

2026年8月期 第2四半期 決算説明資料

2026年4月13日（月）



楽しいね！を、世界中の日常へ。

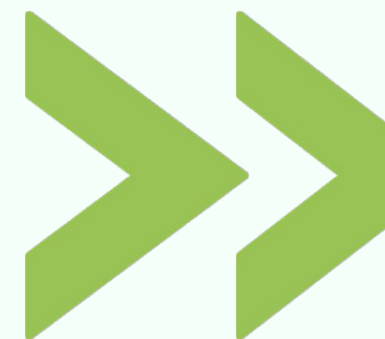
ワンダープラネット株式会社

証券コード 4199

東証グロース



| | |
|--------------------|----|
| 1. コーポレートサマリー | 6 |
| 2. 今後の事業の取り組み | 12 |
| 3. 2026年8月期2Q 決算概要 | 19 |
| 4. 2026年8月期 通期見通し | 29 |
| 5. Appendix. 会社概要 | 32 |
| 6. Appendix. 業績指標等 | 37 |





- 1 | 「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」は当社過去タイトル比で現在まで最高の進捗で推移、2Qにはリリース後11日間の売上高が業績に寄与
『有力IP×ハイブリッドカジュアル』の新たなロールモデルを当社が生み出す

- 2 | 2Qで新規タイトルの業績貢献を確認、開発投資の上で通期の営業黒字想定に変更なし
 - 株式会社ブシロードとの共同開発タイトル「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」は2月18日に配信開始（アメリカ地域のみ3月16日に配信開始）、投資先行から利益創出フェーズに移行
 - 1Qに新たに着手した有力IPタイトルの開発は順調に進捗（2026年内に発表予定）新モデル『有力IP×ハイブリッドカジュアル』実現で新規開発を加速（新案件協議中）
 - 新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続の上で、3Qは営業黒字を見込む

12月20日に事前登録開始し、2月10日に100万事前登録突破

2月18日に配信開始（アメリカ地域のみ3月16日に配信開始）、3月5日に200万DL突破を公表



〈ダウンロード〉

App Store（日本・iPhone・トップ無料アプリ）

1位（2026/2/18-20）

Google Play（日本・トップ無料アプリ・ゲーム）

1位（2026/2/19-25）

〈App Store トップ収益アプリ（iPhone・ゲーム）〉

日本：7位（2026/2/20）

香港：6位（2026/2/19）

マカオ：4位（2026/2/23）

タイ：29位（2026/2/20）

台湾：42位（2026/2/19）

フランス：55位（2026/2/25）

チリ：76位（2026/2/22）

韓国：79位（2026/2/23）

※時間別の最高順位

『有力IP × ハイブリッドカジュアル』の当社実績をもとに新案件の協議に着手

先行リスク抑制かつ投資対効果最大化を実現

開発投資抑制・早期投資回収・長期運営による累積利益確保



有力IP

ハイブリッド
カジュアル

「ユーザー獲得効率」の最大化

高い認知度

事前登録から配信開始以降まで集客がしやすい

獲得単価 (CPI) の低減

継続的な広告投資のハードル低下



CPI低減

「LTV」の最大化

多層式マネタイズモデル

ユーザーニーズそれぞれに商品を用意

【高額層】ガチャ・希少装備

【中級層】シーズンパス・サブスク

【ライト層】リワード広告・少額パック



LTV最大化



※個別タイトルの内容ではなく一般論とした内容です



コーポレートサマリー





世界へ【THE JAPAN IP】を届ける。

ワンダープラネットは、

《技術で世界のスキマ時間を夢中にさせる、日本発のモバイルカジュアルゲームカンパニー》

として、日本が誇るIPコンテンツを安心して託される開発基盤・開発実績を強みに、

その価値をグローバル市場で最大化することに取り組んでいます。



会社名 ワンダープラネット株式会社

所在地 名古屋本社 / 愛知県名古屋市中区錦3-23-18 ニューサカエビル5F
東京オフィス / 千代田区神田錦町2-2-1 WeWork KANDA SQUARE 11F

事業内容 モバイルゲーム事業

上場市場 東京証券取引所グロース（証券コード：4199）

設立 2012年9月3日（10月1日創業）

代表者 代表取締役社長CEO 常川友樹

従業員 128名（2026年2月末時点）

会社HP <https://wonderpla.net/>



運営11年目

クラッシュフィーバー (クラフィ)

- ・日本版 (2015/7~)
- ・繁体字版 (2016/5~2023/12)
- ・英語版 (2016/10~2023/12)

2015/7



6周年(サービス終了)

© JUMP 50th Anniversary / © LINE Corporation / © WonderPlanet Inc.

ジャンプチヒーローズ (ジャンプチ)

- ・日本版 (2018/3~2024/3)
- ・繁体字版 (2019/6~2024/3) ※サービス終了

2018/3

2015/12

東京オフィス開設

2021/6

東証マザーズ上場
(現東証グロース市場)

2022/7

アリスフィクション (アリフィ)

- ・世界同時運営 (2022/7~2024/9) ※サービス終了

2024/6

パンドランド

- ・日本版 (2024/6~2026/3)
- ・海外版 (2025/4~2026/3) ※サービス終了

2026/2

ブシロードとの共同開発タイトル

HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR

- ・2026/2~

©P1998-2026 ©V・N・M ©bushiroad All Rights Reserved. ©WonderPlanet Inc.



開発中

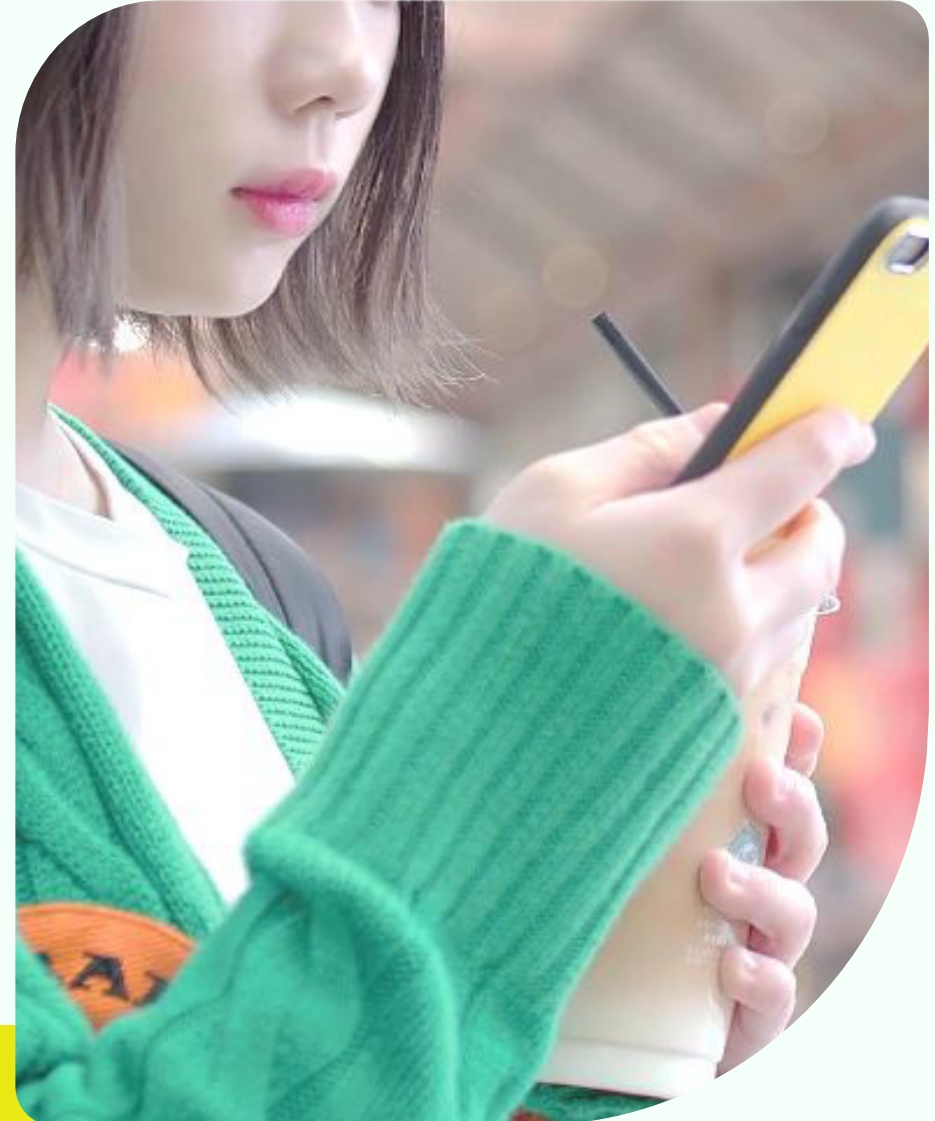
有力IPタイトル



楽しいね!を、 世界中の 日常へ。



私たちの使命は、世界中の一人でも多くの人々の日常に、
家族や友達と「楽しいね!」と笑いあえるひとときを届けることです。
国・言語・文化・年齢・性別などあらゆる壁を越えて誰もが楽しめる
プロダクト・サービスを創り、コミュニケーションを通じた
「笑顔」を世界の隅々まで広げていきます。





Vision

技術で世界のスキマ時間を

夢中にさせる、

日本発のモバイルカジュアルゲームカンパニー

Value

Think Global: 世界視点で考える

世界に選ばれる“品質と水準”を意識しよう。

Outcome: 成果にこだわる

“価値を生み出す結果”に向き合おう。

Just Try: まずやってみる

一歩を踏み出し、小さな挑戦を楽しもう。

All Out: 妥協せずやりきる

やると決めたら、とことんやろう。

Hack It: 工夫で挑む

頭をひねって、道を切りひらこう。

Keep Basic: 凡事徹底

当たり前を丁寧に、ちゃんとやろう。

Study the Greats: 偉大な先人から学ぶ

成功も失敗も敬い、学びを未来につなげよう。

One Team: 全員で一つに向かう

チームのゴールと、自分の行動を重ねよう。

Leverage: 最小の力で最大の効果を

努力の量を、何倍もの価値に変えよう。

Max AI: AIを極限まで使う

AIを“創造の圧倒的パートナー”にしよう。

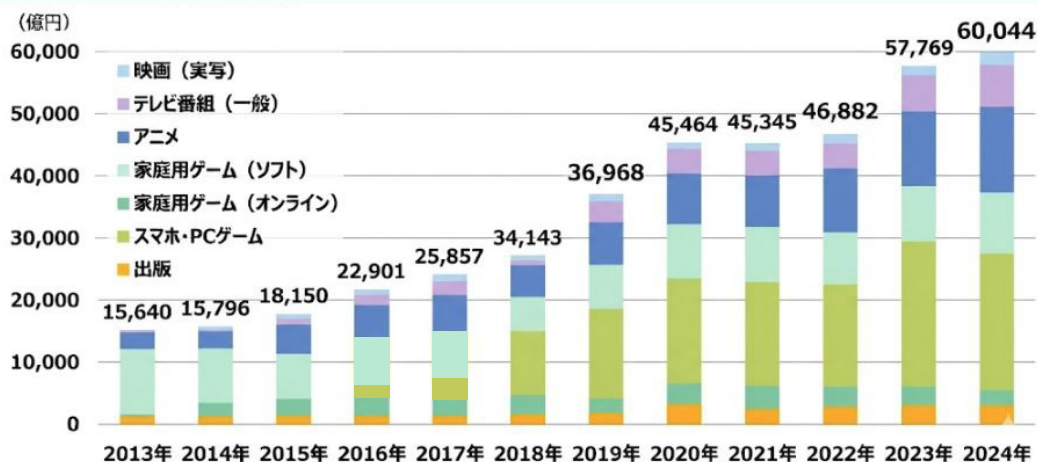


今後の事業の取り組み
世界へ【THE JAPAN IP】を届ける。

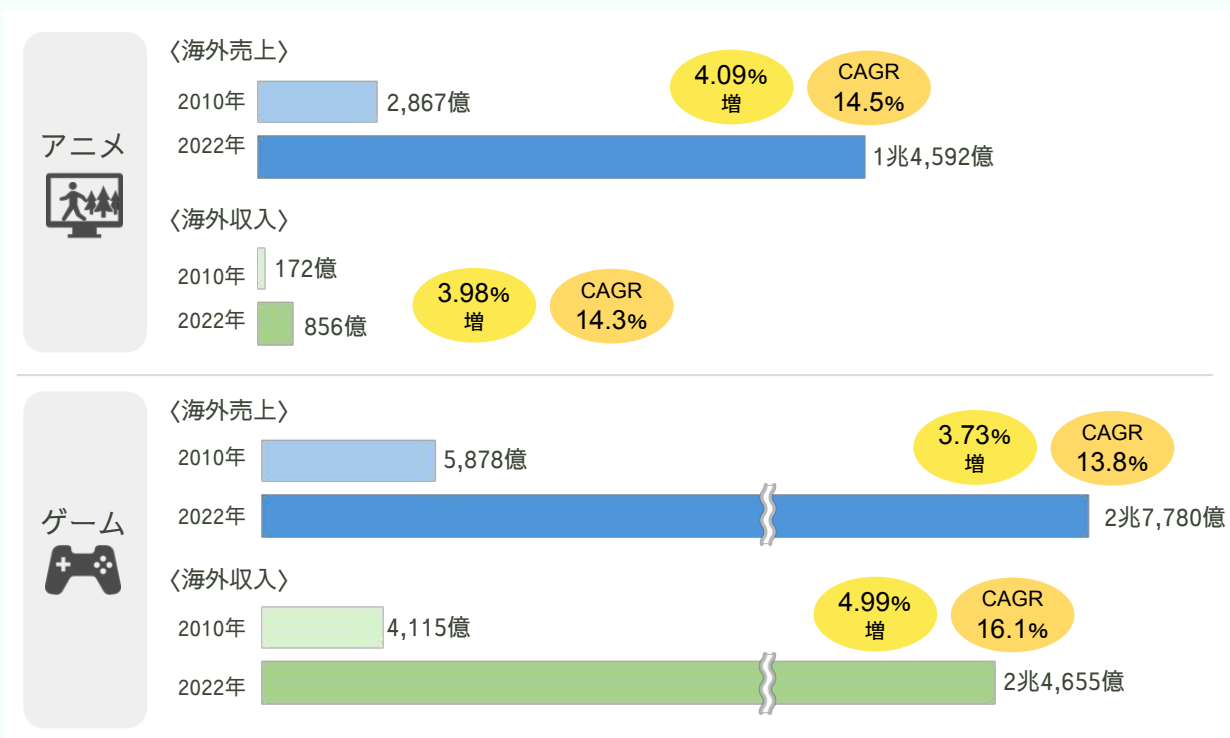
Wonder
Planet

アニメやゲームなど日本コンテンツの海外市場規模は6兆円にまで成長 政府は官民一体で2033年までに同市場規模の20兆円への拡大を目指している

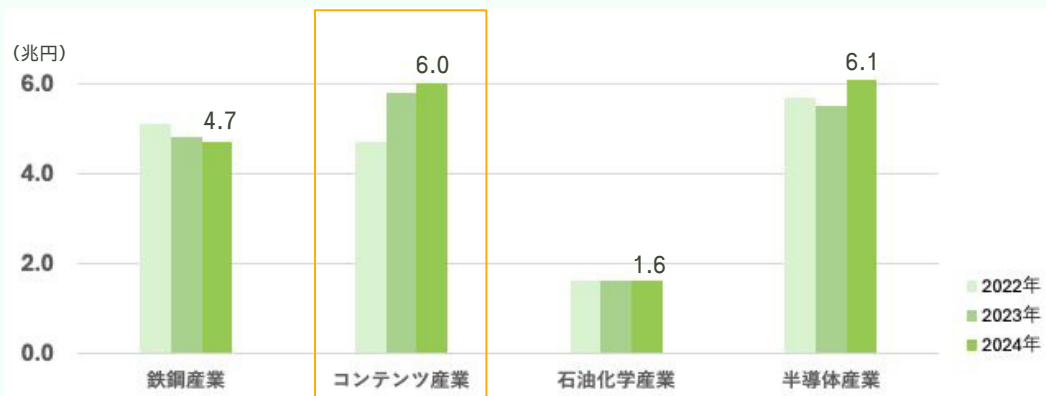
◆日本のコンテンツの海外市場規模の推移（2013年-2024年）※1



◆日本コンテンツ（うちアニメ、ゲーム）の海外売上・海外収入（2010年・2022年比較）※2



◆日本産業の海外売上額（海外輸出額）の規模比較（2022-2024年）※3



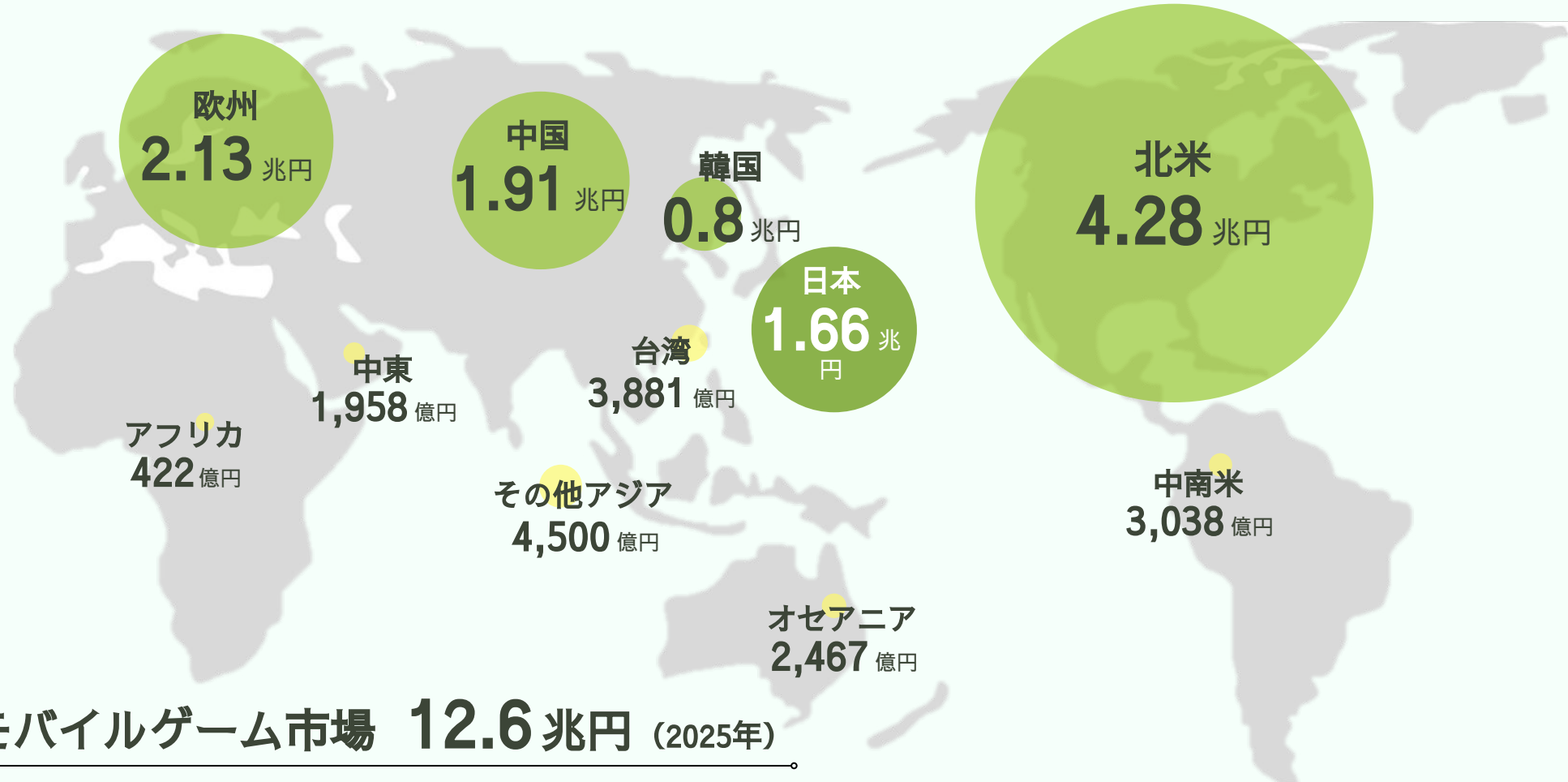
(出典) ※1: 株式会社ヒューマンメディア「日本と世界のメディア×コンテンツ市場データベース2025」から当社作成
 ※2: 経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高 20 兆円に向けた5 年アクションプラン～」から当社作成
 ※3: 経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高 20 兆円に向けた5 年アクションプラン～」、一般社団法人日本鉄鋼連盟「鉄鋼需給の動き」、石油化学工業協会 年次統計情報（石油化学製品の輸出入）、財務省貿易統計（半導体等電子部品の輸出額）から当社作成

世界メディアフランチャイズトップ17において日本のIPが7つランクイン、
日本IPの人気の高まる中、当社も日本IPの価値を海外市場で最大化することに注力する

| 順位 | メディアフランチャイズ | 総推定収益（億ドル） |
|----|-------------------------|------------|
| 1 | ポケモン | 1,470 |
| 2 | ハローキティ | 890 |
| 3 | くまのプーさん | 760 |
| 4 | ミッキーマウスと仲間たち | 740 |
| 5 | スターウォーズ | 700 |
| 6 | アンパンマン | 560 |
| 7 | ディズニープリンセス | 460 |
| 8 | ジャンプコミックス（少年ジャンプ） | 400 |
| 9 | マリオ | 380 |
| 10 | マーベル・シネマティック・ユニバース（MCU） | 350 |
| 11 | ハリー・ポッター | 320 |
| 12 | トランスフォーマー | 300 |
| 13 | スパイダーマン | 290 |
| 14 | バットマン | 280 |
| 15 | ドラゴンボール | 270 |
| 16 | ガンダム | 269 |
| 17 | バービー | 247 |

（出典）VISUAL CAPITALIST「The World's Top Media Franchises by All-Time Revenue」（2024年4月公表）をもとに当社作成
※掲載されているIPの名称は、各社の商標または登録商標です。

モバイルゲームの市場規模において、北米は最大の4.28兆円で最も重要なエリア
その他地域でもまとまった市場規模があり、各地域のシェア確保も重要な戦略



(出典) 角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2026」をもとに当社作成

世界へ【THE JAPAN IP】を届ける。

強みや実績

THE JAPAN IP



カジュアル

グローバル

長期運営



© JUMP 50th Anniversary / © LINE Corporation / © WonderPlanet Inc.



©P1998-2026 ©V・N・M ©bushiroad All Rights Reserved. ©WonderPlanet Inc.

現在の取り組み

IPホルダーとの関係構築

有力IPタイトルのヒット実績をもとに
新たな協業タイトルを創出

継続的なIPゲームの開発

有力IPタイトルの厳選開発

開発基盤(SEED)の整備

低コスト・短期間・高品質な
開発・運営を実現

目指す姿

《技術で世界のスキマ時間を
夢中にさせる、
日本発のモバイルカジュアル
ゲームカンパニー》として、
【THE JAPAN IP】 を
安心して託される
唯一無二の会社になる

1Qに新たに着手した有力IPタイトルの開発は順調に進捗
『有力IP × ハイブリッドカジュアル』の今後の新規開発を加速させる方針

運営中タイトル

HUNTER×HUNTER
NEN×SURVIVOR
(株式会社ブシロードとの共同開発)

2026年2月18日配信

開発中タイトル

新たな
有力IPタイトル
1Qに開発開始

- ▶ 「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」の実績をもとに直近で共同事業の問合せが大幅に増加
- ▶ 当社モデルと親和性の高いプロジェクトに戦略的に取り組む



業界トップ水準の
開発・運営を実現

低コスト

短期間

高品質

2023年より『有力IP×ハイブリッドカジュアル』を見据え取り組んでいる
ハイブリッドカジュアルの開発基盤は「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」でも活用し
成功実績を今後の有力IPタイトルにも展開



2026年8月期2Q 決算概要



2Qは新規タイトル開発投資や研究開発投資が続く中、
新規タイトルの一部売上貢献により1Q比で営業赤字幅を大幅に縮小

売上高 (25/12~26/2)

505 百万円

QoQ **+5.8%** YoY **▲20.2%**

営業利益 (25/12~26/2)

▲27 百万円

QoQ **赤字** YoY **赤字**

主な増減要因 (QoQ)

売上高

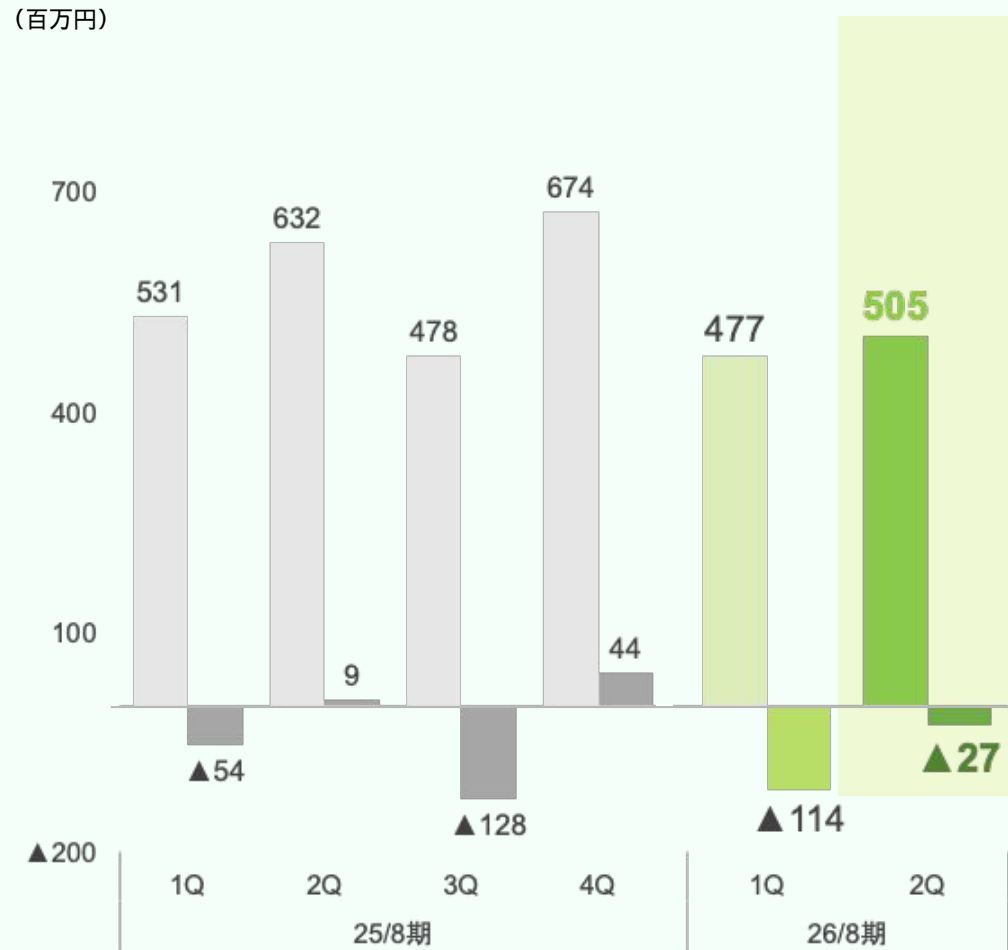
【増加要因】 「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」のリリース後11日間の売上高が寄与
「クラフィ」10.5周年イベント開催による売上貢献

【減少要因】 開発・運営売上高は進捗に応じた計上 (2Q開発・運営売上高は277百万円)

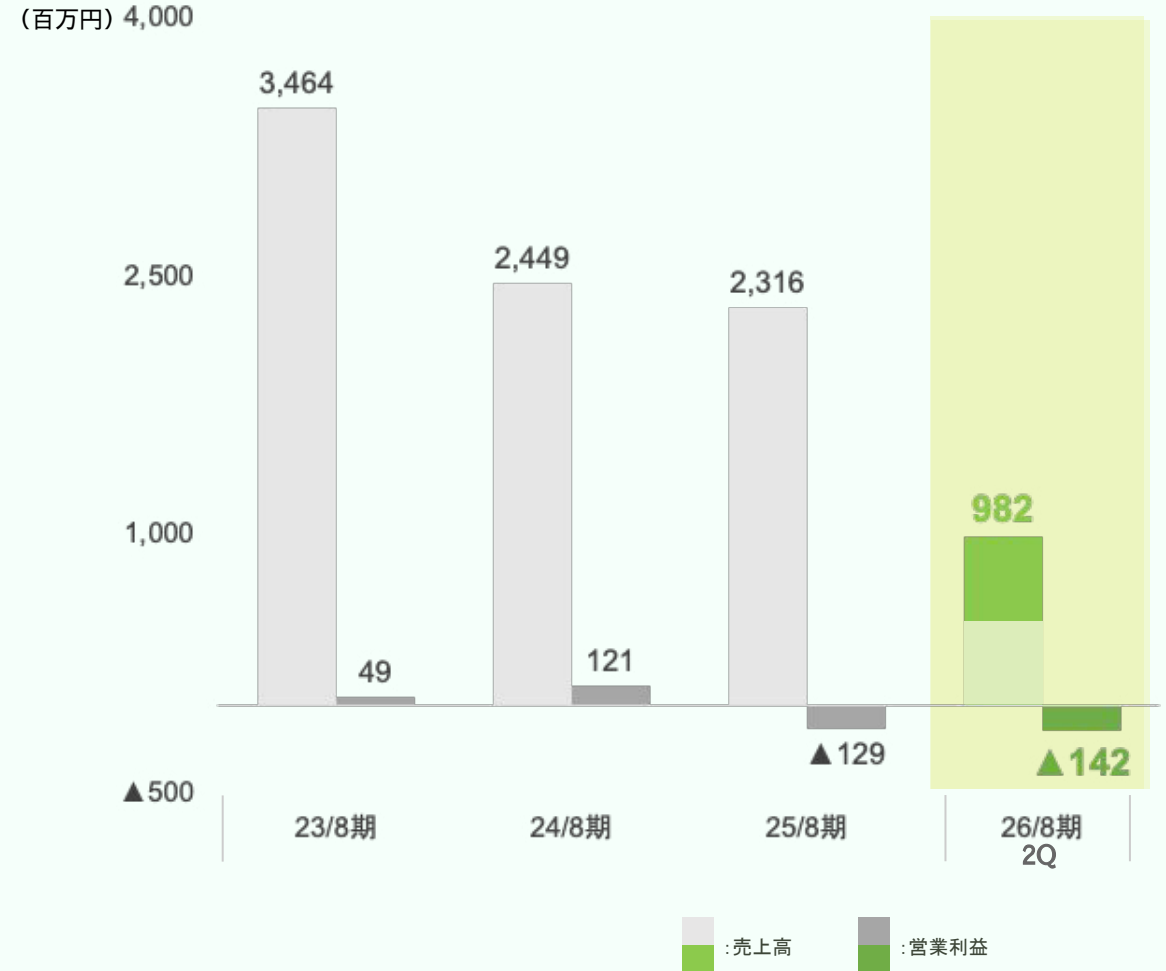
営業利益

【増加要因】 新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続しながらも、人件費や外注費等の抑制に努める

四半期業績



通期業績



| (百万円) | 25/8期 | | | | | 26/8期 | | | |
|---------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------------|-------------------|-------------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | FY | 1Q | 2Q | QoQ 増減額 増減率 | YoY 増減額 増減率 |
| 売上高 | 531 | 632 | 478 | 674 | 2,316 | 477 | 505 | +27 +5.8% | ▲127 ▲20.2% |
| 営業利益 | ▲54 | 9 | ▲128 | 44 | ▲129 | ▲114 | ▲27 | +86 - | ▲36 - |
| (営業利益率) | - | 1.5% | - | 6.7% | - | - | - | - | - |
| 経常利益 | ▲58 | ▲4 | ▲131 | 40 | ▲153 | ▲119 | ▲34 | +85 - | ▲29 - |
| (経常利益率) | - | - | - | 6.0% | - | - | - | - | - |
| 純利益 | ▲66 | ▲24 | ▲116 | 76 | ▲131 | ▲120 | ▲140 | ▲20 - | ▲116 - |
| (純利益率) | - | - | - | 11.4% | - | - | - | - | - |

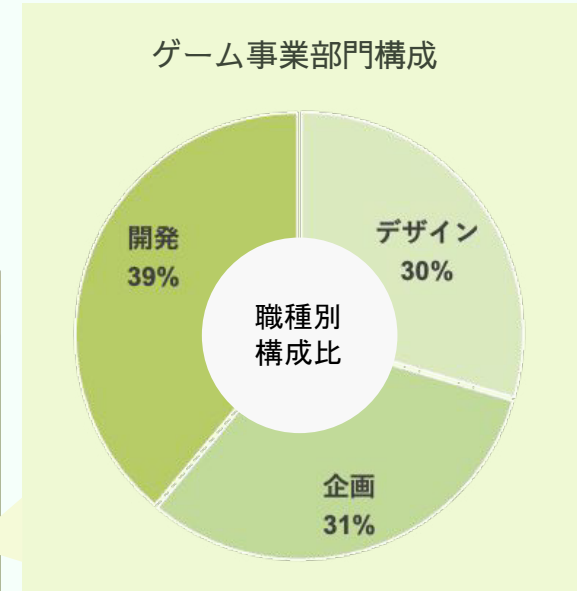
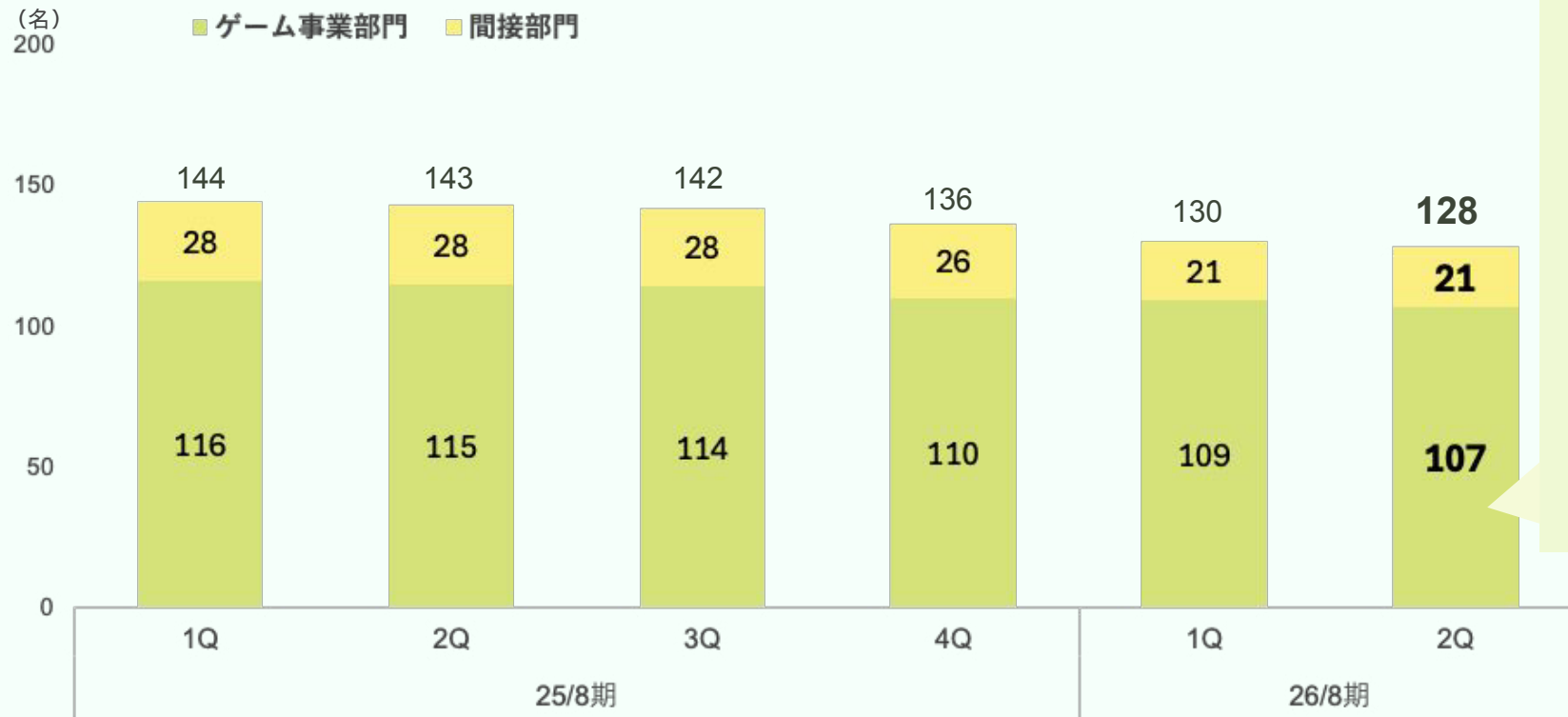
※2Qに固定資産の減損に係る会計基準に基づき、運営権を回収可能価額まで減額し減損損失として81百万円を特別損失に計上
本件により、2Qの税引前中間純利益が同額減少する一方で、3Q以降の運営権に係る減価償却費負担が軽減され、タイトルの収益構造が改善する影響で、全社の営業利益が2026年8月期下半期に34百万円、2027年8月期通期に46百万円増加する見込みです。

2Qの会社全体のコストは532百万円 (QoQ▲10.0%)、新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続しながらも、人件費や外注費等の抑制で全体費用をコントロール



※人件費は売上原価と販管費の合計、支払手数料は主にApple/Google向け。

2Q末は128名、後述の当社の働き方とAIを活用した取り組みの推進により
 人数規模より一人当たり生産性最大化の事業組織への構造変化に努めている



※ 「従業員数」は臨時従業員（アルバイト、他社からの派遣社員、業務委託）を含んでおりません。
 ※ 2026年8月期1Qより組織変更に伴い、従来「間接部門」に含めていた一部人員を「ゲーム事業部門」で集計しております。

AI活用により単純なコスト削減だけではなくプロダクトの品質向上に注力
同じ人員・コストでよりクオリティの高いゲームの提供を目指す

AI活用の啓蒙・普及

- 業務でのAI活用が社内に100%定着
- 成功・失敗事例、プロンプトの全社共有
- ガイドラインを整備し、安全・快適にAI活用



AI活用の標準化と実働

- 一部業務でのアウトプット量30%増、制作効率10%増
- 自動化と組み合わせ、調査やチェック、作業の工数が大きく減少、一部業務では外部委託コスト60%減



競争優位性の確立

- 開発工程の全プロセスをAI前提で構築することに着手
- 既に一部PJTや業務において実装速度3倍、約半分の人員体制で対応可能を実現



※進捗状況は2026年2月末時点

AIを最大限活かす基盤としてのフルリモートワーク環境

バーチャルオフィス

社員はバーチャルオフィスに出社、名古屋・東京のオフィスへの出社も可能

ペーパーレス

紙での業務は極力減らし、オンラインで効率的に、スピーディに

リモートワーク環境整備

最適な働く環境の整備を支援

フレックスタイム制度

ライフスタイルにあった働き方が可能

業務ツール

Google Workspace、Slack等を活用しオンラインでの業務のしやすさを追求

団結会

全社員で会社方針や事業状況の共有、社員表彰等を行うオンラインイベント

休暇・育児介護

法定以上の有給休暇、業務や個人の状況に応じたメリハリと柔軟性を

| (百万円) | 2025/8末 | 2026/2末 | 増減額 | 主な増減要因などの備考 |
|---------------------------|---------|---------|------|------------------------------|
| 現金及び預金 | 1,255 | 1,455 | +200 | 増加：借入の実施 減少：借入の約定返済、社債の償還 |
| 流動資産 | 1,730 | 1,746 | +16 | 増加：契約資産 減少：売掛金の減少、仕掛品の減少 |
| 有形固定資産 | 23 | 27 | +4 | |
| 無形固定資産 | 116 | 0 | ▲116 | 減少：運営権の減損 |
| 投資その他の資産 | 114 | 95 | ▲19 | |
| 固定資産 | 254 | 123 | ▲131 | |
| 資産合計 | 1,984 | 1,870 | ▲114 | |
| 社債 ・1年内償還予定の社債含む | 460 | 340 | ▲40 | 減少：社債の償還 |
| 長期借入金 ・1年内返済予定の長期借入金含む | 707 | 966 | +353 | 増加：借入の実施 減少：約定返済 |
| 負債合計 | 1,389 | 1,532 | +143 | |
| 純資産合計 | 595 | 337 | ▲258 | 減少：利益剰余金の減少 |
| 負債純資産合計 | 1,984 | 1,870 | ▲114 | |

※2Qまでの償却に加え運営権の減損81百万円により、無形固定資産がゼロへ減少しました。

当社では、会計上、タイトルの新規開発費用をソフトウェア資産計上していないため、将来の減損リスクが低減されています。

2Q累計で現預金は増加、営業CFはプラス、また借入実施により財務CFもプラスに

| (百万円、▲は減少) | 25/8期2Q (2024/9~2025/2) | 26/8期2Q (2025/9~2026/2) | 増減額 | 主な増減要因などの備考 |
|------------------|----------------------------|----------------------------|------|--|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | ▲232 | 71 | +303 | 増加：減損損失、棚卸資産・売上債権の減少 減少：税引前中間純損失の計上 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲4 | ▲9 | ▲5 | 減少：有形固定資産の取得 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 182 | 138 | ▲44 | 増加：借入の実施 減少：長期借入金の返済、社債の償還 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲55 | 200 | +255 | |
| 現金及び現金同等物の中間期末残高 | 1,274 | 1,455 | +180 | |





株式の状況（2026年2月末現在）

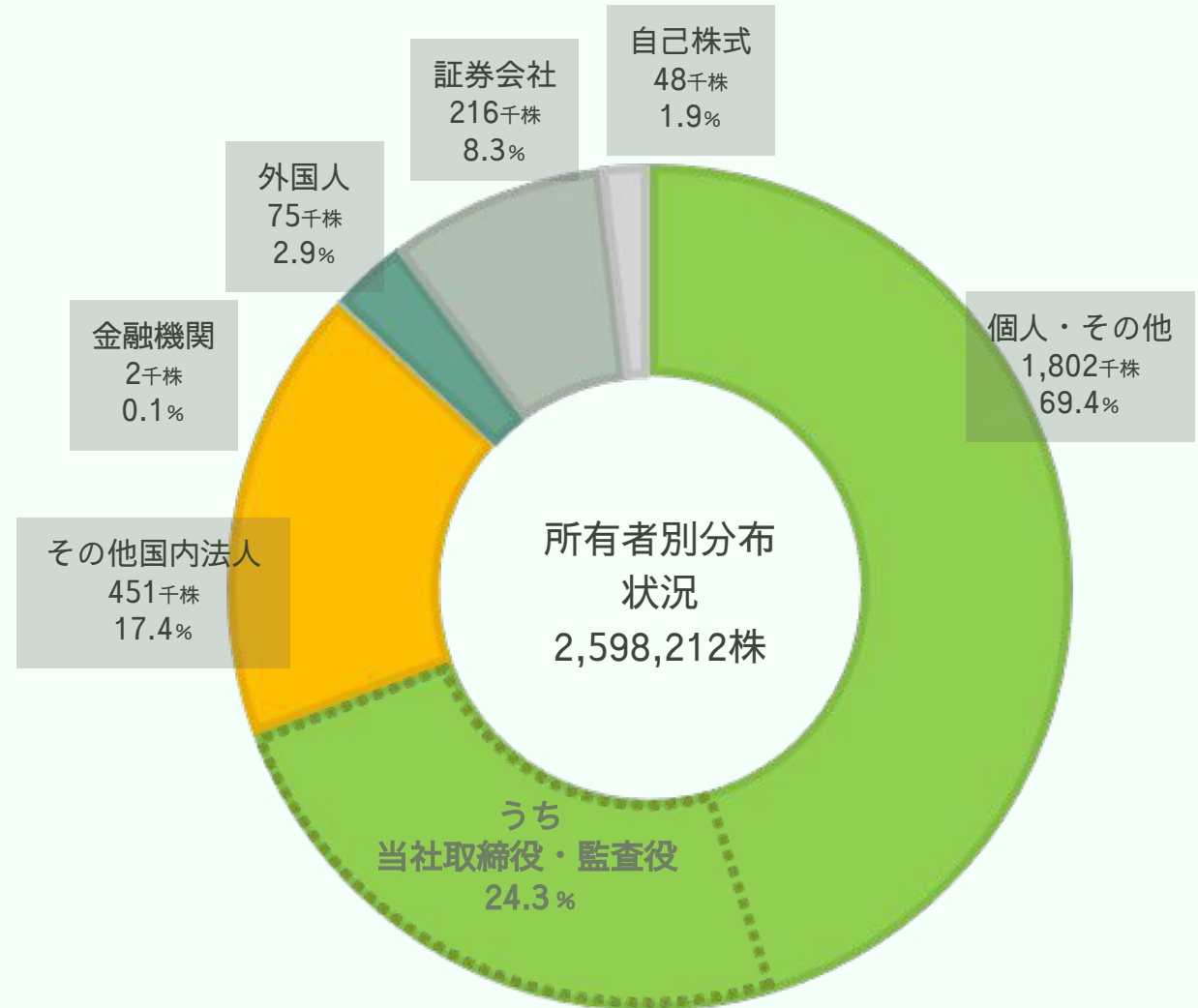
| | |
|---------|------------|
| 証券コード | 4199 |
| 発行済株式総数 | 2,598,212株 |
| 株主数 | 1,968名 |

大株主の状況（2026年2月末現在）

| 株主名 | 持株数 (株) | 持株比率 (%) |
|-----------------------------|------------|-------------|
| 常川友樹 | 376,200 | 14.76 |
| Happy Elements株式会社 | 350,000 | 13.73 |
| 石川篤 | 225,300 | 8.84 |
| 久手堅憲彦 | 105,600 | 4.14 |
| ユナイテッド株式会社 | 90,300 | 3.54 |
| LINE Ventures Japan有限責任事業組合 | 60,000 | 2.35 |
| SBIネオトレード証券 | 47,900 | 1.88 |
| ワンダープラネット従業員持株会 | 47,200 | 1.85 |
| 松井証券株式会社 | 45,200 | 1.77 |
| SMBC日興証券株式会社 | 43,800 | 1.72 |

※ 2026年2月末現在の株主名簿を基に記載しております。

※ 持株比率は自己株式（48,656株）を控除した上で少数点以下第3位を四捨五入して算出しております。





2026年8月期 通期見通し



2026年8月期は新規タイトルの事業成果に優先的に取り組む 2Qで新規タイトルの業績貢献を確認、開発投資の上で通期の営業黒字想定に変更なし

「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」

- ・2月18日に配信開始（アメリカ地域のみ3月16日に配信開始）、長期運営による累積利益確保に努める

新規タイトル開発

- ・1Qに新たに着手した有力IPタイトルの開発は順調に進捗（2026年内に発表予定）
新モデル『有力IP×ハイブリッドカジュアル』実現で新規開発を加速（新案件協議中）

「クラフィ」

- ・2Qまでの想定を下回る進捗に鑑み運営権を減損処理した一方で、期初想定以上の運営体制の適正化を推進しており、引き続き当社主力タイトルとして事業利益への貢献を想定

※2026年8月期の業績予想は非開示とする方針です。近年の世界のモバイルゲーム市場を取り巻く競合環境の変化が以前にも増して著しく、業績動向の精緻な予測が困難であること等から、会社全体での合理的かつ信頼性のある業績予想の策定及び公表が困難であると考えております。期間の経過等により、適正かつ合理的な業績予想を行うことが可能になり次第、業績予想を速やかに開示することといたします。

※2026年8月期の配当予想は無配を予定。当面の間は内部留保の充実を図る方針で、内部留保資金は将来の成長に向けた運転資金として有効に活用予定です。現時点においては配当実施の可能性及びその実施時期等は未定とさせていただきます。

3Qは「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」の売上高へのフル寄与を想定
新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続しつつ、3Qは営業黒字化を見込む

26/8期3Q
売上高
(QoQ)

▶ 2Q比で増収を想定

- ・「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」が四半期フルに寄与
- ・各タイトルの進捗に応じた開発・運営売上高の堅調な推移を想定
- ・「クラフィ」は2Qで10.5周年の反動減を想定も堅調な売上推移を見込む

26/8期3Q
営業利益
(QoQ)

▶ 2Q比で増益となり、営業黒字を見込む

- ・「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」が投資先行から利益創出フェーズに移行
- ・3Qに新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続も、会社全体のコストでは2Qと概ね同程度に抑制する想定

※「パンドランド」は2026年3月でサービス終了（業績への影響は軽微と想定）
その他、業績への影響は限定的であるものの、受託の売上高、営業利益を想定しています。



Appendix. 会社概要





代表取締役社長CEO

常川 友樹

2012年
当社設立、
代表取締役社長就任
(現任)



取締役COO兼CFO

佐藤 彰紀

2008年
株式会社大和総研入社

2016年
当社取締役就任 (現任)

日本証券アナリスト
協会検定会員



取締役会長

石川 篤

1998年
株式会社サイバーエー
ジェント入社

2005年
ウノウ株式会社
代表取締役副社長就任

2013年
当社取締役就任 (現任)

社外取締役 取締役

和田 洋一



1984年
野村證券株式会社入社

2003年
株式会社スクウェア・エニックス
代表取締役社長就任

2016年
当社取締役就任 (現任)

社外取締役 取締役

手嶋 浩己



1999年
株式会社博報堂入社

2006年
株式会社インタースパイア (現ユナイ
テッド株式会社) 取締役副社長就任

2018年
当社取締役就任 (現任)
XTech Ventures株式会社代表取締役
就任 (現任)

社外取締役

吉嗣 浩隆



2002年
株式会社NTTドコモ入社

2009年
Admob株式会社入社

2010年
グーグル株式会社(現グーグル合同会社)
入社

2025年
Auxia Japan株式会社代表取締役 (現任)

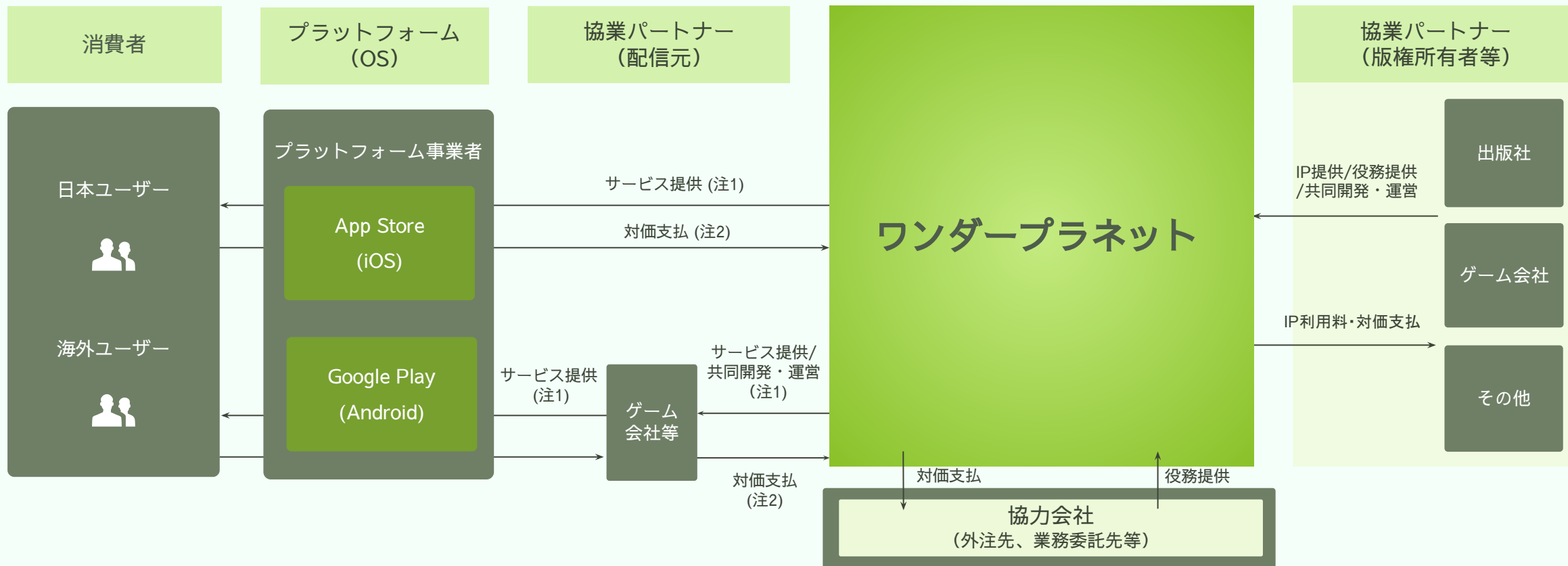


2012年、ゲームメーカーやスタートアップの存在が希少な街、
名古屋に、私たちは産声をあげました。

ゲームづくり未経験の開発者たちが集い、
夢と情熱だけを頼りに、何度も失敗や危機を乗り越えながら、
一步一步、着実に成長してきました。

そんな私たちの社名は、
Worldwide / Nagoya / Developer / Play / Amazing / Network
を組み合わせた造語、WonderPlanet。

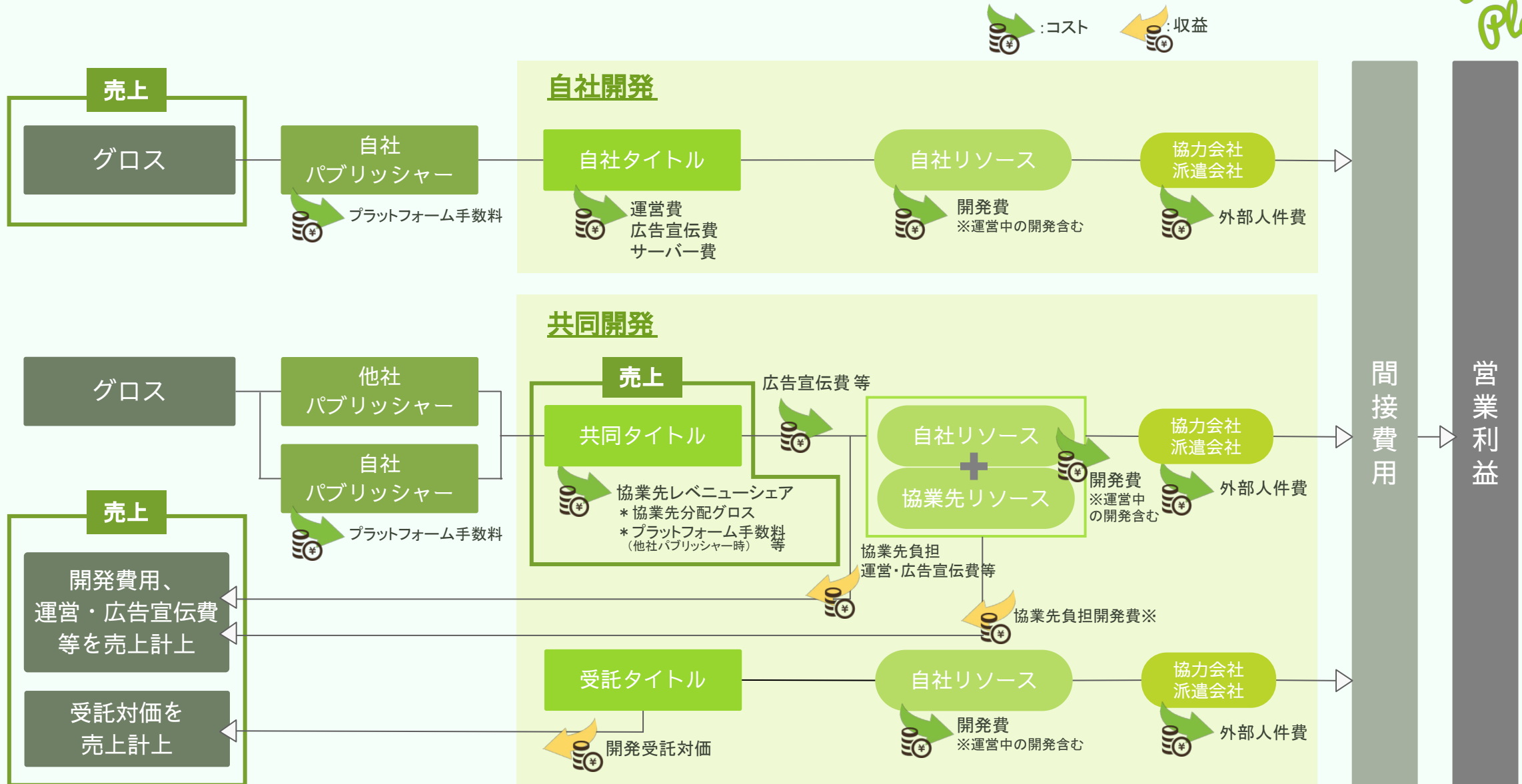
創業からの想いを初志貫徹すべく、
世界中へ、名古屋から生まれた開発チームが、
遊びどころあふれる驚きとワクワクを、広げていく。
そんな想いがこめられています。



(注) 1. ユーザーへの提供は、当社がプラットフォームを通じて直接ユーザーにサービス提供を行う場合と、協業パートナーを通じて行う場合があります。
 2. ユーザーが購入したアイテム等の代金のうちプラットフォーム利用にかかる手数料や協業パートナーへの収益分配額を控除した金額や、受託開発タイトルの対価を受領する場合があります。

自社開発や協業パートナーと協力し、国内外へと事業を展開しています。

収益モデル



※開発負担金を費用計上するパターンもあります。



Appendix. 業績指標等



| (百万円、▲は損失) | 21/8期 | 22/8期 | 23/8期 | 24/8期 | 25/8期 |
|------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 3,585 | 3,422 | 3,464 | 2,449 | 2,316 |
| 売上総利益 | 806 | 178 | 682 | 717 | 483 |
| 売上総利益率 (%) | 22.5% | 5.2% | 19.7% | 29.3% | 20.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 545 | 1,450 | 632 | 596 | 612 |
| 営業利益 | 260 | ▲1,272 | 49 | 121 | ▲129 |
| 営業利益率 (%) | 7.3% | - | 1.4% | 4.9% | - |
| 経常利益 | 261 | ▲1,291 | 28 | 113 | ▲153 |
| 経常利益率 (%) | 7.3% | - | 0.8% | 4.6% | - |
| 当期純利益 | 825 | ▲1,887 | ▲236 | 92 | ▲131 |
| 当期純利益率 (%) | 23.0% | - | - | 3.8% | - |

PL推移（単体、四半期別）



| (百万円、▲は損失) | 25/8期 | | | | 26/8期 | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 売上高 | 531 | 632 | 478 | 674 | 477 | 505 |
| 売上総利益 | 90 | 143 | 55 | 192 | 17 | 115 |
| 売上総利益率 (%) | 17.0% | 22.7% | 11.7% | 28.6% | 3.7% | 23.0% |
| 販売費及び一般管理費 | 145 | 134 | 184 | 148 | 132 | 143 |
| 営業利益 | ▲54 | 9 | ▲128 | 44 | ▲114 | ▲27 |
| 営業利益率 (%) | - | 1.5% | - | 6.7% | - | - |
| 経常利益 | ▲58 | ▲4 | ▲131 | 40 | ▲119 | ▲34 |
| 経常利益率 (%) | - | - | - | 6.0% | - | - |
| 当期純利益 | ▲66 | ▲24 | ▲116 | 76 | ▲120 | ▲140 |
| 当期純利益率 (%) | - | - | - | 11.4% | - | - |

| (百万円) | 25/8期 | | | | 26/8期 | | QoQ | YoY |
|-------------|------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|---------|--------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | | |
| 売上高 | 531 | 632 | 478 | 674 | 477 | 505 | +5.8% | ▲20.2% |
| 支払手数料 | 36 | 80 | 42 | 118 | 26 | 44 | +69.3% | ▲45.4% |
| 人件費 | 245 | 245 | 237 | 219 | 218 | 217 | ▲0.6% | ▲11.5% |
| 外注費 | 152 | 125 | 140 | 129 | 125 | 122 | ▲2.3% | ▲2.2% |
| 通信費 | 17 | 15 | 14 | 13 | 9 | 10 | +11.2% | ▲32.4% |
| 広告宣伝費 | 8 | 9 | 54 | 29 | 2 | 15 | +539.1% | +55.0% |
| その他 | 126 | 146 | 116 | 118 | 209 | 122 | ▲41.5% | ▲16.3% |
| 費用合計 | 586 | 623 | 606 | 629 | 591 | 532 | ▲10.0% | ▲14.6% |
| 営業利益 | ▲54 | 9 | ▲128 | 44 | ▲114 | ▲27 | - | - |
| 従業員数 | 144 | 143 | 142 | 136 | 130 | 128 | | |



| | 21/8期 | 22/8期 | 23/8期 | 24/8期 | 25/8期 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 現金及び現金同等物 | 1,847 | 1,203 | 1,029 | 1,330 | 1,255 |
| 流動資産合計 | 2,691 | 2,232 | 1,662 | 1,830 | 1,730 |
| 無形固定資産 ・うち運営権 | - | 326 | 256 | 186 | 116 |
| 投資その他の資産 ・うち繰延税金資産 | 952 | 341 | 82 | 64 | 82 |
| 固定資産合計 | 1,019 | 766 | 398 | 315 | 254 |
| 資産合計 | 3,711 | 2,999 | 2,061 | 2,146 | 1,984 |
| 短期借入金 | - | - | - | - | - |
| 社債 ・1年内償還予定の社債含む | - | 520 | 494 | 236 | 460 |
| 長期借入金 ・1年内返済予定の長期借入金含む | 437 | 673 | 425 | 689 | 707 |
| 負債合計 | 1,345 | 2,571 | 1,432 | 1,409 | 1,389 |
| 純資産合計 | 2,365 | 427 | 629 | 736 | 595 |
| 負債純資産合計 | 3,711 | 2,999 | 2,061 | 2,146 | 1,984 |



| (百万円) | 21/8期 | 22/8期 | 23/8期 | 24/8期 | 25/8期 |
|----------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 17 | ▲890 | ▲331 | 298 | ▲310 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 83 | ▲399 | ▲255 | 248 | 4 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 684 | 645 | 152 | 13 | 231 |
| 現金及び現金同等物の増減額（▲：減少） | 785 | ▲643 | ▲434 | 560 | ▲74 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1,061 | 1,847 | 1,203 | 769 | 1,330 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,847 | 1,203 | 769 | 1,330 | 1,255 |

| リスク項目 | 概要と対応方針 | 発生可能性 | 影響度 | 機会 |
|-------------|--|-------|-----|---|
| 競争 | 当社は、モバイルゲームの企画・開発・運営・販売を行っていますが、類似サービスを提供する企業等は多数存在し競争は激化しています。 当社では複数のタイトルを開発・運営中であり、今後もこれまでに培った開発・運営のノウハウを活かし、ユーザーニーズを的確に捉え、競合他社と差別化したサービス提供に努めてまいります。 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 新規タイトル開発 運営力強化 |
| プラットフォーム事業者 | 当社のモバイルゲームは、Apple Inc.が運営するApp Store及びGoogle LLCが運営するGoogle Play等のプラットフォームを通じて主にユーザーに提供しており、それに伴いグローバルでのサービス展開が可能となり、日々のアップデート等を通して新技術対応の機会を得てきております。 これら事業者の動向について適時情報収集を行うとともに、もし将来的に手数料率等が変動した際にも安定的な利益確保が可能な適切なコスト管理に努めてまいります。 | 小 | 小 | <ul style="list-style-type: none"> 新規ユーザー獲得 新技術対応 |
| 協業パートナー | 当社は開発・運営を行う際、当社以外の企業との協業を行うことがあります。協業パートナーの事業戦略の転換並びに動向、及び協業パートナーとの契約内容に変更があった場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。 強みの異なる協業パートナーと組むことは魅力的なサービスを生み出すことにも繋がるため、適切なコミュニケーションに努め、今後もリスクに対応しつつ推進していきます。 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 新規協業 役務の適切化 |
| 海外展開 | 当社は、海外市場での事業拡大を積極的に進めてまいりますが、海外展開に際してはその国の法令、制度、政治、経済、商慣習の違い等の様々な潜在リスクが存在しております。また、当社における外貨建ての主な取引は、モバイルゲーム事業における海外での課金アイテムの販売ですが、発生する債権については、契約上ほとんどが円建てでの回収となっております。 当社は、当該リスクを認識のうえ影響を最小限にするために、事前に十分な調査及び対策を講じることに努め、また対応言語圏の拡大を推進することで地域分散を図ってまいります。 | 中 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 展開エリアの拡大 他社開発タイトル（海外） |
| 開発費及び広告費の回収 | 当社は、サービスリリース後の運営においても継続的にアップデートを行うことが長期的なユーザー満足度の向上に必要であり、デバイスの高性能化及びユーザーニーズの高度化や多様化に伴い、モバイルゲーム開発における期間の長期化及び開発費の高騰、また、効果的なユーザー獲得のため、様々なメディアを活用した高額な広告宣伝費が必要となるケースがありますが、不測の事態により、新規開発スケジュールやアップデートの遅延、もしくは開発中止となった場合や期待した成果が得られない場合、広告宣伝の効果が得られない場合には、開発費及び広告費の回収ができず、当社の事業、業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。 当社は、既存タイトルで培った各種ノウハウを活かし、タイトル単位での開発状況の進捗管理や、費用対効果を見極めた広告宣伝の実行により、安定した財務基盤の構築に努めております。 | 中 | 大 | <ul style="list-style-type: none"> 新規タイトル開発 新規ユーザー獲得 ユーザー満足度向上 |

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

決算説明会を各四半期決算時に実施いたします。

－ 後日、IRホームページ内に決算説明動画と質疑応答要旨を掲載予定です。

年間スケジュール



お問い合わせ先

ワンダープラネット株式会社 会社HP内

Contact「IRに関するお問い合わせ」：<https://wonderpla.net/contact/>



本資料の作成に当たり、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、作成しております。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。