

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月25日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

**extreme**

当社は、2026年5月14日付で「2027年3月期-2029年3月期 中期経営計画の基本方針」を公表し、以下の内容を中期経営計画の基本方針として示させていただきました。

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の生産性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

参考：2026年5月14日公表  
「2027年3月期-2029年3月期 中期経営計画の基本方針」

今回、本資料「事業計画及び成長可能性に関する事項」を作成するにあたり、上記基本方針及び2026年8月に公表を予定しております中期経営計画の内容の沿うかたちで、本資料における「成長戦略」および「競争優位性」の内容を変更させていただいております。尚、2026年8月に定量的な内容を含む中期計画を公表させていただく際には、改めて本資料「事業計画及び成長可能性に関する事項」の内容を更新し、公表させていただく予定であります。



# Index

---

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/成長戦略

---

5.リスク情報

---

**extreme**

# 1. ビジネスモデル

---

**extreme**

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&ITエンジニアプロダクション」です

2026年3月期実績

売上高 11,796百万円

コンテンツプロパティ事業

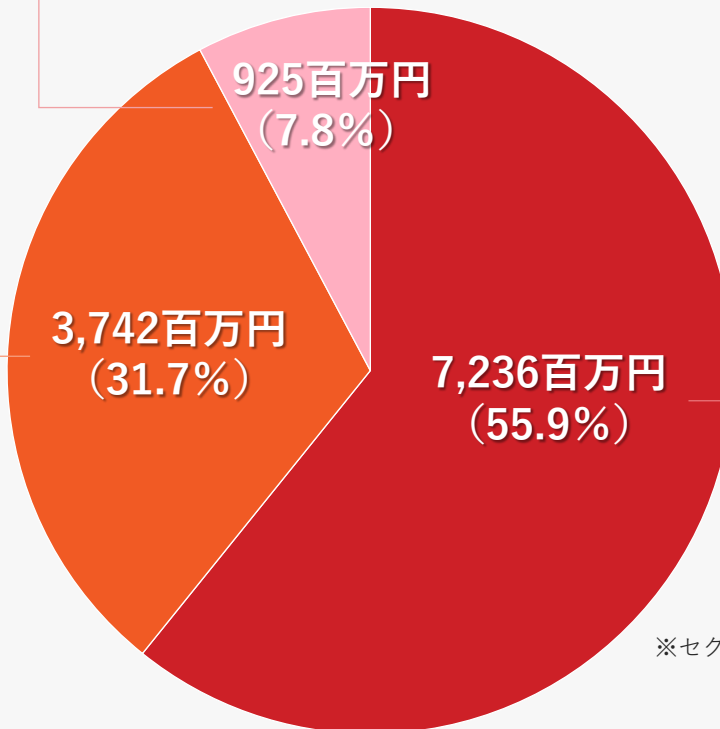
当社が保有するゲーム・キャラクター等の知的財産を活用し、ライセンスサービスや toC 向け自社サービスを展開

受託開発事業

法人向けにスマートフォンアプリ開発、プラットフォーム構築、CRM構築などの開発案件を受託・納品し、その後の保守・運用まで請け負うほか、開発・運用体制を顧客に提供するラボ型サービスを提供

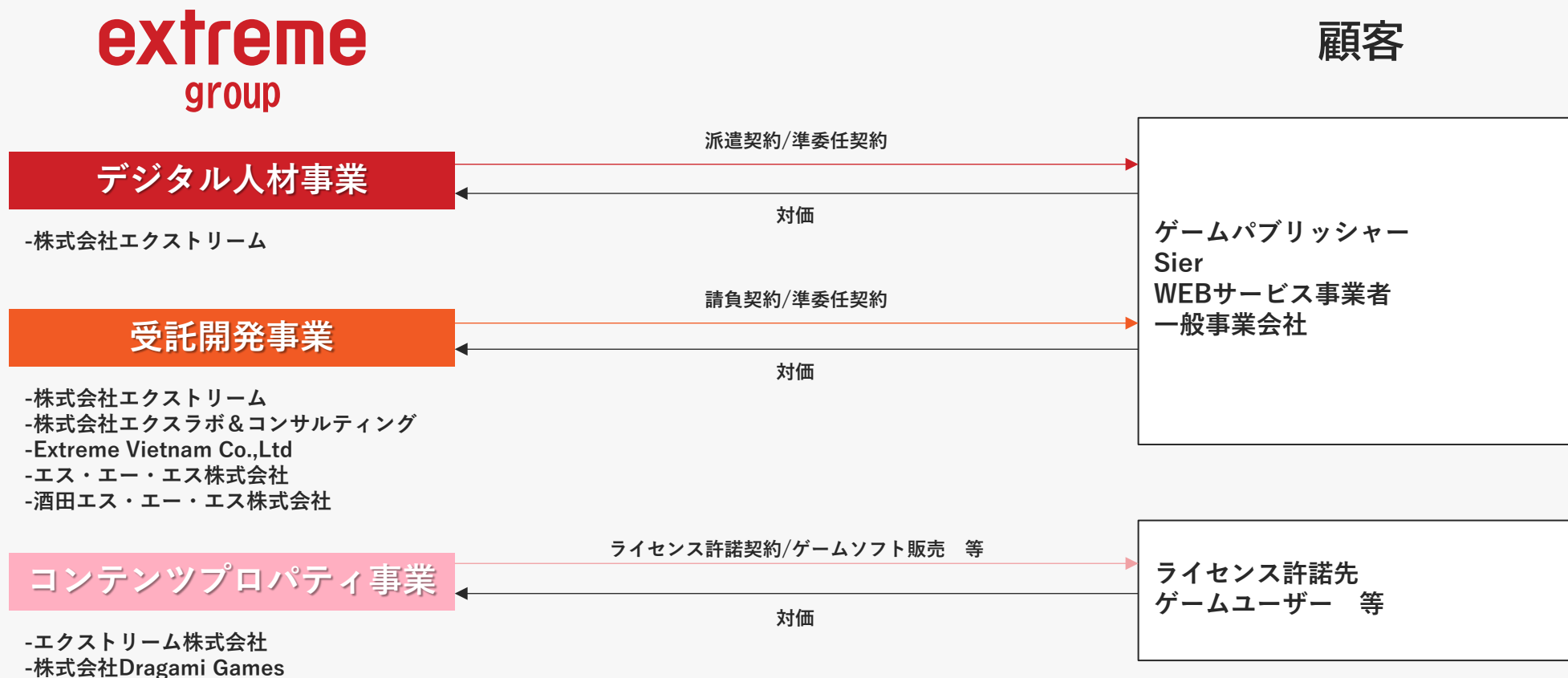
デジタル人材事業

ゲームパブリッシャー、Sler、WEBサービス事業者などに対し、ソフトウェア開発サービスを派遣契約や準委任契約にて提供

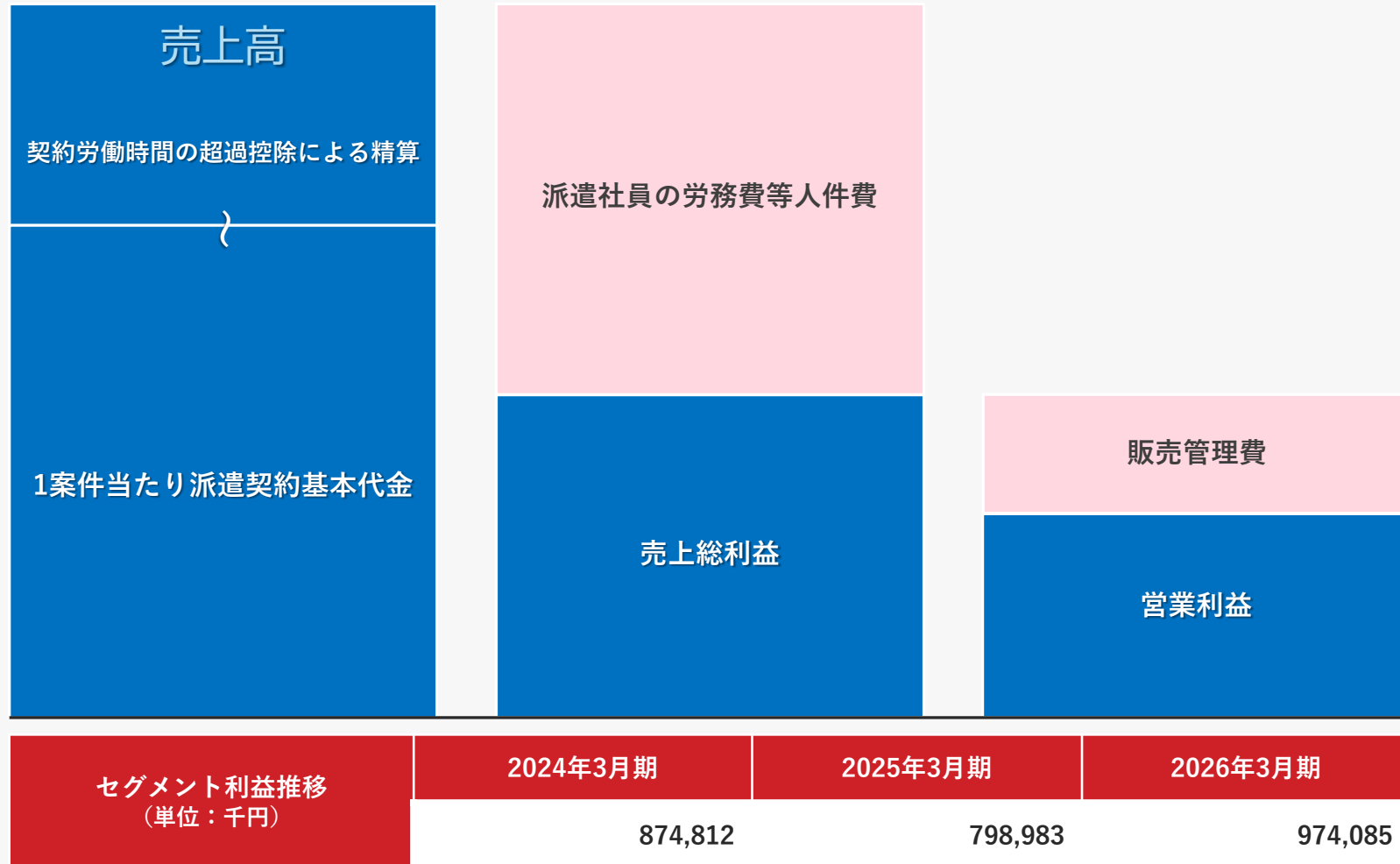


※セグメント別の売上高は、セグメント間の内部売上高または振替高を含みます。

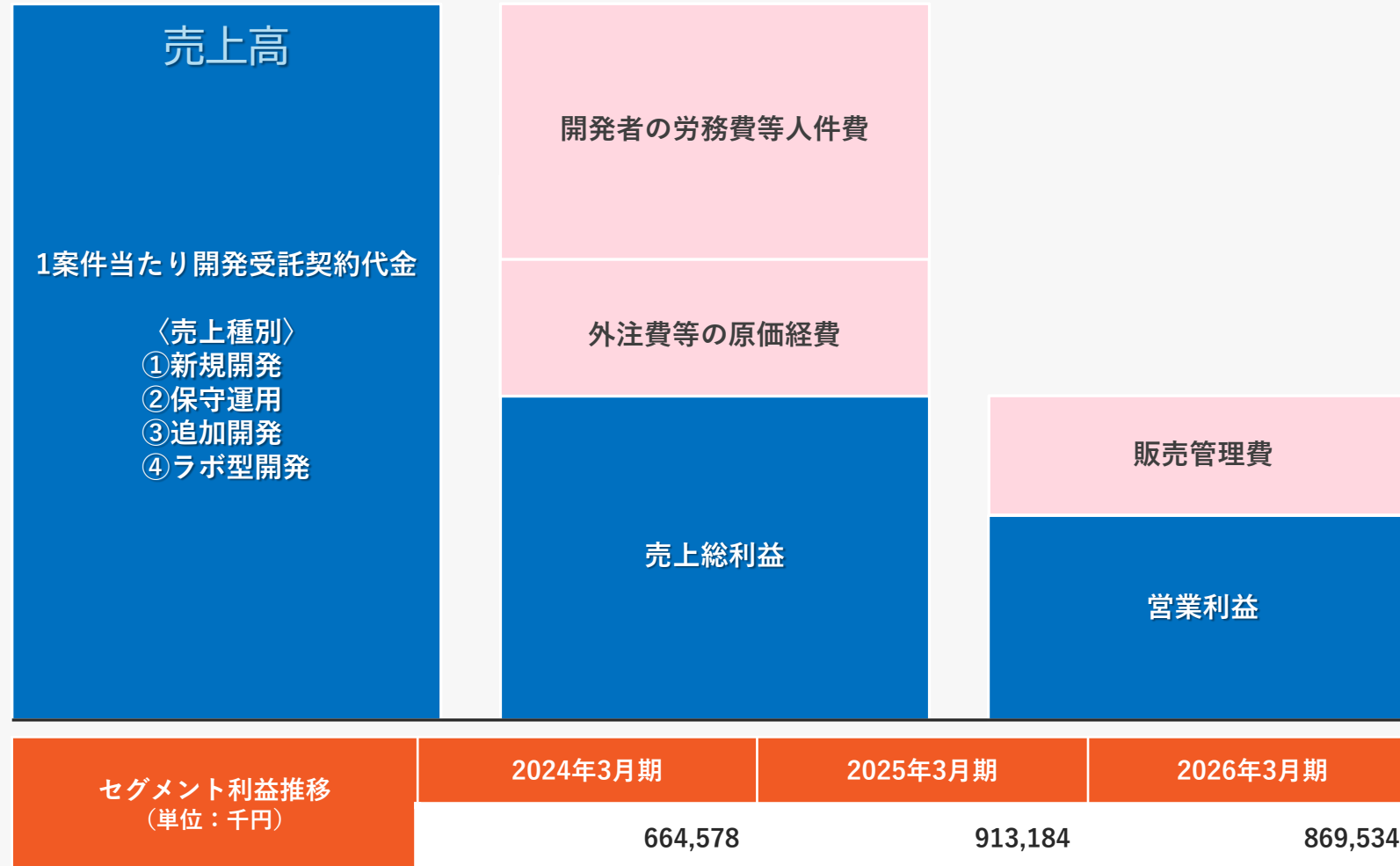
- デジタル人材事業は、技術者派遣または準委任契約により対価を得るビジネスモデル
- 受託開発事業は、開発案件を受託（主として請負契約）し、対価を得るビジネスモデル
- コンテンツプロパティ事業は、知的財産のライセンス許諾やゲームソフト販売などを通じて対価を得るビジネスモデル



- 技術者の保有スキル、経験年数などの応じて派遣契約基本代金が決定
- 1か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）
- 1か月当たり基本労働時間に満たない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）
- 販売管理費の主な内訳は、営業担当者人件費、人材紹介手数料等の採用費、広告宣伝費、教育研修費用等



- 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のほか、外注費、サーバー費用などが主な原価
- 納品、検収を経て売上計上
- 売上種別①の後に②、③の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



## ライセンス

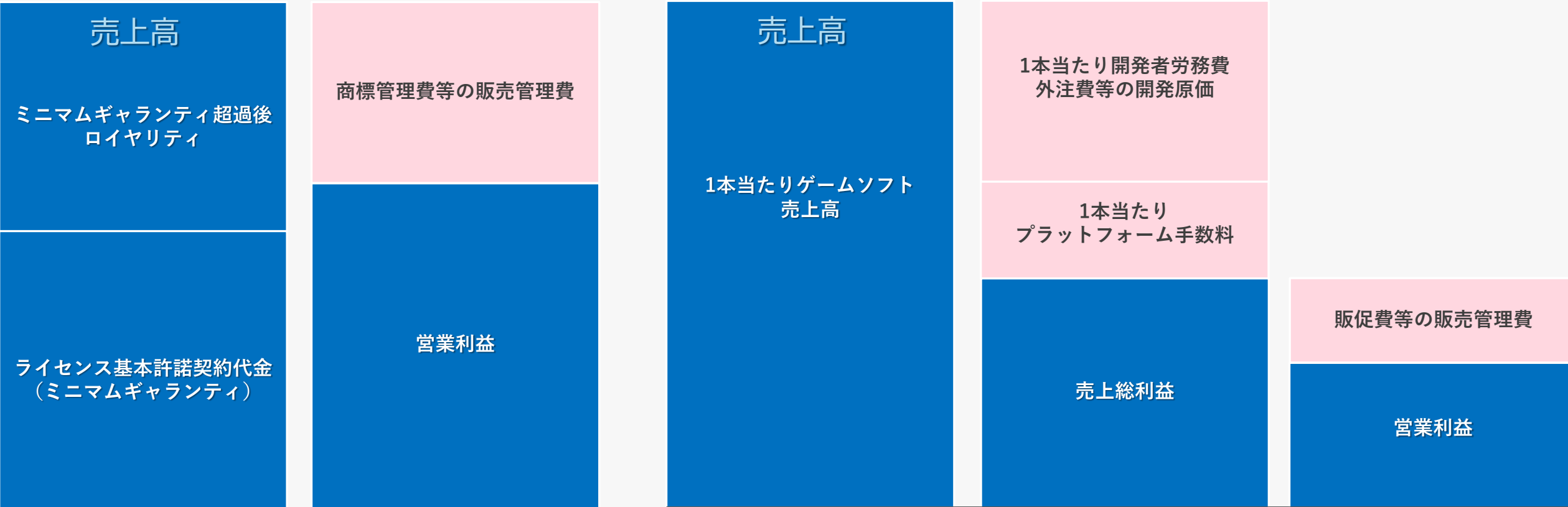
- 当社保有ゲームタイトル等の知的財産を第三者に対して利用許諾。許諾対象商品に応じて許諾料率を設定
- 契約時は契約料に相当するミニマムギャランティを受領。超過後は、販売数量に応じたロイヤリティを受領

## 自社サービス

- 発売までの開発費等は流動資産に計上され、販売計画に基づき発売後に減価償却を行う
- 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

(ライセンス)

(自社サービス)



セグメント利益推移 (単位：千円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
	286,593	670,961	460,979

## 2.市場環境

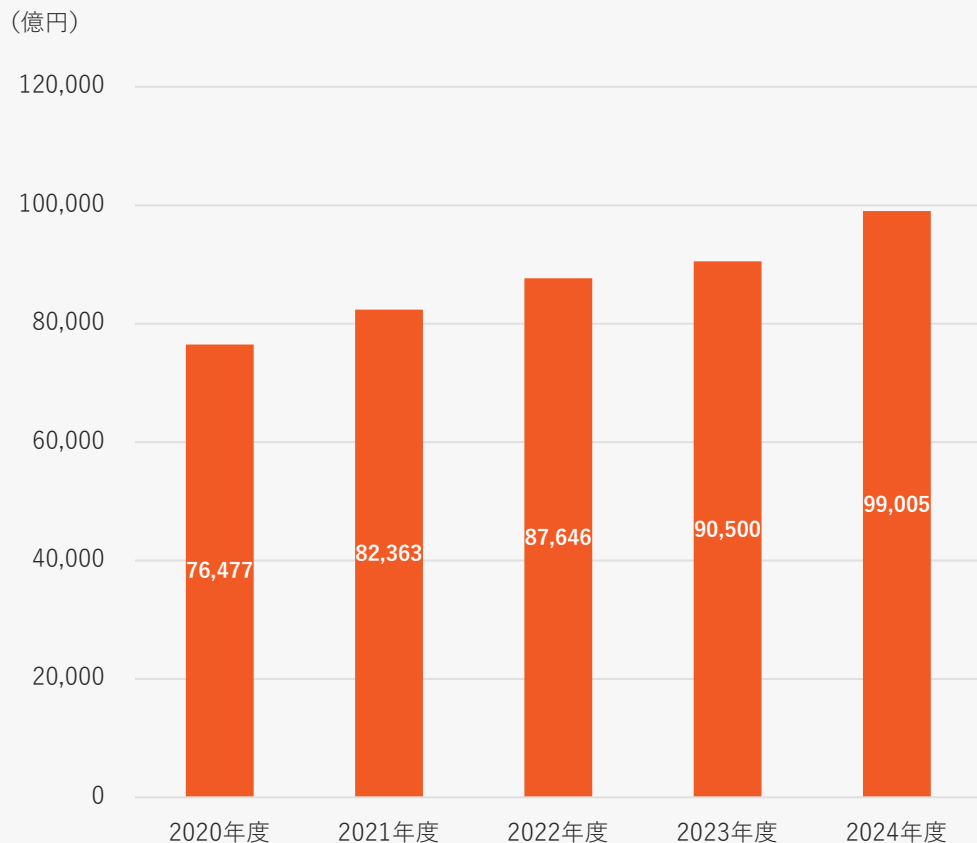
---

**extreme**

## デジタル人材事業

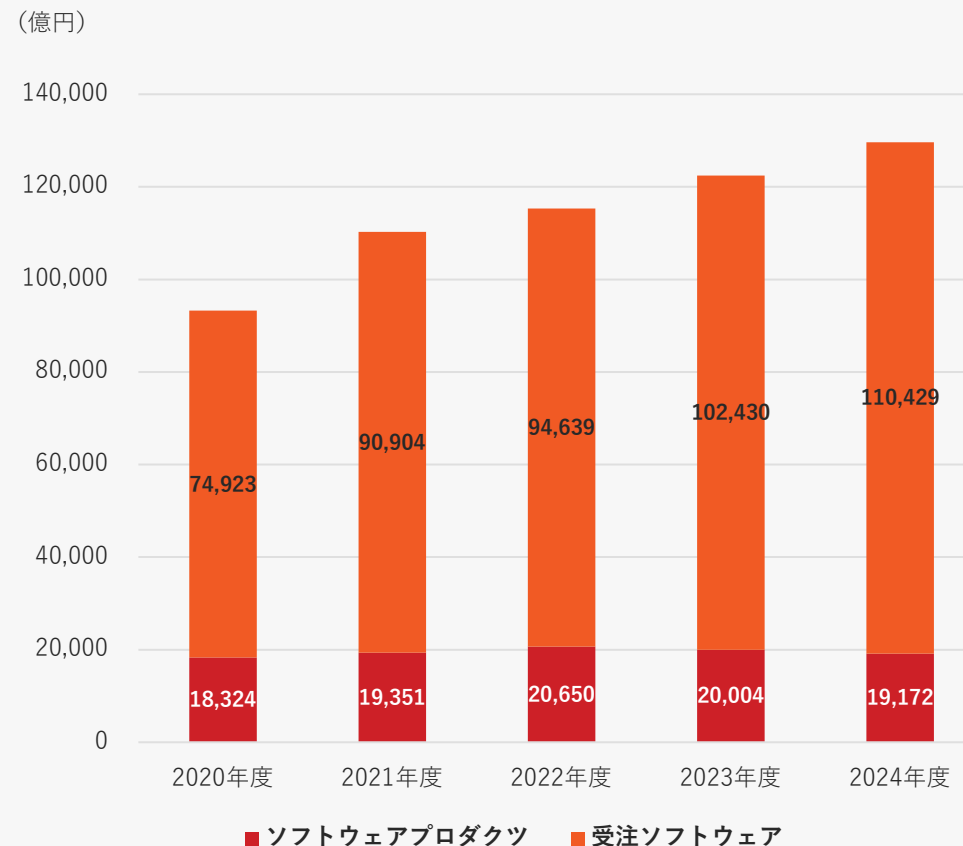
- 2024年度の労働者派遣事業における市場規模は9兆9,005億円（前年度比9.4%増）と順調に成長
- 2024年度のソフトウェア開発の国内市場規模は、12兆9,602億円（前年度比5.8%増）と引き続き拡大
- ソフトウェア市場の拡大に対し依然としてIT人材不足の状況は変わらず、働き方の多様化を背景に今後も市場の拡大は見込まれる

### 労働者派遣事業に係る売上高（日本）



出所：厚生労働省発表「労働者派遣事業報告書の集計結果」より当社作成

### ソフトウェア開発・プログラム作成市場規模（日本）

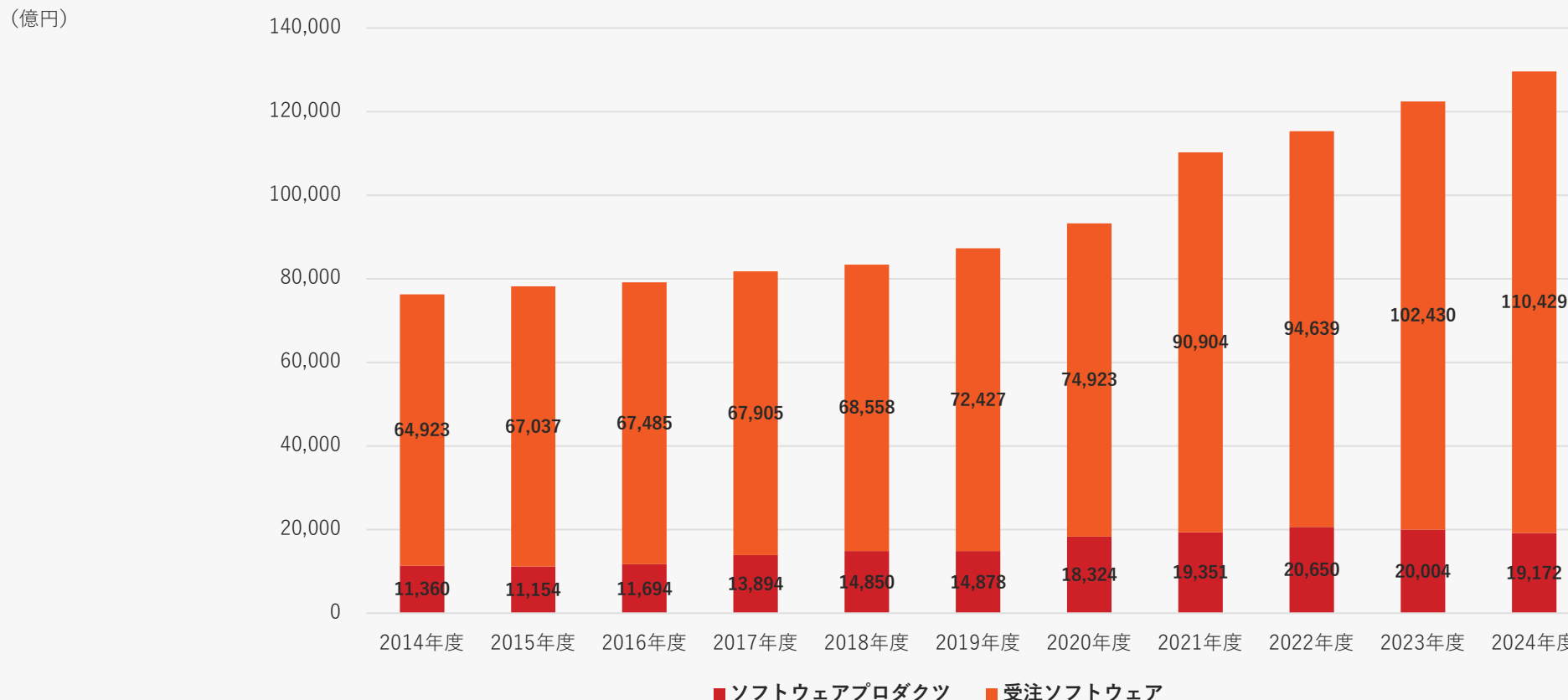


出所：経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

## 受託開発事業

- 2024年度のソフトウェア開発の国内市場規模は、12兆9,602億円（前年度比5.8%増）と引き続き拡大
- そのうち、受注ソフトウェアの市場規模は11兆429億円（前年度比7.8%増）と市場の拡大を牽引
- DX投資、AI投資を背景に、今後も市場成長が続くことが見込まれる

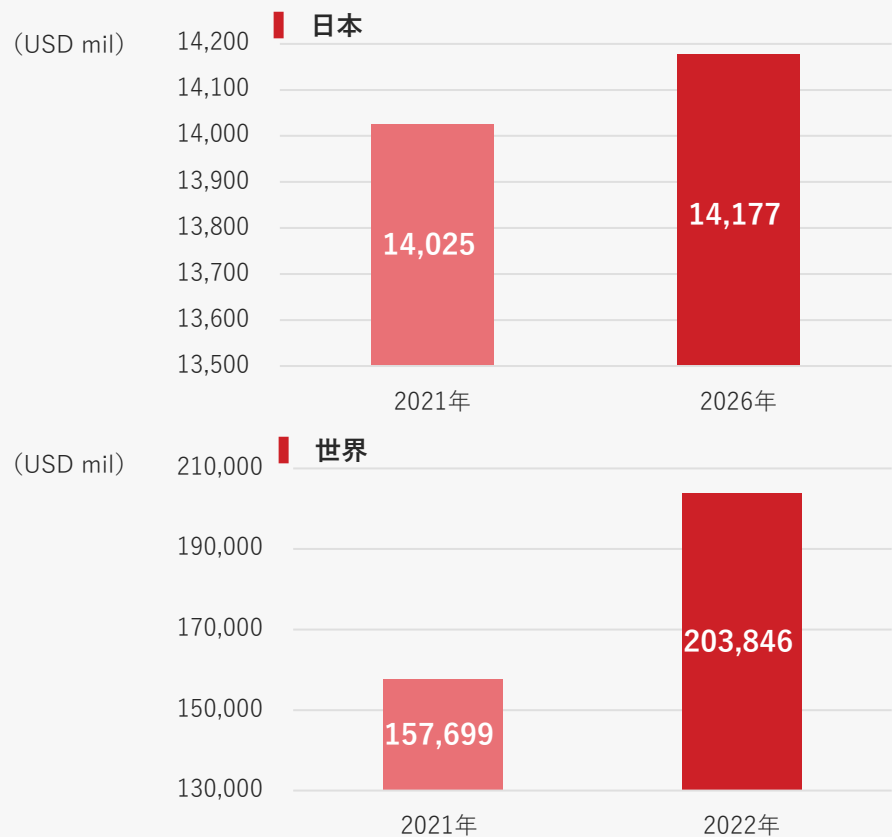
### ■ ソフトウェア開発・プログラム作成市場規模（日本）



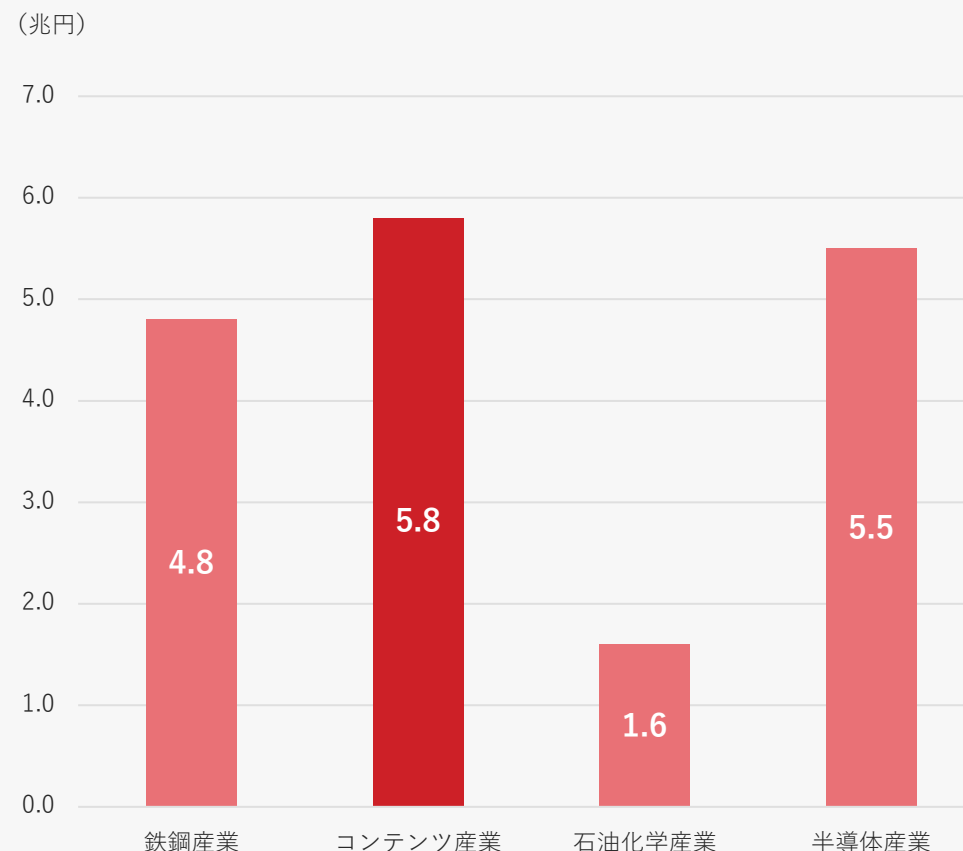
## コンテンツプロパティ事業

- ゲームの市場規模は、日本では微増である一方、世界では東南アジアや新興市場国の台頭もあり、今後も拡大傾向が継続する見込み
- 日本のコンテンツの海外売上高は、2023年は5.8兆円と「基幹産業」として位置づけられる規模となっている

### 日本および世界のゲーム市場



### 日本の産業の輸出額等の規模感比較 (2023年)



出所：経済産業省2024年12月「業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」より当社作成

経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高20兆円に向けた5か年アクションプラン」より当社作成

## 市場環境-競合環境（デジタル人材事業）

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

会社名	株式会社 クリーク・アンド・リバー	シリコンスタジオ株式会社	株式会社コンフィデンス・インターワークス	当社
取扱いサービスの特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ人材（映像・WEB・ゲーム・広告・出版等）における派遣事業（登録型派遣）</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・WEB）における開発推進・支援事業、人材事業（人材紹介、派遣サービス）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ分野（主にゲーム）を中心にIT・WEB分野における人材事業</li> <li>・人材紹介事業</li> <li>・Webメディアによる広告事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ分野（映像・ゲーム等）、IT分野における人材ソリューションサービス</li> </ul>
営業展開の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・WEB）に特化した人材派遣・紹介サービス「シリコンスタジオエージェント」を展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・分業化、標準化の組織設計でオペションを簡易化</li> </ul>	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・WEB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	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・登録型派遣でなく正社員が業務に従事</li> <li>・社員間の交流及び技術共有による多人数プロジェクトなどの対応可</li> </ul>
備考	本店：東京都／東証プライム上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場
売上高	61,393百万円	4,303百万円	9,970百万円	11,796百万円
売上総利益	22,326百万円	1,890百万円	4,567百万円	3,581百万円
営業利益	4,914百万円	147百万円	1,284百万円	1,439百万円
経常利益	4,801百万円	148百万円	1,269百万円	1,669百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	4,075百万円	206百万円	800百万円	1,177百万円
1株当たり当期純利益	192円61銭	75円06銭	128円51銭	220円00銭
自己資本当期純利益率	23.3%	11.8%	13.3%	18.5%
総資産経常利益率	13.0%	5.7%	17.6%	18.5%
売上高営業利益率	8.0%	3.4%	12.9%	12.2%
総資産	46,806百万円	2,802百万円	7,781百万円	9,441百万円
純資産	19,395百万円	1,854百万円	6,308百万円	7,235百万円
自己資本比率	40.8%	66.2%	80.5%	72.9%
1株当たり純資産	902円86銭	675円63銭	1,001円87銭	1,285円76銭

(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

## 市場環境-競合環境（受託開発事業）

当社は、最上流から保守運用まで全工程を対応、開発領域の広さ、柔軟な支援体制の提供が可能な点が特徴

会社名	株式会社Sun Asterisk	株式会社グッドパッチ	アジアクエスト株式会社	当社
取扱いサービスの特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業アイデア創出からプロダクト開発、成長、業務効率化や改善を支援</li> <li>・IT人材の紹介・派遣・採用支援</li> <li>・エンタメ領域サービスの企画・開発・運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタルプロダクトにおけるUI/UXデザイン支援</li> <li>・フルリモート形態によるデザイン支援</li> <li>・デザイナーに特化した人材紹介サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング、モダナイゼーション、AIインテグレーションの3サービスを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業課題解決のためのコンサルティングから開発、運用、保守までを支援</li> <li>・ソフトウェア領域以外に、基板設計や組み込みOS等ハードウェア領域の開発</li> </ul>
営業展開の特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブの強みを活かした事業展開と、海外子会社の豊富な開発リソースを活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の経営ビジョン、戦略、ブランディング、ビジネスモデル、デジタルプロダクトの各領域を跨いだ一貫貫でのデザイン支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AIX/DXを加速させる「AIインテグレーター」として、コンサルティングからシステム設計、開発、運用までの一貫したソリューションを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内請負、オンサイト支援、ラボ型支援等、フレキシブルな体制でのソリューション提供</li> </ul>
競合の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリエイティブ領域の開発において競合</li> <li>・海外子会社の開発拠点活用において競合</li> </ul>	クリエイティブ領域の開発において競合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外子会社の開発拠点活用において競合</li> </ul>	—
差別化要素	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハードウェア、インフラ、ソフトウェアをワンストップで構築</li> <li>・プロジェクトのフェーズ毎に最適な体制を提供し、コスト最適化を実現</li> </ul>
備考	本店：東京都／東証プライム上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場
売上高	14,835百万円	5,085百万円	4,920百万円	11,796百万円
売上総利益	7,189百万円	2,942百万円	2,400百万円	3,581百万円
営業利益	1,052百万円	557百万円	439百万円	1,439百万円
経常利益	998百万円	613百万円	447百万円	1,669百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	476百万円	407百万円	290百万円	1,177百万円
1株当たり当期純利益	12円59銭	46円35銭	197円43銭	220円00銭
自己資本当期純利益率	4.5%	10.2%	15.9%	18.5%
総資産経常利益率	6.6%	12.4%	15.7%	18.5%
売上高営業利益率	7.1%	11.0%	8.9%	12.2%
総資産	16,109百万円	5,245百万円	2,927百万円	9,441百万円
純資産	10,662百万円	4,145百万円	1,967百万円	7,235百万円
自己資本比率	66.2%	78.6%	67.2%	72.9%
1株当たり純資産	279円75銭	471円94銭	1,331円57銭	1,285円76銭

(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

---

**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



extremeの強み

- 登録型派遣とは異なり、クリエイティブな開発スキルを有した技術者が社員として在籍
- ゲーム・エンタメ業界に特化した人材ビジネスの先駆者としての顧客開拓力、顧客関係構築力
- ゲーム・エンタメ業界に加え、WEB業界・IT業界に展開する強固な事業基盤
- 大規模プラットフォームや多業種での開発実績に裏打ちされる開発能力
- 社員で日本約500名、ベトナム約200名の豊富な開発リソース
- 世界規模で人気のあるIPを保有し自社サービスを展開。社員の技術力向上や採用競争力の強化にも貢献

プロダクション機能を  
3つの事業に展開

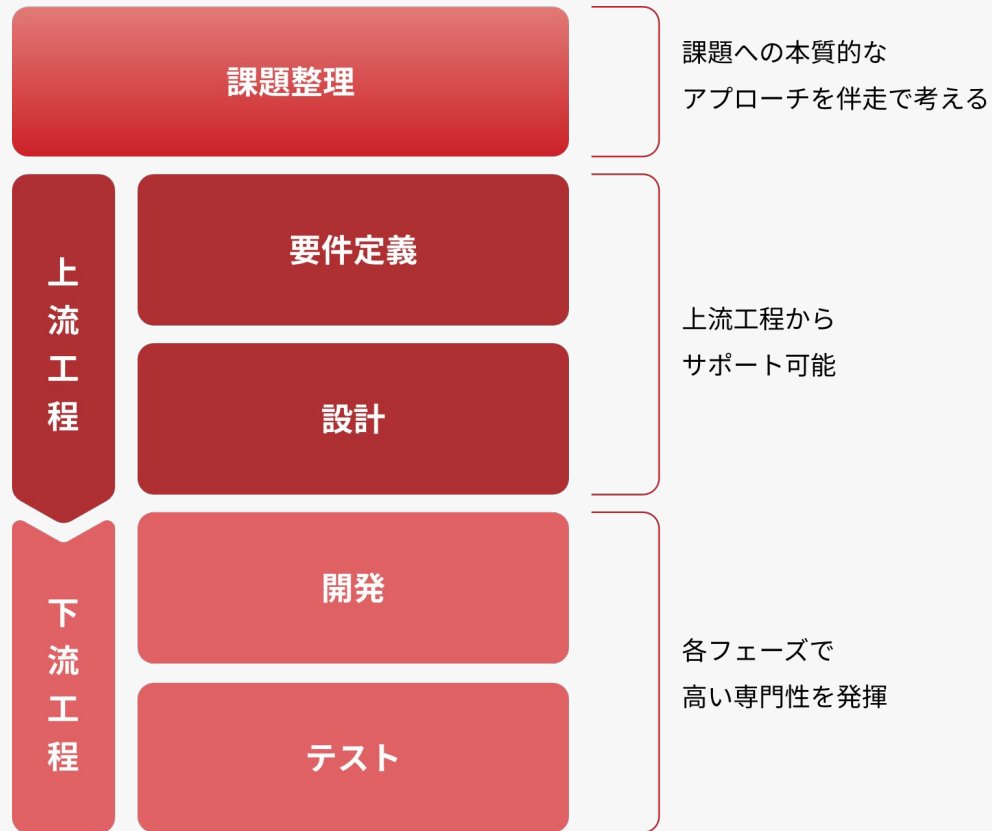
デジタル人材事業

受託開発事業

コンテンツプロパティ事業

- 顧客の課題設定等コンサルティング領域からITプロダクトの設計、開発、運用までの全工程において、1名でのオンサイト支援からチーム体制の提供、100名規模での開発請負まで対応可能なソリューション提供力
- エンタメ、WEB・IT業界以外にも多様な業種業界での実績
- 所属の社員技術者が両事業にシームレスに携わることによる知見共有、ノウハウ蓄積、高稼働率の維持

## ■ 広範・柔軟なソリューション提供力



1名での常駐 ←→ チーム体制でのラボ型開発 ←→ 100名規模の請負

## ■ 多様な業種・業界での実績



## ■ プロダクション機能



- 知見の共有
- ノウハウの蓄積
- 非稼働リスクの低減

- 100タイトル超のゲームタイトルを保有し、「メサイヤゲームス」ブランドのタイトルは30年以上に渡って支持されるロングセラーIP
- グループ会社である株式会社ドラガミゲームスは、新たなヒットIPを生み出すべく、ゲームパブリッシャーとして自社サービスを展開
- アジア圏で高い人気を誇る「ラングリッサー」や北米圏でヒットを記録した「LOLLIPOP CHAINSAW」等、世界に通用するIPを保有

## メサイヤゲームス



- 30年以上の歴史を誇り、各タイトルが最新プラットフォーム向けにリメイクされるなど、今なお根強い支持を誇るゲームブランド
- 「ラングリッサー」「超兄貴」などの人気IP
- 同ブランドのタイトル数は100以上



▲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



▲重厚な世界観/物語・描き込まれたグラフィックが魅力の「重装機兵」シリーズ

## 「ラングリッサー」



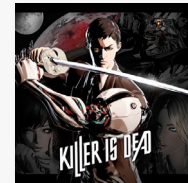
- 世界40以上の国と地域でモバイルゲームサービスを展開中
- 同アプリの累計DL数は1億を突破
- App Storeセールスランキングにおいて、中国では最高5位、台湾・香港では最高2位、韓国では最高1位を記録するなど、アジア圏で高い人気を誇る。

100名前後の賛助

## ドラガミゲームス



- 自社で企画・開発・販売を行うゲームパブリッシャー
- 人気IP「LOLLIPOP CHAINSAW」の他にも、世界累計販売本数100万本を超える「KILLER IS DEAD」、同40万本以上の「GOD WARS」等のIPを保有



## 「LOLLIPOP CHAINSAW」



- 2026年6月時点の累計販売本数は約40万本
- 販売本数のうち、約78%は北米地域
- 「Xbox Excellence Awards 2024」を受賞
- 2024年7月に新作ゲームの開発とアニメ制作を発表。

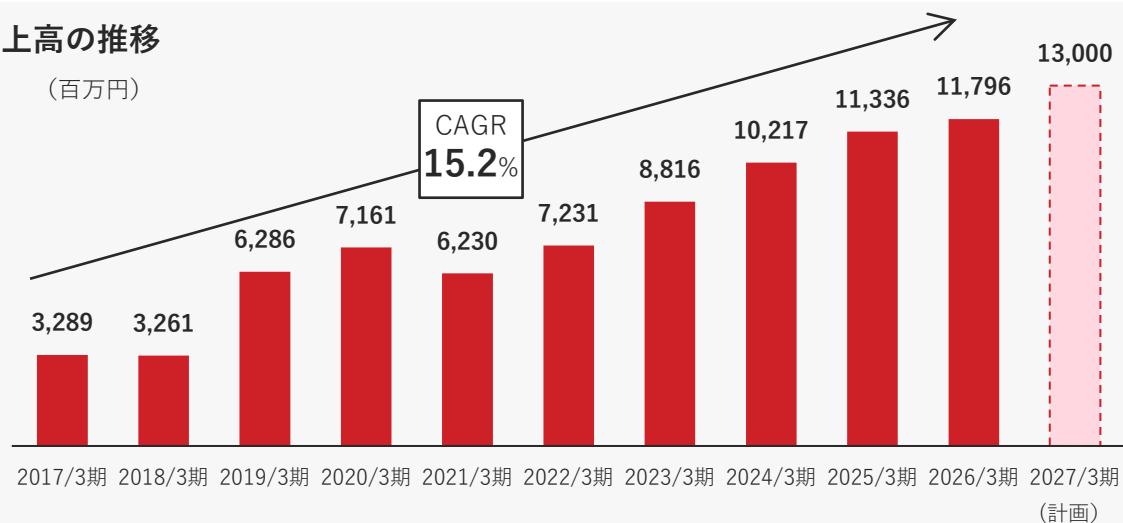
# 4.事業計画 / 成長戦略

---

**extreme**

- 2026年3月期までの10年間で売上高は約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3倍に成長。ただし、コンテンツビジネスの影響もありボラティリティは大きく、利益成長の安定性に欠ける状況
- 当面の方針としては、**オーガニック成長で従来の水準での売上高成長率を維持しつつ、営業利益率の安定化を図る**

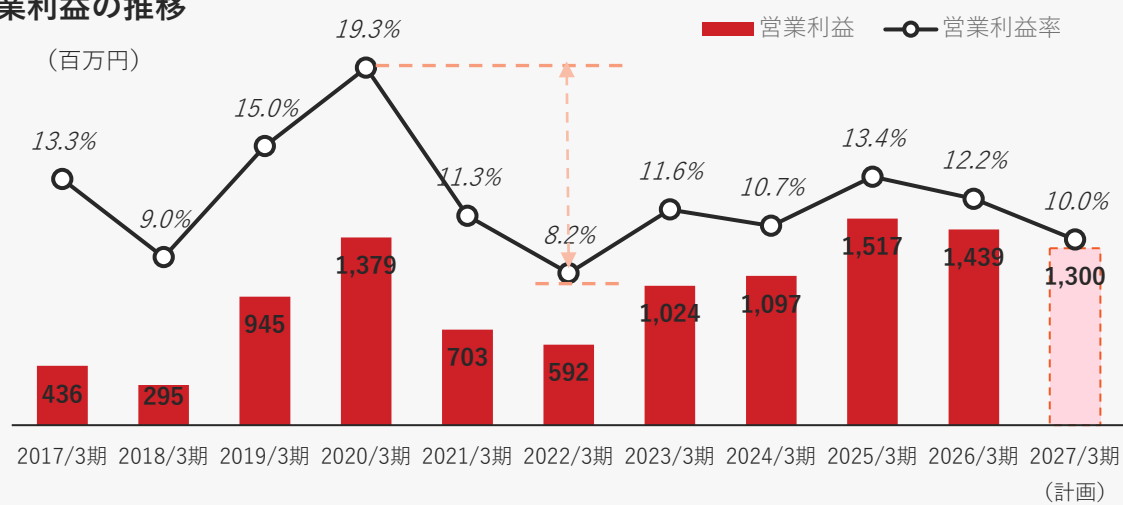
## ■ 売上高の推移



## ■ 2027年3月期計画

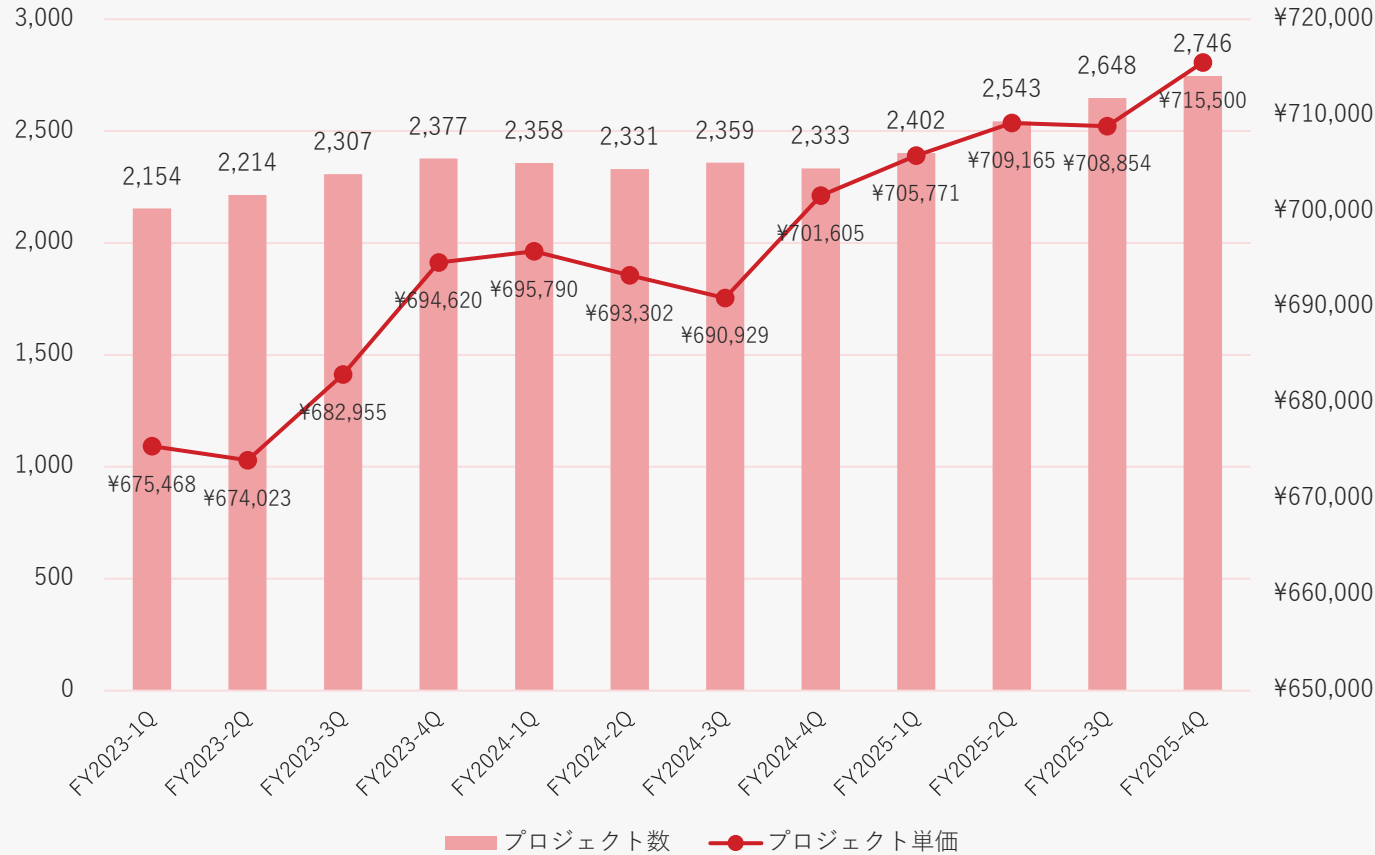
	2027年3月期計画	前期比
単位：百万円		
売上高	13,000	110.2%
デジタル人材事業	8,300	114.7%
受託開発事業	4,200	112.2%
コンテンツプロパティ事業	500	54.0%
営業利益	1,300	90.3%
経常利益	1,400	83.9%
親会社に帰属する当期純利益	920	78.1%

## ■ 営業利益の推移

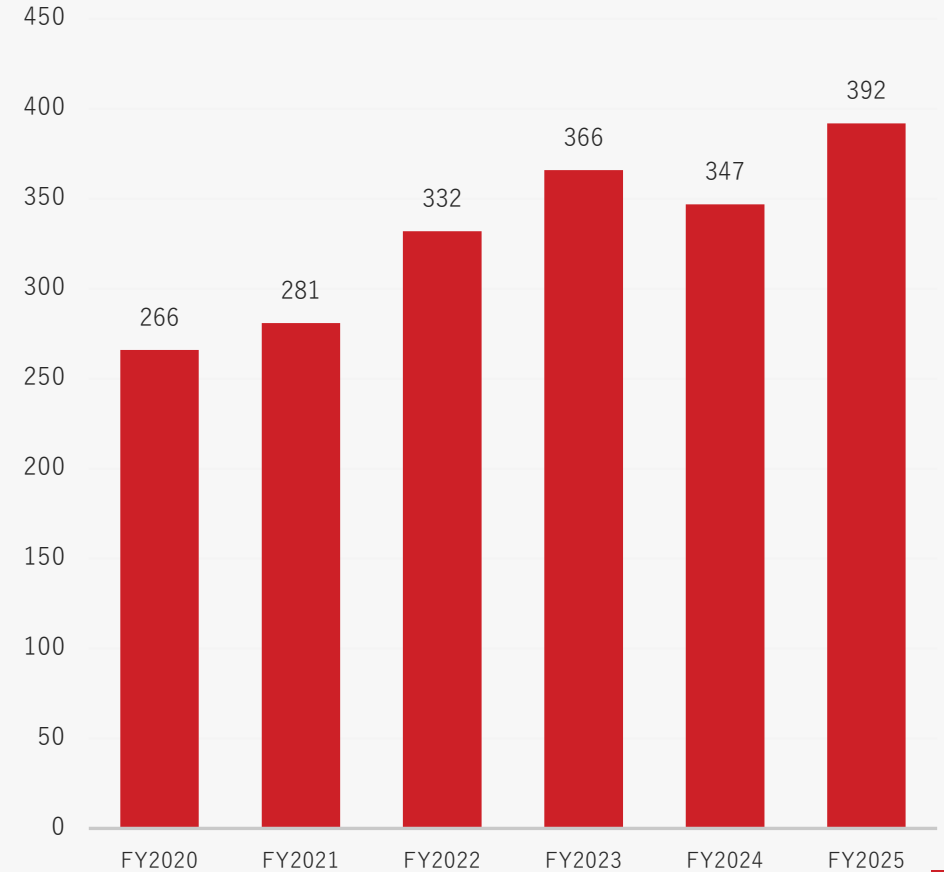


- 引き続き稼働プロジェクト数、契約単価の上昇に取り組むと同時に、高単価な上流工程の技術者の確保に努め、契約単価の更なる上昇を図る
- IT人材の需要が旺盛な状況を踏まえ、業界を問わず新規顧客の開拓を行うとともに、既存取引先への深耕営業を進め、一定金額以上の取引を行う取引先（ホエール顧客）の増加に取り組む
- 東京・名古屋・大阪以外の営業拠点の開設により、顧客数増加を加速させる

■ デジタル人材事業 プロジェクト稼働数／平均単価



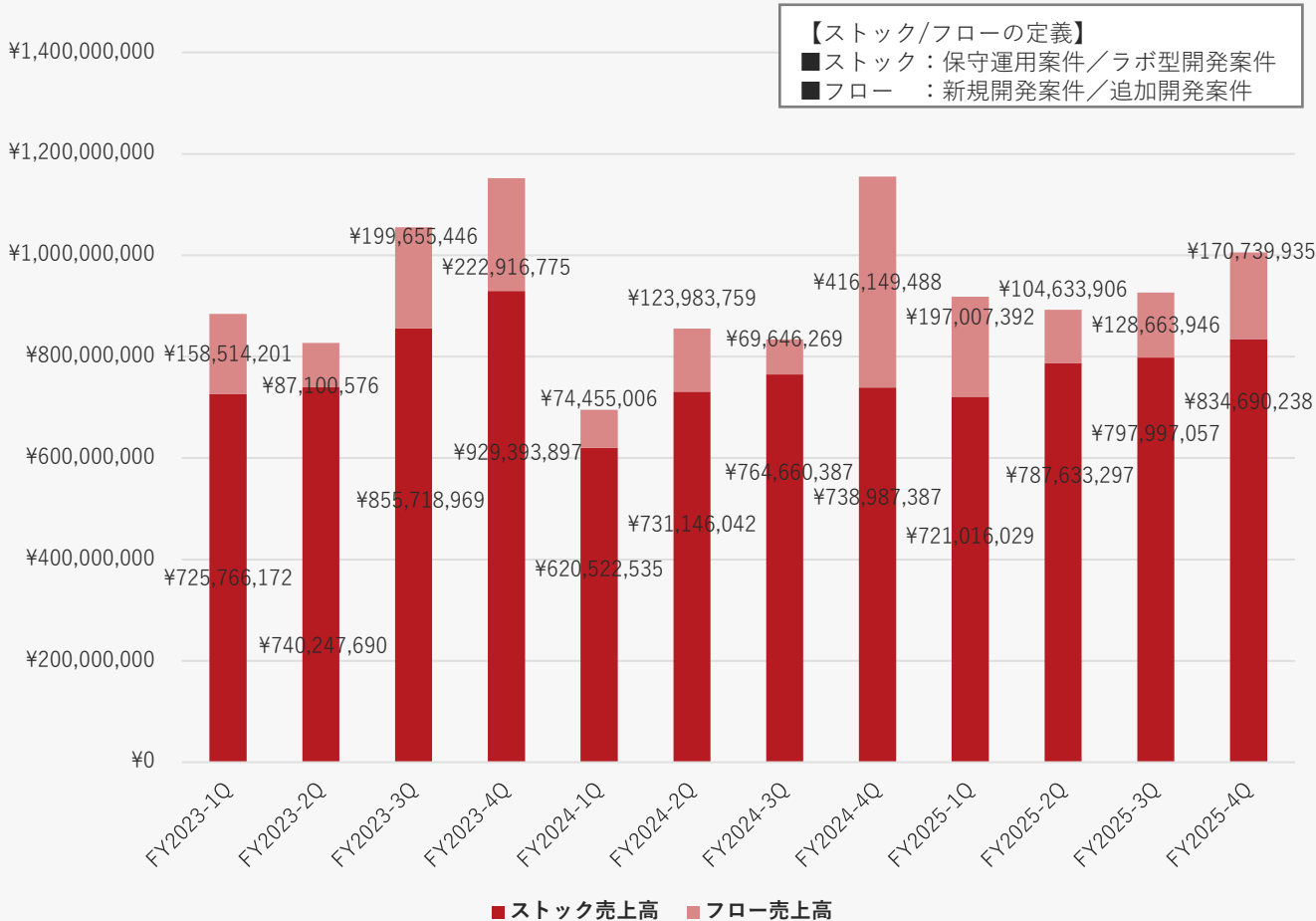
■ デジタル人材事業 クライアント数



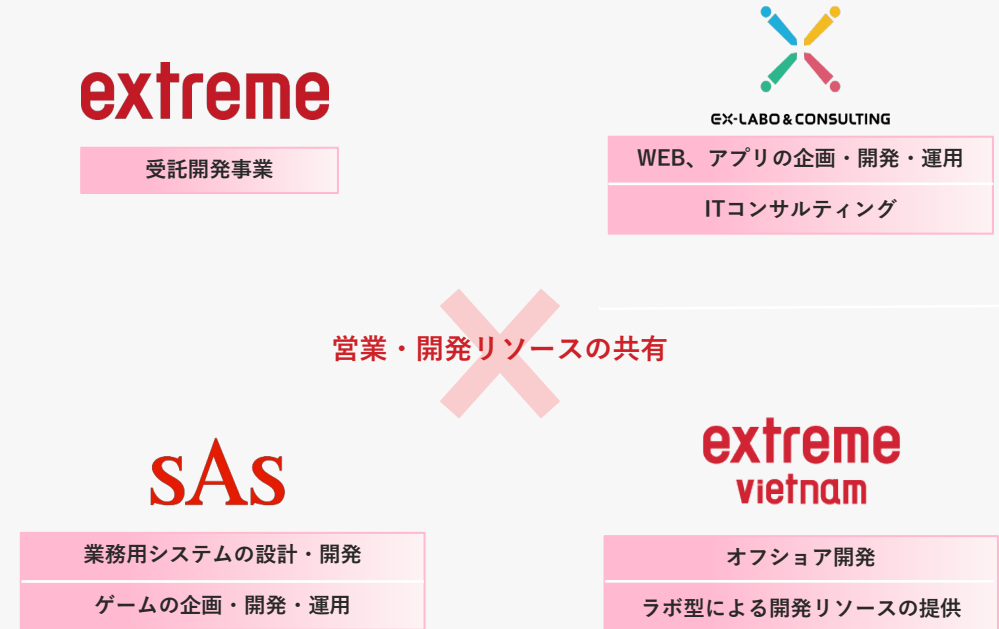
# 事業計画/成長戦略-受託開発事業

- システム・アプリの保守運用案件や開発体制を提供するラボ型開発案件といったストック売上高を積み上げることにより、収益確保の蓋然性を高め安定的な事業成長を目指す
- 受託開発事業に携わるグループ各社の連携を深め、新規受注獲得に向けた提案活動の強化、既存クライアントへのクロスセルを実施
- 同様にグループ各社の連携によって技術的対応領域の拡大を図るとともに、開発リソースの共有化により収益性の向上を実現させる

## 受託開発事業 ストック／フロー売上高推移



## グループ各社による連携強化



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

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	→ デジタル人材事業
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	→ 受託開発事業

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  
問題解決まで相応の時間とコストが必要



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

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

- 課題抽出から機能追加までの各工程に則した  
最適体制・サービスを一通貫で提供
  - 最小単位1名の常駐  
最大時100人月以上の開発体制の提供など
- 「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

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

- B2Cのコンテンツ事業は知的財産ビジネスとして高利益率が期待できるものの、ヒットの予測が困難なうえ、収益ボラティリティも不可避
- ボラティリティ低減と事業拡大に向けて、提供IP数の拡大を推進。IPポートフォリオの構築実現
- 既に一定以上の評価にあるIPでは、リメイクやナンバリングタイトルのリリースを加速
- 同時に、次なる「安定評価」IPの発掘・取得を目指す

	ビジネスモデル	特徴	課題	拡大戦略	
B2C	自社サービスビジネス	自社ゲーム/IPの作成・販売	ゲーム収益に加え、 <b>自社IPもライセンス対象</b> として収益化可能	ヒット時リターン大も <b>開発費先行負担重く</b> ヒットは予測困難	<b>定期的な新作リリース</b>
	ライセンスビジネス	所有IPを主にゲーム会社へ提供 売上計上は <b>レベニューシェア</b>	ゲームリリース時に 収益は最大化 <b>時間経過に伴い漸減</b>	IP提供ゲームのヒット蓋然性は 予測困難 収益も <b>ボラティリティが不可避</b>	<b>提供IP数の拡大</b> によるリスク抑制

## 主な既存IP



ラングリッサー



超兄貴



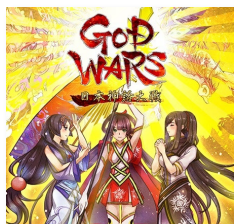
うみにん



桃色大戦ばいろん



LOLLIPOP CHAINSAW



GOD WARS



Killer is Dead



LoveR

×

## リリース増加

リメイク  
ナンバリングタイトル  
その他のライセンス活用

×

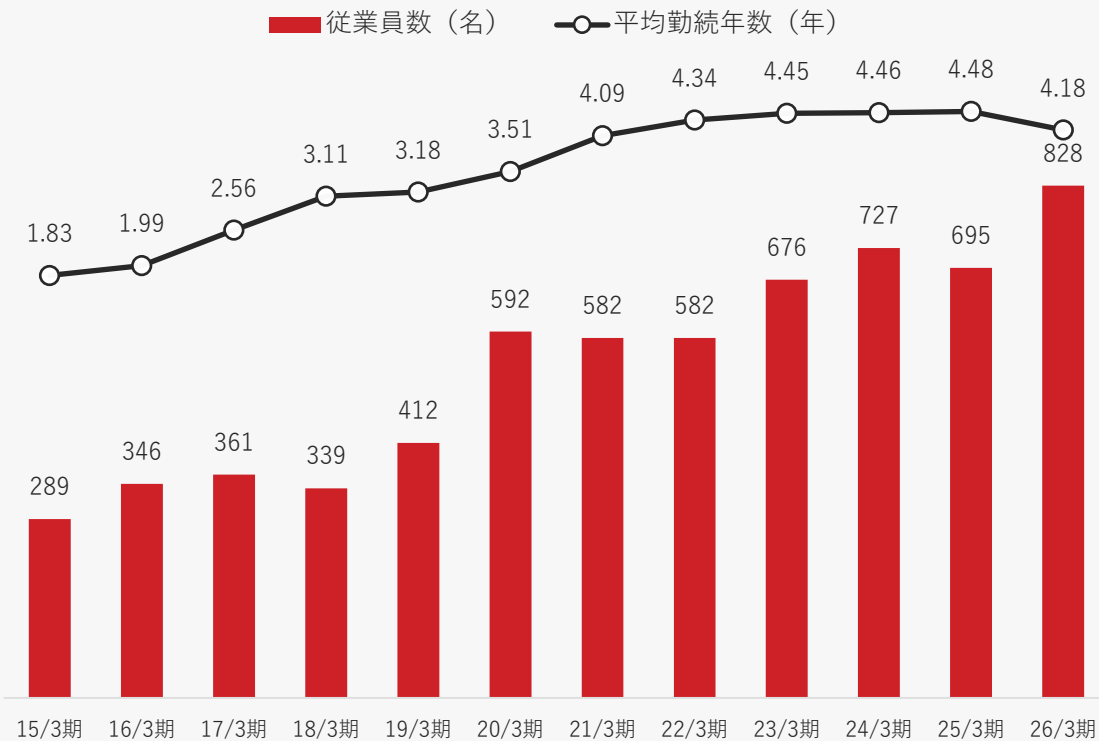
## 新規取得IP



+

- 採用環境は年々厳しくなる中、増減はあるものの従業員数は11年で3倍程度へ増加し、平均勤続年数は上昇傾向
- 自社IPの存在がIT人材の認知度の高さにもつながっており、採用にも貢献。社員同士の交流や研修も活発に行われており、定着率に寄与

## 従業員数と平均勤続年数



## 採用における強み



## 自社IPの魅力

自社IPの存在が、IT人材の知名度にも貢献。入社きっかけとなったケースも少なくない。

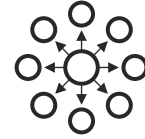
## Co-CORE

「Co (会社) のCORE (中心)」の場所という意味と「Co (個) がCORE (会社の中心)」である意味を合わせた施設。交流会・社内活動・研修など、社員なら誰でも自由に使える。

## 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

# 5.リスク情報

---

**extreme**

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	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
受託開発事業	契約不適合責任発生の恐れ	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
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

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
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

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、  
2026年8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。

**extreme**