

# 2020年6月期

## 決算説明会資料

2020年8月13日

株式会社ボルテージ

東証1部 証券コード 3639



## FY2020 決算

- 4Q: 売上18.1億、営利 1.2億 3年ぶりQ黒字！
- 通期: 売上65.8億、営利 △0.8億

## FY2020 トピック

- 4Qは、ほぼ※全事業が躍進。売上2割増。 ※リアルイベントを除く  
日女は2割伸長。英女・男性も好調。電書・動画・コンシューマは4倍。
- 21期、通期黒字化は足踏みだが、赤幅は半減した。
- 育成タイトル・新分野が売上伸長し、多角化が一步前進。

## FY2021 テーマ

- 基本戦略「アプリ進化」「ファンダム」「多角化」を継続。  
投資ルールを整備し、リスクマネジメントの精度を上げる。

## FY2021 業績予想

- 環境激化により、信頼性の高い数値の算定が困難であり、非開示。

## 業績への 影響

### [アプリ事業]

- ・巣ごもり需要が、大きな追い風に。  
特に4Qは、ゴールデンウィーク特需により、売上大幅増。

### [リアルイベント事業] (舞台等)

- ・3月以降、4件の舞台・ファンミーティングを中止。  
一部、オンラインによる代替イベントを実施した。  
本分野は小規模のため、業績への影響は軽微。
- ・7月「100シーンの恋・朗読劇」  
嚴重な感染対策の下、縮小規模で実施。  
公演終了後、出演者のなかに他社舞台での感染者が1人いたことが判明し、  
保健所の指導に沿って対処。他の出演者・お客さま・スタッフに感染者は無く収束。  
(上記状況は、随時、HP上で公開した)

## 業務遂行上 の 取り組み

### ・3月末より「全社テレワーク」勤務を継続。

6、7月のオフィス滞在率は9%程度。

※オフィス滞在率 = その月、出社したスタッフの総滞在時間(hr) ÷ (月末在籍人数 × 総勤務時間 × 営業日数)

7、8月は週1程度の出社を推奨している。

### ・リアルイベント事業に関わる従業員の感染対策の徹底。

FY2020

I 決算

# ■ 業績サマリー

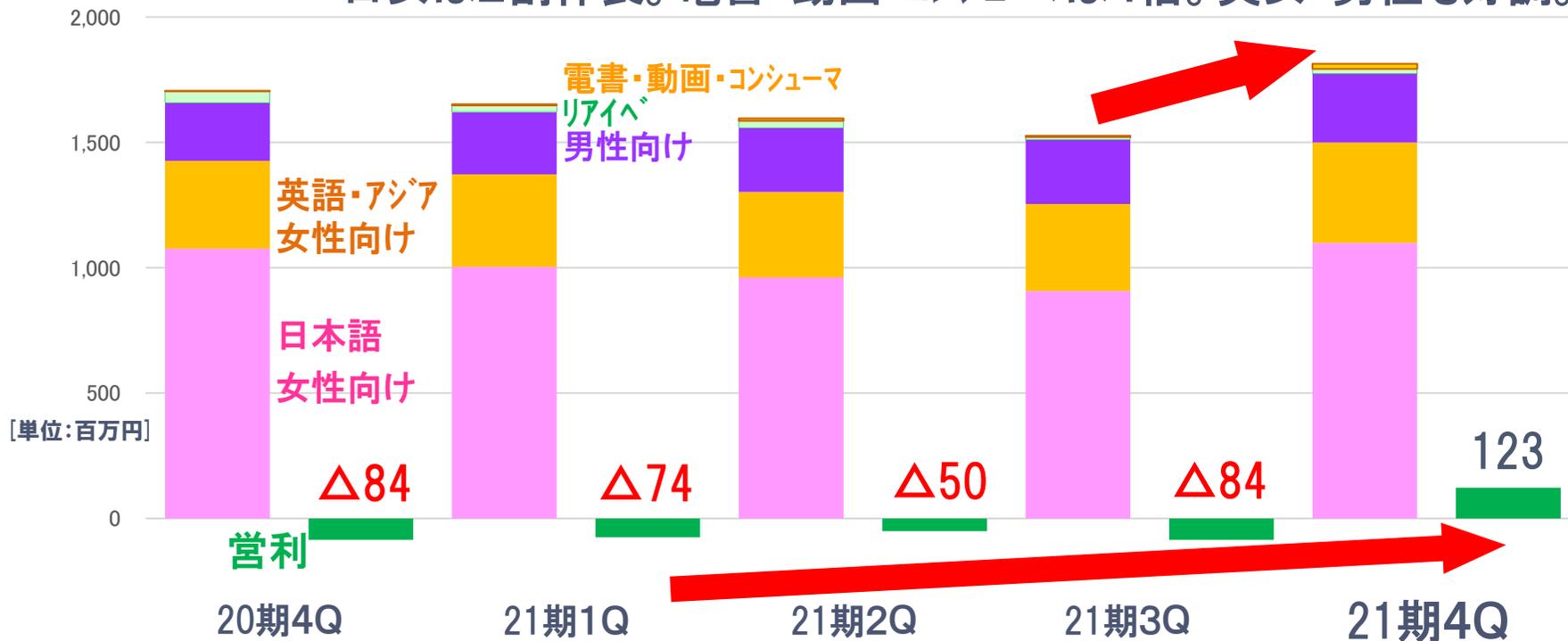


[単位:百万円]

	2019年6月期	2020年6月期					
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	1,705	1,651	1,595	1,526	1,813	106%	119%
売上原価	638	612	602	575	577	90%	100%
労務費	270	282	271	292	274	101%	94%
外注費	218	203	192	178	202	93%	113%
その他	149	126	138	104	100	67%	96%
販管費	1,152	1,113	1,043	1,035	1,113	97%	107%
広告宣伝費	406	409	365	371	381	94%	103%
販売手数料	519	504	485	469	545	105%	116%
その他	226	199	191	194	186	82%	96%
営業利益	△84	△74	△50	△84	123	—	—
経常利益	△104	△75	△40	△90	119	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△214	△118	△41	△91	90	—	—

## 4Qは、ほぼ全事業が躍進。売上2割増で、3年ぶりQ黒字！

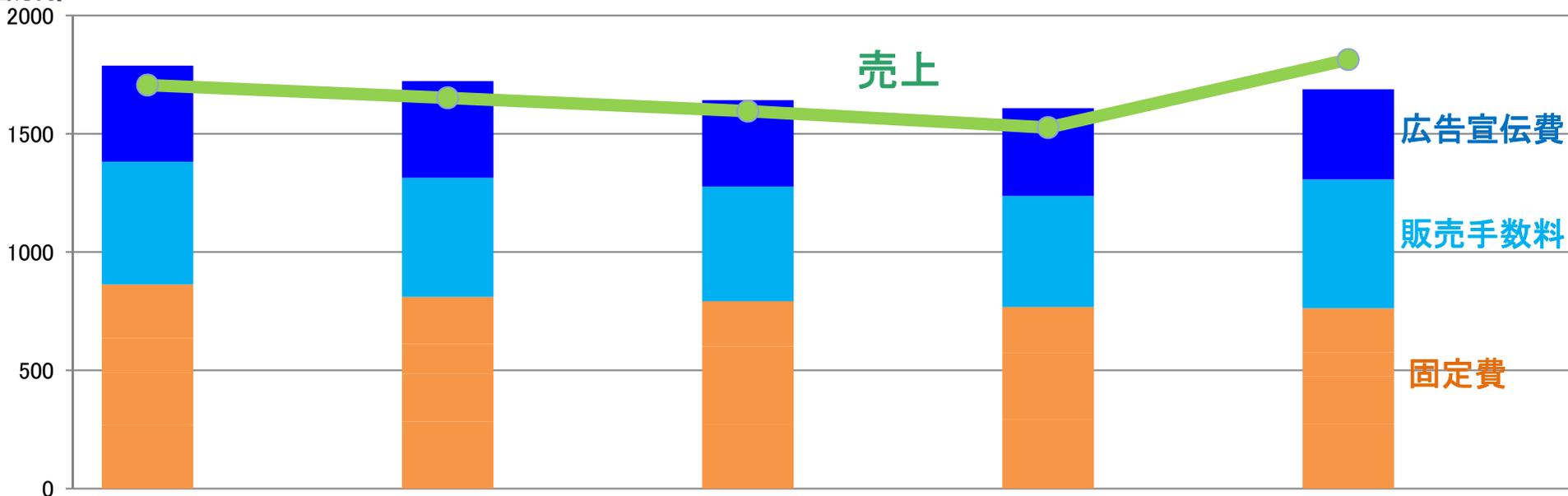
日女は2割伸長。電書・動画・コンシューマは4倍。英女・男性も好調。



	20期4Q		21期1Q		21期2Q		21期3Q		21期4Q	
	実績	構成比	実績	実績	実績	実績	実績	構成比	YoY	QonQ
日本語女性	1,076	63%	1,003	961	907	1,099	61%	102%	121%	
英語・アジア女性	350	21%	369	340	347	399	22%	114%	115%	
男性	231	14%	249	255	256	274	15%	119%	107%	
リアルイベ	45	3%	24	28	10	19	1%	42%	189%	
電書・動画・コンシュ	2	0%	4	10	5	20	1%	934%	399%	
売上合計	1,705	100%	1,651	1,595	1,526	1,813	100%	106%	119%	
営利	△84	-	△74	△50	△84	123	-	-	-	

## 積極広告を維持！ 外注増で、商品増強。

[単位:百万円]



20期4Q

21期1Q

21期2Q

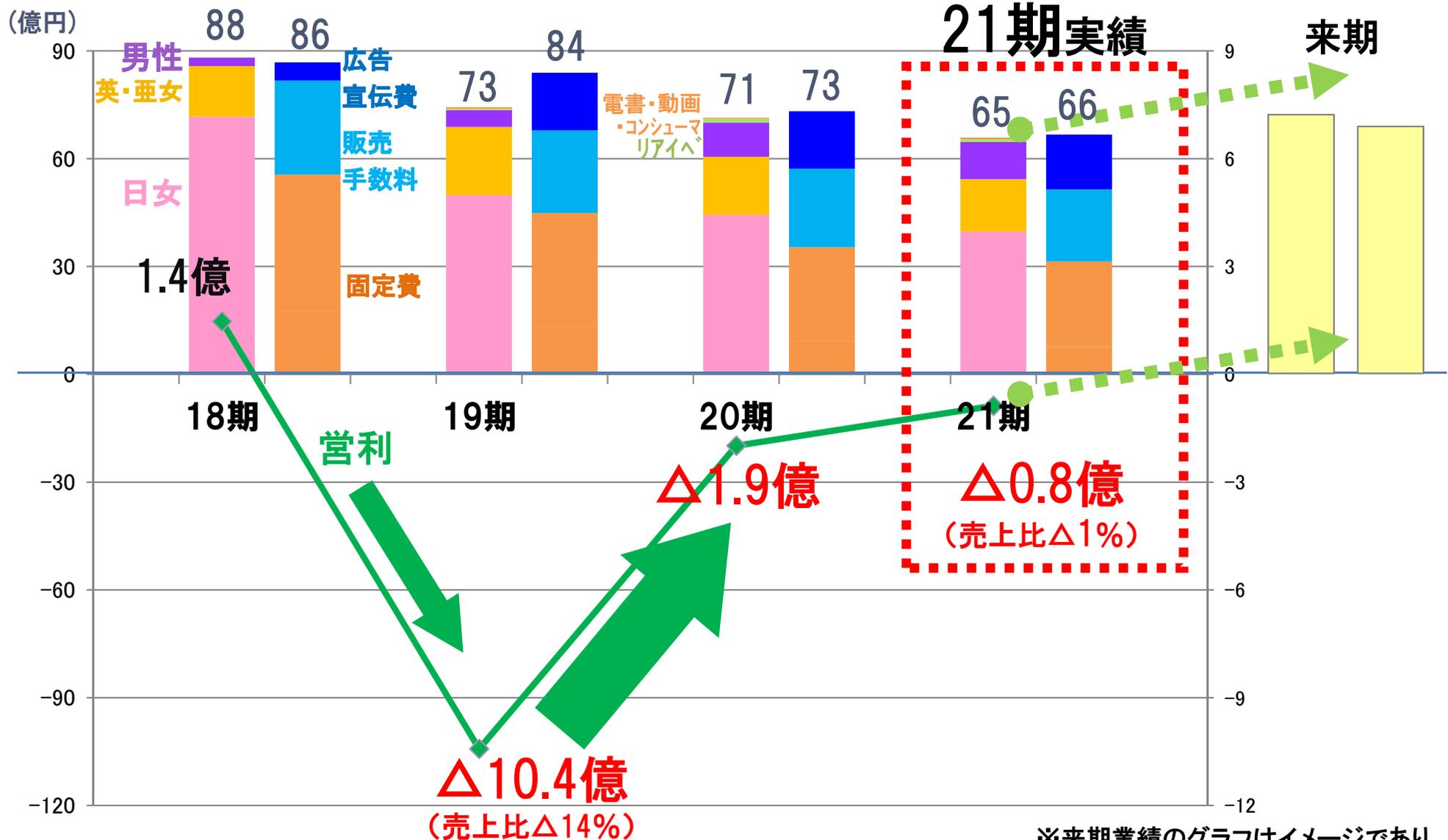
21期3Q

21期4Q

		実績	実績	実績	実績	実績	YonY	QonQ
PA費 ※	広告宣伝費	406	409	365	371	381	94%	103%
	販売手数料	519	504	485	469	545	105%	116%
固定費	労務費	270	282	271	292	274	101%	94%
	外注費	218	203	192	178	202	93%	113%
	その他	375	326	330	298	287	76%	96%
	小計	864	812	794	770	763	88%	99%
	経費合計	1,790	1,726	1,645	1,610	1,690	94%	105%

※Platorm&Advertising

## 21期、通期黒字化は足踏みだが、赤幅は半減した。



※来期業績のグラフはイメージであり、業績予想や目標値ではありません

## 赤字縮小と資金調達により、財政状況が大きく改善。

### ■ 貸借対照表

[単位:百万円]

	今期末	前期末	前期末比
流動資産	2,652	2,364	112%
固定資産	351	418	84%
<b>資産</b>	<b>3,004</b>	<b>2,783</b>	<b>108%</b>
流動負債	719	778	92%
固定負債	—	—	—
<b>負債</b>	<b>719</b>	<b>778</b>	<b>92%</b>
株主資本	2,265	1,992	114%
その他の包括利益累計額	11	12	98%
新株予約権	7	—	—
<b>純資産</b>	<b>2,285</b>	<b>2,004</b>	<b>114%</b>
<b>負債純資産</b>	<b>3,004</b>	<b>2,783</b>	<b>108%</b>

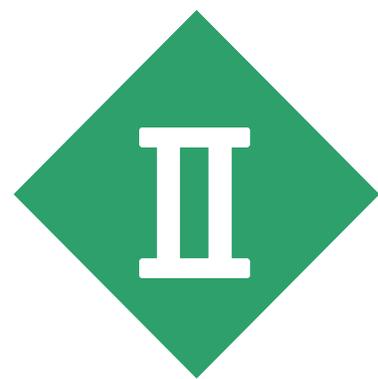
### ■ キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	今期	前期
資金調達 第8回新株予約権の行使		
営業活動CF	△223	220
投資活動CF	△32	25
財務活動CF	441	1
現金及び現金同等物の増減額	184	238
現金及び現金同等物の期末残高	<b>1,530</b>	1,345

第1四半期のソフトウェア減損のため

**\* 7月(1Q)、86百万円を調達。**  
 昨年末以来、計5.1億円を調達済み。  
 残り95百万円を予定。



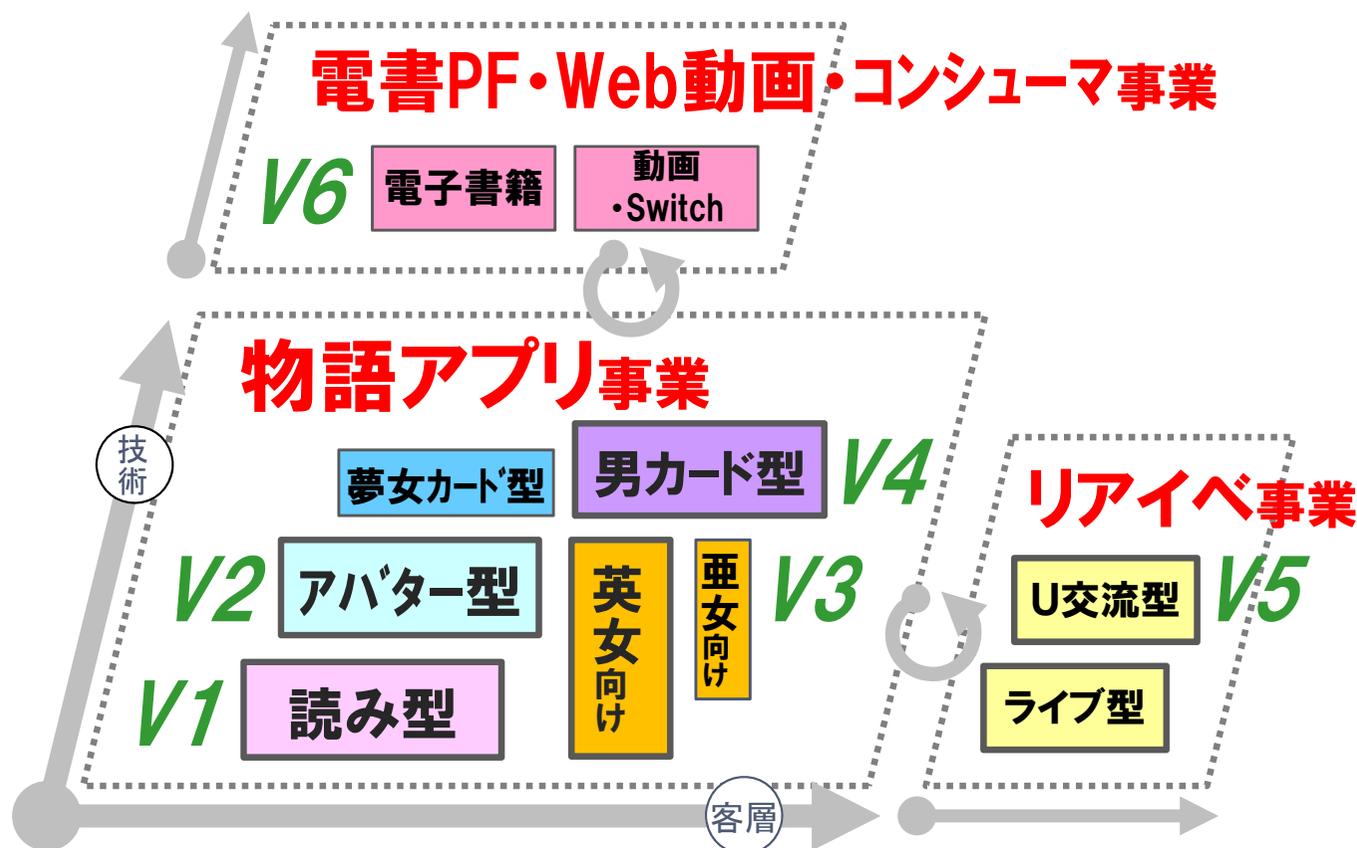
当面の

# 成長戦略

「物語アプリ」に成長要素を取り込み、成長する！

3つの  
戦略

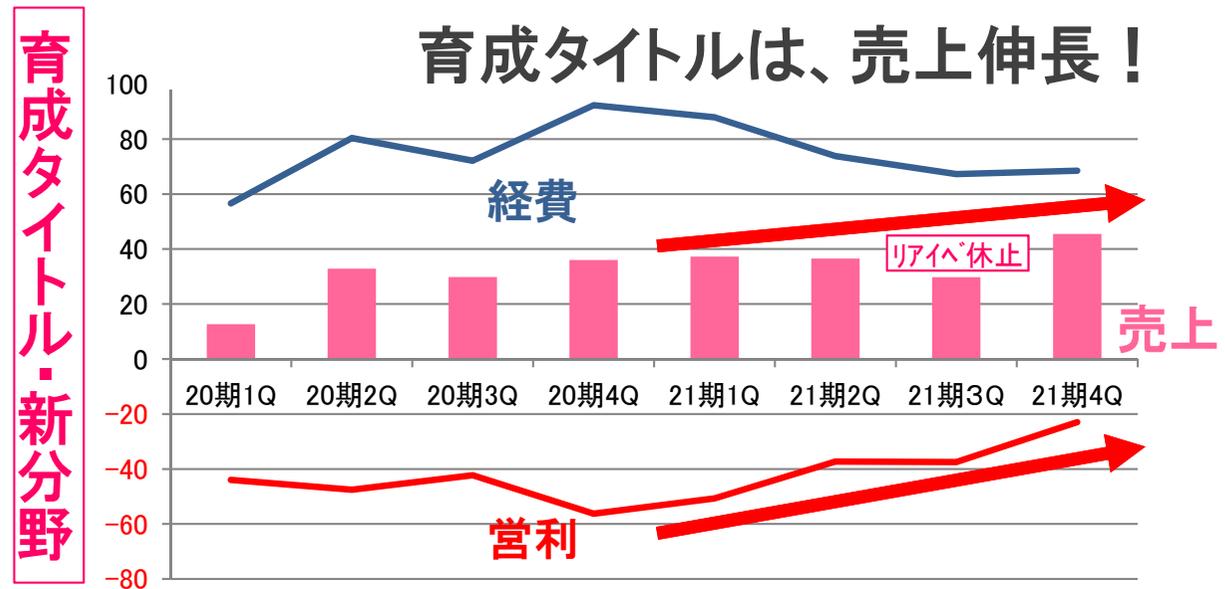
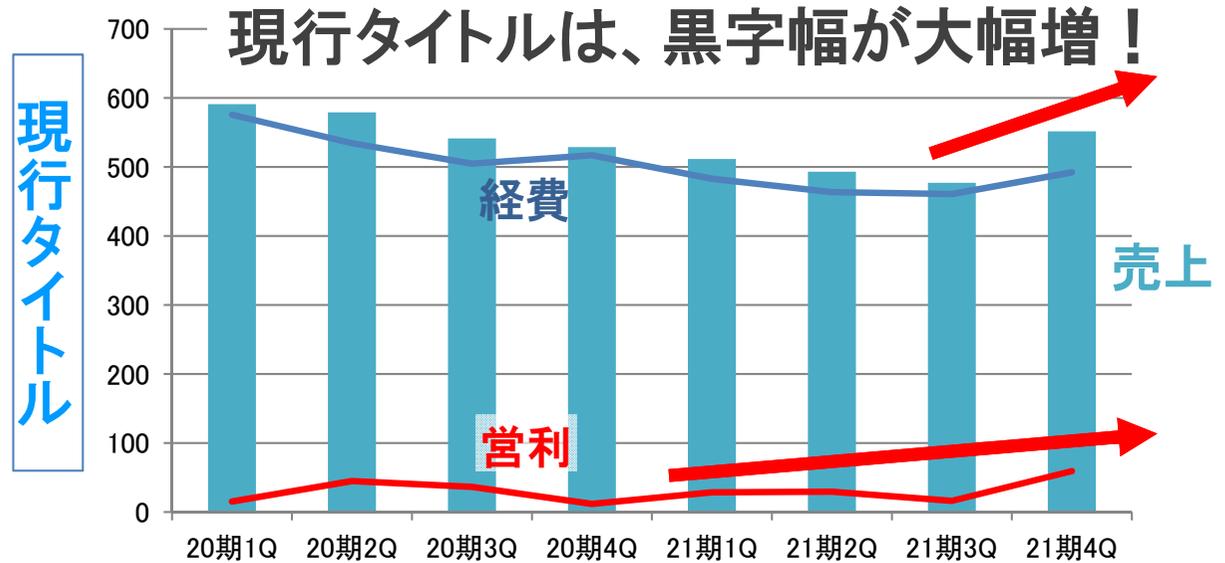
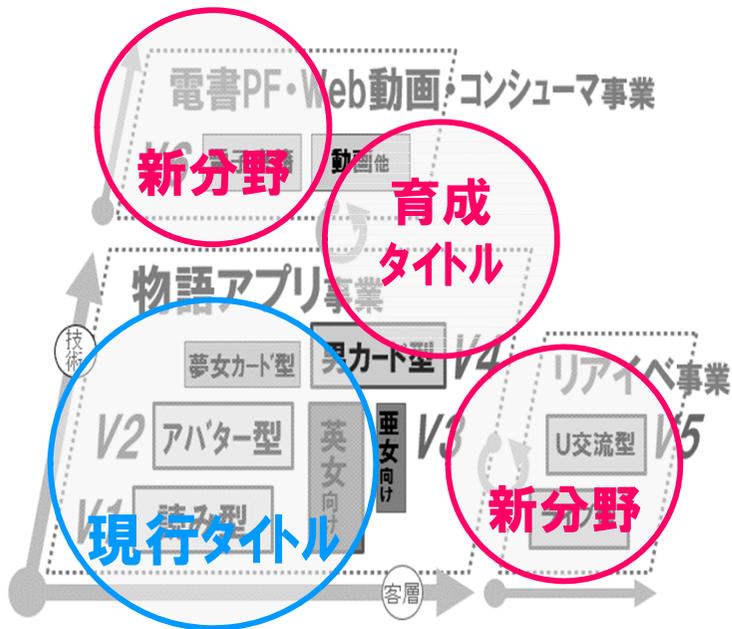
1. 物語アプリ×進化 (アプリ進化戦略)
2. 物語アプリ×リアイベ (ファンダム戦略)
3. 物語ノウハウ×成長市場 (多角化戦略)



Vx: 特定ノウハウごとに事業部を設置

# ■ 現行/育成タイトルの状況

育成タイトル・新分野が  
売上伸長し、  
多角化が一步前進。



※上記グラフの売上、経費及び営利は管理会計ベースのものであり、  
月次の平均値となります。単位は百万円。

## 今期、新規タイトル4本、アプリ内新作5本を予定！

2020.8.13時点	FY2020	FY2021	
新規タイトル	Sin済	Sin済	予定
日女	2本 (100シーンの恋+otona love、 KISSMILLe)	—	2本
英女・亜女	—	—	2本
男性 <sub>他</sub>	—	—	—

### アプリ内新作

日女 (100恋+、ダウト内)	4本	—	2本程度
英女 (Love365、LoveST内)	7本	—	3本程度

\* 電子コミックレーベル、「Switch」向けタイトルは含まない

## 100恋が欧州対応！ リアイベは、オンラインで代替・併催。

### グローバル展開

	日本	英語	中国	香港・台湾	東南アジア	欧州
100恋+	○	○ Love3	—	—	—	○ Love3
ダウト	○	○ Liar!	○ 掲穿	準備中	—	—
恋乱	○	○ Samurai	—	—	—	—
魔界	○	○ Darkness	—	—	—	—
あや恋	○	○ Ayakashi	—	—	タイ ○ Ayakashi	—
アニドル	○	—	—	—	—	—
LoveST	—	○ LoveST	—	—	—	○ LoveST

### ファンダム展開 (今期予定)

ユーザ交流 (オンライン代・併)	舞台 (オンライン代・併)	動画
○ Shop・フェス	○ 朗読劇	○ 1分動画
—	—	—
○ Shop・フェス	○ 2.5舞台・ファン	○ TV・Youtube
—	—	—

\*「Switch」向けタイトルは含まない

## 8月、電子コミック市場に本格参入！

開発と運営には、昨年12月～7月に調達した資金※の一部を充当。

## 8/6 ストア「ぼるコミ」、レーベル「otonaシンデレラ」同時開始

ストアは、オープン時点で、大手を含め20社を超える出版社の  
25,000作品・85,000冊以上を販売。

レーベルは、8作品で開始。毎月新作を発表予定。



各種セールやキャンペーン、を続々展開予定。

### オリジナルレーベル 「otona シンデレラ」創刊



ぼるコミにて先行配信。  
自社のゲームやチャット小説のコミカライズなども予定。



# 事業別 実績 & 方針

# ■ 物語アプリ事業①～日女向け～

## 現行タイトル

全タイトルが好調に推移！ 周年施策、他社コラボ、いずれも好調。

「100シーンの恋+」は、3周年記念の企画を実施。 「恋乱・王子・誓い」は、サンリオコラボを実施中！



## 育成タイトル

「あやかし恋廻り」は、5～7月、単月黒字を達成！ (管理会計ベース)  
チューニングや運営効率化が奏功。



# ■ 物語アプリ事業②～英女向け～

翻訳版「Love365」は、好調に推移。

6月より、仏語・独語にも対応。



Eisuke

"Et si tu fais ça, ça ne me dérange pas de te libérer."



Tsumugu

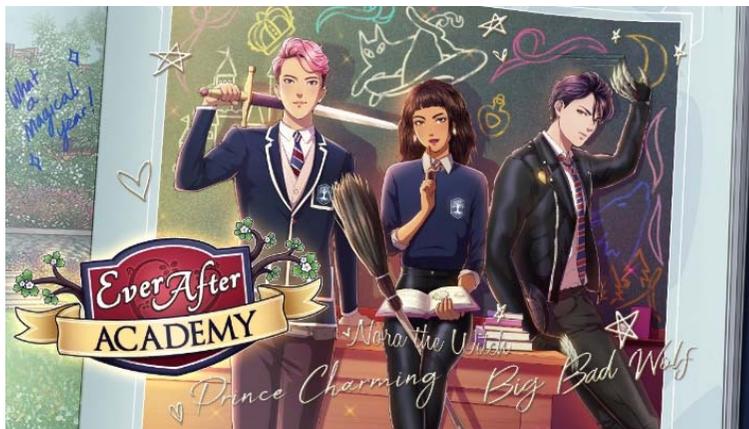
"Nein, geh wieder schlafen! Du hast keine Zeit für nichts!"



SFスタジオ※「Lovestruck」は、6月、新作を投入し好調を維持。

「Lovestruck :Choose Your Romance」新作

Ever After Academy



※ SFスタジオ＝米国子会社

ユーザーニーズに応え、BL要素を取り入れた。

「ダウト～嘘つきオトコは誰？～」中国語 簡体字版  
登録ユーザーが10万人を突破！ 7月、アプリ内イベントを開始。

揭穿！说谎的男人是谁？



「一零零一※」内のランキングでは  
6・7月 人気1位、売上2位を維持。

中国のゲームショウ(上海)  
「China Joy 2020」(7/31～8/3)に出展！



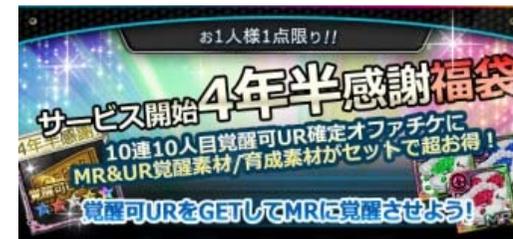
※中国テンセント社が開発・運営する「読み物アプリ」

「六本木サディスティックナイト」は、高収益で推移！  
周年企画やストーリー追加により、さらなる拡大を目指す。

## 六本木サディスティックナイト



5月 配信4周年半の記念企画。



7月 新章Season3 配信開始。



リアルイベントは、中止または縮小実施。

代替策として、オンラインでの動画配信・動画プロモーションを活用。

(縮小) 7月スマホ連動“ヒロイン体験 朗読劇”  
「特別捜査 密着24時 from 100 シーンの恋+」



チケット完売のため、有料オンライン配信を実施。

(代替) 8月アニドルカラース2.5次元舞台  
「キュアステージ～シリウス学園編～」



出演俳優によるファンミーティングをオンラインで生配信。

(開始) 8月アニドル楽曲CDの予約受付 開始  
CD発売記念オンラインイベントを今秋開催



(予定) 9月ボルフェスSHOP  
5月開催予定だったボルフェスのグッズ販売を  
東京と大阪の会場にて実施



予定

Switch向けタイトルは、第5弾を投入！  
配信地域を欧州とアジアへと拡大。

全タイトル、日本・米州・アジア・欧州・豪州リージョン※で販売中。

第1弾  
「今宵、妖しい口づけを」



第2弾  
「恋してしまった星の王子」



第3弾  
「スイートルームで悪戯なキス」



第4弾  
「上司と秘密の2LDK」



第5弾「怪盗X 恋の予告状」(7/9)



※一部、配信対象となっていない国があります

A blue diamond shape containing the white Roman numeral "IV".

APPENDIX

# 会社紹介

社名	株式会社ボルテージ
代表者	代表取締役会長兼社長 津谷祐司
経営理念・ビジョン	「アート&ビジネス」で世界に貢献する 「恋愛と戦いのドラマ」で、人々の「生活を盛り上げる」 「自発と責任」で、自律し成長する個人・組織になる
設立	1999年9月
上場日	東証1部 : 2011年6月 東証マザーズ : 2010年6月
資本金	1,202百万円 (2020年6月末時点)
従業員数	231名※ (2020年6月末時点) ※臨時雇用者(契約社員、アルバイト、派遣社員)を含まない
子会社	海外 : Voltage Entertainment USA, Inc. 国内 : (株)ボルテージVR、(株)ボルピクチャーズ

市場変化に合わせて、客層・技術を拡張してきた。

**2019「アジア女性向け」「電子書籍事業」**  
**「ブラウザ向け」「コンシューマ展開」開始**

当社の強みを活かし、多角展開を目指す。

2019 創業20周年

**2017「イベント・ライツ展開」本格化**

アプリとリアルの相乗効果を狙う。

2018 「恋アプ」100タイトル達成

**2013「男性向け」開始**

**2011「英女向け」開始**

コンテンツのターゲットを拡大し、  
さらなる収益拡大に成功。

2012 米国子会社「SFスタジオ」設立

2011 東証一部へ市場変更

2010 マザーズ<sup>®</sup>上場

**2006「日女向け」開始**

「日本語女性」にターゲットを絞り、  
現「恋愛ドラマアプリ」シリーズを開始。  
大ヒットを記録し急成長！

1999 創業

## 事業区分 (22期1Q以降)

区分		分類	主要タイトル
物語アプリ	日女	読み物型	100恋+、ダウト
		アバター型	恋乱、誓い、シンデミラプリ、王子、魔界
		カード型	あや恋
		声優型	アニドル
	英・亜女	読み物型	Love365、Lovestruck、タイ・中国向け
	男性	カード型	六本木
リアイベ		ユーザー交流型	ボルフェス、コラボカフェ
		ライブ型	2.5次元舞台ファンミーティング
電書・動画・コンシューマ		電書	KISSMILLe、ぼるコミ
		動画	アニドルTV番組・Youtube
		コンシューマ	Nintendo Switch向け

## ボルテージの強み

1. 物語アプリ制作力

2. 女性ニーズの把握

商品

販売

組織

3. 自律的なPDCA

用語	意味
読み物型	ストーリーを楽しむことがメインとなるタイプのアプリ。
アバター型	ストーリーをメインに、アバターなどのゲーム性を組み合わせたタイプのアプリ。
カード型	カードの収集・育成要素を持つタイプのアプリ。
声優型	アプリ運用と並行し、声優陣を起用したリアルイベントやwebメディア露出等を積極的に展開するタイプのアプリ。
ファンダム	作品へのポジティブな深い感情的なつながりから生まれたファン文化。当社グループのタイトルを消費するだけでなく、共感・応援するファン集団を指す。
イベント・ライツ展開	当社のタイトルIPを用いたアプリ外での展開。主に、舞台・コラボカフェなどのリアルイベントの実施や、グッズ販売、映画化・CD販売などの映像・音楽展開に分類される。

# 株式会社ボルテージ



- ・本資料には将来の予測に関する記述が含まれておりますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき願います。
- ・本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- ・本資料で記載されている会社名・商品名・サービス名は、各社の商標または登録商標です。