2025 年度第 1 四半期オンライン決算説明会（2025 年 5 月 13 日開催）

質疑応答要約

【Q】　前回の決算時よりも、PC 版『アラド戦記』の回復について自信を持たれているようですが、どのような指標に改善が見られたかについても教えて頂けますでしょうか。また、韓国サービスは堅調なようですが、中国での改善状況について詳しく教えてください。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

当社の第 1 四半期業績と第 2 四半期業績見通しにおいて、韓国と中国の『アラド戦記』の明確な改善が見られています。韓国版においては、旧正月アップデート直後から急成長しましたが、中国版においては、昨年直面した課題からの改善となるため、徐々に回復が見られると予想しております。

さらに、韓国と中国の市場規模の違いも影響しています。中国における『アラド戦記』のユーザー規模は、韓国の 10 倍以上にもなるため、アップデートの勢いが中国のユーザーコミュニティ全体に広まるまで、より多くの時間を必要とします。

しかしながら、韓国ではすでにコンテンツに好評を頂いているので、中国においても好調が持続することに期待しております。

【A】　植村 士朗（最高財務責任者）

韓国『アラド戦記』に関しては、全ての KPI が良好に成長しており、下期に向けてもある程度堅調に推移すると考えています。

中国『アラド戦記』につきましては、第 1 四半期においてはユーザー数が前年同期比で増えているわけではありませんが、コンテンツのアップデートおよび成長システムの改善、それに伴うゲーム内経済バランスの良化が進んだ結果、足元の DAU 等のトレンドは好転しているという状況です。現在労働節のアップデートを行っており、販売が非常に好調なため、第 2 四半期においては前年同期比で成長することを予想しています。今後、更なる休眠ユーザーの復帰を促しながら安定して成長できるよう、慎重に運営していきたいと考えております。

【Q】　第 1 四半期の売上高はガイダンスの範囲内でしたが、営業利益はガイダンスを大幅に上回りました。これはコストが減少したためでしょうか。それとも利益率の高いタイトルが利益率の低いタイトルよりも好調だったためでしょうか。

【A】　植村 士朗（最高財務責任者）

営業利益が想定を大きく上回った要因の 1 点目は、広告宣伝費を当初見込んだほどは使わなかったということです。2 点目は、『アラド戦記モバイル』が想定を下回ったことに起因して、業績連動賞与が見込みを下回ったことです。

【Q】　中国『アラド戦記モバイル』の 1 周年記念イベントにおいて、重点を置いている指標について教えて下さい。

【A】　植村 士朗（最高財務責任者）

中国『アラド戦記モバイル』は、前四半期にレベルキャップ開放を実施し、ユーザーの離脱を食い止めることに成功しました。旧正月アップデートでユーザー数の回復を目指しておりましたが、残念ながら売上収益および DAU は当社の想定を下回りました。

そのような状況の中、今当社が行うべきことは明確です。1 つ目は、ハイパーローカライゼーションを通して、コンテンツを中国の変化するマーケットにさらに合わせていくということです。2 つ目は、多様なコンテンツを追加することによって、ユーザーを常に引き付けていくための施策を実行することです。現在、パートナーであるテンセントと鋭意話し合いながら開発を進めております。1 周年記念イベントにおいては、ユーザーエンゲージメントを高め、ユーザーの離脱を抑えることに注力してまいります。

【Q】　当初の計画に対して第 1 四半期の広告宣伝費を抑えた理由について教えて下さい。また第 2 四半期のコストにおけるアップサイド要因とダウンサイド要因について教えて下さい。

【A】　植村 士朗（最高財務責任者）

広告宣伝費に関しましては、常にその効果を考えながら投下しております。十分な効果が得られた、あるいはこれ以上使う必要がないという判断をすれば、当初の計画よりも控えることもあり得えます。

第 2 四半期のコストに関しまして、業績連動賞与に関わるタイトルはある程度落ち着いてきている状況です。また、広告宣伝費に関して増減はあり得ると思いますが、コスト全体でそれほど大きなアップサイドおよびダウンサイドはないと考えております。

【Q】　『マビノギモバイル』に関連する業績連動賞与を想定していますでしょうか。

【A】　植村 士朗（最高財務責任者）

『マビノギモバイル』は、当社ではなくジョイントベンチャーで開発しているため、業績連動賞与は発生しません。

【Q】　『The First Berserker: Khazan』が高評価を得たにも関わらず、売上収益が想定を下回った理由について、どう分析されていますか。またマーケティングによって改善できる余地はありますでしょうか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

前四半期の決算発表の場でもお話させて頂きましたが、『The First Berserker: Khazan』は『アラド戦記』IP を世界のユーザーに広めるための戦略的なプロジェクトです。そのため、当社としては販売本数よりも、欧米市場を含む世界中のユーザーから高評価を頂くことを大事に考えておりました。

現在の高評価は当社が掲げていた目標以上のもので、2027 年までに発売予定の『アラド戦記』IP を基にした新作である『Project OVERKILL』と『Dungeon & Fighter: ARAD』の土台を築くという、戦略的な第一歩としての役割を無事に果たしたと考えております。

加えて、2 点強調しておきたいことがあります。まず、パートナーであるテンセントと共に『Khazan』の中国市場向けのローカライズを行っており、4月から事前登録を開始しました。今後、中国の大きな市場で得られる機会に期待しております。

2 点目として、当社はファンからの期待に応え続けるため『Khazan』の価値を高める品質改善やコンテンツアップデートを継続していく考えです。下期に向けて、ユーザーベースを拡大するための販売およびマーケティング戦略についても検討しています。