

2024年3月27日にオンラインにて開催された、株式会社ユークス2024年1月期決算説明会の模様を書き起こしでお伝えします。

※権利の関係上、説明会時の画像が入っていないスライドがあります

【スピーカー】

株式会社ユークス 代表取締役社長 谷口 行規

株式会社ユークス 財務IR担当執行役員 吉原 謙太

ご説明内容

① 2024/1期 決算

- ・ 期初業績予想との差異について
- ・ 連結決算ハイライト
- ・ 実績ハイライト

② 2025/1期 業績予想と取り組み

- ・ 通期業績予想について
- ・ 配当方針について
- ・ 投資委員会について

③ 今後の注力ポイント

- ・ 事業全体について
- ・ 各事業の振り返りおよび注力ポイント
- ・ 営業戦略について
- ・ 人事戦略について

吉原：本日は株式会社ユークスの2024年1月期年度決算説明会ライブ配信をご視聴頂きありがとうございます。私の隣に座っております弊社代表取締役の谷口と私財務IR担当執行役員の吉原でご説明させていただきます。よろしくお願い致します。

こちらは本日の目次となります。例年と同様

①前年度決算の結果

②今期業績予想と取り組み

③今後の注力ポイント

の3部構成でご説明させていただきます。

2024/1期 決算概要

期初業績予想との差異について

(単位：百万円)

2024/1期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
期初発表予想 (2023/3/10時点)	7,923	1,615	1,622	1,192
前回発表予想 (2023/12/8時点)	4,153	179	283	△1,425
実績	4,087	179	282	△1,349
増減額	△3,836	△1,436	△1,339	△2,541
増減率	△48.4	△88.9	△82.6	-

差異
理由

売上高
営業利益

2024年2月29日にサービスを終了したDCデュアルフォースの影響により、売上高ならびに営業利益は期初予想を大幅に下回る結果となった

経常利益

DCデュアルフォースの無形固定資産の特別損失（減損損失）の影響により、親会社株主に帰属する当期純利益も、期初予想を大幅に下回る結果となった

24年1月期実績と期初業績予想との比較です。ステイクホルダーの皆様には大変ご迷惑をおかけしました。当初見込んでいたパブリッシング事業の売上高約3,200百万円をほとんど計上することができず、大幅な減収となりました。これについては、2023年11月24日に発表させて頂いた通り、当該事業のカードゲームDCデュアルフォースに多数の不具合が発生し投資回収の見込みがない為1,665百万円の減損損失を計上するに至りました。またサービス自体も2024年2月29日に終了させて頂きました。更にゲーム事業においても、顧客都合による開発案件中止の影響もあり、結果、売上高4,087百万円、営業利益179百万円、経常利益282百万円となりました。

純損失についても先ほどの減損損失1,665百万円を計上するに至り最終的に▲1,349百万円となりました。

連結損益計算書ハイライト（実績/前期比）

（単位：百万円、％）

	2023/1期	2024/1期	増減額	増減率
売上高	4,299	4,087	△212	△4.9
売上原価	2,752	2,907	154	+5.6
売上総利益	1,546	1,179	△367	△23.8
販管費	598	999	+401	+67.0
営業利益	948	179	△768	△81.1
営業外収益	152	110	△41	△27.4
営業外費用	8	7	△1	△12.5
経常利益	1,092	282	△809	△74.1
法人税等合計	205	△18	△224	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	883	△1,349	△2,233	-
適用為替レート（米ドル/日本 円）	133.34（平均）	142.62（平均）		

- 売上高は、遊技機事業で増加したものの、ゲーム事業・XR事業・その他において売上が減少したため、前期比4.9%減の4,087百万円となった
- 利益率の高いXR事業の売上比率が減少したことや人事制度変更に伴う人件費の増加に伴い、売上総利益は前期比23.8%減となった（売上総利益率は36.7%（前期）→今期28.8%（今期））
- 営業利益は、DCデュアルフォースの広告宣伝費による販管費ならびに人件費の増加に伴い、前期比81.1%減の179百万円となった

23年1月期（一昨年度）と前年度の比較資料になります。前年度売上高は一昨年と比較し遊技機事業はプラスで推移しました。しかしながら、ゲーム事業においては先ほど申し上げた開発案件中止分を取り戻すべく受注活動を進め、案件数は増加したものの、売上高をカバーすることができず、マイナスになりました。また、XR、その他事業ではマイナスだった為、売上高は全体として一昨年度から▲4.9%となりました。

売上総利益率については36.7%から28.8%と悪化しました。悪化要因は大きく3つあります。

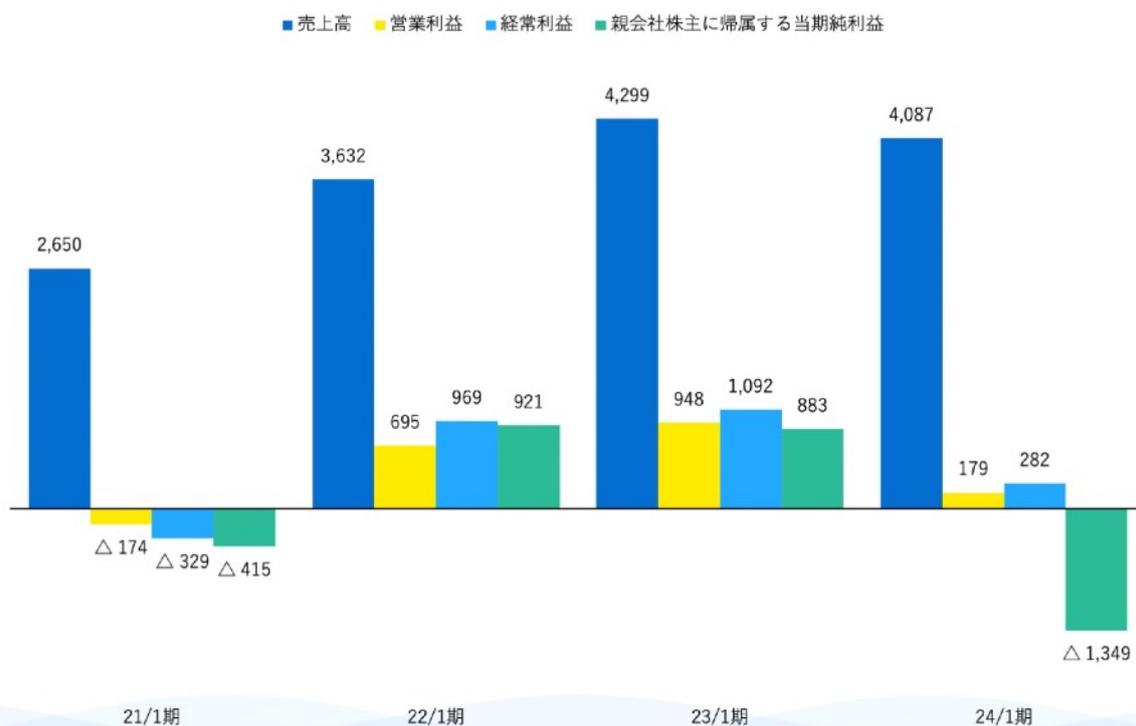
- ①利益率の高いXR事業の売上高が相対的に減少した事
- ②円安基調で利益率の高かった外貨建て売上高が相対的に減少している事
- ③人事制度変更による人件費増加

が理由に挙げられます。

また、販売管理費増加についても人件費や研究開発費増加また、DCデュアルフォースの広告費が計上された為、営業利益は一昨年度から大幅に減収し179百万円となりました。

業績推移

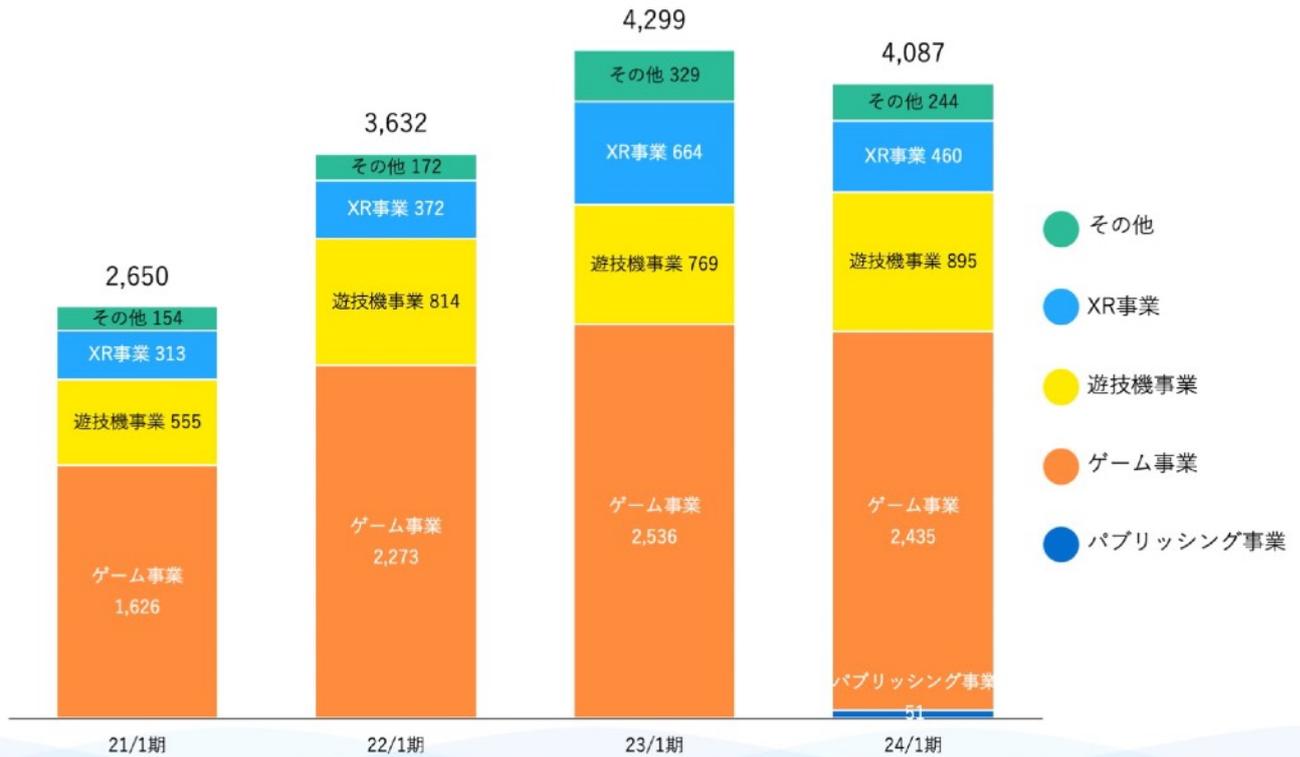
(単位：百万円)



先ほど説明した数値をグラフにしております。

事業別売上高

(単位：百万円)



こちらは事業部ごとの売上高になります。ゲーム事業は23年1月期比では約▲100百万円、遊技機は引き合いも好調で約▲130百万円、XRは従前説明の通り一昨年度（23年1月期）がコロナ明けによるライブ特需もありましたが、昨年度はその戻しもあり▲200百万円となりました。その他は▲80百万円となりました。

連結貸借対照表①

資産の部

(単位：百万円)

	2023/1末 (連)	2024/1末 (連)	増減
流動資産	3,138	2,393	△745
現金及び預金	1,888	1,183	△704
売掛金及び契約資産	885	1,115	+230
仕掛品	63	11	△52
その他	301	83	△218
固定資産	1,621	860	△761
有形固定資産	31	34	+2
無形固定資産	901	1	△900
投資その他の資産	687	823	+136
資産合計	4,759	3,253	△1,506

貸借対照表の資産サイドです。現預金が▲704百万円。中間期と同様の説明になりますが理由は大きく3つございます。1つ目は無形固定資産について期末に減損処理を行い▲900百万円となっておりますが、昨年度DC デュアルフォースのソフトウェア開発費約600百万円の無形固定資産取得があり、現金マイナスに影響しております。

連結貸借対照表②

負債の部

(単位：百万円)

	2023/1末 (連)	2024/1末 (連)	増減
流動負債	595	694	+99
短期借入金	0	300	+300
未払金	254	239	△15
未払法人税等	150	9	△141
賞与引当金	101	92	△8
その他	88	52	△35
固定負債	117	124	+6
負債合計	713	819	+106

純資産の部

(単位：百万円)

	2023/1末 (連)	2024/1末 (連)	増減
株主資本	3,961	2,301	△1,660
資本金	412	412	0
資本剰余金	466	510	+44
利益剰余金	4,040	2,437	△1,602
自己株式	△957	△1,060	△102
その他の包括利益累計額	52	65	+13
新株予約権	32	67	34
純資産合計	4,046	2,434	△1,612
負債・純資産合計	4,759	3,253	△1,506

貸借対照表の負債・純資産サイドです。現金マイナスの2つ目の要因は約250百万円の配当の支払いによるものです。これに加え当期純損失が計上され利益剰余金は約1,600百万円減少しております。3つ目は2023年2月1日以降の自己株取得によるもので、スライドの通り自己株は102百万円増加しております。

“Tales of ARISE”

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

「Tales of ARISE」本編ストーリーの
その後が描かれた新規大型DLC
「Tales of ARISE
– Beyond the Dawn」の
開発に参加

■ 「Tales of ARISE – Beyond the Dawn」商品概要
タイトル： Tales of ARISE – Beyond the Dawn
発売元： 株式会社バンダイナムコエンターテインメント
発売日： 2023年11月9日（木）
対応機種： PlayStation®5/PlayStation®4 /Xbox Series X|S/Xbox One/STEAM®
プレイ人数： オフライン 1人

「Tales of ARISE – Beyond the Dawn」とは？



2021年に発売された「Tales of ARISE」の新規大型ダウンロードコンテンツ。ゲーム本編のエンディング後を描いた物語となり、新たなる敵、新ダンジョン、サブクエスト、追加コスチュームなどを収録しています。

「Tales of ARISE」の新規大型DLC、「Tales of ARISE–Beyond the Dawn」の開発に参加しております。

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

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

当社が開発を担当

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日に発売されます。

■「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」商品概要
発売元：株式会社ディースリー・パブリッシャー
発売日：2024年5月23日（予定）
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/>

「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」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！

開発を手掛けていた人気タイトル「デジボク地球防衛軍2」が2024年5月に発売されます。

“DCデュアルフォース”

SteamとEpic Games Storeでのリリース後
ゲーム運営と重篤な不具合の修復を両立させることは
非常に難しいという判断のもと

2024年2月29日（米国時間）
をもちましてサービスを終了いたしました。

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

■ 「DC デュアルフォース」商品概要

発売元： 株式会社ユークス
希望小売価格： 無料（ゲーム内一部課金あり）
対応機種： Microsoft Windows
ジャンル： デジタルカードゲーム
配信ストア： dcdualforce.com, Epic Games Store, Steam*
対応言語： 英語

WB Games logo, WB shield: ™ & © DC Comics. ™ & © Warner Bros. Entertainment Inc. (s21)
© 2021 YUKE'S Co., Ltd. All Rights Reserved.
© 2021 Cryptozoic Entertainment. | 25351 Commercentre Drive Suite 250 | Lake Forest, CA 92630. All Rights Reserved.

DCデュアルフォースとは？

全世界で歴史的人気を誇る“DCコミックス”のキャラクターをテーマにしたオンライン・トレーディングカードゲーム。スーパーマンやバットマンなどお気に入りのキャラクターを組み合わせ、自分だけのデッキを構築し、世界中のプレイヤーとゲームを楽しむことができます。

皆様には大変ご迷惑をおかけしましたが不具合により投資回収が困難と判断し、2024年2月29日にサービス終了いたしました。

ライブステージエンタテインメント制作

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

「HATSUNE MIKU EXPO 2023 VR」
(主催：クリプトン・フューチャー・メディア株式会社)

ライブエンタテインメント
CG制作のノウハウを活かし

今後も新しいライブステージ
エンタテインメントの
制作サービスを
展開してまいります。

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

マジカルミライ 2023
(主催：東京メトロポリタンテレビジョン株式会社、
クリプトン・フューチャー・メディア株式会社)

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

「コネクトライブ 3rd ANNIVERSARY Memorial Stage」
※リアルタイムバーチャルライブ

リアルタイムバーチャルライブとは？

ALiS ZERO®のリアルタイムレンダリング機能を使ったライブです。
アクターのモーション・バーチャルアイドル・ステージ・スポットライトをリアルタイムで合成。
事前に作成した映像とは異なり、臨場感溢れるバーチャルライブを実現します。

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

「プロジェクトセカイ 3rd Anniversary 感謝祭」
(主催：株式会社セガ、株式会社Colorful Palette)
※リアルタイムバーチャルライブ

XRにおいてはライブイベント制作を行っており、ここに記載のバーチャルアイドルのライブCG制作を手掛けております。

下二つのライブ、コネクトライブとプロセカに関してはリアルタイムバーチャルライブを行っており、こちらは事前に制作したCGでなく、ALiS ZERO®のリアルタイムレンダリング機能を使い、モーションキャプチャーを使用した演者がステージ裏側で踊っているデータをリアルタイムでライブステージに投影するインタラクティブなイベントを行っております。

『ポラポリポスポ』

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

「ポラポリポスポ」の制作において
ALiS ZERO®の
『ゼロエディットモーションキャプチャー™』
機能が
高く評価されました。

■ 「CGWORLD.jp」記事
バンド演奏を"ゼロエディット"モーションキャプチャ！リアルタイム
ライブのエキスパートが集った新規プロジェクト「ポラポリポスポ」

<https://cgworld.jp/article/202402-polaporipsp.html>

ポラポリポスポとは？

「ポラポリポスポ」は、株式会社バンダイナムコアミューズメント（本社：東京都港区／代表取締役社長：川崎寛）が企画運営する施設型キャラクターCGライブイベント「CG STAR LIVE」での公演と、YouTubeで映像コンテンツを配信し、キャラクターとその物語を展開します。

ゼロエディットモーション キャプチャー™とは？

従来モーションキャプチャー後の複雑で時間がかかる編集作業工程をスキップ！
モーションキャプチャー時にリアルタイムで編集作業を行い、その場で映像素材を作成することができます。

こちらはALiS ZERO®のゼロエディット機能を使い、資料にあるようなバンドの指の動きまで再現したCGを手を加えることなく制作しております。

ARグラス向け多重コンテンツ起動システム

▶ [ニュースリリース \(Link\)](#)

NTTコノキュー社が
docomo Open House'24にて展示
「ゴルフで体験！ARグラス向け
多重コンテンツ起動システム」において
NTTデータMSE社と連携して
多重コンテンツ起動制御技術の開発と
エージェントアバター作成を担当

docomo Open House'24とは？

ドコモグループの先進技術を活用して実現する、社会への新たな提供価値を体感いただき、パートナーの皆さまとともに社会実装につなげていくことをめざすものです。

「ゴルフで体験！ARグラス向け
多重コンテンツ起動システム」特設サイト
<https://docomo-openhouse24.smktg.jp/public/session/view/115>

■「多重コンテンツ起動制御技術」について

既存のスマートグラスはシングルタスクのものしかなく、同時に複数のコンテンツを扱うことができません。朝から晩まで仕事でも日常生活でもスマートグラスをかけてあらゆることのUXを拡張する未来を実現するためには、スマートグラス上で複数コンテンツを同時に起動が求められ、スマートグラスの最大の課題でした。

当社が開発した「多重コンテンツ起動制御技術」はレイヤーシステムを用いてグラス上でマルチタスクを実現。
今後のさらなる性能向上が期待されています。

ライブイベント以外にもNTTコノキュー様とスライドのようなスマートグラスを使った製品を制作しました。既存のスマートグラスでは複数のコンテンツを扱うことが困難であります、こちらでは当社の技術を利用しマルチタスクを実現しました。

2025/1期 業績予想と今後の取り組み

25/1期 連結業績予想

(単位：百万円、%)

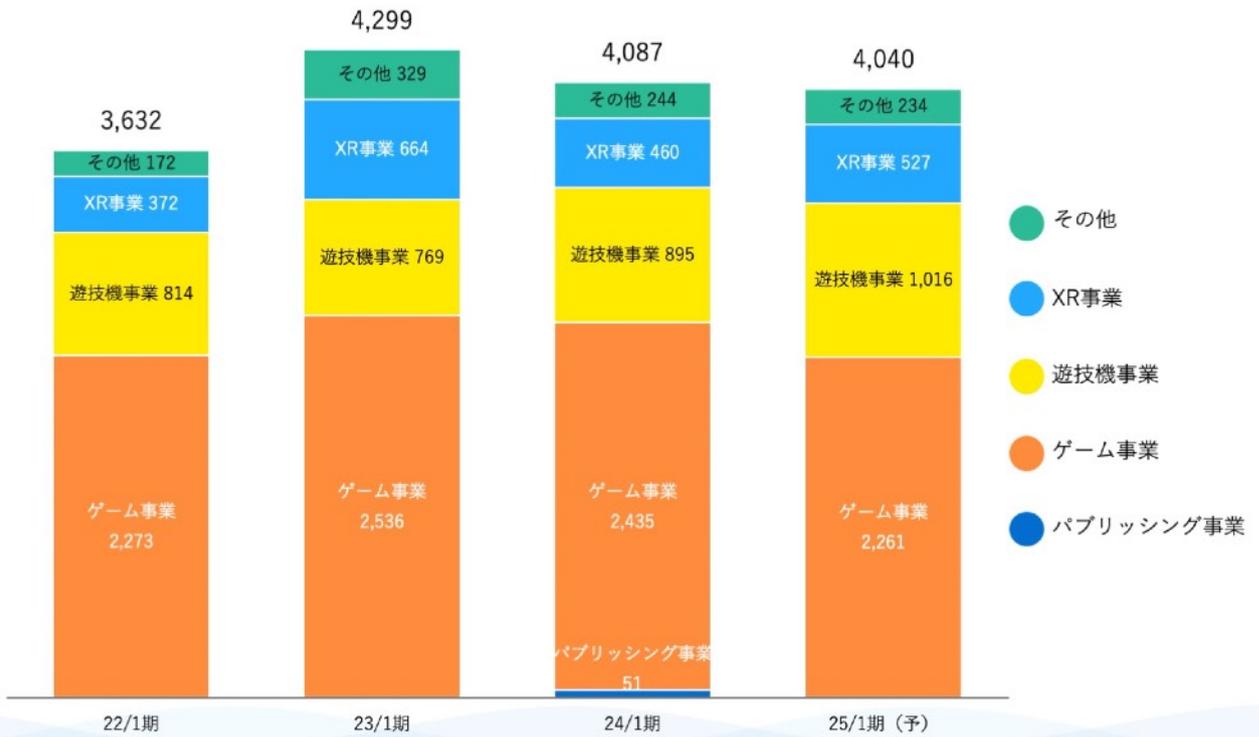
	2024/1期	2025/1期 予	増減額	増減率
売上高	4,087	4,040	△46	△1.1%
売上原価	2,907	2,885	△21	△0.8%
売上総利益	1,179	1,154	△24	△2.1%
販管費	999	757	△242	△24.3%
営業利益	179	397	+217	+121.4%
経常利益	282	397	+115	+40.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,349	333	+1,682	—
適用為替レート (米ドル/日本円)	142.62円 (平均)	145.00円		

- ・ 売上高・営業利益については、DCデュアルフォース関連の費用を除くと前期と同水準を見込む
- ・ 新たな外貨建ての売上は予想に見込んでいないため、為替による売上高の影響は軽微であると想定
- ・ 経常利益においては為替による変動要素があるものの予想には見込んでいない

今期は売上高4,040百万円、営業/経常利益397百万円、当期利益333百万円を見込んでおります。売上高・営業利益については、DCデュアルフォース関連費用を除くと24年1月期と同水準を見込んでおります。また新規の外貨建ての売上は業績予想上には見込んでいない為、為替による影響は軽微です。

主要ジャンル別売上高（予想）

（単位：百万円）



事業ごとの売上高です。ゲーム事業では24年1月期より約▲170百万円、遊技機は▲120百万円、XRは▲67百万円、その他で▲10百万円を見込んでおります。ゲーム事業は24年1月期前年度まで計上されていたロイヤリティ収入が契約上なくなること主要因として売上高はマイナス、一方遊技機事業は引き合いもよくプラスで見込んでおります。

配当方針について

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

- ▶ 年1回の剰余金の配当
- ▶ 配当額 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

24/1期
年間配当金

10円

配当性向

—

25/1期（予）

年間配当金

12円予定

配当性向

30.26%

配当については配当性向30%を基準に1株12円を予定しております。

投資委員会設置

パブリッシング事業において、2024年1月期に特別損失を計上するに至ったことから、既存の管理体制に加えて取締役会とは独立した投資委員会を設置し、投資案件のモニタリングの強化を行うことで、投資リスクの極小化に努めていく

対象とする投資

- ▶ **パブリッシングタイトル**
自社パブリッシングタイトルの投資案件
(他社協業パブリッシングも含む)
- ▶ **出資・事業譲受**
他企業株式、事業譲受案件及び資本業務提携等
- ▶ **研究開発**
研究開発の社内人材投入コスト、社外支出

昨年度はDCデュアルフォースの件で皆様にご迷惑をおかけしたこともあり、その反省から既存の事業管理体制に加え、投資委員会を設立しスライドにある事案について、より慎重な体制で今後は取り組んで参ります。

今後の注力ポイントについて

事業全体

25/1期 下半期には営業利益率10%を超える事業体制に

今期注力ポイント

- 全社横断的な事業開発部による提案型営業へ
- AI活用による開発工程の効率化
- 外注活用による制作ラインの拡大
- ALiS ZERO® を中心としたXR事業の加速



谷口：今後の注力ポイントについて、私の方からご説明させていただきます。現在は世界的に人件費が上がっており、アジア圏のパブリッシャー様も不調という面があり、またそれと同時にゲームを制作するための道具（ツール）が非常に進化している状況であります。

そういったことをしっかり踏まえながら、開発効率を上げていくということで、上期は特に新しい道具（ツール）を取り入れていくことに時間をかけていきます。上期の営業利益率予想は6%位ではありますが、この後説明させていただきます事業開発部を新設しまして、これまではパブリッシャーさんから受託案件を名指しでご指名いただいていたのですが、今後は積極的にこちらから企画を提案したり、ニーズを探りながらゲームを作っていく形で、営業力の強化を図ります。さらに新しいAI等をゲーム開発に活用して効率化を行い、販管費を削減するという形で、下期につきましては、13.1%の利益率を予定しております。

営業力強化・収益性向上

前期振り返り

- クライアントから品質を高く評価いただいたものの、外的要因によるプロジェクトの中止や失注が発生
- 外注活用による収益性の向上を目指したが、プロジェクトの中止および完全内製によるプロトタイプ開発が多く外注比率をあげられなかった
 - ✓ 23/1期:20.4%→24/1期：20.2%



今期注力ポイント

- 提案型営業・協業モデルへの移行を通じて能動的に新規タイトルを獲得
- AI技術を活用した開発効率の向上
 - ✓ 生成AIを活用した提案活動の工数短縮化
 - ✓ プログラムコードレビュー・解析への活用による品質向上
- 外注活用による収益性の向上
 - ✓ 23/1期:20.4%→24/1期：20.2%→25/1期:26.2%

次にゲーム事業の振り返りと今期の注力ポイントですが、日本のパブリッシャー様やアジア圏の開発会社様と契約したものの、先方理由による中断がいくつかありまして、失注が発生いたしました。その他外部の会社と連携しながらものを作っていくということで、外注比率を上げることを課題に上げていたのですが、最初のプロトタイプの開発段階では、まだ物量が必要ない施策案件が多かったため、外注比率を上げられませんでした。

これを受けまして、今期につきましてはまずは提案型の営業を行っていきます。それから前期までは自社パブリッシングという形で考えていたものを、協業モデル等といった形で外部のパブリッシャー様に提案を行い新規タイトルを獲得していきます。それと同時にAI技術を活用して開発効率を向上させることもやっていきます。特にCGの分野につきましては、これまで人間の手で何ヶ月もかけてやっていたものが、どちらかというところ1-Clickでできる状態を目指す方向に向き始めております。現状ではまだ数十%のところまでしか省力化はできないと見ておりますが、今後の動向に対して準備を進めてまいります。

また今期につきましては、前期に試作をしたタイトルが、本制作に入っているものも出てきておりますので、外注を活用して収益効率を上げることを目指してまいります。

人材育成強化・収益性向上

前期振り返り

- クライアントから品質を高く評価いただき、安定した注文を獲得
- 受注タイトル数/総売上金額は想定以上を達成
- プロジェクト数は増えるも、プロジェクトマネージャーの不足により、外注比率をあげられなかった
 - ✓ 23/1期:32.3%→24/1期: 26.9%



今期注力ポイント

- 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
- AI技術を活用した開発効率の向上
- 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

遊技機事業においては、クライアント様からは高く評価をいただいております、安定した受注をしております。ただタイトル数、売上金額は想定以上を達成したのですが、プロジェクトマネージャーが若干不足しております、より多くのタイトルをもっと規模の大きいものをこなせるようにいろいろ改善していかなければいけないというところでございます。

今期の注力ポイントとしましては、プロジェクトマネージャーの育成によってライン数を拡大し、またゲームと同じようにAIの技術を活用して開発効率を上げていきたいと考えております。またこれはこれからのトライになるのですけれども、ゲーム事業で作っているIPと遊技機の方で作るもので共通のプロジェクトがあれば、かなり共有できるアセットがありますので、そこに向けて営業努力をしていきたいと考えております。

世界中のクリエイティブと最高のエンタテインメントを発信！

前期 振り返り

- DCデュアルフォースをリリースするも、回収の見込みがたたずクローズ
- 新規タイトル・IP取得の計画については体制の見直しを行いつつ慎重に進行中
- パブリッシング事業部化は体制の見直しのため延期



今期注力 ポイント

- 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

パブリッシング事業では、DCデュアルフォースをリリースいたしましたでしたが、回収の見込みが立たずクローズいたしました。大変ご迷惑をおかけいたしました。新規タイトル、IPの取得については、従前昨年より行ってきましたが、これらの計画については、体制の見直しを行いつつ、慎重に考えております。パブリッシング事業部は体制を見直すために、事業部化については延期をいたしました。

今期につきましては、投資委員会を設置することによって、予算と進捗の管理を厳格化していきます。またこれは受託とパブリッシングの中間的な意味合いで考えていただいて結構ですが、協業モデルという形で、我々の作ろうとしているゲームを協業によって販売していただけるパートナー様も開拓していきます。新規のタイトルについても、継続的に計画を立案しております。

新分野への展開

前期振り返り

- ALiS ZERO®新機能の研究開発は順調に進行
 - ✓ 動的カメラ同期機能
- XR事業部の立ち上げについてはゲーム事業からの人材異動がともなうため市場動向を見ながら現在の組織体制を維持しつつ、慎重に判断
- 海外企業との業務提携



今期注力ポイント

- デジタルヒューマン/ポリューメトリックを取り入れた新分野への展開
- ALiS ZERO®の新機能『ゼロエディットモーションキャプチャー™』の訴求
- 新分野の研究開発
 - ✓ フォトリアルへの対応
 - ✓ 他社ゲームエンジンとの親和性の向上

次にXR事業においては、ALiS ZERO®の新機能は順調に開発が進行しております。動的カメラ同期機能とありますが、これはカメラを動かすと架空のCGキャラクターがちゃんと背景と違和感がないように角度とか位置が変わるというものでございます。XR事業部の立ち上げについては、現状多くのエンジニアがゲーム事業と掛け持ちをしていることもあり、市場動向を見ながら体制を維持しつつ慎重に判断をしていくことになりました。また昨期には韓国会社と業務提携もいたしております。

今後につきましては、ALiS ZERO®はこれまでアニメ調の画像が多かったんですが、デジタルヒューマン、ポリューメトリックといった新しい技術を取り入れて、よりフォトリアルな方向で機能を実現していく方向で展開して参ります。

ゼロエディットモーションキャプチャーというのは、簡単に言いますとモーションキャプチャーを撮影した後に、事後処理を必要としないというものであります。通常ですと撮ったデータのクリーンアップを何日かかけて行うのですけれども、それが不要という技術です。キャプチャーしている最中に結果が見えておりますので、撮り直しをその場で行うことができます。

新分野の研究開発というのは先程のフォトリアルへの対応に加えまして、既存の顧客様で他社のゲームエンジン上で再現されているデータについても、我々の方でも簡単にかつ初期コストもほとんどかからないように使えるようにしてまいります。

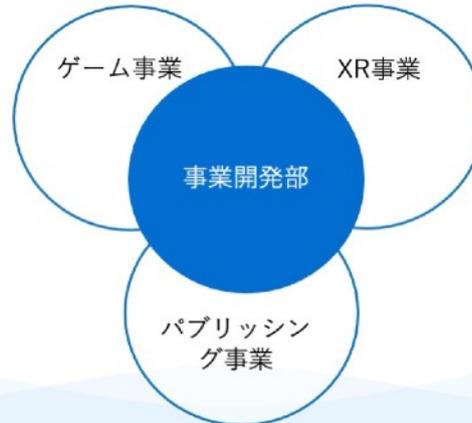
営業力の強化

「ユークス」ブランドをアピール 事業開発部を中心に国内・海外営業力を強化

戦略・取り組み

- + 提案型営業
- + 外部エージェントの活用
- + 技術力のアピール
- + 受注金額・単価増額
- + 顧客満足度向上

事業開発部



全社横断組織である事業開発部を新設。全社的に情報を共有し、これまで個々にアプローチしていたクライアント・提携先へ組織的にアプローチ
また、国内のみならず、海外への積極的なアプローチを行ってまいります

こちらが営業戦略です。事業開発部、通常「ビジネスディベロップメント」と呼ばれている部門において、これまでは少し受け身な形で営業を行っていたところを、我々の持っているゲームの企画力、制作力を持って積極的にアピールをしていきます。

つい先だってもカリフォルニアで「ゲームディベロッパーカンファレンス」というものが行われておりまして、そちらで20社以上と面談をして参りました。会社説明を制作して持っていったんですけども、概ね当社の事はご存知でして、想像以上に我々のことは知っていただいているということで、次のステップに進んでいきたいというところがございます。

人材育成の強化

社員の能力を高める
ビジネスを創出する人材の増強



戦略・取り組み

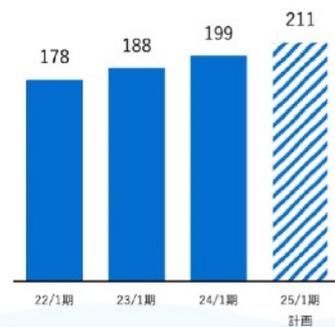
- + プロジェクトリーダーの育成
- + プロフェッショナル人材の採用
- + 社員エンゲージメントの向上
- + 成長を促す組織風土づくり
- + 個々の能力開発支援

採用・人員状況（グループ全体）

開発人員採用状況

	24/1期 4Q実績	25/1期 4Q計画
新卒	16名	10名
キャリア	4名	2名
合計	20名	12名

開発人員数（人）



次に人事戦略ですが、プロジェクトのリーダーとなれる人間をもっと育成して、外注比率の向上につなげていきます。

また逆にスペシャルスキルをもった人材をもっと登用していこうということで、これからキャリア採用も可能な限り行っていきたいと考えております。

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

Mission

驚きと感動のエンタテインメントで、世界中を笑顔にする

Vision

感性を磨き抜き、唯一無二の価値を創造する

Values

好奇心 知りたいという衝動から、新しい世界を広げる
挑戦心 変化や失敗を恐れず挑み、可能性を切り拓く
主体性 自ら考え行動し、夢をつかむ
誠実さ コンプライアンスを遵守し、社会の信頼を築く
多様性 価値観を認め合い、幸せの形を進化させる

我々はこちらのMVVを掲げて、「唯一無二を創造して世界中の人々を笑顔にした
い」という信念のもと頑張っていきますので、今後ともよろしくお願いします。

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、ご自身の判断でお願い致します。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