

extreme

extreme

**2017年3月期
(第3四半期)**

決算説明資料

平成29年2月14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 FY2016 第3四半期決算概要

3 FY2016 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 <u>→9/20より池袋駅直結メトロポリタンプラザビル2 1階へ移転</u>
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区錦三丁目1番30号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	297百万円
従業員数	345名（男性76.5% 女性23.5%）※2016年1月末現在
事業内容	ゲーム・デジタルコンテンツなどの企画・開発業務

【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**

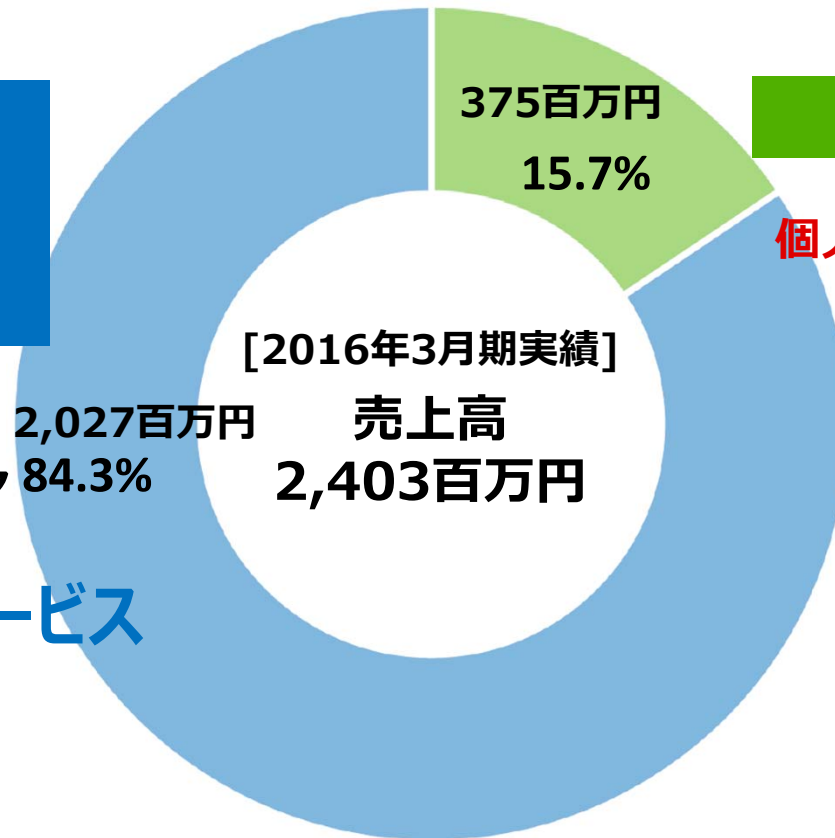
会社概要

当社は、クリエイティブな開発スキルを有する
クリエイター・エンジニアのプロダクション企業です

ソリューション 事業

法人向けにゲームなどの
エンターテインメントソフトウェア
開発サービスを提供

- 1 人材ソリューションサービス
- 2 受託開発サービス



セグメント別売上構成

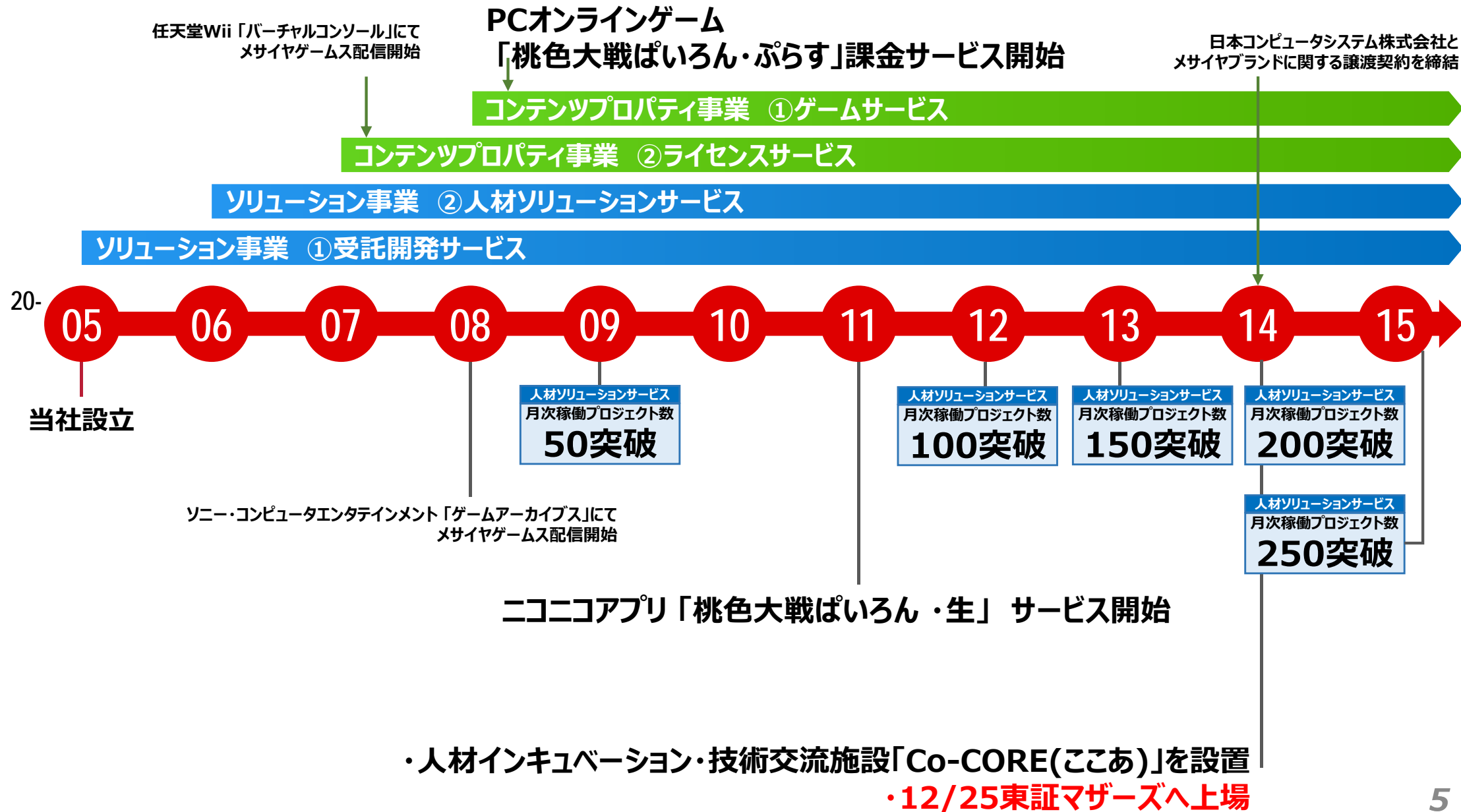
コンテンツプロパティ事業

個人向けにPCオンライン、スマートフォンなどの
ゲームサービスを提供

- 1 ゲームサービス
- 2 ライセンスサービス
- 3 協業開発サービス



沿革



会社概要（子会社）

<株式会社ウィットネスト>

- 売上 約6億1,252万円
(2015.01 ~ 2015.12)
- 社員数 25名
(2017年1月末現在)
- 事業内容
 - ・SI事業
 - ・APIエコノミー構築支援事業
- 主要取引先
 - ・大手通信事業会社
 - ・大手携帯電話キャリア
 - ・大手新聞社
 - ・大手総合スーパー
 - ・教育用書籍出版社
 - ・資格取得支援事業会社
 - ・書籍リユースチェーン運営会社ほか20社以上



**2016年4月15日に当社の
100%子会社となりました**

株式会社ウィットネストの業績は
ソリューション事業セグメントとして計上しております

会社概要（子会社）

ウィットネスト（子会社）

インフラ設計からサイト運用までワンストップのソリューションを提供する
SI事業及びAPIエコノミー構築支援事業を主業務としています

01

大規模システムも安定して開発できるシステム開発力

大手キャリアサービスなど大規模開発にも精通したスタッフがビジネスゴールをふまえて最適な開発体制、開発手法を提案します。

02

クラウドを活用し目的にあったシステムをご提案するシステム設計力

AWSやazureなどクラウドを活用したシステム開発を行います。これにより、サーバのコスト削減をはじめ、開発の短期化サービスの成長に合わせたシステムの提案が可能です。

03

他システムや既存システムと連携しコスト/納期に応じた提案を行うシステム提案力

既存システムやほかソリューションとの連携により、真に開発が必要となる部分のみ開発を行います。これにより、不要な初期開発費の抑制、開発の短期化を行い、予算/スケジュールにあった開発が可能です。

2.FY2016 第3四半期決算概要

FY2016 第3四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比37.9%増、前四半期比1.6%減。
 →前年同期比では大幅増となったが、QonQでは、人材ソリューションサービスの旺盛な需要に対して、供給面で課題を残した。子会社は新規・継続案件とも順調に推移。
 →コンテンツプロパティ事業は、2Q同様規模の追求ではなく、利益確保を最優先した運営方針で安心安全な着地に。

(単位：百万円)

	FY15 3Q累計	FY16 3Q累計	前年同期比	FY16 2Q	FY16 3Q	前四半期比
売上高	1,760	2,427	137.9%	818	805	98.4%
ソリューション事業	1,438	2,352	163.5%	792	777	98.1%
コンテンツプロパティ事業	322	75	23.4%	25	28	109.7%
営業利益	297	643	216.4%	214	197	92.3%
ソリューション事業	332	641	193.1%	212	186	88.2%
コンテンツプロパティ事業	△35	1	-	2	10	453.7%
調整額（全社販管費）	△202	△298	-	△94	△85	-
経常利益	96	345	359.3%	120	120	100.2%
当期純利益	63	218	346.3%	74	77	103.7%

FY2016 第3四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

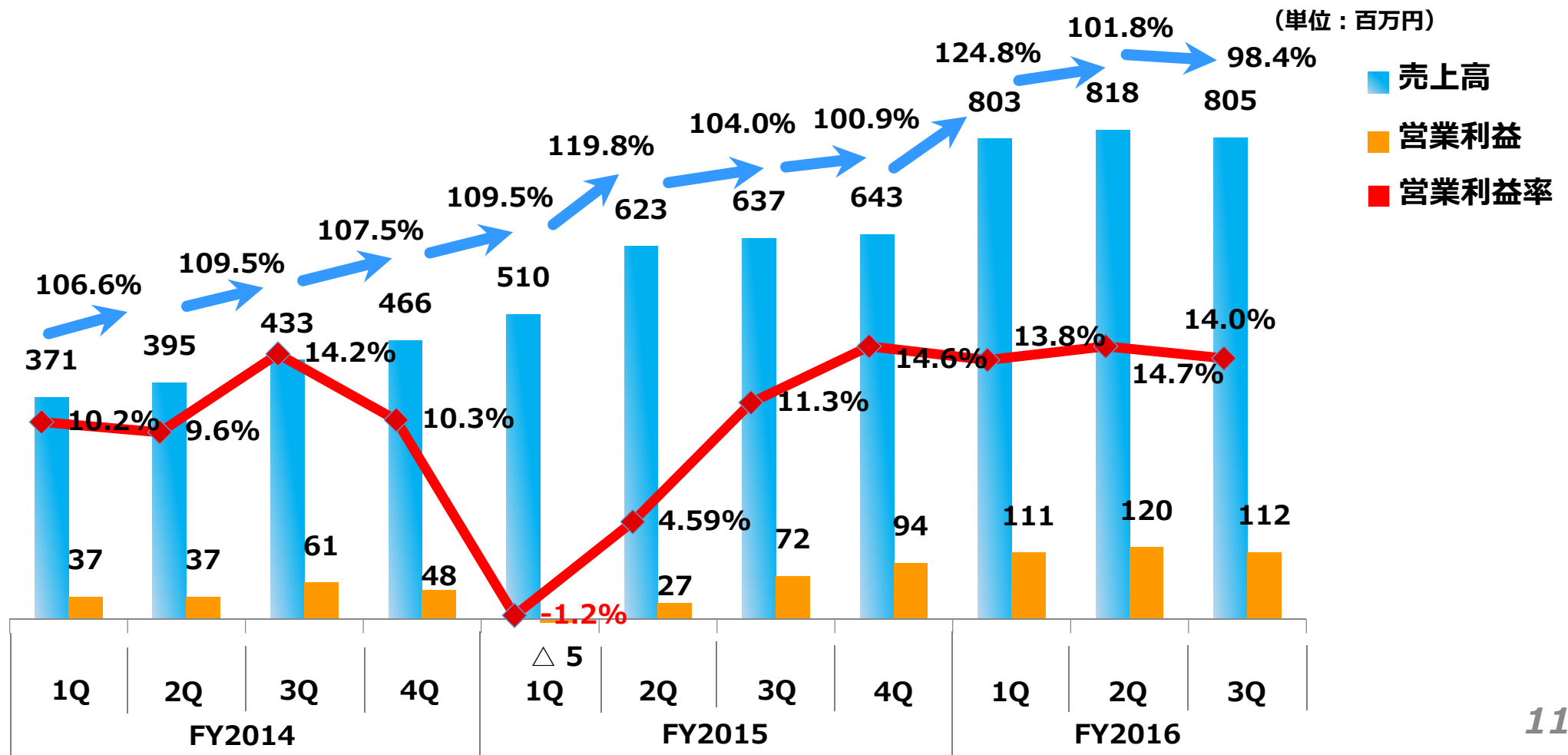
	2016年9月末	2016年12月末	前四半期比
流動資産	1,166	1,236	106.0%
現預金	707	758	107.3%
固定資産	645	631	97.9%
のれん	227	214	94.4%
ソフトウェア（仮勘定含）	5	4	88.7%
流動負債	580	571	98.5%
固定負債	267	241	90.1%
純資産	964	1,055	109.4%
負債・純資産合計	1,812	1,868	103.1%

- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの（252百万円を5年償却）
- ・ 繰越利益剰余金の積み上げにより、**純資産が増加**

FY2016 第3四半期決算概要

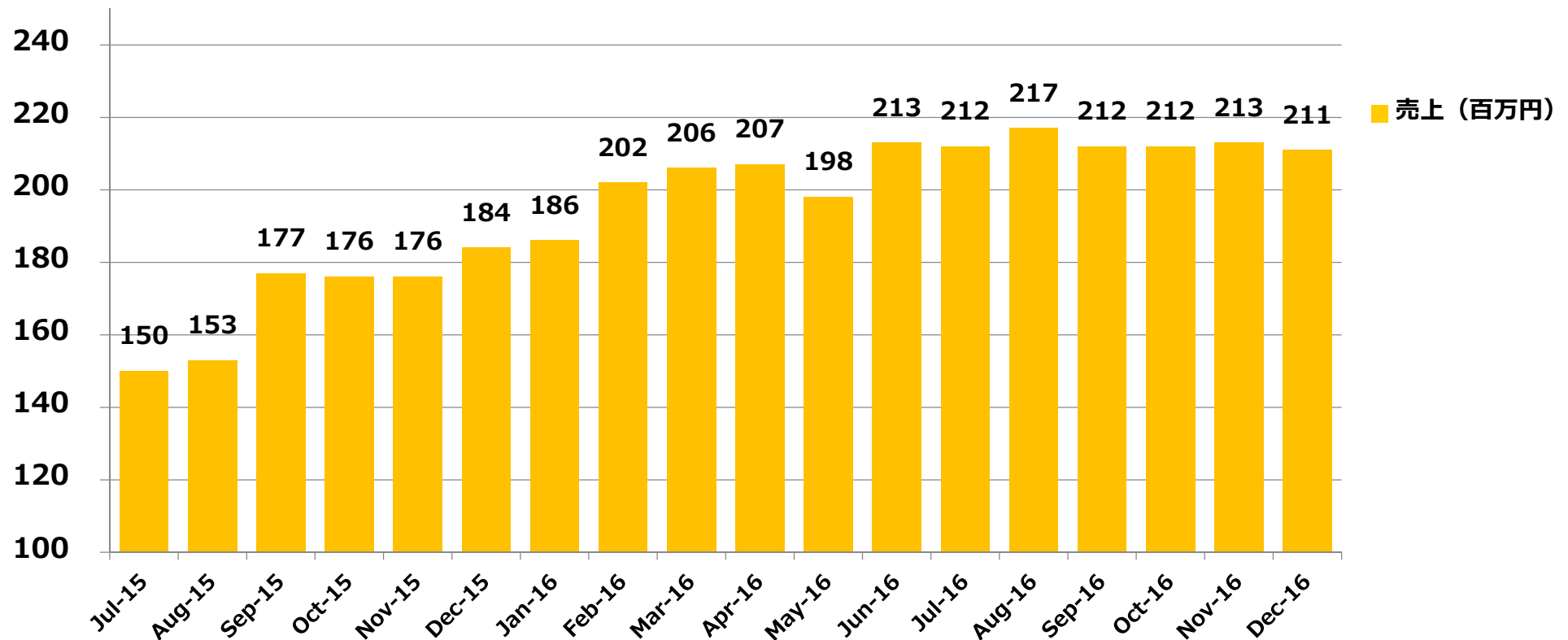
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 4月より連結会計へ移行したことで売上規模は拡大傾向にあるが、採用競争が激化しており、夏～秋にかけては計画通りの採用が達成できなかった。
- ・ 営業利益率については若干の変動はあるものの、安定傾向が継続している。



FY2016 第3四半期決算概要

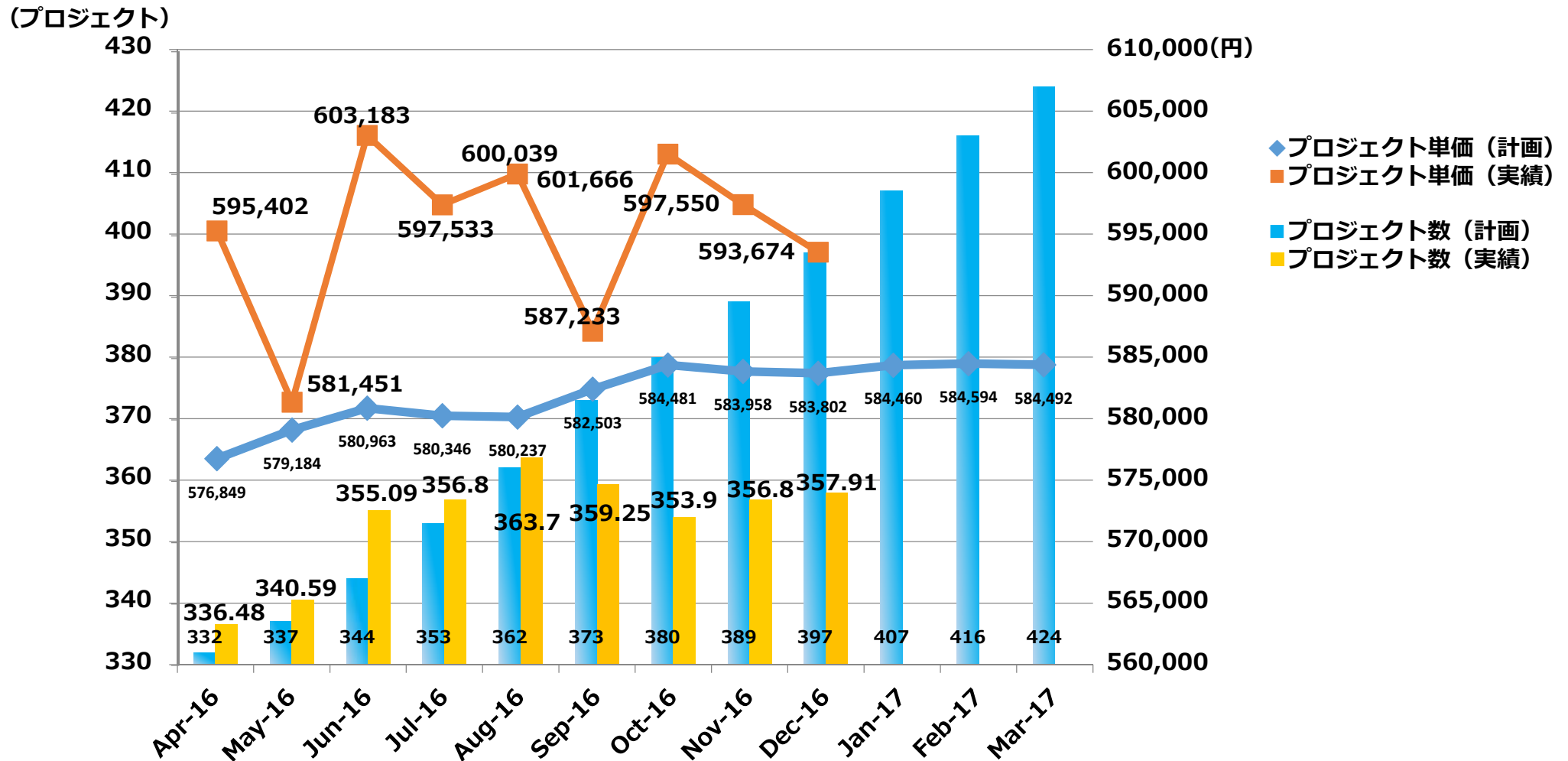
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・スマホ関連案件を中心に需要は引き続き旺盛だが、夏～秋の採用難が影響し、3Qにおいてはプロジェクト数が足踏みする結果となった
 →採用施策を見直し、11月より抜本的な採用改革に着手
 ※本データは、ウィットネストにおけるソリューション事業は除外しております

FY2016 第3四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績及び推移予想

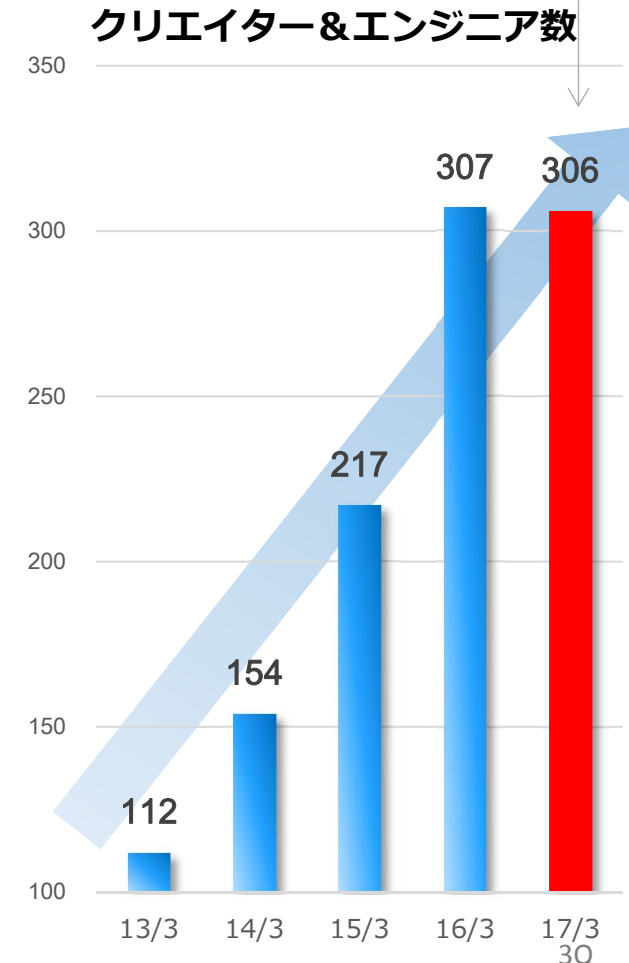
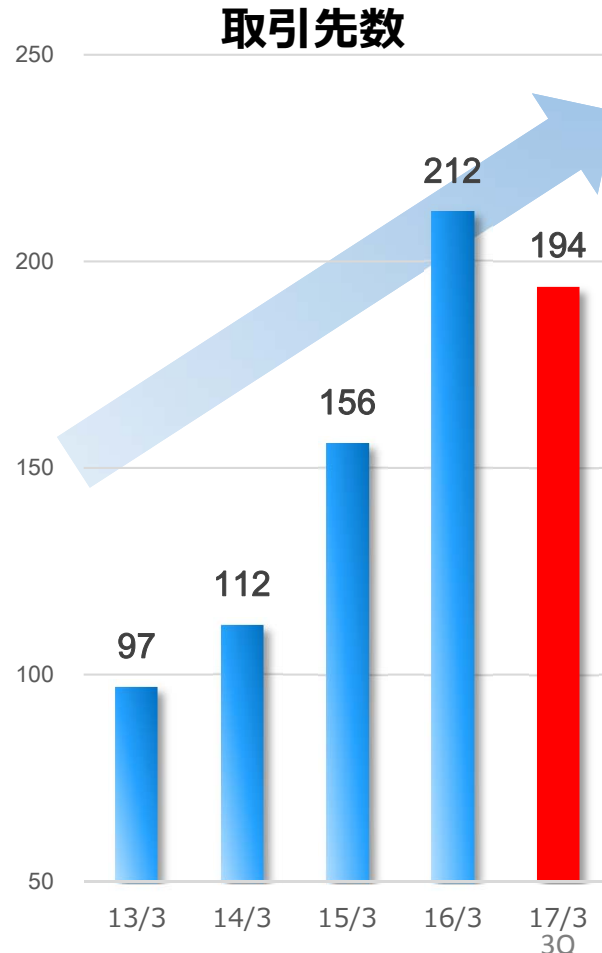
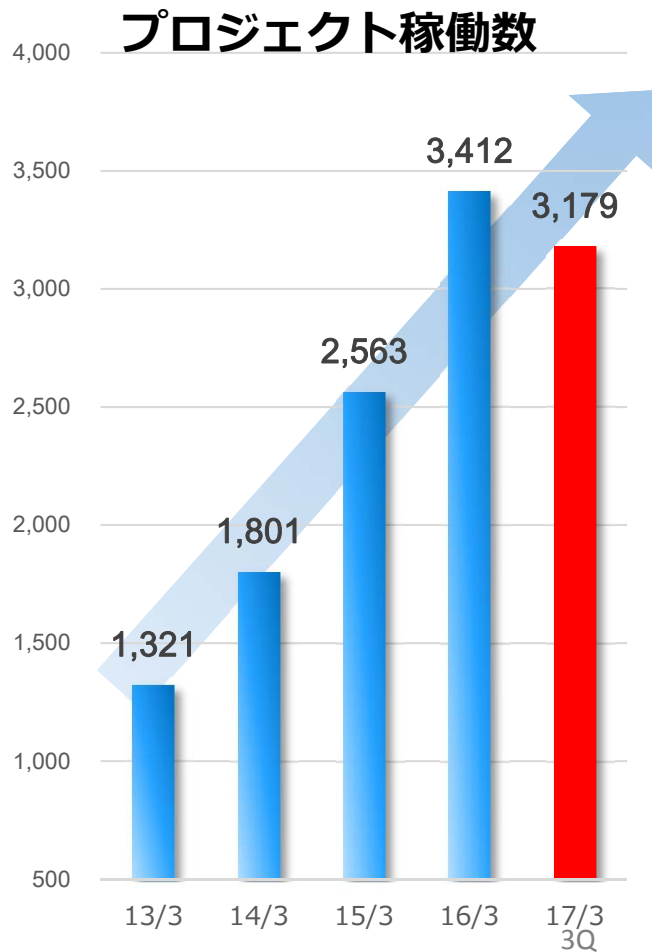


- ・派遣単価は引き続き好調であり**計画に対し上方に推移、当面も同傾向が見込まれる**
- ・8月～10月におけるプロジェクト数の減少は採用難と子会社出向などが影響したが、**11月からは緩やかな回復傾向**にあり、**今後は更なる採用強化を図る**

FY2016 第3四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI

・社員総数は345名。35名が社内従事。



順調な採用により、稼働数及び取引先が拡大

※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

FY2016 第3四半期決算概要

コンテンツプロパティ事業

ゲーム サービス

good

海外アプリ事業タイトル2本（ブラウザゲーム）を
「mixiゲーム」および「Yahoo! モバゲー」にて開始
11/30 『フルーツ・フォレスト』 mixiゲーム
12/7 『フルーツ・フォレスト』 Yahoo! モバゲー
1/19 『バトルドラゴン いにしへの財宝』 mixiゲーム



ライセンス サービス

good

- ・『超兄貴』の人气が再燃、コミックス（ファミ通クリアコミックス）、コミュニケーションアプリ（コミコミ）などのライセンスアウト商品が発売される

協業開発 サービス

good

- ・大手ゲームパブリッシャーからの案件を継続受託
- ・非ゲーム系スマホアプリ開発案件を受託、子会社と一部開発タスクを連携するなど開発効率がアップ

3.FY2016通期見通し

FY2016見通し

連結PL予想

(単位：百万円)

	2017年3月期 予想 (前回)	2017年3月期 予想 (今回)	FY16 3Q実績	進捗率
売上高	3,441	3,441	2,427	70.6%
営業利益	326	433	344	79.5%
経常利益	327	434	345	79.4%
当期(四半期)純利益	210	277	218	78.8%
1株当たり当期 (四半期)純利益	85円67銭	112円78銭	88円87銭	—
配当予想	15円	23円	—	—

- ・ 2/14、通期連結業績予想および配当予想の修正を発表
- ・ 配当性向20%を基準として、**前回配当予想15円から23円へ上方修正**
- ・ 第4四半期では企業ブランディング含め、採用施策を最優先課題として取り組む

4. 参考資料

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)

① 人材ソリューション
サービス*

派遣契約

*人材ソリューションサービス
月次の取引先は**170社**以上

② 受託開発サービス

請負契約

顧客企業

エンターテインメント系 (売上比率65.9%)

スマートフォン
アプリ
(46.1%)

遊技機器
(4.5%)

家庭用ゲーム
(8.4%)

オンラインゲーム
(5.5%)

業務用ゲーム他
(1.4%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 34.1%)

金融

商業

サービス

Eコマース市場拡大、オリンピック、マイナンバー制度導入需要などで
非エンターテインメント系の受注比率は拡大中

事業紹介／ソリューション事業

人材ソリューションサービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (306\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (593\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (1,083\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (182,541\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (16\text{件}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,818\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (29,091\text{千円}) \end{array}$$

※2016年12月度実績

事業紹介／ソリューション事業

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT企業などを中心に
多数のお客様企業（月次170社以上）と取引



事業紹介 / コンテンツプロパティ事業

PC・スマホ向けゲームの企画・開発・運営や、
ゲームキャラクター等の使用許諾、
協業スタイルでの他社とのゲーム開発や運用を行う

【ゲームサービス】



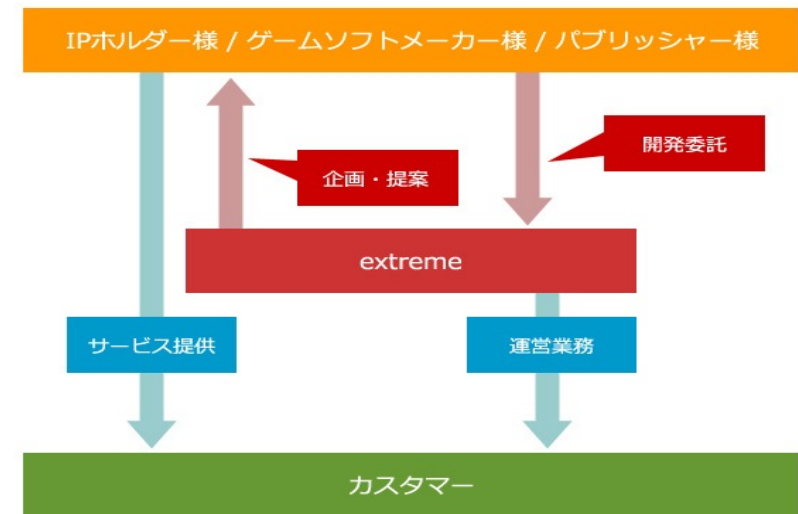
PC他社プラットフォーム向け



スマートフォンネイティブアプリ

【協業開発サービス】

※ 協業モデルの一例



【ライセンスサービス】

◎ マルチユース戦略

- ・フィギュア
- ・ライトノベル（小説）
- ・ラジオドラマCD など



事業紹介／コンテンツプロパティ事業

ゲームサービス収益構造

$$\text{1日当たりプレイ人数} \times \text{課金率} \times \text{課金単価} = \text{1日当たり売上高}$$

ライセンスサービス収益構造

$$\text{契約金 (ミニマムギャランティ)} + \text{ロイヤルティ単価} \times \text{販売数} = \text{売上高}$$

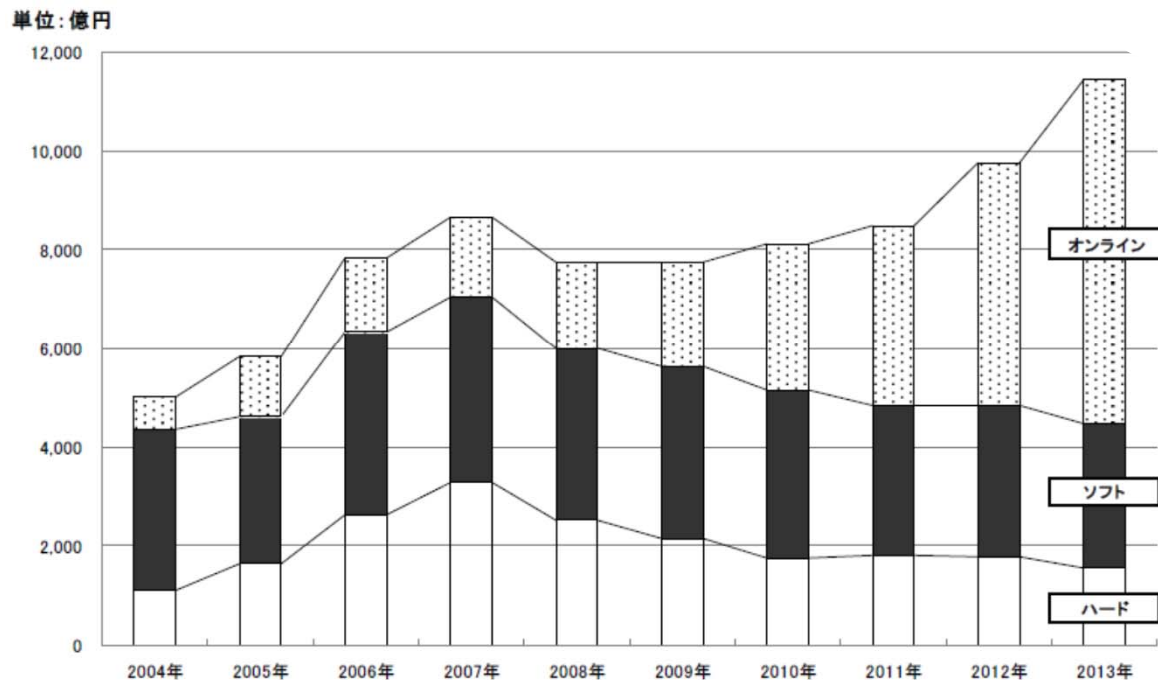
協業開発サービス収益構造

$$\text{初期開発費} + \text{ロイヤルティ単価} \times \text{販売数} = \text{売上高}$$

市場動向 1/3

■ 国内ゲーム産業の市場規模

1.1兆円
(2013年度)



(出所) ファミ通ゲーム白書2014

- スマートフォンゲーム市場は、2013年度に国内ゲーム市場全体の5割超え

⇒ **2016年度には8,000億円規模となる予想**

(出所: CyberZ/シード・プランニング共同調べ)

- 世界ゲーム市場(2013年度)は7.6兆円

⇒ **2017年度には1.5倍の11.6兆円となる予想**

(出所: フランスIDATE社調査)

市場動向 2/3

ゲーム市場の動向

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 が進むと予想される

【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
未確立

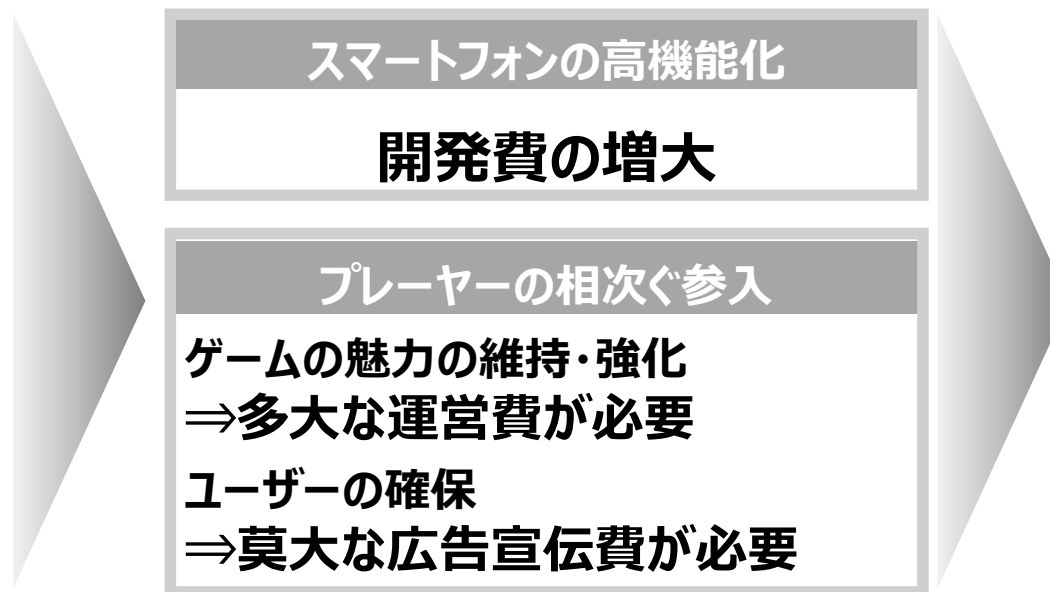
市場動向 3/3

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₂₆

当社の強み（高い人材力）

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

プログラマ

ネットワークエンジニア

グラフィックデザイナー

3DCGクリエイター

映像オーサライザー

アートディレクター

マークアップエンジニア

ゲームプランナー

ゲームディレクター

ゲームオペレーター

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

コンテンツプロパティ事業

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

*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



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、映像オーサライザー等の教育カリキュラム
- ビジネスリーダー養成プロジェクトの開催

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)

画期的なビジネスモデル1 (ソリューション事業)

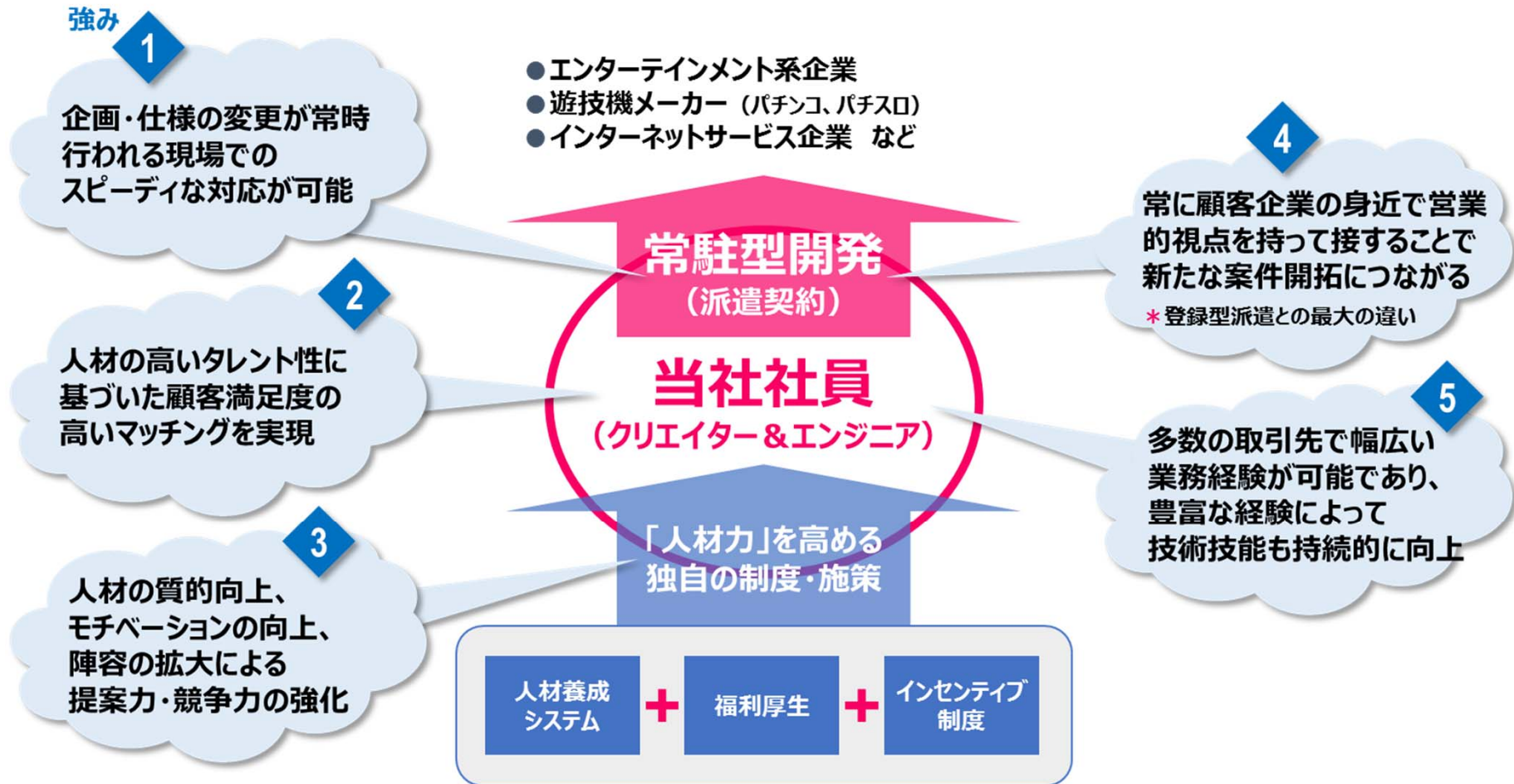
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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**

画期的なビジネスモデル2 (ソリューション事業)

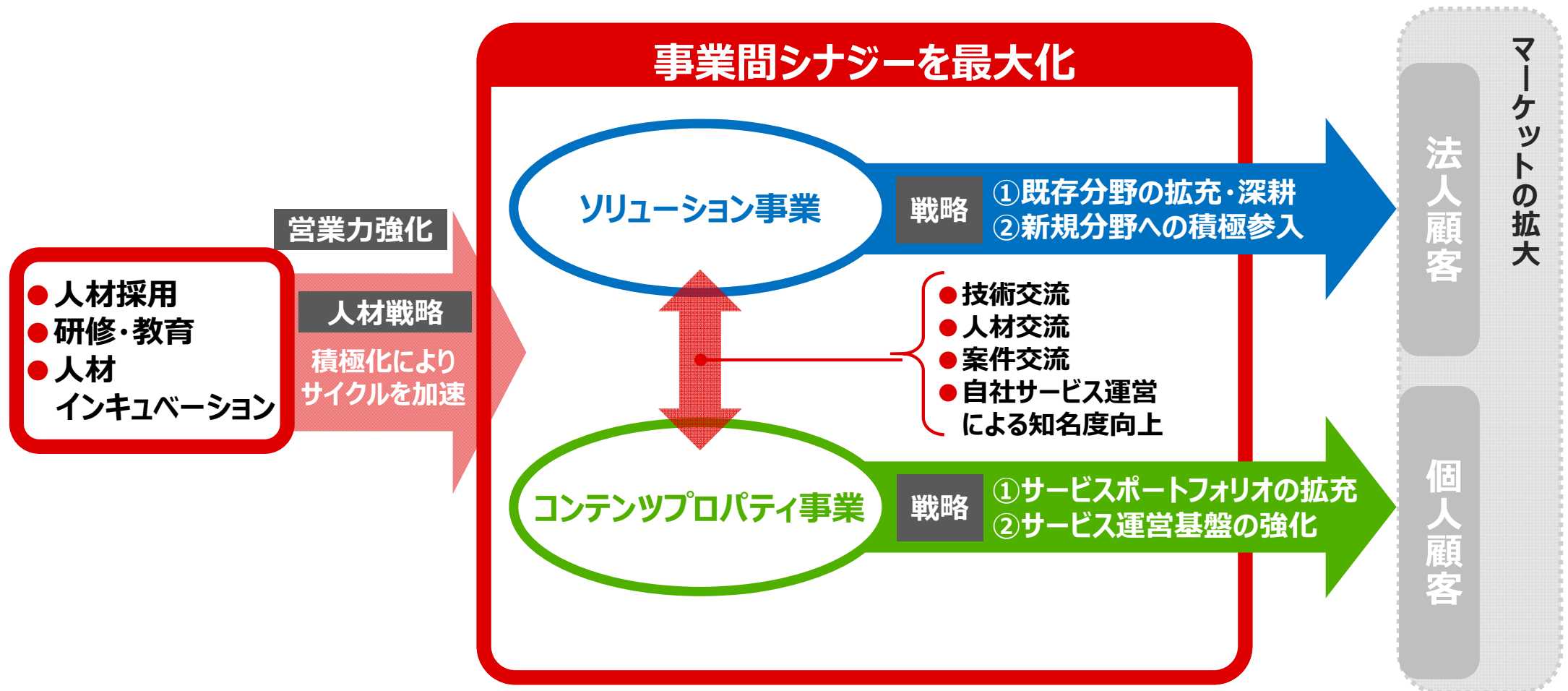
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



しかし、当社事業は変化の波には巻き込まれず、事業拡大を加速

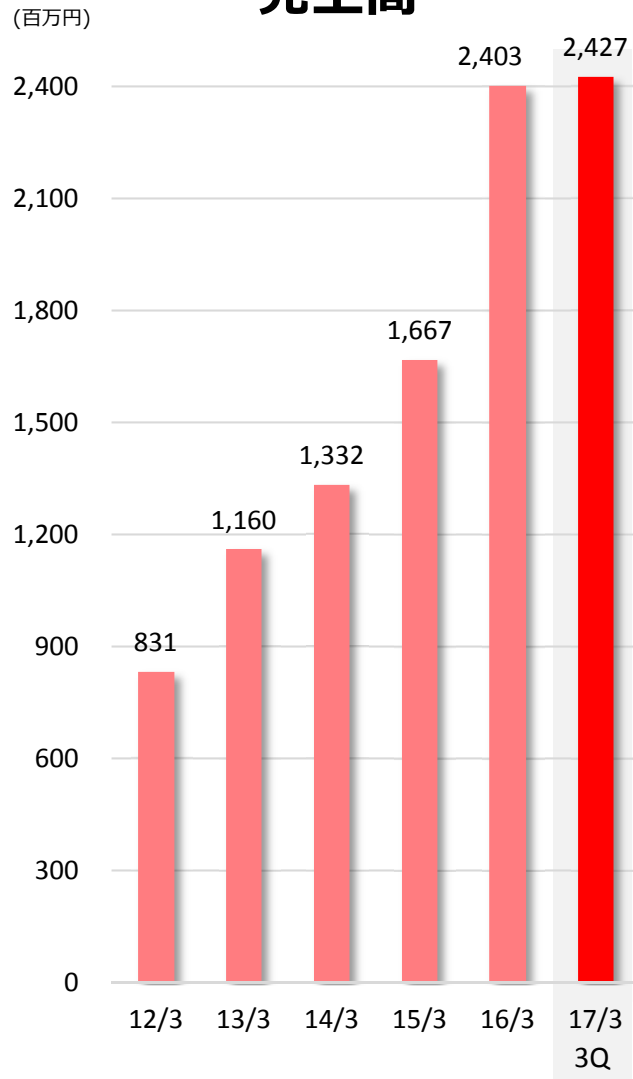
成長戦略 全体像

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、東証一部への市場変更を中期目標とします

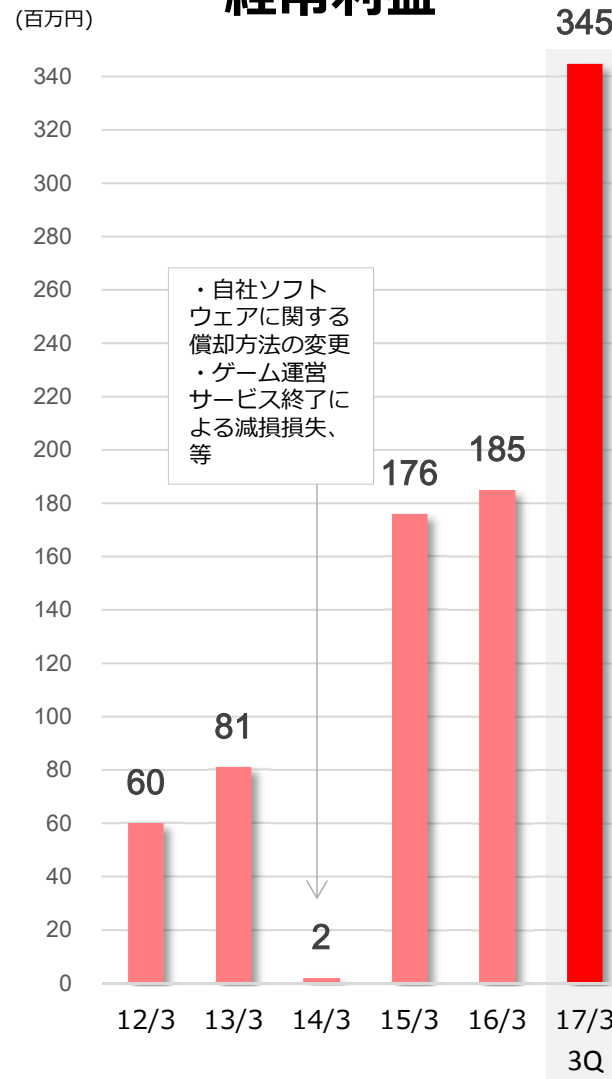


業績推移

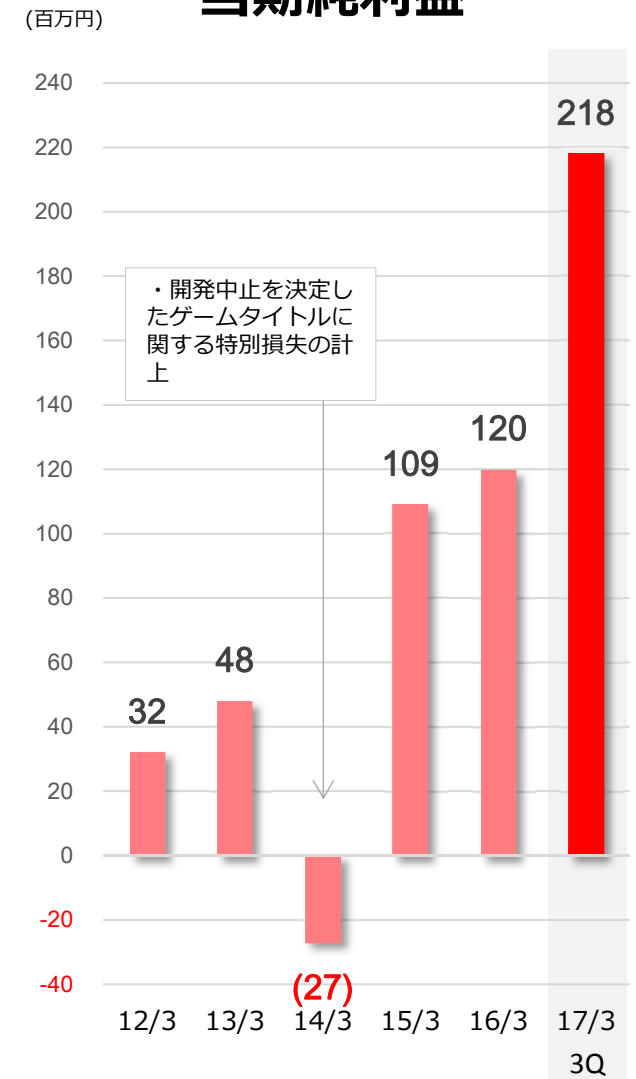
売上高



経常利益



当期純利益



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、当社は最新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。