

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)

2022年7月

(次回2022年10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※

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あります。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	次期業績予想	P.	17

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

4	会社概要	P.	21
5	ビジネスモデル	P.	28
6	市場環境	P.	30
7	競争力の源泉	P.	33
8	事業計画	P.	41
9	リスク情報	P.	47

# 決算説明

**1**

# 決算概要

---

# 1. 決算概要：損益計算書（四半期）



## 前Q1.5周年の『ドラゴンクエストタクト』の反動により減収 人件費、外注費の増加および著作権取得費用の計上により減益

(単位：百万円)

	2022年12月期2Q (2022年4~6月)	2022年12月期1Q (2022年1~3月)	前四半期増減率	2021年12月期2Q (2021年4~6月)	前年同期増減率
売上高	3,039	3,342	△9.1%	2,540	19.7%
売上原価	1,454	1,346	8.0%	903	60.9%
売上総利益	1,585	1,996	△20.6%	1,636	△3.1%
(売上総利益率)	52.2%	59.7%	△7.5pt	64.4%	△12.2pt
販売管理費	1,428	1,659	△13.9%	1,247	14.6%
営業利益	156	336	△53.4%	389	△59.8%
(営業利益率)	5.2%	10.1%	△4.9pt	15.3%	△10.1pt
経常利益	166	338	△50.8%	386	△56.9%
(経常利益率)	5.5%	10.1%	△4.6pt	15.2%	△9.7pt
四半期純利益	120	284	△57.8%	333	△63.9%
(四半期純利益率)	4.0%	8.5%	△4.5pt	13.1%	△9.1pt

## アニメ著作権使用料の前払いにより固定資産が増加

（単位：百万円）

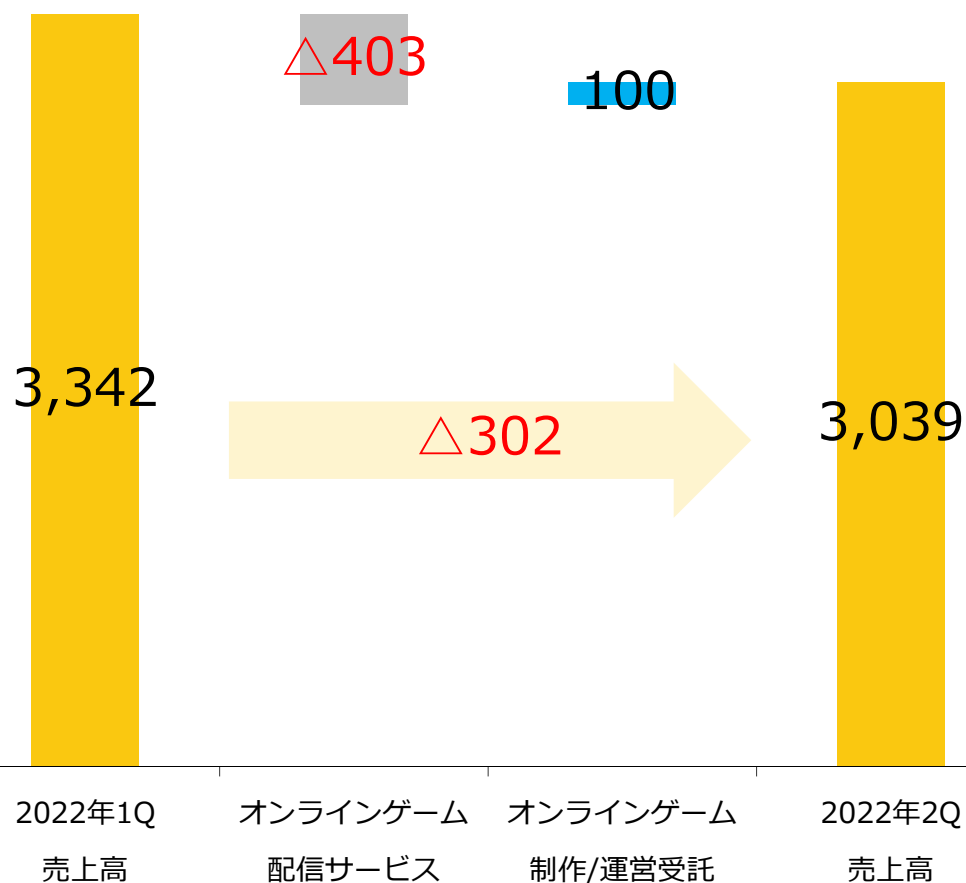
	2022年6月末	2022年3月末	前四半期増減率	2021年6月末	前年同期増減率
流動資産	7,080	6,968	1.6%	6,060	16.8%
（現金及び預金）	5,663	5,795	△2.3%	4,895	15.7%
固定資産	527	450	17.1%	480	9.8%
総資産	7,607	7,419	2.5%	6,541	16.3%
流動負債	1,043	1,009	3.4%	689	51.3%
固定負債	25	30	△15.7%	45	△44.5%
純資産	6,538	6,379	2.5%	5,805	12.6%

# 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]

前Qに1.5周年を迎えた『ドラゴンクエストタクト』の反動により、減収となった。

[オンラインゲーム制作/運営受託\*2]

制作受託案件の規模の増加による影響のため、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。

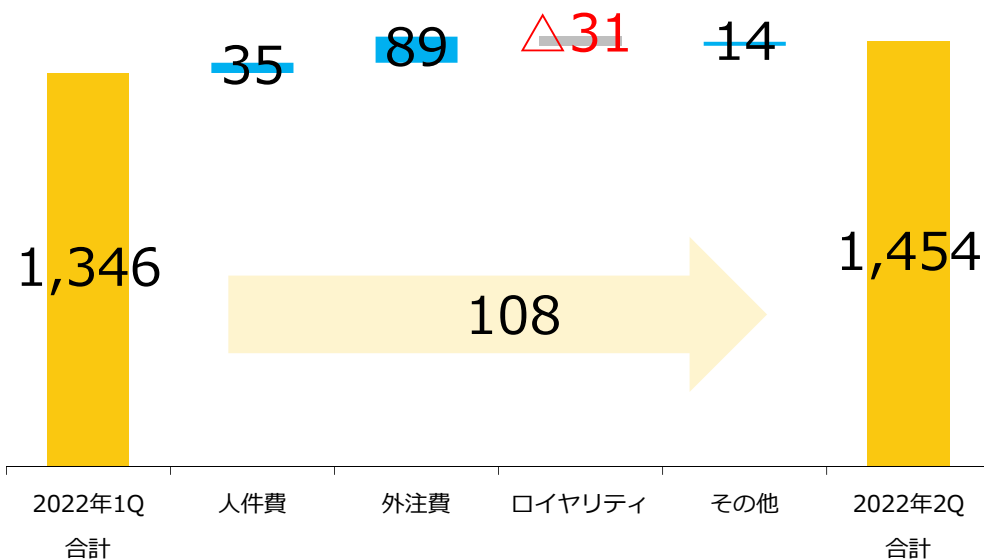


# 1. 決算概要：コスト分析（四半期）



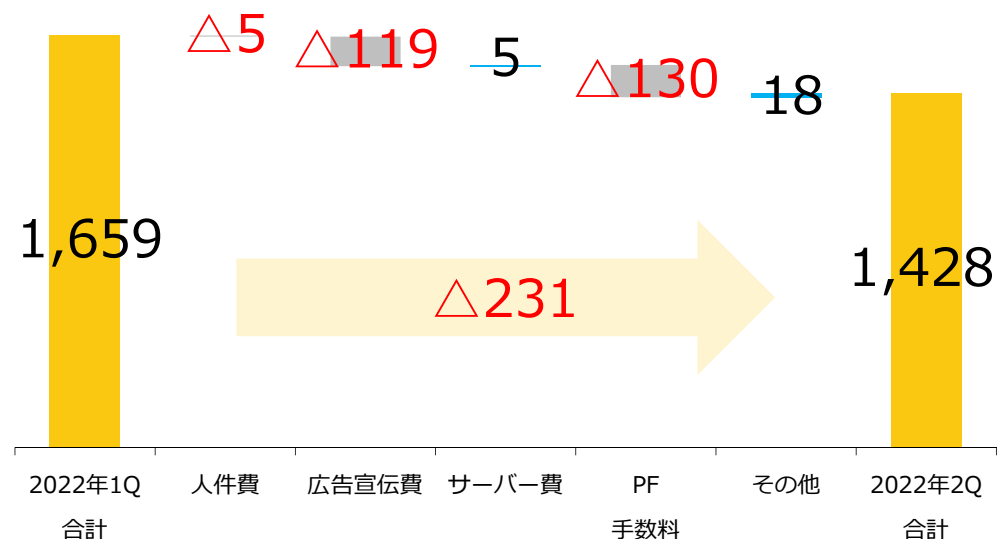
## 売上原価の差異分析

(単位：百万円)



## 販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[人件費、外注費]  
開発中案件の増加のため

[ロイヤリティ]  
売上高減少による影響があるものの、  
アニメ著作権の取得を目的とした製作委員会への拠出金を著作権取得費用として計上したため  
なお、製作委員会からの分配がある場合は、全て収益となる予定

[広告宣伝費]  
前QのTVCM実施による反動のため

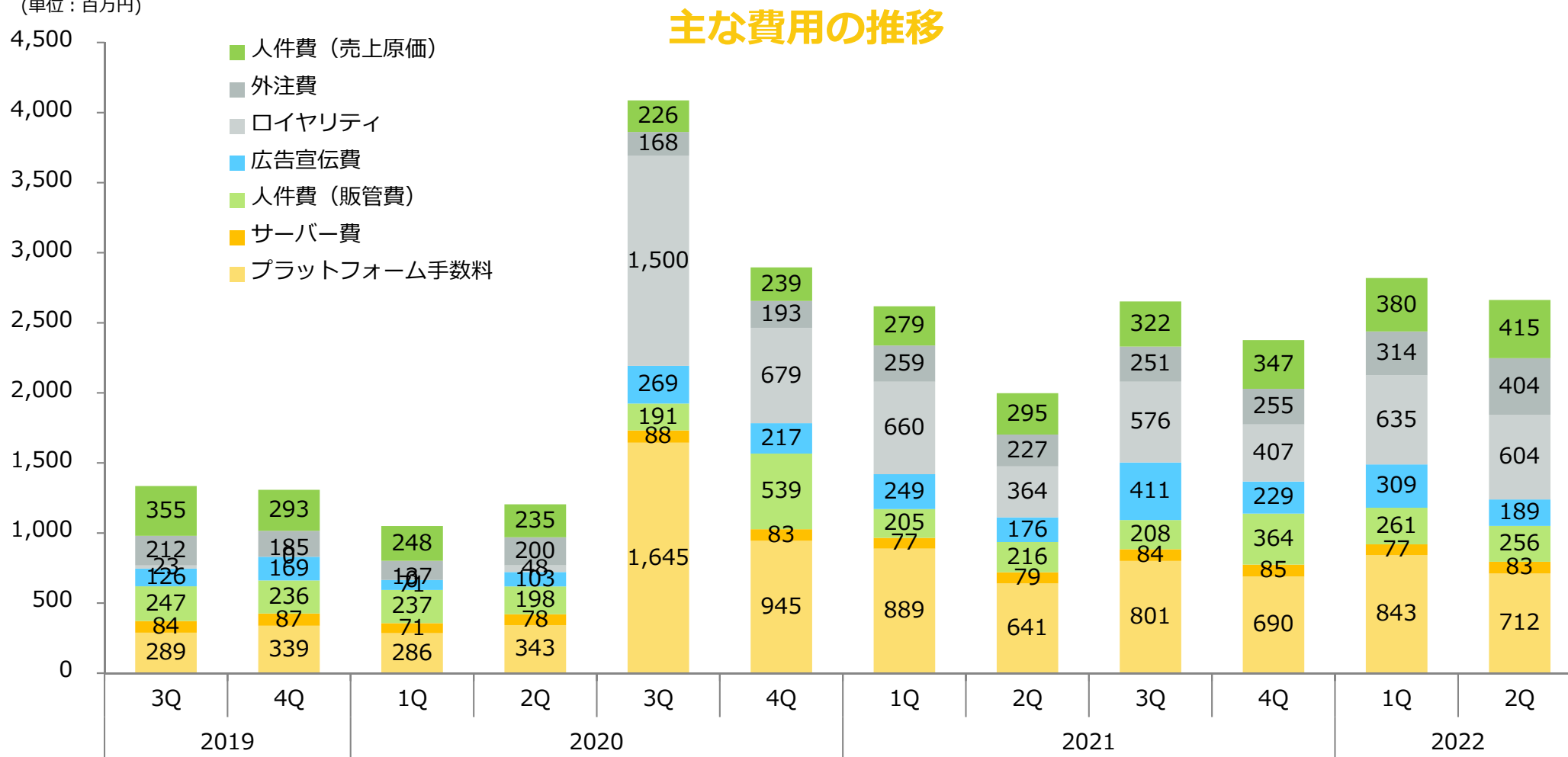
[PF(プラットフォーム)手数料]  
売上高減少のため

# 1. 決算概要：費用推移（四半期）



売上高の減少に伴いロイヤリティ、PF手数料が減少、前QのTVCM実施による影響のため広告宣伝費も減少

(単位：百万円)

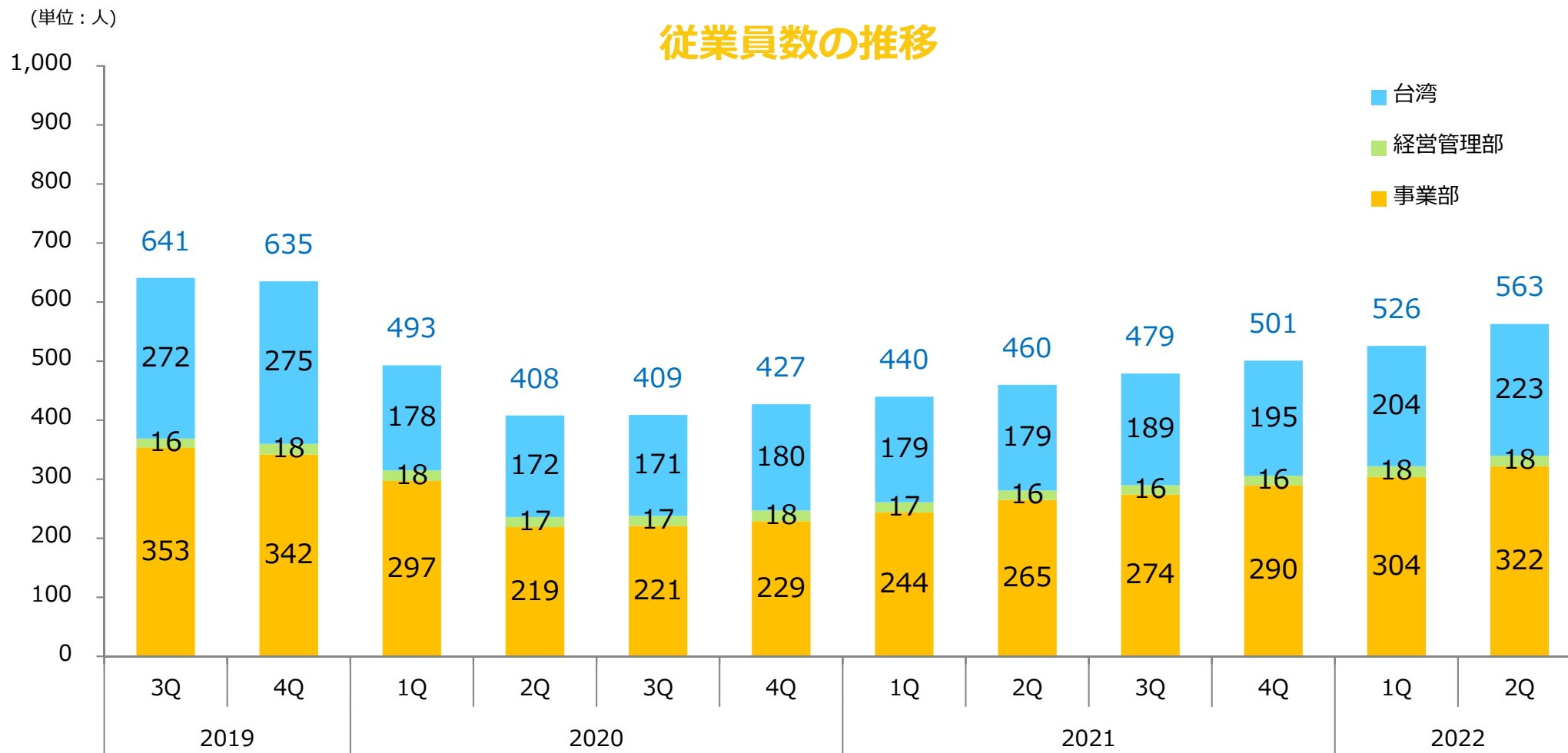


※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です。

# 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）



## 『ドラゴンクエストタクト』の売上が予想を上回ったものの、 著作権取得費用の計上により利益が減少

(単位：百万円)

	2022年12月期第2四半期 (2022年4~6月)			2021年12月期2Q (2021年4~6月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,039	2,840	107.0%	2,540
売上原価	1,454	1,200	121.2%	903
売上総利益	1,585	1,640	96.6%	1,636
販売管理費	1,428	1,438	99.3%	1,247
営業利益	156	201	77.6%	389
経常利益	166	201	82.6%	386
四半期純利益	120	171	70.2%	333

# 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



### 配信サービス



#### 『剣と魔法のログレス いにしへの女神』

コラボイベント、新武器追加などを実施

KPIは、AUは増加、課金率、ARPPUは維持



#### 『キャラバンストーリーズ』

コラボイベント、新キャラクターの追加などを実施

KPIは、PS4版、スマホ版ともに、ARPPU、課金率は増加、AUは維持



#### 『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）

ドラクエの日施策、ナンバリングイベントなどを実施

KPIは、課金率は維持、AUは微減、ARPPUは減少

### 制作/運営受託



#### 『実況パワフルサッカー』（配信元：コナミデジタルエンタテインメント）

開発・運営協力

その他グラフィック制作5案件

一部制作の請負等

※ 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



### 配信サービス

#### 『**LiTMUS社(UUUM子会社)共同タイトルプロジェクト P**』

配信日：未定、ジャンル：未定、※2021年12月1日 共同事業のお知らせを掲載

#### 『**LiTMUS社(UUUM子会社)共同タイトルプロジェクト M**』

配信日：未定、ジャンル：未定、※2021年12月1日 共同事業のお知らせを掲載

#### 『**新作アニメ系 プロジェクト S**』

配信日：未定、ジャンル：未定

#### 『**銀河英雄伝説 Die Neue Saga (仮)**』

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

### 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)』

発表：2021年2月10日、受託先：KLab株式会社

#### 『**新規ゲームプロトタイプ開発**』

発表：未定、受託先：公開未定

- ※ 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。
- ※ 主要なものを記載しております。
- ※ 赤字：前回資料からの主な変更点

## 2. 事業の進捗と今後の施策： 中期的な取り組み



ゲーム市場の動向

ゲーム市場の課題

当社の取り組み

スマートフォン  
の長期に亘る普及

競争の長期化

エンジニア  
の採用強化

※2022年7月22日  
新卒エンジニア初任給の引き上げ  
に関するお知らせを掲載

優秀な人材  
の獲得による  
競争力の強化

メタバース  
の模索

ビジネスプラット  
フォームの確立

当座貸越契約  
の締結

※金融機関との関係性構築を目的  
としており、当面は自己資金での  
運用を想定しています。

長期的な  
財務基盤の備え

NFTなど  
新技術との融合

法や規則など  
の整備



### 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

2022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：2022年12月期 第3四半期業績予想



(単位：百万円)

	2022年12月期 3Q業績予想	2022年12月期 2Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	2,909	3,039	△130	△4.3%
売上原価	1,739	1,454	284	19.6%
売上総利益	1,169	1,585	△415	△26.2%
販売管理費	1,644	1,428	216	15.1%
営業利益	△474	156	△631	-
経常利益	△474	166	△641	-
四半期純利益	△386	120	△506	-

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：2022年12月期 第3四半期業績予想



[売上高]  $\Delta$ 130百万の減少（2Q 3,039百万→3Q 2,909百万）

▼配信サービス売上

- ・増加要因  
『ドラゴンクエストタクト』の2周年イベント
- ・減少要因  
『ドラゴンクエストタクト』の周年後の反動減  
その他配信サービスタイトルの季節要因による減少

▼制作/運営受託売上

- ・増加要因  
『新規ゲーム プロトタイプ開発』の検収
- ・減少要因  
受託案件『タイトル未定』の売上計上見送り

理由：KLab株式会社様から受託している案件において、ビジネススキーム変更の提案を受けて検討中のため、開発継続を前提に開発費用はこれまで通りに見込んでおりますが、継続的に受けていた受託売上については第3四半期を通じて見込んでおりません。

[営業利益]  $\Delta$ 631百万の減少（2Q 156百万→3Q  $\Delta$ 474百万）

▼売上原価 284百万の増加（2Q 1,454百万→3Q 1,739百万）

- ・増加要因  
『新作アニメ系 プロジェクト S』開発フェーズの進行に伴う開発費  
※契約遅延により共同パートナーの開発費用を先行して負担  
→翌四半期以降に精算(費用戻入)予定  
『銀河英雄伝説 Die Neue Saga (仮)』開発フェーズの進行に伴う開発費  
『新規ゲーム プロトタイプ開発』の検収による仕掛品の振替え

▼販売管理費 216百万の増加（2Q 1,428百万→3Q 1,644百万）

- ・増加要因  
『ドラゴンクエストタクト』の2周年による広告宣伝費

ビジネススキームの変更  
開発フェーズの進行/負担  
著作権取得費用(2Q計上)  
に伴う利益の減少は、

次期への成長投資

※ 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。**



## 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	563名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2022年6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（現東証グロース）
2019	9月	渋谷区千駄ヶ谷へ移転

# 4. 会社概要：株主の情報（2022年6月末時点）



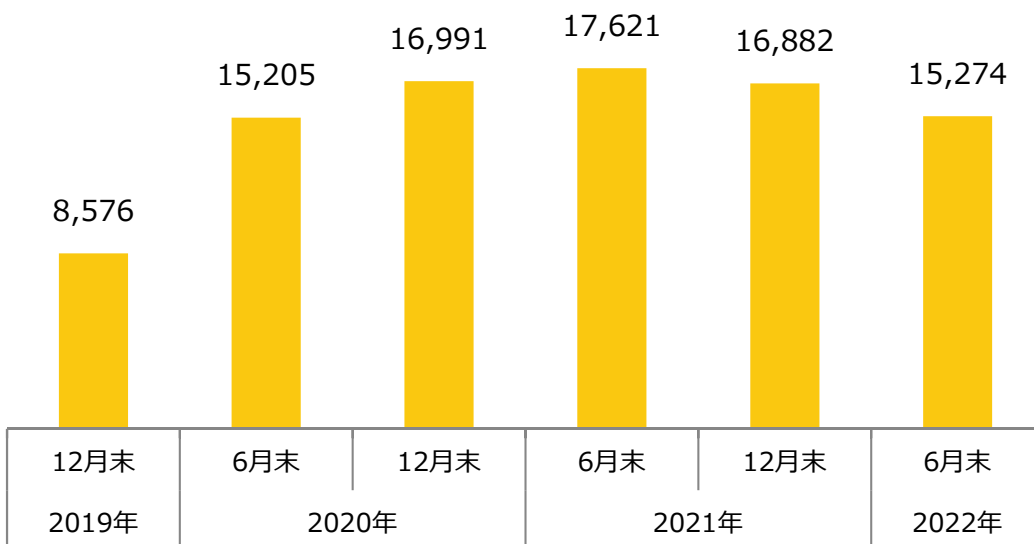
## 大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
椎葉 忠志	2,982,100	7.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	7.2
株式会社SBI証券	2,440,158	6.0
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
楽天証券株式会社	1,566,600	3.9
YJ1号投資事業組合	666,500	1.6
株式会社アルファード	435,000	1.0
JPEルカ`ン証券株式会社	305,900	0.7
BNY GCM ACCOUNTS M NOM	274,500	0.6
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。

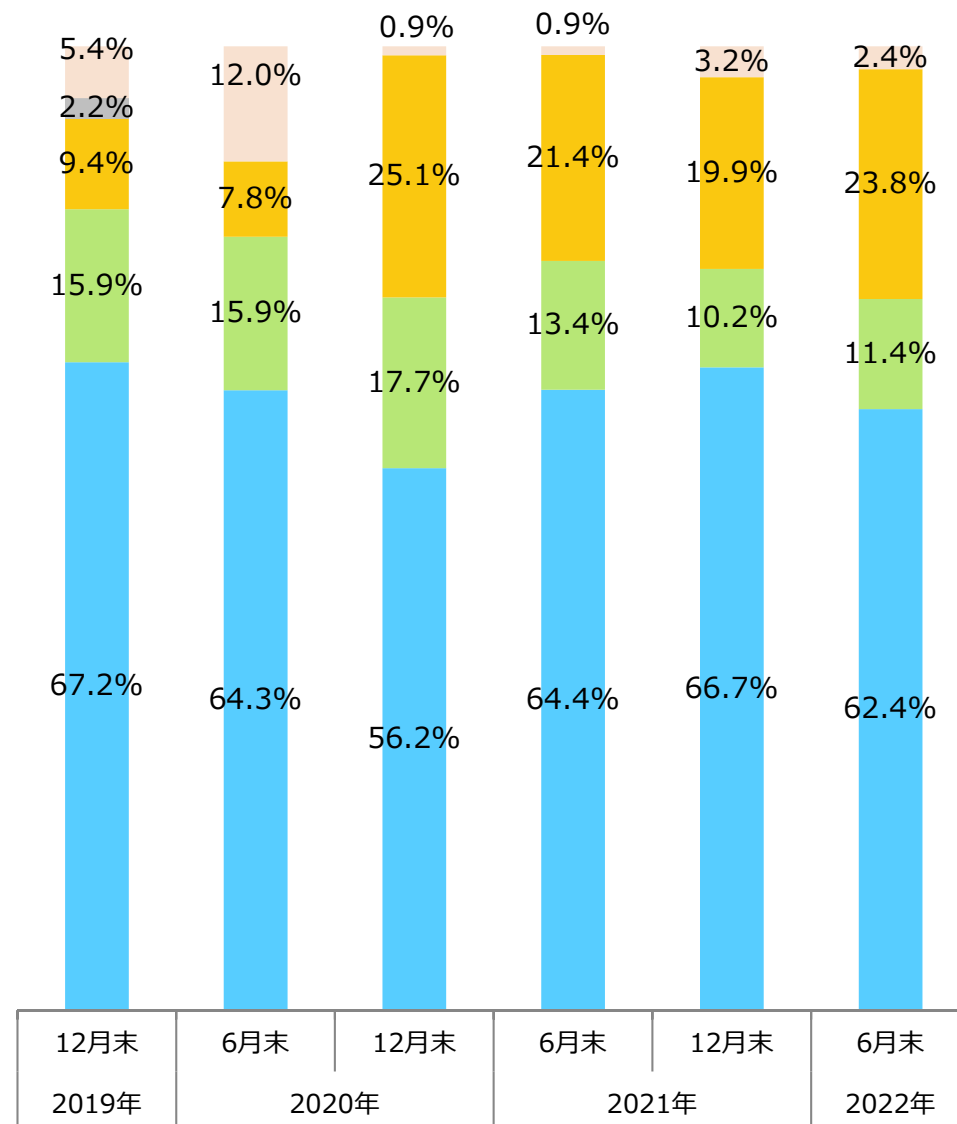
※みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730039号については、椎葉忠志氏が委託した信託財産であり、議決権行使に関する指図者は同氏であります。

## 株主数



## 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



## 4. 会社概要：経営指標（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	2021年12月期 通期
売上高（百万円）	6,829	7,314	5,644	11,903	12,054
営業利益（百万円）	△ 2,949	△ 1,486	△ 871	1,673	1,490
経常利益（百万円）	△ 2,947	△ 1,509	△ 875	1,653	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（百万円）	△ 2,972	△ 1,553	△ 1,201	1,693	1,170
包括利益（百万円）	△ 2,984	△ 1,555	-	-	-
純資産額（百万円）	3,126	1,569	1,107	4,988	6,234
総資産額（百万円）	6,969	4,902	2,249	6,712	7,204
1株当たり純資産額（円）	92.51	46.24	31.23	126.06	156.20
1株当たり当期純利益（円）	△ 88.59	△ 46.21	△ 34.06	44.36	29.46
自己資本比率（%）	44.6	31.7	49.2	74.3	86.5
自己資本利益率（%）	-	-	-	55.6	20.9
従業員数（名）	827	836	629	416	488
（ほか、平均臨時雇用人員）（名）	(15)	(12)	(9)	(8)	(15)

※ 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。

## 4. 会社概要：経営指標（四半期）



（単位：百万円）

	2019年		2020年				2021年				2022年	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,288	1,393	1,116	1,317	5,759	3,709	3,537	2,540	3,113	2,863	3,342	3,039
営業利益	△ 291	△ 204	△ 146	△ 35	1,438	417	566	389	301	233	336	156
人件費（原価）	355	293	248	235	226	239	279	295	322	347	380	415
外注費	212	185	137	200	168	193	259	227	251	255	314	404
ロイヤリティ	23	0	0	48	1,500	679	660	364	576	407	635	604
人件費（販管費）	247	236	237	198	191	539	205	216	208	364	261	256
広告宣伝費	126	169	71	103	269	217	249	176	411	229	309	189
サ－バ－費	84	87	71	78	88	83	77	79	84	85	77	83
プラットフォーム手数料	289	339	286	343	1,645	945	889	641	801	690	843	712

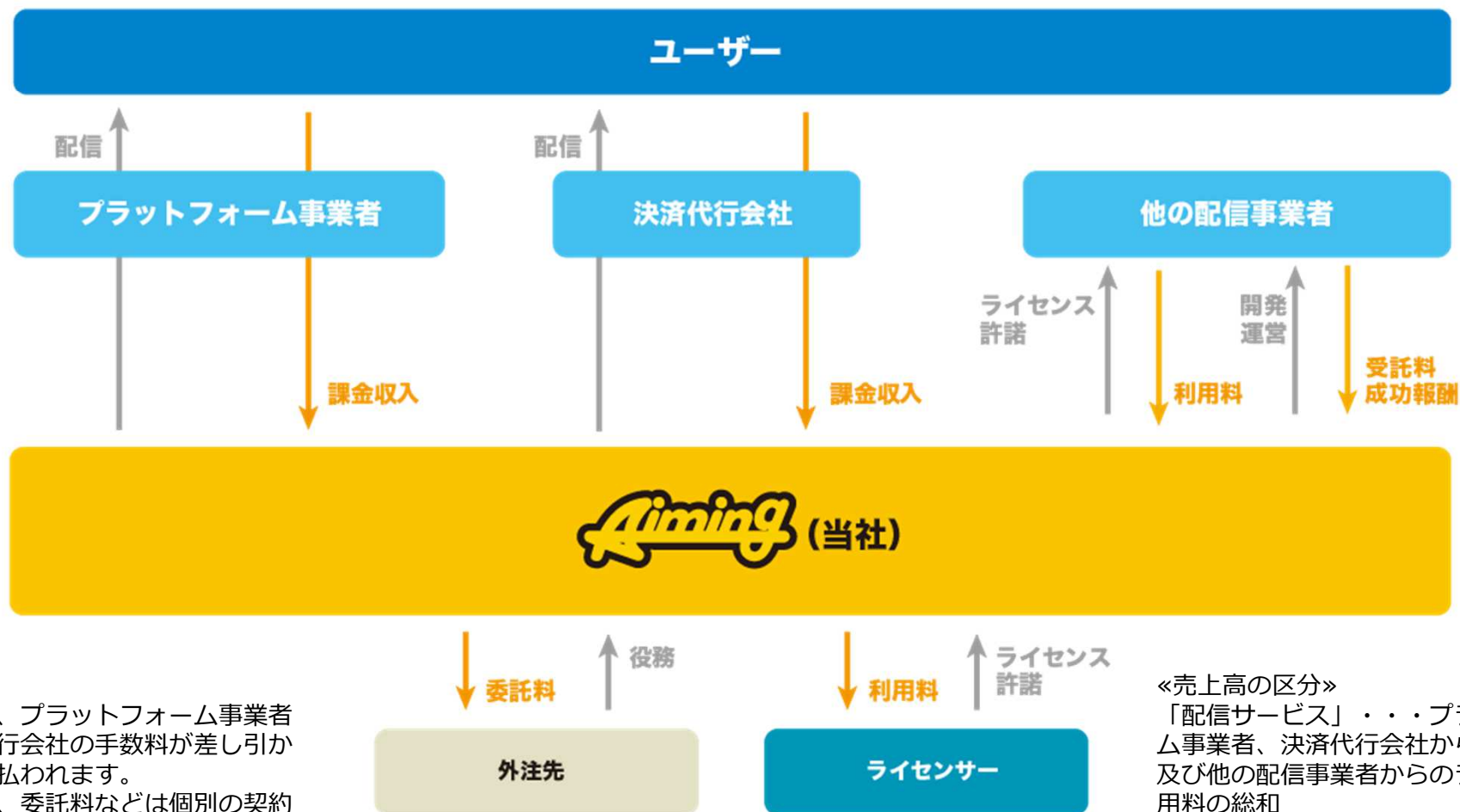
5

# ビジネスモデル

## 5. 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

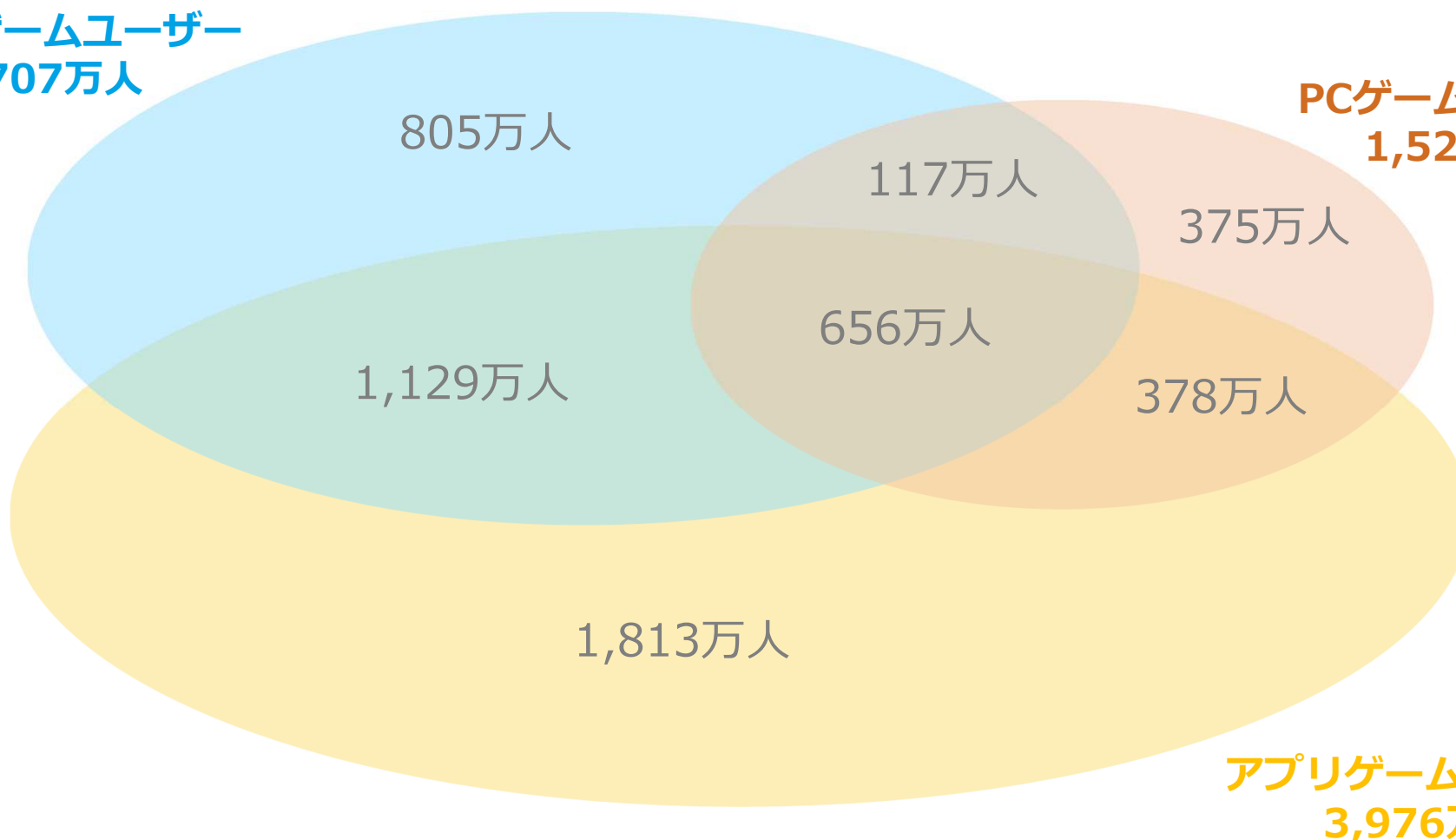
# 6 市場環境

---

国内のゲーム人口は、**5,273万人**(2020年)

家庭用ゲームユーザー  
2,707万人

PCゲームユーザー  
1,527万人



※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2021』

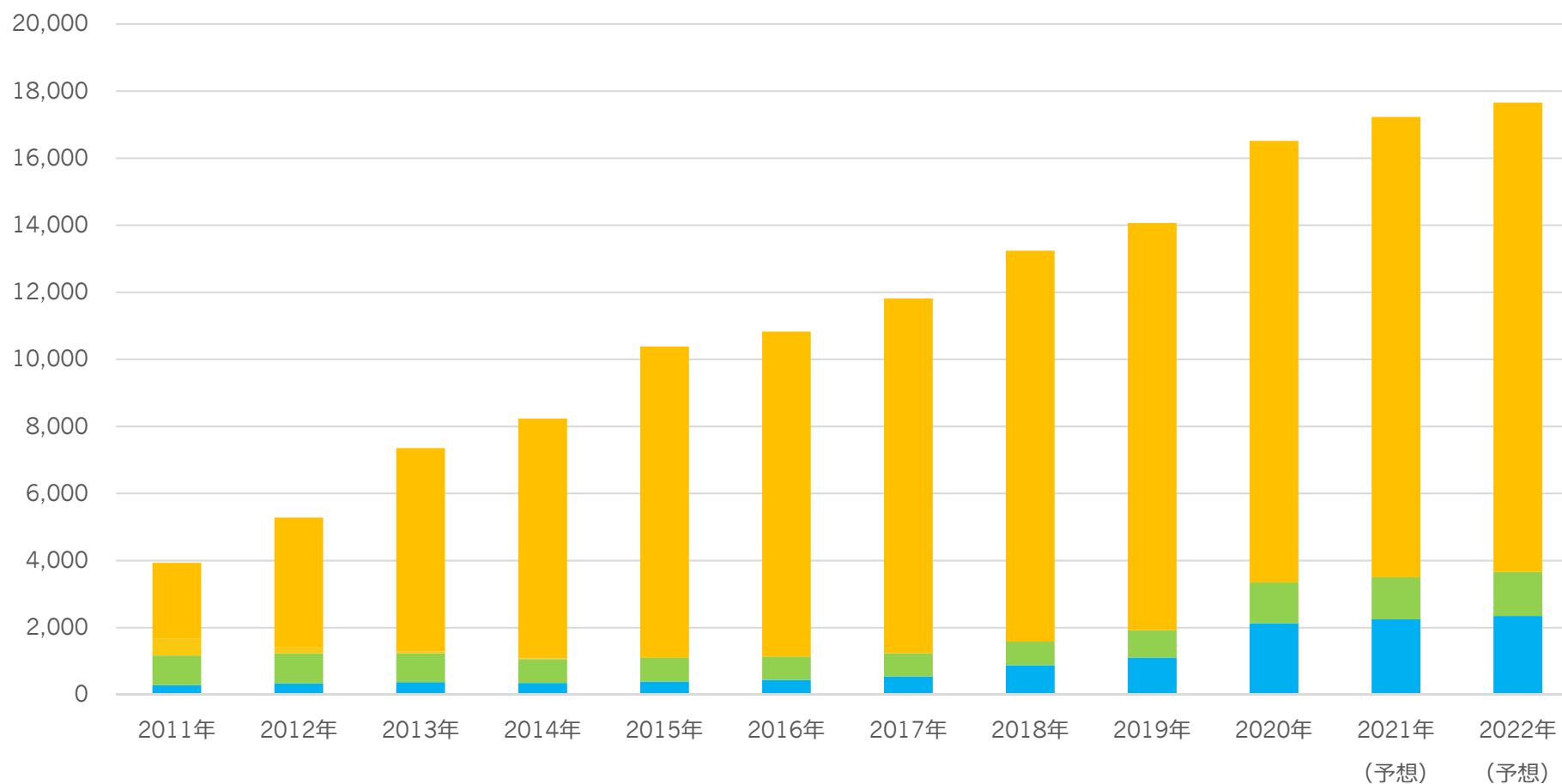


# 当社の事業領域であるオンラインゲーム市場の推移

### 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2021』

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



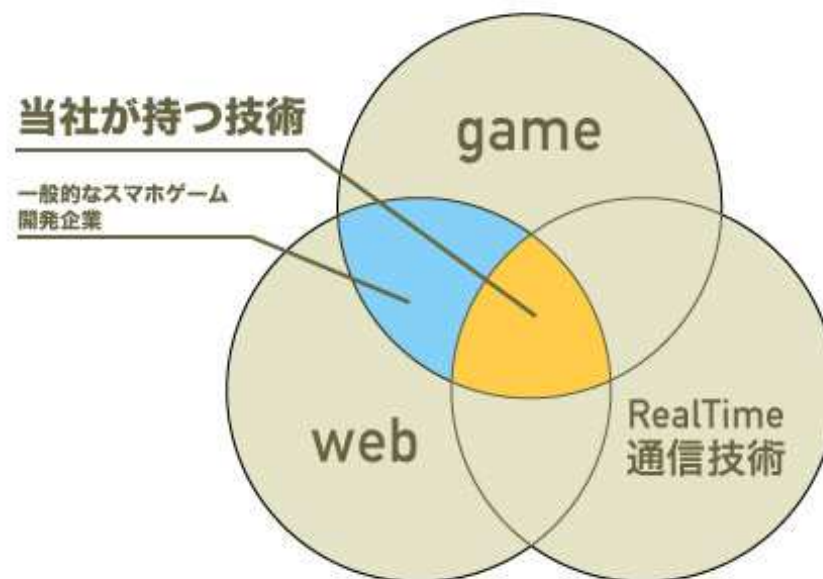
学歴・  
職務経歴

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。

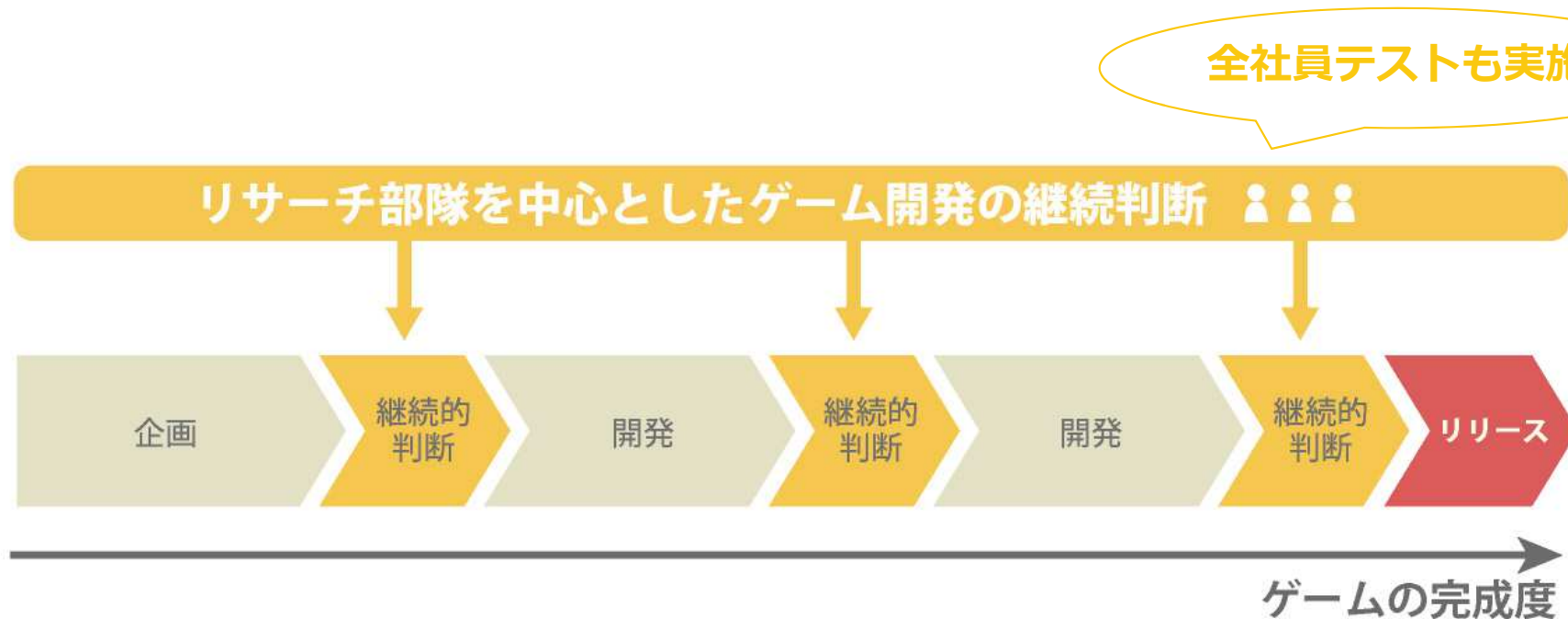


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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



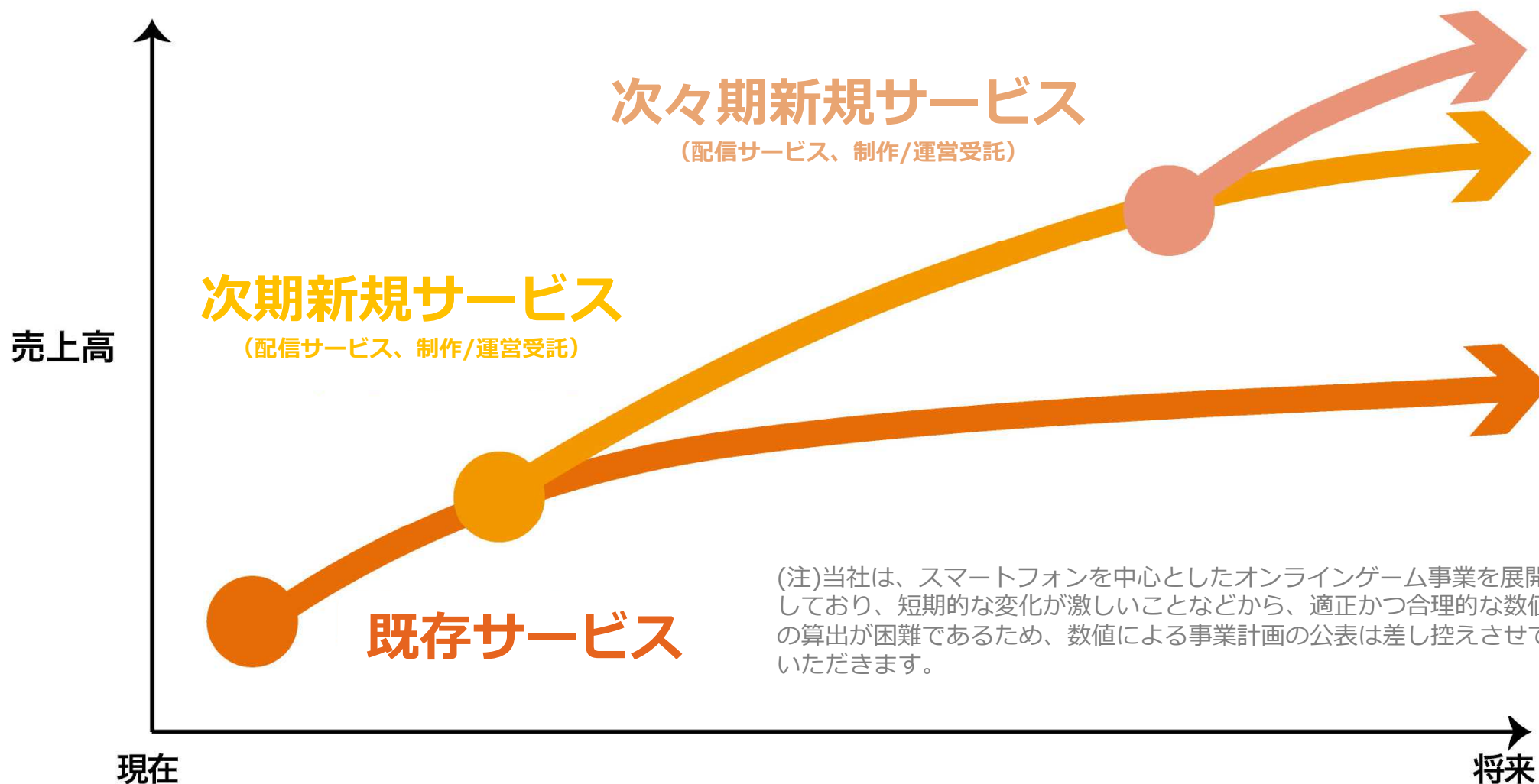
- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
  - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

8

# 事業計画

---

# 売上高の成長イメージです。



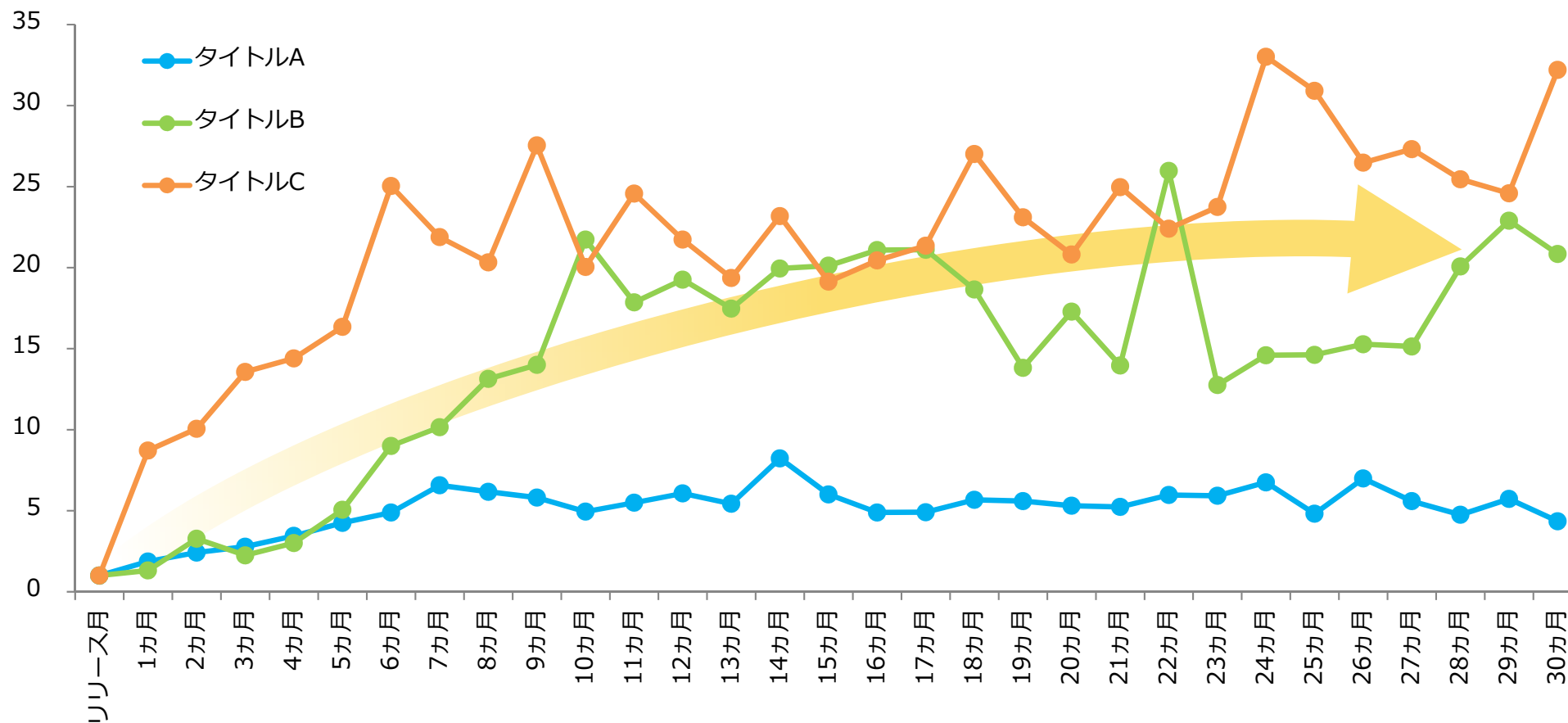
## 8. 事業計画： 継続的な収益を生み出す売上高の傾向



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

(単位:倍)



※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

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してください。

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

(P13~14) をご参照ください。

### Aimingが持つハイクオリティ/大規模の開発力

- ・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

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	© 2020-2022 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.

※「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。