2026年12月期
第２四半期（中間期）
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７月
（次回2026年10月更新予定）

本資料の主旨と注意事項

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、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しております。
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。

© Aiming Inc.

目次

決算説明

1 決算概要

2 事業の進捗と
今後の施策

3 次期業績予想

事業計画及び成長可能性に関する事項

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

© Aiming Inc.

決算説明

01
決算概要

© Aiming Inc.

損益計算書（四半期）

前Qの『ドラゴンクエストタクト』5.5周年イベントによる反動減があったものの、
『イナズマイレブン クロス』の配信開始により増収
広告宣伝費の投下、売上高増に伴いPF手数料が増加するも増益

（単位：百万円）	2026年12月期2Q（2026年4~6月）	2026年12月期1Q（2026年1~3月）	前四半期増減率	2025年12月期2Q（2025年4~6月）	前年同期増減率
売上高	3,622	3,249	11.5%	3,820	△5.2%
売上原価	1,481	1,491	△0.6%	1,421	4.2%
売上総利益	2,140	1,757	21.8%	2,399	△10.8%
（売上総利益率）	59.1%	54.1%	5.0pt	62.8%	△3.7pt
販売管理費	1,852	1,516	22.1%	1,907	△2.9%
営業利益	288	241	19.7%	491	△41.3%
（営業利益率）	8.0%	7.4%	0.6pt	12.9%	△4.9pt
経常利益	166	191	△13.3%	614	△72.9%
（経常利益率）	4.6%	5.9%	△1.3pt	16.1%	△11.5pt
親会社株主に帰属する四半期純利益	218	164	33.4%	465	△53.0%
（四半期純利益率）	6.0%	5.1%	1.0pt	12.2%	△6.2pt

© Aiming Inc.

貸借対照表（四半期）

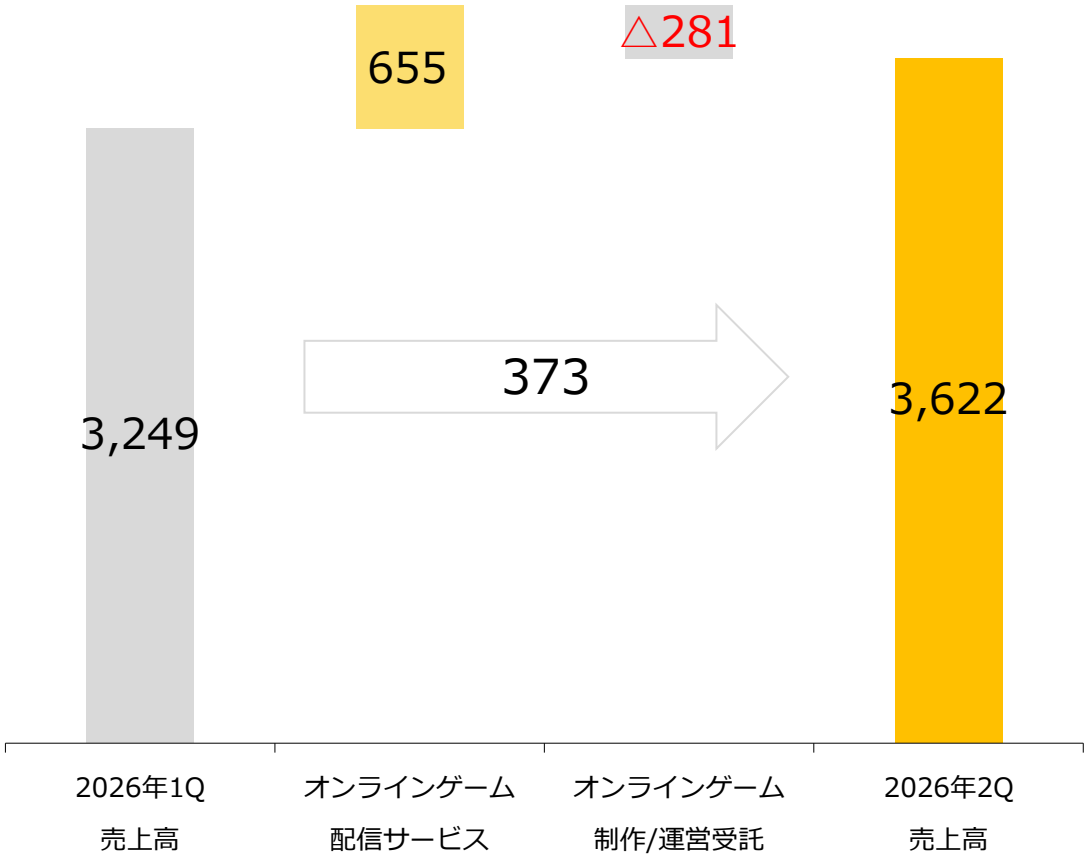
信用力向上を背景に将来の財務基盤の安定化を目的に、金融機関より6億円を調達

（単位：百万円）	2026年6月末	2026年3月末	前四半期増減率	2025年6月末	前年同期増減率
流動資産	8,575	7,830	9.5%	6,811	25.9%
（現金及び預金）	5,618	5,736	△2.1%	4,522	24.2%
固定資産	1,428	1,259	13.4%	1,854	△23.0%
総資産	10,003	9,089	10.1%	8,666	15.4%
流動負債	2,221	1,922	15.6%	1,703	30.4%
固定負債	524	142	267.7%	196	167.0%
純資産	7,256	7,024	3.3%	6,766	7.2%

© Aiming Inc.

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：**『イナズマイレブン クロス』の配信開始により増収
『WIND BREAKER 不良たちの英雄譚』の製作委員会解散により運営受託から配信サービスに変更し増収

・**減少要因：**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り減収

オンラインゲーム制作/運営受託*2

・**減少要因：**『WIND BREAKER 不良たちの英雄譚』の製作委員会解散により運営受託から配信サービスに変更し減収

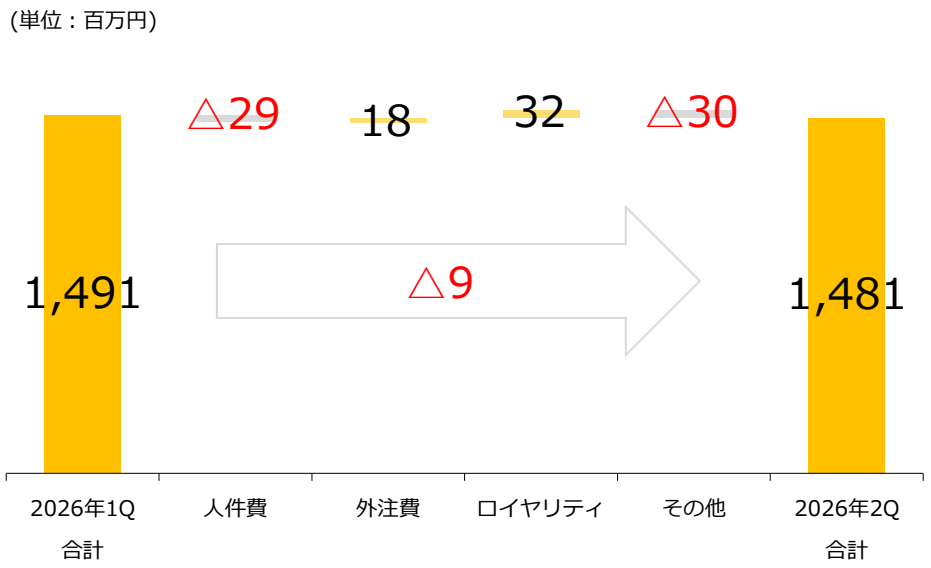
＊1　オンラインゲーム配信サービス･･･プラットフォームを通じてゲームを配信することにより収益をあげるサービス（ゲームのライセンスアウトも含む）。

＊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。

© Aiming Inc.

コスト分析（四半期）

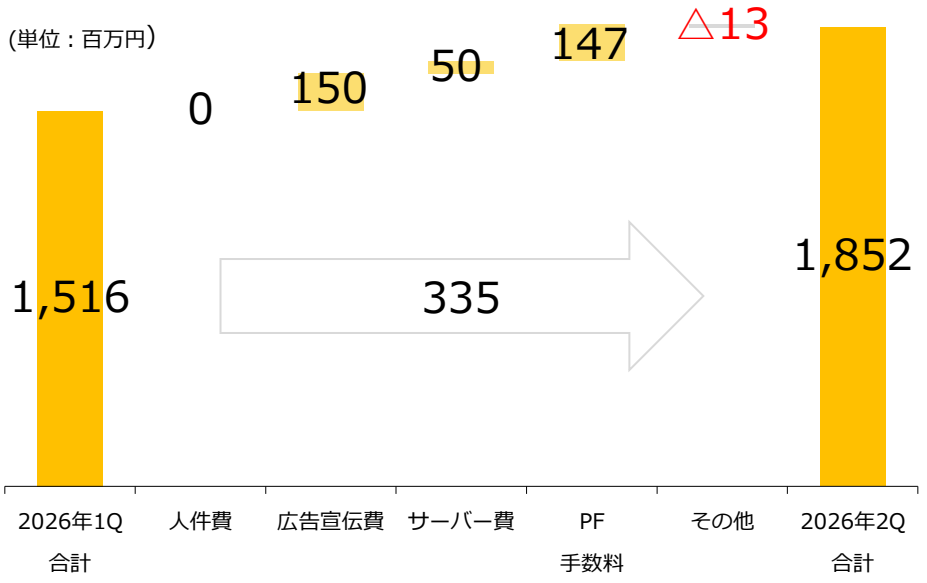
売上原価の差異分析



- **人件費**
  人員適正化により減少
- **ロイヤリティ**
  売上高増に伴い増加

※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



- **広告宣伝費**
  『イナズマイレブン クロス』の配信により増加
- **プラットフォーム手数料**
  売上高増に伴い増加

※販売管理費の人件費は運営中タイトルにかかる人件費

© Aiming Inc.

営業利益分析（四半期）

サービス中及び受託収益

2Q 売上高
3,622百万円

－

新作開発費等を除くコスト
3,056百万円

＝

サービス中及び受託利益
566百万円

未来への投資

新作開発費用等
▲278百万円

- 新規ゲームSu
- コンシューマゲーム
- その他複数

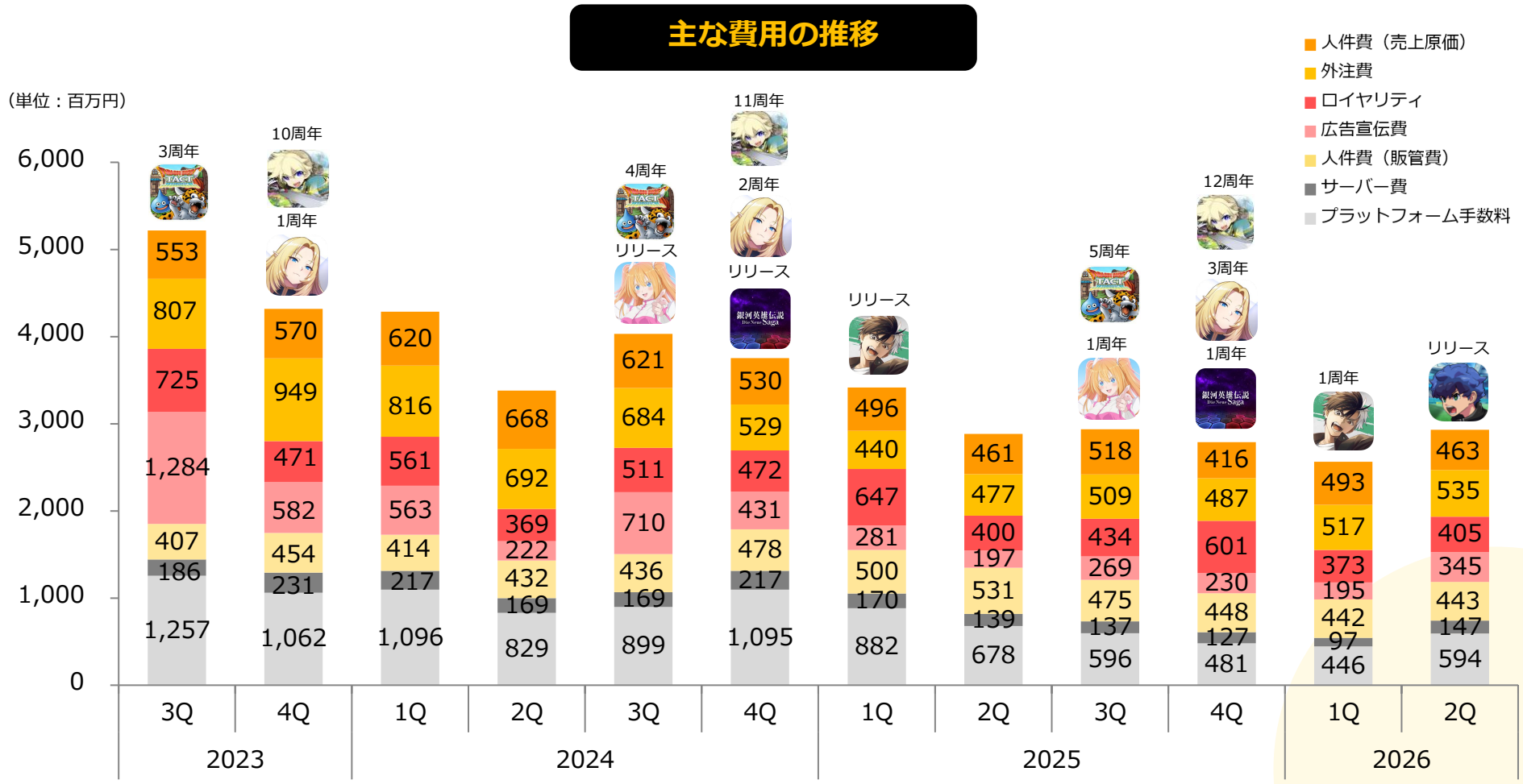
2Q 会計期間 営業利益　288百万円

既存タイトルの堅調な利益を原資に、開発へ積極投資を継続中

© Aiming Inc.

費用推移（四半期）

『イナズマイレブン クロス』の配信開始によりロイヤリティ、PF手数料が増加



※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。

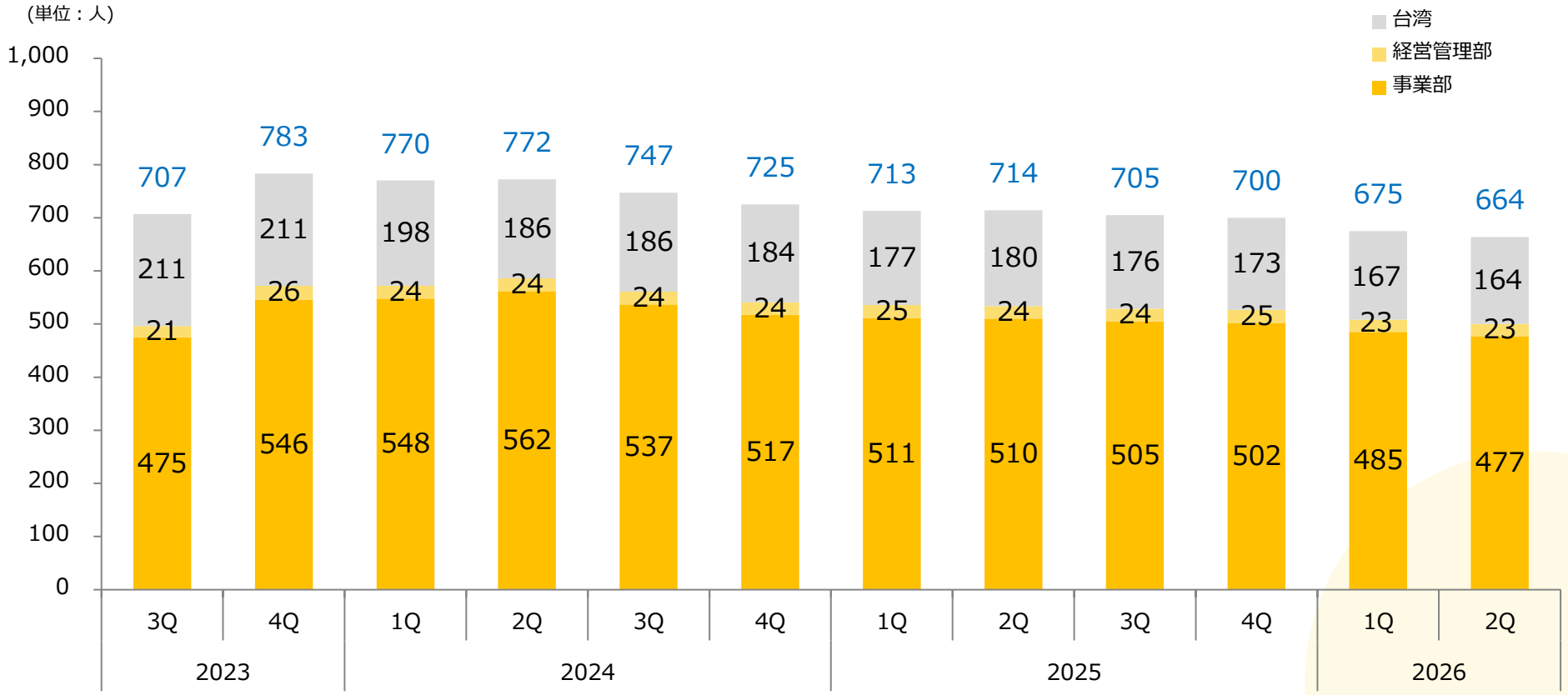
© Aiming Inc.

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
664名（△11名）

従業員数の推移



※ 従業員数はアルバイトを含みます。

© Aiming Inc.

業績予想との比較（四半期）

既存オンラインゲーム配信サービスの伸び悩みがあったものの、『イナズマイレブン クロス』が予想を上回る
外注費の削減等により利益も予想を上回る着地

（単位：百万円）	2026年12月期2Q（2026年4～6月）			2025年12月期2Q（2025年4～6月）
	実績	業績予想	増減額	実績
売上高	3,622	3,496	126	3,820
売上原価	1,481	1,585	△104	1,421
売上総利益	2,140	1,910	230	2,399
販売管理費	1,852	1,823	28	1,907
営業利益	288	86	201	491
経常利益	166	△34	200	614
親会社株主に帰属する四半期純利益	218	△54	273	465

© Aiming Inc.

02
事業の進捗と今後の施策

© Aiming Inc.

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
	剣と魔法のログレス いにしえの女神 季節イベント、新武器追加などを実施 KPIは、AUは増加、課金率は微増、ARPPUは減少	[配信サービス] 共同事業	MARVELOUS
	ドラゴンクエストタクト 『ドラクエの日』イベント、新キャラクター追加などを実施 KPIは、AUは減少、課金率は増加、ARPPUは微減	[配信サービス] 共同事業	SQUARE ENIX
	陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン 3.5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、課金率は増加、ARPPUは維持 ※ (7/29発表)製作委員会の解散による影響は軽微	[配信サービス] 製作委員会 （連結子会社）	PTW

※ 主要なものを記載しております。

© Aiming Inc.

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
	2.5次元の誘惑（リリサ）天使たちのステージ 季節イベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、AU・課金率は減少、ARPPUは増加	[配信サービス] 自社	
	銀河英雄伝説 Die Neue Saga 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	[配信サービス] 自社	
	WIND BREAKER 不良たちの英雄譚 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、課金率微減、ARPPUは減少	[配信サービス] **共同事業** ※2026/4/1～	KODANSHA

※ 主要なものを記載しております。

© Aiming Inc.

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 ダウンロード販売	[配信サービス] 共同事業	tv asahi
	パワプロアドベンチャーズ 運営協力	[制作/運営受託] 運営受託	KONAMI

※ 主要なものを記載しております。

© Aiming Inc.

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
イナズマイレブン クロス 配信日：2026年6月9日　ジャンル：育成シミュレーションゲーム **AU（新規獲得、継続率）が想定を上回り、業績予想を大幅に超える結果**	**[配信サービス]** **共同事業**	LEVEL5

好評配信中！

App Store ゲームジャンルセールスランキング
1位　獲得

100万ダウンロード 突破

※ 主要なものを記載しております。

© Aiming Inc.

主要タイトルの状況（5/5）

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%	[制作/運営受託] 事業会社 （持分法適用）	EAST GROUP HOLDINGS INC. I-CAST,Inc. NTTドコモ100%子会社 （事業に参画）

車券取扱高は堅調な積み上がり、
単月黒字化を目指す

競輪の市場規模は**1兆3,282億円**（2025/3月時点）
うちネット投票は**1兆1,235億円**(※)

※出典：経済産業省『競輪・オートレース業界の現状と課題』
令和７年５月22日

※ 主要なものを記載しております。

© Aiming Inc.

パイプラインの状況（1/2）

開発中タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
新規ゲームSu 配信日：未定 ジャンル：未公表	[配信サービス] 共同事業	
コンシューマゲーム 発売日：未定 ジャンル：未公表	[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

© Aiming Inc.

パイプラインの状況（2/2）

着手中ポートフォリオ

ゲーム系IP

－件

アニメ系IP

１件

その他

１件

未発表の制作受託

２件

※ 納品/検収が行われているものは、業績に含まれています。

（補足）
本資料より「開発に着手したもの」を記載しております。着手中の案件は、前頁の開発中タイトルに比べ、リリースまで一定期間を要するものであり、**交渉中や初期稼働のもの**も含まれます。
また、現在は、**当社のコンスタントなタイトルリリースと配信実績により**、ゲーム/アニメ系にとどまらず他業界からも案件の**引き合いが多数**ある状況のため、ポートフォリオ全体を見直す可能性もあります。

※ 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

© Aiming Inc.

03
次期業績予想

© Aiming Inc.

2026年12月期 第3四半期業績予想

（単位：百万円）	2026年12月期 3Q業績予想	2026年12月期 2Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	4,479	3,622	857	23.7%
売上原価	1,700	1,481	218	14.8%
売上総利益	2,779	2,140	638	29.8%
販売管理費	2,296	1,852	443	24.0%
営業利益	482	288	194	67.4%
経常利益	324	166	157	94.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	239	218	20	9.4%

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。

© Aiming Inc.

2026年12月期 第3四半期業績予想

売上高の増加要因　+857百万円

（+）『イナズマイレブン クロス』が四半期に渡って貢献することによる売上増加

営業利益の増加要因　+194百万円

▼売上原価の増加　+218百万円
（△）売上高増によりロイヤリティが増加

▼販売管理費の増加　+443百万円
（△）『イナズマイレブン クロス』および、『ドラゴンクエストタクト』の周年イベントにより広告宣伝費が増加
（△）売上高増によりプラットフォーム手数料が増加

親会社株主に帰属する四半期純利益の増加要因　+20百万円

▼法人税等合計額の増加　+150百万円
（△）前Qに繰延税金資産を計上したため差額が発生

© Aiming Inc.

事業計画及び
成長可能性に関する事項

04
会社概要

© Aiming Inc.

ミッション

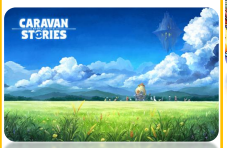
世界中にAimingのファンを

© Aiming Inc.

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
トタクト

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

銀河英雄伝説
Die Neue
Saga

2024年

WIND
BREAKER
不良たちの英雄譚

Betimo

2025年

イナズマイレブン クロス

敏感！恋のアンテナ
ビンビン別嬪荘

2026年

© Aiming Inc.

沿革

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	664名

※ 沿革は2025年12月末時点、
資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2026年6月末時点のものです。

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
2022	8月	台中スタジオを設立
	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
	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
	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
	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

© Aiming Inc.

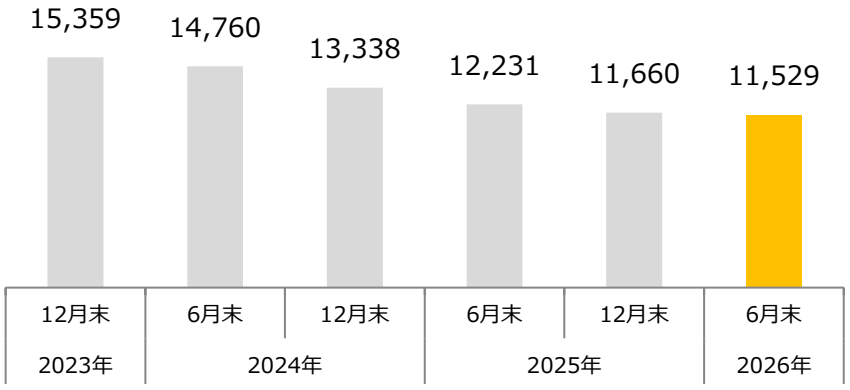
株主の情報（2026年6月末時点）

大株主の状況

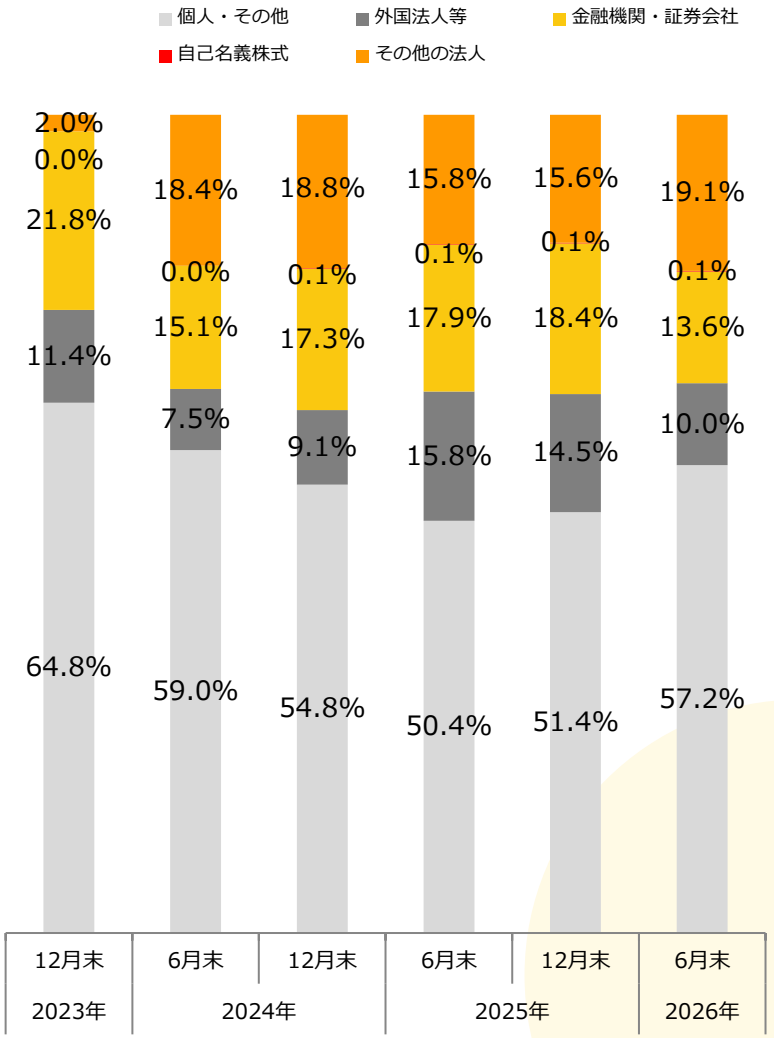
株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
株式会社コロプラ	6,536,800	13.9
椎葉　忠志	2,992,700	6.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	6.2
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託０７３００３８号	2,433,750	5.2
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託０７３００３９号	1,991,250	4.2
上田八木短資株式会社	1,600,000	3.4
山下　貴司	655,600	1.4
楽天証券株式会社共有口	605,800	1.2
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	444,300	0.9
株式会社アルファコード	435,000	0.9
発行済株式数合計	46,705,300	100.0

※本資料は信託銀行作成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㈱有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行㈱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



© Aiming Inc.

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	△ 39.7	△ 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。

© Aiming Inc.

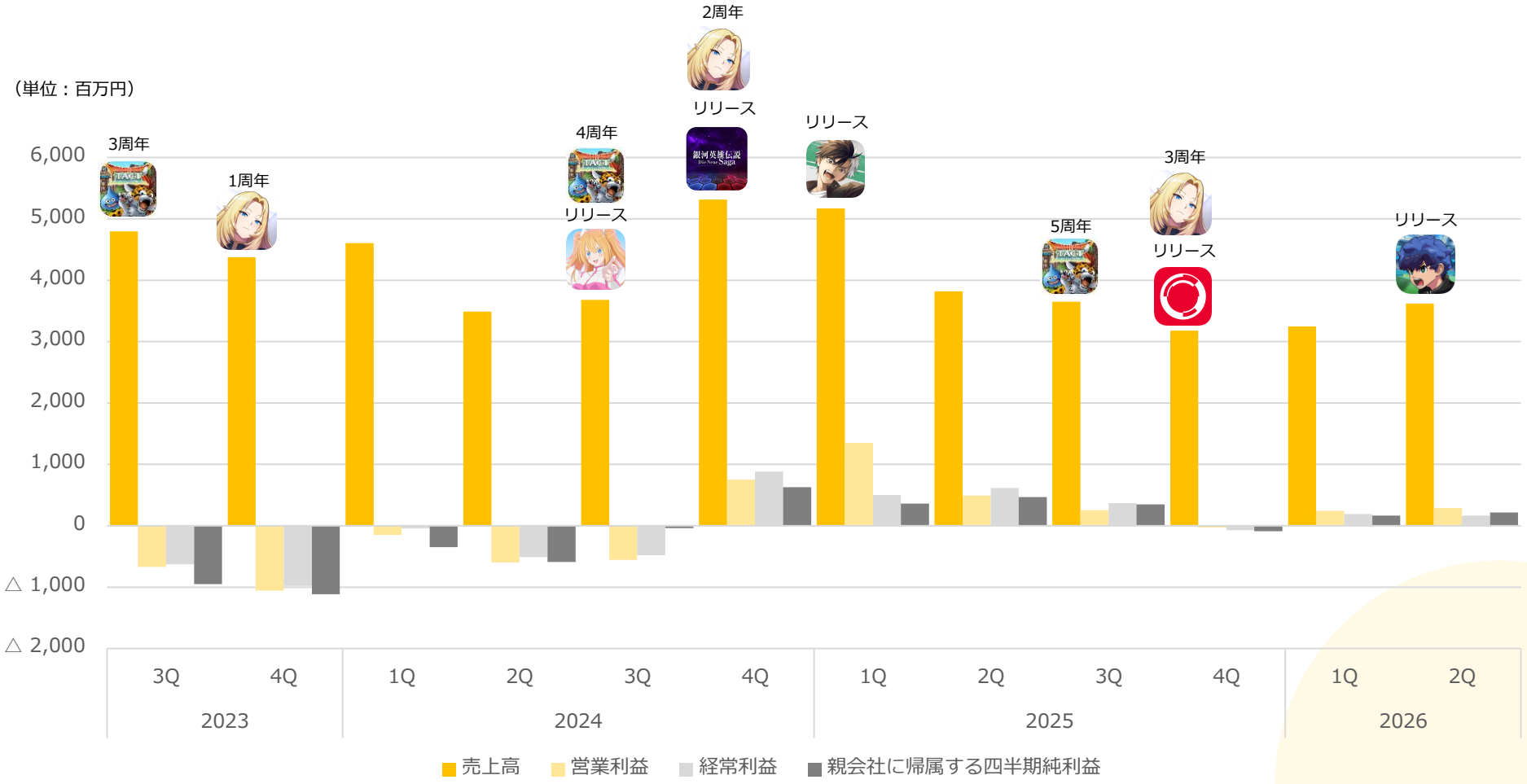
経営指標（四半期）

（単位：百万円）	2023年		2024年				2025年				2026年	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	4,795	4,376	4,607	3,488	3,678	5,312	5,168	3,820	3,649	3,186	3,249	3,622
営業利益	△ 670	△1,058	△ 149	△ 599	△ 554	751	1,352	491	254	△ 18	241	288
経常利益	△ 626	△ 981	△ 42	△ 511	△ 478	881	503	614	368	△ 74	191	166
親会社に帰属する四半期純利益	△ 949	△ 1,117	△ 346	△ 588	△ 36	630	362	465	347	△ 88	164	218
人件費（原価）	553	570	620	668	621	530	496	461	518	416	493	463
外注費	807	949	816	692	684	529	440	477	509	487	517	535
ロイヤリティ	725	471	561	369	511	472	647	400	434	601	373	405
人件費（販管費）	407	454	414	432	436	478	500	531	475	448	442	443
広告宣伝費	1,284	582	563	222	710	431	281	197	269	230	195	345
サーバー費	186	231	217	169	169	217	170	139	137	127	97	147
プラットフォーム手数料	1,257	1,062	1,096	829	899	1,095	882	678	596	481	446	594

© Aiming Inc.

経営指標（四半期）

四半期連結業績推移



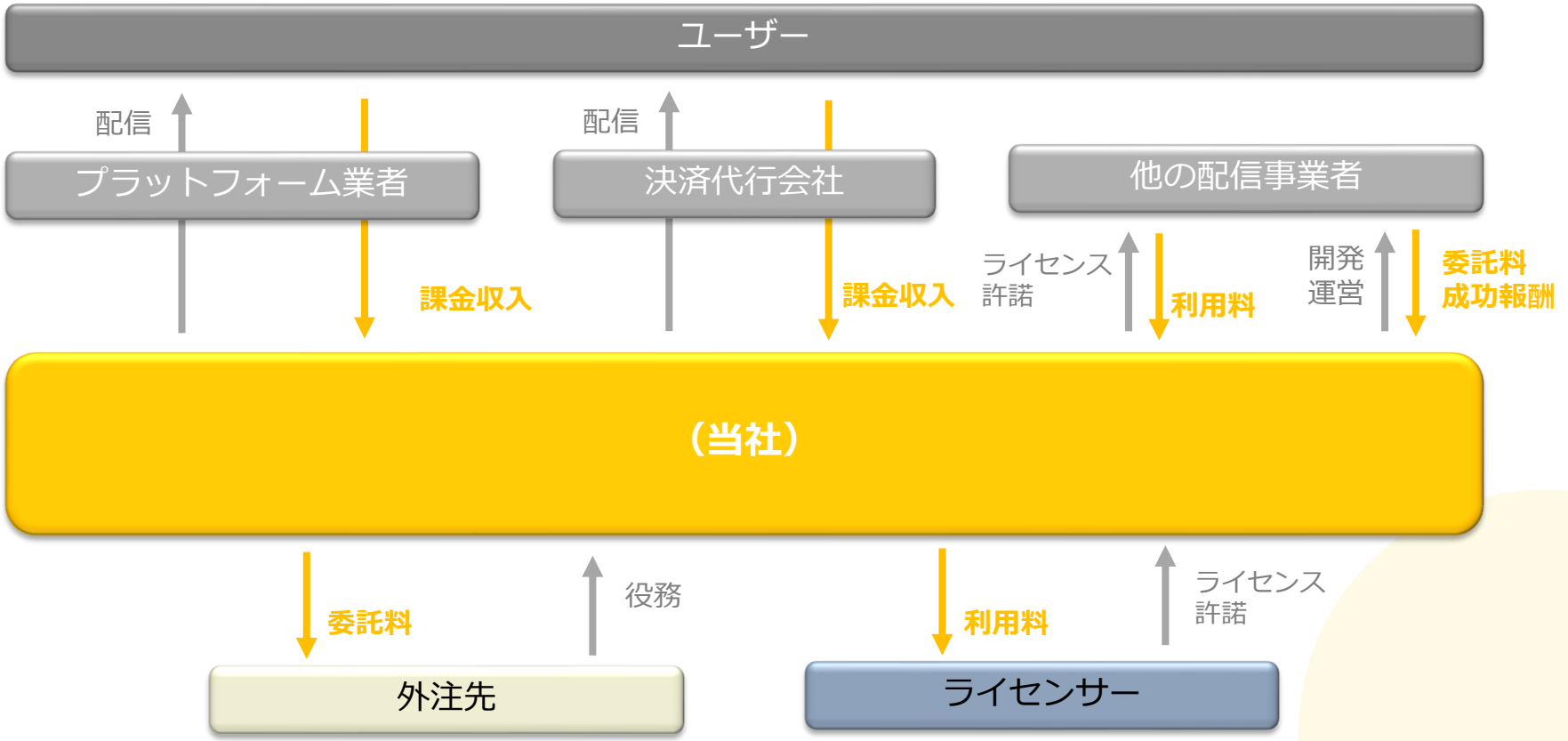
© Aiming Inc.

05
ビジネスモデル

© Aiming Inc.

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。



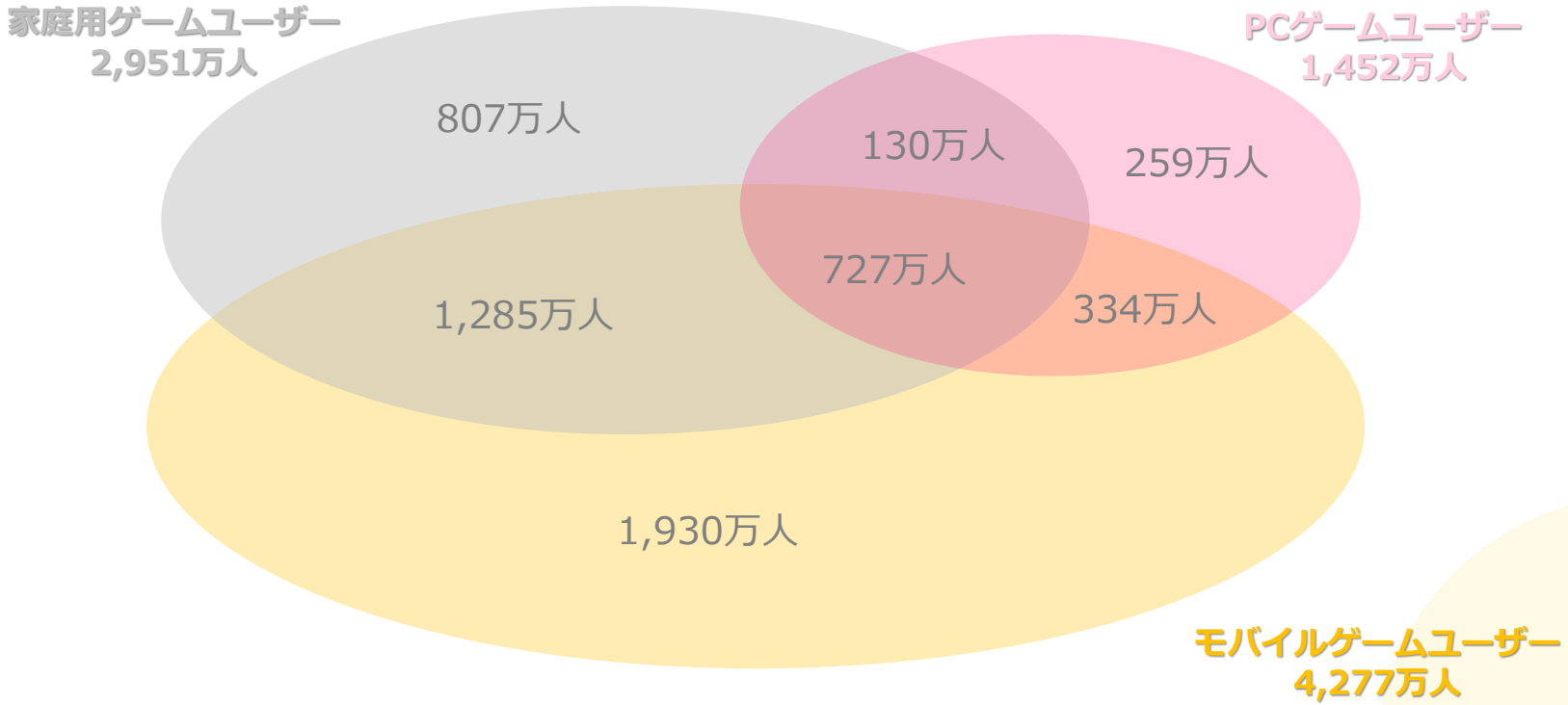
© Aiming Inc.

06
市場環境

© Aiming Inc.

市場規模

国内のゲーム人口は、5,475万人(2024年)



※出典：㈱角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2025』

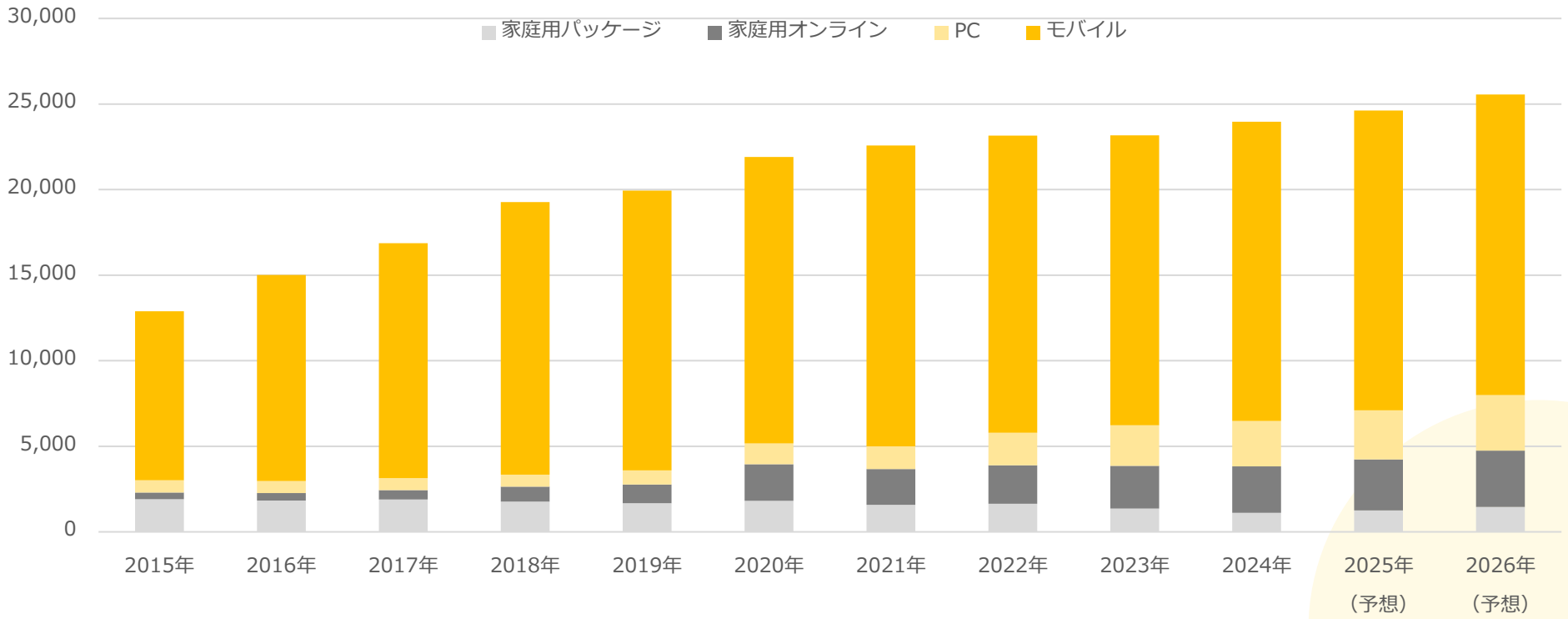
© Aiming Inc.

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

（単位：億円）

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：㈱角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2025』

© Aiming Inc.

07
競争力の源泉

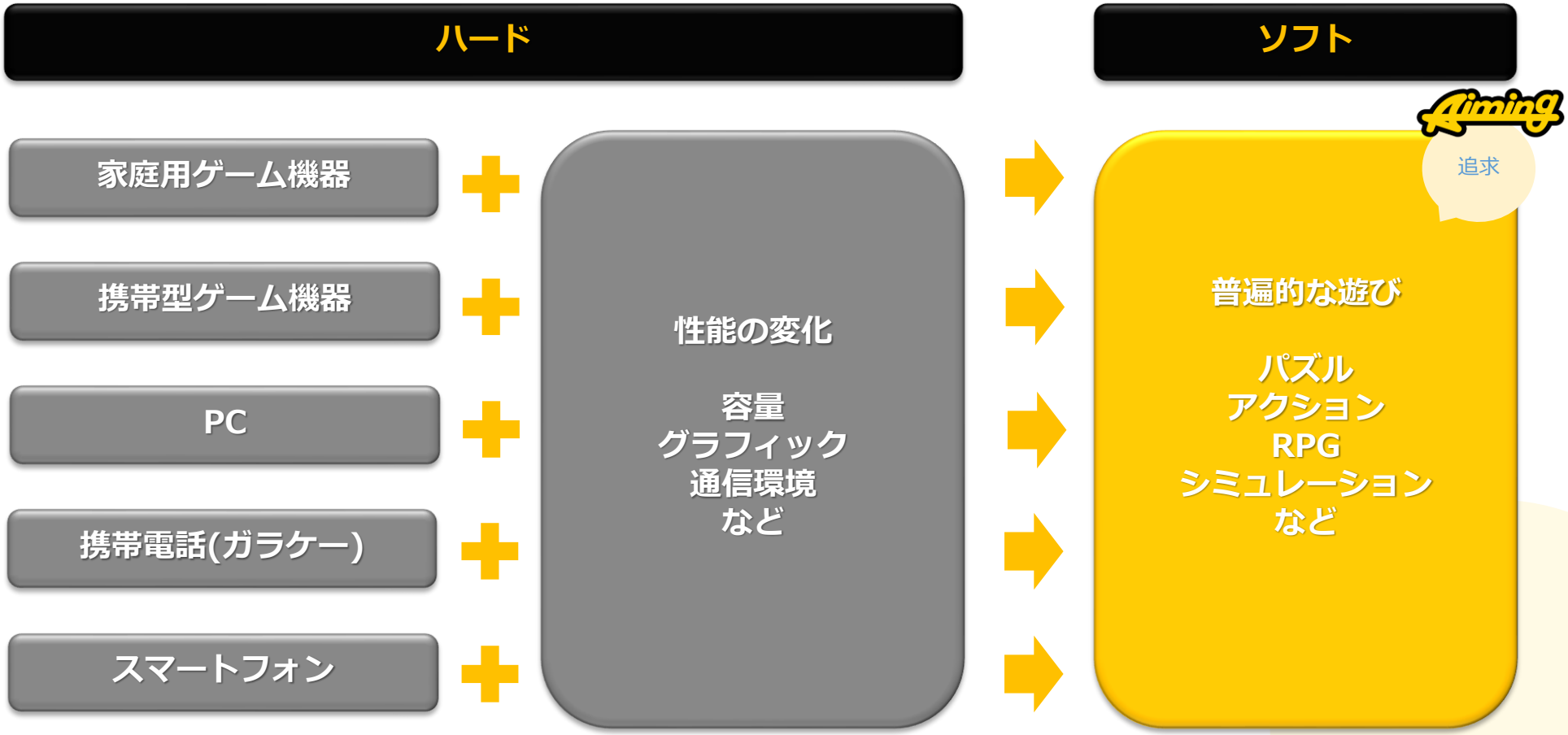
© Aiming Inc.

ゲームビジネスに特化した企業文化

© Aiming Inc.

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、過去の市場変遷や様々なゲームの知識が必要



© Aiming Inc.

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

© Aiming Inc.

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

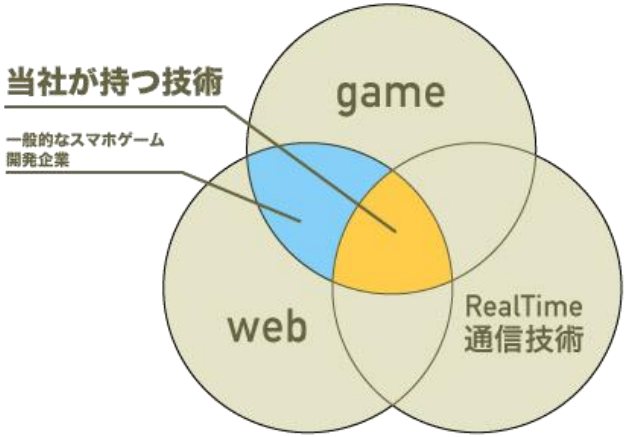
事業部制
プロジェクト別

© Aiming Inc.

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。

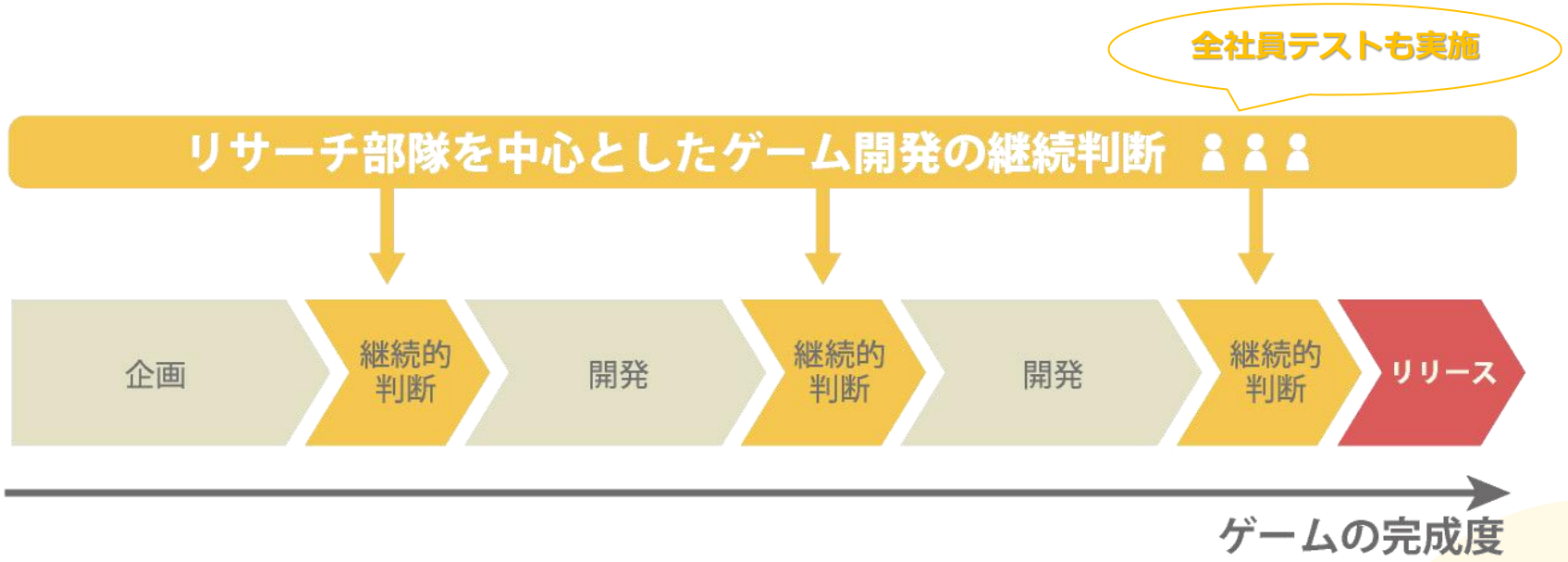


ＭＭＯタイプのゲームを開発するには、Game+Webの技術に加えて、リアルタイム通信技術が必須となります。当社はこの設計ノウハウを豊富に蓄積しています。

© Aiming Inc.

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。

© Aiming Inc.

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

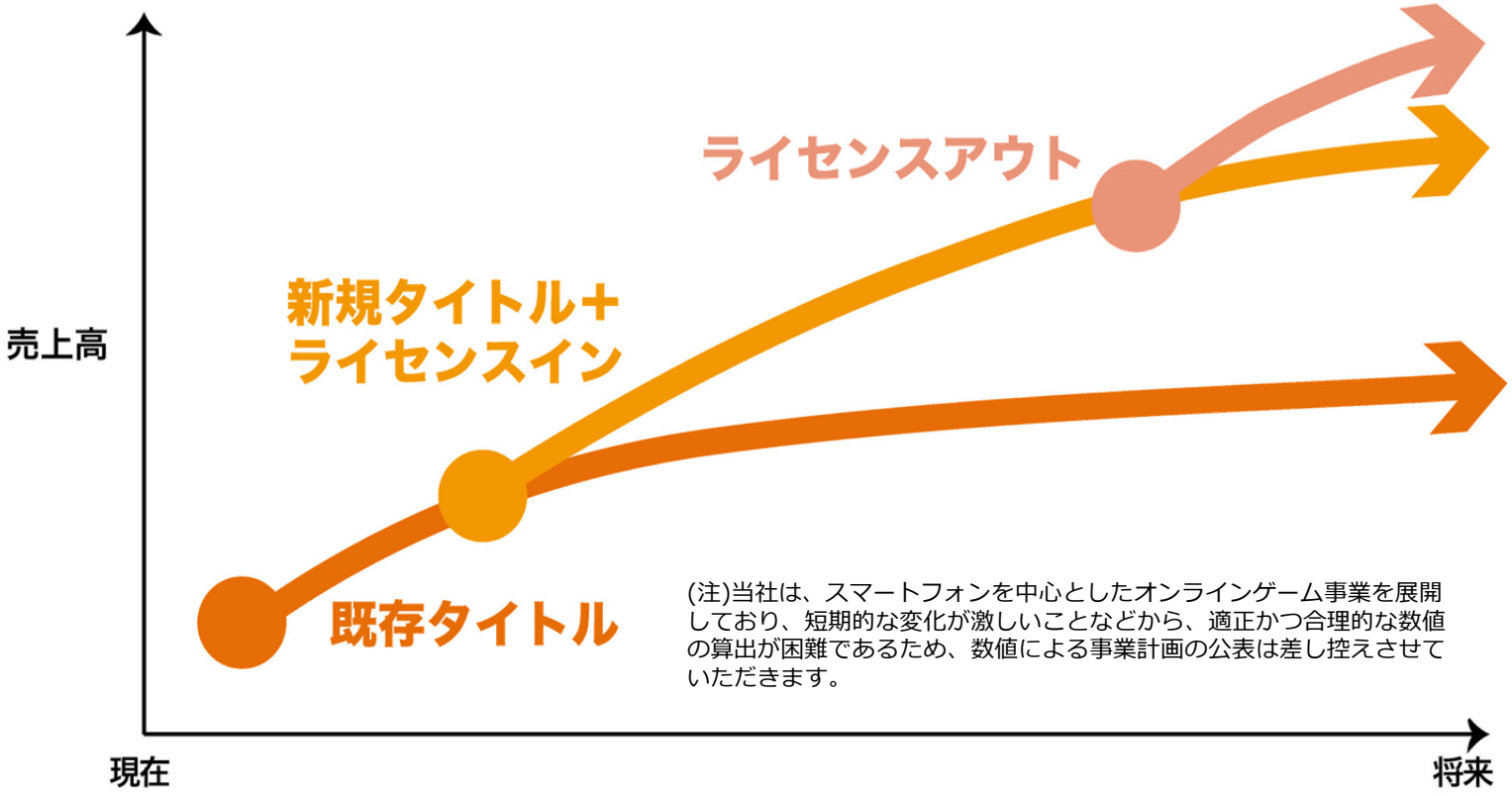
© Aiming Inc.

08
事業計画

© Aiming Inc.

成長イメージ

売上高の成長イメージです。



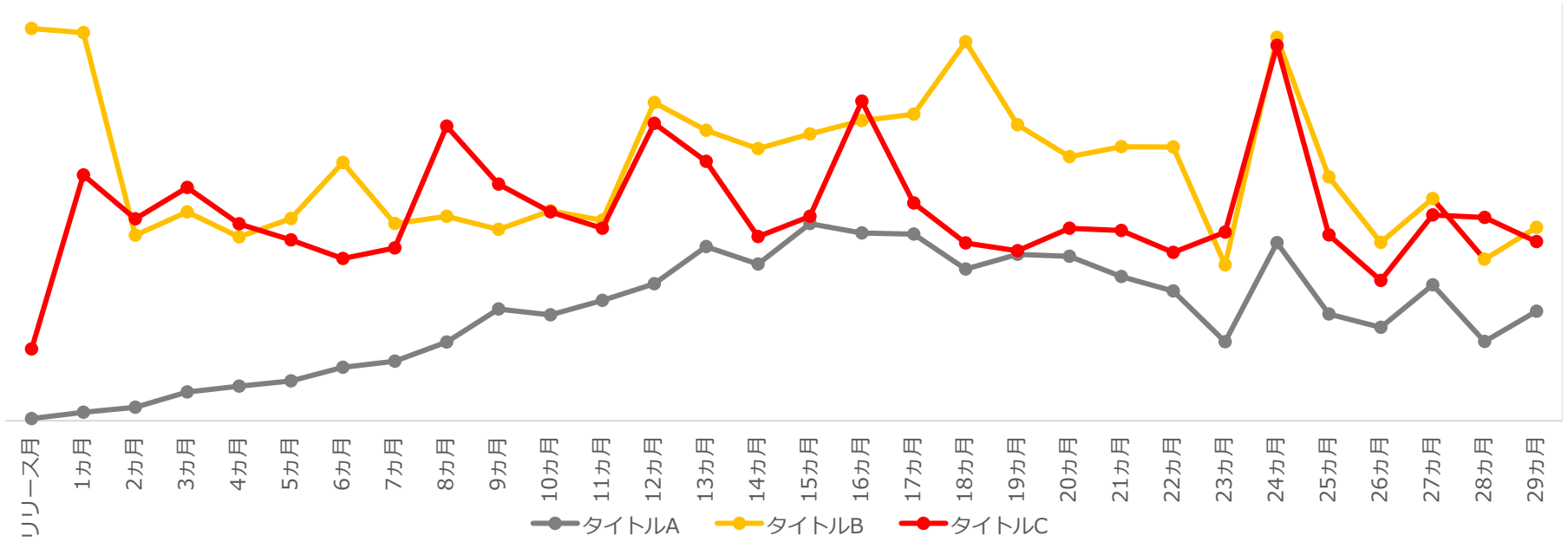
(注)当社は、スマートフォンを中心としたオンラインゲーム事業を展開しており、短期的な変化が激しいことなどから、適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため、数値による事業計画の公表は差し控えさせていただきます。

© Aiming Inc.

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。

© Aiming Inc.

ゲーム開発・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。

© Aiming Inc.

ゲーム開発・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

© Aiming Inc.

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、

02

事業の進捗と今後の施策

（P15~21）をご参照ください。

© Aiming Inc.

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

© Aiming Inc.

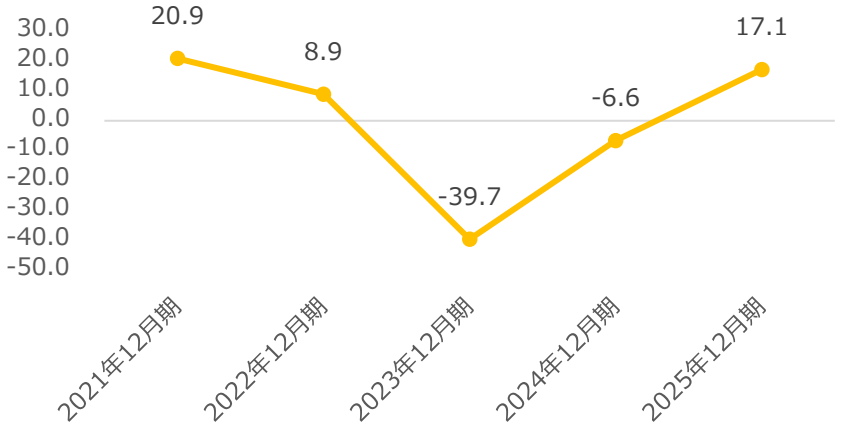
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析・評価

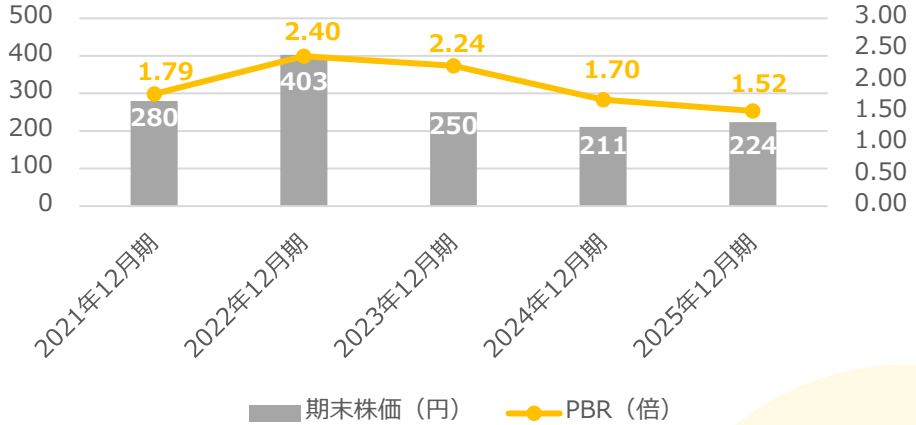
・**ROE（自己資本利益率）：17.1%**
黒字V字回復と高い資本効率を実現

・**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

© Aiming Inc.

09
リスク情報

© Aiming Inc.

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、中長期な視点で適宜開発等の進捗管理を行う

© Aiming Inc.

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

© Aiming Inc.

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

© Aiming Inc.