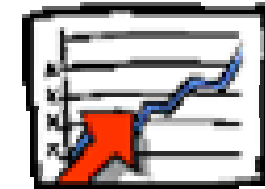
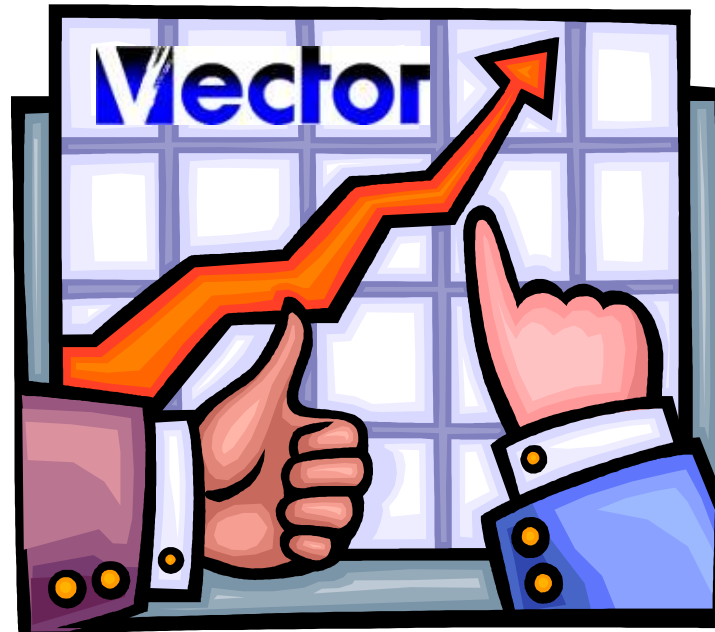


株 式 会 社 ベ ク タ ー  
事 業 説 明 会

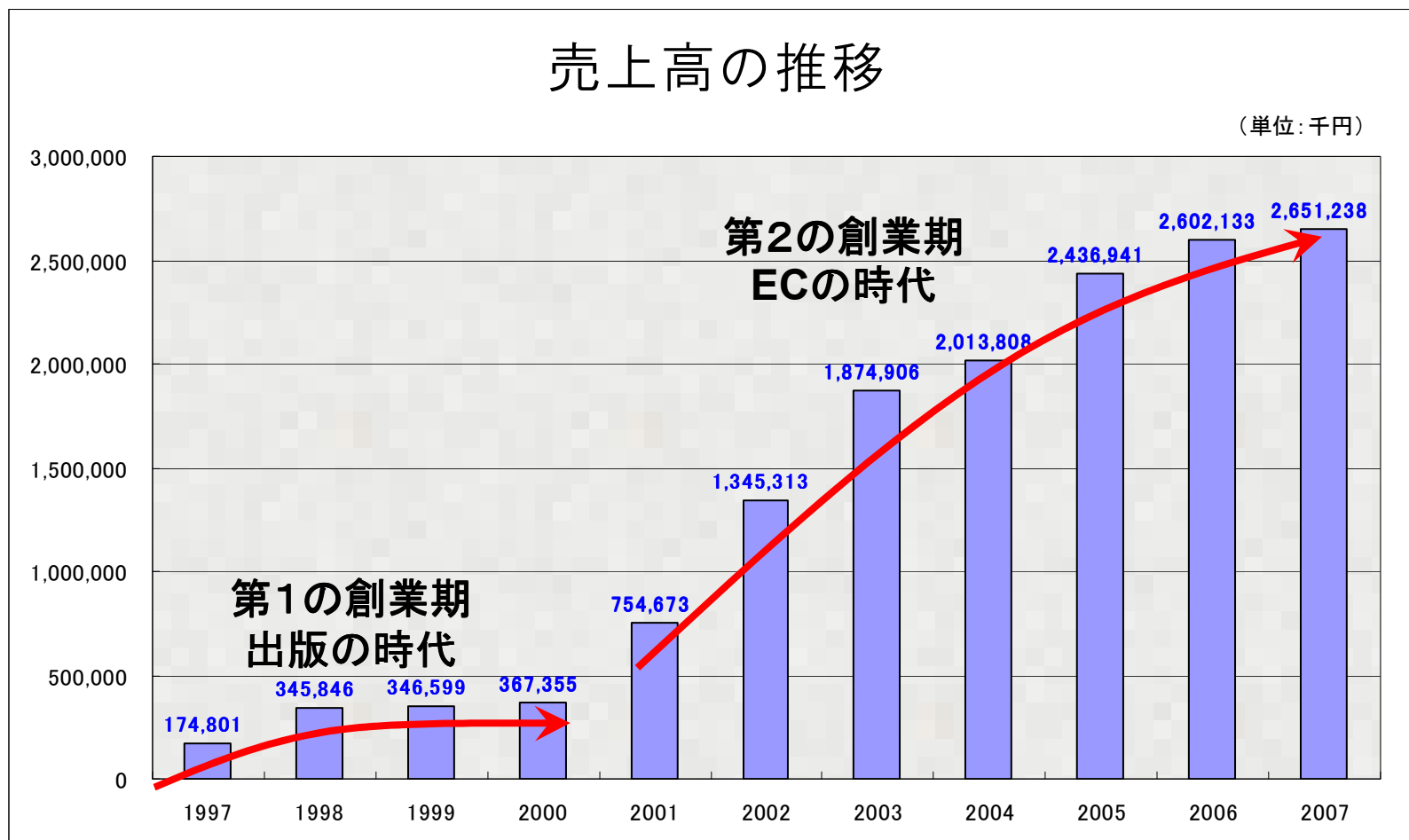
# 第3の創業を目指して

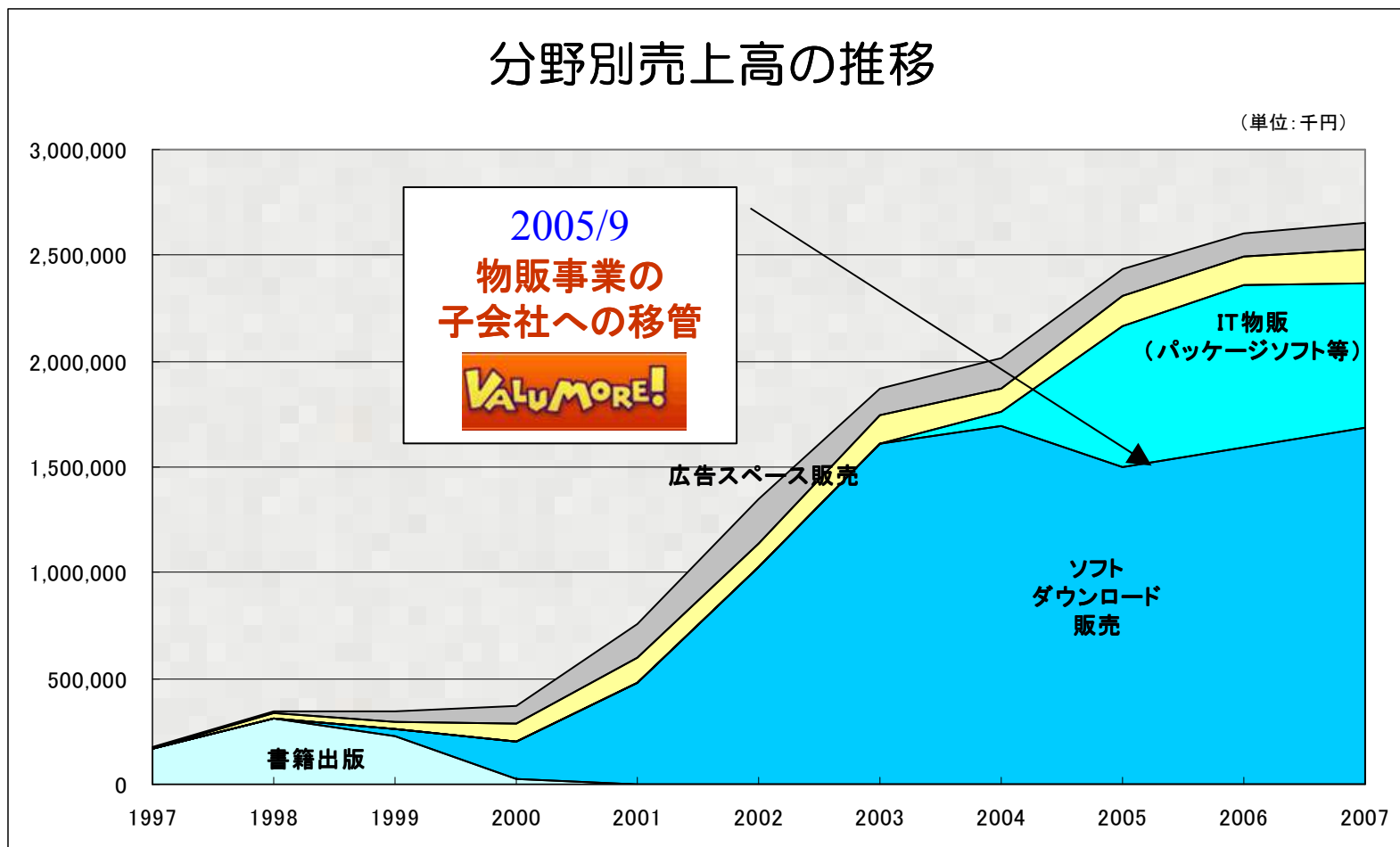


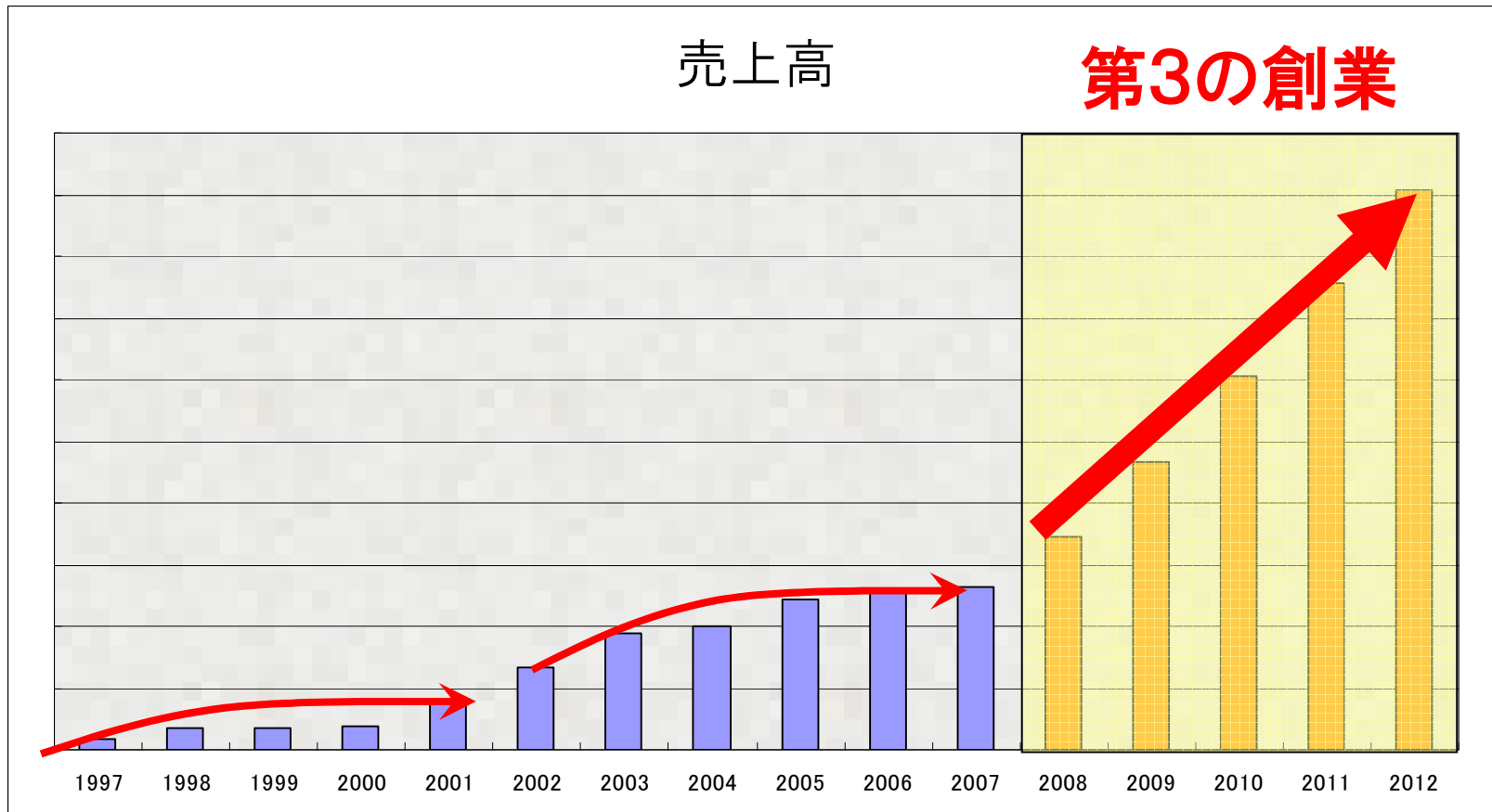
2007/06/21

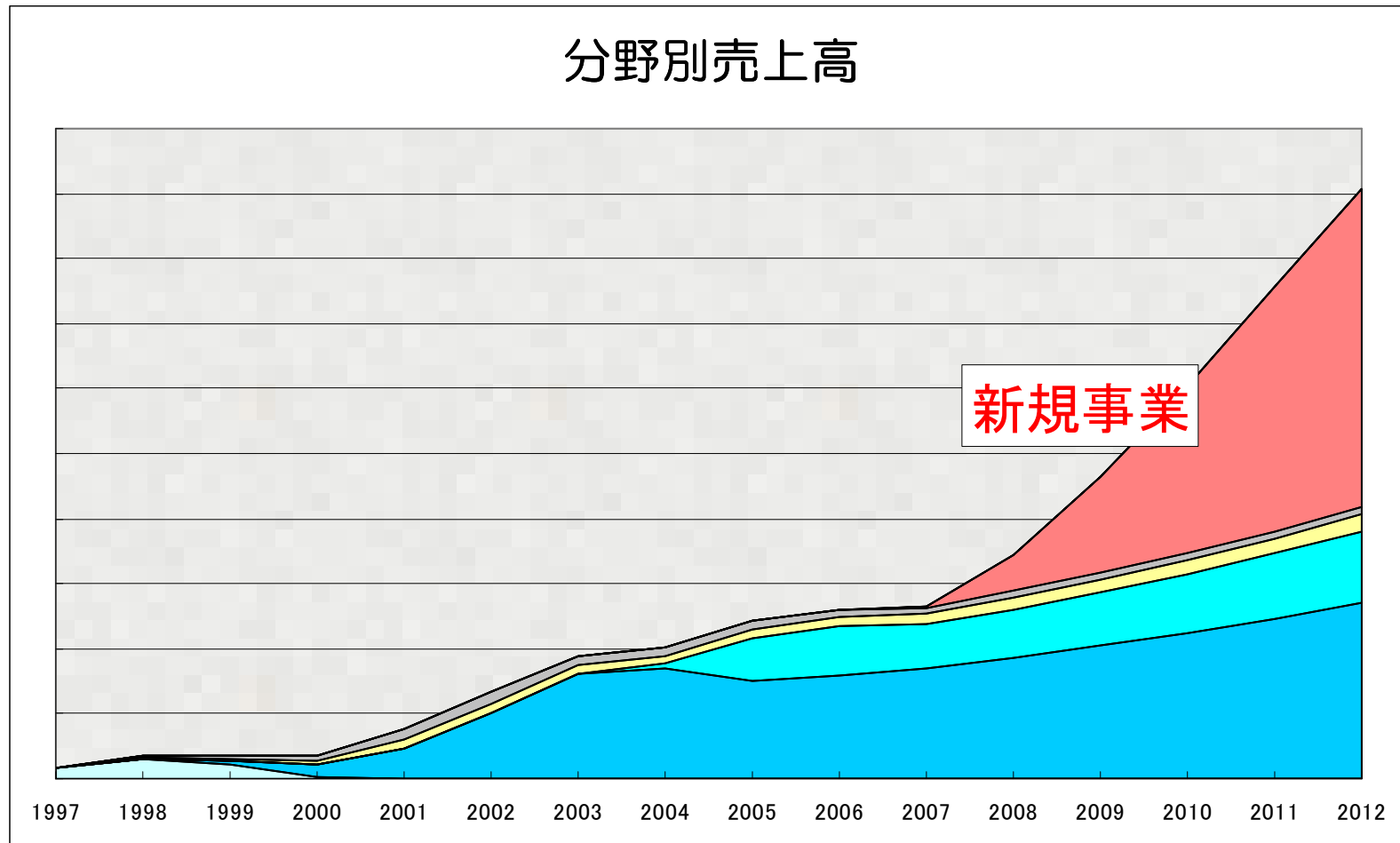
- 1. 全体構想**
- 2. 既存事業**
- 3. 新規事業(オンラインゲーム)**
- 4. 新規事業(第3の分野)**

# 1. 全体構想

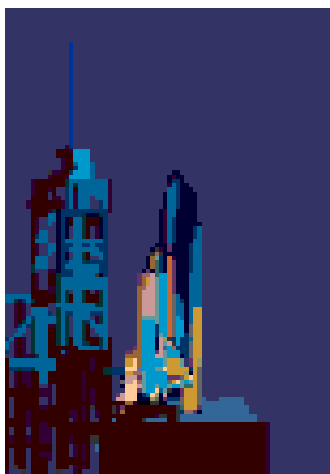








燃料＝手持ち資金



\$

第1分野 既存事業

- ・EC事業
- ・広告事業

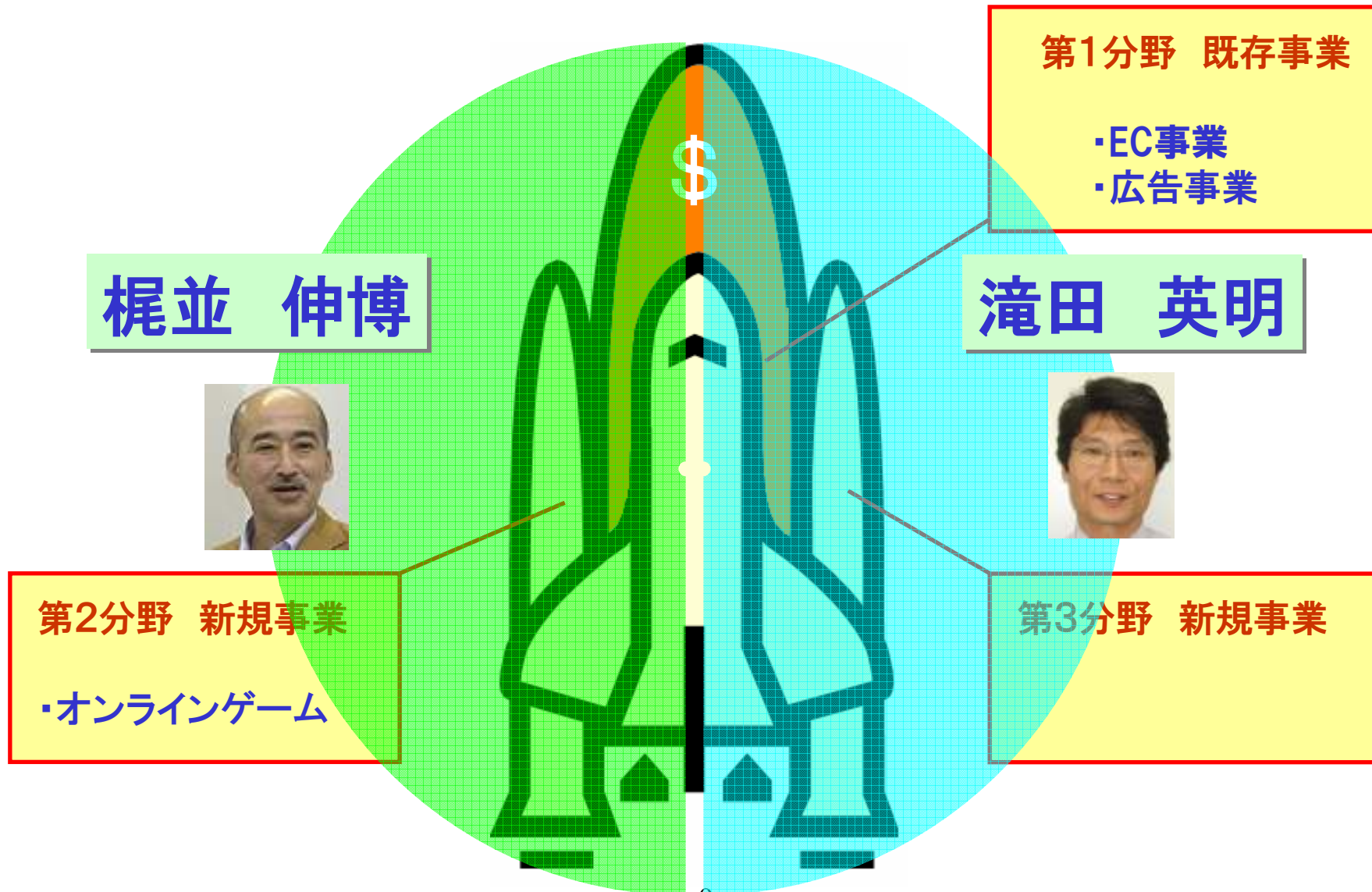
第2分野 新規事業

- ・オンラインゲーム

第3分野 新規事業



トリニティ戦略実現のために 「ツートップ体制」



ベクターの目標は、従来の既存事業に加え、

- ① **オンラインゲーム事業**
- ② **新たな事業領域拡張**

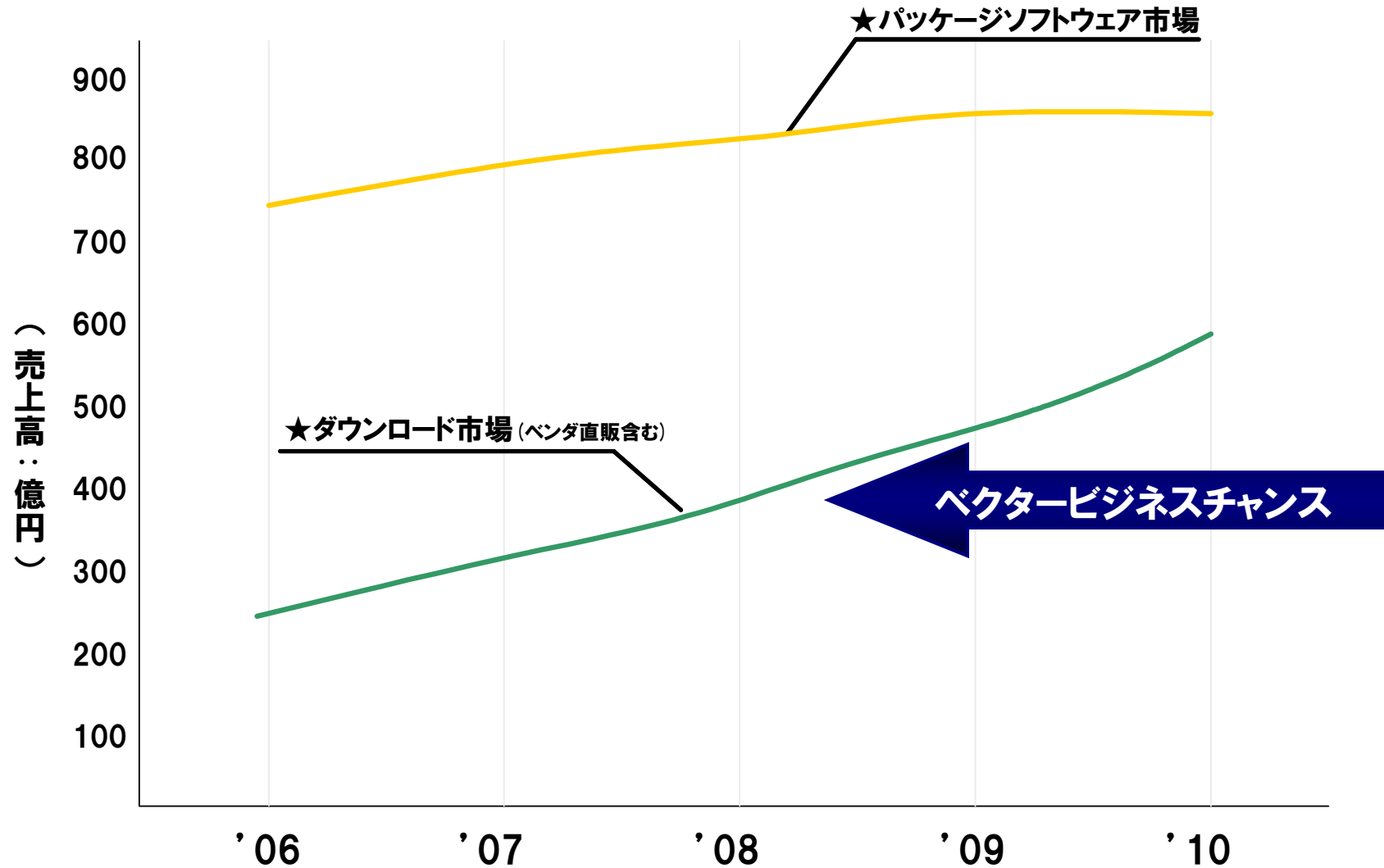
の三事業体によるベクターグループを構築、  
**飛躍的な発展**を実現すること。

# 2. 既存事業

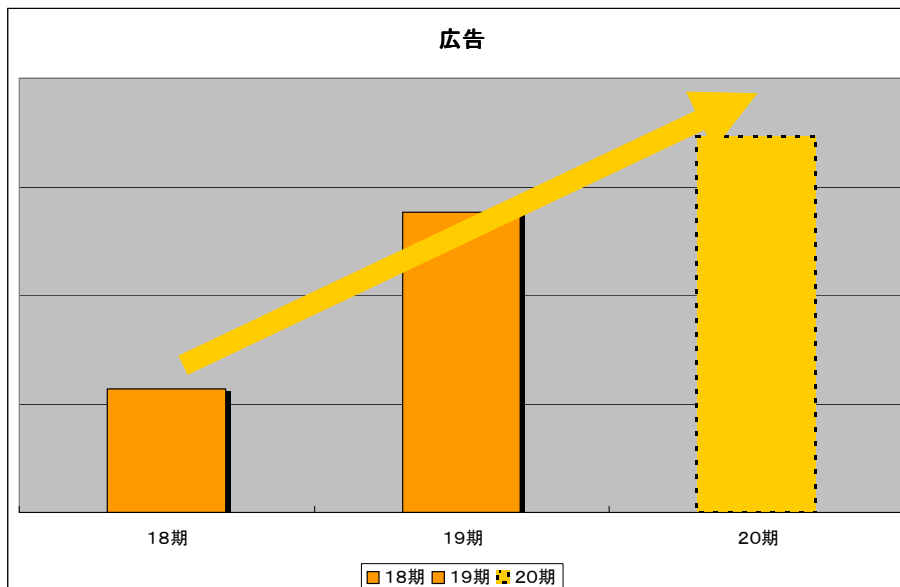
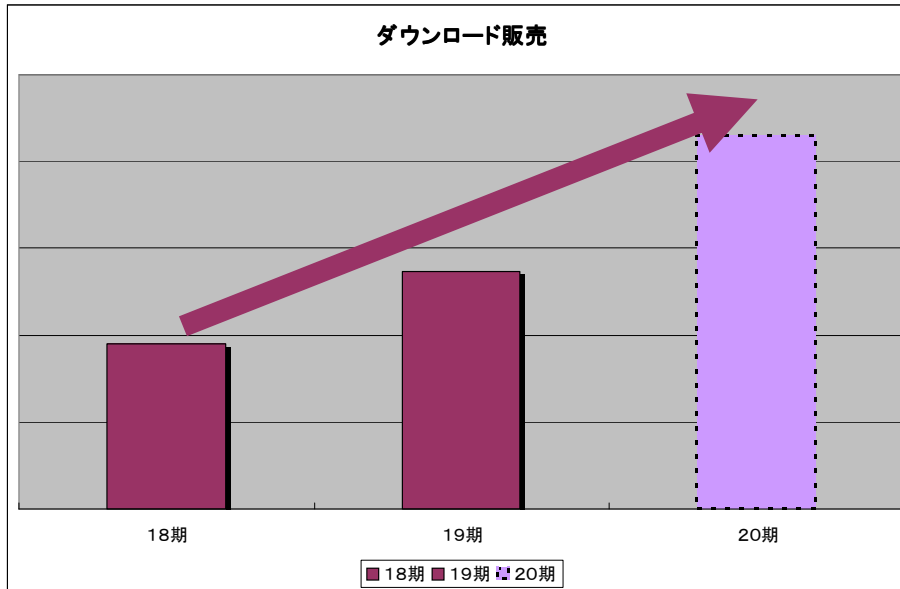
## (EC・広告事業)

- **コンシューマ市場の成熟**
  - ✓ ダウンロード流通の拡大
  
- **メーカーダイレクトの伸張**
  - ✓ セキュリティーメーカーなど自社サイト拡大
  
- **所有から利用へ**
  - ✓ B2C SaaSの市場浸透が進行  
(例: ウィルス対策ソフト)
  
- **ウェブ広告とP4P**
  - ✓ サイトを利用しての広告は、ウェブ広告(バナー広告)とP4P(リスティング広告)が二主流

# ダウンロード流通の拡大



※パッケージソフトウェア市場は日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会調べ(2006年度以降は当社推計)  
※ダウンロード市場は当社推計



➤ 2006年はコンシューマ市場においてPC販売・ソフトウェアパッケージ販売が不調(前年割れ)であった中、ベクターでのダウンロード販売は前年度対比で5%upと拡大。

➤ 2007年に入ってもコンシューマ市場は厳しい状況が続いているが、今後も諸施策を実施し、売上拡大を目指す。

- ✓ アフィリエイト強化(外部誘導)
- ✓ サイトリニューアル(内部改善)
- ✓ SEO対策実施(検索エンジン対策)

➤ 広告事業は、ベクターの大きなトラフィックを最大限活用し収益に貢献。

- ✓ Web広告(バナー広告)
- ✓ P4P(リスティング広告)

➤ 今期は、Web広告チームの再強化とP4Pの最大限活用を追及。

- ✓ 外販営業の強化
- ✓ 検索連動広告
- ✓ メディア価値の向上

**既存事業( EC・広告事業 )の今後の目標は、**

- ① Trinity戦略の中核として  
販売能力をさらに高める**
- ② 確実な収益を確保する**

**ことをビジョンとして、さらに拡大するダウンロード市場でのシェアを確実にキープして行くことを目指します。**

# **3. 新規事業**

## **(オンラインゲーム)**



# オンラインゲームへの取り組み

**2006.1** オンラインゲームサービスへの参入 **MMORPG「MicMac オンライン」**  
6/1～6/15 クローズドβ 7/7～ オープンβ  
11/1～ 正式サービス開始(アイテム課金)



**2007.1** オンラインゲームサービス第2弾 **MMORPG「ArsMagna ～封印の大地～」**  
1/29～2/5 クローズドβ 2/13～ オープンβ  
2/26～ 正式サービス開始(アイテム課金)



**2007.4.27** 株式会社サクセスより、オンラインゲーム事業子会社である  
**「株式会社GAMESPACE24」**のM&Aを発表  
5/17 全株式の取得完了



**2007.6.6** イレブンアップ株式会社より事業譲渡を発表  
**「ベルアイル」「開発中新規タイトル」** および運用チームを継承  
8/1 事業譲渡(予定)



# ゲーム事業の統合

**Vector**  
3. 新規事業  
(オンラインゲーム)



## なぜオンラインゲームか？

### 背景

- インターネットの普及 → 伸び悩むパッケージソフト
- ソフトのダウンロード分野 → ゲーム分野はシュリンク

### 打開策

- **SAAS** (Software as a Service) サービスとしてのソフトウェア提供

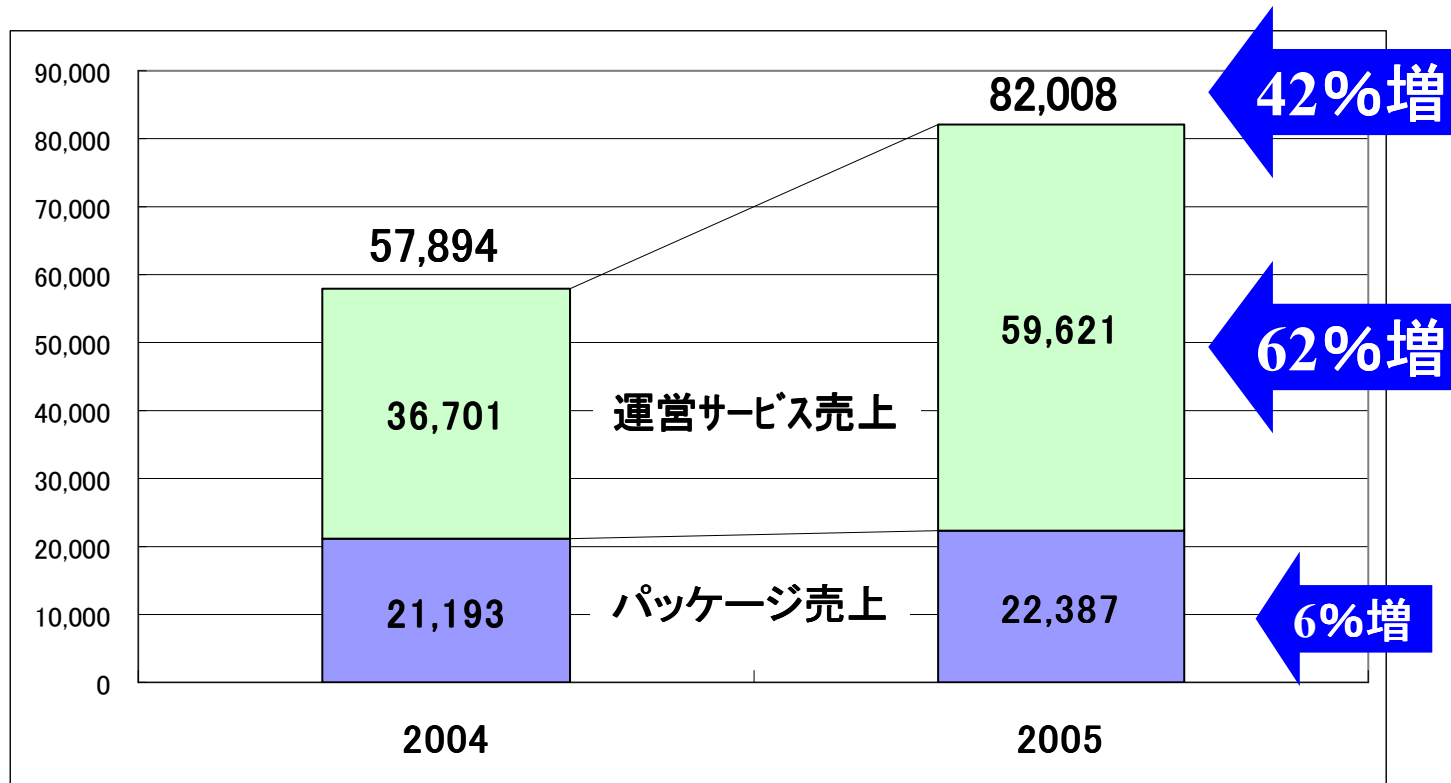
(例) B2B CRM分野での **SalesForce** の台頭

- ベクターの主戦場は B2C → B2C での SAAS とは？

ウィルス対策ソフト

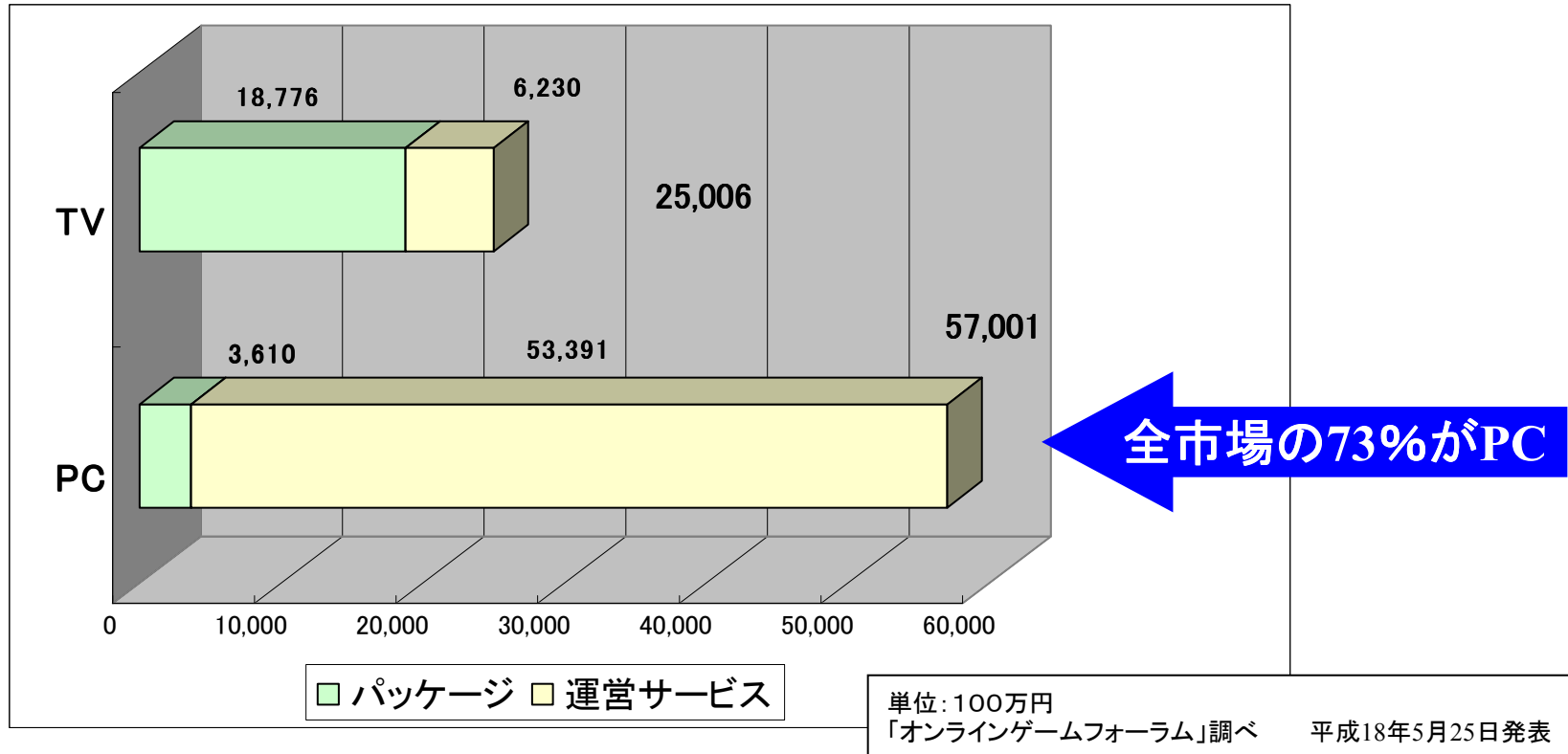
**オンラインゲーム**

# オンラインゲームの市場規模



単位: 100万円  
「オンラインゲームフォーラム」調べ 平成18年5月25日発表

# オンラインゲームの市場構成(2005年)



オンラインゲームは、ゲーム市場でもっとも伸びている分野であり、かつPCが中心となっている唯一の分野

インターネット上のPC&B2C向けサービスが中心のベクターにもチャンスが！

## パブリッシャー (運営会社)

2004 年	<b>68 社</b>
2005 年	<b>106 社</b>

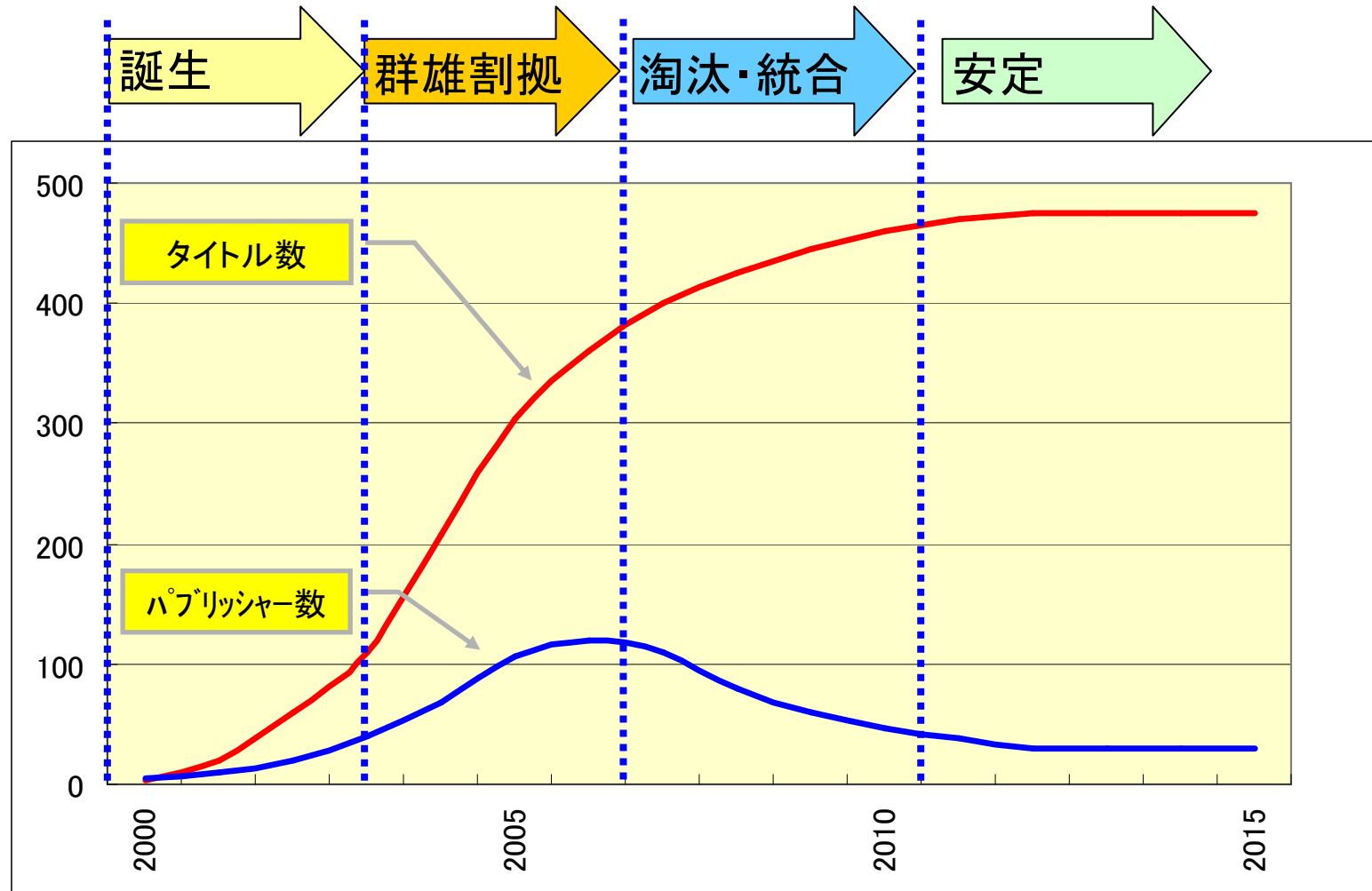
## 運営タイトルの数

2004年にサービスされていたタイトル	<b>208</b>
うち2005年に終了したタイトル	<b>-40</b>
2005年に新規にサービスされたタイトル	<b>146</b>
2005年12月31日時点でにサービスされていたタイトル	<b>314</b>

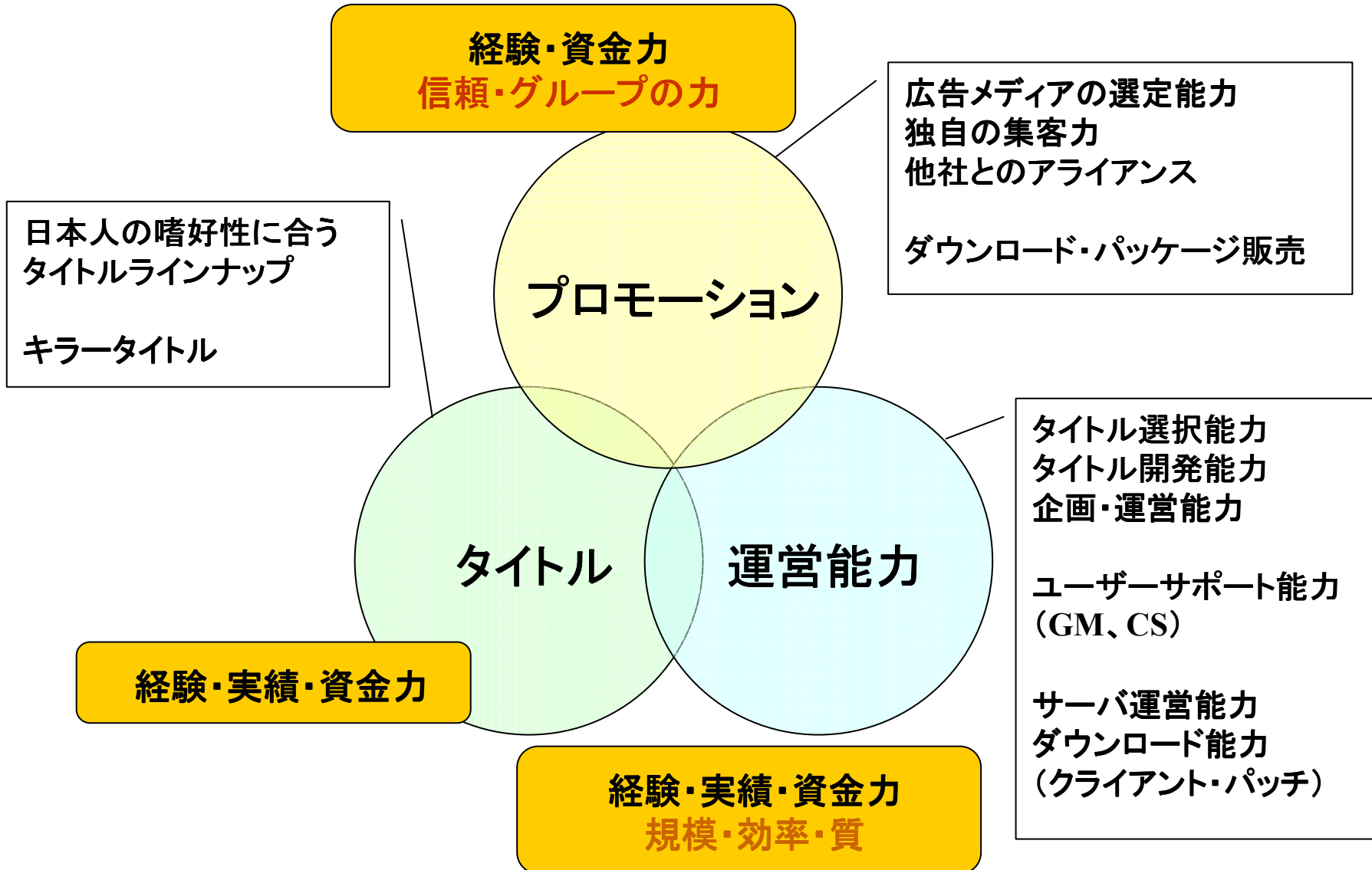
「オンラインゲームフォーラム」調べ 平成18年5月25日発表

現在は、パブリッシャー、運営タイトルともにさらに増加

# オンラインゲーム市場の今後



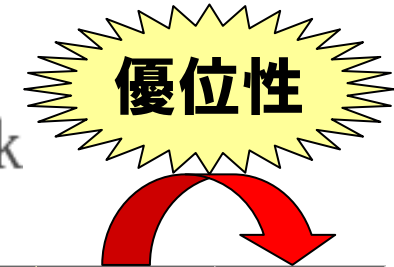
# オンラインゲームの3大要素





# オンラインゲームにおけるポテンシャル

**Vector**  
3. 新規事業  
(オンラインゲーム)



		ゲーム新会社			Vector	ソフトバンク BB	Yahoo	グループ 総合力	一般的な パブリッシャー
		Vector ゲーム グループ	Game Space 24	11 up					
タイトル	日本人の嗜好性に合うタイトルラインナップ	△	△	△				◎	○
	キラータイトル								
運営	タイトル選択能力	△	○	△				◎	○
	タイトル開発能力			◎				◎	
	企画・運営能力	△	○	○				◎	○
	ユーザーサポート能力(GM, CS)	△	○	◎				◎	○
	サーバ運営能力		△	△	◎			◎	△
	ダウンロード能力(クライアント・パッチ)		△	△	◎			◎	△
プロモーション	広告メディアの選定能力	○	○	○				◎	○
	独自の集客力				○		◎	◎	
	他社とのアライアンス	△	△	○				◎	○
	ダウンロード販売				◎			◎	
	パッケージ販売					◎		◎	

オンラインゲーム事業の目標は、

- ① 3社の力を結集する
- ② グループの力を活かす
- ③ 業界再編の核の一つとなる

最終的に生き残る企業の中で、  
ナンバーワン企業となること。

# 4. 新規事業

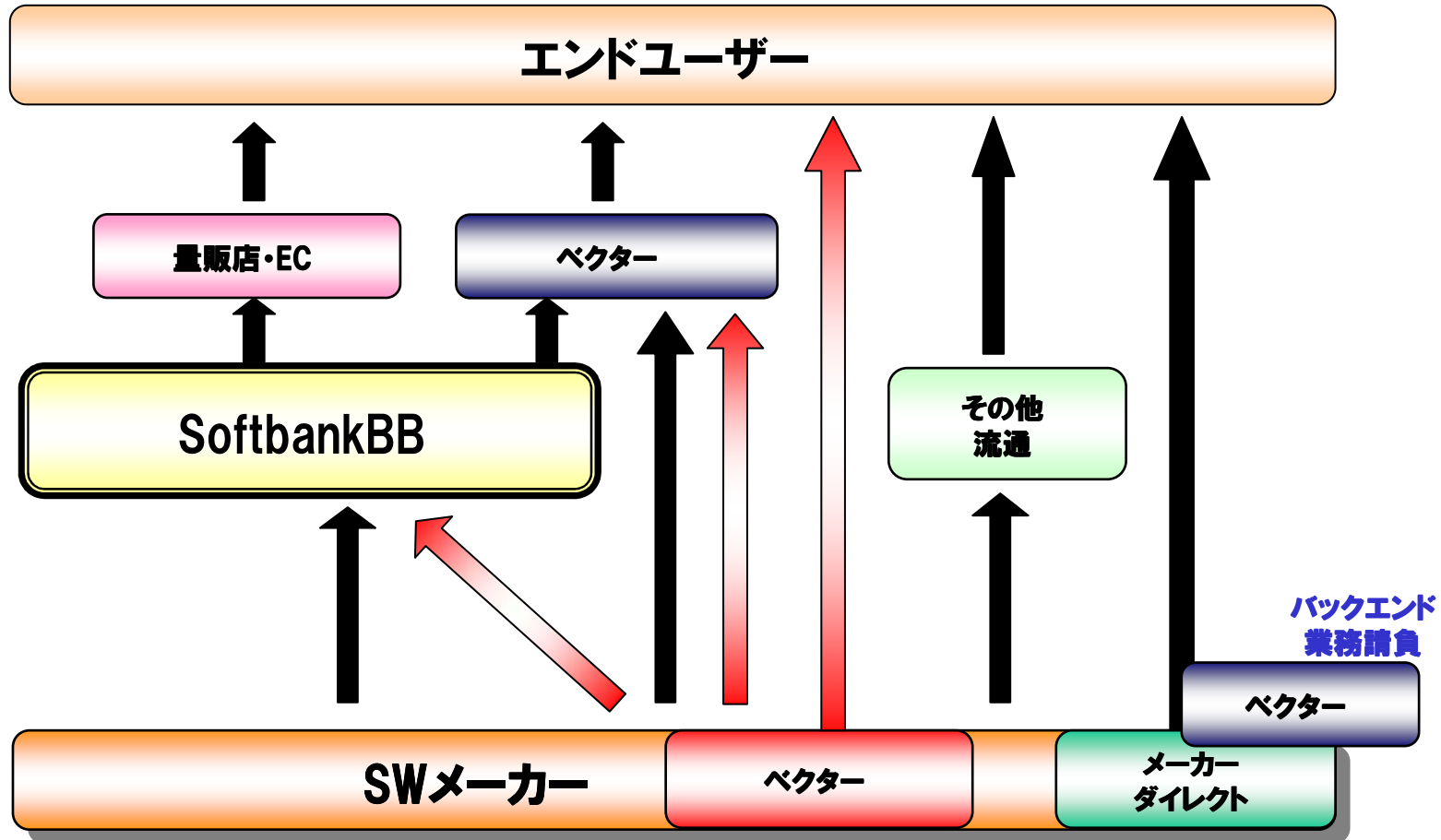
## (第3の分野)

## 新規事業(第3の分野)を目指す コンセプトは？

- ① ベクターの販売力を活かす
- ② SW販売のトレンドに乗る

ダウンロードのリテール販売に **ベンダー  
(パブリッシャー)機能**を加え、市場での  
地位向上と売上拡大を目指す。

# 第3の分野 パブリッシャー化(案)



## ご清聴ありがとうございました。

本資料には、当社の中長期戦略・目標・予測が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、潜在的なリスクや不確実性を内包するものであります。将来の業績は、様々な経営環境の動向により変化する可能性があるため、実際の業績は大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。