

**決算説明及び事業計画
並びに成長可能性に関する資料**



**株式会社Aiming
(証券コード：3911)**

2021年10月
(次回2022年2月更新予定)

【本資料の主旨】

本資料は、当社の四半期毎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およ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、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は基本的に年度での見直し/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をしているため、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.	12
3	業績予想	P.	16

事業計画及び成長可能性に関する事項

4	会社概要	P.	19
5	ビジネスモデル	P.	26
6	市場環境	P.	28
7	競争力の源泉	P.	31
8	事業計画	P.	39
9	リスク情報	P.	44

決算説明

1

決算概要

1. 決算概要：損益計算書（四半期）



『DQタクト※』のTVCM, 1周年イベントにより売上高が増加 売上高の増加に伴い変動費および広告宣伝費が増加

(単位：百万円)

	2021年12月期3Q (2021年7~9月)	2021年12月期2Q (2021年4~6月)	前四半期増減率	2020年12月期3Q (2020年7~9月)	前年同期増減率
売上高	3,113	2,540	22.6%	5,759	△46.0%
売上原価	1,173	903	29.9%	1,921	△38.9%
売上総利益	1,939	1,636	18.5%	3,838	△49.5%
(売上総利益率)	62.2%	64.4%	△2.1pt	66.6%	△4.3pt
販売管理費	1,638	1,247	31.4%	2,400	△31.8%
営業利益	301	389	△22.6%	1,438	△79.0%
(営業利益率)	9.6%	15.3%	△5.6pt	24.9%	△0.2pt
経常利益	300	386	△22.3%	1,430	△79.0%
(経常利益率)	9.6%	15.2%	△5.6pt	24.8%	△0.2pt
四半期純利益	267	333	△19.8%	1,258	△78.8%
(四半期純利益率)	8.5%	13.1%	△4.5pt	21.8%	△0.1pt

※ 2020年7月16日にサービスを開始した『ドラゴンクエストタクト』の略称。

1. 決算概要：貸借対照表（四半期）



売上高の増加に伴い現金及び預金が増加 広告宣伝費の増加に伴い負債が増加

（単位：百万円）

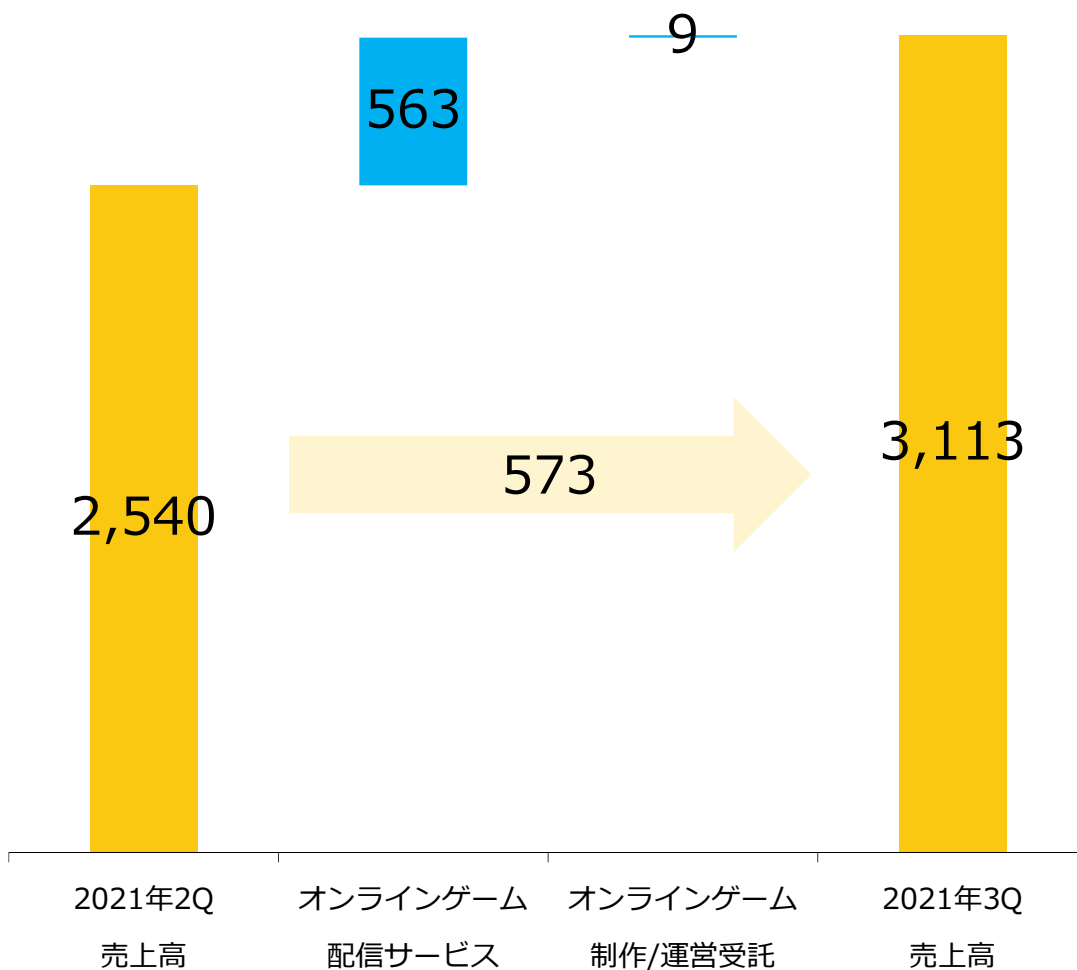
	2021年9月末	2021年6月末	前四半期増減率	2020年9月末	前年同期増減率
流動資産	6,430	6,060	6.1%	5,529	16.3%
（現金及び預金）	5,225	4,895	6.7%	3,306	58.0%
固定資産	483	480	0.5%	315	53.2%
総資産	6,913	6,541	5.7%	5,844	18.3%
流動負債	800	689	16.0%	1,365	△41.4%
固定負債	40	45	△11.5%	123	△67.1%
純資産	6,072	5,805	4.6%	4,355	39.4%

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]

個別のタイトルでは経年による減少があるものの、DQタクトのTVCMおよび1周年イベントなどにより、大幅な増収となった。

[オンラインゲーム制作/運営受託*2]

運営請負など継続している受託案件を中心に僅かながら増収となった。

*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）。2020年12月期第1四半期以前の説明資料における「自社開発・自社配信」と「共同」を合算したものと同一。

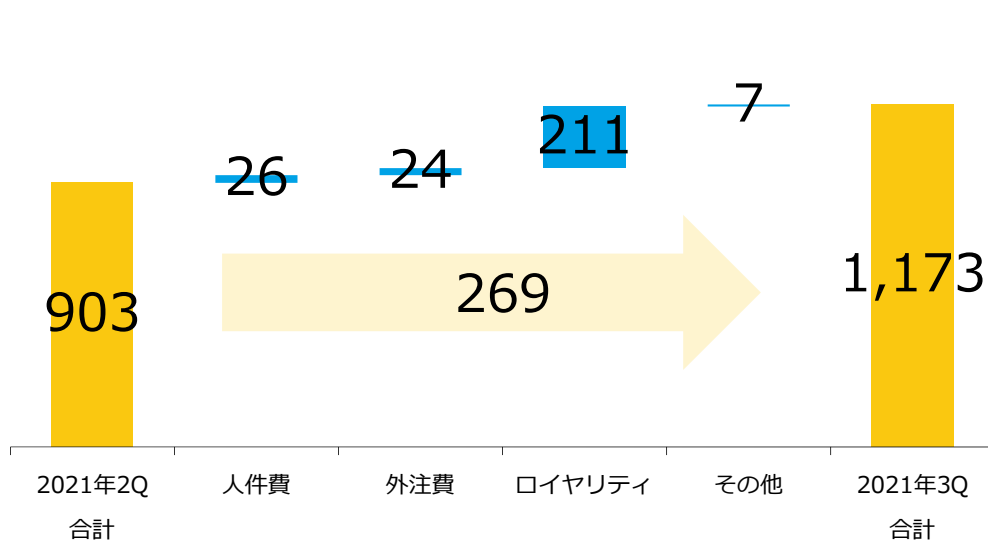
*2 オンラインゲーム制作/運営受託…他企業からの受託により収益をあげるサービス。2020年12月期第1四半期以前の説明資料における「受託・その他」と同一。

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)

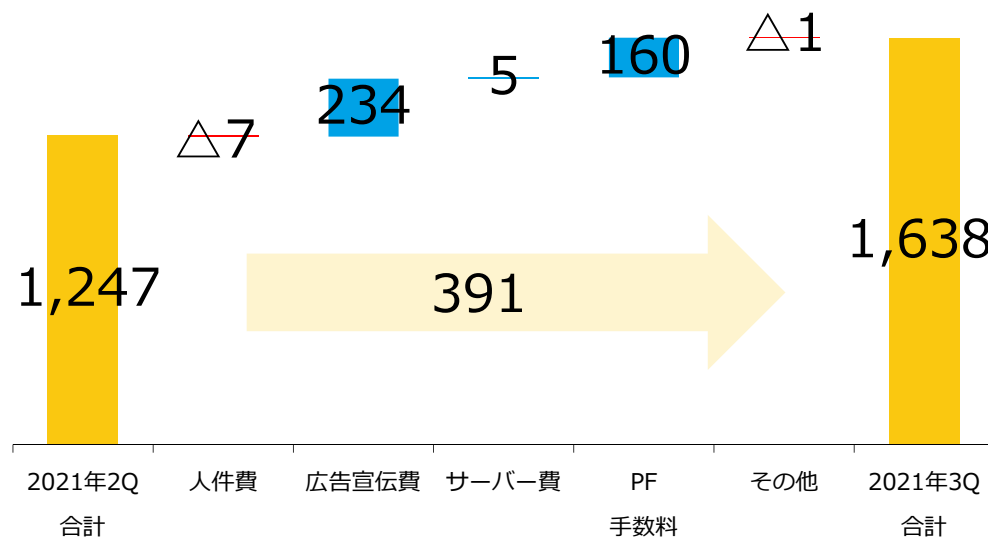


[人件費、外注費]
開発中案件増加のため

[ロイヤリティ]
売上高増加のため

販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[広告宣伝費]
TVCM実施のため

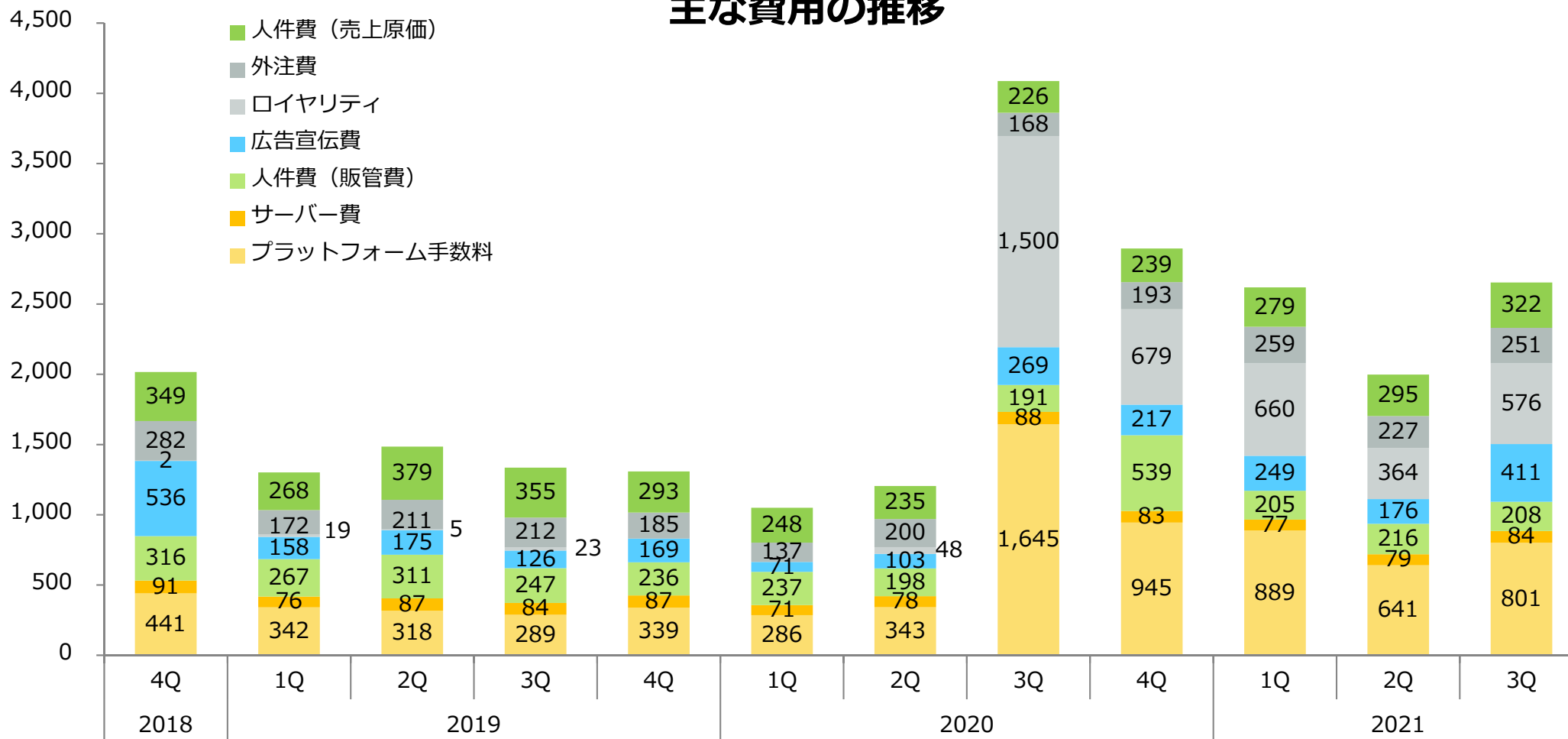
[PF(プラットフォーム)手数料]
売上高増加のため

1. 決算概要：費用推移（四半期）



売上高増加に伴い変動費が増加 TVCMの実施により広告宣伝費が増加

(単位：百万円)



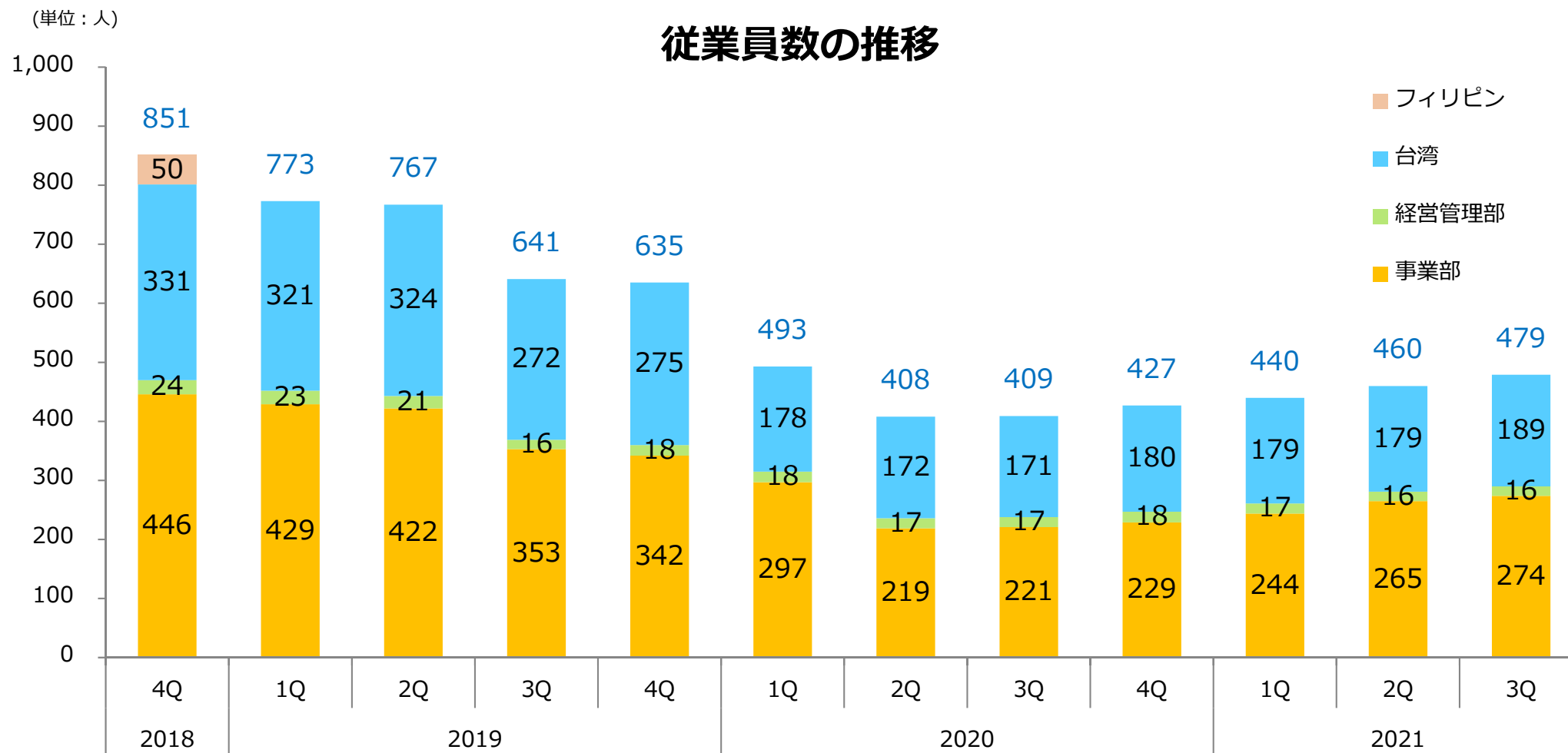
※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です。

※ 2019年12月期より非連結決算へ移行したため、単体の数値を表示しております。

1. 決算概要：従業員数の推移（四半期）



開発案件の進捗や新規獲得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。

※ Aiming Global Service, Inc.（フィリピン）は、2018年12月18日の取締役会で解散決議をし、清算手続き中です。

1. 決算概要：業績予想との比較（四半期）



制作受託案件の遅延があったものの 配信サービス売上が予想を上回り利益が増加

(単位：百万円)

	2021年12月期第3四半期 (2021年7~9月)			2020年12月期3Q (2020年7~9月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,113	2,904	107.2%	5,759
売上原価	1,173	1,109	105.8%	1,921
売上総利益	1,939	1,795	108.0%	3,838
販売管理費	1,638	1,593	102.8%	2,400
営業利益	301	202	148.7%	1,438
経常利益	300	202	148.3%	1,430
四半期純利益	267	181	147.2%	1,258

2

事業の進捗と今後の施策

サービス中の 主要タイトル

『剣と魔法のログレス いにしへの女神』

有名アニメとのコラボや新武器、新章、新機能クランルームの追加などを実施
KPIは、売上高全体は下降傾向ながらも新武器による課金率、ARPPUの増加がみられた

『キャラバンストーリーズ』

新キャラクターの追加や季節イベントなどを実施
KPIは、スマホ版は苦戦もPS4版にてAU,課金率,ARPPUともに堅調に推移

『ドラゴンクエストタクト』 (企画・制作：スクウェア・エニックス、開発：Aiming)

TVCM,1周年記念およびナンバリングイベントなどを実施
KPIは、TVCMによるAUの増加とともに、各種イベントによる課金率,ARPPUも堅調に推移

2. 事業の進捗と今後の施策：パイプライン



配信サービス

- 『恋するコーデ ペアリウム』 を2021年10月27日に配信
ゲームの内容は、着せ替えコミュニケーションという比較的ニッチな市場に向けたジャンルになります。

※2022～2023年配信に向けて3～4タイトルを準備中

制作請負

サービス運営請負

制作/運営 受託

- タイトル未定（題材：『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』アニメーションシリーズ）
- グラフィック制作（複数）
年間売上1～2億円規模

- 『無職転生～ゲームになっても本気だす～』
9月末をもって請負終了
開発のリソースは他の案件へ
- 他社サービス中タイトルの請負
※運営を受託しておりますが、当社から内容を公表する予定はありません。

- ※ 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。
- ※ サービス中タイトルの多言語版や他プラットフォームへの配信については、パイプラインに記載をしております。

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、在宅勤務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

- 2021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 業績予想

3. 業績予想：2021年12月期 第4四半期業績予想



(単位：百万円)

	2021年12月期 4Q業績予想	2021年12月期 3Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	2,429	3,113	△683	△22.0%
売上原価	978	1,173	△195	△16.6%
売上総利益	1,450	1,939	△488	△25.2%
販売管理費	1,401	1,638	△236	△14.4%
営業利益	48	301	△252	△83.8%
経常利益	48	300	△251	△83.7%
四半期純利益	47	267	△219	△82.2%

[売上高]

配信サービスは、新規タイトルのリリース、既存タイトルの年末の季節要因や周年イベントの実施、制作/運営受託は、納品/検収により一定の売上高が見込まれるものの、経年による減少や運営受託案件の終了もあり、TVCMなどにより好調であった前3Qの売上高よりは下振れることが想定されるため、減収予想とした。

[営業利益]

売上高の減少に加え、周年イベントなどへの広告宣伝費や期末賞与の計上により、減益予想とした。

※ 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、業績の見直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直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

1 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。



Online Games



1. 会社概要： サービス中のタイトル一覧



2013年



2017年



2018年



2020年



2021年



会社概要

会社名	株式会社Aiming
設立	2011年5月12日
資本金	2,523百万円
従業員数	479名 (単体)

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2021年9月30日時点のものです。

沿革

2011	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
2012	2月	台湾に支店を設立
2013	9月	新宿区から渋谷区へ移転
2014	11月	Tencentグループと業務提携
2015	3月	東証マザーズ上場
2019	9月	渋谷区千駄ヶ谷へ移転

1. 会社概要：株主の情報（2021年6月末時点）



大株主の状況

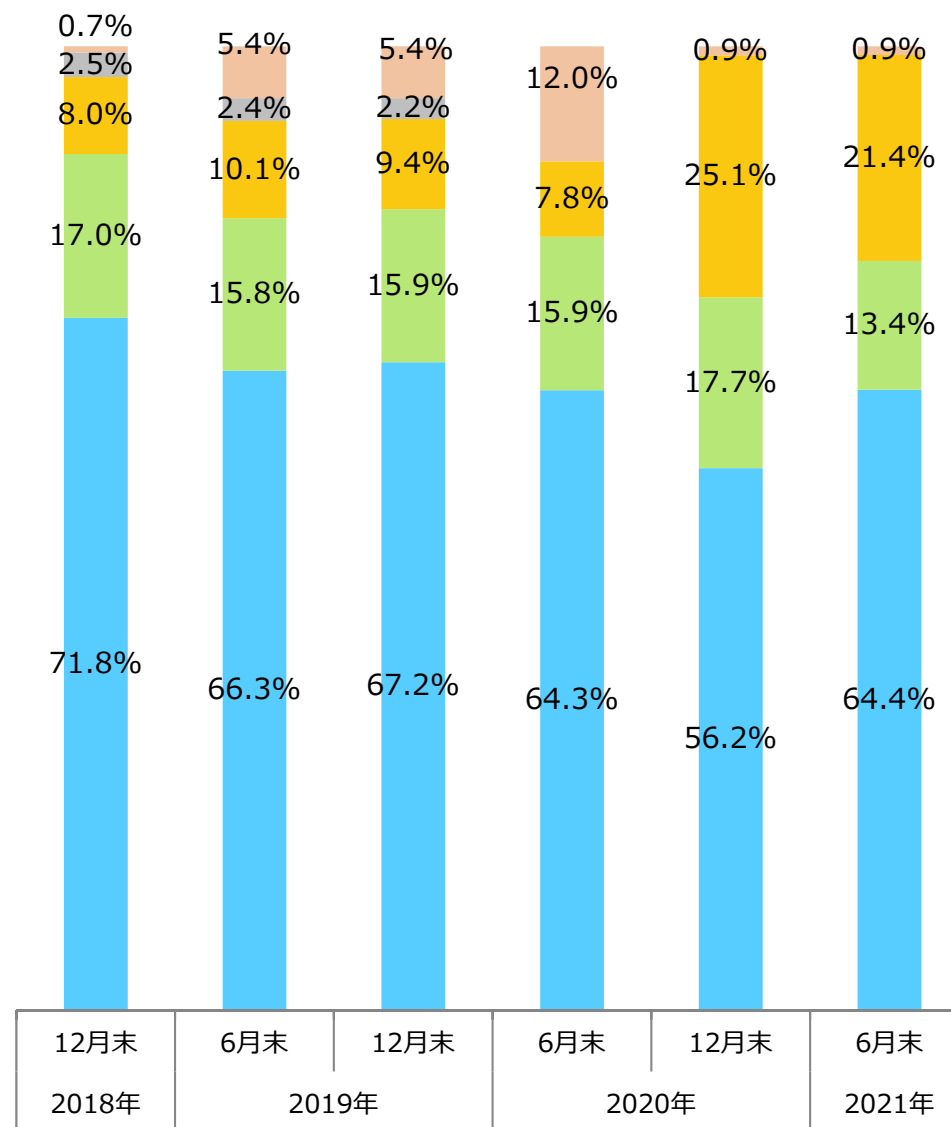
株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
椎葉 忠志	2,965,000	7.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	7.3
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	6.1
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730039号	1,991,250	5.0
楽天証券株式会社	1,579,000	3.9
TOKAI TOKYO SECURITIES (ASIA) LIMITED	1,266,000	3.1
株式会社SBI証券	1,197,358	3.0
YJ1号投資事業組合	666,500	1.6
武市 智行	435,000	1.0
日本証券金融株式会社	356,500	0.8
発行済株式数合計	39,738,600	100.0

※本資料は信託銀行作成の2021年6月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

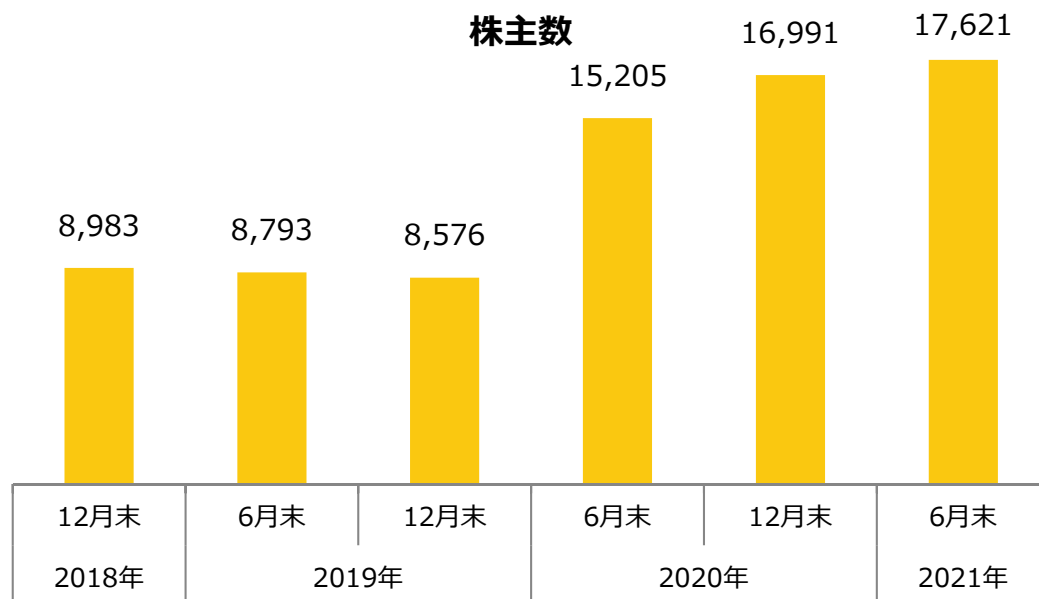
※みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730039号については、椎葉忠志氏が委託した信託財産であり、議決権行使に関する指図者は同氏であります。

株主属性の推移

■ 個人・その他 ■ 外国法人等 ■ 金融機関・証券会社 ■ 自己名義株式 ■ その他の法人



株主数



1. 会社概要：経営指標（通期）



	2016年12月期 通期	2017年12月期 通期	2018年12月期 通期	2019年12月期 通期	2020年12月期 通期
売上高（百万円）	9,689	6,829	7,314	5,644	11,903
営業利益（百万円）	△310	△2,949	△1,486	△871	1,673
経常利益（百万円）	△349	△2,947	△1,509	△875	1,653
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）	△551	△2,972	△1,553	△1,201	1,693
包括利益（百万円）	△635	△2,984	△1,555	-	-
純資産額（百万円）	6,082	3,126	1,569	1,107	4,988
総資産額（百万円）	8,914	6,969	4,902	2,249	6,712
1株当たり純資産額（円）	180.67	92.51	46.24	31.23	126.06
1株当たり当期純利益（円）	△16.10	△88.59	△46.21	△34.06	44.36
自己資本比率（%）	67.9	44.6	31.7	49.2	74.3
自己資本利益率（%）	-	-	-	-	55.6
従業員数（名）	726	827	836	629	416
（ほか、平均臨時雇用人員）（名）	(18)	(15)	(12)	(9)	(8)

※ 有価証券報告書に基づく。

※ 2018年12月期までは連結数値を表示しております。

1. 会社概要： 経営指標（四半期）



(単位：百万円)

	2018年	2019年				2020年				2021年		
	4Q 連結	1Q 単体	2Q 単体	3Q 単体	4Q 単体	1Q 単体	2Q 単体	3Q 単体	4Q 単体	1Q 単体	2Q 単体	3Q 単体
売上高	1,794	1,598	1,362	1,288	1,393	1,116	1,317	5,759	3,709	3,537	2,540	3,113
営業利益	△ 366	59	△ 434	△ 291	△ 204	△ 146	△ 35	1,438	417	566	389	301
人件費（原価）	349	268	379	355	293	248	235	226	239	279	295	322
外注費	282	172	211	212	185	137	200	168	193	259	227	251
ロイヤリティ	2	19	5	23	0	0	48	1,500	679	660	364	576
人件費（販管費）	316	267	311	247	236	237	198	191	539	205	216	208
広告宣伝費	536	158	175	126	169	71	103	269	217	249	176	411
サーバー費	91	76	87	84	87	71	78	88	83	77	79	84
プラットフォーム手数料	441	342	318	289	339	286	343	1,645	945	889	641	801

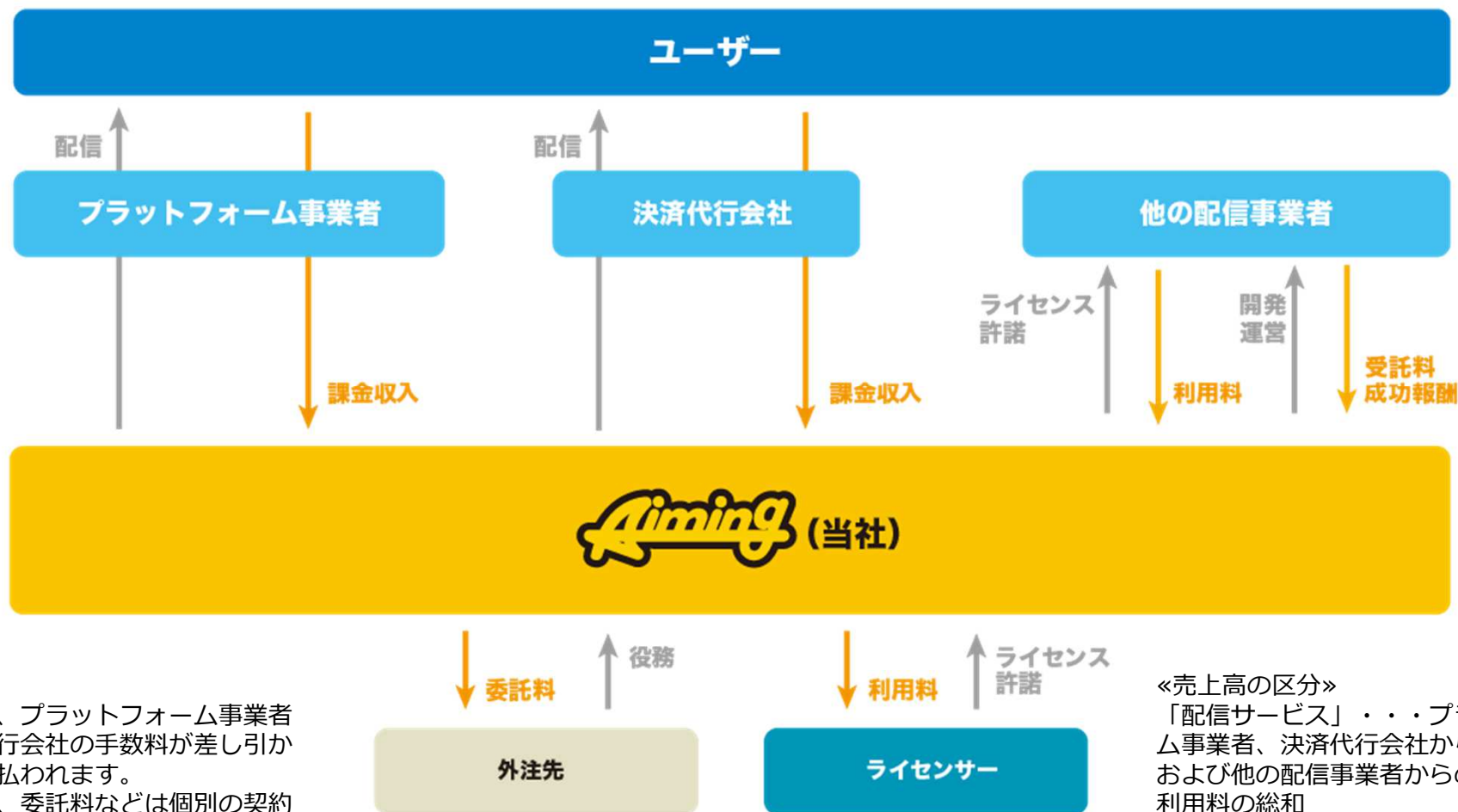
2

ビジネスモデル

2. ビジネスモデル：概要図



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。

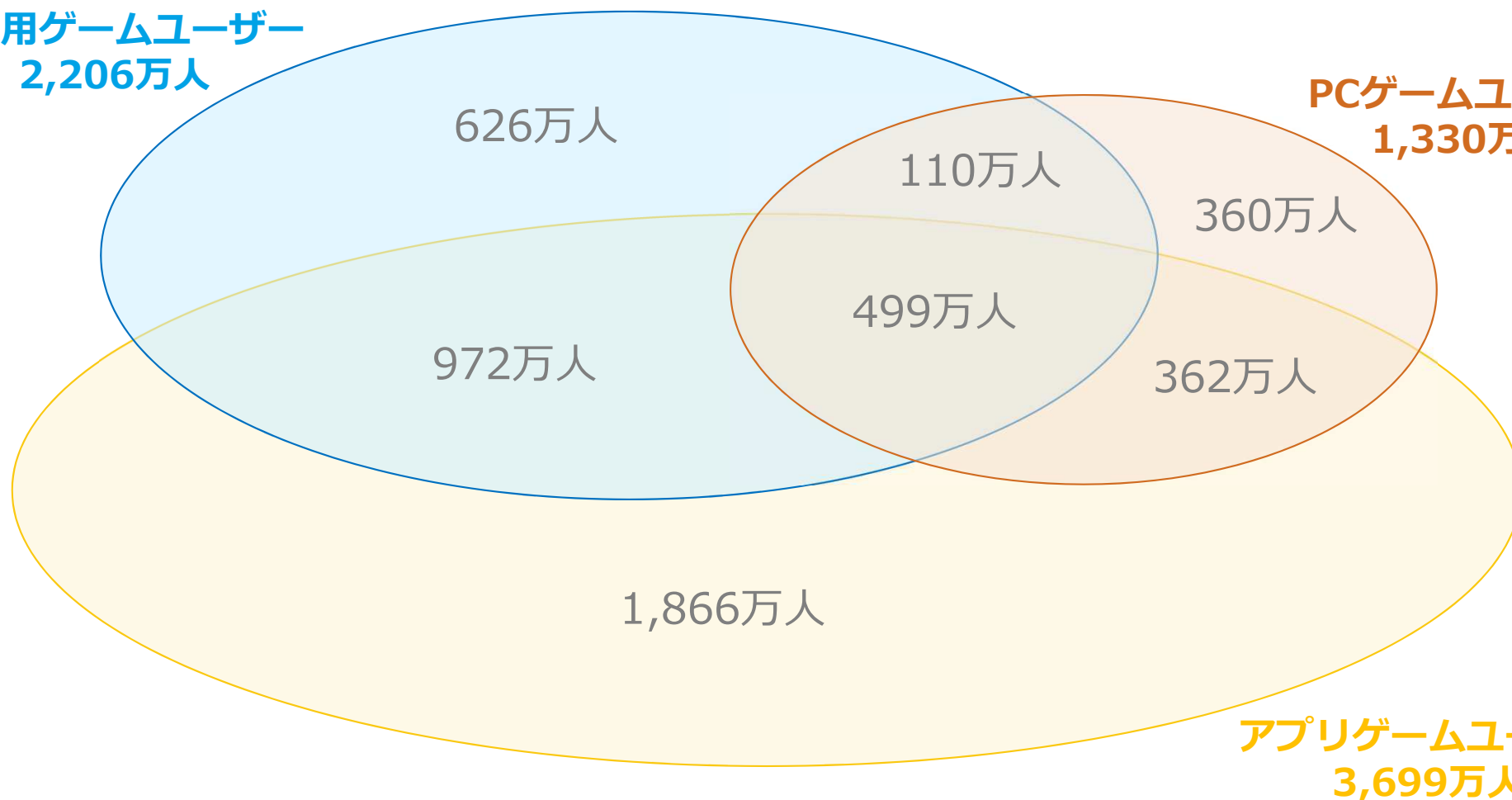
「売上高の区分」
「配信サービス」・・・プラットフォーム事業者、決済代行会社からの課金収入および他の配信事業者からのライセンス利用料の総和
「制作/運営受託サービス」・・・他の配信事業者からの受託料/成功報酬

3 市場環境

国内のゲーム人口は、4,793万人(2019年)

家庭用ゲームユーザー
2,206万人

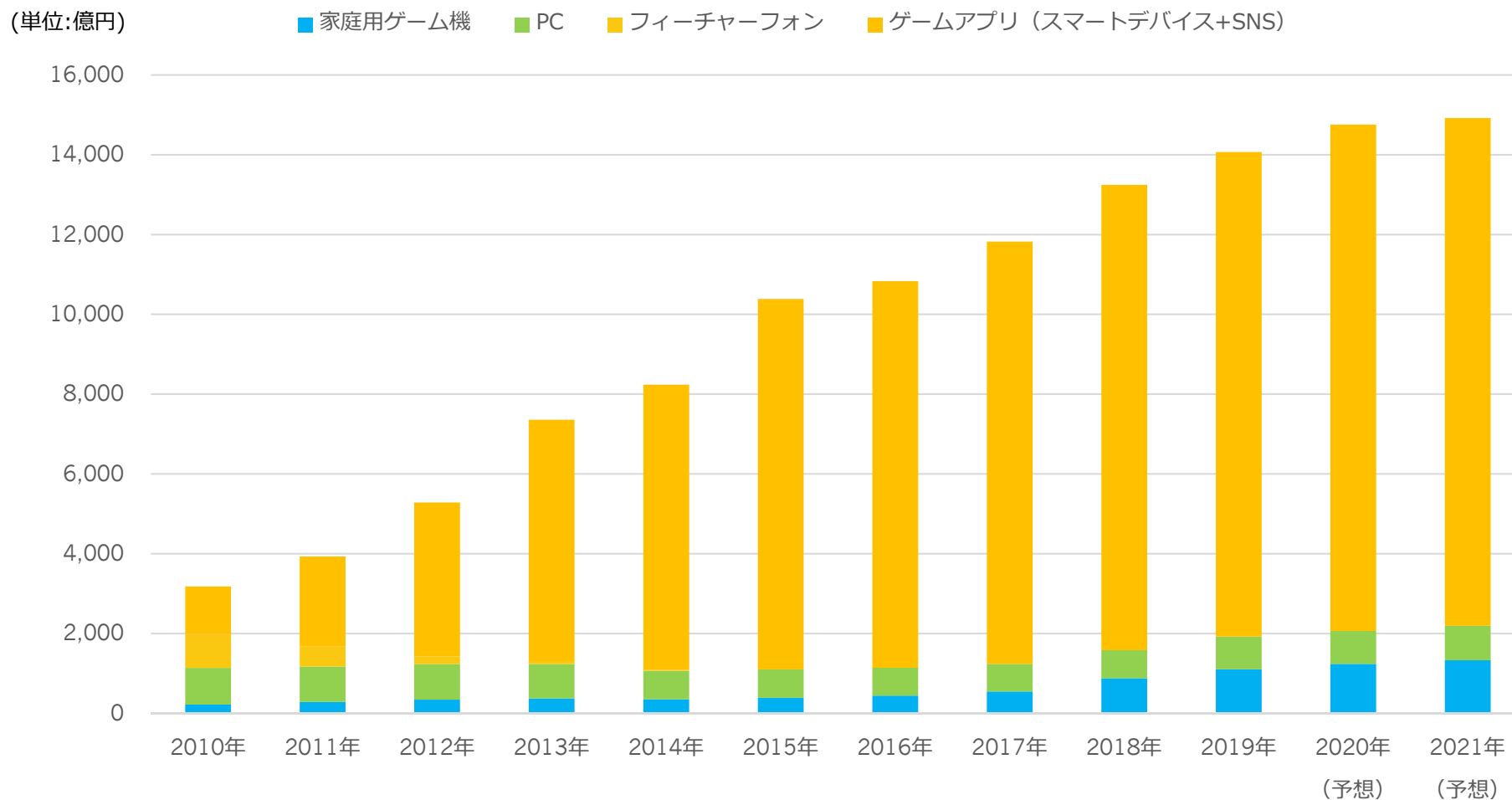
PCゲームユーザー
1,330万人



※参考：(株)KADOKAWA Game Linkage 『ファミ通ゲーム白書2020』

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



※参考：(株)KADOKAWA Game Linkage 『ファミ通ゲーム白書2020』

4 競争力の源泉

4. 競争力の源泉：ゲームビジネスに特化した企業文化



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



4. 競争力の源泉：ゲーム開発出身の経営陣



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(※1) 株式会社ユビキタスエンターテインメント(※2) 株式会社AQインタラクティブ(※3)
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UEI ※3.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



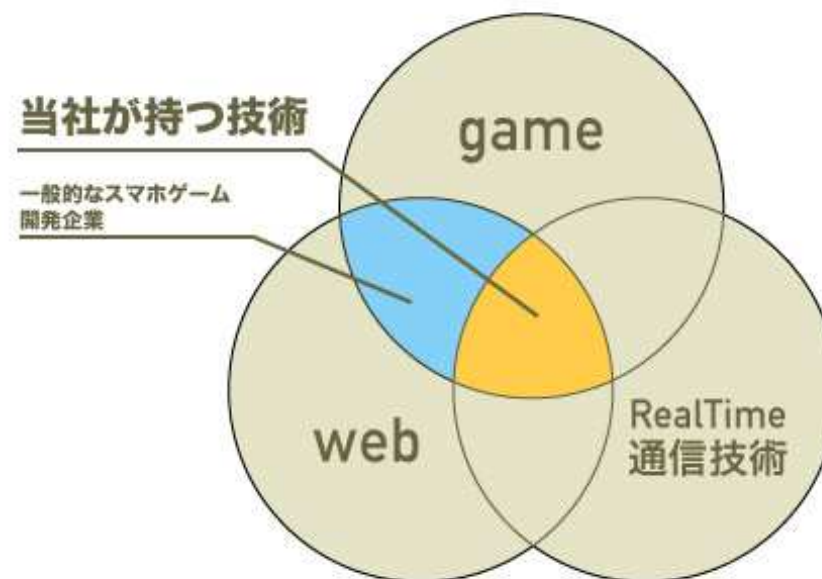
学歴・
職務経歴

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。

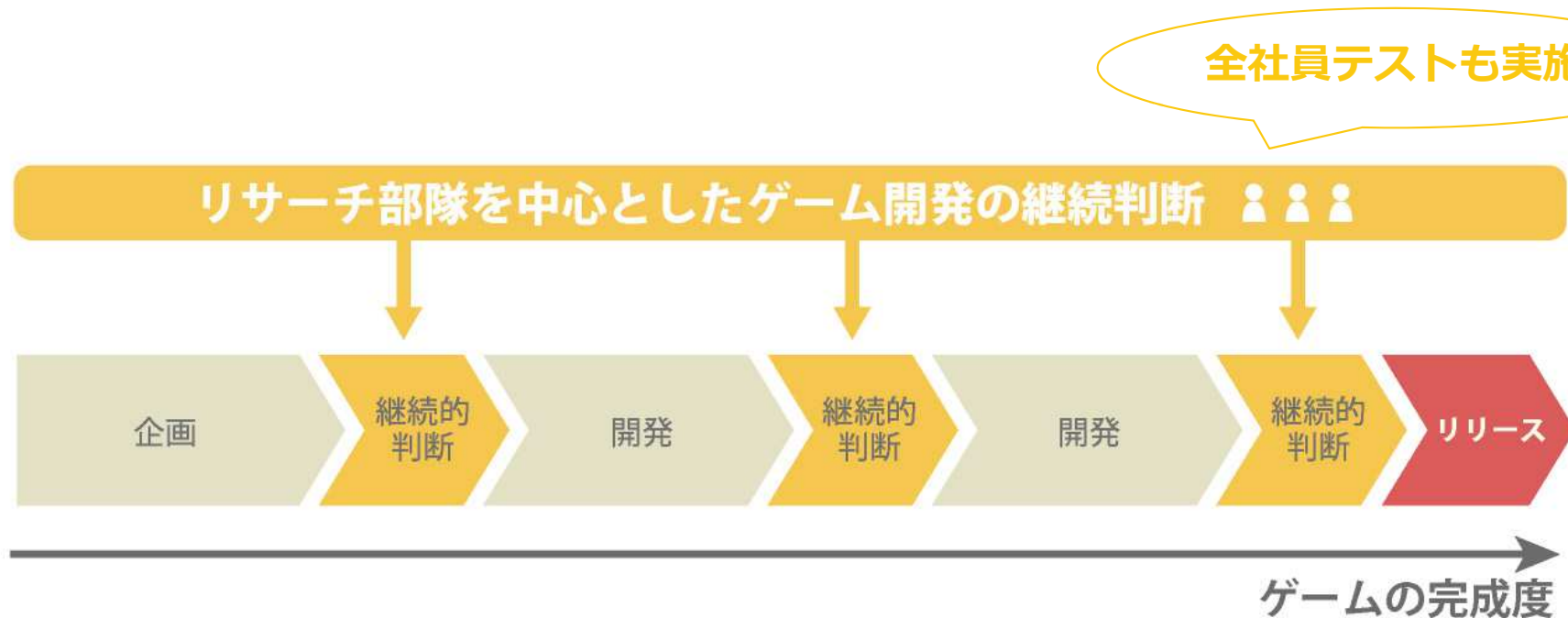


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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）が開発工程のマイルストーン毎に、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

5

事業計画

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字の傾向を分析し、個別ゲームそれぞれの状況を判断して行うものです。詳細の数字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してください。

現在の主要タイトルの状況および今後のパイプラインは、

2 事業の進捗と今後の施策

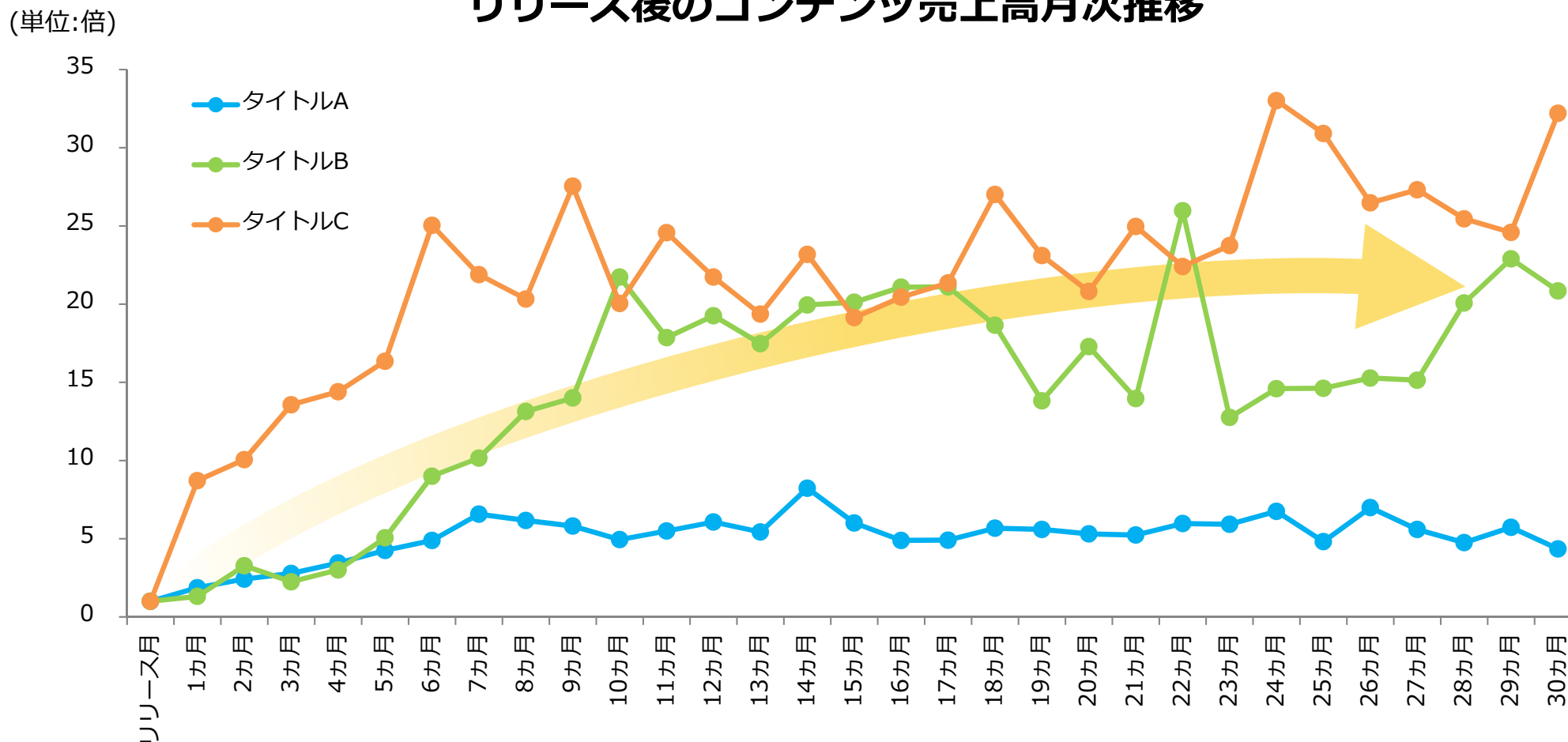
(決算説明内) をご参照ください。

5. 事業計画：継続的な収益を生み出す売上高の傾向



オンラインゲームは施策等を実施することで、
より長期間遊んでもらえる傾向があります。

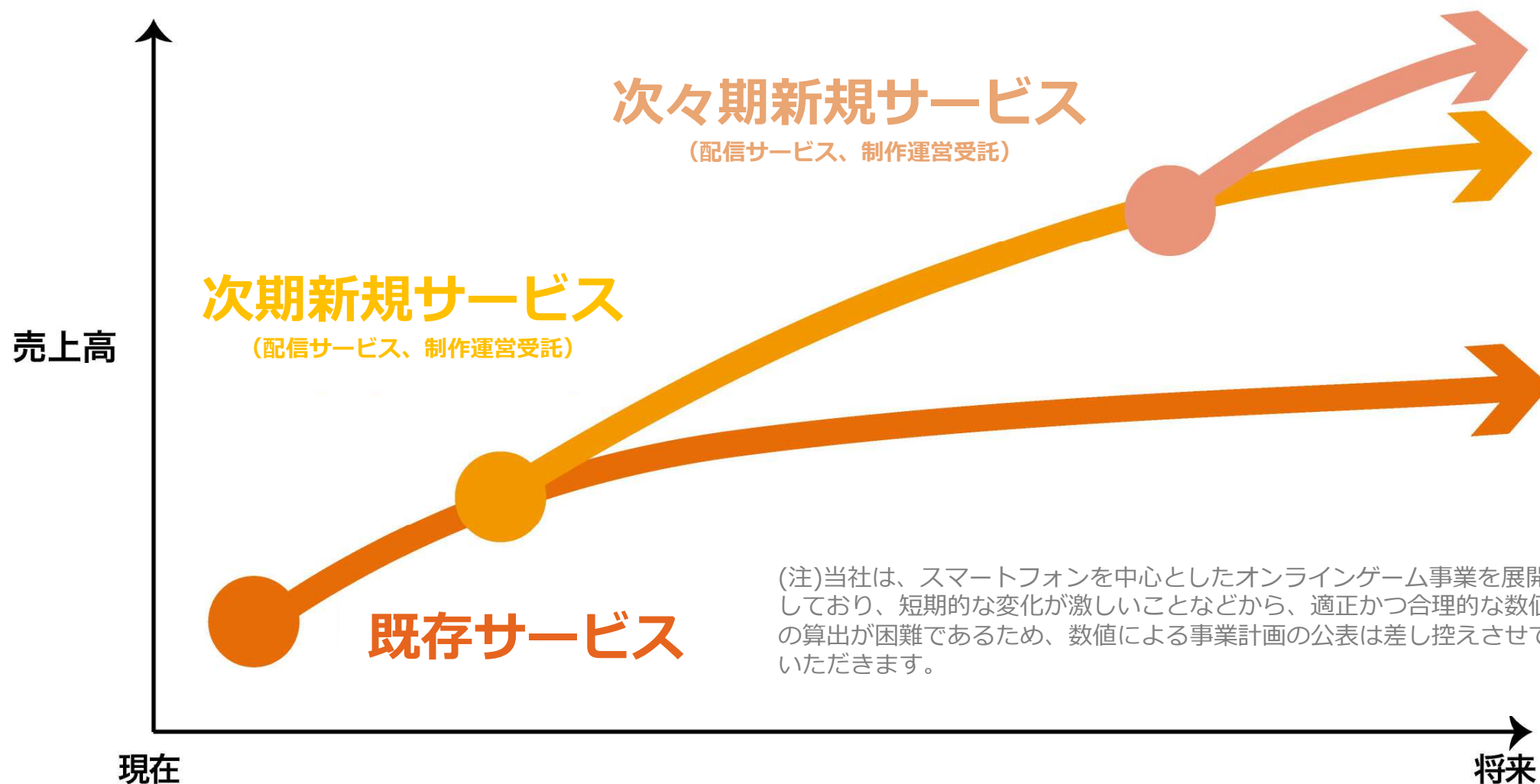
リリース後のコンテンツ売上高月次推移



※リリース月の売上高を1として指数化

※Aimingが開発したタイトルの中で、リリース後30か月経過している3タイトルが対象

売上高の成長イメージです。



6

リスク情報

5. 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
事業環境に関するリスク	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おりますが、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、およ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

5. 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 © 2020,2021 ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX All Rights Reserved.
© SUGIYAMA KOBO
Developed by Aiming Inc.

恋するコーデ ペアリウム ©Aiming Inc. GOT Inc.