



佐藤 昌平 社長 CEO

株式会社エクストリーム(6033)



## 企業情報

市場	東証マザーズ
業種	サービス業
代表者	佐藤 昌平
所在地	東京都豊島区西池袋 1-11-1 メトロポリタンプラザビル
決算月	3月
HP	<a href="https://www.e-extreme.co.jp/">https://www.e-extreme.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,085 円	5,440,961 株		11,344 百万円	34.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
25.00 円	1.2%	123.55 円	16.9 倍	367.17 円	5.7 倍

\*株価は11/29終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2016年3月(実)	2,403	188	185	120	51.00	20.00
2017年3月(実)	3,289	436	433	278	56.51	23.00
2018年3月(実)	3,261	295	298	174	34.60	14.00
2019年3月(実)	6,286	945	851	560	104.48	21.00
2020年3月(予)	7,020	1,050	1,000	672	123.55	25.00

\* 予想は会社予想。単位は百万円、円。

\* 2016年8月、2018年11月、1株を2株に分割(EPSは遡及修正、DPSは分割前の実額)。

株式会社エクストリームの2020年3月期第2四半期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します

## 目次

### 今回のポイント

1. 会社概要
  2. 2020年3月期第2四半期決算概要
  3. 2020年3月期業績予想
  4. 今後の注目点
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 20/3期上期はスマートフォンゲームアプリ「ラングリッサー」効果で営業利益が前年同期比 6.7 倍に拡大した。売上高は同 33.4%の増加。ソリューション事業が同 13.3%増加する中、「ラングリッサー」のロイヤルティ収益の計上でコンテンツプロパティ事業の売上が前年同期の 24 百万円から 7 億 37 百万円に拡大した。利益面では、単価上昇によるソリューション事業の利益率改善も注目点。2Q(7-9 月)は前四半期比 10.1%の増収、同 23.1%の営業増益となり、売上高、営業利益が四半期ベースで過去最高を更新。ラングリッサー効果の継続で営業利益率が 20%超の水準を維持した。
- 通期予想に変更はなく、前期比 11.7%の増収、同 11.1%の営業増益。ソリューション事業の売上が同 18.2%増加する中、下期も「ラングリッサー」効果が期待できるコンテンツプロパティ事業の売上が同 26.4%増加する見込み。受託開発事業は大型案件の初期開発一巡による売上の減少を新規案件の獲得でカバーして前期並みの売上確保を目指す。利益面では、受託開発事業での新規案件の獲得強化に伴う一時的な利益率の低下や積極採用に伴う労務費・人件費の増加を吸収する。配当は 4 円増配の 25 円/株を予定(予想配当性向 20.2%)。
- 12月25日に上場5周年を迎える同社だが、この間、佐藤社長は「順調に成長させる事の難しさを痛感してきた」と言う。ただ「本当にいい人たちに恵まれて、順調に成長してきた、特に昨年度から加速度をつけてできるようになりました。それによって資金の回転も非常に良くなりました」とも…。その上で「投資できる分野もたくさん出てきたので、次はそこに資金をうまく活用しながら、新しいステージに上がっていきたい」と今後の抱負を語った。今後の展開に期待したい。

## 1. 会社概要

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(プログラミングやグラフィックの開発スキルを持ったクリエイター&エンジニア)のプロダクションである。法人向けにゲーム・スマートフォンアプリ・Web・IT 企業等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するソリューション事業、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)の構築から導入・運用等、案件を持ち帰り形式にて受託・納品する受託開発事業、及び同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、様々な事業を展開するコンテンツプロパティ事業を展開している。

グループは、同社の他、連結子会社(株)EPARKテクノロジーズ(出資比率 58.3%)、オフショア開発拠点を活用したITサービスの開発等を行う(株)エクストラボ(同 51%)、(株)エクストラボの 100%子会社 ALTPLUS VIETNAM Co.,Ltd.、及び持分法適用関連会社(株)EPARK ペットライフ(同 21.3%)。(株)EPARKテクノロジーズは飲食店・病院・美容院・時間貸駐車場・エステサロン等の順番予約サイト「EPARK(イーパーク)」の基幹システム開発・保守を手掛けており、(株)EPARK ペットライフはペットサロン・動物病院のポータルサイトを運営(予約・送客サービス)している。

### 【企業コンセプトと行動指針】

企業コンセプトは、「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」。行動指針を、「スピード×クオリティ×チャレンジ」としている。

**スピード**。常にフルスピードを意識する。今日できる事は今日やる。今出来る事は今やる。後回しにしない。**クオリティ**。妥協せず常に最高のクオリティを目指す。量は質に転嫁する。多くのアイデア、多くの成果、多くの挑戦など、多くを生み出すことが、クオリティの高いものに結実する。全ての成果はお客様のためにある。お客様が満足するクオリティを目指す。**チャレンジ**。失敗を恐れずに前に踏み出す。現状に満足せず、常に改善を心がける。

### 1-1 (株)EPARKと資本業務提携

2018年5月に順番予約サイト「EPARK(イーパーク)」の運営主体である(株)EPARKと資本業務提携(第三者割り当てにより5.51%の出資を受けた)すると共に、その孫会社で「EPARK」の基幹システムの開発・保守を手掛ける(株)EPARKテクノロジーに出資し(出資比率 58.3%)、子会社化した。(株)エクストリームと(株)EPARKはパートナーシップ体制を構築し、(株)EPARKテクノロジーが(株)エクストリームの連結子会社として「EPARK」の基幹システムの開発を担っていく。

この資本業務提携により、「EPARK」基幹システムの安定的・継続的な開発業務の受託による収益の安定、同社グループにおける受託開発サービスの高付加価値化、グループ間における技術人材の交流によるスキルアップ、更には知名度の高いサービスの開発を担う事によるグループの技術人材採用マーケットでの知名度向上、等の効果が期待できる。これらの相互作用も顕在化させ、同社グループの成長基盤の確立や企業価値の向上につなげていく考え。

尚、「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。PC、スマートフォン等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・駐車場といった様々なジャンルで、予約・順番受付が可能。三井アウトレット、ららぽーとを中心に各種商業施設での導入も進んでいる。

### 1-2 事業の概要

事業は、ソリューション事業、受託開発事業、及びコンテンツプロパティ事業に分かれる。各事業の概要は次の通り。

#### 19/3期 セグメント別売上高・利益

	売上高	構成比	営業利益	利益率
ソリューション事業	3,131	49.8%	683	21.8%
受託開発事業	2,347	37.3%	59	2.5%
コンテンツプロパティ事業	807	12.8%	785	97.3%
調整額	-	-	-583	-
合計	6,286	100.0%	945	15.0%

\* 単位:百万円

### ソリューション事業

ゲーム・スマートフォンアプリ・WEB・IT企業等に対し、ソフトウェア(プログラミングやグラフィック等)開発サービスを派遣契約または請負契約にて提供する。持続的に強化・拡充していく事ができる自社養成システム(研修・教育システム)を有し、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事ができる事が強みである(⇒競合他社が少ない)。充実した研修・教育制度の下、社員はデバイスの流行廃りに左右されない技術を維持し、同社は社員の技術力を企業として担保している。また、クリエイター&エンジニアは営業マンとしての側面も持ち、常駐先での取引拡大にも貢献している。

### 顧客分布の推移

	18/3期 2Q(7-9月)	19/3期 2Q(7-9月)	20/3期 2Q(7-9月)
エンタメ系顧客	63.7%	61.4%	58.5%
スマートフォンアプリ	71.7%	74.5%	72.7%
家庭用ゲーム	13.4%	12.6%	14.0%
オンラインゲーム	8.5%	10.2%	12.1%
遊戯機器	4.7%	1.2%	0.7%
業務用ゲーム他	1.7%	1.5%	0.5%
非エンタメ系顧客	36.3%	38.6%	41.5%
IT	-	64.7%	52.7%
Web	-	35.3%	42.3%

ゲーム等のエンタメ系顧客を主軸としつつも、近年は非エンタメ系顧客の構成比が上昇している。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、同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っている。

### 受託開発事業

子会社(株)EPARKテクノロジーズが手掛ける EPARK プラットフォームに関わる各種開発・保守、(株)エクストリーム・テックファンド事業本部とベトナムのオフショア子会社を活用して開発を行う(株)オルトプラスによるナショナルクライアントからのシステム開発・保守・追加案件等の受託開発(持ち帰り型の開発)を手掛けている。ナショナルクライアント向けでは、ビッグデータ分析での分析基盤の設計開発及び分析、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等を手掛けている。

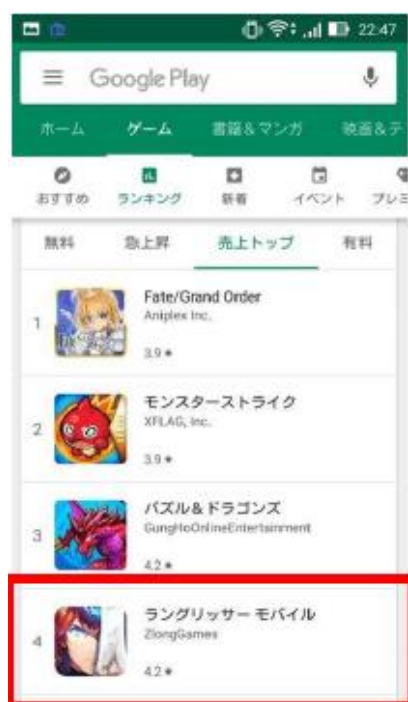
### コンテンツプロパティ事業

ゲーム運営事業や同社が保有するゲームタイトルやキャラクター等の使用許諾を行うライセンス事業を行っている。

#### ライセンス許諾による「ラングリッサー」の海外配信

中国のゲーム会社である天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(中国・北京市)を通して、2018年8月に中国でスマートフォン版ゲームアプリ「ラングリッサー」の使用許諾による配信が始まり、同年10月には、台湾、香港、マカオでの配信を開始した。その後、許諾地域が広がり、日本(2019年4月)、韓国、及びロシア(共に同年6月)で配信が開始された。

各許諾地域における売上集計作業はライセンス許諾先である天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(中国・北京市)が行っており、同社からの収益報告に一定の時間を要する事と契約上収益に係る報告サイクルが定められている事から、現地での実際の収益計上と(株)エクストリームの収益計上にはタイムラグがある。



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

(同社資料より)

## BRIDGE REPORT



2019年4月2日より、スマートフォンゲーム「ラングリッサー(日本版)」のサービスを開始した。Android版、i-os版共にセルラン(セールスランキング)高位置をキープしており、著名ゲーム等のコラボを順次実施していく予定。(現在は株式会社セガゲームスの人気SRPG「サクラ大戦」とコラボを実施している。)

詳細情報

<http://langrissier.zlongame.co.jp/>

## 2. 2020年3月期第2四半期決算概要

### 2-1 上期連結業績

	19/3期 上期	構成比	20/3期 上期	構成比	前年同期比
売上高	2,639	100.0%	3,521	100.0%	+33.4%
売上総利益	591	22.4%	1,366	38.8%	+130.9%
販管費	475	18.0%	591	16.8%	+24.4%
営業利益	116	4.4%	775	22.0%	+566.2%
経常利益	77	2.9%	648	18.4%	+741.4%
親会社株主帰属利益	25	1.0%	424	12.1%	+1635.1%

\* 単位:百万円

### 前年同期比 33.4%の増収、同 566.2%の営業増益

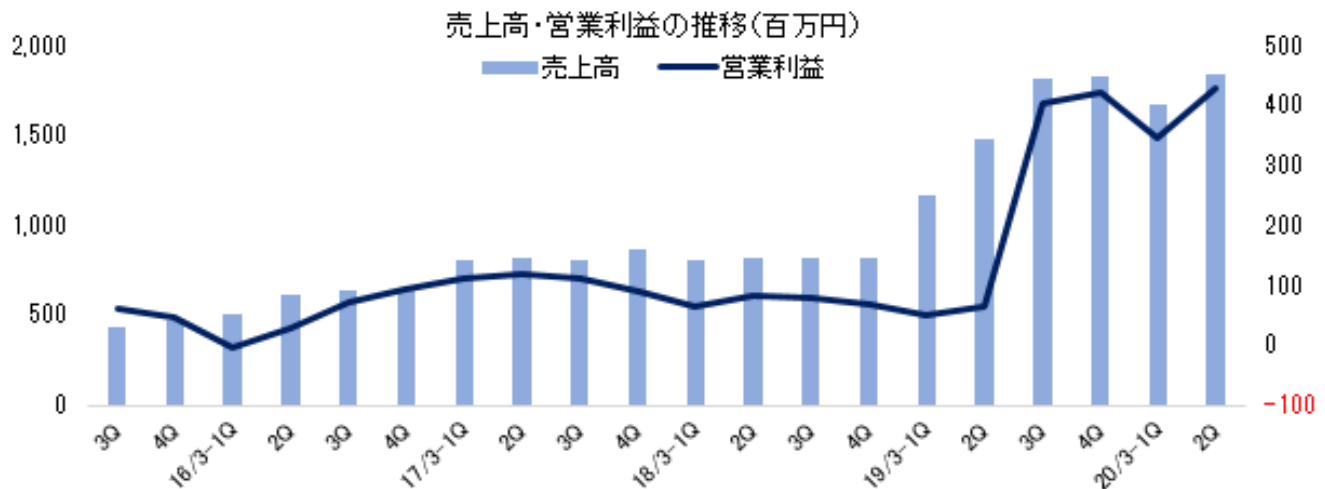
売上高は前年同期比 33.4%増の 35 億 21 百万円。期初の想定を上回る稼働単価の上昇でソリューション事業の売上(連結調整前。以下同じ)が 17 億 14 百万円と同 13.3%増加する中、スマートフォンゲームアプリ「ラングリッサー」の寄与でコンテンツプロパティ事業の売上が前年同期の 24 百万円から 7 億 37 百万円に拡大した。

営業利益は同 6.7 倍の 7 億 75 百万円。コンテンツプロパティ事業における「ラングリッサー」のロイヤルティ収益の計上やソリューション事業での単価上昇で売上総利益率が改善し、人材採用が順調に進んだ事等による販管費の増加を吸収した。為替差損の計上や(株)EPARKペットライフの減損損失計上に伴う持分法投資損失の増加で営業外費用が増加したものの、経常利益は 6 億 48 百万円と同 8.4 倍に拡大した。

### セグメント別売上高・利益

	19/3期 上期	構成比・利益率	20/3期 上期	構成比・利益率	前期比
ソリューション事業	1,513	57.0%	1,714	48.5%	+13.3%
受託開発事業	1,114	42.0%	1,083	30.6%	-2.8%
コンテンツプロパティ	24	0.9%	737	20.9%	+2997.1%
調整額	-13	-	-15	-	-
連結売上高	2,639	100.0%	3,521	100.0%	+33.4%
ソリューション事業	378	25.0%	452	26.4%	+19.7%
受託開発事業	16	1.5%	-15	-	-
コンテンツプロパティ	20	85.2%	706	95.7%	+3367.5%
調整額	-299	-	-368	-	-
連結営業利益	116	4.4%	775	22.0%	+566.2%

\* 単位:百万円

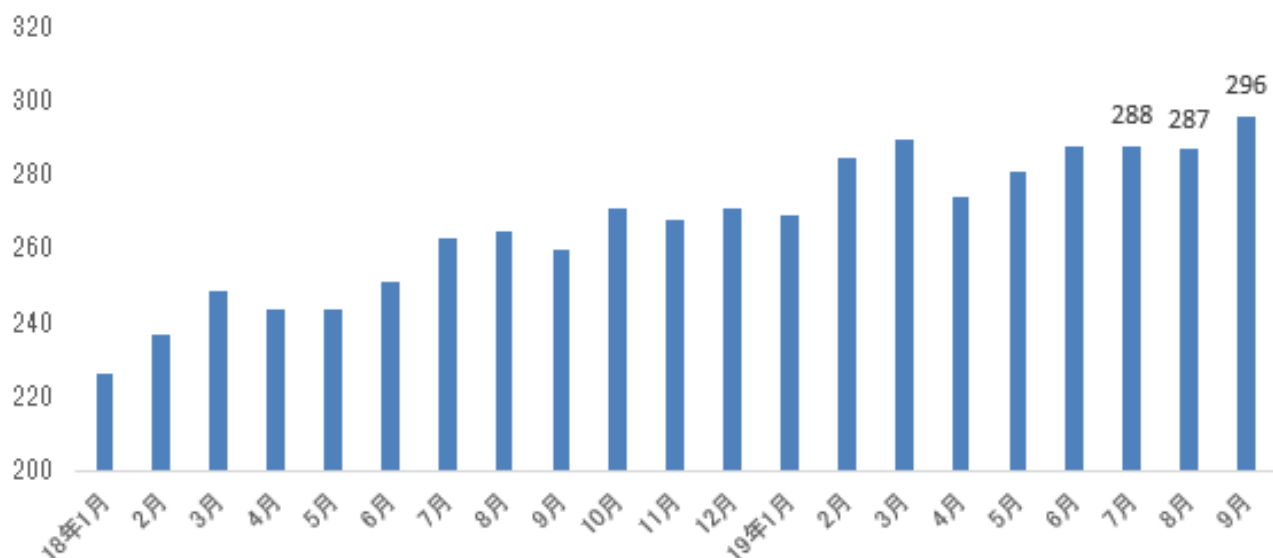


第2四半期(7-9月)もラングリッサー効果が継続した。「ラングリッサー」は中国のゲーム会社である天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(中国・北京市)を通して、2018年8月に中国で使用許諾による配信が始まり、同年10月には、台湾、香港、マカオでの配信を開始した。その後、許諾地域が広がり、日本(2019年4月)、韓国、及びロシア(共に同年6月)で配信が開始された。

各許諾地域における売上集計作業はライセンス許諾先である天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(中国・北京市)が行っており、同社からの収益報告に一定の時間を要する事と契約上収益に係る報告サイクルが定められている事から、現地での実際の収益計上と(株)エクストリムの収益計上にはタイムラグがある。20/3期上期の収益は2019年2月~7月の6ヶ月分となっている。また、ラングリッサー関連のロイヤルティは全地域USドル建受取となっており、為替評価が発生する。

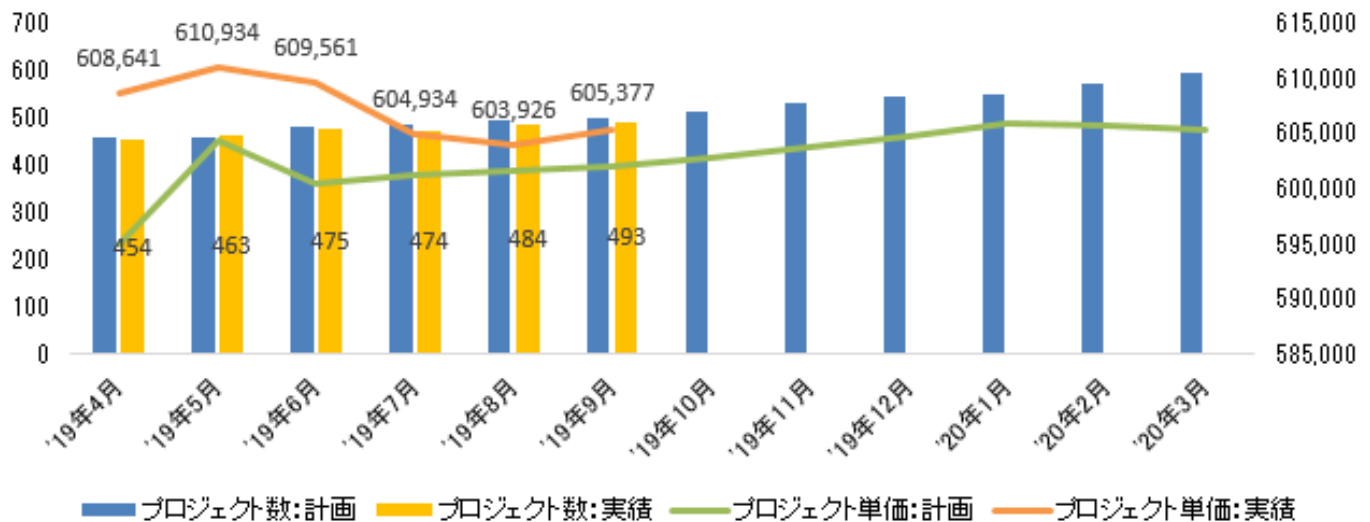
## 2-2 ソリューション事業の動向

ソリューション事業 月次売上高(百万円)



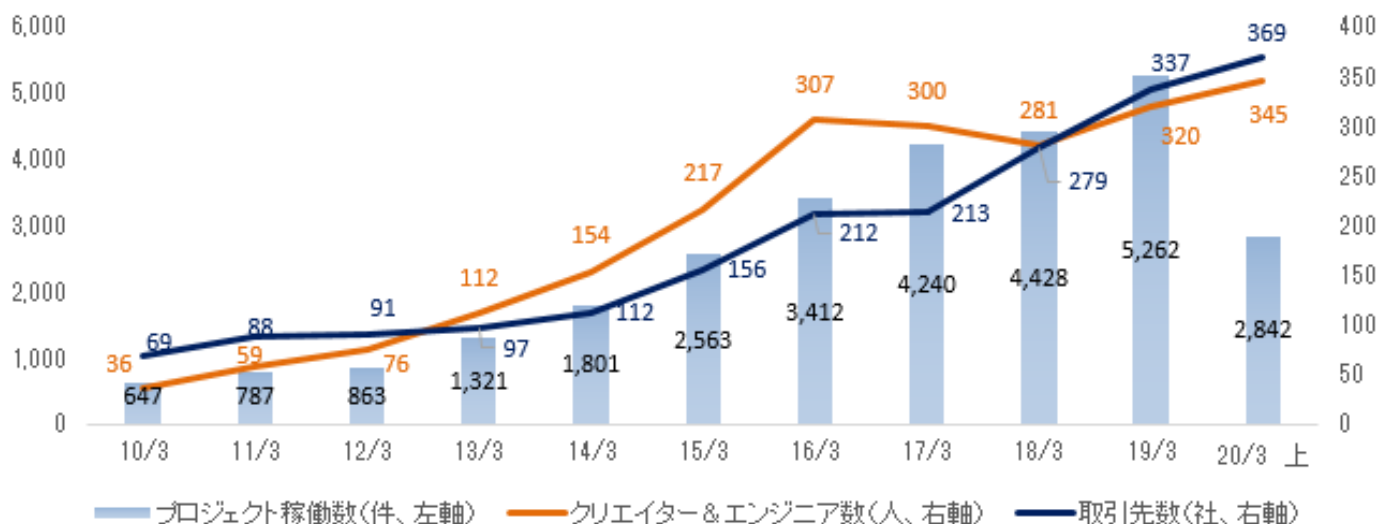
第2四半期の売上高は前四半期比3.3%増、前年同期比13.3%増。今後、需要動向等の調査を行い、その結果を基に大阪や九州等、名古屋以西の都市への進出を検討する。現在、東京都豊島区の本社の他、名古屋事務所に約30名が勤務している。

月次プロジェクト数(件:左軸)と稼働単価(円:右軸)の推移



プロジェクト数、稼働単価とも概ね計画通りに推移している。プロジェクト数は前年同期のように計画と実績で大幅な乖離はなく、ほぼ計画に沿った推移となっている。一方、稼働単価は計画を5千円~10千円上回る水準で推移している。社員を適材適所にローテーションさせる仕組みが奏功しており、同社は今後も大きな変動はないとみている。

プロジェクト稼働数(件)、取引先数(社)、クリエイター&amp;エンジニア数(人)の推移



採用は前期からの堅調な動きが続いており、専門部署の設置による定期的な技術者面談やフォローアップ等で離職も減少傾向にある。

## BRIDGE REPORT



## 2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

## 財政状態

	19年3月	19年9月		19年3月	19年9月
現預金	1,257	1,430	未払金	537	541
売上債権	1,370	1,381	賞与引当金	94	103
流動資産	2,674	2,921	有利子負債	334	604
無形固定資産	164	246	負債	1,423	1,574
投資その他	793	906	純資産合計	2,254	2,561
固定資産	1,002	1,214	負債・純資産合計	3,677	4,135

\* 単位:百万円

上期末の総資産は前期末との比較で4億58百万円増の41億35百万円。子会社(株)エクストラボによるオルトプラスベトナムの取得により、のれん(97百万円、5年均等償却)を計上した。自己資本比率55.7%(前期末54.2%)。尚、ラングリッサー関連ロイヤルティ(売上債権)は全地域USドル建受取となっており、四半期毎に為替評価を行う。

## キャッシュ・フロー(CF)

	19/3期 上期	20/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	-167	416	+584	-
投資キャッシュ・フロー(B)	-229	-484	-254	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-397	-67	+330	-
財務キャッシュ・フロー	472	138	-334	-70.8%
現金及び現金同等物期末残高	1,053	1,190	+136	+13.0%

\* 単位:百万円

税引前利益6億42百万円(前年同期77百万円)、持分法投資損益1億円(同42百万円)、法人税等の支払い△3億07百万円(同△47百万円)等で4億16百万円の営業CFを確保した。投資CFは定期預金の預入や投資有価証券の取得等によるもので、財務CFは短期借入金の増加や配当金の支払いによる。

## 3. 2020年3月期業績予想

## 3-1. 通期連結業績

	19/3期 実績	構成比	20/3期 予想	構成比	前期比
売上高	6,286	100.0%	7,020	100.0%	+11.7%
営業利益	945	15.0%	1,050	15.0%	+11.1%
経常利益	851	13.5%	1,000	14.2%	+17.5%
親会社株主帰属利益	560	8.9%	672	9.6%	+20.0%

\* 単位:百万円

## 通期予想に変更はなく、前期比11.7%の増収、同11.1%の営業増益予想

売上高は前期比11.7%増の70億20百万円。WEB系顧客の深耕とクリエイター&エンジニア数の積極採用を背景とするプロジェクト数の増加でソリューション事業の売上が同18.2%増加する中、「ラングリッサー」のロイヤルティ収入の増加でコンテンツプロパティ事業の売上が同26.4%増加する見込み。一方、受託開発事業は大型案件の初期開発一巡による売上の減少を新規案件の獲得でカバーして前期並みの23億円を目指している(EPARK関連20億円、エクストリーム受託開発3億円)。

営業利益は同11.1%増の10億50百万円。受託開発事業での新規案件の獲得強化に伴う一時的な利益率の低下や積極的な採用による労務費・人件費の増加を吸収して前期と同水準の営業利益率を確保する。持分法投資損失の減少で経常利益は同17.5%増の10億円が見込まれる。

尚、通期予想に対する進捗率は、売上高50.2%、営業利益73.8%。



## セグメント別見通し

	19/3 期 実績	構成比・利益率	20/3 期 予想	構成比・利益率	前期比
ソリューション事業	3,131	49.8%	3,700	52.7%	+18.2%
受託開発事業	2,347	37.3%	2,300	32.8%	-2.0%
コンテンツプロパティ事業	807	12.8%	1,020	14.5%	+26.4%
連結売上高	6,286	100.0%	7,020	100.0%	+11.7%

\* 単位:百万円

## 「ラングリッサー」のロイヤルティ収入の見通し(期初の見通しに変更なし)

20/3 期は、2019 年 2 月～2020 年 1 月発生分のロイヤルティを売上計上する予定。中国については、リリースから 1 年超が経過し、セルラン状況が落ち着いているため保守的に予測値を策定している。日本版については、4 月度速報値を参考データとして業績予想に反映し、通期計画の策定時に配信準備中だった地域(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した。

足元の状況については、中国は落ち着いた推移となっており、韓国は好調。中国では、新しいゲームが上市されると既存ゲームが急落しがちだが、「ラングリッサー」は中国ゲームランキングで一定の水準を維持していると言う。

## 4. 今後の注目点

12 月 25 日で上場 5 周年を迎える(2014 年 12 月 25 日、東証マザーズ上場)。5 年前の上場時は、エンターテインメント系顧客向けの売上構成比が全体の 90%を占め、非エンターテインメント系顧客向けが 10%にとどまっていたが、この上期は、エンターテインメント系顧客が 56.1%、非エンターテインメント系が 43.9%。構成比の変化は、エンターテインメント系が落ち込んだ訳ではなく、非エンターテインメント系で同社技術へのニーズが高まってきた事が要因だ。スマートフォンの画面の大型化やデジタル・サイネージ等、いわゆる視覚に訴えるコンピュータープログラムのニーズの高まりであり、同社が競争力を有する分野である。同社はゲーム等のエンターテインメント分野に必要な視覚に訴えるプログラムを得意とし、こうしたデザイン系の技術は Sier 等が苦手とするところだ。

ただ、同社は、このまま非エンターテインメント系の構成比の上昇が続くと考えてはいない。ゲーム業界は苦戦している企業が多いが、それが同社に追い風になっていると言う。アウトソーシングニーズの高まりである。無尽蔵とも言える潜在顧客を有する非エンターテインメント系が増えていく事はもちろんだが、エンターテインメント系のプロジェクト数も、今後、増加が予想されるという。また、非エンターテインメント系では 150 名を擁するベトナムのオフショア部隊を活用して旺盛な需要を取り込みつつ、収益性も向上させていく考え。

上場 5 周年を迎える同社だが、この間、佐藤社長は「順調に成長させる事の難しさを痛感し、身に染みて思ってきた」と言う。ただ「本当にいい人たちに恵まれて、順調に成長してきた、特に昨年度から加速度をつけてできるようになりました。その大きな要因は海外でラングリッサーという我々の IP が当たってきた事です、それによって資金の回転も非常に良くなりました」とも……。その上で「投資できる分野もたくさん出てきたので、次はそこに資金をうまく活用しながら、新しいステージに上がっていきたい」と今後の抱負を語った。上記の通り、事業環境は良好で、「ラングリッサー」以外の成長要因をエンタメ・非エンタメの両分野で有している。今後の展開に期待したい。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	4名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2019年06月26日)

#### 基本的な考え方

当社は、企業活動を支えるあらゆるステークホルダーの利益を重要視しており、長期的、継続的また効率的な株主価値の最大化を実現する上でも、コーポレート・ガバナンスの確立を重要な経営課題であると認識しております。企業の社会的責任については、株主のみならず、多くのステークホルダー、また直接的な利害関係者でない社会全般に対してもコーポレート・ガバナンスを基盤として会社全体で使命を共有し、事業の根幹たる「お客様を幸せにする」においてたゆまぬ付加価値創造に注力すべく、従業員に対し基本的な心構え・指針となるよう「社内規程」の整備・徹底を図っております。

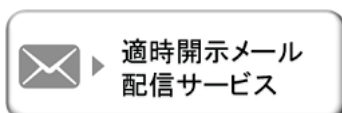
#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社はコーポレートガバナンス・コードの基本原則を実施しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

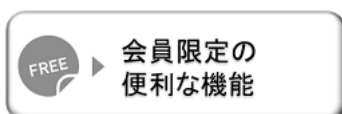
ブリッジレポート(エクストリーム:6033)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

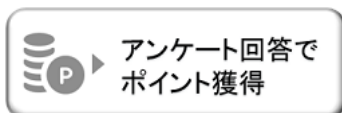
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



アンケート回答で  
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)