

 佐藤 昌平 代表取締役社長 CEO	株式会社エクストリーム(6033)
	

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	
1,250円	5,353,708株	6,692百万円	20.4%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
57.00円	4.6%	115.22円	10.8倍	1,094.60円	1.1倍

*株価は6/4終値。

*発行済株式数は発行済株式数から自己株式を控除。

*25年3月期決算短信より。

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
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(実)	10,217	1,097	1,448	1,034	188.02	38.00
2025年3月(実)	11,336	1,517	1,664	1,130	208.89	42.00
2026年3月(予)	11,000	1,000	963	616	115.22	57.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)エクストリームの2025年3月期決算の概要と2026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. 2025年3月期決算概要](#)

[3. 2026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

- 25/3期は前期比11.0%増収、38.3%営業増益。デジタル人材事業では、非エンターテインメント市場においては受注が好調に推移した。受託開発事業は減収。コンテンツプロパティ事業は、「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の販売を主因に大幅増収となった。利益面では、デジタル人材事業が減益となったものの、受託開発事業及びコンテンツプロパティ事業が大幅増益。期末配当は42.00円/株を実施する。配当性向は20.1%。
- 26/3期は前期比3.0%減収、34.1%営業減益の予想。コンテンツプロパティ事業が前期の反動で大幅減収の見込み。利益面では利益率の高いコンテンツプロパティ事業の減収の影響が大きく、営業利益率が低下する見通し。IT技術者不足に伴う市場環境の競争激化に加え、DXコンサル等新たな職種の社員採用を進めるべく、引き続き採用の投資を計画する。配当方針にDOE5%が加わり、配当は57.00円の期末配当を計画する。予想配当性向は49.5%。
- 25/3期は「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の予想を大きく上回るヒットにより大幅な上方修正を経て2桁増収増益を確保した。こうした中であって、あえて受託開発事業に注目しておきたい。案件規模の拡大や開発リソースの効率化により9.7%減収ながら37.4%の大幅増益。2020年に前後して子会社が増加しているが、そのシナジーが本格的に表れてきていると推測される。26/3期は「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の反動により減収減益予想。ただし、ドラガミゲームスの子会社化により新たな収益基盤が出来たのは事実。次のゲームの発売には期待しておきたい。今回、配当方針を強化してDOEを加えた。デジタル人材事業、受託開発事業という安定した収益基盤を持つ同社がこの配当方針を示したことは株主にとって意義が大きい。安定して高い配当を享受できることになり、株価を下支えするだろう。一方でコンテンツプロパティ事業の動向により業績や株価にアップサイドのチャンスが潜むことになる。

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&IT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)構築～導入～運用など、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、様々な事業を行う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(出資比率100%)及びEXTREME VIETNAM Co.,LTD.(同100%、ベトナム国ハノイ市)。ゲーム開発・組込システム開発を行うエス・エー・エス(株)とその子会社である酒田エス・エー・エス(株)(同51.3%)。及び23/3期に新規連結し、(株)角川ゲームスから吸収分割により承継した(株)Dragami Games(同93.3%)。



(同社資料より)

子会社の事業概要

株式会社エクストラボ

主にベトナム子会社と連携し、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する。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」も展開。

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を含め、約150名が在籍。主に日本からの法人顧客による受託開発業務を高品質・低価格で提供。

エス・エー・エス株式会社

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。

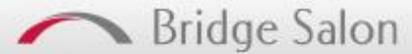
酒田エス・エー・エス株式会社

エス・エー・エス株式会社より業務を受託している。

株式会社 Dragami Games

主に家庭用ゲームソフトの企画・開発・販売を行う。世界的なヒット作となったゾンビアクションゲーム「LOLLIPOP CHAINSAW」をはじめ、多数のヒット作を保有。22年6月に「角川ゲームス」より吸収分割承継を受け誕生。

BRIDGE REPORT



1-1 沿革

2005年に池袋の片隅の10坪のマンションの一室で4人から始まった。

06年にはデジタル人材事業、人材ソリューションサービスを開始。07年には任天堂 Wii「バーチャルコンソール」にてメサイヤゲーム配信開始。人材ソリューションサービスで稼働プロジェクト数を着実に伸ばす傍ら、コンテンツプロパティ事業ではゲーム配信とともにライセンスサービスも提供しながら成長。

14年に東証マザーズへ新規上場。その後はM&Aも盛んに実行し、22年には東証グロース市場へ市場変更。



(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。

1-2 事業の概要

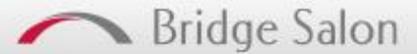
事業は、デジタル人材事業、受託開発事業、及びコンテンツプロパティ事業に分かれる。各事業の概要は次の通り。

25/3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	6,426	56.2%	798	12.4%
受託開発事業	3,539	31.0%	913	25.8%
コンテンツプロパティ事業	1,467	12.8%	670	45.7%
合計	11,336	100.0%	1,517	13.4%

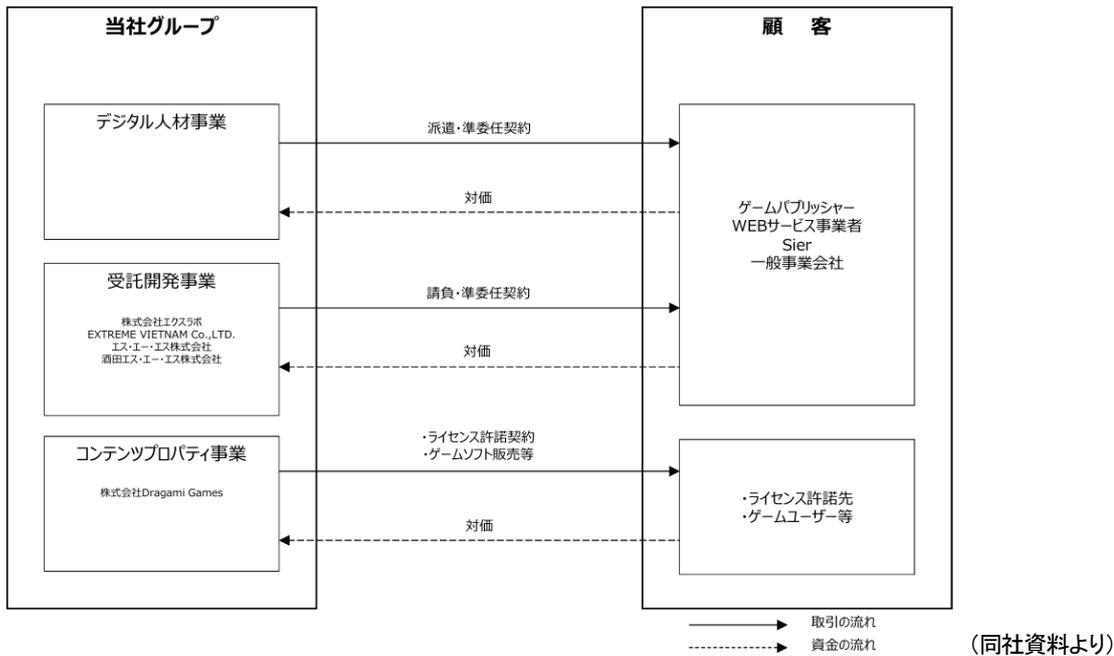
* 単位:百万円、売上高には97百万円、営業利益には865百万円の調整額があり、合計額と一致しない

BRIDGE REPORT



【ビジネスモデル】

- ・デジタル人材事業
技術材派遣または準委任契約により対価を得るビジネスモデル。
- ・受託開発事業
開発案件を受託(請負契約)し、対価を得るビジネスモデル。
- ・コンテンツプロパティ事業
知的財産のライセンス許諾、ゲームソフト販売などを通じて対価を得るビジネスモデル。



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。

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。



* 取引先の一例
(同社資料より)

BRIDGE REPORT



デジタル人材事業の強み

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(⇒競合他社が少ない)。

ー人材活用モデルー

- 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
- 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
- デバイスの流行り廃りに左右されない盤石な経営基盤

顧客分布の推移

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
エンタメ系顧客	55.8%	48.9%	49.2%	46.5%	40.5%
スマートフォンアプリ	74.1%	77.5%	74.0%	73.6%	71.7%
家庭用ゲーム	11.0%	10.5%	14.5%	15.0%	18.8%
オンラインゲーム	10.1%	7.1%	5.5%	8.0%	6.3%
遊戯機器	0.0%	2.3%	1.7%	1.6%	1.8%
業務用ゲーム他	4.8%	2.6%	4.3%	1.8%	1.4%
非エンタメ系顧客	44.2%	51.1%	50.8%	53.5%	59.5%
IT	45.4%	41.6%	48.5%	48.8%	54.9%
WEB	54.6%	58.4%	51.5%	51.2%	45.1%

非エンタメ系の比率が22/3期に逆転したが、近年はさらに比率が増し60%に近付いている。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が大きく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。

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。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い利益体制を構築。フロー売上からストック売上へ、ベトナム子会社の活用も今後積極的に展開。



(同社資料より)

受託開発事業の強み

大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守が強み。安定的な稼働実績を強みとして、ナショナルクライアントから直接受注し、開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積している。



研究・開発段階からお客様とサービスを作り上げた実績



技術に裏打ちされた企画力を元にご提案、事業立ち上げ



豊富な実績を活かした最適なシステムへのご提案



お客様の課題に合わせて多様なチーム組成可能なネットワーク

(同社資料より)

- ・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

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。

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 を保有し、これら IP を利用したサービスが強み。「ラングリッサー」シリーズなどは 30 年を超えるロングセラー IP となっており、長い期間に渡って収益を生み出すことが出来る IP を保有・活用できることは大きな強みとなる。同時に、新たな IP を生み出すべく、グループ会社のドラガミゲームスでは、自社においてゲームソフトの企画・開発・販売を行い、パブリッシャーとして自社サービスを展開している。



DRAGAMI GAMES



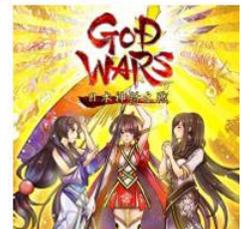
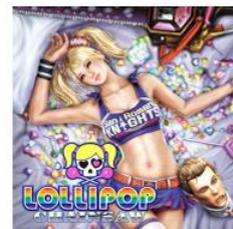
▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューティングゲーム「超兄貴」シリーズ



▲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



▲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」



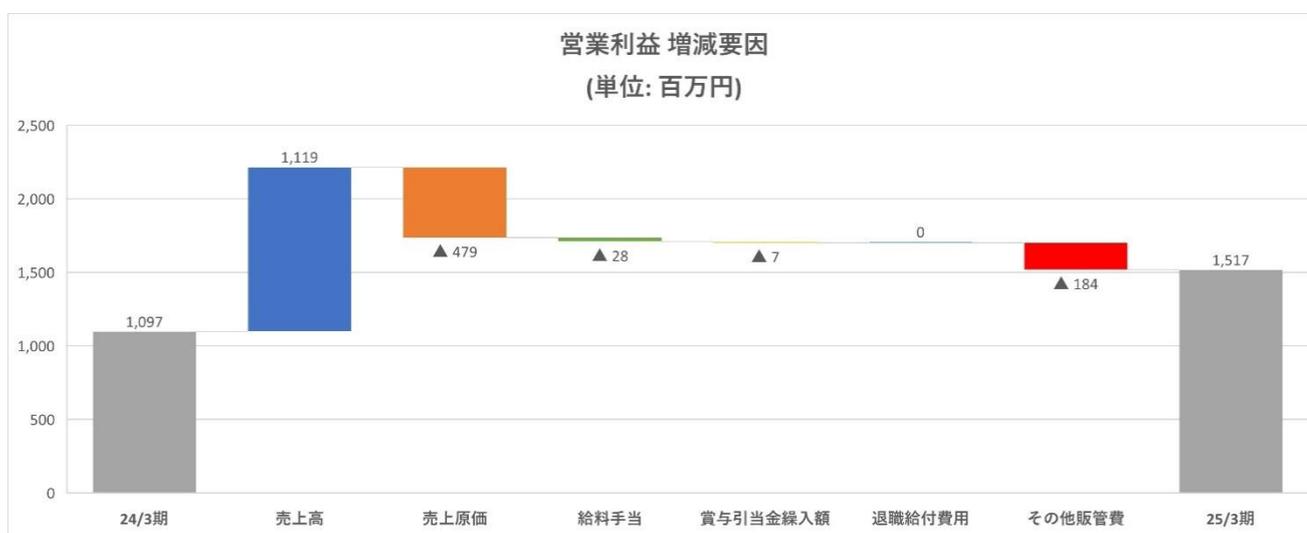
(同社資料より)

2. 2025年3月期決算概要

2-1 連結業績

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	10,217	100.0%	11,336	100.0%	+11.0%	11,650	-2.7%
売上総利益	2,896	28.4%	3,536	31.2%	+22.1%	-	-
販管費	1,799	17.6%	2,018	17.8%	+12.2%	-	-
営業利益	1,097	10.7%	1,517	13.4%	+38.3%	1,500	+1.2%
経常利益	1,448	14.2%	1,664	14.7%	+14.9%	1,600	+4.0%
親会社株主帰属利益	1,034	10.1%	1,130	10.0%	+9.3%	1,080	+4.7%

* 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。

前期比 11.0%の増収、同 38.3%の営業増益

売上高は前期比 11.0%増の 113 億 36 百万円。デジタル人材事業では、エンターテインメント業界においては引き続きゲーム業界の厳しい市場環境を背景に受注獲得が苦戦した。一方で、技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に非エンターテインメント市場においては受注が好調に推移したことにより前期比 5.0%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堅調に推移したものの前期との比較では 9.7%減収。コンテンツプロパティ事業は、前期まで主軸の「ラングリッター」のゲーム販売額に応じたロイヤルティ収益に加え、Dragami Games において発売した「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の販売が牽引して 252.7%の大幅増収となった。

営業利益は前期比 38.3%増の 15 億 17 百万円。デジタル人材事業は 8.7%減益となったが、受託開発事業では案件規模の拡大が開発リソース効率化に寄与して同 37.4%の増益。コンテンツプロパティ事業は増収効果が大きく、同 134.4%大幅増益。会社予想(11月に上方修正)との比較では、デジタル人材事業で計画通り進捗しなかったことにより、売上高は若干下回った。各利益は他2事業の伸長により上回って着地した。

期末配当は 42.00 円/株を実施する。配当性向は 20.1%。

セグメント別売上高・利益

	24/3期	構成比・利益率	25/3期	構成比・利益率	前期比
デジタル人材事業	6,122	58.5%	6,426	56.2%	+5.0%
受託開発事業	3,919	37.5%	3,539	31.0%	-9.7%
コンテンツプロパティ事業	416	4.0%	1,467	12.8%	+252.7%
調整額	-240	-	-97	-	-
連結売上高	10,217	100.0%	11,336	100.0%	+11.0%

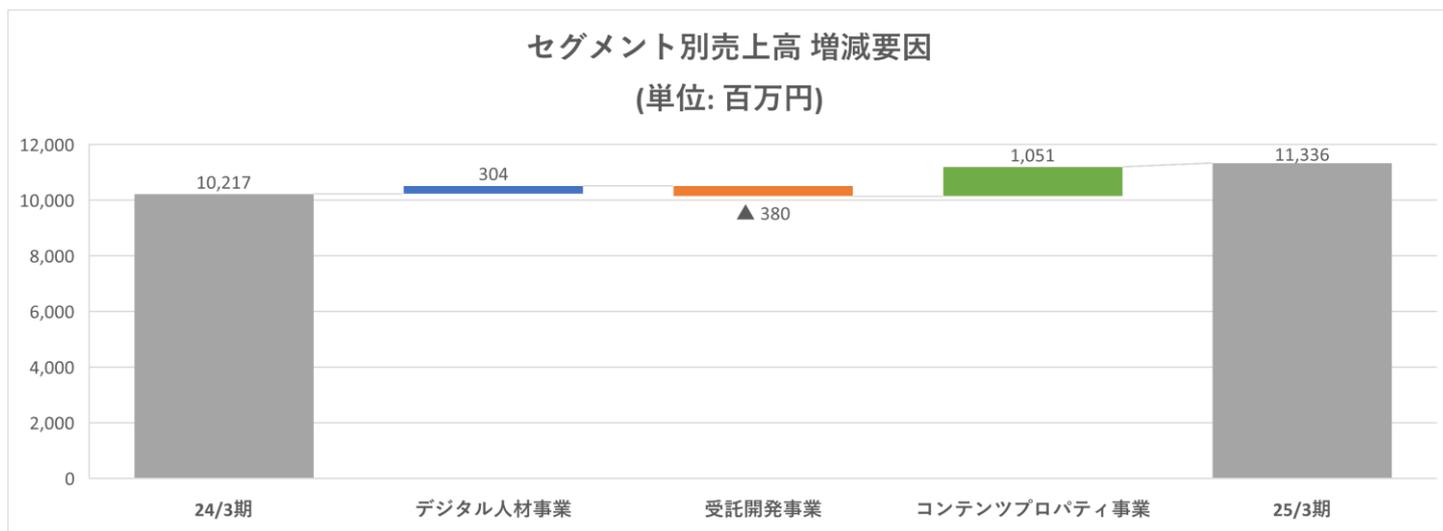
BRIDGE REPORT



デジタル人材事業	874	14.8%	798	12.4%	-8.7%
受託開発事業	664	17.0%	913	25.8%	+37.4%
コンテンツプロパティ事業	286	68.9%	670	45.7%	+134.4%
調整額	-728	-	-865	-	-
連結営業利益	1,097	10.7%	1,517	13.4%	+38.3%

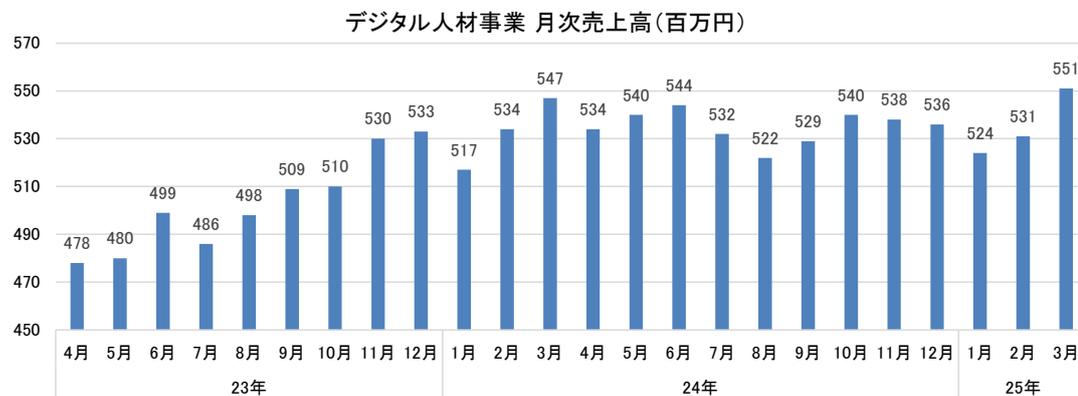
* 単位:百万円

* 各セグメントの売上高(調整前)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

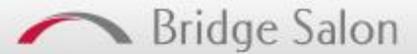


* 月次売上高推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれている。

(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

市場環境の影響を受け、特に 2Q(7-9月)以降厳しい状況が続いているものの、非エンタメ系プロジェクトの獲得に注力し、前期以上の水準の売上高を確保。

BRIDGE REPORT



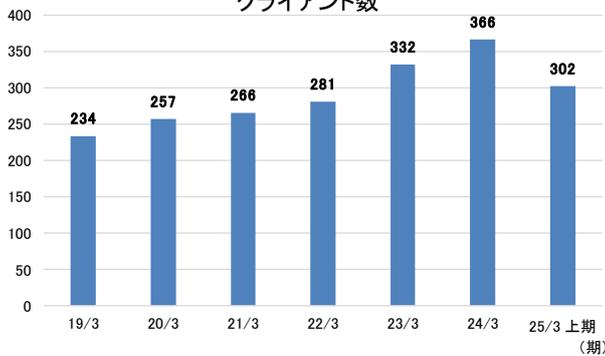
プロジェクト稼働数と平均単価(千円)の推移



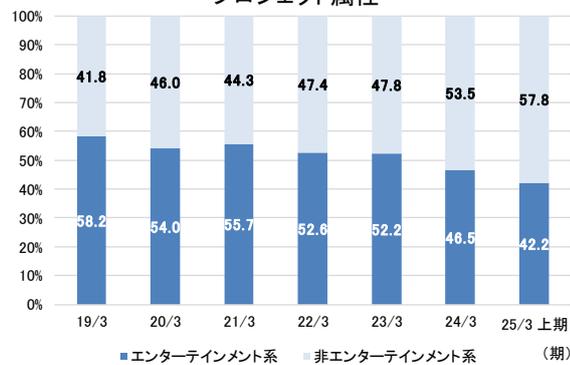
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

プロジェクト稼働数に大きな伸びは無かったものの、クライアント戦略や職種選別によってプロジェクト平均単価は順調に向上。

クライアント数



プロジェクト属性



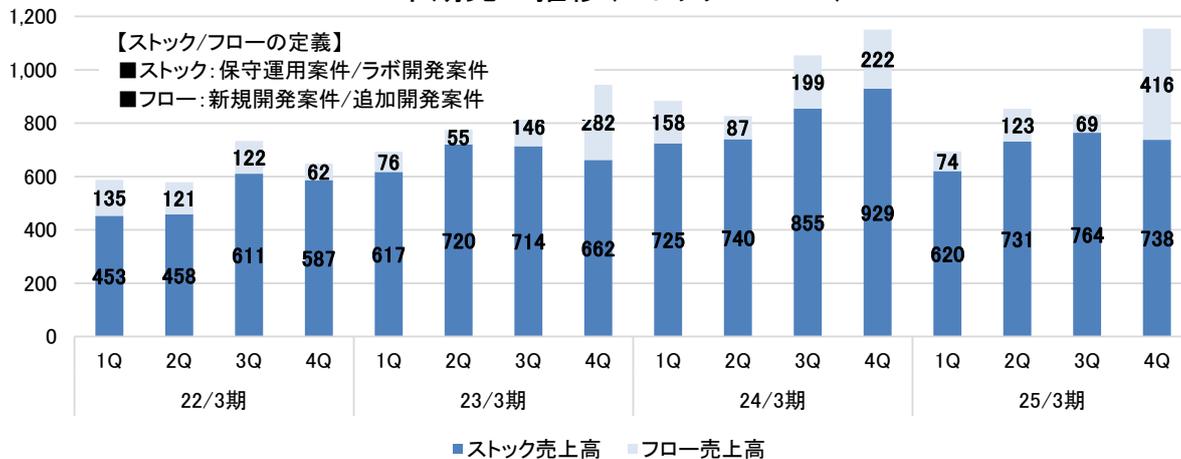
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

市場環境に対応するための戦略的営業活動を展開した。その結果、重点顧客に対する深耕営業により、クライアント数は前期比で減少し、稼働プロジェクトの属性は非エンターテインメント系の比率が60%近くまで上昇した。

2-3 受託開発事業の動向

(百万円)

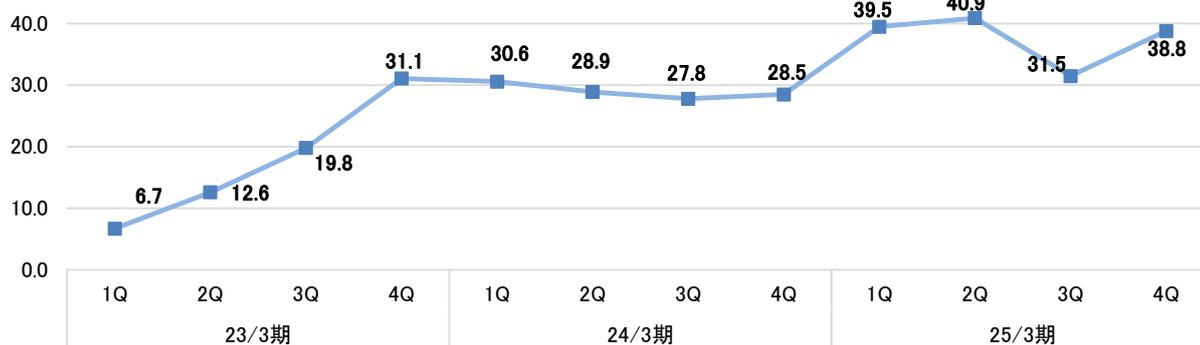
四半期売上推移(ストック/フロー)



(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

4Qにおいて、連結子会社減少前の水準まで売上高は回復。非エンタメが売上の主軸。また、4Qには新規開発案件の納品が集中し、新規案件のみで3億円を超える売上を計上した。

受託開発事業の売上総利益率(%)の推移



(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

通期で高い水準での収益率を維持し、4Qには過去最高の売上総利益を達成。



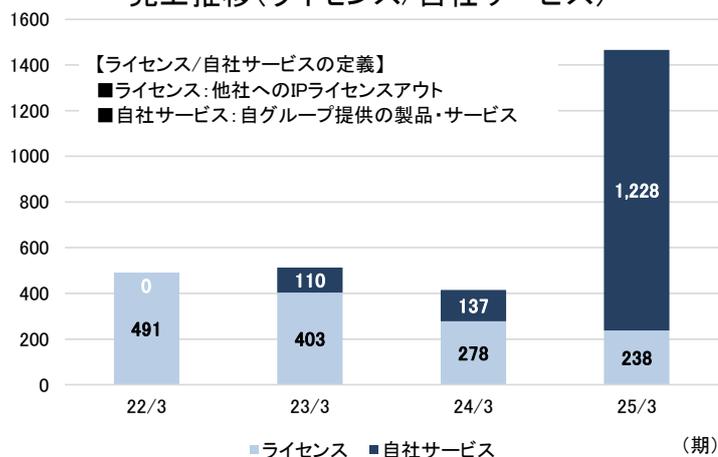
(同社資料より)

関西地域におけるデジタル人材事業の拠点として、25年1月に大阪オフィスを開設した。

各業界のDX推進を背景に、当社の顧客からも多くの需要がある状況のため、今後も事業展開地域の拡大を推進する予定。

2-4 コンテンツプロパティ事業の動向

売上推移(ライセンス/自社サービス)



(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

ドラガミゲームスの「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」により、12億円以上の自社サービス売上高を計上。

BRIDGE REPORT



■「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」発売

ドラガミゲームス社より24年9月に発売。IPの根強い人気により北米を中心にヒットし、25年1月には販売本数20万本を突破。今後、コンテンツを活用した事業展開を予定。



(同社資料より)

2-5 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

売上債権の増加はあったものの、コンテンツプロパティ事業の好調等により、営業CFは7億70百万円増加した。有利子負債は、短期借入金が6億50百万円(前期末比2億円減)となり2億38百万円減少した。25/3期末のキャッシュポジションは前期末との比較では5億17百万円増加した。現預金及び流動性の高い投資有価証券(高格付外債等)を合わせた保有残高は61億4百万円。自己資本比率は68.3%(前期末61.5%)と前期末から大きく改善し、引き続き財務基盤は盤石。

財政状態

	24年3月	25年3月		24年3月	25年3月
現預金	3,935	4,605	未払金	1,030	934
流動資産	6,243	6,392	有利子負債	903	665
無形固定資産	257	196	負債	2,666	2,371
投資その他	1,901	1,851	純資産合計	5,821	6,208
固定資産	2,243	2,187	負債・純資産合計	8,487	8,580

* 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。

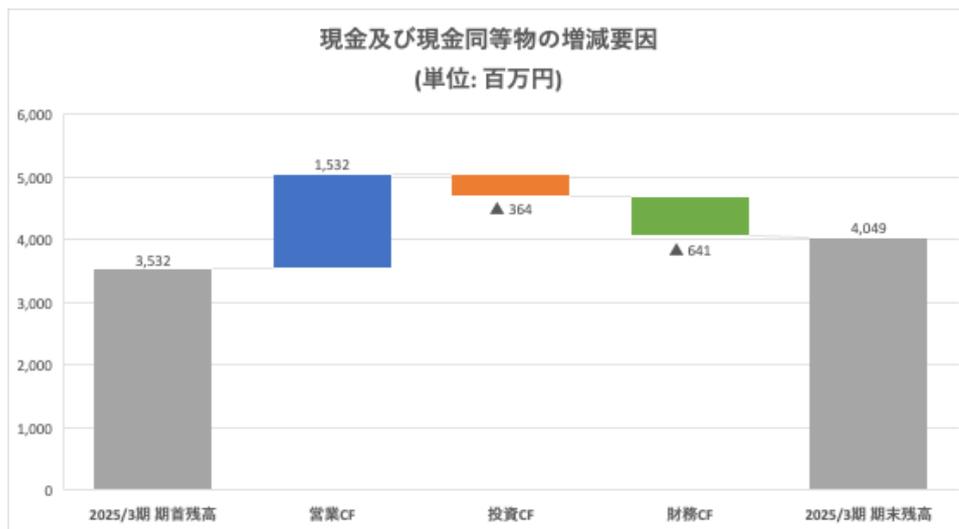
BRIDGE REPORT



キャッシュ・フロー(CF)

	24/3 期	25/3 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	761	1,532	+770	+101.2%
投資キャッシュ・フロー(B)	407	-364	-772	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	1,169	1,167	-2	-0.2%
財務キャッシュ・フロー	-42	-641	-598	-
現金及び現金同等物期末残高	3,532	4,049	+517	+14.6%

* 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。

3. 2026 年 3 月期業績予想

3-1 通期連結業績

	25/3 期 実績	構成比	26/3 期 予想	構成比	前期比
売上高	11,336	100.0%	11,000	100.0%	-3.0%
営業利益	1,517	13.4%	1,000	9.1%	-34.1%
経常利益	1,664	14.7%	963	8.8%	-42.1%
親会社株主帰属利益	1,130	10.0%	616	5.6%	-45.5%

* 単位:百万円

前期比 3.0%の減収、同 34.1%の営業減益を見込む

26/3 期は売上高が前期比 3.0%減の 110 億円、営業利益は同 34.1%減の 10 億円を計画する。

デジタル人材事業の売上高は前期比 8.9%増の 70 億円を見込む。非エンターテインメント系の新規顧客をさらに強化していく。

1 月には大阪オフィスを新設しており、事業エリアや職種も拡大させて事業成長を計画する。受託開発事業の売上高は前期比 1.2%減の 35 億円を見込む。前期と同等規模の売上計画だが、高収益な事業構造を維持させる考え。コンテンツプロパティ事業の売上高は前期比 66.0%減の 5 億円を見込む。前期に発売したドラガミゲームスの新規タイトル「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」発売の反動で減収予想。同タイトル IP の活用や他の新規タイトル発売に向けて取り組んでいく。

利益面では利益率の高いコンテンツプロパティ事業の減収の影響が大きく、営業利益率が低下する見通し。IT 技術者不足に伴う市場環境の競争激化に加え、DX コンサル等新たな職種の社員採用を進めるべく、引き続き採用の投資を計画する。経常利益は前期比 42.1%減の 9 億 63 百万円、親会社株主帰属利益は同 45.5%減の 6 億 16 百万円を見込む。

セグメント別売上高(連結調整前)見通し

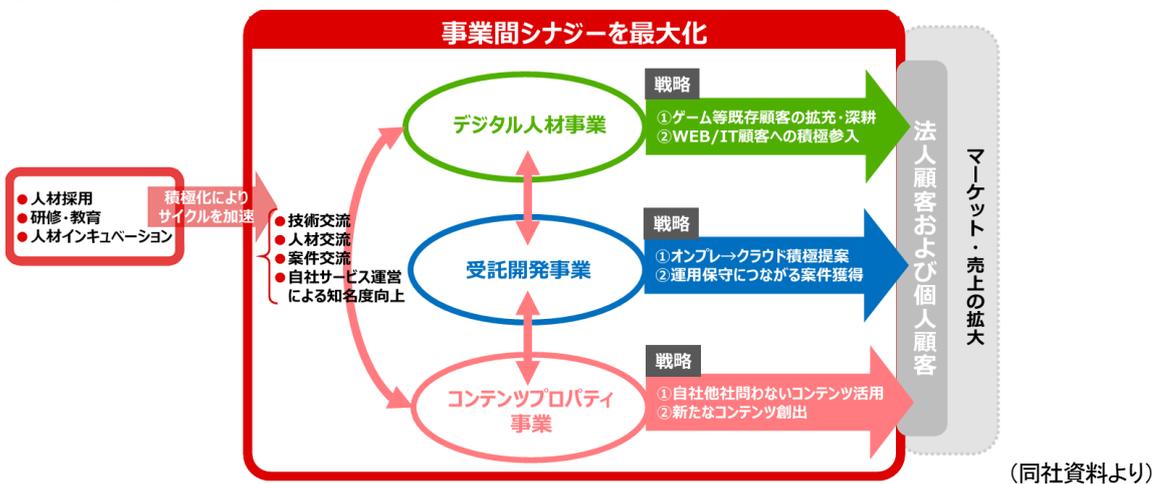
	25/3期 実績	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
デジタル人材事業	6,426	57.7%	7,000	63.6%	+8.9%
受託開発事業	3,539	38.2%	3,500	31.8%	-1.2%
コンテンツプロパティ事業	1,467	4.1%	500	4.5%	-66.0%
連結売上高	11,336	100.0%	11,000	100.0%	-3.0%

* 単位:百万円

配当は前期比 15.00 円増配となる 57.00 円の期末配当を計画する。なお、より安定的かつ継続的な配当を実現するために、DOE(株主資本配当率)を新たな指標として加えた。今後は、配当性向 20%、または、DOE5%を基準に各事業年度の業績、FCF、将来に向けた成長投資を勘案したうえで、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とする。

3-2 成長戦略

デジタルクリエイター&IT エンジニアプロダクションとしての機能を活かし、事業間シナジーを最大化、売上・利益の拡大・成長を目指す。



① デジタル人材事業

具体的な成長戦略

人材戦略

IT人材流動化に対応する採用強化

- ・コンテンツプロパティ事業など自社プロダクトを通じた採用
- ・フリーランス人材などの活用
- ・採用部門、採用活動への積極投資
- ・社員ケア、サポートシステムによる定着率向上

教育・研修制度の拡充による人材力強化

- ・独自の研修システムによる人材力の相対的強化
- ・パディシステムの活用(※)
- ※顧客先にて先輩社員が後輩社員をケア

外国人技術者の活用

- ・ベトナム人材の将来的な活用
- ・日本からベトナムへの技術支援制度の構築

顧客戦略

エンタメ系既存顧客の深堀り

- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

WEB業界など対象顧客の多様化

- ・ゲーム開発で培った技術(UI/UX)を他業界へ展開
- ・WEBサービスのアプリ化に伴う開発需要の取り込み
- ・単純派遣ではない、企画提案型開発ソリューションの提供

提供サービス(職種)の多様化

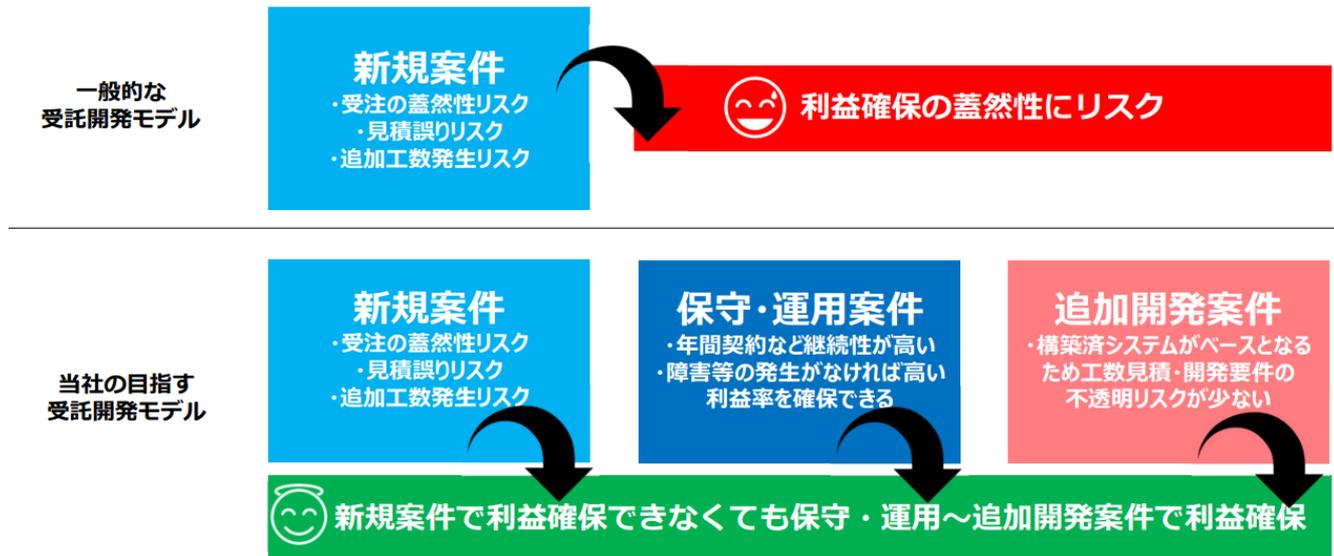
- ・開発工程だけではなく、プロモーション、データサイエンティスト、デバッグなど周辺業務の提供
- ・進出する業界によっては、更に専門性の高い職種への展開

(同社資料より)

②受託開発事業

具体的な成長戦略

- ・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)

③コンテンツプロパティ事業

具体的な成長戦略

- ・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

【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」

自社運営・販売

プラットフォーム配信

ライセンスアウト

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

25/3 期は「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の予想を大きく上回るヒットにより大幅な上方修正を経て 2 桁増収増益を確保した。こうした中であって、あえて受託開発事業に注目しておきたい。案件規模の拡大や開発リソースの効率化により 9.7%減収ながら 37.4%の大幅増益。2020 年に前後して子会社が増加しているが、そのシナジーが本格的に表れてきていると推測される。26/3 期は「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の反動により減収減益予想。ただし、ドラガミゲームスの子会社化により新たな収益基盤が出来たのは事実。次のゲームの発売には期待しておきたい。

デジタル人材事業では、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。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ことがある。非エンタメ市場では企業の DX 推進などによる技術ソリューションに対する需要が旺盛である。

今回、配当方針を強化して DOE を加えた。デジタル人材事業、受託開発事業という安定した収益基盤を持つ同社がこの配当方針を示したことは株主にとって意義が大きい。安定して高い配当を享受できることになり、株価を下支えするだろう。一方でコンテンツプロパティ事業の動向により業績や株価にアップサイドのチャンスが潜むことになる。

<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:2024年6月27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。

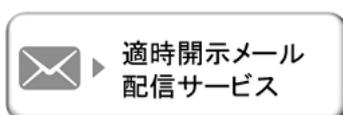
<実施しない主な原則とその理由>

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.

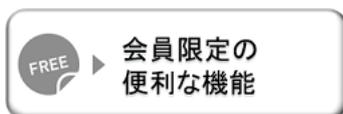
ブリッジレポート(エクストリーム:6033)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

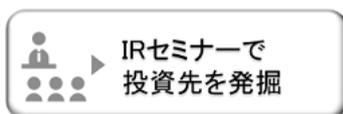
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)