



**2024年3月期（通期）**

**決算説明資料**

**2024年5月14日**

**株式会社エクストリーム 証券コード：6033**

# ご説明内容

**1** エグゼクティブサマリー

**2** FY2023決算概要

**3** FY2023セグメント業績

**4** FY2024通期計画

**5** 参考資料

# 1. エグゼクティブサマリー

# エグゼクティブサマリー / 通期連結業績

## 通期 連結業績

売上高	10,217 百万円	前年比 115.9%
売上総利益	2,896 百万円	前年比 115.7%
営業利益	1,097 百万円	前年比 107.1%

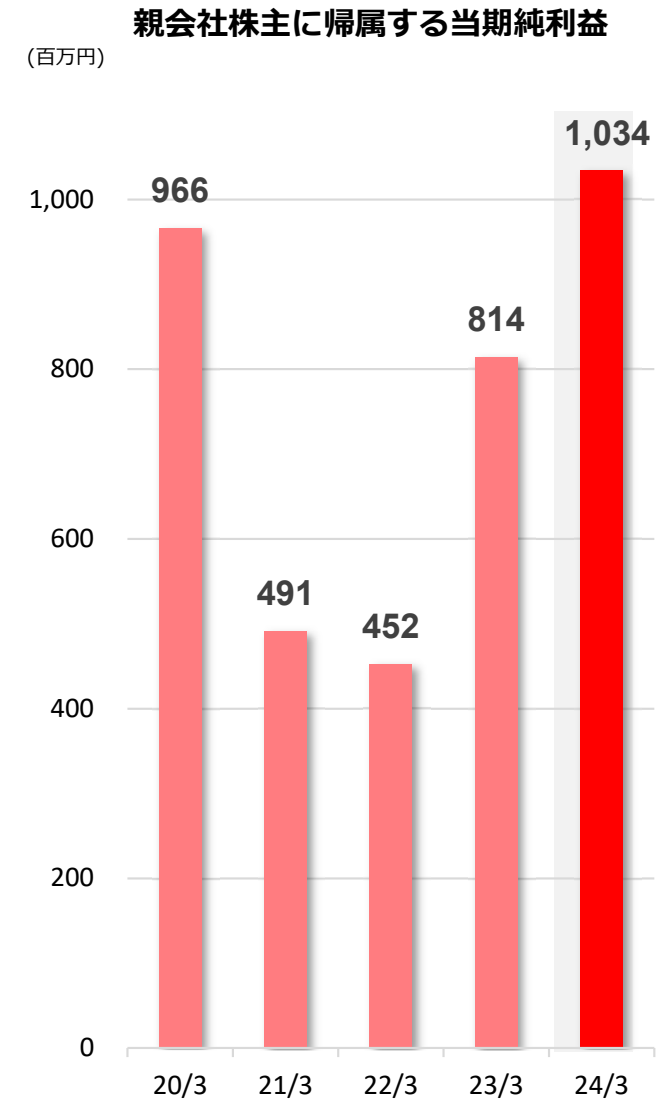
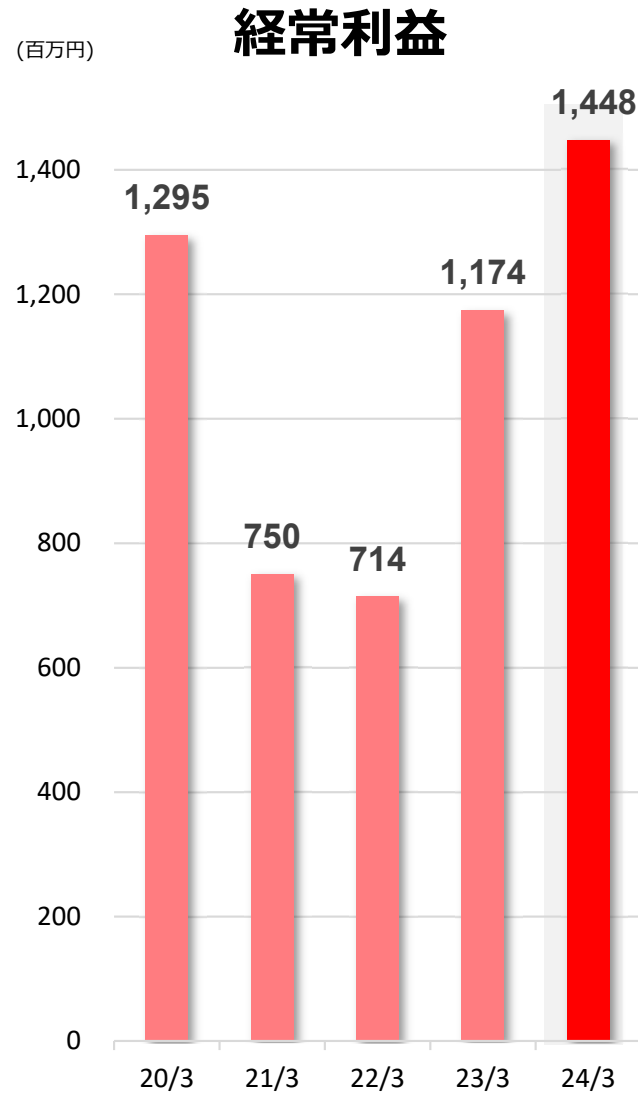
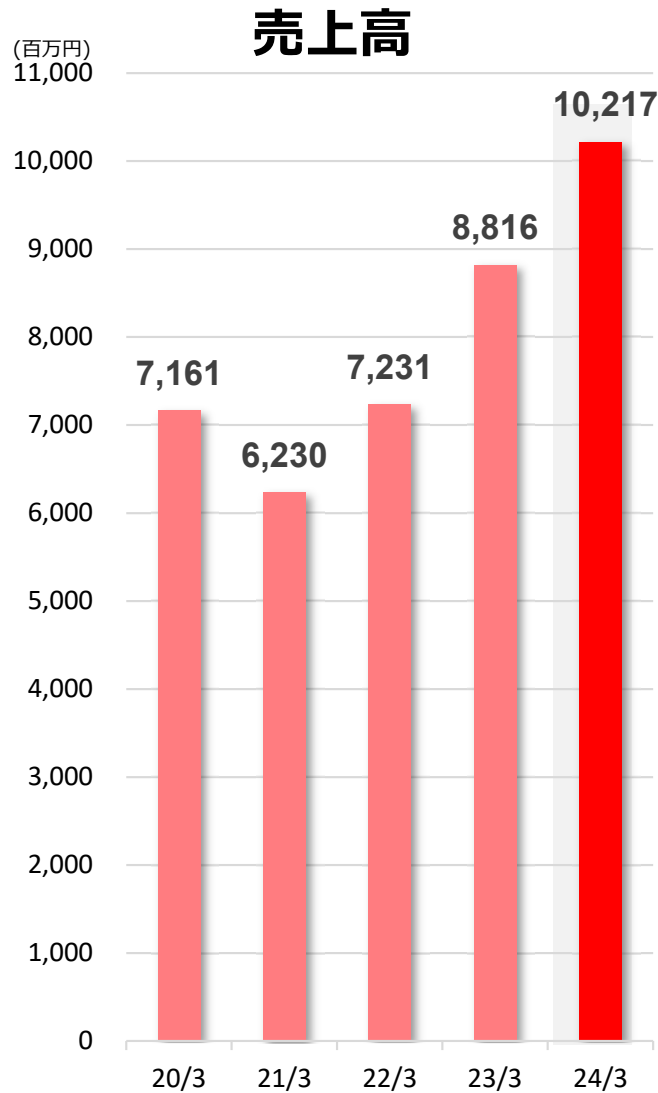
売上高

・中期目標である売上高100億円を達成

営業利益

・営業、採用等の投資コストを吸収し前期に対し増益で着地

# エグゼクティブサマリー / 業績推移



# エグゼクティブサマリー / 配当

## 配当

一株当たり  
配当金

38.0円

前年比  
126.7%

配当性向  
20.2%

- 配当**
- ・前期比で+8円の増配
  - ・今後も配当性向20%を目安として株主還元を実施する予定

※2024年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2024年6月26日開催予定の第19期定時株主総会に付議する予定です。

## 2.FY2023 決算概要

# 連結損益計算書

## 連結P/Lサマリー

- 通期の売上高はデジタル人材事業、受託開発事業の2事業において前期比増収を達成。
- デジタル人材事業の営業利益が、外部協力会社の要員稼働プロジェクトの増加に伴う利益率の低下により前期比減となる一方、受託開発事業は大型案件の受注によるコスト効率の向上により大きく増益となり、営業利益は前期比で増益を達成。
- 外貨建保有資産の為替差益により、経常利益増。

(単位：百万円)

	FY22実績	FY23予想	FY23実績	前期比	FY23 3Q	FY23 4Q	前四半期比
売上高	8,816	10,100	10,217	115.9%	2,644	2,733	103.4%
デジタル人材事業	5,027	—	6,122	112.5%	1,578	1,597	101.2%
受託開発事業	3,275	—	3,919	119.6%	1,058	1,139	107.6%
コンテンツプロパティ事業	513	—	416	81.0%	71	67	93.7%
営業利益	1,024	1,050	1,097	107.1%	248	202	81.4%
デジタル人材事業	949	—	874	92.2%	225	167	74.2%
受託開発事業	385	—	664	172.2%	207	176	85.0%
コンテンツプロパティ事業	363	—	286	78.9%	41	35	85.9%
調整額（全社販管費）	△674	—	△728	—	△224	△176	—
経常利益	1,174	1,260	1,448	123.3%	208	352	169.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	814	825	1,034	127.0%	141	312	220.8%

※FY23予想は、2024年2月14日発表「通期業績予想（連結）および配当予想の修正に関するお知らせ」より。尚、セグメント別の業績予想は開示しておりません。

※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。



# 連結貸借対照表

## 連結B/Sサマリー

(単位：百万円)

	2023年3月末	2024年3月末	前四半期末比
<b>流動資産</b>	5,011	6,243	124.6%
現預金	3,207	3,935	122.7%
<b>固定資産</b>	2,107	2,243	106.5%
のれん	218	185	84.9%
<b>総資産</b>	7,118	8,487	119.2%
	2023年3月末	2024年3月末	前期末比
<b>流動負債</b>	2,217	2,623	118.3%
<b>固定負債</b>	75	43	56.9%
<b>純資産</b>	4,825	5,821	120.6%
利益剰余金	3,393	4,262	125.6%

自己資本比率

**61.5%**

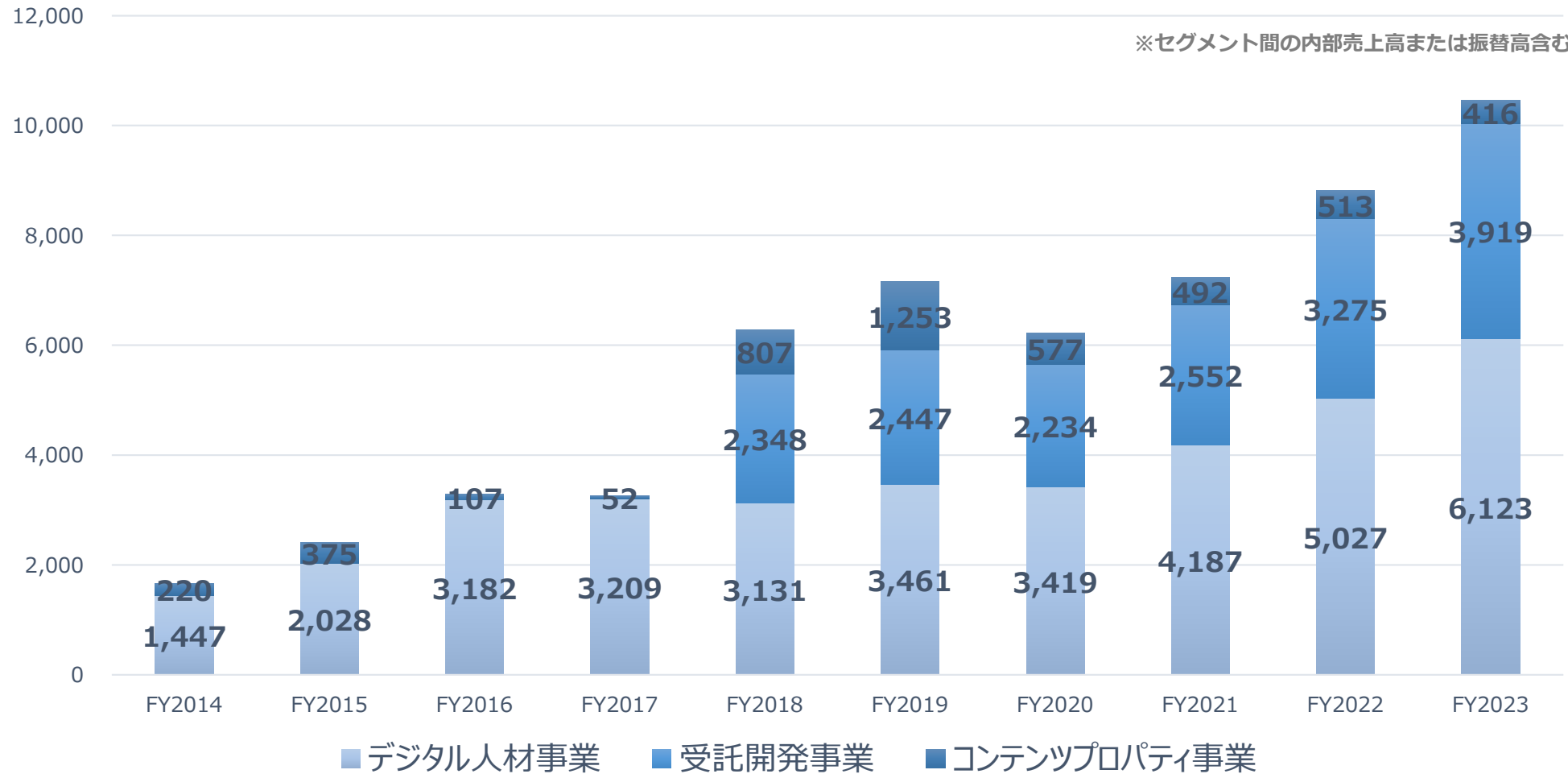
ROE

**21.9%**

# 連結売上高推移

## 連結売上高推移

(単位：百万円)

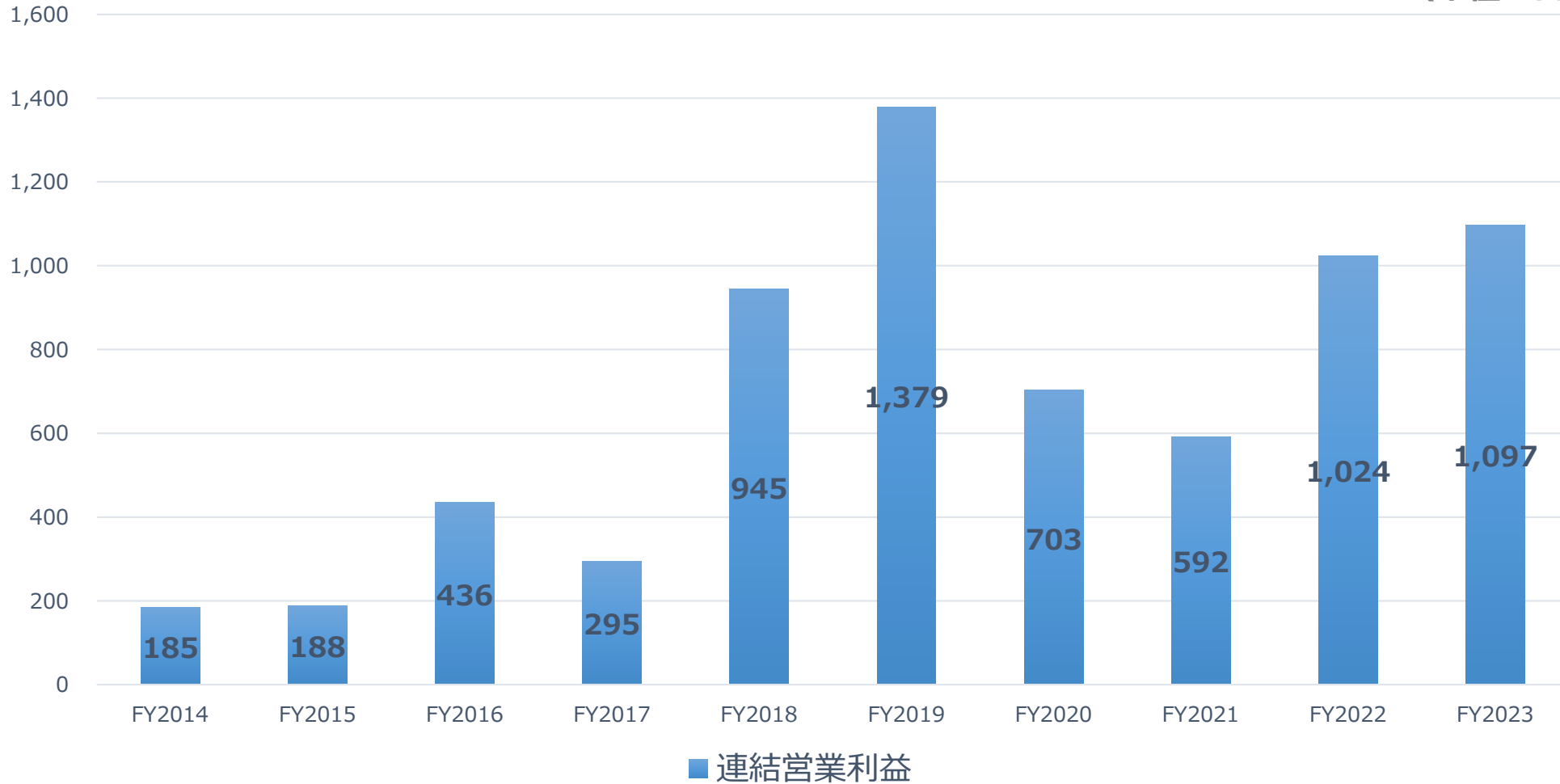


■ デジタル人材事業、受託開発事業の売上高が順調に伸長し、売上高100億円を突破。

# 連結営業利益推移

## 連結営業利益推移

(単位：百万円)

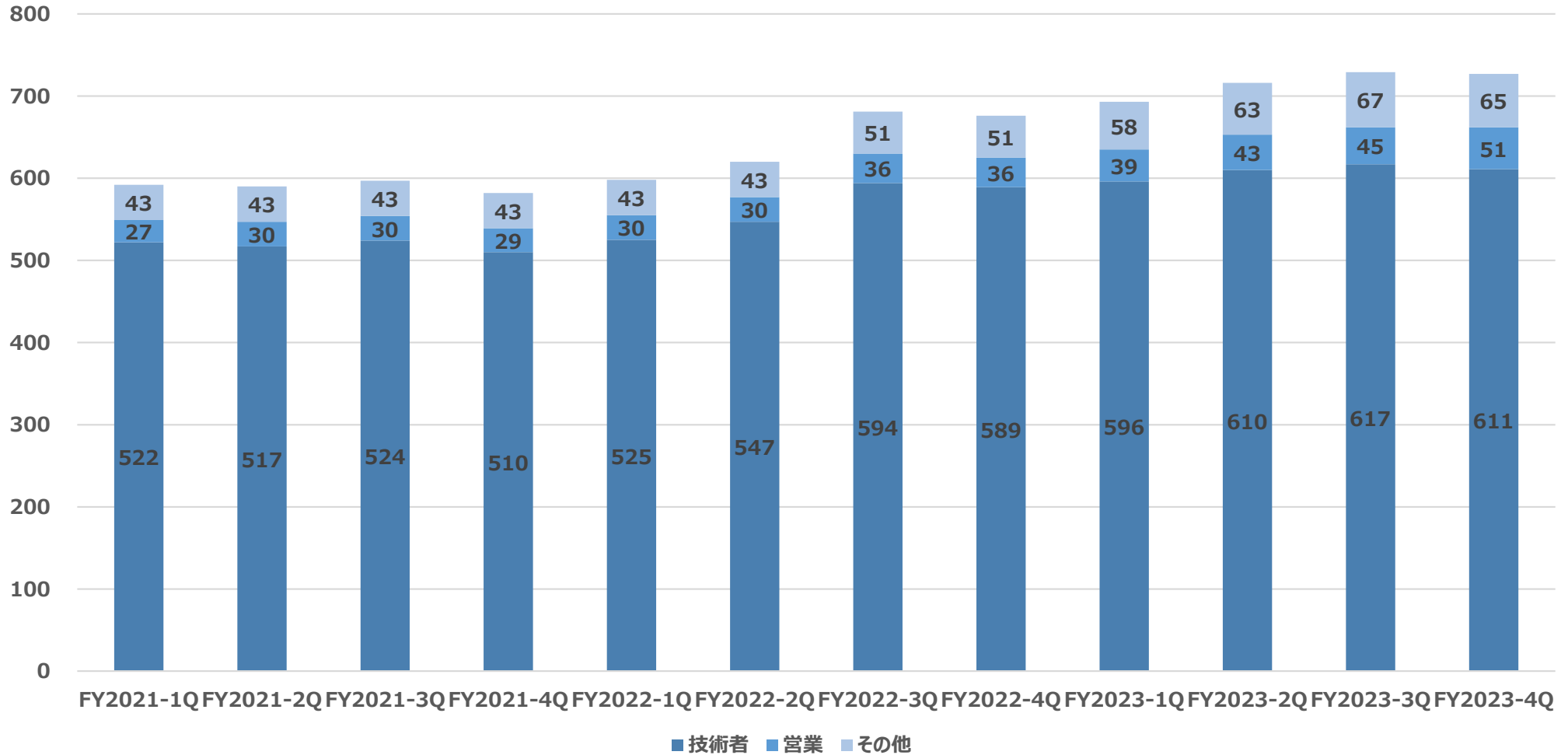


■ 前期比107.1%、直近の業績予想比104.5%で着地。

# 連結従業員数推移

## 連結従業員数推移

(単位：人)

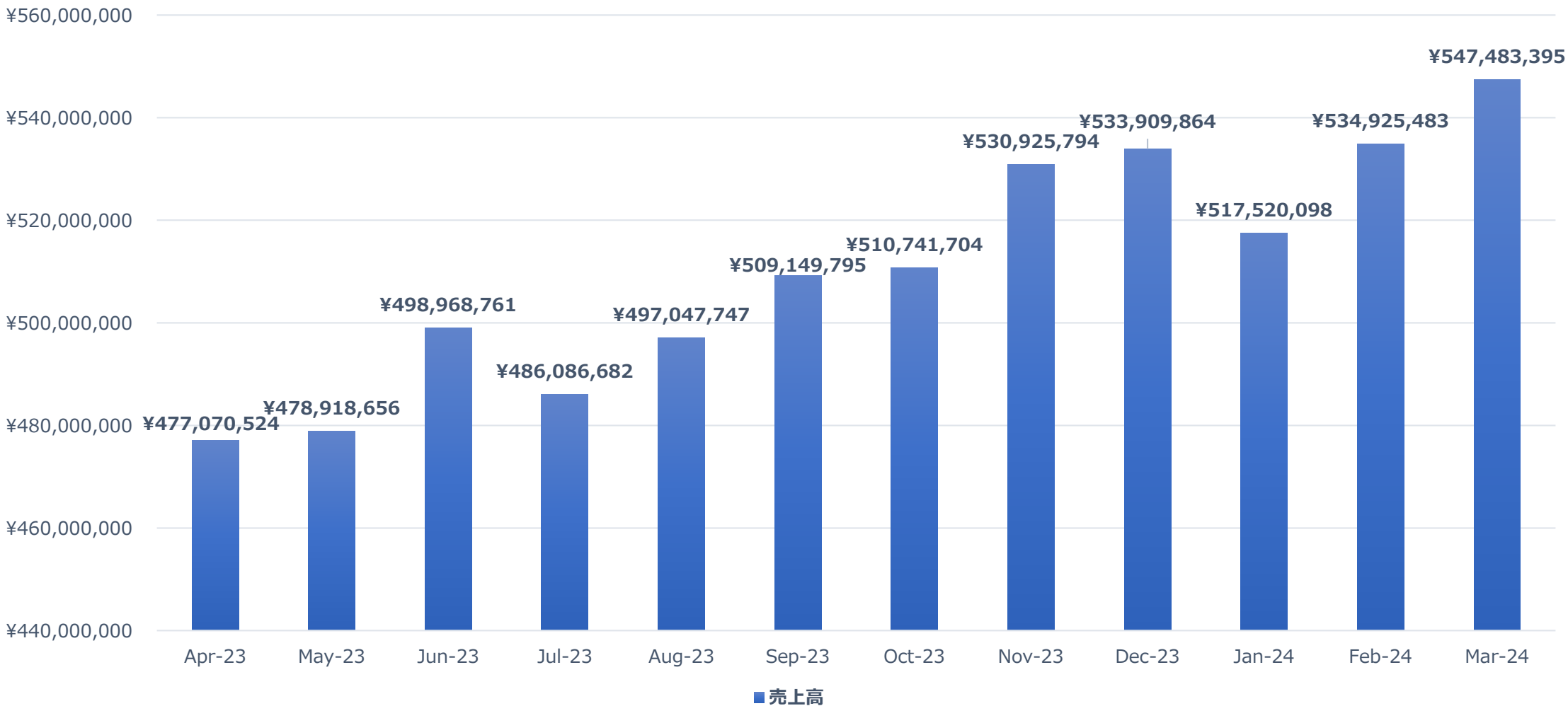


■ 技術者の人数は前期末より+22名の増加。

## 3 .FY2023 セグメント業績

# デジタル人材事業

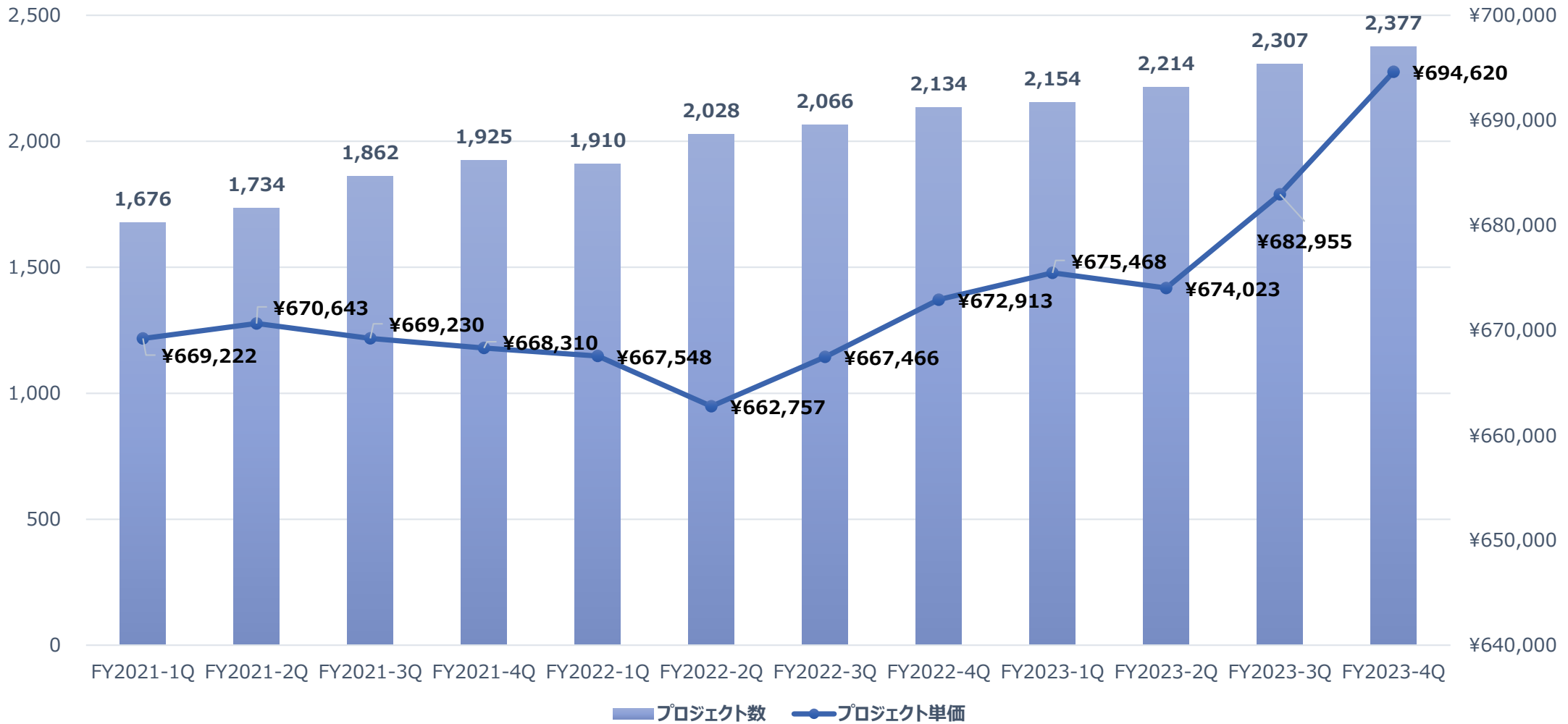
## 単月売上高推移



■ 期首に対し**114.8%**の単月売上高の増加。下期以降単月売上高は**5億円超**を維持。

# デジタル人材事業

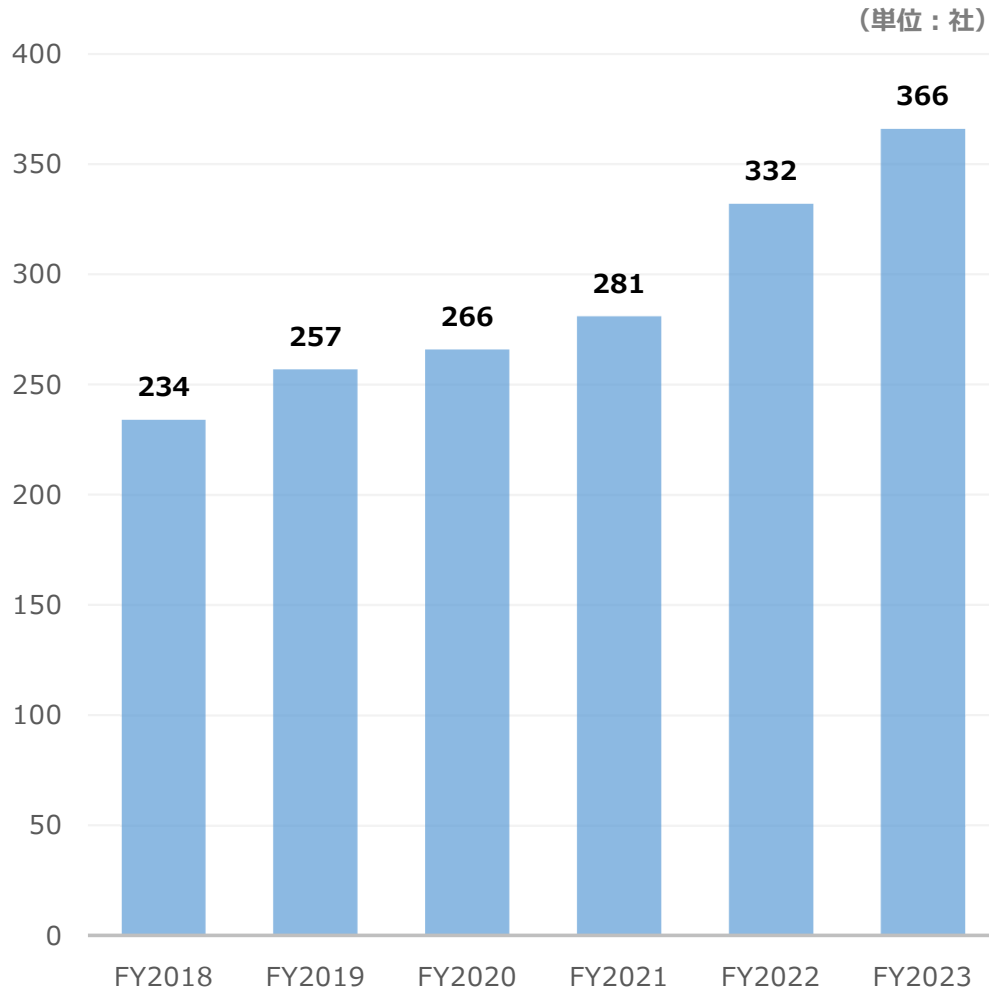
## プロジェクト稼働数・平均単価



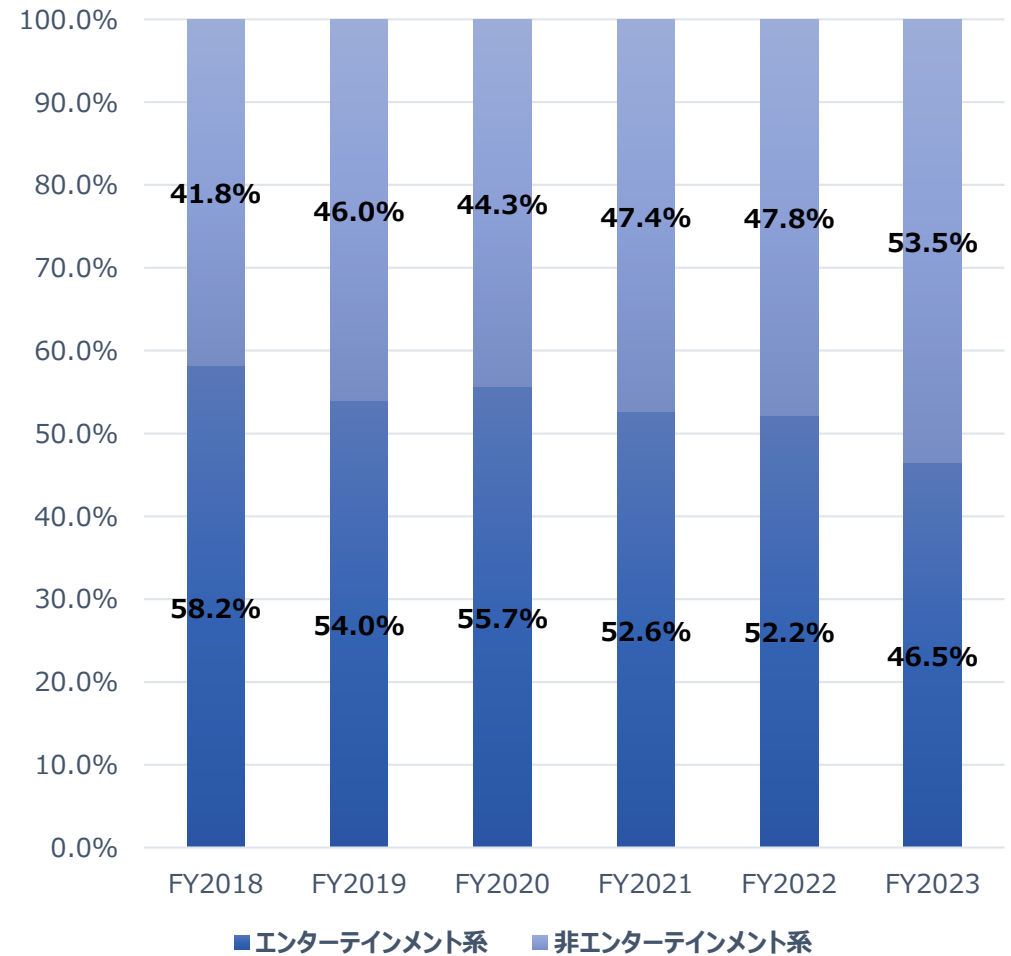
■通期での累計プロジェクト稼働数は9,000を突破。プロジェクト平均単価も順調に向上。

# デジタル人材事業

## クライアント数



## プロジェクト属性

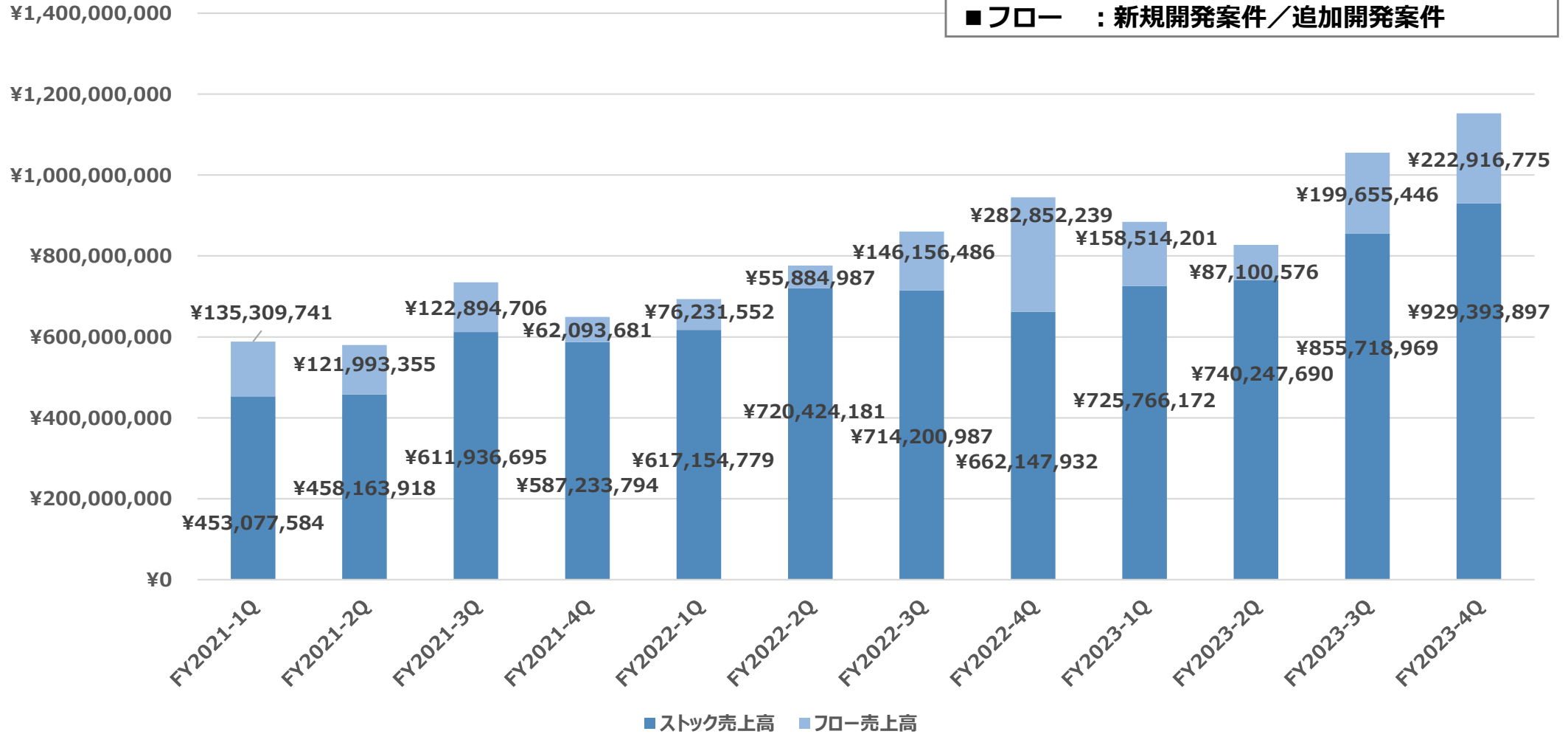


- クライアント数は順調に増加。
- 稼働プロジェクトの属性では、非エンターテインメント系のプロジェクトが初めて50%を超える。



# 受託開発事業

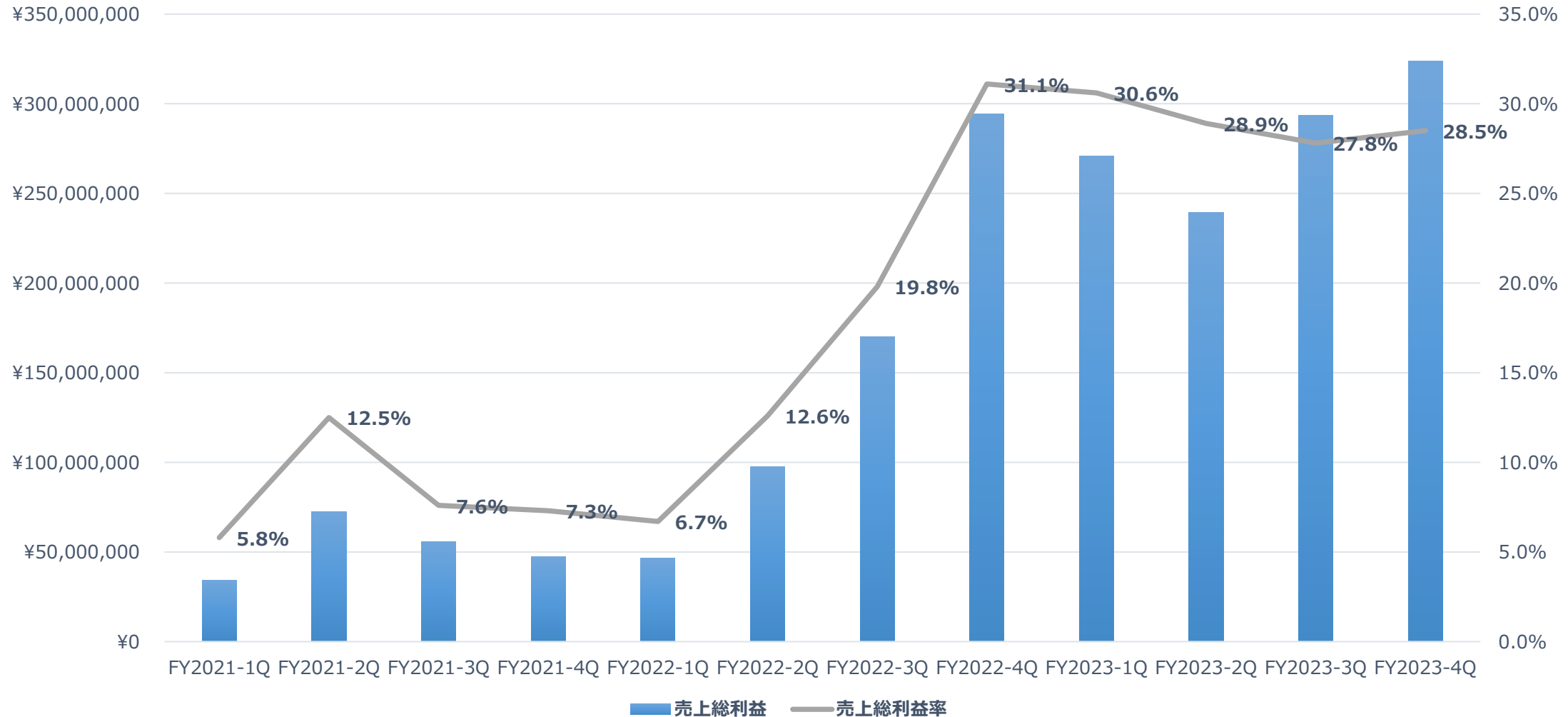
## 四半期毎売上高推移（ストック／フロー）



■ストック売上高が順調に積み上がり、安定的な事業基盤を構築。

# 受託開発事業

## 売上総利益推移

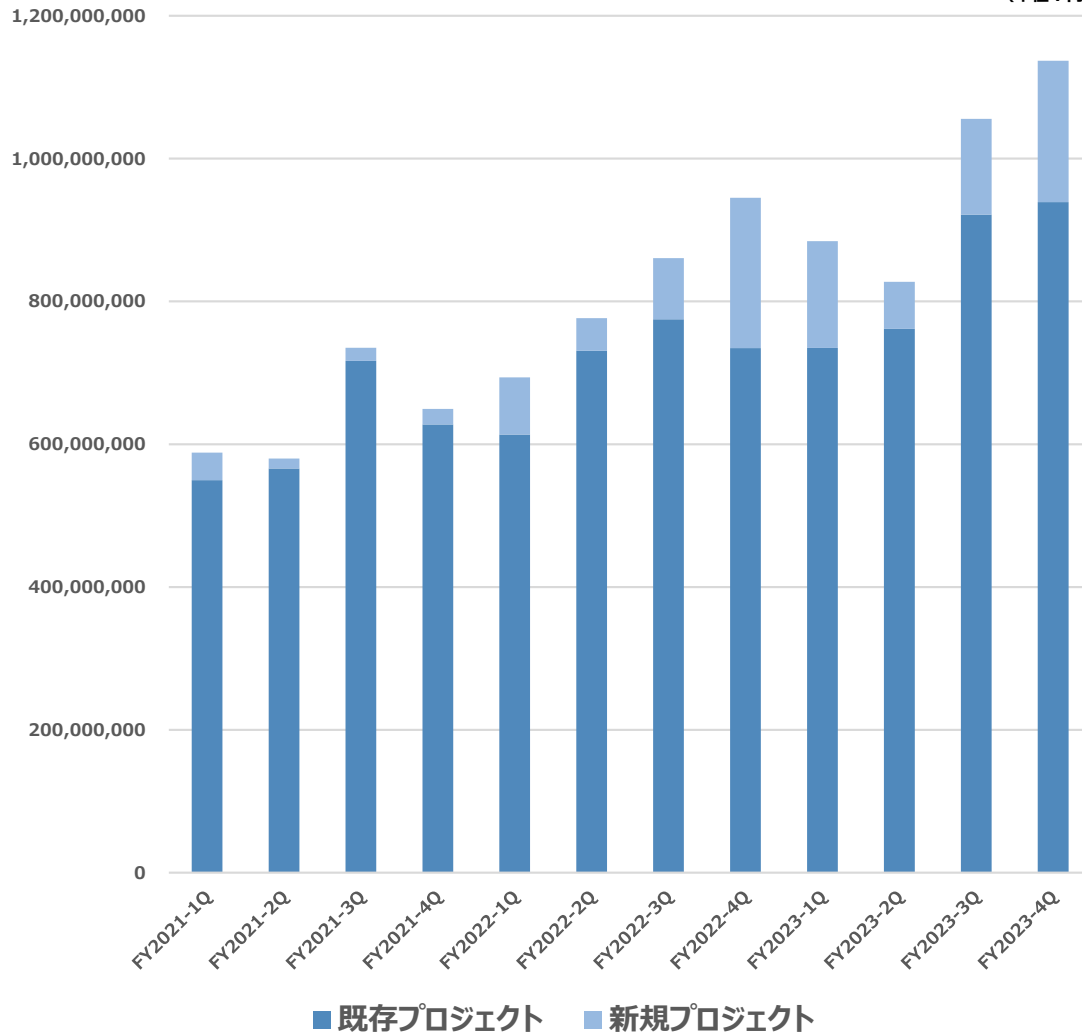


■ 開発リソースの稼働率アップにより、前期第四半期以降収益率が向上、高い水準を維持。

# 受託開発事業

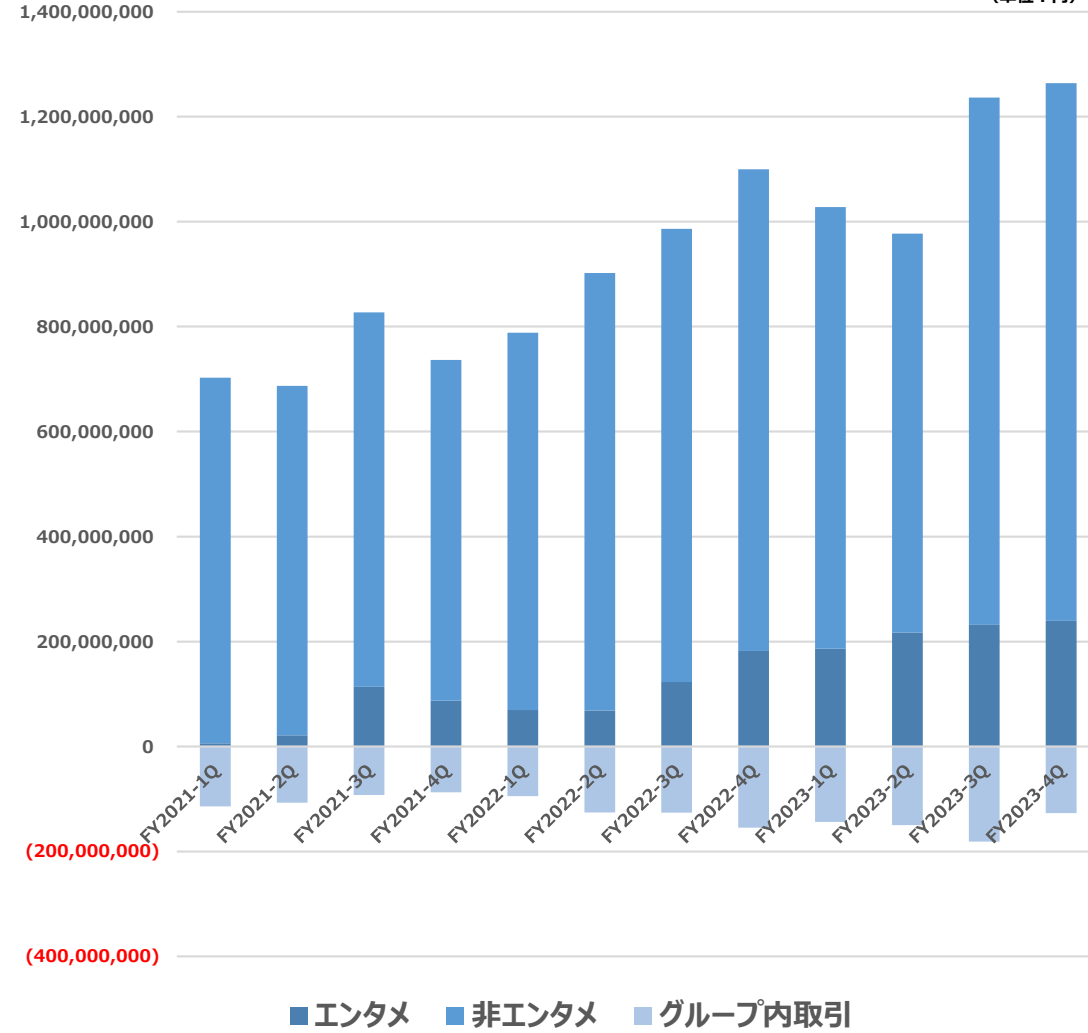
## 売上高推移（新規/既存）

(単位：円)



## 売上高推移（エンタメ/非エンタメ）

(単位：円)

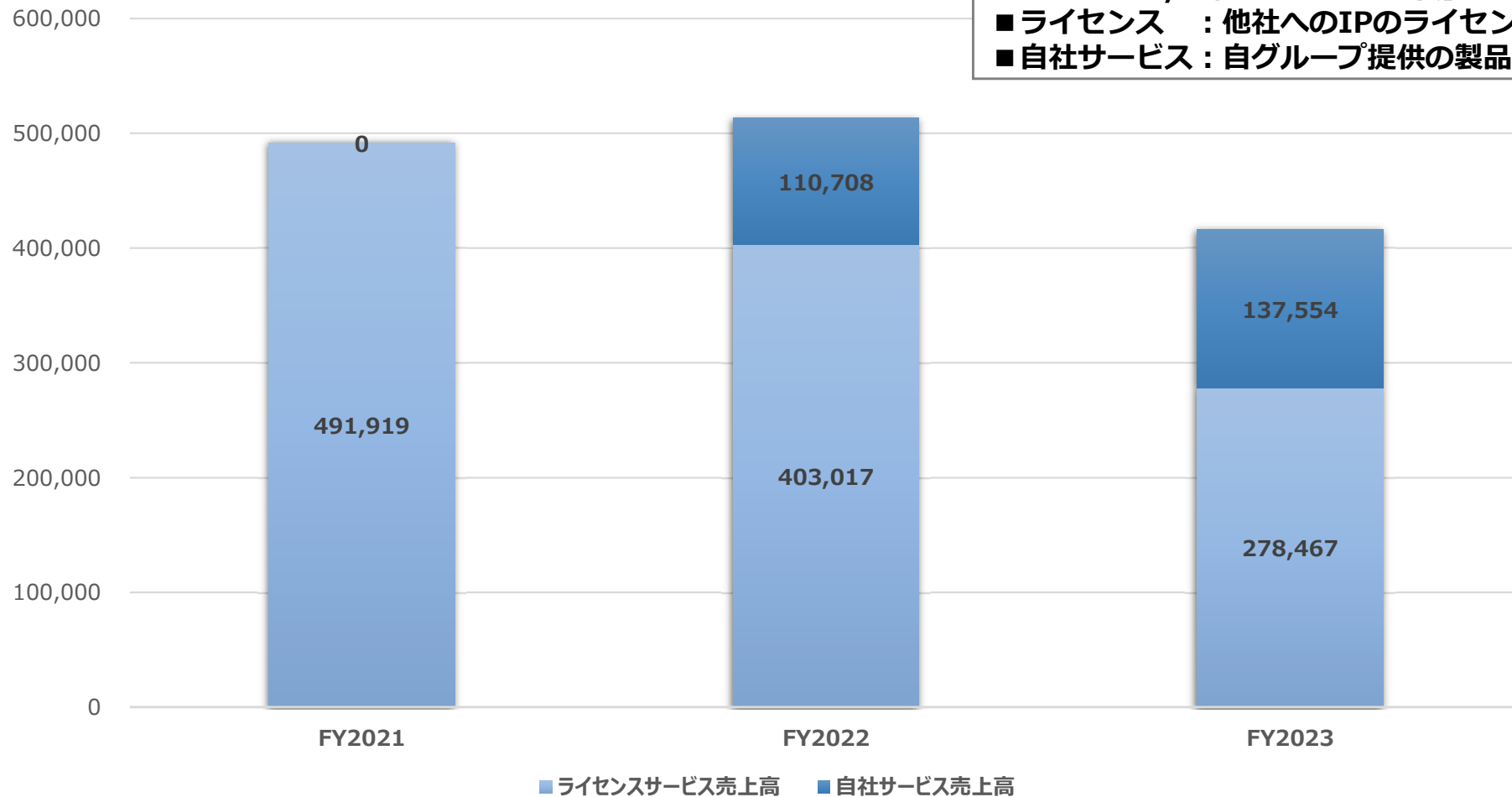


■ 新規開発案件を一定水準獲得。将来の安定的収益獲得のため、引き続き案件獲得に務める。

# 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：百万円）

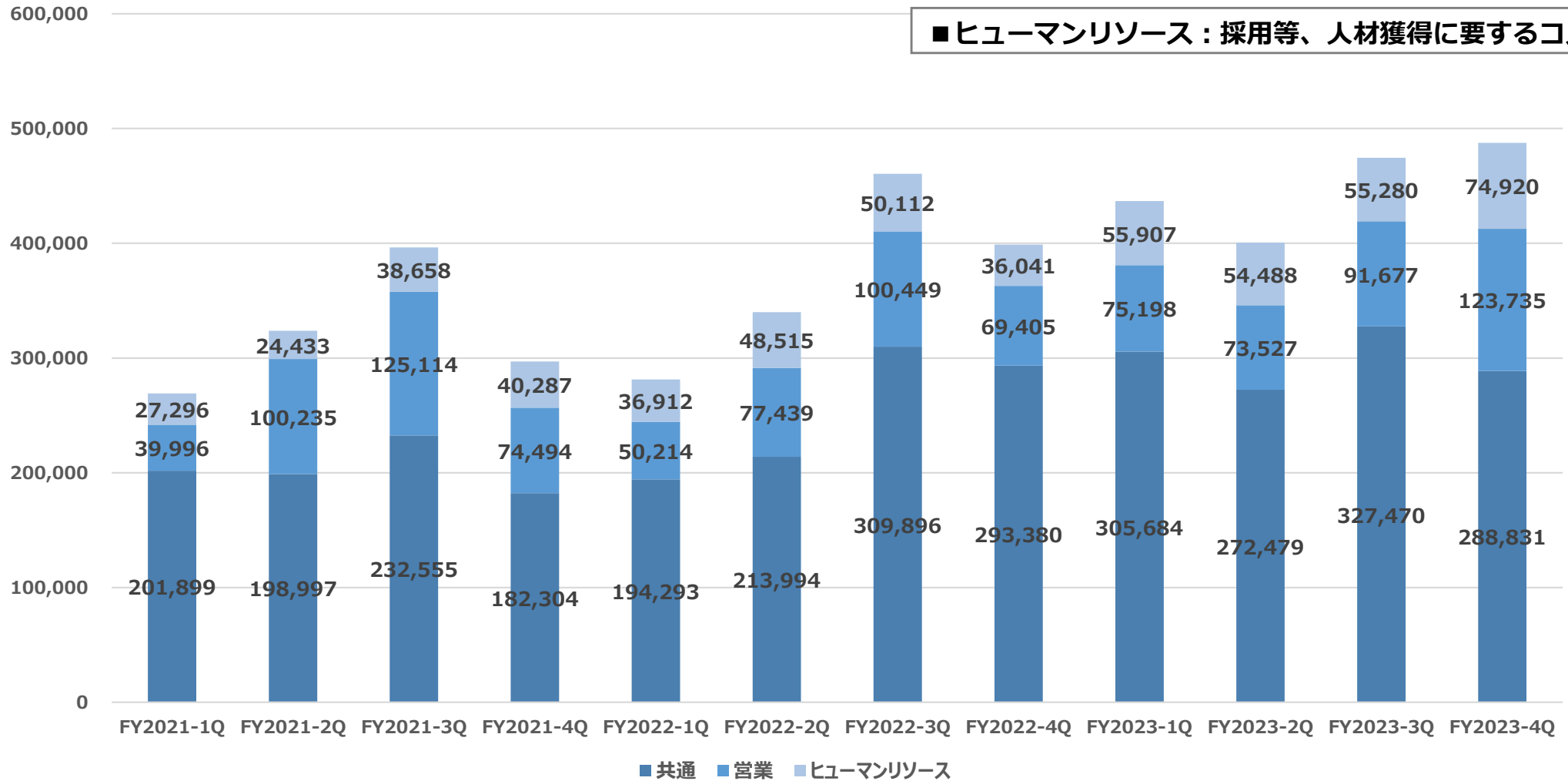


■ 前期よりドラガミゲームス社がグループに加わり、自社サービス売上高が発生。今後拡大を目指す。

# 販売管理費

## 連結販売管理費推移

(単位：千円)



■ 営業体制の拡充、採用投資コスト増加に伴い、販売管理費は前期比**121.5%**。

## 4 .FY2024 通期計画

# FY2024 通期計画

## 連結P/L計画

(単位：百万円)

	2025年3月期計画 (FY24)	前期比	2024年3月期実績 (FY23)	2023年3月期実績 (FY22)
売上高	11,000	107.6%	10,217	8,816
営業利益 (営業利益率)	1,000 (9.1%)	91.1%	1,097 (10.7%)	1,024 (11.6%)
経常利益	1,050	72.5%	1,448	1,174
親会社株主に帰属する当期純利益	710	68.6%	1,034	814
1株当たり当期純利益	129円06銭	68.6%	188円02銭	148円18銭

### ■売上高

- デジタル人材事業 (7,318百万円 前期比119.5%)  
-引き続き非エンターテイ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。
- 受託開発事業 (3,476百万円 前期比88.7%)  
-グループ会社の再編による影響(※)で減収計画であるものの、高収益な事業構造の維持を計画。
- コンテンツプロパティ事業 (737百万円 前期比177.2%)  
-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。

### ■営業利益

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。販売管理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予定。

※2024年5月14日発表「連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ」の影響を加味した数値となっております。

# FY2024 通期計画

## 配当

	2025年3月期計画 (FY24)	2024年3月期実績 (FY23)	2023年3月期実績 (FY22)
基準日	2025年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日
1株当たり配当金	26円	38円	30円
配当総額	143,000千円	209,057千円	165,045千円
配当性向	20.1%	20.2%	20.2%

※2024年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2024年6月26日開催予定の第19期定時株主総会に付議する予定です。

※2025年3月期配当総額は、2024年3月期における期中平均株式数を元に算定しております。



## 5. 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

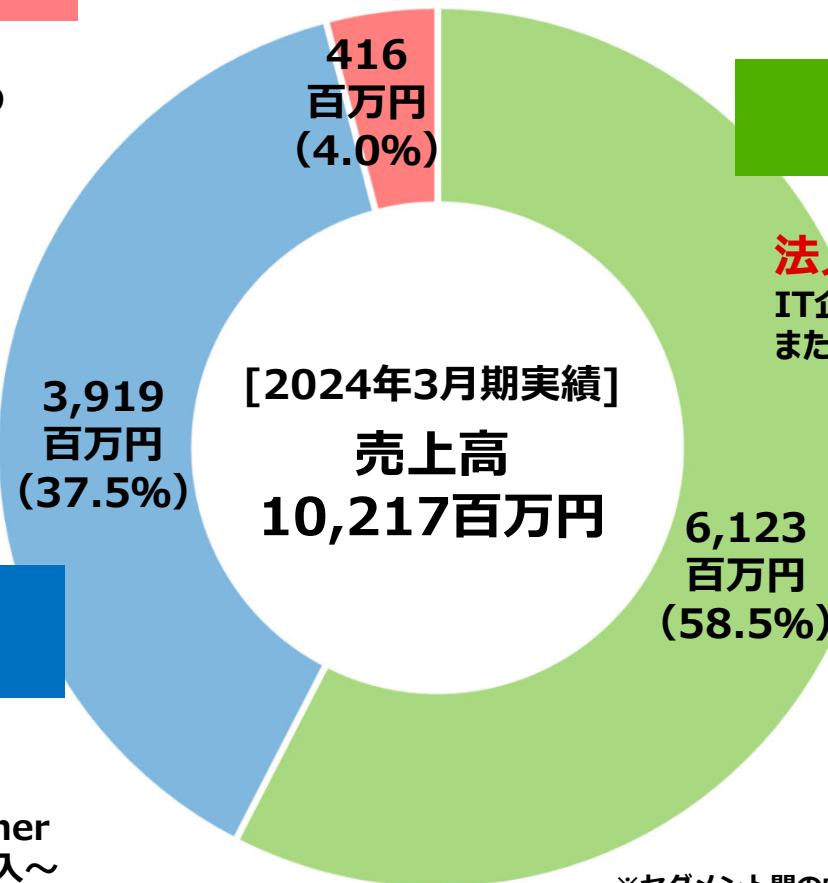
当社が保有するゲーム・キャラクター等の  
知的財産を活用し、様々な事業を展開



## 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 名古屋オフィス	東京都豊島区西池袋一丁目11番1号 愛知県西区名駅一丁目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	<ul style="list-style-type: none"><li>・ゲーム、スマホアプリ、IT、WEB系ソフトウェア顧客常駐型開発</li><li>・スマホアプリ、クラウドプラットフォーム等受託開発</li><li>・ゲーム開発、販売、ライセンス許諾等コンテンツプロパティ事業</li></ul>
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、株式会社EPARKテクノロジーズ、エス・イー・エス株式会社、 酒田エス・イー・エス株式会社 持分法適用会社：株式会社ネクストン、株式会社ウーガ

## 【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



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	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。

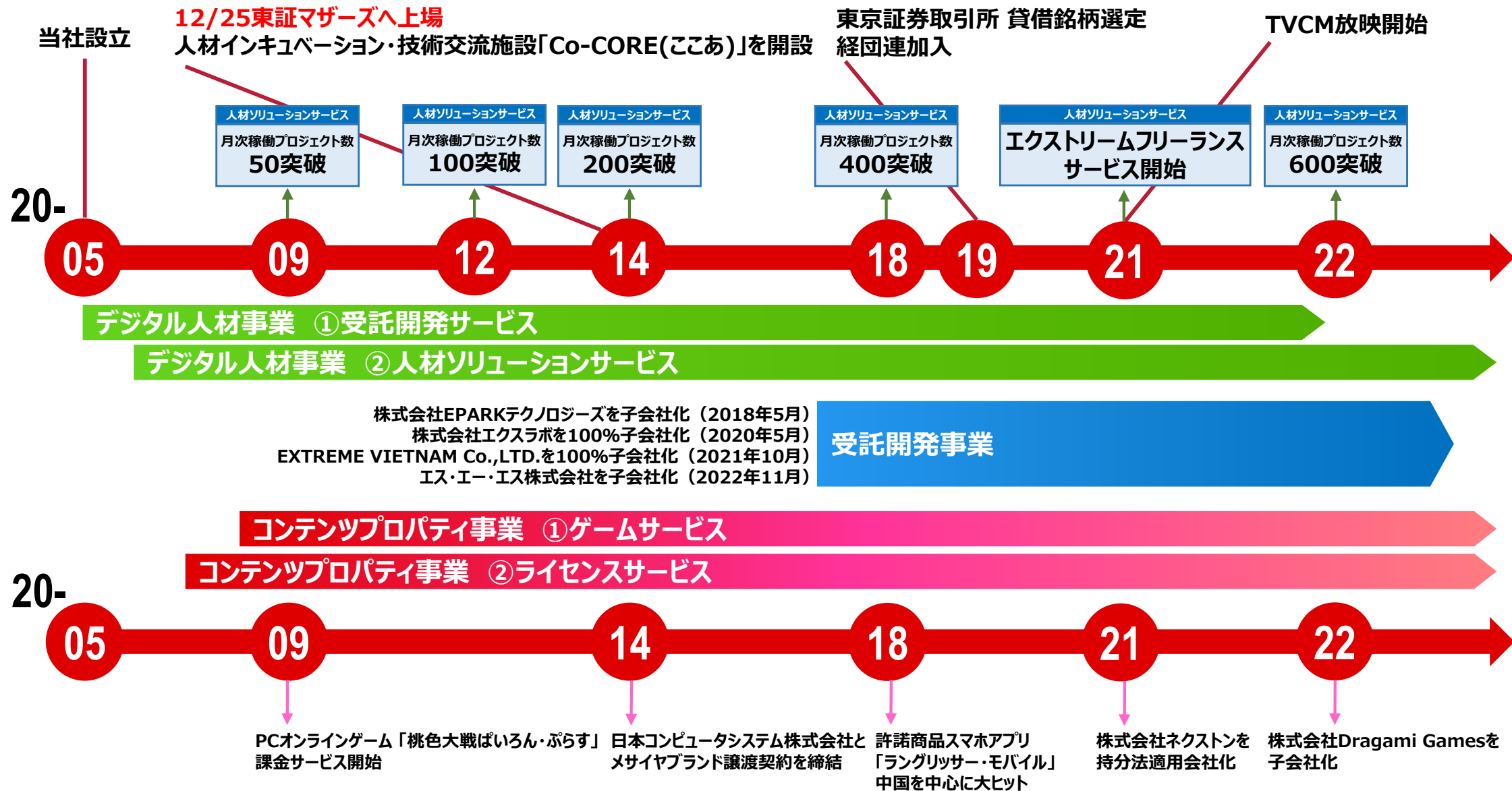
会社名	エス・イー・エス株式会社
所在地	東京都台東区台東 1-1-14
事業概要	エンターテインメント事業及びシステムソリューション事業の2事業を展開する受託開発会社。ゲーム等の受託開発事業においては、大手ゲームパブリッシャーを主な取引先として、40年を超える取引実績があり、業界内でも老舗として名が通った企業。

会社名	株式会社 EPARKテクノロジーズ
所在地	東京都港区芝浦4-16-25
事業概要	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。

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。

# 沿革



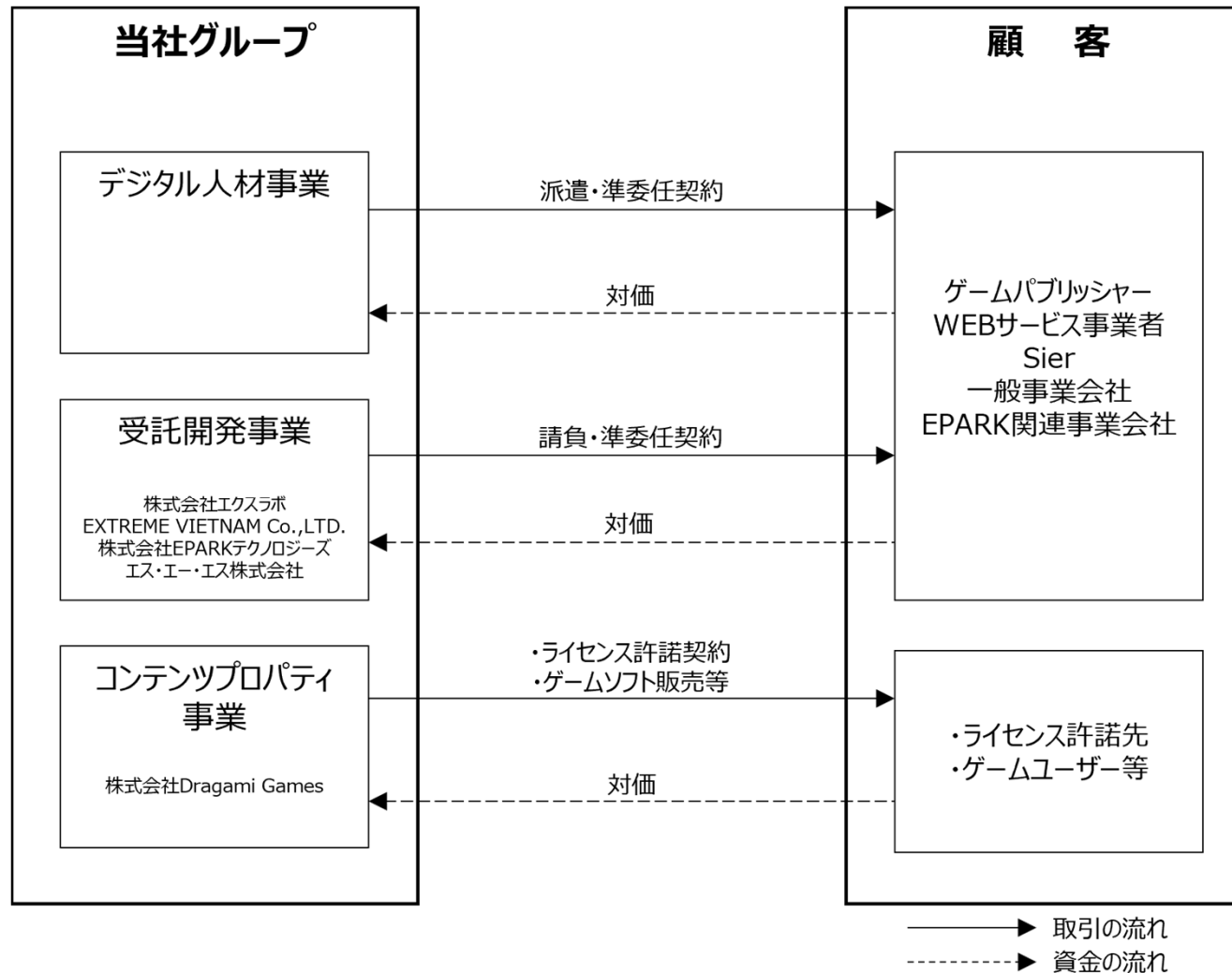
# 代表者略歴



- |          |                                     |
|----------|-------------------------------------|
| 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<br>(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<br>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<br>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46.5%)

スマートフォン  
アプリ  
(73.6%)

遊機器  
(1.6%)

家庭用ゲーム  
(15.0%)

オンラインゲーム  
(8.0%)

業務用ゲーム他  
(1.8%)

非エンターテインメント系 (売上比率 : 53.5%)

IT  
(51.2%)

金融 (フィンテック) ・官公庁・  
通信 (IoT) ・製造等

WEB  
(48.8%)

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

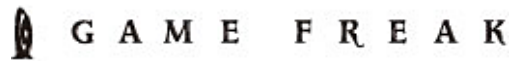
## 【当社の人材活用モデル】

- 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

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

## 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 / 受託開発事業 (事業戦略)

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。



# 事業紹介/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おります。  
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・配信を行っております。



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おります。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おります。



▲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「重装机兵」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」

# 事業紹介/コンテンツプロパティ事業

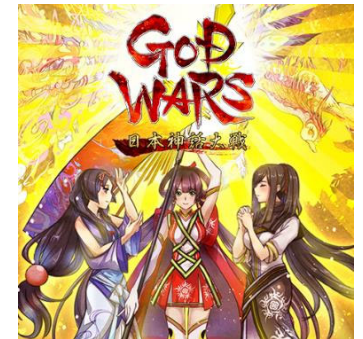
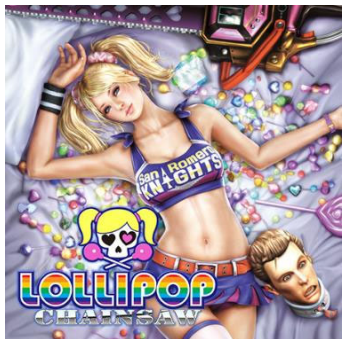
グループ会社のドラガミゲームスでは、自社においてゲームソフトの企画・開発・販売を行い、パブリッシャーとして自社サービスを展開しています。

## DRAGAMI GAMES

株式会社DRAGAMI GAMES

2022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。



# 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

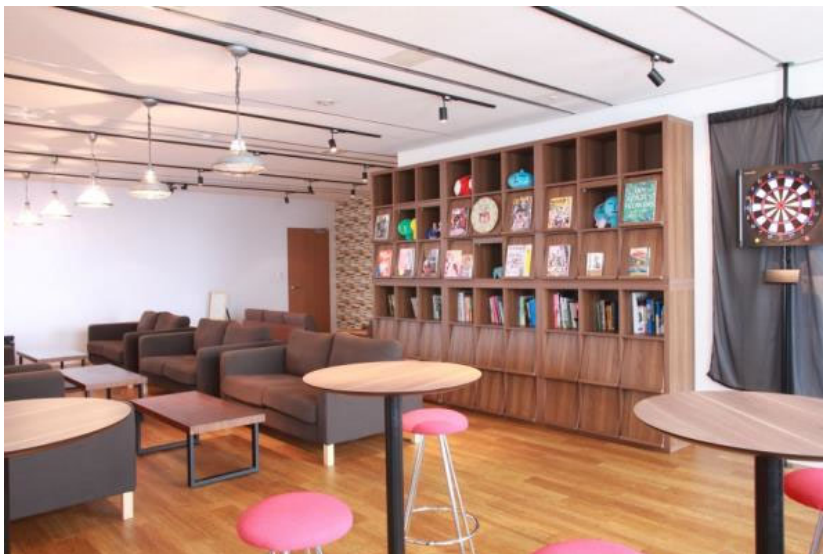
- プログラマー、3Dグラフィッカー等の教育カリキュラム
- バーチャル研修（e-ラーニング）

### 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



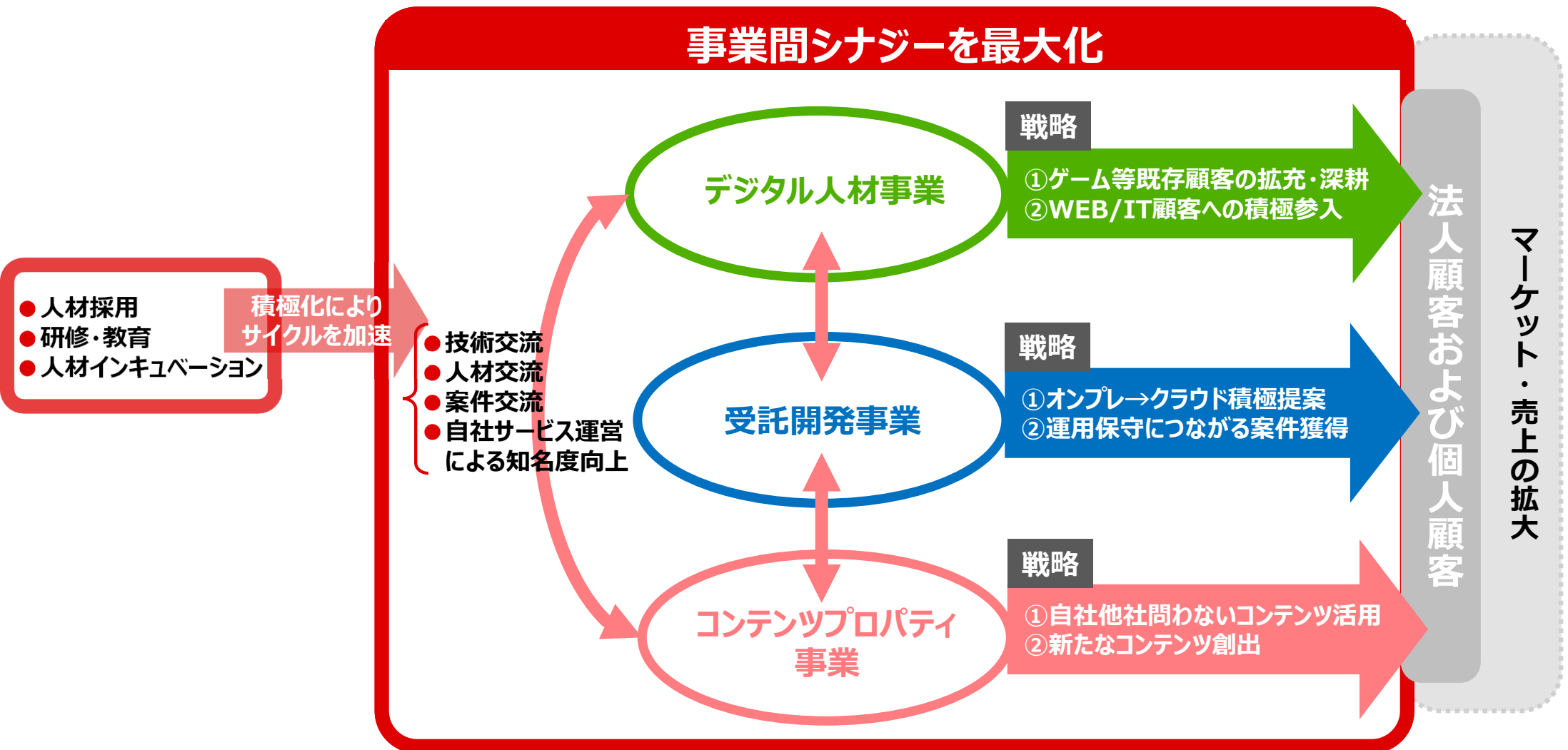
#### \*「Co-CORE」の意味

- 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

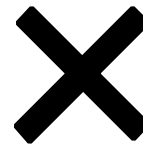
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大
- ・IT技術者をゲーム開発プロジェクトへ参画

#### 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「桃色大戦ばいろん」

フィギュア

ライトノベル/MOOK

音楽CD/DVD等

# 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。