

2027年3月期 – 2029年3月期

# 中期経営計画の基本方針

株式会社エクストリーム

2026年5月14日

グロース

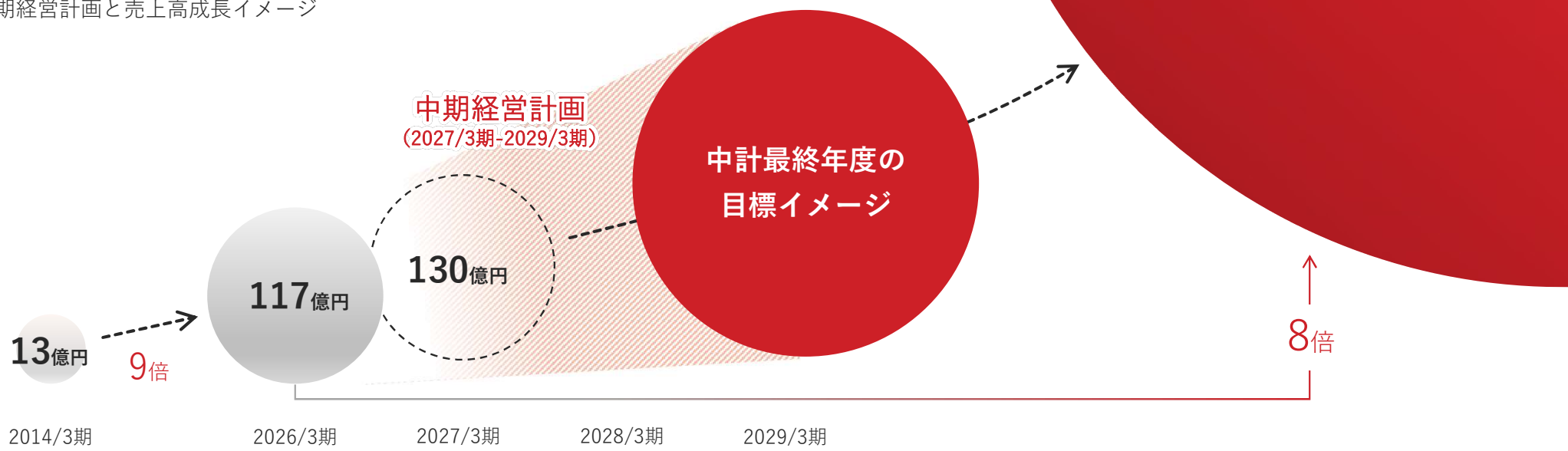
6033

**extreme**

# ビジネス構造の転換を見据え、 中期経営計画の策定に着手\*

ありたい姿の実現に向け、ビジネスモデルの転換を目指す

中期経営計画と売上高成長イメージ



当社の直面する経営課題

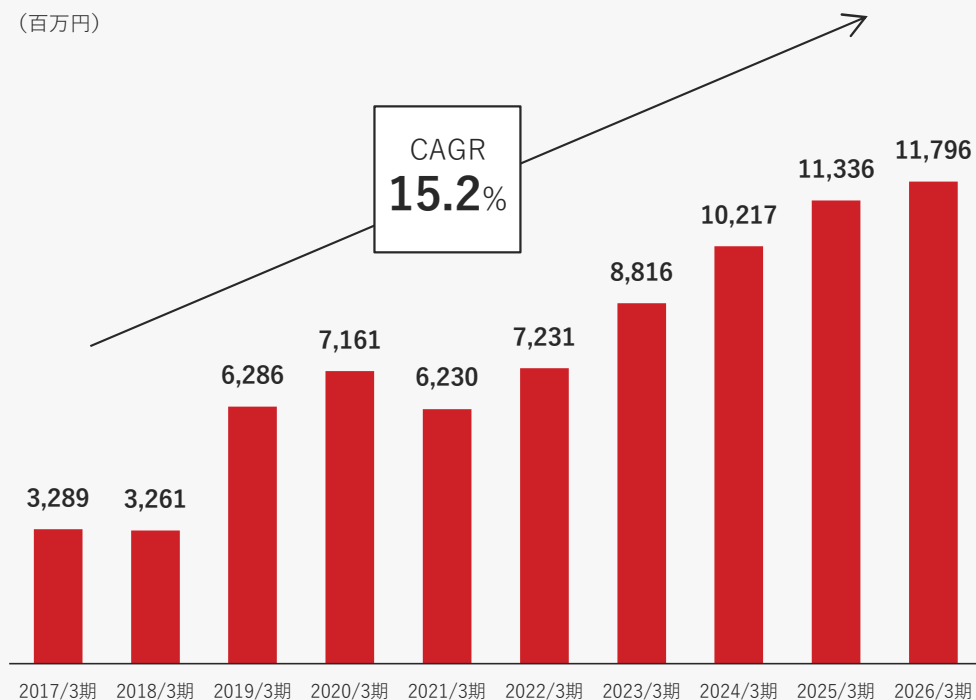
**extreme**

## 業績動向に対する現状認識

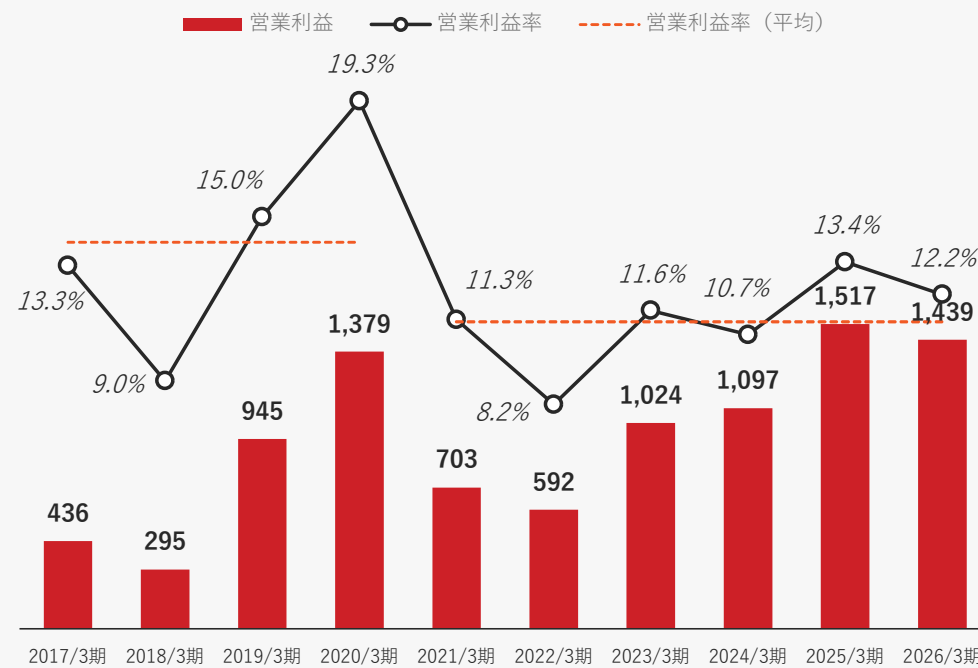
- 過去10年で売上高は約3倍に拡大。総じて増収基調で推移し、売上高の年平均成長率は15%
- 同期間で営業利益は約2倍に成長。ただし、売上高と比較してボラティリティは大きく、利益成長が安定的とは言い難い状況
- 営業利益率は直近10%程度で推移。かつては15%程度であったものの、人件費上昇などを背景に水準は低下

### 売上高の推移

(百万円)



### 営業利益の推移

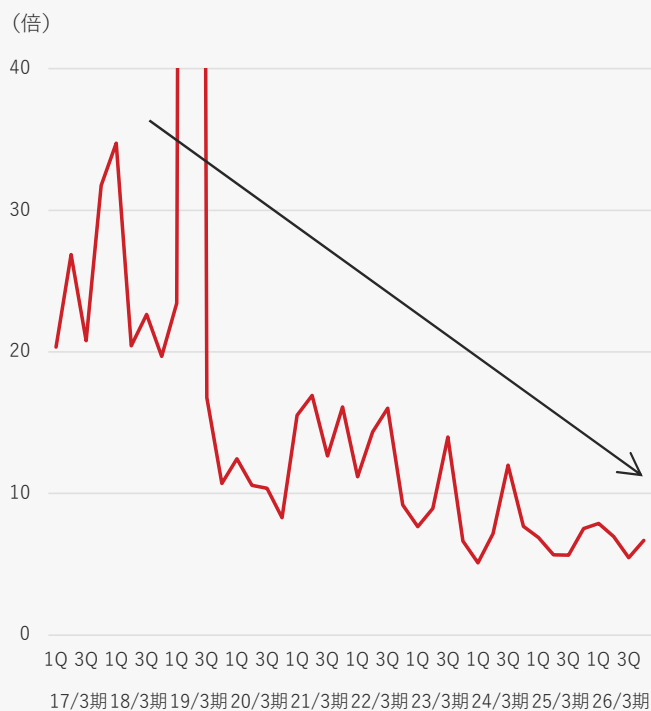


## 資本市場の評価に対する現状認識と企業価値の推移

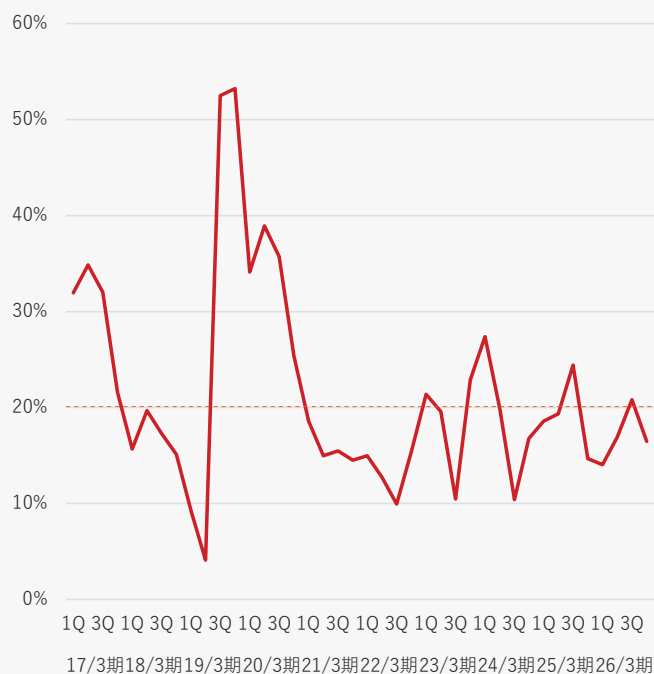
extreme

- 直近10年でPER水準は急速に低下。現在は10倍を下回る状況。売上の成長は高水準ながら、資本市場は利益率低下を懸念しているものと分析
- ROEは20%程度を安定的に維持するが、PERが漸減するのは、資本市場は高ROEよりも成長性に対する期待値低下を反映していると認識
- 直近10年間の時価総額はおよそ70億円で安定的に推移（ライセンス収益拡大期待の台頭した2019/3期を除く）。しかし、時価総額からネットキャッシュの影響を除いた企業価値は大きく減少。現在は上場以来最低水準圏内で推移

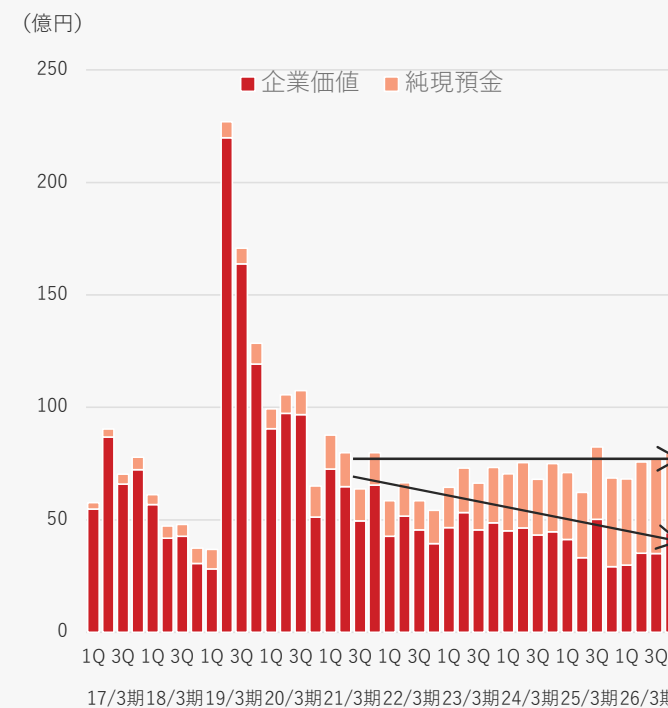
### PERの推移\*



### ROEの推移\*



### 時価総額の推移\*



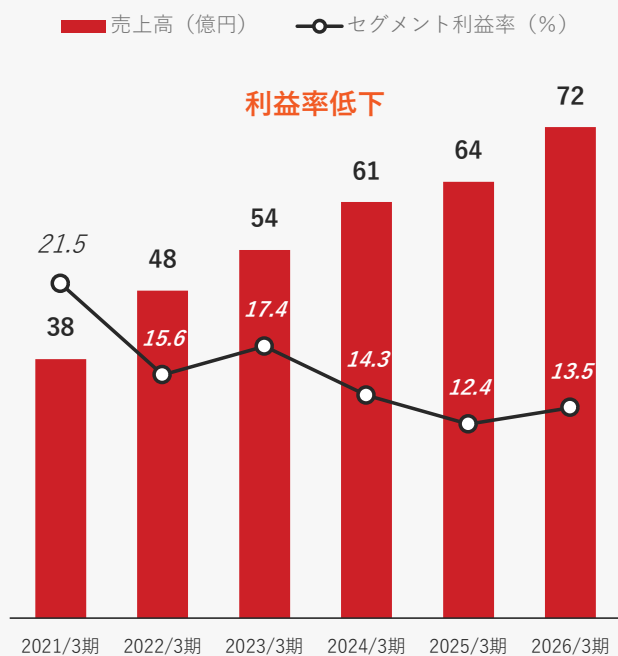
\*2019年3月期下期はラングリッサーライセンス収益が貢献



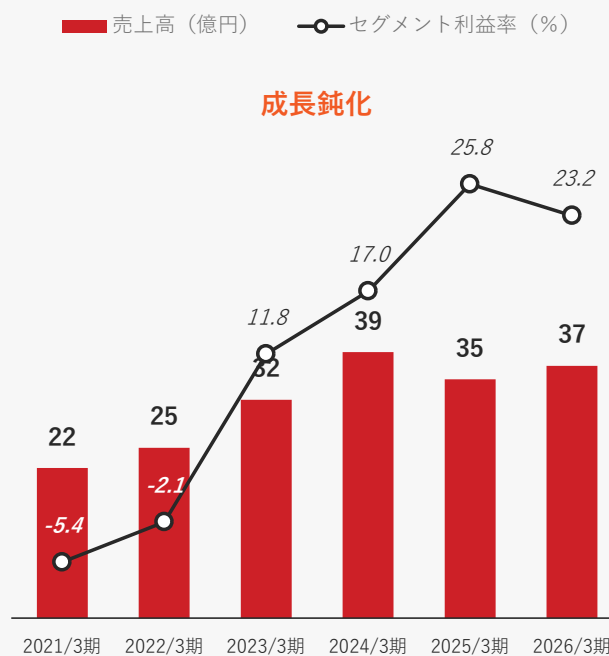
## セグメント別状況認識

- 主力のデジタル人材事業は堅調に推移。2020/3期以降、売上は7期連続増収。一方、利益率は苦戦が鮮明であり、およそ半分まで低下
- 受託開発は2023/3期の黒字転換以降、規模の経済効果もあり利益率が大幅に上昇、高水準を維持。一方、売上高は2025/3期以降成長が鈍化
- コンテンツプロパティは自社プロダクトが拡大、利益率は低下したものの依然高水準。ただし、事業規模・将来予測性にはまだ欠ける状況

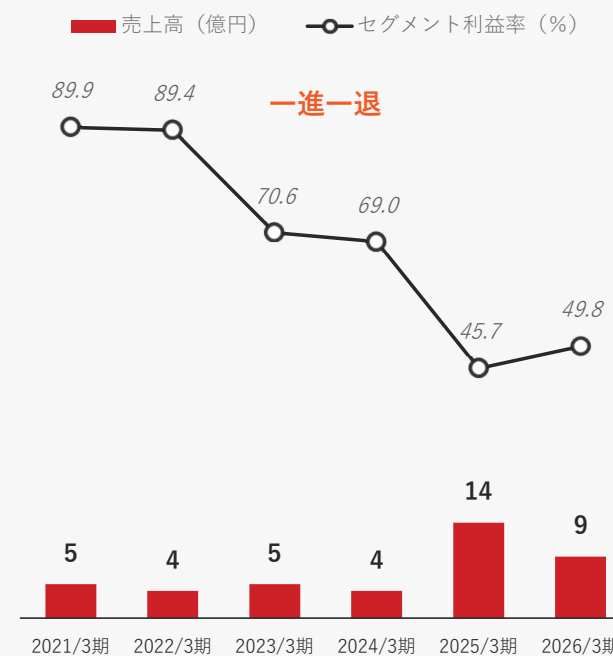
### デジタル人材事業



### 受託開発事業



### コンテンツプロパティ事業



### 直面する課題

#### コロナ禍以降、営業利益率は10%程度に水準低下

- 売上成長に採算改善が伴わず、規模の経済が機能せず
- 人材不足は労働集約的ビジネスの重石に

#### 主力のデジタル人材事業は売上成長ピッチも鈍化傾向

- 利益率に至っては低下傾向が鮮明
- それを高採算の受託ビジネス伸長でカバーという構図

#### 資本市場からの期待値は大幅に低下

- 10%超のROEを維持するも、PERは1桁に低迷
- 結果として、企業価値は上場来最低水準に接近

### 中期経営計画に求められる対応

1. デジタル人材事業の可及的テコ入れ
2. 受託ビジネス事業の競争力を強化
3. 規模拡大を追求できる体制の構築



### 中期経営計画の基本方針

#### ITのプロダクションカンパニーへ原点回帰

- 組織体制を見直し、顧客最適なITサービスの柔軟な提供に軸足を置くビジネスモデルへ転換
- 組織の連動性を通じたレバレッジ効果を追求し、成長力を確保

# 中期経営計画の概要

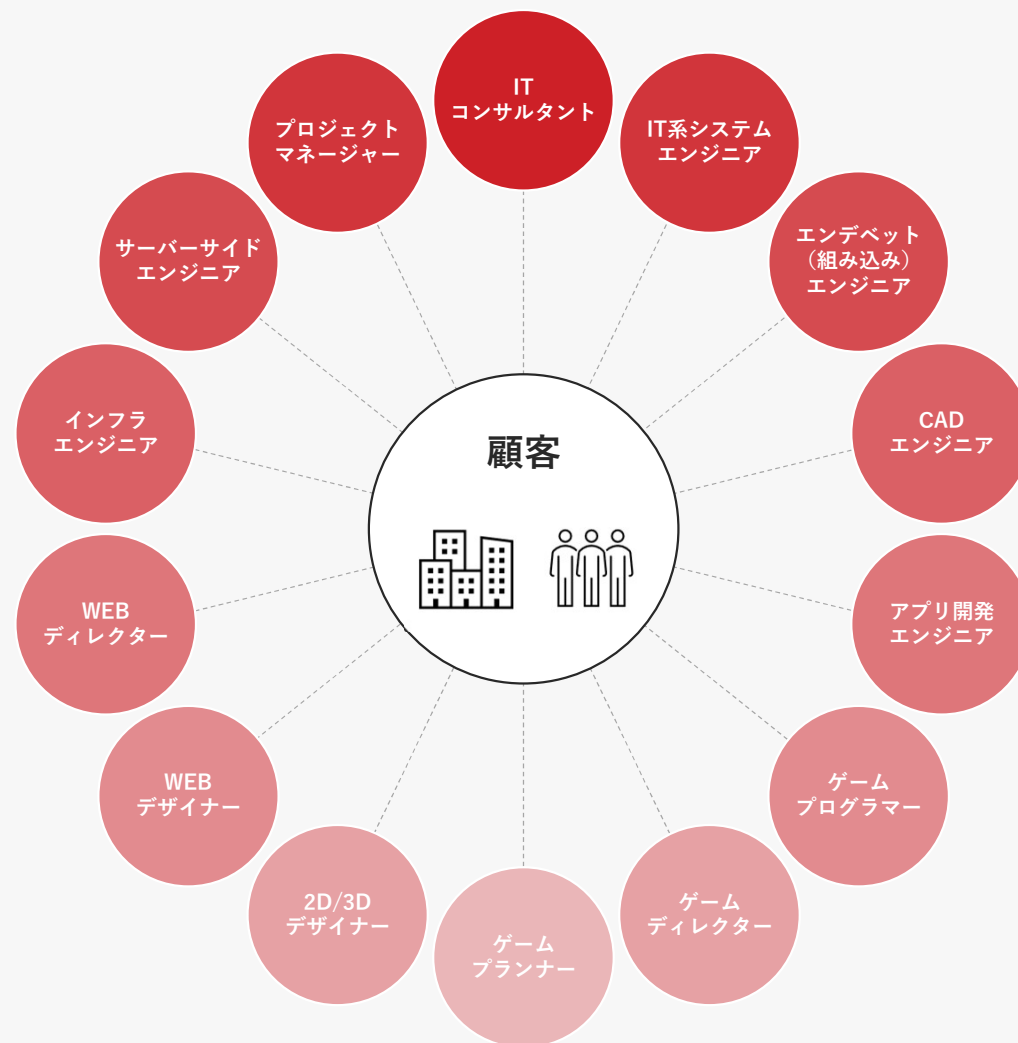
**extreme**

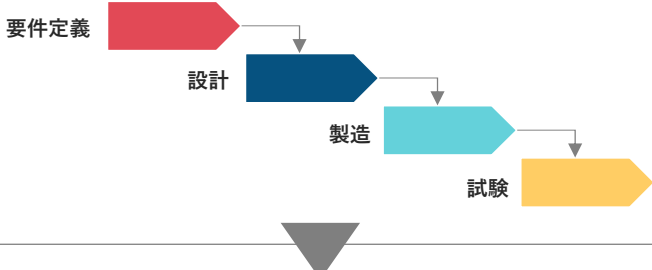
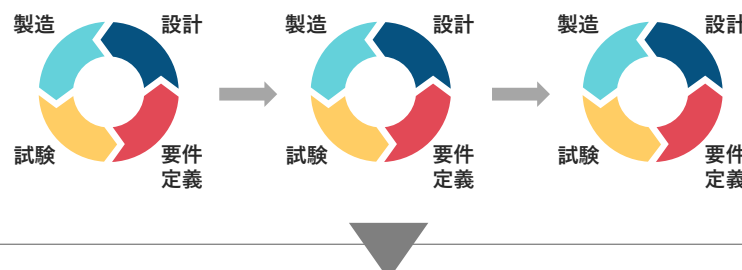
当社の原点

デジタルクリエイター&ITエンジニアプロダクション

extreme

お客様の課題解決に貢献する  
スペシャリストを提供するITタレント集団



	これまで	これから
顧客ニーズの主流	<p><b>ウォーターフォール開発</b> 要件定義からリリースまでを一方通行で開発</p> 	<p><b>アジャイル開発</b> 設計・試行を繰り返し、仕様変更しながら開発</p> 
<p><b>extreme</b> 当社の原点 ITスペシャリストプロダクション</p>	<p>デジタル人材事業に注力</p>	<p>様々なITスペシャリストの 網羅的対応が必要</p>

ITスペシャリストプロダクションとしての機能こそが求められる状況に

これまで

デジタル人材事業

企業が必要とする人材を派遣

受託開発事業

企業からの指示に従い  
開発プロダクトを提供



これから

トータルソリューション事業 (TSD)

企業最適解となるサービスの包括提供

デジタル人材と受託開発を融合し、  
人材の付加価値を最大化

これまで

顧客要望への受働的対応が中心

顧客の要望	当社の対応
こういう人材に来て欲しい	→ <b>デジタル人材事業</b>
こういうことを実現できるソフトウェアを提案・開発して欲しい	→ <b>受託開発事業</b>

現アプローチの問題点

自社で明確な要望を提示できない企業は結果的に問題解決まで対応の時間とコストが必要

これから

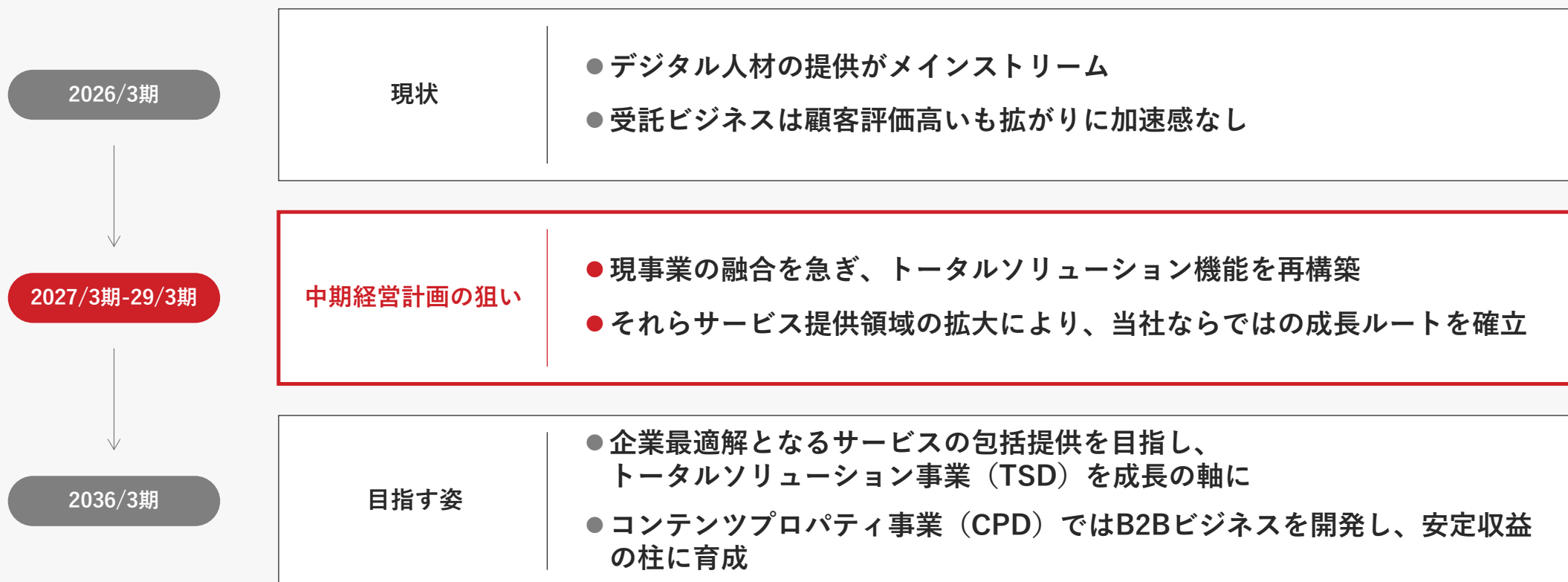
顧客要望・課題の特定から伴走し、  
ヒト・モノの垣根を超えた能動的対応

- 「人をアサインすべきなのか、外部に成果物を発注すべきなのか」という**要望特定段階から伴走**
- 課題抽出から機能追加までの**各工程に則した最適体制・サービス**を一気通貫で提供
  - 最小単位1名の常駐  
最大時100人月の開発体制の提供など

新アプローチの特徴

- IT導入に不慣れな企業への**利便性向上**
- 包括対応で工程別に最適体制で臨むため、**効率性・経済性・クオリティのいずれも高い合理性**を実現

## 長期的なビジネス構造転換に向けての土台作り期間





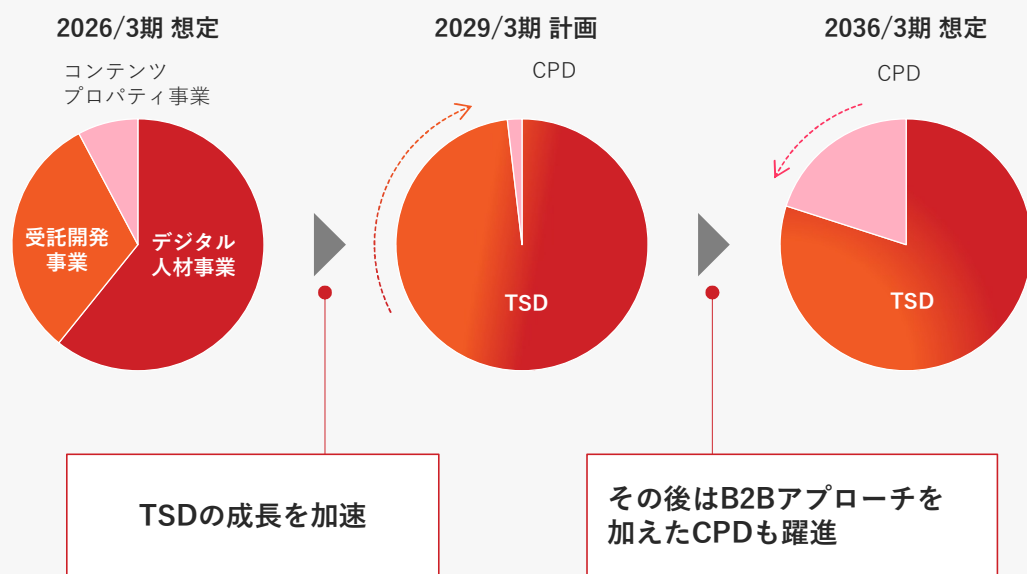
中期経営計画



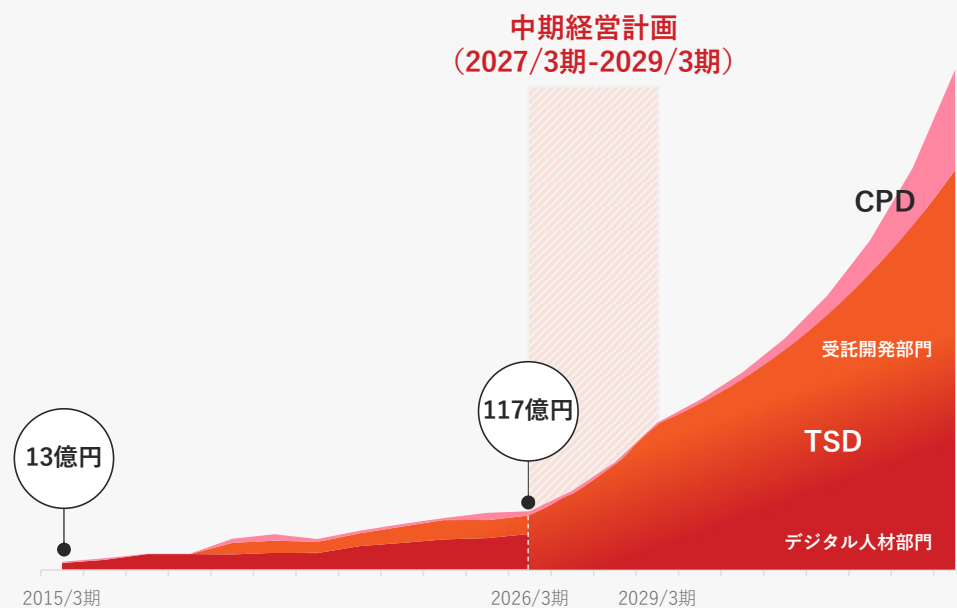
## 目指す姿（事業ポートフォリオ・成長のイメージ）

- 長期成長ビジョンでは2段階の成長シナリオを想定。今中計では、成長の起点と再定義するTSD（トータルソリューション事業）の伸長を想定。成長シナリオを確立
- その後は、CPD（コンテンツプロパティ事業）でB2CアプローチからB2Bアプローチの追加を実現。TSDに続く安定収益の柱へ
- TSDの成長スピード加速を目指し、M&Aの活用も積極的に検討

### ■ 事業ポートフォリオ



### ■ 成長のイメージ

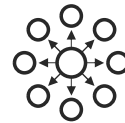


デジタル人材事業と受託開発事業は2027年3月期第1四半期よりトータルソリューション事業（TSD）へ統合。コンテンツプロパティ事業（CPD）のB2B事業については次期中期経営計画での具体化を想定

## M&Aの考え方

- 中長期成長実現に向けて「**時間を買う**」手段と位置づけ
- 盤石な財務基盤を有効活用し、**機動的に対応**
- ただし、M&A自体が目的化しないよう**規律ある方針**で対応

## M&Aで想定する3つの目的



### 営業拠点の拡張

未進出地域/領域の拠点獲得



### 取引先の拡大

新規顧客獲得による取引先の多様化やシェアの拡大



### IT技術者の獲得

多様なIT技術者を獲得し、  
プロダクション機能をより広範で多層的に進化