株式会社ネクソン

2025 年第 2 四半期　Prepared Remarks

2025 年 8 月 13 日

イ・ジョンホン　代表取締役社長

皆様、こんにちは。オンライン決算説明会へのご参加ありがとうございます。

先ほど第 2 四半期決算レター、決算説明資料及びプレスリリースを掲載しました。まず私から直近の成果とその背景についてご説明し、その後、CFO の植村より財務ハイライトについてご説明します。

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。メイプルストーリーフランチャイズは前年同期比で 60%成長し、『アラド戦記』PC 版も力強い成長を達成しました。また、『FC ONLINE』が堅調な業績を収め、新作『マビノギモバイル』は 3 月に素晴らしいスタートを切り、業績に大きく貢献しました。

その結果、第 2 四半期において想定を上回る業績を達成しました。売上収益は 1,189 億円、営業利益は 377 億円となり、それぞれ業績予想の上限値を 8%及び 21%上回りました。

前年同期比では、売上収益が会計基準ベースで 3%減少しましたが、一定為替レートベースで 6%の増加となりました。営業利益は、会計基準ベースで 17%減少、一定為替レートベースで 10%の減少となりました。

当社は、主要タイトルの再成長、新作のローンチ、そして大規模なグローバル市場へのサービス拡大を着実に進めております。

『**アラド戦記**』PC 版では、コンテンツアップデートがプレイヤーから好評を博したことで、堅調に回復し、売上収益が前年同期比で 67%成長しました。韓国では、MAU 及び課金ユーザー数がほぼ倍増し、過去最高の四半期売上収益を再び更新し、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や周年アップデートの好調により、休眠ユーザーの復帰に成功したことから、前年同期比で売上収益が 2 桁成長し、6 月の MAU 及び課金ユーザー数は今年最高の水準に達しました。

『**アラド戦記モバイル**』は、7 月のレベルキャップ開放を皮切りに第 3 四半期に実施される一連の大型アップデートにより、売上収益が前四半期比でやや増加することを見込んでいます。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おります。

また、『アラド戦記』の開発会社である Neople の労働組合との交渉を進めている間も、当社はゲーム運営に支障が出ないよう最善を尽くしています。第 3 四半期に影響はないと考えていますが、もしゲームに大きな影響が見込まれる場合は投資家の皆様にお知らせいたします。

続いて**メイプルストーリー**フランチャイズに移ります。韓国の PC 版の大幅な成長と『MapleStory Worlds』の地域展開に牽引され、フランチャイズの合計売上収益は前年同期比で 60%増加しました。

韓国の PC 版は、6 月に実装した夏季アップデートにより、PC カフェの占有率は過去最高 25%に達し、前年同期比で売上収益が 91%成長しました。この高いプレイヤーエンゲージメントを維持するため、第 3 四半期において追加コンテンツのリリースを予定しています。また、欧米地域では売上収益が 36%成長しました。

メイプルストーリーIP の成長戦略の一環として、新作や新たなゲーム体験をグローバル市場に展開することを推進しています。この地域拡大戦略を具体化した 2 タイトルをご紹介します。
『**MapleStory Worlds**』は、20 年以上にわたるメイプルストーリーのアセットを活用した UGC プラットフォームで、ヨーロッパとアジアへのサービス展開以降、第 2 四半期の売上収益は前年同期比で 7 倍成長しました。

また、『**MapleStory: Idle RPG**』は、『メイプルストーリー』のファン層をさらに拡大させることを目的とした新作ゲームです。開発会社の Able Games との戦略的パートナーシップにより制作され、今年中にグローバルで配信開始予定です。

メイプルストーリーフランチャイズは、有力 IP の人気を活用し、ハイパーローカライゼーションや新作を通じてコアプレイヤーを魅了し新規プレイヤーを獲得することで、IP を垂直方向へ成長させる当社戦略の象徴的存在となっています。当フランチャイズは現在、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。

次に、『マビノギ』IP は、当社フランチャイズポートフォリオの安定した収益基盤となる可能性を着実に示しています。『マビノギモバイル』は、第 2 四半期において MAU、課金ユーザー数、ARPPU のすべての指標において好調を維持し、当社の業績予想を上回りました。

そして 6 月にはマビノギフランチャイズの拡張版となる『Vindictus: Defying Fate』のアルファテストを実施し、Steam Next フェスで最もプレイされた体験版となりました。

グローバルの売上収益拡大が期待されるもう 1 つのタイトルは、Embark Studios が手掛ける待望の新作シューター『ARC Raiders』です。10 月 30 日に発売予定の本作は、現在 Steam のウィッシュリストランキングで 6 位にランクインし、特に欧米地域を中心に世界的な成功を収める可能性を秘めています。
また、テンセントと開発中の中国版『THE FINALS』は先月 ISBN ライセンスを取得し、現在クローズドアルファテストを実施中です。

最後に、今週『Woochi the Wayfarer』を発表しました。本作は朝鮮王朝時代を舞台とした新作 AAA アクションアドベンチャーゲームで、Nexon Games が世界中の PC およびコンソールプレイヤー向けに開発を進めています。

本日の説明をまとめますと、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、そして豊富な経験を証明してきました。

当社は強固な経営基盤、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。

それでは、次に CFO の植村の説明に移ります。

植村士朗　代表取締役最高財務責任者

有難うございます。

当第 2 四半期においては、主力タイトルである PC 版『アラド戦記』や『メイプルストーリー』の再活性化や『*FC ONLINE*』の堅調な業績に加え、『マビノギモバイル』やサービス地域を拡大した『MapleStory Worlds』等の新作の成功により、想定を上回る売上収益及び営業利益を達成しました。

前年同期比では、為替によるマイナス影響により、売上収益は 3%減少の 1,189 億円、営業利益は 17%減少の 377 億円で着地しました。しかし、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%減少となりました。

四半期利益は、前年同期に 82 億円の為替差益を認識した一方で、当期は主に米ドル建ての現金預金等について 175 億円の為替差損を認識したことから、前年同期比で 58%減少となる 168 億円で着地しました。業績予想対比では、営業利益が想定を上回った一方で、為替差損の影響により、業績予想を下回りました。

第 2 四半期において、3 大フランチャイズの合計売上収益は、『アラド戦記モバイル』をローンチした前年同期との比較で 13%減少しました。

アラド戦記フランチャイズにおいては、直近のアップデートが好評を博したことから、PC 版『アラド戦記』が前年同期比で 67%成長したものの、フランチャイズ全体の合計売上収益は前年同期比で 40%減少しました。

韓国の PC 版『アラド戦記』は、MAU 及び課金ユーザー数が前年同期比でほぼ倍増し、売上収益は前年同期比で 132%成長しました。第 1 四半期からの勢いが更に加速した結果、過去最高の四半期売上収益を更新しました。
中国においては、労働節アップデートの好調が持続したことから、売上収益が業績予想を上回り、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、6 月における MAU 及び課金ユーザー数が今年最高の水準まで上昇しました。

一方で、『アラド戦記モバイル』は、中国で 5 月に実施したアニバーサリーアップデート後、復帰ユーザーを想定ほど維持できなかったことから、売上収益は業績予想を下回りました。

メイプルストーリーフランチャイズの売上収益は、韓国の PC 版の好調な業績および『MapleStory Worlds』のアジア地域への展開により、前年同期比で 60%成長しました。

韓国では、夏季アップデートがアクティブユーザー数を大きく増加させました。その結果、韓国版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。

グローバル版『メイプルストーリー』も、前年同期比で成長しました。特に欧米地域においては、20 周年アップデートやコラボイベントの成功により、前年同期比で売上収益が 36%増加しました。

『MapleStory Worlds』は、4 月に中国や日本を除くアジア地域にサービスを展開し、特に台湾地域において、好評を博しました。その結果、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。

『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。

『マビノギモバイル』は、バトル中心の従来の MMORPG とは異なり、生活要素に焦点を当てた平和的なゲーム性がプレイヤーから好評を得ました。3 月の配信開始以降、MAU、課金ユーザー数、ARPPU いずれの指標においても好調を維持し、当社業績予想を上回りました。

第 3 四半期においても、主力タイトルである PC 版『アラド戦記』や『メイプルストーリー』の前年同期比での 2 桁成長、『マビノギモバイル』及び『MapleStory Worlds』の好調な業績を見込んでいます。しかし、第 2 四半期において中国で『アラド戦記モバイル』を、第 3 四半期においてグローバルで『The First Descendant』をローンチした昨年との比較では、第 3 四半期のグループ売上収益は、会計基準ベースで 14%から 6%の減少、一定為替レートベースでは 12%から 4%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を予想しています。

アラド戦記フランチャイズの合計売上収益は、前年同期比で約 45%減少することを見込んでいます。

PC 版『アラド戦記』は、中国・韓国ともに前年同期比で力強い成長を見込むものの、売上収益が前四半期比で減少することを予想しています。

『アラド戦記モバイル』は、7 月のレベルキャップ開放に始まる第 3 四半期の一連の大型アップデートにより、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。

メイプルストーリーフランチャイズは、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。

韓国における PC 版『メイプルストーリー』は、追加コンテンツのリリースにより、夏季アップデートからの好調が維持され、前年同期比で売上収益が 2 倍超に増加することを見込んでいます。

また、『MapleStory Worlds』も第 3 四半期においても売上収益が前年同期比で大きく増加することを予想しています。

FC フランチャイズは、シーズン最優秀チーム「Team Of The Season」や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大型イベントにより、プレイヤーエンゲージメントを維持し、前年同期比及び前四半期比ともにおよそ横ばいとなることを予想しています。

これらの結果、第 3 四半期の 3 大フランチャイズの合計売上収益は、前年同期比で約 10%減少することを見込んでいます。

『マビノギモバイル』は、勢いが徐々に落ち着くことを見込むものの、大きく増収寄与することを予想しております。

営業利益は、前年同期比で会計基準ベース 36%から 20%の減少、一定為替レートベースで 35%から 18%の減少となる 327 億円から 412 億円のレンジとなる見込みです。

『マビノギモバイル』によるロイヤリティ費用及び支払手数料の増加を見込んでおり、また、『マビノギモバイル』、『ARC Raiders』や FC 及びメイプルストーリーフランチャイズに係る広告宣伝費の増加、『MapleStory Worlds』の増収に伴うクリエイター報酬の増加を見込んでおります。一方で、業績連動賞与の減少に伴い人件費の減少を予想しております。

また、子会社であるファンドを清算することに伴い 40 億円の清算益を見込んでおります。

営業利益は前年同期比で減少を見込む一方で、四半期利益は前第 3 四半期に計上した為替差損 196 億円の影響により、前年同期比で会計基準ベース 2%の減少から 21%の増加、一定為替レートベースで横ばいから 24%の増加となる 264 億円から 328 億円のレンジとなる見込みです。

最後に、株主還元についてご説明します。

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、500 億円相当の自己株式の取得を 6 月 25 日までに実施しました。

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。残枠である 250 億円分の自己株式取得については、投資機会や財務状況、市場環境などを考慮しつつ、2026 年 2 月までに完了する予定です。株主の皆様への積極的な還元と資本効率の向上に引き続き取り組んでまいります。

それではこれよりイ・ジョンホンによる説明に戻ります。

イ・ジョンホン　代表取締役社長

植村さん、ありがとうございます。

要約すると、当社の主要タイトルは再成長を遂げており、大規模なグローバル市場での存在感を拡大させるための新作を成功裏にリリースしました。今後は、10 月 30 日にローンチ予定の『ARC Raiders』や、『THE FINALS』中国版などの新作により、ネクソンのグローバルでの存在感を拡大していく計画です。

それでは、これよりご質問をお受けします。