



2023年3月期（通期） 決算説明資料

2023年5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 エグゼクティブサマリー

3 FY2022決算概要

4 FY2023見通しと戦略

5 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 名古屋オフィス	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号 愛知県西区名駅一丁目1番17号 <u>※2023年4月1日、名古屋駅直結新築ビルに移転いたしました。</u>
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676名 単体441名※2023年3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・ゲーム開発、販売、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	100%子会社：株式会社エクストラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、 子会社：株式会社Dragami Games、株式会社EPARKテクノロジーズ、エス・エー・エス株式会社、 酒田エス・エー・エス株式会社 持分法適用会社：株式会社EPARKペットライフ、株式会社ネクストン、株式会社ウーガ

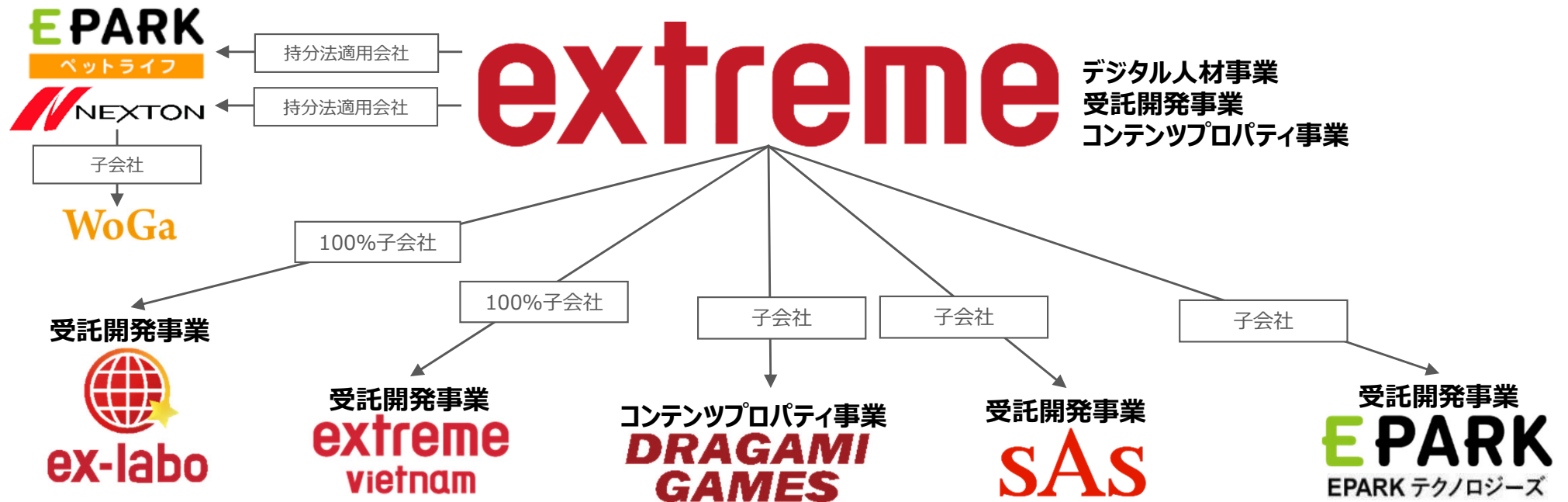
【企業コンセプト】

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



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。

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

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。

会社名	エス・イー・エス株式会社
所在地	東京都台東区台東1-1-14
事業概要	エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の2事業を展開する受託開発会社。ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。
	子会社
会社名	酒田エス・イー・エス株式会社
所在地	山形県酒田市中町1-4-10
事業概要	エス・イー・エス株式会社より業務を受託している。

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、運用まで一気通貫で提供

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

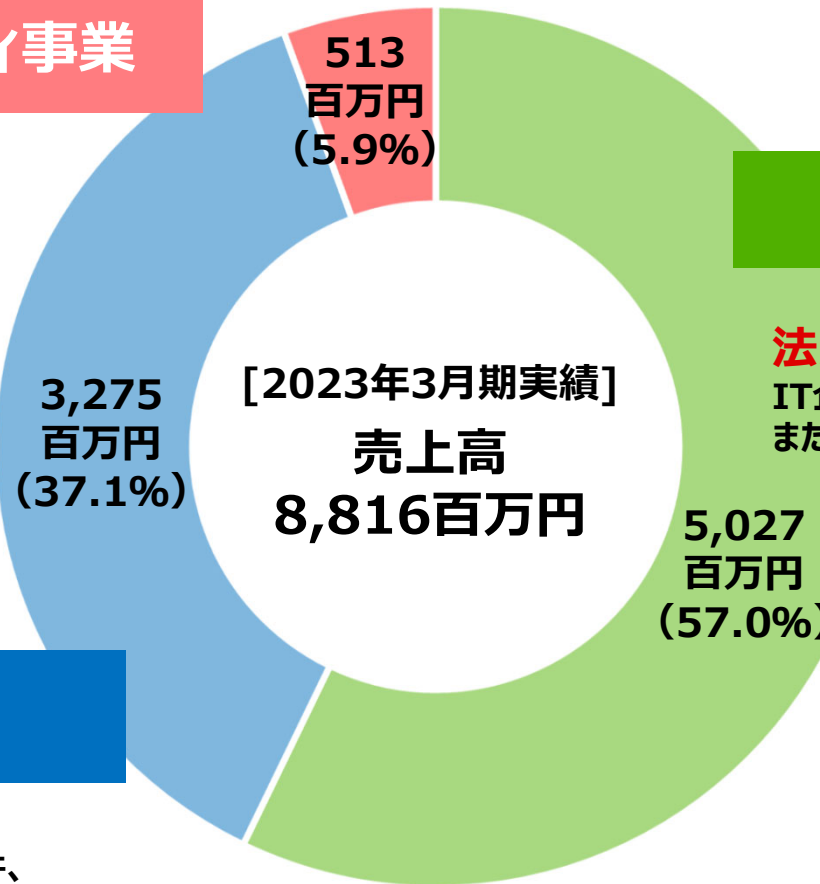
コンテンツプロパティ事業

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



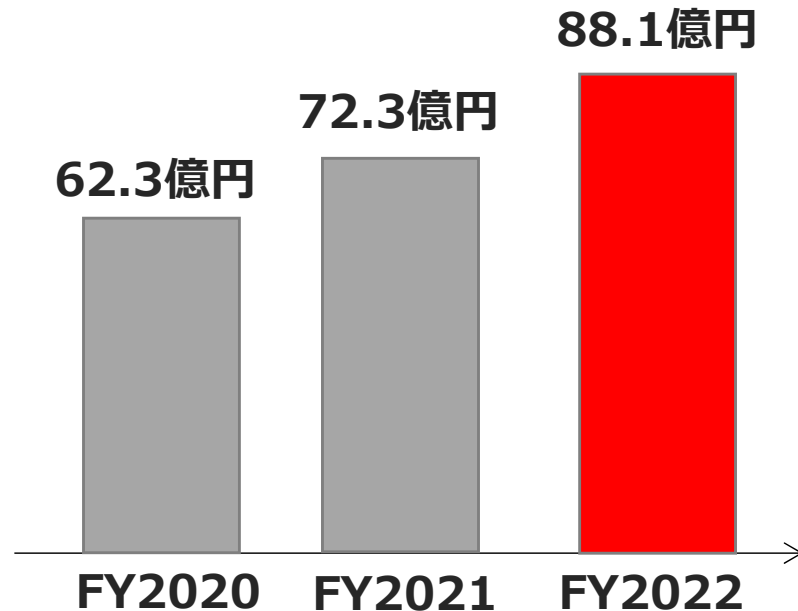
セグメント別売上構成

※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。

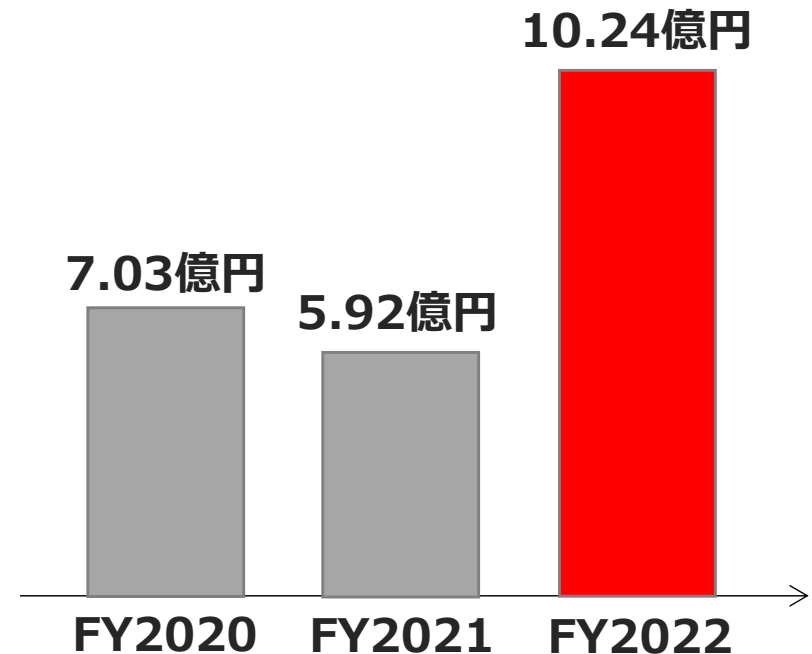
2. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

連結売上高



連結営業利益



今期業績

売上高：8,816百万円 前期比121.9%

営業利益：1,024百万円 前期比173.0%

過去最高の売上高を更新！

営業利益も2020年3月期来の10億円台に復調！

エグゼクティブサマリー

トピックス

事業面

<デジタル人材事業>

- ・ 企業のDX推進などによる技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に、新規・既存案件とも受注が好調に推移。

→堅調な需要増に「正社員」「フリーランス」「パートナー要員」をバランスよく提案。

<受託開発事業>

- ・ 子会社（エクストラボ・EPARKテクノロジーズ）における受注が順調に推移。エス・エー・エスも一定程度業績貢献。

→エクストラボは安定顧客基盤を確立、これが作用しEXTREME VIETNAM Co.,LTD.への発注も増加し、ベトナム稼働率が順調に回復。セグメントとしても黒字転換。

<コンテンツプロパティ事業>

- ・ スマホアプリ『ラングリッサー』サービス開始4周年

→配信ローンチ地域である中国は各種規制下においても運営面での影響なし。

→年間売上高は一定規模で安定、FY23においても大きな変動は想定していない。

- ・ 2022年6月に子会社化したDragami Gamesの収益が加わった。

→新作発売はなかったものの、既存タイトルのオンライン販売などが一定寄与。

業績面

- ・ 事業面のトピックスを背景に連結売上高は過去最高を更新。
- ・ 営業利益はコンテンツプロパティ事業の大ヒットなどの特殊要因なしに10億円台を達成。
- ・ 受託開発事業は2期ぶりの黒字転換。
- ・ 中長期目標である、連結売上高100億円が見えてきた。

3.FY2022 通期決算概要

FY2022 通期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は全セグメントにおいて前期を上回った。営業利益も主要2事業において前期を上回った。
- ・デジタル人材事業は企業のDX投資などで受注が堅調に推移、受託開発事業は子会社（エクストラボ）の受注が大きく伸び、3期ぶりの黒字転換。コンテンツプロパティ事業はラングリッサー効果が安定的に持続した。

(単位：百万円)

	FY21実績	FY22予想	FY22実績	前期比	FY22 3Q	FY22 4Q	前四半期比
売上高	7,231	8,700	8,816	121.9%	2,282	2,472	108.3%
デジタル人材事業	4,187	—	5,027	120.1%	1,377	1,441	104.7%
受託開発事業	2,552	—	3,275	128.3%	860	945	109.8%
コンテンツプロパティ事業	491	—	513	104.4%	133	148	111.7%
営業利益	592	915	1,024	173.0%	200	370	184.5%
デジタル人材事業	811	—	949	117.0%	213	256	120.4%
受託開発事業	△52	—	385	—	108	185	171.3%
コンテンツプロパティ事業	439	—	363	82.7%	94	79	84.3%
調整額（全社販管費）	△606	—	△674	—	△214	△150	—
経常利益	714	1,000	1,174	164.5%	169	399	235.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	452	700	814	179.9%	141	256	181.4%

※FY22予想は、2023年2月13日発表「通期業績予想（連結）および配当予想の修正に関するお知らせ」より。尚、セグメント別の業績予想は開示しておりません。
 ※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。

FY2022 通期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

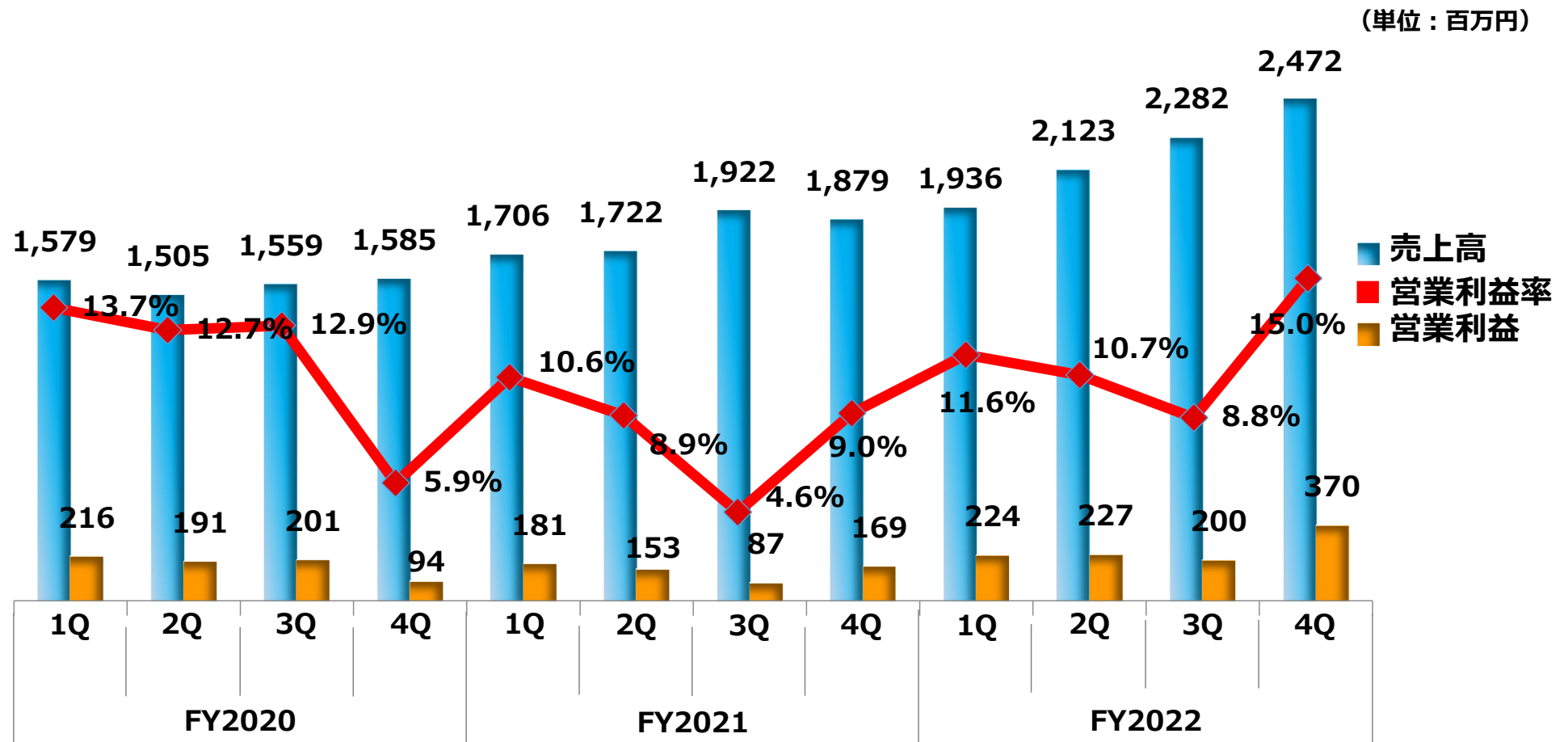
	2022年3月末	2023年3月末	前期比
流動資産	3,059	5,011	163.8%
現預金	1,670	3,207	192.0%
仕掛品	4	257	5,919.4%
固定資産	1,971	2,107	106.9%
のれん	-	218	-
流動負債	1,139	2,217	194.5%
固定負債	66	75	113.6%
純資産	3,824	4,825	126.2%
利益剰余金	2,672	3,393	127.0%
負債・純資産合計	5,030	7,118	141.5%

- ・仕掛品増加は、株式会社Dragami Gamesのゲームソフト開発によるもの
- ・のれん計上は、エス・エー・エス株式会社株式取得によるもの（7年定額償却）
- ・流動負債増加は、コミットメントラインを活用した短期借入金の増加によるもの

FY2022 通期決算概要

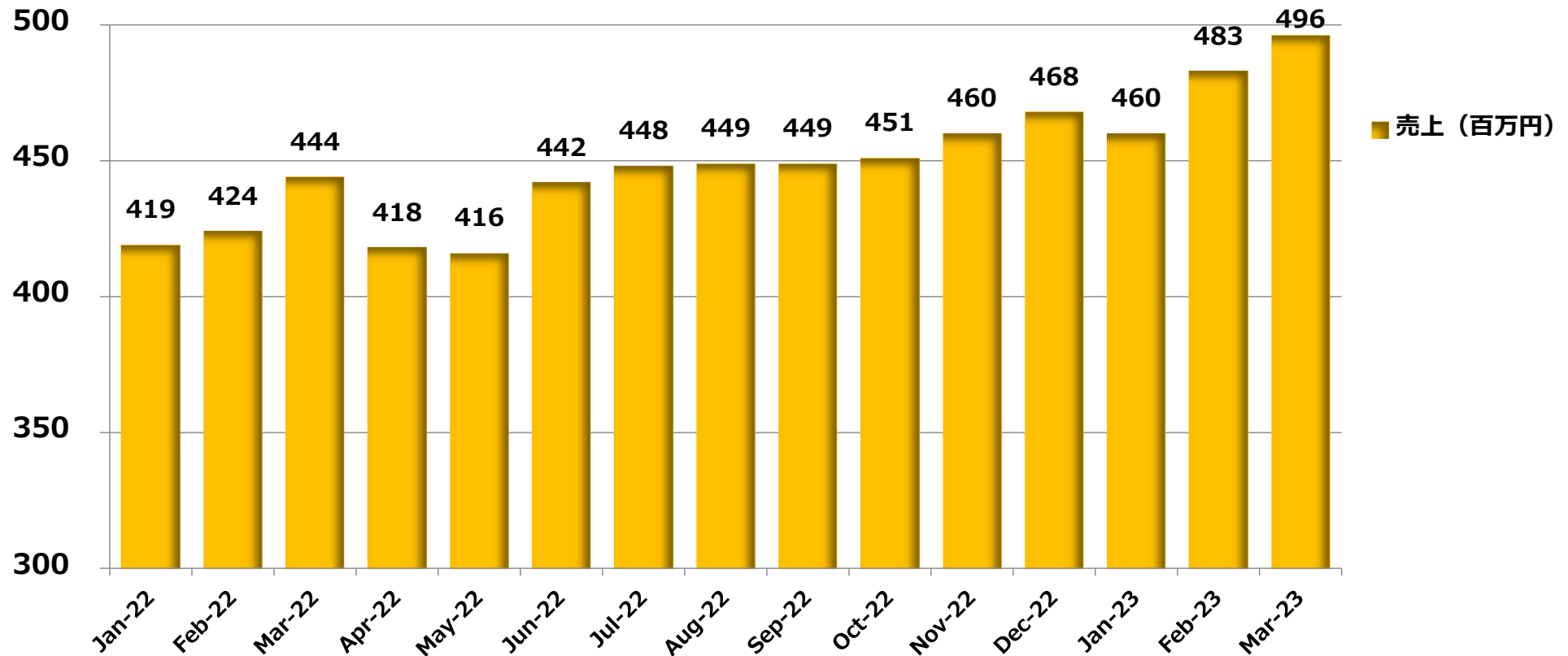
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 四半期売上としては過去最高を達成。営業利益率も15%となり、収益と利益のバランスが安定。
- ・ 特に受託開発事業の伸び（黒字回復）が四半期営業利益に貢献。今後も安定した業績推移を想定。
- ・ テレビCM等の販管費も発生しているが、全体の業績に大きなインパクトを与える規模感とはなっていない。



FY2022 通期決算概要

デジタル人材事業 月次売上推移

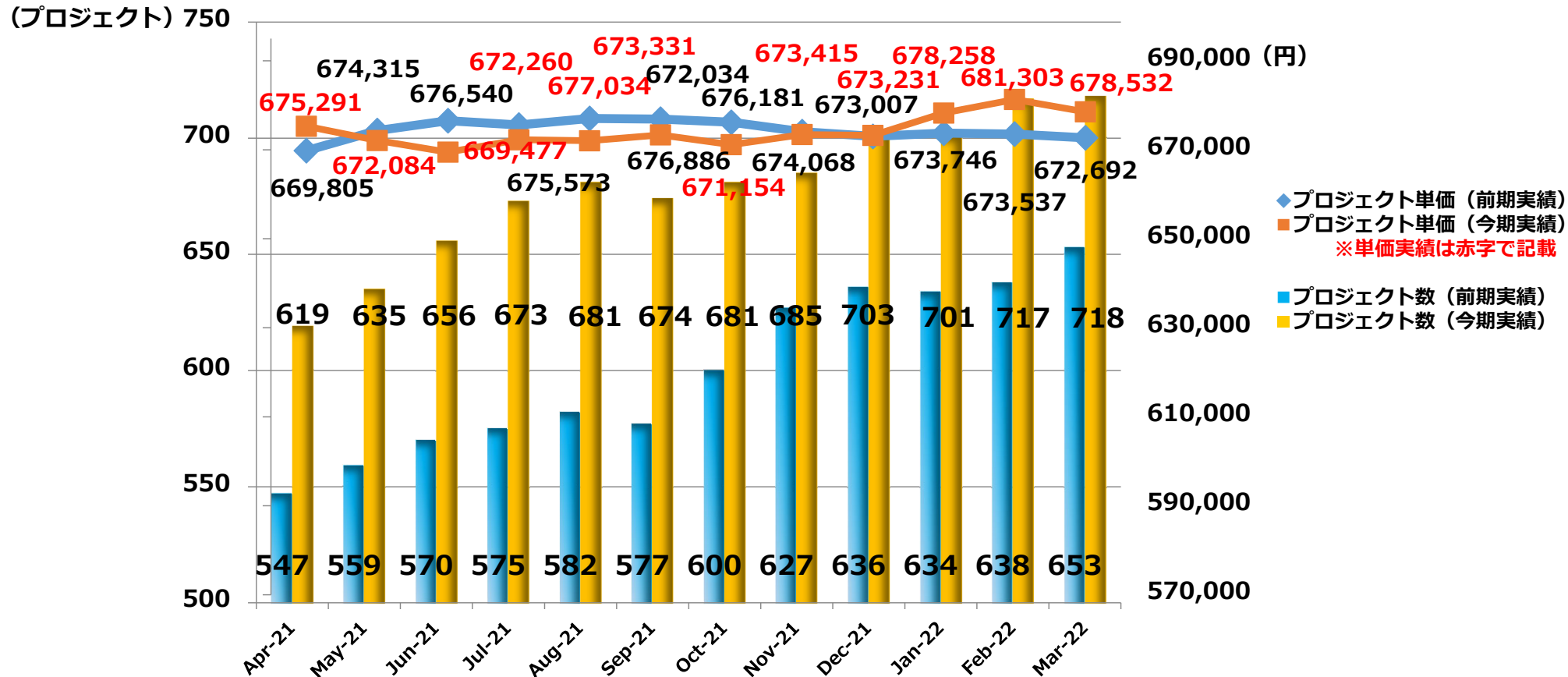


- ・ 2023年3月は、前年同月比118.4%、単月売上も過去最高を記録。
- ・ フリーランス人材による売上高も増加しており、「正社員」「フリーランス」「パートナー要員」の3軸を人材確保の主軸として今後もプロジェクト数を伸ばしていく。
- ・ 足元の堅調な需要を背景に、月商5億円超が見えてきた。

※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 通期決算概要

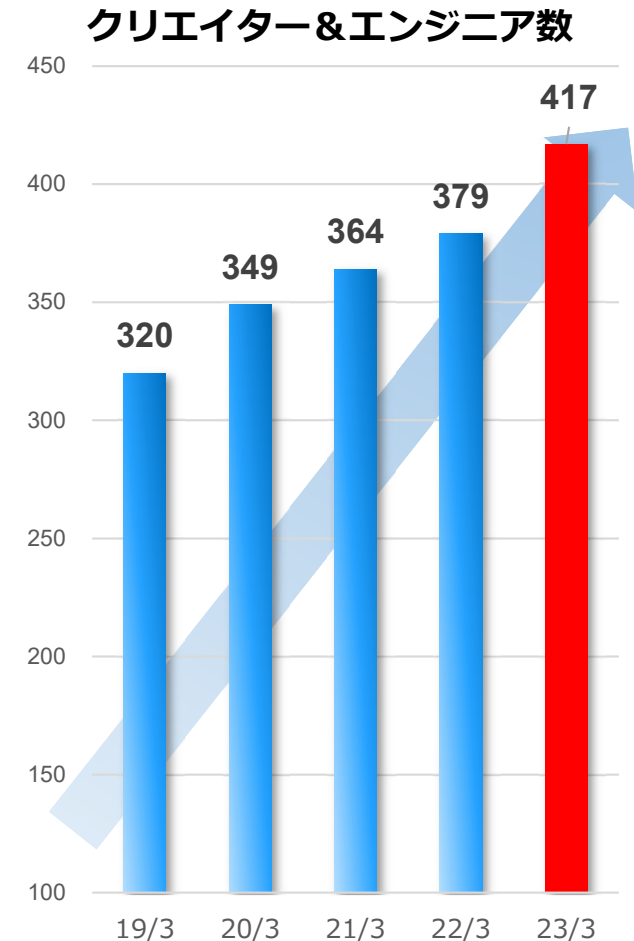
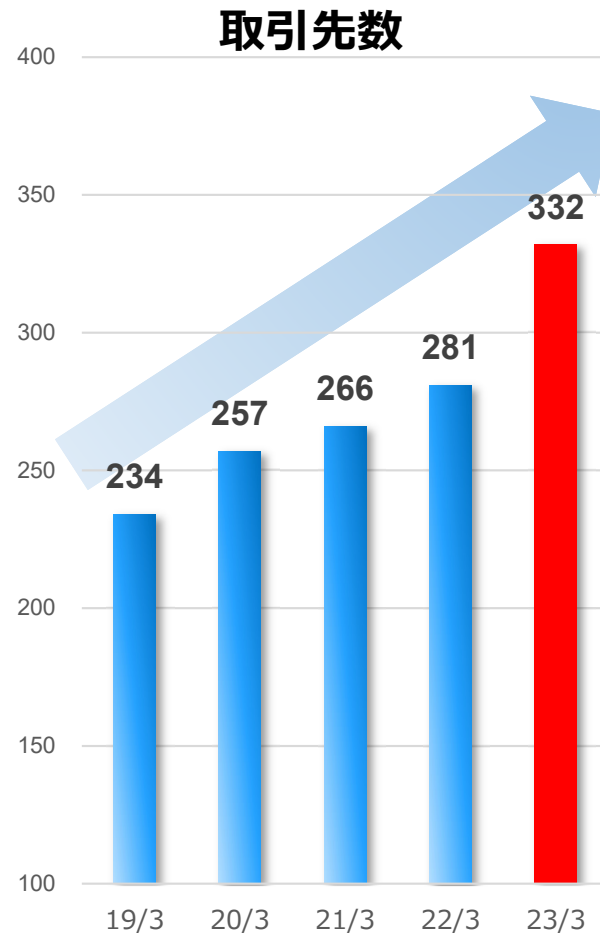
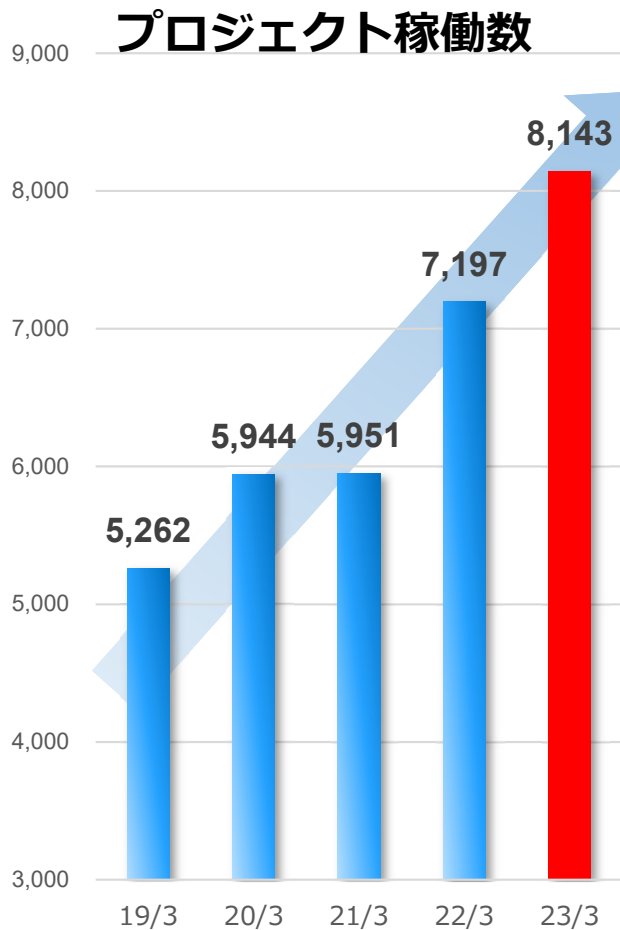
デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績



- ・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した。
- ・稼働単価は前期実績とほぼ同水準で推移したが、プログラマなど需要の高い職種は単価上昇傾向が見られ、積極的に価格交渉を行っている。単価が大きく変化していない要因の一つに、取扱い職種の幅を広げている（事務職等）ことが挙げられる。

FY2022 通期決算概要

デジタル人材事業 主要KPI



前期比113.1%となる、過去最高の8,143プロジェクトを受注。

正社員採用はもとより、フリーランス人材・ビジネスパートナー要員の増加がプロジェクト数増加に寄与した。

※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

4.FY2023 見通しと戦略

FY2023 見通しと戦略

連結PL予想

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績 (FY21)	2023年3月期 実績 (FY22)	2024年3月期 予想 (FY23)	前年同期比
売上高	7,231	8,816	10,000	113.4%
営業利益 () は営業利益率	592 (8.2%)	1,024 (11.6%)	900 (9.0%)	87.9%
経常利益	714	1,174	1,000	85.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	452	814	640	78.6%
1株当たり当期純利益	82円61銭	148円18銭	116円33銭	78.5%

■ 売上高内訳イメージ

- デジタル人材事業 (6,000百万円 前期比119.4%) ※FY22実績 = 5,027百万円
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 (3,500百万円 前期比106.9%) ※FY22実績 = 3,275百万円
前期実績をベースに保守的に算定。2期連続の黒字確保を目指す。
- コンテンツプロパティ事業 (500百万円 前期比81.5%) ※FY22実績 = 513百万円
ラングリッサーロイヤルティ収益、Dragami Games売上高を保守的に算定。

■ 増収を想定

- 売上高は、中長期目標である100億円突破を想定。
- 人材採用強化 (フリーランス人材なども含む) のための採用費、広告宣伝費など投資予算を一定程度計上、減益予想としているが、売上規模を安定させ、継続的な事業成長のために投資を行う。

FY2023 見通しと戦略

配当

	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期予想
基準日	2022年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日
1株当たり配当金	17円	30円	23円
配当総額	93,431千円	165,045千円	126,416千円
配当性向	20.6%	20.2%	19.8%

- ・ 2023年3月期においては、**前期比13円増**の大幅な増配となりました。
- ・ 直前予想（23/2/23）からも**5円**、期首予想（22/5/13）からは**14円増配**に修正。
- ・ 今後も当期利益の**20%**を配当性向の目安として株主還元を実施する予定です。

※2023年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2023年6月28日開催予定の第18期定時株主総会に付議する予定であります。

※2024年3月期配当総額は、2023年3月期における期中平均株式数を元に算定しております。

FY2023 見通しと戦略

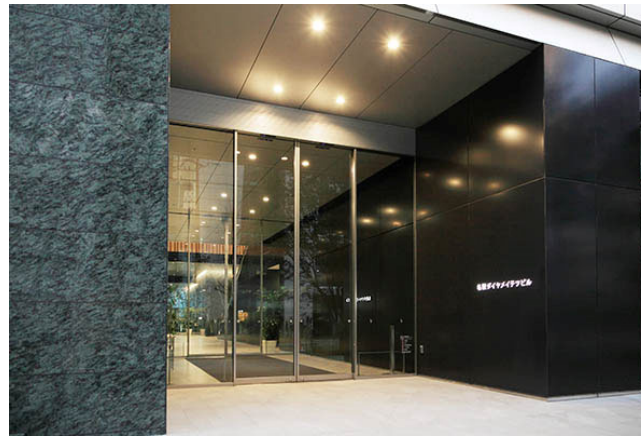
デジタル・たる・樽、エクストリーム♪CM第2弾放映開始
顧客獲得、求職人材・フリーランス人材へのブランド認知を目指す



評判の高かった前作CMコンセプトを踏襲し、2023年年初より放映開始。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。
※フジテレビ「ワイドナショー」、TBS「THE TIME」などにて放映中。

FY2023 見通しと戦略

東海地域におけるデジタル人材事業の受注増に対応するため、
名古屋オフィスを移転・増床



当社は2014年6月に名古屋オフィスを開設致しましたが、近年東海地域におけるデジタル人材事業は、主に電力事業等のインフラ系企業、完成車メーカー系列企業などにおける開発案件の需要が増加しております。これらの需要に対応するために営業拠点の拡充を図り、受注数を継続的に増加させることを目的にオフィスを移転・増床することと致しました。名古屋オフィスの移転・増床に伴い、営業体制の拡充を図るとともに、技術者採用を更に推し進め、取引先企業様の幅広いニーズに対応できる体制を目指して参ります。

- ・名称：株式会社エクストリーム 名古屋オフィス
- ・新住所：愛知県名古屋市西区名駅一丁目1番17号 名駅ダイヤメイツビル5階
- ・移転日：2023年4月1日

FY2023 見通しと戦略

受託開発事業の拡充を目的にエス・エー・エス株式会社を子会社化



▲エンターテインメント事業における主な開発実績タイトル一例

<エス・エー・エス株式会社とは?>

- ・エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の2事業を展開する受託開発会社。
- ・ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。
- ・主な取引先メーカー = 株式会社セガ、株式会社バンダイナムコエンターテインメント、アイア株式会社、日本コロムビア株式会社など
- ・家庭用ゲーム機向けソフト・スマートフォン向けゲームアプリだけではなく、ゲームセンター等のアミューズメント施設向けゲーム機などの開発も得意とする。
- ・システムソリューション事業においては、無線通信装置、ロボット制御システム、各種シミュレータ開発など、大手機器メーカー、国立研究開発機関などと直接取引。

<今回の株式取得による子会社化のシナジー>

- ① 当社へ相談を受けるゲーム等の受託開発案件の対象会社への連携による当社の営業力と対象会社の開発力の一体化による収益機会拡大
- ② 当社から対象会社への人的交流（出向等）による対象会社の課題である人的開発リソースの補完
- ③ 当社の海外取引ネットワークを生かし、アジア地域などで商圏が拡大されると見込まれるアミューズメント施設向けゲーム筐体市場への積極参入

FY2023 見通しと戦略

今期より具体的な事業シナジーの創出を目指す

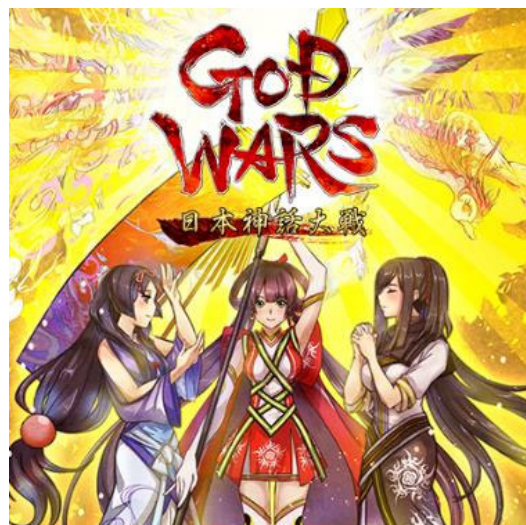
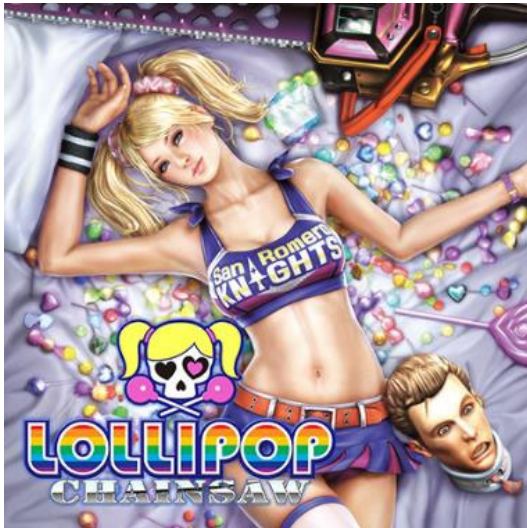


▲システムソリューション事業における主な開発実績タイトル一例

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	
純 資 産	322,866千円	370,315千円	411,121千円	
総 資 産	444,476千円	500,502千円	499,122千円	
1株当たり純資産	6,898円85銭	7,912円71銭	8,784円65銭	
売 上 高	870,766千円	833,727千円	759,073千円	
営業利益又は営業損失	69,304千円	66,383千円	58,023千円	
経 常 利 益	68,623千円	73,308千円	58,930千円	
当 期 純 利 益	46,374千円	47,949千円	40,806千円	
1株当たり当期純利益	990円89銭	1,024円54銭	871円94銭	

FY2023 見通しと戦略

Dragami Gamesのパイプラインが本格始動



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。

FY2023 見通しと戦略

ベトナム子会社黒字転換、コロナ禍の影響から抜け出し稼働率向上



- ・コロナ禍からの影響がようやく穏やかなものになり、渡航制限が解除となったことで潜在顧客（日本企業）の現地視察、既存顧客による更なる弊社活用に向けての現地での検討目的の訪問などを再開。（写真は、「OMRON HEALTHCARE」様ご訪問の様子）
- ・今後は、日本企業からの受注はもとより、現地での案件獲得や技術人材の柔軟な活用など新たな経営フェーズに入る。
- ・また、プロマネ人材の採用、育成を通じて価格競争力だけでなく、質の高い技術サービスの提供を目指す。

FY2023 見通しと戦略

フリーランス向けエージェントサービス開始から約2年、
新しい人材獲得手法として事業を軌道に乗せていく



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

- ・2021年8月6日のサービス開始から順調に登録フリーランス人材が増加。
- ・働き方多様化により、地方などの潜在的技術人材と当社顧客案件を結びつけることにより、顧客⇔フリーランス人材⇔当社の「三方よし」のビジネススタイルを確立。
- ・これまでは、正社員及び協力企業の2大人材獲得経路のみであったが、これにフリーランス人材が加わることで、当社の人材獲得手段の多様化にも効果が期待できると見込む。
- ・サービスURL : <https://www.extreme-freelance.jp/>

5. 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

20-



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)
エス・イー・エス株式会社を子会社化 (2022年11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

20-



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

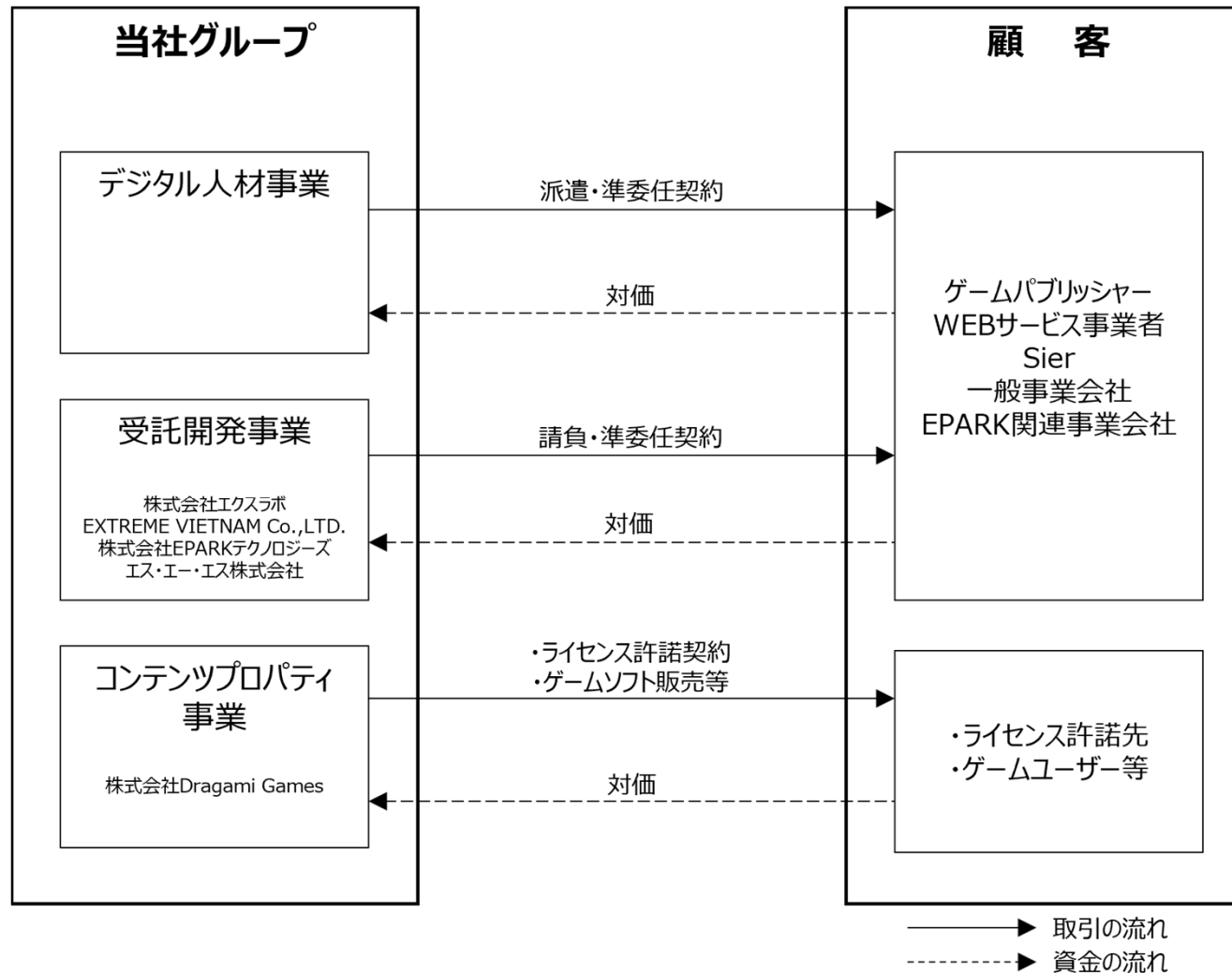
株式会社ネクストン
持分法適用会社化

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、技術人材派遣または準委任契約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、知的財産のライセンス許諾、ゲームソフト販売などを通じて対価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49.2%)

スマートフォン
アプリ
(74.0%)

遊技機器
(1.7%)

家庭用ゲーム
(14.5%)

オンラインゲーム
(5.5%)

業務用ゲーム他
(4.3%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 50.8%)

IT
(48.5%)

金融 (フィンテック)・官公庁・
通信 (IoT)・製造等

WEB
(51.5%)

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 4Q	FY21 4Q	FY20 4Q
エンタメ系顧客	52.2%	50.6%	55.8%
スマートフォンアプリ	72.8%	77.8%	74.1%
家庭用ゲーム	12.1%	10.4%	11.0%
オンラインゲーム	6.8%	7.7%	10.1%
遊技機器	1.8%	1.8%	0%
業務用ゲーム他	6.5%	2.3%	4.8%
非エンタメ系顧客	47.8%	49.4%	44.2%
IT	44.6%	41.5%	45.4%
WEB	55.4%	58.5%	54.6%

- ・通期ベースでは、エンタメ系顧客割合が非エンタメ系顧客を上回ったが、前ページ記載のとおり、**2023年3月単月実績においては、非エンタメ系顧客割合がエンタメ系顧客割合をはじめて上回った。**
- ・当該セグメントの売上高は順調に伸びており、エンタメ系顧客への売上高が低下したわけではなく、**非エンタメ系顧客からの受注割合が増加していることを示している。**

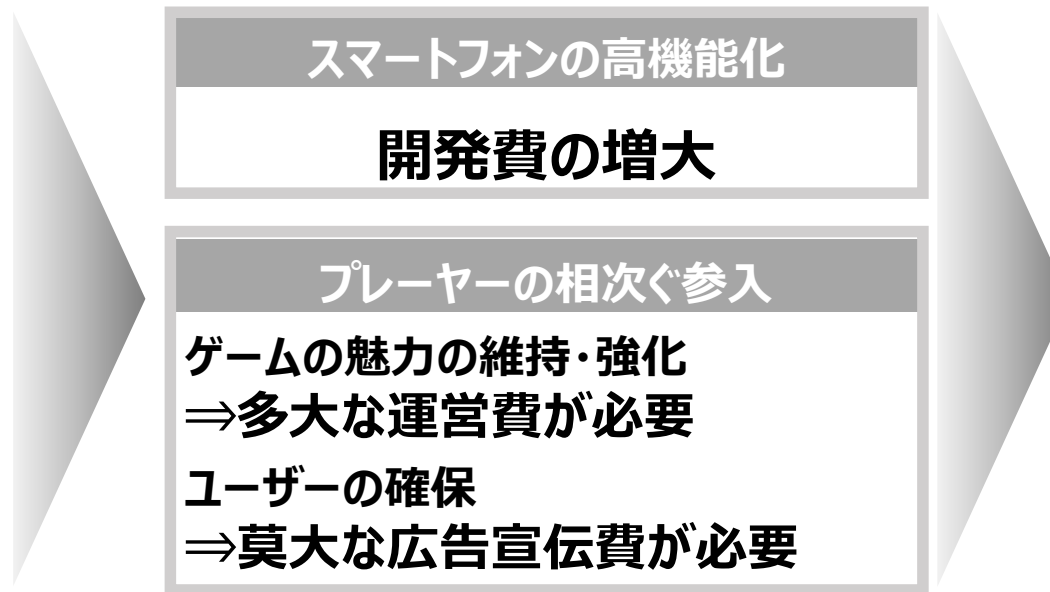
事業紹介/デジタル人材事業（市場動向）

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…



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

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

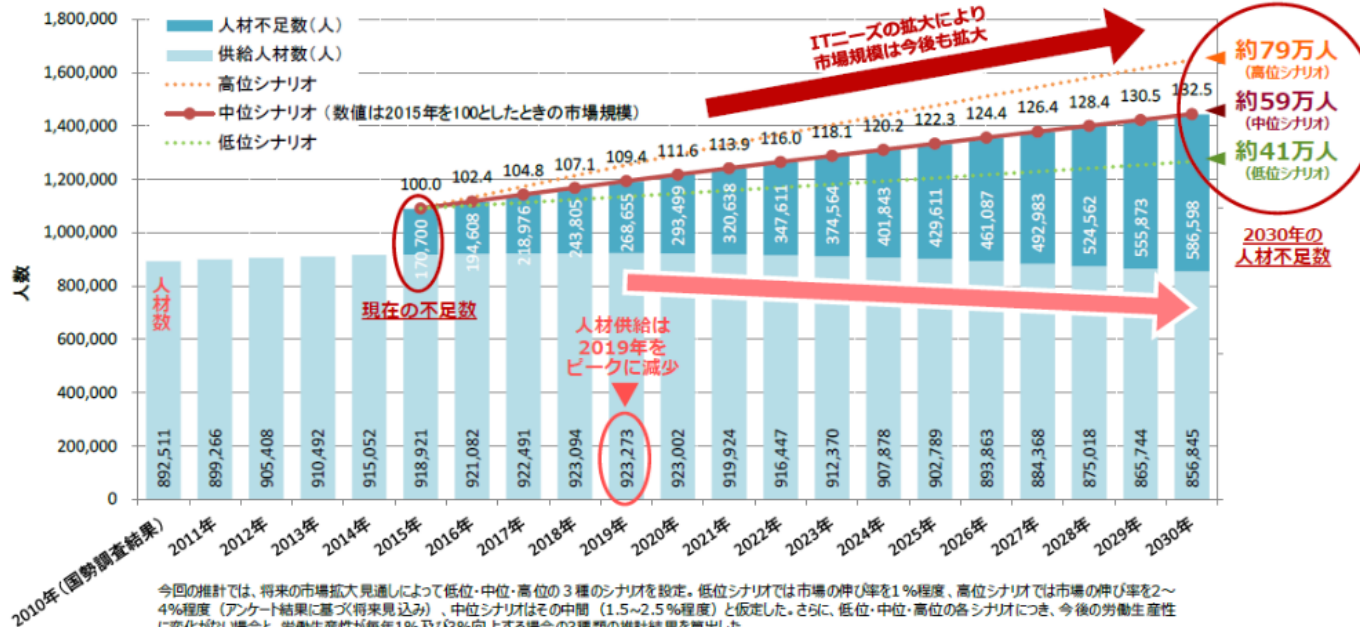
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- 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？

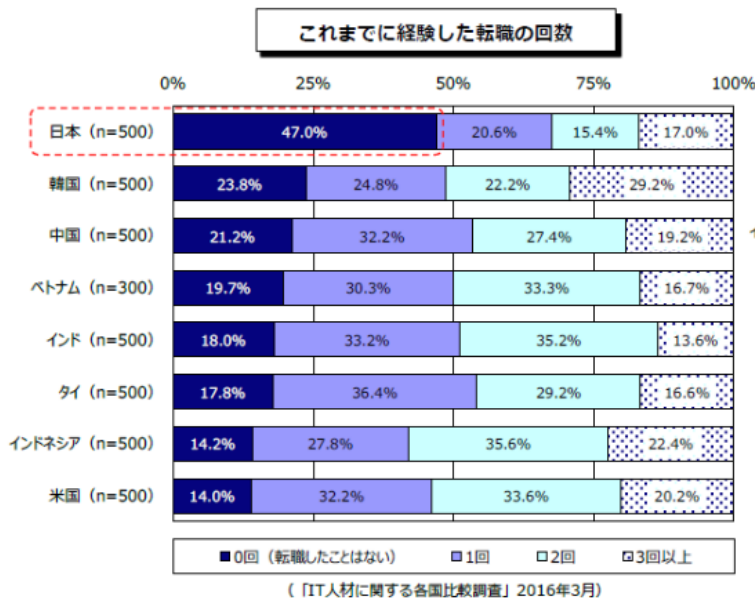
↓
採用はますます困難な局面に

事業紹介/デジタル人材事業（今後の見通し）

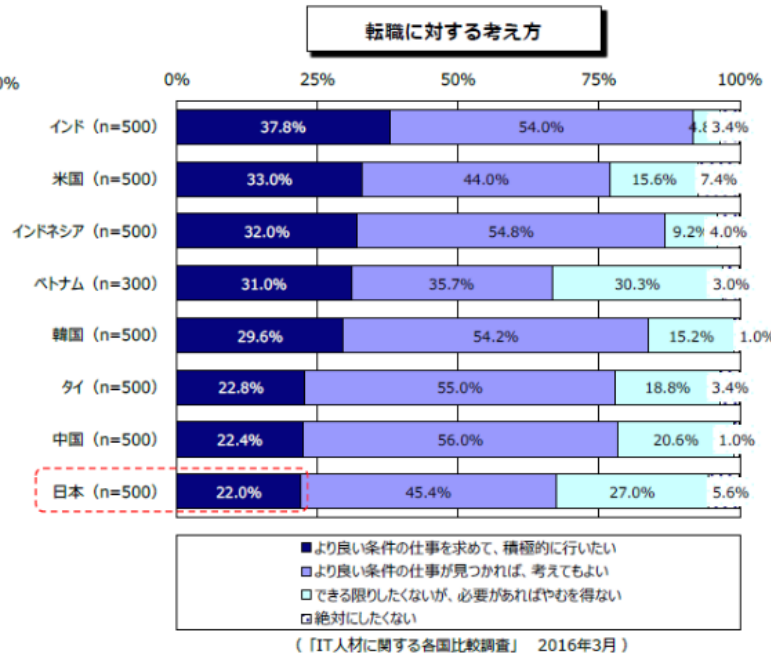
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

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

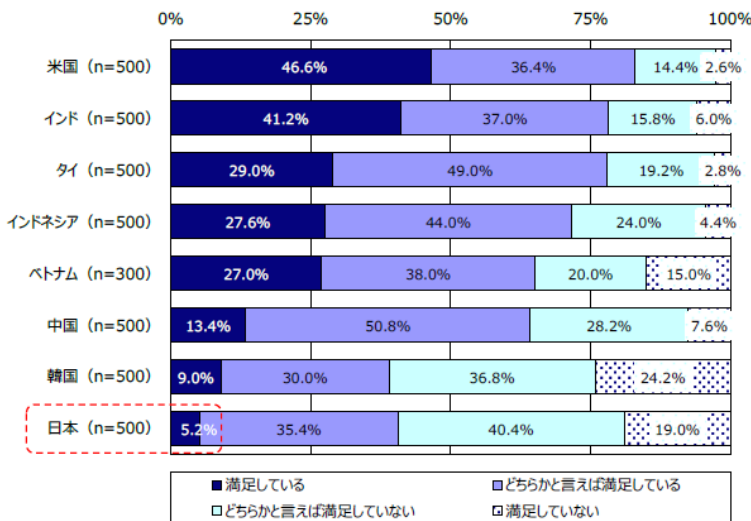
↓
モチベーションとは？

↓
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。

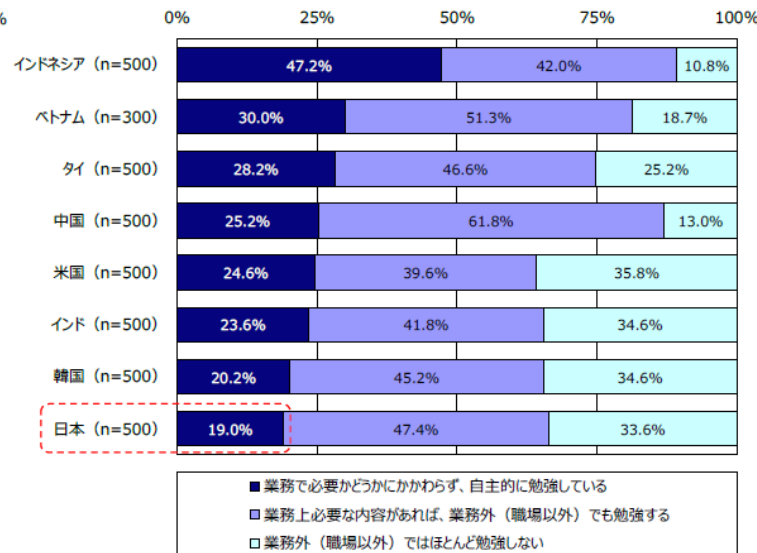
↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

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



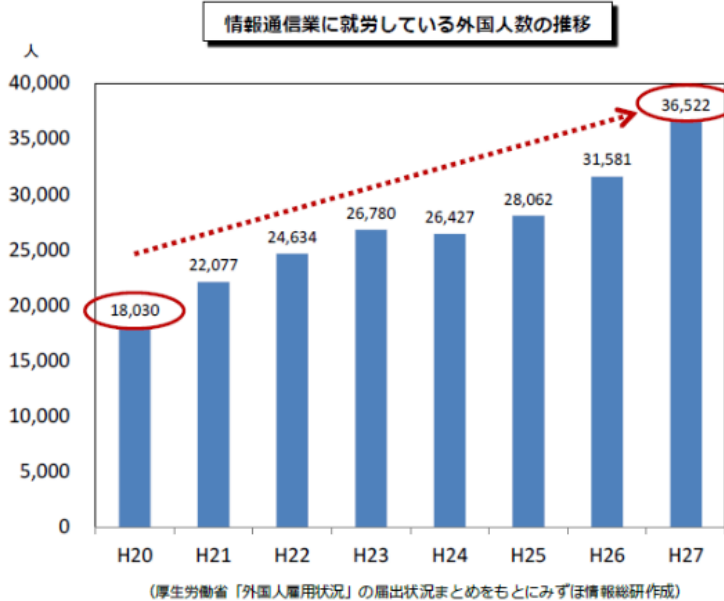
▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

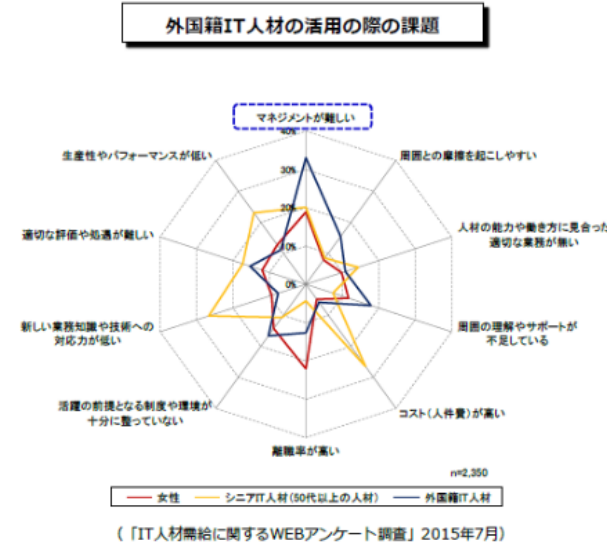
<6> 多様な人材の活用に向けて

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 (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、デジタル人材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

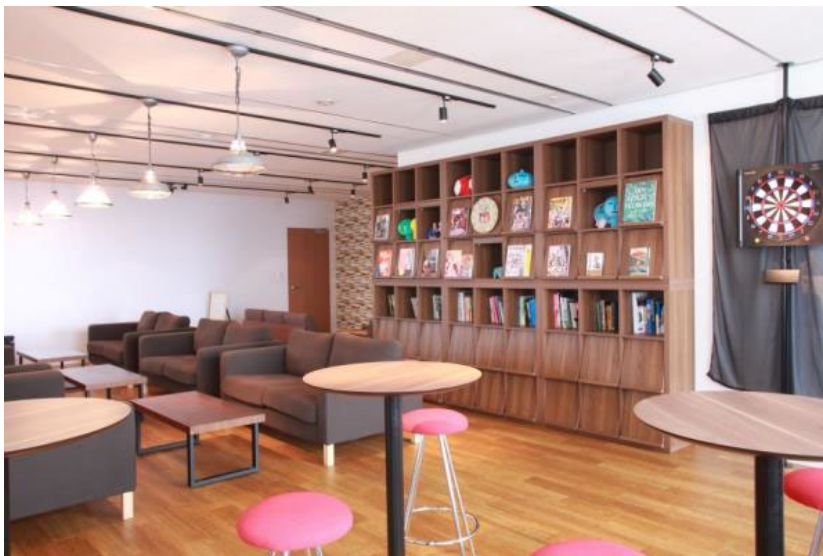
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（e-ラーニング）

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

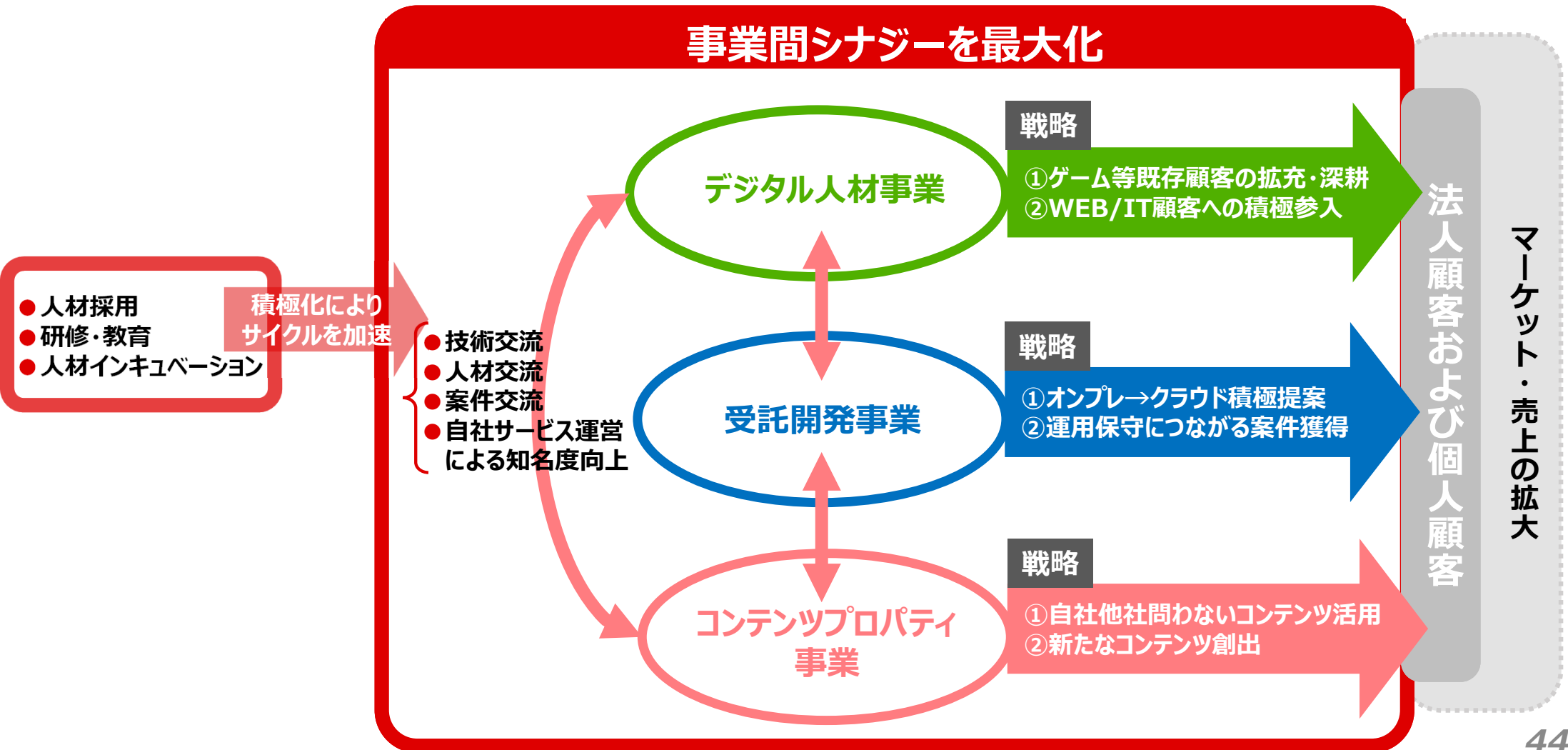


*「Co-CORE」の意味

- 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

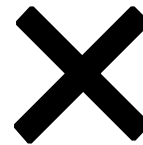
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

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」

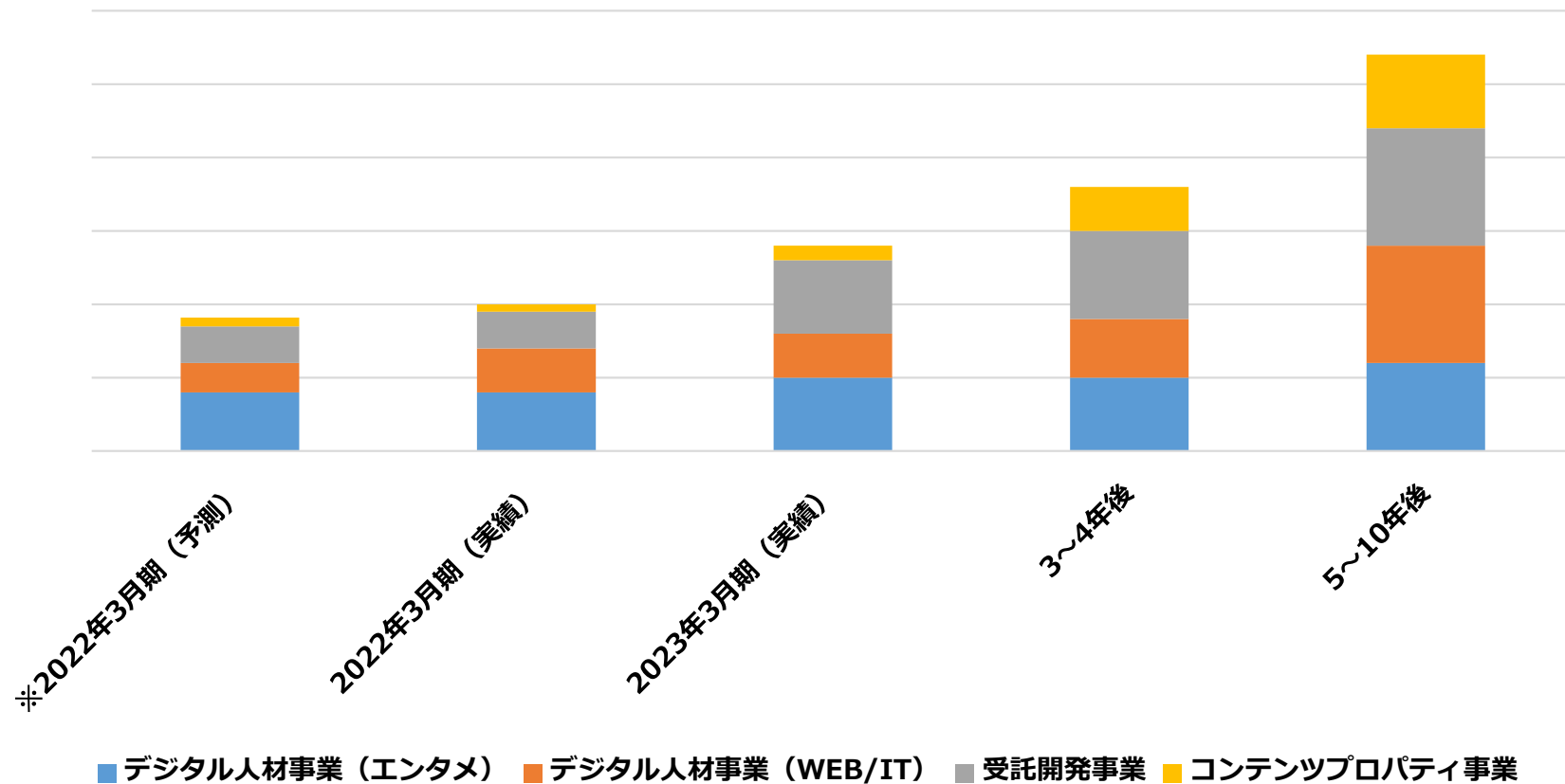
フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

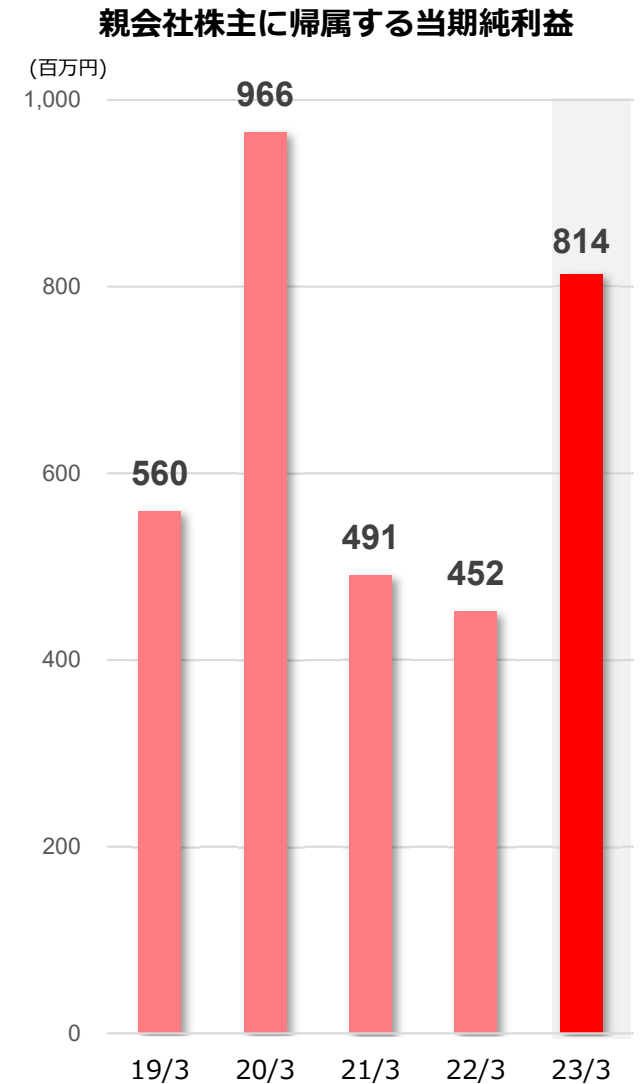
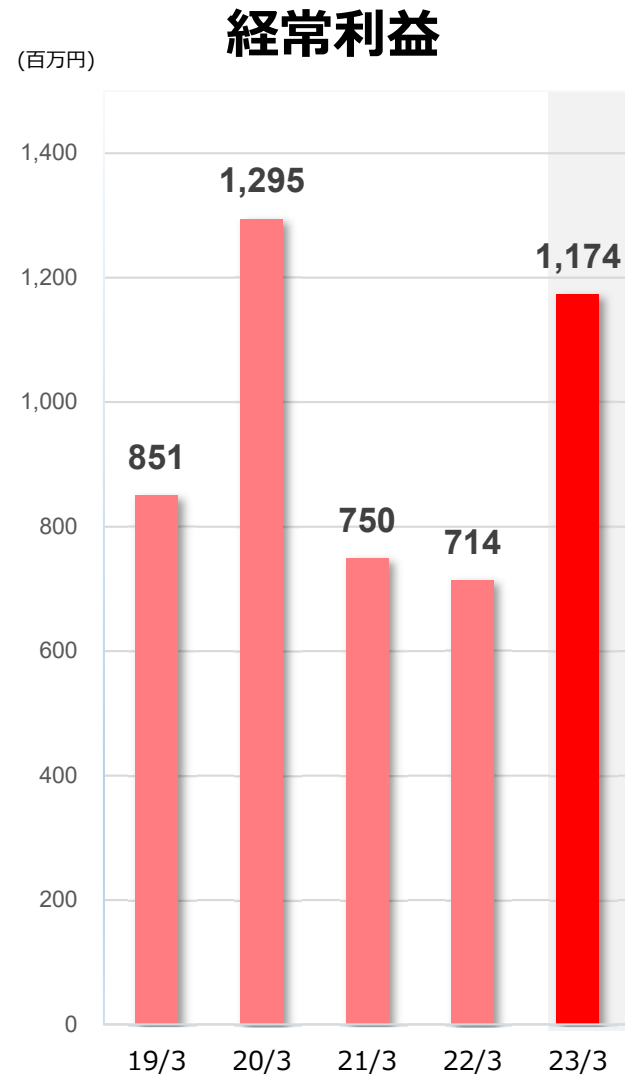
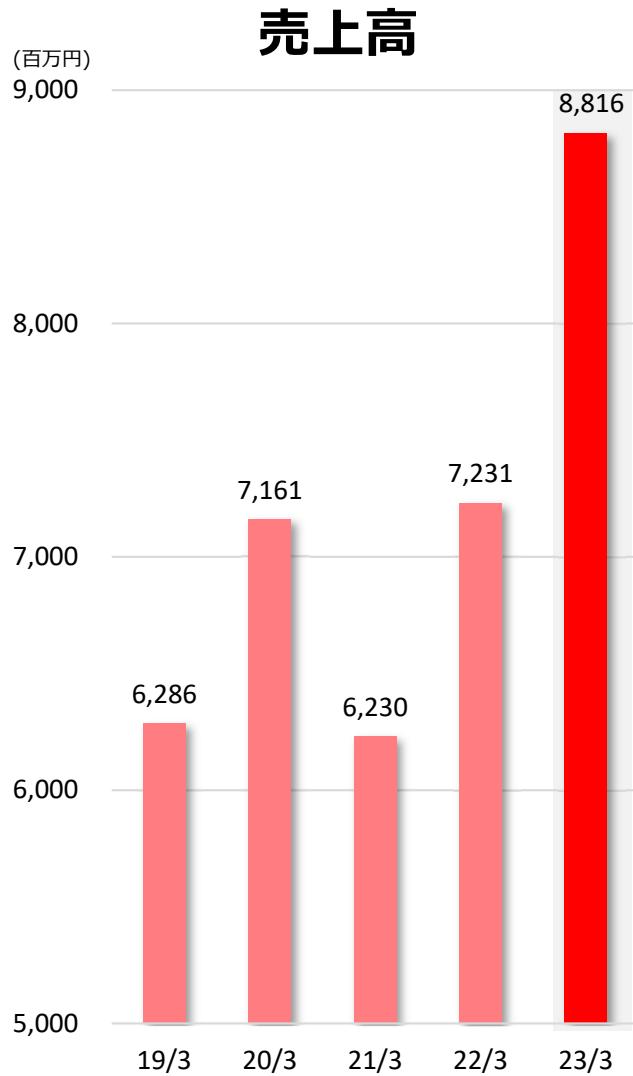
成長戦略（成長イメージ）

- ・ 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。
→2023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。
→2023年3月期は、前期より大幅に黒字転換（△52百万円→385百万円）
- ・ 「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。
→2023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引き続き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



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。