



2024年12月期第3四半期決算説明資料
(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10月
(次回2025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※

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

事業計画及び 成長可能性に 関する事項

1.決算概要	P. 5
2.事業の進捗と今後の施策	P. 13
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

決算説明

1

決算概要

1. 決算概要 損益計算書（四半期）

『2.5 次元の誘惑（リリサ） 天使たちのステージ※』 サービス開始の影響により増収
『リリステ』 製作委員会組成に伴う開発費の精算により四半期純利益が増加

(単位：百万円)	2024年12月期3Q (2024年7~9月)	2024年12月期2Q (2024年4~6月)	前四半期増減率	2023年12月期3Q (2023年7~9月)	前年同期増減率
売上高	3,678	3,488	5.4%	4,795	△23.3%
売上原価	1,592	1,890	△15.8%	1,909	△16.6%
売上総利益	2,085	1,597	30.5%	2,886	△27.7%
(売上総利益率)	56.7%	45.8%	10.9pt	60.2%	△3.5pt
販売管理費	2,640	2,197	20.2%	3,556	△25.8%
営業利益	△554	△599	-	△670	-
(営業利益率)	-	-	-	-	-
経常利益	△478	△511	-	△626	-
(経常利益率)	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△36	△588	-	△949	-
(四半期純利益率)	-	-	-	-	-

※ 以下、資料内略称『リリステ』

1. 決算概要 貸借対照表 (四半期)

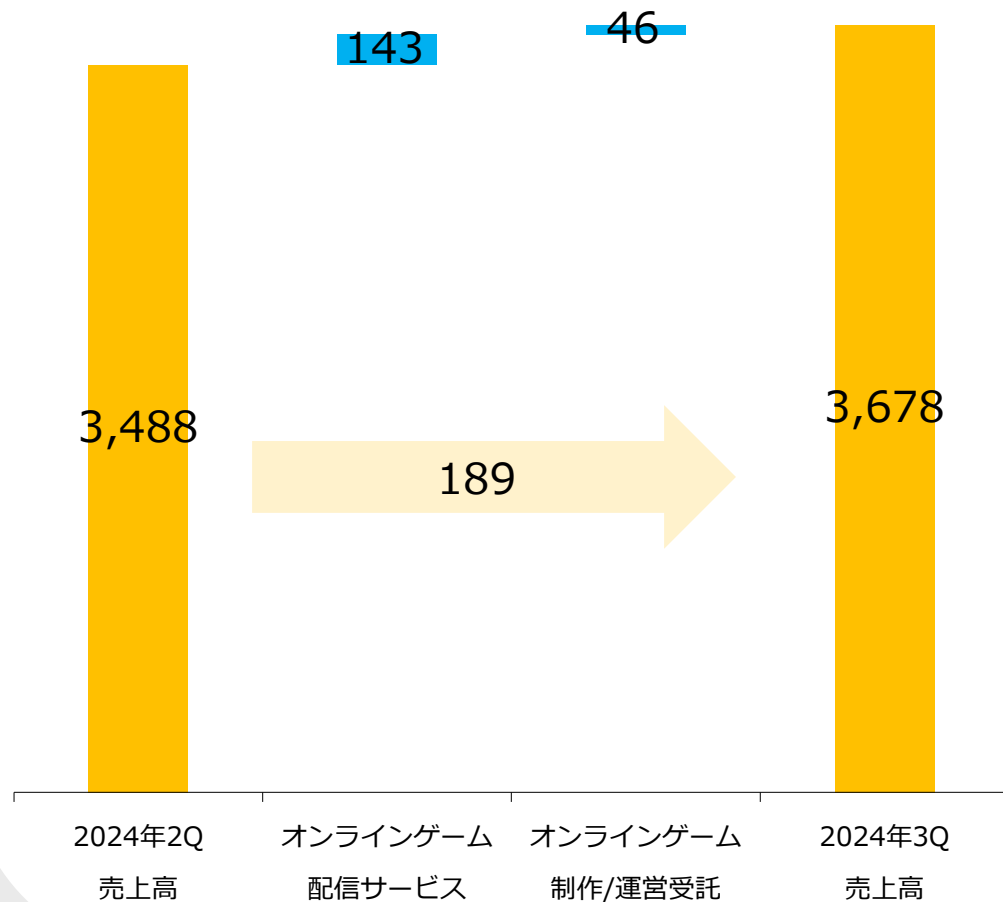
ゲームIP権利料支払いのため、固定資産が増加

(単位：百万円)	2024年9月末	2024年6月末	前四半期増減率	2023年9月末	前年同期増減率
流動資産	5,771	5,584	3.3%	6,422	△10.1%
(現金及び預金)	2,904	3,319	△12.5%	3,269	△11.1%
固定資産	1,864	1,570	18.8%	1,293	44.2%
総資産	7,636	7,154	6.7%	7,715	△1.0%
流動負債	2,000	1,708	17.1%	2,062	△3.0%
固定負債	179	90	98.0%	1	10,264.8%
純資産	5,456	5,355	1.9%	5,651	△3.5%

1. 決算概要 売上高分析（四半期）

(単位：百万円)

売上高の差異分析



[オンラインゲーム配信サービス*1]

前Qに1.5周年の『陰の実力者になりたくて！マスターオブガーデン*』の反動等があるも、4周年の『ドラゴンクエストタクト』、『リリステ』サービス開始の影響により増収

[オンラインゲーム制作/運営受託*2]

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。

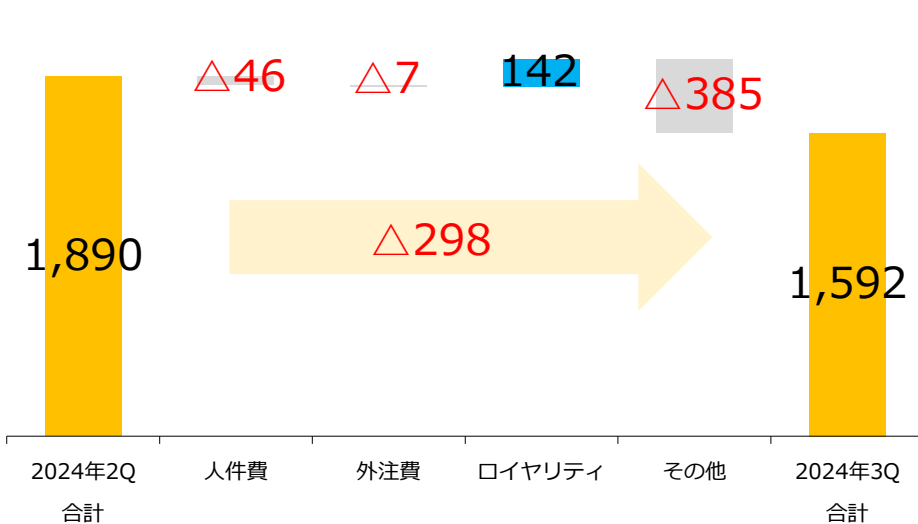
※ 以下、資料内略称『カゲマス』

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)



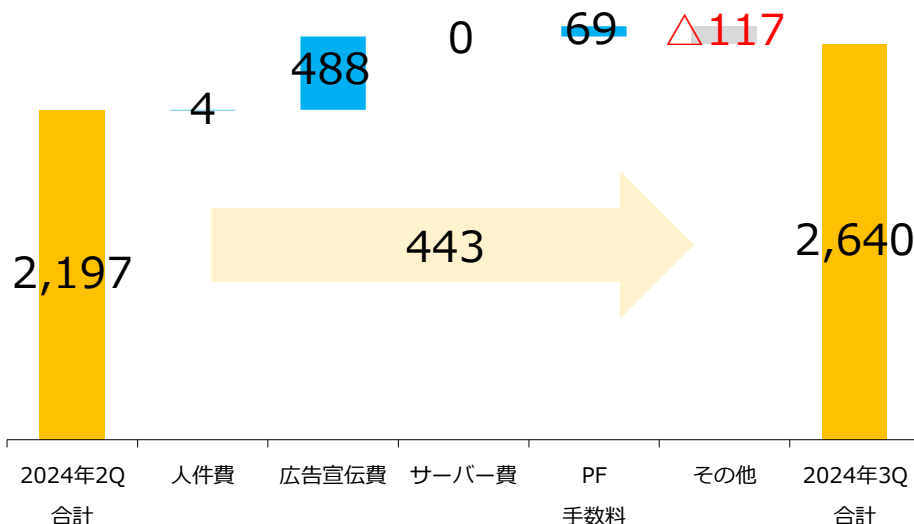
[ロイヤリティ]
売上高の増加およびアニメIP権利料の影響により増加

[その他]
『リリステ』の事前登録開始による仕掛品計上の影響により減少

・売上原価の人件費は開発中タイトルにかかる人件費

販売管理費の差異分析

(単位：百万円)



[広告宣伝費]
4周年の『ドラゴンクエストタクト』、『リリステ』サービス開始の影響により広告宣伝費が増加

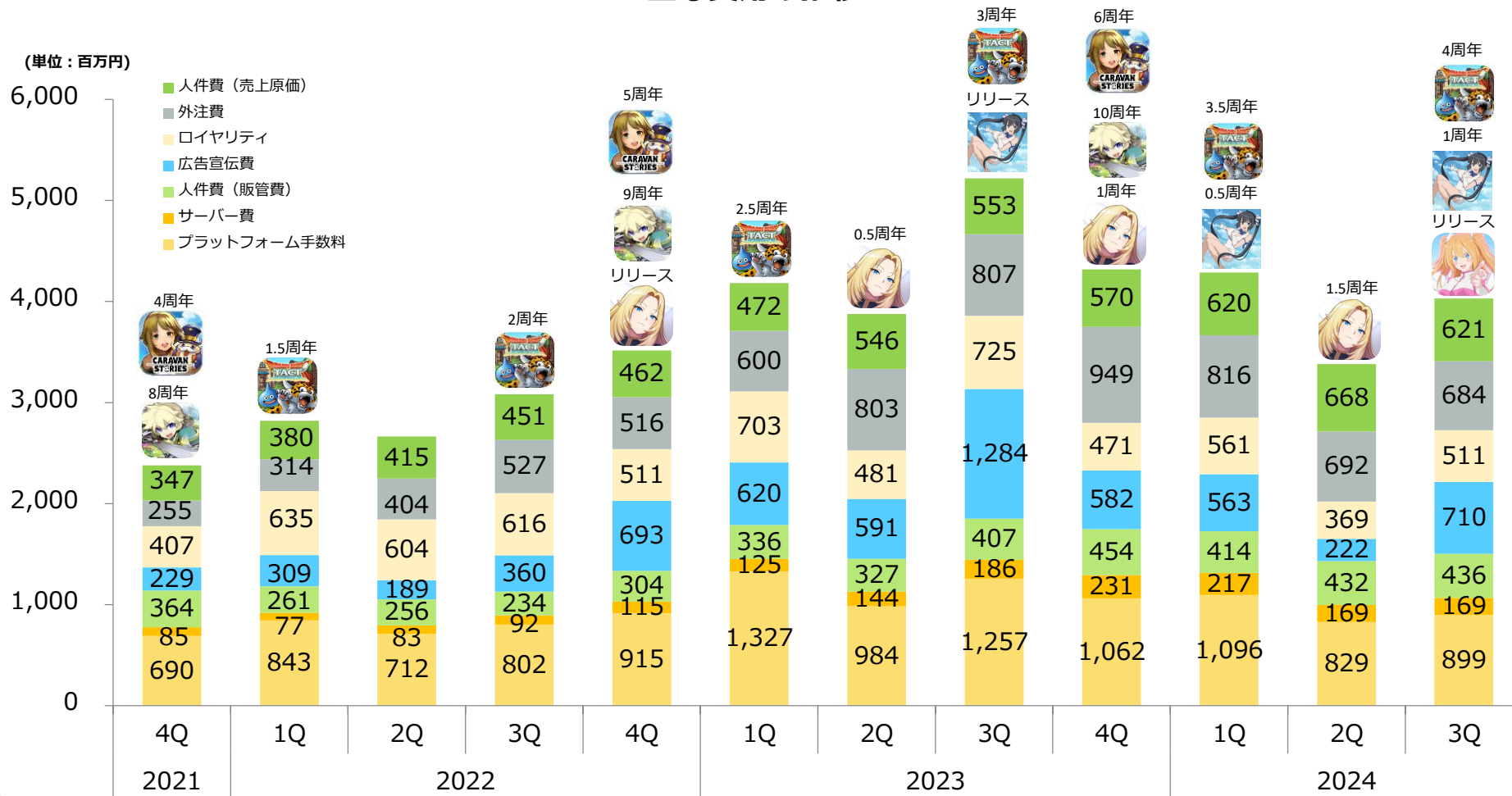
[その他]
前Qにオフィス移転に伴う備品購入した影響により減少

・販売管理費の人件費は運営中タイトルにかかる人件費

1. 決算概要 費用推移 (四半期)

4周年の『ドラゴンクエストタクト』、『リリステ』サービス開始の影響によりロイヤリティ、広告宣伝費が増加

主な費用の推移

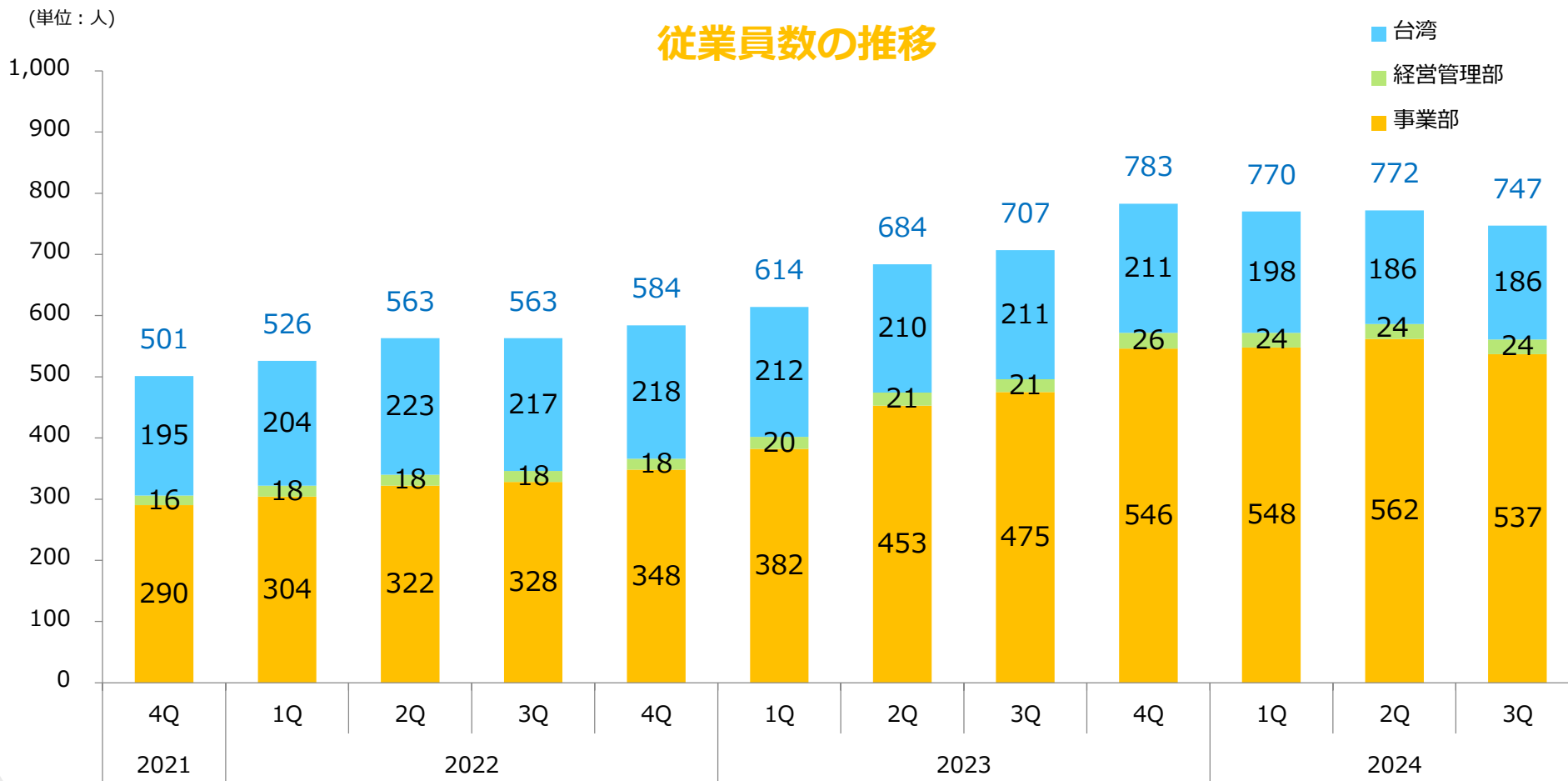


※ 売上原価の人件費はエンジニア及びサービス開始前のプロジェクトに携わる企画等の人員分、販管費の人件費はサービス開始後のプロジェクトに携わる人員分と管理部門の人員分です。

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）

『リリステ』が予想を下回り、開発中案件のゲーム製作委員会に関する契約締結が遅れた影響により売上・利益とも大きく未達

(単位：百万円)	2024年12月期3Q (2024年7~9月)			2023年12月期3Q (2023年7~9月)
	実績	業績予想	達成率	実績
売上高	3,678	5,538	66.4%	4,795
売上原価	1,592	2,091	76.2%	1,909
売上総利益	2,085	3,447	60.5%	2,886
販売管理費	2,640	2,927	90.2%	3,556
営業利益	△554	519	-	△670
経常利益	△478	133	-	△626
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△36	470	-	△949

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**

コラボイベント、新武器追加などを実施
KPIは、AUは維持、課金率・ARPPUは微増

[配信サービス]
共同事業

**キャラバンストーリーズ**

KPIは、スマホ版のAU・課金率は維持、ARPPUは微減
PS4版のAUは維持、課金率は微減、ARPPUは減少
※PS4版は2025年3月13日でサービス終了
※スマホ・PC版 新規開発停止

[配信サービス]
自社

**ドラゴンクエストタクト**

4周年イベント、新キャラクター追加などを実施
KPIは、AU増加、ARPPU・課金率は微減

[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



**陰の実力者になりたくて！
マスターオブガーデン**

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]
製作委員会
(連結子会社)



PTW



**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**

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・課金率は維持、ARPPUは微増
※売上規模に応じたコストに調整

[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



2.5次元の誘惑 (リリサ) 天使たちのステージ

2024年9月3日配信開始

[配信サービス]
製作委員会
(連結子会社)



※ 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

2024年10月2日配信開始

※以下、資料内略称『ノイサガ』

[配信サービス]
自社



※ 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

WIND BREAKER 不良たちの英雄譚

配信日：未定 ジャンル：未定

※2024年10月15日タイトル発表 以下、資料内略称『ウィンヒロ』

[配信サービス]
製作委員会
(非連結)
※予定



原作漫画は「マガジンポケット」にて連載中、世界累計発行部数650万部を突破した今、最もアツい新世代ヤンキー漫画。2024年4月よりTVアニメ放送が行われ、2025年には続編となるSeason 2の放送が決定している。

『WIND BREAKER 不良たちの英雄譚製作委員会』への出資を決定

当社における本製作委員会に対する出資比率は38.46%のため、持分法適用会社となります。

※ 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



タイトルの状況

事業スキーム

関係会社

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]

—

—

ゲーム系IP プロジェクトLG

配信日：未定 ジャンル：未定

[配信サービス]

—

—

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

3

次期業績予想

3. 次期業績予想

2024年12月期 第4四半期業績予想

(単位：百万円)	2024年12月期 4Q業績予想	2024年12月期 3Q実績	前四半期 増減額	前四半期 増減率
売上高	5,732	3,678	2,053	55.8%
売上原価	1,873	1,592	281	17.6%
売上総利益	3,858	2,085	1,772	85.0%
販売管理費	2,801	2,640	160	6.1%
営業利益	1,057	△554	1,612	-
経常利益	474	△478	952	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	457	△36	494	-

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] 2,053百万円の増加 (前3Q 3,678百万円→4Q 5,732百万円)

▼売上高

・増加要因

『カゲマス』2周年イベントによる売上増加

『ノイサガ』サービス開始による売上増加

『リリステ』の四半期にわたる貢献による売上増加

『ウィンヒロ』（非連結）に対する受託売上（第3四半期計上予定の期ズレ分+第4四半期計上分）を計上予定

・減少要因

前Qに4周年の『ドラゴンクエストタクト』の反動により減少

[営業利益] 1,612百万円の増加 (前3Q △554百万円→4Q 1,057百万円)

▼売上原価 281百万円の増加 (前3Q 1,592百万円→4Q 1,873百万円)

・増加要因

売上増加の影響によりロイヤリティが増加

前Qに『リリステ』リリースに伴うコンテンツ資産の計上があったため

・減少要因

開発効率（人員）の見直しにより労務費・外注費が減少

▼販売管理費 160百万円の増加 (前3Q 2,640百万円→4Q 2,801百万円)

・増加要因

売上高増加に伴うサーバー費・プラットフォーム手数料の増加

・減少要因

前Q4周年の『ドラゴンクエストタクト』、『リリステ』サービス開始に伴う広告宣伝費の反動

[親会社株主に帰属する四半期純利益] 494百万円の増加 (前3Q △36百万円→4Q 457百万円)

▼営業外損益および非支配株主に帰属する損益

『ウィンヒロ』製作委員会組成に伴う持分法による投資損失（第3四半期計上予定の期ズレ分+第4四半期計上分）の計上、前Qの『リリステ』製作委員会組成に伴う非支配株主に帰属する四半期純損失の計上があったため

事業計画及び 成長可能性に関する事項

4

会社概要

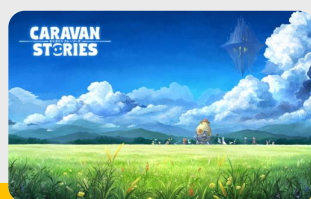
Aimingは、オンラインゲームの企画・プロデュース
開発・運営を行う会社です。



世界中にAimingのファンを



2013年



2017年



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	3,407百万円
従業員数	747名

※ 資本金、従業員数（アルバイトを含む）は2024年6月30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

4. 会社概要

株主の情報 (2024年6月末時点)

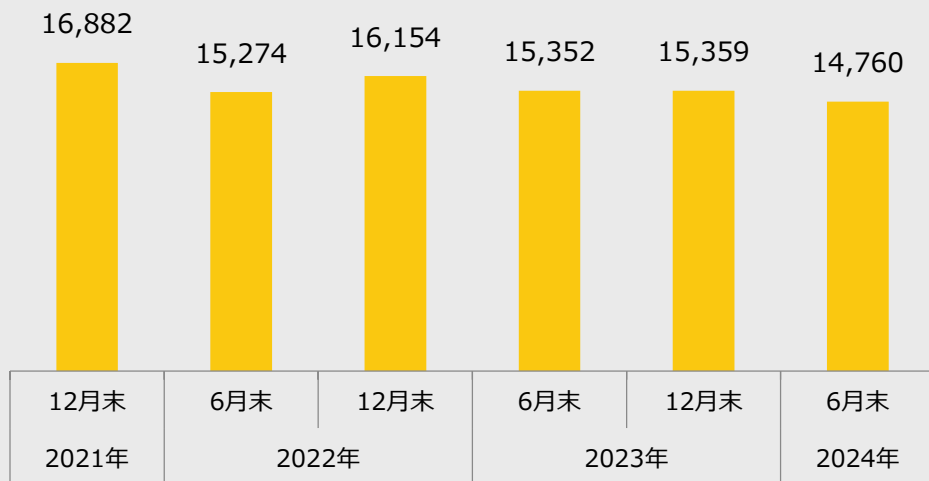
大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
株式会社コロブラ	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
東京短資株式会社	1,200,000	2.5
楽天証券株式会社	855,700	1.8
株式会社アルファコード	435,000	0.9
香川 賢太	340,800	0.7
a u カブコム証券株式会社	315,200	0.6
発行済株式数合計	46,705,300	100.0

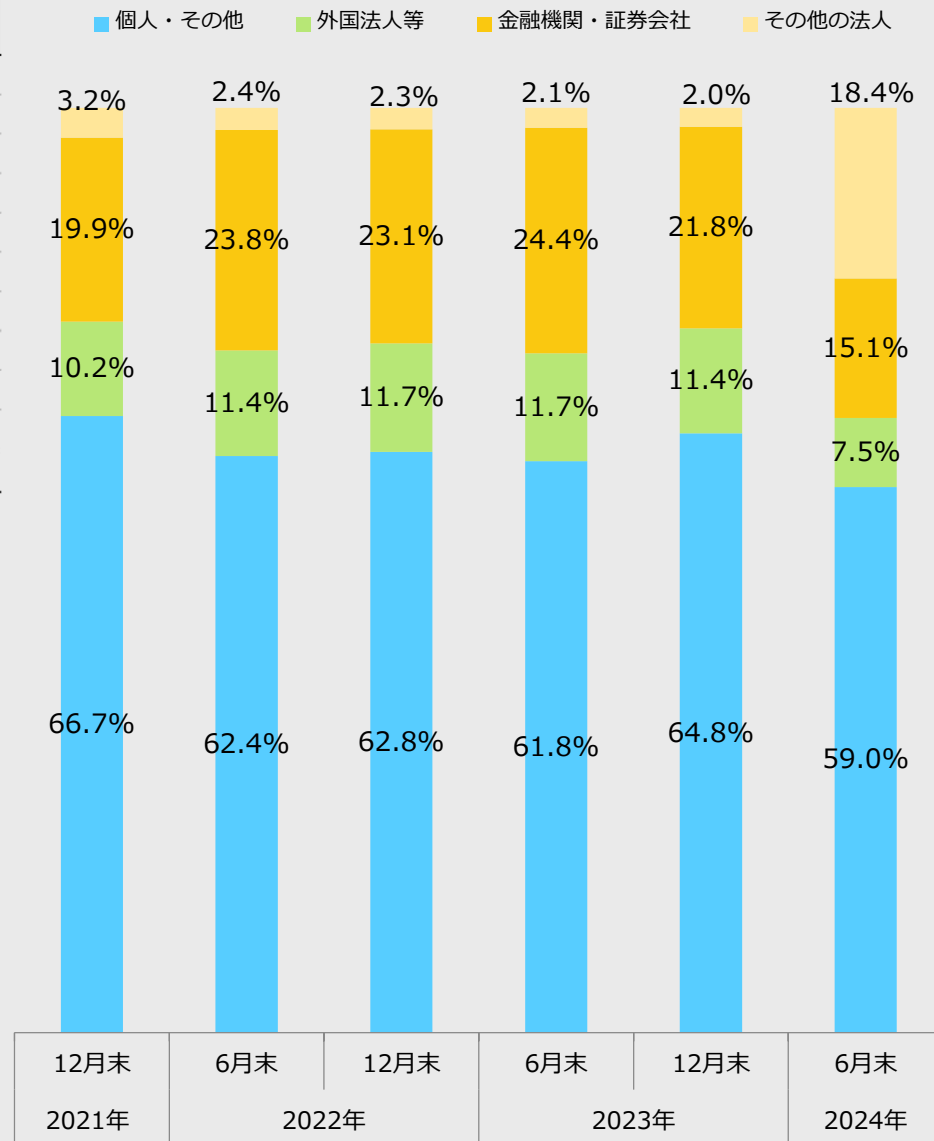
※本資料は信託銀行作成の2024年6月末時点の株主名簿をもとに作成されております。

※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



	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
	通期	通期	通期	通期	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	-
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。

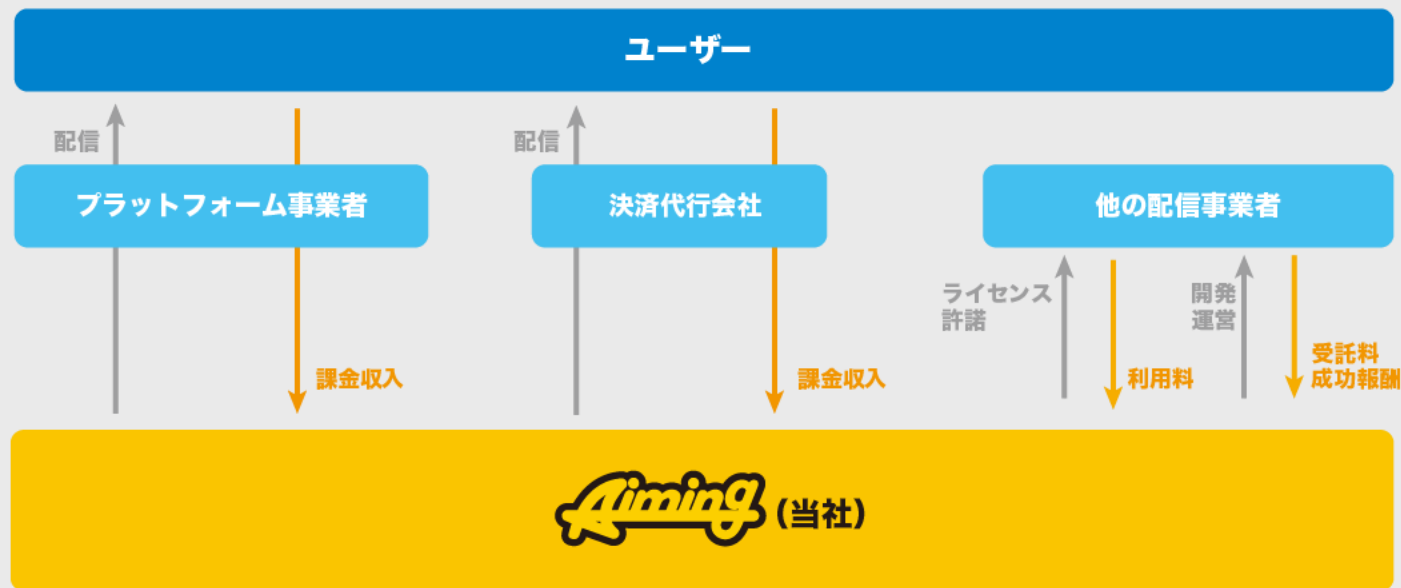
	2021年	2022年				2023年				2024年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,863	3,342	3,039	3,343	3,942	5,158	3,868	4,795	4,376	4,607	3,488	3,678
営業利益	233	336	156	△ 76	△ 16	576	△ 157	△ 670	△ 1,058	△ 149	△ 599	△ 554
人件費（原価）	347	380	415	451	462	472	546	553	570	620	668	621
外注費	255	314	404	527	516	600	803	807	949	816	692	684
ロイヤリティ	407	635	604	616	511	703	481	725	471	561	369	511
人件費（販管費）	364	261	256	234	304	336	327	407	454	414	432	436
広告宣伝費	229	309	189	360	693	620	591	1,284	582	563	222	710
サーバー費	85	77	83	92	115	125	144	186	231	217	169	169
プラットフォーム手数料	690	843	712	802	915	1,327	984	1,257	1,062	1,096	829	899

※ 2021年～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。

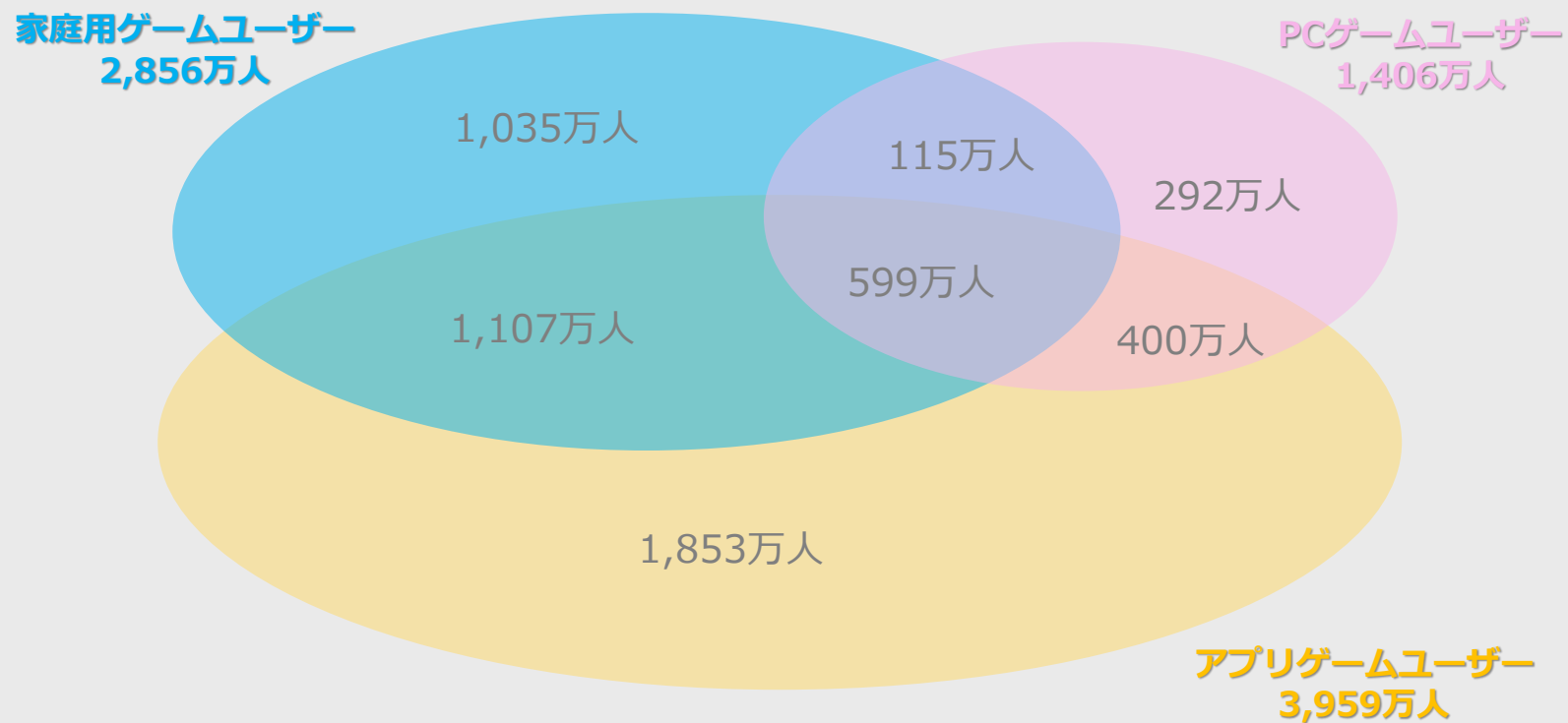


※課金収入は、プラットフォーム事業者並びに決済代行会社の手数料が差し引かれて当社に支払われます。その他利用料、委託料などは個別の契約によって決定しております。

「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)

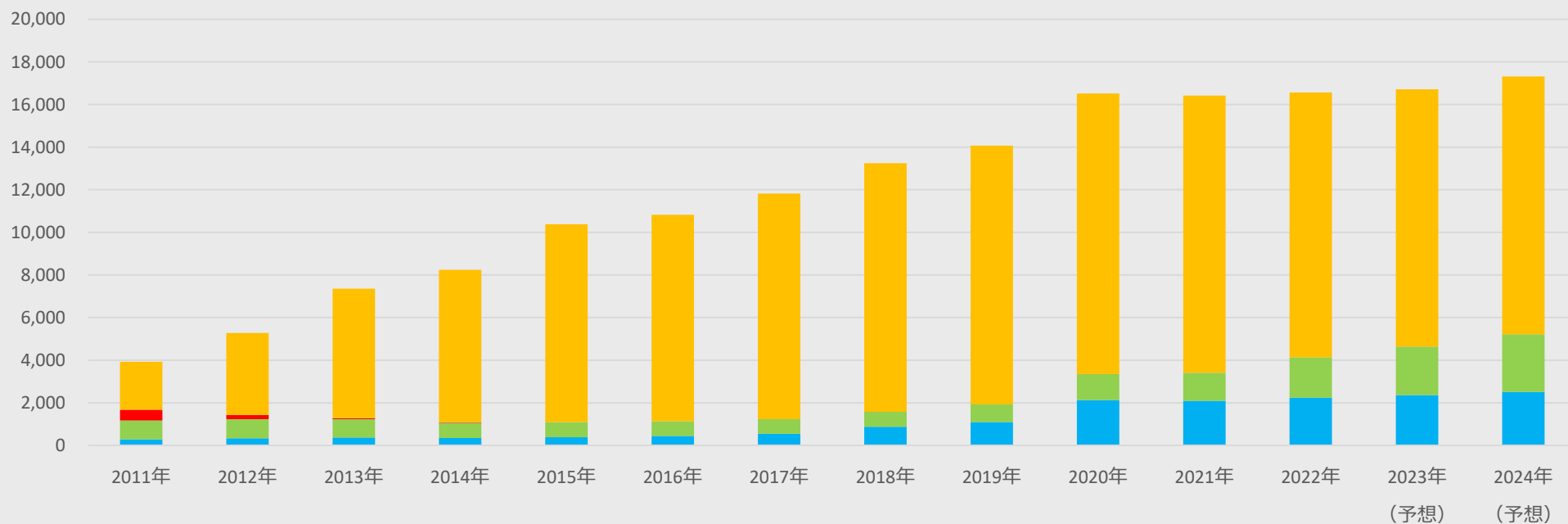
※出典：(株)角川アスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2023』

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

(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

独自の採用基準

柔軟な組織体制

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

ゲーム
経歴

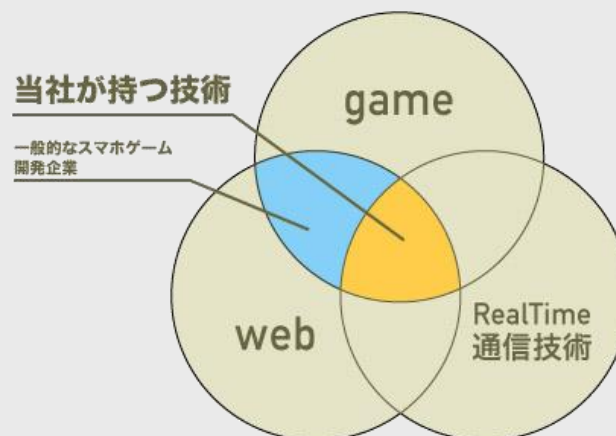
学歴・
職務経歴

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。



当社が持つ技術

一般的なスマホゲーム
開発企業

game

web

RealTime
通信技術

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

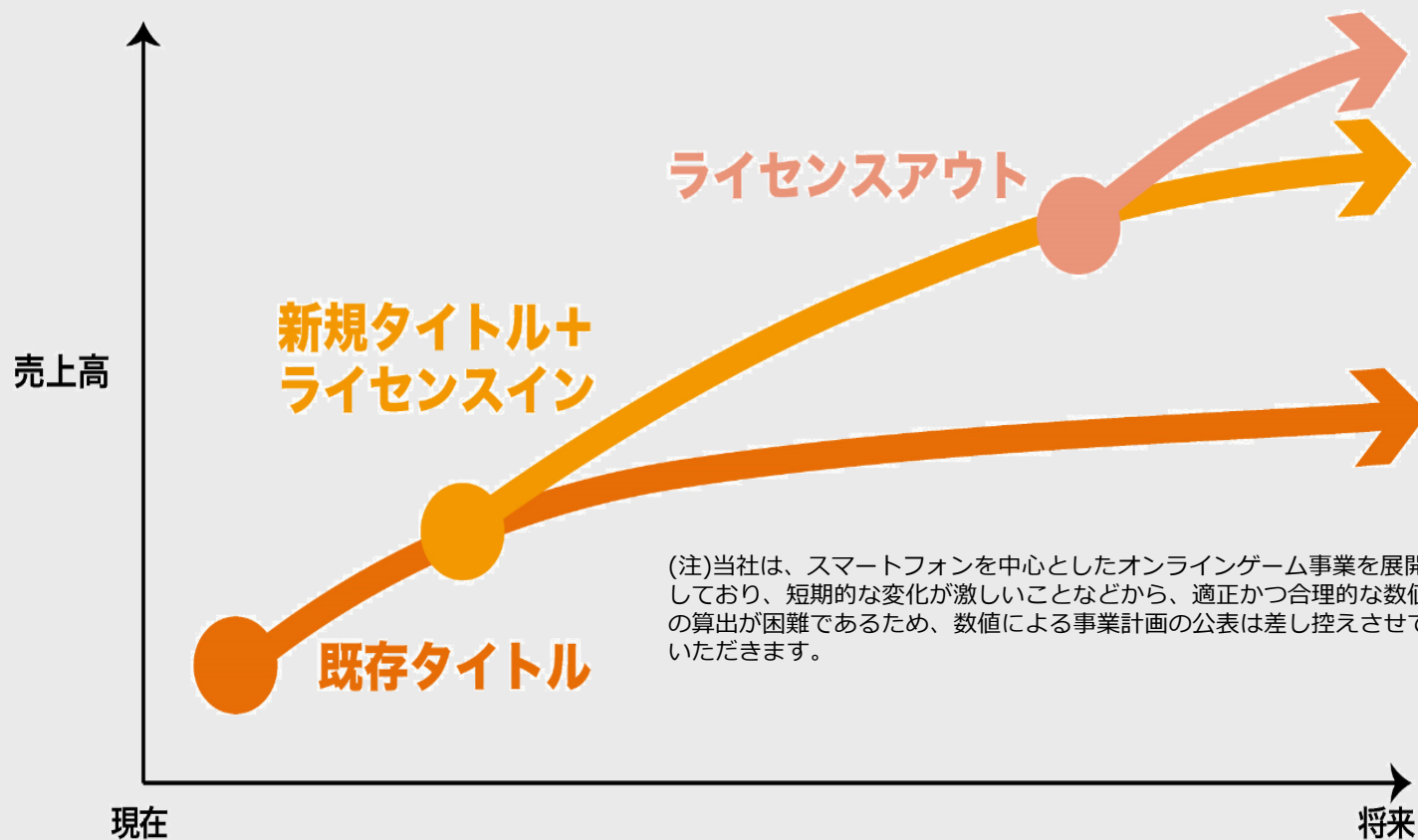


- 【その他】
- ・ **サブスクリプション**サービスプラットフォーム向けゲーム開発
 - ・ **アニメ放映**同時期配信のゲーム開発

8

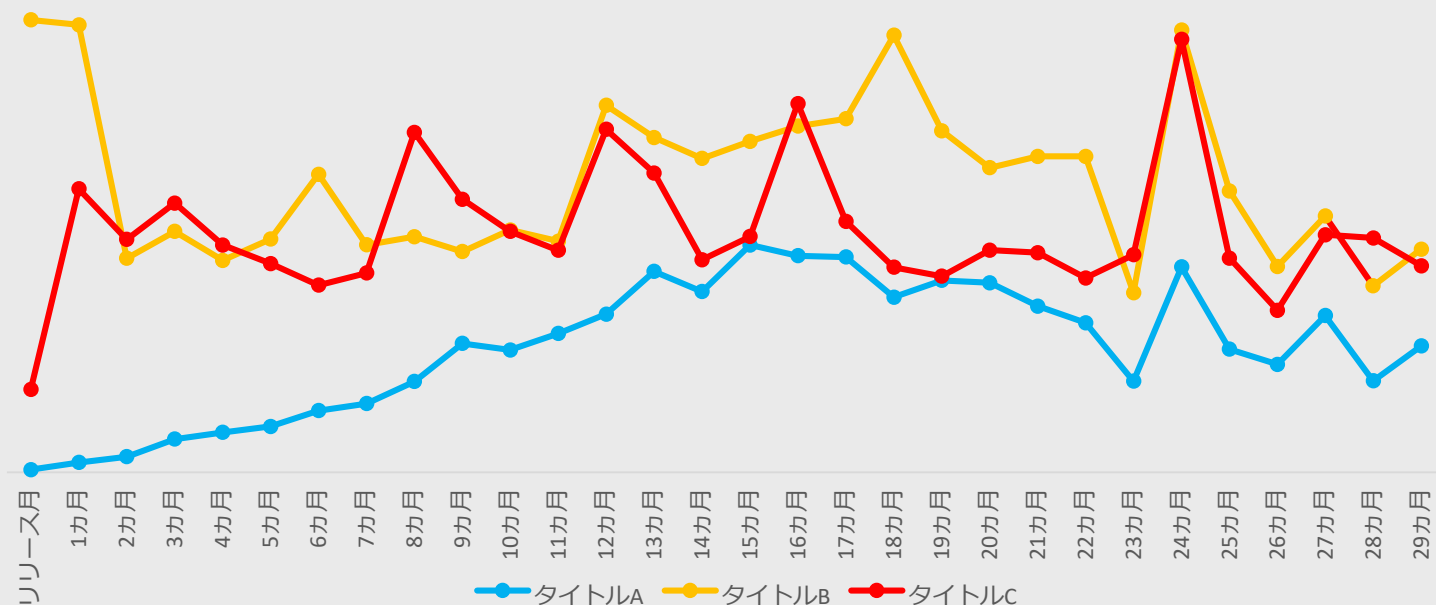
事業計画

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

(P13~20) 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はある	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はある	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はある	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

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

(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.
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
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./Nobollel Inc./clony Inc. ©Marvelous Inc. Aiming Inc.
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

※「プレイステーション」「PlayStation」「PS4」及び「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。