2024 年度第 2 四半期決算電話会議（2024 年 8 月 8 日開催）

質疑応答要約

【Q】　中国『アラド戦記モバイル』の今後の見通しについて教えて下さい。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『アラド戦記モバイル』は中国でのローンチ以来、プレイヤーの皆様の IP に対する強い関心と愛着を反映し、爆発的なスタートを切りました。このゲームは、豊富なコンテンツと韓国でのサービス経験に支えられ、特にコアユーザーの間で安定したリテンションと満足度を維持しています。『アラド戦記モバイル』は今後も長期にわたって安定したサービスを継続できると信じています。

テンセントとの長年のパートナーシップも、高品質のコンテンツを提供し、プレイヤーの関心を維持する上で非常に重要な意味を持っています。当社は今後もテンセントと緊密に連携し、『アラド戦記モバイル』の継続的な成功を確実にするために取り組んで参ります。

【Q】　『The First Descendant』の足元の状況と今後の見通しについて教えて下さい。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

当初はカジュアルユーザーの間で若干の離脱が見られましたが、コアユーザー層は堅調に推移しています。現在、ユーザーの 60%以上がコンソールからのユーザーであり、これは実際のプレイヤー数が Steam のトラフィックよりもはるかに多いことを意味します。さらに、北米からのプレイヤーが最も多いことがこのタイトルの世界的な人気を証明しています。

『The First Descendant』は今後も好調な業績を維持し、重要な IP として拡大する可能性を秘めていると思います。このゲームは RPG 要素のあるルーターシューターであり、RPG ジャンルで 20 年以上の経験を持つ開発チームが支えています。この専門知識により、安定したサービスとコンテンツを提供し、長期的な成功を収める自信があります。

【Q】　営業利益の多くの部分が『アラド戦記』IP に依存する中で、『アラド戦記』以外の IP からの利益をどのように拡大していく計画か、長期的な視点を教えてください。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

中長期的な戦略としては、『アラド戦記』IP 以外の収益源の多角化を目指しております。主に 2 つのアプローチで構成される当社の成長戦略の概要をご説明します。

1 つ目は IP の垂直的拡大です。既存の IP を活用して新しいゲームを開発することで、最小限のコストとリスクで成長を促します。例えば『アラド戦記モバイル』の中国での成功や、コンソールと PC 向けの『The First Berserker: Khazan』のグローバルローンチがこの取り組みの一例です。『メイプルストーリー』IP においても、『MapleStory Worlds』や『MapleStory N』などの新タイトルを展開して参ります。垂直的拡大は、新しいプラットフォーム、新しい市場、新しいフォーマットへの既存 IP の拡大だけでなく、ハイパーローカライズ戦略によっても推進されます。この取り組みは『メイプルストーリー』において既に成果を上げ始めており、韓国以外の地域で大きな成長を実現しています。

2 つ目は IP の水平的展開です。『アラド戦記』や『メイプルストーリー』に続く新たな IP を創出し、IP ポートフォリオを広げて参ります。このような取り組みの例として『The First Descendent』や『ARC Raiders』が挙げられます。また、少し話はそれますが、当社と Embark Studios は『THE FINALS』及び『ARC Raiders』を中国プレイヤー向けにローカライズするために、テンセントとのパブリッシング契約締結を発表しました。

成長戦略の詳細については 9 月初旬のキャピタル・マーケット・ブリーフィングでお伝えします。

【Q】　中国『アラド戦記モバイル』のコンテンツ消費スピードは想定の範囲内でしょうか。また PC とモバイルでプレイヤーの特徴に差異があるかについても教えて下さい。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

中国における『アラド戦記モバイル』のコンテンツ消費スピードは、当社の想定内です。今後については、下半期に重要なアップデートを計画しております。

PC 版と比較して『アラド戦記モバイル』のユーザー層はよりカジュアルで多様ですが、テンセントと協力しながら安定したサービスとコンテンツを提供して参ります。

【Q】　『The First Descendant』に関して、プレイヤーの地域別内訳を教えて下さい。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

具体的な地域別のプレイヤー数は申し上げられませんが、最もプレイヤー数の多い北米以外では、アジアや南米にも多くのプレイヤーを抱えています。PC とコンソール上でのトラフィックとコアユーザー数は現在安定しています。

【Q】　『The First Descendant』が欧米で成功していることに関連して、Embark Studios とのシナジーがあったのか教えて下さい。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

当社グループでは Embark Studios を含む世界中の開発チームが定期的に知識や経験を共有しています。このような開発者間の意見交換は当社グループにとって重要な戦略の一環です。単に特定の地域の嗜好に合わせたゲーム開発をするのではなく、各開発チームが得意とする分野にフォーカスすることを重視しています。『The First Descendant』の成功はルートシュータージャンルにフォーカスした結果だと考えています。

【Q】　『The First Descendant』の繰延収益の認識方法について教えて下さい。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

販売したアイテムの種類に応じて繰延を行っています。本タイトルに関しては収益の 50%以上が繰延べられるため、実際の売上収益は会計方針に基づいて認識される収益よりも高くなります。繰延期間については最長で 18 ヶ月です。

【Q】　中国の PC 版『アラド戦記』の本格的な回復の時期について教えて下さい。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

これまでゴールドの価値を高めることに重点を置き、ゲーム内経済の改善に注力して参りましたが、現在はそれだけに焦点を当てているわけではありません。プレイヤーのインセンティブを維持するために、ゴールドの供給と他の指標とのバランスを取ることで、今後数四半期でゲーム内の状況が安定することを期待しています。

【Q】　7 月に発生したサーバーの問題やシステムの一時停止が、中国『アラド戦記モバイル』のの収益やコアユーザー数に影響を与えたかどうか教えて下さい。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

6 月から 7 月にかけて売上収益が減少したかどうか具体的な詳細はお伝えできませんが、サーバーの問題とシステムの停止については認識しています。この問題はチャレンジングでしたが、結果的にはテンセントとの協力によりゲームを効果的に運用できる能力を示すことができました。問題があったにも関わらず、ユーザーセンチメントやユーザー数は安定した傾向を見せています。

【Q】　中国の『アラド戦記モバイル』について第 3 四半期の業績予想を教えて下さい。7 月と同程度の売上が継続することを想定しているのでしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

第 3 四半期については、ローンチ直後の傾向と比較すれば売上がある程度落ち着いてくることを予想しています。しかしながら、当社の焦点はこれまでに築いてきた勢いを維持することに変わりはありません。定期的なコンテンツアップデートを継続的に実施し、プレイヤーのエンゲージメントと満足度が四半期を通じて高い水準を維持できるように取り組んで参ります。
