



2021年5月31日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 エ ク ス ト リ 一 ム
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 C E O 佐 藤 昌 平
(コード番号: 6033 東証マザーズ)
問 合 わせ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 : 由 佐 秀 一 郎
TEL. 03-6673-8535

2022年3月期 投資に関する説明会

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年5月28日（金）17:15～18:15
開催方法 対面による実開催
開催場所 公益社団法人 日本アナリスト協会
東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル
説明会資料名 2021年3月期（通期）決算説明資料
【添付資料】
1. 投資説明会において使用した資料

以 上

extreme

extreme

■ 2021年3月期（通期） 決算説明資料

2021年5月28日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

ご説明内容

0 新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

1 会社概要

2 エグゼクティブサマリー

3 FY2020決算概要

4 FY2021見通しと戦略

5 参考資料

0.新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

新型コロナウイルス感染症による業績への影響及び今後の課題

影響と今後の課題

ソリューション事業

下期以降、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。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の確立
- ◎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の構築
- ◎不採算プロジェクトの隨時見直しと適切な単価設定
- ◎通勤手当をテレワーク手当へ変更し、原価を低減

受託開発事業

主にベトナムオフショア事業における新規受注が停滞。EPARK事業は安定的に推移。

- ◎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
- ◎「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
- ◎ベトナム事業は渡航再開を起点に経営戦略を再設計

コンテンツプロパティ事業

現状大きな影響なく、予測値を若干上回る水準で推移。

- ◎「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
- ◎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
- ◎過去の人気作品を他社ゲーム配信プラットフォーム等へマルチに展開

新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

財務基盤について

(単位：百万円)

連結B/S	2021年3月末
流動資産	2,995
現預金	1,777
固定資産	1,752
投資有価証券	1,274
流動負債	1,236
固定負債	95
純資産	3,416
利益剰余金	2,317
負債・純資産合計	4,747

連結C/S	2021年3月期
営業活動による キャッシュ・フロー	846
投資活動による キャッシュ・フロー	△358
財務活動による キャッシュ・フロー	△313
現金及び現金同等物の 期末残高	1,796

- ・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、盤石なキャッシュポジション、キャッシュ・フローを確立。
- ・現預金、流動性の高い投資有価証券（高格付外債等）の保有残高は、3,064百万円。

1.会社概要

会社概要

会 社 名	株式会社エクストリーム (英訳名 EXTREME CO.,LTD.)
設 立	2005年5月 (3月決算)
本 社	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
名 古 屋 オ フ イ ス	愛知県名古屋市中区錦三丁目5番31号
代 表 者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資 本 金	417百万円
従 業 員 数	連結582名 単体381名※2021年3月末現在
事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> ・ゲーム、スマホアプリ、IT、WEB系ソフトウェア顧客常駐型開発 ・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発 ・ゲームライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業
グルーブ会社	株式会社EPARKテクノロジーズ、株式会社エクスラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、株式会社EPARKペットライフ

【企業コンセプト】

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】

スピード × クオリティ × チャレンジ

会社概要



持分法関連会社

extreme

ソリューション事業
受託開発事業
コンテンツプロパティ事業

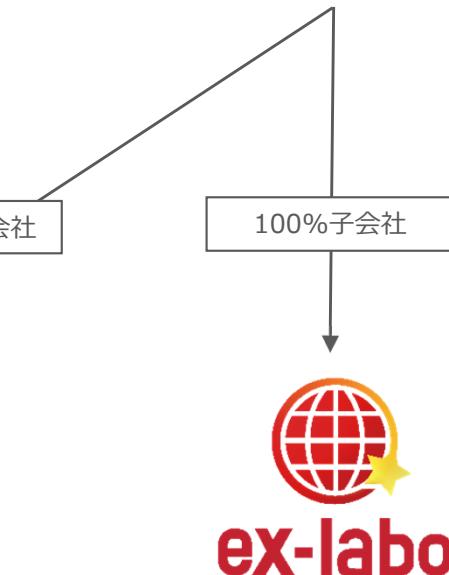


会社名	株式会社EPARKテクノロジーズ
本社所在地	東京都豊島区東池袋3丁目22-17 東池袋セントラルプレイス5F
事業概要	WebやIoT技術とAR/VR、AI（機械学習）など最新のデジタルテクノロジーを活用し、DX（デジタルトランスフォーメーション）サービスの企画立案、データの検証、PoC、開発、運用まで一気通貫で提供

受託開発事業

会社名	株式会社エクスラボ
本社所在地	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
事業概要	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

受託開発事業



会社名	EXTREME VIETNAM Co., LTD.
本社所在地	ベトナム国ハノイ市
事業概要	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

受託開発事業

会社概要

当社は、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ダクションです

コンテンツプロパティ事業

当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



受託開発事業

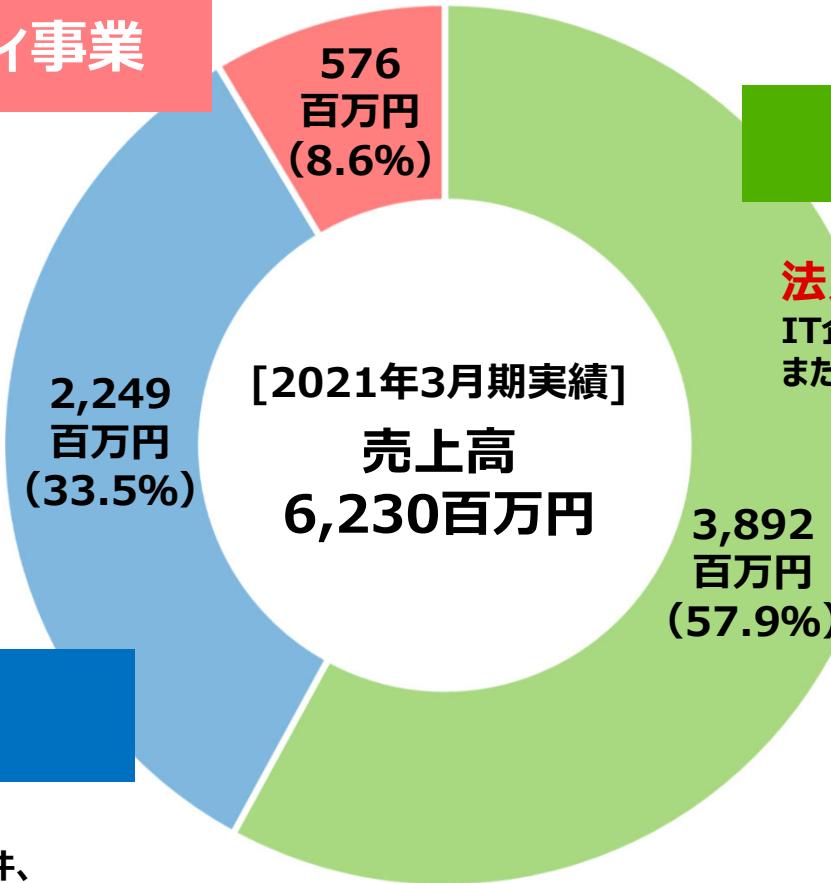
法人向けにスマートフォンアプリ開発案件、
クラウドプラットフォーム構築、CRM(Customer
Relationship Management)構築～導入～
運用など、案件を持ち帰り形式にて受託・納品

ソリューション事業

法人向けにゲーム・スマートフォンアプリ・WEB・
IT企業など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



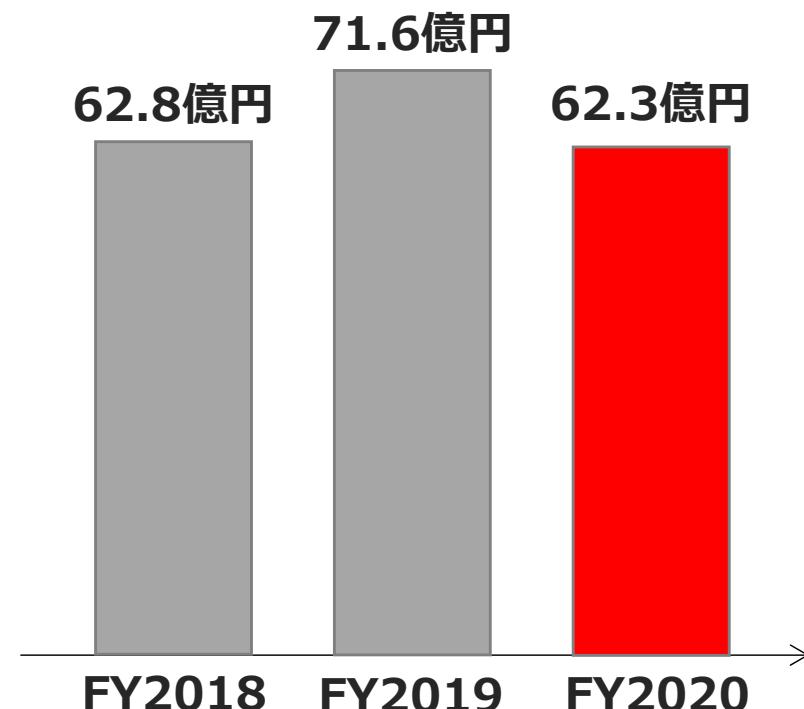
セグメント別売上構成



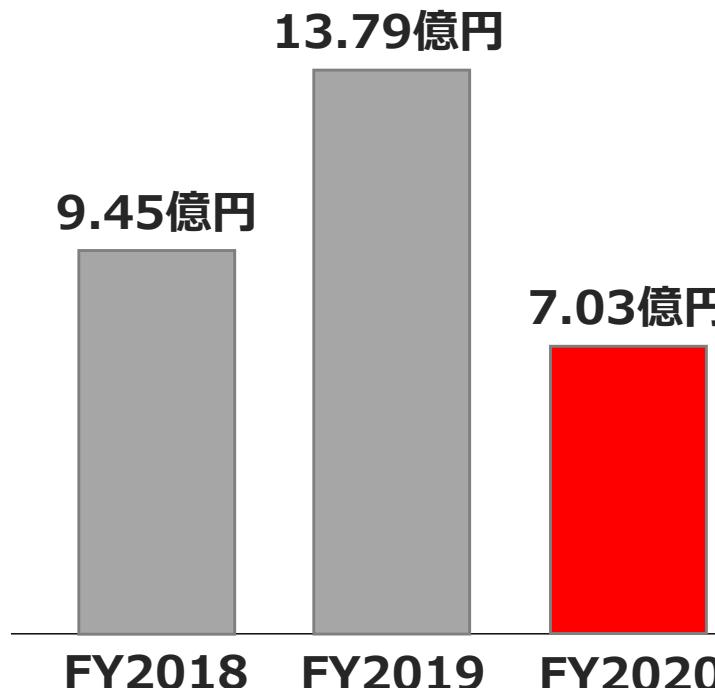
2.エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

連結売上高



連結営業利益



今期業績

売上高：6,230百万円 前期比87.0%
営業利益：703百万円 前期比51.0%
『ラングリッサー』ロイヤルティ収益が前期比において
およそ半減したことにより、減収減益となつた

エグゼクティブサマリー

トピックス

事業面

＜ソリューション事業＞

・コロナ禍の影響は軽微

→2020年5月～緊急事態宣言発出期間においては、一部非稼働要員も発生したが、3Q以降は需要回復。売上高は前期水準を確保、利益率は大きく上昇。

・採用は苦戦、離職は抑止

→離職率（当月退職者数÷クリエイター&エンジニア当月在籍者数）は1.9%→1.3%（6ヶ月移動平均）まで減少。

＜受託開発事業＞

・ベトナムオフショア事業を本格的に立ち上げ

→オルトプラスと共同出資設立したベトナムオフショア事業合弁会社を2020年4月完全子会社化。これに伴い、合弁会社子会社「ALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.」の社名を2020年7月に「EXTREME VIETNAM Co.,LTD.」へ変更

＜コンテンツプロパティ事業＞

・スマホアプリ『ラングリッサー』サービス開始2周年

→配信ローンチ地域である中国は配信開始から2年経過

業績面

・ソリューション事業、受託開発事業はコロナ禍の影響を一部受けたものの、売上水準は前期水準を確保。

・コンテンツプロパティ事業はラングリッサー効果が安定フェイズに。

・各事業セグメントにおいて、更なる収益力強化のための施策を進める必要あり。

3. FY2020 通期決算概要

FY2020 通期決算概要

連結PLサマリー

- 直近予想値（2021/2/12開示）に対し、売上高98.9%、営業利益 93.7%で着地。
- ソリューション事業は前期水準を上回る売上を達成、単価施策が奏功し利益率は大きく上昇した。
- 受託開発事業は期末納品案件にて受注損失が発生し、セグメント利益が赤字となった。
- コンテンツプロパティ事業はラングリッサー効果が一巡した。

(単位：百万円)

	FY19実績	FY20予想	FY20実績	前期比	FY20 3Q	FY20 4Q	前四半期比
売上高	7,161	6,300	6,230	87.0%	1,559	1,585	101.7%
ソリューション事業	3,593	—	3,892	108.3%	943	1,058	112.2%
受託開発事業	2,447	—	2,249	91.9%	582	547	93.9%
コンテンツプロパティ事業	1,252	—	576	46.1%	145	97	66.9%
営業利益	1,379	750	703	51.0%	201	94	46.8%
ソリューション事業	729	—	834	114.4%	212	208	98.2%
受託開発事業	5	—	△121	—	△4	△48	—
コンテンツプロパティ事業	1,187	—	518	43.7%	127	79	62.3%
調整額（全社販管費）	△543	—	△528	97.2%	△134	△145	—
経常利益	1,295	710	750	58.2%	184	180	97.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	966	470	491	50.9%	122	126	103.1%

※セグメント別の業績予想は開示しておりません。FY20予想は、2021年2月12日発表「通期業績予想（連結）および配当予想の修正に関するお知らせ」より。

FY2020 通期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

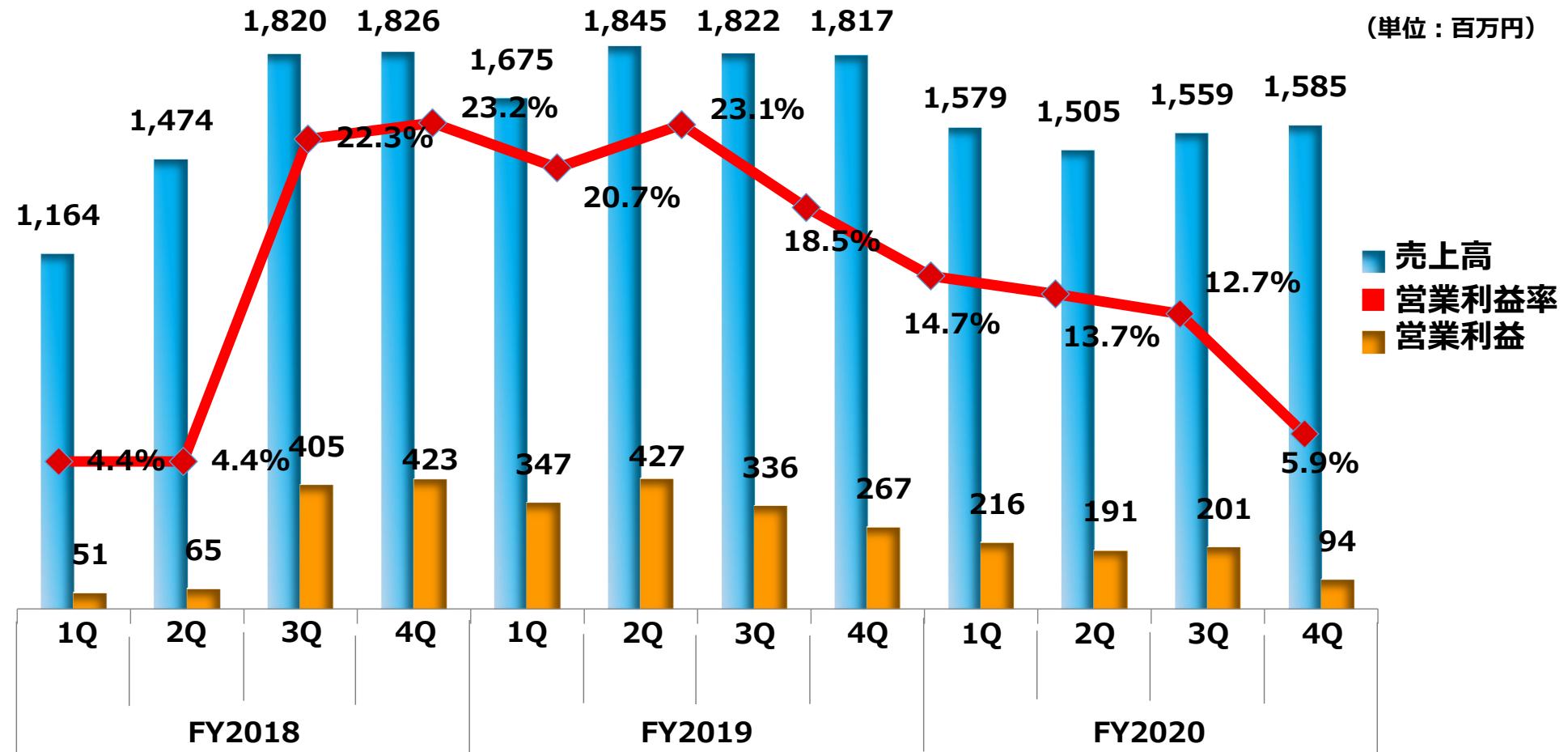
	2020年3月末	2021年3月末	前期比
流動資産	3,244	2,995	92.3%
現預金	1,830	1,777	97.1%
固定資産	1,245	1,752	140.8%
のれん	137	70	51.3%
ソフトウェア（仮勘定含む）	84	84	100.0%
流動負債	1,403	1,236	98.1%
固定負債	143	95	66.2%
純資産	3,085	3,416	110.7%
利益剰余金	2,022	2,317	114.6%
負債・純資産合計	4,489	4,747	105.7%

- ・のれん減少は、2016年株式取得した受託開発子会社におけるのれん償却が完了したため。
- ・固定資産の増加は、ラングリッサー・ロイヤルティを投資有価証券へ振り替えたことによるもの。
- ・固定負債の減少は、社債償還及び長期借入金残高減少によるもの。

FY2020 通期決算概要

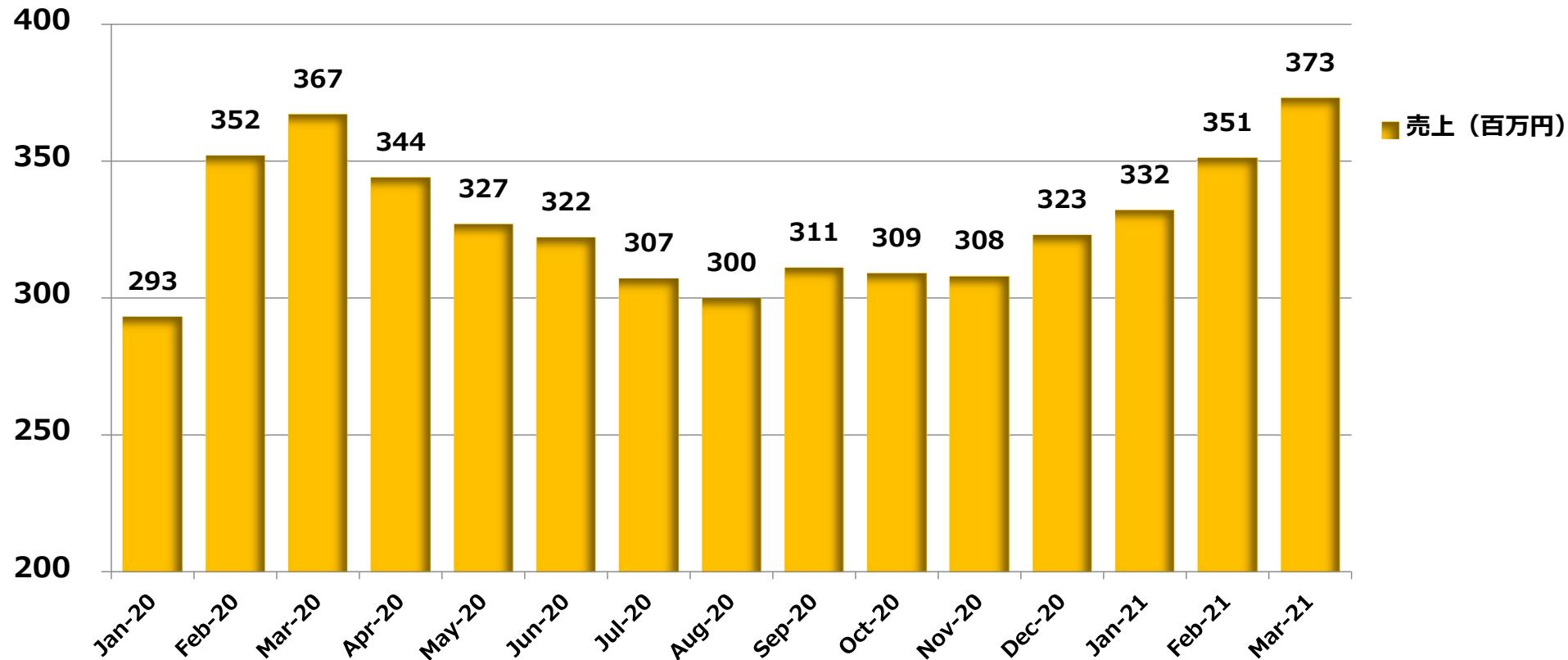
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・コロナ禍の影響もありながら、売上高は各四半期において安定的に推移した。
- ・4Qにおいて営業利益が大きく減少したのは、①ラングリッサー・ロイヤルティ収益減少、②受託開発事業（テックファンド事業）における受注損失等の発生によるもの。



FY2020 通期決算概要

エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移

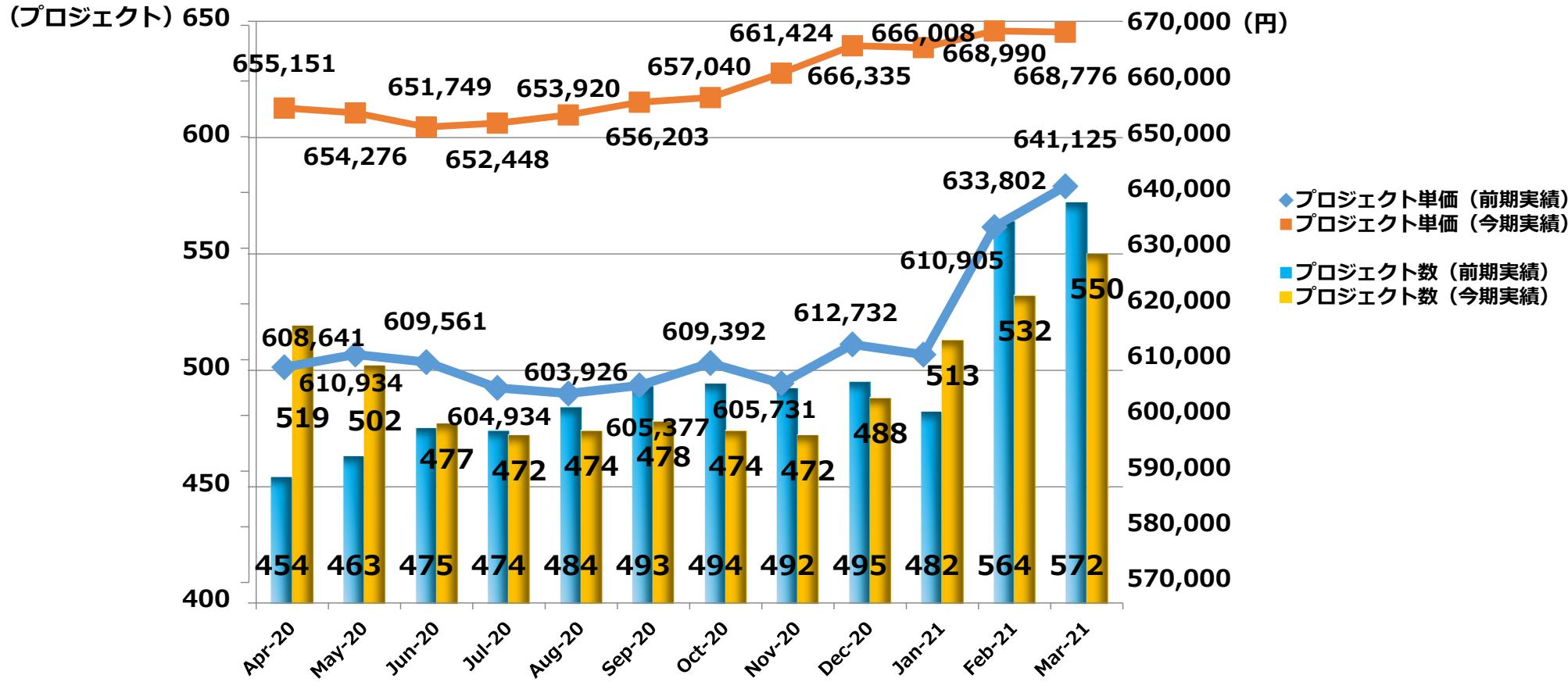


- ・2020年2月より、子会社への人材供給を本格的に開始したため、売上高が増加
- ・2020年4月以降、新型コロナウィルス感染症拡大の影響により、新規受注が停滞
- ・2020年8月を底にして売上高は回復傾向、2021年3月は過去最高売上を達成

※上記月次売上推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれております。

FY2020 通期決算概要

ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績

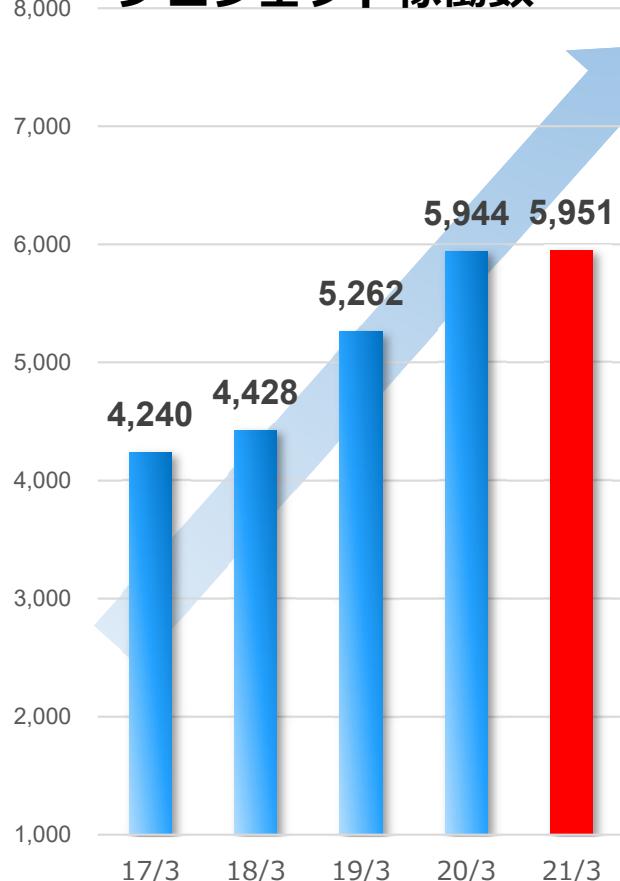


- プロジェクト稼働数は4Qより復調、通期におけるプロジェクト稼働数は前期水準まで回復。
- 稼働単価は、不採算プロジェクトの見直しなどの施策が通期において奏功し、計画を大幅に上回った。
- テレワーク普及による旅費交通費等の圧縮も営業利益率向上に副次的に作用。

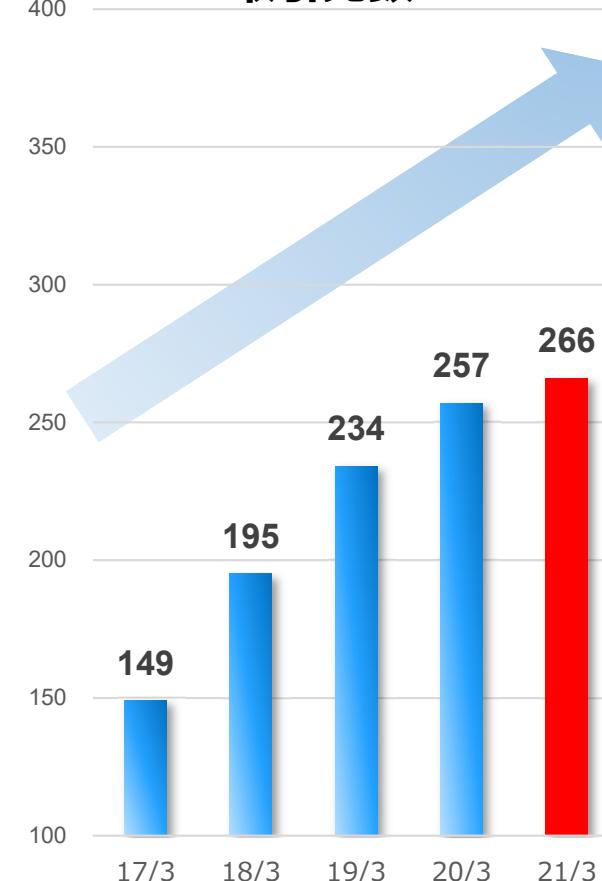
FY2020 通期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI

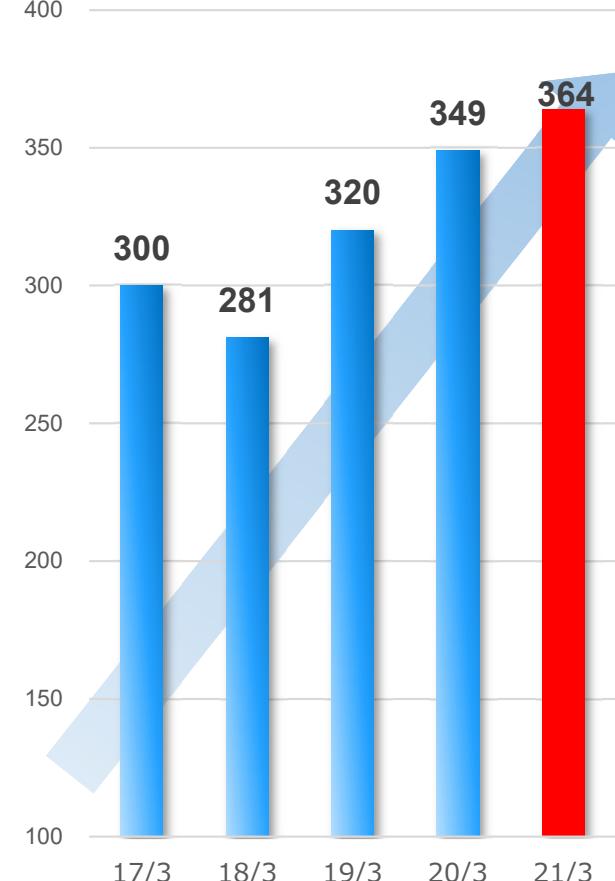
プロジェクト稼働数



取引先数



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

※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

4.FY2021 見通しと戦略

FY2021 見通しと戦略

連結PL予想

(単位：百万円)

	2020年3月期 実績 (FY19)	2021年3月期 実績 (FY20)	2022年3月期 予想 (FY21)	前年同期比
売上高	7,161	6,230	7,000	112.4%
営業利益 ()は営業利益率	1,379 (19.3%)	703 (11.3%)	330 (4.7%)	46.9%
経常利益	1,295	750	350	46.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	966	491	242	49.3%
1株当たり当期純利益	177円69銭	90円14銭	44円38銭	49.2%

■売上高内訳イメージ

→ソリューション事業 (4,500百万円 前期比115.6%)

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

→受託開発事業 (2,200百万円 前期比97.8%)

EPARK関連1,500百万円、ベトナム事業400百万円、エクストリーム受託開発300百万円を想定

→コンテンツプロパティ事業 (300百万円 前期比52.0%)

ラングリッサー・ロイヤルティ収益を想定

■営業利益イメージ

→減益を想定。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、当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する予定。

FY2021 見通しと戦略

配当

	2020年3月期	2021年3月期実績	2022年3月期予想
基準日	2020年3月31日	2021年3月31日	2022年3月31日
1株当たり配当金	36円	18円	9円
配当総額	196,363千円	98,209千円	49,096千円
配当性向	20.3%	19.8%	20.3%

- ・2020年3月期においては、**前期比18円減**の配当実績となりました。
- ・今後も当期利益の**20%**を配当性向の目安として株主還元を実施する予定です。

※2021年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2021年6月24日開催予定の第16期定時株主総会に付議する予定であります。

※2022年3月期配当総額は、2021年3月期における期中平均株式数を元に算定しております。

5.参考資料

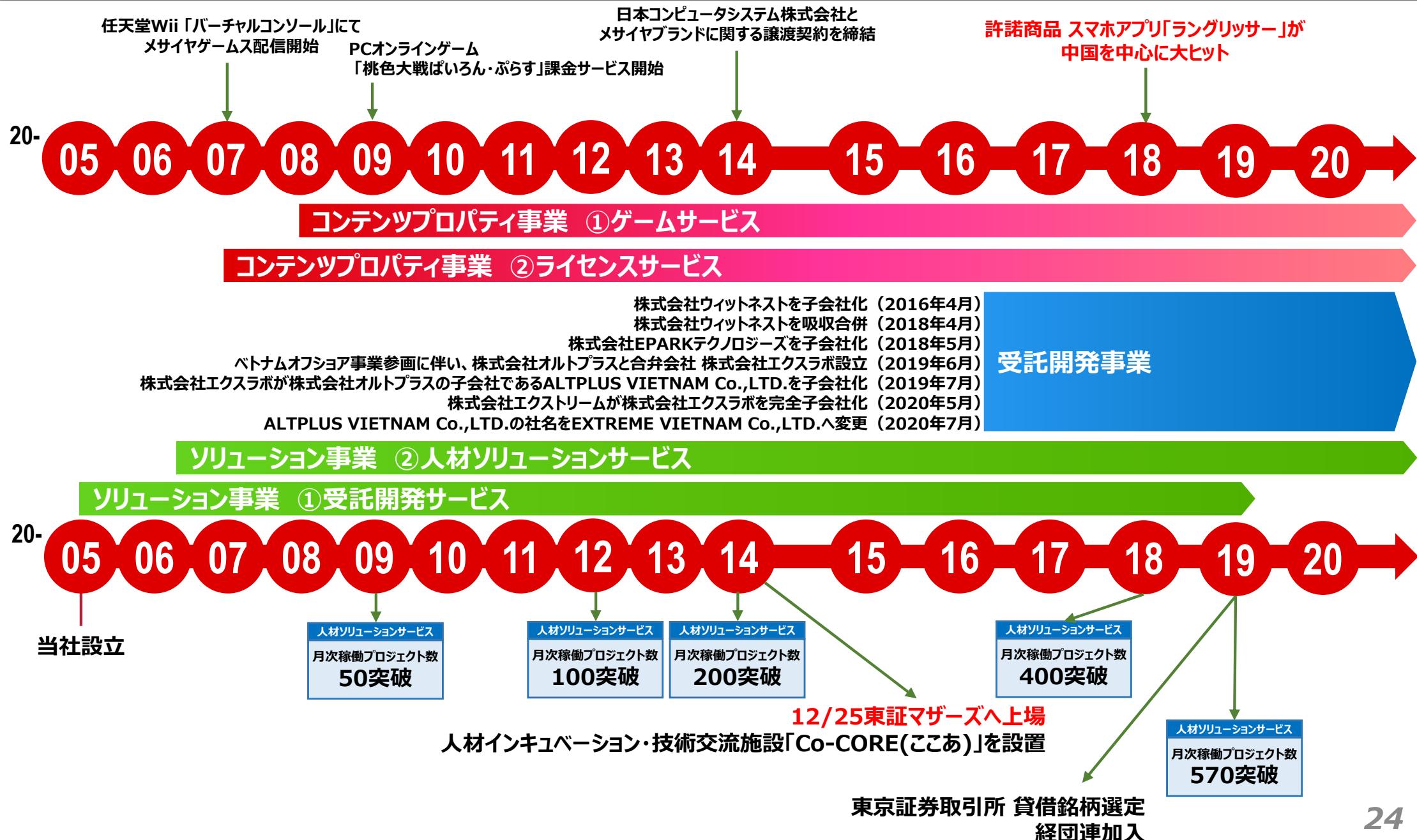
代表者略歴



代表取締役社長 C E O
佐藤 昌平

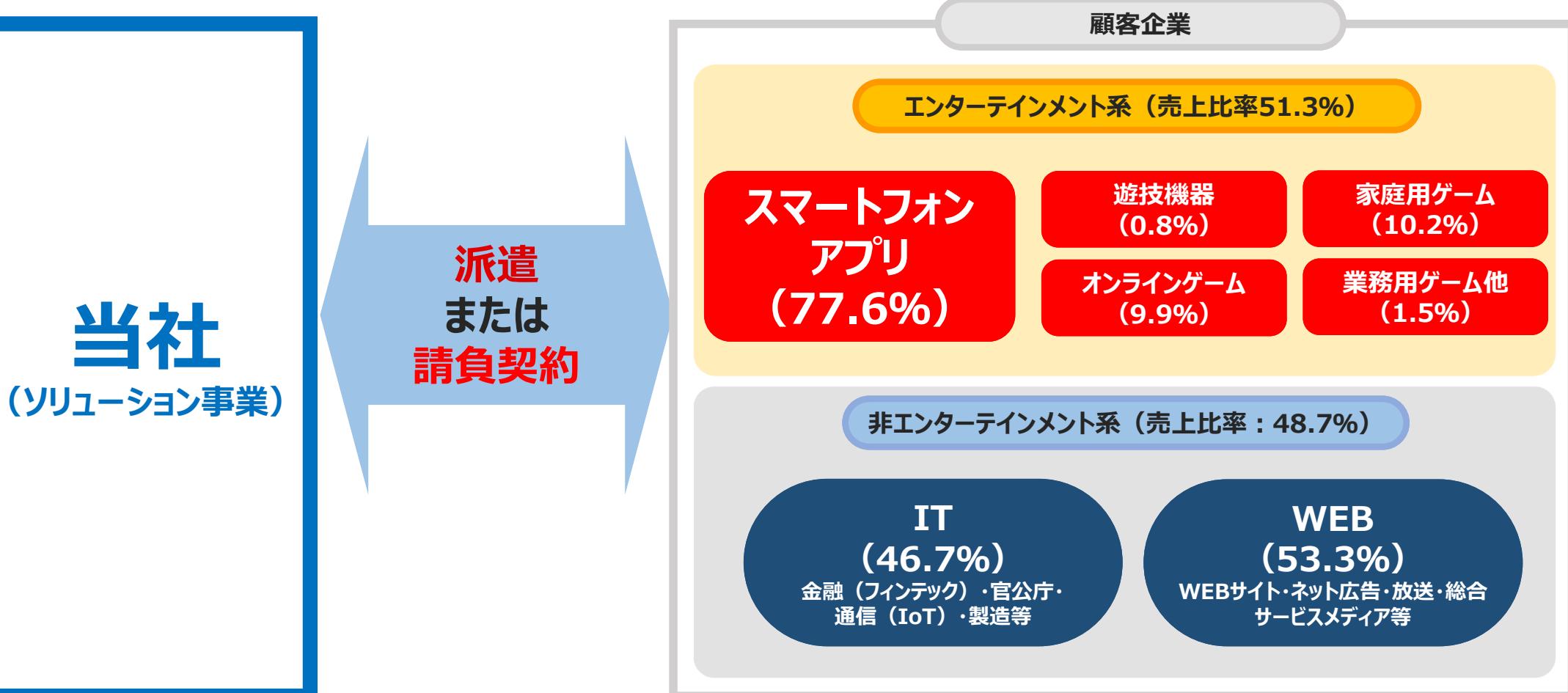
1964年2月	大阪府生まれ
1989年4月	サミー工業株式会社入社 (現サミー株式会社)
1996年11月	日本コンピュータシステム株式会社入社 同社メサイヤ事業部事業部長
2000年5月	株式会社クロスノーツ設立 代表取締役就任
2005年5月	当社設立 代表取締役社長就任
2014年6月	当社代表取締役社長CEO就任 (現任)

沿革



事業紹介/ソリューション事業

開発・設計・企画技能を有する当社社員が
顧客企業のプロジェクトに参画し、開発業務を行う



事業紹介/ソリューション事業

顧客分布の推移

	FY20 4Q	FY19 4Q	FY18 4Q
エンタメ系顧客	55.8%	51.0%	60.0%
スマートフォンアプリ	74.1%	81.4%	75.6%
家庭用ゲーム	11.0%	9.8%	11.7%
オンラインゲーム	10.1%	7.4%	10.3%
遊技機器	0%	1.0%	1.0%
業務用ゲーム他	4.8%	0.4%	1.5%
非エンタメ系顧客	44.2%	49.0%	40.0%
IT	45.4%	53.9%	59.6%
WEB	54.6%	46.1%	40.4%

- ・FY20は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、非エンタメ系顧客の新規開拓が停滞し、エンタメ系既存顧客への深堀り営業（単価アップ施策）が主体となつたことから、若干エンタメ系顧客へのウェイトが増加した。
- ・しかしながら、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。

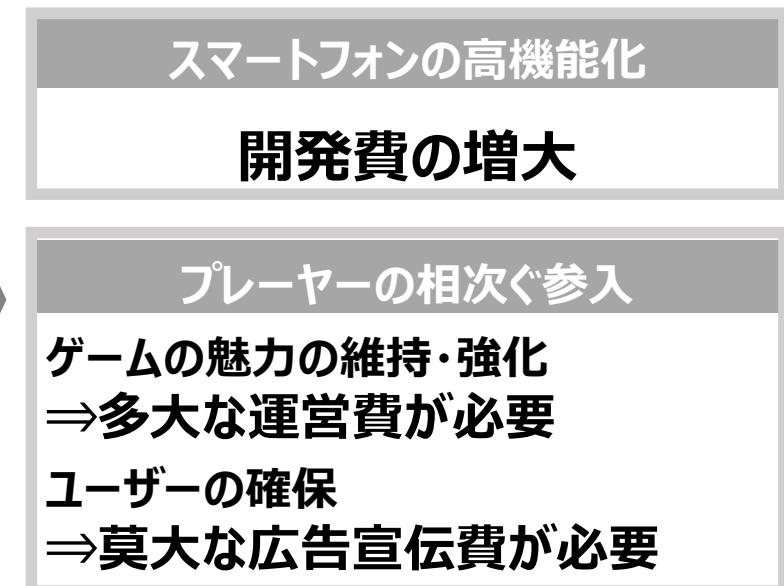
事業紹介/ソリューション事業（市場動向）

ゲーム市場の動向

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へ

=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
開発費膨張

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

事業紹介/ソリューション事業（事業の強み）

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ことができる＝競合他社が少ない

【当社の人材活用モデル】

- 研修・教育の実施により、取引先企業に対して、
当社社員の技術力を企業として担保
- 当社社員は営業マンとしての側面を持つことから、
お客様先での取引拡大に寄与
- デバイスの流行廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

事業紹介/ソリューション事業（主要顧客）

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT・WEB企業などを
中心に多数のお客様企業と取引

<ゲーム系顧客>



<WEB・EC系顧客>



<IT系顧客>



※上記は一例です

事業紹介/ソリューション事業（今後の見通し）

IT人材枯渇問題は日本産業界における喫緊課題
本課題を解決するために当社サービスを通じて社会貢献を図ります

<2> IT人材動向の将来予測

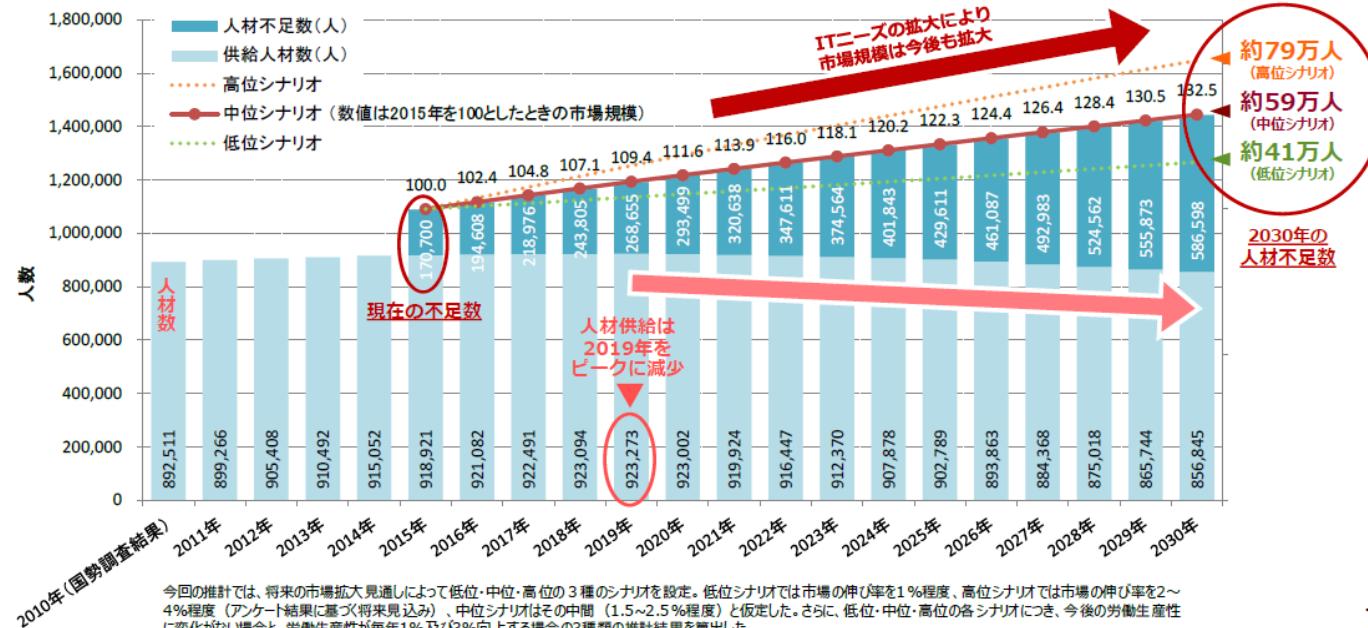
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- IT関連産業の産業人口に関する将来推計（マクロ推計）の一環として、人材の不足状況や今後の見通しに関するアンケート調査結果に基づき、現在及び将来の人材不足数に関する推計も実施。
- マクロ推計によれば、2015年時点で約17万人のIT人材が不足しているという結果になった。さらに、前頁で示されたとおり、今後IT人材の供給力が低下するにもかかわらず、ITニーズの拡大によってIT市場は今後も拡大を続けることが見込まれるため、IT人材不足は今後ますます深刻化し、2030年には、（中位シナリオの場合で）約59万人程度まで人材の不足規模が拡大するとの推計結果が得られた。

2 今後のIT人材の不足規模

IT人材の不足規模に関する予測

- 2015年の人材不足規模：約17万人
- 2030年の人材不足規模：約59万人（中位シナリオ）
- ⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



2019年4月23日の日本経済新聞報道にもあったとおり、**今後10年間でIT人材は最大79万人が不足する見通し**

（出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」）

↓
人材の獲得競争はもとより、IT業務に従事する技術者のアサインも困難になることが想定される。

↓
ゲームなどのエンタメはもとより、今後ますますビジュアル化が進んだソフトウェアが生活に浸透し、IoT、フィンテック、デジタルサイネージ、先端医療、自動運転、電子商取引の開発ソリューション需要が着実に見込まれる。

↓
事業会社におけるIT人材不足をどのようにして解決していくのか？

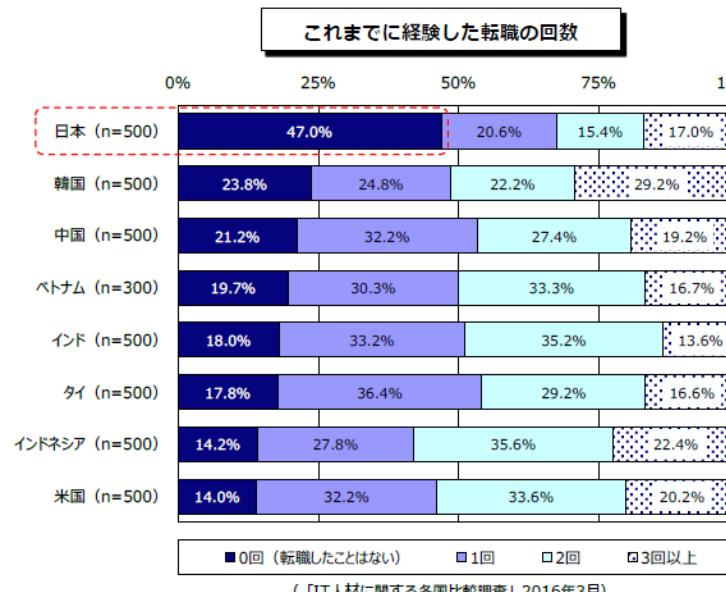
↓
採用はますます困難な局面に

事業紹介/ソリューション事業（今後の見通し）

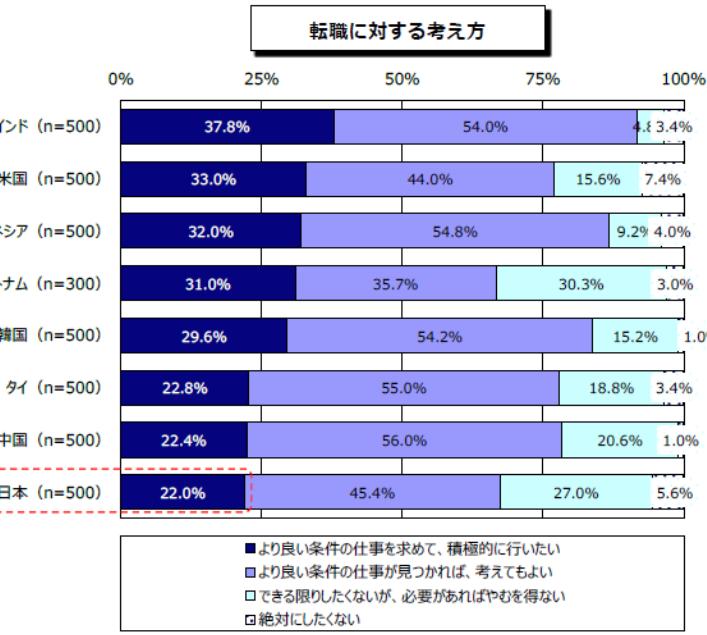
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

②人材の流動性の向上

- より多様なIT人材をこれまで以上に活用したとしても、我が国の労働人口全体が減少するという長期的なトレンドの中では、将来的にIT人材の不足が続く可能性が高い。そのため、これまで以上に多様なIT人材を活用した上で、さらに産業全体として、限られた人材リソースの高付加価値領域への戦略的な配置を実現することが重要となる。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ても、日本のIT人材は際立って転職経験が少ない（=人材の流動性が低い）ことが読み取れる。
- その実現のためには、今後、高付加価値を生み出すことが期待される先端分野におけるIT人材の育成・確保に重点的に取り組むとともに、IT人材の最適配置を実現するための、人材の流動性の向上策も必要であると考えられる。



▲ 日本のIT人材は、約半数が「転職したことはない」と回答。諸外国と比較すると、人材の流動性が低い状況にある。



▲ 日本のIT人材の転職に対する考え方は、最も保守的。

経産省レポートにもある通り、IT人材の不足傾向は避けられない見通し

↓
今後はIT人材の育成はもとより、IT人材の流動性の向上策も必要との警鐘が出されている。

↓
IT人材の流動性とは？

↓
即ち、社員にとらわれない流動的なIT人材の活用（派遣・業務委託・フリーランスなど）がますます進む。

↓
当社の事業は、これらの課題を解決するソリューションを提供する。

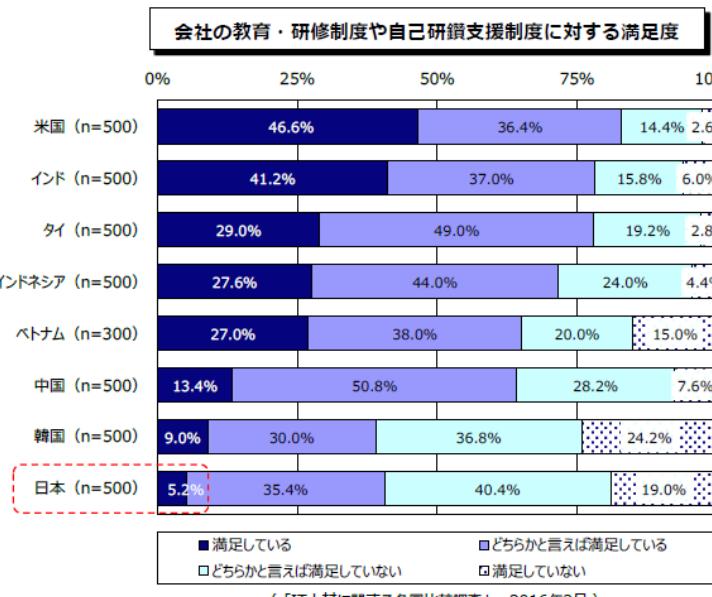
↓
即ち、当社事業に対する需要は今後も安定的に成長する見通しであると考えられ、技術人材の確保が当社事業の成長を握る大きなカギとなる。

事業紹介/ソリューション事業（今後の見通し）

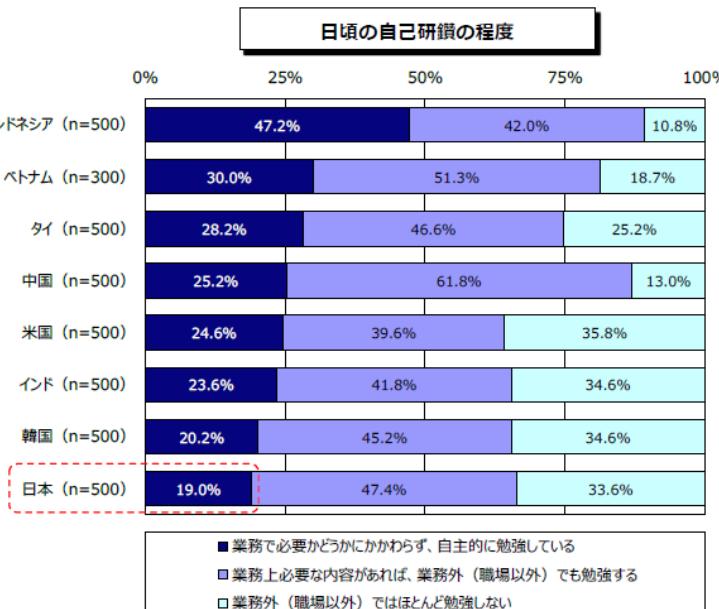
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

③個人のスキルアップ支援の強化

- より多様なIT人材の活躍を促進し、流動性を高めてIT人材の最適配置を実現するとともに、個々のIT人材の生産性を高めることも重要である。
- 我が国の産業全体におけるIT利活用の高度化とともに、IT関連産業に期待される役割や能力も高度化しているが、それに伴って、IT関連産業内の個々のIT人材に対して求められるスキルや能力も高度かつ広範なものとなりつつある。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ると、日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低いほか、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低いという結果となっている。
- このような状況において、個々のIT人材に対する十分な教育・研修の機会を、企業が自社だけで提供することは、もはや難しくなっている。IT人材個人は企業が提供する機会・手段を十分に活用するだけではなく、自ら積極的に学習の機会・手段を模索し、活用することが重要となっている。



▲日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低く、「満足している」「どちらかと言えば満足している」の合計が半数を下回っている。



▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

人材の確保を継続的に行うには？

↓
技術人材に高いモチベーションを提供する

↓
モチベーションとは？

↓
技術者個人の立場に立ち、個人として求められるスキルや能力の取得に企業として教育・研修システムを提供し、社員がスキルアップできる環境を常に準備すること。

↓
社内教育・研修システムは当然のこと、当社のビジネスモデル（顧客先常駐）は、現場習得型スキルアップが可能。

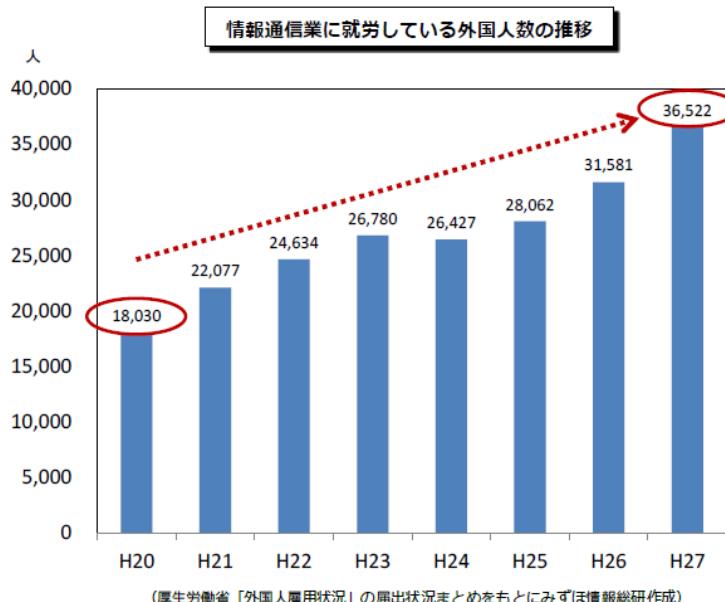
↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

事業紹介/ソリューション事業（今後の見通し）

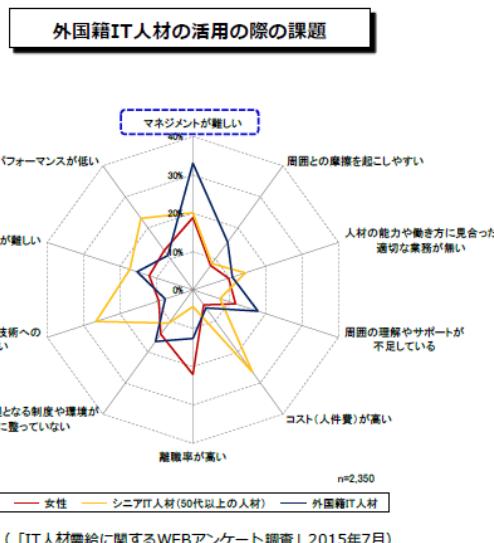
<6> 多様な人材の活用に向けて

外国籍IT人材の活用に関する課題①

- 国内の人口が減少し、国内のみではIT人材の供給力強化が難しい状況において、今後、十分なIT人材の獲得を図るための方策の一つとして、外国人人材（本調査では「外国籍IT人材」という。）の獲得や活用について検討することは重要である。
- 左下図のとおり、平成20年（2008年）から平成27年（2015年）の7年間で情報通信業に就労している外国人数は約2倍に拡大しており、外国籍IT人材はIT関連産業において、より一層存在感を強めている。
- 右下図の調査結果によれば、外国籍IT人材の活用に関する課題として、制度や環境の未整備よりもマネジメントの難しさを挙げる声が多い。



▲ 情報通信業で就労する外国人は7年間で約2倍に



▲ 外国籍IT人材に関する課題として、制度や環境の未整備より、「マネジメントが難しい」が多くなっている。

2019年4月1日施行「改正出入国管理法」により、人材不足が深刻な14業種を対象に、一定の技能と日本語能力のある外国人に日本での就労が認められ、単純労働での外国人材活用に門戸が開かれた。

↓
初年度となる2019年度は最大で4万7,550人、5年間で約34万5,000人の外国人労働者の受け入れを見込んでいる。

↓
国内IT業界においても外国人技術者は一定程度存在するが、在留資格取得などのハードルがあることから、積極的な活用であるとは言えない状況である。

↓
当社では、外国人材活用の門戸が更に広がると見て、ベトナムオフショア事業の要として、株式会社エクスラボを立ち上げ、来るべきIT人材不足に国内からの採用だけではなく、成長著しいアジア諸国と連携することでスピーディーに展開していく。

事業紹介/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

当社グループ受託開発事業の強み



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
多様なチーム組成可能
なネットワーク

- ・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オペレーション支援システムの開発

事業紹介/受託開発事業 (EPARK)

受託事業 (EPARK) について

- ・18/5/11適時開示「資本業務提携並びに第三者割当増資による新株式の発行及び支配株主の異動に関するお知らせ」の通り、当社と株式会社EPARKにおいて、パートナーシップ体制を構築し、当社子会社となった「株式会社EPARKテクノロジーズ」が「EPARK」に係る基幹システムの開発業務を担う取組みであります。

EPARKとは？

登録会員約2,000万人、提携店舗数約10万店舗の人気施設の予約・順番受付サイトです。

PC、スマートフォンなどから無料（※）で利用でき、飲食・歯科・病院・薬局・リラクゼーションサロン・ヘアサロン・駐車場といったさまざまなジャンルで、予約・順番受付ができるサービスです。

（※）一部有料のオプションがあります。

三井アウトレット、ららぽーとを中心に各種商業施設への導入も進んでいます。

事業紹介/受託開発事業（事業戦略）

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。



事業紹介/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おります。
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・配信を行っております。



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おります。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おります。



▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューTINGゲーム「超兄貴」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



▲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「桃色大戦ぱいあん」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」



▲PS4用ソフトとして2015年12月発売の「重装機兵」シリーズ

当社の強み（高い人材力）

*タレント性…視覚表現力や演出力などクリエイティブな開発スキル

タレント性* の高いクリエイティブなエンジニア集団

職種

ゲーム系プログラマ

IT系プログラマ

WEB系プログラマ

インフラエンジニア

IT系システムエンジニア

WEBコーダー

ゲームディレクター

WEBディレクター

ゲーム開発プランナー

ゲーム運営プランナー

スクリプター

テスター

2Dデザイナー

3Dデザイナー

WEBデザイナー

映像オーサライザー

など

教育 研修

企画力

技術力

デザイン力

販売力

運営力

ソリューション事業

クリエイティブな開発スキル
⇒エンターテインメント系企業
を中心とした多くの需要

受託開発事業

個別のタレント性を複合活用
⇒独自性の高いサービスを
継続的に投入



当社の強み（独自の人材教育制度）

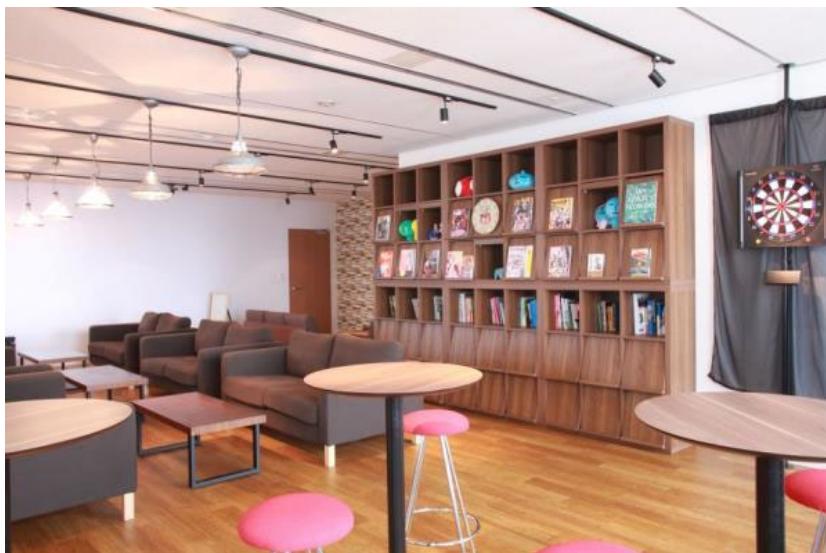
クリエイター＆エンジニアを 持続的に強化・拡充していくことができる自社養成システム

① 教育・研修システム ソフトウェア的施策

- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（e-ラーニング）

② 人材インキュベーション システム ハードウェア的施策

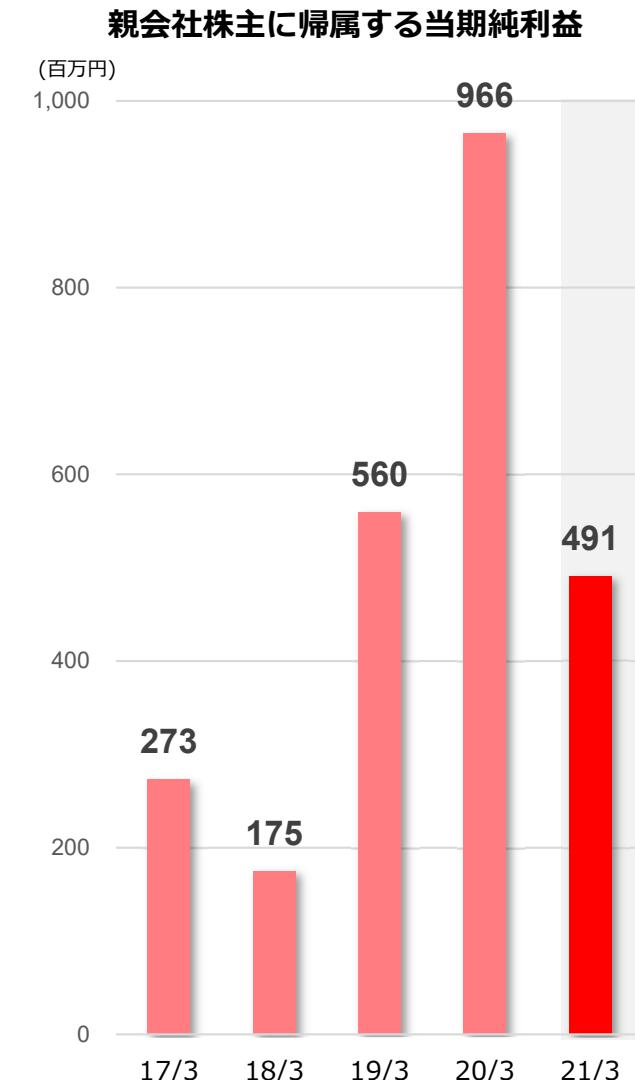
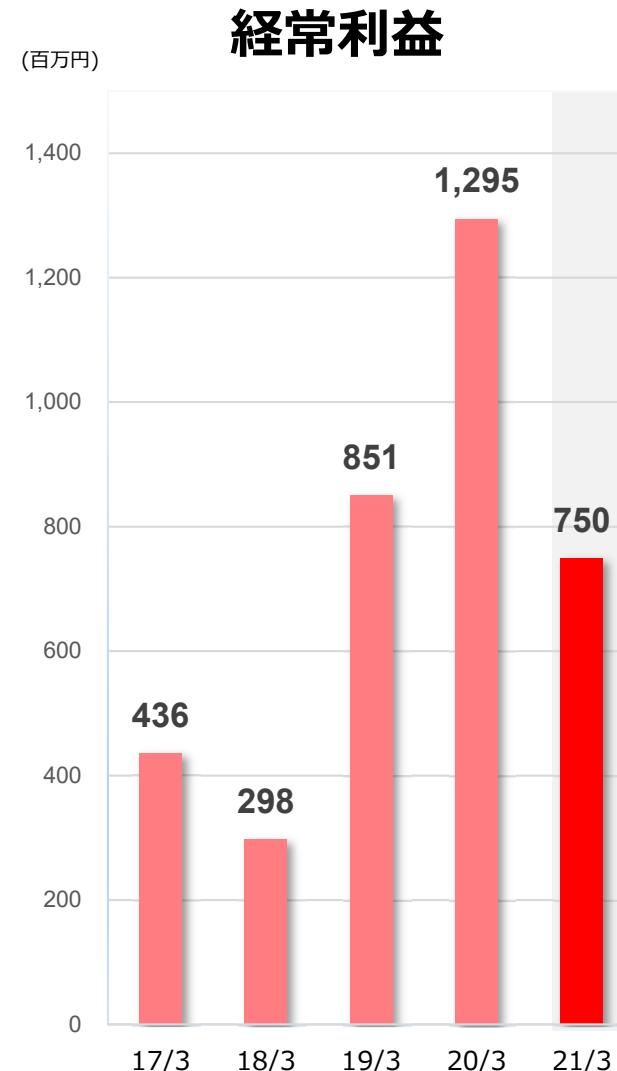
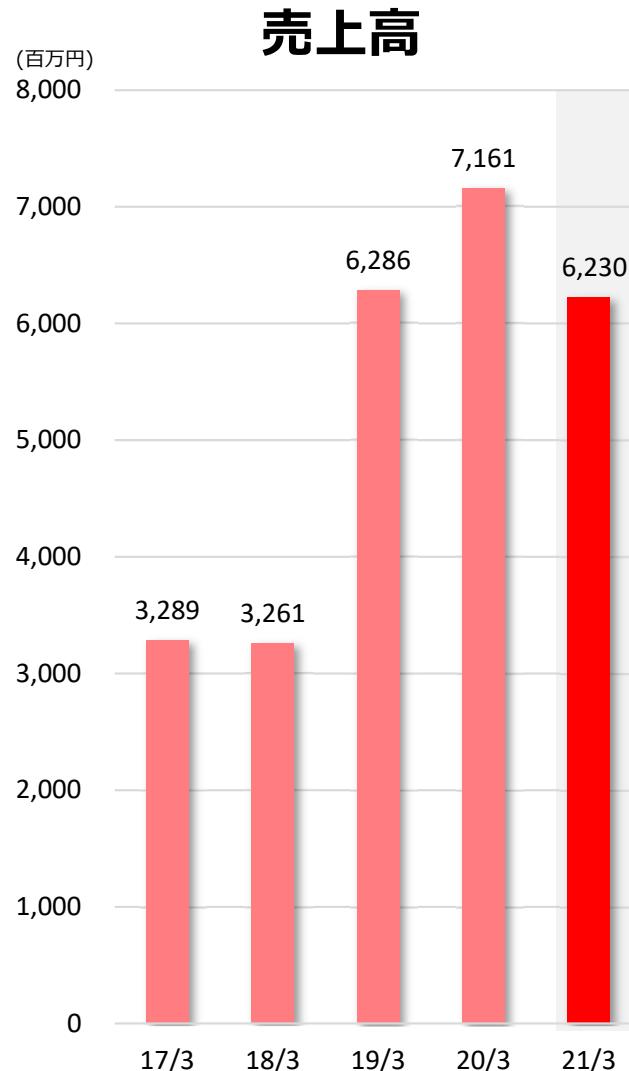
- ### 技術交流施設「Co-CORE」*(ここあ)
- 研修用機材として各種開発用機材を導入・設置
 - 社員が自主開催する研修への活用



*「Co-CORE」の意味
① Co(会社)のCORE(中心)
② Co(個)がCORE(会社の中心)



業績推移



本資料の取扱いについて

- 本資料に掲載している情報は、株式会社エクストリーム（以下、当社）の経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。また、本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定はご自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。
- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。