



2024年12月期第1四半期決算説明資料

(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)

2024年4月
(次回2024年7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※

2019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. 14
3.次期業績予想	P. 21
4.会社概要	P. 25
5.ビジネスモデル	P. 32
6.市場環境	P. 34
7.競争力の源泉	P. 37
8.事業計画	P. 45
9.リスク情報	P. 51

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）

『ドラゴンクエストタクト』3.5周年の影響により増収、
前Qコンテンツ資産評価損失の影響により赤字額が減少

(単位：百万円)	2024年12月期1Q (2024年1~3月)	2023年12月期4Q (2023年10~12月)	前四半期増減率	2023年12月期1Q (2023年1~3月)	前年同期増減率
売上高	4,607	4,376	5.3%	5,158	△10.7%
売上原価	2,120	2,714	△22.7%	1,870	13.4%
売上総利益	2,486	1,662	51.0%	3,287	△24.4%
(売上総利益率)	54.0%	38.0%	16.5pt	63.7%	△9.7pt
販売管理費	2,635	2,720	△2.2%	2,711	△2.8%
営業利益	△149	△1,058	-	576	-
(営業利益率)	-	-	-	11.2%	-
経常利益	△42	△981	-	626	-
(経常利益率)	-	-	-	12.1%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△346	△1,117	-	218	-
(四半期純利益率)	-	-	-	4.2%	-

1. 決算概要 貸借対照表（四半期）

株式会社コロプラとの資本業務提携契約を締結 第三者割当増資による
新株式発行により16億円を調達し現金及び預金が増加

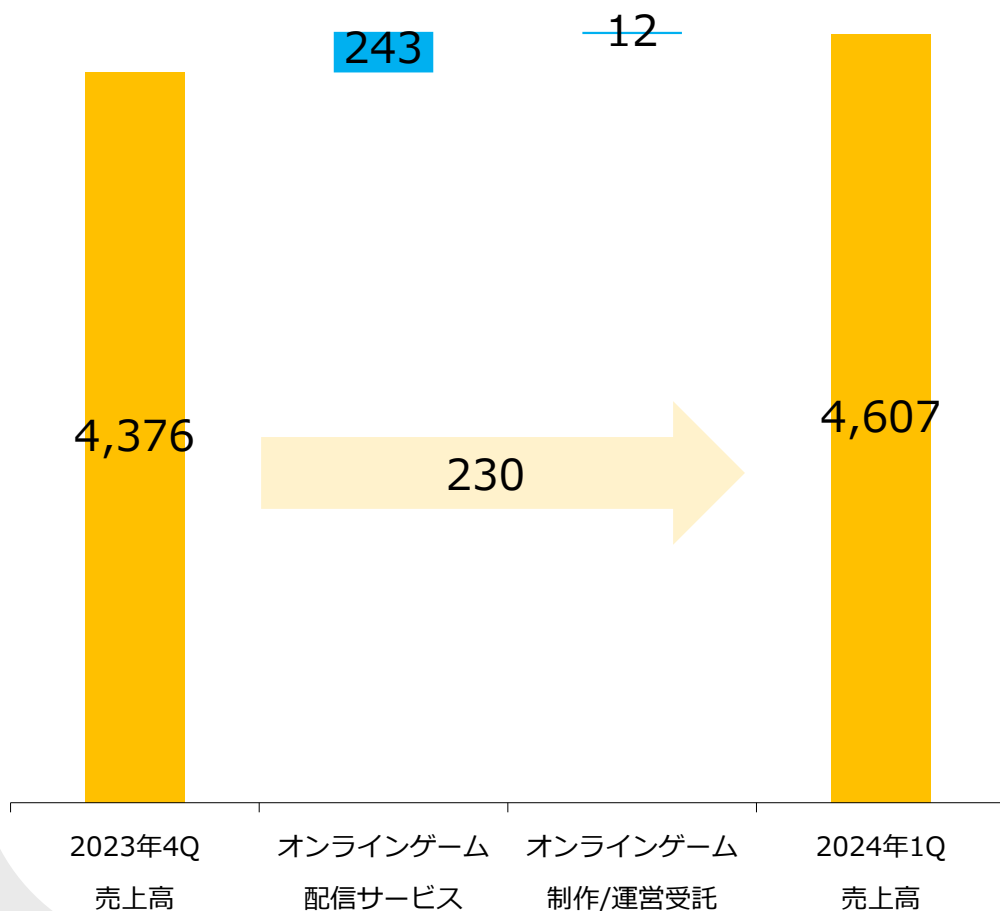
(単位：百万円)	2024年3月末	2023年12月末	前四半期増減率	2023年3月末	前年同期増減率
流動資産	6,767	6,040	12.0%	8,132	△16.8%
(現金及び預金)	3,841	2,882	33.2%	5,979	△35.8%
固定資産	1,254	1,356	△7.5%	746	68.0%
総資産	8,021	7,396	8.5%	8,879	△9.7%
流動負債	1,942	2,618	△25.8%	1,549	25.4%
固定負債	1	1	30.7%	9	△80.4%
純資産	6,077	4,776	27.2%	7,321	△17.0%

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』3.5周年の影響により増収

[オンラインゲーム制作/運営受託*2]
同額程度の請負があったため差異は微少

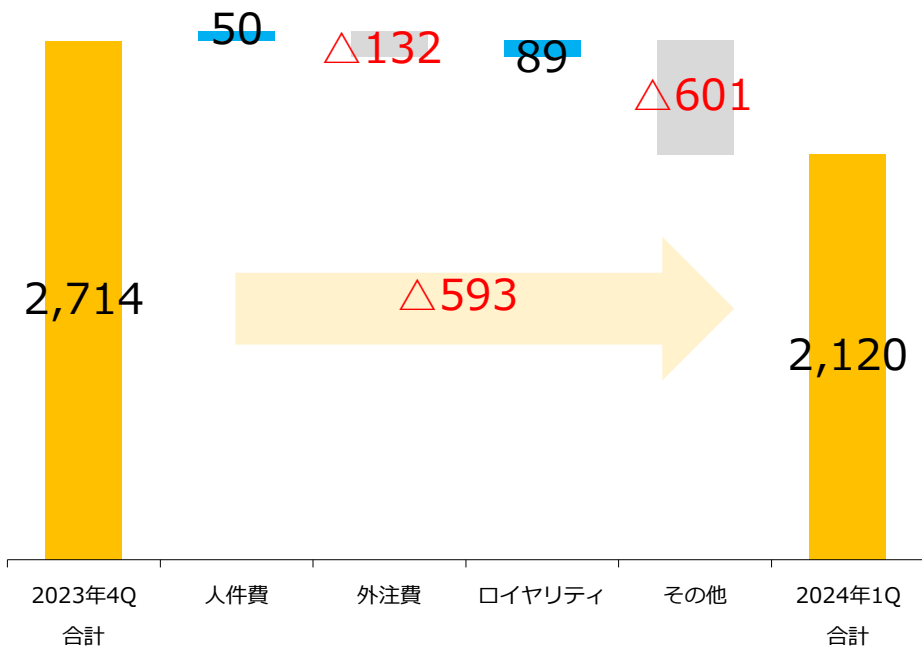
- *1 オンラインゲーム配信サービス…プラットフォームを通じてゲームを配信することにより収益をあげるサービス（ゲームのライセンスアウトも含む）。
- *2 オンラインゲーム制作/運営受託…他企業からの受託により収益をあげるサービス。

1. 決算概要

コスト分析（四半期）

(単位：百万円)

売上原価の差異分析



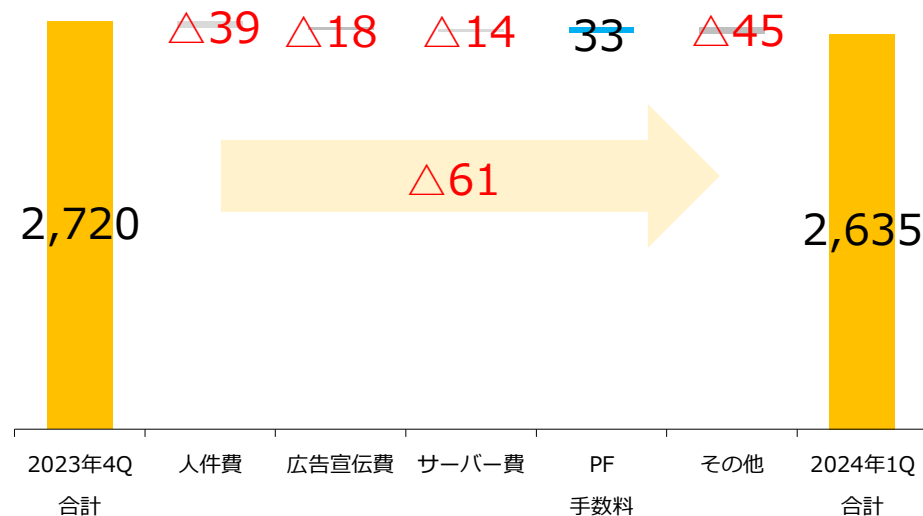
[外注費]
開発効率（人員）の見直しにより減少

[その他]
前Qの『ダンクロ』コンテンツ資産の評価損失の影響により減少

※売上原価の人件費は開発中タイトルにかかる人件費

(単位：百万円)

販売管理費の差異分析



[人件費]
開発効率（人員）の見直しにより減少

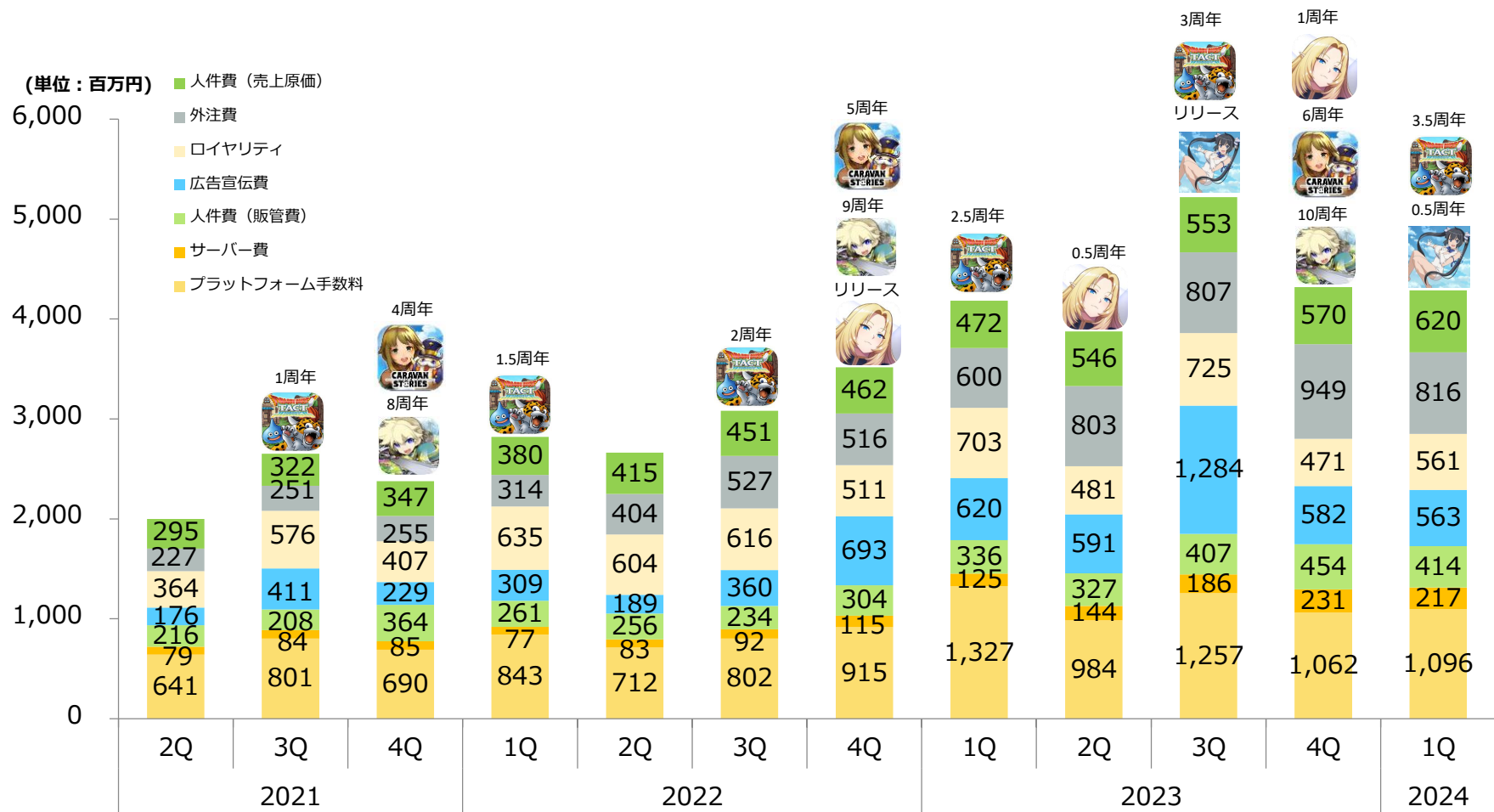
[その他]
人材募集費等の抑制により減少

※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)

開発効率 (人員) の見直しにより外注費が減少

主な費用の推移

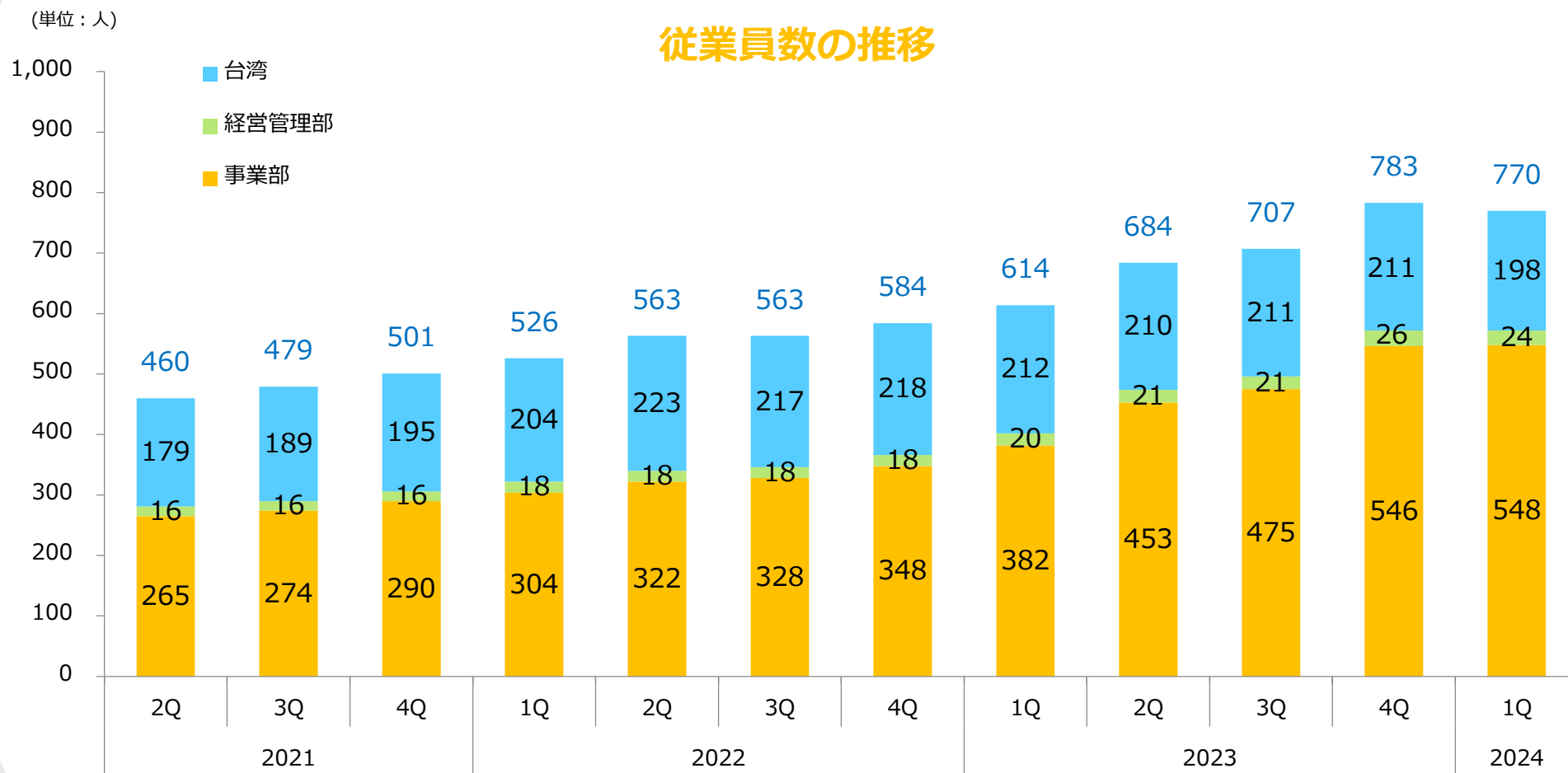


※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です。

1. 決算概要

従業員数の推移（四半期）

開発効率（人員）の見直しにより減少



※ 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※』が予想より上回ったものの、他タイトル未達により減収人件費や広告宣伝費の抑制により赤字額が減少

(単位：百万円)	2024年12月期第1四半期 (2024年1~3月)			2023年12月期1Q (2023年1月~3月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	4,607	4,841	95.2%	5,158
売上原価	2,120	2,159	98.2%	1,870
売上総利益	2,486	2,682	92.7%	3,287
販売管理費	2,635	2,895	91.0%	2,711
営業利益	△149	△213	-	576
経常利益	△42	△177	-	626
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△346	△425	-	218

※ 『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の略称

4月3日に台湾東部の花蓮県付近で発生しました地震による
当社グループの被害はございません。

人的被害、設備の破損等は発生しておりません。

皆様より心配のお言葉をいただき心より感謝申し上げます。

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**

季節イベント、新武器追加などを実施
KPIは、AU・課金率は維持、ARPPUは微減

[配信サービス]
共同事業

**キャラバンストーリーズ**

季節イベント・コラボイベントなどを実施
KPIは、スマホ版はAU微減、課金率・ARPPUは維持
PS4版はAUは維持、課金率は微増、ARPPUは増加

[配信サービス]
自社

**ドラゴンクエストタクト**

ハーフアニバーサリーイベント、新キャラクター追加などを実施
KPIは、AU増加、ARPPUは微増、課金率は維持

[配信サービス]
共同事業



※ 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
	<p>陰の実力者になりたくて！ マスターオブガーデン</p> <p>季節イベント、コラボイベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AUは減少、課金率・ARPPUは微減</p>	<p>[配信サービス] 製作委員会</p>	  
	<p>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</p> <p>ハーフアニバーサリーイベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AUは減少、課金率・ARPPUは微減</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</p>	 
	<p>実況パワフルサッカー</p> <p>開発・運営協力</p>	<p>[制作/運営受託] 運営受託</p>	

※ 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

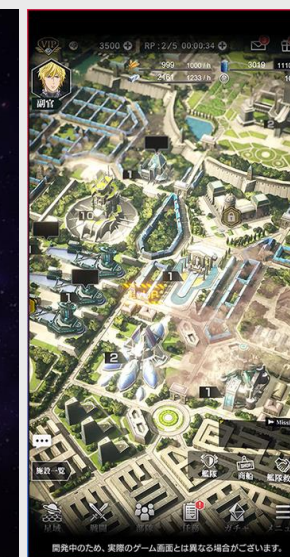
銀河英雄伝説 Die Neue Saga

配信日：2024年 ジャンル：戦略シミュレーション

※2022年2月24日タイトル発表

クローズドβテストを2024年3月14日～2024年3月24日に実施
 テーマソング「light」と「Time record」を平原綾香さんが担当

[配信サービス]
 自社



- ※ 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

2.5次元の誘惑 (リリサ) 天使たちのステージ

配信日：2024年 ジャンル：未定

※2023年12月18日タイトル発表

▼『2.5次元の愛情 (まゆり)』実装記念ビデオレター

<https://youtu.be/laApygralCU>

[配信サービス]

—

—



『カゲマス』のノウハウを投入

アニメ『2.5次元の誘惑 (リリサ)』は2024年7月放送開始予定

橋本悠氏が株式会社集英社の配信する「少年ジャンプ+」で連載中の人気コスプレ漫画作品

- ※ 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

STREAM HERO!(ストリームヒーロー!)

配信日：未定 ジャンル：未定
 ※2023年5月17日タイトル発表

[配信サービス]
共同事業

**新作アニメ系 プロジェクトW**

配信日：未定 ジャンル：未定

[配信サービス]
 —

—

新作アニメ系 プロジェクトG

配信日：未定 ジャンル：未定

[配信サービス]
 —

—

- ※ 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



当社の取り組み

他社とのアライアンス

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

(単位：百万円)	2024年12月期 2Q業績予想	2024年12月期 1Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	3,953	4,607	△654	△14.2%
売上原価	2,245	2,120	125	5.9%
売上総利益	1,707	2,486	△779	△31.3%
販売管理費	2,365	2,635	△270	△10.3%
営業利益	△657	△149	△508	-
経常利益	△780	△42	△738	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△609	△346	△263	-

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] 654百万の減少 (前1Q 4,607百万→2Q 3,953百万)

▼配信サービス売上

・減少要因

前Q『ドラゴンクエストタクト』のハーフアニバーサリーイベントの反動による減少
『カゲマス』の経年による減少

[営業利益] 508百万の減少 (前1Q △149百万→2Q △657百万)

▼売上原価 125百万の増加 (前1Q 2,120百万→2Q 2,245百万)

・増加要因

開発案件の進捗に伴い人件費、業務委託料が増加

・減少要因

売上高減少の影響によるサーバー費・ロイヤリティの減少

▼販売管理費 270百万の減少 (前1Q 2,635百万→2Q 2,365百万)

・減少要因

前Q『ドラゴンクエストタクト』ハーフアニバーサリー広告宣伝費の影響により減少
売上高減少に伴うプラットフォーム手数料の減少

[親会社株主に帰属する四半期純利益] 263百万の減少 (前1Q △346百万→2Q △609百万)

▼非支配株主に帰属する損益

・減少要因

売上高の減少に伴う営業利益の減少

・増加要因

製作委員会の他の出資者に帰属する損益の減少

※ 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

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



2013年



2017年



2018年



2020年



2022年



2023年



2024年



会社概要

会社名	株式会社Aiming
設立	2011年5月12日
資本金	2,580百万円
従業員数	783名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2023年12月31日時点のものです。

沿革

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
2021	12月	UUUM株式会社の子会社LiTMUS株式会社と共同事業契約
2022	8月	台中スタジオを設立
2022	12月	株式会社KADOKAWA等とともに製作委員会を組成
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

大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
椎葉 忠志	2,992,700	7.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	7.2
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	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	1,416,300	3.5
松井証券株式会社	619,100	1.5
株式会社アルファコード	435,000	1.0
J P モルガン証券株式会社	423,958	1.0
香川 賢太	311,400	0.7
野村證券株式会社	299,200	0.7
発行済株式数合計	40,163,500	100.0

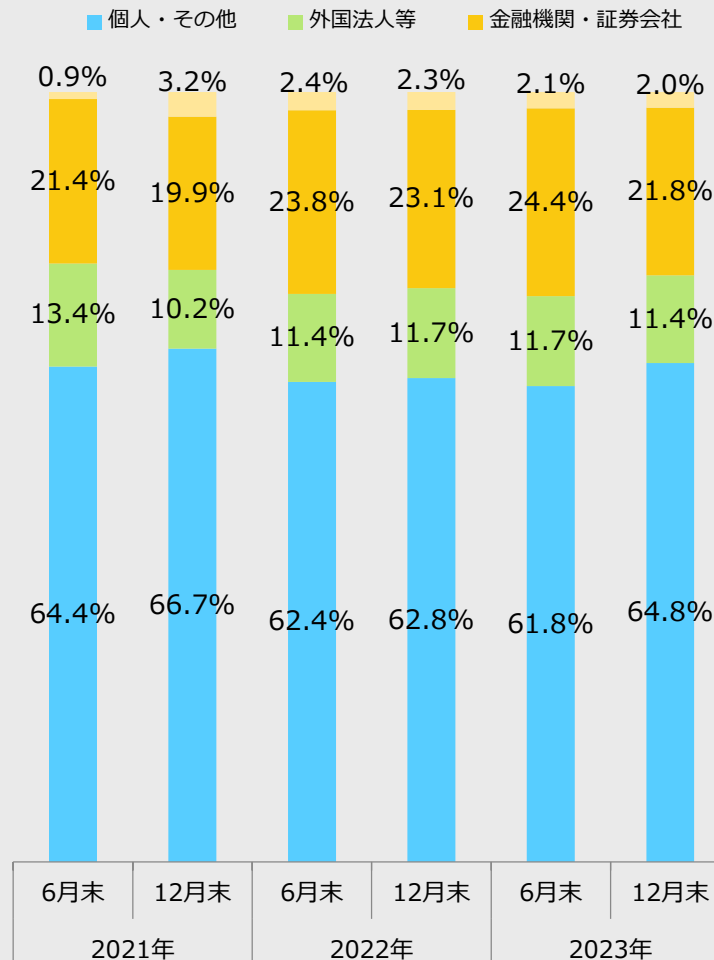
※本資料は信託銀行作成の2023年12月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

※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



	2019年12月期 通期	2019年12月期 通期	2021年12月期 通期	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期
売上高（百万円）	5,644	11,903	12,054	13,668	18,199
営業利益（百万円）	△ 871	1,673	1,490	400	△ 1,309
経常利益（百万円）	△ 875	1,653	1,443	315	△ 1,100
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）	△ 1,201	1,693	1,170	601	△ 2,227
包括利益（百万円）	-	-	-	178	△ 1,085
純資産額（百万円）	1,107	4,988	6,234	6,829	4,776
総資産額（百万円）	2,249	6,712	7,204	8,600	7,396
1株当たり純資産額（円）	31.23	126.06	156.20	168.25	111.44
1株当たり当期純利益（円）	△ 34.06	44.36	29.46	15.04	△ 55.51
自己資本比率（%）	49.2	74.3	86.5	78.3	60.5
自己資本利益率（%）	-	55.6	20.9	8.9	△ 39.7
従業員数（名）	629	416	488	566	761
（ほか、平均臨時雇用人員）（名）	(9)	(8)	(15)	(22)	(24)

※ 有価証券報告書に基づく。

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

	2021年			2022年				2023年				2024年
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,540	3,113	2,863	3,342	3,039	3,343	3,942	5,158	3,868	4,795	4,376	4,607
営業利益	389	301	233	336	156	△ 76	△ 16	576	△ 157	△ 670	△ 1,058	△ 149
人件費（原価）	295	322	347	380	415	451	462	472	546	553	570	620
外注費	227	251	255	314	404	527	516	600	803	807	949	816
ロイヤリティ	364	576	407	635	604	616	511	703	481	725	471	561
人件費（販管費）	216	208	364	261	256	234	304	336	327	407	454	414
広告宣伝費	176	411	229	309	189	360	693	620	591	1,284	582	563
サーバー費	79	84	85	77	83	92	115	125	144	186	231	217
プラットフォーム手数料	641	801	690	843	712	802	915	1,327	984	1,257	1,062	1,096

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

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。



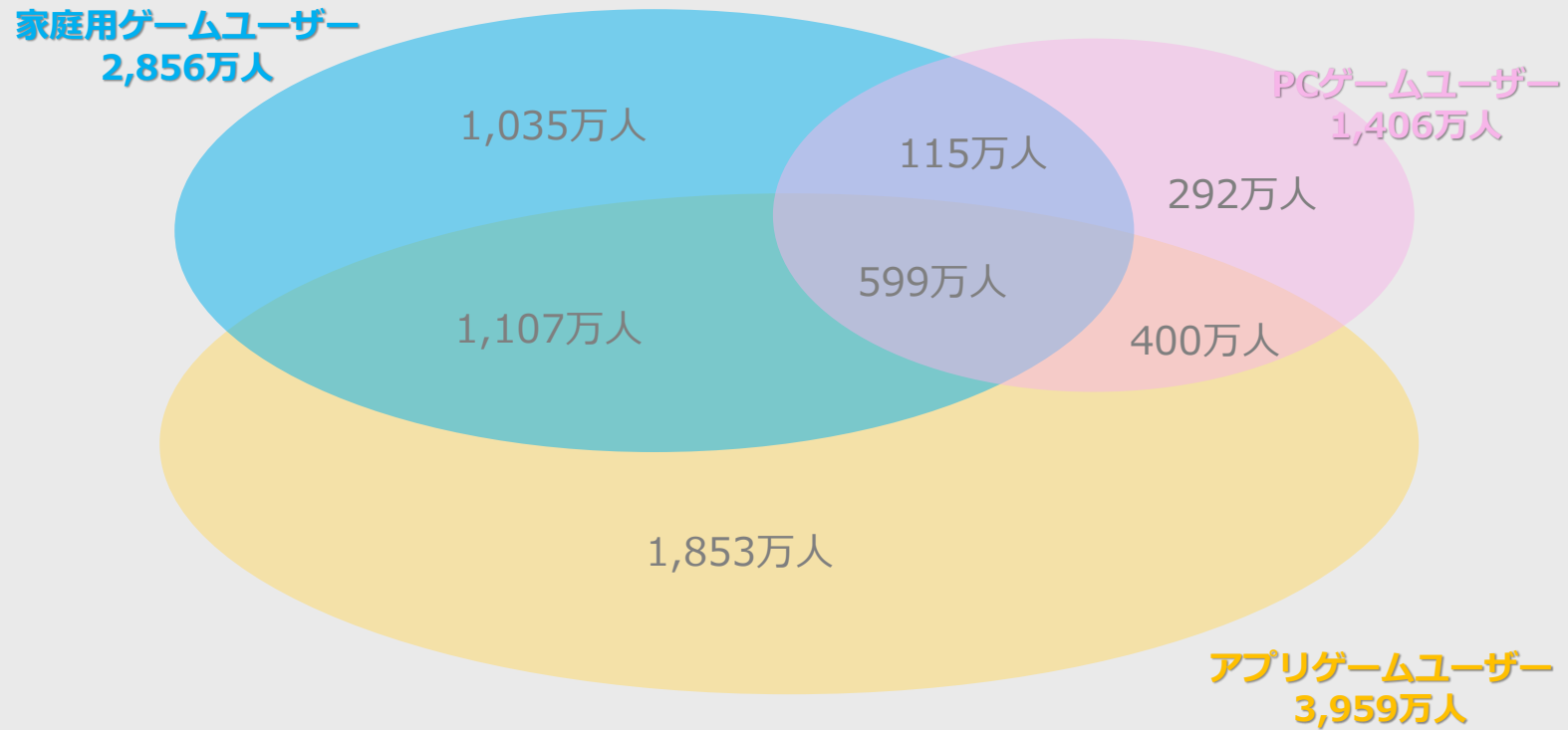
※課金収入は、プラットフォーム事業者並びに決済代行会社の手数料が差し引かれて当社に支払われます。その他利用料、委託料などは個別の契約によって決定しております。

「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

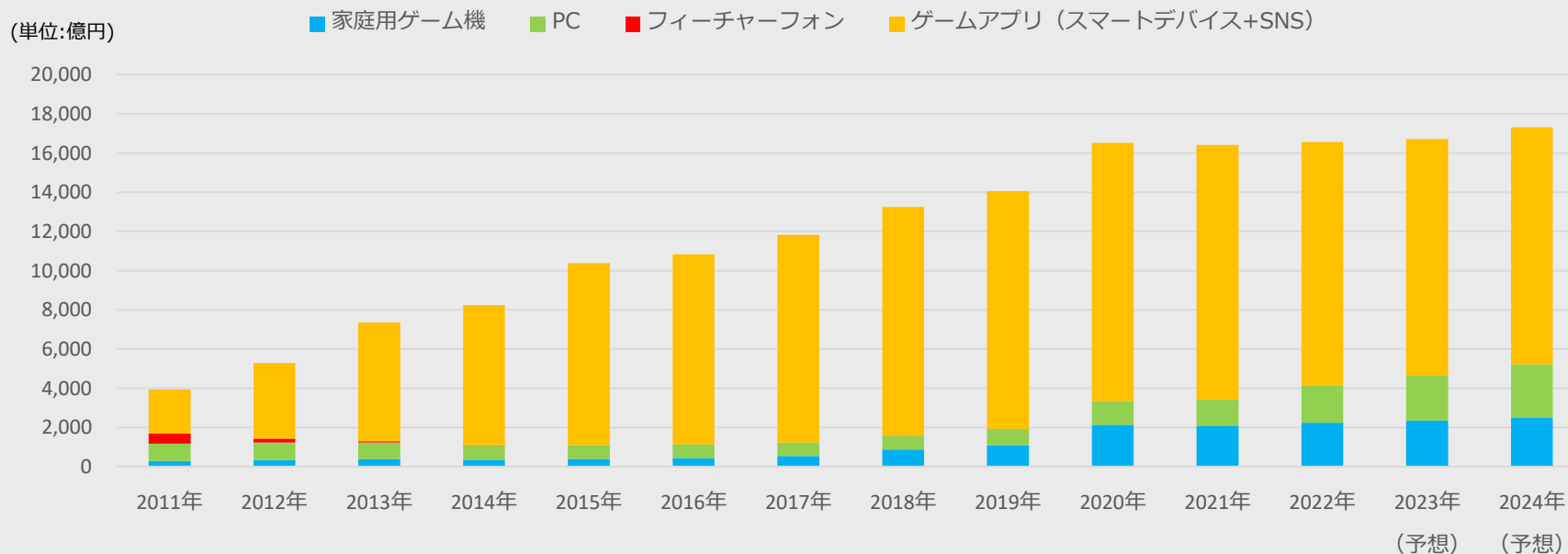
国内のゲーム人口は、**5,400万人**(2022年)



※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2023』

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2023』

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 ^(※1) 株式会社AQインタラクティブ ^(※2) 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

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

独自の採用基準

ゲーム
経歴



学歴・
職務経歴

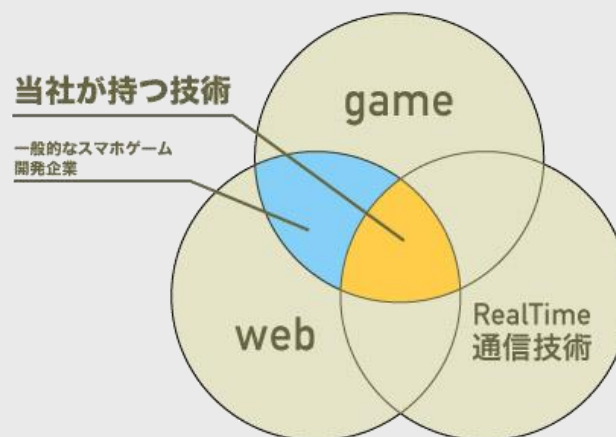
柔軟な組織体制

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。

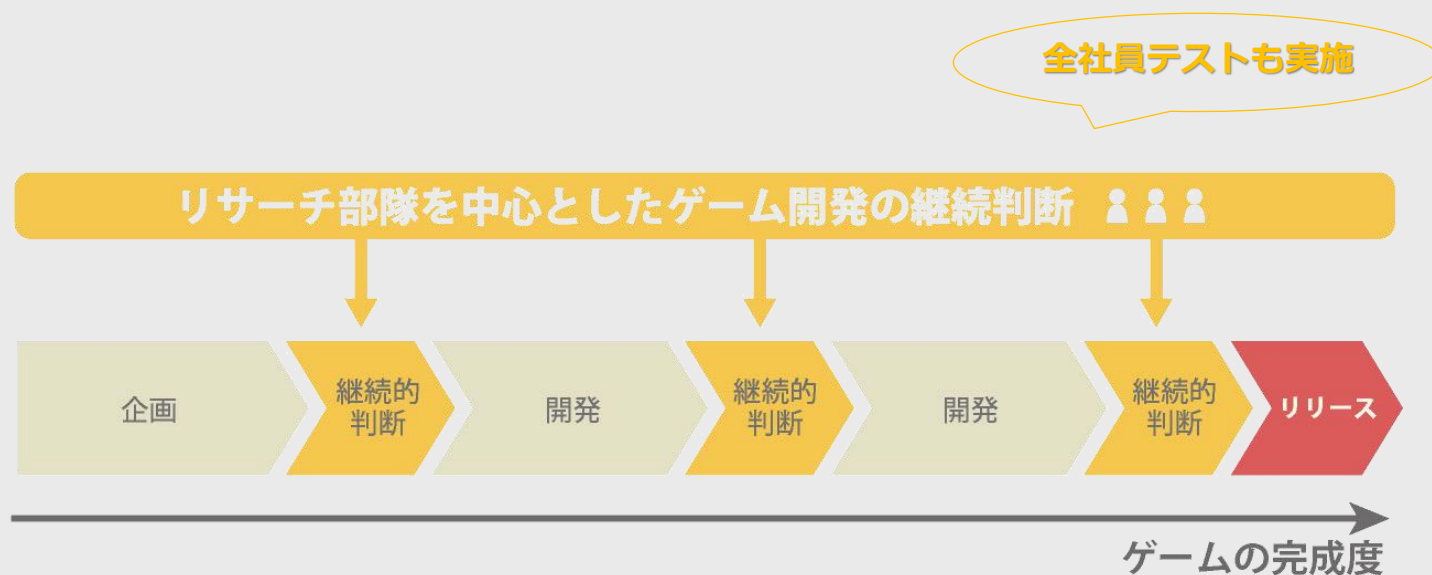


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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

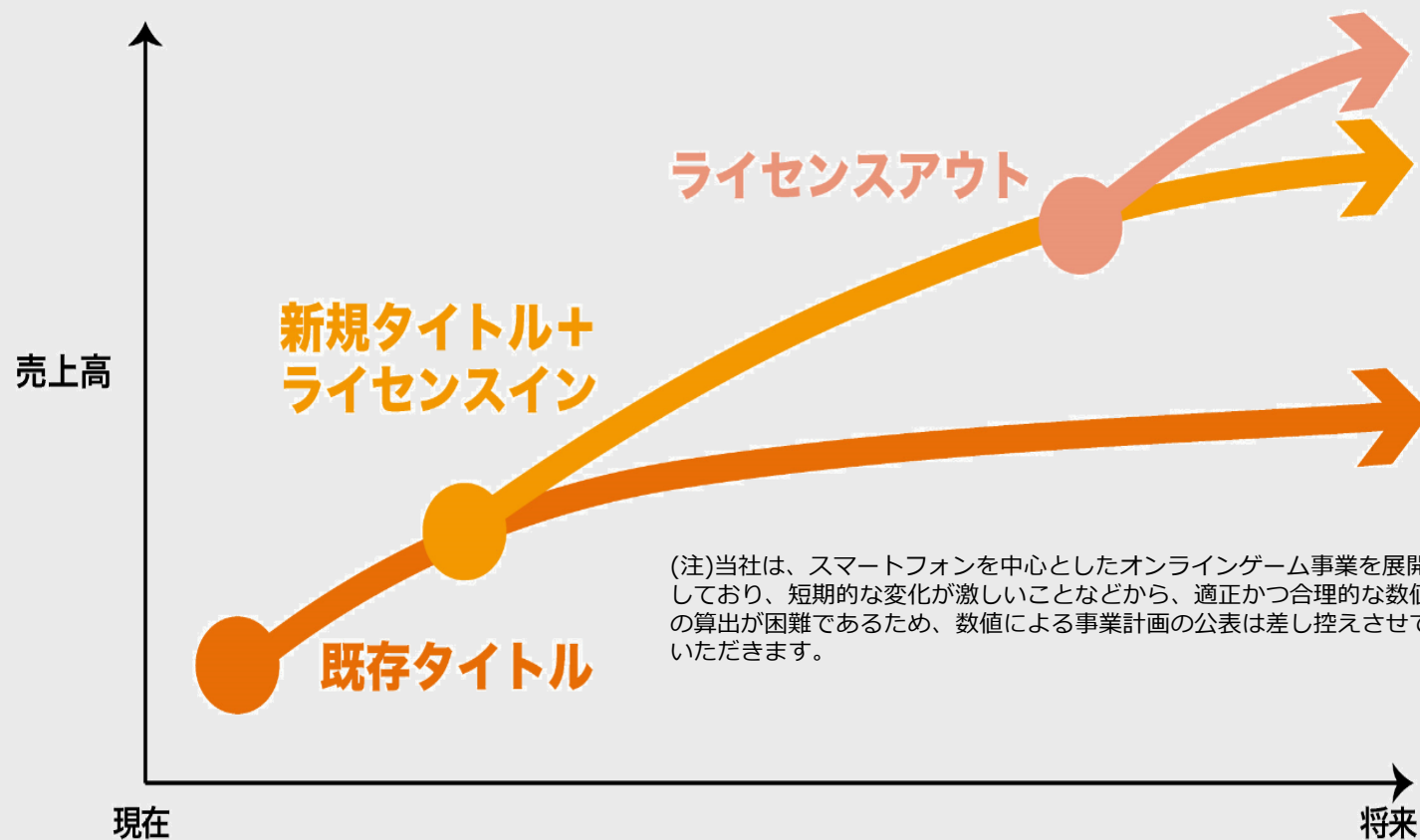


- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
 - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

8

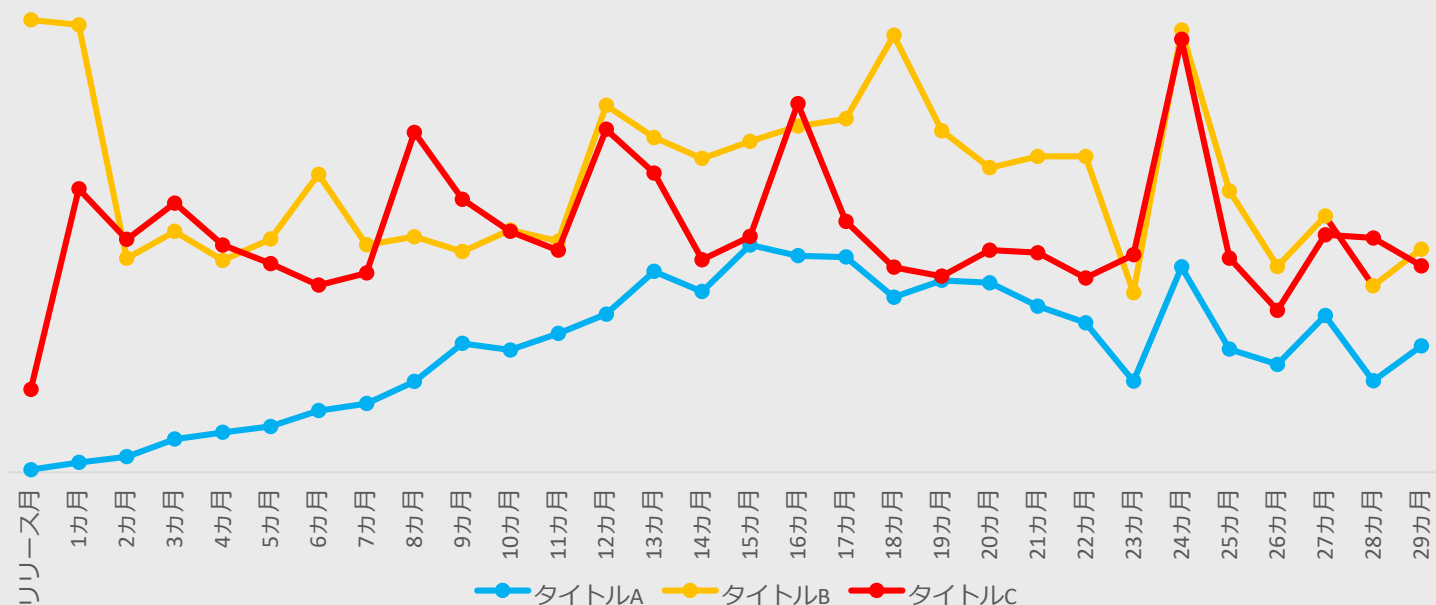
事業計画

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してください。

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

(P14~20) 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

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	© ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX © 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	©田中芳樹/銀河英雄伝説 Die Neue These 製作委員会 ©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
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
『タップハンター～剣と魔法の放置 RPG～	©Aiming Inc./Nobollet Inc./clony Inc. ©Marvelous Inc. Aiming Inc.

※「プレイステーション」「PlayStation」「PS4」および「PS5」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。