

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 第3四半期 決算説明資料

2026年7月13日（月）

株式会社サンリオとの新作モバイルゲーム共同開発に合意

両社の取組みの方向性が合致したことが背景。
サンリオの有する高い認知度をもつIPをグローバルに展開し、当社が強みとする領域において開発を担い、
両社共同で新たな価値の提供を目指す。

ワンダープラネットが目指すもの

新時代に求められる
「新ゲームスタジオの確立」を目指し、
現在は当社の事業方針と事業ニーズが合致する
有力IP協業の拡大に注力し、
グローバル市場での価値最大化に取り組む。



サンリオが目指すもの

長期ビジョンの中で
「グローバルIPプラットフォーム」への進化
を掲げ、その中核を担う1つをゲーム事業とし、
2026年4月に初の自社ゲームブランド
「Sanrio Games」を始動。

ゲームの内容等の詳細については、内容が決定し、公表が可能となりました改めて発表いたします。

※ 2026年7月13日開催の取締役会において決議し、同日付で本合意に係る契約を締結。詳細は2026年7月13日付 適時開示をご確認ください。

※ 本件が2026年8月期の業績に与える影響は軽微です。2027年8月期以降については、影響が明らかになり次第開示いたします。

2026年8月期3Q 事業サマリー

3Qの事業成果は新規運営タイトルが会社全体の売上・利益に貢献。一方で会社課題は収益性の改善であり、一部運営タイトルの早期の収支改善に着手し、今後の開発効率の見直しを通じて中長期成長につなげる

3Qの 事業成果

「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」は事業黒字で、RSフル寄与によりQoQ増益、会社全体の売上・利益に貢献 / 有力IP協業タイトルの開発が順調に進捗

会社課題は 収益性の改善

3Qは一部運営タイトルの赤字が想定以上に全社利益を圧迫会社課題と捉え、対象タイトルの早期の収支改善に着手
今後の新規開発投資も収益性を精緻にコントロールする

新経営体制 への移行

2026年6月22日付で新経営体制に移行
新経営方針や今後の事業の取り組みについては後述



1. コーポレートサマリー	5
2. 新経営方針	10
3. 今後の事業の取り組み	17
4. 2026年8月期3Q 業績・見通し	26
5. Appendix. 会社概要	31
6. Appendix. 業績指標等	37

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	126名（2026年5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)

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～



© 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



©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～

運営11年目

2015/7

2025/9

2026/2

開発中

有力IPタイトル

2012/9

会社設立

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

2018/3

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

新經營方針



この度、新たに代表取締役社長CEOを拝命いたしました、佐藤です。
業績面では決して順風とは言えない局面での新体制移行となりますが、
ファウンダーの常川はじめ私に大任を託してくださった皆さまのご期待に応えるべく、
当社の事業加速を最優先に、迅速に経営の舵取りを進めてまいります。

私は参画を決意した当時、こう書き残していました。

「思うような結果が出ない苦しい時期が続いても、
世界という目標をひたむきに真っ直ぐに目指し続けるメンバーの
姿勢を見て、このメンバーはやると熱いエネルギーを感じた。
私もこの場を共にしなければ一生後悔する。」と。

当時の熱量は、今もこの会社に脈々と受け継がれていると確信しています。
だからこそ、事業の分岐点にある今この局面で、
その熱量を一点に結集し、第二の成長期を牽引していく覚悟です。

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。

代表取締役社長CEO 佐藤 彰紀

まず、3Qまでの結果を新経営体制として正面から受け止めています。
その上で、何を変え、どこへ向かうのか。事実と姿勢を率直に申し上げます。

結果を直視する

一部運営タイトルの
収益性課題により、
3Qは想定を上回る営業損失に。
収益性の回復を新体制の最優先
事項として、全力で取り組む。

意思決定を変える

投資判断は収益性を
先に見る規律へ。
課題タイトルは早期に手を打つ。
SEED基盤とAI活用を前提に、
開発費効率を構造的に高める。

成長へつなぐ

収益性の回復と並行し、
有力IP協業と
オリジナルの両輪で
次の成長の仕込みを進める。

※ 中期的な利益成長イメージなどの方向性については、根拠が整い次第、2026年10月予定の通期決算発表時にご説明することを検討しています。

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、
③SEED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。

1Qに着手したのは、株式会社サンリオとの新作モバイルゲーム共同開発です。
現在は、有力IP協業の拡大に注力し、オリジナルタイトルの新規開発を再始動。
一方で、今まで以上に当社のリターン最大化を目指す経済条件にも方針転換中。

開発中タイトル (有力IP協業)

株式会社サンリオとの
新作ゲーム共同開発

新規IP案件

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。

開発中タイトル (オリジナル)

オリジナルタイトル
新規開発を再始動



26/8期中にも
新規に開発パイプラインが
複数立ち上がる見通し

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。

26/8期4Qを起点に、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。
2026年10月予定の通期決算発表時に情報アップデート予定です。

26/8期4Q

新規開発パイプライン
複数立ち上げ

27/8期

新規開発に集中

ニュースフローで
プロジェクト概要など
適宜アップデート予定

28/8期

新規リリースの集中期

各新規タイトルの事業成
功に全社の総力を挙げて
取り組む

29/8期

新規タイトルの利益集中期

当社過去最大の
利益成長を目指す

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

オリジナル・ IP協業タイトルの開発

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)の整備

少人数・短期間・高品質な
開発・運営を実現

(C) WonderPlanet Inc. All Rights Reserved.

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

今後の事業の取り組み

『有力IP × ハイブリッドカジュアル』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

ハイブリッド
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

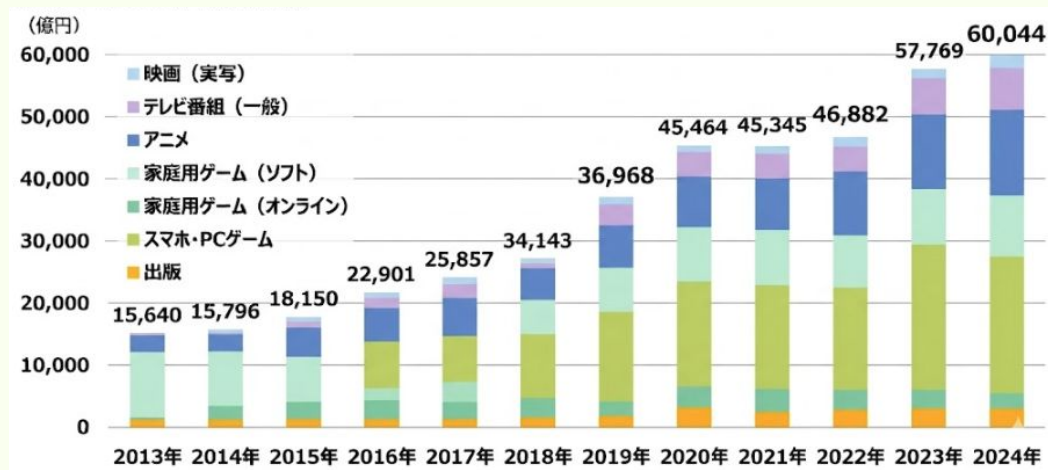
【中級層】シーズンパス・サブスク

【ライト層】リワード広告・少額パック

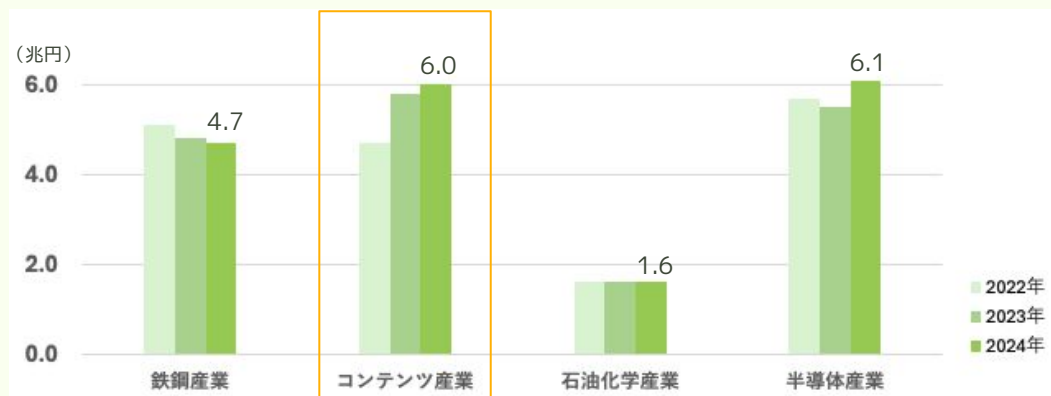
※個別タイトルの内容ではなく一般論とした内容です

アニメやゲームなど日本コンテンツの海外市場規模拡大は国策の位置付け
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

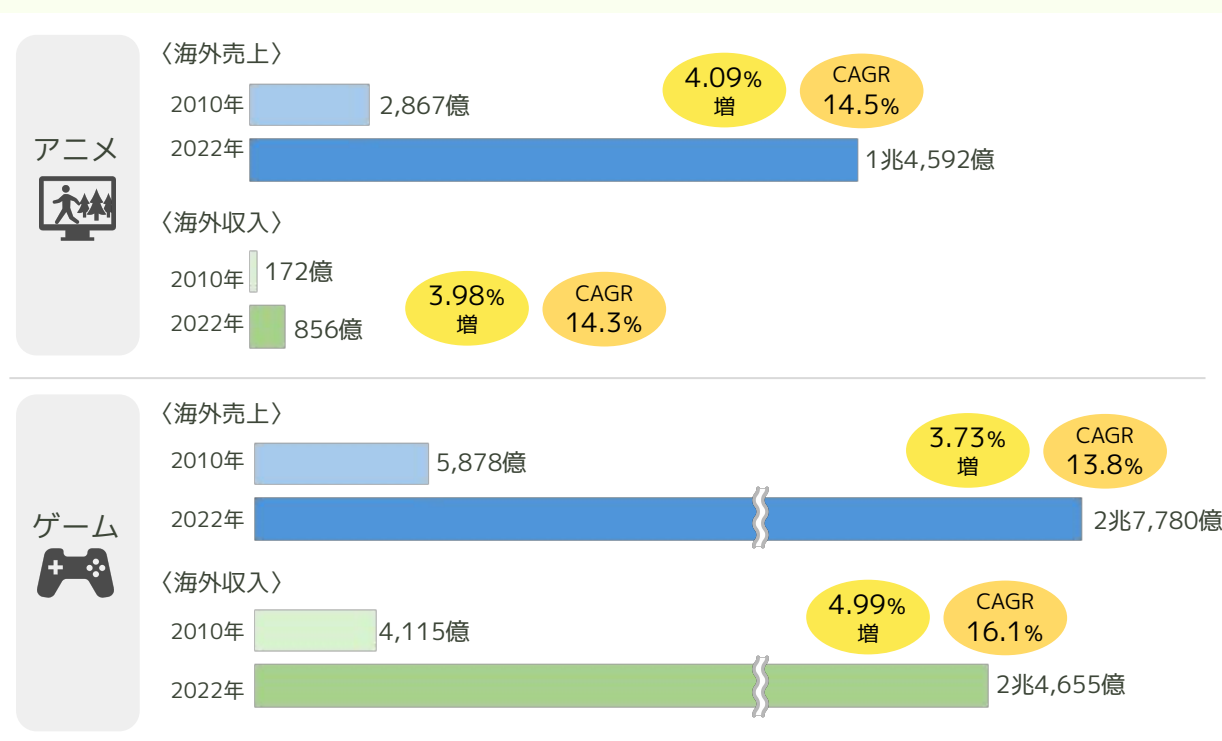
◆日本のコンテンツの海外市場規模の推移（2013年-2024年）※1



◆日本産業の海外売上額（海外輸出額）の規模比較（2022-2024年）※3



◆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



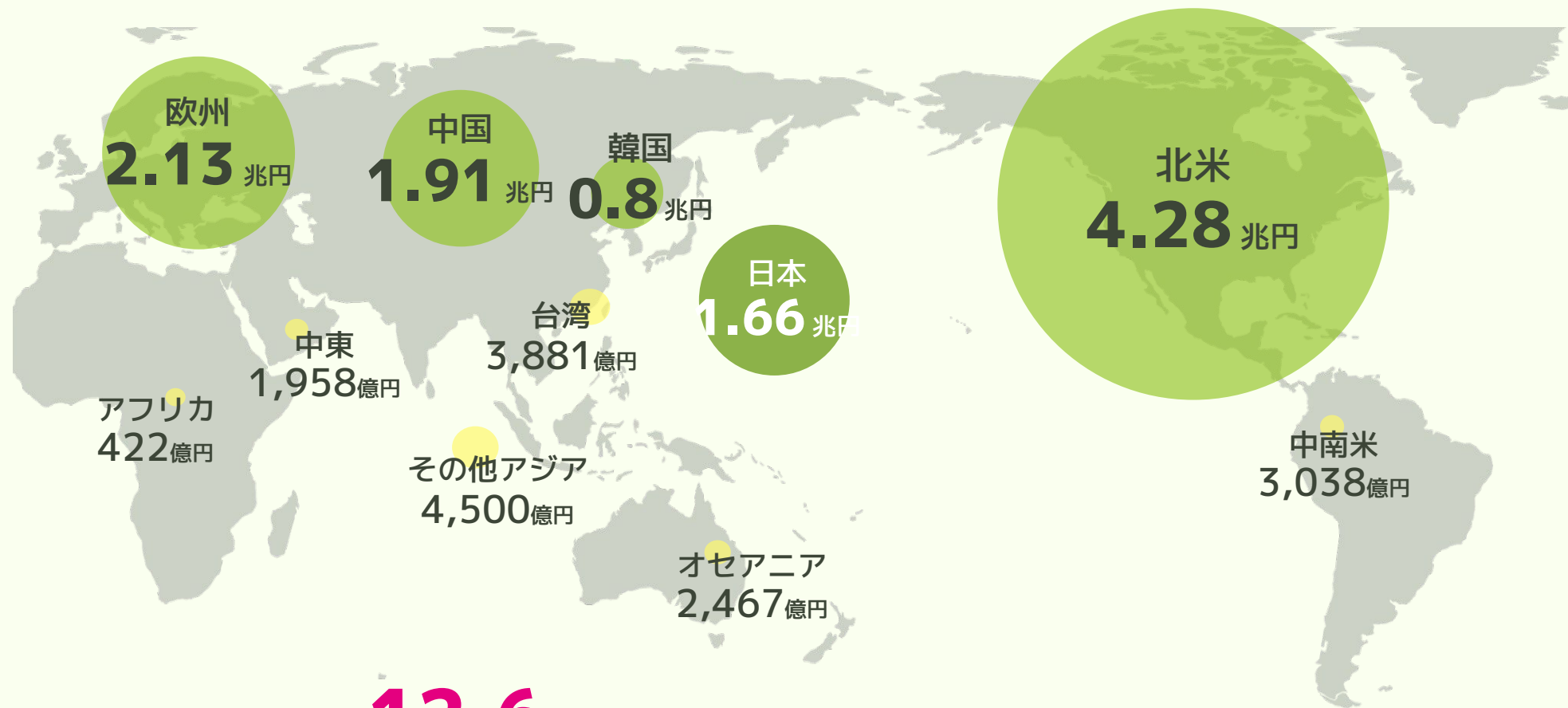
（出典）※1：株式会社ヒューマンメディア「日本と世界のメディア×コンテンツ市場データベース2025」から当社作成
 ※2：経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高 20 兆円に向けた 5 ヵ年アクションプラン～」から当社作成
 ※3：経済産業省「エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高 20 兆円に向けた 5 ヵ年アクションプラン～」、一般社団法人日本鉄鋼連盟「鉄鋼需給の動き」、石油化学工業協会 年次統計情報（石油化学製品の輸出入）、財務省貿易統計（半導体等電子部品の輸出額）から当社作成

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

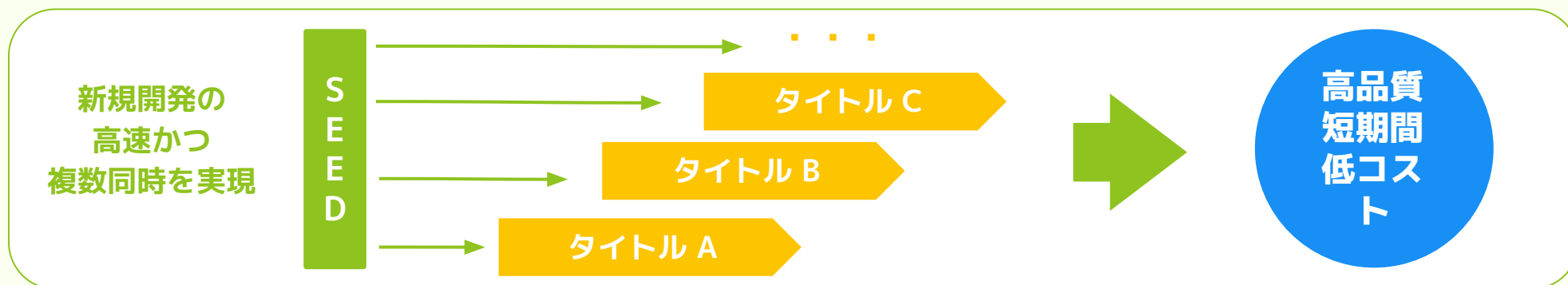


世界のモバイルゲーム市場 **12.6** 兆円 (2024年)

(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

2023年より、独自のハイブリッドカジュアル開発基盤『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。

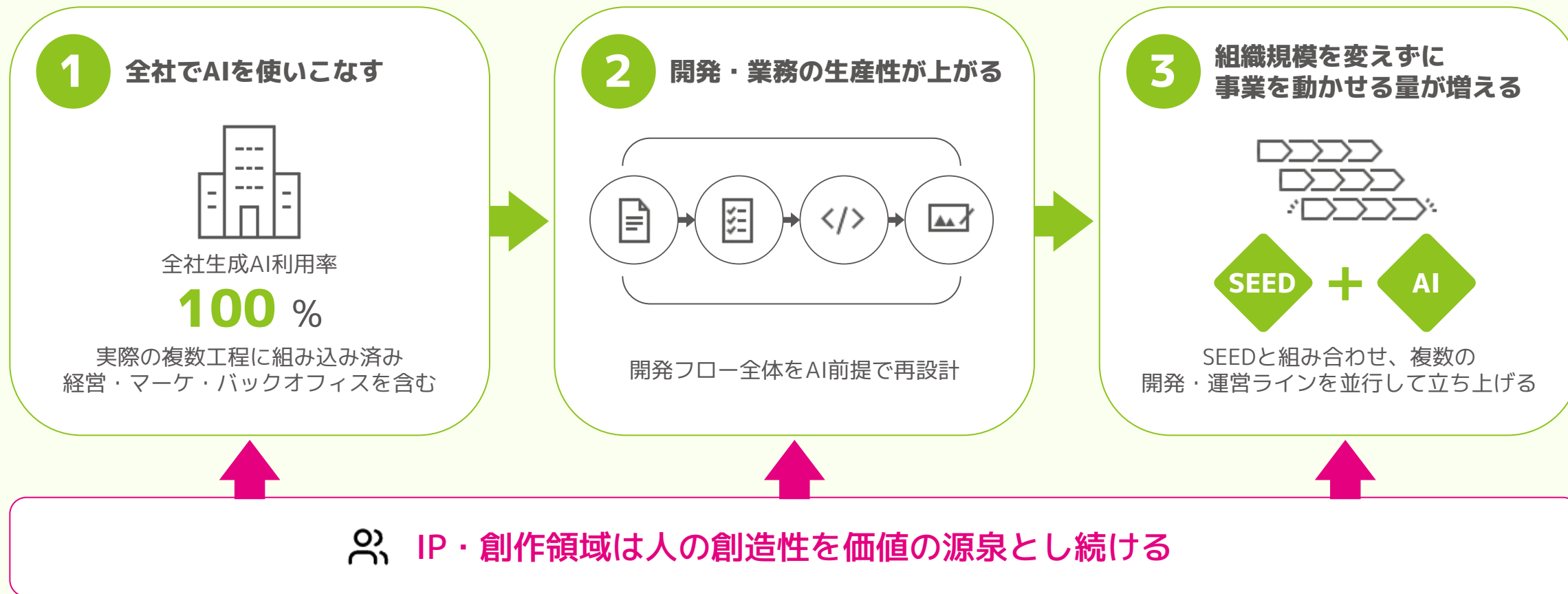
業界内で競争力を有する開発・運営の再現性を実現



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

生成AIの全社活用を前提に、開発フローそのものをAI駆動へと組み替えている。
組織規模を拡大せずとも、並行して立ち上げられる開発・運営ラインを増やしていく。



一人当たりの生産性向上を最注力テーマとし、AI・SEEDの活用で開発・運営の幅を広げる。
あわせて、少数精鋭が業務に集中できる環境と、それに資する人材の採用・育成を推し進める。

環境



フルリモート



フレックス

時間と場所の制約をなくすことで、
一人ひとりが最大パフォーマンスを発揮できる状態へ

状況



育児休暇取得率UP

育休取得は女性100%、男性取得も実績増加
ライフイベント後も最前線に戻りやすい体制に

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

有力IP協業とオリジナルの
両輪で新規タイトルを積み上げ、
各タイトルの利益貢献を拡大。
SEED基盤と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3Q 業績・見通し

3Qでは、新規運営タイトルが売上・利益に貢献の一方で、
想定以上の営業損失となった一部運営タイトルの収益性改善に速やかに着手している

	3Q (26/3~26/5)	1-3Q (25/9~26/5)
売上高	465 百万円 QoQ ▲7.7% YoY ▲2.5%	1,448 百万円 YoY ▲11.8%
営業利益	▲25 百万円 QoQ 赤字縮小 YoY 赤字縮小	▲167 百万円 YoY 赤字縮小
3Qの主な増減要因 (QoQ)	▶ 売上高 【増加要因】「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」の寄与 【減少要因】一部運営タイトルの収益性課題 ▶ 営業利益 【増加要因】「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」の利益貢献 【減少要因】一部運営タイトルの赤字影響、開発投資の継続	

2026年8月期は新規タイトルの事業成果に注力

3Qの一部タイトルの収益性改善に着手済み

運営タイトルの周年イベント等が集中し、利益の出やすい4Qで通期営業黒字化を目指す

HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR

3Qの売上・利益に貢献。
施策運営を通じて
累積利益の
最大化を目指す。

新規タイトル開発

有力IP協業・オリジナルの
両軸で開発を継続。
次の成長に向けた仕込みを
着実に進める。

収支改善

一部運営タイトルの
収益性課題に対応。
運営体制・コスト・施策投資
を見直し、
利益創出力の回復を図る。

※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あり、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。

4Qは運営タイトルの施策効果と収益性改善で、通期営業黒字化を目指す
運営開発効率の更なる向上で、早期に利益創出力の回復に努める

26/8期4Q 売上高 (QoQ)	▶ 3Q比での増収を想定 ・ 運営タイトルの施策効果による寄与 ・ 新規タイトル等の開発・運営売上高は進捗に応じた推移を想定
26/8期4Q 営業利益 (QoQ)	▶ 通期営業黒字化に向け、3Q比での改善を図る ・ 「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」の利益貢献 ・ 一部運営タイトルの収益性改善 ・ 開発投資と全社コストのコントロール

※受託の売上高・営業利益の寄与を含みます。



10年以上前、私は「この場を共にしなければ一生後悔する」と書き残して、この会社に加わりました。

いま、その選択が正しかったと、結果で示してまいります。

足元の結果を直視し、
打ち手を実行し、
次の成長で応える。
その一つひとつで、証明してまいります。

その過程を、これからも率直にお伝えしてまいります。

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7月13日
代表取締役社長CEO 佐藤 彰紀

Appendix. 会社概要

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。

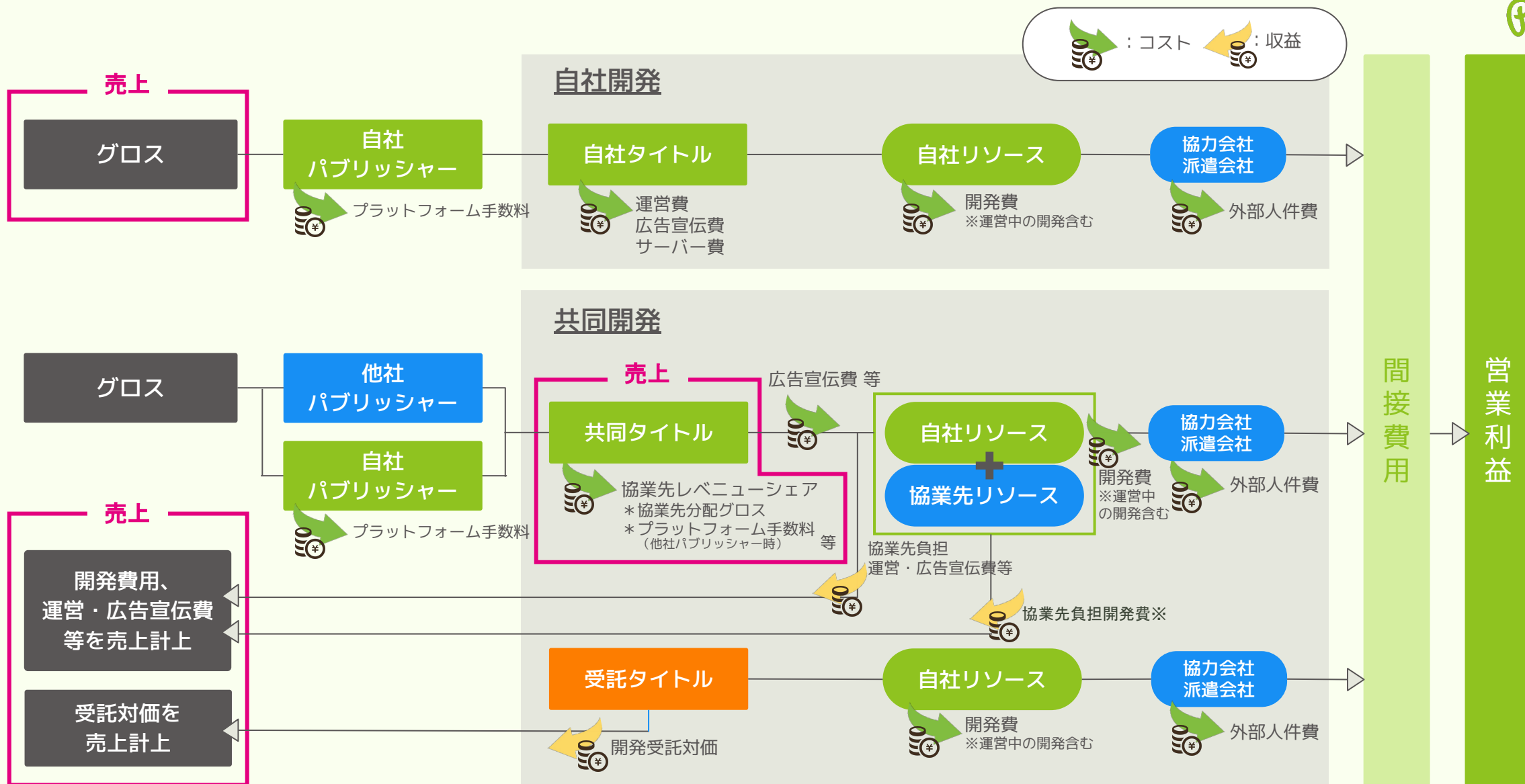
Study the Greats：偉大な先人から学ぶ
成功も失敗も敬い、学びを未来につなげよう。

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。

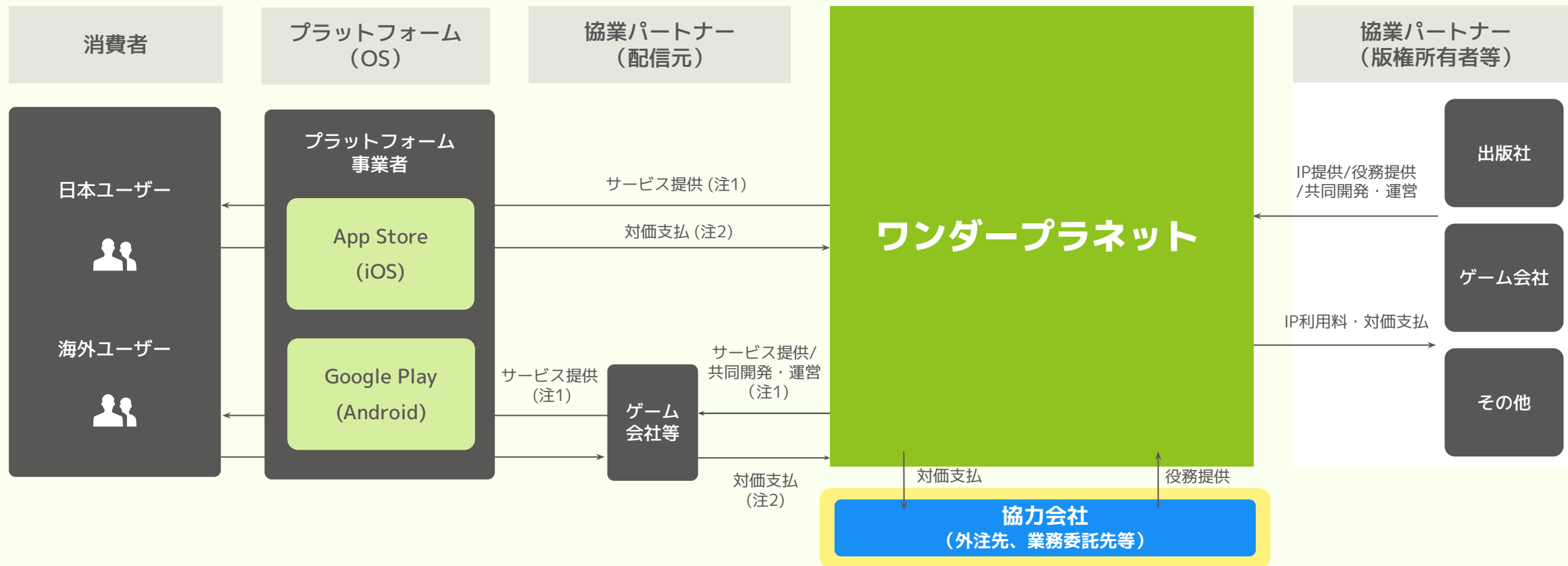
Leverage：最小の力で最大の効果を
努力の量を、何倍もの価値に変えよう。

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。

株式の状況（2026年2月末現在）

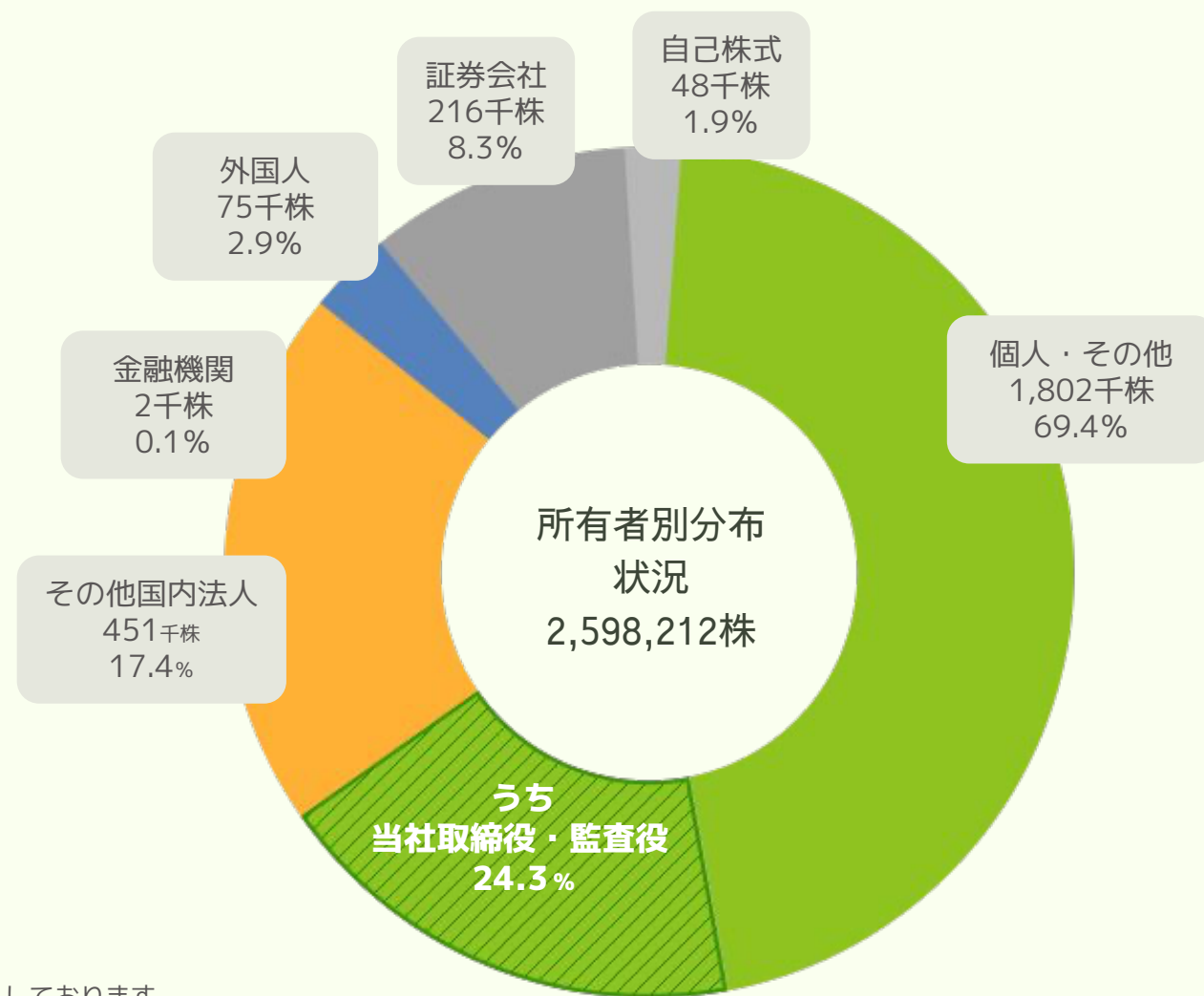
証券コード	4199
発行済株式総数	2,598,212株
株主数	1,968名

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。



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%	-

(百万円、▲は損失)	25/8期				26/8期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	531	632	478	674	477	505	465
売上総利益	90	143	55	192	17	115	112
売上総利益率（％）	17.0%	22.7%	11.7%	28.6%	3.7%	23.0%	24.1%
販売費及び一般管理費	145	134	184	148	132	143	137
営業利益	▲54	9	▲128	44	▲114	▲27	▲25
営業利益率（％）	-	1.5%	-	6.7%	-	-	-
経常利益	▲58	▲4	▲131	40	▲119	▲34	▲29
経常利益率（％）	-	-	-	6.0%	-	-	-
当期純利益	▲66	▲24	▲116	76	▲120	▲140	▲30
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		
売上高	531	632	478	674	477	505	465	▲7.7%	▲2.5%
支払手数料	36	80	42	118	26	44	23	▲46.3%	▲45.0%
人件費	245	245	237	219	218	217	218	+0.4%	▲8.1%
外注費	152	125	140	129	125	122	115	▲6.4%	▲18.1%
通信費	17	15	14	13	9	10	11	+7.7%	▲20.0%
広告宣伝費	8	9	54	29	2	15	6	▲60.0%	▲88.8%
その他	126	146	116	118	209	122	116	▲4.4%	+0.2%
費用合計	586	623	606	629	591	532	491	▲7.7%	▲19.0%
営業利益	▲54	9	▲128	44	▲114	▲27	▲25	-	-
従業員数	144	143	142	136	130	128	126		

BS推移（単体、5カ年）



	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期
現金及び預金	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
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)	2025/8末	2026/5末	増減額	主な増減要因などの備考
現金及び預金	1,255	1,358	+103	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	1,635	▲94	減少：仕掛品の減少、売掛金の減少
有形固定資産	23	27	+3	
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	▲18	
固定資産	254	123	▲131	
資産合計	1,984	1,758	▲226	
社債（1年内償還予定の社債含む）	460	340	▲120	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	871	+164	増加：借入の実施 減少：借入の約定返済
負債合計	1,389	1,448	+59	
純資産合計	595	309	▲285	減少：利益剰余金の減少
負債純資産合計	1,984	1,758	▲226	

※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。

（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。