

extreme

extreme

**2018年3月期
(第1四半期)**

決算説明資料

平成29年8月14日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

ご説明内容

1 会社概要

2 FY2017 第1四半期決算概要

3 FY2017 通期見通しと戦略

4 参考資料

1.会社概要

会社概要

会社名	株式会社エクストリーム（英訳名 EXTREME CO.,LTD.）
設立	2005年5月（3月決算）
本社	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区錦三丁目1番30号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	308百万円
従業員数	346名（男性76.6% 女性23.4%）※2017年7月末現在
事業内容	ゲーム・WEB系ソフトウェア開発（顧客常駐型）

【企業コンセプト】

まじめに面白いを**創**る会社。未来の楽しいを**造**る会社。

【行動指針】

スピード × **クオリティ** × **チャレンジ**

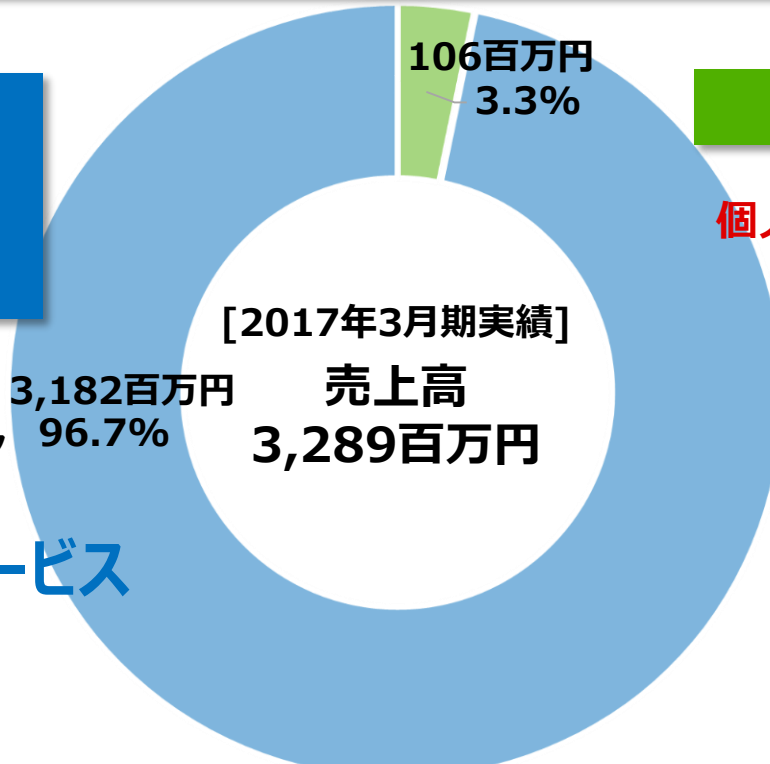
会社概要

当社は、クリエイティブな開発スキルを有する
クリエイター・エンジニアのプロダクション企業です

ソリューション 事業

法人向けにゲームなどの
エンターテインメントソフトウェア
開発サービスを提供

- 1 人材ソリューションサービス
- 2 受託開発サービス



セグメント別売上構成

※子会社（株式会社ウィットネスト）の業績はソリューション事業セグメントとして計上しております

コンテンツプロパティ事業

個人向けにPCオンライン、スマートフォンなどの
ゲームサービスを提供

- 1 ゲームサービス
- 2 ライセンスサービス
- 3 協業開発サービス



2.FY2017 第1四半期決算概要

FY2017 第1四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比100.8%、前四半期比94.1%
 - ソリューション事業は前年同期とほぼ変わらず。人材ソリューションサービスについては、採用環境の厳しい状況が継続。子会社は、売上水準に大きな変化はないものの、受注損失プロジェクト発生（損失は前期処理済）で利益貢献ができなかった。
 - コンテンツプロパティ事業は、前四半期から大きな変化なし。

(単位：百万円)

	FY16 1Q	FY17 1Q	前年同期比	FY16 3Q	FY16 4Q	前四半期比
売上高	803	810	100.8%	805	861	94.1%
ソリューション事業	782	793	101.5%	777	829	95.7%
コンテンツプロパティ事業	21	16	77.4%	28	31	52.7%
営業利益	111	66	59.9%	112	91	73.1%
ソリューション事業	242	190	78.6%	186	186	102.4%
コンテンツプロパティ事業	△11	0	-	10	1	-
調整額（全社販管費）	△119	△123	-	△85	△95	-
経常利益	103	66	63.6%	120	88	74.9%
当期純利益	66	38	57.8%	77	60	64.3%

FY2017 第1四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

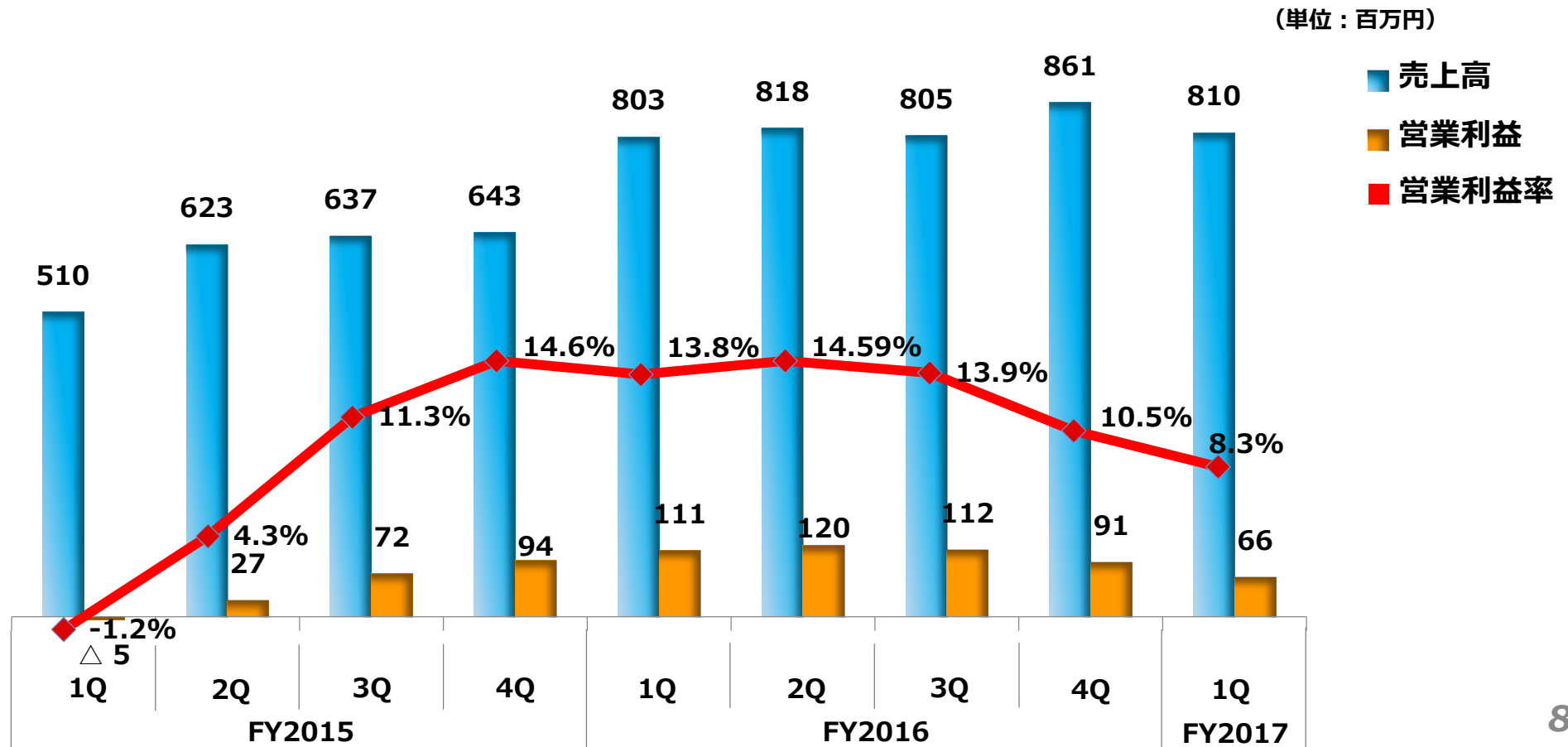
	2017年3月末	2017年6月末	前四半期期比
流動資産	1,440	1,200	83.3%
現預金	916	714	77.9%
固定資産	621	667	107.3%
のれん	202	189	93.7%
ソフトウェア	3	3	89.1%
流動負債	697	539	77.5%
固定負債	229	204	89.1%
純資産	1,136	1,122	98.8%
利益剰余金	528	509	96.3%
負債・純資産合計	2,062	1,867	90.5%

- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの（252百万円を5年償却）
- ・ 配当払出（58百万円）のため、利益剰余金が若干減少

FY2017 第1四半期決算概要

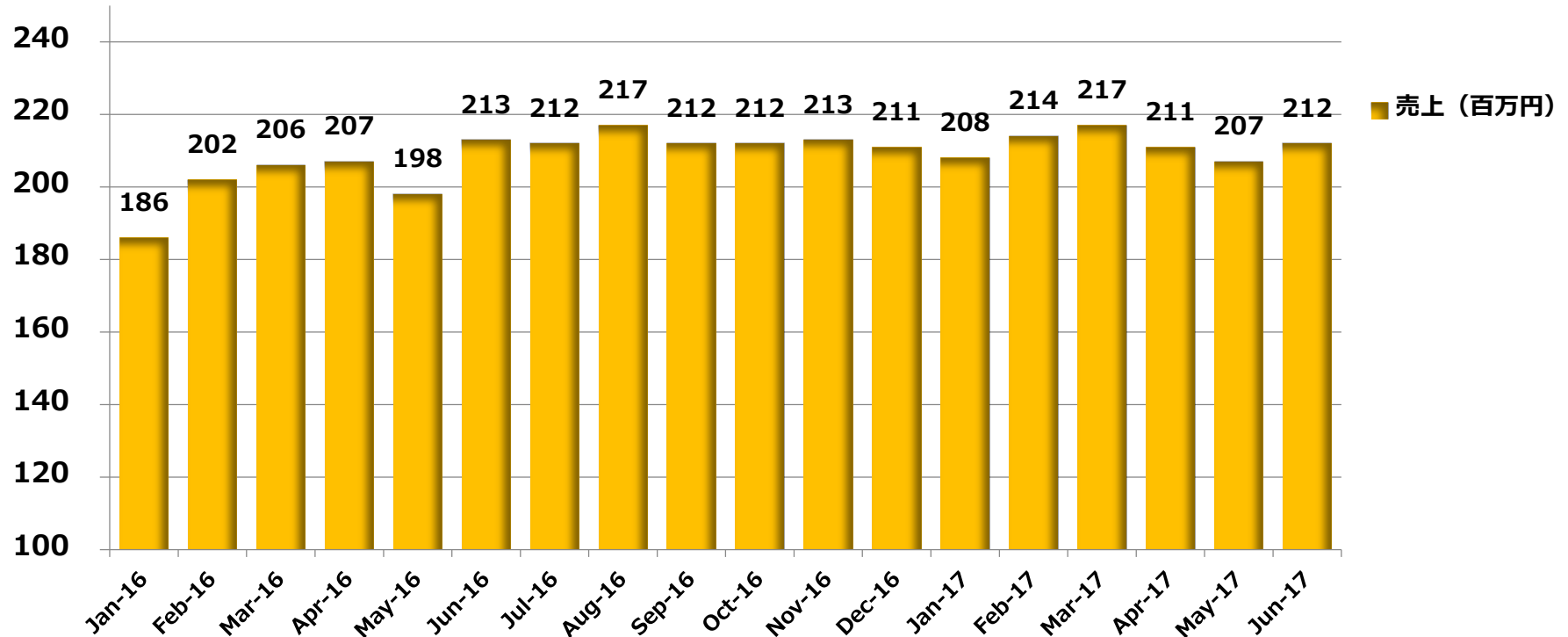
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 採用は徐々に回復傾向にあるが、期末退職者の影響で人材ソリューションサービス売上は前四半期比ほぼ横ばい
- ・ 営業利益率低下の原因は、子会社受注損失プロジェクトが一時的に影響



FY2017 第1四半期決算概要

エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移

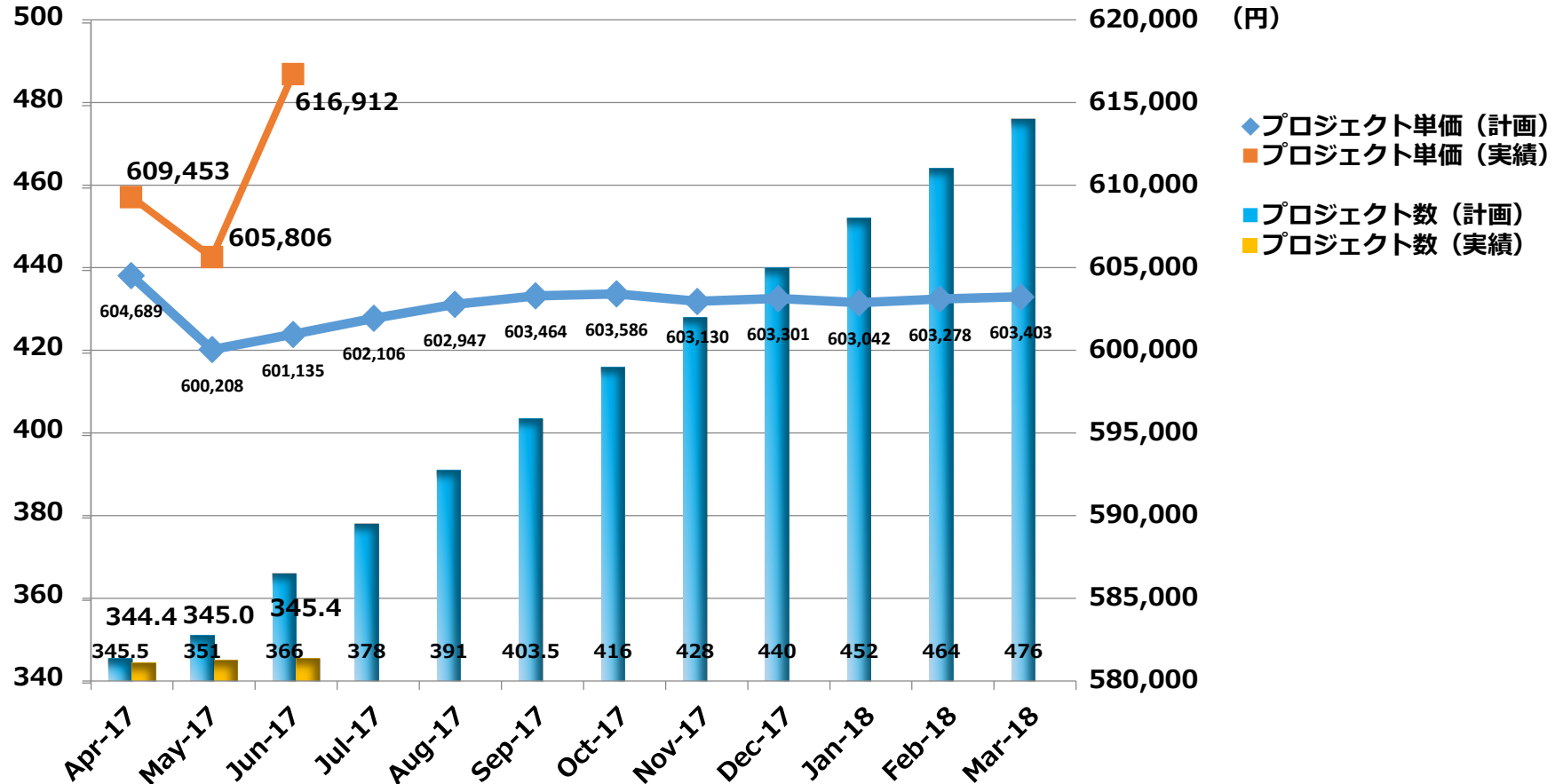


- ・ 2017年5月度は**連休の影響で稼働日が通常月より減少**したため一時的に売上が減少
- ・ 前四半期から採用は徐々に回復傾向にあるが、**期末退職者の影響により、売上高への貢献は企業PR施策投入と合わせて、第2四半期以降となる見込み**
- ・ 顧客からの引き合いは、**ゲーム・IT・WEBとも引き続き旺盛**。需要に対して供給面の課題を早急に解決する必要あり

FY2017 第1四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績及び推移予想

(プロジェクト)

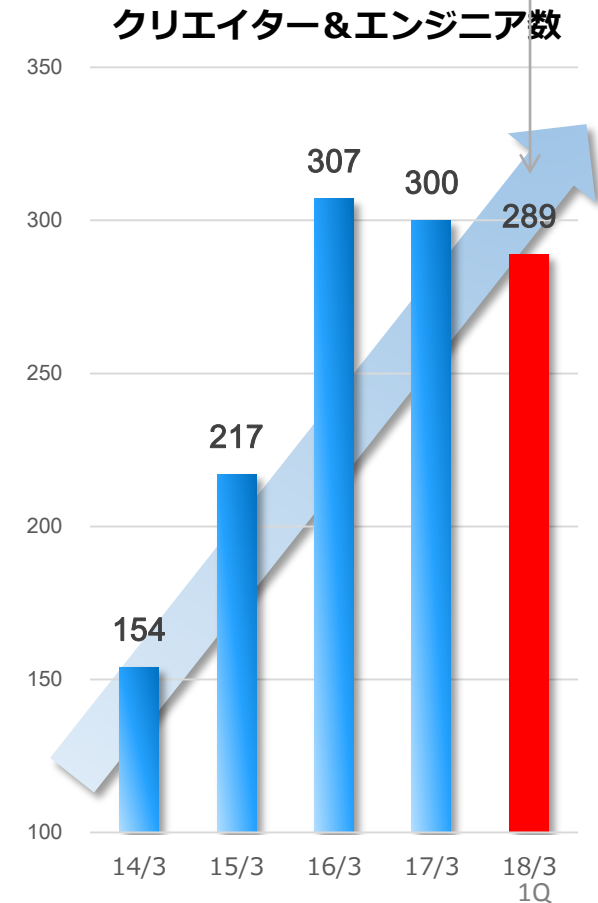
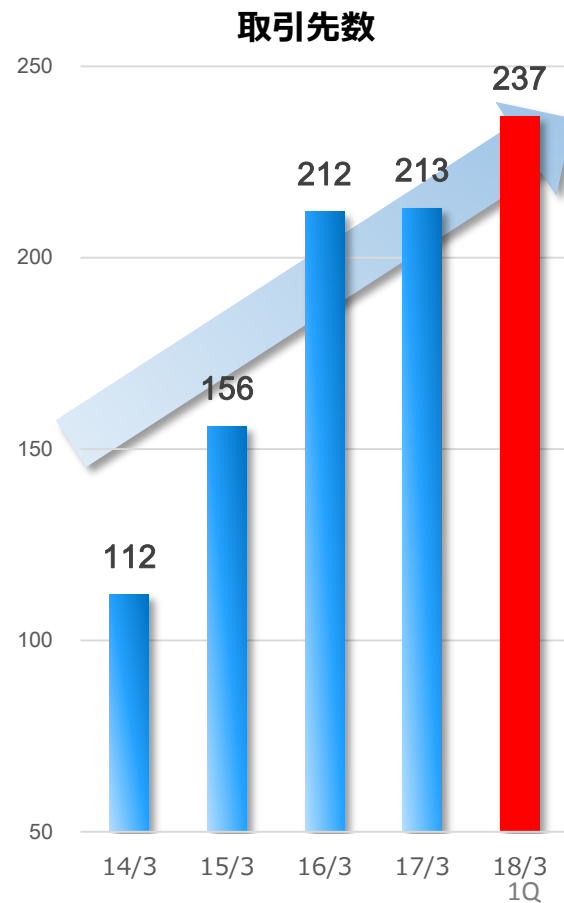
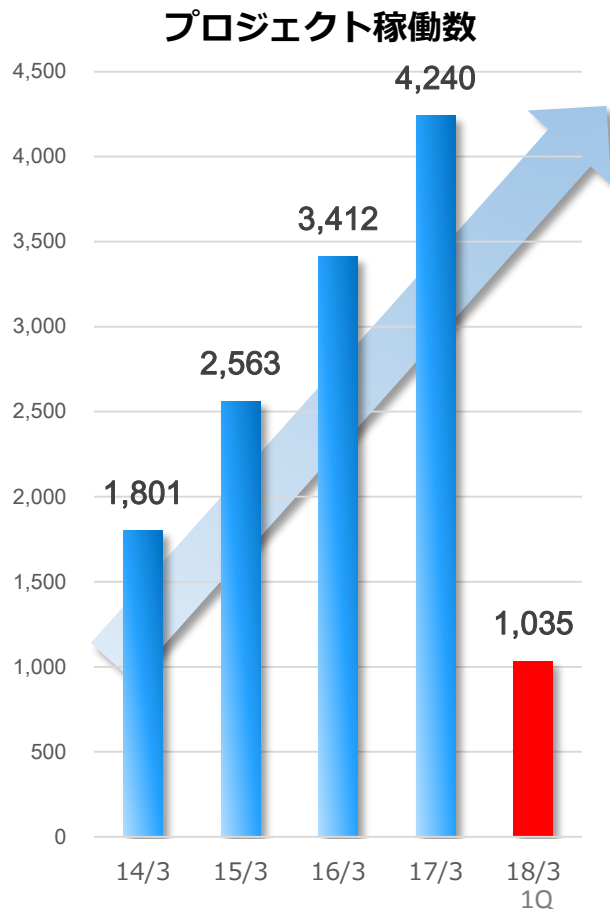


- ・ 月次プロジェクト数は、**前期末350.45→6月345.4となり、3.95プロジェクト減**
- ・ 社員数は2017年3月末341名→2017年6月末346名へ (5名増)
- ・ 派遣単価 (6月) は**前期末比13千円上昇**、市況は好調だが採用が追い付かず

FY2017 第1四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI

・社員総数は346名。50名が社内従事。



WEB系顧客の開拓が進み取引先数は順調に拡大しているものの、採用に課題あり

※プロジェクト稼働数は、人材ソリューションサービス及び受託開発サービスを合算した期中累計から算出

※取引先数は、期中において取引（売上）が発生した顧客企業数を1とした通期合算から算出

※クリエイター&エンジニア数は、期末日または四半期末時点における社外常駐プロジェクトに従事したクリエイター&エンジニア数

3.FY2017通期見通しと戦略

FY2017通期見通しと戦略

連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

	2018年3月期予想	FY17 1Q実績	進捗率
売上高	3,829	810	21.2%
営業利益 ()は営業利益率	292 (7.64%)	66 (8.26%)	22.9%
経常利益	292	66	22.6%
当期利益	177	38	21.8%
1株あたり当期純利益	70円33銭	15円32銭	—

- ・売上高進捗率については想定通りの水準で着地
→期中採用によるプロジェクト数増加に比例して進捗率は上昇して行く見込み
- ・営業利益率については、企業PR予算の消化進捗影響で若干上振れで推移
→2Q以降、予想水準に推移する見込み

FY2017通期見通しと戦略

2Q以降施策アウトライン

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

①採用への積極投資（120百万円）

→FY16で達成できなかった採用計画を見直し、募集媒体・人材紹介・社員紹介インセンティブなどのコストを上積みし、採用計画を確実に達成させるためにあらゆる手当を行う



<進捗状況>

- ・募集媒体、人材紹介については若干弱含みで推移。②の施策とセットになることで見込み効果が表れてくると想定
- ・効果が表れるまでは代替案として、**パートナー企業との連携策（人材の効率的需給調整）についても具体的に活動開始。**プロジェクト数不足分をカバーして行く
- ・稼働単価については、**順調に推移**しているため、継続的に単価交渉を行って行く

②企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）

→当社グループ事業の強みおよび独自性を広く訴求することで、求職予備軍および顧客企業に対して企業ブランドを浸透させ、求職者の能動的な応募と顧客とのリレーションを高める（顧客感謝祭なども実施）



<進捗状況>

- ・1Qではプロモーションプラン策定を中心に作業。**2Q以降具体的な施策投入に入る**
- ・顧客感謝祭は7/19に実施済み（300名超の業界関係者を招聘）

ソリューション
事業

FY2017通期見通しと戦略

2Q以降施策アウトライン（つづき）

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

③研修および各種社内制度強化（50百万円）

→クリエイター&エンジニア向け研修制度の拡充（リアル研修・バーチャル研修）および福利厚生制度を中心とした各種社内制度強化（給与水準引き上げ・人事制度改革・確定拠出年金制度導入・カフェテリアプラン導入・大規模社員総会実施・ファミリーデー実施など）を図り、定着率の向上を目指す



<進捗状況>

- ・6月よりバーチャル研修制度を導入開始
- ・クリエイター&エンジニアの新職責制度を設計中、9月より運用開始予定
- ・7月より確定拠出年金制度導入開始
- ・LTD（休業補償保険）制度導入検討中

④システム投資強化（50百万円）

→管理会計を中心とした営業戦略の効率化を図るために基幹システムの刷新を図り、より効率的な営業活動と事務作業の自動化を図る



<進捗状況>

- ・スケジュール通り要件定義策定の作業が進行中

ソリューション
事業

FY2017通期見通しと戦略

2Q以降施策アウトライン（つづき）

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

コンテンツ プロパティ 事業

- ・前期同様、黒字化を最優先課題としてパイプラインを整備して行く
- ・現状、大規模な投資プロジェクトは見込んでいない

ウィットネスト

① ストックビジネスにつながるフロービジネスの強化

→ウィットネストの強みである、クラウド移行サービスおよび運用・保守案件による利益率が高く安定的な収益を確保できるストックビジネスの足掛かりとなるフロービジネス（初期開発）を積極的に受注して行く

② フロービジネスのモジュール化

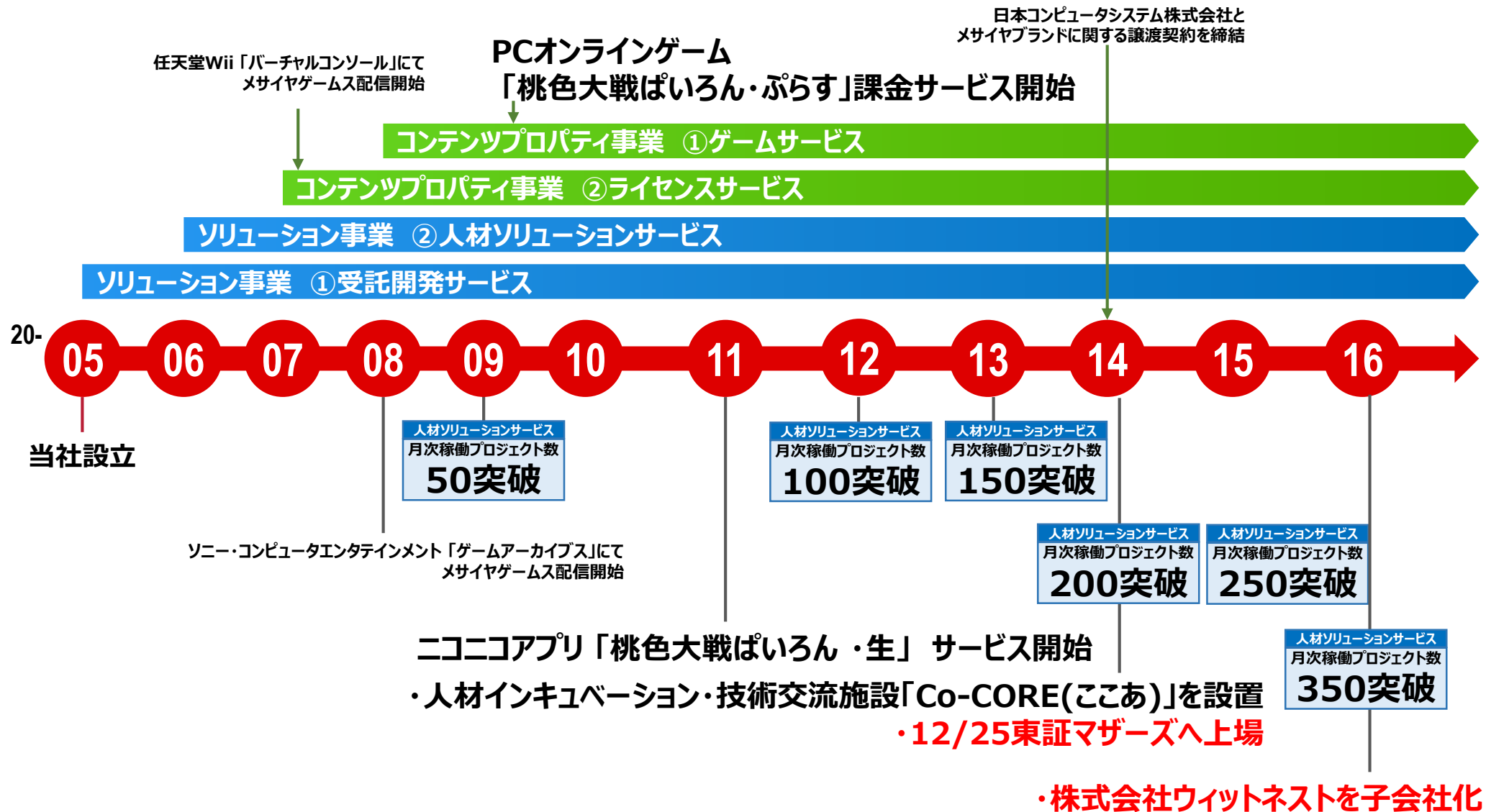
→保有する販売支援システム（symphonia）など、資産を有効活用し、顧客ニーズにマッチした案件提案を行い、工数増大リスク等をヘッジし、初期開発フェイズにおいても利益を確保できる開発体制を構築して行く

③ 営業体制強化

→営業部を新たに設置し、上記①②を戦略的行動計画に落とし込みながら、実行する仕組みおよび体制を構築する

4. 参考資料

沿革



・株式会社ウィットネストを子会社化

事業紹介 / ソリューション事業

開発・設計・企画技能を有する当社社員が
顧客企業のプロジェクトに参加し、開発業務を行う

当社
(ソリューション事業)

① 人材ソリューション
サービス*

派遣契約

*人材ソリューションサービス
月次の取引先は170社以上

② 受託開発サービス

請負契約

顧客企業

エンターテインメント系 (売上比率64.0%)

スマートフォン
アプリ
(74.2%)

遊戯機器
(4.0%)

家庭用ゲーム
(11.6%)

オンラインゲーム
(8.9%)

業務用ゲーム他
(1.3%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 36.0%)

IT
(61.1%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(38.9%)

WEBサイト・ネット広告・放送・
総合サービスメディア等

事業紹介／ソリューション事業

人材ソリューションサービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (230\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (589\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (6,419\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (141,889\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (59\text{件}) \text{名} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,188\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (70,110\text{千円}) \end{array}$$

※2017年6月度実績、千円以下切捨

事業紹介／ソリューション事業

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT企業などを中心に
多数のお客様企業（月次170社以上）と取引

<ゲーム系顧客>



<WEB・EC系顧客>



<IT系顧客>



※上記は一例です

事業紹介 / コンテンツプロパティ事業

PC・スマホ向けゲームの企画・開発・運営や、
ゲームキャラクター等の使用許諾、
協業スタイルでの他社とのゲーム開発や運用を行う

【ゲームサービス】



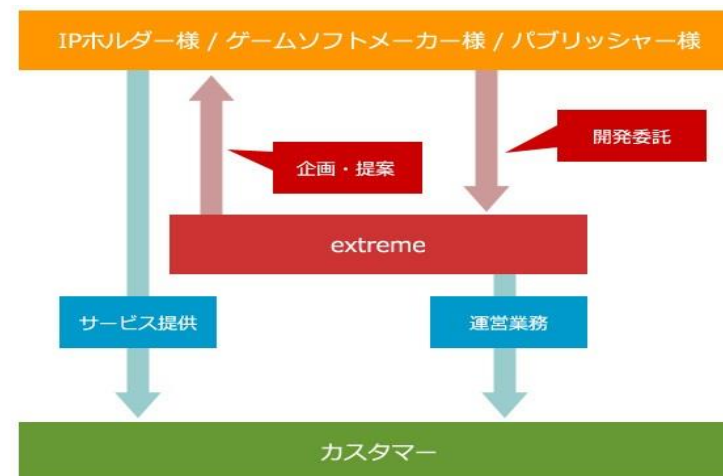
PC他社プラットフォーム向け



スマートフォンネイティブアプリ

【協業開発サービス】

※ 協業モデルの一例



【ライセンスサービス】

◎ マルチユース戦略

- ・フィギュア
- ・ライトノベル（小説）
- ・ラジオドラマCD など



事業紹介／コンテンツプロパティ事業

ゲームサービス収益構造

$$\text{1日あたりプレイ人数} \times \text{課金率} \times \text{課金単価} = \text{1日あたり売上高}$$

ライセンスサービス収益構造

$$\text{契約金 (ミニマムギャランティ)} + \text{ロイヤルティ単価} \times \text{販売数} = \text{売上高}$$

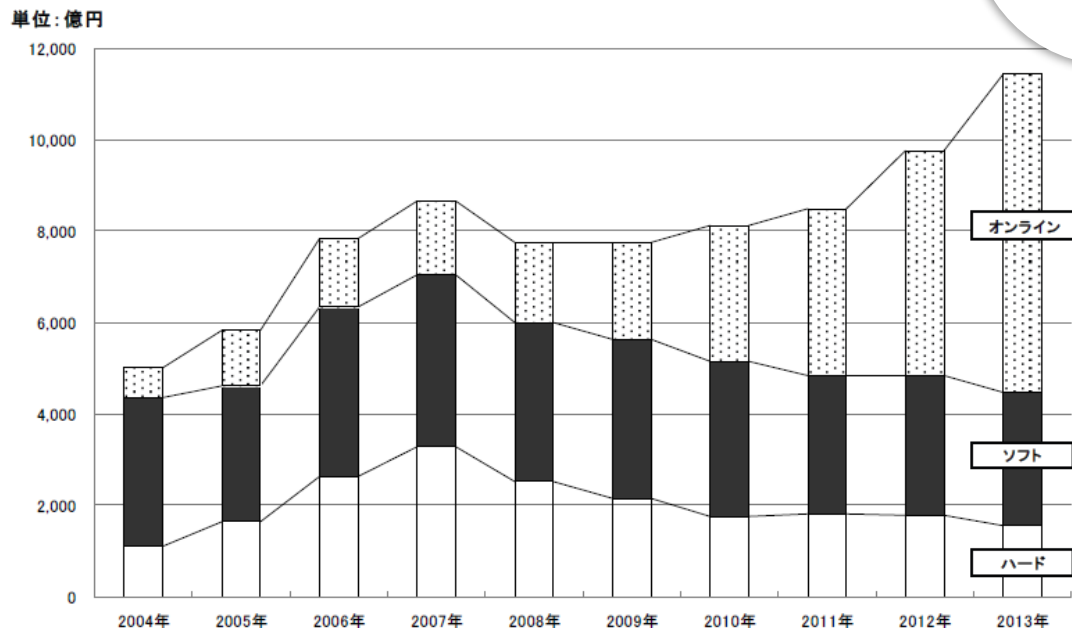
協業開発サービス収益構造

$$\text{初期開発費} + \text{ロイヤルティ単価} \times \text{販売数} = \text{売上高}$$

市場動向 1/3

国内ゲーム産業の市場規模

1.1兆円
(2013年度)



(出所) ファミ通ゲーム白書2014

- スマートフォンゲーム市場は、2013年度に国内ゲーム市場全体の5割超え

⇒ 2017年度には9,600億円規模となる予想

(出所：矢野経済研究所
「スマホゲームの市場動向と将来性分析2017」)

- 世界ゲーム市場(2013年度)は7.6兆円

⇒ 2017年度には1.5倍の11.6兆円となる予想

(出所：フランスIDATE社調査)

市場動向 2/3

ゲーム市場の動向

テレビ・映画・出版業界等と同様にスマホ等のゲーム業界においても

パブリッシング機能とプロダクション機能の切り分け

が進むと予想される

【パブリッシング 機能】

- ・出版社
- ・テレビ局
- ・映画配給会社 等

【プロダクション 機能】

- ・編集プロダクション
- ・番組制作会社
- ・映画製作会社

出版・放送

フジテレビ
日テレ
講談社 等

↓
吉本興業
ジャニーズ
編プロ 等

協業体制確立

映画

ディズニー
東宝
東映

↓
ピクサー
スタジオジブリ
タバック

協業体制確立

ゲーム業界

DeNA
任天堂
ガンホー

↓
エクストリーム
???
???

協業体制
未確立

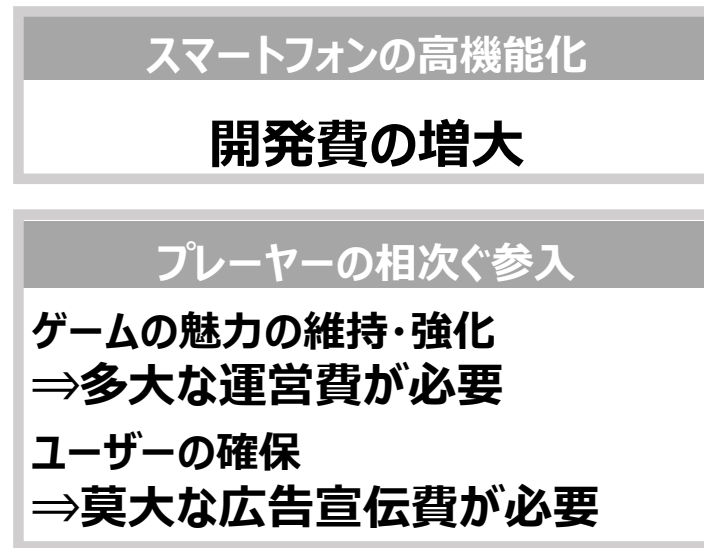
市場動向 3/3

ゲーム市場の動向

ゲーム専用機からスマホへのシフトに伴い、利用者の裾野が広がったことで、
技術力だけではなく、企画力も必要な時代へ

=パブリッシャーは企画・宣伝に注力

一方で…



**1タイトル当たりの
開発費膨張**

プロフェッショナル集団に対する**アウトソーシング需要の増加**が
予想される

当社の強み（高い人材力）

*タレント性…視覚表現力や演出力などクリエイティブな開発スキル

タレント性* の高いクリエイティブなエンジニア集団

職種

ゲーム系プログラマ

IT系プログラマ

WEB系プログラマ

インフラエンジニア

IT系システムエンジニア

WEBコーダー

ゲームディレクター

WEBディレクター

ゲーム開発プランナー

ゲーム運営プランナー

スクリプター

テスター

2Dデザイナー

3Dデザイナー

WEBデザイナー

映像オーサライザー

など

教育 研修

企画力

技術力

デザイン力

販売力

運営力

ソリューション事業

クリエイティブな開発スキル
⇒エンターテインメント系企業
を中心とした多くの需要

コンテンツプロパティ事業

個別のタレント性を複合活用
⇒独自性の高いサービスを
継続的に投入



当社の強み（独自の人材教育制度）

クリエイター＆エンジニアを 持続的に強化・拡充していくことができる自社養成システム

① 教育・研修システム

ソフトウェア的施策

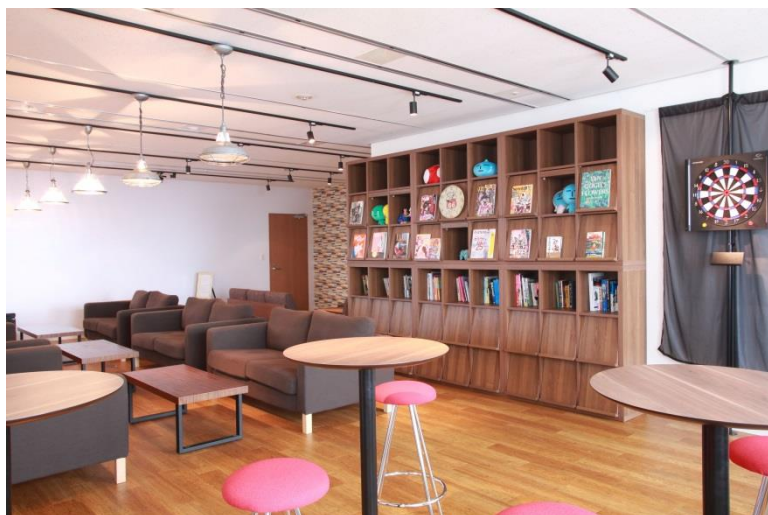
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（e-ラーニング）

② 人材インキュベーションシステム

ハードウェア的施策

技術交流施設「Co-CORE」*（ここあ）

- 研修用機材として各種開発用機材を導入・設置
- 社員が自主開催する研修への活用



*「Co-CORE」の意味

- ① Co(会社)のCORE(中心)
- ② Co(個)がCORE(会社の中心)

画期的なビジネスモデル1 (ソリューション事業)

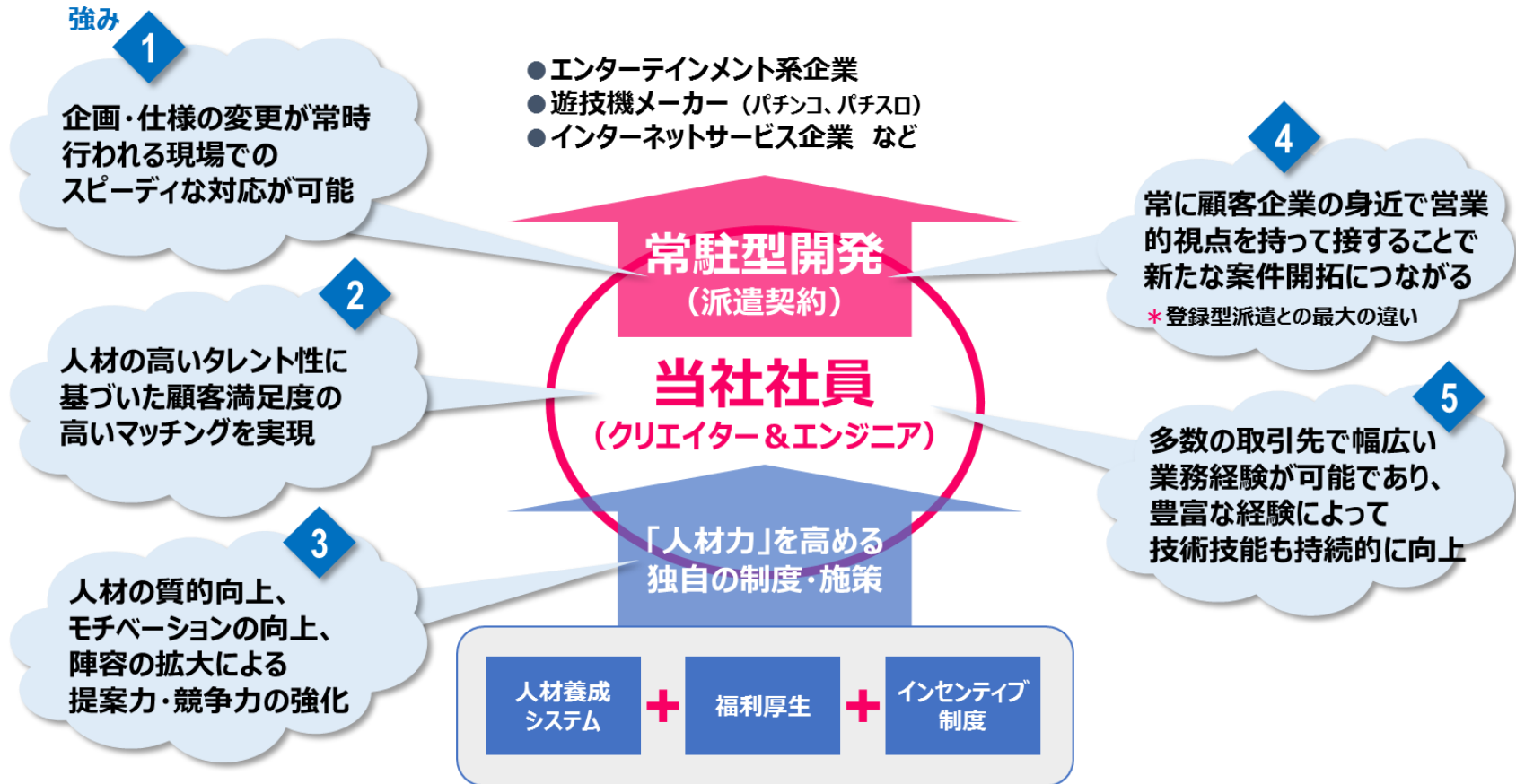
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【当社の人材活用モデル】

- 研修・教育の実施により、取引先企業に対して、
当社社員の技術力を**企業として担保**
- 当社社員は営業マンとしての側面を持つことから、
お客様先での取引拡大に寄与
- デバイスの流行廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

画期的なビジネスモデル2 (ソリューション事業)

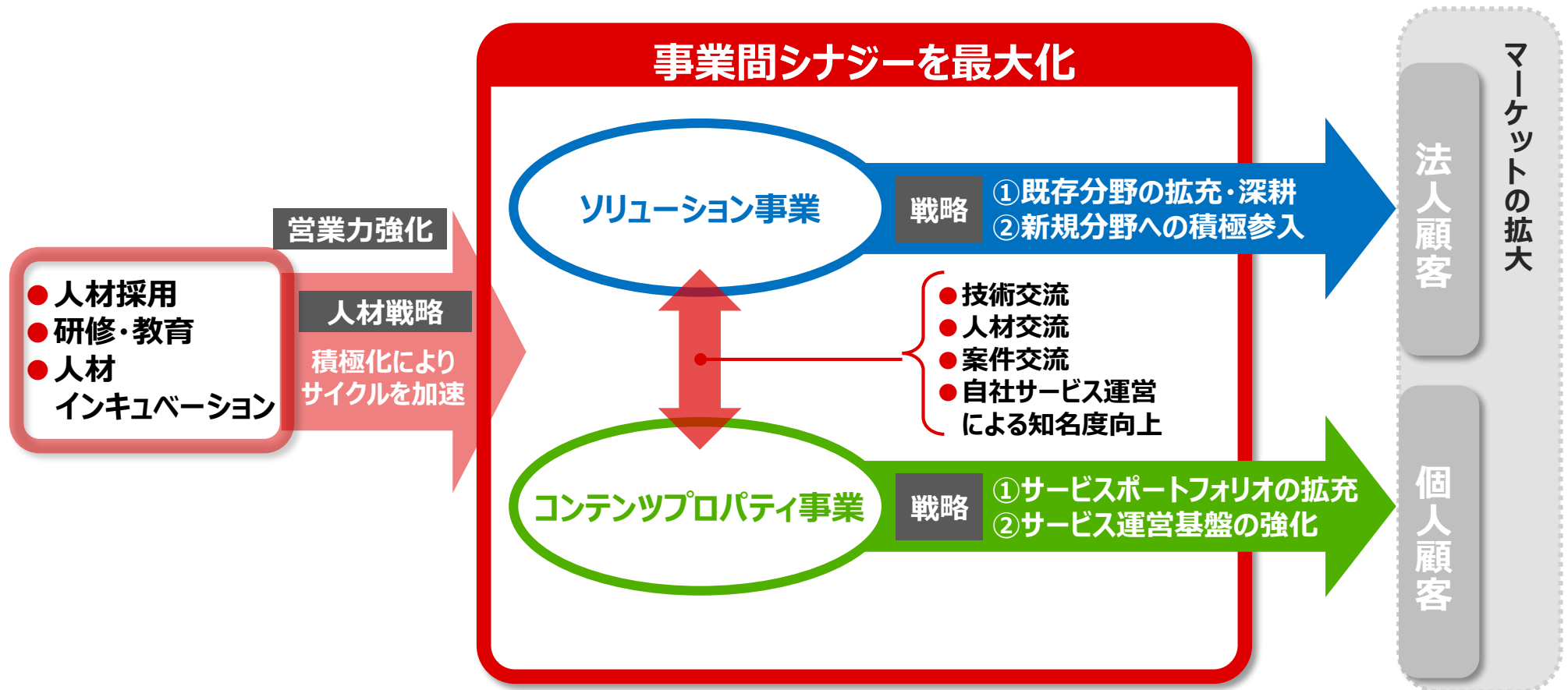
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



しかし、当社事業は変化の波には巻き込まれず、事業拡大を加速

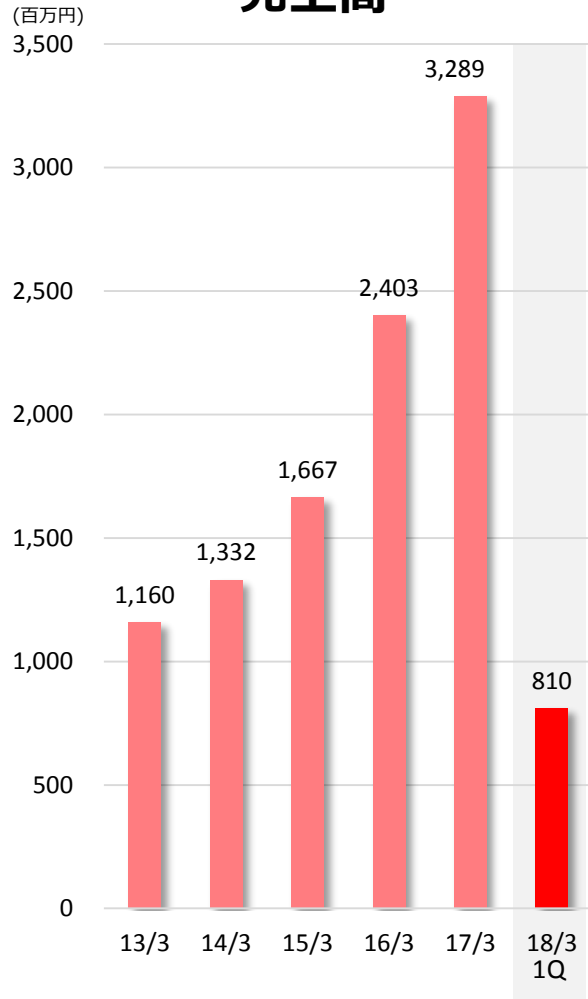
成長戦略 全体像

事業間シナジーの最大化を通じた売上・利益成長を目指し、
売上高100億円超、東証一部への市場変更を中期目標とします

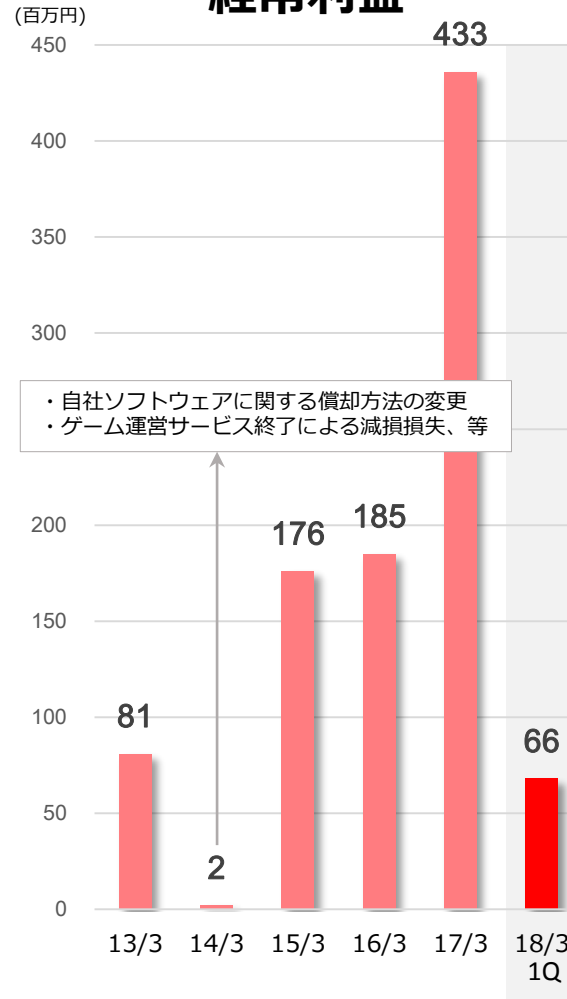


業績推移

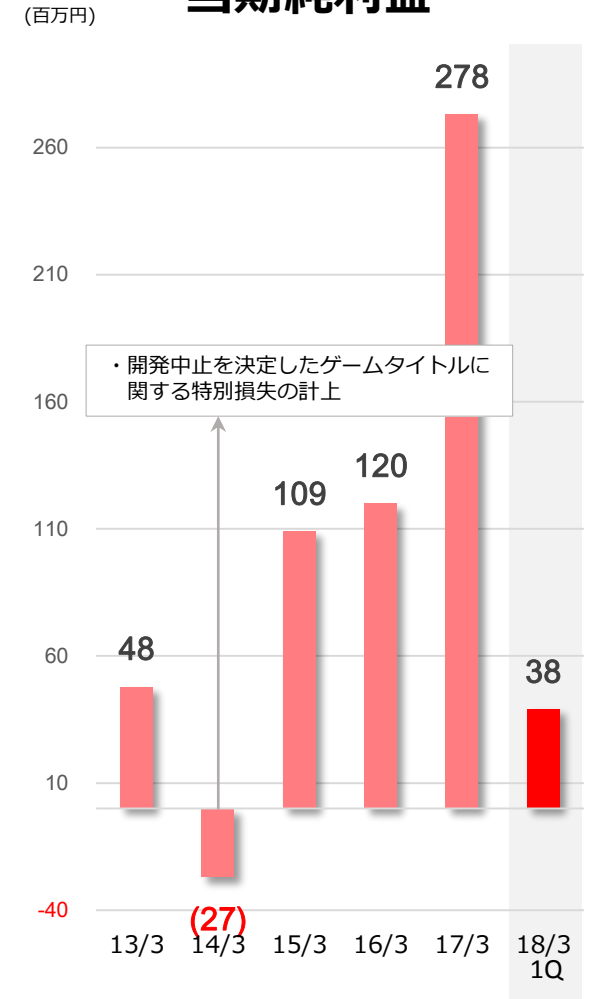
売上高



経常利益



当期純利益



本資料の取扱いについて

- 本資料に掲載している情報は、株式会社エクストリーム（以下、当社）の経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。また、本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。