

extreme

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月25日

株式会社エクストリーム 証券コード：6033

項目

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

5 リスク情報

1. ビジネスモデル

ビジネスモデル＜事業セグメント＞

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

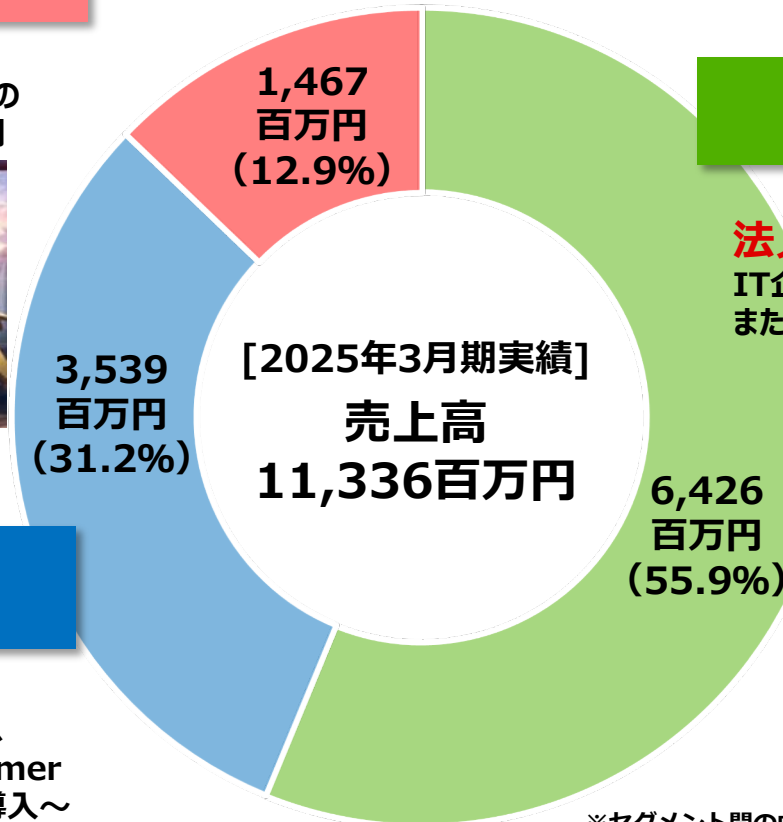
当社が保有するゲーム・キャラクター等の
知的財産を活用し、様々な事業を展開



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



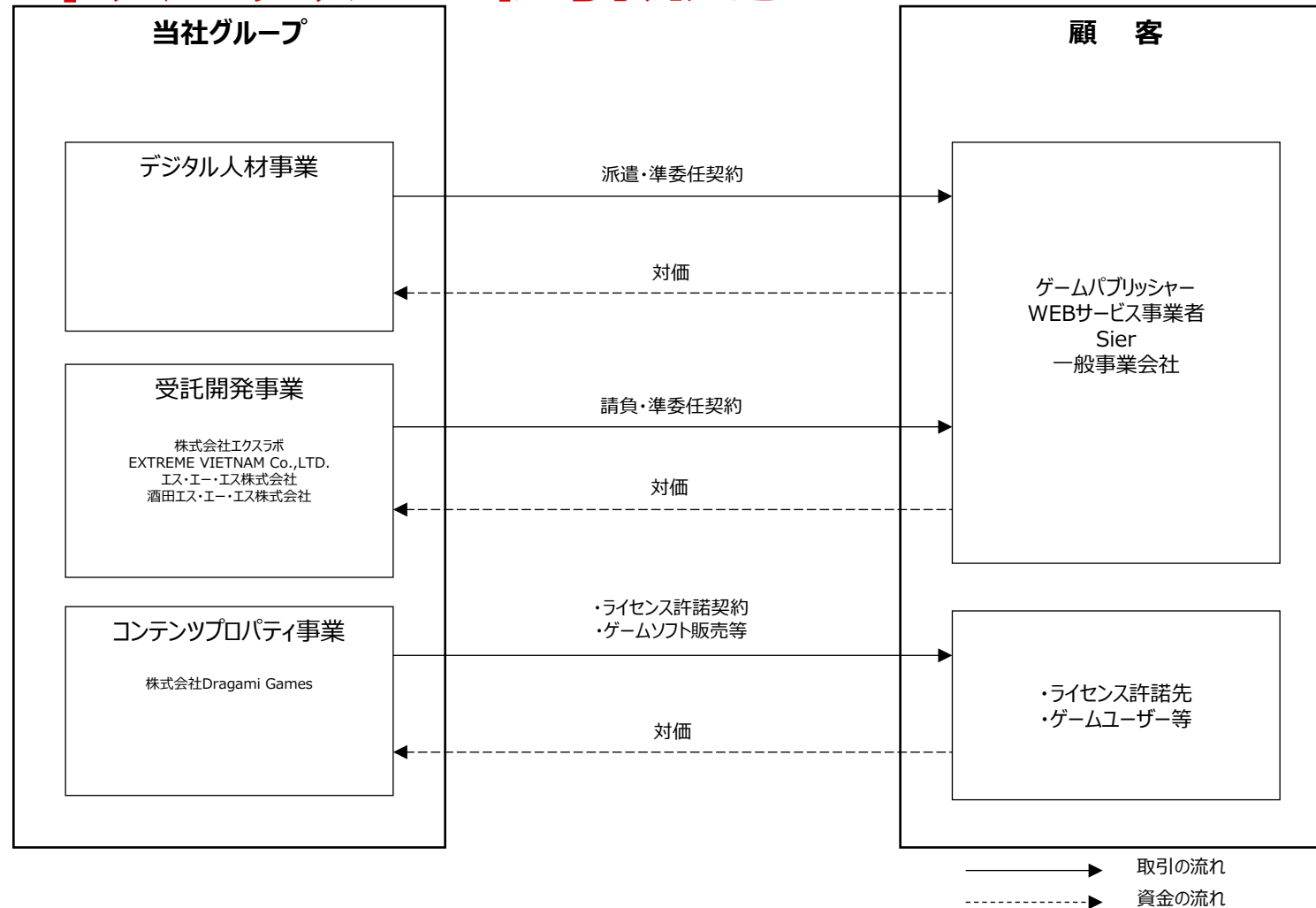
デジタル人材事業

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。

ビジネスモデル＜取引形態＞



- ・ 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。

ビジネスモデル＜収益構造＞

デジタル人材事業



セグメント利益推移	(千円)
2025年3月期	798,983
2024年3月期	874,812
2023年3月期	949,184

- ・ 技術者の経験年数、保有スキルなどに応じて派遣契約基本代金が決定。
- ・ 1ヶ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）、基本労働時間未達の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）。
- ・ 主な販管費内訳は、営業担当者労務費、人材紹介手数料、広告宣伝費、教育研修費用等。

ビジネスモデル＜収益構造＞

受託開発事業

1案件当たり
開発受託
契約代金

＜売上種別＞

- ①新規開発
- ②保守運用
- ③追加開発
- ④ラボ型開発※

開発者労務費・
保険料等

外注費等

営業利益

※発注者が発注先のエンジニアを一定
期間確保し、契約期間に基づいて発注
者が発注先に開発を委託する開発形式

セグメント利益推移	(千円)
2025年3月期	913,184
2024年3月期	664,578
2023年3月期	385,893

- ・ 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案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をはじめ、開発環境ツール構築、サーバ費用などの外注費が主な原価。
- ・ 納品、検収を経て売上計上。
- ・ 売上種別①→②→③の流れを経て、継続的な案件受注に努めている。
- ・ 利益率は、②→④→③→①の順で高くなる。

ビジネスモデル＜収益構造＞

コンテンツプロパティ事業（ライセンス事業）

1案件当たり
ライセンス基本
許諾契約代金
(ミニмумギャランティ)

— 商標管理費等 =

営業利益

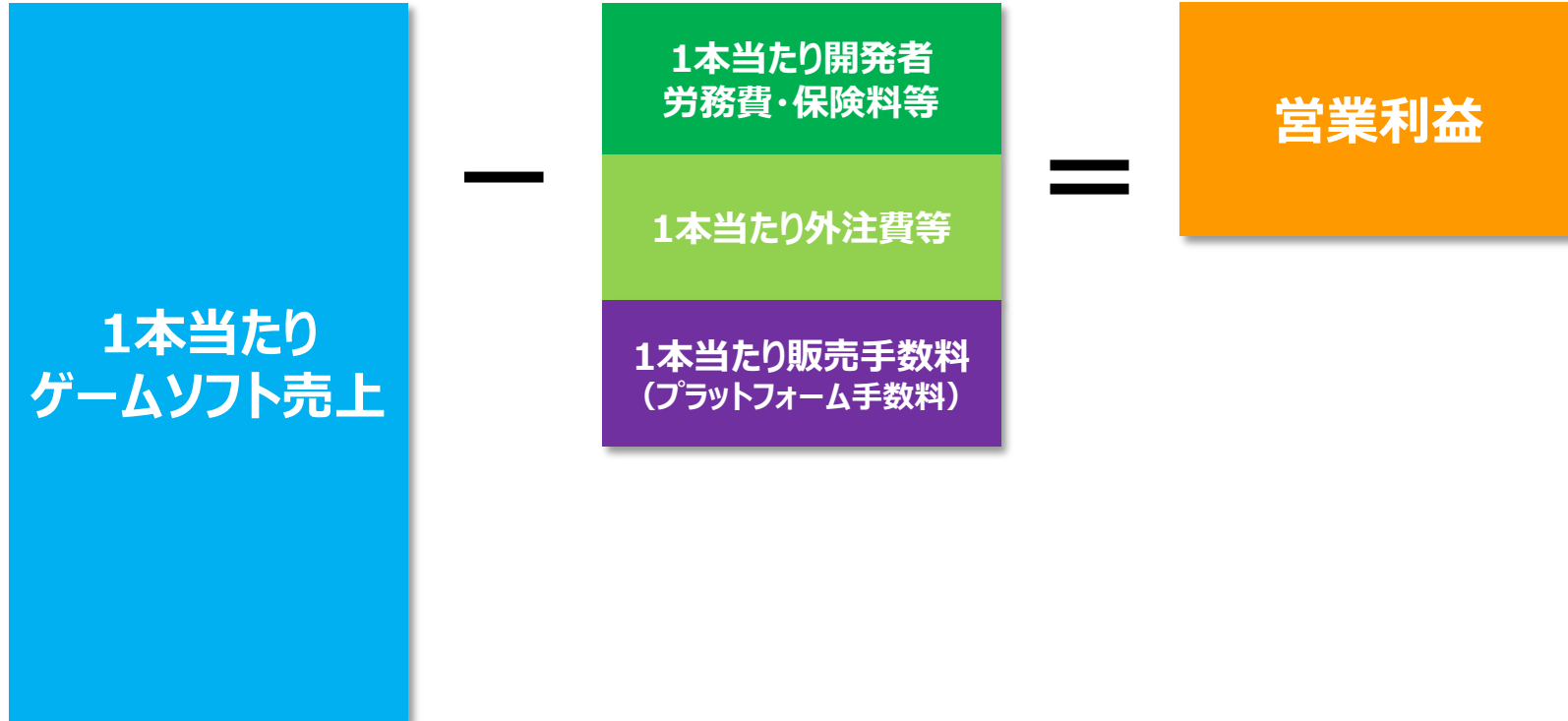
ミニмумギャランティ
超過後
ランニングロイヤルティ

セグメント利益推移	(千円)
2025年3月期	670,961
2024年3月期	286,593
2023年3月期	363,452

- ・当社が保有する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。
- ・ゲーム、キャラクターグッズ、書籍、音楽CDなど許諾対象は多岐に渡る。
- ・許諾対象商品に応じて許諾料率を設定し、契約時は契約料に相当するミニмумギャランティを受領。
- ・ミニмумギャランティで定められた販売数量超過後は、販売数量に応じたランニングロイヤルティを受領。

ビジネスモデル＜収益構造＞

コンテンツプロパティ事業（自社サービス・ゲーム事業）



- ・ 主に子会社である株式会社Dragami Gamesにおける収益モデル。
- ・ 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。
- ・ ゲームソフトに付随するダウンロードコンテンツ（アイテム等）についても販売。

2.市場環境

市場環境 <市場規模>

デジタル人材事業

・ 労働者派遣事業における国内市場規模は、
9兆500億円（2023年度実績：対前年度比3.3%増）※1

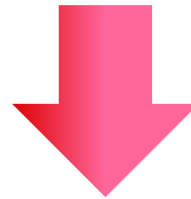
・ モバイルゲーム世界全体の市場規模は、
12兆4,103億円（2024年実績：対前年比12.3%増）※2

・ ソフトウェア開発の国内市場規模は、
12兆9,602億円（2024年度実績：前年比5.8%増）※3

※1…厚生労働省発表「労働者派遣事業報告書の集計結果」より

※2…株式会社角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2025」より

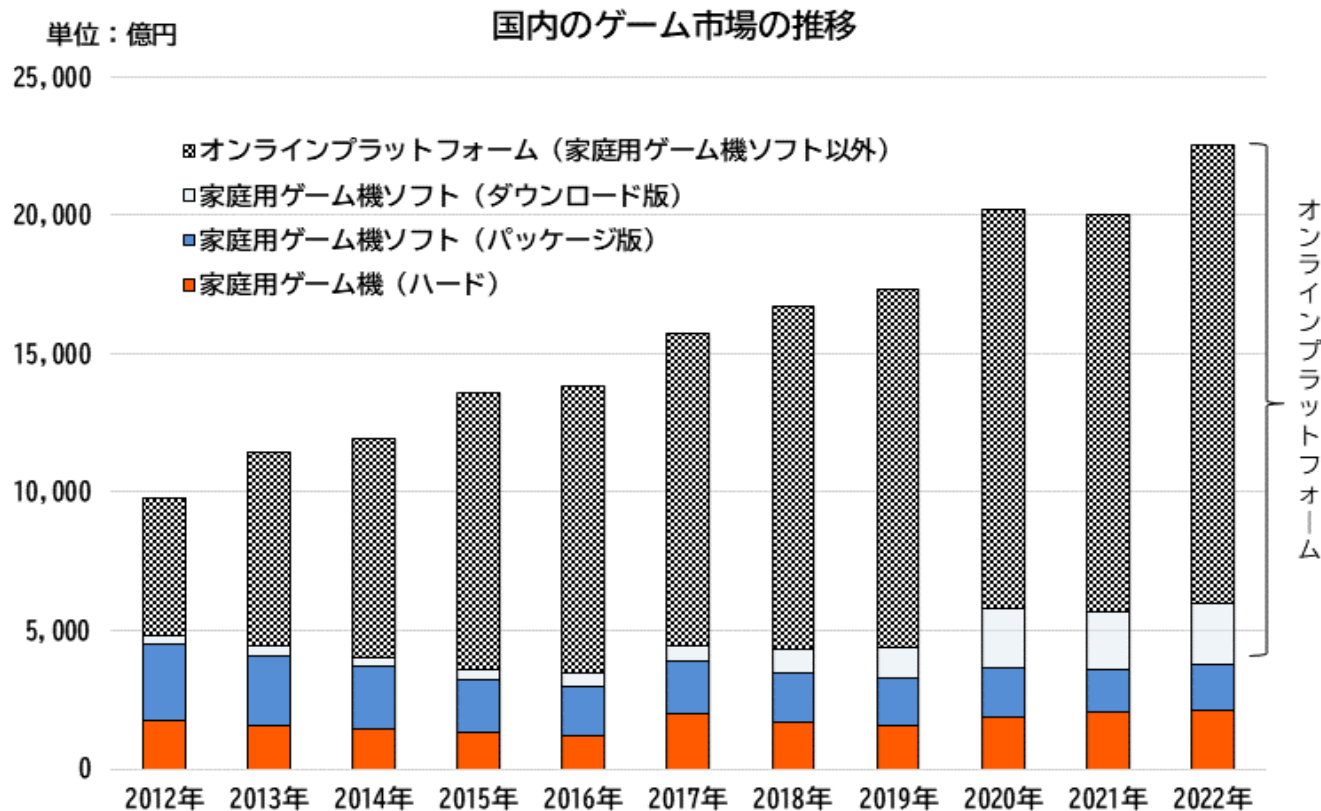
※3…経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より



働き方の多様化が進むことで、人材派遣業界における市場規模は順調に成長。
ゲーム市場は若干の市場規模変動があるものの、安定したマーケット規模を確立。
受託開発市場はDX化などを背景に市場規模は拡大傾向。

市場環境 <市場規模>

デジタル人材事業



資料：ファミ通ゲーム白書（株式会社角川アスキー総合研究所）

エンターテインメント市場はコロナ禍からの「巣ごもり需要」特需は一巡したものの、安定した市場規模が継続。特に国内ゲーム市場は堅調に推移。

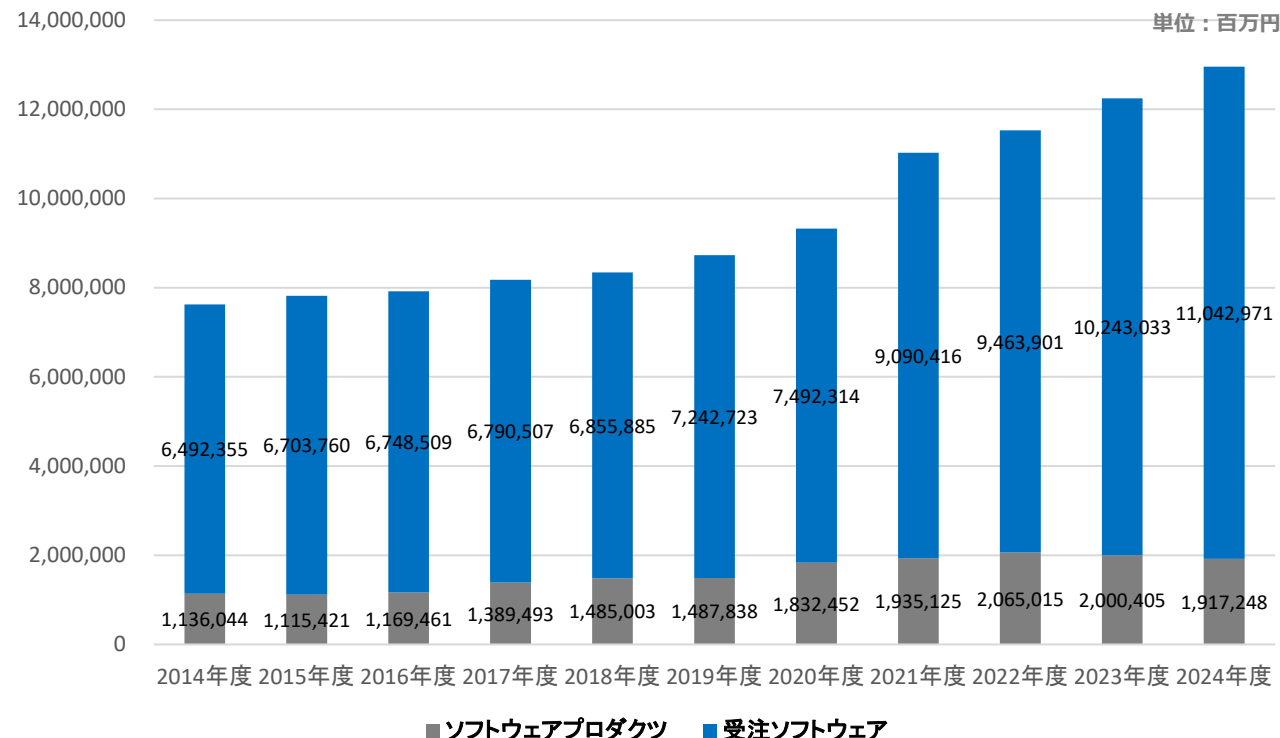
市場環境 <市場規模>

受託開発事業

- ・ 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、ソフトウェアの受注制作の市場規模は11兆429億円（前年度比7.8%）と市場の拡大を牽引しており、今後も企業のDX投資を背景に、今後も市場成長が続くことが見込まれる。 ※1

※1…経済産業省発表「特定サービス産業動態統計調査」より

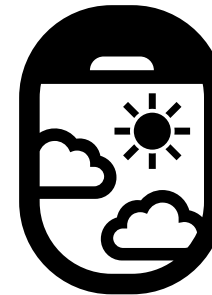
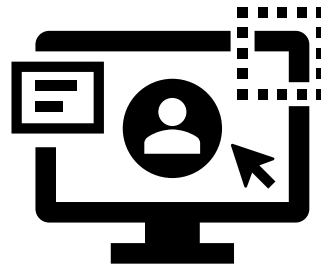
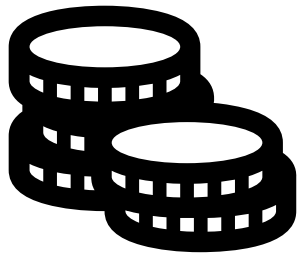
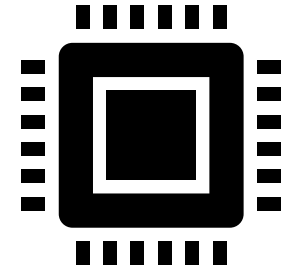
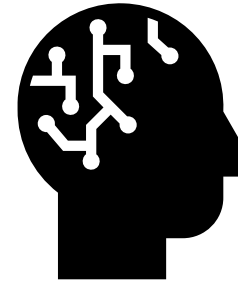
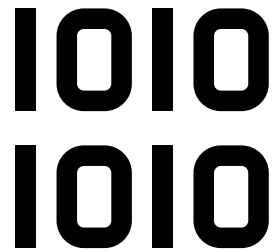
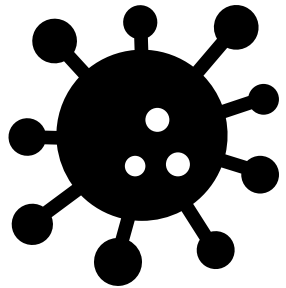
ソフトウェア開発・プログラム作成市場規模



(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>

受託開発事業

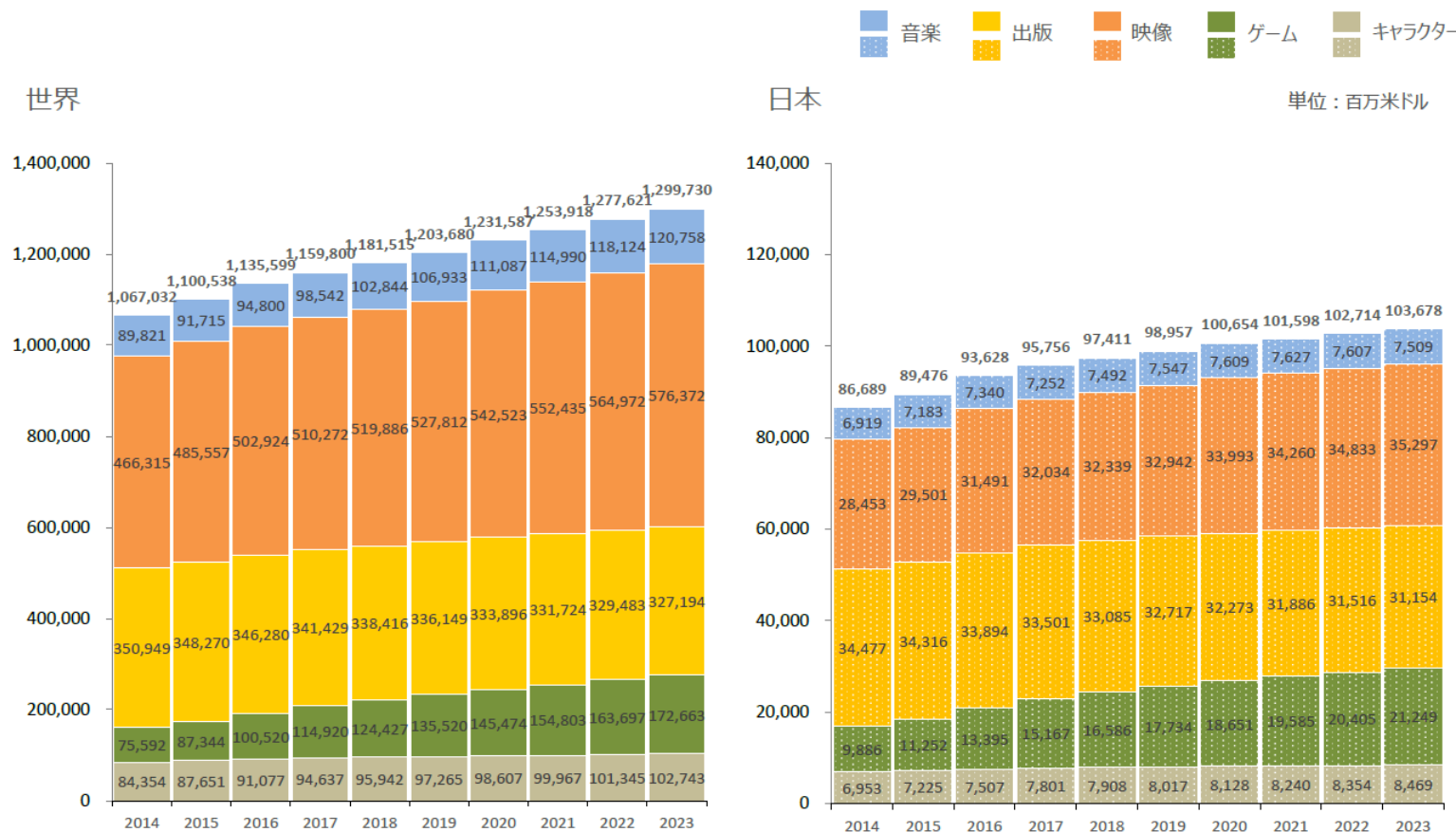


IoT、5G/6G通信、AI、次世代半導体、仮想通貨技術、フィンテック、EV、自動運転技術、電子商取引拡大、デジタルサイネージなど、ブロックチェーン、NFTなど、さまざまな生活インフラのデジタル（DX化）は加速度的に進化し、これに伴う開発需要も旺盛に発生すると見込まれる。

市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業

(年別) 世界・日本のコンテンツ市場におけるコンテンツ分野別の割合の推移



・世界市場・日本市場共に、映像・ゲーム分野の成長が顕著に見られる一方で、出版は減少、音楽は世界では成長（音楽配信サービスの普及）、日本では横ばいという状況になっている。

※令和3年12月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」より

市場環境 <市場規模>

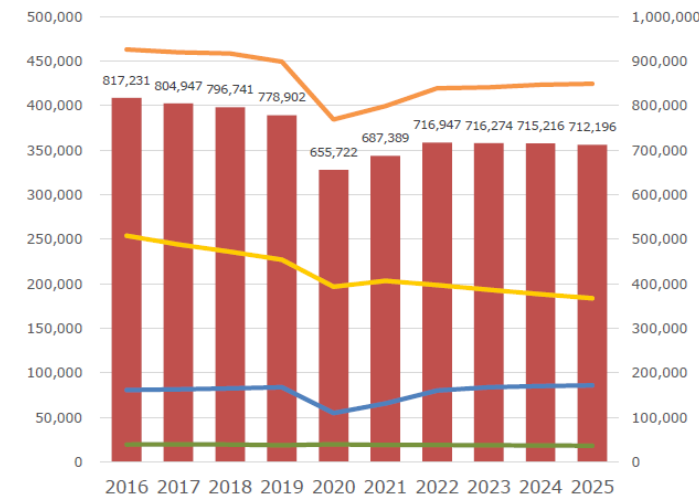
コンテンツプロパティ事業

コンテンツのデジタル市場・フィジカル市場の推移（世界）

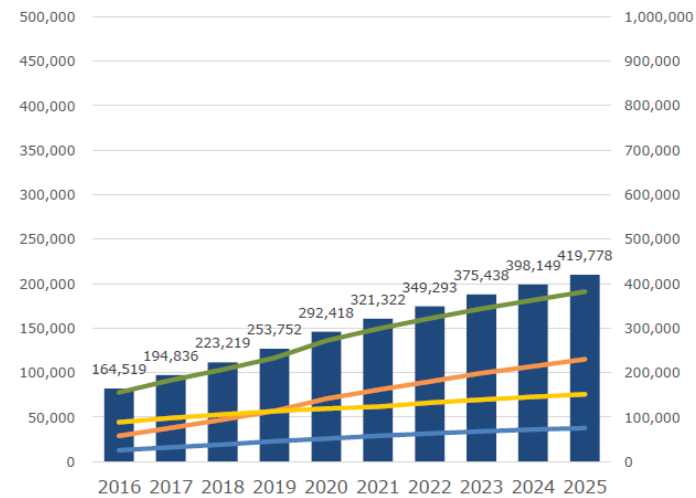
（左軸） 音楽 映像 出版 ゲーム （右軸） 合計

単位: 百万米ドル

〔世界〕 フィジカルコンテンツ市場の推移



〔世界〕 デジタルコンテンツ市場の推移



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
音楽	80,553	81,398	82,548	83,843	54,758	65,696	80,132	83,658	85,042	85,905
映像	463,242	459,920	458,587	449,345	384,575	399,462	419,475	420,711	423,641	424,592
出版	253,964	244,062	236,069	226,982	196,646	203,291	198,559	193,351	188,234	183,660
ゲーム	19,471	19,567	19,537	18,732	19,743	18,940	18,781	18,554	18,300	18,038
合計	817,231	804,947	796,741	778,902	655,722	687,389	716,947	716,274	715,216	712,196

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
音楽	12,940	16,098	19,285	23,085	25,870	29,088	31,852	34,229	36,243	37,872
映像	29,074	37,984	47,434	57,075	70,907	80,882	89,995	99,587	107,328	115,097
出版	44,460	49,119	53,031	56,766	59,668	61,816	66,378	69,763	72,912	75,716
ゲーム	78,046	91,635	103,469	116,826	135,974	149,535	161,067	171,860	181,666	191,094
合計	164,519	194,836	223,219	253,752	292,418	321,322	349,293	375,438	398,149	419,778

・世界市場・日本市場（次ページ）共に、デジタルコンテンツ市場は成長を続け、特にゲームコンテンツの伸長が著しい。
 ※令和3年12月 経済産業省 商務情報政策局コンテンツ産業課発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」より

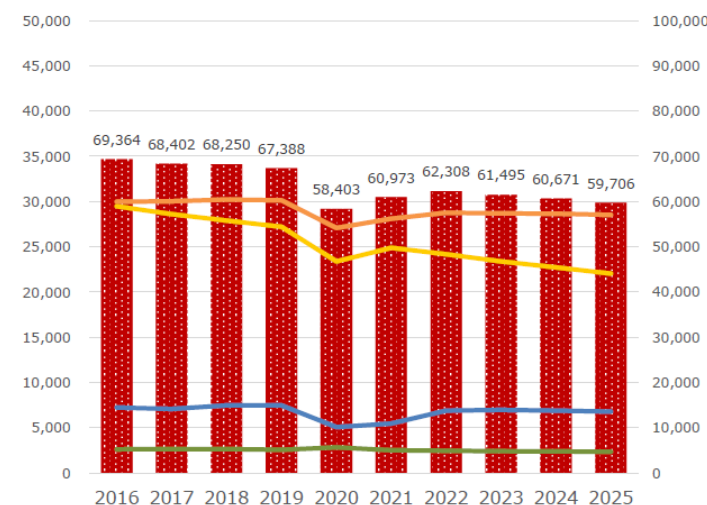
市場環境 <市場規模>

コンテンツプロパティ事業

コンテンツのデジタル市場・フィジカル市場の推移（日本）

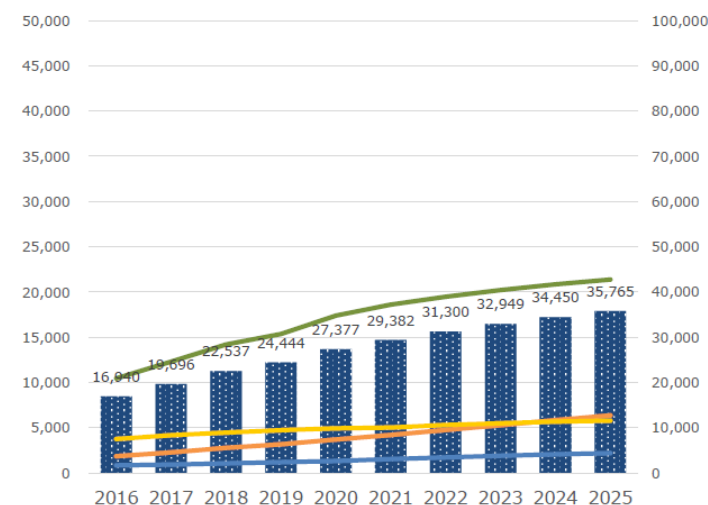
(左軸) 音楽 映像 出版 ゲーム (右軸) 合計
単位: 百万米ドル

〔日本〕フィジカルコンテンツ市場の推移



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
音楽	7,252	7,092	7,467	7,473	5,083	5,465	6,886	6,986	6,906	6,794
映像	29,981	30,049	30,224	30,139	27,093	28,107	28,768	28,691	28,675	28,526
出版	29,496	28,611	27,911	27,202	23,389	24,879	24,179	23,393	22,715	22,037
ゲーム	2,636	2,650	2,648	2,574	2,836	2,522	2,476	2,424	2,376	2,349
合計	69,364	68,402	68,250	67,388	58,403	60,973	62,308	61,495	60,671	59,706

〔日本〕デジタルコンテンツ市場の推移



	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
音楽	865	933	1,068	1,188	1,340	1,537	1,733	1,918	2,078	2,197
映像	1,848	2,288	2,783	3,168	3,699	4,210	4,748	5,300	5,839	6,379
出版	3,761	4,171	4,474	4,725	4,937	5,027	5,324	5,511	5,674	5,801
ゲーム	10,466	12,303	14,212	15,363	17,400	18,607	19,495	20,221	20,859	21,387
合計	16,940	19,696	22,537	24,444	27,377	29,382	31,300	32,949	34,450	35,765

市場規模＜競合環境＞

デジタル人材事業

会社名	株式会社クリーク・アンド・リバー社	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）におけるエージェンシー事業（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・WEB・ゲーム）における人材事業（登録型派遣） ・ミドルウェア開発・販売 ・ネットワークインフラの構築、運用、保守・監視	・クリエイティブ分野（主にゲーム）における人材事業 ・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・遊戯機器）における人材ソリューションサービス ・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	・フリーランスエンジニアの登録型派遣 ・人材紹介の「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、標準化に基づき組織設計し、オペレーションは極力簡易化	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	－	－	－	・登録型派遣ではない正社員人材が業務に従事する ・社員間コミュニケーション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	50,275百万円	4,414百万円	8,392百万円	11,336百万円
売上総利益	18,572百万円	1,895百万円	4,203百万円	3,536百万円
営業利益	3,614百万円	143百万円	1,303百万円	1,517百万円
経常利益	3,694百万円	123百万円	1,311百万円	1,664百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,251百万円	87百万円	1,039百万円	1,130百万円
1株当たり当期純利益	105円45銭	31円19銭	167円91銭	208円89銭
自己資本当期純利益率	14.3%	5.0%	17.7%	20.4%
総資産経常利益率	14.1%	4.1%	19.0%	19.5%
売上高営業利益率	7.2%	3.2%	15.5%	13.4%
総資産	27,078百万円	2,945百万円	6,614百万円	8,580百万円
純資産	16,012百万円	1,738百万円	5,816百万円	6,208百万円
自己資本比率	58.6%	59.0%	87.3%	68.3%
1株当たり純資産	750円70銭	633円50銭	936円24銭	1,094円60銭

・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。

(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。

市場規模＜競合環境＞

受託開発事業

会社名	株式会社ビーマップ	株式会社トーセ	ネクストウェア株式会社	当社
取扱サービスの特徴	鉄道など交通関連、位置情報(O2O)、画像配信事業展開。無線LAN設置を受託開発	家庭用ゲームソフト開発・制作請負で専業最大手。スマホゲームを開発	ケーブルテレビ伝送路管理システム、RPA製品販売を展開。また、コンサルティングによる付加価値を提供。	デジタルマーケティング関連の開発・運用、ゲームサービス開発を受託
営業展開の特徴	受託開発の対価のみでなく、企画、運用、ライセンス等の様々な付加価値を提供	業界随一の実績と国内最大級の開発体制のもと、企画から開発、運営に至るワンストップの開発サービスと様々な企業同士のコラボレーションビジネスを展開	ケーブルテレビ伝送路管理システムは、業界シェア国内No1となっております。	設計、開発から運用までを受託もしくはオンサイトで対応できるのが特徴。また、従来の業務的な堅いイメージのシステムに対してUI/UXの考え方を取り込んでわかりやすいIFを提供
競合の状況	O2Oの分野で競合	スマホゲーム開発の分野で競合	コンサルティング分野で競合	－
差別化要素	－	－	－	・エンタメ系開発実績を生かしたUI/UX要素に強いプロダクト開発 ・過去実績を通じて蓄積された大規模プラットフォーム開発・運営・保守ノウハウ
備考	本店：東京都東証グロス上場	本店：京都府東証スタンダード上場	本店：大阪市東証スタンダード上場	本店：東京都東証グロス上場
売上高	1,494百万円	4,615百万円	3,009百万円	11,336百万円
売上総利益	665百万円	517百万円	782百万円	3,536百万円
営業利益	△182百万円	△522百万円	△75百万円	1,517百万円
経常利益	△190百万円	△501百万円	△77百万円	1,664百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	△179百万円	△260百万円	△105百万円	1,130百万円
1株当たり当期純利益	△55円49銭	△34円42銭	△8円34銭	208円89銭
自己資本当期純利益率	△46.7%	△4.2%	△8.3%	20.4%
総資産経常利益率	△18.1%	△6.8%	△4.8%	19.5%
売上高営業利益率	△12.2%	△11.3%	△2.5%	13.4%
総資産	929百万円	7,227百万円	1,546百万円	8,580百万円
純資産	504百万円	6,079百万円	1,222百万円	6,208百万円
自己資本比率	40.7%	83.6%	79.1%	68.3%
1株当たり純資産	116円70銭	797円44銭	96円22銭	1,094円60銭

- ・当社はデジタル人材事業で蓄積したゲーム等の開発技術（UI/UX等）を受託開発事業に生かすことが可能。
- ・デジタル人材事業との開発リソースの共有化により、人員の高稼働率、高収益力を維持することが可能。

(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

競争力の源泉 <競争優位性>

*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



競争力の源泉 <競争優位性>

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**
- デバイスの流行廃りに左右されない、**盤石な経営基盤**

競争力の源泉 <競争優位性>

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)

競争力の源泉 <競争優位性>

デジタル人材事業

ゲーム市場の動向

ゲーム専用機からスマホへのシフトに伴い、利用者の裾野が広がったことで、

技術力だけではなく、企画力も必要な時代へ

=パブリッシャーは企画・宣伝に注力

一方で...

スマートフォンの高機能化

開発費の増大

プレイヤーの相次ぐ参入

ゲームの魅力の維持・強化

⇒多大な運営費が必要

ユーザーの確保

⇒莫大な広告宣伝費が必要

1タイトル当たりの
開発費膨張

プロフェッショナル集団に対する**アウトソーシング需要の増加**が
予想される

競争力の源泉 <競争優位性>

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

競争力の源泉 <競争優位性>

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



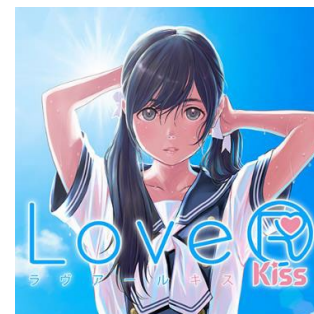
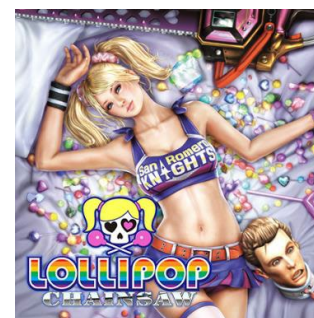
▲四半世紀を超える超ロングライフIPの
筋肉派シューティングゲーム
「超兄貴」シリーズ



▲ 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



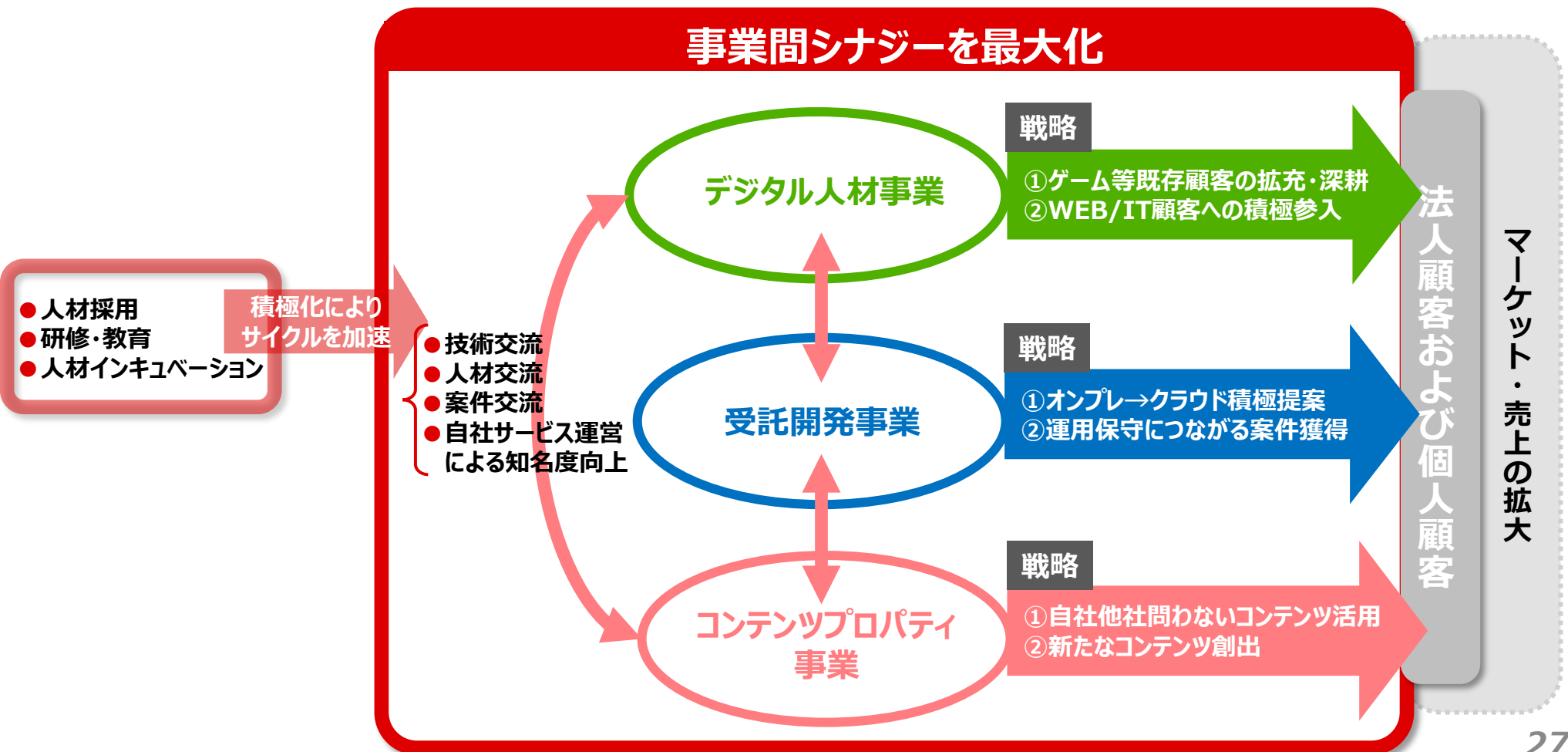
▲日本・中国を中心にアジア地域において大ヒットを記録している
スマホ版「ラングリッサー」



4.事業計画

成長戦略

事業間シナジーの最大化を通じた売上・利益拡大を行い、
更なる事業成長を目指します。

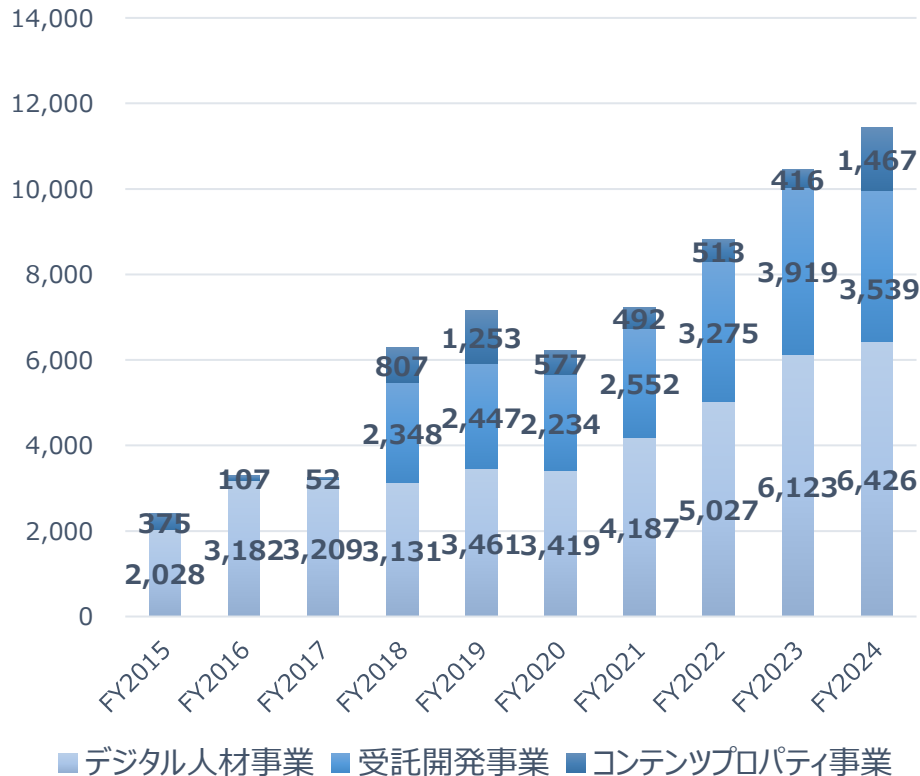


成長戦略

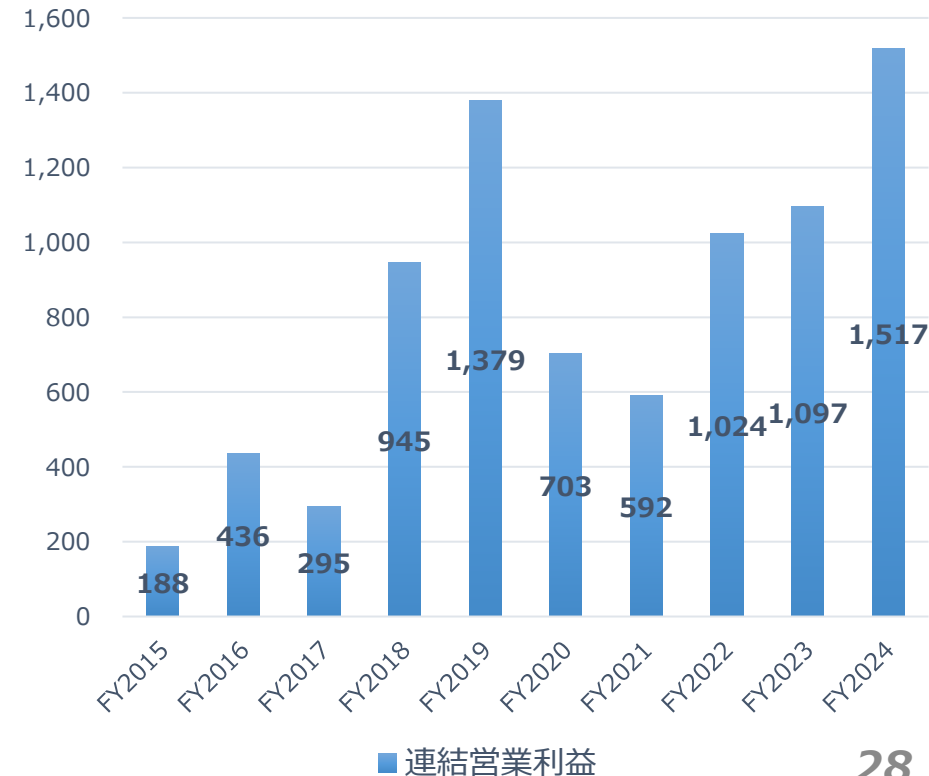
連結売上高・営業利益・営業利益率推移

- ・ 基幹事業であるデジタル人材事業を堅調に成長させることで、足元の業績安定化を図りつつ、デジタル人材事業で培った開発ノウハウを受託開発事業へ展開、案件規模に応じてデジタル人材事業と受託開発事業のクロスセールスを行うことで業容の拡大を目指す。
- ・ コンテンツプロパティ事業は利益率が高いものの、収益の安定化には課題があるため、パイプライン拡充などの取り組みも行っていく。

連結売上高推移



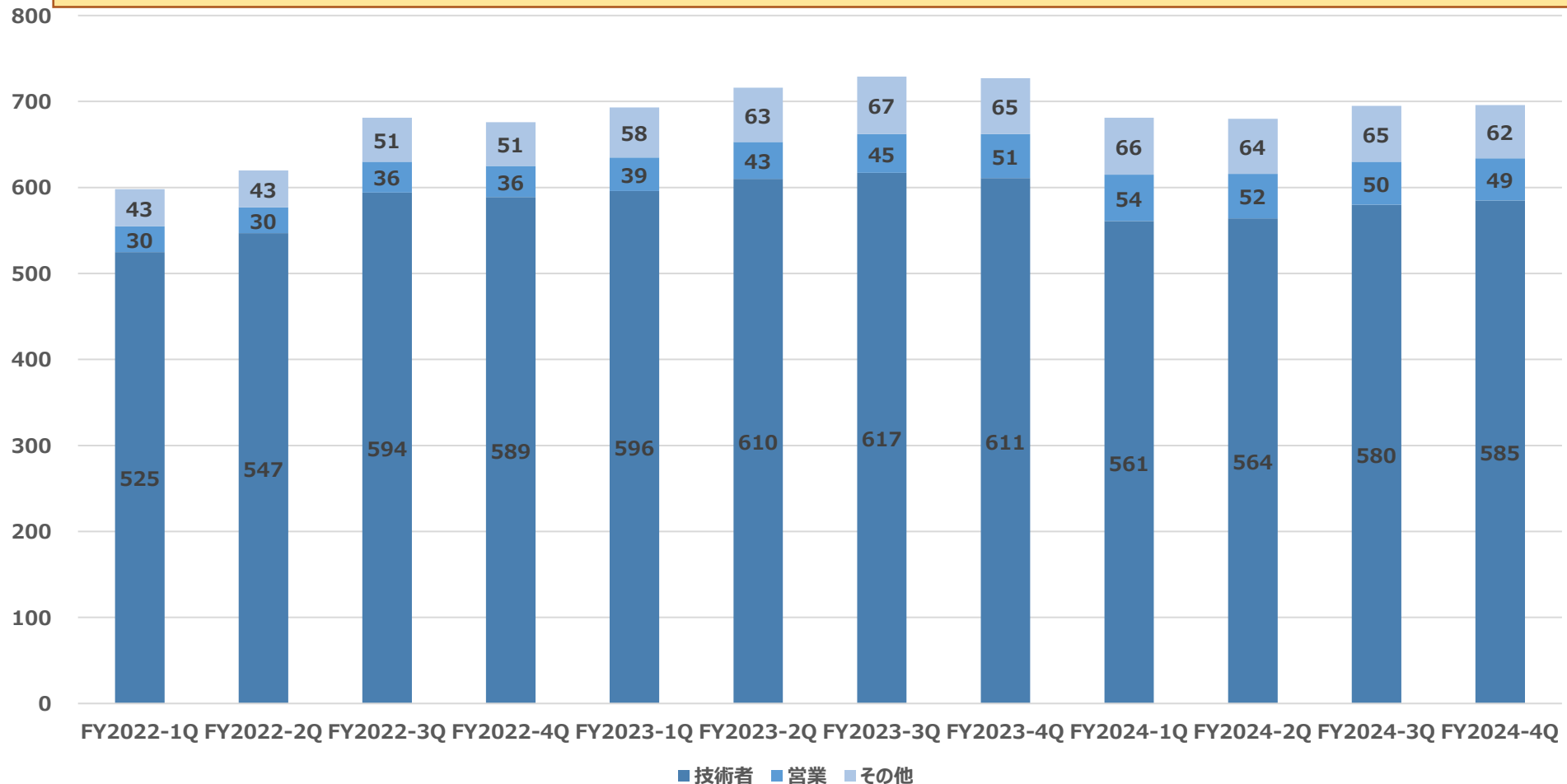
連結営業利益推移



成長戦略

連結従業員数推移

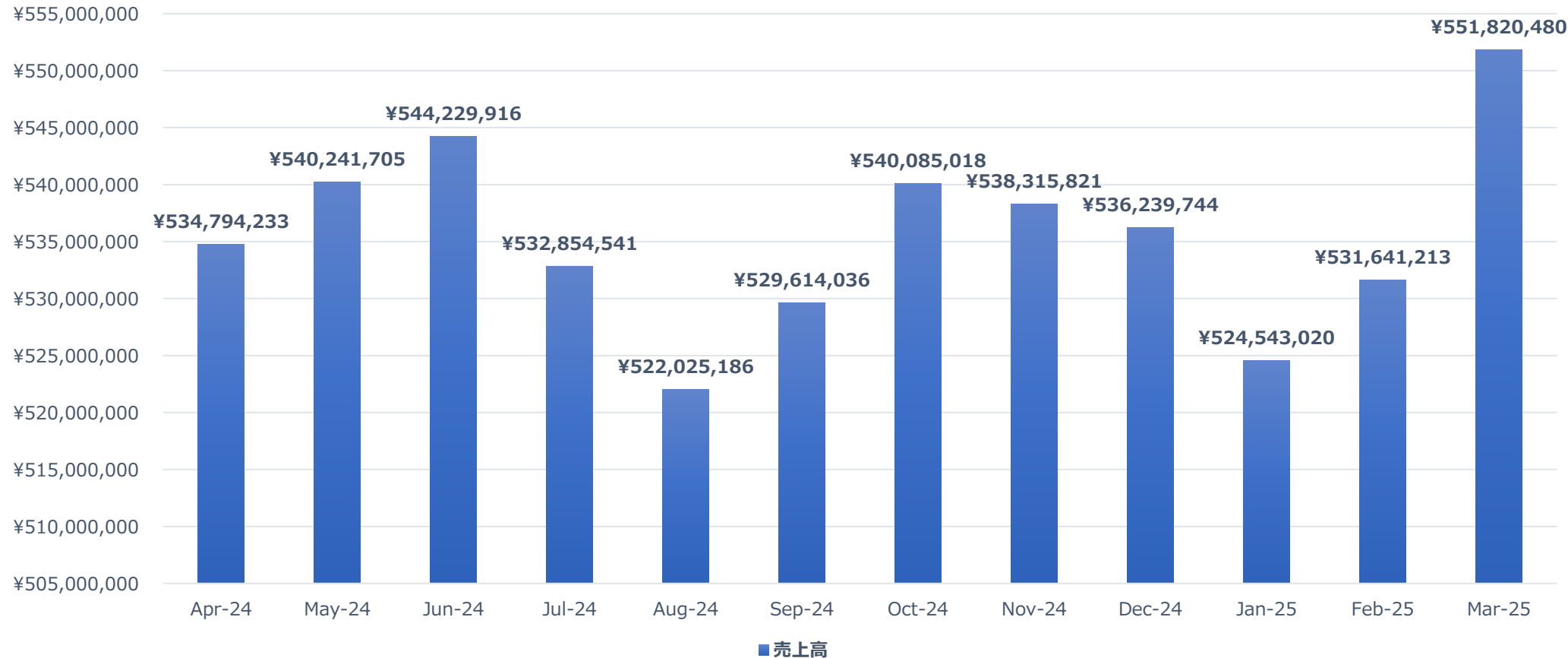
- ・ 連結会社数の減少の影響（技術者数53名減）があり、技術者全体の人数は前期末より26名減少しているが、当該影響を除いた場合、実質27名の増加。採用競争の激しい環境下において、採用施策が功を奏している。
- ・ 採用活動への投資を継続し、引き続き技術者の採用数増加を実現していく。



成長戦略

デジタル人材事業 月次売上推移

(単位：円)

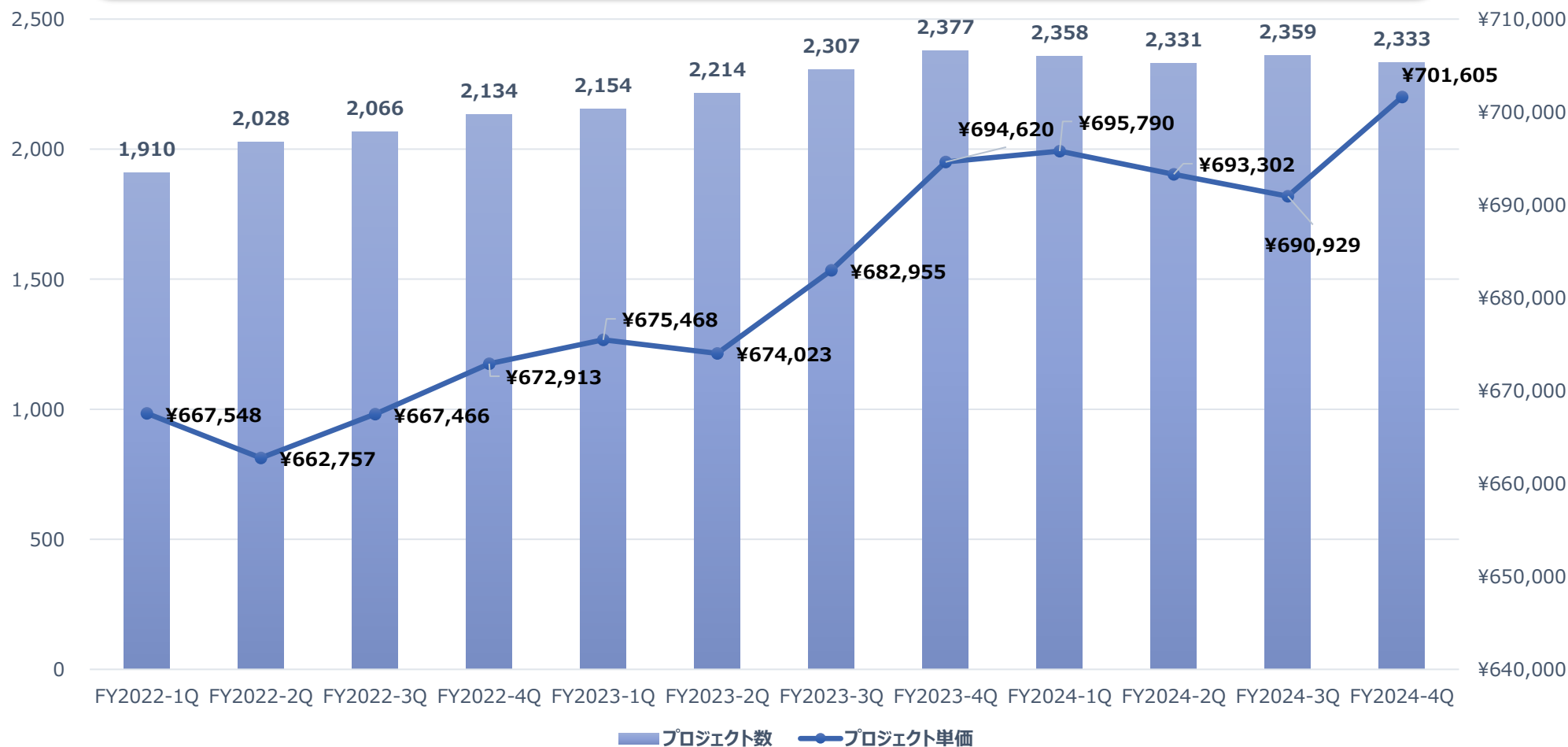


- ・ 2025年3月期末時点の単月売上高は、期首に対し**103.1%**増。
- ・ フリーランス人材による売上高も増加しており、「正社員」「フリーランス」「パートナー要員」の3軸を人材確保の主軸として今後もプロジェクト数を伸ばしていく。

※上記月次売上推移には、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。

成長戦略

デジタル人材事業 四半期プロジェクト数・契約単価実績

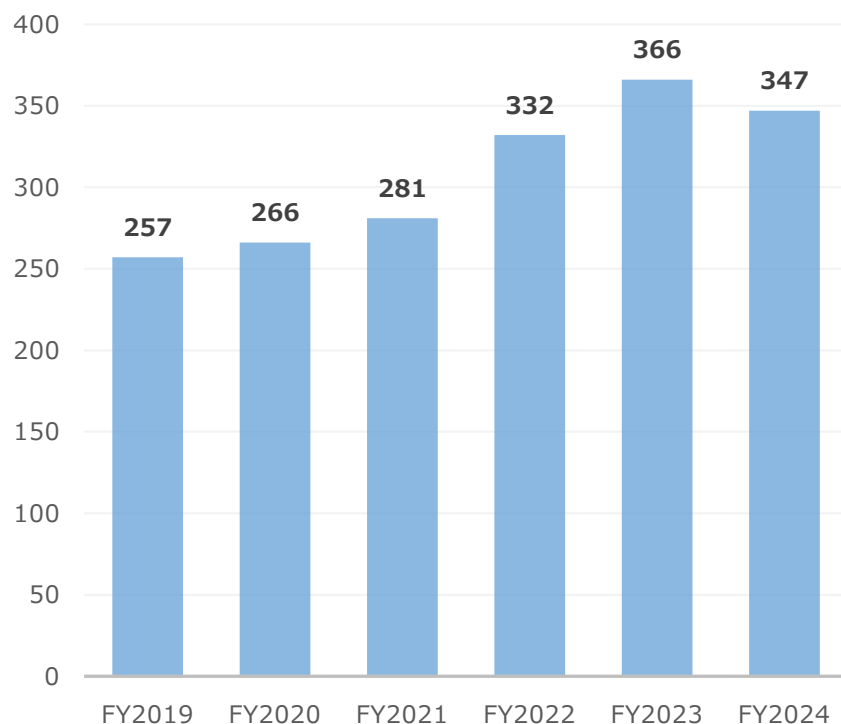


- ・ SEやプログラマなど需要の高い職種は単価上昇傾向が見られ、契約単価は順調に上昇。
 今後はITコンサル等の高単価人材の採用に注力し、更なる契約単価の上場を図る。

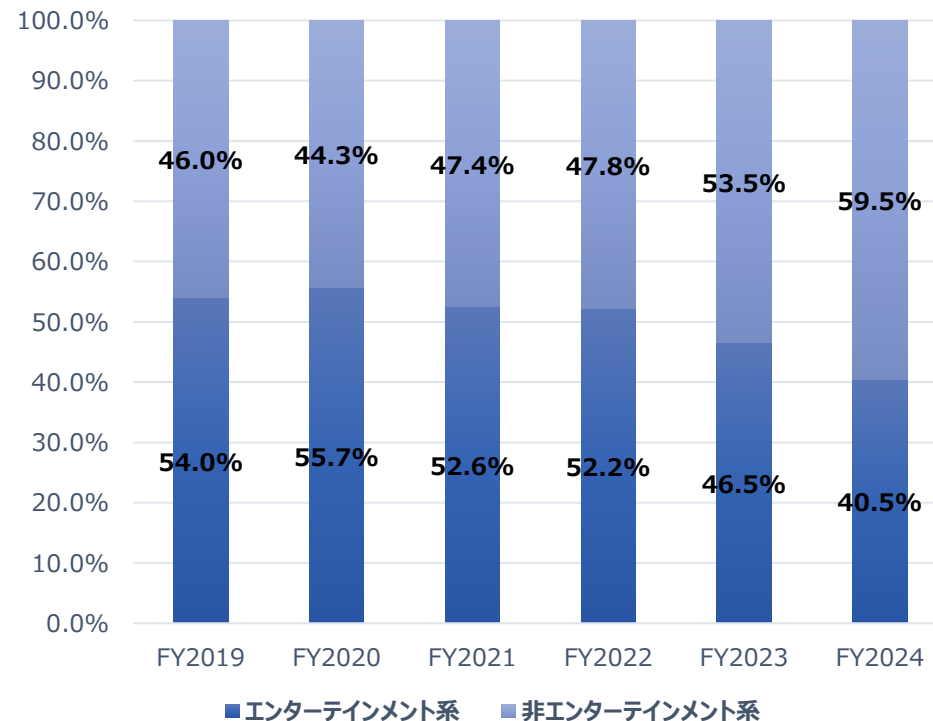
成長戦略

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



プロジェクト比率



- ・エンタメ業界の厳しい市場状況に対応するため、重点顧客に対する深耕営業を実施。その結果、クライアント数は前期比で減少。今後は単月売上高が一定金額以上の大手取引先（ホエール顧客）数の増加を図る。
- ・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。

※取引先数は、期中において取引（売上）が発生した顧客企業数を1とした通期合算から算出

成長戦略

求職者・フリーランス人材の獲得及びブランド認知を目的として、「エクストリーム・フリーランス」のWEB広告を実施。



成長戦略

関西地域における事業拠点として、2025年1月に大阪オフィスを開設。
今後も国内において他エリアへの拠点展開を検討。



当社は、これまで東京本社および名古屋オフィスの2拠点においてデジタル人材事業を展開してまいりましたが、近年の各業界におけるDX推進を背景に、当社の取引先から関西地域におけるデジタル人材に関する要望を多くいただいております。こうした需要に応え、デジタル人材事業の更なる事業規模拡大を実現すべく、この度、大阪オフィスを開設することと致しました。

成長戦略

顧客ニーズに対して多種多様な技術ソリューションを提供できるデジタル人材を
エンタメ～WEB～IT業界などマルチプルに提供することでビジネス領域の拡大を目指す。

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

成長戦略

受託開発事業を推進するグループ各企業において、
受注獲得に向けた提案活動などの営業連携、既存クライアントへのクロスセルや、
開発リソースの共有化等を通じ、収益の最大化を目指す。

extreme

受託開発事業



WEB、アプリの
企画・開発・運用

DX推進、ITコンサルティング

SAs

業務用システムの設計・開発
ゲームの企画・開発・運用

営業・開発リソースの共有

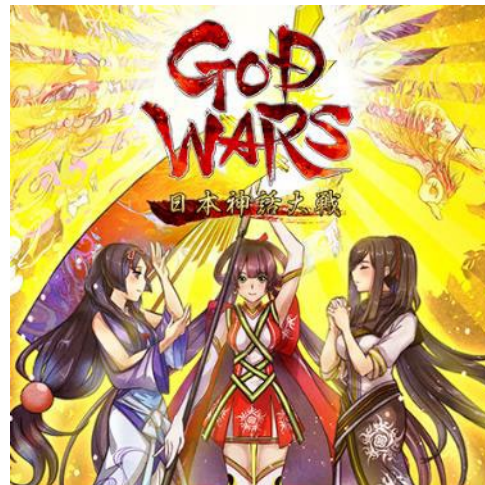
extreme vietnam

オフショア開発

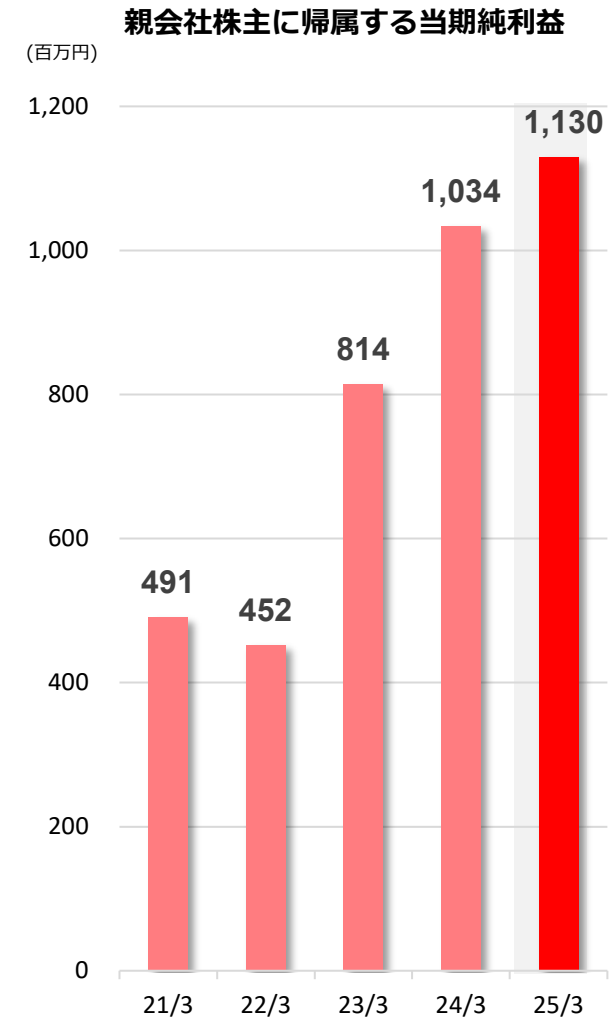
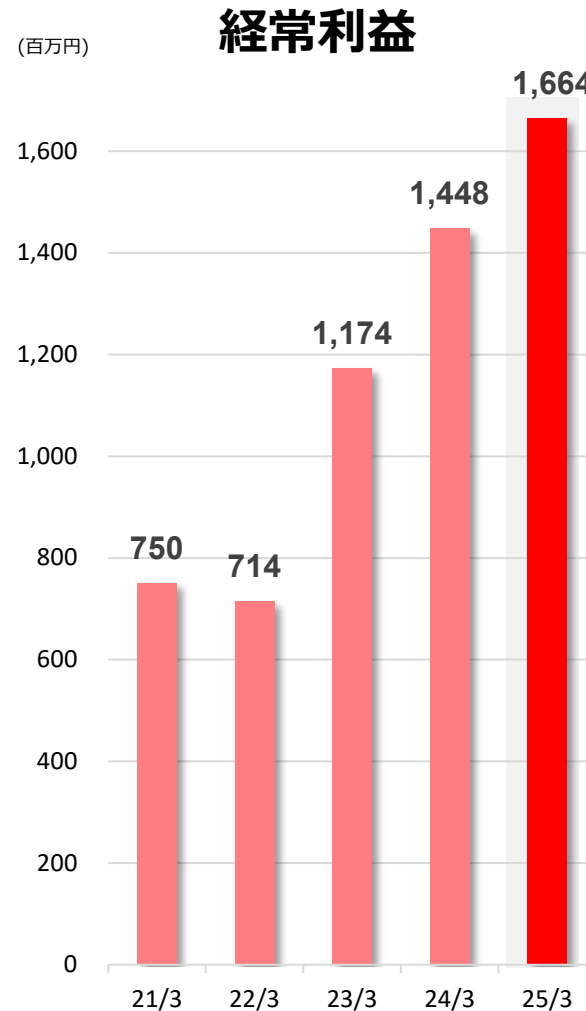
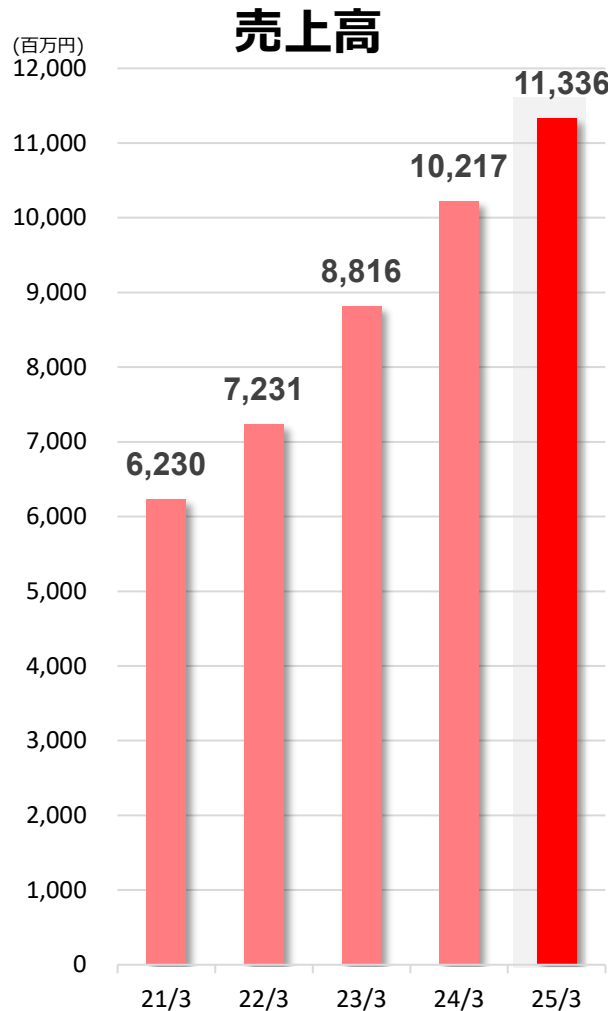
ラボ型サービスによる
開発リソースの提供

成長戦略

ゲームパブリッシングを行う株式会社Dragami Gamesのパイプラインが本格始動。
2024年9月発売の『LOLLIPOP CHAINSAW RePOP』はIPの根強い人気により
北米を中心にヒット、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。



成長戦略（業績推移）



・ 成長戦略の進捗は、売上高、営業利益の実績にてお示しする方針です。

成長戦略（デジタル人材事業）

IT人材枯渇問題は日本産業界における喫緊課題
本課題を解決するために当社サービスを通じて社会貢献を図ります

<2> IT人材動向の将来予測

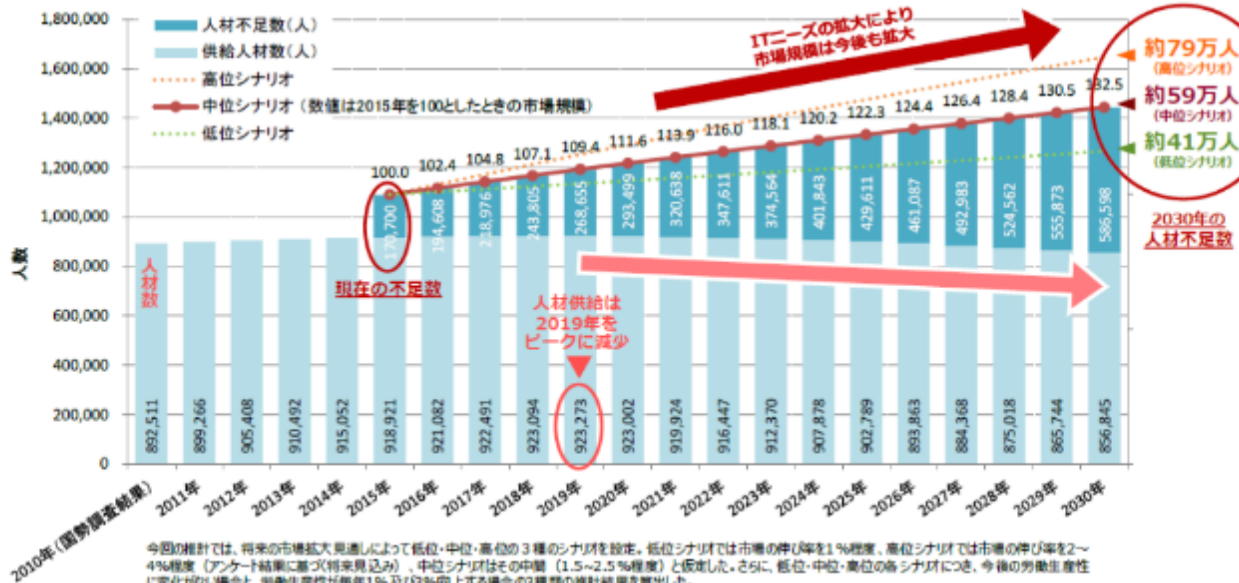
IT人材の「不足規模」に関する推計結果

- IT関連産業の産業人口に関する将来推計（マクロ推計）の一環として、人材の不足状況や今後の見通しに関するアンケート調査結果に基づき、現在及び将来の人材不足数に関する推計も実施。
- マクロ推計によれば、**2015年時点で約17万人のIT人材が不足している**という結果になった。さらに、前頁で示されたとおり、今後IT人材の供給力が低下するにもかかわらず、ITニーズの拡大によってIT市場は今後も拡大が続けることが見込まれるため、IT人材不足は今後ますます深刻化し、**2030年には、（中位シナリオの場合で）約59万人程度まで人材の不足規模が拡大する**との推計結果が得られた。

2 今後のIT人材の不足規模

IT人材の不足規模に関する予測

- 2015年の人材不足規模：約17万人
- 2030年の人材不足規模：約59万人（中位シナリオ）
⇒ IT人材不足は、今後ますます深刻化



日本では、**2030年までにIT人材が最大79万人が不足する見通し**

（出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」）

↓
人材の獲得競争はもとより、IT業務に従事する技術者のアサインも困難になることが想定される。

↓
ゲームなどのエンタメはもとより、今後ますますビジュアル化が進んだソフトウェアが生活に浸透し、IoT、フィンテック、デジタルサイネージ、先端医療、自動運転、電子商取引の開発ソリューション需要が着実に見込まれる。

↓
事業会社におけるIT人材不足をどのようにして解決して行くのか？

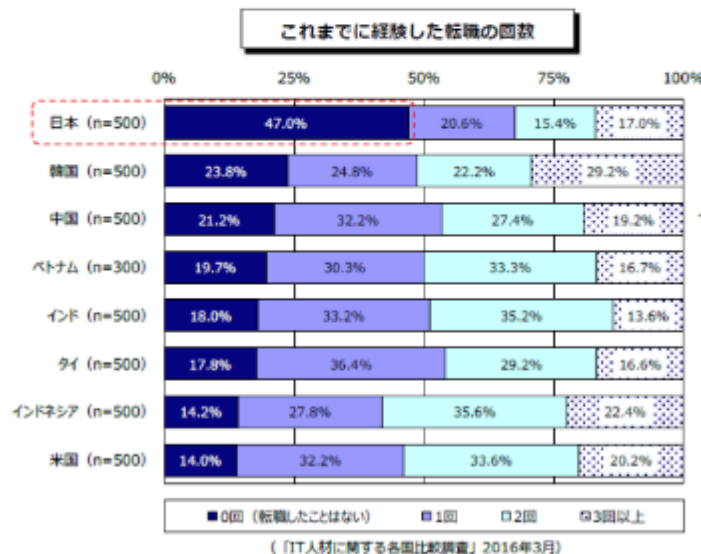
↓
採用はますます困難な局面に

成長戦略（デジタル人材事業）

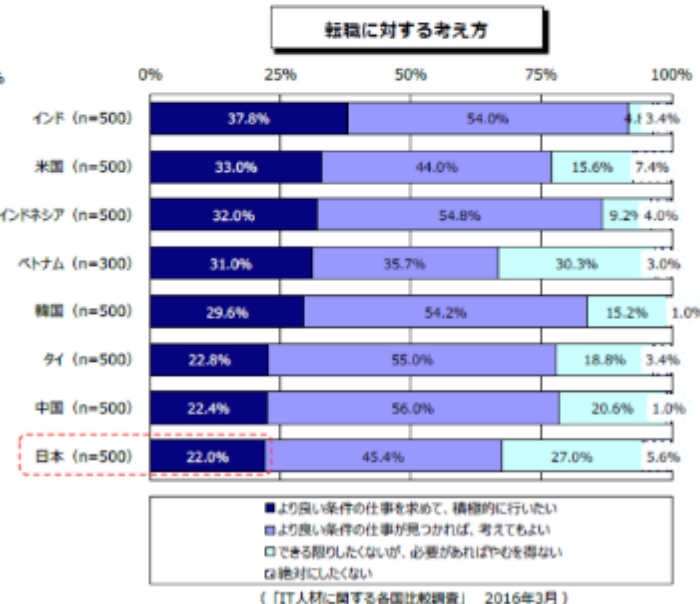
<7> 今後のIT人材の活用・確保に向けた提言

②人材の流動性の向上

- より多様なIT人材をこれまで以上に活用したとしても、我が国の労働人口全体が減少するという長期的なトレンドの中では、将来的にIT人材の不足が続く可能性が高い。そのため、これまで以上に多様なIT人材を活用した上で、さらに産業全体として、限られた人材リソースの高付加価値領域への戦略的な配置を実現することが重要となる。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ても、日本のIT人材は際立って転職経験が少ない（＝人材の流動性が低い）ことが読み取れる。
- その実現のためには、今後、高付加価値を生み出すことが期待される先端分野におけるIT人材の育成・確保に重点的に取り組むとともに、IT人材の最適配置を実現するための、人材の流動性の向上策も必要であると考えられる。



- ▲ 日本のIT人材は、約半数が「転職したことはない」と回答。諸外国と比較すると、人材の流動性が低い状況にある。



- ▲ 日本のIT人材の転職に対する考え方は、最も保守的。

経産省レポートにもある通り、IT人材の不足傾向は避けられない見通し

↓
 今後はIT人材の育成はもとより、IT人材の流動性の向上策も必要との警鐘が出されている。

↓
 IT人材の流動性とは？

↓
 即ち、社員にとらわれない流動的なIT人材の活用（派遣・業務委託・フリーランスなど）がますます進む。

↓
 当社の事業は、これらの課題を解決するソリューションを提供する。

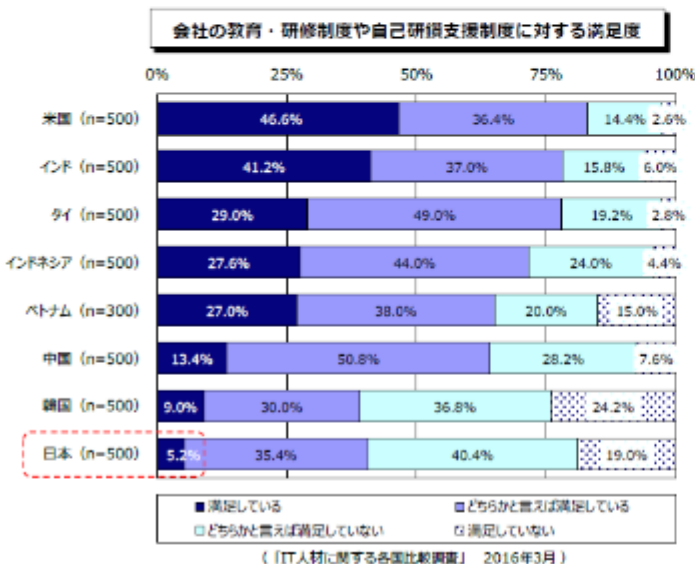
↓
 即ち、当社事業に対する需要は今後とも安定的に成長する見通しであると考えられ、技術人材の確保が当社事業の成長を握る大きなカギとなる。

成長戦略（デジタル人材事業）

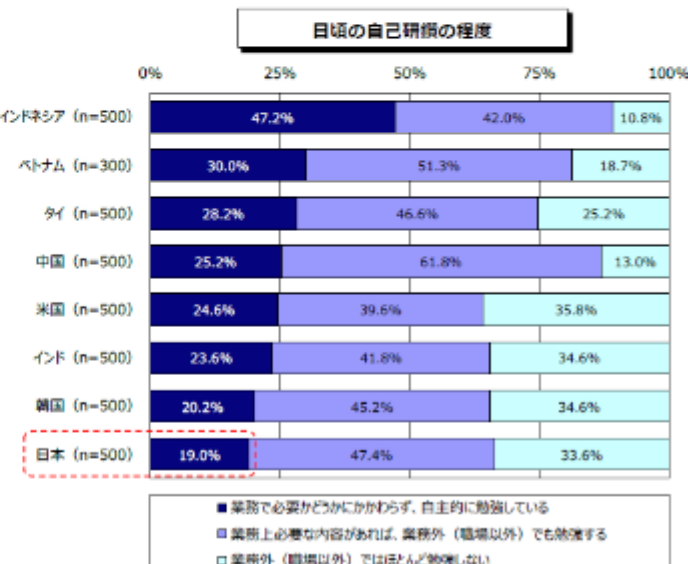
＜7＞ 今後のIT人材の活用・確保に向けた施策

③個人のスキルアップ支援の強化

- より多様なIT人材の活躍を促進し、流動性を高めてIT人材の最適配置を実現するとともに、個々のIT人材の生産性を高めることも重要である。
- 我が国の産業全体におけるIT利活用的高度化とともに、IT関連産業に期待される役割や能力も高度化しているが、それに伴って、IT関連産業内の個々のIT人材に対して求められるスキルや能力も高度かつ広範なものとなりつつある。
- 本調査において実施した「IT人材に関する各国比較調査」の結果を見ると、日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低いほか、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低いという結果となっている。
- このような状況において、個々のIT人材に対する十分な教育・研修の機会を、企業が自社だけで提供することは、もはや難しくなっている。IT人材個人は企業が提供する機会・手段を十分に活用するだけでなく、自ら積極的に学習の機会・手段を模索し、活用することが重要となっている。



▲日本のIT人材は、会社の教育・研修制度や自己研鑽支援制度に対する満足度がかなり低く、「満足している」「どちらかと言えば満足している」の合計が半割を下回っている。



▲日本のIT人材は、「自主的に勉強している」と回答した割合も最も低く、唯一2割を下回った。

人材の確保を継続的に行うには？

↓
技術人材に高いモチベーションを提供する

↓
モチベーションとは？

↓
技術者個人の立場に立ち、個人として求められるスキルや能力の取得に企業として教育・研修システムを提供し、社員がスキルアップできる環境を常に準備すること。

↓
社内教育・研修システムは当然のこと、当社のビジネスモデル（顧客先常駐）は、現場習得型スキルアップが可能。

↓
質の高いIT技術者を永続的に育成できる当社独自のビジネスモデル（スキルアップを考える技術者は多いが、実際に行動に移している技術者は実は少ないという事実）

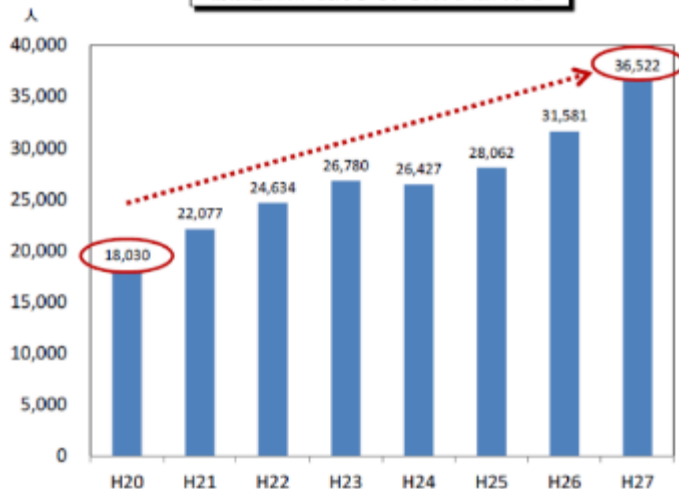
成長戦略（デジタル人材事業）

<6> 多様な人材の活用に向けて

外国籍IT人材の活用に関する課題①

- 国内の人口が減少し、国内のみではIT人材の供給力強化が難しい状況において、今後、十分なIT人材の獲得を図るための方策の一つとして、**外国人材（本調査では「外国籍IT人材」という。）の獲得や活用**について検討することは重要である。
- 左下図のとおり、平成20年（2008年）から平成27年（2015年）の**7年間で情報通信業に就労している外国人数は約2倍に拡大**しており、外国籍IT人材はIT関連産業において、より一層存在感を強めている。
- 右下図の調査結果によれば、外国籍IT人材の活用に関する課題として、制度や環境の未整備よりも**マネジメントの難しさ**を挙げる声が多い。

情報通信業に就労している外国人数の推移



（厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめをもとにみずほ情報総研作成）

▲ 情報通信業で就労する外国人は7年間で約2倍に

外国籍IT人材の活用の際の課題



▲ 外国籍IT人材に関する課題として、制度や環境の未整備より、「マネジメントが難しい」が多くなっている。

2019年4月1日施行「改正出入国管理法」により、人材不足が深刻な14業種を対象に、一定の技能と日本語能力のある外国人に日本での就労が認められ、単純労働での外国籍人材活用に門戸が開かれた。

↓
初年度となる2019年度は最大で4万7,550人、5年間で約34万5,000人の外国人労働者の受け入れを見込んでいる。

↓
国内IT業界においても外国人技術者は一定程度存在するが、在留資格取得などのハードルがあることから、積極的な活用であるとは言えない状況である。

↓
当社では、**外国籍人材活用の門戸が更に広がると見て、ベトナムオフショア事業の要として、株式会社エクストラボを立ち上げ、来るべきIT人材不足に国内からの採用だけではなく、成長著しいアジア諸国と連携することでスピーディーに展開していく。**

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

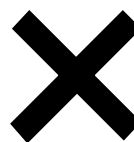
- ・ゲーム系顧客は、1社当たりの取引額を拡大させる
- ・技術社員が顧客の他部門案件を当社へフィードバック
- ・実績の積み上げによるチーム常駐の拡大

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、コンサルティングなど周辺業務の提供



成長戦略（受託開発事業）

具体的な成長戦略

- ・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ボラリティが大きいいため、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

成長戦略（FY2025 通期計画）

連結P/L計画

	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%）

-非エンターテイン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。

5. リスク情報

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
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

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	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
受託開発事業	契約不適合責任発生恐れ	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。

extreme

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、
2026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。