

extreme

extreme

**2018年3月期
(第3四半期)**

決算説明資料

平成30年2月13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3四半期決算概要

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	327名（男性76.8% 女性23.2%）※2018年1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



3,182百万円
96.7%

[2017年3月期実績]
売上高
3,289百万円

106百万円
3.3%

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3四半期決算概要

FY2017 第3四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比100.8%、前四半期比99.7%
→ソリューション事業については、採用難によるプロジェクト数停滞により、前四半期と同水準に留まった
- ・→コンテンツプロパティ事業については、海外ゲームパブリッシャーへのIP許諾プロジェクト発生により、一定の売上が発生

(単位：百万円)

	FY16 3Q累計	FY17 3Q累計	前年同期比	FY17 2Q	FY17 3Q	前四半期比
売上高	2,427	2,446	100.8%	819	816	99.7%
ソリューション事業	2,352	2,399	102.0%	816	786	96.0%
コンテンツプロパティ事業	75	50	67.0%	2	31	-
営業利益	643	547	85.2%	83	77	92.6%
ソリューション事業	641	524	81.8%	191	142	74.4%
コンテンツプロパティ事業	1	23	-	△2	26	-
調整額（全社販管費）	△298	△320	-	△105	△91	-
経常利益	345	227	66.1%	84	77	91.8%
当期純利益	218	137	63.2%	51	47	91.2%

FY2017 第3四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

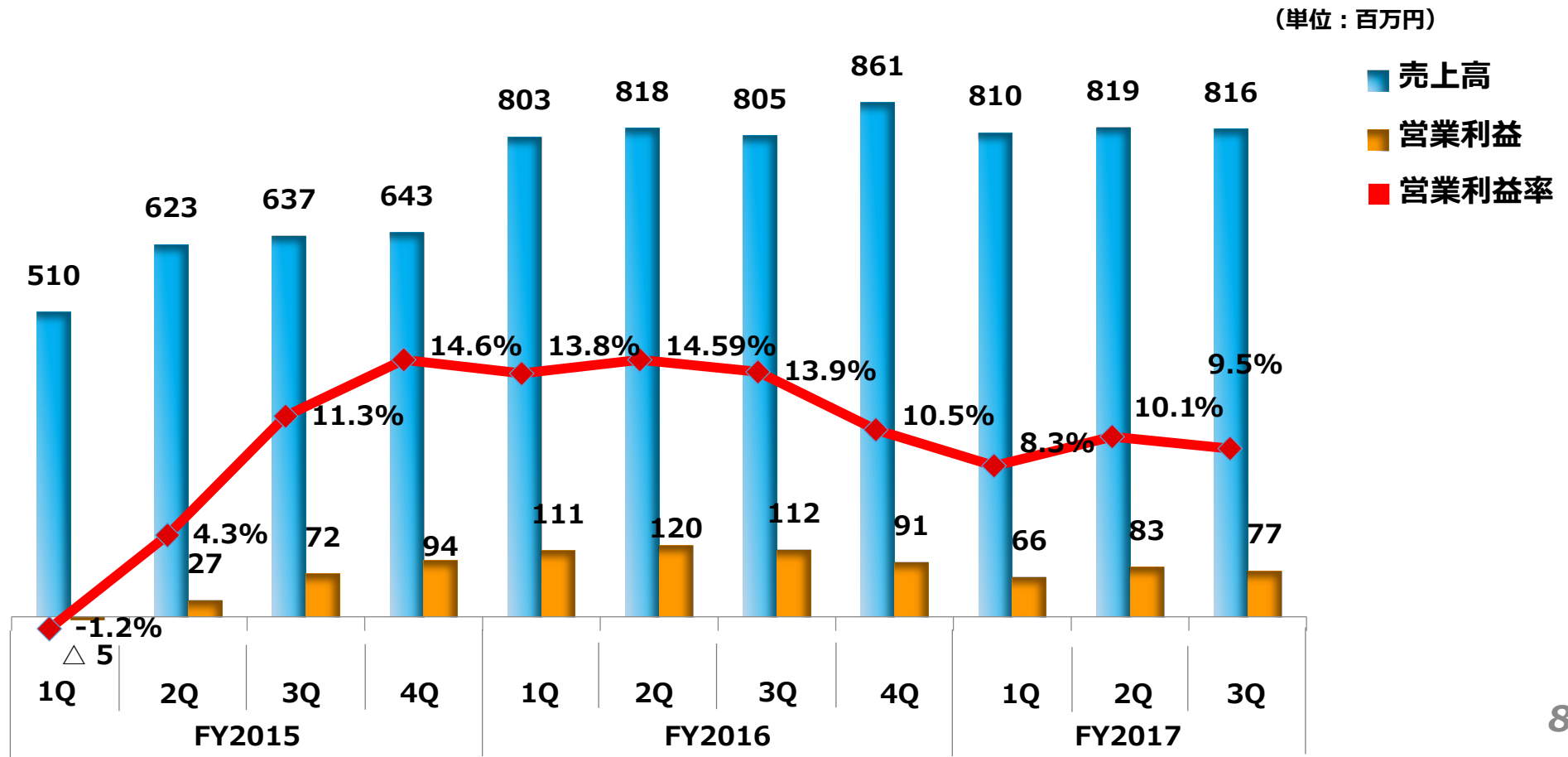
	2017年3月末	2017年12月末	前期比
流動資産	1,440	1,259	87.4%
現預金	916	777	84.8%
固定資産	621	638	102.7%
のれん	202	164	81.3%
ソフトウェア	3	2	68.4%
流動負債	697	501	72.0%
固定負債	229	168	73.5%
純資産	1,136	1,227	108.0%
利益剰余金	528	608	115.1%
負債・純資産合計	2,062	1,897	92.0%

- ・ 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）
- ・ そのほかの科目については、特段の変化なし

FY2017 第3四半期決算概要

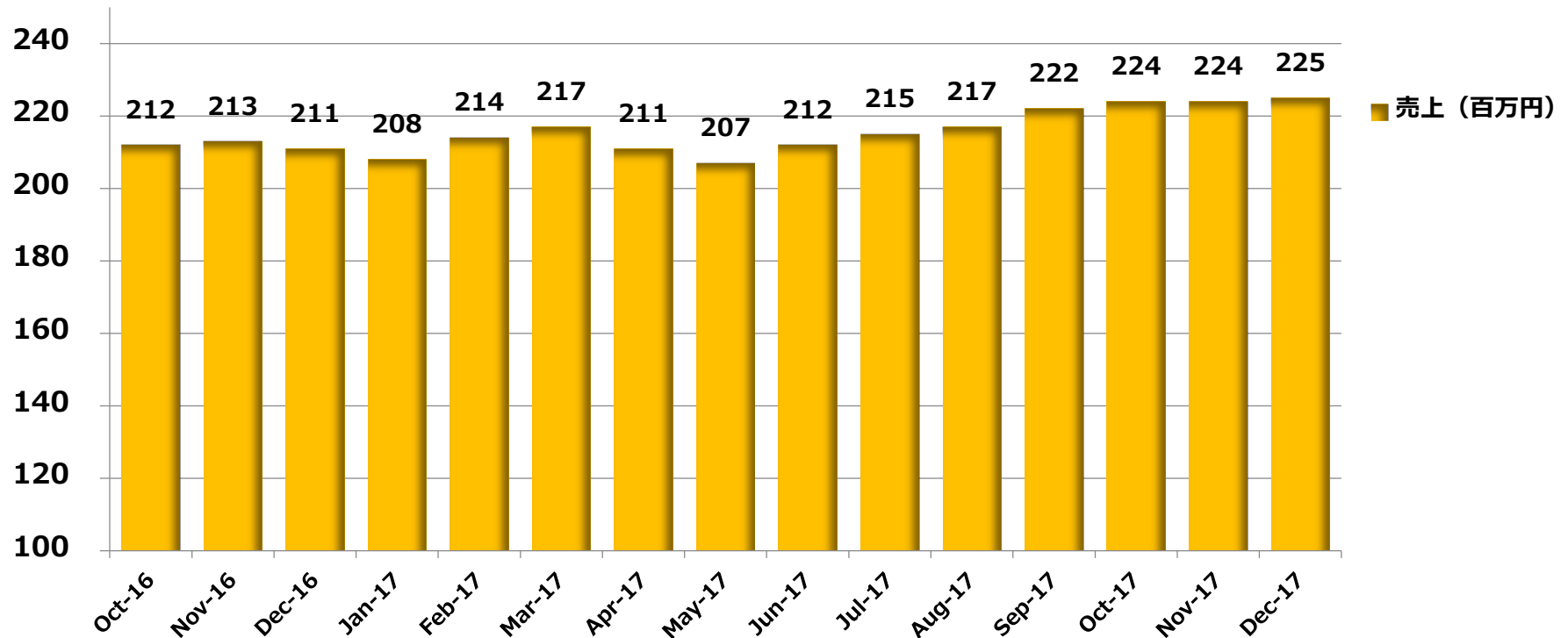
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 連結売上高、営業利益とも前四半期と大きな変化なし
- ・ 営業利益率は10%程度で今後も推移する見込み



FY2017 第3四半期決算概要

エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移

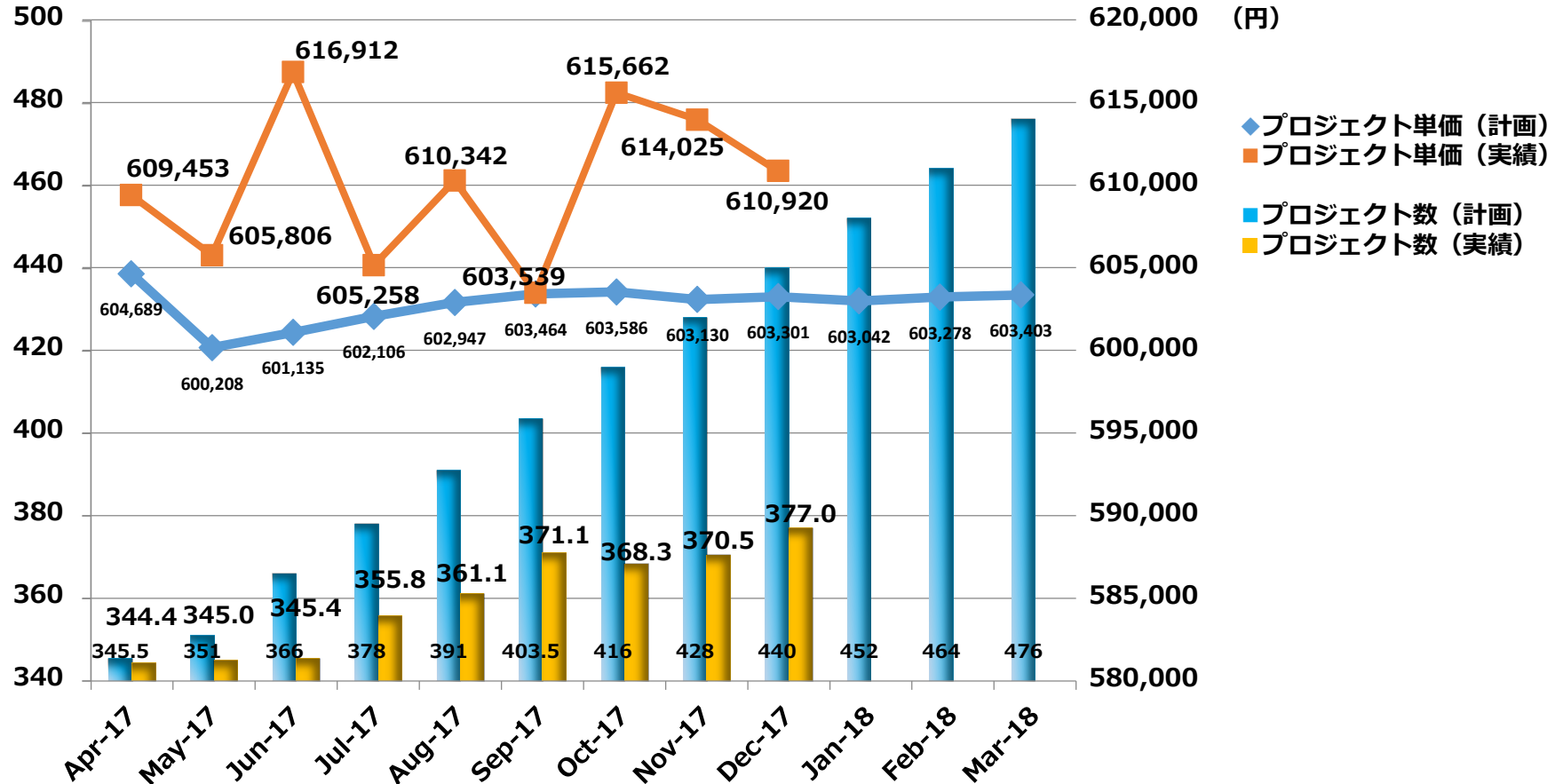


- ・顧客からの引き合いは、ゲーム・IT・WEBとも引き続き旺盛。需要に対して供給面の課題解決は前四半期同様、足元の最重要課題
- ・稼働単価は安定して推移（詳細次ページ）

FY2017 第3四半期決算概要

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

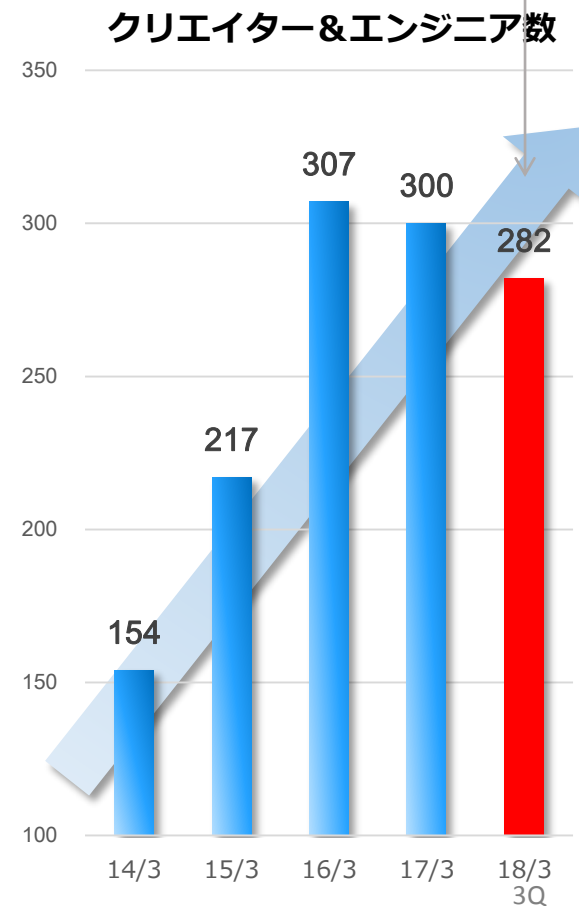
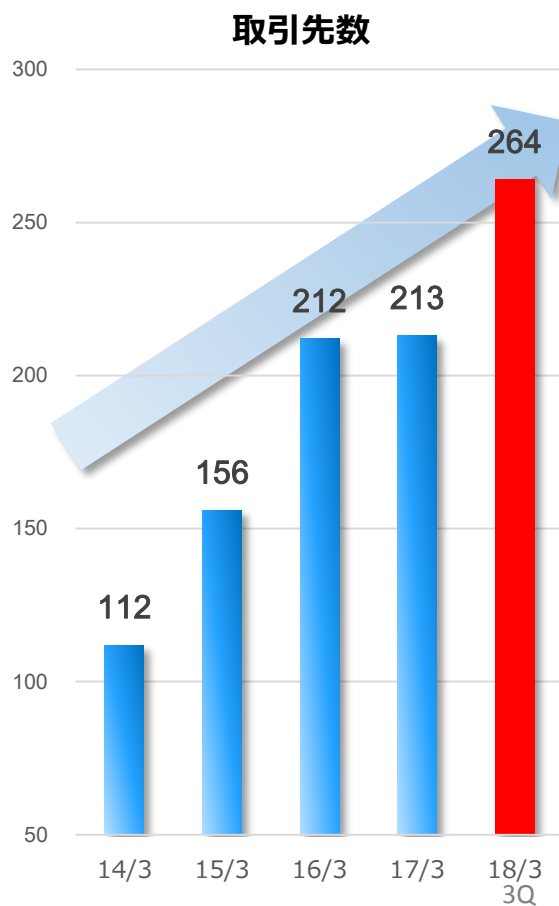
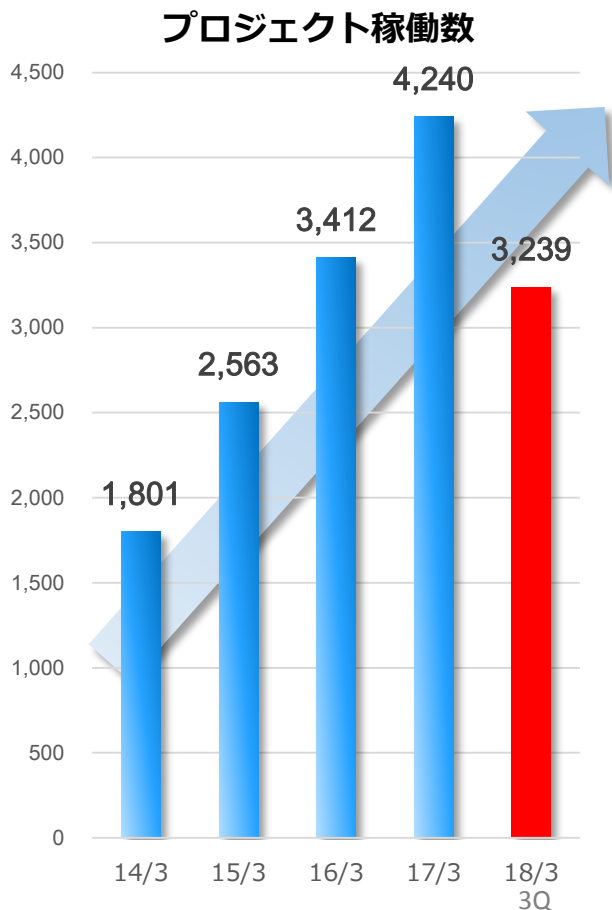
(プロジェクト)



- ・月次プロジェクト数は、**前期末350.45→12月377.0となり、26.55プロジェクト増**
- ・稼働単価は安定して600千円台を維持、今後も同様の水準が見込まれる
- ・プロジェクト数については計画との乖離が発生、採用のテコ入れが急務

FY2017 第3四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI



新規開拓による取引先数は増加傾向にあるが、クリエイター&エンジニアの安定的増加に課題

※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 (修正あり)

(単位：百万円)

	2018年3月期予想 (平成29年5月12日発表)	2018年3月期予想 (平成30年2月13日発表)	増減率 (%)	FY17 3Q実績
売上高	3,829	3,269	△14.6	2,446
営業利益 ()は営業利益率	292 (7.64%)	262 (8.02%)	△10.4	227 (9.30%)
経常利益	292	263	△10.1	227
当期利益	177	157	△11.4	137
1株あたり当期純利益	70円33銭	62円17銭	—	54円59銭

- ・ 主要事業であるソリューション事業（技術者派遣）においては、平成29年10月より企業認知および人材獲得を目的としたプロモーション活動を開始し、人材の確保に努めているものの、昨今の人手不足に起因する採用難から通期の採用計画が未達となる見込み。
- ・ 子会社においては、大型の新規開発案件として受注を予定していたエンターテインメント向けサービスの開発案件をはじめ、大手SIerからの中規模システムの開発案件等の失注により、受注計画が下回る結果となった。

FY2017通期見通しと戦略

4Q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。

ソリューション 事業

①採用への積極投資（120百万円）

- ・社員紹介は好調だが、媒体採用は低迷。戦略の見直しが必要

②企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）

- ・下期より開始したインターネット広告は継続的に出稿
- ・自社採用サイトへの直接応募実績が表れてきた

③研修および各種社内制度強化（50百万円）

- ・10月よりクリエイター&エンジニアの新職責制度運用開始、離職率低下を期待
- ・一部契約社員の正社員化を引き続き積極的に実施

④システム投資強化（50百万円）

- ・スケジュール通り開発作業が進行中

コンテンツ プロパティ 事業

- ・中国（紫龍）へライセンスアウトしたIP「ラングリッサー」スマートフォン版のβ版が現地サービスで開始。期待値の高いタイトルとして高い前評判を得ている

※子会社については、グループ経営の効率化を図るため、2018年4月1日をもって吸収合併の予定

FY2017通期見通しと戦略（今後）

採用強化、クリエイター&エンジニアカンパニーとしてのブランド構築を図るべく、
下期以降も計画的にプロモーションを実施予定

企業PRの取り組みに関する中期的ロードマップ（予定）

	2017年			2018年				2019年				2020年
	10月	11月	12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月
フェーズ	Phase- I 2017年10月~2018年3月			Phase- II 2018年4月~				Phase- III 2019年4月~				
目的	宣言期 (show the flag) 新生！エクストリームを宣言			認知および 事業理解浸透期 業界内でのポジション確立				認知拡散期 誰もが知る日本を代表する クリエイティブプロダクションへ				
コミュニケーション コンセプト	デジタル クリエイター プロダクション宣言→			第2弾→								

当社の企業コンセプトを明文化した「デジタルクリエイタープロダクション宣言」を核に、エクストリームの企業認知度及び企業ブランドの向上を目的とするコンテンツを掲載した『スペシャルサイト』を公開。

また、同サイト内及びYou Tubeでは、当社のビジネスモデルを紹介するウェブ限定ムービー『ネコストリーム』を公開し、クリエイティブな表現で当社のビジネスモデルを紹介。

FY2017通期見通しと戦略（今後）

【採用強化とブランディング構築を目的としたスペシャルサイトを開設】

<http://ex-branding.e-extreme.co.jp>



【当社事業をわかりやすく表現した「ネコストリーム」動画（YouTube広告動画）】



MISSION編

<https://youtu.be/WE6jP2s2npI>

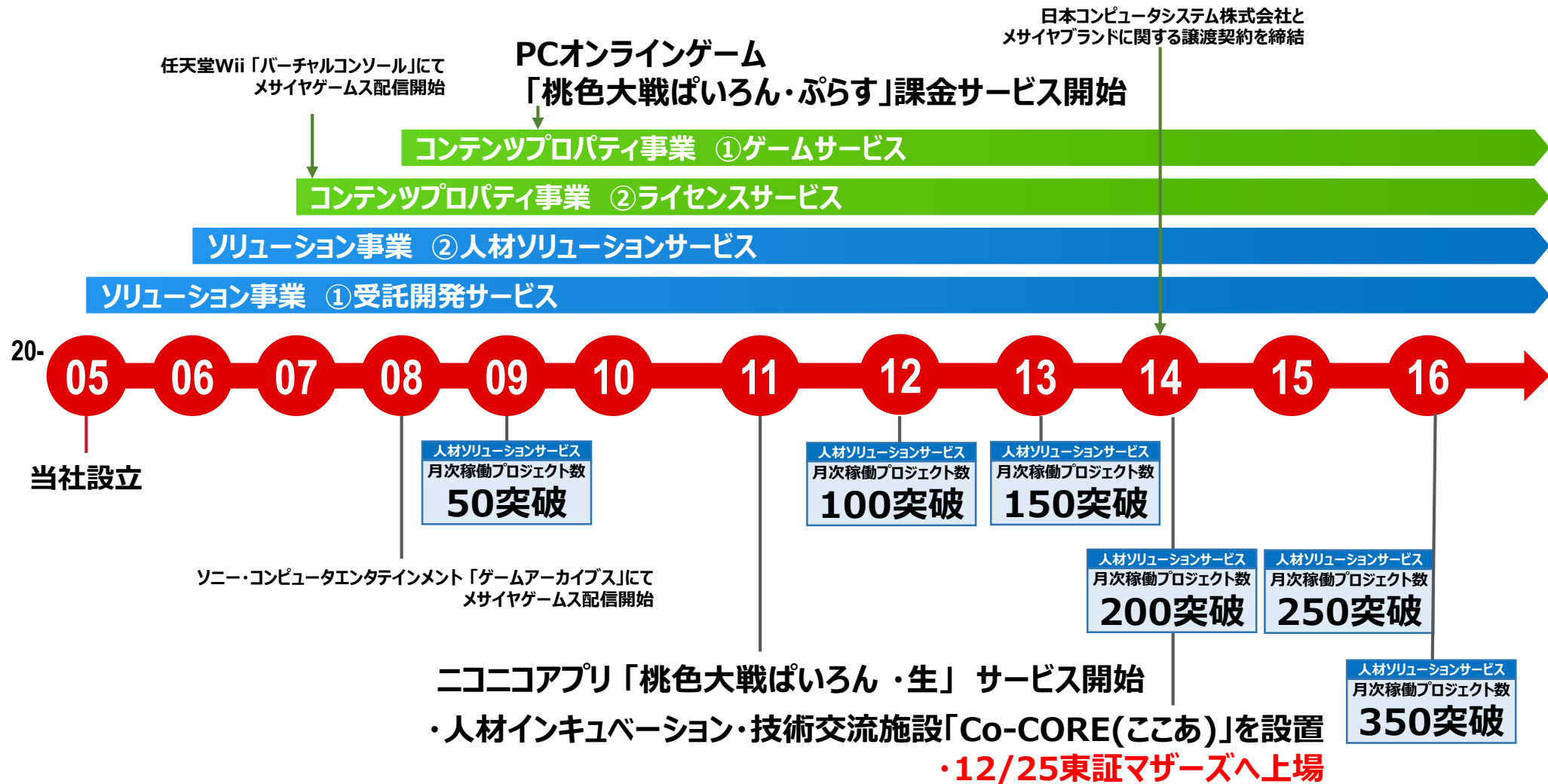


ゆるかわ編

https://youtu.be/ouKIP0n7_t0

4. 参考資料

沿革



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画し、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60.8%)

スマートフォン
アプリ
(74.8%)

遊戯機器
(2.6%)

家庭用ゲーム
(13.9%)

オンラインゲーム
(7.4%)

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 : 39.2%)

IT
(62.2%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(37.8%)

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

顧客分布の推移

	FY17 3Q	FY16 3Q	FY15 2Q
エンタメ系顧客	60.8%	65.9%	88.2%
スマートフォンアプリ	45.4%	30.3%	65.0%
家庭用ゲーム	8.5%	5.5%	12.5%
オンラインゲーム	4.5%	3.6%	2.5%
遊戯機器	1.5%	2.9%	15.0%
業務用ゲーム他	0.9%	0.9%	5.0%
非エンタメ系顧客	39.2%	34.1%	11.8%
IT	24.4%	—	—
WEB	14.8%	—	—

- ・ゲームなどのエンタメ系顧客を主軸としながら、近年は非エンタメ系の伸長が見られる
- ・特にWEB業界は、クリエイティブな要素が求められるケースが多いため、
当社の強みであるタレント性の高いエンジニアの投入は、事業規模拡大の大きなテーマとなる

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

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (232\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (607\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (558\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (140,335\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (50\text{件}) \text{名} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,711\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (85,581\text{千円}) \end{array}$$

※2017年12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】



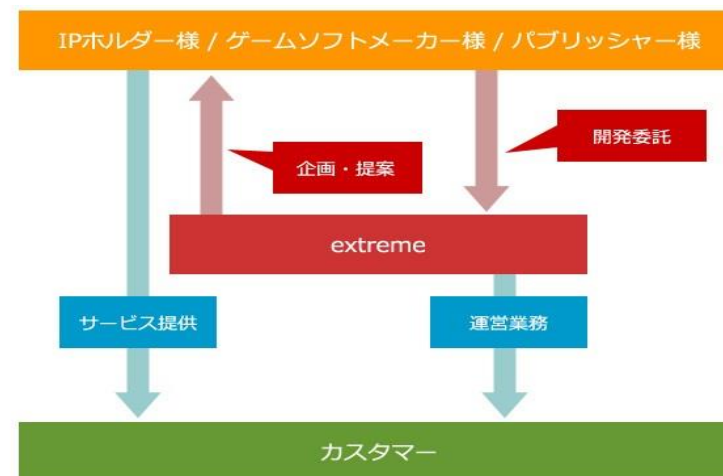
PC他社プラットフォーム向け



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

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

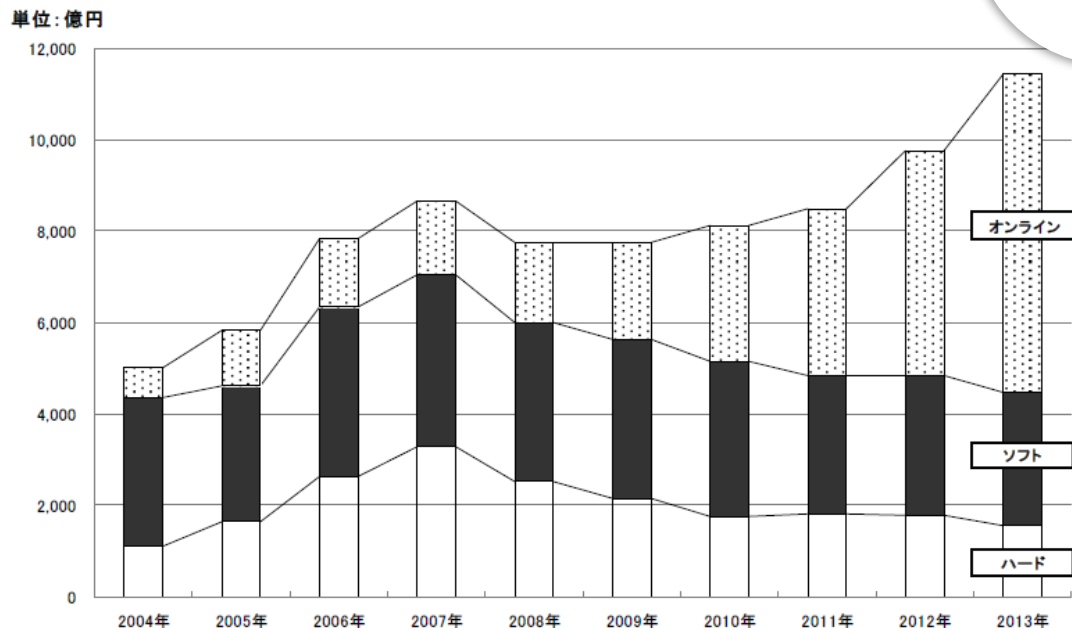
協業開発サービス収益構造

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

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

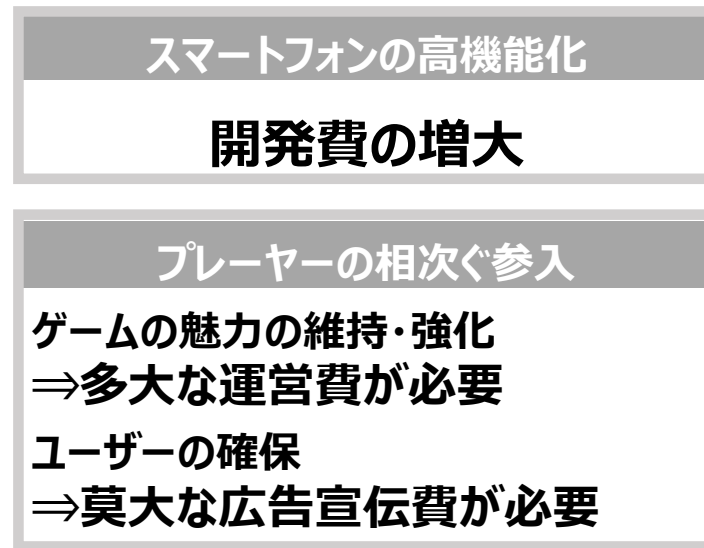
市場動向 3/3

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

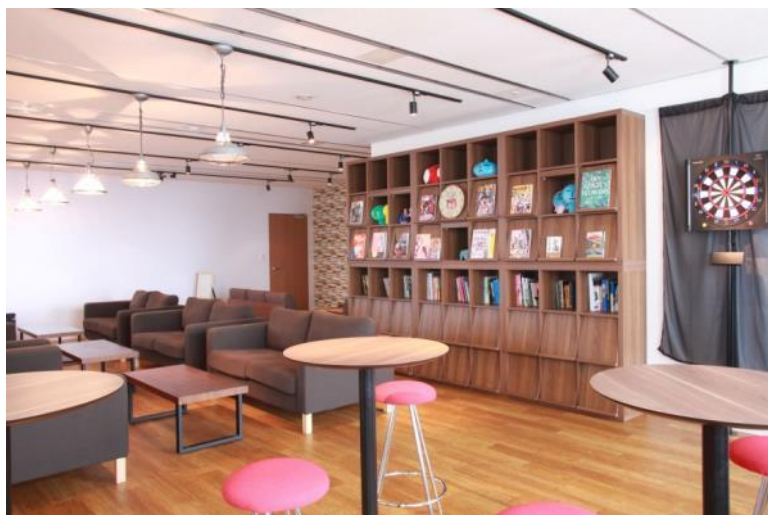
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（eラーニング）

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)

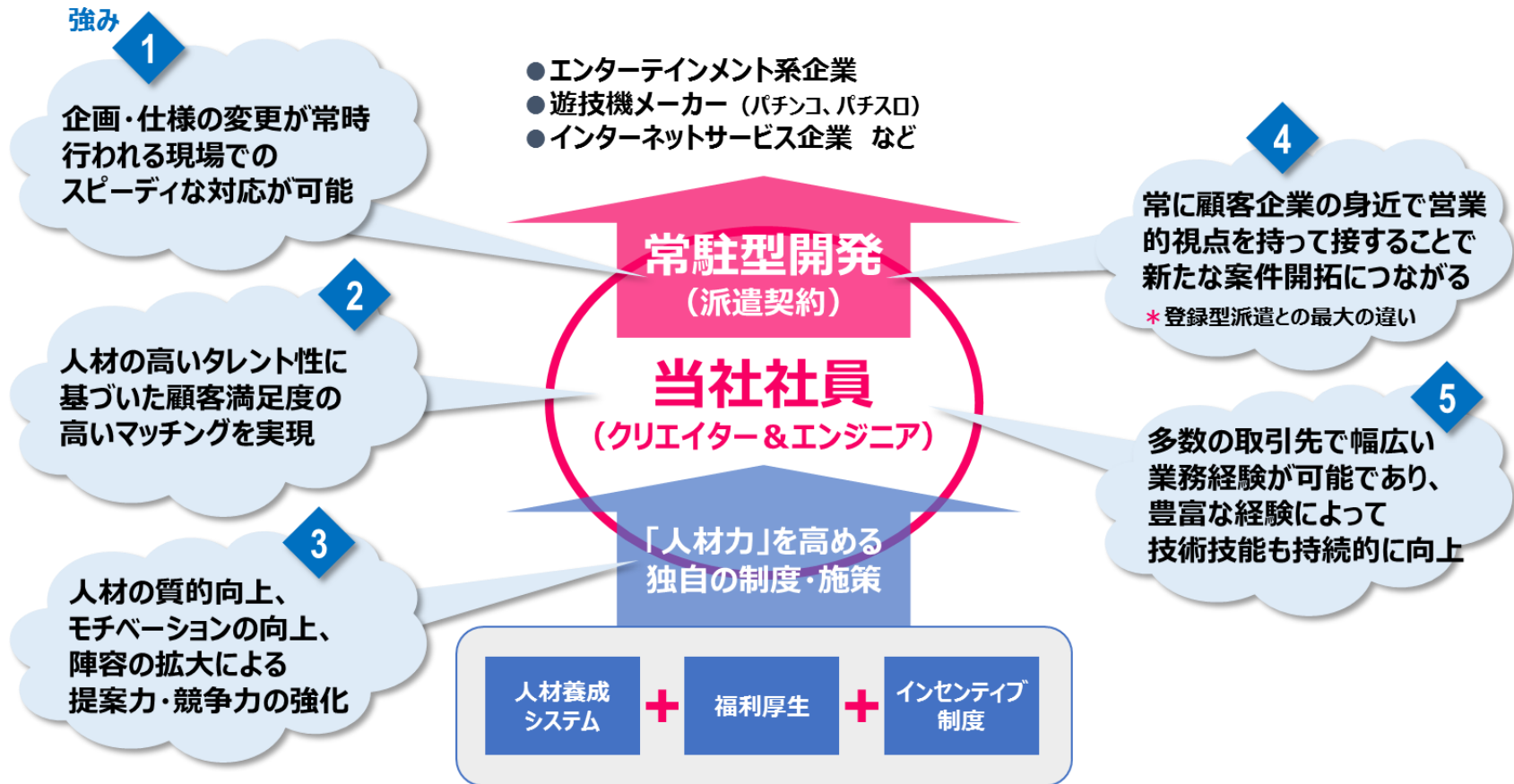
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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)

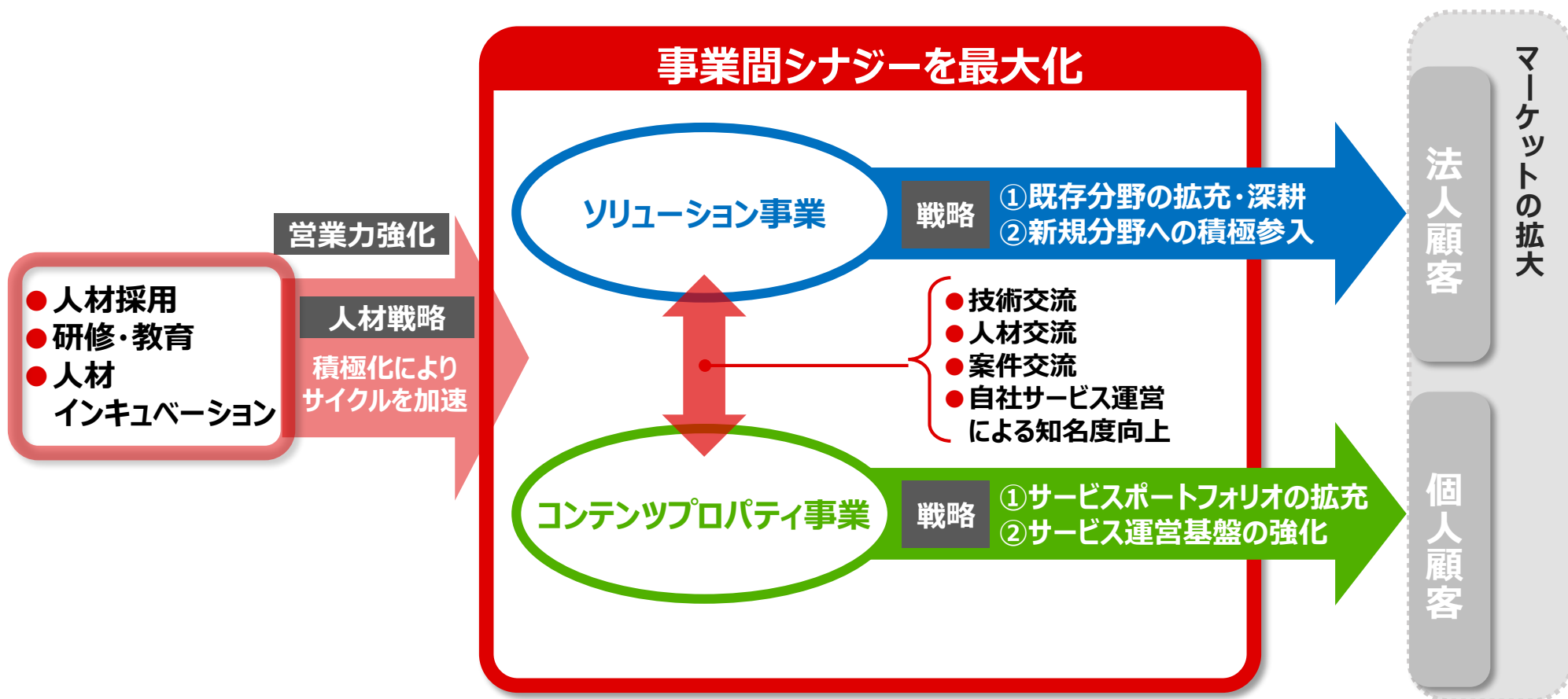
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



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

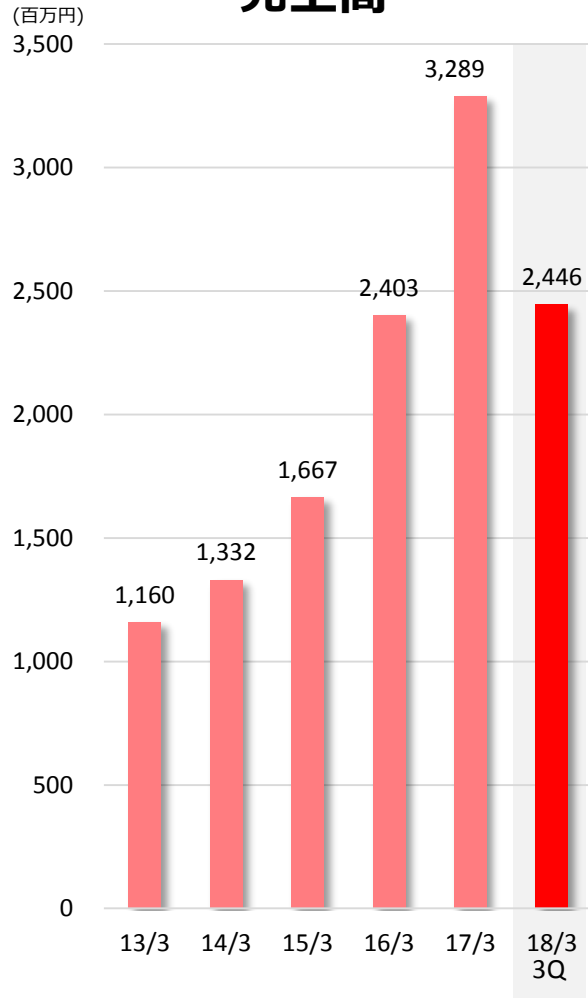
成長戦略 全体像

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

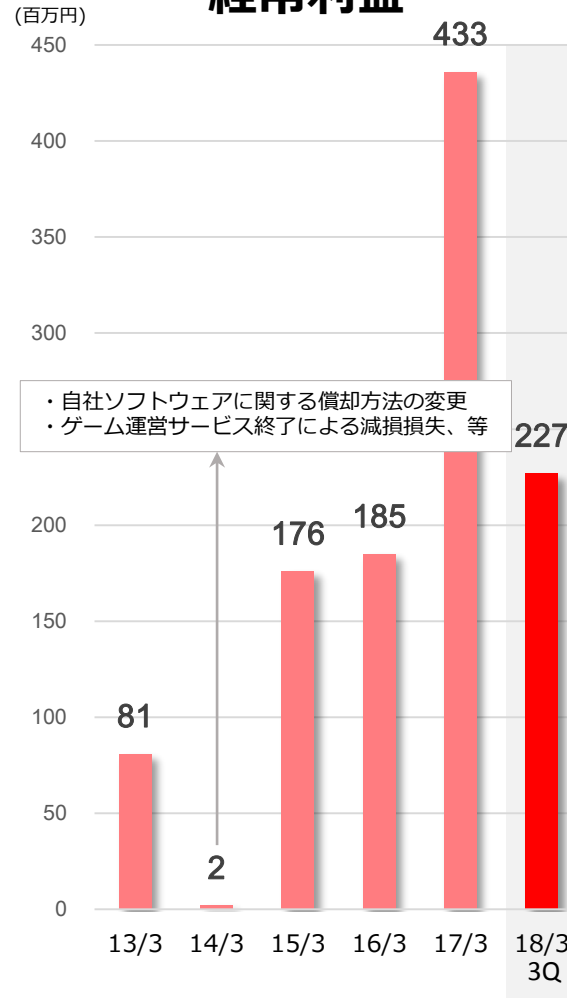


業績推移

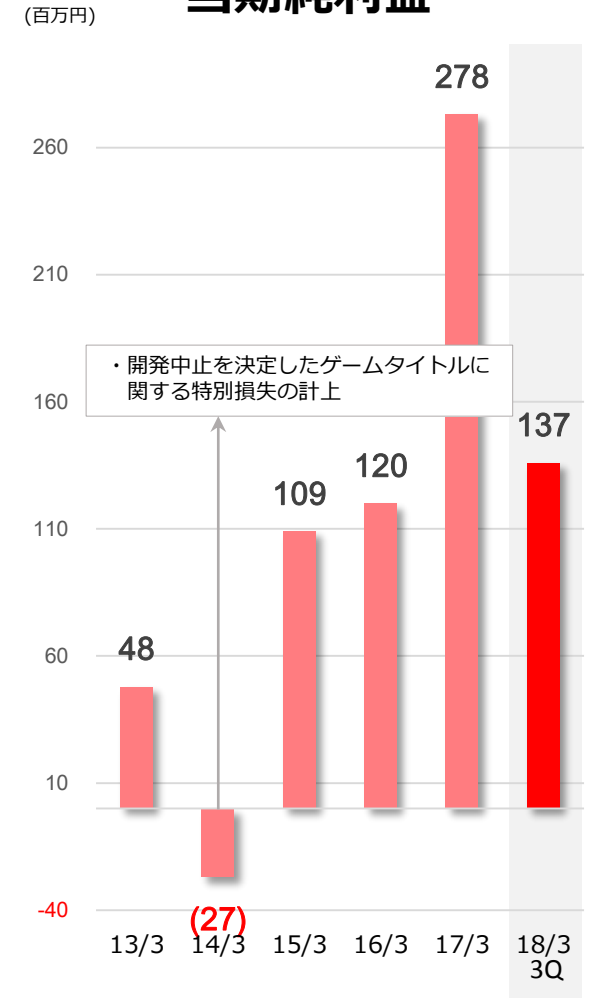
売上高



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。