



2021年11月17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 CEO 佐藤 昌平  
(コード番号: 6033 東証マザーズ)  
問合せ先 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11月16日（火）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 2022年3月期（第2四半期）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**

**2022年3月期  
(第2四半期)**

**決算説明資料**

**2021年11月16日**

**株式会社エクストリーム 証券コード：6033**

# ご説明内容

**1 会社概要**

**2 FY2021 第2四半期決算概要**

**3 FY2021 通期見通し**

**4 参考資料**

# 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"> <li>・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</li> <li>・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発</li> <li>・ゲームライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業</li> </ul>
グルーブ会社	株式会社エクスラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、株式会社EPARKテクノロジーズ、株式会社EPARKペットライフ、株式会社ネクストン

【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



## 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

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

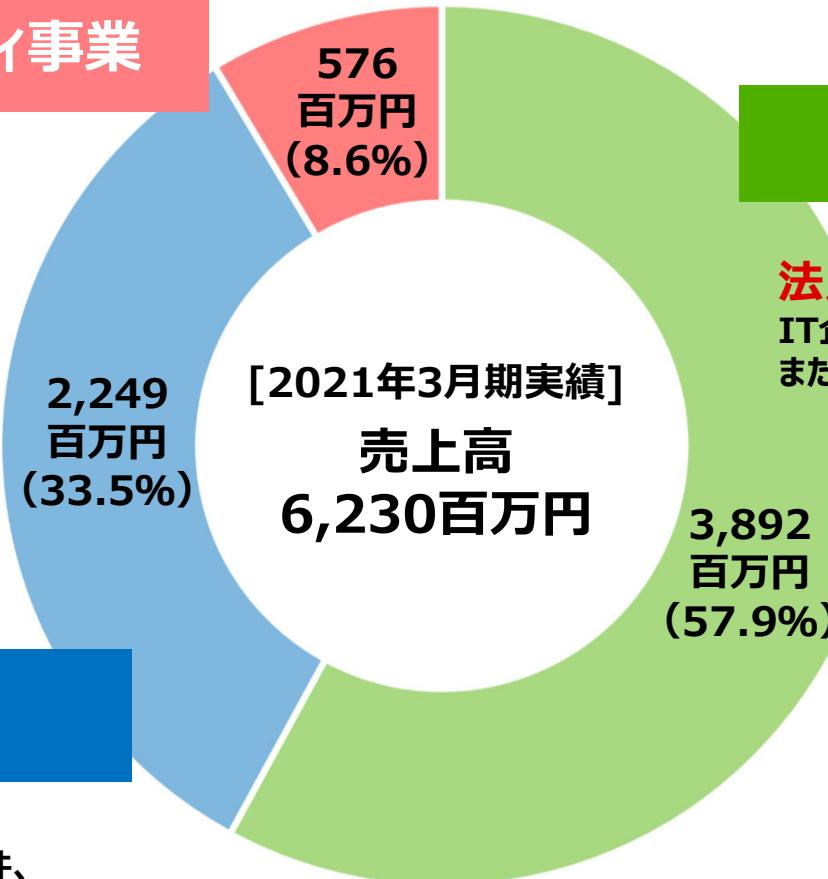
法人向けにスマートフォンアプリ開発案件、  
クラウドプラットフォーム構築、CRM(Customer  
Relationship Management)構築～導入～  
運用など、案件を持ち帰り形式にて受託・納品

## デジタル人材事業※

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



※2022年3月期第1四半期より「ソリューション事業」は「デジタル人材事業」にセグメント名称変更いたしました。  
また、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。

## 2.FY2021 第2四半期決算概要

# FY2021 第2四半期決算概要

## 連結PLサマリー

- ・デジタル人材事業、コロナ禍影響一巡し、売上高は前年同期比20%超、前四半期比も順調に伸長。
- ・受託開発事業、当四半期において黒字転換達成。
- ・コンテンツプロパティ事業、「ラングリッサー」収益は、前四半期水準を維持、安定収益源に。

(単位：百万円)

	FY20 2Q累計	FY21 2Q累計	前年同期比	FY21 1Q	FY21 2Q	前四半期比
売上高	3,085	3,428	111.1%	1,706	1,722	100.9%
デジタル人材事業	1,890	2,285	120.9%	988	1,017	103.6%
受託開発事業	1,120	1,179	105.2%	588	580	98.6%
コンテンツプロパティ事業	334	255	76.5%	130	125	96.5%
営業利益	407	334	82.0%	181	153	84.3%
デジタル人材事業	413	396	95.7%	232	163	70.3%
受託開発事業	△68	△23	-	△28	5	-
コンテンツプロパティ事業	311	221	71.1%	113	108	95.5%
調整額（全社販管費）	△248	△259	-	△135	△124	-
経常利益	385	362	94.2%	193	169	87.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	242	267	110.6%	143	124	86.7%

# FY2021 第2四半期決算概要

## 連結BSサマリー

(単位：百万円)

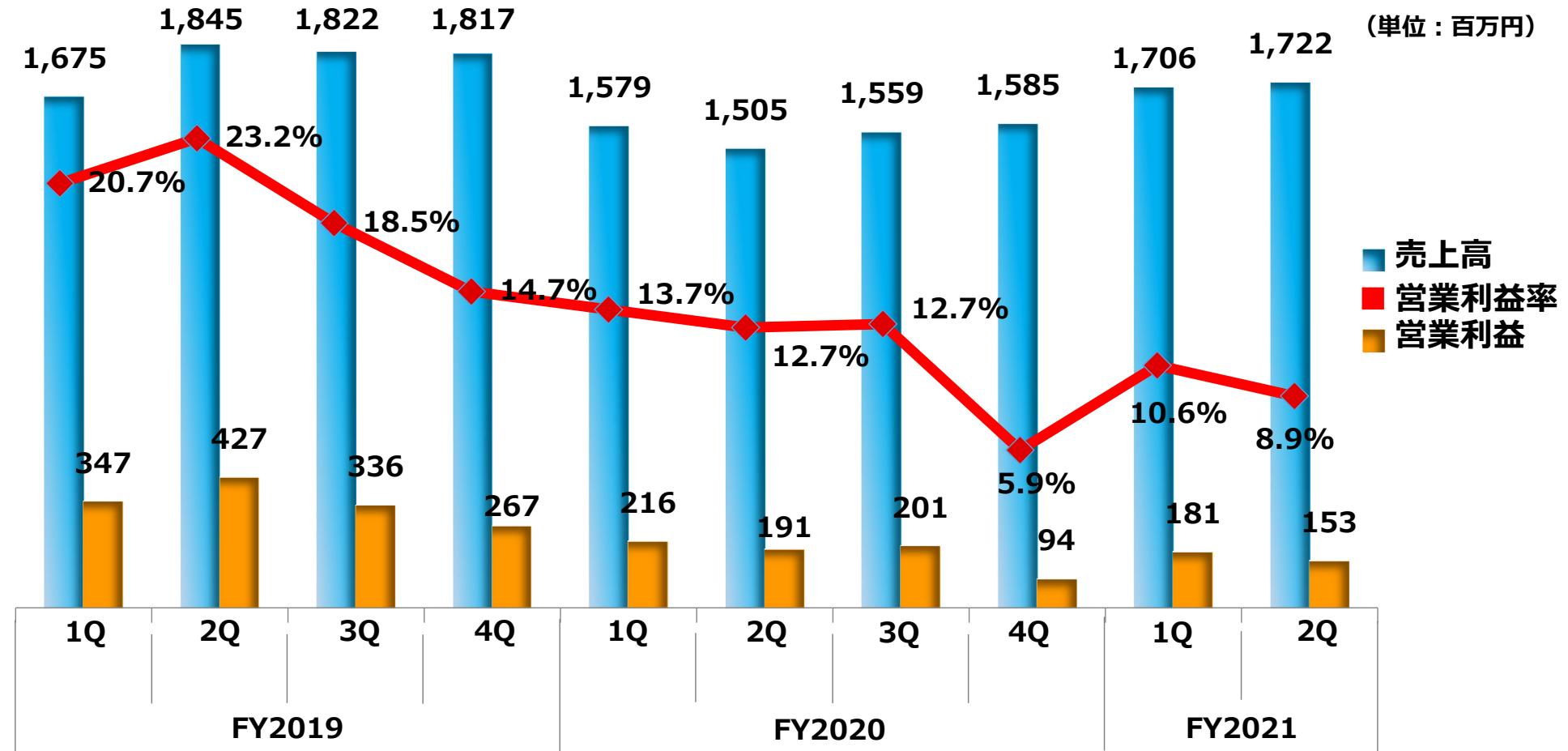
	2021年3月末	2021年9月末	前四半期比
流動資産	2,995	2,983	99.6%
現預金	1,777	1,796	101.0%
固定資産	1,752	1,895	108.2%
のれん	70	62	87.9%
ソフトウェア（仮勘定含む）	84	98	117.6%
流動負債	1,236	1,163	94.1%
固定負債	95	81	85.0%
純資産	3,416	3,634	106.4%
利益剰余金	2,317	2,487	107.3%
負債・純資産合計	4,747	4,879	102.8%

- ・のれん内訳は、EXTREME VIETNAM Co.,LTD.持分取得によるもの
- ・前期末から当四半期において、BSの大きな変化はなし

# FY2021 第2四半期決算概要

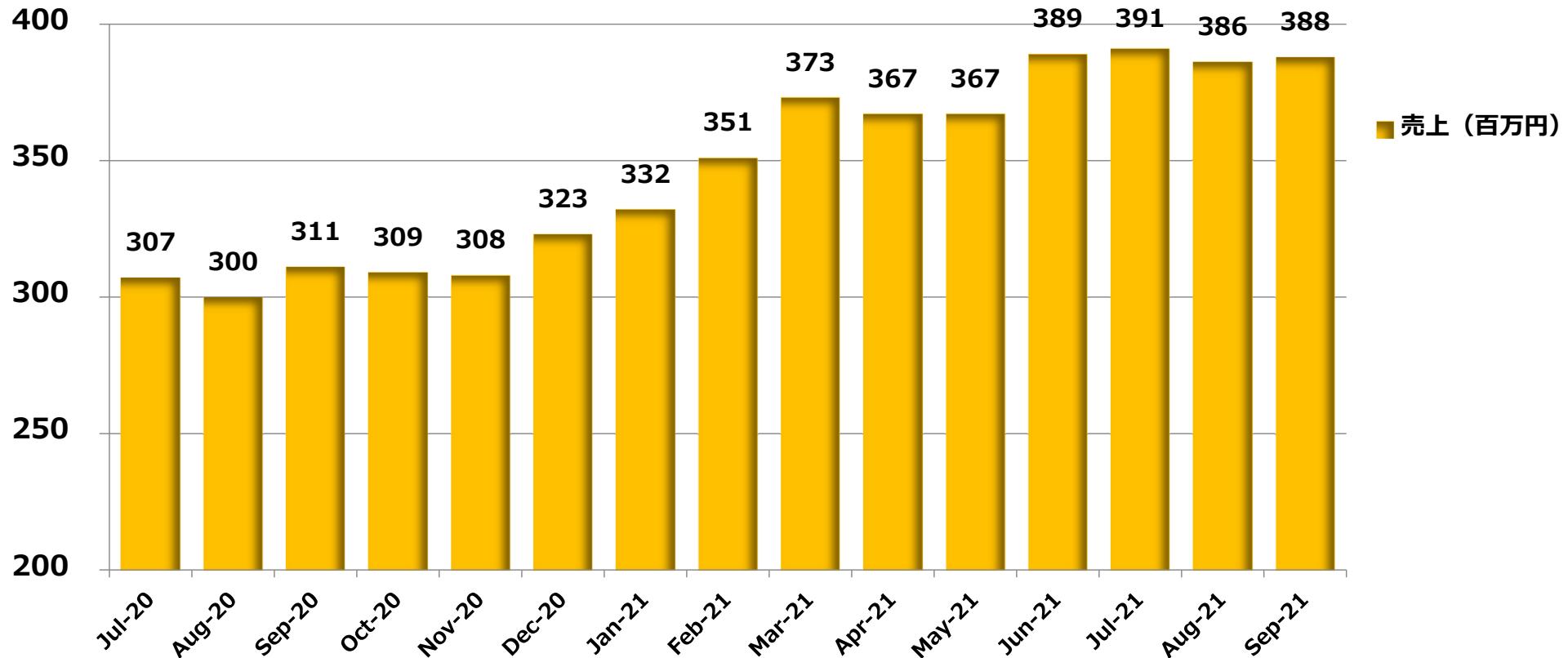
## 連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ラングリッサー効果は一巡したものの、デジタル人材事業の伸びにより、売上高は順調に推移。
- ・営業利益率はデジタル人材事業における広告宣伝（テレビCM）投入による一時的なコスト発生により、四半期推移で若干低下。CM効果により、引合は増えており、今後売上高への貢献が期待される。



# FY2021 第2四半期決算概要

## デジタル人材事業 月次売上推移

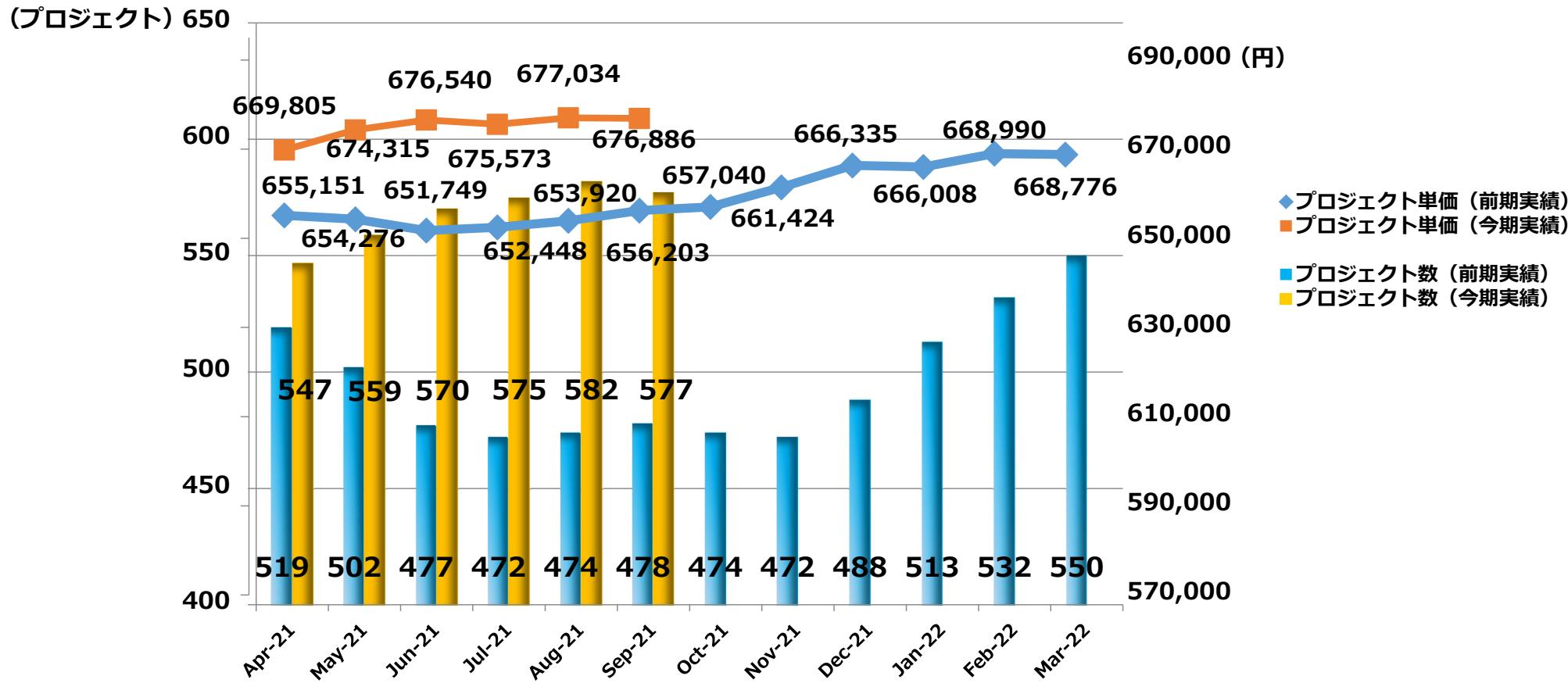


- ・2021年7月は、**単月売上としては過去最高を記録。**
- ・企業のDX化、テレワーク需要などにより、**ソフトウェア開発需要は旺盛。**
- ・2020年8月を底にして売上高は急回復、需要に対して供給面（採用）を引き続き強化する必要あり。

※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。

# FY2021 第2四半期決算概要

## デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績

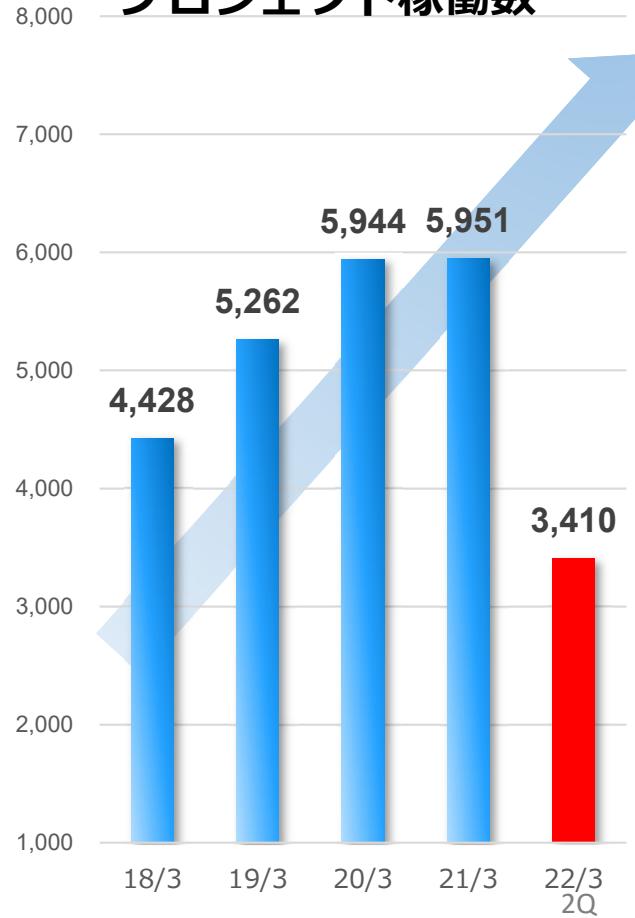


- プロジェクト稼働数はコロナ禍の影響を受けた前期から大きく回復。
- 人材需要は堅調、本期に入ってからもプロジェクト稼働数は順調に伸長。
- 稼働単価も単価施策が引き続き好調に作用し、**2021年8月においては過去最高平均稼働単価を記録。**

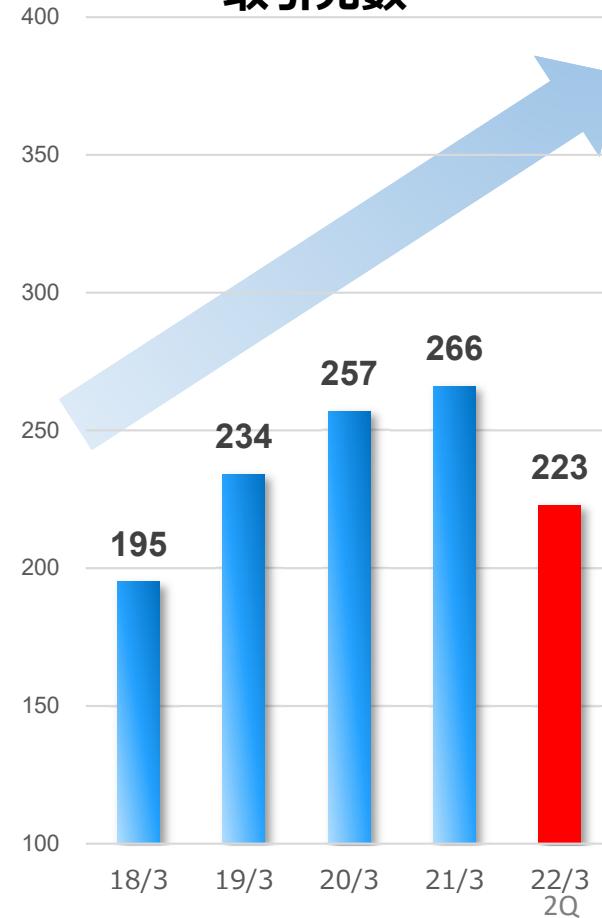
# FY2021 第2四半期決算概要

## デジタル人材事業 主要KPI

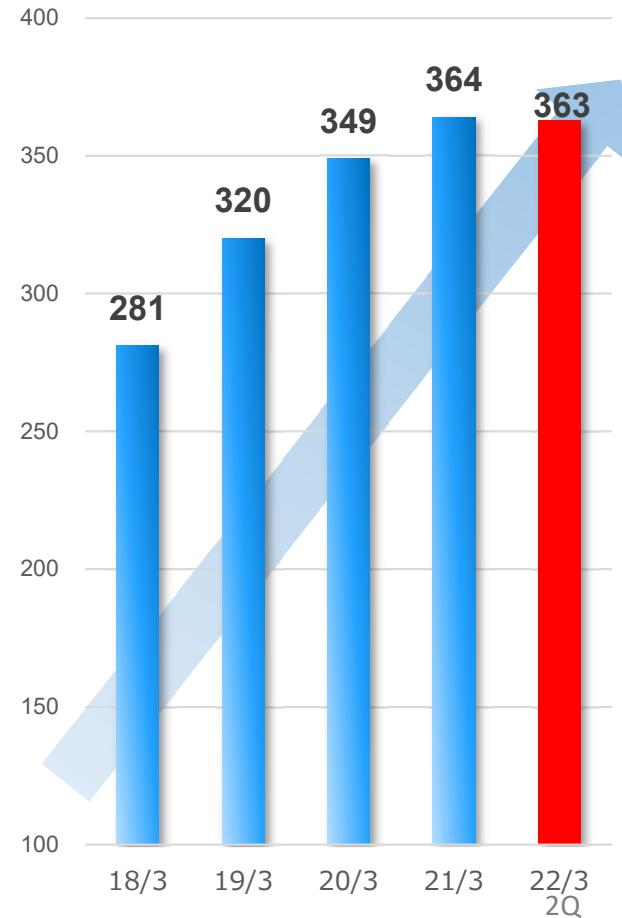
プロジェクト稼働数



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年同期実績を14%上回る。今後も順調な積上げを想定。

※プロジェクト稼働数は、人材ソリューションサービス（社員）及び受託開発サービス（準委任）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

## 3.FY2021 通期見通し

# FY2021 通期見通しと戦略

## 連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

	2022年3月期予想 (FY21)	2022年3月期 2Q実績 (FY21)	進捗率
売上高	7,000	3,428	49.0%
営業利益 ( )は営業利益率	330 (4.7%)	334 (9.8%)	101.4%
経常利益	350	362	103.7%
当期利益	242	267	110.7%
1株当たり当期純利益	44円38銭	48円62銭	109.6%

### ■ 売上高内訳イメージ

- デジタル人材事業 (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する予定。
- 営業利益以下の進捗率が100%超となつたが、3Q以降にテレビCMコストなどが大きく発生する見込み

# FY2021 通期見通しと戦略

デジタル人材事業の認知度UPを狙い、TV-CMを投下



2021/8/14～関東地域を中心に、当社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。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します。

# FY2021 通期見通しと戦略

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



サービス名称：エ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：2021年8月6日（金）  
サービスURL：<https://www.extreme-freelance.jp/>

## 4.参考資料

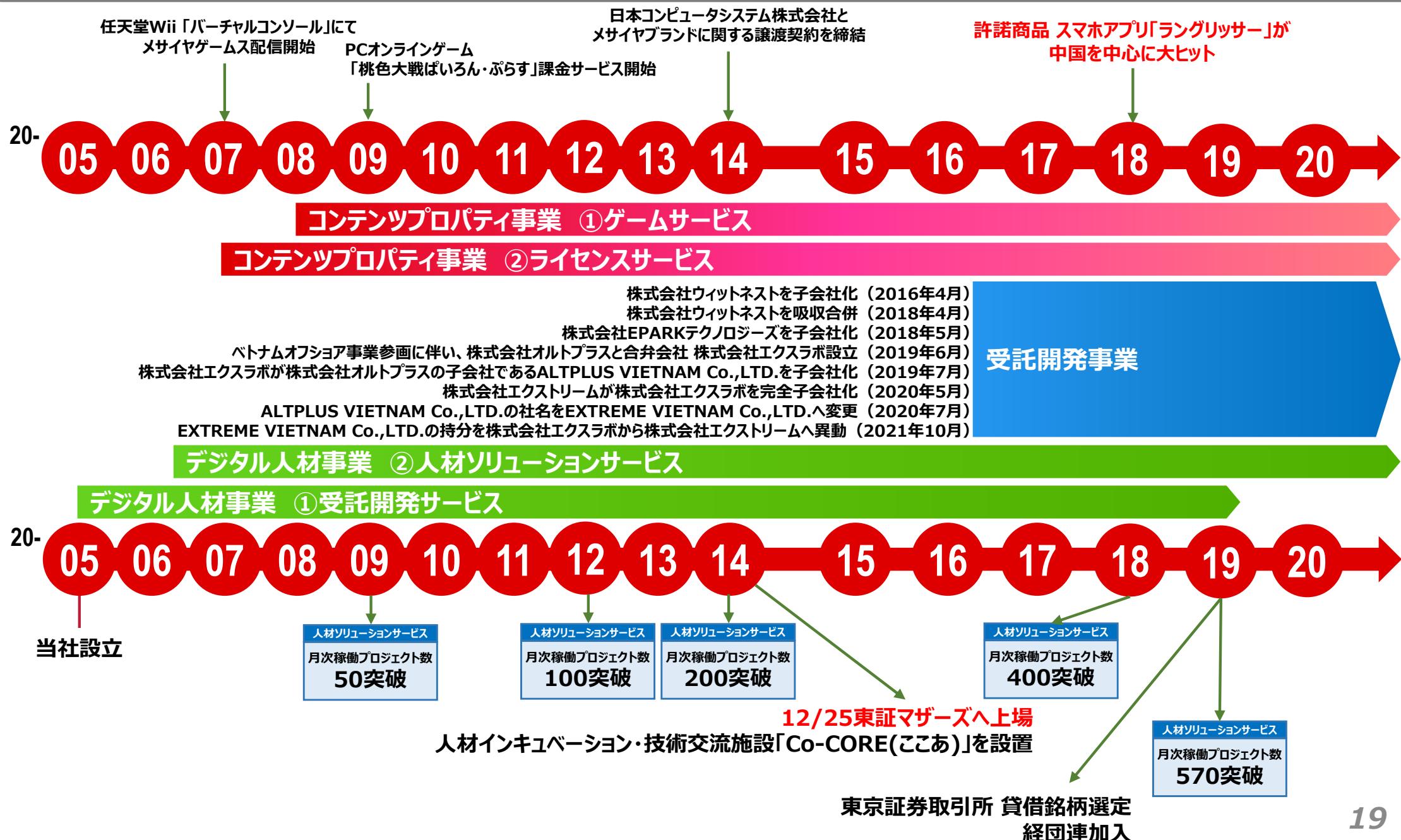
# 代表者略歴



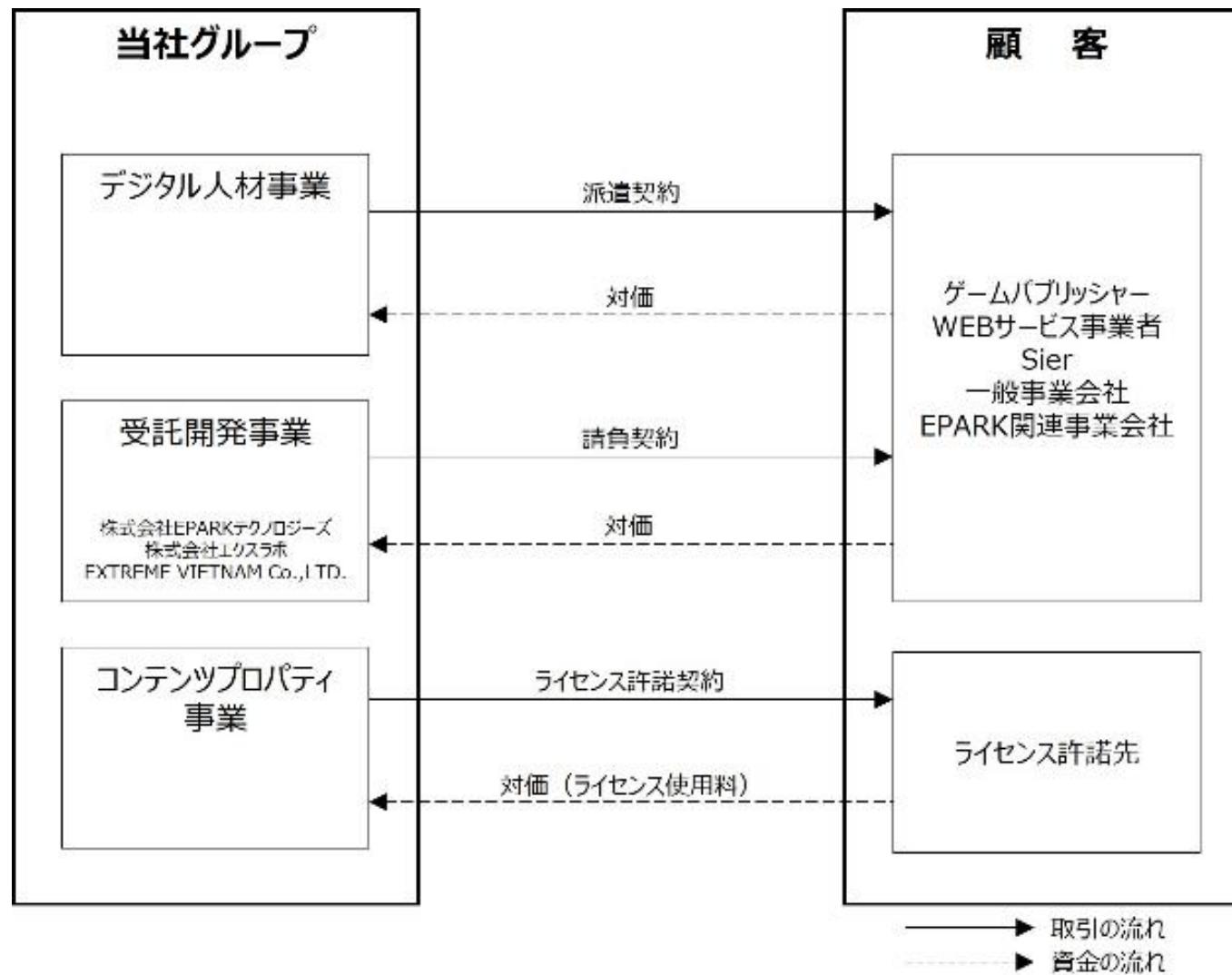
代表取締役社長 C E O  
佐藤 昌平

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



# ビジネスモデル

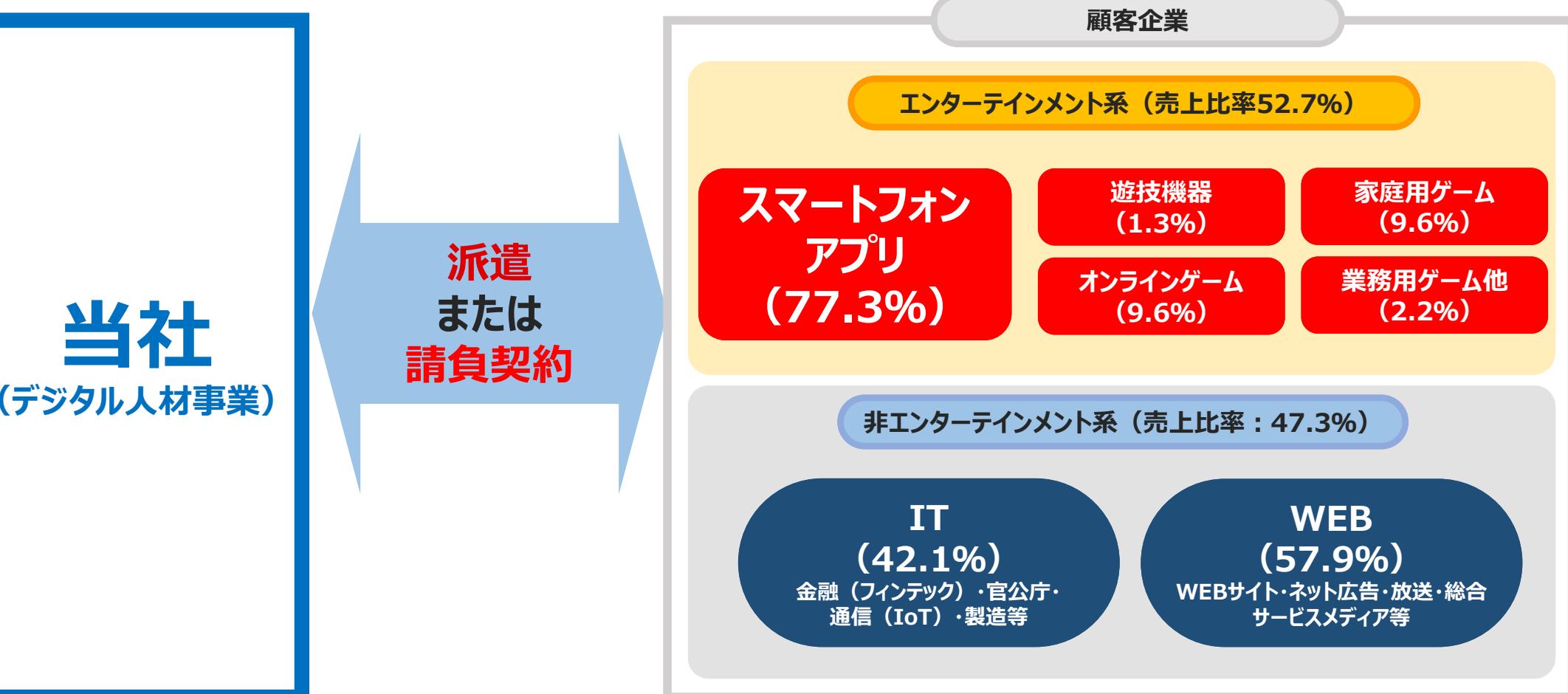


- ・デジタル人材事業は、技術人材派遣により対価を得るビジネスモデル
- ・受託開発事業は、開発案件を受託（請負契約）し、対価を得るビジネスモデル
- ・コンテンツプロパティ事業は、知的財産をライセンス許諾して対価（使用料等）を得るビジネスモデル

※2022年3月期第1四半期より「ソリューション事業」は「デジタル人材事業」にセグメント名称変更いたしました。

# 事業紹介/デジタル人材事業

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/デジタル人材事業

## 顧客分布の推移

	FY21 2Q	FY20 2Q	FY19 2Q
エンタメ系顧客	54.5%	57.2%	58.5%
スマートフォンアプリ	76.9%	73.5%	72.7%
家庭用ゲーム	10.6%	10.9%	14.0%
オンラインゲーム	9.2%	9.8%	12.1%
遊技機器	1.3%	3.3%	0.7%
業務用ゲーム他	2.0%	2.5%	0.5%
非エンタメ系顧客	45.5%	42.8%	41.5%
IT	42.1%	44.4%	52.7%
WEB	57.9%	55.6%	42.3%

- ・巣ごもり需要増により、スマートフォン向けゲーム開発案件の需要が若干増加傾向にある。
- ・非エンタメ顧客についても、フリーランス人材の積極活用などを通じて、旺盛な需要に対応できるよう需給バランスに注力しながら、事業領域を拡大させて行く方針。

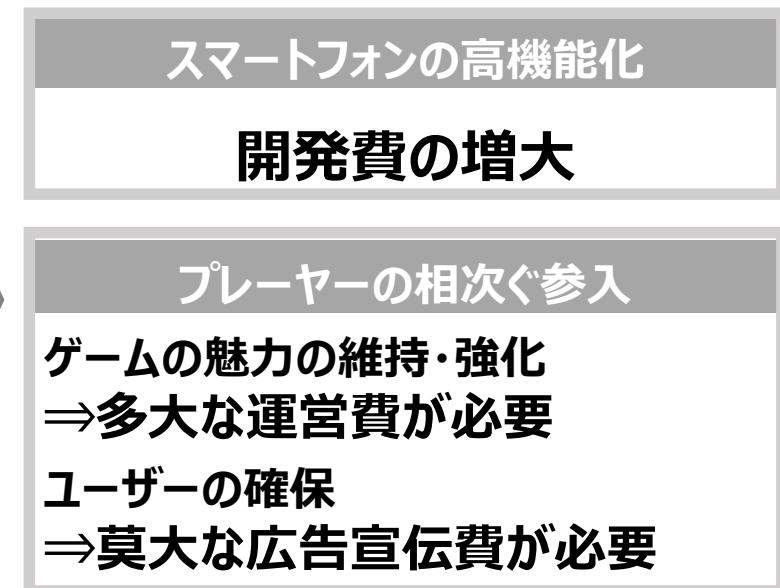
# 事業紹介/デジタル人材事業（市場動向）

## 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<sub>23</sub>

# 事業紹介/デジタル人材事業（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**
- デバイスの流行り廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

# 事業紹介/デジタル人材事業（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/デジタル人材事業（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

&lt;2&gt; IT人材動向の将来予測

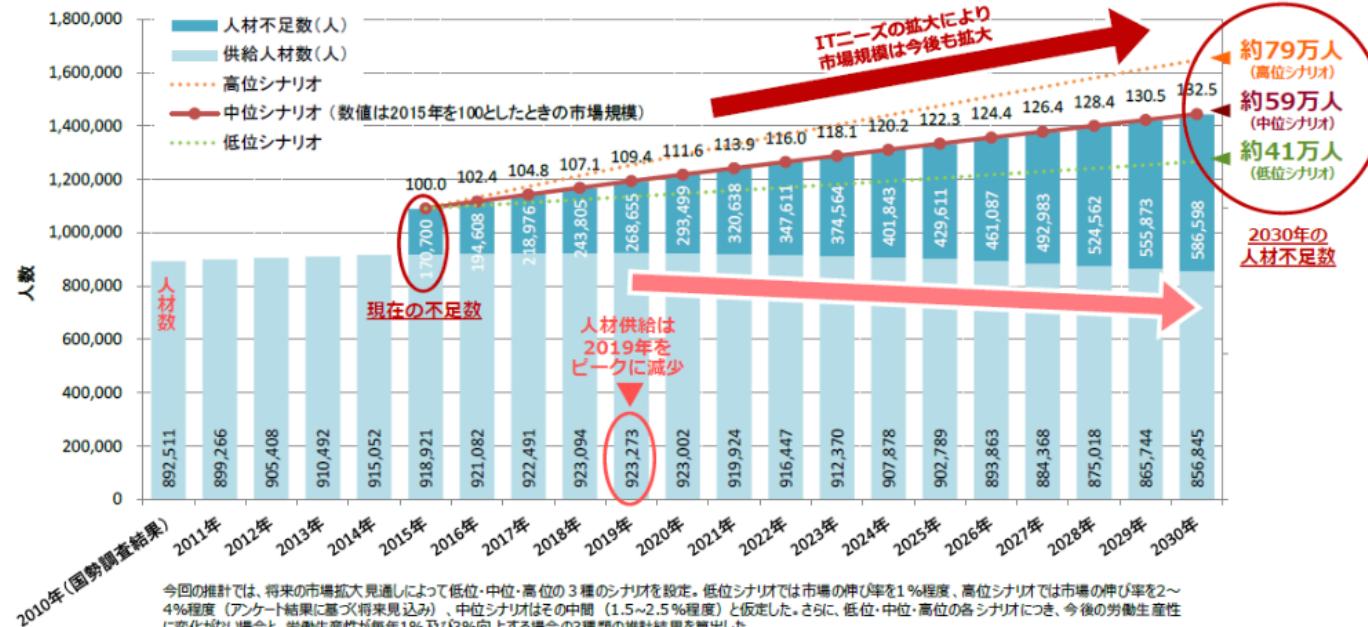
## IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- 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？



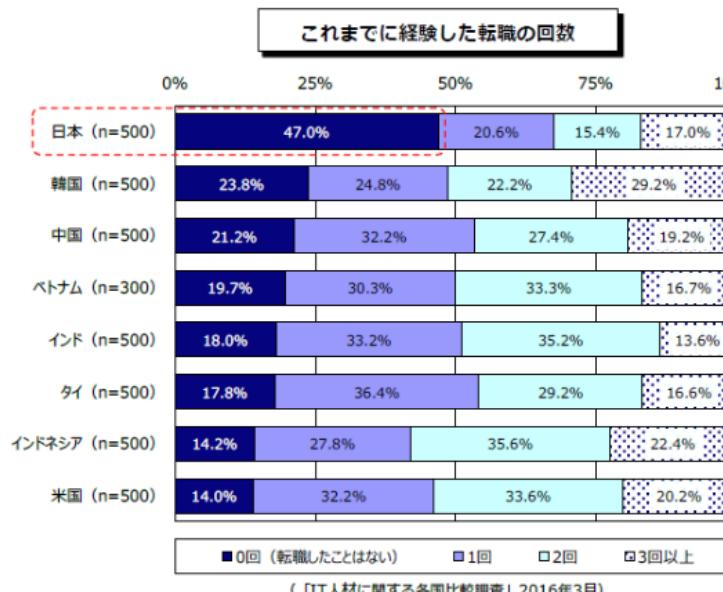
採用はますます困難な局面に

# 事業紹介/デジタル人材事業（今後の見通し）

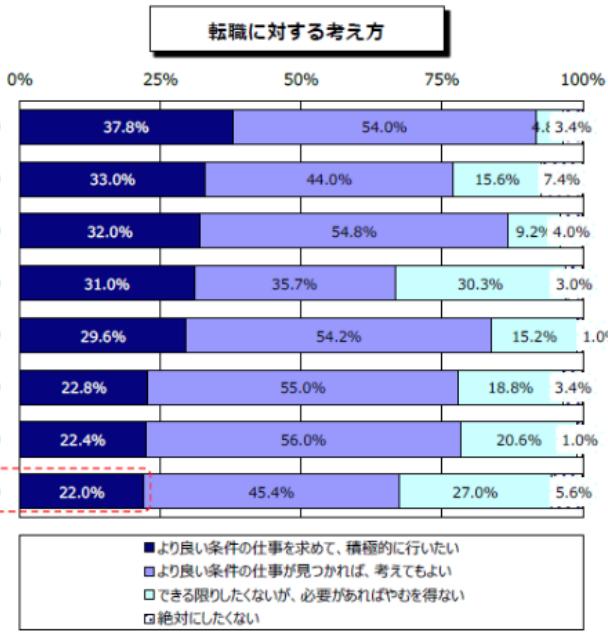
&lt;7&gt; 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

## 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。**

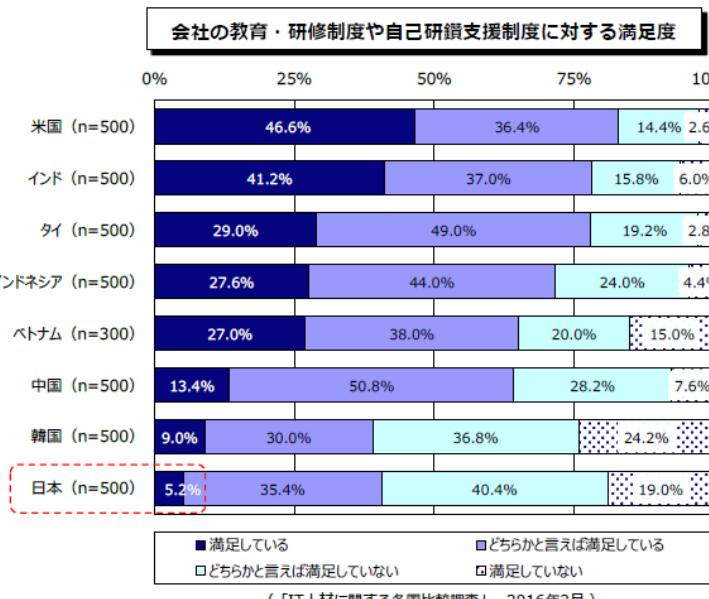
↓  
即ち、当社事業に対する需要は今後も安定的に成長する見通しであると考えられ、技術人材の確保が当社事業の成長を握る大きな力ギとなる。

# 事業紹介/デジタル人材事業（今後の見通し）

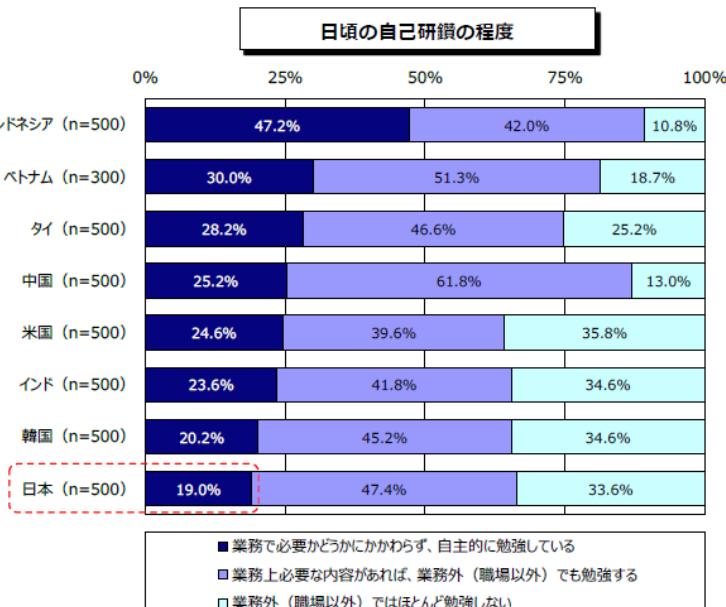
&lt;7&gt; 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

## 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。

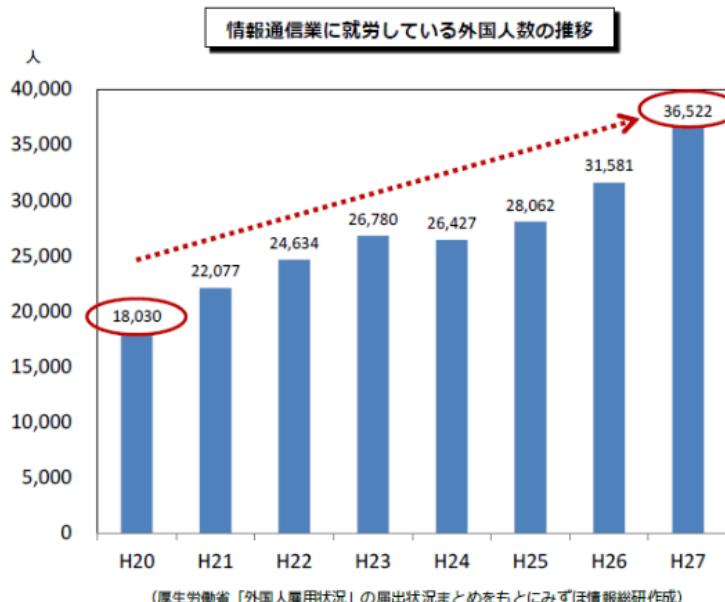
↓  
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

# 事業紹介/デジタル人材事業（今後の見通し）

&lt;6&gt; 多様な人材の活用に向けて

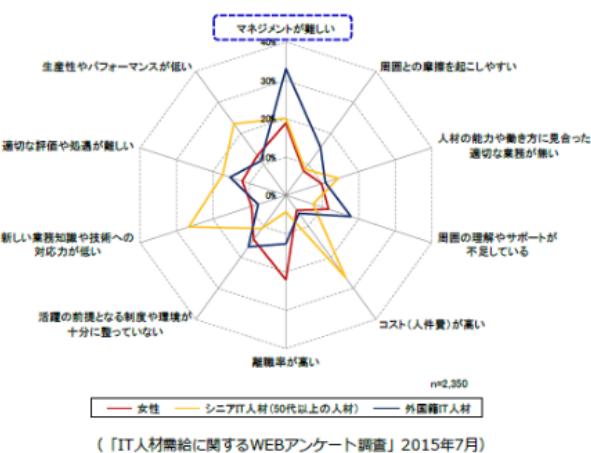
## 外国籍IT人材の活用に関する課題①

- 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に方策の一つとして、**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人材の活用の際の課題



▲ 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も、「**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。

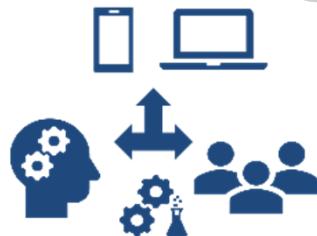
↓  
国内IT業界においても外国人技術者は一定程度存在するが、在留資格取得などのハードルがあることから、積極的な活用であるとは言えない状況である。

↓  
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3,000万人、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

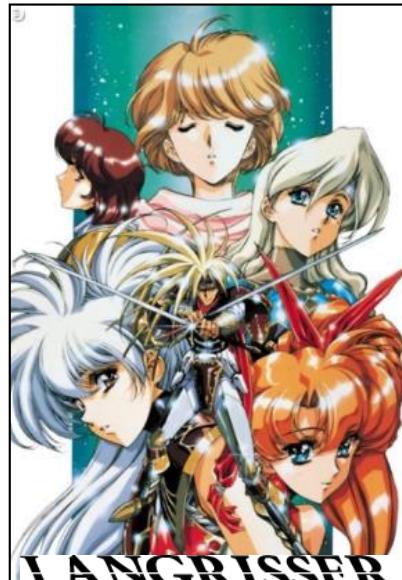
ゲームタイトルやキャラクターに関するIPを保有し、  
これらIPを利用したゲームサービスやライセンスサービスを行っております。  
また、ソリューション事業において蓄積した技術力を活かし、  
ゲームタイトルの制作・開発・配信を行っております。



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

# 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

### デジタル人材事業

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

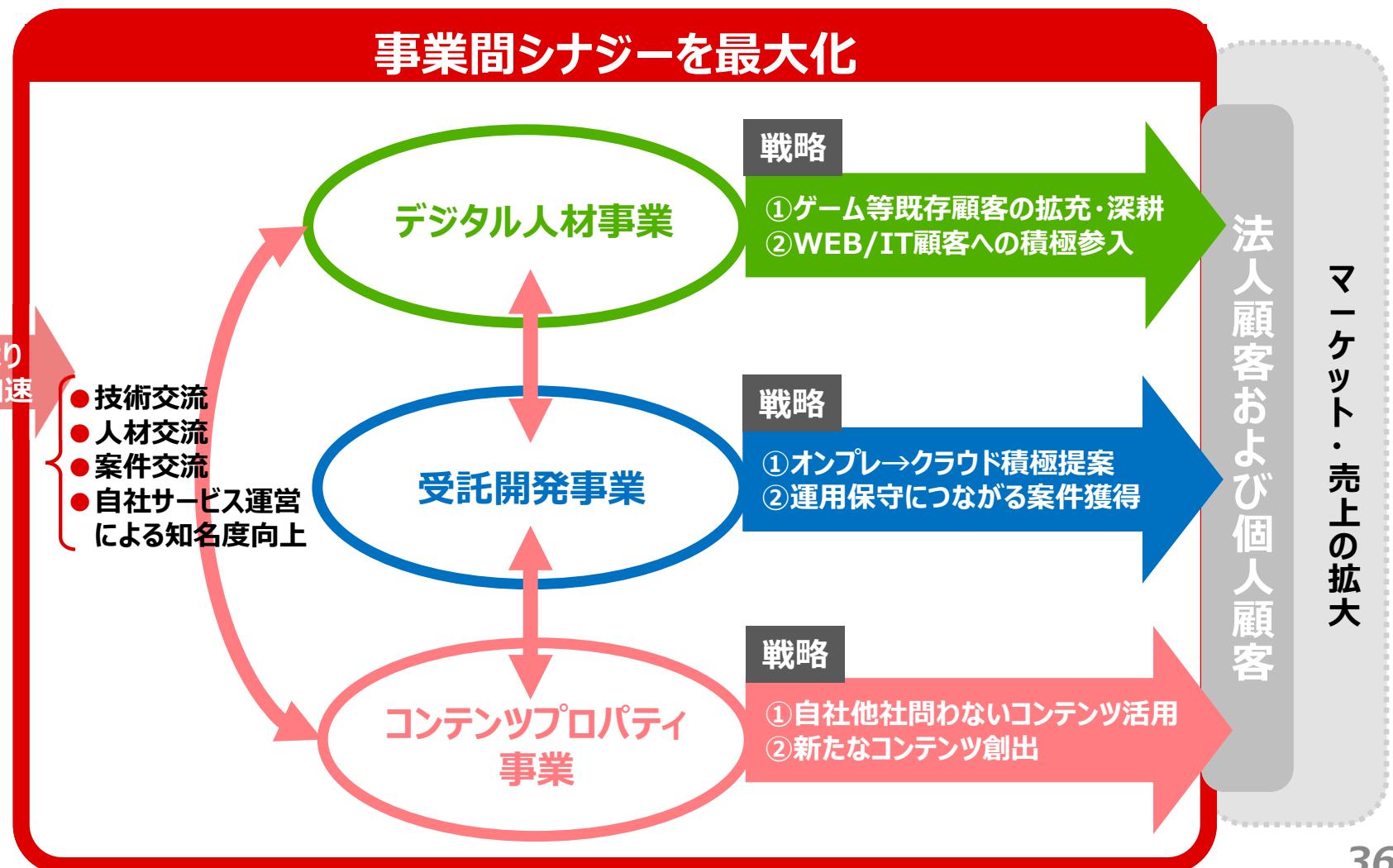


\*「Co-CORE」の意味  
① Co(会社)のCORE(中心)  
② Co(個)がCORE(会社の中心)



# 成長戦略

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します



# 成長戦略（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

- ・当社独自の研修システムによる人材力の相対的強化
- ・バ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

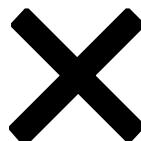
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

#### 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

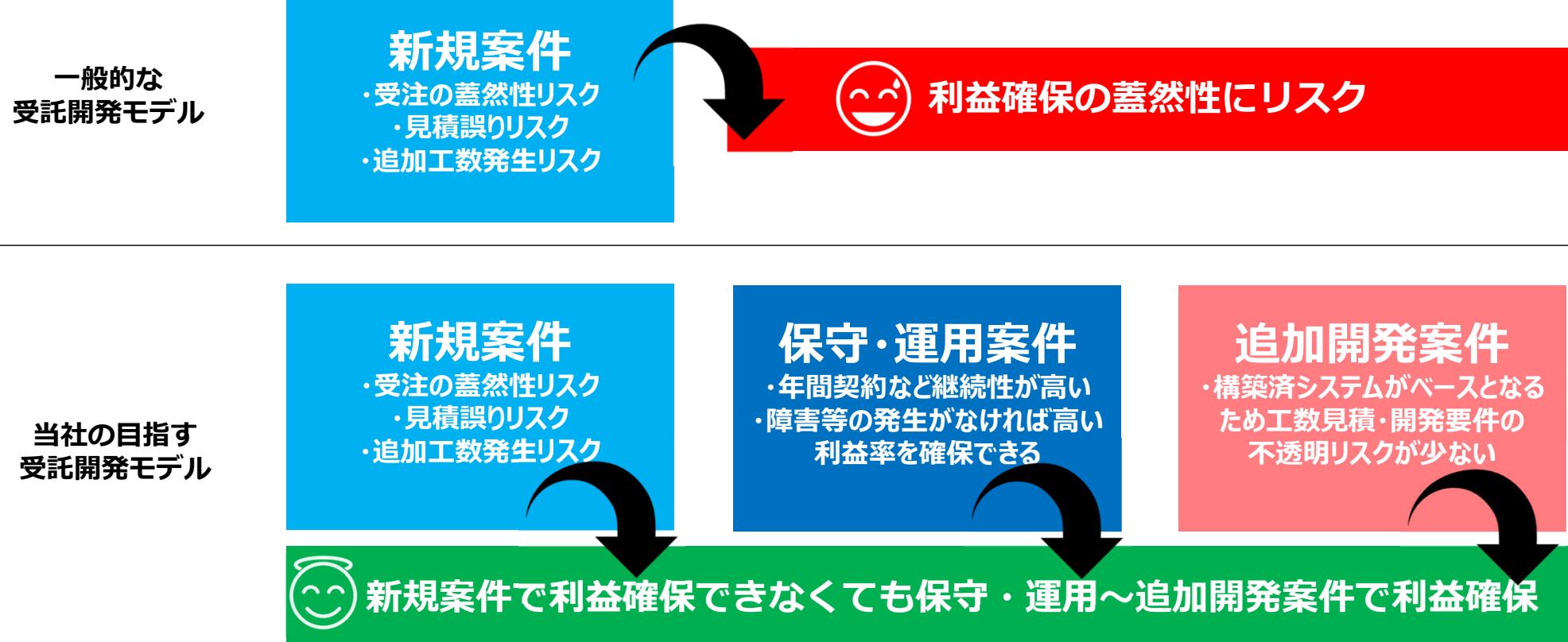
- ・開発工程だけではなく、プロモーション、データサイエンティスト、デバッグなど周辺業務の提供
- ・進出する業界によっては、更に専門性の高い職種への展開



# 成長戦略（受託開発事業）

## 具体的な成長戦略

- 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務拡大を目指します。
- 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します。



# 成長戦略（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きます。
- ・また、他社IPとの相互連携、事業提携なども視野に入れ、知的財産活用の機会を積極的に広げていきます。
- ・なお、本事業は、事業環境・景気動向などによって業績のボラリティが大きいため、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です。

### 【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ズ

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「桃色大戦ぱいいろん」

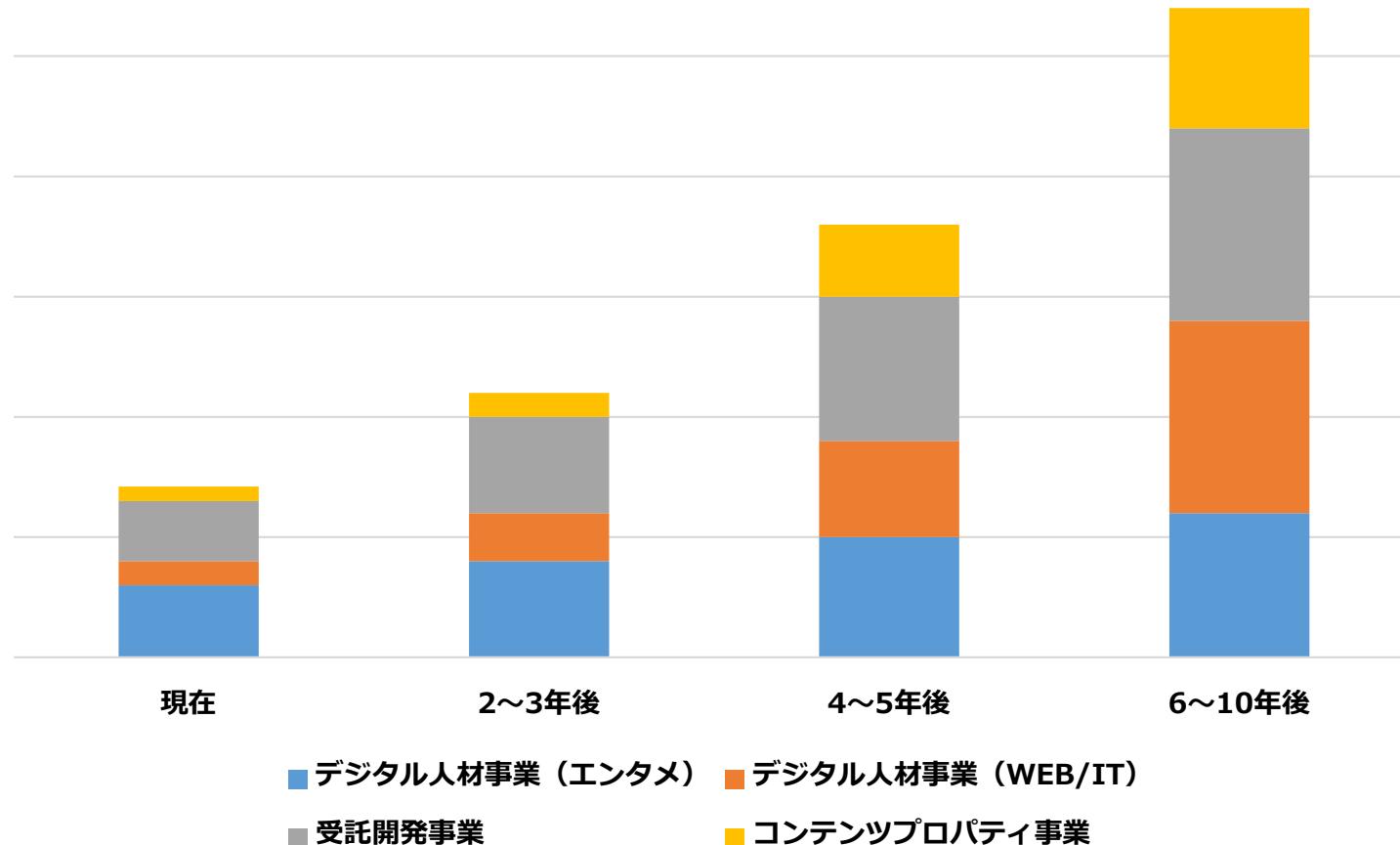
フィギュア

ライトノベル/MOOK

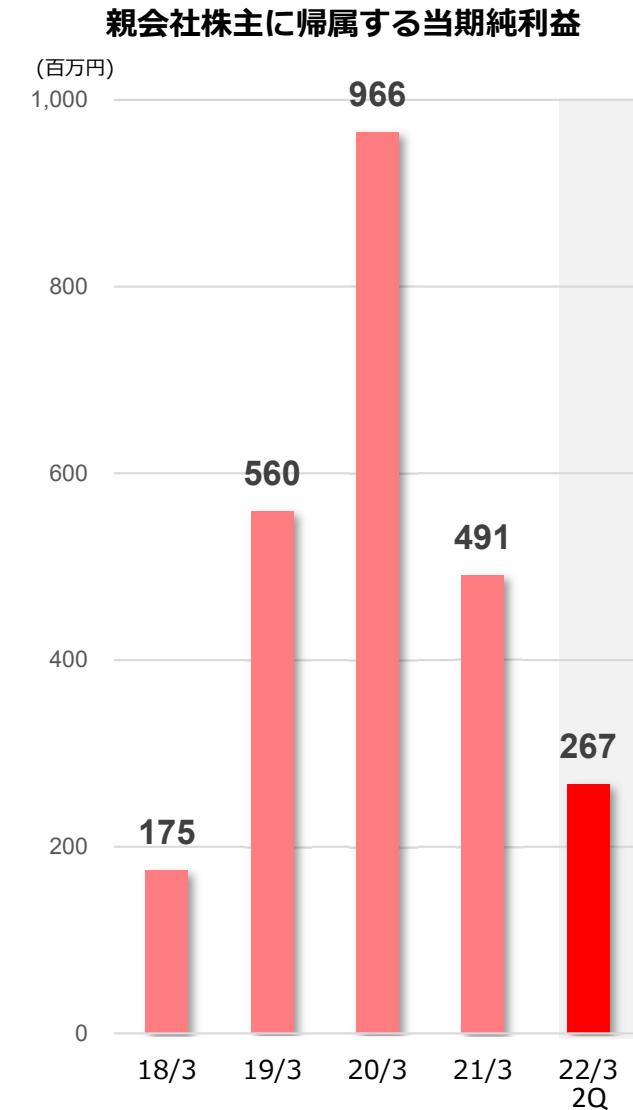
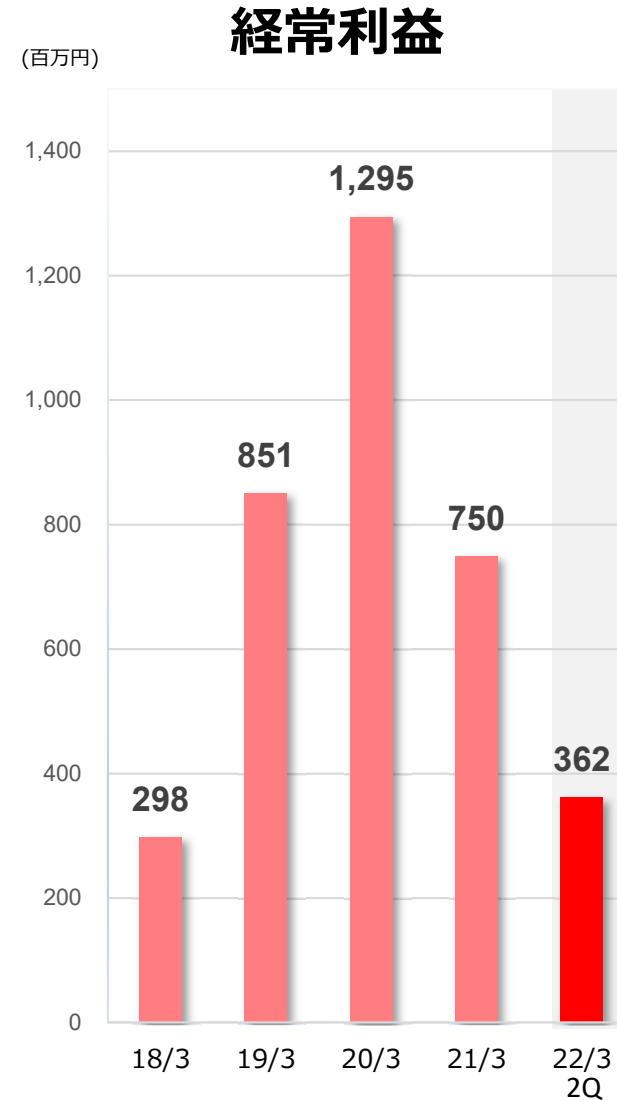
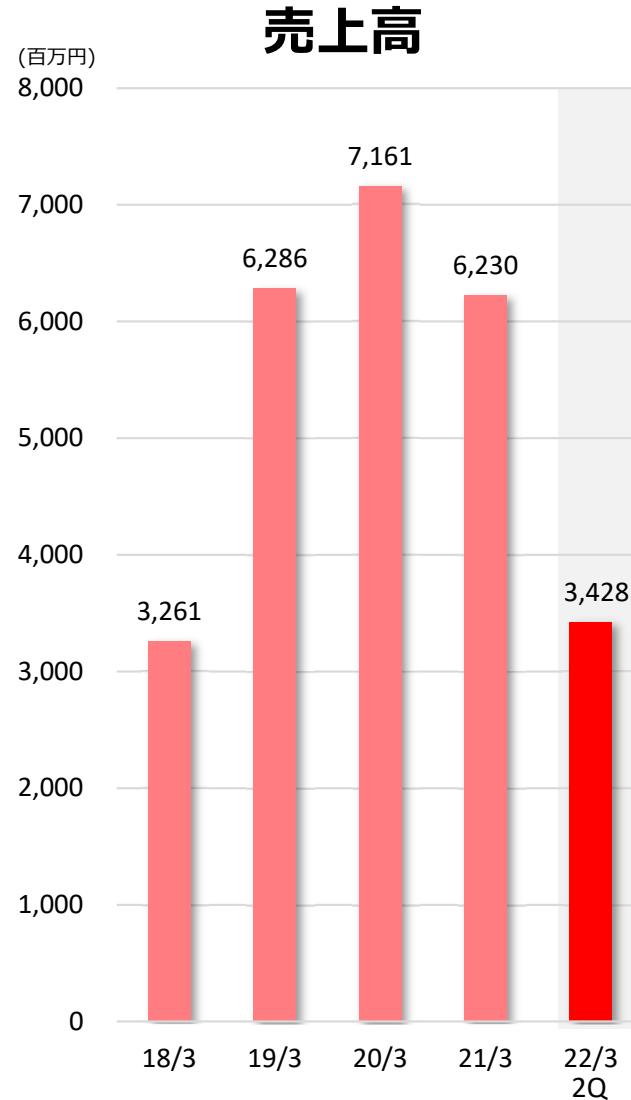
音楽CD/DVD等

# 成長戦略（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。
- ・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。



# 業績推移



# リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
デジタル人材事業 受託開発事業 コンテンツプロパティ事業	新型コロナウイルス感染症の拡大により、当社グループの予想を超えて感染拡大の影響が長期化することによる資金流出に伴う財政状態悪化の恐れ	小/不明	中	調達・借入等による手元資金の確保
デジタル人材事業	エンジニア確保が計画通り進まないことにより事業成長が阻害される恐れ	中/中長期	大	効率的な採用活動、離職防止施策、会社知名度向上等
デジタル人材事業	経済状況の変化等に伴い、顧客情勢が変化し、労働力に対する需要の減少などが発生した場合、エンジニア派遣者数や稼働率の低下する恐れ	中/中長期	大	取引先顧客数の拡大、サービス提供先業種の拡充等
デジタル人材事業	労働者派遣法、労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準などの改変による派遣事業に関するビジネスモデルが阻害される恐れ	中/中長期	大	制度改正のモニタリングと業界団体等を通じた関連省庁へのパブコメ・委員会参加など
受託開発事業	受注計画通りに営業活動が進捗せず、失注や顧客の事情により契約が途中終了するなどの恐れ	中/中長期	大	受注計画に基づいた営業活動の進捗モニタリング及び顧客開拓の多角化
受託開発事業	期日までに顧客に対して作業を完了・納品できなかつた場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかつた場合には損害賠償が発生する恐れ	中/中長期	大	開発状況の定期的なモニタリング及び開発体制の隨時見直し、入替え

# リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
受託開発事業	保守開発案件における365日24時間サービス提供案件において、サーバダウンや通信ネットワーク機器の故障及び自然災害や火災・事故等によるシステム障害発生の恐れ	小/不明	中	サーバ負荷分散、各種セキュリティ対策、稼働状況の定期的なモニタリング、異常発生時の対応方法の手順化など
受託開発事業	契約不適合責任発生の恐れ	中/中長期	大	開発部門・外部業者による納品前検品、動作確認等の不具合検査の徹底
コンテンツプロパティ事業	ゲームタイトル、キャラクター等の知的財産について、第三者の権利が成立した場合、また、認識していない権利がすでに成立している場合、第三者より損害賠償及び使用差止め等の訴えを起こされる恐れ	小/不明	中	当社グループ及び外部へのパテント等の調査委託、各許諾地域における商標登録、意匠登録等の徹底
コンテンツプロパティ事業	新規コンテンツの創出において、開発の遅延、停滞などによる追加的な支出の発生、あるいは計画通りに収益が確保できない場合には、投資が回収できず、減損損失等が発生する恐れ	小/不明	中	財務状況を勘案した投資計画策定及び開発経過の定期的なモニタリング、適切なタイミングでの投資継続の意思決定等

他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

# IRに関するお問合せ

●本資料及びご説明内容に関するお問合せ・ご質問につきましては、当社IRお問合せフォームからお願い致します。

<https://www.e-xtreme.co.jp/ir/inquiry/>

※テレワーク等の実施により、お電話による対応は行っておりません。  
予めご了承いただけますよう、お願い申し上げます。

# 本資料の取扱いについて

# extreme

## デジタルクリエイタープロダクション宣言

### <本資料の取り扱いについて>

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。