

2023年12月期決算説明資料
(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)

2023年4月
(次回2023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。



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.	19

事業計画及び成長可能性に関する事項

4	会社概要	P.	23
5	ビジネスモデル	P.	30
6	市場環境	P.	32
7	競争力の源泉	P.	35
8	事業計画	P.	43
9	リスク情報	P.	49

決算説明

1

決算概要

1. 決算概要：損益計算書（四半期）



『カゲマス※』 『ドラゴンクエストタクト』の好調により増収 売上増加に伴いロイヤリティ、PF手数料が増加するも増益

(単位：百万円)

	2023年12月期1Q (2023年1~3月)	2022年12月期4Q (2022年10~12月)	前四半期増減率	2022年12月期1Q (2022年1~3月)	前年同期増減率
売上高	5,158	3,942	30.8%	3,342	54.3%
売上原価	1,870	1,592	17.5%	1,346	39.0%
売上総利益	3,287	2,350	39.9%	1,996	64.7%
(売上総利益率)	63.7%	59.6%	4.1pt	59.7%	4.0pt
販売管理費	2,711	2,366	14.6%	1,659	63.4%
営業利益	576	△16	-	336	71.2%
(営業利益率)	11.2%	-	-	10.1%	1.1pt
経常利益	626	△110	-	338	85.0%
(経常利益率)	12.1%	-	-	10.1%	2.0pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	218	200	9.2%	284	△23.1%
(四半期純利益率)	4.2%	5.1%	△0.9pt	8.5%	△4.3pt

※ 『陰の実力者になりたくて！マスタースオブガーデン』の略称

1. 決算概要：貸借対照表（四半期）



堅調な収益の積み重ねにより現金及び預金が増加

(単位：百万円)

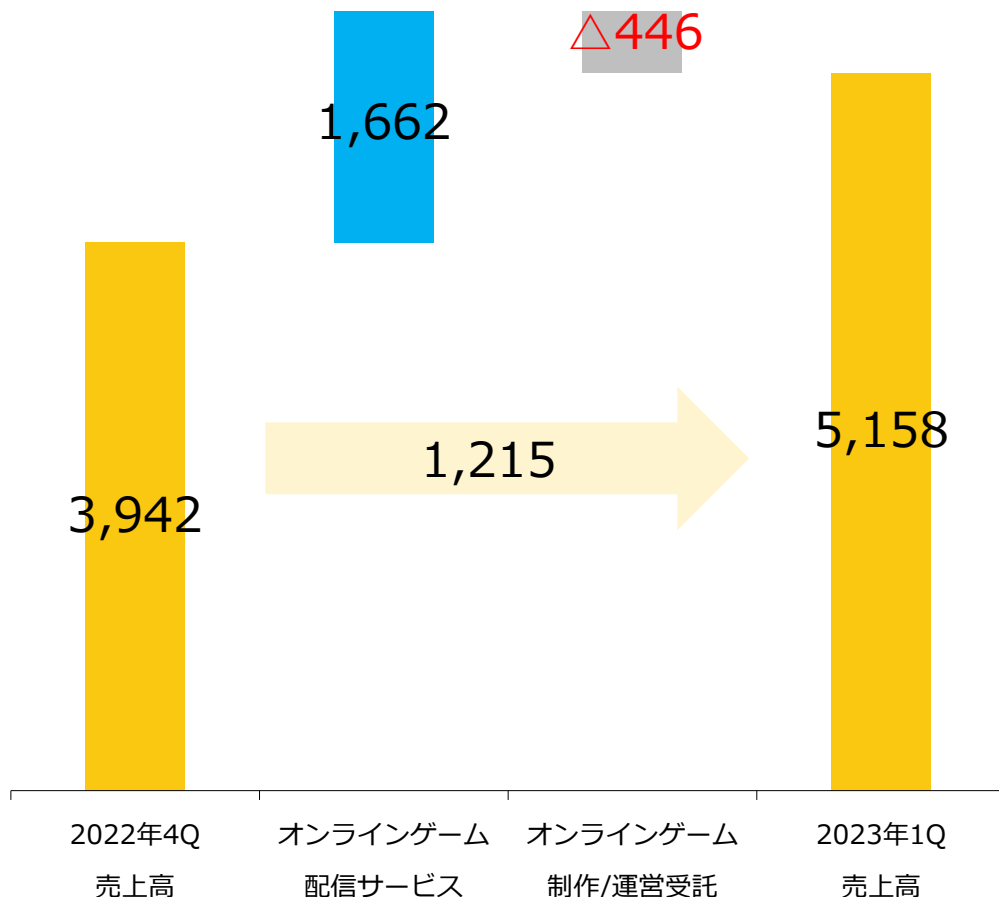
	2023年3月末	2022年12月末	前四半期増減率	2022年3月末	前年同期増減率
流動資産	8,132	7,953	2.2%	6,968	16.7%
（現金及び預金）	5,979	5,253	13.8%	5,795	3.2%
固定資産	746	646	15.5%	450	65.7%
総資産	8,879	8,600	3.2%	7,419	19.7%
流動負債	1,549	1,756	△11.8%	1,009	53.4%
固定負債	9	14	△36.9%	30	△69.5%
純資産	7,321	6,829	7.2%	6,379	14.8%

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]

『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の好調に加え、『ドラゴンクエストタクト』2.5周年の影響により増収となった。

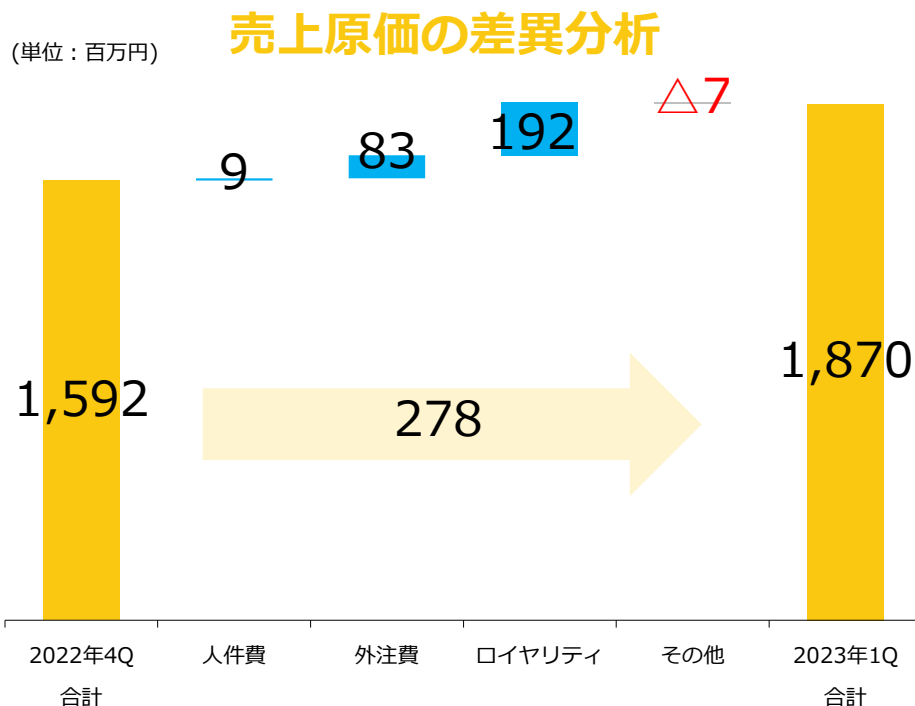
[オンラインゲーム制作/運営受託*2]

前Q検収された『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン（海外版）』の影響により減収となった。

*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）。

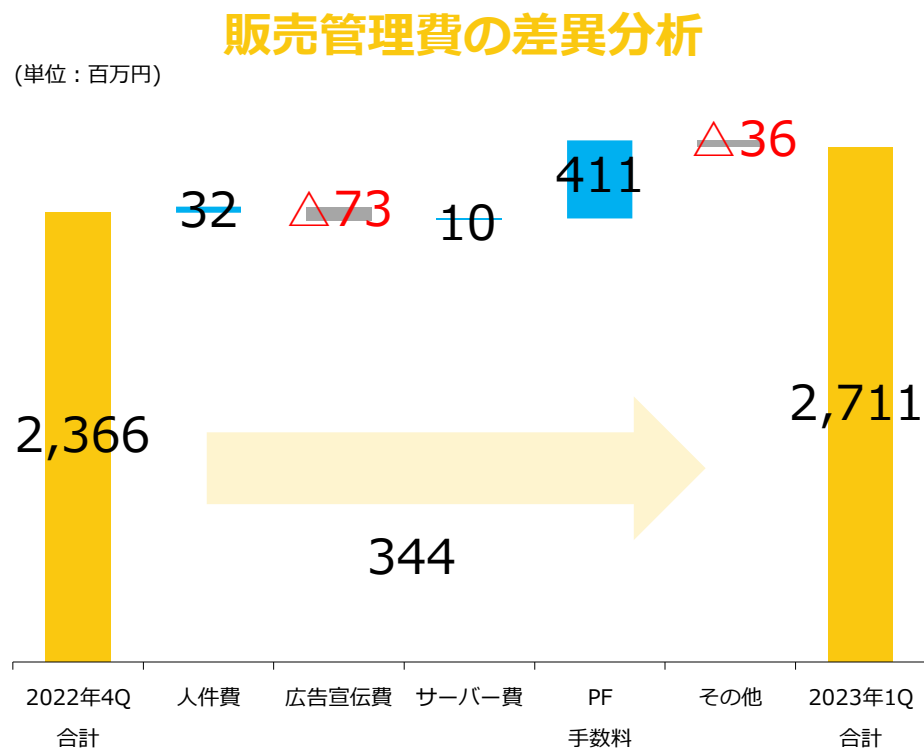
*2 オンラインゲーム制作/運営受託…他企業からの受託により収益をあげるサービス。

1. 決算概要：コスト分析（四半期）



[ロイヤリティ]
売上高の増加により増加

[外注費]
開発中タイトルの進捗により増加



[広告宣伝費]
『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン』の広告費の減少により減少

[PF(プラットフォーム)手数料]
売上高増加により増加

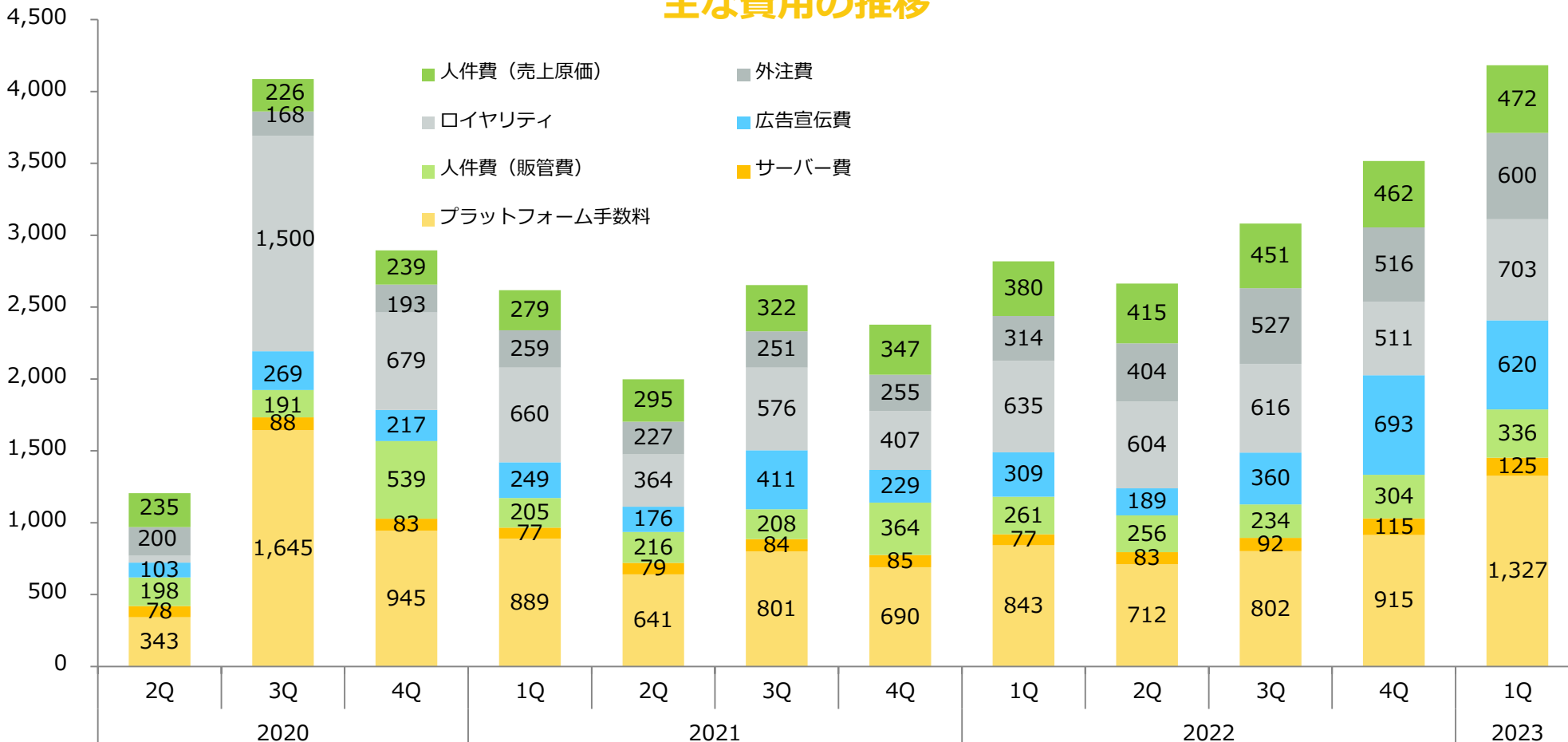
1. 決算概要：費用推移（四半期）



『カゲマス』『ドラゴンクエストタクト』の増収により ロイヤリティ、PF手数料が増加

(単位：百万円)

主な費用の推移

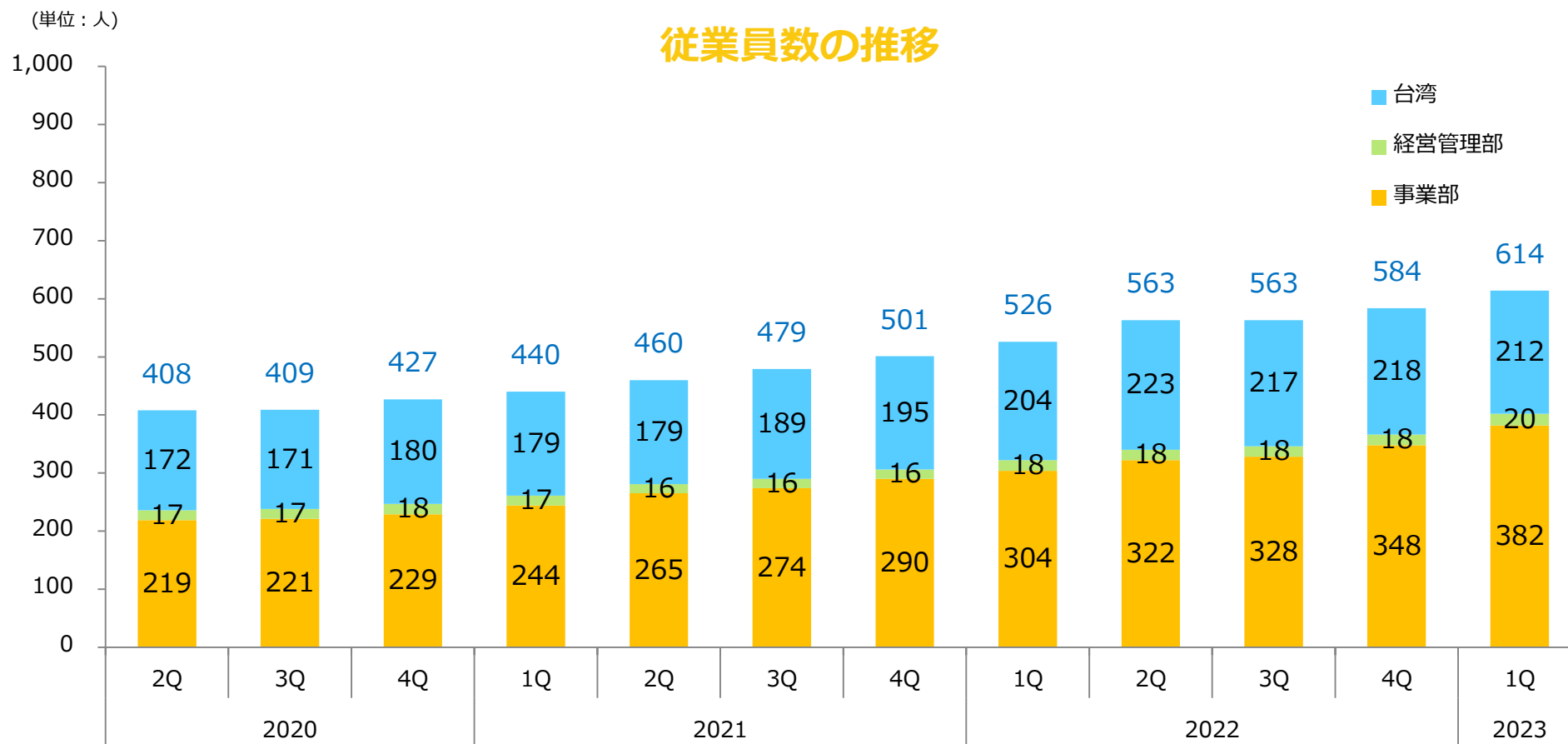


※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です

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）



『カゲマス』『ドラゴンクエストタクト』の売上高が 予想を上回り増収増益

(単位：百万円)

	2023年12月期第1四半期 (2023年1~3月)			2022年12月期1Q (2022年1~3月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	5,158	4,719	109.3%	3,342
売上原価	1,870	1,912	97.8%	1,346
売上総利益	3,287	2,807	117.1%	1,996
販売管理費	2,711	2,586	104.8%	1,659
営業利益	576	220	261.0%	336
経常利益	626	218	286.4%	338
親会社株主に帰属する 四半期純利益	218	△35	-	284

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（1/2）









	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>コラボイベント、新武器追加などを実施 KPIは、AUは減少、課金率は維持・ARPPUは改善傾向</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</p>	
	<p>キャラバンストーリーズ</p> <p>コラボイベント、新キャラクターの追加などを実施 KPIは、スマホ版ARPPUは微減 AU・課金率は維持 PS4版はAU・ARPPU微減、課金率は維持</p>	<p>[配信サービス] 自社</p>	
	<p>ドラゴンクエストタク</p> <p>2.5周年イベント、コラボイベントなどを実施 KPIは、AU増加、課金率・ARPPUは微増</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</p>	<p>SQUARE ENIX</p>

※ 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：主要タイトルの状況（2/2）



タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
	<p><u>陰の実力者になりたくて！</u> <u>マスターオブガーデン</u></p> <p>アニメ連動ガチャ、新キャラクターの追加を実施 KPIは、AU・ARPPUは減少、課金率は増加</p>	  
	<p><u>実況パワフルサッカー</u></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。

2. 事業の進捗と今後の施策：パイプライン



タイトルの状況	事業スキーム	関係会社
<p><u>かみながしじま ～輪廻の巫女～</u> 配信日：2023年6月6日予定 ジャンル：非対称型オンラインホラーアクションゲーム</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</p>	<p>LITMUS  KODANSHA </p>
<p><u>銀河英雄伝説 Die Neue Saga (仮)</u> 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</p>	<p>[配信サービス] 自社</p>	<p></p>
<p><u>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</u> <u>バトル・クロニクル</u> 配信日：2023年5月23日予定 ジャンル：バトルアクションRPG</p>	<p>[配信サービス] 共同事業</p>	<p> </p>
<p><u>新規ゲーム プロトタイプ開発</u> 発表：未定、ジャンル：公開未定</p>	<p>[未定] 未定</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

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



他社とのアライアンス

当社の取り組み

ゲーム開発力の維持/向上（人材の確保）

財務基盤の安定化

2. 事業の進捗と今後の施策：熊本オフィス新設



さらなる事業規模拡大を目的に熊本オフィス新設を決定。
4月24日に熊本県熊本市と立地協定を締結しました。



熊本オフィスは、協定後すみやかな稼働を予定しております。

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

2023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：2023年12月期 第2四半期業績予想



(単位：百万円)

	2023年12月期 2Q業績予想	2023年12月期 1Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	5,790	5,158	631	12.3%
売上原価	2,009	1,870	138	7.4%
売上総利益	3,780	3,287	493	15.0%
販売管理費	3,758	2,711	1,046	38.6%
営業利益	22	576	△553	△96.1%
経常利益	22	626	△603	△96.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△114	218	△333	-

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：2023年12月期 第2四半期業績予想



[売上高] 631百万の増加（前1Q 5,158百万→2Q 5,790百万）

▼配信サービス売上

・増加要因

『ダンクロ』『かみながしじま～輪廻の巫女～』サービス開始による売上増加

・減少要因

『カゲマス』の時間経過に伴う売上減少

前Q『ドラゴンクエストタクト』のハーフアニバーサリーの反動

[営業利益] 553百万の減少（前1Q 576百万→2Q 22百万）

▼売上原価 138百万の増加（前1Q 1,870百万→2Q 2,009百万）

・増加要因

新規タイトルの開発

▼販売管理費 1,046百万の増加（前1Q 2,711百万→2Q 3,758百万）

・増加要因

売上高の増加に伴うプラットフォーム手数料の増加

『ダンクロ』『かみながしじま～輪廻の巫女～』サービス開始に伴う広告宣伝費の増加

[親会社株主に帰属する四半期純利益] △333百万の減少（前1Q 218百万→2Q △114百万）

▼非支配株主に帰属する損益

・減少要因

『カゲマス』製作委員会の他の出資者に帰属する損益

※ 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。



世界中にAimingのファンを

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	584名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2022年12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12月末時点）



大株主の状況

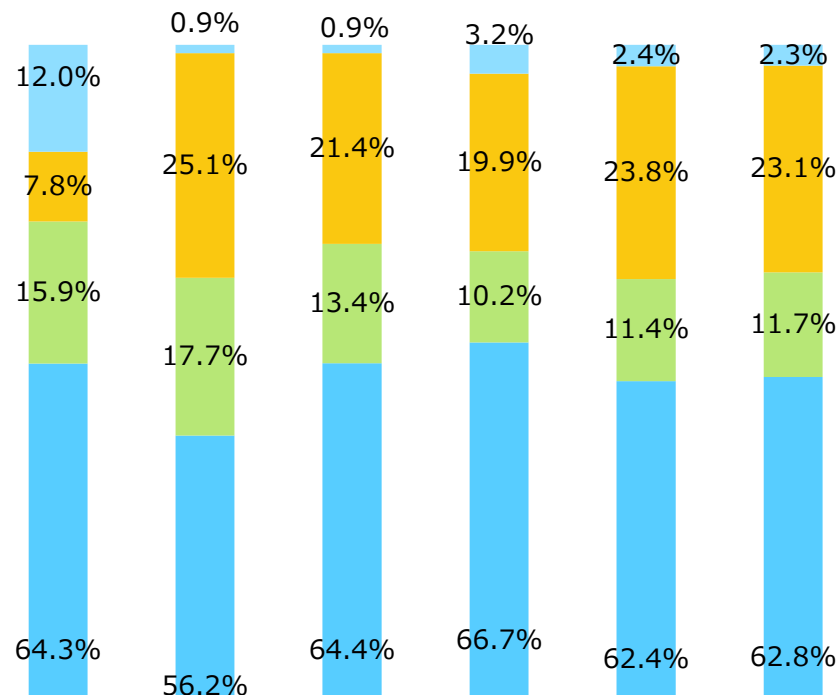
株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
椎葉 忠志	2,982,100	7.4
IMAGE TECHNOLOGY INVESTMENT LIMITED	2,921,001	7.2
楽天証券株式会社	2,464,600	6.1
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730038号	2,433,750	6.0
みずほ信託銀行株式会社有価証券管理信託0730039号	1,991,250	4.9
株式会社アルファード	435,000	1.0
松井証券株式会社	386,200	0.9
BNP PARIBAS ARBITRAGE SNC	337,300	0.8
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	324,191	0.8
J.P.Morgan Securities plc	295,458	0.7
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。

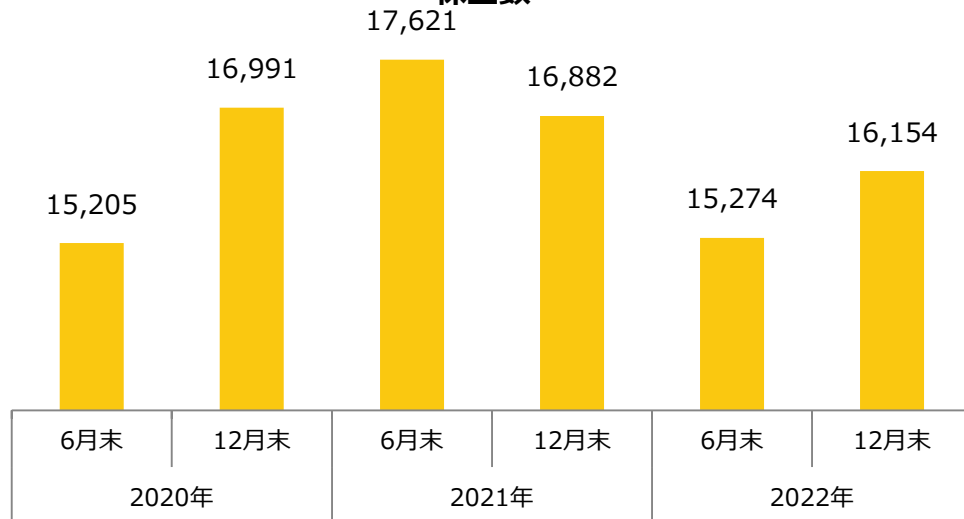
※みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730038号、みずほ信託銀行(株)有価証券管理信託0730039号については、椎葉忠志氏が委託した信託財産であり、議決権行使に関する指図者は同氏であります。

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



株主数



4. 会社概要：経営指標（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	2022年12月期 通期
売上高 (百万円)	7,314	5,644	11,903	12,054	13,668
営業利益 (百万円)	△ 1,486	△ 871	1,673	1,490	400
経常利益 (百万円)	△ 1,509	△ 875	1,653	1,443	315
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)	△ 1,553	△ 1,201	1,693	1,170	601
包括利益 (百万円)	△ 1,555	-	-	-	178
純資産額 (百万円)	1,569	1,107	4,988	6,234	6,829
総資産額 (百万円)	4,902	2,249	6,712	7,204	8,600
1株当たり純資産額 (円)	46.24	31.23	126.06	156.20	168.25
1株当たり当期純利益 (円)	△ 46.21	△ 34.06	44.36	29.46	15.05
自己資本比率 (%)	31.7	49.2	74.3	86.5	79.4
自己資本利益率 (%)	-	-	55.6	20.9	8.9
従業員数 (名)	836	629	416	488	566
(ほか、平均臨時雇用人員) (名)	(12)	(9)	(8)	(15)	(22)

※ 有価証券報告書に基づく。

※ 2018年12月期、2022年12月期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)

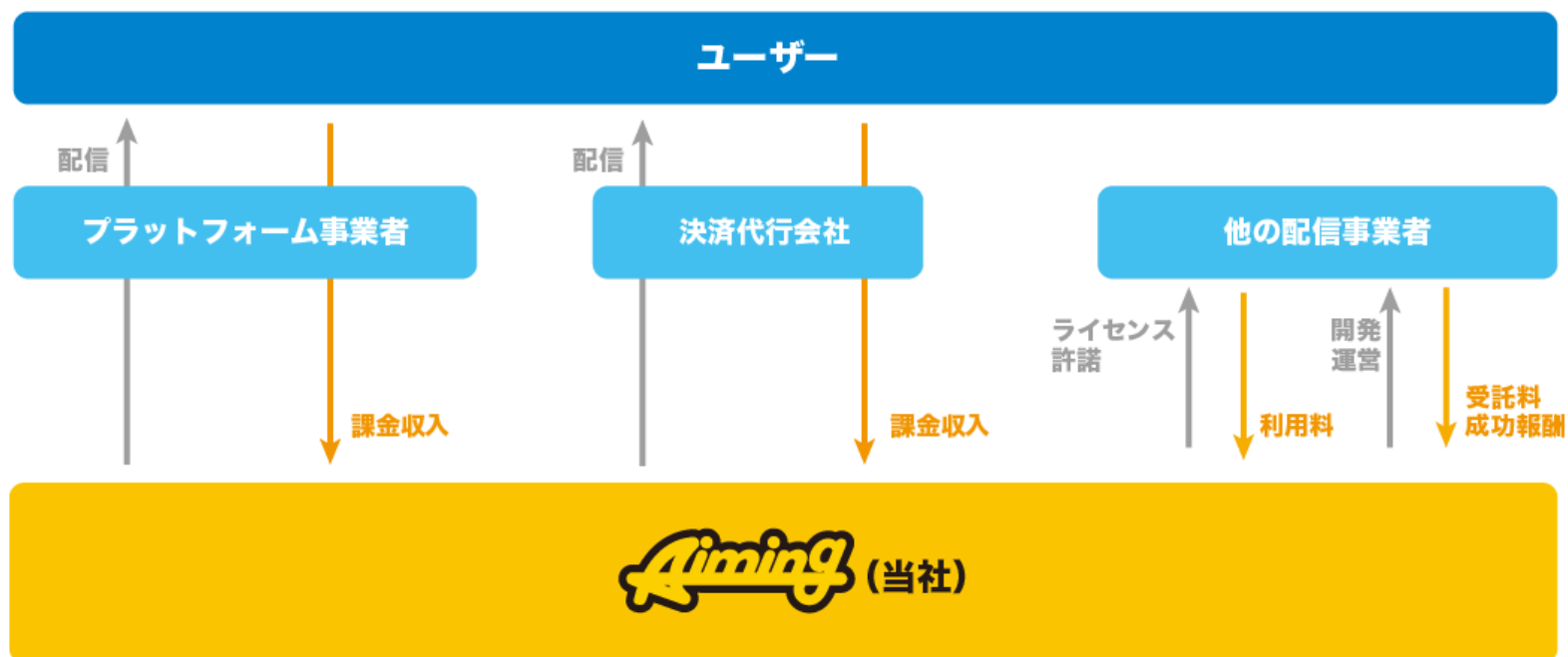
	2020年				2021年				2022年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,116	1,317	5,759	3,709	3,537	2,540	3,113	2,863	3,342	3,039	3,343	5,158
営業利益	△ 146	△ 35	1,438	417	566	389	301	233	336	156	△ 76	576
人件費（原価）	248	235	226	239	279	295	322	347	380	415	451	472
外注費	137	200	168	193	259	227	251	255	314	404	527	600
ロイヤリティ	0	48	1,500	679	660	364	576	407	635	604	616	703
人件費（販管費）	237	198	191	539	205	216	208	364	261	256	234	336
広告宣伝費	71	103	269	217	249	176	411	229	309	189	360	620
サーバー費	71	78	88	83	77	79	84	85	77	83	92	125
プラットフォーム手数料	286	343	1,645	945	889	641	801	690	843	712	802	1,327

※ 2022年12月期4Qから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。

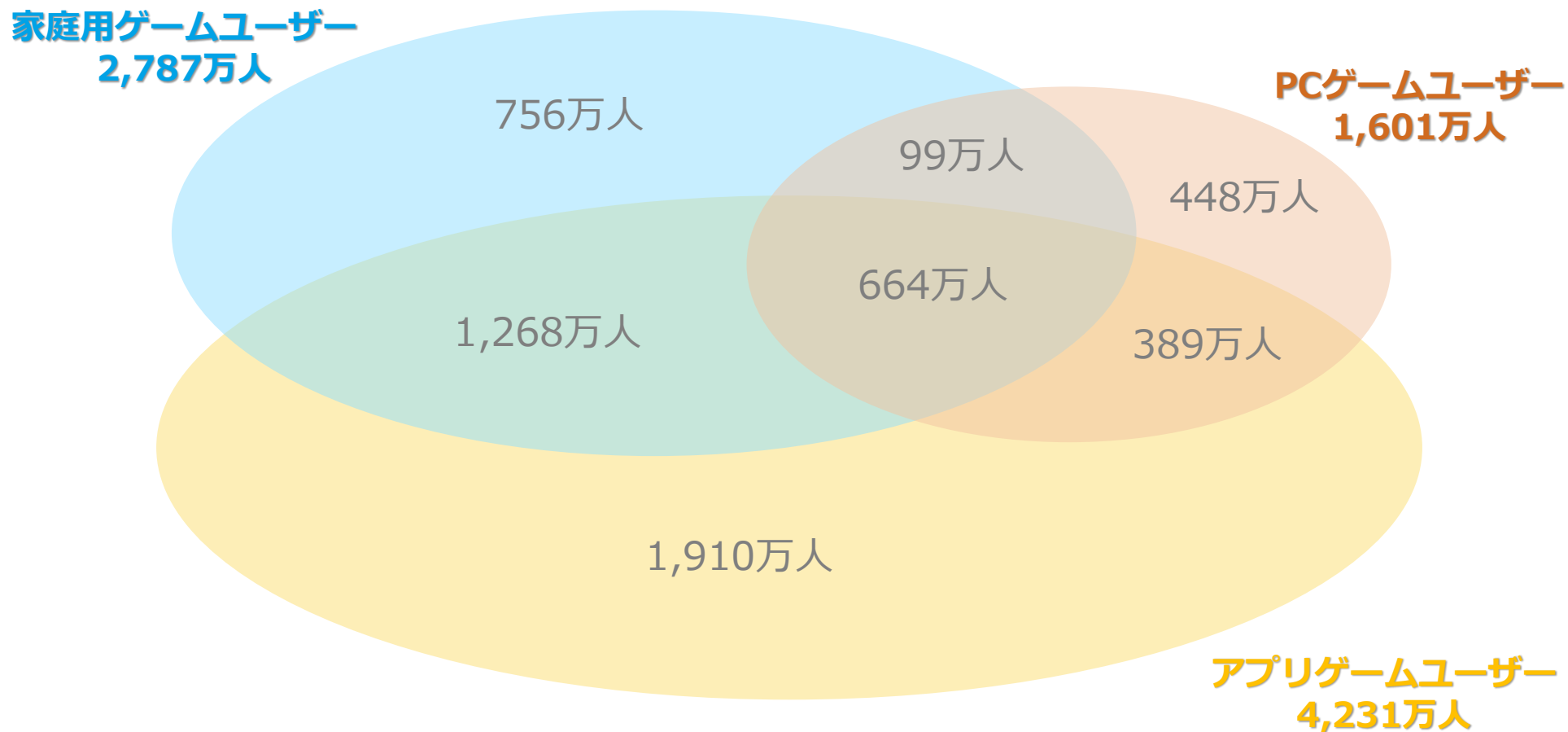


※課金収入は、プラットフォーム事業者並びに決済代行会社の手数料が差し引かれて当社に支払われます。その他利用料、委託料などは個別の契約によって決定しております。

《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、**5,535万人**(2021年)



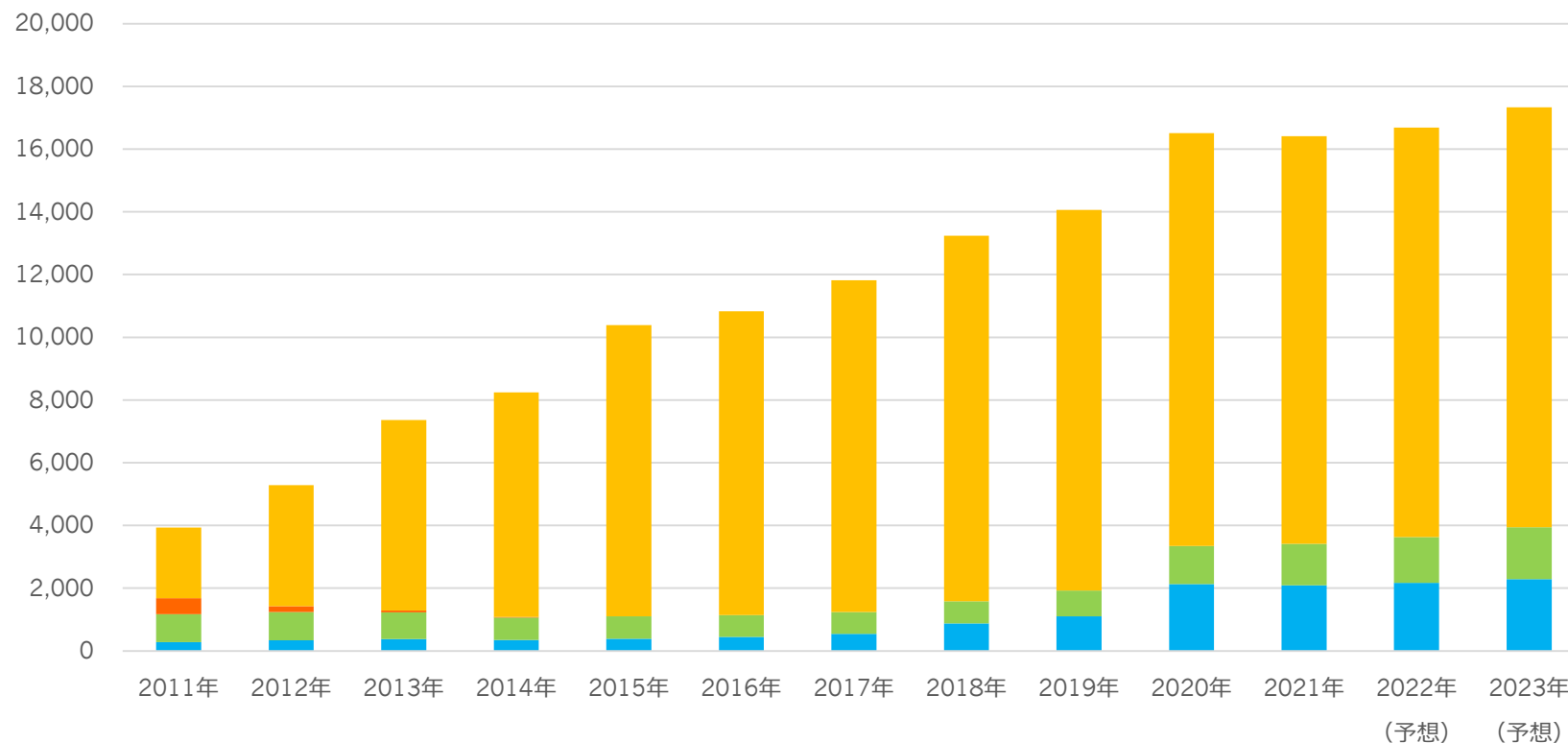
※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2022』

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2022』

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

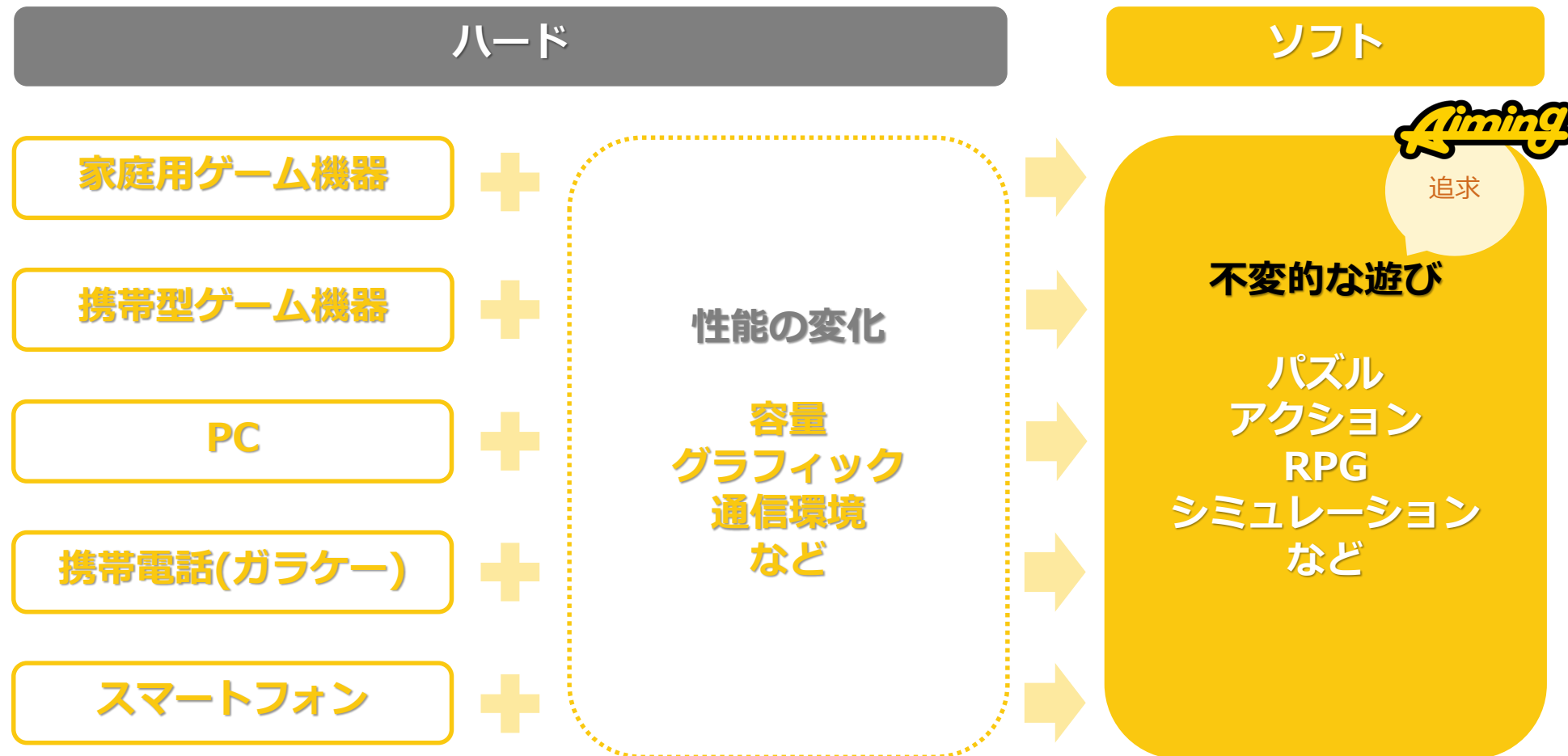
ゲームビジネスでの実績



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 ^(※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

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



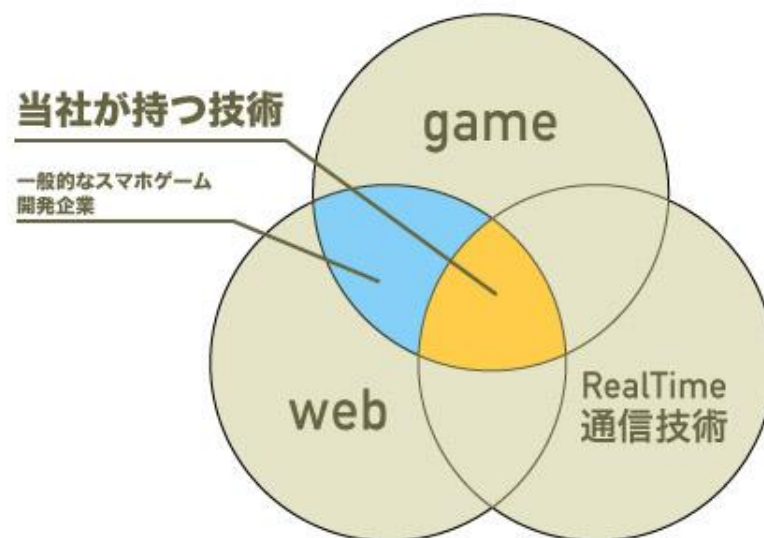
学歴・
職務経歴

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。

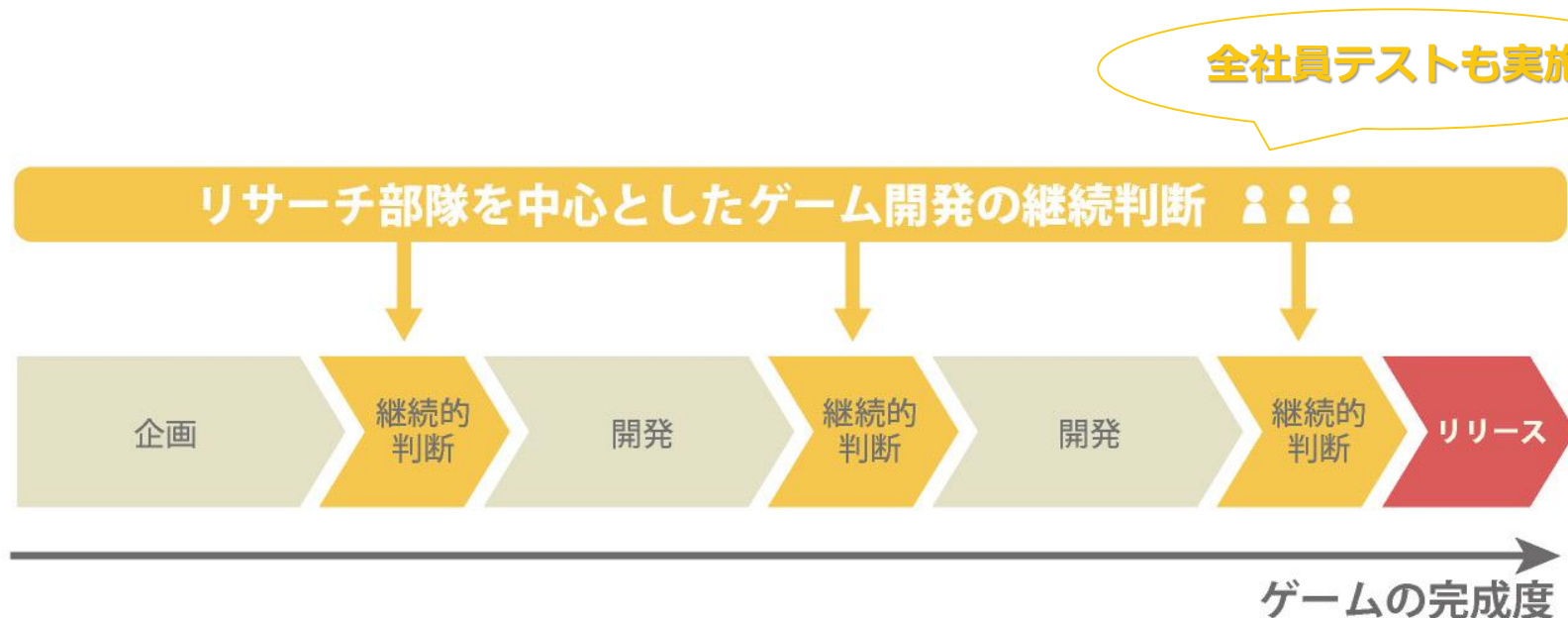


MMOとはMassively Multiplayer Onlineの略。日本語では、「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」と表されます。ゲーム内の仮想世界に**何百人、何千人が同時に集まってプレイ**する種類の大規模なゲームです。



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

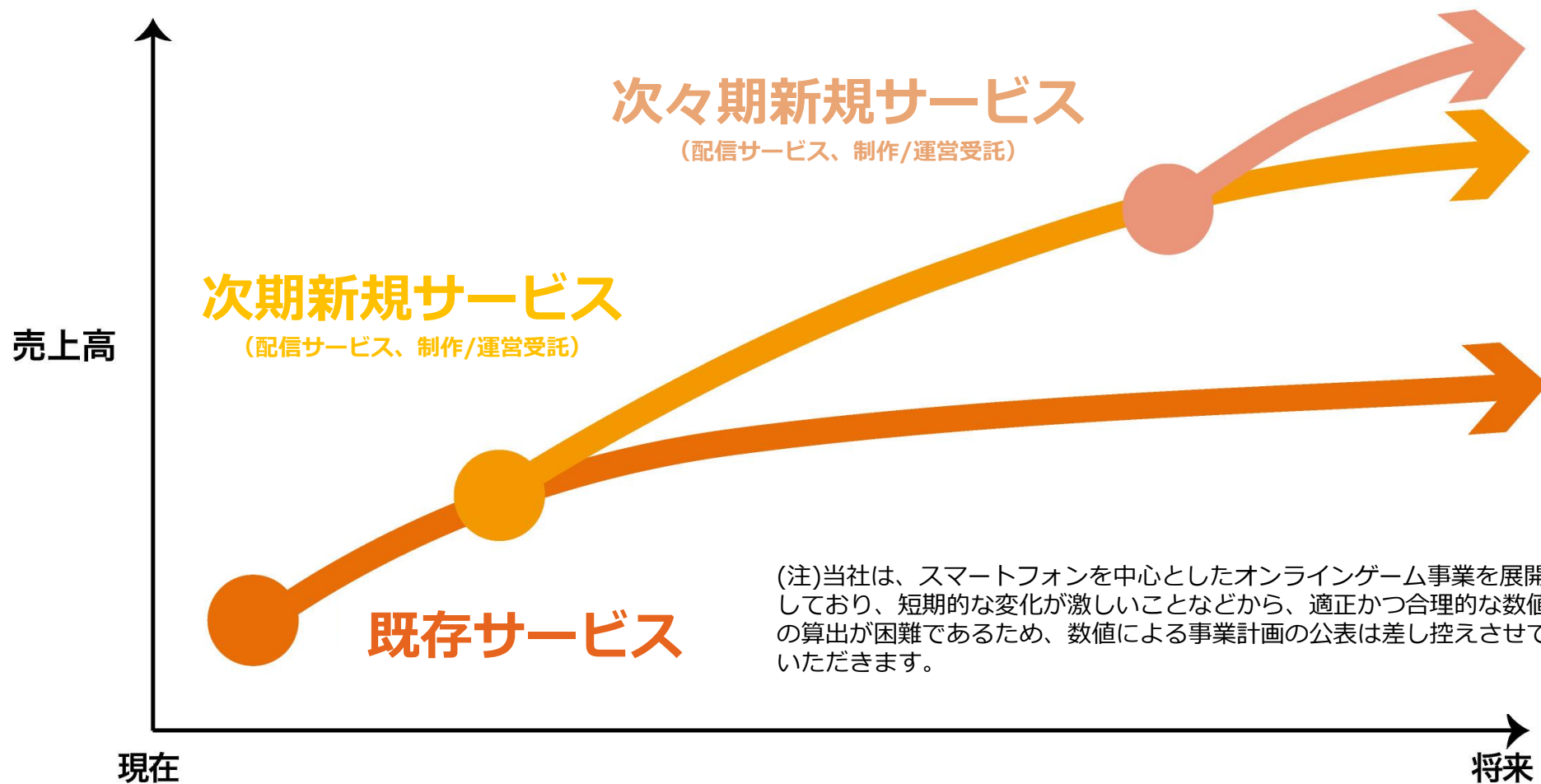


- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
 - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

8

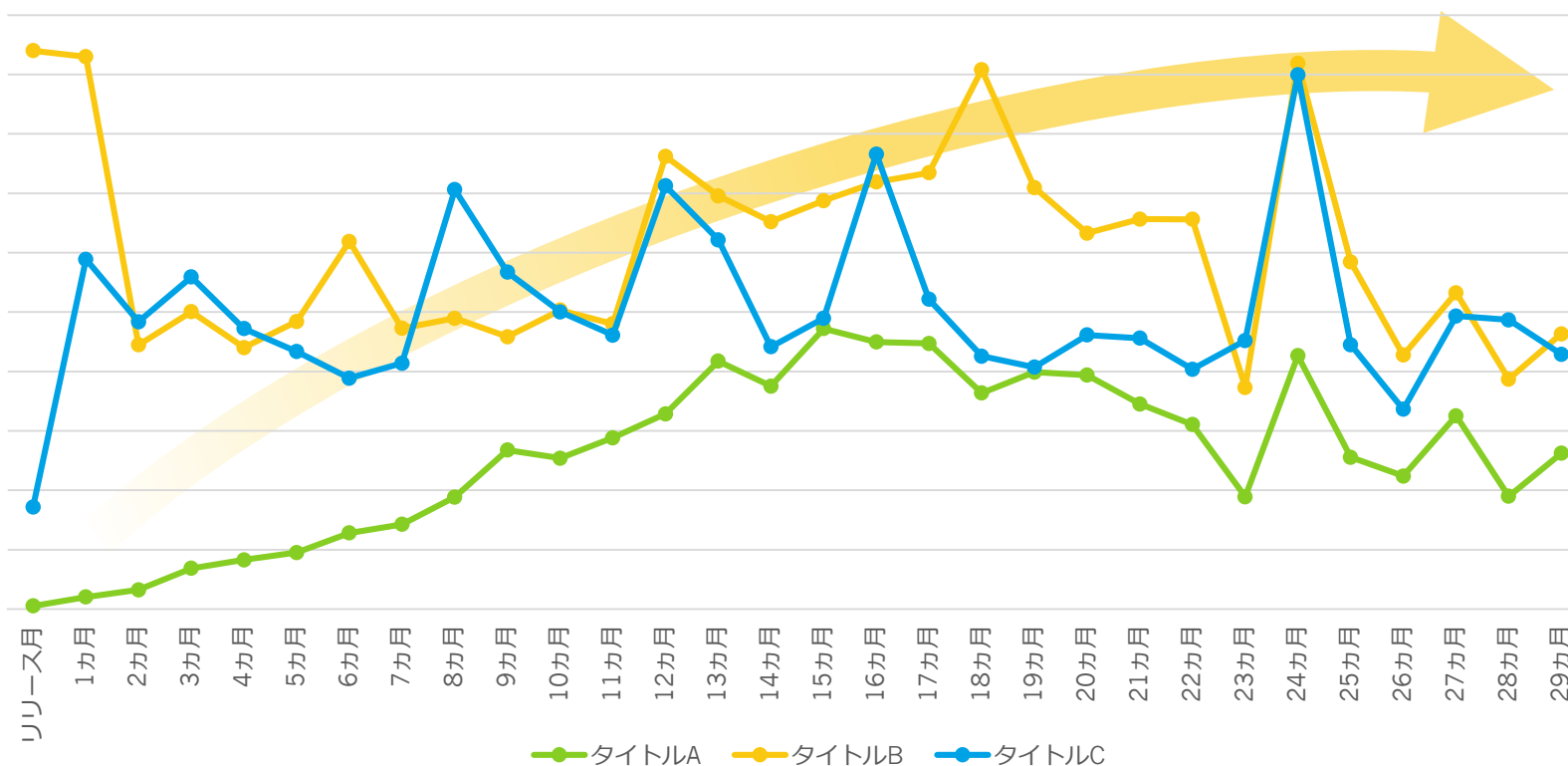
事業計画

売上高の成長イメージです。



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カ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。

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さってください。

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

(P13~15) をご参照ください。

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	© 2020-2023 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
かみながしじま ～輪廻の巫女～	© LiTMUS Co., Ltd. All Rights Reserved. © Aiming Inc. © KODANSHA LTD. ALL RIGHTS RESERVED.
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

※「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。