



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月29日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

# 項目

**1** ビジネスモデル

---

**2** 市場環境

---

**3** 競争力の源泉

---

**4** 事業計画

---

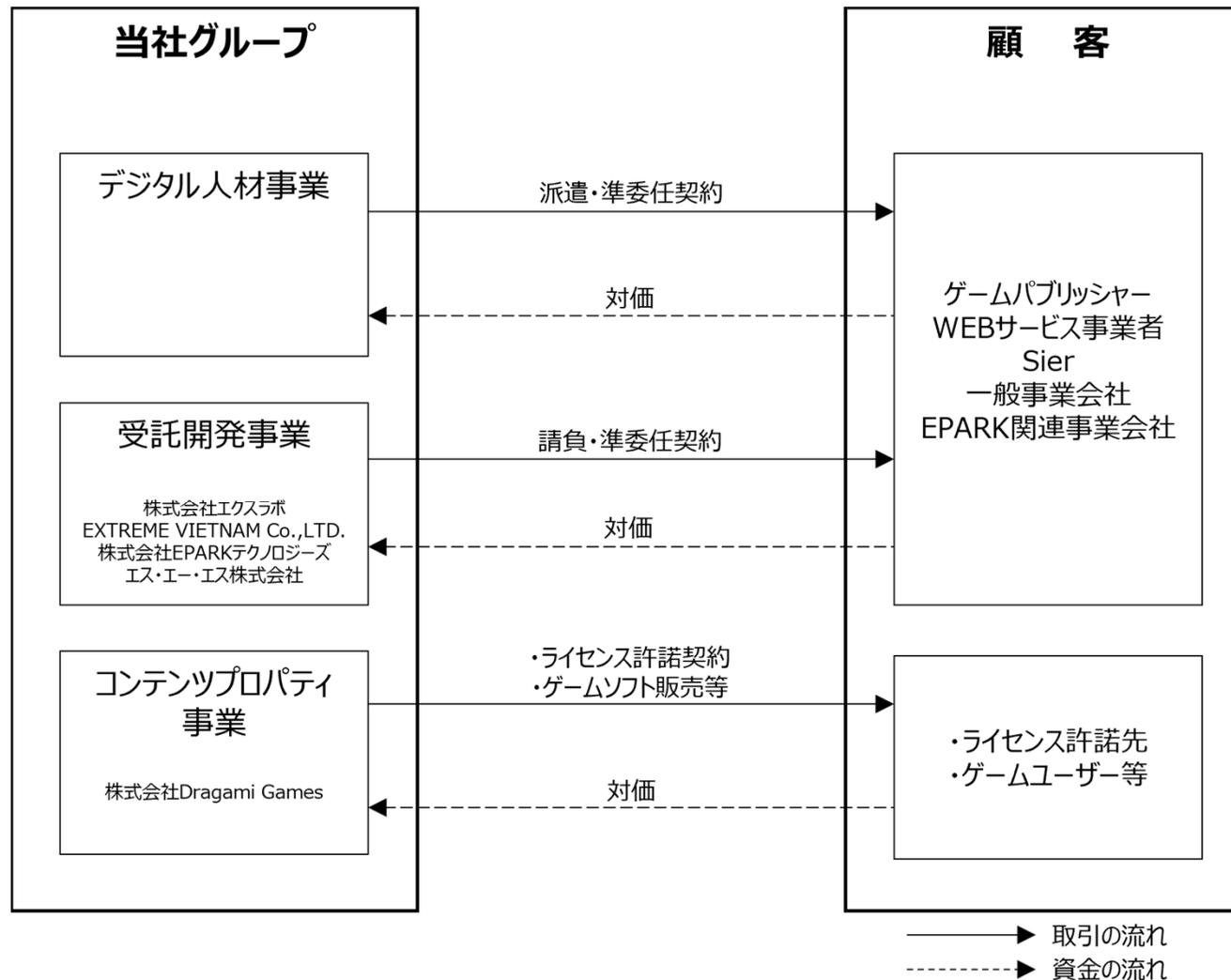
**5** リスク情報

---

# 1. ビジネスモデル

---

# ビジネスモデル <取引形態>



- ・デジタル人材事業は、技術人材派遣または準委任契約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、知的財産のライセンス許諾、ゲームソフト販売などを通じて対価を得るビジネスモデル。

# ビジネスモデル<事業セグメント>

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

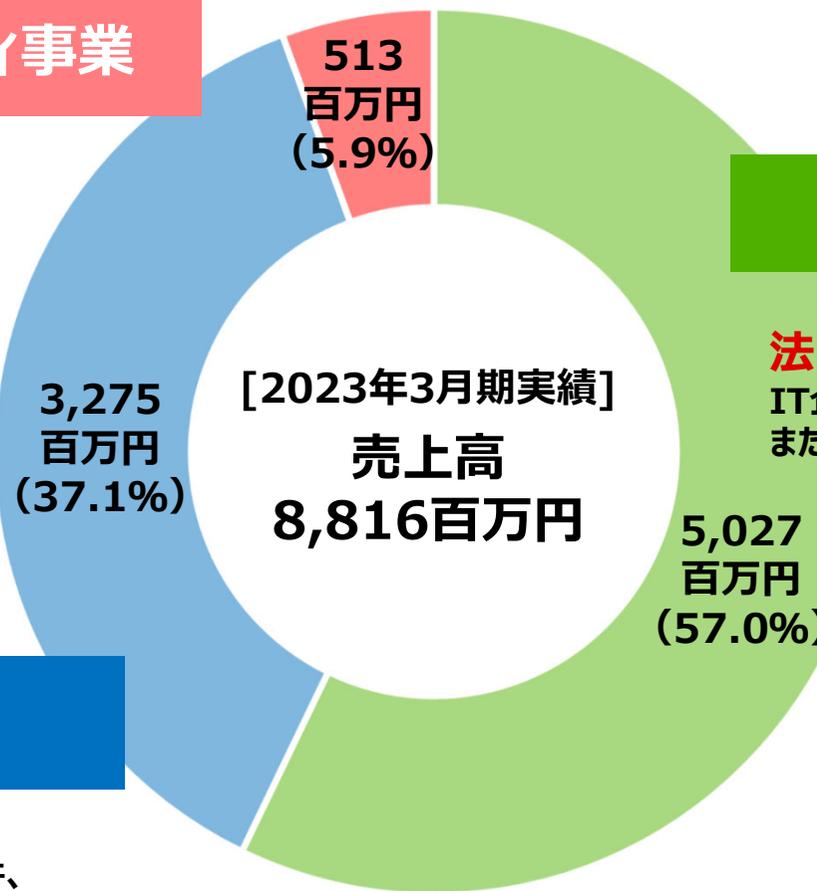
## コンテンツプロパティ事業

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

※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。

# ビジネスモデル <収益構造>

## デジタル人材事業



セグメント利益推移	(千円)
2023年3月期	949,184
2022年3月期	811,152
2021年3月期	834,521

- ・ 技術者の経験年数、保有スキルなどに応じて派遣契約基本代金が決定。
- ・ 1ヶ月当たり基本労働時間を超過した場合は割増精算により売上が増加（派遣社員への残業手当発生）、基本労働時間未達の場合は控除精算により売上が減少（派遣社員への控除精算発生）。
- ・ 主な販管費内訳は、営業担当者労務費、人材紹介手数料、広告宣伝費、教育研修費用等。

# ビジネスモデル <収益構造>

## 受託開発事業

1案件当たり  
開発受託  
契約代金

<売上種別>

- ① 新規開発
- ② 保守開発
- ③ 追加開発
- ④ ラボ型開発※

開発者労務費・  
保険料等

外注費等

営業利益

※発注者が発注先のエンジニアを一定期間確保し、契約期間に基づいて発注者が発注先に開発を委託する開発形式

セグメント利益推移	(千円)
2023年3月期	385,893
2022年3月期	△52,519
2021年3月期	△121,493

- ・ 売上種別に対して、顧客案件の要件に応じ見積を作成し、1案件当たりの開発受託契約代金が決定。
- ・ 開発に要する技術社員の労務費をはじめ、開発環境ツール構築、サーバ費用などの外注費が主な原価。
- ・ 納品、検収を経て売上計上。
- ・ 売上種別①→②→③の流れを経て、継続的な案件受注に努めている。
- ・ 利益率は、②→④→③→①の順で高くなる。

# ビジネスモデル <収益構造>

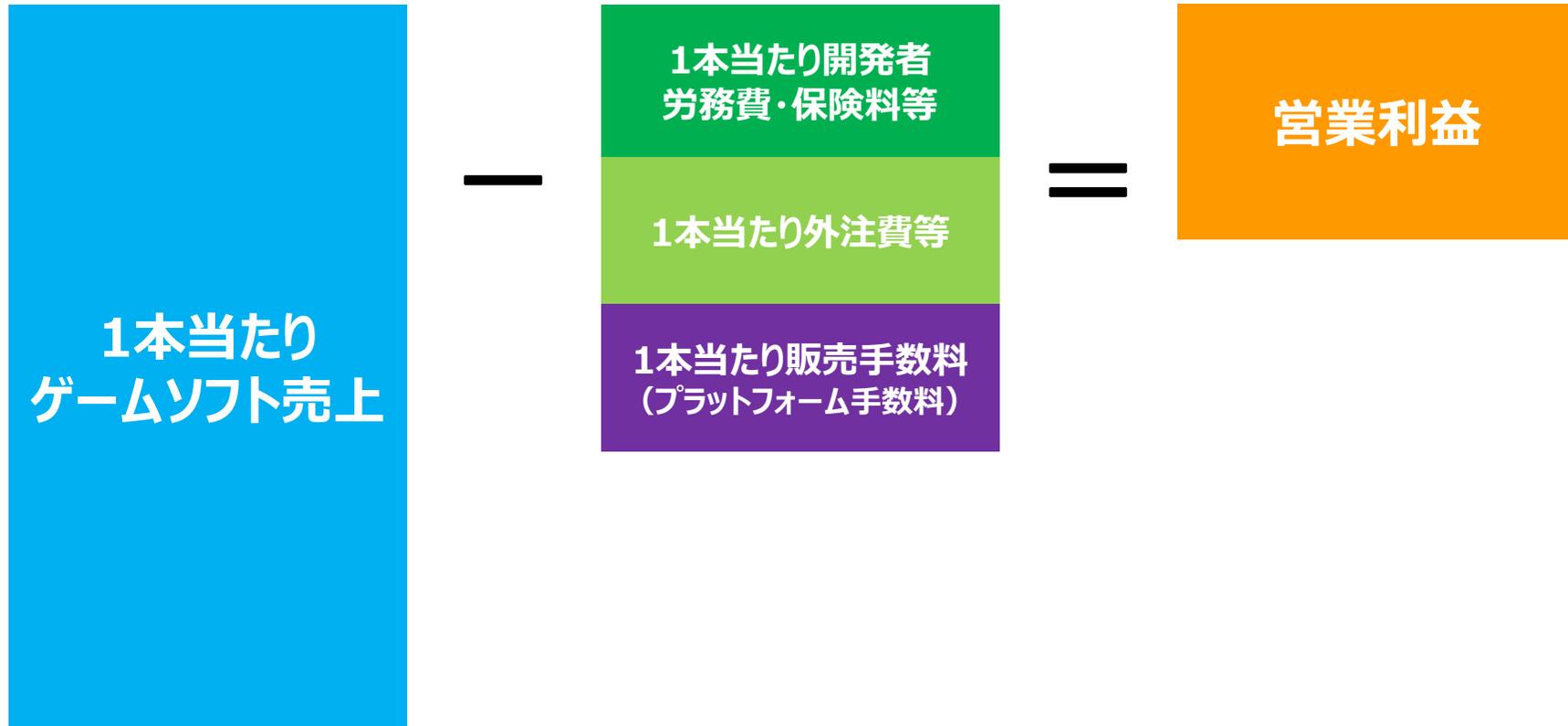
## コンテンツプロパティ事業（ライセンス事業）



- ・当社が保有するゲームタイトル等の知的財産を第三者に対して利用許諾。
- ・ゲーム、キャラクターグッズ、書籍、音楽CDなど許諾対象は多岐に渡る。
- ・許諾対象商品に応じて許諾料率を設定し、契約時は契約料に相当するミニмумギャランティを受領。
- ・ミニмумギャランティで定められた販売数量超後は、販売数量に応じたランニングロイヤルティを受領。

# ビジネスモデル <収益構造>

## コンテンツプロパティ事業（ゲーム事業）



- ・ 主に子会社である株式会社Dragami Gamesにおける収益モデル。
- ・ 発売までの開発費等はソフトウェア仮勘定に計上され、販売計画に基づき原価償却を行う。
- ・ 販売計画を超過した収益については、原価が償却済みとなるので利益率は大幅に増加する。
- ・ ゲームソフトに付随するダウンロードコンテンツ（アイテム等）についても販売。

## 2.市場環境

# 市場環境 <市場規模>

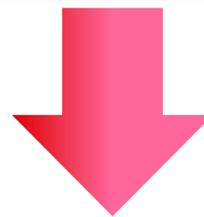
## デジタル人材事業

- ・ 労働者派遣事業における市場規模は、  
8兆6,209億円（2020年度実績：対前年度比9.6%増）※1
- ・ モバイルゲーム世界全体の市場規模は、  
8兆9,146億円（2022年度実績：対前年度比97.2%）※2
- ・ エンターテインメント以外のソフトウェア開発（受託）市場規模は、  
14兆9,737億円（2022年度実績：前年比4.7%増）※3

※1…厚生労働省発表「労働者派遣事業報告書の集計結果」より

※2…株式会社G zブレインマーケティングセクション「ファミ通ゲーム白書2023」より

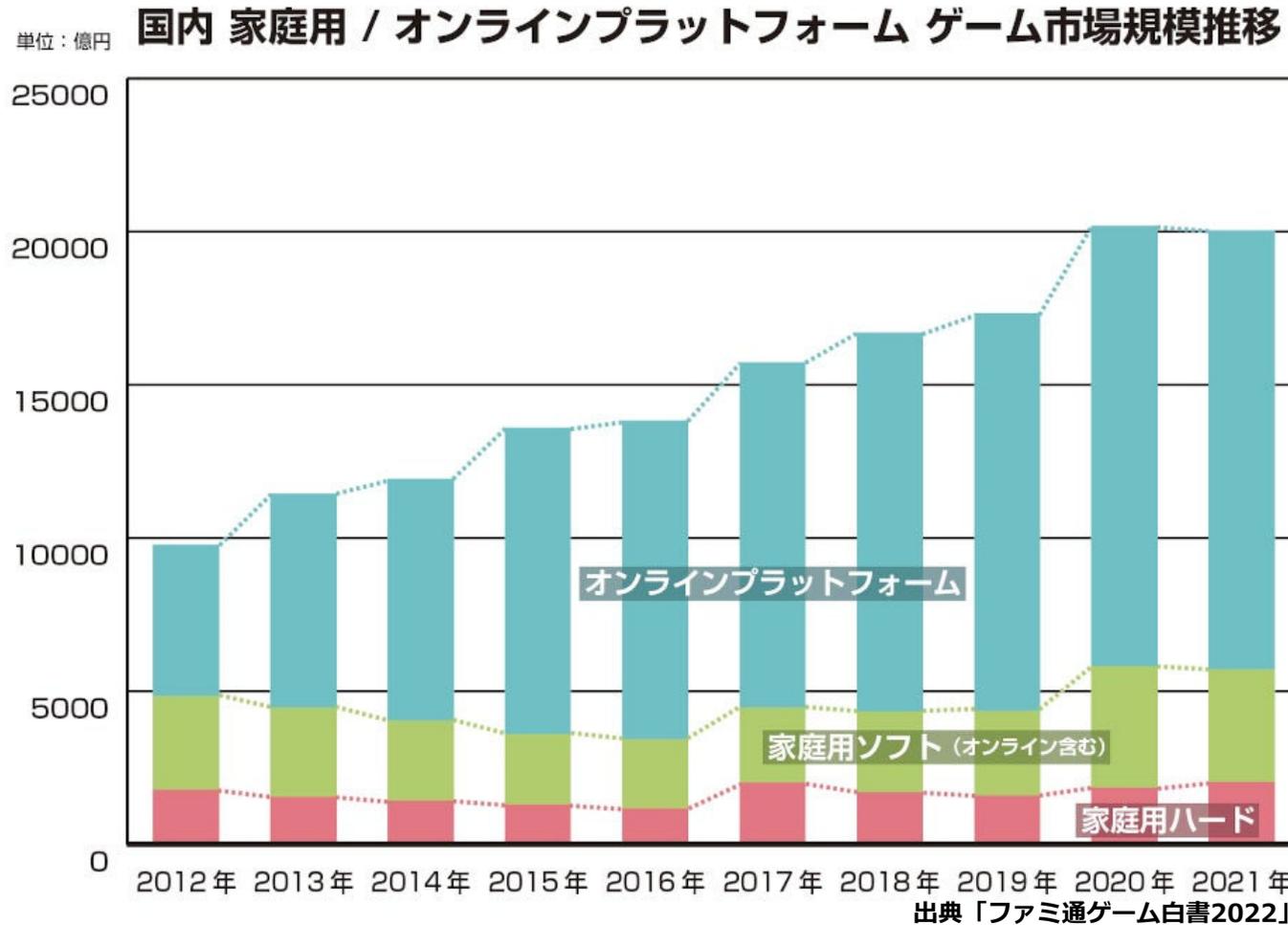
※3…経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より



働き方の多様化が進むことで、人材派遣業界における市場規模は順調に成長。  
ゲーム市場は若干の市場規模変動があるものの、安定したマーケット規模を確立。  
受託開発市場はDX化などを背景に市場規模は拡大傾向。

# 市場環境 <市場規模>

## デジタル人材事業



ゲーム等のエンターテインメント市場はコロナ禍からの「巣ごもり需要」特需は一巡したものの、安定した市場規模が継続。今後はNFTゲーム・メタバースなどの普及も市場拡大にプラス。

# 市場環境 <市場規模>

## 受託開発事業

- ・ 受託開発ソフトウェア市場は、下表のとおり2020年において18兆7,928億円（前年度比1.1%減）
- ・ 1企業あたりの売上高は50.3億円（前年度比3.1%減）
- ・ 国をあげてのデジタル化（内閣官房通信情報技術総合戦略室による、IT新戦略「世界最先端デジタル国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」など）の施策に加え、コロナ禍による企業活動のデジタル化が加速度的に進むことにより、ソフトウェア開発における市場規模は、今後も大きく成長することが見込まれる。

図表5-1 業種別企業数と売上高(アクティビティベース)

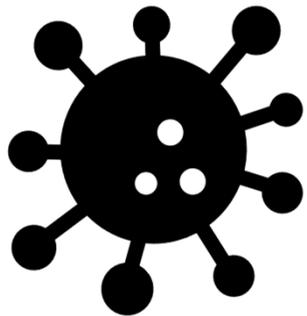
	企業数			売上高(百万円)			1企業当たり売上高(百万円)		
	2019年度	2020年度	前年度比 (%)	2019年度	2020年度	前年度比 (%)	2019年度	2020年度	前年度比 (%)
合計	3,660	3,735	2.0	18,998,425	18,792,795	▲ 1.1	5,190.8	5,031.5	▲ 3.1
受託開発ソフトウェア業	2,383	2,382	0.0	9,054,441	8,767,330	▲ 3.2	3,799.6	3,680.7	▲ 3.1
組込みソフトウェア業	238	253	6.3	349,539	345,202	▲ 1.2	1,468.7	1,364.4	▲ 7.1
パッケージソフトウェア業	704	714	1.4	1,188,588	1,164,036	▲ 2.1	1,688.3	1,630.3	▲ 3.4
ゲームソフトウェア業	79	85	7.6	659,581	769,905	16.7	8,349.1	9,057.7	8.5
情報処理サービス業	1,084	1,098	1.3	4,649,348	4,580,531	▲ 1.5	4,289.1	4,171.7	▲ 2.7
情報提供サービス業	207	212	2.4	381,500	383,397	0.5	1,843.0	1,808.5	▲ 1.9
市場調査・世論調査・社会調査業	105	98	▲ 6.7	181,300	169,800	▲ 6.3	1,726.7	1,732.7	0.3
その他の情報サービス業	1,140	1,118	▲ 1.9	2,534,128	2,612,594	3.1	2,222.9	2,336.8	5.1
(特掲) 2カ年継続回答企業	3,242	3,242	-	17,424,277	17,604,943	1.0	5,374.5	5,430.3	1.0

(注) 企業数は少しでも当該事業を営んでいる企業数であり、合計と内訳の和は一致しない。

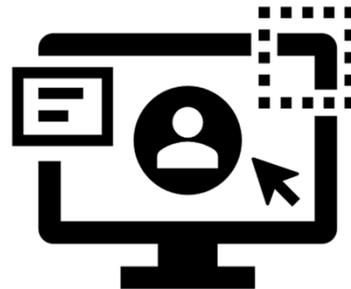
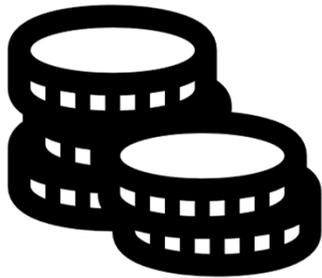
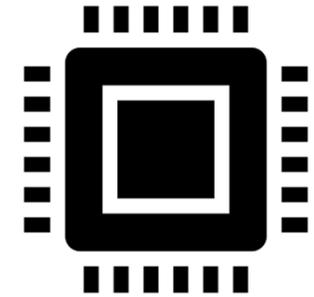
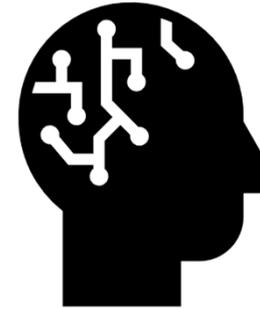
(出典) 総務省・経済産業省「2021年情報通信業基本調査」

# 市場環境 <市場規模>

## 受託開発事業



1010  
1010



IoT、5G/6G通信、AI、次世代半導体、仮想通貨技術、フィンテック、EV、自動運転技術、電子商取引拡大、デジタルサイネージなど、ブロックチェーン、NFTなど、さまざまな生活インフラのデジタル（DX化）は加速度的に進化し、これに伴う開発需要も旺盛に発生すると見込まれる。

# 市場環境 <市場規模>

## コンテンツプロパティ事業

コンテンツの世界市場・日本市場の規模

単位: 百万米ドル



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
アジア太平洋	320,779	337,866	349,371	363,293	378,085	391,361	405,179	418,136
北米	419,564	420,661	423,105	424,424	428,844	430,201	432,941	434,502
中南米	52,658	52,641	54,401	56,117	58,179	60,025	61,367	63,177
欧州	316,269	321,148	326,252	330,427	336,048	340,837	345,621	350,340
中東・アフリカ	26,159	27,307	28,205	29,235	30,247	31,306	32,321	33,382

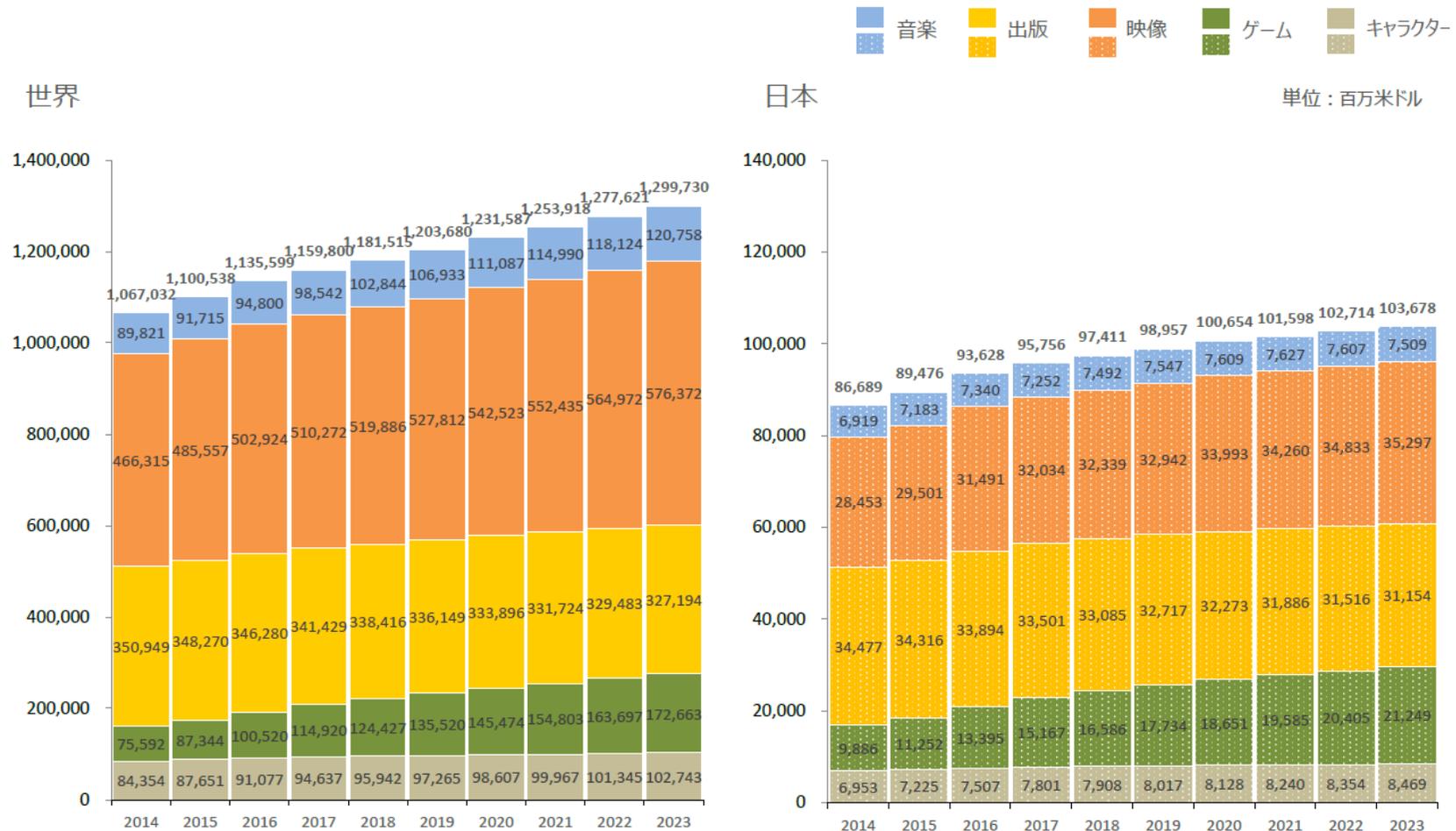
- ・ 2018年の日本のコンテンツ市場規模は約10.6兆円。世界のコンテンツ市場規模は約128.8兆円。(1米ドル=109円で換算)
- ・ 世界市場の拡大に伴い、日本市場が占める割合は減少傾向だが、市場規模そのものは着実に成長している。

※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

# 市場環境 <市場規模>

## コンテンツプロパティ事業

(年別) 世界・日本のコンテンツ市場におけるコンテンツ分野別の割合の推移

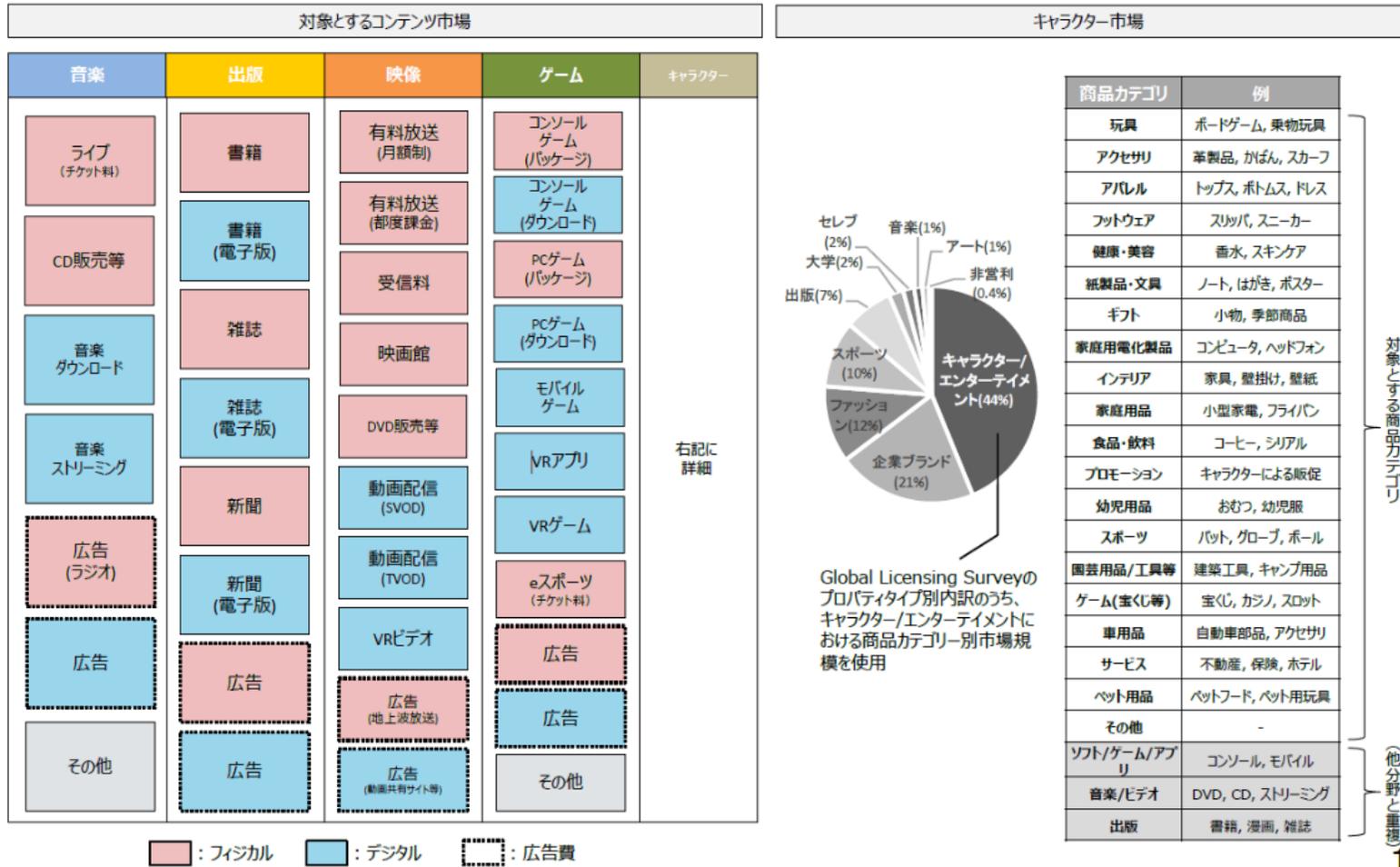


・世界市場・日本市場共に、映像・ゲーム分野の成長が顕著に見られる一方で、出版は減少、音楽は世界では成長（音楽配信サービスの普及）、日本では横ばいという状況になっている。

※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

# 市場環境 <市場規模>

## コンテンツプロパティ事業



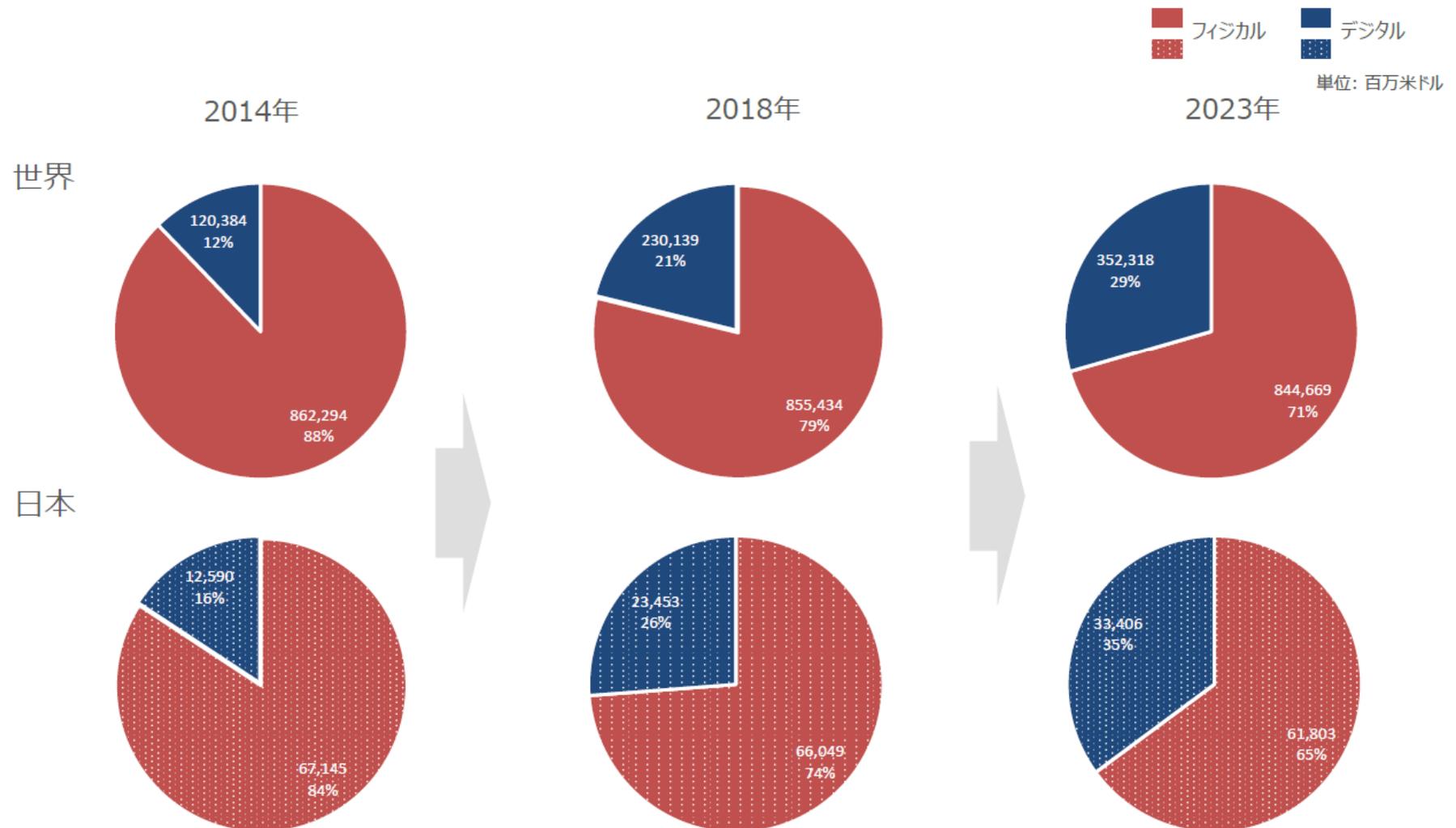
- ・ コンテンツ市場は主にフィジカル（リアルサービス）とデジタルに大別されるが、デジタルサービスの台頭が著しい（詳細は次ページ参照）
  - ・ 特に、ゲーム市場では、VRアプリ・eスポーツなど、新しいサービスが生まれている。メタバースも今後の注目要素。
- ※令和2年2月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観令」より

# 市場環境 <市場規模>

## コンテンツプロパティ事業

### 世界・日本のコンテンツ市場におけるデジタル/フィジカル別の割合

- 世界市場においても日本市場においても、フィジカル市場が減少する一方でデジタル市場の拡大が続く。



# 市場規模 <競合環境>

## デジタル人材事業

会社名	株式会社クリーク・アンド・リバー社	シリコンスタジオ株式会社	株式会社コンフィデンス	当社
取扱サービスの特徴	・クリエイティブ人材（映像・WEB・ゲーム・広告・出版等）におけるエージェンシー事業（登録型派遣） ・専門分野（医療、法曹、会計士など）におけるエージェンシー事業	・クリエイティブ分野（映像・WEB・ゲーム）における人材事業（登録型派遣） ・ミドルウェア開発・販売 ・ネットワークインフラの構築、運用、保守・監視	・クリエイティブ分野（主にゲーム）における人材事業 ・Webメディアによる広告事業	・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・遊戯機器）における人材ソリューションサービス ・IT分野における人材ソリューションサービス
営業展開の特徴	・ゲーム業界以外に映像制作会社、WEB制作会社、TV局、大手広告代理店、医療、法曹界などへも展開	・フリーランスエンジニアの登録型派遣 ・人材紹介の「シリコンスタジオエージェント」を展開	・求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量の最大化を実現 ・分業化、標準化に基づき組織設計し、オペレーションは極力簡易化	社員によるスキル信用度の高さ（登録型とは違い、案件ニーズに対しスキルマッチするため、トラブルが少ない）
競合の状況	ゲーム業界において競合	ゲーム・WEB・IT業界において競合	ゲーム業界において競合	-
差別化要素	-	-	-	・登録型派遣ではない正社員人材が業務に従事する。 ・社員間コミュニケーション及び技術共有による多人数プロジェクトなどの対応可。
備考	本店：東京都 東証プライム上場	本店：東京都 東証グロス上場	本店：東京都 東証グロス上場	本店：東京都 東証グロス上場
売上高	44,121百万円	4,510百万円	5,197百万円	8,816百万円
売上総利益	17,018百万円	1,996百万円	1,841百万円	2,504百万円
営業利益	3,956百万円	381百万円	933百万円	1,024百万円
経常利益	4,002百万円	394百万円	927百万円	1,174百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,899百万円	254百万円	617百万円	814百万円
1株当たり当期純利益	130円52銭	87円90銭	134円80銭	148円18銭
自己資本当期純利益率	22.2%	16.6%	33.8%	21.0%
総資産経常利益率	18.8%	12.6%	34.8%	19.3%
売上高営業利益率	9.0%	8.5%	18.0%	11.6%
総資産	22,752百万円	3,440百万円	2,892百万円	7,118百万円
純資産	14,244百万円	1,702百万円	2,023百万円	4,825百万円
自己資本比率	61.7%	49.5%	69.6%	59.4%
1株当たり純資産	637円32銭	577円38銭	435円27銭	768円47銭

・当社は正社員派遣を特徴としており、サービス品質の安定化と開発ノウハウ蓄積が大きな強み。

(注)各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績。

# 市場規模 <競合環境>

## 受託開発事業

会社名	株式会社ビーマップ	株式会社トーセ	ネクストウェア株式会社	当社
取扱サービスの特徴	鉄道など交通関連、位置情報(O2O)、画像配信事業展開。無線LAN設置を受託開発	家庭用ゲームソフト開発・制作請負で専業最大手。スマホゲームを開発	ケーブルテレビ伝送路管理システム、RPA製品販売を展開。また、コンサルティングによる付加価値を提供。	デジタルマーケティング関連の開発・運用、ゲームサービス開発を受託
営業展開の特徴	受託開発の対価のみでなく、企画、運用、ライセンス等の様々な付加価値を提供	業界随一の実績と国内最大級の開発体制のもと、企画から開発、運営に至るワンストップの開発サービスと様々な企業同士のコラボレーションビジネスを展開	ケーブルテレビ伝送路管理システムは、業界シェア国内No1となっております。	設計、開発から運用までを受託もしくはオンサイトで対応できるのが特徴。また、従来の業務的な堅いイメージのシステムに対してUI/UXの考え方を取り込んでわかりやすいIFを提供
競合の状況 差別化要素	O2Oの分野で競合 -	スマホゲーム開発の分野で競合 -	コンサルティング分野で競合 -	- ・エンタメ系開発実績を生かしたUI/UX要素に強いプロダクト開発 ・EPARK開発業務を通じて蓄積された大規模プラットフォーム開発・運営・保守ノウハウ
備考	本店：東京都 東証グロス上場	本店：京都府 東証スタンダード上場	本店：大阪市 東証スタンダード上場	本店：東京都 東証グロス上場
売上高	1,042百万円	5,662百万円	2,890百万円	8,816百万円
売上総利益	470百万円	1,402百万円	774百万円	2,504百万円
営業利益	△181百万円	469百万円	△25百万円	1,024百万円
経常利益	△188百万円	505百万円	36百万円	1,174百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	△224百万円	310百万円	11百万円	814百万円
1株当たり当期純利益	△69円54銭	40円90銭	0円92銭	148円18銭
自己資本当期純利益率	△44.8%	5.1%	0.8%	21.0%
総資産経常利益率	△19.3%	7.0%	1.8%	19.3%
売上高営業利益率	△17.4%	8.3%	△0.9%	11.6%
総資産	1,010百万円	7,284百万円	1,837百万円	7,118百万円
純資産	578百万円	6,206百万円	1,515百万円	4,825百万円
自己資本比率	38.7%	84.4%	82.5%	59.4%
1株当たり純資産	121円06銭	811円12銭	119円29銭	768円47銭

- ・当社はデジタル人材事業で蓄積したゲーム等の開発技術（UI/UX等）を受託開発事業に生かすことが可能。
- ・また、EPARKなど数千万人規模の大規模プラットフォーム開発・保守を通じて安定したシステム稼働提供力が強み。

(注)各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績。

## 3.競争力の源泉

---

# 競争力の源泉 <競争優位性>

## デジタル人材事業

### 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…

スマートフォンの高機能化

開発費の増大

プレイヤーの相次ぐ参入

ゲームの魅力の維持・強化  
⇒多大な運営費が必要

ユーザーの確保  
⇒莫大な広告宣伝費が必要

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

## 競争力の源泉 <競争優位性>

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**

# 競争力の源泉 <競争優位性>

\*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



# 競争力の源泉 <競争優位性>

## 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)

# 競争力の源泉 <競争優位性>

## 受託開発事業

EPARKなど主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守が強みです。  
安定的な稼働実績を強みとして、ナショナルクライアントから直接受注し、  
開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積しています。

## 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

# 競争力の源泉 <競争優位性>

## コンテンツプロパティ事業

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が強みです。「ラングリッサー」シリーズなどは30年を超えるロングセラーIPとなっており、長い期間に渡って収益を生み出すことが出来るIPを保有・活用できることは大きな強みです。



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」



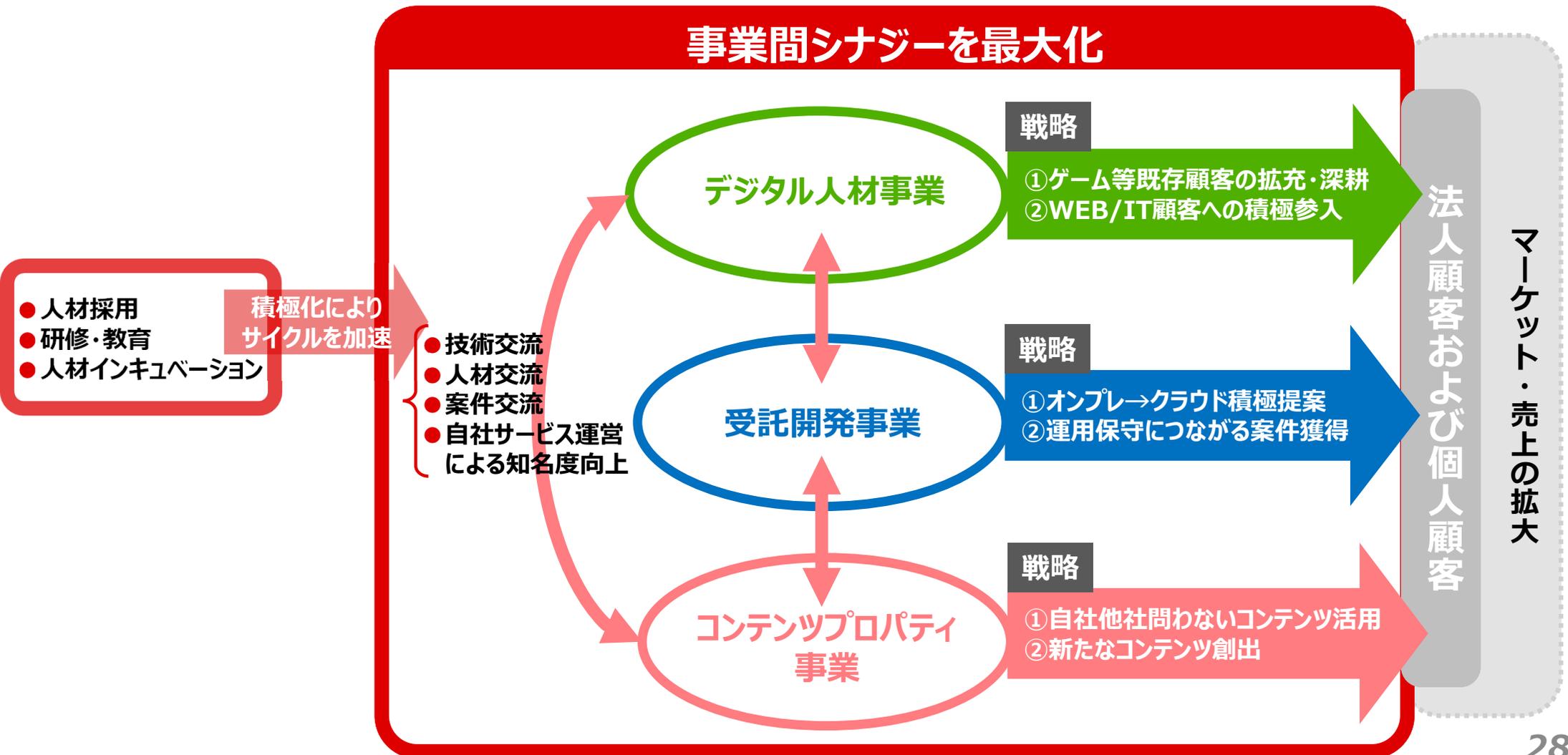
▲PS4用ソフトとして2015年12月発売の「重装機兵」シリーズ

## 4.事業計画

---

# 成長戦略

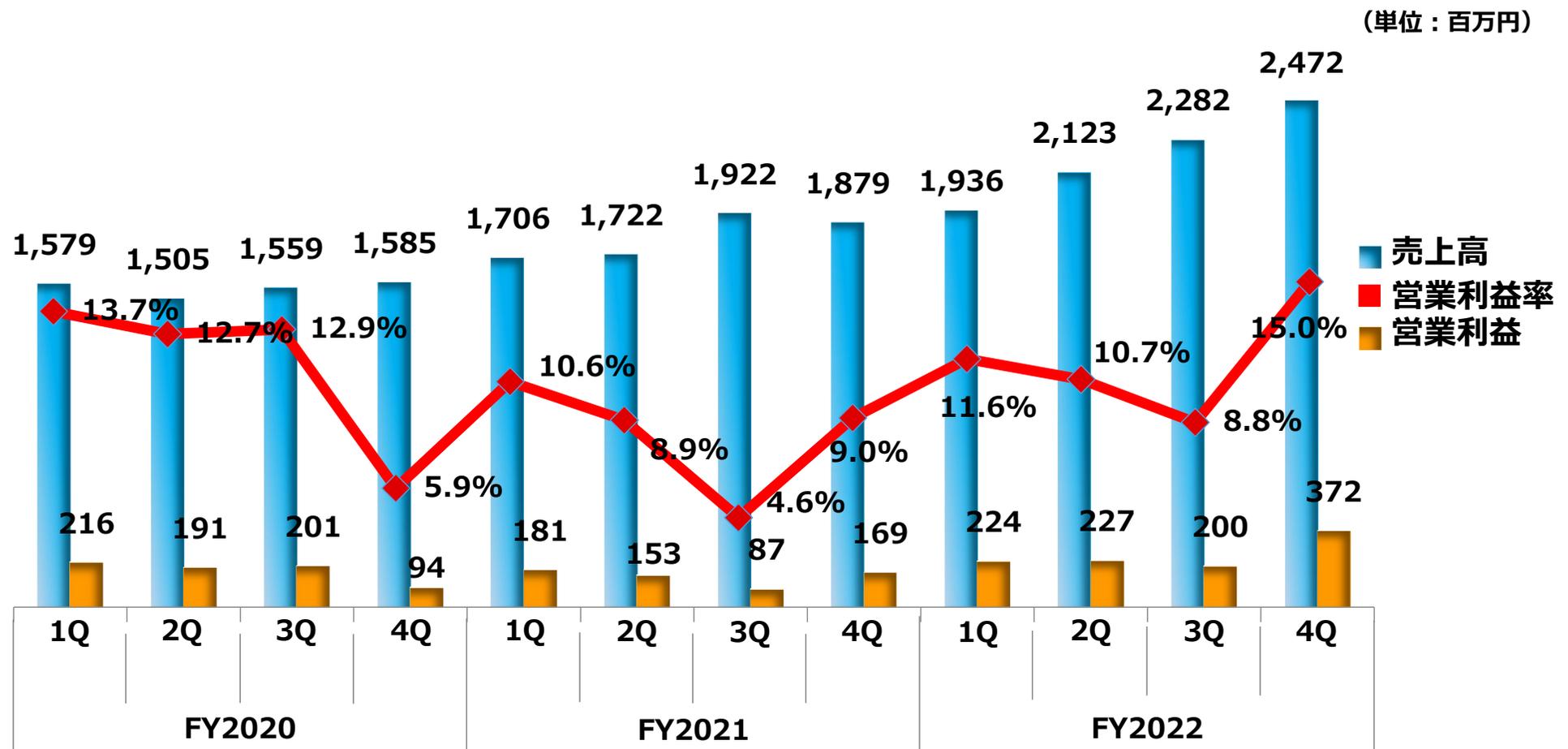
事業間シナジーの最大化を通じた売上・利益成長を目指し、  
売上高100億円超、営業利益率20%超、  
プライム市場への移行を中期目標とします



# 成長戦略

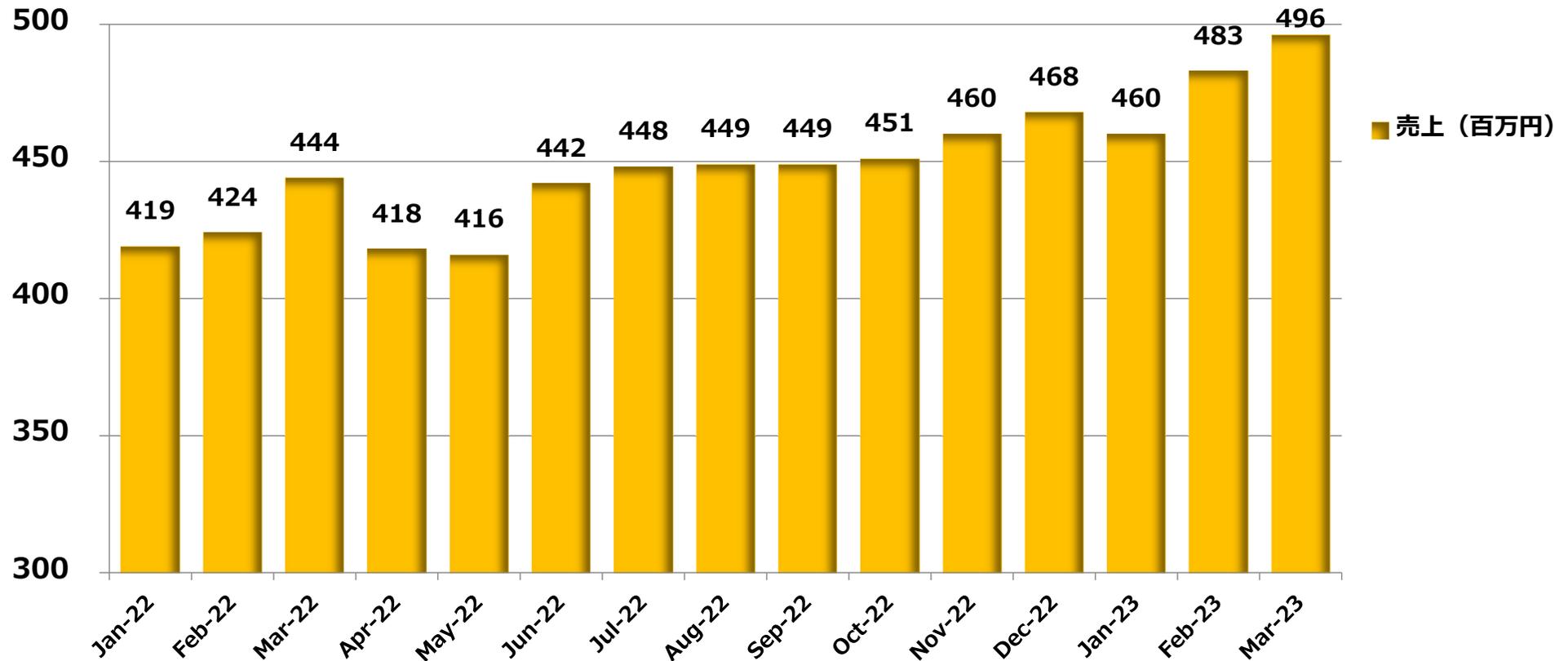
## 連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 基幹事業であるデジタル人材事業を堅調に成長させることで、足元の業績安定化を図りつつ、デジタル人材事業で培った開発ノウハウを受託開発事業へ展開、案件規模に応じてデジタル人材事業と受託開発事業のクロスセールスを行うことで業容の拡大を目指す。
- ・ コンテンツプロパティ事業は利益率が高いものの、収益の安定化には課題があるため、パイプライン拡充などの取り組みも行っていく。



# 成長戦略

## デジタル人材事業 月次売上推移

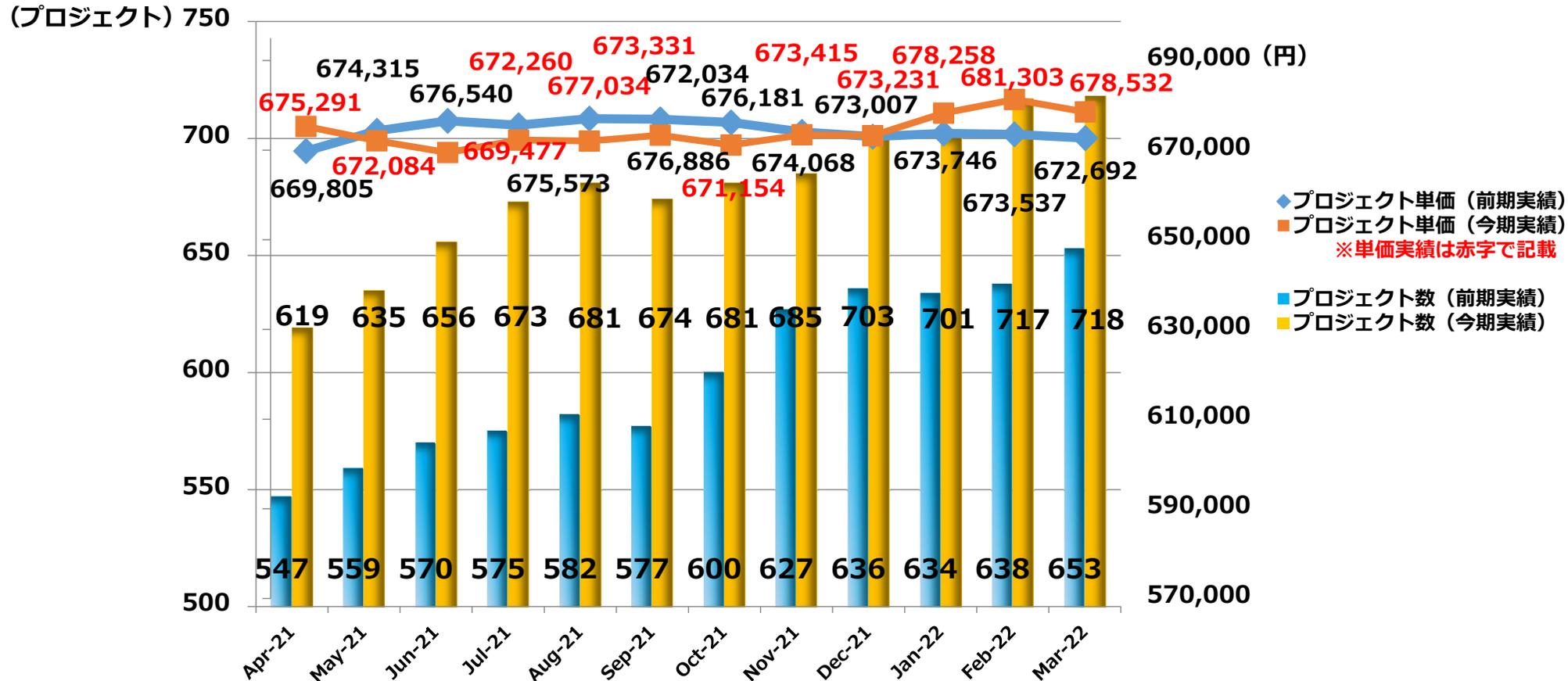


- ・ 2023年3月は、前年同月比118.4%、単月売上も過去最高を記録。
- ・ フリーランス人材による売上高も増加しており、「正社員」「フリーランス」「パートナー要員」の3軸を人材確保の主軸として今後もプロジェクト数を伸ばしていく。
- ・ 足元の堅調な需要を背景に、月商5億円超が見えてきた。

※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。

# 成長戦略

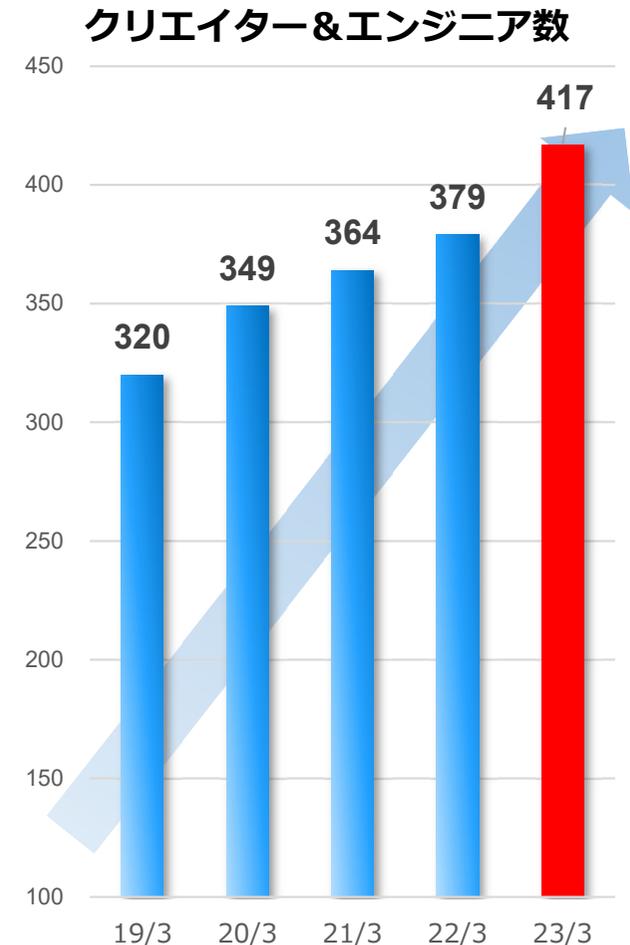
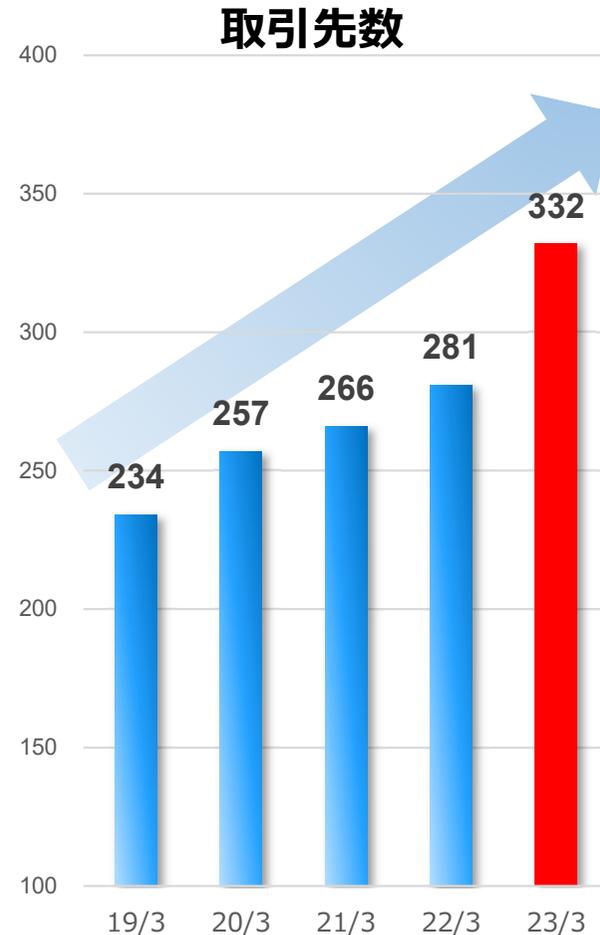
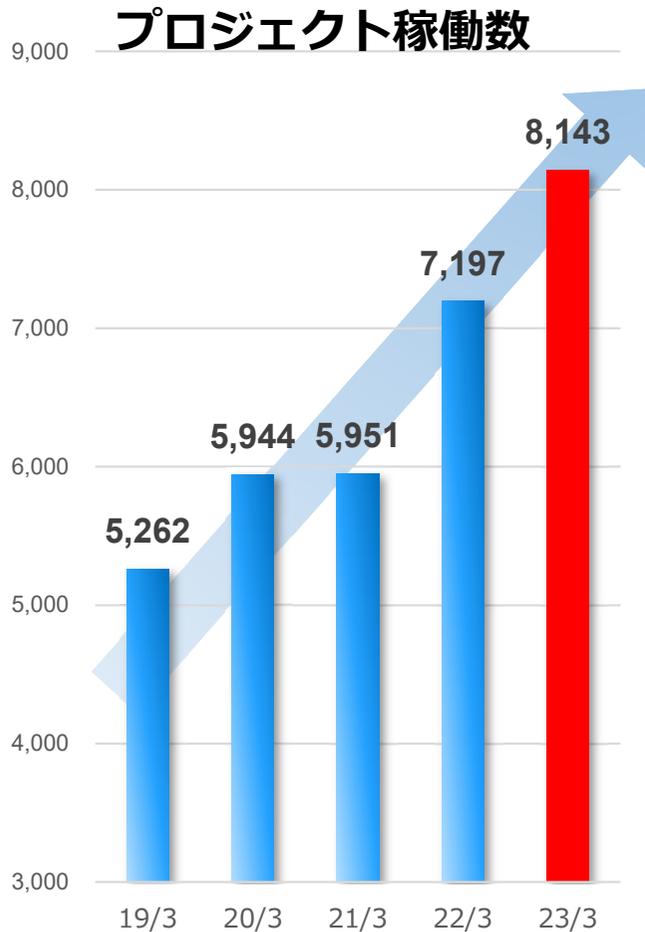
## デジタル人材事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績



- ・プロジェクト稼働数は期首より前期実績を大きく上回るペースで推移した。
- ・稼働単価は前期実績とほぼ同水準で推移したが、プログラマなど需要の高い職種は単価上昇傾向が見られ、積極的に価格交渉を行っている。単価が大きく変化していない要因の一つに、取扱い職種の幅を広げている（事務職等）ことが挙げられる。

# 成長戦略

## デジタル人材事業 主要KPI



23/3期、プロジェクト稼働数は年次15%増の目標に対して、13.1%とわずかに目標未達だったが、単価上昇で売上高を補った。

取引先数（WEB/IT系顧客）については、「ZUU」「U-NEXT」などの大口顧客獲得を達成。

24/3期以降も、プロジェクト稼働数は年次15%増、取引先数はWEB/IT系顧客増を目指す。

※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

# 成長戦略

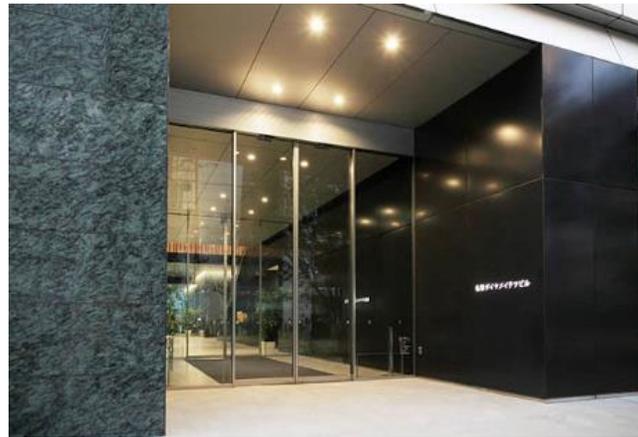
デジタル・たる・樽、エクストリーム♪CM第2弾放映開始  
顧客獲得、求職人材・フリーランス人材へのブランド認知を目指す



評判の高かった前作CMコンセプトを踏襲し、2023年年初より放映開始。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。  
※フジテレビ「ワイドナショー」、TBS「THE TIME」などにて放映中。

# 成長戦略

東海地域におけるデジタル人材事業の受注増に対応するため、  
名古屋オフィスを移転・増床



当社は2014年6月に名古屋オフィスを開設致しましたが、近年東海地域におけるデジタル人材事業は、主に電力事業等のインフラ系企業、完成車メーカー系列企業などにおける開発案件の需要が増加しております。これらの需要に対応するために営業拠点の拡充を図り、受注数を継続的に増加させることを目的にオフィスを移転・増床することと致しました。名古屋オフィスの移転・増床に伴い、営業体制の拡充を図るとともに、技術者採用を更に推し進め、取引先企業様の幅広いニーズに対応できる体制を目指して参ります。

- ・名称：株式会社エクストリーム 名古屋オフィス
- ・新住所：愛知県名古屋市西区名駅一丁目1番17号 名駅ダイヤメイツビル5階
- ・移転日：2023年4月1日

# 成長戦略

## 受託開発事業の拡充を目的にエス・エー・エス株式会社を子会社化



▲エンターテインメント事業における主な開発実績タイトル一例

### <エス・エー・エス株式会社とは?>

- ・エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の2事業を展開する受託開発会社。
- ・ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。
- ・主な取引先メーカー = 株式会社セガ、株式会社バンダイナムコエンターテインメント、アイア株式会社、日本コロムビア株式会社など
- ・家庭用ゲーム機向けソフト・スマートフォン向けゲームアプリだけではなく、ゲームセンター等のアミューズメント施設向けゲーム機などの開発も得意とする。
- ・システムソリューション事業においては、無線通信装置、ロボット制御システム、各種シミュレータ開発など、大手機器メーカー、国立研究開発機関などと直接取引。

### <今回の株式取得による子会社化のシナジー>

- ① 当社へ相談を受けるゲーム等の受託開発案件の対象会社への連携による当社の営業力と対象会社の開発力の一体化による収益機会拡大
- ② 当社から対象会社への人的交流（出向等）による対象会社の課題である人的開発リソースの補完
- ③ 当社の海外取引ネットワークを生かし、アジア地域などで商圏が拡大されると見込まれるアミューズメント施設向けゲーム筐体市場への積極参入

# 成長戦略

## 今期より具体的な事業シナジーの創出を目指す

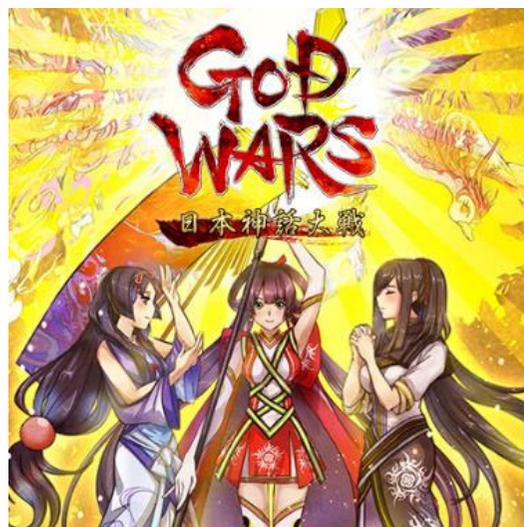
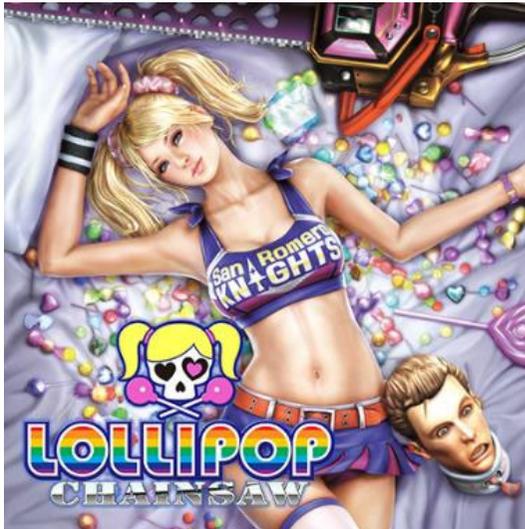


▲システムソリューション事業における主な開発実績タイトル一例

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	
純 資 産	322,866千円	370,315千円	411,121千円	
総 資 産	444,476千円	500,502千円	499,122千円	
1株当たり純資産	6,898円85銭	7,912円71銭	8,784円65銭	
売 上 高	870,766千円	833,727千円	759,073千円	
営業利益又は営業損失	69,304千円	66,383千円	58,023千円	
経 常 利 益	68,623千円	73,308千円	58,930千円	
当 期 純 利 益	46,374千円	47,949千円	40,806千円	
1株当たり当期純利益	990円89銭	1,024円54銭	871円94銭	

# 成長戦略

## Dragami Gamesのパイプラインが本格始動



### 株式会社Dragami Gamesとは？

2022年6月「角川ゲームス」より吸収分割承継を受け誕生。  
「角川ゲームス」の保有する知的財産権（著作権・商標権・ゲームデータ・ソースコードなど）の譲渡を受け、会社設立とともに主要ゲームタイトルの権利取得を実現。  
世界的なヒット作となったゾンビアクションゲーム「LOLLIPOP CHAINSAW」（累計販売本数120万本超）、サイケデリックなストーリーが人気を博したミステリーアドベンチャーゲーム「√Letter ルートレター」シリーズ（累計販売本数50万本超）、全世界で好評を博したファンタジーダンジョンRPG「DEMON GAZE」シリーズ（累計販売本数40万本超）、古代日本の若きリーダーたちの葛藤と成長を描く人気タクティクスRPG「GOD WARS」シリーズ（累計販売本数30万本超）など、多数のヒット作を有しております。

# 成長戦略

## ベトナム子会社黒字転換、コロナ禍の影響から抜け出し稼働率向上



- ・コロナ禍からの影響がようやく穏やかなものになり、渡航制限が解除となったことで潜在顧客（日本企業）の現地視察、既存顧客による更なる弊社活用に向けての現地での検討目的の訪問などを再開。（写真は、「OMRON HEALTHCARE」様ご訪問の様子）
- ・今後は、日本企業からの受注はもとより、現地での案件獲得や技術人材の柔軟な活用など新たな経営フェーズに入る。
- ・また、プロマネ人材の採用、育成を通じて価格競争力だけでなく、質の高い技術サービスの提供を目指す。

# 成長戦略

フリーランス向けエージェントサービス開始から約2年、  
新しい人材獲得手法として事業を軌道に乗せていく



extreme freelance エクストリームフリーランス

案件検索 サービスについて ご利用の流れ お役立ち情報 お気に入り

フリーランスデジタル人材の総合エージェント  
信頼と実績のサポート体制!

無料会員登録はこちら

平均年収 802万円

年間案件稼働数 5951件

リモート率 71.3%

無料会員登録

- ・2021年8月6日のサービス開始から順調に登録フリーランス人材が増加。
- ・働き方多様化により、地方などの潜在的技術人材と当社顧客案件を結びつけることにより、顧客⇔フリーランス人材⇔当社の「三方よし」のビジネススタイルを確立。
- ・これまでは、正社員及び協力企業の2大人材獲得経路のみであったが、これにフリーランス人材が加わることで、当社の人材獲得手段の多様化にも効果が期待できると見込む。
- ・サービスURL : <https://www.extreme-freelance.jp/>

# 成長戦略

顧客ニーズに対して多種多様な技術ソリューションを提供できるデジタル人材をエンタメ～WEB～IT業界などマルチプルに提供することでビジネス領域の拡大を目指す

**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49.2%)

スマートフォン  
アプリ  
(74.0%)

遊技機器  
(1.7%)

家庭用ゲーム  
(14.5%)

オンラインゲーム  
(5.5%)

業務用ゲーム他  
(4.3%)

### 非エンターテインメント系 (売上比率 : 50.8%)

IT  
(48.5%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・  
通信 (IoT) ・製造等

WEB  
(51.5%)

WEBサイト・ネット広告・放送・総合  
サービスメディア等

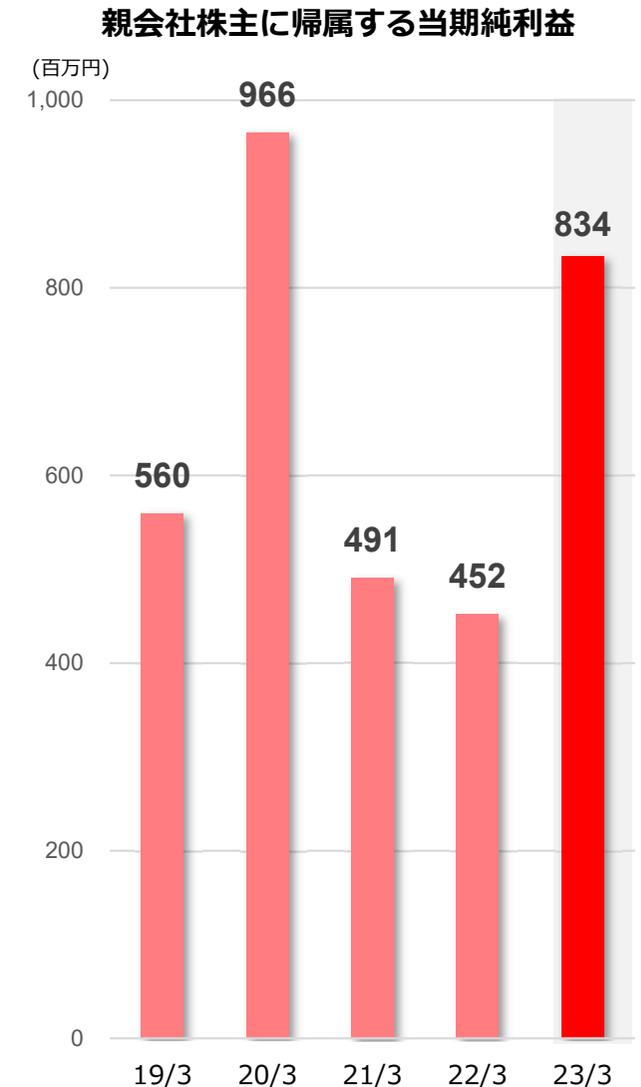
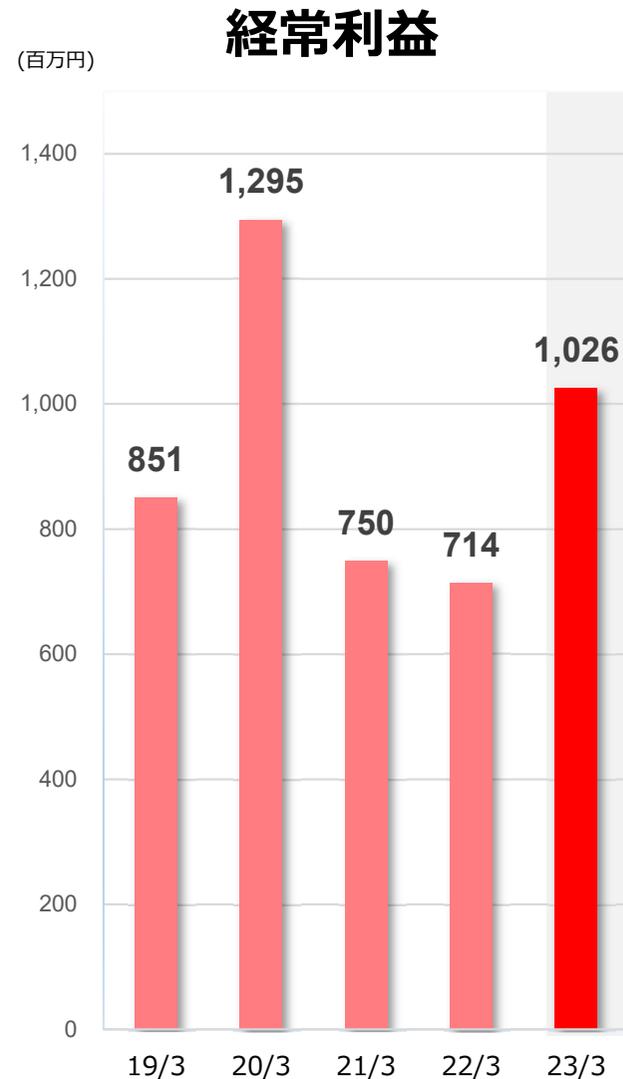
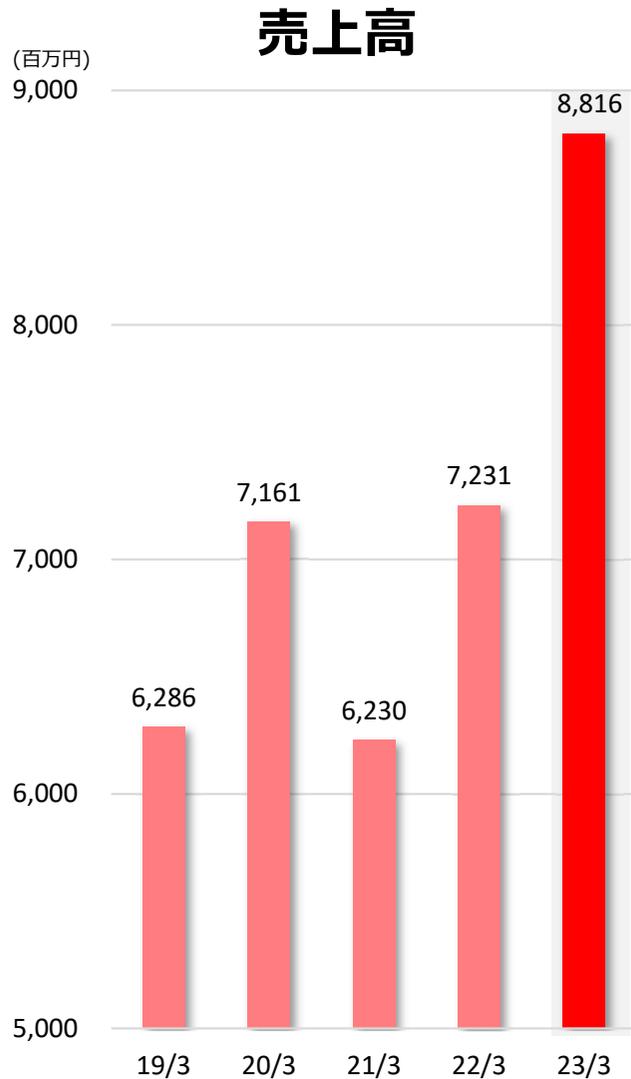
# 成長戦略

## 顧客分布の推移

	FY22 4Q	FY21 4Q	FY20 4Q
<b>エンタメ系顧客</b>	<b>52.2%</b>	<b>50.6%</b>	<b>55.8%</b>
スマートフォンアプリ	72.8%	77.8%	74.1%
家庭用ゲーム	12.1%	10.4%	11.0%
オンラインゲーム	6.8%	7.7%	10.1%
遊技機器	1.8%	1.8%	0%
業務用ゲーム他	6.5%	2.3%	4.8%
<b>非エンタメ系顧客</b>	<b>47.8%</b>	<b>49.4%</b>	<b>44.2%</b>
IT	44.6%	41.5%	45.4%
WEB	55.4%	58.5%	54.6%

- デジタル人材事業立ち上げ～数年の顧客分布は、ほぼエンタメ系顧客であったが、ゲーム等の開発で培った技術力は、スマホ普及・アプリ化の加速などにより、WEB/IT業界などにも活用できるようになった。
- 中長期的にはゲーム等のエンタメ開発で培った**視覚表現力、演出力などのクリエイティブな開発スキルをセールスポイントとして、市場規模が大きいネットビジネス・WEBサービス事業者などへ応用的に展開させ、事業規模を拡大させていく方針。**

# 成長戦略（業績推移）



・成長戦略の進捗は、売上高、営業利益の実績にてお示しする方針です。

# 成長戦略 (デジタル人材事業)

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

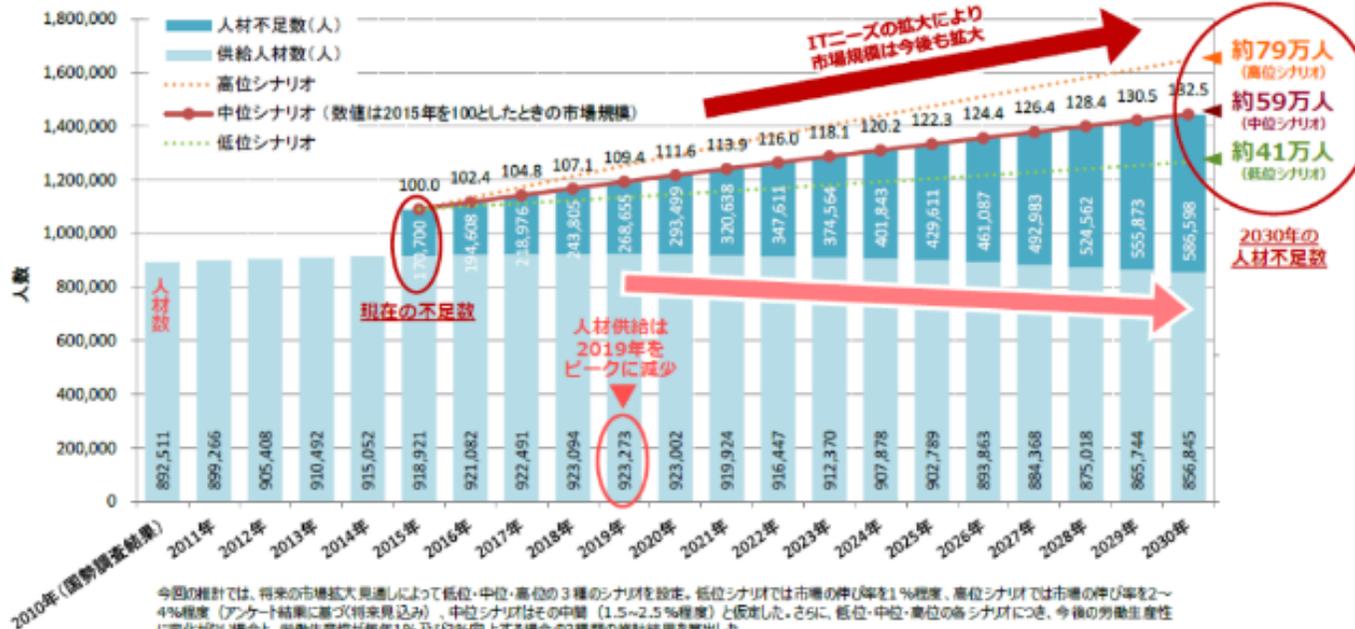
## IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- 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？

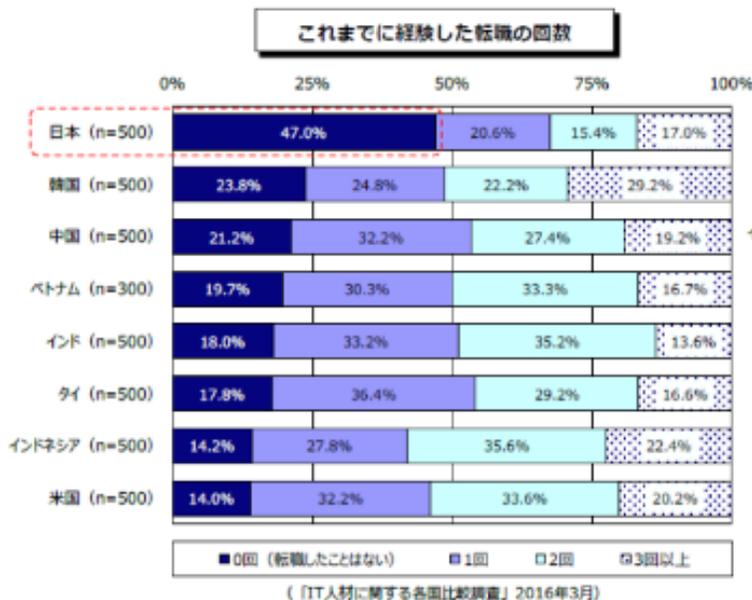
↓  
採用はますます困難な局面に

# 成長戦略 (デジタル人材事業)

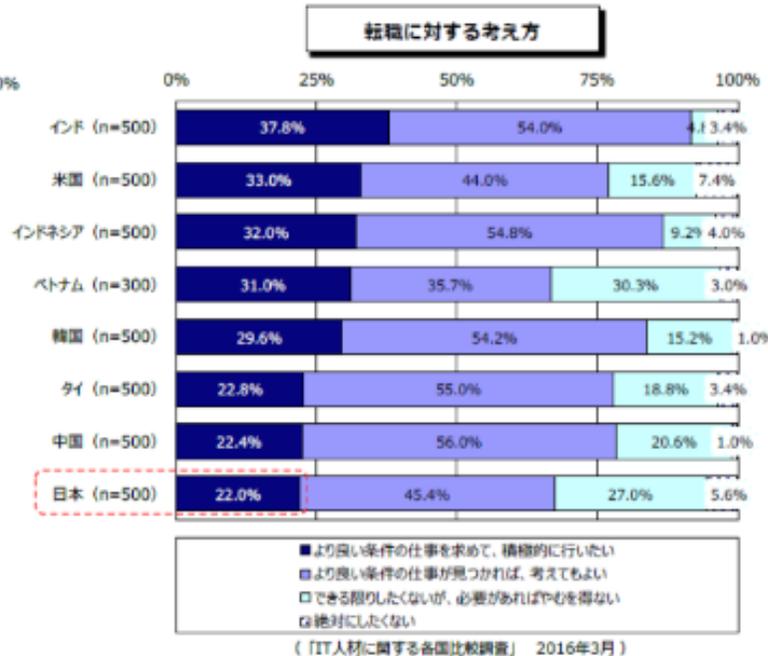
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた課題

## 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。

# 成長戦略（デジタル人材事業）

<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

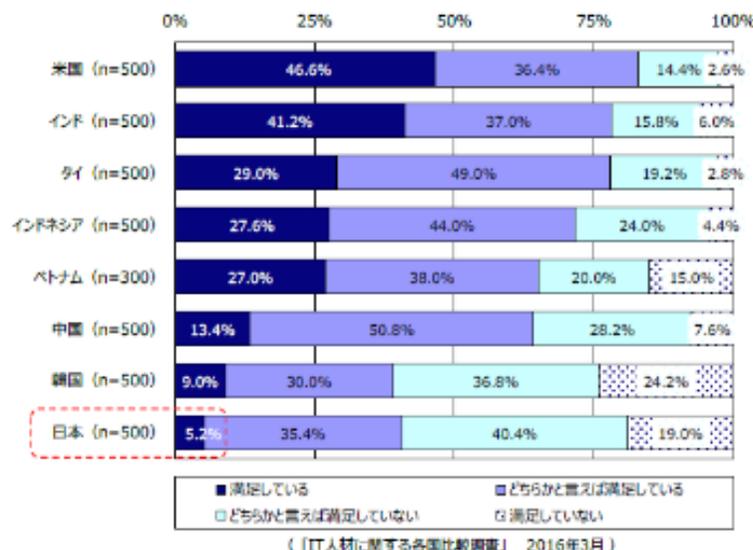
↓  
モチベーションとは？

↓  
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。

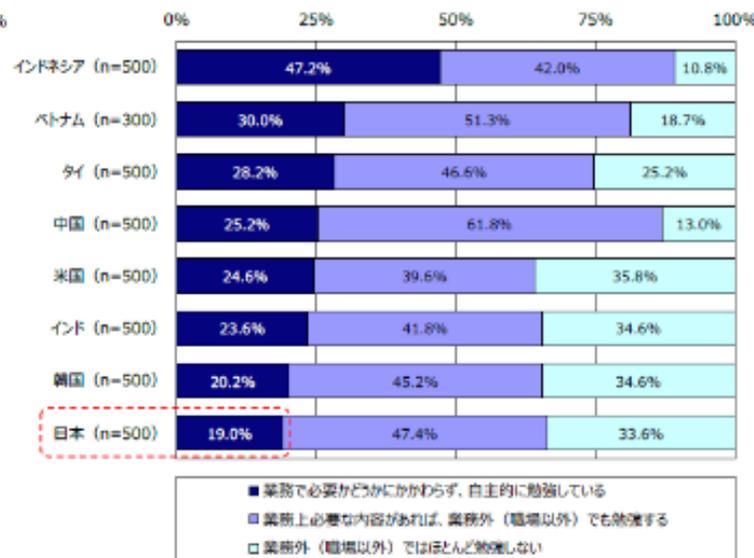
↓  
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

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。

自らの自己研鑽の程度



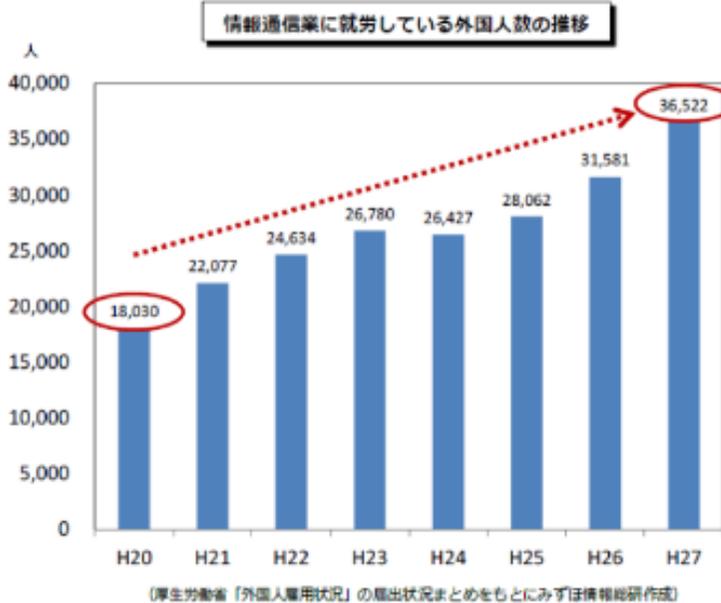
▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

# 成長戦略 (デジタル人材事業)

<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。**

# 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

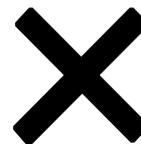
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

#### 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」

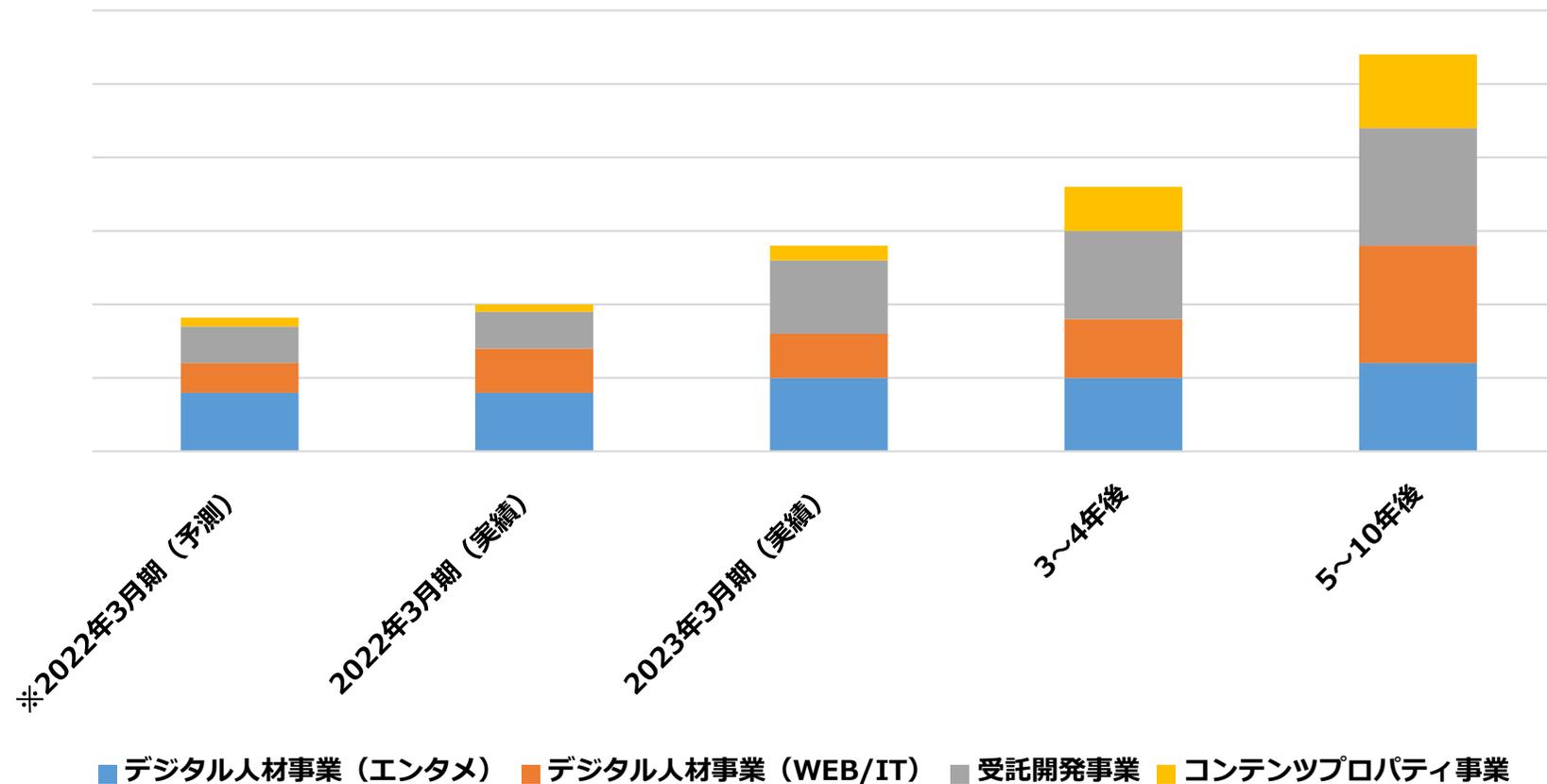
フィギュア

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。  
→2023年3月期は、WEB系顧客に対する売上が増加。
- ・ 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。  
→2023年3月期は、前期より大幅に黒字転換（△52百万円→385百万円）
- ・ 「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。  
→2023年3月期実績において、ゲーム開発に係る受託開発実績あり。この実績をベースに引き続きコンテンツプロパティ事業への展開を検討中。



※2021/9/13開示本資料における「現在」を示しております。

## 5. リスク情報

# 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	瑕疵担保責任発生への恐れ	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

その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。

# extreme

## デジタルクリエイタープロダクション宣言

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、  
2024年6月を予定しております。**

＜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。