

2023年8月期 第3四半期 決算説明資料

2023年7月14日（金）



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	4
2. 2023年8月期3Q 決算概要	10
3. 2023年8月期の4Q進捗と通期見通し	21
4. 現在の注力分野	24
5. Appendix. ビジネスモデル	28
6. Appendix. 業績指標等	35



3Qは売上高909百万円 (YoY +24.4%)、営業利益191百万円 (YoY 黒字転換) と増収営業黒字化

- 「クラフィ」「ジャンプチ」がYoYで増益
- 3Qのコンシューマー系ゲーム開発会社との契約変更の影響を業績反映
- 2021年8月期4Q以来の営業黒字化を達成
- 「アリフィ」は赤字の大幅縮小ならず

3Q累計では129百万円の営業損失と損失額が大幅に縮小、4Qで通期の営業黒字化を目指す

- 4Qは3Q比で増収を想定、特に「クラフィ」日本版の8周年キャンペーン等に注力
- 「アリフィ」は引き続き赤字の大幅縮小を目指す

2024年8月期以降も営業黒字化の継続を目指す

- 2024年8月期以降も今期適正化を進めた運営体制を維持する方針
- 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に引き続き注力



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] 東京都千代田区神田錦町2-2-1 WeWork KANDA SQUARE 11F

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

従業員数

180名（2023年5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

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

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)



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)



2023年8月期3Q 決算概要



3Q（2023/3～5）はYoY増収営業黒字化を達成

◆ 2023年8月期3Q（2023/3～5）

売上高

909 百万円

QoQ **+14.1%** YoY **+24.4%**

- ▶ 「クラフィ」「ジャンプチ」が堅調に推移
- ▶ コンシューマー系ゲーム開発会社との契約変更により過去開発費用の精算が一時的に発生、また「先方負担の開発費用」を売上高へ計上したことにより増加

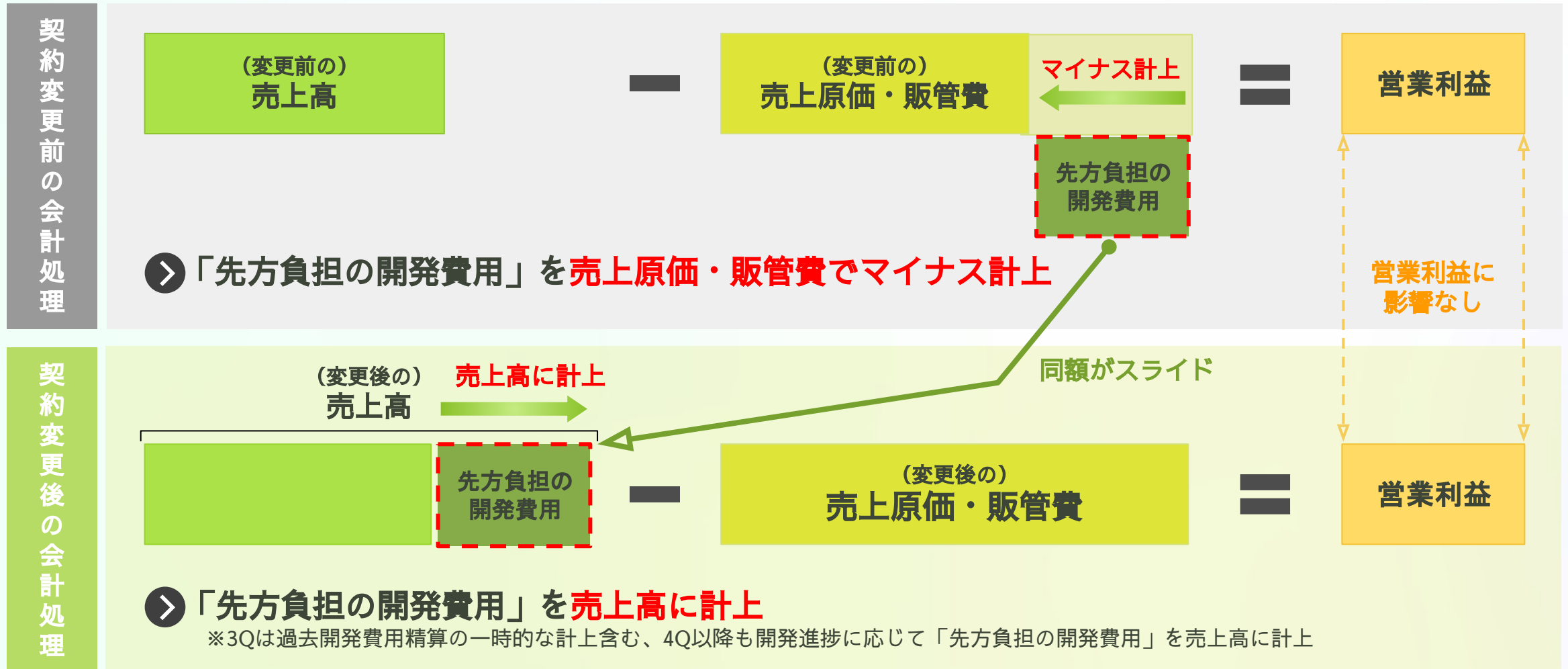
営業利益

191 百万円

QoQ **黒字転換** YoY **黒字転換**

- ▶ 売上高の増加および費用削減の取り組み効果により、3Q（2023/3～5）で黒字化達成
- ▶ 前述の一時的な影響を除いても、3Qは費用削減の効果や当社負担の開発費用減少により黒字化達成
- ▶ 「アリフィ」は赤字の大幅縮小ならず

3Qから「先方負担の開発費用」を売上高へ計上 契約変更前、変更後の会計処理による営業利益への影響はなし



タイトル		3Q事業進捗	3Q業績への影響 ※2Q時点の想定 (QoQ比較)	3Q実績 (QoQ想定比較)	
クラフィ	日本版	<ul style="list-style-type: none"> ・23/3に「リリース2800日キャンペーン」開催 ・23/4に『アニメ「〈物語〉シリーズ」』コラボ開催 	減収減益を想定		減収減益も、 想定を上回る利益貢献
	海外版	<ul style="list-style-type: none"> ・日本版イベント等を随時開催予定 ・運営体制の適正化に取り組み中 	減収増益を想定		減収増益も、 十分な利益確保ができず
アリフィ	世界同時運営	<ul style="list-style-type: none"> ・23/5にTVアニメ『Re:ゼロから始める異世界生活』コラボ開催 ・運営体制の適正化に取り組み中 	減収増益を想定		減収赤字縮小も、 赤字の大幅縮小できず
ジャンプチ	日本版	<ul style="list-style-type: none"> ・23/3-4に「5周年キャンペーン」を開催 ・運営体制の適正化に取り組み中 	増収増益を想定		増収増益、 想定を上回る利益貢献
	繁体字版	<ul style="list-style-type: none"> ・日本版イベント等を随時開催予定 ・運営体制の適正化に取り組み中 	減収増益を想定		減収増益も、 十分な利益確保ができず
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		<ul style="list-style-type: none"> ・契約変更を実施し開発費負担が2Q比で減少 ・2Qまでの過去開発費を3Qに精算 	開発費用の減少 PL上の利益、BS上の純資産でプラス影響	<ul style="list-style-type: none"> ・開発費用の一部を売上高へ計上 ・過去開発費の精算金を売上高へ計上 	

※ 『この素晴らしい世界に祝福を！ファンタスティックデイズ』繁体字版（以下、「このファン繁体字版」）は2022/11/30にてサービス提供を終了しました。
 ※ 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。

3Q累計は129百万円の営業損失、4Qで通期の営業黒字化を目指す

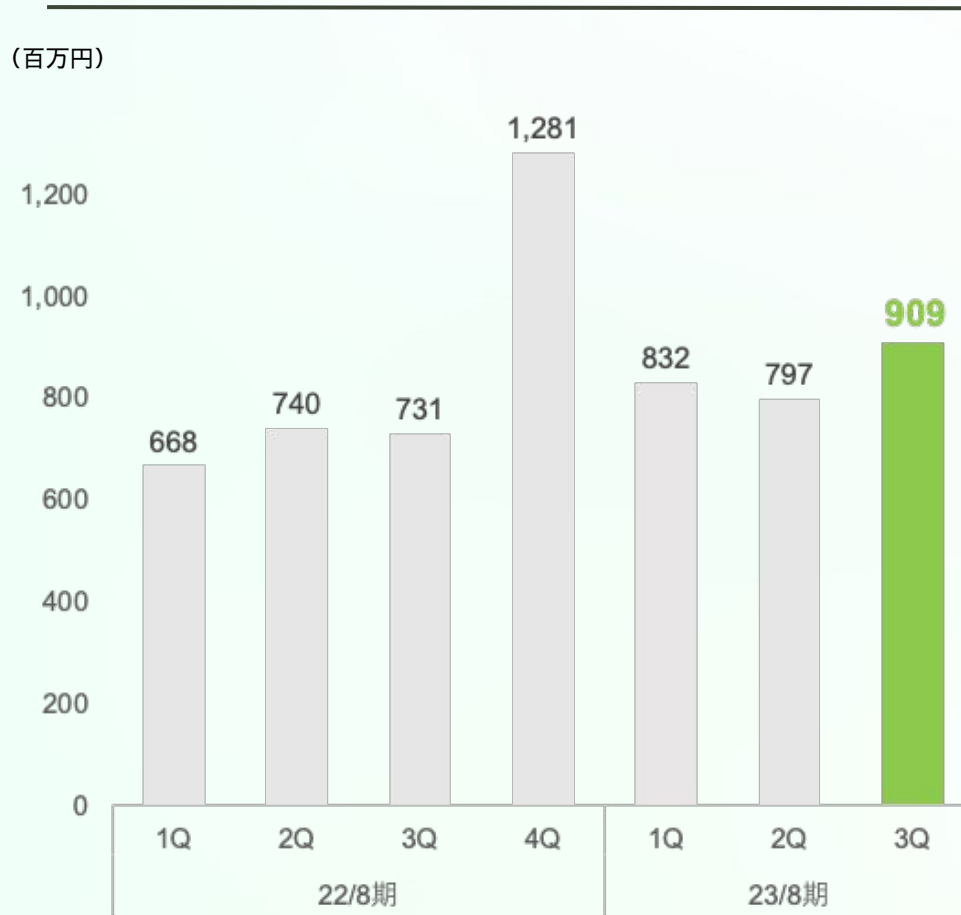
(百万円)	3Q (2023/3-5)				3Q累計		
	23/8期	QoQ 増減額	22/8期	YoY 増減額	23/8期	22/8期	YoY 増減額
売上高	909	+112	731	+178	2,539	2,140	+398
営業利益	191	+275	▲243	+435	▲129	▲514	+385
(営業利益率)	21.0%	-	(-%)	-	(-%)	(-%)	-
経常利益	184	+278	▲243	+428	▲149	▲530	+381
(経常利益率)	20.3%	-	(-%)	-	(-%)	(-%)	-
純利益	136	+247	▲169	+306	▲213	▲371	+158
(純利益率)	15.0%	-	(-%)	-	(-%)	(-%)	-

※ 23/8期3Qにおいて、繰延税金資産の一部取崩しにより法人税等調整額が増加しました。

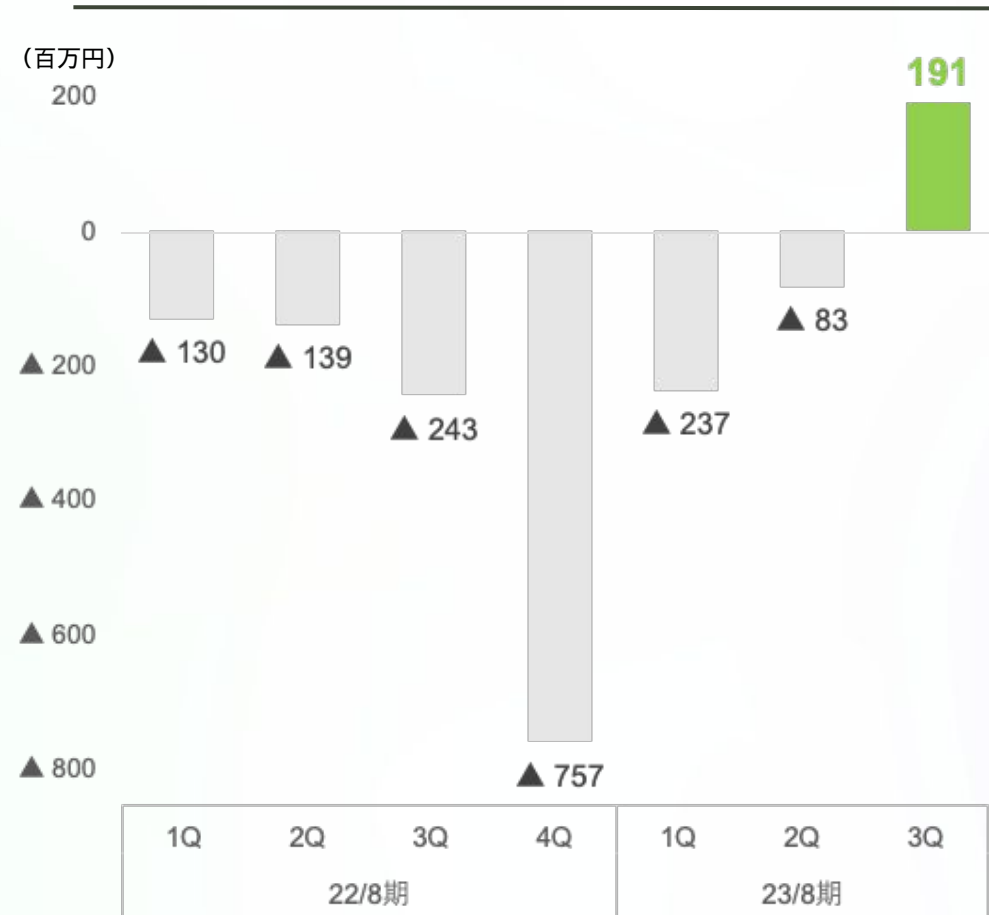
3Qの売上高の増加や費用削減の効果による営業黒字化により、3Q累計の営業赤字を大幅に縮小。既存タイトルのイベントが多い4Qで売上を確保し、通期での営業黒字化を目指す。

営業利益は、2021年8月期4Q以来の黒字化

売上高



営業利益



「クラフィ」、「ジャンプチ」とともにYoYで増益と好調に推移

(百万円)	22/8期				23/8期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	QoQ
売上高	668	740	731	1,281	832	797	909	14.1%
売上原価・各タイトルの広告宣伝費	677	750	820	1,894	893	730	595	-18.5%
タイトル利益合計	▲ 8	▲ 10	▲ 88	▲ 612	▲ 60	66	313	374.2%
既存タイトル利益	110	176	199	197	▲ 22	103	175	69.9%
新規タイトルへの開発投資等	▲ 118	▲ 186	▲ 288	▲ 809	▲ 38	▲ 37	137	-%
その他販管費等	122	129	155	145	176	149	122	-18.1%
営業利益	▲ 130	▲ 139	▲ 243	▲ 757	▲ 237	▲ 83	191	-%

過去開発費用精算の
一時的な計上を含む

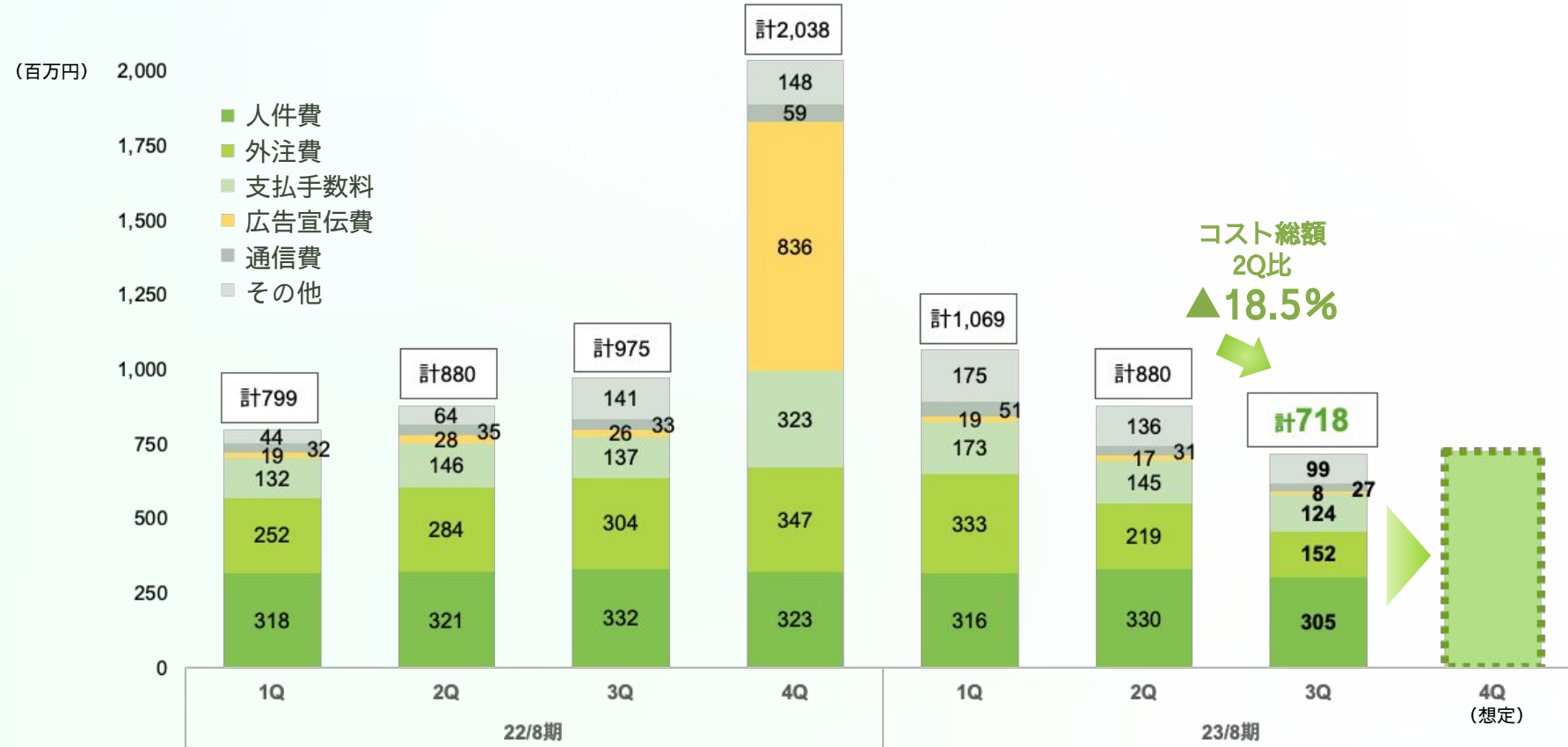
過去開発費用
精算の一時的
な計上や開発
費用負担の減
少による影響

※ 23/8期1Qより「アリフィ」は既存タイトル利益として集計。

※ 22/8期決算説明資料P18 (PL四半期別内訳推移) 内で記載していた既存タイトル利益、新規タイトルへの開発投資等から、23/8期1Qより新たに各タイトルの広告宣伝費を除く販管費を区分して集計。

既存タイトル利益全体は「アリフィ」の赤字を3Qも大幅に縮小できず。新規タイトルへの開発投資等は契約変更による過去開発費用精算や開発費用の当社負担減少により3Qはプラス。

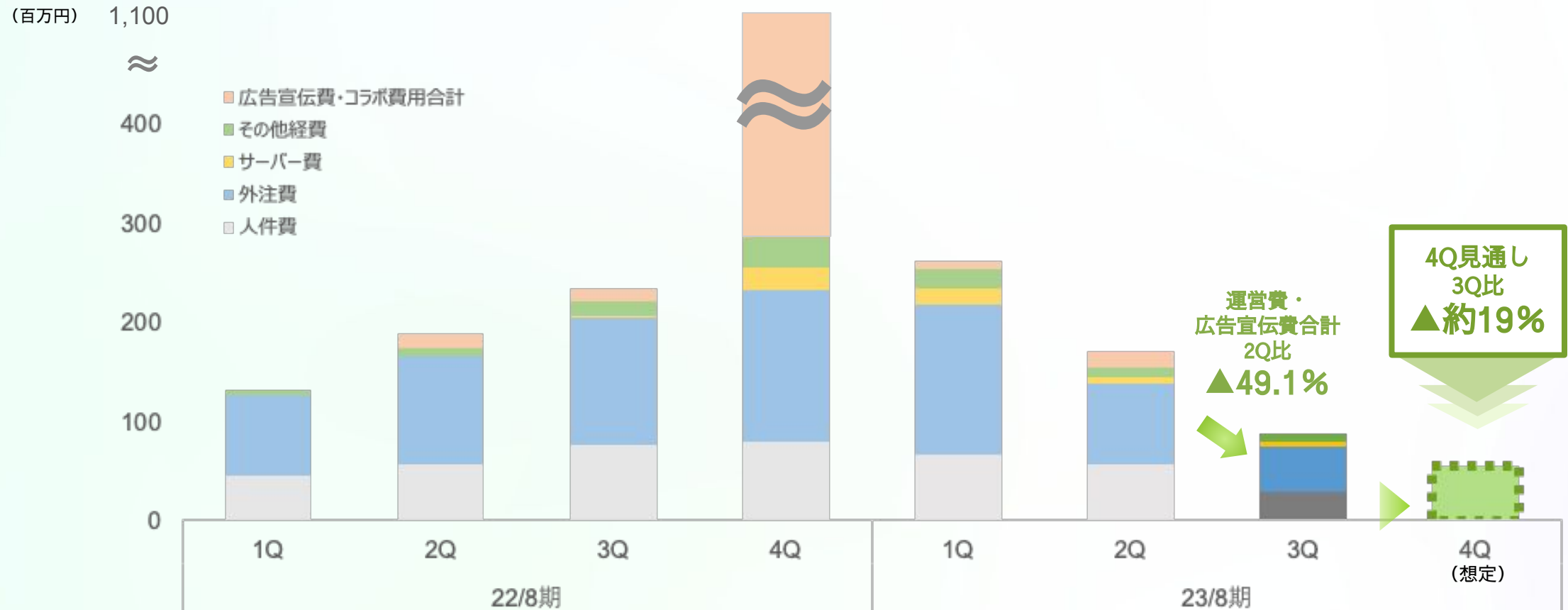
期初からの取り組みにより会社全体のコストを削減、通期営業黒字化目指す



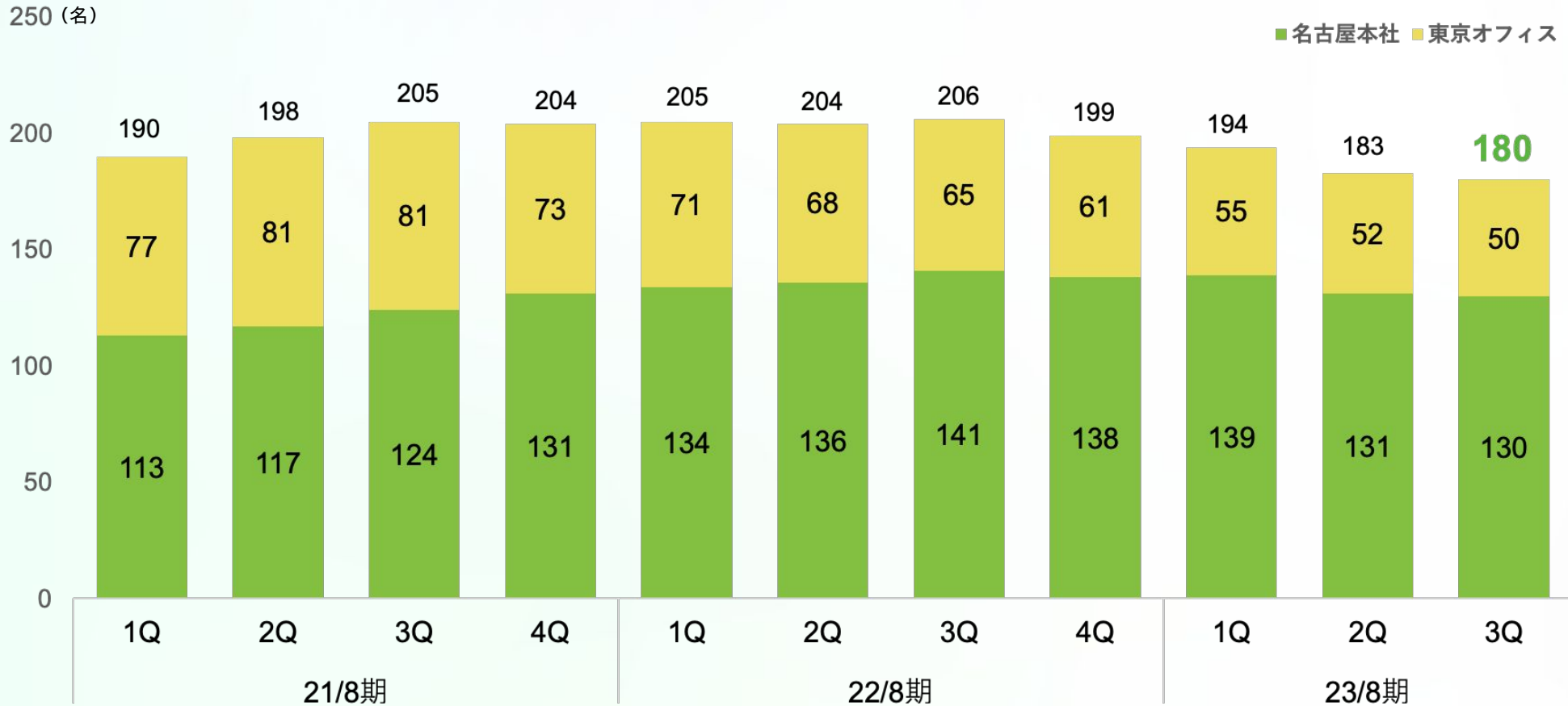
コンシューマー系ゲーム開発会社との契約変更により、先方負担の開発費用の計上が費用マイナスから売上高に変更となった影響を主因に3Q時点のコスト想定を若干上回る結果に（営業利益段階では影響なし）。4Qの会社全体のコスト総額は3Qと概ね同等を想定。

※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。

3Qも赤字の大幅縮小できず、4Qも引き続き赤字の大幅縮小を目指す



3Qの運営費・広告宣伝費は2Q比で49.1%と想定以上の削減を実施し、4Qは更に3Qから約19%の削減を想定。



※「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。

3Q末の従業員数は前Q比で3名減少の180名。上期に実施してきた組織変更や外注人件費の見直し以降、適正化された人員体制を維持。

(百万円)	2023/5末	2022/8末	増減額	主な増減要因などの備考
現金及び預金	928	1,203	▲ 274	増加：第三者割当増資の実施、社債の新規発行 減少：未払金の支払等、純損失の計上
流動資産	1,533	2,232	▲ 698	減少：現預金の減少、売掛金の減少
有形固定資産	20	49	▲ 28	減少：東京オフィス移転に伴う有形固定資産の償却
無形固定資産	274	326	▲ 52	減少：運営権の償却
固定資産	616	766	▲ 150	減少：投資その他資産における繰延税金資産の一部取崩し
資産合計	2,150	2,999	▲ 848	
社債 ・1年内償還予定の社債含む	574	520	54	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	485	673	▲ 188	減少：借入金の約定返済
負債合計	1,502	2,571	▲ 1,069	減少：未払金の減少
純資産合計	648	427	220	増加：第三者割当に伴う新株式の発行 減少：純損失の計上による利益剰余金の減少
負債純資産合計	2,150	2,999	▲ 848	

※ 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。






2023年8月期の4Q進捗と通期見通し



会社全体としては引き続き通期の営業黒字化を徹底

- ▶ 4Qは3Qに一時的に発生したコンシューマー系ゲーム開発会社との過去開発費用精算の影響を除き3Q比で増収を想定、特に「クラフィ」日本版の8周年キャンペーン等に注力
- ▶ 「アリフィ」は4Qも引き続き赤字の大幅縮小を目指す
- ▶ 4Qの会社全体のコスト総額は3Q実績と概ね同等を想定

	売上高	営業利益
 クラフィ (全地域)	期初の見通しから売上高を引き上げて前期比増収を想定 (4Q) 23/6-7に「日本版8周年キャンペーン」を開催	大幅な利益貢献を想定
 アリフィ	期初の見通しから売上高、運営費ともに引き下げて想定 (4Q) 23/6-7に「1周年キャンペーン」を開催	3Q時点で売上高進捗が想定を下回る中、期初想定以上に費用削減を実施し赤字の大幅縮小に注力中
 ジャンプチ (全地域)	KPIの減衰を見込み、売上高は前期比減収を想定 (4Q) 23/6-7に「繁体字版4周年キャンペーン」を開催	堅調な利益貢献を想定
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	開発中 開発は順調に進行、23/8期中の新規リリースは見込んでいない	契約変更に伴い、過去開発費用の精算は3Qの一時的な発生も、3Q同様に4Qも開発費用負担は2Qに比べて減少（先方負担の開発費用は売上高へ計上）

※ 「このファン繁体字版」は2022年11月クローズ済みで、売上高、営業赤字の発生は1Qのみとなっております。
 ※ その他、今期業績への影響は限定的ですが、受託の売上高、営業利益を想定しています。



2023年8月期は業績予想を非開示とする方針

【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。



現在の注力分野





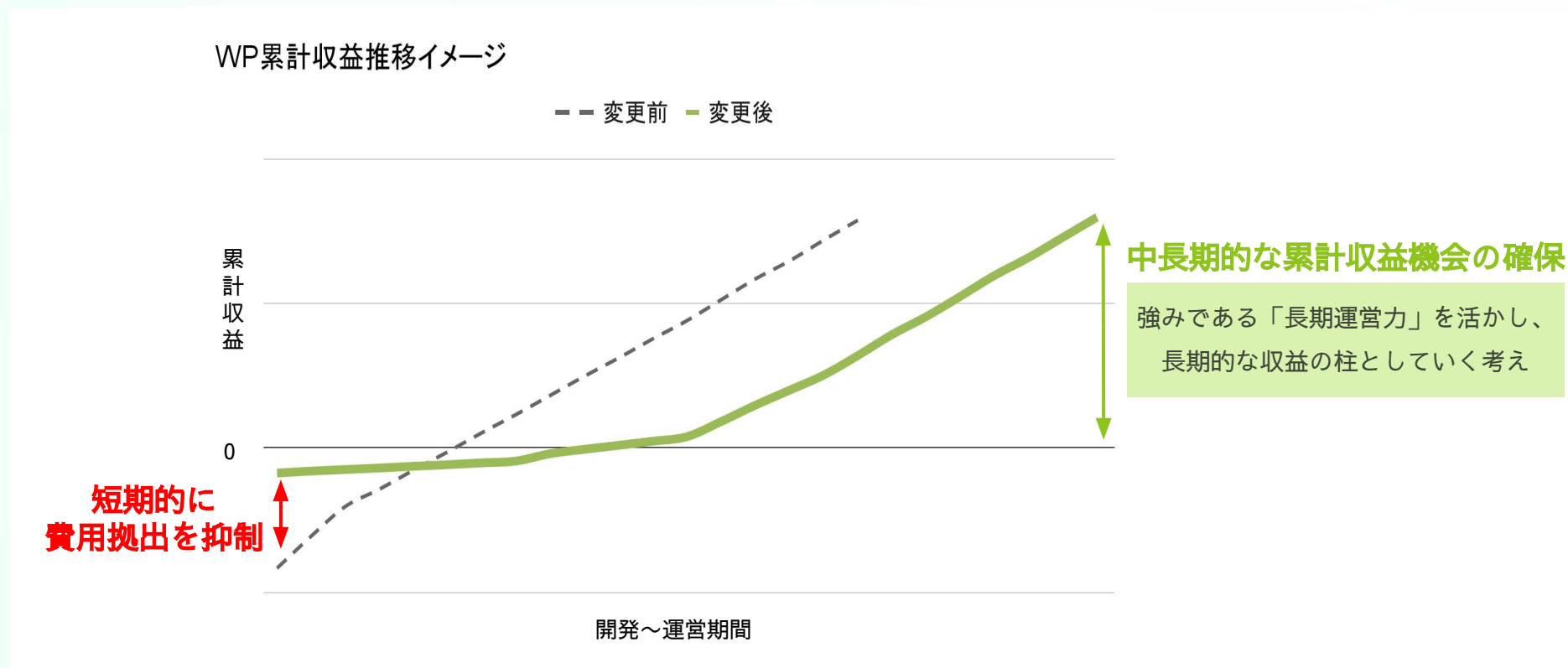
項目	注力分野と概要
営業黒字化	<p>運営体制の適正化により会社全体のコスト総額は適正ベースを維持</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">・会社全体のコスト総額は、4Qは3Qと概ね同等を想定。・3Qの営業黒字化で3Q累計の営業損失額を大幅縮小、4Qで通期営業黒字化を目指す。・来期以降も今期適正化を進めた運営体制を維持の上、営業黒字化の継続を目指す。
既存タイトル 収益確保	<p>既存タイトルによる継続的な利益貢献</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">・好調に推移する「クラフィ」は、4Qの日本版8周年キャンペーンに注力。・「ジャンプチ」はコスト適正化により3Qは利益確保、継続した利益貢献に努める。
新規タイトル 開発	<p>長期的な収益の柱の位置付けとなる新規タイトルの開発</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">・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に引き続き注力。開発は順調に進行しており、2024年8月期の業績影響を精査中。

※ 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。

コンシューマー系ゲーム開発会社と開発中の新規タイトルの契約変更について

「短期的に費用拠出を抑制」かつ「中長期的な累計収益機会の確保」が可能な契約変更を実施

- 当社の直近状況を踏まえて協議の上、開発期間含め費用拠出を抑制も長期的な収益の柱の位置付けは維持



「MAU速報」の開示について

今まで重要な経営指標と位置付け、毎月開示してきた会社全体の「MAU速報」について、2023年8月期になり会社業績のトレンドを適切にお伝えできていない課題を感じており、また今後の当社の事業方向性を鑑み、そのギャップがより広がっていくことを見込んでおります。

そのため、継続開示の観点で2023年8月期末まで「MAU速報」の毎月開示を続ける一方、2024年8月期からは当社業績をより適切にお伝えできる重要な経営指標を現在検討中です。その開示内容や方向性は、2023年8月期通期決算発表の際に合わせてアナウンスさせていただく予定です。今後も適切な情報開示に努めてまいります。



Appendix. ビジネスモデル



起点：自社開発

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8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6年目
- ・日本版、繁体字版を運営中

拡大：海外展開

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

自社開発タイトル (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
- ・サービス展開エリア

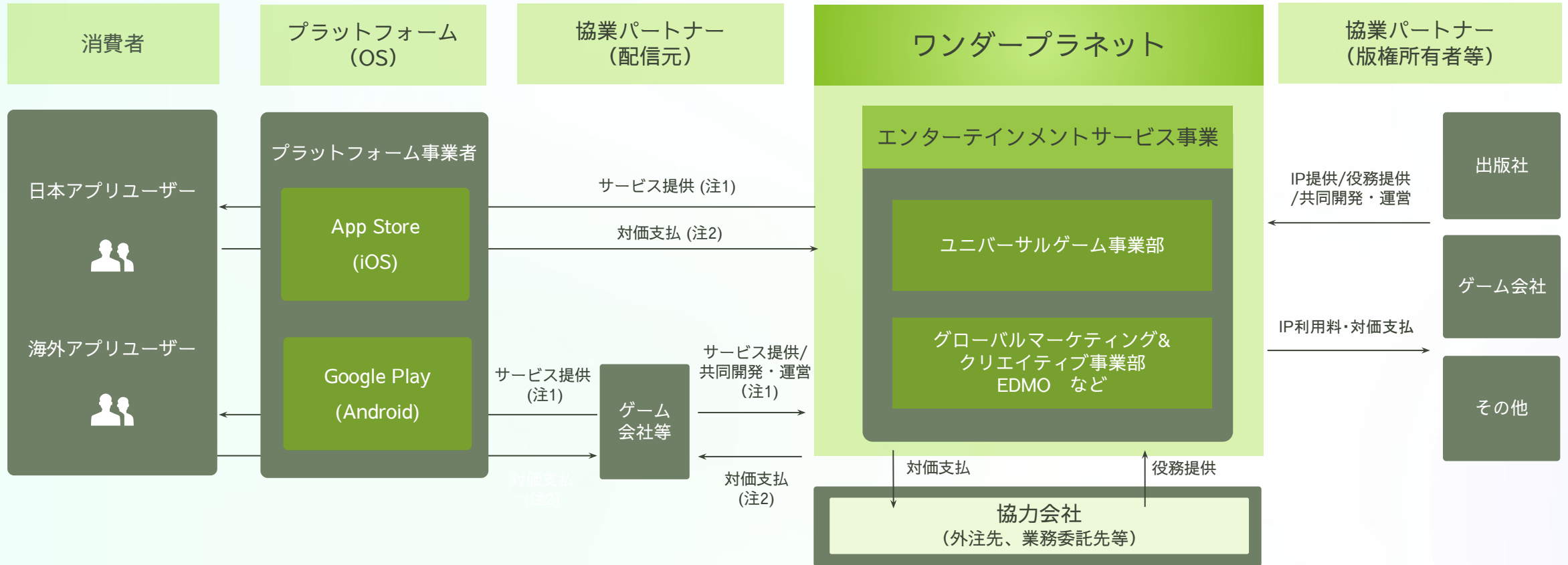
日本

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。



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8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、更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 2,200万ダウンロード (2023年4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6年目（18/3～）、繁体字版は運営5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



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

(百万円)	2022年8月期				2023年8月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	669	740	731	1,281	833	797	910
売上総利益	8	17	▲65	218	▲43	83	322
売上総利益率(%)	1.3%	2.2%	-	17.0%	-	10.4%	35.4%
販管費及び一般管理費	139	157	179	976	194	167	130
営業利益	▲131	▲140	▲244	▲758	▲237	▲84	191
営業利益率(%)	-	-	-	-	-	-	21.0%
経常利益	▲132	▲155	▲244	▲761	▲241	▲94	185
経常利益率(%)	-	-	-	-	-	-	20.3%
当期純利益	▲93	▲110	▲170	▲1,515	▲238	▲112	136
当期純利益率(%)	-	-	-	-	-	-	15.0%

(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

貸借対照表(単体) 2023年5月末



※ 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で都度費用計上し、ソフトウェア資産はゼロとなっているため、減損リスクはなし。2023年8月期は新規開発費含め費用削減に努めております。

(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・フロー計算書未作成

株主構成



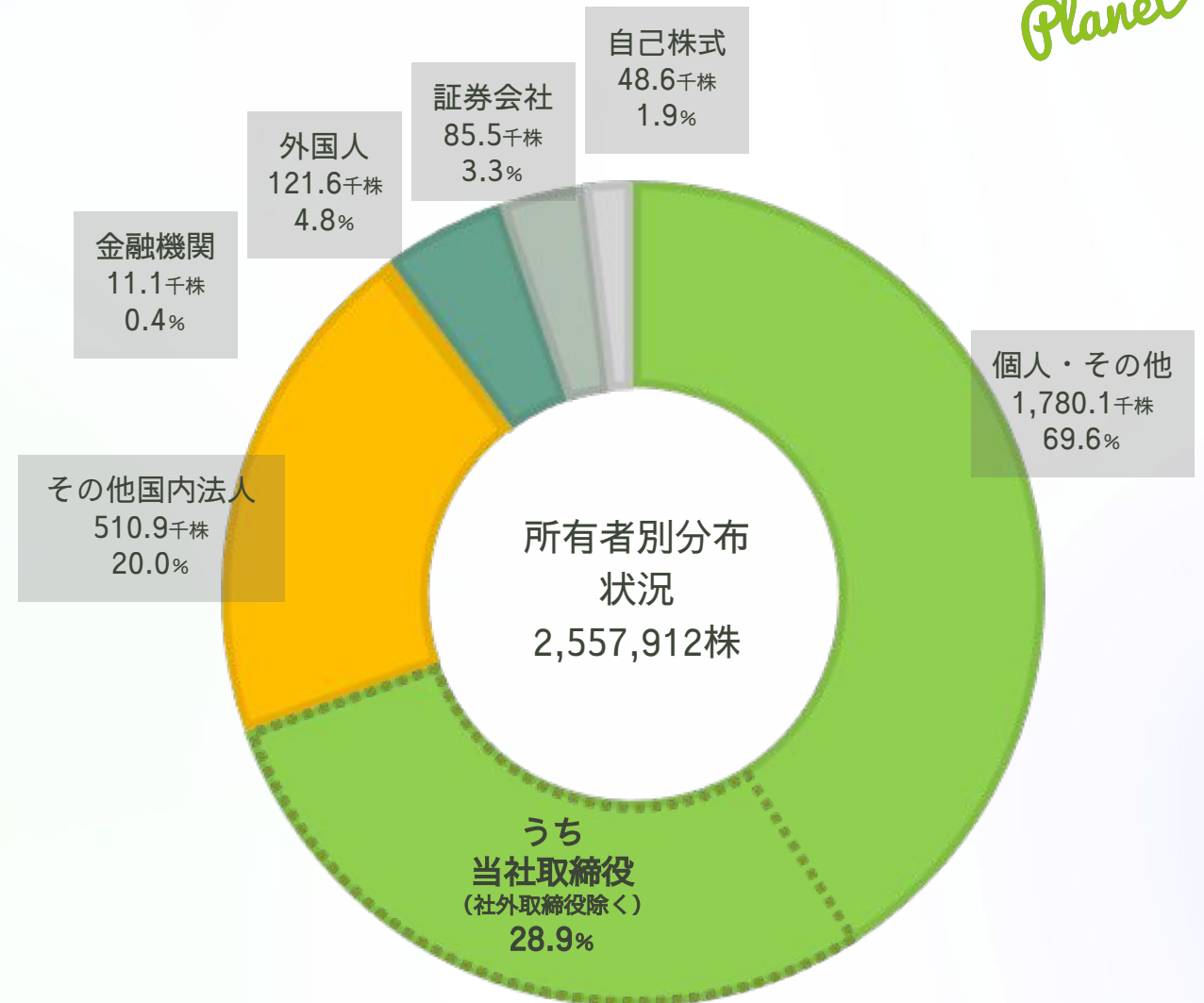
株式の状況（2023年2月末現在）

株式コード	4199
発行済み株式総数	2,557,912株
株主数	2,117名

大株主の状況（2023年2月末現在）

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
常川友樹	375,000	14.94
Happy Elements株式会社	350,000	13.95
石川篤	225,000	8.97
久手堅憲彦	105,000	4.18
西條晋一	100,000	3.99
ユナイテッド株式会社	90,300	3.60
LINE Ventures Japan有限責任事業組合	60,000	2.39
株式会社海外需要開拓支援機構	50,512	2.01
NVCC8号投資事業有限責任組合	43,200	1.72
ワンダープラネット従業員持株会	40,000	1.59

※ 2023年2月末現在の株主名簿を基に記載しております。
 ※ 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）を控除した上で少数点以下第3位を四捨五入して算出しております。



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 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。

リスク項目

概要と対応方針

発生可能性	影響度	機会
-------	-----	----

当社は、公正で透明な事業推進のため、内部管理体制の整備が必須であると考えております。しかしながら、急速な事業の展開や拡大、外部環境やユーザーの嗜好の変化、技術革新等に伴い、コンプライアンスやコーポレート・ガバナンス、内部統制に関する課題が継続的に発生し、状況に応じた対策に取り組む必要があります。当社では、法令遵守や内部統制システムの適切な整備・運用、さらに法令・定款・社内規程等の遵守に十分留意しておりますが、十分な体制整備が追いつかない状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

今後は決裁権限の見直しにより多額の予算外費用の利用を取締役会決議とする職務権限規程の改訂や、当該投資により想定される費用対効果のみでなく、顕在化する恐れのあるリスクやその対策についても十分な説明・協議を行うことをルール化することに取り組んでまいります。その他には、コンプライアンス意識の向上と周知徹底を推進し、業務フローの見直しを含む管理体制や牽制機能の強化、潜在的なリスクの識別・評価・対策を実施してまいります。

アプリ・ゲームの開発・運営においては、「不当景品類及び不当表示防止法(景品表示法)」における有利誤認・優良誤認の防止や過度な射幸性の抑止、「資金決済に関する法律(資金決済法)」におけるゲーム内通貨の取扱い等を法令に沿って実施する必要があります。これらの対策として、顧問弁護士への相談や情報交換、当社が所属する一般社団法人日本オンラインゲーム協会が定める各種ガイドラインの遵守や同協会のセミナー参加等による最新動向の把握に努めております。

また、ユーザーが安心してアプリ・ゲームを利用できるよう利用規約等において、ゲーム内アイテム等をオークションサイト等において売買するリアル・マネー・トレードや、不適切な水準で有料アイテムを出現させる行為等を禁止しているほか、ユーザーの不適切行為のモニタリングにより当該行為を把握した場合には、注意喚起やアカウント停止等の措置を行うことで、安全かつ健全なサービス提供の維持に努めております。

当社では、今後ユーザーや社会から信頼を獲得し企業価値を高めていくためにはコンプライアンス体制が有効に機能することが重要であると考えております。そのため、全役員及び全従業員を対象として、事業活動における法令やガイドライン、社内規程の遵守を全役員及び全従業員を対象として啓蒙し、全社的なコンプライアンス意識の向上を図っております。しかしながら、これらの取り組みにも関わらずコンプライアンス上のリスクや、ユーザーの不適切行為等を完全に把握・解消することは困難であり、今後の当社の事業運営に関して法令等に抵触する事態が発生した場合、新たな法令・規制等の制定、既存の法令・規制等の改訂・解釈の変更が行われた場合、法令等に抵触せずとも当社のレピュテーションに関わる事象が生じた場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

中	大	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス強化 組織強化 コンプライアンス体制の強化
---	---	--

内部統制
コンプライアンス

当社は、タイトルの開発・運営費用につきましてはエクイティでの調達に加え、直近では銀行借入や社債発行により調達していることから、有利子負債の残高は増加しております。そのため、金融情勢の変化に伴い金利が変動した場合や当社の信用力が低下した場合には、支払利息の増加等、当社の事業及び業績、財政状態に影響を与える可能性があります。

中	大	<ul style="list-style-type: none"> 新規タイトル開発
---	---	--

資金調達

※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。

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。