

2022年8月期 決算説明資料

事業計画および成長可能性に関する事項

2022年10月12日（水）



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

2022年8月期は第4四半期に新規リリースした『アリスフィクション』の計画未達を主因に、会社全体で当初計画を下回る見込みとなり、9月14日に下方修正の公表となりました。

本決算説明会では『アリスフィクション』の開発運営及びマーケティングの各担当取締役からも、リリース以降のこれまでの課題や今後の事業方針について直接説明させていただきます。

2022年8月期の結果を厳粛に受け止め、2023年8月期は「通期の営業黒字化」の徹底を目指します。
『アリスフィクション』の売上高の年間フル寄与による通期の前年度比増収、また、第1四半期から第2四半期にかけ費用圧縮の移行途中ですが、通期では新規開発投資等を含め費用コントロールに努めます。

大変恐縮ながら、合理的かつ信頼性のある業績予想の提示が困難と考え、業績予想を非開示とし、また、株主還元（配当・自己株式の取得と消却）も実施できる状態になるまで行わない方針とします。

改めて2022年8月期の結果を厳粛に受け止めた上で、今後も事業成長を最優先に尽力しますので、今後とも当社へのご理解、ご指導ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

ワンダープラネット株式会社 経営陣一同



1. コーポレートサマリー	4
2. 2022年8月期 決算概要	10
3. アリフィの現状課題と今後	29
4. 2023年8月期の1Q進捗見込みと通期見通し	36
5. 中長期の成長戦略	42
6. Appendix. ビジネスモデル	49
7. Appendix. 業績指標等	58





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 / WonderPlanet Inc.

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] 東京都品川区東五反田5-23-7 五反田不二越ビル5F

ミッション

楽しいね！を、世界中の日常へ。

事業内容

エンターテインメントサービス事業

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

私たちは、名古屋グランパスを応援しています

従業員数

199名（2022年8月末時点）





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。



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。



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~)
- ・ 英語版 (2016/10~)

2015/7~

2012/9

会社設立

2015/12

東京オフィス開設



ジャンプチ ヒーローズ (ジャンプチ)

- ・ 日本版 (2018/3~)
- ・ 繁体字版 (2019/6~)

2018/3~

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~)



新規タイトル開発

- ・ コンシューマー系ゲーム開発会社との
共同事業新規タイトル

新規事業領域

- ・ ブロックチェーンゲーム参入準備

進行中



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CPO
鷺見 政明

2012年
当社入社

2016年
当社執行役員就任

2018年
名古屋スタジオ長就任
(現任)

2021年
当社取締役就任
(現任)



取締役CGO
久手堅 憲彦

2011年
Zynga Japan株式会社
入社

2013年
当社取締役就任 (現任)

2020年
東京スタジオ長就任
(現任)
旧：グローバルスタジオ



取締役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

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

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) 取締役就任

2018年
当社取締役就任 (現任)
XTech Ventures株式会社共同創業者兼
ジェネラルパートナー就任 (現任)



2022年8月期決算概要



2022/7に新規リリースした『アリフィ』を主因に売上高・営業利益は計画未達

2022年8月期
通期決算
サマリー

売上高	3,422 百万円	YoY	▲4.6 %
営業利益	▲1,272 百万円	YoY	赤転
経常利益	▲1,291 百万円	YoY	赤転
純利益	▲1,887 百万円	YoY	赤転

- 前3Qまでの進捗は業績予想レンジ内も、前4Qにおいて新規リリースした『アリフィ』のユーザー獲得が当初計画通りに進まず、また費用面ではコスト見直しに取り組んだものの、『アリフィ』の広告宣伝費増加分をカバーできず、売上高・営業利益ともに計画未達となりました

前4Q決算
サマリー

売上高	1,281 百万円	QoQ	+75.2 %	YoY	+55.6%
営業利益	▲757 百万円	QoQ	赤転	YoY	赤転
経常利益	▲760 百万円	QoQ	赤転	YoY	赤転
純利益	▲1,515 百万円	QoQ	赤転	YoY	赤転

- 売上高は、前4Qに新規リリースした『アリフィ』、また既存タイトルともに当初計画を下回る
- 営業利益以下は、売上高が想定を下回った影響に加え、『アリフィ』の一定規模のユーザー基盤確保を目的とした広告投資が想定を上回ったことを主因に当初計画を下回る
- 前4Qに繰延税金資産を一部取崩し法人税等調整額591百万円を計上、キャッシュフローへの影響なし。

タイトル		【3Q時点の想定】 4Q事業進捗見込み	【3Q時点の想定】 4Q業績への影響	【4Q結果】	
	世界同時運営	・世界同時リリースを4Qに予定	4Qに売上高とリリース時のプロモーション強化とともに想定	2022/7に世界同時リリース ○ × ×	開発 運営（リリース後の不具合） 広告（リリース後の効果）
	日本版	・22/6に「劇場版 異世界かるてっと ～あなざーわーど～」IPコラボを実施 ・22/7に「7周年イベント」を実施	3Q比で増収増益を想定	○	想定通り 前3Q比増収増益の進捗
	海外版	・22/6に「戦闘員、派遣します！」と「この素晴らしい世界に祝福を！」のダブルIPコラボ実施 ・22/7に「プリズマ☆イリヤ」IPコラボ第2弾を実施	3Q比で減収増益を想定	△	前3Q比減収減益、 計画未達
	日本版	・22/6に「2000万DLイベント」を実施	3Q比で減収減益を想定	○	想定通り 前3Q比減収減益の進捗
	繁体字版	・22/6に「3周年イベント」を実施	3Q比で増収増益を想定	△	前3Q比増収増益も、 計画未達
	繁体字版	・22/6に「日本版2周年イベント」実施	3Q同様に収支コントロールに努める想定	△	前3Q比で減収減益、計画未達

※ 【今3Q時点の想定】は、7/13(水)公表日時点の各タイトルの公開情報に沿って記載しております。

※ 2022年1月にリリースした受託開発タイトル『テクノロイド ユニゾンハート』は、運営費用は予算内で進捗しており業績への影響は限定的となっております。



アリフィ

- 当社初のチャレンジとなる「世界同時運営」の自社開発（オリジナル）タイトルとして、2022年7月27日（水）に新規リリースしました。
- リリース以降、8月までの前4Q内に通期業績予想（中央値）の売上高を11.4億円と想定も、同4.8億円（22/8末の未消費通貨残高0.7億円控除後）の計画未達での着地となりました。
- リリース後の主な課題は直近市況下のユーザー獲得にあり、費用面でも広告投資によるユーザー獲得効率が事前想定を大幅に下回る中、想定していたユーザー数獲得に至らない中でも、リリース直後の一定程度のユーザー基盤の確保を優先した結果、通期で広告宣伝費を4.4億円と想定しておりましたが、計画超過の同8.3億円の着地となりました。
- リリース後に発生した不具合につきましては、順次修正対応を進めており、多数のエラーは既に解消しております。
- リリースまでの開発投資に関しては、期初想定と概ね同等程度で推移しました。当社は会計上、アプリ・ゲームの新規開発費用を貸借対照表に資産計上せず期間費用としているため、新規開発時は費用先行となる一方、リリース後の減価償却負担や減損リスクはございません。
- 同タイトルの営業利益は、想定を下回る見込みの売上高、想定を上回る見込みの広告投資を主因に、通期業績予想（中央値）より10億円程度下回っての着地となりました。



クラフィ

- 前4Qに日本版で7周年イベントや海外版含めて IPコラボイベントなどを実施し、一定の効果は得られたものの、前3Qまでの下方トレンドを挽回するには至らず、売上高は通期業績予想（中央値）を3.1億円下回りました。費用面では、売上に連動する支払手数料の減少や一部コスト調整も行いましたが、想定を下回る見込みの売上高を主因に、営業利益は通期業績予想（中央値）を1億円下回りました。



ジャンプチ

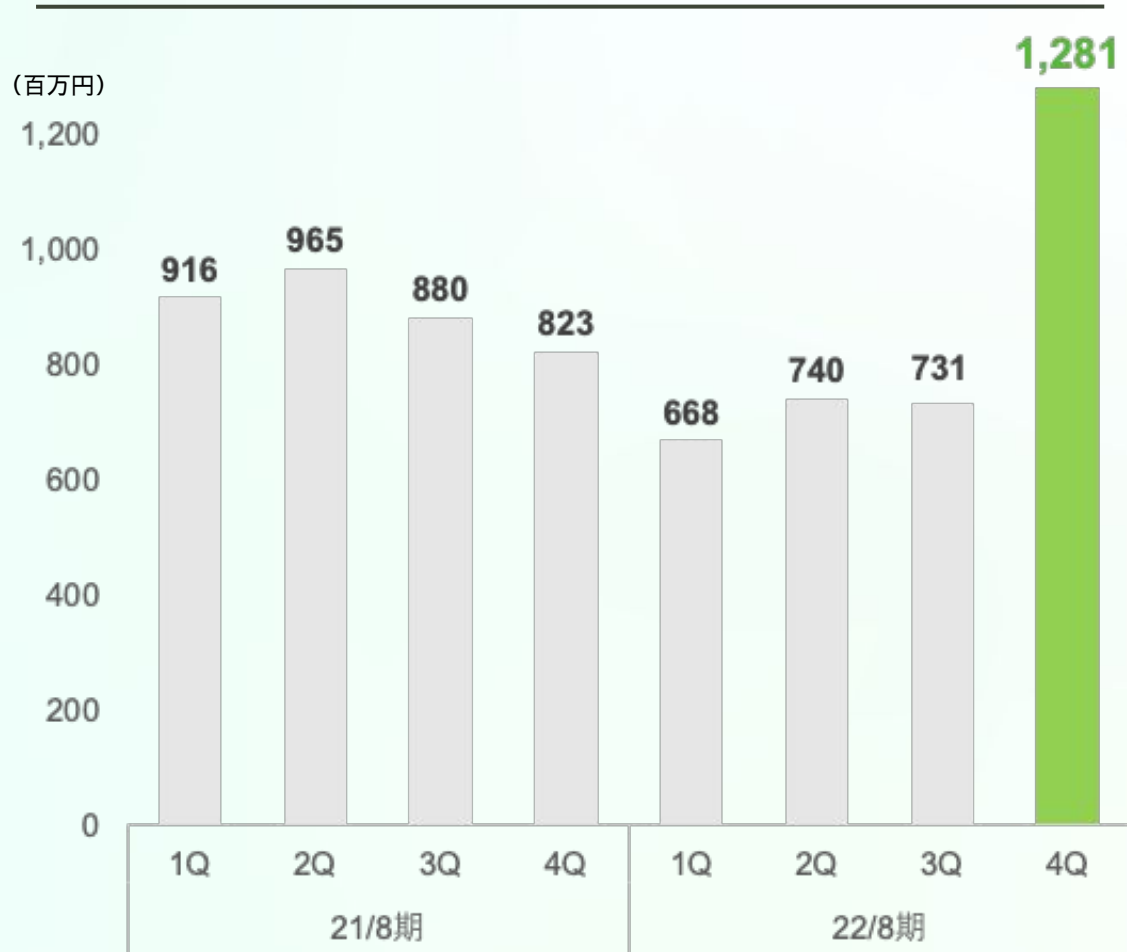
- 前4Qに日本版で「2000万DLイベント」や繁体字版で「3周年イベント」などを実施し、通期では売上高は概ね計画通りの推移となり、営業利益も同様の推移となりました。



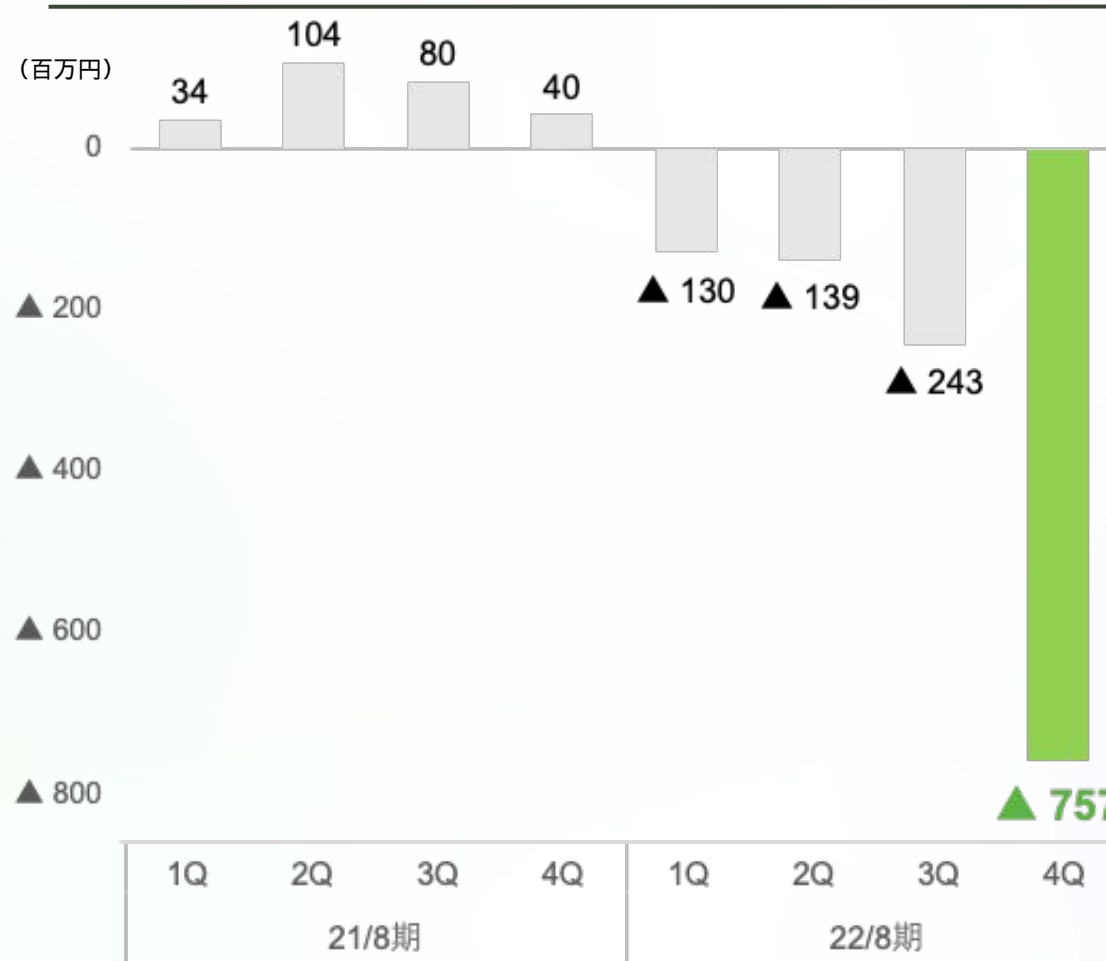
- 『このファン繁体字版』は2021年9月のリリース以降、ユーザー数の減少が続いており、各種イベントや IP コラボを開催しましたが十分な効果を得られず、結果として、通期の業績予想を売上高、営業利益ともに下回る見込みとなりました。
- また、2022年4月13日（水）の第2四半期決算説明資料で公表しました通り、コンシューマー系ゲーム開発会社との共同事業新規タイトルの開発を前3Qから開始しました。
- その他タイトル累計では、営業利益は通期業績予想（中央値）を1億円下回りました。

(百万円)	4Q			通期			
	22/8期4Q (2022/6-2022/8)	21/8期4Q (2021/6-2021/8)	前年同期比	22/8期通期 (2021/9-2022/8)	21/8期通期 (2020/9-2021/8)	前年同期比	22/8期業績予想 ※2022/9/14公表
売上高	1,281	823	+55.6%	3,422	3,585	▲ 4.6%	3,400
営業利益	▲ 757	40	赤転	▲ 1,272	260	赤転	△ 1,300
(営業利益率)	(-%)	4.9%	-	(-%)	7.3%	-	(-%)
経常利益	▲ 760	37	赤転	▲ 1,291	261	赤転	△ 1,300
(経常利益率)	(-%)	4.6%	-	(-%)	7.3%	-	(-%)
純利益	▲ 1,515	594	赤転	▲ 1,887	825	赤転	-
(純利益率)	(-%)	72.1%	-	(-%)	23.0%	-	(-%)

売上高



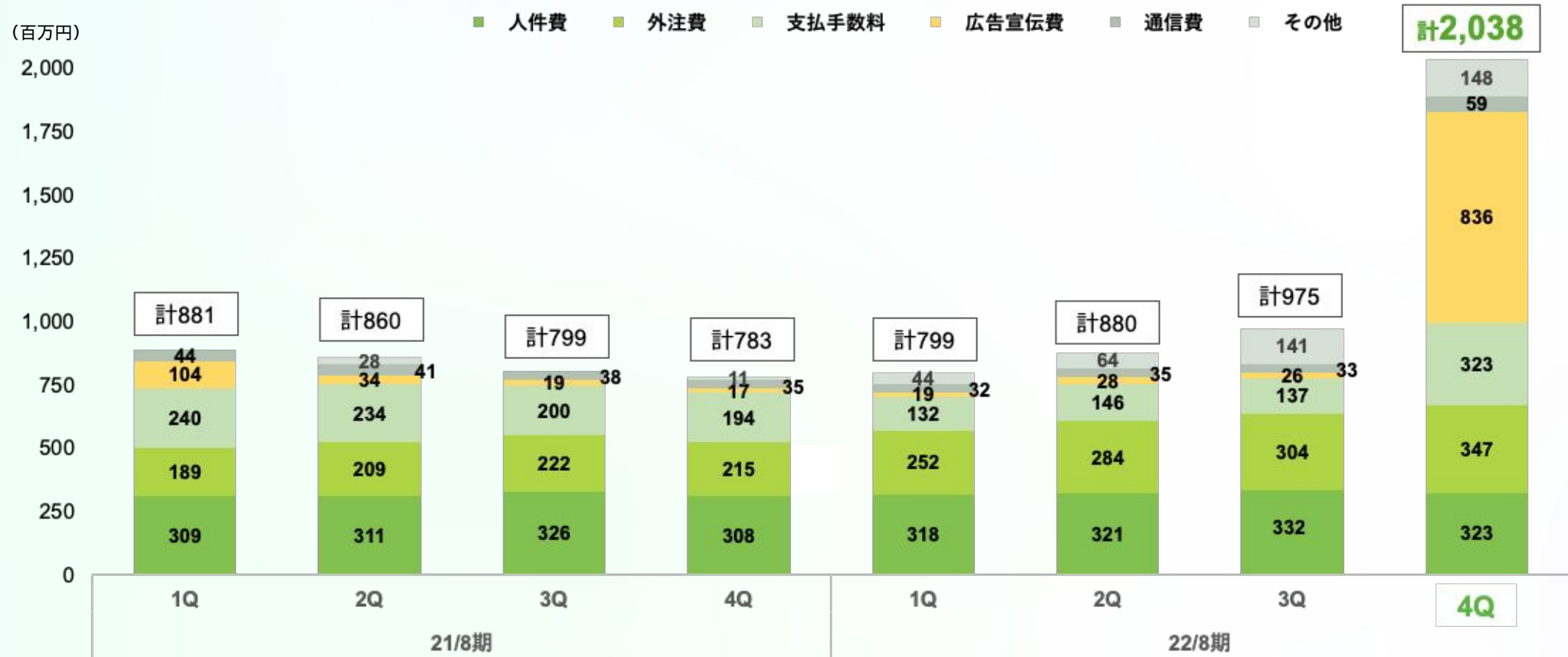
営業利益



	(百万円)	21/8期				22/8期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高		916	965	880	823	668	740	731	1,281
yoy		+17.3%	+13.4%	▲ 4.9%	▲ 5.9%	▲ 27.0%	▲ 23.3%	▲ 17.0%	+55.6%
支払手数料		240	234	200	194	132	146	137	323
人件費		309	311	326	308	318	321	332	323
外注費		189	209	222	215	252	284	304	347
通信費		44	41	38	35	32	35	33	59
広告宣伝費		104	34	19	17	19	28	26	836
その他		▲ 6	28	▲ 8	11	44	64	141	148
費用合計		881	860	799	783	799	880	975	2,038
既存タイトル利益幅		107	165	182	167	14	78	93	104
新規タイトルへの開発投資等		▲ 72	▲ 60	▲ 102	▲ 126	▲ 145	▲ 218	▲ 337	▲ 861
営業利益		34	104	80	40	▲ 130	▲ 139	▲ 243	▲ 757
yoy		▲ 71.4%	▲ 45.8%	▲ 17.5%	黒転	赤転	赤転	赤転	赤転
従業員数		190	198	205	204	205	204	206	199

※ 22/8期4Qにおいて、アリフィは新規タイトルへの開発投資等として集計。

コスト内訳の四半期推移



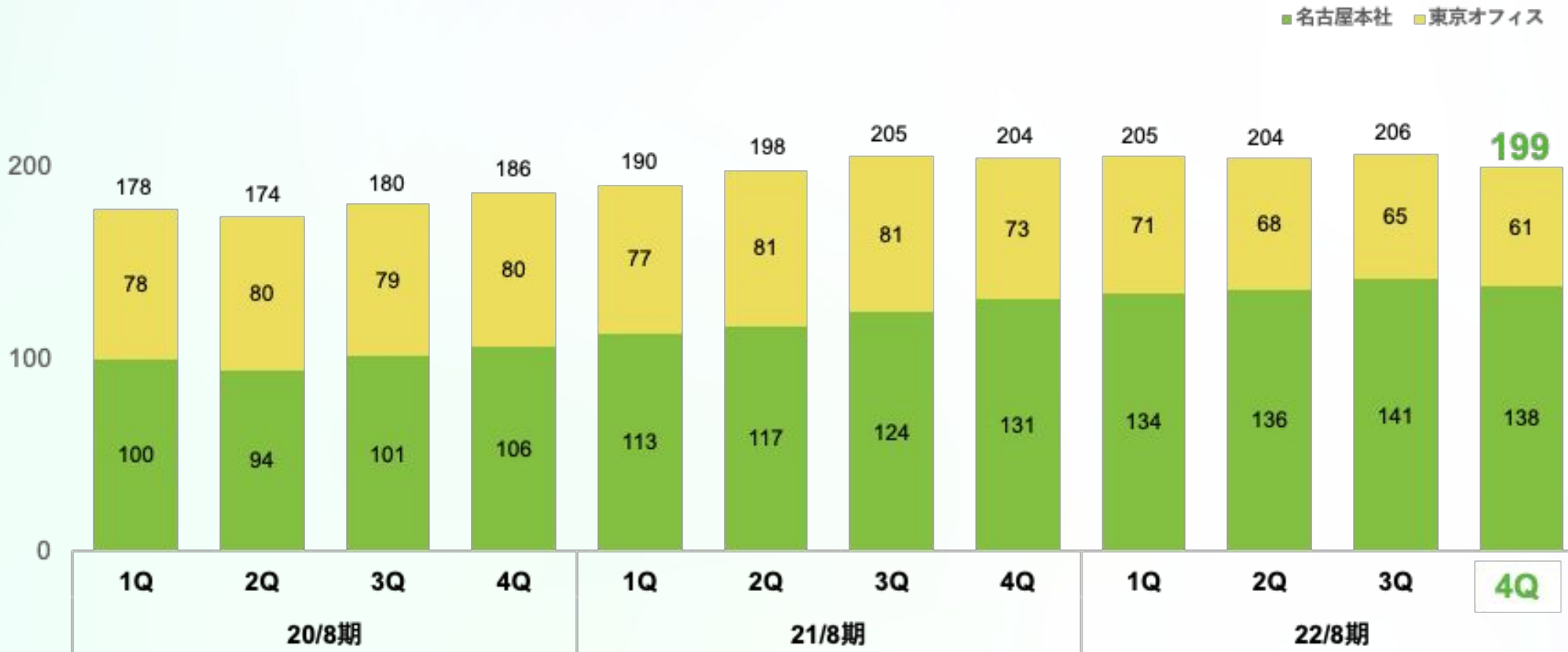
※人件費は売上原価と販管費の合計、支払手数料は主にApple/Google向け。

前4Qの費用全体は2,038百万円と前四半期比で+1,063百万円となりました。主因は「アリフィ」リリースに伴う一時的な広告投資で、今1Qで既に売上動向に合わせた広告運用に転じております。

従業員数の推移



300 (名)



※「従業員数」は、取締役・監査役及び臨時従業員（アルバイト、他社からの派遣社員、業務委託）を含みません。

前4Qの従業員数は前四半期比で7名減少の199名となりました。

拠点別では、名古屋本社が138名、東京オフィスが61名となっております。

会社全体の各年度平均MAUの推移



※ MAUは月間で1回以上アプリを利用したユーザー数。集計に受託サービスは除く。過年度は新規リリースや大規模プロモーションの影響を含みます。
個別サービスの詳細なKPIは協業先との契約等もあり、開示は差し控えさせていただきます。
※2023年8月期は業績予想を非開示とする方針のため、合わせて2023年8月期平均MAU予想も非開示としております。

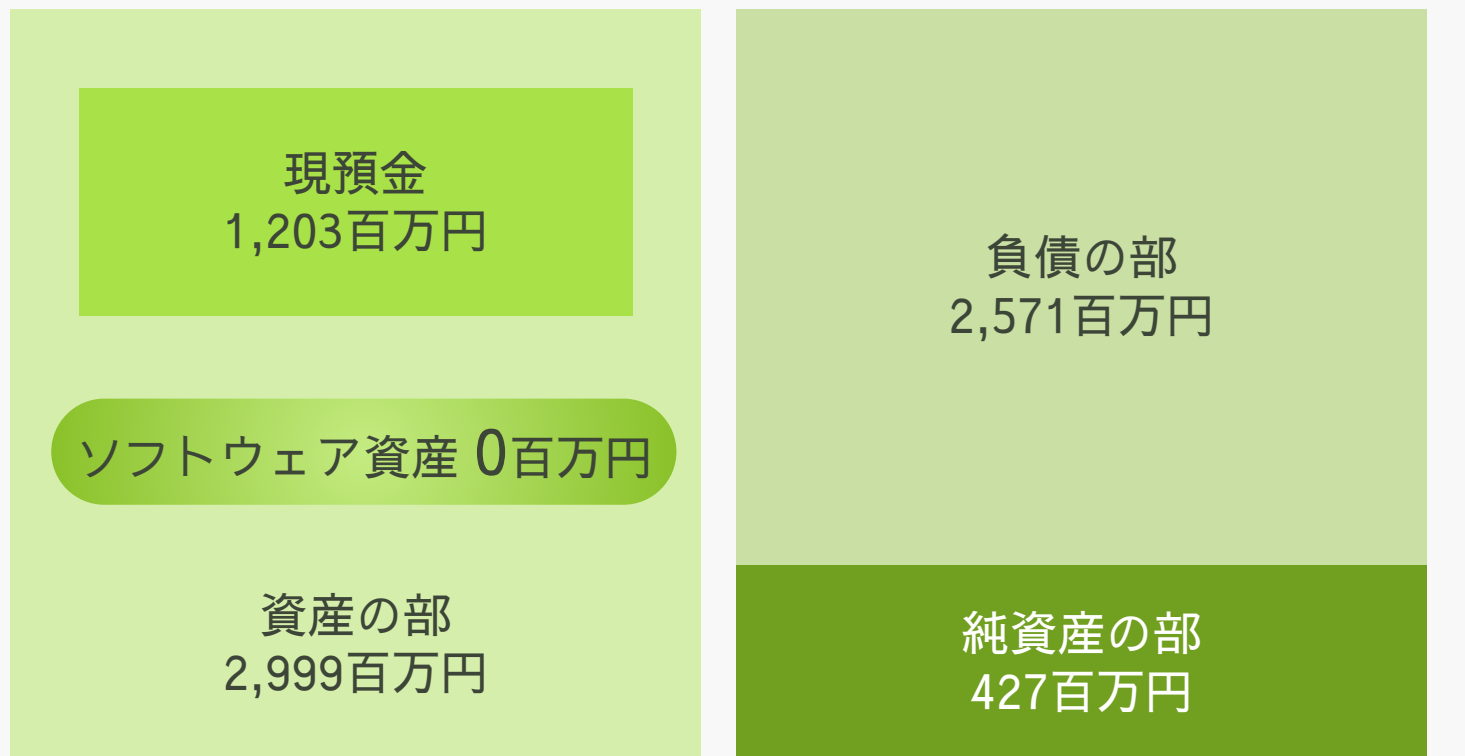
2022年8月期の年度平均MAUは前期比78.3%の1,016千人となりました。アリフィの新規リリースがあった一方、前期比での減少は既存タイトルの減少幅が主因となっております。

- 2022年8月期及び今後の業績動向を総合的に勘案し、繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討。
- 保守的な観点から、前4Qにおいて繰延税金資産を一部取崩しすることとし、法人税等調整額として591百万円を計上しました。
- 当該会計処理は実質的な支出を伴うものではないため、キャッシュ・フローへの影響はございません。

(百万円)	2022/8末	2021/8末	増減額	主な増減要因などの備考
現金及び預金	1,203	1,847	△643	増加：社債発行、新規借入 減少：運営権取得、借入金の約定返済、自己株買付、法人税等の支払、税引前純損失
流動資産	2,232	2,691	△458	減少：収益認識基準等の適用による仕掛品への影響
無形固定資産	326	0	326	増加：運営権取得
固定資産	766	1,019	△253	減少：繰延税金資産
資産合計	2,999	3,711	△711	-
社債 ・1年内償還予定の社債含む	520	0	520	増加：新規発行
長期借入金 ・1年内返済予定の長期借入金含む	673	437	236	増加：新規借入
負債合計	2,571	1,345	1,225	減少：収益認識基準等の適用によるその他流動負債への影響
純資産合計	427	2,365	△1,937	増加：収益認識基準等の適用による利益剰余金への影響 減少：自己株買付、純損失
負債純資産合計	2,999	3,711	△711	-

※ 当社では、会計上、アプリ・ゲームの新規開発費用を貸借対照表に資産計上せず期間費用としており、ソフトウェアを資産計上しないことで、将来の減損リスクが低減されていると認識しております。

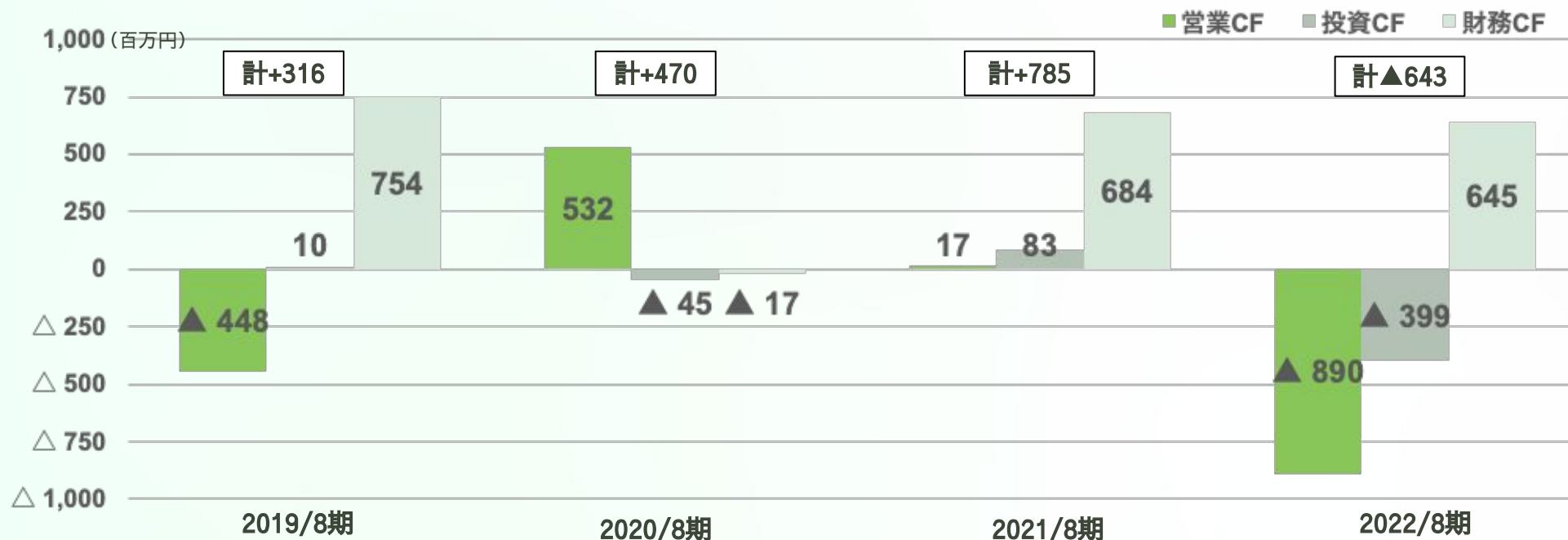
貸借対照表(単体) 2022年8月期末



※ 2022年5月1日付のプラスユー株式会社との「クラフィ」に関する業務提携の解消および同社から取得した固定資産は無形固定資産の「運営権」に計上しております。

当社は、会計上、新規開発費用をPLで都度費用計上するため、2022年8月期のように開発フェーズは費用先行となる傾向があります。2023年8月期はフェーズが変わり、費用圧縮に努めます。

(百万円、▲は減少)	22/8期 (2021/9-2022/8)	21/8期 (2020/9-2021/8)	増減	当期の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	▲ 890	17	▲ 907	増加：売上債権の増額、未払金の増額 減少：税引前純損失、法人税等の支払額
投資活動によるキャッシュフロー	▲ 399	83	▲ 483	減少：固定資産の増加（運営権取得） 敷金及び保証金の差入
財務活動によるキャッシュフロー	645	684	▲ 39	増加：社債発行、長期借入の増額 減少：借入金返済、自己株式取得
現金及び現金同等物の増減額	▲ 643	785	▲ 1,429	-
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,203	1,847	▲ 643	-



※ 2020年8月期は連結決算を記載

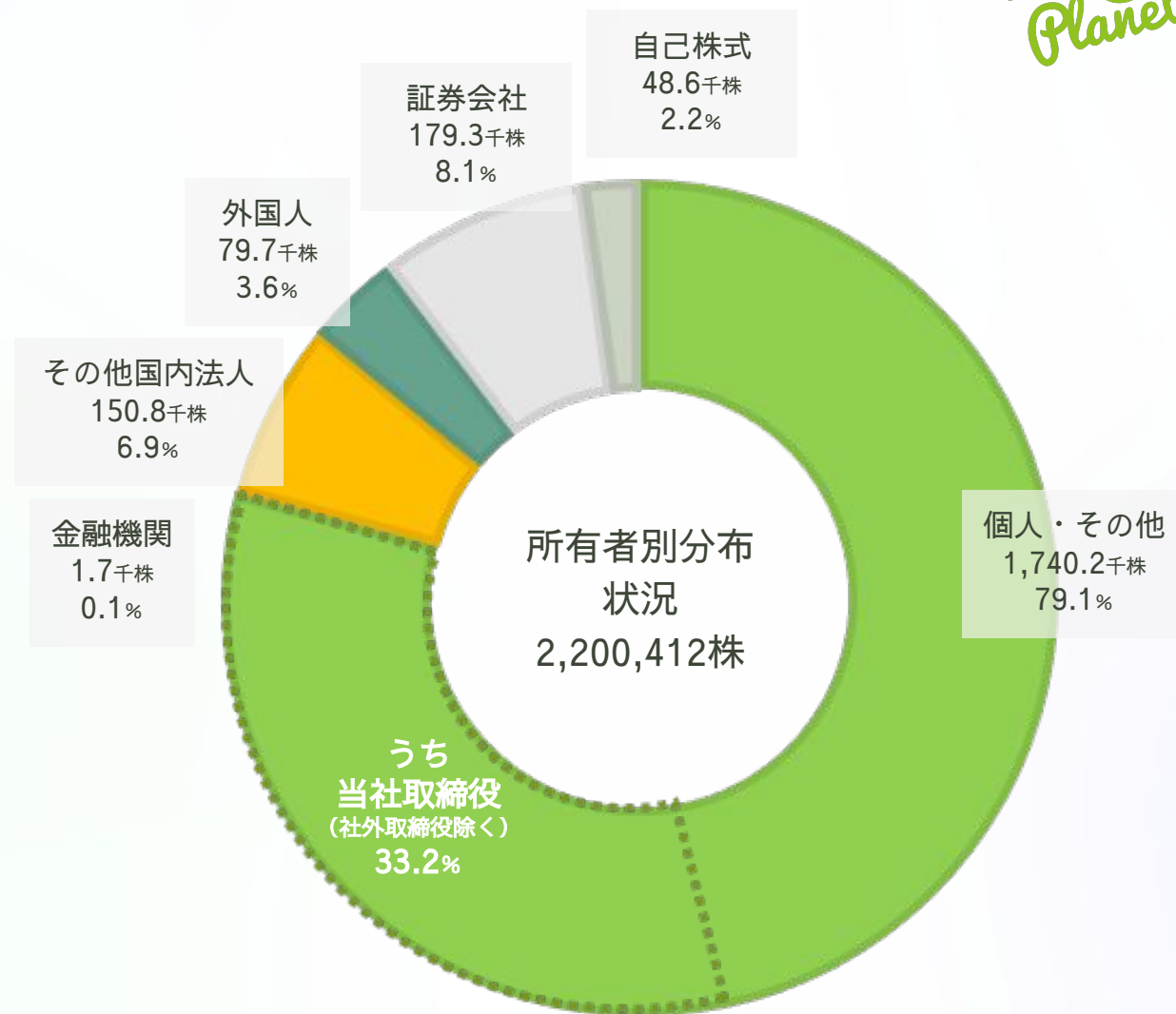
株式の状況（2022年8月末現在）

証券コード	4199
発行済み株式総数	2,200,412株
株主数	2,270名

大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
常川友樹	375,000	17.43
石川篤	225,000	10.46
久手堅憲彦	105,000	4.88
西條晋一	100,000	4.64
ユナイテッド株式会社	90,300	4.19
LINE Ventures Japan有限責任事業組合	60,000	2.78
株式会社海外需要開拓支援機構	50,512	2.34
NVCC8号投資事業有限責任組合	43,200	2.00
楽天証券株式会社	40,000	1.85
ワンダープラネット従業員持株会	37,900	1.76

※ 当社は自己株式48,632株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。
 ※ 持株比率は、自己株式（48,632株）を控除した上で小数点第3位を切り捨てて表示しております。



(修正の理由)

当社は、高い成長の過程にあり積極的な事業投資を最優先に注力してまいりますが、利益に応じた株主還元及び役職員へのインセンティブ付与にも継続的に取り組み、すべてのステークホルダーと共に更なる成長を目指すことを利益分配の方針としております。

2022年8月期の期末配当につきましては、2022年9月14日公表の業績予想の修正並びに当社の配当方針に基づき、経常利益が赤字のため無配といたしました。

	年間配当金 (円)		
	第2四半期末	期末	合計
期初予想 (2021年10月13日公表)	0円00銭	0円00銭 ~6円50銭	0円00銭 ~6円50銭
当期配当 (2022年8月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭
前期実績 (2021年8月期)	0円00銭	3円50銭	3円50銭



(役員報酬減額の理由)

2022年9月14日公表の通期業績予想の修正内容等を真摯に受け止め、その経営上の責任を明確にするため

(役員報酬減額の内容)

代表取締役社長CEO	月額報酬の10%の額
取締役CPO	月額報酬の10%の額
取締役CGO	月額報酬の10%の額
取締役CFO	月額報酬の10%の額
取締役会長	月額報酬の10%の額

(対象期間)

2022年9月から2022年11月までの3ヶ月間



アリのフィの現状課題と今後



KPI動向と課題

- WWで課金性能が高い
- JPのD1RR（短期継続率）が高い
- WWでインストールが少ない
- JP以外の継続率が低い



DAUが計画割れ

今後

- まずはJPのシェア維持向上に注力
- 23年にIPコラボを順次仕込んでいる

*WW：世界市場、JP：日本市場、DAU：デイリーアクティブユーザー（Daily Active User）

- アリフィは事業実績のある日本市場、繁体字圏市場だけでなく、**米国を中心とした英語圏市場と韓国市場も世界同時配信・同時運営の方針のもと、事業規模を求めて勝負する方針であった。**
- リリース後、**事業として一定規模に拡大させるためリリース初期のインストールボリュームは必須と考え、ユーザーベースを構築するために以下判断のもと広告投資を増加する判断を行なった。**

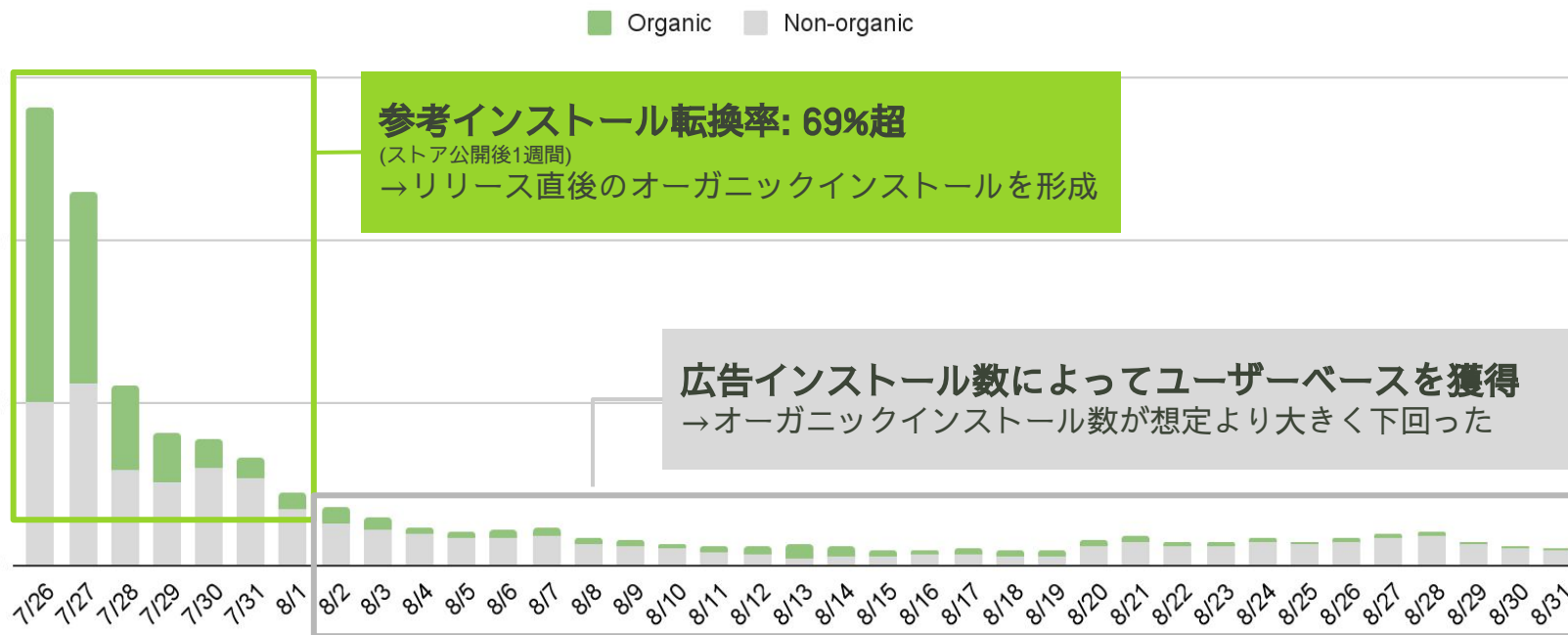
	開発フェーズ	CBT～事前登録フェーズ	リリースフェーズ	9月以降
方針と判断	世界同時配信・同時運営方針 ＝ 米国市場、韓国市場を加えて事業規模を求めて勝負	KPIは悪く無かった為、 世界同時配信・同時運営方針継続	想定よりインストール数が下回りDAUが低い課題に直面 目指す事業規模に対して、インストール数が満たない課題を重点課題と位置付け対応	8月下旬開始の初のイベント開催で期待通りの売上規模が出ず、9月以降の方針を事業採算性に注力する方針に変更 まずは日本市場に集中
マーケティング	垂直立ち上げ方針 ＝事前登録ならびにリリース時のプロモーションを重要視	事前登録におけるストアでの獲得状況も良かったこと、リリース日が結果的に少し後ろ倒しになったことも踏まえ、当初の想定より事前登録を強化し、100万事前登録を目指した	垂直立ち上げを目指すも、インストール数が想定より低く、ボリューム拡大対応を実施 オーガニックインストールが圧倒的に少なく、コントロールできる広告インストールにて積み上げを図る	広告投資を基本停止し、今後予定しているIPコラボタイミングで日本市場中心に注力の上、 事業採算性の合う範囲での再投資を予定

*オーガニックインストール=自然流入によるインストール

*CBT：クローズドβテスト

- 事前登録ユーザー(ストア登録)のTier1市場における**参考インストール転換率は69%超**。
事前登録ユーザー獲得の転換単価はリリース後の広告経由インストール単価と比較しても良かった。
- 一方で、事前登録ユーザーの影響におけるリリース直後以外は**オーガニックインストールが伸び悩み、広告インストールに依存する形での展開**となった。

インストール日別推移

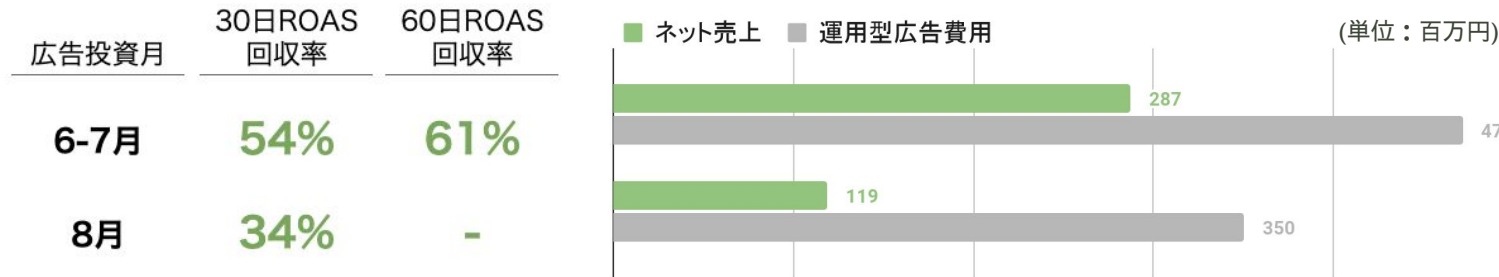


*Orgnic Install (オーガニックインストール) =自然流入によるインストール
 *Non-organic Install=広告経由のインストール
 *Tier1市場：日本市場、繁体字圏市場、米国市場(カナダ、イギリス含む)、韓国市場の集計値

今後は最も広告効果の良い日本市場を軸に売上シェア維持向上を図る。

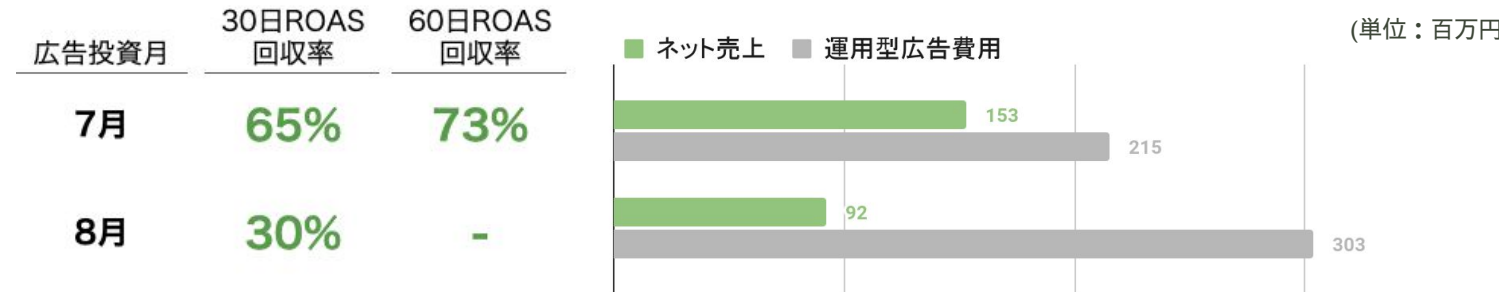
▼合計インストール (Organic + Non-organic) での想定回収率 (Tier1市場)

ROAS = ネット売上 / 期間全広告費用 (※7月に6月事前登録費用含む)



▼リリース後の広告インストールのみでの想定回収率 (Tier1市場)

ROAS = ネット売上 / 運用型広告費用



※ROAS=Revenue On Ad Spend (ネット売上÷広告費×100%)

※ネット売上はグロスの売上からプラットフォーム手数料を除いた売上

※運用型広告とはTwitter広告、GoogleのYouTube動画広告、ディスプレイ広告、Facebook広告などのリアルタイムに入札額など運用改善を行うことができる広告

※広告インストールの回収率は、リリース後の運用型広告費用のみで算出

※月毎の売上はTier1市場ごとの30日時点と60日時点のLTVをインストール数を母数に掛け合わせて、月毎のインストール母数ごとの想定売上を算出

※LTVは、7/27-7/31、8/1-8/31に獲得したユーザーの月次平均値を月毎のインストール母数ごとに使用(7/26獲得ユーザーは数字が高く変数として扱い含まず)

※iOSは広告SDK上で正確なインストール数が取得できないため、オーガニックインストールと広告経由インストール比率をAndroid数字を参考値に算出し想定値を算出

※Tier1市場：日本市場、繁体字圏市場、米国市場(カナダ、イギリス含む)、韓国市場



今後の展開

まずは日本市場のシェア維持向上に注力

事業採算性を重視し、早期に利益貢献できる事業への転換を図る。

23年以降におけるIPコラボ展開によってユーザー拡大を図る

IPコラボを中心にユーザーベースを拡大させていく。



オリジナルIPを開発できる組織

オリジナルIPタイトルで高い収益性を生み出すため、一定規模の事業数字を生み出すことができるゲーム開発力を企業の強みとして資産化していく。

世界同時リリース展開の見直し

垂直立ち上げによる事業採算性の観点でのリスクをコントロールしながら、世界展開における事業規模拡大を享受できるよう戦略、組織体制の見直しを図る。





オーガニックインストールが獲得できるプロダクトを創る思考

広告依存で事業規模を拡大できるマーケット環境ではないため、開発初期段階からユーザー獲得観点での機能実装、クリエイティブ検証などの要素をプロダクトに取り入れる。



2023年8月期の1Q進捗見込みと通期見通し



タイトル		今1Q事業進捗見込み	今1Q業績への影響
 アリフィ	世界同時運営	・ 22/9～10に100万ダウンロードキャンペーンを実施	前4Q比で減収営業赤縮を想定
 クラフィ	日本版	・ 22/9～「Re：ゼロから始める異世界生活」IPコラボ第3弾を実施 ・ 22/10に「1,400万ダウンロードキャンペーン」を実施	前4Q比で減収減益を想定
	海外版	・ 22/9に「デートアライブ」IPコラボを実施 ・ 22/10に「グローバル版6周年イベント」を実施	前4Q比で減収増益を想定
 ジャンプチ	日本版	・ 22/9～10に「4.5周年イベント」を実施	前4Q比と概ね同等水準を想定
	繁体字版	・ 日本版のイベントを随時実施	前4Q比で減収減益を想定
 このファン	繁体字版	・ 22/11にサービス提供終了しクローズ予定	前4Q比で減収営業赤拡を想定

※ 10/12(水)公表日時点の各タイトルの公開情報に沿って記載しておりますので、記載されていないイベントも予定しております。
 ※ 2022年1月にリリースした受託開発タイトル『テクノロイドユニゾンハート』は、当期業績への影響は限定的となる見込みです。

今1Qは「アリフィ」が売上高に対する投資効果を見極めながら費用圧縮の転換中となり、
 また「このファン繁体字版」は2022年11月にサービス提供終了しクローズ予定となりました。

2023年8月期は業績予想値を非開示とする方針です。通期の営業黒字化を徹底し、「アリフィ」の売上高の年間フル寄与で通期で前年度比増収を目指してまいります。

【業績予想を非開示とする理由】

- 直近における当社業績予想値の連続的な乖離。
- 主な背景には、近年、世界のモバイル向け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、短期間でも既存運営タイトルの売上動向を精緻に予測することがより困難になってきている。
- 2023年8月期に大きく業績貢献を見込む「アリフィ」はリリース直後で直近でも売上変動幅が大きく、年間を通した売上高やそれに対する費用投下を合理的に算出が困難。
- 以上の点から、合理的かつ信頼性のある業績予想の提示が困難と考え、非開示を選択。
- 期間が経過すること等により、情報利用者をミスリードさせることのない、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、速やかに開示いたします。



売上高

- 「アリフィ」は、今期は売上維持向上に努め、IPコラボを順次実施予定、また今4Qの1周年に向けサービスの順次改善も図り、同タイトルの売上高の年間フル寄与に努めてまいります。
- 「クラフィ（全地域）」は、KPIの減衰を見込み、一方で2022年5月以降の単独運営による業績への影響も考慮し、売上高は前期比で同等程度を想定。
- 「ジャンプチ（全地域）」は、KPIの減衰を見込み、売上高は前期比減収で想定。
- 「このファン繁体字版」は、2022年11月クローズ予定のため、売上高は今1Qのみ想定。
- その他、今期業績への影響は限定的ですが、受託開発タイトルの売上高を想定。
- 以上の点から、「アリフィ」売上高の年間フル寄与を主因に、通期で前年度比増収を目指してまいります。

営業利益

- 「アリフィ」は、売上高に対する運営費、広告費の費用圧縮を図っておりますが、今1-2Qは順次移行中で、利益貢献は今3Q以降を想定。投資対効果の見極めに努め、同タイトルを通期で営業黒字化し、会社の収益基盤の一つとなるよう努めてまいります。
- 「クラフィ（全地域）」、「ジャンプチ（全地域）」は引き続き堅調な利益貢献を想定。
- 「このファン繁体字版」は、直近営業赤字の推移が続いていたが、2022年11月クローズ予定までの営業赤字で留める想定。
- 既存タイトルの利益幅の範囲内で、開発中のコンシューマー系ゲーム開発会社との共同事業新規タイトル、またその他に準備中のタイトルへの開発投資を新たに想定。
- 今期業績への影響は限定的ですが、ブロックチェーンゲーム参入準備費用を想定。
(2022年7月13日に基本合意をPR開示として公表)
- 以上の点から、今1-2Qは一部費用先行が続く見通しですが、新規開発投資を行いながらも費用コントロールに努め、通期で営業黒字化を目指してまいります。

当社は、将来の財務体質の強化と事業拡大のために必要な内部留保を確保しつつ、当社を取り巻く事業環境を勘案して、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としておりますが、現状では事業拡大のための投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながるものと考えております。

このことから、当面の間は内部留保の充実を図る方針であり、内部留保資金につきましては、将来の成長に向けた運転資金として有効に活用していく予定であります。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につきましては未定とさせていただきます。

上記の方針を踏まえた上で、**2023年8月期の配当予想につきましては現時点で業績予想の合理的な数値算定が困難であることから無配としております。**



中長期の成長戦略



世界のゲーム市場 (2021年) 約21兆円

世界のモバイル向けゲーム市場 (2021年)

当社がシェア拡大を目指す既存市場

↓
「世界同時運営」にフォーカス

9.1兆円

新規事業領域

当社シンガポール
子会社にて
ブロックチェーン
ゲームへの
参入を準備中

うち日本の市場規模 (2021年)

1.3兆円

出典：newzoo「The Games Market and Beyond in 2021: The Year in Numbers」、
角川アスキー総合研究所「ファミ通モバイルゲーム白書2022」をもとに当社算出、120円/\$で円換算

ゲーム産業の現主力市場である世界のモバイル向けゲーム市場でのシェア拡大を目指し、
当社は新規タイトルの方針として「世界同時運営」にフォーカスしております。



項目	注力分野と概要
既存タイトル改善 新規タイトル開発	<h3>既存タイトル改善と新規タイトル開発</h3> <ul style="list-style-type: none">・ 当社自社開発（オリジナル）「アリフィ」の業績寄与・ コンシューマー系ゲーム開発会社との共同事業新規タイトル・ 2022年9月1日付で組織体制を現状の適切な開発運営体制に見直し
新規事業領域	<h3>ブロックチェーンゲームへの参入を準備中</h3> <ul style="list-style-type: none">・ 2022年7月13日付でシンガポール子会社WPBCがGame Changer (SGP) Pte. Ltd.とグローバルエリアにおけるブロックチェーンゲームの共同事業に関する基本合意書を締結

※ 上記は機関決定されたものだけを記載しており、その進捗や上記以外の事項でお知らせすべき事項がございましたら、適時開示やプレスリリースとして随時公表させていただきます。

①「アリフィ」タイトル概要



- ジャンル：ヤミツキ光速パズルRPG
- サービス予定地域：日本、英語圏、繁体字圏、韓国、その他グローバル主要エリア（※中国は除く）
- サービス開始日：2022年7月27日
- 開発・運営・配信：ワンダープラネット株式会社

今期は売上維持向上に努め、一方で運営費、広告費ともに売上高に対する投資対効果の見極めに努めながら、会社の収益基盤の一つとなるよう努めてまいります。



コンシューマー系ゲーム開発会社との共同事業新規タイトルを開発中

- 世界的ヒットゲーム開発実績を持つパートナーと長期運営型のスマホゲームを開発
- パブリッシャーを当社が担い、世界同時運営を予定（※中国は除く）
- リリース予定は未定

今後お知らせすべき事項は適時開示やプレスリリースとして随時公表いたします。



名古屋スタジオ、東京スタジオのスタジオ制を廃止し、下記2つの事業部を新設。

ユニバーサルゲーム事業部

自社開発タイトルの企画・開発・運営への最適化を目的としたワンチーム構造の組織を実現するために新設しました。名古屋スタジオの新規開発および長期運営のノウハウと、東京スタジオの海外展開力を掛け合わせることで、一層の組織強化を図ってまいります。

グローバルマーケティング&クリエイティブ事業部

自社開発タイトルの企画・開発・運営をマーケティングおよびクリエイティブ面から支えるために新設しました。自社タイトルおよび他社タイトルの海外展開で培った、各国のトレンドや文化を踏まえた企画立案力を活かし、当社タイトルの世界規模での成功を目指してまいります。

上記2つの事業部を新設し全社横断的な組織構造にすることによって、
拠点にとらわれず事業の強みを発揮できる体制の実現を目指してまいります。



シンガポール子会社WPBCとGame Changer (SGP) Pte. Ltd.との共同事業の概要は下記。

〈Game Changer (SGP) Pte. Ltd. (以下、GC社) 〉

- GC社が今後サービス開始予定のWeb3ゲームプラットフォーム (以下Game Changer) は、Game Changer Token(\$GC) (以下GCトークン) をユーティリティトークンとし、ユーザーはGCトークンの使用で提携するブロックチェーンゲーム内のNFTの入手等を行うことが可能
- ゲームプレイを通じてユーザーはGCトークンを獲得でき、「Play-and-Earn」のゲーム体験を実現
- GCトークンは、今後、海外においてIEO (取引所を介した上場) を予定

〈WPBC〉

- WPBCは、GC社よりGCトークンのアロケーション (割当) を受け、Game Changerとパートナーシップを締結する初期タイトルとしてグローバルエリアにおけるブロックチェーンゲームの提供を予定

※ 上記の内容は2022年7月13日にPR開示として公表しております。

今後お知らせすべき事項は適時開示やプレスリリースとして随時公表いたします。



Appendix. ビジネスモデル



起点：自社開発

拡大：海外展開

NEW

自社開発タイトル (オリジナル)



クラッシュフィーバー
(クラフィ日本版)

【タイトル概要】

- ・2015/7より運営7年目
- ・日本版、繁体字版、英語版を運営中

自社開発タイトル (IP)



ジャンプチヒーローズ
(ジャンプチ日本版)

【タイトル概要】

- ・2018/3より運営5年目
- ・日本版、繁体字版を運営中

自社開発タイトル (海外)



CRASH FEVER
(クラフィ繁体字版/英語版)

【タイトル概要】

- ・2016/5より繁体字版を運営
- ・2016/10より英語版を運営



JUMPUTI HEROS
(ジャンプチ繁体字版)

【タイトル概要】

- ・2019/6より繁体字版を運営

世界同時運営



アリスフィクション
(アリフィ)

【タイトル概要】

- ・自社開発 (オリジナル)
- ・2022/7リリース
- ・サービス予定地域

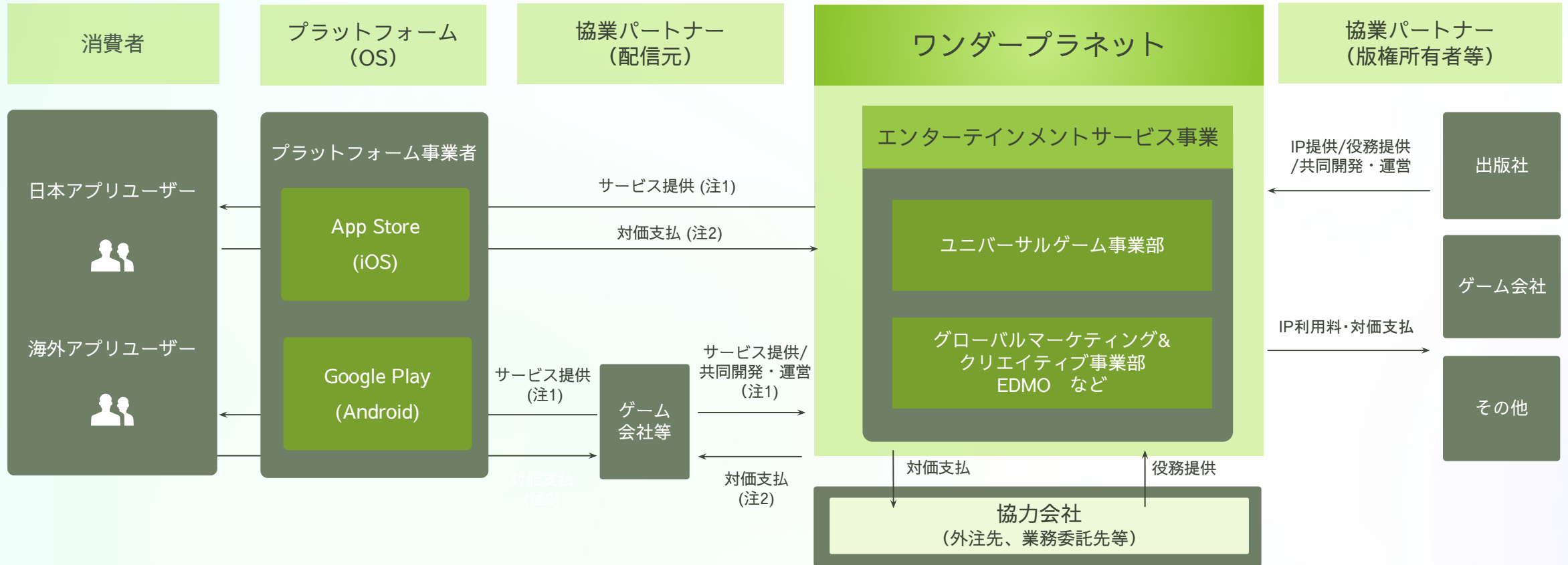
日本

英語圏

繁体字圏

韓国

他グローバル主要エリア
(※中国は除く)



(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を受領しています。

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。

ユニバーサルゲーム事業部

自社開発タイトル（オリジナル・IP）の開発・運営を担う

日本語版

繁体字版

英語版

その他グローバルエリア
言語

グローバルマーケティング & クリエイティブ事業部

グローバルマーケティング
（戦略・企画立案）

EDMO（エドモ）

Engineering & Design Management Office

技術戦略策定

開発基盤整備

経営企画室

新規事業

投資・M&A

2022年9月1日付で組織体制を現状の適切な開発運営体制に見直し。



自社開発タイトル（オリジナル）

タイトル名	クラッシュフィーバー
累計ダウンロード数	世界合計 1,400 万ダウンロード (2022年10月時点)
パブリッシャー	ワンダープラネット
ライセンス	当社オリジナルIP
概要	<ul style="list-style-type: none">・ジャンル：ブッ壊し！ポップ☆RPG・日本版は運営8年目（15/7～）、繁体字版は運営7年目（16/5～）、英語版は運営7年目（16/10～）と長期運営中



売上高

- ・ PL売上高から協業先のレベニューシェア控除がなくなるため増収要因となります

費用面

- ・ プロモーション関連含む運営費負担が当社単独となるため増加要因となります
- ・ 取得した「運営権」の減価償却費負担が発生します（※）

※ 固定資産の減価償却の方法に無形固定資産定額法を採用し、当運営権についてはその効果の及ぶ期間(5年)に基づいております。

BS

- ・ 2022年8月期3Qより無形固定資産に「運営権」を計上

2022年5月の効力発生以降、売上高、費用面ともに増加要因を考慮の上で従前以上の収支確保に努め、さらなる長期かつ安定的な運営により、当社の企業価値向上に資するよう努めてまいります。



自社開発タイトル (IP)

タイトル名	ジャンプチヒーローズ
累計ダウンロード数	世界合計 2,000万ダウンロード (2022年6月時点)
パブリッシャー	LINE ※当社は手数料等を控除後のネット売上高=PL売上高と会計処理
ライセンス協業	集英社 LINE
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・ジャンル：友情・努力・勝利！体感プチプチRPG ・漫画キャラクターの登場数が世界最多認定（19/12） ・日本版は運営5年目（18/3～）、繁体字版は運営4年目（19/6～）



自社開発タイトル（オリジナル）

タイトル名	アリスフィクション
累計ダウンロード数	世界合計 100万ダウンロード (2022年9月時点)
パブリッシャー	ワンダープラネット
ライセンス	当社オリジナルIP
概要	<ul style="list-style-type: none">・ヤミツキ光速パズルRPG・2022/7に新規リリース・日本、英語圏、繁体字圏、韓国、その他グローバル主要エリアへ配信



キャリア・プラットフォーマー

NTTドコモ
※2019/4サービス移管

LINE

他社開発タイトル（海外）

Sumzap
※2022/11サービス終了予定

スクウェア・エニックス
※2020/8サービス終了

出版社

集英社

KADOKAWA
※2021/6サービス終了

芸能事務所

ジャニーズアイランド
※2021/11サービス終了

メディアミックス

サイバーエージェント等

当社の強みである自社開発及び海外展開力を背景に協業実績を重ねており、
多種多様な協業パートナーとの事業機会を拡大しています。



Appendix. 業績指標等



(百万円)	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
売上高	2,664	2,856	3,433	3,585	3,422
売上総利益	144	517	897	806	178
売上総利益率 (%)	5.4%	18.1%	26.1%	22.5%	5.2%
販管費	912	647	564	545	1,450
営業利益	-767	-130	332	260	-1,272
営業利益率 (%)	-	-	9.7%	7.3%	-
経常利益	-793	-136	331	261	-1,291
経常利益率 (%)	-	-	9.6%	7.3%	-
当期純利益	-835	12	224	825	-1,887
当期純利益率 (%)	-	0.4%	6.5%	23.0%	-

※ 2020年8月期は連続して比較可能な単体決算を記載しています。

(百万円)	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期
現金及び現金同等物	236	593	1,061	1,847	1,203
流動資産合計	913	1,230	1,928	2,691	2,232
無形固定資産合計	-	-	-	-	326
資産合計	1,278	1,740	2,377	3,711	2,999
短期借入金 ・1年内返済予定の長期借入金	200	107	211	228	248
長期借入金	-	150	28	208	425
負債合計	1,171	921	1,333	1,345	2,571
純資産合計	107	819	1,043	2,365	427
負債純資産合計	1,278	1,740	2,377	3,711	2,999

※ 2020年8月期は連続して比較可能な単体決算を記載しています。

(百万円、△は減少)	2018年8月期 (※連結)	2019年8月期	2020年8月期 (※連結)	2021年8月期	2022年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-	△448	532	17	△890
投資活動によるキャッシュ・フロー	-	10	△45	83	△399
財務活動によるキャッシュ・フロー	-	754	△17	684	645
現金及び現金同等物の増減額	-	316	470	785	△643
現金及び現金同等物の期首残高	-	277	593	1,061	1,847
現金及び現金同等物の期末残高	277	593	1,063	1,847	1,203

※ 2018年8月期と2020年8月期は連結決算を記載、2018年8月期以前はキャッシュ・フロー計算書を作成しておりません。



2022年8月期の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

自社パブリッシングアプリ・ゲーム内課金

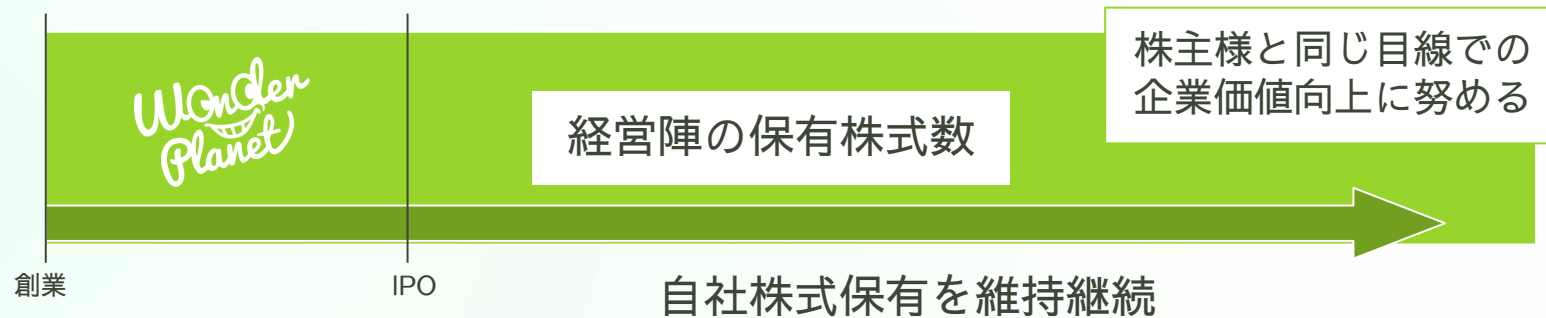
- ユーザーからの課金収入について、提供するアイテムの性質に応じて顧客の見積り利用期間に基づいて収益を認識する方法に変更しております。従前の収益の認識時点と比較して重要な差異はなく影響は軽微であります。

受託開発

- 受託開発に係る収益に関して、履行義務の充足に係る進捗度（見積総原価に対する発生原価の割合）に応じ、一定の期間にわたり収益を認識する方法に変更しております。



当社経営陣は、創業(参画)から現時点まで、
自社株式(ストックオプション等を含む)の保有数を維持継続しており、今
後も在任中の保有を維持継続する意向です。



経営陣の自社株保有により、株主様と同じ目線での企業価値向上に努めてまいります。

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、スマートフォンを中心としたスマートデバイス向けのアプリ・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	当社のアプリ・ゲームは、Apple Inc.が運営するApp Store及びGoogle Inc.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。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、エンターテインメントサービス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、スマート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、アプリ・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、広告宣伝の効果を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、有価証券届出書等の「事業等のリスク」を参照ください。

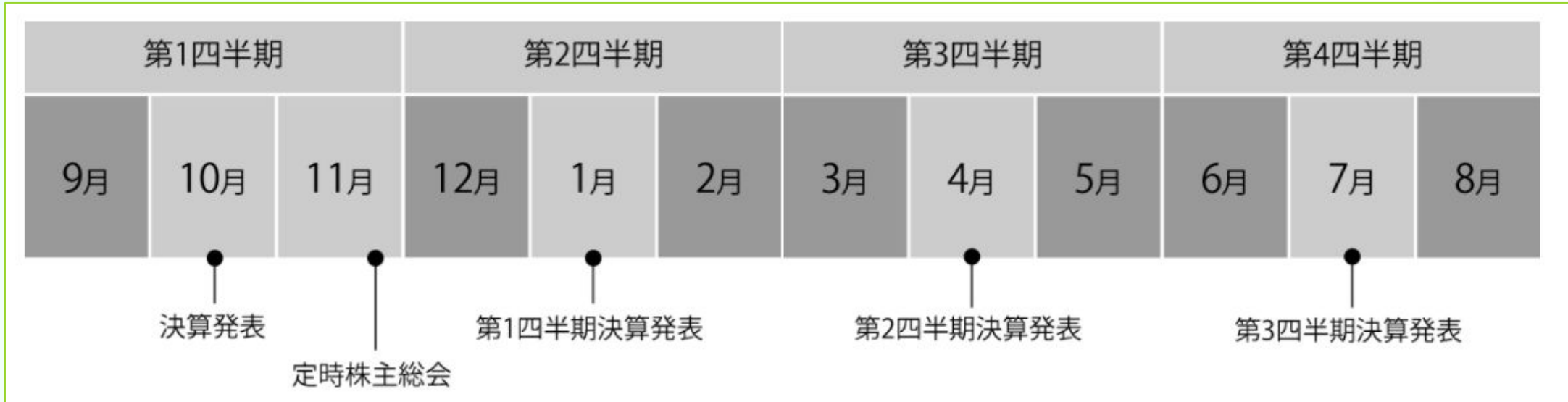
当社事業に関する主なリスクは今後も継続的に動向を注視し対応を行う方針です。

- 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問応答要旨を掲載予定です。
- 毎月上旬にMAU状況を適時開示いたします。
 - － 同時に、問い合わせの多い内容への回答（※）、開発進捗状況、コーポレートトピック等をお伝えする場合がございます。

※ 会社HPのContact (<https://wonderpla.net/contact/>) よりお問い合わせが可能です。
御質問の多い内容は個別回答だけでなく適時開示内でもご回答させていただきます。

毎月1回以上、適切かつタイムリーな開示に努めてまいります。

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。

※ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2023年10月を予定しております。