2027年3月期
第2四半期決算説明資料

株式会社エクストリーム

2026年11月13日

グロース
6033

extreme

2027年3月期 第2四半期決算概要 03

2027年3月期 通期計画 19

中期経営計画の進捗状況 25

© extreme

2027年3月期
第2四半期決算概要

extreme

2027年3月期 第2四半期累計　決算ハイライト

extreme

全社

TSDが増収を牽引するも、
CPDの反動減から前年同期比で減益

売上高　6,206百万円
前年同期比 +9.9%

営業利益　539百万円
前年同期比 ▲18.9%

ヒューマンリソース*1
前年同期比　+42.3%

連結従業員数*2
前年同期比　+208人

TSD(トータルソリューション事業)

デジタル人材部門で内製化が進み
利益率が上昇

売上高　5,849百万円
前年同期比 +12.3%

営業利益　1,002百万円
前年同期比 +20.5%

顧客数
前年同期比　+9.1%

顧客単価
前年同期比　+2.9%

CPD(コンテンツプロパティ事業)

発売タイトル(自社サービス)の反動により
減収減益

売上高　368百万円
前年同期比 ▲16.6%

営業利益　159百万円
前年同期比 ▲39.2%

ライセンス売上
前年同期比　▲34.4%

自社サービス売上
前年同期比　▲12.1%

※1：採用等、人材獲得に要するコスト　※2：2025年9月末の連結従業員数と2026年9月末の連結従業員数との比較

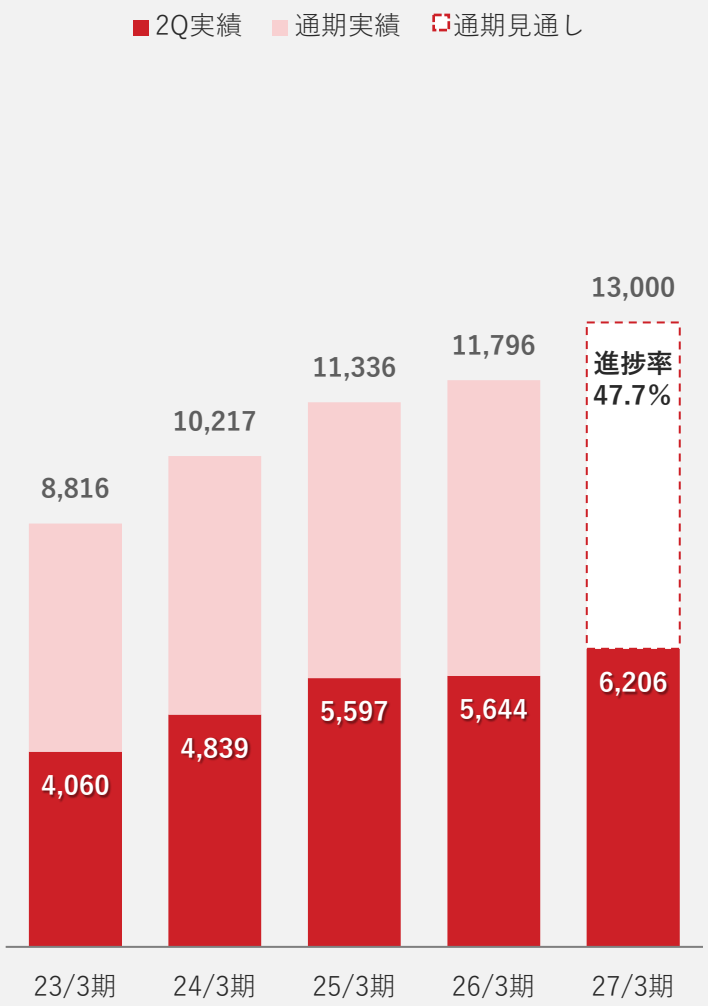
2027年3月期 第2四半期累計　決算概要

- 売上高は前年比9.9%増の62億円。**5期連続で上期における過去最高売上を更新**
- 一方、営業利益は18.9%減。売上増はあったものの、人件費・採用費の増加に加えて、M&A関連費用など**全社費用の一時的な増加が影響**
- 通期見通しにおける進捗率は、売上で48%、営業利益で42%。人員増などによるサービス提供力が下期に向けて拡大することを勘案すれば、これは**ほぼ想定通りの進捗ピッチ**と認識

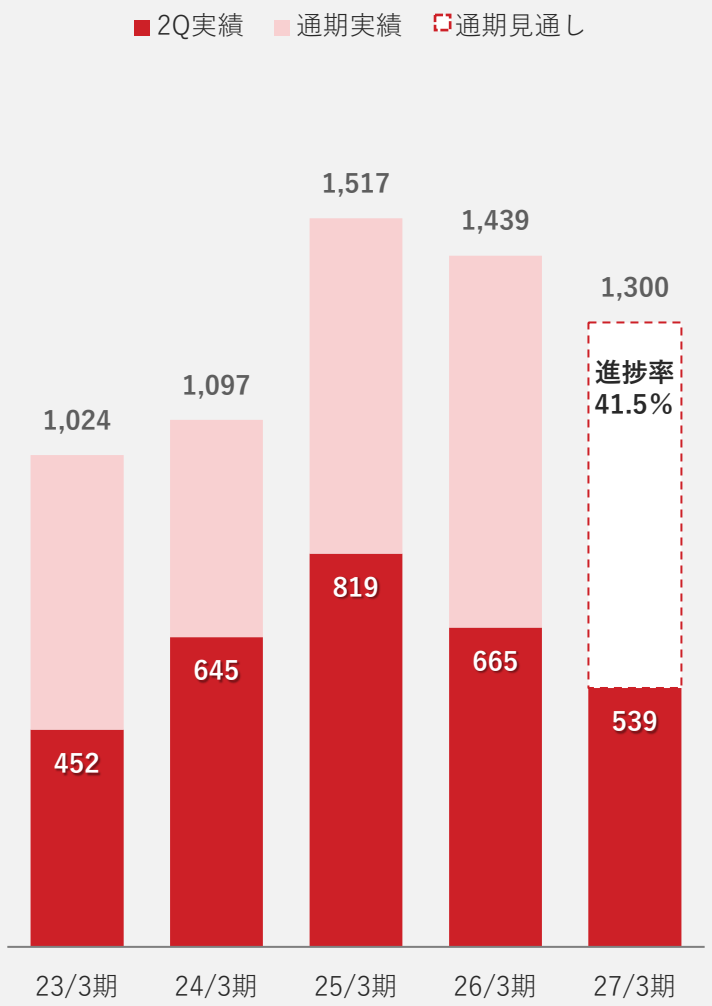
（単位：百万円）	2025年3月期2Q累計	2026年3月期2Q累計	2027年3月期2Q累計			通期予想	
	実績	実績	実績	対前年差異	対前年変化率	金額	進捗率
売上高	5,597	5,644	**6,206**	**＋561**	**＋9.9%**	13,000	47.7%
売上総利益	1,741	1,742	**1,968**	**＋225**	**＋13.0%**	-	-
売上総利益率	31.1%	30.9%	31.7%	-	-	-	-
営業利益	819	665	**539**	**▲125**	**▲18.9%**	1,300	41.5%
営業利益率	14.6%	11.8%	8.7%	-	-	10.0%	-
経常利益	799	721	**616**	**▲104**	**▲14.5%**	1,400	44.0%
親会社株主帰属当期純利益	535	458	**404**	**▲53**	**▲11.7%**	920	44.0%

2027年3月期 第2四半期累計　進捗状況

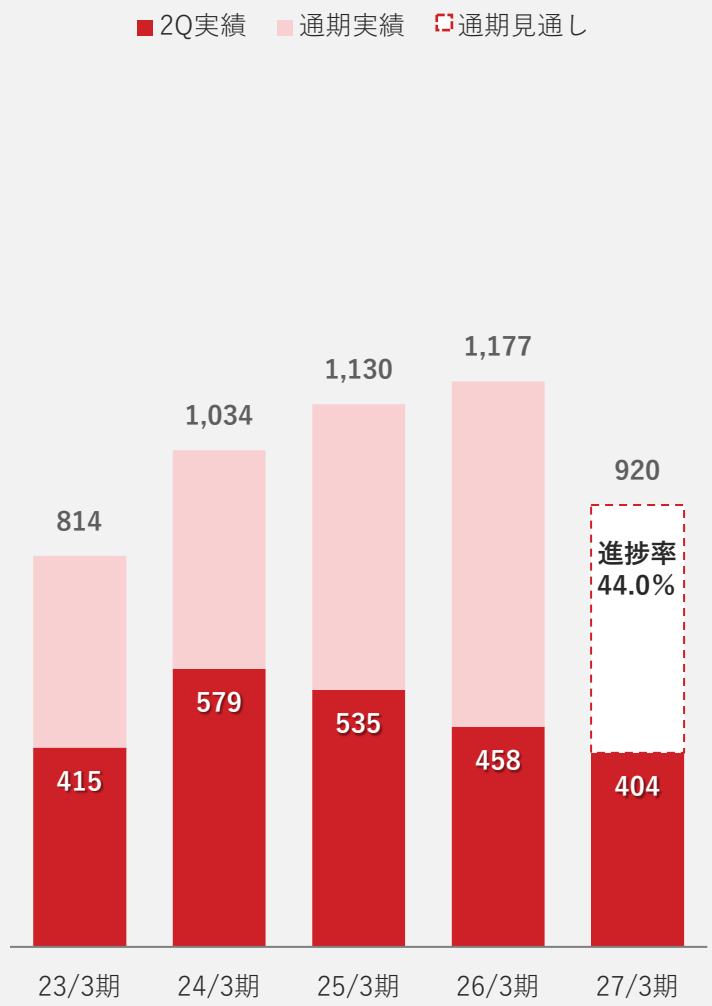
売上高（百万円）



営業利益（百万円）



親会社株主帰属当期純利益（百万円）



四半期業績推移

(単位：百万円)	2024/3期				2025/3期				2026/3期				2027/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	対1Q比較
売上高	2,467	2,371	2,644	2,733	2,380	3,217	2,757	2,981	2,813	2,831	2,991	3,159	3,095	**3,110**	＋14
売上総利益	813	669	723	690	706	1,035	852	942	904	837	891	947	1,001	**967**	▲33
売上総利益率	33.0%	28.2%	27.3%	25.2%	29.7%	32.2%	30.9%	31.6%	32.1%	29.6%	29.8%	30.0%	32.3%	31.1%	▲1.2pt
営業利益	376	269	248	202	257	561	292	406	357	307	399	374	267	**272**	＋5
営業利益率	15.2%	11.3%	9.4%	7.4%	10.8%	17.5%	10.6%	13.6%	12.7%	10.9%	13.4%	11.9%	8.6%	8.8%	＋0.1pt
経常利益	394	404	530	118	394	404	530	334	323	397	514	433	307	**308**	＋1
親会社株主帰属当期純利益	249	285	332	166	249	285	332	262	194	263	345	373	180	**224**	＋44

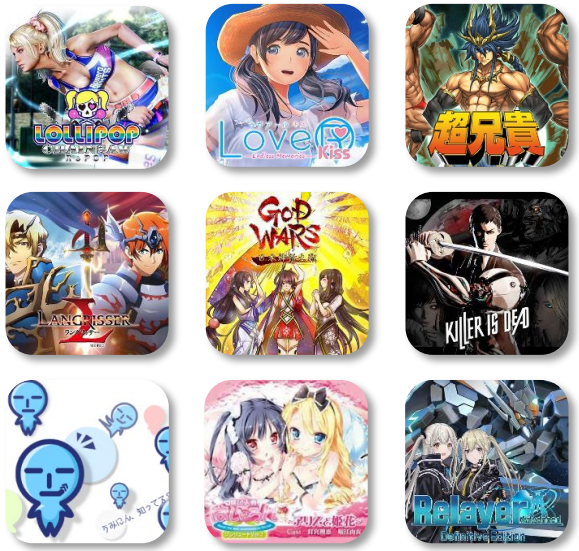
2027年3月期 第2四半期累計　セグメント別構成比

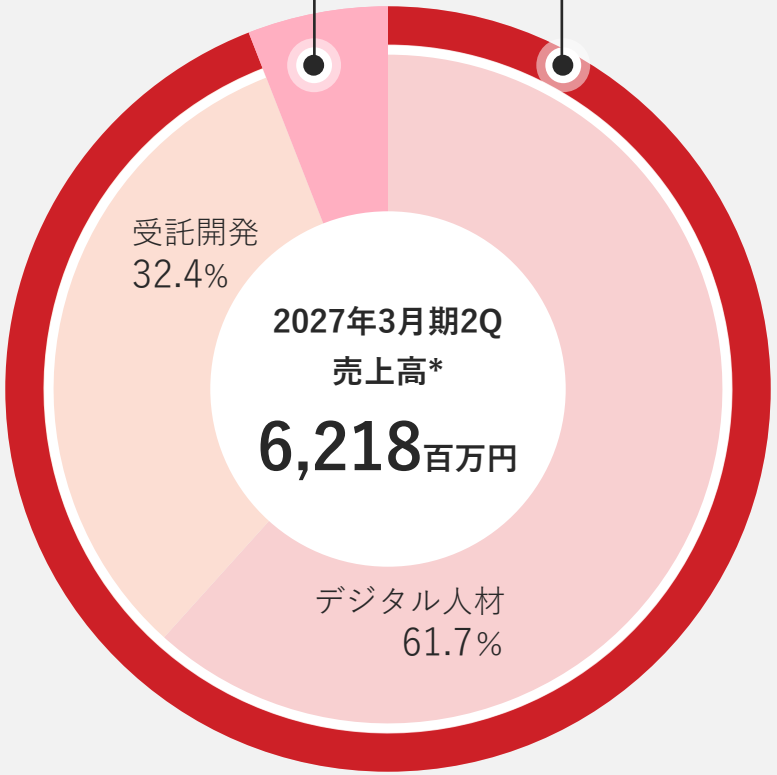
構成比

CPD（コンテンツプロパティ事業）

5.9%

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





TSD（トータルソリューション事業）

94.1%

デジタル人材

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

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

※TSDとCPD間の内部売上高又は振替高を含む売上高

2027年3月期 第2四半期累計　セグメント別業績推移

- **TSDは対前年で増収増益。**主力のデジタル人材は価格引上げが進捗し、売上高・利益率ともに伸長。受託開発も増収となり、オフィス移転費用などの販管費増加を吸収し、増益を確保。**通期想定に対しては売上で47%の進捗率**
- 対照的に、**CPDは減収減益。**　今期2Qには完全新作の発売がなく、以前に発売されたタイトルの**リピート販売、プラットフォーム展開のみで売上高を構成。**そのため、損益的に売上高、営業利益ともに減。ただし、通期売上高予想に対して74%の進捗率は想定を上回る順調なピッチ
- 調整額（全社販管費）は前年比で大幅増加。M&A関連/採用費用の増加がその主因。うち、M&A関連は0.4億円で一過性の費用として計上

（単位：百万円）	2025年3月期2Q累計	2026年3月期2Q累計*1	2027年3月期2Q累計			通期予想	
	実績	実績	実績	対前年差異	対前年変化率	金額	進捗率
売上高	5,597	5,644	**6,206**	**＋561**	**＋9.9%**	13,000	47.7%
TSD*2	**4,753**	**5,211**	**5,849**	**＋638**	**＋12.3%**	**12,500**	**46.8%**
デジタル人材	3,203	3,400	3,835	＋434	＋12.8%	8,300	46.2%
受託開発	1,550	1,810	2,014	＋203	＋11.3%	4,200	48.0%
CPD	**891**	**442**	**368**	**▲73**	**▲16.6%**	**500**	**73.8%**
営業利益	819	665	**539**	**▲125**	**▲18.9%**	1,300	41.5%
TSD	**793**	**831**	**1,002**	**＋170**	**＋20.5%**	-	-
デジタル人材	388	367	504	＋136	＋37.1%	-	-
受託開発	404	463	498	＋34	＋7.4%	-	-
CPD	**381**	**262**	**159**	**▲103**	**▲39.2%**	-	-
調整額（全社販管費）	▲356	▲428	**▲622**	▲193	-	-	-

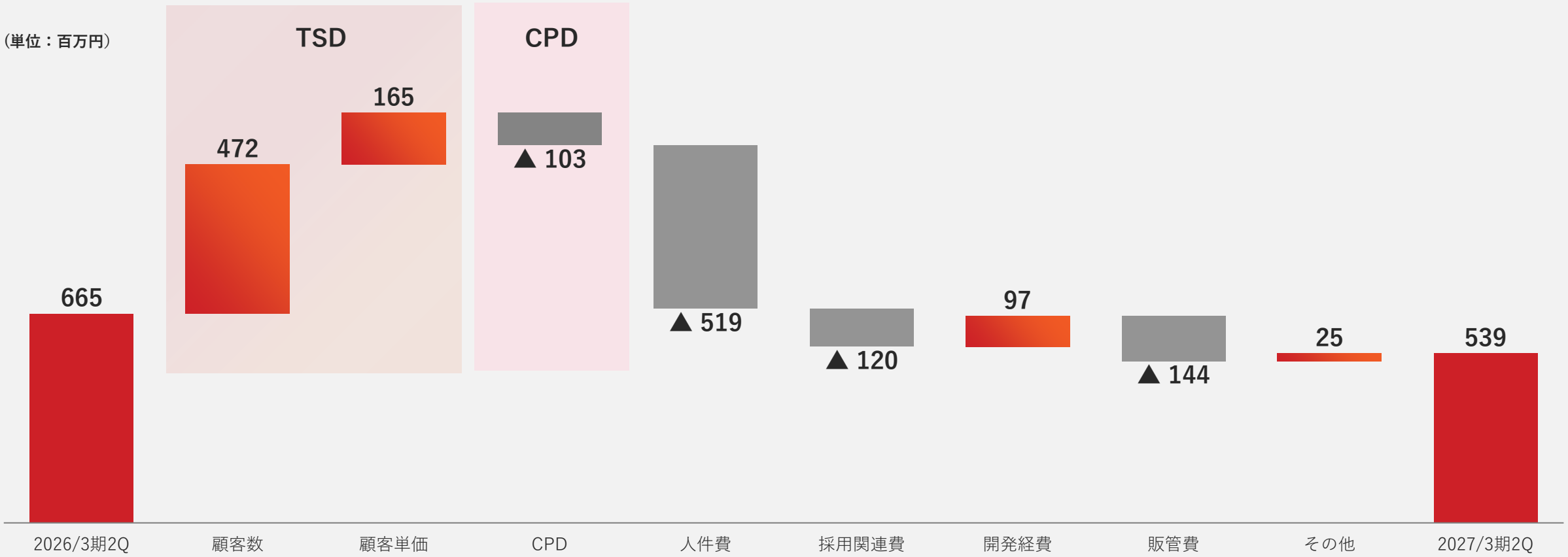
※1： 2026年3月期の数値はTSDへの統合に伴う内部売上高・振替高を遡及修正しており、過年度数値とは非連続
※2：TSDの売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

四半期セグメント別業績推移

（単位：百万円）	2024/3期				2025/3期				2026/3期				2027/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	対1Q比較
売上高	2,467	2,371	2,644	2,733	2,380	3,217	2,757	2,981	2,813	2,831	2,991	3,159	3,095	**3,110**	**＋14**
TSD*2	**2,346**	**2,322**	**2,637**	**2,736**	**2,314**	**2,439**	**2,448**	**2,763**	**2,566**	**2,644**	**2,754**	**2,925**	**2,878**	2,970	**＋91**
デジタル人材	1,455	1,491	1,578	1,597	1,619	1,584	1,614	1,608	1,648	1,752	1,827	1,919	1,890	**1,945**	**＋54**
受託開発	890	830	1,058	1,139	694	855	834	1,155	918	892	926	1,005	988	**1,025**	**＋36**
CPD	**170**	**105**	**71**	**67**	**93**	**797**	**332**	**243**	**248**	**193**	**242**	**240**	**222**	146	**▲75**
営業利益	376	269	248	202	257	561	292	406	357	307	399	374	267	**272**	**＋5**
TSD	**405**	**358**	**432**	**343**	**373**	**420**	**380**	**537**	**430**	**400**	**494**	**516**	**503**	498	**▲5**
デジタル人材	249	232	225	167	203	184	216	194	187	180	250	267	270	**234**	**▲36**
受託開発	155	125	207	176	169	235	164	343	243	220	244	249	233	**264**	**＋31**
CPD	**139**	**71**	**41**	**35**	**59**	**322**	**186**	**103**	**149**	**113**	**99**	**99**	**99**	59	**▲40**
調整額（全社販管費）	▲168	▲159	▲224	▲176	▲175	▲180	▲274	▲234	▲222	▲206	▲194	▲241	▲336	**▲285**	**＋50**

2027年3月期 第2四半期　営業利益増減要因分析

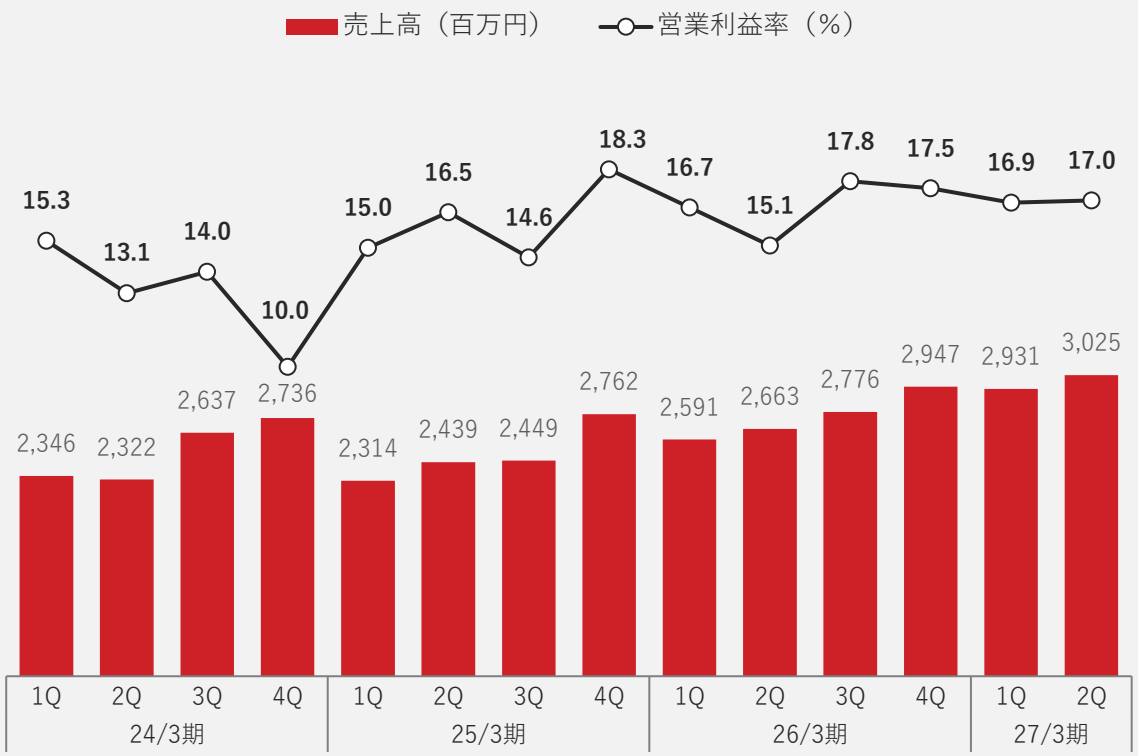
- 対前年で営業減益となった主因は、人件費や採用関連費、販管費といったコストの増加。特に人件費や採用関連費は、高スキルの人材獲得・定着に向けて必要不可欠な費用増と認識。販管費は子会社の移転費用やM&A関連費用など一時的な費用負担が発生
- TSDの顧客数増・顧客単価上昇の貢献はともに最大の増益要因として寄与するも、CPDの減収も影響し、上記減益要因の吸収には至らず



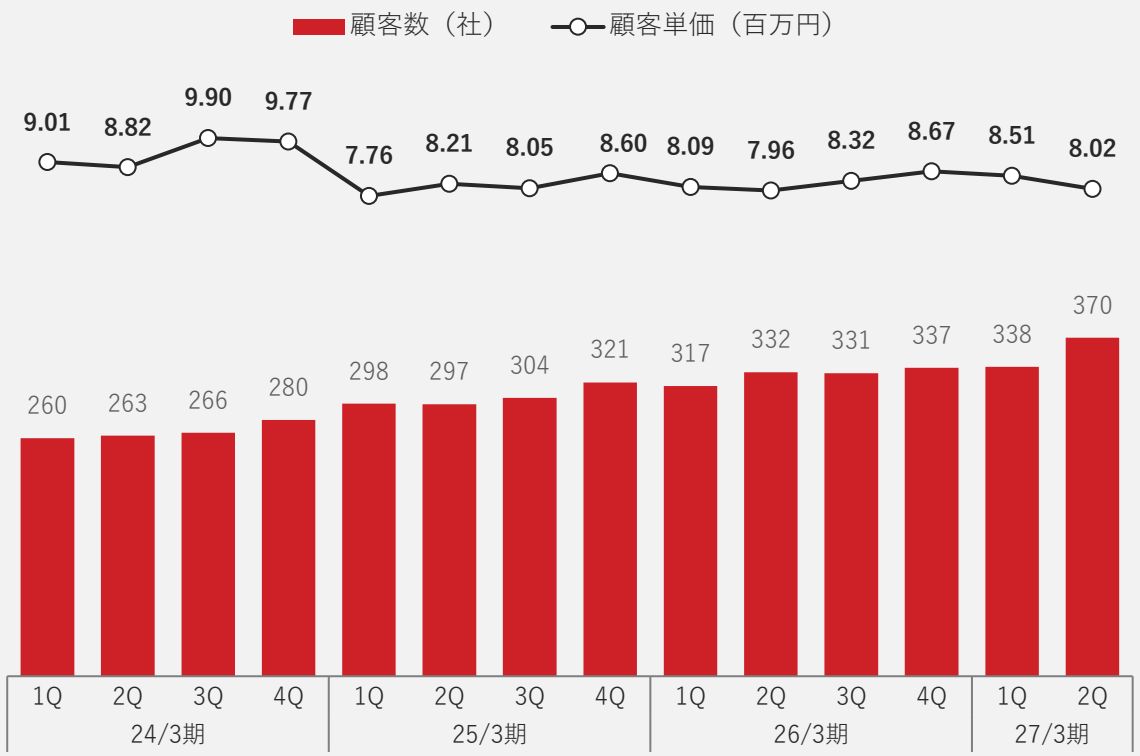
セグメント別の状況：TSD（全体）

- 2Qで四半期ベースの過去最高売上高を更新。**営業利益率も高水準を維持。**人材育成進展に伴う案件の内製化進捗が下支え
- 2Q末時点の顧客数は着実に積み上がり370社まで増。一方、地方開拓に伴う小口案件の増加により、顧客単価は802万円に低下

四半期業績推移*1



顧客数*2と顧客単価の四半期推移

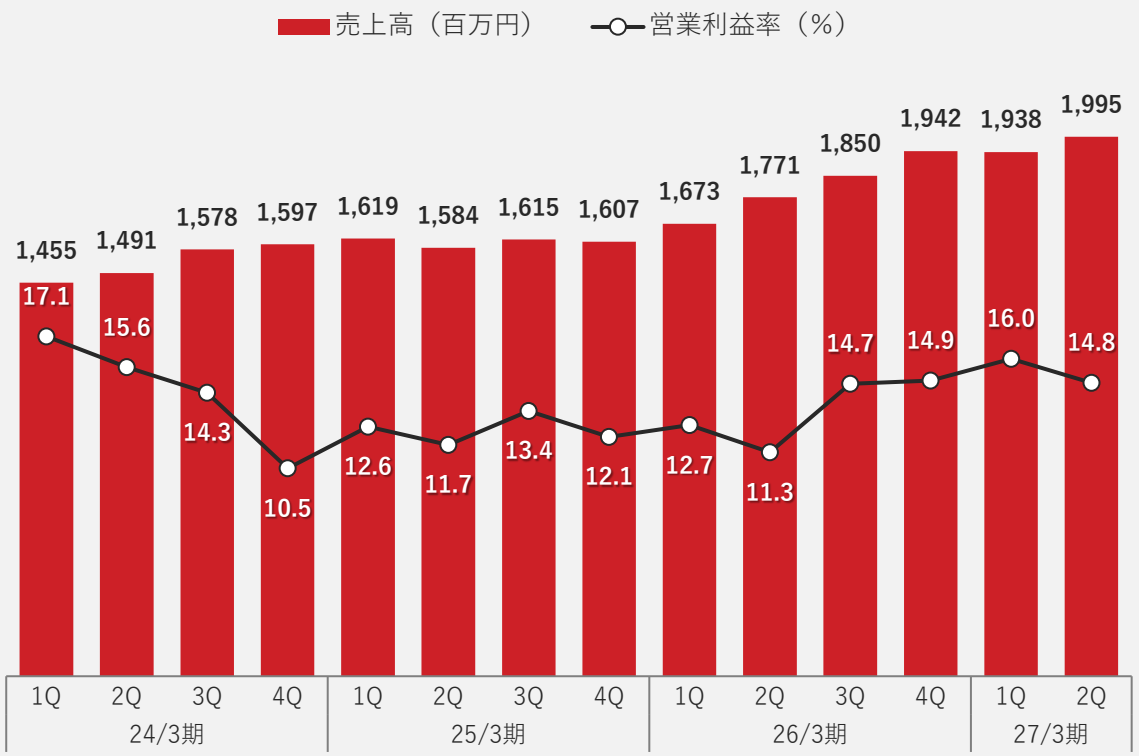


※1：売上高・営業利益率は、内部売上高・振替高を含む
※2：顧客数は当該四半期に売上高へ計上のあった社数

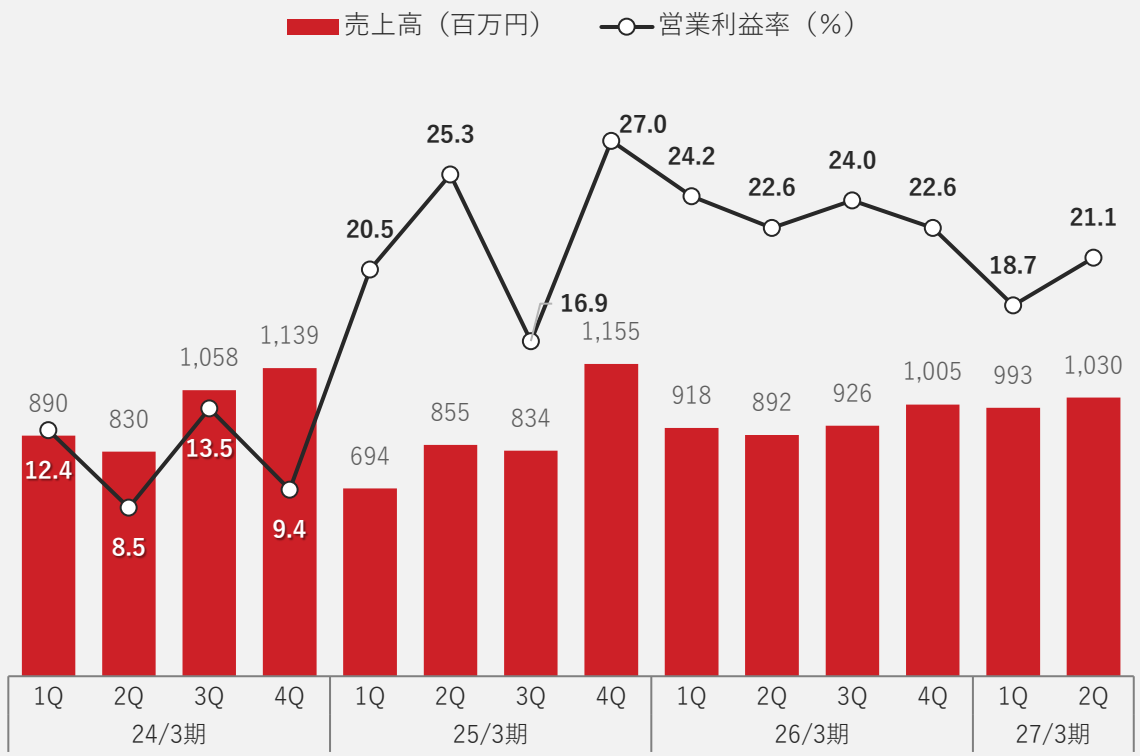
セグメント別の状況：TSD（部門別内訳）

- **デジタル人材の利益率は対1Qでは若干の下落となるも、傾向としてはじりじりと上昇。**順調な採用を背景に内製化進展が貢献。2024/3期以降、低下傾向にあったトレンドは明確に転換。売上高も漸増基調。一層の加速に向けて顧客や業界の多様化を推進
- **受託開発の利益率も改善の兆し。**2Qの利益率上昇は高採算案件の確保が貢献。直近10四半期の売上は増加傾向で推移

デジタル人材部門の四半期業績推移*



受託開発部門の四半期業績推移*

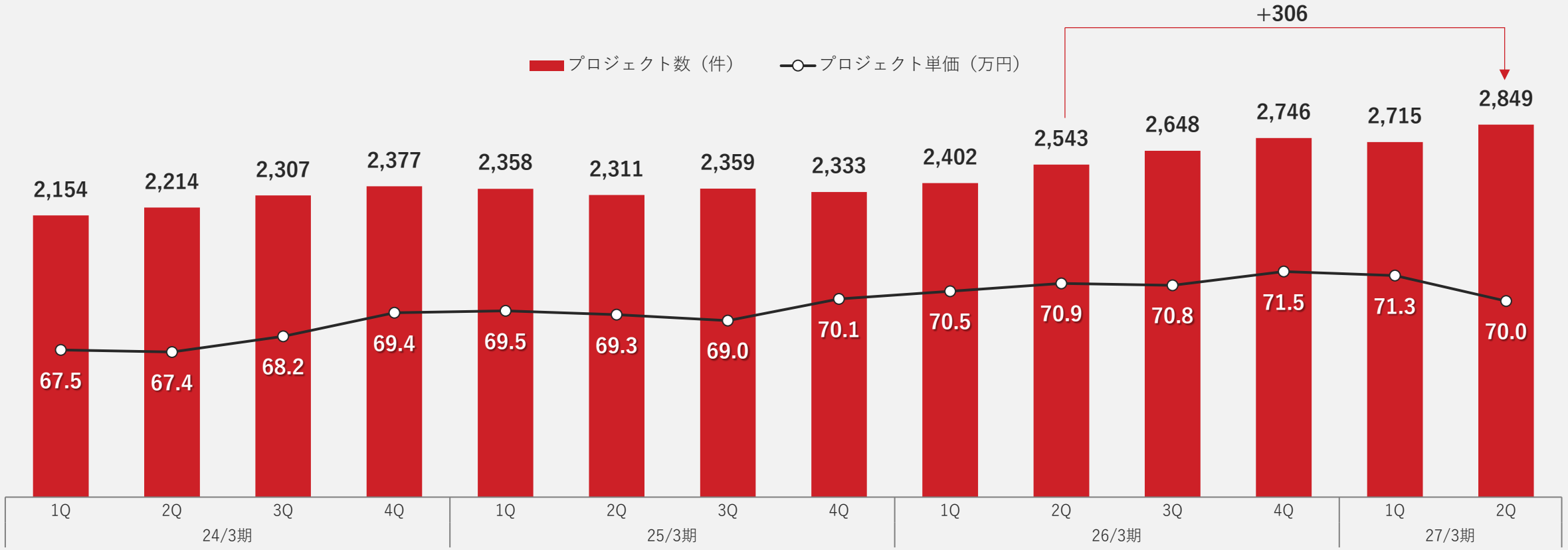


※売上高・営業利益率は、内部売上高・振替高を含む

セグメント別の状況：TSD（デジタル人材部門）

- 採用による社員数の増加に伴ってプロジェクト数も順調に積み上がり、第2四半期のプロジェクト稼働数は前年同期比300件超の大幅増
- 一方、プロジェクト単価は1Q以降、若干の水準低下。概して価格引上げは進捗するも、新卒社員の稼働開始や地方注力に伴う小口案件増が影響。新卒社員は人材拡充や技術者育成を目指してコロナ禍以来の採用再開に伴うもの。今後はスキル向上により単価上昇を見込む

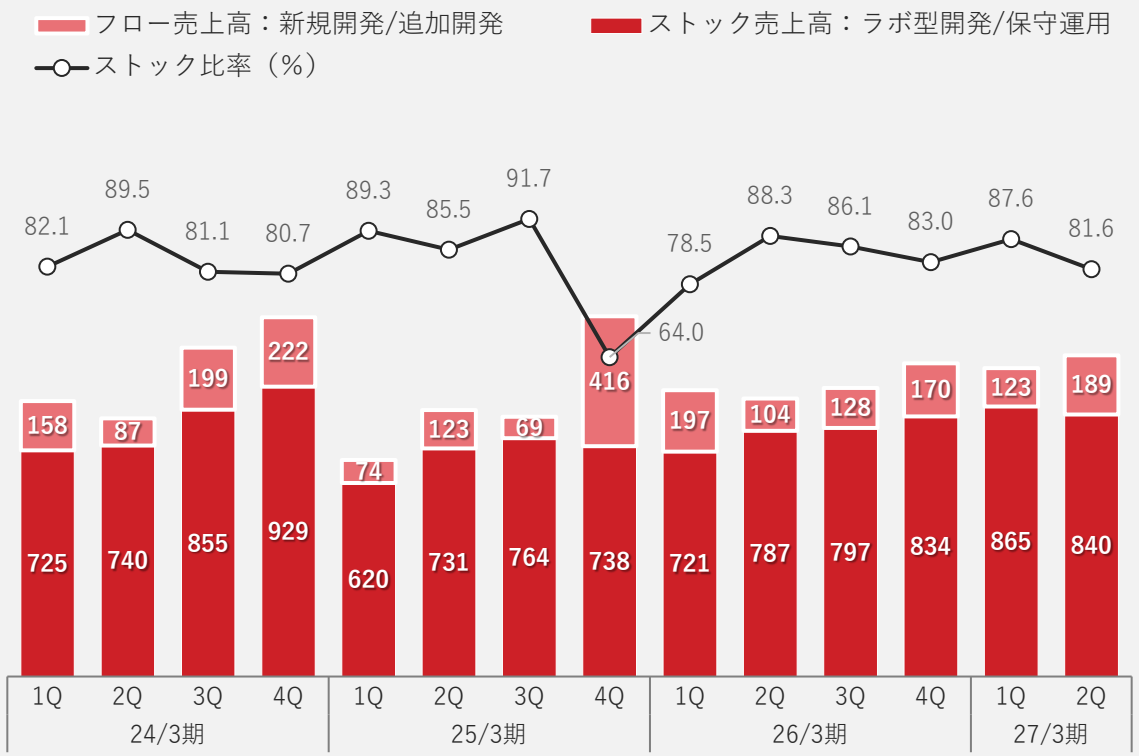
プロジェクト稼働数と平均単価の四半期推移



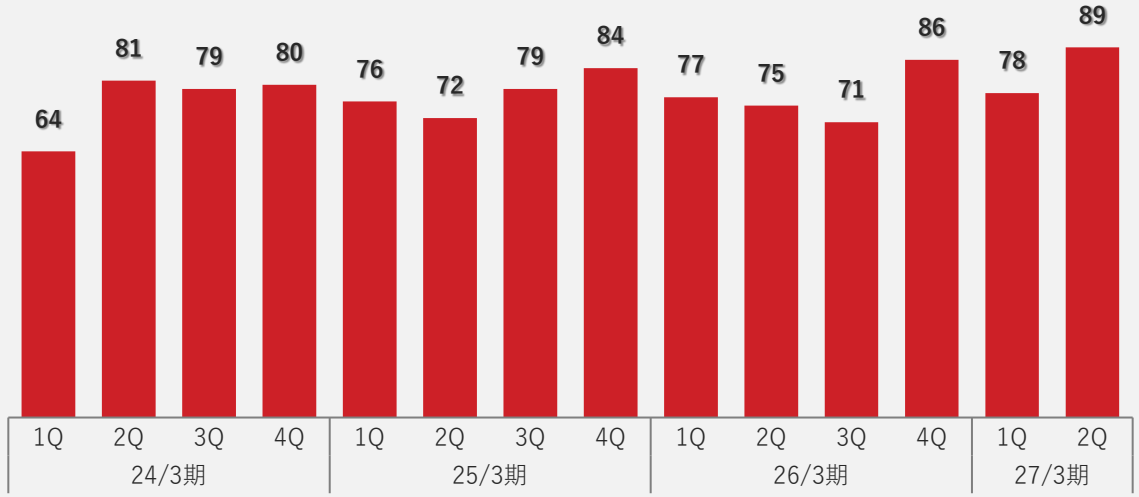
セグメント別の状況：TSD（受託開発部門）

- ストック売上高は安定的に推移。対1Qでは若干の減収ながら、これは顧客都合によるもの。通期では前期超の水準を確保の見通し。アジャイル開発の需要増に伴うラボ型案件が拡大。一方、フロー売上高は納期集中により、1Q比で増加。結果としてストック比率は一時的に低下
- 開発件数は対1Qで増加し、過去最高を更新。ただし、これは納期集中の影響が大きく、現時点で開発件数の水準上昇とまでは言い難いと認識

ストック売上高/フロー売上高の四半期推移（百万円）



開発件数の四半期推移*

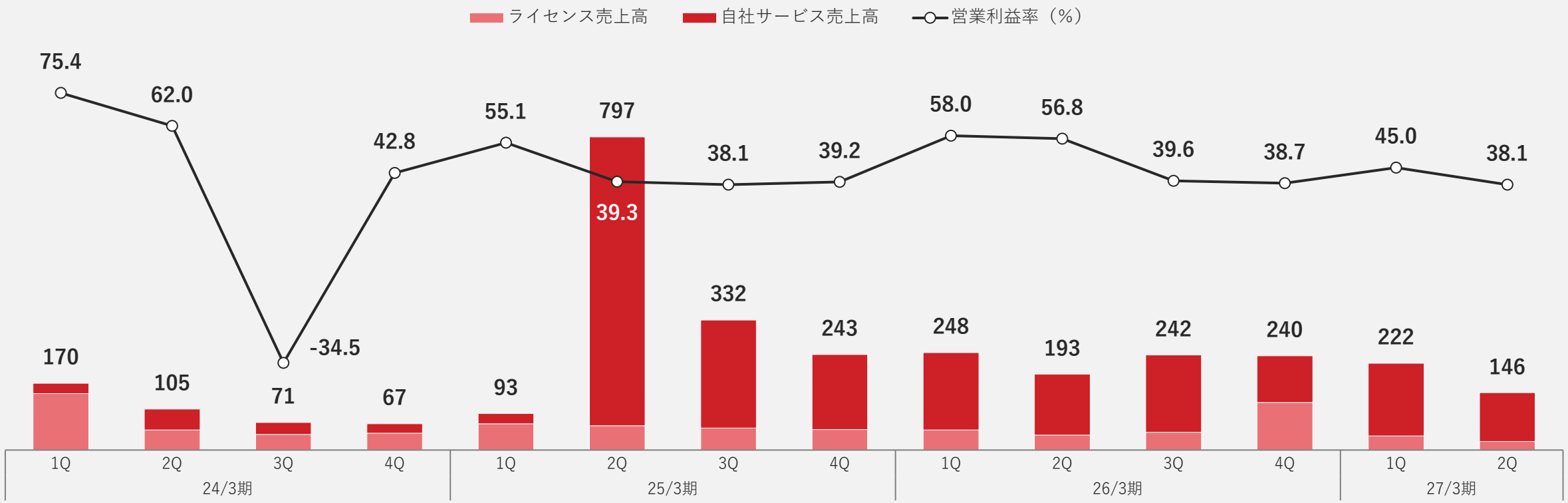


※開発件数は仕掛を含む

セグメント別の状況：CPD

- 自社タイトル売上高：『LoveR Kiss Endless Memories Nintendo Switch 2 Edition』を別プラットフォームに展開したものの減収。ただし想定通りの進捗
- ライセンス売上高：前4Qのラングリッサーの契約一時金による急増以降、ライセンス売上高は減少基調にあるが、概ね想定の範囲内

四半期業績推移（百万円）



バランスシート

- 総資産は前期末より若干増大。企業買収に伴うのれんの計上と業績堅調に伴う現預金の積み増しが影響
- 2Q末時点のネットキャッシュは36億円。引続き、キャッシュは潤沢な状況。これは今後の成長投資に充当する方針
- 2Q末における自己資本比率は73.6%。財務安定性は盤石

資産の部

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期2Q	増減額
流動資産	**6,260**	**6,662**	**＋401**
現預金	4,191	4,432	＋240
売掛金	1,360	1,277	▲82
固定資産	**3,181**	**3,181**	**＋0**
投資有価証券	1,568	1,341	▲226
のれん	119	325	＋206
長期預金・保険積立金	917	770	▲146
資産合計	**9,441**	**9,843**	**＋402**

負債・純資産の部

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期2Q	増減額
流動負債	**2,191**	**2,553**	**＋361**
有利子負債	650	850	＋200
未払費用	134	213	＋79
固定負債	**14**	**49**	**＋34**
負債合計	**2,206**	**2,602**	**＋396**
純資産	**7,235**	**7,241**	**＋5**
株主資本	6,717	6,790	＋72
その他の包括利益累計額	167	73	▲94
負債・純資産合計	**9,441**	**9,843**	**＋402**

キャッシュフロー

extreme

(単位：百万円)*1	2024/3期		2025/3期		2026/3期		2027/3期	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	主な実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	578	182	363	1,168	441	381	583	-
税引前四半期純利益	887	561	802	801	721	947	745	-
減価償却費・のれん償却費	51	45	46	59	46	50	67	• アットアイパス、インフィズジャパンを子会社化
債権債務増減	170	▲60	▲459	400	100	▲363	60	-
法人税等の支払額（純額）	▲290	▲147	▲173	▲198	▲298	▲249	▲210	• 各社の期末納税
投資活動によるキャッシュ・フロー	385	22	▲297	▲67	447	▲663	▲4	• 他、M&A関連支出（純額）▲297百万円
有形・無形固定資産の取得による支出	▲50	▲40	▲60	▲103	▲41	▲35	▲83	• 子会社2社のオフィス移転に伴う固定資産の取得
預金・保険・証券増減	418	74	▲275	39	480	▲575	348	• 投資有価証券の償還、長期預金の払戻
FCF（預金・保険・証券増減の影響除く）*2	545	130	341	1,062	408	294	230	• FCFの黒字計上はこれで15半期連続
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲23	▲19	▲527	▲113	▲272	0	▲147	-
借入金の増減額	180	▲19	▲219	▲19	▲14	0	200	• 銀行借入（当座貸越契約）による資金調達
配当金の支払額	▲164	0	▲203	0	▲229	0	▲330	• 期末配当の実施
現金及び現金同等物の増減額	986	198	▲507	1,024	623	▲134	406	-
現金及び現金同等物の期末残高	3,333	3,532	3,024	4,049	4,672	4,538	4,945	-

※1：百万円未満切捨てのため、各項目の合計が一致しない場合があります
※2： FCF ＝ 営業CF ＋（投資CF － 預金・保険・証券増減）（資産運用・口座間振替目的の資金移動を除外し、M&Aや事業譲受等を含めた実質的なフリーキャッシュフローを表示）

2027年3月期　通期計画

extreme

2027年3月期 通期見通し

- 業績見通しは**従来想定を据置き**。対前年では10%増収、10%営業減益。**コスト増やCPDの売上高、営業利益の漸減により増収減益を想定**
- 下期のみを取り出すと、**対上期比で増収増益**を見込む。オフィス移転費用などの一時的な要因が一巡し、営業利益率は徐々に高まる見通し

(単位：百万円)	2026年3月期			2027年3月期			上期→下期比較	
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期見通し	通期見通し	変化差異	変化率
売上高	5,644	6,151	11,796	**6,206**	**6,793**	**13,000**	+587	+9.5%
売上総利益	1,742	1,838	3,581	**1,968**	-	-	-	-
売上総利益率	30.9%	29.9%	30.4%	31.7%	-	-	-	-
営業利益	665	774	1,439	**539**	**760**	**1,300**	+221	+41.0%
営業利益率	11.8%	12.6%	12.2%	8.7%	11.2%	10.0%	+2.5pt	-
経常利益	721	947	1,669	**616**	**783**	**1,400**	+167	+27.1%
親会社株主帰属当期純利益	458	719	1,177	**404**	**515**	**920**	+110	+27.3%

2027年3月期 セグメント別通期見通し

- TSDは、概ね計画通りの進捗。下期においても計画通りの成長を見込む
- CPDは、発売タイトル(自社サービス)の減少を見込むほか、なお不確定要素が残ることから、通期計画を据え置き

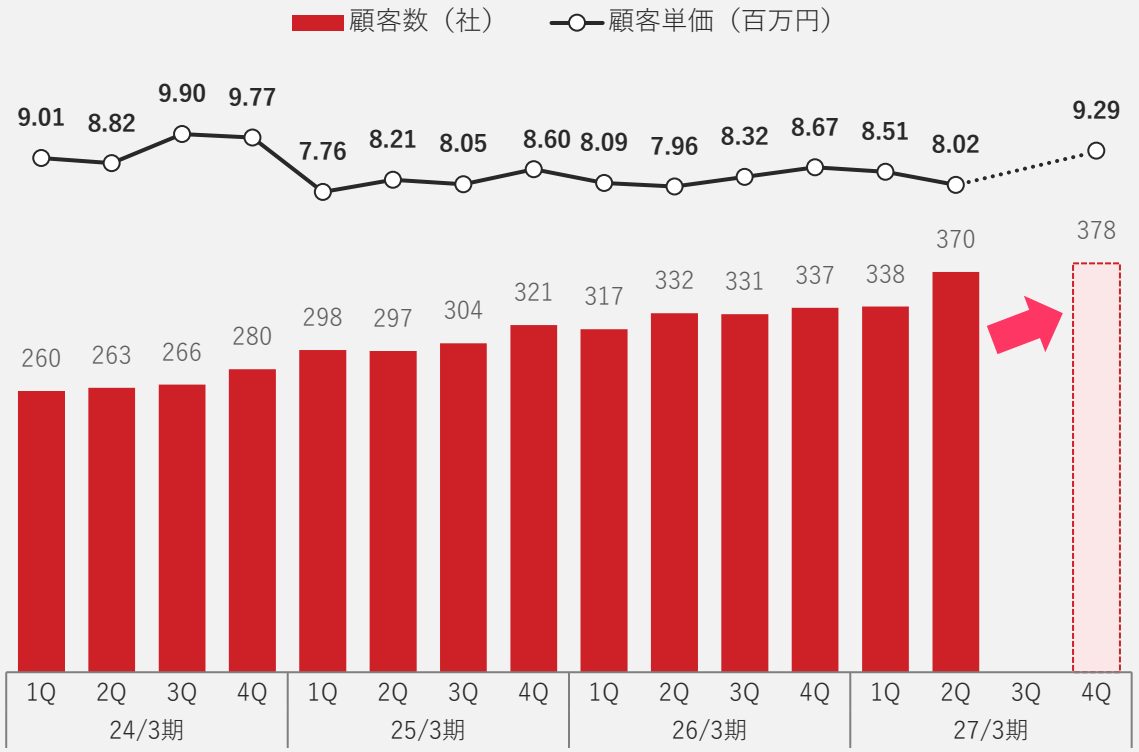
(単位：百万円)	2026年3月[*1]			2027年3月期			上期→下期比較	
	上期実績	下期実績	**通期実績**	上期実績	下期見通し	**見通し**	変化差異	変化率
売上高	5,644	6,151	11,796	**6,206**	**6,793**	**13,000**	+587	+9.5%
TSD[*2]	5,254	5,724	10,890	**5,849**	**6,650**	**12,500**	+800	+13.7%
デジタル人材	3,444	3,792	7,148	3,835	4,464	8,300	+629	+16.4%
受託開発	1,810	1,932	3,742	2,014	2,185	4,200	+171	+8.5%
CPD	442	483	925	**368**	**131**	**500**	▲237	▲64.4%
営業利益	665	774	1,439	**539**	**760**	**1,300**	+221	+41.0%
TSD	831	1,011	1,843	**1,002**	**-**	**-**	-	-
デジタル人材	411	562	885	504	-	-	-	-
受託開発	420	449	957	498	-	-	-	-
CPD	262	198	460	**159**	**-**	**-**	-	-
調整額（全社販管費）	▲428	▲435	▲864	**▲622**	**-**	**-**	-	-

※1：2026年3月期の数値はTSDへの統合に伴う内部売上高・振替高を遡及修正しており、過年度数値とは非連続
※2：TSDの売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

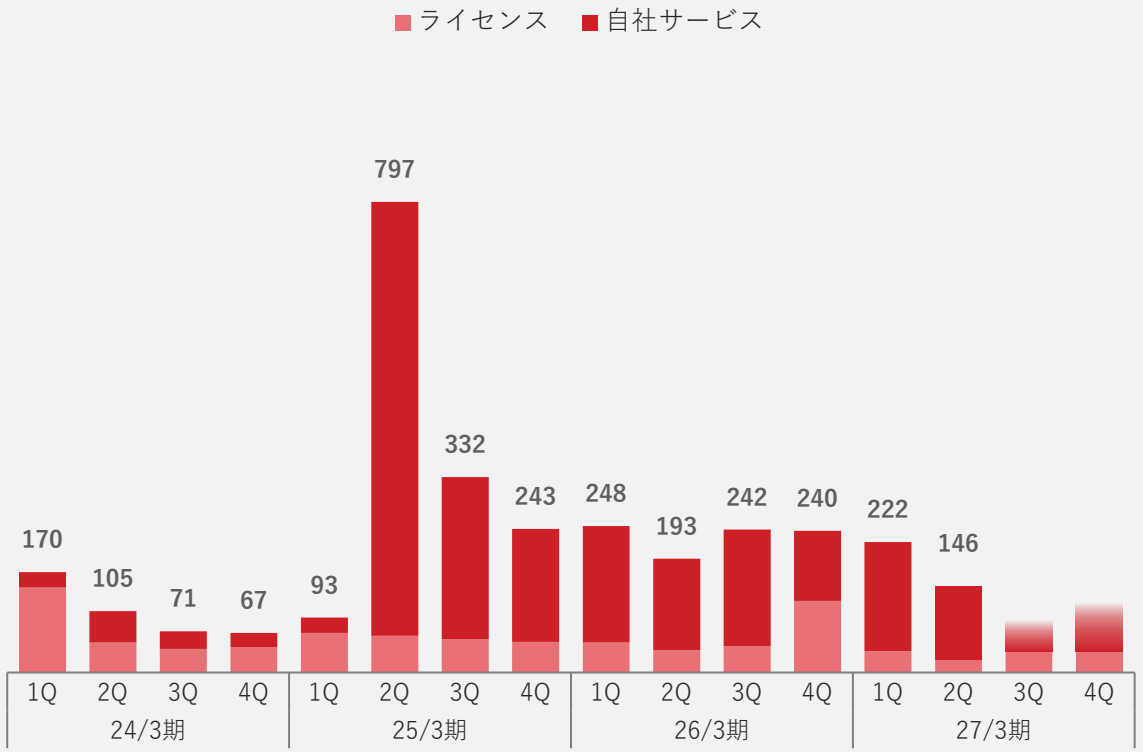
通期見通し　KPI前提

- 既存顧客は取引拡大を通じて、大口顧客化を推進。案件毎の価格引上げも推進し、顧客単価の上昇を見込む
- 一方、地方顧客の開拓は想定を上回るペースで進捗。小口案件の増加により、顧客単価は見掛け上、下押しされる可能性は否めず
- CPDでは、既存IPをフル活用し、自社サービス売上高・ライセンス売上高の増加の足掛かりを構築

顧客数*と顧客単価の四半期推移（四半期基準*）



ライセンス売上高/自社サービス売上高の四半期推移（百万円）



※中期経営計画では年度基準を採用しているため、数字は一致しない

2027/3期 配当計画

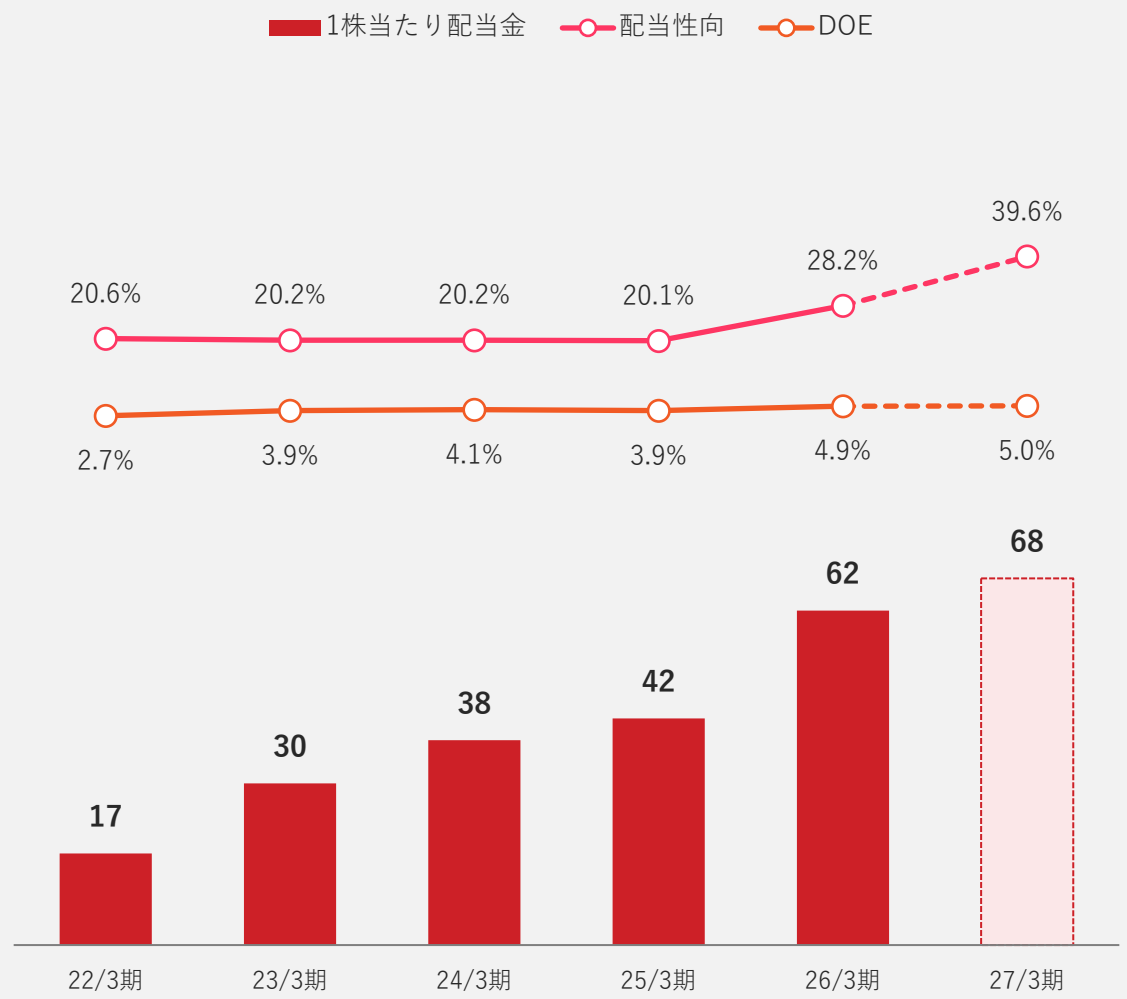
期末配当 68円/株（配当性向39.6%）

従来想定据置き

配当方針について

配当性向20%、または、DOE5%*を基準に、各事業年度の業績、フリーキャッシュ・フロー、将来に向けた成長投資を勘案した上で、安定的かつ継続的な配当を実施することを基本方針とします。

配当金・配当性向・DOEの推移



※CPDの単年度毎の収益の振れ幅が大きいため、より安定的かつ継続的な配当を実現するために、2026年3月期よりDOE（株主資本配当率）を導入

株主優待制度導入

- 当社IPコンテンツのファンの皆様に向けて、中間期にはノベルティ（当社IPのデザイン入りQUOカード*）を贈呈
- 初回のモチーフは、『ラングリッサー』シリーズにおいて、完全新作となるマルチプラットフォーム向けゲーム『ラングリッサー：剣の海』のメインビジュアル

対象となる株主

基準日（毎年９月末日）の株主名簿に記載された単元株（100 株）以上の普通株式を保有されている株主

株主優待の内容

対象となる株主様に対し、基準日における保有株式数に応じて、当社IPのデザイン入りQUOカード*を株主へ贈呈

保有株式数	優待内容
100株～**499**株	QUOカード　500円分
500株以上	QUOカード　1,000円分（500円券 2枚）



2026年のデザイン

『ラングリッサー：剣の海』のメインビジュアルをモチーフ

※「QUOカード」は、株式会社クオカードの登録商標です。

中期経営計画の進捗状況

extreme

長期成長イメージ

- 中期経営計画では、成長の起点と再定義するTSD(トータルソリューション事業)をテコ入れし、成長シナリオを確立
- その後は、CPD(コンテンツプロパティ事業)でBtoCアプローチからBtoBアプローチの追加を実現。TSDに続く安定収益の柱へと育成
- 成長スピード加速を目指し、M&Aの活用も積極的に検討。ありたい姿10年ビジョンに向けて、利益率は徐々に上昇する見込み



デジタル人材事業と受託開発事業は2027年3月期第1四半期よりTSD（トータルソリューション事業）へ統合。CPD（コンテンツプロパティ事業）のBtoB事業については次期中期経営計画での具体化を想定

長期的なビジネス構造転換に向けての土台造り期間

26/3期

27/3期-29/3期

ありたい姿
10年ビジョン

現状	● デジタル人材の提供がメインストリーム ● 受託ビジネスは顧客評価高いも拡がりに加速感なし
中期経営計画の狙い	● 現事業の融合を急ぎ、トータルソリューション機能を再構築 ● それらサービス提供領域の拡大により、当社ならではの成長ルートを確立
目指す姿	● 企業最適解となるサービスの包括提供を目指し、 トータルソリューション事業（TSD）を成長の軸に ● コンテンツプロパティ事業（CPD）ではBtoBビジネスを開発し、安定収益の柱に育成

TSDアクションプランの進捗状況

トータルソリューションの提供

上流工程強化

- 着手
  - エンジニアワークショップを実施
- 検討
  - 人材開発の専門部署の設置を検討

PL・PM育成

- 着手
  - マネジメント経験の機会を創出
  - PMP*資格取得推進
  - プロジェクトの収支管理を権限委譲
- 検討
  - 失敗プロジェクトの事後検証共有会
  - リーダー創出に向けた勉強会の開催

提案力強化

- 着手
  - 独自の高付加価値ソリューションの体系化
  - 資格支援制度を改定し一部資格の取得を義務化

増加する案件への対応

営業拠点拡大

- 進捗
  - 福岡オフィス開設
  - M&Aなどを含めた地方展開の加速
  - 札幌オフィス開設予定

生産拠点拡充

- 着手
  - 海外現地幹部の育成
- 検討
  - ハノイに続き新たな地方人材の掘り起こしを目指し、ベトナムでの新拠点開設にむけた準備

人材採用

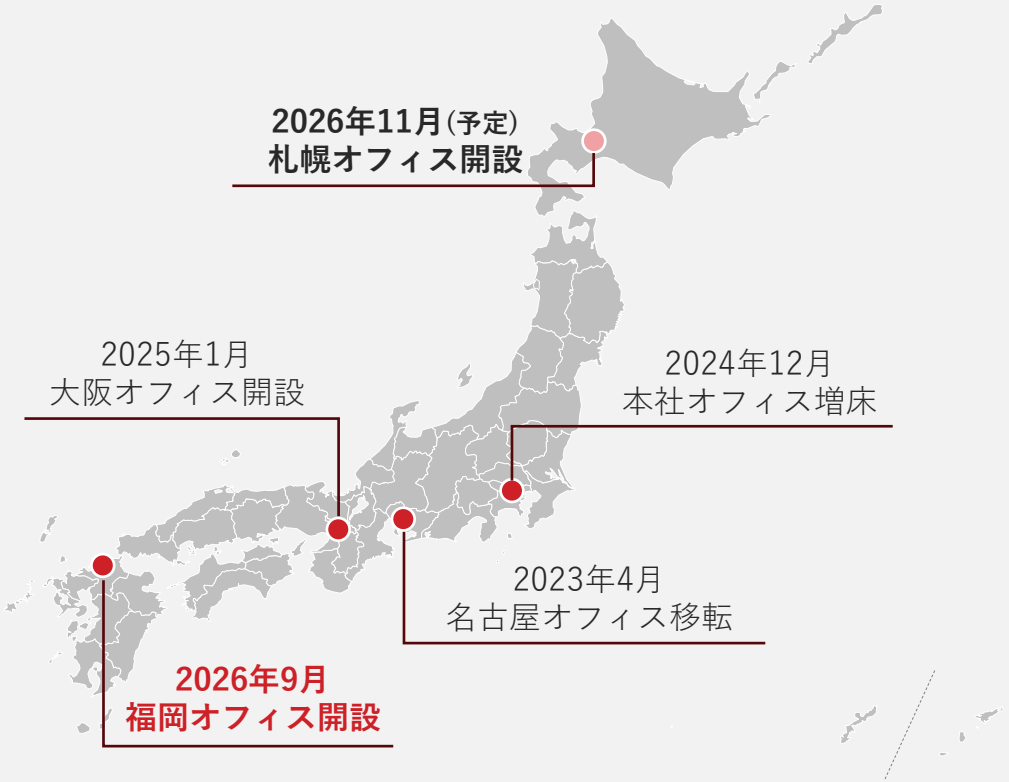
- 進捗
  - 高度人材採用に向け、採用要件の引き上げ実施
  - 地方採用の強化
- 着手
  - AI研修導入など採用競争力の強化

※Project Management Professional：米国PMI（Project Management Institute）が認定するプロジェクトマネジメントに関する国際資格

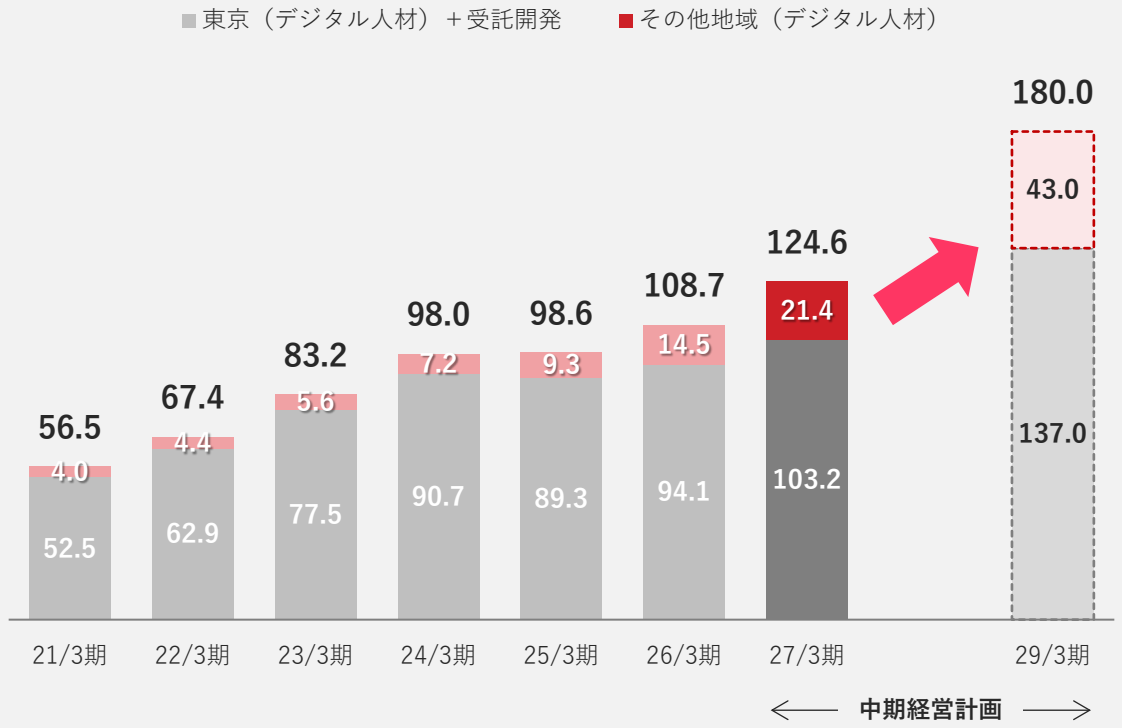
営業拠点の拡大

- 2026年9月の福岡オフィス開設を決定し、全国拠点展開に向けた第一歩を始動。さらに、11月には札幌オフィスを開設予定
- 主要都市への拠点開設を迅速に進め、全国5拠点体制を構築。デジタル人材部門において、地方の潜在顧客という新たな成長エンジンを獲得
- 拠点間シナジーを最大化し、受託開発案件を創出。2029年3月期に地方売上が全社の1/3を突破し、全国での確固たるプレゼンスを確立

拠点の拡大



地域別売上高の計画（億円）



M&Aにより成長スピードを加速

- 中期経営計画では、成長スピードを加速させるための「時間を買う」手段としてM&Aを積極的に活用
- 福岡での新規拠点獲得と大阪拠点での取引先の拡大・IT技術者の獲得を着実に実行し、TSD事業の成長を加速

	Case1：福岡エリアへの進出	Case2：大阪エリアの強化
時期/地域	2026年6月/福岡（新規拠点）	2026年10月/大阪（既存拠点）
対象	㈱アットアイパス、㈱インフィズジャパンの子会社化	㈱IT・アルファーのSES事業譲受
獲得アセット	エンジニア38名、ソフトウェア開発事業、技術者教育ノウハウ	地域密着の強固な顧客基盤とネットワーク
目的	**【未進出エリアの開拓】** 九州エリアの事業展開の足掛かりを構築 ニアショア開発体制を強化	**【既存戦略拠点のブースト】** 2025年開設の大阪拠点の体制と顧客基盤を大幅に増強
中期経営計画への貢献	営業拠点の拡充/エンジニアの獲得	成長ドライバー（顧客数の増加と顧客単価の上昇）に貢献 地方売上高の拡大計画を加速

CPDアクションプランの進捗状況

extreme

B to C

自社サービスビジネス

自社ゲーム/IPの開発・販売

定期的な新作リリース

着手
- シリーズ最新タイトルとなるロリポップチェーンソーの続編に着手
- 保有IPの活用と新規IPの創出のため、複数タイトル開発中

進捗
- 28/3期までに3タイトル以上をリリース予定

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

提供IP数の拡大によるリスク抑制

着手
- ロリポップチェーンソーのアニメ化・映画化に着手

進捗
- ラングリッサーシリーズの新作を発表
- グレイランサーOVERDRIVEの2027年リリースを発表
- 新たに複数タイトルのメサイヤIPのゲーム化権を許諾

B to B

ソフトウェア

TSDのノウハウを活かした
ソフトウェアの開発・販売

TSDから集めるシーズの最大化

着手
- グループ各社横断的な情報共有スキームを構築し、潜在的なシーズを一元的に集約

CPD 主要IPの動向

- 『ロリポップチェーンソー』シリーズ最新タイトルとなる『LOLLIPOP CHAINSAW 2 Back2Back』ならびに同IPの実写映画化を発表
- 全世界で1億DLを突破したラングリッサーモバイルを継承しつつ、従来の枠組みを塗り替える完全新作ゲームのプロジェクトを始動

「LOLLIPOP CHAINSAW 2 Back2Back」発表・実写映画化決定



2026年9月開催された『TOKYO GAME SHOW 2026』では本作をプレイできる機会を用意。国内外のメディアやファンから大きな反響と注目を集める。「LOLLIPOP CHAINSAW 2 Back2Back」の発売は2027年を予定

シリーズ完全新作ゲーム『ラングリッサー：剣の海』を正式発表

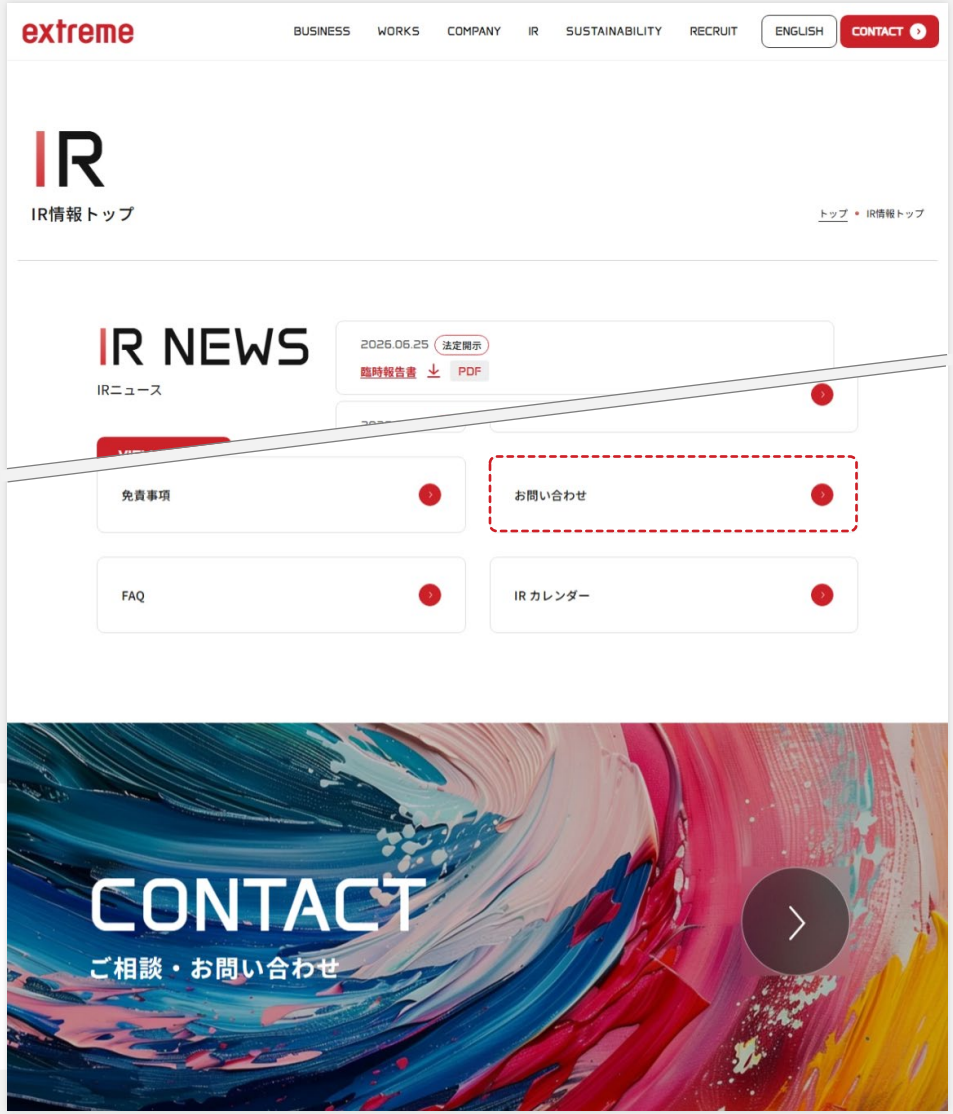


ライセンシーより『ラングリッサー』シリーズの完全新作となるマルチプラットフォーム向けゲーム『ラングリッサー：剣の海』のリリースが発表。全世界の公式サイトで事前登録を開始

本資料の取扱いについて

本資料は、将来の診通り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の情報は、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。



IRに関するお問合せ http://www.e-xtreme.co.jp/ir/inquiry/

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。
※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。