

2026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)

2026年4月
(次回2026年7月更新予定)

本資料の主旨と注意事項

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。

注意事項

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。

また本資料より、東京証券取引所の要請に基づく『資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応』に関する現状分析の開示を記載いたしました。

なお、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。

※2021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。

目次

1 決算概要

2 事業の進捗と今後の施策

3 次期業績予想

4 会社概要

5 ビジネスモデル

6 市場環境

7 競争力の源泉

8 事業計画

9 リスク情報

決算説明

01 決算概要

損益計算書（四半期）

前Qに3周年の「カゲマス」※の反動減があったものの、「ドラゴンクエストタクト」5.5周年イベントの影響により増収
販管費（広告宣伝費・PF手数料）を抑制し増益

(単位：百万円)	2026年12月期1Q (2026年1~3月)	2025年12月期4Q (2025年10~12月)	前四半期増減率	2025年12月期1Q (2025年1~3月)	前年同期増減率
売上高	3,249	3,186	2.0%	5,168	△37.1%
売上原価	1,491	1,599	△6.7%	1,649	△9.6%
売上総利益	1,757	1,587	10.7%	3,519	△50.0%
(売上総利益率)	54.1%	49.8%	4.3pt	68.1%	△14.0pt
販売管理費	1,516	1,606	△5.6%	2,167	△30.0%
営業利益	241	△18	-	1,352	△82.2%
(営業利益率)	7.4%	-	-	26.2%	△18.8pt
経常利益	191	△74	-	503	△61.9%
(経常利益率)	5.9%	-	-	9.7%	△3.8pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	164	△88	-	362	△54.7%
(四半期純利益率)	5.1%	-	-	7.0%	△1.9pt

※『陰の実力者になりたくて！ マスターオブガーデン』略称

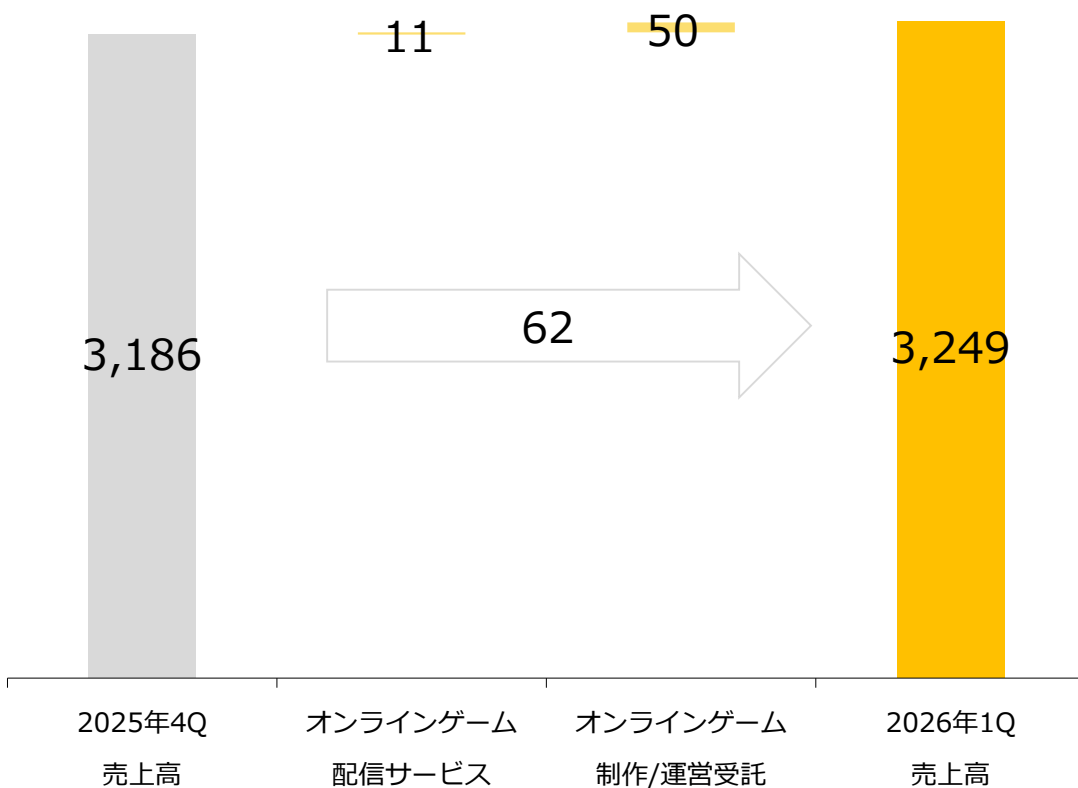
貸借対照表（四半期）

財務基盤の安定化を視野に金融機関より2億円を調達
持分法適用会社における関連会社株式の評価により、固定資産が減少

(単位：百万円)	2026年12月期1Q (2026年1~3月)	2025年12月期4Q (2025年10~12月)	前四半期増減率	2025年12月期1Q (2025年1~3月)	前年同期増減率
流動資産	7,830	7,807	0.3%	6,787	15.4%
（現金及び預金）	5,736	5,498	4.3%	4,556	25.9%
固定資産	1,259	1,397	△9.9%	1,406	△10.5%
総資産	9,089	9,205	△1.3%	8,193	10.9%
流動負債	1,922	2,148	△10.5%	1,662	15.7%
固定負債	142	160	△11.1%	214	△33.5%
純資産	7,024	6,896	1.9%	6,316	11.2%

売上高分析（四半期）

(単位：百万円)



オンラインゲーム配信サービス*1

- ・ **増加要因**：ドラゴンクエストタクト」5.5周年イベントにより増収
- ・ **減少要因**：前Qに3周年の「カゲマス」の反動により減収

オンラインゲーム制作/運営受託*2

- ・ **増加要因**：受託売上金額の増加により増収

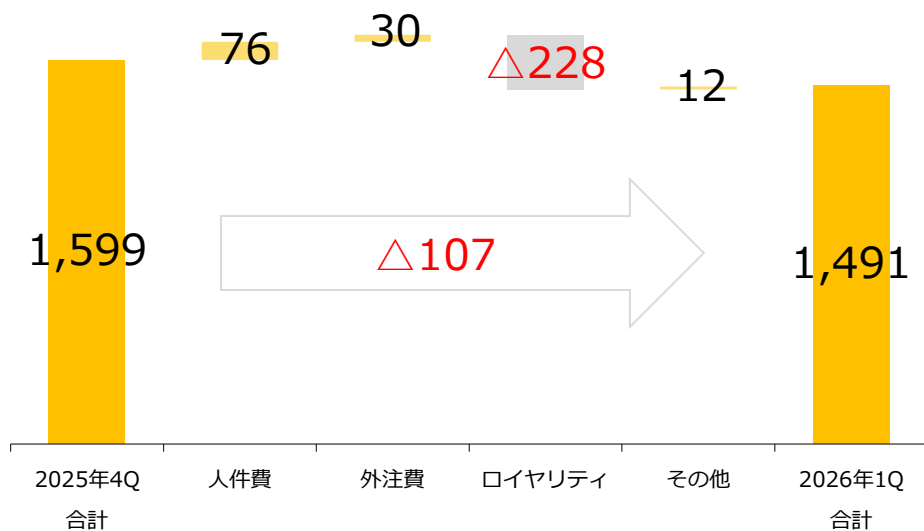
*1 オンラインゲーム配信サービス…プラットフォームを通じてゲームを配信することにより収益をあげるサービス（ゲームのライセンスアウトも含む）

*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。

コスト分析（四半期）

売上原価の差異分析

(単位：百万円)

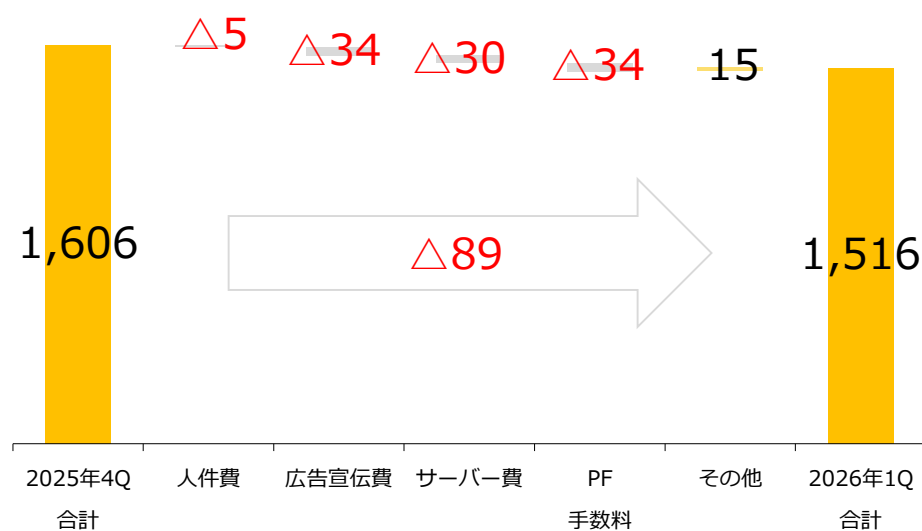


- ・ **人件費**
開発進捗により増加
- ・ **ロイヤリティ**
前Qに許諾権利金の評価見直し費用を計上した影響により減少

※売上原価の人件費は開発中タイトルにかかる人件費

販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



- ・ **広告宣伝費**
既存タイトルにおける広告宣伝費の効率化により減少
- ・ **プラットフォーム手数料**
外部決済の影響により減少

※販売管理費の人件費は運営中タイトルにかかる人件費

営業利益分析（四半期）

サービス中および受託収益

1Q 売上高
3,249百万円

新作開発費等を除くコスト
2,681百万円

サービス中および受託利益
568百万円

未来への投資

新作開発費用等
▲327百万円

⚡ イナズマイルブクロス

📦 プロジェクトSu

⋯ 其他複数



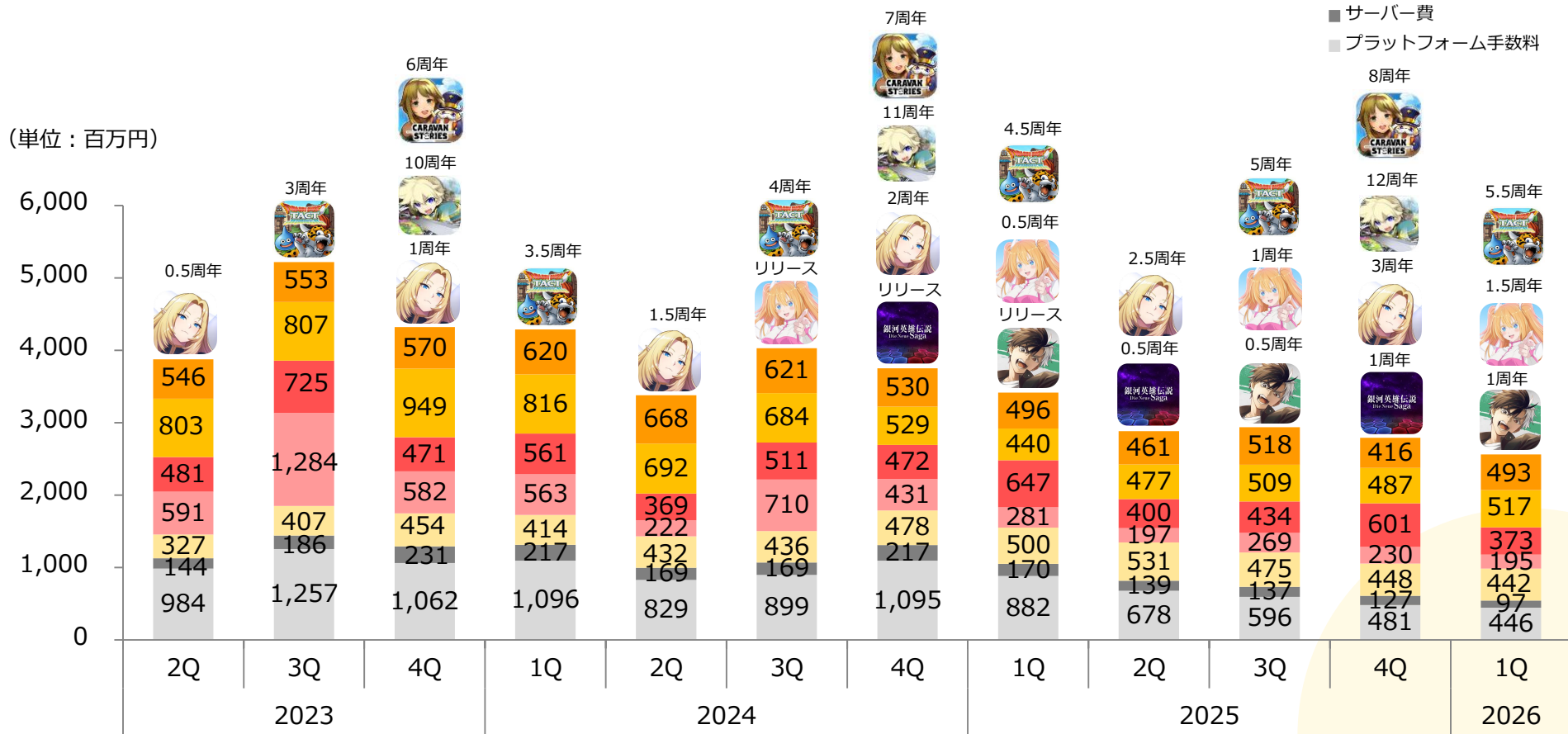
1Q 会計期間 営業利益 **241**百万円

既存タイトルの堅調な利益を原資に、新作3ライン以上の開発へ積極投資を継続中

費用推移 (四半期)

開発進捗により人件費が増加 前Qに許諾権利金の評価見直し費用を計上した影響によりロイヤリティ減少

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。

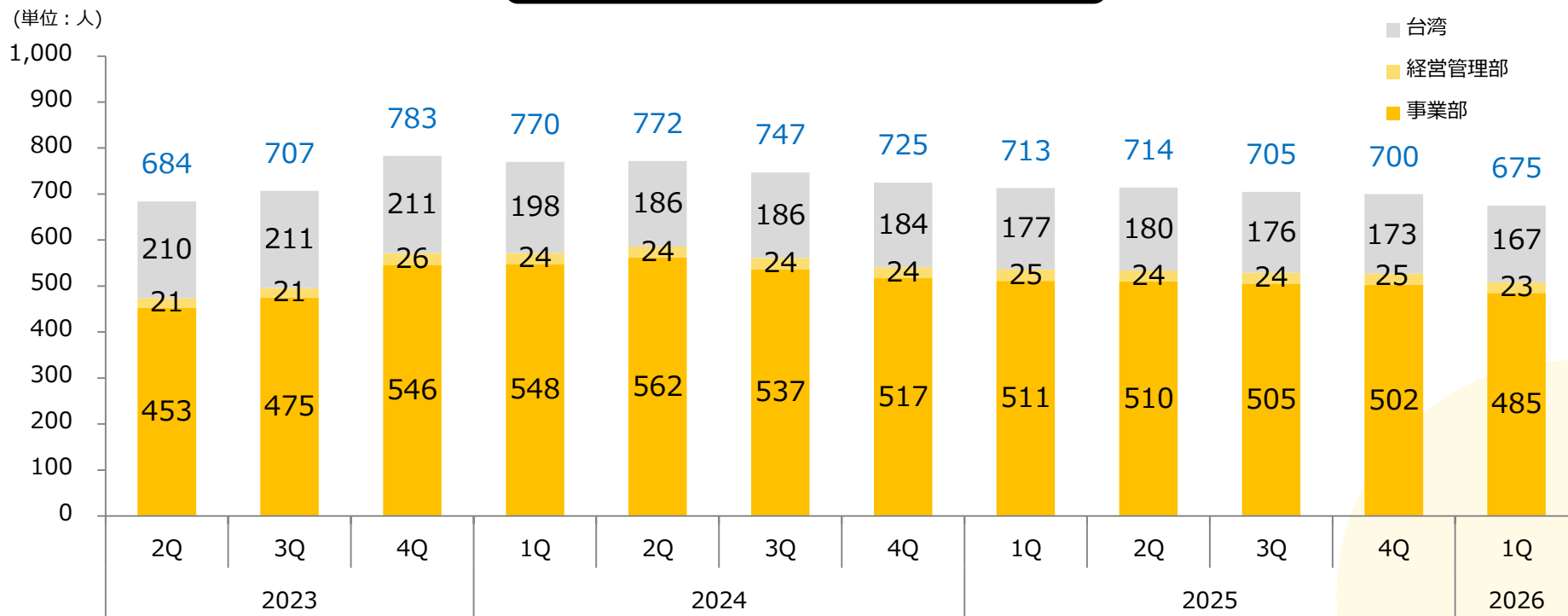
従業員数の推移（四半期）

運営人員の適正化を継続

現在の従業員数（1Q末）

675名

従業員数の推移



※ 従業員数はアルバイトを含みます。

業績予想との比較（四半期）

オンラインゲーム配信サービスが伸び悩み、売上高が予想をやや下回る
広告宣伝費抑制、外部決済によるPF手数料削減等で、利益は当初予想を上回る着地

(単位：百万円)	2026年12月期1Q (2026年1~3月)			2025年12月期1Q (2025年1~3月)
	実績	業績予想	増減額	実績
売上高	3,249	3,409	△160	5,168
売上原価	1,491	1,662	△171	1,649
売上総利益	1,757	1,747	10	3,519
販売管理費	1,516	1,617	△100	2,167
営業利益	241	129	111	1,352
経常利益	191	54	136	503
親会社株主に帰属する 四半期純利益	164	42	121	362

02

事業の進捗と今後の施策

主要タイトルの状況（1/5）

	タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
	<p>剣と魔法のログレス いにしへの女神</p> <p>季節イベント、新武器追加などを実施 KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは微増</p>	[配信サービス] 共同事業	MARVELOUS!
	<p>ドラゴンクエストタクト</p> <p>5.5周年イベント、新キャラクター追加などを実施 KPIは、AU・課金率は増加、ARPPUは微減 業績予想を上回る売上を達成</p>	[配信サービス] 共同事業	SQUARE ENIX
	<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、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AU・課金率は微減、ARPPUは増加</p>	[配信サービス] 製作委員会 (連結子会社)	PTW

主要タイトルの状況 (2/5)

	タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
	<p>2.5次元の誘惑 (リリサ) 天使たちのステージ</p> <p>1.5周年イベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは増加</p>	[配信サービス] 自社	
	<p>銀河英雄伝説 Die Neue Saga</p> <p>季節イベント、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>	[配信サービス] 自社	
	<p>WIND BREAKER 不良たちの英雄譚</p> <p>1周年イベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AUは微減、課金率・ARPPUは微増</p>	[配信サービス] 製作委員会 (持分法適用)	

※ 主要なものを記載しております。

主要タイトルの状況 (3/5)

タイトルの状況

事業スキーム

関係会社



テレビ朝日との共同制作 実写恋愛シミュレーションゲーム

配信日：2026年3月4日リリース
ジャンル：実写恋愛シミュレーションゲーム

[配信サービス]
共同事業

 tv asahi

主要タイトルの状況 (4/5)

タイトルの状況

事業スキーム

関係会社



Betimo (ベティモ)

配信日：2025年12月10日リリース
出資額：8億1,000万円 出資比率：42.85%
※2026年4月28日 事業拡大に伴い2.61億円の追加出資を実施

[制作/運営受託]
事業会社
(持分法適用)

EAST GROUP
HOLDINGS INC.



競輪の「予想・視聴・投票」をスマートフォン1台で完結させるインターネット投票サービス

提供コンテンツ
リアルタイムのレース情報、オッズ、結果表示

ライブ映像配信および競輪専門紙と連携した独自コンテンツの提供

必要な情報のみを選択・構築可能な「カスタム出走表」機能を搭載

主要タイトルの状況 (5/5)

※守秘義務の関係上これまで公表を控えておりましたが、制作実績への掲載に伴い主要タイトルとして追加いたします。

タイトルの状況

事業スキーム

関係会社



パワプロアドベンチャーズ

配信元：コナミデジタルエンタテインメント
配信日：2026年3月26日リリース

[制作/運営受託]
運営受託

KONAMI



本作は、30年以上にわたり親しまれてきた「パワプロ」シリーズでおなじみの育成システム「サクセス」を、剣と魔法のファンタジー世界で楽しめる完全新作のスマートフォン向けゲームです。

事前登録者数が30万人を突破するなど配信前から高い期待を集め、2026年3月26日より正式サービスされました。

パイプラインの状況 (1/2)

タイトルの状況

イナズマイレブン クロス

配信日：2026年6月中予定 ジャンル：育成シミュレーションゲーム
※2026年1月13日タイトル発表

事業スキーム

[配信サービス]
共同事業

関係会社



「イナズマイレブン」シリーズ最新作
「イナズマイレブン クロス」概要

- ・スキマ時間で場所を選ばず遊べる新コンセプトの採用
- ・新主人公による完全オリジナルストーリーの展開
- ・コマンド選択式の採用により、手軽さと迫力の試合演出を両立

2026年4月10日～事前登録開始

※ 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つきましては、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

パイプラインの状況 (2/2)

タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
<p>新規ゲームSu</p> <p>配信日：未定 ジャンル：未公表</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</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

中期的な取り組み

差別化や新規ユーザーの獲得が困難に

スマートフォンゲームビジネスの長期化
競合他社との競争激化
海外企業の日本参入
マンガ・動画配信アプリ等との可処分時間の奪い合い

 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

03 次期業績予想

2026年12月期 第2四半期業績予想

(単位：百万円)	2026年12月期 2Q業績予想	2026年12月期 1Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	3,496	3,249	247	7.6%
売上原価	1,585	1,491	94	6.3%
売上総利益	1,910	1,757	152	8.7%
販売管理費	1,823	1,516	306	20.2%
営業利益	86	241	△154	△64.0%
経常利益	△34	191	△226	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△54	164	△219	-

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。

2026年12月期 第2四半期業績予想

売上高の増加要因 +247百万円

- (+) 『イナズマイレブン クロス』リリースによる売上増加
- (+) 『カゲマス』3.5周年イベントによる売上増加
- (△) 前Qの『ドラゴンクエストタクト』5.5周年イベントの反動による減少

営業利益の減少要因 △154百万円

- ▼売上原価の増加 +94百万円
(△) 新規案件や既存タイトルの開発進捗により外注費および人件費が増加
- ▼販売管理費の増加 +306百万円
(△) 『イナズマイレブン クロス』リリースに伴い広告宣伝費が増加
(△) 売上増加に伴いプラットフォーム手数料が増加

親会株主に帰属する四半期純利益の減少要因 △219百万円

- ▼営業外費用の増加 +70百万円
(△) 投資フェーズ継続によるBetimoの持分法投資損失の増加

事業計画及び 成長可能性に関する事項

04

会社概要

ミッション

開発

企画
プロデュース

運営

Online Game

世界中にAimingのファンを

サービス中のタイトル一覧



剣と魔法の
ログレス
いにしえの女神

2013年



キャラバン
ストーリーズ

2017年



ドラゴンクエスト
タクティクス

2020年



陰の実力者になりたくて！
マスターオブ
ガーデン

2022年



2.5次元の誘惑
(リリサ)
天使たちの
ステージ

2024年



銀河英雄伝説
Die Neue
Saga

2025年



WIND
BREAKER
不良たちの英雄譚



Betimo



テレビ朝日との共同制作
実写恋愛シミュレーションゲーム

2026年



会社概要

会社名	株式会社Aiming
設立	2011年5月12日
資本金	3,407百万円
従業員数	675名

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
2022	8月	台中スタジオを設立
2022	11月	株式会社KADOKAWA等とともに製作委員会を組成し共同事業を開始
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
2024	2月	株式会社コロプラと資本業務提携を締結
2024	8月	株式会社SHIFTとともに製作委員会を組成し共同事業を開始
2025	3月	株式会社講談社等とともに製作委員会を組成（持分法適用会社化）し、共同事業を開始
2025	12月	株式会社イースト・グループ・ホールディングスとともに株式会社Betimoに出資（持分法適用会社化）し、共同事業を開始

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2026年3月31日時点のものです。

株主の情報 (2025年12月末時点)

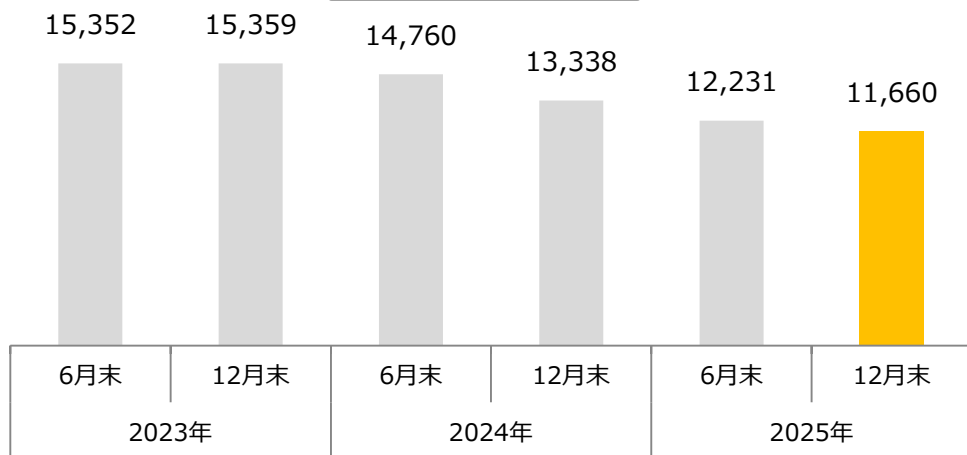
大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
株式会社コロプラ	6,536,800	13.9
椎葉 忠志	2,992,700	6.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	6.2
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	5.2
楽天証券株式会社共有口	2,030,200	4.3
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730039号	1,991,250	4.2
山下 貴司	956,100	2.0
株式会社SBI証券	611,258	1.3
BCSL CLIENT RE BBPLC NYBR	601,053	1.2
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCT E PSMPJ	571,000	1.2
発行済株式数合計	46,705,300	100.0

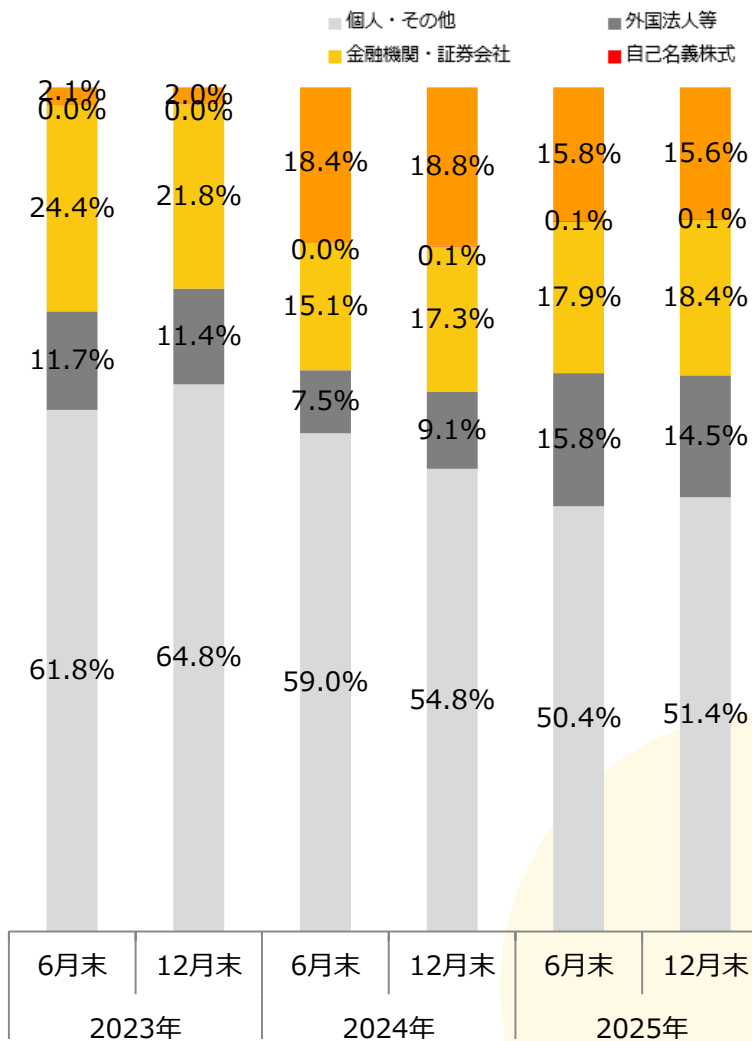
※本資料は信託銀行作成の2025年12月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

※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



経営指標（通期）

(単位：百万円)	2021年12月期 通期	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	2024年12月期 通期	2025年12月期 通期
売上高	12,054	13,668	18,199	17,086	15,826
営業利益	1,490	400	△ 1,309	△ 552	2,079
経常利益	1,443	315	△ 1,100	△ 150	1,411
親会社株主に帰属する 当期純利益または当期純利益	1,170	601	△ 2,227	△ 341	1,086
包括利益	-	178	△ 1,085	△ 401	1,259
純資産額	6,234	6,829	4,776	6,064	6,896
総資産額	7,204	8,600	7,396	8,154	9,205
1株当たり純資産額	156.20	168.25	111.44	124.03	147.34
1株当たり当期純利益	29.46	15.04	△ 55.51	△ 7.49	23.27
自己資本比率	86.5	78.3	60.5	71.0	74.7
自己資本利益率	20.9	8.9	-	△ 6.6	17.1
従業員数	488	566	742	705	687
(ほか、平均臨時雇用人員)	(15)	(22)	(24)	(27)	(12)

※ 有価証券報告書に基づく。

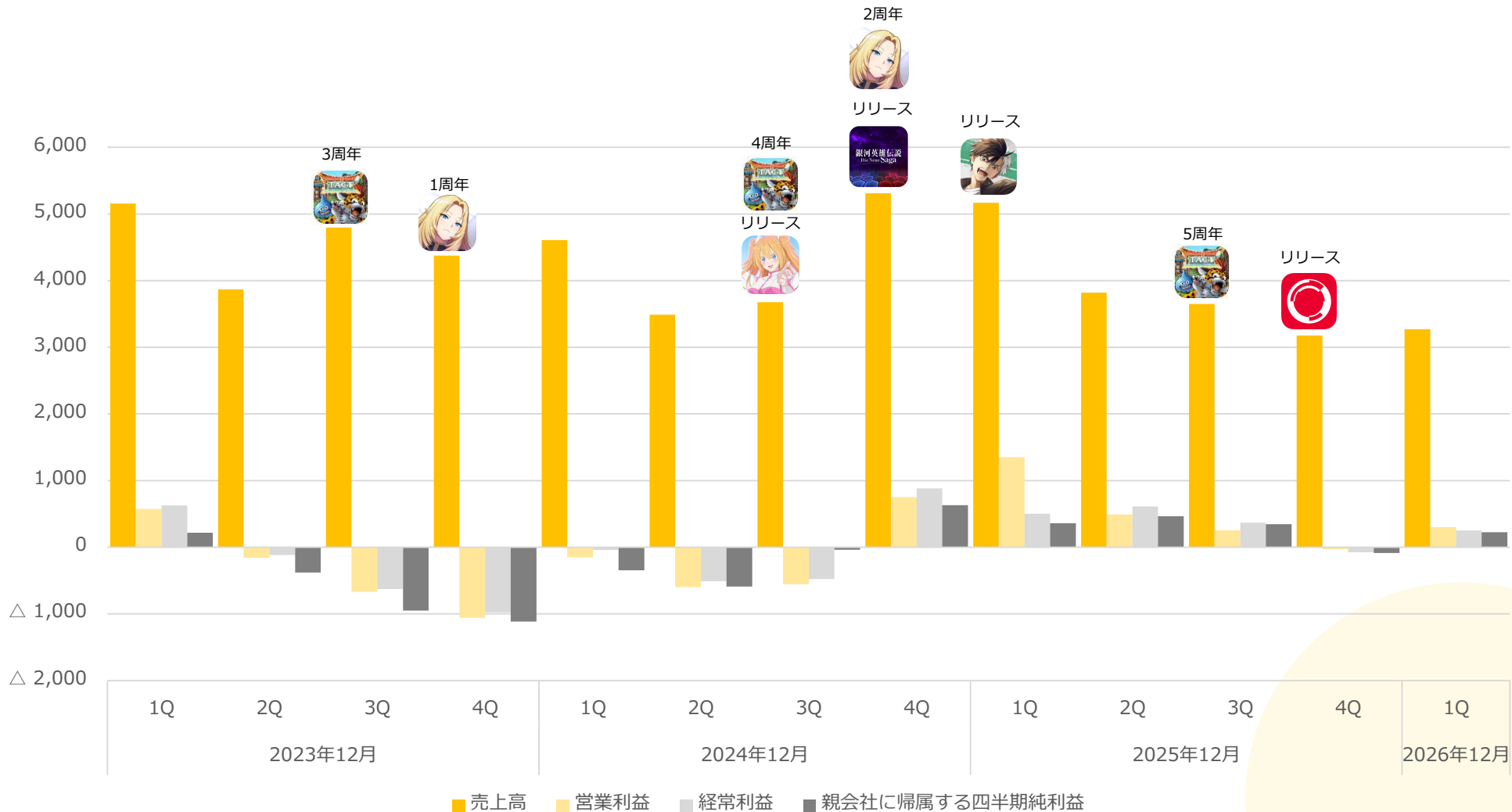
※ 2021年12月期は単体の数値、2022年12月期以降は連結数値を表示しております。

経営指標（四半期）

(単位：百万円)	2023年			2024年				2025年				2026年
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	3,868	4,795	4,376	4,607	3,488	3,678	5,312	5,168	3,820	3,649	3,186	3,249
営業利益	△ 157	△ 670	△1,058	△ 149	△ 599	△ 554	751	1,352	491	254	△18	241
経常利益	△ 118	△ 626	△ 981	△ 42	△ 511	△ 478	881	503	614	368	△ 74	191
親会社に帰属する 四半期純利益	△ 379	△ 949	△ 1,117	△ 346	△ 588	△ 36	630	362	465	347	△ 88	164
人件費（原価）	546	553	570	620	668	621	530	496	461	518	416	493
外注費	803	807	949	816	692	684	529	440	477	509	487	517
ロイヤリティ	481	725	471	561	369	511	472	647	400	434	601	373
人件費（販管費）	327	407	454	414	432	436	478	500	531	475	448	442
広告宣伝費	591	1,284	582	563	222	710	431	281	197	269	230	195
サババ費	144	186	231	217	169	169	217	170	139	137	127	97
プラットフォーム手数料	984	1,257	1,062	1,096	829	899	1,095	882	678	596	481	446

経営指標（四半期）

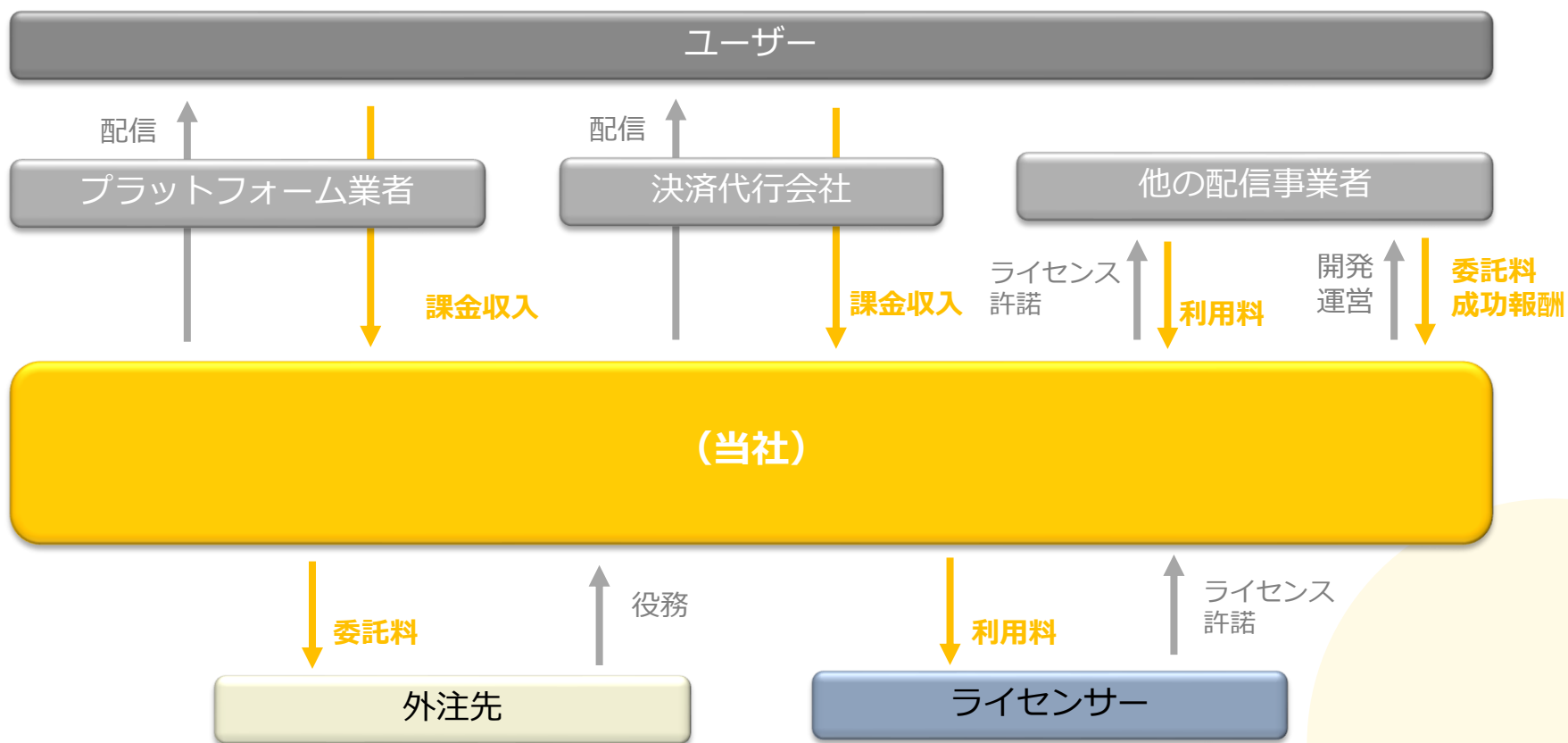
四半期連結業績推移



05 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。



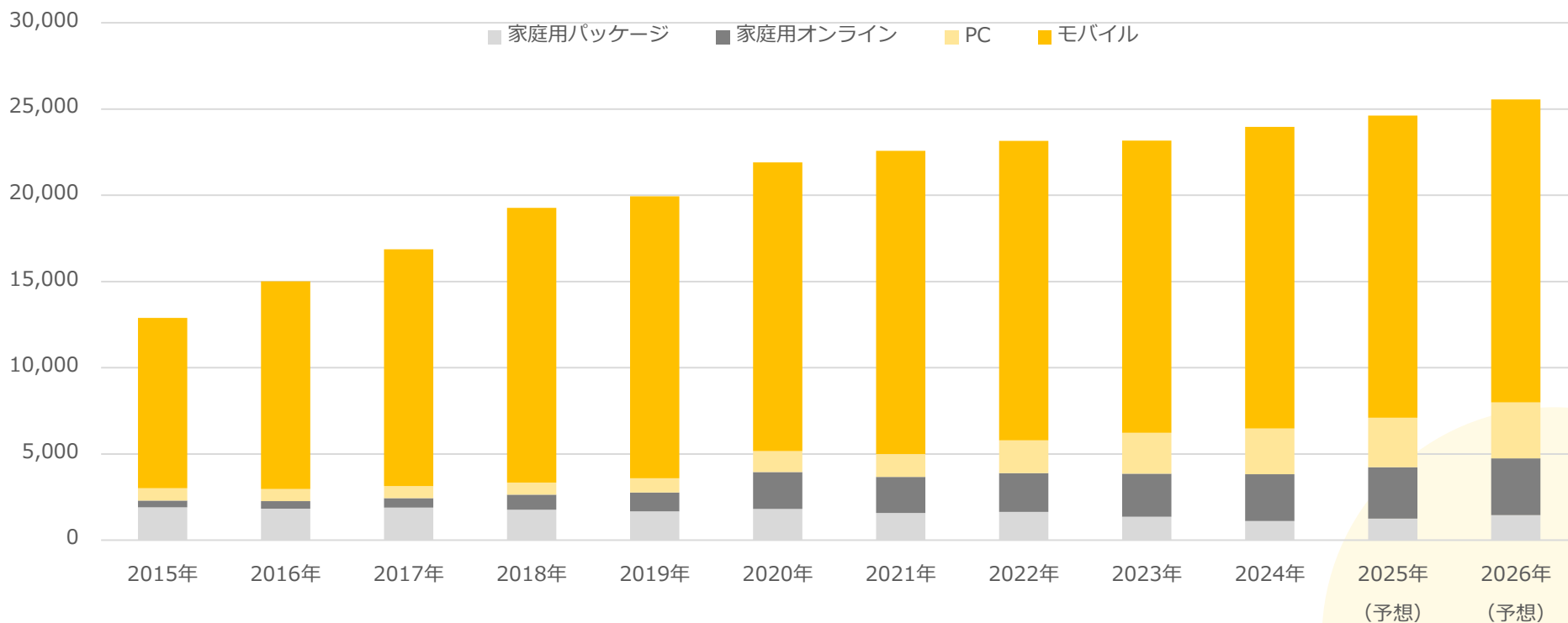
06

市場環境

オンラインゲーム市場

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2025』

※本年より調査方法を変更しているため、昨年公表の数値と一部定義が異なります。

07 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

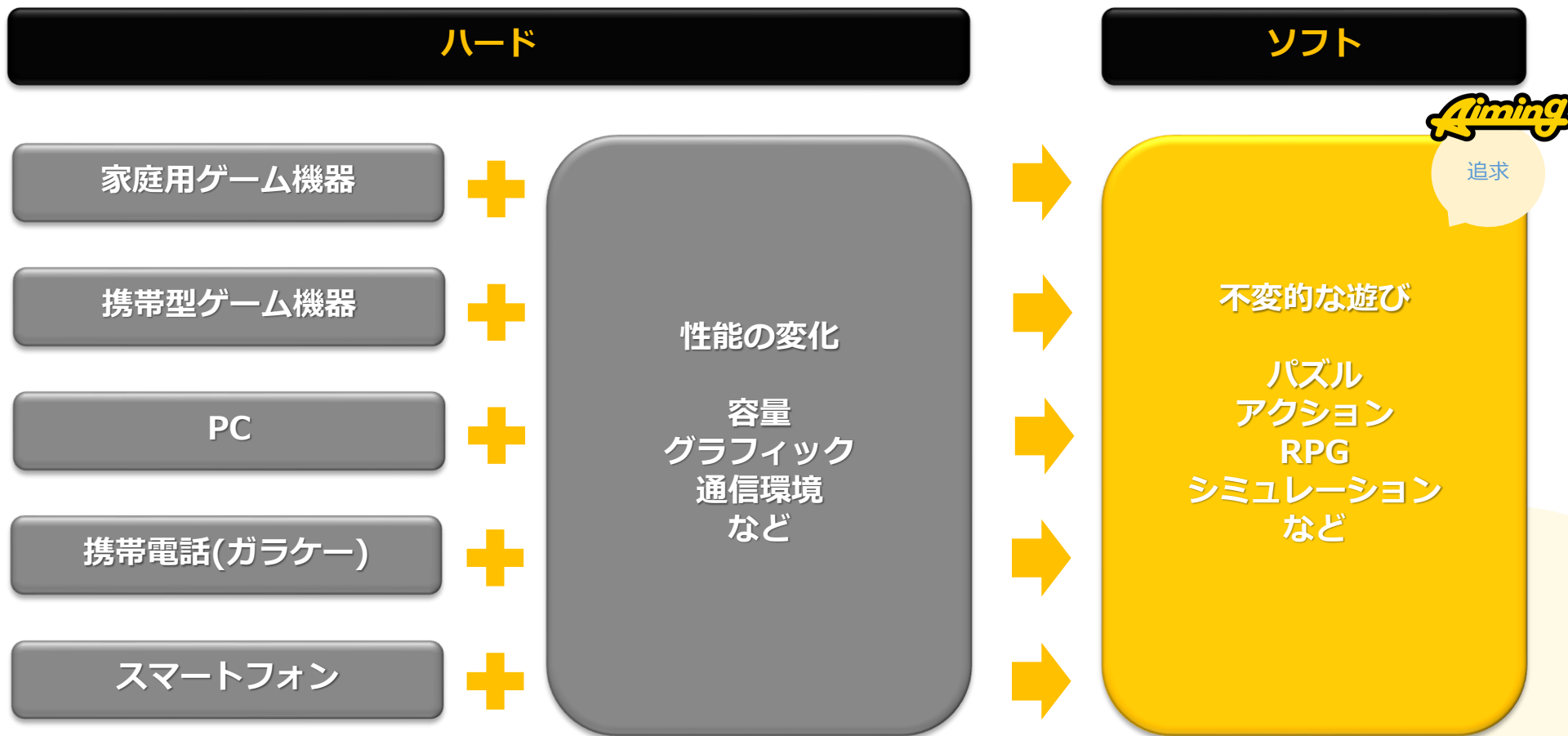
Aiming

高い技術力

市場分析/ゲームレビュー

ゲームビジネスに特化する理由

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



オンラインゲーム市場

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	許田 周一	株式会社カプコン 株式会社AQインタラクティブ ^(※2) Tencent Japan合同会社

※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人材/組織

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
経験

>

学歴・
職務経験

柔軟な組織体制

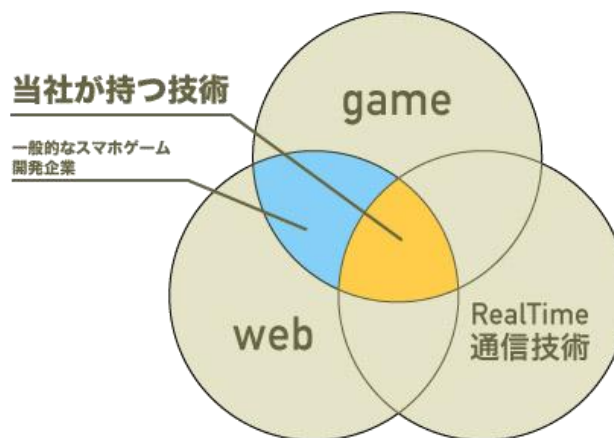
事業部制
プロジェクト別

高い技術力（様々なゲームを実現する技術）

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。



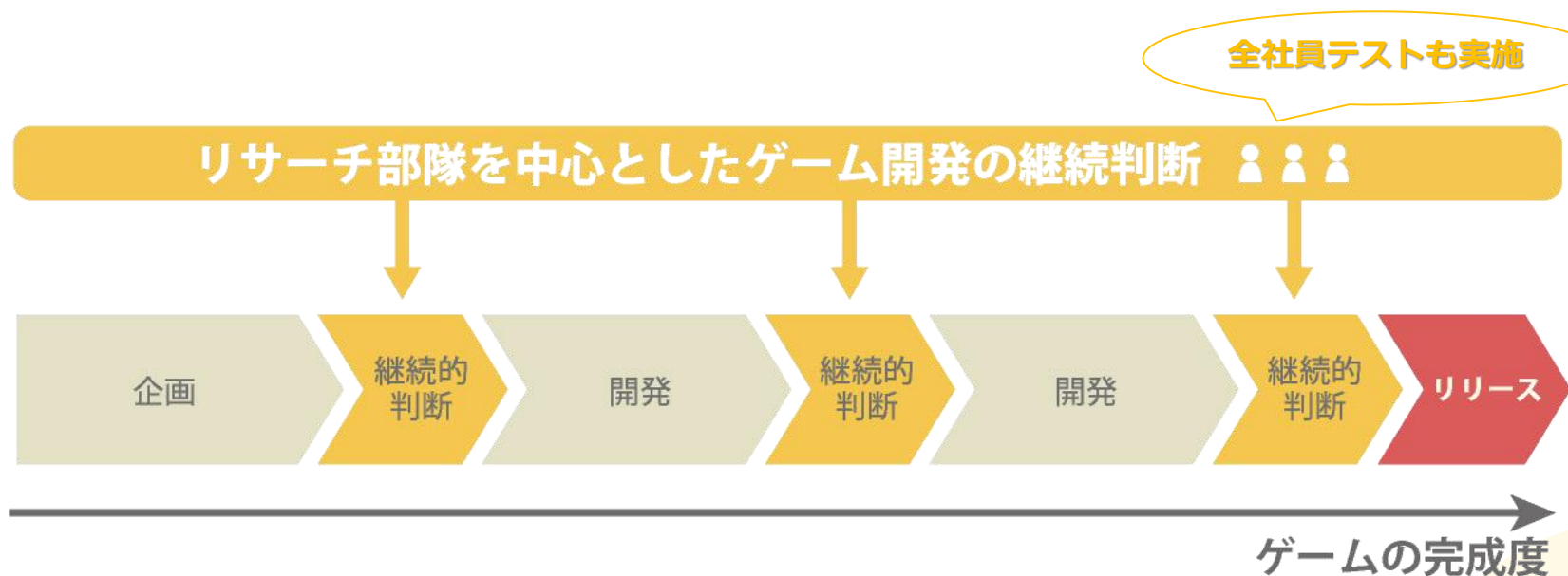
MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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。

市場分析/ゲームレビュー

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。

ゲームビジネスでの実績

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

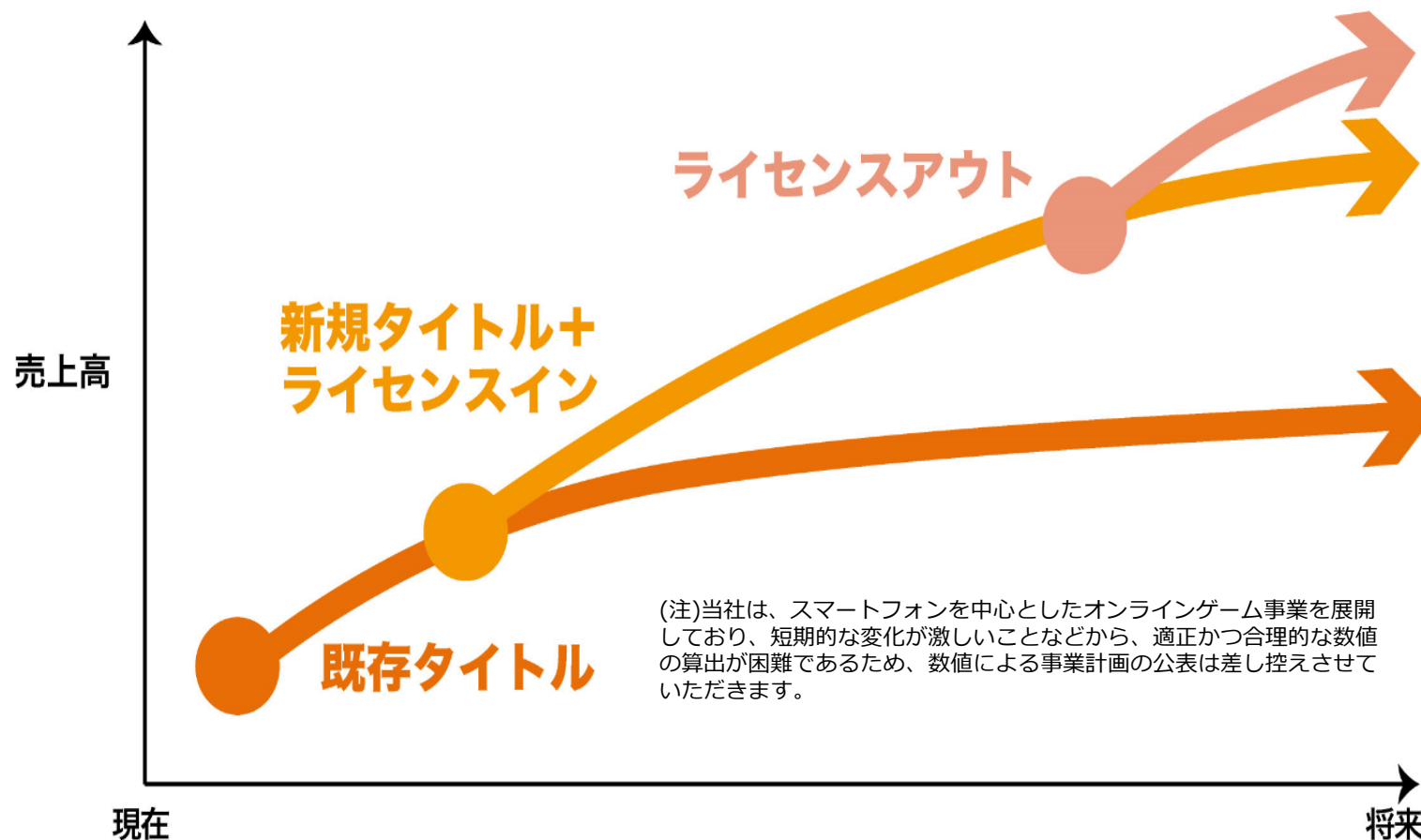


- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
 - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

08 事業計画

成長イメージ

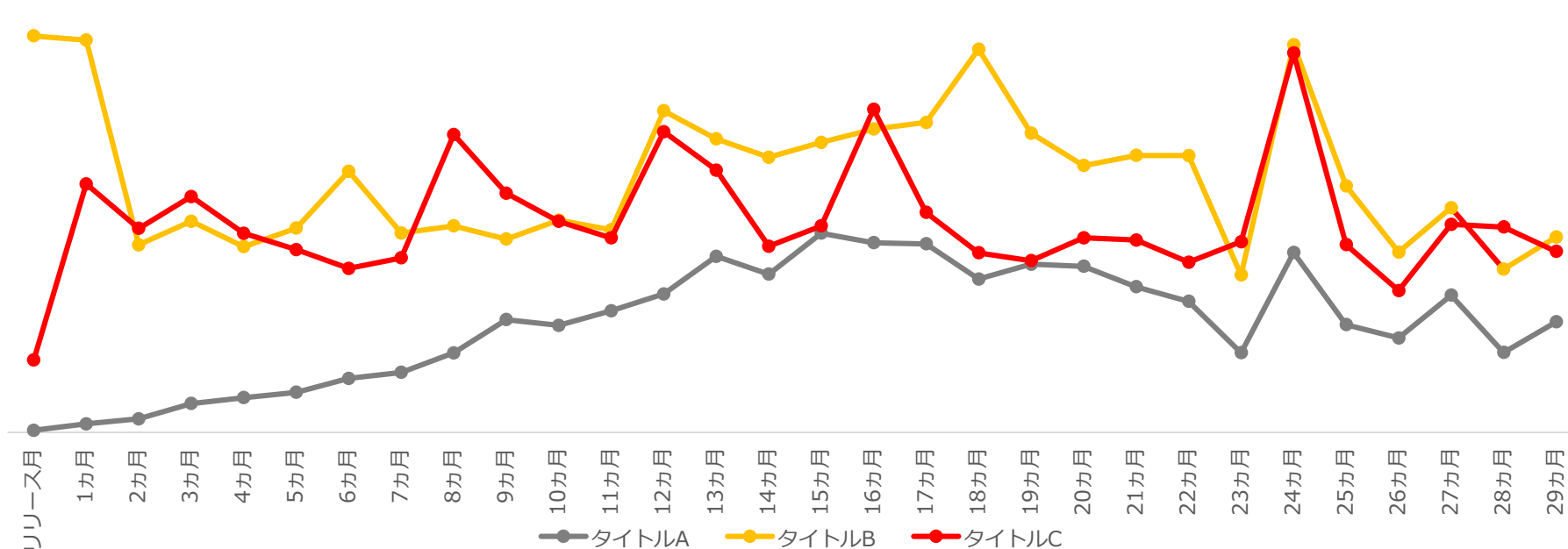
売上高の成長イメージです。



継続的な収益を生み出す売上高の傾向

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。

ゲーム運営の方針（主要な係数）

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。

ゲーム運営の方針

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

■ 現在及び今後のラインナップ

現在の主要タイトルの状況及び今後のパイプライン等は、

事業の進捗と今後の施策

(P15~22) をご参照ください。

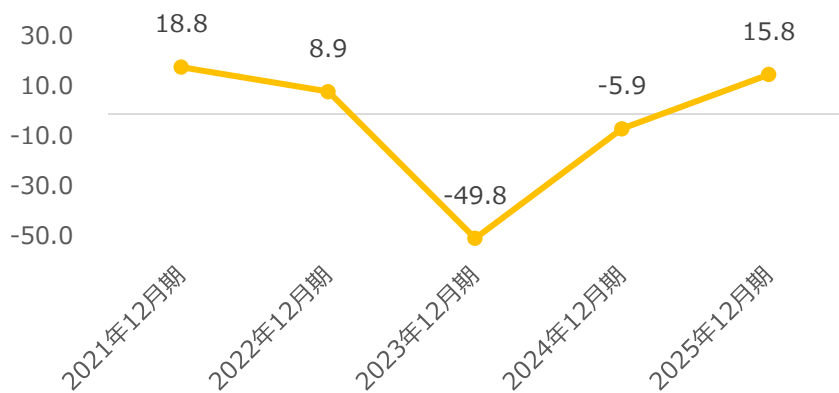
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析・評価

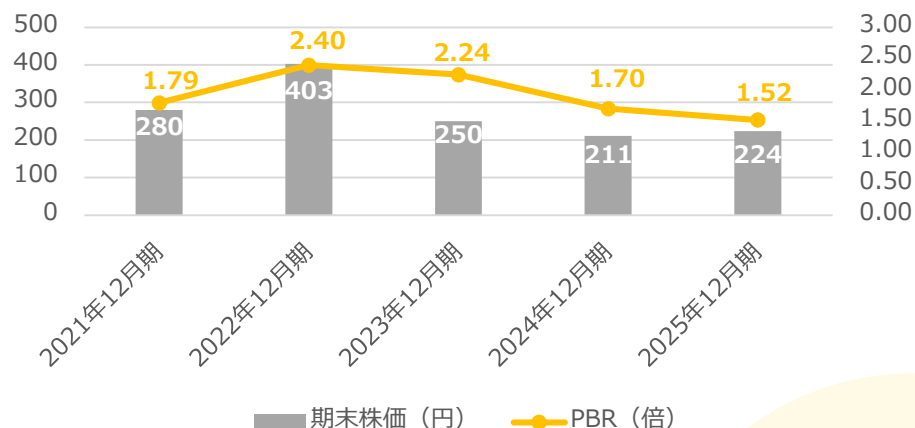
・ ROE（自己資本利益率）：15.8%
黒字V字回復と高い資本効率を実現

・ 株価 224円 / PBR（株価純資産倍率） 1.52倍
収益回復が株価に十分反映されていない「割安」な状態

ROE（%）の推移



株価・PBRの推移



収益性の向上
(ROE向上策)

新作タイトルの継続的なヒット創出によるトップラインの拡大
既存タイトルの長期安定運営による着実な収益基盤の構築

09 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 / 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はある	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

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 / 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はある	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

権利表記一覧

剣と魔法のログレス いにしえの女神	©Marvelous Inc. /Aiming Inc.
CARAVAN STORIES	©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.
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
2.5 次元の誘惑（リリサ） 天使たちのステージ	©橋本悠／集英社・リリサ製作委員会 ©Aiming Inc.
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.
WIND BREAKER 不良たちの英雄譚	©にいさとる・講談社／WIND BREAKER Project ©WIND BREAKER 不良たちの英雄 譚 Project
Betimo	©2025 Betimo Inc.
敏感！恋のアンテナ ビンビン別嬪荘	© tv asahi・Aiming Inc. ©2026 Valve Corporation.
イナズマイレブン クロス	©LEVEL5 Inc. © Aiming Inc.
パワプロアドベンチャーズ	©Konami Digital Entertainment

※SteamおよびSteamロゴは、米国および／またはその他の国のValve Corporationの商標および／または登録商標です。