

**2022年12月期決算説明資料  
(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)**

**2023年2月**  
(次回2023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に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※

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.	4
2	事業の進捗と今後の施策	P.	16
3	次期業績予想	P.	22

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

4	会社概要	P.	26
5	ビジネスモデル	P.	33
6	市場環境	P.	35
7	競争力の源泉	P.	38
8	事業計画	P.	46
9	リスク情報	P.	52

# 決算説明

# 1 決算概要

※ 当四半期より連結決算へ移行したため、連結数値となっております。

# 1. 決算概要：損益計算書（四半期）



## 『カゲマス※』サービス開始の影響により増収 変動費、広告宣伝費が増加するも、制作費の精算もあり増益

（※本日発表の「連結決算への移行」により、四半期純利益の前に連結仕訳が発生）

（単位：百万円）

	2022年12月期4Q (2022年10~12月)	2022年12月期3Q (2022年7~9月)	前四半期増減率	2021年12月期4Q (2021年10~12月)	前年同期増減率
売上高	3,942	3,343	17.9%	2,863	37.7%
売上原価	1,592	1,761	△9.6%	1,108	43.7%
売上総利益	2,350	1,581	48.6%	1,755	33.9%
（売上総利益率）	59.6%	47.3%	12.3pt	61.3%	△1.7pt
販売管理費	2,366	1,658	42.7%	1,522	55.5%
営業利益	△16	△76	-	233	-
（営業利益率）	-	-	-	8.2%	-
経常利益	△110	△78	-	235	-
（経常利益率）	-	-	-	8.2%	-
親会社株主に帰属する四半期 純利益または四半期純利益	200	△3	-	133	49.7%
（四半期純利益率）	5.1%	-	-	4.7%	0.4pt

※ 『陰の実力者になりたくて！マスタートオブガーデン』の略称

# 1. 決算概要：貸借対照表（四半期）



『カゲマス※』制作費の一部未精算により現金及び預金が減少  
売上・広告宣伝費・利益の増加により資産・負債・純資産それぞれ増加

(単位：百万円)

	2022年12月末	2022年9月末	前四半期増減率	2021年12月末	前年同期増減率
流動資産	7,953	6,953	14.4%	6,772	17.5%
(現金及び預金)	5,253	5,734	△8.4%	5,493	△4.4%
固定資産	646	577	12.1%	432	49.5%
総資産	8,600	7,530	14.2%	7,204	19.4%
流動負債	1,756	975	80.1%	934	87.9%
固定負債	14	20	△27.1%	35	△58.6%
純資産	6,829	6,535	4.5%	6,234	9.5%

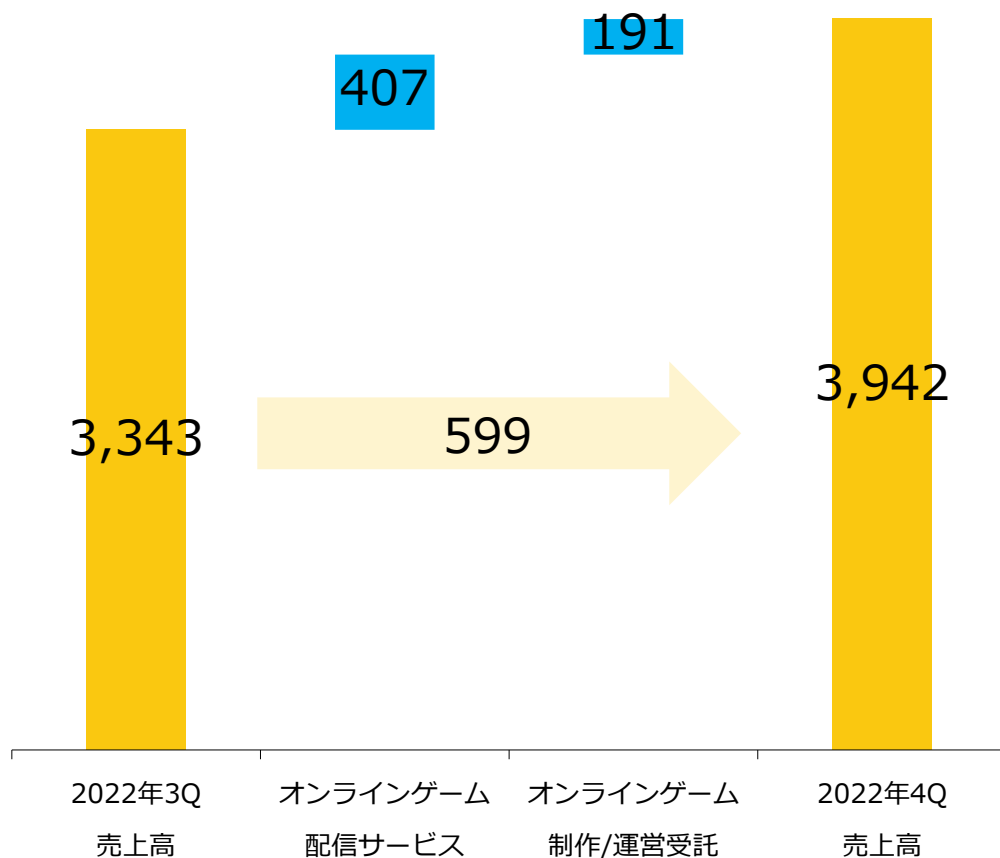
※ 『陰の実力者になりたくて！マスタースターオブガーデン』の略称

# 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]

『ドラゴンクエストタクト』2周年の反動があったものの、『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の配信開始により増収となった。

### [オンラインゲーム制作/運営受託\*2]

『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』（海外版）の検収（精算）により、増収となった。

\*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)

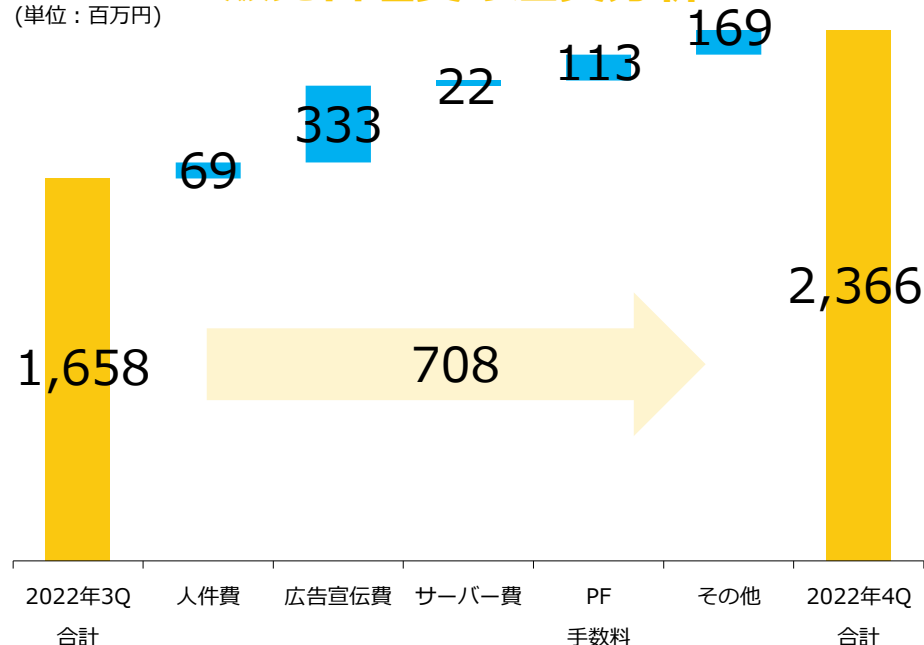


[ロイヤリティ]  
『ドラゴンクエストタクト』の減収による減少のため

[その他]  
コンテンツの償却及び評価損計上のため

## 販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[広告宣伝費]  
『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の広告宣伝実施のため増加

[PF(プラットフォーム)手数料]  
売上高増加のため増加

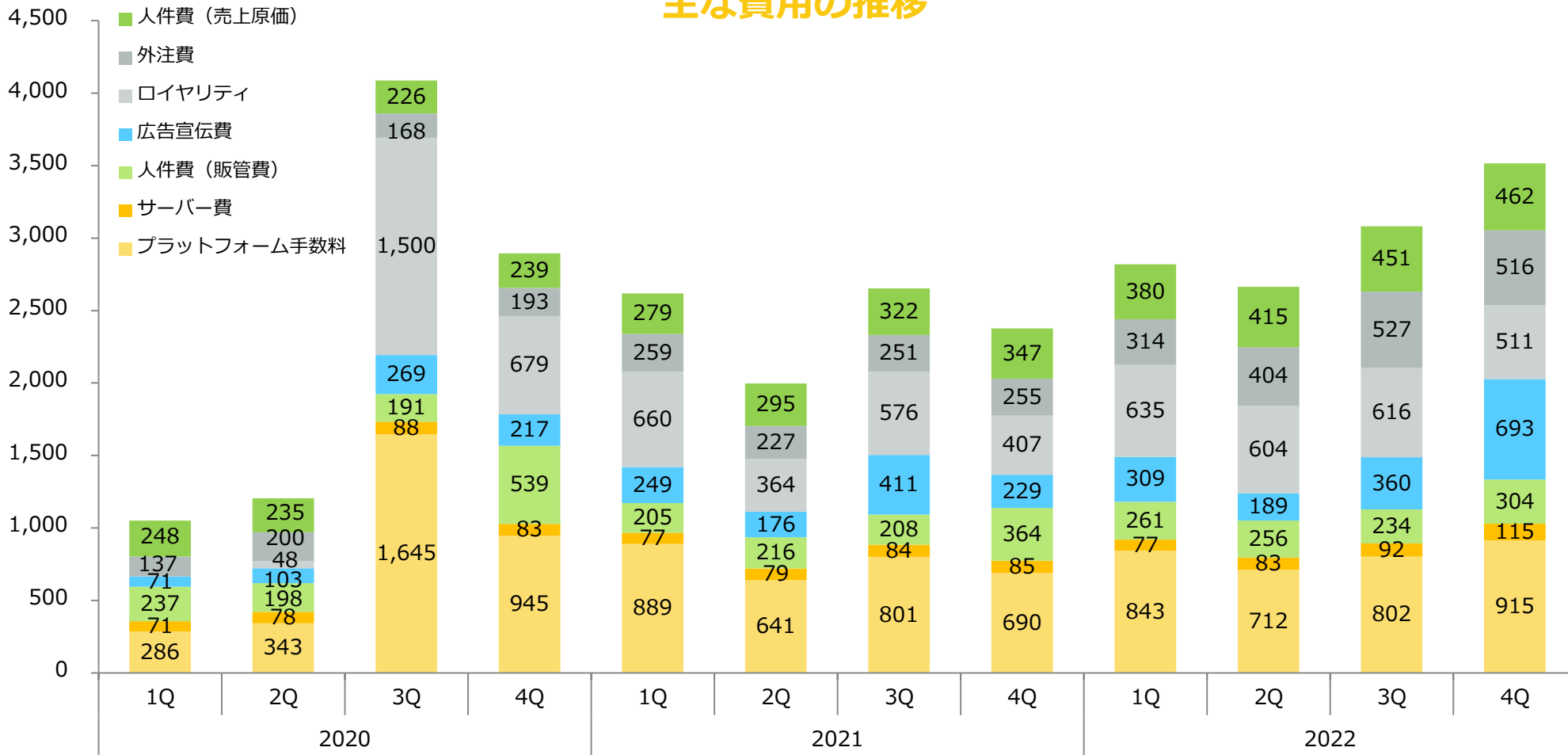
# 1. 決算概要：費用推移（四半期）



## 『カゲマス※1』の配信開始により広告宣伝費、PF手数料が増加

(単位：百万円)

### 主な費用の推移



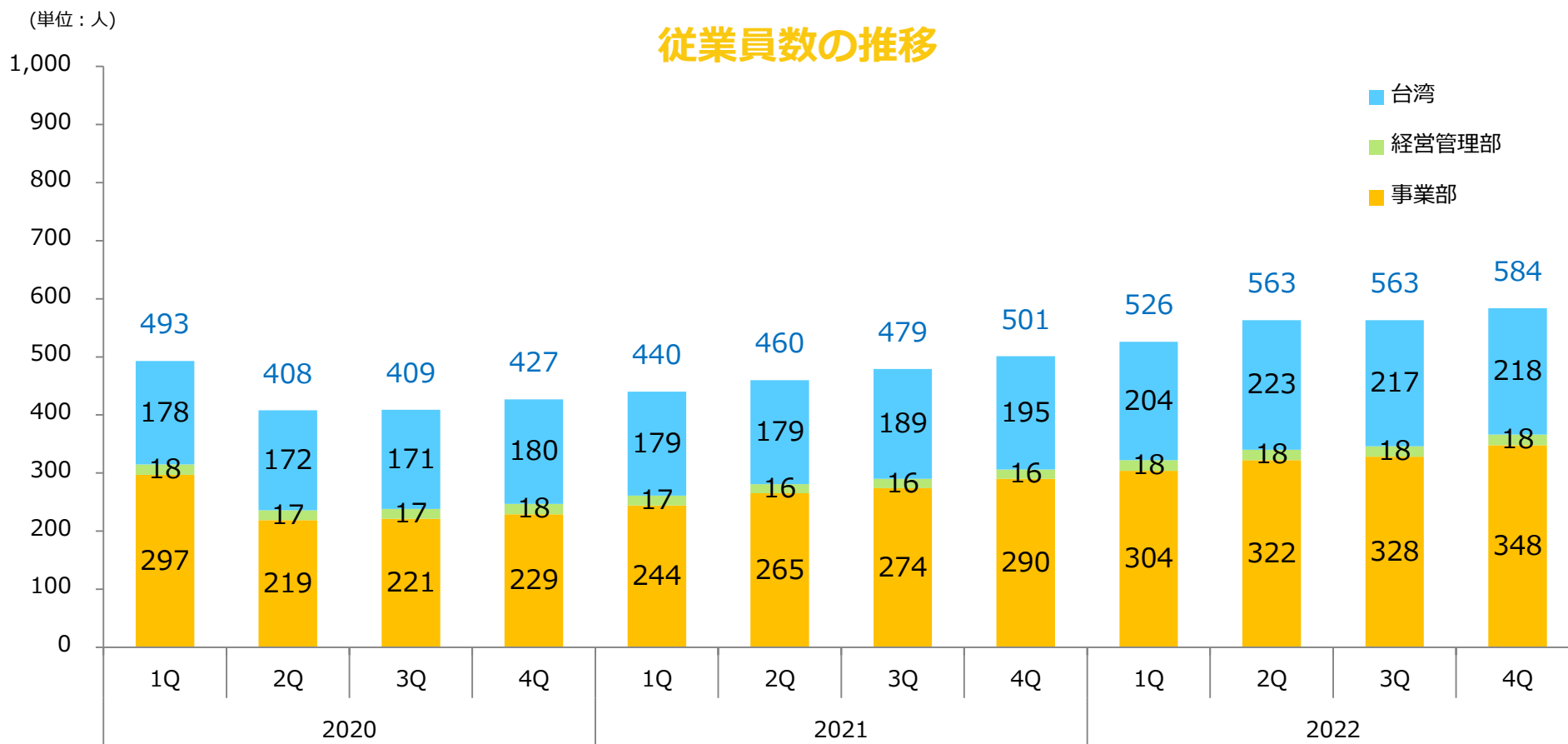
※1 陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の略称

※ 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）



## 開発案件の進捗に伴い従業員数が増加



※ 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）



## 『カゲマス※』の売上が予想を上回り増収 次期利益貢献を期待し広告宣伝費は増加

（※本日発表の「連結決算への移行」により、四半期純利益の前に連結仕訳が発生）

（単位：百万円）

	2022年12月期第4四半期 (2022年10~12月)			2021年12月期4Q (2021年10~12月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,942	2,828	139.4%	2,863
売上原価	1,592	786	202.4%	1,108
売上総利益	2,350	2,042	115.1%	1,755
販売管理費	2,366	1,789	132.2%	1,522
営業利益	△16	252	-	233
経常利益	△110	252	-	235
親会社株主に帰属する四半期 純利益または四半期純利益	200	219	91.3%	133

※ 『陰の実力者になりたくて！マスタートオブガーデン』の略称

# 1. 決算概要：業績予想との比較（通期）



## 『ドラゴンクエストタクト』は21年<22年で増収、 『カゲマス※』も好調、次期利益貢献を期待し広告宣伝費は増加

（※本日発表の「連結決算への移行」により、当期純利益の前に連結仕訳が発生）

（単位：百万円）

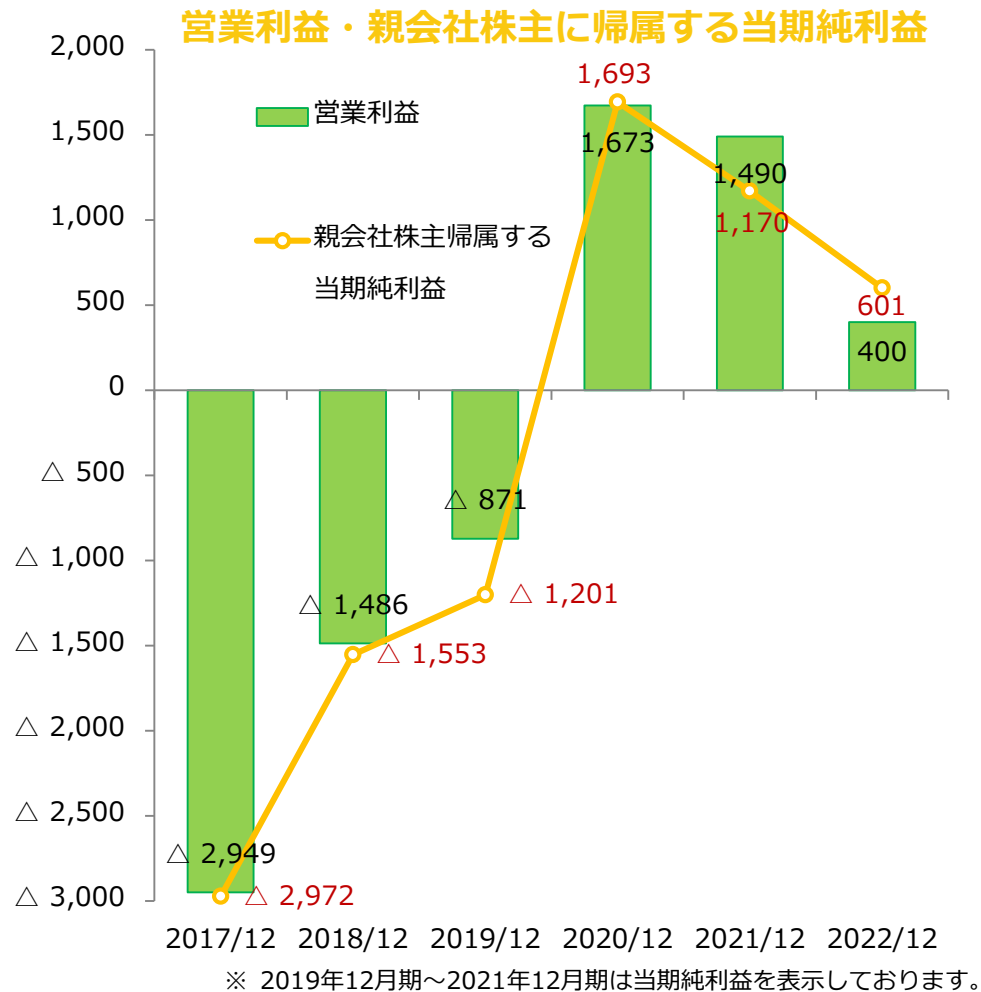
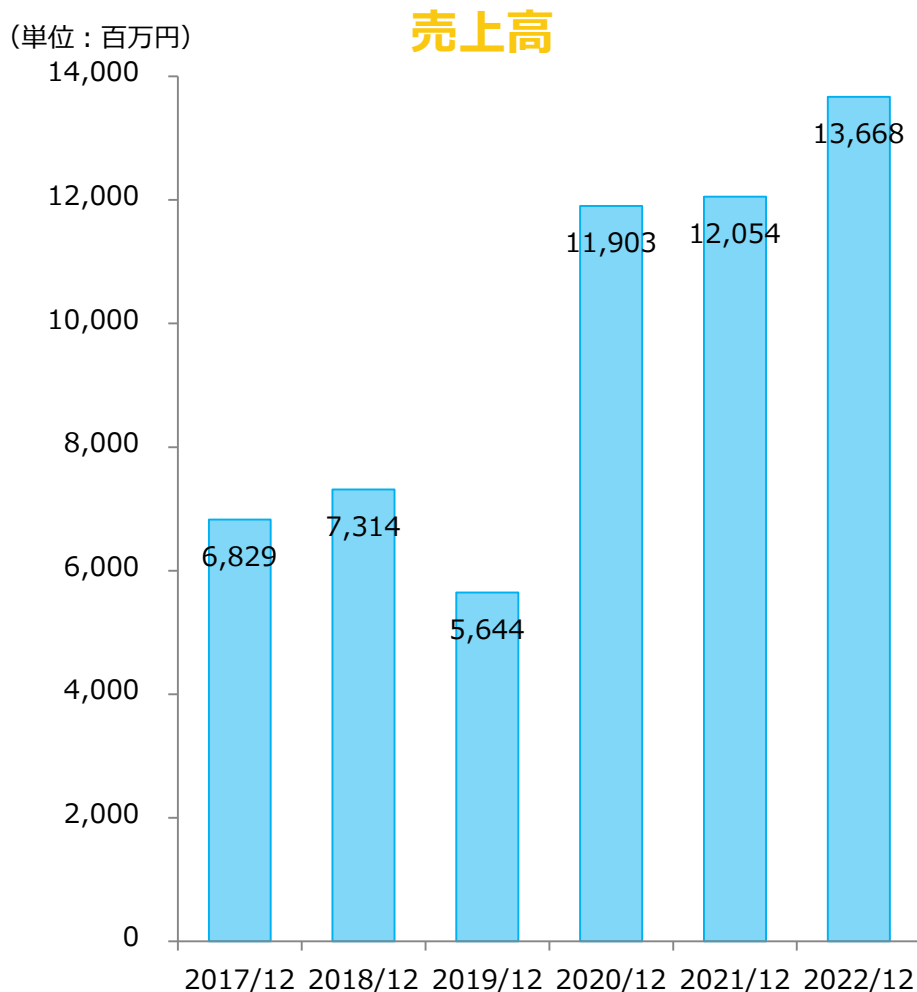
	2022年12月期通期 (2022年1~12月)			2021年12月期通期 (2021年1~12月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	13,668	12,554	108.9%	12,054
売上原価	6,154	5,348	115.1%	4,553
売上総利益	7,514	7,206	104.3%	7,501
販売管理費	7,113	6,536	108.8%	6,010
営業利益	400	669	59.8%	1,490
経常利益	315	679	46.5%	1,443
親会社株主に帰属する当期純利益または当期純利益	601	620	96.9%	1,170

※ 『陰の実力者になりたくて！マスターストーリー』の略称

# 1. 決算概要：業績推移（通期）



## 売上高は堅調に積み上がり増収、 開発費の増加、広告宣伝費の増加により減益



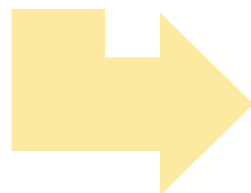
二期にわたる黒字化により財政基盤が安定  
期末**配当**を実施

1株当たり配当金 **2.0**円（総額8千万円）  
配当性向 **13.3**%

## <2022年の総括>

複数の収益基盤を確立するため、パイプラインを拡充

- **事業部制**の導入により、収益構造を最適化
  - i プロジェクト採算の見直し
  - ii 人員配置の適正化
  - iii 新規タイトルの獲得、ビジネススキームの検討  
(自社/共同、配信/受託)



**今後も開発実績を積み上げ、  
黒字化を継続の方針**



## 2 事業の進捗と今後の施策

---

## 2. 事業の進捗と今後の施策：主要タイトルの状況（1/2）









	タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
	<p><b>剣と魔法のログレス いにしへの女神</b></p> <p>周年イベント、新武器追加などを実施 KPIは、AUを維持、課金率・ARPPUは改善傾向</p>	<p>[配信サービス] <b>共同事業</b></p>	
	<p><b>キャラバンストーリーズ</b></p> <p>周年イベント、コラボイベントなどを実施 KPIは、スマホ版は、AU・ARPPU増加 課金率は維持 PS4版はAU増加、ARPPU・課金率は微増</p>	<p>[配信サービス] <b>自社</b></p>	
	<p><b>ドラゴンクエストタク</b></p> <p>コラボイベント、季節イベントなどを実施 周年後の反動でAU・課金率は減少するも、ARPPUは維持</p>	<p>[配信サービス] <b>共同事業</b></p>	

※ 主要なものを記載しております。

## 2. 事業の進捗と今後の施策：主要タイトルの状況（2/2）








タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
	<p><b>陰の実力者になりたくて！ マスターオブガーデン</b></p> <p>2022年11月29日配信開始 100万ダウンロード突破記念キャンペーンなどを実施</p>	  
	<p><b>実況パワフルサッカー</b></p> <p>開発・運営協力</p>	<p>[制作/運営受託] <b>運営受託</b></p> 

※ 主要なものを記載しております。

## 2. 事業の進捗と今後の施策：パイプライン



タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
<p><b><u>かみながしじま ～輪廻の巫女～</u></b>                      配信日：未定 ジャンル：非対称型オンラインホラーアクションゲーム                      ※2022年11月28日タイトル発表                      ※前回資料の『LITMUS社(UUUM子会社)共同タイトルプロジェクトM』</p>	<p>[配信サービス]  <b>共同事業</b></p>	<p><b>LITMUS</b>   KODANSHA  </p>
<p><b><u>銀河英雄伝説 Die Neue Saga (仮)</u></b>                      配信日：未定 ジャンル：ストラテジー                      ※2022年2月24日タイトル発表</p>	<p>[配信サービス]  <b>自社</b></p>	<p></p>
<p><b><u>ダンジョンに出会いを求めるのは間違っているだろうか</u></b>  <b><u>バトル・クロニクル</u></b>                      配信日：未定 ジャンル：バトルアクションRPG                      ※2022年12月29日タイトル発表</p>	<p>[配信サービス]  <b>共同事業</b></p>	<p>  </p>
<p><b><u>新規ゲーム プロトタイプ開発</u></b>                      発表：未定、ジャンル：公開未定</p>	<p>[未定]  <b>未定</b></p>	

- ※ 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

### 当社の対応

全従業員（正社員、契約社員、アルバイト）を対象に、  
出社/在宅勤務の両面での体制を整えております。

※感染状況を踏まえてその都度勤務体制を考慮してまいります。

### 業績への影響

2023年12月期業績予想への**影響は軽微**とみております。

※業績予想に影響があると認められた場合は、速やかに開示いたします。

3

# 次期業績予想

---

### 3. 次期業績予想：2023年12月期 第1四半期業績予想



(単位：百万円)

	2023年12月期 1Q業績予想	2022年12月期 4Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	4,719	3,942	776	19.7%
売上原価	1,912	1,592	319	20.1%
売上総利益	2,807	2,350	457	19.4%
販売管理費	2,586	2,366	219	9.3%
営業利益	220	△16	237	-
経常利益	218	△110	329	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△35	200	△235	-

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。



### 3. 次期業績予想：2023年12月期 第1四半期業績予想



[売上高] 776百万の増加（前4Q 3,942百万→1Q 4,719百万）

▼配信サービス売上

・増加要因

『ドラゴンクエストタクト』のハーフアニバーサリー

『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』が四半期を通じて寄与（前Qは約1か月分のみ）

▼制作/運営受託売上

・減少要因

大型受託案件の検収予定なし（前四半期は『カゲマス（海外版）』が精算）

[営業利益] 237百万の増加（前4Q △16百万→1Q 220百万）

▼売上原価 319百万の増加（前4Q 1,592百万→1Q 1,912百万）

・増加要因

新規タイトルの開発

▼販売管理費 219百万の増加（前4Q 2,366百万→1Q 2,586百万）

・増加要因

売上高の増加に伴うプラットフォーム手数料の増加

※広告宣伝費は前Q同程度に使用

前Q：『カゲマス』の開始、当Q：『DQT』のアニバーサリー、『カゲマス』も継続

[四半期純利益] △235百万の減少（前4Q 200百万→1Q △35百万）

▼非支配株主損益

・減少要因

『カゲマス』製作委員会の他の出資者に帰属する損益

※ 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。

# 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



2013年



2017年



2018年



2020年



2022年





### 会社概要

会社名	株式会社Aiming
設立	2011年5月12日
資本金	2,556百万円
従業員数	584名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2022年12月30日時点のものです。

### 沿革

<b>2011</b>	5月	会社設立
	6月	マーベラスと業務提携
	8月	港区から新宿区へ移転
<b>2012</b>	2月	台湾に支店を設立
<b>2013</b>	9月	新宿区から渋谷区へ移転
<b>2014</b>	11月	Tencentグループと業務提携
<b>2015</b>	3月	東証マザーズ上場（現東証グロース）
<b>2019</b>	9月	渋谷区千駄ヶ谷へ移転

# 4. 会社概要：株主の情報（2022年12月末時点）



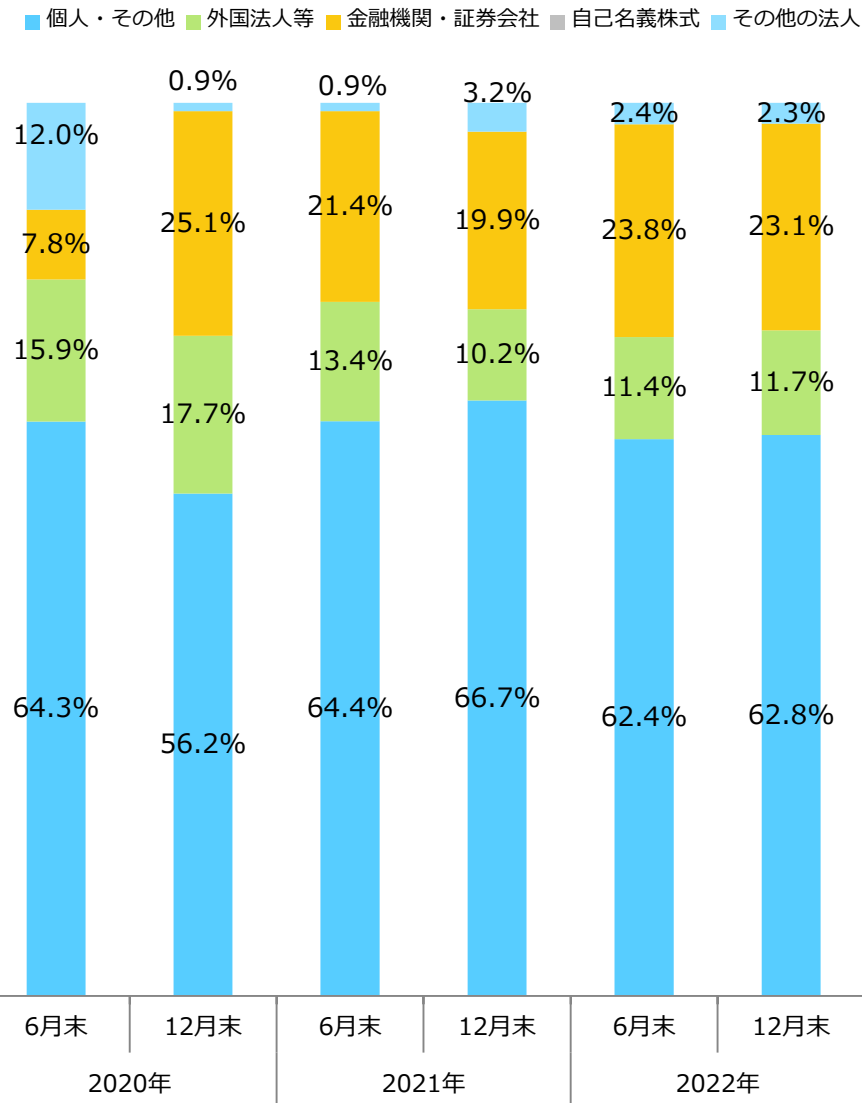
## 大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
椎葉 忠志	2,982,100	7.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	7.2
楽天証券株式会社	2,464,600	6.1
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	6.0
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730039号	1,991,250	4.9
株式会社アルファード	435,000	1.0
松井証券株式会社	386,200	0.9
BNP PARIBAS ARBITRAGE SNC	337,300	0.8
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	324,191	0.8
J.P.Morgan Securities plc	295,458	0.7
発行済株式数合計	40,033,700	100.0

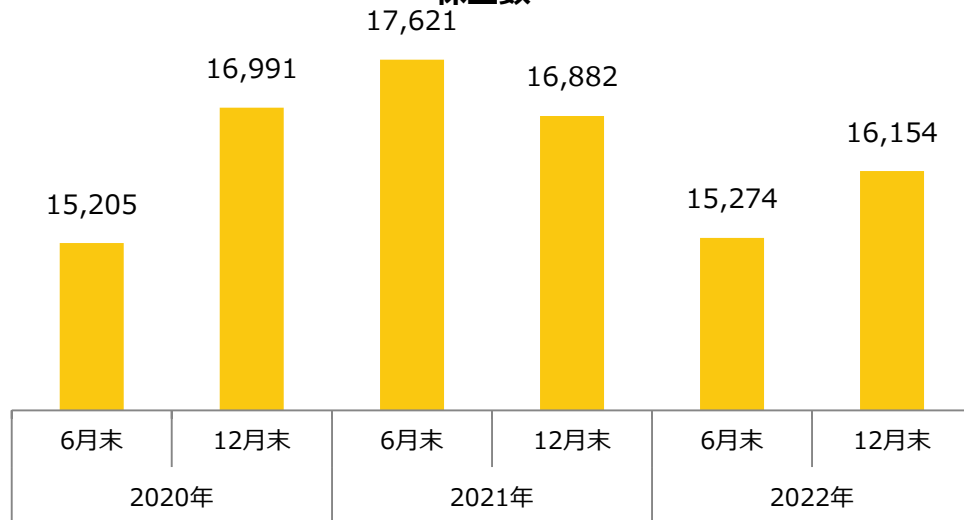
※本資料は信託銀行作成の2022年12月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

※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。

## 株主属性の推移



## 株主数



## 4. 会社概要：経営指標（通期）



	2018年12月期 通期	2019年12月期 通期	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期	2022年12月期 通期
売上高 (百万円)	7,314	5,644	11,903	12,054	13,668
営業利益 (百万円)	△ 1,486	△ 871	1,673	1,490	400
経常利益 (百万円)	△ 1,509	△ 875	1,653	1,443	315
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)	△ 1,553	△ 1,201	1,693	1,170	601
包括利益 (百万円)	△ 1,555	-	-	-	178
純資産額 (百万円)	1,569	1,107	4,988	6,234	6,829
総資産額 (百万円)	4,902	2,249	6,712	7,204	8,600
1株当たり純資産額 (円)	46.24	31.23	126.06	156.20	168.25
1株当たり当期純利益 (円)	△ 46.21	△ 34.06	44.36	29.46	15.05
自己資本比率 (%)	31.7	49.2	74.3	86.5	79.4
自己資本利益率 (%)	-	-	55.6	20.9	8.9
従業員数 (名)	836	629	416	488	566
(ほか、平均臨時雇用人員) (名)	(12)	(9)	(8)	(15)	(22)

※ 有価証券報告書に基づく。

※ 2018年12月期、2022年12月期は連結数値を表示しております。



## 4. 会社概要：経営指標（四半期）



(単位：百万円)

	2020年				2021年				2022年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,116	1,317	5,759	3,709	3,537	2,540	3,113	2,863	3,342	3,039	3,343	3,942
営業利益	△ 146	△ 35	1,438	417	566	389	301	233	336	156	△ 76	△ 16
人件費（原価）	248	235	226	239	279	295	322	347	380	415	451	462
外注費	137	200	168	193	259	227	251	255	314	404	527	516
ロイヤリティ	0	48	1,500	679	660	364	576	407	635	604	616	511
人件費（販管費）	237	198	191	539	205	216	208	364	261	256	234	304
広告宣伝費	71	103	269	217	249	176	411	229	309	189	360	693
サーバー費	71	78	88	83	77	79	84	85	77	83	92	115
プラットフォーム手数料	286	343	1,645	945	889	641	801	690	843	712	802	915

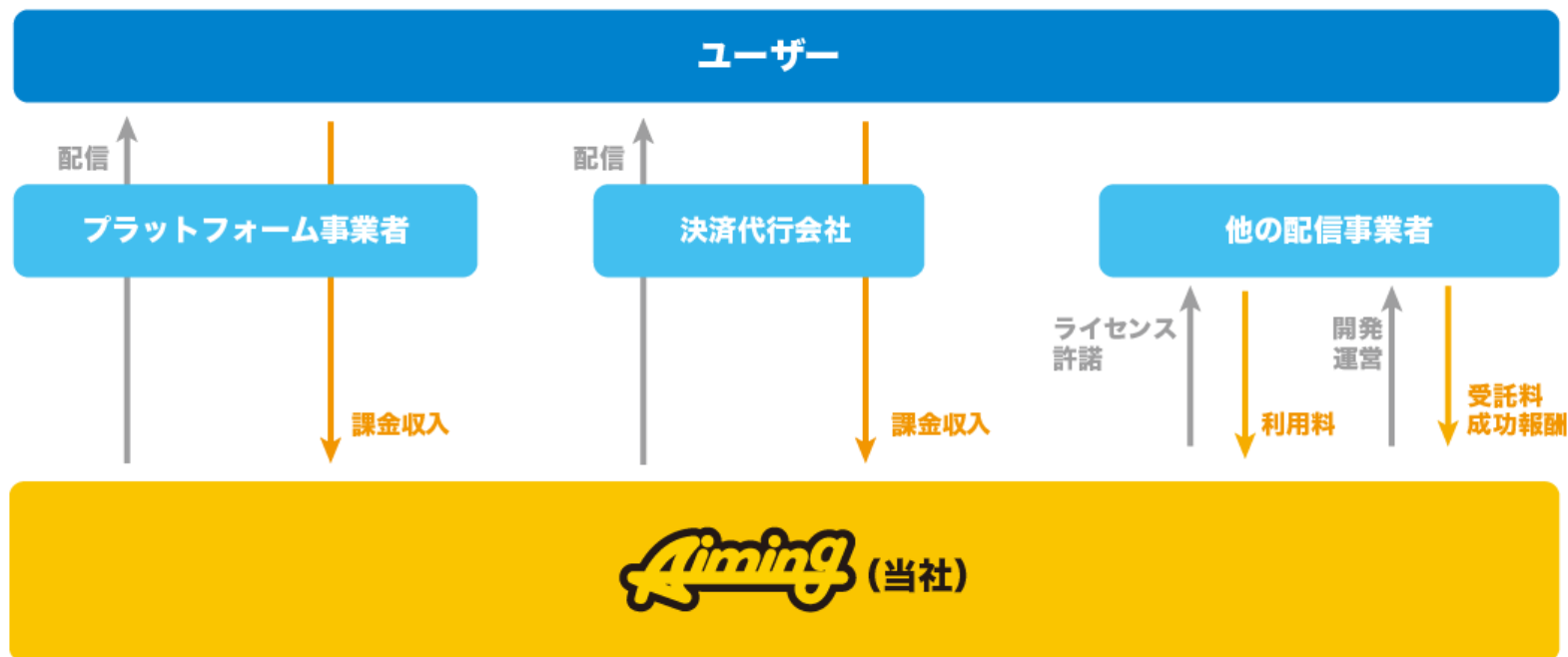
※ 2022年12月期4Qから連結数値を表示しております。

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。

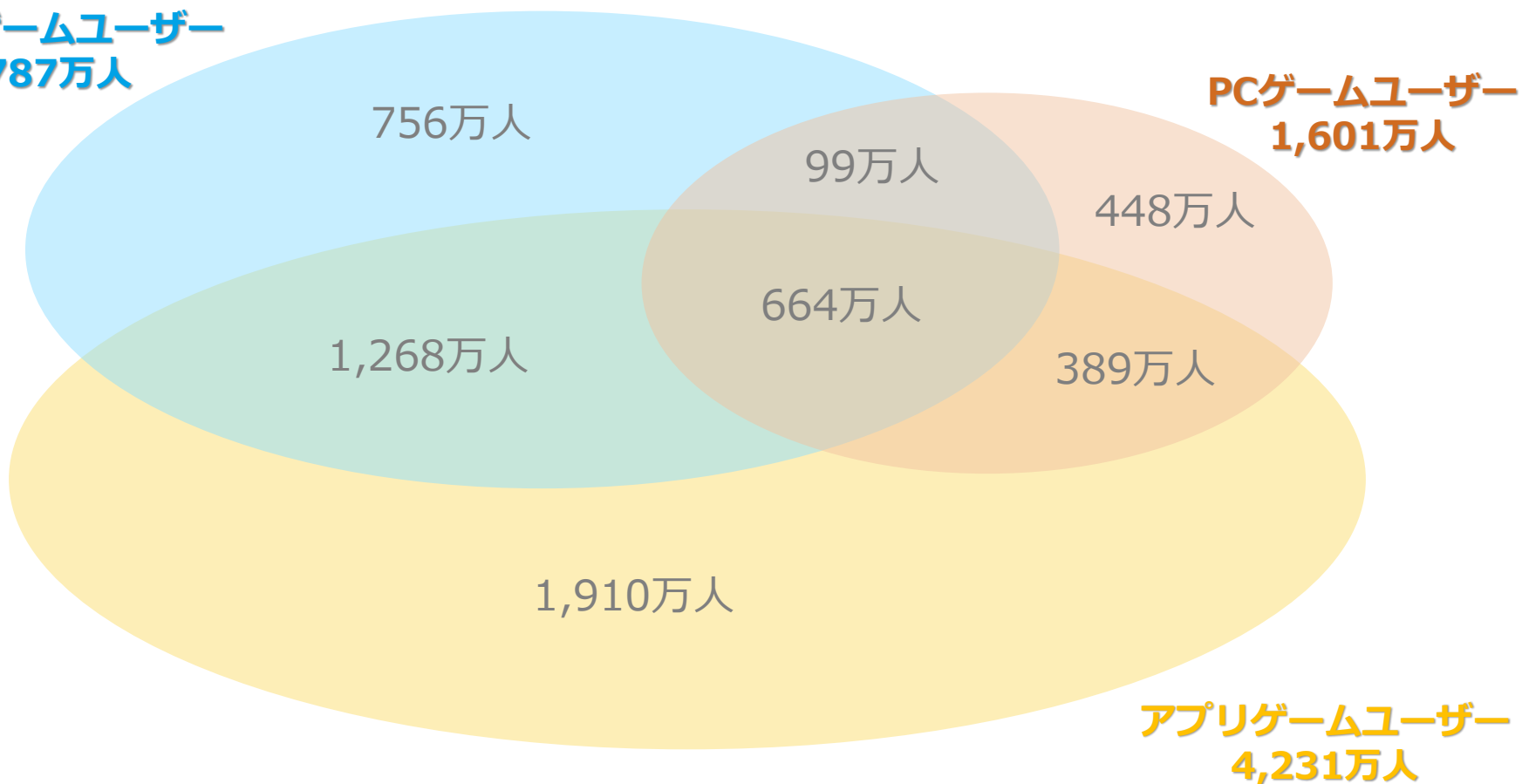
《売上高の区分》  
 「配信サービス」・・・プラットフォーム事業者、決済代行会社からの課金収入及び他の配信事業者からのライセンス利用料の総和  
 「制作/運営受託サービス」・・・他の配信事業者からの受託料/成功報酬

# 6 市場環境

---

国内のゲーム人口は、**5,535万人**(2021年)

家庭用ゲームユーザー  
2,787万人



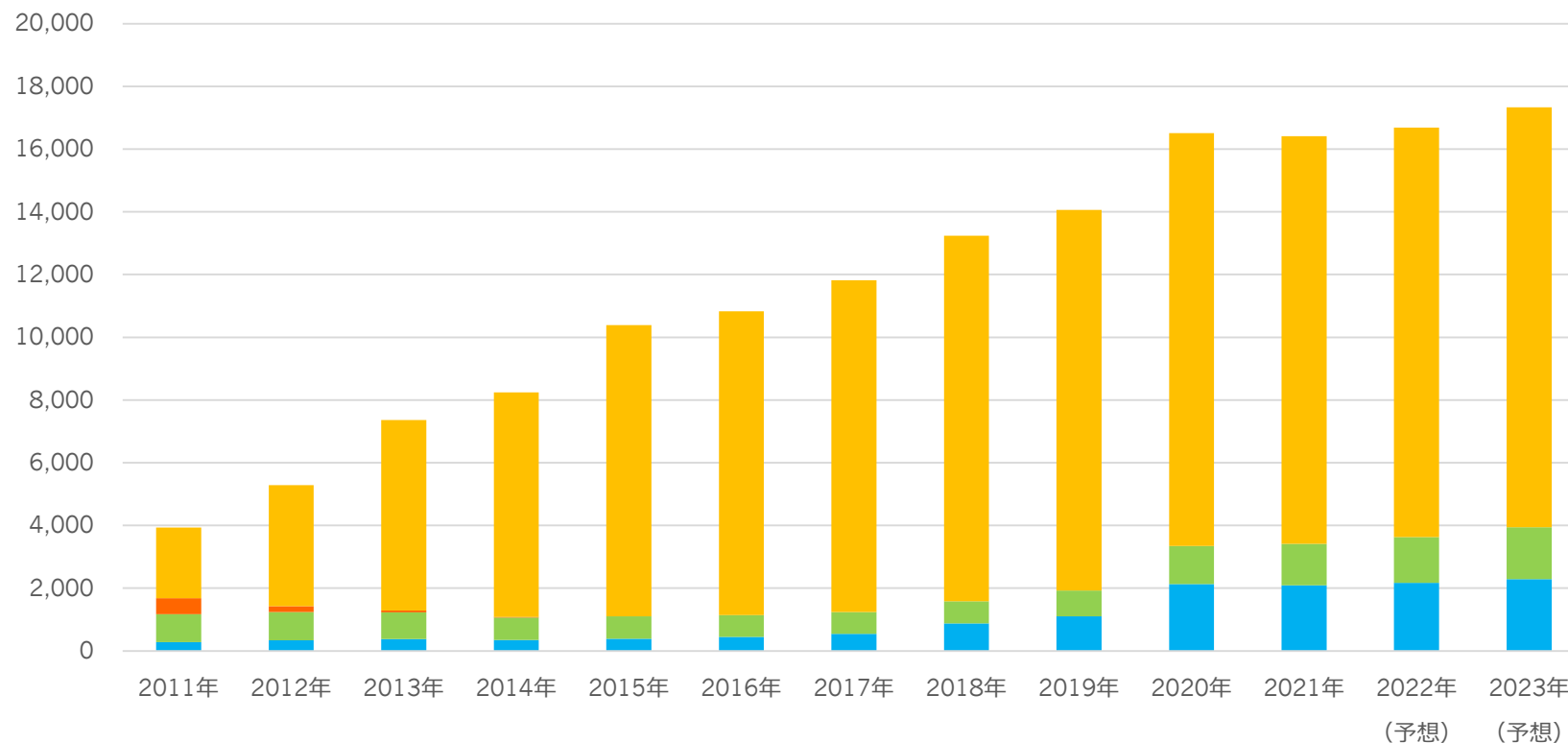
※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2022』

# 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

(単位:億円)

■ 家庭用ゲーム機 ■ PC ■ フィーチャーフォン ■ ゲームアプリ (スマートデバイス+SNS)



※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2022』

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



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	シン ジュノ	Tencent Games プラチナゲームズ株式会社 株式会社マーベラス

※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15年以上

家庭用ゲーム  
オンラインゲーム  
開発経験者多数

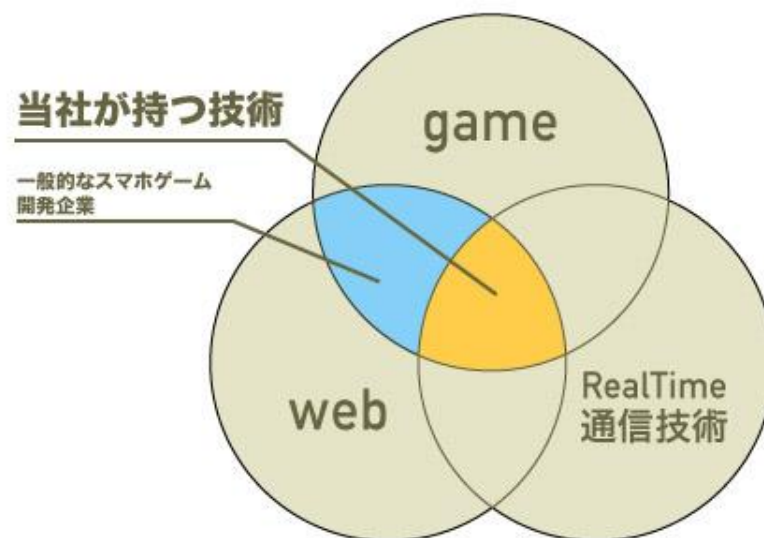
ゲーム  
経歴



学歴・  
職務経歴

事業部制  
プロジェクト別

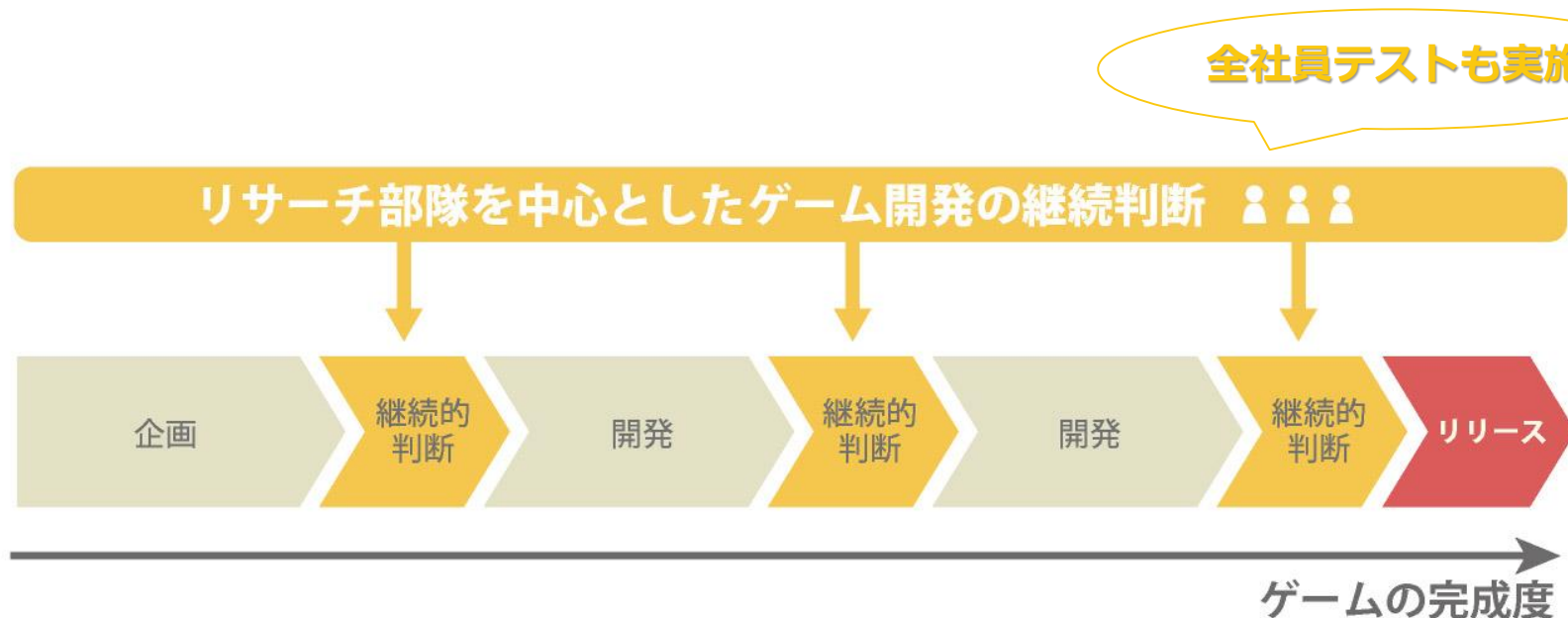
# MMOジャンルのスマホオンラインゲームを 開発する技術力を保有しています。



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15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



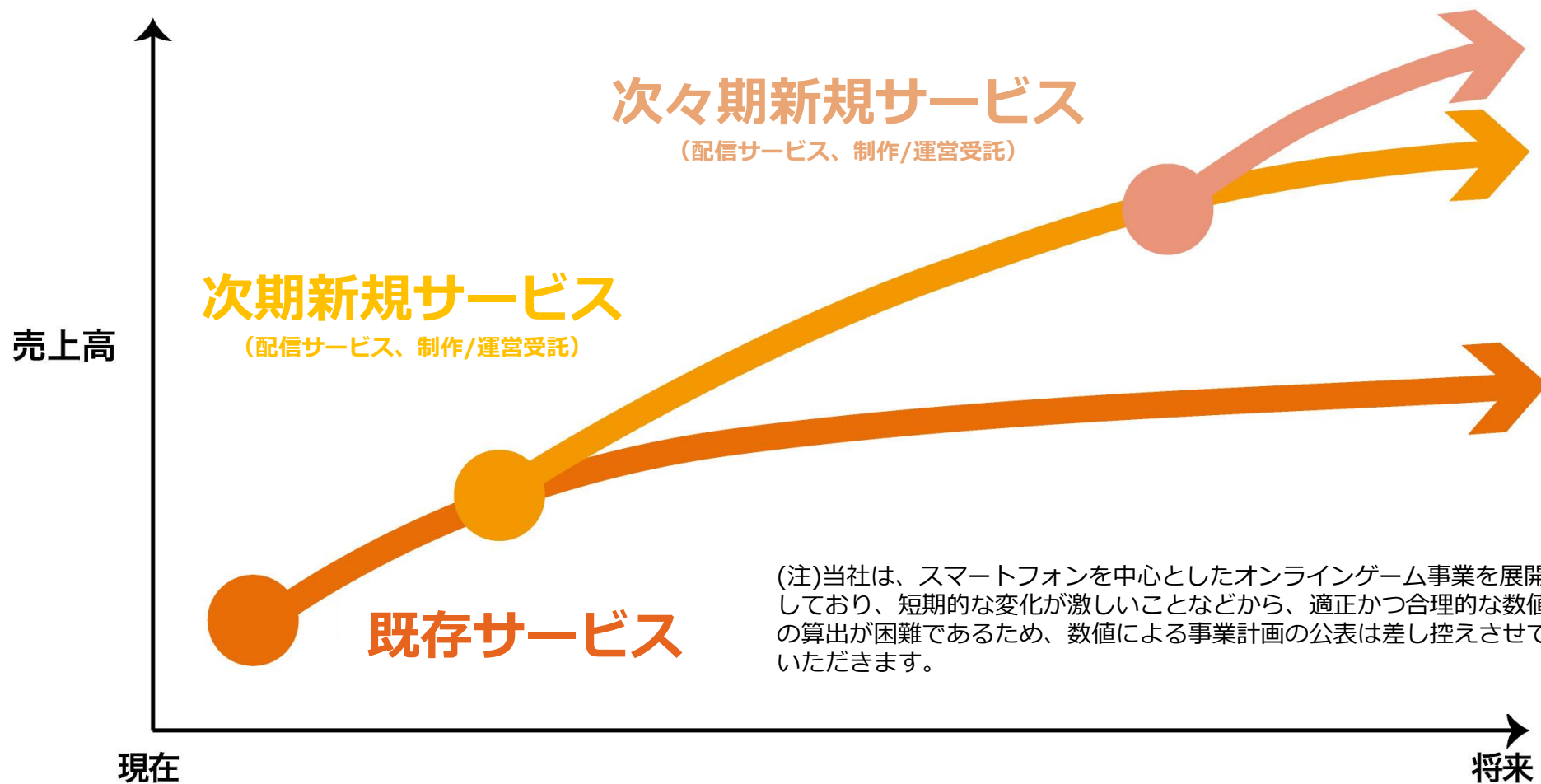
- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
  - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

# 8

# 事業計画

---

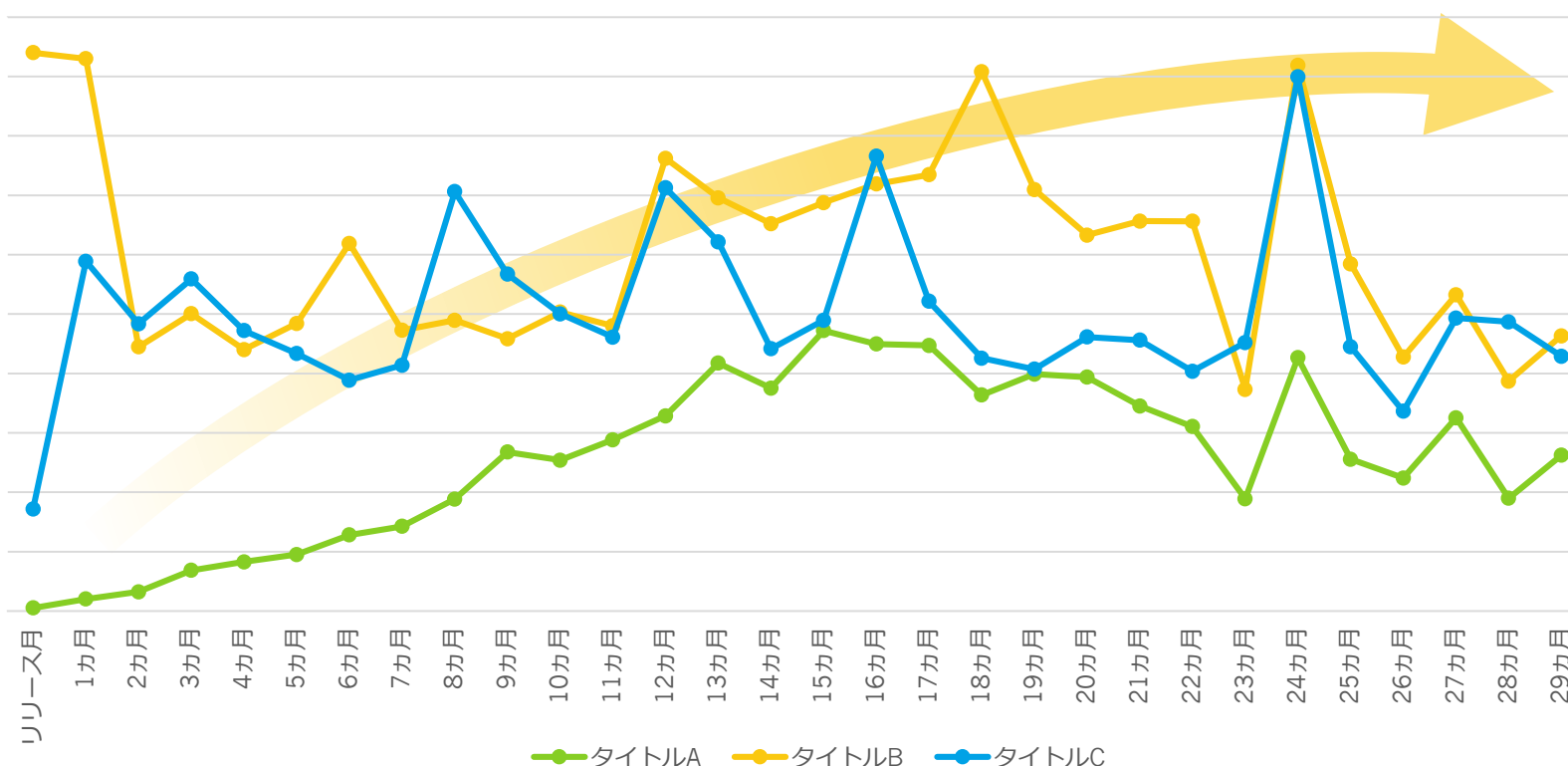
# 売上高の成長イメージです。





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カ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。

### 課金売上

アクティブ  
ユーザー数

ゲームをプレイする人  
の数



課金率

課金をする人の割合



ARPPU

顧客単価

### ゲーム内の施策等

イベント

IPコラボ

追加機能

※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。詳細の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は、

### 2 事業の進捗と今後の施策

(P17~19) をご参照ください。

# 9

# リスク情報

---

## 9. リスク情報：成長の実現や事業計画にかかる主要リスク



大項目	小項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期/ 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
	他社との競合について	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がある	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がある	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がある	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がある	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

## 9. リスク情報：成長の実現や事業計画にかかる主要リスク



大項目	小項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期/ 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がある	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.
戦国大河	©Aiming Inc.
ドラゴンクエストタクト	© 2020-2023 ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX All Rights Reserved. © SUGIYAMA KOBO Developed by Aiming Inc.
実況パワフルサッカー	©Konami Digital Entertainment
銀河英雄伝説 Die Neue Saga (仮)	©田中芳樹/銀河英雄伝説 Die Neue These 製作委員会 ©Aiming Inc.
キャラスト 魔法学園	©Aiming Inc.
脱獄ごっこPRO	©LiTMUS / UUUM Developed by Aiming Inc. ©高出なおたか / 小学館
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
かみながしじま ～輪廻の巫女～	© LiTMUS Co., Ltd. All Rights Reserved. © Aiming Inc. © KODANSHA LTD. ALL RIGHTS RESERVED.
ダンジョンに出会いを求めるのは間違っているだろうか バトル・クロニクル	© 大森藤ノ・SBクリエイティブ/ダンまち4製作委員会

※「プレイステーション」「PlayStation」および「PS4」は株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの登録商標または商標です。