

# 株式会社 ベクター

## 第22期 通期決算

(2009年4月1日～2010年3月31日)

# 説明会資料

2010/4/27

## 決算 全社

- 4 連結損益 通期
- 5 売上推移 通期
- 6 利益推移 通期
- 7 キャッシュフロー 通期

- 8 キャッシュフロー 通期
- 9 連結損益 四半期
- 10 売上推移 四半期
- 11 利益推移 四半期

## 決算 事業別

- 13 弊社の事業
- 14 第三の創業
- 15 売上推移 事業別 通期
- 16 売上推移 事業別 通期
- 17 売上推移 オンラインゲーム 通期

- 18 売上推移 インターネット販売・広告・その他 通期
- 19 売上推移 事業別 四半期
- 20 売上推移 事業別 四半期
- 21 売上推移 オンラインゲーム 四半期
- 22 売上推移 インターネット販売・広告・その他 四半期

## 事業別 当期実績・次期計画

- 24 オンラインゲーム事業 補足説明
- 25 ダウンロード型オンラインゲーム 提供タイトル
- 26 ダウンロード型オンラインゲーム 利用者数推移
- 27 ダウンロード型オンラインゲーム 当期実績
- 28 ダウンロード型オンラインゲーム 次期計画
- 29 ブラウザ型オンラインゲーム 提供タイトル
- 30 ブラウザ型オンラインゲーム 利用者数推移
- 31 ブラウザ型オンラインゲーム 当期実績
- 32 ブラウザ型オンラインゲーム 次期計画

- 33 モバイルオンラインゲーム 運営タイトル一覧
- 34 モバイルオンラインゲーム 利用者数推移
- 35 モバイルオンラインゲーム 当期実績
- 36 モバイルオンラインゲーム 次期計画
- 37 インターネット販売事業(ダウンロード)提供サービス
- 38 インターネット販売事業(ダウンロード)累計販売件数
- 39 インターネット販売・広告事業 当期実績
- 40 インターネット販売・広告事業 次期計画

## 次期業績予想

- 42 次期業績予想 (2011年3月期)

- 43 次期業績予想 売上・利益推移

## 決算内容

# 連結損益 通期

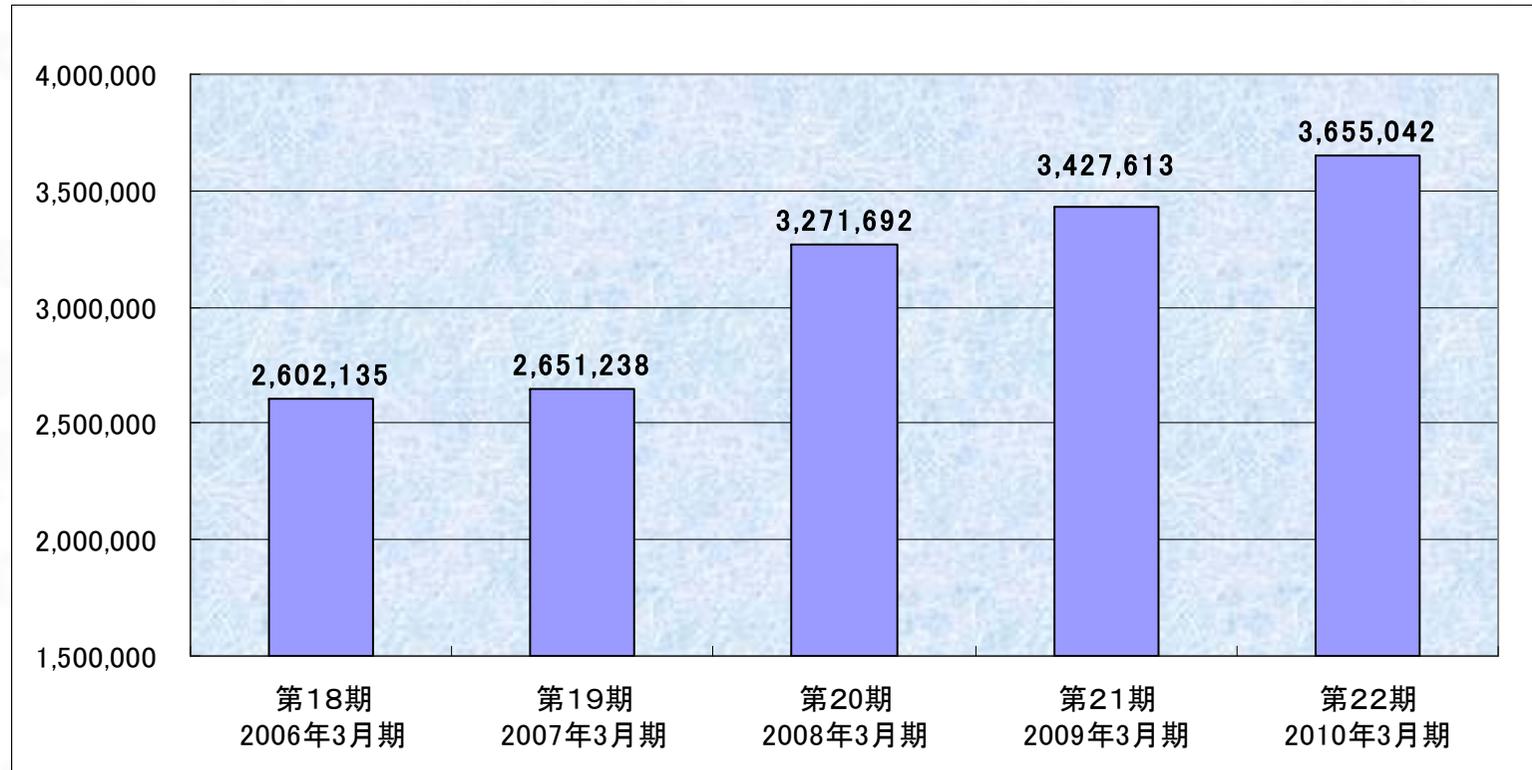
単位:千円

	第18期 2006年3月期	第19期 2007年3月期	第20期 2008年3月期	第21期 2009年3月期	第22期 2010年3月期	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	2,602,135	2,651,238	3,271,692	3,427,613	3,655,042	227,429	6.6%
営業費用	2,483,984	2,646,096	3,204,679	3,408,906	3,264,580	-144,326	-4.2%
営業利益	118,151	5,141	67,013	18,707	390,462	371,755	1987.3%
経常利益	125,643	11,426	69,483	32,883	411,246	378,363	1150.6%
純利益	77,117	-47,646	-61,366	-53,363	282,212	335,575	-

- ・創業来、最高売上高・営業利益・純利益を達成。
- ・インターネット販売事業・サイト広告事業が黒字を維持し、オンラインゲーム事業の貢献が、最高売上・最高益達成の理由。

# 売上推移 通期

単位:千円



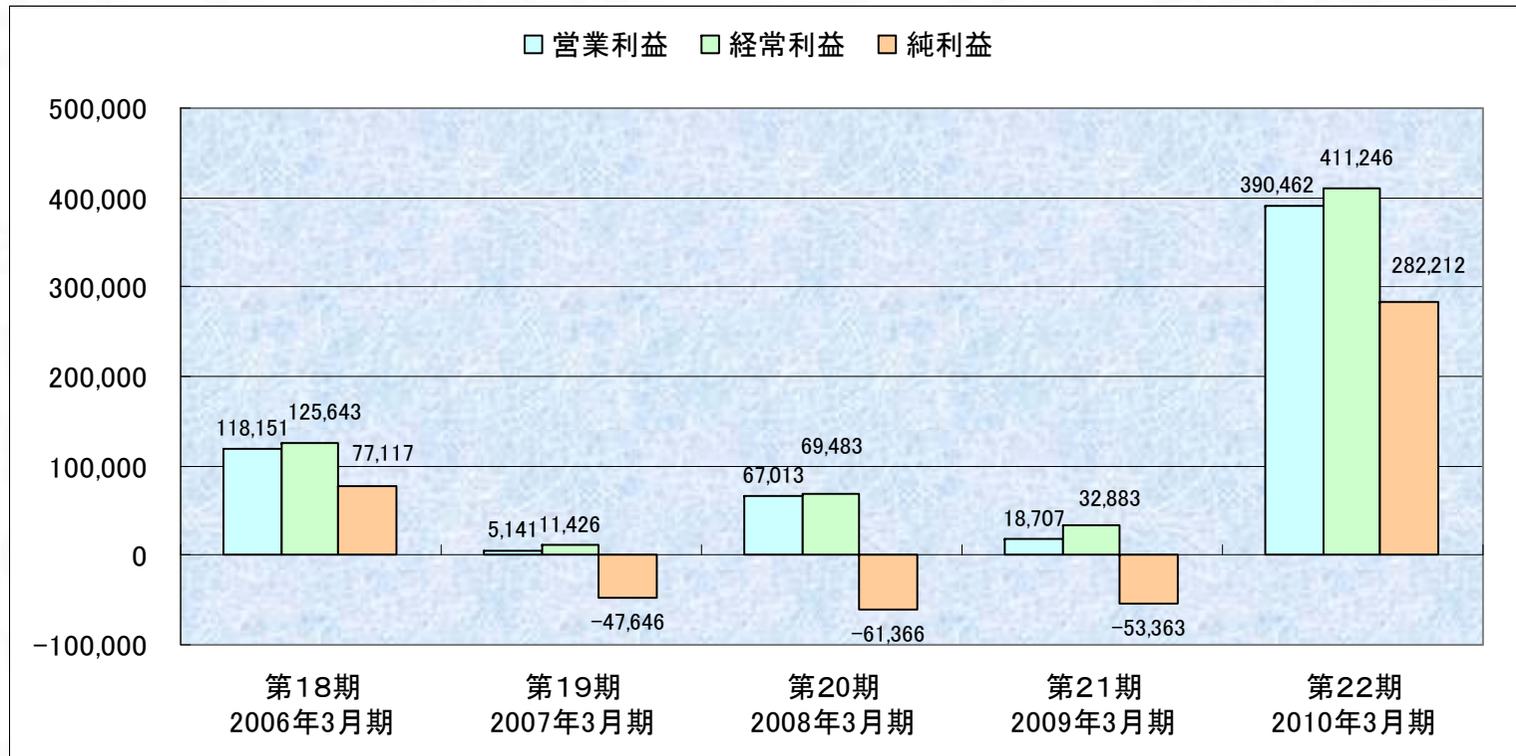
- ・売上は過去最高額を達成するも、対前年比6.6%増に留まった。
- ・2009年9月、パッケージ・ハードウェア販売を担当していた子会社を売却。売上減少要因となる(前年下期5億3600万円あった当該売上がゼロに)。
- ・オンラインゲーム事業の売り上げ増が、その減収分を補い、増収を実現。

# 利益推移 通期

6

Vector

単位:千円



- ・利益は、営業・経常・純利益ともに過去最高額を達成。
- ・営業利益、対前年1987%増、経常利益、対前年1150%増を実現。
- ・利益率の高い、オンラインゲームの売り上げ増が利益急増の要因。

# キャッシュフロー 通期

単位:千円

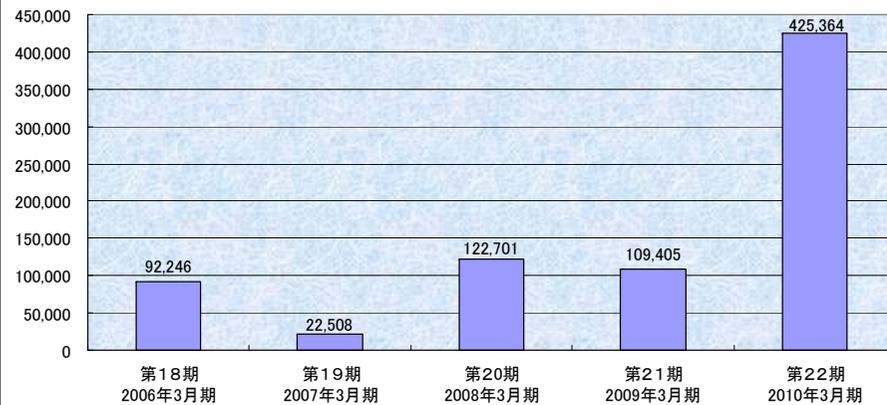
	第18期 2006年3月期	第19期 2007年3月期	第20期 2008年3月期	第21期 2009年3月期	第22期 2010年3月期	前期比 増減額	前期比 増減率
営業活動によるCF	92,246	22,508	122,701	109,405	425,364	315,959	288.8%
投資活動によるCF	-152,137	-1,168,538	-309,129	866,278	-789,209	-1,655,487	-191.1%
財務活動によるCF	-80,965	-121,395	-49	-27	24,487	24,514	-90792.6%
現金および現金同等物	2,466,031	1,198,605	1,012,126	1,987,783	1,648,425	-339,358	-17.1%

- ・営業活動によるキャッシュフローは、4億2536万円の収入と過去最高を実現。
- ・投資活動によるキャッシュフローは、有価証券の取得、無形固定資産の取得などにより7億8920万円の支出。
- ・現金および現金同等物の期末残高は、16億4842万円と3億3935万円減少。

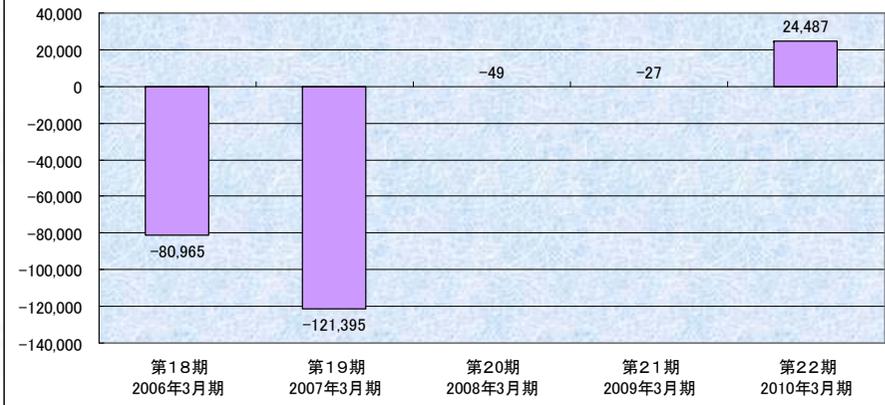
# キャッシュフロー 通期

単位:千円

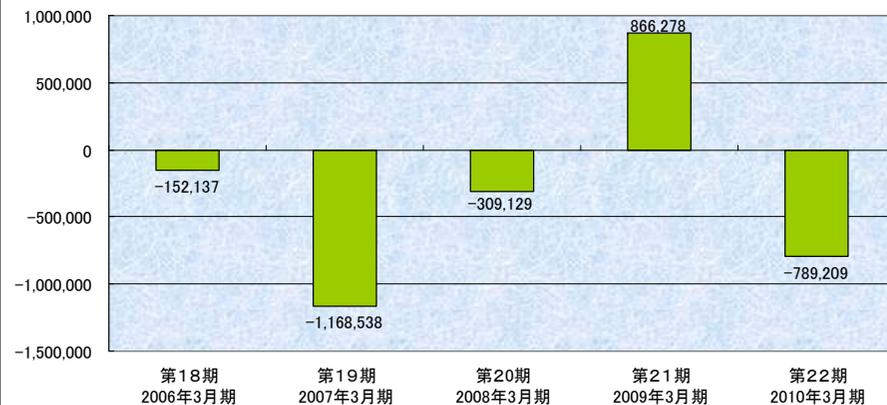
営業活動によるCF



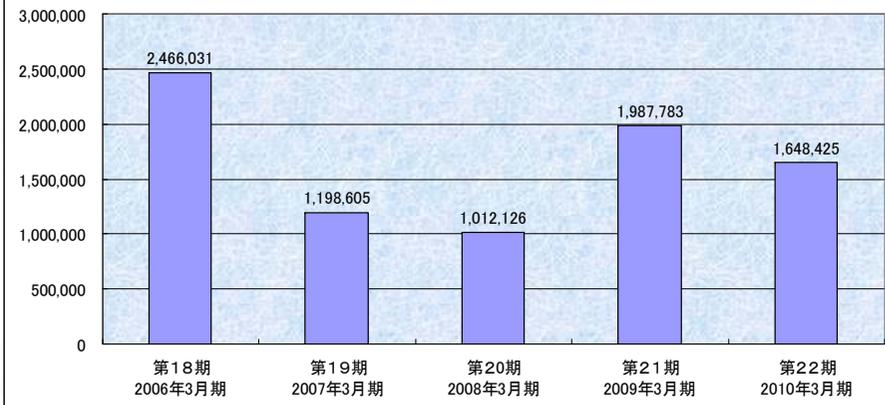
財務活動によるCF



投資活動によるCF



現金および現金同等物



# 連結損益 四半期

単位:千円

	2010年3月期 Q1	2010年3月期 Q2	2010年3月期 Q3	2010年3月期 Q4
売上高	955,806	927,288	846,324	925,624
営業費用	878,516	840,676	745,661	799,727
営業利益	77,289	86,612	100,664	125,897
経常利益	81,877	89,235	112,008	128,126
純利益	80,870	70,469	64,413	66,460

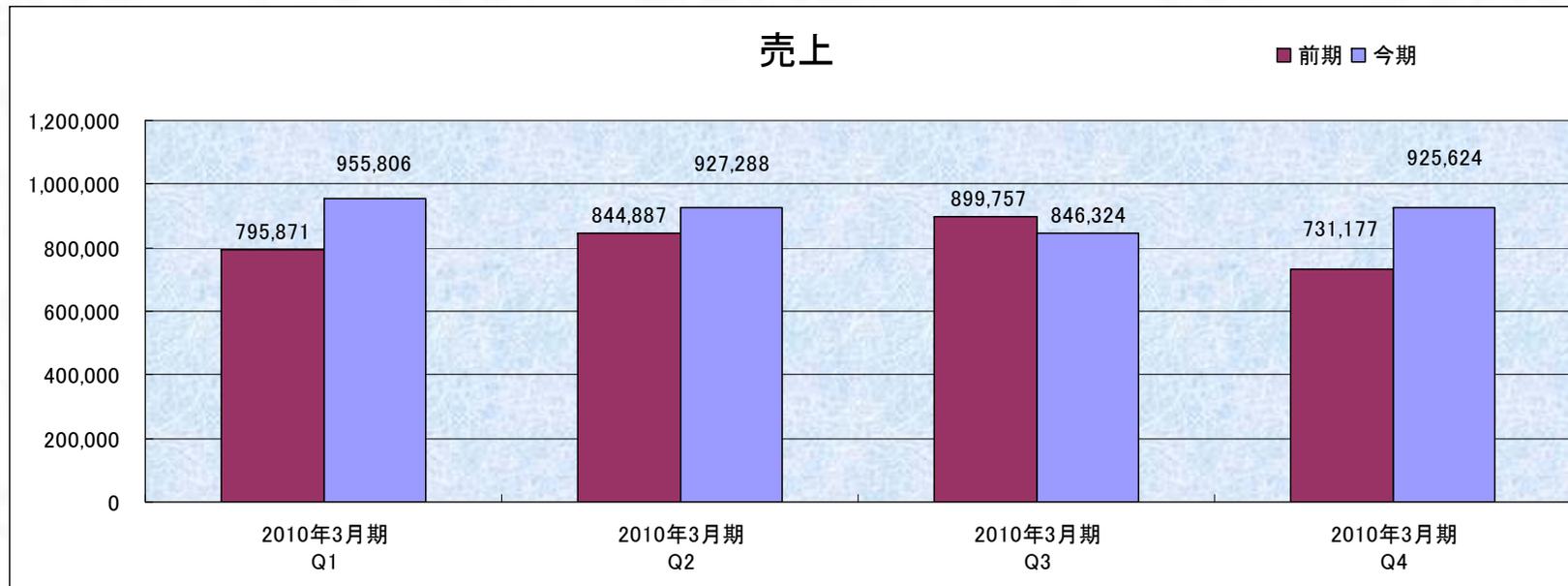
- ・売上高は、2009年9月子会社売却のため第3半期に一旦減少するも、第4四半期には回復。
- ・営業利益・経常利益は、四半期毎に上昇。
- ・純利益は、繰越損のあった第1・第2四半期は高く、以後は通常の利益率に。

# 売上推移 四半期

10

Vector

単位:千円



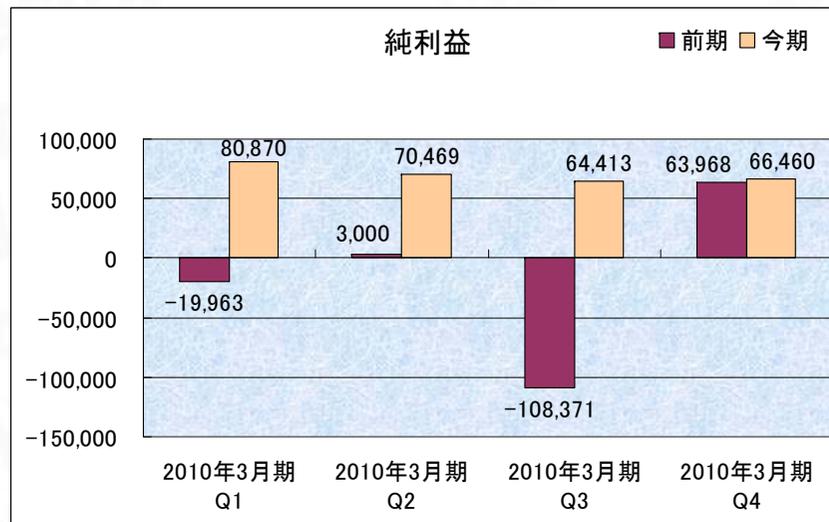
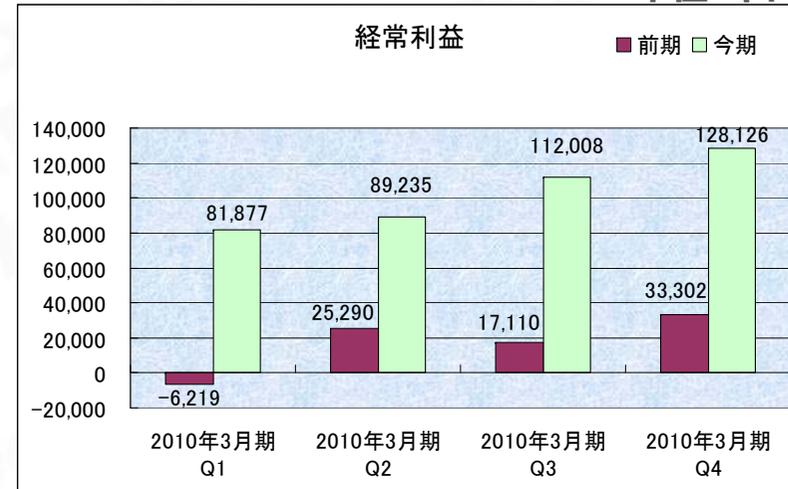
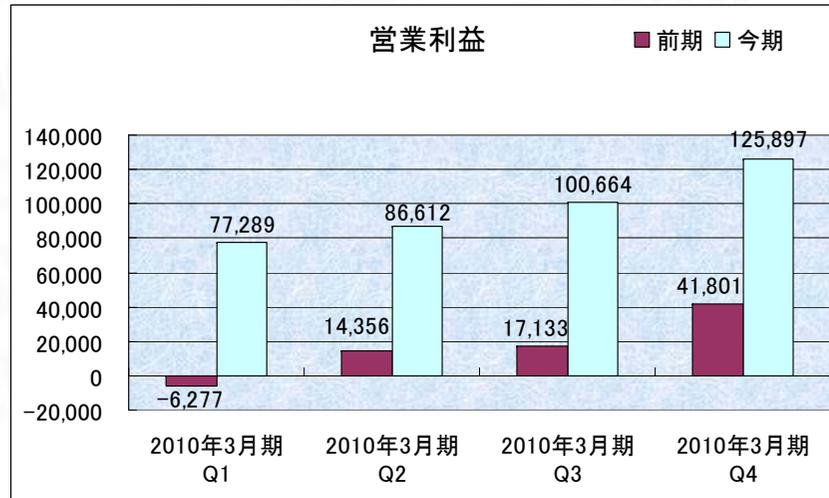
- ・売上高は、第1・第2四半期は対前年増。
- ・第3四半期は2009年9月子会社売却のため前年を下回るも、第4四半期には回復し、対前年増に。

# 利益推移 四半期

11

Vector

単位:千円



- ・営業利益・経常利益ともに、期を追う毎に上昇。
- ・第4四半期は、営業利益・経常利益ともに、四半期として過去最高益。
- ・純利益も、4四半期ともに黒字を達成。

# 決算内容 事業別

# 弊社の事業

## オンラインゲーム事業

従来より提供してきた「ダウンロード型オンラインゲーム」に加え、当期から「ブラウザ型オンラインゲーム」および携帯電話を対象にした「モバイルオンラインゲーム」を開始しました。

## インターネット販売事業

有償でソフトウェアのダウンロード販売を行う「ソフトウェアダウンロード販売」と、物販である「パッケージ・ハードウェア販売」があります。

弊社では事業の選択と集中を行うため、「パッケージ・ハードウェア販売」を担当していた子会社を2009年9月末をもって売却しました。

## サイト広告事業

フリーソフトやシェアウェアのダウンロードサービスを利用者に無料で提供する「ライブラリサービス」のサイト上あるいは弊社のメールマガジンにおいて、広告スペースの販売を行う事業です。

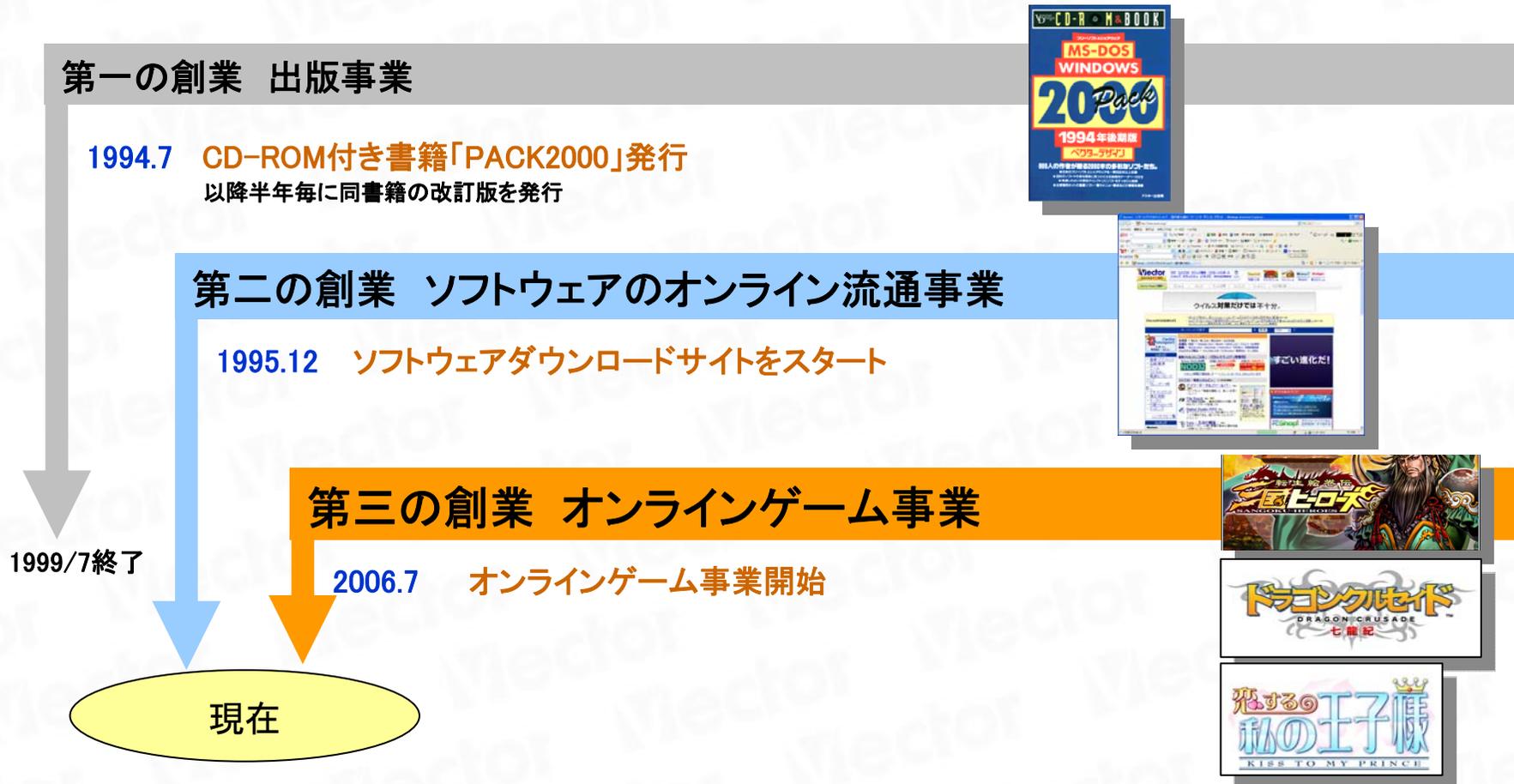
## その他事業

ソフトハウス向け総合支援サービス(ソフトダウンロード販売システムの提供、代金決済代行等)、他社サーバ運用受託サービスなどがあります。

# 第三の創業 オンラインゲーム事業

14

Vector



弊社は「第三の創業」の名のもとに、2006年よりオンラインゲーム事業を新たな事業の柱とすべく注力して参りました。当期は、オンラインゲーム事業が新たな柱となった最初の年度となりました。

# 売上推移 事業別 通期

単位:千円

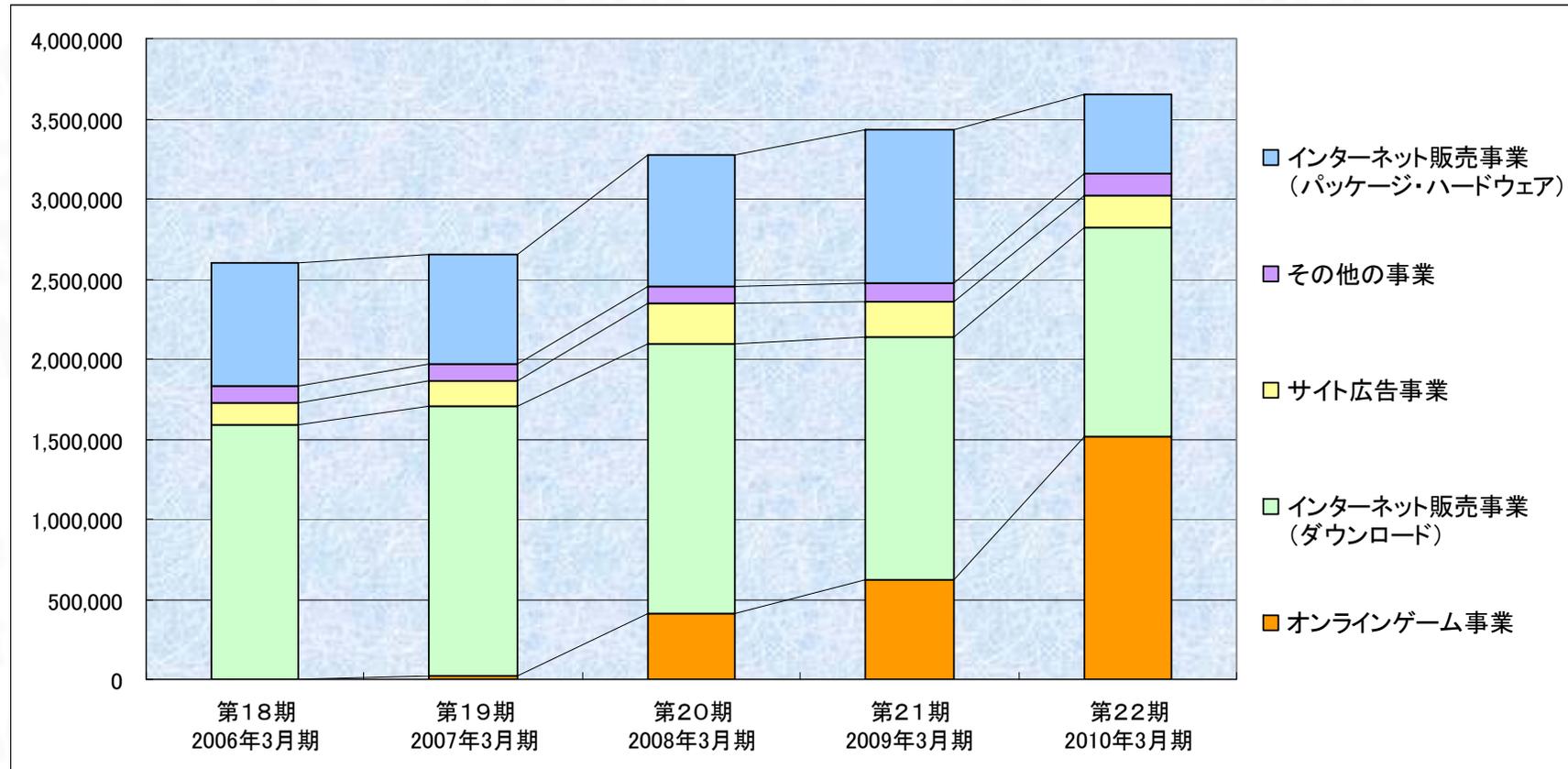
	第18期 2006年3月 期	第19期 2007年3月 期	第20期 2008年3月 期	第21期 2009年3月 期	第22期 2010年3月 期	前期比 増減額	前期比 増減率
オンラインゲーム事業	0	22,866	410,645	621,845	1,513,774	891,929	143.4%
インターネット販売事業 (ダウンロード)	1,589,976	1,682,956	1,679,398	1,514,304	1,304,485	-209,819	-13.9%
インターネット販売事業 (パッケージ・ハードウェア)	767,358	683,124	820,014	957,990	498,410	-459,580	-48.0%
サイト広告事業	136,391	161,508	260,502	218,622	204,957	-13,665	-6.3%
その他の事業	108,408	100,782	101,131	114,849	133,414	18,565	16.2%
オンラインゲーム事業比率	0.0%	0.9%	12.6%	18.1%	41.4%		

- ・オンラインゲーム事業の売り上げは、対前年2.4倍の15億円を達成、最大の事業部門に成長。
- ・インターネット販売事業(ダウンロード)は、前年比13.9%減。
- ・インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)は、2009年9月に当該事業を担当する子会社を売却したため半減。

# 売上推移 事業別 通期

16

Vector



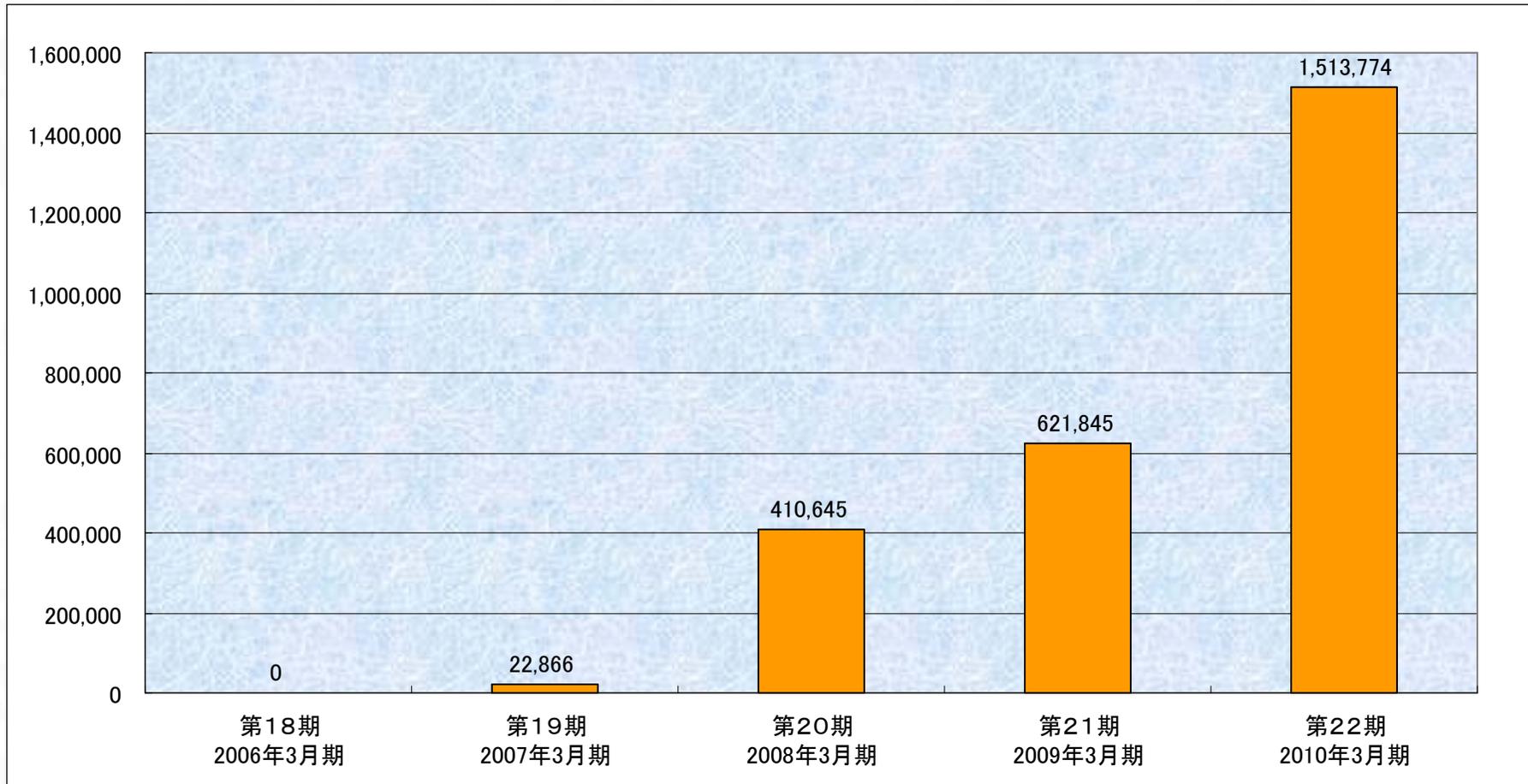
- ・オンラインゲーム事業が、全社売上の41%にまで成長。
- ・インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)は、2009年9月に当該事業を担当する子会社を売却したため半減。

# 売上推移 オンラインゲーム 通期

17

Vector

単位:千円



- ・オンラインゲーム事業は、対前年2.4倍の15億円超に急成長。
- ・既存のダウンロード型オンラインゲームに加え、ブラウザ型オンラインゲーム、モバイルゲームの開始が寄与。

# 売上推移 インターネット販売・サイト広告・その他 通期

18

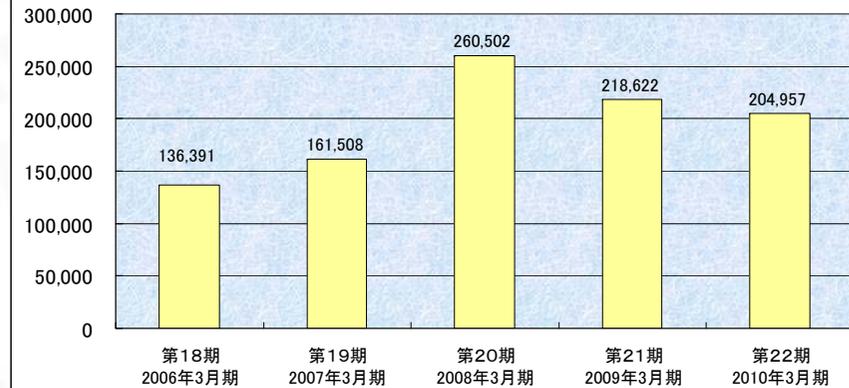
Vector

単位:千円

インターネット販売事業(ダウンロード)



サイト広告事業

インターネット販売事業  
(パッケージ・ハードウェア)

その他の事業



・インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)は、2009年9月に当該事業を担当する子会社を売却したため半減。

# 売上推移 事業別 四半期

単位:千円

	Q1	Q2	Q3	Q4
オンラインゲーム事業	298,760	335,434	376,581	502,999
インターネット販売事業 (ダウンロード)	300,953	286,423	384,382	332,727
インターネット販売事業 (パッケージ・ハードウェア)	273,474	224,936	0	0
サイト広告事業	49,697	47,988	52,167	55,105
その他事業	32,921	32,505	33,195	34,793
オンラインゲーム事業比率	31.3%	36.2%	44.5%	54.3%

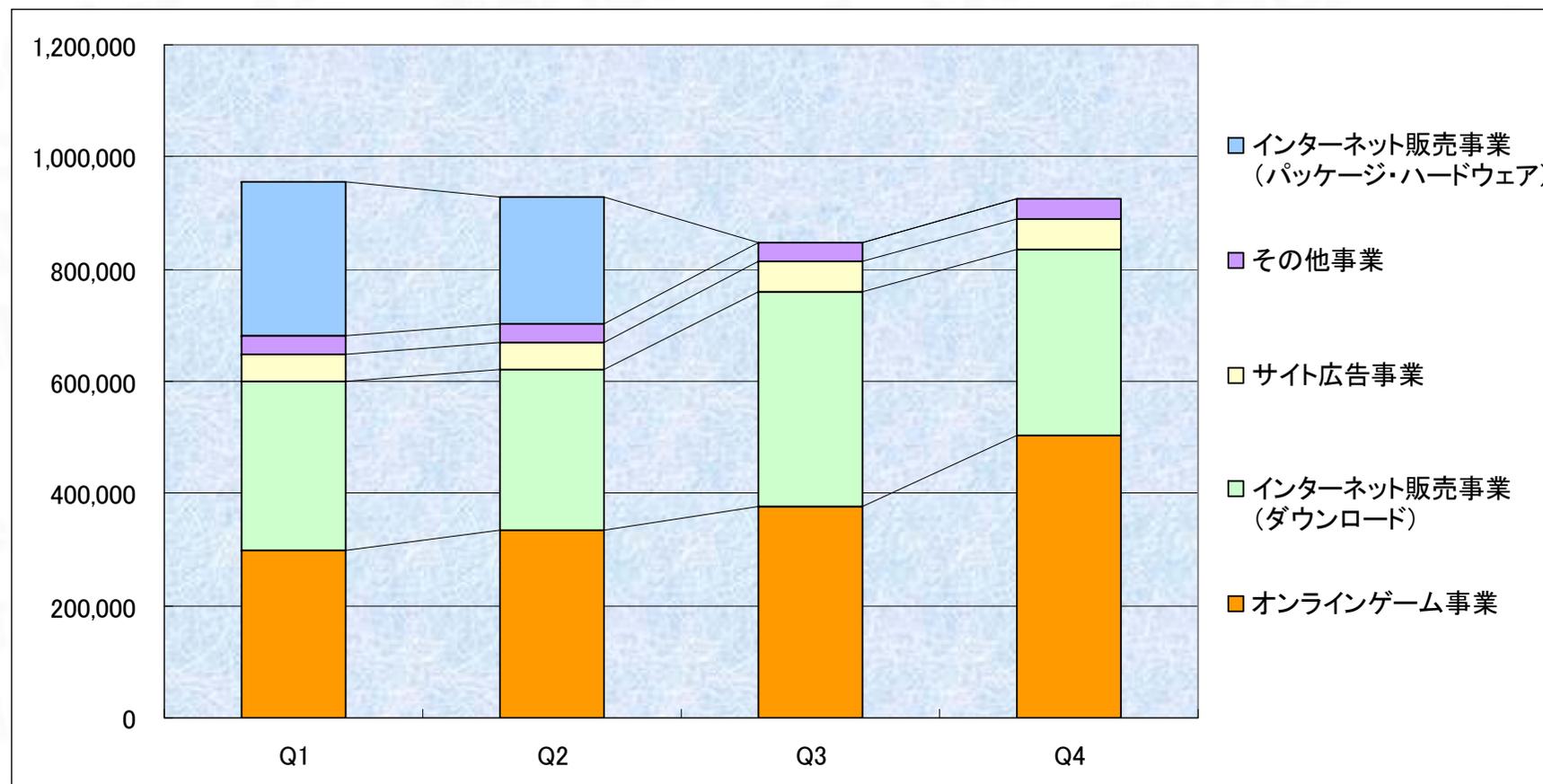
- ・オンラインゲーム事業の売り上げは、四半期毎に続伸  
第4四半期は全社売上の54%まで成長。
- ・インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)は、2009年9月に当該事業  
を担当する子会社を売却したため第3・第4四半期にはゼロに。

# 売上推移 事業別 四半期

20

Vector

単位：千円



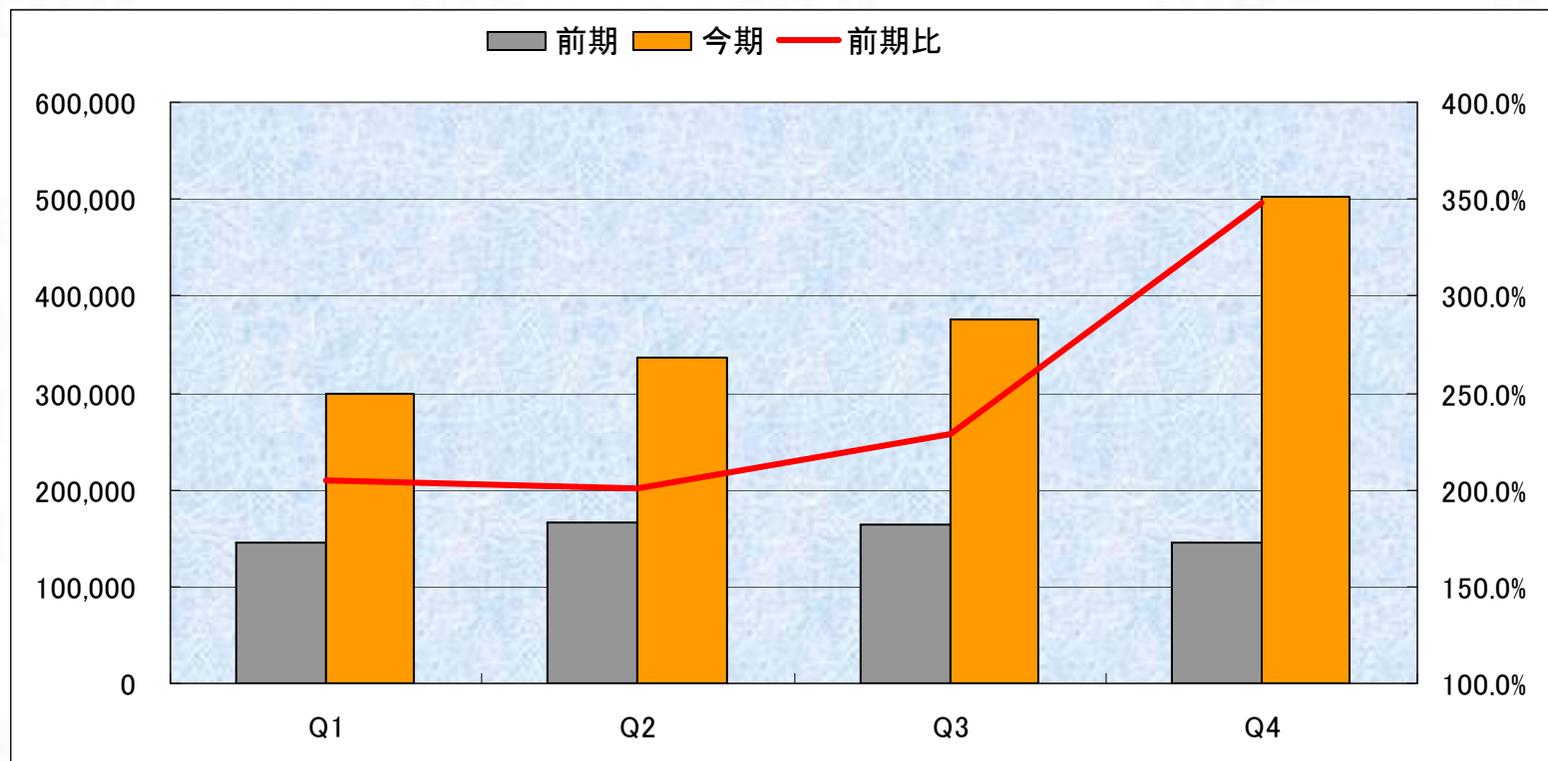
・オンラインゲーム事業の売り上げは、四半期毎に続伸  
第4四半期は全社売上の54%まで成長。

・インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)は、2009年9月に当該事業  
を担当する子会社を売却したため第3・第4四半期にはゼロに。

# 売上推移 オンラインゲーム 四半期

21

Vector



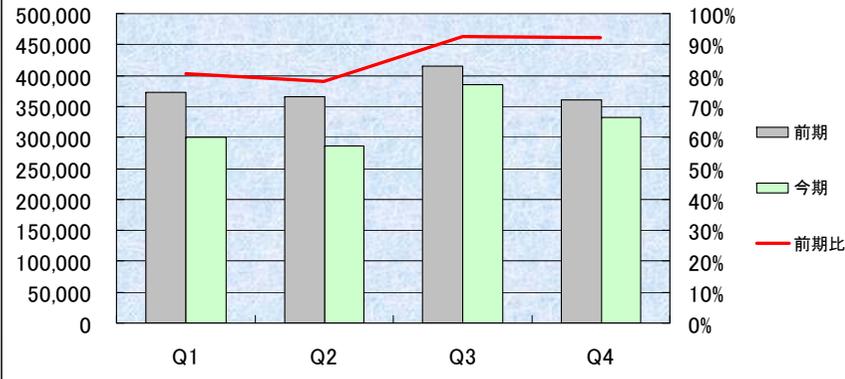
オンラインゲーム事業	Q1	Q2	Q3	Q4
当期	298,760	335,434	376,581	502,999
前期	145,812	166,753	164,643	144,637
前期比	204.9%	201.2%	228.7%	347.8%

単位:千円

# 売上推移 インターネット販売・サイト広告・その他 四半期

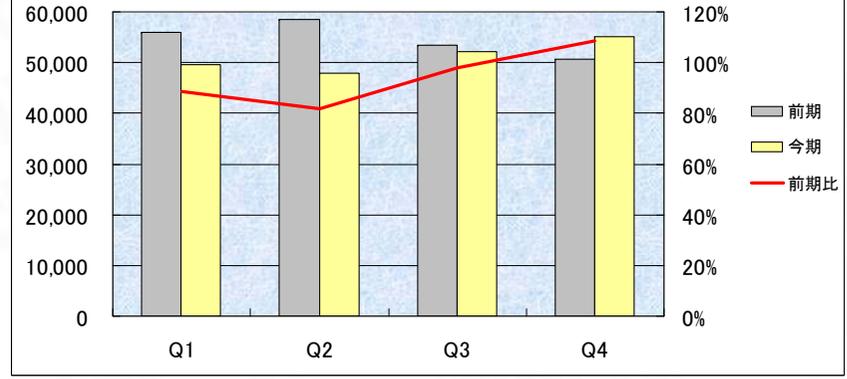


インターネット販売事業(ダウンロード)



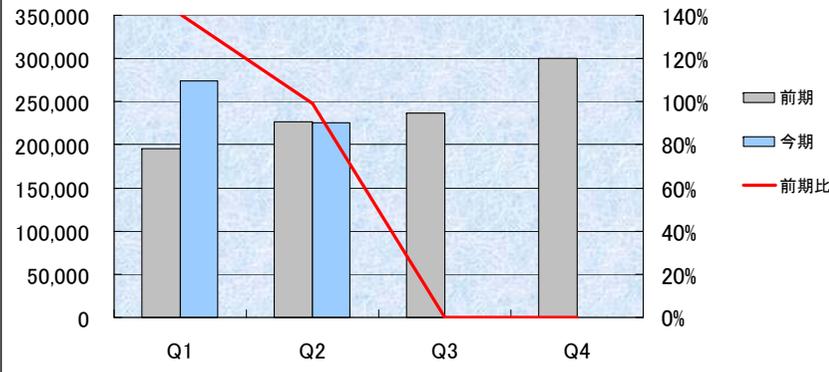
インターネット販売事業 (ダウンロード)	Q1	Q2	Q3	Q4
今期	300,953	286,423	384,382	332,727
前期	373,329	366,034	414,528	360,413
前期比	81%	78%	93%	92%

サイト広告事業



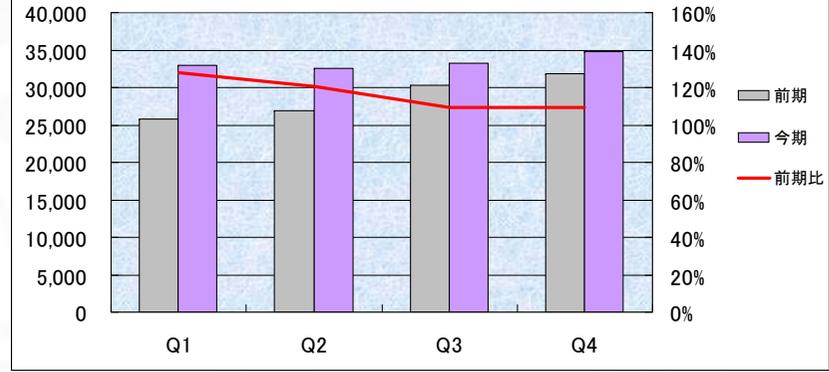
サイト広告事業	Q1	Q2	Q3	Q4
今期	49,697	47,988	52,167	55,105
前期	55,959	58,607	53,349	50,707
前期比	89%	82%	98%	109%

インターネット販売事業(パッケージ・ハードウェア)



インターネット販売事業 (パッケージ・ハードウェア)	Q1	Q2	Q3	Q4
今期	273,474	224,936	0	0
前期	194,977	226,552	236,888	299,573
前期比	140%	99%	0%	0%

その他事業



その他事業	Q1	Q2	Q3	Q4
今期	32,921	32,505	33,195	34,793
前期	25,791	26,941	30,350	31,767
前期比	128%	121%	109%	110%

単位:千円

# 事業別

当期(2010/3期)の実績  
次期(2011/3期)の計画

# オンラインゲーム事業 補足説明

弊社のオンラインゲーム事業は、3つの分野で構成されています。

## ダウンロード型オンラインゲーム

従来よりあるクライアントサーバ型のオンラインゲームです。利用者は、ゲームのクライアントソフトをダウンロードし、PCにインストールしてからプレイします。

## ブラウザ型オンラインゲーム

弊社が、他社にさきがけ、当期より提供開始した新しいタイプのオンラインゲームです。インターネットブラウザ上で遊べるため、利用者は、ゲームのクライアントソフトをダウンロードしたり、PCにインストールする必要がなく、すぐにプレイすることが可能です。

## モバイルオンラインゲーム

弊社が、当期より提供開始した携帯電話向けのブラウザ型オンラインゲームです。キャリア公式サイトのみならず、各ソーシャルネットワークサービスでご利用いただけます。

# ダウンロード型オンラインゲーム 提供タイトル

25

Vector



## 三国ヒーローズ



2009/4~

大河ロマンオンラインゲーム 登場！  
幾多の武将たちと共に真の三国統一を目指せ！

## Wonderland



大河新感覚ドラマチックRPGが登場！  
今すぐ無料登録！

## Belleisle



国内スタッフが手がける  
正統派ファンタジーオンラインRPG

## 童話王国



世界の童話をモチーフにした、  
ほのぼのファンタジーRPG

## Navy Field



息を呑む緊張感と爽快感！  
オンライン海戦アクションゲーム

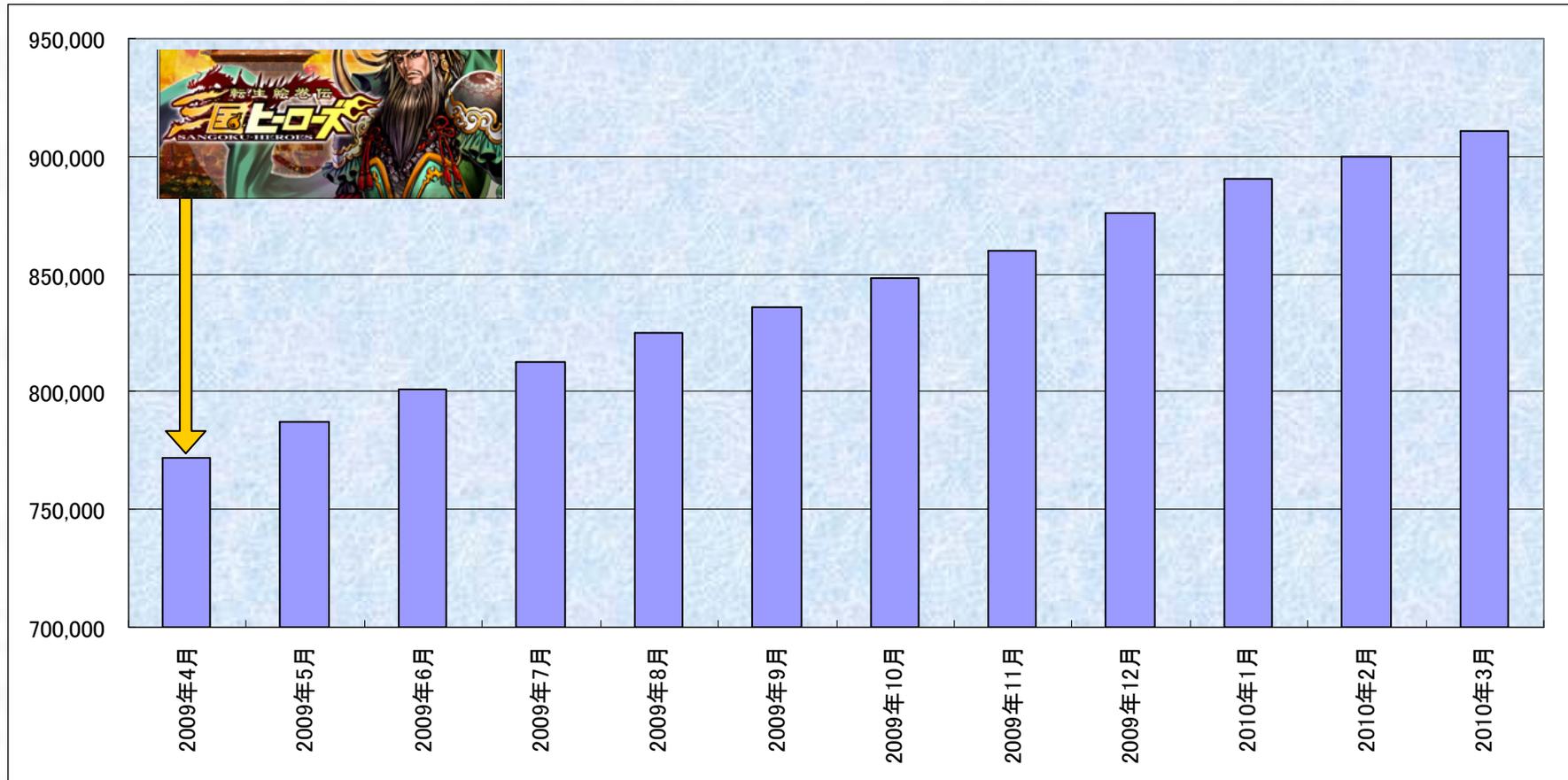
## GODIUS



舞台は中世ヨーロッパ風世界  
オンラインRPG

# ダウンロード型オンラインゲーム 利用者数推移

26



ダウンロード型オンラインゲームの利用者は91万人<sup>\*1</sup>となり、1年間で16万4000人増加しました。100万人達成間近です。

<sup>\*1</sup> GAMESPACE24 登録会員数+ベルアイル登録会員数

# ダウンロード型オンラインゲーム 当期実績

27

Vector

## カルチャライズ(日本化)によるタイトル運営の成功

海外タイトルの単純なローカライズ(日本語化)ではなく、日本ユーザーの嗜好に合わせた「カルチャライズ」(日本化)が成功。

### 日本初・本格声優キャスト起用

日本版で独自に、本格声優キャストを起用し、アニメ・声優ファンを取り込むことに成功。

### 人気イラストレーターによる日本独自キャラ

ゲーム・アニメファンに知名度のあるイラストレーターを起用。キャラの入手・育成が課金動機となり、売上に大きく貢献。



## リリース計画の遅延

3タイトルのリリースを予定していたが、1タイトル(三国ヒーローズ)のみのリリースにとどまる。残り2タイトルについては次期に繰り越し。



# ダウンロード型オンラインゲーム 次期計画

## 新規5タイトル以上をリリース(前期繰越2タイトルを含める)

新旧タイトルの入れ替えを図り、更なる高収益を目指す。  
ベクター流「カルチャライズ」(日本化)を強化、より魅力的なサービスを提供。

### 2010年5月 **Angelic Crest**

日本初の本格声優キャストを起用したオンラインゲーム「Wonderland」を継承する新タイトル。  
アニメ・声優ファン向けに、新た30名以上の有名人気声優を起用、「Wonderland」以上の魅力を提供。



### 2010年夏 **童話王国2**(仮称)

約6年、延べ15万人がプレイした人気作「童話王国」の後継タイトル。  
女性・ライトユーザーの方にも楽しんで頂けた世界観を継承し、3Dに進化!



# ブラウザ型オンラインゲーム 提供タイトル

29

Vector



## 自社運営タイトル

### ドラゴンクルセイド



**2009/4~**

壮大なファンタジーを舞台に繰り上げられる育成と戦闘、そして戦略を中心としたシミュレーションRPG

### まじかるブラゲ学院



**2009/12~**

不思議な学園で魔法バトル！ ハチャメチャ学園MMORPG

### 熱血三国



**2010/1~**

内政で国力をつけて軍備を整え、計略により他国を従え、三国志の世界の覇者となるシミュレーションゲーム

### 戦国セブン



**2010/4~**

PvPメインの武侠系RPG

## 他社タイトル

### ブラウザ三国志



**2009/4~**

都市の育成や戦闘を行うシミュレーションゲーム

AQインターラクティブ

### ニクキュー



**2009/11~**

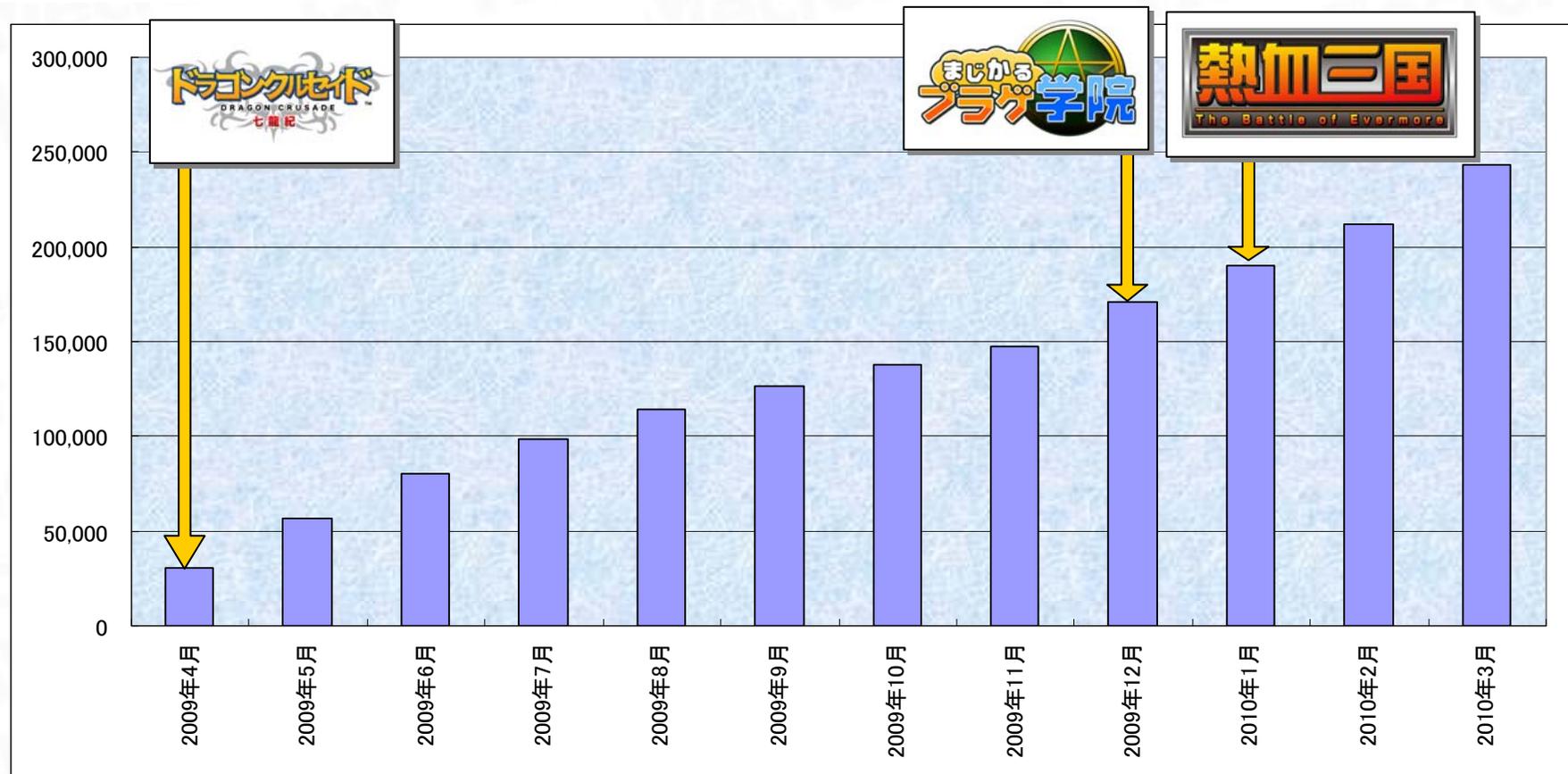
ネコたちが世界の存亡!?をかけて戦うマルチぼこすかRPG

キューエンターテインメント

# ブラウザ型オンラインゲーム 利用者数推移

30

Vector



2009年4月の開始から1年間でブラウザ型オンラインゲームの利用者、  
24万3000人\*1を獲得しました。

\*1 ブラゲタイム登録会員数。

# ブラウザ型オンラインゲーム 当期実績

31

Vector

## 日本初の本格的ブラウザゲーム「ドラゴンクルセイド」

2009年4月14日、日本で初の本格的ブラウザゲーム「ドラゴンクルセイド」(ジャンル:シミュレーションRPG)のサービスを開始しました。



## 日本初のブラウザゲームポータルサイト「ブラゲタイム」

「ドラゴンクルセイド」のサービス開始と同時に日本初のブラウザゲームポータルサイト「ブラゲタイム」をオープンし、「ブラウザ三国志」の提供も開始しました。



## 提供タイトルの拡大

「ドラゴンクルセイド」に続き、  
2009年12月10日 「まじかるブラゲ学院」  
2010年 1月27日 「熱血三国」  
のサービスを開始しました。



# ブラウザ型オンラインゲーム 次期計画

## 提供タイトルの一層の拡大・SNS対応の強化

発表済みの「**戦国セブン**」(2010年4月開始予定)の他に5タイトル、合計6タイトルの年度内リリースし、提供タイトルを現在の3タイトルから9タイトルに拡大する計画です。

また、提供タイトルのSNS対応を積極的に進めます。



## オリジナルゲームソーシャルゲームの開発

「**ファンタジーファーム ふしぎな庭園ものがたり**」(2010年4月開始予定)を皮切りに、独自開発したソーシャルゲームの提供を開始します。また順次タイトルを拡大するとともに、併せて対応SNSを拡大します。



# モバイルオンラインゲーム 提供タイトル

33

Vector

## 恋する私の王子様



2009/8~

ベクター初のモバイルゲーム  
ベクター初のオリジナルゲーム  
女性向け恋愛シミュレーションゲーム第一弾

2009/08 au  
2009/08 SoftBank  
2009/10 mixi  
2009/12 docomo  
2010/01 モバゲー

## こいけん!



2010/1~

ベクターオリジナルゲーム  
男性向け恋愛シミュレーションゲーム  
第一弾

2010/01 モバゲー

## 乙女デスク



2009/12~

ベクターオリジナルゲーム  
女性向け恋愛シミュレーションゲーム  
第二弾

2009/12 au  
2009/12 SoftBank  
2010/01 mixi  
2010/03 docomo

## ドラゴンクルセイド mobile



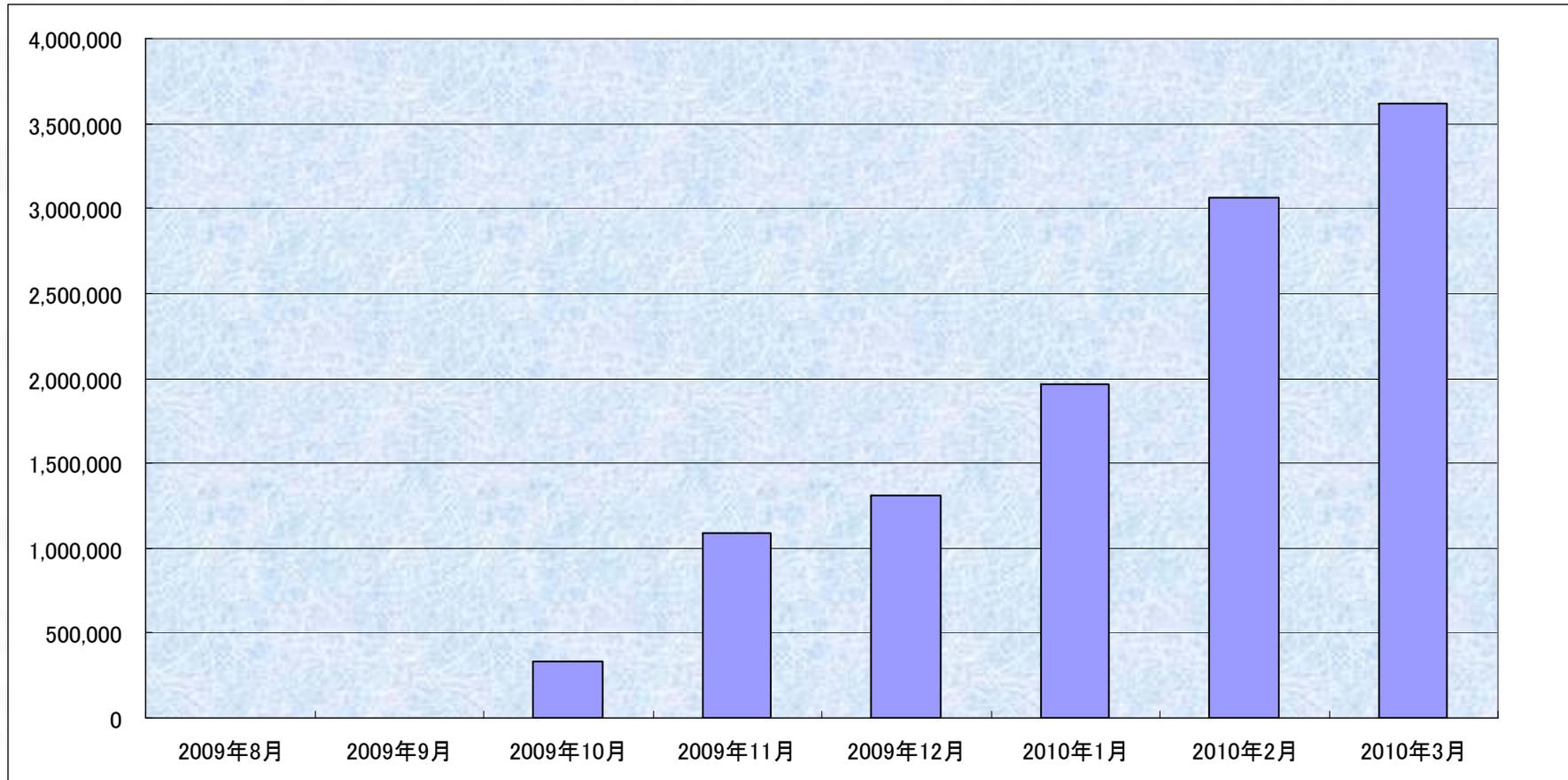
2010/春

PC向けゲームのモバイル版  
開発会社と共同で、日本の携帯向け  
に新規開発中

# モバイルオンラインゲーム 利用者数推移

34

Vector



2009年8月の開始から8カ月間で、361万人<sup>\*1</sup>の利用者を獲得しました。

<sup>\*1</sup> キャリア公式・mixi・モバゲーTownの全タイトルの利用者合計数。

# モバイルオンラインゲーム 当期実績

35

Vector

## ベクター初のオリジナル携帯ゲーム「恋する私の王子様」

2009年8月6日、ベクター初のオリジナル携帯ゲーム「恋する私の王子様」(ジャンル:恋愛シミュレーション)のサービスを開始しました。



## SNS(オープンプラットフォーム)対応の実現

「恋する私の王子様」を

2009年10月27日

mixi

2010年1月27日

モバゲーTOWN

オープン化に合わせ、提供を開始しました。

## 提供タイトルの拡大

「恋する私の王子様」に続き、

2009年12月10日 「乙女デスク」

2010年 1月27日 「こいけん」

のサービスを開始しました。



# モバイルオンラインゲーム 次期計画

## 恋愛シミュレーションゲーム 提供タイトルの拡大

好評を博している「恋する私の王子様」「乙女デスク」「こいけん」に続き、恋愛シミュレーションゲームの提供タイトルを拡大し、3キャリアおよび各SNSに提供する計画です。

## 新ジャンルのゲーム提供

mixi、モバゲータウンでのソーシャルゲーム開発・運営ノウハウを活かし、新ジャンルのゲームを自社開発し、提供していきます。

第1弾としてドラゴンクルセイドMOBILEを今春開始。  
他タイトルも開発中！



# インターネット販売事業(ダウンロード)提供サービス

37

Mector

## ベクター ソフトウェア・ライブラリ



**1995/12~**

累計ソフトウェア登録数40万本以上、月間約1億ページビュー、月間ユニークユーザー600万人以上をほこる国内最大級のソフトウェアダウンロードサイトです。  
2010年1月にダウンロード数で累計15億本を突破しました。

## ベクターPCショップ



**1999/7~**

個人作者向け送金代行サービス「ベクターシェアレジ」から生まれた法人作者向けダウンロード販売サービス「ベクタープロレジ」によるサービスです。  
2009年4月に、販売件数通算500万件を突破しました。

## ベクターダイレクト



**2002/10~**

ソフトウェアメーカーのダウンロード販売直販代行サービスです。ベクターの長年にわたるダウンロード販売の実績・ノウハウにより低コスト高クオリティのサービスを提供しています。  
現在6社の運営代行を行っています。

## ベクターセキュリティ

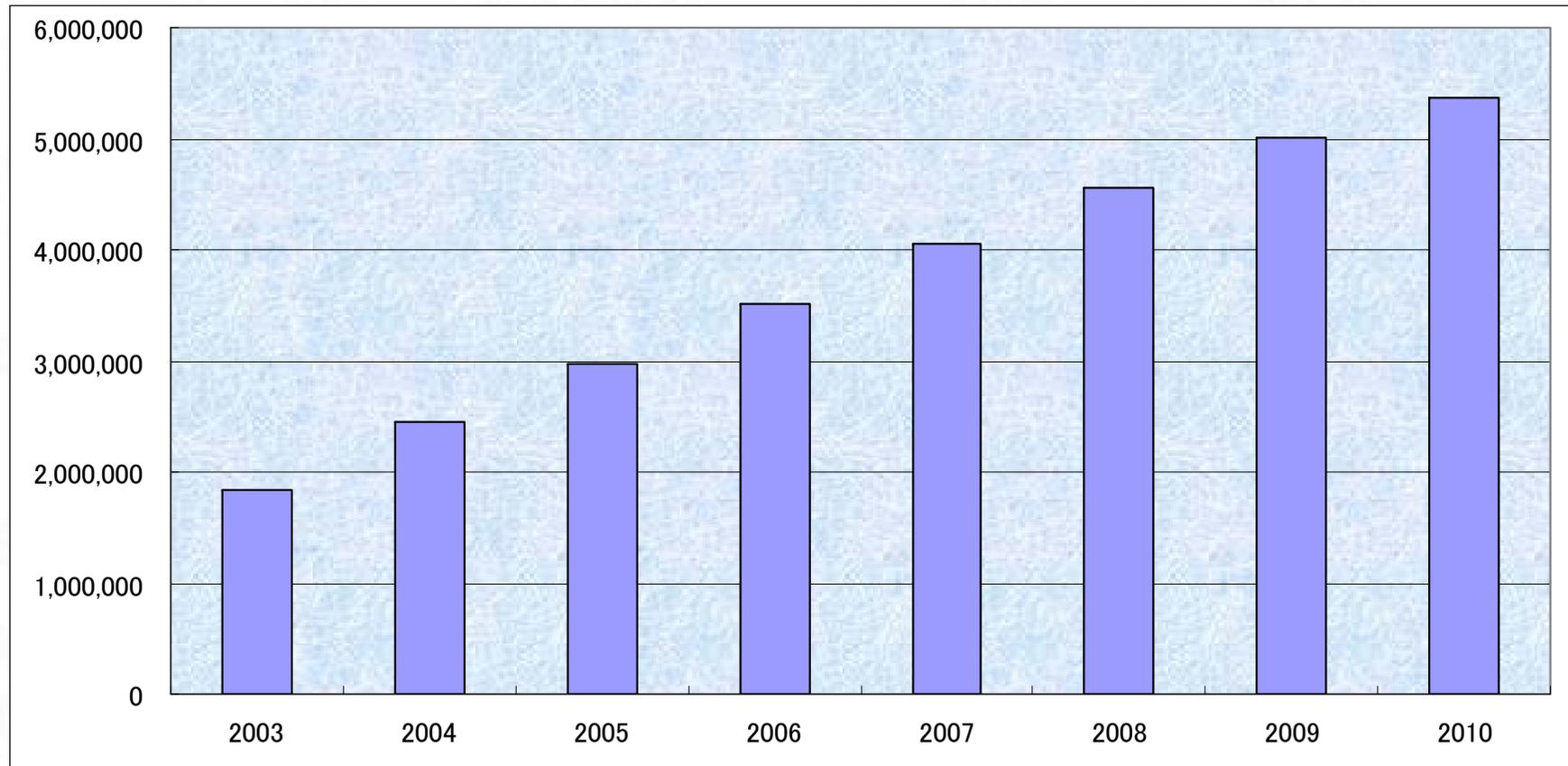


**2005/10~**

PCソフトウェアマーケットの主力商材であるセキュリティソフトを月額料金で提供するサービスです。

# インターネット販売事業(ダウンロード)累計販売件数

38



**2009年4月に、累計販売件数500万件を突破しました。**

※シェアレジ・プロレジサービスの累計利用件数となります。

# インターネット販売・広告事業 当期実績

## VECTOR本サイトの新規ユーザー増加策

ユーザー投票システム導入や通算15億本ダウンロード達成リリース、Windows7発売時のマイクロソフト社連携等の複合効果により、ユニークユーザー5%増加に繋げることができました。



## 事業内での「選択と集中」促進

ハードウェアパッケージ販売部門の売却や各部門内での高効率化促進より利益率増加に繋げる策を推進しました。

## メーカー直販代行事業強化

更新費主体メーカーの好調、新規受託先の1社獲得により収益前年比 130%(2年連続2桁増)の結果となりました。

# インターネット販売・広告事業 次期計画

## VECTOR本サイトの活性化策

新たな分野、新たなプラットフォーム等、時代に合わせたメディアへの変革をめざし、SmartPhone向けアプリケーション、PC Lifeに密接に連動する新コンテンツ、従来の枠にとらわれないデジタルコンテンツの追加等、新たな広告収益メディアの実施を推進していきます。

## 「事業仕分け」推進

より選択と集中を促進し、高利益率を目指し体質強化をはかります。

## メーカー直販代行事業強化

高利益率の事業であるメーカー直販代行事業について、新規受託先の1社獲得、従来受託先の販売促進等を目標として、収益の大幅拡大を目指します。

# 次期業績予想 (2011年3月期)

# 次期業績予想（2011年3月期）

単位：千円

	第22期 2010年3月期			第23期 2011年3月期			対前年増減額			対前年増減比		
	上期	下期	通年	上期	下期	通年	上期	下期	通年	上期	下期	通年
売上高	1,883,094	1,771,948	3,655,042	1,960,000	2,640,000	4,600,000	76,906	868,052	944,958	4.1%	49.0%	25.9%
営業費用	1,719,192	1,545,388	3,264,580	1,740,000	2,260,000	4,000,000	20,808	714,612	735,420	1.2%	46.2%	22.5%
営業利益	163,901	226,561	390,462	220,000	380,000	600,000	56,099	153,439	209,538	34.2%	67.7%	53.7%
経常利益	171,112	240,134	411,246	220,000	380,000	600,000	48,888	139,866	188,754	28.6%	58.2%	45.9%
純利益	151,339	130,873	282,212	127,000	216,000	343,000	-24,339	85,127	60,788	-16.1%	65.0%	21.5%

次期業績はオンラインゲーム事業の一層の発展により、売上で対前年26%増、営業利益で対前年50%の増収増益を見込んでいます。

# 次期業績予想 売上・利益推移

43

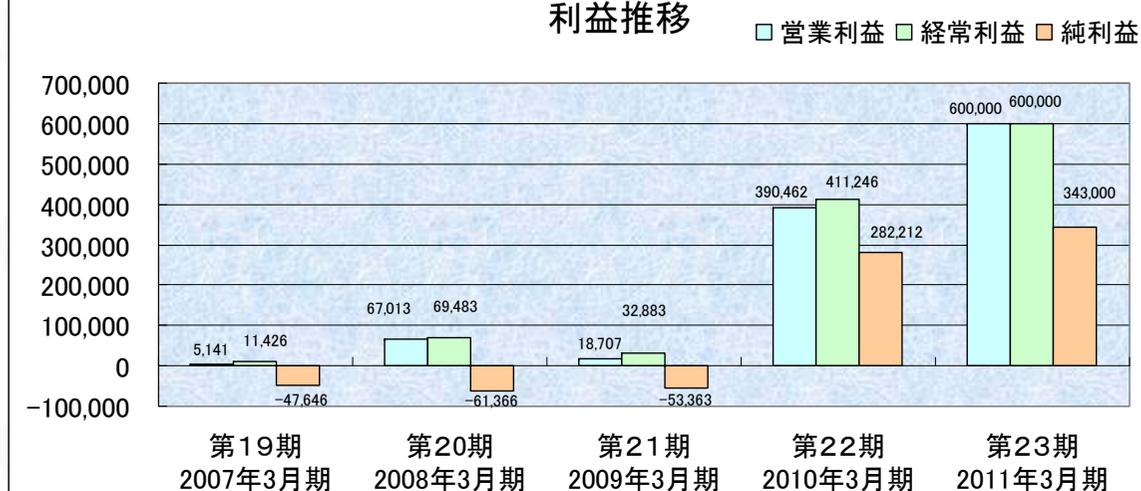
Vector

売上高推移



単位:千円

利益推移



単位:千円