

extreme

extreme

**2019年3月期
(第1四半期)**

決算説明資料

平成30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 FY2018 第1四半期決算概要

3 FY2018 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1番30号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	410百万円
従業員数	358名（男性75.1% 女性24.9%）※2018年7月末現在
事業内容	ゲーム・WEB系ソフトウェア開発（顧客常駐・請負受託）

【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**

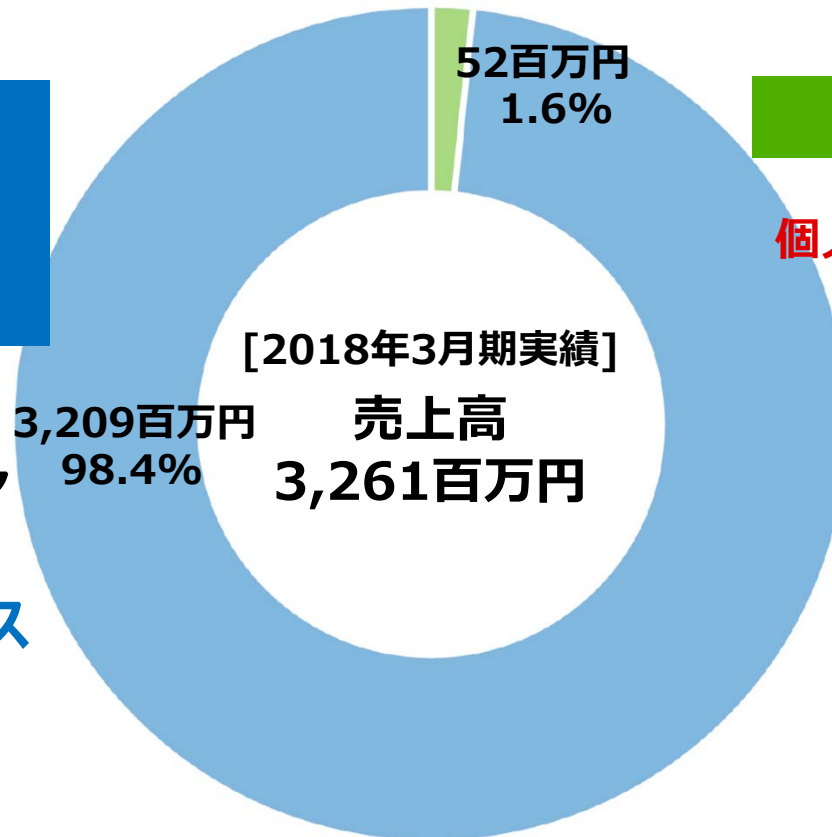
会社概要

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

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

※本事業年度より、「ソリューション事業」「受託開発事業」「その他事業」の3セグメントに変更しております（詳細次ページ）

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.FY2018 第1四半期決算概要

FY2018 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143.7%、前四半期比142.8%
 - EPRAKテクノロジーズの連結子会社化により売上規模が順調に拡大
 - 本事業年度より3セグメントに分類（前四半期以前の受託開発事業は、ソリューション事業に内包）
 - 「その他事業」には従前のコンテンツプロパティ事業（ライセンスサービス等）を含む

(単位：百万円)

	FY17 1Q	FY18 1Q	前年同期比	FY17 3Q	FY17 4Q	前四半期比
売上高	810	1,164	143.7%	816	815	142.8%
ソリューション事業	793	739	93.1%	786	813	90.8%
受託開発事業	—	424	—	—	—	—
その他事業	—	0	—	—	—	—
営業利益	66	51	76.6%	77	67	75.6%
ソリューション事業	190	200	105.2%	142	198	101.1%
受託開発事業	—	1	—	—	—	—
その他事業	—	0	—	—	—	—
調整額（全社販管費）	△123	△151	—	△91	△131	—
経常利益	66	50	77.0%	77	70	72.6%
当期純利益	38	29	76.2%	47	36	79.8%

FY2018 第1四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

	2018年3月末	2018年6月末	前四半期期比
流動資産	1,442	1,840	127.6%
現預金	1,009	1,062	105.2%
固定資産	657	862	131.2%
のれん	151	138	91.7%
ソフトウェア	2	1	84.1%
流動負債	689	866	125.8%
固定負債	153	129	84.4%
純資産	1,257	1,707	135.8%
利益剰余金	645	639	99.0%
負債・純資産合計	2,099	2,703	128.7%

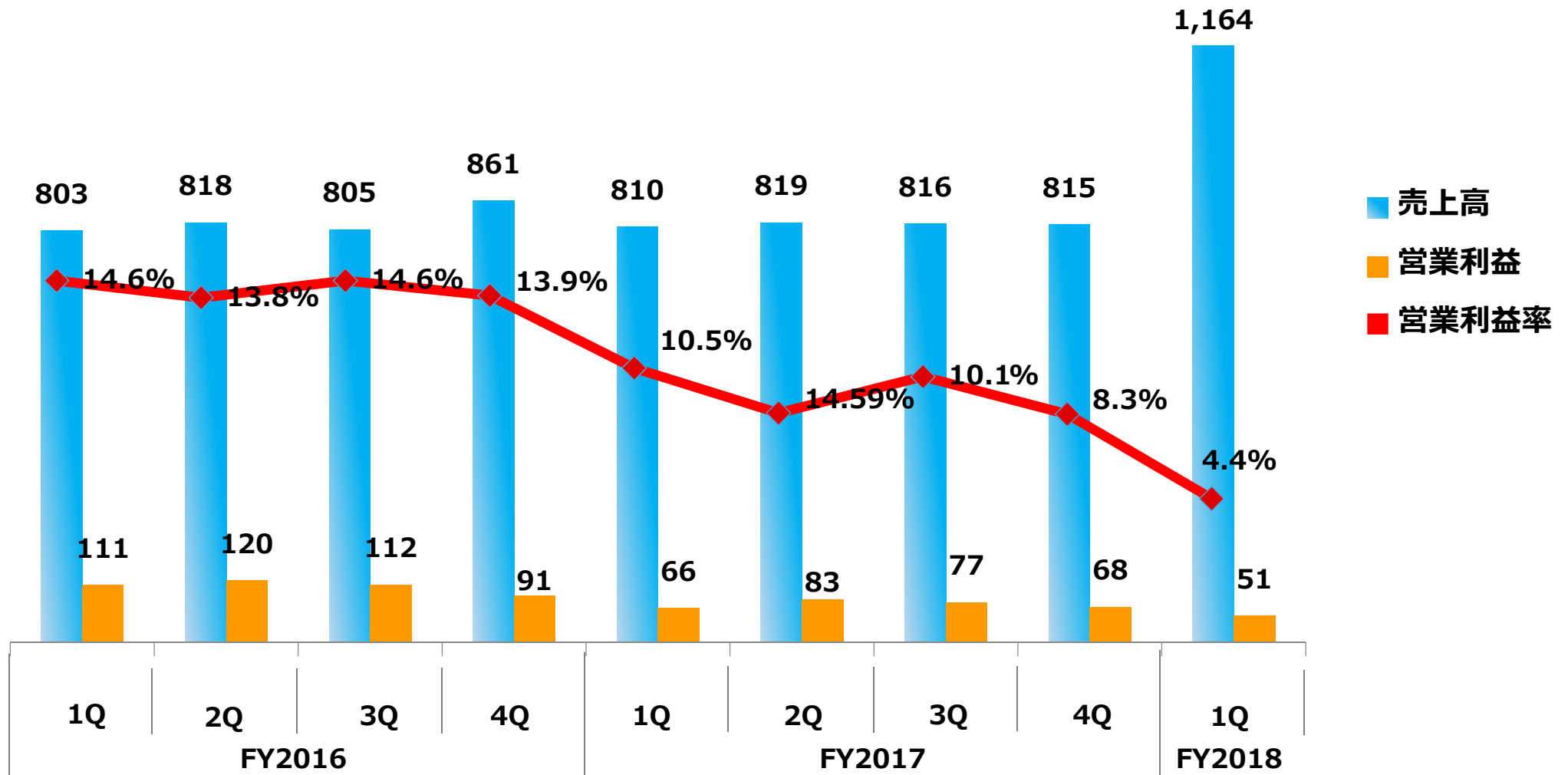
- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの（252百万円を5年償却）
- ・ EPARKテクノロジーズ（子会社）は、4月新設会社のため「のれん」はなし

FY2018 第1四半期決算概要

(単位：百万円)

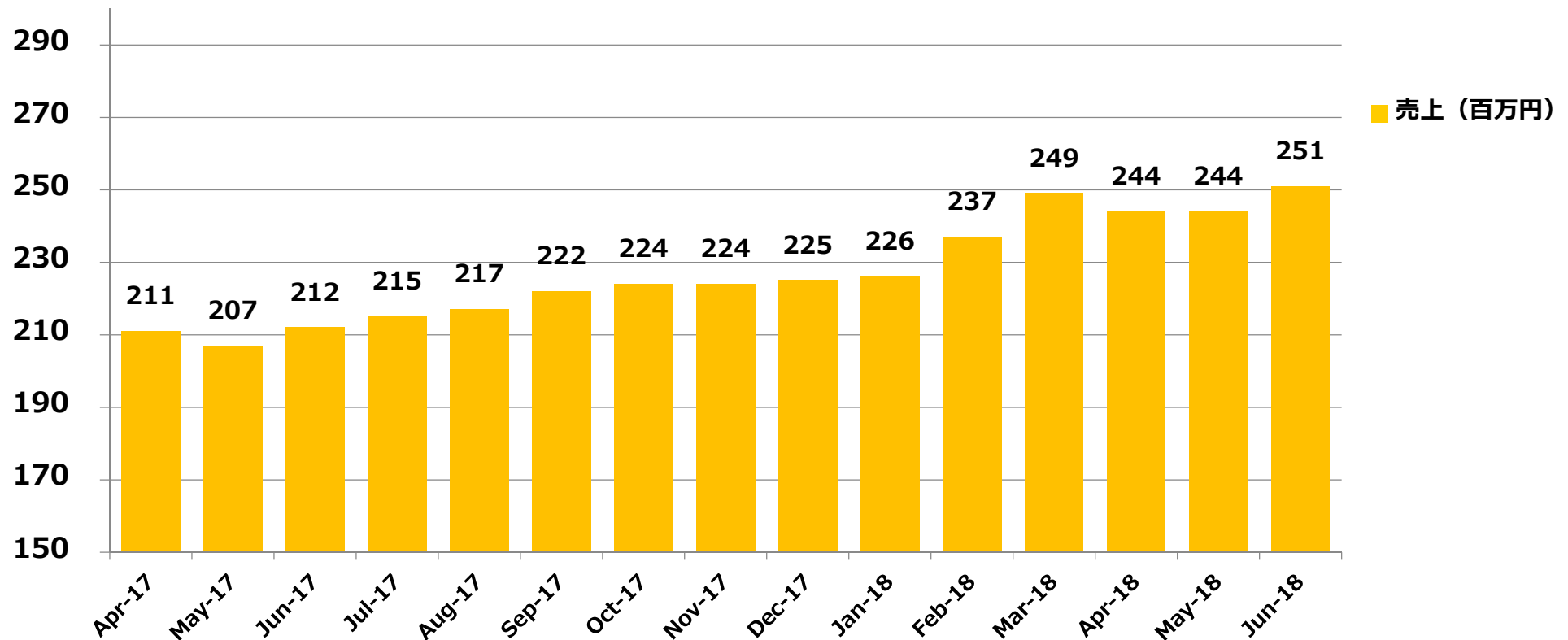
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ EPARKテクノロジーズの連結子会社により売上高水準が大きく増加
- ・ 一方、営業利益率はEPARKテクノロジーズへの先行投資コスト等で低下
- ・ 給与水準の見直し等で労務コストが上昇しており、派遣単価への転嫁が今後のポイント



FY2018 第1四半期決算概要

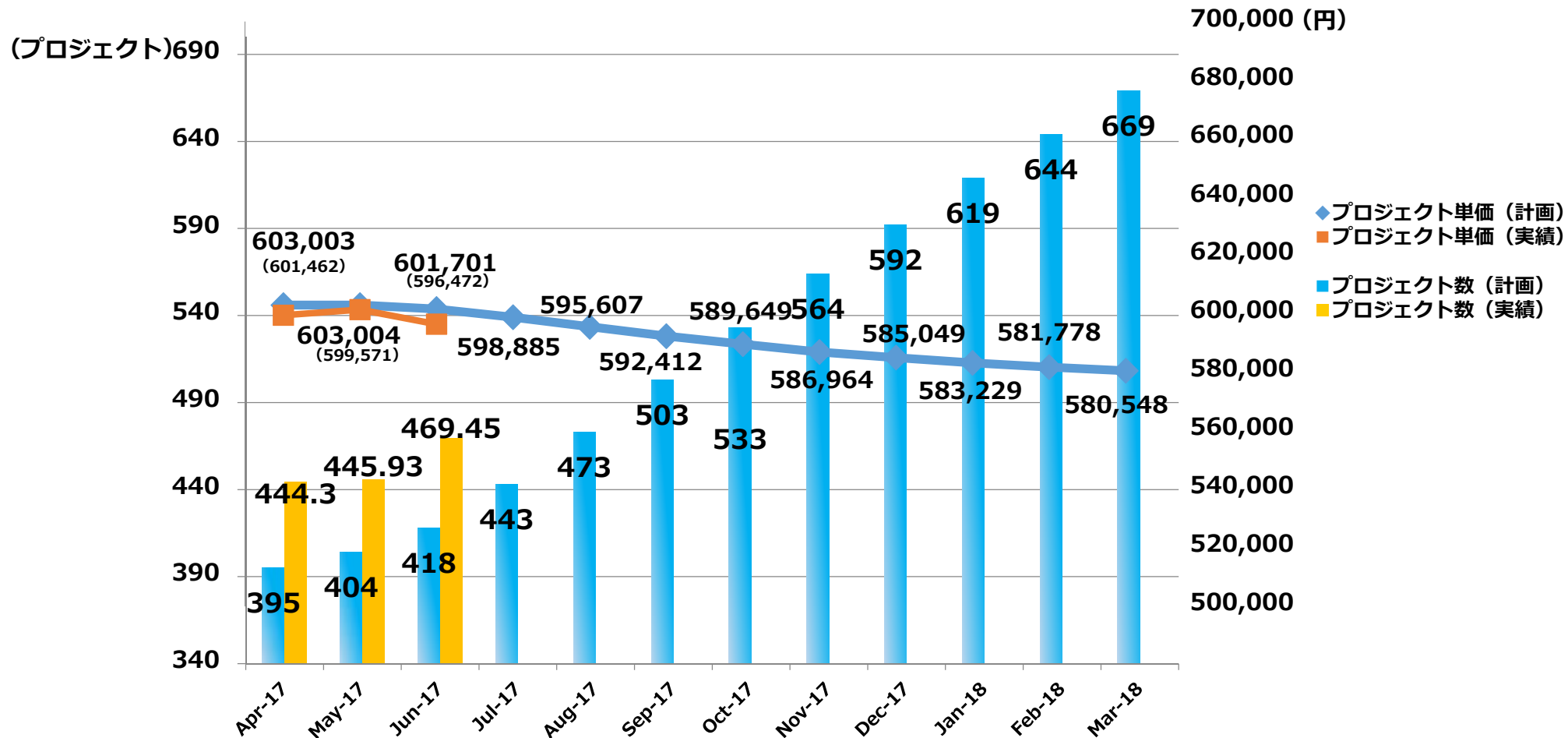
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・ 期末退職者の影響で期首売上高は前月を若干下回ったものの、採用が順調に進んでおり、売上高の水準は上昇傾向
- ・ 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

FY2018 見通しと戦略

ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想および実績



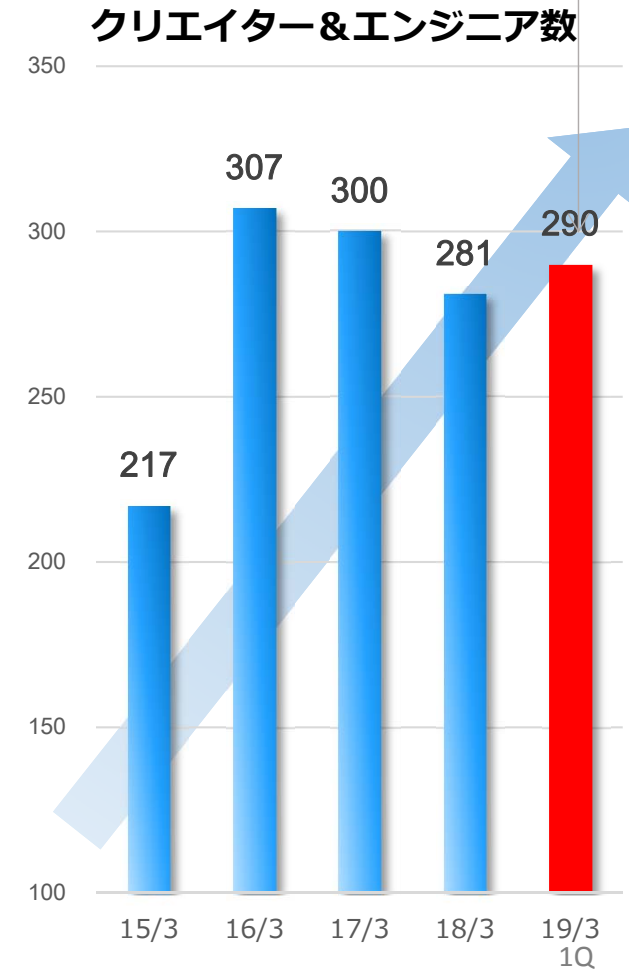
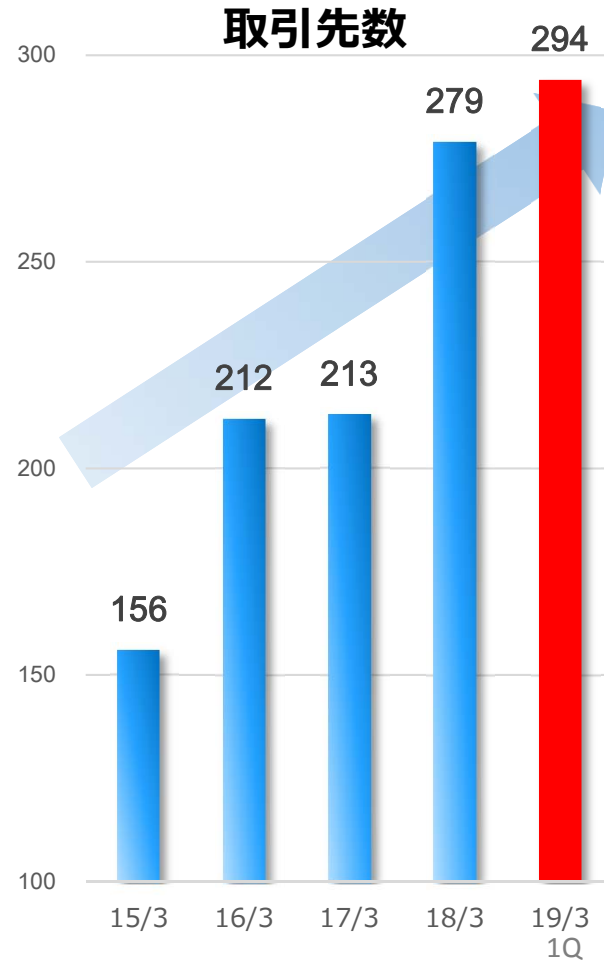
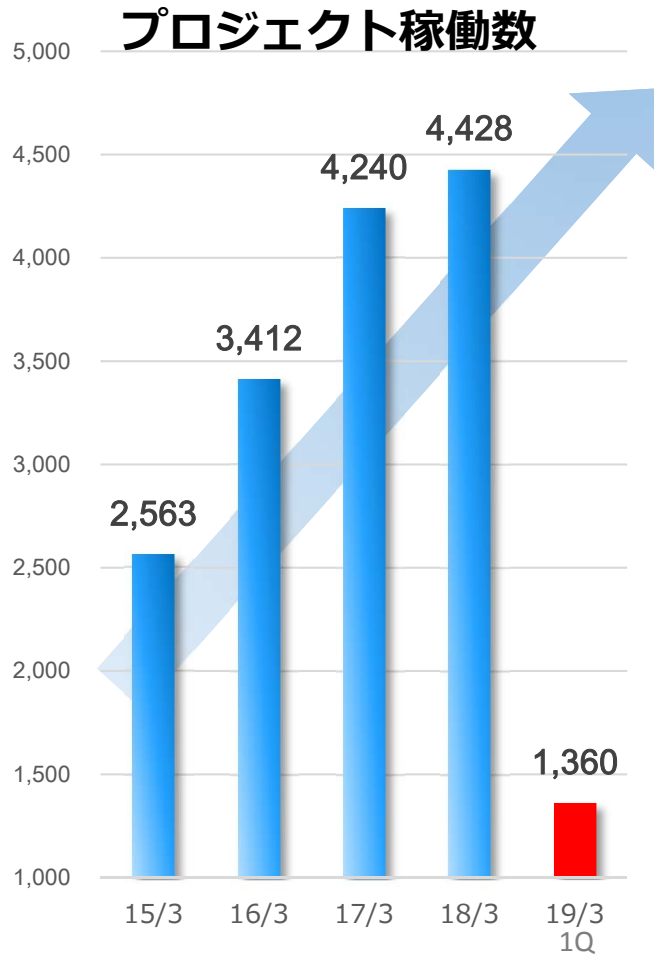
・プロジェクト数は計画を上回るペースで増加

- 採用方針の見直し効果が表れ、採用計画を上回るペースで中途採用が確保できている状況が増加の要因となっている、
- 一方、プロジェクト数確保のために、①正社員以外の協力会社プロジェクト (SES：平均単価555千円)、②積極採用 (経験値は浅いが教育研修で一定技術レベルをカバー：平均単価300千円) の影響もあり、単価は計画を若干下回る水準で推移。
- ②は、将来的に単価上昇余地があり、今後の利益貢献に繋がる見込み

FY2018 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353名。57名が社内従事。



すべてのKPIにおいて実績が順調に推移、クリエイター&エンジニア数も復調傾向

※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.FY2018通期見通しと戦略

FY2018通期見通しと戦略

連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

	2019年3月期予想	FY18 1Q実績	進捗率
売上高	5,690	1,164	20.5%
営業利益 ()は営業利益率	163 (2.86%)	51 (4.4%)	31.3%
経常利益	165	50	30.9%
当期利益	100	29	29.0%
1株あたり当期純利益	37円7銭	11円34銭	—

- ・売上高進捗率については想定通りの水準で着地
→期中採用によるプロジェクト数増加に比例して進捗率は上昇して行く見込み
- ・営業利益については、想定を若干上回る水準で着地
→「ラングリッサー」関連のロイヤルティ収益は現時点では織り込まず

FY2018 見通しと戦略

通期予想に対する考え方

人材事業

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4～5名の高スキル保有者、1～2名の中スキル保有者を採用予定
- ◎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）の単価上昇率実績を勘案して策定

受託事業 (持ち帰り型)

売上種別を3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

受託事業 (EPARK)

資本業務提携契約に基づいた開発委託契約の内容に基づいて予想値を算出（具体的な内容は次々ページ参照）

- ◎初年度の具体的な受注額水準は2,000百万円程度を想定
- ◎EPARKプラットフォーム（登録会員数約2,000万人、提携店舗数約10万店舗）に係る基幹システムの開発を当社子会社が継続的に受託

FY2018 見通しと戦略

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。

FY2018 見通しと戦略

資本業務提携の目的

①

EPARKテクノロジーズの子会社化によるEPARK関連開発業務の一手受託

②

EPARK基幹システムの安定的且つ継続的な開発業務の受託による売上の取込み

③

グループ間における技術人材の交流

④

知名度の高いサービスの開発を担うことによる、当社グループにおける技術人材採用力の強化

⑤

当社グループにおける受託開発サービスの高付加価値化

⑥

①～⑤の相互作用による当社グループの成長基盤の確立と企業価値の拡大

FY2018 見通しと戦略

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』（中国配信版）について

夢幻模擬戦
Langrisser



当社が商標権を保有するゲーム『ラングリッサー』の海外スマートフォン向けゲームアプリライセンス許諾について、許諾先である天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(中国・北京市、以下「紫龍」)が2018年8月2日i-os版配信開始、2018年8月下旬android版配信開始予定

i-os版は、2018年8月13日現在、App-Storeゲーム部門セールスランキングにて5位（株式会社インタースペースが運営する世界各国のAppStoreランキング「AppGraphy」調べ）を記録

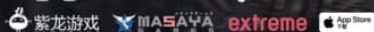
ロイヤルティ収益計上については、第3四半期より計上予定（プラットフォーム側の収益計算メ、ライセンス許諾先からの収益報告にタイムラグあり）

ロイヤルティ料率等の取引条件については、「紫龍」との守秘義務契約があるため非開示

ライセンス許諾先である「紫龍」は、日本版含む海外展開についても計画中



AppStore 今日首发

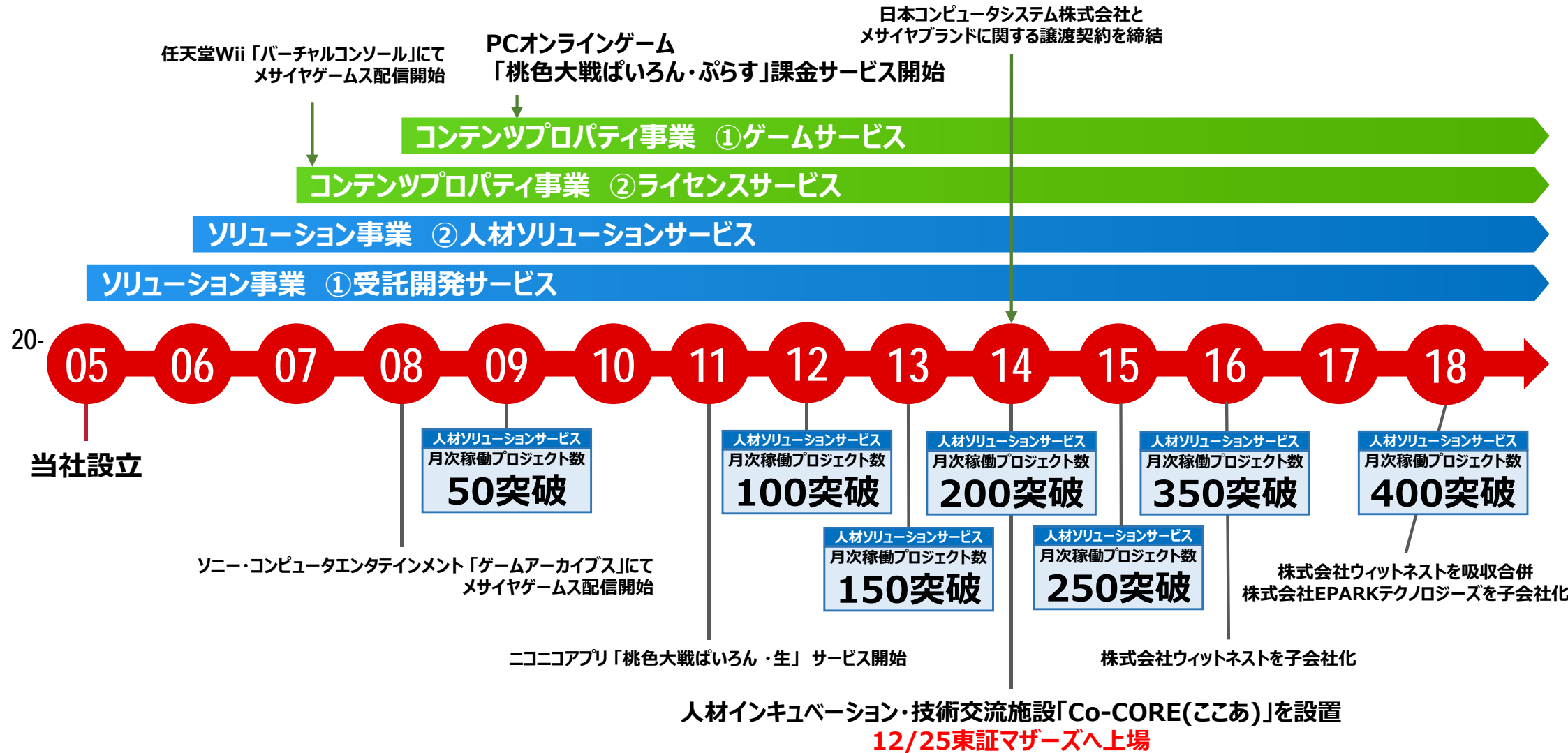


夢幻模擬戦手游 扫码领好礼

©Zilong Game Limited ©extreme

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61.9%)

スマートフォン
アプリ
(73.3%)

遊技機器
(1.2%)

家庭用ゲーム
(13.4%)

オンラインゲーム
(10.9%)

業務用ゲーム他
(1.2%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 38.1%)

IT
(66.3%)

金融 (フィンテック)・官公庁・
通信 (IoT)・製造等

WEB
(33.7%)

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

	FY18 1Q	FY17 1Q	FY16 1Q
エンタメ系顧客	62.4%	64.2%	68.8%
スマートフォンアプリ	72.9%	73.0%	71.7%
家庭用ゲーム	14.2%	12.6%	10.0%
オンラインゲーム	10.6%	8.5%	5.7%
遊技機器	1.1%	4.1%	10.0%
業務用ゲーム他	1.3%	1.7%	2.6%
非エンタメ系顧客	37.6%	35.8%	31.2%
IT	66.8%	63.7%	57.8%
WEB	33.2%	36.3%	42.2%

- ・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

人材ソリューションサービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (241\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (607\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (101\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (146,436\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (49\text{件}) \text{名} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (2,033\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (99,630\text{千円}) \end{array}$$

※2018年6月度実績、千円以下切捨

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

<ゲーム系顧客>

DeNA

GREE

GungHo
Online Entertainment, Inc.

BANDAI
NAMCO
BANDAI NAMCO Studios

KT
株式会社コーエーテクモゲームス

KONAMI

SQUARE ENIX™

KLab

SEGA®

MARVELOUS!

MYNET

感動を手のひらに
mobcast

VOLTAGE

gumi

DRECOM®
with entertainment

Edia
SMART MEDIA COMPANY

Aiming

Akatsuki

Cygames

AXEL MARK

Silicon Studio

ATLUS

面白法人
カマック

<WEB・EC系顧客>

RECRUIT

Rakuten

mixi
GROUP

tv asahi create

ぐるなび

CyberAgent.

IMJ GROUP

team
Lab★

<IT系顧客>

CTC
Challenging Tomorrow's Changes

JP
JPIT 日本郵政インフォメーションテクノロジー

FUJISOFT

Sky株式会社

SRA

株式会社SRA

信頼される安心を、社会へ。
SECOM
セコムトラストシステムズ株式会社

※上記は一例です

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

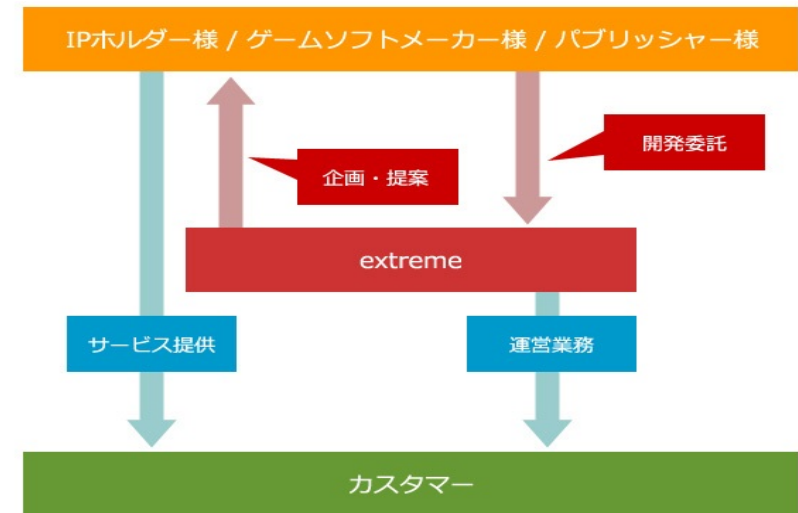
【ゲームサービス】



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 1/2

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

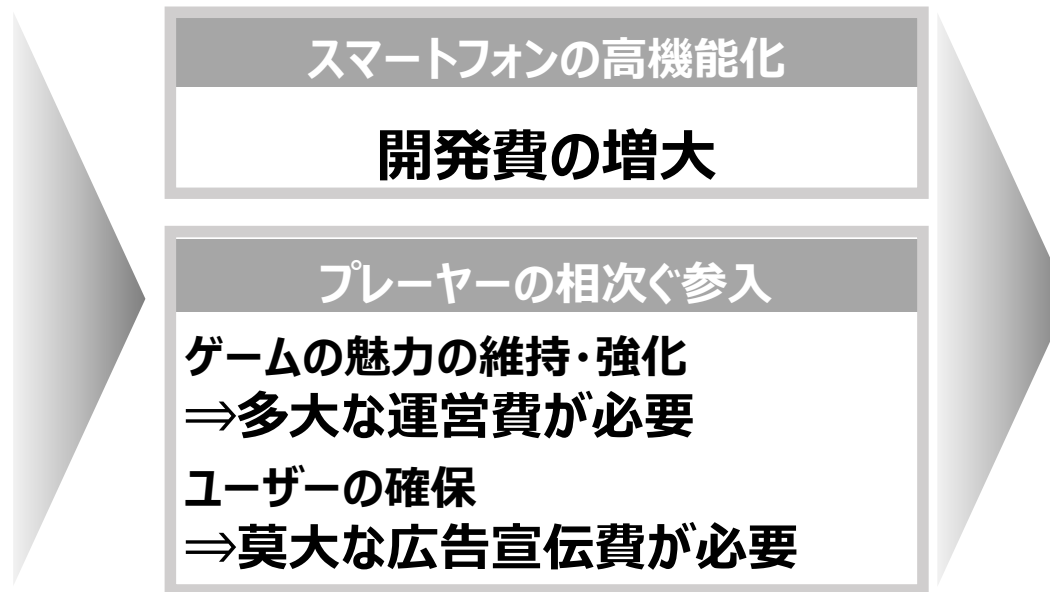
市場動向 2/2

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…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

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、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)

画期的なビジネスモデル1 (ソリューション事業)

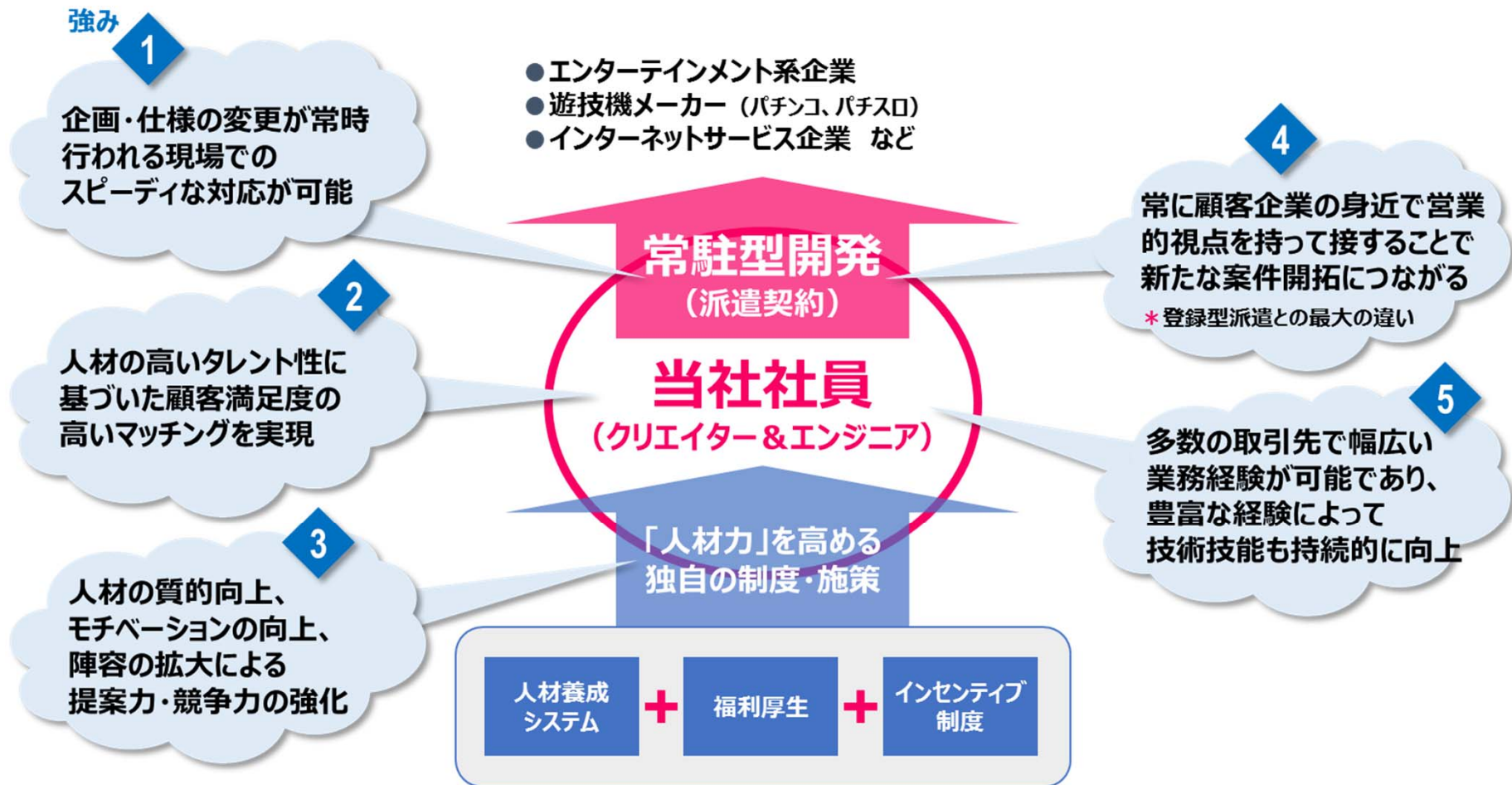
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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)

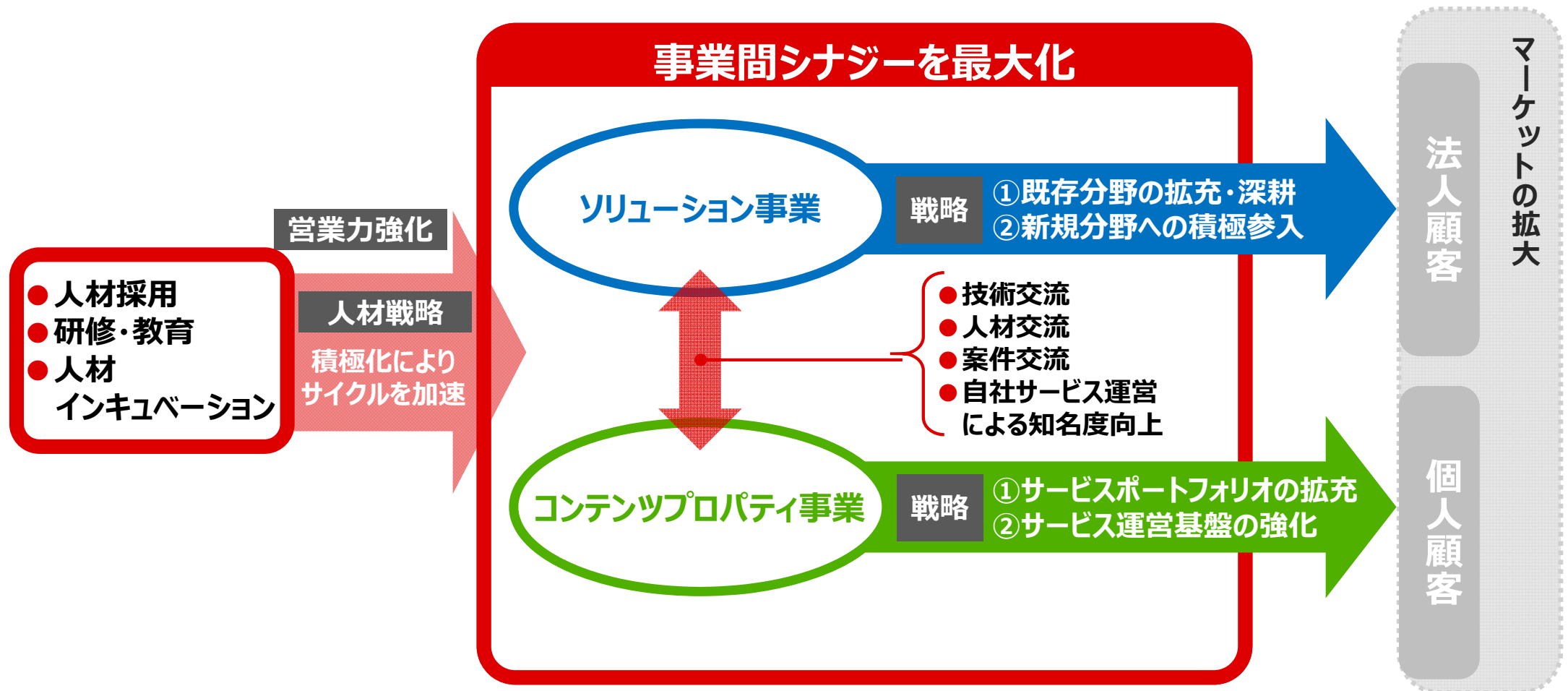
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～ スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



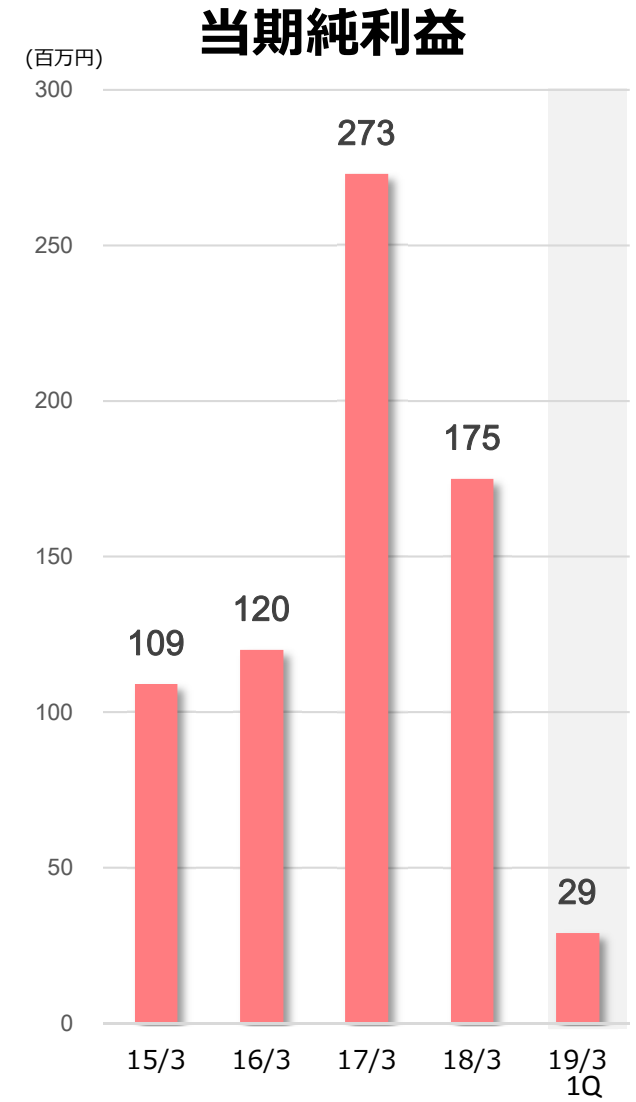
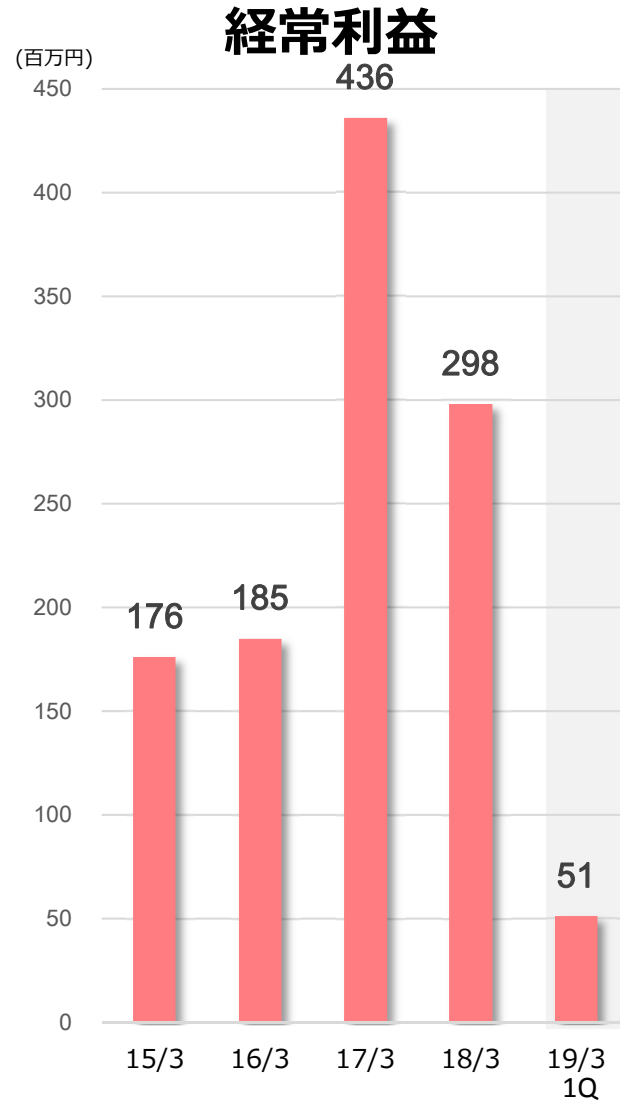
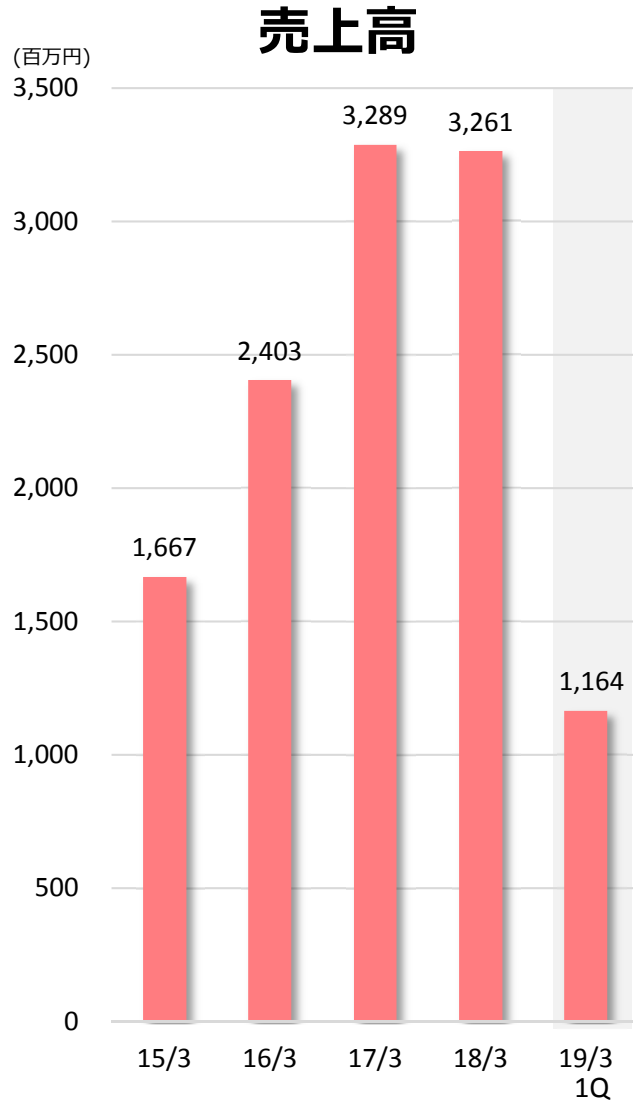
しかし、当社事業は変化の波には巻き込まれず、事業拡大を加速

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



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。