



2025年12月期通期 決算説明資料  
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社Aiming  
(証券コード：3911)

2026年2月  
(次回2026年4月更新予定)

### 【本資料の主旨】

本資料は、当社の四半期ごとの決算発表に関する説明資料、及び、グロース市場における「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示を合わせて行うものであります。

当社が主としているオンラインゲーム事業は、市場の短期的な動向が激しいことから中長期の業績予想を開示することが困難であり、また、新規ゲームタイトルに関する情報開示が限られていることが多く、将来性が不透明であるとの認識が生じやすい状況となっているため、上記2つの資料を合わせることでより会社の現況及び将来に対するご理解の一助としていただくものであります。



なお、本資料のうち「決算説明」については原則四半期、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については原則年度での見直し/更新となります。

また、決算説明会が開催されない場合は本資料のみの開示(動画配信はありません)となりますのでご了承ください。

#### ※注意事項※

2020年12月期～2022年12月期第3四半期は単体、2022年12月期第4四半期～は連結決算の数値となっています。

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

また本資料に使用している決算数値等は、百万円未満を切り捨てて表記しているため、差異が生じる可能性がございます。これは本資料の表記上の問題であり、決算数値等に誤りはございません。

## 決算説明

1.決算概要	P. 5
2.事業の進捗と今後の施策	P. 17
3.次期業績予想	P. 24
4.会社概要	P. 28
5.ビジネスモデル	P. 35
6.市場環境	P. 37
7.競争力の源泉	P. 40
8.事業計画	P. 48
9.リスク情報	P. 54

## 事業計画及び 成長可能性に 関する事項

# 決算説明

1

# 決算概要

# 1. 決算概要 損益計算書（四半期）

『カゲマス』※1 3周年イベントにより売上増加するも、前Qに5周年の『ドラゴンクエストタクト』、1周年の『リリステ』※2の反動により減収  
販管費（人件費・PF手数料）を抑制するも減益

(単位：百万円)	2025年12月期4Q (2025年10~12月)	2025年12月期3Q (2025年7~9月)	前四半期増減率	2024年12月期4Q (2024年10~12月)	前年同期増減率
売上高	3,186	3,649	△12.7%	5,312	△40.0%
売上原価	1,599	1,576	1.4%	2,005	△20.3%
売上総利益	1,587	2,072	△23.4%	3,306	△52.0%
(売上総利益率)	49.8%	56.8%	△7.0pt	62.2%	△12.4pt
販売管理費	1,606	1,818	△11.6%	2,555	△36.9%
営業利益	△18	254	-	751	-
(営業利益率)	-	7.0%	-	14.1%	-
経常利益	△74	368	-	881	-
(経常利益率)	-	10.1%	-	16.6%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△88	347	-	630	-
(四半期純利益率)	-	9.5%	-	11.9%	-

※1『陰の実力者になりたくて！マスタースタジオ』略称  
※2『2.5次元の誘惑（リリサ） 天使たちのステージ』略称

# 1. 決算概要 貸借対照表（四半期）

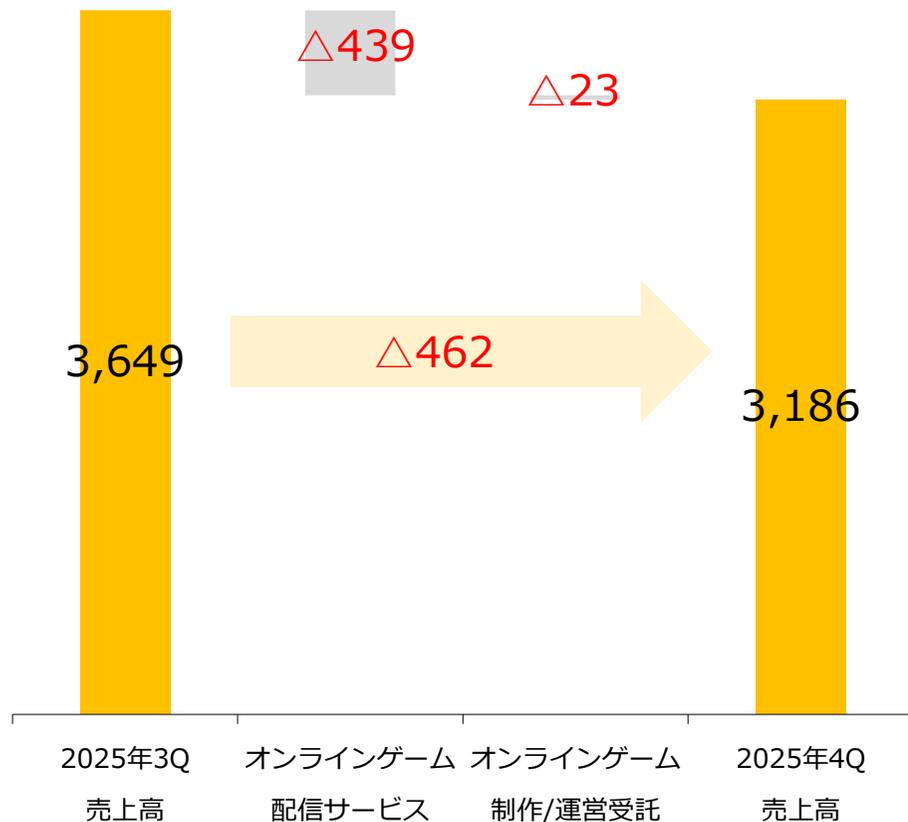
財務基盤の安定化を視野に金融機関より1億円を調達  
一部許諾権利金の評価見直しにより固定資産が減少

(単位：百万円)	2025年12月末	2025年9月末	前四半期増減率	2024年12月末	前年同期増減率
流動資産	7,807	7,304	6.9%	6,756	15.6%
(現金及び預金)	5,498	5,060	8.7%	2,867	91.8%
固定資産	1,397	1,843	△24.2%	1,397	0.0%
総資産	9,205	9,148	0.6%	8,154	12.9%
流動負債	2,148	1,905	12.7%	1,857	15.8%
固定負債	160	178	△10.1%	232	△31.0%
純資産	6,896	7,064	△2.4	6,064	13.7%

# 1. 決算概要 売上高分析（四半期）

## 売上高の差異分析

(単位：百万円)



### [オンラインゲーム配信サービス] \*1

『カゲマス』3周年イベントにより売上増加するも、前Qに5周年の『ドラゴンクエストタクト』、1周年の『リリステ』の反動により減収

### [オンラインゲーム制作/運営受託] \*2

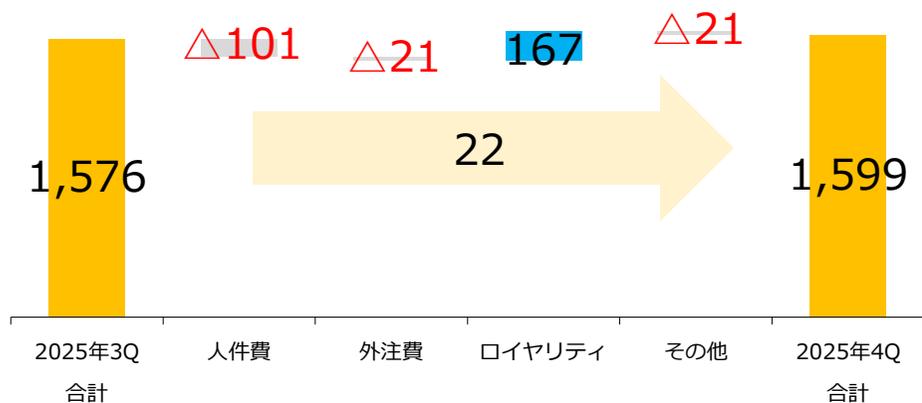
受託売上金額の減少により減収

- \*1 オンラインゲーム配信サービス…プラットフォームを通じてゲームを配信することにより収益をあげるサービス（ゲームのライセンスアウトも含む）
- \*2 オンラインゲーム制作/運営受託…他企業からの受託により収益をあげるサービス。

# 1. 決算概要 コスト分析（四半期）

## 売上原価の差異分析

(単位：百万円)



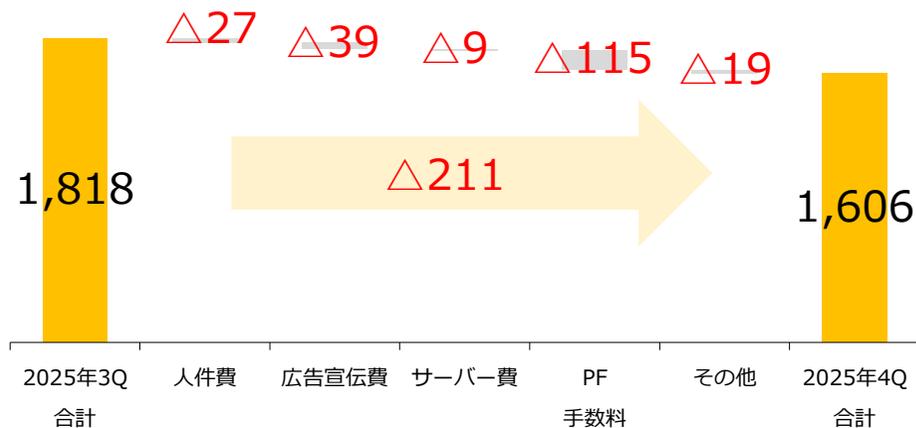
[人件費]  
共同事業に係る費用精算の影響により減少

[ロイヤリティ]  
一部許諾権利金の評価見直しにより費用計上

※売上原価の人件費は開発中タイトルにかかる人件費

## 販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[広告宣伝費]  
前Qに5周年の『ドラゴンクエストタクト』の反動により減少

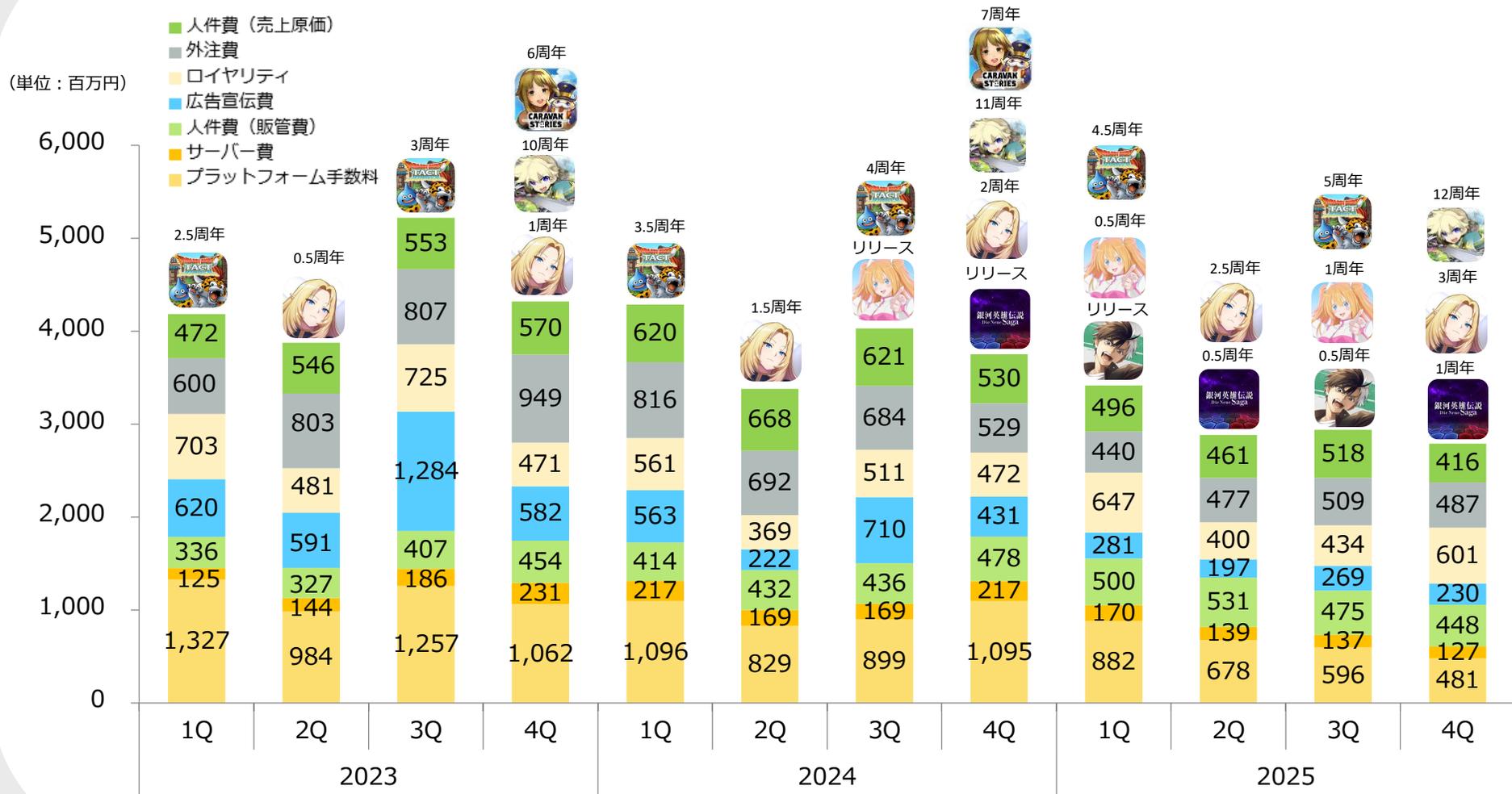
[プラットフォーム手数料]  
売上高減少により減少

※販売管理費の人件費は運営中タイトルにかかる人件費

# 1. 決算概要 費用推移 (四半期)

共同事業に係る費用精算の影響により人件費が減少  
一部許諾権利金の評価見直しによりロイヤリティが増加

## 主な費用の推移

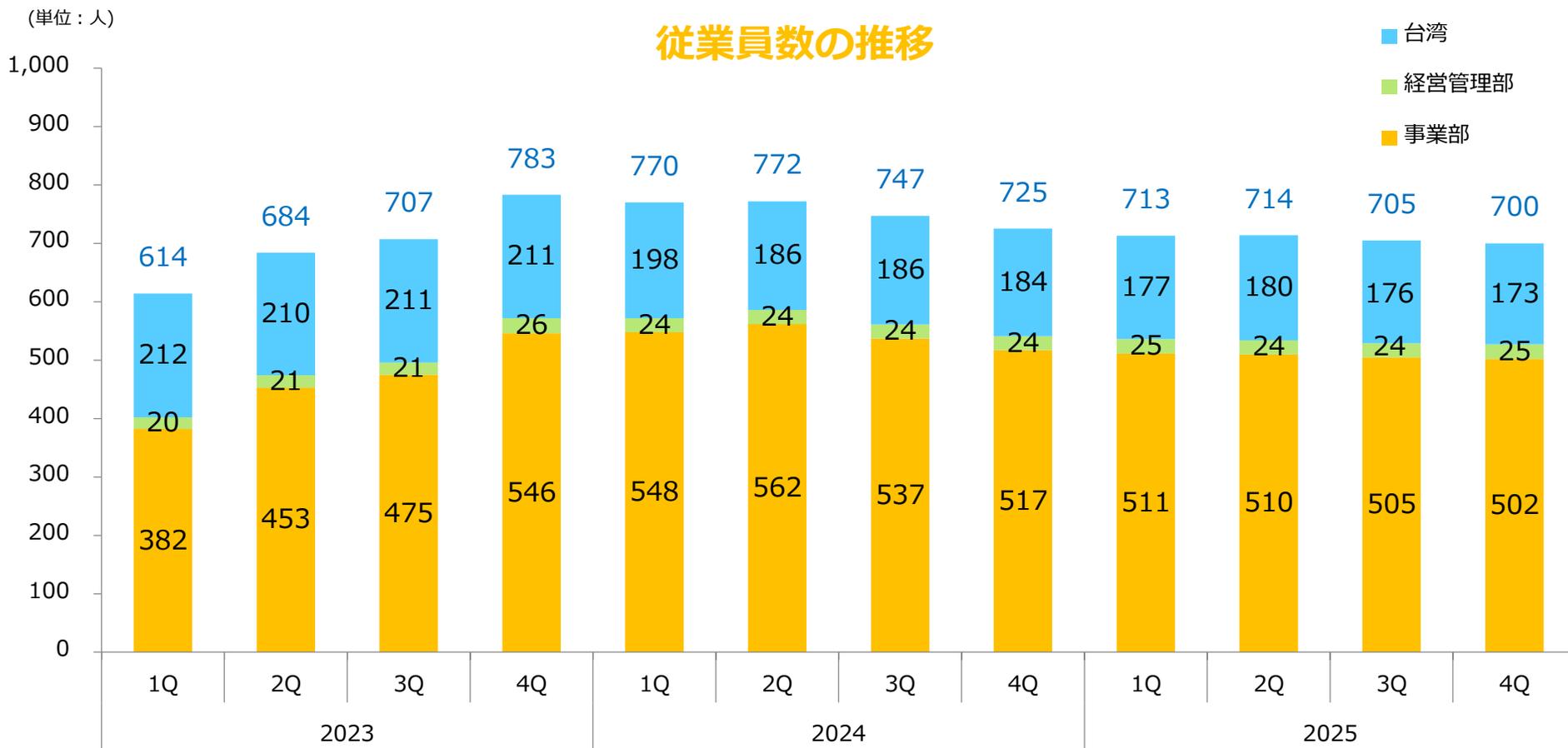


※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です。

# 1. 決算概要

## 従業員数の推移（四半期）

### 運営人員の適正化を継続



※ 従業員数はアルバイトを含みます。

## 1. 決算概要 業績予想との比較（四半期）

オンラインゲーム配信サービスが苦戦し、売上高が予想を下回る  
外注費抑制、外部決済によるPF手数料削減、アニメ出資配当等で、  
利益は当初予想を上回る着地

(単位：百万円)	2025年12月期4Q (2025年10～12月)			2024年12月期4Q (2024年10～12月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,186	3,341	95.4%	5,312
売上原価	1,599	1,761	90.8%	2,005
売上総利益	1,587	1,579	100.5%	3,306
販売管理費	1,606	1,742	92.2%	2,555
営業利益	△18	△163	-	751
経常利益	△74	△287	-	881
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△88	△279	-	630

## 1. 決算概要 通期業績の比較

2024年後半リリースタイトルによる通期貢献や受託案件の伸長があったものの、既存タイトルの減衰を補いきれず、前期比で減収  
通期にわたるコスト適正化と外部決済導入により大幅な増益を達成

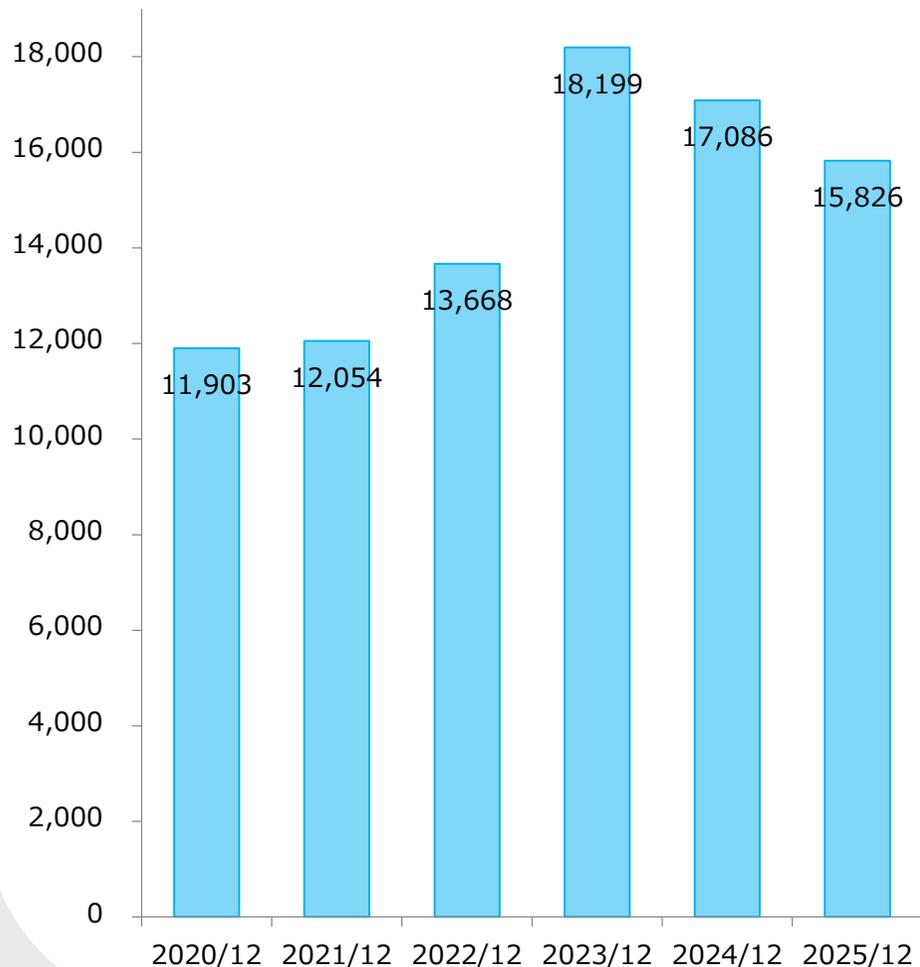
(単位：百万円)	2025年12月期通期 (2025年1~12月)	2024年12月期通期 (2024年1~12月)		(参考)
	実績	実績	増減額	通期業績予想
売上高	15,826	17,086	△1,260	15,980
売上原価	6,247	7,610	△1,362	6,409
売上総利益	9,579	9,476	102	9,570
販売管理費	7,499	10,029	△2,530	7,635
営業利益	2,079	△552	2,632	1,935
経常利益	1,411	△150	1,561	1,198
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,086	△341	1,427	894

# 1. 決算概要 業績推移 (通期)

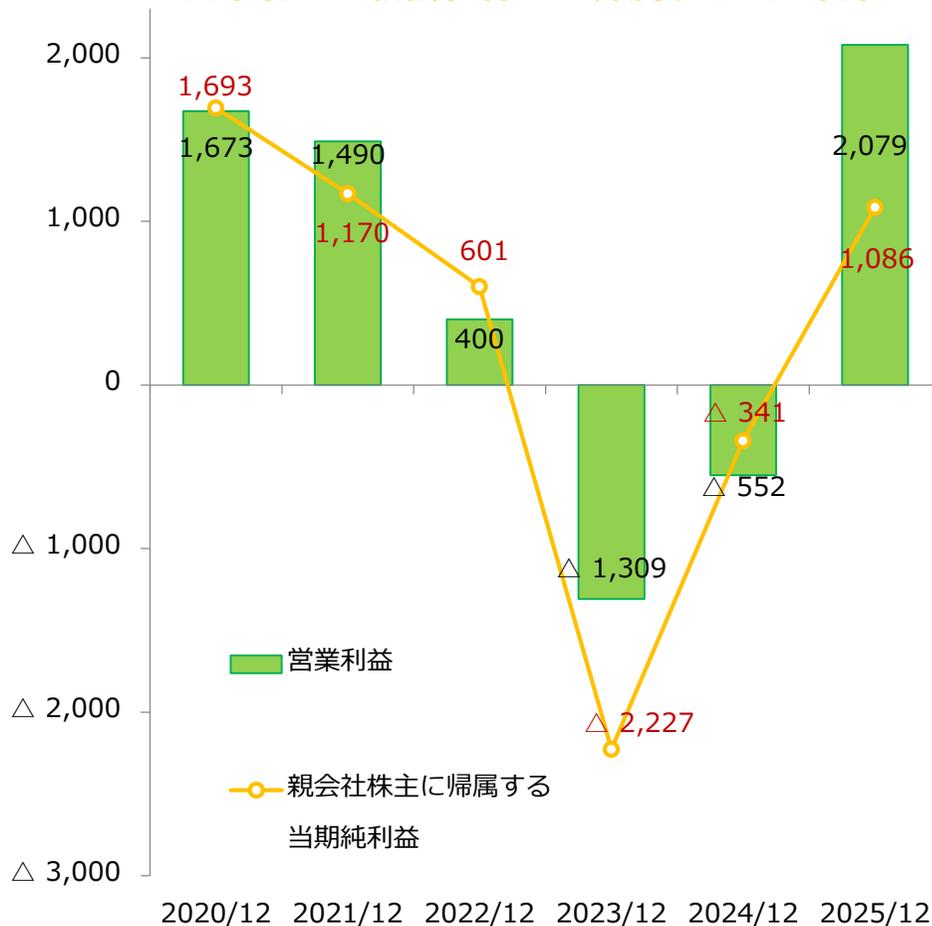
売上高は高い水準を維持  
コスト適正化により大幅に利益改善し黒字化

## 売上高

(単位：百万円)



(単位：百万円) 営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益



※2020年12月期～2021年12月期は当期純利益を表示しております。

売上高：15,826百万円（前期比7%減） **高い水準を維持**

親会社株主に帰属する当期純利益：1,086百万円（前期△341百万円） **大幅な黒字化を達成**

## 1. バランスのとれた事業構造の構築

- ・『WIND BREAKER 不良たちの英雄譚』を関係会社を通じ配信  
関係会社への「出資者」としてレベニューシェアを確保しつつ、「受託開発・運用」により安定的な収益を獲得

## 2. オンラインゲーム市場以外からの収益獲得へ

- ・株式会社Betimoへの出資を通じ、競輪ネット投票サービス『Betimo（ベティモ）』を配信  
サービス順調も投資フェーズ継続

## 3. コスト適正化の継続とAI活用

- ・コスト適正化を継続し、AI研究/活用を通じてさらなるコスト削減と品質向上を両立



**来期も継続的な黒字へ**

当期純利益の大幅な改善を達成したものの、  
十分な利益剰余金がなく、基本方針に則り  
誠に遺憾ながら無配と決定



早期の復配に向けた  
財務体質の強化を継続

2

# 事業の進捗と今後の施策

---

## タイトルの状況

## 事業スキーム

## 関係会社

**剣と魔法のログレス いにしへの女神**

12周年イベント、新武器追加などを実施  
KPIは、AU・課金率は維持、ARPPUは増加

[配信サービス]  
**共同事業**

**MARVELOUS!**

**ドラゴンクエストタクト**

季節イベント、新キャラクター追加などを実施  
KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは維持  
業績予想を上回る売上を達成

[配信サービス]  
**共同事業**

**SQUARE ENIX**

**陰の実力者になりたくて！  
マスターオブガーデン**

3周年イベント、新キャラクターの追加などを実施  
KPIは、AU・課金率は増加、ARPPUは微減

[配信サービス]  
**製作委員会  
(連結子会社)**

**PTW**

※ 主要なものを記載しております。

## タイトルの状況

## 事業スキーム

## 関係会社

**2.5次元の誘惑 (リリサ) 天使たちのステージ**

季節イベント、新キャラクターの追加などを実施  
KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは維持

[配信サービス]

**自社**

2025年10月1日～

**銀河英雄伝説 Die Neue Saga**

1周年イベント、新キャラクターの追加などを実施  
KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは増加

[配信サービス]

**自社****WIND BREAKER 不良たちの英雄譚**

季節イベント、新キャラクターの追加などを実施  
KPIは、AUは減少、課金率は微減、ARPPUは維持

[制作/運営受託]

**製作委員会  
(持分法適用)**

KODANSHA

その常識、変えてみせる。

**SHIFT**

※ 主要なものを記載しております。

タイトルの状況

事業スキーム

関係会社



**Betimo**

配信日：2025年12月10日リリース  
出資額：5億4,900万円 出資比率：42.85%

[制作/運営受託]  
**事業会社**  
(持分法適用)



競輪の「予想・視聴・投票」をスマートフォン1台で完結させるインターネット投票サービス

提供コンテンツ  
リアルタイムのレース情報、オッズ、結果表示

ライブ映像配信および競輪専門紙と連携した独自コンテンツの提供

必要な情報のみを選択・構築可能な「カスタム出走表」機能を搭載

※ 主要なものを記載しております。

タイトルの状況

事業スキーム

関係会社

**イナズマイレブン クロス**

配信日：未定 ジャンル：育成シミュレーションゲーム

※2026年1月13日タイトル発表

[配信サービス]  
**共同事業**



©LEVEL5 Inc. © Aiming Inc.

**「イナズマイレブン」シリーズ最新作  
『イナズマイレブンクロス』概要**

- ・スキマ時間で場所を選ばず遊べる新コンセプトの採用
- ・新主人公による完全オリジナルストーリーの展開
- ・コマンド選択式の採用により、手軽さと迫力の試合演出を両立

**クローズドβテスト実施完了  
(2026年1月29日～2月5日)**

※ 主要なものを記載しております。また、開発中のタイトルは開発中止になることがあります。  
 ※ 他企業様との取り組みに関しましては、取引の都合上、詳細な内容説明やタイトル名が公表できない場合がありますのでご了承ください。  
 ※ 赤字：前回資料からの主な変更点



## タイトルの状況

## 事業スキーム

## 関係会社

**テレビ朝日との共同制作 実写恋愛シミュレーションゲーム**

配信日：2026年3月4日リリース予定 ジャンル：実写恋愛シミュレーションゲーム  
Steam®にて全世界同時リリース予定

[配信サービス]  
**共同事業**

**新規ゲームSu**

配信日：未定 ジャンル：未公表

[配信サービス]  
**共同事業**

—

※ 主要なものを記載しております。また、開発中のタイトルは開発中止になることがあります。  
 ※ 他企業様との取り組みに関しましては、取引の都合上、詳細な内容説明やタイトル名が公表できない場合がありますのでご了承ください。  
 ※ 赤字：前回資料からの主な変更点

ゲーム市場  
の動向

スマートフォンゲームビジネスの長期化

差別化や収益獲得が困難に

他社とのアライアンス

当社の取り組み

ゲーム開発力の維持/向上（人材の確保）

財務基盤の安定化

3

# 次期業績予想

---

### 3. 次期業績予想

## 2026年12月期 第1四半期業績予想

(単位：百万円)	2026年12月期 1Q業績予想	2025年12月期 4Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	3,409	3,186	222	7.0%
売上原価	1,662	1,599	63	4.0%
売上総利益	1,747	1,587	159	10.0%
販売管理費	1,617	1,606	11	0.7%
営業利益	129	△18	147	-
経常利益	54	△74	129	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	△88	131	-

詳細説明は次ページに記載しております。

※ 当社グループは、スマートフォンを中心としたオンラインゲーム事業を展開しており、短期的な変化が激しいことなどから、業績の見通しにつきましては適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため、四半期ごとの業績発表時に翌四半期の業績見通しを公表させていただいております。

**[売上高] 222百万円の増加 (前4Q 3,186百万円→1Q 3,409百万円)**

## ▼売上高

- ・増加要因  
『ドラゴンクエストタクト』5.5周年イベントによる売上増加
- ・減少要因  
前Qの『カゲマス』3周年イベントの反動による減少  
受託売上の減少

**[営業利益] 147百万円の増加 (前4Q △18百万円→1Q 129百万円)**

## ▼売上原価 63百万円の増加 (前4Q 1,599百万円→1Q 1,662百万円)

- ・増加要因  
新規案件や既存タイトルの開発進捗により外注費および人件費が増加
- ・減少要因  
前Qに許諾権利金の評価見直し費用を計上した影響によりロイヤリティが減少

## ▼販売管理費 11百万円の増加 (前4Q 1,606百万円→1Q 1,617百万円)

- ・増加要因  
売上増加に伴いプラットフォーム手数料が増加

**[親会社株主に帰属する四半期純利益] 131百万円の増加 (前4Q △88百万円→1Q 42百万円)**

## ▼営業外収益の減少 19百万円の減少 (前4Q 75百万円→1Q 56百万円)

- ・減少要因  
前Qにアニメ出資の配当を計上した影響により出資金運用益が減少

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

4

# 会社概要

Aimingは、オンラインゲームの企画・プロデュース  
開発・運営を行う会社です。



世界中にAimingのファンを

## 4. 会社概要

## サービス中のタイトル一覧



剣と魔法のログ  
レス いにしえの  
女神

2013年



キャラバン  
ストーリーズ

2017年



ドラゴンクエスト  
タクト

2020年



陰の実力者になり  
たくて!  
マスターオブ  
ガーデン

2022年



2.5次元の誘惑  
(リリサ)  
天使たちのス  
テージ



銀河英雄伝説  
Die Neue  
Saga

2024年



WIND BREAKER  
不良たちの英雄譚



2025年



### 会社概要

会社名	株式会社Aiming
設立	2011年5月12日
資本金	3,407百万円
従業員数	700名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2025年12月31日時点のものです。

2011	5月	会社設立
2012	2月	台湾に支店を設立
2013	12月	株式会社マーベラスとの共同事業を開始
2014	11月	Tencentグループと業務提携
2015	3月	東証マザーズ（現東証グロース）上場
2020	7月	株式会社スクウェア・エニックスと共同事業を開始
2022	8月	台中スタジオを設立
2022	11月	株式会社KADOKAWA等とともに製作委員会を組成し共同事業を開始
2023	4月	熊本オフィス設立のため、熊本市との立地協定を締結
2023	8月	KLab株式会社との共同事業を開始
2024	2月	株式会社コロプラと資本業務提携を締結
2024	8月	株式会社SHIFTとともに製作委員会を組成し共同事業を開始
2025	3月	株式会社講談社等とともに製作委員会を組成（持分法適用会社化）し、共同事業を開始
2025	12月	株式会社イースト・グループ・ホールディングスとともに株式会社KPI企画に出資（持分法適用会社化）し、共同事業を開始

## 4. 会社概要

## 株主の情報 (2025年12月末時点)

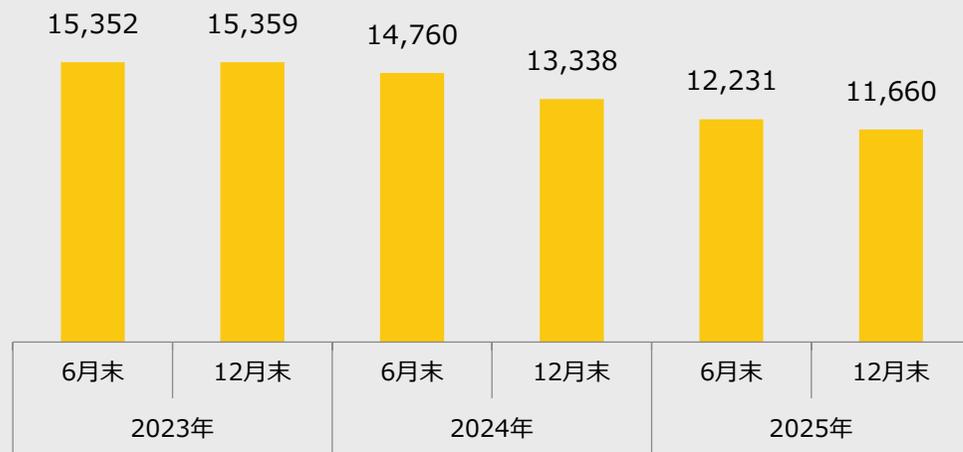
### 大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
株式会社コロブラ	6,536,800	13.9
椎葉 忠志	2,992,700	6.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	6.2
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	5.2
楽天証券株式会社共有口	2,030,200	4.3
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730039号	1,991,250	4.2
山下 貴司	956,100	2.0
株式会社SBI証券	611,258	1.3
BCSL CLIENT RE BBPLC NYBR	601,053	1.2
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCT E PSMPJ	571,000	1.2
発行済株式数合計	46,705,300	100.0

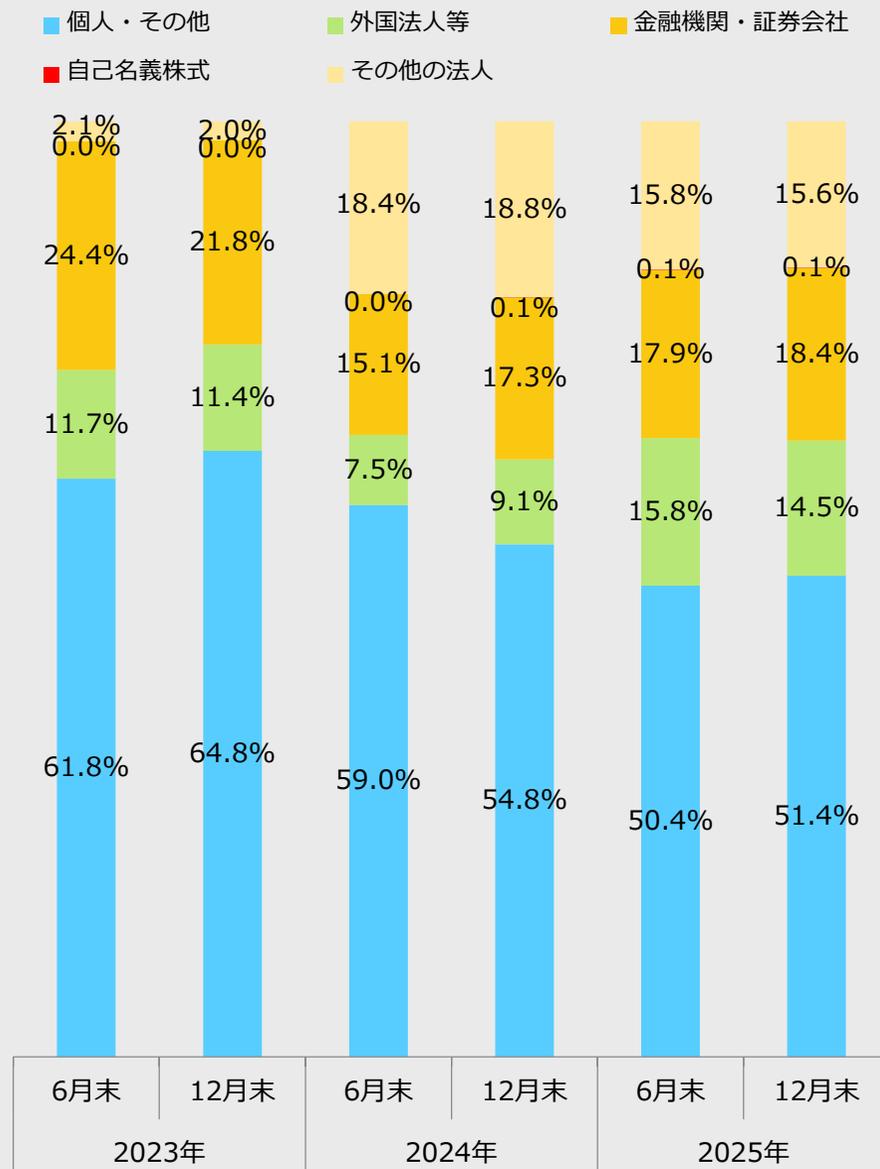
※本資料は信託銀行作成の2025年12月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

※みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730039号については、椎葉忠志氏が委託した信託財産であり、議決権行使に関する指図者は同氏であります。

### 株主数



### 株主属性の推移



	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
	通期	通期	通期	通期	通期
売上高 (百万円)	12,054	13,668	18,199	17,086	15,826
営業利益 (百万円)	1,490	400	△ 1,309	△ 552	2,079
経常利益 (百万円)	1,443	315	△ 1,100	△ 150	1,411
親会社株主に帰属する当期純利益または当期純利益 (百万円)	1,170	601	△ 2,227	△ 341	1,086
包括利益 (百万円)	-	178	△ 1,085	△ 401	1,259
純資産額 (百万円)	6,234	6,829	4,776	6,064	6,896
総資産額 (百万円)	7,204	8,600	7,396	8,154	9,205
1株当たり純資産額 (円)	156.20	168.25	111.44	124.03	147.34
1株当たり当期純利益 (円)	29.46	15.04	△ 55.51	△ 7.49	23.27
自己資本比率 (%)	86.5	78.3	60.5	71.0	74.7
自己資本利益率 (%)	20.9	8.9	-	△ 6.6	17.1
従業員数 (名)	488	566	742	705	687
(ほか、平均臨時雇用人員) (名)	(15)	(22)	(24)	(27)	12

※ 有価証券報告書に基づく。

※ 2021年12月期は単体の数値、2022年12月期以降は連結数値を表示しております。

(単位：百万円)

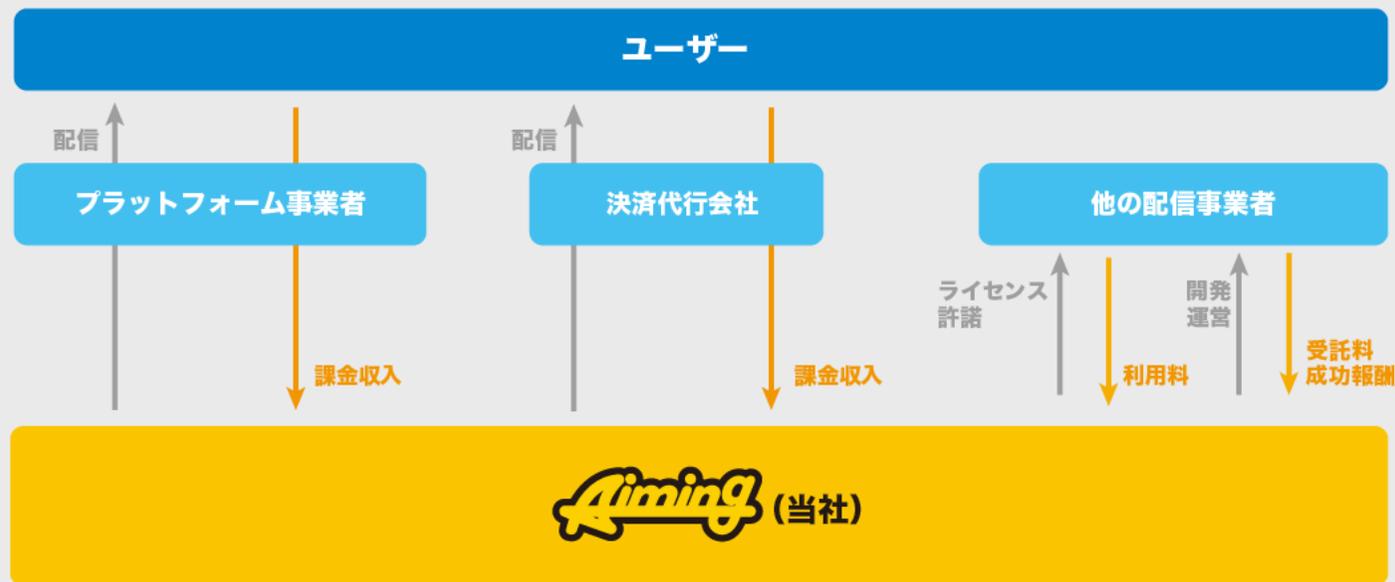
	2023年				2024年				2025年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,158	3,868	4,795	4,376	4,607	3,488	3,678	5,312	5,168	3,820	3,649	3,186
営業利益	576	△ 157	△ 670	△1,058	△ 149	△ 599	△ 554	751	1,352	491	254	△18
人件費（原価）	472	546	553	570	620	668	621	530	496	461	518	416
外注費	600	803	807	949	816	692	684	529	440	477	509	487
ロイヤリティ	703	481	725	471	561	369	511	472	647	400	434	601
人件費（販管費）	336	327	407	454	414	432	436	478	500	531	475	448
広告宣伝費	620	591	1,284	582	563	222	710	431	281	197	269	230
サーバー費	125	144	186	231	217	169	169	217	170	139	137	127
プラットフォーム手数料	1,327	984	1,257	1,062	1,096	829	899	1,095	882	678	596	481

5

# ビジネスモデル

---

基本無料のオンラインゲームを提供し、  
ゲーム内課金により収入を得るビジネスモデルです。

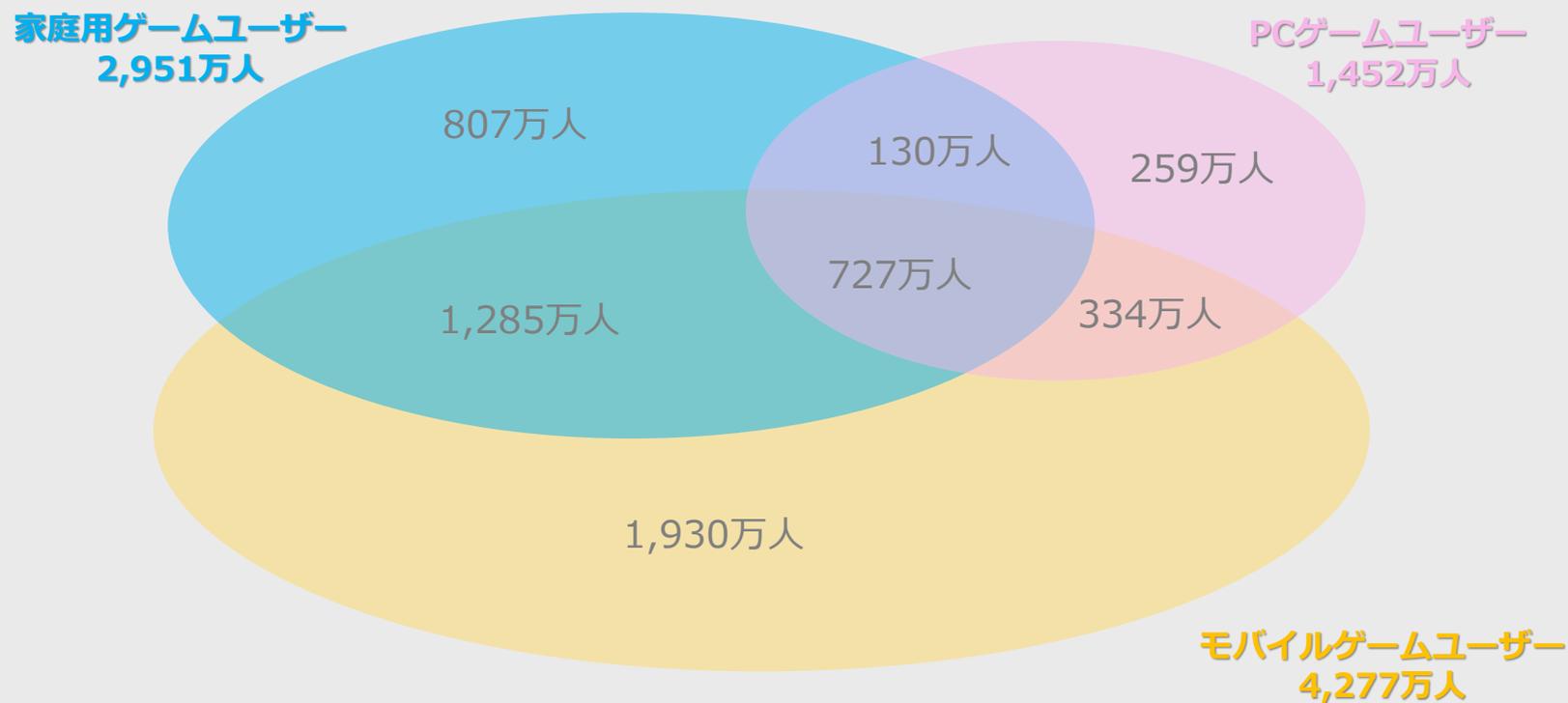


※課金収入は、プラットフォーム事業者並びに決済代行会社の手数料が差し引かれて当社に支払われます。その他利用料、委託料などは個別の契約によって決定しております。

「売上高の区分」  
「配信サービス」・・・プラットフォーム事業者、決済代行会社からの課金収入及び他の配信事業者からのライセンス利用料の総和  
「制作/運営受託サービス」・・・他の配信事業者からの受託料/成功報酬

6

# 市場環境

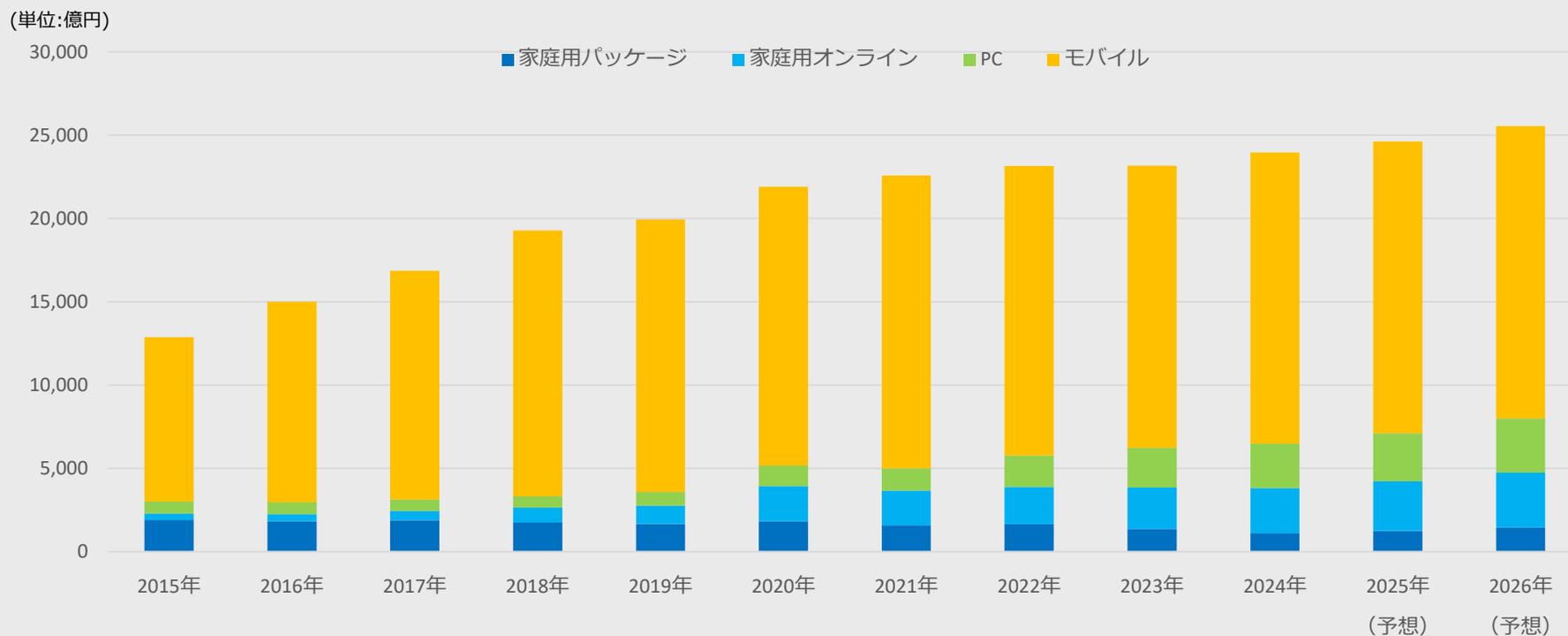
国内のゲーム人口は、**5,475万人**(2024年)

※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2025』

※本年より調査方法を変更しているため、昨年公表の数値と一部定義が異なります。

## 当社の事業領域であるオンラインゲーム市場の推移

国内 オンラインプラットフォーム ゲームコンテンツ市場規模推移



※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2025』

※本年より調査方法を変更しているため、昨年公表の数値と一部定義が異なります。

7

# 競争力の源泉

---

ゲーム開発出身の経営陣

ゲーム開発に最適な  
人材/組織

ゲームビジネスでの実績

*Aiming*

高い技術力

市場分析/ゲームレビュー

ゲーム市場は、ハードの環境変化に伴いソフトが盛衰、  
過去の市場変移や様々なゲームの知識が必要



## 主なゲーム関係略歴

CEO	椎葉 忠志	テクモ株式会社 株式会社ゲームオン ONE-UP株式会社
COO	萩原 和之	株式会社サイバーフロント 株式会社ゲームオン
CFO	田村 紀貴	株式会社サクセス
社外取締役	武市 智行	株式会社スクウェア <sup>(※1)</sup> 株式会社AQインタラクティブ <sup>(※2)</sup> 株式会社GameWith
社外取締役	許田 周一	株式会社カプコン 株式会社AQインタラクティブ <sup>(※2)</sup> Tencent Japan合同会社

※1.現 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス  
2.現 株式会社マーベラス

ゲーム開発に最適な組織の実現を目指しています。

実績豊富な人材

独自の採用基準

柔軟な組織体制

業界経験20年以上

家庭用ゲーム  
オンラインゲーム  
開発経験者多数

ゲーム  
経歴



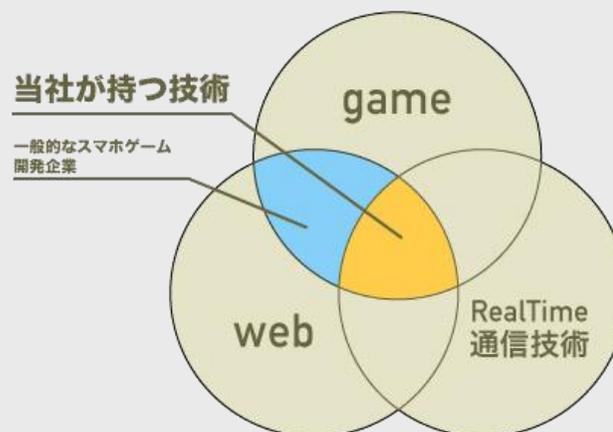
学歴・  
職務経歴

事業部制  
プロジェクト別

## MMOジャンルのスマホオンラインゲームを 開発する技術力を保有しています。

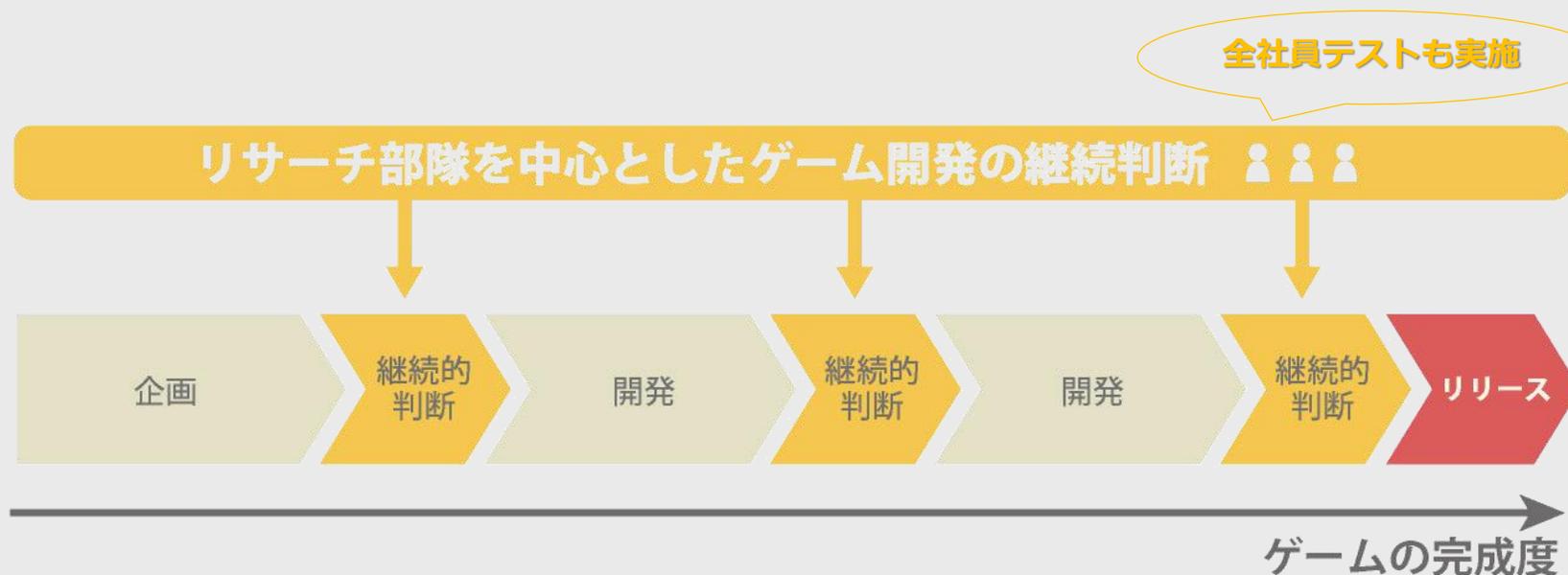


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



MMOタイプのゲームを開発するには、Game+Webの技術に加えて、リアルタイム通信技術が必須となります。当社はこの設計ノウハウを豊富に蓄積しています。

リリース前に「面白くない」かどうかを判断するための独自のゲーム開発プロセスを確立しています。



リサーチ部隊を中心としたブレイントラスト（社内有識者：業界経験20年超の実績と経験を有す）が開発工程のマイルストーンごとに、ゲーム市場の動向を勘案しながら実際に遊んで評価や提案を行い、最終的には全社員テストを経てリリースする独自のプロセスを確立しています。

## 会社設立以前の実績

- ・ **アイテム課金制**の採用
- ・ **ガチャ**の導入
- ・ **カード合成システム**の創造

## Aimingの実績

スマートフォン市場へ  
**MMORPG** の投入



**ハイクオリティ/**  
**マルチデバイス** の取り組み



**著名IP** での実績

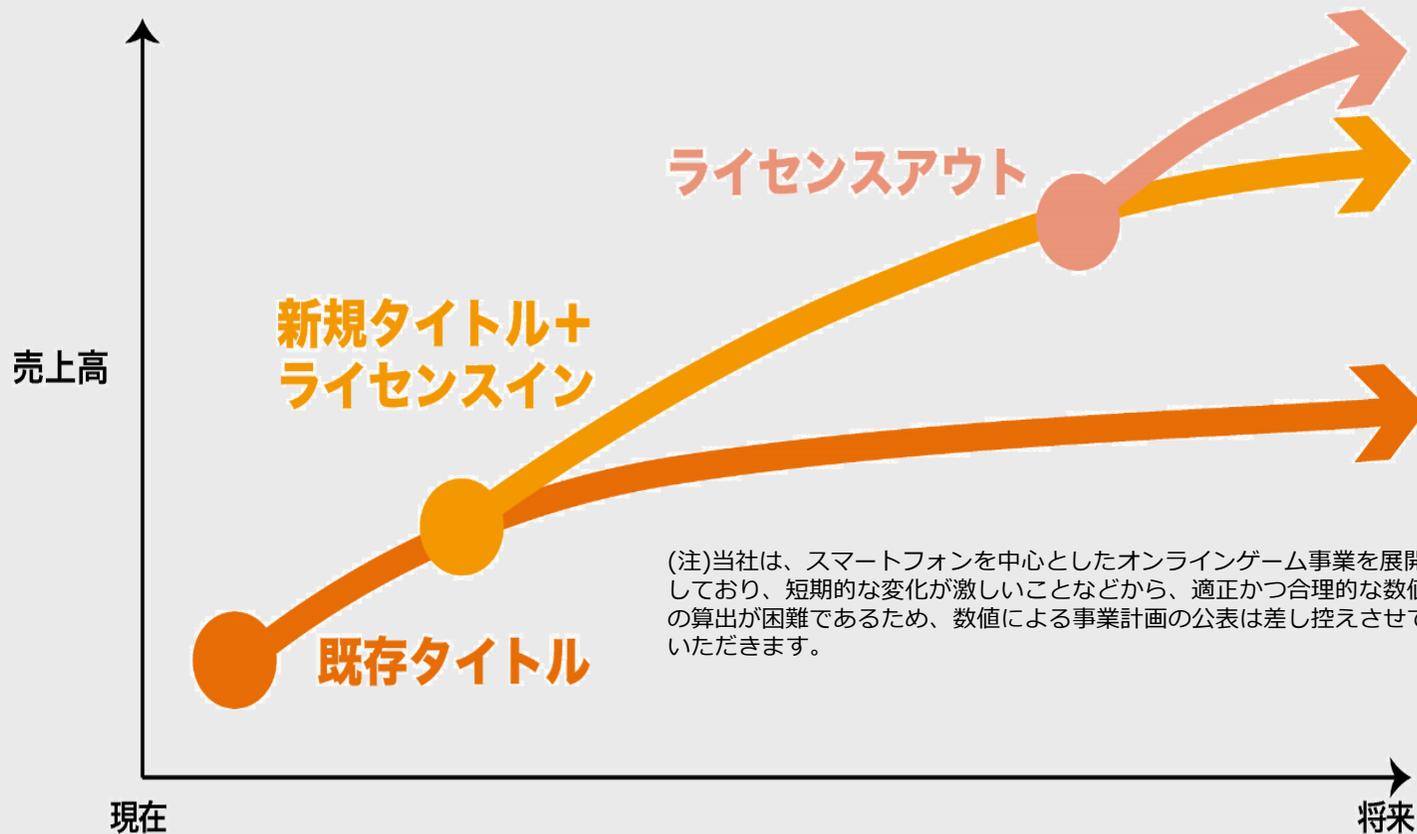


- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
  - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

8

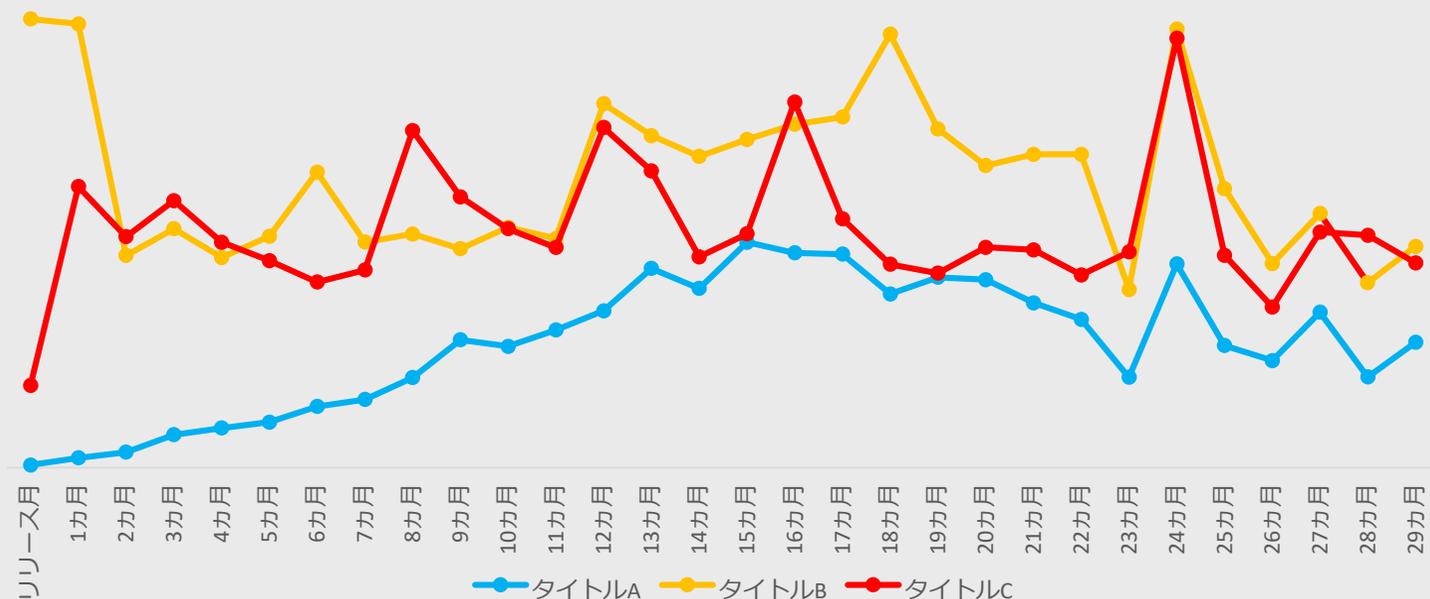
# 事業計画

## 売上高の成長イメージです。



当社の持つ開発力、運営力により  
長期間遊んでもらえる傾向があります。

リリース後のコンテンツ売上高月次推移



※Aimingが開発したタイトルのうち3タイトルを抽出し、リリース後30ヵ月の売上高の推移を示しています。なお、タイトルごとの売上高は公表していないことから、単位の記載は省略しております。

ゲームタイトルごとに主要な係数を分析し、課金売上の拡大を図っております。



※ゲーム内の施策等は、ゲームのジャンルや遊び方などによって数値の傾向を分析し、個別ゲームそれぞれの状況を判断して行うものです。詳細な数値は開示しておりません。直近の個別ゲームの傾向については決算説明内の売上高に関する記述をご参考になさってください。

## Aimingが持つハイクオリティ/大規模な開発力

- ・あらゆるデバイスに対応する**ハイクオリティグラフィック**の追求
- ・MMORPGを実現する**マルチプレイ技術**を取り入れた楽しさの追求
- ・**マルチプラットフォーム**でのゲーム提供実績
- ・**多言語**でのビジネス実績

市場環境に応じた

ゲームの価値の最大化

現在の主要タイトルの状況及び今後のパイプライン等は、

## 2 事業の進捗と今後の施策

(P17~23) をご参照ください。

9

# リスク情報

---

大項目	小項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 期間/ 影響度	リスク対応策
事業環境に関わるリスク	オンラインゲームの市場環境について	国内スマートフォンゲーム市場は、拡大基調にあるものの鈍化の傾向があるため、当社の成長に影響を与える可能性がある	低/中長期/中	市場の動向を注視し、ユーザーニーズに応じたゲームの開発を行う
	他社との競争について	競合他社の台頭による競争優位性の低下、収益性の悪化の可能性はある	高/中長期/高	市場の動向を注視し、ユーザーニーズに応じたゲームの開発を行う
各サービスに関するリスク	ユーザーニーズの対応について	ユーザーニーズの急激な移り変わりにより、収益性の悪化の可能性はある	中/中長期/高	市場の動向を注視し、ユーザーニーズに応じたゲームの開発を行う
	特定のゲームタイトルへの依存について	主要ゲームタイトルの売上に依存しているため、そのゲームの急激な動向の変化により、収益性の悪化の可能性はある	高/中長期/高	市場の動向を注視し、ユーザーニーズに応じたゲームの開発を行い、売上の分散を図る
	新規ゲームタイトルの開発・調達について	新規ゲームタイトルの開発や海外タイトルのローカライズなど様々な方法でゲームタイトルのリリースを目指しているが、想定通りに開発/リリースできない場合は、収益性の悪化の可能性はある	高/中長期/高	市場、ユーザー、技術、及び他社のニーズも踏まえて、中長期的視点で適宜開発等の進捗管理を行う

大項目	小項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 期間/ 影響度	リスク対応策
各サービスに関するリスク	制作コストの増加について	市場競争が激しく、クオリティの高いゲームが求められているため、制作コストが想定以上にかかる可能性がある	高/中長期/中	海外拠点を活かした人件費の抑制、ゲーム制作の効率化などコストの適正化を図る
	システムに関するリスク	当社のゲームは通信ネットワークに依存しており、様々な理由によりシステムの停止やネットワークの切断などがある場合、収益性の悪化の可能性はある	中/中長期/高	クラウド化や各種セキュリティ対策を講じるとともに、人的な教育も行う

(注)当社が認識する全てのリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



剣と魔法のログレス いにしえの女神	©Marvelous Inc. /Aiming Inc.
CARAVAN STORIES	©Aiming Inc.
ドラゴンクエストタクト	©ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX ©SUGIYAMA KOBO Developed by Aiming Inc.
陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン	©Aiming Inc. ©逢沢大介・KADOKAWA刊/シャドウガーデン ©マスターオブガーデン製作委員会
2.5 次元の誘惑（リリサ）天使たちのステージ	©橋本悠/集英社・リリサ製作委員会 ©Aiming Inc.
銀河英雄伝説 Die Neue Saga	©田中芳樹/銀河英雄伝説 Die Neue These 製作委員会 ©Aiming Inc.
WIND BREAKER 不良たちの英雄譚	©にいさとる・講談社/WIND BREAKER Project ©WIND BREAKER 不良たちの英雄譚 Project
イナズマイレブン クロス	©LEVEL5 Inc. © Aiming Inc
Betimo	©2025 Betimo Inc.

※「Steam®」はValve Corporationの登録商標または商標です。