

extreme

extreme

**2018年3月期
(第2四半期)**

決算説明資料

平成29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 FY2017 第2四半期決算概要

3 FY2017 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	308百万円
従業員数	346名（男性75.7% 女性24.3%）※2017年9月末現在
事業内容	ゲーム・WEB系ソフトウェア開発（顧客常駐型）

【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



3,182百万円
96.7%

[2017年3月期実績]
売上高
3,289百万円

106百万円
3.3%

セグメント別売上構成

※子会社（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

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.FY2017 第2四半期決算概要

FY2017 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100.5%、前四半期比101.1%
→ソリューション事業売上高は、**前四半期比プラスで着地**（1Qはマイナス着地）
- ・営業利益は前四半期比124.5%で着地するも、前年同期比ではマイナス着地
→子会社において、利益貢献プロジェクトが前年度より減少した影響
- ・販管費減少は、経営企画部門（企業PR）における予算消化状況のタイムラグによるもの

（単位：百万円）

	FY16 2Q累計	FY17 2Q累計	前年同期比	FY17 1Q	FY17 2Q	前四半期比
売上高	1,622	1,629	100.5%	810	819	101.1%
ソリューション事業	1,575	1,610	102.2%	793	816	102.8%
コンテンツプロパティ事業	47	19	41.1%	16	2	17.2%
営業利益	232	150	64.8%	66	83	124.5%
ソリューション事業	454	381	84.0%	190	191	100.4%
コンテンツプロパティ事業	△9	△3	-	0	△2	-
調整額（全社販管費）	△213	△228	-	△123	△105	-
経常利益	224	150	67.1%	66	84	127.7%
当期純利益	141	90	64.2%	38	51	134.2%

FY2017 第2四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

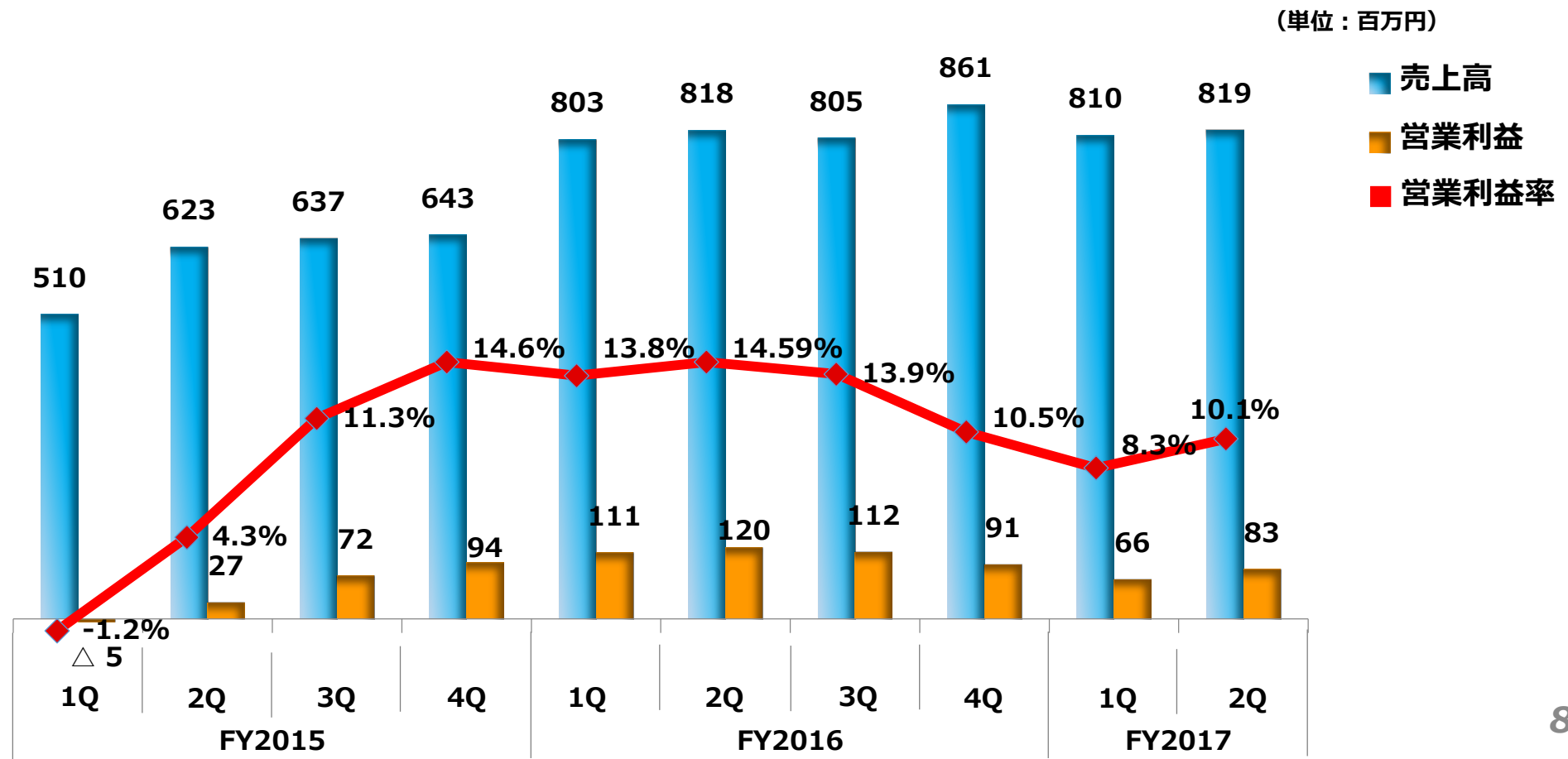
	2017年3月末	2017年9月末	前期比
流動資産	1,440	1,284	89.1%
現預金	916	814	88.9%
固定資産	621	650	104.7%
のれん	202	176	87.5%
ソフトウェア	3	3	-
流動負債	697	565	81.1%
固定負債	229	193	84.3%
純資産	1,136	1,176	103.5%
利益剰余金	528	561	106.2%
負債・純資産合計	2,062	1,935	93.8%

- ・ 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）
- ・ そのほかの科目については、特段の変化なし

FY2017 第2四半期決算概要

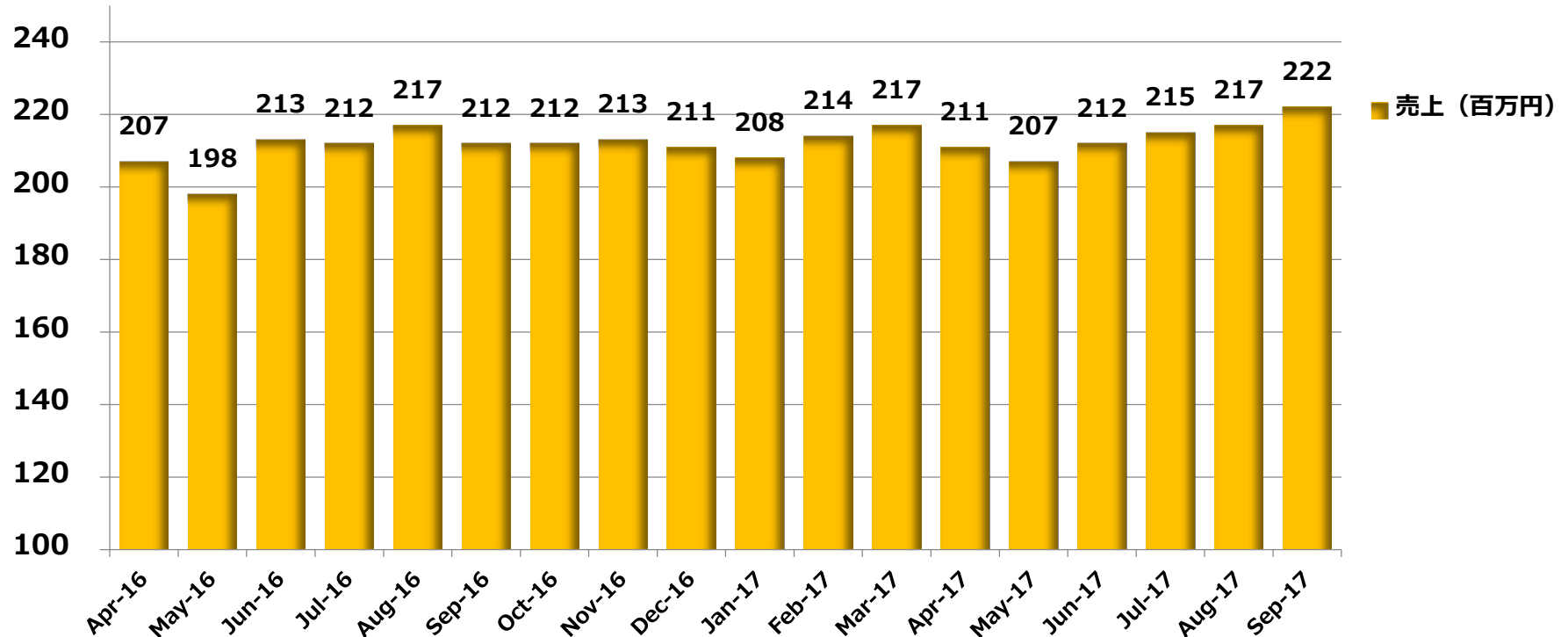
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・稼働単価は継続して安定傾向にあり、売上高は再び上昇トレンドへ
- ・営業利益率は、全社販管費の消化タイムラグにより、前四半期比では増加となった



FY2017 第2四半期決算概要

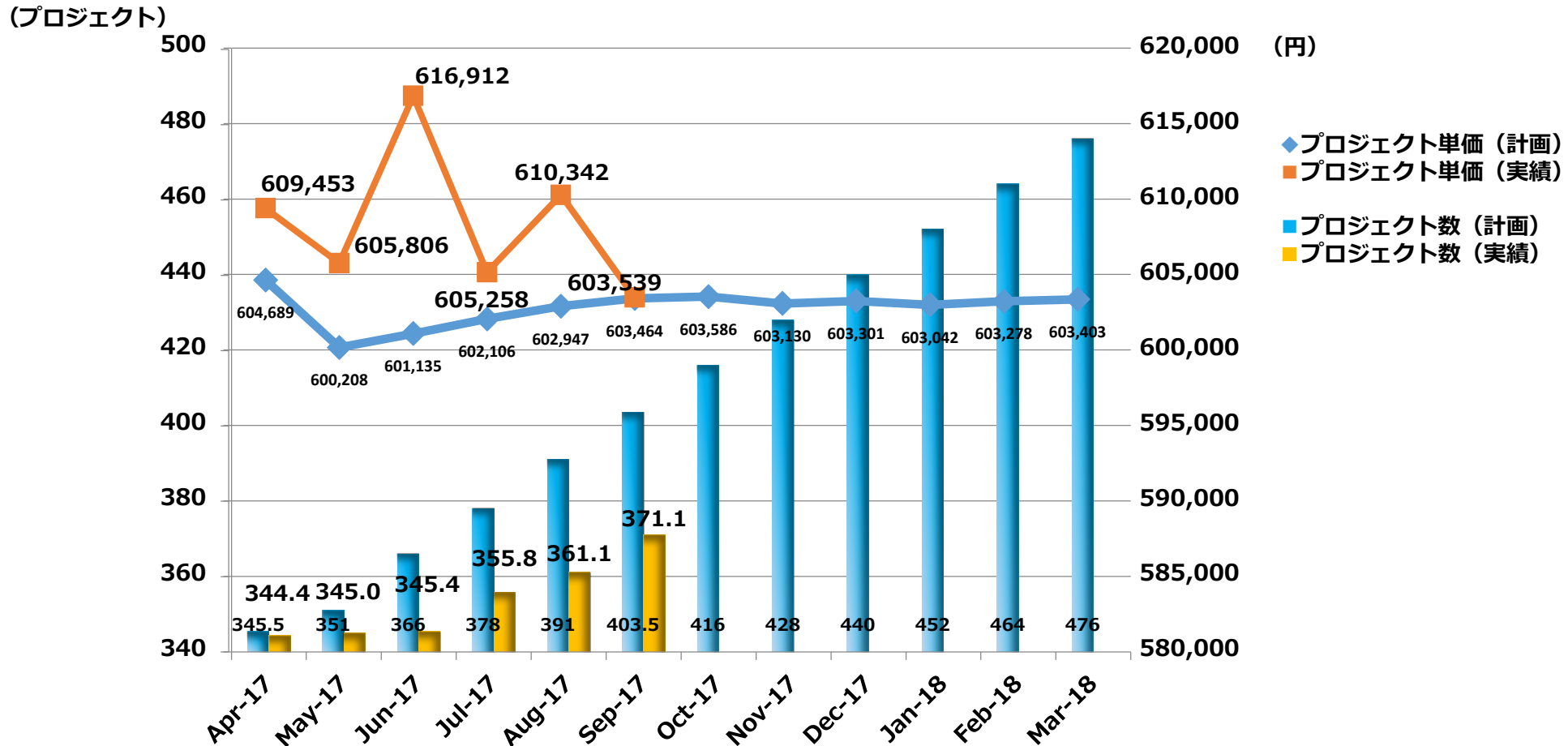
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・ 前四半期と比較して売上高水準は小幅上昇傾向にあるが、採用による売上増加ではなく、稼働単価の上昇が主要因
- ・ 顧客からの引き合いは、ゲーム・IT・WEBとも引き続き旺盛。需要に対して供給面の課題解決は前四半期同様、足元の最重要課題

FY2017 第2四半期決算概要

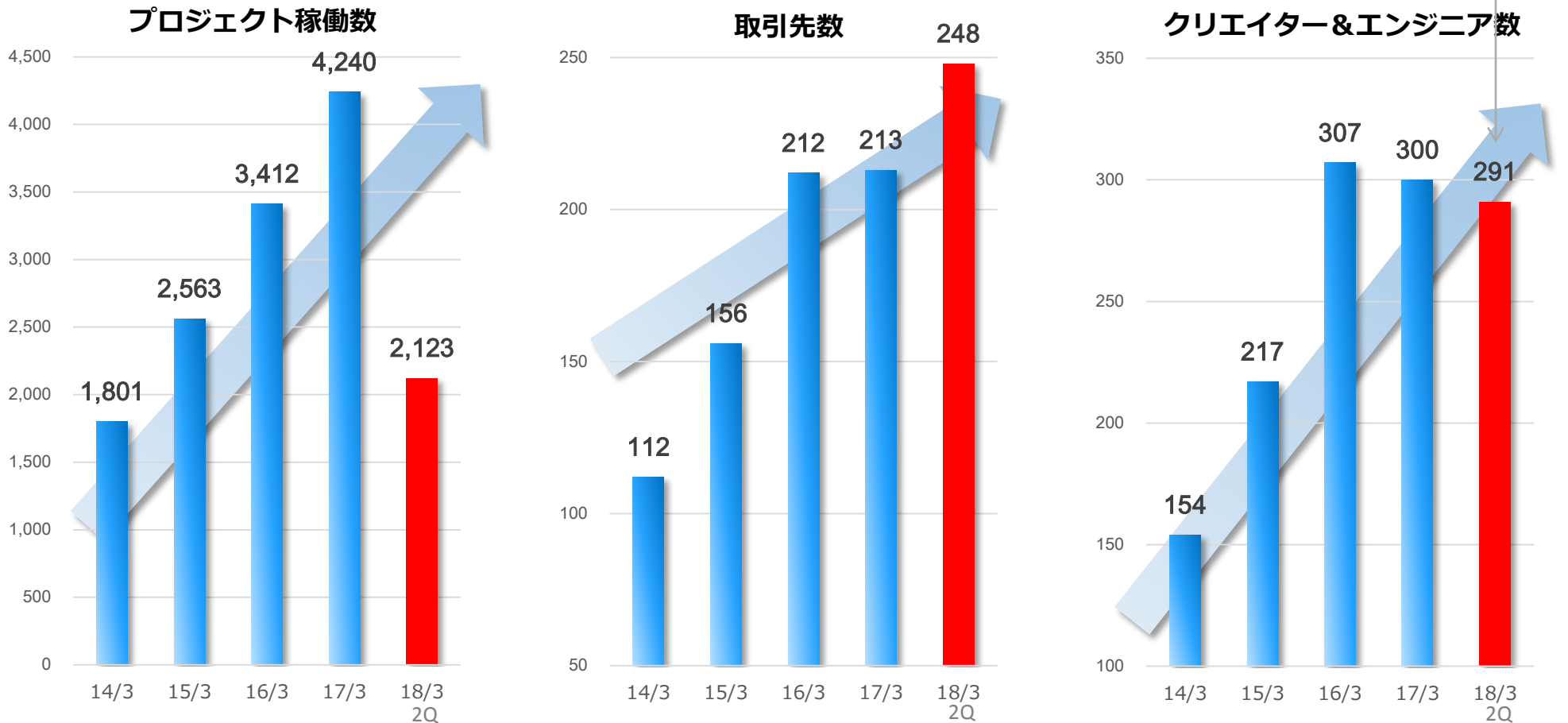
エクストリーム ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価実績及び推移予想



- ・月次プロジェクト数は、**前期末350.45→9月371.1となり、20.65プロジェクト増**
- ・稼働単価は安定して600千円台を維持、下期も単価上昇余地が想定される
- ・プロジェクト数の足踏み状況も2Qから改善傾向へ

FY2017 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



顧客常駐クリエイター&エンジニア数は、前四半期末（289名）より2名増加

※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.FY2017通期見通しと戦略

FY2017通期見通しと戦略

連結PL予想 (修正なし)

(単位：百万円)

	2018年3月期予想	FY17 2Q実績	進捗率
売上高	3,829	1,629	42.5%
営業利益 ()は営業利益率	292 (7.64%)	150 (9.2%)	51.3%
経常利益	292	150	51.3%
当期利益	177	90	50.8%
1株あたり当期純利益	70円33銭	35円86銭	—

- ・売上高進捗率は50%に達していないが、3Q以降の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
- ・営業利益率については50%超を達成、事業特性から季節変動性は大きくないことから、3Q以降も一定の利益水準が積み上がる想定

FY2017通期見通しと戦略

3Q以降施策アウトライン

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

①採用への積極投資（120百万円）

→FY16で達成できなかった採用計画を見直し、募集媒体・人材紹介・社員紹介インセンティブなどのコストを上積みし、採用計画を確実に達成させるためにあらゆる手当を行う



<進捗状況>

- ・募集媒体、人材紹介については前四半期同様、若干弱含みで推移
- ・②の施策とセットになることで見込み効果が表れてくると引き続き想定
- ・パートナー企業との連携策（人材の効率的需給調整）は月次ベースで数プロジェクトが稼働し、プロジェクト数不足を補う効果が表れ始めた
- ・稼働単価については、順調に推移しているため、継続的に単価交渉を行って行く

②企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）

→当社グループ事業の強みおよび独自性を広く訴求することで、求職予備軍および顧客企業に対して企業ブランドを浸透させ、求職者の能動的な応募と顧客とのリレーションを高める（顧客感謝祭なども実施）



<進捗状況>

- ・10月下旬より、インターネット媒体を中心に本格的にPR投下を開始
- ・YouTube、リスティング広告、エンタメポータルサイトへの記事広告など

ソリューション
事業

FY2017通期見通しと戦略

3Q以降施策アウトライン（つづき）

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

③研修および各種社内制度強化（50百万円）

→クリエイター&エンジニア向け研修制度の拡充（リアル研修・バーチャル研修）および福利厚生制度を中心とした各種社内制度強化（給与水準引き上げ・人事制度改革・確定拠出年金制度導入・カフェテリアプラン導入・大規模社員総会実施・ファミリーデー実施など）を図り、定着率の向上を目指す



<進捗状況>

- ・10月よりクリエイター&エンジニアの新職責制度運用開始、離職率低下を期待
- ・一部契約社員の正社員化を積極的に実施

④システム投資強化（50百万円）

→管理会計を中心とした営業戦略の効率化を図るために基幹システムの刷新を図り、より効率的な営業活動と事務作業の自動化を図る



<進捗状況>

- ・スケジュール通り要件定義策定の作業が進行中

ソリューション
事業

FY2017通期見通しと戦略

3Q以降施策アウトライン（つづき）

- ・期首に掲げた「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を実現するために以下施策を引き続き実行し、予算達成を目指す

コンテンツ プロパティ 事業

- ・前期同様、黒字化を最優先課題としてパイプラインを整備して行く
- ・現状、大規模な投資プロジェクトは見込んでいない

ウィットネスト

① ストックビジネスにつながるフロービジネスの強化

→ウィットネストの強みである、クラウド移行サービスおよび運用・保守案件による利益率が高く安定的な収益を確保できるストックビジネスの足掛かりとなるフロービジネス（初期開発）を積極的に受注して行く

② フロービジネスのモジュール化

→保有する販売支援システム（symphonia）など、資産を有効活用し、顧客ニーズにマッチした案件提案を行い、工数増大リスク等をヘッジし、初期開発フェイズにおいても利益を確保できる開発体制を構築して行く

③ 営業体制強化

→営業部を新たに設置し、上記①②を戦略的行動計画に落とし込みながら、実行する仕組みおよび体制を構築する

FY2017通期見通しと戦略（実績）

2017年10月より採用強化を目的として、ブランディング向上施策「デジタルクリエイタープロダクション宣言」を展開



スマートフォンアプリ・ゲーム業界関係者必須の情報サイト「Social Game Info」にて特設記事および求人広告バナーを集中投下

ページビュー 370万PV/月
ユニークユーザー 110万人/月

中途採用応募向けリクルート特設サイトを10月より開始

【インタビュー】クリエイターが輝く業界を目指す...「デジタルクリエイタープロダクション宣言」の意図をエクストリーム・佐藤昌平氏に訊く

2017年10月05日 10時04分更新

リスト

41 いいね! 0 ツイート 01シェア

Social Game Info

スマートフォンをはじめとしたゲームタイトルの開発・運営のほか、ライセンスサービスなど幅広い事業展開を見ているエクストリーム<6033>。同社がステートメントとして掲げるのが「デジタルクリエイタープロダクション宣言」だ。これは同社に所属するクリエイターやエンジニアが、社内外を問わずさまざまなプロジェクトに参画、そこで独自の経験を得るとともに、プロジェクトを成功へと導くという取り組みだ。

今回はエクストリームで代表取締役社長 CEOを務める佐藤昌平氏にインタビューを行い、「デジタルクリエイタープロダクション宣言」の概要や経緯、今後の目標を伺った。



extreme

WHO IS EXTREME?

エクストリームで活躍する「スタークリエイター」をピックアップ!

Webデザイナー、コーダー 秋山泰子 360°回転インタビューへ

エンジニア 小野寺和好 360°回転インタビューへ

2Dデザイナー 高野愛 360°回転インタビューへ

ゲームプランナー 今西勇介 360°回転インタビューへ

▲特集記事→バナー→リクルート特設サイトへ誘導し、能動的な応募へ結びつける

FY2017通期見通しと戦略（実績）

主要顧客のインタビューをWEBサイトへ掲載、 クリエイター&エンジニアカンパニーとしての独自性を訴求



会社情報

事業内容

What's extreme?

ブランドスローガン
「人」がスゴい
「教育」がスゴい
「やること」がスゴい
プロジェクトストーリー
プロダクションストーリー

IR情報

採用情報

お問い合わせ

ニュース&トピックス

English

HOME > What's extreme? > 「やること」がスゴい > プロダクションストーリー > KLab株式会社×株式会社エクストリーム

目標に向かってチームでコミット



株式会社エクストリーム

代表取締役社長CEO
佐藤 昌平（写真左）

KLab株式会社

執行役員 人事部 部長
天羽 公平（写真右）
KLabにはエンジニアとして入社し、研究開発部長を経て、現在は人事を担当。

グローバル規模でモバイルオンラインゲームを展開しているKLab社。クリエイター&エンジニアプロダクションを標榜する当社では、国内外で多くのファンを獲得しているモバイルオンラインゲームの開発に企画、デザイン、プログラマーと多岐にわたる職種でメンバーが参画。幅広い分野で協業体制を築いています。今回、人事部長の天羽氏にKLab社の職場環境や仕事の進め方、開発現場で求められる人材像などについて伺いました。

FY2017通期見通しと戦略（今後）

採用強化、クリエイター&エンジニアカンパニーとしてのブランド構築を図るべく、
下期以降も計画的にプロモーションを実施予定

企業PRの取り組みに関する中期的ロードマップ（予定）

	2017年			2018年				2019年				2020年
	10月	11月	12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月
フェーズ	Phase- I 2017年10月~2018年3月			Phase- II 2018年4月~				Phase- III 2019年4月~				
目的	宣言期 (show the flag) 新生！エクストリームを宣言			認知および 事業理解浸透期 業界内でのポジション確立				認知拡散期 誰もが知る日本を代表する クリエイティブプロダクションへ				
コミュニケーション コンセプト	デジタル クリエイター プロダクション宣言→			第2弾→								

当社の企業コンセプトを明文化した「デジタルクリエイタープロダクション宣言」を核に、エクストリームの企業認知度及び企業ブランドの向上を目的とするコンテンツを掲載した『スペシャルサイト』を公開。

また、同サイト内及びYou Tubeでは、当社のビジネスモデルを紹介するウェブ限定ムービー『ネコストリーム』を公開し、クリエイティブな表現で当社のビジネスモデルを紹介。

FY2017通期見通しと戦略（今後）

【採用強化とブランディング構築を目的としたスペシャルサイトを開設】

<http://ex-branding.e-extreme.co.jp>



【当社事業をわかりやすく表現した「ネコストリーム」動画（YouTube広告動画）】



MISSION編

<https://youtu.be/WE6jP2s2npI>



ゆるかわ編

https://youtu.be/ouKIP0n7_t0

4. 参考資料

沿革

任天堂Wii「バーチャルコンソール」にて
メサイヤゲームス配信開始

PCオンラインゲーム
「桃色大戦ぱいろん・ぷらす」課金サービス開始

日本コンピュータシステム株式会社と
メサイヤブランドに関する譲渡契約を締結

コンテンツプロパティ事業 ①ゲームサービス

コンテンツプロパティ事業 ②ライセンスサービス

ソリューション事業 ②人材ソリューションサービス

ソリューション事業 ①受託開発サービス



当社設立

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
50突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
100突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
150突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
200突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
250突破

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
350突破

ソニー・コンピュータエンタテインメント「ゲームアーカイブス」にて
メサイヤゲームス配信開始

ニコニコアプリ「桃色大戦ぱいろん・生」サービス開始

・人材インキュベーション・技術交流施設「Co-CORE(ここあ)」を設置

・12/25東証マザーズへ上場

・株式会社ウィットネストを子会社化

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62.8%)

スマートフォン
アプリ
(74.7%)

遊戯機器
(3.3%)

家庭用ゲーム
(13.3%)

オンラインゲーム
(7.0%)

業務用ゲーム他
(1.7%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 37.2%)

IT
(65.2%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(34.8%)

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

	FY17 2Q	FY16 2Q	FY15 2Q
エンタメ系顧客	62.8%	67.4%	88.2%
スマートフォンアプリ	47.0%	47.7%	65.0%
家庭用ゲーム	8.3%	7.6%	12.5%
オンラインゲーム	4.4%	4.3%	2.5%
遊戯機器	2.0%	6.0%	15.0%
業務用ゲーム他	1.1%	1.5%	5.0%
非エンタメ系顧客	37.2%	32.6%	11.8%
IT	24.2%	—	—
WEB	12.9%	—	—

- ・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

$$\begin{array}{l} \text{派遣社員数} \\ (234\text{名}) \end{array} \times \begin{array}{l} \text{派遣単価} \\ (591\text{千円}) \end{array} + \begin{array}{l} \text{超過精算} \\ (1,105\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (139,431\text{千円}) \end{array}$$

受託開発サービス 収益構造

$$\begin{array}{l} \text{受注数} \\ (57\text{件}) \text{名} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{受注単価} \\ (1,450\text{千円}) \end{array} = \begin{array}{l} \text{売上高} \\ (82,670\text{千円}) \end{array}$$

※2017年9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>



<WEB・EC系顧客>



<IT系顧客>



※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】



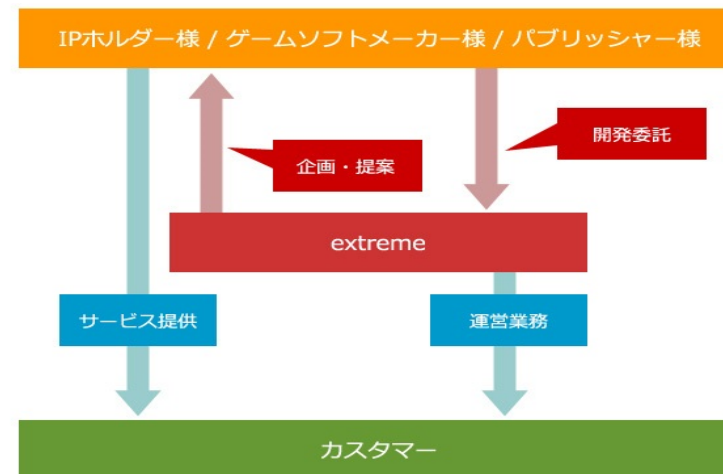
PC他社プラットフォーム向け



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

$$\text{1日あたりプレイ人数} \times \text{課金率} \times \text{課金単価} = \text{1日あたり売上高}$$

ライセンスサービス収益構造

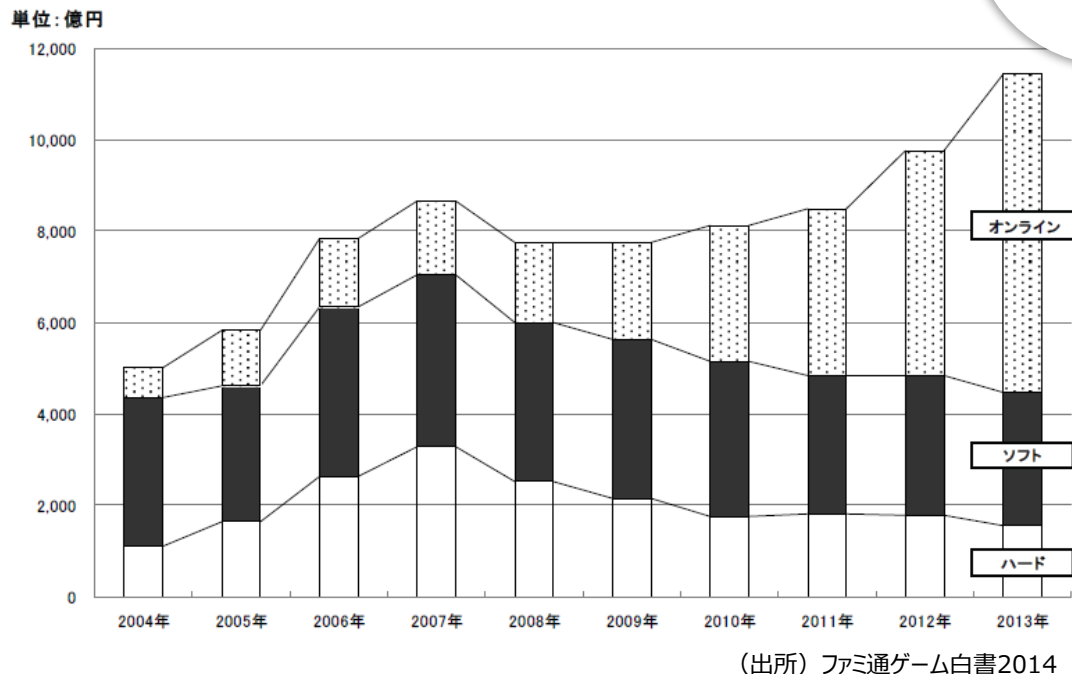
$$\text{契約金 (ミニマムギャランティ)} + \text{ロイヤルティ単価} \times \text{販売数} = \text{売上高}$$

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)

●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

⇒ **2017年度には9,600億円
規模となる予想**

(出所：矢野経済研究所
「スマホゲームの市場動向と将来性分析2017」)

●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

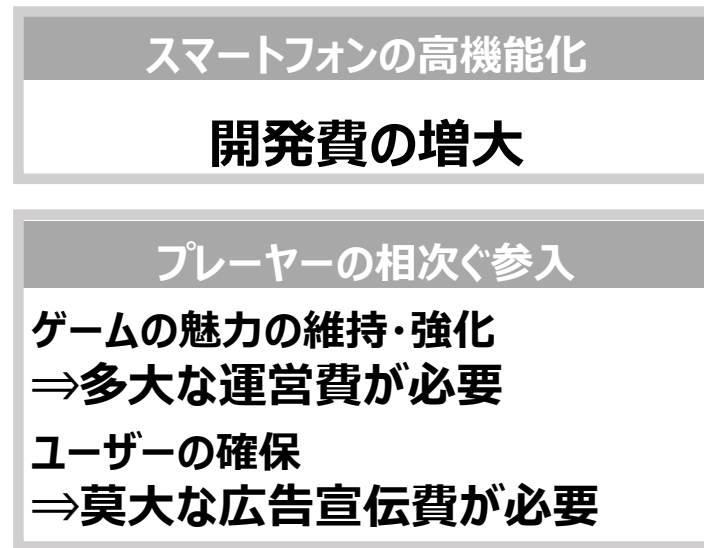
市場動向 3/3

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…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

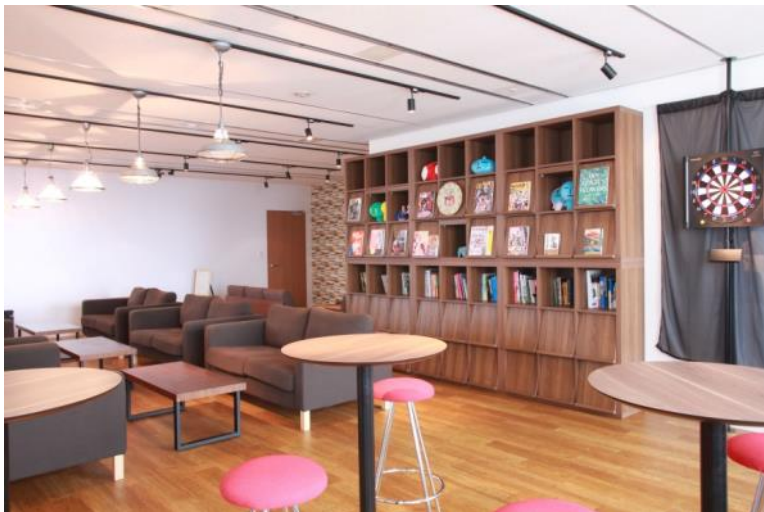
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（eラーニング）

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)

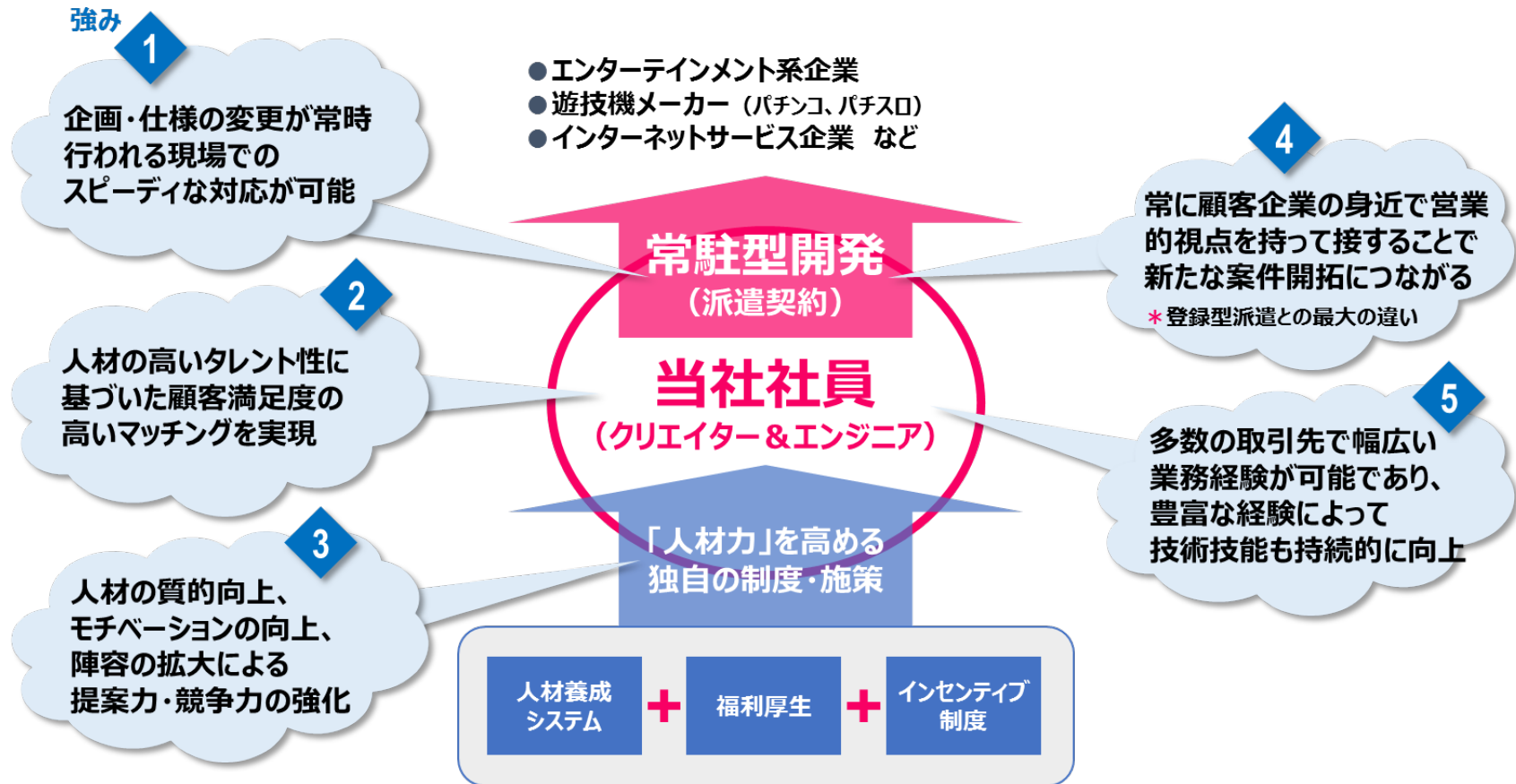
登録型派遣会社とは異なり、タレント性や独自スキルを持った人材を柔軟に供給することができる = 競合他社が少ない

【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)

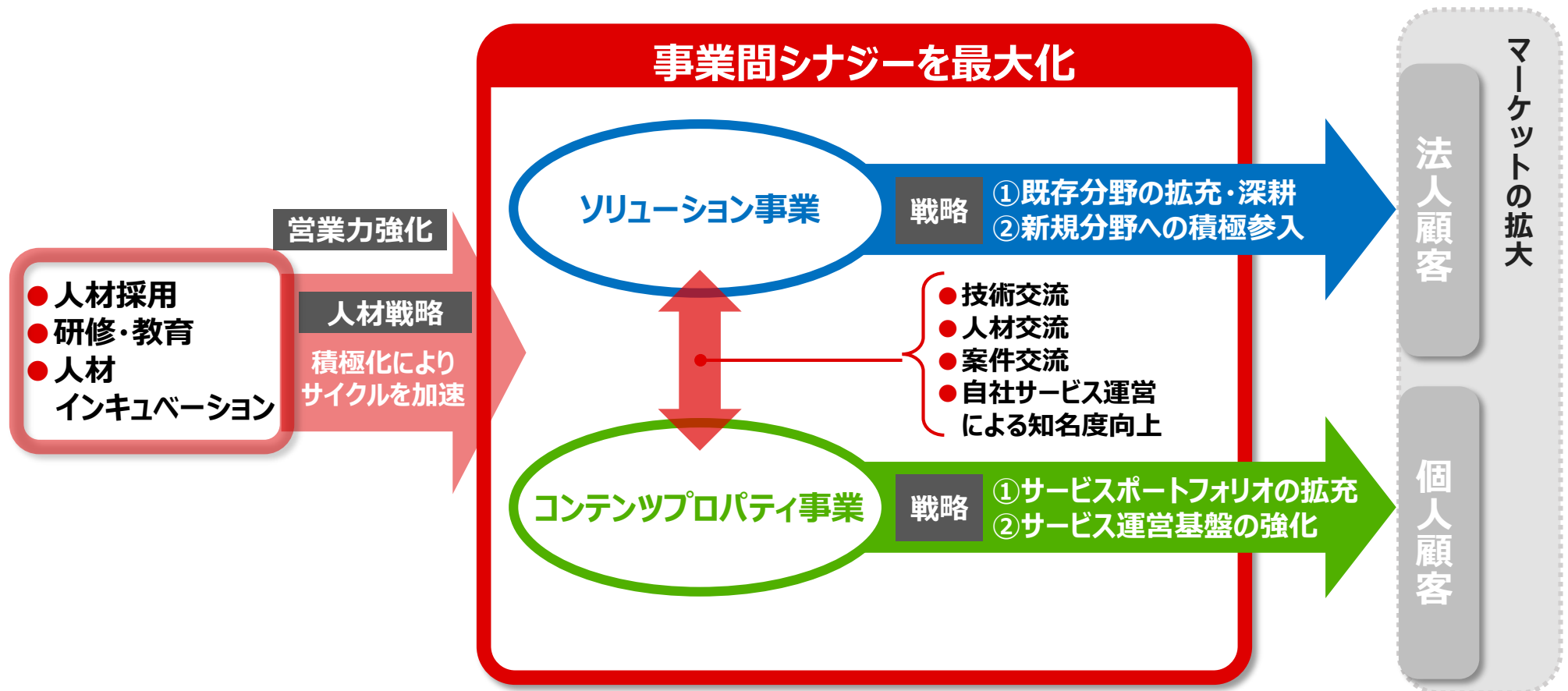
家庭用ゲーム～フィーチャーフォン～ソーシャルアプリ～スマートフォン (ネイティブアプリ) へ競争舞台は変化



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

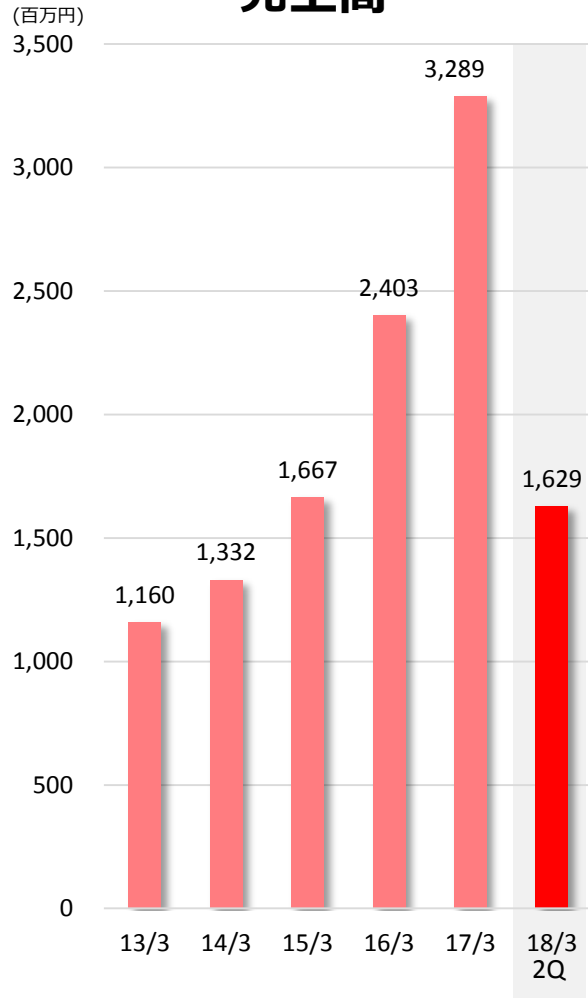
成長戦略 全体像

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

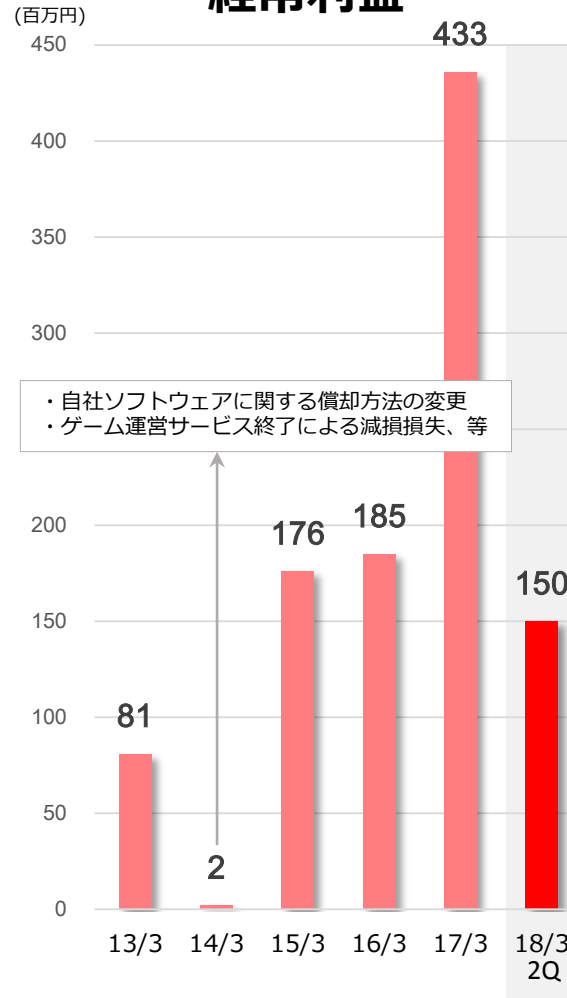


業績推移

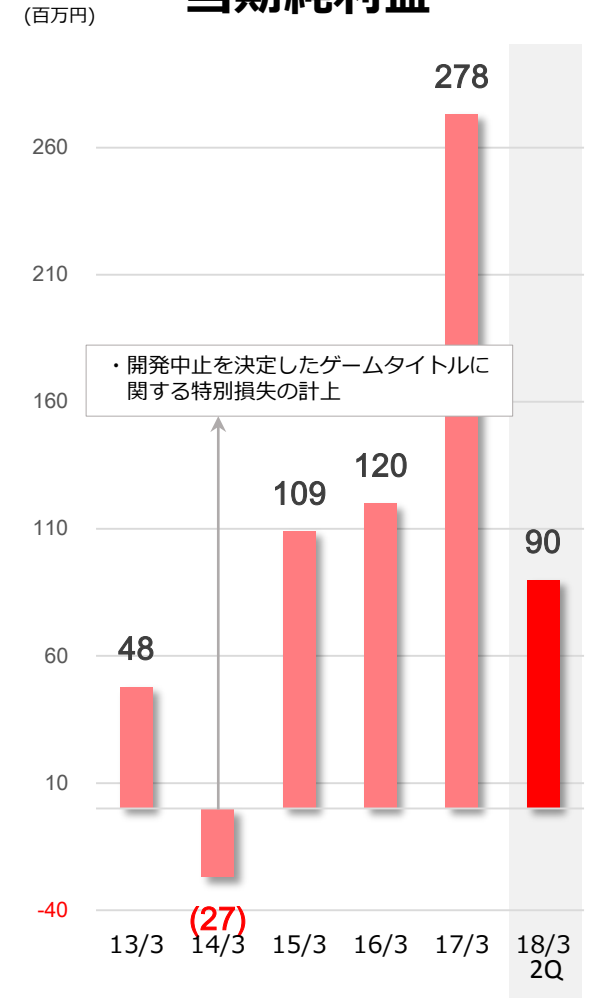
売上高



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。