

# 株式会社 ベクター

## 第26期 決算(通期)

(2013年4月1日～2014年3月31日)

# 説明資料

2014年4月25日



(証券コード:2656)

# 業績の状況

# 第26期 通期実績(予想対比)



(百万円)

	業績予想 通期	実績				通期	予想対比	
		1Q	2Q	3Q	4Q		差額	達成率
営業収益	2,180	541	574	551	476	2,143	▲36	98.3%
営業利益	▲289	▲70	▲61	▲59	▲59	▲251	38	- %
経常利益	▲281	▲70	▲59	▲53	▲59	▲242	39	- %
純利益	▲277	▲57	▲55	▲65	▲124	▲302	▲25	- %

## 第26期 4Qトピックス

【収益】オンラインゲーム事業・・・新規スマホゲームの不調による差額  
ソフトウェア販売事業・・・WindowsXP終了・消費税増税前の駆け込み  
需要が予想を上回る

【利益】オンラインゲーム事業・・・来期赤字見通しタイトルの減損・除却により特別  
損失の発生が影響

# 第26期 通期実績(前期対比)



(百万円)

	第22期	第23期	第24期	第25期 前期	第26期 当期	前期対比	
						差額	増減率
営業収益	3,655	3,944	3,635	2,480	2,143	▲337	▲13.6%
営業利益	390	416	52	▲282	▲251	31	- %
経常利益	411	426	56	▲228	▲242	▲14	- %
純利益	282	147	▲255	▲423	▲302	121	- %

## 第26期 通期トピックス

【収益】オンラインゲーム事業・・・既存タイトルの経年による減少、PC及びスマホ向けの新規タイトルの不振

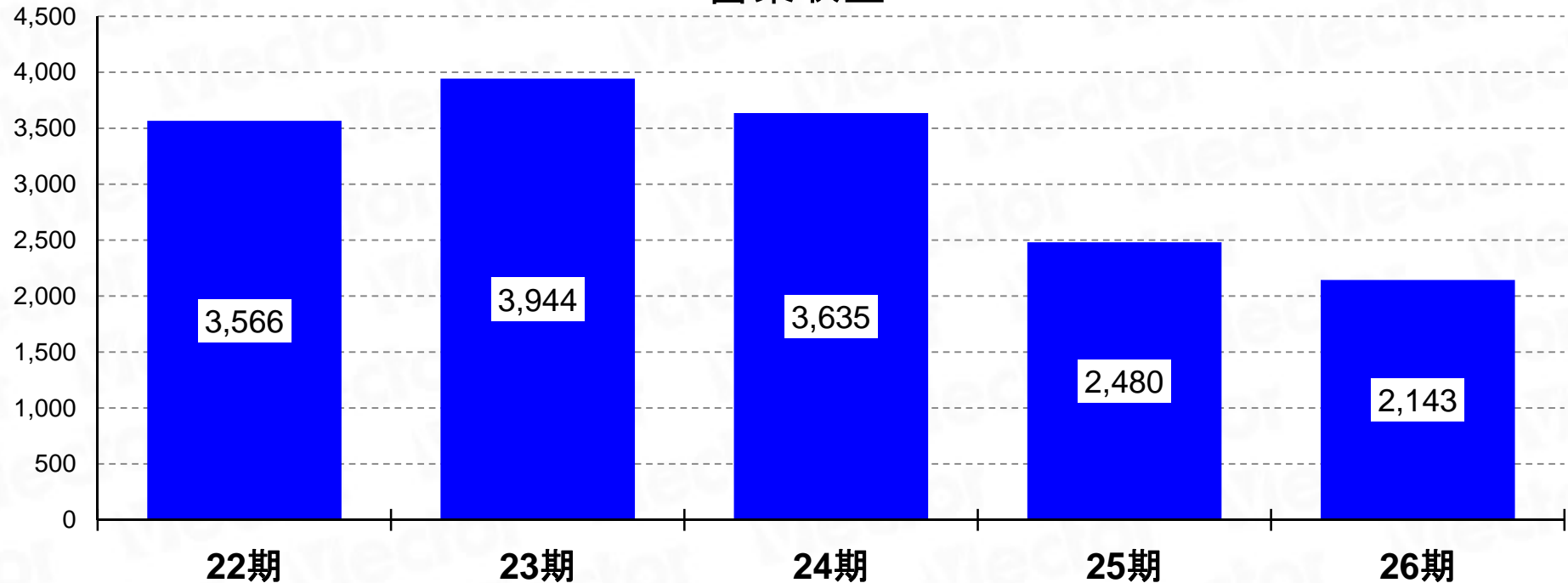
ソフトウェア販売事業・・・信用回復による業績回復と市場の縮小トレンドが相殺されて僅かな減少幅に留まる

【利益】オンラインゲーム事業・・・不採算タイトル及び来期赤字のタイトルの減損・除却により特別損失が発生

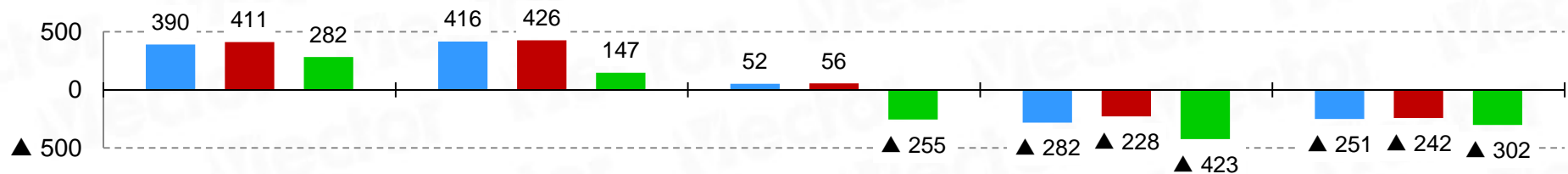
# 全社 収益・利益推移(直近5期)

(百万円)

■ 営業収益



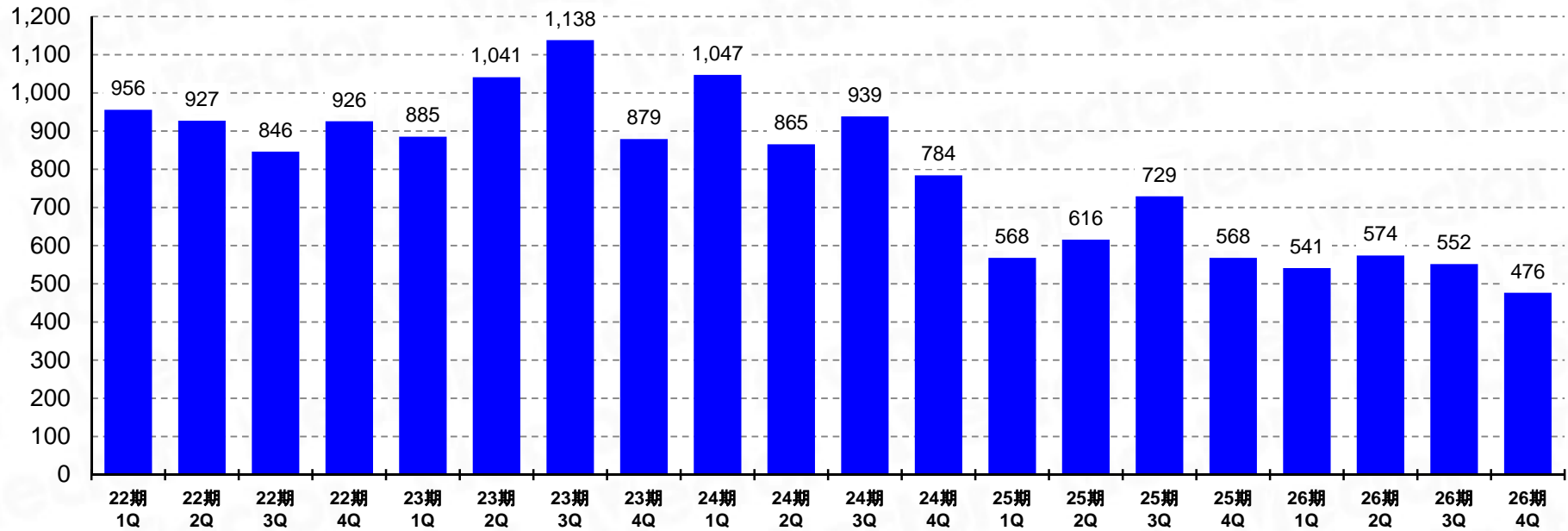
■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 純利益



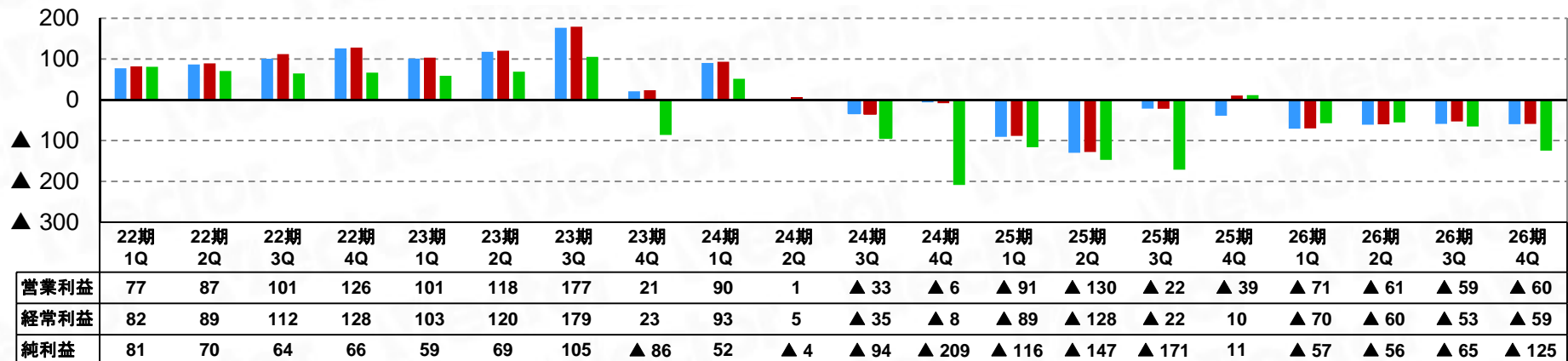
# 全社 収益・利益推移(直近5期Q単位)

■ 営業収益

(百万円)



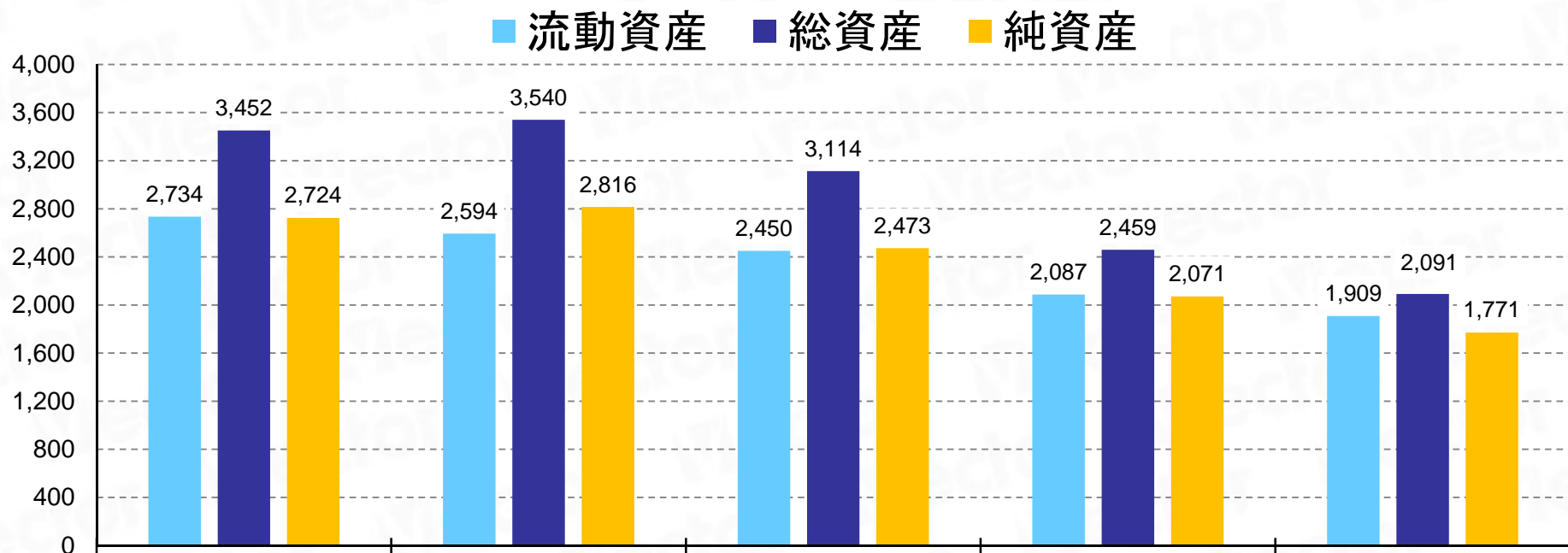
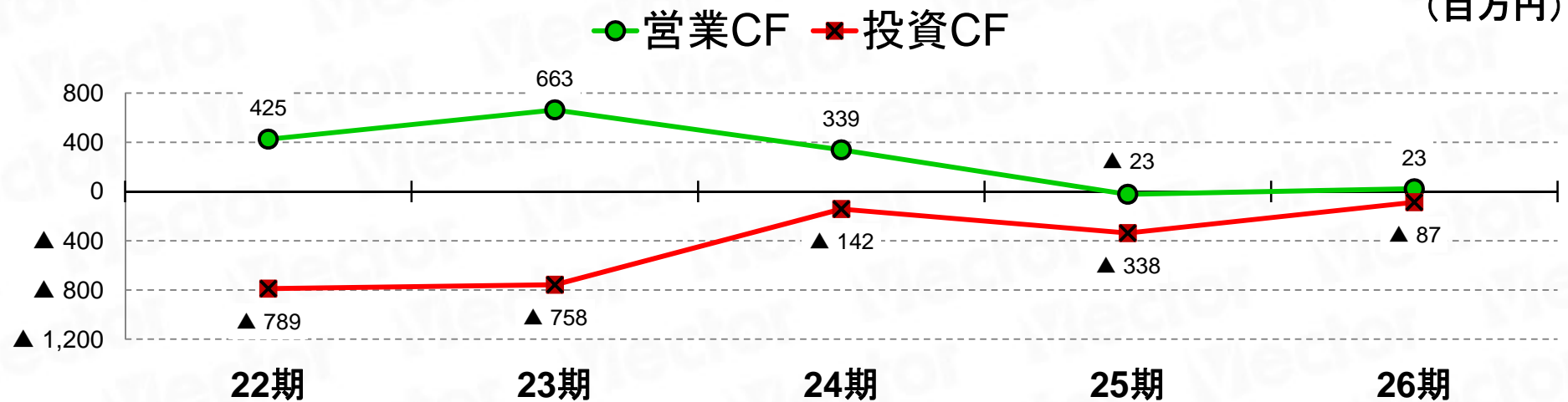
■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 純利益



# 全社 CF・流動資産等推移(直近5期)

Vector

(百万円)



# 営業収益の状況

## 事業部別



# 事業部別 推移(直近5期)



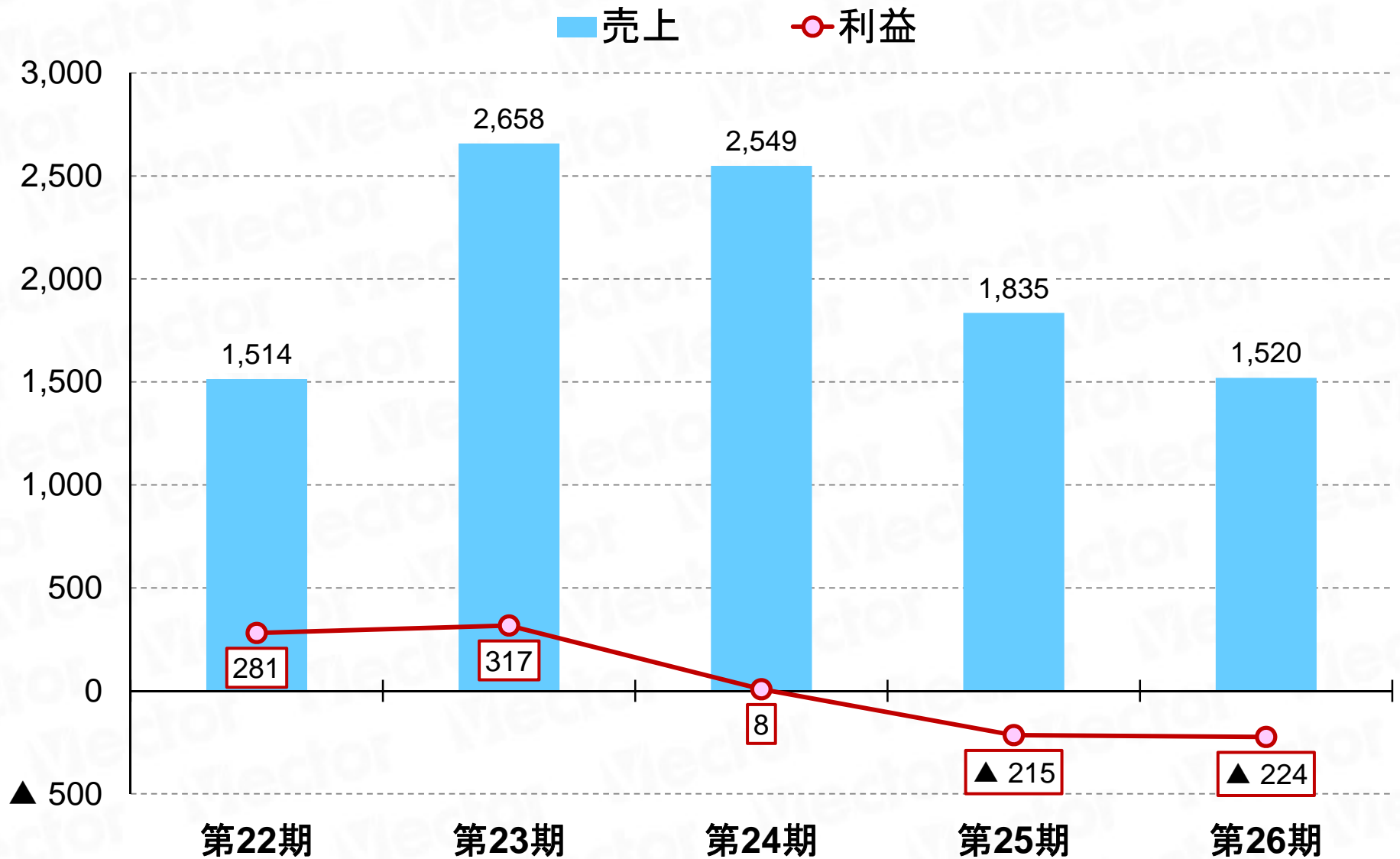
(百万円)

売上	第22期	第23期	第24期	第25期 前期	第26期 当期	前期対比	
						差額	増減率
オンラインゲーム	1,514	2,658	2,549	1,835	1,520	▲315	▲17.1%
ソフトウェア販売	1,803	1,121	927	518	506	▲12	▲2.3%
サイト広告	205	160	156	127	117	▲10	▲7.7%
その他	133	5	5	1	—	▲1	—%

利益	第22期	第23期	第24期	第25期 前期	第26期 当期	前期対比	
						差額	増減率
オンラインゲーム	281	317	8	▲215	▲224	▲8	—%
ソフトウェア販売	63	114	76	▲52	▲20	32	—%
サイト広告	71	100	99	72	76	4	5.4%
その他	88	▲12	▲3	▲0	—	▲1	—%

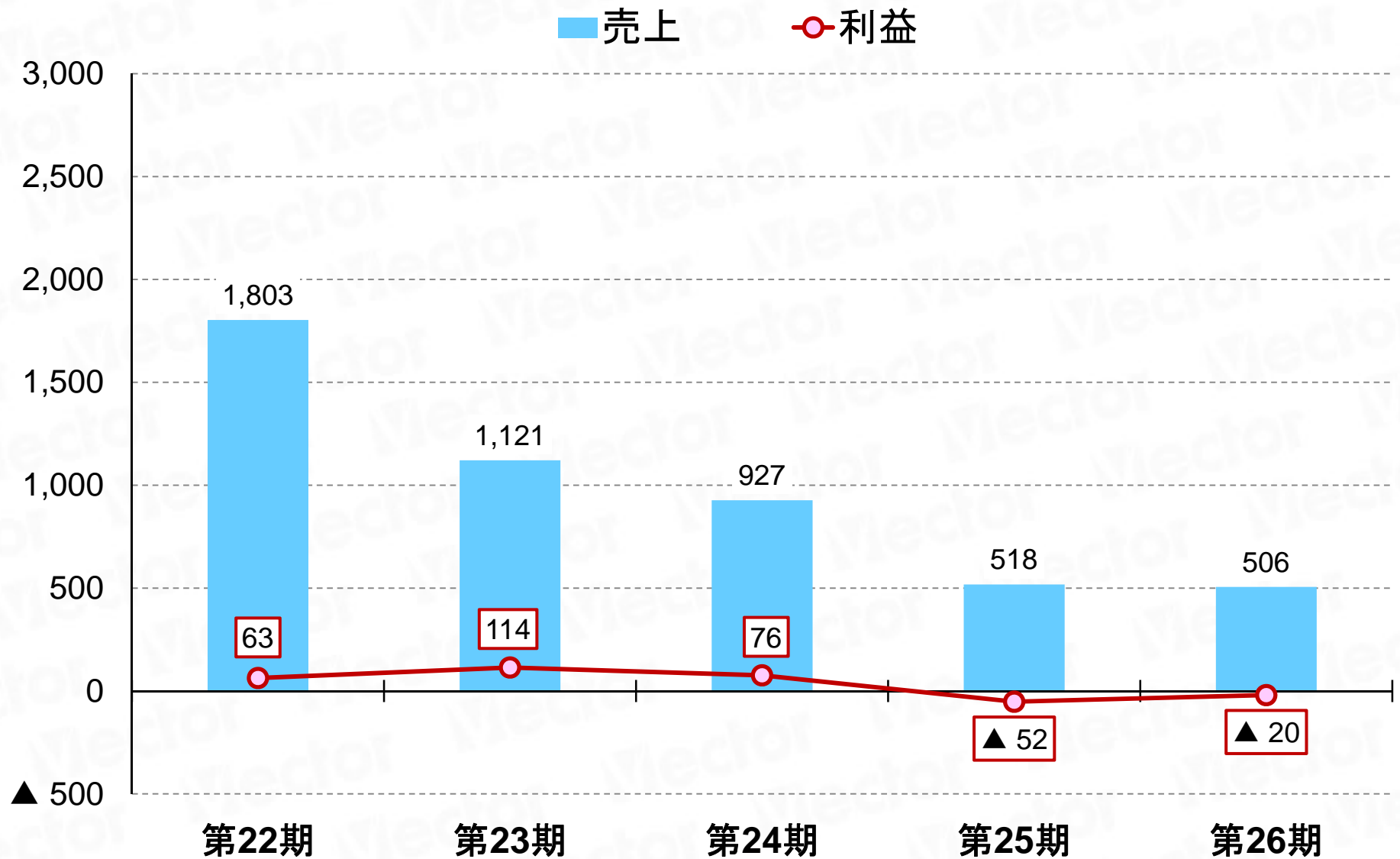
# オンラインゲーム 売上・利益推移

Vector



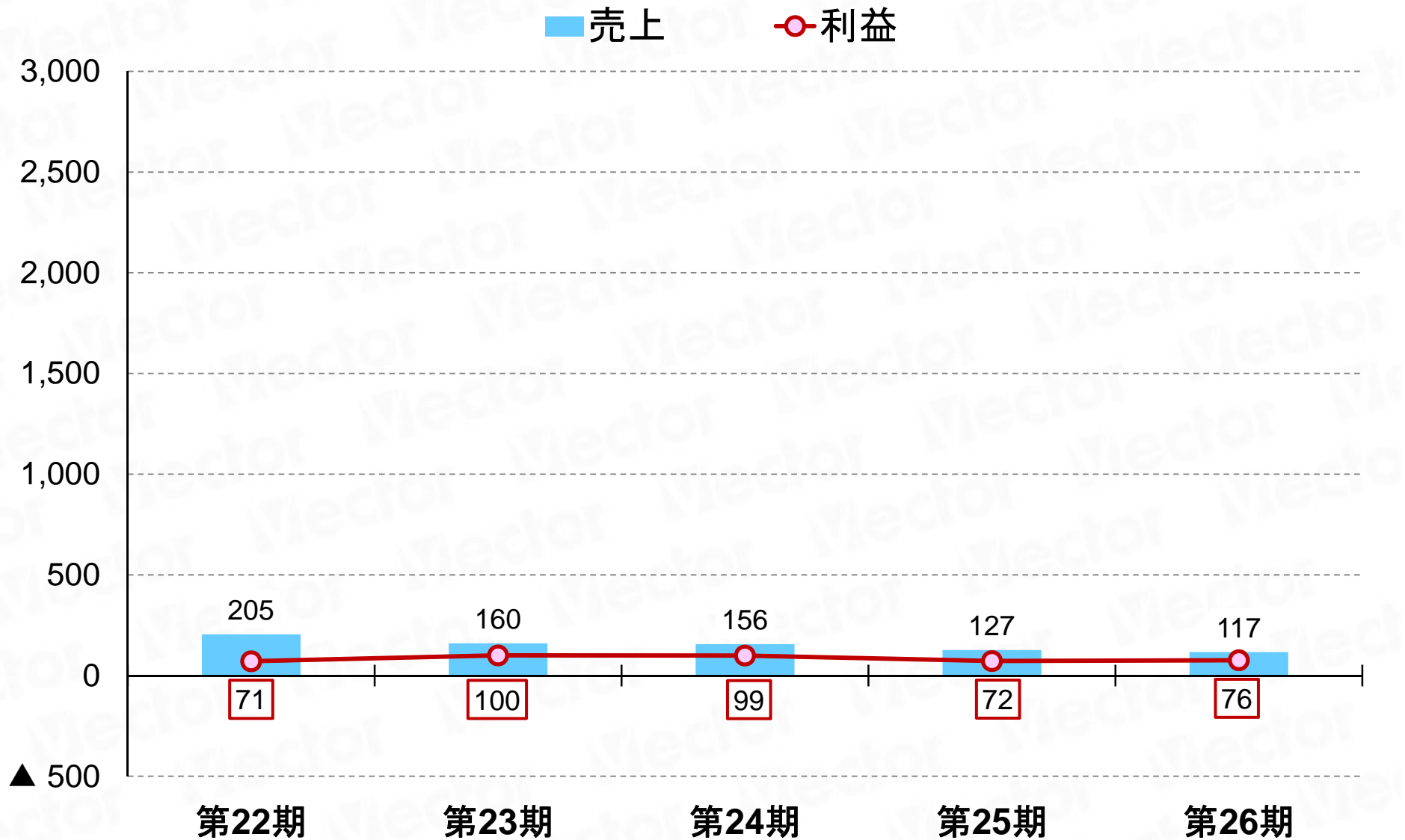
# ソフトウェア販売 売上・利益推移

Vector

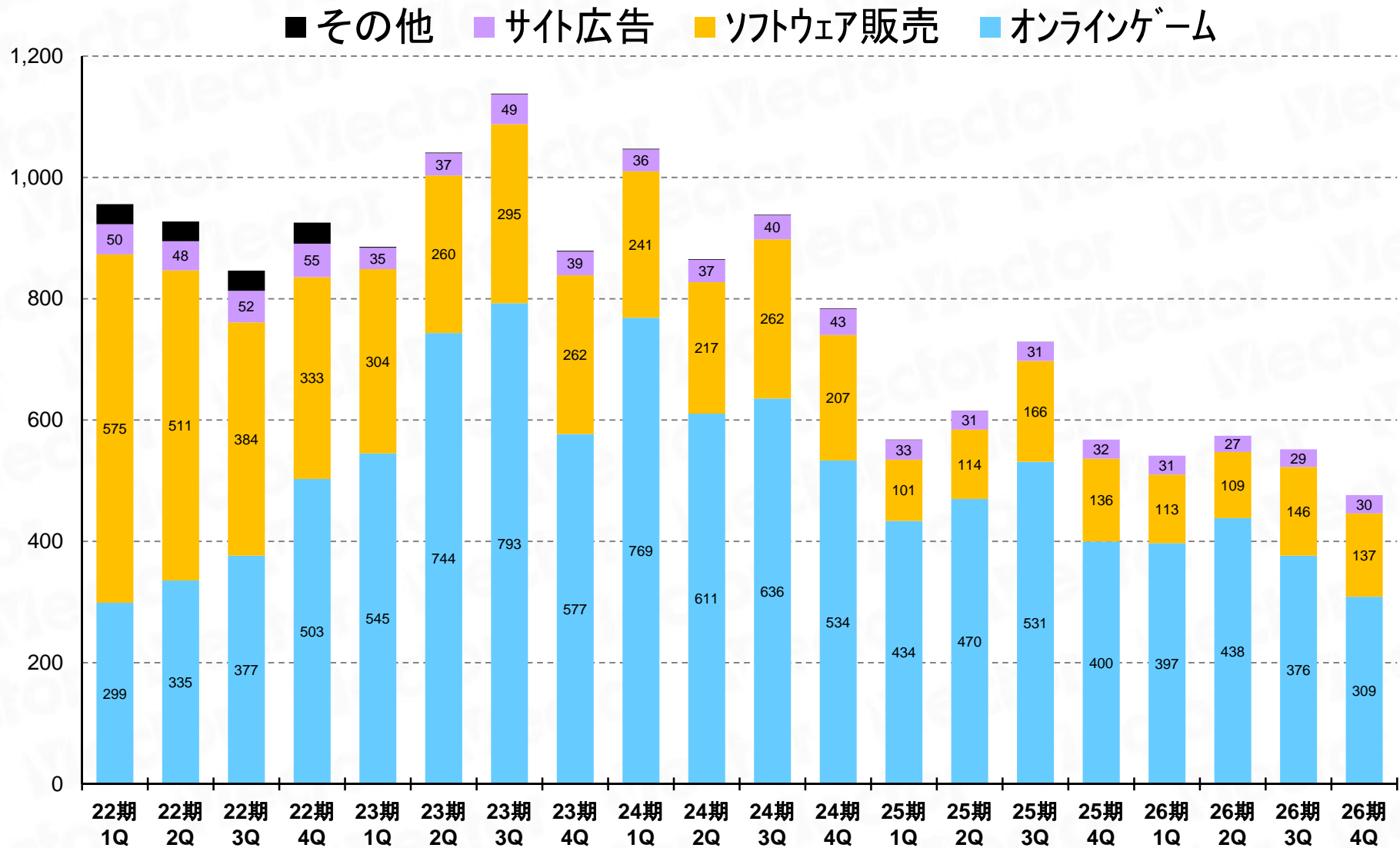


# サイト広告 売上・利益推移

Vector



# 事業部別 営業収益推移(直近5期Q単位)



# 事業部別 今期の状況・来期の見通し



		今期の状況	来期の見通し
オンラインゲーム	C/Sゲーム	新規2タイトルをリリースするも、既存タイトル売上減に及ばず。顧客獲得の費用対効果は、以前より悪化しており、利益貢献は厳しい結果に。	候補作供給数が減少。市場環境が悪化。新規タイトルリリースは、今のところ未定。
	ブラウザゲーム	既存タイトルを複数チャネリング先へ面展開することで、顧客獲得のコストをかけずに売上が増加。利益に貢献。	候補作供給数は比較的安定している。C/Sゲームに比べ初期投資・顧客獲得コストが低いため、今期も複数タイトルのリリースを計画。
	スマホゲーム	ライセンス獲得した新規タイトルのKPIが想定より低く、一方で顧客獲得コストは想定より高い結果に。App・Googleの高額手数料もあり、低収益に留まった。	収益確保・維持のため、KPI動向に即応することが必要。ライセンスインからオリジナルタイトルへシフトする。
ソフトウェア販売		顧客からの信頼は回復しつつも、PC向けソフト販売の市場は縮小傾向が続いている。WinXP・増税の影響で一定の駆け込み需要はあった。	増税前の駆け込み需要の反動を予測するも、WinXP影響が想定よりも大きく、出足は好調。Win8ユーザー向けサービス拡充を予定。
サイト広告		サイトページビュー数は減少しつつも、最適化につとめ下げ幅を最小限に。	現状維持。大幅な改善・悪化は見込んでいない。

※ C/Sゲーム(クライアントサーバー型ゲーム)=ユーザーPCにインストールして遊ぶゲーム

ブラウザゲーム=インターネットブラウザ上で遊ぶゲーム

# 来期業績の予想

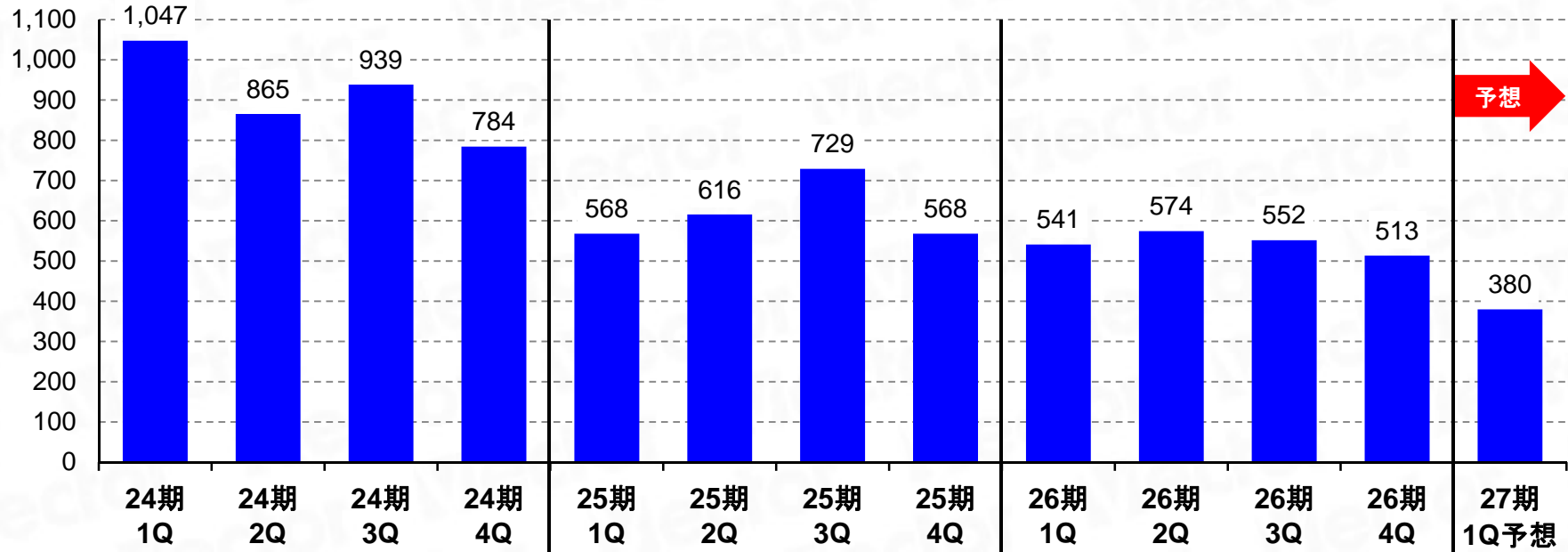
## 第27期 第1四半期

# 全社 収益・利益 四半期推移(予想)

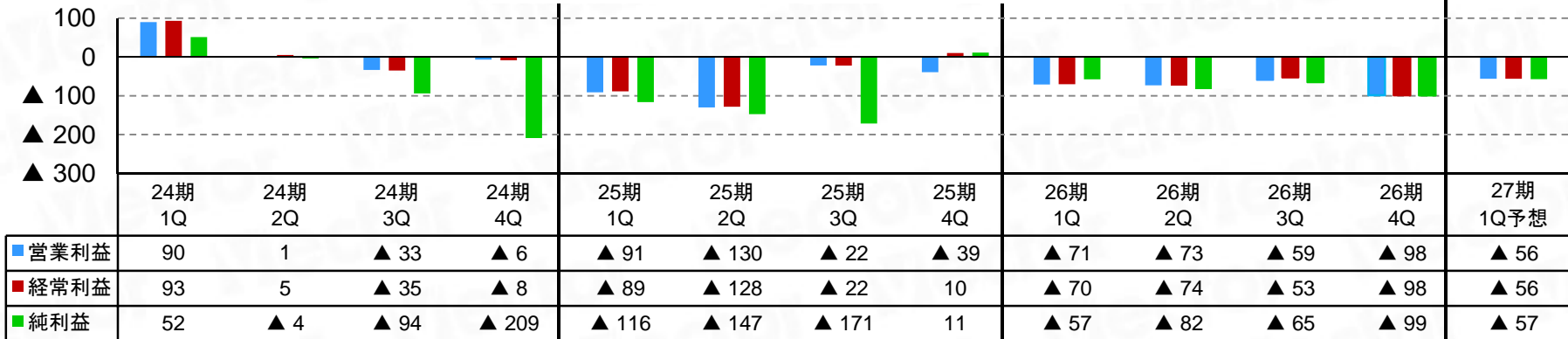


## ■ 営業収益

(百万円)



## ■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 純利益





第27期第1四半期も、オンラインゲーム、中でもスマートフォン分野に注力し、業績の回復に邁進してまいります。

また利用者の皆様に安心してご利用頂けるよう一層の情報セキュリティ対策の強化を図ります。

より一層のご支援、ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

本説明会及び参考資料の内容には、将来に対する見通しが含まれておりますが、実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性があります。