

株式会社ネクソン

2023 年第 1 四半期 Prepared Remarks

2023 年 5 月 11 日

オーウェン・マホニー 代表取締役社長

皆様、こんにちは。決算電話会議へのご参加ありがとうございます。

本日の電話会議では、第1四半期業績及び第2四半期の業績予想、並びに新作バーチャルワールド開発の進捗についてご説明いたします。そして、既存タイトルの強固な基盤と開発中の新作ゲームとのユニークな組み合わせが、株主の皆様にとっていかにアップサイドに富んだ投資機会であるかをお話しします。最後に、未来を見据えて、今後数四半期だけでなく何年にも渡って成長できるよう、私たちがどのように事業を構築しているか、ご説明したいと思います。

まず第1四半期を振り返ります。売上収益は前年同期比で36%増加、営業利益は前年同期比で46%増加となり、過去最高の四半期売上収益及び営業利益を達成しました。四半期利益は、為替差益にも支えられ、前年同期比で31%成長し、当社業績予想を上回りました。

昨年のワールドカップ以降も好調を維持している『FIFA ONLINE 4』、及び前年同期比でユーザー数及び売上収益共に成長した中国『アラド戦記』が業績を牽引しました。

また、2021年にローンチしたモバイルRPG『ブルーアーカイブ』が各地域で堅調でした。

プラットフォーム別では、PC事業の売上収益が業績予想レンジ内で着地し、モバイル事業の売上収益は業績予想を上回りました。地域別では、中国及び日本の売上収益が業績予想を上回り、韓国、北米及び欧州、その他の地域の売上収益は業績予想レンジ内で着地しました。

韓国の『メイプルストーリー』では、ゲームサーバー間において難易度に不均衡があるとの認識がプレイヤー間で広がったことが要因となり、業績予想を下回りました。しかし、このプレイヤーの意見に対して、ライブ運用チームは積極的に対応しました。『メイプルストーリー』の第2四半期における20周年の大型アップデートやその他のアップデートが今後更なる成長を促すと期待しています。

第1四半期にサービスを開始した『カートライダー ドリフト』は、継続率及び課金率共に想定を下回りました。プレイヤーからのフィードバックをもとに、主に2つの改善点を認識しています。

1つ目は、コンテンツ量です。『カートライダー』をよく知るユーザーは、約20年サービスを行った旧作との比較で、ローンチ時により多くのコンテンツ量を期待していたことがわかりました。

2つ目は、ユーザーインターフェースです。異なるプラットフォーム、特にモバイル端末等での操作の複雑さや、プレイスタイルに最適化されきれていないという意見がありました。

当社の開発・運用チームはこれらの課題に積極的に対応しております。継続的に効果的なアップデートを実施することで、コンテンツ量を改善していく予定です。

直近ではリテンションの改善が見られており、新しいコンテンツを継続的に追加していくことで、すべてのプラットフォームにおいてエンゲージメントやマネタイズが改善されるでしょう。

『カートライダー』シリーズには、長い歴史と大規模なプレイヤーベースがあり、私たちはこのゲームの改善に尽力しております。そして、経験上、プレイヤーのフィードバックを継続して取り入れることで、コミュニティは時間とともに成長し、段々と強化されるものだということを理解しています。

3月には、PC及びモバイル向けMMORPG『Wars of Prasia』を韓国で配信開始しました。好調なスタートを切り、iOS・Androidの両方で瞬間にランキングトップ5入りをしました。当社の目標は、ゲームコンテンツを拡充し、今後数か月から数年で強力なプレイヤーコミュニティを構築することです。

要約すると、過去最高の第1四半期業績には、当社の強固なビジネスモデル、また複数のバーチャルワールドで構成されたポートフォリオを持続的に成長させていく運用の成果が表れています。大型既存タイトルは、売上収益の基盤です。全てのタイトルが常に想定通りとはなりません、バーチャルワールドが複数あることで、ポートフォリオ全体が長期に渡り株主に安定した業績をもたらします。適切に運用することで、長期的にバーチャルワールドの成長を著しく促せることを理解しているため、プレイヤーコミュニティからのフィードバックには、迅速に対応し、調整を行います。

当社は、ダウンサイドが小さくアップサイドが豊富な事業を設計してきました。これは、複数のグローバルタイトルで構成されるポートフォリオを持続的に成長させると共に、新作で成長を加速させる戦略に基づくものです。各新作は熱心なプレイヤーから成る大規模コミュニティを形成し、新たに大きな収益源となる可能性を秘めています。

当社の基盤である既存タイトルがいかに安定をもたらし、ダウンサイドリスクを軽減するかについてお話ししましたので、次は当社事業にとって大きなアップサイドになり得る新作バーチャルワールドについてお話ししたいと思います。

まずは、スウェーデンのストックホルムを拠点とするEmbark Studiosの初作『THE FINALS』です。昨年10月のアルファテストの成功に続き、今年3月にはより大規模ベータテストを行い、好評を得ると同時にローンチまでの改善点に関する貴重なフィードバックをいただきました。マーケティングをほとんど行いませんでしたが、テスト参加者は200万人を超えました。プレイヤー、評論家及びインフルエンサーからは、このゲームの魅力的なビジュアル、最先端の破壊システム、直感的で操作しやすいゲーム環境に対し、よいフィードバックを得ました。

『THE FINALS』は、年内にアーリーアクセスを開始する予定です。

また、Embarkの2作目となる、基本プレイ無料のPC及びコンソール向けサードパーソンアクションシューティングゲーム『ARC Raiders』の開発も順調に進んでいます。2つのゲーム性は大きく異なりますが、『THE FINALS』と同じくらい『ARC Raiders』にも期待しています。『THE FINALS』同様、『ARC Raiders』は革新的な技術を用いてジャンルの定義

を変えてしまうほど独創的なゲームプレイを提供します。夏にさらなる発表を行う予定です。

次に、韓国のスタジオで開発された 3 人称視点の戦術シューター『VEILED EXPERTS』です。4 月に実施したベータテストの継続率は良く、5 月 19 日にアーリーアクセスを開始予定です。

その他、『Warhaven』、『The First Descendant』及び『マビノギモバイル』など、大型の新作を開発中です。また、『メイプルストーリーM』及び『ブルーアーカイブ』の中国サービスを準備中です。

開発中の新作タイトルは、ネクソン史上最も強力なラインアップです。このうち 1 作でもヒットすれば、売上収益は二桁成長する可能性があり、2 作以上ヒットするならば、当社の収益構造を根本から変えることになるでしょう。

ここで重要なのは、バーチャルワールドの成功は、数か月や数四半期単位ではなく、数年、数十年単位で判断するものであり、当社の売上計画は、ローンチスケジュールに依拠しているわけではないことです。初期段階では、楽しく独創的な体験を提供し、強固なプレイヤーコミュニティの形成に注力します。そうすることで、次世代のフォーエバーフランチャイズを構築し、既存のバーチャルワールドによる現在の基盤を強化・拡張することを可能とします。

当社がこれをなぜできるかという点、バーチャルワールドモデルでは、その性質上、既存の売上収益を新しい売上収益に置き換える必要がないからです。当社は、既存ポートフォリオからの売上収益の成長と、新作バーチャルワールドからの追加的な売上収益を、慎重に組み合わせることで、成長を牽引します。これは戦略的に設計されたビジネスモデルであり、ゲーム業界では珍しい成長戦略でしょう。

最後に、当社最大級の IP をこの先どう進化させていくか、私たちの考えがわかる直近の発表をご紹介します。

3 月に、サンフランシスコで開催された Game Developers Conference にて、当社は、ブロックチェーン技術を活用した、『メイプルストーリー』の新しい取り組みである『MapleStory Universe』の概要を発表し、ポジティブなフィードバックを多くいただきました。

良い反応をいただけたのは、他のブロックチェーン関連の取り組みとは、大きく異なっていたからだと考えます。多くの会社は、ブロックチェーン技術を用いて本当に楽しいゲームを作ろうとしても失敗したり、ブロックチェーンをさらなるマネタイズの見込みとしか捉えていませんでした。その結果、プレイヤーは、新しいブロックチェーンの発表に対して、当然ながら疑念を抱くようになったのです。

当社は、新しい技術の採用を検討する際、「ユーザー体験を大幅に改善するのか?」「これまで不可能だった新しい体験を作り出せるのか?」を問うことが重要だと考えます。ユーザー体験が良くならないのであれば、当社の事業も成長さ

せることはできないでしょう。

その問いから、ゲーマーがどのようにバーチャルワールドを楽しんでいるかを考えるようになりました。バーチャルワールドのプレイヤーは、ゲームの中でのみ時間を過ごすのではなく、動画制作、ゲームのライブ配信の制作や鑑賞、掲示板やウィキペディアへの書き込み、物語やアートの二次創作など、ゲーム周辺の活動にも多くの時間を費やしています。これらの活動はすべて、楽しくより良い顧客体験に貢献し、ファンコミュニティを強化します。

当社が「アウトゲーム」と呼ぶこれら周辺活動は、ゲーム自体のリーチや楽しさを拡大させる、非常に意味のあるものになり得ます。ブロックチェーンを活用することにより、ゲーム外での活動を『メイプルストーリー』の世界の中に持ち込み、アウトゲーム活動を行うプレイヤーに報いることや、異なるバーチャルワールドに渡って彼らの努力に報いることができるようになります。これにより、プレイヤーのバーチャルワールドへの参加の仕方が大幅に深まる可能性があります。『MapleStory Universe』は、『メイプルストーリー』シリーズを拡大する第一ステップです。

2 つ目にご紹介する大型プロジェクトは、現在ベータ段階の『MapleStory Worlds』です。PC とモバイルで簡単に利用できる開発環境を提供し、過去 20 年間に『メイプルストーリー』で作られた何千ものゲームアートを使って、クリエイターが独自のゲームを作ることを可能とするプラットフォームです。現在、あらゆる年代のゲーム制作者が、『メイプルストーリー』のゲーム開発者をも驚かせるような高い独創性のある新しい体験を制作し、共有しています。

これら 2 つの取り組みは、プレイヤーやクリエイターが自分自身で世界を構築できるようにすることで、『メイプルストーリー』のゲーム体験を深めることを目的としています。『メイプルストーリー』はすでに世界最大規模のゲーム IP です。『メイプルストーリー』の 20 周年を迎えるにあたり、当社は次の 20 年間に向けて新しく革新的な体験を作り出すことに注力しています。

それではこれより CFO の植村による第 1 四半期業績及び第 2 四半期の業績予想の説明に移ります。

植村士朗 代表取締役最高財務責任者

それでは、2023 年第 1 四半期の説明に移ります。

尚、詳細は当社 IR ウェブサイトに掲載の 2023 年第 1 四半期決算説明資料に記載がありますのでそちらをご確認下さい。

当第 1 四半期のグループ売上収益は、主に韓国における『FIFA ONLINE 4』及び『FIFA MOBILE』、中国『アラド戦記』、『ブルーアーカイブ』が成長したことで、対前年同期で会計基準ベース 36%増加、一定為替レートベースで 28%増加の 1,241 億円となり、過去最高の四半期売上収益を達成しました。

業績予想対比では、韓国における『FIFA ONLINE 4』及び『FIFA MOBILE』、『ブルーアーカイブ』、中国『アラド戦記』が想定を上回った一方で、韓国『メイプルストーリー』、『アラド戦記モバイル』、『HIT2』及び『カートライダー ドリフト』が計画を下回った結果、当社業績予想レンジ内の着地となりました。

地域別では、中国及び日本が当社業績予想を上回り、韓国、北米及び欧州、その他の地域は 業績予想レンジ内の着地となりました。

プラットフォーム別では、PC 事業の売上収益が業績予想レンジ内で着地し、モバイル事業の売上収益は業績予想をわずかに上回りました。

営業利益は、前年同期比 46%増加の 563 億円となり、業績予想を上回りました。

主に採用計画未達により人件費が想定を下回ったこと、及び『カートライダー ドリフト』に関する広告宣伝費をコントロールしたことが要因です。

四半期利益は、前年同期比 31%増加の 528 億円となり、業績予想を上回りました。

為替差益 56 億円の計上等、金融収益が想定を上回ったことが主な要因です。

続いて地域別業績の説明に移ります。

韓国の売上収益は、当社業績予想のレンジ内で着地しました。

前年同期比では、会計基準ベース 36%、一定為替レートベース 26%増収の 649 億円となり、韓国における過去最高の四半期売上収益を達成しました。

『FIFA ONLINE 4』は、昨年末のワールドカップ期間中に流入したユーザーを維持した中で、イベントやセールスプロモーションを実施し、好評を博したことから、PC 及びモバイルを合わせた売上収益が業績予想を上回りました。

MAU 及び課金ユーザー数が前年同期比で大幅に増加した結果、売上収益は大きく成長し、過去最高の四半期売上収益を更新しました。

『メイプルストーリー』の売上収益は業績予想を下回りました。

2 月に、サーバー間においてキャラクター育成の難易度に不均衡があることに対しユーザーの不満が生じたことで、アクティブユーザー数が減少しました。

ユーザーの意見を真摯に受け止め、サーバー間における不均衡の解消やプレイ体験の改善に早急に取り組みました。また、4 月 20 日から 20 周年の大規模アップデートと報酬の付与も実施した結果、ユーザーセンチメントやユーザー数に改善が見られています。引き続き、ユーザーとのコミュニケーションをしっかりと行い、20 周年のアニバーサリーから良いモメンタム形成につなげていきたいと考えています。

『カートライダー ドリフト』は、3 月 9 日の正式サービスとなるシーズン 1 開始後、欧米や日本での新規ユーザー獲得だけでなく韓国及び台湾での既存ユーザーの定着も想定ほど進まなかったため、業績予想を下回りました。

韓国の PC 事業全体では、『メイプルストーリー』がわずかに減収となったものの、『FIFA ONLINE 4』や『アラド戦記』の増収により、売上収益は前年同期比で 35%増加しました。

モバイル事業では、『FIFA ONLINE 4』と同様に、『FIFA MOBILE』も昨年からの好調を維持し、売上収益が業績予想を上回りました。

また、『ブルーアーカイブ』はコンテンツアップデートの好評により、売上収益が業績予想を上回りました。

一方で、『アラド戦記モバイル』の売上収益が想定を下回りました。

コンテンツの不具合によりユーザーセンチメントが悪化し、また、当問題への対応に注力したことで期中のコンテンツが不足したことから、アクティブユーザー数が減少しました。

ただし、不具合を解決し、1 周年アップデートを実施した 3 月末以降、アクティブユーザー数及び売上収益の改善がみられました。

『HIT2』は、韓国における MMORPG の厳しい競争環境の中で、ユーザー数が想定以上に減少したことから、売上収益が想定を下回りました。

韓国モバイル事業全体では、対前年同期で、主に『アラド戦記モバイル』、『風の王国: 縁』及び『KartRider Rush+』が減収となったものの、『HIT2』の増収寄与や『FIFA MOBILE』及び『FIFA ONLINE 4 M』の成長により、売上収益が 37% 増加しました。

前四半期比では、『HIT2』及び『アラド戦記モバイル』が減収となったものの、『FIFA ONLINE 4 M』、『FIFA MOBILE』及び『ブルーアーカイブ』の増収により、売上収益は 12%増加しました。

中国の売上収益は、『アラド戦記』の好調により、当社業績予想を上回り、前年同期比では、会計基準ベースで 45%、一定為替レートベースで 39%増収の 431 億円となりました。

『アラド戦記』は、前四半期から継続して、ゲーム内バランスの最適化やユーザーとのコミュニケーションの促進など、ユーザーエンゲージメントの向上に繋がる取り組みを行ってきました。この好調なトレンドの中、1 月 12 日に実施した旧正月アップデートにおけるパッケージ販売がユーザーに好評だったことから、売上収益が当社業績予想を上回りました。

前四半期比では、季節性により、MAU、課金ユーザー数及び ARPPU が増加しました。

前年同期比でも、継続的なユーザーエンゲージメント向上の取り組みに対する成果や旧正月アップデートの好調により、MAU、課金ユーザー数及び ARPPU がすべて増加しました。

日本では、主に『ブルーアーカイブ』の成長により、売上収益は前年同期比で 29%増加しました。

北米及び欧州では、『Choices』及び『メイプルストーリーM』が減収となったものの、『メイプルストーリー』及び『ブルーアーカイブ』が成長しました。その結果、売上収益が前年同期比で 10%増加しました。

その他の地域では、『ブルーアーカイブ』の成長及びその他モバイルゲームの貢献により、前年同期比で売上収益が 24%増加しました。

次に 2023 年第 2 四半期の業績予想の説明に移ります。

第 2 四半期では、既存タイトルポートフォリオの持続的かつ安定的な成長に加え、『Wars of Prasia』等の新作ローンチにより、全社事業が成長することを予想しています。

その結果、第 2 四半期の売上収益は、会計基準ベースで前年同期比 5%から 15%の増加、一定為替レートベースでは

7%から17%の増加となる、884億円から967億円のレンジとなることを予想しています。

営業利益は、会計基準ベースで前年同期比3%の減少から26%の増加、一定為替レートベースでは1%から30%の増加となる、221億円から287億円のレンジを予想しています。

営業利益見通しの詳細については後ほど説明します。

四半期利益は、会計基準ベースで前年同期比27%から6%の減少、一定為替レートベースでは24%から3%の減少となる、181億円から231億円のレンジを予想しています。

前年同期に為替差益277億円を認識した一方で、第2四半期の業績予想には為替差益を織り込んでいないことから、四半期利益が前年同期比で減少することを見込んでいます。

韓国では、『FIFA ONLINE 4』、『FIFA MOBILE』や『メイプルストーリー』等の既存タイトルが成長することに加えて、『Wars of Prasia』や『HIT2』の増収寄与を見込んでいます。

その結果、韓国の売上収益は会計基準ベースで14%から23%の増加、一定為替レートベースでは16%から26%の増加となる、584億円から632億円となることを予想しています。

PC事業では、『FIFA ONLINE 4』が好調なモメンタムを維持し、前年同期比で成長することを予想しています。

4月に20周年を迎え、6月に大型のサマーアップデートを控える『メイプルストーリー』は前年同期比で増収となることを見込んでいます。

また、『マビノギ』も前年同期比で増収を見込む一方、『アラド戦記』及び『サドンアタック』は前年同期比で減収となることを予想しています。

加えて、3月30日に配信を開始したモバイル・PCクロスプラットフォーム対応の『Wars of Prasia』が大幅に増収寄与することを見込んでいます。

その結果、PC事業の売上収益は、前年同期比で増加することを予想しています。

モバイル事業の売上収益は、前年同期比でおおよそ横ばいとなることを予想しています。

『Wars of Prasia』や『HIT2』の増収寄与に加えて、『FIFA MOBILE』の成長を見込む一方で、『アラド戦記モバイル』は、配信開始直後で非常に好調だった前年同期との比較となることから、減収となることを予想しています。

中国では、『アラド戦記』が好調を維持するものの、売上収益が前年同期比で大幅に成長した昨年の第 2 四半期との比較となることから、売上収益が前年同期比でおよそ横ばいとなることを見込んでいます。

その結果、中国全体の売上収益が前年同期比で会計基準ベース 10%の減少から 1%の増加、一定為替レートベースでは 8%の減少から 4%の増加となる 172 億円から 194 億円となることを予想しています。

『アラド戦記』は、4 月 20 日に労働節アップデートを実施し、アバターパッケージの販売などを行っています。足元の 4 月のアクティブユーザー数は昨年との比較で増加していますが、課金ユーザー数及び ARPPU はわずかに減少しました。

第 2 四半期は安定的に運用することに注力いたします。

日本では、『ブルーアーカイブ』の成長を見込む一方、サービスを終了したモバイルタイトルの減収により、売上収益は前年同期比で会計基準ベース 7%の減少から 5%の増加、一定為替レートベースでは 6%の減少から 6%の増加となる 20 億円から 22 億円となることを予想しています。

北米及び欧州では、モバイルタイトルの減収により、売上収益は前年同期比で会計基準ベース 28%から 22%の減少、一定為替レートベースでは 29%から 22%の減少となる 41 億円から 45 億円となることを予想しています。

その他の地域では、5 月 23 日に台湾・香港・マカオで配信開始予定の『HIT2』や 5 月 19 日にグローバルでアーリーアクセスを開始予定の『VEILED EXPERTS』の増収寄与により、売上収益は前年同期比で会計基準ベース 15%から 27%の増加、一定為替レートベースでは 16%から 29%の増加となる 66 億円から 73 億円となることを予想しています。

2023 年第 2 四半期における営業利益は 221 億円から 287 億円のレンジを予想し、前年同期比で会計基準ベース 3%の減少から 26%の増加、一定為替レートベースでは 1%から 30%の増加となる見込みです。

想定している売上収益の増加が対前年同期での営業利益の増加に貢献する見込みです。

一方で、対前年同期で、事業の成長に伴う費用の増加を予想しています。

第一に、主に『FIFA ONLINE 4』及び『FIFA MOBILE』の売上収益の増加に伴うロイヤリティ費用の増加を見込んでいます。

第二に、人件費の増加を見込んでいます。定期昇給や、事業拡大に伴い複数の大型バーチャルワールドの開発及び運用のために追加人員を採用することが要因です。

第三に、好調を持続する『FIFA ONLINE 4』や 20 周年を迎えた『メイプルストーリー』などの既存タイトル、及び『Wars of Prasia』や台湾・香港・マカオでサービスを行う『HIT2』など新作のプロモーションにかかる広告宣伝費の増加を見込んでいます。

最後に、主に外注費及びクラウドサービス費用を計上している売上原価と販管費のその他の費用の増加を見込んでいます。

事業拡大に伴う費用の増加の一方で、売上収益の増加により、営業利益は前年同期比で増加することを予想しています。

総括しますと、当社は、既存タイトルの安定的な収益基盤の上に、新作バーチャルワールドをローンチすることで、安定的に成長できるビジネスモデルを構築しております。

当第 1 四半期では、大型アップデートやイベント、セールスプロモーションが集中する四半期に、当社の強みであるライブ運用がうまく作用し、『アラド戦記』や『FIFA』など既存タイトルが大きく成長しました。

第 2 四半期では、既存タイトルポートフォリオの安定成長に加えて、『Wars of Prasia』や台湾・香港・マカオでサービスを行う『HIT2』等の新作が増収寄与することで、引き続き全社事業が成長することを予想しています。

最後に、株主還元についてご説明します。

2022 年 8 月 9 日に発表した、3 年間で取得総額 1,000 億円を上限とする自己株式の取得については、4 月までに 500 億円の取得を完了し、取得した株式すべてを 5 月末に消却予定です。

また、残枠の 500 億円については、期限である 2025 年 8 月までに、投資機会、財務状況及び市場環境等を総合的に勘案の上、機動的に実施して参ります。

私からの説明は以上です。

ここで再び CEO のマホニーに戻します。

オーウェン・マホニー 代表取締役社長

有難うございます。

質疑応答に移る前に、ネクソンが中期的にどう事業を構築しているかを、もう少しご説明したいと思います。

先ほどお伝えした通り、当社経営陣は、安定したキャッシュフローを創出し、大きなアップサイドに富んだ事業構造を構築しました。基盤である既存タイトルは、かつてない安定を見せており、これは投資家にとってダウンサイドリスクの軽減を意味します。また、今後数四半期において、当社は複数の大型新作バーチャルワールドをローンチ予定であり、そのいずれもが売上収益及び営業利益を飛躍的に成長させる可能性を秘めています。

投資家にとって、これはアップサイドに富んだ投資機会を意味します。当社は、ダウンサイドを軽減しつつ、大きな潜在的アップサイドを作り出しています。

ネクソンの経営陣は、過去数年間かけて、意図的にこのようなビジネスモデルを作り上げてきました。このビジネスモデルは保有したいと感じる事業形態であり、安心して経営できる事業構造でもあります。

では、現在のビジネスモデルをベースとした今後の成長戦略についてお話ししましょう。

先ほど、ブロックチェーン技術を用いて『メイプルストーリー』を拡張する『MapleStory Universe』について触れました。今のやり方で明らかに上手くいっているのに、当社はなぜこのようなプロジェクトを始めるのでしょうか？

その答えは、当社が『MapleStory Universe』及び『MapleStory Worlds』などのプロジェクトをフランチャイズマネジメントという視点で見ているからです。優れたエンターテインメントフランチャイズは、長期的に大きなリターンが見込めるため、慎重に育てる価値があります。『メイプルストーリー』は、何千万人ものプレイヤーに愛される世界有数の規模と息の長さを誇るエンターテインメント IP です。プレイヤーにより深いエンターテインメント体験を提供することを目標としています。その結果、バーチャルワールドの中でより豊かな体験を得られるだけでなく、コミュニティに貢献することでより多くを得ることができます。

当社は、何十年先も成長するためにバーチャルワールドフランチャイズを構築しています。当社最大級のシリーズを成長させるベクトルは複数あります。バーチャルワールドにもっと多くの人を呼び込む方法を含め、このトピックに関する情報を今後数四半期でさらに発表する予定です。素晴らしい体験を新しいファンに届け、その体験を深めることにより、当社は『メイプルストーリー』の次の 20 年間で、そしてその他の主要シリーズを、最初の 20 年間よりもさらに成長させていく計画です。

それでは、これより質問をお受けします。