2025 年度第 4 四半期オンライン決算説明会（2026 年 2 月 12 日開催）

質疑応答要約

【Q】　『MapleStory: Idle RPG』の返金に関して、返金申請期間が残り 3 日ありますが、第 4 四半期で計上した引当額は保守的な見積もりでしょうか。どの程度、売上収益の押し下げ要因となるのでしょうか。また、申請終了後に多くの既存プレイヤーが離脱する想定なのか、それともプレイヤーの多くが継続する想定でしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

詳細は差し控えますが、返金の影響として、第 4 四半期は売上収益 90 億円・営業利益 40 億円の減少、Q1 は売上収益 50 億円・営業利益 30 億円の減少を見込んでいます。これらは合理的な範囲で算定した適切な見積もりであり、過度に保守的でもアグレッシブでもないと考えています。今回の問題は非常に残念ではありますが、会社として適切かつ迅速な対応を行ったと認識しています。ユーザーの反応は概ねニュートラルからややポジティブと捉えております。今後も高い人気が期待できるタイトルですので、しっかり立て直していきたいと考えております。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

今回の件につきまして、代表取締役として、株主の皆様および本作を支持してくださったユーザーの皆様に心よりお詫び申し上げます。当社のライブ運用の根幹はユーザーとの信頼構築であり、今回の返金施策もその方針に基づくものです。大変ありがたいことに本件発表後も売上収益は安定しており、デイリーアクティブユーザーも概ね同水準で推移しています。アップデートやイベントなど、ゲーム本来のコンテンツへの関心が広がっており、返金申請後も新規アカウントでプレイするといった意見や投稿が活発に共有されています。また、本作のユーザーの多くは新規で、既存のメイプルストーリーからの流入比率は 1 桁パーセントにとどまっています。これは IP フランチャイズの垂直的拡張の観点でも重要な点です。当社といたしましては、返金プロセスを最後まで適切に完了し、今後のアップデートを通じて再びユーザーの皆様に愛していただけるよう信頼回復に努めます。

【Q】 『ARC Raiders』は 2026 年に入ってからも継続的に販売本数を伸ばすなど大成功を収めておりますが、今後もこの販売ペースは続くと考えてよいでしょうか。トレンドの継続性について教えてください。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『ARC Raiders』の成功は当社にとって大きな意義があり、ゲーム会社として複数の強固な IP 基盤を築くことは極めて重要だと考えております。本作は既に知名度があるような IP ではなく新規 IP ですが、発売から 2 カ月未満で販売本数 1,000 万本を達成しました。直近の指標も強く、発売 2 カ月後の 1 月には最大同時接続プレイヤー数 96 万人に達し、現在でもウィークリーアクティブユーザーは約 600 万人を維持しています。リテンションも好調であり、世界中の数百万人ものユーザーが 『ARC Raiders』 を日常の習慣として定着させつつあることを意味していると考えております。また、Embark Studios の 2026 年の目標として、年間ロードマップに基づいた月次でのコンテンツアップデートとライブ運用を継続し、長期的に維持することでパッケージ販売の拡大を目指します。当社としてもこのアップデート周期は安定して継続できると考えています。また、本作は IP 成長の初期段階であり、今後 IP 拡張の可能性も検討しています。現時点で言及できるものとしては、テンセントを通じた中国向けのハイパーローカライズ版の展開があります。長期的に『ARC Raiders』と Embark Studios が当社のもう一つの柱となれるよう、全社として取り組んでいきます。

【Q】 今回、新たな自己株式取得に関する発表はありませんでしたが、従来の基本方針としては「前年度の営業利益の 3 分の 1 を還元」と理解しています。2026 年の株主還元の考え方を教えてください。

【A】 植村　士朗（最高財務責任者）

株主還元については、前年度の営業利益の 33%以上を還元することを基本方針としておりますが、必ずしも 33%に固定するという意味ではなく、これまでも 33%以上の還元を実施してきました。今後も成長投資を行いながら、株主還元についても積極的かつ柔軟に検討していきたいと考えております。

【Q】　『ARC Raiders』の繰延収益について、前回の決算では繰延収益はほとんど発生しないという説明だったと理解していますが、今回は大きな金額が繰り延べられています。ゲーム内課金が繰り延べられているのか、アップフロントの支払いも含まれるのか、計上ルールと今後の認識タイミングを教えてください。また、業績連動賞与について、前四半期比で人件費が増加しておりますが、第 1 四半期もさらに増加するのでしょうか。売上収益に対する割合は減少しているようですが、詳細について教えてください。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

ガイダンス作成時点では子会社監査法人とも協議し、当該売上について繰延はほぼ発生しないと確認していましたが、連結決算手続きの過程で当社監査法人から繰延が必要との見解が示されました。協議の結果、ゲームの特性を踏まえ、繰延処理を行うことに同意したという経緯です。売上の約 6 割を占める Steam 売上が繰延の対象であり、第 4 四半期に計上されるキャッシュベースでの Steam 売上のうち、一部を 2026 年以降に繰り延べる形です。その結果、繰延収益の過半は 2026 年の第 1 四半期に収益認識される見込みです。

業績連動賞与については、他の新規タイトル同様、投資金額の回収完了後に出た利益部分に対してインセンティブを付与する仕組みです。第 4 四半期に『ARC Raiders』の売上が想定を大きく上回ったため業績連動賞与が発生し、第 4 四半期の費用に反映されています。引き続き『ARC Raiders』の売れ行きは好調ですので、今後も一定期間、ゲームの利益の一部を開発チームに分配する形となります。

【Q】　第 1 四半期（1 月〜3 月）の Steam 売上も同様に、過半が第 2 四半期に繰り延べられるイメージでしょうか。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

ご理解のとおりです。メカニズムは同じです。

【Q】 中国『アラド戦記モバイル』ですが、第 1 四半期は通常であれば旧正月のアップデートにより伸びるはずですが、前四半期比で伸びない見通しとなっています。これはモバイル版と PC 版の季節性の違いによるものなのか、前回の共同開発コンテンツの効果が一巡した結果なのでしょうか。

また、今後の共同開発コンテンツの頻度・スケジュール、PC 版とモバイル版の計画、及び PC 版の契約更新交渉におけるロイヤリティレートへの影響有無について可能な範囲で教えてください。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『アラド戦記モバイル』につきまして、足元のデイリーアクティブユーザーは安定していますが、前回のレベルキャップ開放以降、時間経過に伴い課金指標が下落しています。当社としては季節性よりも、コンテンツの品質やアップデート頻度にユーザー指標が連動していると判断しています。『アラド戦記モバイル』のファンダメンタルズを改善していくために、長期的に取り組んでいきたいと考えております。

共同開発によるコンテンツ供給については、年内に共同開発プロセスが本格稼働することを見込んでいます。これによりエンゲージメント維持や新規ユーザー獲得に有効に働くと考えています。

また、共同開発コンテンツの導入は、PC 版よりもモバイル版を優先する方針です。PC 版は前年比で一定の回復を達成しており、現状のアップデート速度や品質に満足しています。一方、2026 年の重要課題の一つは『アラド戦記モバイル』の回復であり、もう少しリソースを割いてモバイル版の回復を優先的に進めていく考えです。PC 版の契約更新については詳細を申し上げられませんが、過去 20 年間築いてきたテンセントとの協力関係には双方満足していると認識しています。

【Q】 『MapleStory: Idle RPG』の確率問題について、御社の迅速な対応により売上収益への影響は限定的と認識しておりますが、同一フランチャイズで確率関連の問題が 2 度発生していることについて、ブランドイメージへの影響をどう考えていますか。また、再発防止の観点から、コーポレートガバナンスとして講じ得る対策について教えてください。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

まず、同一フランチャイズでこのような確率問題が 2 度発生したことについて深くお詫び申し上げます。当社が実施した補償・返金の施策は、ユーザーとの信頼回復を最重要とする運営原則に基づく判断です。再発防止への取り組みも含め、このような原則に基づいた判断やブランドイメージの面でもユーザーの方々にご理解いただけると考えています。

最後に、ガバナンスの観点から補足しますと、前回の確率関連の問題以降、当社ではゲーム内の確率を検証するため、自動化されたインフラを構築し運用を開始しております。また、こうした検証の結果はすべて、リアルタイムでユーザーの皆さまに公開していましたが、本件は外部開発会社との協業過程で前述のインフラ適用に抜け漏れが生じていました。同時に、本来であればユーザーへ通知・告知すべき修正事項について、個人の判断で通知が行われなかった点が問題であったと思います。現在はタスクフォースを組成し、全社的に再発防止を徹底しています。ユーザーの信頼を重視する当社の組織文化自体に問題があるとは考えておりませんが、本件を通じて運用統制と責任体制の強化が必要であると認識しており、即時の措置を講じています。

【Q】 『ARC Raiders』について、既にウィークリーアクティブユーザーが 600 万人と非常に強い水準です。今後流入してくるユーザー層について、地域や属性など想定しているイメージを教えてください。

【A】 植村　士朗（最高財務責任者）

発売から約 4 カ月経過しても好調を維持している中で、毎月コンテンツを追加し、ユーザーを活性化しており、新たな販売本数が見込めると考えています。当面は販売本数の増加を促進し、ユーザーベースを固めた上で今後の展開につなげる方針です。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

現在は欧米ユーザー比率が高い状況です。すでにチームから年間コンテンツロードマップを発表しておりますが、密度の高いコンテンツアップデートを継続し、既存ユーザーが楽しめる運営を行っています。加えて、プラットフォーム別ではコンソール比率が上がっている点も注目しています。欧米での強い基盤に加え、アジア地域にもまだ多くの成長余地が残されていると認識しています。

【Q】 2026 年 12 月期の見通しについて、主要フランチャイズ、昨年の新作および今期リリース予定の新作の中、増収をけん引する要素を可能な範囲で教えてください。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

当社は既存フランチャイズと新規 IP の双方で強い成長モメンタムを持って 2026 年をスタートしています。2026 年第 1 四半期の見通しは、売上収益・営業利益が前年同期比で約 30%～40%成長する強いモメンタムを反映しています。

2026 年の成長ドライバーについては、以下の 5 点です。

まず、メイプルストーリーフランチャイズですが、第 1 四半期は前年同期比で約 30％の成長を見込んでおります。そして 2026 年、『メイプルストーリー』PC 版について韓国とグローバルの売上収益が両方とも好調に推移すると見込んでいます。

次に、『アラド戦記』PC 版では、2025 年から続く成長モメンタムを背景に、第 1 四半期の成長を見込んでいます。そして 2026 年には、『アラド戦記モバイル』の回復を最優先課題としておりますが、その成果が 2026 年中に反映できることを期待しています。

三つ目は、今年開催されるワールドカップにおいて、FC フランチャイズが成長ドライバーとなることを期待しております。

四つ目としては、韓国で特に愛されている『マビノギモバイル』の日本地域への展開を計画しています。

最後に『ARC Raiders』については、コンテンツアップデートそしてライブイベントで現在の強いモメンタムを継続していくことを見込んでおります。

加えて新作についてお話ししますと、2 年前のキャピタル・マーケット・ブリーフィングにおいて当社は 2027 年までにリリースされる新作について公開しておりますが、私どもは新作を市場に最短で提供するために現時点で最善の努力を尽くしており、開発は順調に進んでおります。

そして 2026 年は複数のパートナーシップを通じて面白い新作を公開できると思いますが、その新作の具体的な内容につきましては、今年実施されるキャピタル・マーケット・ブリーフィングにてより具体的な情報を公開できるようにしていきたいと思います。