2025年3月期（通期）　決算説明資料

2025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 FY2024決算概要

3 FY2024セグメント業績

4 FY2025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

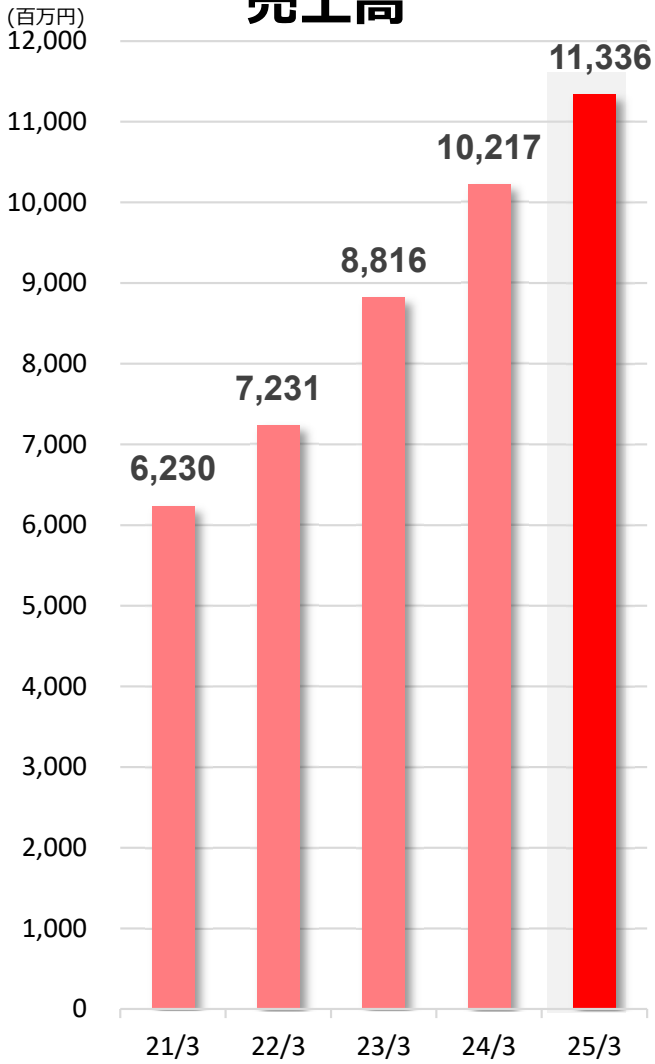
売上高	11,336 百万円	前年比 111.0%
売上総利益	3,536 百万円	前年比 122.0%
営業利益	1,517 百万円	前年比 138.3%

売上高　・開示済計画値は未達であるものの、前期比110%超の113億円で着地

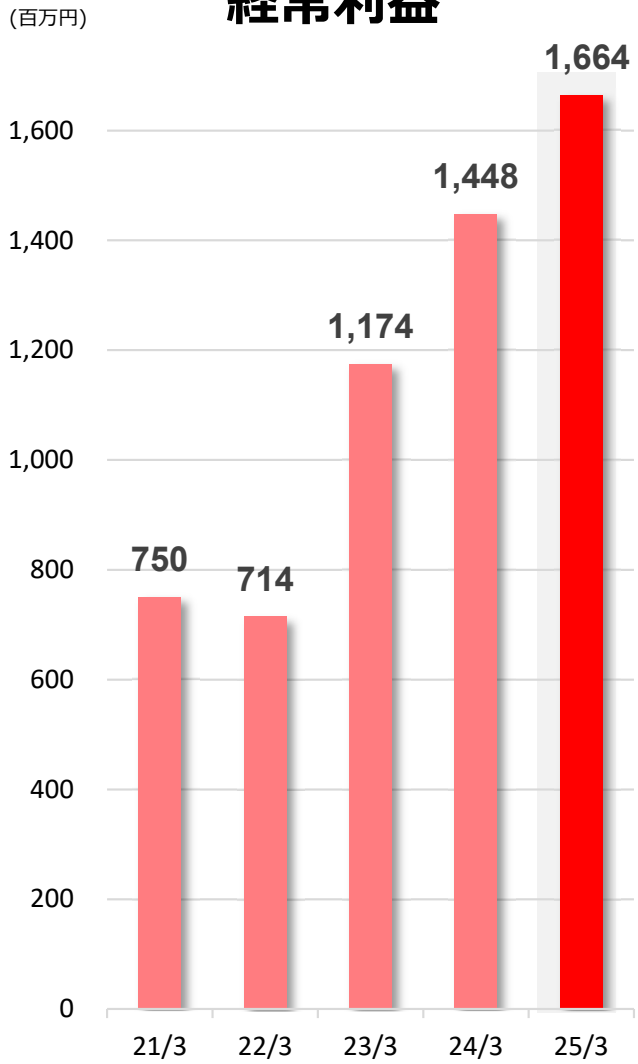
営業利益　・収益性の高い事業が貢献し、前期比138.3%に伸長

エグゼクティブサマリー/業績推移

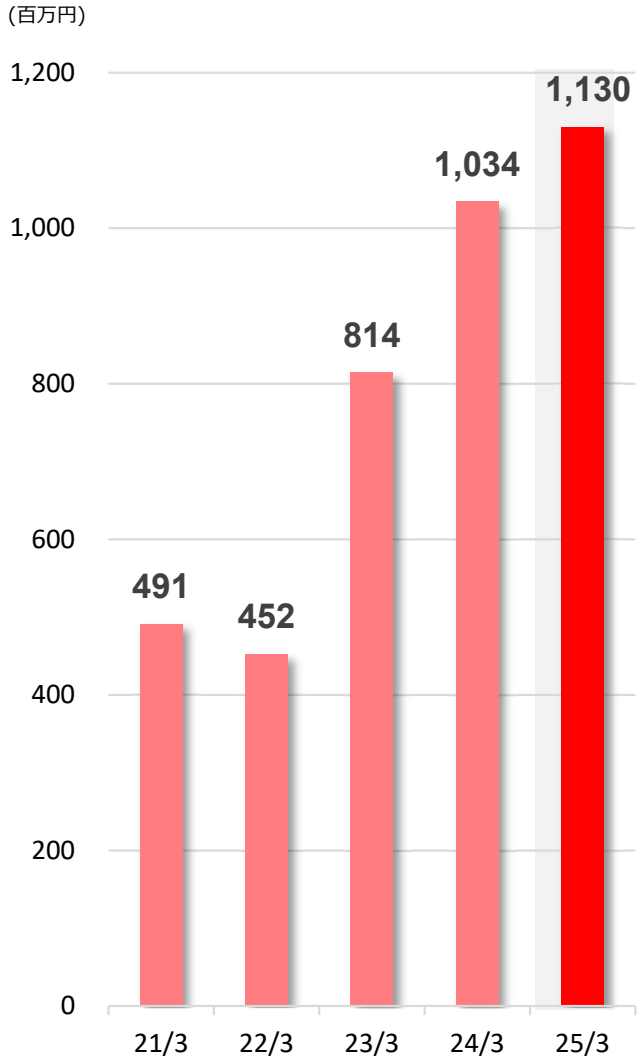
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



エグゼクティブサマリー/配当

配当

一株当たり配当金	42.0円	前年比 110.5%	配当性向 20.1%

配当

- 当社の配当方針である配当性向20%を基準にし、発表済予想配当金（40円）に対し、2円の増配。
- 前期比で+4円の増配

※2025年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2025年6月24日開催予定の第20期定時株主総会に付議する予定です。

2.FY2024 決算概要

連結損益計算書

連結P/Lサマリー

■通期売上高は、前期比増収を達成したものの、直近発表計画値に対しては97.3%と未達。
■対計画比未達の要因は、デジタル人材事業の売上高が計画通りに進捗しなかったため。ターゲットの市場転換等、営業戦略の見直し、採用ターゲットとなる技術者の職種見直し等新たな取り組みを推進中。営業利益は他2事業の伸長により、前期比138.3%を達成。
■第4四半期は外貨建保有資産の為替差損、自社利用ソフトウェアの除却損を計上。

（単位：百万円）

	FY23実績	FY24計画	FY24実績	前期比	FY24 3Q	FY24 4Q	前四半期比
売上高	10,217	11,650	11,336	111.0%	2,757	2,981	108.1%
デジタル人材事業	6,122	–	6,426	105.0%	1,614	1,608	99.6%
受託開発事業	3,919	–	3,539	90.3%	834	1,155	138.5%
コンテンツプロパティ事業	416	–	1,467	352.7%	332	243	73.4%
営業利益	1,097	1,500	1,517	138.3%	292	406	138.9%
デジタル人材事業	874	–	798	91.3%	216	194	89.9%
受託開発事業	664	–	913	137.4%	164	343	208.1%
コンテンツプロパティ事業	286	–	670	234.1%	186	103	55.3%
調整額（全社販管費）	△728	–	△865	–	△274	△234	–
経常利益	1,448	1,600	1,664	114.9%	530	334	62.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,034	1,080	1,130	109.3%	332	262	78.9%

※FY24計画は、2024年11月13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）

	2024年3月末	2025年3月末	前期末比
流動資産	6,243	6,392	102.4%
現預金	3,935	4,605	117.0%
固定資産	2,243	2,187	97.5%
のれん	185	152	82.1%
総資産	8,487	8,580	101.1%

	2024年3月末	2025年3月末	前期末比
流動負債	2,623	2,358	89.9%
固定負債	43	12	29.7%
純資産	5,821	6,208	106.7%
利益剰余金	4,262	5,118	120.1%

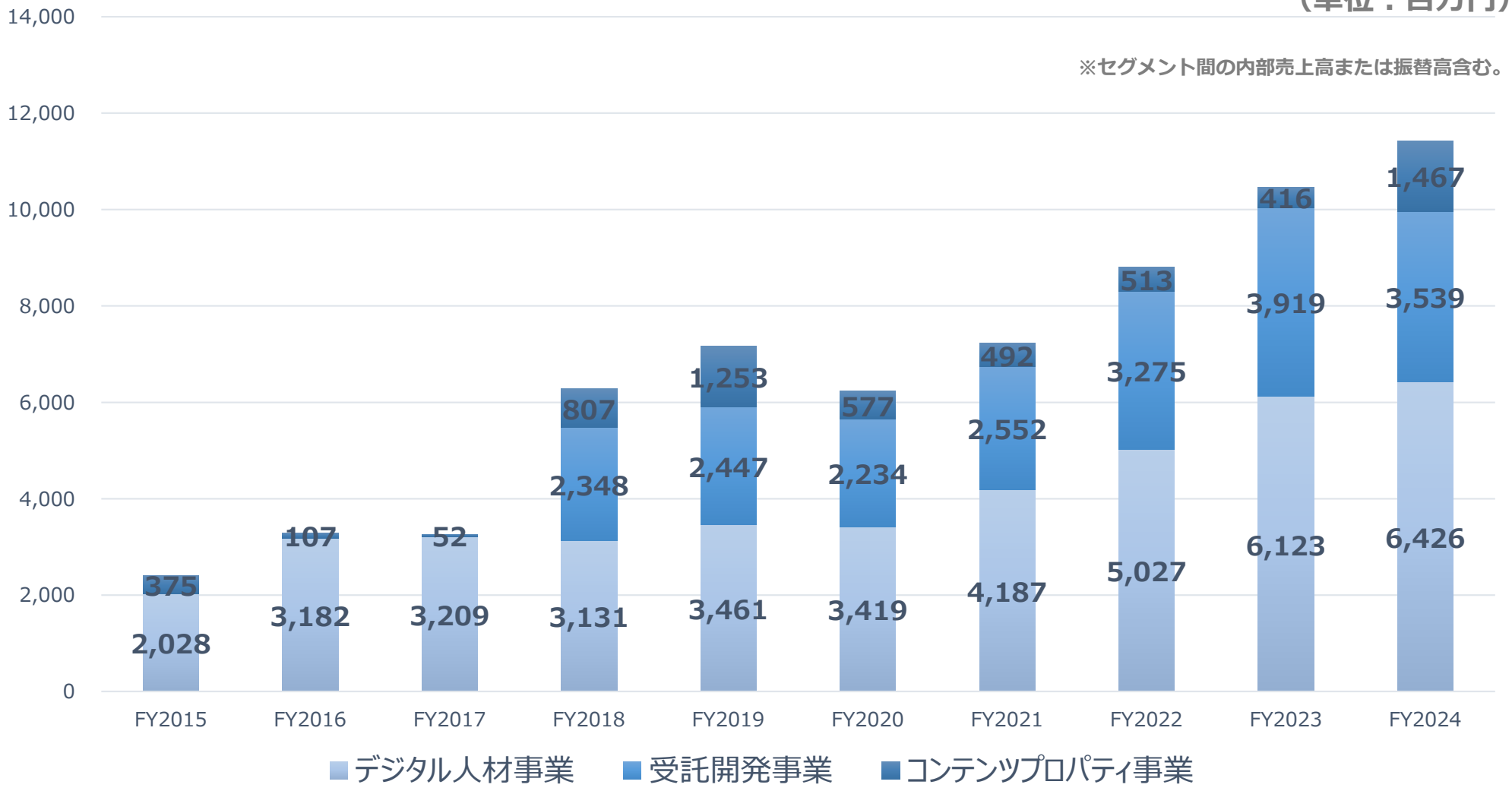
自己資本比率	68.3%	ROE	20.4%

連結売上高推移

連結売上高推移

（単位：百万円）

※セグメント間の内部売上高または振替高含む。

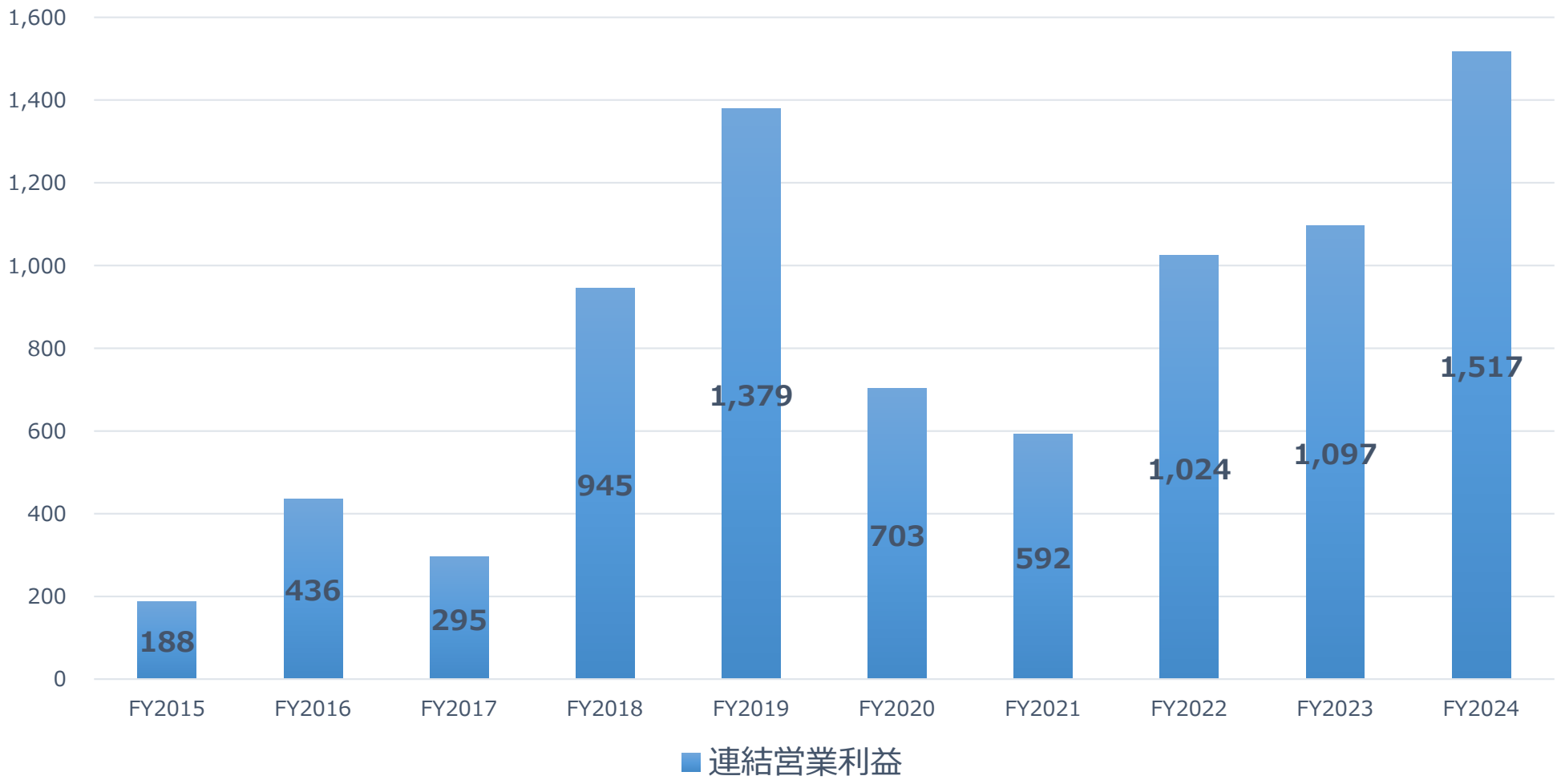


■連結子会社減少の影響により受託開発事業の売上高が減少したものの、コンテンツプロパティ事業が拡大し、売上高は前期比111%。

連結営業利益推移

連結営業利益推移

（単位：百万円）

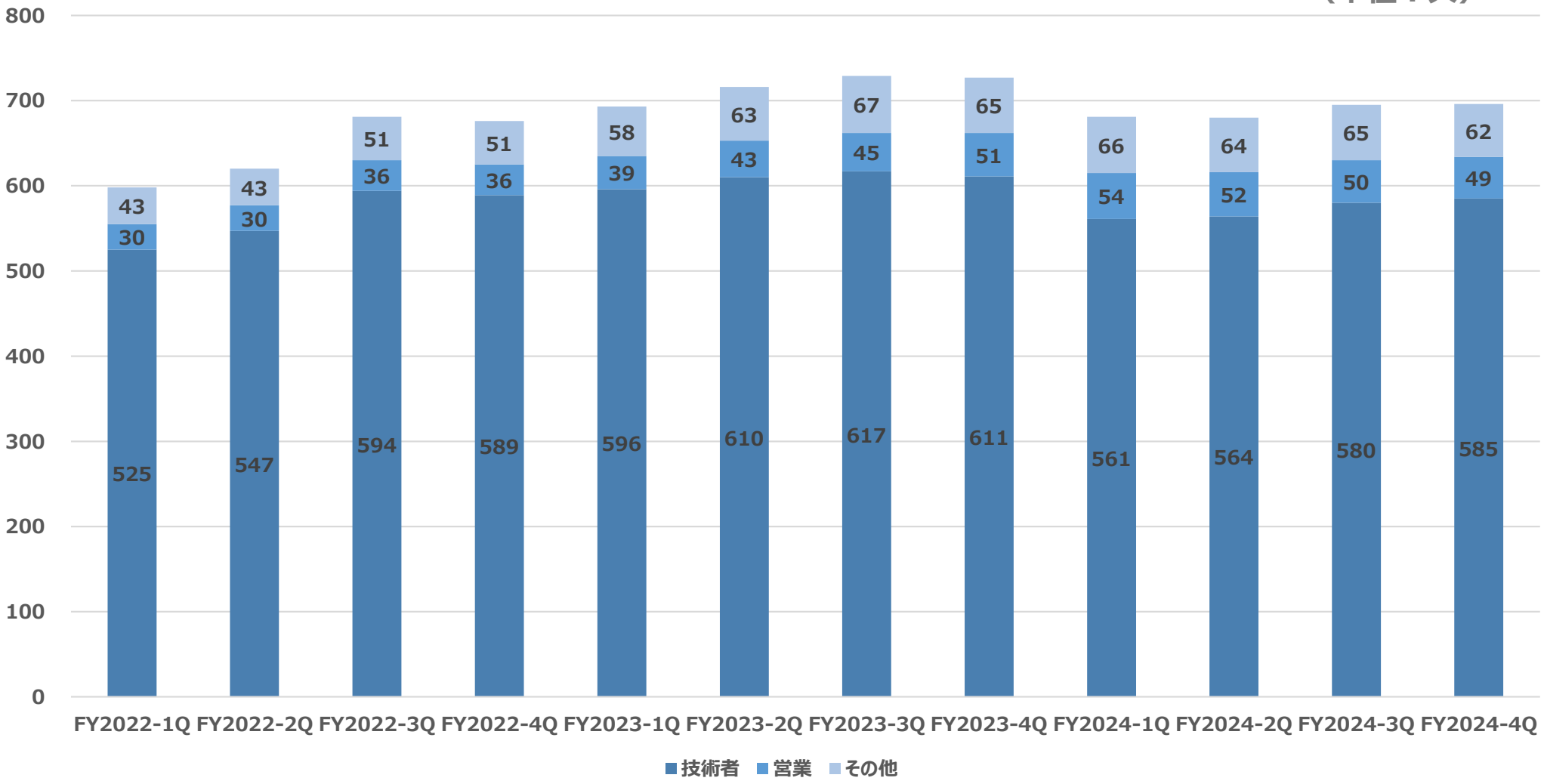


■高利益率のコンテンツプロパティ事業が貢献した結果、過去最高の営業利益となり、前期比138.3%で着地。

連結従業員数推移

連結従業員数推移

（単位：人）

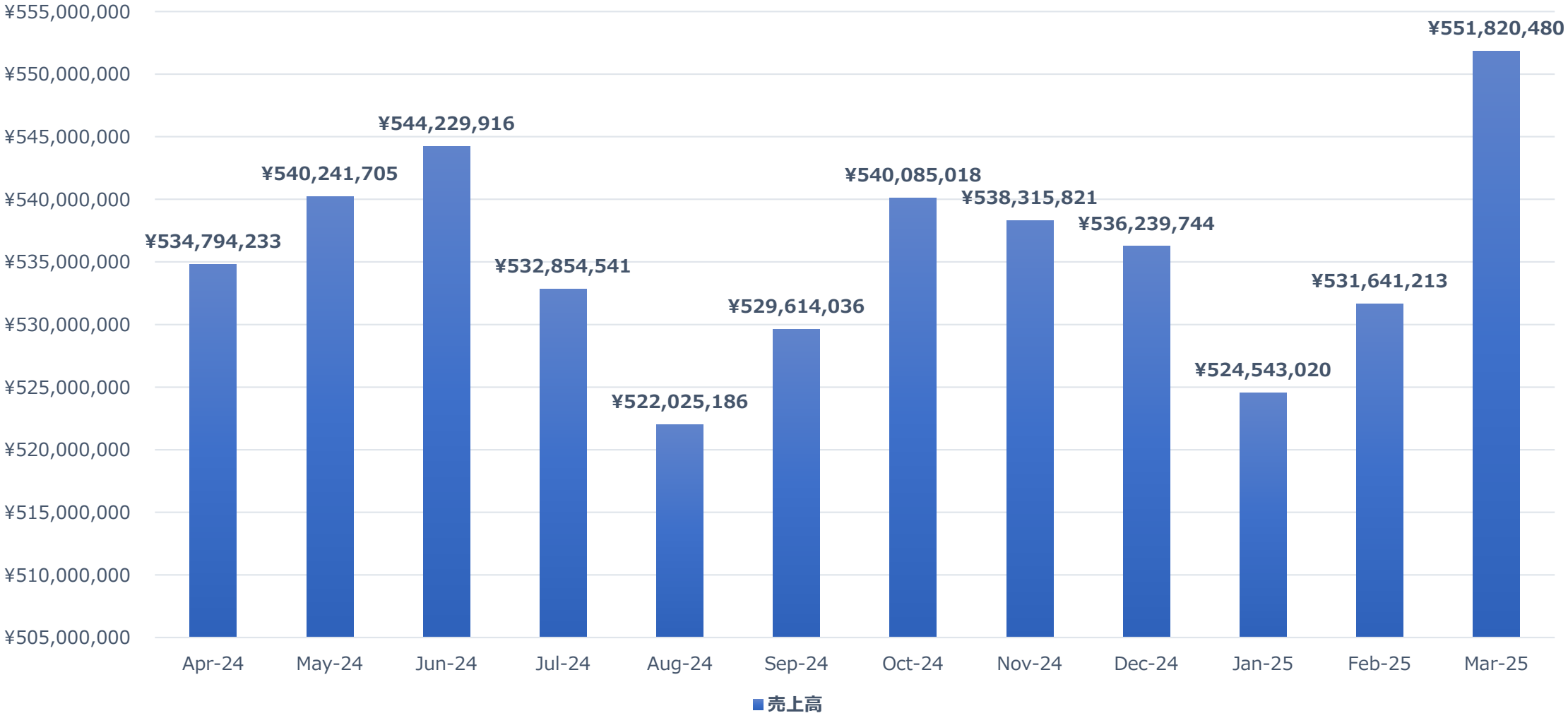


■2023-4Qから2024-1Qの減少は、連結会社数減（技術者数53名減）の影響による。

3 .FY2024 セグメント業績

デジタル人材事業

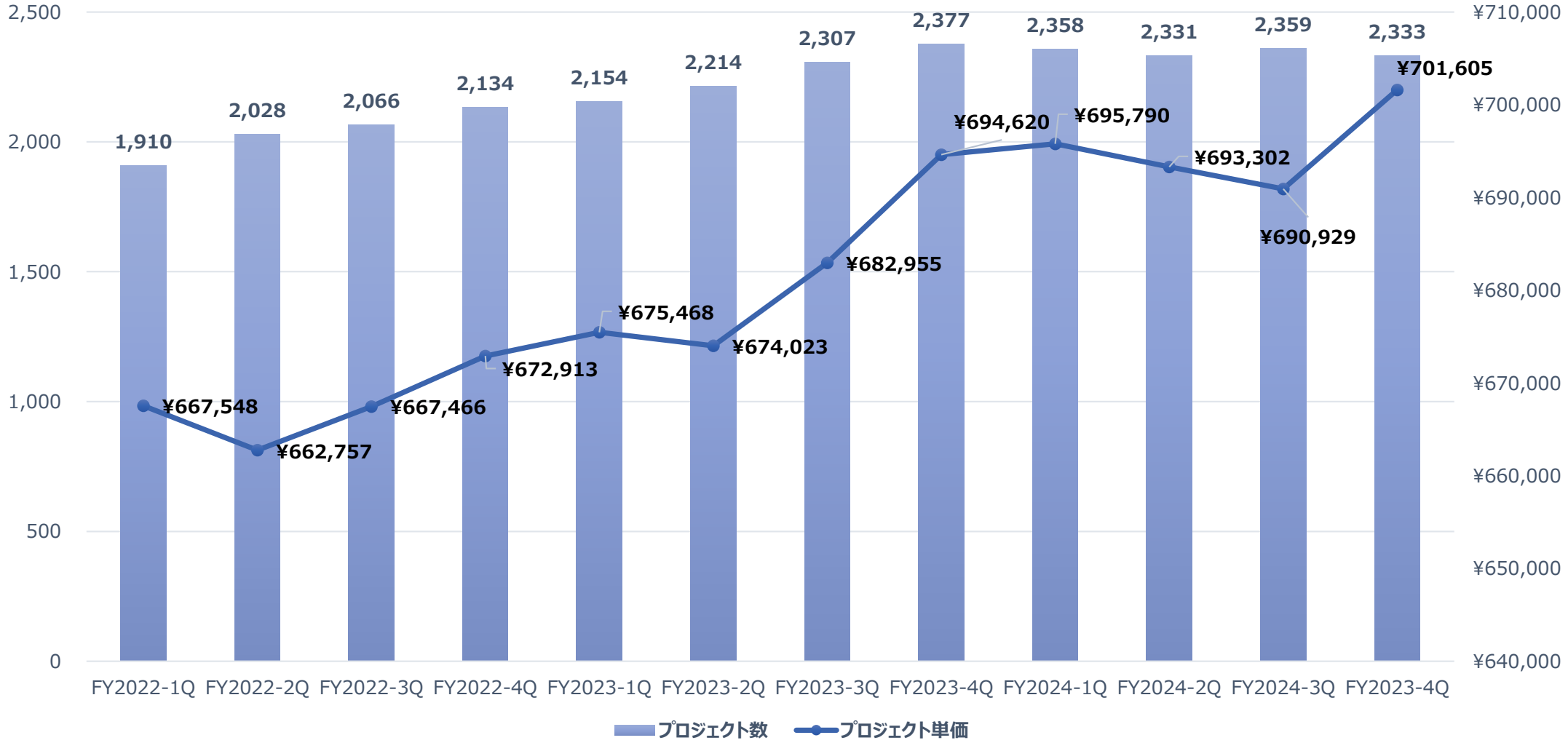
単月売上高推移



■市場環境の影響を受け、特に2Q以降厳しい状況が続いているものの、非エンタメ系プロジェクトの獲得に注力し、前期以上の水準の売上高を確保。

デジタル人材事業

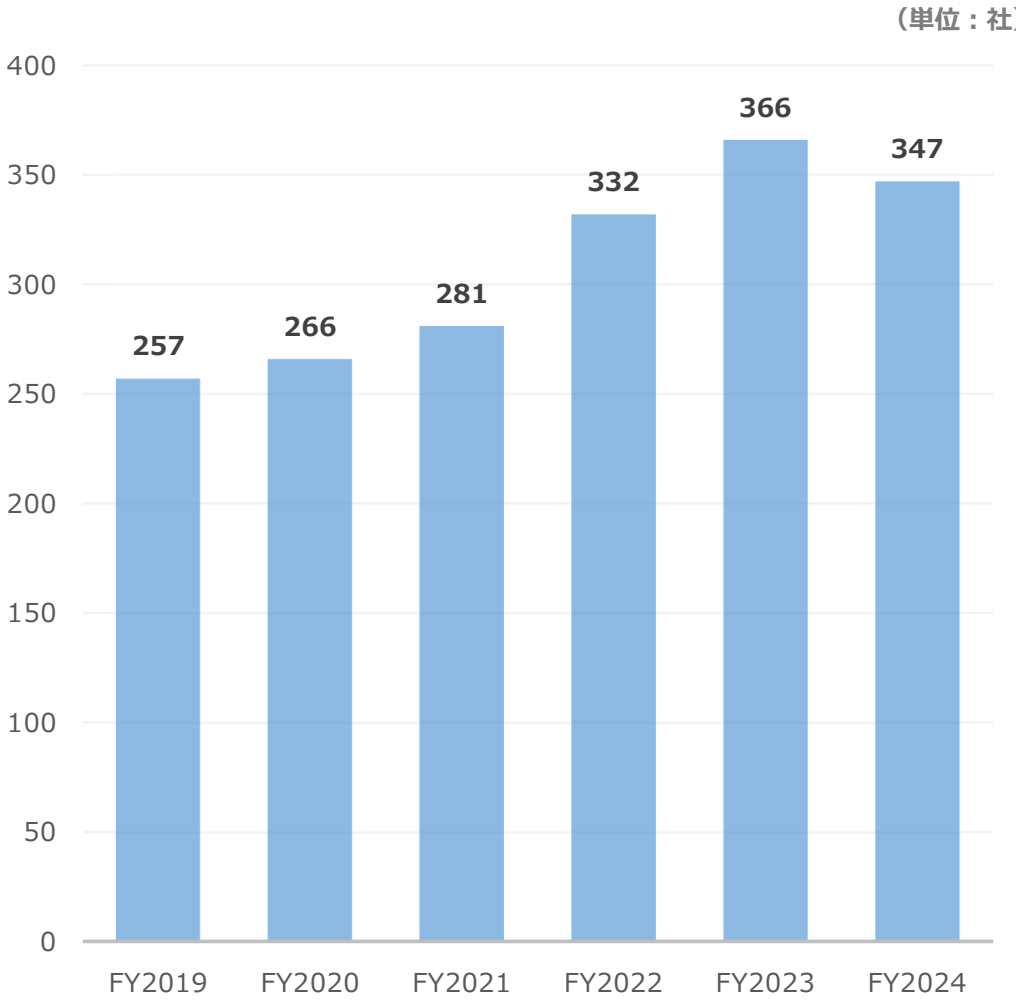
プロジェクト稼働数・平均単価



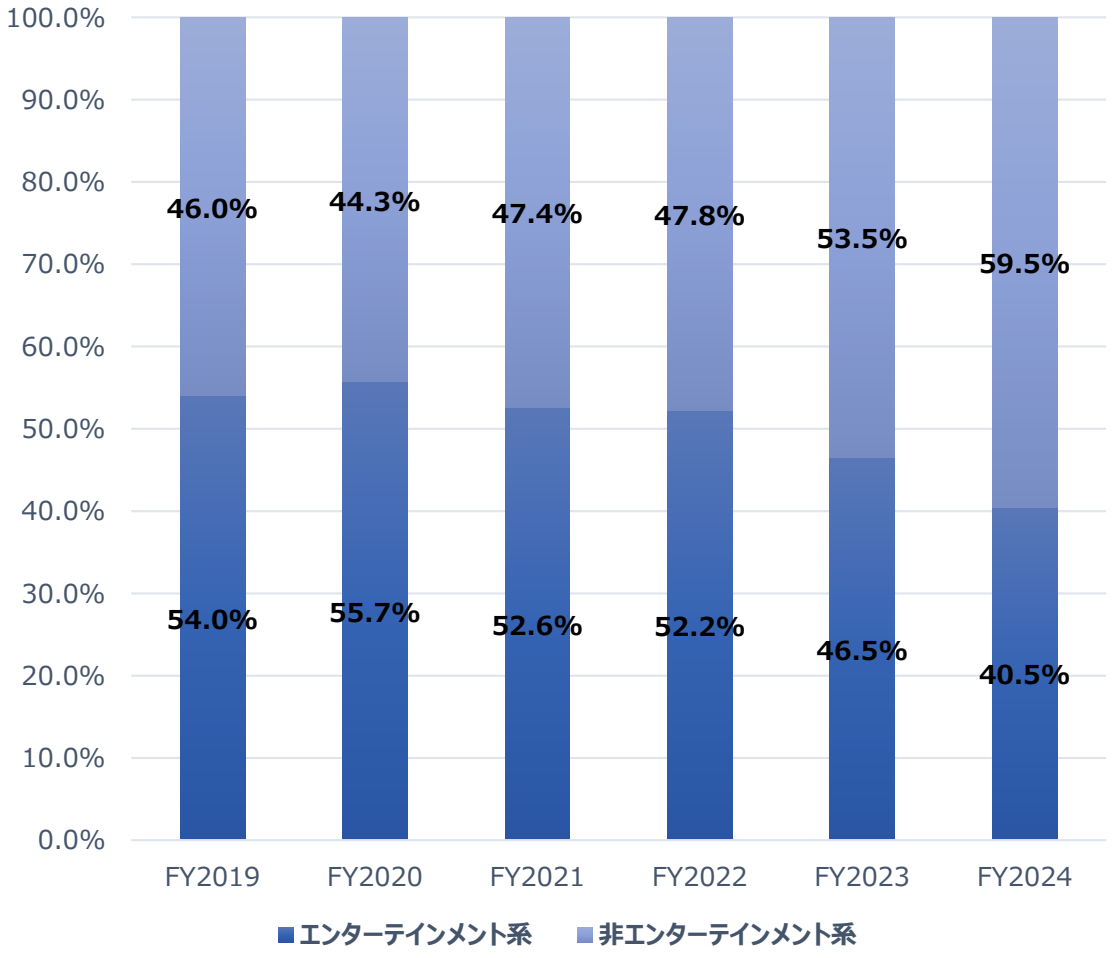
■プロジェクト稼働数に大きな伸びは無かったものの、クライアント戦略や職種選別によって、プロジェクト平均単価は順調に向上。

デジタル人材事業

クライアント数



プロジェクト属性

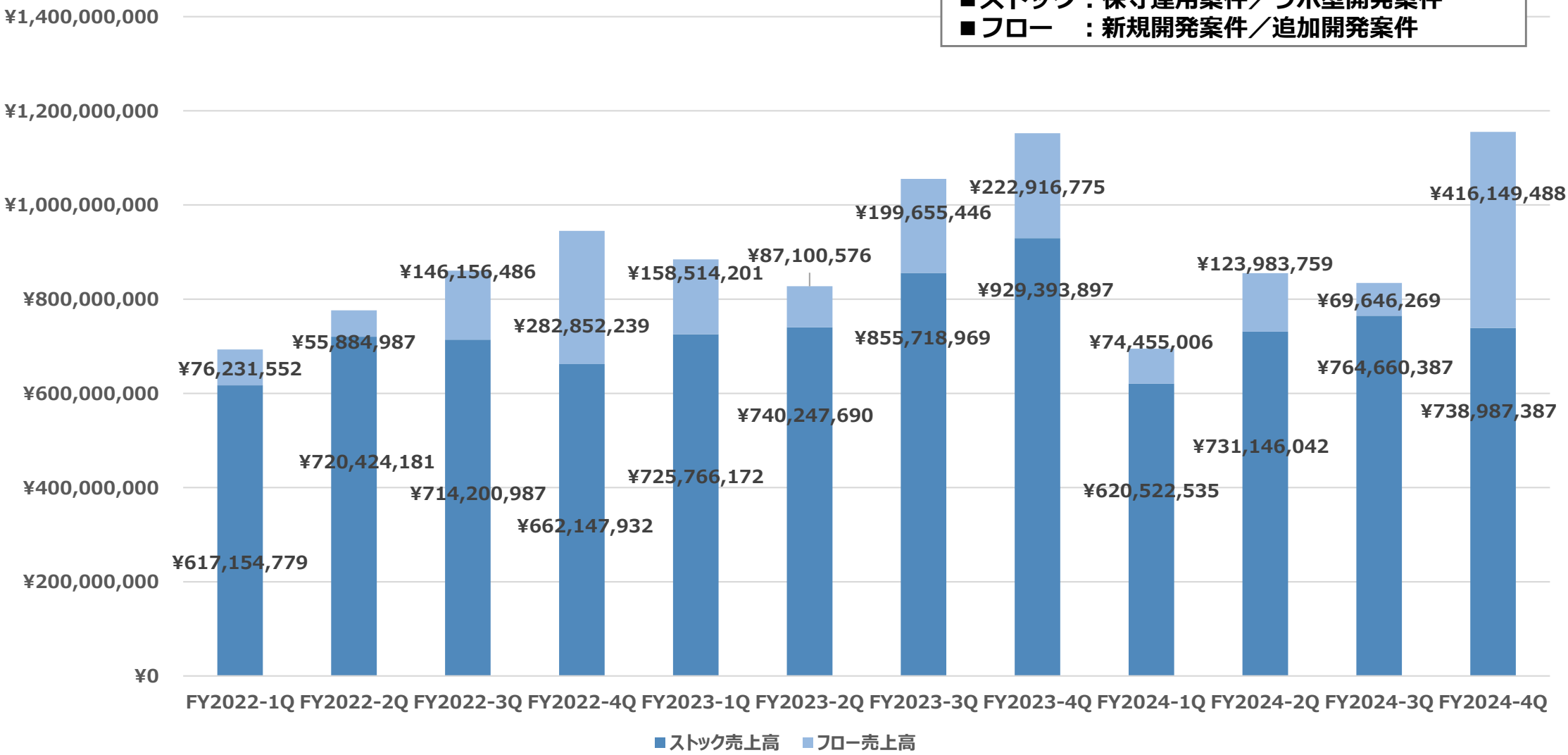


■市場環境に対応するための戦略的営業活動の結果として、
・重点顧客に対する深耕営業の結果、クライアント数は前期比で減少。
・稼働プロジェクトの属性では、非エンターテインメント系の比率が60%近くまで上昇。

受託開発事業

四半期毎売上高推移（ストック／フロー）

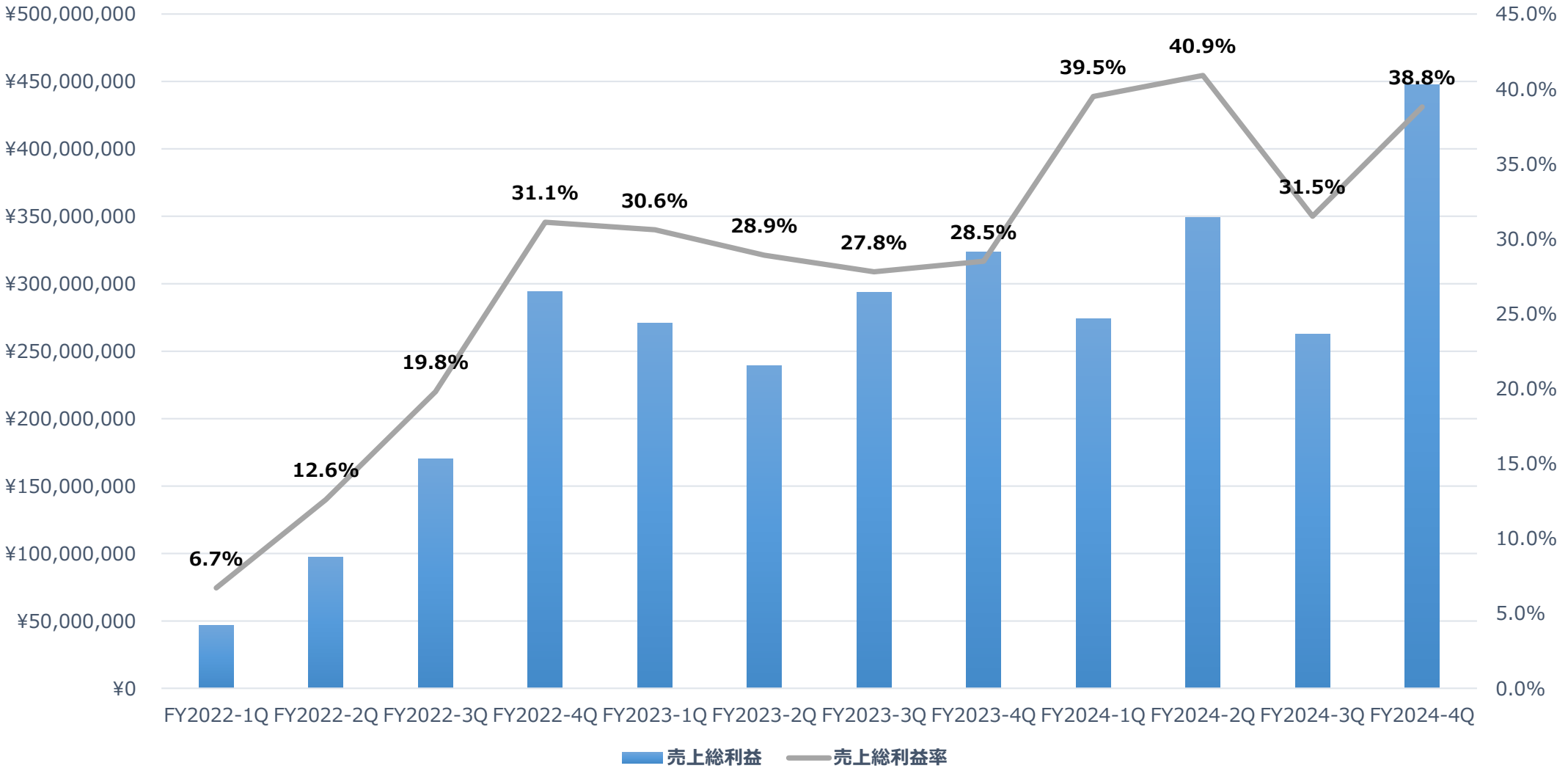
【ストック/フローの定義】
■ストック：保守運用案件／ラボ型開発案件
■フロー　：新規開発案件／追加開発案件



■第4四半期において、連結子会社減少前の水準まで売上高は回復。

受託開発事業

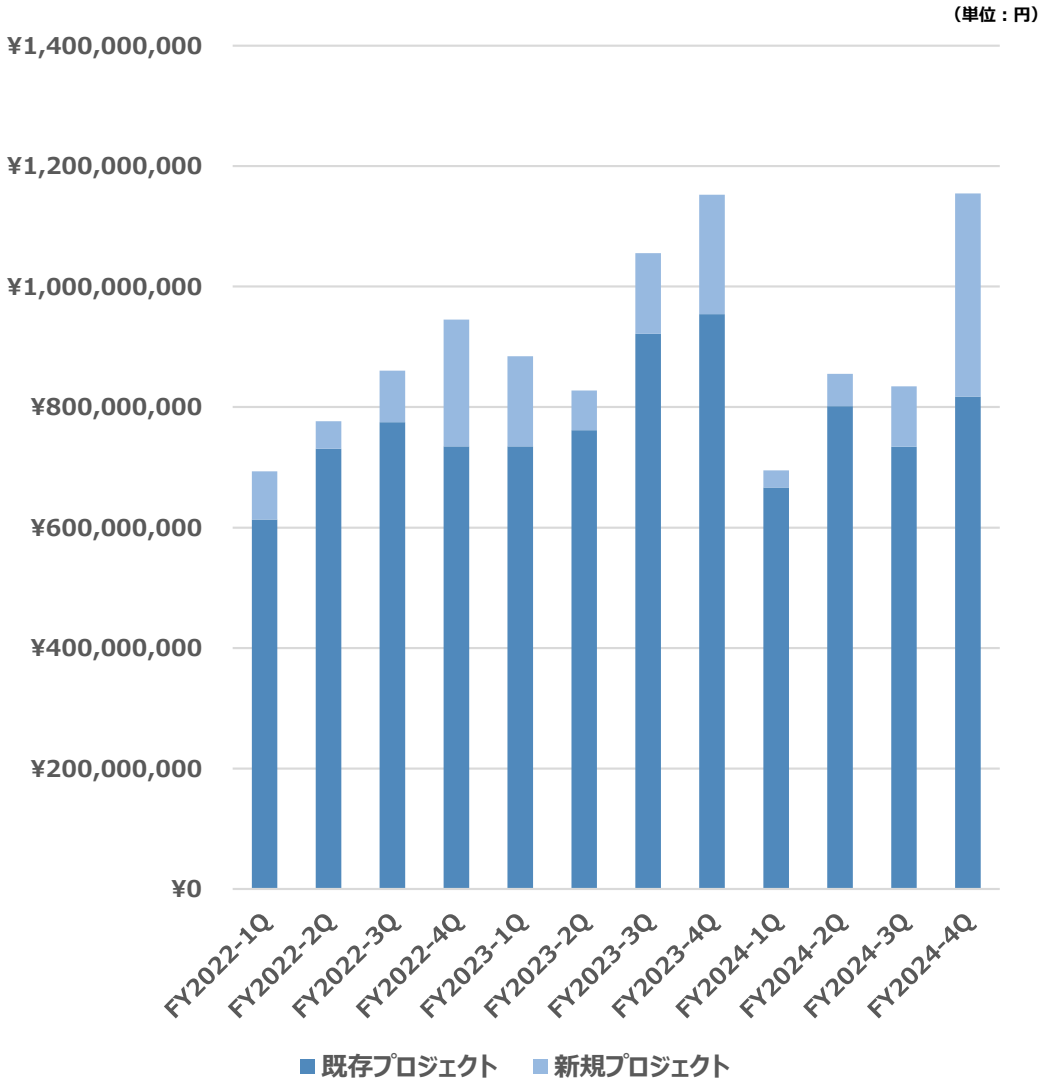
売上総利益推移



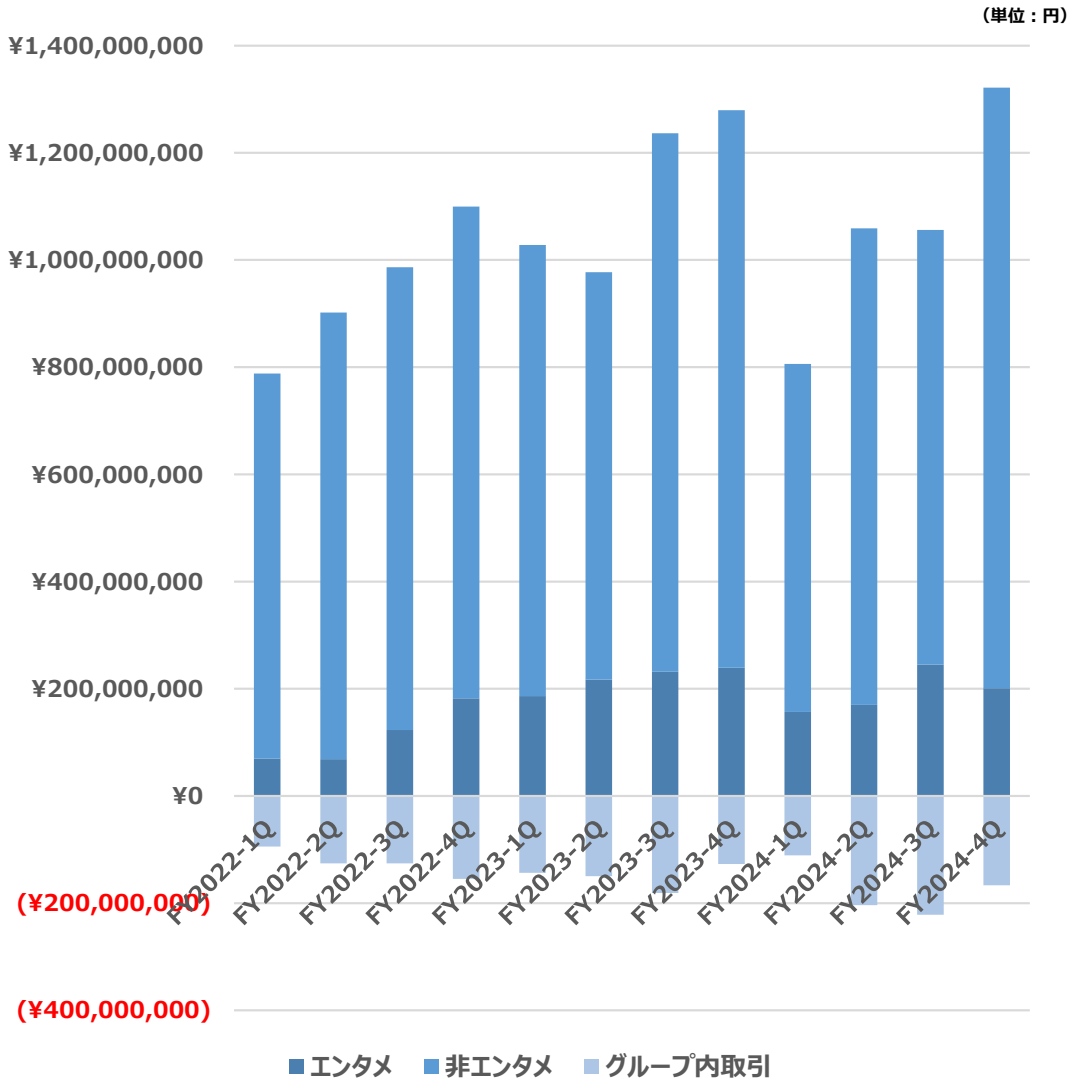
■通期で高い水準での収益率を維持し、第4四半期では過去最高の売上総利益を達成。

受託開発事業

売上高推移（新規/既存）



売上高推移（エンタメ/非エンタメ）



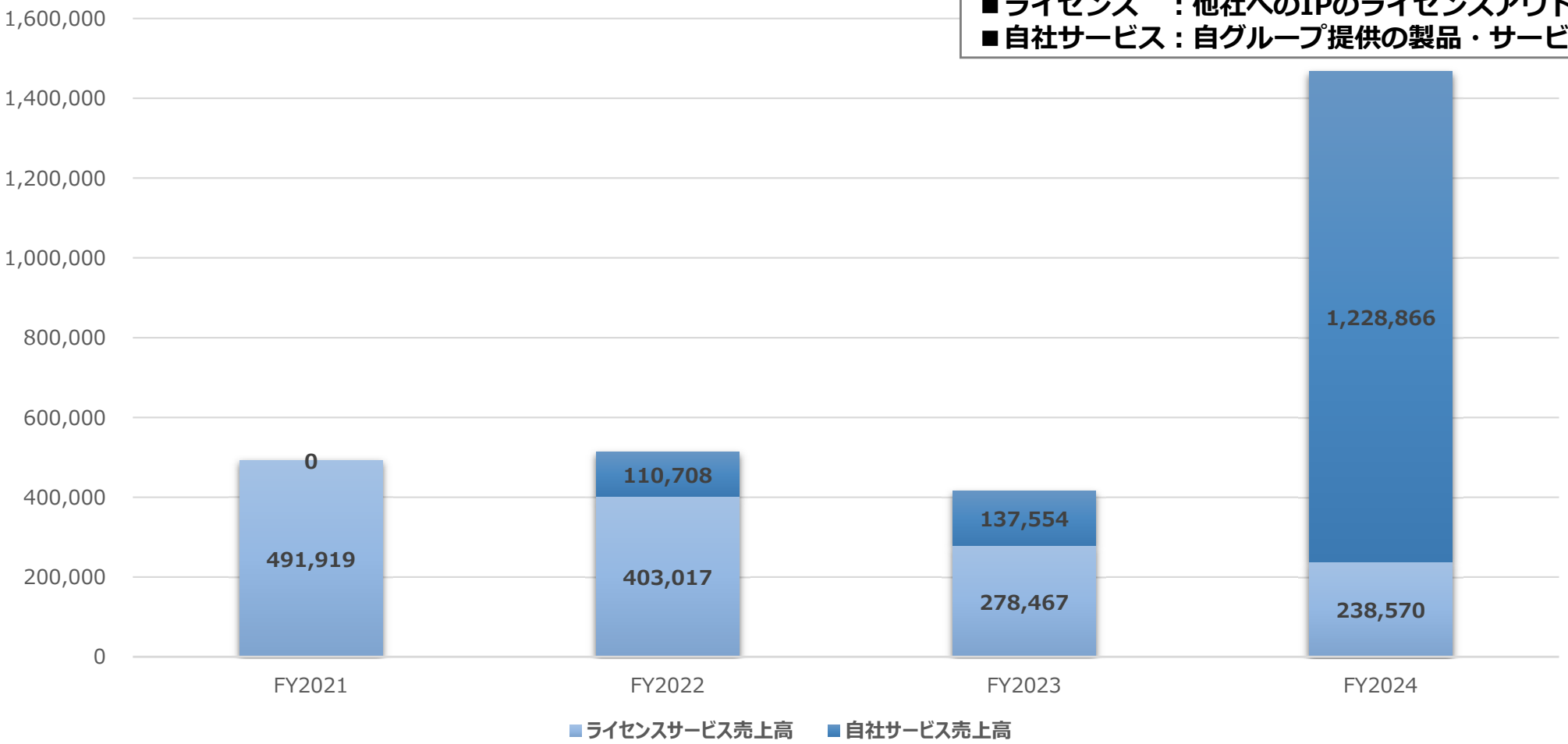
■第4四半期は、新規開発案件の納品が集中し、新規案件のみで3億円を超える売上を計上。

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）

【ライセンス/自社サービスの定義】
■ライセンス　：他社へのIPのライセンスアウト
■自社サービス：自グループ提供の製品・サービス



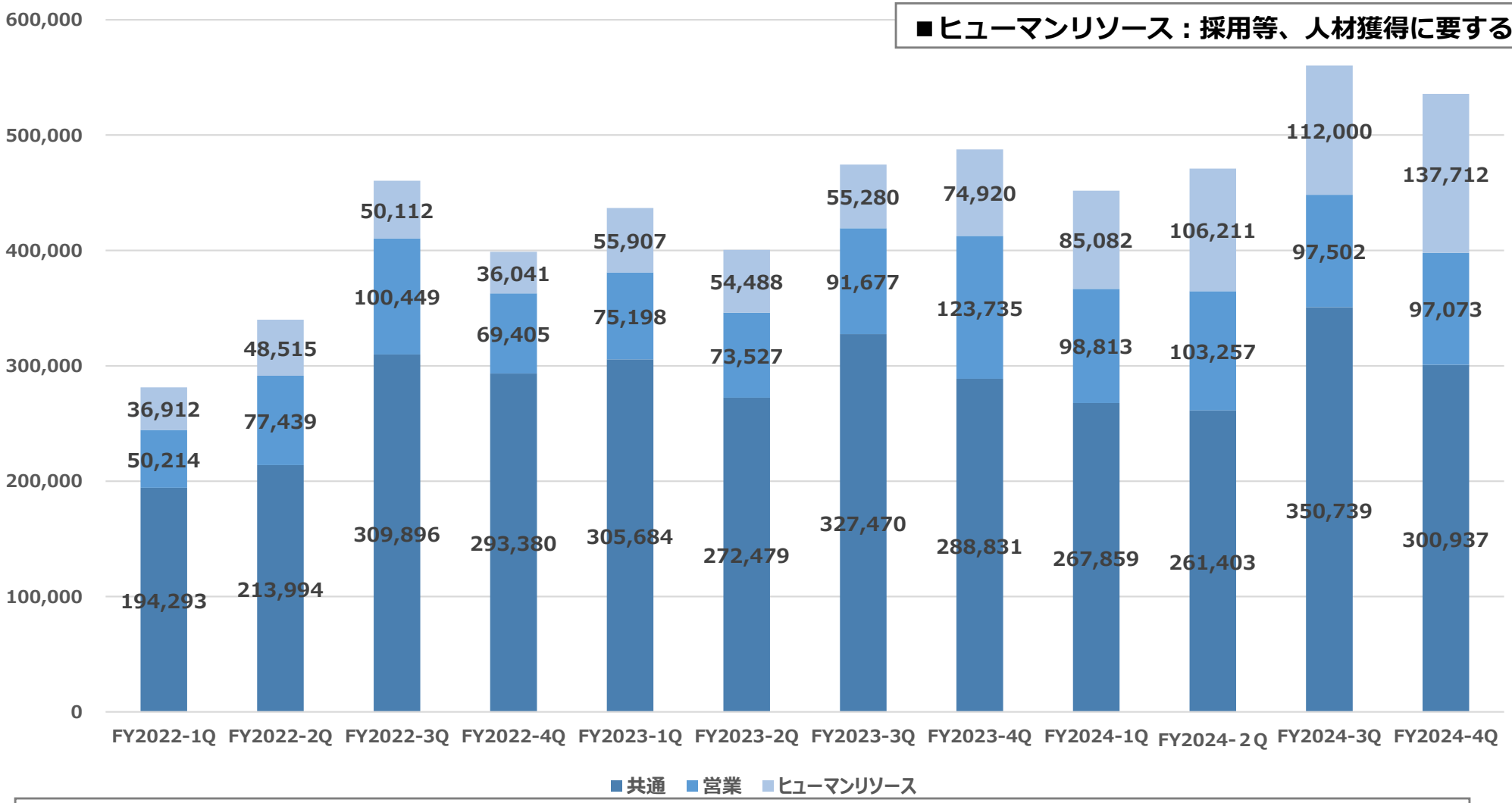
■ドラガミゲームス社より『LOLLIPOP CHAINSAW RePOP』発売。12億円以上の自社サービス売上高を計上。

販売管理費

連結販売管理費推移

（単位：千円）

■ヒューマンリソース：採用等、人材獲得に要するコスト



■採用投資コスト増に伴い、販売管理費は前期比112.2%、前々期比136.3%。

事業トピック

デジタル人材事業

■大阪オフィス開設

関西地域におけるデジタル人材事業の拠点として、
2025年1月に大阪オフィスを開設。
各業界のDX推進を背景に、当社のお客様からも多くの需要がある状況のため、今後も事業展開地域の拡大を推進予定。

コンテンツプロパティ事業

■『LOLLIPOP CHAINSAW RePOP』発売

ドラガミゲームス社より2024年9月に発売。
IPの根強い人気により北米を中心にヒットし、2025年1月には販売本数20万本を突破。
今後、コンテンツを活用した事業展開を予定。

4.FY2025 通期計画

FY2025 通期計画

連結P/L計画

（単位：百万円）

	2026年3月期計画（FY25）	前期比	2025年3月期実績（FY24）	2024年3月期実績（FY23）
売上高	11,000	97.0%	11,336	10,217
営業利益（営業利益率）	1,000（9.1%）	65.9%	1,517（13.4%）	1,097（10.7%）
経常利益	963	57.9%	1,664	1,448
親会社株主に帰属する当期純利益	616	54.5%	1,130	1,034
1株当たり当期純利益	115円22銭	55.1%	208円89銭	188円02銭

■売上高

○デジタル人材事業（7,000百万円　前期比108.9%）

-非エンターテイメント系の新規顧客層、事業エリア、職種の拡大等により事業成長を計画。

○受託開発事業（3,500百万円　前期比98.8%）

-FY2024と同等規模の売上高計画となるが、高収益な事業構造を維持。

○コンテンツプロパティ事業（500百万円　前期比34.0%）

-前期のドラガミゲームス社新規タイトル発売の反動で減収予想となるが、同タイトルIPの活用や他の新規タイトル発売に向け取り組む予定。

■営業利益

IT技術者不足に伴う市場環境の競争激化に加え、DXコンサル等新たな職種の社員採用を進めるべく、引き続き採用への投資を計画。

FY2025 通期計画

配当

	2026年3月期計画（FY25）	2025年3月期実績（FY24）	2024年3月期実績（FY23）
基準日	2026年3月31日	2025年3月31日	2024年3月31日
1株当たり配当金	57円	42円	38円
配当総額	305,161千円	224,855千円	209,057千円
配当性向	49.9%	20.1%	20.2%
DOE	5.0%	3.7%	4.1%

※2025年3月期における配当金（剰余金の配当）については、2025年6月24日開催予定の第20期定時株主総会に付議する予定です。

※2026年3月期配当総額は、2025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。

■配当方針について

・当社の配当方針は、これまで配当性向20%を基準としてまいりました。
しかしながら、当社のコンテンツプロパティ事業は単年度毎の収益の振れ幅が大きいため、今後、より安定的かつ継続的な配当を実現するために、DOE（株主資本配当率）を新たな指標として加えることといたします。
今後は、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うえで、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。

5.参考資料

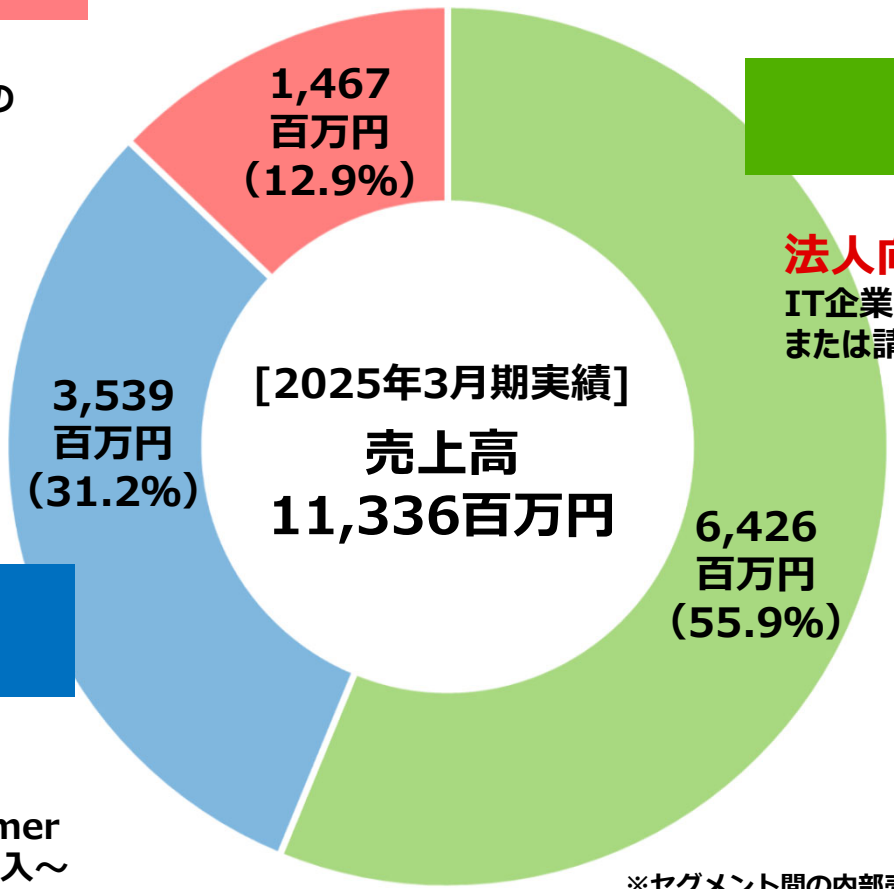
会社概要

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

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

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
大阪オフィス	大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
代表者	代表取締役社長CEO　佐藤 昌平
資本金	422百万円 ※2025年3月末現在
従業員数	連結695名 単体486名 ※2025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：株式会社エクスラボ、EXTREME VIETNAM Co.,Ltd、 子会社：株式会社Dragami Games、エス・エー・エス株式会社、酒田エス・エー・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

100%子会社 / 100%子会社 / 子会社 / 子会社

受託開発事業

ex-labo

会社名	株式会社エクスラボ
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。

受託開発事業

extreme vietnam

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。

受託開発事業

sAs

会社名	エス・エー・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・エー・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・エー・エス株式会社より業務を受託している。

コンテンツプロパティ事業

DRAGAMI GAMES

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

2005.5
東京都豊島区において
資本金15,000千円にて会社設立

2006.5
デジタル人材事業
人材ソリューションサービス開始

2006.9
コンテンツプロパティ事業ゲームサービスとしてPCオンラインゲーム
『桃色大戦ぱいろん・ぷらす』課金サービス開始
※現在はサービス終了

2014.6
愛知県名古屋市に名古屋オフィス開設

2014.11
日本コンピュータシステム株式会社と
メサイヤブランドに関する譲渡契約を締結

2014.12
東京証券取引所マザーズ市場へ上場

2016.9
東京都豊島区西池袋1-11-1
(メトロポリタンプラザビル)に本社移転

2018.8
中国にてスマートフォンゲームアプリ
『ラングリッサー（梦幻模拟战）』サービス開始
（以降、世界各国にて同サービスを展開）

2019.6
株式会社エクスラボを設立

2019.12
一般社団法人 日本経済団体連合会
(経団連)加盟

2019.8
日本にてスマートフォンゲームアプリ『ラングリッサーモバイル』サービス開始

2021.10
EXTREME VIETNAM Co.,Ltd.を
100%子会社化

2021.8
フリーランス向けエージェント事業『エクストリームフリーランス』サービス開始

extreme freelance

2022.4
東京証券取引所
グロース市場へ市場変更

2022.7
株式会社ドラガミゲームスを子会社化

2022.11
エス・エー・エス株式会社を子会社化

2023.4
愛知県名古屋市西区名駅1-1-17
(名駅ダイヤメイテツビル)に名古屋オフィス移転

2024.12
本社ビル内（メトロポリタンプラザビル）に
オフィス増床

2025.1
大阪府大阪市に大阪オフィスを開設

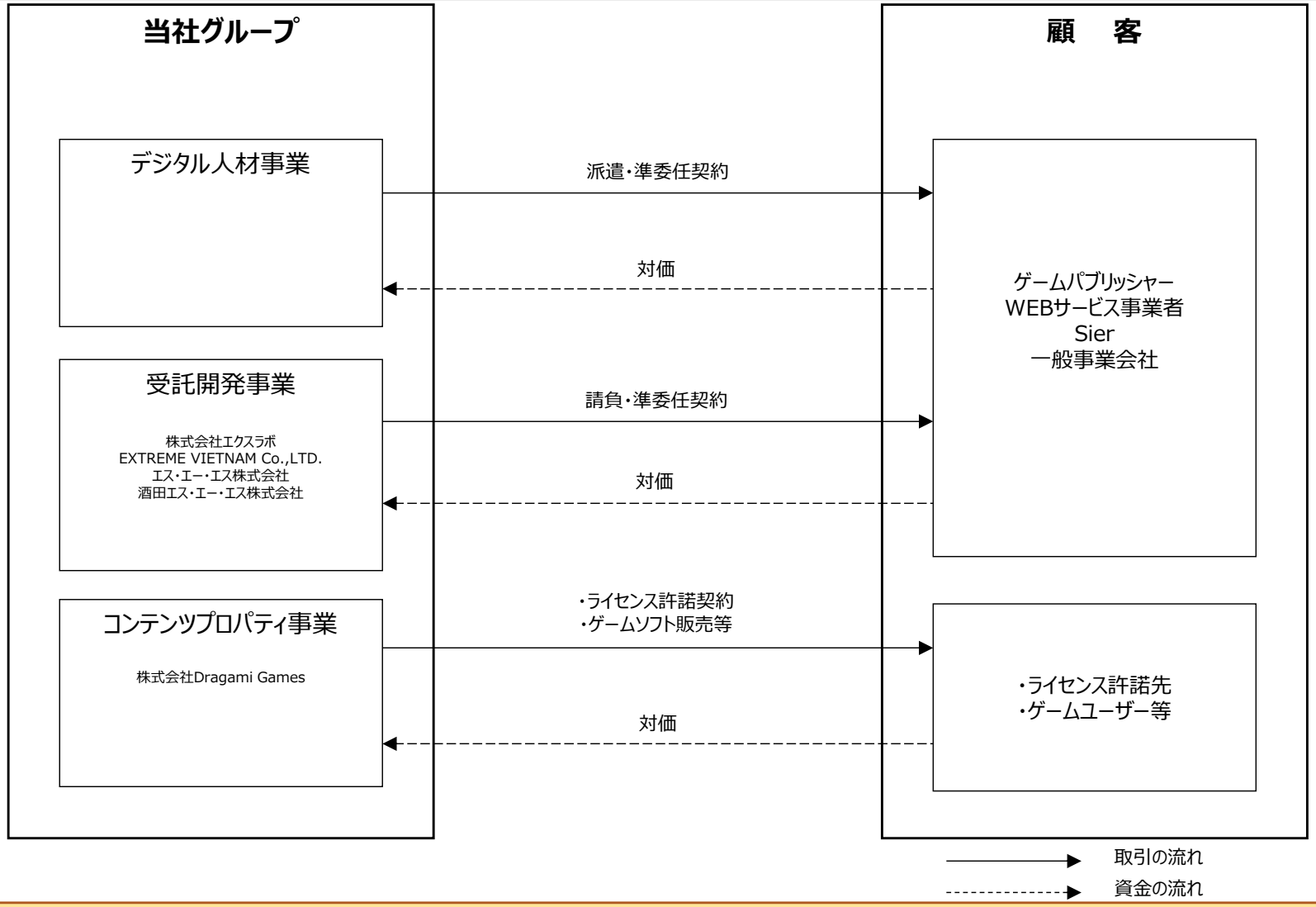
2005 2006 2014 2016 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

代表者略歴

代表取締役社長ＣＥＯ
佐藤 昌平

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　代表取締役就任（現任）

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40.5%）

- スマートフォンアプリ（71.7%）
- 遊機器（1.8%）
- 家庭用ゲーム（18.8%）
- オンラインゲーム（6.3%）
- 業務用ゲーム他（1.4%）

非エンターテインメント系（売上比率：59.5%）

- **IT（54.9%）**
  金融（フィンテック）・官公庁・通信（IoT）・製造等
- **WEB（45.1%）**
  WEBサイト・ネット広告・放送・総合サービスメディア等

2025年3月期実績

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

RECRUIT
ぐるなび
Rakuten 楽天証券
MiSUMi
ZUU
LITALICO りたりこ
ZENRIN
M3, Inc.
tenso
ALPHAPOLIS アルファポリス
ABEMA TV&VIDEO ENTERTAINMENT
Jstream
FUJISOFT
TEIJIN
Sky
Suzuyo shinwart 鈴与シンワート株式会社
SHANON Marketing is Science
NTT DATA
systena
TOKAI GROUP TOKAIコミュニケーションズ
TDCSOFT
JP POST 日本郵便
SCSK
CTC Challenging Tomorrow's Changes
SEGA
BANDAI NAMCO Fun for All into the Future
KONAMI
COVER
GungHo
SQUARE ENIX
DeNA
MIXI
Cygames
Aiming
GAME FREAK
KT 株式会社コーエーテクモゲームス

※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。**

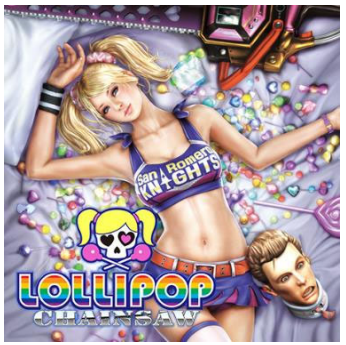
メサイヤゲームス MASAYA GAMES

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

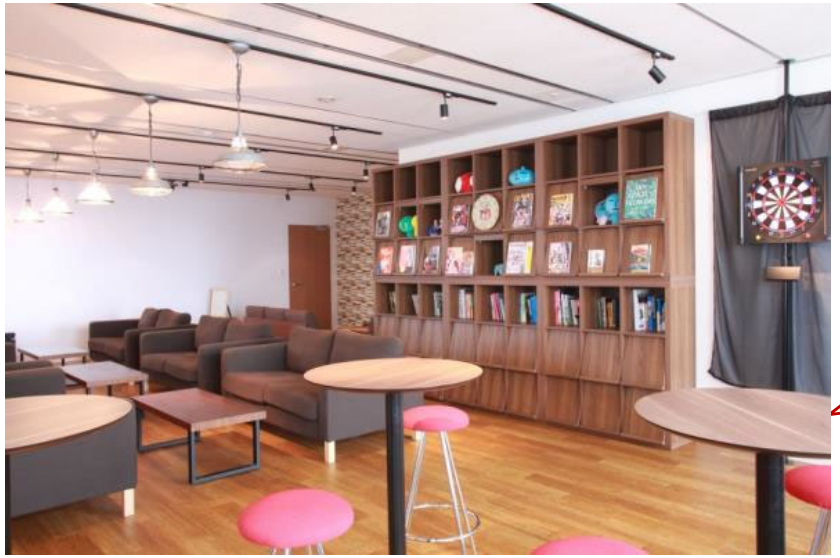
① 教育・研修システム
ソフトウェア的施策

- 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）

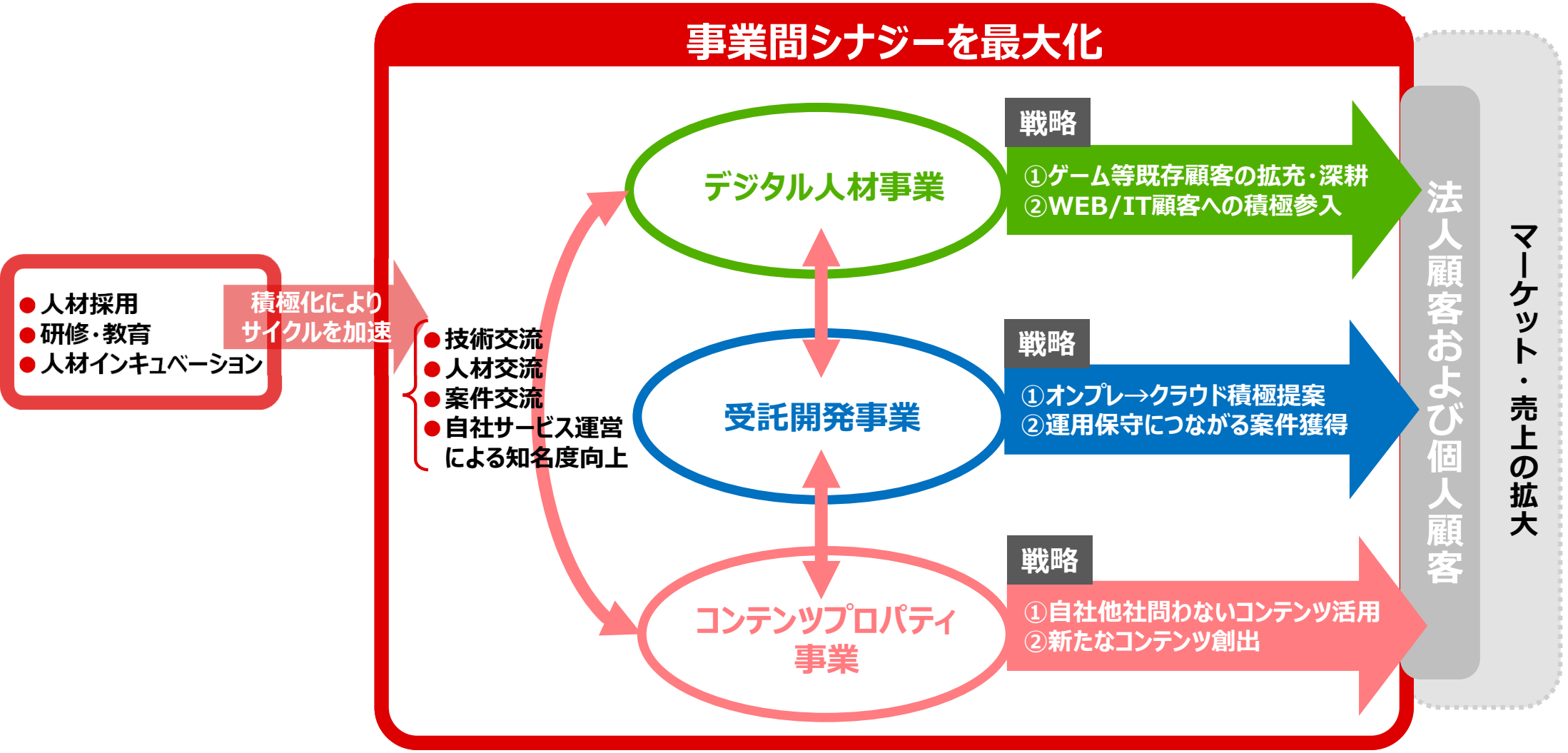
- 研修用機材として各種開発用機材を導入・設置
- 社員が自主開催する研修への活用



＊「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」

メサイヤゲームス MASAYA GAMES

▲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「桃色大戦ぱいろん」

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-xtreme.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。