



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	
1,001円	5,456,086株	5,461百万円	16.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
9.00円	0.9%	44.38円	22.6倍	576.03円	1.7倍

*株価は06/04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(実)	6,230	703	750	491	90.14	18.00
2022年3月(予)	7,000	330	350	242	44.38	9.00

* 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月期決算の概要と2022年3月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月期決算概要](#)

[3. 2022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期は前期比13.0%の減収、同49.0%の営業減益。コロナ禍の影響を吸収して、ソリューション事業が同8.3%増収と伸びたものの、「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。ベトナム事業が停滞した受託開発事業は8.1%減収となった。利益面では、ソリューション事業において単価施策が奏功し利益率が向上したものの、利益率の高い「ラングリッサー」のロイヤルティ収益の減少が響いた。
- 22/3期は前期比12.3%増収、53.1%の営業減益を計画する。ソリューション事業は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し15.6%増収を見込む。コンテンツプロパティ事業は「ラングリッサー」ロイヤルティ収益が引き続き減少する見通し。利益面では技術人材の獲得を強化し、事業拡大を目的として採用に係るWEBサービス等の立ち上げ、同社グループ及びソリューション事業の認知度向上を図るためにメディアを活用した広告宣伝費を投入予定。
- 21/3期はラングリッサーのロイヤルティ収益の減少を補うことができなかった。とはいえ、ソリューション事業では4Qにはプロジェクト稼働数、プロジェクト単価とも持ち直している。同社の事業は元々新型コロナの影響は受けにくく、サービス提供体制さえ整えば成長路線は描ける。近年、デザインの需要が高まっている。同社が、非エンタメ系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。ベトナム事業の今後の展開にも期待したい。

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。

【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。

21/3 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	3,892	57.9%	834	21.4%
受託開発事業	2,249	33.5%	-121	-
コンテンツプロパティ事業	576	8.6%	518	89.9%
調整額	-488	-	-528	-
合計	6,230	100.0%	703	11.3%

* 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	20/3 期	21/3 期
エンタメ系顧客	60.0%	51.0%	55.8%
スマートフォンアプリ	75.6%	81.4%	74.1%
家庭用ゲーム	11.7%	9.8%	11.0%
オンラインゲーム	10.3%	7.4%	10.1%
遊技機器	1.0%	1.0%	0.0%
業務用ゲーム他	1.5%	0.4%	4.8%
非エンタメ系顧客	40.0%	49.0%	44.2%
IT	59.6%	53.9%	45.4%
Web	40.4%	46.1%	54.6%

21/3 期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、20/3 期まで伸びてきた非エンタメ系顧客の新規開拓が停滞した。エンタメ系既存顧客への深堀り営業(単価アップ施策)が主体となったことから、若干エンタメ系顧客へのウェイトが増加した。しかし、中長期的にはゲーム等のエンタメ開発で培った視覚表現力、演出力などのクリエイティブな開発スキルをセールスポイントとして、市場規模が大きいネットビジネス・WEB サービス事業者などへ応用的に展開させ、事業規模を拡大させていく方針。

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が上期に、また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。それぞれの事業で適宜適切な対応を講じた。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月から商談機会の停滞が影響したものの、下期以降は主にゲーム等のエンターテインメント系顧客からの新規受注が回復した。非稼働社員もゼロとなる。WEB面談活用によるリアルからオンラインへの新しい営業手法を確立させた。研修・人事制度等、テレワーク主体となった業務スタイルに適した内部管理体制を構築した。また、不採算プロジェクトの随時見直しと適切な単価設定を行った。通勤手当をテレワーク手当へ変更し、原価を低減させた。

受託開発事業では、主にベトナムオフショア事業における新規受注が停滞した。EPARK事業については、安定的に推移した。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」を積極的に提案し、商談が停滞することが予想される「新規案件」を可能な限り補完した。EPARK事業は、EPARK各事業の濃淡を把握し、テイクアウト事業など需要が高まる案件に注力した。ベトナム事業は渡航再開を起点に経営戦略を再設計する方針。

コンテンツプロパティ事業は、現状大きな影響はなく、予測値を若干上回る水準で推移している。「ラングリッサー」は、魅力的なIPとのコラボ実施などで収益を安定化させた。また、ライセンス許諾だけでなく、マーチャンダイジングなどIPの多面展開を検討している。過去の人気作品については、他社ゲーム配信プラットフォーム等へマルチに展開する。

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8億円超の黒字を確保し、フリーCFは4.8億円の黒字。有利子負債が減少したものの、21/3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る。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30.6億円。自己資本比率は66.2%(前期末62.8%)と財務基盤は盤石。

財政状態

	20年3月	21年3月		20年3月	21年3月
現預金	1,830	1,777	未払金	595	521
流動資産	3,244	2,995	有利子負債	456	343
無形固定資産	221	154	負債	1,403	1,331
投資その他	948	1,540	純資産合計	3,085	3,416
固定資産	1,245	1,752	負債・純資産合計	4,489	4,747

* 単位:百万円

キャッシュ・フロー(CF)

	20/3期	21/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,084	846	-238	-22.0%
投資キャッシュ・フロー(B)	-590	-358	+232	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	494	487	-6	-1.3%
財務キャッシュ・フロー	-7	-313	-305	-
現金及び現金同等物期末残高	1,607	1,796	+188	+11.7%

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



2-1 連結業績

	20/3期	構成比	21/3期	構成比	前期比	2月予想	予想比
売上高	7,161	100.0%	6,230	100.0%	-13.0%	6,300	-1.1%
売上総利益	2,593	36.2%	1,858	29.8%	-28.3%	-	-
販管費	1,213	17.0%	1,155	18.5%	-4.9%	-	-
営業利益	1,379	19.3%	703	11.3%	-49.0%	750	-6.3%
経常利益	1,295	18.1%	750	12.0%	-42.1%	710	+5.7%
親会社株主帰属利益	966	13.5%	491	7.9%	-49.1%	470	+4.6%

* 単位:百万円

前期比 13.0%の減収、同 49.0%の営業減益

売上高は前期比 13.0%減の 62.3 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 8.3%増と伸びた。受託開発事業は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、8.1%減となった。「ラングリッター」効果の一巡でコンテンツプロパティ事業が 53.9%減少した。

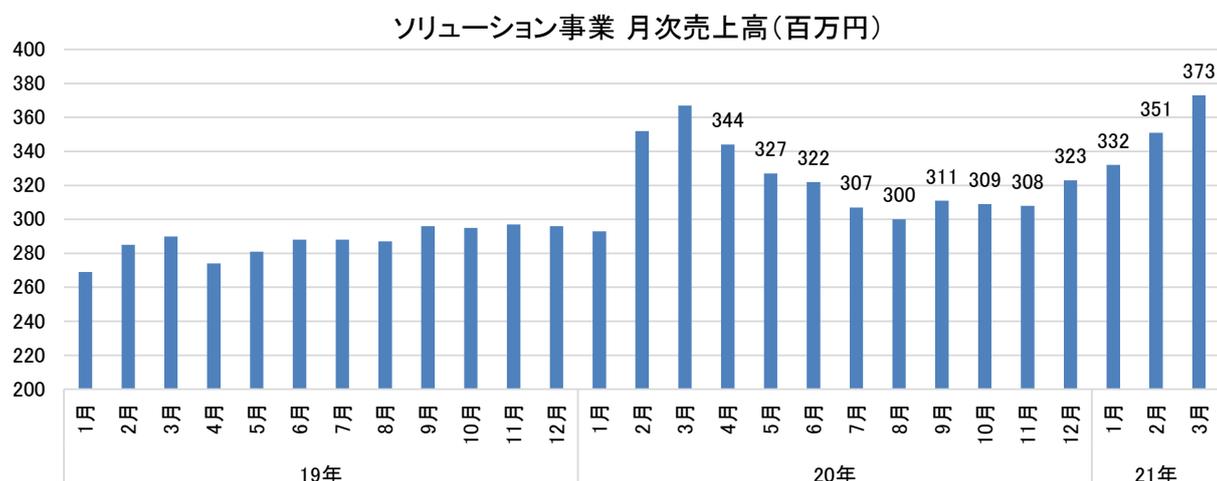
営業利益は同 49.0%減の 7.0 億円。ソリューション事業では、単価施策が奏功し利益率が向上、14.4%増益となった。一方、受託開発事業では期末納品案件にて受注損失が発生し、1.2 億円のセグメント損失となった。コンテンツプロパティ事業は依然として高い利益率を維持したものの、減収に伴い 56.3%減益となった。

セグメント別売上高・利益

	20/3期	構成比・利益率	21/3期	構成比・利益率	前年同期比
ソリューション事業	3,593	50.2%	3,892	57.9%	+8.3%
受託開発事業	2,447	34.2%	2,249	33.5%	-8.1%
コンテンツプロパティ	1,252	15.6%	576	8.6%	-53.9%
調整額	-133	-	-488	-	-
連結売上高	7,161	100.0%	6,230	100.0%	-13.0%
ソリューション事業	729	20.3%	834	21.4%	+14.4%
受託開発事業	5	0.2%	-121	-	-
コンテンツプロパティ	1,187	94.8%	518	89.9%	-56.3%
調整額	-543	-	-528	-	-
連結営業利益	1,379	19.3%	703	11.3%	-49.0%

* 単位:百万円

2-2 ソリューション事業の動向

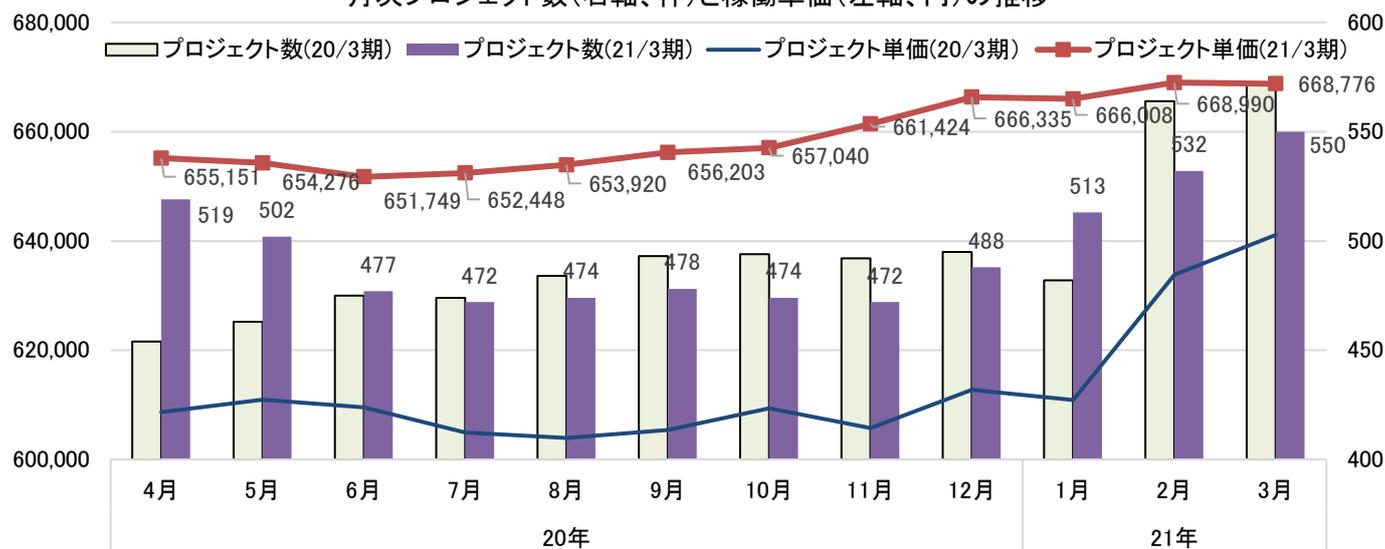


BRIDGE REPORT



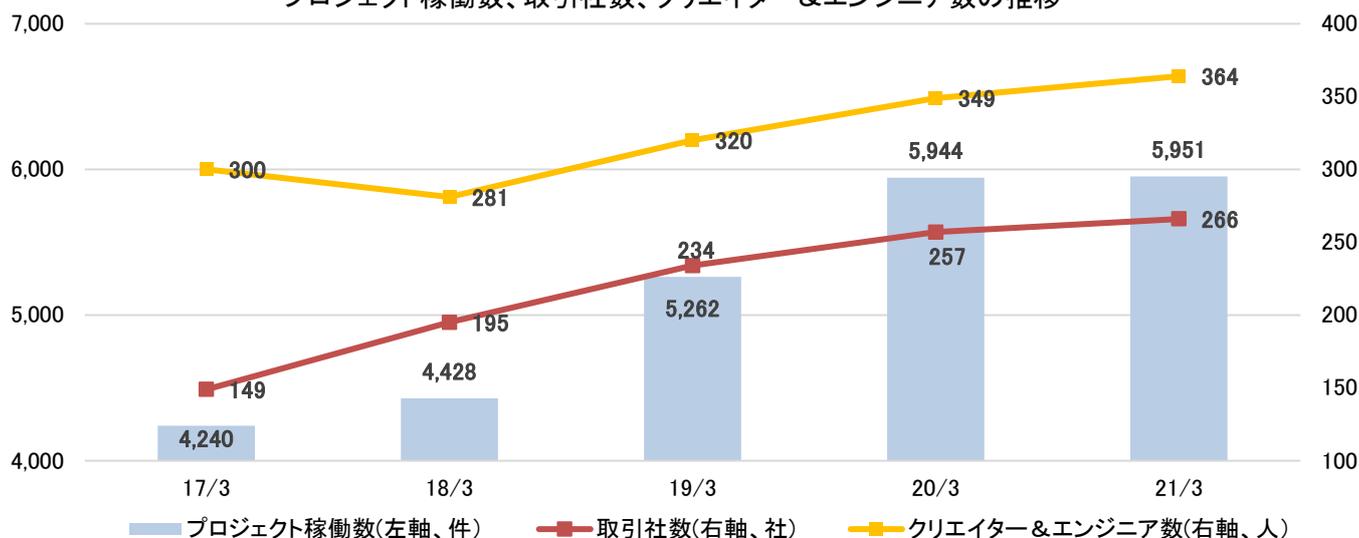
子会社への人材供給を本格的に開始したため、20年2月より、売上高が大幅に増加している。20年4月以降、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で一時的に新規受注が停滞したが、2020年8月を底に売上高は回復傾向、21年3月は過去最高売上を達成した。

月次プロジェクト数(右軸、件)と稼働単価(左軸、円)の推移



プロジェクト稼働数は4Q(1-3月)より復調、通期のプロジェクト稼働数は前期水準まで回復した。稼働単価は、不採算プロジェクトの見直しなどの施策が通期において奏功し、計画を大幅に上回った。テレワーク普及による旅費交通費等の圧縮も営業利益率向上に副次的に作用した。

プロジェクト稼働数、取引社数、クリエイター&エンジニア数の推移



* 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

プロジェクト稼働数は前期比ほぼ横ばい、単価上昇で売上を補った。

3. 2022年3月期業績予想

3-1 通期連結業績

	21/3期 実績	構成比	22/3期 予想	構成比	前期比
売上高	6,230	100.0%	7,000	100.0%	+12.3%
営業利益	703	11.3%	330	4.7%	-53.1%
経常利益	750	12.0%	350	5.0%	-53.4%
親会社株主帰属利益	491	7.9%	242	3.5%	-50.6%

* 単位:百万円

前期比 12.3%の増収、同 53.1%の営業減益

22/3期は売上高が前期比 12.3%増の 70 億円、営業利益は 53.1%減の 3.3 億円を計画する。ソリューション事業は 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し 15.6%増収を見込む。受託開発事業では EPARK 関連 15 億円、ベトナム事業 4 億円、エクストリーム受託開発 3 億円の売上を想定している。コンテンツプロパティ事業はラングリッサーロイヤルティ収益を見込む。利益面では技術人材の獲得を強化し、事業拡大を目的として採用に係る WEB サービス等の立ち上げ、同社グループ及びソリューション事業の認知度向上を図るためにメディアを活用した広告宣伝費を投入予定。

セグメント別売上高見通し

	21/3期 実績	構成比	22/3期 予想	構成比	前期比
ソリューション事業	3,892	57.9%	4,500	64.3%	+15.6%
受託開発事業	2,249	33.5%	2,200	31.4%	-2.2%
コンテンツプロパティ事業	576	8.6%	300	4.3%	-48.0%
連結売上高	6,230	100.0%	7,000	100.0%	+12.3%

* 単位:百万円

3-2 株主還元

配当は 1 株当たり 9 円の期末配当を予定している(予想配当性向 20.3%)。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。とはいえ、ソリューション事業では 4Q(1-3月)にはプロジェクト稼働数、プロジェクト単価とも持ち直している。同社の事業は元々新型コロナの影響は受けにくく、サービス提供体制さえ整えば成長路線は描ける。

近年、デザインの需要が高まっている。例えば、Slr 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。ベトナム事業では渡航再開を起点に経営戦略を再設計している。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。

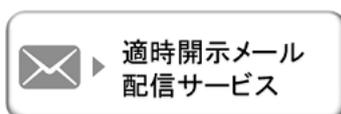
<実施しない主な原則とその理由>

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) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

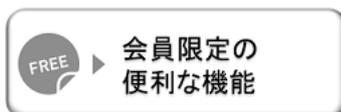
ブリッジレポート(エクストリーム:6033)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



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。

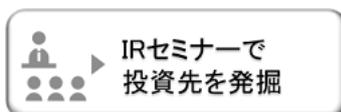
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)