

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年8月14日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

extreme

はじめに | 前回（2026年6月25日開示）の「事業計画及び成長可能性に関する事項」からの変更点について **extreme**

当社は、2026年8月14日付で「中期経営計画」を公表いたしました。
今回、中期経営計画の内容に沿うかたちで、本資料「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新いたしました。
具体的な変更内容は以下のとおりとなります。

事業セグメントの変更

-従来のデジタル人材事業と受託開発事業を統合し、トータルソリューション事業に変更

事業計画において経営指標の追加

-中期経営計画で公表した経営指標を追加

成長戦略の更新

-中期経営計画で公表した経営指標を達成するための成長戦略に内容を更新

Index

1.ビジネスモデル

2.市場環境

3.競争力の源泉

4.事業計画/成長戦略

5.リスク情報

extreme

1. ビジネスモデル

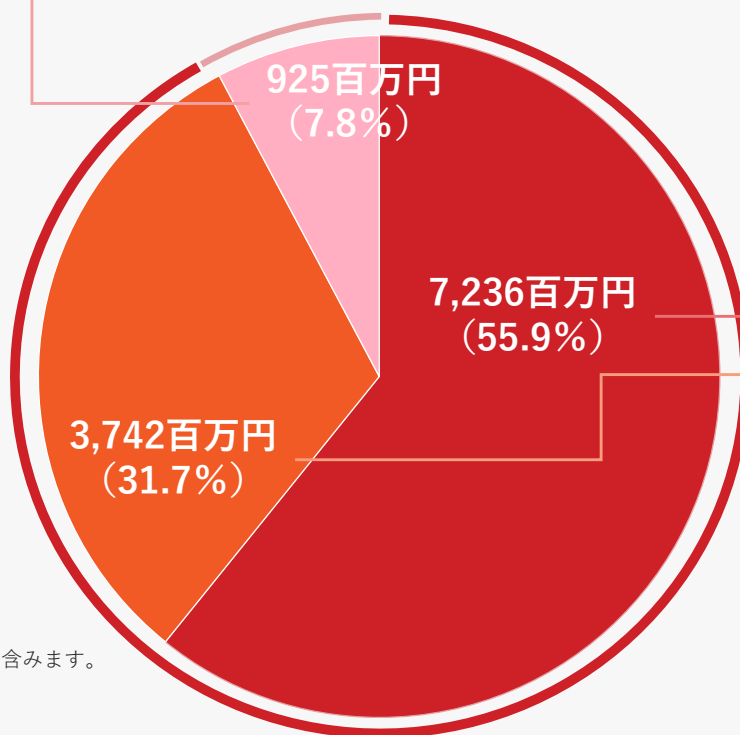
extreme

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

2026年3月期実績
売上高 11,796百万円

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、ライセンスサービスや toC 向け自社サービスを展開



トータルソリューション事業

デジタル人材サービス

WEBサービス事業者、Sier、ゲームパブリッシャーなどに対し、ソフトウェア開発サービスを派遣契約や準委任契約にて提供

受託開発サービス

法人向けにスマートフォンアプリ開発、プラットフォーム構築、CRM構築などの開発案件を受託・納品し、その後の保守・運用まで請け負うほか、開発・運用体制を顧客に提供するラボ型サービスを提供

※セグメント別の売上高は、セグメント間の内部売上高または振替高を含みます。

ビジネスモデル-取引形態

extreme

- トータルソリューション事業のうちデジタル人材サービスは、技術者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
- トータルソリューション事業のうち受託開発サービスは、開発案件を受託（主として請負契約）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や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

extreme
group

顧客

トータルソリューション事業

デジタル人材サービス

-株式会社エクストリーム
-株式会社アットアイパス
-株式会社インフィズジャパン

受託開発サービス

-株式会社エクストリーム
-株式会社エクストラボ&コンサルティング
-Extreme Vietnam Co.,Ltd
-エス・エー・エス株式会社
-酒田エス・エー・エス株式会社
-株式会社アットアイパス

コンテンツプロパティ事業

-株式会社エクストリーム
-株式会社Dragami Games

派遣契約/準委任契約

対価

請負契約/準委任契約

対価

ライセンス許諾契約/ゲームソフト販売 等

対価

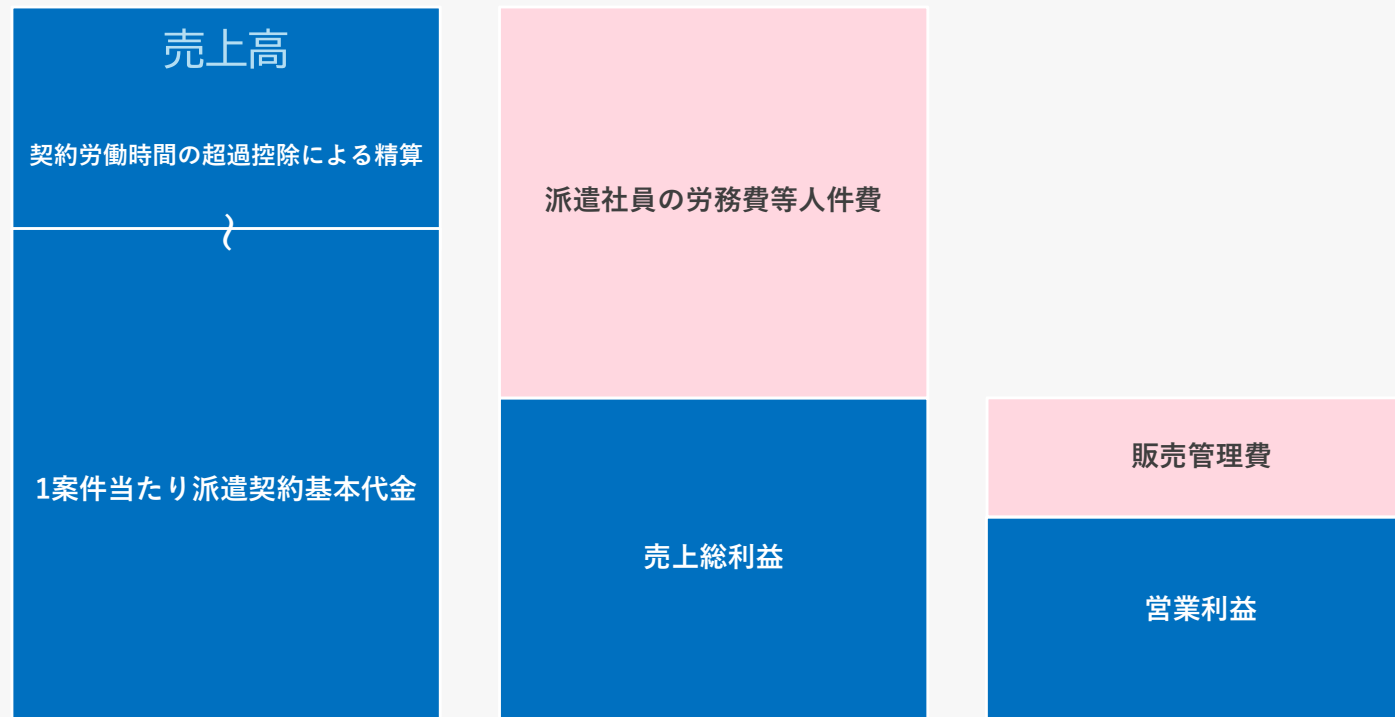
WEBサービス事業者
Sler
ゲームパブリッシャー
一般事業会社

ライセンス許諾先
ゲームユーザー 等

ビジネスモデル-収益構造（トータルソリューション事業-デジタル人材サービス）

extreme

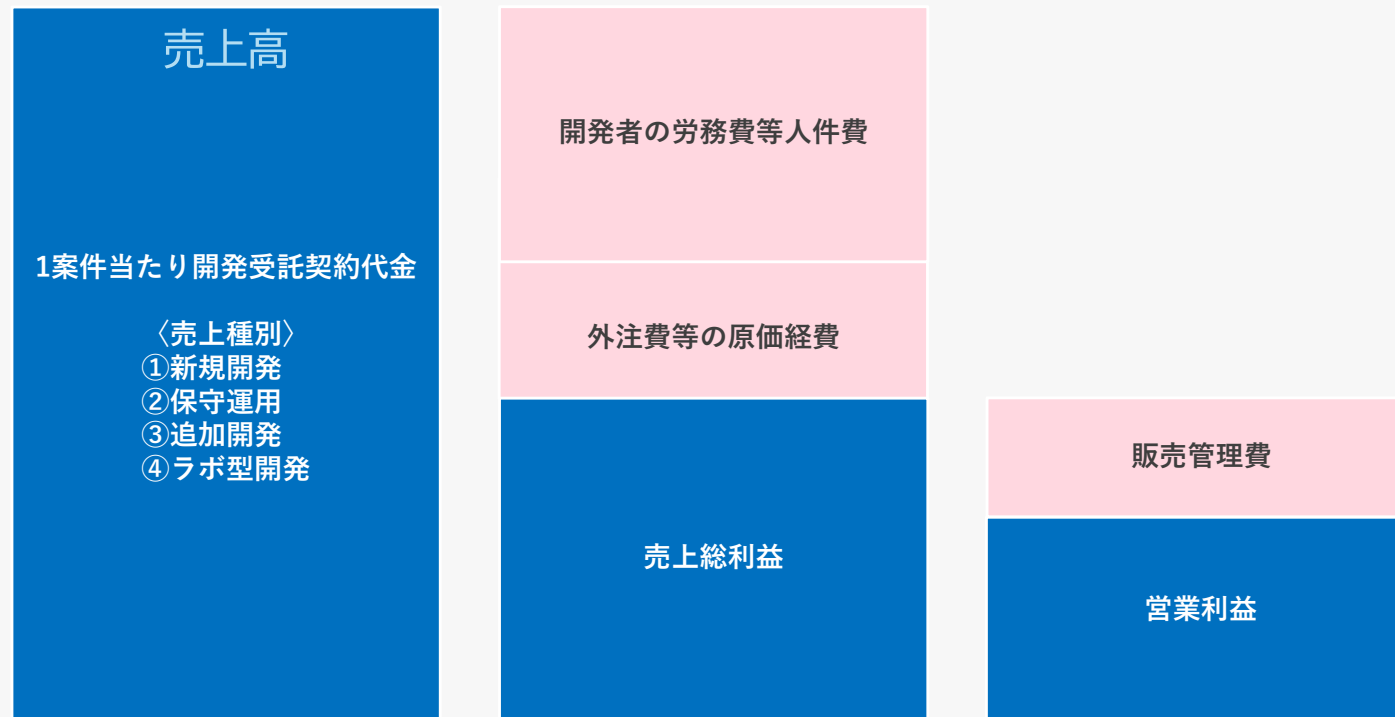
- 技術者の保有スキル、経験年数などの応じて派遣契約基本代金が決定
- 1か月当たり基本労働時間を超過した場合は、割増精算により売上が増加（派遣社員への残業手当発生）
- 1か月当たり基本労働時間に満たない場合は控除精算により売上が減少（派遣社員への控除精算発生）
- 販売管理費の主な内訳は、営業担当者人件費、人材紹介手数料等の採用費、広告宣伝費、教育研修費用等



ビジネスモデル-収益構造（トータルソリューション事業-受託開発サービス）

extreme

- 売上種別に対して、顧客案件の要件に応じ見積を作成し、1件当たりの開発受託契約代金が決定
- 開発に要する技術社員の労務費のほか、外注費、サーバー費用などが主な原価
- 納品、検収を経て売上計上
- 売上種別①の後に②、③の継続的な案件受注に努めている。利益率は②→④→③→①の順で高い



ビジネスモデル-収益構造（コンテンツプロパティ事業）

extreme

ライセンス

- 当社保有ゲームタイトル等の知的財産を第三者に対して利用許諾。許諾対象商品に応じて許諾料率を設定
- 契約時は契約料に相当するミニマムギャランティを受領。超過後は、販売数量に応じたロイヤリティを受領

自社サービス

- 発売までの開発費等は流動資産に計上され、販売計画に基づき発売後に減価償却を行う
- 販売計画を超過した収益については、原価が償却済みとなるので、利益率は大幅に増加する

（ライセンス）

（自社サービス）

売上高

ミニマムギャランティ超過後
ロイヤリティ

ライセンス基本許諾契約代金
（ミニマムギャランティ）

商標管理費等の販売管理費

営業利益

売上高

1本当たりゲームソフト
売上高

1本当たり開発者労務費
外注費等の開発原価

1本当たり
プラットフォーム手数料

売上総利益

販促費等の販売管理費

営業利益

2.市場環境

extreme

市場環境-市場規模

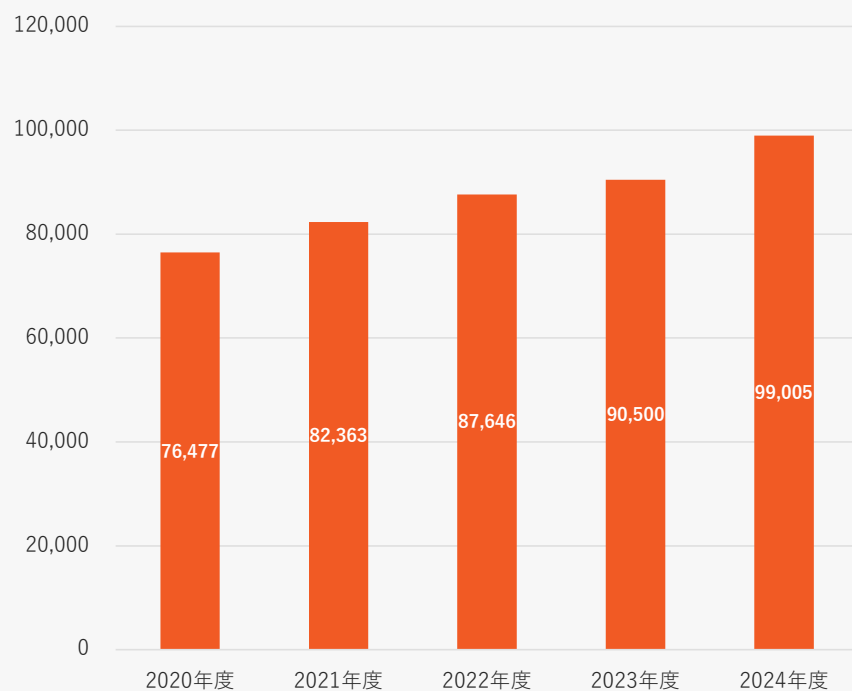
extreme

トータルソリューション事業-デジタル人材サービス

- 2024年度の労働者派遣事業における市場規模は9兆9,005億円（前年度比9.4%増）と順調に成長
- 2024年度のソフトウェア開発の国内市場規模は、12兆9,602億円（前年度比5.8%増）と引き続き拡大
- ソフトウェア市場の拡大に対し依然としてIT人材不足の状況は変わらず、働き方の多様化を背景に今後も市場の拡大は見込まれる

■ 労働者派遣事業に係る売上高（日本）

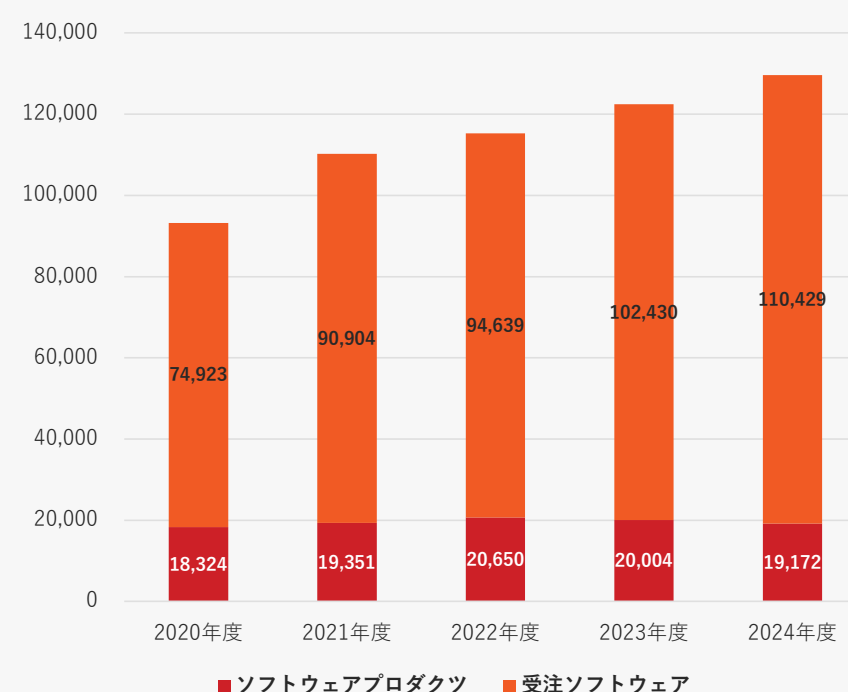
（億円）



出所：厚生労働省発表「労働者派遣事業報告書の集計結果」より当社作成

■ ソフトウェア開発・プログラム作成市場規模（日本）

（億円）



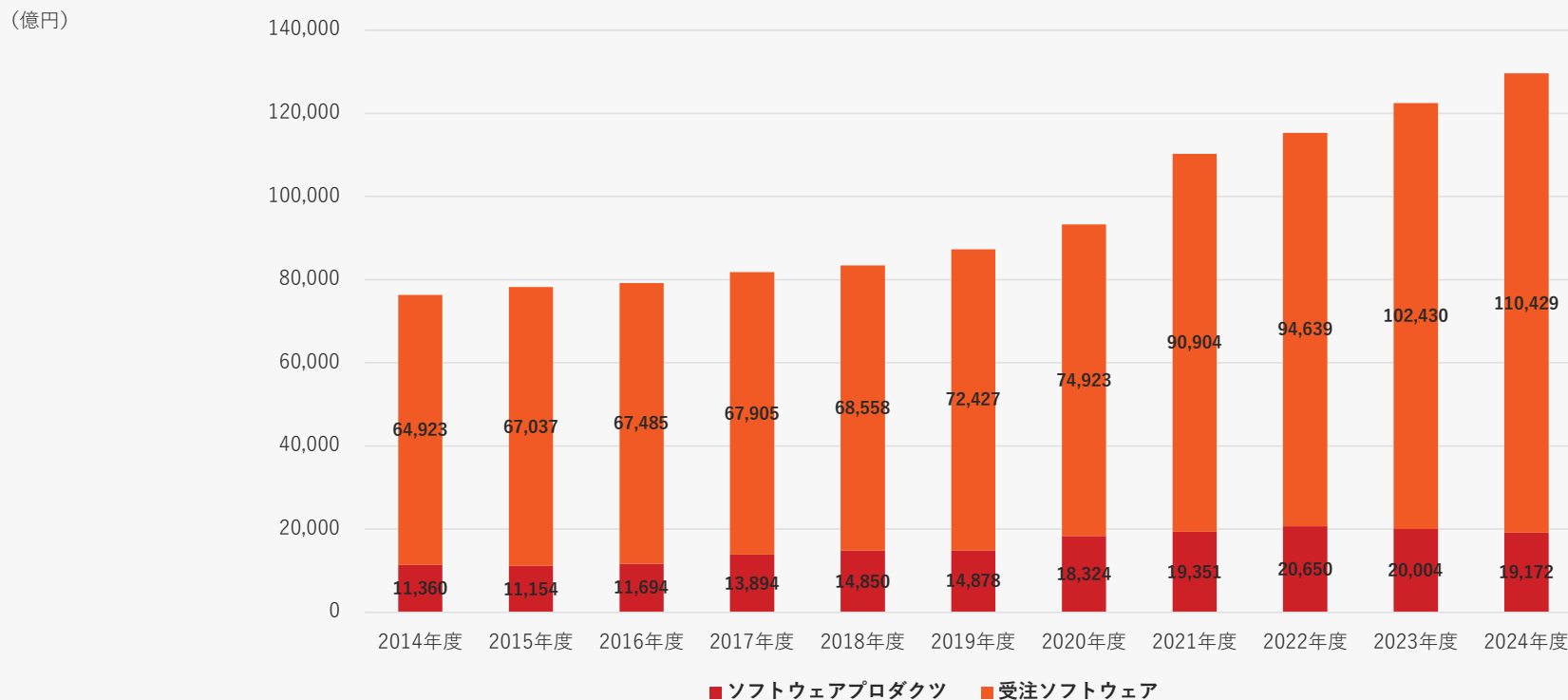
出所：経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

市場環境-市場規模

トータルソリューション事業-受託開発サービス

- 2024年度のソフトウェア開発の国内市場規模は、12兆9,602億円（前年度比5.8%増）と引き続き拡大
- そのうち、受注ソフトウェアの市況規模は11兆429億円（前年度比7.8%増）と市場の拡大を牽引
- DX投資、AI投資を背景に、今後も市場成長が続くことが見込まれる

■ ソフトウェア開発・プログラム作成市場規模（日本）



出所：経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

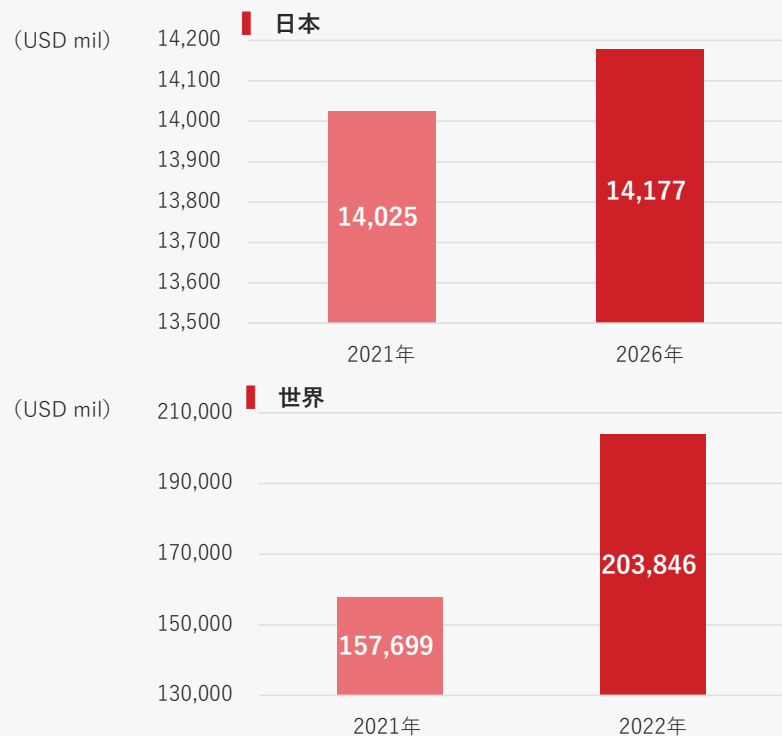
市場環境-市場規模

extreme

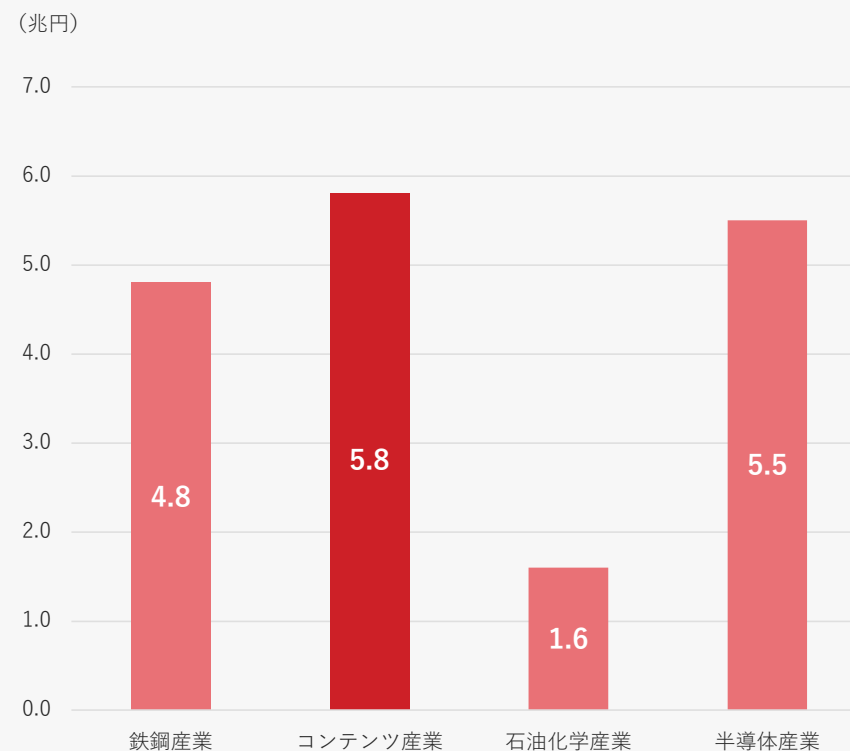
コンテンツプロパティ事業

- ゲームの市場規模は、日本では微増である一方、世界では東南アジアや新興市場国の台頭もあり、今後も拡大傾向が継続する見込み
- 日本のコンテンツの海外売上高は、2023年は5.8兆円と「基幹産業」として位置づけられる規模となっている

日本および世界のゲーム市場



日本の産業の輸出額等の規模感比較（2023年）



出所：経済産業省2024年12月「業界の現状及びアクションプラン（案）について【ゲーム】」より当社作成

経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高20兆円に向けた5か年アクションプラン」より当社作成

© extreme

13

市場環境-競合環境（トータルソリューション事業-デジタル人材サービス）

当社は正社員派遣を特徴としており、サービス品質の安定化と開発ノウハウ蓄積が大きな強み

extreme

会社名	株式会社 クリーク・アンド・リバー	シリコンスタジオ株式会社	株式会社コンフィデンス・インターワークス	当社
取扱いサービスの特徴	・クリエイティブ人材（映像・WEB・ゲーム・広告・出版等）における派遣事業（登録型派遣） ・専門分野（医療、法曹、会計士など）におけるエージェンシー事業	・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・WEB）における開発推進・支援事業、人材事業（人材紹介、派遣サービス）	・クリエイティブ分野（主にゲーム）を中心にIT・WEB分野における人材事業 ・人材紹介事業 ・Webメディアによる広告事業	・クリエイティブ分野（映像・ゲーム等）、IT分野における人材ソリューションサービス
営業展開の特徴	・ゲーム業界以外に映像制作会社、WEB制作会社、TV局、大手広告代理店、医療、法曹界などへも展開	・クリエイティブ分野（映像・ゲーム・WEB）に特化した人材派遣・紹介サービス「シリコンスタジオエージェント」を展開	・求職者数最大化と求人数最大化によりマッチング総量の最大化を実現 ・分業化、標準化の組織設計でオペレーションを簡易化	社員によるスキル信用度の高さ（登録型とは違い、案件ニーズに対しスキルマッチするため、トラブルが少ない）
競合の状況	ゲーム・WEB業界において競合	ゲーム・WEB・IT業界において競合	ゲーム業界において競合	－
差別化要素	－	－	－	・登録型派遣でなく正社員が業務に従事 ・社員間の交流及び技術共有による多人数プロジェクトなどの対応可
備考	本店：東京都／東証プライム上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場
売上高	61,393百万円	4,303百万円	9,970百万円	11,796百万円
売上総利益	22,326百万円	1,890百万円	4,567百万円	3,581百万円
営業利益	4,914百万円	147百万円	1,284百万円	1,439百万円
経常利益	4,801百万円	148百万円	1,269百万円	1,669百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	4,075百万円	206百万円	800百万円	1,177百万円
1株当たり当期純利益	192円61銭	75円06銭	128円51銭	220円00銭
自己資本当期純利益率	23.3%	11.8%	13.3%	18.5%
総資産経常利益率	13.0%	5.7%	17.6%	18.5%
売上高営業利益率	8.0%	3.4%	12.9%	12.2%
総資産	46,806百万円	2,802百万円	7,781百万円	9,441百万円
純資産	19,395百万円	1,854百万円	6,308百万円	7,235百万円
自己資本比率	40.8%	66.2%	80.5%	72.9%
1株当たり純資産	902円86銭	675円63銭	1,001円87銭	1,285円76銭

（注）各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績

市場環境-競合環境（トータルソリューション事業-受託開発サービス）



当社は、最上流から保守運用まで全工程に対応、開発領域の広さ、柔軟な支援体制の提供が可能な点が特徴

会社名	株式会社Sun Asterisk	株式会社グッドパッチ	アジアクエスト株式会社	当社
取扱いサービスの特徴	・事業アイデア創出からプロダクト開発、成長、業務効率化や改善を支援 ・IT人材の紹介・派遣・採用支援 ・エンタメ領域サービスの企画・開発・運営	・デジタルプロダクトにおけるUI/UXデザイン支援 ・フルリモート形態によるデザイン支援 ・デザイナーに特化した人材紹介サービス	・コンサルティング、モダナイゼーション、AIインテグレーションの3サービスを提供	・事業課題解決のためのコンサルティングから開発、運用、保守までを支援 ・ソフトウェア領域以外に、基板設計や組み込みOS等ハードウェア領域の開発
営業展開の特徴	・クリエイティブの強みを活かした事業展開と、海外子会社の豊富な開発リソースを活用	・顧客の経営ビジョン、戦略、ブランディング、ビジネスモデル、デジタルプロダクトの各領域を跨いだ一気通貫でのデザイン支援	・AIX/DXを加速させる「AIインテグレーター」として、コンサルティングからシステム設計、開発、運用までの一貫したソリューションを提供	・社内請負、オンサイト支援、ラボ型支援等、フレキシブルな体制でのソリューション提供
競合の状況	・クリエイティブ領域の開発において競合 ・海外子会社の開発拠点活用において競合	クリエイティブ領域の開発において競合	・海外子会社の開発拠点活用において競合	－
差別化要素	－	－	－	・ハードウェア、インフラ、ソフトウェアをワンストップで構築 ・プロジェクトのフェーズ毎に最適な体制を提供し、コスト最適化を実現
備考	本店：東京都／東証プライム上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場	本店：東京都／東証グロース上場
売上高	14,835百万円	5,085百万円	4,920百万円	11,796百万円
売上総利益	7,189百万円	2,942百万円	2,400百万円	3,581百万円
営業利益	1,052百万円	557百万円	439百万円	1,439百万円
経常利益	998百万円	613百万円	447百万円	1,669百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	476百万円	407百万円	290百万円	1,177百万円
1株当たり当期純利益	12円59銭	46円35銭	197円43銭	220円00銭
自己資本当期純利益率	4.5%	10.2%	15.9%	18.5%
総資産経常利益率	6.6%	12.4%	15.7%	18.5%
売上高営業利益率	7.1%	11.0%	8.9%	12.2%
総資産	16,109百万円	5,245百万円	2,927百万円	9,441百万円
純資産	10,662百万円	4,145百万円	1,967百万円	7,235百万円
自己資本比率	66.2%	78.6%	67.2%	72.9%
1株当たり純資産	279円75銭	471円94銭	1,331円57銭	1,285円76銭

(注)各社の有価証券報告書及びホームページ並びに当社独自の調査を参考に選定。経営成績及び財政状況は直近決算期実績

3.競争力の源泉

extreme

お客様の課題解決に貢献する
スペシャリストを提供するITタレント集団



extremeの強み

- 登録型派遣とは異なり、クリエイティブな開発スキルを有した技術者が社員として在籍
- ゲーム・エンタメ業界に特化した人材ビジネスの先駆者としての顧客開拓力、顧客関係構築力
- ゲーム・エンタメ業界に加え、WEB業界・IT業界に展開する強固な事業基盤
- 大規模プラットフォームや多業種での開発実績に裏打ちされる開発能力
- 社員で日本約500名、ベトナム約200名の豊富な開発リソース
- 世界規模で人気のあるIPを保有し自社サービスを展開。社員の技術力向上や採用競争力の強化にも貢献

プロダクション機能を
2つの事業に展開

トータルソリューション事業

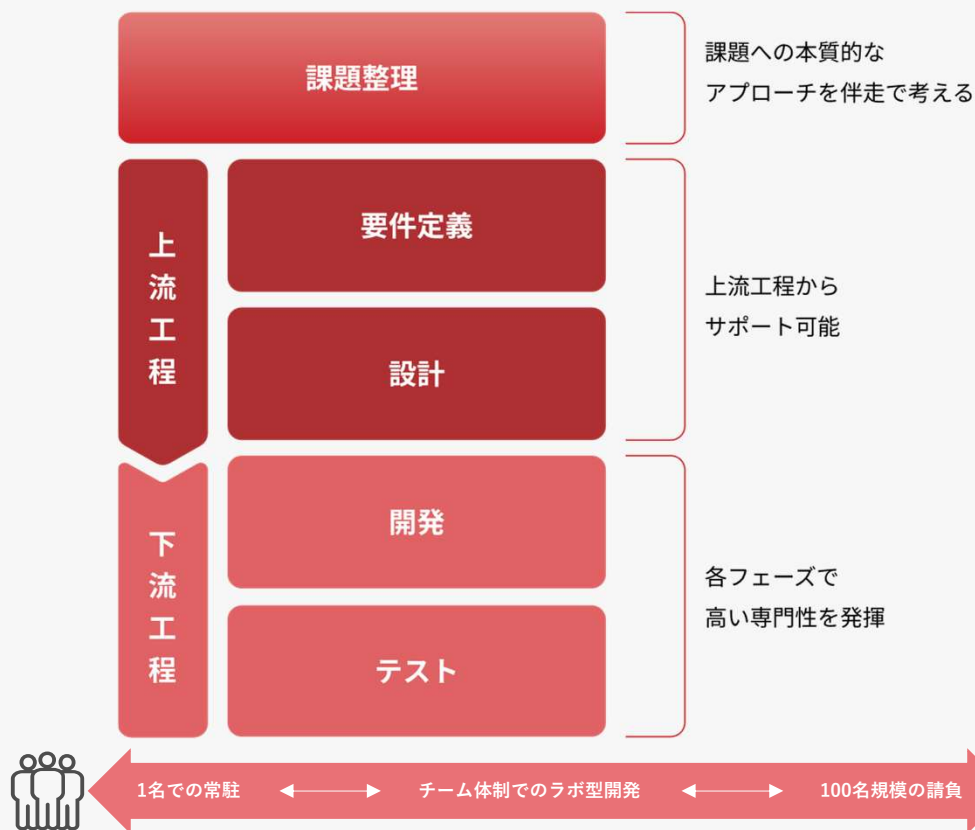
コンテンツプロパティ事業

競争力の源泉-トータルソリューション事業（デジタル人材サービス、受託開発サービス）

extreme

- 顧客の課題設定等コンサルティング領域からITプロダクトの設計、開発、運用までの全工程において、1名でのオンサイト支援からチーム体制の提供、100名規模での開発請負まで対応可能なソリューション提供力
- エンタメ、WEB・IT業界以外にも多様な業種業界での実績
- 所属の社員技術者がデジタル人材、受託開発の両サービスにシームレスに携わることによる知見共有、ノウハウ蓄積、高稼働率の維持

■ 広範・柔軟なソリューション提供力



■ 多様な業種・業界での実績



■ プロダクション機能



競争力の源泉-コンテンツプロパティ事業

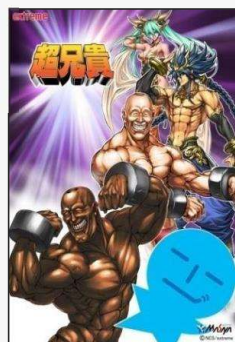
extreme

- 100タイトル超のゲームタイトルを保有し、「メサイヤゲームス」ブランドのタイトルは30年以上に渡って支持されるロングセラーIP
- グループ会社である株式会社ドラガミゲームスは、新たなヒットIPを生み出すべく、ゲームパブリッシャーとして自社サービスを展開
- アジア圏で高い人気を誇る「ラングリッサー」や北米圏でヒットを記録した「LOLLIPOP CHAINSAW」等、世界に通用するIPを保有

メサイヤゲームス



- 30年以上の歴史を誇り、各タイトルが最新プラットフォーム向けにリメイクされるなど、今なお根強い支持を誇るゲームブランド
- 「ラングリッサー」「超兄貴」などの人気IP
- 同ブランドのタイトル数は100以上



▲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
「重装機兵」シリーズ

「ラングリッサー」

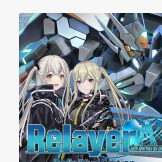
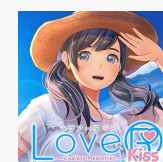
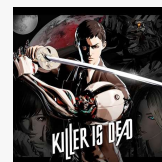


- 世界40以上の国と地域でモバイルゲームサービスを展開中
- 同アプリの累計DL数は1億を突破
- App Storeセールスランキングにおいて、中国では最高5位、台湾・香港では最高2位、韓国では最高1位を記録するなど、アジア圏で高い人気を誇る。
- 完全新作「ラングリッサー 剣の海」の全世界でのサービスを予定。

ドラガミゲームス



- 自社で企画・開発・販売を行うゲームパブリッシャー
- 人気IP「LOLLIPOP CHAINSAW」の他にも、世界累計販売本数100万本を超える「KILLER IS DEAD」、同40万本以上の「GOD WARS」等のIPを保有



「LOLLIPOP CHAINSAW」

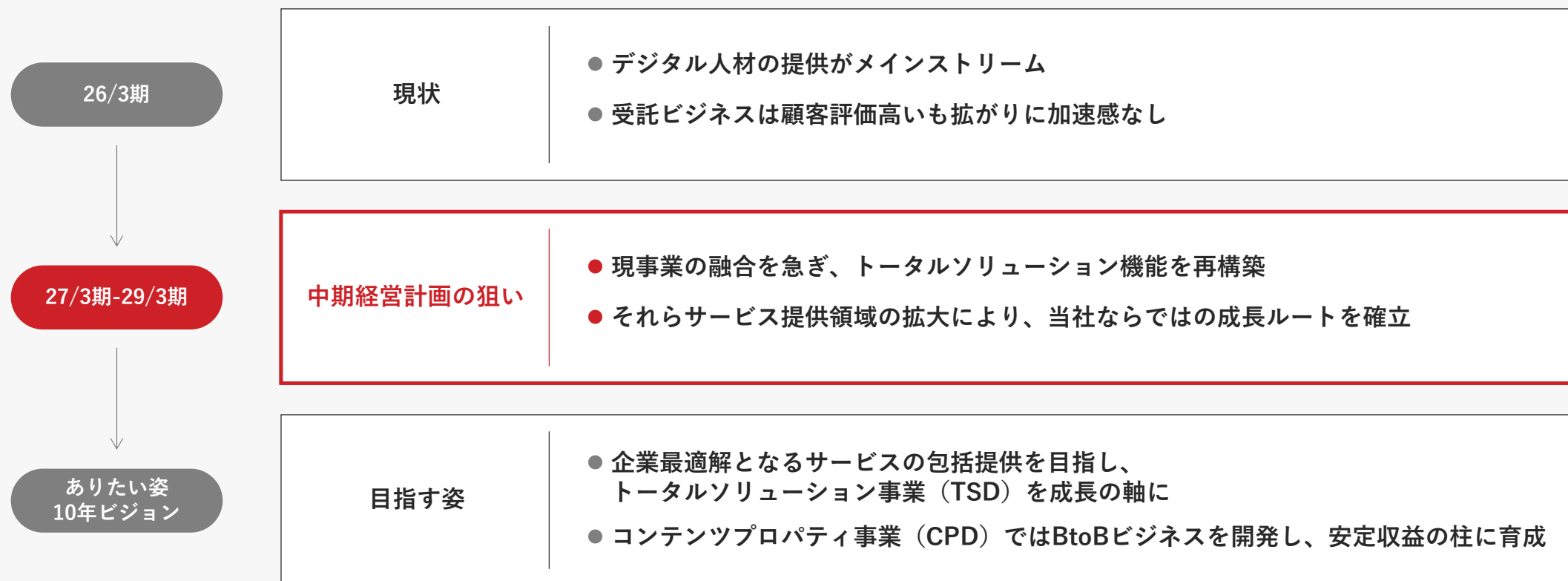


- 2024年9月発売の「LOLLIPOP CHAINSAW RePOP」の累計販売本数は約40万本（2026年6月時点）
- 販売本数のうち、約78%は北米地域
- 「Xbox Excellence Awards 2024」を受賞
- 2025年7月に新作ゲームの開発とアニメ制作を発表。

4.事業計画/成長戦略

extreme

長期的なビジネス構造転換に向けての土台造り期間



事業計画-土台造りを担う中期経営計画（2027年3月期-2029年3月期）

extreme

単位：百万円		2023年3月期	—— CAGR ——>	2026年3月期	—— CAGR ——>	2029年3月期(計画)
売上高（計）		8,816	+10.2%	11,796	+19.2%	20,000
TSD	デジタル人材	5,027	+12.4%	7,129	+19.0%	12,000
	受託開発	3,275	+4.5%	3,742	+17.0%	6,000
CPD		513	+21.6%	924	+29.4%	2,000
営業利益（計）		1,024	+12.0%	1,439	+20.2%	2,500
TSD	デジタル人材	949	+0.9%	974	+27.1%	2,000
	受託開発	385	+31.1%	869	+8.2%	1,100
CPD		363	+8.2%	460	+33.6%	1,100
全社費用		▲674	+8.6%	▲864	+25.3%	▲1,700
営業利益率		13.4%	-	12.2%	-	12.5%
ROE		21.0%	-	18.5%	-	19.6%
期末エンジニア数		611人	+ 4.6%	700人	+ 16.3%	1,100人
エンジニアあたり売上高		14.4	+ 5.3%	16.8	+ 2.6%	18.1

これまで

デジタル人材事業

企業が必要とする人材を派遣

受託開発事業

企業からの指示に従い
開発プロダクトを提供

顧客要望への受働的対応が中心

顧客の要望	当社の対応
こういう人材に来て欲しい	→ デジタル人材事業
こういうことを実現できる ソフトウェアを提案・開発 して欲しい	→ 受託開発事業

現アプローチの問題点

自社で明確な要望を提示できない企業は結果的に
問題解決まで対応の時間とコストが必要

これから

トータルソリューション事業（TSD）

企業最適解となるサービスの包括提供

デジタル人材と受託開発を融合し、
人材の付加価値を最大化顧客要望・課題の特定から伴走し、
ヒト・モノの垣根を超えた能動的対応

- 課題抽出から機能追加までの各工程に則した
最適体制・サービスを一気通貫で提供
 - 最小単位1名の常駐
最大時100人月以上の開発体制の提供など
- 「人をアサインすべきなのか、外部に成果物を
発注すべきなのか」という要望特定段階から伴走

新アプローチの特徴

- IT導入に不慣れな企業への利便性向上
- 包括対応で工程別に最適体制で臨むため、効率性・
経済性・クオリティのいずれも高い合理性を実現

トータルソリューションの提供

上流工程を強化

採用に加え、教育体制を強化

PL・PMを育成

多数のエンジニアから、PL・PMを担う次世代層を輩出

提案力の強化

受動的なアプローチからメンタリティーの転換

増加する案件への対応

営業拠点の拡大

現状3拠点を早期に5拠点到拡張

生産拠点の拡充

ASEAN人材を積極的に活用

人材採用

自社IPによるIT人材の認知度を有効活用

- デジタル人材の派遣領域(旧デジタル人材)では、これまでの開発工程の派遣を主力としつつ、高単価な上流工程を担当できるエンジニアの増強を計画
- チームでのプロジェクト参画を積極的に推進するとともに、KPIを細分化し営業活動を効率化し、提案単価の底上げを図る

■ 上流工程を強化に向けての施策

採用の強化

上流工程に対応可能な人材の採用を強化

教育体制の強化

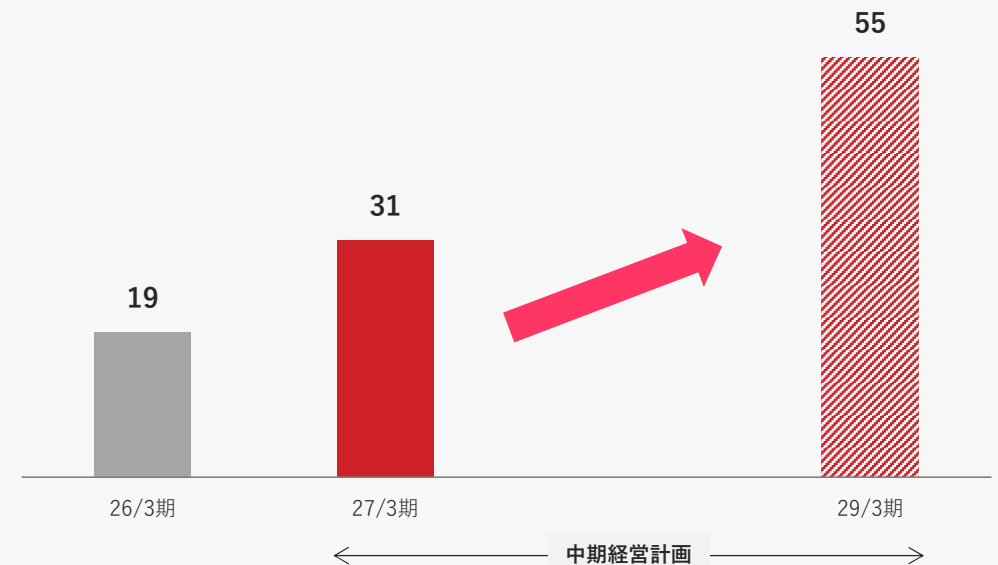
上流工程のスキル教育・リスキリングプログラムを開始

営業の強化

チームでのプロジェクト参画を積極的に推進

KPIを細分化し、営業活動を効率化

■ 上流工程の人材数の推移 (人)



- 工程単位のプロジェクトには、旧デジタル人材と旧受託開発がコラボする形式で対応。まずは経験豊富なPL(工程やチーム単位のリーダー)・PM(プロジェクトの統括責任者)を旧受託開発からアサイン。実務を通じて開発エンジニア(旧デジタル人材)を指導・育成
- 多数のエンジニア(旧デジタル人材)から、PL・PMを担う次世代層を輩出。TSD全体としての底上げとプロジェクト機会の獲得を狙う

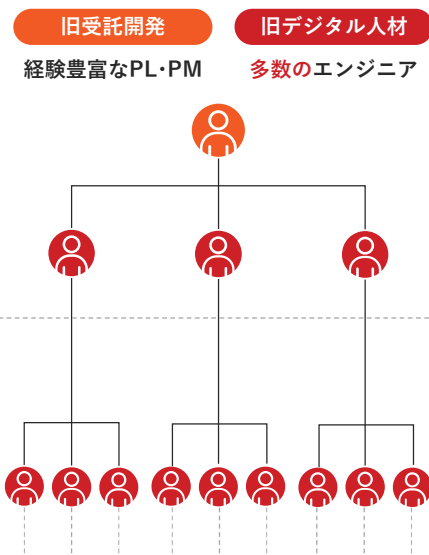
PL・PMの育成

育成スタート

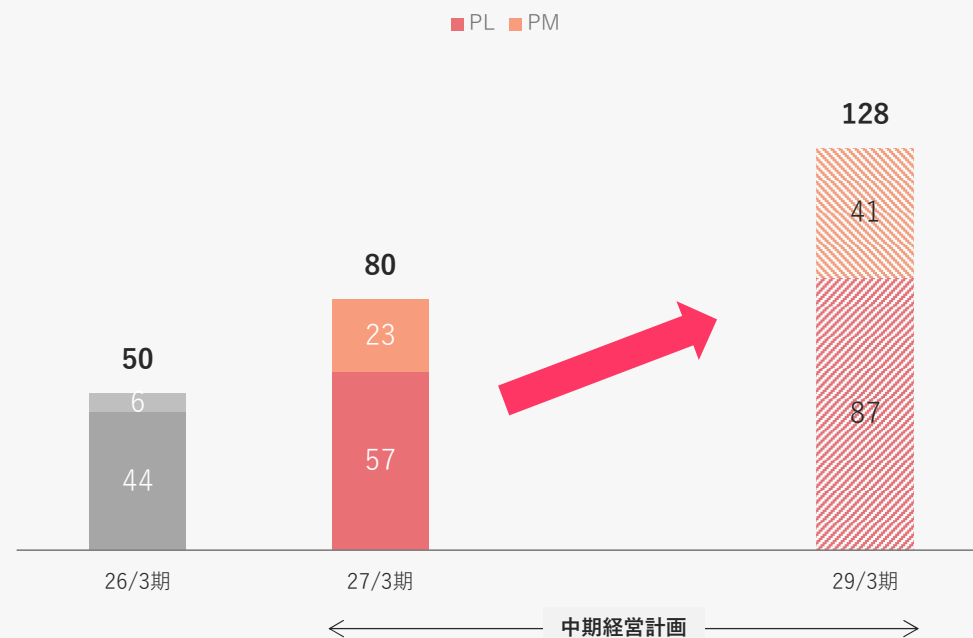
受託開発がPL・PMとして、アサイン。
プロジェクトを統括し、実務を通じて
デジタル人材を育成

育成を加速

旧デジタル人材がPL・PMとして
プロジェクトを統括し、新たな
PL・PMを育成



PL・PM数の見通し (人)



- より高付加価値の上流工程へ展開するには、エンジニアの確保は当然として、顧客に対して能動的にソリューションを提示できる提案力も必要。これまでの受動的なアプローチからメンタリティーの転換を図る
- トータルソリューション事業への統合により、要望・課題の特定から最適解の提供が可能に。併せて、旧デジタル人材の派遣、旧受託開発にそれぞれ留まっていた当社へのニーズを相互に送客。ビジネスモデルの転換から需要の拡大を想定し、営業員を増員

■ 営業の質の向上

営業活動の型化

パフォーマンスの高い営業マンのアクションを型化し、ナレッジを横展開することで、営業力の底上げを図る

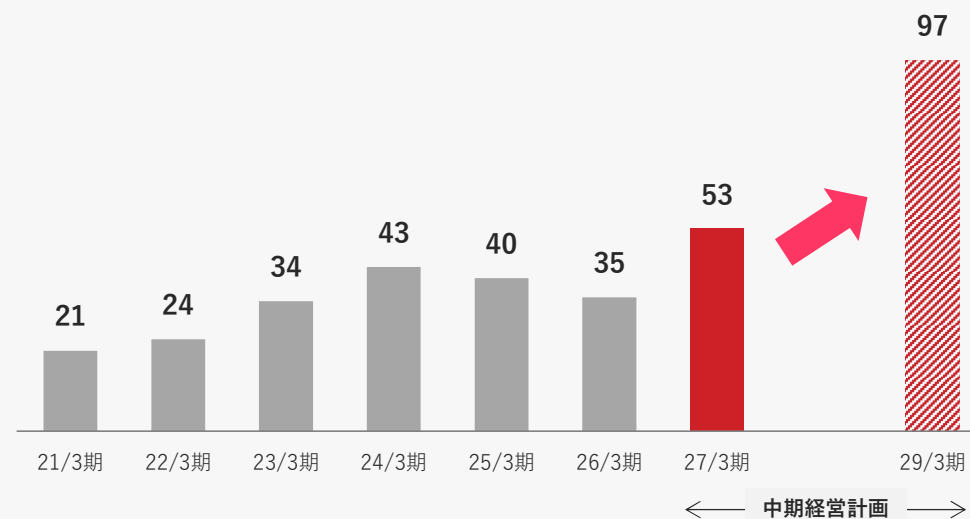
高い専門性の獲得、人材育成

勉強会やeラーニング、資格取得支援制度の拡充によりインプット強化。
高い専門知識を体系的に習得し、顧客の技術的、経営的課題に踏み込める人材を育成

アップセル・クロスセルの強化

技術チームが現場で得る顧客課題やニーズをタイムリーに営業チームへフィードバック。より強固な連携フローと情報共有体制を構築

■ 営業員数の推移（人）

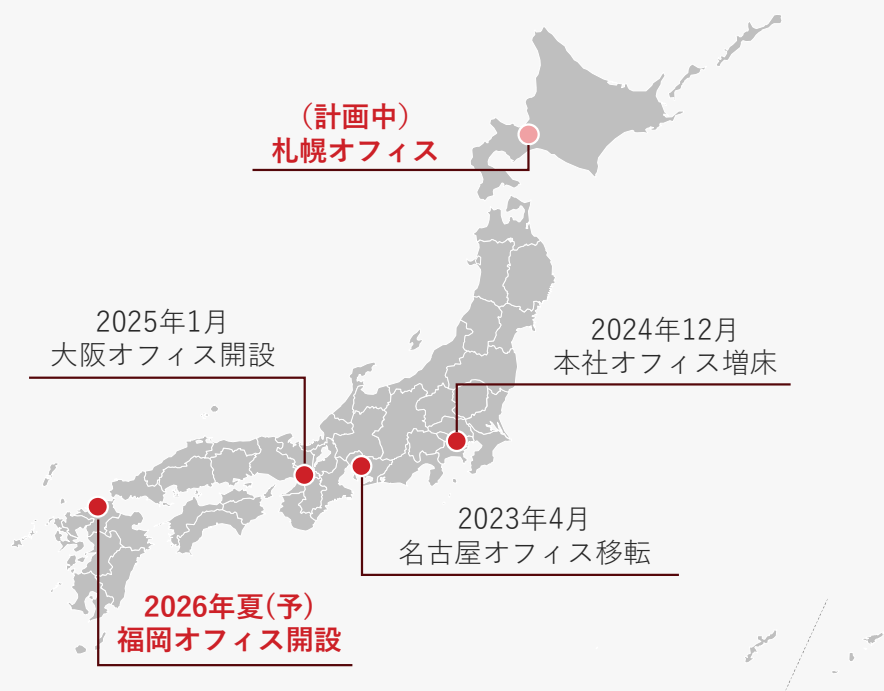


成長戦略-トータルソリューション事業 | アクションプラン/営業拠点の拡大

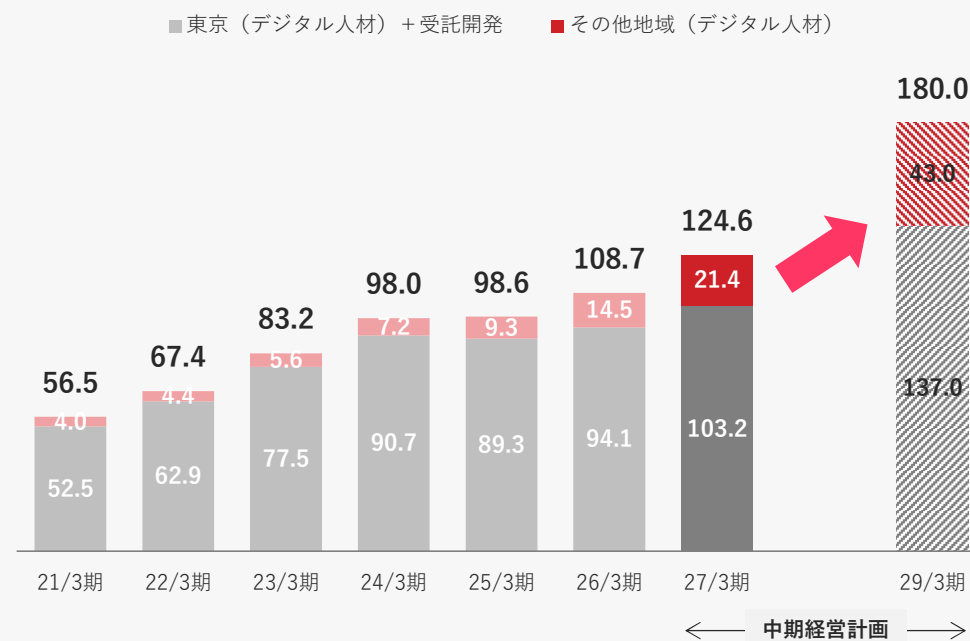
extreme

- 国内主要都市への拠点開設を進め、デジタル人材部門の顧客数の増加を加速。現状3拠点を早期に5拠点に拡張
- それにより、これまで対応できなかった地方の潜在ニーズ、潜在顧客の発掘を加速。接点を活かして受託開発案件の獲得につなげる
- 2029/3期には地方合計の売上高が全社の1/3超を占める計画。実績を積み重ねてプレゼンスを向上

■ 拠点の拡大



■ 地域別売上高の計画 (億円)



- 増加する顧客数に対応すべく、ASEAN人材を積極的に活用
- まずはエンジニア水準の高いベトナムをターゲットに、人員増を計画。開発要員の2割超はASEAN人材でカバーする計画
- ベトナム人材の獲得には、M&Aによる即戦力企業の取得も選択肢として検討

ASEAN人材の獲得アプローチ

ベトナム・ハノイ増強

大卒エンジニアの積極的な採用・囲い込み

新拠点拡充

ASEANで新拠点を設けて地方人材を掘り起こし

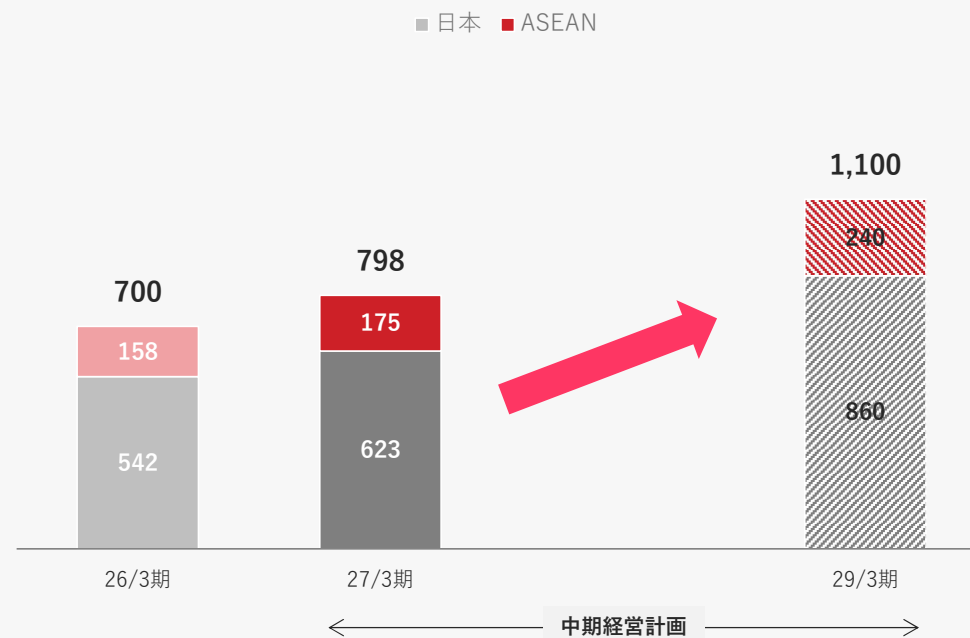
現地マネジャー

育成により、ASEAN人スタッフを管理職へ登用

M&A

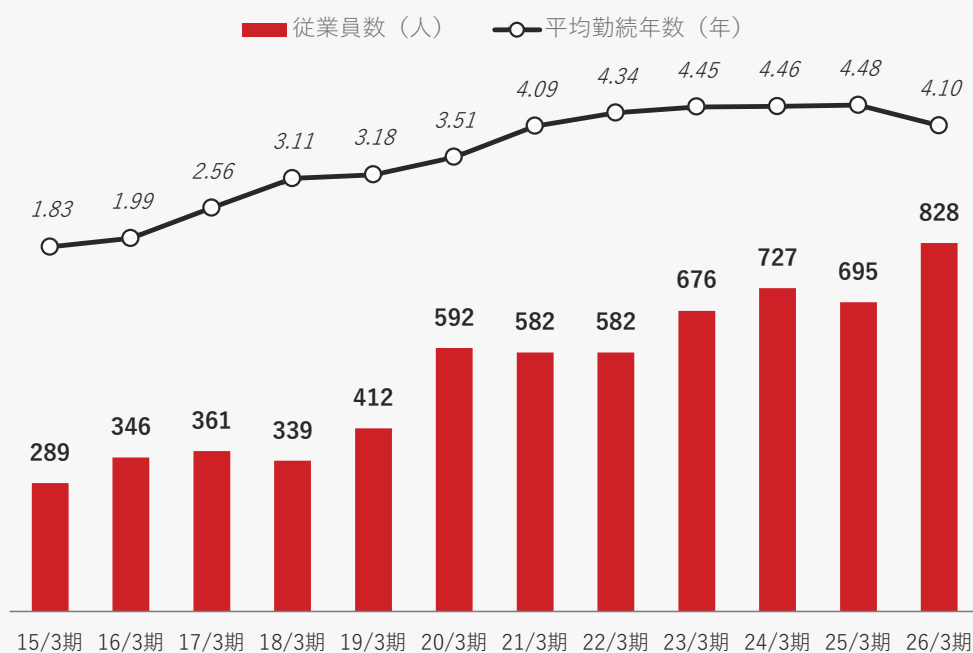
戦略的M&Aによる即戦力企業の取得検討

エンジニア人員数の推移（人）



- 採用環境は年々厳しくなる中、増減はあるものの従業員数は11年で3倍程度へ増加し、平均勤続年数も高水準を維持
- 自社IPの存在がIT人材の認知度の高さにもつながっており、採用にも貢献。社員同士の交流や研修も活発に行われており、定着率に寄与

従業員数と平均勤続年数*



*平均勤続年数は単体の数値とし、毎年の新入社員を含む

採用における強み



CPDの魅力

自社IPの存在が、IT人材の知名度にも貢献。認知度向上や入社のきっかけとなったケースも多数

Co-CORE

「Co(会社)のCORE(中心)」の場所という意味と「Co(個)がCORE(会社の中心)」である意味を合わせた施設

交流会・社内部活動・研修など、社員なら誰でも自由使用可能

成長戦略-コンテンツプロパティ事業

extreme

- B2Cのコンテンツ事業は知的財産ビジネスとして高利益率が期待できるものの、ヒットの予測が困難なうえ、収益ボラティリティも不可避
- ボラティリティ低減と事業拡大に向けて、提供IP数の拡大を推進。IPポートフォリオの構築実現
- 既に一定以上の評価にあるIPでは、リメイクやナンバリングタイトルのリリースを加速
- 同時に、次なる「安定評価」IPの発掘・取得を目指す

		ビジネスモデル	特徴	課題	拡大戦略
B2C	自社サービスビジネス	自社ゲーム/IPの作成・販売	ゲーム収益に加え、 自社IPもライセンス 対象として収益化可能	ヒット時リターン大も 開発費先行負担重く ヒットは予測困難	定期的な 新作リリース
	ライセンスビジネス	所有IPを主にゲーム会社へ提供 売上計上はレベニューシェア	ゲームリリース時に 収益は最大化 時間経過に伴い漸減	IP提供ゲームのヒット蓋然性は 予測困難 収益もボラティリティが不可避	提供IP数の拡大 によるリスク抑制

主な既存IP



ラングリッサー



超兄貴



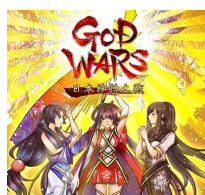
うみにん



桃色大戦ぱいろん



LOLLIPOP CHAINSAW



GOD WARS



Killer is Dead



LoveR

×

リリース増加

リメイク
ナンバリングタイトル
その他のライセンス活用

×

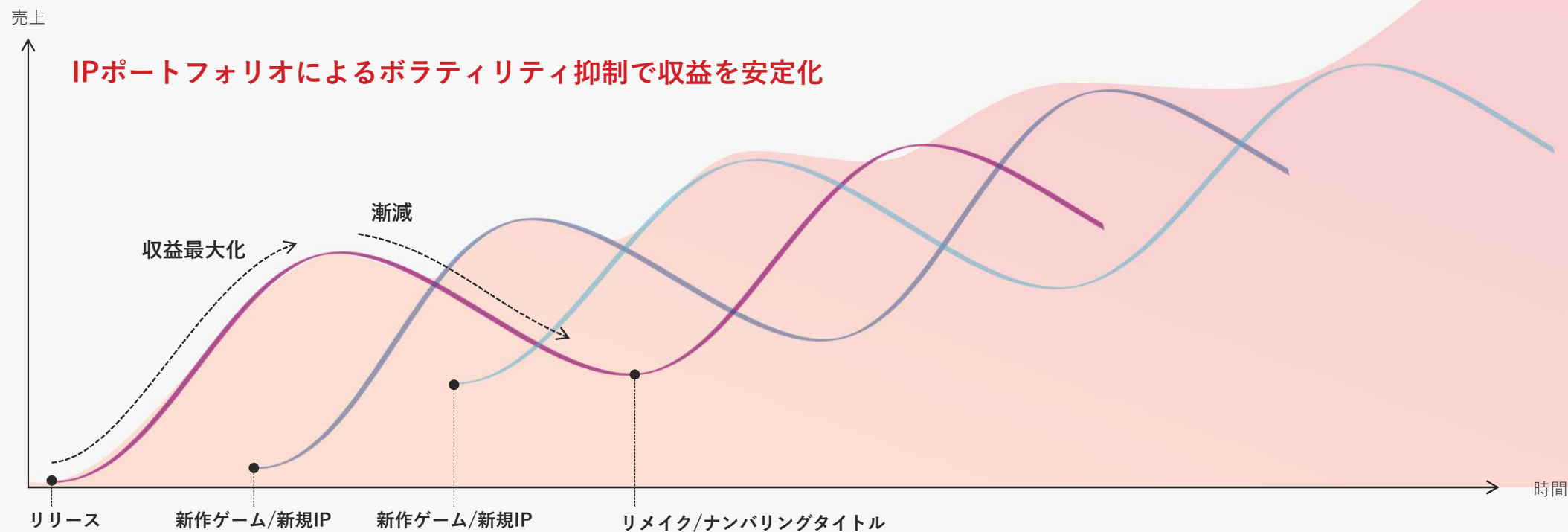
新規取得IP



+

- 既存IPはリリース直後に収益が最大化し、その後は時間経過に併せて漸減する傾向
- 新作のゲームやIPを絶え間なく投入することにより、収益変動を抑制し、安定化・拡大化を目指す
- ただし、絶え間ない新作投入による開発費負担の膨張を抑制するため、ライセンスビジネスと自社サービスビジネスのバランスには留意

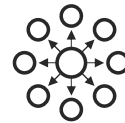
リリース増加による成長イメージ



M&Aの考え方

- 中長期成長実現に向けて
「**時間を買う**」手段と位置づけ
- 盤石な財務基盤を有効活用し、
機動的に対応
- ただし、M&A自体が目的化しないよう**規律ある方針**で対応

M&Aで想定する3つの目的



営業拠点の拡張

未進出地域/領域の拠点獲得



取引先の拡大

新規顧客獲得による取引先の多様化やシェアの拡大



IT技術者の獲得

多様なIT技術者を獲得し、
プロダクション機能をより広範で多層的に進化

5.リスク情報

extreme

リスク情報（デジタル人材事業／受託開発事業）

extreme

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
トータルソリューション事業	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
トータルソリューション事業	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の低下する恐れ	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
トータルソリューション事業	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
トータルソリューション事業	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
トータルソリューション事業	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
トータルソリューション事業	契約不適合責任発生への恐れ	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
トータルソリューション事業	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（コンテンツプロパティ事業）

extreme

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
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

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、
2027年6月を予定しております。**

＜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。

extreme