



2021年7月5日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 エ ク ス ト リ ー 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 | 2020年7月5日(月) 17:30～ |
| 開催方法 | オンラインによる動画配信形式 |
| 開催場所(URL) | https://www.okasan-online.co.jp/jp/ir/6033_20210702.html |
| 説明会資料名 | 株式会社エクストリーム 会社説明資料 |

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上



株式会社エクストリーム 会社説明資料

2021年6月22日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

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

extreme
vietnam

| | |
|-------|---|
| 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

子会社

100%子会社

EPARK
EPARK テクノロジーズ

| | |
|-------|---|
| 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



ex-labo

| | |
|-------|--|
| 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

100%子会社

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 |
| 名古屋オフィス | 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 |
| グループ会社 | 株式会社EPARKテクノロジーズ、株式会社エクストラボ、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

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

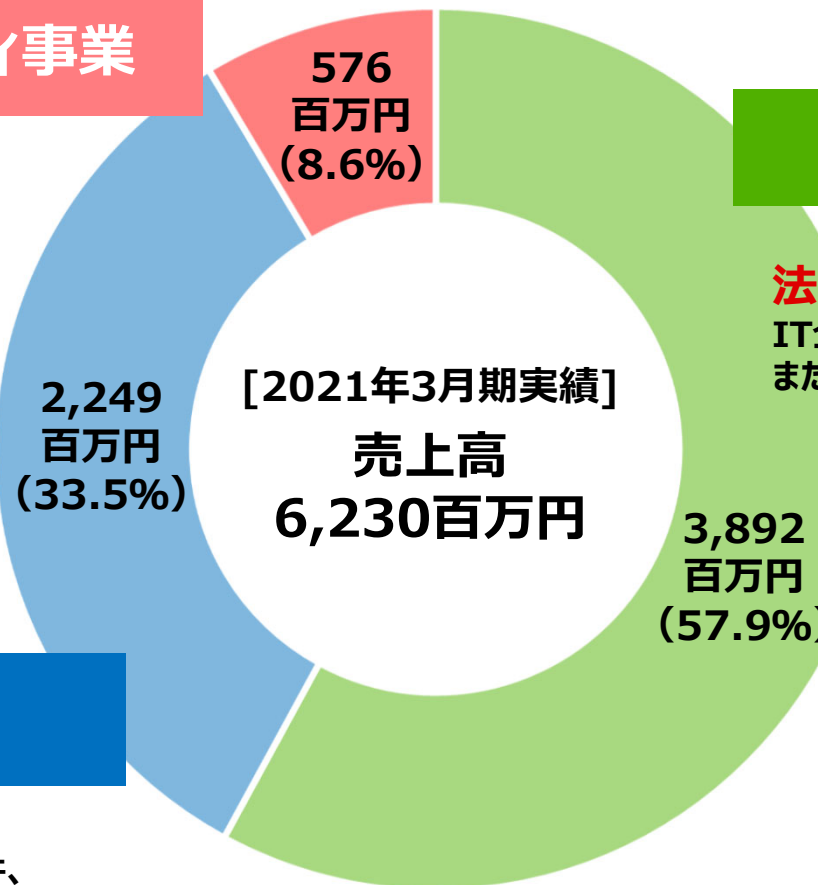


受託開発事業

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

※セグメント別売上高には、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。

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

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

PCオンラインゲーム
「桃色大戦ばいろん・ぷらす」課金サービス開始

日本コンピュータシステム株式会社と
メサイヤブランドに関する譲渡契約を締結

許諾商品 スマホアプリ「ラングリッサー」が
中国を中心に大ヒット



コンテンツプロパティ事業 ①ゲームサービス

コンテンツプロパティ事業 ②ライセンスサービス

株式会社ウィットネストを子会社化 (2016年4月)
株式会社ウィットネストを吸収合併 (2018年4月)
株式会社EPARKテクノロジーズを子会社化 (2018年5月)
ベトナムオフショア事業参画に伴い、株式会社オルトプラスと合併会社 株式会社エクストラボ設立 (2019年6月)
株式会社エクストラボが株式会社オルトプラスの子会社であるALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.を子会社化 (2019年7月)
株式会社エクストリームが株式会社エクストラボを完全子会社化 (2020年5月)
ALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.の社名をEXTREME VIETNAM Co.,LTD.へ変更 (2020年7月)

受託開発事業

ソリューション事業 ②人材ソリューションサービス

ソリューション事業 ①受託開発サービス



当社設立

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
50突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
100突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
200突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
400突破

12/25東証マザーズへ上場

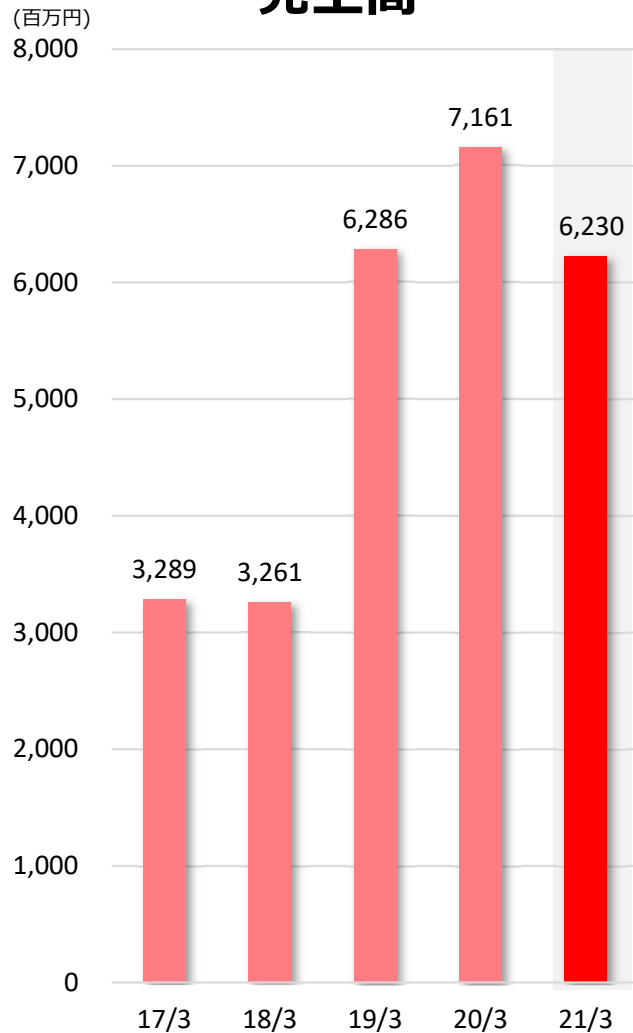
人材インキュベーション・技術交流施設「Co-CORE(ここあ)」を設置

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
570突破

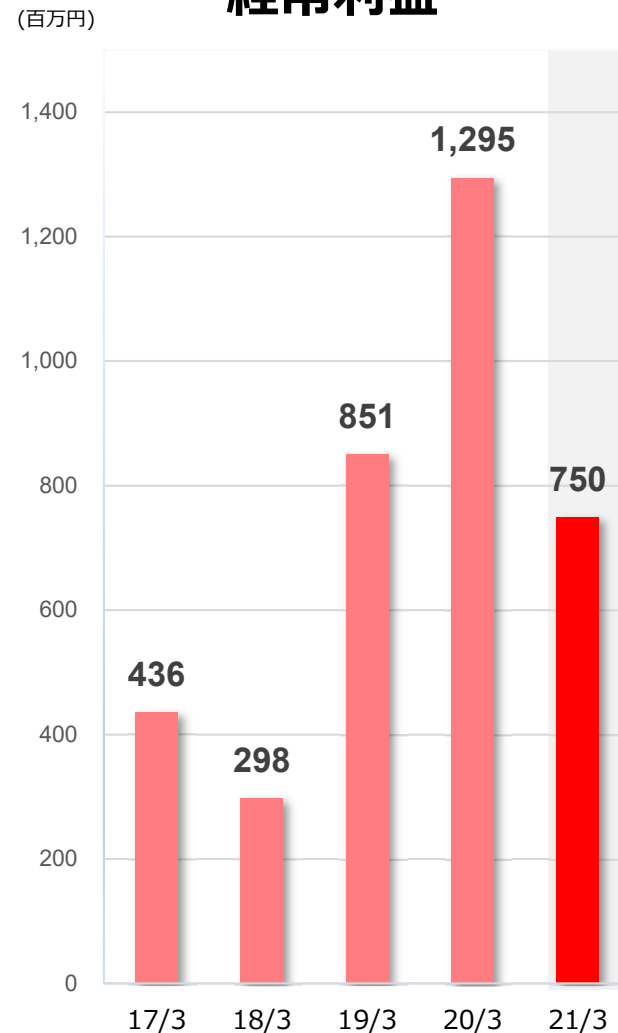
東京証券取引所 貸借銘柄選定
経団連加入

業績推移

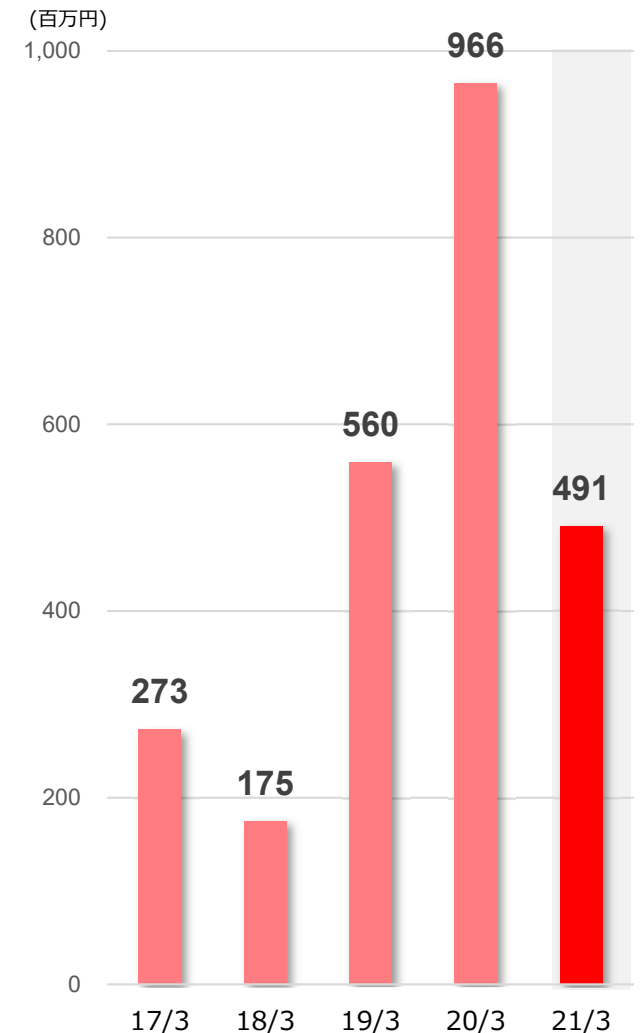
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



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…

スマートフォンの高機能化

開発費の増大

プレイヤーの相次ぐ参入

ゲームの魅力の維持・強化

⇒多大な運営費が必要

ユーザーの確保

⇒莫大な広告宣伝費が必要

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（市場動向）

ゲーム・スマートフォンアプリ市場の動向

テレビ・映画・出版業界等と同様にスマホ等のゲーム業界においても

パブリッシング機能とプロダクション機能の切り分け が徐々に進んでいる

【パブリッシング 機能】

・出版社
・テレビ局
・映画配給会社 等

【プロダクション 機能】

・編集プロダクション
・番組制作会社
・映画製作会社

出版・放送

フジテレビ
日テレ
講談社 等

↓
吉本興業
ジャニーズ
編プロ 等

協業体制確立

映画

ディズニー
東宝
東映

↓
ピクサー
スタジオジブリ
タバック

協業体制確立

ゲーム業界

DeNA
任天堂
ガンホー

↓
エクストリーム
???
???

協業体制
確立途上

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

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)

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

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

当社
(ソリューション事業)

派遣
または
請負契約

顧客企業

エンターテインメント系（売上比率51.3%）

スマートフォン
アプリ
(77.6%)

遊技機器
(0.8%)

家庭用ゲーム
(10.2%)

オンラインゲーム
(9.9%)

業務用ゲーム他
(1.5%)

非エンターテインメント系（売上比率：48.7%）

IT
(46.7%)

金融（フィンテック）・官公庁・
通信（IoT）・製造等

WEB
(53.3%)

WEBサイト・ネット広告・放送・総合
サービスメディア等

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
筋肉派シューティングゲーム
「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「桃色大戦ぱいろん」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

事業紹介/コンテンツプロパティ事業

スマートフォン版ゲームアプリ『ラングリッサー』ヒット継続中！



2018年8月中国を皮切りに世界展開を行ったスマートフォン版ゲームアプリ『ラングリッサー』が主にアジア地域で大ヒット！累計100万ダウンロードを超え、今なおヒットが継続中！直近では、『サクラ大戦』『幽遊白書』『オーバーロード』などの著名ゲーム・アニメ作品などとのコラボレーションも実施し、今後ますます勢いのある展開に。

<https://langrisser.zlongame.co.jp/> にて詳細情報公開中

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ター効果が一巡した。

（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。

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。