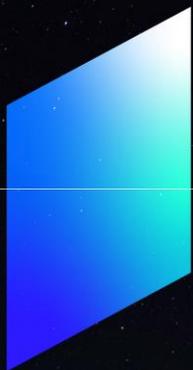


**NEXON**



**CAPITAL MARKETS BRIEFING**

## Key Takeaways

- 1 ネクソンが有する業界トップクラスのライブ運用能力
- 2 IP 成長戦略 – 垂直方向及び水平方向の成長
- 3 2027年の経営目標
- 4 新たな株主還元方針

2

### 司会

本日のプログラムでは、4つの重要ポイントをお伝えいたします。

- 第1に、ネクソンの高度に洗練されたライブ・オペレーションは、成長機会を捉える上で、当社に大きな優位性をもたらします。
- 第2に、本日ご紹介するネクソンの IP 成長戦略は、主要 IPの基盤をより一層拡大することで、垂直方向の成長を促すこと、また新たな大ヒット作となり得るゲームに投資することで水平方向の成長を実現するためのロードマップです。
- 第3に2027年度の経営目標
- 最後に、新たに策定した株主還元方針です。

それでは早速、CEOのイ・ジョンホンによるプレゼンテーションを開始いたします。



イ・ジョンホン

代表取締役 社長



## イ・ジョンホン

こんにちは。株式会社ネクソンCEOのイ・ジョンホンです。

この写真は、1994年の創業当時の写真であり、ご覧のとおり、故人である創業者のキム・ジョンジュも写真におられます。彼に敬意を表し、この発表を始めたいと思います。

2000年代初め、ネクソンに新入社員として入社した日のことを思い出します。世界初のグラフィックオンラインゲームとしてギネスブックに登録された『風の王国』開発チームへの配属となり、初出勤した日です。1996年からサービスを開始した『風の王国』は月額約10ドルで楽しむことができるとてもシンプルなビジネスモデルのゲームでした。

当時の韓国でゲーム利用率が最も高かったのは、週末でした。その中でも仕事や学校が終わり、やっと週末がはじまる土曜日のランチタイム直後に最もユーザー数が増えるのがいつものパターンでした。

私の先輩は、私が入社して初めてのミッションとして、日付別、時間帯ごとにまとめられた前月の同時接続者数のグラフを渡しなが、週末を除く平日に同時接続者数が増える時間帯が存在する理由を探るよう課題を出しました。

その理由を一生懸命探してみましたが、どうしてもわからないパターンがいくつかありました。

その時、先輩が教えてくれました。この日やこの日、この時間帯は雨が降っていたよ。雨の日には自宅でゲームをプレイする人が多いみたいだ、と。  
データを年単位で拡大してみると、直接、間接的に悪天候の日は同時接続者が増えるパターンが確かに存在していました。

そして、私たちは天候がすぐれない日にすぐにオンとオフができるイベント機能を開発してサービスに取り入れました。

考えてみてください。2000年代初頭は今ほどネット環境が普及しておらず、もちろん今のよ  
うなモバイル環境など考えられない時代でした。

当時からネクソンのゲーム開発とサービスには、ユーザーのライフスタイルと社会現象を  
ゲームサービスに取り入れながら進化させていくことに喜びを感じる、好奇心あふれたDN  
Aが根底にあったのです。

## グローバルIPポートフォリオ



30年後の今、私たちはこのように多様かつ強力なフランチャイズを有しています。  
『風の王国』は28年続いている、世界最長のMMORPGとしてギネスブックに登録されています。

## グローバルIPポートフォリオ



合計登録ユーザー数:8億5,000万超  
累計総売上高:220億ドル超

2005年配信開始



MapleStory

合計登録ユーザー数:2億5,000万超  
累計総売上高:50億ドル超

2003年配信開始



KART RIDER

合計登録ユーザー数:3億8,000万超  
累計総売上高:10億ドル超

2004年配信開始



MapleStory

合計登録ユーザー数:3,300万超  
累計総売上高:7億ドル超

2004年配信開始



ドラゴンボール

合計登録ユーザー数:2,600万超  
累計総売上高:6億ドル超

1996年配信開始



FC ONLINE

12年間にわたるEAとの  
戦略的パートナーシップ

2012年サービス開始

6

『アラド戦記』はサービス開始から19年が経過し、登録ユーザー数850万人以上、累計総売上高220億ドル以上を誇る世界最大級のデジタルIPであり、現在も成長を続けています。

『メイプルストーリー』はサービス開始から21年が経過し、登録ユーザー数250万人以上、累計総売上高50億ドル以上を誇り、成長を続けています。

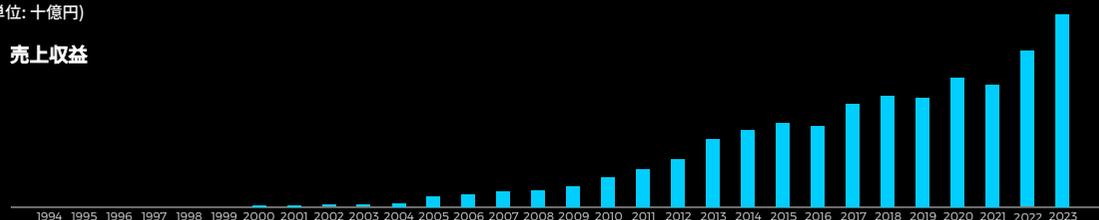
『マビノギ』はサービス開始から20周年を迎える今年、過去最高の売上収益を記録しています。

間違いなくネクソンは、何十年も繁栄し続ける強力なIPを育成し、成長させ、維持する能力を証明した世界的に数少ない企業の1つです。

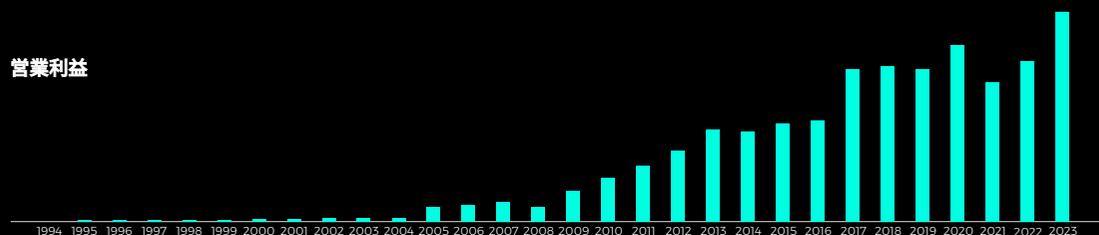
## 業績推移

(単位: 十億円)

### 売上収益



### 営業利益



7

本日皆様にお話しする、私たちが進むべき今後の方向性 についてお伝えする前に、ネクソンが歩んできた過去30年間について振り返りたいと思います。

先ほど申し上げましたが、ネクソンは好奇心旺盛なDNAと企業文化をベースに、オンラインゲームのパイオニアとして、より多くのユーザーたちがゲームにアクセスしやすく、かつてないほどの楽しさを生み出す、ダイナミックで破壊的な変化を推進してきました。

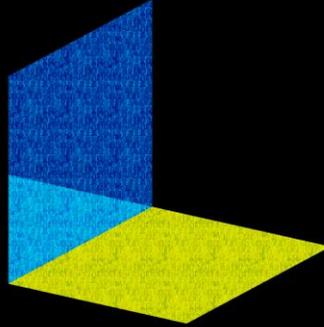
その結果、ご覧のとおり、ネクソンは去る30年間の売上と営業利益について、着実に非線形の成長を遂げてきました。

今年も売上収益と営業利益ともに過去最高の実績を目指し進んでおり、上場以来時価総額は4倍まで成長しました。

また私たちは、これまでに複数のIPフランチャイズを維持する過程において、一時的な停滞や下落の時期を乗り越えたのち、爆発的な成長期を迎えるパターンを繰り返してきました。

私は、過去30年間における非線形の成長と成果が、私たちのIPフランチャイズをベースとするライブ運用の力量の証明であることを強調したいと思います。

ライブ運用力こそ、他社と差別化できるネクソンの競争優位性なのです。



## 業界トップクラスの ライブ運用能力

ネクソンが持つライブ運用力の根幹をなす哲学と強みは、いわゆる少数のキーマンの力量、つまりマンパワーによってコントロールしていたライブ運用のクオリティを、システムに移行させてきたということがポイントです。

また、ネクソンほど様々なジャンルで長期間にわたりデータベースを構築してきた企業は他にありません。  
データと技術スタックは必要不可欠な時代であり、普遍化しています。

ただし、競争力を持つ核心的な違いは、ユーザーの声や嗜好を反映し、これを再びサービスの高度化へとつなげてユーザーからより求められるコンテンツに結びつけることができるかにあります。  
まさにこれがネクソンのDNAであり、成長を持続できる秘訣です。

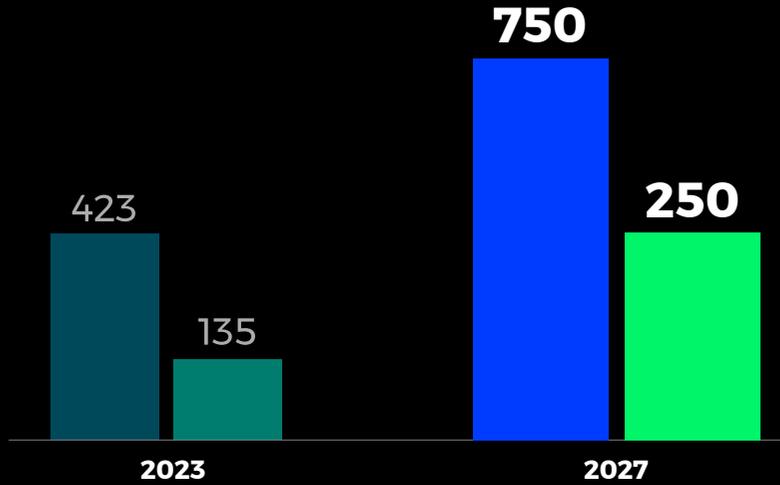
私たちは昨年からは、韓国に限られていたライブ運用力を見直し、欧米をはじめ、日本など他の国における『メイプルストーリー』やEmbark Studiosのゲームタイトル等の運用に急速に拡大しています。

ネクソンが有するライブ運用は、既存のタイトルとこれからの新作全てにおいて、大きな優位性をもたらし、長期的には複利的な成果が出ると確信しています。

続いてお話しする私たちのIP成長戦略についても、ネクソンのコアとなるライブ運用力がベースとなりますので、その点お含みおき下さい。

## 2027年 売上収益および営業利益目標

(単位: 十億円)



9

この時点で多くの方が疑問に思っているであろう、ネクソンの今後の目標は何か、という点についてお答えしたいと思います。

私たちは2027年に売上収益7,500億円、営業利益2,500億円を目標としています。

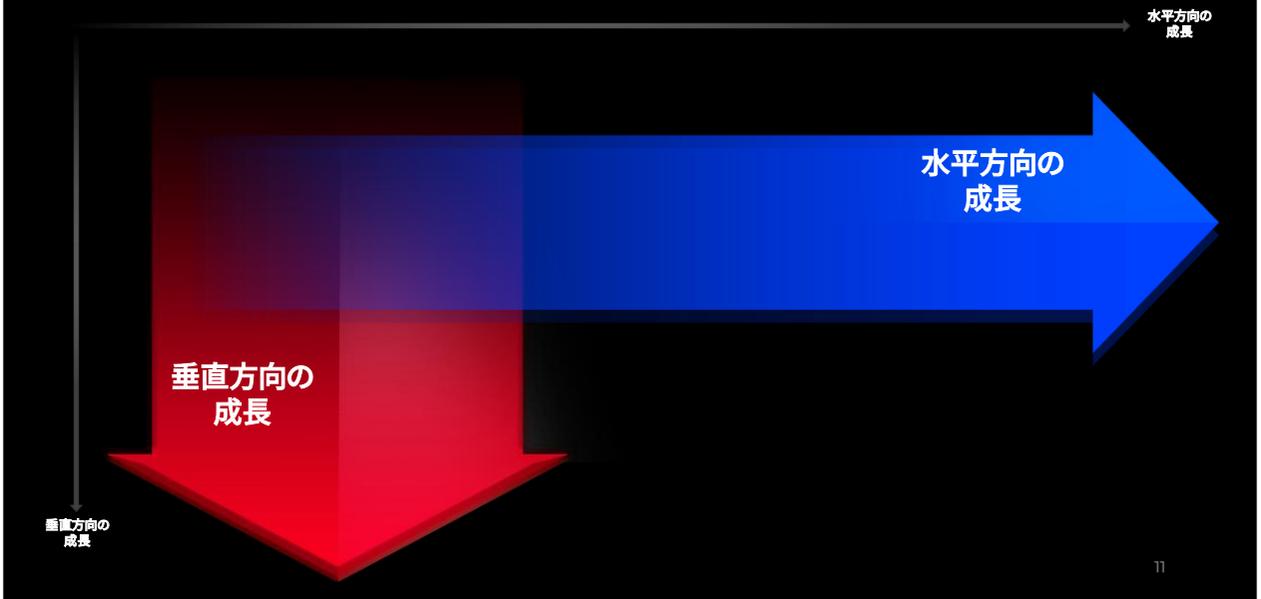
では、この野心的な目標に対する自信はどこから来ているのかを見ていきましょう。



これから、先ほど述べました目標を達成するための戦略として、ネクソンのIPを軸とした未来成長戦略についてお話しします。

私たちの戦略はとても常識的でシンプルです。

## IP 成長戦略

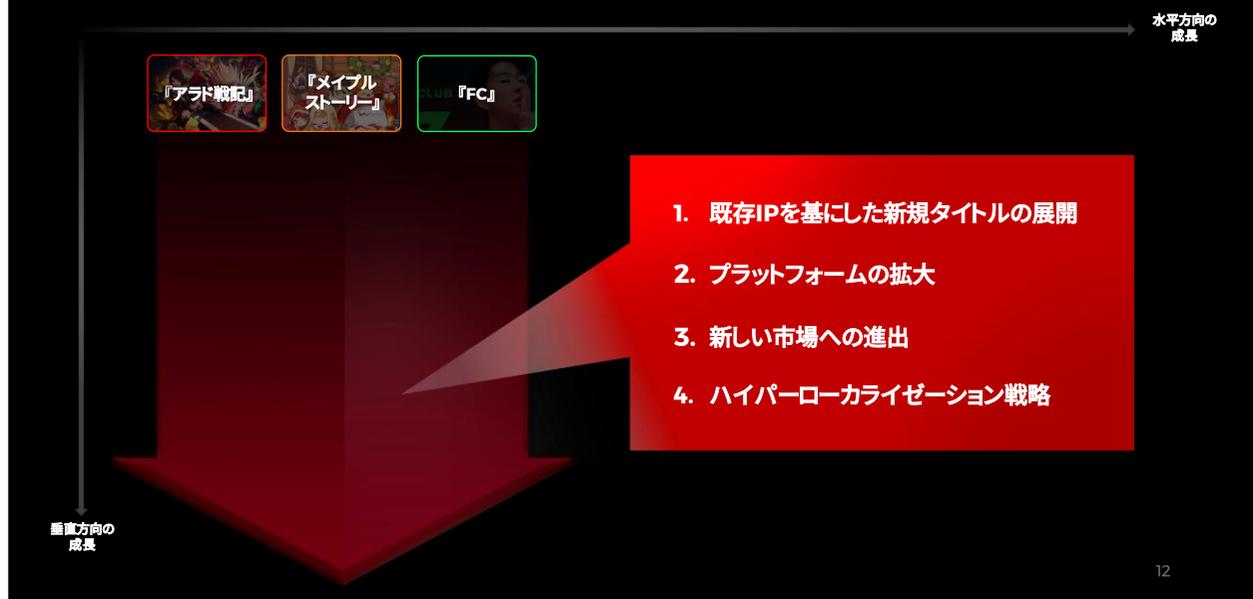


私たちが有する大ヒット IPをより大きく、より長く成長させること、これを垂直方向の成長と定義しました。

そして、次世代の大ヒットIPを育成すること、これを水平方向の成長と定義しました。

これら2つを並行して進めることで、ネクソンは大ヒットIPフランチャイズの生態系を複数有する会社になるという考え方です。

## IP 成長戦略 – 垂直方向の成長



まず、垂直的方向の成長についてお話しします。

ネクソンは、現在の事業の中で最も多くの割合を占めている大ヒットIPのライブサービスにさらに注力していきます。これに加えて、この大ヒットIPをベースとするフランチャイズの拡大に最も集中していきます。

これからの3年間に於いて顕著なプロジェクトは、既存の大ヒットIPをベースにした新作です。考えてみてください。『アラド戦記モバイル』は、2024年にやっと中国でローンチをすることができました。これはまだ序章に過ぎません。私たちのIPには、まだまだこのように、手の届く所にたくさんの美味しそうな果実が実っています。

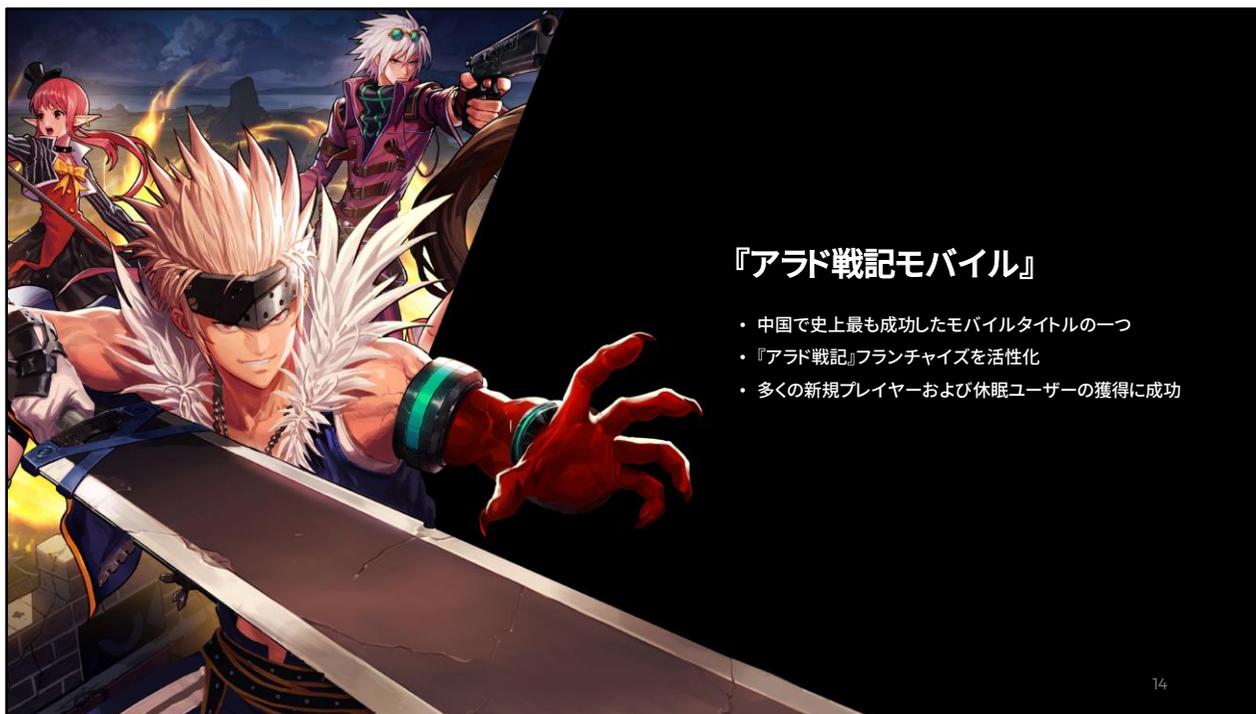
私たちが定義した垂直方向の成長の概念には単に新作だけがあるわけではありません。そこには、既存IPを基にした新作、プラットフォームの拡大、新規市場への進出、ハイパーローカライゼーション戦略と、計4つのキーワードが含まれています。これから説明する内容では、これら4つのキーワードが私たちの戦略とどのように融合していくのかについてお分かり頂けると思います。

私たちはIPの成長に焦点を合わせることで、IPを中心とする概念の内部組織の育成を実現することはもちろん、同一IPをベースとする既存のゲームと新作ゲーム、開発とライブ運用全体が雪だるま式に成長し、成果を最大限に引き出すことができると確信しています。

## IP 成長戦略 - 垂直方向の成長



ではグローバルで8億5千万人以上が触れているIPであり、特に東アジア地域では圧倒的なブランドバリューを有している『アラド戦記』IPを皮切りに説明を続けていきます。



## 『アラド戦記モバイル』

- 中国で史上最も成功したモバイルタイトルの一つ
- 『アラド戦記』フランチャイズを活性化
- 多くの新規プレイヤーおよび休眠ユーザーの獲得に成功

はじめに最近までパイプラインとして分類されていた、『アラド戦記モバイル』についてです。5月に中国でローンチし、中国モバイルゲームの歴史上最も成功したタイトルの内の一つとなった『アラド戦記モバイル』は私たちが意図するプラットフォーム拡大における最良の事例といえます。

ここで重要なポイントはこのタイトルが『アラド戦記』IPに活力をもたらし、IPに初めて触れる新規ユーザーを引きつけると同時に、休眠ユーザーを再度活性化させた点です。私たちは『アラド戦記モバイル』を今後10年以上維持できるよう努力しており、長期的な成長を強く信じて投資を惜しみません。

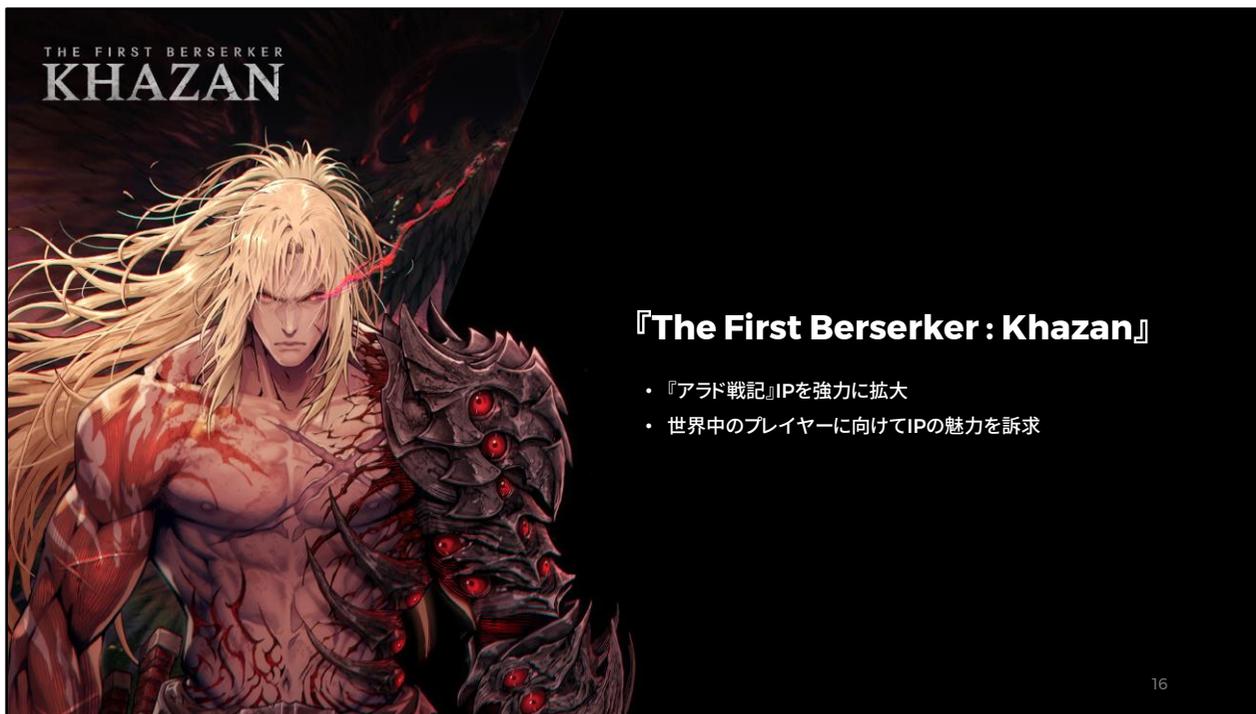
## 『アラド戦記』フランチャイズのパイプライン



15

『アラド戦記』IPをベースに2027年までローンチしていく予定の主なパイプラインは3つあります。

本日『アラド戦記』IPを統括するネオプルの代表取締役、ユン・ミョンジンがお伝えする『The First Berserker: Khazan』、そして、『アラド戦記』原作のコアアクションを最も忠実に生かして進化させた、正統な後継作といえる『OVERKILL』、最後に『ブルーアーカイブ』、『The First Descendent』を開発したNexon Gamesがネオプルと協力し、『アラド戦記』IPを再解釈して制作しているオープンワールドベースの大型プロジェクト、『Project DW』があります。



来年上半期にローンチを控えている『The First Berserker: Khazan』は、比較的東アジアに集中している『アラド戦記』IPの認知度をグローバル全地域に拡大し『アラド戦記』IPを愛するファンの皆様に新しい物語をお届けすることが目的のプロジェクトです。



ユン・ミョンジン

NEOPLE CEO

17

このタイトルのより詳しい情報については、ネオプルのユン・ミョンジン代表をステージに迎えて、ご紹介しましょう。



## 『アラド戦記』 フランチャイズ

### ユン・ミョンジン

こんにちは。ご紹介頂きありがとうございます。ネオプルの代表取締役であり、『アラド戦記』IPの開発を統括しています、ユン・ミョンジンです。

本日は『アラド戦記』ユニバースについて、特に、その中でも『The First Berserker: Khazan』というプロジェクトについてお話しします。

# 『アラド戦記』ユニバース

『アラド戦記』ユニバースは多様な形態へと展開・拡張



DNFとは『アラド戦記』の原題である『ダンジョン&ファイター』の略語であり、『アラド戦記』ユニバースとは『アラド戦記』IPの統合ブランドです。

『アラド戦記』独自のアクションとダークファンタジーの世界観をベースに様々なゲームサービスを開発しており、ゲームにとどまらず様々なメディアコンテンツへの拡大とフランチャイズ全体でのグローバルかつ強力なユーザー層の構築を目指しています。

## 『The First Berserker : Khazan』

『アラド戦記』シリーズ初のAAAコンソールタイトル



『The First Berserker: Khazan』は、『アラド戦記』の世界観とアクションのDNAを継承するハードコアアクションコンソールゲームです。これまで韓国や中国のPCオンライン市場において大きな実績を残してきたPC版『アラド戦記』だけでなく、コンソールパッケージゲームの割合がはるかに大きい市場を持つ日本とグローバル市場をターゲットとし、このプロジェクトをコンソールベースのゲームとして制作することで本格的に北米、ヨーロッパ、日本などのグローバル市場へ進出するための基盤作りをしていきたいと考えています。

## ABOUT KHAZAN

### ジャンル

迫力溢れる  
ハードコアアクションRPG

### アート

3Dセルアニメ風の  
魅力的なグラフィック

### ストーリー

『アラド戦記』とは  
異なる世界線の物語

『The First Berserker: Khazan』には大きく3つの特徴があるといえます。  
このタイトルは圧倒的な打撃感を誇るハードコアアクションRPGのジャンルであり、実写グラフィックではない、カートゥーンセルアニメーション方式を採用しています。  
また、『アラド戦記』原作の平行ワールドで展開する物語が描かれています。  
詳しい内容については後ほどお伝えします。



ご存知かと思いますが、これまでの『アラド戦記』は2Dドットグラフィックスをベースとする、横スクロールアクションRPGです。私たちはこのドットアートワークで世界最高の実力を持っていることを誇りとし、2Dの限界を超えた美しいアートワークがベースとなるアクションゲームを制作することができる数多くのノウハウと実績を有しています。

---

『アラド戦記』シリーズが欧米市場へ満を持して登場  
ユニークで衝撃的な3Dアクションという強みを生かす

---



しかし、このタイトルは従来の2D方式ではなく、原作のアートディレクションとオリジナルディレクターを継承しつつ、より多くのユーザーがアクセスしやすい3Dアニメ風のセルシェーディング方式を活用しており、欧米市場を含むグローバルユーザーに向けて『アラド戦記』フランチャイズについて強い印象を残していきたいと思っています。



先に述べたとおり、カザンは洗練された深みのあるアクションの攻防と、スタイリッシュかつ独創的な戦闘スタイルをベースに、卓越した打撃感と迫力あふれるアクションプレイを実現しています。



『カザン』ならではの魅力的な3Dセルアニメーション風のアートスタイル

原作『アラド戦記』で培った2Dドットアート独自の魅力とノウハウをベースに、このタイトルならではの3Dセルアニメーションの独特かつ魅力的なビジュアルスタイルを備えています。一般的に、このジャンルのゲームはアニメ風のセルシェーディングを多用しませんが、このタイトルはその方式を用いているのにも関わらず、ゲーム内のダークな雰囲気を実現することに成功しています。こういったアートの方向性はこのタイトルだけが持つ独自の強みとなり、ユーザーからの反応も非常に良好です。



原作では見られなかった『アラド戦記』の新しい世界線で展開されるカザンの物語

同時に、原作で最も有名なキャラクターの一人であるカザンを中心に『アラド戦記』原作とは少し異なる新しいパラレルワールドとして展開される物語となっています。この物語についてももう少し詳しくお話していきます。

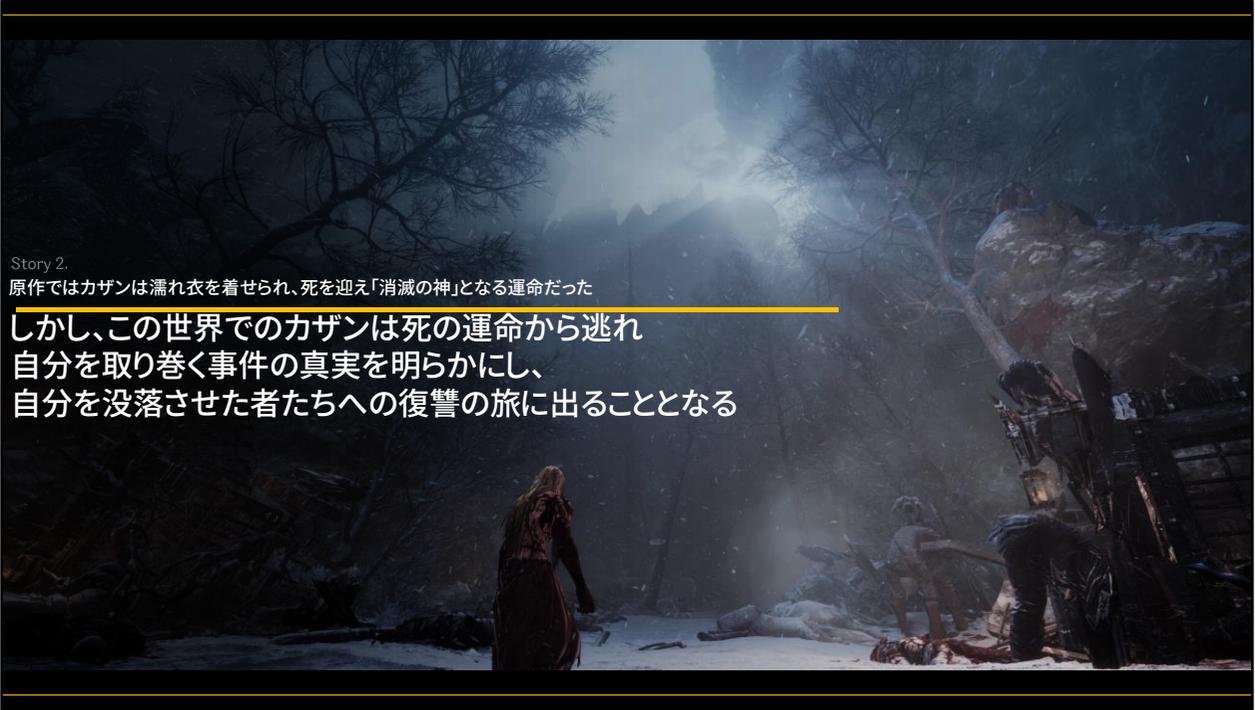
Story 1.

ペル・ロス帝国の大將軍カザン

当代最高の魔法使いであり、親友であるオズマと共に  
帝国を恐怖に陥らせた狂竜ヒスマを討伐し、帝国民の英雄となる



ペル・ロス帝国の大將軍であるカザンは親友のオズマとともに、世界を恐怖に陥れた光のドラゴン・ヒスマを倒し帝国の英雄となります。  
ところが、国中がカザンとオズマを英雄として褒め称えている一方で、彼らを皇帝から遠ざける者がいました。



Story 2.

原作ではカザンは濡れ衣を着せられ、死を迎え「消滅の神」となる運命だった

しかし、この世界でのカザンは死の運命から逃れ  
自分を取り巻く事件の真実を明らかにし、  
自分を没落させた者たちへの復讐の旅に出ることとなる

原作『アラド戦記』では、カザンの人気に嫉妬した皇帝に裏切られ、全身の腱を切られたまま雪山に追放され、カザンは死を迎えてしまいます。  
その過程で、『アラド戦記』の最も重要なキャラクターである鬼剣士というキャラクターが生まれることになる、カザン症候群という伝染病が世の中で拡散していきます。  
そして、プレイヤーたちはその全てが誰かの陰謀であったことを知ります。



今回の『The First Berserker : Khazan』は、「もし原作と違い、カザンが雪山で生き延びていたら、歴史はどのように変わっていたらだろうか?」という仮定を基にしています。雪山で生き延びたカザンが皇帝に復讐し、真実を突き止める過程をテーマとしているので、原作の『アラド戦記』を知っているユーザーには新鮮な面白さを、知らないユーザーにも深い世界観と物語をお届けしていきたいと思っています。

## 挑戦的なアクション性、そして美しく独創的なアートスタイルとダークファンタジー

Gamescom2024にて欧米ゲーマーに好評と期待感を残した『カザン』のファースト・インプレッション



8月の第3週目に開催されたgamescomにて欧米のゲーマー向けにこのタイトルのゲーム性を紹介し、ポジティブな印象を与えることができました。

イベントの期間中の平均待ち時間は3時間以上あり、待つ列が長すぎて隣のブースの邪魔になってしまうほど、多くのプレイヤーが『カザン』を見るために押し寄せました。

イベントでは終始、空席があったことは一度もなく、行列が途切れたこともないほどの盛況ぶりでした。

このゲームからグローバル、特に日本と欧米市場に向けて、私たちが持っているプラットフォームには依存しない優秀な開発力を披露すると同時に、『アラド戦記』の深いアクションの面白さと物語を広めていくことで、これからのチャンスを作り出すスタート地点にしたいと考えています。

次に、gamescomで公開した『カザン』のプロモーション映像をご覧ください、プレゼンテーションを終了させて頂きたいと思います。



**RELEASE DATE**  
**EARLY 2025**

『カザン』は現在開発の最終段階にあり、来年上半期のローンチを目指しています。  
グローバル市場のゲーマーに向けて『アラド戦記』ユニバースを強く印象付ける、『The  
First Berserker : Khazan』を、ぜひ楽しみにしていて下さい。  
ありがとうございました。

## IP 成長戦略 – 垂直方向の成長

水平方向の成長



垂直方向の成長

32

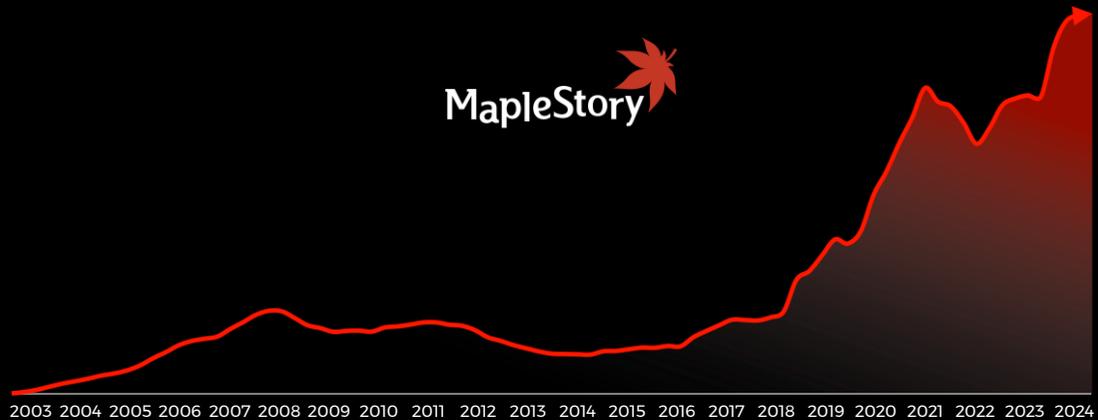
### イ・ジョンホン

次はネクソンの垂直方向の成長を最も示している、もう一つのIPである『メイプルストーリー』です。

『メイプルストーリー』は今年初め、『メイプルストーリー』IPがベースとなるプロジェクトチームを1つの組織に統合し本格的な垂直方向の成長を最に早く実行しています。

『メイプルストーリー』を通して、先ほどお話ししました、垂直方向の成長における全ての要素、すなわち既存IPを基にした新規タイトル、プラットフォームの拡大、新規市場への展開、そしてハイパーローカライゼーション戦略、これら4つのキーワードを最速で実行に移しており具体的な成果を出しています。

## 『メイプルストーリー』フランチャイズ 直近12か月間売上収益推移



33

『メイプルストーリー』は2003年にPC版をローンチした後、直近数年の垂直方向の成長に伴い『メイプルストーリー』IP全体の売上規模は急成長しています。

ご存じの方も多いと思いますが、PC版『メイプルストーリー』は韓国では難しい期間を過ごしています。

それにもかかわらず、ご覧のとおり、IP全体では成長しています。

つまり、韓国以外の他の地域で、PCだけではなく異なるプラットフォームでの売上が増えているのです。



## 『メイプルストーリーM』

- 2016年配信開始
- モバイル版によりIP体験を更に強化
- 累計総売上高8億ドル超

34

IPの全体的な成長に貢献しているものの一つが、モバイルバージョンの『メイプルストーリーM』です。  
これはIPのプラットフォーム拡大の好例です。  
2016年に正式ローンチして以来、8年間着実に成長してきました。

## 『メイプルストーリーM』 直近12か月間売上収益推移



35

このタイトルは様々な市場でローンチされ、現在まで8億ドル以上の累積総売上高を記録しています。  
直近のサービス地域の拡大やライブ運用によって、急速な成長を見せています。

## ハイパーローカライゼーション戦略



『メイプルストーリー』  
欧米向け開発チーム  
ロサンゼルス



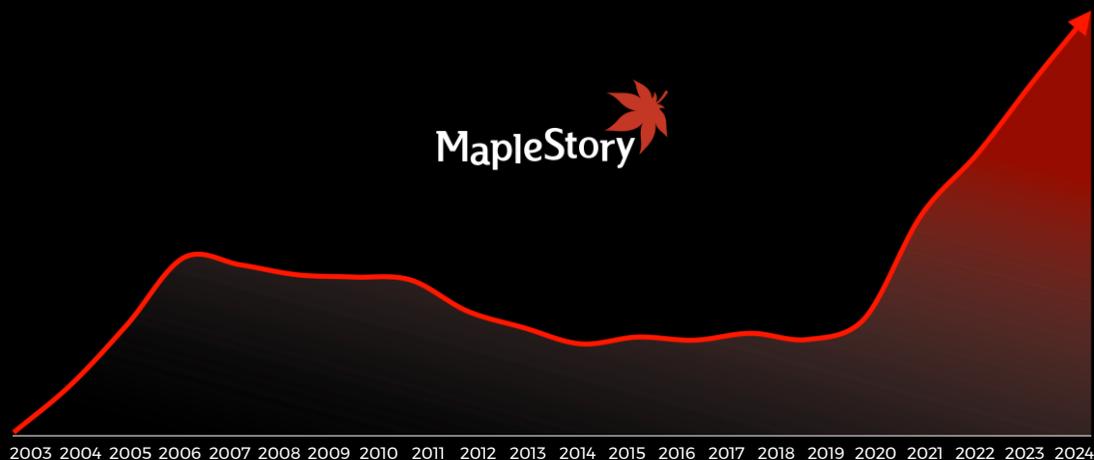
今ご覧いただいている写真は、少し前に立ち上げた『メイプルストーリー』の欧米向け開発チームが、『メイプルストーリー』の欧米向けビルドに適用したアップデートのメイン画像です。

アップデート名そのものが、“Go West”です。いかがでしょうか、ハイパーローカライゼーション戦略の雰囲気伝わりますでしょうか。

『メイプルストーリー』IPはグループ内でハイパーローカライゼーションという概念を最初に導入したフランチャイズです。

ハイパーローカライゼーションは、単にテキストを翻訳するだけでなく、各地域のプレイヤーの好みを深く理解した現地選任の開発チームが、各市場の何百もの繊細な違いをカスタマイズしたサービスを提供することで、より多くのプレイヤーを引き付け、より深い没入感を引き出すことができるという、私たちの経験を表現するのにぴったりの言葉です。

## PC『メイプルストーリー』韓国以外の地域 直近12か月売上収益推移



37

前回の決算発表で、『メイプルストーリー』は韓国以外の地域である欧米と日本などで前年対比2桁以上の実績を記録しているとお話しました。  
これはハイパーローカライゼーションにおける初期の成果にすぎません。

ハイパーローカライゼーションは、『メイプルストーリー』IPの成長だけでなく、長期的には他のネクソンのIPにも拡大できるという点に注目して頂ければと思います。

『メイプルストーリー』は現在、欧米をはじめ、日本、台湾など、主なライブサービス地域に現地専任の開発チームを積極的に配置し、ご覧のとおり、リソース投入に比例した成果を記録しています。



## 『MapleStory Worlds』

- 2024年4月配信開始
- フランチャイズ全体のMAU増加を牽引
- 韓国以外の地域にもサービス拡張を予定

ここで、既存IPを基盤とした新作である、『MapleStory Worlds』をご紹介します。2024年4月、私たちはプレイヤーが『メイプルストーリー』のグラフィックアセットを活用してカスタマイズしたコンテンツを制作することができ、更にそのコンテンツを通じて収益を創出することができる、サンドボックス型プラットフォームである、『MapleStory Worlds』をローンチしました。

このプラットフォームを通して、多数のクリエイターたちが『メイプルストーリー』IPベースのゲームをより幅広いユーザーたちに提供することで、IPの寿命をより深く長いものにしてくれるでしょう。

『MapleStory Worlds』のローンチにより、『メイプルストーリー』IPの統合ユーザーベースは右肩上がりに上昇しています。



## 『MapleStory Universe』

- プレイヤーのエンゲージメントをトラックし、報酬を与えるためにブロックチェーンを活用
- タッチポイントを拡張することでゲーム内外でのIPに対するプレイヤーの貢献を認識

39

次は『メイプルストーリー』における市場拡大の観点でお話しする『MapleStory Universe』です。  
この革新的なコンセプトは、ブロックチェーンを活用してプレイヤーの活動を追跡し、報酬を提供するシステムをベースとしています。



ソン・アンジェラ

NEXPACE 事業開発提携部長

40

本日は『MapleStory Universe』のビジネス開発およびパートナーシップの責任者であるソン・アンジェラからご紹介致します。

# MapleStory Universe

CMB Presentation



## ソン・アンジェラ

ジョンホンが説明した通り、『メイプルストーリー』は過去20年間、素晴らしい発展を遂げてきたわけですが、そんな中、私たちは次の20年をどのようなものにするのか考える必要に迫られていました。

私たちはF2Pのライブサービスモデルを世に生み出した存在です。オンラインゲームが非常に長い間持続し、成長するように構築される必要があるという事実を知っています。また、ゲームの文化や価値は最終的にコミュニティによって生み出されることも、実体験から知っています。

そして、私たちはサービスモデルを再発明し、コミュニティとデベロッパーを一致させることの重要性を包含するF2Pライブサービスモデルを提示する必要性を感じました。



『MapleStory Universe』は、まさにそうした事実や観点を念頭に置いて創られました。ブロックチェーンを活用し、コミュニティと共に有機的に拡張するプラットフォーム、すなわち『メイプルストーリー』IPを基にユニバースを構築しようという構想です。

## ◆ MapleStory Universeの全体像



つまり、『MapleStory Universe』とは、『メイプルストーリー』のIPをベースにした一大エコシステム構築プロジェクトなのです。

コアゲームであるメイプルストーリーNが中心です。

NFTとNXPトークンを中核に据えて、全ての参画者のインセンティブが合理的に揃った体験を創造します。

このエコシステム(生態系)には、コミュニティメンバーが何かを作り出したり行動したりして価値を追加する空間となる、様々なシナジーアプリが生まれていきます。

NFTとブロックチェーンが『メイプルストーリー』の体験にどのような変化をもたらすのか、そして私たちがこの技術を使ってどのようにユニバースを構成したのか、詳しく説明させていただきます。



- ◆ 多くのアプリで相互運用可能
- ◆ ゲーム外でも取引可能
- ◆ ダイナミックな戦略性

まずはNFTについてです。

『MapleStory Universe』では、皆さんが作成するキャラクターや手に入れる装備品、アイテム全てがNFTになります。

これにより、エコシステムにとって何が可能になったかという、NFTは相互運用可能なものであり、『MapleStory N』やクライアント、または単一のアプリの外で利用可能であるため、他の多くのアプリで新たな有用性を享受できるようになります。

つまりNFTはゲーム外でも取引可能なものであるため、ゲームをプレイしていない人も入手できるものになります。

さらに重要なのは、NFTがダイナミックであることです。

強化システムを使用することで、NFTは新たな属性、能力、追加ボーナスを獲得可能です。これにより、ゲーム内のみならずゲームの外でもNFTをどのように使おうか、といった戦略的な要素が生まれていきます。

## ◆シナジーアプリ

MapleStory  
UNIVERSE



また、NFTは相互運用が可能であり、取引も可能で、ダイナミックであるため、『メイプルストーリー』の体験は単一のクライアントの枠を超え、アウトゲームへと広がっていきます。これがシナジーアプリのコンセプトであり、我々とコミュニティビルダーによって構築されるアウトゲーム体験です。

『MapleStory Universe』が提供するシナジーアプリの第一弾には、クラシックゲームのブロックチェーン版である『MapleStory N』が含まれます。

また、PCとモバイルの両方で利用可能な独立したウェブ体験となったマーケットプレイスも含まれています。ナビゲーター、エクスプローラー、クエストは、クライアントの枠を超えたアウトゲーム体験を提供します。

これらは、私たちがシナジーアプリのコンセプトをどのように捉えているか、また、クライアント外での『メイプルストーリー』体験の拡大にどのように貢献しているかを示す素晴らしい例です。

一例として、シナジーアプリの中核である『MapleStory N』について、さらに詳しく説明します。まずは、『MapleStory N』がどのようなものかを紹介するビデオをご覧ください。

## ◆ MapleStory N

『メイプルストーリー』は、ブロックチェーン技術と現実世界の経済的要素を用いて、クラシックなゲームに新たな戦略性を加えている



※ 開発中の画面です。

- ◆ ゲーム内キャッシュショップの廃止
- ◆ ゲームプレイを通じてNFTを獲得
- ◆ NFTアイテムの供給管理
- ◆ ダイナミックな価格設定
- ◆ 持続可能性の促進

『MapleStory Universe』の中核となるシナジーアプリである『MapleStory N』は、従来の『メイプルストーリー』をブロックチェーンエンジンでアップグレードし、現実世界の経済要素を加えて新たなメタ体験を生み出すものだ。それにはいくつかのコアな変更点と違いがあります。

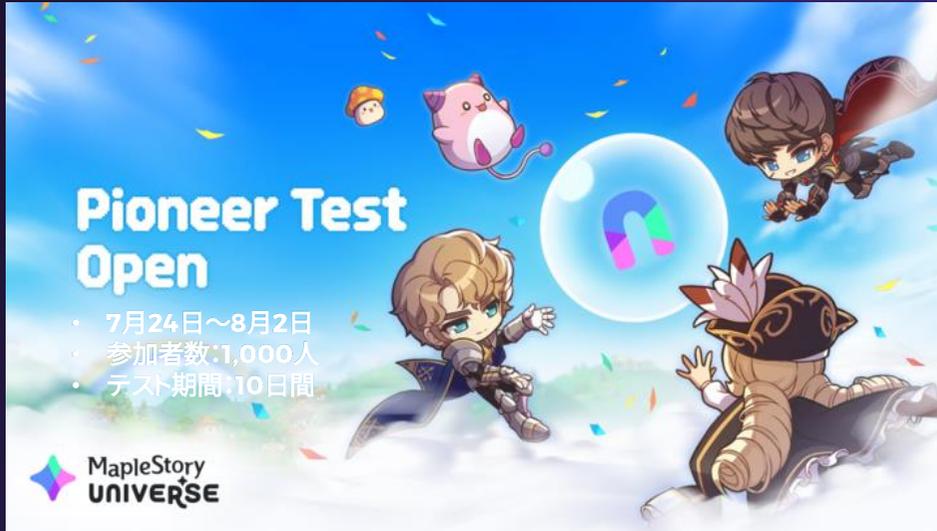
まず、ゲーム内にはキャッシュショップがありません。

ゲームプレイを通じてNFTを獲得することができます(NFTのプレセールはありません)。

また、ワールド内のNFT(アイテム)供給をコントロールする形でRWEを適用していることも特筆すべき点で、一度にリリースされるアイテムの数には上限があり、プロトコルによって厳密にコントロールされています。

強化を行うための価格は、需要と供給に基づいてダイナミックプライシングを導入しています。

これにより、このゲームは、IPのクラシックなゲーム性に新しい技術を導入しながら、持続可能性を推進するために構築されたと自負しています。



そして私たちは、7月24日に1,000人のユーザーを対象に『MapleStory N』の初公開を実施することができました。

これは10日間にわたるテストであり、従来のゲームスペースとブロックチェーンスペースの両方からユーザーがテストに参加し、ゲームを直接体験しました。このテストの結果をビデオでお届けします。

**82%+**

平均リテンション率

**195K**

ブロックチェーン上の取引数

**67%+**

トークン使用率

**4.6/5**

ネットプロモータースコア

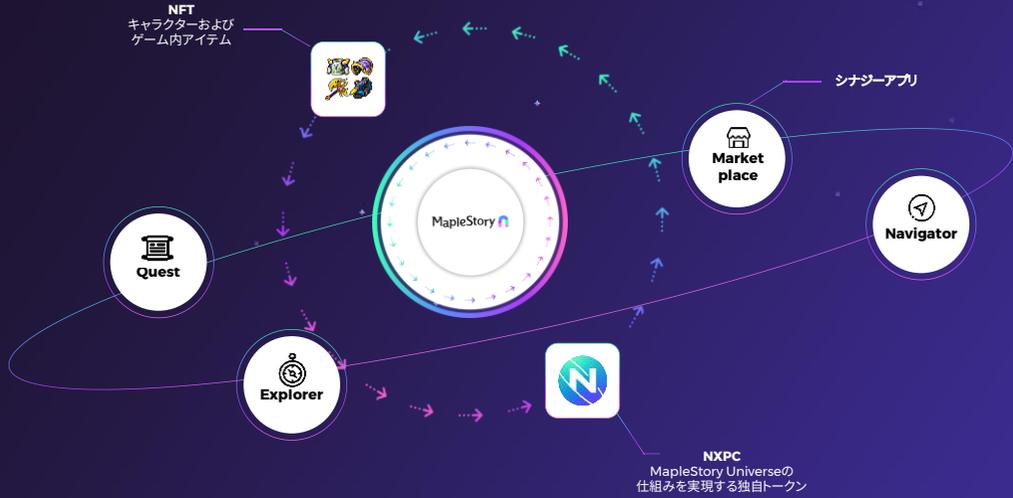
パイオニアテストでは、10日間のテスト期間中、平均リテンションが82%以上という素晴らしい結果を得ることができました。これは、ネクソンのゲームでも、業界のどのゲームでも見たことのない数字です。

195,000件以上のトランザクションがあり、プラットフォーム上で健全なブロックチェーン活動が行われていることを意味します。

また、トークンの使用率が67%を超えたことは、経済も持続可能で力強いことを意味します。4.6以上の健全なNPSスコアは、90%以上のユーザーがゲームがローンチされたら、また来て体験したいと望んでいることを意味します。私たちは、これが非常に健全なスコアであると感じており、これを基盤として、『メイプルストーリー』が将来に何をもたらすことができるのかに興奮しています。

## ◆シナジーアプリ

MapleStory  
UNIVERSE



『MapleStory Universe』の概要に戻りましょう。

## ◆シナジーアプリ

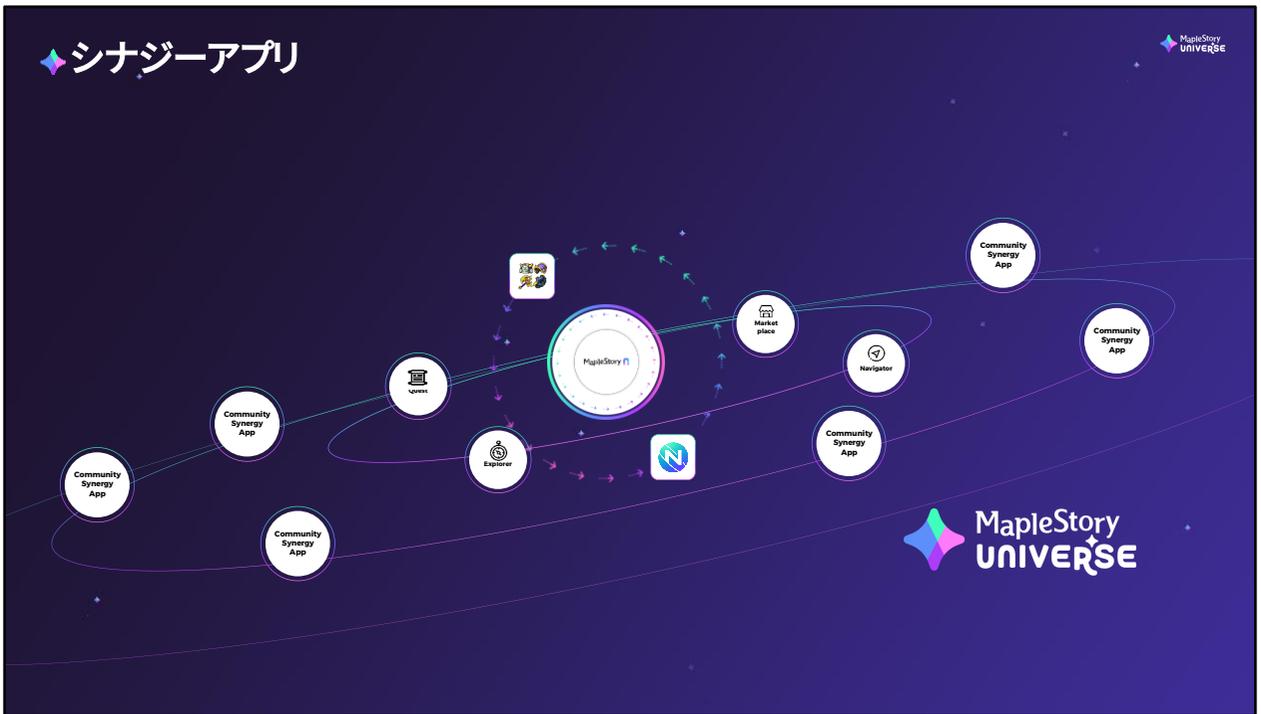
MapleStory  
UNIVERSE



『MapleStory N』も素晴らしいものですが、『MapleStory Universe』には更にエキサイティングな展開が待っています。

## ◆シナジーアプリ

MapleStory  
UNIVERSE



私たちは、「貢献と報酬」を通じてすべての参加者を結びつけるというコアコンセプトの下、『MapleStory Universe』システムを基盤にして、コミュニティと共にユニバースをさらに拡大していくことを目指しています。

さまざまなビルダーの皆さんに参加していただき、『メイプルストーリー』IPを活用して、過去に誰も経験したことのないようなIP体験を生み出して、究極の『MapleStory Universe』を皆さんと一緒に築き上げたいと考えているのです。

私たちが目指しているのは、コミュニティとの協調を通じてIPフランチャイズを有機的に拡大し、貢献と報酬を通じてコミュニティをしていくことのできる世界です。

私たちは、『MapleStory Universe』が新世代のIPフランチャイズ事業の試金石となり、既存のIPフランチャイズにどのような力を与えることができるかの理想的な姿を世に示していくことを願っています。

プロジェクトが進むにつれて、もっと多くのことをお見せできることを願っています。

# Thank You!



ご清聴ありがとうございました。

## IP 成長戦略 – 垂直方向の成長

水平方向の成長

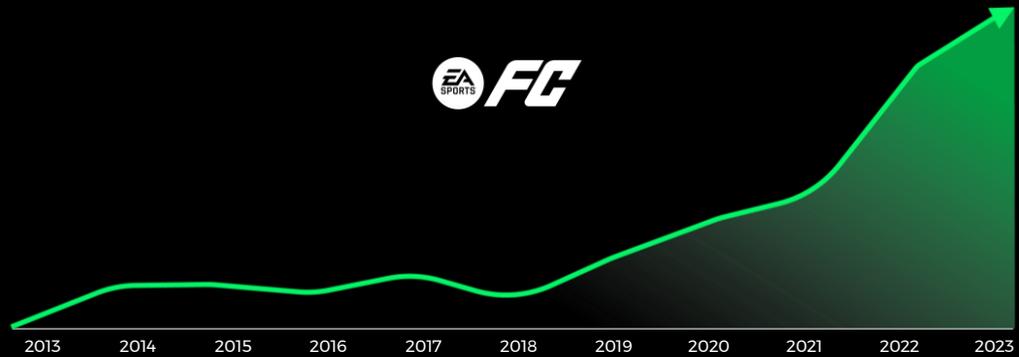


54

### イ・ジョンホン

垂直方向の成長戦略の最後に、過去12年間築いたパートナーシップをベースに直近まで素晴らしい成果をあげているEAの『FC』フランチャイズについてお話します。

## EAとの強力なパートナーシップ

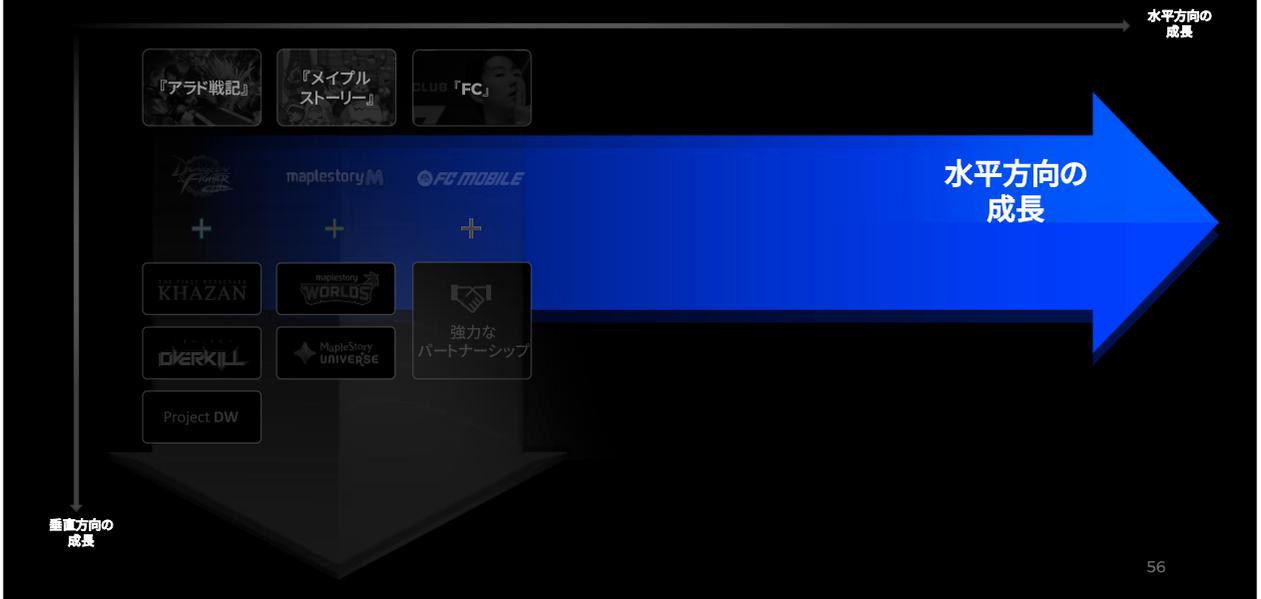


55

2012年に『FIFA Online 3』のローンチから始まったこのパートナーシップは、モバイル版と組み合わせられ、過去12年間、毎年目を見張るような成果を出してきました。

ネクソンはこれからもEAとの強固なパートナーシップを通じて、更に素晴らしい成果を出し続けるでしょう。

## IP 成長戦略 – 水平方向の成長



さて、垂直方向の成長戦略に続き、水平方向の成長戦略についてお話しします。

先ほど述べました3つのIPフランチャイズは、現在のネクソンの業績において最も大きな比重を占める重要な柱です。

これからは3大IPに続く4つ目、5つ目の重要な柱になりうるIPフランチャイズについて、その戦略をお話しします。

# IP 成長戦略 - 水平方向の成長

水平方向の成長

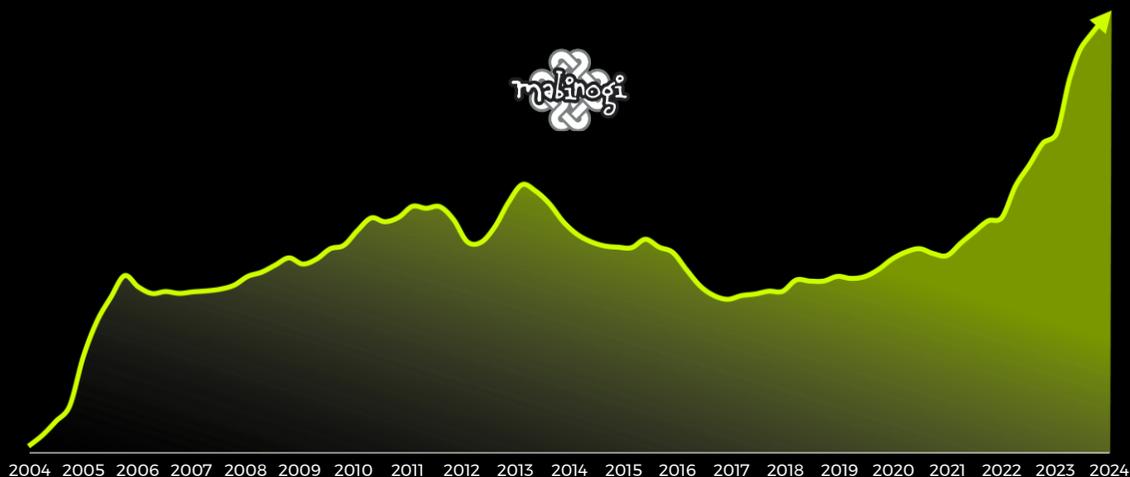


はじめに、『マビノギ』というフランチャイズについて説明したいと思います。



『マビノギ』は今年で20周年を迎えました。  
ローンチ当初、従来のRPGの概念を打ち破り、「ファンタジーライフ」というスローガンに相  
応しく、戦闘ではなく生活型コンテンツを中心にバーチャルライフを楽しめるゲーム性が注  
目を集めました。

## 『マビノギ』直近12か月売上収益推移



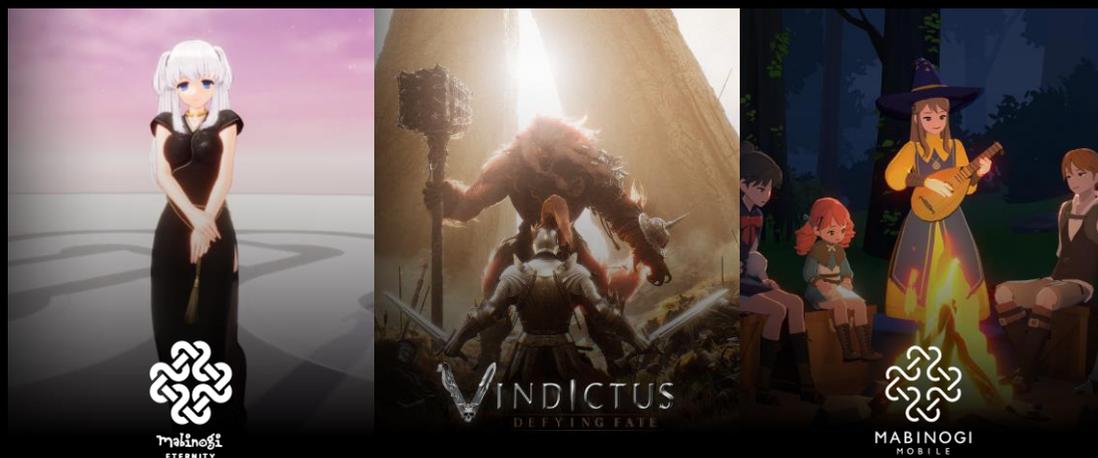
2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

『マビノギ』は2004年のローンチ以来20周年を迎える今年、最高のパフォーマンスを発揮しています。

ライブ運用の成果もありますが、最近公開された『マビノギ』フランチャイズベースの新しい計画は長らく『マビノギ』を愛してくださった世界中の3,300万人のユーザーから熱烈な支持を得ています。

グローバルで20年以上にわたり認知度を積み重ねてきたこのIPが『アラド戦記』、『メイプルストーリー』に次ぐ、次世代大ヒットIPになるようフランチャイズ拡大戦略を実行しています。

## 『マビノギ』フランチャイズのパイプライン



60

最初に、「マビノギ エタニティプロジェクト」は、既存のマビノギPCサービスのエンジンを最新のUnreal Engine 5に替えることで、ライブサービスの流れを引き継ぎつつ、より大規模でより自由度の高いプレイを提供することが目的のプロジェクトです。  
このプロジェクトは韓国で初公開された後、ユーザーから熱狂的な支持を得ています。

次に、『Vindictus: Defying Fate』ですが、アジア地域はもちろん、欧米地域においても多くのファンを生み出した『マビノギ英雄伝』の続編です。  
『マビノギ英雄伝』のゲーム体験にUnreal Engine 5の最新技術を適用し、クラス最高レベルのオンラインARPGを作り出すことを目標とし、開発を進めています。

これら2つのタイトルは完全に新しいゲームというわけではありません。  
「マビノギ エタニティプロジェクト」はライブサービスのレガシーを維持することで、『Vindictus: Defying Fate』は『マビノギ英雄伝』の世界観と運用ノウハウを継承し、最新エンジン上で作られた大規模なプレイ体験を提供することで、既存ユーザーの満足 / 休眠ユーザーの復帰 / 新規ユーザーの獲得を目指す、戦略的アプローチです。

これに加えて、完全に新しいプラットフォームとしての拡大も図っている『マビノギモバイル』についても準備を進めています。

# IP 成長戦略 - 水平方向の成長

水平方向の成長



次は『ブルーアーカイブ』です。

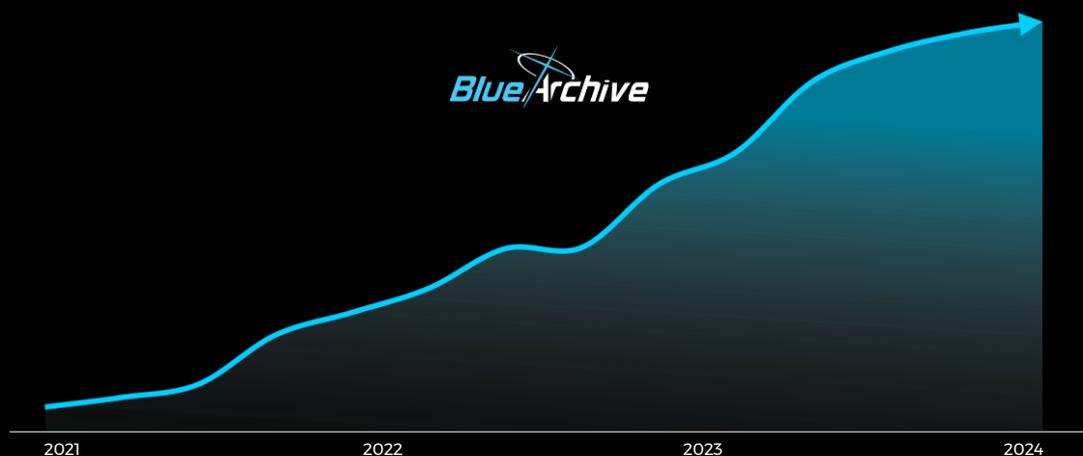


## 『ブルーアーカイブ』

- 2021年に配信開始し、サブカルゲームとして成功
- 日本と欧米でファンが拡大中
- 2024年にアニメシリーズが開始
- 更なる成長のために継続的に投資を行う

『ブルーアーカイブ』はローンチ以来、堅調に成果を上げており、サブカルチャーのジャンルとして次世代IPとなるポテンシャルを十分に証明しています。

## 『ブルーアーカイブ』直近12ヵ月売上収益推移



63

ご存知のとおり、サブカルチャーはもはや「サブ」と呼ぶべきか疑わしいほど、主力ゲームジャンルとして成長しています。

2021年のローンチ以降、アジア、特に日本や欧米地域でも愛されているこのタイトルは、堅実なライブサービスによる継続した成長に加えて、アニメーション制作を含む、ファン層を熱狂させられる様々な活動を進行しているこのゲームは、サブカルチャーフランチャイズ展開の先陣を切っています。

サブカルチャージャンルは他のどのジャンルよりもファン層との関わりが非常に重要なジャンルです。良いコンテンツを制作することも大事ですが、それが好きなユーザーと繋がり、長期的にユーザーと交流しながらサービスを成長させることが、このジャンルで成功を収める上で不可欠な要素となります。

サブカルチャーというジャンルの拡大に挑戦する企業は数え切れないほどありますが、簡単に開拓できないことは事実です。

ネクソンはこのジャンルに参入して、基礎を築き、特にこのジャンルの強固なファンコミュニティが存在する日本でもサービスが定着していることに、ぜひご注目頂きたいです。このような観点から、ネクソンは特定のジャンルに対するノウハウの獲得にも惜しまず投資を行っています。

# IP 成長戦略 - 水平方向の成長

水平方向の成長



ジャンル拡大の概念は、昨年のローンチ以降、世界中から熱狂的な反響を得ている『デイヴ・ザ・ダイバー』にも当てはまります。



## DAVE THE DIVER

- リリース後、Steam上で世界の売上ランキング第1位を獲得
- 韓国においても人気と売上の両方で第1位を獲得
- 世界販売累計本数400万本を突破
- Steamでのプレイヤーレビュー約101,000件のうち、95%以上の好評(「圧倒的に好評」)を獲得
- レビューサイト OpenCriticとMetacriticで90点を獲得

65

『デイヴ・ザ・ダイバー』は、昨年のローンチ以降、栄誉ある計6つの賞を受賞し、さらにOpenCriticとMetaCriticで平均90点を継続して維持し、Must Playの等級をローンチ以降1年以上維持しています。

ユーザーと評論家から絶賛されたこのタイトルは、「ミントロケット」というネクソンのサブブランドのもとで『デイヴ・ザ・ダイバー』IPの垂直方向の成長戦略と新しいゲーム性へのチャレンジを引き続き追求していきます。

大ヒットIPの育成だけを目指しているように見えるゲーム会社は、斬新で創造的な試みをしていないという、否定的な印象をユーザーに与えてしまうリスクがあります。

「ミントロケット」というブランドは、ネクソングループ内のブロックバスターIPと呼ばれる巨大な空母の間で、少数精鋭で機敏に働く小型快速ボートのような動きを見せながら、世間にはなかった斬新な楽しさを追い求めていくことでしょう。

## IP 成長戦略 – 水平方向の成長



水平方向の成長戦略はブロックバスターIPへの成長という目標と同時に、より挑戦的で大胆なミッションが与えられています。

北米、ヨーロッパでの成功は水平方向の成長の中で私たちが最も集中するミッションでもあります。

『THE FINALS』と『The First Descendant』および『ARC Raiders』を「シューター」ジャンルでグループ化し、社内のシュータージャンル専門家集団を一つの組織に集約させて戦略的にサポートしています。

創業以来数十年続いているネクソンの欧米市場への挑戦について、これからはより洗練された戦略と長期的な観点から実行していくこととなり、まさにこのシューターフランチャイズ戦略を通じて、欧米での成功というミッションを達成していきます。



ネクソングループの欧米戦略コアスタジオであるEmbark Studiosの2作目となるタイトルであり、ローンチ前から話題を呼んでいる新作ゲームである『ARC Raiders』をご紹介します。

このゲームは没入度の高いPvPvEサバイバルシューティングゲームであり、先月のgamescomでも公開しました。



## スヴェン・ グランドベリ

Embark Studios  
ブランド・コミュニケーションディレクター

68

『ARC Raiders』のご紹介のためにEmbark Studiosのコミュニケーションおよびブランドディレクターであるスヴェンが今日ここに来てくれました。



スヴェン・グルンドベリ  
皆さん、こんにちは。

## 本日のトピック

1

### ゲーム の概要

『ARC Raiders』の概要と詳細

2

### ゲームプレイ 映像

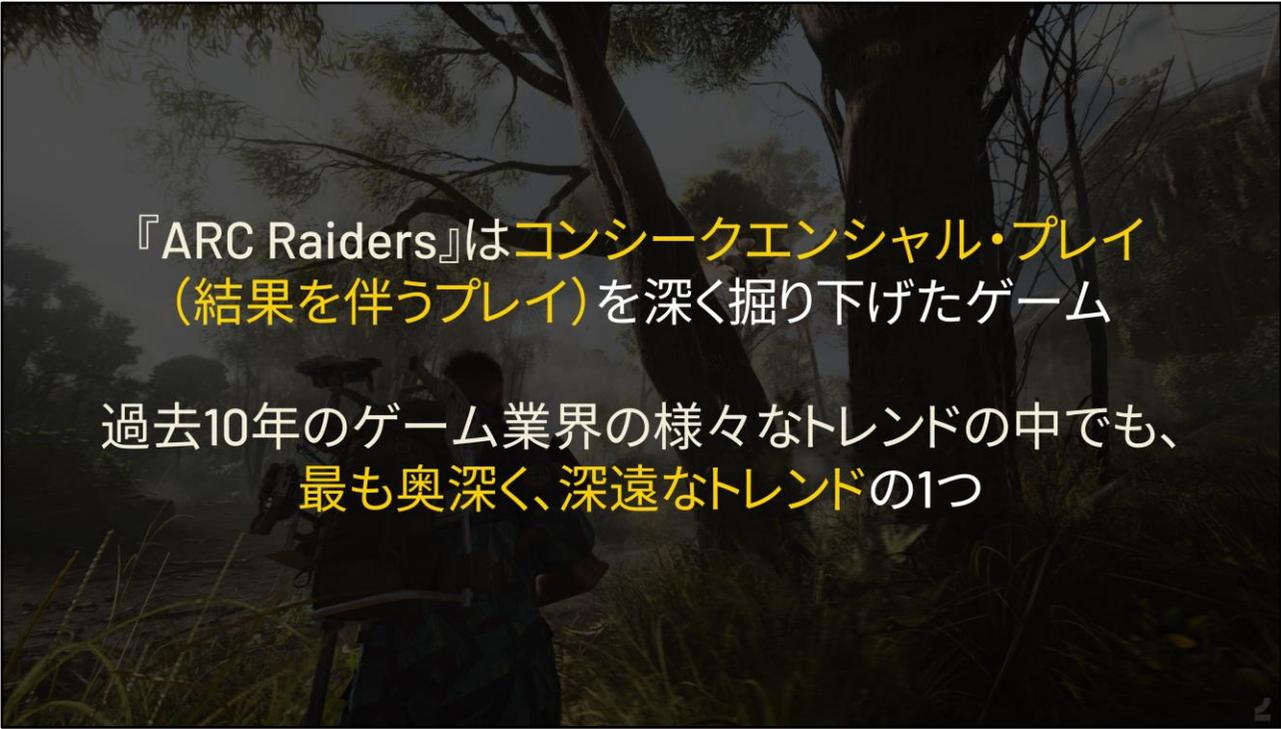
未公開のゲームプレイ映像

3

### 最新情報

今後のスケジュール

本日はまず、私たちEmbark Studiosがこのゲームを作ろうと思った理由について簡単に触れ、『ARC Raiders』の根底にある傾向についてもう少し詳しく説明したいと思います。続いて、『ARC Raiders』の概要を説明します。前提となる世界、私たちが構築した宇宙、その中でプレイヤーであるあなたが担う役割。レイダーとしてのあなたの目的と動機、あなた自身と故郷とコロニーの存続のために戦うこと。そして最後には、来週のgamescomで発表予定の主なアナウンスメント事項についてお話しします。



『ARC Raiders』は**コンシークエンシャル・プレイ**  
**(結果を伴うプレイ)**を深く掘り下げたゲーム

過去10年のゲーム業界の様々なトレンドの中でも、  
**最も奥深く、深遠なトレンド**の1つ

『ARC Raiders』は、私たちEmbark Studiosが「コンシークエンシャル・プレイ(次につながっていくプレイ)」と呼んでいる領域を深く掘り下げたゲームです。  
この「コンシークエンシャル・プレイ」というのは、過去10年のゲーム業界で生まれた様々なトレンドの中でも、最も奥深く、深遠なトレンドだと言えるのではないかと考えています。  
このトレンドは、以前から私たちとともにありましたが、さらに加速し、成長し続けています。

# コンシークエンシャル・プレイ

選択が重要で、リスクが報われ、失敗には結果が伴うゲーム

1

インパクトと持続的  
な結果

2

決断の影響と  
コントロール

3

難易度に応じた  
リスクに対する報酬

4

プレイヤーがリスク  
と賭け金を選択

コンシークエンシャル・プレイは、選択が重要で、失敗が結果をもたらすゲームに見られます。

それは、いくつかの重要なゲームメカニクスと哲学によって最もよく定義されます。

- プレイヤーにゲームプレイの決定に対する影響とコントロール感を与える仕組み
- 提示されたチャレンジの難易度に応じてリスクを報いる仕組み
- プレイヤーが賭け金をコントロールできる仕組み

# コンシークエンシャル・プレイ

シングル・マルチプレイヤー問わずさまざまなジャンルで見られる



バトルロワイアル

Fortnite, Apex Legends,  
PUBG, COD Warzone



脱出ゲーム

Escape from Tarkov, Hunt  
Showdown, Marathon



サバイバルゲーム

Rust, DayZ, ARK, Valheim,  
Palworld, LEGO Fortnite



ローグライク

Hades, Returnal, Spelunky, Dead  
Cells, Vampire Survivors



ソウルライク

Elden Ring, Dark Souls,  
Bloodborne, NieR, Lies of P

コンシークエンシャル・プレイは、特定のゲームジャンルに限定されたものではありません。

実際、バトルロワイアル、エクストラクションゲーム、サバイバルゲーム、ローグライク、ソウル系ゲームなど、さまざまなジャンルで見られます。

過去10年間に発売された、人気・評価の高いゲームの数々、これらのジャンルはすべて、リスポーンできないシングルライフ・セッションなどのメカニズムを含んでいます。

一度しか挑戦できないパーマ・デス、あるいは、失敗すればプログレッションが失われる可能性がある設定、これらはすべて、高い賭け金と結果を伴うプレイを保証するものです。



そして、『ARC Raiders』です。

しばらくの間、『ARC Raiders』については沈黙を守ってきましたが、いよいよ『ARC Raiders』の世界とゲームをお見せする時が来ました。

ここでビデオをご覧いただきたいと思います。



『ARC Raiders』は、没入感、緊迫したアクション、コンシークエンシャル・プレイ、豊富なやり込み要素、高い操作性を重視した3人称視点のPvPvEアクションサバイバルシューティングゲームです。



# ***AN EXPANSIVE UNIVERSE***

舞台は数百年後の地球で、生態系の崩壊により人類が大量に宇宙へ脱出した後の未来。  
広大で大きな宇宙が広がっていて...



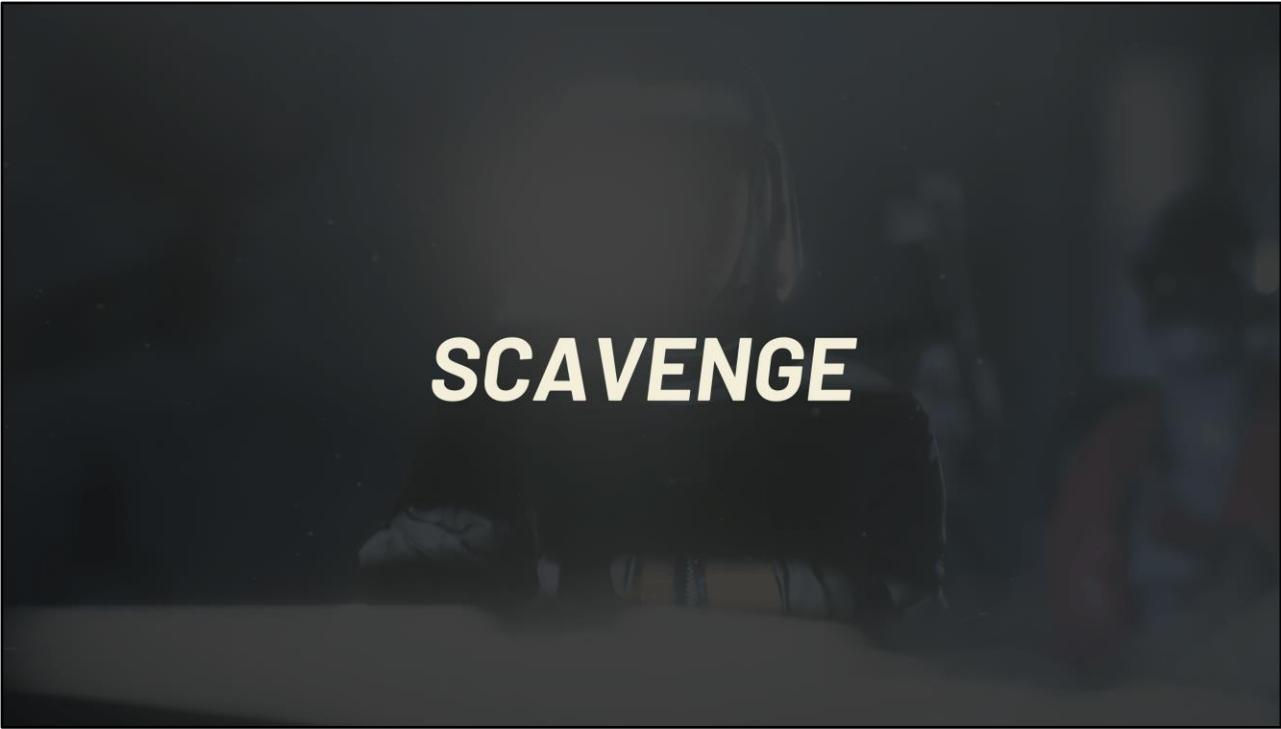
***EXPLORE A VAST WORLD***

プレイヤーはこの広大で美しい世界を探検するよう誘われます。



# ***HIGH STAKES***

様々な敵地や危険な場所でプレイする、高いリスクと緊張感に満ちたゲームで、

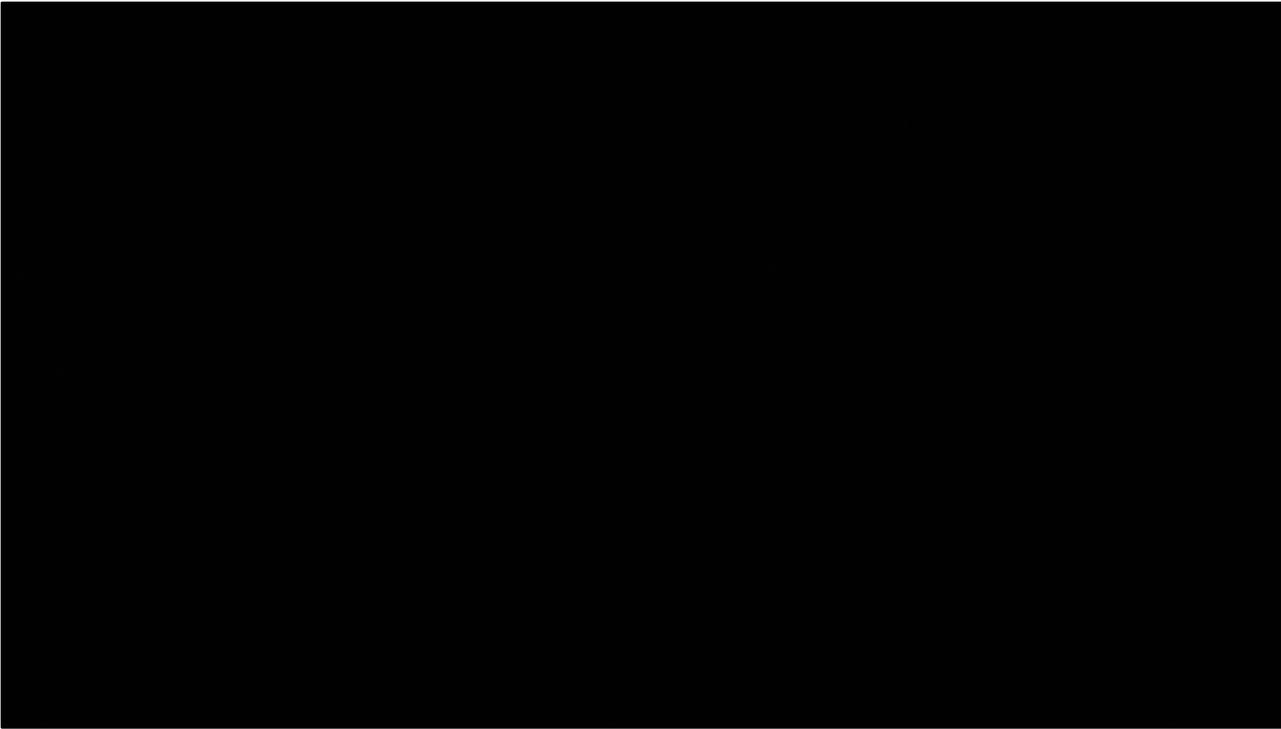


# **SCAVENGE**

プレイヤーは、レイダーとして資源を漁り、獲得していく必要があります。



しかし、その行く手には、小型ドローンや隠された意図を持つ謎の機械、アークマシーン、そして



致命的な機械巨人が立ちはだかります。



# **BEWARE OF RAIDERS**

そしてもちろん、他のプレイヤー、つまり、戦利品をめぐって世界を競い合いながら探索するレイダーたちもいます。



つまり、ゲームプレイのテーマと仕組みは、人間対人間、人間対機械、そして時には自分自身の人間性の相反する性質との闘いが中心になっているということです。



いざアクションが起こると、それまでの静寂から一変、瞬時に熱い頂点に達します。

アクションは直感的で、生々しく、現実感に満ちたもの、そして、既知のものから今まで見たことのないような魅惑的でありながら実用的なレイダーテックに至るまで、豊富なガジェットとツールのサンドボックスが用意されています。

A futuristic probe or satellite is shown in space, oriented vertically. It has a central body with two horizontal arms extending outwards, and a circular ring structure around the top. The word "QUESTS" is written in large, white, sans-serif capital letters across the center of the image, partially overlapping the probe. The background is a dark blue gradient representing space.

# QUESTS

スカベンジング(物色)や略奪(戦利品探し)、生々しくドギマギするような戦闘に加え、スペランツァの商人(トレーダー)たちが、例えば軌道上からアークが配備した探査機(プローブ)を無効化したり、



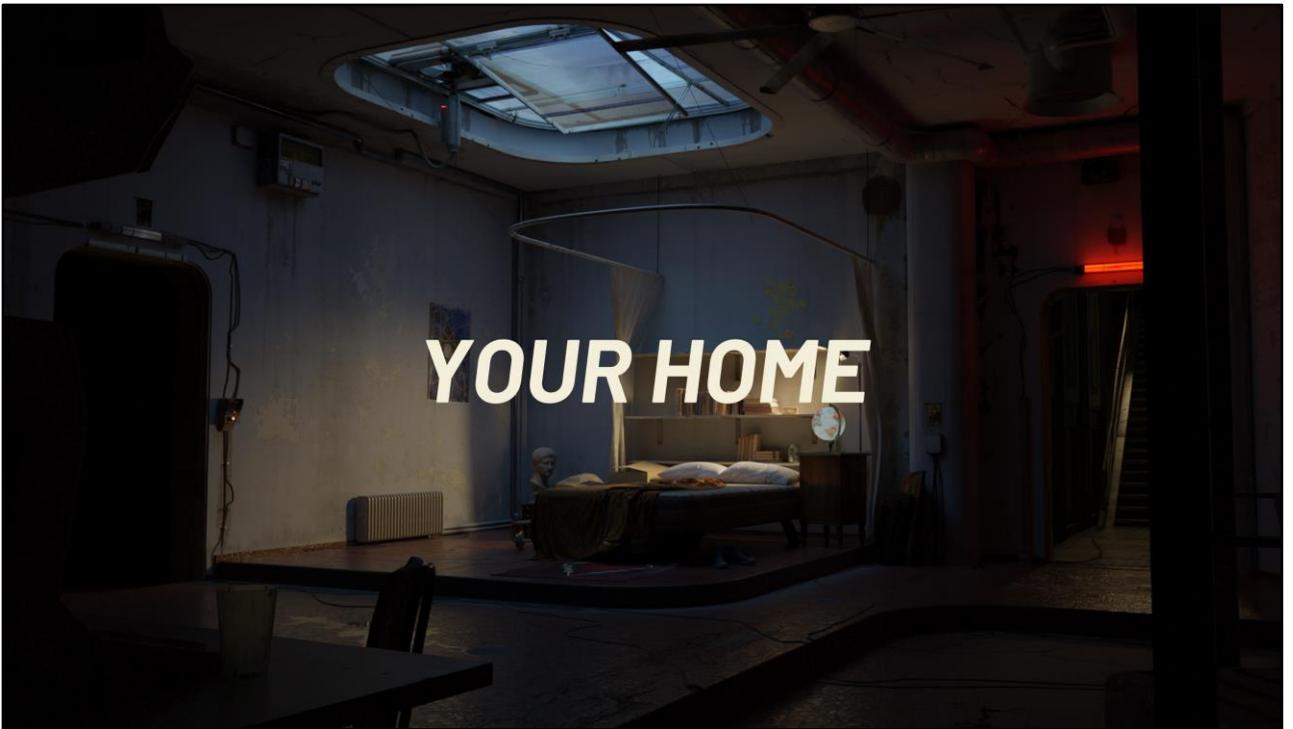
謎を解明したり、



特別なARC素材を持ち帰るためのチャレンジに挑んだり、時にはそのためにマシンと戦うようなクエストにレイダーを送り出します。



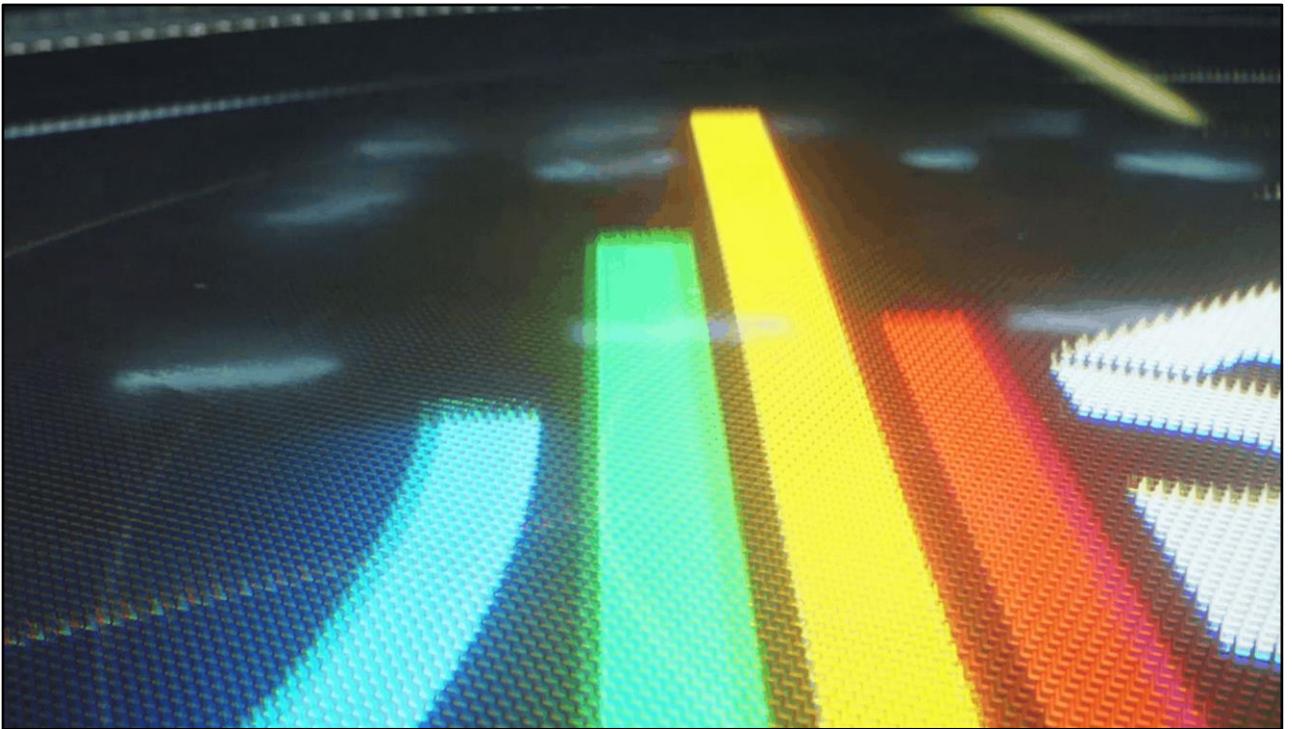
報酬を得るため、そしてレイダーとして成長するためには、生き延びて脱出し、故郷であるコ  
ロニーに戻る必要があります。



そこまできたら、自らが獲得した戦利品や貴重品を取引して、自分のチャンバー（自分の家）を建設し、アップグレードし、改良、拡張します。



最終的には、自分のキャラクター、レイダー、ロードアウトを自分のプレイスタイルに合わせて成長させ、自分のプレイスタイルに合ったレイダーに仕上げることが目指すのです。



『ARC raiders』は没入型アドベンチャーゲームです。

私たちのこのゲームにおける目標は、探索したくなるような活気に満ちた魅力的な世界を創造することです。

私たちが知っているような世界はとうの昔に失われ、その前提は暗いものであるにもかかわらず、私たちのプレゼンテーションは意図的にカラフルで魅力的で、同時に現実感のあるものになっています。



大事なのは、この世界がリアルで生き生きとした現実感のあるものであることです。



レイダー達が暮らす巨大なコロニーは分断されているが、スペランツァと呼ばれる自分たちの故郷は居心地がよく、没入感がある実際の場所のように感じられる世界としてプレイヤーの目の前に立ち現れます。



**WITH REAL PEOPLE**

このコロニーで交流する商人(トレーダー)やクエストの提供者は、(一部例外はあるがそのほとんどが)実在の人物です。



ゲームのスタート時、レイダーであるあなたの旅は始まったばかりで、宇宙での物語がプレイヤーを世界中の新しいエリアや冒険へと導きます。



開発チームである私たちは、この世界を拡大し続け、それを時間とともに拡張させ、プレイヤーを最初の谷を越えてさらに遠くに連れて行き、ゲームの世界、ゲームプレイ、そしてプレイヤーの体験そのものを進化させ続けていきます。



# 最新情報

私たちはつい最近、『ARC Raiders』の開発に関していくつかの発表を行いました。  
というわけで皆様には早速、次に控えているゲームの展開をお伝えいたします。

# 最新情報

1

## 今秋プレイテスト を実施予定

2024年10月24日～27日の期間中、  
Steam上でテスト予定

参加者を募集中  
コンソール向けテストは後日実施予定

2

## 2025年に 発売決定

STEAM、EGS、PS5、XBOX SERIES X|S、  
NVIDIA GEFORCE NOW で配信予定

開発の進捗により実際のローンチ日は決定

まず、『ARC Raiders』の公開プレイテストが、この秋から始まります。

- 最初のベータ版は、10月24日から27日の間、Steamで行われます。
- プレイヤーはSteamアプリでプレイテストに参加するためにサインアップする必要があり、プレイテストの参加者はランダムに選ばれます。
- コンソールでのテストは後日行われる予定です。

次に、ゲームのリリースについての最新情報です。

•『ARC Raiders』は2025年にPC (SteamおよびEpic Games Store)、コンソール (PS5およびXbox Series X|S)、およびNvidia GeForce Nowによるクラウドストリーミングでリリースされます。

# THANKS

SVEN.GRUNDBERG  
@EMBARK-STUDIOS.COM

ご清聴ありがとうございました。



### イ・ジョンホン

8月にネクソンとEmbark Studios、そして中国のパブリッシングパートナーであるテンセントはEmbark Studiosの2つのゲーム『ARC Raiders』と『THE FINALS』の中国でのパブリッシング契約を締結しました。

中国プレイヤーの趣向や好みに合わせて深くローカライズされたコンテンツを、テンセントが開発する予定です。

もちろん、テンセントが開発したコンテンツについてもEmbark Studiosが再びオリジナルのグローバルビルドに反映することも可能です。

ネクソンは長年にわたり、テンセントとの貴重なパートナーシップを発展させており、今後もより強固なものにしてまいります。

# IP 成長戦略

水平方向の成長



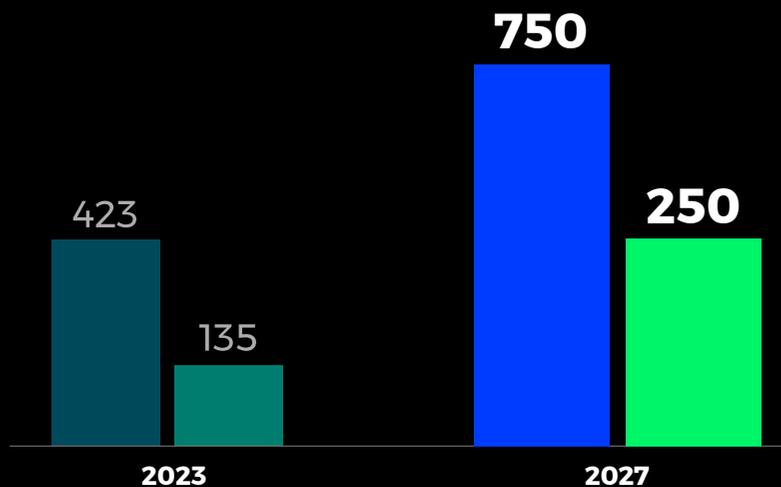
垂直方向の成長

101

このように、私たちはよく練られたポートフォリオ戦略を持っています。この膨大なスケールの戦略には、挑戦的な売上目標と利益多様化のための戦略が内包されており、既に実際に市場に投入を行っています。この戦略の始まりは非常に成功しており、今後の計画についても、本日お話したとおりとても具体的な実行計画を持っています。

## 2027年 売上収益および営業利益目標

(単位: 十億円)



102

この膨大なスケールの実行を成功させることによって、2027年に売上高7,500億円、そして営業利益2,500億円というアグレッシブな目標に向けて、自信を持って戦略を実行していきます。

## Newzoo PC & Console Gaming Report 2024 によるサマリー

- 61% - PC及びコンソールのプレイ時間の61%は、市場に6年以上出回っているゲーム。  
フランチャイズ以外の新作ゲームは、総プレイ時間のわずか8%
- 60% - プレイ時間の60%は、有力フランチャイズのアップデートされたコンテンツで消費されている
- 23% - プレイ時間のうち、ローンチ後3年未満のゲームはたったの23%しか占めていない
- 80% - MAU上位50タイトルの80%は、有力フランチャイズで占められる

103

最後に、今年Newzooから出版されたゲーム産業報告書を一部抜粋し、ご紹介します。報告書は2023年の業界トレンドについてまとめたものです。

報告書に書いてある主なキーワードは、2つに要約できます。

IPフランチャイズとライブサービスの選択肢が多い状況の中、むしろユーザーは自身がそれに慣れ親しんだもの、つまりライブサービスが長く続いていて実績のあるフランチャイズを好み、新しいゲームもこれらのフランチャイズをベースにすると、その成功率ははるかに高くなるという内容です。

これを市場の新しいトレンドと解釈し、市場は変化したと思う人もいるかもしれません。

しかし、ネクソンにとってはこういった市場のトレンドや示唆は新しいものではなく、むしろ十分馴染み深いものです。

これは過去30年間、ネクソンが最も熟知していて、最も得意としてきたことです。

私たちは本日発表したIPの未来成長戦略のもとで、私たちの強みをより多くの地域やより多くのIPへと拡大していきます。

では、ここで発表を終了させていただきます。

ありがとうございました。



## 植村 士郎

代表取締役 最高財務責任者

104

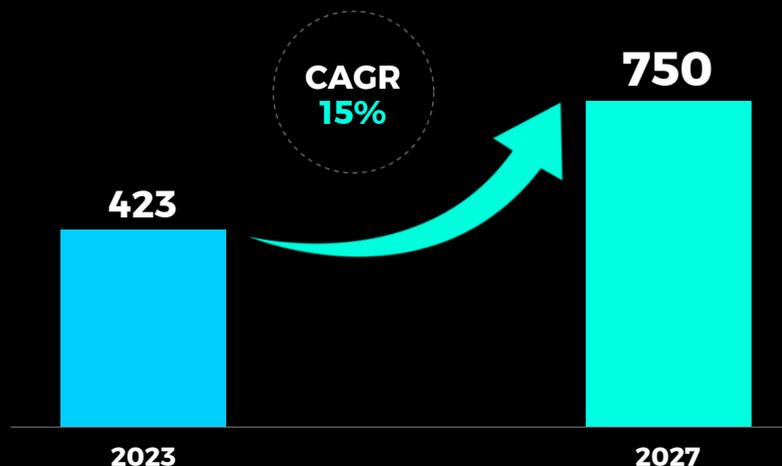
### 植村 士郎

CFOの植村です。

先ほど、ジョンホンから当社の長期成長戦略の概要をお伝えしましたが、私からはその成長戦略に基づく経営目標についてお話ししたいと思います。また最後に、新しい株主還元方針についてもお伝えいたします。

## 2027年 売上収益目標

(単位:十億円)



105

それでは、早速経営目標についてお伝えします。こちらのスライドでは、2027年までに達成すべき売上目標と年平均成長率(CAGR)を示しています。約15%のCAGRで、2027年までに7,500億円を目指しています。この期間内は、毎年最低でも2桁%で成長することを想定しています。

## 2027年 営業利益目標

(単位:十億円)



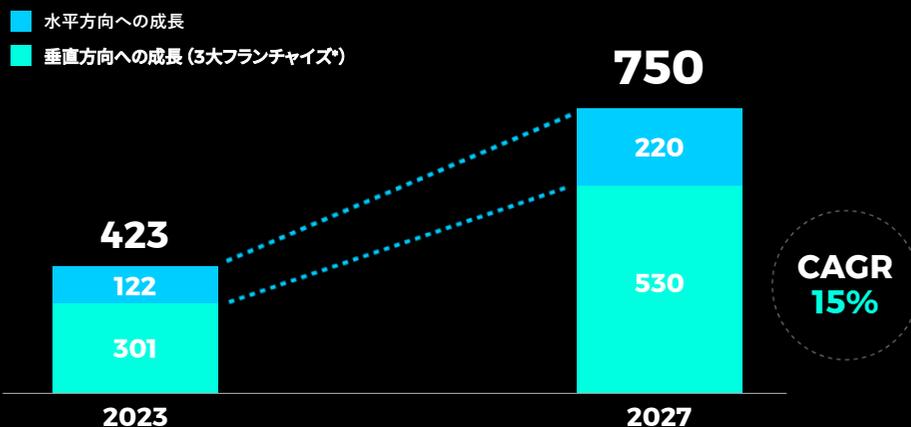
106

続いて、営業利益については、2023年の1,350億円から、2027年には2,500億円を達成する計画であり、CAGRは約17%となる見込みです。

良質の新規コンテンツを開発するため、引き続き人材への投資を進めてまいります。また、グローバル展開に伴いプラットフォーム手数料の増加を見込んでいます。しかし、この期間の後半、特に2027年には、営業利益が大幅に成長することに自信を持っています。

## 2027年 売上収益目標の内訳

(単位:十億円)



\* 3大フランチャイズとは『アラド戦記』、『メイプルストーリー』および『FC』フランチャイズを指します

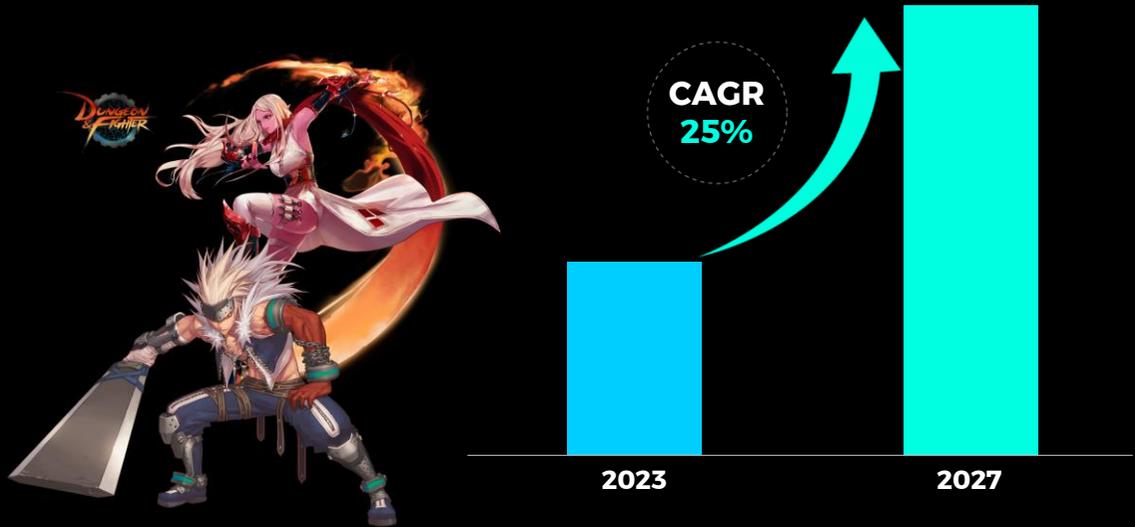
107

次に、売上成長を、主要フランチャイズによる垂直方向への成長と、その他の既存IP及び新規IPによる水平方向への成長の2つのドライバーに分けて説明したいと思います。

まず垂直方向への成長として、『アラド戦記』『メイプルストーリー』『FC』による主要3大フランチャイズについては、合計売上収益をCAGR[15%]で成長させ、2023年の約3,000億円から2027年には5,300億円に増やすことを目標としています。

一方、水平方向への成長として、『マビノギ』等その他の既存IPの成長及び『The First Descendant』、『ARC Raiders』等の完全新規のIPにより、2023年の約1,200億円から2027年には2,200億円に増やすことを目標としています。

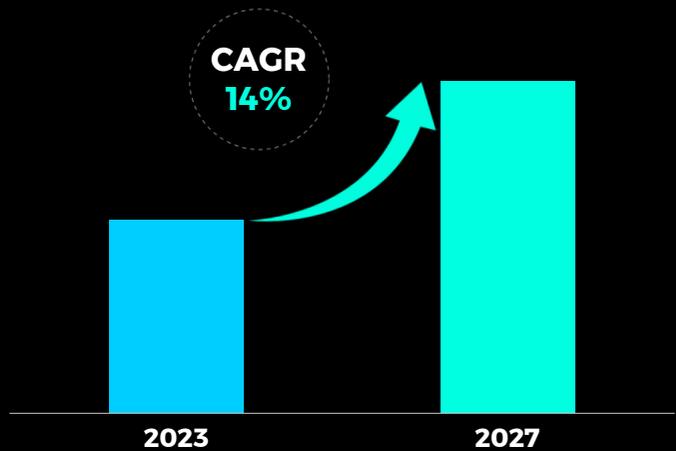
## 『アラド戦記』フランチャイズ 売上収益CAGR



108

『アラド戦記』フランチャイズについては、主に2024年における中国でのモバイルローンチに加え、『The First Berserker: Khazan』、『OVERKILL』、『Project DW』等の新作による成長によって、2023年から2027年にかけてCAGR25%で成長させていく計画です。

## 『メイプルストーリー』フランチャイズ 売上収益CAGR



109

『メイプルストーリー』フランチャイズについては、既存サービスにハイパーローカライゼーションを加え、新しい地域やフォーマットに展開することで、2023年から2027年にかけてCAGR14%で成長させていく計画です。

## 株主還元方針

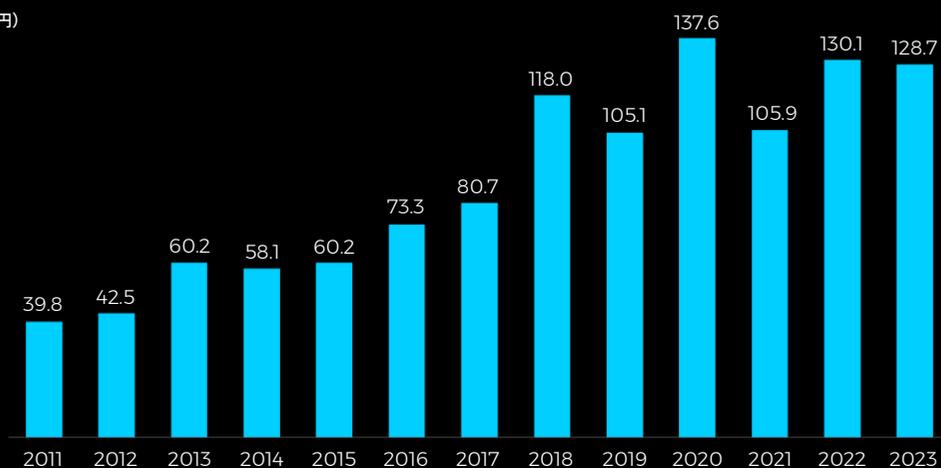
110

次に、当社が設定した株主還元方針についてご説明します。

これまで当社は、M&A、パートナーシップ、新作ゲーム開発、テクノロジーやツールに資金を投下してきました。また、新たな成長機会を捉えるための財務的な柔軟性を保つために、十分な資金を確保してきました。

## 営業キャッシュフロー

(単位:十億円)



111

当社は2011年の上場以来、1兆1,000億円を超えるキャッシュフローを生み出しており、現時点でのキャッシュ残高は6,000億円を超えています。この大きく安定したキャッシュフローと強力なバランスシートにより、引き続き成長投資を行っていきながらさらなる株主還元の上向も可能であると考えています。

これを念頭に、この度株主還元の方針を策定しました。

## 新たな株主還元方針

- 1 ROE 10%以上**  
中長期的には15%への成長を目指す
- 2 前年度の営業利益\*の内33%以上を還元**  
配当と自社株買いを柔軟に実施

\* 減損損失などの一時的費用を除く営業利益

112

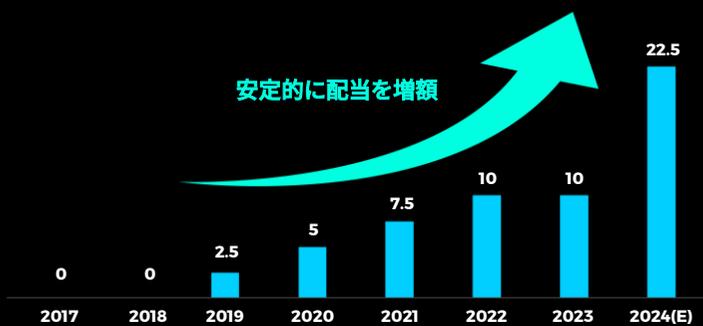
まず、資本効率の指標として、ROE目標を最低10%以上とし、将来的には15%を目指してまいります。

次に、減損損失や一時費用を除く前年度の営業利益のうち33%以上を株主の皆様へ還元することにいたします。還元については、配当と自社株買いによって柔軟に実施する方針です。また、今年2月に発表した3年間で1,000億円を上限とする自社株買いの方針のうちの未実施残額700億円も引き続き行ってまいります。

## 配当を倍増

2024年の期末配当を7.5円から15円に増配

(単位:1株当たり円)



113

さらに、この方針の一環として、本日当社取締役会において、半期ごとの配当を7.5円から倍増し、2024年下半期は1株当たり15円の配当を支払うことを決定しました。

## サマリー

### 2027年経営目標

- 売上収益:2023年からCAGR15%で成長、7,500億円を目標
- 営業利益:2023年からCAGR17%で成長、2,500億円を目標

### 株主還元

- ROE10%以上を最低限の指標とし、将来的に15%まで成長を目指す
- 前年度の営業利益\*の内33%以上を還元
- 2024年の期末配当金を7.5円から15円に倍増

\* 減損損失などの一時的費用を除く営業利益

114

今お伝えした内容を要約します。

まず、2027年度に向けて、売上収益をCAGR約15%で、営業利益をCAGR約17%で成長させ、2027年度の売上収益は7,500億円、営業利益は2,500億円とすることを目標とします。

次に、資本効率向上のために、新たな株主還元方針を策定しました。ROEの目標は最低10%以上とし中長期的には15%を目指します。また、前年度の減損等一時費用を除く営業利益の33%以上を株主に還元します。加えて、今年の期末配当を1株あたり7.5円から15円に引き上げます。

私からのプレゼンテーションは以上となります。ありがとうございました。



私は、今日この場を通じて皆様にネクソンの今後の戦略についてIPの活性化、成長、そして育成という枠組みからご理解頂けたことを切に願っています。

このイベントを準備しながら、私はネクソンがこれまでに築き上げてきたIPとこれからの未来を想像しながらとても胸が熱くなりました。

そして、今この瞬間もそれぞれの場所で一生懸命に自分の役割で最善を尽くしてくれている社員たちのことが浮かびました。

IPを育成するためにはIPをきちんと理解し、愛し、慕ってくれるメンバーが必要です。

作り手が私たちのIPを愛しているファンと同じようにそのIPの価値や要素を知らなければ本当の意味でのIPの創造やサービスはできません。

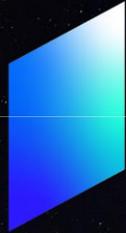
ネクソンが歩んできた30年は、ネクソンのIPを愛する社員によって切り拓かれてきた素晴らしい道です。

これが本日発表したIP成長戦略のコアなのです。

この場を借りてネクソングループ従業員の皆様に対する感謝と共に、私たちを信じて投資をして支えて下さった株主の皆様と、ご関心を寄せて頂きお時間を作って下さいました投資家の皆様に、深くお礼申し上げます。

長い時間ご清聴頂きました皆様に、心から感謝申し上げます。誠にありがとうございました。

NEXON



CAPITAL MARKETS BRIEFING

**Thank You for Joining Us Today!**