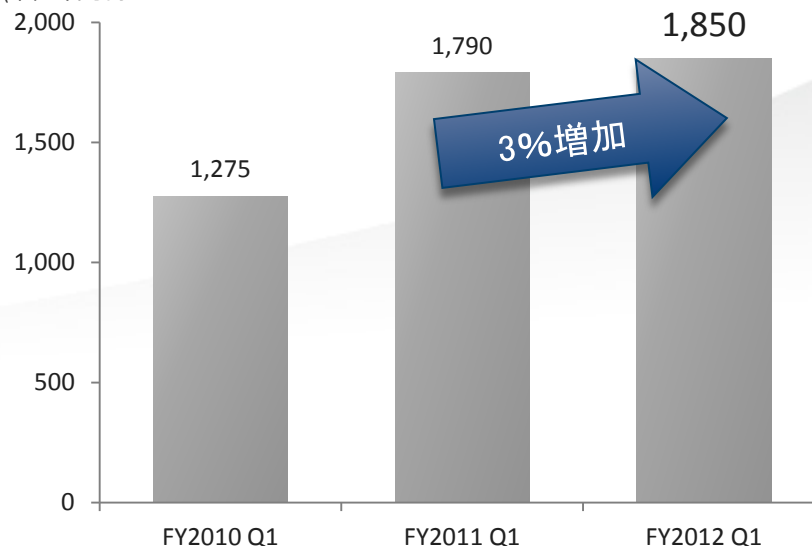
主なニュースフロー

- 東南アジアでは主要7か国に展開。
- 『メイプルストーリー』:“Jump”アップデート
- 『コンバットアームズ』:“Nemexis”マップを追加
- 『カートライダー』:インドネシアで新たに配信開始

(単位:百万円)



(単位:百万円)





sec. ③ 2012年度事業計画



2012年度業績予想

(単位:百万円)

	FY2011 1Q (実績)	FY2012 1Q (3月21日 付予想)	FY2012 1Q (実績)	YOY (%)	FY2011 2Q累計 (実績)	FY2012 2Q累計 (当初 予想)	FY2012 2Q累計 (修正予想)	YOY (%)	FY2011 通期 (実績)	FY2012 通期 (当初予想)	FY2012 通期 (修正予想)	YOY ⁽¹⁾ (%)
売上高	20,809	28,500	30,377	46%	41,266	46,720	52,972	28%	87,613	102,086	108,338	24% (28%)
営業利益	9,340	15,100	17,384	86%	17,946	19,705	26,679	49%	38,249	45,259	52,234	37%
経常利益	10,154	15,300	17,677	74%	18,107	19,940	27,101	50%	36,905	45,850	53,011	44%
当期(四半 期)純利益	7,586	11,200	12,377	63%	12,707	14,563	19,221	51%	25,755	33,516	37,800	47%
1株当たり 当期(四半 期)純利益 ⁽²⁾ (円)	2,149.82 (21.50)	25.97	28.82	—	3,600.95 (36.01)	34.18	44.69	—	71.65	78.65	87.88	—

(1) ()内の数字は、為替レートを一定とした場合です。

(2) 当社は、2011年7月21日付をもって1株を100株に株式分割いたしました。()の数値は、遡及修正した数値を記載しております。

2012年事業戦略

- 大型新規タイトルのリリース
- スマートフォンを中心とした新プラットフォーム向けタイトルの強化
- 主要タイトルの年間売上高記録の更新
- ユーザーベースの継続的な拡大
- 配信プラットフォームの拡大によるグローバルオペレーションの強化



参 考

新規ゲームタイトル



マビノギ英雄伝

RPG/2009年12月配信開始(韓国)

-----配信地域-----

韓国、日本、中国、欧州、北米

-----受賞歴-----

中国 2011 Golden Plume Awards
Annual Best Games Election(11月)を受賞



サイファース

RPG/2011年6月配信開始(韓国)

-----配信地域-----

韓国

-----受賞歴-----

韓国ゲーム大賞
最優秀賞及び人気賞を受賞(11月)

新規プラットフォーム



メイプルストーリー・
アドベンチャー
(Facebook・7月配信開始)



カートライダー・
ラッシュ
(iOS・3月グローバル配信開始
Android・11月韓国にて配信開始)



メイプルストーリーDS
(Nintendo DS・
2010年4月韓国にて発売開始/
2011年11月日本にて発売開始)

人気ゲームタイトル



メイプルストーリー

2DアクションMMORPG

配信開始: 2003年4月(韓国)

配信地域: 韓国、日本、中国、北米、欧州、東南アジア等89か国
(2011年12月末現在)



アラド戦記

2DアクションMMORPG

配信開始: 2005年11月(韓国)

配信地域: 韓国、日本、中国、北米、欧州、東南アジア等8か国
(2011年12月末現在)



カウンターストライク
オンライン



マビノギ



サドンアタック



NEXON

**2012年12月期第1四半期
会社説明資料**