



TM
YUKE'S

2025年1月 決算説明資料

株式会社ユークス

目次

- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

25年1月期業績概要(損益計算書)

				(単位:百万円)	
(前期比)	2024年1月期	2025年1月期	前期比		
	4Q累計実績	4Q累計実績	増減	%	
売上高	4,087	3,255	△ 832	△ 20.3%	前期比 売上高・営業利益減少理由 <ul style="list-style-type: none"> ● (ゲーム事業)第2四半期及び第3四半期に非稼働工数が増加 ● (ゲーム事業)今期業績へ貢献する受注が低調 ● (遊技機事業)一部プロジェクトのトラブルによる納期遅延が発生
営業利益	179	87	△ 92	△ 51.1%	
経常利益	282	163	△ 119	△ 42.0%	
当期純利益	△ 1,349	198	1,547		
(予想比)	2025年1月期	2025年1月期	予想比		
	業績予想値*	4Q累計実績	増減	%	
売上高	3,392	3,255	△ 137	△ 4.0%	予想比 売上高・営業利益減少理由 <ul style="list-style-type: none"> ● (ゲーム事業)顧客都合による契約見直しが発生 経常利益増加理由 <ul style="list-style-type: none"> ● 円安による為替差益の計上 ● 積立保険金の解約に伴う返戻金の受領 特別利益増加理由 <ul style="list-style-type: none"> ● 保有株式売却 ● 新株予約権の一部放棄
営業利益	110	87	△ 23	△ 21.1%	
経常利益	113	163	50	43.9%	
当期純利益	68	198	130	190.2%	

*2024年9月6日発表値

24年1月期との比較

25年1月期の業績は、前期(24年1月期)と比較して、売上高が832百万円減少、営業利益が92百万円減少、経常利益が119百万円減少し、大幅な減収減益となりました。

ゲーム事業においては、当期より事業開発部による広範な営業活動を展開したものの、第1四半期における大型プロジェクト「AEW」終了後の開発チームの稼働を埋める新規受注の獲得には至りませんでした。その結果、実質的な非稼働工数が増加し、収益に影響を及ぼしました。

また、遊技機事業においては、一部プロジェクトにおけるトラブルの影響により納期遅延が発生し、売上高および利益の伸長を実現することができませんでした。

業績予想(24年9月6日発表)との比較

ゲーム事業では、クライアント都合による契約内容の見直しが発生し、第3四半期に計上していた売上高115百万円を取り消すこととなりました。これにより、売上高および営業利益は当初の業績予想を下回る結果となりました。

一方で、積立保険金の解約に伴う営業外収益(54百万円)および保有株式の売却による特別利益(95百万円)を計上したことにより、経常利益および当期純利益は業績予想を上回る結果となりました。

事業別売上高推移



2024年10月1日の組織改編に伴い、社内におけるゲームおよびXRのチーム区分を廃止したため、本報告より「ゲーム/XR」として統合し表記いたします。

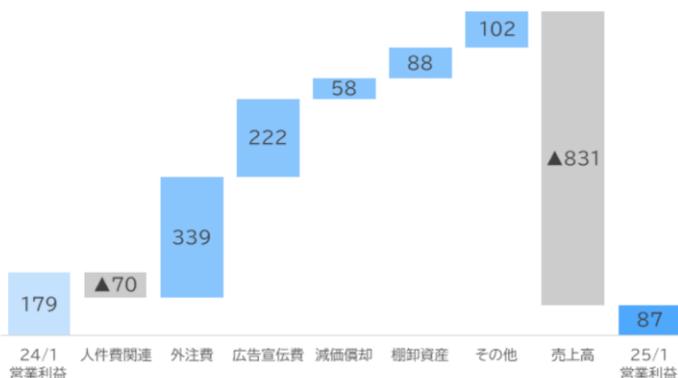
ゲーム事業においては、前期から継続しているプロジェクトが想定を上回る売上を計上したものの、多くの新規プロジェクトが第3四半期後半から第4四半期にかけて立ち上がった影響により、売上全体としては低調な結果となりました。

XR事業においては、既存顧客からライブCG制作の受注を獲得したものの、新規顧客との取引はライブ開始前のモデル制作にとどまり、売上は前年同期比で減少しました。

遊技機事業については、一部プロジェクトにおける納期遅延の影響により、当期に売上を計上することができませんでした。

25年1月期営業利益分析

(単位:百万円)



25/1期営業利益は24/1期より▲92百万円

- 人件費関連費: 人員増加(24/1期より+13人)に伴い費用増加
- 外注費: 実質的な非稼働工数の発生に伴いゲーム/XR事業では外注費削減に注力
- 広告宣伝費・減価償却費: DCデュアルフォースのサービス終了に伴い減少
- その他: 委託費などの固定費を削減

26/1期は受注の回復が見込まれるため、営業利益350百万円を計画

広告宣伝費については、「DCデュアルフォース」に関連するデジタル・インフルエンサーマーケティング費用を25年1月期より削減したことにより、大幅に減少しました。

また、減価償却費については、当該ゲームに係るソフトウェア資産を、サービス終了に伴い減損処理を実施したため、25年1月期より計上されなくなり、大幅に減少いたしました。

25年1月期は稼働時間の減少により営業利益が低調な結果となりましたが、26年1月期に稼働が見込まれるプロジェクトの受注状況は堅調に推移しております。これに伴い、同年度の営業利益は350百万円を計画しております。

25年1月期業績概要(貸借対照表)

(単位:百万円)

	2024年1月期 4Q累計実績	2025年1月期 4Q累計実績	前期比 増減
現金及び預金	1,183	1,690	507
売掛金及び契約資産	1,115	780	△ 335
有価証券	-	198	198
その他流動資産	95	131	36
流動資産	2,393	2,799	406
固定資産	860	343	△ 517
資産合計	3,253	3,143	△ 110
短期借入金	300	-	△ 300
未払金	239	264	25
その他流動負債	155	232	77
流動負債	694	496	△ 198
固定負債	124	129	5
負債合計	819	626	△ 193
株主資本	2,301	2,422	121
その他純資産	133	94	△ 39
純資産合計	2,434	2,516	82
負債純資産合計	3,253	3,143	△ 110

Netキャッシュは1,690百万円で無借金経営を継続(+807百万円)

- 売掛金の回収が順調に推移(+335百万円)
- 保険積立金の解約(+202百万円+返戻金54百万円)
- 保有株式売却(+86百万円+売却益95百万円)

純資産比率は80.1%と強固な財務体質を維持

- 純資産比率は昨年度から+5.8ポイントの改善
- 新たに既存金融機関とコミットメントラインの締結を実施
()内24/1期比

25年1月期は、売掛金の回収が順調に推移したことに加え、ノンコア資産(保険積立金および保有株式)の売却によりネットキャッシュが増加し、引き続き実質無借金経営を維持しております。

また、純資産比率は前期の74.3%から80.1%へと向上し、さらに紀陽銀行様(17億円)および南都銀行様(3億円)との間で新たにコミットメントラインを締結するなど、財務基盤の一層の強化を図っております。

今後は、受託開発事業における安定的な収益確保を基盤としつつ、パブリッシング事業および新規事業においてリスク管理を徹底しながら収益拡大を図り、純資産のさらなる充実を目指してまいります。

- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

受託開発事業の振り返りと26年1月期目標

	25/1期 注力ポイント	25/1期 振り返り	26/1期 目標
ゲーム/XR事業	<ul style="list-style-type: none"> 事業開発部による提案型営業 外注積極活用 (25/1期目標: 26.2%) AI技術を活用した開発効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 事業開発の広範囲な営業により一定程度の成果あり リード件数 100 企画提案見積数 15 成約数 5 外注比率は13.8% 内製化を推進し外注活用目標は未達 AI活用委員会を設立。ツール選定や効果測定方法の確立を実施中 	<p>売上目標: 2,812百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内営業目標値 リード件数 90 企画提案見積数 18 成約数 8 海外営業 成約数 1 エージェントを活用した案件獲得
遊技機	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネージャーの育成およびライン数の拡大 ゲーム事業とのシナジーを生み出すプロジェクトの発掘 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネージャー育成、ライン数拡大は未達成 25/1期は受注状況は好調であったが外注業務のクオリティコントロールの問題発生 ゲーム事業とのシナジーを生むタイトルのプロトタイプを開発、提案中 	<p>売上目標: 811百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> 年内にライン数を1ライン増強 プロジェクトマネージャーの育成

ゲーム事業

国内営業

25年1月期は新規顧客を含むプロジェクトの獲得に成功しました。26年1月期の営業活動については、現時点で稼働が当面の間、順調に推移する見込みであり、下期後半以降は27年1月期以降に稼働予定のプロジェクト受注に注力する方針です。

海外営業

世界のゲーム市場は、日本市場の約10倍の規模を有しており、当社の持続的な成長には海外顧客の継続的な獲得が重要であると認識しております。

これまで約20年にわたり「WWE」シリーズの開発を手掛けてきた実績とブランド力を活かし、エージェントを通じた海外営業を強化することで、海外プロジェクトの受注獲得を図ってまいります。

XR事業

現在進行中のモデル制作プロジェクトに加え、新規ライブ案件の獲得を積極的に推進してまいります。

遊技機事業

現在、プロジェクト規模に応じて10～11ラインが稼働している状況です。プロジェクトマネージャーの育成と管理体制の強化を進めることで、年度末までに1ラインの増強を目指します。27年1月期には売上および収益の拡大を実現できる体制を構築してまいります。

パブリッシング事業の振り返りと26年1月期目標

25/1期 注力ポイント	25/1期 振り返り	26/1期 目標
<ul style="list-style-type: none"> ● 投資委員会設置による予算/進捗管理強化 ● 国内外への協業モデルを提案 ● 新規タイトルについては継続的に計画を立案 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024/2 投資委員会発足 ● 25/1期 検討案件 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内IPゲーム案件は収益計画を検討した結果見送り ✓ 有名アジア映画のスピンオフ作品(来年公開予定)の製作委員会に出資を決定しゲーム化権取得 ✓ 社内公募による自社ゲーム制作 	<ul style="list-style-type: none"> ● パブリッシングタイトル創出に向けた戦略投資 製作委員会等への出資(年間50百万円前後)を通じ、年間複数のIPを取得 ※ 投資金額は予想営業利益を勘案しながら決定 ※ 現在抱えているパイプラインは4件 ● 自社公募制度の定例化 年間1~2件の自社タイトルを発掘
自社パブリッシング		
	<p>製品情報 タイトル: 『おやおや? 大家さん!』 発売元: 株式会社ファイン(100%子会社) 開発元: Shadow Glove 対応機種: PC(Steam) ジャンル: 推理アドベンチャー プレイ人数: 1人 言語: 日本語、英語、中国(簡体字) 価格: 未定</p>	<p>人狼風推理アドベンチャーゲーム『おやおや? 大家さん』を2025年2月18日にSteamで体験版を配信しました。配信に先駆け、東京、浜松町で開催された東京ゲームダンジョンに出展致しました。 本作は、同社の社内若手チームであるShadow Gloveが手がけた初のオリジナルタイトルで、設立から25年に渡り大手ゲームパブリッシャーの受託開発を中心にゲーム開発に携わってきた株式会社ファインによる自社パブリッシングタイトル第一弾です。</p>

© YUKE'S

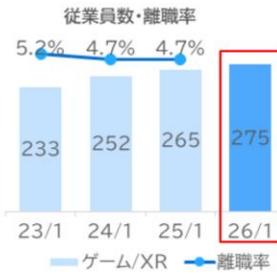
YUKE'S | 10

「DCデュアルフォース」のサービス終了を踏まえた反省を活かし、25年1月期には投資委員会を設立し、管理体制の強化に取り組んでまいりました。

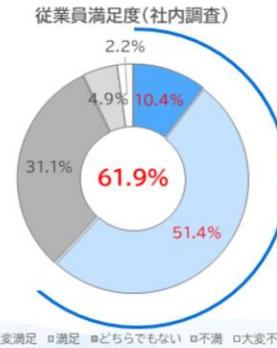
投資委員会では、社内公募案件を含め計3件の案件について審議を行いました。その結果、1件についてはゲーム化権の取得を決定し、別の1件については低予算ながらも自社パブリッシングタイトルの制作を進めることを決定いたしました。

26年1月期においても、予想営業利益を考慮しつつ、リスク管理を徹底しながら、IP取得および自社タイトルの発掘・開発を推進してまいります。

人事振り返りと26/1期目標



厚生労働省の「雇用動向調査結果の概況」によると、令和5年のIT業界の離職率は12.8%



リアルワン株実施の2021年「従業員満足度およびエンゲージメントに関する全国基礎調査」レポートによれば全国の従業員満足度の満足(肯定)割合は50.5%

25/1期 振り返り

- +13人の純増
- 低水準の離職率(4.7%)

26/1期 目標

人材戦略と採用方針

- +10名の増員を計画
- 職種バランスを考慮しつつ開発環境に適した人材を採用し、高品質な製品を生み出す組織の構築をサポート
- 従業員満足度を高め、低い離職率を維持

離職率と競争優位性

- 当社の離職率は業界平均と比べて低く、人材確保の面で競争優位性を有していると思料
- 従業員満足度の更なる向上を目指す

M&Aの検討

- 開発体制拡大を目的としたM&Aを積極的に検討(ターゲット企業:従業員30~100名、買収価格5~10億円)

当社の持続的な成長において、技術者の獲得および確保は最重要経営課題の一つと位置付けております。社内調査の結果によると、当社従業員の満足度は全業種の平均値を上回っており、それに伴い低い離職率を維持できていると推定しております。

26年1月期においては、社内調査を定期的の実施し、従業員満足度およびエンゲージメントスコアの向上に努めるとともに、低離職率の維持を図ってまいります。また、現行の事業環境に適した職種バランスを考慮しながら、中途採用を積極的に推進し、優秀な人材の確保・育成を強化してまいります。

さらに、全社戦略としても人材確保および組織拡大の観点から、M&Aの積極的な活用を検討し、事業基盤の強化を図ってまいります。

25/1期 主要ゲーム案件実績(抜粋)

『AEW: Fight Forever』
追加DLC
SeasonPass1~5

AEWとは

NFL(ナショナル・フットボール・リーグ)やプレミアリーグのチームオーナーとしても知られ、純資産68億米ドルと言われる大富豪、シャヒド・カーンとトニー・カーンの親子が設立したプロレス団体。圧倒的な資金力を背景に世界中の有力選手をかきあつめ、CMバンク、ブライアン・ダニエルソンといった大物も登場し大きな注目を集めている。

発売元 : THQ Nordic / 開発元: ユークス

対応機種 : Nintendo Switch™、PlayStation®5 / PlayStation®4、
PC、Xbox Series X|S™ / Xbox One™

ジャンル : アクション、スポーツ / プレイ人数: 1~4人(オンラインプレイ1~4人)

配信ストア : ニンテンドーeショップ・PlayStation®Store・Steam®・Microsoft Store

対応言語 : 日本語、英語、ポルトガル語、フランス語、ドイツ語、スペイン語、中国語(簡体字)

四角い地球に再びシカク現る!?
デジボク地球防衛軍2
EARTH DEFENSE FORCE:
WORLD BROTHERS

2024年5月23日発売

「四角い地球に再びシカク現る!? デジボク地球防衛軍2 EARTH DEFENSE

とは
宇宙からの侵略者との戦いを描いた、アクションシューティング「地球防衛軍」シリーズをボクセルアートで表現したスピンアウト作品「デジボク地球防衛軍」の続編。地球の内側から突如現れた謎の巨人“ガイアーク”によって四角い地球が再びバラバラに!

歴代シリーズから参戦したレジェンド隊員やご当地EDF隊員“ワールドブラザー”を集めて自分だけの最強チームを作り、地球をもとの姿に修復しよう!

発売元 : 株式会社ディースリー・パブリッシャー

対応機種 : PlayStation®5/PlayStation®4, Nintendo Switch™

ジャンル : アクションシューティング

公式サイト : <https://www.d3p.co.jp/edfwb2/>

「ダブルドラゴン リヴァイヴ」
2025年10月23日発売予定

「ダブルドラゴン リヴァイヴ」とは

1987年にアーケード版として登場し、ベルトスクロールアクションを確立させた名作タイトル「ダブルドラゴン」シリーズ。現在もレトロゲームファンに愛され続ける本作が、「ダブルドラゴン リヴァイヴ」として新生! アークシステムワークスの格闘ゲーム開発ノウハウを活かして、爽快感あふれるプレイフィールを追求した現代のベルトスクロールアクションをお届けします。

発売元 : アークシステムワークス株式会社

対応機種 : PlayStation®5/PlayStation®4, Nintendo Switch™

Xbox Series X|S/Xbox One/Steam

ジャンル : ベルトスクロールアクション

公式サイト : <https://www.arcsystemworks.jp/ddrev/>

25/1期 主要XR案件実績(抜粋)

「ボラボリスボ」デビューライブ
「ボラボリスボ 1st CG STAR
LIVE 色即是空 空即是色」

CG制作

2024年6月29日に神奈川県民ホールで開催された「ボラボリスボ」のデビューライブ「ボラボリスボ 1st CG STAR LIVE 色即是空 空即是色」(主催:株式会社バンダイナムコアミューズメント)のCG制作に参加いたしました。当社のALiS ZERO®エンジンを使用し「ゼロエディットモーションキャプチャー」により収録された、「WAKAZO(ワカゾー)」と「chirp×chirp(チャプチャプ)」という異なる個性を持つ2つのバンド音楽が放つ、独特のグルーブ感あふれる演奏シーンは必見です。また、このライブのオープニング前にARPのレオンがゲスト出演致しました。このコラボは「ボラボリスボ」プロデューサーの熱い思いで実現しました。

開催日: 2024/6/29 会場: 神奈川県民ホール

「プロジェクトセカイ 4th
Anniversary 感謝祭」

リアルタイムCG制作

「プロジェクトセカイ カラフルステージ! feat. 初音ミク」のサービス開始4周年を記念したリアルステージイベント「プロジェクトセカイ 4th Anniversary 感謝祭」(主催:株式会社セガ、株式会社Colorful Palette)において、当社独自の技術ALiS ZERO®を使い、バーチャル・シンガー(初音ミク・鏡音リン・鏡音レン・巡音ルカ・MEIKO・KAITO)のリアルタイムCG制作を担当いたしました。

開催日: 2024/9/27~28 会場: 横浜BUNTAI

「コネクトライブ 4th
ANNIVERSARY
Brilliant Stage」

リアルタイムライブの制作・配信

当社は、大人気iOS/Android向けリズム&アドベンチャーゲーム「プロジェクトセカイ カラフルステージ! feat. 初音ミク」の「コネクトライブ 4th ANNIVERSARY Brilliant Stage」において、リアルタイムライブの制作・配信に参加しました。

配信日: 2024/10/24

その他実績等は当社HPをご参照ください。
<https://www.yukes.co.jp/news/>

遊技機事業においては、顧客との守秘義務により具体的な案件名の記載は控えませんが、当社が開発を手掛けたプロジェクトのうち、パチンコ5タイトルおよびスロット2タイトルが、25年1月期にリリースされました。

- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

26年1月期業績予想

(単位:百万円)

(前期比)	2025年1月期 4Q累計実績	2026年1月期 業績予想	25年1月期比	
			増減	%
売上高	3,255	3,800	545	16.7%
営業利益	87	350	263	298.4%
経常利益	163	338	175	106.2%
当期純利益	198	332	134	67.3%

26/1期は主にゲーム事業の受注獲得に注力し、売上高38億円、営業利益3.5億円と予想

売上見通内訳

ゲーム/XR 28.1億円(+6.4億円)

遊技機: 8.1億円(▲0.5億円)

その他: 1.7億円(▲0.4億円)

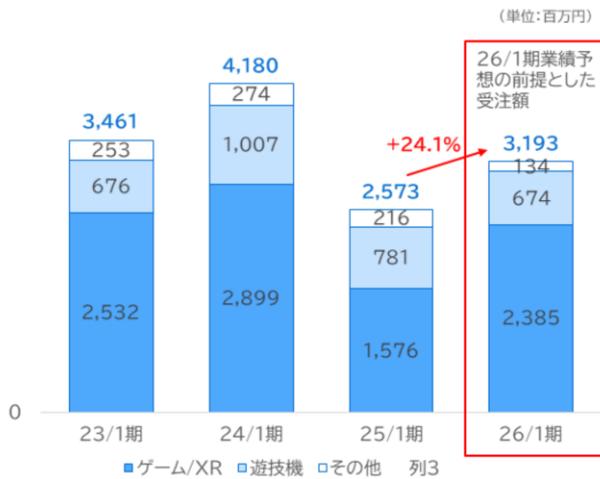
()内25/1期比

- 25/1期下期より26年1期の売上につながる受注獲得が順調(次頁参照)
- 人員は+10人(純増)を想定
- 予想営業利益を勘案しながら将来のパブリッシングタイトルに向けたIP投資を予定

26年1月期の業績計画として、売上高3,800百万円、営業利益350百万円を見込んでおります。これらの数値は、現在の受注状況および商談の進捗を踏まえて算出したものであり、当面の稼働状況は順調に推移するものと想定しております

。

受注額推移と26年1月期見込値



26/1期は確度の相応に高い案件で想定し、受注見込みを設定。営業・受注獲得力を確固たるものにし、安定成長を目指す

- 25/1下期よりゲーム事業の受注は回復傾向。プロトタイプ受注が多く26/1は本制作の受注も見込まれる
- 26/1期のゲーム事業の受注予想額のうち約85%は下記の確度の高い受注で構成
 - ✓ 継続案件の追加見込分
 - ✓ 本制作受注見込分(プロトタイプ受注済)
 - ✓ 相対で商談中の案件(具体的な案件名や案件額の提案有)
- 26/1期営業活動は下期後半や来期稼働案件の獲得が中心

上記の表は、受注額の実績推移および26年1月期の業績予想値の前提となる受注予想額を示しております。25年下期においては、新規プロトタイプ案件の受注が多かったため、1件当たりの受注金額は小規模にとどまりました。しかし、26年1月期にはこれらの案件が本制作へと移行する見込みであり、受注は回復傾向にあると考えております。

26年1月期のゲーム事業における受注予想額の約85%は、既存案件の追加発注分、本制作受注分(すでにプロトタイプ受注済)、および現在商談中の案件で構成されており、比較的確度の高い案件に基づき試算しております。

26年1月期は、本制作への移行や商談中プロジェクトの稼働に伴い、順調な稼働が見込まれております。営業活動については、下期後半から27年1月期に立ち上がるプロジェクトの受注獲得に注力してまいります。

26年1月期配当方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置付け、将来の事業展開と事業の特性を考慮した内部留保等を勘案しながら、安定した配当を維持しつつも業績に応じて株主の皆様に対する利益還元を行っていくことを基本方針としております。

25/1期の配当方針

- 連結配当性向30%を目安に決定
- 下限水準 1株当たり年間10円

年間配当金: 10円
配当性向: 42.4%



26/1期の配当方針

- 連結配当性向30%
- 下限水準 1株当たり年間10円

年間配当金: 13円(予定)
配当性向: 33.0%

引き続き、25年1月期と同様の方針を継続し、株主の皆様への利益還元を重要視しております。これに伴い、26年1月期の予定配当額は13円(配当性向33%)を見込んでおります。

- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

ユークスを取り巻く外部環境

ゲーム事業

- コンソール(CS)/PC市場は成長
- 開発費の高騰とパブリッシング本数の減少
 - CS/PC世界市場全体は直近10年間+3.1%の成長
 - AA/AAAタイトル本数も2021年には大幅減少
 - 近年の人件費高騰により開発費は高騰傾向と推測 (売上/# of AA/AAA 2018: 0.37B→2021: 0.49B)
 - 大手パブリッシャーは内製化を推進

グローバルゲーム市場規模(USD Bn)

CAGR全体: +3.1%(コンソール: +2.7%/PC: +3.4%)



出展: NEWZOO及びStatista発表データより作成

遊技機事業

- 遊技機市場の成長は期待薄
- 参入プレイヤーは減少傾向と予想
 - 遊技機販売台数は下落傾向
 - 近年老舗遊技機メーカー倒産や主要メーカーの他事業への参入/リストラを実施し遊技機事業利益水準を維持する戦略へ
 - 上記状況から遊技機開発受託会社の市場参加社数も減少傾向と史料

遊技機販売台数(千台)

CAGR: パチンコ: ▲7.5%/パチスロ: ▲1.9%



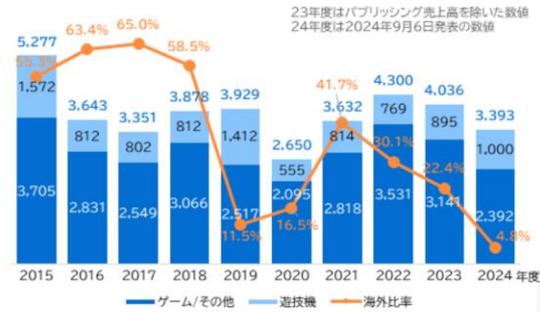
出展: 矢野経済研究所による発表データより作成

ユークスの事業状況

売上高/海外比率

- 過去、事業全体売上は海外売上(プロレスゲーム/IP)に高く依存
- 遊技機事業売上は毎年全体売上の約20~30%を占めており、全社業績の下支えとなっている
- 今年度2Qよりプロレスゲーム/IP不在時代へ突入
 - ・ 一方、開発を手掛けた人気タイトルWWEプロレスゲームを2000年から18年間連続でリリースしており、海外では相応の知名度を有すると思料

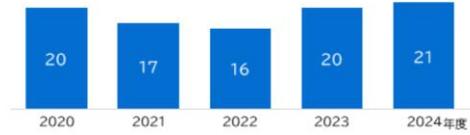
売上高(百万円)/海外比率



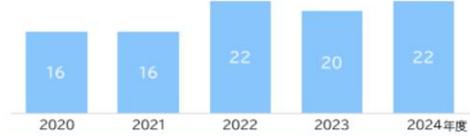
稼働プロジェクト数

- 近年の受託プロジェクトの小型化
- それに伴う稼働プロジェクト数の増加傾向
 - ・ プロジェクトの小型化及び稼働プロジェクト数増加に伴い、プロジェクト管理及び開発現場への負担が増加
 - ・ 今後の時流及び当社戦略に合致した開発体制構築が必要

稼働プロジェクト数ゲーム



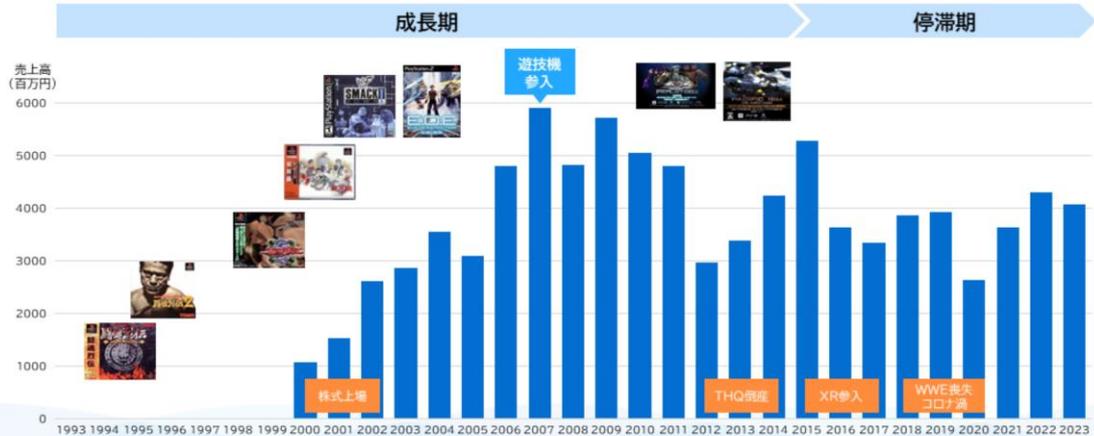
遊技機



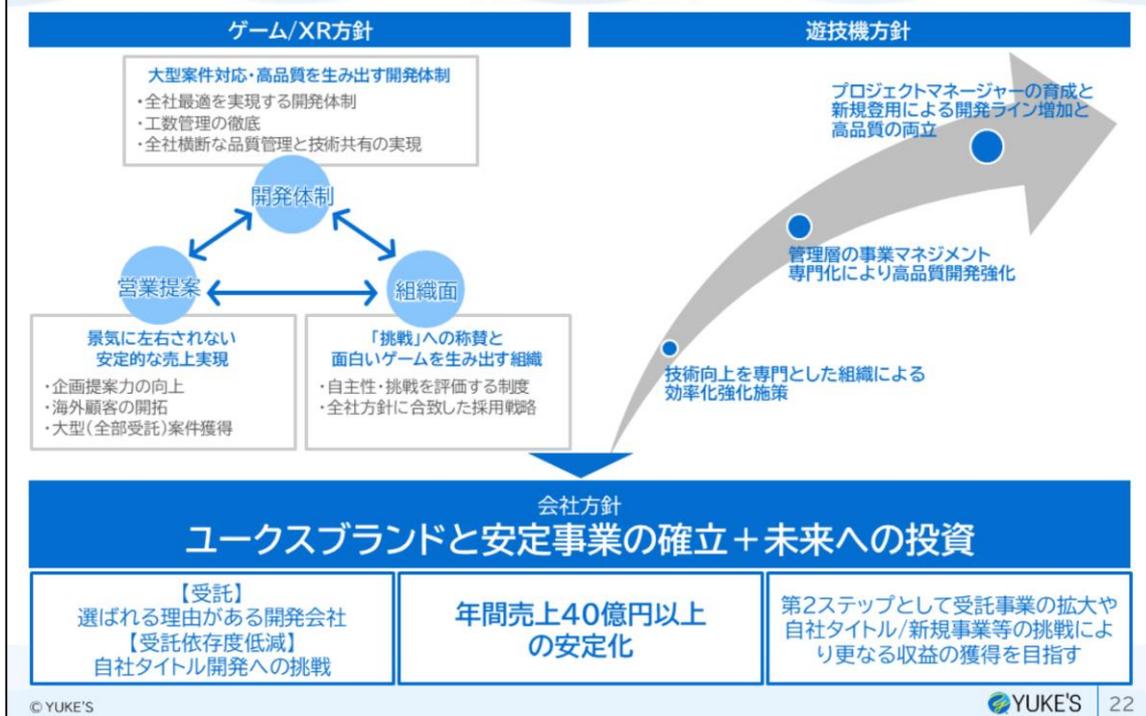
次なる飛躍が可能な組織へ

「挑戦」と「面白いものを作る」への原点回帰

- プロレスという柱や遊技機事業への参入などユークスの成長を促したのは失敗を恐れない「挑戦」の連続
- 数々の挑戦の中からいくつもの成功を生んだのは「面白いもの(高品質)を作る」という強い意思と行動
- 面白いものへの持続的な挑戦を支えるため「安定した収益構造を持つ組織の実現」を最重要方針とします



今後の会社方針



面白さ(高品質)への挑戦を続けるONE YUKE'S (10/1~)

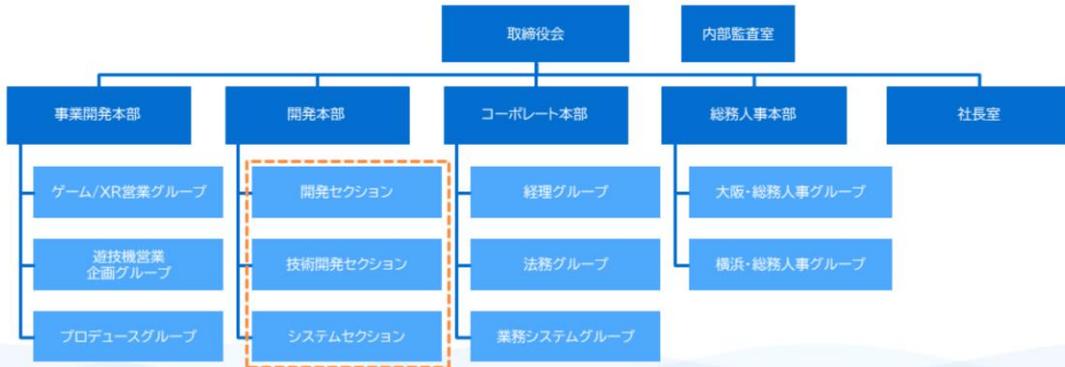
- 海外を含めた受注や大型案件(全部受託)獲得に注力する事業開発本部
- 事業部を統合し、大型案件に対応可能な全社最適を目指す開発本部
- 大型開発体制構築を人事・採用面で支える総務人事本部(人事部から総務人事本部に昇格)

全社最適と責任権限が明確な組織

- ・ 制作・品質責任は開発本部、収益責任は事業開発本部
- ・ 開発機能を集約して技術共有・単作品多角展開・リソース配置最適化等を可能に

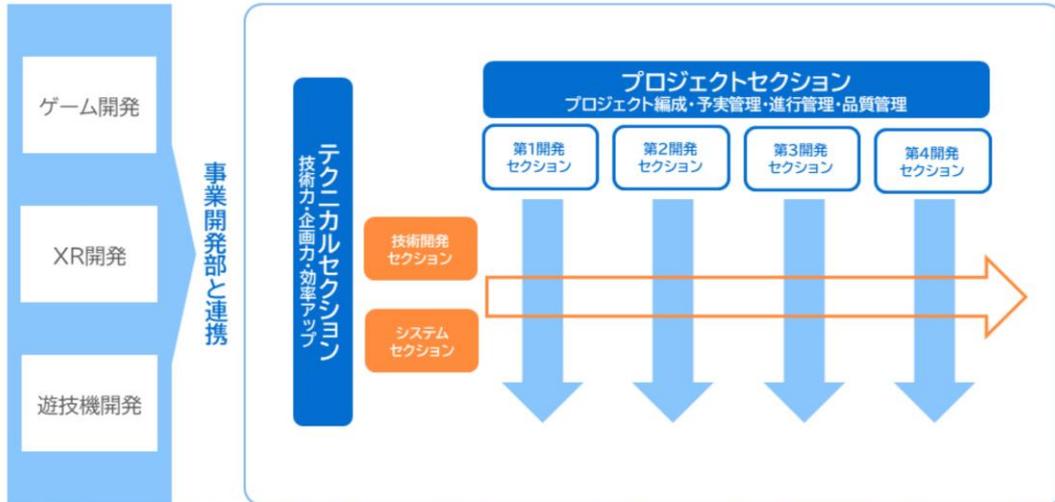
現場の挑戦を推奨する組織

- ・ 自主性や挑戦を推奨する評価軸の設定と運用(来年度より運用想定)
- ・ 自社タイトル・IPアイデアを提案できる場(仮称:新規事業会議)の提供



開発本部の体制について

- 営業関連業務を事業開発本部へ移管し、技術・品質・競争力向上に集中
- 事業部を統合し、フラットな組織に改組することで、徹底した情報の共有化を行う
- 「面白いもの」「ユークスにしかできないもの」への挑戦を通じて、「ユークス」ブランドを確立



事業開発本部の体制について

- 全社単位での収益責任(PL管理)に集中した組織へ
- リード獲得のセールスと企画提案のプロデュース両輪で売上目標に対応出来る体制を実現
- 大型案件と海外案件の強化を優先目標に据える

ゲーム/XR営業グループ

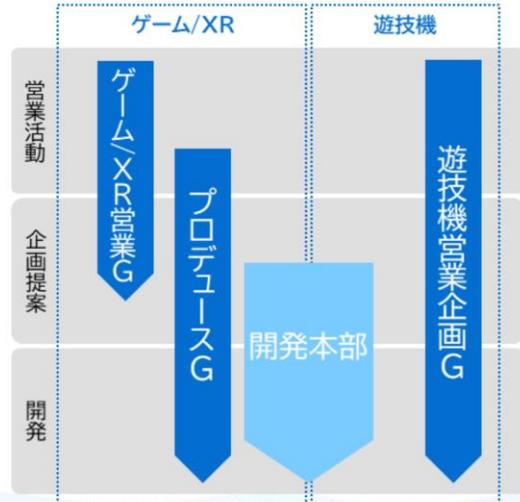
- 年間120件超のリード獲得及び商談実施
(上期で71件以上実施済み)
- プロレス作品知名度とセールスエージェント有効活用による海外案件機会の増強

プロデュースグループ

- CS/XR事業の売上8割以上を大型案件で獲得可能な企画提案体制
- うち2割以上を海外大型案件により海外での認知度向上
- 海外案件強化のため新規プロトタイプを自社内で提案及び予算化の推進

遊技機営業企画グループ

- 年間プロジェクト数2割増強
- 開発本部との連携により遊技機セグメント年間売上10億円安定化の実現



コーポレート本部/総務人事本部の体制と方向性

- 新組織に合致した業務効率化・数値管理を推進するコーポレート本部へ
(管理という受身のイメージ払しょくするために名称変更)
- 社員の自主性とチャレンジの推進、パフォーマンスを最大限に引き出す為の仕組み作りや職場環境の整備
- 各本部がビジネス活動を円滑に進められるよう人材補強とサポートの強化

重点取組

コーポレート本部

- ・ 業務効率性や生産性向上及び内部統制機能強化を目的とした新組織に則した規程・業務フローの整備
- ・ 現環境に則した数値・予実・工数管理の導入
- ・ リスク管理・コンプライアンス強化のためのフローやルールの導入

総務人事本部

- ・ 人事と総務の統合によるコミュニケーション強化とリソース共有によるサポート/サービス提供の質の向上
- ・ 迅速に対応できるロケーションでのグループ体制
- ・ 担当業務領域以外の自主的な取り組みやチャレンジの目標設定の推奨と評価導入(2025年度より運用)



MVV (Mission、Vision、Values)

企業理念

より高い表現力と新しい発想で、世界中の多くの人々に
楽しい遊びと大きな夢と深い感動を

MVV



- ① 2025/1期 決算概要
- ② 2025/1期 各事業ごとの振り返り・2026/1期目標
- ③ 2026/1期 業績予想
- ④ 今後の会社方針について(再掲)
- ⑤ 個別決算説明会について

個別決算説明会について

2025年3月12日発表の2025年1月期年度決算について、機関投資家、アナリストの皆様を対象とした個別決算説明会(WEB会議)の受付をいたします。ご希望の際は、下記の要領にてお申込みをお願いいたします。担当者より順次ご連絡をさせていただきます。

お申込み方法

- ir@yukes.co.jpにメールにてお申込みください。

記載事項

- 貴社名、ご担当者様名、役職をご記載ください。
- ご希望の日時を複数ご提示ください。

当社対応者

- 代表取締役社長 谷口 行規 コーポレート本部長CFO 吉原 謙太

WEB会議の日時が決定いたしましたら、Microsoft Teamsを設定いたします。個別決算説明会についてご質問等ございましたら ir@yukes.co.jp までご連絡ください。

本資料の取り扱いについて

1. 掲載された情報についてご注意いただきたい点
当資料を通じ、財務情報、経営指標等の情報の開示を行います。当社は、当資料を通じて情報開示を行うにあたり細心の注意を払っておりますが、当資料に掲載した情報について内容の正確性等を保証いたしません。当資料による情報開示は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する最終的な決定は、ご自身の判断をお願い致します。当社は、当資料に掲載された情報を利用したことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。
2. 将来の見通しに関する事項について
当資料に掲載されている情報には、業績予測等の将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらはリスクや不確実性を内包するものです。業績予測等の将来の見通しに関する記述は、その実現性を保証するものではなく、当社を取り巻く経営環境や市場動向の変化等により、実現しない可能性があることにご注意ください。
3. 当資料の運用について
当資料は予告なく配布の中止や内容の変更を行うことがあります。当社は、当資料を利用できなかったことにより生じたいかなる損害についても、一切責任を負いません。
4. 勧誘行為への非該当について
当資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

お問い合わせ先

株式会社ユークス IR担当
メールアドレス:ir@yukes.co.jp