



TM
YUKE'S

2026年1月期 中間決算説明資料

株式会社ユークス

目次

- ① 2026/1期 中間期決算概要
- ② 2026/1期目標に対する各事業ごとの進捗
- ③ 株式会社アクアプラス子会社化について
- ④ 個別決算説明会について

目次

- ① 2026/1期 中間期決算概要
- ② 2026/1期目標に対する各事業ごとの進捗
- ③ 株式会社アクアプラス子会社化について
- ④ 個別決算説明会について

26年1月期中間期業績概要(損益計算書)

(昨年同期比)	2025年1月期 中間期実績	2026年1月期 中間期実績	前期比		増減	%
			増減	%		
売上高	1,621	1,800	179	11.1%		
営業利益	35	51	16	43.0%		
経常利益	56	49	△ 7	△ 12.3%		
当期純利益	21	34	13	62.7%		
	2026年1月期 業績予想値 (期初発表)	2026年1月期 着地予想値 (9/12時点)	増減	%		
売上高	3,800	3,800	0	0%		
営業利益	350	350	0	0%		
経常利益	338	338	0	0%		
当期純利益	332	332	0	0%		

昨年同期比

売上高・営業利益増加理由
(ゲーム・XR事業)

- 受注および稼働は回復基調にあり、売上高・営業利益は増加。

(遊技機事業)

- 昨年度より継続している案件のトラブル対応(既に完了済み)により外注費が増加し、新規プロジェクト立上げも遅れのため減収減益。

経常利益減少理由

- 昨年同期は、円安進行に伴い外貨建て売上(主にAEWプロジェクト)に対して為替差益を約16百万円計上。

予想比

- 2025年9月以降アクアプラス社も連結対象となり、現在業績予想値は算定中。

(単位:百万円)

25年1月期中間期(昨年同期)との比較

26年1月期中間期の業績は、昨年同期と比較して、売上高が179百万円増加、営業利益が16百万円増加した一方、経常利益は7百万円減少しました。

売上高および営業利益については、ゲーム・XR事業において、昨年度受注した一部プロトタイプ開発案件が開発中止となったものの、その他のプロトタイプ案件は順調に本制作へ移行しました。また、昨年度から継続している案件も良好に推移し、結果として増収増益となりました。

一方、遊技機事業においては、昨年度発生した一部プロジェクトでのトラブル(現在は収束済み)の影響により、プロジェクトの立ち上げ遅延や外注費の増加が生じ、減収減益となりました。

期初業績予想との比較

2025年8月4日に適時開示したとおり、同月29日に株式会社アクアプラスの完全子会社化(持株比率100%)が完了しました。これに伴い、株式会社アクアプラスは連結対象となりますが、今年度末における業績への影響額は現在算定中です。業績予想修正が必要となった場合には、速やかに適時開示する予定です。

26年1月期中間期業績概要(貸借対照表)

(単位:百万円)

	2025年1月期 実績	2026年1月期 中間期実績	前期比 増減
現金及び預金	1,690	1,567	△ 123
売掛金及び契約資産	780	808	28
有価証券	198	199	1
その他流動資産	131	98	△ 33
流動資産	2,799	2,672	△ 127
固定資産	343	396	53
資産合計	3,143	3,069	△ 74
短期借入金	-	-	0
未払金	264	271	7
その他流動負債	232	189	△ 43
流動負債	496	460	△ 36
固定負債	129	132	3
負債合計	626	592	△ 34
株主資本	2,422	2,372	△ 50
その他純資産	94	105	11
純資産合計	2,516	2,477	△ 39
負債純資産合計	3,143	3,069	△ 74

Netキャッシュは1,567百万円で無借金経営を継続

- 主に配当金の支払い(83百万円)により、昨年度末より現金が減少(△123百万円)

純資産比率は80.7%と強固な財務体質を維持

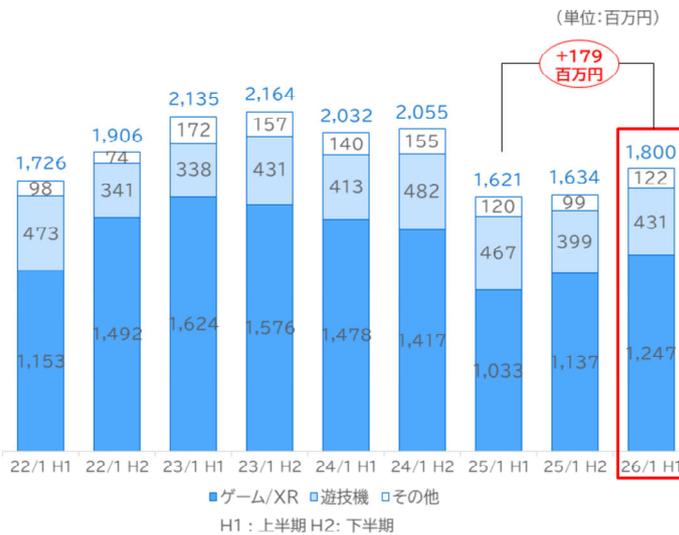
- 純資産比率は昨年度から+0.6ポイントの改善

()内25/1期比

26年1月期中間期は、大きな問題もなく事業は順調に推移し、純資産比率は昨年度末の80.1%から80.7%へと改善しました。これにより、引き続き実質無借金経営を維持し、健全な財務体質を確保しております。

また、2025年8月に実施した株式会社アクアプラスの子会社化後も、財務健全性を堅持しつつ経営を進めていく方針です。

事業別売上高推移(半期ベース)



昨年同期比

ゲーム/XR事業 … +214百万円

- ゲーム分野:一部顧客都合による開発中止案件が発生したものの、昨年後半に立ち上げた新規プロトタイプ案件が本制作に移行し、順調に進行。

- XR分野:受注は好調。

遊技機事業 … ▲36百万円

- 昨年度発生したプロジェクトトラブルへの対応(既に完了済み)により他プロジェクトの立ち上げや進捗に影響がおよび、売上・収益ともに悪化。
- 受注状況自体は良好であり、下期に収益改善を見込む。

その他…+2百万円

ゲーム・XR事業

ゲーム事業においては、昨年度受注した一部プロトタイプ開発案件が顧客都合により開発中止となったものの、その他の案件は順調に本制作へ移行しました。また、昨年度から継続している案件も良好に推移しました。

XR事業においても、既存顧客を中心に受注は好調に推移しました。

その結果、ゲーム・XR事業の売上高は昨年同期比+214百万円(+20.7%)となりました。

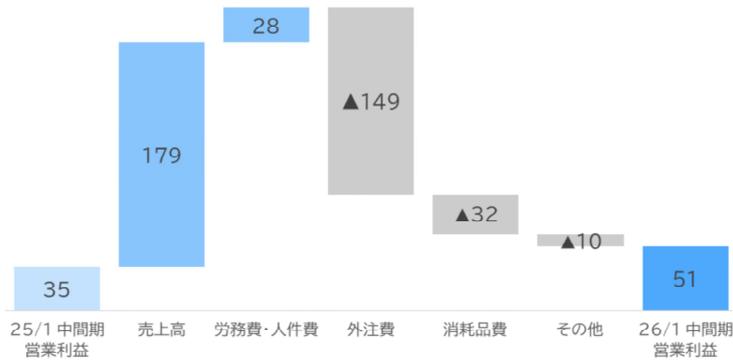
遊技機事業

遊技機事業においては、昨年度発生した一部プロジェクトのトラブルの影響により、プロジェクトの立ち上げ遅延や外注費の増加が生じ、売上高は昨年同期比▲36百万円(▲7.7%)となりました。

現在、受注状況は依然として良好であり、プロジェクトマネージャーの育成、開発ラインの拡充、技術力向上や成果物の高品質化に向けた社内教育を推進した結果、開発効率は改善しており、下期に向けて収益性は改善基調にあります。

26年1月期中間期営業利益分析

(単位:百万円)



26/1期中間期営業利益は去年同期より+16百万円

営業利益増加要因

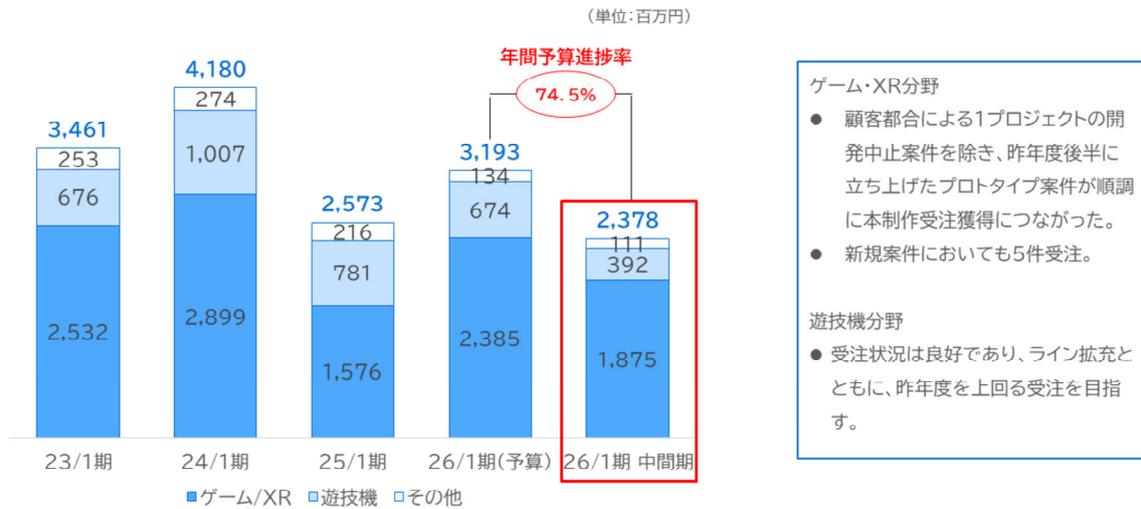
- 売上高: ゲーム・XR事業を中心に稼働状況は改善
- 労務費・人件費: SO費用および譲渡制限付株式報酬の削減

営業利益減少要因

- 外注費: 売上増加に伴う増加分および遊技機事業において、昨年度から継続しているトラブル対応により増加
- 消耗品費: 開発機材の入れ替えやソフトウェアの購入やアップデート(会計上資産計上しないもの)により増加

消耗品費については、開発効率向上を目的とし、古くなった開発機材の入れ替えやAIツールやソフトウェアの更新により増加。

受注額推移と26年1月期中間期受注進捗



昨年度下期に事業開発本部が注力してきた営業活動が一定の成果を上げ、中間期の受注実績は今期予想受注額に対して74.5%の進捗となりました。受注は昨年度より回復傾向にあり、今期下期および来期の立ち上げ案件に向けて、引き続き受注活動を強化してまいります。

26/1期 主要ゲーム・XR案件実績(抜粋)

<p>ゲーム</p> <p>ゼンシンマシンガールズ 開発参加</p> <p>2025年10月23日発売(予定)</p>	<p>『ゼンシンマシンガール』</p> <p>公式サイト : https://www.d3p.co.jp/zmg/ テイザー映像 : https://youtu.be/JPSFBDhmFeQ</p> <p>発売元 : 株式会社ディースリー・パブリッシャー 対応機種 : Nintendo Switch™ 2 / PlayStation®5 / Steam / Epic Games Store ジャンル : アクションシューティング 価格 : 通常版 6,980円(税込) / デラックスエディション 9,460円(税込) 対応人数 : 1人 CERO : D(17歳以上対象)</p>
<p>XR</p> <p>ヒプノシスマイク -Division Rap Battle- 3DCG LIVE From HYPED-UP 02~</p> <p>CG制作</p>	<p>『ヒプノシスマイク-Division Rap Battle- 3DCG LIVE `From HYPED-UP 02`』</p> <p>ヒプノシスマイクは【3DCG LIVE】として、18人のキャラクターたちがフェスを盛り上げ、【3DCG LIVE】としては初披露となる「ヒプノシスマイク -Division Battle Anthem- +」のパフォーマンスもこのフェスで初披露いたしました。</p> <p><SETLIST> ・「ヒプノシスマイク -Division Rap Battle- +」 ・「ヒプノシスマイク -Division Battle Anthem- +」3DCG LIVE</p> <p>日時: DAY1:2025年3月8日 DAY2:2025年3月9日 会場:びあアリーナMM</p>
<p>XR</p> <p>コネクトライブ 特別版 プロジェクトセカイ× あんさんぶるスターズ!! Ensemble in SEKAI</p> <p>リアルタイムライブ制作・配信</p>	<p>コネクトライブ 特別版 プロジェクトセカイ×あんさんぶるスターズ!! Ensemble in SEKAI</p> <p>本公演は、『プロジェクトセカイ』アプリ内で開催されるリアルタイムバーチャルライブです。普段のバーチャルライブよりも、ボリュームや演出が大幅にパワーアップ!メッセージを送ったり、ペンライトを振ることで、キャラクターが反応してくれることも!『プロジェクトセカイ』からは全5ユニットとバーチャル・シンガー、『あんさんぶるスターズ!!』からは全15ユニットが出演!</p> <p>開催日:2025年2月22日~23日 公式サイト:https://pjsekai.sega.jp/es-collabo/connect-live/index.html</p>

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

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2タイトルが、26年1月期中間期にリリースされました。

目次

- ① 2026/1期 中間期決算概要
- ② 2026/1期目標に対する各事業ごとの進捗
- ③ 株式会社アクアプラス子会社化について
- ④ 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

	26/1期 目標	26/1期1H 振り返り																
ゲーム / XR 事業	売上目標: 2,812百万円 <ul style="list-style-type: none"> 国内営業目標値 <table border="1"> <tr><td>リード件数</td><td>90</td></tr> <tr><td>企画提案見積数</td><td>18</td></tr> <tr><td>成約数</td><td>8</td></tr> </table> 海外営業 <table border="1"> <tr><td>成約数</td><td>1</td></tr> </table> エージェントを活用した案件獲得 	リード件数	90	企画提案見積数	18	成約数	8	成約数	1	国内営業活動状況 <table border="1"> <tr><td>リード件数</td><td>44</td></tr> <tr><td>企画提案見積数</td><td>11</td></tr> <tr><td>成約数</td><td>5</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> 当初見込んでいたプロジェクトの規模感より少額なため、企画提案見積数は増やして対応 海外営業活動状況 <table border="1"> <tr><td>成約数</td><td>0</td></tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> リード件数を増やすべく、複数エージェントと条件交渉中(1社は締結済み) XR関連において海外IPホルダーとライブ案件交渉中 	リード件数	44	企画提案見積数	11	成約数	5	成約数	0
	リード件数	90																
企画提案見積数	18																	
成約数	8																	
成約数	1																	
リード件数	44																	
企画提案見積数	11																	
成約数	5																	
成約数	0																	
遊技機	売上目標: 811百万円 <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 	<ul style="list-style-type: none"> 1Hは昨年度発生したトラブル対応に追われ売上、収益共に悪化(現在はトラブル収束済み) OJTや採用を中心にプロジェクトマネージャー育成し1ライン拡大(制作キャパシティの増加) 昨年度から引き続き今年度も受注状況は良好であり、拡大した制作体制で上期遅れを取り戻すべく活動中 																

© YUKE'S

YUKE'S | 11

ゲーム・XR事業

国内営業

26年1月期中間期は、昨年度と同様に事業開発を中心とした広範な営業活動を展開し、その結果、5件を獲得しました。今後も下期後半および来期に稼働予定のプロジェクト受注に注力してまいります。

海外営業

海外営業においては、複数の引き合いがあったものの、受注には至りませんでした。当社の成長において海外案件の獲得は不可欠と考えており、海外エージェントの拡充(中間期に1社と契約済み、現在さらに複数社と交渉中)を進め、案件リード数の増加を図ります。

遊技機事業

トラブル対応はすでに完了しており、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てきました。その結果、1ラインの増強が可能となり、受注状況も良好であることから、下半期は受注・売上・収益ともに改善を目指しております。

パブリッシング事業の振り返りと26年1月期目標

26/1期 目標	26/1期1H 振り返り
<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	<p>パブリッシングタイトル創出</p> <ul style="list-style-type: none">● 昨年度より検討してきた映画製作委員会の出資案件について検討し、出資完了● 昨年度より累計2件の制作委員会の出資を実行● パブリッシング機能獲得のため、株式会社アクアプラスのM&Aを検討し、投資実行(2025年8月) <p>自社公募制度の定例化</p> <ul style="list-style-type: none">● 自社公募制度の策定完了。下期より、公募開始予定

2026年1月期中間期には将来的なパブリッシングタイトル創出の可能性があり、かつ配信収益のみで元本回収が見込まれる比較的低いリスクと想定している映画製作委員会に1件出資いたしました。

社内公募案件については社内ルール化を進め、下半期に公募開始予定となっております。

また、パブリッシング機能獲得を目的としたアクアプラスのM&A案件について検討しました。(2025年8月29日子会社化)

26年1月期配当方針(再掲)

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%

期初に発表した方針と同様、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%/下限10円)を見込んでおります。

目次

- ① 2026/1期 中間期決算概要
- ② 2026/1期目標に対する各事業ごとの進捗
- ③ 株式会社アクアプラス子会社化について
- ④ 個別決算説明会について

アクアプラス子会社化(M&A)についての概要

- M&A対象企業
 - ✓ 株式会社アクアプラス(AP社)
 - ✓ 主力IP:「うたわれるもの」「ToHeart」
- 買収形態
 - ✓ 100%株式取得による完全子会社化
- M&A目的
 - ✓ ユークスの成長戦略のパブリッシング事業モデルの構築と自立的な展開
 - ✓ IP創出力の向上と他ジャンルへの展開力(音楽・アニメ・ライブ等)の獲得
 - ✓ ゲーム開発力 x IP企画・ブランド構築力→新たなジャンル・切り口によるタイトル開発
 - ✓ 協業によるコストシナジー効果

ユークスグループ

 YUKE'S
CS・PC/XR/遊技機開発

 FINE
Future Immersive Network Entertainment
モバイル/ネットワーク開発

 AQUAPLUS
自社IP/パブリッシング

受託開発強化+パブリッシング機能/IP資産獲得=ハイブリッド型の強みを生かしたゲーム会社へ

2025年8月29日に株式会社アクアプラスの子会社化を完了しました。

長年成長戦略として掲げていたパブリッシング機能の獲得を目的としたM&Aとなります。

なぜアクアプラス？①～IP資産を持つ強い“コンテンツホルダー”

- AP社の主要事業は「買い切り型ADV・SLG」のパブリッシング
 - ✓ 代表IPは30年近くの歴史を持つ「うたわれるもの」「ToHeart」シリーズ

IP	作品名	ジャンル	リリース	販売本数 (リメイク作品含む)
うたわれるもの	散りゆく者への子守唄	ADV+SLG	2002	32万本
うたわれるもの	偽りの仮面	ADV+SLG	2015	28万本
うたわれるもの	二人の白皇	ADV+SLG	2016	34万本
ToHeart	ToHeart1	ADV	1997	32万本
ToHeart	ToHeart2	ADV	2004	43万本

- 両IPコアファンは推定延べ50万人
- 作品単位の販売数も安定

- ✓ 2019年リリースのモバイルゲーム「うたわれるものロストフラグ」は700万DL超えのヒット作
- ✓ 新作JRPG「Project Kizuna」や新作ADV「ジャスミン」開発中
- ゲームのみならず、音楽・ライブ・アニメ・グッズ等のマルチ展開による長期LTV最大化型ビジネス
 - ✓ 直近では2022年に「うたわれるもの二人の白皇」TV放送開始
 - ✓ コミックマーケットへの出展、所属アーティストにより楽曲販売の実施

「美少女アドベンチャーゲーム企業」ではなく「強固なIPホルダー兼メディアプロデューサー」

アクアプラス子会社化の理由の一つ目は、同社が強固なIPホルダー兼パブリッシャーである点です。

上表のとおり、主要IPのナンバリングタイトルは販売本数に大きな変動がなく、さらに音楽・グッズ・アニメ化などのメディアミックス展開を通じて、長期間にわたり高いLTVを維持しています。このことから、同社は安定的かつ安全性の高いIP資産を保有していると評価しています。

一方で、主要IPのファン層は30代中盤から40代後半が中心と想定されることから、今後は既存IPを深耕しつつ、新規ファン層の獲得や新規IPの創出を重点的に推進していく方針です。

なぜアクアプラス？②～技術・IP・ファン層の補完

- ジャンル・技術・ファン層での明確な補完性(下表)

分野	ユークス	アクアプラス	補完関係
ジャンル	格闘・アクション・プロレス	ADV・SLG・JRPG	◎
技術	3D演出・Unreal Engine	シナリオ・演出・音楽	◎
強み	大規模開発・制作体制	世界観設計・IP構築	◎
弱み	IP起点の企画力	技術リソース・海外展開	○

- 必要に応じて両社協業体制を構築し、グループシナジー効果の最大化を目指す

両社の「得意」と「課題」が見事に噛み合う構造であり、今後の開発・事業展開で新たな価値創出が可能

ユークスはゲームの「開発力」に、アクアプラスは「企画力」に強みを持っており、ジャンルや技術面においてもお互いの強みが重複しないことから、両社は補完関係にあると考えています。

このシナジーを活かし、ユークスグループとして新たな価値創造を目指します。

AP社との今後の協業～“自走×自走”の併走型モデル

- AP社との協業例は下表の通り。

時期	協業内容(例)	期待される効果	
短期	買収直後～	<ul style="list-style-type: none"> ・AP社ゲームのSwitch/Switch2/Steamへの移植開発 ・AP社ゲームの海外ローカライズ対応 	
中期	2-3年後～		
	<ul style="list-style-type: none"> ・AP社IPの遊技機開発案件を営業 ・ADVゲームの3D演出導入 ・AP社企画の新規ゲームをグループ内開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・APゲーム/IPの売上拡大 ・ユークスグループによる開発内製化 ・グループ外開発コストの抑制 	
長期	3-5年後～	<ul style="list-style-type: none"> ・ユークス開発力 × AP社IPによる新ジャンルゲーム開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・あらたな収益の獲得

- 本件によるユークスおよびAP社の事業体制・開発案件・チーム構成に変更はなし
 - ✓ 受託案件の幅が広がる(ADV系や新ジャンルへの対応実績)
- ユークスらしさを強化しながら、グループとしての幅を広げるM&A

両社はそれぞれの強みを発揮しつつ、必要に応じて協業し、「並走による自走支援」が基本方針

短期的には、アクアプラスが発売するゲームの移植(プラットフォーム拡充)案件で協業し、同社ゲームの売上拡大と新規ファン層の獲得、中期的には、アクアプラスのゲームをユークスグループ内で開発・内製化することで、コストシナジーを実現を目指します。

さらに長期的には、ユークスとアクアプラスの両社が連携し、新たなジャンルのゲームタイトルの創出や価値創造を推進していく方針です。

AP社子会社化が導く持続的な成長と新たな未来

	工程					
	企画	開発	制作	配信	運用	展開
B to C アクアプラス コンソール モバイル	IP企画 オリジナルコン テンツ創出	シナリオ キャラクター設 定	原作監修 品質管理	ライセンス IP/権利管理	ファン対応 コミュニティ	IP展開 メディアミックス
B to B YUKE'S コンソール	技術検討 実現可能性検証	エンジン開発 システム管理	プログラム 技術実装	配信技術 マルチプラッ フォーム	技術保守 アップデート	技術展開 新技術導入
B to B FINE モバイル		運用設計 インフラ設計	運用準備 環境構築	配信運用 ネットワーク管理	24H運用 サポート体制	

AP社の子会社化により、ユークスグループは全工程・コンソールからモバイルまでを網羅する“ゲームバリューチェーン・フルカバー企業”として、持続的な成長とさらなる成長を目指す

アクアプラスをグループに迎えることで、ユークス、ファイン、アクアプラスの3社により、受託開発(BtoB)からパブリッシング(BtoC)まで、さらにコンソールからモバイルまで、ゲームバリューチェーンをフルカバーできる体制が整います。これにより、グループ全体として企業価値の向上を図ってまいります。

目次

- ① 2026/1期 中間期決算概要
- ② 2026/1期目標に対する各事業ごとの進捗
- ③ 株式会社アクアプラス子会社化について
- ④ 個別決算説明会について

個別決算説明会について

2025年9月10日発表の2026年1月期中間期決算について、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 取締役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