2025 年度第 2 四半期オンライン決算説明会（2025 年 8 月 13 日開催）

質疑応答要約

【Q】 2025 年下半期の事業の見通しについて教えてください。また、今年の下半期から 2026 年上半期にかけてリリース予定の新作ゲームタイトルのうち、特に期待しているタイトルはありますでしょうか。

【A】 イ・ジョンホン（代表取締役社長）

まず、韓国『メイプルストーリー』と『アラド戦記』の PC 版の好調を今後も維持できるように注力しております。『アラド戦記モバイル』については、テンセントとの共同開発コンテンツを年内に導入し、中長期的に良い成果を出すことを見込んでいます。

新作については、10 月 30 日に発売予定の『ARC Raiders』に最も期待しています。現在、このゲームは Steam ウィッシュリストランキングの 6 位につけており、ユーザーから大きな期待が寄せられています。『ARC Raiders』は 40 ドルで発売予定ですが、コア層向けのゲームや高価格の既存フランチャイズゲームで飽和状態にある市場において十分魅力的にアプローチできる価格設定だと思います。当社のライブ運用力と継続的な DLC の提供を通じて『ARC Raiders』を長期的に運用していきたいと思っております。

加えて、『MapleStory: Idle RPG』も年内にグローバルローンチ予定です。カジュアルなゲーム性を通じて『メイプルストーリー』の幅広いファン層の拡大に貢献できると見込んでおります。

また、現在クローズドαテストを実施中の中国版『THE FINALS』の推移もポジティブに捉えています。

最後に、来年には『マビノギモバイル』の海外進出も進めていく予定です。このゲームは MMORPG にしては珍しく、プレイヤーの性別分布が男性と女性でほぼ均等になっている上、定着率も高くなっています。このような背景を踏まえて『マビノギモバイル』のゲーム性がグローバルユーザーを幅広く獲得できる大きな可能性があると考えております。

以上を踏まえて、ライブサービスゲームの安定運用、新作のリリース、そして既存タイトルのグローバル進出などを通じて、来年も堅調に推移していけるように取り組んでまいります。

【Q】　現在、韓国の連結子会社にて労働組合が賃金とインセンティブの上昇について強く主張していますが、2025 年下半期以降に人件費が上がっていく可能性はありますでしょうか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

当社は人材の確保と維持のために、魅力的な報酬体系を備えています。現在の体系を大きく変更するような全体的な人件費の上昇の可能性はないと考えております。

加えまして、今回のストライキについては、ゲームの運用が滞りなく円滑に進められるように最善を尽くしており、第 3 四半期への影響はないと考えております。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

人件費に関しての補足ですが、2027 年に向けた成長実現のための人員投資を進めております。採用計画に遅れはなく、必要な人材を順調に確保しています。

一方、前年同期比で人件費が下がっている主な理由は、業績に連動した賞与の減少によるものです。必要な人員確保を進めつつも、この影響で人件費が減少している状況です。人材への投資を継続し、成長に向けた準備を順調に進めております。

【Q】　PC 版『アラド戦記』の韓国と中国での好調の背景は地域ごとで異なるのでしょうか。また、第 3 四半期では前四半期比で減収を見込まれているとのことですが、その理由についても教えてください。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

PC 版『アラド戦記』につきましては、今年の上半期にゲームの再活性化に向けてコンテンツの供給量を大幅に拡大しました。その結果、第 2 四半期から売上収益が前年同期比で著しく成長し、回復に成功しました。中国における去年の低迷を挽回するために、この戦略は特に有効でした。上半期に行ったアップデートが特に大型だったため、短期的には第 3 四半期が弱く見えるかもしれませんが、前年同期比では安定的な成長を維持できると見込んでいます。

【Q】　韓国での好調が目立ちますが、韓国ゲーム市場の規模、御社のシェアの高さ、競争環境などを踏まえ、今後の韓国市場でのアップサイドをどう考えていますでしょうか。また、下半期から来年にかけての地域別の売上構成は、どのように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）

韓国市場での成長の可能性は十分あると思います。韓国は世界でも数えるほどの市場規模を持っている国です。その中で当社は、『メイプルストーリー』、『アラド戦記』、『FC』を通じて既に PC ゲーム市場において高いシェアを誇っております。しかし、韓国のモバイルゲーム市場において依然として成長の可能性は残っていると考えています。

韓国にて既存 PC タイトルの堅調かつ安定的な成長を継続しつつ、モバイル市場でのシェア拡大に向けて取り組んでいきたいと思っております。

また、グローバル市場での成長を図るにあたり、韓国は収益を安定的に創出できる基盤となる市場として捉えています。その上で、『ARC Raiders』を通じた欧米での成長、そして『アラド戦記』フランチャイズの好調維持や中国版『THE FINALS』などの新作タイトルによる中国市場での回復に向けて取り組んでまいります。

【Q】　『The First Descendant』について、第 3 四半期にてシーズン 3 のリリースが奏功し、売上収益が前四半期比で約 3 倍になる見込みということですが、シーズン 3 アップデートの自信の背景と、持続性についてどう考えるべきか教えていただけますでしょうか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『The First Descendant』は、8 月 7 日にシーズン 3 アップデートを実装し、特に多くのコンテンツ量を投入しました。この中には新規プレイヤー向けの支援施策や、より拡張されたフィールド、8 人でプレイするレイドなどが含まれています。これらを通じて第 3 四半期には前四半期比で約 3 倍の売上成長を見込んでいます。

現在はアップデート直後のため、プレイヤーの推移を綿密にモニタリングしております。ライブ運用チームが『The First Descendant』を再び成長させるために最善を尽くしており、今後も安定かつ成功したサービス運営に努めてまいります。

【Q】　中国『アラド戦記モバイル』について、第 3 四半期にレベルキャップ開放を予定しているにもかかわらず、前四半期比での成長が小幅になると想定されている背景を教えてください。また今年中にリリース予定のテンセントとの共同開発コンテンツによって、どのタイミングでどのような売上の成長を想定していますでしょうか。加えてその際に注目すべき KPI はありますでしょうか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『アラド戦記モバイル』につきましては、第 2 四半期の周年アップデートで休眠ユーザーを一時的に獲得しましたが、その成功を継続させることはできませんでした。しかし、7月のレベルキャップ開放を皮切りに行われる一連のアップデートで、第 3 四半期には前四半期比で小幅な売上成長を予想しています。

また、テンセントとの共同開発コンテンツを年内に導入予定です。このコンテンツの目的は、1 回限りのアップデートによる短期的な成長を目指すのではなく、長期的な成長を意図しています。ハイパーローカライゼーションや新しいゲームプレイ体験を含むテンセントとの取り組みにより、主要指標や成果をより段階的に改善できると考えております。

今年の下半期から来年にわたって、『アラド戦記モバイル』の改善とサービス展開を長期的な観点から見守っていただければと思います。

【A】　植村　士朗（最高財務責任者）

『アラド戦記モバイル』は離脱したユーザーを戻すことが一番重要なので、MAU が一番重要な KPI だと考えております。ユーザーを戻した後に、よりゲームを活性化させ、売上を回復できると考えております。

【Q】　『MapleStory Worlds』が台湾で非常に好評を博しているというお話がありましたが、この背景について教えていただけますでしょうか。

【A】　イ・ジョンホン（代表取締役社長）

『MapleStory Worlds』は第 2 四半期にて当社の想定を大きく上回り、前年同期比で 7 倍以上の成長を果たしました。売上で見ると、台湾地域にて一番の成功を収めました。その成功の理由は「Artale」というコンテンツを台湾でリリースしたことによります。

「Artale」は一昔前のバージョンの『メイプルストーリー』のゲームを遊べるコンテンツであり、いわゆるクラシック版『メイプルストーリー』というイメージで理解していただければと思います。

『メイプルストーリー』はすでに台湾では国民的な IP となっており、多くのファンに愛されています。このような IP の知名度、そしてファン層が、台湾での成功の背景になっていると思います。

この成功の持続性についてですが、「Artale」は、韓国で既にサービスをリリースしており、今でも好調に推移しています。韓国で既に蓄積されたコンテンツが多くあるだけに、これからも台湾では年末までの好調を予想しています。

『MapleStory Worlds』は、UGC プラットフォームとなっており、「Artale」のようなコンテンツによって流入した方々が、さらに『MapleStory Worlds』の他のコンテンツに触れて好循環を作っていくような仕組みになっています。『MapleStory Worlds』プラットフォームの全体的な成長を図っていけるよう、今後も最善を尽くしていきたいと思います。