



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	
1,097 円	5,479,176 株	6,010 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	0.8%	44.38 円	24.7 倍	576.03 円	1.9 倍

\*株価は11/19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
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2022年3月期上期決算の概要と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. 2022年3月期上期決算概要](#)

#### [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

- 22/3 期上期は前年同期比 11.1%の増収、同 18.0%の営業減益。前期にコロナ禍の影響を受けたデジタル人材事業が回復、プロジェクト数、稼働単価とも伸ばし、2 桁増収となった。受託開発事業についてもコロナ禍の反動で増収。コンテンツプロパティ事業は「ラングリッサー」効果の一巡で 23.5%減少した。利益面では、TVCM 投入による一時的コスト発生や利益率の高いコンテンツプロパティ事業の減収に伴い減益となった。
- 通期予想に修正はなく、22/3 期は前期比 12.3%増収、53.1%の営業減益を計画する。デジタル人材事業は 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する。コンテンツプロパティ事業は「ラングリッサー」ロイヤリ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、採用に係る WEB サービス等を立ち上げる。認知度向上を図るための TVCM などの広告宣伝費投入により費用が増加する見込み。フリーランス向けエージェントサービスを開始。
- 上期はデジタル人材事業が好調、TVCM 投入により減益だが、その効果で引き合いは増えているという。下期以降は売上に貢献することが考えられる。受託開発事業については、受注損失などの影響も徐々に解消されていくだろう。コンテンツプロパティ事業ではラングリッサー効果が剥落も、既に下げ止まりの状況にあるという。下期は営業損失を見込んでいるが、デジタル人材事業で CM 効果が期待できること、受託開発の損益改善状況、コンテンツプロパティ事業の売上予想が保守的であることを考慮すると通期予想はかなり保守的。増益着地の可能性すらある。新たに始めたフリーランス向けエージェントサービスは既存のデジタル人材事業との親和性が高く、早期からの収益貢献も期待できる。

## 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デジタル人材事業、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%)及び EXTREME VIETNAM Co., LTD.(同 100%、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)ネクストン(同 15.0%)。(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。(株)ネクストンは PC 向けゲームソフトの開発・販売を行っており、TV アニメ化された「恋姫†無双」などの著名 IP を保有する。

## 【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、デジタル人材事業、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
デジタル人材事業	3,892	62.5%	834	21.4%
受託開発事業	2,249	36.1%	-121	-
コンテンツプロパティ事業	576	9.3%	518	89.9%
調整額	-488	-	-528	-
合計	6,230	100.0%	703	11.3%

\* 単位:百万円

#### デジタル人材事業(21/3 期まで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%
遊戯機器	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. 2022年3月期上期決算概要

### 財務基盤は盤石

デジタル人材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3億円超の黒字を確保し、フリーCFは1.7億円の黒字。有利子負債が減少したものの、上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30.9億円。自己資本比率は68.6%(前期末66.2%)と財務基盤は盤石。

### 財政状態

	21年3月	21年9月		21年3月	21年9月
現預金	1,777	1,796	未払金	521	548
流動資産	2,995	2,983	有利子負債	343	309
無形固定資産	154	160	負債	1,331	1,244
投資その他	1,540	1,682	純資産合計	3,416	3,634
固定資産	1,752	1,895	負債・純資産合計	4,747	4,879

\* 単位:百万円

### キャッシュ・フロー(CF)

	21/3期 上期	22/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	503	317	-186	-37.1%
投資キャッシュ・フロー(B)	-24	-145	-	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	479	172	-308	-64.2%
財務キャッシュ・フロー	-274	-131	142	-
現金及び現金同等物期末残高	1,789	1,846	56	+3.2%

\* 単位:百万円

### 2-1 連結業績

	21/3期 上期	構成比	22/3期 上期	構成比	前年同期比
売上高	3,085	100.0%	3,428	100.0%	+11.1%
売上総利益	982	31.8%	927	27.1%	-5.6%
販管費	574	18.6%	592	17.3%	+3.2%
営業利益	407	13.2%	334	9.8%	-18.0%
経常利益	385	12.5%	362	10.6%	-5.8%
親会社株主帰属利益	242	7.9%	267	7.8%	+10.6%

\* 単位:百万円

### 前年同期比 11.1%の増収、同 18.0%の営業減益

売上高は前年同期比 11.1%増の 34.2 億円。前期にコロナ禍の影響を受けたデジタル人材事業が回復し 20.9%増と大幅に伸びた。受託開発事業についても前期にコロナ禍の影響を受けた反動もあり、5.2%増となった。コンテンツプロパティ事業は「ラングリッサー」効果の一巡で 23.5%減少した。

営業利益は同 18.0%減の 3.3 億円。デジタル人材事業では、プロジェクト数、稼働単価とも好調に推移したものの、テレビ CM 投入による一時的コスト発生により 4.3%減益となった。受託開発事業では受注損失の発生や新規案件が想定通り進まなかった影響により、0.2 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 28.9%減益となった。

## BRIDGE REPORT



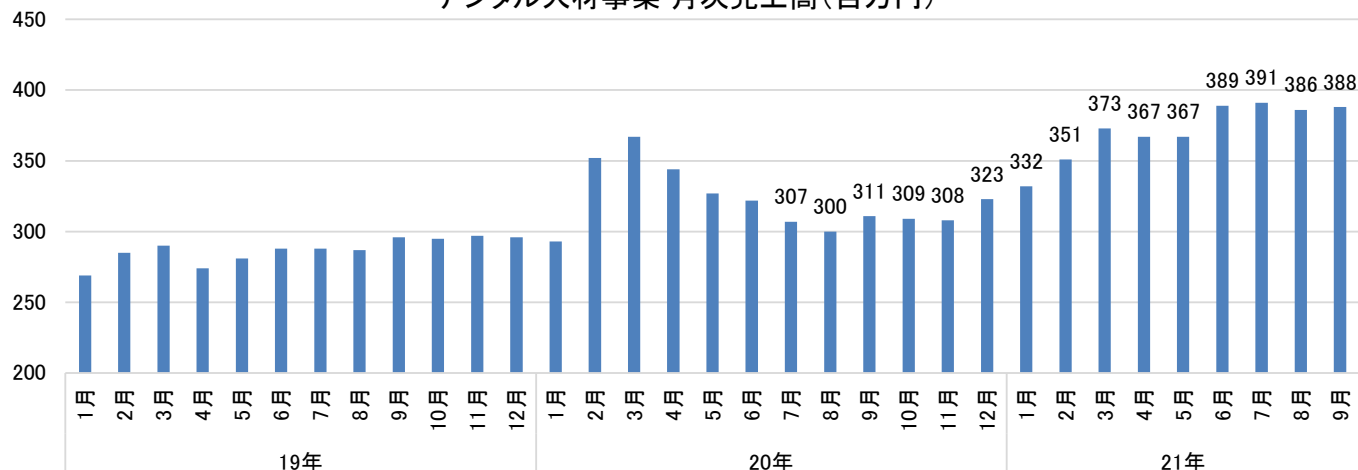
## セグメント別売上高・利益

	21/3期 上期	構成比・利益率	22/3期 上期	構成比・利益率	前年同期比
デジタル人材事業	1,890	61.3%	2,285	66.6%	+20.9%
受託開発事業	1,120	36.3%	1,179	34.4%	+5.2%
コンテンツプロパティ事業	344	10.8%	255	7.5%	-23.5%
調整額	-260	-	-290	-	-
連結売上高	3,085	100.0%	3,428	100.0%	+11.1%
デジタル人材事業	413	21.9%	396	17.3%	-4.3%
受託開発事業	-68	-	-23	-	-
コンテンツプロパティ事業	311	93.2%	221	86.7%	-28.9%
調整額	-248	-	-259	-	-
連結営業利益	407	13.2%	334	9.8%	-18.0%

\* 単位:百万円

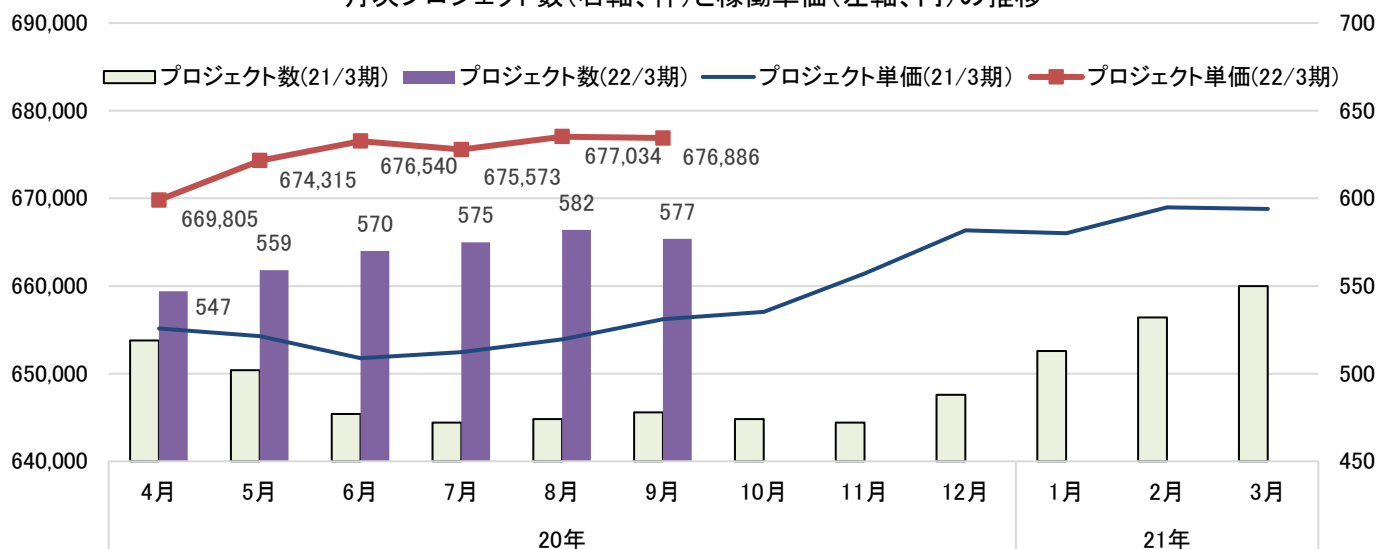
## 2-2 デジタル人材事業の動向

デジタル人材事業 月次売上高(百万円)

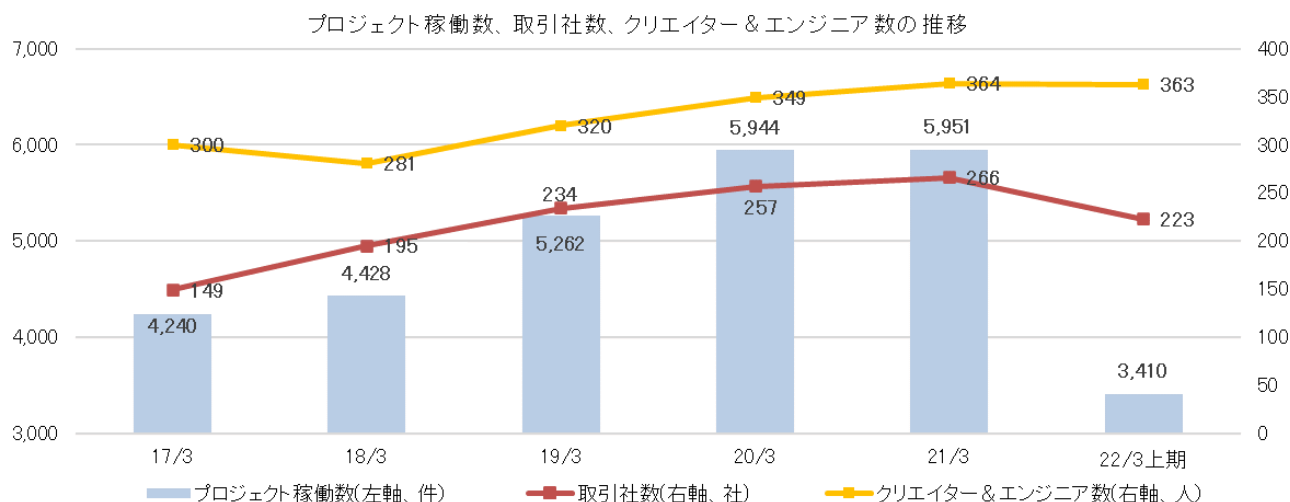


企業のDX化、テレワーク需要などにより、ソフトウェア開発需要は旺盛。7月には単月売上として過去最高を記録。20年8月を底にして売上高は急回復、需要に対して供給面(採用)を引き続き強化する必要あり。

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コロナ禍の影響を受けた前期から大きく回復した。人材需要は堅調、今期に入ってからプロジェクト稼働数は順調に伸長している。稼働単価も単価施策が引き続き好調に作用し、8月には過去最高平均稼働単価を記録した。



- \* 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年同期実績を14%上回る。今後も順調な積上げを想定。

### 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%	-50.8%

\* 単位:百万円

#### 前期比12.3%の増収、同53.1%の営業減益

通期計画に修正はなく、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。デジタル人材事業は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ターロイヤリティ収益を想定している。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、同社グループ及びデジタル人材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
デジタル人材事業	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。

### 3-3 戦略

#### ①TVCM 投入

8/14～関東地域を中心に、同社のサービスを分かりやすく伝えるテレビ CM 及び動画広告 (Youtube)を一斉配信した。また、TV-CM、動画広告を起点に潜在顧客企業、求職者などを専用 WEB サイトへ誘導し、新たな顧客の取り込みと優秀な人材の確保を目指す。



(同社資料より)

#### ②フリーランス向けエージェントサービスを開始

人材調達の新たな施策としてフリーランス向けエージェントサービスを開始した。

サービス名称: クストリームフリーランス

サービス内容: フリーランスエンジニア・クリエイター向け案件紹介サービス

サービス開始日: 21年8月6日(金)

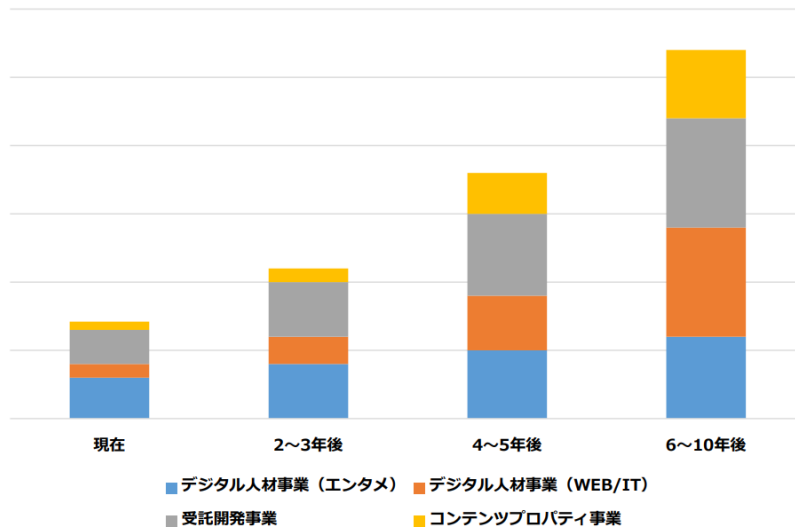
サービス URL: <https://www.extreme-freelance.jp/>



(同社資料より)



## 今後の成長イメージ



(同社資料より)

- ・基盤事業である「デジタル人材事業」を堅実に成長させるとともに、顧客基盤を強化。
- ・広げた顧客基盤を活用し「受託開発事業」へ展開、売上規模を拡大。また、子会社オフショアも活用し、「受託開発事業」の利益率を向上。
- ・「デジタル人材事業」、「受託開発事業」で培った企画・開発ノウハウを「コンテンツプロパティ事業」へ展開。新しい収益源確保を目指す。

## 4. 今後の注目点

上期はプロジェクト稼働数、稼働単価とも堅調に推移しているデジタル人材事業の好調が際立っている。TVCM 投入により減益だが、その効果で引き合いは増えているという。下期以降は売上に貢献することが考えられる。上期は赤字だった受託開発事業については、2Q(7-9月)では5百万円ながらも黒字に転じており、受注損失などの影響も徐々に解消されていくだろう。コンテンツプロパティ事業はラングリッター効果が剥落しているが、既に下げ止まりの状況にあるという。また売上の見通しが上期2.5億円に対し、下期は0.4億円しか見込んでいないため、予算もかなり保守的。下期は営業損失を見込んでいるが、デジタル人材事業でCM効果が期待できること、受託開発の損益改善状況、利益率の高いコンテンツプロパティ事業の売上予想が保守的であることを考慮すると予想はかなり保守的と見るのが妥当。増益着地の可能性すらある。新たに始めたフリーランス向けエージェントサービスは既存のデジタル人材事業との親和性が高く、早期からの収益貢献も期待できる。

近年、デザインの需要が高まっている。例えば、Slur 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。

コロナ禍以降、ラングリッター効果の剥落もあり株価は低迷している。しかし、ラングリッター効果剥落が一巡し、デジタル人材事業の成長が具現化すれば市場の見方も大きく変わってくるだろう。

## <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:2021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。

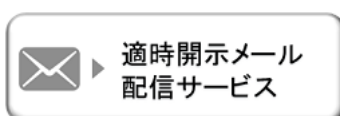
#### <実施しない主な原則とその理由>

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.

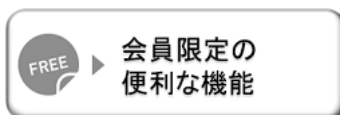
ブリッジレポート(エクストリーム:6033)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



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。

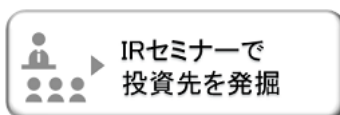
>> [ご登録はこちらから](#)



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](#)



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](#)