

The logo consists of a red square containing the word "extreme" in white lowercase letters.

**extreme**

**2019年3月期（通期）**

**決算説明資料**

**2019年5月14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** FY2018決算概要

---

**4** FY2019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	414百万円
従業員数	392名（男性73.0% 女性27.0%）※2019年4月末現在
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li><li>・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発</li><li>・ゲームライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業</li></ul>

## 【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  
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

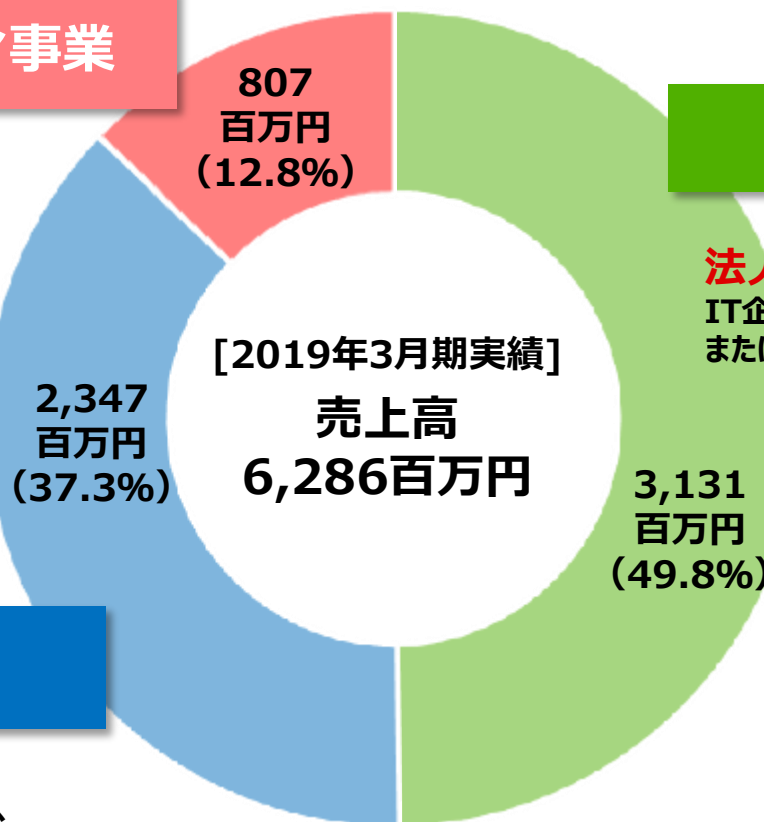


## 受託開発事業

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

## ソリューション事業

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

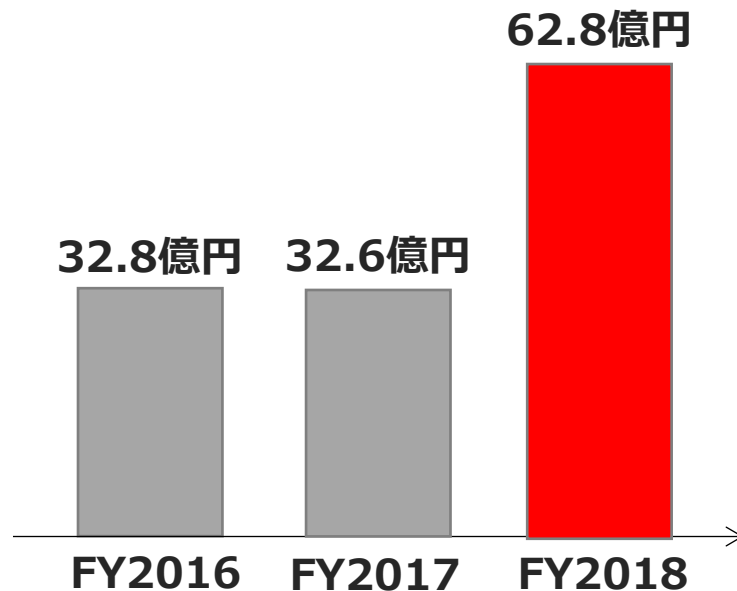
## 2. エグゼクティブサマリー

---

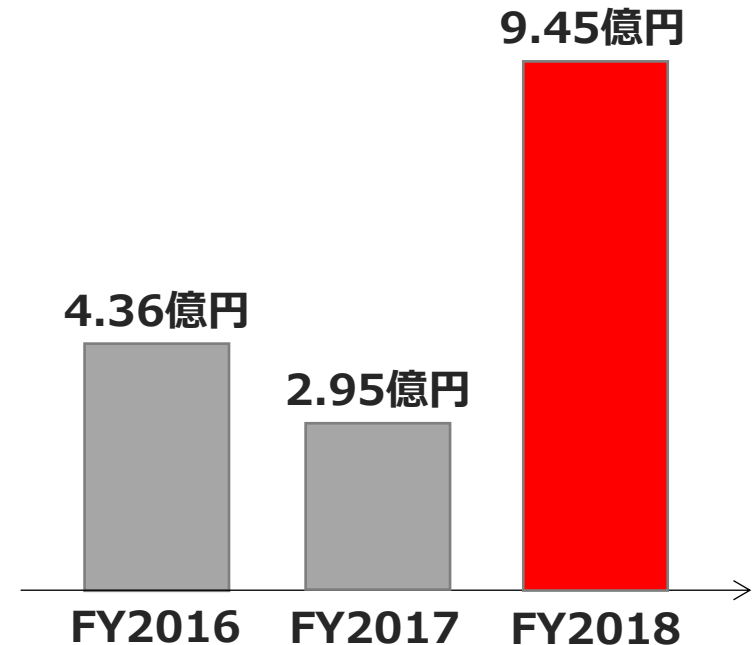
# エグゼクティブサマリー

## <売上高・営業利益とも、過去最高を更新>

連結売上高



連結営業利益



今期業績

売上高：6,286百万円 前期比192.7%

営業利益：945百万円 前期比320.1%

※売上高は主にEPARKテクノロジーズの連結子会社化、  
営業利益は『ラングリッサー』効果により期首予想を大幅に上回った

# 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>

- ・WEB業界への販路が拡大

- 非エンタメ顧客売上比率が前期末40.3%→当期末41.6%へ

- ゲームに限定されないデジタルクリエイティブサービス企業としてポジション確立

- ・企業広告投下による採用力強化

- 中途採用者実績が100名を超え、在籍技術者数が過去最高に

- ラングリッサー効果で会社知名度も更に向上、応募者増加の傾向

#### <受託開発事業>

- ・株式会社EPARKとの資本業務提携

- 株式会社EPARKテクノロジーズを連結子会社化、売上規模が拡大

- 受託開発体制が強化され、新規案件獲得の足掛かりを更に強化

#### <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』が中国を中心に大ヒット

- 台湾、香港、マカオ、英語圏、日本（4/2～）にも順次導入済み

### 業績面

- ・過去最高の売上・利益を達成し、Y/Yで増収増益

- ・ただし、ソリューション事業売上高は前期比97.4%

- パートナープロジェクトの減少により、売上高が微減



## 2.FY2018 通期決算概要

---

# FY2018 通期決算概要

## 連結PLサマリー

- ・ 予想値（2019/2/14開示）に対し、売上高99.6%、営業利益100.3%で着地
- ・ 期首予想値（2019/5/14開示）に対しては、売上高110.4%、**営業利益579.8%**で着地
- ・ ラングリッター効果により、営業利益が大幅に増加、ソリューション事業についても**QonQで増収増益**となり、採用難から脱却、再び飛躍局面に入ってきた

(単位：百万円)

	FY17実績	FY18予想	FY18実績	前期比	FY18 3Q	FY18 4Q	前四半期比
売上高	3,261	6,308	6,286	192.7%	1,820	1,826	100.4%
ソリューション事業	3,213	—	3,131	97.4%	803	842	104.9%
受託開発事業	—	—	2,347	—	674	558	82.9%
コンテンツプロパティ事業	52	—	807	—	349	433	124.2%
営業利益	295	942	945	320.1%	405	423	104.5%
ソリューション事業	722	—	683	94.6%	133	171	128.3%
受託開発事業	—	—	59	—	29	13	45.3%
コンテンツプロパティ事業	24	—	785	—	348	415	119.2%
調整額（全社販管費）	△452	—	△583	—	△106	△189	—
経常利益	298	845	851	285.6%	357	416	116.4%
当期純利益	174	522	560	320.1%	230	303	131.5%

※セグメント別の業績予想は開示していません。FY18より事業セグメントを変更したことにより、FY17における受託開発事業はソリューション事業にて計上しております。

# FY2018 通期決算概要

## 連結BSサマリー

(単位：百万円)

	2018年3月末	2019年3月末	前期比
流動資産	1,472	2,674	181.7%
現預金	1,009	1,257	124.6%
固定資産	626	1,002	160.1%
のれん	151	101	66.9%
ソフトウェア (仮勘定含む)	18	63	350.0%
流動負債	689	1,186	172.1%
固定負債	153	236	154.2%
純資産	1,257	2,254	179.3%
利益剰余金	645	1,169	181.2%
負債・純資産合計	2,099	3,677	175.2%

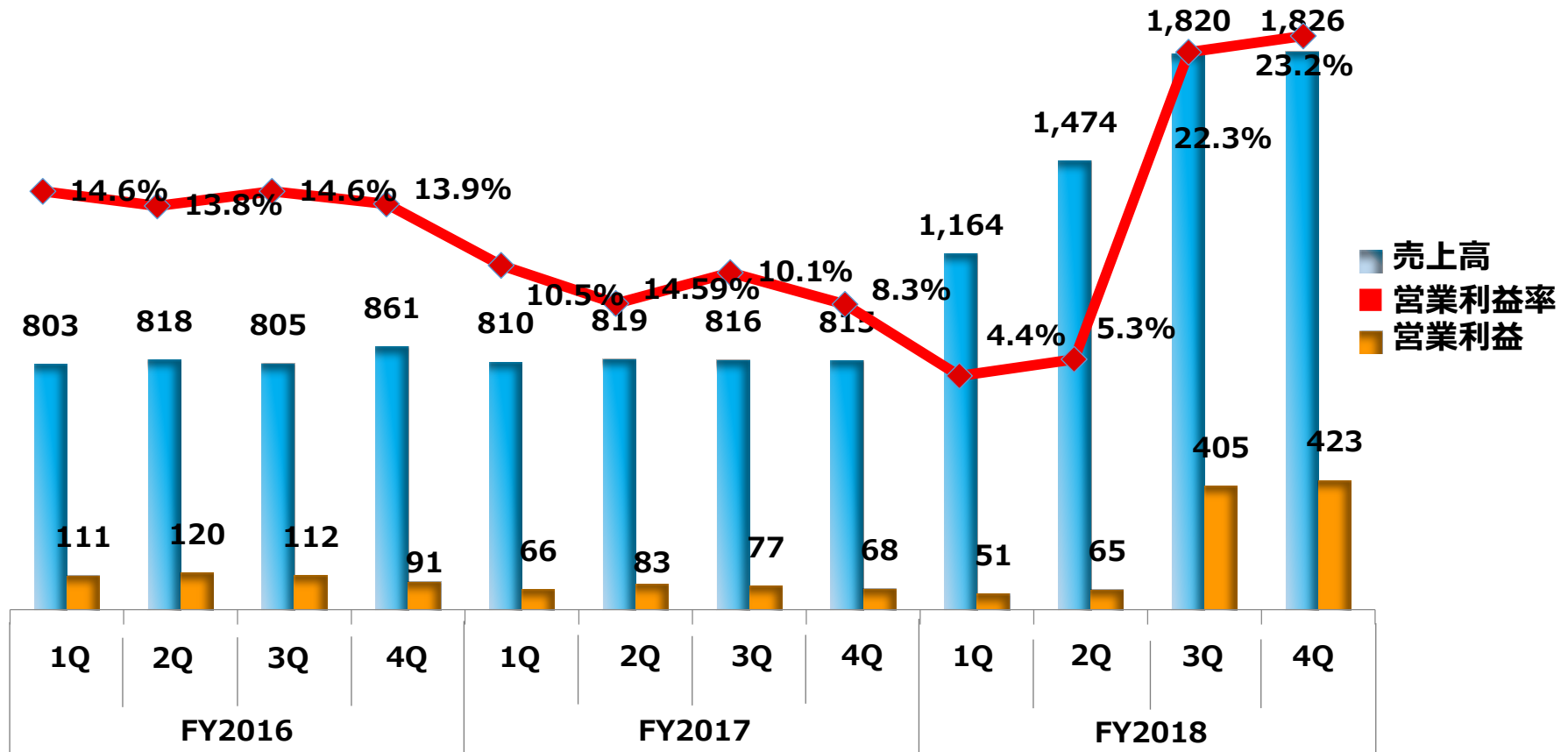
- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの (252百万円を5年償却) ※減損兆候なし
- ・ 社内基幹システム導入による、ソフト資産ウェアが増加
- ・ 利益剰余金の積み上げにより、純資産が増加

# FY2018 通期決算概要

(単位：百万円)

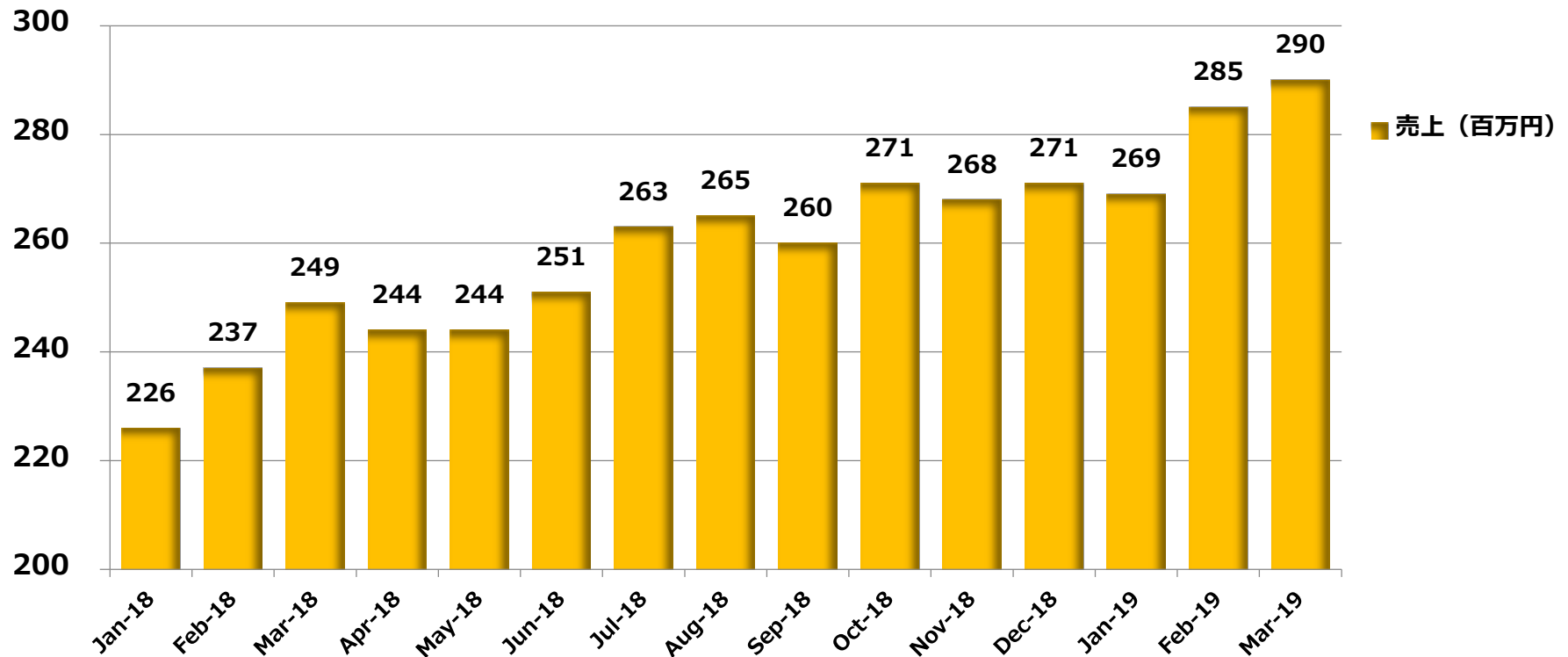
## 連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ラングリッター効果（6ヶ月分の収益）により、売上高・営業利益が拡大、営業利益率も20%超まで上昇し、過去最高を記録
- ・ソリューション事業についても採用が通期で好調だったため、緩やかながら売上規模も拡大基調となり、過去最高を記録



# FY2018 通期決算概要

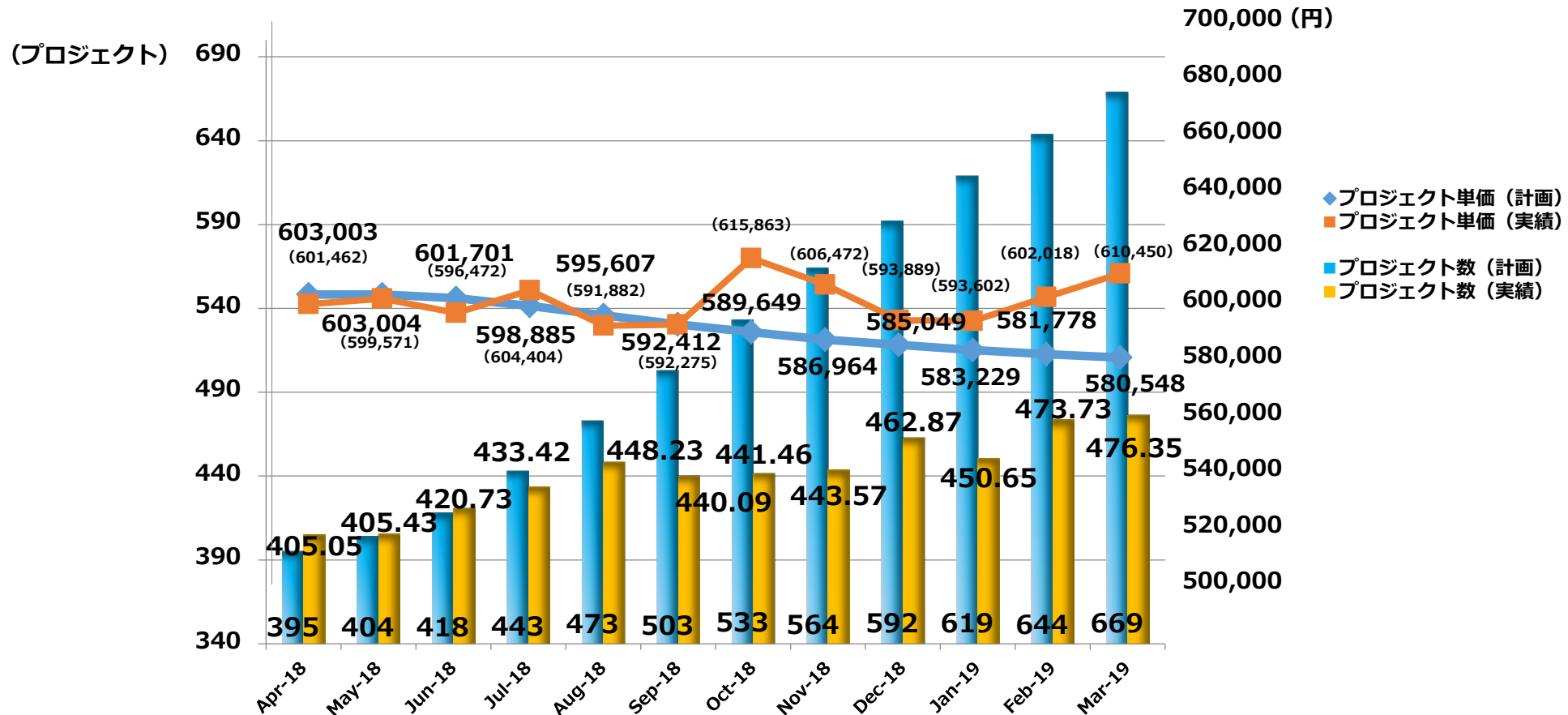
## エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・通期で見ると、緩やかながら売上高水準は上昇し、月商3億円が見えてきた。
- ・2Qから継続取組み中である「パートナー企業プロジェクト」の見直しと「プロパープロジェクト」への積極取組みを継続し、1プロジェクト当たりの利益率を高めるための単価見直しを中心に営業戦略を展開中。
- ・顧客需要は引き続き旺盛、供給力を更に高める必要性あるが、ゲーム系顧客については景況感による強弱が見え始めている。

# FY2018 通期決算概要

## ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想および実績

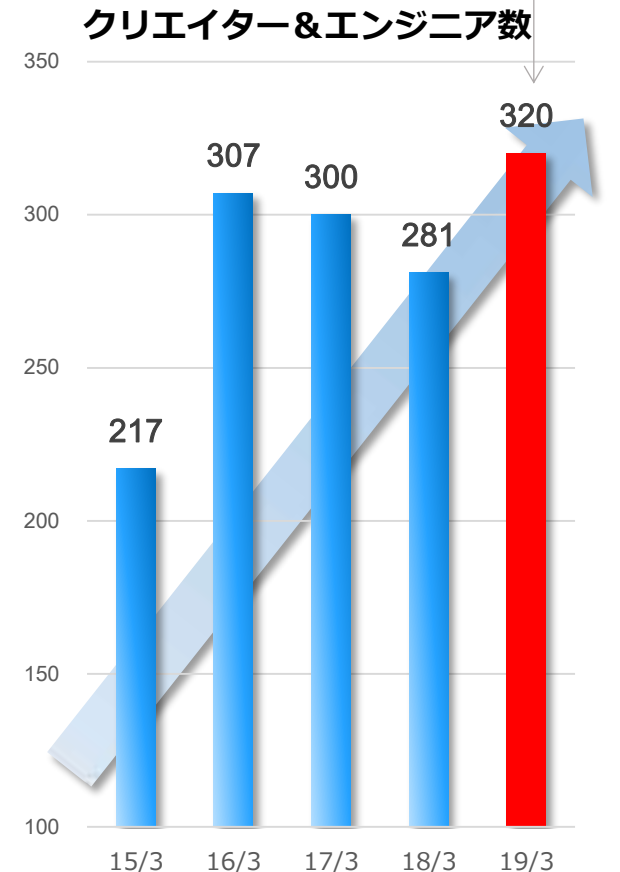
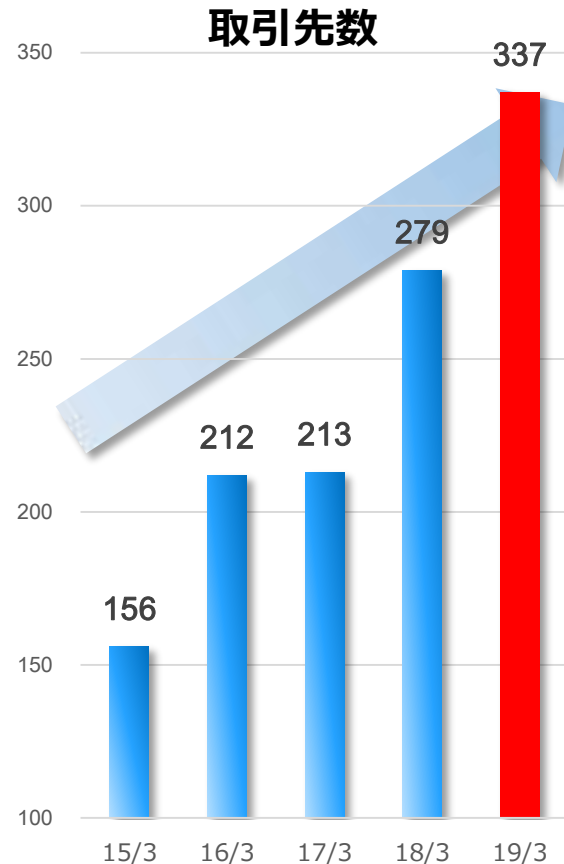
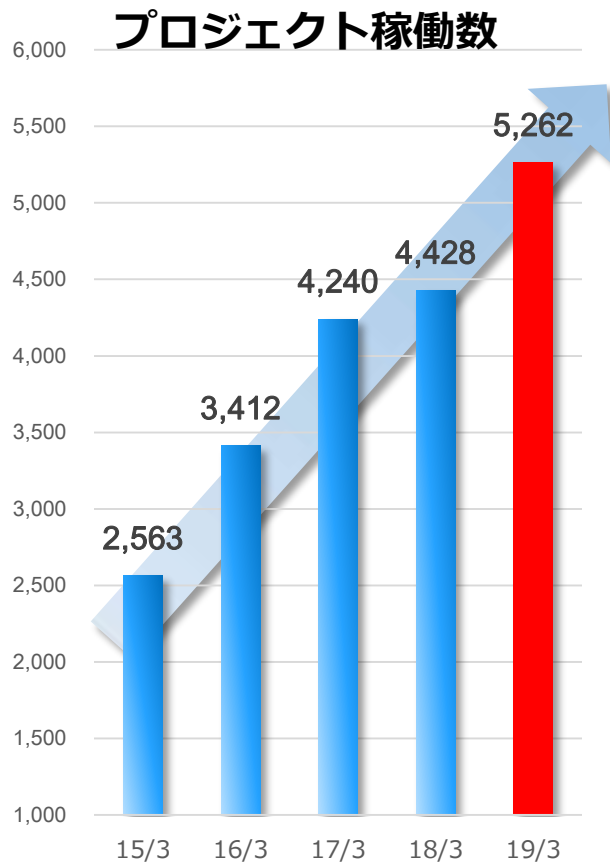


- ・月次プロジェクト数（期中累計）は、前期4,428→当期5,262となり、18.8%増（前期は4.4%増）
- ・プロジェクト単価は、年度平均計画単価591千円に対し、600千円と9千円上回って着地
- ・4Qプロジェクト数は3Q対比微増となった。引き続き、パートナー企業を縮小し、プロパー（社員）プロジェクトに注力
- ・今後も、プロジェクト数の追いかけではなく、利益率の高いプロパー（社員）プロジェクトの確保を積極的に行う

※2018年8月14日発表「2019年3月期（第1四半期）決算説明資料」P.10において、プロジェクト数実績に誤りがありました。正しい数値は上記となります。

# FY2018 通期決算概要

## エクストリーム ソリューション事業 主要KPI



**今期から取組み開始した採用課の設置が奏功、クリエイター&エンジニア数が順調に推移**

※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.FY2019 見通しと戦略

---



# FY2019 見通しと戦略

## 連結PL予想

(単位：百万円)

	2018年3月期 実績 (FY17)	2019年3月期 実績 (FY18)	2020年3月期 予想 (FY19)	前年同期比
売上高	3,261	6,286	7,020	111.7%
営業利益 ( ) は営業利益率	295 (9.04%)	945 (15.04%)	1,050 (15.00%)	111.1%
経常利益	298	851	1,000	117.5%
当期利益	174	560	672	120.0%
1株当たり当期純利益	34円62銭	104円48銭	123円55銭	118.3%

### ■売上高内訳イメージ

- ソリューション事業 (3,700百万円 前期比118.2%)  
WEB系顧客深耕・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 (2,300百万円 前期比98.0%)  
EPARK関連2,000百万円、エクストリーム受託開発300百万円を想定
- コンテンツプロパティ事業 (1,020百万円 前期比126.4%)  
ラングリッサーロイヤルティ収益を想定 (詳細下記)

### ■ラングリッサーロイヤルティについて

- ・FY2019は、2019年2月～2020年1月発生分ロイヤルティを売上計上予定
- ・中国については、リリースから9カ月が経過し、セルラン状況が落ち着いていることから、保守的に予測値を策定
- ・日本版については、4月度速報値を参考データとして、当期業績予想に反映
- ・配信準備中地域(韓国)については、ライセンスの独自予測をベースに当期業績予想に反映

# FY2019 見通しと戦略

## 配当

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期予想
基準日	2018年3月31日	2019年3月31日	2020年3月31日
1株当たり配当金	7円	21円	25円
配当総額	35,644千円	114,026千円	134,019千円
配当性向	20.2%	20.1%	20.2%

- ・ 2019年3月期においては、**前期比3倍**の配当実績となりました。
  - ・ **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。
- ※2019年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2019年6月26日開催予定の第14期定時株主総会に付議する予定であります。
- ※2020年3月期配当総額は、2019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。
- ※当社は、2018年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。このため、2018年3月期における1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しております。

# FY2019 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（具体的なKPIは次ページ参照）

- ◎プロジェクト稼働数は、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、実績を基にした退職係数を勘案して策定
- ◎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。具体的には、月次10名前後の中途採用を見込み策定
- ◎稼働単価については、現単価をベースに契約更新時（3ヶ月毎）の単価上昇率実績及びスキルセットを勘案して策定

### 受託開発事業

#### 売上種別を4つに大別し、それぞれの受注確度及び受注済案件の積み上げによって予想値を算出

- ◎売上1（新規受注案件）は、受注済みまたは受注確度が高い案件の積み上げにより策定
- ◎売上2（既存保守案件）は、受注済み案件の積み上げ（約30案件）により策定
- ◎売上3（既存追加案件）は、受注済み、受注確度が高い案件、過去実績を勘案して策定
- ◎売上4（EPARK事業）は、資本業務提携契約に基づき月額1.5億円～2億円程度の受注水準にて策定

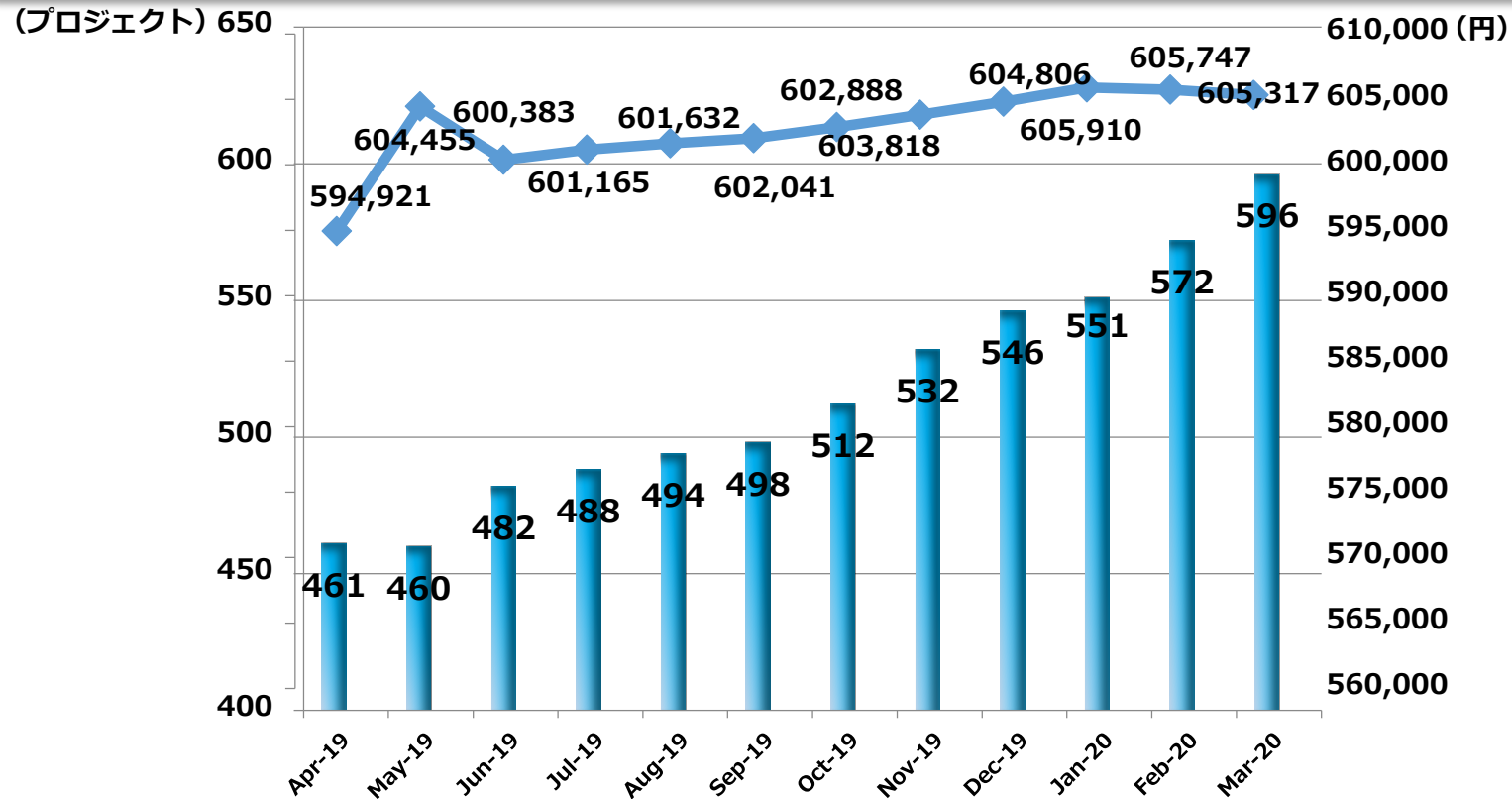
### コンテンツプロパティ事業

#### これまでの実績及びライセンシーの独自予測を参考に予想値を算出

- ◎ラングリッサー中国・台湾・香港・マカオについては、これまでの実績及び直近のセルラン状況を勘案し、保守的に計画値を策定
- ◎英語版については、1月配信開始のため実績が確定しておらず、ライセンシーの独自予測を参考に予想値を算出
- ◎日本版については、4月度速報値を参考データとして、当期業績予想に反映
- ◎配信準備中地域（韓国）については、ライセンシーの独自予測をベースに当期業績予想に反映

# FY2019 見通しと戦略

## ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想



- ・プロジェクト数は月次平均11増を見込む（前期は最大25の増加ペースを見込んでいた）
  - 前期までは売上高確保のためにパートナープロジェクトにも注力したが、利益率に課題を残したことから、プロパー（正社員）プロジェクトを中心に「数から質」への転換を図る
- ・単価は期中で大きな変動はない想定
  - 人手不足により、概して派遣単価は上昇傾向にあるが、WEB系顧客の新規開拓を引き続き積極的に展開し、実績を積み上げるために当初投入単価は価格競争力も勘案し、稼働想定単価を設定
  - 補足）例年、実績は計画を上回る着地となっている

# FY2019 見通しと戦略

## ソリューション事業 今後の見通し

<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市場は今後も拡大を続ける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

# FY2019 見通しと戦略

## ソリューション事業 今後の見通し

＜7＞ 今後のIT人材の活用・確保に向けた調査

### 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人材は厚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。

# FY2019 見通しと戦略

## ソリューション事業 今後の見通し

<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた調査

### 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利活用的高度化とともに、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・手段を探求し、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

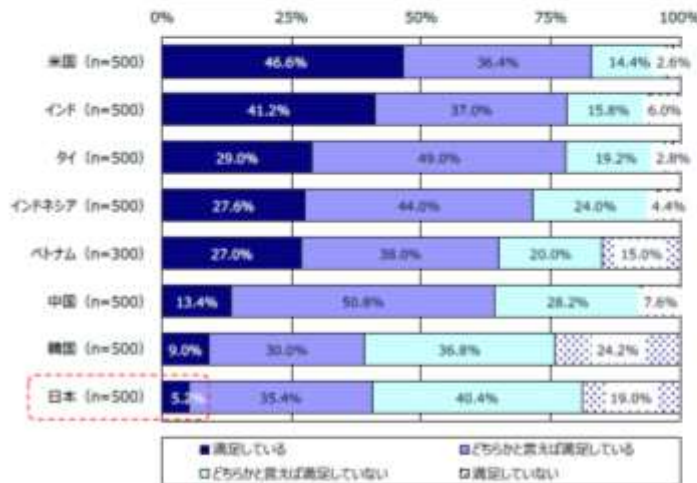
↓  
モチベーションとは？

↓  
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。

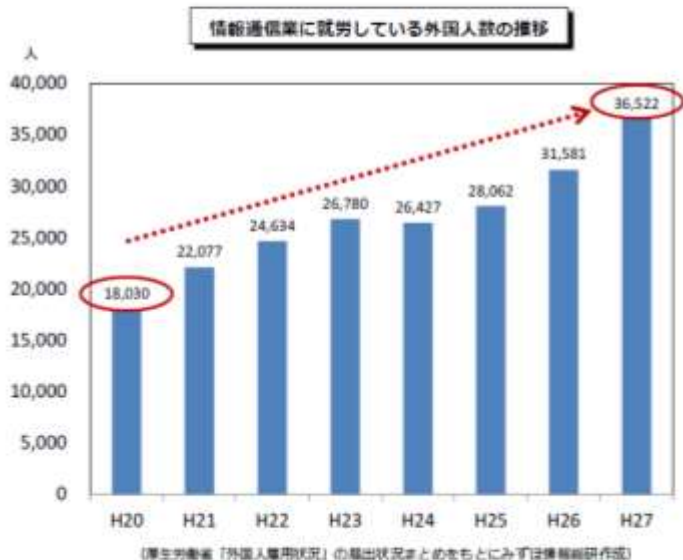
# FY2019 見通しと戦略

## ソリューション事業 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も、「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、オルトプラス社との合併会社であるベトナム開発会社を新たに立ち上げ、来るべきIT人材不足に国内からの採用だけでなく、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。**



# FY2019 見通しと戦略

## 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。



# FY2019 見通しと戦略

## 受託開発事業 今後の見通し

### 株式会社オルトプラスとの合併会社設立

当社は(株)オルトプラスとALTPLUS VIETNAM Co.,Ltd. (APV) を活用したオフショア開発事業を共同で行うことを目的とした合併会社の設立を決定しました。当合併会社では、日本国内のクライアントを中心とする開発受託等の分野で両社がこれまで積み上げてきた開発・運営におけるノウハウと営業網を相互利用すると共に管理コストや採用育成コストを最適化することで同業他社に対する競争優位性を確保し、新しい市場開拓を視野に入れたソリューション提供の実現を目指します。



名 称	株式会社エクストラボ
所 在 地	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
代表者の役職・氏名	代表取締役 三ヶ尻 卓 (オルトプラス執行役員)
事 業 内 容	オフショア開発拠点を活用したITサービスの開発 上記関連事業 (企画・運営等)
資 本 金	10,000千円
設 立 年 月 日	2019年6月 (予定)
決 算 期	3月
純 資 産	10,000千円 (設立時、予定)
総 資 産	10,000千円 (設立時、予定)
出 資 比 率	株式会社エクストリーム : 51%、株式会社オルトプラス : 49%

# FY2019 見通しと戦略

## 受託開発事業 今後の見通し



▲オルトプラスベトナムでの当社紹介の様様

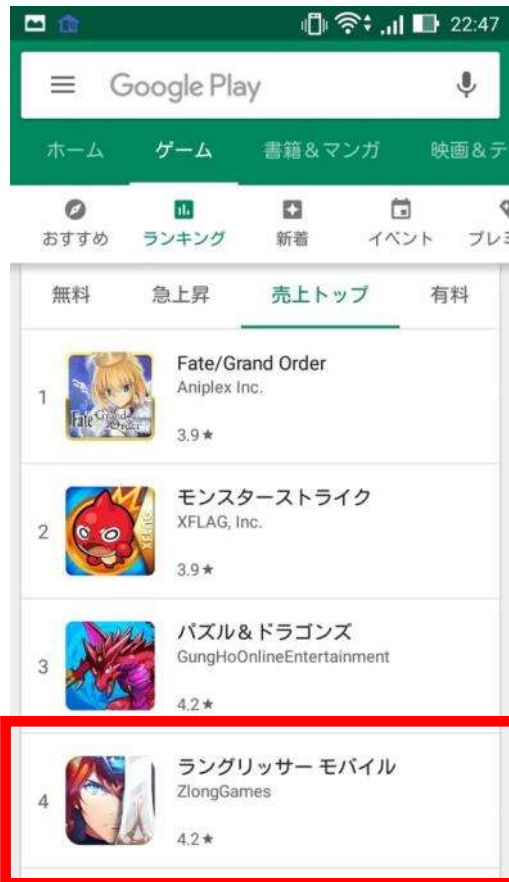


▲オルトプラスベトナムの社内風景

# FY2019 見通しと戦略

## コンテンツプロパティ事業 今後の見通し

2019/4/2より、待望のスマートフォンゲーム「ラングリッサー（日本版）」がサービス開始！  
Android、i-osともセルラン高位置をキープ、著名ゲーム等とのコラボも続々実施予定！



<http://langrisser.zlongame.co.jp/>  
にて詳細情報公開中！

# FY2019 見通しと戦略

## コンテンツプロパティ事業 今後の見通し

ラングリッサーの知名度が高い韓国においても、近日サービス開始！



配信時期は2019年6月を予定しております。  
尚、韓国版の現地におけるマーケティングは、大手ゲーム会社のX.D. Global Limited（韓国）の協力のもと、行う予定となっております。

## 4. 参考資料

---

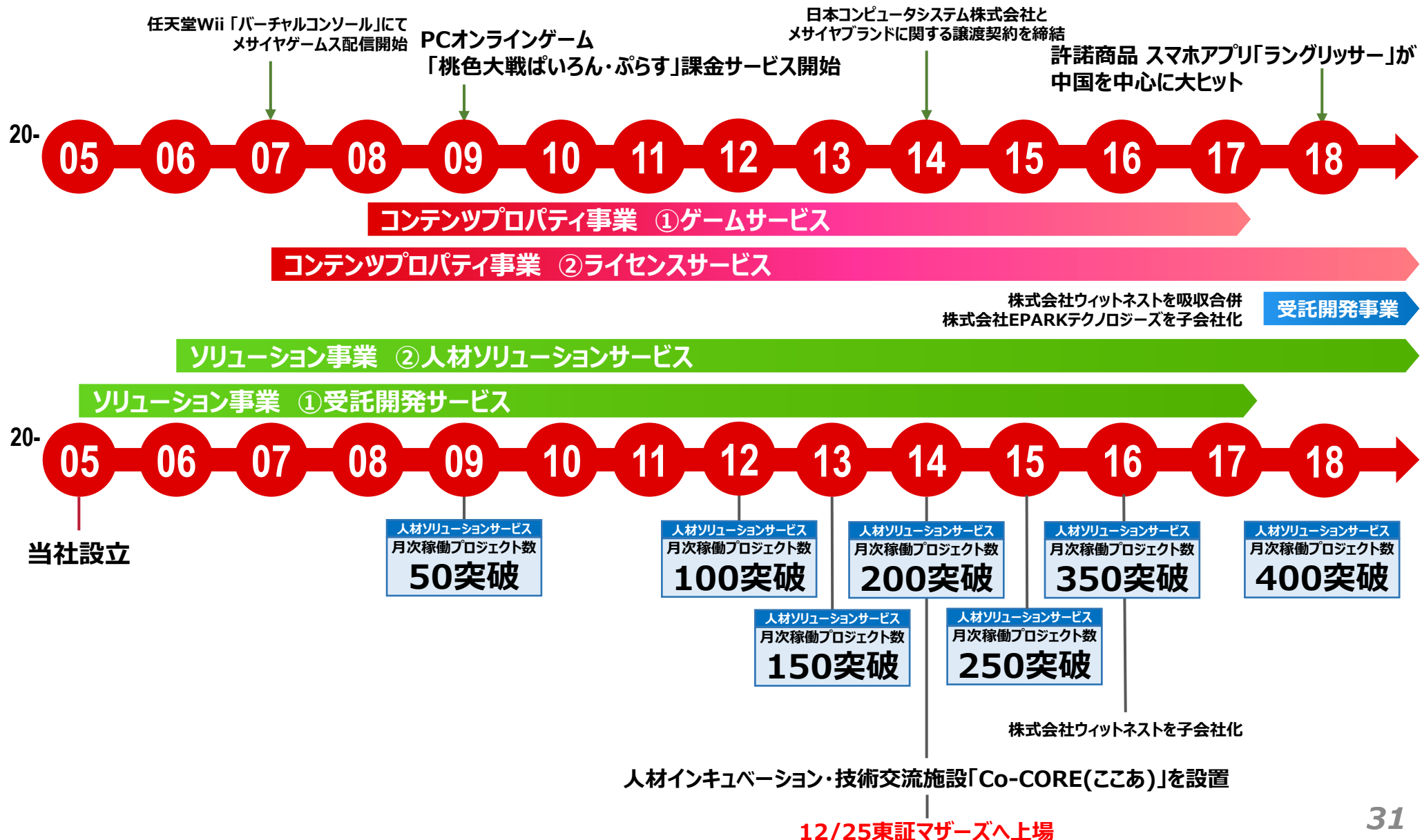
# 代表者略歴



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<br>(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<br>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<br>代表取締役就任             |
| 2005年5月  | 当社設立 代表取締役就任                        |
| 2014年6月  | 当社代表取締役社長CEO就任 (現任)                 |

# 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)

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58.4%)

スマートフォン  
アプリ  
(75.7%)

遊技機器  
(0.7%)

家庭用ゲーム  
(11.8%)

オンラインゲーム  
(10.9%)

業務用ゲーム他  
(0.9%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 41.6%)

IT  
(53.3%)

金融 (フィンテック)・官公庁・  
通信 (IoT)・製造等

WEB  
(46.7%)

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

	FY18 4Q	FY17 4Q	FY16 4Q
<b>エンタメ系顧客</b>	<b>60.0%</b>	<b>62.6%</b>	<b>66.2%</b>
スマートフォンアプリ	75.6%	73.9%	71.0%
家庭用ゲーム	11.7%	13.7%	12.1%
オンラインゲーム	10.3%	8.0%	7.4%
遊技機器	1.0%	2.7%	7.4%
業務用ゲーム他	1.5%	1.7%	2.1%
<b>非エンタメ系顧客</b>	<b>40.0%</b>	<b>37.4%</b>	<b>33.8%</b>
IT	59.6%	65.2%	58.1%
WEB	40.4%	34.8%	41.9%

- ・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 (市場動向)

## 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

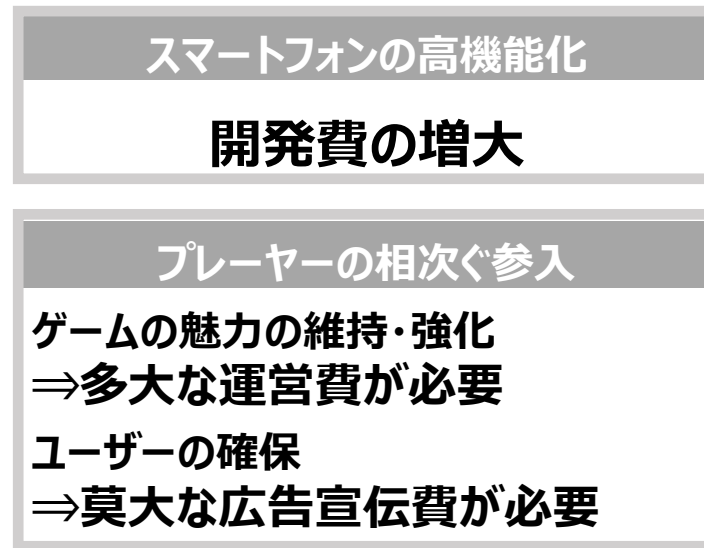
# 事業紹介/ソリューション事業 (市場動向)

## 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

# 事業紹介/ソリューション事業（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**
- デバイスの流行廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

# 事業紹介/ソリューション事業 (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 / 受託開発事業

EPARK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2,000万人、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 (EPARK)

## 資本業務提携の目的

①

EPARKテクノロジーズの子会社化によるEPARK関連開発業務の一手受託

②

EPARK基幹システムの安定的且つ継続的な開発業務の受託による売上の取込み

③

グループ間における技術人材の交流

④

知名度の高いサービスの開発を担うことによる、当社グループにおける技術人材採用力の強化

⑤

当社グループにおける受託開発サービスの高付加価値化

⑥

①～⑤の相互作用による当社グループの成長基盤の確立と企業価値の拡大

# 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。  
2014年からは、インディーズゲームレーベルとしてメサイヤブランドの新しい展開も行っております。



▲25周年を迎えた超ロングライフ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「桃色大戦ばいろん」シリーズ



▲日本・中国・台湾・香港・マカオで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

### 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

### 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

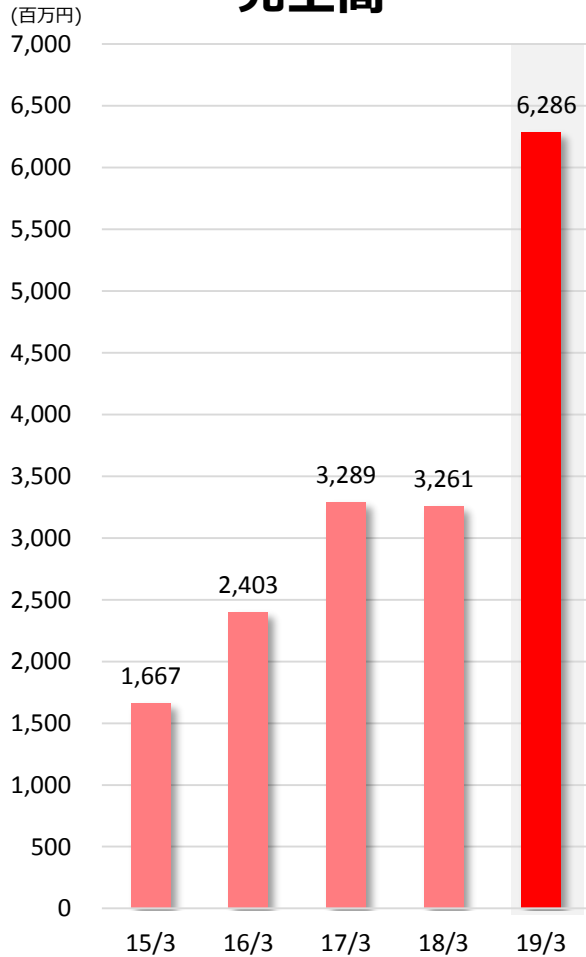


#### \*「Co-CORE」の意味

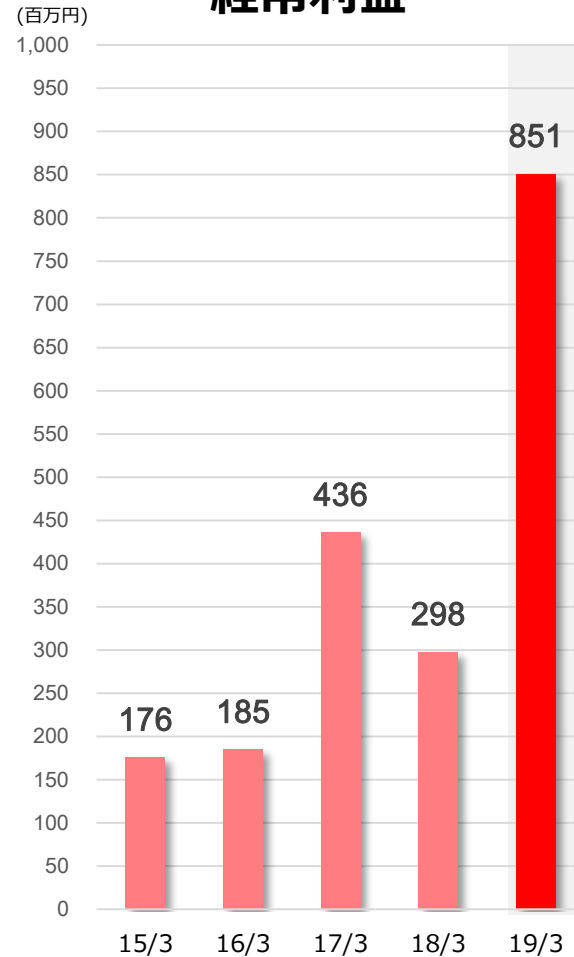
- ① Co(会社)のCORE(中心)
- ② Co(個)がCORE(会社の中心)

# 業績推移

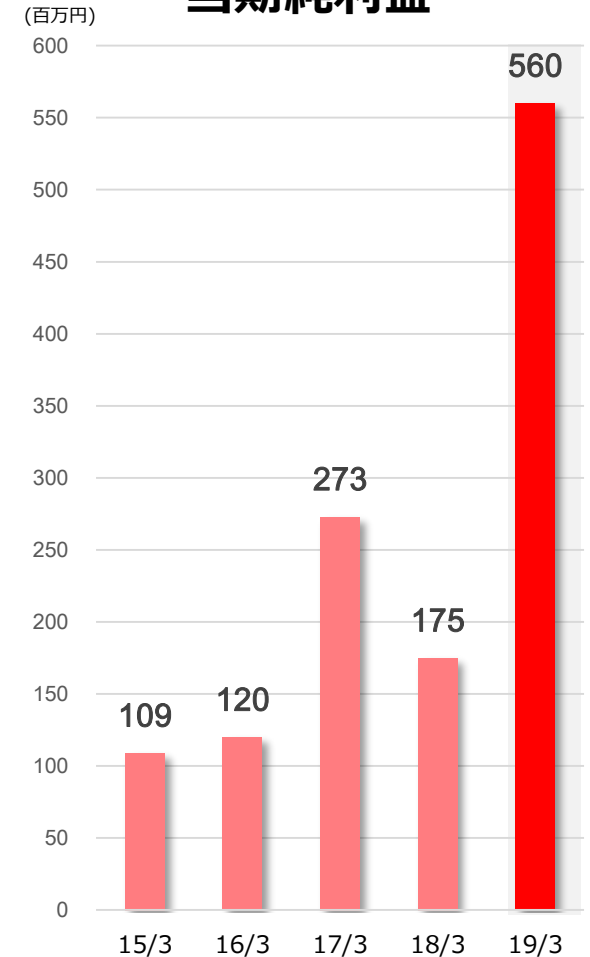
## 売上高



## 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。