

extreme

**extreme**

# 2015年3月期（通期） 決算説明会資料

平成27年5月20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** FY2014決算概要

---

**4** FY2015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	東京都豊島区池袋二丁目51番13号
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区錦一丁目19番24号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	276百万円（2015年1月末現在）
従業員数	307名（2015年4月末現在）
事業内容	ゲーム・デジタルコンテンツなどの企画・開発業務

## 【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

## セグメント別売上構成

### 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

14.4億円  
86.9%

- 1 人材ソリューションサービス
- 2 受託開発サービス



[2015年3月期実績]  
売上高  
16.6億円

2.1億円  
13.1%

### 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

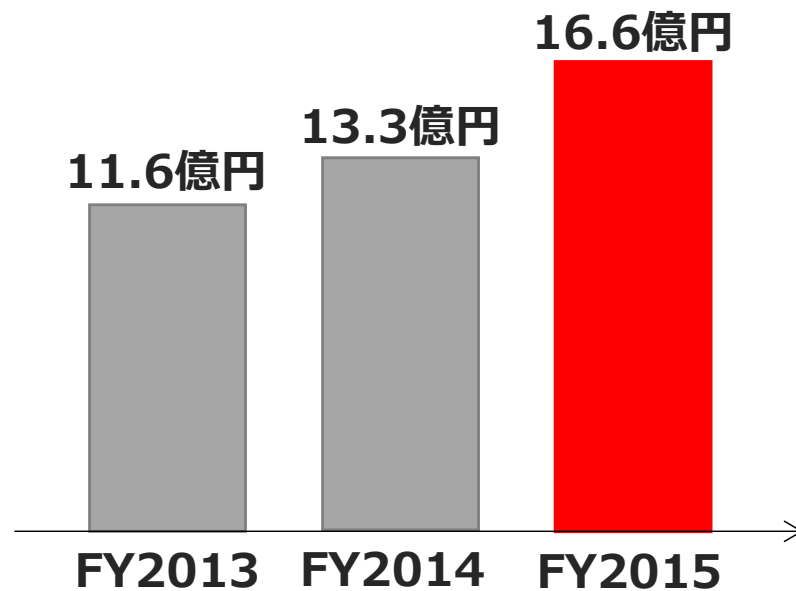
- 1 ゲームサービス
- 2 ライセンスサービス
- 3 協業開発サービス



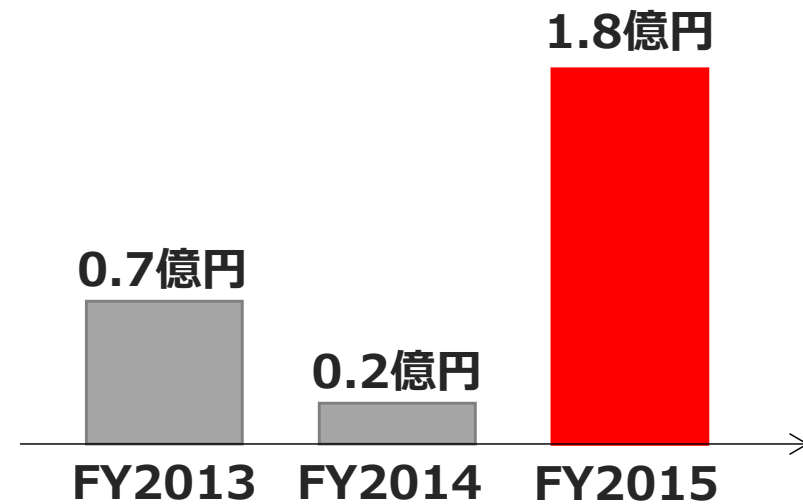
## 2. エグゼクティブサマリー

# エグゼクティブサマリー

## 売上高



## 営業利益



## 今期業績

売上高：1,667百万円 前年同期比125.1%  
営業利益：185百万円 前年同期比7097.7%  
<売上高は、創業以来10期連続増収>

# エグゼクティブサマリー

## トピックス

### 事業面

#### <ソリューション事業>

- ・スマートフォンアプリ開発需要が引き続き旺盛  
→月次稼働プロジェクト数は**期首188→期末244**へ増加
- ・名古屋オフィス稼働開始（2014年6月～）  
→2人体制→10人体制へ

#### <コンテンツプロパティ事業>

- ・オンラインゲーム市場は緩やかな成長局面が続く  
→スマートフォンアプリ・家庭用ゲーム開発を開始

### 業績面

- ・過去最高の売上・利益を達成し、Y/Yで増収増益
- ・ソリューション事業売上は前期比**143.8%**
- ・コンテンツプロパティ事業は**3期ぶりの黒字転換**

### 財務面

- ・新規上場により、**3.5億円の資金調達**を実施



## 3.FY2014決算概要

# FY2014決算概要

## PLサマリー

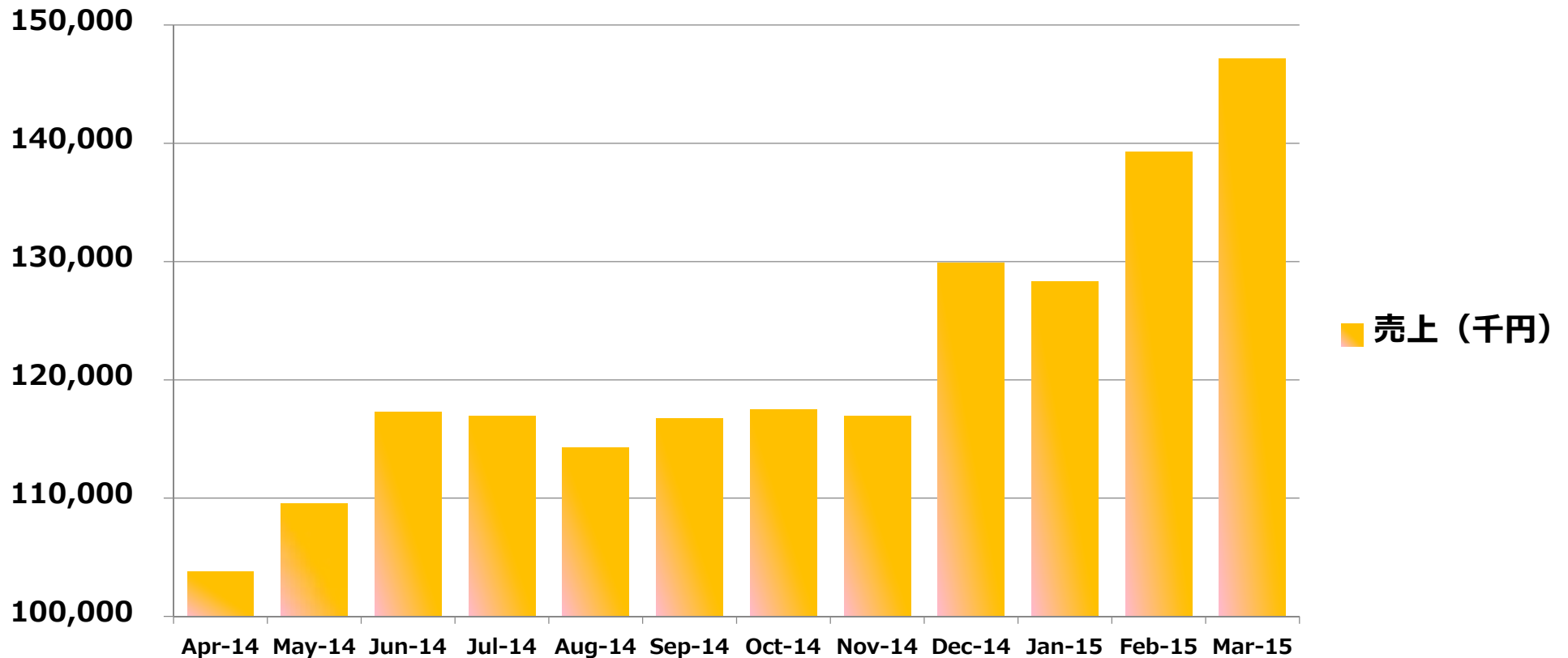
(単位：千円)

	2014年3月期	2015年3月期	前年同期比
売上高	1,332,390	1,667,208	125.1%
ソリューション事業	1,006,005	1,447,584	143.8%
コンテンツプロパティ事業	326,383	219,623	67.2%
営業利益	2,608	185,109	7097.7%
ソリューション事業	268,200	359,046	133.8%
コンテンツプロパティ事業	△107,745	13,576	—
経常利益	2,362	176,199	7459.7%
当期利益	△27,527	109,603	—

- ・売上高、営業利益、当期利益とも**過去最高を更新**
- ・通期業績予想（12/25発表）に対してほぼ**想定通りの着地**

# FY2014決算概要

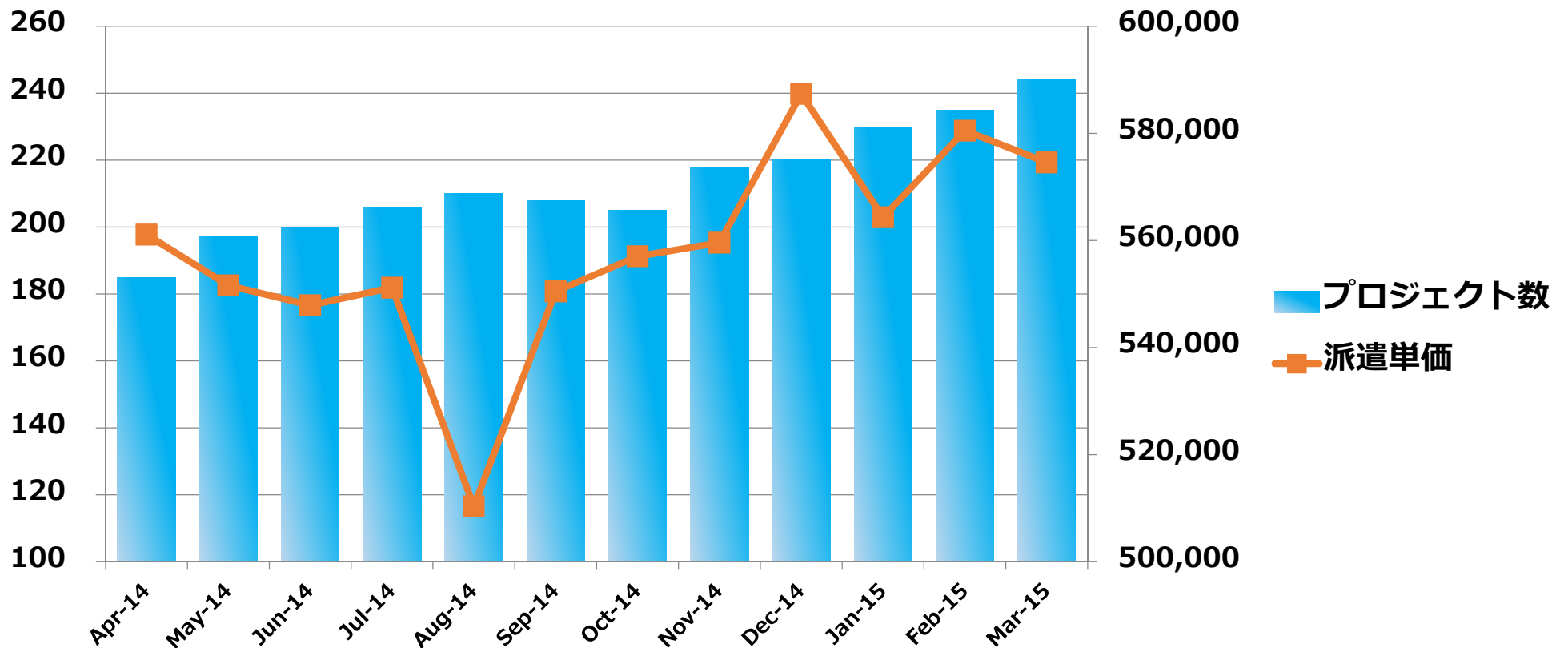
## ソリューション事業 月次売上推移



- ・スマートフォンアプリ開発需要の追い風を受け、**売上が順調に推移**
- ・2015年3月には**月次売上140,000千円を突破**
- ・第4Qよりゲーム以外の**WEB系顧客も本格的に深耕開始**

# FY2014決算概要

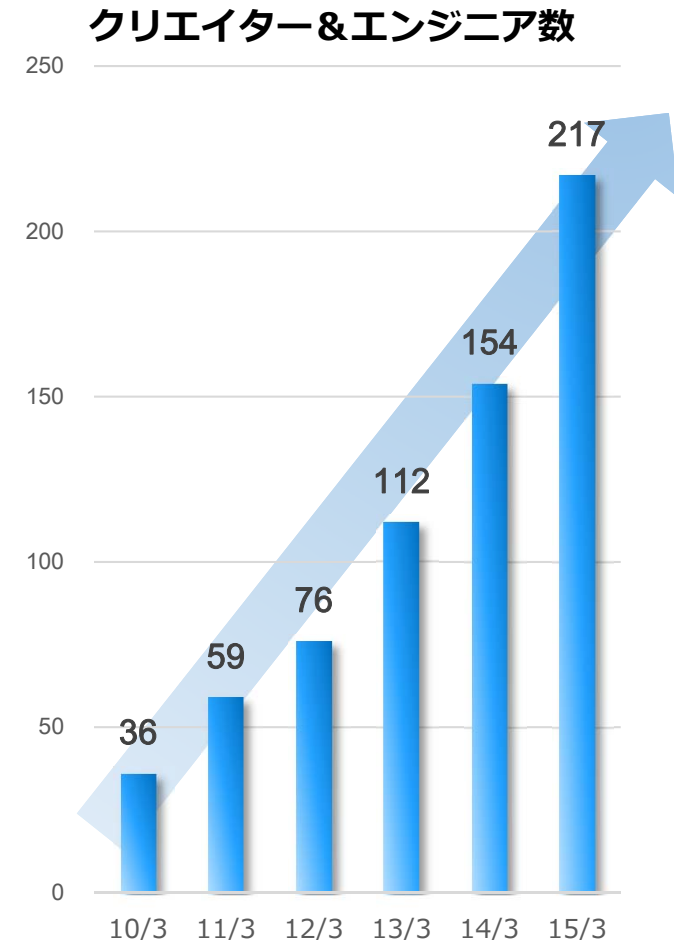
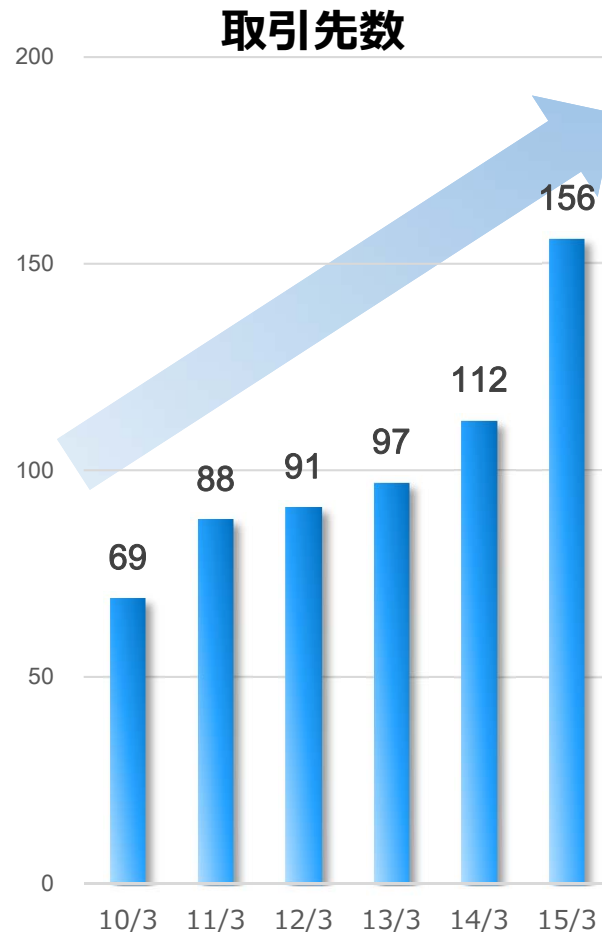
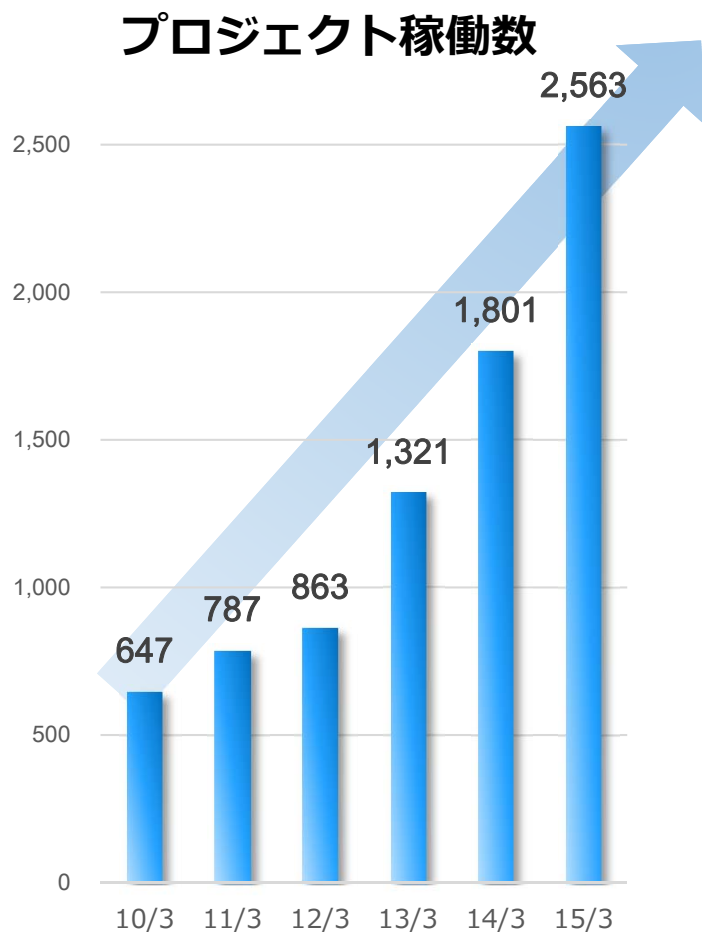
## ソリューション事業 月次プロジェクト数・単価推移



- ・月次プロジェクト数は、期首188→期末244へ大幅に増加
- ・派遣単価は、夏季休暇時期に当たる夏場に落ち込んだものの、第4Q以降上昇、600千円弱で推移（通期平均単価は558千円）

# FY2014決算概要

## ソリューション事業 主要KPI推移



### 順調な採用により、稼働数及び取引先が拡大

- ※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

# FY2014決算概要

## コンテンツプロパティ事業

### ゲーム サービス

good

「桃色大戦ぱいろん」シリーズが堅調に推移  
→PC版はサービス開始から6年、ブラウザ版は4年経過

bad

新規タイトルの投入遅れ  
→「桃色大戦ぱいろん・モバ雀」は2015年4月配信開始

### ライセンス サービス

good

メサイヤブランドの譲受  
→今後のゲーム化などIPを積極的に活用

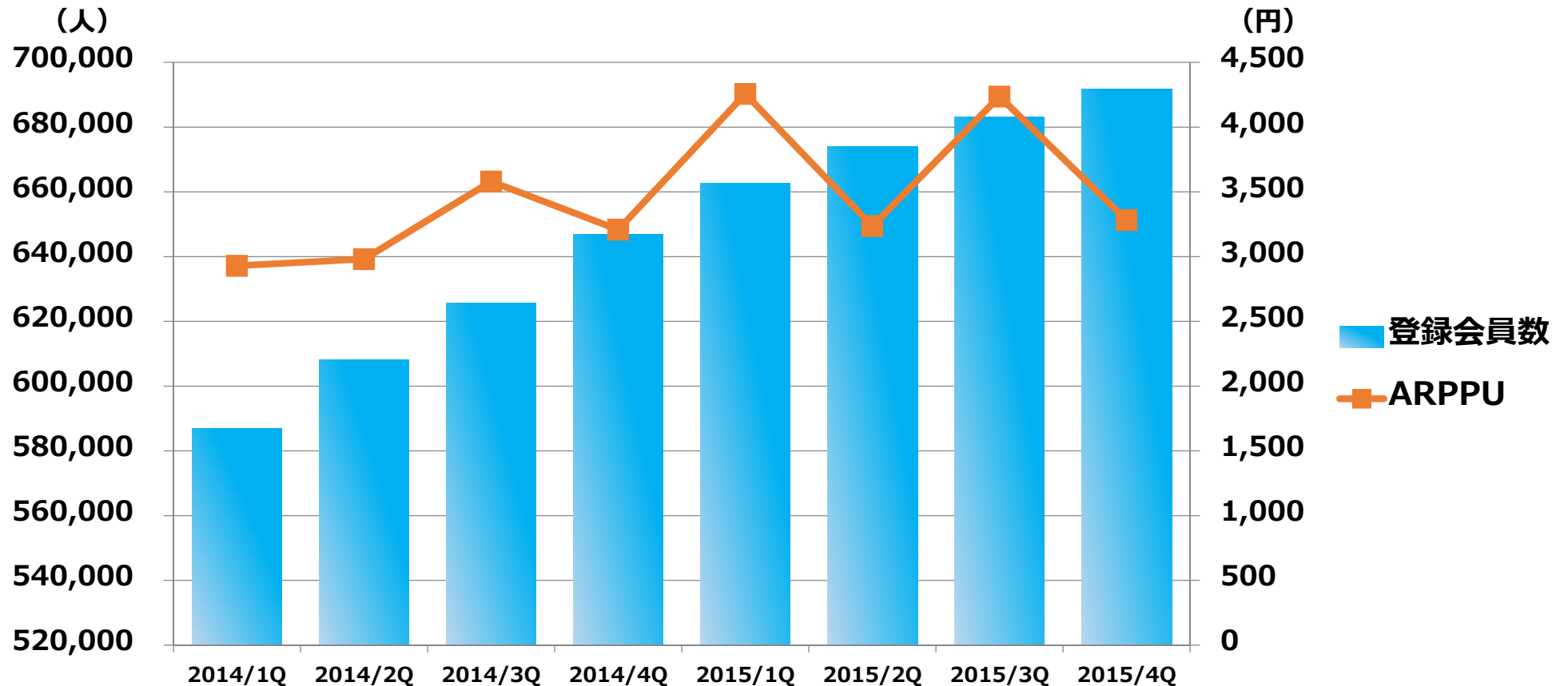
### 協業開発 サービス

good

大手ゲームパブリッシャーから大型WEBゲーム案件獲得  
→FY2015においても受注を継続

# FY2014決算概要

## 桃色大戦ぱいろんシリーズ KPI推移



「桃色大戦ぱいろん」シリーズは、サービス開始から7年目を迎えるが、粘り強く登録会員数が増加、ARPPUも3,000円~4,000円台で安定。ただし、DAUは減少傾向→継続率UPのテコ入れが必要

# FY2014決算概要

## BSサマリー

(単位：千円)

	2014年3月期	2015年3月期	前年同期比
流動資産	533,285	945,116	177.2%
現預金	355,259	688,594	193.8%
固定資産	77,314	217,874	281.8%
ソフトウェア（仮勘定含）	10,153	22,252	219.1%
流動負債	191,010	362,446	189.7%
固定負債	159,339	60,660	38.1%
純資産	260,249	739,884	284.2%
負債・純資産合計	610,599	1,162,991	190.4%

- ・ 新規上場による資金調達により、**現預金が大幅に増加**
- ・ 長期借入金の返済により、**固定負債が減少**



# FY2014決算概要

## 配当

	2014年3月期	2015年3月期
基準日	—	2015年3月31日
1株当たり配当金	—	30円 (普通配当20円00銭) (記念配当10円00銭)
配当総額	—	34,995千円
配当性向	—	26.1%

- ・ 無配方針→業績に応じた配当を行う方針へ変更 (3/18発表)
- ・ 東証マザーズ上場記念配当10円を実施
- ・ 当期利益の20%を配当性向の目安として今後も株主還元を実施

## 4.FY2015見通しと戦略

# FY2015見通しと戦略

## 基本方針

### 全社

- ・ 拡大するソリューション事業に対応するため、組織変更を行い **事業本部制へ移行（5月1日～）**
- ・ 不足しがちなクリエイター&エンジニアを安定的に確保するため、**自社養成（研修）プロジェクトを拡充**

### ソリューション 事業

- ・ 事業部→事業本部移行へ伴い、事業本部下に3事業部を設置し、各部において予算進捗を管理
- ・ 事業部は、①クリエイティブ ②IT ③中部リージョンの3事業部
- ・ ①はゲーム系に留まらず、WEB系顧客も深耕、取引先拡充目指す
- ・ ②はSI系ユーザーを開拓、事業ポートフォリオの充実を図る
- ・ ③は7号系顧客を継続深耕、持ち帰り案件も積極的に受注目指す

### コンテンツ プロパティ 事業

- ・ メサイヤブランドの活用により、自社開発家庭用ゲームを市場投入
- ・ 第2Q「ラングリッサー」（3DS）発売
- ・ 「桃色大戦ぱいろん」シリーズは引き続き堅調な運営を継続

# FY2015見通しと戦略

## PL予想

(単位：千円)

	2015年3月期	2016年3月期	前年同期比
売上高	1,667,208	2,200,000	132.0%
営業利益	185,109	200,000	108.2%
経常利益	176,199	185,000	105.4%
当期利益	109,603	117,000	107.5%

- ・ 売上高、営業利益、当期利益とも**過去最高を見込む**
- ・ ソリューション事業は、研修プロジェクトの拡充により、若干の利益率低下を予想→将来への投資
- ・ コンテンツプロパティ事業は、初の家庭用ゲーム投入で**収益確保と知名度向上を狙う**

# FY2015見通しと戦略

## 通期予想に対する考え方

### ソリューション 事業

#### これまでの実績を踏まえ、合理的な積み上げ 予測に基づいて推定される収益を計上

- ◎各部門の前期末プロジェクト数をベースに、当期採用予定数及び離職率実績などを勘案して策定
- ◎採用計画については、過去実績を踏まえ合理的に見込まれる採用数を策定

### コンテンツ プロパティ事業

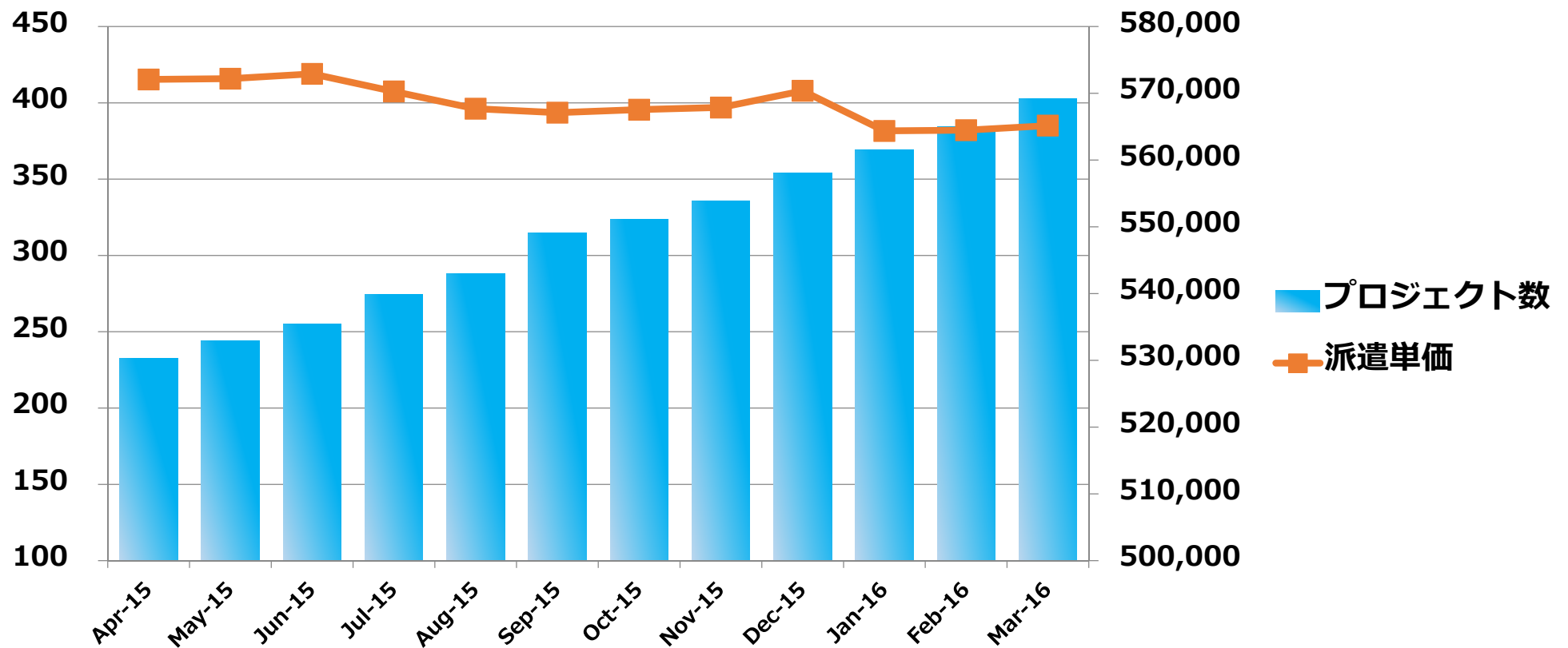
#### 運営中若しくは開発進行中タイトルのみを保守 的に計上

- ◎既存タイトル「桃色大戦ぱいろん」シリーズについては、成長ではなく継続的發展を想定
- ◎企画段階にあるタイトルの売上・費用については現時点では織り込まず

# FY2015見通しと戦略

## ソリューション事業 月次プロジェクト数・単価推移予想

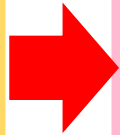
- ・ 今期は取引先を拡充し、プロジェクト数を大幅に拡大
- ・ 単価は一時的に停滞するものの、将来への投資として積極的に自社養成を実施



# FY2015見通しと戦略

## ソリューション事業 月次プロジェクト数推移予想

期首  
232.75



期末  
402.75

- ・ 旺盛な需要に支えられ、プロジェクト数は順調に拡大する見込み
- ・ 取引先はゲーム系に留まらず、インターネット関連事業などへも深耕  
→ 当社の強みであるクリエイティブな技術力（デザイナー・マークアップエンジニア）がシームレスに活用できる。
- ・ 離職率を抑え、実稼働数の確保に注力

※ プロジェクト数は、月初稼働を1とし、2週目稼働は0.75、3週目稼働は0.5、4週目稼働は0.25として算出。

## ソリューション事業 単価推移予想

期首  
572,066円



期末  
565,166円

- ・ 自社養成プロジェクト拡大につき、単価は一時的に低下する見込み  
→ 自社養成プロジェクト社員は、業務実績を勘案し、当初は低単価で稼働するが、実績の蓄積により、単価は上昇して行く。  
昨今の技術者採用リスクをヘッジするため、当社では自社養成に注力し、将来の高単価稼働へ向けて地道に技術力の向上・蓄積を目指していく。

※ 予想単価に超過精算は含まれておりません。  
平均超過単価は、FY2014実績で20,718円です。

# FY2015見通しと戦略

## ソリューション事業

- ・以下の施策も同時に実施することにより、売上規模の拡大を目指す

### ①プロジェクト単価向上

- ・自社養成社員を除く技術社員の稼働単価を2016年3月期末までに50千円UP
- ・技術研修によるスキルアップ、作品サンプル充実、ヒューマンスキルアップ教育などを実施

### ②採用強化・定着率向上

- ・上場による知名度向上を活かし、中途採用を前期実績115名→167名へ拡大（45%増）
- ・自社養成プロジェクトを拡充し、前期実績24名→63名へ拡大（162%増）

### ③顧客開拓

- ・3事業部制移行に伴い、営業社員の増員及び営業体制を強化
- ・ゲーム、遊戯機器顧客を主体としながら、インターネット関連企業への営業を強化
- ・中部リージョン（名古屋）営業を本格的に深耕、種まきから収穫フェイズへ



# FY2015見通しと戦略

## コンテンツプロパティ事業



- ・引き続き安定運営を行いながら、DAU回復を目指す
- ・他社コラボレーション実施により、新規ユーザー掘り起しを図る
- ・追加機能を実装し、ゲーム内容の奥行アップを図る



- ・ニコニコ生放送連携など広告以外の集客に注力
- ・プラットフォーム内コラボなどでユーザー還流を活性化
- ・運営効率化を図り、固定費の圧縮を図る



- ・第2Qに家庭用ゲーム参入第一弾として投入予定
- ・「ファミ通－期待の新作」にランクイン、前評判は好調
- ・海外移植を視野へ入れ、販売提携先を模索



- ・LINEスタンプ、カカオトークスタンプへ継続的に投入
- ・若年層の認知度を拡大させ、ライセンスビジネスの足掛かりを作る

## 5. 参考資料

# 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  
「桃色大戦ぱいろん・ぷらす」課金サービス開始

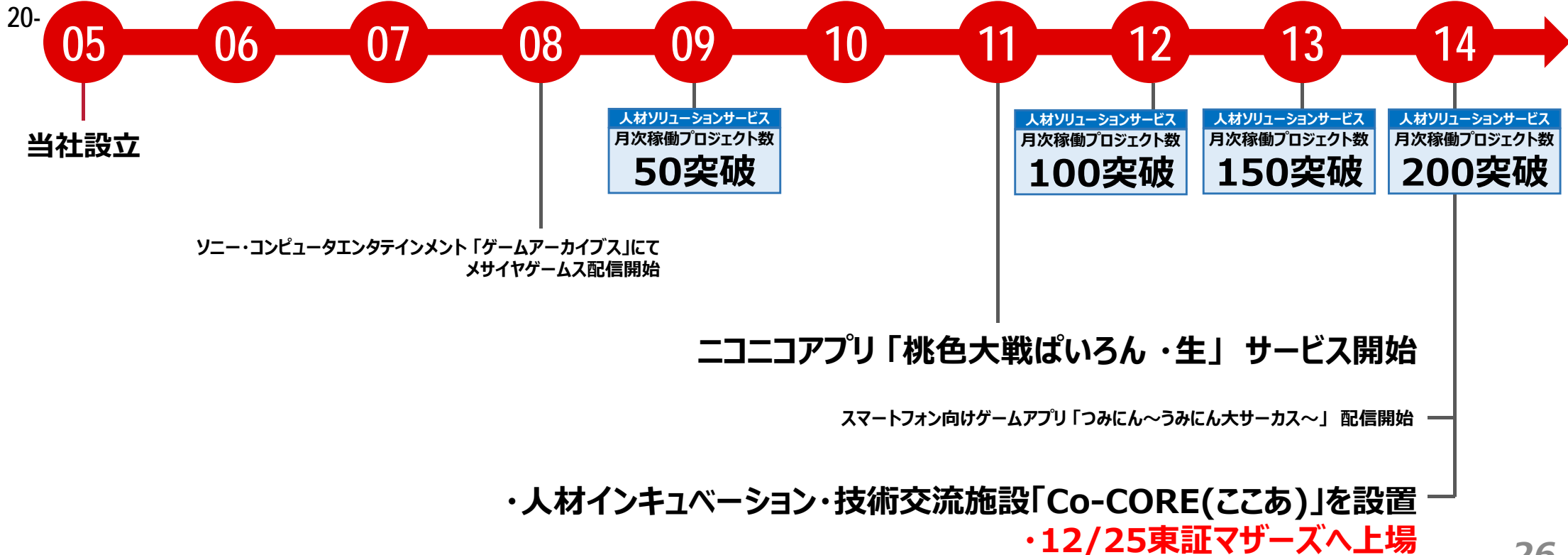
日本コンピュータシステム株式会社と  
メサイヤブランドに関する譲渡契約を締結

コンテンツプロパティ事業 ①ゲームサービス

コンテンツプロパティ事業 ②ライセンスサービス

ソリューション事業 ②人材ソリューションサービス

ソリューション事業 ①受託開発サービス



# 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**100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88.2%)

スマートフォン  
アプリ  
(55.0%)

遊戯機器  
(25.0%)

家庭用ゲーム  
(12.5%)

オンラインゲーム  
(2.5%)

業務用ゲーム他  
(5.0%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 11.8%)

金融

商業

サービス

Eコマース市場拡大、オリンピック、マイナンバー制度導入需要などで  
非エンターテインメント系の受注比率は拡大中

# 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

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (217\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (570\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (3,500\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (127,190\text{千円}) \end{array}$$

## 受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (15\text{件}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,000\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (15,000\text{千円}) \end{array}$$

※2015年3月度実績

# 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・遊戯機器などを中心に  
多数のお客様企業（月次100社以上）と取引



※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】

## 【ライセンスサービス】

PC自社プラットフォーム向け



PC他社プラットフォーム向け



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

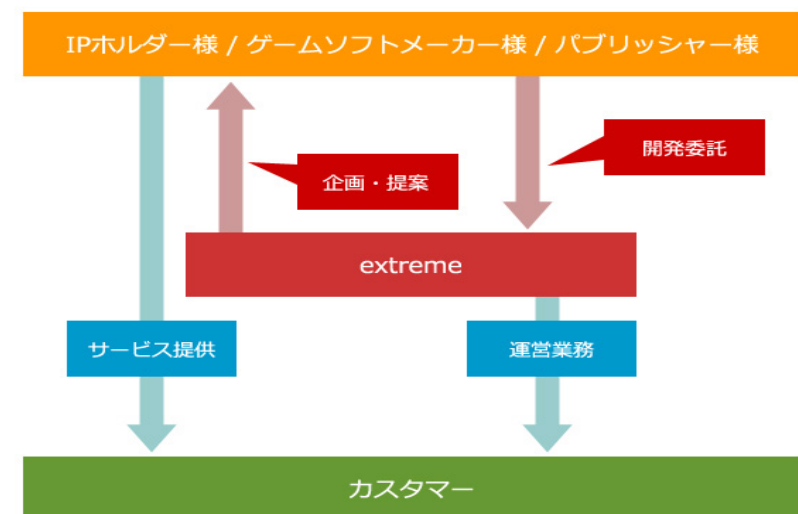
### ◎ マルチユース戦略

- ・フィギュア
- ・ライトノベル (小説)
- ・ラジオドラマCD など



## 【協業開発サービス】

※ 協業モデルの一例



# 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

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

## 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

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



# 事業紹介／コンテンツプロパティ事業

直近トピックスとして、  
モブキャストでのスマートフォンアプリ配信、  
自社ブランド（メサイヤ）による家庭用ゲーム開発/発売を発表

感動を手のひらに  
mobcast



平成27年4月8日サービス開始、  
会員登録25,000人突破！

NINTENDO 3DS™

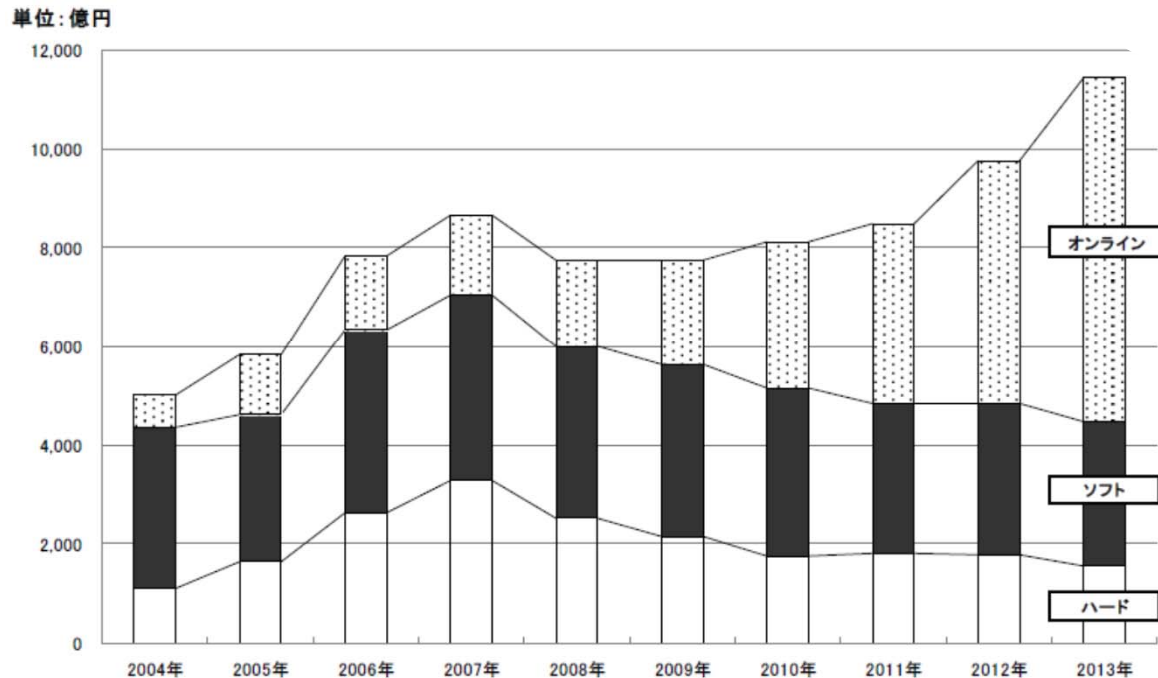


任天堂流通大手販社と提携、  
平成27年7月23日発売予定！

# 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

⇒ **2016年度には8,000億円規模となる予想**

(出所：CyberZ/シード・プランニング共同調べ)

- 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

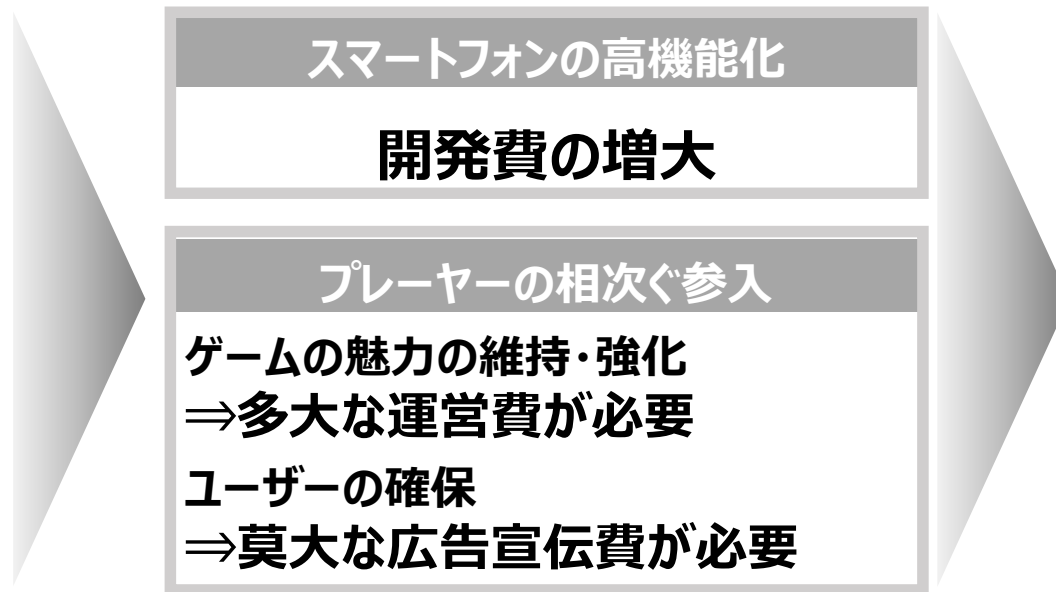
# 市場動向 3/3

## 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…



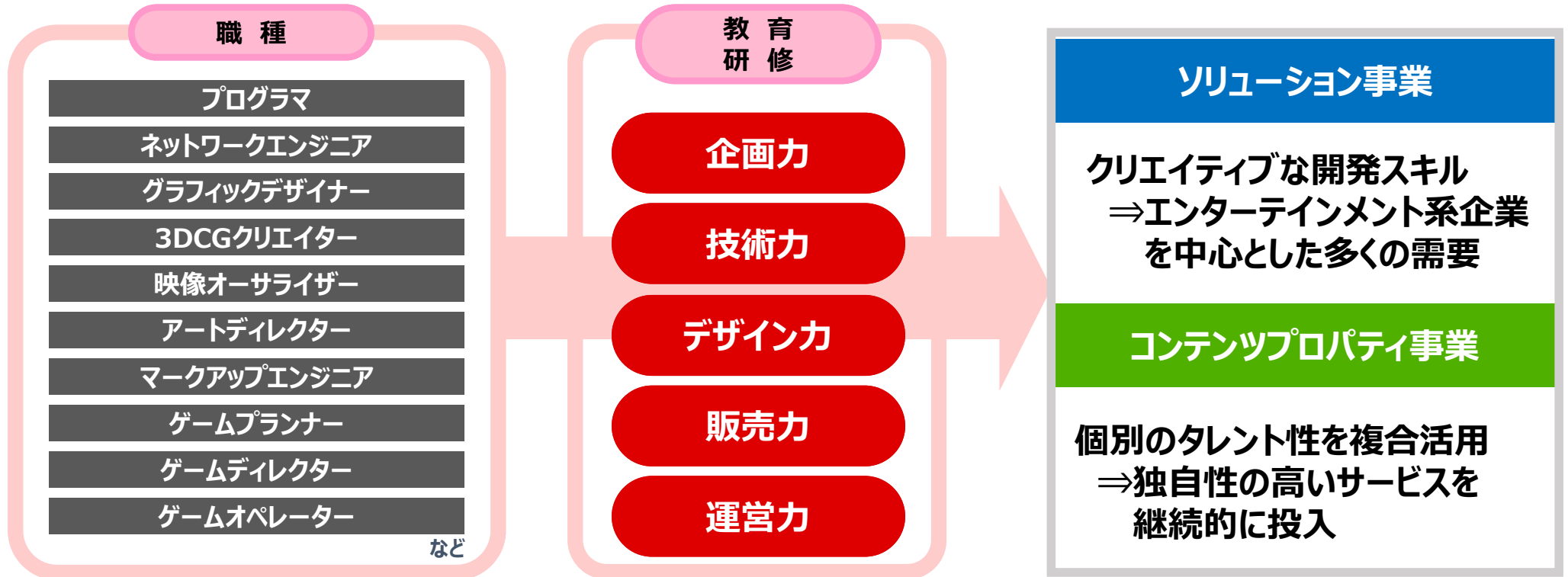
1タイトル当たりの  
開発費膨張

**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\* の高いクリエイティブなエンジニア集団



\*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



# 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、映像オーサライザー等の教育カリキュラム
- ビジネスリーダー養成プロジェクトの開催

### 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)

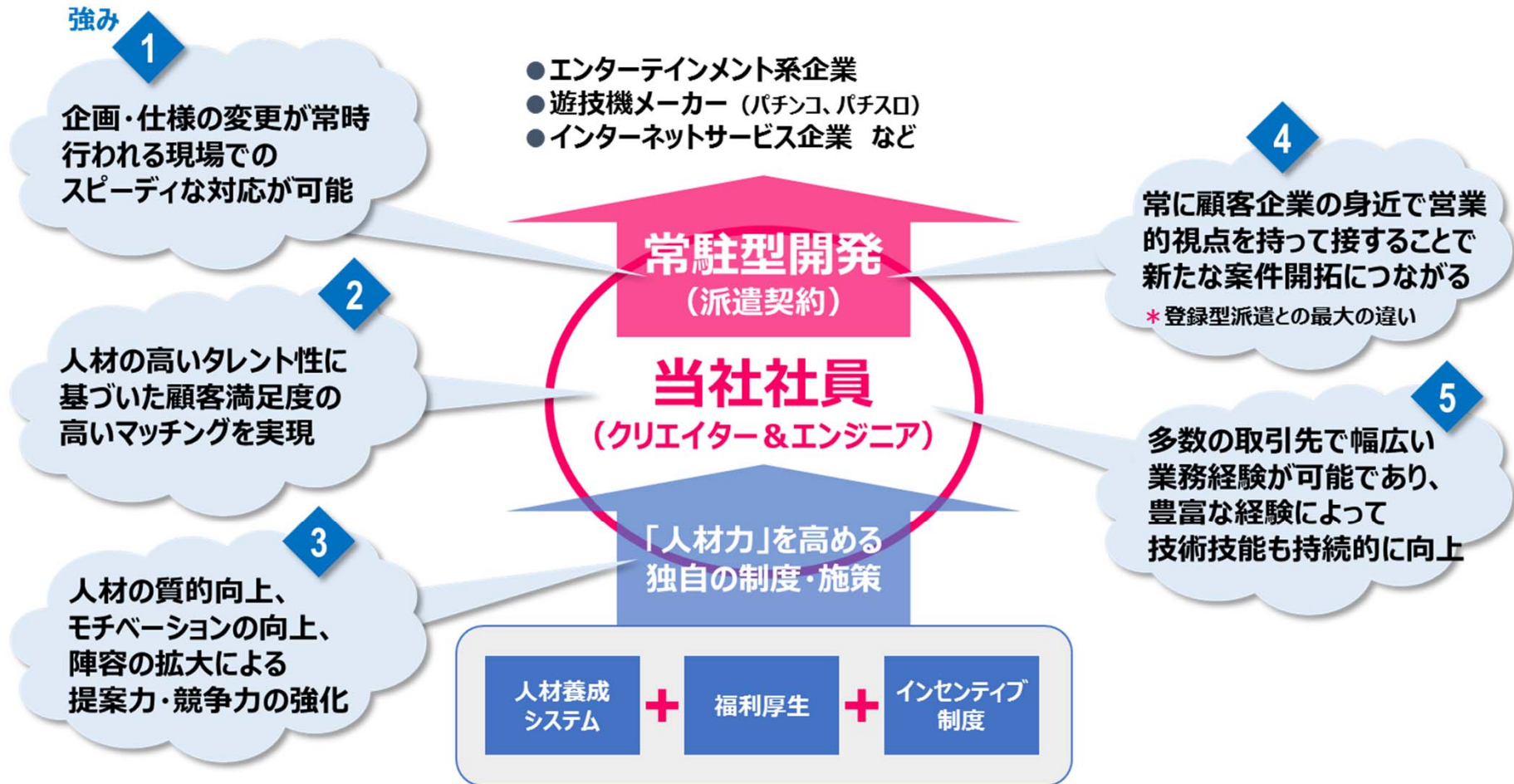
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

## 【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



# 事業間シナジーを生む事業運営体制

## 【成功事例】「桃色大戦ぱいろん」シリーズ

⇒ 市場として新たにオタクカルチャー層の開拓に成功

ソリューション事業において培った企画力、技術力、デザイン力、販売力、運営力といった要素の複合的作用

【麻雀ゲーム】  
テーブルゲームとして  
完成されたジャンル

+ 『萌え』 →

新規性・オリジナリティ  
を有する  
【麻雀ゲーム】

◆登場キャラクターを逐次追加

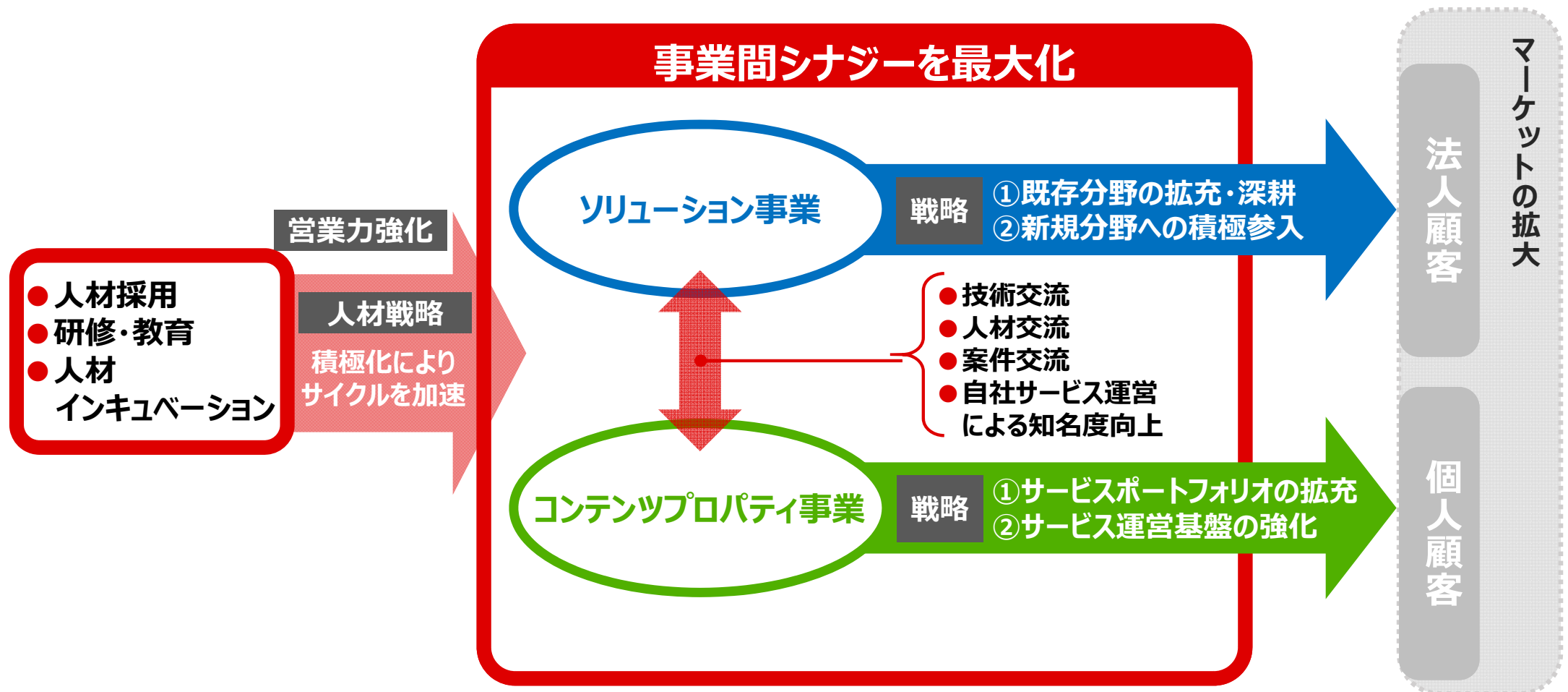


◆キャラクターボイスに人気声優を積極的に起用

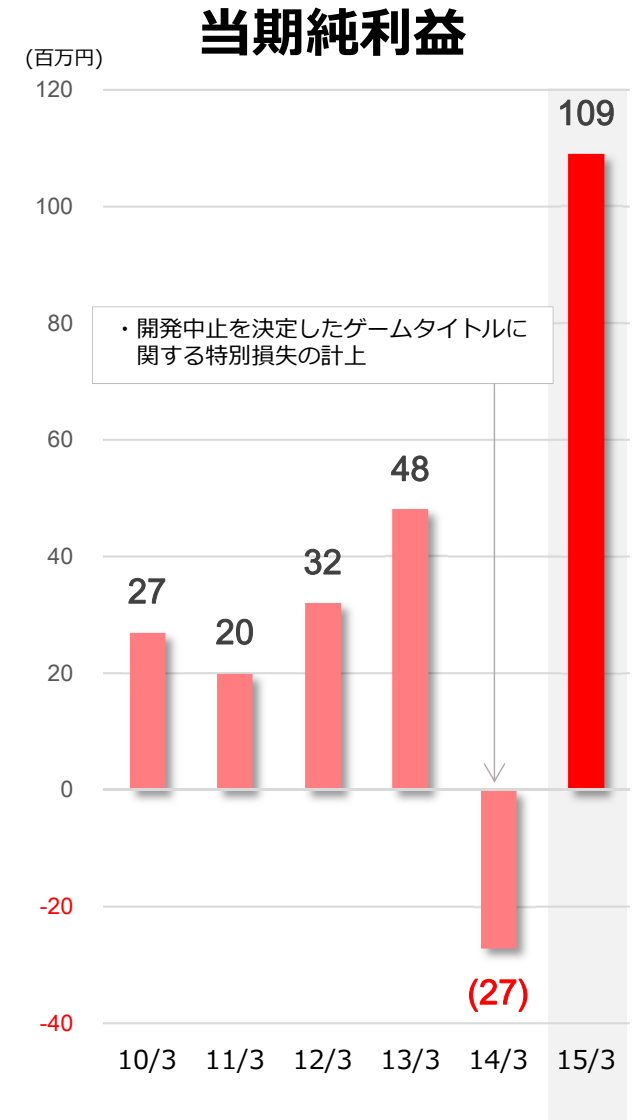
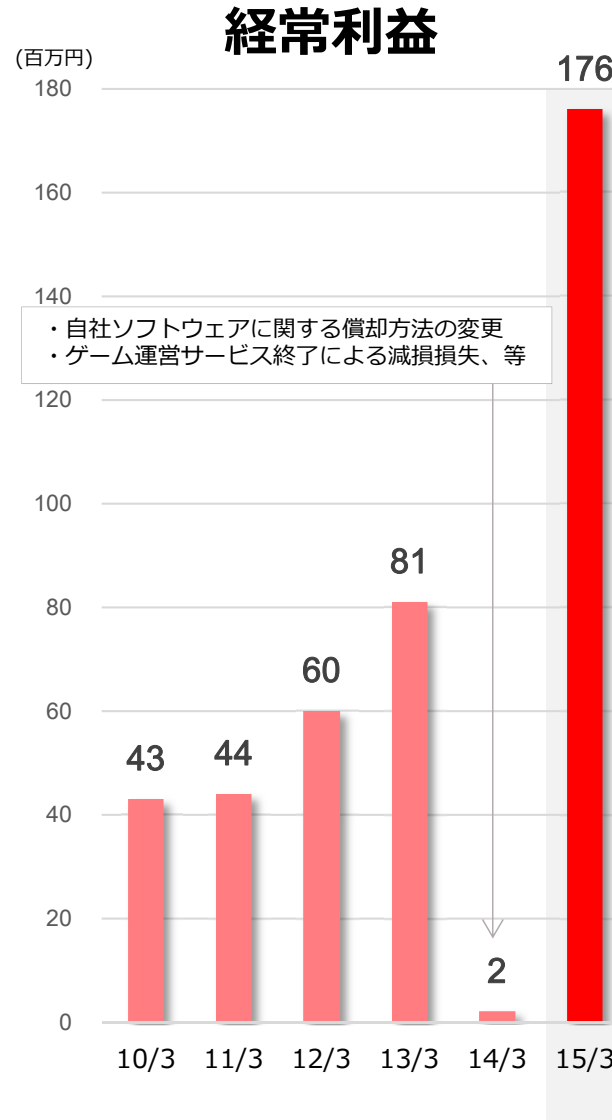
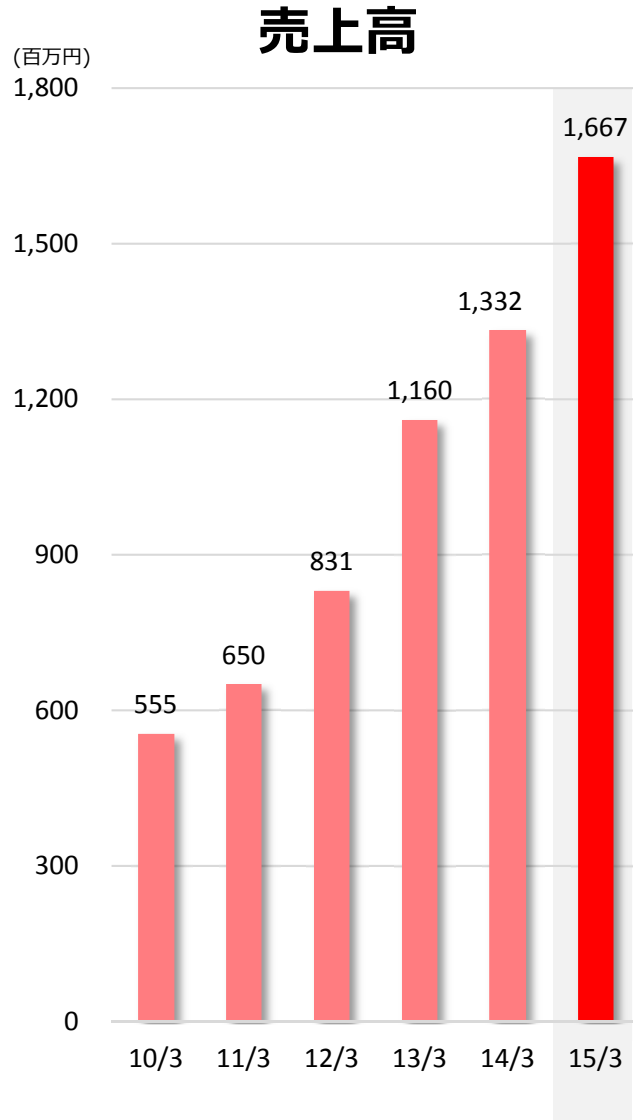
サービス開始後6年超を経過も  
ゲーム寿命を維持

# 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



# 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、当社は最新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。