

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10月  
(次回2023年2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	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）



## 『ドラゴンクエストタクト』2周年の影響により増収 外注費、広告宣伝費の増加および受託開発費計上により減益

(単位：百万円)

	2022年12月期3Q (2022年7~9月)	2022年12月期2Q (2022年4~6月)	前四半期増減率	2021年12月期3Q (2021年7~9月)	前年同期増減率
売上高	3,343	3,039	10.0%	3,113	7.4%
売上原価	1,761	1,454	21.1%	1,173	50.1%
売上総利益	1,581	1,585	△0.2%	1,939	△18.4%
(売上総利益率)	47.3%	52.2%	△4.9pt	62.3%	△15.0pt
販売管理費	1,658	1,428	16.1%	1,638	1.2%
営業利益	△76	156	-	301	-
(営業利益率)	-	5.2%	-	9.7%	-
経常利益	△78	166	-	300	-
(経常利益率)	-	5.5%	-	9.7%	-
四半期純利益	△3	120	-	267	-
(四半期純利益率)	-	4.0%	-	8.6%	-

## 受託開発の検収に伴う仕掛品の振替えにより流動資産が減少

(単位：百万円)

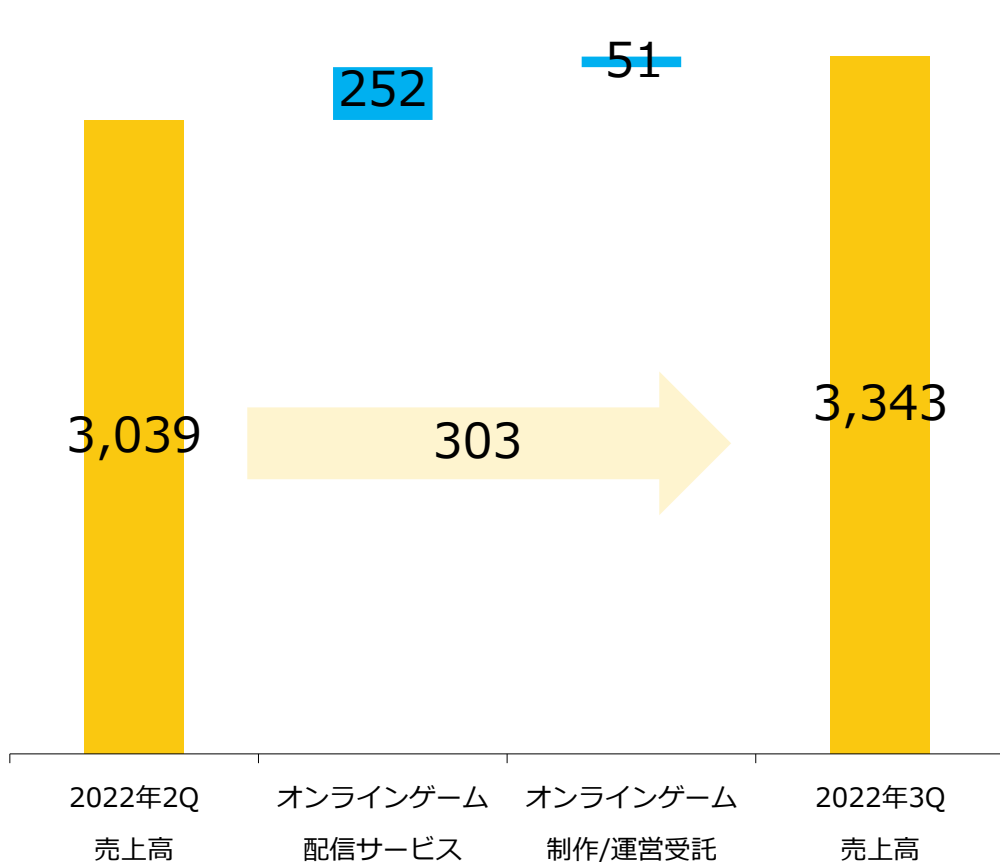
	2022年9月末	2022年6月末	前四半期増減率	2021年9月末	前年同期増減率
流動資産	6,953	7,080	△1.8%	6,430	8.1%
（現金及び預金）	5,734	5,663	1.3%	5,225	9.7%
固定資産	577	527	9.4%	483	19.5%
総資産	7,530	7,607	△1.0%	6,913	8.9%
流動負債	975	1,043	△6.5%	800	21.9%
固定負債	20	25	△21.3%	40	△50.6%
純資産	6,535	6,538	△0.1%	6,072	7.6%

# 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]

『ドラゴンクエストタクト』2周年の影響により、増収となった。

[オンラインゲーム制作/運営受託\*2]

運営受託案件が減少したものの、制作受託案件の検収により、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)

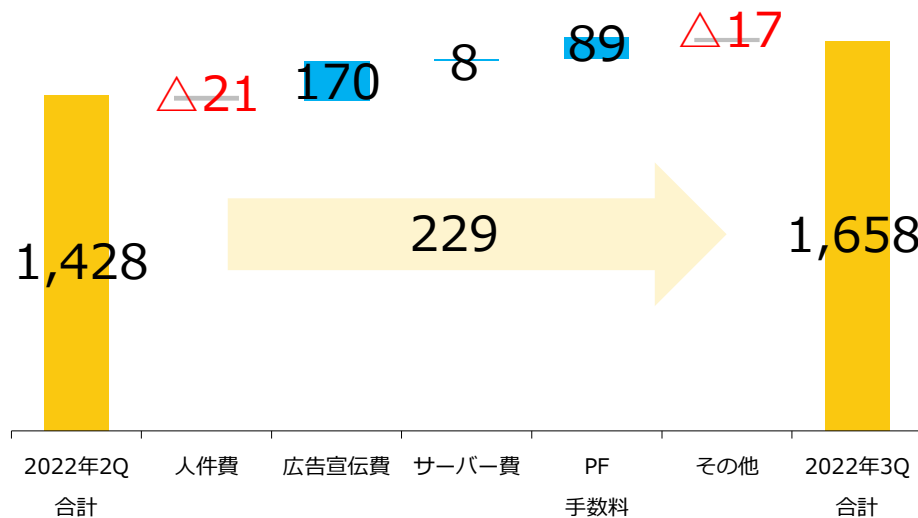


[人件費、外注費]  
開発中案件の進捗による増加のため

[その他]  
受託案件の開発費計上のため

## 販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[広告宣伝費]  
『ドラゴンクエストタクト』2周年WebCM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

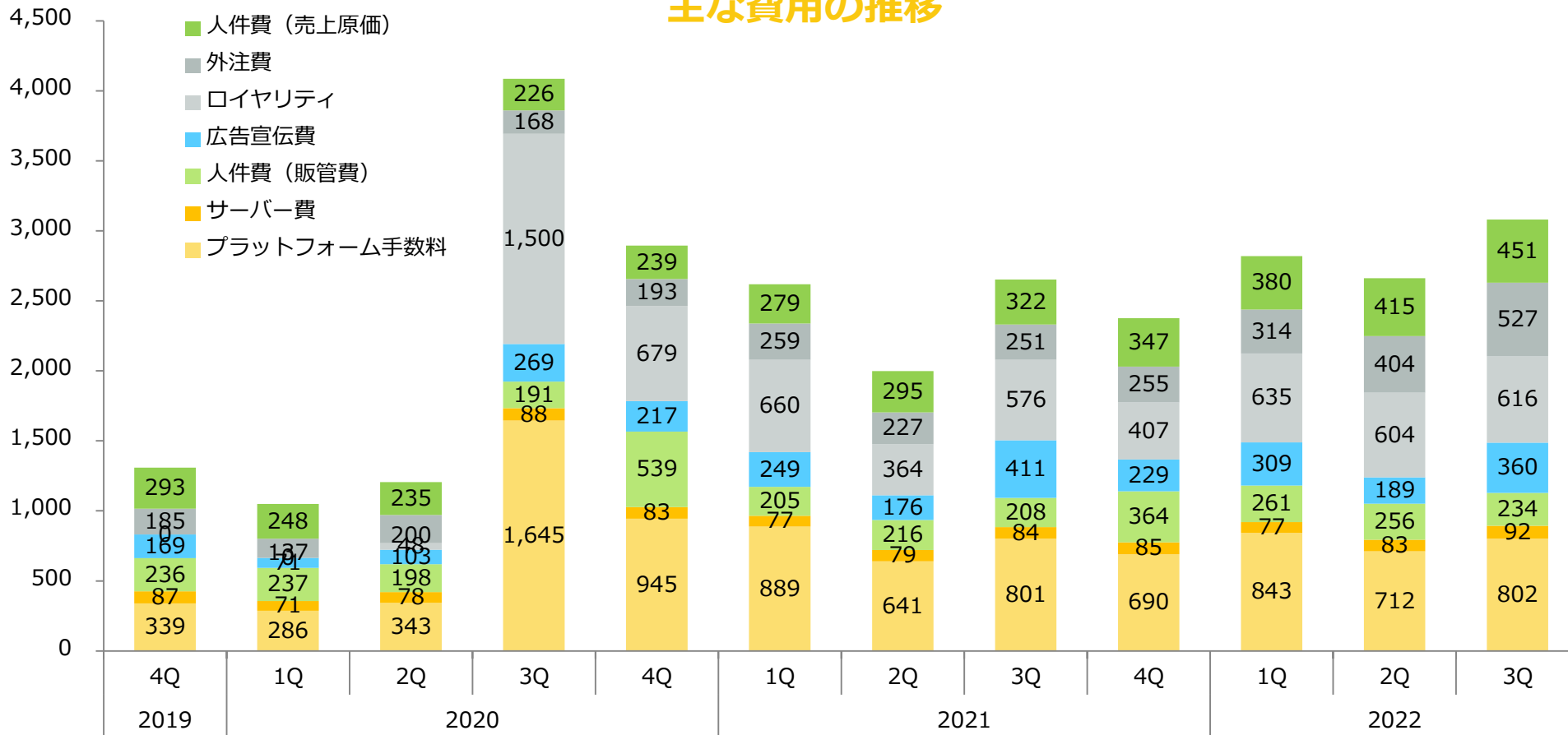
# 1. 決算概要：費用推移（四半期）



開発案件の進捗により外注費が増加、

『DQT※』 2周年WebCMの実施により広告宣伝費が増加

(単位：百万円)



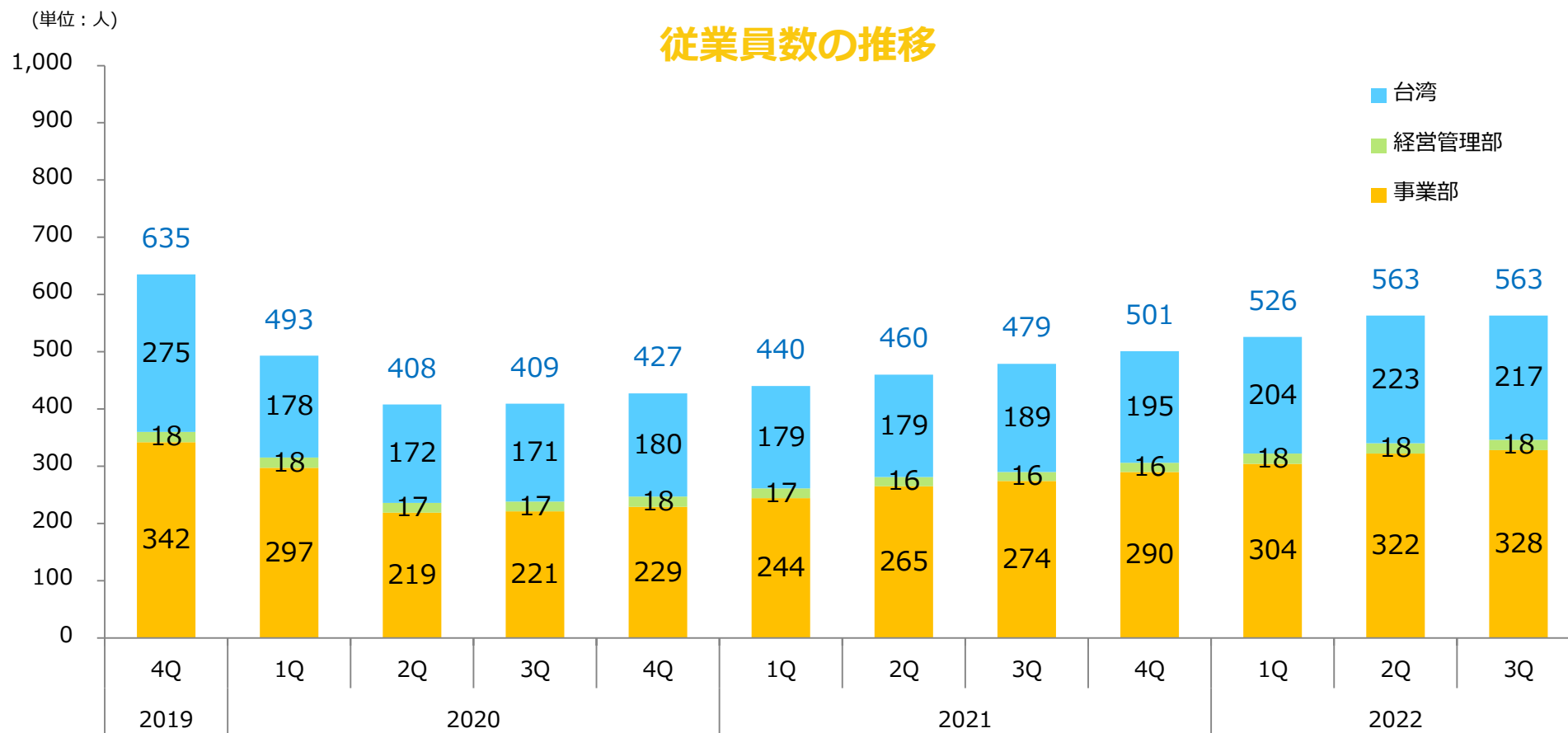
※ 『ドラゴンクエストタクト』の略称

※ 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）



## 従業員数は前四半期を維持



※ 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）



『DQT※』の売上が予想を上回り、交渉中受託案件の売上計上、および各種費用の抑制により大幅に利益が改善

(単位：百万円)

	2022年12月期第3四半期 (2022年7~9月)			2021年12月期3Q (2021年7~9月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,343	2,909	114.9%	3,113
売上原価	1,761	1,739	101.3%	1,173
売上総利益	1,581	1,169	135.2%	1,939
販売管理費	1,658	1,644	100.8%	1,638
営業利益	△76	△474	-	301
経常利益	△78	△474	-	300
四半期純利益	△3	△386	-	267

※ 『ドラゴンクエストタクト』の略称

## 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 いにしえの女神』

コラボイベント、新武器追加などを実施

KPIは、AU、課金率、ARPPUを維持



#### 『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、AUは維持するも、課金率、ARPPUは減少傾向



#### 『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）

2周年イベント、コラボイベント、リアルタイム対戦などを実施

KPIは、周年によりAUが大幅に増加、課金率は微減、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

#### 『脱獄ごっこPRO』

配信日：2022年冬、ジャンル：アクション、※2022年9月6日 タイトル発表

#### 『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  
※LiTMUS社共同事業において『脱獄ごっこPRO』と比較すると規模の大きいタイトル

#### 『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』

配信日：2022年、ジャンル：3DアニメーションRPG ※2022年9月28日 タイトル発表

#### 『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

#### 『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)』

配信日：未定、ジャンル：未定、※2022年10月28日 共同開発のお知らせを掲載

### 制作/運営受託

#### 『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4四半期業績予想



(単位：百万円)

	2022年12月期 4Q業績予想	2022年12月期 3Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	2,828	3,343	△514	△15.4%
売上原価	786	1,761	△974	△55.3%
売上総利益	2,042	1,581	460	29.1%
販売管理費	1,789	1,658	131	7.9%
営業利益	252	△76	328	-
経常利益	252	△78	331	-
四半期純利益	219	△3	222	-

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4四半期業績予想



[売上高]  $\Delta$ 514百万の減少（3Q 3,343百万→4Q 2,828百万）

▼配信サービス売上

- ・増加要因  
2022年配信予定タイトルの追加
- ・減少要因  
『ドラゴンクエストタクト』の周年後の反動減

▼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『新規ゲーム プロトタイプ開発』が検収）

[営業利益] 328百万の増加（3Q  $\Delta$ 76百万→4Q 252百万）

▼売上原価 974百万の減少（3Q 1,761百万→4Q 786百万）

- ・減少要因  
『陰の実力者になりたくて！ マスターオブガーデン』の先行負担金の精算(費用戻入)

▼販売管理費 131百万の増加（3Q 1,658百万→4Q 1,789百万）

- ・増加要因  
2022年配信予定タイトルの広告宣伝費
- ・減少要因  
広告宣伝費の適正化（前四半期は『ドラゴンクエストタクト』の周年WebCMを実施）

※ 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。**



### Online Games



## 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9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）



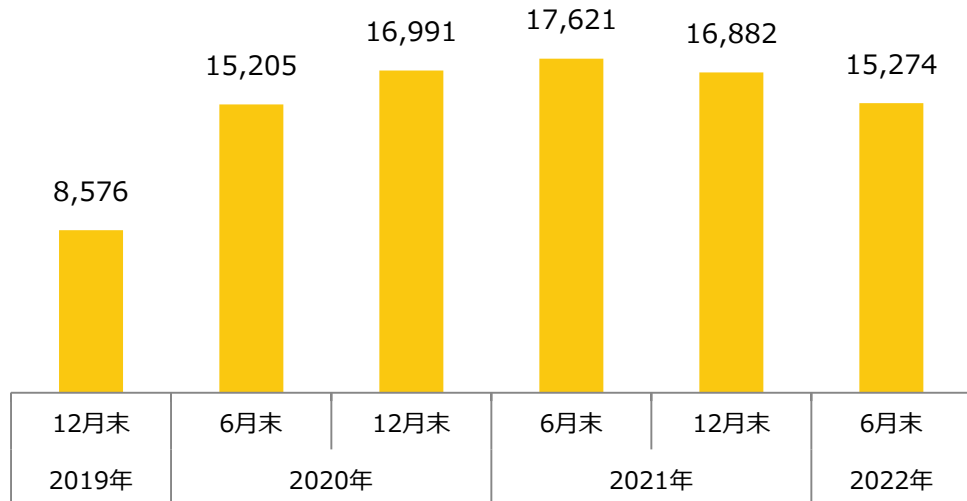
## 大株主の状況

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
JPEL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。

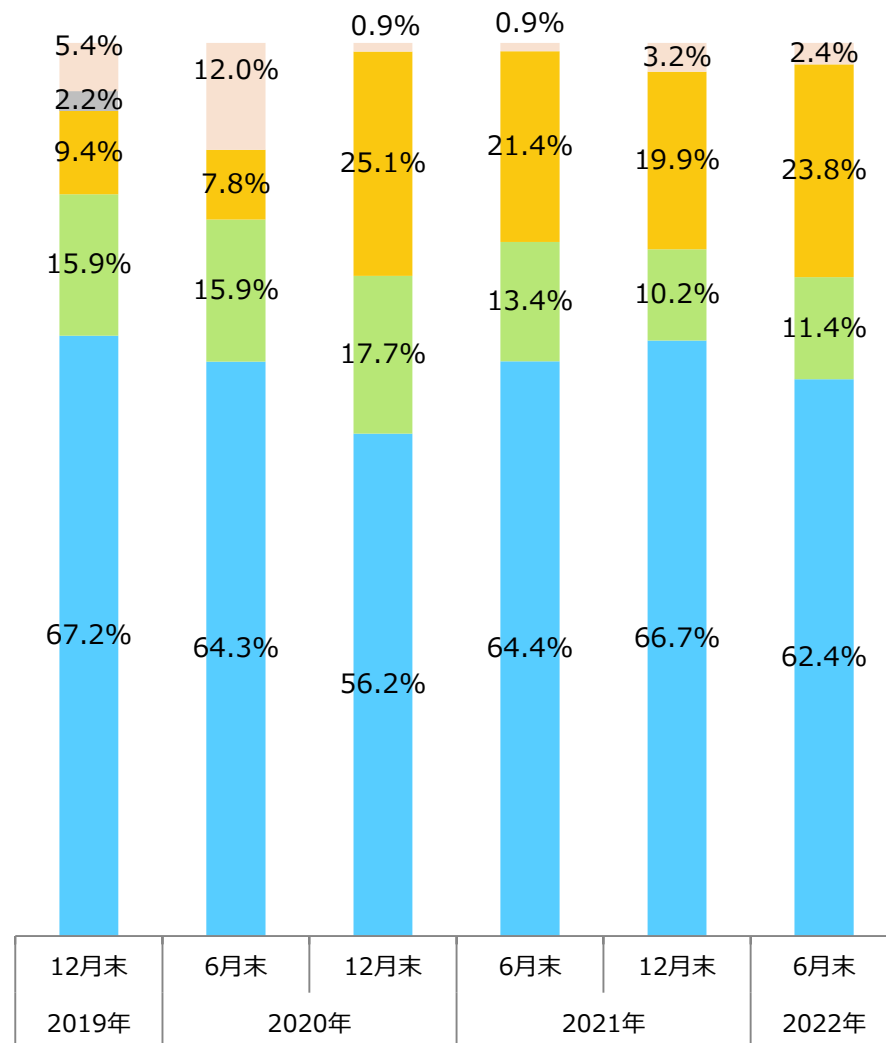
※みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730039号については、椎葉忠志氏が委託した信託財産であり、議決権行使に関する指図者は同氏であります。

## 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)

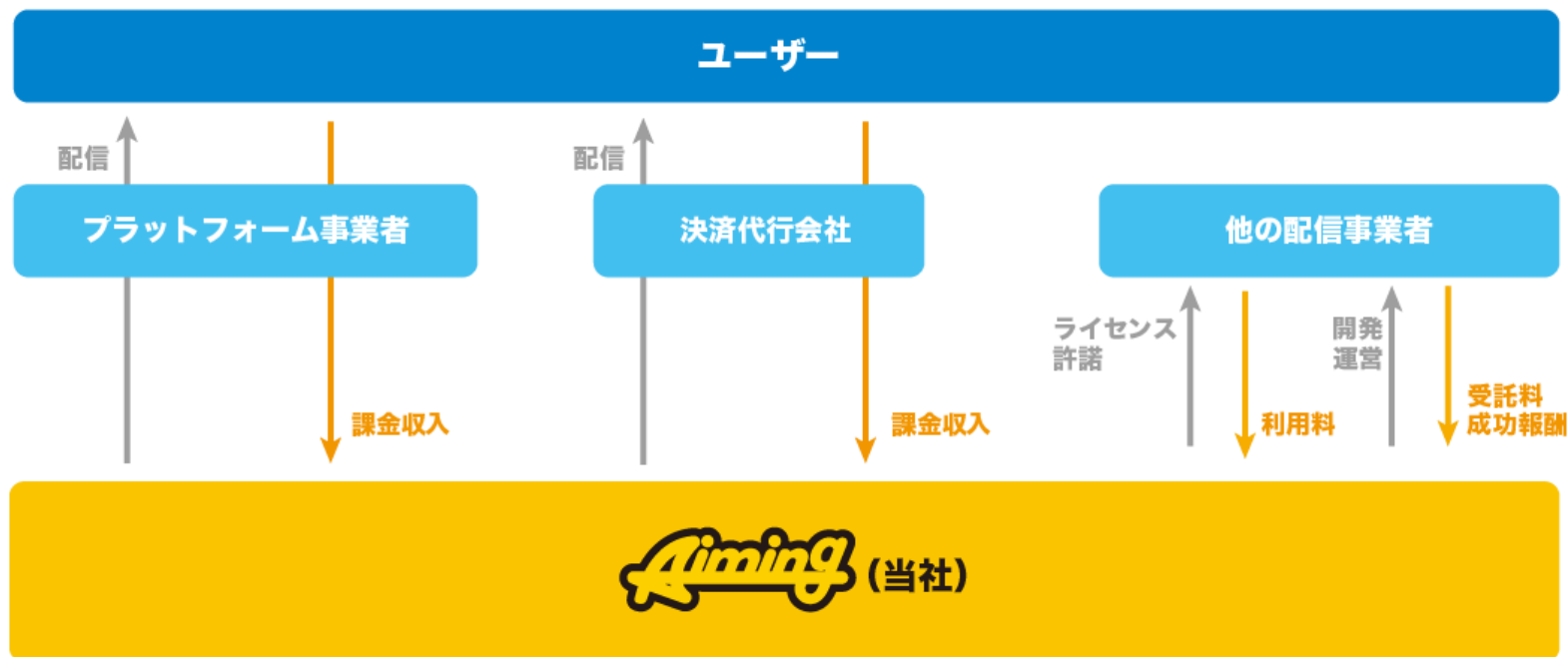
	2019年	2020年				2021年				2022年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,393	1,116	1,317	5,759	3,709	3,537	2,540	3,113	2,863	3,342	3,039	3,343
営業利益	△ 204	△ 146	△ 35	1,438	417	566	389	301	233	336	156	△ 76
人件費（原価）	293	248	235	226	239	279	295	322	347	380	415	451
外注費	185	137	200	168	193	259	227	251	255	314	404	527
ロイヤリティ	0	0	48	1,500	679	660	364	576	407	635	604	616
人件費（販管費）	236	237	198	191	539	205	216	208	364	261	256	234
広告宣伝費	169	71	103	269	217	249	176	411	229	309	189	360
サーバー費	87	71	78	88	83	77	79	84	85	77	83	92
プラットフォーム手数料	339	286	343	1,645	945	889	641	801	690	843	712	802

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。



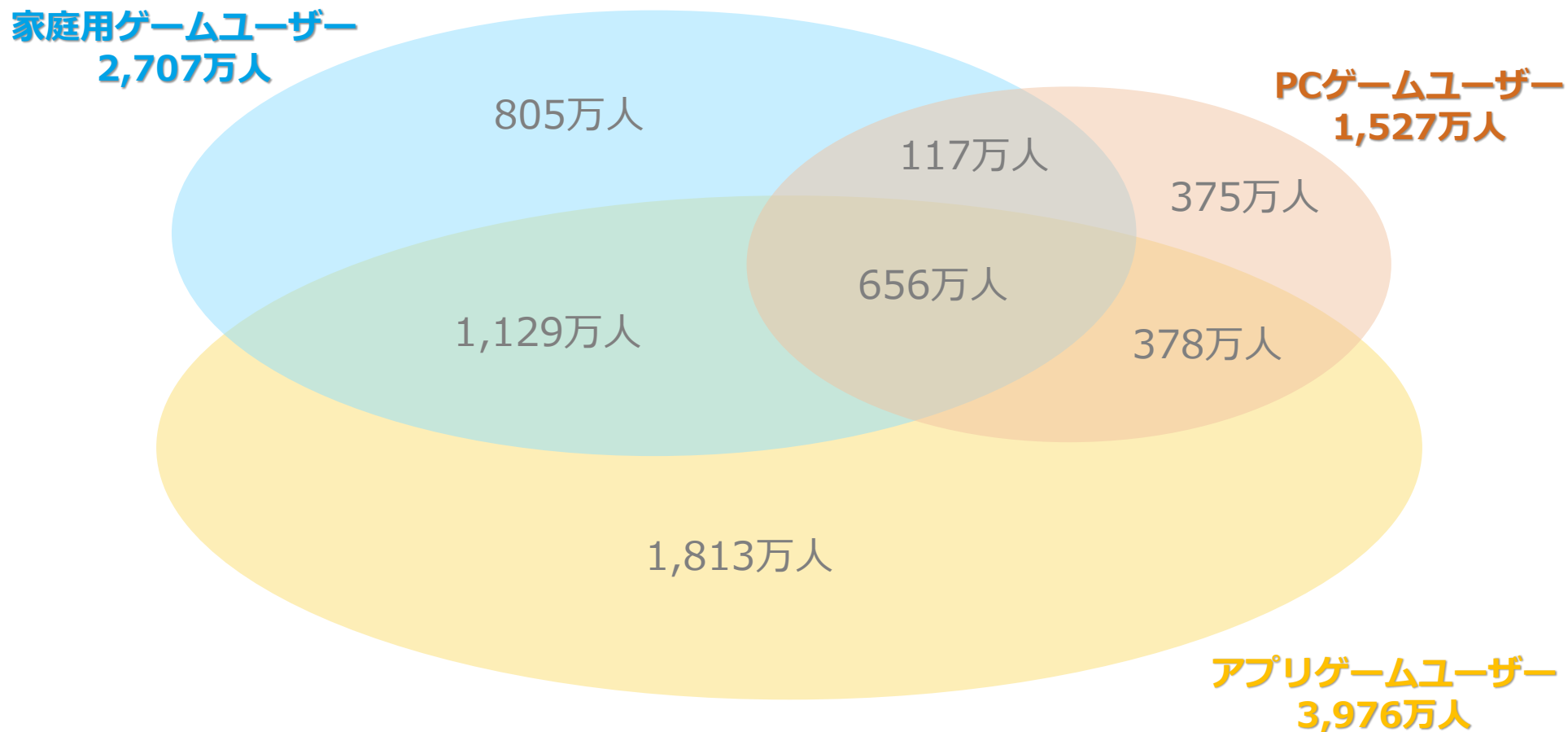
※課金収入は、プラットフォーム事業者並びに決済代行会社の手数料が差し引かれて当社に支払われます。その他利用料、委託料などは個別の契約によって決定しております。

《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、**5,273万人**(2020年)



※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2021』

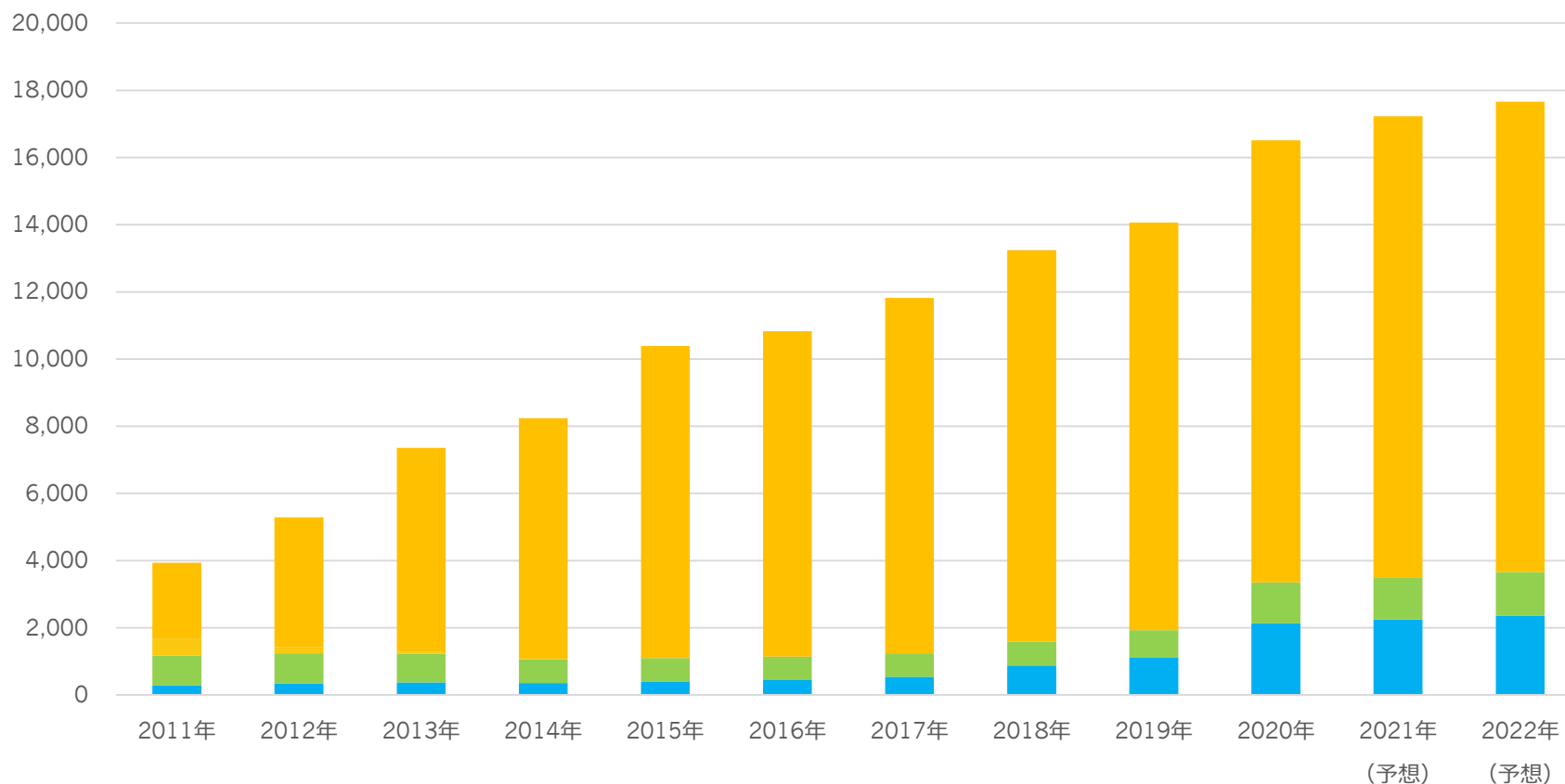


# 当社の事業領域であるオンラインゲーム市場の推移

### 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



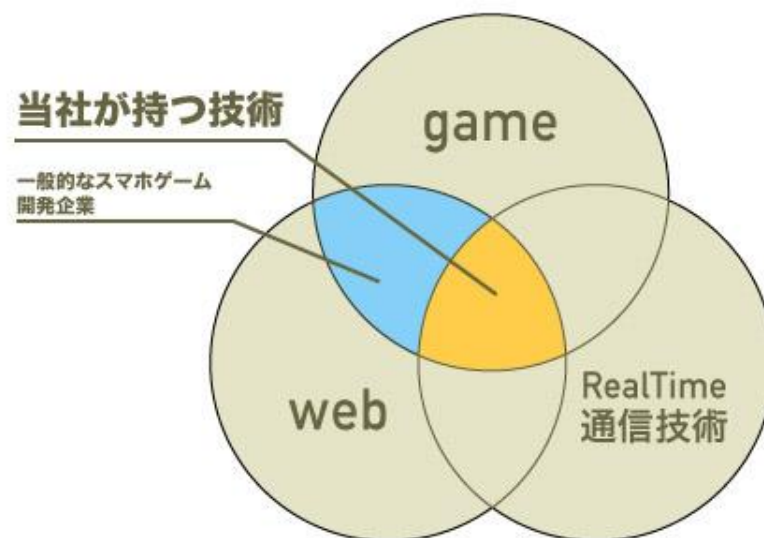
学歴・  
職務経歴

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。

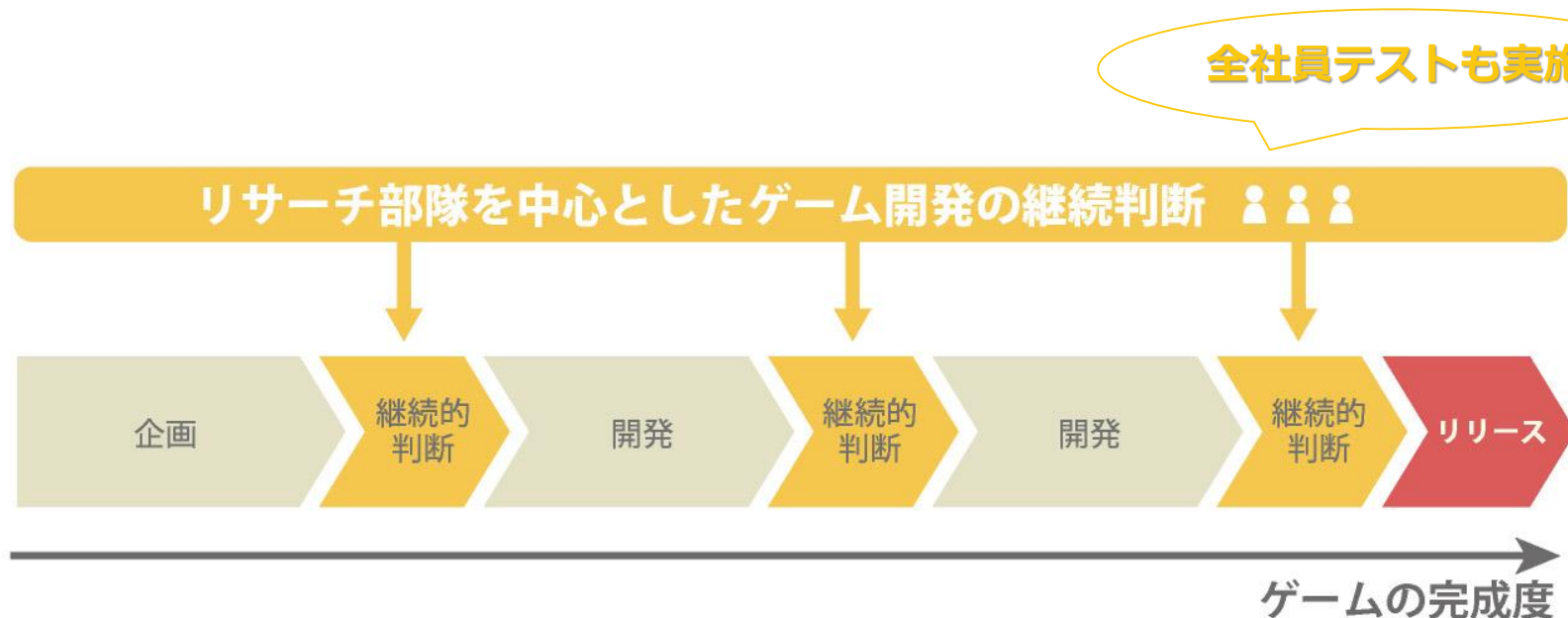


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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



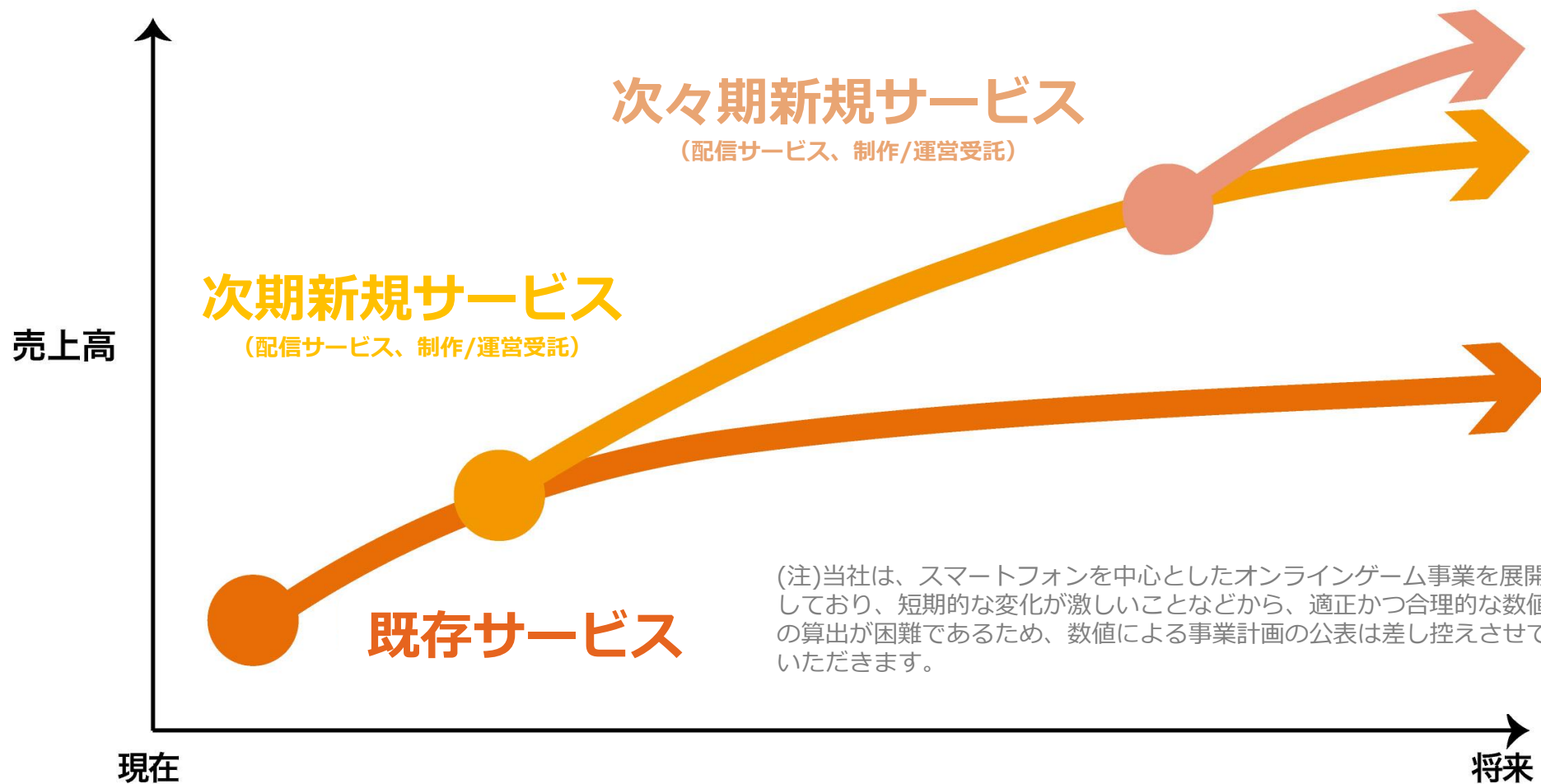
- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
  - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

# 8

# 事業計画

---

# 売上高の成長イメージです。

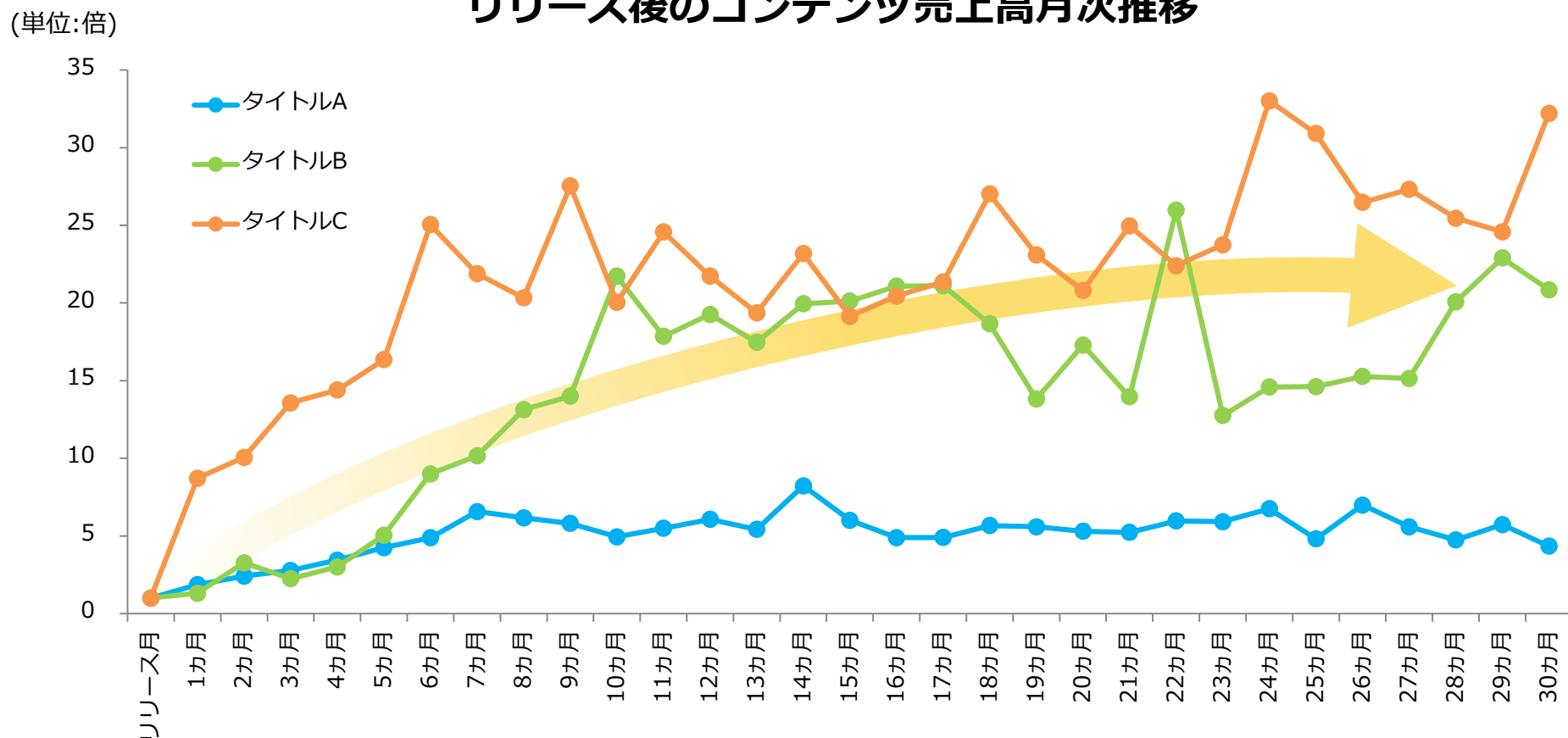


## 8. 事業計画： 継続的な収益を生み出す売上高の傾向



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



※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なしてください。

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	© 2020-2022 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.
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

※「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。