

第5号

2016.4.1-  
2017.3.31まじめに面白いを**創**る会社。未来の楽しいを**造**る会社。

# extreme times

株式会社エクストリーム | 2017年3月期 株主通信 証券コード:6033



トップインタビュー ▶ 代表取締役社長CEO 佐藤昌平に聞く

**優秀な人材の獲得へ積極投資  
ブランド力を磨き、「憧れられる存在」に**

特集 ▶ ～中期目標達成に向けて～

**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・浸透を進め、  
年間売上高100億円超、東証一部への市場変更を目指します**[extreme NEWS DIGEST] 教育・研修システム『Project <sup>ナスカ</sup> NAZCA』  
第一弾『**Maya 基礎研修**』を開講

# 優秀な人材の獲得へ積極投資 ブランド力を磨き、 「憧れられる存在」に

代表取締役社長 CEO  
佐藤昌平



## “ 当期 (2017年3月期) の 経営成績 ”

### ソリューション事業、コンテンツプロパティ事業ともに 順調に推移しました

ゲームなどのエンターテインメント系ソフトウェア業界では、スマートフォンの普及とともに市場の拡大傾向が続いており、とくにスマートフォンゲーム市場は、今後も大きく成長していくことが予想されます。その一方で、IT産業全体の傾向として、人材難が深刻化しており、拡大を続ける需要に対して供給力が追いつかないという状況が続いています。

このような環境の中、当社グループは、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するソリューション事業と、個人向けにゲームサービスなどを提供するコンテンツプロパティ事業の双方を、積極的に展開しました。その結果、当期の売上高は3,289百万円、営業利益436百万円となりました。

## “ 当期の主な成果 ”

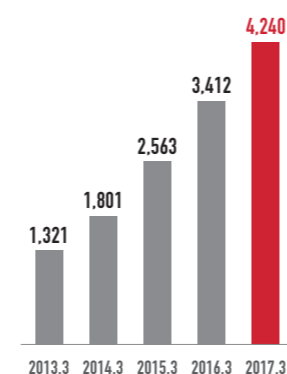
### 新拠点での営業がスタート。 稼働プロジェクト数が高い水準で順調に推移しました

主力のソリューション事業の売上高は、3,182百万円となりました。昨年4月に子会社化した株式会社ウィットネストの売上高が加わったことが、その最大の要因ですが、この影響を除外しても、スマートフォン関連を中心として需要は引き続き底堅く、稼働プロジェクト数も非常に高い水準で推移しています。

コンテンツプロパティ事業では、昨年10月にロシアの有力ゲーム会社Datcroft Games Ltdと業務提携するなど、事業規模の拡大に向けた取り組みを展開していますが、一定規模の収益を獲得できる状態になるには、もう少し時間がかかりそうです。

また、昨年9月には当社本社を池袋駅に直結した「メトロポリタンプラザビル」に移転しました。駅から少し離れていた以前の本社よりも格段にアクセスが向上し、グループ全体のオフィスがワンフロアに集積するなど、様々なメリットが今後発揮されてくるものと思われます。採用活動にも、非常に有利に働くと期待しています。

### プロジェクト稼働数



## “ 今後の事業戦略 ”

### 更なる成長へ向け、新規分野へ注力するとともに、 優秀な人材確保に努めます

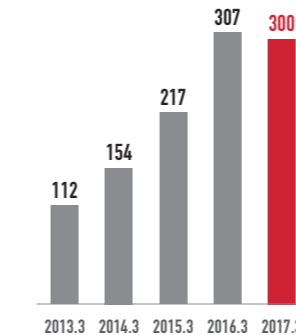
当社グループは「クリエイターとエンジニアのプロダクションカンパニー」を標榜し、タレント性の高いクリエイティブな人材を多く抱えることに力を入れてきました。今後もこの基本路線に変わりなく、優れた人材をより多く獲得することで事業規模を拡大し、中長期的には年間売上高100億円超、東証一部への市場変更を果たすことを目標としています。

当面の具体的な事業戦略としては、子会社化したウィットネストとの相乗効果を発揮していくことが大きなテーマとなります。当期は、以前からのお客さまやプロジェクトに迷惑をかけることなく、新たな経営体制にスムーズに移行することに重きを置きましたが、次期以降は本格的に、エクストリームと一体となったビジネスを展開していきたいと考えています。

主力のソリューション事業においては、とにかく人材の確保が最重要の課題となっています。人手不足が深刻化する中で優秀な人材を確保していくためには、企業としての認知度向上、イメージアップに力を入れなければなりません。マザーズ上場や本社移転もイメージ向上には大きく役立ちましたが、まだまだ当社グループの業界における「プロフェッショナル集団」としての高い存在感を十分に伝えられてはいないと感じています。次期からはSNSやインターネット広告などに相応のコストをかけ、企業としてのブランド力をさらに高め、それを訴求していきたいと考えています。黙っていても優れた人材が自然に集まってくるような、クリエイターやエンジニアに憧れられる存在になることを目指します。

コンテンツプロパティ事業では、今後もゲーム開発への投資は続けつつ、非ゲーム分野でも、消費者に直接販売が可能な商品やサービスの開発を模索していきます。ここでも、ソリューション事業と同様、ウィットネストとの連携によって、様々な可能性が広がってくるとみています。

### クリエイター& エンジニア数(人)



## “ 次期 (2018年3月期) の 事業計画 ”

### 企業ブランドの向上、人員採用への投資を積極化します

売上高は次期も前期比16.4%増と安定した成長を続ける見通しですが、営業利益は同32.9%減となる見込みです。先ほども申し上げたとおり、企業ブランドの向上や、人員採用などへの投資を積極化する予定で、次期はこれらのコストによって利益が圧縮されることとなります。実は、当期は人材採用に苦戦し、採用数が計画に届きませんでした。このため、人材採用費や教育研修費が計画を下回ってしまい、これによって各段階の利益が予想外に押し上げられたという側面もありました。次期は計画通りの人員をしっかりと確保したいと考えているため、利益水準は平常ベースに戻るとご理解いただければ幸いです。

## “ 株主の皆様へ ”

### 中長期的な観点で当社へのご支援をお願いいたします

当社は、親会社株主に帰属する当期純利益の20%を配当性向の目安として業績に応じた配当を実施することを株主還元の基本方針としています。この方針に基づき、当期の配当金については1株当たり23円とさせていただきます。次期の配当予想につきましては、1株当たり15円を予定しています。

2018年3月期は利益水準がやや低下しますが、これは先ほどもご説明したとおり、当社グループの認知度やイメージを高め、長い将来にわたって優秀な人材を獲得できる高い企業ブランドを獲得するための投資に重点を置くためです。その後は収益をV字回復させ、中期目標である売上高100億円、東証一部上場をなるべく早期に達成できるよう努めてまいりますので、どうぞご理解を賜り、中長期的な観点から当社の成長を見守っていただきたくお願い申し上げます。

株主の皆様には引き続きご指導とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

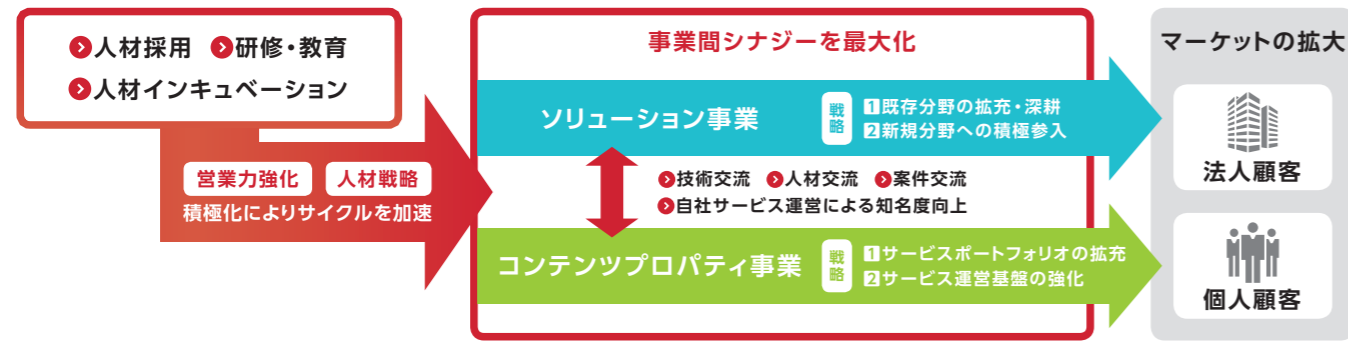
特集～中期目標達成に向けて～

# 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・浸透を進め、 年間売上高100億円超、東証一部への市場変更を目指します

新領域ビジネス、グループシナジーの発揮、優秀な人材確保・育成を軸に成長を加速させてまいります。

## 中期目標

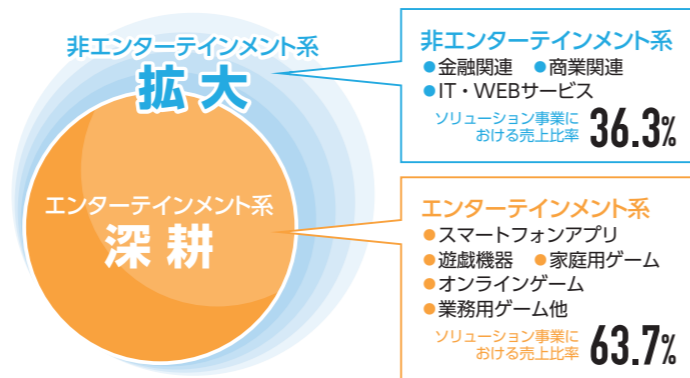
事業間シナジーの最大化を通じた売上・利益成長を目指し、  
売上高100億円超、東証一部への市場変更を中期目標とします。



Q ゲーム以外の市場への取り組みは？

A 非ゲーム分野での売上高構成比を高めてまいります

年間売上高100億円超という当面の目標を実現するにあたって、ゲーム以外の案件の受注を拡大していくことは、非常に大きなテーマです。現在、非ゲーム系の売上高はソリューション事業の売上高の3割程度にとどまっていますが、この比率を高めていくことで、収益の拡大や経営の安定化につなげることを狙っています。当社グループの高い技術力をゲーム以外の分野でも存分に発揮し、非ゲーム系の分野でも、「クリエイターとエンジニアのプロダクションカンパニー」としての認知度を高めていきたいと考えています。



Q 連結子会社ウィットネストの状況は？

A グループシナジーを発揮する体制を整えています

2016年4月に当社の100%子会社となったウィットネストは、大手通信事業会社や大手携帯電話キャリア、大手新聞社など、非ゲーム系分野の優良顧客を多く抱えています。今後、こうしたウィットネストの顧客を当社の顧客として取り込むとともに、新規顧客の獲得にも共同で取り組むことによって、グループ全体での非ゲーム系比率を高めたいと考えています。これまで渋谷にあったウィットネストのオフィスも、このほど池袋のエクストリーム本社と同じフロアに移りました。今後は両社共同でのプロジェクト推進や人材交流などを積極的に推進することで、シナジーが存分に発揮されてくると期待しています。

ウィットネスト(子会社) witnest

インフラ設計からサイト運用までワンストップのソリューションを提供するSI事業及びAPIエコノミー構築支援事業を主業務としています。

- 1 大規模システムも安定して開発できるシステム開発力
- 2 クラウドを活用し目的にあったシステムをご提案するシステム設計力
- 3 他システムや既存システムと連携しコスト/納期に応じた提案を行うシステム提案力

Q 人材確保に向けた取り組みは？

A 独自の人材確保の取り組み、認知度向上を展開しています

優秀なクリエイターを取り込むには、ゲーム業界における当社グループのポジション、優位性を広く知ってもらうことが一番のアピールになります。SNSなど様々な媒体を通じて、最先端のゲームの開発に深く関わっていることや、その世界では有名な高いスキルを持ったクリエイターが多く在籍していることなどを積極的に訴求していきます。



もちろん、すでに在籍する従業員のスキルをさらに高める努力も惜しみません。開発現場の一線で活躍する当社の花形クリエイター・エンジニアが、他の社員に向けてその高度なスキルを伝授する教育・研修プログラム「プロジェクト・ナスカ」や、社員間の技術交流をサポートする施設「Co-CORE(ここあ)」の設置など、社員のクリエイティブな開発スキルを高めるための取り組みには、引き続き高水準の投資を続ける考えです。

一方で、離職者を少なくすることも重要な課題です。今後も従業員の働きやすさを重視するとともに、高いモチベーションを維持できる質の高い業務の獲得、求心力を高めるようなイベントの開催など、あらゆる手を尽くして、優秀な人材がより多く、より長年に渡って、当社グループの仲間として活躍してくれるよう努めていきます。

## 成長を支える事業のご紹介～新しいエンターテインメントの制作～

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。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するソリューション事業、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するコンテンツプロパティ事業の2事業を展開しています。

### ソリューション事業

開発、設計・企画プランニングスキルを有する当社社員が顧客企業のプロジェクトに参画し、開発業務を行います。独自のスキルを持った人材を柔軟に供給できることが特徴です。

**顧客企業**

- エンターテインメント系(売上比率:63.7%)
  - スマートフォンアプリ (71.7%)
  - 遊戯機器 (4.7%)
  - オンラインゲーム (8.5%)
  - 家庭用ゲーム (13.4%)
  - 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:36.3%)
  - 金融
  - 商業
  - サービス

※人材ソリューションサービス月次の取引先は170社以上

※Eコマース市場拡大、オリンピック、マイナンバー制度導入需要などで非エンターテインメント系の受注比率は拡大中

### 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います。

**協業開発サービス**

※協業モデルの一例

IPホルダー/ゲームソフトメーカー等

企画・提案 → 開発委託 → 運営業務

サービス提供 → カスタマー

※IPホルダー様、ゲームソフトメーカー様、パブリッシャー様から協業という形でゲームコンテンツを中心とした開発サービスを提供しています。当社は長年に渡るオンラインゲームの運営経験がありますので、開発後の運営業務についてもソリューション提供が可能です。

### ソリューション事業 主要KPI

プロジェクト稼働数 <sup>※1</sup>	クリエイター・エンジニア数 <sup>※2</sup>	取引先数 <sup>※3</sup>
4,240	300名	213社

※1 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  
 ※2 クリエイター・エンジニア数は、期末日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 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

### ゲームサービス

自社にてオンラインゲーム、ソーシャルアプリ、スマートフォンアプリなどを企画・開発しています。

### ライセンスサービス

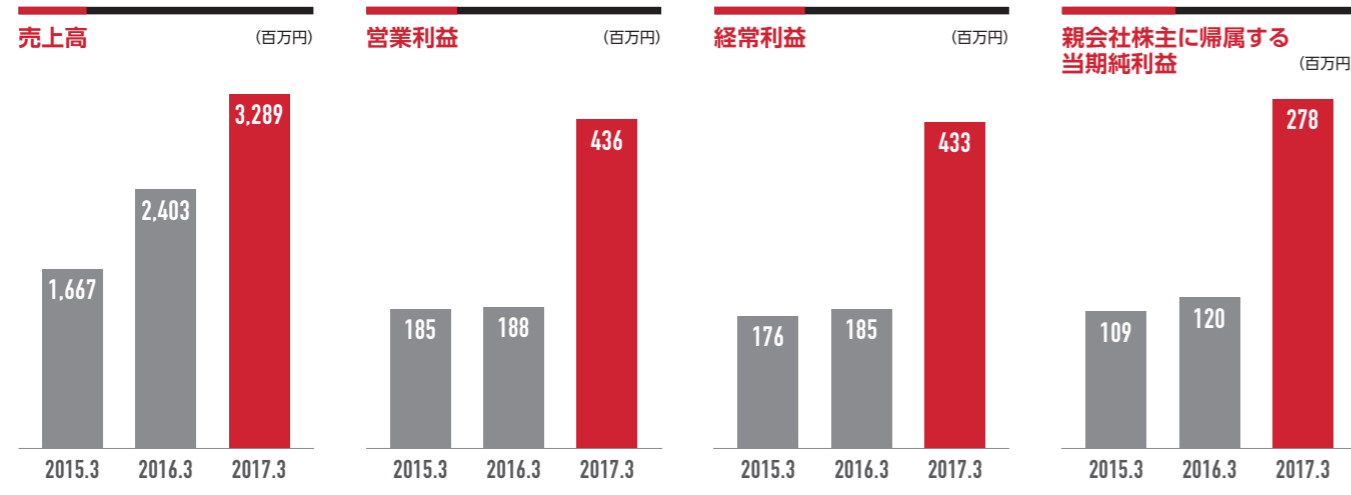
マルチユース戦略  
 > フィギュア > ライトノベル(小説)  
 > ラジオドラマCD など

財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

主要経営指標	(百万円)	2015.3 (ご参考)	2016.3 (ご参考)	2017.3	2018.3 (計画)
売上高		1,667	2,403	3,289	3,829
営業利益		185	188	436	292
経常利益		176	185	433	292
親会社株主に帰属する当期純利益		109	120	278	177
1株当たり当期純利益	(円)	115.03	102.00	113.02	70.33
純資産		739	854	1,136	—
総資産		1,162	1,237	2,062	—
1株当たり純資産	(円)	634.28	697.13	450.34	—
自己資本比率	(%)	63.6	69.1	55.1	—
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	21.9	15.1	24.5	—
総資産経常利益率 (ROA)	(%)	19.9	15.5	21.0	—

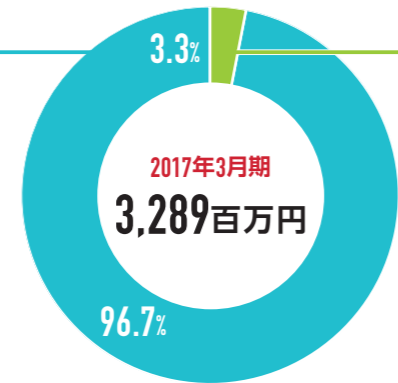
※1 2017年3月期より連結財務諸表を作成しております。2015年3月期、2016年3月期はご参考として単体の数値を掲載しております。  
 ※2 当社は、2016年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。



セグメント別概況

ソリューション事業

売上高 **3,182**百万円  
 セグメント利益 **827**百万円  
 当連結会計年度においては、スマートフォンを中心とした開発案件の旺盛な需要のもと、受注を順調に拡大。人材ソリューションサービスの稼働プロジェクト数も拡大しました。また、株式会社ウィットネストのソリューション事業も業績に貢献いたしました。



コンテンツプロパティ事業

売上高 **106**百万円  
 セグメント利益 **3**百万円  
 新規3タイトルとして「Yahoo! モバゲー」及び「mixiゲーム」にてサービスを開始し、本格的に活動を開始した海外アプリ事業は、市場への投入が順調に進みました。協業開発サービスは、のべ11件の開発案件を受注し、売上形成に貢献いたしました。

会社概要 / 株式情報 / 配当方針 / IRカレンダー / 株主メモ (2017年3月31日現在)

会社概要

社名	株式会社エクストリーム EXTREME CO.,LTD.	
設立	2005年5月6日	
本社所在地	〒171-0021 東京都豊島区西池袋1-11-1 メトロポリタンプラザビル 21F	
名古屋オフィス所在地	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦3-1-30 錦マルエムビル 2F	
資本金	307,211,800円	
従業員数	341名 ※契約社員・アルバイト含む	
役員 (2017年6月28日現在)	代表取締役社長 CEO	佐藤 昌平
	常務取締役	長岡 裕二
	取締役 管理本部長	由佐 秀一郎
	取締役	奥富 洋幸
	取締役 (社外)	山口 十思雄
	常勤監査役	佐藤 泉
	監査役 (社外)	楠元 克成
	監査役 (社外)	川口 弥代

株式情報

株式状況	発行可能株式総数	7,144,000株
	発行済株式総数	2,523,000株
	株主数	1,975名

大株主

株主名	持株数	持株比率
佐藤昌平	1,249,400株	49.52%
長岡裕二	92,000株	3.64%
由佐秀一郎	68,400株	2.71%
日本証券金融株式会社	57,100株	2.26%
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	24,000株	0.95%
小野寺康成	23,800株	0.94%
松井証券株式会社	19,800株	0.78%
池田薫	16,000株	0.63%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	15,300株	0.60%
投資事業組合オリックス10号	13,200株	0.52%

所有者別株式分布状況

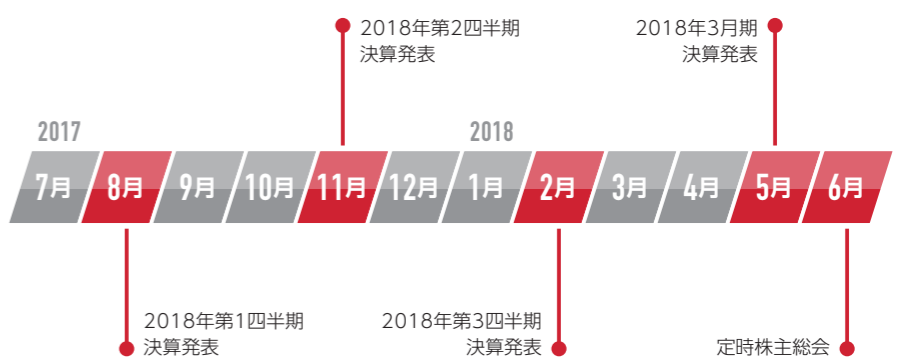


配当方針

当社は、株主の皆様への配当の充実を図りながら、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。具体的には、親会社株主に帰属する当期純利益の20%を配当性向の目安とし、業績に応じた配当を実施してまいります。2017年3月期の配当につきましては、上記の方針に基づき、1株につき23円とさせていただきます。

**配当性向 20%を目途**

IRカレンダー



株主メモ

上場市場	東京証券取引所マザーズ
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度の末日翌日から3ヶ月以内
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 剰余金の配当 毎年3月31日及び毎年9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
株主名簿管理人	東京証券代行株式会社 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 (NMF竹橋ビル6F)

事務取扱場所	東京証券代行株式会社 本店 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 (NMF竹橋ビル6F)
郵便物送付先	東京証券代行株式会社 事務センター 〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話照会先	0120-49-7009 (フリーダイヤル)
公告掲載方法	電子公告 公告掲載URL: <a href="http://www.e-extreme.co.jp/ir/notice.html">http://www.e-extreme.co.jp/ir/notice.html</a> (ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。)

# extreme NEWS DIGEST

## クリエイター&エンジニアの教育・研修システム『Project NAZCA』 第一弾『Maya 基礎研修』を開講

社員のスキルアップ、キャリアチェンジを支援する社内研修制度『Project NAZCA』第一弾として『Maya 基礎研修』を開講しました。本研修は、2013年より開催していた『Project NSCA』を前身としており、開発現場で活躍中のハイスキルの当社社員が講師として、社内研修室にて社



員向けに高い技術習得を目的とした研修を行うものがあります。今回のプログラムである『Maya 基礎研

修』は、本年2月から3月にかけて全6回開催しました。

『Project NAZCA』では社員個々のタレント性(視覚表現力や演出力などクリエイティブな開発スキル)を高めることにより、日々めまぐるしく技術が発展するIT業界において、多様化する顧客ニーズへの対応を可能とする取り組みとして、業界全体の発展へ寄与することを目的としております。

### 『Maya 基礎研修』概要(抜粋)

- ◆ 3DCG デザイン基礎
- ◆ 背景デザイン基礎知識
- ◆ Maya モデリング初級~中級
- ◆ テクスチャ描写・質感設定基礎
- ◆ ライティング基礎
- ◆ レンダー種類・特色知識

## 日本経済新聞社 「伸びる会社MIDDLE200」 に選出

日本経済新聞社が作成した新興市場に上場する中堅企業を対象とした、成長力ランキング「伸びる会社 MIDDLE200」で、当社は全201社中33位に選出されました。ランキングは市場の期待値(株価純資産倍率=PBR)、収益の伸び(増収率)、資産の効率性(総資産営業利益率)などの指標を基に作成されています。今後も更なる成長へ向けた取り組みを加速していきます。

**対象企業** 2017年2月末日時点で新興市場(JASDAQ、マザーズ、地方新興市場)に上場する約1,000社(上場企業全体の31%)のうち、1997年以降の創業(創業20年以内)で、売上高1,000億円以下の新興中堅企業201社を対象にランキングを作成した。

## 幻のスーパーファミコンソフト 「改造町人シュビビンマン零」が まさかの復刻! ROMカセットで6月下旬発売

スーパーファミコン向けに開発されるも、市販されなかった幻のゲーム「改造町人シュビビンマン零」が復活決定。スーパーファミコンや互換機で稼働するROMカセットとして発売されます。ゲーム内容は主人公の「らいた」と「あずき」が、世界征服をもくろむ「BB団」と戦う横スクロールアクション。2人同時プレイも可能で、連携して協力技を放つこともできます。現在メサイヤブランドを保有するエクストリームからライセンスを受け、コロパスサークルが発売。6月下旬、税別6,480円での販売を予定しています。



この冊子は環境保全のため、  
植物油インキとFSC®認証紙  
を使用しています。



ユニバーサルデザイン(UD)の  
考えに基づいた見やすいデザイン  
の文字を採用しています。