



佐藤 昌平 代表取締役社長 CEO

株式会社エクストリーム(6033)

extreme

企業情報

市場	東証グロース市場
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 21F
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	
1,198円	5,501,508株	6,590百万円	21.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
23.00円	1.9%	116.33円	10.3倍	768.47円	1.6倍

*株価は12/8終値。

*発行済株式数は発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE、BPSは前期実績。その他数値は24年3月期上期決算短信より。

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
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(実)	7,231	592	714	452	82.61	17.00
2023年3月(実)	8,816	1,024	1,174	814	148.18	30.00
2024年3月(予)	10,000	900	1,000	640	116.33	23.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)エクストリームの2024年3月期上期決算の概要と2024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. 2024年3月期上期決算概要](#)

[3. 2024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

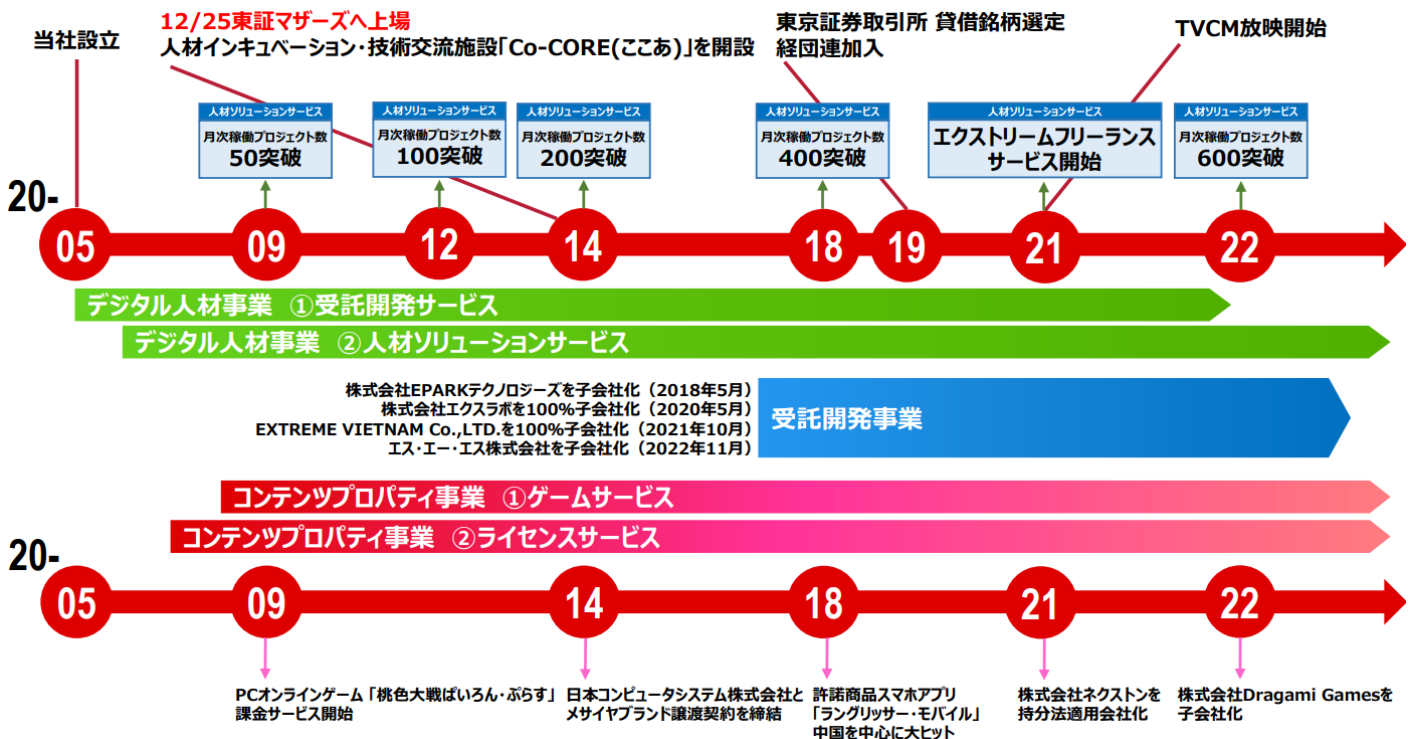
- 24/3 期上期は前年同期比 19.2%増収、42.6%営業増益。3 事業いずれも 2 桁増収。デジタル人材事業では、企業の DX 推進などによる技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に、受注が好調に推移。受託開発事業では、企業のデジタル施策への投資拡大を背景に受注獲得が順調に進んだ。利益面では、デジタル人材事業は外部協力会社要員プロジェクトの増加により微増益だが、受託開発事業の安定的稼働が採算性の向上に寄与して大幅増益となった。
- 通期予想に修正はなく、24/3 期は前期比 13.4%増収、12.1%営業減益を計画する。デジタル人材事業は WEB 系顧客拡大・積極的採用によるプロジェクト数の増加で同 19.4%増収、受託開発事業は同 6.9%増収、コンテンツプロパティ事業は同 18.5%減収を見込む。利益面では、採用費、広告宣伝費など投資予算を計上し、減益予想としているが、売上規模を安定させ、継続的な事業成長のために投資を行う方針。配当も修正なく 23.0 円/株の期末配当を実施予定。
- 上期は 2 桁増収増益、営業利益率も前年同期 11.1%から 13.3%へ改善して好スタートを切ったといえるだろう。先行投資をこなしながらも、しっかりと利益率を向上させている。特に受託開発事業においての改善が前期に続いて顕著に現れており、ベトナム子会社が本格的に軌道に乗っていることが分かる。上期の通期予想に対する進捗率は売上高で 48.4%、営業利益で 71.7%。前期は実績ベースでそれぞれ 46.1%、44.2%であり、年末商戦が控えていることも加味すると特に利益面では会社予想を大きく上回ってくることになりそうだ。2 桁減益予想だが増益での着地も十分に視野に入る。2014 年の上場時に目標とした売上高 100 億円についても達成は十分射程圏内。尚、好業績にも拘らず株価は全体市場が上昇している中で軟調に推移している。会社予想が保守的であることも考慮すると低位にとどまるバリュエーションの見直し余地は大きいといえるだろう。

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、デジタル人材事業またはグループ各社の顧客から持ち込まれるスマートフォンアプリまたはWEB開発案件、大規模会員向けプラットフォームシステムの構築~導入~運用などの案件を持ち帰り形式にて受託・納品する受託開発事業、同社またはグループ会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、連結子会社に(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)。また、23/3 期に 2 社を新規連結。22 年 6 月から(株)角川ゲームスから吸収分割承継を受けて(株)Dragami Games(同 93.3%)を子会社化した。加えて 22 年 11 月にはゲーム開発・組込システム開発を行うエス・イー・エス(株)及び子会社の酒田エス・イー・エス(株)を買収(51.3%取得)、3Q から新規連結となった。持分法適用関連会社には、(株)EPARK ペットライフ(同 23.8%)、(株)ネクストン及び子会社のウーガ(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。

沿革



(同社資料より)

【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。

23/3 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	5,027	57.0%	949	18.9%
受託開発事業	3,275	37.1%	385	11.8%
コンテンツプロパティ事業	513	5.9%	363	70.7%
合計	8,816	100.0%	1,024	11.6%

* 単位:百万円、営業利益には調整額674百万円があり、合計額と一致しない

デジタル人材事業

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)。研修・教育の実施により取引先企業に対して同社は社員の技術力を企業として担保している。また、同社社員は営業マンとしての側面も持ち、顧客先での取引拡大にも寄与している。デバイスの流行り廃りに左右されない盤石な経営基盤を有する。

BRIDGE REPORT



主要顧客

エンターテインメント・WEB・IT の幅広い企業と取引。

<エンタメ系顧客>



<WEB・EC系顧客>



<IT系顧客>



(同社資料より)

顧客分布の推移

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
エンタメ系顧客	51.0%	55.8%	48.9%	49.2%
スマートフォンアプリ	81.4%	74.1%	77.5%	74.0%
家庭用ゲーム	9.8%	11.0%	10.5%	14.5%
オンラインゲーム	7.4%	10.1%	7.1%	5.5%
遊戯機器	1.0%	0.0%	2.3%	1.7%
業務用ゲーム他	0.4%	4.8%	2.6%	4.3%
非エンタメ系顧客	49.0%	44.2%	51.1%	50.8%
IT	53.9%	45.4%	41.6%	48.5%
Web	46.1%	54.6%	58.4%	51.5%

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。

22/3 期には再び非エンタメ系顧客が増加に転じ、初めて 50%を上回った。23/3 期も非エンタメ系顧客がエンタメ系顧客を上回った。尚、当該セグメントの売上高は順調に伸びており、エンタメ系顧客への売上高が低下したわけではなく、非エンタメ系顧客からの受注割合が増加していることを示している。

ゲーム市場では、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に入る。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は膨張する。このため、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

今後も、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。

BRIDGE REPORT



受託開発事業

主に大規模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。

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支援するオペレーション支援システムの開発等を手掛けている。下記エス・イー・エスは 23/3 期から子会社化。

受託開発事業の子会社

(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約 120 名、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。
エス・イー・エス(株)	エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の 2 事業を展開する受託開発会社。ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40 年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。

受託開発事業の強み



- ・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支援するオペレーション支援システムの開発

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。



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いる。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・配信を行っている。

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いる。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いる。



▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューティングゲーム「超兄貴」シリーズ



▲重厚な世界観/物語・描き込まれたグラフィックが魅力の根強い人気を誇る「重装機兵」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



▲シリーズ累計100万本超を誇る「ラングリッサー」シリーズ



▲日本・中国を中心にアジア地域において大ヒットを記録しているスマホ版「ラングリッサー」

(同社資料より)

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(19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。

また22年6月には、(株)角川ゲームスより吸収分割承継を受けた(株)Dragami Gamesが新たに加わった。

2. 2024年3月期上期決算概要

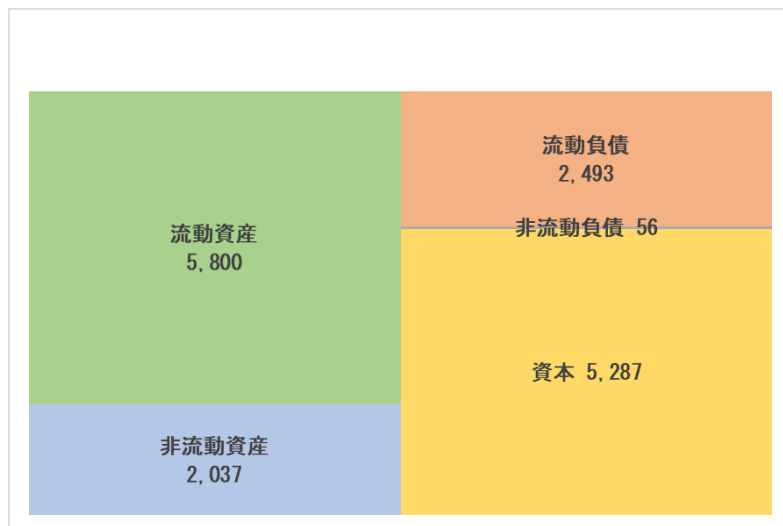
財務基盤は盤石

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ター関連のロイヤルティ収益等により、営業CFは5億円超の黒字を確保した。有利子負債では、短期借入金が増加した。上期末のキャッシュポジションは前期末比9.8億円増加した。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40.3億円。自己資本比率は60.0%(前期末59.4%)と引き続き財務基盤は盤石。

財政状態

	23年3月	23年9月		23年3月	23年9月
現預金	3,207	3,835	未払金	868	909
流動資産	5,011	5,800	有利子負債	741	922
無形固定資産	274	264	負債	2,293	2,549
投資その他	1,757	1,691	純資産合計	4,825	5,287
固定資産	2,107	2,037	負債・純資産合計	7,118	7,837

* 単位:百万円



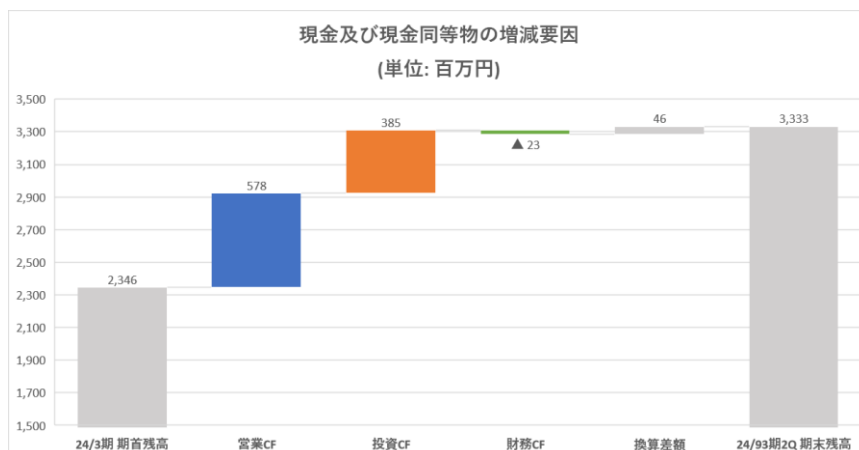
* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

キャッシュ・フロー(CF)

	23/3期 上期	24/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	516	578	+62	+12.0%
投資キャッシュ・フロー(B)	-607	385	+992	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	-90	963	+1,054	-
財務キャッシュ・フロー	-216	-23	+193	-
現金及び現金同等物四半期末残高	1,491	3,333	+1,842	+123.5%

* 単位:百万円

BRIDGE REPORT



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2-1 連結業績

	23/3 期	上期	構成比	24/3 期	上期	構成比	前年同期比
売上高		4,060	100.0%	4,839	100.0%		+19.2%
売上総利益		1,074	26.5%	1,482	30.6%		+38.1%
販管費		621	15.3%	837	17.3%		+34.7%
営業利益		452	11.1%	645	13.3%		+42.6%
経常利益		606	14.9%	887	18.3%		+46.5%
親会社株主帰属利益		415	10.2%	579	12.0%		+39.4%

* 単位: 百万円

前年同期比 19.2%の増収、同 42.6%の営業増益

売上高は前年同期比 19.2%増の 48.3 億円。デジタル人材事業では、企業の DX 推進などによる技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に、新規・既存案件とも受注が好調に推移して前年同期比 20.9%増収。受託開発事業では、企業のデジタル施策への投資拡大を背景に受注獲得が順調に進んだことにより同 16.5%増収。コンテンツプロパティ事業は同 19.3%増収。「ラングリッサー」のゲーム販売額に応じたロイヤルティ収益が発生した他、株式会社 Dragami Games のゲーム販売額も発生している。

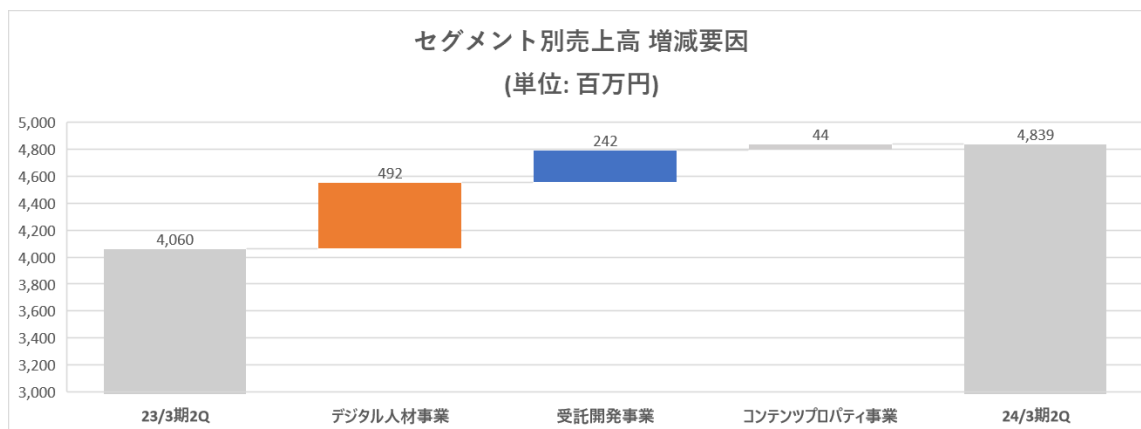
営業利益は前年同期比 42.6%増の 6.4 億円。デジタル人材事業は外部協力会社要員プロジェクトの増加により同 0.5%増益にとどまった。一方、受託開発事業では開発リソースの安定的稼働が採算性の向上に寄与し同 205.0%の大幅増益。コンテンツプロパティ事業は依然として高い利益率を維持して同 10.8%増益となった。

セグメント別売上高・利益

	23/3 期	上期	構成比・利益率	24/3 期	上期	構成比・利益率	前年同期比
デジタル人材事業		2,358	58.1%	2,850	58.9%		+20.9%
受託開発事業		1,469	36.2%	1,711	35.4%		+16.5%
コンテンツプロパティ事業		232	5.7%	276	5.7%		+19.3%
連結売上高		4,060	100.0%	4,839	100.0%		+19.2%
デジタル人材事業		479	20.3%	481	16.9%		+0.5%
受託開発事業		92	6.3%	281	16.4%		+205.0%
コンテンツプロパティ事業		189	81.8%	210	76.0%		+10.8%
調整額		-308	-	-327	-		-
連結営業利益		452	11.1%	645	13.3%		+42.6%

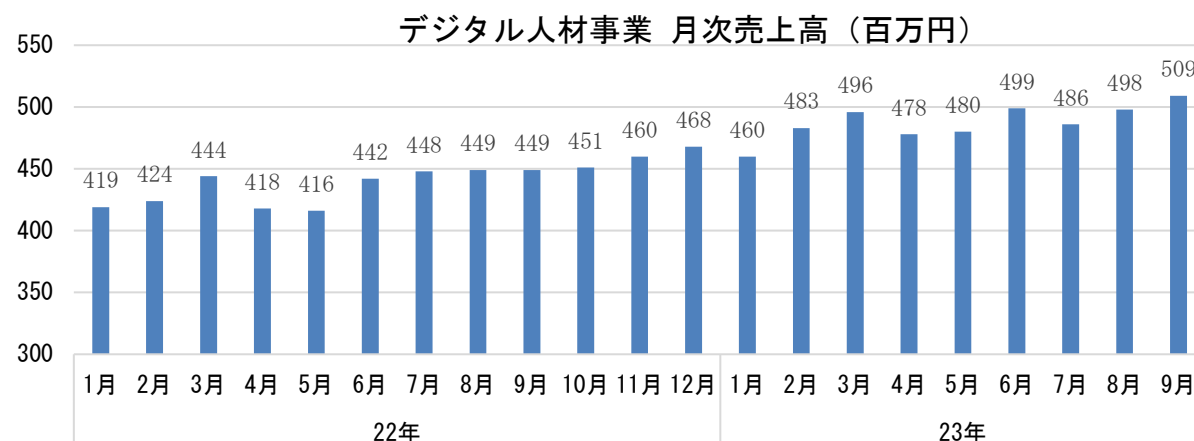
* 単位: 百万円

* 各セグメントの売上高は構成比、営業利益は営業利益率。



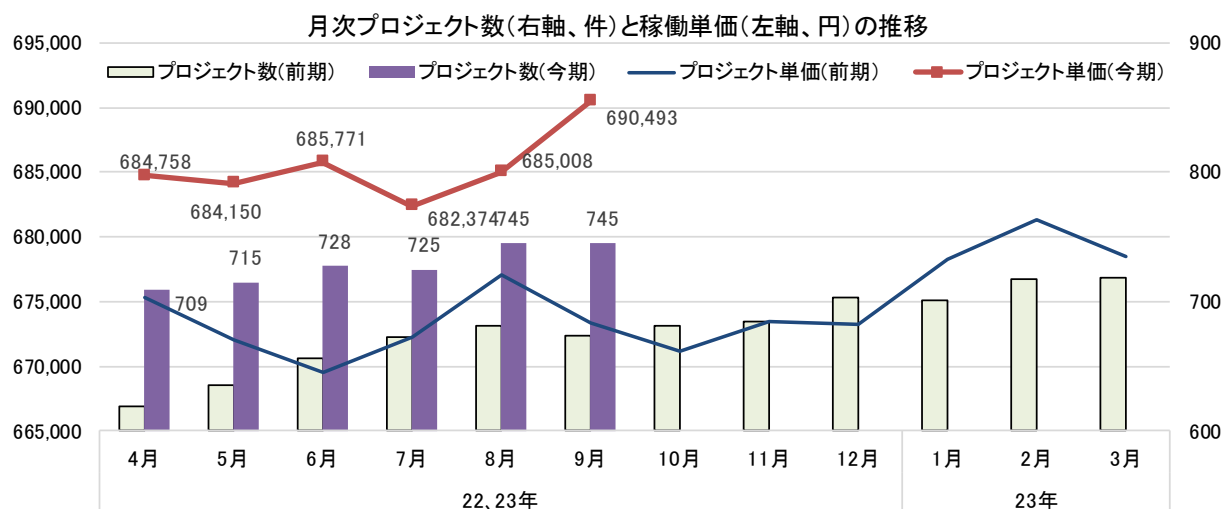
* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

2-2 デジタル人材事業の動向



* 月次売上高推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれている。
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

23年9月は、前年同月比13.3%増、単月売上も5億円を突破し過去最高。

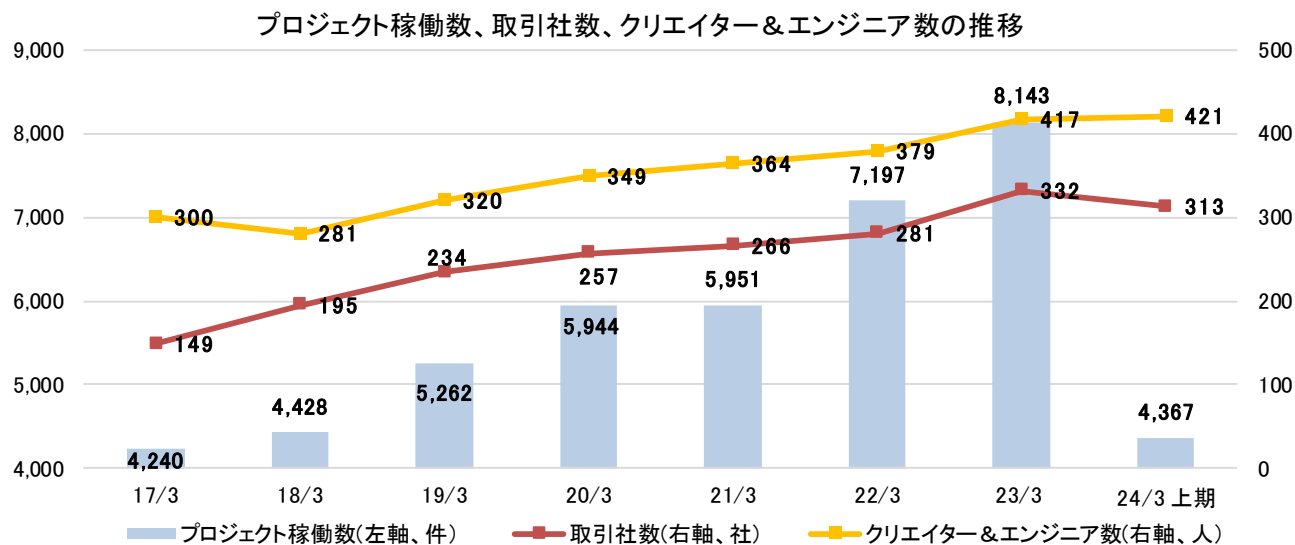


(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

BRIDGE REPORT



プロジェクト稼働数・稼働単価共に、デジタル人材に対する需要の増加に伴い、前期実績を上回り推移した。



* プロジェクト稼働数は、デジタル人材における一件当たり(1人・1ヶ月と1件としてカウント)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、期末日におけるデジタル人材事業に従事したクリエイター&エンジニア数
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

稼働プロジェクト数は、上期終了時点で前期の年間稼働数の53.6%と順調に積み上げ。

3. 2024年3月期業績予想

3-1 通期連結業績

	23/3期 実績	構成比	24/3期 予想	構成比	前期比
売上高	8,816	100.0%	10,000	100.0%	+13.4%
営業利益	1,024	11.6%	900	9.0%	-12.1%
経常利益	1,174	13.3%	1,000	10.0%	-14.9%
親会社株主帰属利益	814	9.2%	640	6.4%	-21.4%

* 単位:百万円

前期比13.4%の増収、同12.1%の営業減益を見込む

通期予想に修正はなく、24/3期は売上高が前期比13.4%増の100億円、営業利益は同12.1%減の9億円を計画する。売上高は14年の上場時に目指した100億円の突破を想定する。デジタル人材事業の売上高は同19.4%増の60億円を見込む。部門毎の前期末稼働プロジェクト数をベースに、当期採用予定数及び離職率予想などを勘案してプロジェクト数を算出した上で、稼働単価実績を参考に推定される収益を予想値としている。WEB系顧客拡大・積極採用によりプロジェクト数の増加を想定。受託開発事業の売上高は同6.9%増の35億円を見込む。前期における受注実績をベースに、新規・保守案件に大別し、新規案件は期末時点での受注済み案件及び受注確度が高い案件の積み上げにより、予想値を算出している。保守案件については、前期末時点において継続中の案件及び1契約当たりの契約金額を抽出し、その積み上げによって予想値を算出している。コンテンツプロパティ事業の売上高は同18.5%減の5億円を見込む。前期におけるライセンス許諾ロイヤルティ実績及びプライセンシーの独自予測を参考に算出した数値を予想値としている。子会社(株式会社 Dragami Games)における売上高については、当該会社の事業計画をベースに予想値を算出している。いずれも保守的な予想値。利益面では、人材採用強化(フリーランス人材なども含む)のための採用費、広告宣伝費など投資予算を一定程度計上、減益予想としているが、売上規模を安定させ、継続的な事業成長のために投資を行う方針。営業外では支払利息の発生を見込んでおり、経常利益は前期比14.9%減の10億円、親会社株主利益は同21.4%減の6.4億円を見込む。

セグメント別売上高(連結調整後)見通し

	23/3期 実績	構成比	24/3期 予想	構成比	前期比
デジタル人材事業	5,441	79.0%	6,000	60.0%	+19.4%
受託開発事業	3,277	13.6%	3,500	35.0%	+6.9%
コンテンツプロパティ事業	513	7.4%	500	5.0%	-18.5%
連結売上高	8,816	100.0%	10,000	100.0%	+13.4%

* 単位:百万円

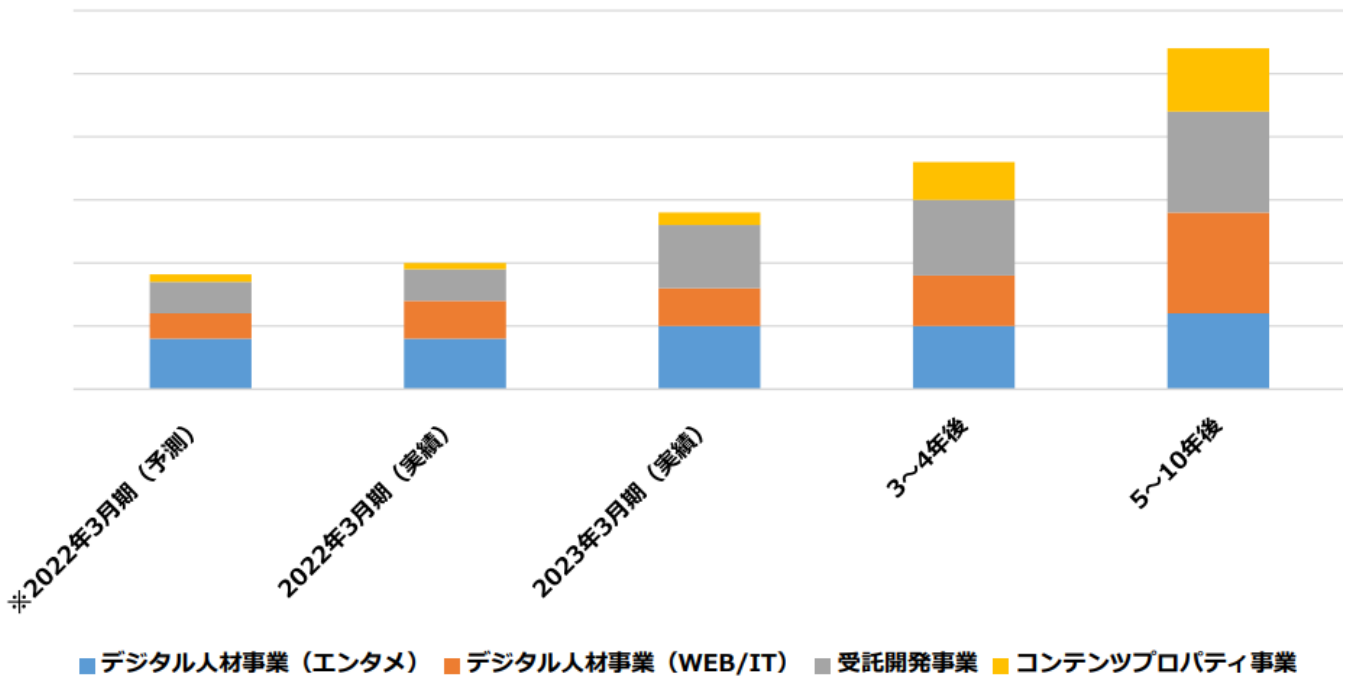
3-2 株主還元

配当は1株当たり23.0円の期末配当を予定している(予想配当性向20.0%)。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 成長戦略

①成長イメージ

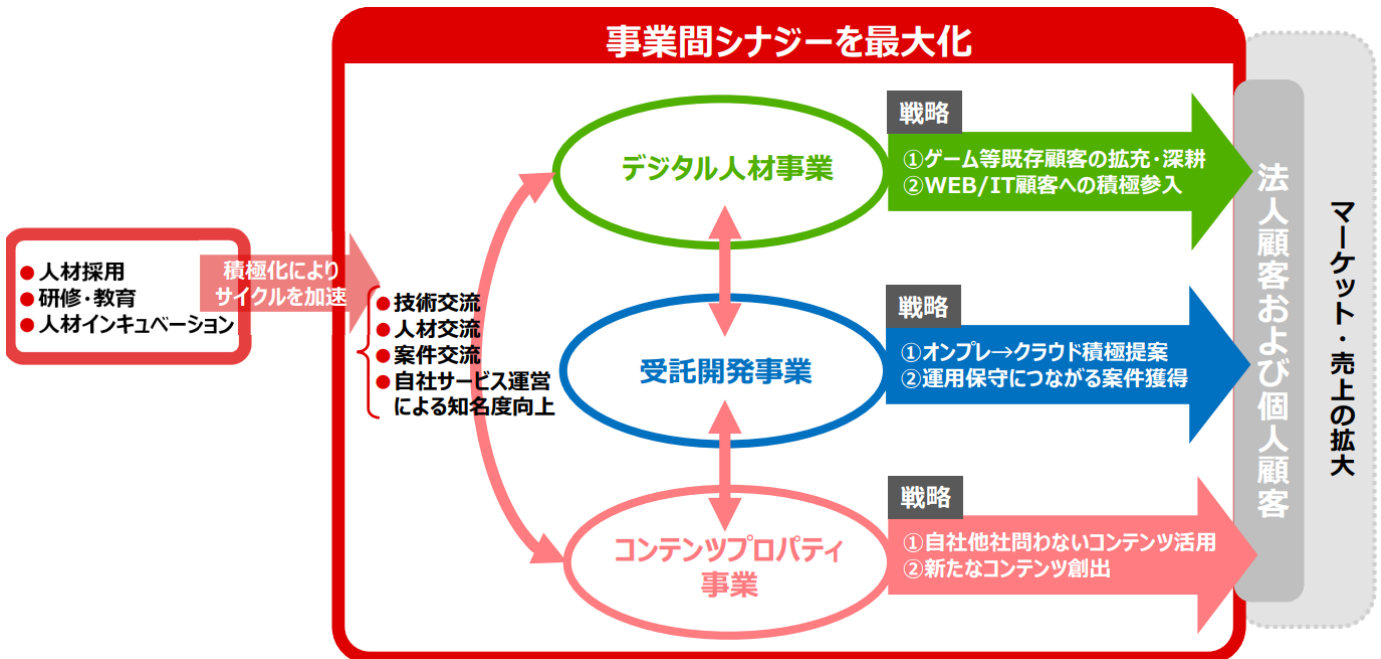
- ・基盤事業である「デジタル人材事業」を堅実に成長させるとともに、顧客基盤を強化。
 - ⇒23/3期は、WEB系顧客に対する売上が増加。
- ・広げた顧客基盤を活用し「受託開発事業」へ展開、売上規模を拡大。また、子会社オフショアも活用し、「受託開発事業」の利益率を向上。
 - ⇒23/3期は、前期より大幅に黒字転換(営業損失52百万円→営業利益3億85百万円)
- ・「デジタル人材事業」「受託開発事業」で培った企画・開発ノウハウを「コンテンツプロパティ事業」へ展開。新しい収益源確保を目指す。
 - ⇒23/3期実績において、ゲーム開発に係る受託開発実績あり。この実績をベースに引き続きコンテンツプロパティ事業への展開を検討中。



(同社資料より)

②事業シナジー最大化、プライム市場への移行を目指す

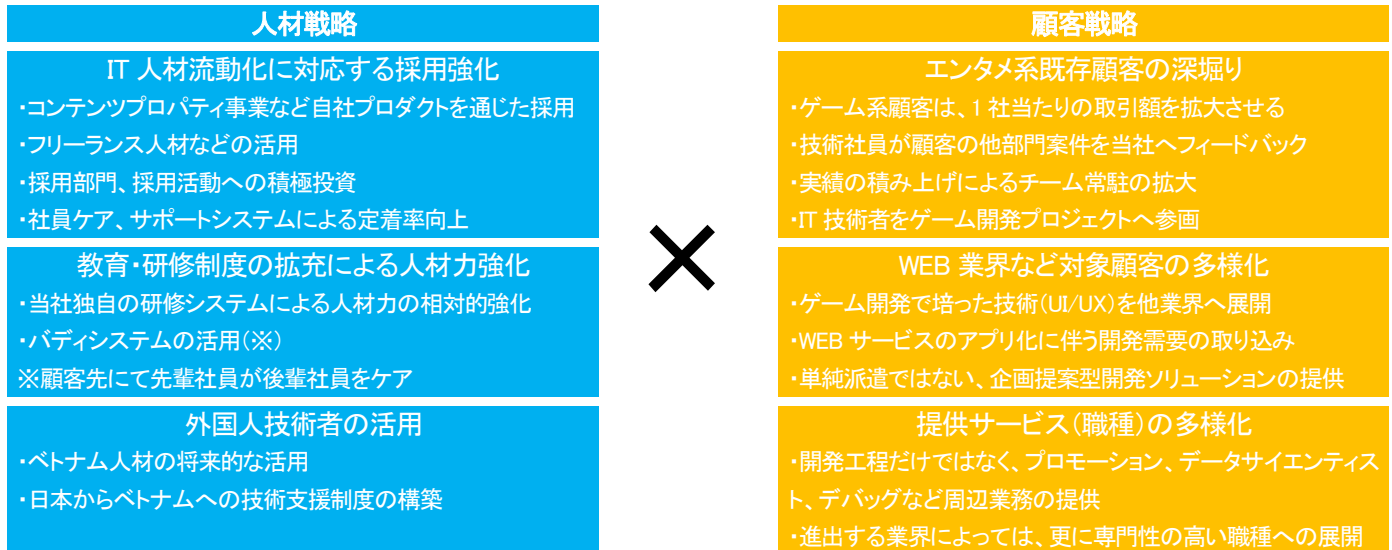
事業間シナジーの最大化を通じた売上・利益成長を目指し、売上高100億円超、営業利益率20%超、プライム市場への移行を中期目標とする。



(同社資料より)

③デジタル人材事業

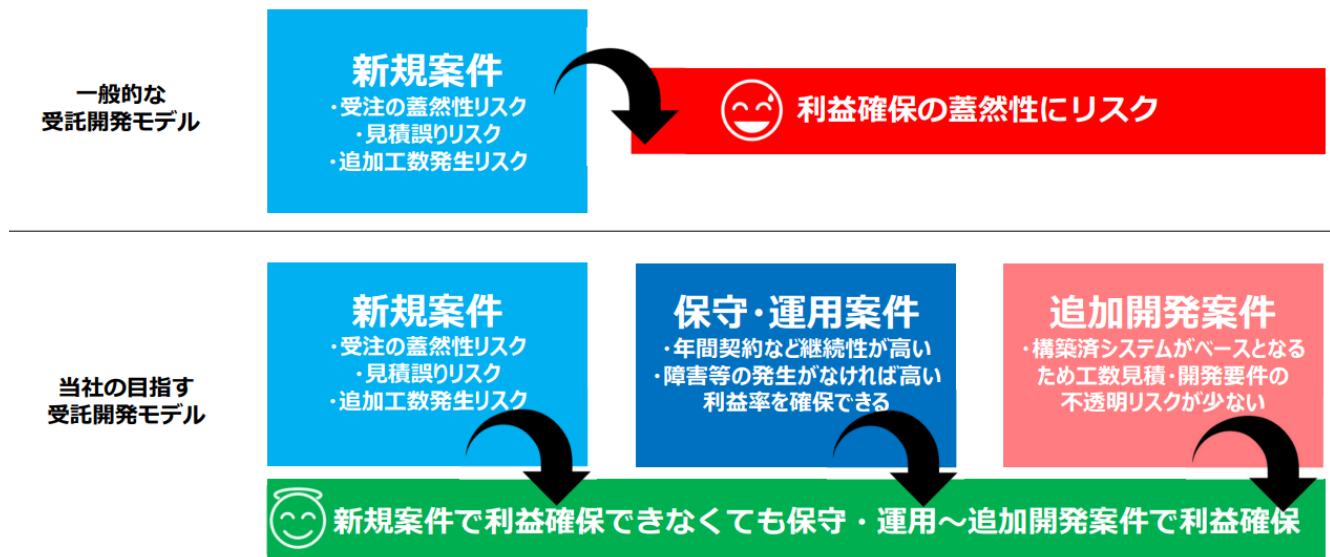
具体的な成長戦略



(同社資料より)

④受託開発事業

- ・EPARK など主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守実績を踏まえ、ナショナルクライアントから直接案件を受注し、開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積していくことで業容拡大を目指す。
- ・大規模プラットフォームをメインとしたソリューション提供は、運用型サービスがセットとなるケースが多く、新規受注～保守・運用開発～追加開発と安定的な受注が獲得できるサービスラインを構築する。



(同社資料より)

⑤コンテンツプロパティ事業

- ・100 タイトル超のゲームタイトルやキャラクターに関する IP をベースに、ゲームサービスやライセンスサービスなど収益源をマルチに展開し、利益率の高いプロジェクトを積み上げていく。
- ・他社 IP との相互連携、事業提携なども視野に入れ、知的財産活用機会を積極的に広げていく。
- ・同事業は、事業環境・景気動向などによって業績の変動が大きいいため、状況に応じた事業戦略を立案しスピーディに実行していく方針。

【ゲームサービス】



▲日本・中国を中心に大ヒットを記録しているスマホ版「ラングリッサー」



▲のべ100タイトル超のゲームタイトルを保有するメサイヤゲームス

自社運営・販売

プラットフォーム配信

ライセンスアウト

【ライセンスサービス】



▲ラングリッサーモバイル公式アートブック



▲女性にも人気のロングセラー「うみにん」



▲200体以上の萌えキャラが人気の「桃色大戦ばいろん」

フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

(同社資料より)

4. 今後の注目点

上期は2桁増収増益、営業利益率も前年同期11.1%から13.3%へ改善して好スタートを切ったといえるだろう。先行投資をこなしながらも、しっかりと利益率を向上させている。特に受託開発事業における改善が前期に続いて顕著に現れており、ベトナム子会社が本格的に軌道に乗っていることが分かる。上期の通期予想に対する進捗率は売上高で48.4%、営業利益で71.7%。前期は実績ベースでそれぞれ46.1%、44.2%であり、年末商戦が控えていることも加味すると特に利益面では会社予想を大きく上回ってくることになりそうだ。2桁減益予想だが増益での着地も視野に入る。上場時(15/3期の売上高は16.6億円)に目標とした売上高100億円についても達成は十分射程圏内。

近年、デザインの需要が高まっている。例えば、Slurp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。

好業績にも拘らず株価は全体市場が上昇している中で軟調に推移している。会社予想が保守的であることも考慮すると低位にとどまるバリュエーションの見直し余地は大きいといえるだろう。

<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	4名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2023年6月29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。

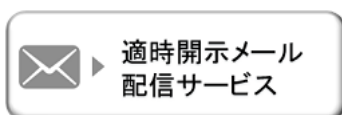
<実施しない主な原則とその理由>

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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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。

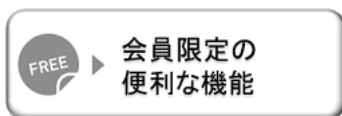
Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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。



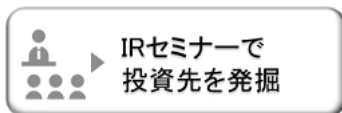
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)



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](#)