



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	https://www.e-extreme.co.jp/

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
1,170 円	5,454,534 株		6,381 百万円	40.2%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00 円	1.3%	74.25 円	15.8 倍	517.00 円	2.3 倍

*株価は 12/09 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
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(実)	7,161	1,379	1,295	966	177.69	36.00
2021 年 3 月(予)	6,300	650	635	405	74.25	15.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。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)エクストリームの 2021 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. 2021年3月期第2四半期決算概要
 3. 2021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

- 21/3 期上期は前年同期比 12.4%の減収、同 47.4%の営業減益。「ラングリッサー」効果の一巡によるコンテンツプロパティ事業の減収をカバーできなかったものの、コロナ禍の影響を吸収して、ソリューション事業が同 10.3%増と伸び、受託開発事業も同 3.4%増と堅調に推移した。利益面では、ソリューション事業における不採算プロジェクトの随時見直しや最適な顧客選別といった収益管理策が成果をあげたものの、「ラングリッサー」のロイヤリティ収益の減少が響いた。
- 通期予想は前期比 12.0%の減収、同 52.9%の営業減益。Web 系顧客の開拓と単価の上昇により、コロナ禍の影響を吸収してソリューション事業の売上・利益が増加するものの、受託開発事業は、コロナ禍による一部事業の苦戦で子会社 EPARK テクノロジーズの売上・利益が減少する他、ベトナム事業の営業損失も続く見込み。コンテンツプロパティ事業はラングリッサーのロイヤリティ収益の減少が見込まれる。1 株当たり 15 円の期末配当を予定している。
- 取扱説明書をみてスマートフォンの使い方を理解しようとする人は少ない。スマートフォンは、使いながら、使い方を理解できるような作り方が必要だ。そして、この時必要となるのが、同社が強みを持つ UI・UX に関する技術である。もともとゲーム等のエンタメ系を主戦場とした同社だが、近年、非エンタメ系のITや Web 関連の売上を伸ばしているのはこのためだ。同社は、「コロナ禍もあり、今後、デジタルへの依存が加速度的に増えてくる可能性がある」とみている。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 100%)、(株)エクストラボの 100%子会社 EXTREME VIETNAM Co., LTD.(ベトナム国ハノイ市)、及び持分法適用関連会社(株)EPARK ペットライフ(同 23.8%)。(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。

BRIDGE REPORT



【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。量は質に転化する。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 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。

20/3 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	3,593	50.2%	833	23.2%
受託開発事業	2,447	34.2%	15	0.6%
コンテンツプロパティ事業	1,252	15.6%	1,166	93.1%
調整額	-133	-	-636	-
合計	7,161	100.0%	1,379	19.3%

* 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。クリエイター&エンジニアを持続的に強化・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

	19/3 期 2Q	20/3 期 2Q	21/3 期 2Q
エンタメ系顧客	61.4%	58.5%	57.2%
スマートフォンアプリ	74.5%	72.7%	73.5%
家庭用ゲーム	12.6%	14.0%	10.9%
オンラインゲーム	10.2%	12.1%	9.8%
遊戯機器	1.2%	0.7%	3.3%
業務用ゲーム他	1.5%	0.5%	2.5%
非エンタメ系顧客	38.6%	41.5%	42.8%
IT	64.7%	52.7%	44.4%
Web	35.3%	42.3%	55.6%

ゲーム等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顧客の売上が伸びている。ゲーム等のエンタメ系開発で培った視覚表現力、演出力等のクリエイティブな開発スキルをネットビジネス・Web サービス事業者等へ応用して展開できるようになってきたことが要因だ。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る。ゲーム等のエンタメ系の深堀りと共に、市場が大きい Web 系顧客への提案を更に強化・推進していく考え。

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)エクストリームの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)エクストラボ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。

(株)EPARK テクノロジーズ	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。
(株)エクストラボ	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」や現地進出のサポートを行う「インキュベーションラボサービス」を提供。
EXTREME VIETNAM Co., LTD.	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が 100 名弱、日本語対応可能なスタッフも 40 名在籍。高い日本語力と経験で顧客の企業文化・開発意図まで考慮し、最高の開発環境で高品質のサービスを提供。

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。

2. 2021 年 3 月期第 2 四半期決算概要

【新型コロナウイルス感染症の影響と対策について】

ソリューション事業の営業及び受託開発事業の一部で新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたが、適宜適切な対応が奏功し、両事業共に売上が増加した。キャッシュポジションは高く、健全な財務体質が維持されている。

ソリューション事業では、4 月以降、新規商談及び既存契約更改など商談機会が停滞し、一部でクリエイター&エンジニアの非稼働(休業)が発生した。このため、Zoom の活用等、商談方法を見直すと共に、案件情報のスピーディなキャッチアップと適切な価格提案に努めた。また、不採算プロジェクトの随時見直しと最適な顧客選別により採算の悪化を防いだ他、通勤手当からテレワーク手当への変更により、原価低減も図った。

受託開発事業では、受注済みのパイプラインへの影響はなかったが、商談スピードの低下等で新規獲得予定案件の受注計画に影響を受けた。このため、利益率が高い「既存保守案件」をベースに、顧客の要望を先回りした「既存追加案件」の提案営業に力を入れ、商談の停滞が予想される「新規案件」の補完に努めた。子会社が手掛ける EPARK 事業については、EPARK 各事業(飲食、医療、旅行、ファッション、リラクゼーション、美容、スポーツ、自動車など多種多様な業種を取扱う)の濃淡を把握し、「GO TO EAT」等の需要が見込める案件に注力した。一方、ベトナム事業は渡航制限により計画が進まなかった。現在、渡航再開を起点とする経営戦略の再設計を進めている。

コンテンツプロパティ事業は、現時点では大きな影響はなく、中国及び日本を中心に予測値を若干上回る水準で推移している。21/3 期における「ラングリッサー」の収益取り込みは、2020 年 2 月～2021 年 1 月を予定しており、第 2 四半期(7-9 月)は、2020 年 5 月～7 月分の実績を取り込んだ。ラングリッサーは、「英雄伝説空の軌跡」、「サクラ大戦」、「幽☆遊☆白書」、「ロードス島戦記」、「オーバーロード」等、著名ゲーム・アニメ作品とのコラボ企画により、収益の安定化にも取り組んでいる。10 月下旬には「英雄伝説閃の軌跡 III」とのコラボ企画がスタートしている。

財務基盤も盤石

ソリューション事業における堅実なビジネスモデル及びラングリッサー関連のロイヤルティ収益により、営業 CF は 5 億円弱の黒字を確保し、フリーCF は 4.7 億円の黒字。有利子負債が減少したものの、第 2 四半期末のキャッシュポジションは前期末を上回る水準にあり、現預金及び流動性の高い投資有価証券(高格付外債等)の保有残高は 27.1 億円。自己資本比率は 66.1% (前期末 62.8%)と財務基盤は盤石。

財政状態

	20 年 3 月	20 年 9 月		20 年 3 月	20 年 9 月
現預金	1,830	1,891	未払金	595	416
流動資産	3,244	3,023	有利子負債	456	388
無形固定資産	221	198	負債	1,403	1,218
投資その他	948	1,073	純資産合計	3,085	3,145
固定資産	1,245	1,340	負債・純資産合計	4,489	4,363

* 単位:百万円

キャッシュ・フロー(CF)

	20/3 期 上期	21/3 期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	416	503	+87	+20.9%
投資キャッシュ・フロー(B)	-484	-24	+460	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-67	479	+547	-812.6%
財務キャッシュ・フロー	138	-274	-412	-
現金及び現金同等物期末残高	1,190	1,789	+599	+50.4%

* 単位:百万円

2-1 上期連結業績

	20/3 期 上期	構成比	21/3 期 上期	構成比	前年同期比
売上高	3,521	100.0%	3,085	100.0%	-12.4%
売上総利益	1,366	38.8%	982	31.8%	-28.1%
販管費	591	16.8%	574	18.6%	-2.9%
営業利益	775	22.0%	407	13.2%	-47.4%
経常利益	648	18.4%	385	12.5%	-40.6%
親会社株主帰属利益	424	12.1%	242	7.9%	-42.9%

* 単位:百万円

前年同期比 12.4%の減収、同 47.4%の営業減益

売上高は前年同期比 12.4%減の 30.8 億円。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を吸収して、ソリューション事業が同 10.3%増と伸びる中、受託開発事業も同 3.4%増と堅調に推移したものの、「ラングリッサー」効果の一巡でコンテンツプロパティ事業が同 54.7%減少した。

営業利益は同 47.4%減の 4.0 億円。ソリューション事業における不採算プロジェクトの随時見直しや最適な顧客選別による収益管理の強化に加え、通勤手当からテレワーク手当への変更による原価低減等に取り組んだものの、「ラングリッサー」のロイヤリティ収益の減少をカバーできなかった。

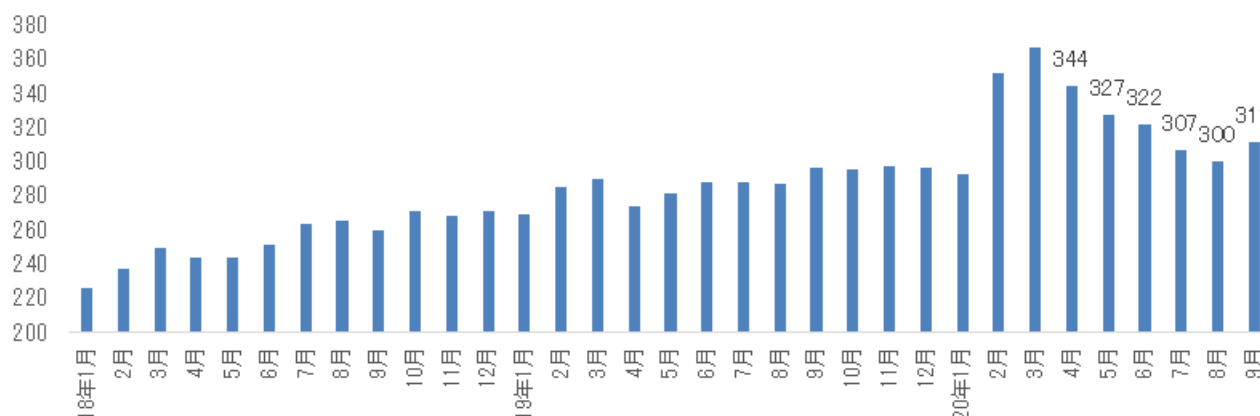
セグメント別売上高・利益

	20/3 期 上期	構成比・利益率	21/3 期 上期	構成比・利益率	前年同期比
ソリューション事業	1,714	48.7%	1,890	61.3%	+10.3%
受託開発事業	1,083	30.8%	1,120	36.3%	+3.4%
コンテンツプロパティ	737	21.0%	334	10.8%	-54.7%
調整額	-15	-	-260	-	-
連結売上高	3,521	100.0%	3,085	100.0%	-12.4%
ソリューション事業	363	21.2%	413	21.9%	+13.9%
受託開発事業	-22	-	-68	-	-
コンテンツプロパティ	697	94.5%	311	93.2%	-55.3%
調整額	-263	-	-248	-	-
連結営業利益	775	100.0%	407	13.2%	-47.4%

* 単位:百万円

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)

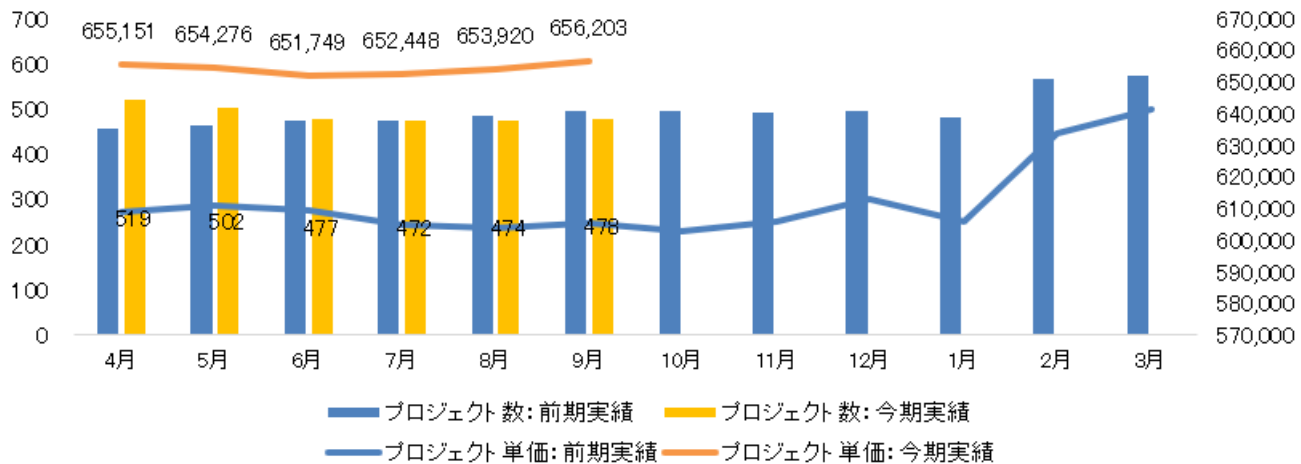


BRIDGE REPORT



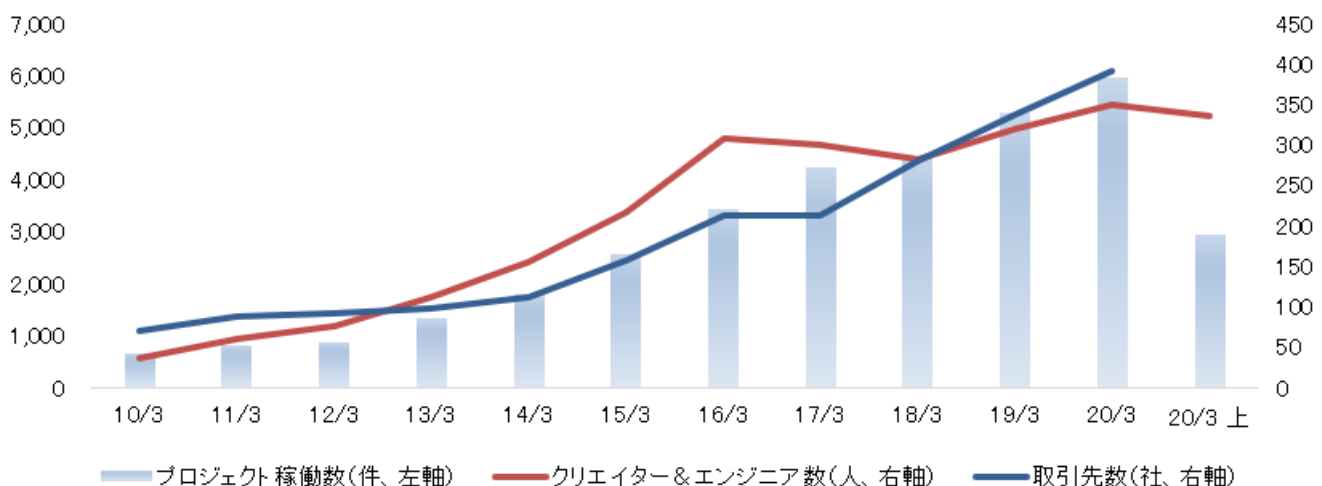
子会社への人材供給を本格的に開始したため、2020 年 2 月より、売上高が大幅に増加している。2020 年 4 月以降、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で一時的に新規受注が停滞したが、2020 年 8 月を底に売上高は回復傾向にある。

月次プロジェクト数(件:左軸)と稼働単価(円:右軸)の推移



第1四半期(4-6月)はプロジェクト稼働数・稼働単価共に前年同期の実績を上回ったが、第2四半期(7-9月)は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で新規受注が停滞し、プロジェクト稼働数が前期実績を下回った。稼働単価については、不採算プロジェクトの見直し・適切な顧客選別等の施策が奏功し、前四半期同様堅調な推移となった。今後も 650 千円を軸に高い水準で推移する見込み。

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



* 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

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で上期のプロジェクト稼働数は、前期稼働総数の 49.2%にとどまった。ただ、各種の取り組みが成果をあげており、緊急事態宣言発出当時の想定よりも回復ペースは速い。

3. 2021 年 3 月期業績予想

3-1 通期連結業績

	20/3 期 実績	構成比	21/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	7,161	100.0%	6,300	100.0%	-12.0%
営業利益	1,379	19.3%	650	10.3%	-52.9%
経常利益	1,295	18.1%	635	10.1%	-51.0%
親会社株主帰属利益	966	13.5%	405	6.4%	-58.1%

* 単位:百万円

前期比 12.0%の減収、同 52.9%の営業減益

Web 系顧客の開拓と単価の上昇により、コロナ禍の影響を吸収してソリューション事業の売上・利益が増加する。一方、受託開発事業は、本社受託開発部門の保守・追加案件受注が順調な一方、コロナ禍による一部事業の苦戦で EPARK テクノロジーズの売上・利益が減少する。加えて、事業安定化を最優先するベトナム事業の営業損失も続く見込み。コンテンツプロパティ事業はラングリッサーのロイヤルティ収益の減少が見込まれる。

尚、ベトナム事業については、資金を投じて 100%子会社化すると共に、日本からの人材支援により立て直しと売上の拡大を計画していたが、コロナ禍による渡航制限により、計画を進めることができなかった。今期は事業の安定化を最優先する考え。

セグメント別売上高見通し

	20/3 期 実績	構成比	21/3 期 予想	構成比	前期比
ソリューション事業	3,460	48.3%	3,500	55.6%	+1.1%
受託開発事業	2,447	34.2%	2,300	36.5%	-6.0%
コンテンツプロパティ事業	1,252	17.5%	500	7.9%	-60.1%
連結売上高	7,161	100.0%	6,300	100.0%	-12.0%

* 単位:百万円

3-2 株主還元

配当は 1 株当たり 15 円の期末配当を予定している(予想配当性向 20.2%)。同社は、配当性向 20%を目安として株主還元を実施していく方針。

4. 今後の注目点

21/3 期はラングリッサーのロイヤルティ収益の減少を、ベトナム事業の強化による受託開発事業の拡大で吸収する計画だった。しかし、コロナ禍でベトナムに人員を送り込むことができず、計画を実行できなかった。このため、今期は事業の安定化に取り組むが、来期は拡大に向けた仕切り直しとなる。

近年、デザインの需要が高まっている。例えば、Sler はプログラムをつくることはできるが、画面でどう表現していくか、言い換えると、UI・UX に関する部分は苦手だ。一方、同社の強みは、ゲームを通じて、取扱説明書がなくても使うことができるソフトウェアを開発してきたこと。ゲームは遊びながら使い方を理解できるような作り方をしないとイケないが、スマートフォンも同じ。ただ、今の日本にはこうした技術を持つ企業は必ずしも多くない。UI・UX に対するニーズが高まっているということは、同社が持っている技術に対するニーズが高まっているということであり、ライバルも少ない。同社が、非エンタメ系(ITや Web 関連)の売上を伸ばしている背景には、時代のニーズと同社の強みが合致しているためだ。同社は、「コロナ禍もあり、今後、デジタルへの依存が加速度的に増えてくる可能性がある」とみている。拡大するニーズを余すことなく取り込むためには、ベトナム事業の軌道化が不可欠である。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	監査役設置会社
取締役	3 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:2020 年 6 月 24 日)

基本的な考え方

当社グループは、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。

<実施しない主な原則とその理由>

当社グループ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) 2020 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/ 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](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)