

|| 企業調査レポート ||

エクストリーム

6033 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年6月16日(金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. 事業環境	05
2. ソリューション事業：概要	06
3. ソリューション事業：顧客	07
4. ソリューション事業：主要経営指標	08
5. ソリューション事業：強みと競合	09
6. ウィットネスト（子会社）の概要	10
7. コンテンツプロパティ事業の概要	11
■ 業績動向	12
1. 2017年3月期通期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
● 2018年3月期の業績見通し	15
■ 中長期の成長戦略	15
1. 採用強化の一環として企業ブランディング、研修・社内制度を強化	15
2. 「伸びる会社 MIDDLE 200」に選出	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

17/3期は人材事業伸長と子会社 M&A により大幅増収増益。 将来の人材確保に積極投資

エクストリーム <6033> は、ゲーム、WEB サービス、EC 運営企業などの顧客企業に対して高い技術力を提供するクリエイター & エンジニアのプロダクション企業。「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」を企業コンセプトとして掲げ、クリエイターやエンジニアなどの技術者を派遣するソリューション事業とゲームソフトなどエンターテインメント系のソフトウェア開発、ライセンスビジネスなどを行うコンテンツプロパティ事業の2つの事業を展開する。2016年4月に、インフラ設計からサイト運用までワンストップのソリューションを提供するSI事業を展開する(株)ウィットネストを連結子会社化した。

1. 事業概要

主力のソリューション事業環境は良好である。スマートフォンのゲーム市場安定成長が続く中、開発工程におけるアウトソーシング需要が増大している。また非エンタメ系でもeコマースの成長に伴い、引き合いは増加している。一方でクリエイティブな開発スキルを有する人材の採用及び育成に優位性を持つ同社ではあるが、2017年3月期下期は人材採用に苦労する時期もあった。

2016年4月に連結子会社となったウィットネストは、2015年の売上高で612百万円、社員数20名(17/3期末)であり、大手企業顧客のバックエンドシステムを受託し持ち帰り型で構築・納品している。得意とするのは、大規模プラットフォーム、会員システムの構築・リプレイス、クラウド型システムの提案・設計などであり、今後もグループとしての営業力に後押しもあり、優位性が発揮されると考えられる。

2. 業績動向

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比36.9%増の3,289百万円、営業利益が同131.8%増の436百万円、経常利益が同133.2%増の433百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同131.6%増の278百万円と大幅な増収増益となった。主力の人材ソリューションサービスが順調に拡大していることに加えて、ウィットネストの子会社化が増収に貢献した。コンテンツプロパティ事業は規模を追求せず黒字化を優先したために売上への貢献は減少した。人材派遣単価の上昇や人材採用難による販管費の低下などが影響し、営業利益は大幅増益となった。

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の3,829百万円、営業利益が同33.1%減の292百万円、経常利益が同32.4%減の292百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.3%減の177百万円と増収減益を予想する。ソリューション事業における人材ニーズは高く、採用強化によってプロジェクト数増加を見込む。一方、戦略として人材採用の基盤づくりに積極投資するため、各利益に関しては前期比30%以上の減益を予想する。

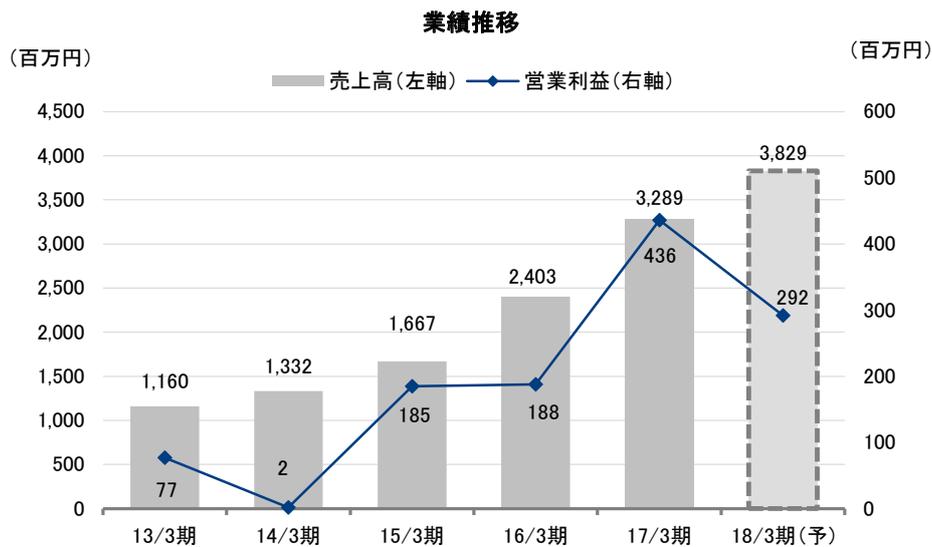
要約

3. 成長戦略

同社は、2016年度下期の人材採用難を経験し、「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を目指すことを決意し、複合的なリクルート対策を打つ方針である。2017年度の具体策としては、採用への積極的投資（120百万円、企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）、研修及び各種社内制度強化（50百万円）など総額300百万円を予算計上。一時的な利益を削ってでも、中期的な人材採用基盤の構築を急ぎたい考えだ。

Key Points

- ・人材ソリューション事業は旺盛な需要の中、質の高い人材を供給して成長
- ・17/3期は人材ソリューションサービスの伸長と子会社 M&A により、大幅な増収増益を達成
- ・中期的な人材確保の基盤構築のために企業ブランド構築・浸透を強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

エンタメ系を中心にクリエイター・エンジニア派遣で急成長

1. 会社概要

同社は、ゲームやデジタルコンテンツなどの企画・開発業務を行うクリエイターやエンジニアなどの技術者を顧客企業へ派遣するクリエイター & エンジニアのプロダクション・カンパニー。「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」を企業コンセプトとして掲げ、スピード×クオリティ×チャレンジを行動指針として事業を展開する。主力事業は、エンターテインメント系企業を中心とする企業に対する技術者派遣事業で、300人超の技術者をスマートフォンアプリ、遊技機器、家庭用ゲーム等のエンターテインメント系企業を中心に派遣する。加えて、PC・スマートフォン向けゲーム企画・開発・運営、ゲームキャラクター等のライセンスビジネスなども手掛けている。

2. 沿革

代表取締役社長 CEO である佐藤昌平（さとうしょうへい）氏を中心とする4人がエンターテインメント関連のソフトウェア受託開発サービスを行うことを目的に2005年5月に設立[※]した。2006年5月にクリエイター、エンジニアを企業に派遣する人材ソリューションサービスを開始。一方、ゲーム開発・運営では任天堂<7974>Wii「バーチャルコンソール」にてメサイヤゲームスを配信開始（2007年2月）したのに続き、PCオンラインゲーム「桃色大戦ぱいろん」課金サービスを開始（2008年9月）し、現在の事業基盤が整う。さらに、2014年6月に遊技機メーカーの多い名古屋に名古屋オフィスを開設し、事業エリア・基盤を拡大。同年12月には、知名度の向上による人材確保と同社のビジネスモデルを業界に訴求することを主目的として東京証券取引所マザーズ市場へ上場した。

[※]社名「エクストリーム」は、英単語 extreme。同社の設立時の佐藤氏は41歳。会社経営にチャレンジする年齢としては最後のチャンスであると考えていたため、崖っぷちに立った気持ちで後戻りはしないといった思いを込めて命名した。

2016年4月には主力事業であるソリューション事業のユーザー基盤の拡大を図るため、Webサイト・アプリ運用支援サービスを展開するピーシーフェーズ（株）からソリューション事業を会社分割し、新設分割会社であるウィットネストの株式を譲受け（取得価額280百万円）、連結子会社化した。同年9月には社員の採用拡大と定着率の向上を狙い、本社を池袋駅直結のメトロポリタンプラザビル21階へ移転した。受賞歴では「日本テクノロジー Fast50」（2016年11月）や「伸びる会社 MIDDLE200」（2017年5月）に選出されており、その成長性とポテンシャルの高さが高く評価されている。

エクストリーム | 2017年6月16日(金)
 6033 東証マザーズ | www.e-extreme.co.jp/ir/

会社概要

沿革

年月	事項
2005年5月	会社設立
2005年12月	ソリューション事業受託開発サービス開始
2006年4月	特定労働者派遣事業届出
2006年5月	ソリューション事業人材ソリューションサービス開始
2007年2月	コンテンツプロパティ事業ライセンスサービスとして任天堂 Wii「バーチャルコンソール」にてメサイヤゲーム配信開始
2007年5月	有料職業紹介事業認可取得。一般労働者派遣事業認可取得
2008年3月	ソニー・コンピュータエンタテインメント「ゲームアーカイブス」においてメサイヤゲーム配信開始
2008年9月	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「桃色大戦ばいろん」課金サービス開始
2011年4月	ニコニコアプリ「桃色大戦ばいろん・生」サービス開始
2014年1月	スマホ向けゲームアプリ「つみにん〜うみにん大サーカス〜」配信開始
2014年4月	インディーズゲームレーベル「メサイヤゲームス」設立
2014年6月	名古屋オフィス開設
2014年11月	日本コンピュータシステム(株)とメサイヤブランドに関する譲渡契約を締結
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2015年12月	「桃色大戦ばいろん・ぶらす」のサービスを終了し、「桃色大戦ばいろん・生」へ統合
2016年4月	(株)ウィットネストをグループ会社(子会社)化
2016年9月	メトロポリタンプラザビルへ本社を移転
2016年10月	Datcroft Games Ltd とライセンス契約締結。海外ゲームパブリッシング事業を開始
2016年10月	高成長のテクノロジー企業に与えられる「日本テクノロジー Fast50」受賞(36位)
2017年5月	日本経済新聞社の「伸びる会社 MIDDLE200」で33位に選出

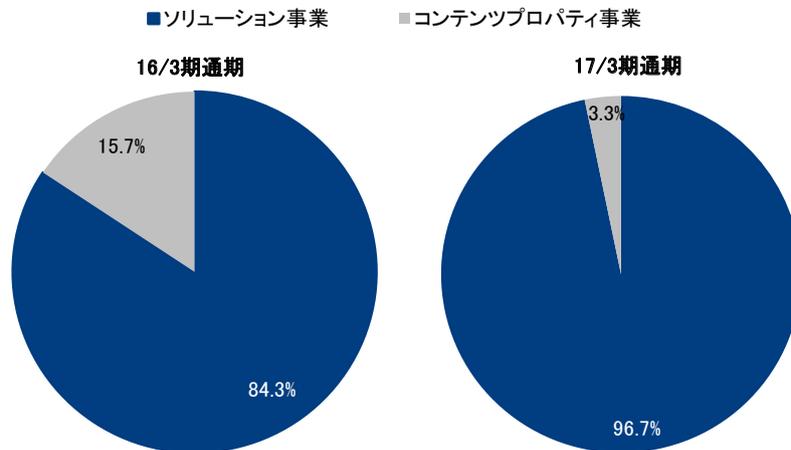
出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業構成

同社が手掛ける事業は、法人向けにゲームなどのエンターテインメントソフトウェア開発サービスを提供するソリューション事業と個人向けに PC オンライン、スマートフォンなどのゲームサービスを提供するコンテンツプロパティ事業の2つの事業からなる。それぞれの事業がシナジー効果を生み出し、世界に通用するクリエイティブカンパニーとして成長し続けることを事業ミッションとしている。2016年3月期の売上構成はソリューション事業84.3%、コンテンツプロパティ事業15.7%であったが、2017年3月期通期にはコンテンツプロパティ事業で利益確保を最優先とした運営方針に徹したことから、ソリューション事業96.7%、コンテンツプロパティ事業3.3%と、ソリューション事業が一段と拡大し、大半を占めた。

会社概要

事業別売上構成比(2017年3月期通期)



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

人材ソリューション事業は旺盛な需要の中、質の高い人材を供給して成長

1. 事業環境

同社の主力のソリューション事業の顧客であるエンターテインメント系ソフトウェア業界では、スマートフォンの普及の本格化・拡大を背景に、スマートフォンのゲーム市場は2017年度には9,600億円に達すると予想されており、今後も安定成長が続くと予想されている。

こうした状況下で、顧客企業であるエンターテインメントソフトウェア開発会社には、技術力だけでなく企画力がこれまで以上に要求されるようになってきている。加えて、スマートフォンの高機能化に合わせて開発費が増大傾向にあるほか、競争激化によりゲームの魅力維持のために運営費、ユーザー確保のために広告宣伝費も従来以上にかさむ格好となっており、1タイトル当たりのコストは大きく増える傾向にある。このため、開発過程におけるアウトソーシング需要が増大している。

さらに、スマートフォンやタブレットの急速な普及を背景に社内システムにこれらのデバイスを組み込むシステム開発の動きが加速しており、こうした開発案件が増加傾向にある。しかし、システムインテグレータにはスマートフォンやタブレットのシステム開発をできる技術者が少ないことから、同社にとって事業環境は極めて良好な状態となっている。

事業概要

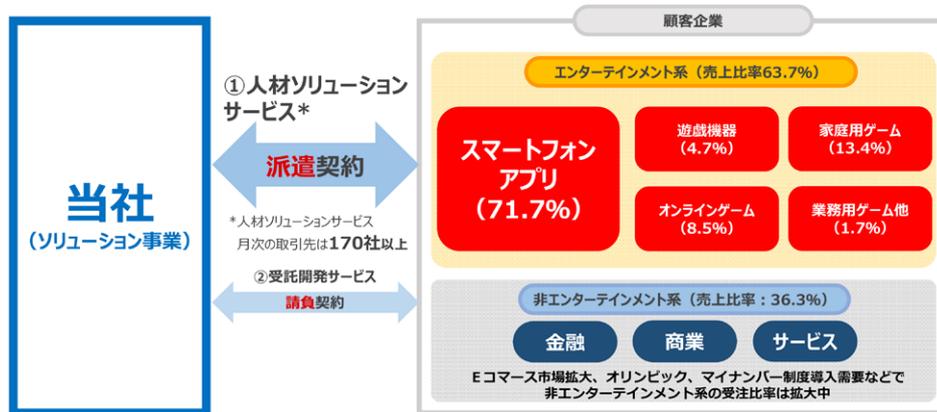
2. ソリューション事業：概要

同社のソリューション事業は、スマートフォンアプリ、家庭用ゲーム、遊技機器などのエンターテインメント系企業及び Web サービス、金融、IT サービスなどの顧客企業に、プログラミング・グラフィック制作などのスキルを持った同社の技術者が常駐し、開発業務を行うサービスである。契約形態によって労働者派遣契約の人材ソリューションサービスと業務委託契約の受託開発サービスに分かれるが、人材ソリューション事業（派遣契約）が売上高の大半を占める。

人材ソリューションサービスは、SNS アプリ、オンラインゲーム、家庭用ゲーム開発会社などエンターテインメント系企業を中心とする顧客企業からの要求された条件に合うクリエイター、エンジニアを最低1名単位から派遣。派遣された同社社員は直接顧客企業に常駐し、開発業務を行う。職種別にプログラマ、ネットワークエンジニアのコンピュータ技術者からグラフィックデザイナー、3DCG クリエイター、映像オーサライザー、アートディレクター、ゲームプランナー、ゲームオペレーターなどのゲーム関係のクリエイターまでの多岐にわたる技能職員を有する。

月次の取引先数は170社以上となっている。2017年3月期のユーザー別売上構成比はエンターテインメント系63.7%（内訳はスマートフォンアプリ71.7%、遊技機器4.7%、家庭用ゲーム13.4%、オンラインゲーム8.5%、業務用ゲーム他1.7%）、非エンターテインメント系36.3%。足元、ウィットネストの子会社化に加えて、eコマース市場の拡大、オリンピック、マイナンバー制度導入需要などで非エンターテインメント系の受注が拡大傾向にある。

ソリューション事業
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



エクストリーム | 2017年6月16日(金)
6033 東証マザーズ | www.e-xtreme.co.jp/ir/

事業概要

3. ソリューション事業：顧客

具体的な顧客企業について見ると、エンターテインメント系企業では、ディ・エヌ・エー<2432>、グリー<3632>、ガンホー・オンライン・エンターテイメント<3765>、gumi<3903>、マーベラス<7844>、バンダイナムコホールディングス<7832>、スクウェア・エニックス・ホールディングス<9684>など。一方、非エンターテインメント系企業としては、サイバーエージェント<4751>、楽天<4755>、GMO リサーチ<3695>、GMO コマース(株)などのWeb サービス企業に加えて、日本郵政インフォメーションテクノロジー(株)(日本郵政<6178>の子会社)、富士ソフト<9749>、(株)SRA(SRAホールディングス<3817>の事業会社)といったユーザー系ITサービス企業とも取引している。

主な取引先

スマートフォン・家庭用ゲーム・IT企業などを中心に
多数のお客様企業(月次170社以上)と取引



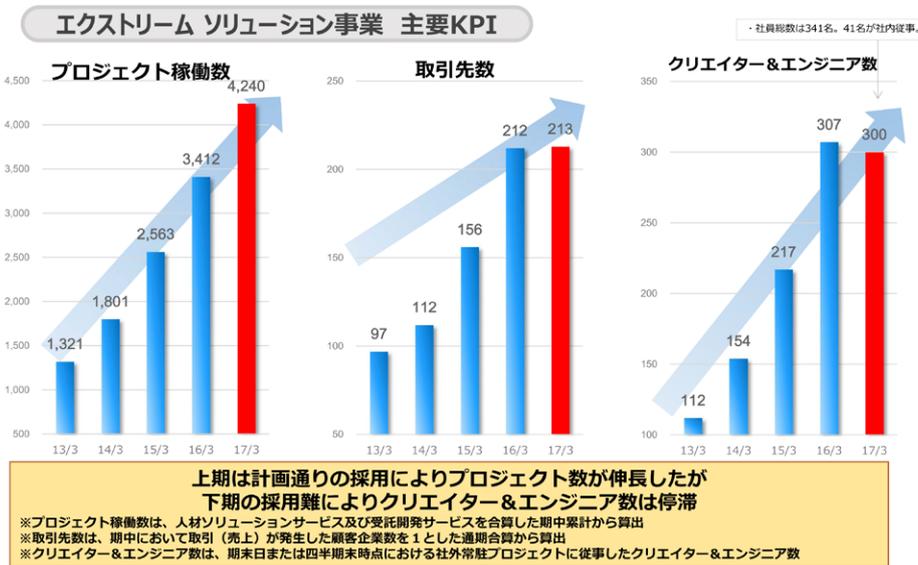
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

4. ソリューション事業：主要経営指標

人材ソリューション事業は、「人材」の量と質が鍵であることに疑いの余地はない。同社では、プロジェクト稼働数(派遣人月)及びクリエイター&エンジニア数を主要経営指標として管理している。2017年3月期のプロジェクト稼働数では、4240件(前期比828件増)と増加したものの、クリエイター&エンジニア数が下期の採用難により伸び悩んだことで、当初計画通りではなかった。社外常駐プロジェクトに従事したクリエイター&エンジニア数は300名(前期比7名減)と減少した。人材確保が厳しい中で、旺盛な顧客からのニーズに対応できなかったために、取引先数も213社(前期比1社増)と微増にとどまった。ちなみに、その後採用環境は好転している。

主要 KPI



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

5. ソリューション事業：強みと競合

同社の強みは、独自の人材教育制度を構築しており、顧客企業が要求するクオリティのクリエイター、エンジニアを柔軟に供給できる体制を整えていることである。そもそも、同社はこれまで多数のゲームのヒット作の制作に人材を送り込んでおり、OJTによる人材育成及びキャリア形成において良好な環境を提供してきた。その他にも人材育成制度としてテーマ別やレベル別に教育カリキュラムやプロジェクトが開催されている。人材育成のハードウェアとしては、技術交流施設として「Co-CORE（ここあ）」がある。人材ソリューションサービスにおいて市場ニーズの高いプログラマー、グラフィックデザイナー、3DCGクリエイター、映像オーサライザーなどの技術スキルの向上を図るために研修用機材が設置されており、社員が自主的に研修や交流会を開催でき、社員同士が高め合うことが奨励されている。加えて、ソリューション事業で蓄積された様々なエンターテインメントソフトウェア開発に絡んだノウハウ、経験を自社のコンテンツプロパティ事業に活用できる運営体制であることも強みとして挙げられる。

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、映像オーサライザー等の教育カリキュラム
- ビジネスリーダー養成プロジェクトの開催

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)



出所：決算説明資料より掲載

競合に関しては、エンターテインメント系のソフトウェア開発に絡んだ人材派遣では、映像分野に強いクリーク・アンド・リバー社 <4763> や 3DCG 技術基盤にノウハウがあるシリコンスタジオ <3907> など競合するほか、ビジネス系のソフトウェア開発の人材派遣に関しては、大手 SI 企業へ技術者を派遣する中堅の IT サービス会社や技術者の派遣会社などが競合先となる。

エクストリーム | 2017年6月16日(金)
6033 東証マザーズ | www.e-xtreme.co.jp/ir/

事業概要

6. ウィットネスト（子会社）の概要

同社は、2016年4月にソリューション事業における非エンターテインメント系顧客基盤の拡大を狙い、インフラ設計からサイト運用までワンストップのソリューションを提供するSI事業を主たる事業として展開するウィットネストを連結子会社化した。ウィットネストは、2015年の売上高で612百万円、社員数20名（17/3期末）であり、大手携帯電話キャリア、教育系出版社、書籍リソースチェーン運営会社、大手エステサロン、大手ファーストフードチェーンなど大手顧客のバックエンドシステムを受託し、持ち帰り型で構築・納品している。得意とするのは、大規模プラットフォーム、会員システムの構築・リプレイス、クラウド型システムの提案・設計などであり、今後はグループの営業力の後押しも期待でき、優位性が発揮されると考えられる。

ウィットネストについて

ウィットネスト（子会社）

インフラ設計からサイト運用までワンストップのソリューションを提供するSI事業及びAPIエコノミー構築支援事業を主業務としています。
特に大規模プラットフォーム、会員システム構築およびリプレイスを得意としており、今後オンプレミス（※）→クラウドへの移行トレンドが予想される中、ウィットネストの競争優位性が発揮できると考えています。

- 01 **大規模システムも安定して開発できるシステム開発力**
大手キャリアサービスなど大規模開発にも精通したスタッフがビジネスゴールをふまえて最適な開発体制、開発手法を提案します。
- 02 **クラウドを活用し目的にあったシステムをご提案するシステム設計力**
AWSやAzureなどクラウドを活用したシステム開発を行います。これにより、サーバのコスト削減をはじめ、開発の短期化サービスの成長に合わせたシステムの提案が可能です。
- 03 **他システムや既存システムと連携しコスト/納期に応じた提案を行うシステム提案力**
既存システムやほかソリューションとの連携により、真に開発が必要となる部分のみ開発を行います。これにより、不要な初期開発費の抑制、開発の短期化を行い、予算/スケジュールにあった開発が可能です。

※企業などにおける情報システムの設置形態の分類で、自社施設内にサーバ等の機器を設置してシステムを導入・運用すること。外部の事業者が用意した機材やソフトウェアを通信回線を経由して利用するクラウド型の対義語。クラウド型は必要に応じて都度サーバ台数を増加させたり、減らしたりなどの対応が容易で、コスト面で柔軟性がある。オンプレミス型は設計時にサーバ構成等をおおむね決定する必要があり、構築後のダウンスケールなどについては柔軟性に欠ける。

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

7. コンテンツプロパティ事業の概要

同コンテンツプロパティ事業は、1) ゲームサービス、2) ライセンスサービス、3) 協業開発サービスの3つからなる。

(1) ゲームサービス

同社ではソリューション事業において蓄積した技術力を生かし、自社システムと他社プラットフォームによるPC向けゲームの企画・開発・運営を行うほか、家庭用ゲームの開発も手掛ける。

海外の有力ゲーム開発企業と業務提携を行い、良質な海外のゲームタイトルを日本国内・アジア地域でマルチプラットフォーム、マルチデバイスに向けて積極的に配信する海外ゲームパブリッシング事業を開始した※。欧州圏の有力なオンラインゲームディベロッパーであるDadcroftとの提携では、複数タイトルを2016年度に日本国内向けにローカライズし3タイトルをリリースした。同社では、Dadcroft以外の複数社とも包括的な業務提携を行い、良質な海外ゲームタイトルを積極的に配信することにより、新たな収益源の1つとして育成する計画である。

※ 海外ゲームパブリッシング事業を開始した背景には、PCオンラインゲーム市場は800億円程度の市場規模があり、海外ソフトの「Pokémon GO」が人気化したことに見られるように国内、海外関係なく良いものであれば売れることから、スマホコンテンツ開発で同業の後塵を拝す格好となっているハンディキャップを海外ソフトの輸入でカバーできるとの判断がある。

(2) ライセンスサービス

同社が保有するゲームタイトルまたはキャラクターについて、第三者が制作、販売するマンガ、小説、フィギュア、カードゲーム、スマートフォンアプリ、ダウンロード形式ゲームソフト販売など様々な商材へ使用許諾を行い、ライセンス料を得るビジネス。許諾キャラクターは「桃色大戦ぱいろん」シリーズのほか、家庭用ゲームの「メサイヤ」ブランドを取り扱う。

(3) 協業開発サービス

ソリューション事業を通じて顧客企業から持ち込まれるスマートフォンアプリ、オンラインゲーム、家庭用ゲームなどの開発案件を協業するビジネス。同社がSNSプラットフォーマー、大手ゲームパブリッシャー、著名IP等を保有する版元企業とアライアンスを組み、同社が開発及び運営・運用を担うというもの。契約形態は初期開発フェイズと運営開発フェイズに分かれ、初期開発においては開発対価を受領、開発運営フェイズにおいてはサーバ等の変動費用及び月次売上に応じた成功報酬を得るモデルが主流となっている。

業績動向

人材ソリューションサービスの伸長と子会社 M&A により、 大幅な増収増益を達成

1. 2017年3月期通期の業績概要

2017年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比 36.9% 増の 3,289 百万円、営業利益が同 131.8% 増の 436 百万円、経常利益が同 133.2% 増の 433 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 131.6% 増の 278 百万円と大幅な増収増益となった。

売上高が前期比で 36.9% 増加したのは、主力の人材ソリューションサービスが順調に拡大していることに加えて、ウィットネストの子会社化がプラス要因として働いたことによる。コンテンツプロパティ事業は規模を追求せず黒字化を優先したために売上への貢献は減少した。売上総利益率は人材派遣単価の上昇なども影響し 34.6% となり前期比で 3.2 ポイント上昇した。一方、販管費が 700 百万円（前期比 23.7% 増）と売上高の伸びほどもに膨らまなかったのは、期中に人材を採用が予定通りできなかったため費用も使えなかったという事情がある。結果として、営業利益は前期比 133.2% の大幅増益を達成し、営業利益率は 7.8% から 13.3% へ 5.5 ポイント上昇した。

2017年3月期通期業績

(単位：百万円)

	16/3 期通期業績		17/3 期通期業績		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	2,403	100.0%	3,289	100.0%	36.9%
売上原価	1,648	68.6%	2,152	65.4%	30.6%
売上総利益	754	31.4%	1,137	34.6%	50.8%
販管費	566	23.6%	700	21.3%	23.7%
営業利益	188	7.8%	436	13.3%	131.8%
経常利益	185	7.7%	433	13.2%	133.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	120	5.0%	278	8.5%	131.6%

注：16/3 期は単独決算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ウィットネスト M&A で資産・負債増も財務の安全性は維持

2. 財務状況と経営指標

貸借対照表を見ると、2017年3月末における総資産は2,062百万円となり、単独前期末比825百万円増加した。内訳を見ると、流動資産が547百万円増加したほか、固定資産が277百万円増加した。流動資産の増加は、現金及び預金の増加350百万円と売掛金の増加139百万円が主な要因。一方、固定資産の増加は、ウィットネストの子会社化によるのれんの増加で無形固定資産が199百万円増加したことによるところが大きい。

負債合計は同543百万円増の926百万円となった。流動負債と固定負債がそれぞれ増加したが、流動負債の増加357百万円は未払法人税等の増加153百万円、短期借入金等の増加102百万円など。一方、固定負債の増加185百万円は、社債の増加119百万円、長期借入金の増加66百万円が要因。なお、有利子負債は前期末の65百万円から353百万円へ増加した。

純資産は同281百万円増の1,136百万円となった。前期比で利益剰余金が同254百万円増加したためだ。

キャッシュ・フローの状況を見ると、2017年3月末の現金及び現金同等物は、前期末に比べ358百万円増加し、920百万円となった。各キャッシュ・フローの増減要因について見ると、営業キャッシュ・フローは404百万円の収入となった。売上債権の増加による資金の減少136百万円があったものの、税金等調整前当期純利益433百万円や未払金の増加71百万円が増加要因として働いた。投資キャッシュ・フローは332百万円の支出となった。連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出243百万円と差入保証金の差入による支出44百万円があったことによる。一方、財務キャッシュ・フローは285百万円の収入となった。配当金の支払額24百万円があったものの、長期借入金による収入120百万円と社債発行による収入177百万円があったためだ。

経営指標を見ると、健全性を表す自己資本比率はウィットネストの子会社化とそれに伴う資金調達により55.1%へ低下したものの、50%を超える水準を維持したほか、流動比率も206.7%と一般に健全と言われる200%を維持している。一方、収益性を表す営業利益率は人材ソリューション事業の受注好調、コンテンツプロパティ事業の収益改善を映し13.3%と2ケタ台に乗せた。

エクストリーム | 2017年6月16日(金)
 6033 東証マザーズ | www.e-extreme.co.jp/ir/

業績動向

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書及び経営指標

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期	増減額	増減要因
流動資産	945	893	1,440	547	現金及び預金 +350、売掛金 +139
固定資産	217	344	621	277	無形固定資産 +199 (うち、のれん +202)、 有形固定資産 +48、投資その他資産 +29
総資産	1,162	1,237	2,062	825	
流動負債	362	339	697	357	未払金 +71、未払法人税等 +153、借入金 +102
固定負債	60	43	229	185	社債 +119、長期借入金 +66
負債合計	423	382	926	543	
有利子負債	77	65	353	288	
純資産	739	854	1,136	281	利益剰余金 +254
負債純資産合計	1,162	1,237	2,062	825	
・キャッシュ・フロー計算書					
営業キャッシュ・フロー	242	80	404		
投資キャッシュ・フロー	-126	-197	-332		
財務キャッシュ・フロー	243	-8	285		
現金及び現金同等物	688	562	920	358	
・経営指標					
安全性					
流動比率	260.8%	263.4%	206.7%		
自己資本比率	63.6%	69.8%	55.1%		
D/E レシオ	10.4%	7.6%	31.1%		
収益性					
ROE	21.9%	15.1%	24.5%		
ROA	19.9%	15.5%	21.0%		
営業利益率	11.1%	7.8%	13.3%		

注：16/3期は単独決算。増減額は単独との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

18/3 期は増収減益予想。中期的の人材確保に戦略投資

● 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比16.4%増の3,829百万円、営業利益が同33.1%減の292百万円、経常利益が同32.4%減の292百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.3%減の177百万円と増収減益を予想する。

売上高に関しては、ソリューション事業における人材ニーズは高く、採用強化によってプロジェクト数増加を見込む。一方で母数が大きくなっており、期中に随時稼働が開始されるために、増収率は緩やかになる。販管費に関しては、人材採用に関連する基盤づくりに積極投資を行うため大幅に増額される。具体的には、採用、研修、企業ブランディング、システム投資などであり、300百万円の予算を計上する。結果として、各利益に関しては、前期比30%以上の減益を予想する。

2018年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	17/3 期		予想	18/3 期	
	実績	構成比		構成比	前期比
売上高	3,289	100.0%	3,829	100.0%	16.4%
営業利益	436	13.3%	292	7.6%	-33.1%
経常利益	433	13.2%	292	7.6%	-32.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	278	8.5%	177	4.6%	-36.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期的な人材確保の基盤構築のために企業ブランド構築・浸透を強化

1. 採用強化の一環として企業ブランディング、研修・社内制度を強化

同社は、2016年度下期の人材採用難を経験し、「クリエイター&エンジニアカンパニーとしての更なるブランド構築・浸透」を目指すことを決意し、複合的なリクルート対策を打つ方針である。

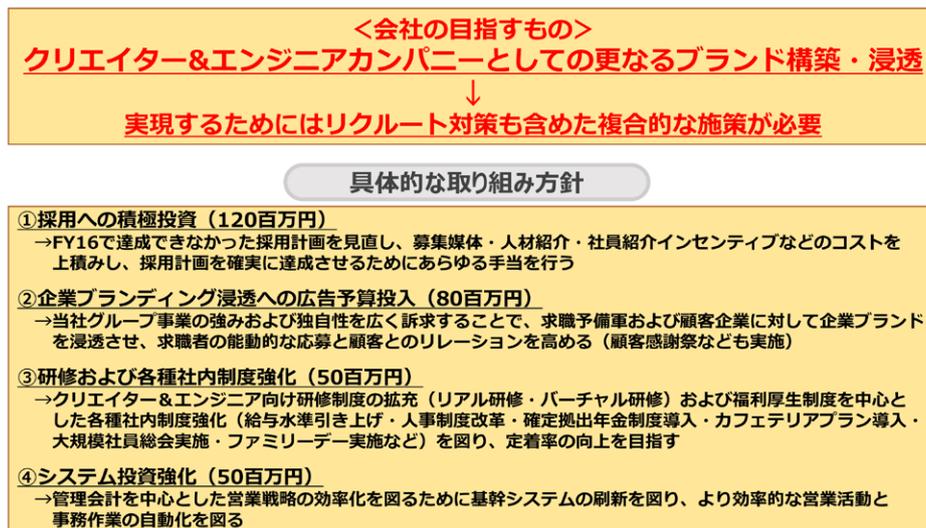
中長期の成長戦略

採用への積極的投資（120百万円）：募集媒体、人材紹介、社員紹介インセンティブなどあらゆる手段を使う。企業ブランディング浸透への広告予算投入（80百万円）：強みや独自性をネットや紙媒体で訴求し、特に求職予備軍に対して企業ブランドを浸透させる。

研修及び各種社内制度強化（50百万円）：バーチャル研修なども含め研修を拡充。給与水準引き上げ、人事制度改革、確定拠出年金制度導入、カフェテリアプラン導入、大規模社員総会、ファミリーデーなどの人事・福利厚生施策により定着率の向上を目指す。

市場の追い風が吹く中、同社の成長にとっての最大のリスクは、人材の供給が追いつくかどうかである。同社では一時的な利益を削ってでも、中期的な人材採用基盤の構築を急ぎたい考えた。2017年度の関連予算は300百万円（上記3項目+システム投資50百万円）を計上する。

見通しと戦略



出所：決算説明資料より掲載

2. 「伸びる会社 MIDDLE 200」に選出

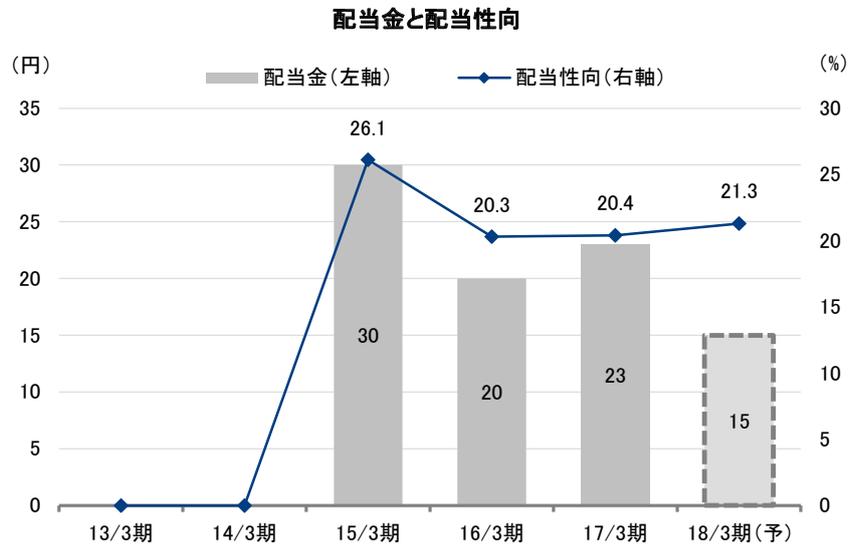
同社の魅力は成長性と収益性の両立である。日本経済新聞社が2017年4月に発表した「伸びる会社 MIDDLE 200※」の中でも、同社は33位にランクインした。

※ 算出方法：日経 MEEDS に収録されるデータから過去4四半期分について、各社の以下の6指標：1) 増収率（4期分の加重平均）、2) 売上高営業利益率（同）、3) 総資産営業利益率（合計）、4) 総資産回転率（同）、5) 時価総額（株価は2月末時点）、6) PBR（同）をそれぞれ偏差値化した。

■ 株主還元策

配当性向 20% を目安に安定配当を継続する基本方針

同社では、株主に対する利益還元として、当期純利益の20%を配当性向の目安に、安定配当を継続することを基本方針としている。2017年3月期については1株当たり配当金23円、配当性向20.4%だった。2018年3月期は、減益予想のため、1株当たり配当金15円、配当性向21.3%を予想する。なお、2016年8月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ