



事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年6月30日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

項目

1 ビジネスモデル

2 市場環境

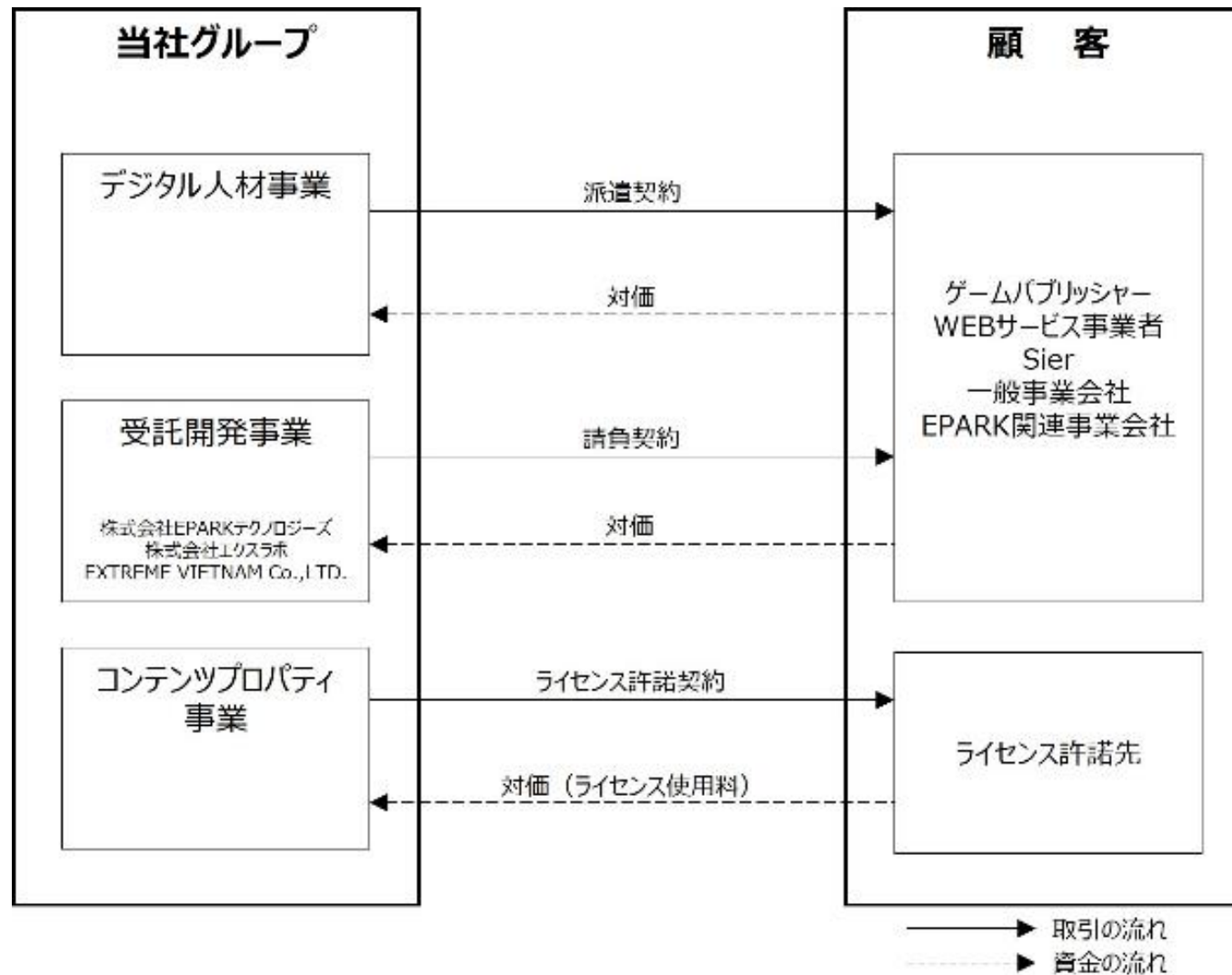
3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

1. ビジネスモデル

ビジネスモデル <事業の内容1>



- ・ デジタル人材事業は、技術人材派遣により対価を得るビジネスモデル
- ・ 受託開発事業は、開発案件を受託（請負契約）し、対価を得るビジネスモデル
- ・ コンテンツプロパティ事業は、知的財産をライセンス許諾して対価（使用料等）を得るビジネスモデル

※2022年3月期第1四半期より「ソリューション事業」は「デジタル人材事業」にセグメント名称変更いたしました。

会社概要

当社は、クリエイティブな開発スキルを有する
デジタルクリエイタープロダクションです

コンテンツプロパティ事業

当社が保有するゲーム・キャラクター等の
知的財産を活用し、様々な事業を展開

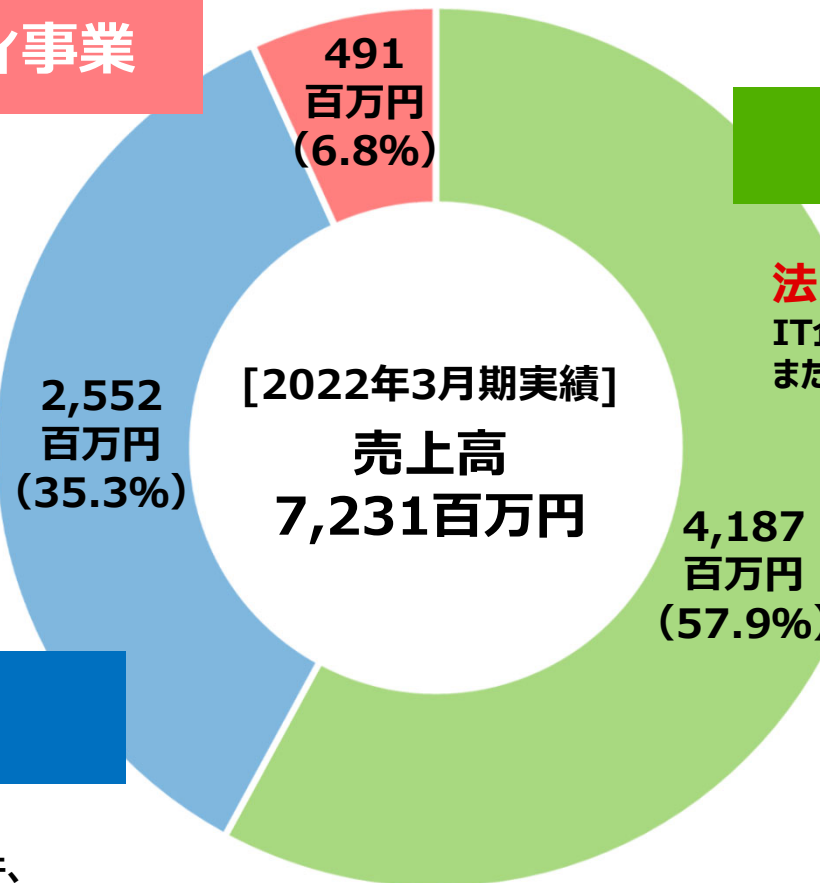


受託開発事業

法人向けにスマートフォンアプリ開発案件、
クラウドプラットフォーム構築、CRM(Customer
Relationship Management)構築～導入～
運用など、案件を持ち帰り形式にて受託・納品

デジタル人材事業※

法人向けにゲーム・スマートフォンアプリ・WEB・
IT企業などへソフトウェア開発サービスを派遣契約
または請負契約にて提供



セグメント別売上構成

※2022年3月期第1四半期より「ソリューション事業」は「デジタル人材事業」にセグメント名称変更いたしました。
また、セグメント別売上高には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれております。

ビジネスモデル <収益構造>

デジタル人材事業



セグメント利益推移	(千円)
2022年3月期	752,554
2021年3月期	834,521
2020年3月期	729,661

- ・ 技術者の経験年数、保有スキルなどに応じて派遣契約基本代金が決定。
- ・ 1ヶ月当たり基本労働時間を超過した場合は割増精算により売上が増加（派遣社員への残業手当発生）、基本労働時間未達の場合は控除精算により売上が減少（派遣社員への控除精算発生）。
- ・ 主な販管費内訳は、営業担当者労務費、人材紹介手数料、広告宣伝費、教育研修費用等。

ビジネスモデル <収益構造>

受託開発事業

1案件当たり
開発受託
契約代金

<売上種別>

- ① 新規案件
- ② 保守案件
- ③ 追加案件
- ④ EPARK案件

開発者労務費・
保険料等

外注費等

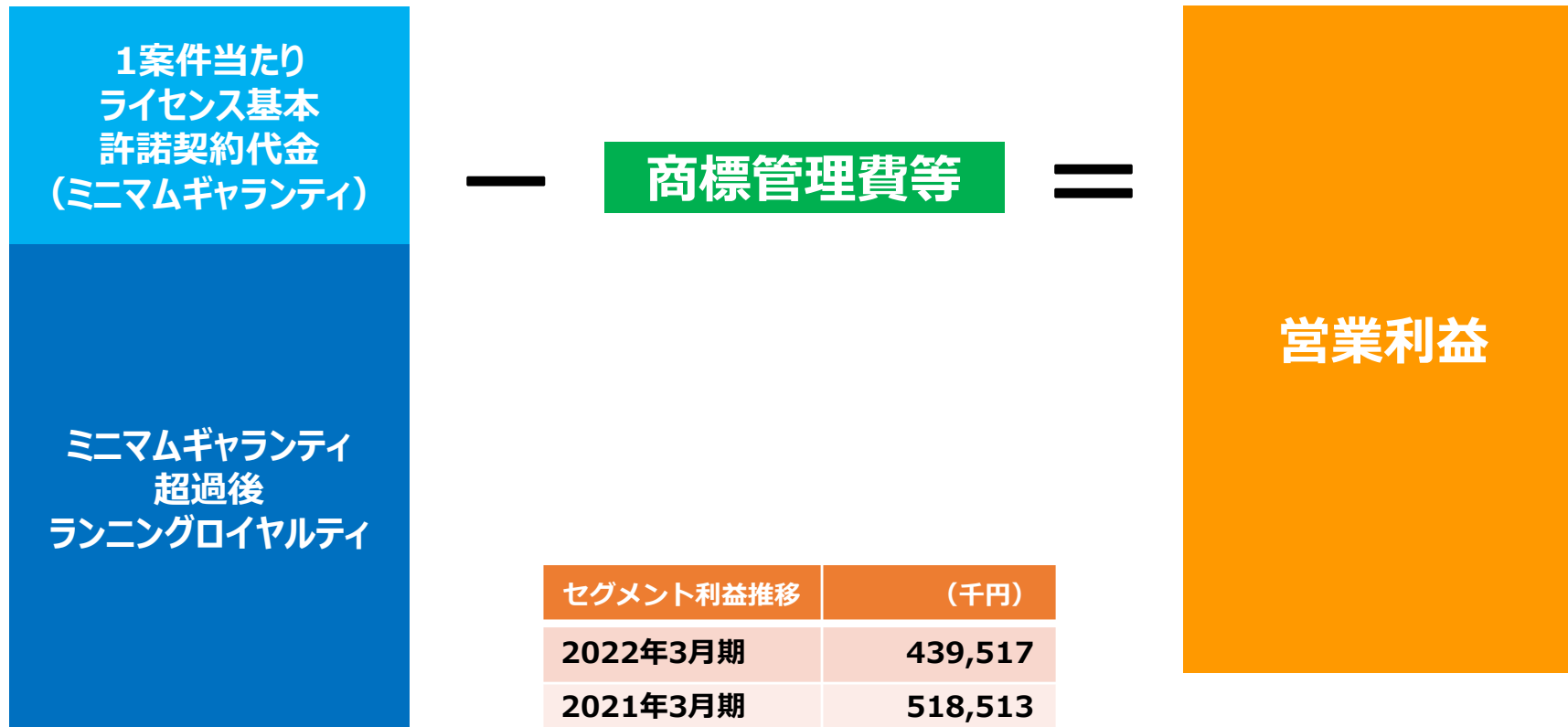
営業利益

セグメント利益推移	(千円)
2022年3月期	△52,519
2021年3月期	△121,493
2020年3月期	5,625

- ・ 売上種別に対して、顧客案件の要件に応じ見積を作成し、1案件当たりの開発受託契約代金が決定。
- ・ 開発に要する技術社員の労務費をはじめ、開発環境ツール構築、サーバ費用などの外注費が主な原価。
- ・ 納品、検収を経て売上計上。
- ・ 売上種別①→②→③の流れを経て、継続的な案件受注に努めている。
- ・ 利益率は、②→③→①の順で高くなる。④はEPARK社との資本業務提携契約に基づく。
- ・ 受託開発事業における売上構成比イメージは以下の通り
 - EPARK関連1,500百万円、ベトナム事業600百万円、エクストリーム受託開発400百万円
 - ※2023年3月期 連結業績予想における受託開発事業セグメントにおける売上高予想2,500百万円に基づく

ビジネスモデル <収益構造>

コンテンツプロパティ事業



セグメント利益推移	(千円)
2022年3月期	439,517
2021年3月期	518,513
2020年3月期	1,187,796

- ・当社が保有するゲームタイトル等の知的財産を第三者に対して利用許諾。
- ・ゲーム、キャラクターグッズ、書籍、音楽CDなど許諾対象は多岐に渡る。
- ・許諾対象商品に応じて許諾料率を設定し、契約時は契約料に相当するミニマムギャランティを受領。
- ・ミニマムギャランティで定められた販売数量超過後は、販売数量に応じたランニングロイヤルティを受領。

2.市場環境

市場環境 <市場規模>

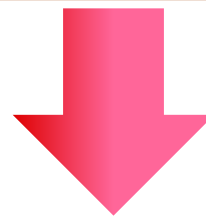
デジタル人材事業

- ・ 労働者派遣事業における市場規模は、
8兆6,209億円（2020年度実績：対前年度比9.6%増）※1
- ・ モバイルゲーム世界全体の市場規模は、
9兆1,697億円（2021年度実績：対前年度比18.7%増）※2
- ・ エンターテインメント以外のソフトウェア開発市場規模は、
14兆3,078億円（2021年度実績：前年比20.2%増）※3

※1…厚生労働省発表「労働者派遣事業報告書の集計結果」より

※2…株式会社G zブレインマーケティングセクション「ファミ通ゲーム白書2022」より

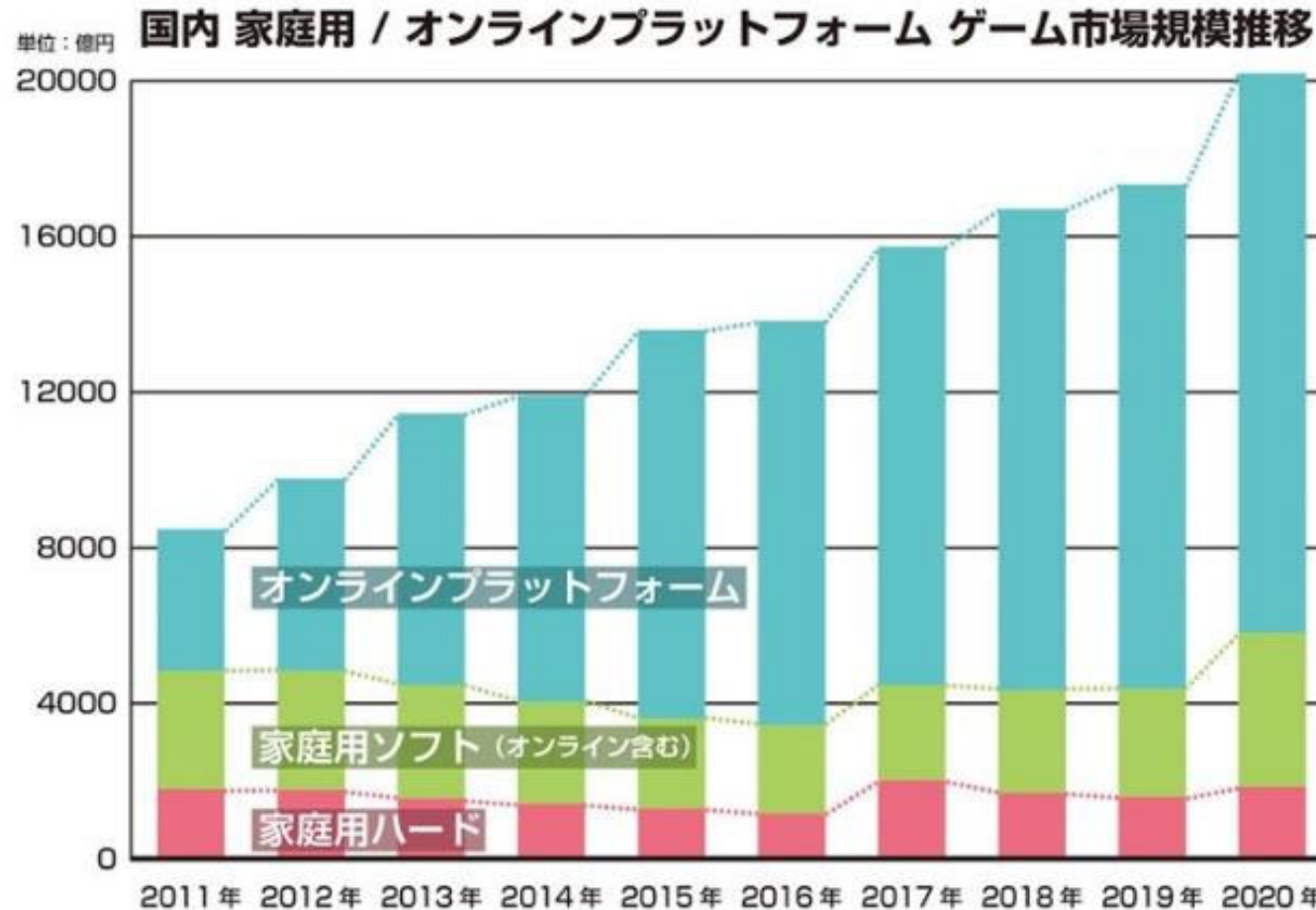
※3…経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より



**働き方の多様化が進むことで、人材派遣業界における市場規模は順調に成長。
エンターテインメント業界含むソフトウェア開発業界においても市場規模は拡大傾向。**

市場環境 <市場規模>

デジタル人材事業



出典：ファミ通ゲーム白書 2021

ゲーム等のエンターテインメント市場はコロナ禍の状況下においても所謂「巣ごもり需要」の恩恵を受け、順調に市場が拡大。VR・ARなど新技術の普及も市場拡大にプラス。

市場環境 <市場規模>

受託開発事業

- ・ 受託開発ソフトウェア市場は、下表のとおり2020年において18兆7,928億円（前年度比1.1%減）
- ・ 1企業あたりの売上高は50.3億円（前年度比3.1%減）
- ・ 国をあげてのデジタル化（内閣官房通信情報技術総合戦略室による、IT新戦略「世界最先端デジタル国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」など）の施策に加え、コロナ禍による企業活動のデジタル化が加速度的に進むことにより、ソフトウェア開発における市場規模は、今後も大きく成長することが見込まれる。

図表5-1 業種別企業数と売上高(アクティビティベース)

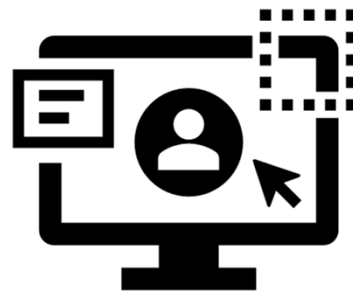
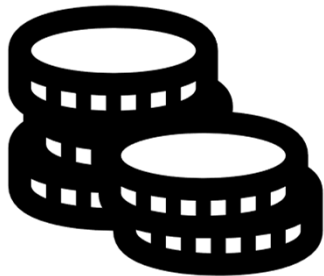
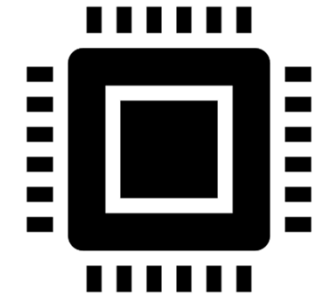
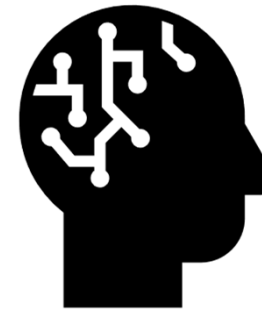
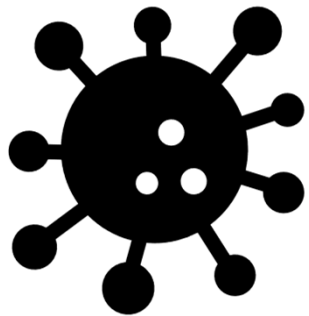
	企業数			売上高(百万円)			1企業当たり売上高(百万円)		
	2019年度	2020年度	前年度比 (%)	2019年度	2020年度	前年度比 (%)	2019年度	2020年度	前年度比 (%)
合計	3,660	3,735	2.0	18,998,425	18,792,795	▲ 1.1	5,190.8	5,031.5	▲ 3.1
受託開発ソフトウェア業	2,383	2,382	0.0	9,054,441	8,767,330	▲ 3.2	3,799.6	3,680.7	▲ 3.1
組込みソフトウェア業	238	253	6.3	349,539	345,202	▲ 1.2	1,468.7	1,364.4	▲ 7.1
パッケージソフトウェア業	704	714	1.4	1,188,588	1,164,036	▲ 2.1	1,688.3	1,630.3	▲ 3.4
ゲームソフトウェア業	79	85	7.6	659,581	769,905	16.7	8,349.1	9,057.7	8.5
情報処理サービス業	1,084	1,098	1.3	4,649,348	4,580,531	▲ 1.5	4,289.1	4,171.7	▲ 2.7
情報提供サービス業	207	212	2.4	381,500	383,397	0.5	1,843.0	1,808.5	▲ 1.9
市場調査・世論調査・社会調査業	105	98	▲ 6.7	181,300	169,800	▲ 6.3	1,726.7	1,732.7	0.3
その他の情報サービス業	1,140	1,118	▲ 1.9	2,534,128	2,612,594	3.1	2,222.9	2,336.8	5.1
(特掲) 2カ年継続回答企業	3,242	3,242	-	17,424,277	17,604,943	1.0	5,374.5	5,430.3	1.0

(注) 企業数は少しでも当該事業を営んでいる企業数であり、合計と内訳の和は一致しない。

(出典) 総務省・経済産業省「2021年情報通信業基本調査」

市場環境 <市場規模>

受託開発事業



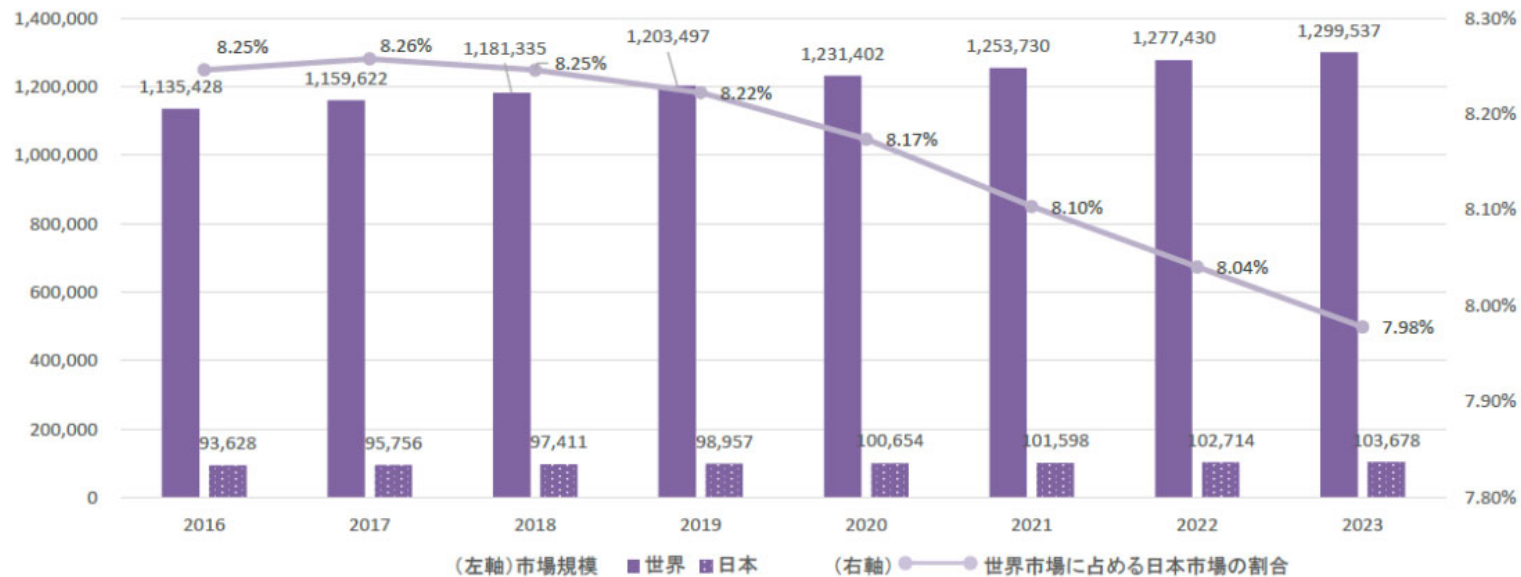
先端医療、IoT、5G/6G通信、AI、次世代半導体、仮想通貨技術、フィンテック、EV、自動運転技術、電子商取引拡大、デジタルサイネージなど、ブロックチェーン、RPAなど、さまざまな生活インフラのデジタル（DX化）は加速度的に進化し、これに伴う開発需要も旺盛に発生すると見込まれる。

市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業

コンテンツの世界市場・日本市場の規模

単位: 百万米ドル



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
アジア太平洋	320,779	337,866	349,371	363,293	378,085	391,361	405,179	418,136
北米	419,564	420,661	423,105	424,424	428,844	430,201	432,941	434,502
中南米	52,658	52,641	54,401	56,117	58,179	60,025	61,367	63,177
欧州	316,269	321,148	326,252	330,427	336,048	340,837	345,621	350,340
中東・アフリカ	26,159	27,307	28,205	29,235	30,247	31,306	32,321	33,382

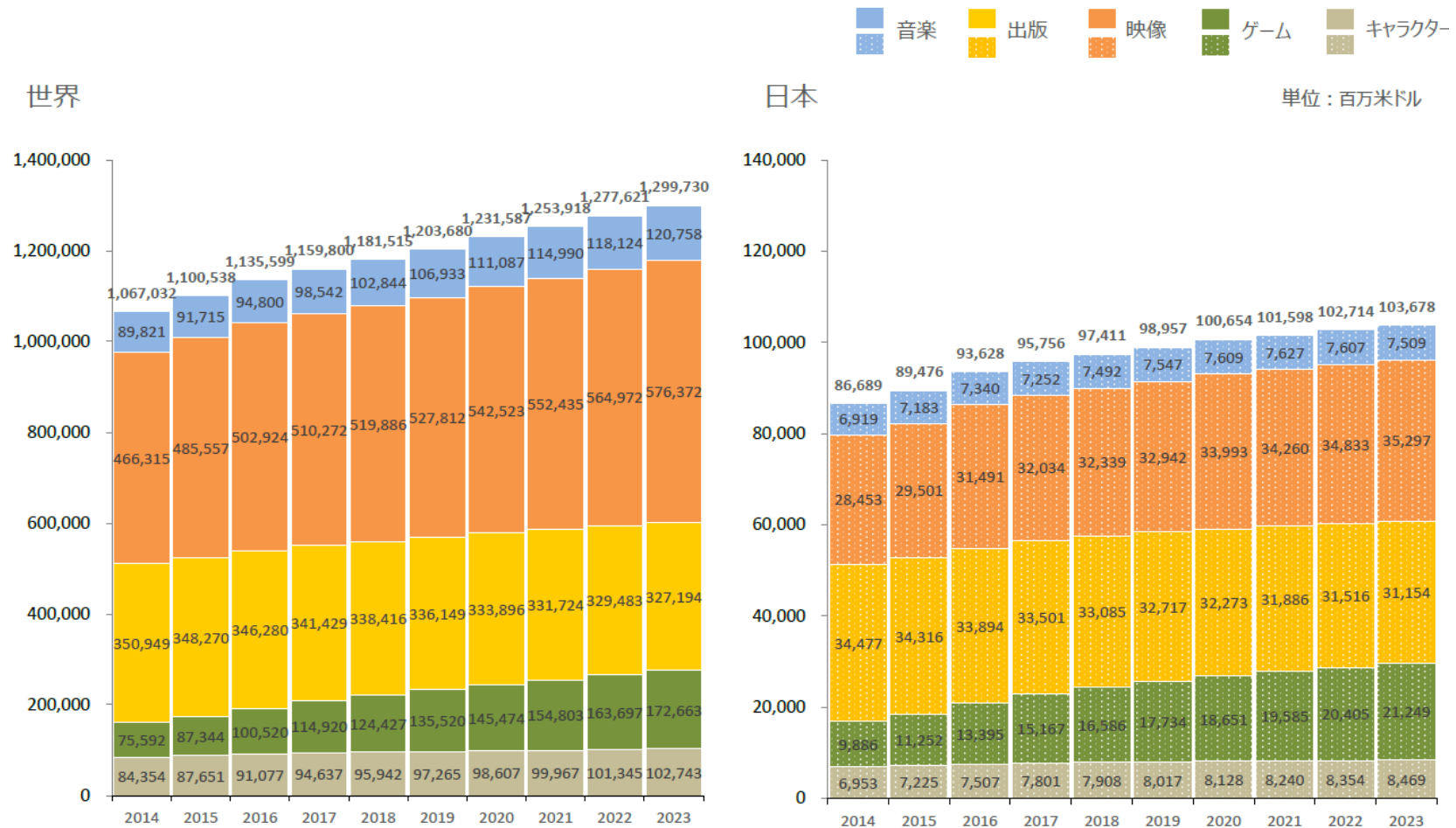
- ・ 2018年の日本のコンテンツ市場規模は約10.6兆円。世界のコンテンツ市場規模は約128.8兆円。(1米ドル=109円で換算)
- ・ 世界市場の拡大に伴い、日本市場が占める割合は減少傾向だが、市場規模そのものは着実に成長している。

※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業

(年別) 世界・日本のコンテンツ市場におけるコンテンツ分野別の割合の推移

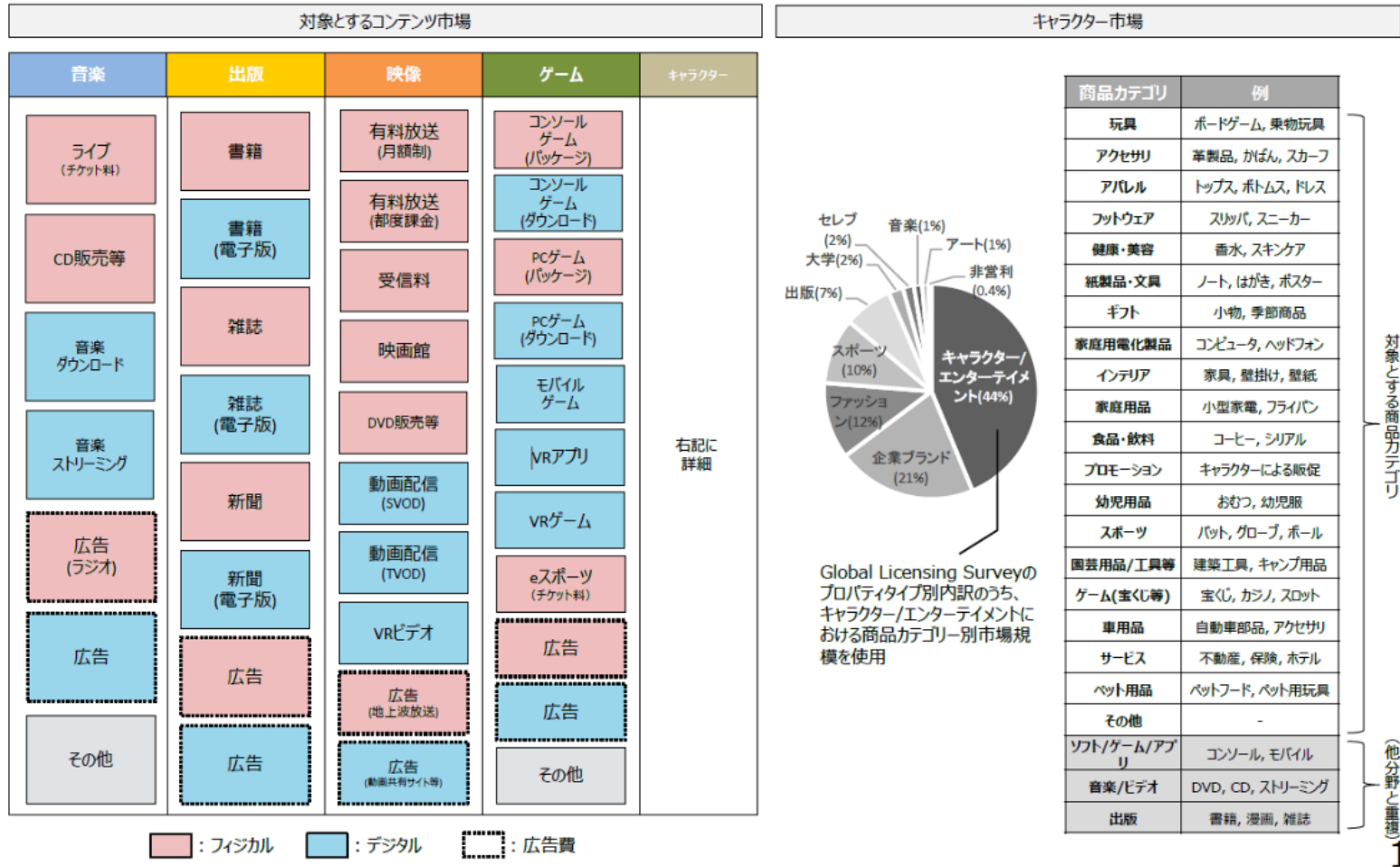


・世界市場・日本市場共に、映像・ゲーム分野の成長が顕著に見られる一方で、出版は減少、音楽は世界では成長（音楽配信サービスの普及）、日本では横ばいという状況になっている。

※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業



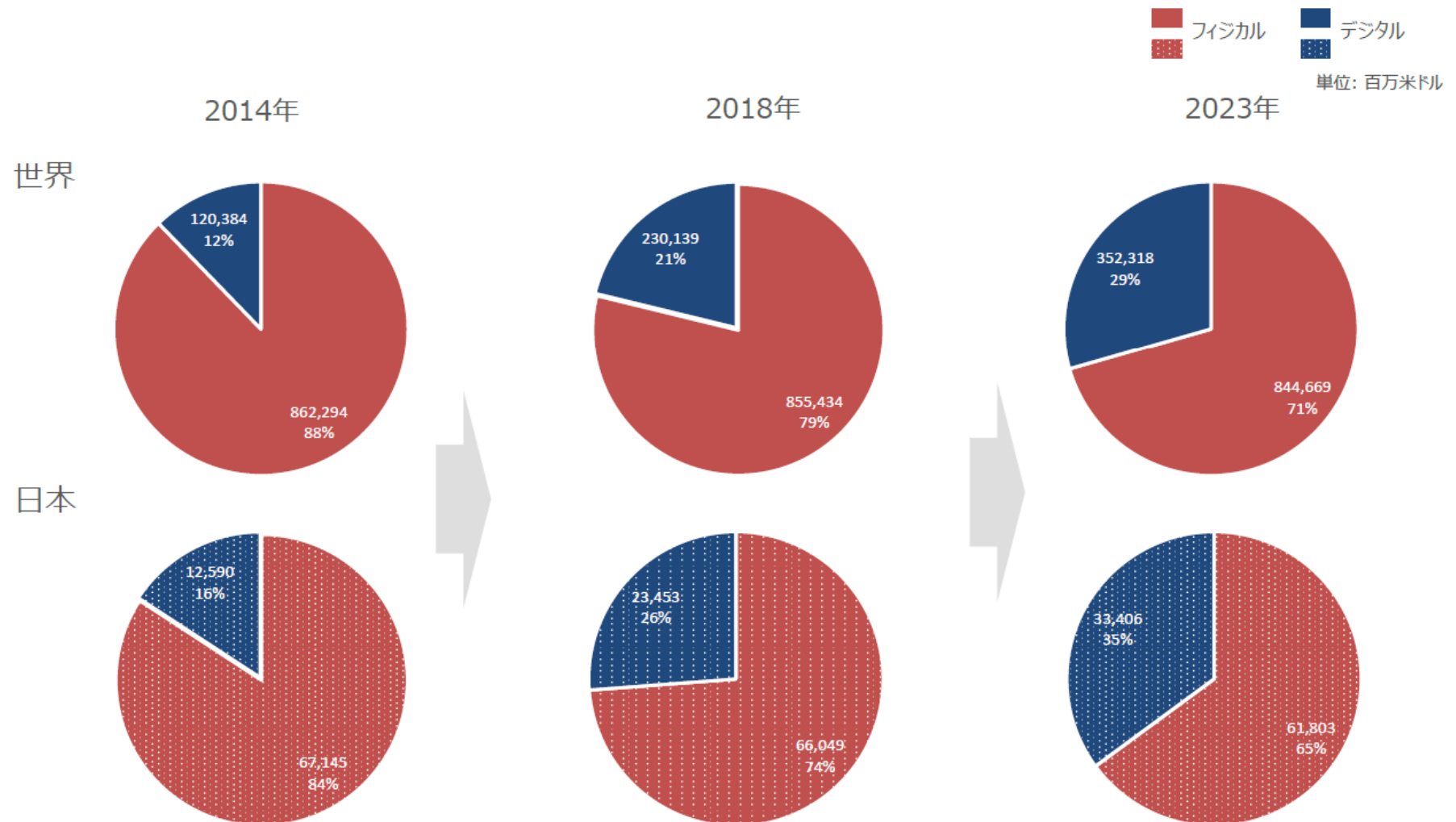
・コンテンツ市場は主にフィジカル（リアルサービス）とデジタルに大別されるが、デジタルサービスの台頭が著しい（詳細は次ページ参照）
 ・特に、ゲーム市場では、VRアプリ・eスポーツなど、新しいサービスが生まれている。メタバースも今後の注目要素。
 ※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業

世界・日本のコンテンツ市場におけるデジタル/フィジカル別の割合

- 世界市場においても日本市場においても、フィジカル市場が減少する一方でデジタル市場の拡大が続く。



市場規模 <競合環境>

デジタル人材事業

会社名	株式会社クリーク・アンド・リバー社	シリコンスタジオ株式会社	株式会社コンフィデンス	当社
取扱サービスの特徴	・クリエイティブ人材（映像・WEB・ゲーム・広告・出版等）におけるエージェンシー事業（登録型派遣） ・専門分野（医療、法曹、会計士など）におけるエージェンシー事業	・クリエイティブ分野（映像・WEB・ゲーム）における人材事業（登録型派遣） ・ミドルウェア開発・販売 ・ネットワークインフラの構築、運用、保守・監視	・クリエイティブ分野（主にゲーム）における人材事業 ・Webメディアによる広告事業	・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・遊戯機器）における人材ソリューションサービス ・IT分野における人材ソリューションサービス
営業展開の特徴	・ゲーム業界以外に映像制作会社、WEB制作会社、TV局、大手広告代理店、医療、法曹界などへも展開	・フリーランスエンジニアの登録型派遣 ・人材紹介の「シリコンスタジオエージェント」を展開	・求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量の最大化を実現 ・分業化、標準化に基づき組織設計し、オペレーションは極力簡易化	社員によるスキル信用度の高さ（登録型とは違い、案件ニーズに対しスキルマッチするため、トラブルが少ない）
競合の状況	ゲーム業界において競合	ゲーム・WEB・IT業界において競合	ゲーム業界において競合	-
差別化要素	-	-	-	・登録型派遣ではない正社員人材が業務に従事する。 ・社員間コミュニケーション及び技術共有による多人数プロジェクトなどの対応可。
備考	本店：東京都 東証プライム上場	本店：東京都 東証グロス上場	本店：東京都 東証グロス上場	本店：東京都 東証グロス上場
売上高	41,799百万円	3,986百万円	4,425百万円	7,231百万円
売上総利益	15,406百万円	1,446百万円	1,528百万円	1,878百万円
営業利益	3,411百万円	△96百万円	745百万円	592百万円
経常利益	3,419百万円	△71百万円	737百万円	714百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,224百万円	△101百万円	530百万円	452百万円
1株当たり当期純利益	99円77銭	△35円48銭	118円19銭	82円61銭
自己資本当期純利益率	18.0%	△7.2%	46.5%	13.6%
総資産経常利益率	14.5%	△2.6%	37.0%	14.6%
売上高営業利益率	8.2%	△2.4%	16.8%	8.2%
総資産	19,930百万円	2,824百万円	2,437百万円	5,030百万円
純資産	12,238百万円	1,360百万円	1,655百万円	3,824百万円
自己資本比率	60.5%	48.2%	67.6%	70.0%
1株当たり純資産	540円83銭	475円95銭	359円80銭	641円14銭

・当社は正社員派遣を特徴としており、サービス品質の安定化と開発ノウハウ蓄積が大きな強み。
(注)各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績。

市場規模 <競合環境>

受託開発事業

会社名	株式会社ビーマップ	株式会社トーセ	ネクストウェア株式会社	当社
取扱サービスの特徴	鉄道など交通関連、位置情報(O2O)、画像配信事業展開。無線LAN設置を受託開発	家庭用ゲームソフト開発・制作請負で専業最大手。スマホゲームを開発	ケーブルテレビ伝送路管理システム、RPA製品販売を展開。また、コンサルティングによる付加価値を提供。	デジタルマーケティング関連の開発・運用、ゲームサービス開発を受託
営業展開の特徴	受託開発の対価のみでなく、企画、運用、ライセンス等の様々な付加価値を提供	業界随一の実績と国内最大級の開発体制のもと、企画から開発、運営に至るワンストップの開発サービスと様々な企業同士のコラボレーションビジネスを展開	ケーブルテレビ伝送路管理システムは、業界シェア国内No1となっております。	設計、開発から運用までを受託もしくはオンサイトで対応できるのが特徴。また、従来の業務的な堅いイメージのシステムに対してUI/UXの考え方を取り込んでわかりやすいIFを提供
競合の状況 差別化要素	O2Oの分野で競合 -	スマホゲーム開発の分野で競合 -	コンサルティング分野で競合 -	- ・エンタメ系開発実績を生かしたUI/UX要素に強いプロダクト開発 ・EPARK開発業務を通じて蓄積された大規模プラットフォーム開発・運営・保守ノウハウ
備考	本店：東京都 東証グロス上場	本店：京都府 東証スタンダード上場	本店：大阪市 東証スタンダード上場	本店：東京都 東証グロス上場
売上高	1,021百万円	5,960百万円	2,918百万円	7,231百万円
売上総利益	465百万円	1,177百万円	837百万円	1,878百万円
営業利益	△144百万円	266百万円	52百万円	592百万円
経常利益	△148百万円	284百万円	92百万円	714百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	△155百万円	148百万円	686百万円	452百万円
1株当たり当期純利益	△48円32銭	19円55銭	54円04銭	82円61銭
自己資本当期純利益率	△22.0%	2.5%	57.3%	13.6%
総資産経常利益率	△13.2%	4.0%	5.1%	14.6%
売上高営業利益率	△14.2%	4.5%	1.8%	8.2%
総資産	941百万円	7,087百万円	2,097百万円	5,030百万円
純資産	752百万円	6,046百万円	1,542百万円	3,824百万円
自己資本比率	65.0%	84.5%	73.5%	70.0%
1株当たり純資産	189円75銭	790円51銭	121円37銭	641円14銭

- ・当社はソリューション事業で蓄積したゲーム等の開発技術（UI/UX等）を受託開発事業に生かすことが可能。
- ・また、EPARKなど数千万人規模の大規模プラットフォーム開発・保守を通じて安定したシステム稼働提供力が強み。

(注)各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績。

3.競争力の源泉

競争力の源泉 <競争優位性>

デジタル人材事業

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…

スマートフォンの高機能化

開発費の増大

プレイヤーの相次ぐ参入

ゲームの魅力の維持・強化
⇒多大な運営費が必要

ユーザーの確保
⇒莫大な広告宣伝費が必要

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₂₀

競争力の源泉 <競争優位性>

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**

競争力の源泉 <競争優位性>

*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

デジタル人材事業

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

受託開発事業

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



競争力の源泉 <競争優位性>

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)

競争力の源泉 <競争優位性>

受託開発事業

EPARKなど主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守が強みです。
安定的な稼働実績を強みとして、ナショナルクライアントから直接受注し、
開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積しています。

当社グループ受託開発事業の強み



研究・開発段階から
お客様とサービスを
作り上げた実績



技術に裏打ちされた企
画力を元にご提案、事
業立ち上げ



豊富な実績を活かし
た最適なシステムへ
のご提案



お客様の課題に合わせ
多様なチーム組成可能
なネットワーク

- ・ビッグデータ分析での分析基盤の設計開発および分析、AIを活用したシステム開発
- ・リアルタイムコミュニケーションを実現する技術を活用した映像配信プラットフォーム開発
- ・遠隔地にある設備をデバイス上の操作でオペレーション支援システムの開発

競争力の源泉 <競争優位性>

コンテンツプロパティ事業

100タイトル超のゲームタイトルやキャラクターに関するIPを保有し、これらIPを利用したゲームサービスやライセンスサービスが強みです。「ラングリッサー」シリーズなどは30年を超えるロングセラーIPとなっており、長い期間に渡って収益を生み出すことが出来るIPを保有・活用できることは大きな強みです。



1980年代より家庭用ゲームにおいて100タイトル以上リリースし人気を博したゲームブランド「メサイヤ」に係るゲームタイトルの著作権を保有しております。ライセンスサービスをはじめ、スマートフォンアプリ配信、キャラクター事業などマルチユース展開を行っております。



▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューティングゲーム「超兄貴」シリーズ



▲シリーズ累計100万本超を誇る「ラングリッサー」シリーズ



▲累計60万人以上の会員を獲得し、「萌え+麻雀」の新ジャンルで人気を博した「桃色大戦ぱいろん」シリーズ



▲日本・中国を中心にアジア地域において大ヒットを記録しているスマホ版「ラングリッサー」

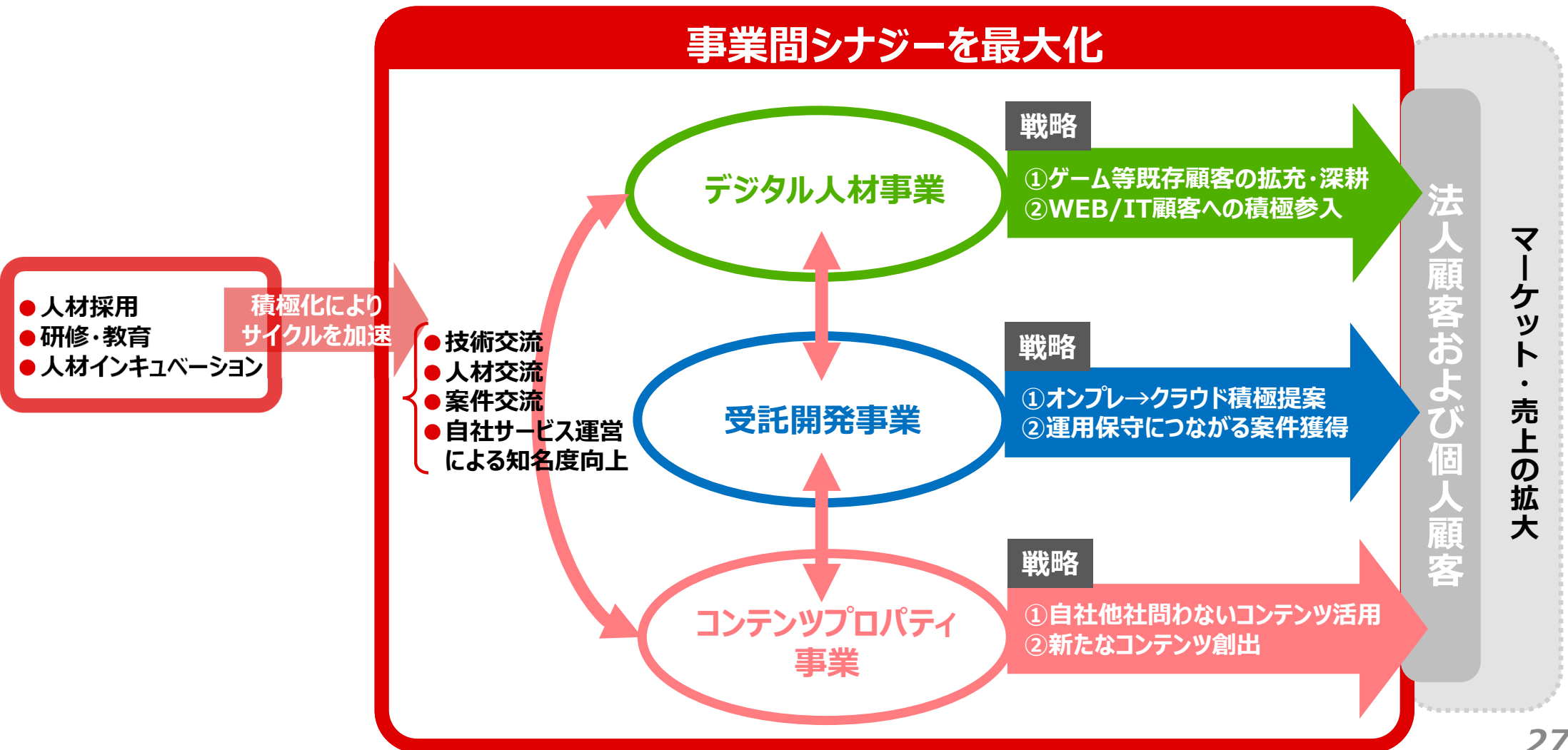


▲PS4用ソフトとして2015年12月発売の「重装機兵」シリーズ

4.事業計画

成長戦略

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、営業利益率20%超、
プライム市場への移行を中期目標とします

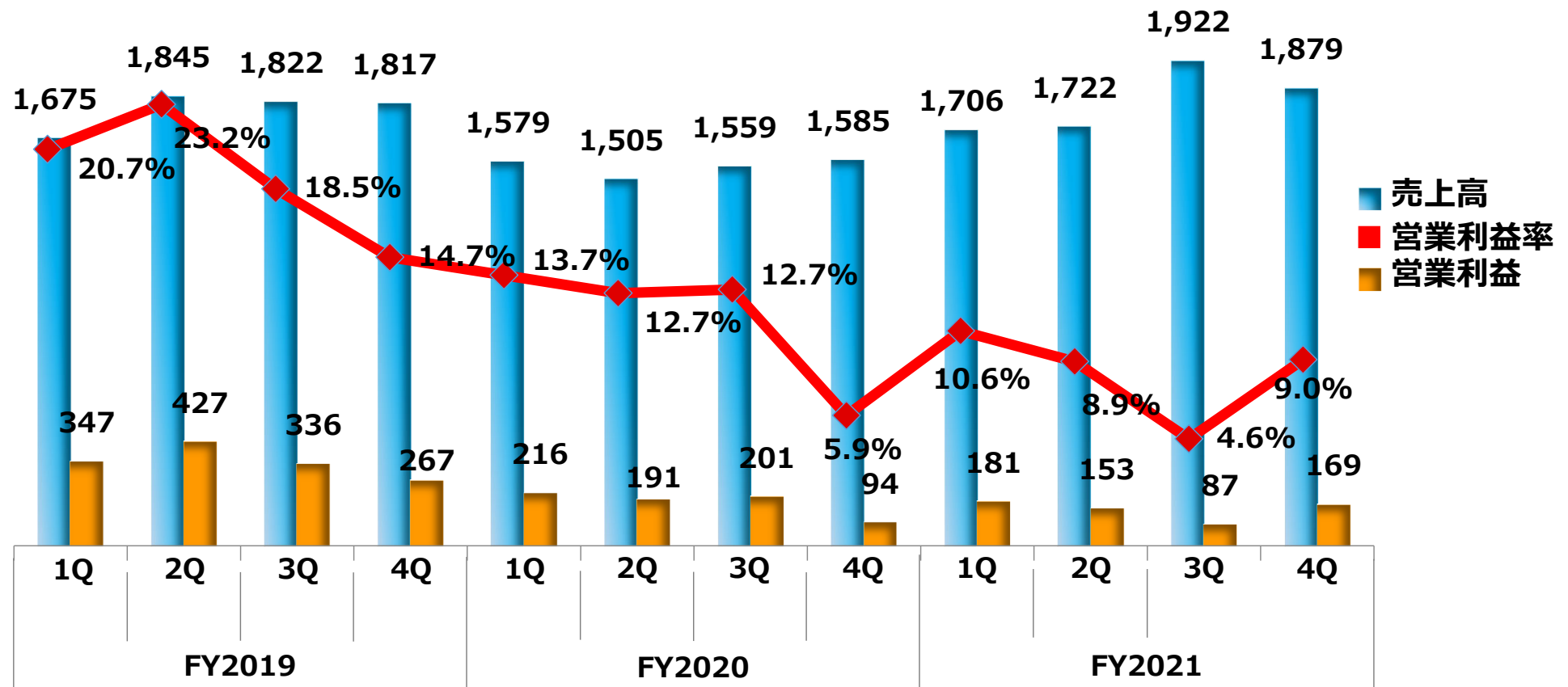


成長戦略

連結売上高・営業利益・営業利益率推移

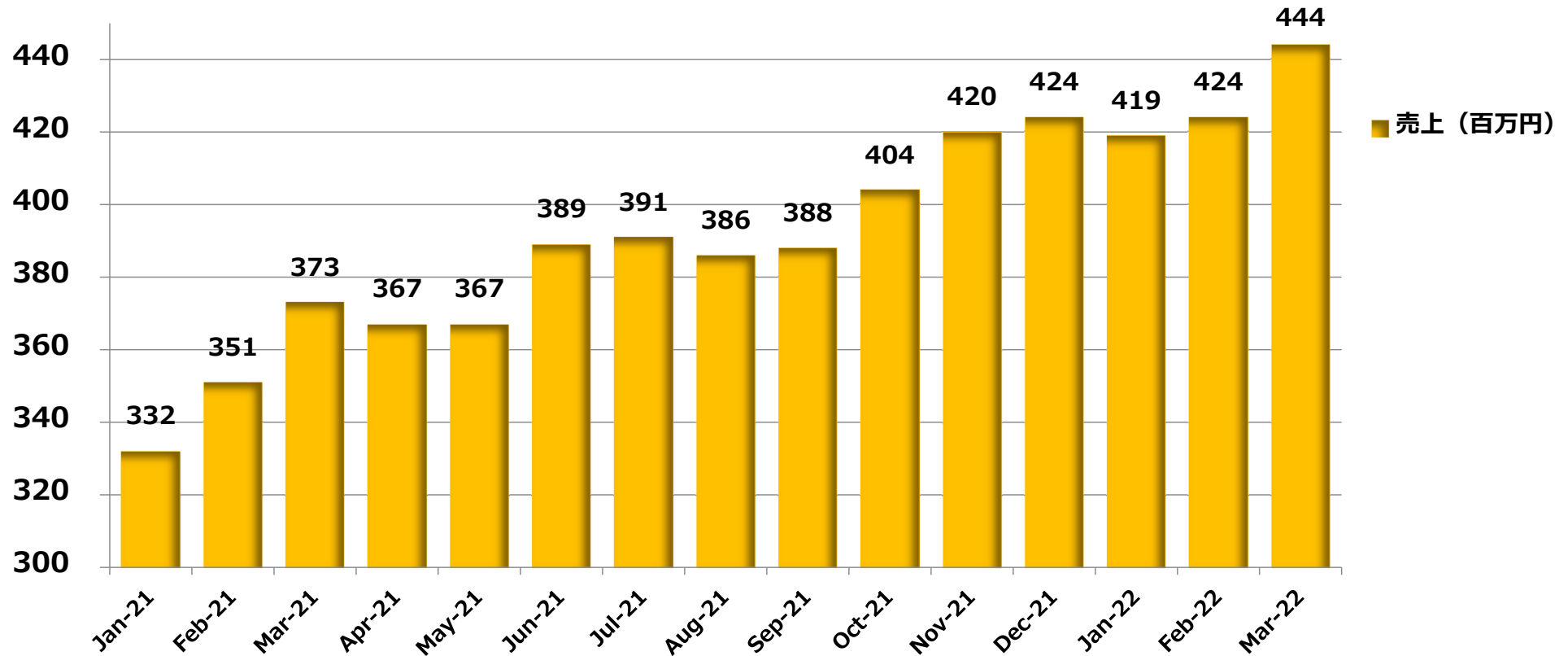
- ・ 基幹事業であるデジタル人材事業を堅調に成長させることで、足元の業績安定化を図りつつ、デジタル人材事業で培った開発ノウハウを受託開発事業へ展開、案件規模に応じてデジタル人材事業と受託開発事業のクロスセールスを行うことで業容の拡大を目指す。
- ・ コンテンツプロパティ事業は利益率が高いものの、収益の安定化には課題があるため、パイプライン拡充などの取り組みも行っていく。

(単位：百万円)



成長戦略

デジタル人材事業 月次売上推移



- ・ 2021年3月期はコロナ禍の影響もあり、稼働率に影響が発生したが、現在は順調に回復
- ・ 2022年3月期は、期中において月次売上高を400百万円超を達成
- ・ 2021年8月より、技術人材の獲得を強化し、事業拡大を目的として採用に係るWEBサービス（フリーランス向けエージェントサービス）の立ち上げ、当社グループ及びデジタル人材事業の認知度向上を図るためにTV-CM、動画広告等を活用した広告宣伝を投下。

※上記月次売上推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれております。

成長戦略

デジタル人材事業の認知度UPを狙い、TV-CMを投下



2021/8/14～関東地域を中心に、当社サービスを分かりやすく伝えるテレビCM及び動画広告（Youtube）を一斉配信。また、TV-CM、動画広告を起点に潜在顧客企業、求職者などを専用WEBサイトへ誘導し、新たな顧客の取り込みと優秀な人材の確保を目指します。

成長戦略

人材調達の新たな施策としてフリーランス向けエージェントサービスを開始

extreme freelance エクストリームフリーランス

案件検索 サービスについて ご利用の流れ お役立ち情報 お気に入り

フリーランスデジタル人材の総合エージェント
信頼と実績のサポート体制!

無料会員登録はこちら

平均年収 802万円

年間案件稼働数 5951件

リモート率 71.3%

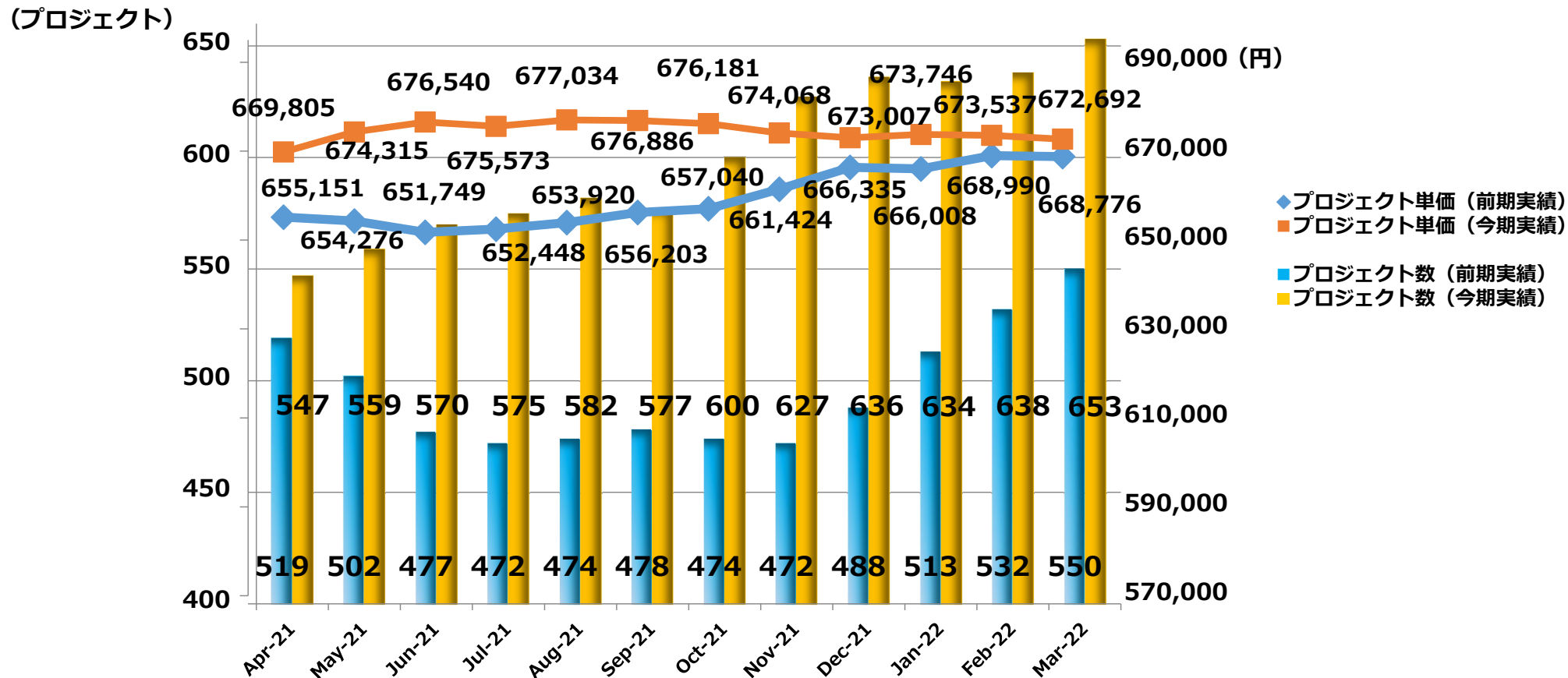
無料会員登録



サービス名称：エクストリームフリーランス
サービス内容：フリーランスエンジニア・クリエイター向け案件紹介サービス
サービス開始日：2021年8月6日（金）
サービスURL：<https://www.extreme-freelance.jp/>

成長戦略

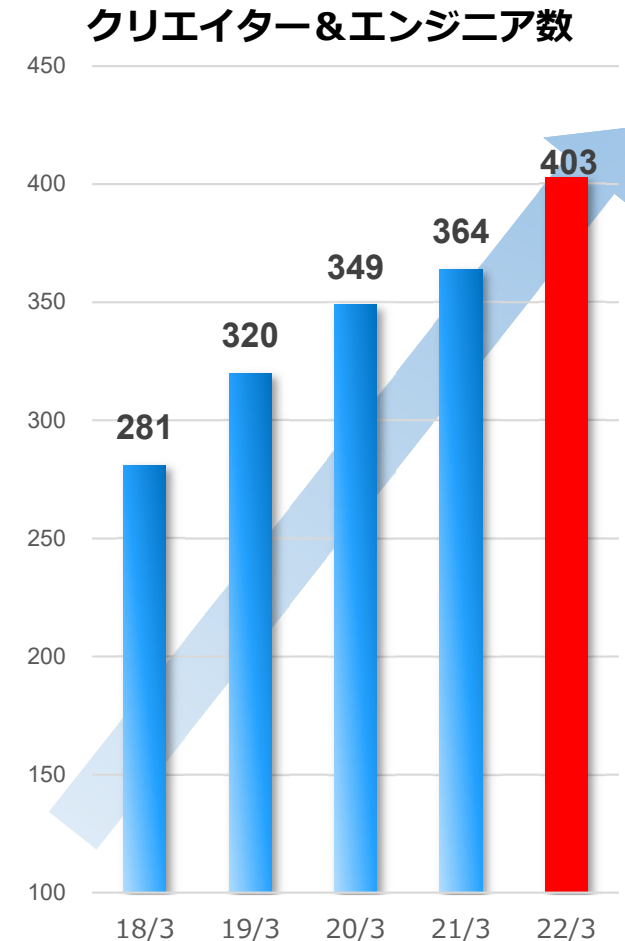
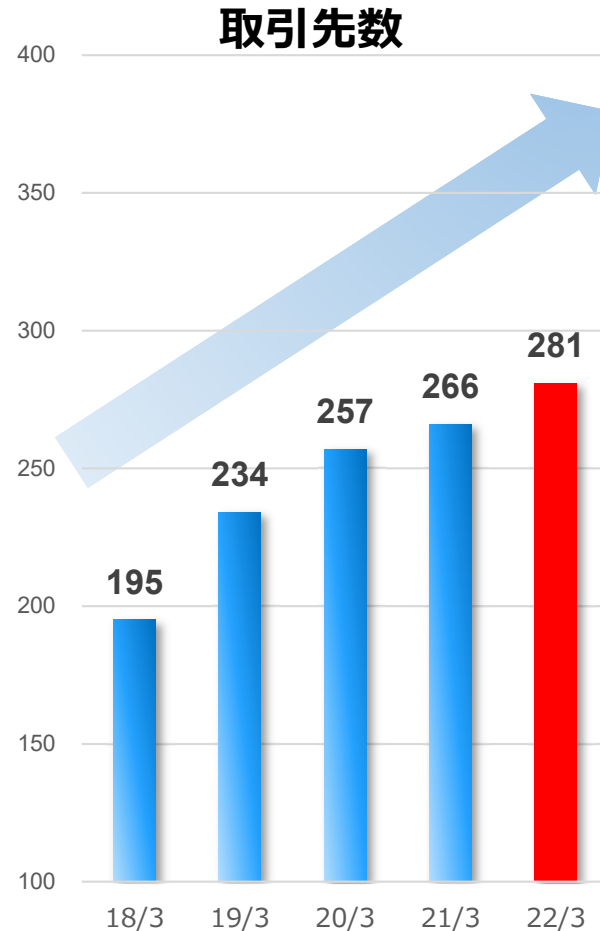
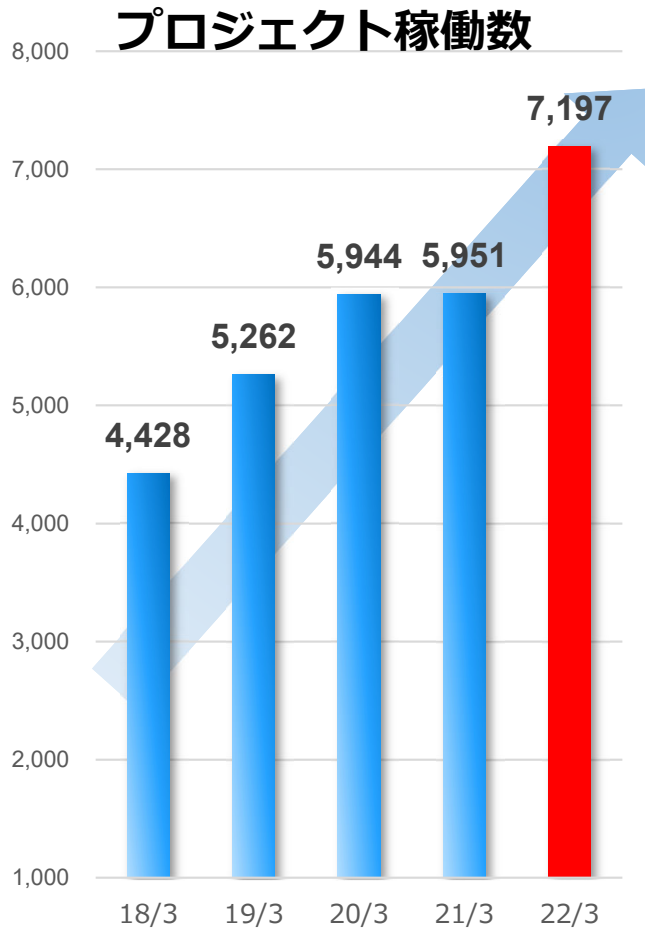
デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績



- ・技術人材需要の高さから稼働単価は会社想定より高い水準で推移。
- ・当面このような状況が継続することが予想されることから、最適な顧客戦略を引き続き実施するとともに、顧客の要望する技術ソリューションに合致した人材提案を行うことで、稼働単価の安定化を図る。
- ・プロジェクト稼働数については、社員数（採用数）が最重要指標となるため、会社PRなど知名度アップ施策なども効果的に行うことにより、安定採用を目指す。

成長戦略

デジタル人材事業 主要KPI



22/3期については、プロジェクト稼働数は年次15%増の目標に対して、20.9%と目標達成。
 取引先数（WEB/IT系顧客）については、「帝人」「エムスリー」などの大口顧客獲得を達成。
 23/3期以降も、プロジェクト稼働数は年次15%増、取引先数はWEB/IT系顧客増を目指す。

※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

成長戦略

顧客ニーズに対して多種多様な技術ソリューションを提供できるデジタル人材をエンタメ～WEB～IT業界などマルチプルに提供することでビジネス領域の拡大を目指す

当社
(デジタル人材事業)

派遣
または
請負契約

顧客企業

エンターテインメント系 (売上比率48.9%)

スマートフォン
アプリ
(77.5%)

遊技機器
(2.3%)

家庭用ゲーム
(10.5%)

オンラインゲーム
(7.1%)

業務用ゲーム他
(2.6%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 51.1%)

IT
(41.6%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(58.4%)

WEBサイト・ネット広告・放送・総合
サービスメディア等

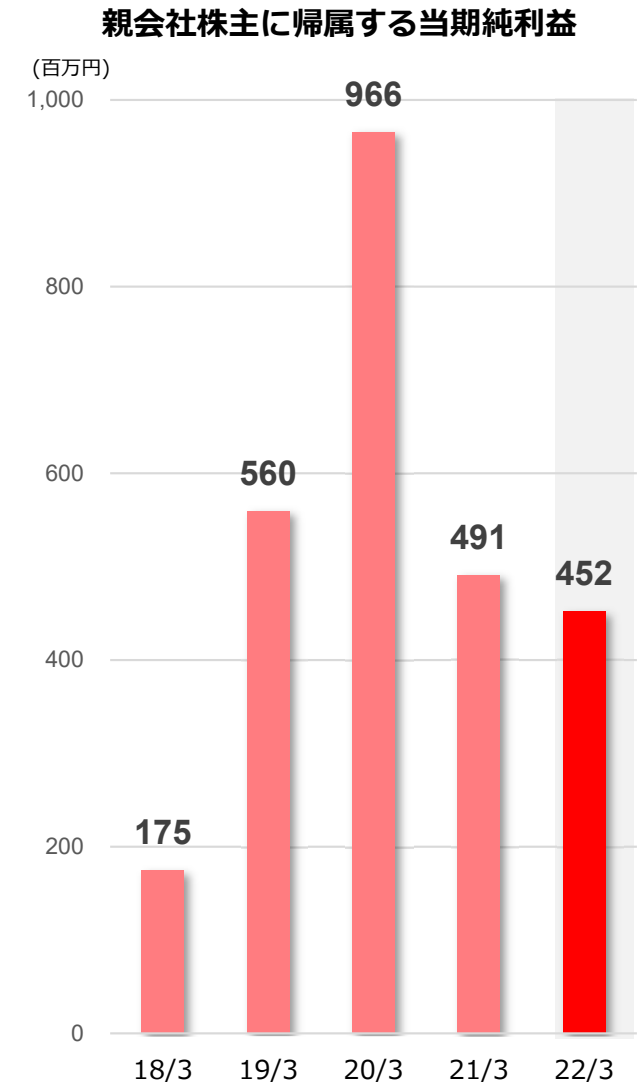
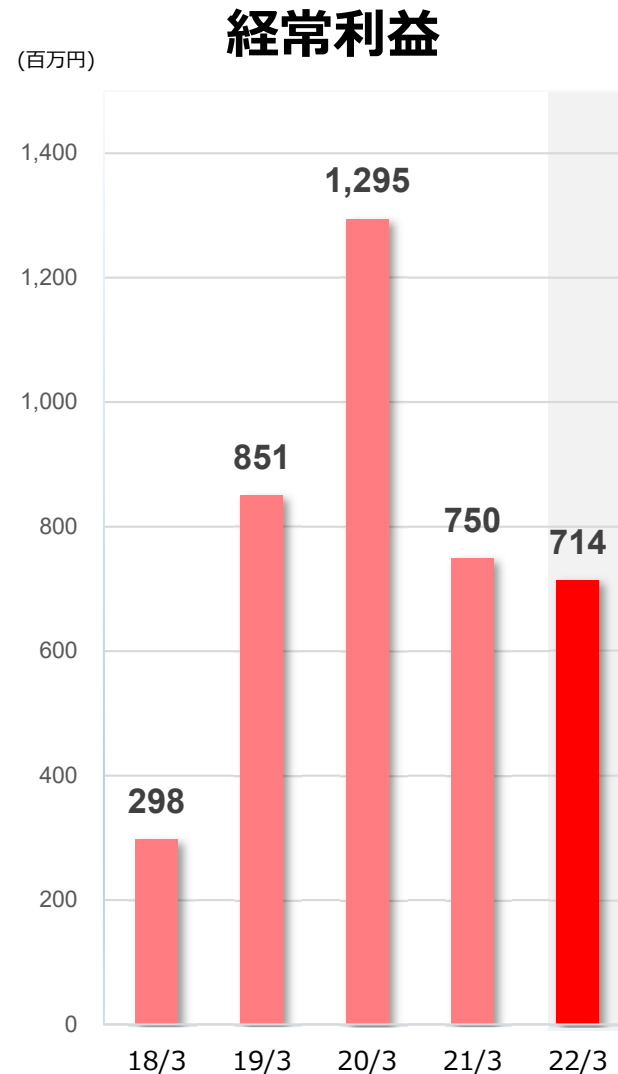
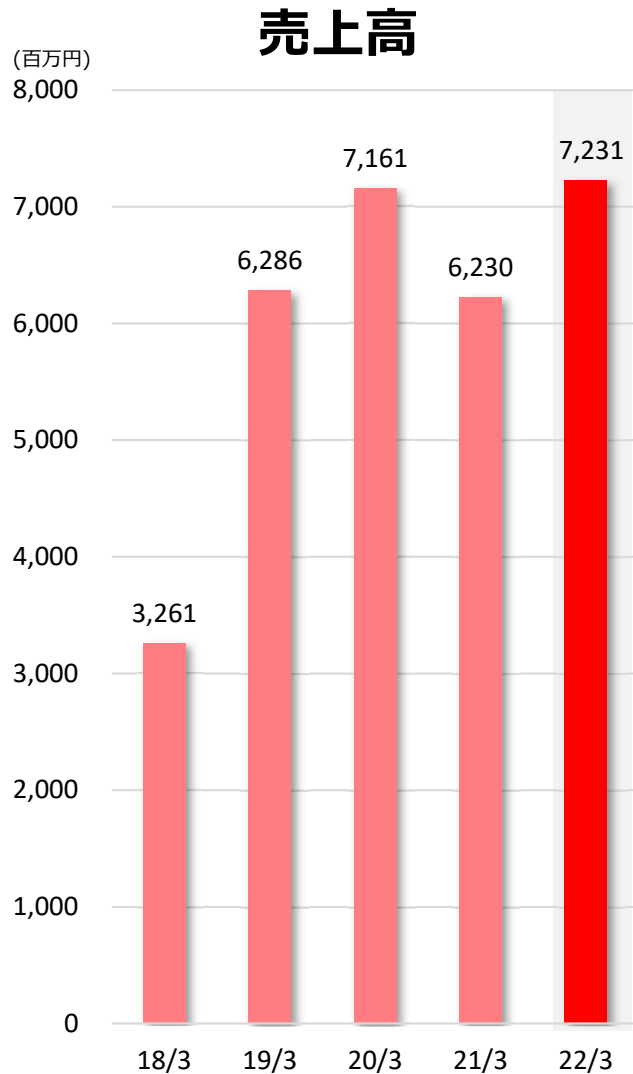
成長戦略

顧客分布の推移

	FY21 4Q	FY20 4Q	FY19 4Q
エンタメ系顧客	50.6%	55.8%	51.0%
スマートフォンアプリ	77.8%	74.1%	81.4%
家庭用ゲーム	10.4%	11.0%	9.8%
オンラインゲーム	7.7%	10.1%	7.4%
遊技機器	1.8%	0%	1.0%
業務用ゲーム他	2.3%	4.8%	0.4%
非エンタメ系顧客	49.4%	44.2%	49.0%
IT	41.5%	45.4%	53.9%
WEB	58.5%	54.6%	46.1%

- デジタル人材事業立ち上げ～数年の顧客分布は、ほぼエンタメ系顧客であったが、ゲーム等の開発で培った技術力は、スマホ普及・アプリ化の加速などにより、WEB/IT業界などにも活用できるようになった。
- 中長期的にはゲーム等のエンタメ開発で培った**視覚表現力、演出力などのクリエイティブな開発スキルをセールスポイントとして、市場規模が大きいネットビジネス・WEBサービス事業者などへ応用的に展開させ、事業規模を拡大させていく方針。**

成長戦略（業績推移）



・成長戦略の進捗は、売上高、営業利益の実績にてお示しする方針です。

成長戦略 (デジタル人材事業)

IT人材枯渇問題は日本産業界における喫緊課題
本課題を解決するために当社サービスを通じて社会貢献を図ります

<2> IT人材動向の将来予測

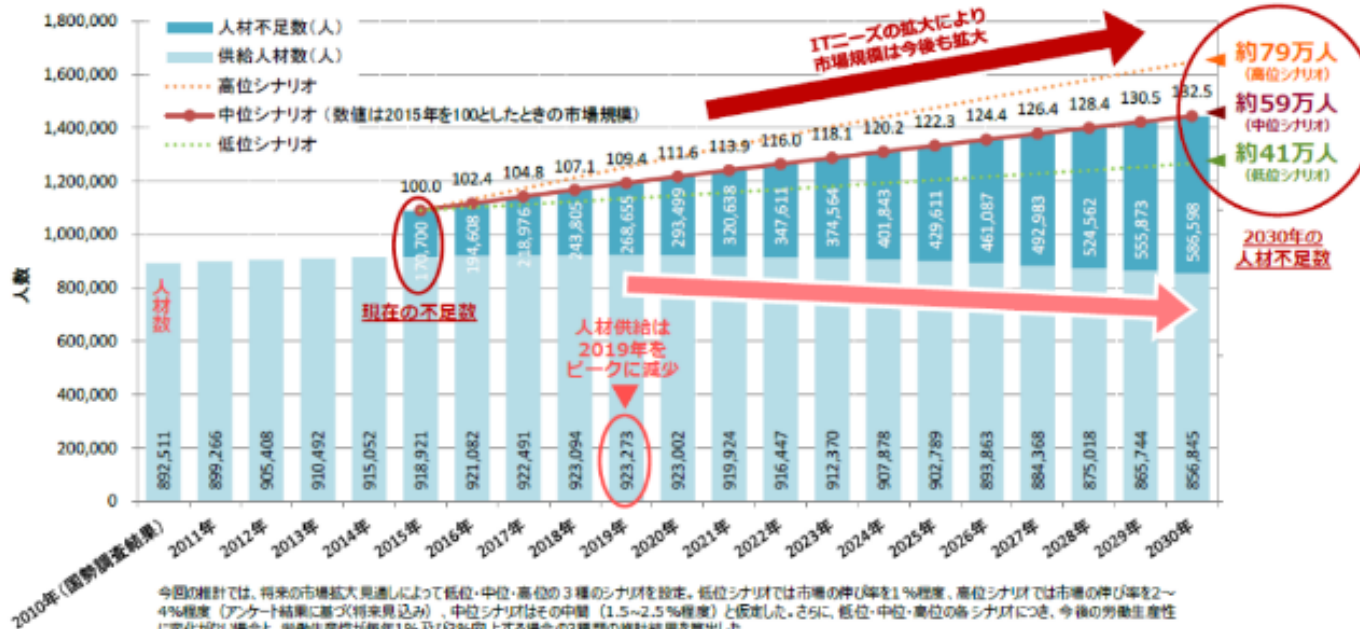
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- IT関連産業の産業人口に関する将来推計（マクロ推計）の一環として、人材の不足状況や今後の見通しに関するアンケート調査結果に基づき、現在及び将来の人材不足数に関する推計も実施。
- マクロ推計によれば、**2015年時点で約17万人のIT人材が不足している**という結果になった。さらに、前頁で示されたとおり、今後IT人材の供給力が低下するにもかかわらず、ITニーズの拡大によってIT市場は今後も拡大が続くことが見込まれるため、IT人材不足は今後ますます深刻化し、**2030年には、(中位シナリオの場合で)約59万人程度まで人材の不足規模が拡大する**との推計結果が得られた。

2 今後のIT人材の不足規模

IT人材の不足規模に関する予測

- 2015年の人材不足規模：約17万人
- 2030年の人材不足規模：約59万人 (中位シナリオ)
- ⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



2019年4月23日の日本経済新聞報道にもあったとおり、**今後10年間でIT人材は最大79万人が不足する見通し**

(出典:経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」)

↓
人材の獲得競争はもとより、IT業務に従事する技術者のアサインも困難になることが想定される。

↓
ゲームなどのエンタメはもとより、今後ますますビジュアル化が進んだソフトウェアが生活に浸透し、IoT、フィンテック、デジタルサイネージ、先端医療、自動運転、電子商取引の開発ソリューション需要が着実に見込まれる。

↓
事業会社におけるIT人材不足をどのようにして解決して行くのか？

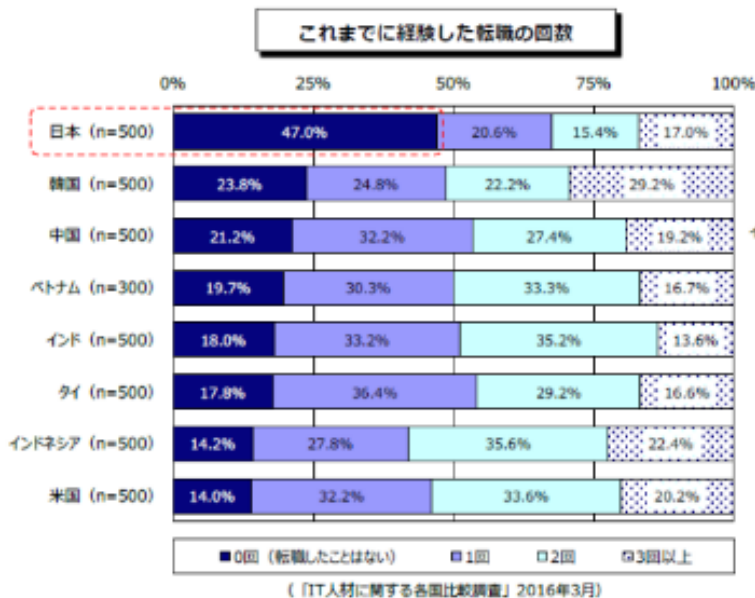
↓
採用はますます困難な局面に

成長戦略 (デジタル人材事業)

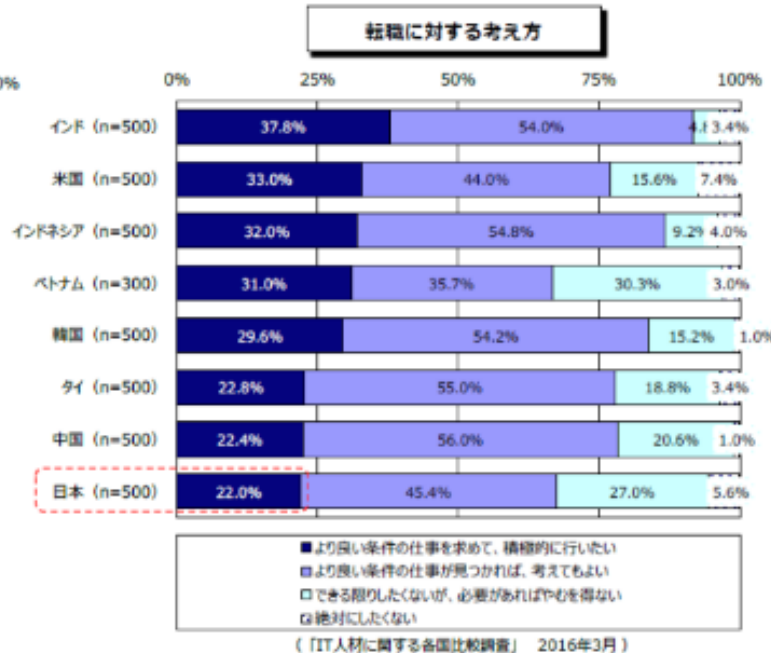
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた課題

② 人材の流動性の向上

- より多様なIT人材をこれまで以上に活用したとしても、我が国の労働人口全体が減少するという長期的なトレンドの中では、将来的にIT人材の不足が続く可能性が高い。そのため、これまで以上に多様なIT人材を活用した上で、さらに**産業全体として、限られた人材リソースの高付加価値領域への戦略的な配置を実現することが重要となる。**
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ても、**日本のIT人材は際立って転職経験が少ない (=人材の流動性が低い)**ことが読み取れる。
- その実現のためには、今後、高付加価値を生み出すことが期待される先端分野におけるIT人材の育成・確保に重点的に取り組むとともに、**IT人材の最適配置を実現するための、人材の流動性の向上策も必要である**と考えられる。



▲ 日本のIT人材は、約半数が「転職したことはない」と回答。諸外国と比較すると、人材の流動性が低い状況にある。



▲ 日本のIT人材の転職に対する考え方は、最も保守的。

経産省レポートにもある通り、IT人材の不足傾向は避けられない見通し

↓
 今後はIT人材の育成はもとより、IT人材の流動性の向上策も必要との警鐘が出されている。

↓
 IT人材の流動性とは？

↓
 即ち、社員にとらわれない流動的なIT人材の活用（派遣・業務委託・フリーランスなど）がますます進む。

↓
 当社の事業は、これらの課題を解決するソリューションを提供する。

↓
 即ち、当社事業に対する需要は今後も安定的に成長する見通しであると考えられ、技術人材の確保が当社事業の成長を握る大きなカギとなる。

成長戦略（デジタル人材事業）

<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

③個人のスキルアップ支援の強化

- より多様なIT人材の活躍を促進し、流動性を高めてIT人材の最適配置を実現するとともに、個々のIT人材の生産性を高めることも重要である。
- 我が国の産業全体におけるIT利活用の高度化とともに、IT関連産業に期待される役割や能力も高度化しているが、それに伴って、IT関連産業内の個々のIT人材に対して求められるスキルや能力も高度かつ広範なものとなりつつある。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ると、日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低いほか、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低いという結果となっている。
- このような状況において、個々のIT人材に対する十分な教育・研修の機会を、企業が自社だけで提供することは、もはや難しくなっている。IT人材個人は企業が提供する機会・手段を十分に活用するだけでなく、自ら積極的に学習の機会・手段を模索し、活用することが重要となっている。

人材の確保を継続的に行うには？

↓
技術人材に高いモチベーションを提供する

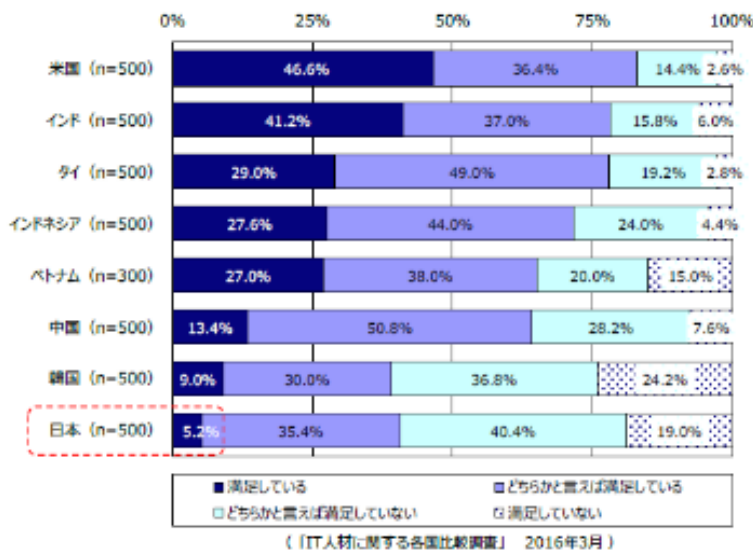
↓
モチベーションとは？

↓
技術者個人の立場に立ち、個人として求められるスキルや能力の取得に企業として教育・研修システムを提供し、社員がスキルアップできる環境を常に準備すること。

↓
社内教育・研修システムは当然のこと、当社のビジネスモデル（顧客先常駐）は、現場習得型スキルアップが可能。

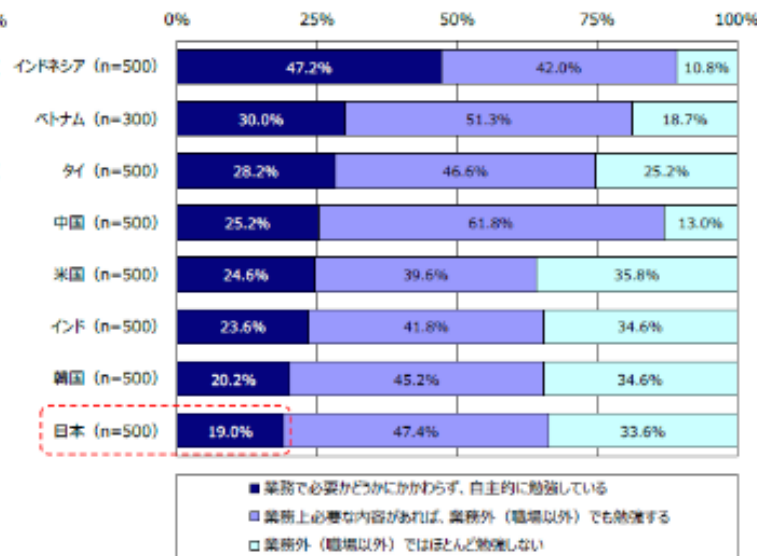
↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度



▲日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低く、「満足している」「どちらかと言えば満足している」の合計が半数を下回っている。

自らの自己研鑽の程度



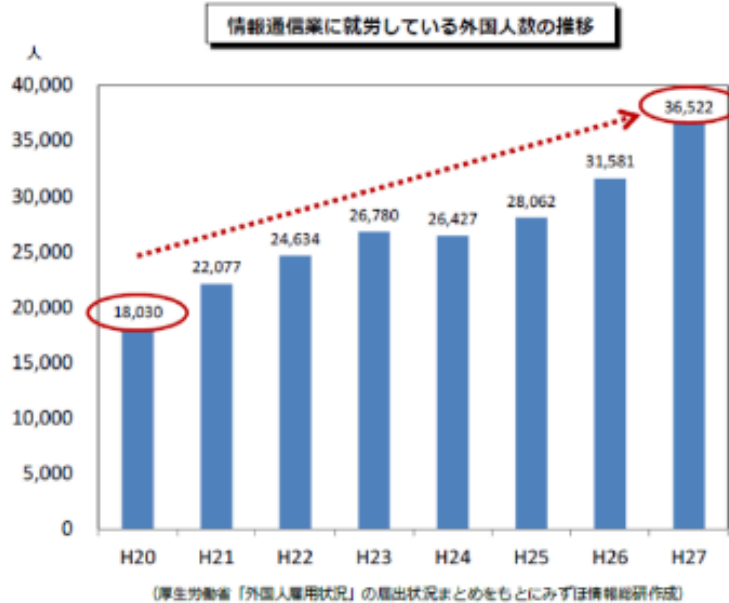
▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

成長戦略 (デジタル人材事業)

<6> 多様な人材の活用に向けて

外国籍IT人材の活用に関する課題①

- 国内の人口が減少し、国内のみではIT人材の供給力強化が難しい状況において、今後、十分なIT人材の獲得を図るための方策の一つとして、**外国人材(本調査では「外国籍IT人材」という。)**の獲得や活用について検討することは重要である。
- 左下図のとおり、平成20年(2008年)から平成27年(2015年)の7年間で情報通信業に就労している外国人数は約2倍に拡大しており、外国籍IT人材はIT関連産業において、より一層存在感を強めている。
- 右下図の調査結果によれば、外国籍IT人材の活用に関する課題として、制度や環境の未整備よりも**マネジメントの難しさ**を挙げる声が多い。



▲ 情報通信業で就労する外国人は7年間で約2倍に



▲ 外国籍IT人材に関する課題として、制度や環境の未整備より、「マネジメントが難しい」が多くなっている。

2019年4月1日施行「改正出入国管理法」により、人材不足が深刻な14業種を対象に、一定の技能と日本語能力のある外国人に日本での就労が認められ、単純労働での外国籍人材活用に門戸が開かれた。

↓
初年度となる2019年度は最大で4万7,550人、5年間で約34万5,000人の外国人労働者の受け入れを見込んでいる。

↓
国内IT業界においても外国人技術者は一定程度存在するが、在留資格取得などのハードルがあることから、積極的な活用であるとは言えない状況である。

↓
当社では、**外国籍人材活用の門戸が更に広がると見て、ベトナムオフショア事業の要として、株式会社エクストラボを立ち上げ、来るべきIT人材不足に国内からの採用だけではなく、成長著しいアジア諸国と連携することでスピーディーに展開していく。**

成長戦略（デジタル人材事業）

具体的な成長戦略

人材戦略

IT人材流動化に対応する採用強化

- ・コンテンツプロパティ事業など自社プロダクトを通じた採用
- ・フリーランス人材などの活用
- ・採用部門、採用活動への積極投資
- ・社員ケア、サポートシステムによる定着率向上

教育・研修制度の拡充による 人材力強化

- ・当社独自の研修システムによる人材力の相対的強化
 - ・バディシステムの活用（※）
- ※顧客先にて先輩社員が後輩社員をケア

外国人技術者の活用

- ・ベトナム人材の将来的な活用
- ・日本からベトナムへの技術支援制度の構築

顧客戦略

エンタメ系既存顧客の深堀り

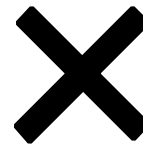
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

WEB業界など対象顧客の多様化

- ・ゲーム開発で培った技術（UI/UX）を他業界へ展開
- ・WEBサービスのアプリ化に伴う開発需要の取り込み
- ・単純派遣ではない、企画提案型開発ソリューションの提供

提供サービス（職種）の多様化

- ・開発工程だけではなく、プロモーション、データサイエンティスト、デバッグなど周辺業務の提供
- ・進出する業界によっては、更に専門性の高い職種への展開



成長戦略（受託開発事業）

具体的な成長戦略

- ・ EPARKなど主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守実績を踏まえ、ナショナルクライアントから直接案件を受注し、開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積していくことで業容拡大を目指します。
- ・ 大規模プラットフォームをメインとしたソリューション提供は、運用型サービスがセットとなるケースが多く、新規受注～保守・運用開発～追加開発と安定的な受注が獲得できるサービスラインを構築します。

一般的な
受託開発モデル

新規案件

- ・ 受注の蓋然性リスク
- ・ 見積誤りリスク
- ・ 追加工数発生リスク



利益確保の蓋然性にリスク

当社の目指す
受託開発モデル

新規案件

- ・ 受注の蓋然性リスク
- ・ 見積誤りリスク
- ・ 追加工数発生リスク

保守・運用案件

- ・ 年間契約など継続性が高い
- ・ 障害等の発生がなければ高い利益率を確保できる

追加開発案件

- ・ 構築済システムがベースとなるため工数見積・開発要件の不透明リスクが少ない



新規案件で利益確保できなくても保守・運用～追加開発案件で利益確保

成長戦略（コンテンツプロパティ事業）

具体的な成長戦略

- ・ 100タイトル超のゲームタイトルやキャラクターに関するIPをベースに、ゲームサービスやライセンスサービスなど収益源をマルチに展開し、利益率の高いプロジェクトを積み上げていきます。
- ・ また、他社IPとの相互連携、事業提携なども視野に入れ、知的財産活用機会を積極的に広げていきます。
- ・ なお、本事業は、事業環境・景気動向などによって業績のボラリティが大きいいため、状況に応じた事業戦略を立案しスピーディに実行していく方針です。

【ゲームサービス】



▲日本・中国を中心に大ヒットを記録しているスマホ版「ラングリッサー」



▲のべ100タイトル超のゲームタイトルを保有するメサイヤゲームス

自社運営・販売

プラットフォーム配信

ライセンスアウト

【ライセンスサービス】



▲ラングリッサーモバイル公式アートブック



▲女性にも人気のロングセラー「うみにん」



▲200体以上の萌えキャラが人気の「桃色大戦ばいろん」

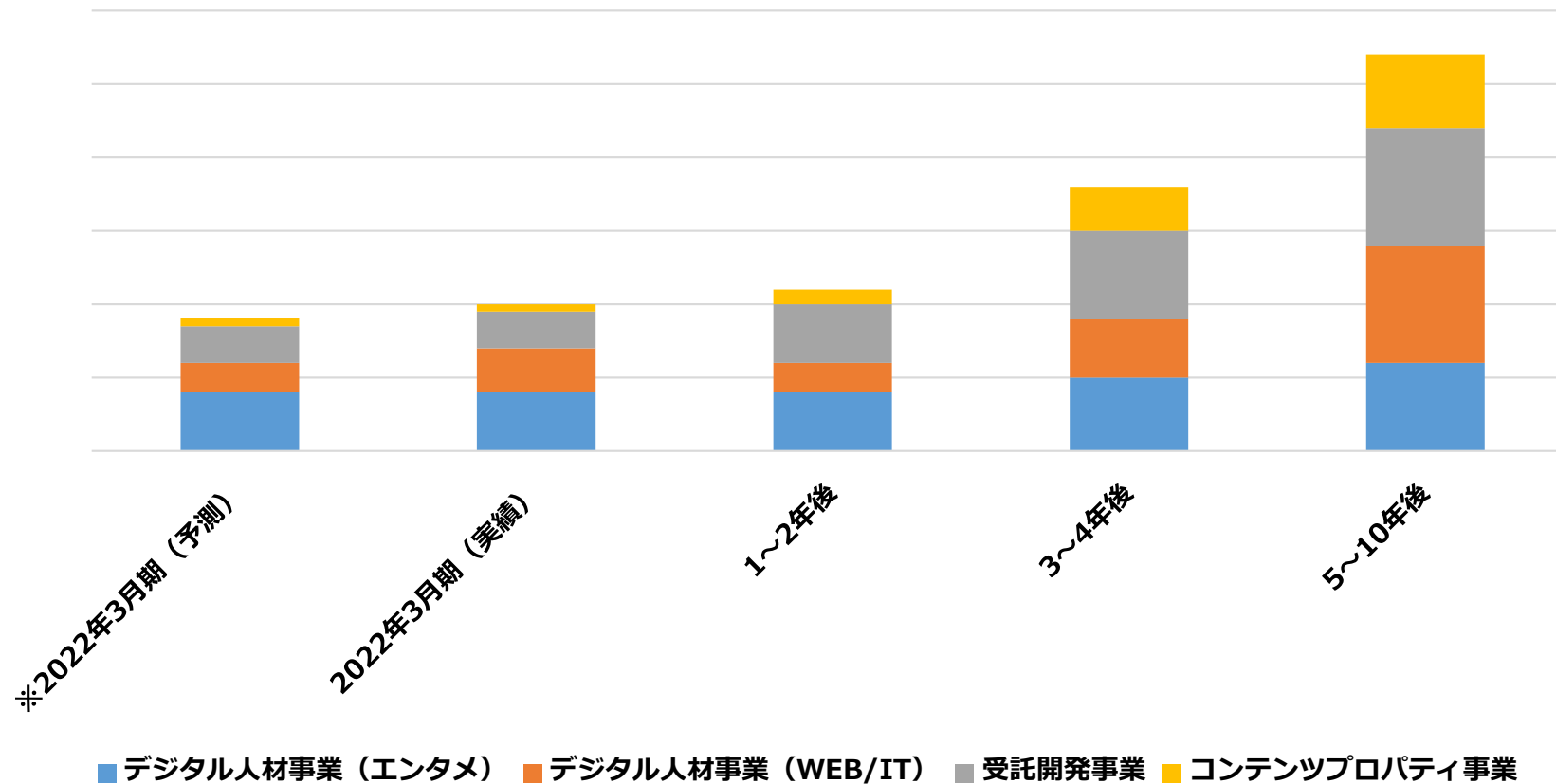
フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

成長戦略（成長イメージ）

- ・ 基盤事業である「デジタル人材事業」を堅実に成長させるとともに、顧客基盤を強化。
→2022年3月期は、WEB系顧客に対する売上が増加。
- ・ 広げた顧客基盤を活用し「受託開発事業」へ展開、売上規模を拡大。また、子会社オフショアも活用し、「受託開発事業」の利益率を向上。
→2022年3月期は、前期より赤字幅が縮小（△121百万円→△52百万円）
- ・ 「デジタル人材事業」「受託開発事業」で培った企画・開発ノウハウを「コンテンツプロパティ事業」へ展開。新しい収益源確保を目指す。
→2022年3月期実績において、ゲーム開発に係る受託開発実績あり。この実績をベースに今後のコンテンツプロパティ事業への展開を検討中。



※2021/9/13開示本資料における「現在」を示しております。

5. リスク情報

リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
デジタル人材事業 受託開発事業 コンテンツプロパティ事業	新型コロナウイルス感染症の拡大により、当社グループの予想を超えて感染拡大の影響が長期化することによる資金流出に伴う財政状態悪化の恐れ	小/不明	中	調達・借入等による手元資金の確保
デジタル人材事業	エンジニア確保が計画通り進まないことにより事業成長が阻害される恐れ	中/中長期	大	効率的な採用活動、離職防止施策、会社知名度向上等
デジタル人材事業	経済状況の変化等に伴い、顧客情勢が変化し、労働力に対する需要の減少などが発生した場合、エンジニア派遣者数や稼働率の低下する恐れ	中/中長期	大	取引先顧客数の拡大、サービス提供先業種の拡充等
デジタル人材事業	労働者派遣法、労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準などの改変による派遣事業に関するビジネスモデルが阻害される恐れ	中/中長期	大	制度改正のモニタリングと業界団体等を通じた関連省庁へのパブコメ・委員会参加など
受託開発事業	受注計画通りに営業活動が進捗せず、失注や顧客の事情により契約が途中終了するなどの恐れ	中/中長期	大	受注計画に基づいた営業活動の進捗モニタリング及び顧客開拓の多角化
受託開発事業	期日までに顧客に対して作業を完了・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生する恐れ	中/中長期	大	開発状況の定期的なモニタリング及び開発体制の随時見直し、入替え

リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
受託開発事業	保守開発案件における365日24時間サービス提供案件において、サーバダウンや通信ネットワーク機器の故障及び自然災害や火災・事故等によるシステム障害発生への恐れ	小/不明	中	サーバ負荷分散、各種セキュリティ対策、稼働状況の定期的なモニタリング、異常発生時の対応方法の手順化など
受託開発事業	瑕疵担保責任発生への恐れ	中/中長期	大	開発部門・外部業者による納品前検品、動作確認等の不具合検査の徹底
コンテンツプロパティ事業	ゲームタイトル、キャラクター等の知的財産について、第三者の権利が成立した場合、また、認識していない権利がすでに成立している場合、第三者より損害賠償及び使用差止め等の訴えを起こされる恐れ	小/不明	中	当社グループ及び外部へのパテント等の調査委託、各許諾地域における商標登録、意匠登録等の徹底
コンテンツプロパティ事業	新規コンテンツの創出において、開発の遅延、停滞などによる追加的な支出の発生、あるいは計画通りに収益が確保できない場合においては、投資が回収できず、減損損失等が発生する恐れ	小/不明	中	財務状況を勘案した投資計画策定及び開発経過の定期的なモニタリング、適切なタイミングでの投資継続の意思決定等

extreme

デジタルクリエイタープロダクション宣言

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、
2023年6月を予定しております。**

＜本資料の取り扱いについて＞

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。