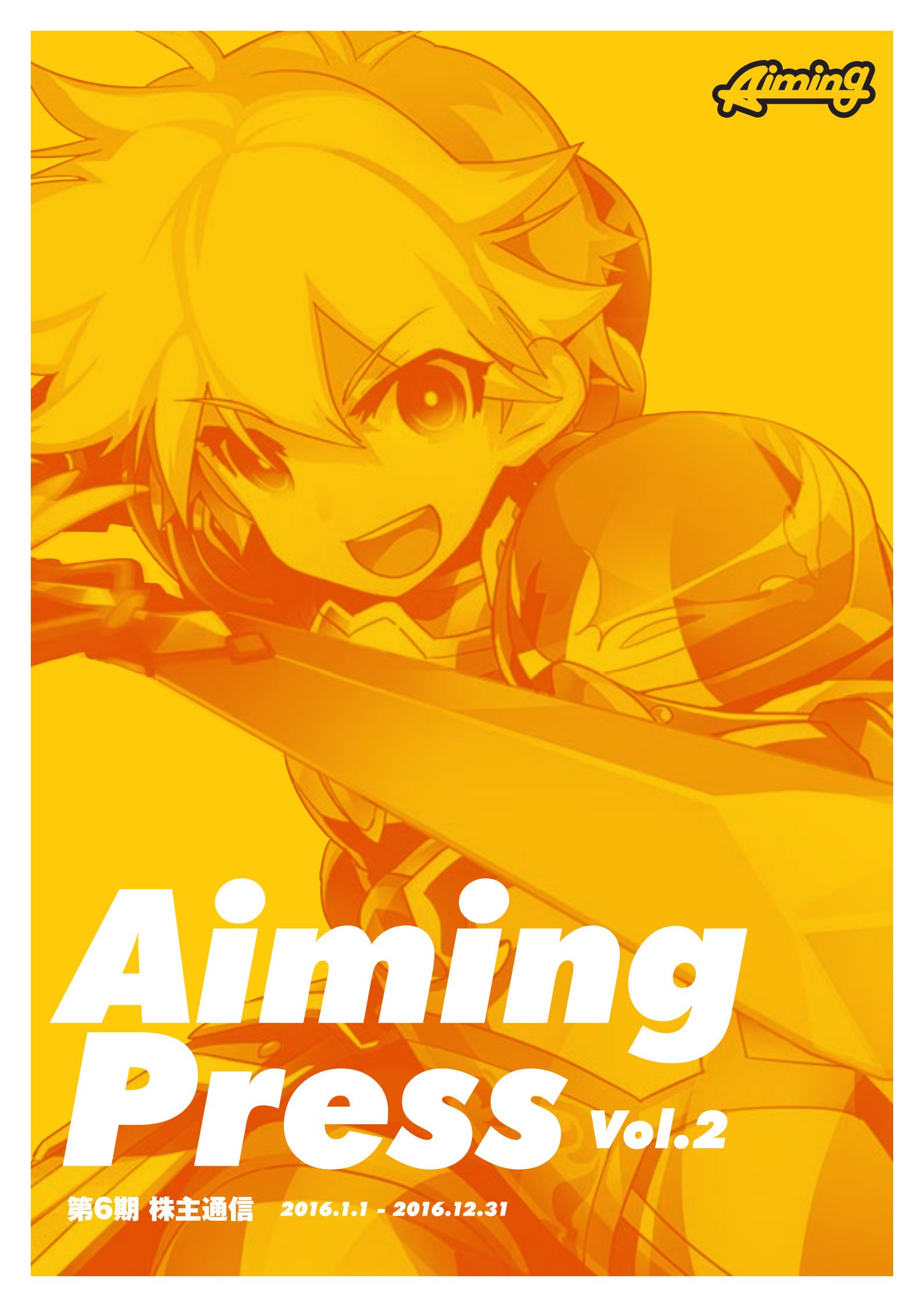




Aiming



Aiming Press Vol.2

第6期 株主通信 2016.1.1 - 2016.12.31

A portrait of a middle-aged man with a shaved head, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is sitting at a desk with his hands clasped. In the background, there is a blurred cityscape with tall buildings and a statue on a pedestal.

INTERVIEW 代表インタビュー

2016年の振り返りと 今後の展望

代表取締役社長 CEO
椎葉忠志

まずは2016年のスマートフォン向け ゲーム市場を振り返っていかがでしょうか？

2016年の国内スマートフォン向けゲーム市場は、これまで予想されていた通り成長が一服して踊り場を迎えたと思います。ユーザーはここ数年で市場にある多くのゲームを遊んだことで「スマホゲーム慣れ」をしており、特に下半期はその傾向が強まったことで、市場に対するこれまでのアプローチにも変化が必要となりました。

ただ、市場規模は縮小しているわけではありません。高スペックのスマートフォン端末が多くのユーザーに行き渡ったため、まだまだ大きなチャンスがあると考えております。

市場では特に大型IPが目立ったように思われますが、当社への影響はいかがでしたか？

他社の大型IPを使ったタイトルによって、当社のゲームユーザーが直接的に奪われたということは殆どないと思われます。現に当社の主力タイトルである『剣と魔法のログレス いにしえの女神』は、大型IPがランキングに台頭している2016年10月～12月においてもアクティブユーザー数の増加は顕著であり、ピーク時と近い水準のアクティブユーザー数まで回復しました。

ただ、今後出す新規ゲームタイトルについては、大型IPゲームと共に市場に並べられた状態で手に取ってもらう必要があるため、「とりあえずやってみよう」という気軽な動機付けをいかに与えるかは課題であると考えております。

そのような中、当社の2016年12月期は いかがでしたでしょうか？

当社の2016年12月期は、新作ゲームを国内向けに4タイトル配信しました。このうち業務提携先である中国Tencent社からのライセンスインタイトル『空と大地のクロスノア』は、配信開始から20日間で売上高1億円を突破するなど一定の成果を出すことができました。

しかしながら、他の新作ゲームタイトルや既存のゲームタイトルの伸び悩みから当社グループ全体としては苦戦した1年となり、減収減益となったことについては深く反省しております。

この結果は、予想されていた市場の変化に対応しきれなかったことが問題と考えており、対策として期中に開発中タイトルの見直しに着手しました。

タイトルの見直しを踏まえ来期（2017年12月期）の 見通しを教えてください。

これまで当社では主に自社オリジナルタイトルに力を注いできましたが、我々が持つ開発優位性を最大限活かしつつ、一部タイトルを他社との協業やIPを使用したものにする事で、より手にとって頂きやすいゲームになるように見直しました。

また、継続するものの一つとして、「スマホゲーム慣れ」したユーザーにも魅力的と感じて頂けるようなハイクオリティなグラフィックを持つ『Project Caravan』は引き続き力を入れて開発していきます。

来期はこの『Project Caravan』をはじめとしたタイトルの開発に注力していきますが、期中にリリースされるタイトル数は限られてくるため、既存タイトルの『ログレス』などの運営もしっかり行っていきたいと思っています。

主力既存タイトル『ログレス』の 今後の展開を教えてください。

『剣と魔法のログレス いにしえの女神』は2016年12月でサービス開始3周年を迎えましたが、2016年第4半期にピーク時と近い水準のアクティブユーザー数まで回復したように、アップデートやイベントによってまだまだ楽しんでいただけたと思います。今後もゲームの魅力を引き出せるように色々な施策を試行錯誤し、より楽しんで頂けるようにしていきたいと思っています。

また、『ログレス』はこれまで台湾や中国などの海外にも配信してきましたが、その他の地域でもサービスできるように準備していきます。



今後の海外戦略についても教えてください。

中国などのアジア市場を含め海外のゲーム市場は急成長しております。当社には海外向けのローカライズスタジオとしてフィリピンに子会社があり、低コストで海外版タイトルの運営ができる体制を整えているため、順次海外配信は行っていく方針です。

ただし、当面は『ログレス』をはじめ国内でリリースしているタイトルのリソースを利用して配信を進め、過度な収益を見込まずに、まずは海外配信のノウハウを蓄積していくことが先決と考えております。

あらためて当社の強みを教えてください。

当社はゲームに特化した会社で、所属するコアメンバーは家庭用ゲーム開発から始めたゲーム業界のプロフェッショナルです。「ゲームには飽きるが、友だちには飽きない」というコンセプトのもとに、MMO（※1）ジャンルのゲームの企画・制作・運営を得意としています。

ゲームは長く遊んでいるとどうしても飽きがきてしまうものですが、MMOジャンルのゲームはリアルタイムで一緒にゲームを楽しむ仕組みを持っているため、ユーザーコミュニティが深まり結果として長期間遊んでもらえる傾向があります。

現在の市場では、ゲームタイトルの開発費は1タイトルあたり5～10億円ほどが当たり前となっており、開発費の回収のためには「長い収益性」がより重視されます。当社が得意とする長期間遊んでもらえるMMOジ

ャンルのゲームはこの市場に対して強みがあるといえます。また、アジア各国の市場においても、MMORPGの大ヒットタイトルが出始め、ユーザーの成熟度が増した今後のゲーム市場でさらに強みのあるジャンルになるものと確信しております。

なお、当社の強みを活かした大規模なMMOジャンルのゲームとして、前述しました『Project Caravan』を含め2本のMMORPGを開発しております。

※1：Massively Multiplayer Onlineの略で、日本語では「大規模多人数同時接続型（ゲーム）」。

インターネットを通じ、仮想世界で数千人が同時に遊ぶことが可能

ゲーム分野の新たな技術としてVRが話題になっていますが、どのようにお考えでしょうか？

VR（※2）そのものは世の中を変える技術として大変強い興味を持っています。

ただ、ゲームビジネスとしての視点で考えると、VRは専用ハードが必要な点や現状は長い時間遊ぶことに向いていない点など課題が多く、ある程度の収益性が見込めるまでは経営資源の投下は行わない方針です。

※2：Virtual Realityの略で、日本語では「仮想現実」。コンピューターによって作られた仮想世界を現実のように体験することが可能

このほか当社ではe-sportsへの支援を行っています。お考えをお聞かせください。

e-sportsは海外では既に大きなビジネスになっているものの、日本では未だ発展途上です。ですが、今後のゲーム業界の発展につながると考えています。

当社ではゲーラタ採用などゲーム作りに特化した独自の文化があり、副次的な効果も含めて大きな規模ではありませんがe-sportsへの支援は継続していく方針です。

最後に、株主還元の方針をお聞かせください。

当社は成長のために必要な投資資金も重視しながら、適正な利益還元に努めることを基本方針としております。今期は業績および今後の事業展開を勘案した結果、誠に遺憾ではありますが配当を見送らせていただきました。

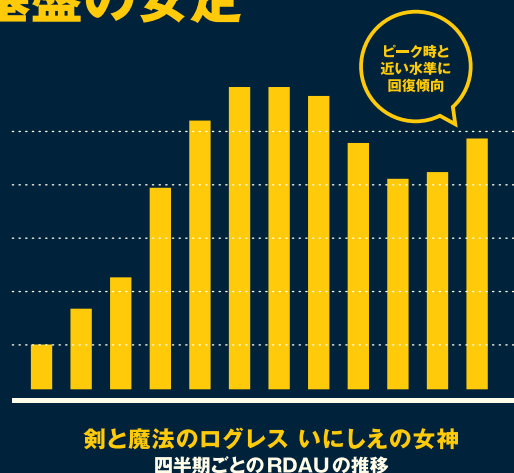
今後も企業価値の向上に努め、株主の皆様のご期待に応えていく所存です。株主の皆様におきましては、引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



培われた運営力による、収益基盤の安定

主力タイトルである『ログレス』は2013年12月のサービス開始以来3年が経過しました。サービスの普及も一巡し、スマートフォン向けゲーム市場も成熟期に入り、これまでのように新たに多くのユーザーを獲得することは大変困難になる中、当社の持つオンラインゲームの運営力を活かして『ログレス』の魅力を最大限引き出すことで、引き続き多くのお客様に長くご支持を頂いております。

2016年は追加機能やIPコラボなどの施策によって、減少傾向だったアクティブユーザーはピーク時と同水準まで回復しました。



新たな収益の柱となるタイトルにご期待下さい

当社は、成熟市場の現状を踏まえて今一度開発中のタイトルを見直し、より市場ニーズに合ったタイトルを提供してまいります。開発中タイトルのひとつである『Project Caravan』は、高品質のグラフィックが特徴の大型タイトルであり、スマートフォンとPCの双方でアクセスできるクロスプラットフォームを予定しています。

PCモニターでも遜色ないクオリティのMMORPG開発にチャレンジしており、新たな収益の柱となっていくことが期待できます。



豊富な経験と戦略を武器に、 オンラインゲーム世界一を目指す

当社はオンラインゲームの企画・開発・運営を手がける会社です。「オンラインゲーム世界一」を目指し、より良いゲームを世の中に提供することをミッションとしております。現在は主にスマートフォン向けにゲームを配信しております。ゲームは基本無料で遊ぶことができ、ゲーム内でのアイテム販売を主な収入源としております。

Aimingが「強い」4つの理由

豊富な経験と実績

当社の抱える中心メンバーは、オンラインゲームに10年以上携わってきた豊富な経験と実績を持った人材により構成されております。

高い技術力

オンラインゲーム開発の経験からリアルタイム通信技術など高い技術を持ち、ゲームとコミュニケーションの融合であるMMOジャンルのゲームを実現できます。

オンラインゲーム世界一

ジャンルの特化

MMOというジャンルは、長く楽しんでもいただける特徴を持っているため、安定した売上を得ることができます。

文化の醸成

多種多様なゲームの面白さを理解/分析するため、独自の人材採用方式である「ゲーヲタ」採用を実施し、ゲーム文化の醸成を図っております。

制作体制・海外提携先

2016年12月末現在、グループ全体では752名、うち東京・大阪471名、台湾244名、フィリピン37名で、比較的大きな規模のタイトルを複数本同時に制作/運営できる体制が整っております。制作/運営拠点は海外にも広がり、主に台湾ではグラフィック制作、フィリピンではタイトル運営などを行っております。

中国

業務提携先
Tencent社東京・大阪
471名台湾
244名フィリピン
37名

グループ主要拠点と制作体制



日本(東京本社・大阪スタジオ)

ゲーム企画・開発・運営・マーケティング
Web制作・アライアンス など



台湾

ゲームグラフィック(2D・3D)制作 など

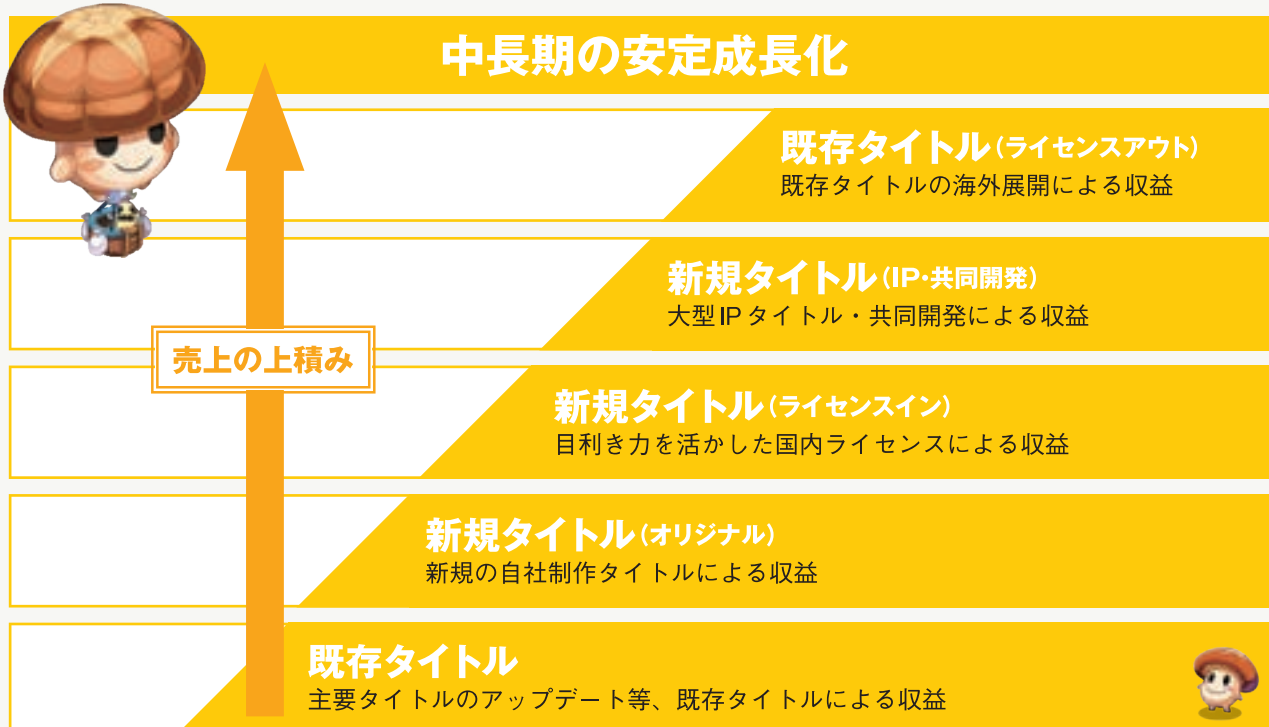


フィリピン

英語版ローカライズタイトルの運営 など

積み上げ式のビジネスモデル

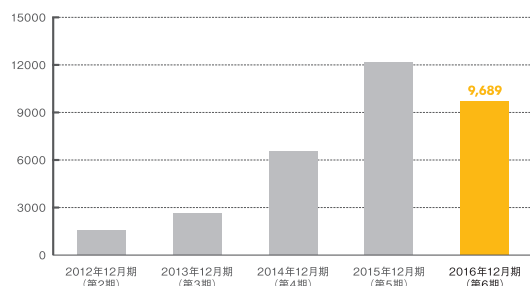
当社の基本戦略は、「良いゲームを提供すること」につきます。ゲームに対して比較的高いモチベーションを有する層のお客様(ミッドコア層:全スマートフォンゲームユーザーのおよそ30%程度)に対して、長く楽しんで頂けるMMOジャンルのゲームを提供することで、タイトルの本数に比例して売上を積み上げ、中長期的な安定成長を実現してまいります。



財務ハイライト

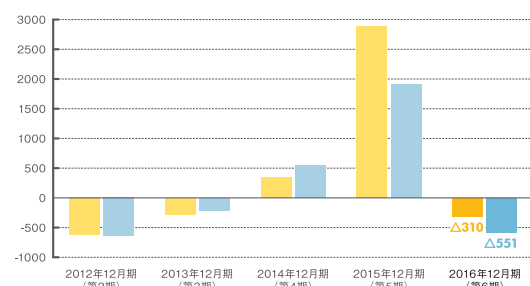
売上高

単位: 百万円



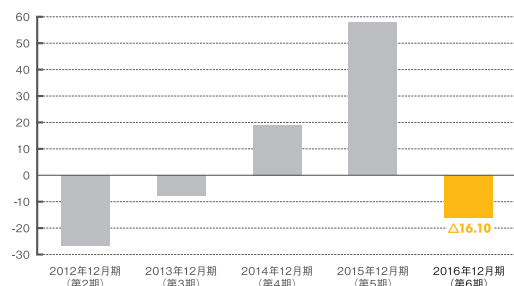
営業損益 親会社株主に帰属する当期純利益

単位: 百万円



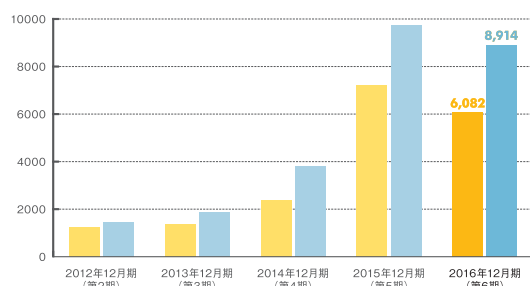
1株当たり当期純損益(※)

単位: 円



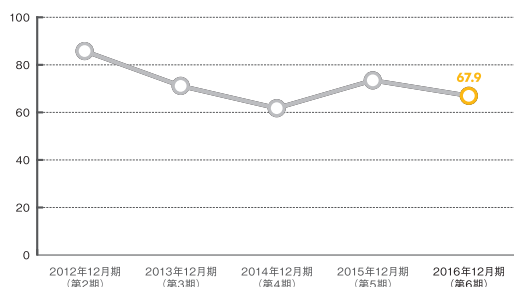
純資産額 総資産額

単位: 百万円



自己資本比率

単位: %



(※) 2014年10月30日をもって1株につき500株の株式分割を行っています。1株当たり情報は株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を掲載しています。

会社情報

会社名 株式会社 Aiming (エイミング)
※英語表記: Aiming, inc

代表者 椎葉 忠志

設立日 2011年5月12日

資本金 2,929,863,000円

従業員数 752名 (連結・アルバイト含む)
※2016年12月31日現在

主な業務内容 オンラインゲーム制作・プロデュース

所在地 〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-1-1
新宿マインズタワー9F

役員

代表取締役社長 CEO	椎葉 忠志
取締役 CFO	渡瀬 浩行
取締役 COO	萩原 和之
取締役 (社外)	赤浦 徹
取締役 (社外)	武市 智行
取締役 (社外)	シン ジュノ
常勤監査役 (社外)	菅谷 和彦
常勤監査役 (社外)	石崎 秀樹
監査役 (社外)	上杉 昌隆

※2017年3月29日現在

沿革

2011年 5月	株式会社 Aiming 設立
2011年 6月	ONE-UP 株式会社から大阪スタジオ譲受、株式会社マーベラスと業務提携
2011年 8月	本店を港区から新宿区へ移転
2012年 2月	台湾に支店を設立
2012年 4月	フィリピンに子会社を設立
2013年 9月	本店を新宿区から渋谷区へ移転
2014年11月	Tencent グループと業務提携
2015年 3月	東証マザーズ上場

株式数 発行可能株式総数 60,000,000株
発行済株式総数 34,493,500株

株主数 10,365名

証券コード 3911



株式会社 Aiming

<https://aiming-inc.com>