

# 2026年8月期 第1四半期 決算説明資料

2026年1月13日（火）



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	10
3. 2026年8月期1Q 決算概要	18
4. 2026年8月期 通期見通し	25
5. Appendix. 会社概要	28
6. Appendix. 業績指標等	35



## 1 | 開発に取り組んでいた有力IPタイトル2本の情報が公開 さらに追加で有力IPタイトルの開発に着手

- 株式会社バンダイナムコエンターテインメントが製作・配信し、当社が開発を担当する「ジャンプ+ジャンブルラッシュ」が9月24日に配信開始
- 株式会社ブシロードとの共同開発タイトル「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」は12月20日より事前登録開始、2月18日に世界同時リリース決定

NEW

新たに有力IPタイトルの開発に着手  
今後の新規タイトルについても有力IPタイトルに注力する方針



# 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。

株式会社ブシロードとの共同開発タイトル「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」  
12月20日より事前登録開始！2月18日に世界同時リリース決定！





# 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

モバイルゲーム事業

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

130名（2025年11月末時点）



# 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。

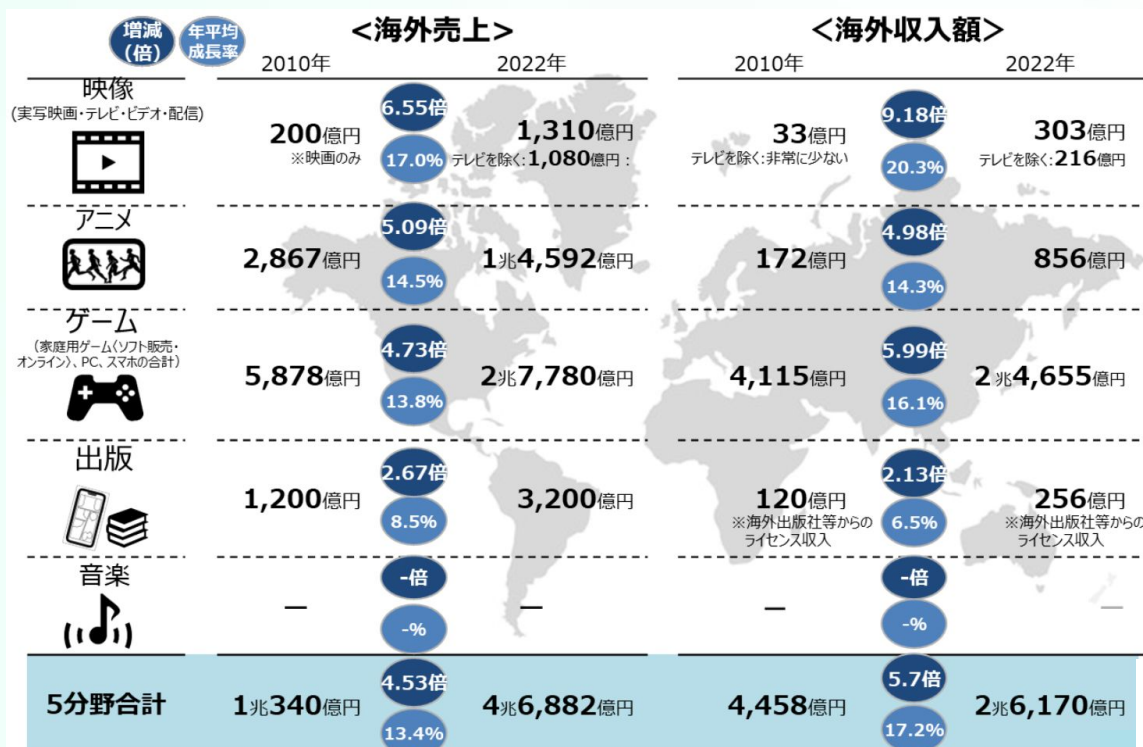


今後の事業の取り組み  
世界へ【THE JAPAN IP】を届ける。

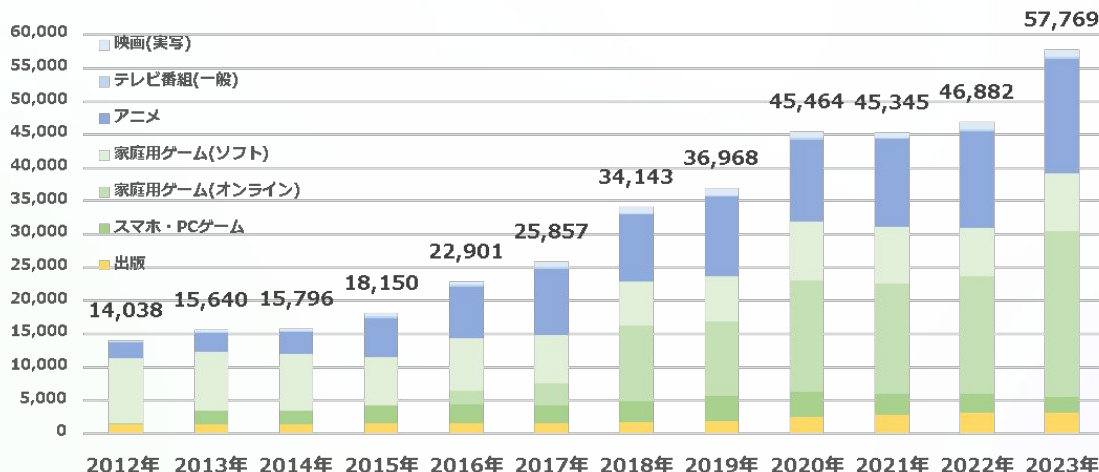


## アニメやゲームなど日本コンテンツの海外展開は急拡大し市場規模は5.7兆円 政府は官民一体で2033年までに市場規模20兆円を目指す

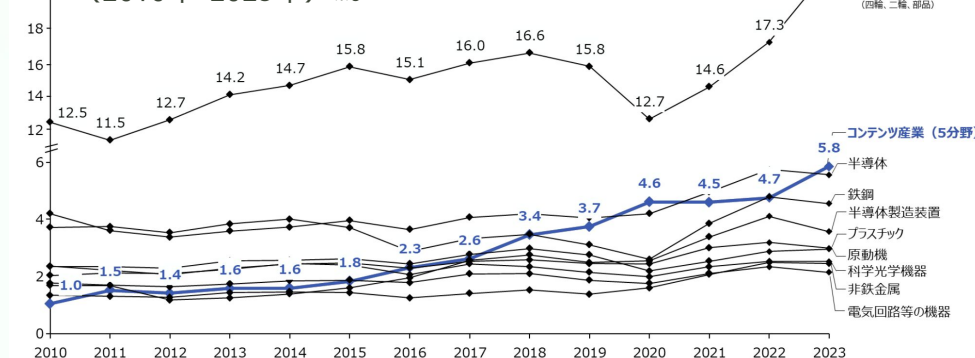
◆日本のエンタメ・クリエイティブ産業の海外売上・海外収入（2010年-2022年）※1



◆日本のコンテンツの海外市場規模の推移（2012年-2023年）※2



◆日本産業の海外売上額（海外輸出額）推移（2010年-2023年）※3



(出典) ※1・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～」

※2: 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2024」

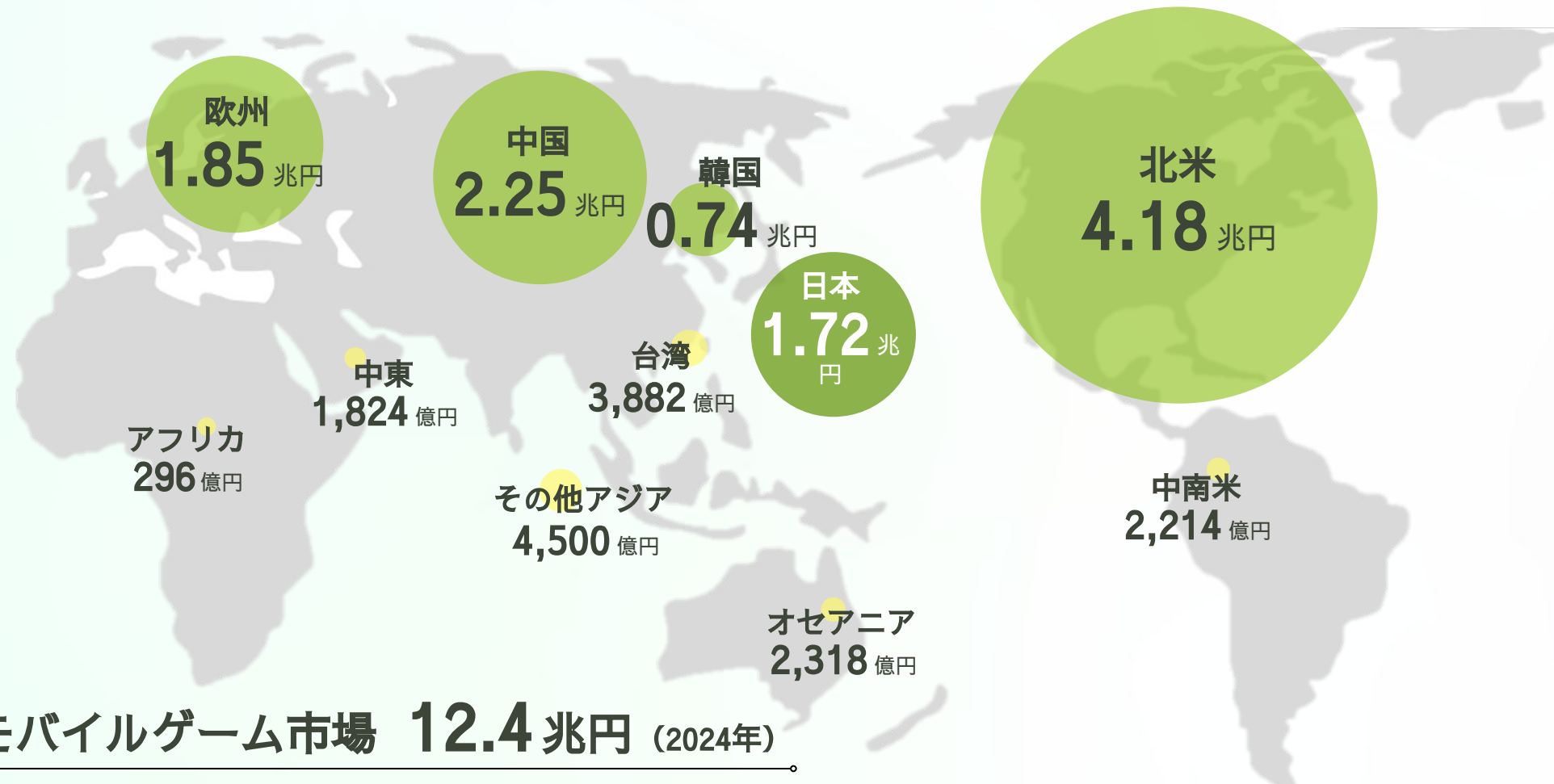


世界メディアフランチャイズトップ17において日本のIPが7つランクイン、  
日本IPの人気の高まる中、当社はその価値をグローバル市場で最大化することに注力

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。

世界のモバイルゲーム市場のうち、最大の市場は北米の4.18兆円  
海外の各エリアや国単位でも、それぞれまとまった市場規模を有している



(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

## 世界へ【THE JAPAN IP】を届ける。

### 強みや実績

有力IPゲームおよびオリジナルゲームでの強みを  
活かしたヒット実績、ノウハウあり

THE JAPAN IP

カジュアル

グローバル

長期運営



### 現在の取り組み

#### IPホルダーとの関係構築

IPタイトル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



### 新規タイトル情報を公開

今後の新規タイトルについても有力IPタイトルに注力する方針

#### 運営中タイトル

ジャンプ+  
ジャンブルラッシュ

(製作・配信元：  
株式会社バンダイナムコエンターテイン  
メント)

2025年9月24日配信

#### 開発中タイトル

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  
世界同時配信決定

+

NEW

#### 開発中タイトル

新たに  
有力IPタイトルの  
開発に着手

※ 機関決議を経てプロジェクト開始。





業界トップ水準の  
開発・運営を実現

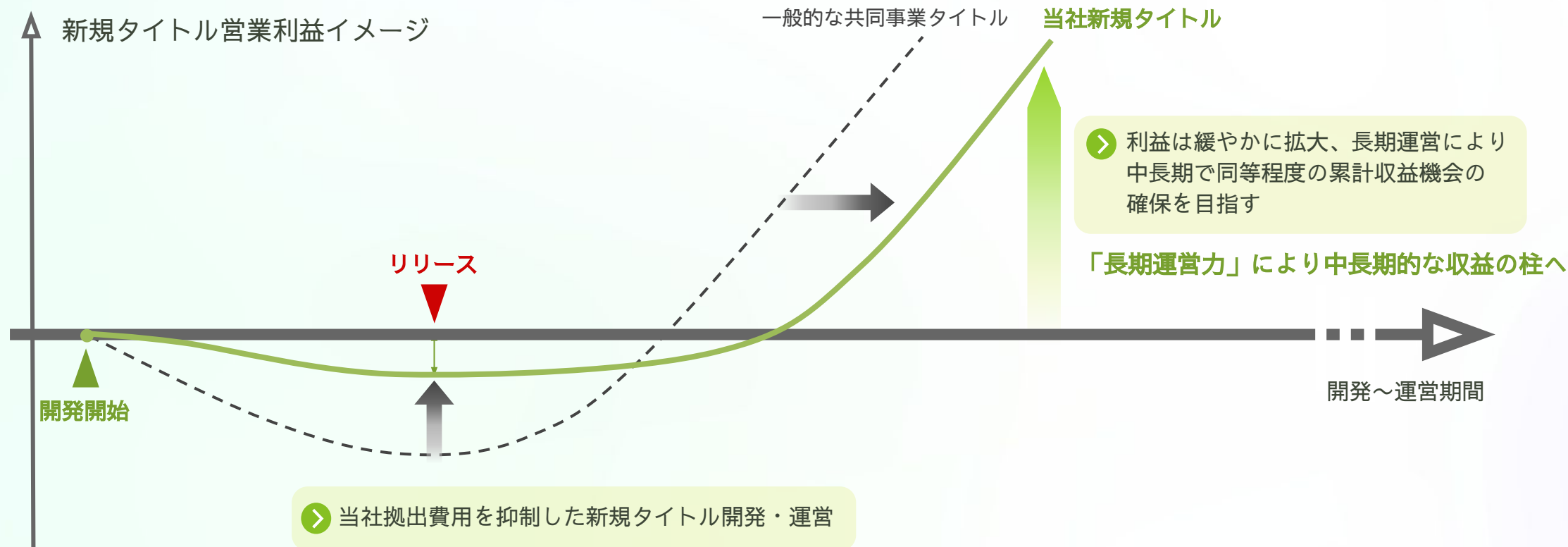
低コスト

短期間

高品質

開発基盤 (SEED) は常にアップデートを続け、新規タイトルにも活用中

現在開発中の新規タイトルでは、当社拠出費用抑制を重視し、  
そのトレードオフで事業利益が緩やかな拡大となる座組を採用



今後の新規タイトルでは、タイトルの投資規模や当社投資余力等を勘案しながら合理性で判断予定



## 2026年8月期1Q 決算概要



1Qは想定通りに開発投資負担が集中先行、2Q以降は先行負担が落ち着く見込み  
加えて1Qでは見込んでいた一部の開発・運営売上高が2Q計上となった影響もあり

## 売上高

477 百万円

QoQ ▲29.2 % YoY ▲10.2 %

## 営業利益

▲114 百万円

QoQ 赤字 YoY 赤字

## 主な増減要因（QoQ）

## 売上高

【増加要因】 新規タイトル等の一部の開発・運営売上高は2Q計上となるも、  
進捗に応じて堅調に推移（1Qの開発・運営売上高は379百万円）

【減少要因】 「クラフィ」は10周年イベントの反動減

## 営業利益

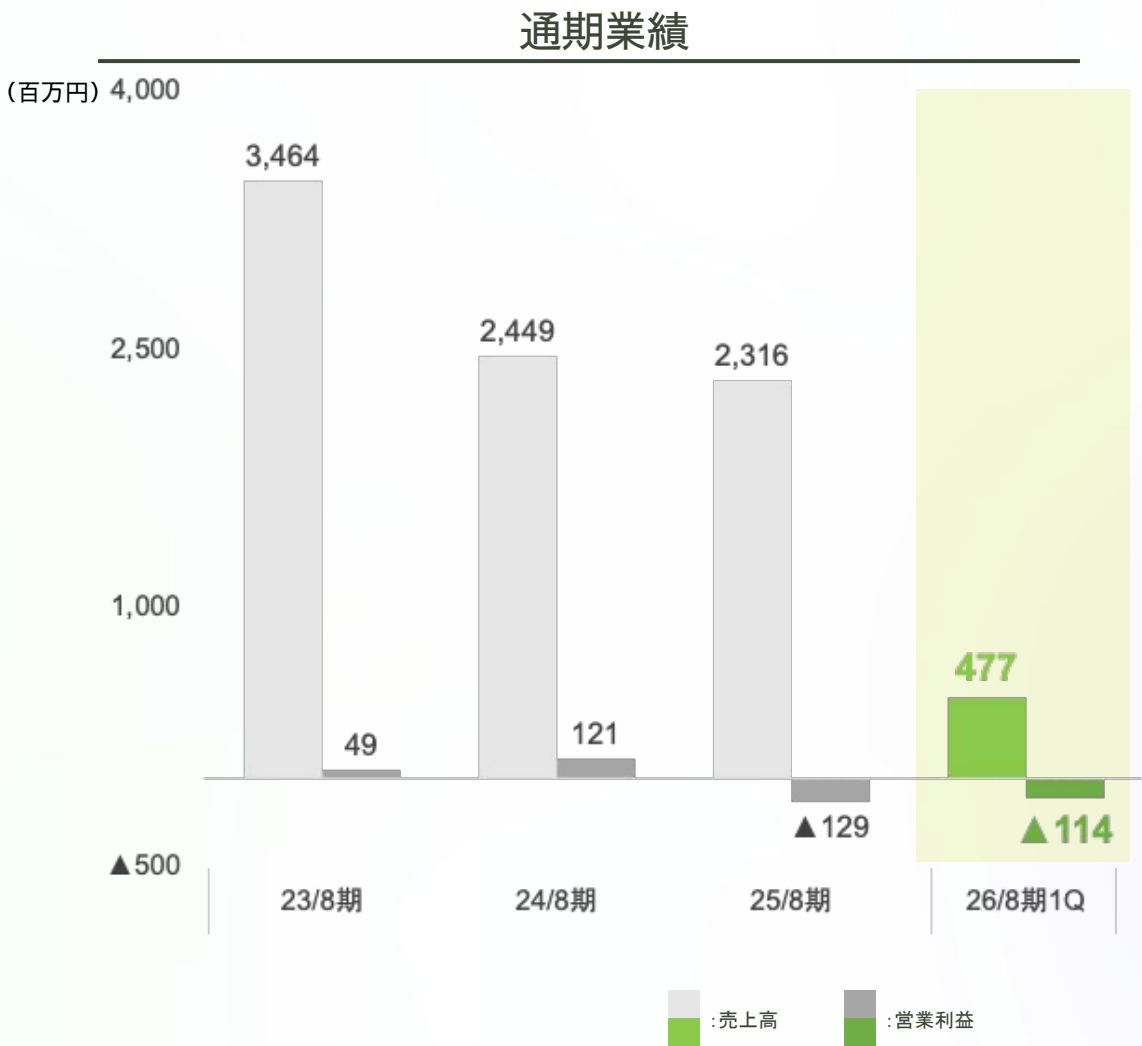
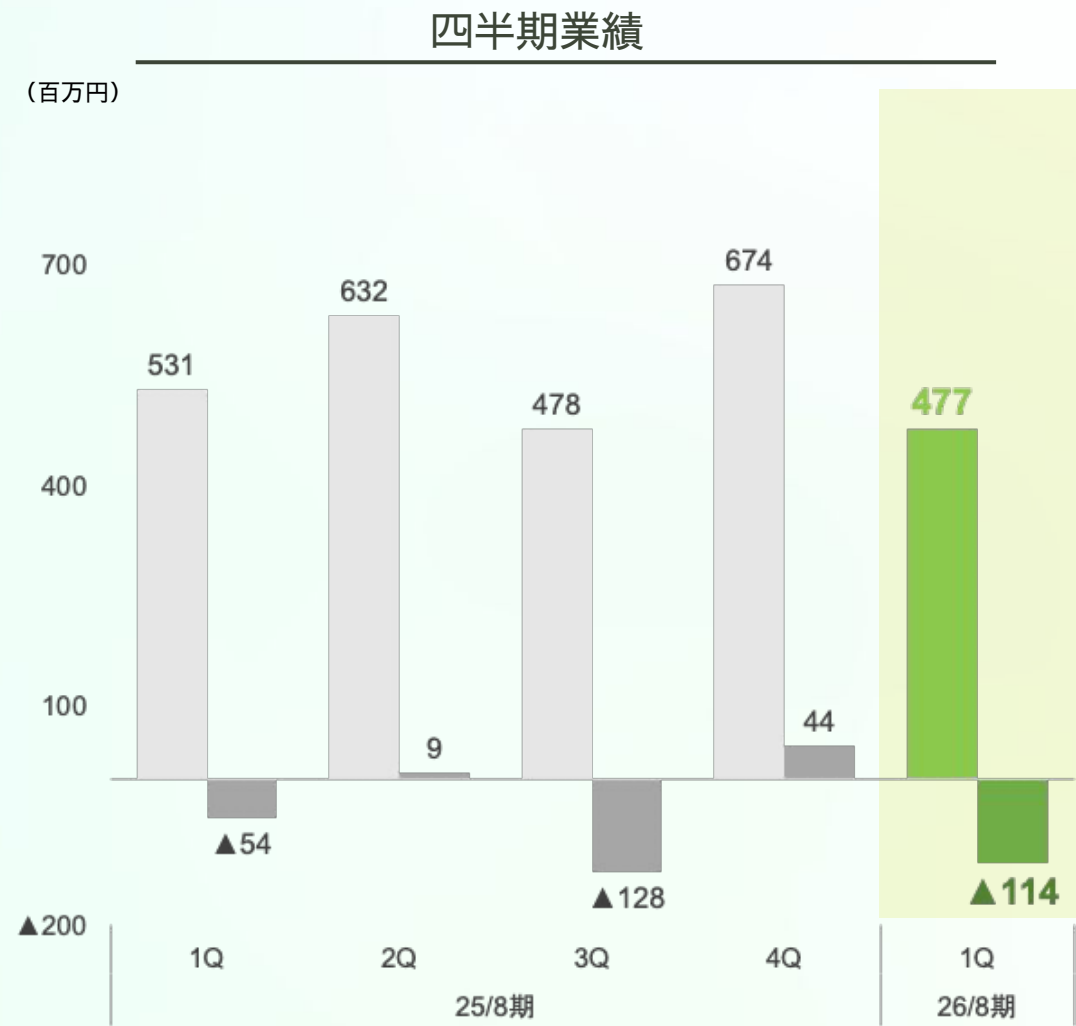
【減少要因】 開発投資負担が増加、研究開発投資を継続  
減収による影響

## その他

「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見込む）



1Qは開発投資先行、2Q以降は先行負担が落ち着き通期の営業黒字想定に変更なし



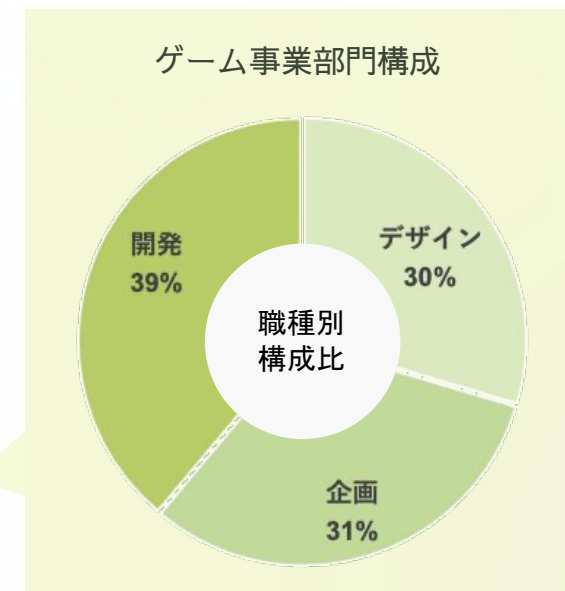
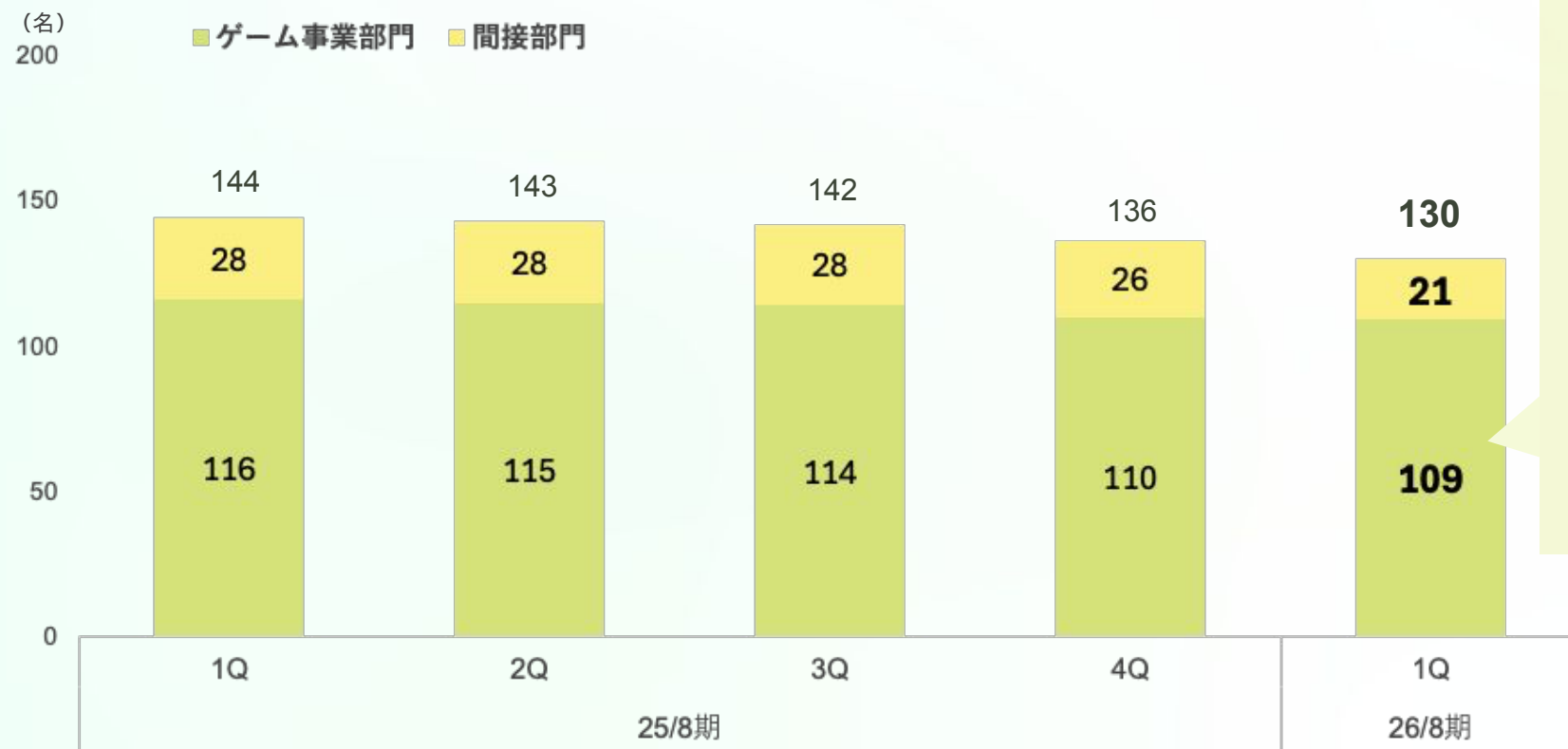
1Qの会社全体のコストは591百万円（QoQ▲5.9%）、売上連動の支払手数料等は減少  
新規タイトル開発投資や研究開発投資を継続しながらも全体費用は抑制

（百万円） 750



※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。

1Q末は130名、後述の当社の働き方とAIを活用した生産性向上の取り組みにより、現体制で今まで以上の事業規模に対応できるよう努めていく方針



※ 「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

### 啓蒙と普及

最新AIツール全社導入  
AI活用の推進と  
全社的なリテラシー向上

### 標準化と実働

各部門のAI専門ツールの  
業務プロセスへ本格導入  
全社ガイドライン整備

### 競争優位性の確立

AI活用による  
新たな事業価値創造  
事業組織の再構築

## - 当社の働き方 -

### フルリモートワークに最適化した業務環境

バーチャルオフィス、電子データ前提の業務、リモートワーク環境補助、フレックス制度などの働きやすさを追求

(百万円)	2025/8末	2025/11末	増減額	主な増減要因などの備考
現金及び預金	1,255	1,665	+410	増加：借入の実施 減少：借入金の約定返済、社債の償還
流動資産	1,730	1,941	+211	減少：売掛金の減少、仕掛品の減少
有形固定資産	23	25	+1	
無形固定資産	116	99	▲17	減少：運営権の償却
投資その他の資産	114	119	+5	
固定資産	254	244	▲10	
資産合計	1,984	2,185	+201	
社債 ・1年内償還予定の社債含む	460	420	▲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	1,060	+353	増加：借入の実施 減少：約定返済
負債合計	1,389	1,711	+321	減少：未払金の減少、買掛金の減少
純資産合計	595	474	▲120	減少：利益剰余金の減少
負債純資産合計	1,984	2,185	+201	

※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。



## 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み、 開発投資が継続する一方で業績貢献も見込み、通期で営業黒字化を想定

「ジャンプ+ジャンブルラッシュ」

- ・ 2025年9月24日に配信開始、引き続き開発に取り組む

「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」

- ・ 2026年2月18日に世界同時配信予定

「クラフィ」

- ・ KPIの減衰を見込み、売上高は前期比減収を想定しているものの、  
マーケティング投資や運営体制の適正化により継続した事業利益の貢献を想定

※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しております。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。

2Qは新規タイトル開発投資や研究開発投資が継続するも、  
1Q比で費用先行負担は落ち着き、また増収を想定し営業増益となる想定

26/8期2Q  
売上高  
(QoQ)

▶ 1Q比で増収を想定

- ・「ジャンプ+ジャンブルラッシュ」、「HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR」は、開発・運営売上高の堅調な推移を想定（1Qで見込んでいた一部が2Q計上予定）
- ・「クラフィ」10.5周年イベントなどの効果で1Q比で増収を想定
- ・「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見込む）

26/8期2Q  
営業利益  
(QoQ)

▶ 1Q比で営業増益を想定

- ・1Q比で増収想定（1Qで見込んでいた一部の開発・運営売上高が2Q計上予定となった影響含む）
- ・1Qに集中先行した開発投資負担は、2Q以降は落ち着く見込み

※その他、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。



## 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。





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)



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

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～

ブシロードとの共同開発タイトル  
HUNTER×HUNTER NEN×SURVIVOR

開発中

2025/9

2024/6

パンドランド

- ・日本版 (2024/6～)
- ・海外版 (2025/4～)

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

2021/6

東証マザーズ上場  
(現東証グロース市場)

2015/12

東京オフィス開設

2015/7

2012/9

会社設立



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

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

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)

社外取締役

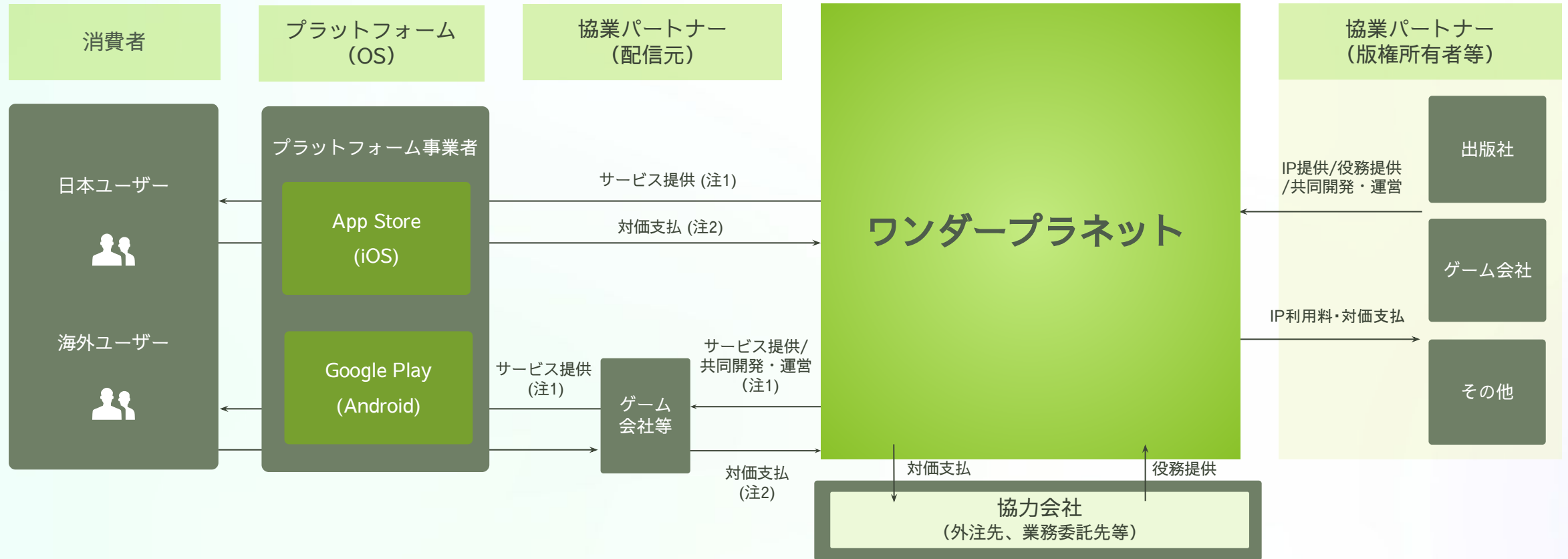
手嶋 浩己



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

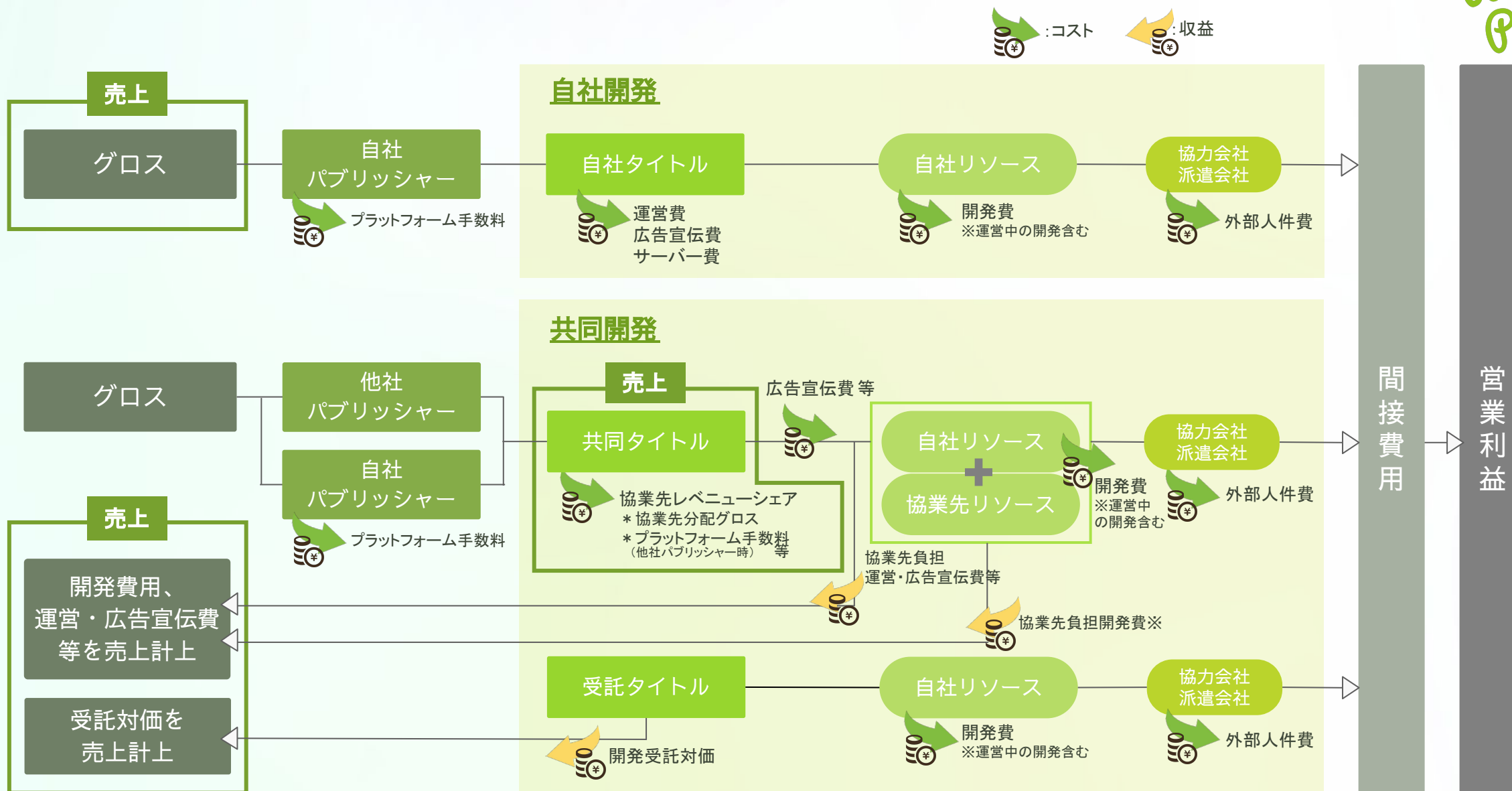
2018年  
当社取締役就任 (現任)  
XTech Ventures株式会社代表取締役  
就任 (現任)



(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。

## 2025年8月末現在、株主の状況に大きな変更はなし

株式の状況（2025年8月末現在）

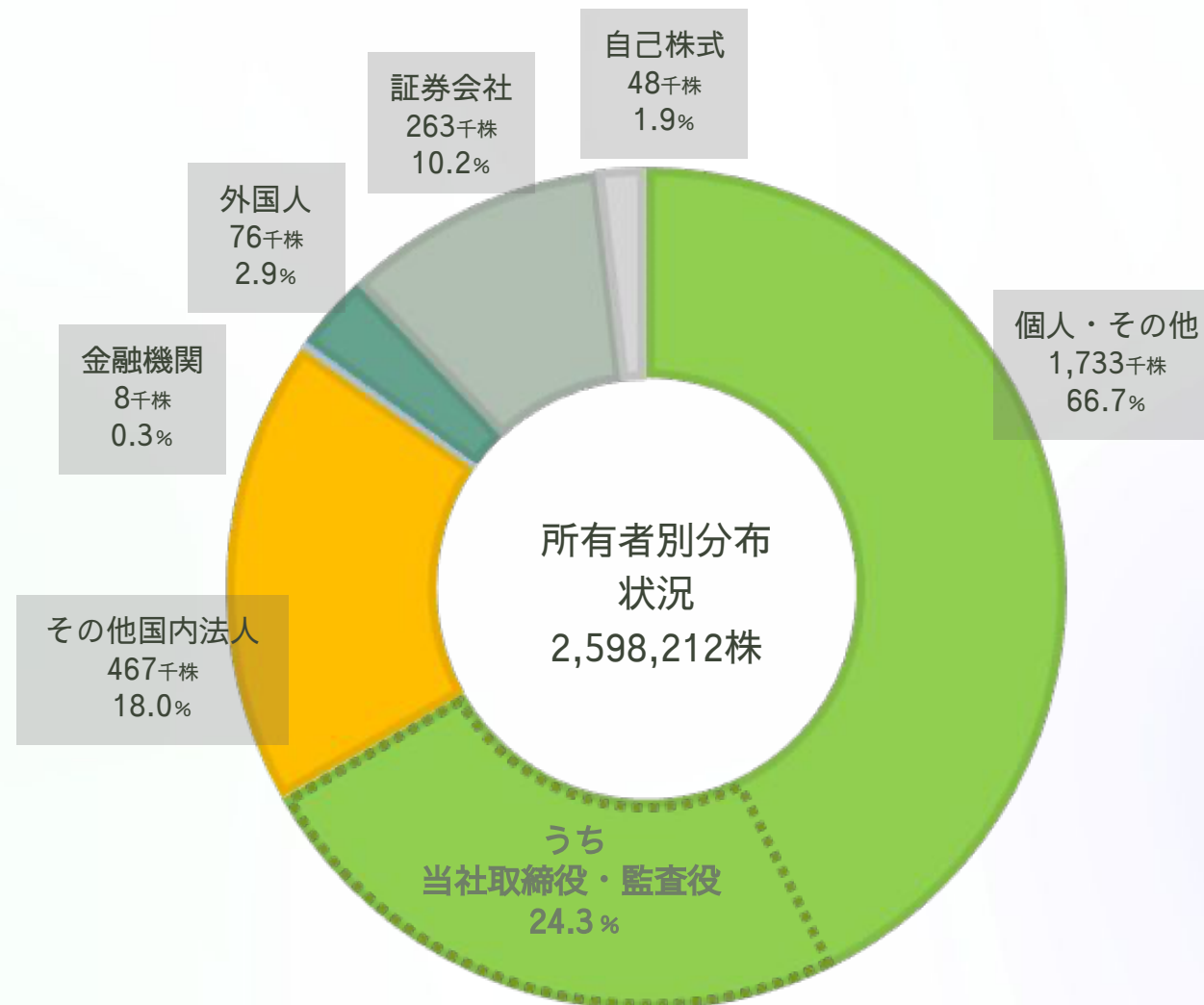
証券コード	4199
発行済株式総数	2,598,212株
株主数	1,390名

大株主の状況（2025年8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
西條晋一	100,000	3.92
ユナイテッド株式会社	90,300	3.54
楽天証券株式会社	80,900	3.17
SBI証券株式会社	62,362	2.45
LINE Ventures Japan有限責任事業組合	60,000	2.35
JPモルガン証券株式会社	60,000	2.14

※ 2025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。





## 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
売上高	531	632	478	674	477
売上総利益	90	143	55	192	17
売上総利益率（％）	17.0%	22.7%	11.7%	28.6%	3.7%
販売費及び一般管理費	145	134	184	148	132
営業利益	▲54	9	▲128	44	▲114
営業利益率（％）	-	1.5%	-	6.7%	-
経常利益	▲58	▲4	▲131	40	▲119
経常利益率（％）	-	-	-	6.0%	-
当期純利益	▲66	▲24	▲116	76	▲120
当期純利益率（％）	-	-	-	11.4%	-

(百万円)	25/8期				26/8期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	QoQ	YoY
売上高	531	632	478	674	477	▲29.2%	▲10.2%
支払手数料	36	80	42	118	26	▲78.0%	▲29.0%
人件費	245	245	237	219	218	▲0.2%	▲10.9%
外注費	152	125	140	129	125	▲3.2%	▲17.4%
通信費	17	15	14	13	9	▲30.3%	▲44.7%
広告宣伝費	8	9	54	29	2	▲91.7%	▲70.3%
その他	126	146	116	118	209	+76.2%	+65.5%
費用合計	586	623	606	629	591	▲5.9%	+0.9%
営業利益	▲ 54	9	▲ 128	44	▲ 114	-	-
従業員数	144	143	142	136	130		

	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
<b>現金及び現金同等物の増減額（▲：減少）</b>	<b>785</b>	<b>▲643</b>	<b>▲434</b>	<b>560</b>	<b>▲74</b>
現金及び現金同等物の期首残高	1,061	1,847	1,203	769	1,330
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,847</b>	<b>1,203</b>	<b>769</b>	<b>1,330</b>	<b>1,255</b>

# 主な事業等のリスクについて



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	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規タイトル開発</li> <li>運営力強化</li> </ul>
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"> <li>新規ユーザー獲得</li> <li>新技術対応</li> </ul>
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"> <li>新規協業</li> <li>役務の適切化</li> </ul>
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风险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"> <li>展開エリアの拡大</li> <li>他社開発タイトル（海外）</li> </ul>
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"> <li>新規タイトル開発</li> <li>新規ユーザー獲得</li> <li>ユーザー満足度向上</li> </ul>

※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。