



**2023年3月期
(第1四半期)**

決算説明資料

2022年8月12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 FY2022 第1四半期決算概要

3 FY2022 通期見通し

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5番31号 |
| 代表者 | 代表取締役社長CEO 佐藤 昌平 |
| 資本金 | 419百万円 |
| 従業員数 | 連結594名 単体421名※2022年6月末現在 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・ゲーム、スマホアプリ、IT、WEB系ソフトウェア顧客常駐型開発・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発・ゲームライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業 |
| グループ会社 | 株式会社エクストラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、株式会社Dragami Games、株式会社EPARKテクノロジーズ、株式会社EPARKペットライフ、株式会社ネクストン |

【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



持分法適用会社

持分法適用会社

extreme

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



extreme
vietnam

DRAGAMI
GAMES

EPARK
EPARK テクノロジーズ

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社エクストラボ |
| 所在地 | 東京都豊島区西池袋1-11-1 |
| 事業概要 | 主にベトナム子会社と連携し、受託開発事業におけるオフショア開発拠点として、品質の高い技術サービスを適切な価格で提供。また、クライアントの要望に応じ、柔軟な開発体制を構築する「ラボ型サービス」も展開。 |

受託開発事業

| | |
|------|---|
| 会社名 | EXTREME VIETNAM Co., LTD. |
| 所在地 | ベトナム国ハノイ市 |
| 事業概要 | 日本人技術者の他、開発、安定運用の実績が豊富な現地技術者含め、約150名が在籍。主に日本からの法人顧客による受託開発業務を高品質・低価格で提供 |

受託開発事業

| | |
|------|--|
| 会社名 | 株式会社Dragami Games |
| 所在地 | 東京都品川区東五反田1-2-33 |
| 事業概要 | 主に家庭用ゲームソフトの企画・開発・販売を行う。世界的なヒット作となったゾンビアクションゲーム「LOLLIPOP CHAINSAW」はじめ、多数のヒット作を保有。2022年6月「角川ゲームス」より吸収分割承継を受け誕生。 |

コンテンツプロパティ事業

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社EPARKテクノロジーズ |
| 所在地 | 東京都豊島区東池袋3-22-17 |
| 事業概要 | WebやIoT技術とAR/VR、AI（機械学習）など最新のデジタルテクノロジーを活用し、DX（デジタルトランスフォーメーション）サービスの企画立案、データの検証、PoC、開発、運用まで一貫通費で提供 |

受託開発事業

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

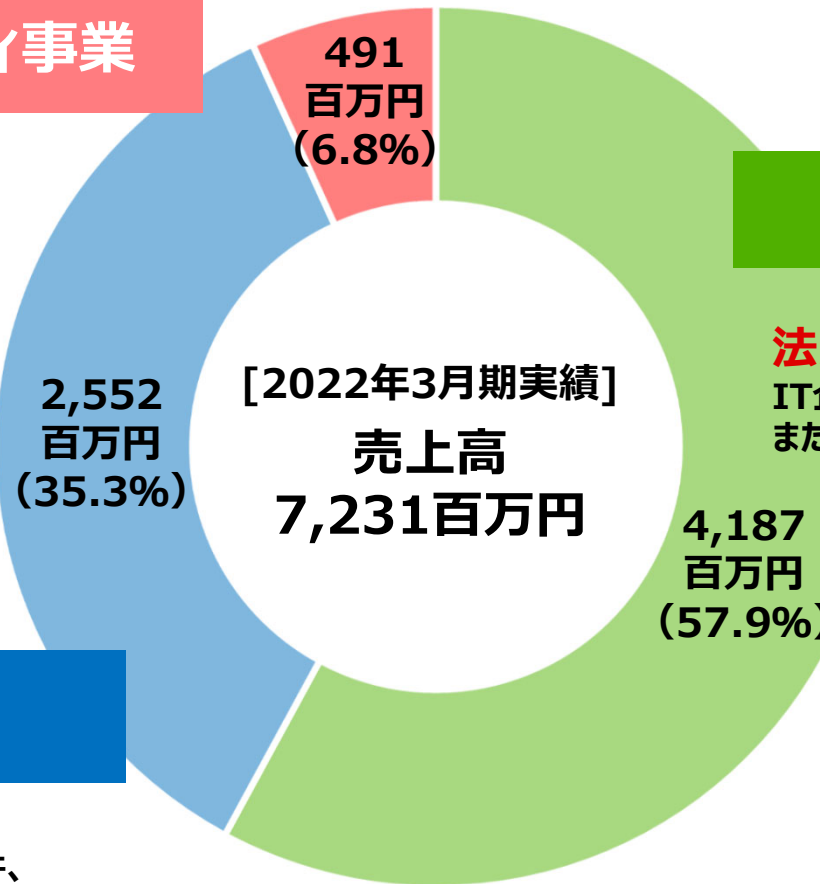
コンテンツプロパティ事業

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

2.FY2022 第1四半期決算概要

FY2022 第1四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・デジタル人材事業、売上高・営業利益とも前年四半期を上回る。前四半期比では営業利益が伸長。
- ・受託開発事業、ベトナム事業に課題残すもセグメントでは営業利益を確保。
- ・コンテンツプロパティ事業、「ラングリッサー」のロイヤルティが安定的な利益貢献要因に。

(単位：百万円)

| | FY21 1Q | FY22 1Q | 前年同期比 | FY21 3Q | FY21 4Q | 前四半期比 |
|-----------------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| 売上高 | 1,706 | 1,936 | 113.5% | 1,922 | 1,879 | 103.0% |
| デジタル人材事業 | 1,122 | 1,275 | 113.6% | 1,247 | 1,289 | 98.9% |
| 受託開発事業 | 593 | 695 | 117.1% | 736 | 650 | 106.8% |
| コンテンツプロパティ事業 | 130 | 107 | 82.3% | 127 | 109 | 98.0% |
| 営業利益 | 181 | 224 | 123.9% | 87 | 169 | 132.6% |
| デジタル人材事業 | 247 | 253 | 102.5% | 164 | 227 | 111.7% |
| 受託開発事業 | △28 | 22 | - | △6 | △23 | - |
| コンテンツプロパティ事業 | 113 | 105 | 92.8% | 112 | 104 | 100.1% |
| 調整額（全社販管費） | △150 | △156 | - | △183 | △139 | - |
| 経常利益 | 193 | 309 | 160.3% | 135 | 215 | 143.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 143 | 208 | 145.5% | 22 | 161 | 129.0% |

※上記において、売上高・営業利益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。また、各報告セグメントの業績をより適切に把握するため、従来各報告セグメントにて計上していた一部費用（採用費等）を、合理的な測定方法に基づき調整額（全社販管費）に対応させております。

FY2022 第1四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

| | 2022年3月末 | 2022年6月末 | 前四半期比 |
|----------------|----------|----------|--------|
| 流動資産 | 3,059 | 3,354 | 109.6% |
| 現預金 | 1,670 | 1,881 | 112.6% |
| 固定資産 | 1,971 | 1,880 | 95.4% |
| のれん | — | — | — |
| ソフトウェア (仮勘定含む) | 91 | 83 | 91.2% |
| 流動負債 | 1,139 | 1,232 | 108.1% |
| 固定負債 | 66 | 59 | 89.3% |
| 純資産 | 3,824 | 3,942 | 103.1% |
| 利益剰余金 | 2,672 | 2,787 | 104.3% |
| 負債・純資産合計 | 5,030 | 5,235 | 104.0% |

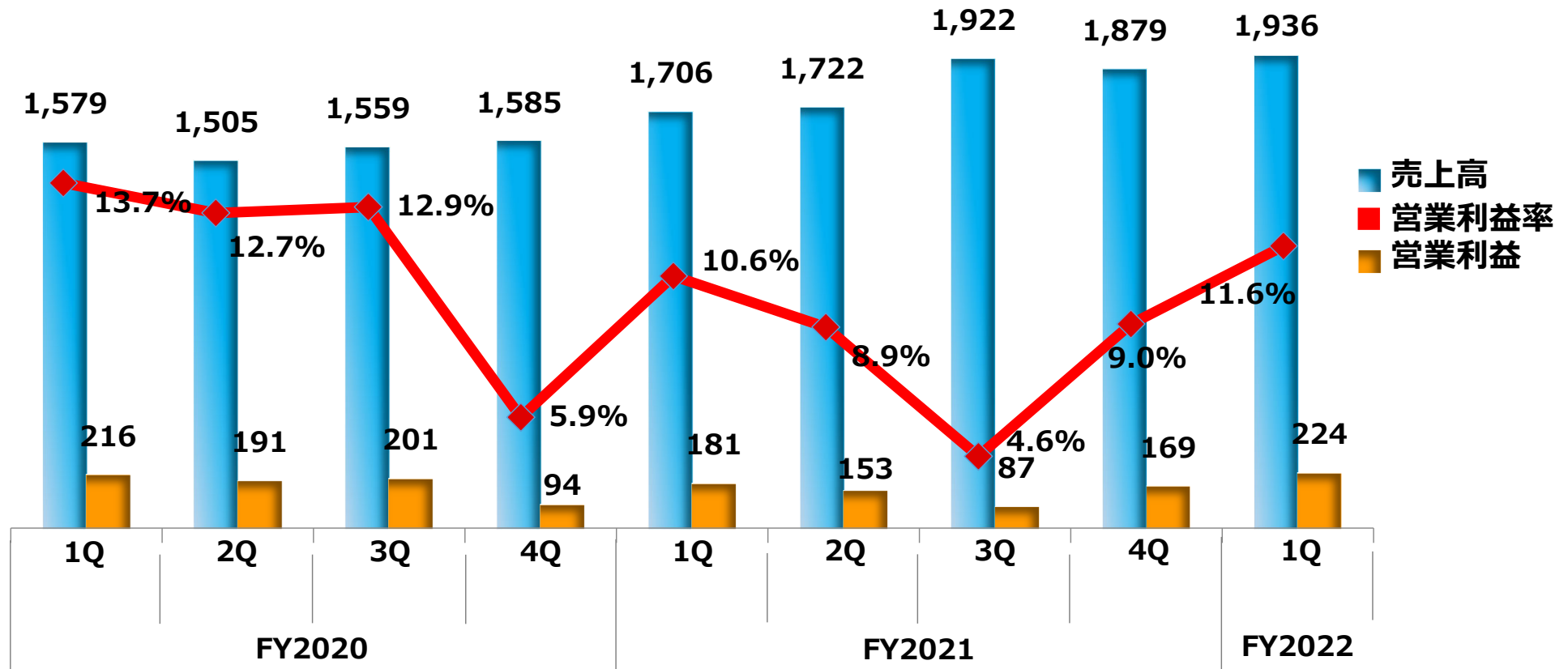
- ・子会社関連における「のれん」の計上はなし（減損リスクなし）
- ・前期末から当四半期において、BSの大きな変化はなし

FY2022 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

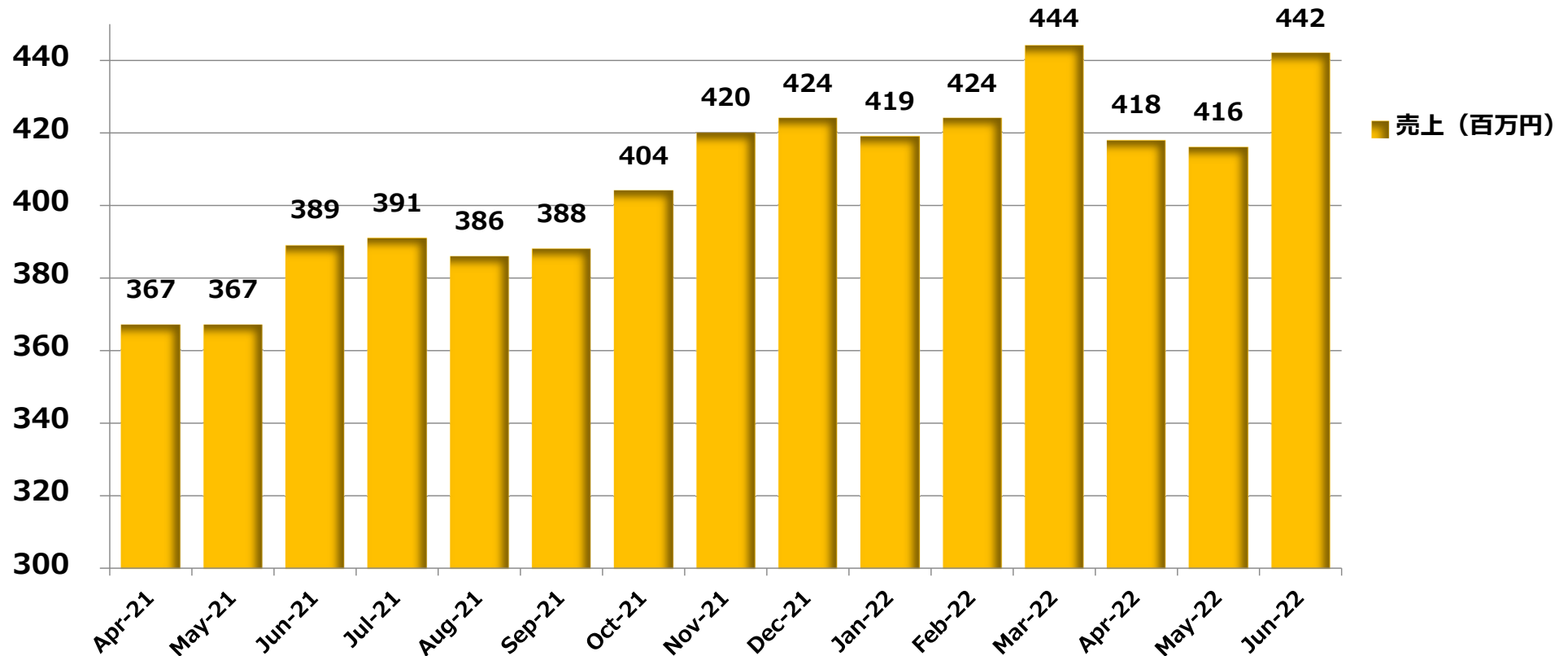
- ・ 四半期ベースでは**過去最高の売上高を記録**。営業利益率もCM投下コスト一巡により回復。
- ・ QonQでは、期末需要の反動により、デジタル人材事業の売上高が微減（1,289百万円→1,275百万円）したものの、受託開発事業の伸びで補った。コンテンツプロパティ事業も堅調に推移した。

(単位：百万円)



FY2022 第1四半期決算概要

デジタル人材事業 月次売上推移

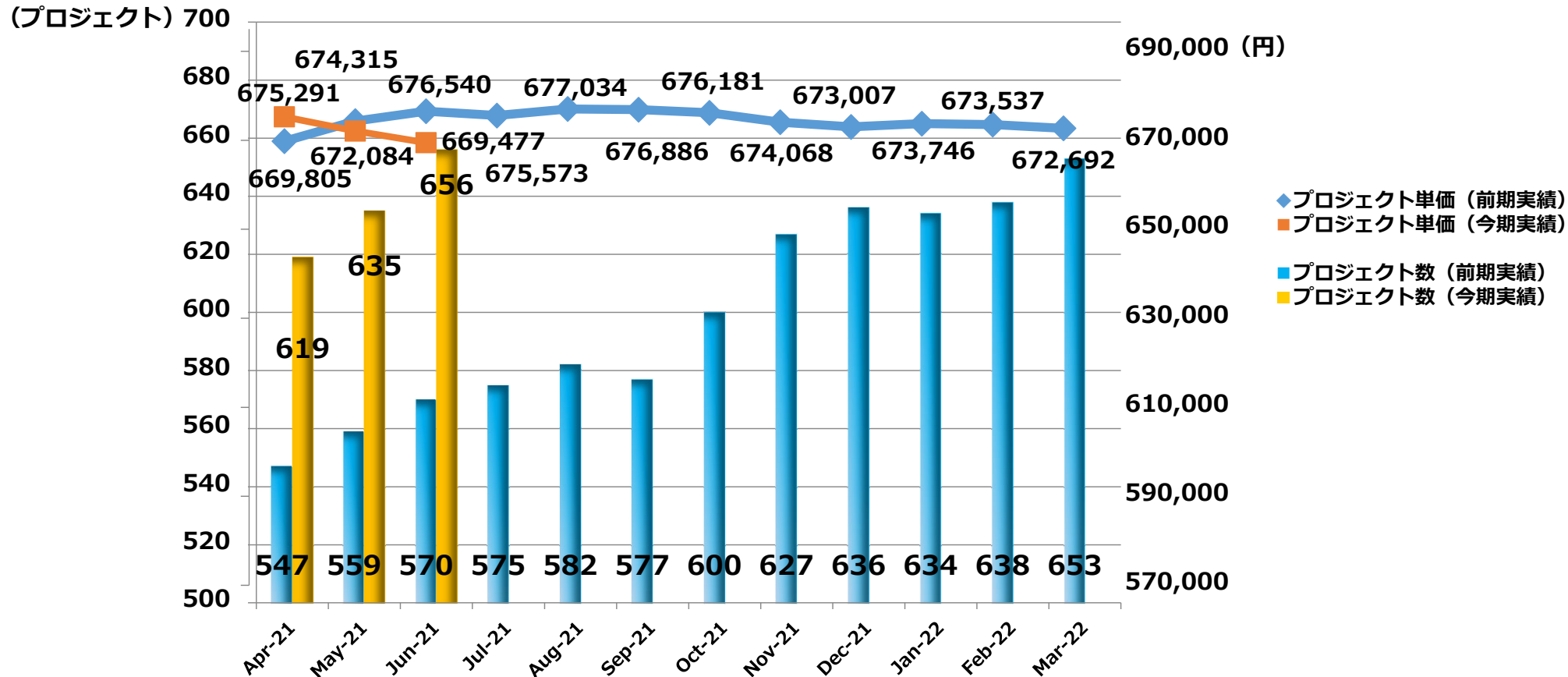


- ・ 2022年6月は、期末需要が高まった2022年3月と同水準の売上高を記録。
- ・ **前年同月比では113.6%とM&Aなどの特殊要因がない中で安定的に事業が拡大している。**
- ・ TV-CM、動画広告を2021年8月より開始、売上高の伸びが示している通り、新規顧客獲得に一定の効果が表れており、今期においても費用と収益のバランスを鑑みながら引き続き販促活動を展開予定。

※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。

FY2022 第1四半期決算概要

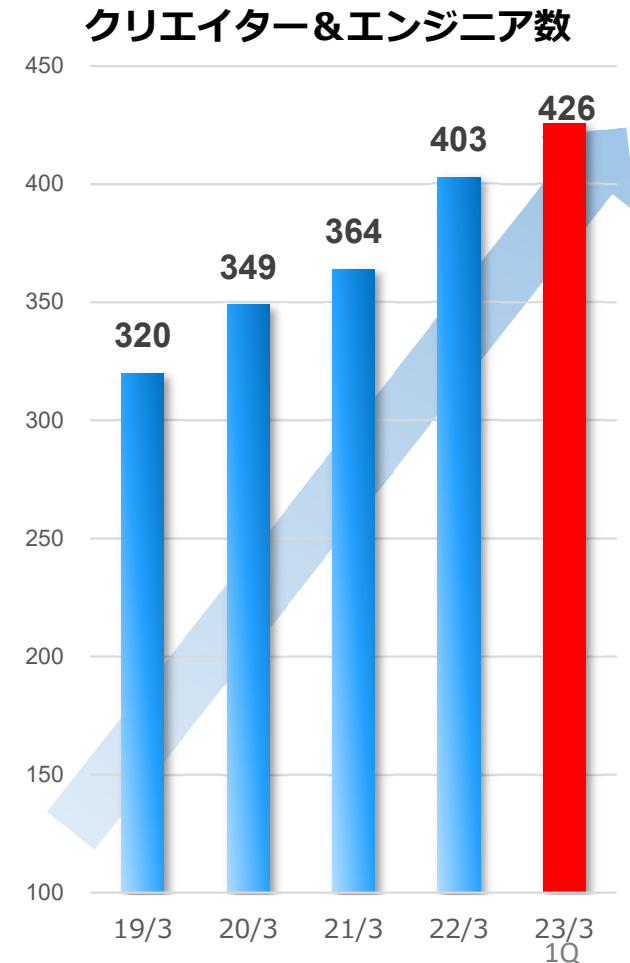
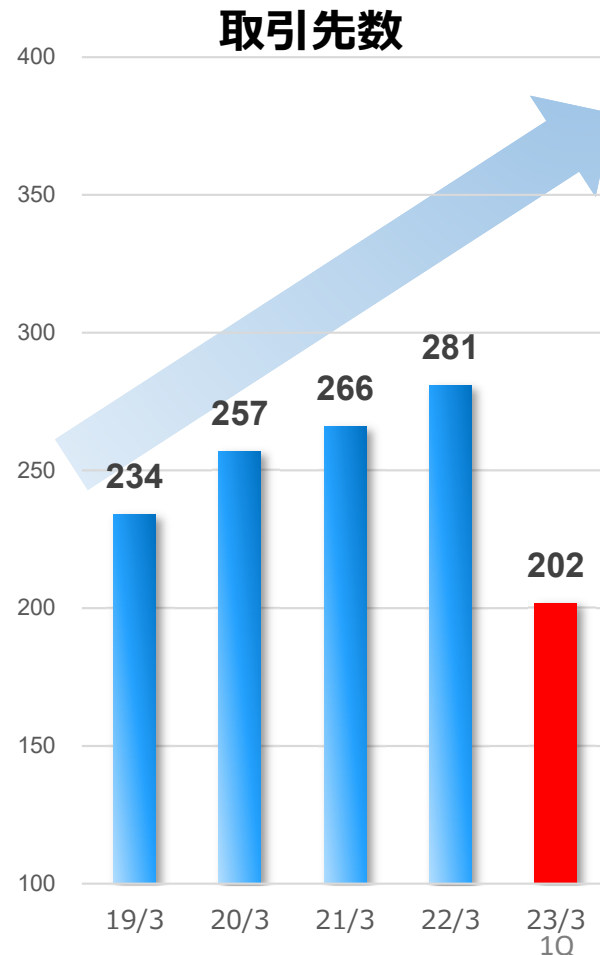
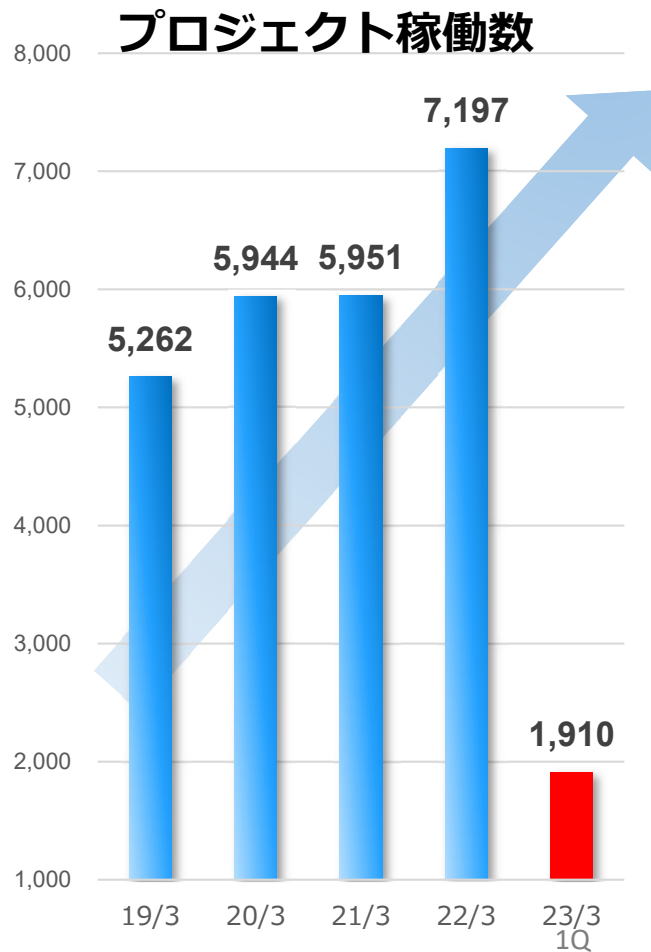
デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績



- ・プロジェクト稼働数は期首より前期実績を大きく上回るペースで推移。
- ・一方、人材獲得が困難な状況は継続しており、正社員雇用を前提としながらもフリーランス活用、パートナー企業からの人材確保などで旺盛な顧客需要に対応していく方針。

FY2022 第1四半期決算概要

デジタル人材事業 主要KPI



四半期としては過去最高の1,910プロジェクトを受注。プロジェクト稼働数は、QonQベースにおいて期中採用効果により緩やかに上昇することが想定されるため、期末着地のプロジェクト稼働数は過去最高の8,000を超える見通し。

※プロジェクト稼働数は、デジタル人材事業における1件当たり（1人・1ヶ月と1件としてカウント）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人材ソリューション事業に従事したクリエイター&エンジニア数

3.FY2022 通期見通し

FY2022 通期見通しと戦略

連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

| | 2023年3月期予想 (FY22) | 2023年3月期 1Q実績 (FY22) | 進捗率 |
|--------------------|----------------------|-------------------------|-------|
| 売上高 | 7,700 | 1,936 | 25.1% |
| 営業利益 () は営業利益率 | 600 (7.8%) | 224 (11.6%) | 37.4% |
| 経常利益 | 660 | 309 | 46.9% |
| 当期利益 | 440 | 208 | 47.4% |
| 1株当たり当期純利益 | 80円06銭 | 37円98銭 | — |

■ 売上高内訳イメージ

→ デジタル人材事業 (4,800百万円 前期比114.6%) ※連結調整後数値

WEB系顧客拡大・積極採用によりプロジェクト数増加を想定

→ 受託開発事業 (2,500百万円 前期比97.9%)

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400百万円を想定

→ コンテンツプロパティ事業 (400百万円 前期比81.5%)

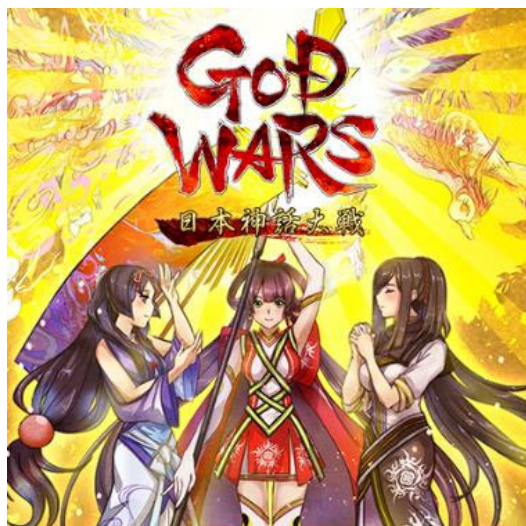
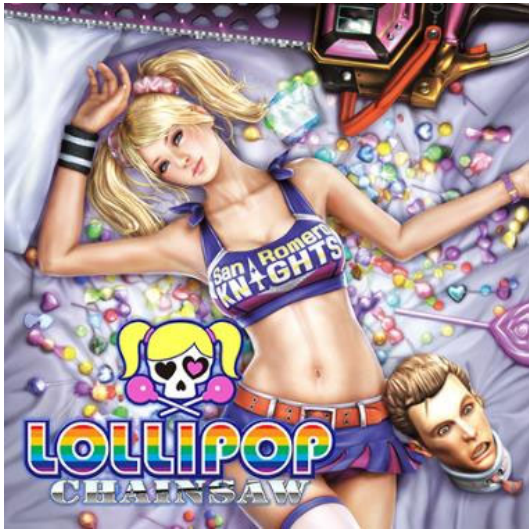
ラングリッサーロイヤルティ収益を保守的に想定 (FY21実績=491百万円)

■ 進捗率について

- ・ 売上高 → 25%進捗と1/4達成だが、期中採用効果などでQonQベースで緩やかに上昇する見込み。
- ・ 営業利益 → 本四半期ではTV-CM等の大きな販促費の発生なし。2Q以降発生の見込み。
- ・ 経常利益 → 保有外貨 (USD) に対して為替差益が発生した影響で想定以上の進捗。

FY2022 通期見通しと戦略

コンテンツプロパティ事業の拡充を目的に株式会社Dragami Gamesを子会社化



株式会社Dragami Gamesとは？

2022年6月「角川ゲームス」より吸収分割承継を受け誕生。「角川ゲームス」の保有する知的財産権（著作権・商標権・ゲームデータ・ソースコードなど）の譲渡を受け、会社設立とともに主要ゲームタイトルの権利取得を実現。

世界的なヒット作となったゾンビアクションゲーム「LOLLIPOP CHAINSAW」（累計販売本数120万本超）、サイケデリックなストーリーが人気を博したミステリーアドベンチャーゲーム「√/Letter ルートレター」シリーズ（累計販売本数50万本超）、全世界で好評を博したファンタジーダンジョンRPG「DEMON GAZE」シリーズ（累計販売本数40万本超）、古代日本の若きリーダーたちの葛藤と成長を描く人気タクティクスRPG「GOD WARS」シリーズ（累計販売本数30万本超）など、多数のヒット作を有しております。

FY2022 通期見通しと戦略

8/1、持続的成長に向けた資金需要に対し、機動的かつ安定的な資金調達手段を確保するとともに、財務基盤の一層の強化を目的としてコミットメントライン契約を締結

| | |
|-------|-------------|
| 契約先 | 株式会社三菱UFJ銀行 |
| 借入限度額 | 総額1,000百万円 |
| 契約締結日 | 2022年8月1日 |
| 契約期間 | 1年 |
| 資金使途 | 運転資金 |
| 担保の有無 | 無担保・無保証 |

なお、このほかにアンコミットメントの当座貸越枠として他金融機関含め、総額1,050百万円を設定しております。

(ご参考)

コミットメントラインとは、借入人と金融機関が予め予約した期間及び極度額の範囲内で、借入人の請求に基づき、金融機関が融資を約束（コミット）する契約です。本契約により当社は設定された期間及び極度額の範囲内で必要な資金を機動的に調達することが可能となります。現時点において当社の資金繰り及び財務の安定性に問題はございませんが、本契約は今後の事業環境の不確実性への対応及び財務基盤の更なる安定性の向上に資するものと考えております。

FY2022 通期見通しと戦略

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/>

4. 参考資料

代表者略歴



代表取締役社長CEO
佐藤 昌平

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| 1964年2月 | 大阪府生まれ |
| 1989年4月 | サミー工業株式会社入社 (現サミー株式会社) |
| 1996年11月 | 日本コンピュータシステム株式会社入社 同社メサイヤ事業部事業部長 |
| 2000年5月 | 株式会社クロスノーツ設立 代表取締役就任 |
| 2005年5月 | 当社設立 代表取締役社長就任 |
| 2014年6月 | 当社代表取締役社長CEO就任 (現任) |

沿革

任天堂Wii「バーチャルコンソール」にて
メサイヤゲーム配信開始

PCオンラインゲーム
「桃色大戦ばいろん・ぷらす」課金サービス開始

日本コンピュータシステム株式会社と
メサイヤブランドに関する譲渡契約を締結

許諾商品 スマホアプリ
「ラングリッサー」が
中国を中心に大ヒット

エクストリームフリーランス
サービス開始

テレビCM投下



コンテンツプロパティ事業 ①ゲームサービス

株式会社Dragami Gamesを子会社化（2022年6月）

コンテンツプロパティ事業 ②ライセンスサービス

株式会社ウィットネストを子会社化（2016年4月）

株式会社ウィットネストを吸収合併（2018年4月）

株式会社EPARKテクノロジーズを子会社化（2018年5月）

ベトナムオフショア事業参画に伴い、株式会社オルトプラスと合併会社 株式会社エクストラボ設立（2019年6月）

株式会社エクストラボが株式会社オルトプラスの子会社であるALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.を子会社化（2019年7月）

株式会社エクストリームが株式会社エクストラボを完全子会社化（2020年5月）

ALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.の社名をEXTREME VIETNAM Co.,LTD.へ変更（2020年7月）

EXTREME VIETNAM Co.,LTD.の持分を株式会社エクストラボから株式会社エクストリームへ異動（2021年10月）

受託開発事業

デジタル人材事業 ②人材ソリューションサービス

デジタル人材事業 ①受託開発サービス



当社設立

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
50突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
100突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
200突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
400突破

株式会社ネクストン
持分法適用会社化

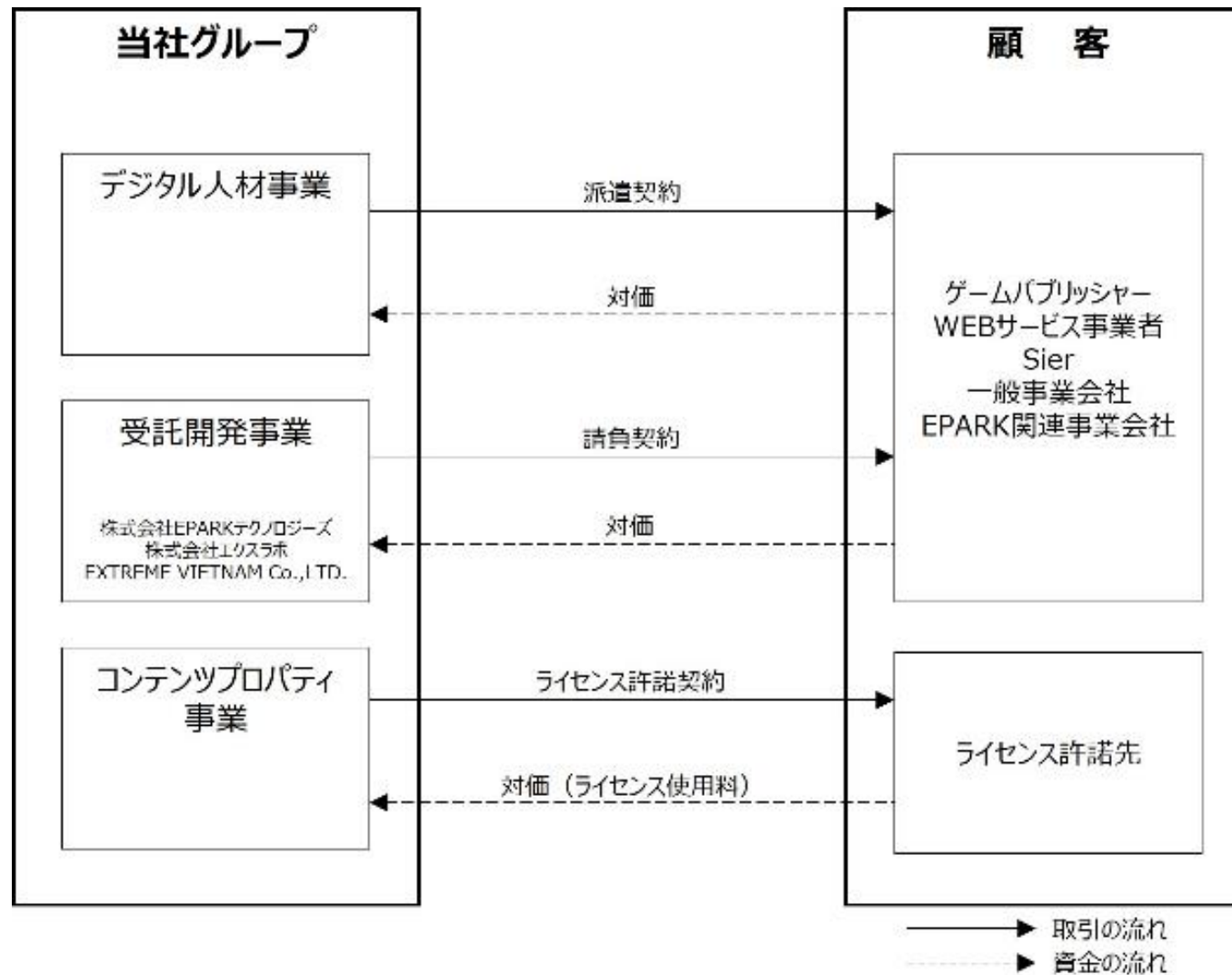
人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
600突破

12/25東証マザーズへ上場

人材インキュベーション・技術交流施設「Co-CORE(ここあ)」を設置

東京証券取引所 貸借銘柄選定
経団連加入

ビジネスモデル



- ・ 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

事業紹介/デジタル人材事業

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
(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48.0%)

スマートフォン
アプリ
(74.9%)

遊技機器
(2.8%)

家庭用ゲーム
(11.7%)

オンラインゲーム
(8.1%)

業務用ゲーム他
(2.5%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 52.0%)

IT
(40.5%)

金融 (フィンテック)・官公庁・
通信 (IoT)・製造等

WEB
(59.5%)

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/デジタル人材事業

顧客分布の推移

| | FY22 1Q | FY21 1Q | FY20 1Q |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|
| エンタメ系顧客 | 51.6% | 56.0% | 55.5% |
| スマートフォンアプリ | 75.9% | 77.0% | 74.9% |
| 家庭用ゲーム | 11.4% | 10.4% | 10.1% |
| オンラインゲーム | 7.8% | 9.5% | 9.6% |
| 遊技機器 | 2.5% | 1.3% | 3.0% |
| 業務用ゲーム他 | 2.4% | 1.8% | 2.4% |
| 非エンタメ系顧客 | 48.4% | 44.0% | 44.5% |
| IT | 41.8% | 42.7% | 43.4% |
| WEB | 58.2% | 57.3% | 56.6% |

- ・エンタメ系顧客の深耕を図りつつ、ゲーム開発等で培った視覚表現力、UI/UXノウハウをWEB系顧客におけるアプリ開発などに応用することで、幅広い分野の顧客層へ向けて当社サービスを提案して行く。
- ・エンタメ系顧客については、若干ではあるが家庭用ゲーム開発案件が増加傾向にある。スマホアプリの寡占化が進む傾向が見られること、switch向け案件などの引き合い増などが背景にある。

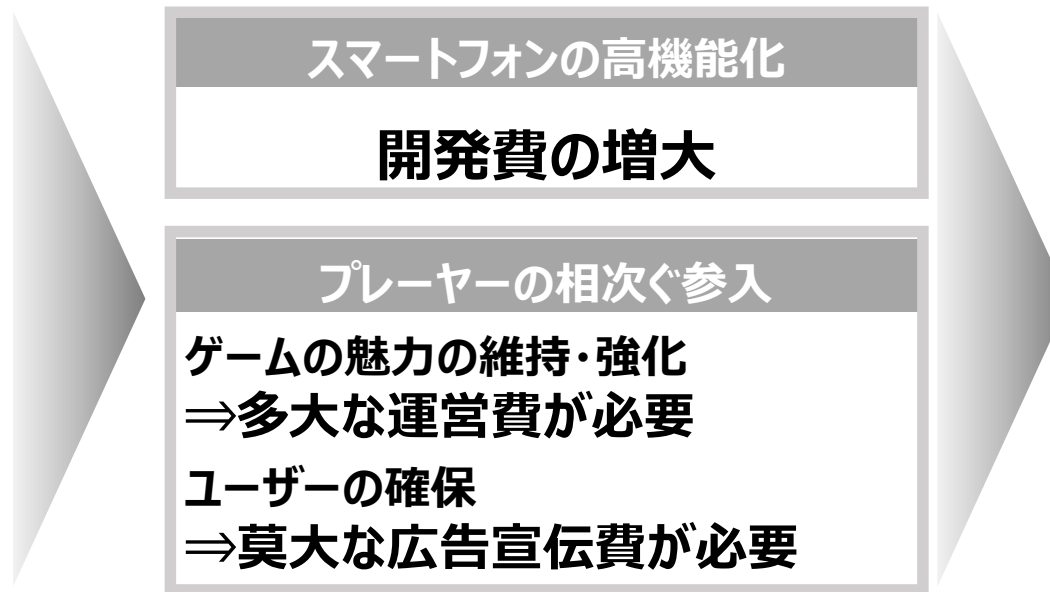
事業紹介/デジタル人材事業（市場動向）

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₂₄

事業紹介/デジタル人材事業（事業の強み）

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**
- デバイスの流行り廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

事業紹介/デジタル人材事業（主要顧客）

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT・WEB企業などを
中心に多数のお客様企業と取引

<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/デジタル人材事業 (今後の見通し)

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

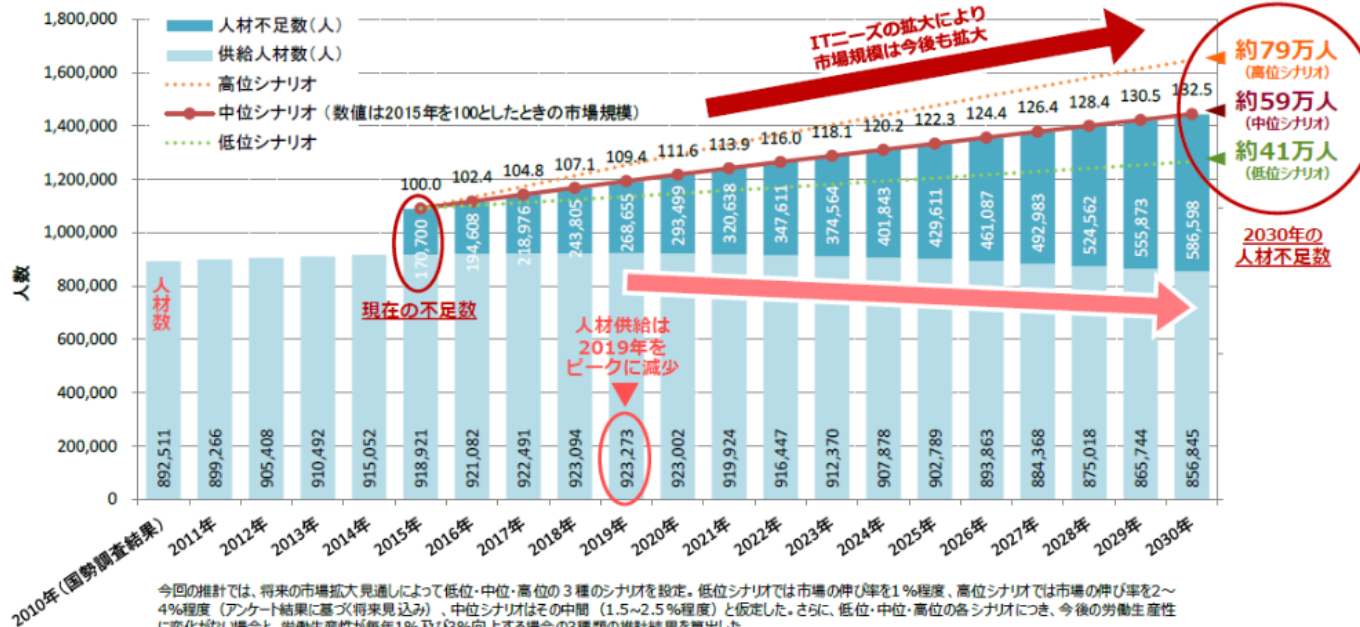
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- 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

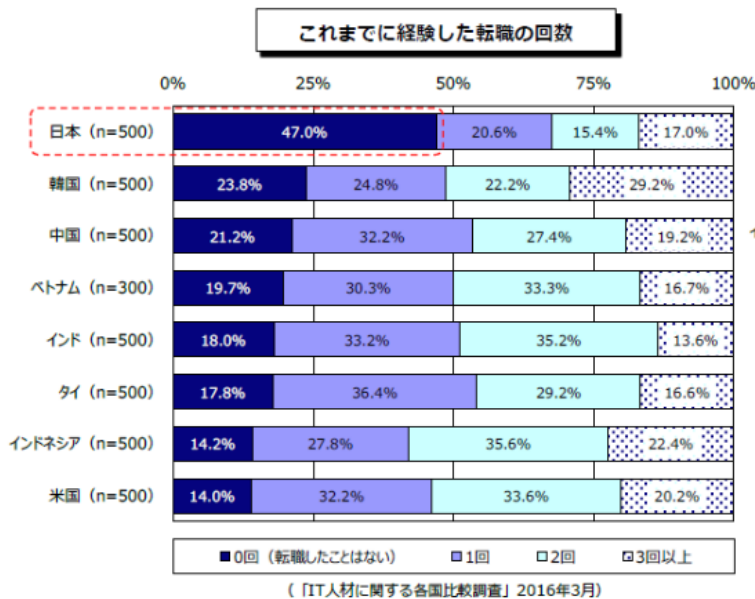
今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率が1%程度、高位シナリオでは市場の伸び率が2~4%程度(アンケート結果に基づく将来見込み)、中位シナリオはその中間(1.5~2.5%程度)と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変化がない場合と労働生産性が毎年1%及び1.5%向上する場合の2種類の推計結果を算出した。

事業紹介/デジタル人材事業（今後の見通し）

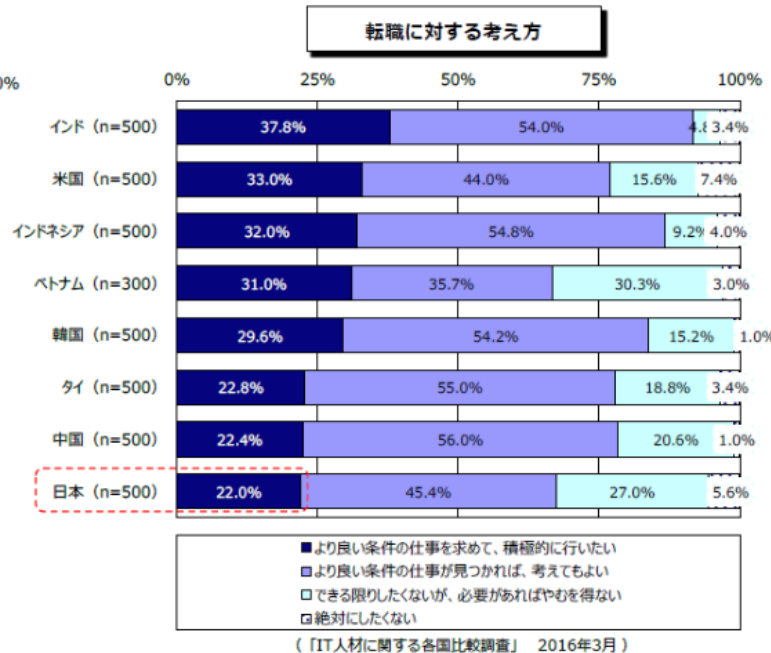
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

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。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

<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

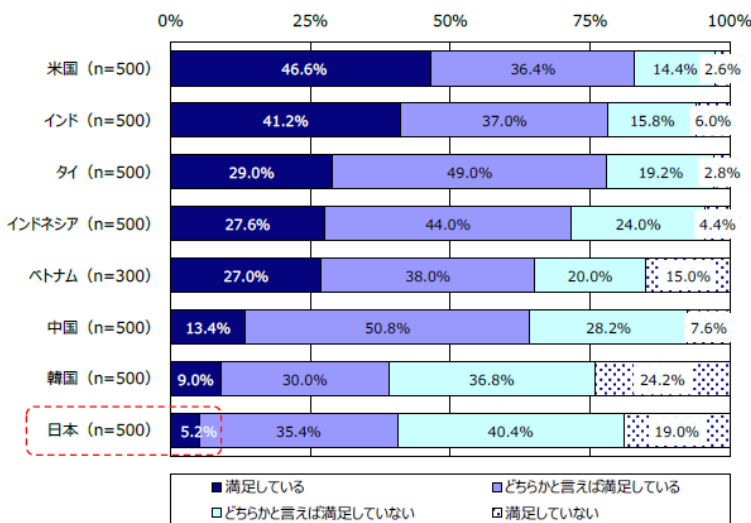
↓
モチベーションとは？

↓
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。

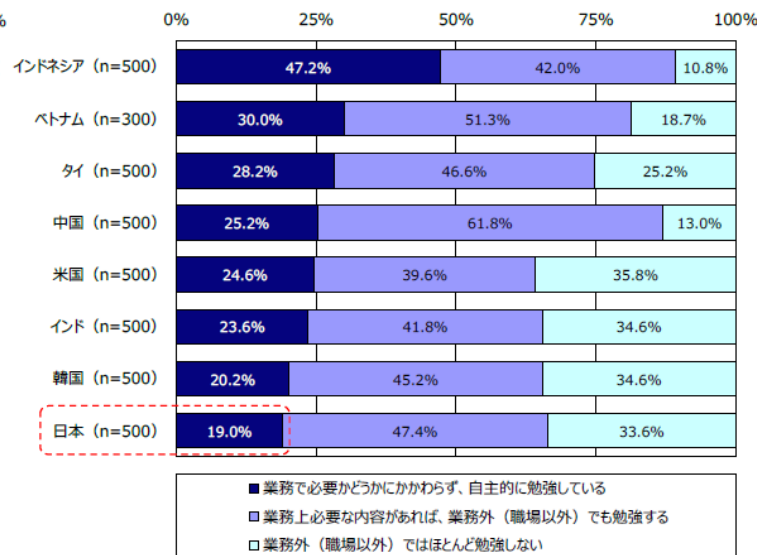
↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

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。

日頃の自己研鑽の程度



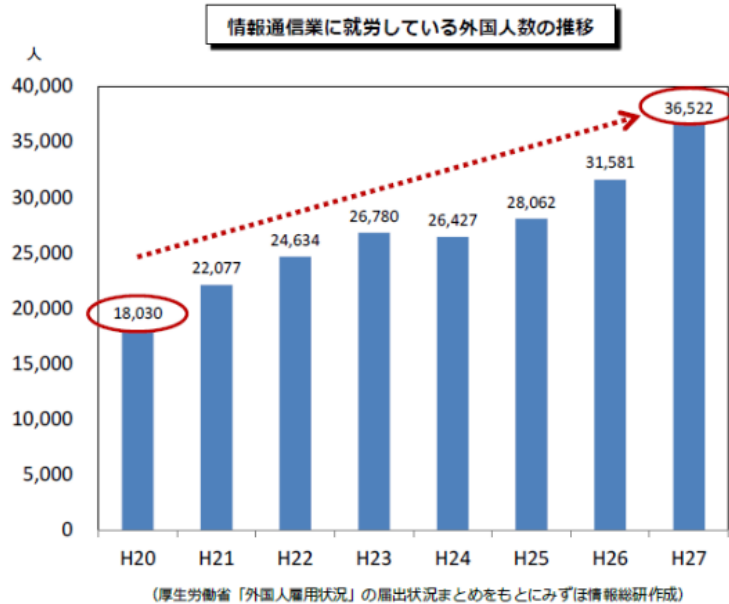
▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

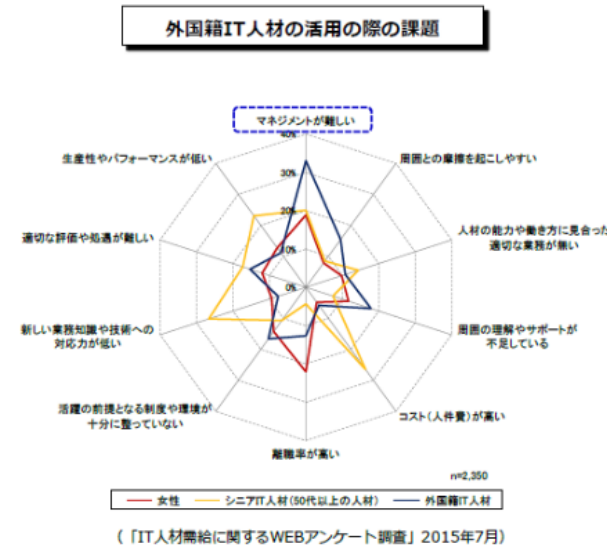
<6> 多様な人材の活用に向けて

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。**

事業紹介 / 受託開発事業

主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守、
ナショナルクライアントからのシステム開発・保守・追加案件
などの受託開発を行う

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

事業紹介 / 受託開発事業 (EPARK)

受託事業 (EPARK) について

・ 18/5/11適時開示「資本業務提携並びに第三者割当増資による新株式の発行及び支配株主の異動に関するお知らせ」の通り、当社と株式会社EPARKにおいて、パートナーシップ体制を構築し、当社子会社となった「株式会社EPARKテクノロジーズ」が「EPARK」に係る基幹システムの開発業務を担う取組みであります。

EPARKとは？

登録会員約3,000万人、提携店舗数約10万店舗の人気施設の予約・順番受付サイトです。

PC、スマートフォンなどから無料（※）で利用でき、飲食・歯科・病院・薬局・リラクゼーションサロン・ヘアサロン・駐車場といったさまざまなジャンルで、予約・順番受付ができるサービスです。

（※）一部有料のオプションがあります。

三井アウトレット、ららぽーとを中心に各種商業施設への導入も進んでいます。

事業紹介 / 受託開発事業 (事業戦略)

受託開発事業は、以下の売上区分でパイプラインを構成し、それぞれがグループ内シナジーを生むよう効率的な運営で受注拡大と高利益体制を今後構築して行く。
売上1 (フロー) から売上2・3 (ストック) へ、ベトナム子会社の活用も今後積極的に展開。



事業紹介/コンテンツプロパティ事業

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を行っております。
また、ソリューション事業において蓄積した技術力を活かし、
ゲームタイトルの制作・開発・配信を行っております。



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

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

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



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

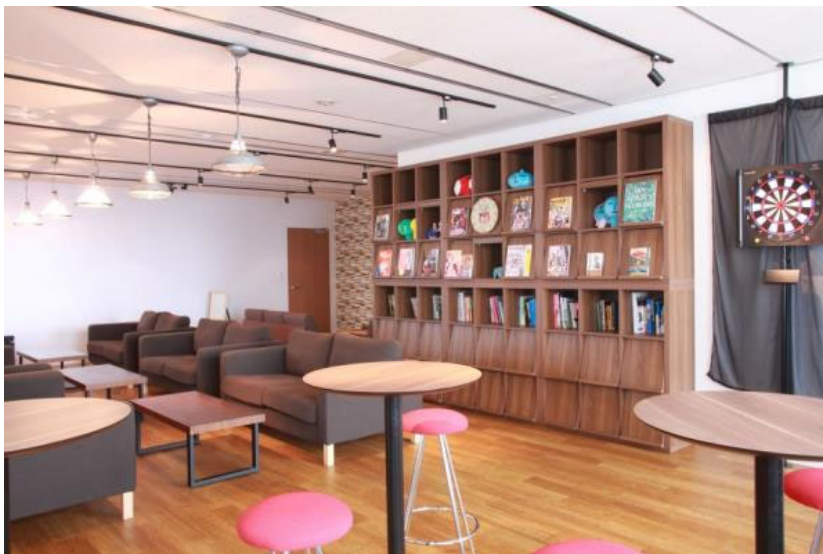
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（e-ラーニング）

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

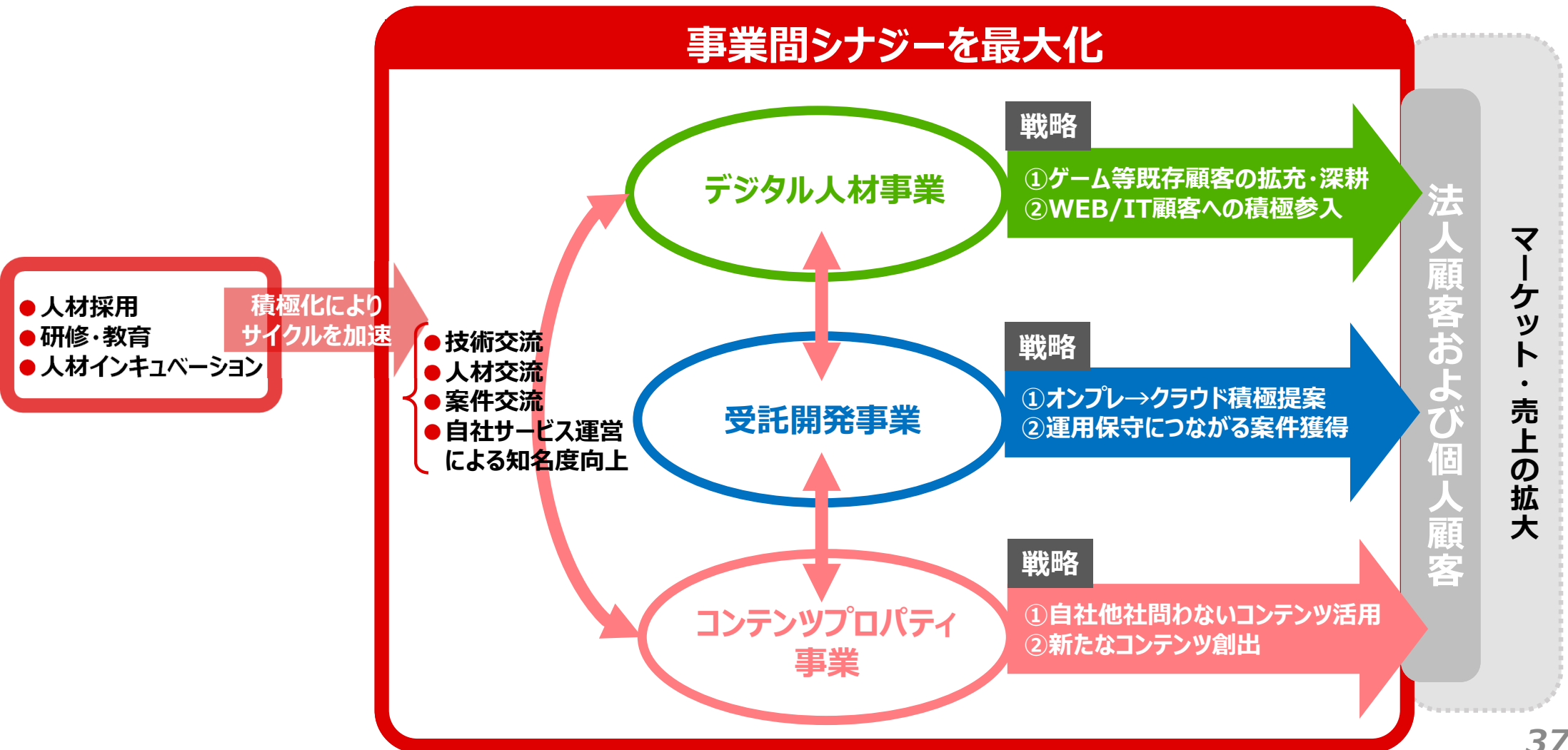


*「Co-CORE」の意味

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

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（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

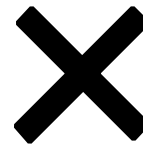
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

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」

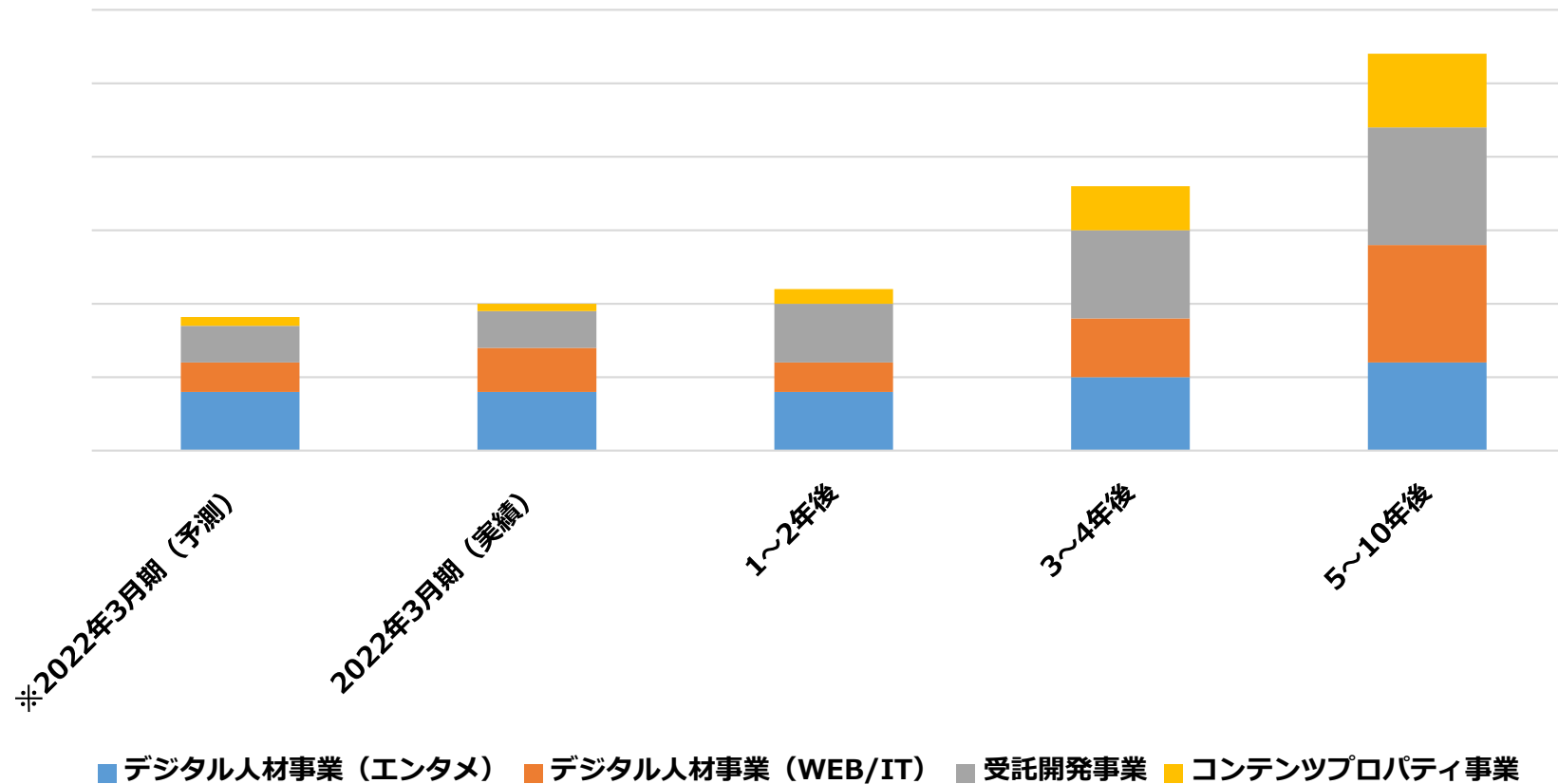
フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

成長戦略（成長イメージ）

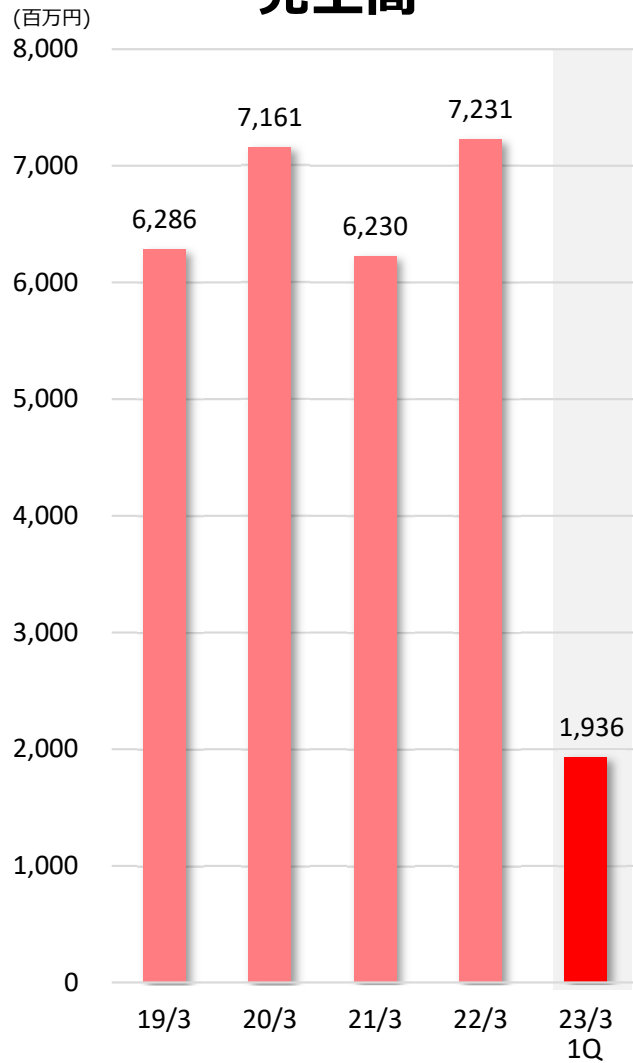
- ・ 基盤事業である「デジタル人材事業」を堅実に成長させるとともに、顧客基盤を強化。
→2022年3月期は、WEB系顧客に対する売上が増加。
- ・ 広げた顧客基盤を活用し「受託開発事業」へ展開、売上規模を拡大。また、子会社オフショアも活用し、「受託開発事業」の利益率を向上。
→2022年3月期は、前期より赤字幅が縮小（△121百万円→△52百万円）
- ・ 「デジタル人材事業」「受託開発事業」で培った企画・開発ノウハウを「コンテンツプロパティ事業」へ展開。新しい収益源確保を目指す。
→2022年3月期実績において、ゲーム開発に係る受託開発実績あり。この実績をベースに今後のコンテンツプロパテ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



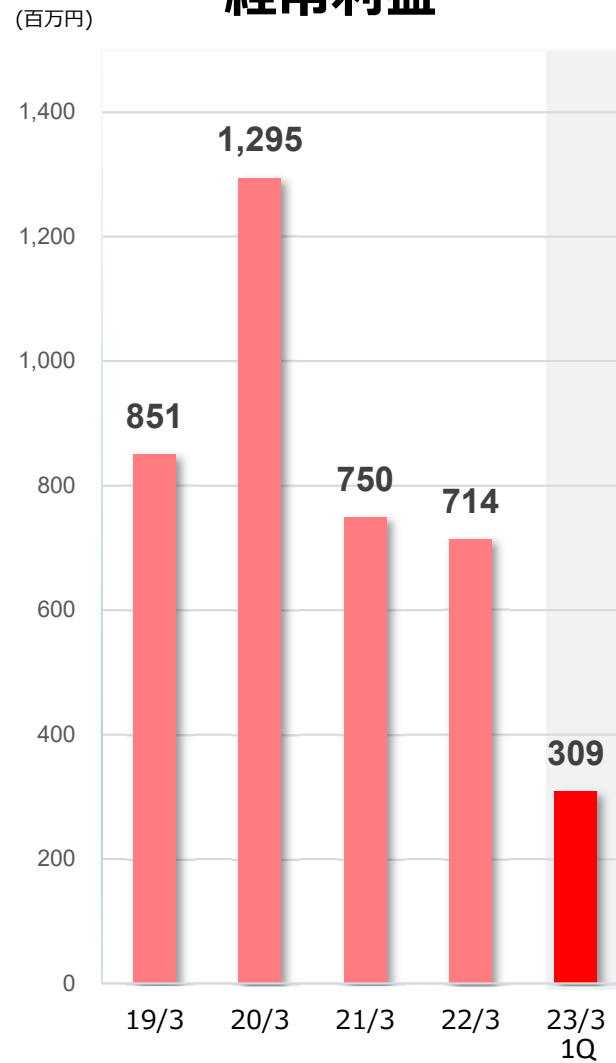
※2021/9/13開示本資料における「現在」を示しております。

業績推移

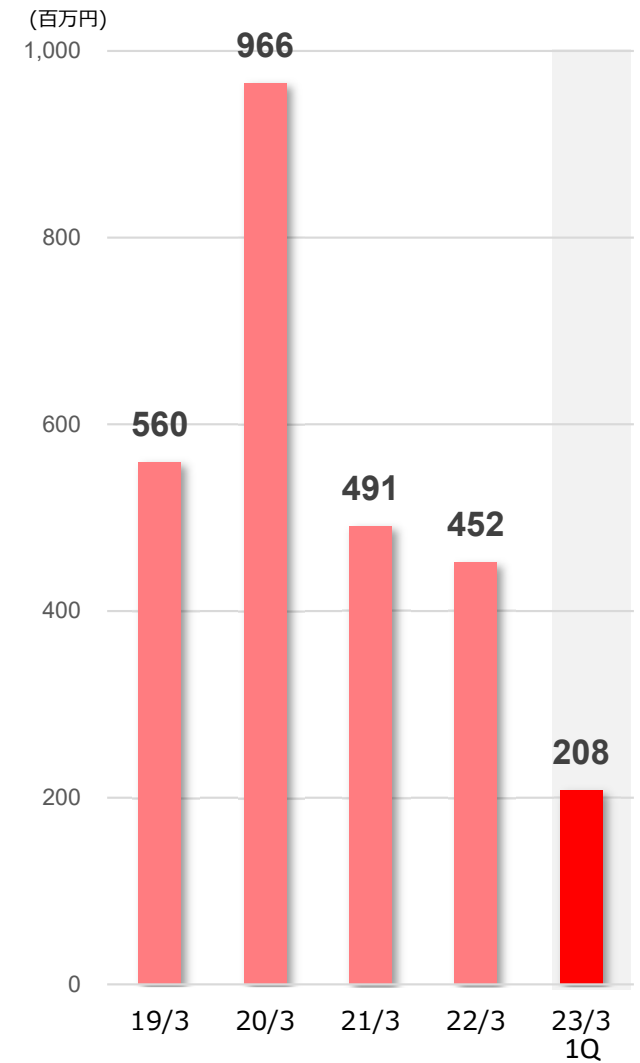
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



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が低下する恐れ | 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 | 契約不適合責任発生への恐れ | 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 |

IRに関するお問合せ

- 本資料及びご説明内容に関するお問合せ・ご質問につきましては、当社IRお問合せフォームからお願い致します。

<https://www.e-extreme.co.jp/ir/inquiry/>

※テレワーク等の実施により、お電話による対応は行っておりません。
予めご了承いただけますよう、お願い申し上げます。

本資料の取扱いについて

extreme

デジタルクリエイタープロダクション宣言

＜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。