

extreme

extreme

**2017年3月期
(第2四半期)**

決算説明資料

平成28年11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2四半期決算概要

3 FY2016 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 <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	296百万円
従業員数	354名（男性77.4% 女性22.6%）※2016年10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**

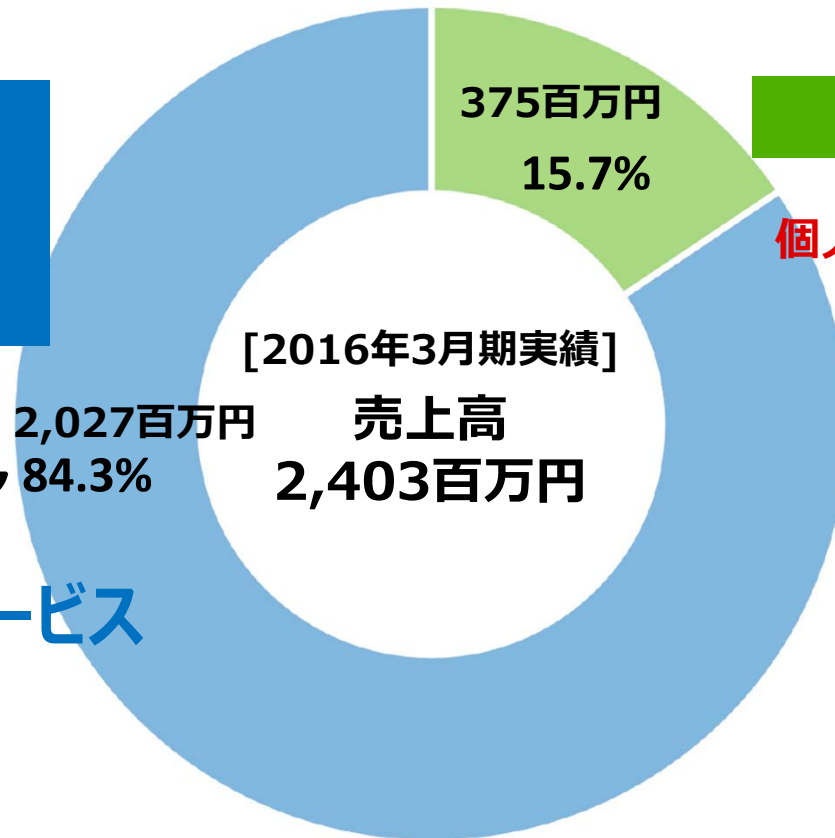
会社概要

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

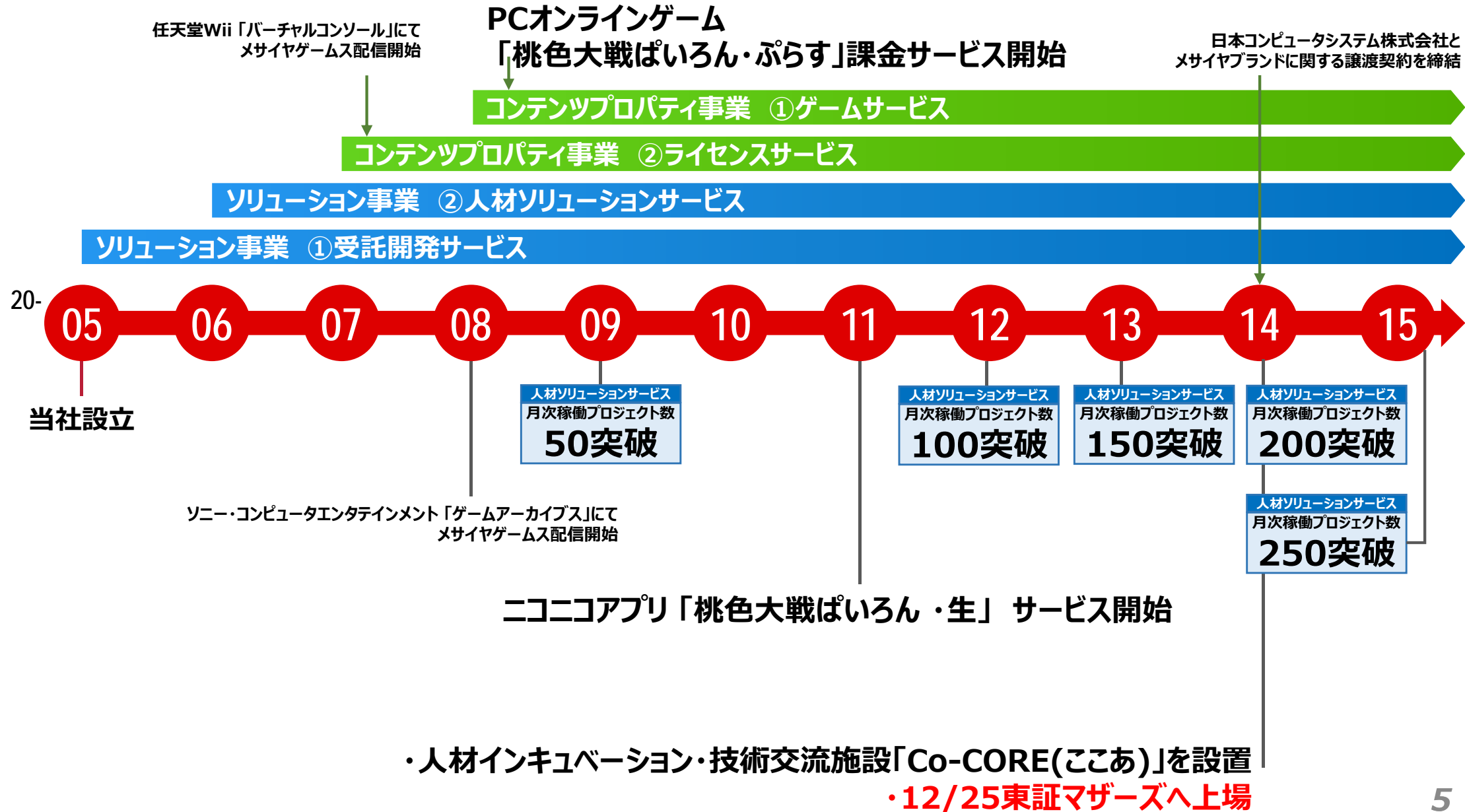
コンテンツプロパティ事業

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 20名
(2016年10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2四半期決算概要

FY2016 第2四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比44.4%増、前四半期比1.8%増
→ソリューション事業は前年同期比74.3%増。人材ソリューションサービスが順調に伸長していることに加え、株式会社ウィットネストの子会社化がプラス要因に。
- コンテンツプロパティ事業は、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 2Q累計	FY16 2Q累計	前年同期比	FY16 1Q	FY16 2Q	前四半期比
売上高	1,123	1,622	144.2%	803	818	101.8%
ソリューション事業	903	1,575	174.1%	782	792	101.3%
コンテンツプロパティ事業	219	47	21.4%	21	25	120.6%
営業利益	22	232	1040.9%	111	120	107.5%
ソリューション事業	213	454	223.4%	242	212	87.4%
コンテンツプロパティ事業	△39	△9	-	△11	2	-
調整額（全社販管費）	△151	△213	-	△119	△94	-
経常利益	23	224	960.8%	103	120	116.0%
当期純利益	15	141	946.6%	66	74	111.1%

FY2016 第2四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

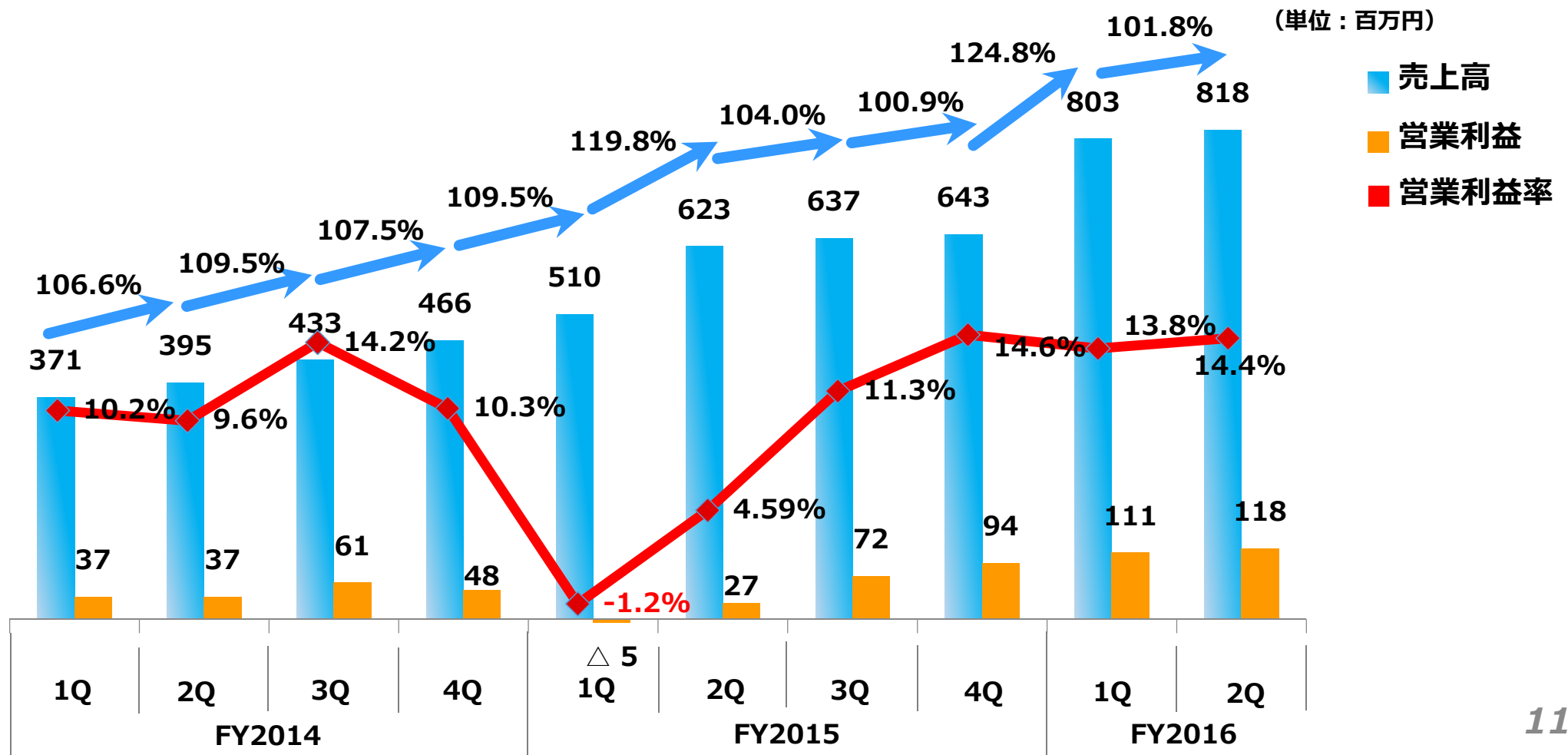
	2016年6月末	2016年9月末	前四半期比
流動資産	1,109	1,166	105.2%
現預金	644	707	109.8%
固定資産	574	645	112.4%
のれん	239	227	94.7%
ソフトウェア（仮勘定含）	5	5	89.8%
流動負債	518	580	111.9%
固定負債	277	267	96.7%
純資産	888	964	108.6%
負債・純資産合計	1,683	1,812	107.7%

- ・ 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）
- ・ 繰越利益剰余金の積み上げにより、**純資産が増加**

FY2016 第2四半期決算概要

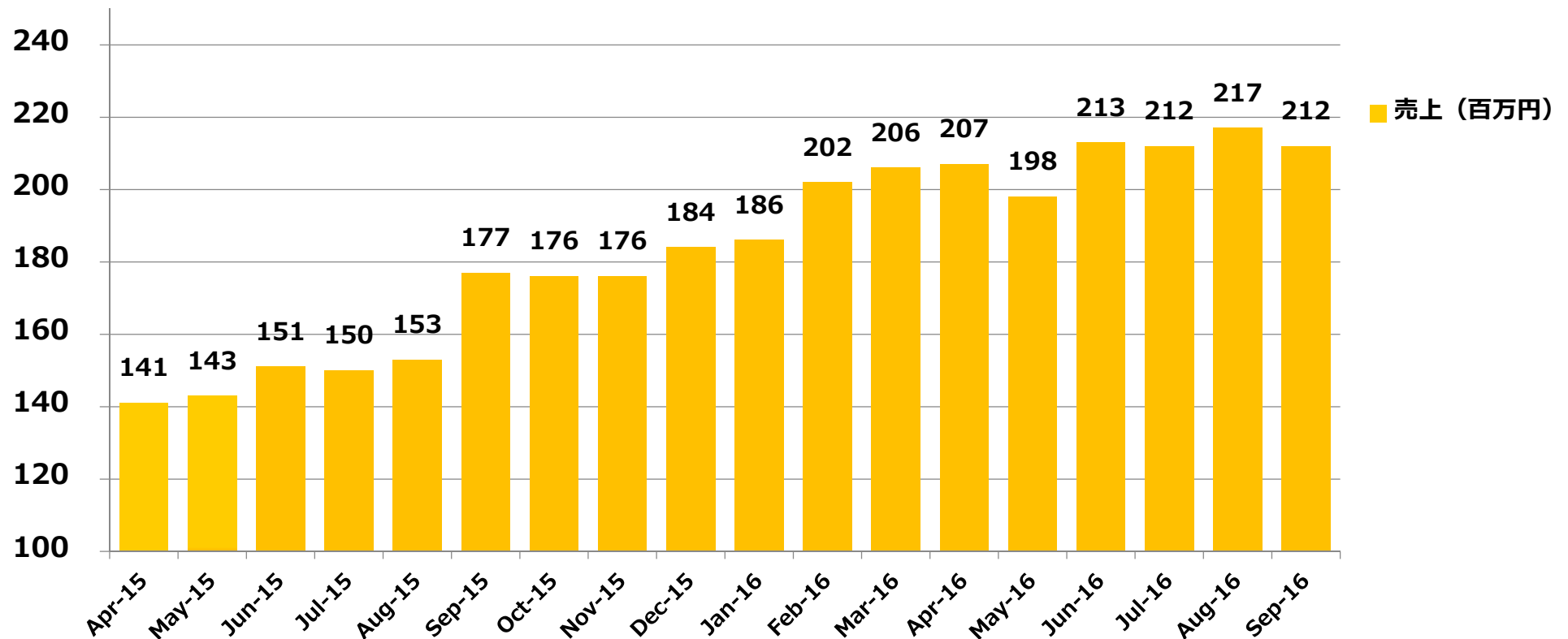
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 4月より連結会計へ移行したことで**売上規模が拡大**
- ・ 足元ではソリューション事業を中心に極めて良いコンディションが続く
- ・ 営業利益率も前四半期より**0.6ポイント改善**、**営業利益も安定的に積み上がった**



FY2016 第2四半期決算概要

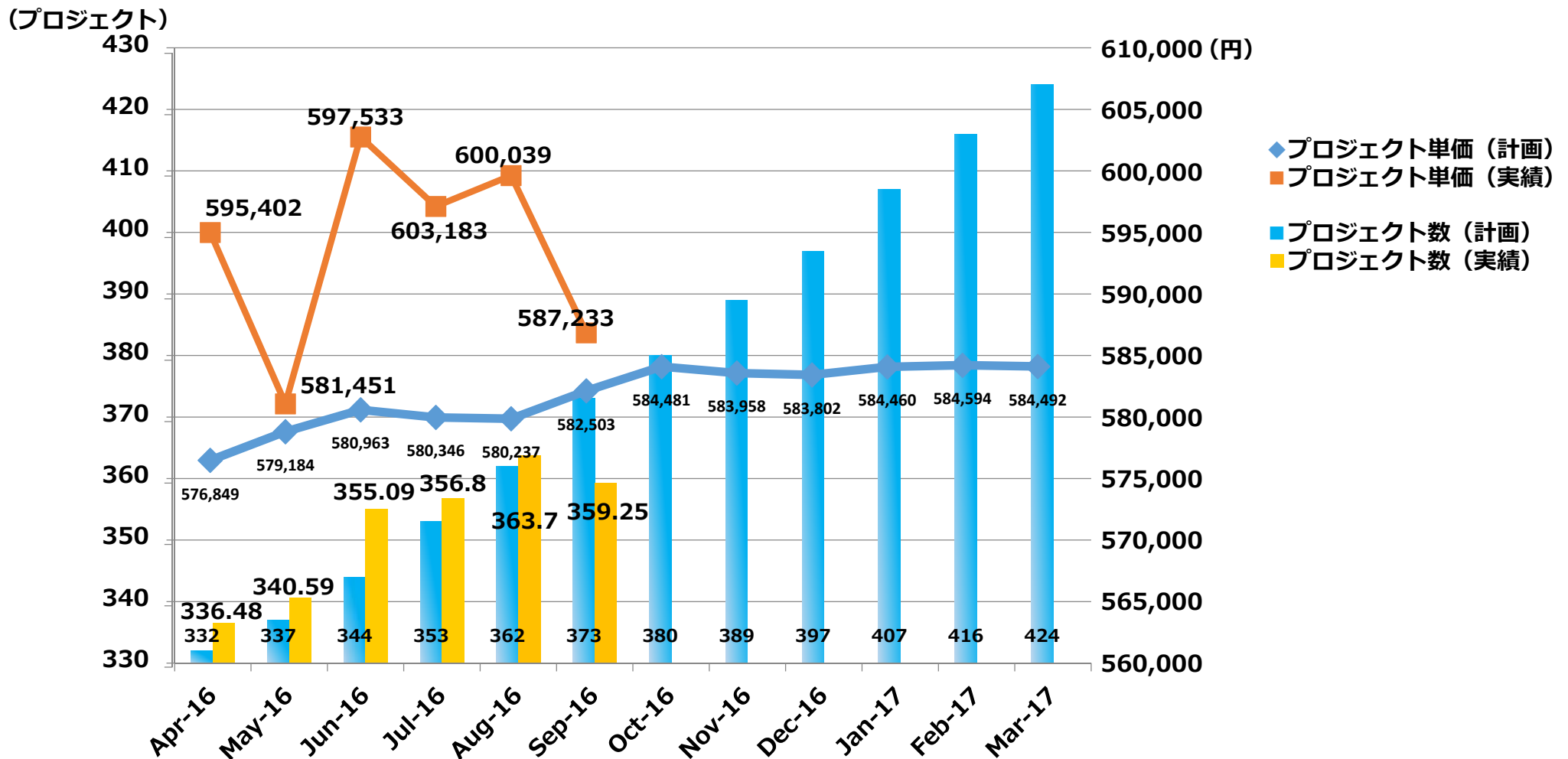
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・スマホ関連案件を中心に足元の需要は安定、**月商2億円超**がコンスタントに積み上がった
 - ・2016年9月度は**連休の影響**で稼働日が通常月より減少したため一時的に売上が減少
 - ・極端な季節要因などの影響はなく、今後も安定成長が見込まれる
- ※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2四半期決算概要

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



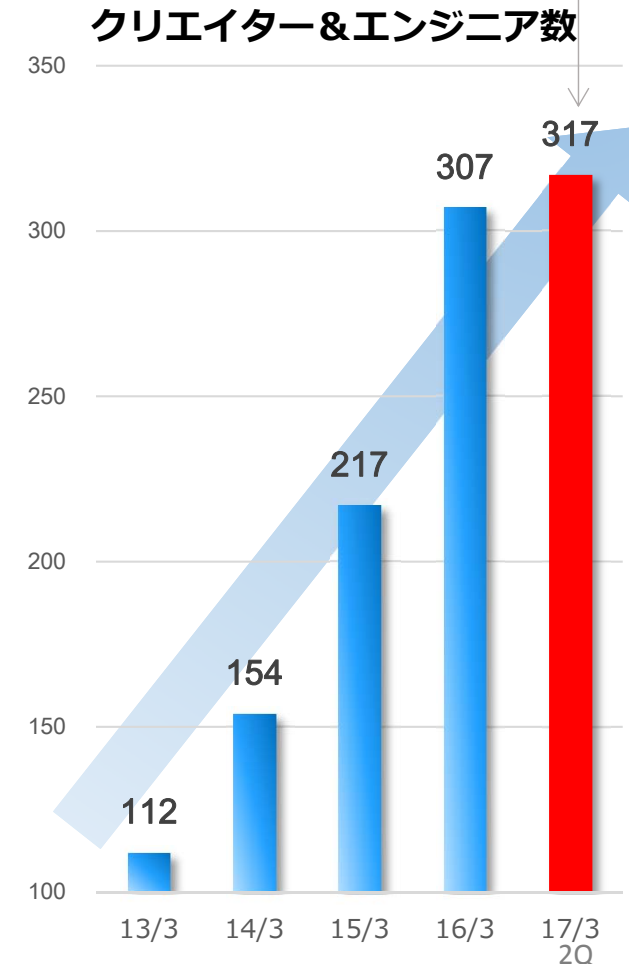
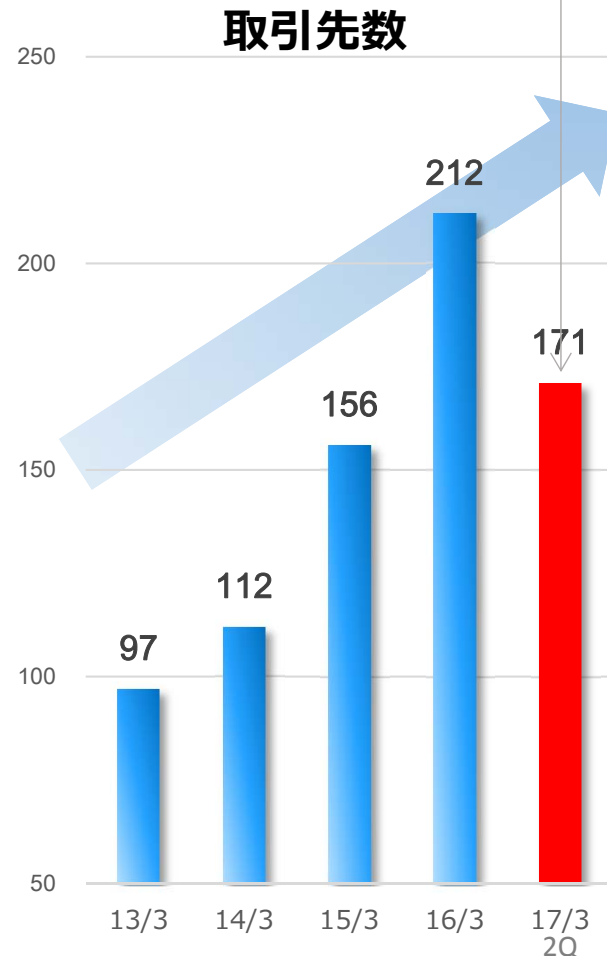
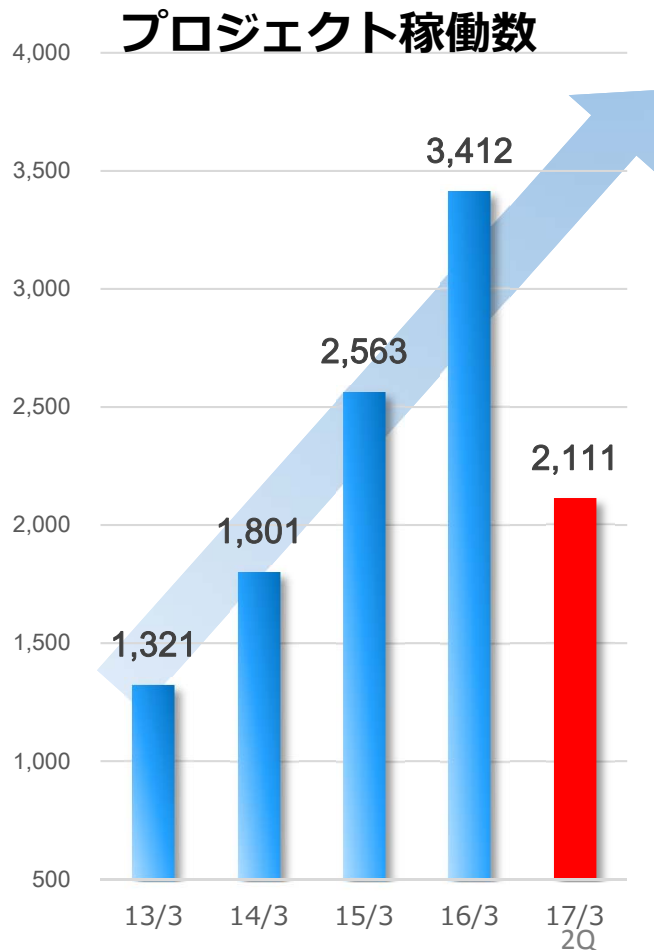
- ・ 派遣単価は凸凹があるものの、いずれの月も**計画値を上回った**
- ・ 9月のプロジェクト数落ち込み（前月比4プロジェクト減）は、子会社への技術社員出向によるもの→**大型案件へのアサインを優先（グループ全体での利益追求を目指す）**

FY2016 第2四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI

- ・WEB系新規顧客が順調に増加
- ・月次常駐社員数10名以上の顧客も

・社員総数は360名。43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2四半期決算概要

コンテンツプロパティ事業

ゲーム サービス

bad

「桃色大戦ぱいろん・生」サービス終了を決定
→ 8月8日サービス終了、9月8日サポート終了

ライセンス サービス

good

「桃色大戦ぱいろん」「うみにん」を中国「華族星」
(チャイナスター)へライセンス許諾契約締結
→ 許諾地域は、中国・香港・台湾・韓国・シンガポ
ール・マレーシア・タイ・ベトナム・フィリピン・日
本・米国・インドネシア・中東地域

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受託

3.FY2016通期見通しと戦略

FY2016見通しと戦略

連結PL予想

(単位：百万円)

	2017年3月期予想	FY16 2Q実績	進捗率
売上高	3,441	1,622	47.1%
営業利益	326	232	71.2%
経常利益	327	224	68.5%
当期利益	210	141	67.2%
1株あたり当期純利益	85円67銭	57円52銭	—

- ・ソリューション事業（人材ソリューションサービス）は今後も順調に伸長することが想定されるが、下期は教育・研修に注力し、中長期的な視点で見た人材力の向上に努める方針→通期予想は変更せず
- ・コンテンツプロパティ事業は、海外アプリ事業（詳細後述）を本格的に立ち上げ、期内に4タイトルをリリース予定
- ・子会社も想定通りの利益進捗、今後は人材交流なども活発化する見込み

FY2016通期見通しと戦略

3Q以降施策アウトライン

ソリューション 事業

①エンタメ系顧客への深耕強化

→引き続き、常時10名以上が常駐する大口顧客開拓を引き続き推し進め、当社サービスが顧客にとって必要不可欠な環境を構築するとともに、取引の継続性を高める。

②WEBサービス関連顧客への深耕

→エンタメ業界の需要変動に対応できるよう、当社社員を成長著しいWEB業界へシームレスに活用。

③顧客・採用戦略

→「クリエイター&エンジニアカンパニー」のブランド確立に向け、WEB広告等による企業認知施策を11月から開始。

④子会社と連携した新規顧客開拓

→ウィットネストが持つ通信、サービス、小売業顧客などに当社社員が常駐できる仕組みと体制を構築。既に数社の子会社取引先へ当社技術社員がプロジェクト参画。

⑤本店移転による採用率及び定着率の向上

→新オフィス移転効果による採用・定着率向上と研修制度拡充を図り、社員力をアップ。研修制度については、既存社員を中心に更なるスキル習得プログラムを投入予定。

コンテンツ プロパティ 事業

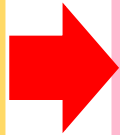
①海外アプリ事業の本格展開開始

②成長が見込まれるVR分野への参入を目論み、技術研究を本格的に開始

FY2016通期見通しと戦略

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推移予想

期首
332



期末
424

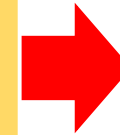
※9月末実績は359

- ・ 旺盛な需要に支えられ、プロジェクト数は順調に拡大する見込み
- ・ 取引先はゲーム系に留まらず、インターネット関連事業などへも深耕
- ・ 離職率を抑え、実稼働数の確保に注力

※プロジェクト数は、月初稼働を1とし、2週目稼働は0.75、3週目稼働は0.5、4週目稼働は0.25として算出。

エクストリーム ソリューション事業 単価推移予想

期首
576,849円



期末

584,492円

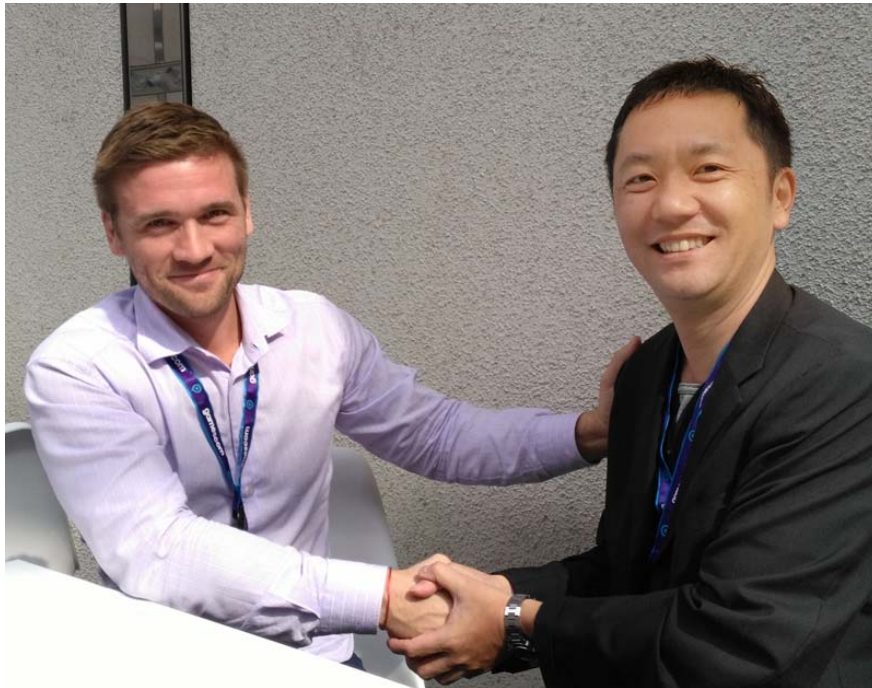
※9月末実績は587,233円

- ・ WEB系顧客への営業が浸透し、今後は契約更新タイミングにおいて積極的な単価交渉を実施
- ・ クリエイター&エンジニアの更なるスキルアップを実現するために、新たな社内研修制度を下期導入

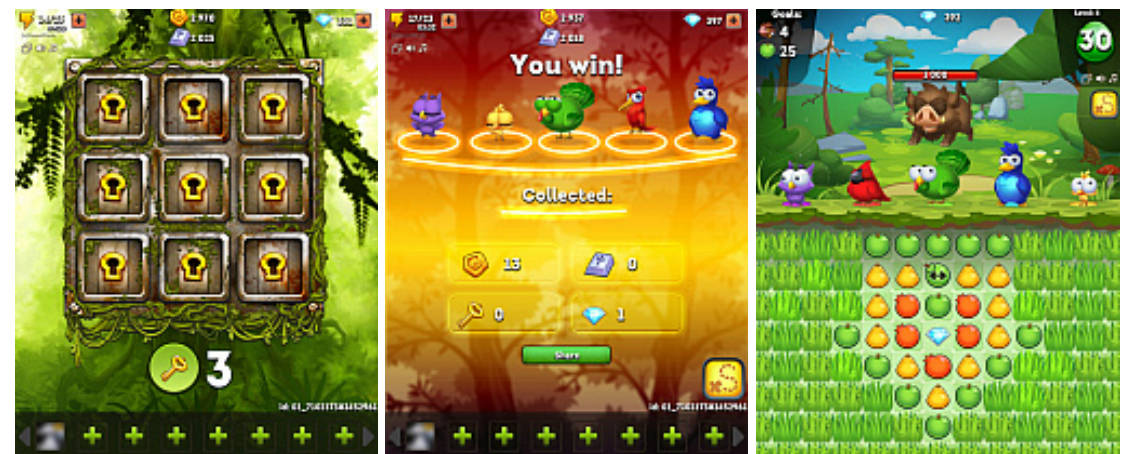
※予想単価に超過精算は含まれておりません。

FY2016通期見通しと戦略

ロシアの有力ゲームパブリッシャーと提携し、海外アプリ事業を本格展開開始！
500万ダウンロードを記録した有力アプリ含め、
期末までに日本国内向けに4タイトルをリリース予定



Datcroft Games CEO, Sergey Sholom氏と
当社代表取締役社長CEO佐藤昌平



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67.4%)

スマートフォン
アプリ
(47.7%)

遊技機器
(6.0%)

家庭用ゲーム
(7.6%)

オンラインゲーム
(4.3%)

業務用ゲーム他
(1.5%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 32.6%)

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

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (317\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (587\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (2,000\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (188,079\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (13\text{件}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,720\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (22,368\text{千円}) \end{array}$$

※2016年9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】



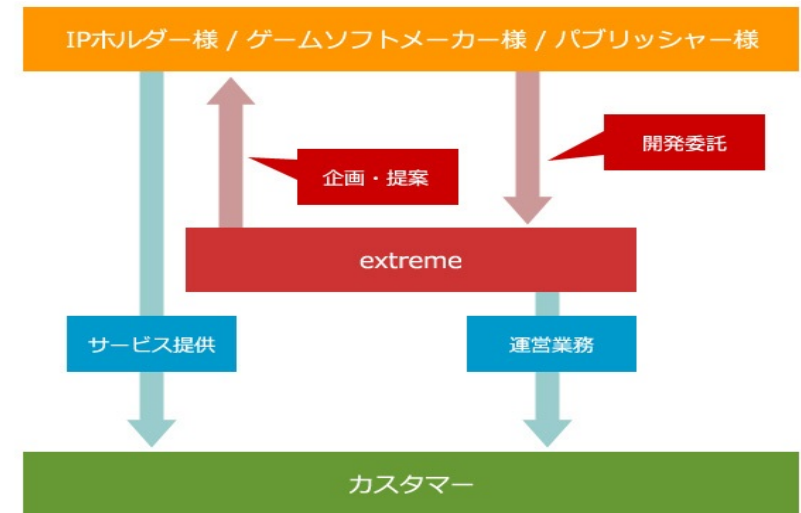
PC他社プラットフォーム向け



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

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

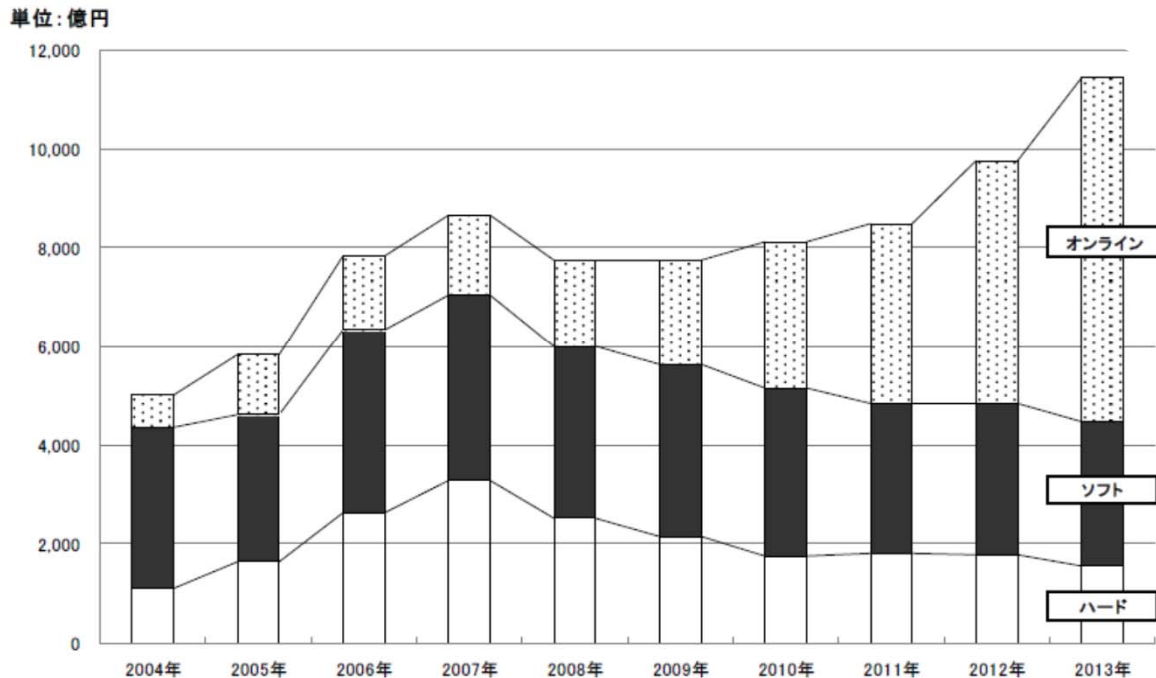
協業開発サービス収益構造

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

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

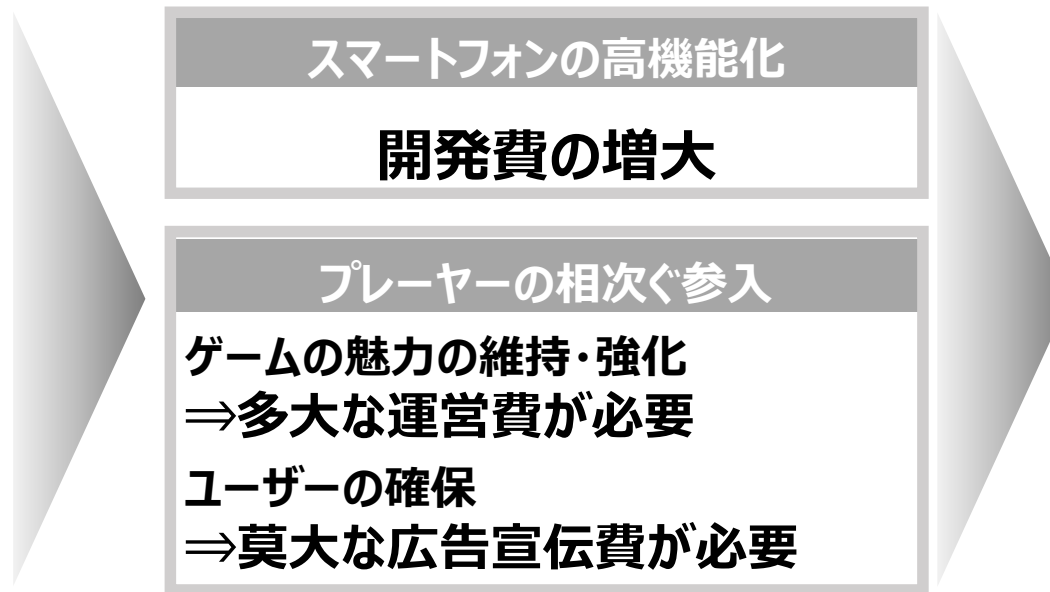
市場動向 3/3

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

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)

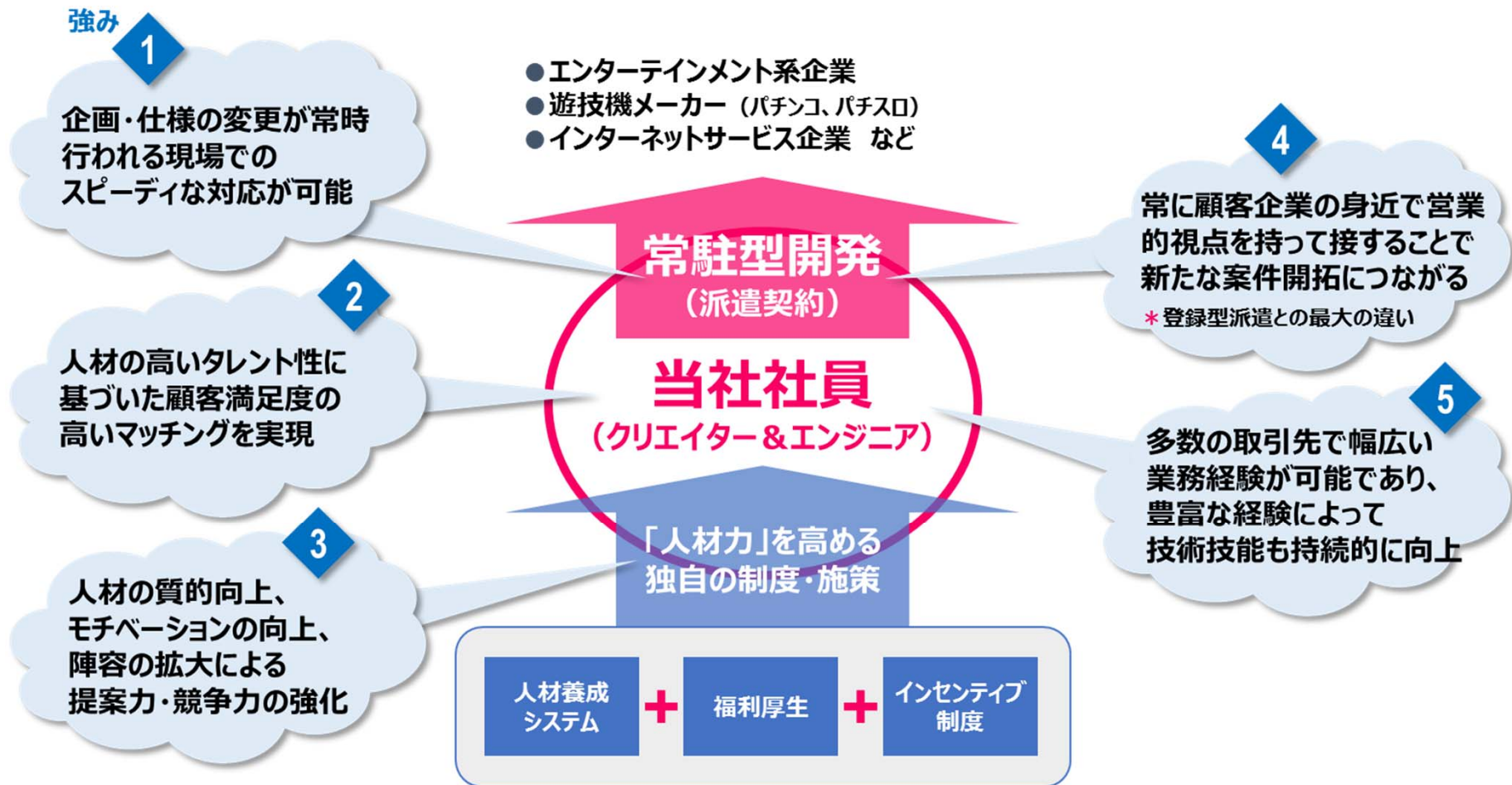
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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)

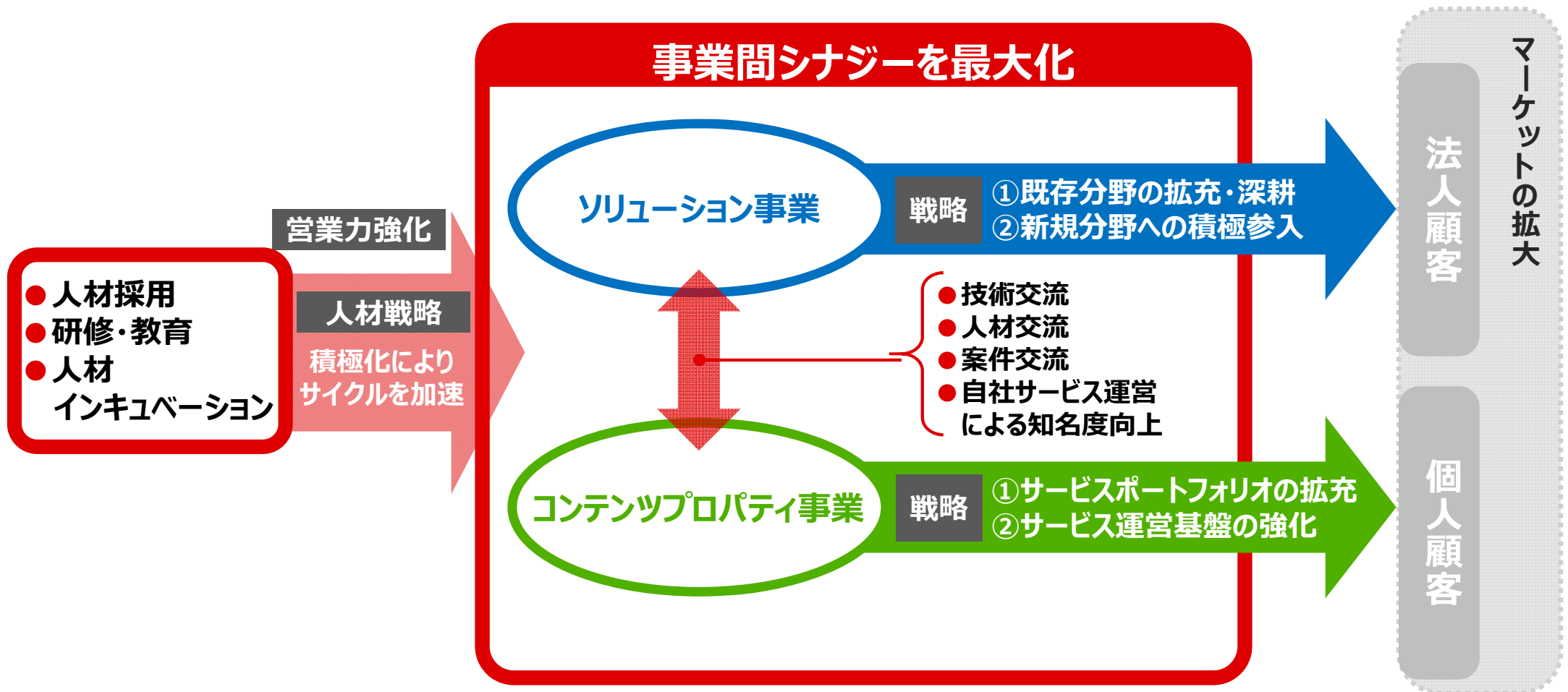
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



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

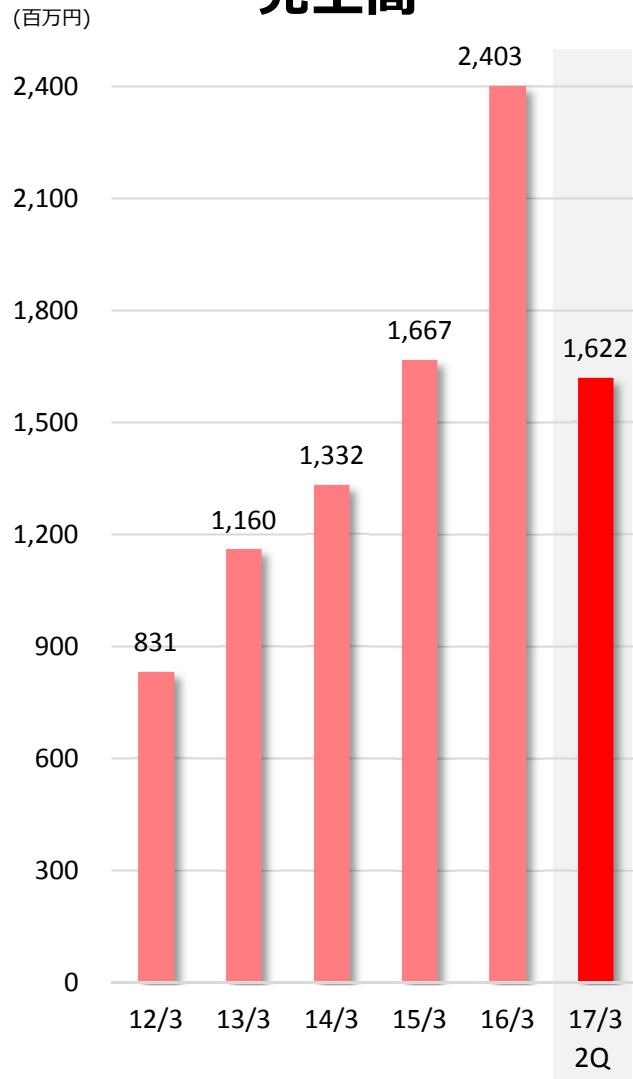
成長戦略 全体像

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

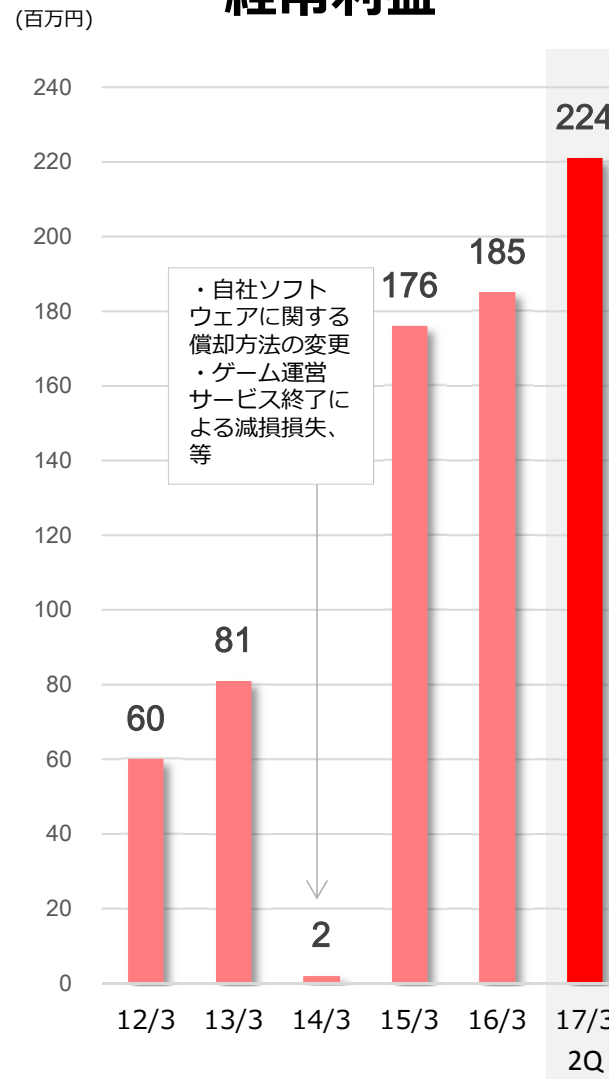


業績推移

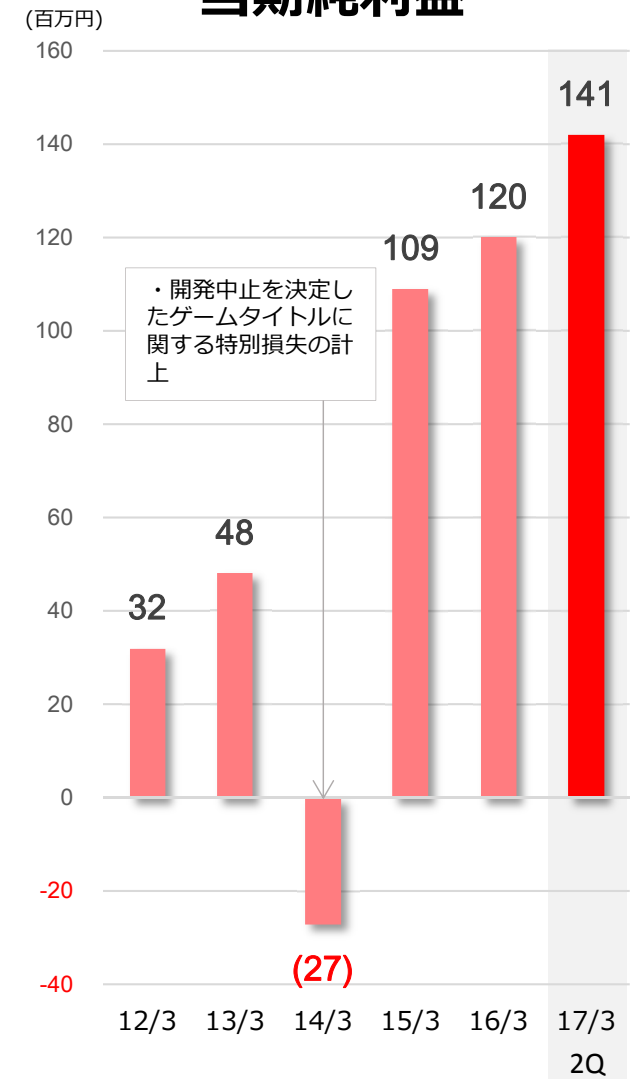
売上高



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。