



extreme

extreme



**2019年3月期
(第3四半期)**

決算説明資料

平成31年2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3四半期決算概要

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	413百万円
従業員数	366名（男性75.4% 女性24.6%）※2019年1月末現在
事業内容	エンタメ（ゲーム等）・IT・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



[2018年3月期実績]
売上高
3,261百万円

3,209百万円
98.4%

52百万円
1.6%

セグメント別売上構成

※当第3四半期連結累計期間より、
「ソリューション事業」「受託開発事業」「コンテンツプロパティ事業」の
3セグメントに変更しております

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.FY2018 第3四半期決算概要

FY2018 第3四半期決算概要

連結PLサマリー

- ・売上高は前年同期比182.3%、前四半期比123.5%
 - ラングリッサー関連ロイヤルティ（その他事業）の発生により、営業利益に貢献
 - ソリューション事業については、前四半期比103.7%
 - 本事業年度より前期以前の受託開発事業はソリューション事業に内包

(単位：百万円)

	FY17 3Q累計	FY18 3Q累計	前年同期比	FY18 2Q	FY18 3Q	前四半期比
売上高	2,446	4,459	182.3%	1,474	1,820	123.5%
ソリューション事業	2,395	2,296	95.9%	774	803	103.7%
受託開発事業	—	1,788	—	689	674	97.7%
コンテンツプロパティ事業	—	373	—	23	349	1471.2%
営業利益	227	521	229.3%	65	405	622.9%
ソリューション事業	524	512	97.7%	177	133	75.2%
受託開発事業	—	46	—	14	29	204.5%
コンテンツプロパティ事業	—	369	—	20	348	1734.7%
調整額（全社販管費）	△320	△406	—	△147	△106	—
経常利益	227	434	190.8%	26	357	1369.0%
当期純利益	137	256	186.1%	△3	230	—

FY2018 第3四半期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

	2018年3月末	2018年12月末	前期末比
流動資産	1,442	2,316	160.6%
現預金	1,009	1,050	104.1%
固定資産	657	820	124.9%
のれん	151	113	75.0%
ソフトウェア	2	16	721.6%
流動負債	689	942	136.7%
固定負債	153	255	166.5%
純資産	1,257	1,940	154.3%
利益剰余金	645	866	134.3%
負債・純資産合計	2,099	3,137	149.4%

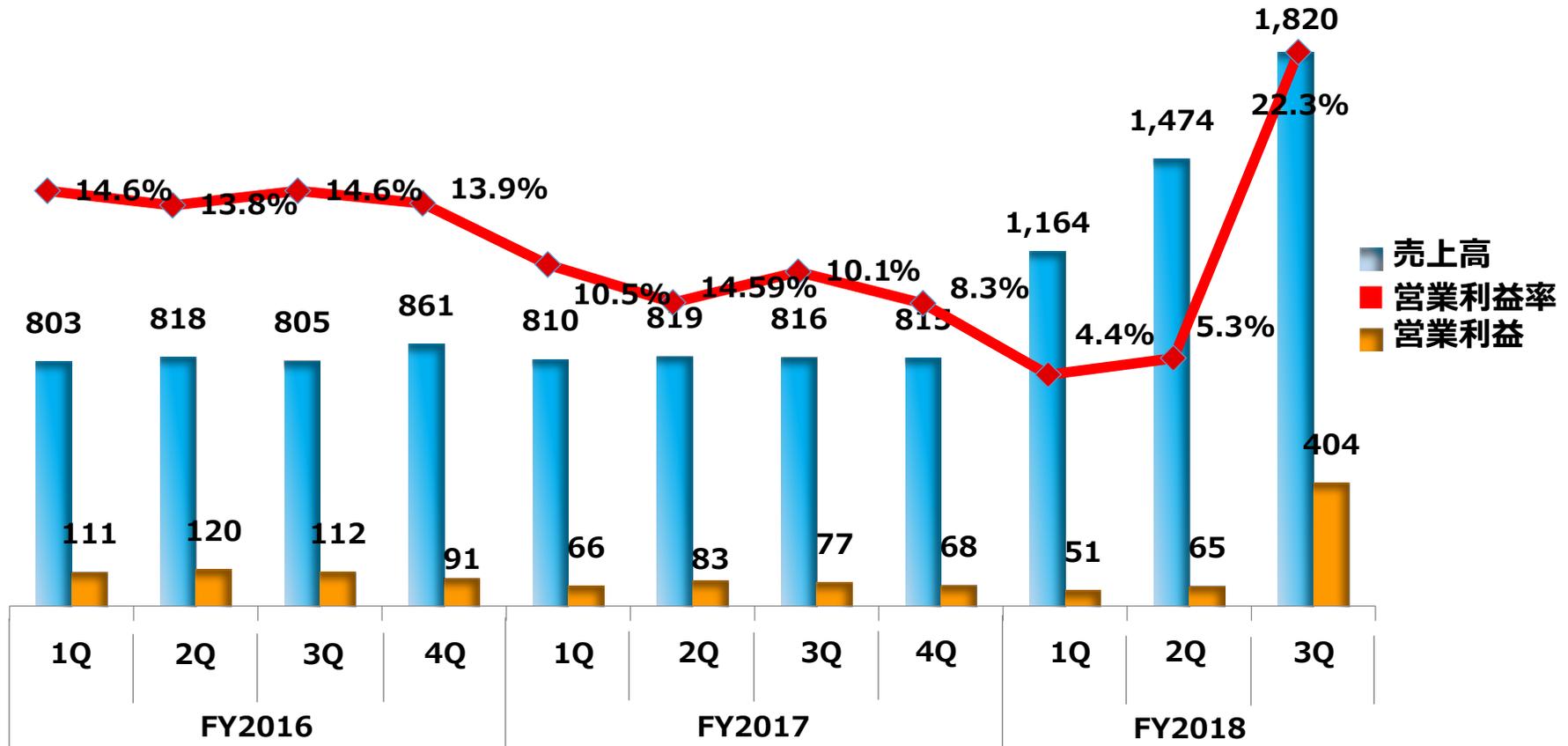
- ・ のれんはウィットネスト子会社化によるもの（252百万円を5年償却）
- ・ EPARKテクノロジーズ（子会社）は、4月新設会社のため「のれん」はなし
- ・ 基幹システム導入により、ソフトウェア資産が増加

FY2018 第3四半期決算概要

(単位：百万円)

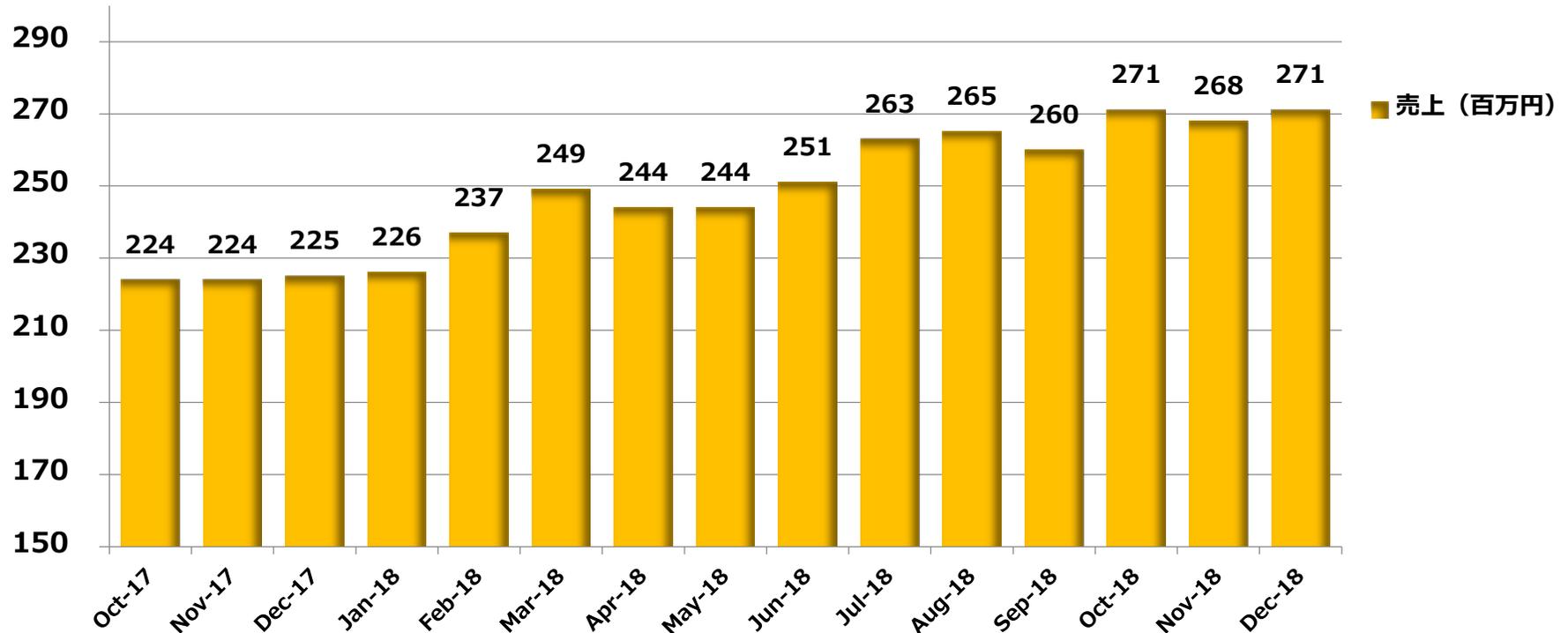
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ラングリッター効果（3ヶ月分の収益）により、売上高・営業利益が拡大、営業利益率も20%超まで上昇し、過去最高を記録
- ・ソリューション事業（次ページ参照）は契約形態の見直し（パートナー企業プロジェクト規模縮小）施策を進めており、売上高水準は前四半期並みとなった



FY2018 第3四半期決算概要

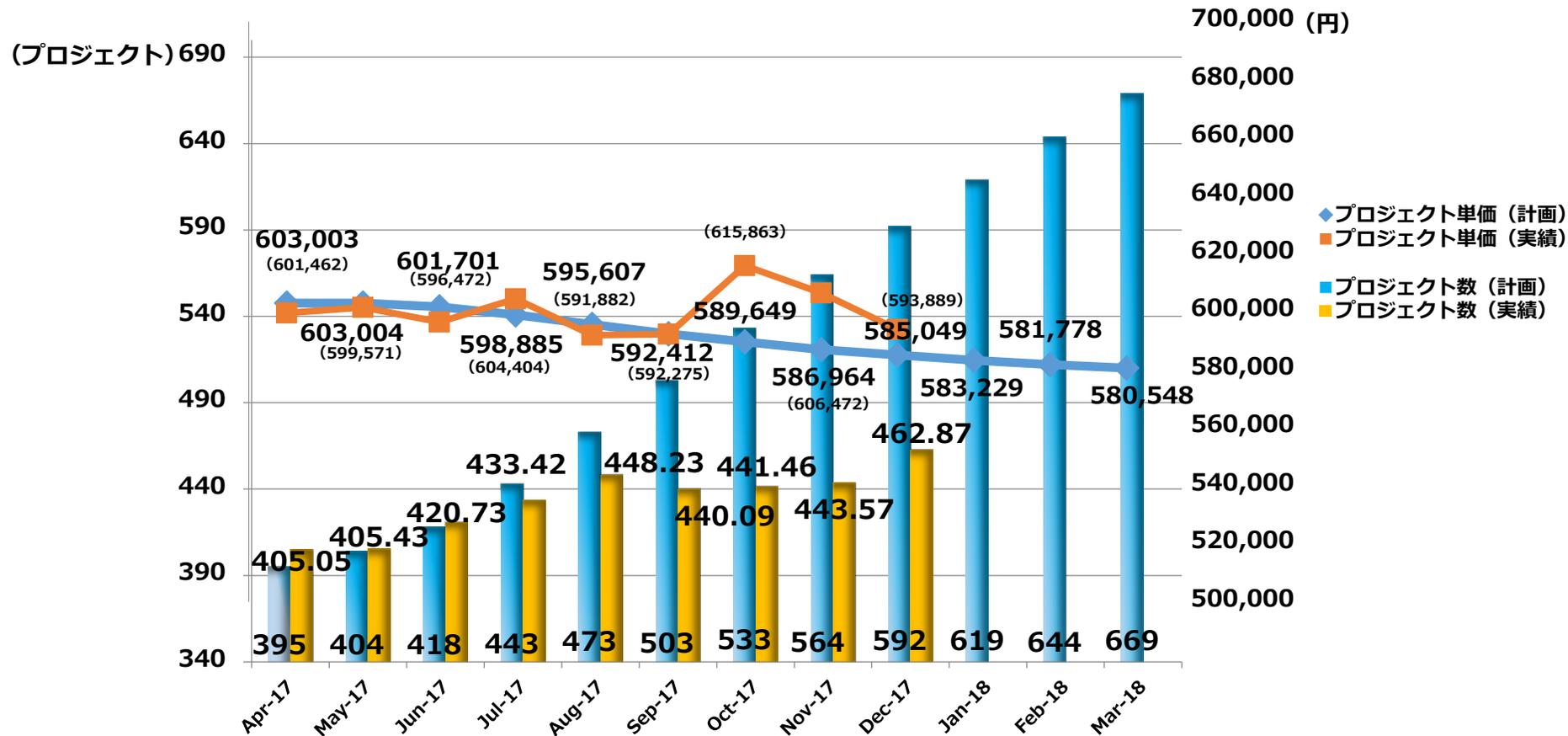
エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移



- ・ 2Qから継続取組み中である「パートナー企業プロジェクト」の見直しと「プロパープロジェクト」への積極取り組みへの変換期であることから、売上高は横ばいとなった。
- ・ 現状は1プロジェクト当たりの利益率を高めるための単価見直しを中心に営業戦略を展開中であるため、今期の売上規模については月商3億円弱の推移が継続する見込み。
- ・ 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 第3四半期決算概要

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

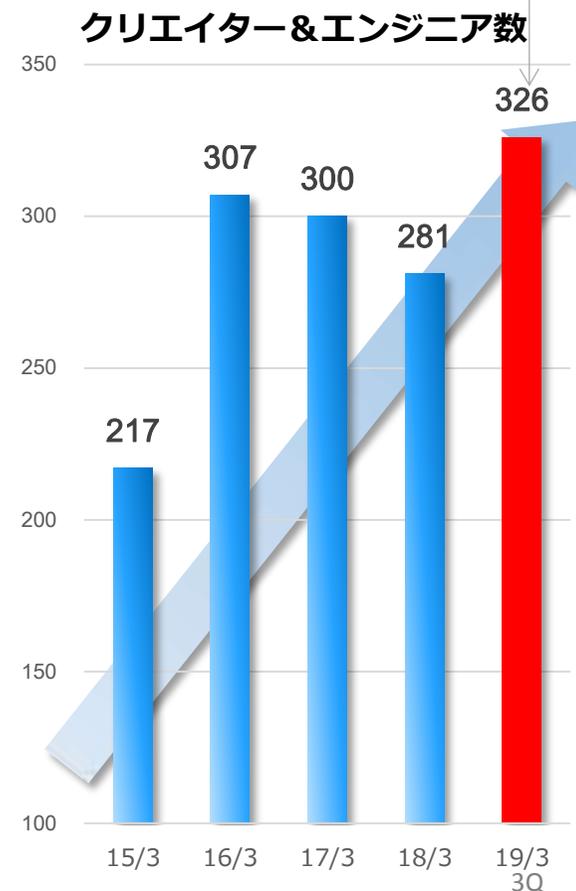
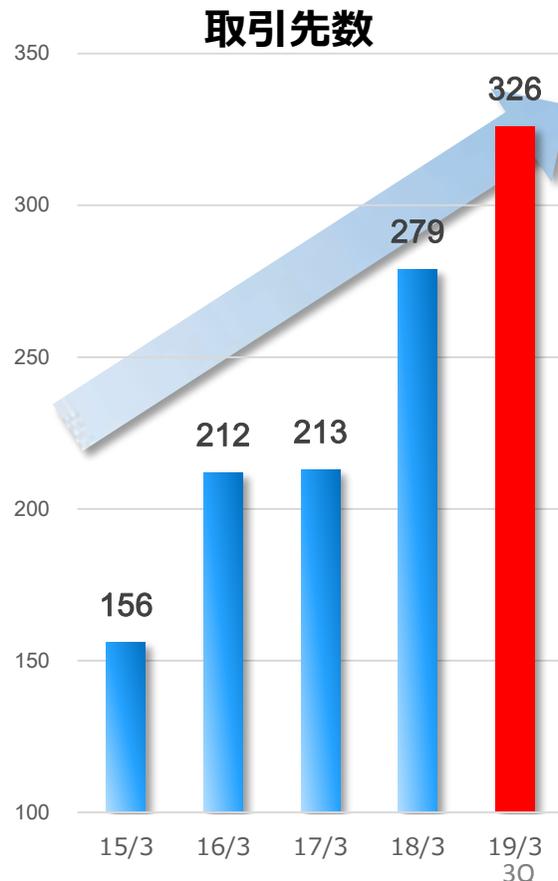
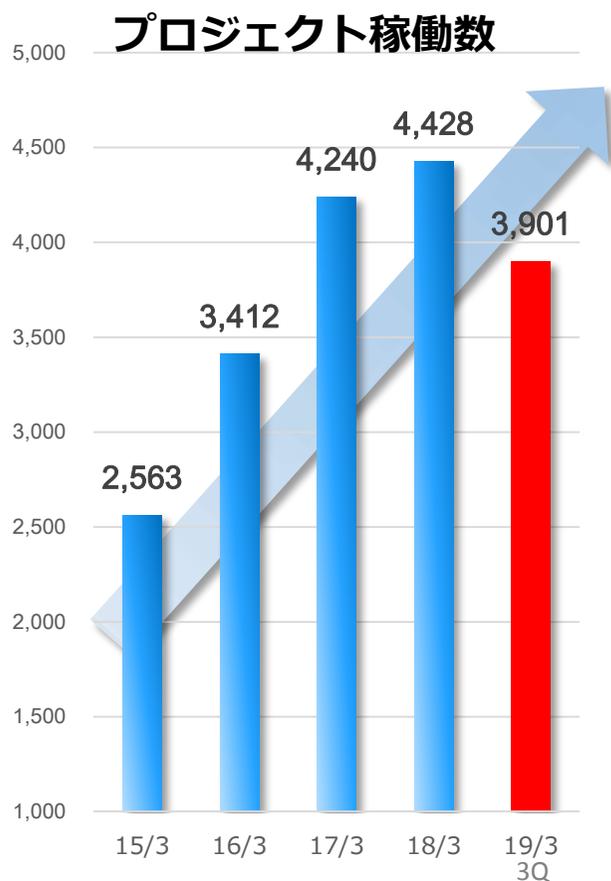


- ・プロジェクト数は2Q対比微増となった。引き続き、パートナー企業を縮小し、プロパー（社員）プロジェクトに注力。
- ・単価については超過控除精算の変動（残業が通常月より多く発生）により、10月は600千円を突破したが、通期では600千円程度の平均単価で推移する見込み。
- ・今後は、プロジェクト数の追いかけではなく、利益率の高いプロパー（社員）プロジェクトの確保を積極的に行う。

※平成30年8月14日発表「2019年3月期（第1四半期）決算説明資料」P.10において、プロジェクト数実績に誤りがありました。正しい数値は上記となります。

FY2018 第3四半期決算概要

エクストリーム ソリューション事業 主要KPI



今期から取組み開始した採用課の設置が奏功、クリエイター&エンジニア数は順調に推移

※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 (修正あり)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株あたり 当期純利益 (円/銭)注
前回発表予想 (A)	5,690	163	165	100	18.54
今回修正予想 (B)	6,308	942	845	522	97.44
増減額 (B-A)	618	778	680	422	
増減率 (%)	10.9	475.8	412.1	421.8	
前期実績 (平成30年3月期)	3,261	295	298	174	34.59

(注) 当社は、平成30年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。このため、前回発表予想(A)、今回修正予想(B)および前期実績における1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響を考慮しております。

- ・ 中国、台湾、香港、マカオ地域で配信開始した「ラングリッサー」収益(8月～1月)を今期内に取込むことを想定し、業績予想を上方修正
- ・ 2019年1月22日より配信開始した「ラングリッサー(英語版)」のロイヤルティ収益は修正予算には織り込まず(契約金等は除く)

FY2018通期見通しと戦略

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

- ◎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

- ◎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通期見通しと戦略

通期予想に対する考え方

契約時ロイヤルティ（ミニマムギャランティ）と月次ロイヤルティに基づいて予想値を算出

- ◎契約時ロイヤルティについては、配信地域毎に契約を締結し、それぞれ返還不要の手付金として受領（契約締結時に収益認識）
- ◎月次ロイヤルティについては、各国の契約条件（ロイヤルティ料率：非開示）に基づき、一定の集計期間（数か月）後の収益報告および収益報告の正確性（現地での帳票確認等）の確認作業を経た後、収益認識。
- ◎2019年3月期においては、以下の収益を認識予定
中国版 = 2018年8月～2019年1月
台湾・香港・マカオ版 = 2018年10月～2019年1月
英語版 = 2019年1月（1/22～1/31の10日間）

コンテンツプロパティ事業 (ラングリッサー関連)



FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』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8月2日より中国、10月4日より台湾・香港・マカオ、1月22日より英語圏（米国・カナダ・EU加盟各国・イギリス・オーストラリア・ニュージーランド）にて配信開始

i-os版は、2019年2月1日現在、App-Storeゲーム部門セールスランキングにて7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）に位置し、引き続き上位ランクを保持

ロイヤルティ収益計上については、各地域において集計に一定の時間を要するため、発生から収益認識まで数ヶ月を要する

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

日本・韓国版についても近日配信開始予定。日本版の運営は紫龍社が担当、テレビCMなどの大規模プロモーションも投下予定。



AppStore 今日首发

紫龍奇点 ASAYA extreme

©Zitong Game Limited ©extreme

FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』（日本版）配信決定！



配信時期は2019年春を予定しており、パブリッシャーは海外と同様、天津紫龍奇点互動娛樂有限公司（中国・北京）が担当します。
テレビCMをはじめ、大規模プロモーションを投下予定。『ラングリッサー モバイル』にご期待ください！

<http://jplangrisser.zlongame.com/> にて詳細情報公開中

FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』（韓国版）配信決定！



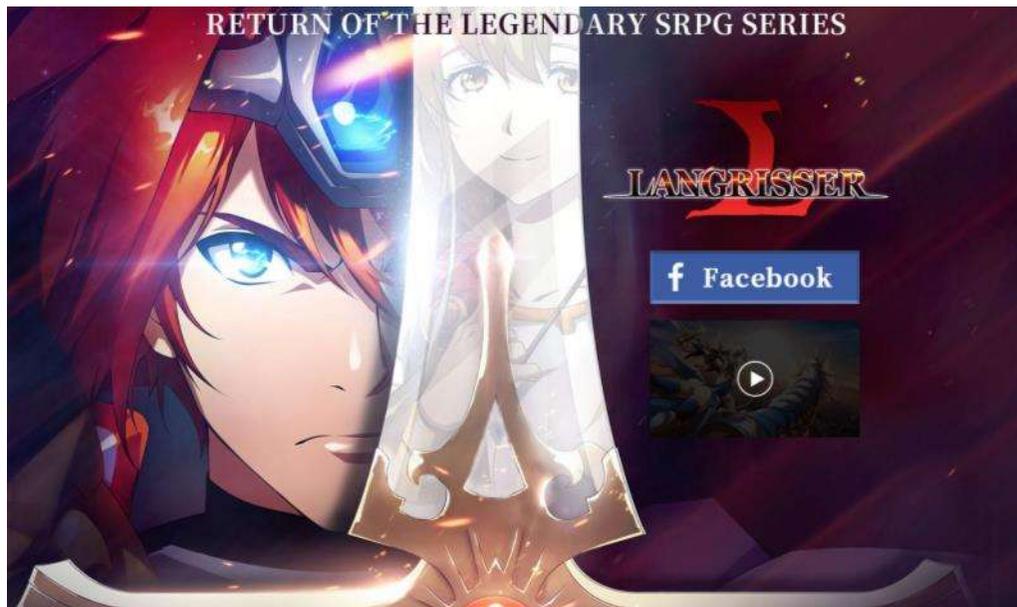
配信時期は2019年春を予定しております。

尚、韓国版の現地におけるマーケティングは、大手ゲーム会社のX.D. Global Limited（韓国）の協力のもと、行う予定となっております。

FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』英語版配信開始！

2019年1月22日より英語版（アメリカ、カナダ、オーストラリア、ニュージーランド、イギリス及びEU加盟国の一部）の配信がスタート！
アメリカでは、2月1日現在セールスランキング59位に位置。
ギリシャでは1位を獲得、フランスでは26位に位置。



<http://langrisser.zlongame.com/>にて詳細情報公開中

FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』展開状況

台湾では、テレビCM・リアルイベント・食品メーカーとのタイアップなど様々なプロモーション活動を実施中



FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』展開状況

台湾では、テレビCM・リアルイベント・食品メーカーとのタイアップなど様々なプロモーション活動を実施中



FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』展開状況

台湾では、テレビCM・リアルイベント・食品メーカーとのタイアップなど様々なプロモーション活動を実施中



FY2018通期見通しと戦略（ラングリッサー）

スマートフォンアプリ『ラングリッサー』展開状況

台湾では、テレビCM・リアルイベント・食品メーカーとのタイアップなど様々なプロモーション活動を実施中



4. 参考資料

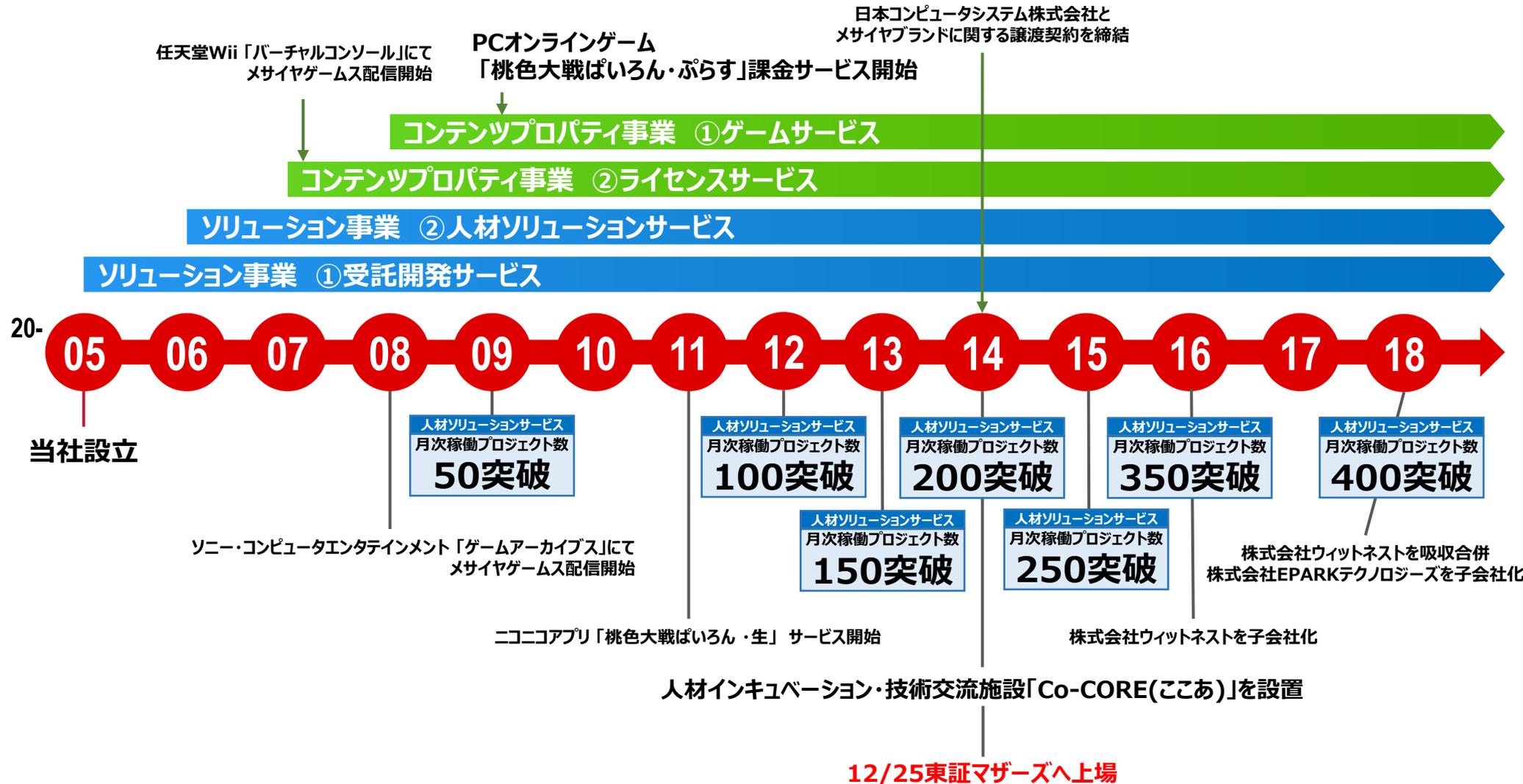
代表者略歴



代表取締役社長 CEO
佐藤 昌平

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| 昭和39年 2月 | 大阪府生まれ |
| 平成元年 4月 | サミー工業株式会社入社
(現サミー株式会社) |
| 平成8年 11月 | 日本コンピュータシステム株式会社入社
同社メサイヤ事業部事業部長 |
| 平成12年 5月 | 株式会社クロスノーツ設立
代表取締役就任 |
| 平成17年 5月 | 当社設立 代表取締役就任 |
| 平成26年 6月 | 当社代表取締役社長CEO就任 (現任) |

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

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59.4%)

スマートフォン
アプリ
(76.7%)

遊技機器
(0.7%)

家庭用ゲーム
(10.5%)

オンラインゲーム
(10.7%)

業務用ゲーム他
(1.3%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 40.6%)

IT
(64.7%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(35.3%)

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 3Q	FY17 3Q	FY16 3Q
エンタメ系顧客	60.5%	63.8%	66.8%
スマートフォンアプリ	75.3%	74.0%	70.8%
家庭用ゲーム	11.9%	13.3%	11.7%
オンラインゲーム	10.0%	7.6%	7.1%
遊技機器	1.1%	3.3%	8.1%
業務用ゲーム他	1.6%	1.7%	2.2%
非エンタメ系顧客	39.5%	36.9%	33.2%
IT	61.6%	64.6%	57.3%
WEB	38.4%	35.4%	42.7%

- ・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 (市場動向)

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

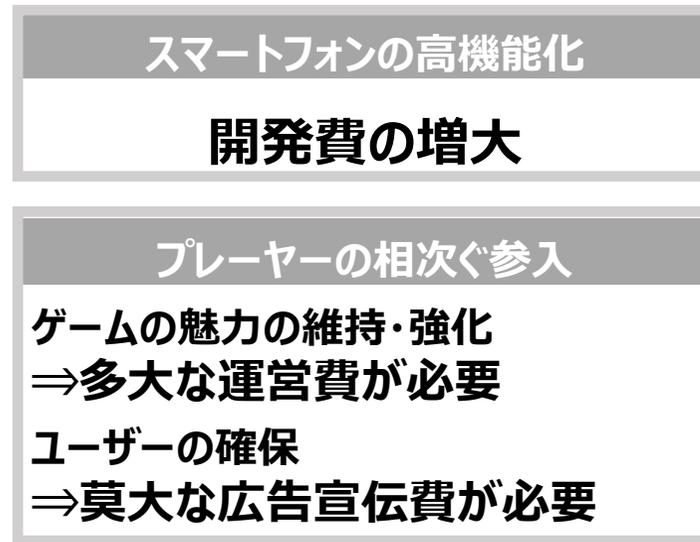
事業紹介/ソリューション事業 (市場動向)

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₃₀

事業紹介/ソリューション事業（事業の強み）

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**

事業紹介/ソリューション事業 (主要顧客)

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT・WEB企業などを
中心に多数のお客様企業と取引

<ゲーム系顧客>



<WEB・EC系顧客>



<IT系顧客>

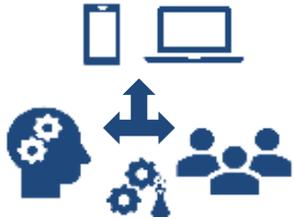


※上記は一例です

事業紹介 / 受託開発事業

EPARKプラットフォームに関わる各種開発・保守、
ナショナルクライアントからのシステム開発・保守・追加案件
などの受託開発を行う

当社グループ受託開発事業の強み



研究・開発段階から
お客様とサービスを
作り上げた実績



技術に裏打ちされた企
画力を元にご提案、事
業立ち上げ



豊富な実績を活かし
た最適なシステムへ
のご提案



お客様の課題に合わせ
多様なチーム組成可能
なネットワーク

- ・ビッグデータ分析での分析基盤の設計開発および分析、AIを活用したシステム開発
- ・リアルタイムコミュニケーションを実現する技術を活用した映像配信プラットフォーム開発
- ・遠隔地にある設備をデバイス上の操作でオペレーション支援システムの開発

事業紹介 / 受託開発事業 (EPARK)

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。

事業紹介 / 受託開発事業 (EPARK)

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

事業紹介/コンテンツプロパティ事業

ゲームタイトルやキャラクターに関するIPを保有し、
これらIPを利用したゲームサービスやライセンスサービスを行っております。
また、ソリューション事業において蓄積した技術力を活かし、
ゲームタイトルの制作・開発・配信を行っております。



1980年代より家庭用ゲームにおいて100タイトル以上リリースし人気を博したゲームブランド「メサイヤ」に係るゲームタイトルの著作権を保有しております。ライセンスサービスをはじめ、スマートフォンアプリ配信、キャラクター事業などマルチユース展開を行っております。
2014年からは、インディーズゲームレーベルとしてメサイヤブランドの新しい展開も行っております。



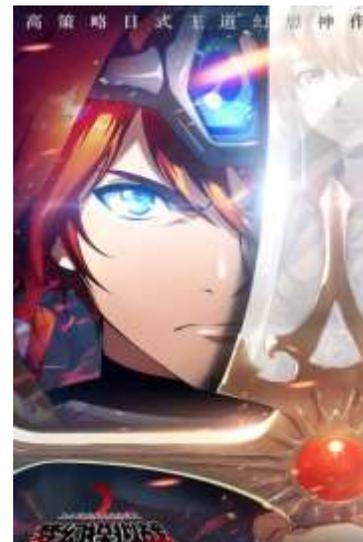
▲25周年を迎えた超ロングライフIPの
筋肉派シューティングゲーム
「超兄貴」シリーズ



▲シリーズ累計100万本超を誇る
「ラングリッサー」シリーズ



▲累計60万人以上の会員を獲得し、
「萌え+麻雀」の新ジャンルで人気を
博した「桃色大戦ばいろん」シリーズ



▲中国・台湾・香港・マカオで
大ヒットを記録している
スマホ版「ラングリッサー」



▲PS4用ソフトとして
2015年12月発売の
「重装機兵」シリーズ

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

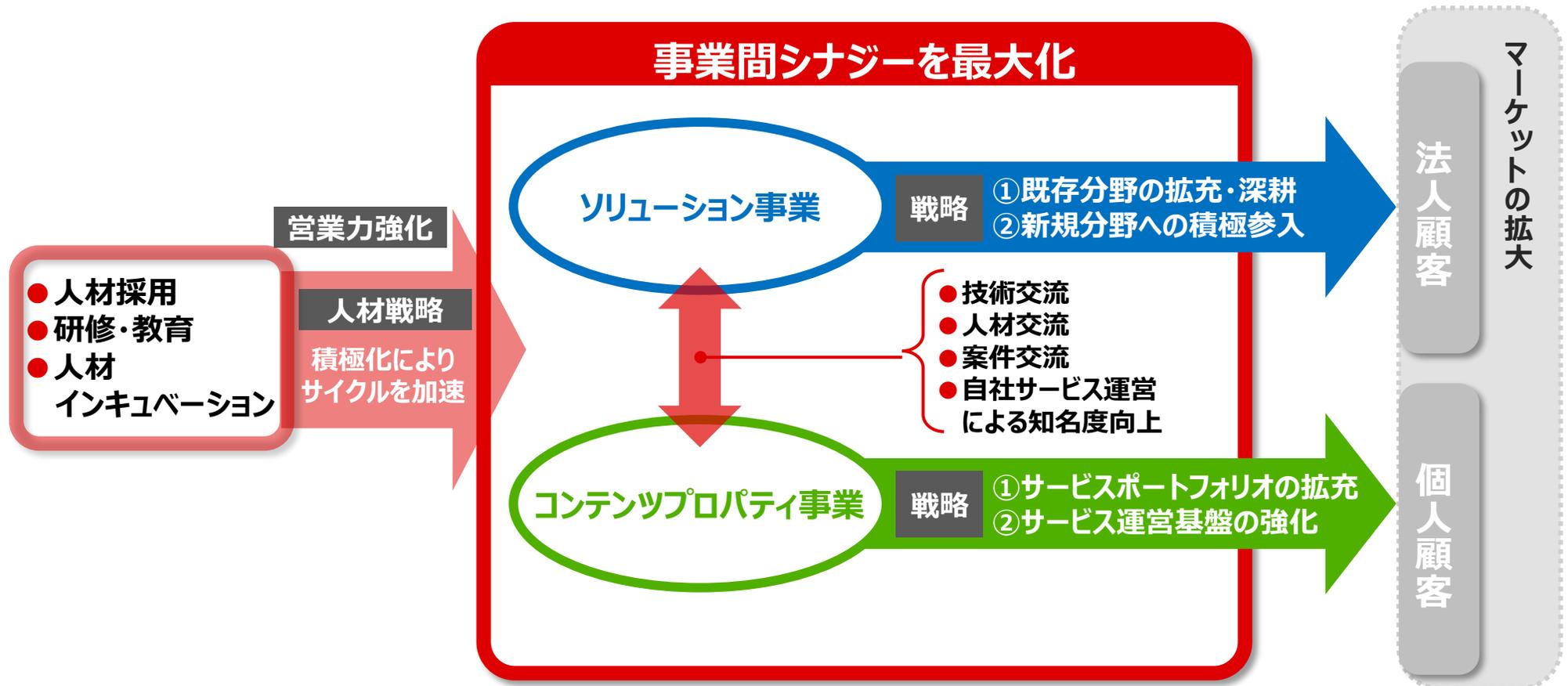


*「Co-CORE」の意味

- ① Co(会社)のCORE(中心)
- ② Co(個)がCORE(会社の中心)

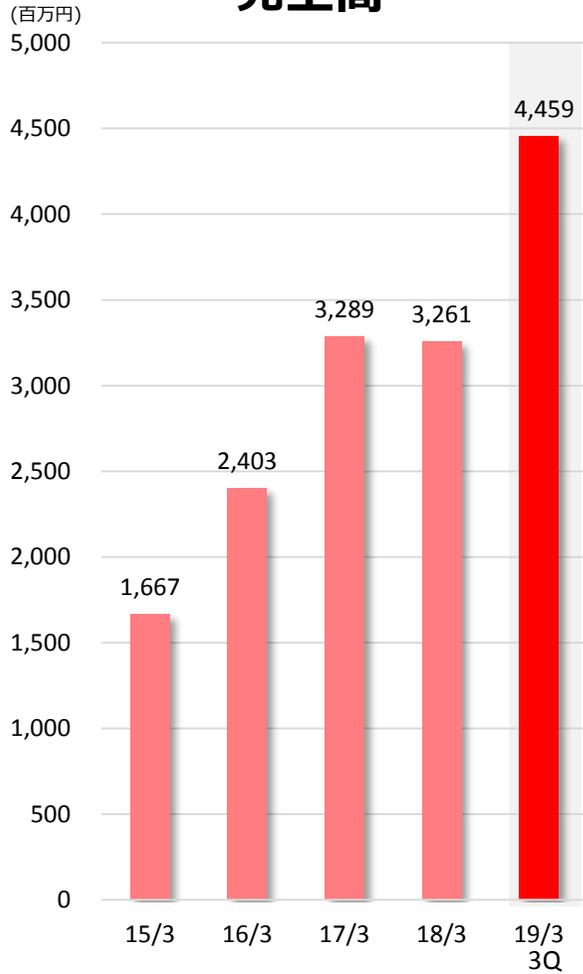
成長戦略/全体像

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

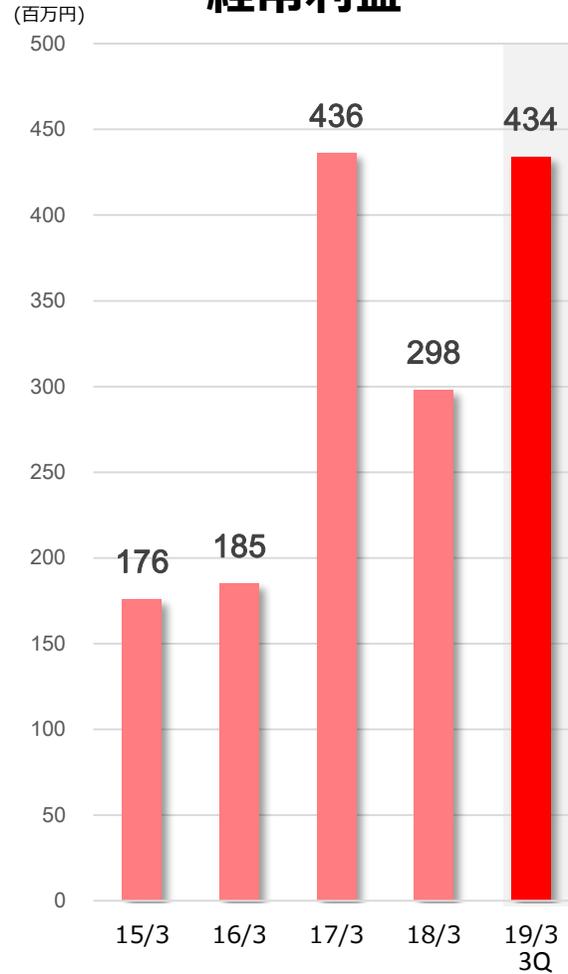


業績推移

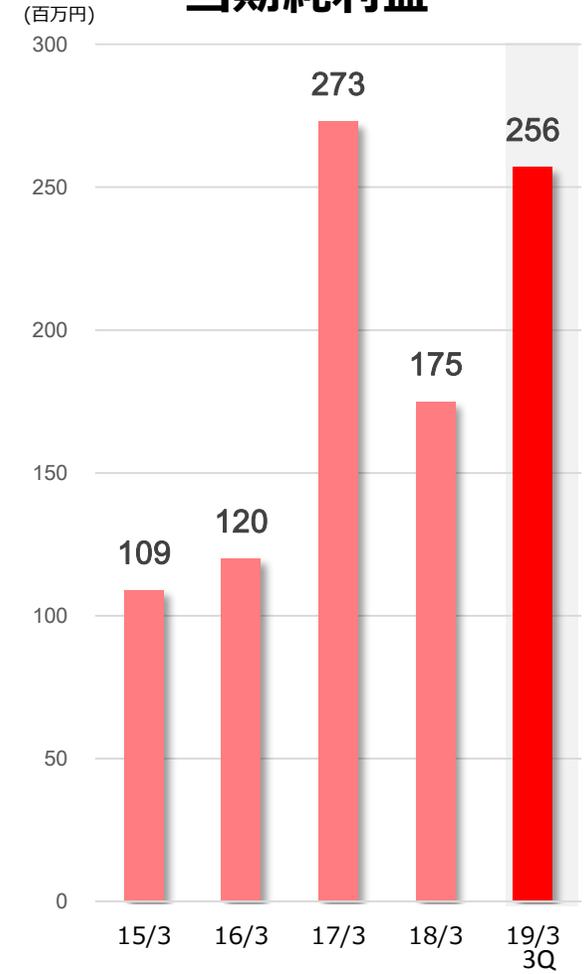
売上高



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。