2025年度第3四半期オンライン決算説明会（2025年11月11日開催）

質疑応答要約

【Q】　『ARC Raiders』について、第4四半期の想定販売本数を教えてください。また、現時点でのパッケージ販売とゲーム内課金の売上構成比はどのようなものでしょうか？今後その構成比が変わっていく可能性はありますか？

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

『ARC Raiders』の売上本数の想定ですが、第4四半期は500万本前後、最大で550万本を見込んでいます。現時点ですでに400万本を販売し、この激しい市場環境の中で良い結果を出せたと考えています。ただ、今後においてはクリスマスシーズンなど競争が活発な時期になりますので、初動の力強い売上から多少は減速すると想定しています。

現在の売上構成については、大部分がパッケージ販売から来ていますが、今後様々なDLC販売によって売上構成は変わっていくと思います。総じて、『ARC Raiders』は一般的なパッケージ販売型ゲームと同様の推移になると考えています。

【A】　パトリック・ソダーランド（取締役）

現時点において『ARC Raiders』の売上収益はパッケージ販売が中心です。ゲーム内ストアでは、装飾品などプレイヤーが楽しめるものを販売しています。また、ストア内のコンテンツも順次増やしていく予定です。これまで発表してきたように、私たちはこのゲームを長期的にサポートし、今後も無料・有料を問わず頻繁にコンテンツを実装することを目指しています。

【Q】 中国『アラド戦記モバイル』では、9 月下旬にテンセントとの初めての共同開発コンテンツがリリースされました。そのコンテンツが得た成果について、詳細を教えてください。今後、さらなる共同開発コンテンツがリリースされる予定ですが、2026 年には中国『アラド戦記モバイル』の売上収益の回復を期待していますでしょうか？

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

前回の決算説明会でも申し上げましたが、中国の PC 版『アラド戦記』にて昨年から今年の初めにかけてゲーム内の問題を解決してきたように、『アラド戦記モバイル』の回復とゲーム体験の改善に向けて長期的に取り組んでいます。Neople が開発したコンテンツとテンセントとの共同開発コンテンツを組み合わせることで、中国ユーザーにもっとローカライズされた体験やイベントを提供し、トラフィックと売上収益の増加を実現できると思います。

テンセントとの初めての共同開発コンテンツは 9 月 24 日にリリースされ、プレイヤーのリテンション指標に好影響をもたらしました。そして今、PC とモバイル版両方が来年の旧正月アップデートとその後の開発計画を準備しています。『アラド戦記モバイル』については、Neople が開発したコンテンツだけでなく、テンセントとの共同開発コンテンツも早期に実装する予定です。2026 年には『アラド戦記モバイル』がさらなる成果を出すことができると確信しています。

【Q】 『ARC Raiders』の来年におけるゲーム内課金による売上収益の見込みについて教えてください。会計処理上、ゲーム内課金の売上収益は繰延されますでしょうか。また、『ARC Raiders』に係る業績連動賞与が第 4 四半期に発生する可能性はありますでしょうか？

【A】 植村　士朗（最高財務責任者）

『ARC Raiders』につきましては、来年以降もゲーム内課金と DLC のリリースによる売上収益への貢献を期待しています。繰延に関してはアイテムの種類によって会計上の処理が変わってきますが、繰延される収益の割合は小さいと考えています。

『ARC Raiders』に係る業績連動賞与に関しましては、第 4 四半期の見込みに織り込んでいませんが、当社の業績に貢献した人材への報酬制度を取り入れていますので、今後において支払われる可能性はあります。

【Q】 中国『アラド戦記モバイル』について、共同開発コンテンツのリリース以降、ユーザーの定着など一定の KPI の改善が見られていますが、今後の持続性についてどのようにお考えでしょうか。また、どの水準までの回復を想定されていますでしょうか？

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

KPI については、ユーザー数と売上を上昇させていくことを目標としています。共同開発においては、この取り組みにより開発効率をどれだけ高められるかを最も重視し、今年の上半期を通じて注視してきました。そして、9月末に初めての共同開発コンテンツを投入しましたが、順調な開発ペースが定着していると判断しています。

数十年間ライブ運用を展開してきた経験から、1 回の大きなアップデートでユーザー数や売上を一時的に上げることは、長期的なサービス運営という観点ではあまり良い運用方針ではないと考えています。

それを踏まえて、『アラド戦記モバイル』の 2026 年の開発ロードマップを作成していますが、長期的に持続可能なサービスを実現するために、より小さいアップデートを積み重ねていく方針を取っています。すでにアラド戦記やメイプルストーリーといったフランチャイズを過去 20 年以上運用してきた実績がありますので、中国『アラド戦記モバイル』につきましても、2026 年は期待を持って見守っていただければと思います。

【Q】 『MapleStory: Idle RPG』が韓国を中心に非常に強いスタートを切りましたが、各地域でのサービス状況と、既存タイトルとのカニバリゼーションについて教えていただけますでしょうか。また、このゲームの今後の持続性についてどのようにお考えでしょうか。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

11月6日に『MapleStory: Idle RPG』を一部の地域や国を除きグローバルでローンチしました。まず、このゲームはメイプルストーリーフランチャイズの既存タイトルとは全く違うジャンルの作品となっておりますので、現時点においてユーザーのカニバリゼーションはありませんし、今後もないと考えています。そして現在、韓国、台湾、北米地域で非常に好評で、売上収益も好調であり、初期リテンションが良好な水準となっています。

当社がなぜこのジャンルを選んだのか、それはメイプルストーリーフランチャイズの中で新しいファン層を創出できると見込んだ、戦略的な判断によるものです。

『MapleStory: Idle RPG』のゲーム性は、他のジャンルに比べ持続性の面では必ずしも有利とは言えないかもしれませんが、私たちはむしろメイプルストーリーフランチャイズの中でユーザーが循環し、長期に渡ってエンゲージしていただけるように取り組んでいきたいと考えています。

【Q】 『ARC Raiders』の新規コンテンツ展開を高頻度で行うことを発表されましたが、単に新規武器やミッションを追加するだけでなく、ゲームモードを追加するなど新しいゲーム要素を取り入れる予定はありますでしょうか？また、開発チームの人員数と比較して、ライブ運用にどの程度の人員数を割り当てる予定でしょうか？

【A】 パトリック・ソダーランド（取締役）

プレイヤーエンゲージメントを強く保つために、私たちはいくつかの指標を観測しています。まずプレイヤーリテンションについて、『ARC Raiders』がかなり多くのプレイヤーを定着させている状況に非常に驚いております。ローンチしてから数週間経った今でも定着率は非常に強く、同時接続ユーザー数も増加しています。ローンチから 10 日後の 11 月 9 日時点で同時接続ユーザー数が 70 万人に達したということは、プレイヤーがゲームを購入しただけでなく、たくさんプレイして、かつゲーム内に留まっているということを示しています。これらはすべて良い兆候です。

エンゲージメントを維持し続けるために、今後も新しい武器、ARC マシン、マップを実装する予定です。これから先、ゲームへのより大きな変更も構想中ですが、私たちはプレイヤーとのコミュニケーションを通じて、かつプレイヤーがゲームをどのようにプレイしているかを見極めつつ、アップデートを実装していく予定です。プレイヤーが継続的にエンゲージできる見込みであれば、新たなゲームプレイ要素を実装することもあるでしょう。

開発チームについては、リリース前とほぼ同規模の人員数でライブ運用を行う予定です。頻繁なアップデートを確実にするために、さらに人員を追加することも考えています。すでにリリースしてから数回もアップデートを実装しましたが、将来にはより大きい規模のアップデートを行う予定です。

【Q】 『ARC Raiders』について、今後は販売価格を下げてリピート販売を積み上げていく方針でしょうか？それともゲーム内課金がメインの売上収益源となりますでしょうか？

【A】 パトリック・ソダーランド（取締役）

価格戦略やゲーム内のビジネスモデルに関して、『ARC Raiders』は他のパッケージゲームと同様のやり方で行うことを考えています。以前エレクトロニック・アーツ社などで働いていた経験も含め、私は 15 年の間パッケージゲーム業界に携わってきました。そういったビジネスにおいて、適切な時期には価格の調整を行います。パッケージゲームを取り扱う企業は、デジタル販売や店頭販売を問わず、価格を調整します。現時点で『ARC Raiders』の販売は好調ですので、近い将来において価格の調整やセールは予定していませんが、販売状況を見極めながら随時判断していく方針です。

『ARC Raiders』は売り切り型のゲームなので、Embark Studios の開発チームとネクソンは、プレイヤーへの適切な対応と無料コンテンツの提供を通じて、長期的に遊んでもらうように促しています。ゲーム内ストアでは、プレイヤーが任意で購入できるアイテムを提供しています。これらは装飾品が中心であり、プレイヤーの自己表現を実現します。このビジネスモデルはすでに、欧米やアジア地域にて提供されている多くのゲームで成功を収めています。今後は、ゲーム内のアイテム販売を拡大させていく方針です。これは、我々の絶対的な目標である長期的なライブ運用を実現し、持続させていく唯一の方法だと考えています。

【Q】 第 4 四半期の中国『アラド戦記』の売上収益が前四半期比で減収する見込みとなっていますが、モバイル版の売上収益が前四半期比でほぼ横ばいとなりますと、PC 版が前四半期比で約 100 億円減収する見込みになっていると思います。これは通常の季節性の範囲内なのか、それとも韓国の子会社のストライキによる影響を見込んでいるのでしょうか。

【A】 植村　士朗（最高財務責任者）

韓国の子会社の労働組合によるストライキにつきましては、現在すべての従業員が出社しており、事業への影響はないと考えております。

そして中国の PC 版『アラド戦記』は第 2 四半期と第 3 四半期において非常に大きな回復の兆しを見せたので、しっかりと推移できたと思っています。ただ、第 1 四半期を売上収益の一番重要な時期と位置づけているため、第 4 四半期においては販売施策を抑えつつ、ユーザーエンゲージメントを高めることに注力する予定です。したがって、ゲーム内における不調はありませんが、前四半期比での売上収益の減少を見込んでおります。

【Q】　『ARC Raiders』の競合タイトルである『Escape from Tarkov』が11月15日に正式リリースされる予定ですが、このタイトルが『ARC Raiders』のユーザー動向に影響を与えることを見込んでいますでしょうか。

【A】　パトリック・ソダーランド（取締役）

『Escape from Tarkov』がついに正式リリースされますが、このゲームはすでに数年にわたってアルファ版とベータ版が展開されてきました。特に重要な点として申し上げたいのは、このゲームが長年にわたり多くのプレイヤーに遊ばれてきた作品ということです。実際に、本作は『ARC Raiders』に大きなインスピレーションを与えた作品だと言えます。

『ARC Raiders』のコンセプトは、プレイヤーが非常に難易度の高いジャンルと見なしているエクストラクションジャンルを、より親しみやすく、そしてプレイしやすいものにすることで、より大きなジャンルへと発展させることでした。

私たちは『Escape from Tarkov』や、他の成功したエクストラクションシューターを研究してきました。『Escape from Tarkov』は今回正式リリースを迎え、成功を収めると思いますが、必ずしも全く新しいゲームではないと考えています。

【Q】 Embark Studios はこれまでゲームを 2 作リリースしました。『THE FINALS』は好調なスタートを切ったものの、その勢いを維持するのに苦労しました。一方、『ARC Raiders』はローンチ後すでに大きな成功を収めています。こうした対照的な結果から得られた主な教訓は何でしょうか。また、これらの経験は、今後のゲーム開発、ライブ運用、コミュニティエンゲージメントに関する考え方にどのような影響を与えましたでしょうか。

【A】 パトリック・ソダーランド（取締役）

『THE FINALS』のリリース時、私たちは多くのプレイヤーを惹きつけられる新規 IP の構築に成功し、FPS ジャンルに新たなイノベーションをもたらす革新的なゲームを開発できたことを世界に示しました。リリース初月だけで 2,000 万ダウンロードを突破し、基本プレイ無料ゲームとしては非常に良好な収益性も実現しました。

しかし、私たちが想定していなかったのは、プレイヤーが長期的に遊び続けられるコンテンツを十分に用意できてなかったことです。リリース初日、7 日目、14 日目に特定のプレイヤー層を対象にリテンションを測定し、実際のプレイ日数を分析しました。リリースから 1 か月後、リテンション指標は目標値に達していませんでした。『THE FINALS』リリース当初、私たちはこれらの指標を認識していたものの、十分な水準まで引き上げる方法を把握できていませんでした。

その後、私たちは『THE FINALS』を立て直すという困難な課題に取り組みました。プレイヤーコミュニティの声に耳を傾け、ネクソンと連携して対応を進めました。その結果、短期・中期・長期すべての期間においてもリテンション指標を改善し、プレイヤーの継続率を高めることに成功しました。

これが『THE FINALS』が復活した理由です。実際に、新シーズンが始まるたびにプレイヤー数と売上収益が増加しています。これらの数値は『ARC Raiders』ほどの規模には達していませんが、当社にとっては非常に重要な数値であり、『THE FINALS』は今後も継続的に運用する価値のあるゲームだと考えています。

『THE FINALS』から得た知見は、『ARC Raiders』の成功への礎となりました。『ARC Raiders』のリテンション数値はネクソン史上でも最高の水準にあります。これは、リテンションの向上を支える開発力の整備に注力した成果の証だと考えています。リテンション、デイリーアクティブユーザー、同時接続プレイヤー数の推移は、ゲームの長期的な成功度合いを測る上で極めて重要な指標です。現時点でこれらの指標は良好であり、私自身も非常に満足しています。

今後もゲーム内の状況を注視し続けますが、万が一、指標に下降傾向が見られた場合は、『THE FINALS』で行ってきたように、迅速かつ体系的に対応し、その下降を食い止めるために全力を尽くしていきます。