

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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。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。

売上高規模
100億円超

営業利益率
20%

IT人材不足
79万人

② 中長期の経営戦略

1. デジタルクリエイター&ITエン

正規雇用技術者による唯一無二の人材サービス提供。ゲーム業界での技術力をWEB・DX推進などシームレスに活用できる業界へ営業拡大。

3. 知的財産の世界展開

保有知的財産を活用し、自社開発と他社ライセンスで日本発コンテンツをグローバル展開。『メサイヤ』ブランド（延べ100タイトル程度）が核。

2. 全方位的受託開発提案

新規開発から保守運用まで4つの受注区分で安定的受注構築。ベトナムオフショア（株式会社エクストラボ）でアジア人材活用。

4. グループシナジー強化

3事業間のシナジー効果、Dragami Gamesなど関連企業との連携で知的財産と販路の相乗効果創出。

③ 対処すべき課題

① 人材確保と定着

- ・2030年時点でIT人材は最大79万人不足見通し。クリエイター・エンジニア確保と社員定着率向上が必須。
- ・福利厚生・研修制度・技術交流充実で帰属意識とロイヤリティ向上。
- ・社員同士の技術情報共有仕組み構築で属人化を防止。

② 収益基盤の安定化

- ・エンターテインメント系顧客への依存を減らし、UI/UX等新分野開拓による顧客層多様化。
- ・受託開発で保守運用・ラボ型開発などストック型ビジネス拡大。
- ・顧客との信頼関係構築で長期取引維持。

③ 営業・技術力強化

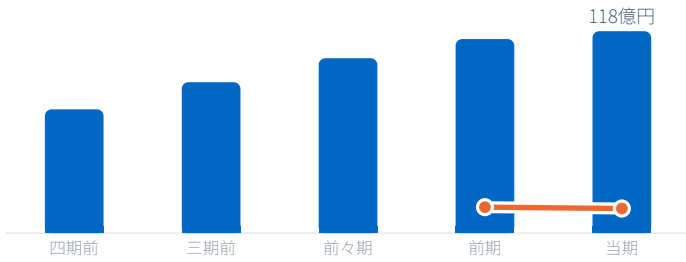
- ・営業体制と人員増加、パートナー戦略拡充で新規ビジネス機会創出。
- ・社内教育・研修制度充実で技術力を継続的に向上。
- ・技術情報の蓄積と標準化で企業としての技術力担保。

面接で使えるポイント

- ・2030年のIT人材不足79万人に対し、正規雇用クリエイター・エンジニアによる唯一無二の人材サービスで成長機会を見出して...
- ・受託開発市場4兆3,821億円（2021年度実績）の拡大を捉え、ベトナムオフショア活用でグローバル競争力強化を目指す。
- ・『メサイヤ』ブランド延べ100タイトル、『ラングリッサー』など人気タイトルを核に世界コンテンツ市場135.6兆円の成長を...

証券コード 6033

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
118億円営業利益率
12.2%財務健康度
79点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
518万円

サービス業内 364位/524社

平均年齢
36.3歳

サービス業内 351位/527社

平均勤続
4.1年

サービス業内 383位/527社

女性管理職
16.1%

サービス業内 217位/371社

男性育休
37.5%

サービス業内 264位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)エクストリーム【6033】：決算情報

