



**2025年3月期
(第3四半期)**

決算説明資料

2025年2月13日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

ご説明内容

1 FY2024 第3四半期決算概要

2 FY2024 第3四半期セグメント業績

3 FY2024 通期見通し

4 参考資料

1.FY2024 第3四半期決算概要

FY2024 第3四半期決算概要

連結P/Lサマリー

- 第3四半期累計では、コンテンツプロパティ事業が大きく貢献し、売上高、営業利益ともに前年同期比で伸長。
- デジタル人材事業は、ゲーム業界の市場環境が厳しい一方で、非エンターテインメント業界のプロジェクト獲得を進め、売上高は維持。引き続き、技術者人材獲得のための投資が影響し、営業利益は減益となっている。
- 受託開発事業は、一時的な案件利益率の低下によりQ on Qで営業利益が減益となっているが、第3四半期累計では前年同期比で増益。

(単位：百万円)

	FY23 3Q累計	FY24 3Q累計	前年同期比	FY24 2Q	FY24 3Q	前四半期比
売上高	7,483	8,355	111.6%	3,217	2,757	85.7%
デジタル人材事業	4,525	4,818	106.5%	1,584	1,614	101.9%
受託開発事業	2,779	2,384	85.8%	855	834	97.6%
コンテンツプロパティ事業	348	1,223	351.0%	797	332	41.6%
営業利益	894	1,111	124.2%	561	292	52.1%
デジタル人材事業	707	604	85.5%	184	216	116.8%
受託開発事業	488	569	116.6%	235	164	70.0%
コンテンツプロパティ事業	251	567	226.0%	322	186	57.8%
調整額（全社販管費）	△552	△631	-	△180	△274	-
経常利益	1,096	1,330	121.3%	404	530	131.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	721	868	120.3%	285	332	116.3%

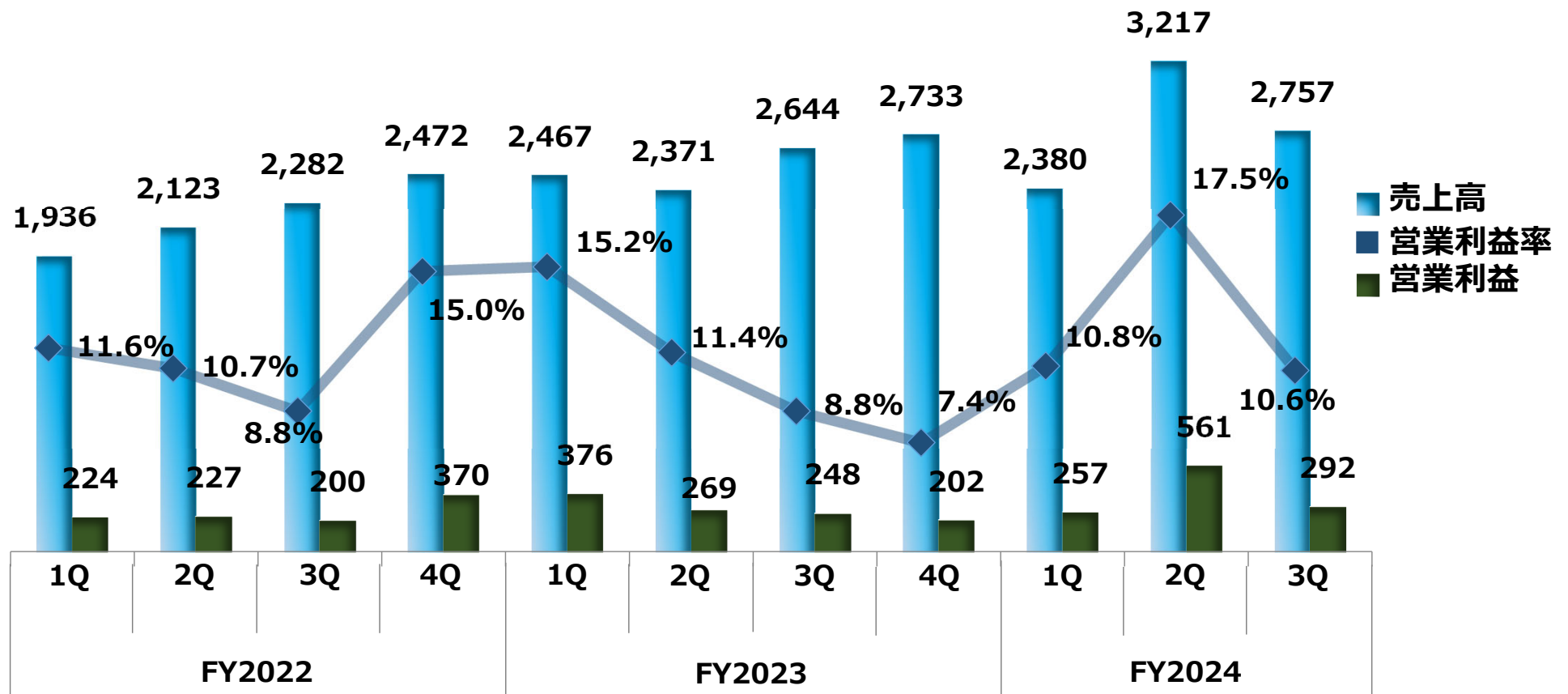
※上記において、売上高・営業利益にはセグメント間の内部売上高または振替高が含まれております。

FY2024 第3四半期決算概要

連結売上高・営業利益・営業利益率推移

■ 新作ゲームタイトル発売という特殊要因の影響が収束。売上高、営業利益ともに堅調な実績で着地。

(単位：百万円)



FY2024 第3四半期決算概要

連結B/Sサマリー

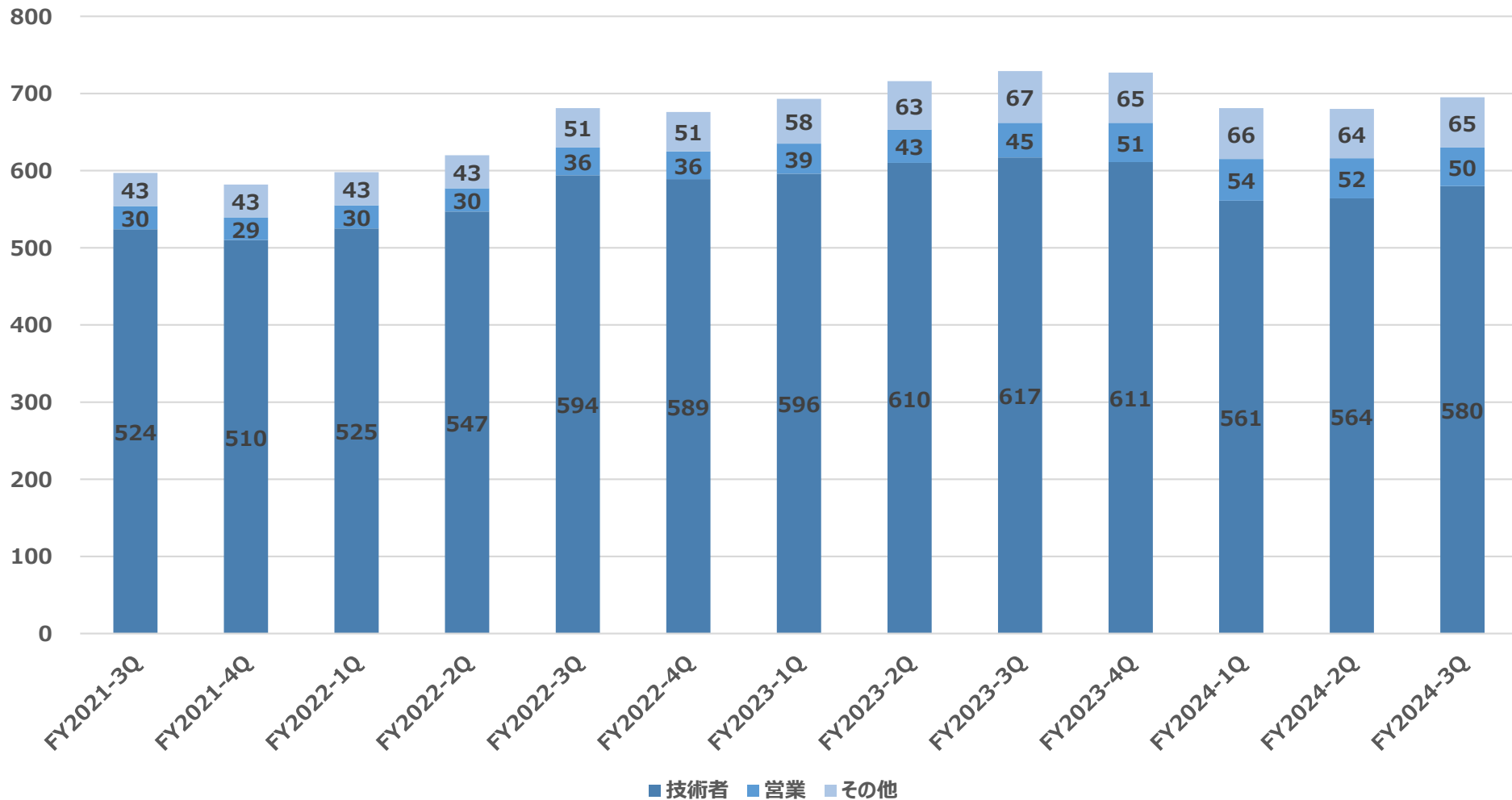
(単位：百万円)

	2024年9月末	2024年12月末	前期末比
流動資産	5,781	5,792	100.2%
現預金	3,577	3,894	108.8%
固定資産	2,232	2,266	101.5%
のれん	168	160	95.1%
総資産	8,013	8,058	100.6%
	2024年9月末	2024年12月末	前期末比
流動負債	2,309	2,047	88.6%
固定負債	27	27	100.0%
純資産	5,676	5,983	105.4%
利益剰余金	4,523	4,856	107.3%

FY2024 第3四半期決算概要

連結従業員数推移

(単位：人)

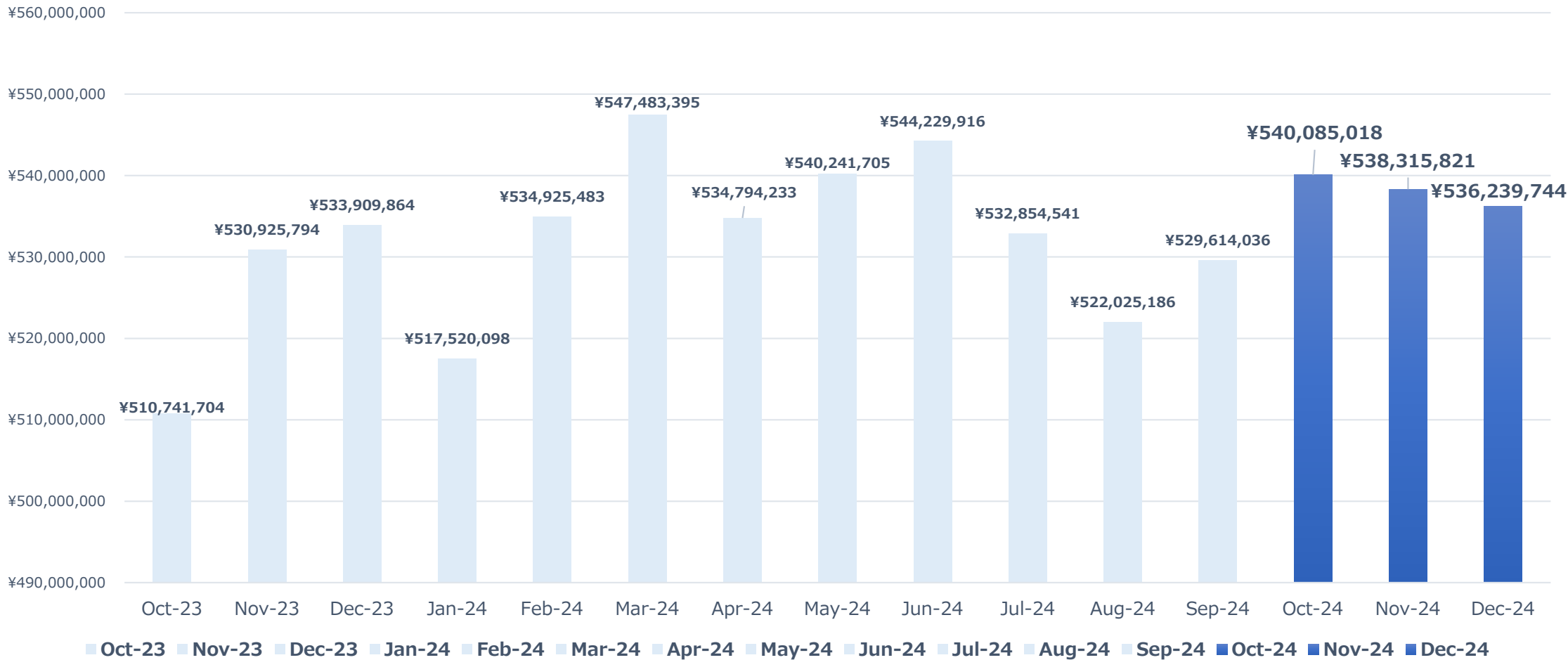


※2023-4Qから2024-1Qの減少は、連結会社数減（技術者数53名減）の影響による。

2.FY2024 第3四半期セグメント業績

デジタル人材事業

単月売上高推移



■ 前四半期に対し売上高は回復。第3四半期の売上高累計は、前四半期比**101.9%**、前年同期比**106.5%**。

デジタル人材事業

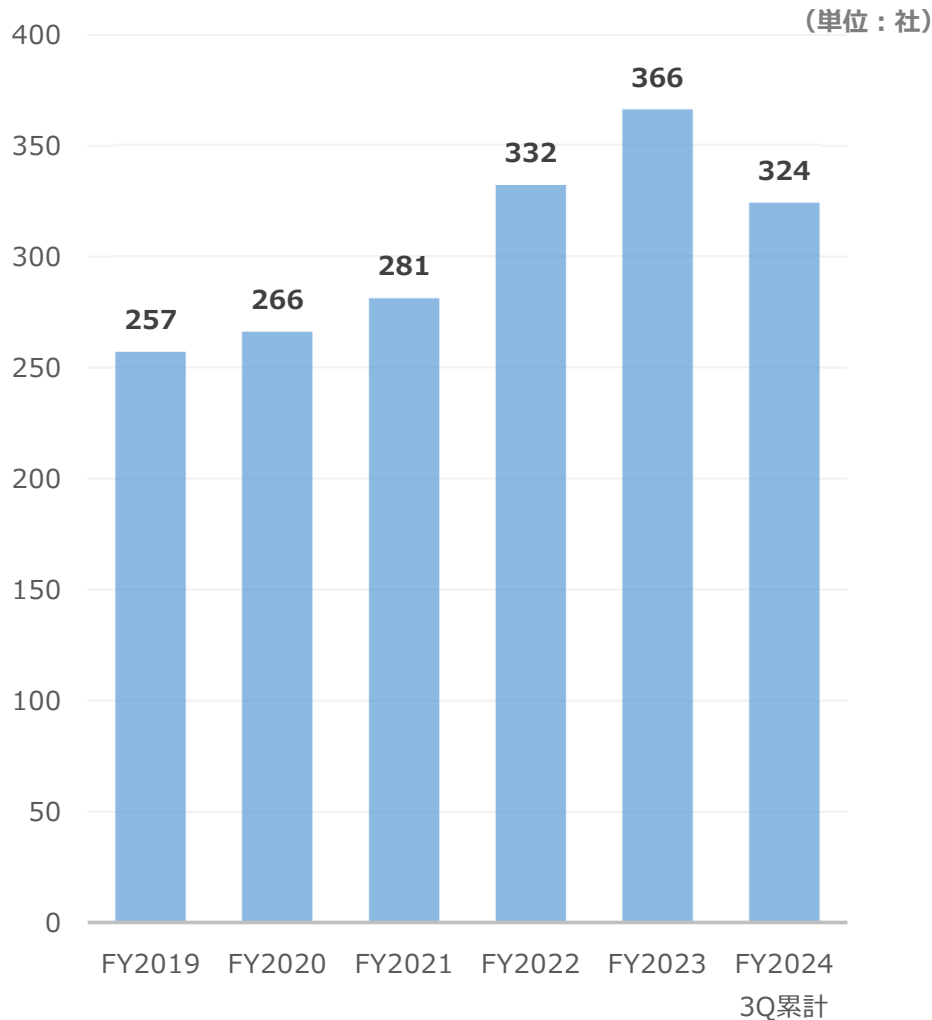
プロジェクト稼働数・平均単価



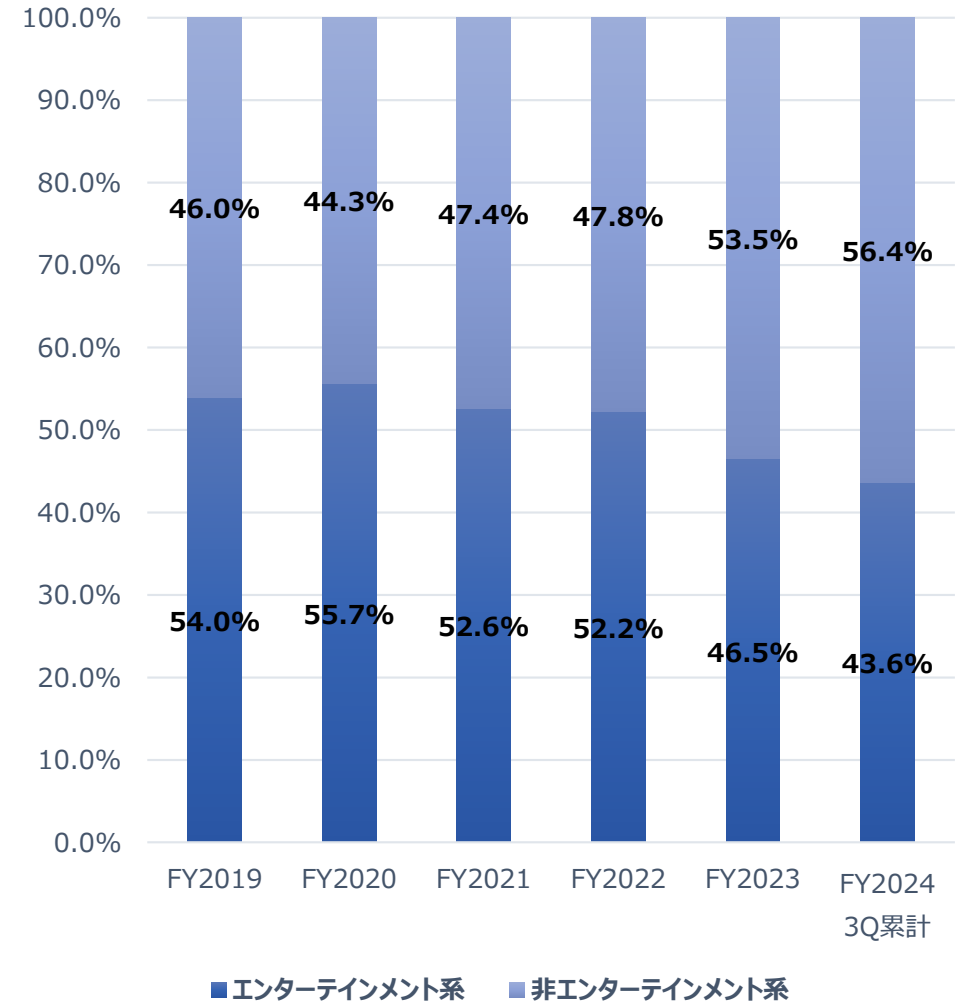
■ 平均単価は若干低下したが、プロジェクト稼働数は1Qの水準に回復。

デジタル人材事業

クライアント数



プロジェクト属性



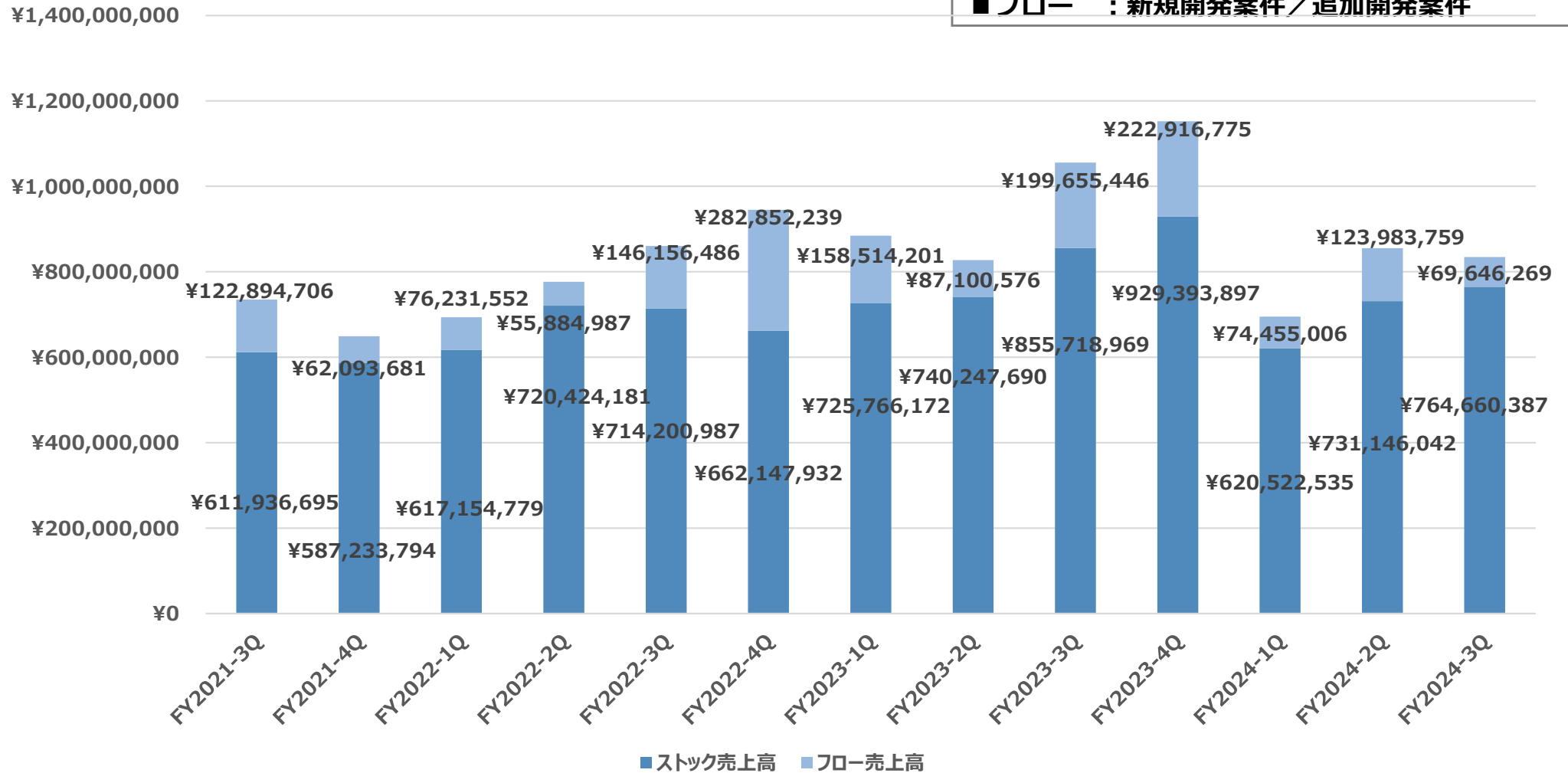
■引き続き非エンターテインメント系のプロジェクト割合が50%以上を占める。

受託開発事業

四半期毎売上高推移（ストック／フロー）

【ストック／フローの定義】

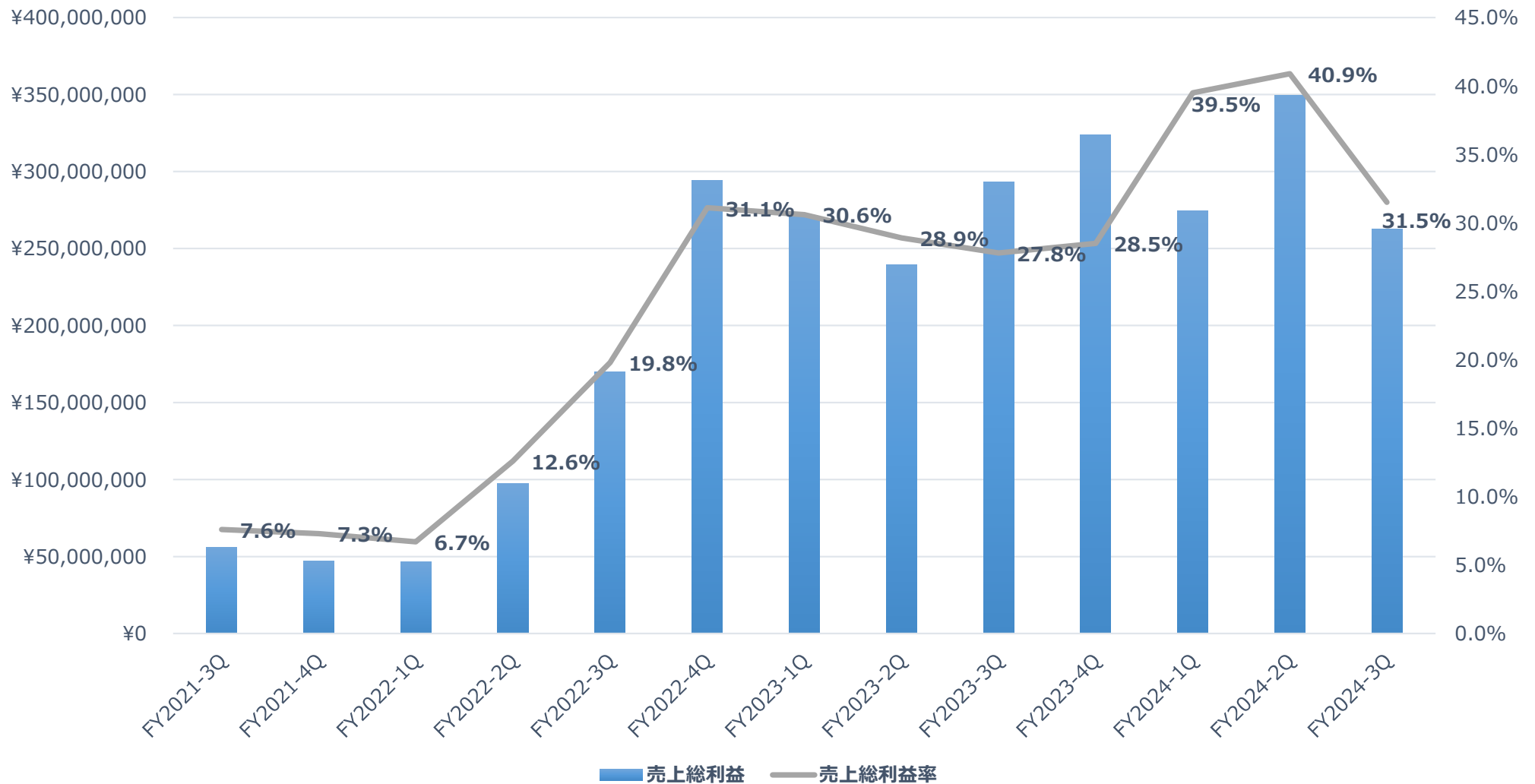
- ストック：保守運用案件／ラボ型開発案件
- フロー：新規開発案件／追加開発案件



■ 前四半期比で売上高は若干低下しているものの、ストック売上高は増加。

受託開発事業

売上総利益推移

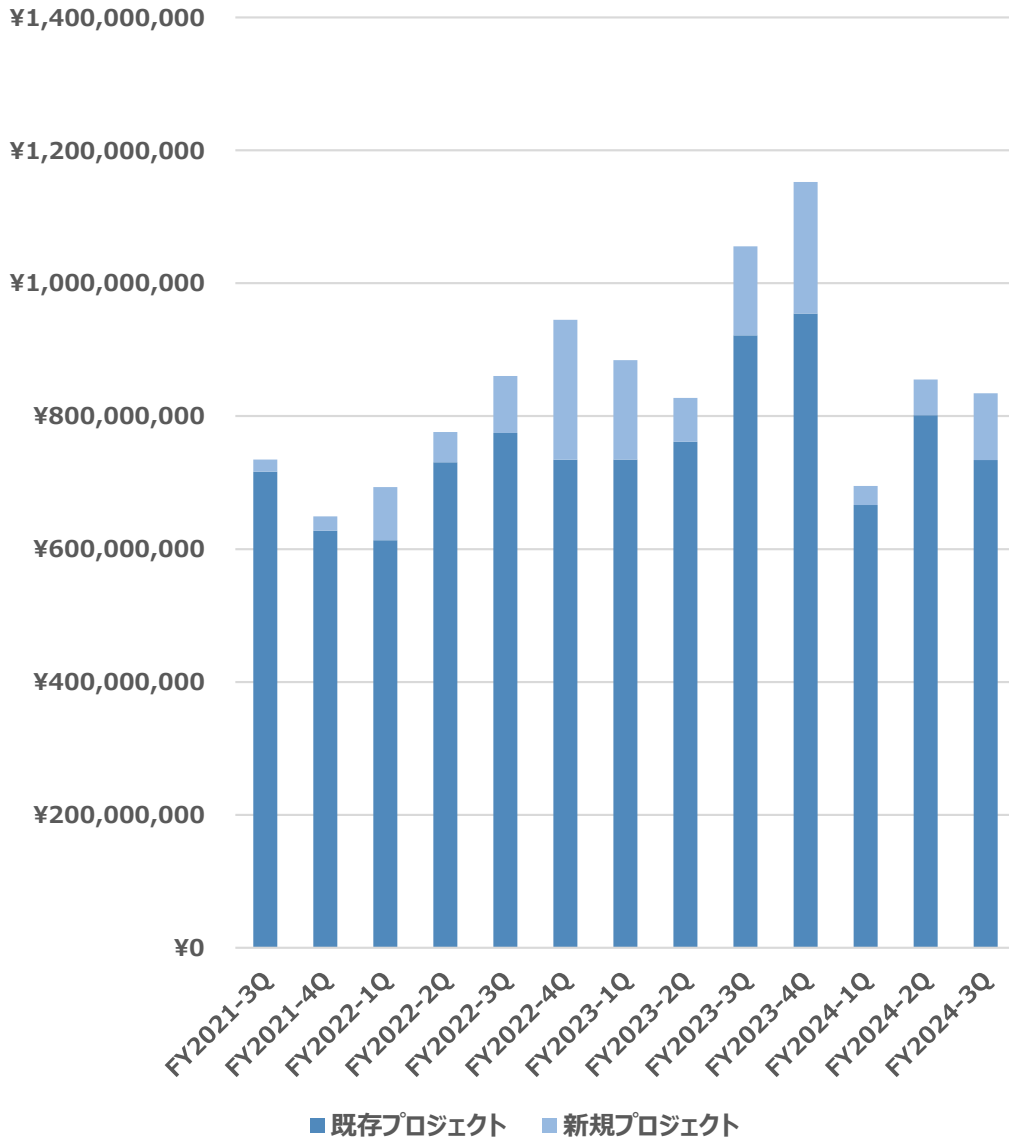


■ 一時的な案件収益率の低下が発生したが、30%以上の売上総利益率を維持。

受託開発事業

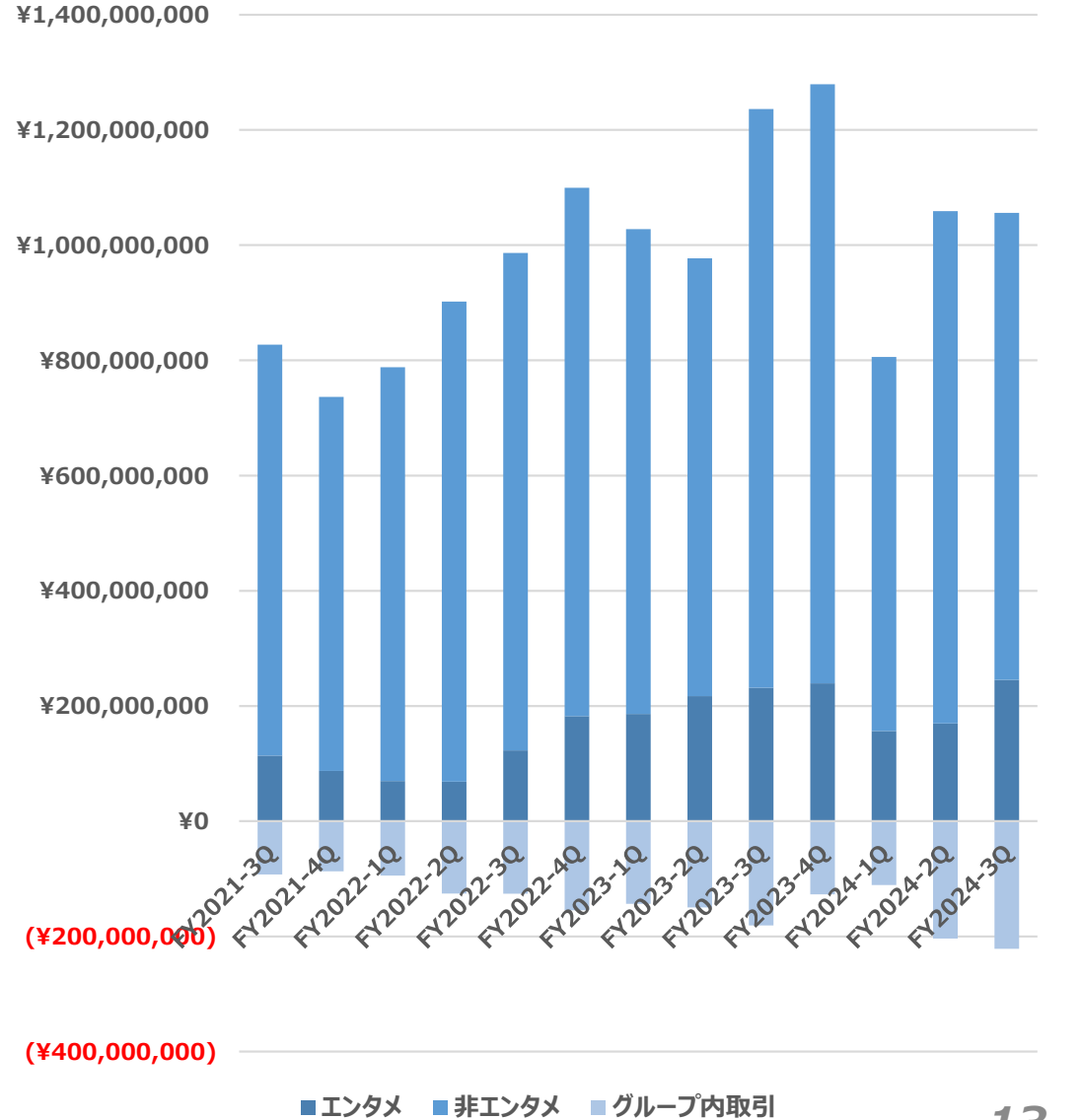
売上高推移（新規/既存）

(単位：円)



売上高推移（エンタメ/非エンタメ）

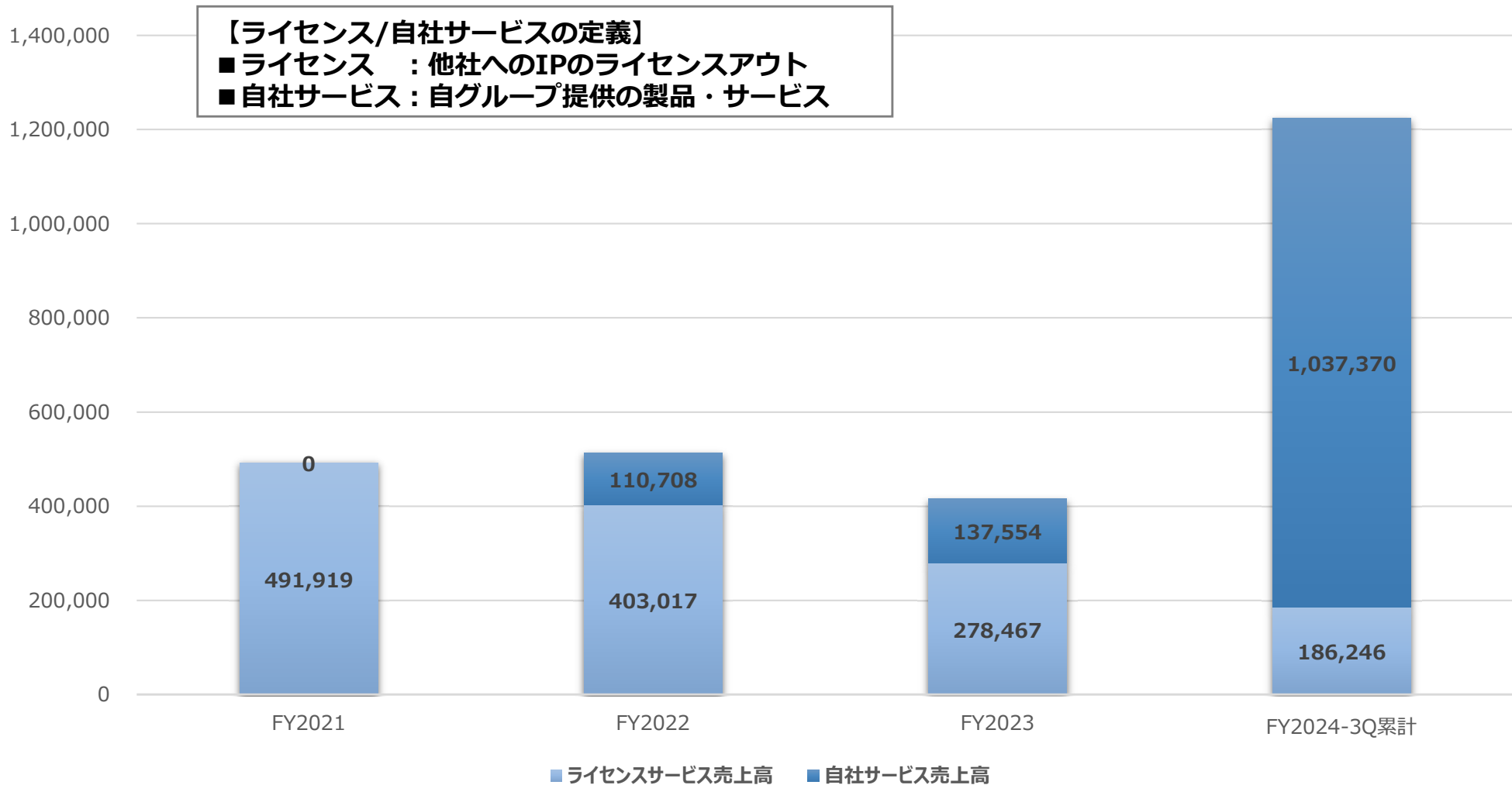
(単位：円)



コンテンツプロパティ事業

通期売上高推移（ライセンス／自社サービス）

（単位：千円）

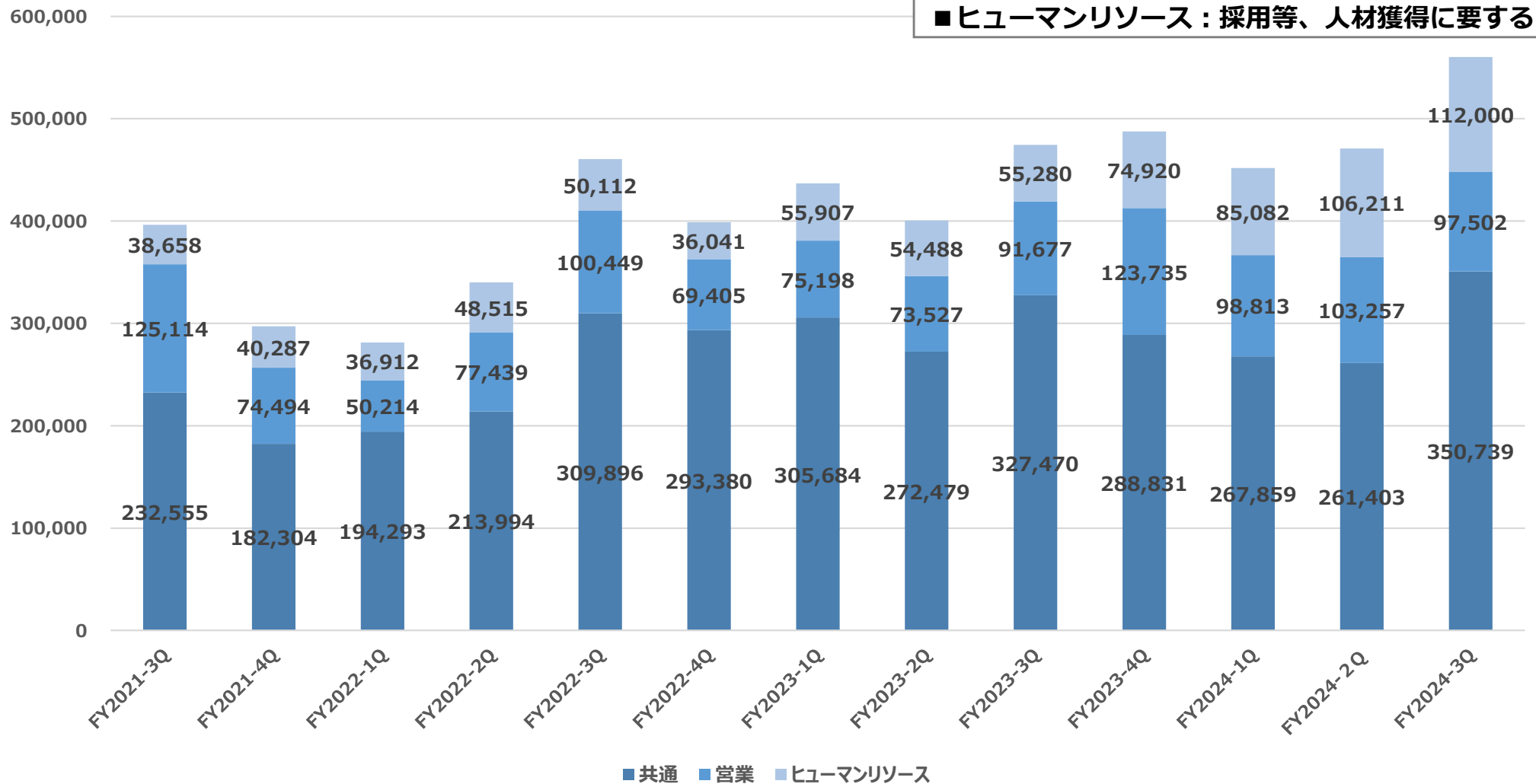


■ 第3四半期も「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の売上高を積み増し、自社サービス売上高が増加。

販売管理費

連結販売管理費推移

(単位：千円)



■ 本社増床等の影響により、共通販管費が増加。
また、ヒューマンリソース費用についても、人材確保に向けた投資を継続。

3.FY2024 通期見通し

FY2024 通期見通し

連結P/L計画 (2024.11.13発表より修正なし)

(単位：百万円)

	2025年3月期計画 (2024年11月13日発表)	前期比	2024年3月期実績 (FY23)
売上高	11,650	114.0%	10,217
営業利益 (営業利益率)	1,500 (12.8%)	136.7%	1,097 (10.7%)
経常利益	1,600	110.4%	1,448
親会社株主に帰属する当期純利益	1,080	104.4%	1,034
1株当たり当期純利益	199円63銭	106.2%	188円02銭

4. 参考資料

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 & ITエンジニアプロダクションです

コンテンツプロパティ事業

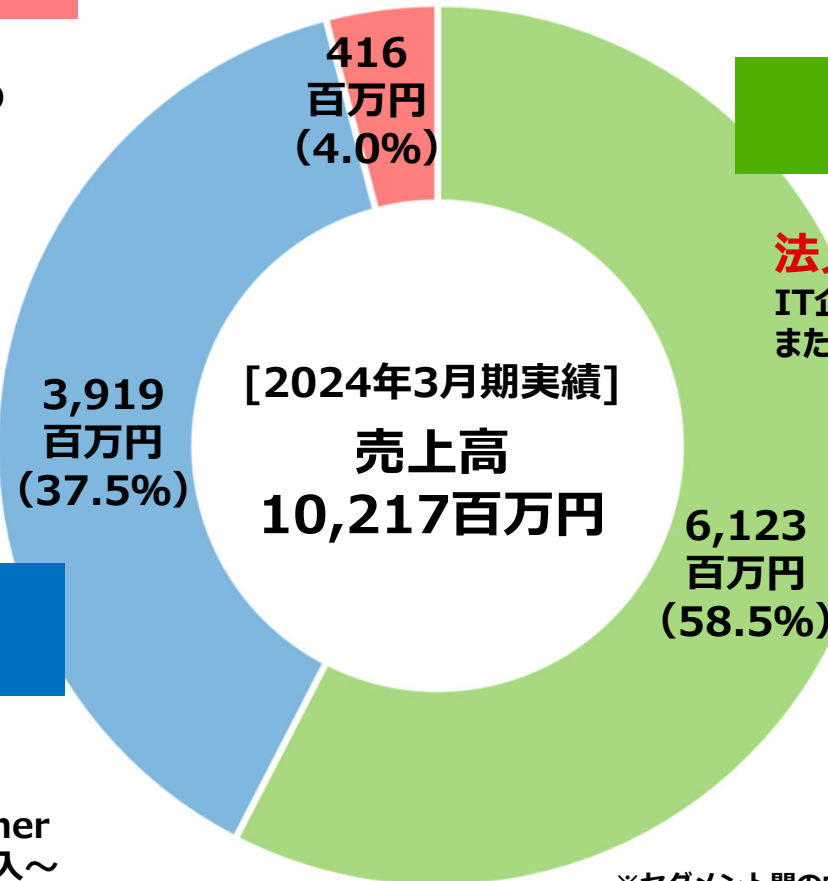
当社が保有するゲーム・キャラクター等の
知的財産を活用し、様々な事業を展開



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

セグメント別売上構成



デジタル人材事業

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



※セグメント間の内部売上高または振替高含む。

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 愛知県名古屋市西区名駅一丁目1番17号

代表者 代表取締役社長CEO 佐藤 昌平

資本金 419百万円

従業員数 連結727名 単体484名※2024年3月末現在

事業内容

- ・デジタル人材事業（顧客常駐型開発）
- ・受託開発事業
- ・コンテンツプロパティ事業（ゲーム開発・販売、ライセンス許諾）

グループ会社 100%子会社：株式会社エクストラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、
子会社：株式会社Dragami Games、エス・イー・エス株式会社、酒田エス・イー・エス株式会社

【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

extreme

デジタル人材事業
受託開発事業
コンテンツプロパティ事業



会社名	株式会社エクストラボ
所在地	東京都豊島区西池袋 1-11-1
事業概要	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。

会社名	EXTREME VIETNAM Co., LTD.
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を含め、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・低価格で提供。

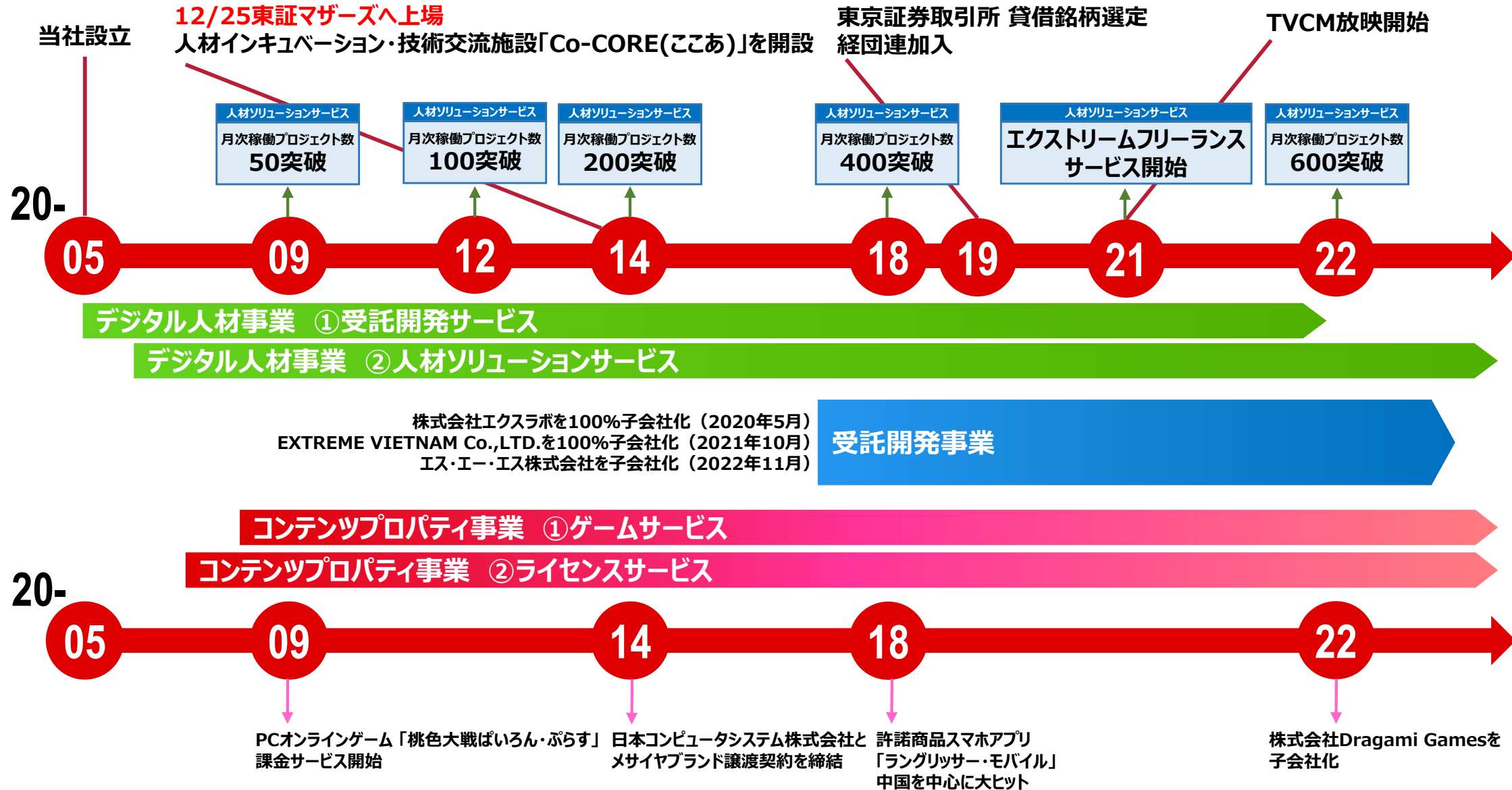
会社名	エス・イー・エス株式会社
所在地	東京都台東区台東 1-1-14
事業概要	エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の2事業を展開する受託開発会社。ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。

子会社

会社名	酒田エス・イー・エス株式会社
所在地	山形県酒田市中町1-4-10
事業概要	エス・イー・エス株式会社より業務を受託している。

会社名	株式会社 Dragami Games
所在地	東京都品川区東五反田 1-2-33
事業概要	主に家庭用ゲームソフトの企画・開発・販売を行う。世界的なヒット作となったゾンビアクションゲーム「LOLLIPOP CHAINSAW」はじめ、多数のヒット作を保有。2022年6月「角川ゲームス」より吸収分割承継を受け誕生。

沿革



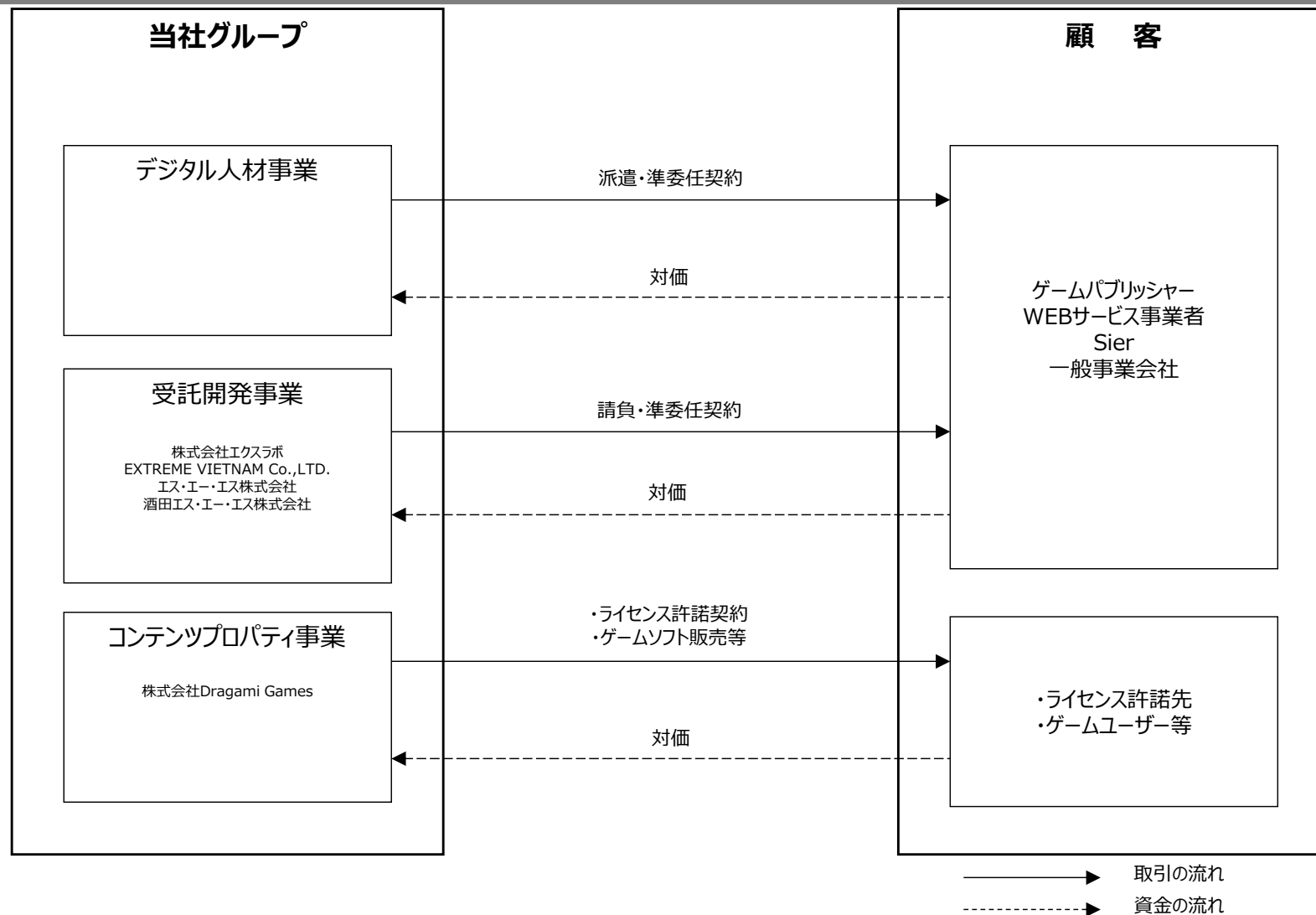
代表者略歴



- | | |
|----------|-------------------------------------|
| 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 代表取締役社長就任 |
| 2014年6月 | 当社代表取締役社長CEO就任 (現任) |

代表取締役社長CEO
佐藤 昌平

ビジネスモデル



- ・ デジタル人材事業は、技術人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。
- ・ 受託開発事業は、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は、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。

事業紹介/デジタル人材事業

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
(デジタル人材事業)

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41.3%)

スマートフォン
アプリ
(73.1%)

遊機器
(1.7%)

家庭用ゲーム
(18.5%)

オンラインゲーム
(4.3%)

業務用ゲーム他
(2.4%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 58.7%)

IT
(58.6%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・
通信 (IoT) ・製造等

WEB
(41.4%)

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/デジタル人材事業（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

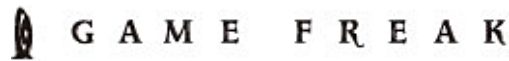
【当社の人材活用モデル】

- 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
- デバイスの流行り廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

事業紹介/デジタル人材事業（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>



※上記は一例です

事業紹介 / 受託開発事業

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。
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。



事業紹介 / 受託開発事業

受託開発事業

大規模プラットフォームに関わる各種開発・保守が強みです。
安定的な稼働実績を強みとして、ナショナルクライアントから直接受注し、
開発ノウハウを海外含めグループ内に蓄積しています。

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/コンテンツプロパティ事業

コンテンツプロパティ事業

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が強みです。

「ラングリッサー」シリーズなどは30年を超えるロングセラーIPとなっており、長い期間に渡って収益を生み出すことが出来るIPを保有・活用できることは大きな強みです。同時に、新たなIPを生み出すべく、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ます。



DRAGAMI GAMES



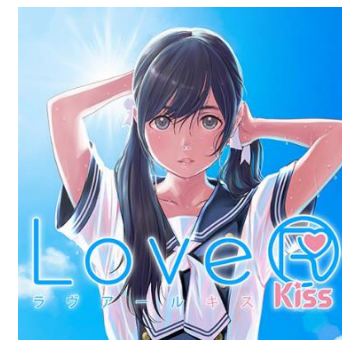
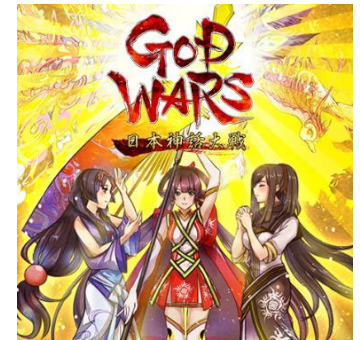
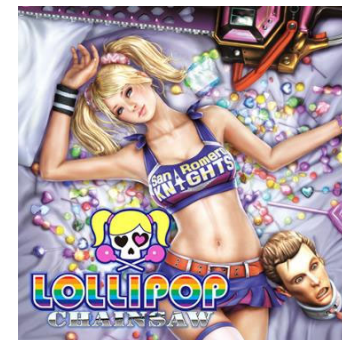
▲四半世紀を超える超ロングライフIPの筋肉派シューティングゲーム「超兄貴」シリーズ



▲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



▲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」



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

デジタル人材事業

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

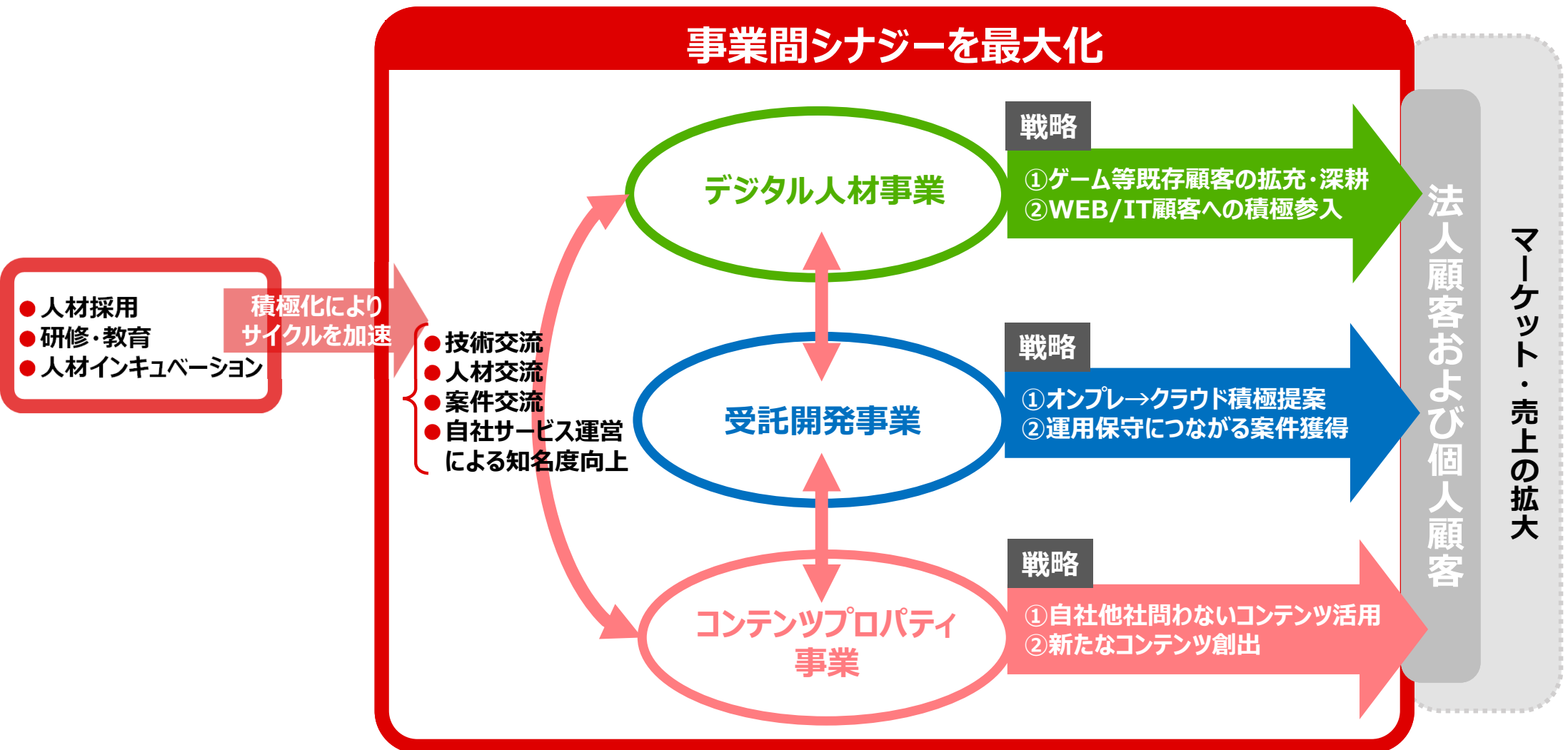


*「Co-CORE」の意味

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

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・成長を目指します。



成長戦略（デジタル人材事業）

具体的な成長戦略

人材戦略

IT人材流動化に対応する採用強化

- ・コンテンツプロパティ事業など自社プロダクトを通じた採用
- ・フリーランス人材などの活用
- ・採用部門、採用活動への積極投資
- ・社員ケア、サポートシステムによる定着率向上

教育・研修制度の拡充による 人材力強化

- ・当社独自の研修システムによる人材力の相対的強化
 - ・バディシステムの活用（※）
- ※顧客先にて先輩社員が後輩社員をケア

外国人技術者の活用

- ・ベトナム人材の将来的な活用
- ・日本からベトナムへの技術支援制度の構築

顧客戦略

エンタメ系既存顧客の深堀り

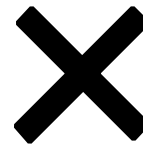
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

WEB業界など対象顧客の多様化

- ・ゲーム開発で培った技術（UI/UX）を他業界へ展開
- ・WEBサービスのアプリ化に伴う開発需要の取り込み
- ・単純派遣ではない、企画提案型開発ソリューションの提供

提供サービス（職種）の多様化

- ・開発工程だけではなく、プロモーション、データサイエンティスト、デバッグなど周辺業務の提供
- ・進出する業界によっては、更に専門性の高い職種への展開



成長戦略（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します。
- ・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します。

一般的な
受託開発モデル

新規案件

- ・受注の蓋然性リスク
- ・見積誤りリスク
- ・追加工数発生リスク



利益確保の蓋然性にリスク

当社の目指す
受託開発モデル

新規案件

- ・受注の蓋然性リスク
- ・見積誤りリスク
- ・追加工数発生リスク

保守・運用案件

- ・年間契約など継続性が高い
- ・障害等の発生がなければ高い利益率を確保できる

追加開発案件

- ・構築済システムがベースとなるため工数見積・開発要件の不透明リスクが少ない



新規案件で利益確保できなくても保守・運用～追加開発案件で利益確保

成長戦略（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きます。
- ・ また、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きます。
- ・ なお、本事業は、事業環境・景気動向などによって業績の変動が大きいいため、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です。

【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」



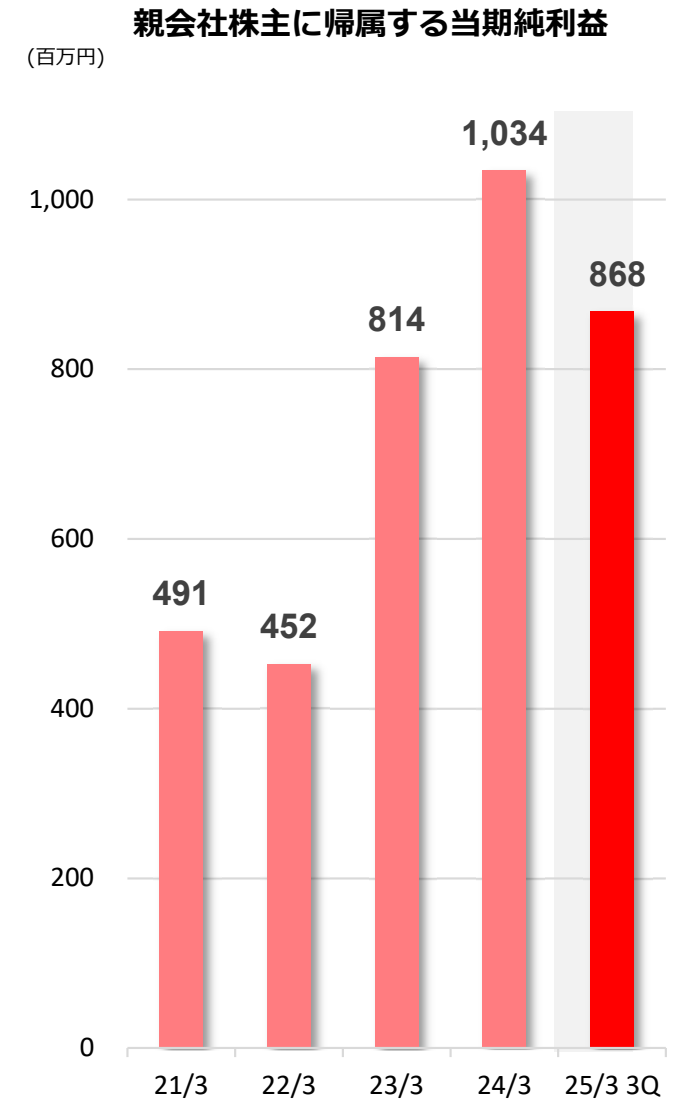
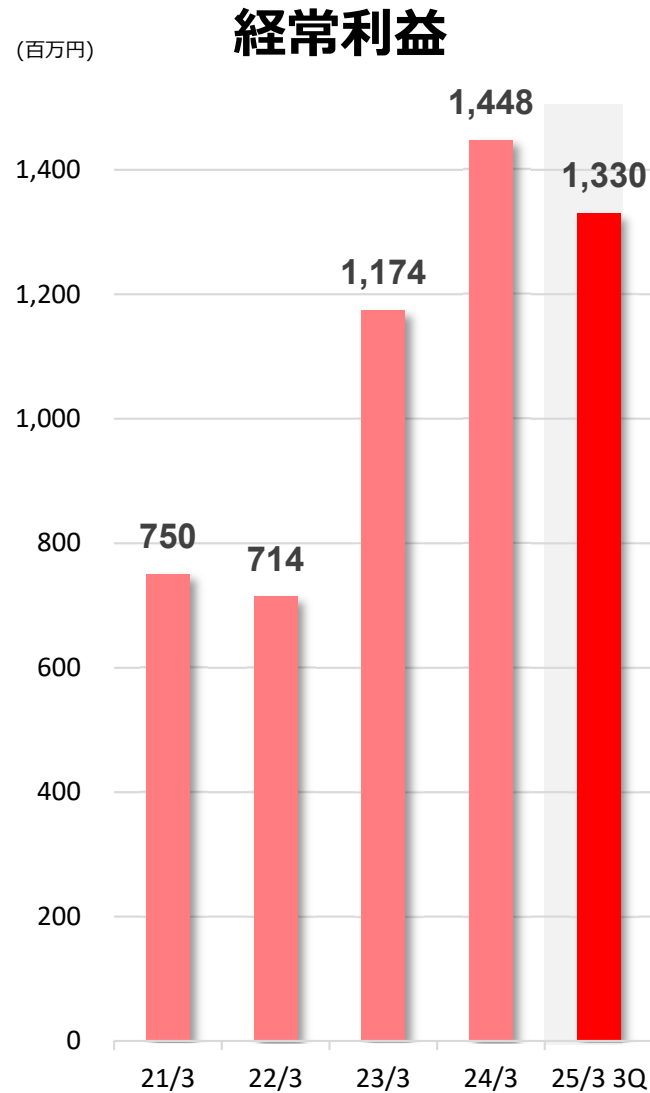
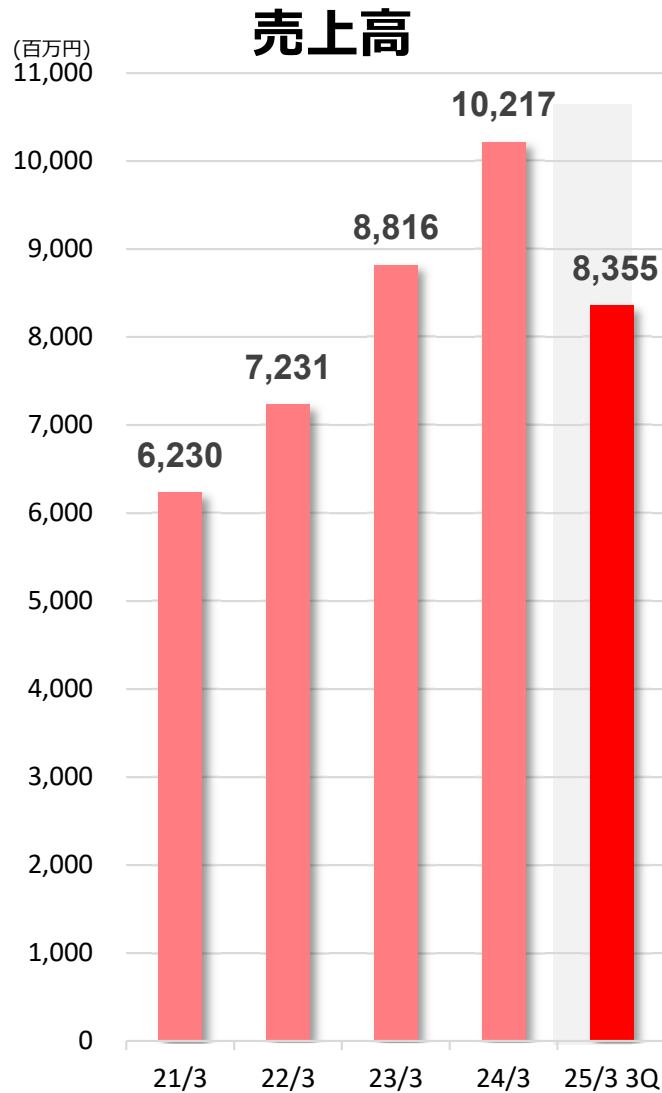
▲200体以上の萌えキャラが人気の「桃色大戦ばירוん」

フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

業績推移



リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
デジタル人材事業	エンジニア確保が計画通り進まないことにより事業成長が阻害される恐れ	中/中長期	大	効率的な採用活動、離職防止施策、会社知名度向上等
デジタル人材事業	経済状況の変化等に伴い、顧客情勢が変化し、労働力に対する需要の減少などが発生した場合、エンジニア派遣者数や稼働率が低下する恐れ	中/中長期	大	取引先顧客数の拡大、サービス提供先業種の拡充等
デジタル人材事業	労働者派遣法、労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準などの改変による派遣事業に関するビジネスモデルが阻害される恐れ	中/中長期	大	制度改正のモニタリングと業界団体等を通じた関連省庁へのパブコメ・委員会参加など
受託開発事業	受注計画通りに営業活動が進捗せず、失注や顧客の事情により契約が途中終了するなどの恐れ	中/中長期	大	受注計画に基づいた営業活動の進捗モニタリング及び顧客開拓の多角化
受託開発事業	期日までに顧客に対して作業を完了・納品できなかった場合には損害遅延金、最終的に作業完了・納品ができなかった場合には損害賠償が発生する恐れ	中/中長期	大	開発状況の定期的なモニタリング及び開発体制の随時見直し、入替え
受託開発事業	保守開発案件における365日24時間サービス提供案件において、サーバダウンや通信ネットワーク機器の故障及び自然災害や火災・事故等によるシステム障害発生への恐れ	小/不明	中	サーバ負荷分散、各種セキュリティ対策、稼働状況の定期的なモニタリング、異常発生時の対応方法の手順化など

リスク情報

影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
受託開発事業	契約不適合責任発生の恐れ	中/中長期	大	開発部門・外部業者による納品前検品、動作確認等の不具合検査の徹底
コンテンツプロパティ事業	ゲームタイトル、キャラクター等の知的財産について、第三者の権利が成立した場合、また、認識していない権利がすでに成立している場合、第三者より損害賠償及び使用差止め等の訴えを起こされる恐れ	小/不明	中	当社グループ及び外部へのパテント等の調査委託、各許諾地域における商標登録、意匠登録等の徹底
コンテンツプロパティ事業	新規コンテンツの創出において、開発の遅延、停滞などによる追加的な支出の発生、あるいは計画通りに収益が確保できない場合においては、投資が回収できず、減損損失等が発生する恐れ	小/不明	中	財務状況を勘案した投資計画策定及び開発経過の定期的なモニタリング、適切なタイミングでの投資継続の意思決定等

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

IRに関するお問合せ

- 本資料及びご説明内容に関するお問合せ・ご質問につきましては、当社IRお問合せフォームからお願い致します。

<https://www.e-extreme.co.jp/ir/inquiry/>

※お電話による対応は行っておりません。
予めご了承いただけますよう、お願い申し上げます。

本資料の取扱いについて

extreme

＜本資料の取り扱いについて＞

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものです。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。