



2022年3月期（通期） 決算説明資料

2022年5月13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 FY2021決算概要

4 FY2022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5番31号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	419百万円
従業員数	連結582名 単体414名※2022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	株式会社エクストラボ、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

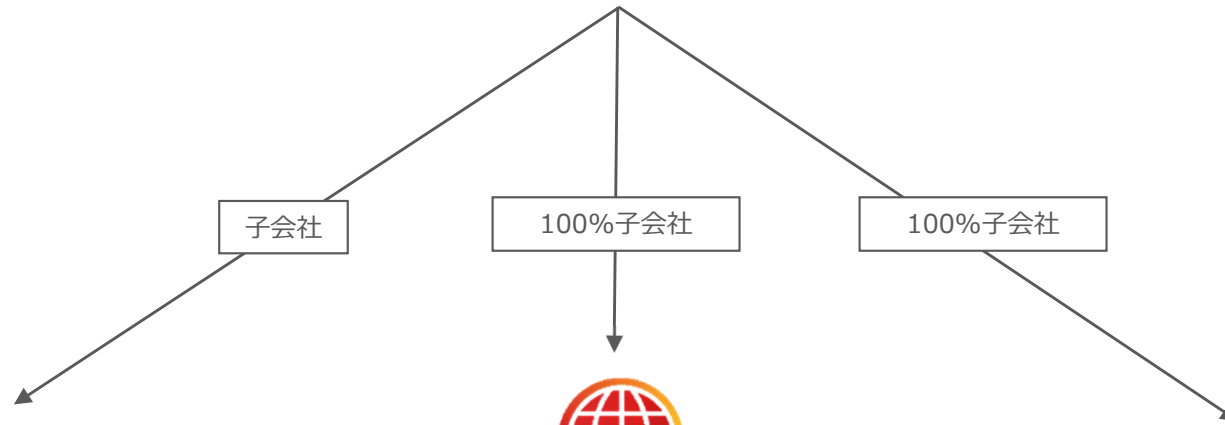
【企業コンセプト】

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


ex-labo

extreme
vietnam

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

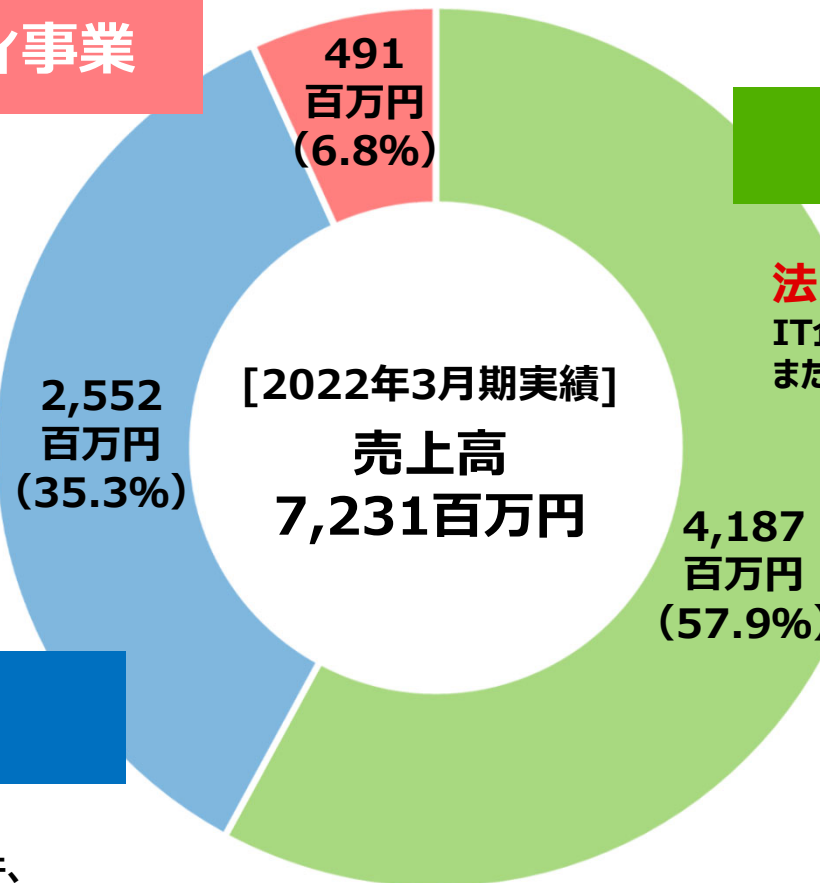
コンテンツプロパティ事業

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



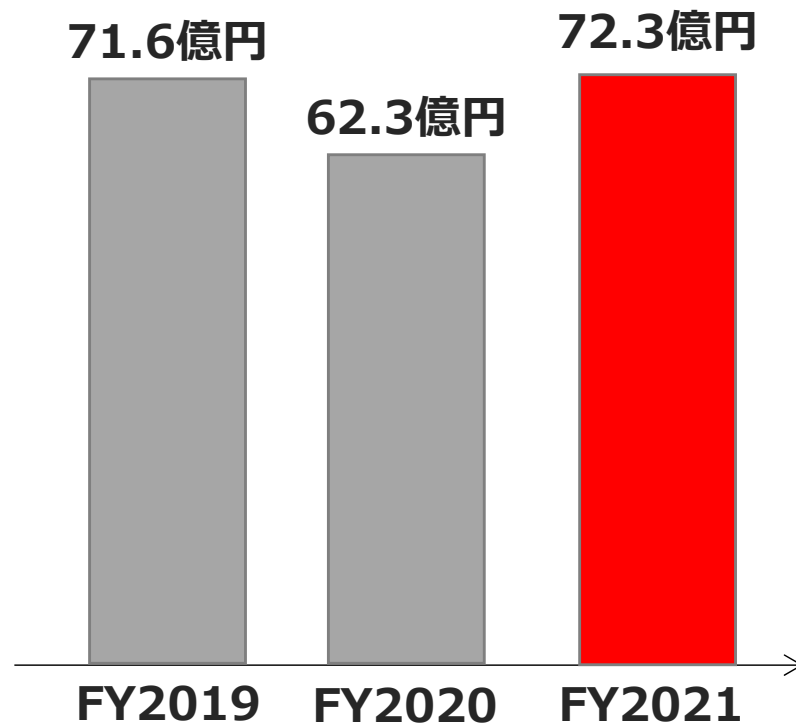
セグメント別売上構成

※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。

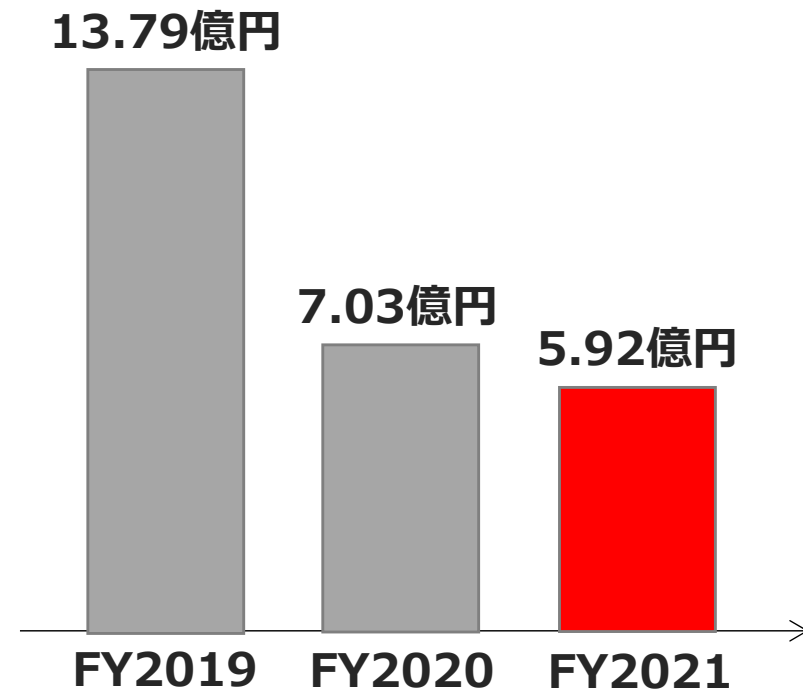
2. エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

連結売上高



連結営業利益



今期業績

売上高：7,231百万円 前期比116.1%

営業利益：592百万円 前期比84.2%

過去最高の売上高を更新！

営業利益はテレビCM投下などの投資により減少

エグゼクティブサマリー

トピックス

事業面

<デジタル人材事業>

- ・ コロナ禍からの回復とテレビCM効果で需要取り込みに成功
→期首からプロジェクト数は順調に回復、昨年夏から開始したテレビCM効果もあり、2Q以降は売上高、プロジェクト数とも飛躍的な伸びとなった。
- ・ 人材調達経路を3つの柱に要約、離職率はケアシステム導入で低下
→正社員、協力会社要員、フリーランスの3軸で需要増に対応。
→オンライン社員ケアシステム導入で離職率は1%台（6か月平均）を維持。

<受託開発事業>

- ・ ベトナムオフショア事業に課題
→親会社受託開発部門（テックファンド事業本部）、子会社（エクストラボ・EPARKテクノロジーズ）は黒字を確保したが、EXTREME VIETNAM Co.,LTD.はコロナ禍の影響から現地稼働率が低下し、赤字となった。

<コンテンツプロパティ事業>

- ・ スマホアプリ『ラングリッサー』サービス開始3周年
→配信ローンチ地域である中国は各種規制下においても運営面での影響なし。
→年間売上高は5億円規模で安定、FY22においても大きな変動は想定していない。

業績面

- ・ デジタル人材事業、受託開発事業は過去最高の売上高を記録。
- ・ コンテンツプロパティ事業（ラングリッサー）は安定収益プロジェクトへ。
- ・ 受託開発事業はベトナムオフショア事業の赤字脱却が喫緊課題。

3.FY2021 通期決算概要

FY2021 通期決算概要

連結PLサマリー

- ・直近予想値（2022/2/14開示）に対し、売上高100.2%、営業利益113.9%で着地。また、為替差益発生により、経常利益は117.1%の着地となった。
- ・デジタル人材事業はテレビCM効果等で前期比23.9%増となる売上高を達成。受託開発事業はベトナムオフショア事業を除き黒字転換。コンテンツプロパティ事業はラングリッター効果が安定的に持続した。

(単位：百万円)

	FY20実績	FY21予想	FY21実績	前期比	FY21 3Q	FY21 4Q	前四半期比
売上高	6,230	7,220	7,231	116.1%	1,922	1,879	97.8%
デジタル人材事業	3,892	—	4,187	123.9%	1,247	1,289	103.3%
受託開発事業	2,249	—	2,552	114.1%	736	650	88.4%
コンテンツプロパティ事業	576	—	491	85.3%	127	109	86.0%
営業利益	703	520	592	84.2%	87	169	193.3%
デジタル人材事業	834	—	752	90.2%	145	211	145.5%
受託開発事業	△121	—	△52	—	△6	△23	—
コンテンツプロパティ事業	518	—	439	84.8%	112	104	92.9%
調整額（全社販管費）	△528	—	△547	—	△164	△123	—
経常利益	750	610	714	95.1%	135	215	159.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	491	355	452	92.1%	22	161	707.2%

※セグメント別の業績予想は開示しておりません。FY21予想は、2022年2月14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 通期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

	2021年3月末	2022年3月末	前期比
流動資産	2,995	3,059	102.1%
現預金	1,777	1,670	94.0%
固定資産	1,752	1,971	112.5%
のれん	70	—	—
ソフトウェア (仮勘定含む)	83	91	109.6%
流動負債	1,236	1,139	92.2%
固定負債	95	66	70.0%
純資産	3,416	3,824	111.9%
利益剰余金	2,317	2,672	115.3%
負債・純資産合計	4,747	5,030	106.0%

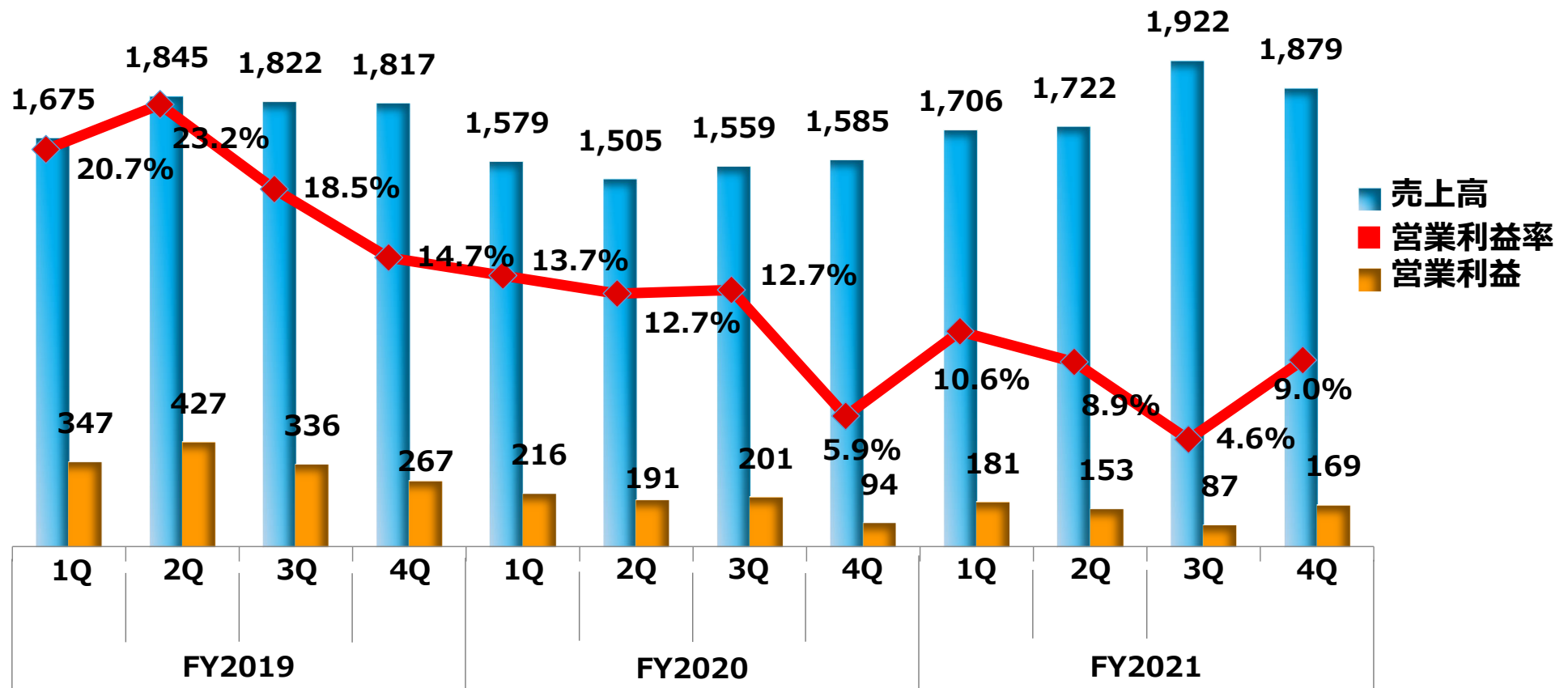
- ・ベトナムオフショア事業に関するのれんを一括償却したため、のれん残高はゼロとなった。
- ・固定負債の減少は、長期借入金残高減少によるもの。
- ・短期及び長期借入金残高は、195百万円（借入金依存度は3.88%）

FY2021 通期決算概要

連結売上高・営業利益・営業利益率推移

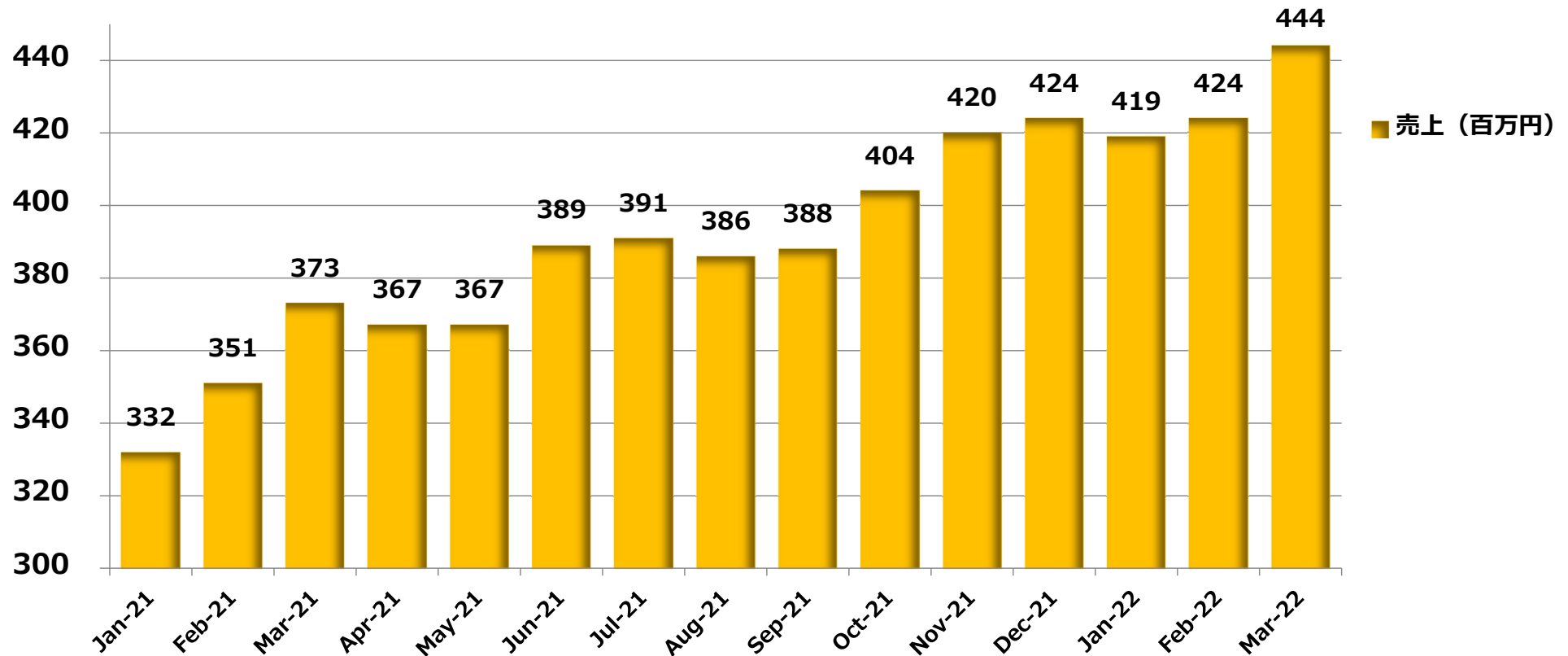
- ・売上高は、3Qにて過去最高の1,922百万円の実績、4Qは受託開発売上高の変動で若干変動。
- ・2Q～3QにてTV-CM等コストにより一時的に営業利益率が低下したが4Qでは回復。
- ・ラングリッター効果一巡により、営業利益率は前期比で低下したものの、売上高は順調に伸びた。

(単位：百万円)



FY2021 通期決算概要

デジタル人材事業 月次売上推移

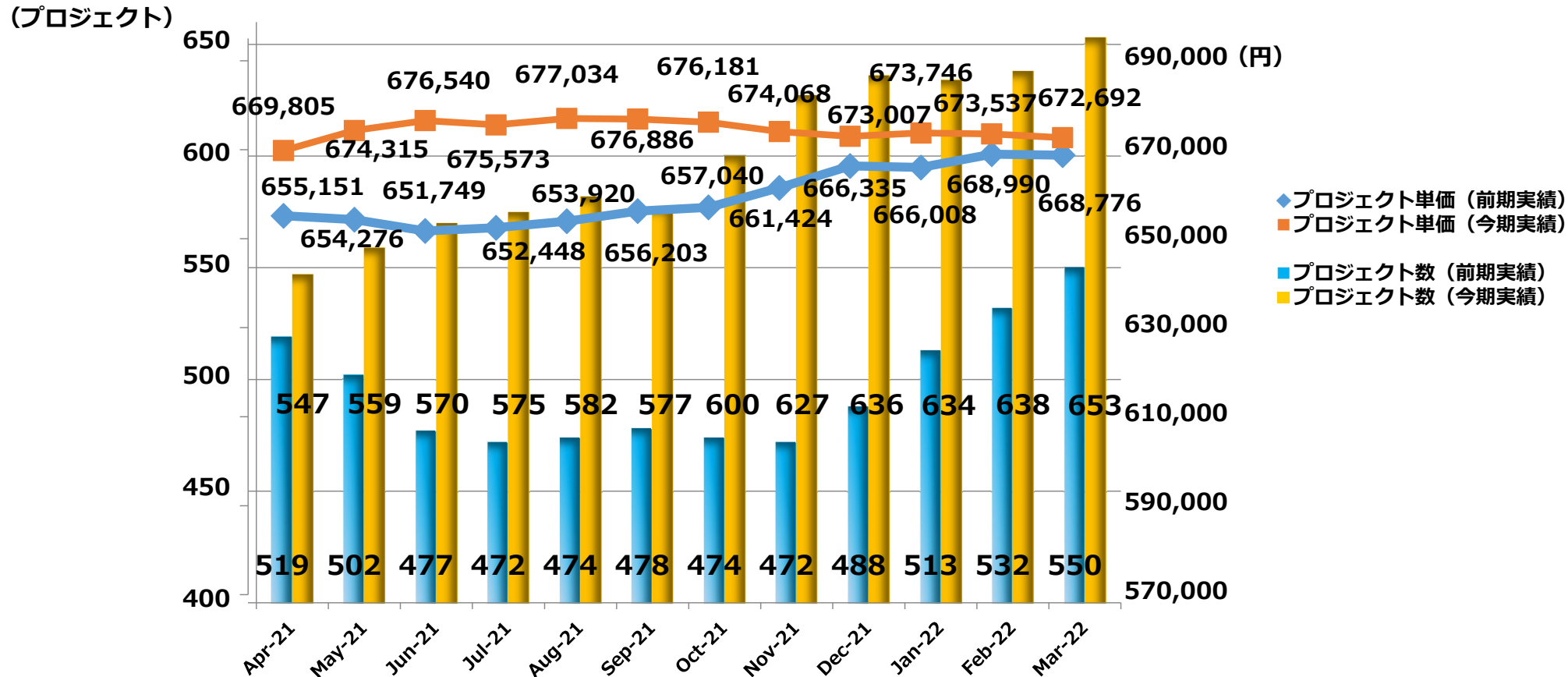


- ・ 2022年3月は、**前年同月比119.0%**、**単月売上も過去最高を記録。**
- ・ TV-CM、動画広告を2021年8月より開始、**2021年10月には月商が4億円を突破。**
- ・ 今後も費用と収益のバランスを鑑みながら販促活動を展開予定。

※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 通期決算概要

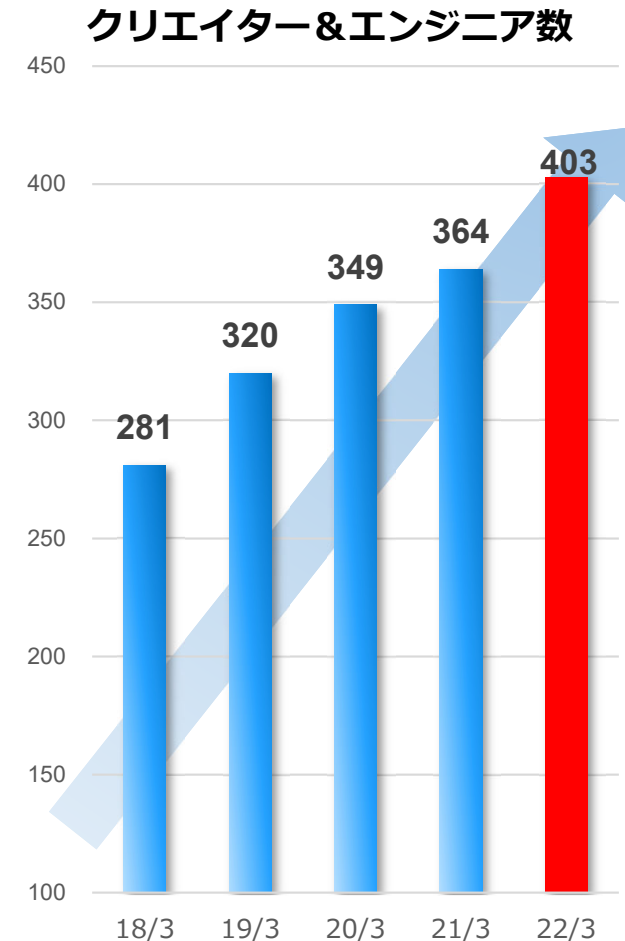
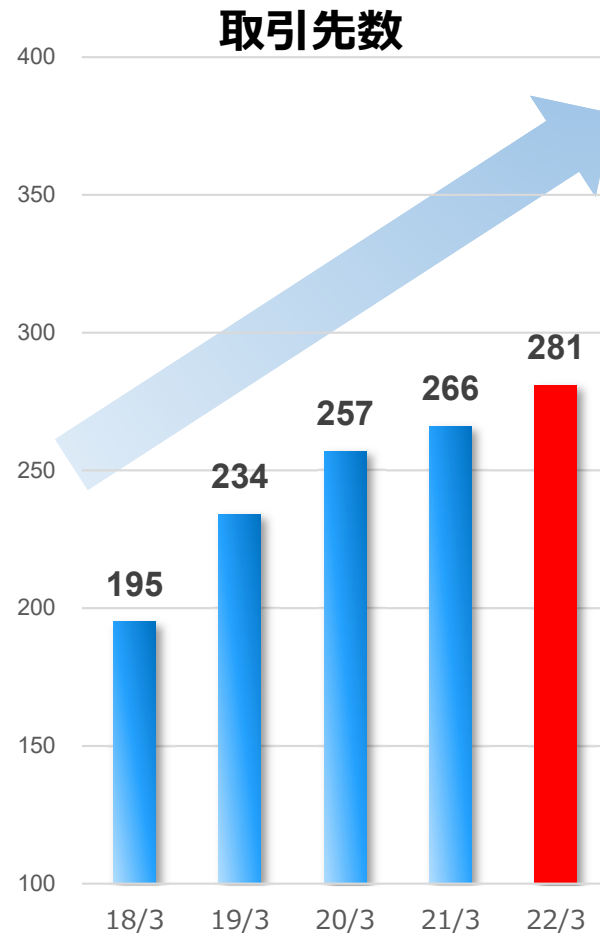
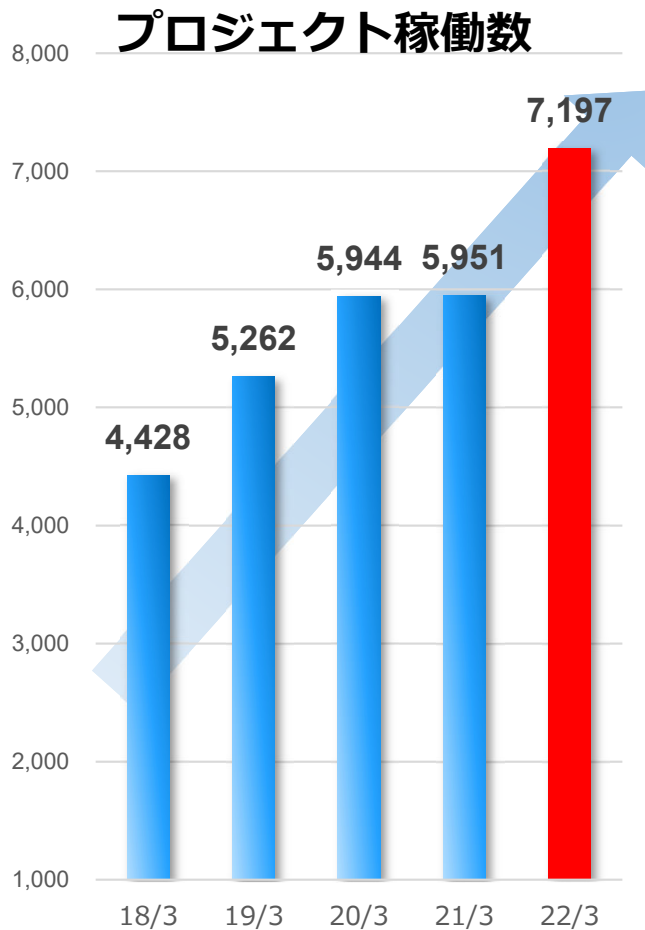
デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績



- ・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、**2022年3月は前年同月比118.7%**。
- ・稼働単価も単価施策が引き続き好調に作用し、**2022年1月においては過去最高平均稼働単価を記録、**以後も670千円台の高水準を維持。**今期も引き続き高い単価水準が継続する見込み。**

FY2021 通期決算概要

デジタル人材事業 主要KPI



プロジェクト稼働数は過去最高の7,197プロジェクトを記録。

※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

4.FY2022 見通しと戦略

FY2022 見通しと戦略

連結PL予想

(単位：百万円)

	2021年3月期 実績 (FY20)	2022年3月期 実績 (FY21)	2023年3月期 予想 (FY22)	前年同期比
売上高	6,230	7,231	7,700	106.5%
営業利益 () は営業利益率	703 (11.3%)	592 (8.4%)	600 (7.8%)	101.3%
経常利益	750	714	660	92.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	491	452	440	97.2%
1株当たり当期純利益	90円14銭	82円61銭	80円06銭	96.9%

■ 売上高内訳イメージ

→ デジタル人材事業 (4,800百万円 前期比114.6%) ※連結調整後数値

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 (2,500百万円 前期比97.9%)

EPARK関連1,500百万円、ベトナム事業600百万円、エクストリーム受託開発400百万円を想定

→ コンテンツプロパティ事業 (400百万円 前期比81.5%)

ラングリッサーロイヤルティ収益を保守的に想定 (FY21実績=491百万円)

■ 増収増益を想定

→ デジタル人材は引き続き堅調な伸びを想定。一方、テレビCM等の広告宣伝費も一定程度計上。

→ 受託開発事業はベトナム事業の立て直して利益回復を目指す。予想には織り込まず。

→ コンテンツプロパティ事業はラングリッサー効果を保守的に見積もり。

FY2022 見通しと戦略

配当

	2021年3月期	2022年3月期実績	2023年3月期予想
基準日	2021年3月31日	2022年3月31日	2023年3月31日
1株当たり配当金	18円	17円	16円
配当総額	98,209千円	93,431千円	87,664千円
配当性向	19.8%	20.6%	20.0%

- ・ 2022年3月期においては、**前期比1円減**の配当実績となりました。
 - ・ **今後も当期利益の20%**を配当性向の目安として株主還元を実施する予定です。
- ※2022年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2022年6月29日開催予定の第17期定時株主総会に付議する予定であります。
 ※2023年3月期配当総額は、2022年3月期における期中平均株式数を元に算定しております。

5. 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

エクストリームフリーランス
サービス開始

テレビCM投下



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ットを子会社化 (2016年4月)
株式会社ウィットネットを吸収合併 (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)
EXTREME VIETNAM Co.,LTD.の持分を株式会社エクストラボから株式会社エクストリームへ異動 (2021年10月)

受託開発事業

デジタル人材事業 ②人材ソリューションサービス

デジタル人材事業 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

株式会社ネクストン
持分法適用会社化

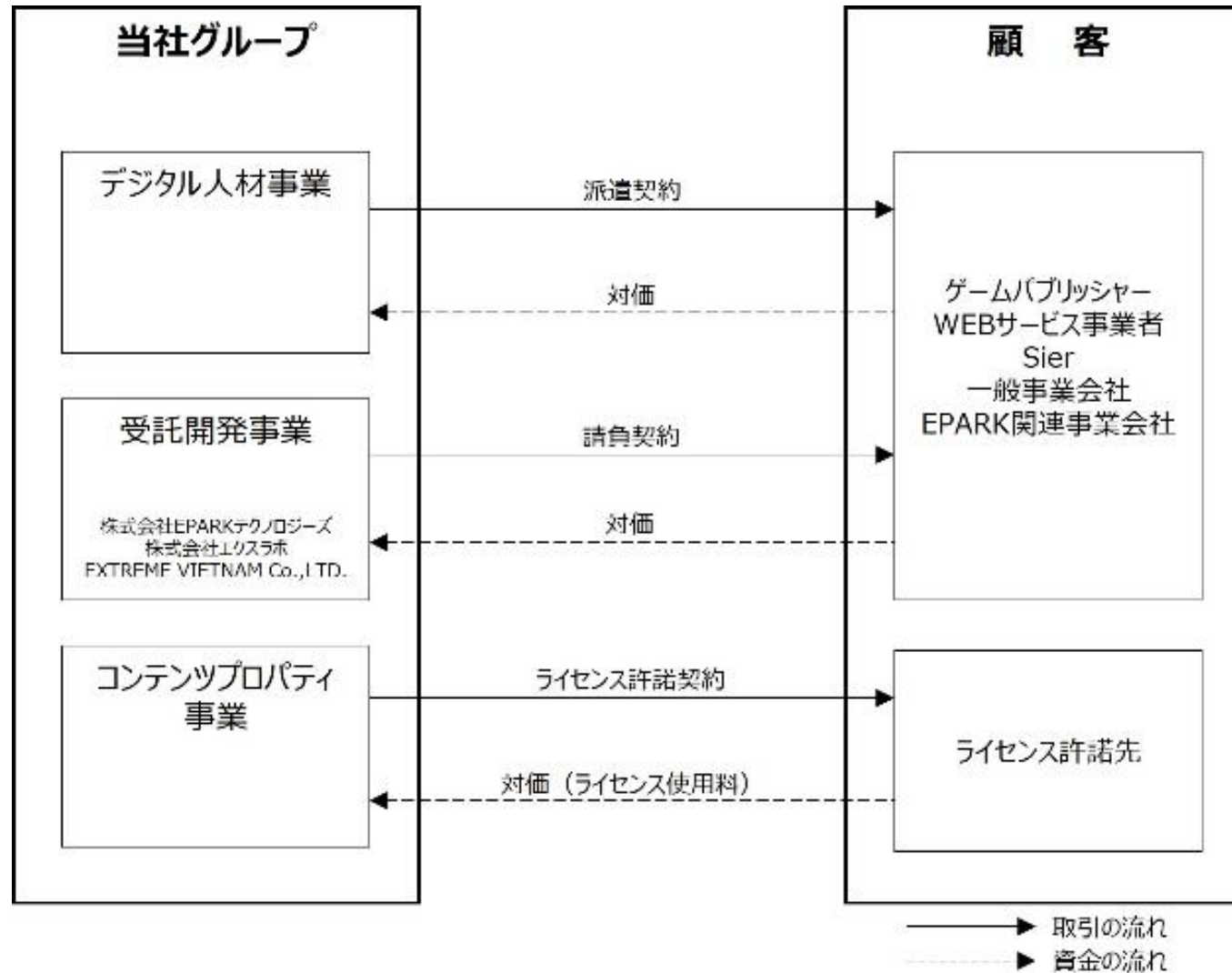
人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
570突破

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

東京証券取引所 貸借銘柄選定
経団連加入

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

当社
(デジタル人材事業)

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48.9%)

スマートフォン
アプリ
(77.5%)

遊技機器
(2.3%)

家庭用ゲーム
(10.5%)

オンラインゲーム
(7.1%)

業務用ゲーム他
(2.6%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 51.1%)

IT
(41.6%)

金融 (フィンテック)・官公庁・
通信 (IoT)・製造等

WEB
(58.4%)

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/デジタル人材事業

顧客分布の推移

	FY21 4Q	FY20 4Q	FY19 4Q
エンタメ系顧客	50.6%	55.8%	51.0%
スマートフォンアプリ	77.8%	74.1%	81.4%
家庭用ゲーム	10.4%	11.0%	9.8%
オンラインゲーム	7.7%	10.1%	7.4%
遊技機器	1.8%	0%	1.0%
業務用ゲーム他	2.3%	4.8%	0.4%
非エンタメ系顧客	49.4%	44.2%	49.0%
IT	41.5%	45.4%	53.9%
WEB	58.5%	54.6%	46.1%

- ・前期はコロナ禍による巣ごもり需要増により、エンタメ系顧客比率が一時的に上昇したが、今期は業種・業界を問わず、デジタル人材需要が増え、非エンタメ系顧客プロジェクトが増加した。
- ・中長期的には、ゲーム開発等のノウハウ（視覚表現力・UI/UX等）を応用展開できる非エンタメ顧客向けアプリ・WEB案件などを積極的に受注し、事業領域を拡大させて行く方針。

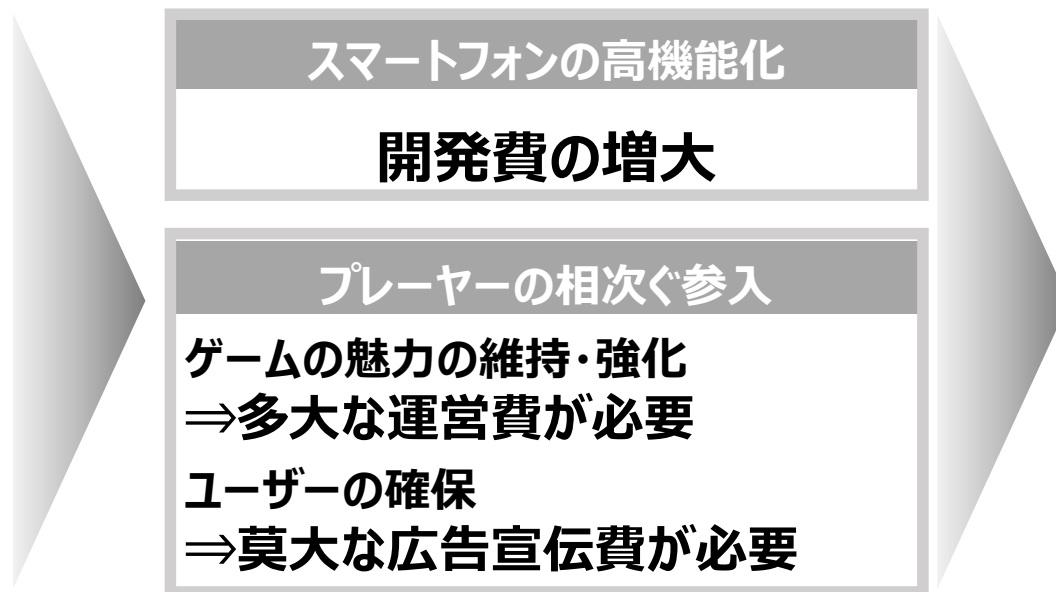
事業紹介/デジタル人材事業（市場動向）

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₂₅

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

<2> IT人材動向の将来予測

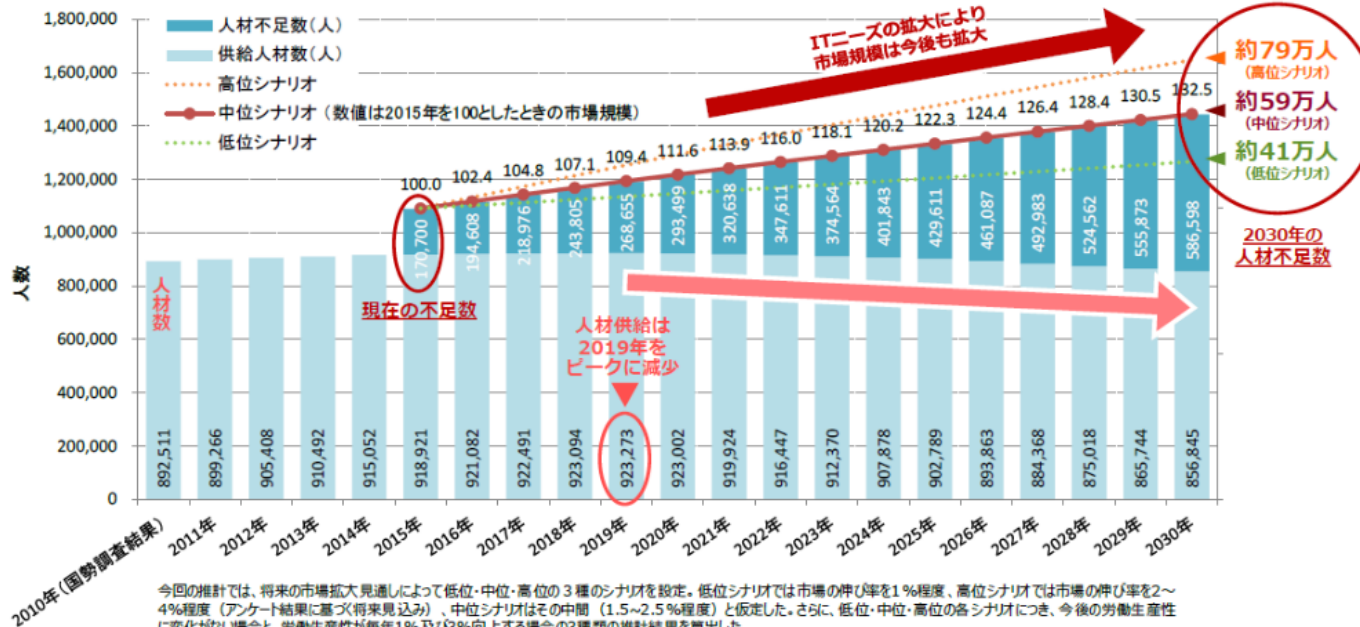
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- 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市場は今後も拡大が続く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行くのか？

↓
採用はますます困難な局面に

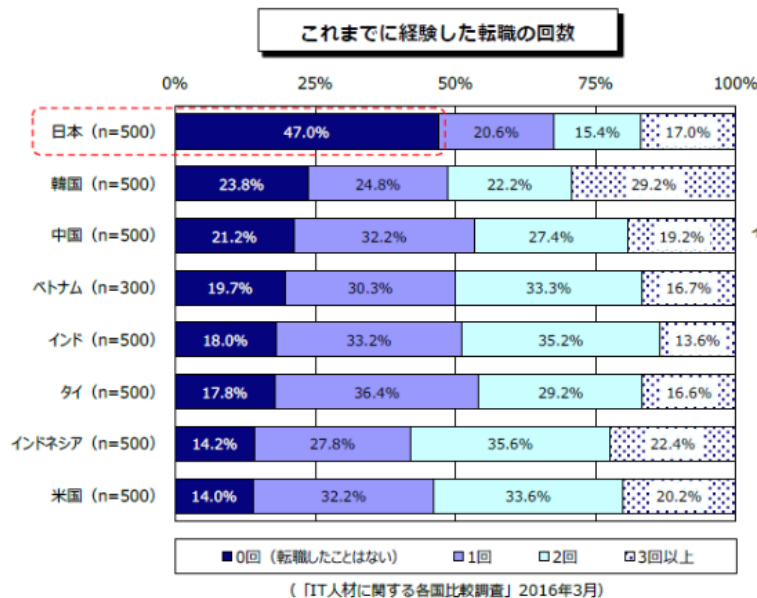
今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率が1%程度、高位シナリオでは市場の伸び率が2~4%程度(アンケート結果に基づく将来見込み)、中位シナリオはその中間(1.5~2.5%程度)と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変化がない場合と労働生産性が毎年1%及び1.5%向上する場合の2種類の推計結果を算出した。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

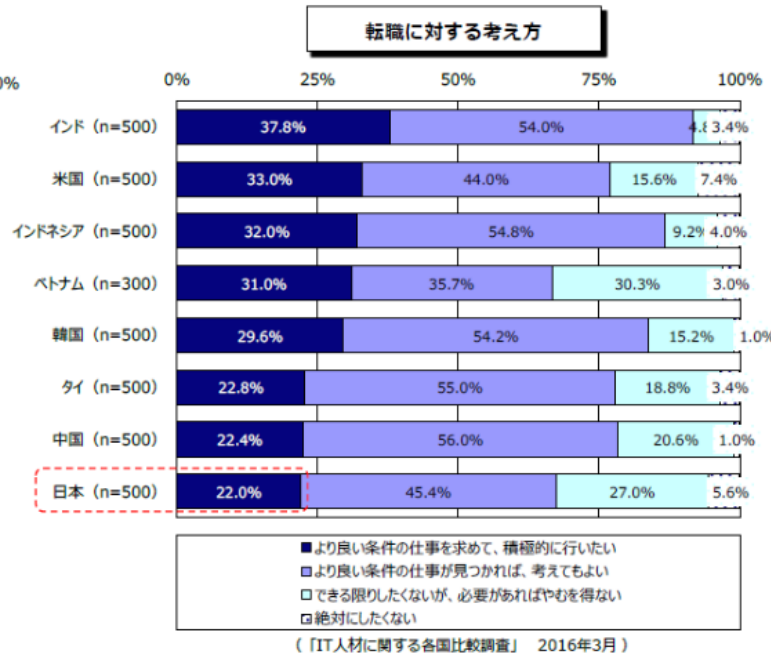
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

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「転職したことはない」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カギとなる。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

<7> 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。

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

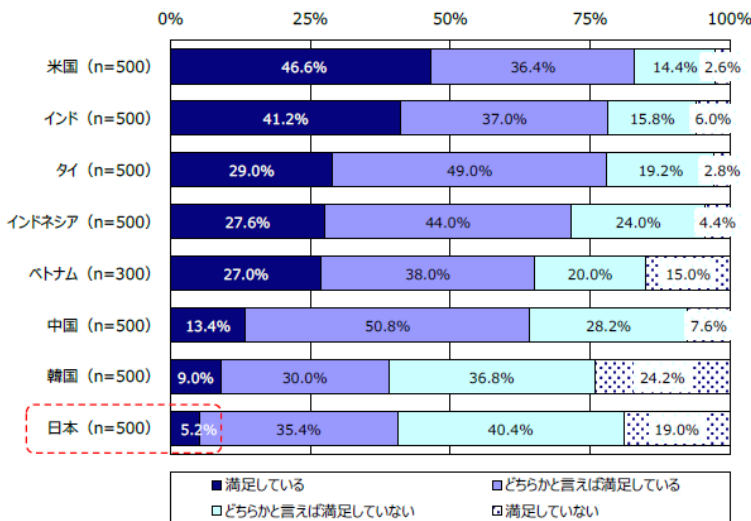
↓
モチベーションとは？

↓
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。

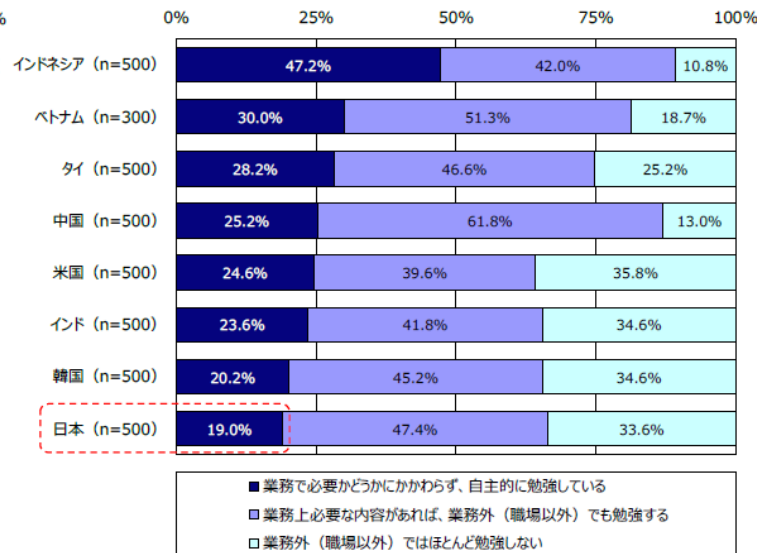
↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

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



▲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。

日頃の自己研鑽の程度



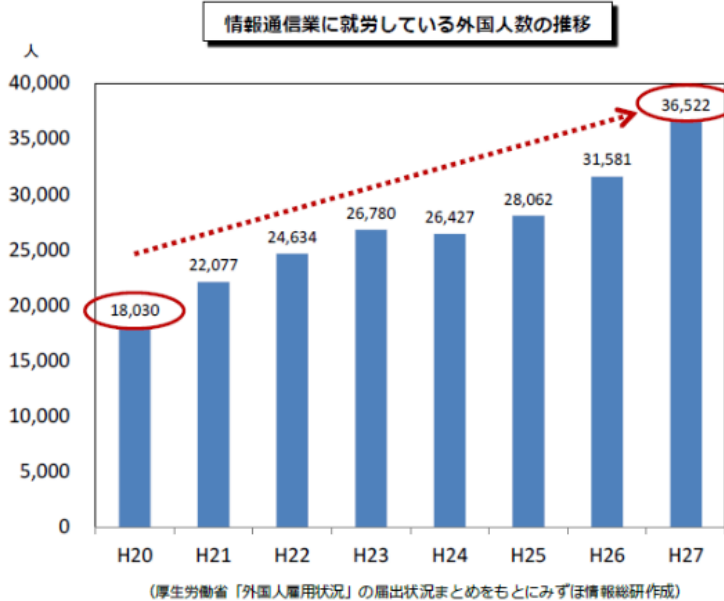
▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

事業紹介/デジタル人材事業 (今後の見通し)

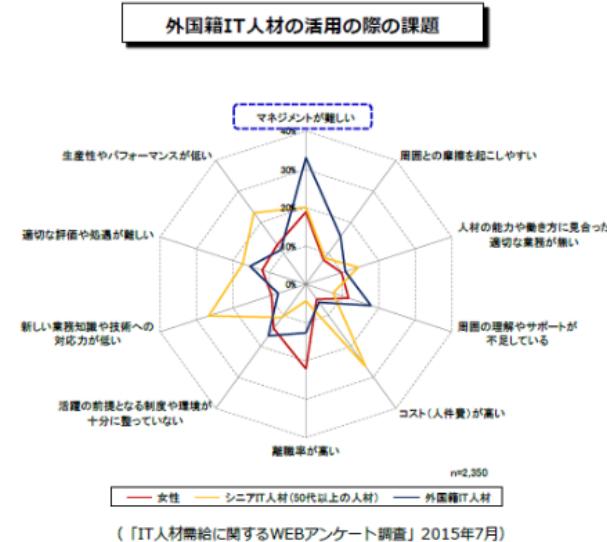
<6> 多様な人材の活用に向けて

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の方策の一つとして、**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人材に関する課題として、制度や環境の未整備より、「**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、単純労働での外国籍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、**外国籍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、株式会社エクストラボを立ち上げ、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。



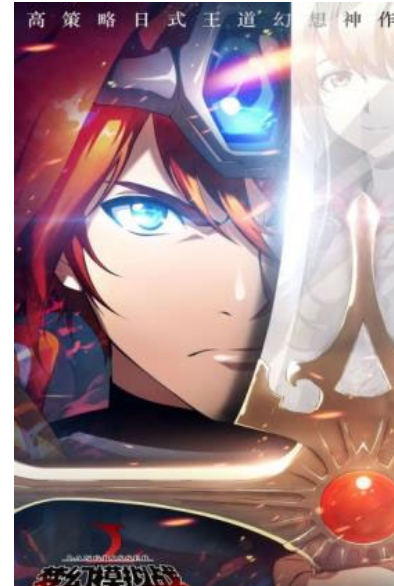
▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューティングゲーム「超兄貴」シリーズ



▲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

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

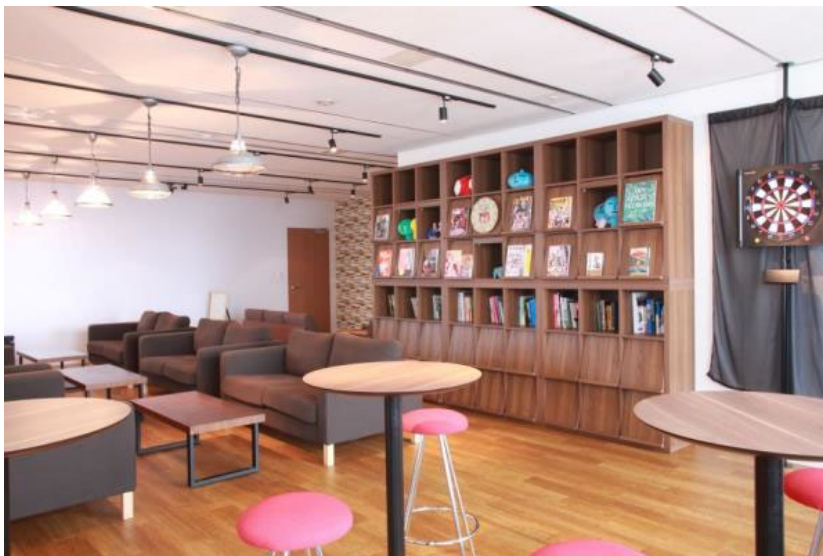
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（eラーニング）

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

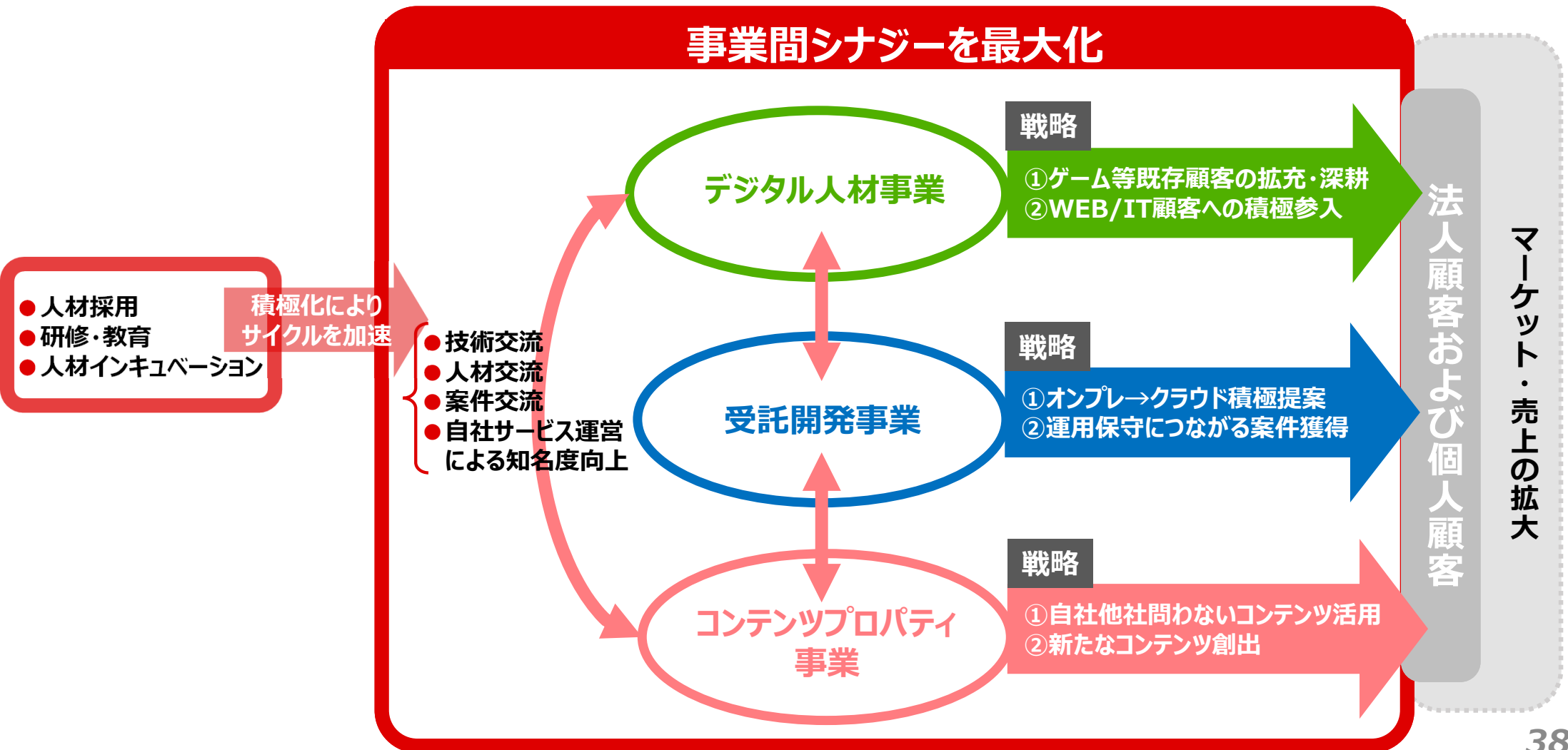


*「Co-CORE」の意味

- 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

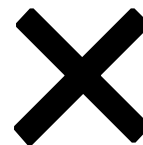
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

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容拡大を目指します。
- ・ 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。

一般的な
受託開発モデル

新規案件

- ・ 受注の蓋然性リスク
- ・ 見積誤りリスク
- ・ 追加工数発生リスク



利益確保の蓋然性にリスク

当社の目指す
受託開発モデル

新規案件

- ・ 受注の蓋然性リスク
- ・ 見積誤りリスク
- ・ 追加工数発生リスク

保守・運用案件

- ・ 年間契約など継続性が高い
- ・ 障害等の発生がなければ高い利益率を確保できる

追加開発案件

- ・ 構築済システムがベースとなるため工数見積・開発要件の不透明リスクが少ない



新規案件で利益確保できなくても保守・運用～追加開発案件で利益確保

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ス

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「桃色大戦ばいろん」

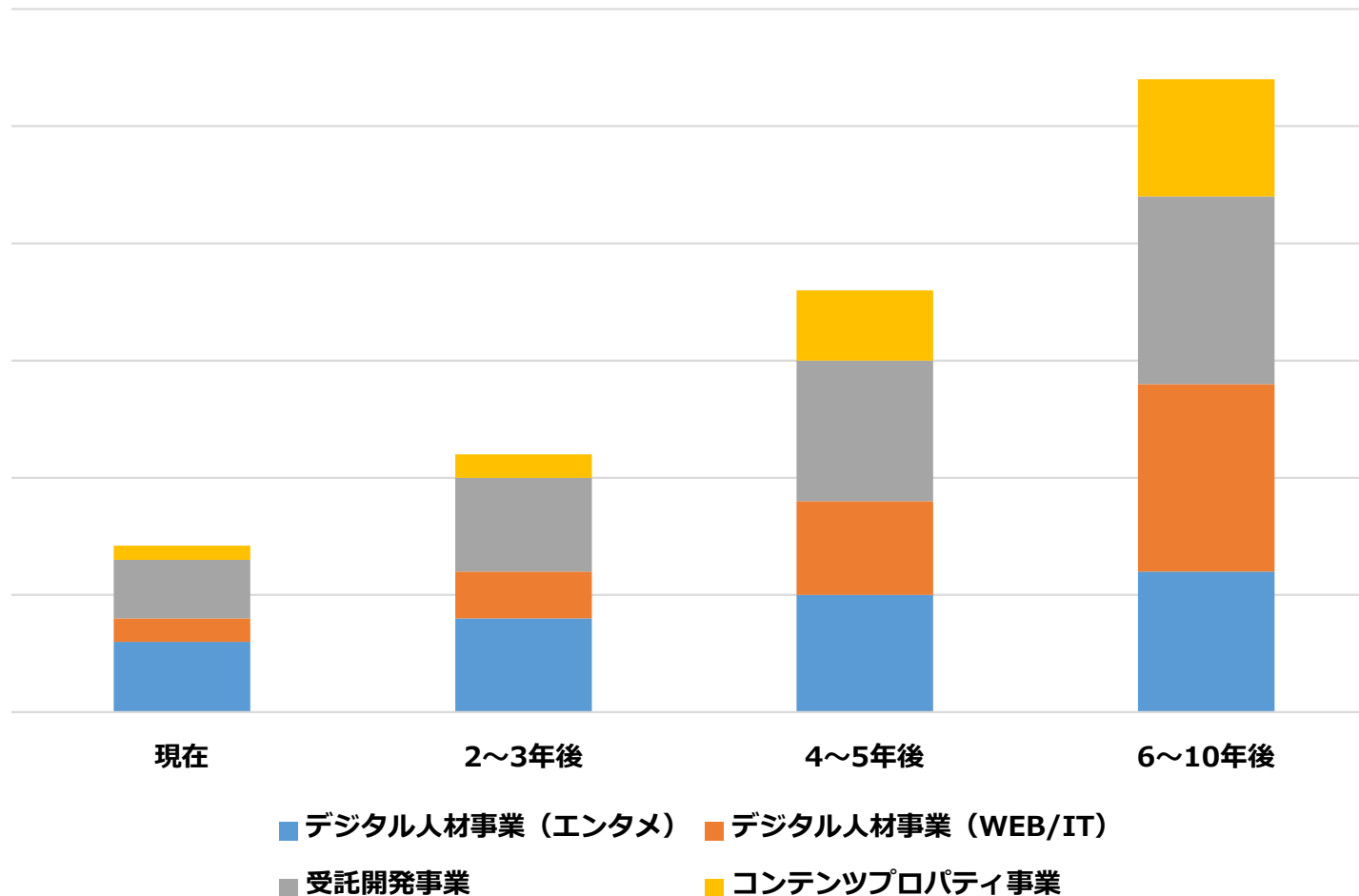
フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

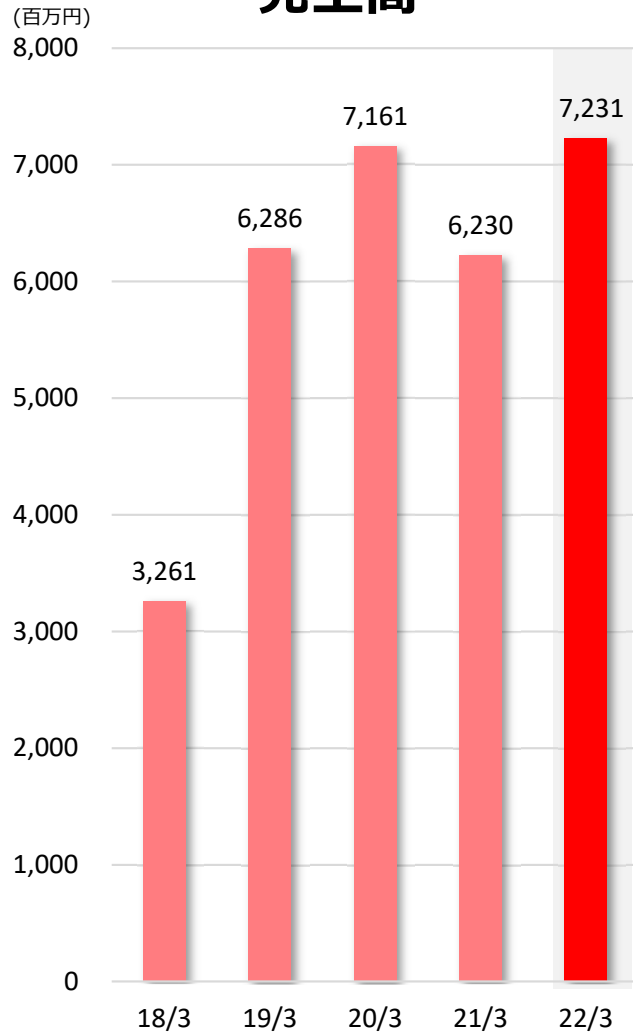
成長戦略（成長イメージ）

- ・ 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。

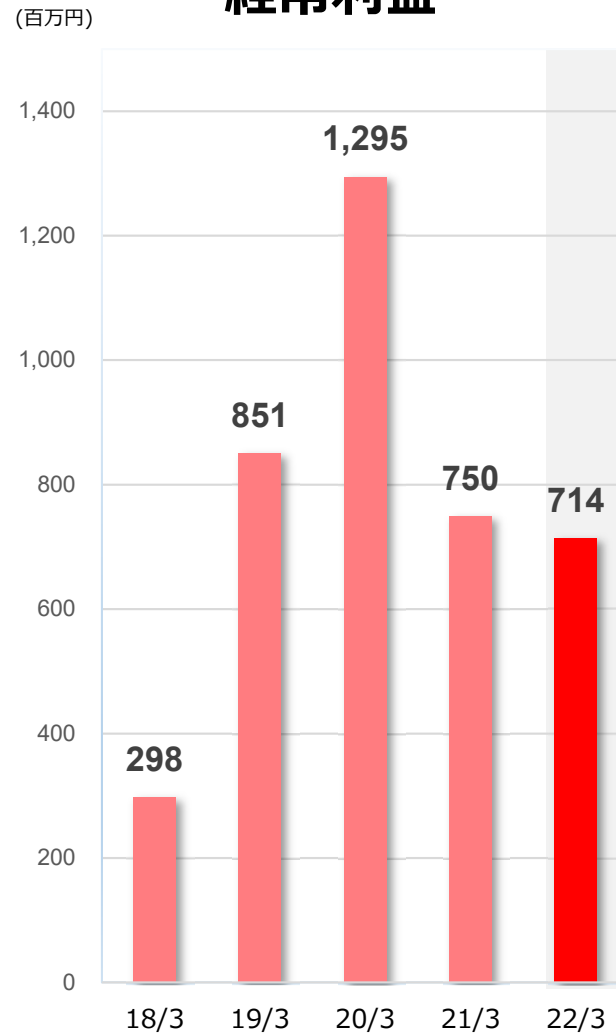


業績推移

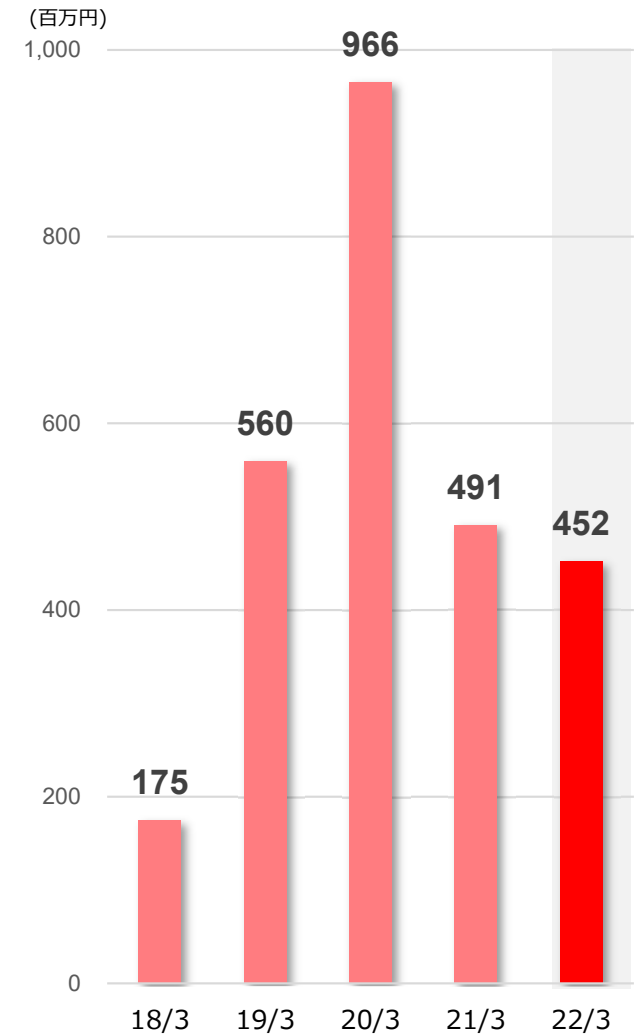
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



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が低下する恐れ	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・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかっ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随時見直し、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への恐れ	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への恐れ	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おいては、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

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-extreme.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。