

 佐藤 昌平 代表取締役社長 CEO	株式会社エクストリーム(6033)
	

## 企業情報

市場	東証グロース市場
業種	サービス業
代表者	佐藤 昌平
所在地	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
決算月	3月
HP	<a href="https://www.e-extreme.co.jp/">https://www.e-extreme.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,210円	5,501,508株	6,656百万円	21.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00円	2.1%	129.06円	9.4倍	948.81円	1.3倍

\*株価は5/28終値。

\*発行済株式数は発行済株式数から自己株式を控除。

\*数値は24年3月期決算短信より。

## 連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2021年3月(実)	6,230	703	750	491	90.14	18.00
2022年3月(実)	7,231	592	714	452	82.61	17.00
2023年3月(実)	8,816	1,024	1,174	814	148.18	30.00
2024年3月(実)	10,217	1,097	1,448	1,034	188.02	38.00
2025年3月(予)	11,000	1,000	1,050	710	129.06	26.00

\* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

(株)エクストリームの2024年3月期決算の概要と2025年3月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

## 目次

### [今回のポイント](#)

#### [1. 会社概要](#)

#### [2. 2024年3月期決算概要](#)

#### [3. 2025年3月期業績予想](#)

#### [4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

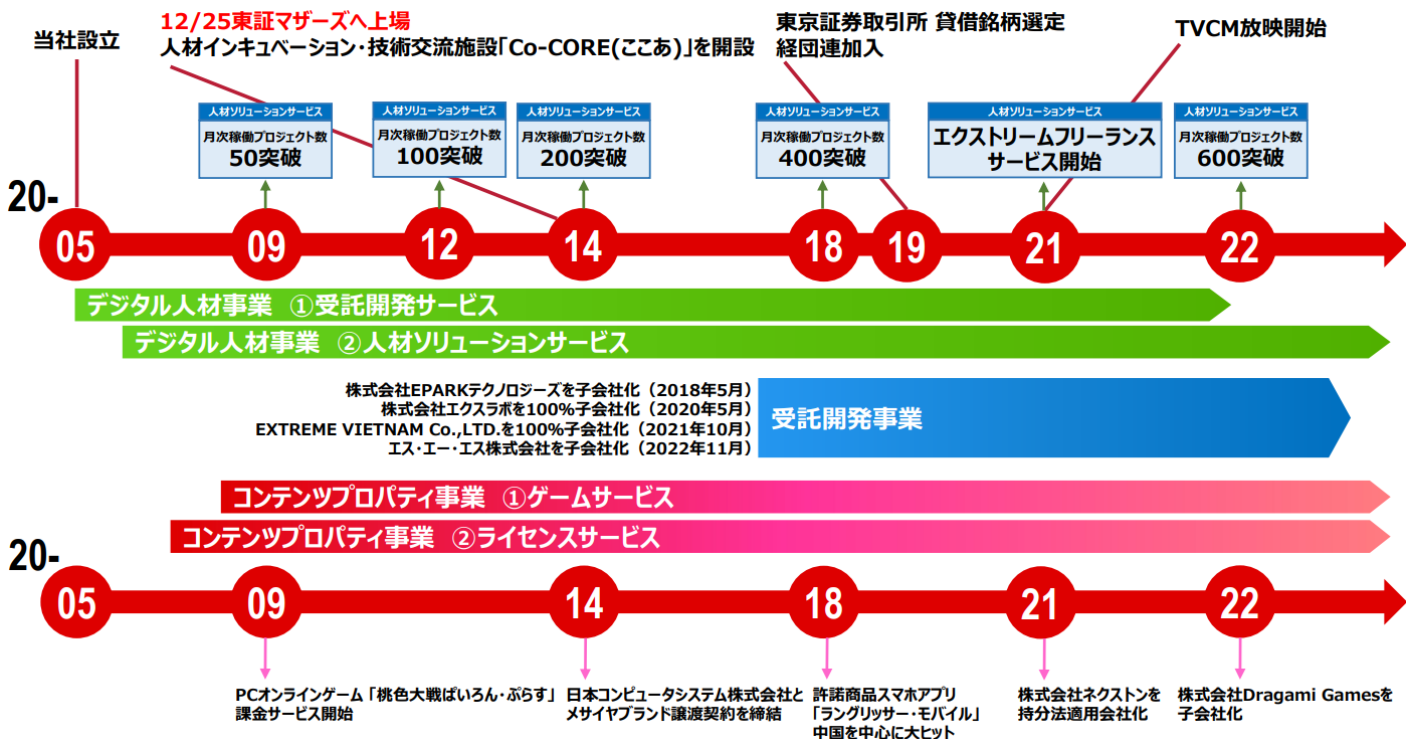
- 24/3期は前期比15.9%増収、7.1%営業増益。デジタル人材事業では、企業のDX推進などによる技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に、新規・既存案件とも受注が好調に推移。受託開発事業では、企業のデジタル施策への投資拡大を背景に受注獲得が順調に進み増収を牽引。利益面ではデジタル人材事業はIT技術社員の採用競争の激化にも直面し減益、受託開発事業では受注増加や案件規模の拡大で大幅増益。配当は38.00円/株の期末配当を実施。
- 25/3期は前期比7.7%増収、8.9%営業減益を計画する。デジタル人材事業は引き続き非エンターテインメント系顧客の拡大、既存顧客への深耕営業により事業拡大を計画する。受託開発事業はグループ再編による影響で減収計画も高収益な事業構造の維持を目指す。利益面では投資の本格化による販管費増により減益見通し。来期以降の成長に必要な投資として実施する予定。配当は1株当たり26.0円の期末配当を予定。
- 24/3期は上方修正を経て期初予想を上回り16%増収、7%営業増益。特に受託開発事業における改善が顕著に表れており、ベトナム子会社が本格的に軌道に乗っている。14年の新規上場時に目標とした売上高100億円を24/3期についに達成。営業利益についても14/3期の2百万円、15/3期の1.8億円から大きく伸ばした。IPOから10年、設立から20年が迫り、25/3期はさらなるステップアップの1年になりそうだ。もっとも、受託開発事業におけるグループ再編の影響や人材投資の拡大により1桁増収、減益予想。ただし、特に利益面については24/3期に見られたように保守的である可能性が高い。四半期決算発表ごとに顕在化していくのではないだろうか。25/3期が減益予想だったこともあり株価は軟調に推移している。いくつかの一時的要因などはあるものの、中期的な基調は2桁増収増益と見ている。PERは10倍を割り込んでおり、会社予想が保守的であることが顕在化するにつれて株価の見直しが進むと見ている。

## 1. 会社概要

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(プログラミングやグラフィックの開発スキルを持ったクリエイター&エンジニア)のプロダクションである。法人向けにゲーム・スマートフォンアプリ・Web・IT企業等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するデジタル人材事業、デジタル人材事業またはグループ各社の顧客から持ち込まれるスマートフォンアプリまたはWEB開発案件、大規模会員向けプラットフォームシステムの構築～導入～運用などの案件を持ち帰り形式にて受託・納品する受託開発事業、同社またはグループ会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、様々な事業を展開するコンテンツプロパティ事業を展開している。

グループは、同社の他、連結子会社に(株)EPARKテクノロジーズ(出資比率58.3%)、オフショア開発拠点を活用したITサービスの開発等を行う(株)エクストラボ(同100%)及びEXTREME VIETNAM Co., LTD.(同100%、ベトナム国ハノイ市)。23/3期に新規連結した、(株)角川ゲームスから吸収分割承継を受けた(株)Dragami Games(同93.3%)、及びゲーム開発・組込システム開発を行うエス・エー・エス(株)及び子会社の酒田エス・エー・エス(株)(同51.3%)。なお、(株)EPARKテクノロジーズは株式譲渡により25/3期から連結範囲から除外される予定。持分法適用関連会社には、(株)ネクストン及び子会社の(株)ウーガ(同15.0%)。(株)ネクストンはPC向けゲームソフトの開発・販売を行っており、TVアニメ化された「恋姫†無双」などの著名IPを保有する。

1-1 沿革



(同社資料より)

【企業コンセプトと行動指針】

企業コンセプトは、「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」。行動指針を、「スピード×クオリティ×チャレンジ」としている。スピード。常にフルスピードを意識する。今日できる事は今日やる。今出来る事は今やる。後回しにしない。クオリティ。妥協せず常に最高のクオリティを目指す。量は質に転化する。多くのアイデア、多くの成果、多くの挑戦など、多くを生み出すことが、クオリティの高いものに結実する。全ての成果はお客様のためにある。お客様が満足するクオリティを目指す。チャレンジ。失敗を恐れずに前に踏み出す。現状に満足せず、常に改善を心がける。

1-2 事業の概要

事業は、デジタル人材事業、受託開発事業、及びコンテンツプロパティ事業に分かれる。各事業の概要は次の通り。

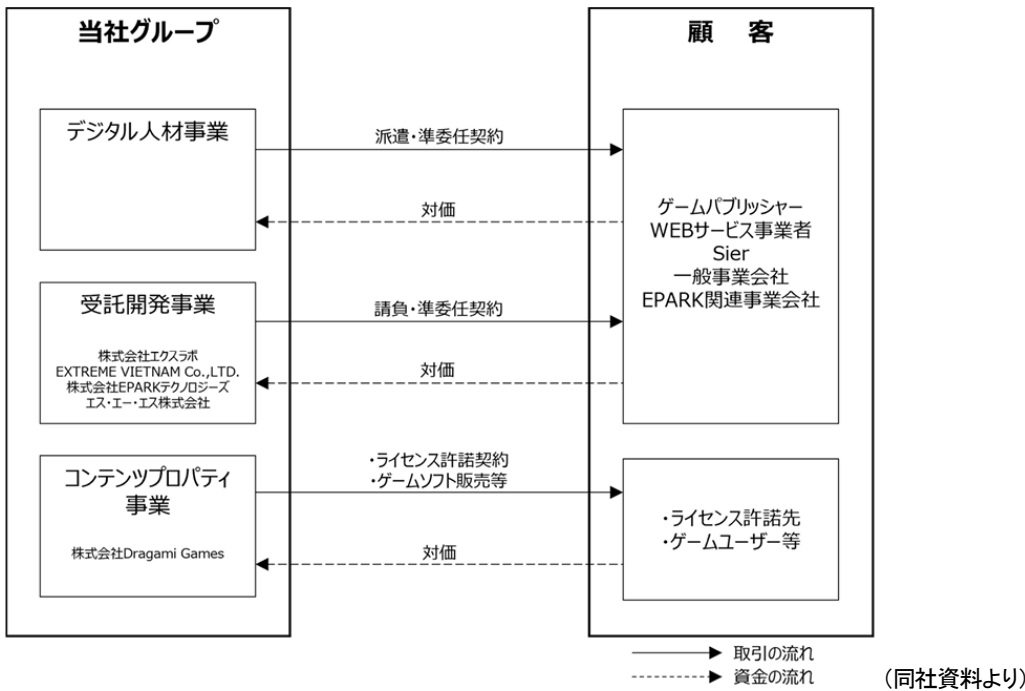
24/3 期 セグメント別売上高・利益

	売上高	構成比	営業利益	利益率
デジタル人材事業	5,898	57.7%	874	14.8%
受託開発事業	3,903	38.2%	664	17.0%
コンテンツプロパティ事業	416	4.1%	286	68.9%
合計	10,217	100.0%	1,097	10.7%

\* 単位:百万円、営業利益には調整額 674 百万円があり、合計額と一致しない

【ビジネスモデル】

- ・デジタル人材事業  
技術材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  
開発案件を受託(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  
知的財産のライセンス許諾、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。



### デジタル人材事業

ゲーム・スマートフォンアプリ・WEB・IT 企業等に対し、ソフトウェア(プログラミングやグラフィック等)開発サービスを派遣契約または請負契約にて提供する。

### 主要顧客

エンターテインメント・WEB・IT の幅広い企業と取引。

#### <エンタメ系顧客>



#### <WEB・EC系顧客>



#### <IT系顧客>



(同社資料より)

## BRIDGE REPORT



## デジタル人材事業の強み

クリエイター&エンジニアを持続的に強化・拡充していく事ができる自社養成システム(研修・教育システム)を有し、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事ができる事が強み(⇒競合他社が少ない)。

## 一人材活用モデル

- 研修・教育の実施により取引先企業に対して同社は社員の技術力を企業として担保
- 同社社員は営業マンとしての側面も持ち、顧客先での取引拡大にも寄与
- デバイスの流行り廃りに左右されない盤石な経営基盤

## 顧客分布の推移

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
エンタメ系顧客	51.0%	55.8%	48.9%	49.2%	46.5%
スマートフォンアプリ	81.4%	74.1%	77.5%	74.0%	73.6%
家庭用ゲーム	9.8%	11.0%	10.5%	14.5%	15.0%
オンラインゲーム	7.4%	10.1%	7.1%	5.5%	8.0%
遊戯機器	1.0%	0.0%	2.3%	1.7%	1.6%
業務用ゲーム他	0.4%	4.8%	2.6%	4.3%	1.8%
非エンタメ系顧客	49.0%	44.2%	51.1%	50.8%	53.5%
IT	53.9%	45.4%	41.6%	48.5%	48.8%
Web	46.1%	54.6%	58.4%	51.5%	51.2%

21/3期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、20/3期まで伸びてきた非エンタメ系顧客の新規開拓が停滞した。エンタメ系既存顧客への深掘り営業(単価アップ施策)が主体となったことから、若干エンタメ系顧客へのウェイトが増加した。

22/3期には再び非エンタメ系顧客が増加に転じ、初めて50%を上回った。23/3期、24/3期も非エンタメ系顧客がエンタメ系顧客を上回った。尚、当該セグメントの売上高は順調に伸びており、エンタメ系顧客への売上高が低下したわけではなく、非エンタメ系顧客からの受注割合が増加していることを示している。

ゲーム市場では、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に入る。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は膨張する。このため、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

今後も、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セールスポイントとして、市場規模が大きいネットビジネス・WEBサービス事業者などへ応用的に展開させ、事業規模を拡大させていく方針。

## 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。

子会社(株)EPARKテクノロジーズが手掛けるEPARKプラットフォームに関わる各種開発・保守、(株)エクストリームofテックファンド事業本部とベトナムのオフショア子会社を活用して開発を行う(株)エクストラボによるナショナルクライアントからのシステム開発・保守・追加案件等の受託開発(持ち帰り型の開発)を手掛けている。ナショナルクライアント向けでは、ビッグデータ分析での分析基盤の設計開発及び分析、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支援するオペレーション支援システムの開発等を手掛けている。下記エス・エー・エスは23/3期から子会社化。

## 受託開発事業の子会社

(株)EPARKテクノロジーズ	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。
(株)エクストラボ	主にベトナム子会社と連携し、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」も展開。

BRIDGE REPORT



EXTREME VIETNAM Co., Ltd.	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含め、約 150 名が在籍。主に日本からの法人顧客による受託開発業務を高品質 品質・低価格で提供。
エス・イー・エス(株)	エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の 2 事業を展開する受託開発会社。ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40 年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。子会社にエス・イー・エス(株)より業務を受託する酒田エス・イー・エス(株)。

受託開発事業の強み



(同社資料より)

- ・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支援するオペレーション支援システムの開発

受託開発事業の事業戦略

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。

フロー売上高からストック売上高へ、ベトナム子会社の活用も今後積極的に展開。



(同社資料より)

## 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いる。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・配信を行っている。



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いる。

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いる。



▲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根強い人気を誇る「重装機兵」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



▲シリーズ累計100万本超を誇る「ラングリッサー」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」

(同社資料より)

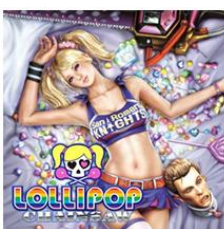
グループ会社のドラガミゲームスでは、自社においてゲームソフトの企画・開発・販売を行い、パブリッシャーとして自社サービスを展開している。

# DRAGAMI GAMES

(同社資料より)

## 株式会社 DRAGAMI GAMES

22年6月「角川ゲームス」の保有する知的財産権(著作権・商標権・ゲームデータ・ソースコードなど)の譲渡を受け、会社設立とともに主要ゲームタイトルの権利を取得。全世界累計120万本を超える販売本数を誇る「LOLLIPOP CHAINSAW」、アメリカで映画化された「√Letter ルートレター」など、多数のヒット作を保有。



(同社資料より)

## 2. 2024年3月期決算概要

### 2-1 連結業績

	23/3期	構成比	24/3期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	8,816	100.0%	10,217	100.0%	+15.9%	10,100	+1.2%
売上総利益	2,504	28.4%	2,896	28.4%	+15.7%	-	-
販管費	1,480	16.8%	1,799	17.6%	+21.5%	-	-
営業利益	1,024	11.6%	1,097	10.7%	+7.1%	1,050	+4.5%
経常利益	1,174	13.3%	1,448	14.2%	+23.3%	1,260	+15.0%
親会社株主帰属利益	814	9.2%	1,034	10.1%	+27.0%	825	+25.4%

\* 単位:百万円

### 前期比 15.9%の増収、同 7.1%の営業増益

売上高は前期比 15.9%増の 102.1 億円。デジタル人材事業では、企業の DX 推進などによる技術ソリューションに対する旺盛な需要を背景に、新規・既存案件とも受注が好調に推移して前期比 17.3%増収。受託開発事業では、企業のデジタル施策への投資拡大を背景に受注獲得が順調に進んだことにより同 19.2%増収。コンテンツプロパティ事業は同 19.0%減収。「ラングリッサー」のゲーム販売額に応じたロイヤルティ収益が発生した他、同社保有の知的財産権のライセンスアウトによる収益が発生している。また株式会社 Dragami Games のゲーム販売の収益も発生している。

営業利益は前期比 7.1%増の 10.9 億円。デジタル人材事業は国内における IT 技術者不足に起因する技術社員の採用競争の激化にも直面しており、外部協力会社の開発要員への依存度が高まりつつあり同 7.8%減益。一方、受託開発事業では受注増加や案件規模の拡大が開発リソースの効率化に寄与し同 72.2%の大幅増益。コンテンツプロパティ事業は依然として高い利益率を維持するも減収により同 21.1%減益となった。

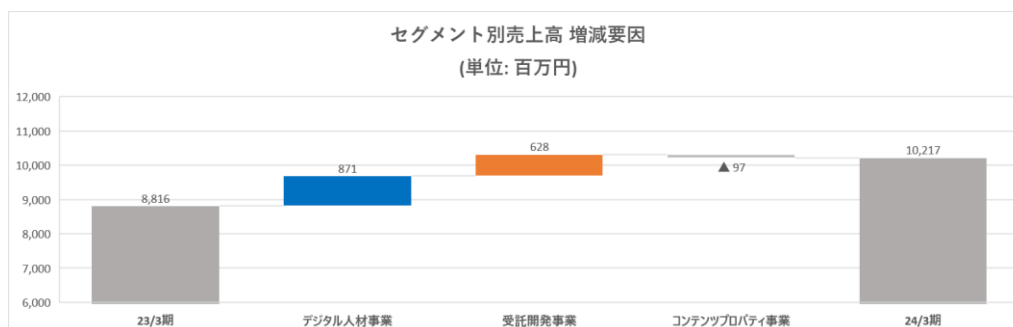
配当は 38.00 円/株の期末配当を実施。期初予想は 23.00 円、2 月に 30.00 円へ増額修正し、さらに増額して着地。

### セグメント別売上高・利益

	23/3期	構成比・利益率	24/3期	構成比・利益率	前期比
デジタル人材事業	5,027	57.0%	5,898	57.7%	+17.3%
受託開発事業	3,275	37.1%	3,903	38.2%	+19.2%
コンテンツプロパティ事業	513	5.8%	416	4.1%	-19.0%
連結売上高	8,816	100.0%	10,217	100.0%	+15.9%
デジタル人材事業	949	18.9%	874	14.8%	-7.8%
受託開発事業	385	11.8%	664	17.0%	+72.2%
コンテンツプロパティ事業	363	70.7%	286	68.9%	-21.1%
調整額	-674	-	-728	-	-
連結営業利益	1,024	11.6%	1,097	10.7%	+7.1%

\* 単位:百万円

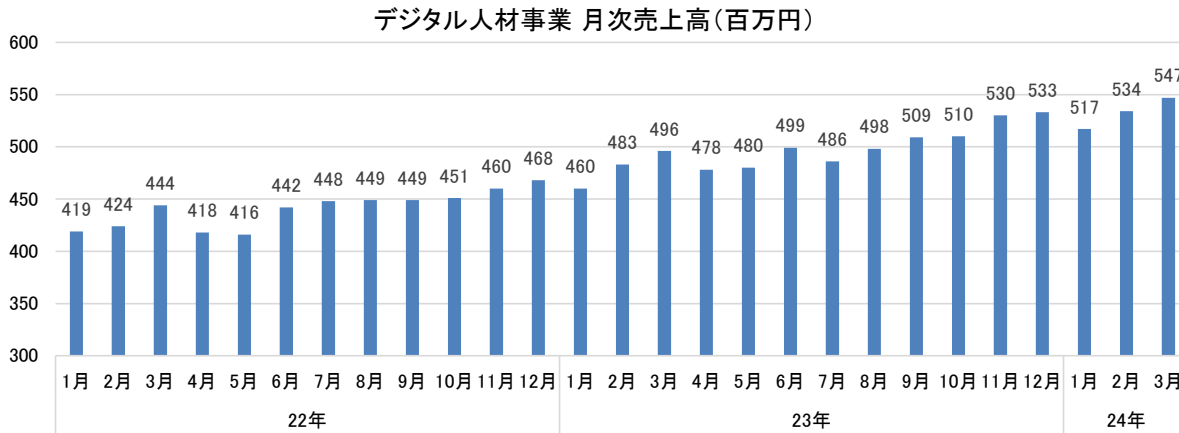
\* 各セグメントの売上高は構成比、営業利益は営業利益率。



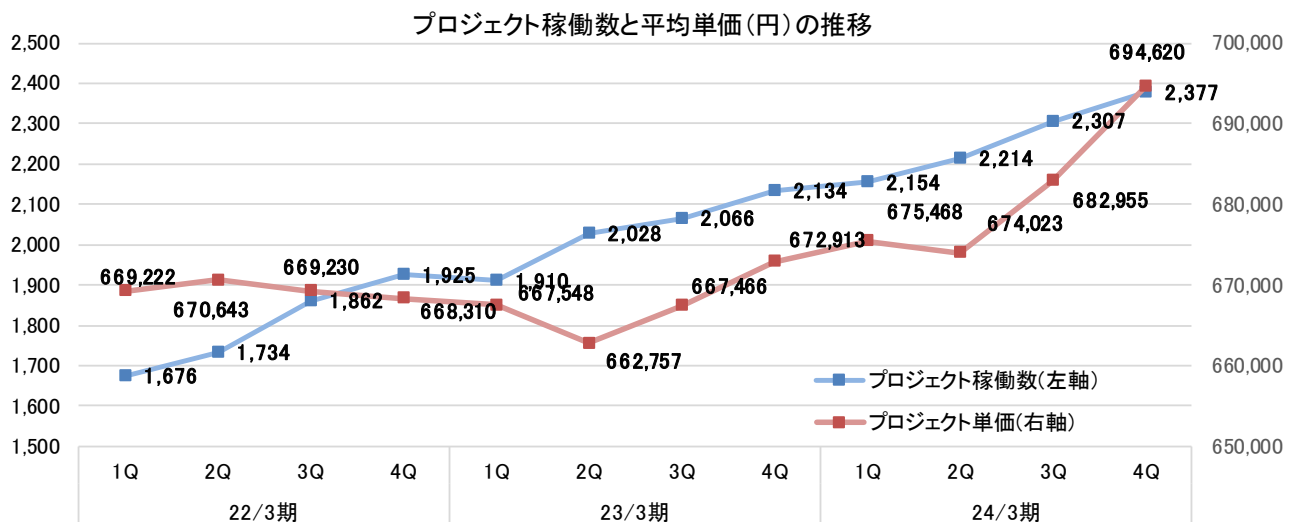
\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。



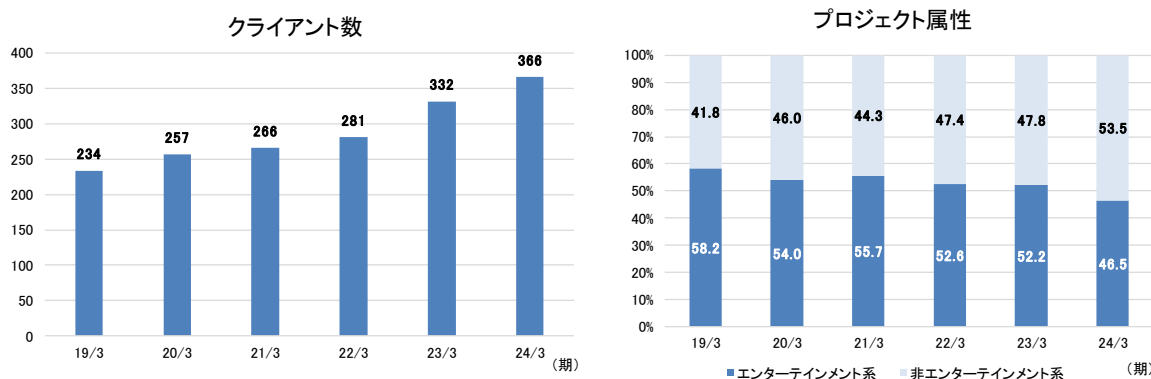
## 2-2 デジタル人材事業の動向



\* 月次売上高推移には、セグメント間の内部売上高または振替高が含まれている。  
 (同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)  
 期首に対し 14.8%の単月売上高の増加、下期以降の単月売上高は 5 億円超を維持。



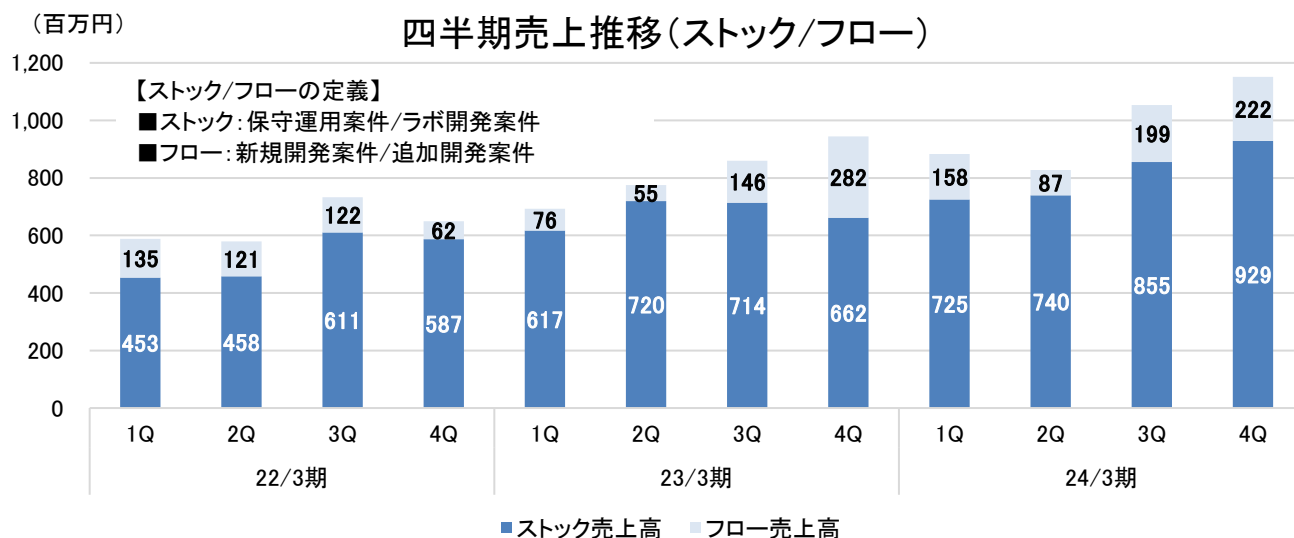
(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)  
 通期の累計プロジェクト稼働数は 9,000 件を突破、プロジェクト平均単価も順調に向上。



(同社資料を元にインベストメントブリッジ作成)

クライアント数は順調に増加。  
 稼働プロジェクトの属性では、非エンターテインメント系のプロジェクトが初めて 50%を超える。

## 2-3 受託開発事業の動向



ストック売上高が順調に積み上がり、安定的な事業基盤を構築。

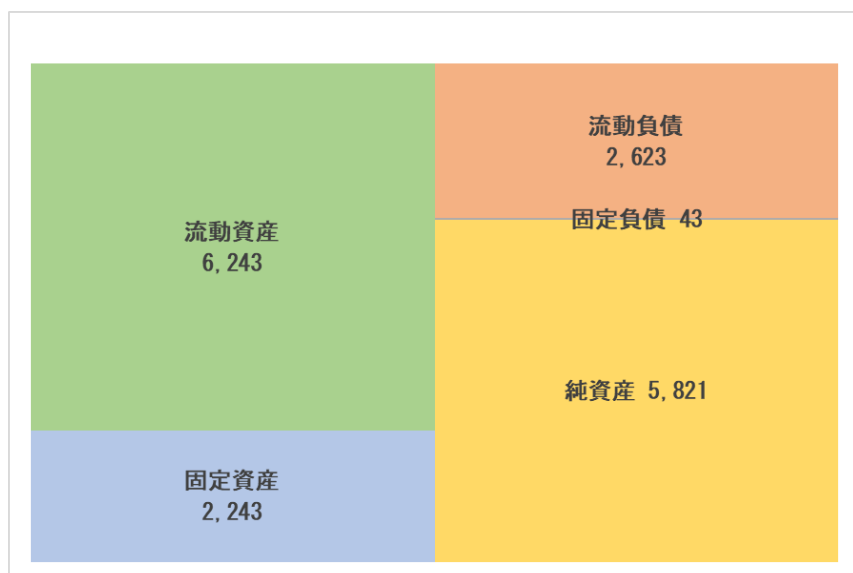
## 2-4 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

デジタル人材事業における堅実なビジネスモデル及びラングリッサー関連のロイヤルティ収益等により、営業CFは7億円超の黒字を確保した。有利子負債は、短期借入金が8.5億円(前期末比2.0億円増)となり1.6億円増加した。24/3期末のキャッシュポジションは前期末比11.8億円増加した。現預金及び流動性の高い投資有価証券(高格付外債等)を合わせた保有残高は52.9億円。自己資本比率は61.5%(前期末59.4%)と引き続き財務基盤は盤石。

### 財政状態

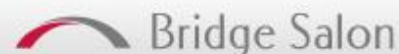
	23年3月	24年3月		23年3月	24年3月
現預金	3,207	3,935	未払金	868	1,030
流動資産	5,011	6,243	有利子負債	741	903
無形固定資産	274	257	負債	2,293	2,666
投資その他	1,757	1,901	純資産合計	4,825	5,821
固定資産	2,107	2,243	負債・純資産合計	7,118	8,487

\* 単位: 百万円



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

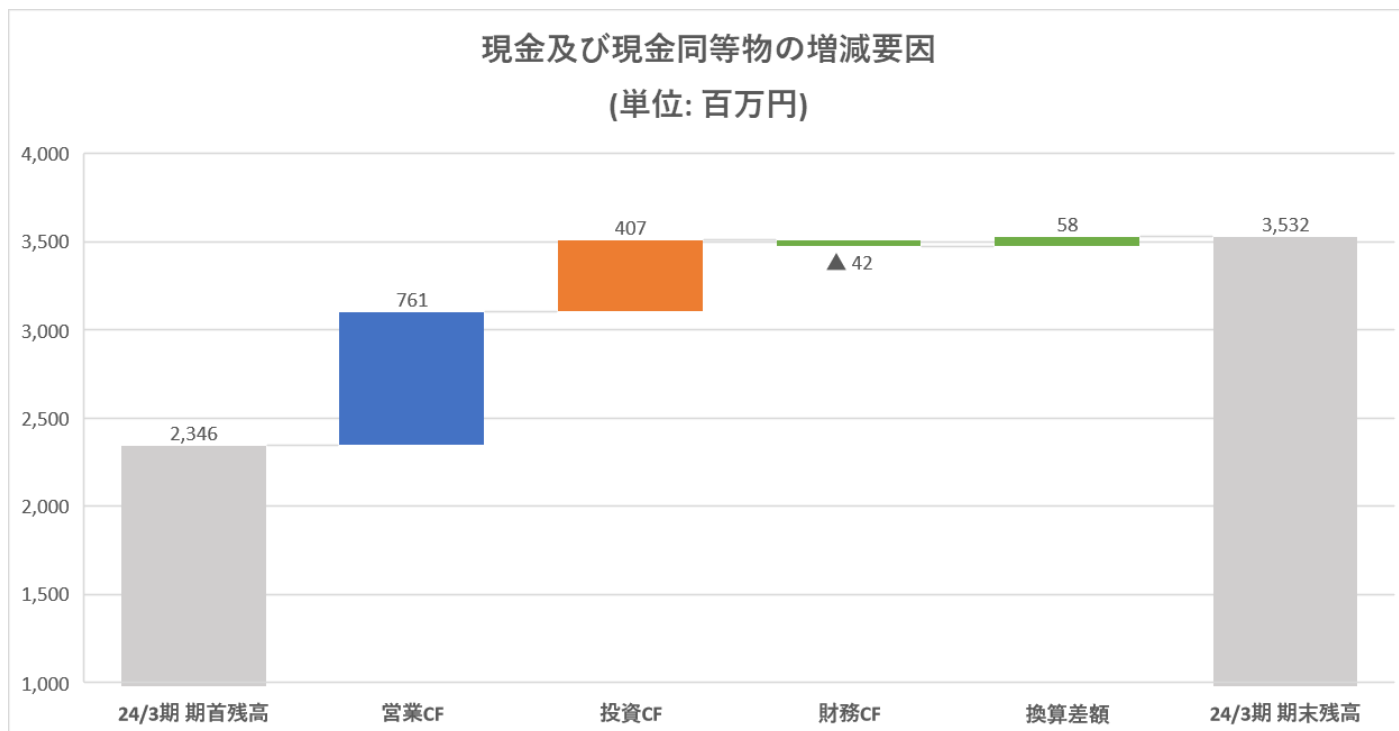
## BRIDGE REPORT



## キャッシュ・フロー(CF)

	23/3期	24/3期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,006	761	-245	-24.4%
投資キャッシュ・フロー(B)	-855	407	+1,263	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	151	1,169	+1,017	+670.1%
財務キャッシュ・フロー	414	-42	-457	-
現金及び現金同等物四半期末残高	2,346	3,532	+1,185	+50.5%

\* 単位:百万円



\* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

### 3. 2025年3月期業績予想

#### 3-1 通期連結業績

	24/3期 実績	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
売上高	10,217	100.0%	11,000	100.0%	+7.7%
営業利益	1,097	10.7%	1,000	+9.1%	-8.9%
経常利益	1,448	14.2%	1,050	+9.5%	-27.5%
親会社株主帰属利益	1,034	10.1%	710	+6.5%	-31.4%

\* 単位:百万円

#### 前期比 7.7%の増収、同 8.9%の営業減益を見込む

25/3期は売上高が前期比 7.7%増の 110 億円、営業利益は同 8.9%減の 10 億円を計画する。

デジタル人材事業の売上高は前期比 19.5%増の 73 億 18 百万円を見込む。引き続き非エンターテインメント系顧客の拡大、既存顧客への深耕営業により事業拡大を計画する。受託開発事業の売上高は前期比 11.3%減の 34 億 76 百万円を見込む。連結子会社の異動(株式譲渡)があり、グループ再編による影響で減収計画ではあるものの、高収益な事業構造の維持を目指す。コンテンツプロパティ事業の売上高は前期比 77.2%増の 7 億 37 百万円を予想。ロイヤルティ収益を保守的に見込む一方、ドラガミゲームス自社製品売上高の寄与を計画する。

利益面では、昨今の IT 技術者不足に伴う市場環境の競争激化に際し、社員採用やフリーランス人材の獲得を目的とした投資を本格化する。販管費増大に伴い営業利益及び営業利益率は低下するが来期以降の成長に必要な投資として実施する予定。経常利益は前期比 27.5%減の 10 億 50 百万円、親会社株主帰属利益は前期比 31.4%減の 7 億 10 百万円を見込む。

配当は 1 株当たり 26.0 円の期末配当を予定している(予想配当性向 20.1%)。同社は、配当性向 20%を目安として株主還元を実施していく方針。

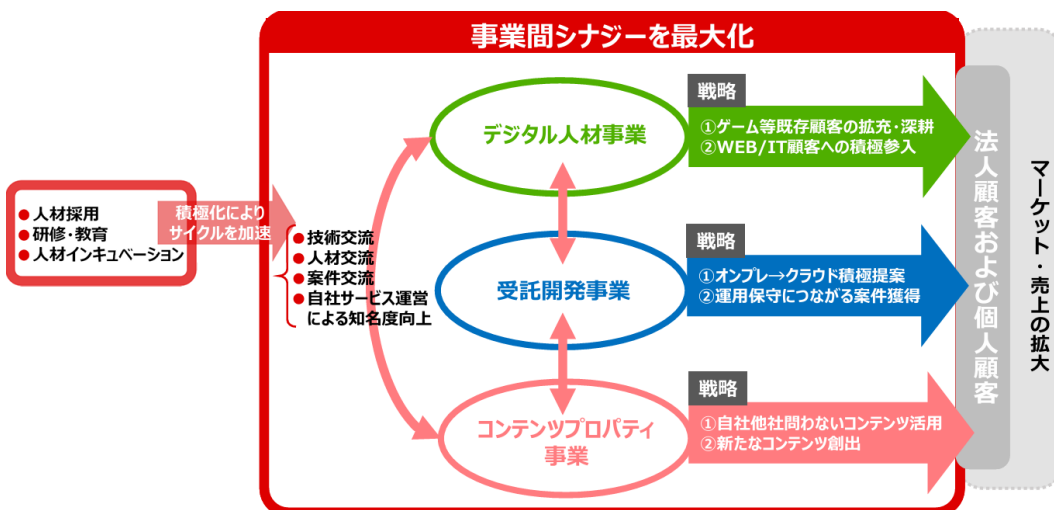
#### セグメント別売上高(連結調整後)見通し

	24/3期 実績	構成比	25/3期 予想	構成比	前期比
デジタル人材事業	5,898	57.7%	7,318	66.5%	+19.5%
受託開発事業	3,903	38.2%	3,476	31.6%	-11.3%
コンテンツプロパティ事業	416	4.1%	737	6.7%	+77.2%
連結売上高	10,217	100.0%	11,000	100.0%	+7.6%

\* 単位:百万円

#### 3-2 成長戦略

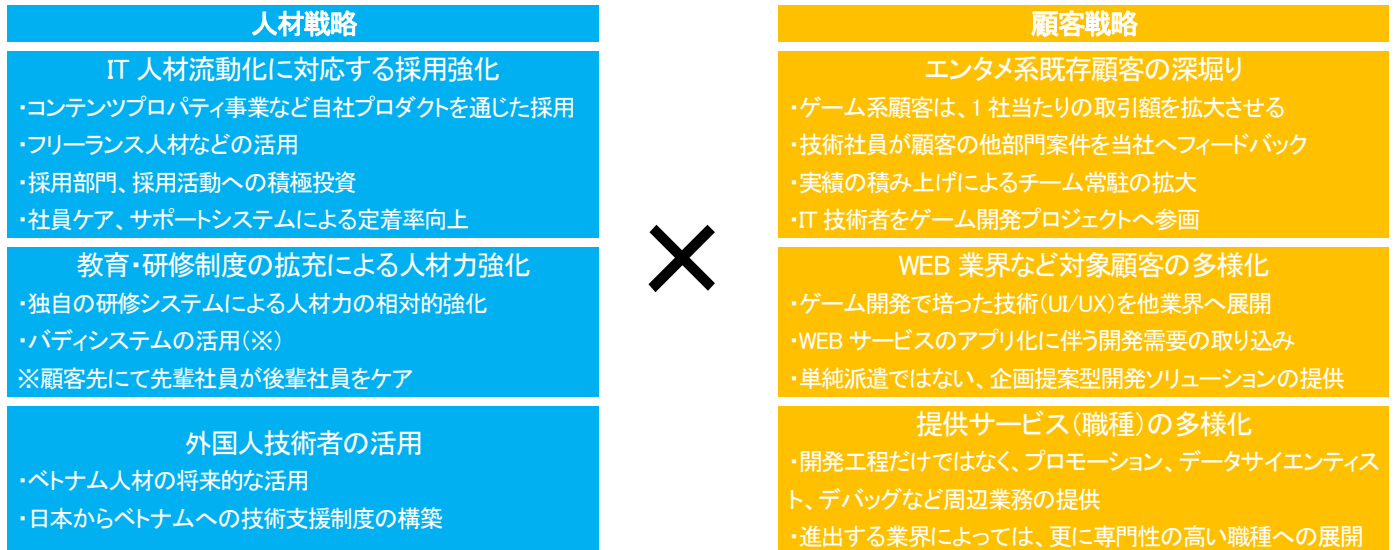
デジタルクリエイター&IT エンジニアプロダクションとしての機能を活かし、事業間シナジーを最大化、売上・利益の拡大・成長を目指す。



(同社資料より)

## ① デジタル人材事業

### 具体的な成長戦略

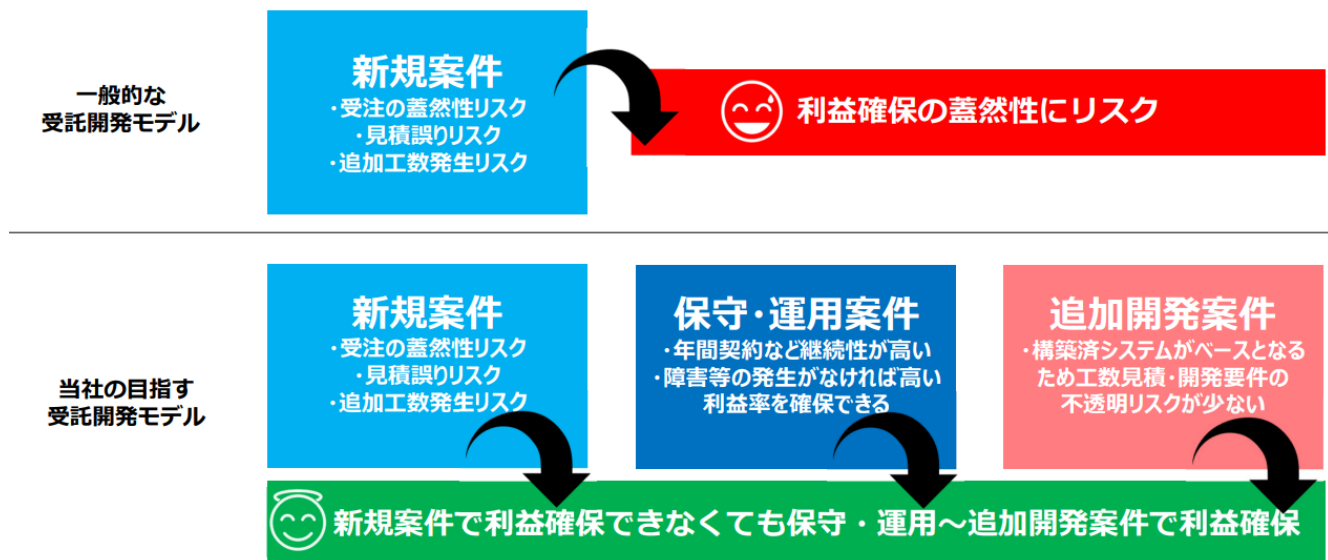


(同社資料より)

## ② 受託開発事業

### 具体的な成長戦略

- ・主に大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守実績を踏まえ、ナショナルクライアントから直接案件を受注し、開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積していくことで業容拡大を目指す。
- ・大規模プラットフォームをメインとしたソリューション提供は、運用型サービスがセットとなるケースが多く、新規受注～保守・運用開発～追加開発と安定的な受注が獲得できるサービスラインを構築する。



(同社資料より)

### ③コンテンツプロパティ事業

#### 具体的な成長戦略

- ・100タイトル超のゲームタイトルやキャラクターに関するIPをベースに、ゲームサービスやライセンスサービスなど収益源をマルチに展開し、利益率の高いプロジェクトを積み上げていく。
- ・他社IPとの相互連携、事業提携なども視野に入れ、知的財産活用機会を積極的に広げていく。
- ・同事業は、事業環境・景気動向などによって業績の変動が大きいと見られ、状況に応じた事業戦略を立案しスピーディに実行していく方針。

#### 【ゲームサービス】



▲日本・中国を中心に大ヒットを記録しているスマホ版「ラングリッサー」



▲のべ100タイトル超のゲームタイトルを保有するメサイヤゲームス

自社運営・販売

プラットフォーム配信

ライセンスアウト

#### 【ライセンスサービス】



▲ラングリッサーモバイル公式アートブック



▲女性にも人気のロングセラー「うみにん」



▲200体以上の萌えキャラが人気の「桃色大戦ばいろん」

フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

(同社資料より)

## 4. 今後の注目点

24/3期は上方修正を経て期初予想を上回り16%増収、7%営業増益。特に受託開発事業における改善が顕著に表れており、ベトナム子会社が本格的に軌道に乗っている。14年の新規上場時に目標とした売上高100億円(14/3期の売上高は13.3億円、15/3期は16.6億円)を24/3期についに達成。営業利益についても14/3期の2百万円、15/3期の1.8億円から大きく伸ばした。IPOから10年、設立から20年が迫り、25/3期はさらなるステップアップの1年になりそうだ。もっとも、受託開発事業におけるグループ再編の影響や人材投資の拡大により1桁増収、減益予想。ただし、特に利益面については24/3期に見られたように保守的である可能性が高い。四半期決算発表ごとに顕在化していくのではないだろうか。

近年、デザインの需要が高まっている。例えば、Sierはプログラムをつくることはできるが、画面でどう表現していくか、言い換えると、UI・UXに関する部分は苦手だ。一方、同社の強みは、ゲームを通じて、取扱説明書がなくても使うことができるソフトウェアを開発してきたこと。ゲームは遊びながら使い方を理解できるような作り方をしないとイケないが、スマートフォンも同じ。ただ、今の日本にはこうした技術を持つ企業は必ずしも多くない。UI・UXに対するニーズが高まっているということは、同社が持っている技術に対するニーズが高まっているということであり、ライバルも少ない。同社が、非エンタメ系(ITやWeb関連)の売上を伸ばしている背景には、時代のニーズと同社の強みが合致しているためだ。

25/3期が減益予想だったこともあり株価は軟調に推移している。いくつかの一時的要因などはあるものの、中期的な基調は2桁増収増益と見ている。PERは10倍を割り込んでおり、会社予想が保守的であることが顕在化するにつれて株価の見直しが進むと見ている。

## <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	4名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外3名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2023年6月29日)

#### 基本的な考え方

当社グループは、企業活動を支えるあらゆるステークホルダーの利益を重要視しており、長期的、継続的また効率的な株主価値の最大化を実現する上でも、コーポレート・ガバナンスの確立を重要な経営課題であると認識しております。企業の社会的責任については、株主のみならず、多くのステークホルダー、また直接的な利害関係者でない社会全般に対してもコーポレート・ガバナンスを基盤として会社全体で使命を共有し、事業の根幹たる「お客様を幸せにする」においてたゆまぬ付加価値創造に注力すべく、従業員に対し基本的な心構え・指針となるよう「社内規程」の整備・徹底を図っております。

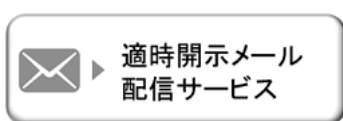
#### <実施しない主な原則とその理由>

当社グループはコーポレートガバナンス・コードの基本原則を実施しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

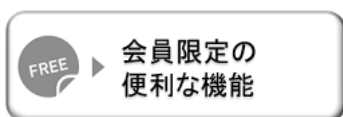
ブリッジレポート(エクストリーム:6033)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。



適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

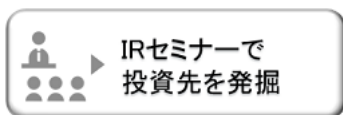
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の  
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで  
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)