2025 年 8 月 13 日



2025 年 12 月期第 2 四半期　決算レター

目次

マネジメント・サマリー 2
第 2 四半期業績及び第 3 四半期業績予想 2
各フランチャイズの概要 3
株主還元 8
サマリー 8

マネジメント・サマリー

当第 2 四半期は、主力ゲームが成長に転じ、新作も好調だったことから、素晴らしい業績を達成しました。当社は 3 大フランチャイズの垂直方向への成長を再び促進し、新作ゲームから水平方向への成長を生み出すというコミットメントを着実に果たしています。

2025 年、当社は卓越したライブ運用力を活用し、主要フランチャイズの再成長に重点的に取り組んでまいりました。同時に、コアプレイヤー層のエンゲージメントを高めながら、新しいプラットフォームや地域において新規プレイヤーを獲得することを目的とした新作ゲームの開発及びリリースに注力しました。

今年の折り返し地点に立った今、3 大フランチャイズの好調や『マビノギモバイル』のローンチ及び『MapleStory Worlds』の地域展開の成功により想定を上回る業績を達成し、当社はコミットメントを果たすことができました。

今後に目を向けると、当社は国際的な事業展開を拡大する道を歩んでいます。Embark Studios から待望の新作シューティングゲーム『ARC Raiders』が 10 月 30 日にグローバルリリース予定であることに加え、テンセントとのパートナーシップによる『THE FINALS』の中国向けローンチも進展しています。また今週、PC 及びコンソール向けにグローバル展開を目指す、朝鮮王朝時代を舞台にした新作 AAA アクションアドベンチャーゲーム『Woochi the Wayfarer』を発表しました。

第 2 四半期業績及び第 3 四半期業績予想

第 2 四半期において、売上収益は 1,189 億円、営業利益は 377 億円で着地し、当社業績予想の上限値をそれぞれ 8%及び 21%上回りました。この好調は、当社のポートフォリオにおける主要タイトル、特に『メイプルストーリー』、『FC ONLINE』、PC 版『アラド戦記』や、地域拡大に成功した『MapleStory Worlds』、新作『マビノギモバイル』により牽引されました。

前年同期比では、会計基準ベースで売上収益は 3%減少、営業利益は 17%減少した一方で、一定為替レートベースでは、売上収益は 6%増加、営業利益は 10%減少しました。四半期利益は、2024 年第 2 四半期に 82 億円の為替差益を認識した一方で、2025 年第 2 四半期は 175 億円の為替差損を認識したことから、58%減少の 168 億円となりました。

第 3 四半期においては、売上収益は前年同期比で 14%から 6%の減少となる 1,166 億円から 1,271 億円のレンジとなること、営業利益は前年同期比で 36%から 20%の減少となる 327 億円から 412 億円のレンジとなることを見込んでいます。一定為替レートベースでは、売上収益は前年同期比で 12%から 4%の減少、営業利益は 35%から 18%の減少となることを予想しています。

中国で 2024 年第 2 四半期に大成功を収めた『アラド戦記モバイル』のローンチと 2024 年第 3 四半期の『The First Descendant』グローバルローンチが、当第 2 四半期及び第 3 四半期における売上収益及び営業利益の前年同期比のパフォーマンスに影響を与える主要因となっています。

各フランチャイズの概要

第 2 四半期において、当社の主要タイトルは卓越したパフォーマンスを発揮しました。メイプルストーリーフランチャイズは前年同期比で 60%の成長を遂げ、PC 版『アラド戦記』は 67%増加、『FC ONLINE』も堅調な業績を収めました。一方で、『アラド戦記モバイル』は当初の想定通り前年同期比で減少し、3 大フランチャイズ全体の売上収益は 13%減少しました。ただし、『アラド戦記モバイル』を除いた 3 大フランチャイズの合計売上収益は、前年同期比で 2 桁成長しました。さらに、『マビノギモバイル』は 3 月下旬に素晴らしいスタートを切り、第 2 四半期に大きく増収寄与しました。

アラド戦記フランチャイズ

直近のアップデートがプレイヤーに好評を博したことから、PC 版では売上収益が前年同期比で 67%成長し、堅調な回復を見せました。しかし、フランチャイズ全体の売上収益は、中国でモバイル版をローンチした 2024 年との比較となるため、前年同期比で 40%減少しました。

第 3 四半期においては、PC 版『アラド戦記』の継続的な成長を見込んでいますが、フランチャイズ全体では前年同期比で約 45%の減少を予想しています。

- **PC 版『アラド戦記』**：韓国では、第 1 四半期からの勢いを加速させ、過去最高の四半期売上収益を達成しました。MAU 及び課金ユーザー数ともにほぼ倍増し、売上収益は前年同期比で 132%成長しました。

  中国では、労働節アップデートの好調により、売上収益が当社業績予想を上回り、前年同期比で 2 桁成長しました。また、周年アップデートも好評を博し、多くの復帰ユーザーを獲得したことで、6 月の MAU 及び課金ユーザー数がともに今年最高水準まで上昇しました。

  第 3 四半期は、韓国及び中国ともに前年同期比での成長を引き続き見込んでいるものの、前四半期比では減収となることを予想しています。
- **『アラド戦記モバイル』**：第 2 四半期の周年アップデート後、復帰ユーザーを想定ほど維持できなかったものの、7 月のレベルキャップ開放を皮切りに一連のアップデートが続くことで、第 3 四半期の売上収益は前四半期比でやや増加することを予想しています。また、テンセントとの共同開発による新規コンテンツも年内のリリースに向けて着実に進捗しています。
- **『The First Berserker: Khazan』**： 第 1 四半期のローンチ後、6 月には新規コンテンツとプロモーションによるサマーキャンペーンを開始しました。『Khazan』はアラド戦記 IP をグローバル市場に展開するための 3 作品のうちの第 1 作であり、本作のローンチによって、当社はアラド戦記フランチャイズを世界規模で拡大できるという確信を深めています。

メイプルストーリーフランチャイズ

第 2 四半期においてメイプルストーリーフランチャイズは、韓国の PC 版の大幅な成長と『MapleStory Worlds』の地域展開に牽引され、売上収益が前年同期比で 60%増加するという優れた業績を達成しました。第 3 四半期においてはこの好調が加速し、前年同期比で約 70%成長することを見込んでいます。

メイプルストーリーフランチャイズは、メイプルストーリーIP の人気を活用し、IP を垂直方向に成長させる当社戦略の象徴的存在となっています。ハイパーローカライゼーションや新作ローンチを通じて、コアプレイヤーを魅了しながら新規プレイヤーを獲得しており、現在、メイプルストーリーIPに紐づく多様な体験を提供するプラットフォームへと進化しつつあります。『MapleStory Worlds』や下半期にリリースを予定している『MapleStory: Idle RPG』は、メイプルストーリーIP へのアクセスを容易にする新作の好例です。

- **韓国『メイプルストーリー』**：6 月に実施した夏季アップデートにより、アクティブユーザー数が大幅に増加し、PC カフェ占有率は過去最高の 25%を記録しました。その結果、第 2 四半期の売上収益は前年同期比で 91%増加し、過去最高の第 2 四半期売上収益を達成しました。第 3 四半期には、この高いプレイヤーエンゲージメントを維持するための追加コンテンツのリリースを予定しており、売上収益は前年同期比で 2 倍超に増加することを見込んでいます。
- **グローバル『メイプルストーリー』**：第 2 四半期の売上収益は、前年同期比で増加しました。特に欧米地域においては、20 周年アップデートやコラボレーションなど複数のプロモーション施策によりプレイヤー層が大幅に拡大したことから、前年同期比で売上収益は 36%成長しました。夏季アップデートも、プレイヤーコミュニティから非常に好意的なフィードバックを得ています。
- **『MapleStory Worlds』**：売上収益は前年同期比で 7 倍超に増加し、業績予想を大幅に上回りました。今年、欧州とアジア [1]でサービスを展開後、プレイヤー層の拡大と高いエンゲージメントの維持により、売上収益は堅調に推移しております。台湾では、レガシーコンテンツに基づきユーザーが制作したコンテンツ「Artale」が非常に好評を博しました。この好調は第 3 四半期も続くと予想しています。

  当プラットフォームは、20 年以上に渡るメイプルストーリーのアセットを使用して、プレイヤーが独自のコンテンツを作成できるユーザー生成型の仕組みを活用しています。

[1] 中国及び日本を除くアジア諸国

- **MapleStory Universe プロジェクト**：ブロックチェーンベースの PC 向け MMORPG である『MapleStory N』は、5 月 15 日に一部の地域でサービスを開始しました。この実験的プロジェクトでは、アイテム供給量に上限を設けた自律的な経済モデルを導入し、Web3 エコシステム内でプレイヤー主導のゲーム内経済を構築しています。この取り組みは、従来の Web2 ゲームモデルにおける無制限なアイテム供給という課題を解決する次世代アプローチについて、貴重な知見をもたらしています。
- **『MapleStory: Idle RPG』**：メイプルストーリーのスピンオフ作品である本作は、モバイル向けの放置系ゲームです。急成長中の韓国の放置系ゲーム開発会社 Able Games との戦略的パートナーシップにより開発され、今年後半にグローバル [2]リリースが予定されています。

FC フランチャイズ

『FC ONLINE』は、7 周年アップデートの成功により業績予想を上回り、前年同期比だけでなく、弱い季節性にもかかわらず前四半期比でも成長しました。第 3 四半期においては、シーズン最優秀チーム「Team of the Season」アップデートや 9 月に予定されているレジェンドプレイヤーによるエキシビションマッチ等のマーケティング施策により、プレイヤーエンゲージメントを維持することを見込んでいます。

マビノギフランチャイズ

マビノギ IP は、当社のポートフォリオにおいて新たに持続的な収益を生み出す柱となる可能性を示しています。3 月の大成功を収めた『マビノギモバイル』のローンチと 6 月に実施した『Vindictus: Defying Fate』のアルファテストへのプレイヤーの高い関心から、マビノギフランチャイズがアラド戦記、FC、メイプルストーリーに次ぐ、当社の第 4 の安定した収益基盤になりうると確信しています。

[2] 中国、ベトナム、その他一部の地域を除く

- **『マビノギモバイル』**：平和的なライフスタイル要素に焦点を当てていることが、戦闘中心の従来の MMORPG とは一線を画し、プレイヤーに強く支持されています。3 月のローンチ以降、MAU、課金ユーザー数、ARPPU 全てにおいて好調で、売上収益が当社の業績予想を上回りました。第 3 四半期には勢いがやや落ち着くことを予想していますが、引き続き大きな業績貢献を見込んでいます。
- **『Vindictus: Defying Fate』**：6 月に実施したアルファテストは成功を収め、Steam Next フェスで最もプレイされた体験版となりました。

シュータージャンル

- **『The First Descendant』**：第 2 四半期は業績予想レンジ内で着地しました。8 月 7 日にローンチした大型シーズン 3 アップデートにより、前四半期比で売上収益がほぼ 3 倍になることを見込んでいます。
- **『THE FINALS』**：第 2 四半期の売上収益は、6 月に実施したシーズン 7 アップデートが好評を博したことで、想定を上回りました。開発チームの継続的な努力とネクソンのライブ運用チームの協力により、『THE FINALS』は前年同期比で成長軌道に戻りました。7 月に中国で ISBN ライセンスを取得し、パートナーであるテンセントは 8 月 8 日にクローズドアルファテストを開始しました。
- **『ARC Raiders』**：5 月に実施したテクニカルテストでは高いエンゲージメントとプレイヤー満足度を獲得し、開発チームは 10 月 30 日のリリースに向けてコンテンツの追加とゲームの最終調整を進めています。ローンチを成功させ継続的なエンゲージメントを確保するため、9 月から本格的なマーケティングキャンペーンを展開予定です。『ARC Raiders』は世界中で高い注目を集め続けており、現在 Steam のウィッシュリストランキングで第 6 位にランクインしています。

株主還元

当社は、2 月に発表した 1 年間で取得総額 1,000 億円を上限とする自己株式取得の方針に基づき、6 月 25 日に 500 億円の自己株式の取得を完了しました。また、本日、当社取締役会は、8 月 14 日から 10 月 31 日までに 250 億円相当の自己株式取得を実施することを承認しました。残枠の 250 億円相当の自己株式取得は、投資機会、財務状況及び市場環境等を総合的に勘案の上、遅くとも 2026 年 2 月までに完了予定です。当社は引き続き、資本効率を高めながら、積極的な株主還元に取り組んで参ります。

サマリー

当社は過去半年間で、主要フランチャイズの改善と持続可能な収益源となり得る新作のローンチというコミットメントを果たしました。また、当社の自信を反映して、500 億円相当の自己株式の取得を実施しました。

当社は逆境を乗り越え、成長を加速し、有望な新作を市場に送り出すための戦略、実行力、そして豊富な経験があることを証明してきました。

第 2 四半期の業績と第 3 四半期の業績予想は、2027 年経営目標への着実な進捗を示しています。当社は新規ゲーム開発、ハイパーローカライゼーション、戦略的パートナーシップ、地域展開の拡大、そして新プラットフォームへの進出を通じて成長を推進しています。さらに、潤沢なリソースを活かして新たな成長機会を積極的に模索しています。

当社は強固な事業基盤、明確な成長戦略、そして実証済みの回復力を備えています。ネクソンは今、飛躍的な成功への道を歩み始めています。