

extreme

extreme

2017年3月期（通期）

決算説明資料

平成29年5月12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 エグゼクティブサマリー

3 FY2016決算概要

4 FY2017見通しと戦略

5 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	307百万円
従業員数	353名（男性76.2% 女性23.8%）※2017年4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**

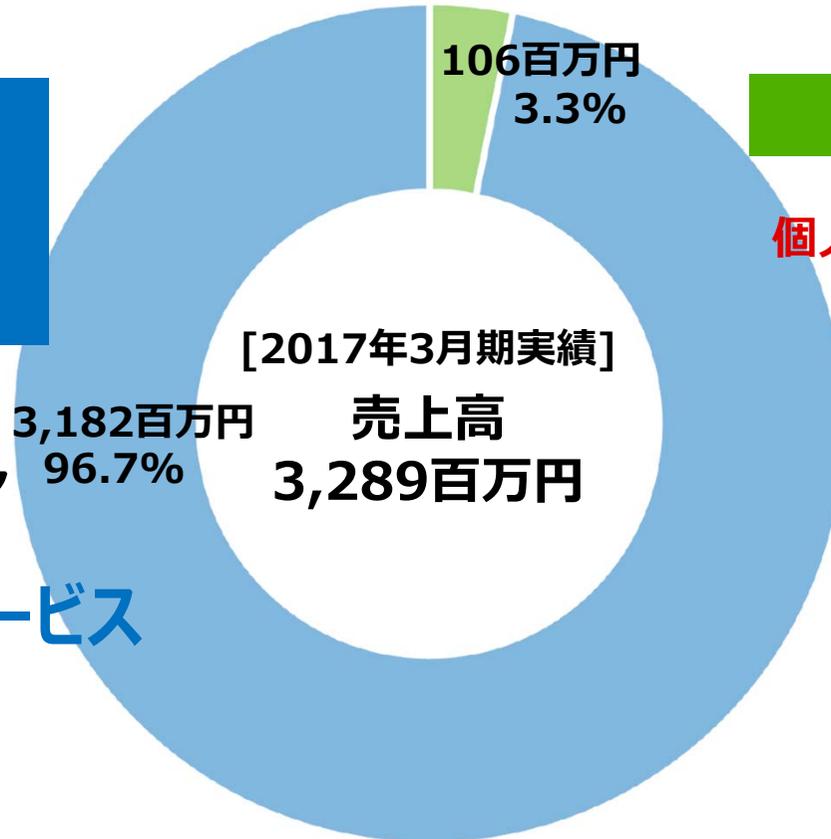
会社概要

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

※子会社（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

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

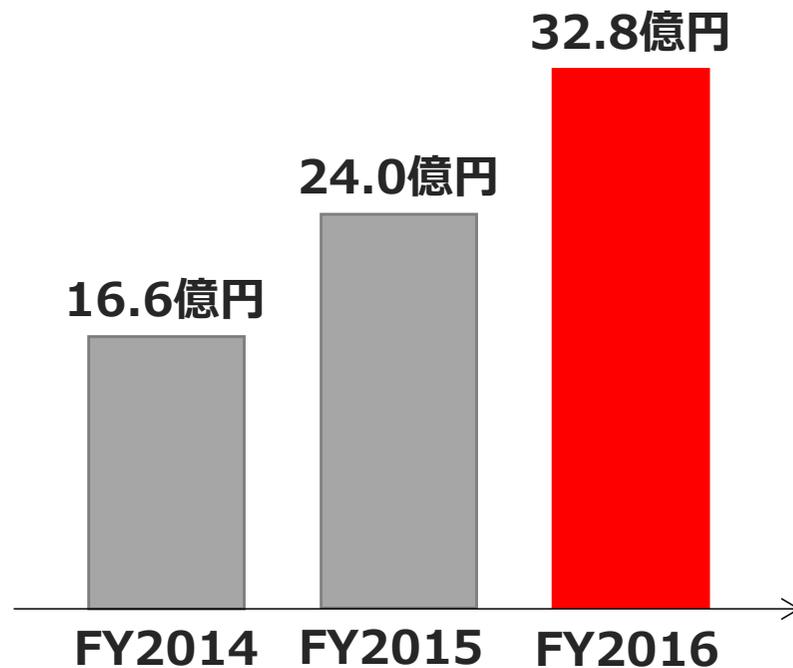
- 1 ゲームサービス
- 2 ライセンスサービス
- 3 協業開発サービス



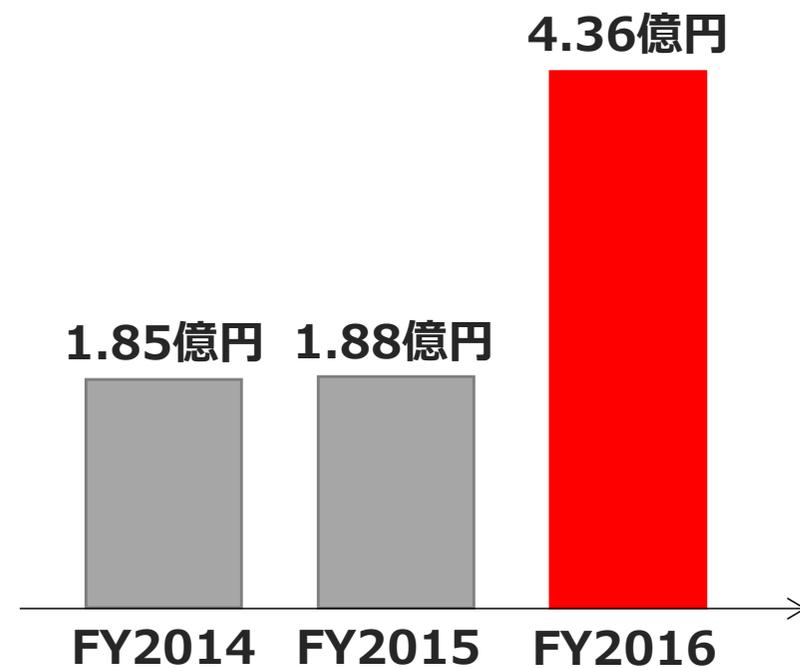
2. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

売上高



営業利益



今期業績

売上高：3,289百万円 前年同期比136.9%
営業利益：436百万円 前年同期比231.8%
<売上高・営業利益とも、過去最高を更新>

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>

- ・ WEBサービス関連顧客への営業活動を本格的に開始
→非エンタメ顧客売上比率が前期末30.0%→当期末36.3%へ
- ・ 株式会社ウィットネストを子会社化
→BtoBtoC開発案件を安定的に受注、グループ業績に貢献
- ・ 新・研修プロジェクトスタート
→技術社員の保有スキルを拡充させる取り組みを開始

<コンテンツプロパティ事業>

- ・ 海外アプリ事業本格稼働
→当期3タイトルリリース
- ・ 自社開発運営オンラインゲーム1タイトルはサービス終了

業績面

- ・ 過去最高の売上・利益を達成し、Y/Yで増収増益
- ・ ソリューション事業（人材）売上は前期比**125.2%**

2.FY2016 通期決算概要

FY2016 通期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は152百万円未達だったものの、**前期比36.9%増、前四半期比6.9%増**で着地
- ・営業利益は**前期比2.3倍**となり、**過去最高を達成**
 - 人材ソリューションサービスの伸長および子会社ウィットネストのM&Aが功奏
 - コンテンツプロパティ事業は、規模の追求ではなく、黒字化を最優先した方針で安心安全な着地に

(単位：百万円)

	FY15実績	FY16予想	FY16実績	前期比	FY16 3Q	FY16 4Q	前四半期比
売上高	2,403	3,441	3,289	136.9%	805	861	106.9%
ソリューション事業	2,027	—	3,182	156.9%	777	829	106.7%
コンテンツプロパティ事業	375	—	106	28.5%	28	31	110.0%
営業利益	188	433	436	231.8%	112	91	81.4%
ソリューション事業	518	—	827	159.5%	186	186	99.6%
コンテンツプロパティ事業	△41	—	3	—	10	1	12.9%
調整額（全社販管費）	△288	—	△394	—	△85	△95	—
経常利益	185	434	433	233.2%	120	88	73.1%
当期純利益	120	277	278	231.6%	77	60	78.1%

FY2016 通期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

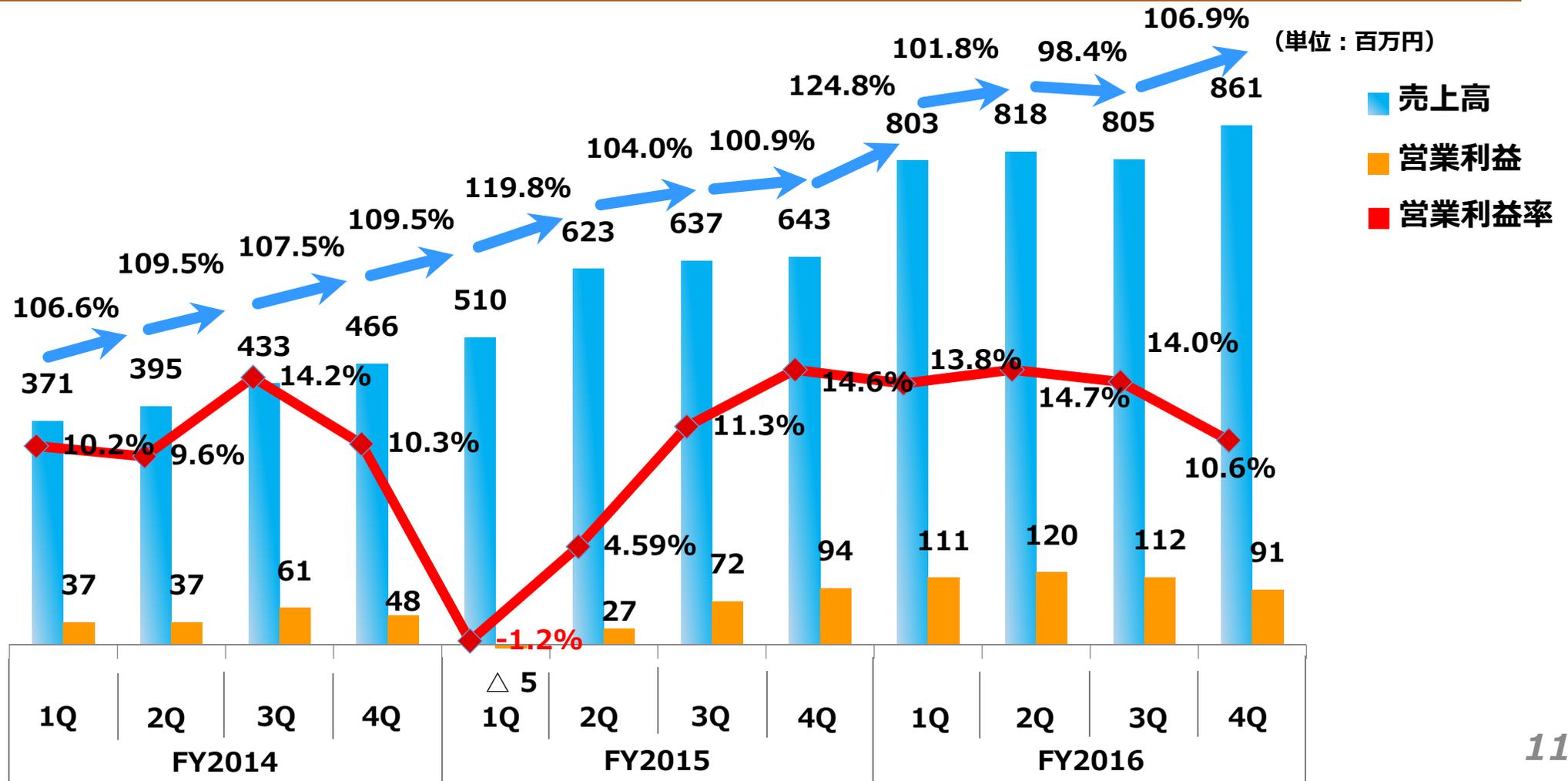
	2016年3月末	2017年3月末	前期比
流動資産	893	1,440	161.3%
現預金	562	916	163.0%
固定資産	344	621	180.7%
のれん	–	202	–
ソフトウェア	6	3	63.1%
流動負債	339	697	205.5%
固定負債	43	229	526.3%
純資産	854	1,136	132.9%
利益剰余金	274	528	192.5%
負債・純資産合計	1,237	2,062	166.7%

- ・ 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） ※減損兆候なし
- ・ 利益剰余金の積み上げにより、**純資産が増加**

FY2016 通期決算概要

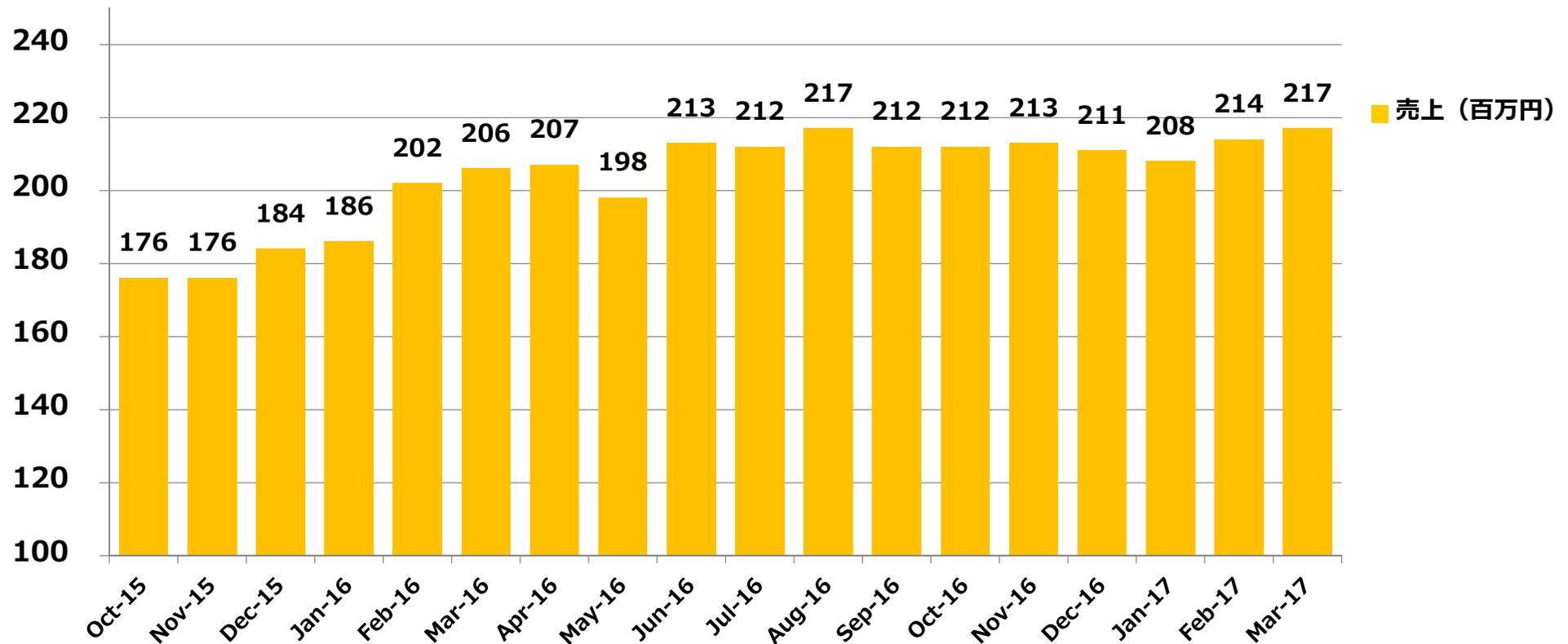
売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 連結会計へ移行したことで売上規模は大きく拡大
- ・ 夏～冬にかけて採用が想定通り進まなかったが、現在は回復傾向にある
- ・ 4Qの利益率低下は、子会社プロジェクトにおいて受注損失が発生したため



FY2016 通期決算概要

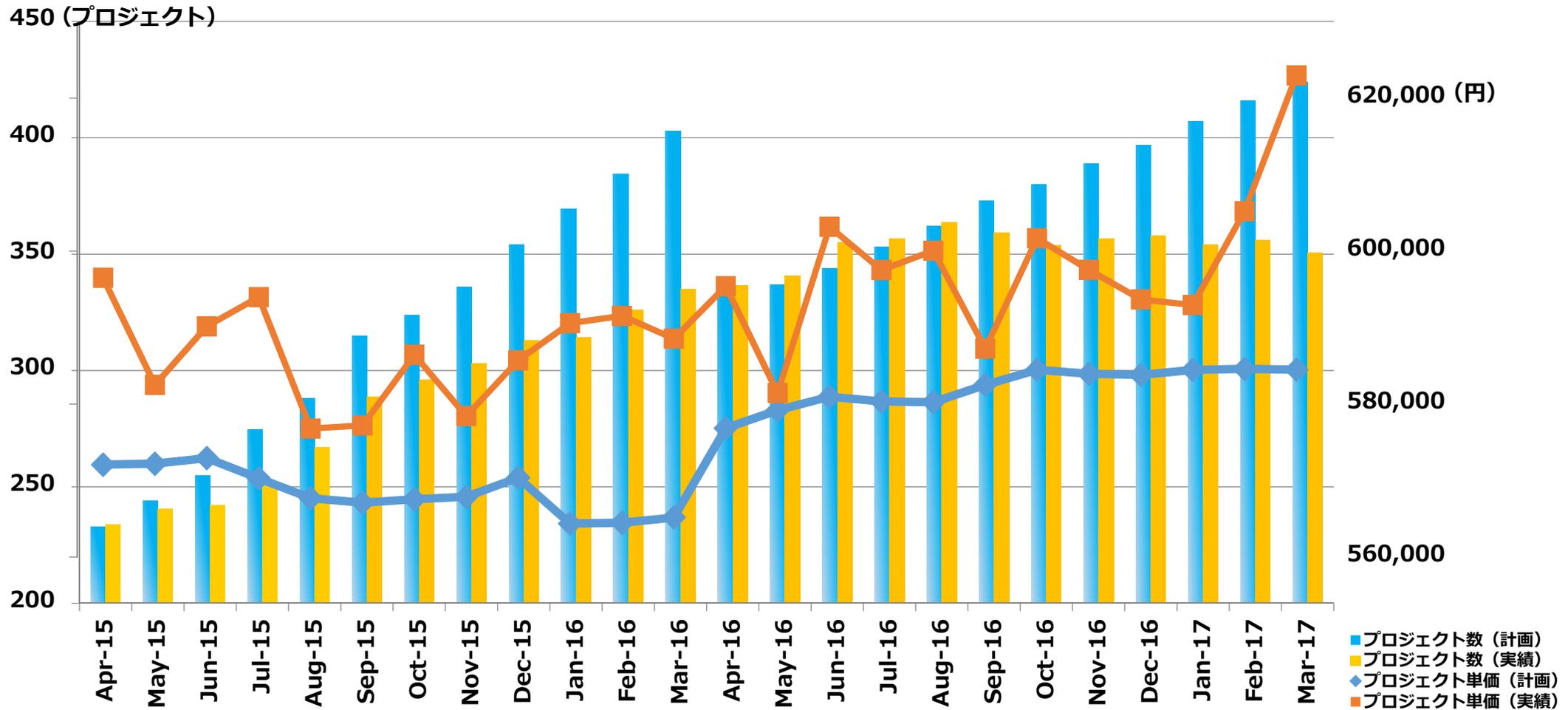
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・ 2Q～3Qにかけて採用難により売上高が足踏みしたが、4Qでは回復傾向に
→11月から開始した採用改革効果が徐々に表れ、上昇基調が回復
 - ・ 顧客需要は引き続き旺盛、供給力を更に高める必要性あり
- ※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 通期決算概要

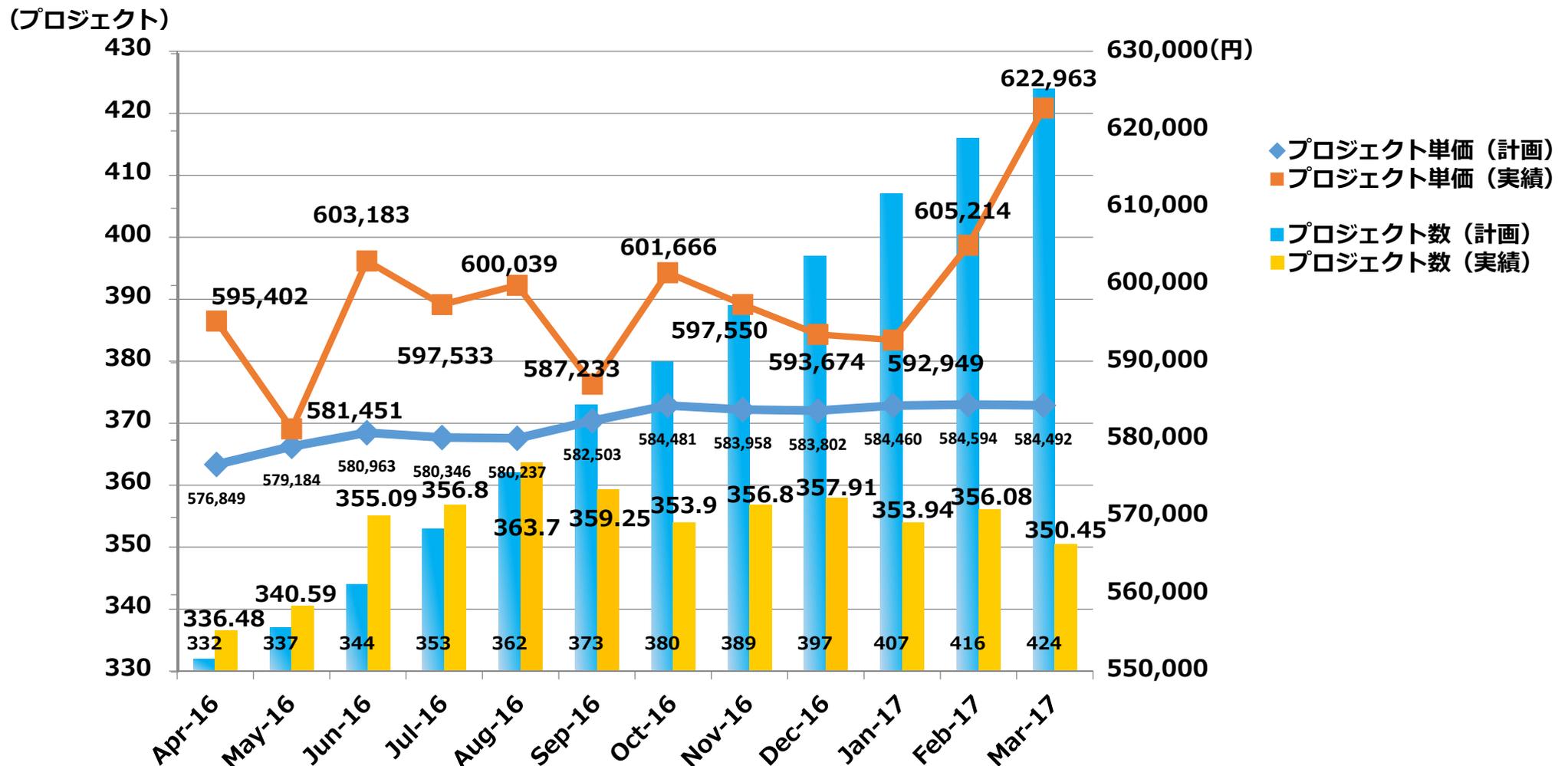
ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績 (FY15→FY16)



- ・月次プロジェクト数 (期中累計) は、前期3,412→今期4,240となり、24.2%増
- ・派遣単価 (期中平均) は前期比11千円上昇、順調な推移となった

FY2016 通期決算概要

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

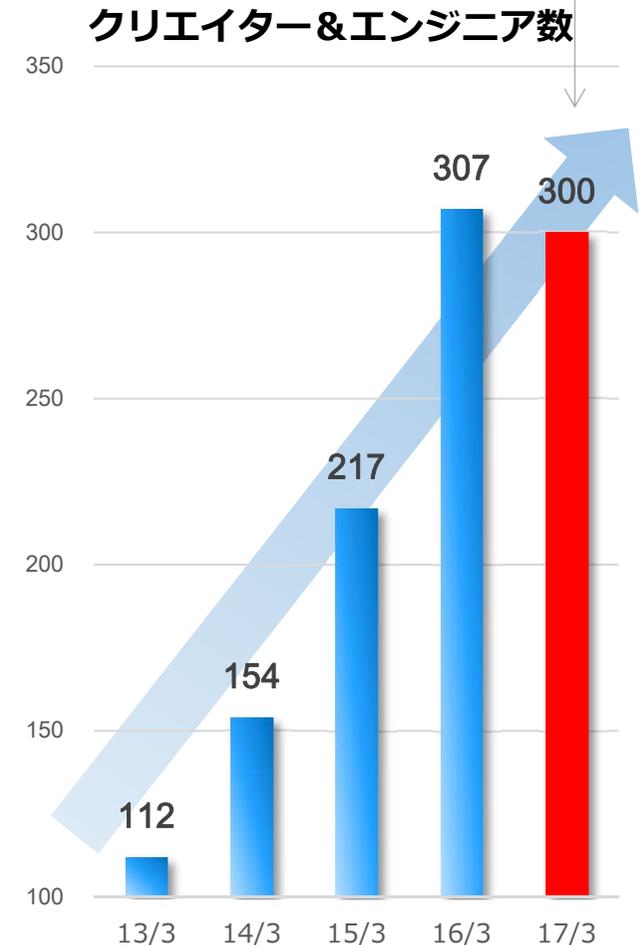
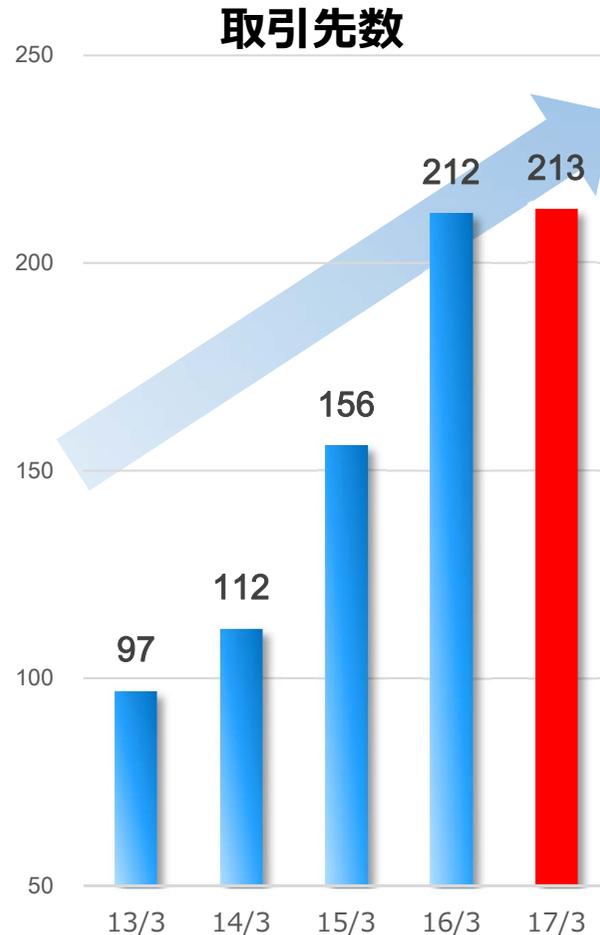
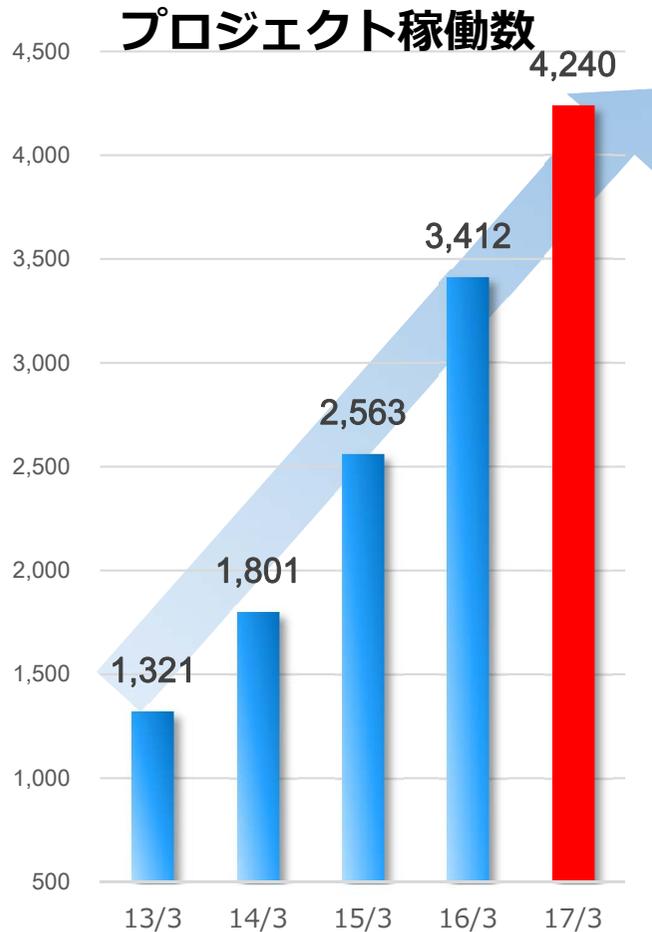


- ・ 計画に対してプロジェクト数は大幅未達となったが、単価上昇で売上・利益を確保
→夏～冬にかけての採用計画未達、子会社への社員出向、想定退職者数差異などが影響した
- ・ 採用手法見直しおよび定着率向上施策を図り、プロジェクト数の拡大を図る必要あり

FY2016 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

・社員総数は341名。41名が社内従事。



上期は計画通りの採用によりプロジェクト数が伸長したが
下期の採用難によりクリエイター&エンジニア数は停滞

※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

3.FY2017 見通しと戦略

FY2017見通しと戦略

通期予想に対する考え方

ソリューション 事業

これまでの実績を踏まえ、合理的な積み上げ 予測に基づいて推定される収益を計上

- ◎各部門の前期末プロジェクト数をベースに、当期採用予定数及び離職率実績などを勘案して策定
- ◎採用計画については、過去実績を踏まえ合理的に見込まれる採用数を策定

コンテンツ プロパティ事業

運営中タイトルのみを保守的に計上

- ◎既存タイトルについては、成長ではなく継続的發展を想定
- ◎企画段階にあるタイトルの売上・費用については現時点では織り込まず
- ◎ライセンス許諾など計画が立てにくい事業については予算計上せず

ウィットネスト (子会社)

現在受注済もしくは受注確度が高いプロジェクトの 積み上げによって予想値を算出

- ◎新規案件については、納品後の継続（保守）契約も視野に入ることから、利益率の確保はもとより、受注を最優先する方針
- ◎継続（保守）案件は随時改善提案などを行いながら、契約の安定化を図る

FY2017見通しと戦略

連結PL予想

(単位：百万円)

	2016年3月期 実績 (FY15)	2017年3月期 実績 (FY16)	2018年3月期 予想 (FY17)	前年同期比
売上高	2,403	3,289	3,829	116.4%
営業利益 ()は営業利益率	188 (7.82%)	436 (13.3%)	292 (7.64%)	67.1%
経常利益	186	433	292	67.6%
当期利益	120	278	177	64.7%
1株当たり当期純利益	51円00銭	113円02銭	70円33銭	—

- ・「売上高」について、ソリューション（人材）事業は採用強化によるプロジェクト数増加を一定規模見込むものの、クリエイター&エンジニアの母数が大きくなっていることに加え、随時期中稼働開始となることから増収率は緩やかに推移する見込み
- ・コンテンツプロパティ事業においては、既存タイトル売上のみ予算へ計上（アップサイドは考慮せず）
- ・ウィットネストについては、FY16→FY17において30%程度増収の見込みである一方、クラウドサービスを軸とした新規顧客積極開拓のため利益率は一時的に低下の見込み
- ・FY16は販管費（主に採用費）が下振れし、利益押し上げ要因となったが、FY17は採用、研修、企業ブランディング、システム投資（販管費）などを積極的に行い、FY18以降の飛躍の助走期とする方針
- ・上記投資については、300百万円程度の予算を計上（詳細次ページ）
- ・「営業利益率」および「1株当たり当期純利益」はFY16より低下するものの、FY15と同水準若しくはそれ以上を確保する見込み

【参考】FY16期首開示予算における営業利益は326百万円（営業利益率9.47%）→（2017/2/14、433百万円に修正）

FY2017 見通しと戦略

＜会社の目指すもの＞

クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透



実現するためにはリクルート対策も含めた複合的な施策が必要

具体的な取り組み方針

①採用への積極投資（120百万円）

→FY16で達成できなかった採用計画を見直し、募集媒体・人材紹介・社員紹介インセンティブなどのコストを上積みし、採用計画を確実に達成させるためにあらゆる手当を行う

②企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）

→当社グループ事業の強みおよび独自性を広く訴求することで、求職予備軍および顧客企業に対して企業ブランドを浸透させ、求職者の能動的な応募と顧客とのリレーションを高める（顧客感謝祭なども実施）

③研修および各種社内制度強化（50百万円）

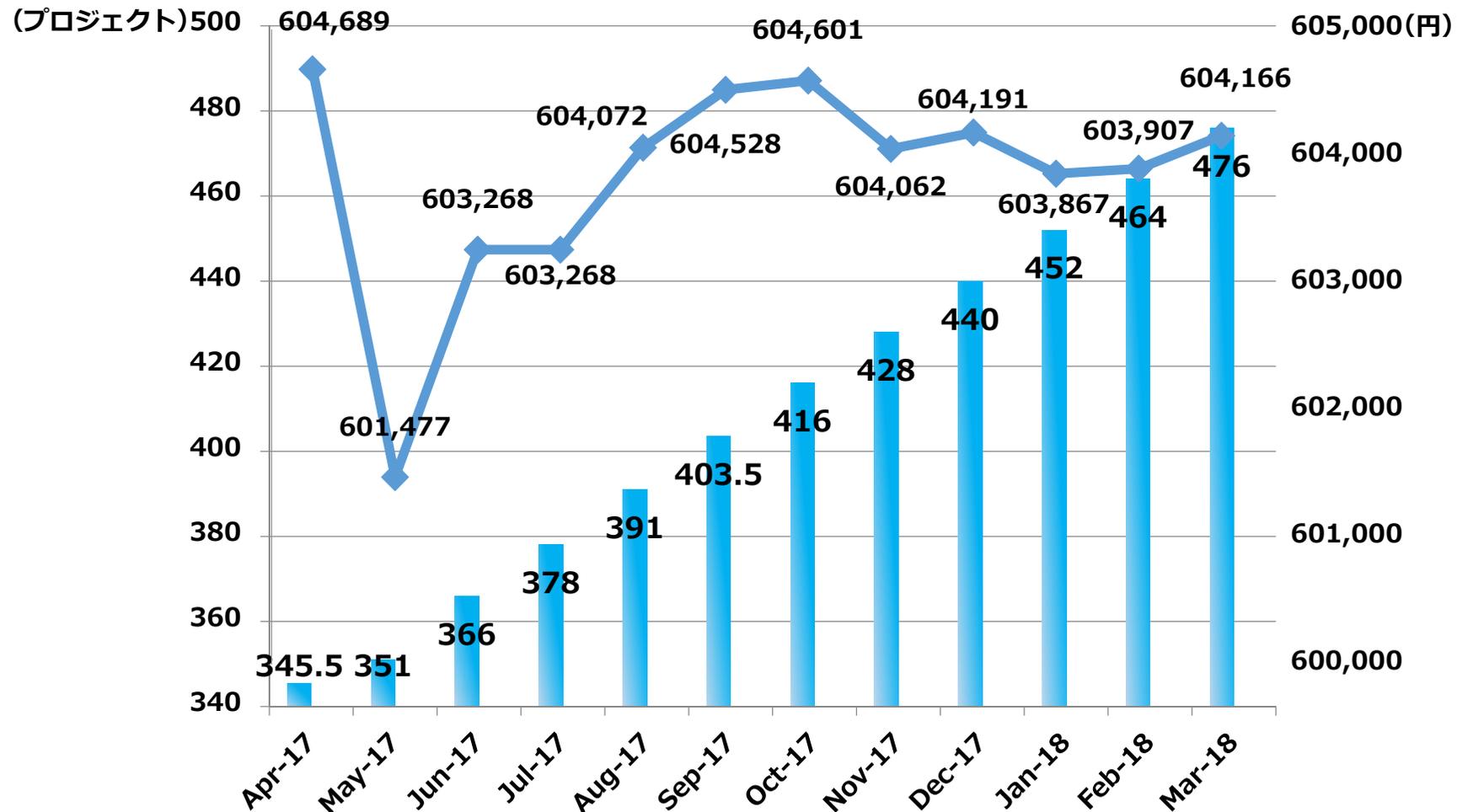
→クリエイター&エンジニア向け研修制度の拡充（リアル研修・バーチャル研修）および福利厚生制度を中心とした各種社内制度強化（給与水準引き上げ・人事制度改革・確定拠出年金制度導入・カフェテリアプラン導入・大規模社員総会実施・ファミリーデー実施など）を図り、定着率の向上を目指す

④システム投資強化（50百万円）

→管理会計を中心とした営業戦略の効率化を図るために基幹システムの刷新を図り、より効率的な営業活動と事務作業の自動化を図る

FY2017 見通しと戦略

ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想



- ・プロジェクト数は月次ベースで5~13の増加ペースを見込む
 - 採用状況が回復傾向にあること、採用基準を見直し、積極採用+研修強化により、クリエイター&エンジニアのクオリティを確保しつつ、採用数も達成させる方針
- ・単価は年間通じて安定した値動きになる見込み
 - プログラマなど需要が高い職種は単価上昇が見込まれるものの、WEB系顧客において、新規取引のために単価調整を行うケースなどを勘案すると、全職種平均としての単価は総じて大きく変動しない予想

FY2017 見通しと戦略

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。
特に大規模プラットフォーム、会員システム構築およびリプレイスを得意としており、
今後オンプレミス（※）→クラウドへの移行トレンドが予想される中、
ウィットネストの競争優位性が発揮できると考えています。

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。

※企業などにおける情報システムの設置形態の分類で、自社施設内にサーバ等の機器を設置してシステムを導入・運用すること。

外部の事業者が用意した機材やソフトウェアを通信回線を経由して利用するクラウド型の対義語。クラウド型は必要に応じて都度サーバ台数を増加させたり、減らしたりなどの対応が容易で、コスト面で柔軟性がある。オンプレミス型は設計時にサーバ構成等がある程度決定する必要があり、構築後のダウンスケールなどについては柔軟性に欠ける。

FY2017 見通しと戦略

<会社概要>

- 売上 約6億1,252万円
(2015.01 ~ 2015.12)
- 社員数 20名
(2017年3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



FY2017 見通しと戦略

クラウド

大手エステサロン 予約アプリ

300万人規模の会員向けのコアサービスとなるエステ予約について、会員様からのアプリレビューをベースにUI、予約の取り辛さを改善して新アプリリリースを実現。

Azure Notification Hubを利用したPush配信を構築し、予約の空き通知からワンタッチで予約確定を行えるようにすることで、会員様の操作の簡略化を実現。

予約なしの状態を可能な限り作れるように予約の空き通知の仕組みを改善し、業務改善を実現。



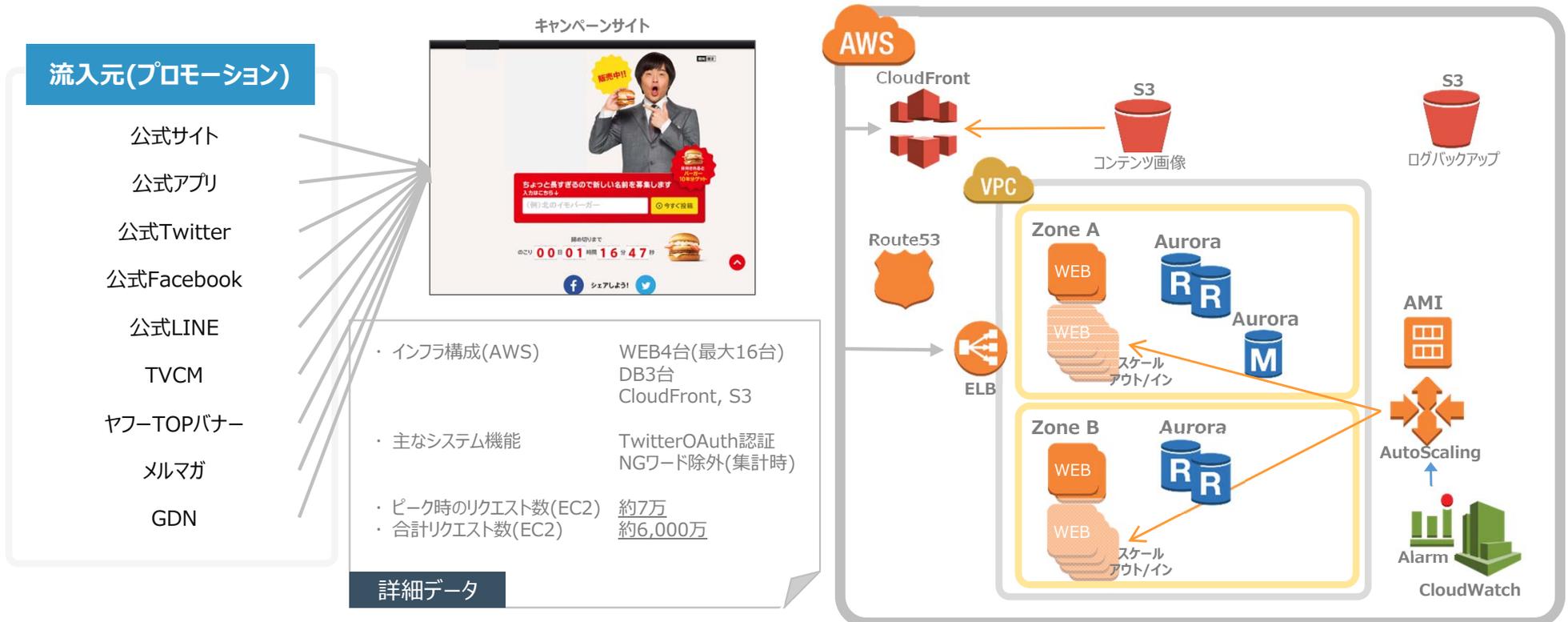
その他のサービスを統括的に管理できる、
認証システム基盤の構築
独自のポイントサービスシステムの構築なども予定。

FY2017 見通しと戦略

クラウド

大手ファストフードチェーン様 キャンペンサイト構築

大手ファストフードチェーンのキャンペーンのシステム、インフラ構築を担当。
 要件定義からシステム、インフラ構築(SSL取得含む)、負荷試験、リリースまでを1ヶ月弱と非常に短期間開発となったため、調達が速やかに行え、大量アクセスに耐えられるインフラプラットフォームとして、AWSクラウドを採用。
 WEB側には高負荷時には最大16台までオートスケールされる構成とし、不定期に集中するアクセスに備えるとともに、画像やCSS、JavascriptはCloudFront経由で配信し、WEB側EC2インスタンスにかかる負荷を軽減。
 TVCM、ヤフーTOPバナー、LINE、メルマガ、公式サイトやアプリなど様々なプロモーションによる大量アクセスにも耐えるシステム構築を実施。



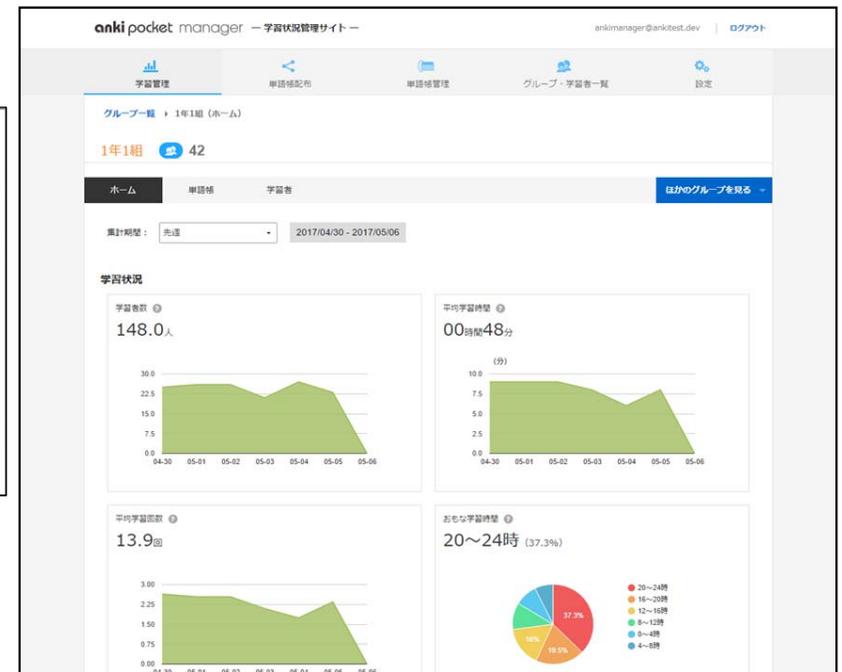
FY2017 見通しと戦略



教育系出版社様（単語帳アプリ・学習状況管理ツール）

学生向けの単語帳アプリのシステム開発を実施。アプリ開発ベンダーと連携し、弊社はサーバサイドのアプリ連携APIおよびWebサイトを担当。システムはMSのAzure上で稼働。

追加開発として単語帳アプリには手を加えずに、先生向けの管理システムの開発を実施。学生の学習状況の確認や学生に勉強させたいオリジナル単語帳の作成・配布が可能となる。



■ 弊社開発範囲

- ・ 学生向けWebサイト
個人の学習状況の確認、オリジナル単語帳の作成
- ・ 先生向けWebサイト
生徒たちの学習状況をグラフ表示でわかりやすく確認、オリジナル単語帳の作成、配布
- ・ アプリ連携API
Androidアプリ、iOSアプリ、Windowsアプリなど様々なアプリの使用を想定した連携用API開発

FY2017 見通しと戦略

オンプレ

大手携帯電話キャリア様 ゲームプラットフォーム開発/UI開発

大手携帯電話キャリア様が提供するゲームプラットフォームの開発を担当。
 ゲーム配信機能、SNS機能などプラットフォームに必要とされる機能群をスクラッチで開発。
 また、月間2.2TBにも及ぶログデータをFluentdで収集、Hadoopクラスター群で解析を行うビッグデータ解析も実施。



■ 弊社開発範囲

- ・ ゲーム配信
- ・ アバター機能
- ・ 広告/アフィリエイト機能
- ・ i アプリストア連携機能
- ・ SNS機能
- ・ お問い合わせ機能
- ・ アクセス解析機能(Hadoop)
- ・ コンテンツ管理機能



- ・ 転送ログサイズ 2.2TB/月
- ・ 実行ジョブ数 50641ジョブ/月
- ・ 保持データサイズ 38TB
- ・ 提供KPI DAU、MAU、PV、各種継続率、ARPU、ARPPU、…151KPIs

FY2017 見通しと戦略

オンプレ

書籍リユースチェーン運営会社様 会員システム

大手買取チェーンのポイント会員システム構築を担当。

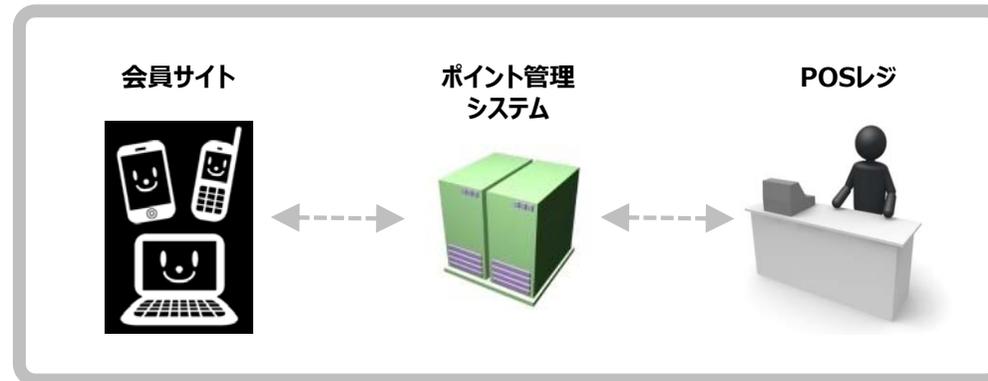
旧来より当社で開発、保守運用を担当していた会員システムを2015年3月にリニューアル。

外部会社が提供するSaaS型ポイント管理パッケージと連携することによりポイントサービス化を実現。

メルマガ、クーポンのほか、ポイント履歴の確認やポイントカード停止・統合といったサービスを提供。

各種情報管理やメルマガ大量配信を実現する為のCMSの開発も担当。CMSは約850店舗のスタッフが利用。

システムイメージ



■ 弊社開発範囲

・ポイント会員システム

- ポイント履歴確認
- ポイントカード停止・統合
- クーポン、セール情報、店舗情報 など

・CMS

- メルマガ配信
- クーポン、セール情報、店舗情報、ユーザー管理
- ユーザーアンケート機能
- レポート機能 など

FY2017 見通しと戦略

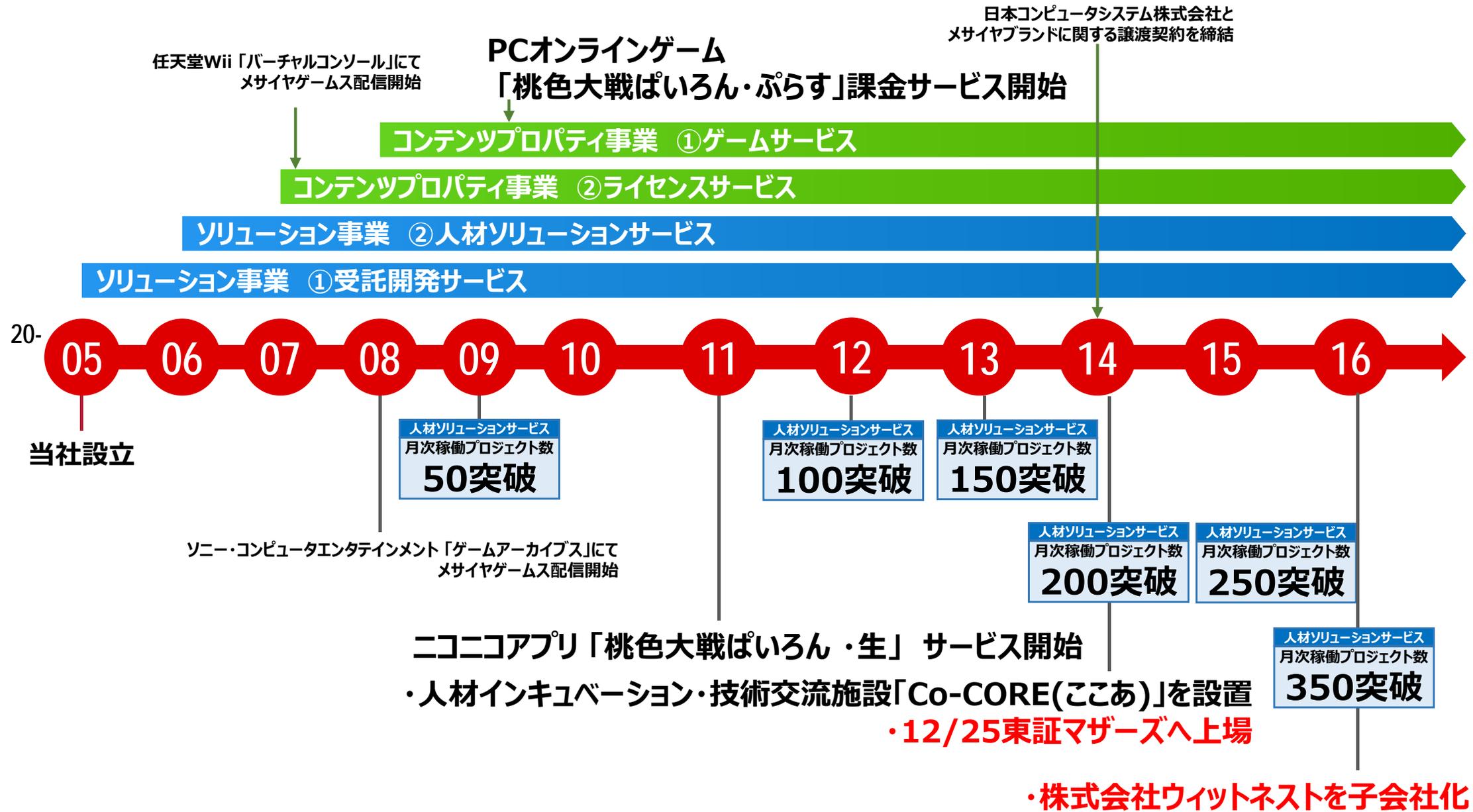
配当

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期予想
基準日	2016年3月31日	2017年3月31日	2018年3月31日
1株当たり配当金	20円	23円	15円
配当総額	24,521千円	58,026千円	37,845千円※
配当性向	20.3%	20.3%	21.3%

- ・ 当期利益の**20%**を配当性向の目安として今後も株主還元を実施
 ※2017年3月末発行済株式数にて算出

4. 参考資料

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

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63.7%)

スマートフォン
アプリ
(71.7%)

遊戯機器
(4.7%)

家庭用ゲーム
(13.4%)

オンラインゲーム
(8.5%)

業務用ゲーム他
(1.7%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 36.3%)

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

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (243\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (588\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (17,499\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (160,383\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (57\text{件}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (998.3\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (56,905\text{千円}) \end{array}$$

※2017年3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】



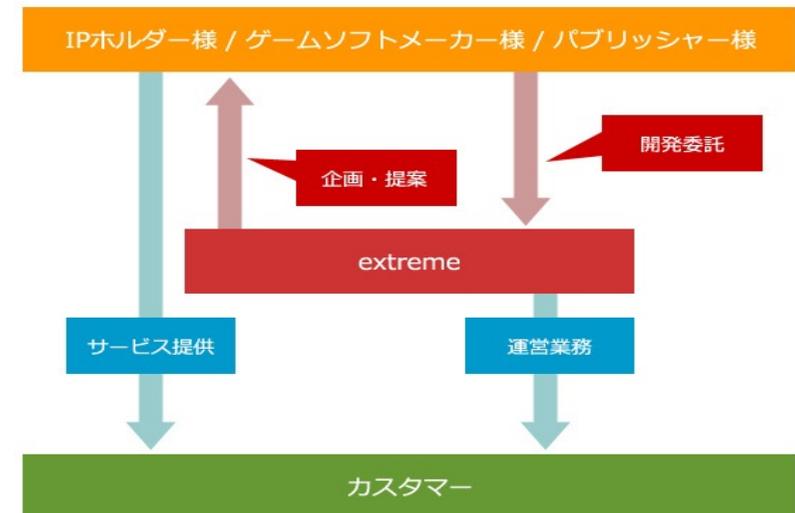
PC他社プラットフォーム向け



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

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

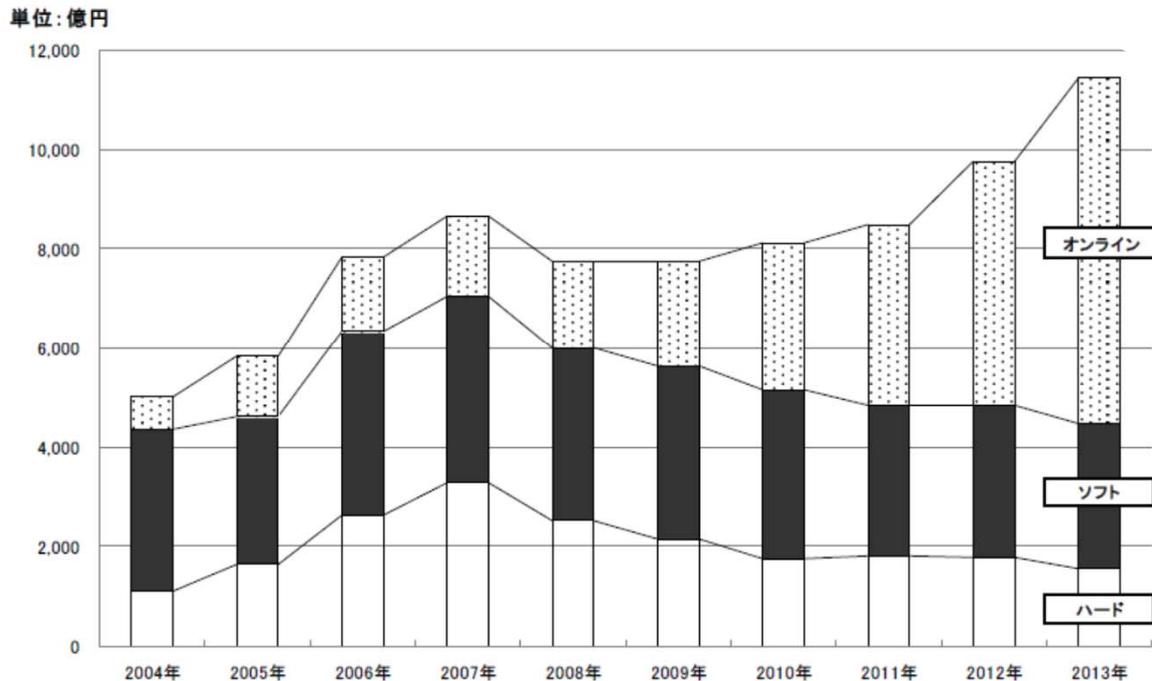
協業開発サービス収益構造

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

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

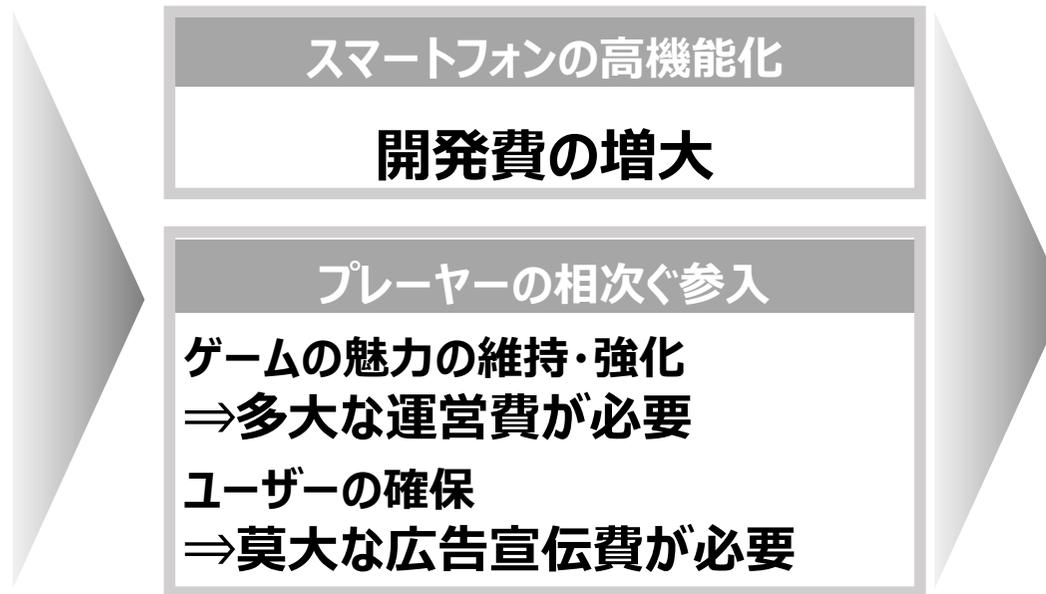
市場動向 3/3

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 38

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

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

WEB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



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

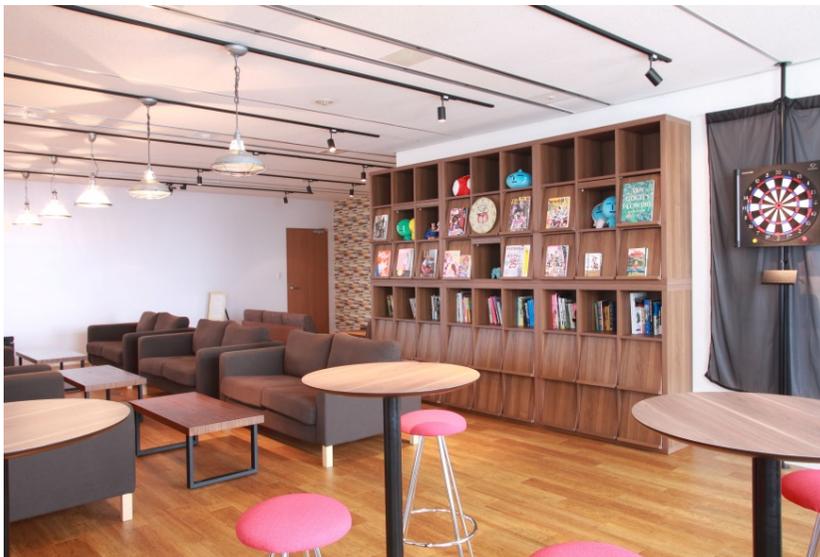
- プログラマー、映像オーサライザー等の教育カリキュラム
- ビジネスリーダー養成プロジェクトの開催

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)

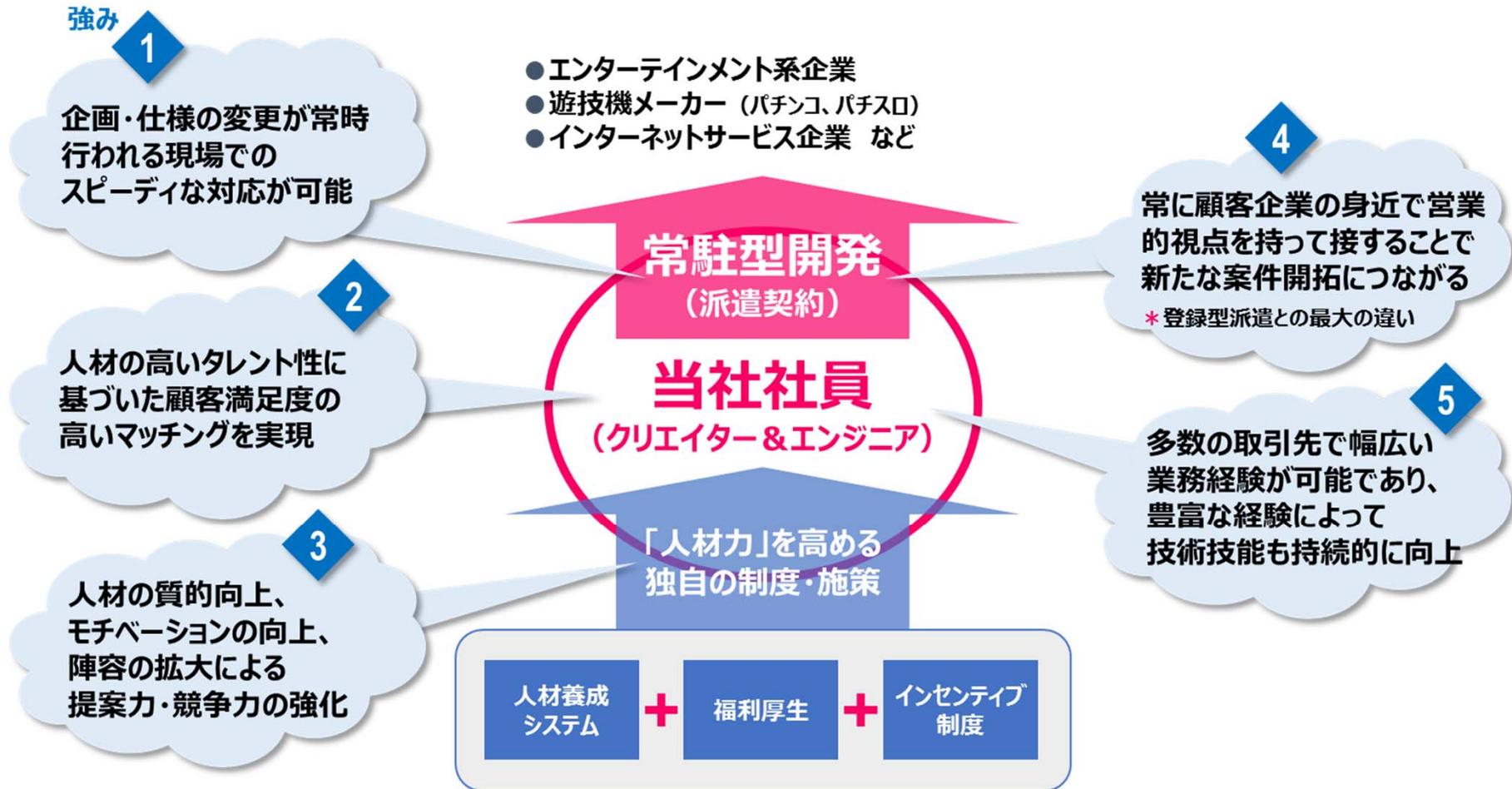
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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)

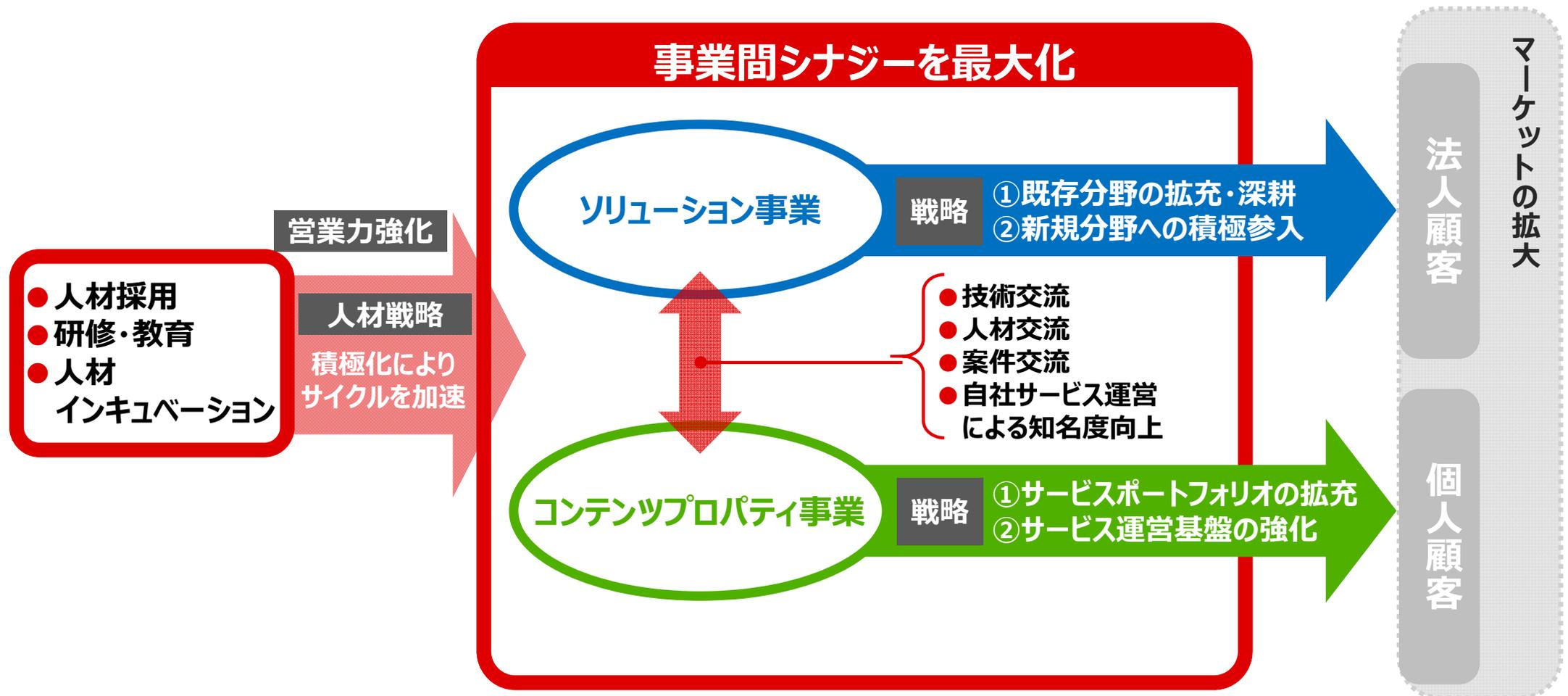
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～ スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



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

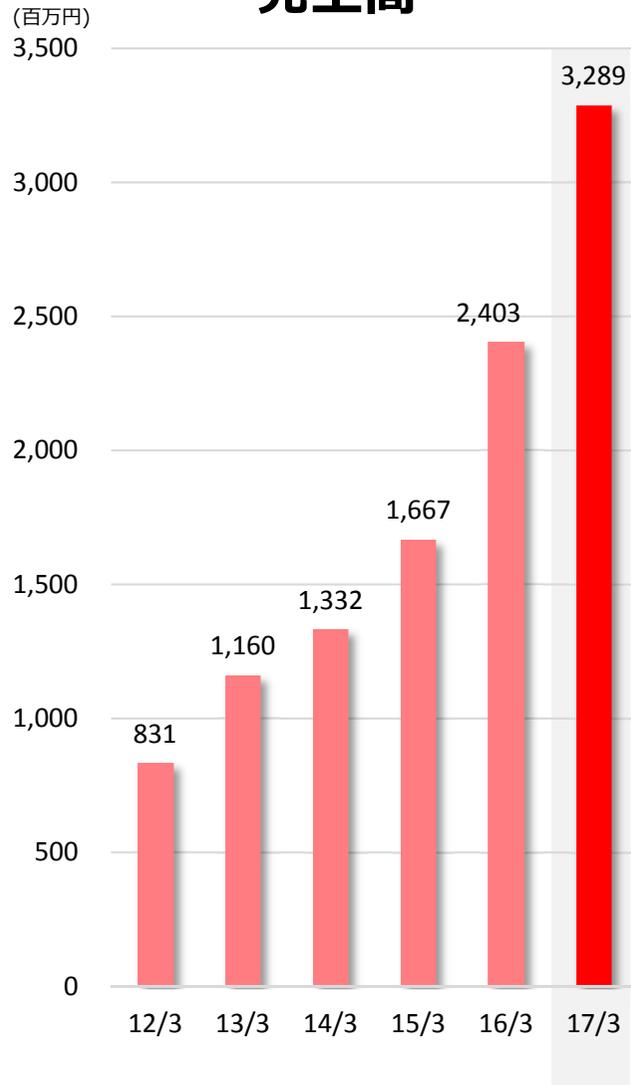
成長戦略 全体像

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

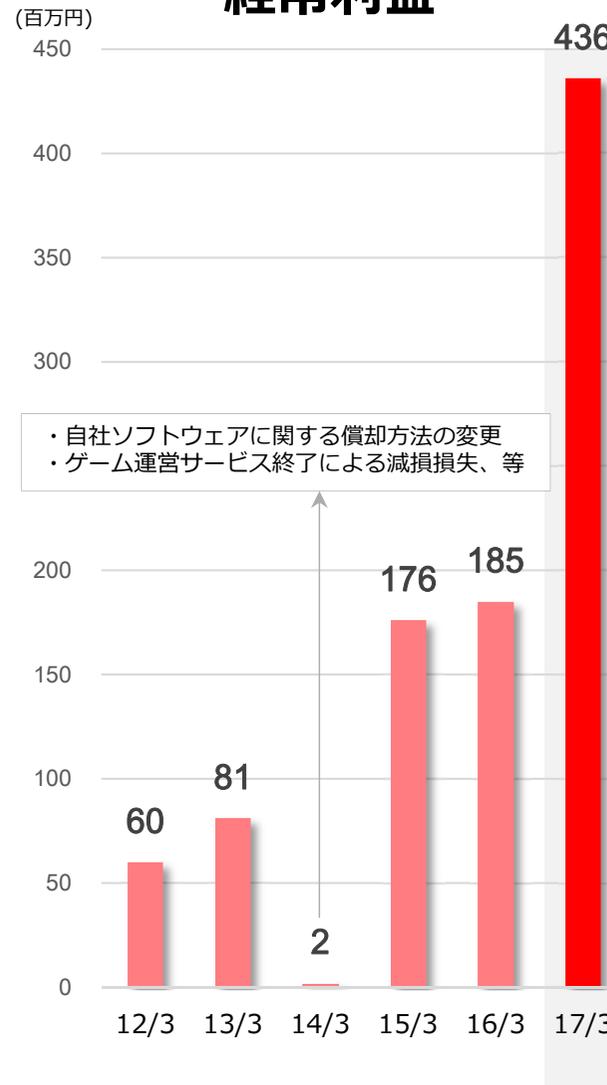


業績推移

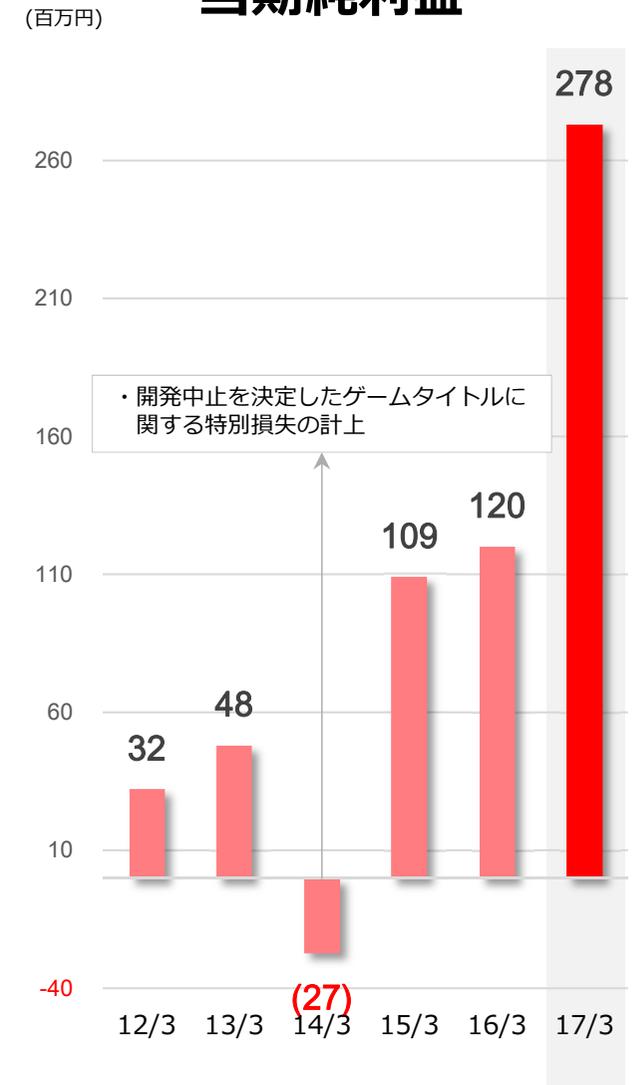
売上高



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。