

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)

2026年8月期 通期 決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年10月13日



4Qは営業・経常黒字に転換も、通期営業黒字化には届かず

26/8期は課題が顕在化し、立て直しに着手した1年。27/8期を黒字化の初年度として、改革を加速する。

4Q黒字転換と 通期営業赤字

主要運営タイトルの売上が伸び悩んだことを主因に、通期では営業黒字化に届かず。収益性課題を当期に反映した上で、4Qは黒字転換し、収益性は改善局面に入った。

収益性回復 の進捗

最優先課題とした収益性の回復について、4Qは固定費を中心とした費用構造の見直しを実施。効果は27/8期に本格的に寄与する見込み。

次の成長の 仕込み

1QにSanrio Gamesとの共同開発プロジェクト始動。4QからIP協業とオリジナルの複数タイトルの協議・開発を進行中。SEED基盤とAI活用を前提に、構造的な開発費効率化は向上。

Sanrio Games × WonderPlanet

共同開発プロジェクト始動
グローバル展開予定



2026年9月に開催された東京ゲームショウのSanrio Games（サンリオゲームズ）ブースにおいて放映されたティザームービーより引用

27/8期は前期に実施した収益性の回復が通期で寄与し、 売上高21億円へ増収、営業利益30百万円へ黒字転換を見込む

売上高

2,100 百万円

前期実績 1,944 百万円

前期比 **+8.0%**

営業利益

30 百万円

前期実績 ▲162 百万円

黒字転換

売上高の主な増減要因

- ▶ **増収要因** 前期配信の協業タイトルの通期寄与
- ▶ **減収要因** サービス終了タイトルの減収

営業利益の主な増減要因

- ▶ **増益要因** 前期実施の費用構造の見直し効果
- ▶ **減益要因** 新規タイトルの開発投資負担

※業績予想は現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績は様々な要因により記載の見通しと異なる場合があります。

※単体、百万円。詳細は決算短信をご参照ください。

新規開発に集中しながらも既存の開発コストを削減し、 協業タイトルの通期寄与や費用削減効果で営業黒字を見込む

主な営業利益増減要因

① 売上高 +155

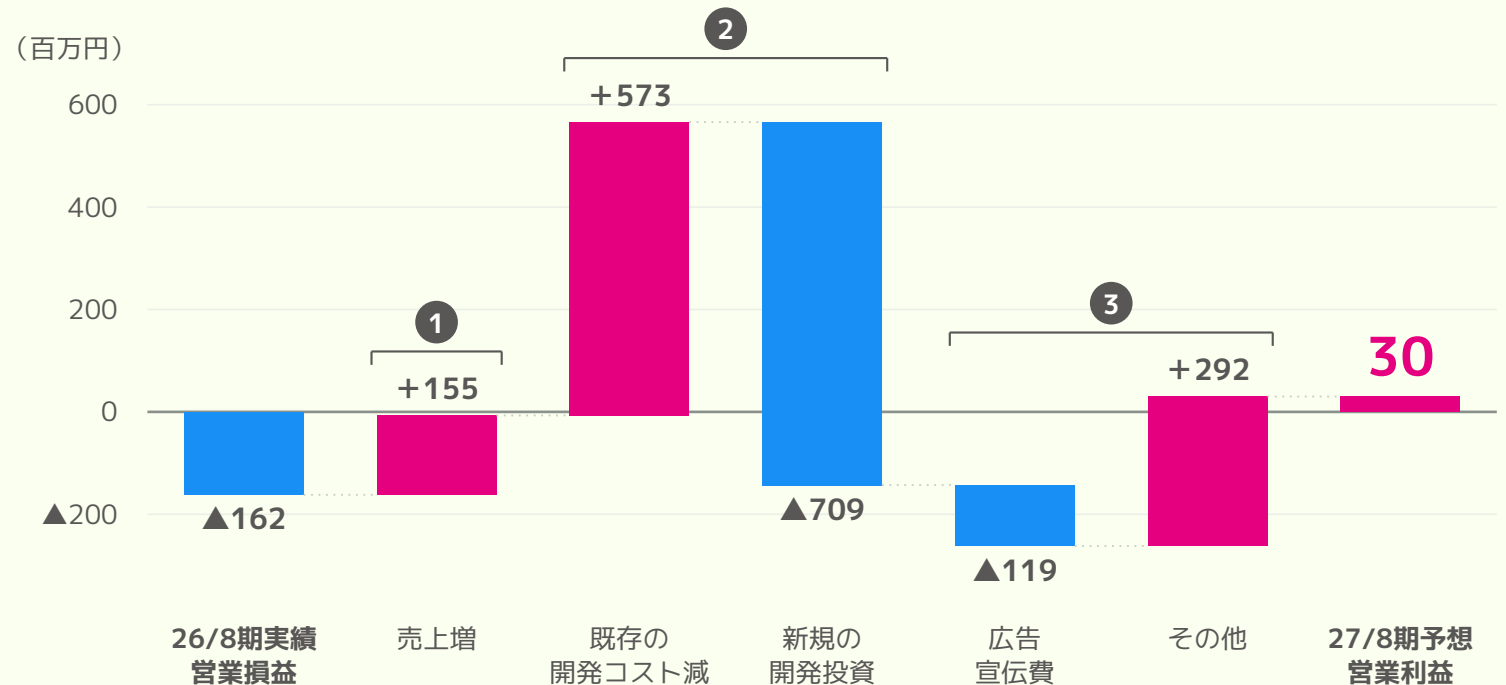
- ・ 前期配信の協業タイトルが通期寄与
- ・ サービス終了タイトルの減収

② 開発投資総額 ▲136

- ・ 既存の開発コスト減 +573
- ・ 新規タイトルへの開発投資 ▲709

③ 広告宣伝費・その他 +173

- ・ 広告宣伝費の増加 ▲119
- ・ 手数料・振替等 +292



▶ 事業構造の見直しと27/8期の見通しは、「2027年8月期 方針・見通し」で詳しくご説明します

※26年8月期は実績、27年8月期は業績予想。単位は百万円。開発コストは事業計画上の社内人件費・外注費・サーバー費・その他製造経費の合計。



1. コーポレートサマリー	8
2. 事業計画と成長可能性	13
3. 2026年8月期 通期実績	26
4. 2027年8月期 方針・見通し	34
Appendix：会社情報	38
Appendix：財務詳細・その他	43

コーポレートサマリー



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／東京都千代田区神田錦町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 佐藤 彰紀
従業員	124名（2026年8月末時点）
HP	https://wonderpla.net/

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。



代表取締役社長**CEO**

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

2026年
当社代表取締役社長就任（現任）

日本証券アナリスト
協会検定会員



取締役**ファウンダー**

常川 友樹

2012年
当社設立、
代表取締役社長就任

2026年
当社取締役就任（現任）



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

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



社外取締役

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
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）



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

バンダイナムコエンターテインメント
製作・配信
ジャンプ+ジャンブルラッシュ
・ 2025/9～2026/9※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

プレイネクストジャパン株式会社
を子会社化 (2018/9吸収合併)

2016/12

2021/6

東証マザーズ上場
(現東証グロース市場)

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

2025/9



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

ブシロードとの共同開発タイトル

HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR

・ 2026/2～

2026/2

開発中

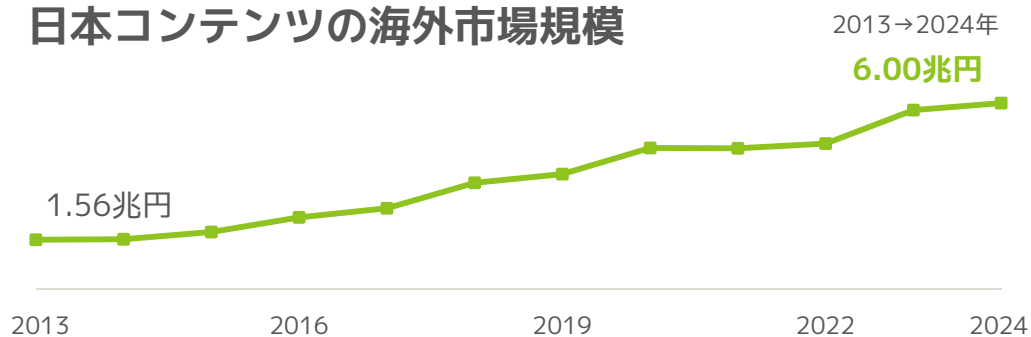
IP協業と
オリジナルの
複数タイトルの
協議・開発を進行中

事業計画と成長可能性

日本コンテンツの海外市場規模は、11年で約3.8倍に拡大

ゲーム・アニメの伸長は、有力IPとの協業を進める市場背景

日本コンテンツの海外市場規模



ゲーム・アニメも4倍超に拡大

海外売上／海外収入 | 2010→2022年（推計）

アニメ 売上	0.29兆円→1.46兆円	5.09倍
アニメ 収入	172億円→856億円	4.98倍
ゲーム 売上	0.59兆円→2.78兆円	4.73倍
ゲーム 収入	0.41兆円→2.47兆円	5.99倍

主要産業との規模比較（2024年値）

コンテンツ海外売上	6.13兆円
半導体輸出	6.08兆円
自動車輸出	22.39兆円

海外売上と輸出額は定義が異なります

政府目標 | 日本発コンテンツ海外売上

2024年	→	2033年目標
6.1兆円		20兆円
ゲーム 3.4兆円→12兆円		アニメ 2.1兆円→6兆円

出典：市場推移＝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」。

アニメ・ゲーム比較＝経済産業省資料（出所：ヒューマンメディアDB2024）。産業比較・政府目標＝経済産業省2026。

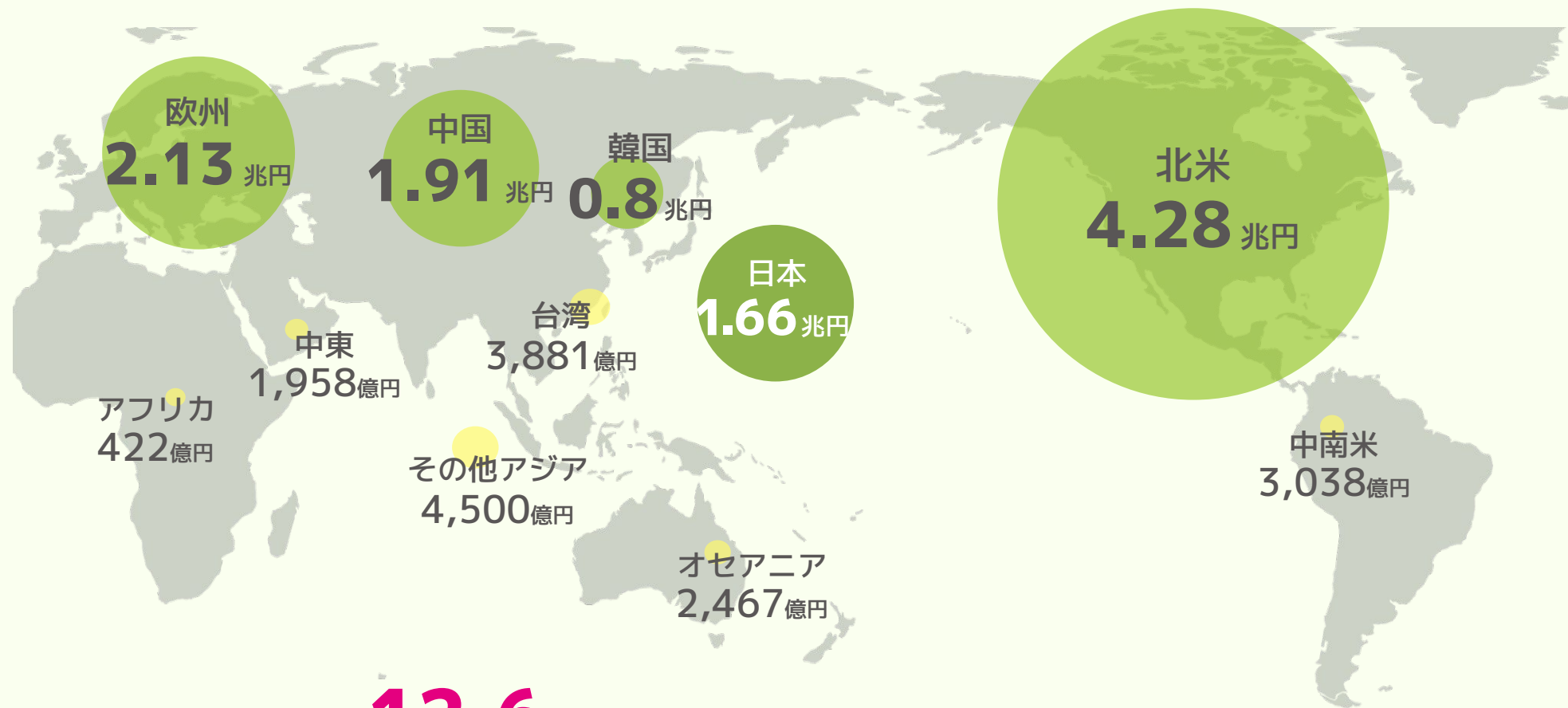
注：図ごとに対象年・定義が異なります。当社の獲得可能市場や業績予想を示す数値ではありません。

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、当社はその価値をグローバル市場で最大化することに注力

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、日本市場は世界全体の13%に留まる
グローバル配信・多言語対応は当社の事業戦略上の前提であり、開発基盤として既に対応済み



世界のモバイルゲーム市場 **12.6** 兆円 (2024年)

(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2025」をもとに当社作成

強みや実績

オリジナル

有力IP



カジュアル

グローバル

長期運営



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

現在の取り組み

IPホルダーとの関係構築

IP協業で培った開発・運営知見をもとに、
次の協業タイトルへ展開

IP協業・ オリジナルの開発

IP協業とオリジナルタイトルの
両輪で開発を推進

開発基盤(SEED)の洗練

少人数・短期間・高品質な
開発・運営を実現

目指す姿

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》
を目指し、

新時代に求められる
「新ゲームスタジオ」の
業界地位を確立した
会社になる

『有力IP × カジュアル』実績、再現性を支える当社独自基盤を活用

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

「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

カジュアル

「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

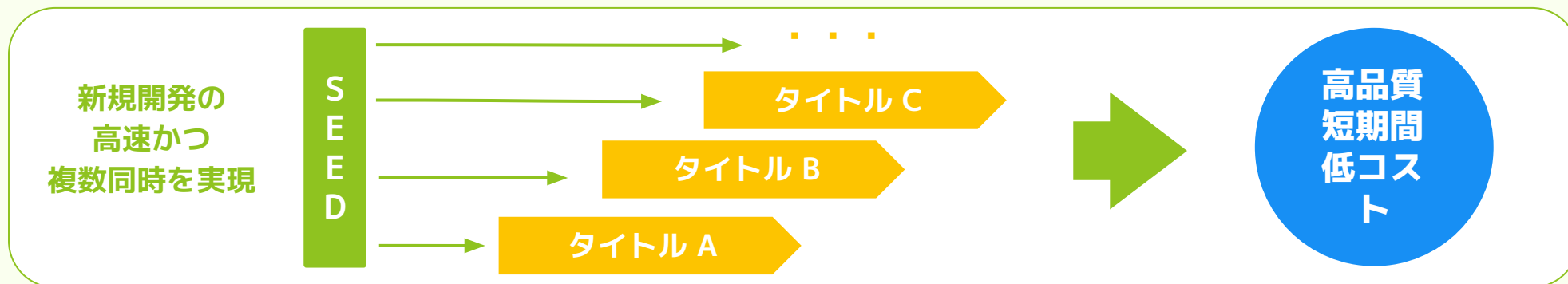
【ライト層】リワード広告・少額パック



※個別タイトルの内容ではなく一般論とした内容です

2023年より、独自の開発基盤『SEED』の開発に着手しました。
工数削減/品質底上げ/設計思想・技術スタック統一など実績を積んだ現在は、
人材やオリジナル・協業の別を問わず、新規開発の加速を支える機能の洗練に注力しています。

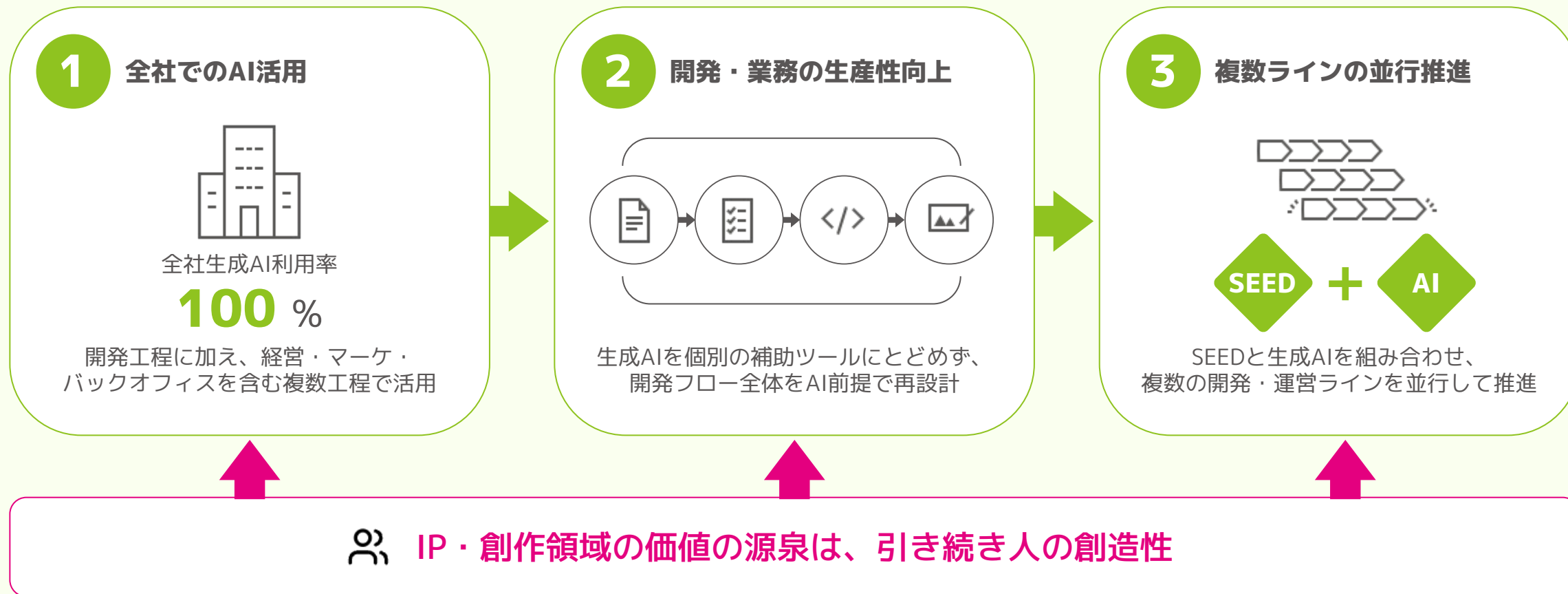
業界内で競争力を有する開発・運営の再現性を実現



SEEDの設計思想と実装方針（一部事例）

AI前提の開発の型	ポータビリティ	難度の高い機能の内製実装
運営を楽にする基盤・ツール	共通フレームワークの継続改善	技術スタックの鮮度・健全性

全社生成AI利用率100%を土台に、生成AIを開発工程と全社業務へ組み込み。
SEEDとの組み合わせにより、少数精鋭の体制で事業量を拡大。



求められるスキルの変化に合わせ、AI・SEED前提の体制で総開発力を強化。
フルリモート・フレックスを活用し、少数精鋭が成果に集中できる環境と採用・育成を推進。

環境



フルリモート

+

フレックス

時間と場所の制約を減らし、
一人ひとりが状況に応じて力を発揮できる環境を整備

両立支援



育児と仕事の
両立を支援

育休は、出産した女性は全員、男性も半数が取得
取得者5名のうち4名が復職、1名は育休中
ライフイベント後も継続して活躍できる環境を整備

※育児休業の取得状況は2026年8月期の実績です。

※男性は、社内へ出産の報告があった従業員を対象としています。復職状況は2026年8月末時点です。

新時代に求められる「新ゲームスタジオの確立」を目指し、 向こう3年は次の3点に経営資源を集中します。

1

有力IP協業の拡大

当社の事業方針と
事業ニーズが合致する
有力IPホルダーと協議中。
連続的な協業機会を目指す。

2

オリジナルタイトル 新規開発の再始動

①有力IP協業実績からの知見、
②SEED基盤を活用し、
オリジナルタイトルの
新規開発を再始動します。

3

ハイブリッドカジュアル 基盤(SEED)の洗練

①有力IP協業、
②オリジナルタイトル共に、
今以上の開発スピード向上、
開発費効率の向上に寄与する、
基盤の洗練に努める。

注：各施策の詳細、個別案件の社名・本数・時期・業績影響などは、開示可能な段階で随時ご説明してまいります。

少数精鋭の体制と生産性の向上により、開発ラインを拡充。
26/8期は1Qに株式会社サンリオとの共同開発に着手し、
4QからIP協業とオリジナルの複数タイトルの協議・開発を進行中。

共同開発を継続

株式会社サンリオ
「Sanrio Games」との
新作モバイルゲーム
共同開発プロジェクト
グローバル展開予定

IP協業

オリジナル タイトル

複数タイトルの協議・開発を進行中

協業タイトルは座組を見直し、リスクとリターンを
見極めて経済条件を設計することで、
収益性向上を図る

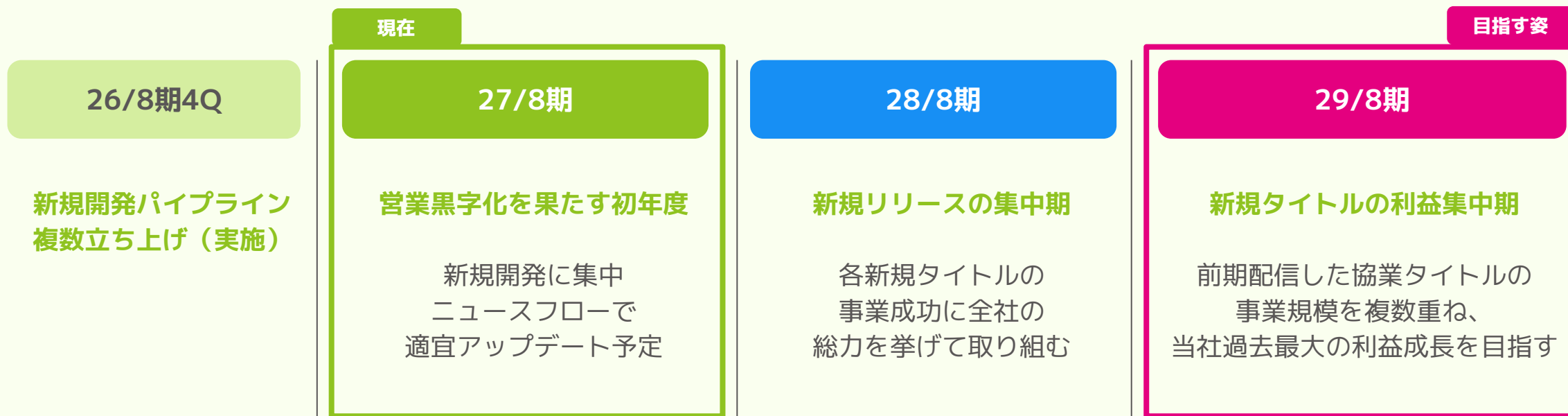
NEW

今後もIP協業と
オリジナルの両輪で開発し、
進捗は適時開示や
決算発表でお知らせします。

注：個別案件の社名・本数・時期・業績影響などは、開示可能な段階で随時ご説明してまいります。

27/8期を、営業黒字化を果たす初年度と位置付け、 将来の成長に向けて開発・リリース・収穫を積み上げます

各期の成果を着実に積み上げ、中長期の企業価値向上につなげてまいります。



当社は目先の施策の積み上げではなく、到達したい姿から逆算して今の打ち手を選びます。
足元の収益性回復を起点に、利益貢献の拡大を経て、中長期の企業価値向上へとつなげます。

① 収益性の回復

足元的最優先課題として、
一部運営タイトルの
収益性を早期に立て直す。
規律ある投資配分で、
利益の出る事業構造に戻す。



② 利益貢献の拡大

IP協業とオリジナルの両輪で
新規タイトルを積み上げ、
当社実績のある事業規模を
基準に利益貢献を重ねる。
SEED・AI活用で開発費効率を
高め、利益率を底上げする。



③ 企業価値の向上

利益成長の継続を通じて、
中長期の企業価値向上を目指す。
目指す姿は「新ゲームスタジオ」
としての業界地位の確立。

※ 本ページは価値創造の考え方を示すもので、具体的な数値目標を示すものではありません。
投資は規律をもって配分し、資本効率を意識して企業価値へ変換してまいります。

2026年8月期 通期実績



通期は営業損失162百万円、4Qは費用構造の見直しで営業黒字に転換

	4Q (26/6～26/8)	通期 (25/9～26/8)
売上高	496 百万円	1,944 百万円
営業利益	5 百万円 QoQ 黒字転換	▲162 百万円
通期の 主な増減要因	▶ 売上高 主要運営タイトルの売上が前期を下回り、前期比372百万円の減収 ▶ 営業利益 損失162百万円（前期▲129百万円）。 収益性課題を先送りせず当期に反映、費用構造の見直しにより4Qは黒字転換	

通期業績の増減要因

通期業績の前期比の主要因を、売上高・営業利益に分けて整理。

売上高の 増減要因

前期比▲372百万円：減収は主要運営タイトルの減衰、サービス終了タイトルの影響、減衰した主要運営タイトルは運営改善中

営業利益の 増減要因

前期比▲33百万円：減収▲372・費用減+340
費用減は支払手数料・外注費・人件費が中心

継続要因と 一過性要因

継続：人件費・外注費など固定費見直しが27/8期に本格寄与
一過性：1Qの開発投資負担の集中（1Q決算で説明済み）

売上高の構成

新規タイトル等の開発・運営売上高は1,240百万円となり、売上高の6割超を占める

集計区分の 定義

協業タイトルの開発・運営の対価（開発売上・運営売上）
リリース後のレベニューシェア収益は含まない

区分別の 売上高

開発・運営売上高 1,240百万円（前期1,159百万円）
その他の売上高 703百万円（前期1,157百万円）

構成比と 変化

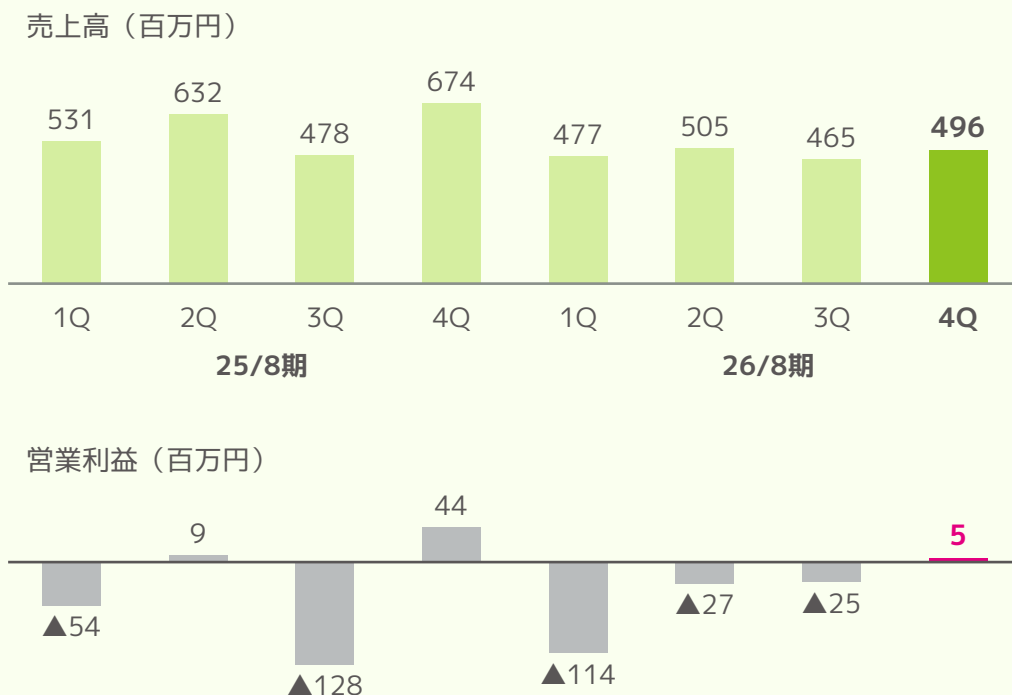
構成比：50%（25/8期）→64%（26/8期）
有力IPとの協業が広がり、開発・運営の対価が収益の柱に



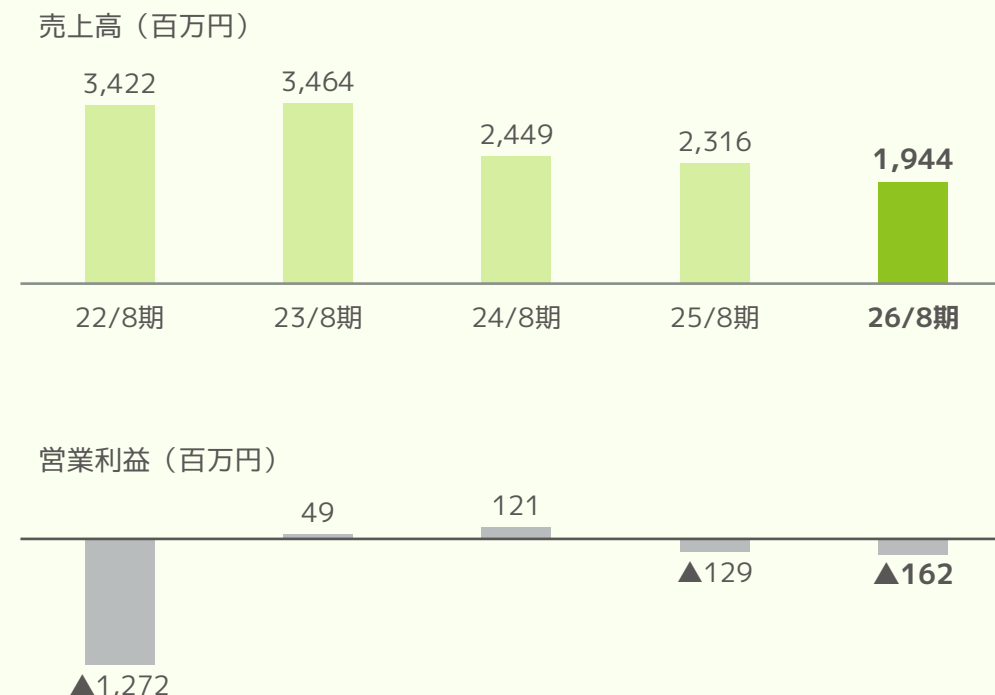
26/8期は四半期を追うごとに営業損失が縮小傾向をたどり、4Qで営業黒字転換。

単体、百万円。売上高と営業利益は目盛が異なります。

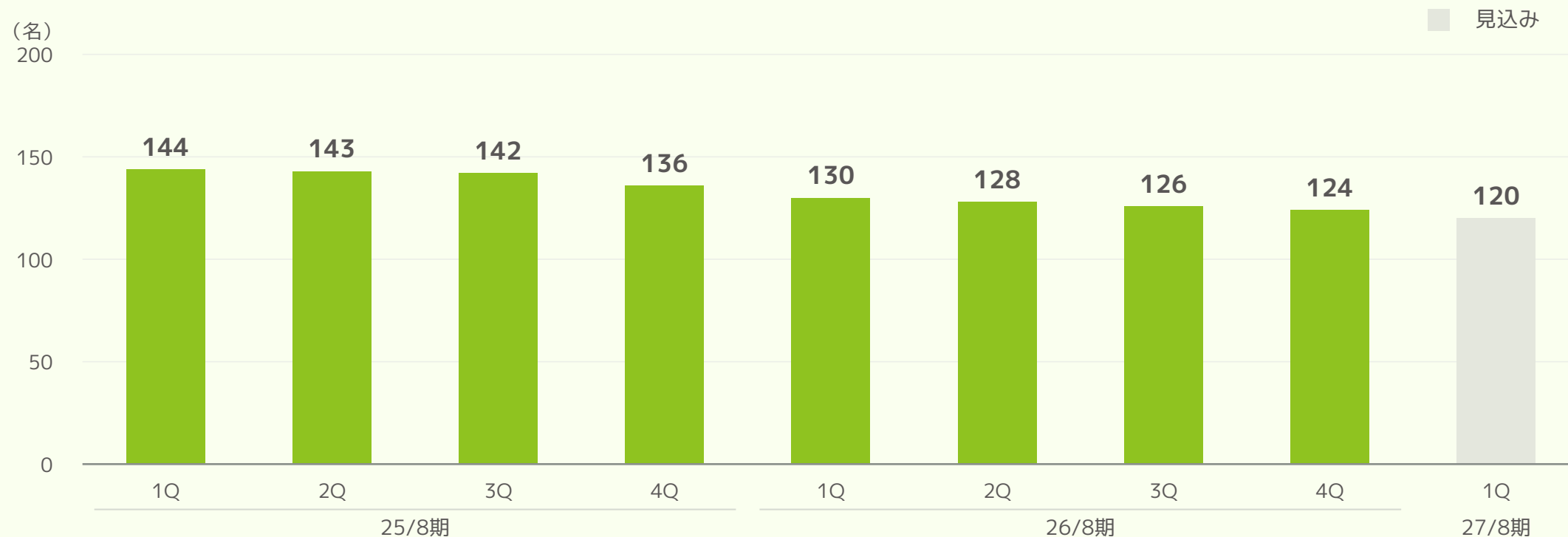
四半期業績



通期業績



開発体制の見直しを進め、少数精鋭の組織へ移行
一人ひとりの生産性を高めながら、固定費構造の適正化を進める



※「従業員数」は各四半期末時点の人数で、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。

※2027年8月期1Q末は、2026年9月時点で確定している入社・退職の予定を反映した見込みです。

財政状態（貸借対照表）



(百万円)	2025/8末	2026/8末	増減額	主な増減要因などの備考
現金及び預金	1,255	1,158	▲96	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	1,417	▲312	増加：契約資産の増加 減少：仕掛品の減少、売掛金の減少
有形固定資産	23	14	▲8	減少：建物の減損
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	66	▲48	減少：繰延税金資産の減少
固定資産	254	81	▲173	
資産合計	1,984	1,498	▲486	
社債（1年内償還予定の社債含む）	460	260	▲200	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	770	+62	増加：借入の実施
負債合計	1,389	1,223	▲165	
純資産合計	595	274	▲320	減少：繰越利益剰余金の減少
負債純資産合計	1,984	1,498	▲486	

株式の状況（2026年8月末現在）

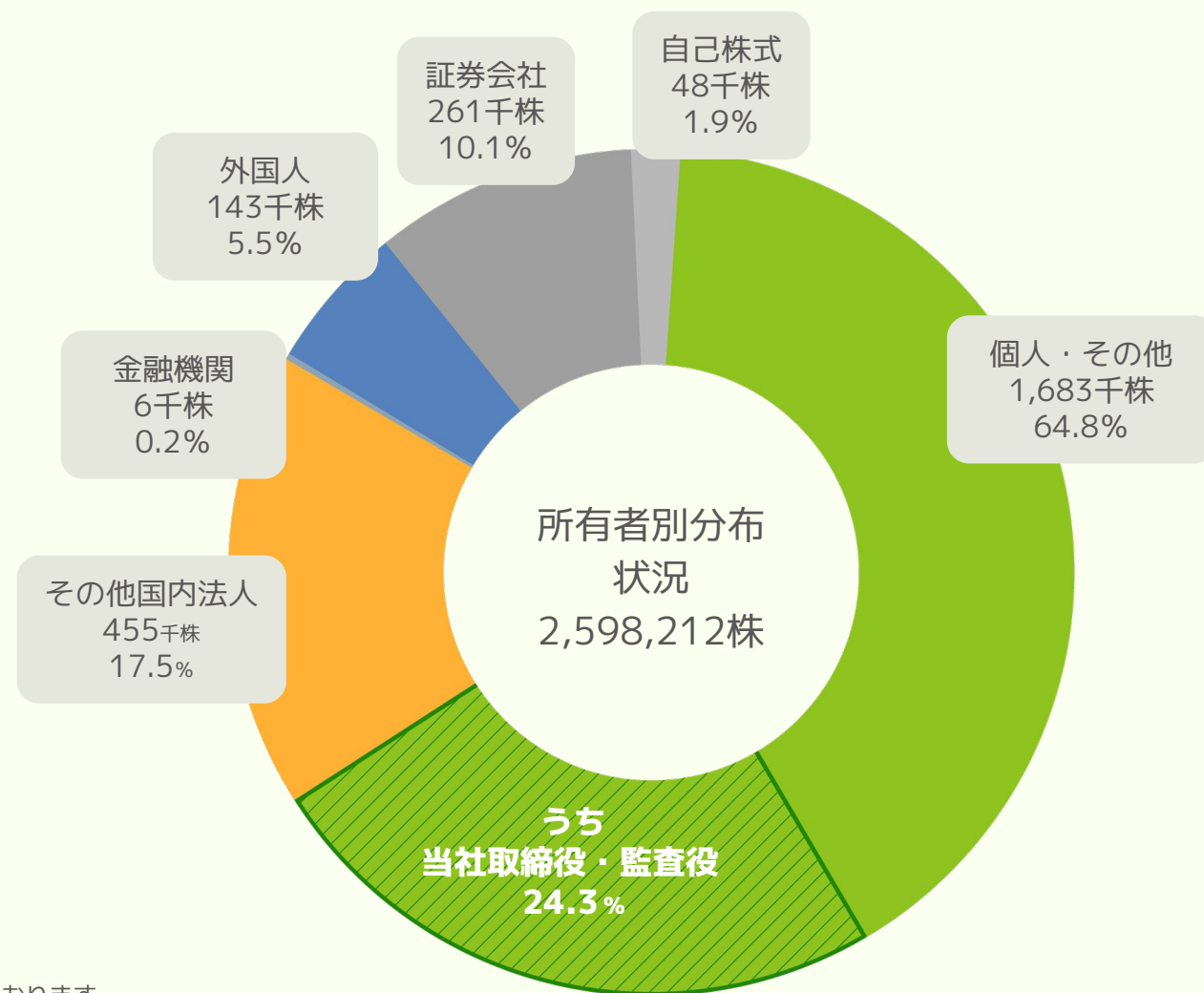
証券コード	4199
発行済株式総数	2,598,212株
株主数	1,692名

大株主の状況（2026年8月末現在）

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
常川友樹	356,200	13.97
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
松井証券株式会社	75,900	2.98
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	74,600	2.93
松本光雄	71,200	2.79
LINE Ventures Japan有限責任事業組合	60,000	2.35
佐藤彰紀	50,600	1.98

※ 2026年8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。



2027年8月期 方針・見通し

協業タイトルの通期寄与と、26/8期に見直した費用構造を織り込み、
27/8期は売上高21億円へ増収、営業利益30百万円へ黒字転換を見込む。

増収・ 増益要因

- ▶ 2026年8月期に配信を開始した協業タイトルの通期寄与
- ▶ 開発中の協業タイトルに係る開発役務対価
- ▶ 既存タイトルの収益性改善と、見直した固定費構造の通年寄与

減収・ 減益要因

- ▶ 長期運営タイトル・サービス終了タイトルの売上減少
- ▶ 新規タイトルへの開発投資拡大

26/8期は、立て直しの土台と、次の成長の種を作った1年。

これらは、課題に向き合う中で打った布石です。27/8期は、この土台の上に、さらなる成長を積み上げます。

結果を 直視した

主要運営タイトルの売上が伸び悩み、
通期では営業黒字化に届かず。
この結果を会社として重く受け止め、一部運営タイトルの
収益性課題に対応。

意思決定を 変えた

投資判断は収益性を先に見る規律へ。
4Qに固定費を中心とした費用構造の見直しを実施し、
4Qは営業・経常利益ともに黒字へ転換。

次の成長へ 布石を打った

4QからIP協業とオリジナルの複数タイトルの
協議・開発を進行中。
SEEDの洗練とAI駆動開発への移行も進行。

前期は、通期での営業黒字化に届きませんでした。

一方、4Qは営業黒字転換と収益性回復を進捗させながら、次の成長の仕込みも進めました。

足元を直視した上で、次の一年に臨みます。

代表交代後、最初の通期となる2027年8月期は、

営業黒字化を果たすべき年です。

本日お示しした見通しは、その意思を数字にしたものです。

まず筋道を示し、次に結果で応える。

その順番を、着実に前へ進めてまいります。

新たなステージへと進むワンダープラネットを、

今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

2026年10月13日

代表取締役社長CEO 佐藤 彰紀

Appendix : 会社情報

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。

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。

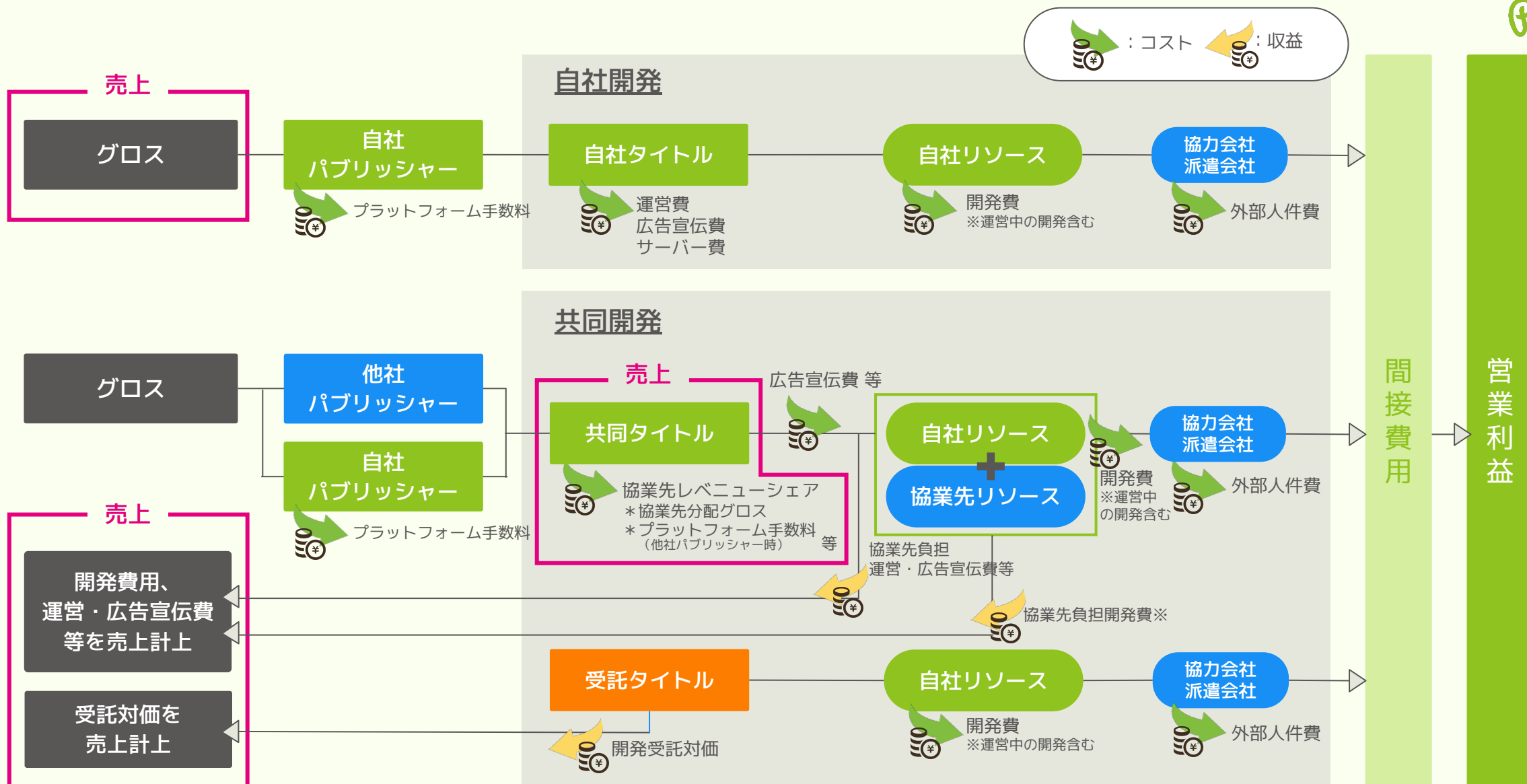
Study the Greats：偉大な先人から学ぶ
成功も失敗も敬い、学びを未来につなげよう。

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。

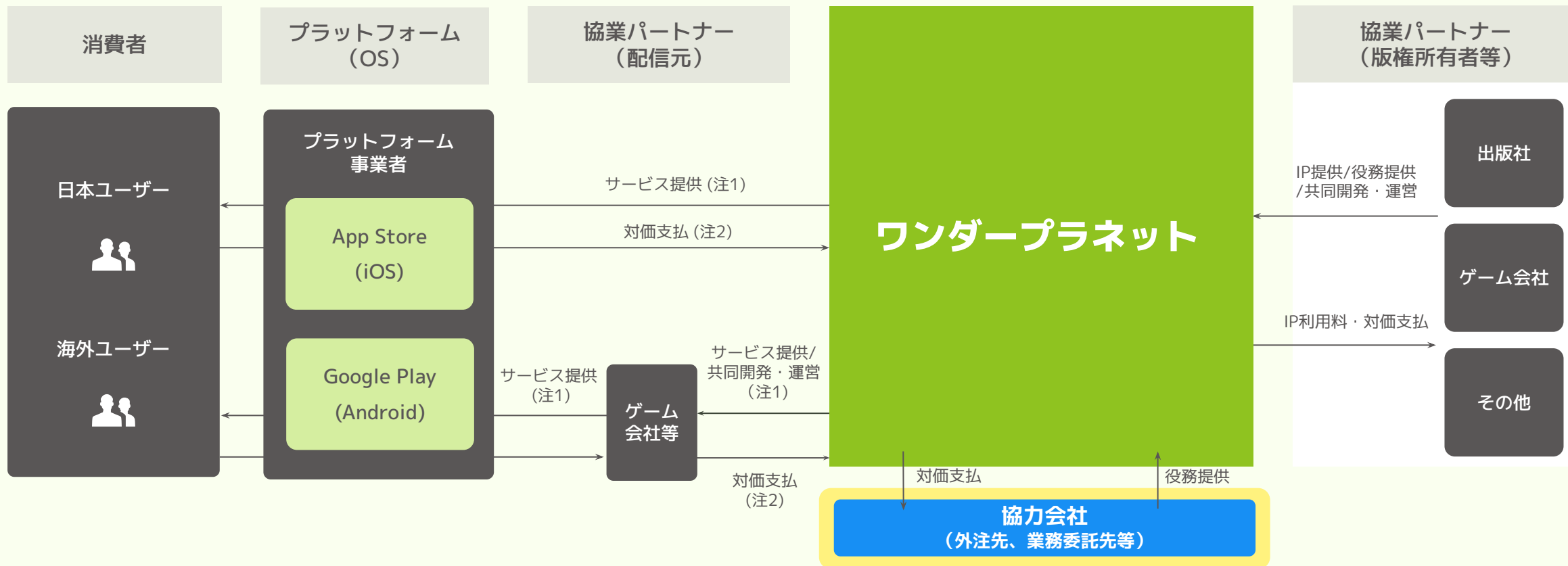
Leverage：最小の力で最大の効果を
努力の量を、何倍もの価値に変えよう。

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。

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。



(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。

Appendix : 財務詳細 ・ その他

PL推移（単体、5カ年）



（百万円、▲は損失）	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期
売上高	3,422	3,464	2,449	2,316	1,944
売上総利益	178	682	717	483	409
売上総利益率（%）	5.2%	19.7%	29.3%	20.9%	21.1%
販売費及び一般管理費	1,450	632	596	612	572
営業利益	▲1,272	49	121	▲129	▲162
営業利益率（%）	-	1.4%	4.9%	-	-
経常利益	▲1,291	28	113	▲153	▲182
経常利益率（%）	-	0.8%	4.6%	-	-
当期純利益	▲1,887	▲236	92	▲131	▲329
当期純利益率（%）	-	-	3.8%	-	-

(百万円、▲は損失)	25/8期				26/8期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	531	632	478	674	477	505	465	496
売上総利益	90	143	55	192	17	115	112	164
売上総利益率（％）	17.0%	22.7%	11.7%	28.6%	3.7%	23.0%	24.1%	33.1%
販売費及び一般管理費	145	134	184	148	132	143	137	158
営業利益	▲54	9	▲128	44	▲114	▲27	▲25	5
営業利益率（％）	-	1.5%	-	6.7%	-	-	-	1.2%
経常利益	▲58	▲4	▲131	40	▲119	▲34	▲29	1
経常利益率（％）	-	-	-	6.0%	-	-	-	0.4%
当期純利益	▲66	▲24	▲116	76	▲120	▲140	▲30	▲37
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	3Q	4Q		
売上高	531	632	478	674	477	505	465	496	+6.6%	▲26.3%
支払手数料	36	80	42	118	26	44	23	39	+67.8%	▲66.5%
人件費	245	245	237	219	218	217	218	211	▲3.3%	▲3.8%
外注費	152	125	140	129	125	122	115	91	▲20.8%	▲29.9%
通信費	17	15	14	13	9	10	11	16	+43.8%	+20.0%
広告宣伝費	8	9	54	29	2	15	6	19	+216.2%	▲33.3%
その他	126	146	116	118	209	122	116	113	▲3.3%	▲4.8%
費用合計	586	623	606	629	591	532	491	490	▲0.1%	▲22.0%
営業利益	▲54	9	▲128	44	▲114	▲27	▲25	5	-	-
従業員数	144	143	142	136	130	128	126	124		

	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期
現金及び預金	1,203	1,029	1,330	1,255	1,158
流動資産合計	2,232	1,662	1,830	1,730	1,417
無形固定資産（うち運営権）	326	256	186	116	0
投資その他の資産（うち繰延税金資産）	341	82	64	82	28
固定資産合計	766	398	315	254	81
資産合計	2,999	2,061	2,146	1,984	1,498
社債（1年内償還予定の社債含む）	520	494	236	460	260
長期借入金（1年内返済予定の長期借入金含む）	673	425	689	707	770
負債合計	2,571	1,432	1,409	1,389	1,223
純資産合計	427	629	736	595	274
負債純資産合計	2,999	2,061	2,146	1,984	1,498



(百万円)	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	26/8期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲890	▲331	298	▲310	54
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲399	▲255	248	4	▲14
財務活動によるキャッシュ・フロー	645	152	13	231	▲137
現金及び現金同等物の増減額（▲：減少）	▲643	▲434	560	▲74	▲96
現金及び現金同等物の期首残高	1,847	1,203	769	1,330	1,255
現金及び現金同等物の期末残高	1,203	769	1,330	1,255	1,158

リスク項目	概要と対応方針	発生可能性	影響度	機会
競合	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	- 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	- 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	- 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的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	- 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	- 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

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
	決算発表	定時株主総会		第1四半期決算発表			第2四半期決算発表			第3四半期決算発表	

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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回の開示は、2027年10月を予定しております。