

extreme

extreme

**2020年3月期
(第1四半期)**

決算説明資料

2019年8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 FY2019 第1四半期決算概要

3 FY2019 通期見通しと戦略

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
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中区錦三丁目5番31号※7/16移転しました
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	414百万円
従業員数	400名（男性73.2% 女性26.8%）※2019年6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

【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

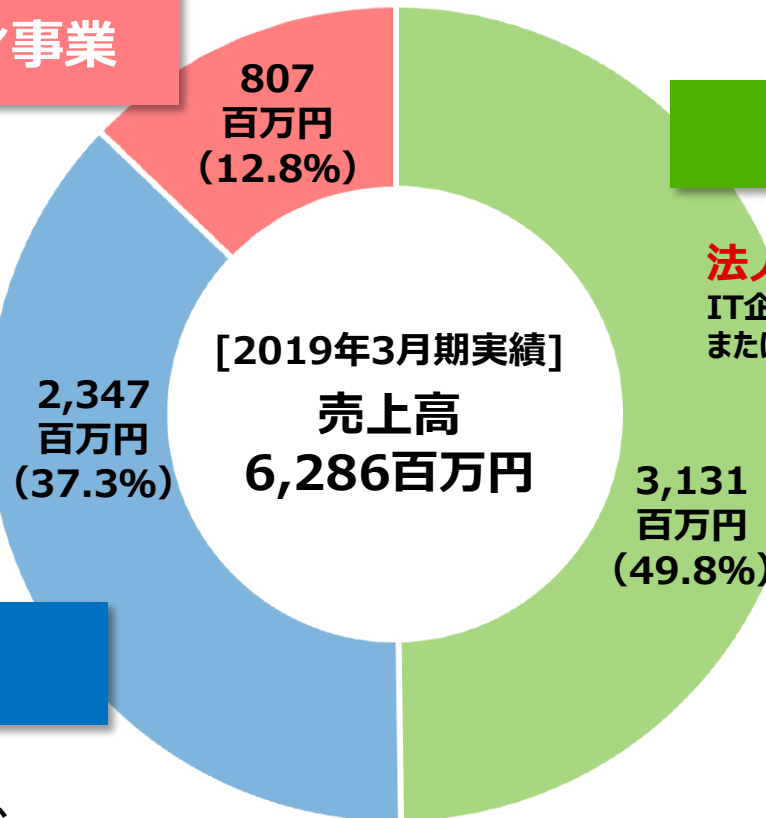


受託開発事業

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

2.FY2019 第1四半期決算概要

FY2019 第1四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比143.9%、営業利益は前年同期比677.5%と大きく伸長
 →全事業セグメントにおいて、売上高・営業利益が前年同期を上回った。
 →コンテンツプロパティ事業の利益貢献度が大きいですが、ソリューション事業も順調に推移した。
 →ソリューション事業の営業利益率は前年同期比で14%程度上昇し、利益率が大きく改善した。

(単位：百万円)

	FY18 1Q	FY19 1Q	前年同期比	FY18 3Q	FY18 4Q	前四半期比
売上高	1,164	1,675	143.9%	1,820	1,826	91.7%
ソリューション事業	739	843	114.1%	803	842	100.1%
受託開発事業	424	503	118.6%	674	558	90.2%
コンテンツプロパティ事業	0	327	-	349	433	75.7%
営業利益	51	347	677.5%	405	423	82.0%
ソリューション事業	200	228	113.9%	133	171	133.3%
受託開発事業	1	2	119.2%	29	13	16.1%
コンテンツプロパティ事業	0	307	-	348	415	74.1%
調整額（全社販管費）	△151	△191	-	△106	△189	-
経常利益	50	292	574.3%	357	416	70.2%
当期純利益	29	198	671.3%	230	303	65.3%

FY2019 第1四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

	2019年3月末	2019年6月末	前四半期比
流動資産	2,674	2,450	91.6%
現預金	1,257	1,189	94.6%
固定資産	1,002	1,108	110.5%
のれん	101	88	87.5%
ソフトウェア	63	68	109.2%
流動負債	1,186	1,015	85.6%
固定負債	236	205	86.9%
純資産	2,254	2,337	103.7%
利益剰余金	1,169	1,253	107.2%
負債・純資産合計	3,677	3,558	96.7%

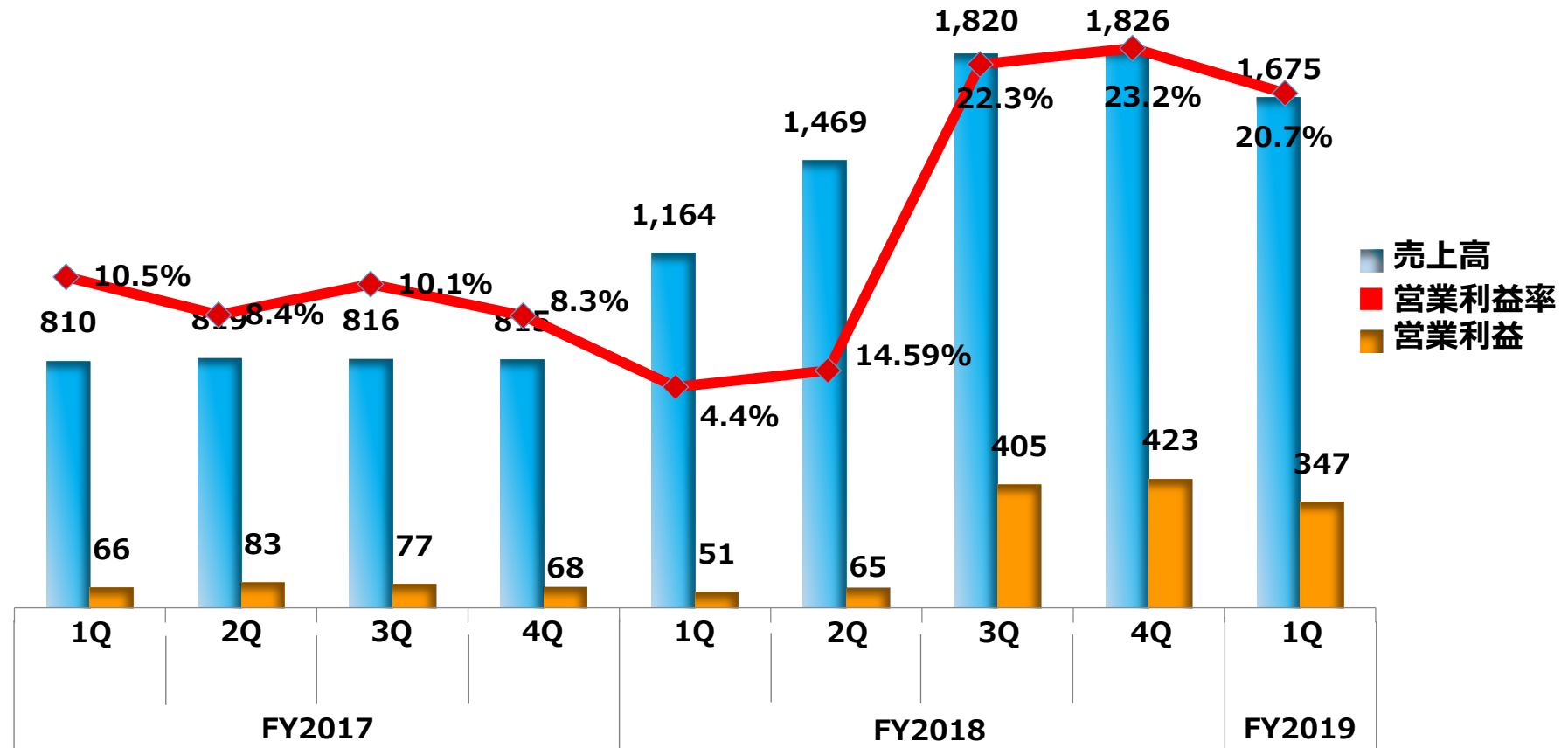
- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの（252百万円を5年償却） ※減損兆候なし
- ・ 配当金支払（114百万円）があったものの、B/Sに大きな変化はなし
- ・ ラングリッサー関連ロイヤルティは全地域USドル建受取となっており、四半期毎に為替評価あり

FY2019 第1四半期決算概要

(単位：百万円)

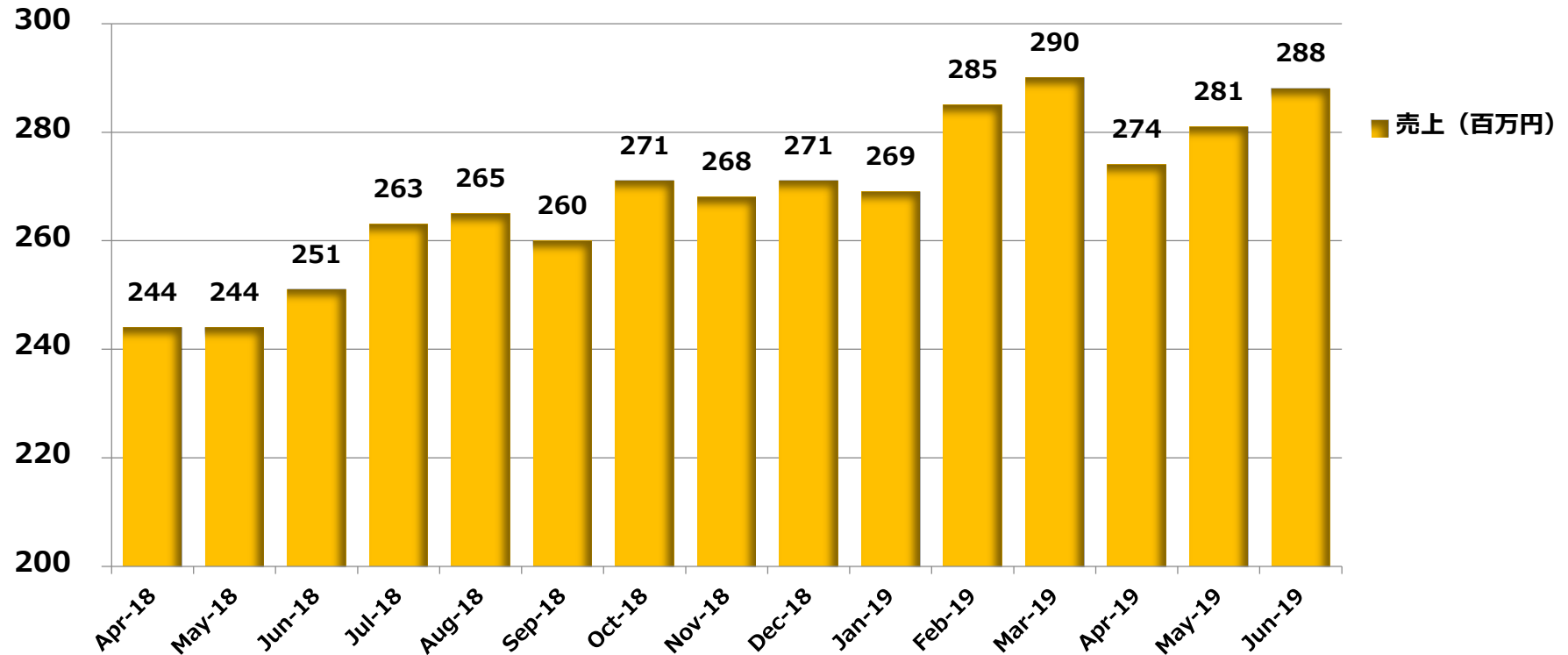
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ラングリッター効果が継続していることにより、営業利益率20%超の水準を引き続き達成。
- ・前四半期比では売上高・営業利益とも若干の下方となったが、主要事業であるソリューション事業は利益率が30%超上昇し、稼働単価の上振れが見られた。



FY2019 第1四半期決算概要

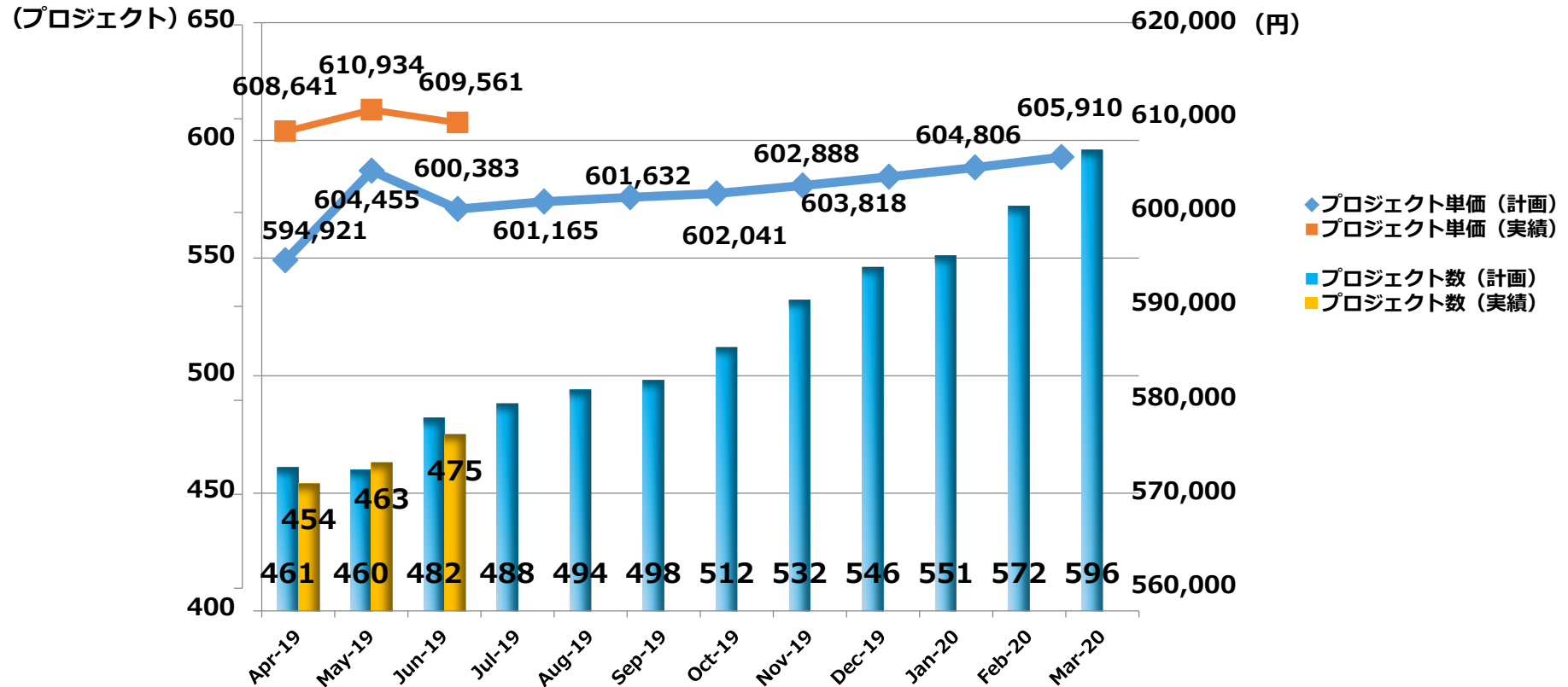
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・本1Qにおいては、前四半期の駆け込み的な稼働が一段落し、QonQ売上高は若干の減少となったが、前年同期比では114.2%と堅調な推移となった。
- ・今後、需要動向などを調査ののち、名古屋以外の都市圏への進出も検討。

FY2019 第1四半期決算概要

ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想および実績

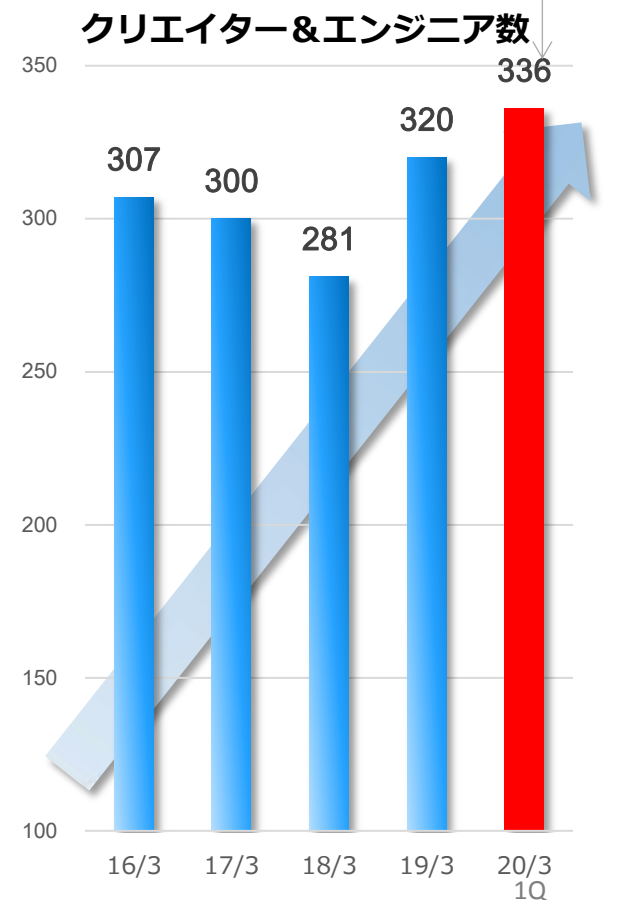
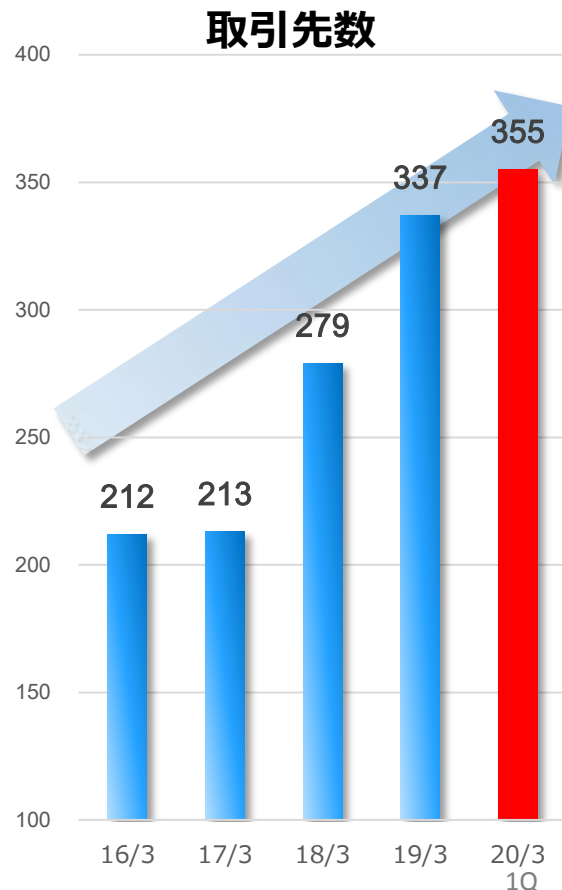
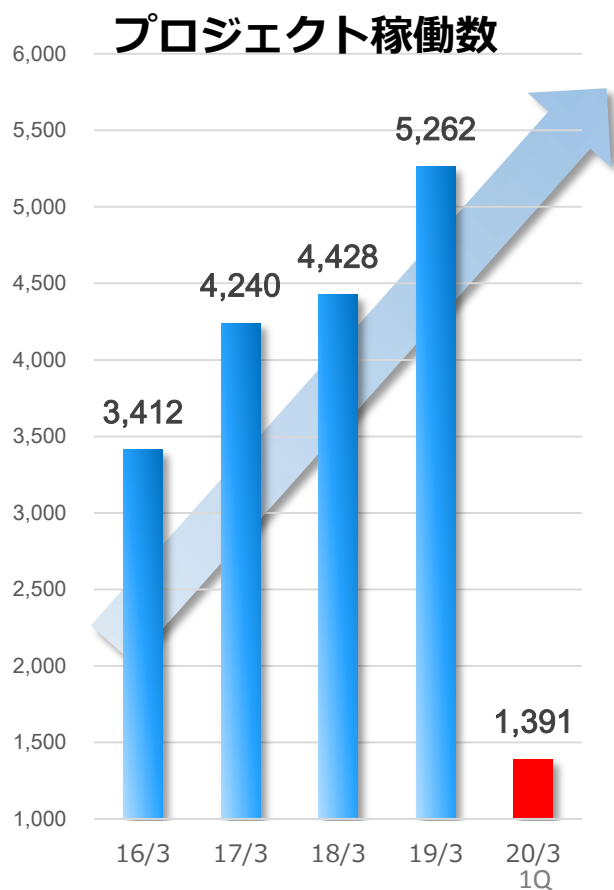


・プロジェクト数、稼働単価とも概ね計画通りに推移

- プロジェクト数は、若干のビハインドとなっているが、前期と異なり大幅な稼働数乖離は発生していない。
- 稼働単価は想定より5千円～10千円ほど上回る水準で推移。社員を適材適所にローテーションさせる仕組みが奏功。
- 今後の見通しについても大きな変動はない見込み。

FY2019 第1四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI



採用は前期同様堅調な動き。定期的な技術者面談、フォローアップなどで離職も減少傾向。

※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.FY2019 通期見通しと戦略

FY2019 通期見通しと戦略

連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

	2020年3月期予想	FY19 1Q実績	進捗率
売上高	7,020	1,675	23.9%
営業利益 () は営業利益率	1,050 (15.00%)	347 (20.73%)	33.1%
経常利益	1,000	292	29.2%
当期利益	672	198	29.5%
1株当たり当期純利益	123円55銭	36円41銭	29.5%

■売上高内訳イメージ

- ソリューション事業 (3,700百万円 前期比118.2%)
WEB系顧客深耕・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 (2,300百万円 前期比98.0%)
EPARK関連2,000百万円、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 (1,020百万円 前期比126.4%)
ラングリッサーロイヤルティ収益を想定 (詳細下記)

■ラングリッサーロイヤルティについて (期首における見通し)

- ・FY2019は、2019年2月～2020年1月発生分ロイヤルティを売上計上予定
- ・中国については、リリースから9カ月が経過し、セルラン状況が落ち着いていることから、保守的に予測値を策定
- ・日本版については、4月度速報値を参考データとして、当期業績予想に反映
- ・配信準備中地域(韓国)については、ライセンシーの独自予測をベースに当期業績予想に反映

FY2019 通期見通しと戦略

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（具体的なKPIは次ページ参照）

- ◎プロジェクト稼働数は、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、実績を基にした退職係数を勘案して策定
- ◎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。具体的には、月次10名前後の中途採用を見込み策定
- ◎稼働単価については、現単価をベースに契約更新時（3ヶ月毎）の単価上昇率実績及びスキルセットを勘案して策定

受託開発事業

売上種別を4つに大別し、それぞれの受注確度及び受注済案件の積み上げによって予想値を算出

- ◎売上1（新規受注案件）は、受注済みまたは受注確度が高い案件の積み上げにより策定
- ◎売上2（既存保守案件）は、受注済み案件の積み上げ（約30案件）により策定
- ◎売上3（既存追加案件）は、受注済み、受注確度が高い案件、過去実績を勘案して策定
- ◎売上4（EPARK事業）は、資本業務提携契約に基づき月額1.5億円～2億円程度の受注水準にて策定

コンテンツプロパティ事業

これまでの実績及びライセンシーの独自予測を参考に予想値を算出

- ◎ラングリッサー中国・台湾・香港・マカオ・英語版については、これまでの実績及び直近のセルラン状況を勘案し、保守的に計画値を策定
- ◎日本版については、4月度実績値を参考データとして、当期業績予想に反映
- ◎韓国版・アジア版については、ライセンシーの独自予測をベースに当期業績予想に反映
- ◎その他（Amazonアプリストア・トルコ・ロシア・PCエミュレータ版・グッズライセンス等）については、現状では業績予想に織り込まず

FY2019 通期見通しと戦略

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』について



<中国・香港・台湾・マカオ>

中国では配信から1年が経過し、売上水準が緩やかに低下しているが、想定範囲内の動き。今後は獲得したユーザーの長期定着を目指し、コラボ企画の更なる実施、アニバーサリーイベントの実施などでテコ入れ。他中華圏も同様の動きとなっているが、香港（i-os）は3位（8/7現在）と健闘。

<日本>

4/2～配信開始、Androidではセルラン4位（4月）を記録し、順調な滑り出しを見せた。現在は20位前後に位置しているが、「空の軌跡」（日本ファルコム）とのコラボ実施など獲得ユーザーの定着に注力。秋葉原で屋外広告展開（コストは許諾先負担）などリアルプロモーションも随時投入。

<韓国>

6/4～配信開始、Android・i-osともセルラン1位（6月）を記録。8/7現在においてもAndroidはセルラン4位をキープし、ラングリッサー人気の高さが伺える。中国・日本同様、コラボ企画など更なるエネルギー注入で、引き続きセルラン高位置キープを狙う。

<英語圏>

1/22～配信開始、アジア地域と比較してセルラン実績は低調だが、米国など市場そのものが大きい地域においては、一定の売上貢献を果たしている。現状、欧米市場では総じて日本的キャラクターに対して需給ギャップがあることは事実。

<その他>

8/28～Steam（北米のみ）、8/2～Amazonアプリストア、7/30～アジア圏（タイ・シンガポール・インドネシア・マレーシア）、7/12～トルコ、6/14～ロシア、4/4～PCエミュレータ版など配信プラットフォームを順次拡大。LINE着せ替え、オリジナルグッズ販売なども開始。



App Store 今日首发



FY2019 通期見通しと戦略

株式会社オルトプラスとの合併会社設立について（経過報告）

・4/22及び7/26適時開示の通り、株式会社オルトプラスとのベトナムオフショアを開発拠点（株式会社オルトプラスベトナム、以下APV）とした合併会社設立について、下記の通り概要が確定いたしました。今後、受託開発事業におけるオフショア開発拠点として、APVの優秀な技術者集団を活用し、品質の高い技術サービスを適切な価格で提供する体制を構築して参ります。

なお、本取組みに関する収益見込みは、2020年3月期予想には織り込まれておりませんが、影響は軽微であると見込んでおります。



名称	株式会社エクストラボ
所在地	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
代表者の役職・氏名	代表取締役 三ヶ尻 卓（オルトプラス執行役員）
事業内容	オフショア開発拠点を活用したITサービスの開発 上記関連事業（企画・運営等）
資本金	10,000千円
設立年月日	2019年6月3日
決算期	3月
純資産	10,000千円
総資産	10,000千円
出資比率	株式会社エクストリーム：51%、株式会社オルトプラス：49%

4. 参考資料

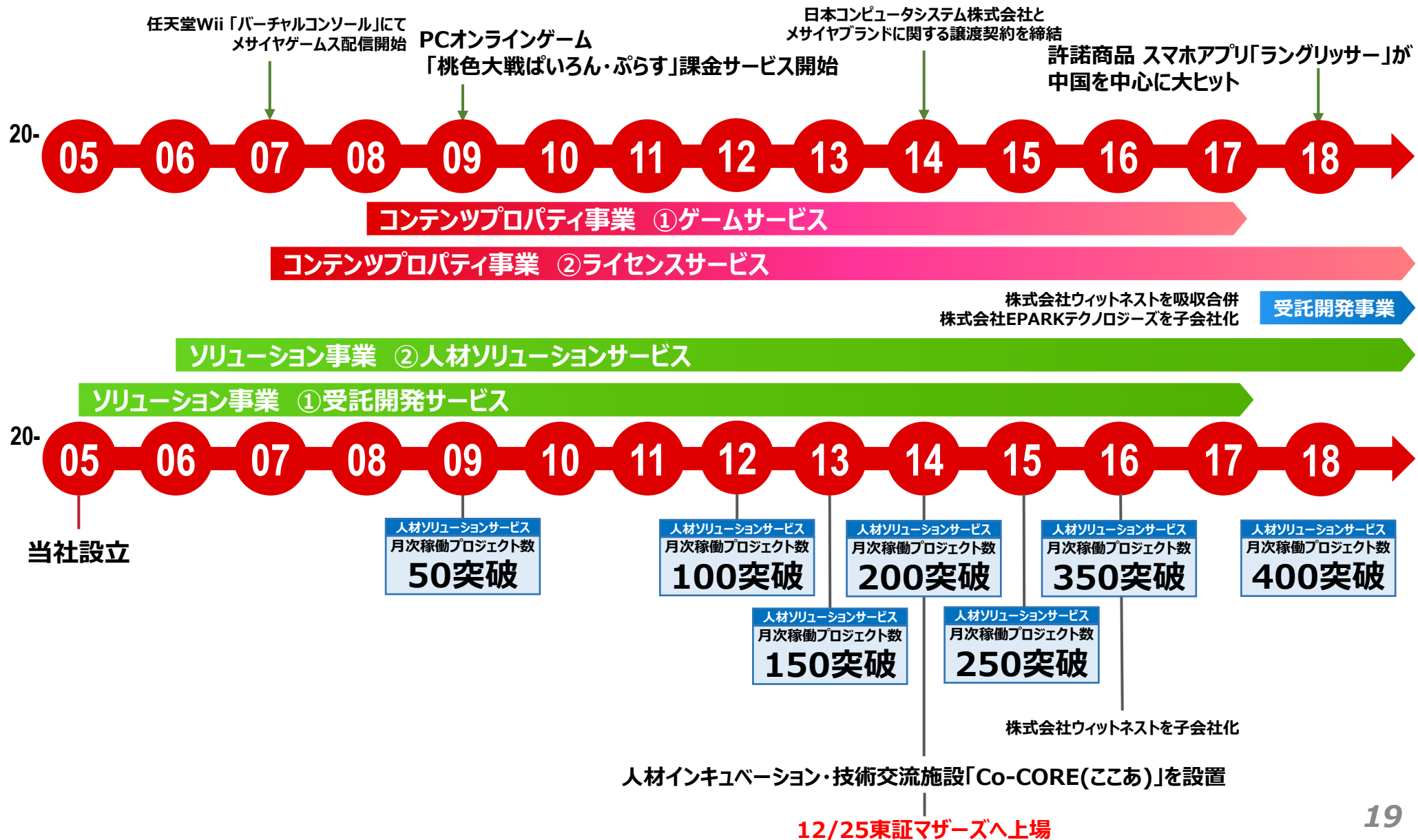
代表者略歴



代表取締役社長 CEO
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

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58.7%)

スマートフォン
アプリ
(71.2%)

遊技機器
(0.6%)

家庭用ゲーム
(15.0%)

オンラインゲーム
(12.7%)

業務用ゲーム他
(0.5%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 41.3%)

IT
(51.8%)

金融 (フィンテック)・官公庁・
通信 (IoT)・製造等

WEB
(48.2%)

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/ソリューション事業

顧客分布の推移

	FY19 1Q	FY18 1Q	FY17 1Q
エンタメ系顧客	59.3%	62.4%	64.2%
スマートフォンアプリ	73.0%	72.9%	73.0%
家庭用ゲーム	13.4%	14.2%	12.6%
オンラインゲーム	12.5%	10.6%	8.5%
遊技機器	0.6%	1.1%	4.1%
業務用ゲーム他	0.5%	1.3%	1.7%
非エンタメ系顧客	40.7%	37.6%	35.8%
IT	51.7%	66.8%	63.7%
WEB	48.3%	33.2%	36.3%

- ・ゲームなどのエンタメ系顧客を主軸としながら、近年は非エンタメ系の伸長が見られる
- ・特にWEB業界は、クリエイティブな要素が求められるケースが多いため、
当社の強みであるタレント性の高いエンジニアの投入は、事業規模拡大の大きなテーマとなる

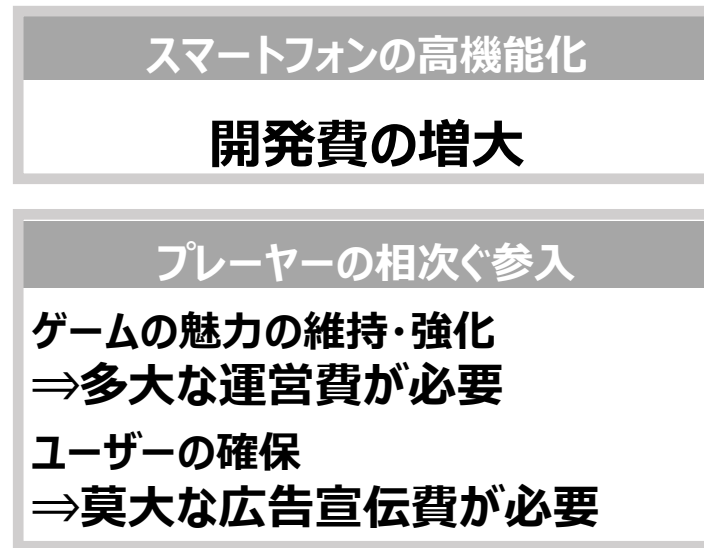
事業紹介/ソリューション事業 (市場動向)

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 / 受託開発事業

EPARK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/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。
2014年からは、インディーズゲームレーベルとしてメサイヤブランドの新しい展開も行っております。



▲25周年を迎えた超ロングライフ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・台湾・香港・マカオで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

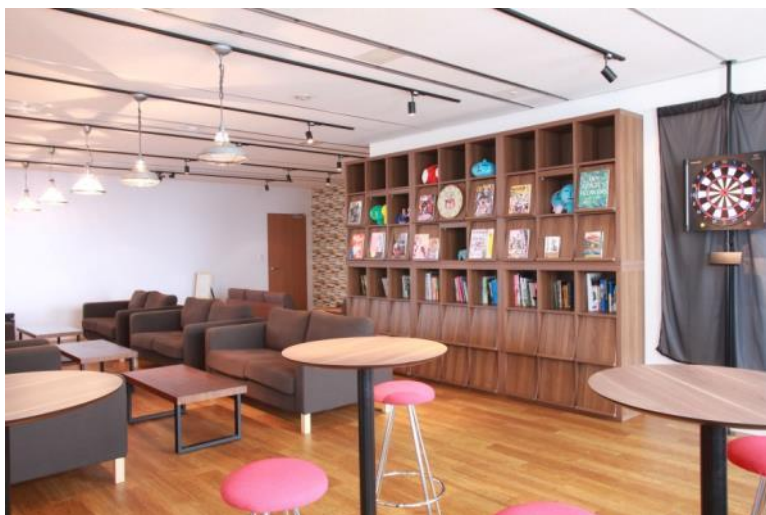
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（eラーニング）

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

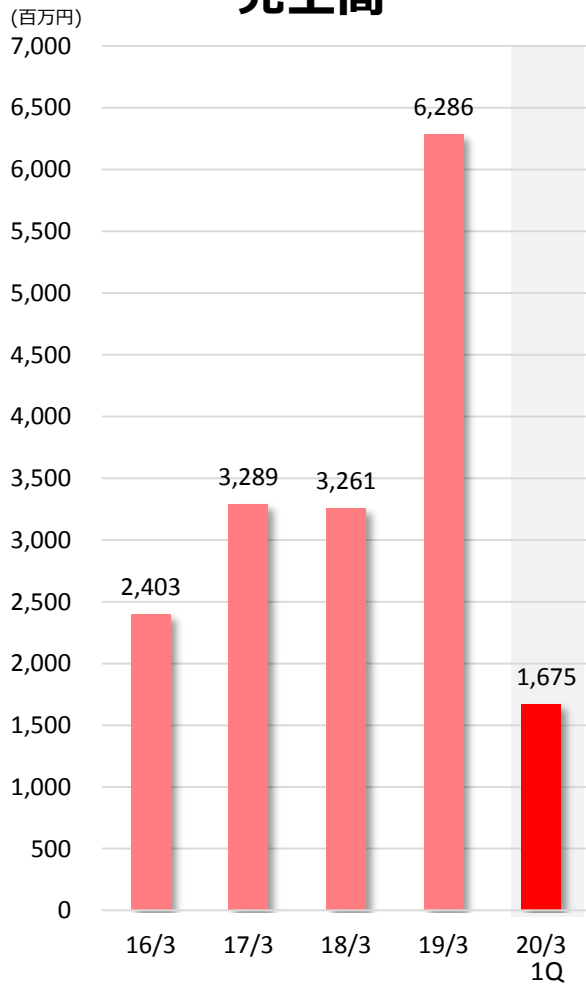


*「Co-CORE」の意味

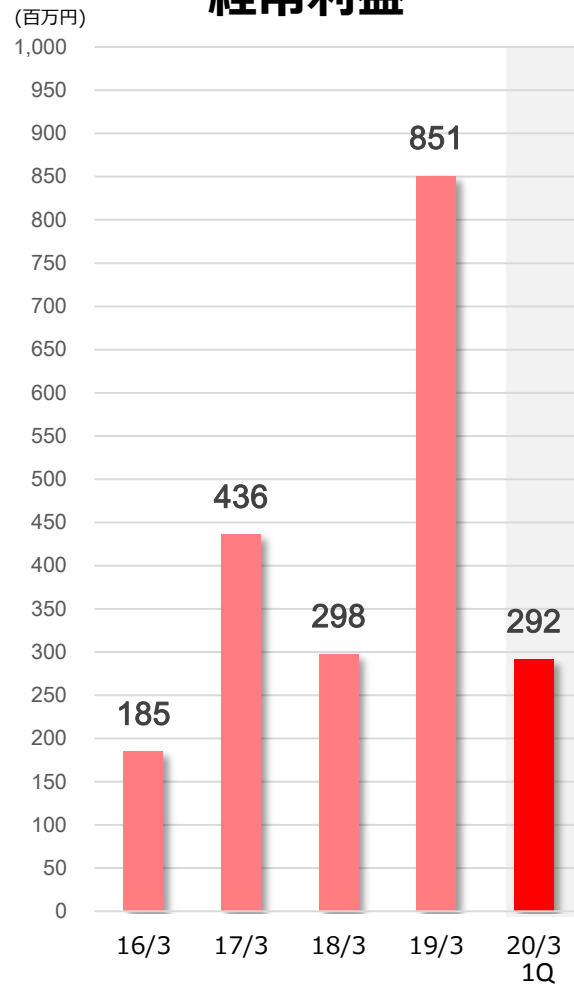
- ① Co(会社)のCORE(中心)
- ② Co(個)がCORE(会社の中心)

業績推移

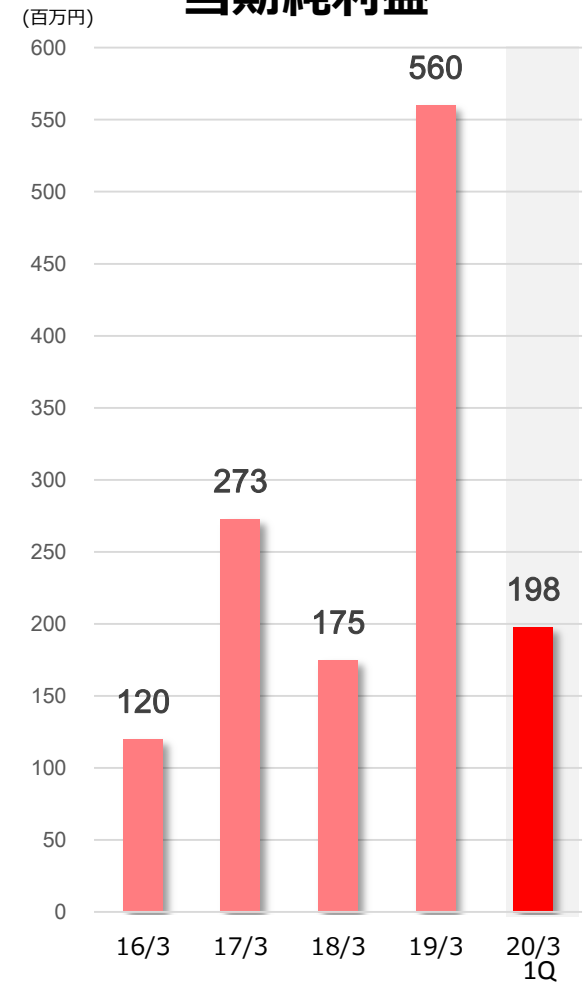
売上高



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。