



2020年3月期（通期） 決算説明資料

2020年5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

0 **新型コロナウイルス感染症による影響と対策について**

1 **会社概要**

2 **エグゼクティブサマリー**

3 **FY2019決算概要**

4 **FY2020見通しと戦略**

5 **参考資料**

0.新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

前期末時点においては、新型コロナウイルス感染症による事業への大きな影響は発生してしない認識です。しかしながら、今後の状況を注視した対応策を速やかに準備し、実行に移していく考えです。

社員を感染から守り、事業継続に必要な対策を実施

在宅勤務導入

- ◎ 本社勤務社員は原則として在宅勤務へ移行。テレビ電話システムなどを有効的に活用。
- ◎ 顧客先常駐社員は顧客指示により在宅勤務を実施。現在、8～9割がテレワークに。
- ◎ 受託開発（子会社含）は、ほぼ100%在宅勤務実施（成果が明確で大きな支障がない）
- ◎ 従前からクラウドでの作業環境を整備しており、移行はスムーズに完了。

イベント中止

- ◎ 主に技術社員が集う技術交流会・懇親会などは当面見送り。
- ◎ 技術情報共有などは社内SNSツールを活用し、滞りなく運用。
- ◎ オンライン研修の積極活用により、一時的にリアル研修を補完。

対応窓口設置

- ◎ 政府・経団連等からの通達を速やかに社員へ通知、共有。
- ◎ 顧客先常駐社員を含め、発熱等の症状がある社員の会社への報告方法・経路を確立。
- ◎ 在宅勤務者には「在宅（常駐）手当」を支給。

現状、当社社員の感染報告はありませんが、今後も必要な対応策を継続し、感染予防に努めます

新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

今後予想される事業への影響と対応策

ソリューション事業

3月末までは特段の影響は発生せず。4月以降については、新規商談及び既存契約更改など商談機会の停滞が想定される。採用は追い風か。

<対策>

- ◎可能な限り、テレビ電話会議などで商談機会のロスを減らす。
- ◎顧客の案件情報などをスピーディにキャッチアップし、適切なサービス提供先の選別を行う。
- ◎技術人材の獲得競争が一時的に緩やかになっている状況が見られるため（求職応募者が増加中）、好機と捉え、積極的に優秀な技術者人材を確保する。

受託開発事業

受注済みのパイプラインについては影響なし。新規獲得予定案件については、提案機会の停滞により今後の受注計画に影響する可能性あり。

<対策>

- ◎利益率が高い「既存保守案件」をベースに、顧客の要望を先回りした「既存追加案件」を積極的に提案し、商談が停滞することが予想される「新規案件」を可能な限り補完する。
- ◎「EPARK事業」は、EPARK事業そのものの状況を注視（開発予算枠の確保）

コンテンツプロパティ事業

現状影響なし。中国からの報告では、2020年1月実績は予測を上回った。

- ◎所謂「巣ごもり消費」の影響でスマートフォン版ゲームアプリ「ラングリッサー」の2020年1月度実績は予測を上回る着地。
- ◎2021年3月期における「ラングリッサー」の収益取り込みは、2020年2月～2021年1月を予定。
- ◎本事業については、新型コロナウイルス感染症による下振れ懸念は現状見られず、運営についても特段の支障は発生していない。

新型コロナウイルス感染症による影響と対策について

財務基盤について

(単位：百万円)

連結B/S	2020年3月末
流動資産	3,256
現預金	1,830
固定資産	1,233
投資有価証券	674
流動負債	1,260
固定負債	143
純資産	3,085
利益剰余金	2,022
負債・純資産合計	4,489

連結C/S	2020年3月期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,072
投資活動による キャッシュ・フロー	△578
財務活動による キャッシュ・フロー	△7
現金及び現金同等物の 期末残高	1,607

- ・ソリューション事業における堅実なビジネスモデル及びラングリッター関連のロイヤルティ収益により、**盤石なキャッシュポジションを確立**。
- ・現預金、流動性の高い投資有価証券（高格付外債等）の保有残高は、**2,505百万円**。

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5番31号
代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 昌平
資本金	415百万円
従業員数	連結638名 単体406名※2019年10月末現在
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ゲーム、スマホアプリ、IT、WEB系ソフトウェア顧客常駐型開発・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発・ゲームライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業
グループ会社	株式会社EPARKテクノロジーズ、株式会社EPARKペットライフ、株式会社エクストラボ、ALTPLUS VIETNAM Co.,Ltd

【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



持分法関連会社



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

子会社

100%子会社

※2019年4月23日適時開示「株式会社エクストラボの完全子会社化に関するお知らせ」の通り、2020年5月29日をもって、100%子会社化の予定。



会社名	ALTPLUS VIETNAM Co., LTD.
本社所在地	ベトナム国ハノイ市
事業概要	日本人技術者の他、開発、安定運用の実績が豊富な現地技術者が100名弱、日本語対応可能なスタッフも40名在籍。高い日本語力と経験で顧客の企業文化・開発意図まで考慮し、最高の開発環境で高品質のサービスを提供

受託開発事業

会社名	株式会社EPARKテクノロジーズ
本社所在地	東京都豊島区東池袋3丁目22-17 東池袋セントラルプレイス5F
事業概要	WebやIoT技術とAR/VR、AI（機械学習）など最新のデジタルテクノロジーを活用し、DX（デジタルトランスフォーメーション）サービスの企画立案、データの検証、PoC、開発、運用まで一気通貫で提供

受託開発事業

会社名	株式会社エクストラボ
本社所在地	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号
事業概要	受託開発事業におけるオフショア開発拠点として、品質の高い技術サービスを適切な価格で提供。また、クライアントの要望に応じ、柔軟な開発体制を構築する「ラボ型サービス」や現地進出のサポートを行う「インキュベーションラボサービス」を提供

受託開発事業

100%子会社

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

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、様々な事業を展開

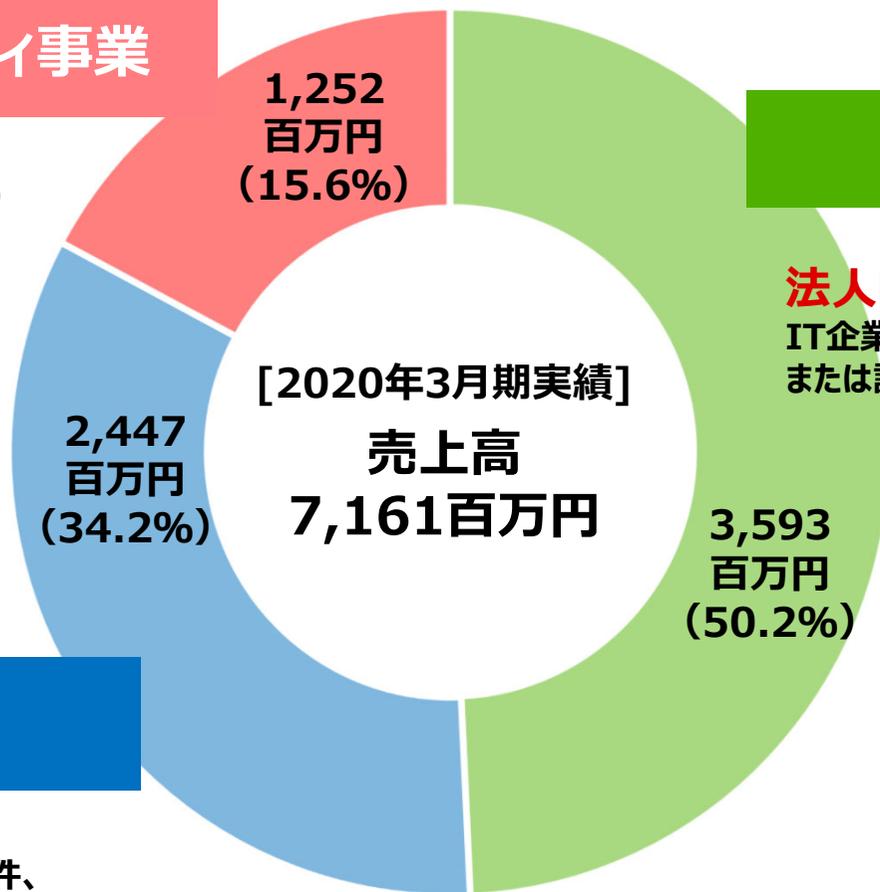


受託開発事業

法人向けにスマートフォンアプリ開発案件、
クラウドプラットフォーム構築、CRM(Customer
Relationship Management)構築～導入～
運用など、案件を持ち帰り形式にて受託・納品

ソリューション事業

法人向けにゲーム・スマートフォンアプリ・WEB・
IT企業などへソフトウェア開発サービスを派遣契約
または請負契約にて提供



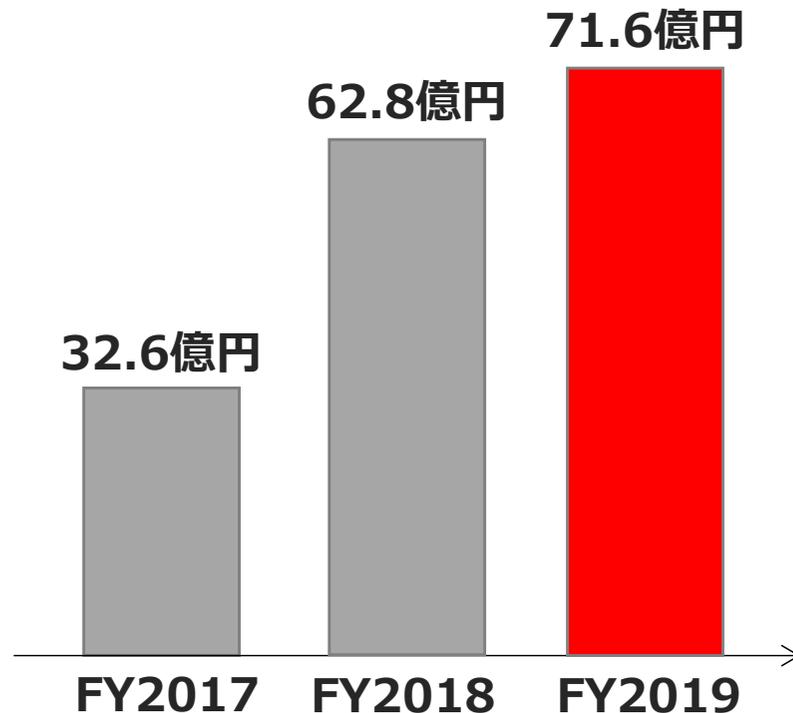
セグメント別売上構成

2. エグゼクティブサマリー

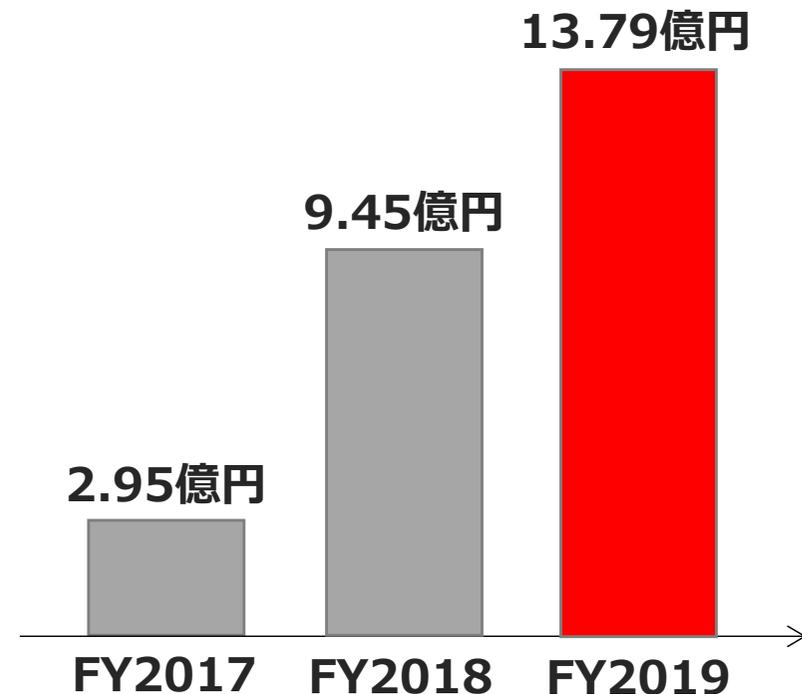
エグゼクティブサマリー

<売上高・営業利益とも、過去最高を更新>

連結売上高



連結営業利益



今期業績

売上高：7,161百万円 前期比113.9%

営業利益：1,379百万円 前期比145.9%

※売上高は各事業セグメントともに増収、
営業利益は『ラングリッサー』効果継続により期首予想を上回った。

エグゼクティブサマリー

トピックス

事業面

<ソリューション事業>

- ・ WEB業界への販路が拡大

→WEB系顧客への販売実績は、前期比160.8%。ゲーム系顧客依存から脱皮。

- ・ 採用は前期実績に届かなかったものの離職率改善

→離職率（当月退職者数÷クリエイター&エンジニア当月在籍者数）は
2.3%→1.9%（6カ月移動平均）まで減少。

<受託開発事業>

- ・ 株式会社オルトプラスとベトナムオフショア事業強化のための合併会社設立

→受託開発事業強化の受け皿として、合併会社がオルトプラス子会社であった
「ALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.」を子会社化（2019年7月）

→エクストリームは合併会社を2020年5月完全子会社し、受託開発体制を更に強化

<コンテンツプロパティ事業>

- ・ スマホアプリ『ラングリッサー』のヒットが継続

→日本（2019年4月）、韓国（2019年6月）の投入により、ロイヤルティ収益が増加

業績面

- ・ 過去最高の売上・利益を達成し、Y/Yで増収増益

- ・ 一方、『ラングリッサー』は投入地域が一巡し、今後のロイヤルティ収益は緩やかに減少する見込み

- ・ 各事業セグメントにおいて、更なる収益力強化のための施策を進める必要あり

2.FY2019 通期決算概要

FY2019 通期決算概要

連結PLサマリー

- ・直近予想値（2020/2/13開示）に対し、売上高100.9%、営業利益101.2%で着地
- ・期首予想値（2019/5/14開示）に対し、売上高102.0%、営業利益131.3%で着地
- ・受託開発事業を除き、売上高・営業利益とも各セグメントにおいて前期実績を上回った

(単位：百万円)

	FY18実績	FY19予想	FY19実績	前期比	FY19 3Q	FY19 4Q	前四半期比
売上高	6,286	7,020	7,161	113.9%	1,822	1,817	99.7%
ソリューション事業	3,159	—	3,593	113.8%	889	989	111.3%
受託開発事業	2,347	—	2,447	104.3%	636	727	114.4%
コンテンツプロパティ事業	807	—	1,252	155.2%	305	209	68.8%
営業利益	945	1,050	1,379	145.9%	336	267	79.5%
ソリューション事業	683	—	833	121.8%	152	227	149.4%
受託開発事業	59	—	15	25.2%	△1	31	—
コンテンツプロパティ事業	785	—	1,166	148.6%	297	163	55.0%
調整額（全社販管費）	△583	—	△636	—	△111	△155	—
経常利益	851	1,000	1,295	152.2%	363	283	77.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	560	672	966	172.6%	322	219	68.1%

※セグメント別の業績予想は開示しておりません。FY19予想は、2019年5月14日発表「2020年3月期の連結業績予想」より。（2020年2月13日予想修正）

FY2019 通期決算概要

連結BSサマリー

(単位：百万円)

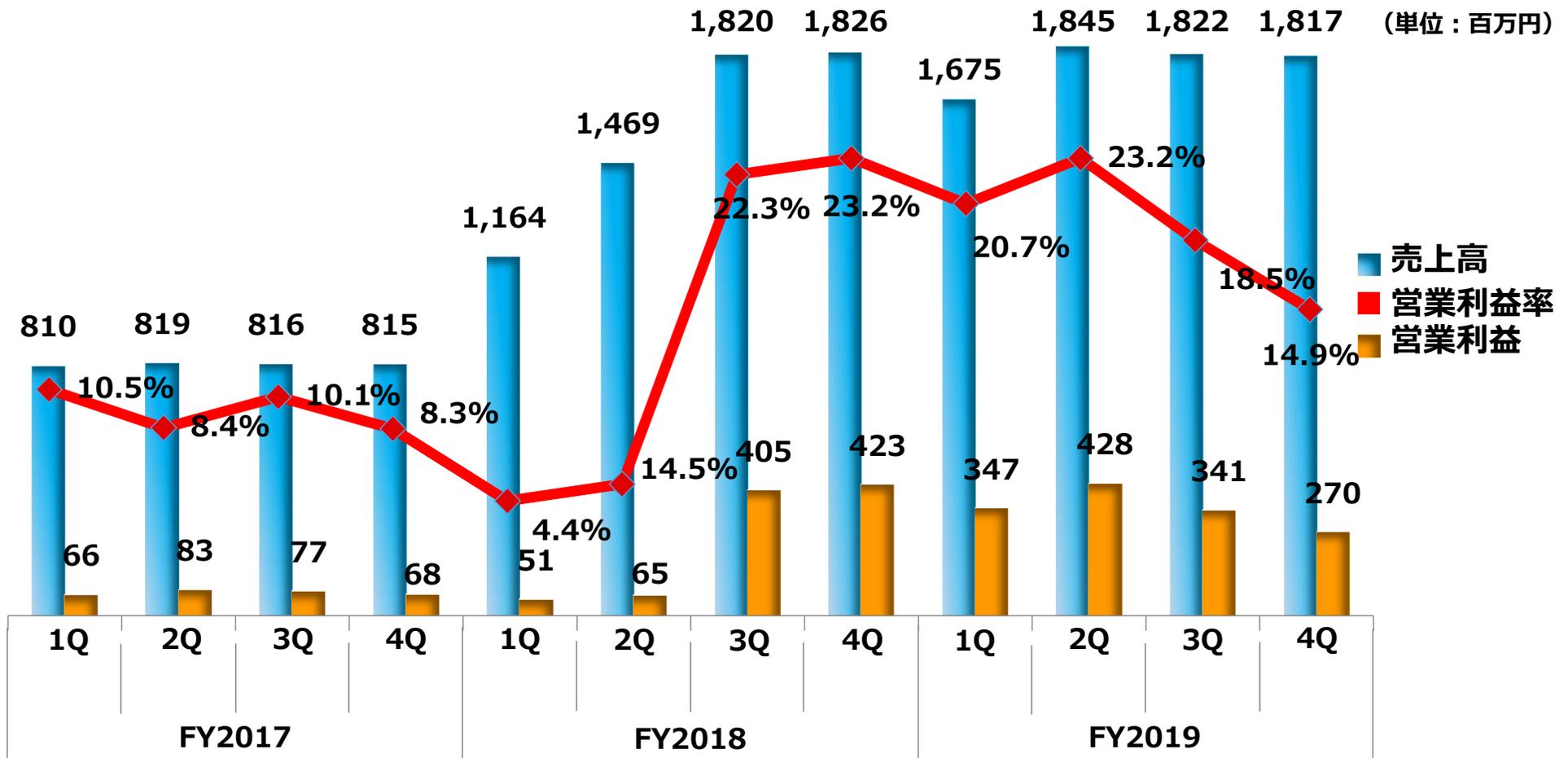
	2019年3月末	2020年3月末	前期比
流動資産	2,674	3,256	121.7%
現預金	1,257	1,830	145.6%
固定資産	1,002	1,233	123.0%
のれん	101	137	136.1%
ソフトウェア (仮勘定含む)	63	72	114.3%
流動負債	1,186	1,260	106.2%
固定負債	236	143	60.7%
純資産	2,254	3,085	136.9%
利益剰余金	1,169	2,022	172.9%
負債・純資産合計	3,677	4,489	122.1%

- ・ のれん増加は、ALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.持分取得によるもの
- ・ 私募債償還、長期借入金返済により固定負債が減少
- ・ ラングリッサーロイヤルティの安定収益により**現預金が増加**

FY2019 通期決算概要

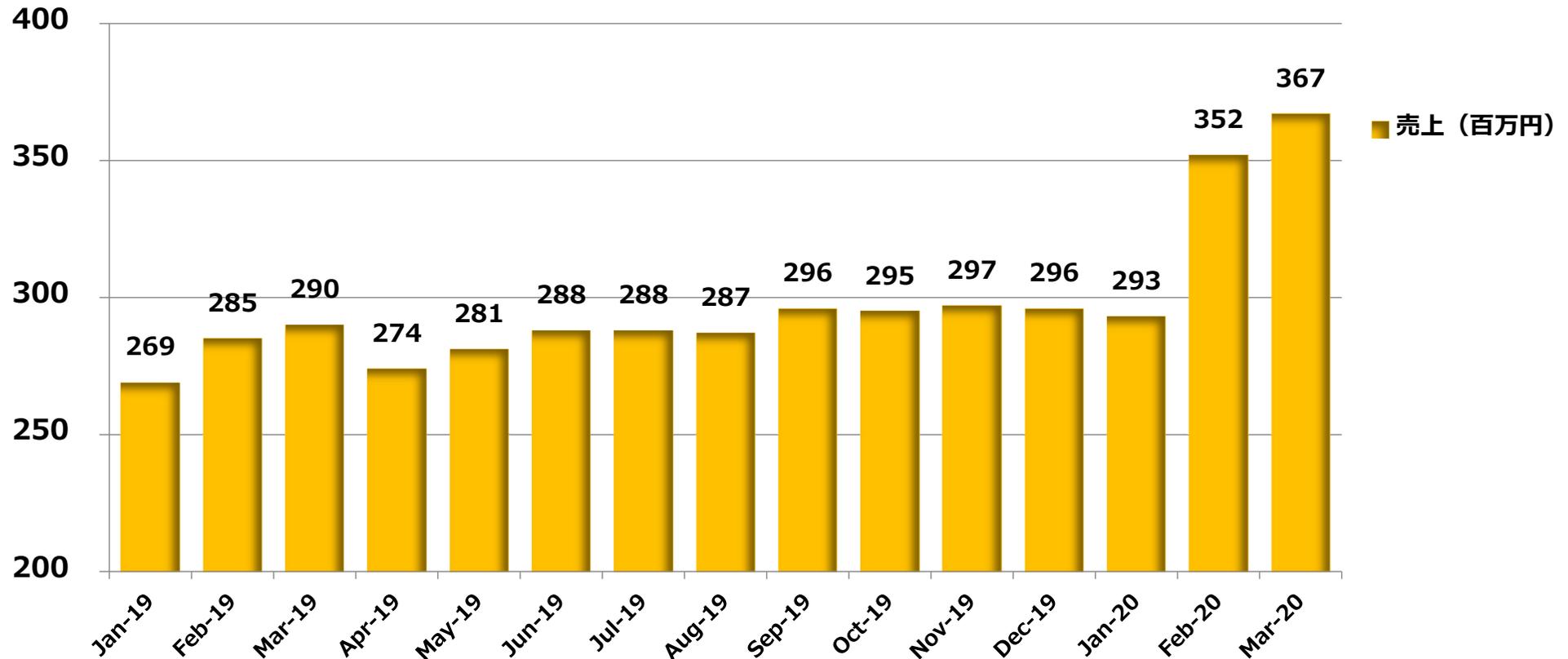
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・売上高はQonQで安定した動きとなった。
- ・営業利益率については、ラングリッサー効果の状況によってQonQで若干の変動が見られた。
- ・前四半期比で営業利益率が低下したが、ラングリッサーのロイヤルティ収益に変動があったことが要因。



FY2019 通期決算概要

エクストリーム ソリューション（人材）事業 月次売上推移

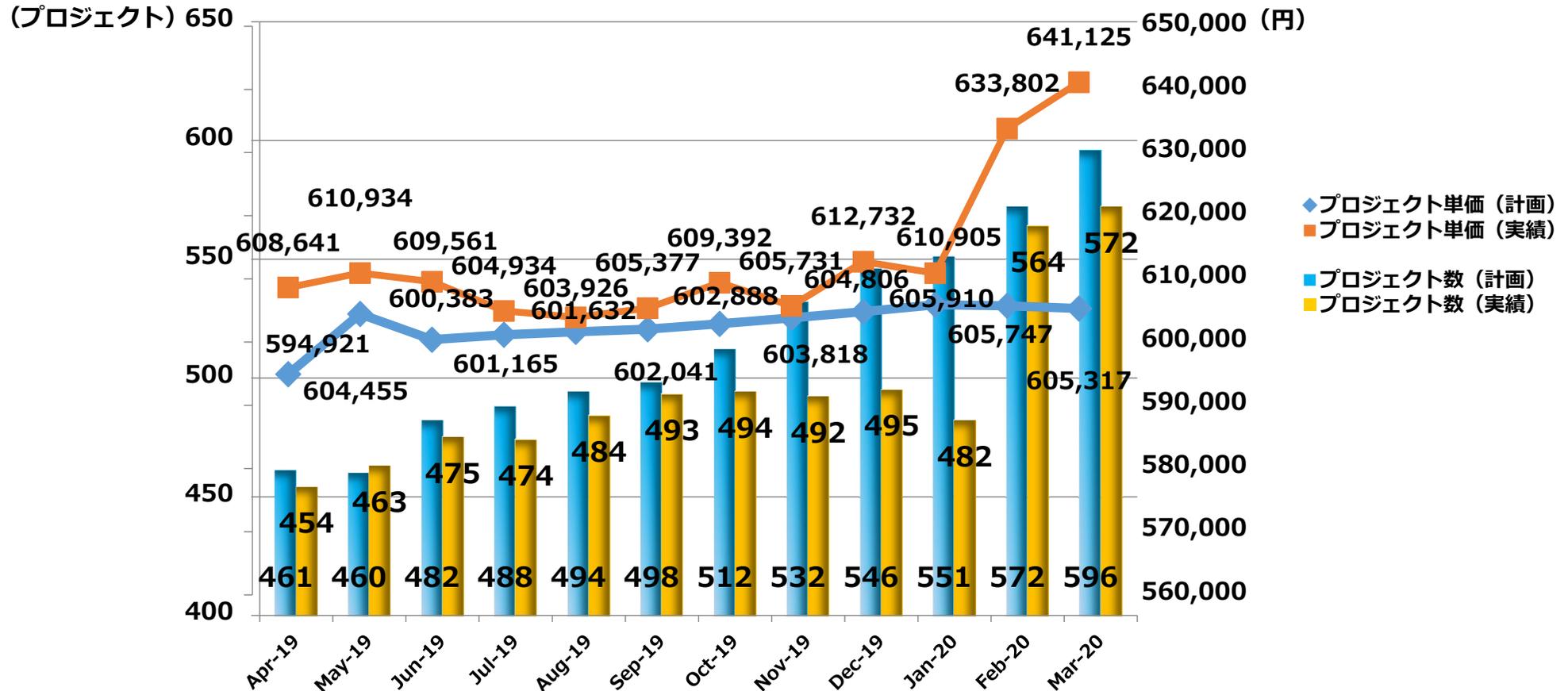


- ・ 2020年2月より、子会社への人材供給を本格的に開始したため、売上高が増加
- ・ 大まかな売上構成比は、エンタメ系50%、WEB系25%、名古屋15%、IT系10%のイメージ

※上記月次売上推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれております。

FY2019 通期決算概要

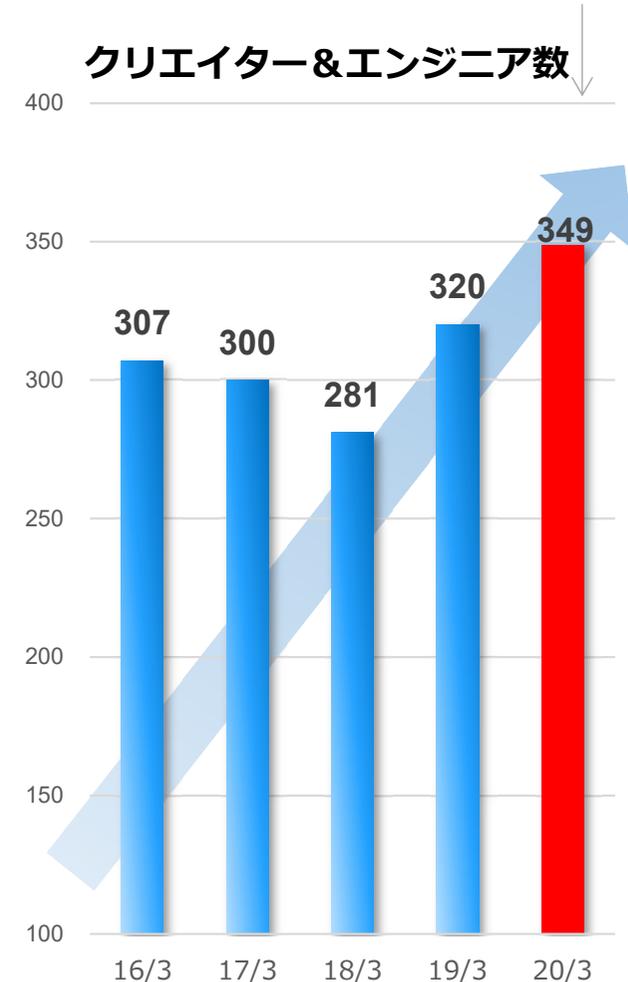
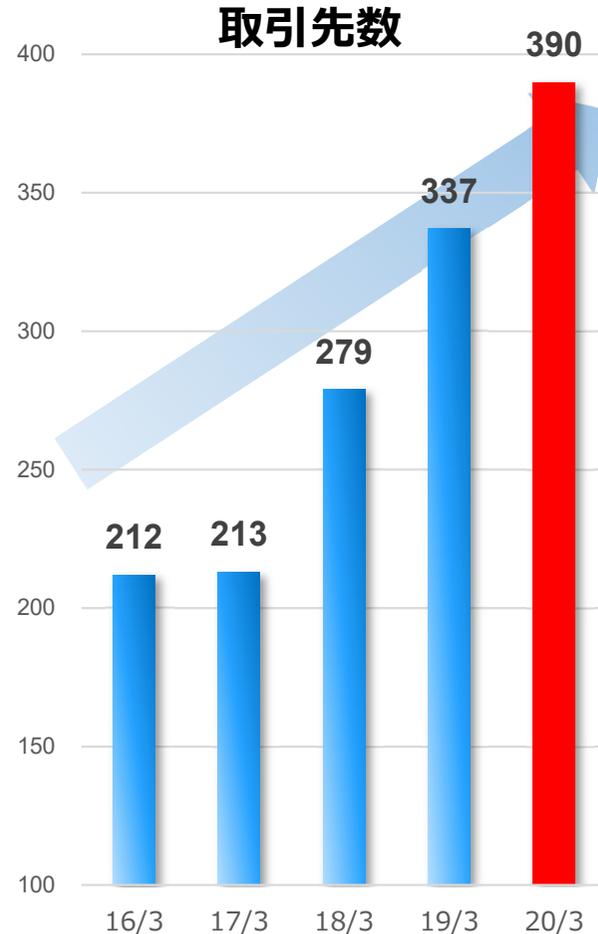
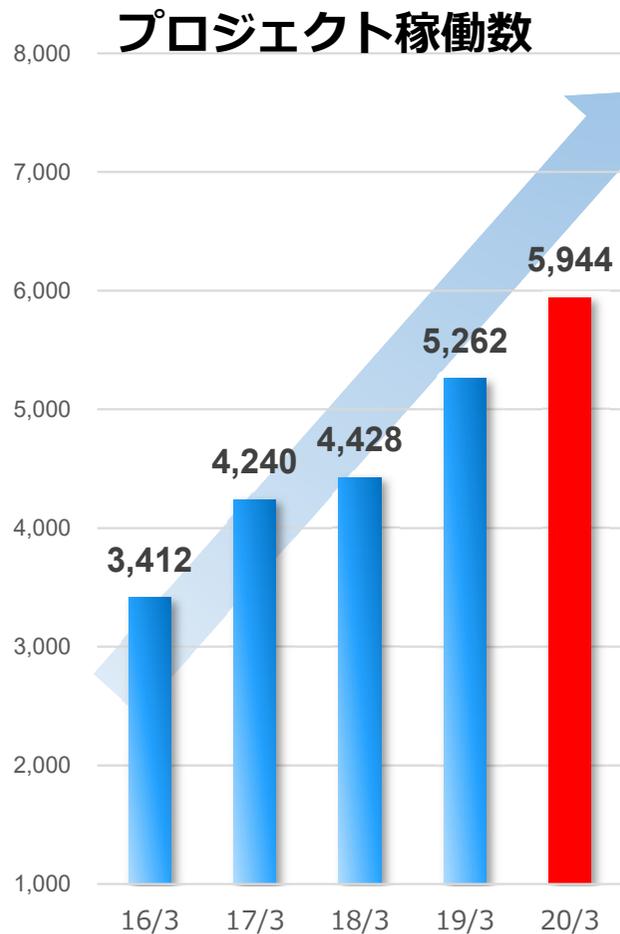
ソリューション事業 月次プロジェクト数・稼働単価予想および実績



- ・ 子会社への人材供給開始に伴い、プロジェクト数は2020年2月より復調。
- ・ 稼働単価は2020年2月から飛躍的に上昇。稼働プロジェクト全ての棚卸を行い、適正な利益率となっていないプロジェクトの早期終了、最適な顧客選別などを進めた施策が結果として現れた。

FY2019 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



採用は下期に入り若干ペースが緩やかな傾向に。来期以降見据え、応募手法の見直しに着手。

※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.FY2020 見通しと戦略

FY2020 見通しと戦略

前期末時点においては、新型コロナウイルス感染症による事業への大きな影響は発生してしないものの、進行期につきましては、ソリューション事業における新規営業・既存契約更改などの商談において停滞が発生しております。受託開発事業についても、新規案件提案の停滞が発生しており、今後の受注契約への影響規模を見通すことが困難な状況です。

このため、現時点においては、2021年3月期連結業績予想を未定とさせていただき、合理的な算定が可能となった時点で速やかに公表させていただきます。

＜ご参考＞直近3カ年の業績

(単位：百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績
売上高	3,261	6,286	7,161
営業利益 ()は営業利益率	295 (9.05%)	945 (15.04%)	1,379 (19.26%)
経常利益	298	851	1,295
親会社株主に帰属する当期純利益	174	560	966
1株当たり当期純利益	34円59銭	104円48銭	177円69銭

FY2020 見通しと戦略

配当

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期予想
基準日	2019年3月31日	2020年3月31日	2021年3月31日
1株当たり配当金	21円	36円	未定
配当総額	114,026千円	196,363千円	—
配当性向	20.1%	20.3%	—

- ・ 2020年3月期においては、**前期比15円増**の配当となりました。
- ・ 今後も当期純利益の**20%**を配当性向の目安として株主還元を実施する予定ですが、**2021年3月期については業績予想の開示が可能となった段階で速やかに公表いたします。**

※2020年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2020年6月24日開催予定の第15期定時株主総会に付議する予定であります。

4. 参考資料

代表者略歴



代表取締役社長CEO
佐藤 昌平

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| 1964年2月 | 大阪府生まれ |
| 1989年4月 | サミー工業株式会社入社
(現サミー株式会社) |
| 1996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 |
| 2000年5月 | 株式会社クロスノーツ設立
代表取締役就任 |
| 2005年5月 | 当社設立 代表取締役就任 |
| 2014年6月 | 当社代表取締役社長CEO就任 (現任) |

沿革

任天堂Wii「バーチャルコンソール」にて
メサイヤゲーム配信開始

PCオンラインゲーム
「桃色大戦ばいろん・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

許諾商品 スマホアプリ「ラングリッサー」が
中国を中心に大ヒット



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

株式会社ウィットネットを子会社化 (2016年4月)
株式会社ウィットネットを吸収合併 (2018年4月)
株式会社EPARKテクノロジーズを子会社化 (2018年5月)
ベトナムオフショア事業参画に伴い、株式会社オルトプラスと合併会社 株式会社エクストラボ設立 (2019年6月)
株式会社エクストラボが株式会社オルトプラスの子会社であるALTPLUS VIETNAM Co.,LTD.を子会社化 (2019年7月)
株式会社エクストリームが株式会社エクストラボを完全子会社化 (2020年5月)

受託開発事業

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
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
400突破

12/25東証マザーズへ上場
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

東京証券取引所 貸借銘柄選定
経団連加入

人材ソリューションサービス
月次稼働プロジェクト数
570突破

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)

派遣
または
請負契約

顧客企業

エンターテインメント系 (売上比率51.8%)

スマートフォン
アプリ
(81.1%)

遊技機器
(1.0%)

家庭用ゲーム
(9.7%)

オンラインゲーム
(7.9%)

業務用ゲーム他
(0.3%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 48.2%)

IT
(53.7%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(46.2%)

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

	FY19 4Q	FY18 4Q	FY17 4Q
エンタメ系顧客	51.0%	60.0%	62.6%
スマートフォンアプリ	81.4%	75.6%	73.9%
家庭用ゲーム	9.8%	11.7%	13.7%
オンラインゲーム	7.4%	10.3%	8.0%
遊技機器	1.0%	1.0%	2.7%
業務用ゲーム他	0.4%	1.5%	1.7%
非エンタメ系顧客	49.0%	40.0%	37.4%
IT	53.9%	59.6%	65.2%
WEB	46.1%	40.4%	34.8%

- ・売上規模を拡大させつつ、エンタメ系と非エンタメ系の比率がほぼ同水準となった
- ・ゲーム等のエンタメ開発で培った**視覚表現力、演出力などのクリエイティブな開発スキル**をネットビジネス・WEBサービス事業者などへ応用的に展開できるようになってきた
- ・ゲーム等のエンタメ市場も深掘りして行くが、**市場が大きいWEB系顧客への提案を更に推進する考え**

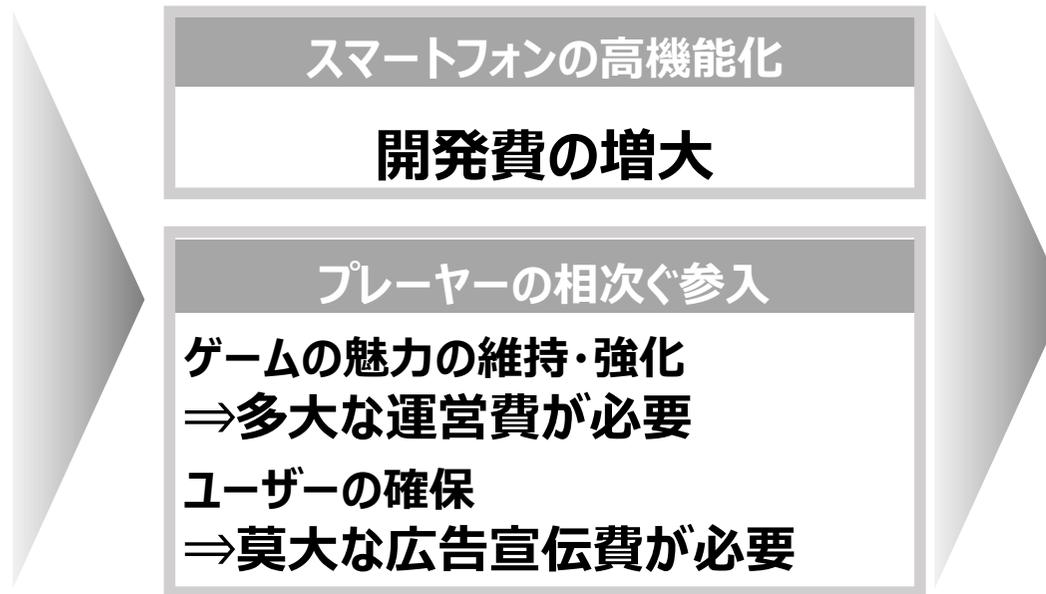
事業紹介/ソリューション事業（市場動向）

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

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/ソリューション事業 (今後の見通し)

IT人材枯渇問題は日本産業界における喫緊課題
本課題を解決するために当社サービスを通じて社会貢献を図ります

<2> IT人材動向の将来予測

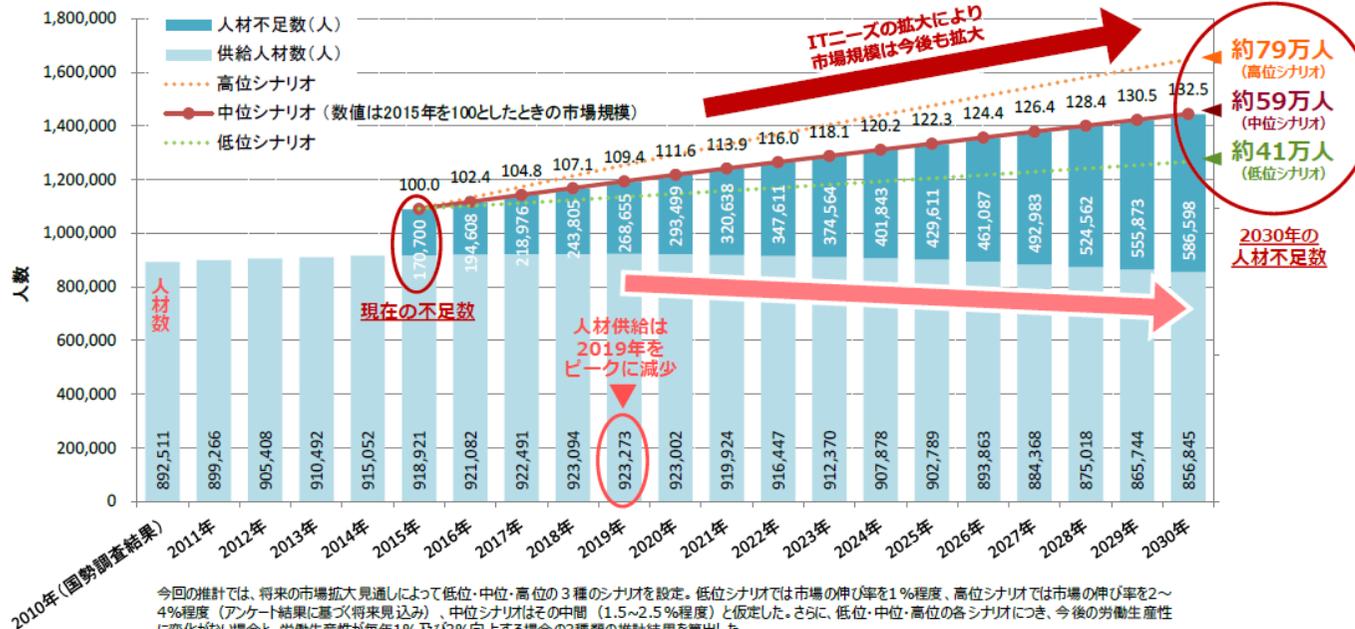
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- IT関連産業の産業人口に関する将来推計（マクロ推計）の一環として、人材の不足状況や今後の見通しに関するアンケート調査結果に基づき、現在及び将来の人材不足数に関する推計も実施。
- マクロ推計によれば、**2015年時点で約17万人のIT人材が不足している**という結果になった。さらに、前頁で示されたとおり、今後IT人材の供給力が低下するにもかかわらず、ITニーズの拡大によってIT市場は今後も拡大が続くことが見込まれるため、IT人材不足は今後ますます深刻化し、**2030年には、(中位シナリオの場合で)約59万人程度まで人材の不足規模が拡大する**との推計結果が得られた。

2 今後のIT人材の不足規模

IT人材の不足規模に関する予測

- 2015年の人材不足規模：約17万人
- 2030年の人材不足規模：約59万人 (中位シナリオ)
- ⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



2019年4月23日の日本経済新聞報道にもあったとおり、**今後10年間でIT人材は最大79万人が不足する見通し**

(出典:経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」)

↓
人材の獲得競争はもとより、IT業務に従事する技術者のアサインも困難になることが想定される。

↓
ゲームなどのエンタメはもとより、今後ますますビジュアル化が進んだソフトウェアが生活に浸透し、IoT、フィンテック、デジタルサイネージ、先端医療、自動運転、電子商取引の開発ソリューション需要が着実に見込まれる。

↓
事業会社におけるIT人材不足をどのようにして解決して行くのか？

↓
採用はますます困難な局面に

今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって低位・中位・高位の3種のシナリオを設定。低位シナリオでは市場の伸び率が1%程度、高位シナリオでは市場の伸び率が2~4%程度(アンケート結果に基づく将来見込み)、中位シナリオはその中間(1.5~2.5%程度)と仮定した。さらに、低位・中位・高位の各シナリオにつき、今後の労働生産性に変化がない場合と労働生産性が毎年1%及び1.5%向上する場合の2種類の推計結果を算出した。

事業紹介/ソリューション事業 (今後の見通し)

<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

② 人材の流動性の向上

- より多様なIT人材をこれまで以上に活用したとしても、我が国の労働人口全体が減少するという長期的なトレンドの中では、将来的にIT人材の不足が続く可能性が高い。そのため、これまで以上に多様なIT人材を活用した上で、さらに**産業全体として、限られた人材リソースの高付加価値領域への戦略的な配置を実現することが重要となる。**
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ても、**日本のIT人材は際立って転職経験が少ない(=人材の流動性が低い)**ことが読み取れる。
- その実現のためには、今後、高付加価値を生み出すことが期待される先端分野におけるIT人材の育成・確保に重点的に取り組むとともに、**IT人材の最適配置を実現するための、人材の流動性の向上策も必要である**と考えられる。

経産省レポートにもある通り、IT人材の不足傾向は避けられない見通し

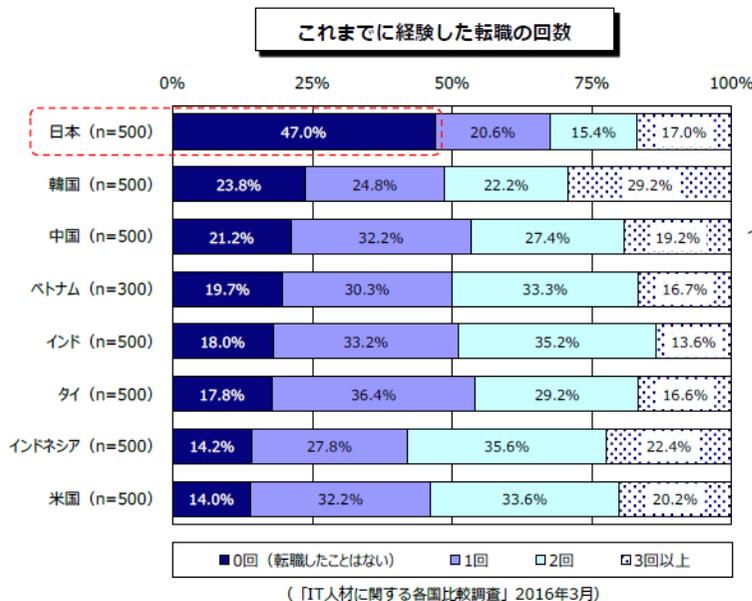
↓
 今後はIT人材の育成はもとより、IT人材の流動性の向上策も必要との警鐘が出されている。

↓
 IT人材の流動性とは？

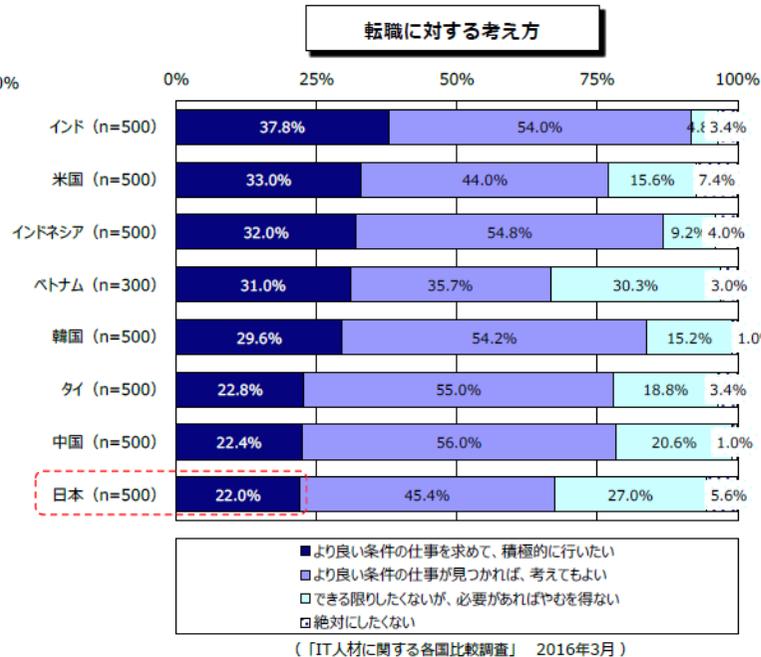
↓
 即ち、社員にとらわれない流動的なIT人材の活用（派遣・業務委託・フリーランスなど）がますます進む。

↓
 当社の事業は、これらの課題を解決するソリューションを提供する。

↓
 即ち、当社事業に対する需要は今後も安定的に成長する見通しであると考えられ、技術人材の確保が当社事業の成長を握る大きなカギとなる。



▲ 日本のIT人材は、約半数が「転職したことはない」と回答。諸外国と比較すると、人材の流動性が低い状況にある。



▲ 日本のIT人材の転職に対する考え方は、最も保守的。

事業紹介/ソリューション事業 (今後の見通し)

<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

③個人のスキルアップ支援の強化

- より多様なIT人材の活躍を促進し、流動性を高めてIT人材の最適配置を実現するとともに、**個々のIT人材の生産性を高めることも重要**である。
- 我が国の産業全体におけるIT利活用の高度化とともに、IT関連産業に期待される役割や能力も高度化しているが、それに伴って、**IT関連産業内の個々のIT人材に対して求められるスキルや能力も高度かつ広範なものとなりつつある**。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ると、日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低いほか、**「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低い**という結果となっている。
- このような状況において、個々のIT人材に対する十分な教育・研修の機会を、企業が自社だけで提供することは、もはや難しくなっている。IT人材個人は企業が提供する機会・手段を十分に活用するだけでなく、**自ら積極的に学習の機会・手段を模索し、活用する**ことが重要となっている。

人材の確保を継続的に行うには？

↓
技術人材に高いモチベーションを提供する

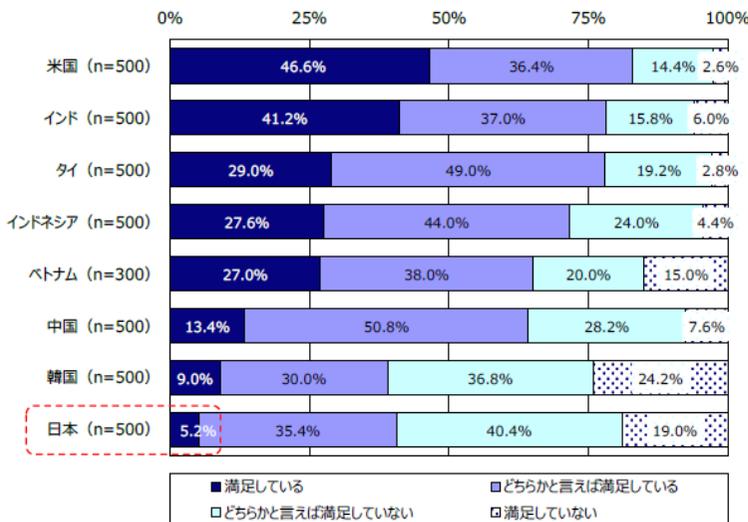
↓
モチベーションとは？

↓
技術者個人の立場に立ち、個人として求められるスキルや能力の取得に企業として教育・研修システムを提供し、社員がスキルアップできる環境を常に準備すること。

↓
社内教育・研修システムは当然のこと、当社のビジネスモデル（顧客先常駐）は、現場習得型スキルアップが可能。

↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

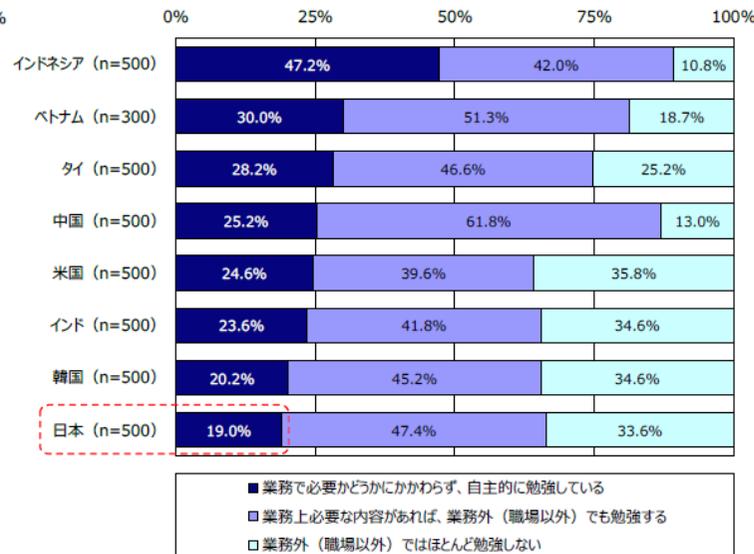
会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度



(「IT人材に関する各国比較調査」 2016年3月)

▲日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低く、「満足している」「どちらかと言えば満足している」の合計が半数を下回っている。

日頃の自己研鑽の程度



(「IT人材に関する各国比較調査」 2016年3月)

▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

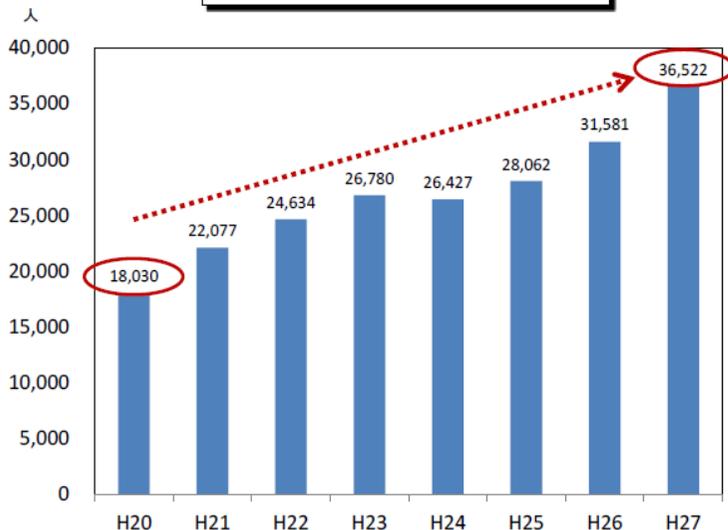
事業紹介/ソリューション事業 (今後の見通し)

<6> 多様な人材の活用に向けて

外国籍IT人材の活用に関する課題①

- 国内の人口が減少し、国内のみではIT人材の供給力強化が難しい状況において、今後、十分なIT人材の獲得を図るための方策の一つとして、**外国人人材**（本調査では「**外国籍IT人材**」という。）の**獲得や活用**について検討することは重要である。
- 左下図のとおり、平成20年（2008年）から平成27年（2015年）の**7年間で情報通信業に就労している外国人数は約2倍に拡大**しており、外国籍IT人材はIT関連産業において、より一層存在感を強めている。
- 右下図の調査結果によれば、外国籍IT人材の活用に関する課題として、制度や環境の未整備よりも**マネジメントの難しさ**を挙げる声が多い。

情報通信業に就労している外国人数の推移



（厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめをもとにみずほ情報総研作成）

▲ 情報通信業で就労する外国人は7年間で約2倍に

外国籍IT人材の活用の際の課題



（「IT人材需給に関するWEBアンケート調査」2015年7月）

▲ 外国籍IT人材に関する課題として、制度や環境の未整備より、「**マネジメントが難しい**」が多くなっている。

2019年4月1日施行「改正出入国管理法」により、人材不足が深刻な14業種を対象に、一定の技能と日本語能力のある外国人に日本での就労が認められ、単純労働での外国籍IT人材活用に門戸が開かれた。

↓
初年度となる2019年度は最大で4万7,550人、5年間で約34万5,000人の外国人労働者の受け入れを見込んでいる。

↓
国内IT業界においても外国人技術者は一定程度存在するが、在留資格取得などのハードルがあることから、積極的な活用であるとは言えない状況である。

↓
当社では、**外国籍IT人材活用の門戸が更に広がると見て、ベトナムオフショア事業の要として、株式会社エクストラボを立ち上げ、来るべきIT人材不足に国内からの採用だけではなく、成長著しいアジア諸国と連携することでスピーディーに展開していく。**

事業紹介 / 受託開発事業

主に大規模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 (事業戦略)

受託開発事業は、以下の売上区分でパイプラインを構成し、それぞれがグループ内シナジーを生むよう効率的な運営で受注拡大と高利益体制を今後構築して行く。
売上1 (フロー) から売上2・3 (ストック) へ、ベトナム子会社の活用も今後積極的に展開。

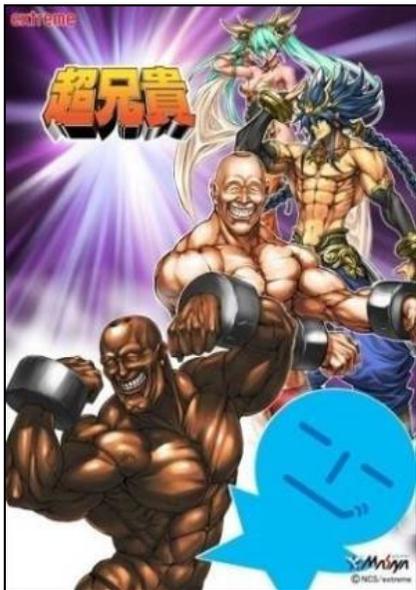


事業紹介/コンテンツプロパティ事業

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。



▲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



▲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「桃色大戦ぱいろん」シリーズ



▲日本・中国を中心にアジア地域において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

受託開発事業

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

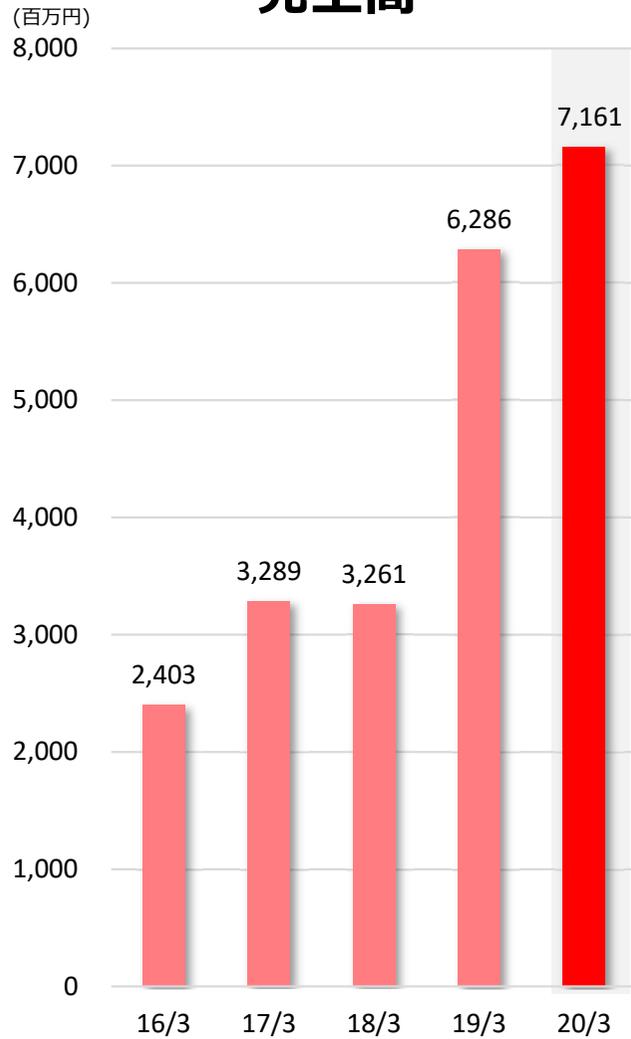


*「Co-CORE」の意味

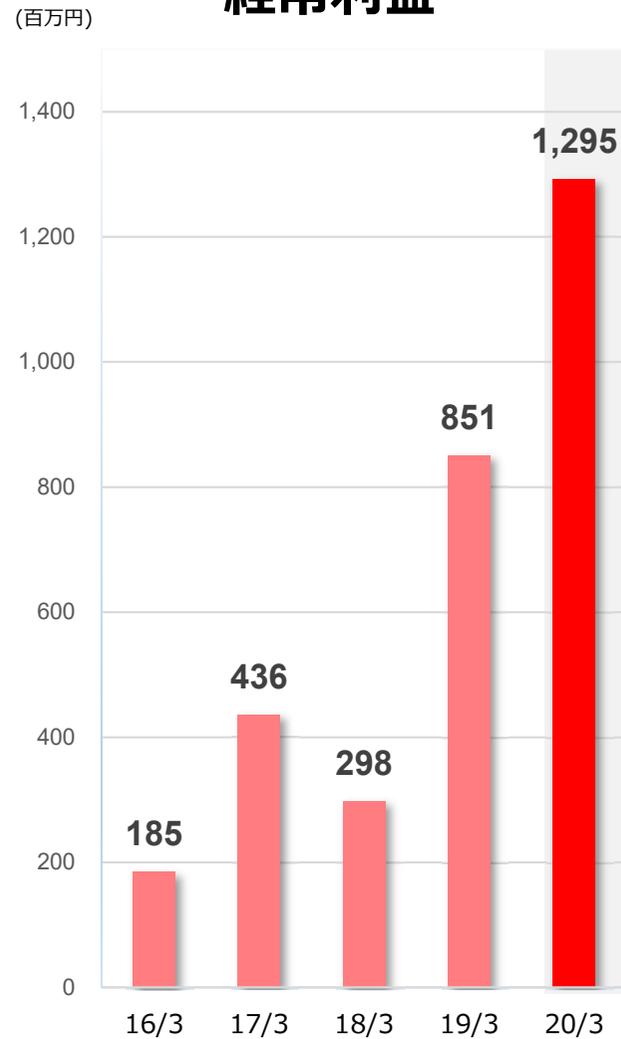
- ① Co(会社)のCORE(中心)
- ② Co(個)がCORE(会社の中心)

業績推移

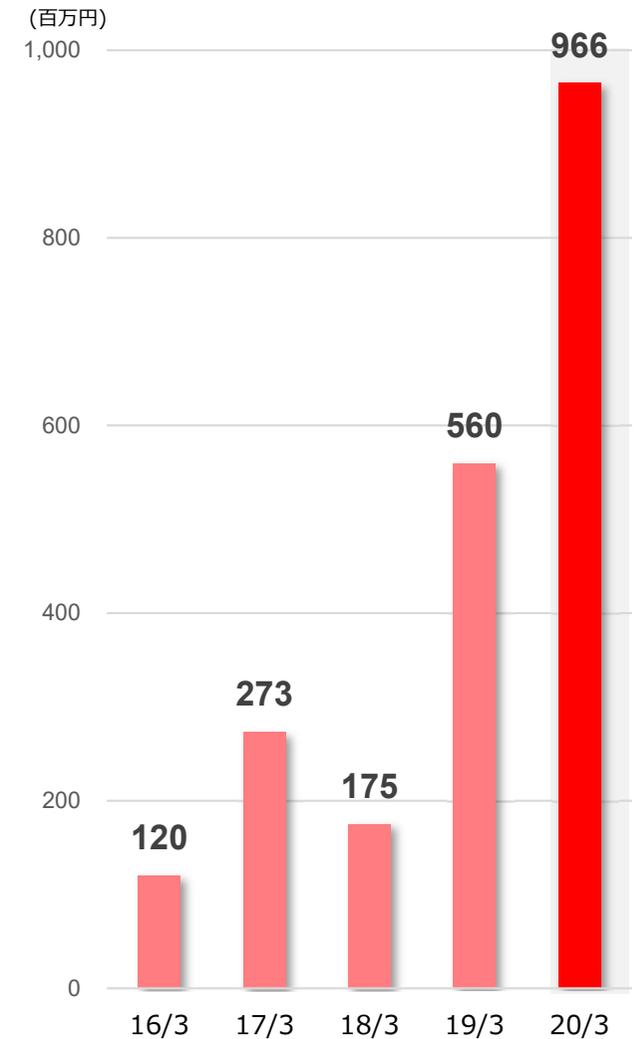
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



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。