

# 2022年6月期

## 第1四半期 決算説明会

2021年11月5日

株式会社ボルテージ  
東証1部 証券コード 3639



## FY2022 1Q決算

### ■売上13.9億、営利△2.2億

社会環境の変化、広告精度の低下、会計基準変更などが響き、減収減益。

## FY2022 1Qトピック

■日女アプリが、広告集客やアプリ施策の不調等により減少。

■「収益認識に関する会計基準」適用により、売上/営利が△1億。  
(1年半ほどで回収される見込み)

■新分野(電子コミック・コンシューマ)売上は、やや減少だが、ベースは堅調。

## 成長戦略

■基本戦略を一部修正。

「主たる事業」を5→3に集約。(物語アプリ/電子コミック/コンシューマ)

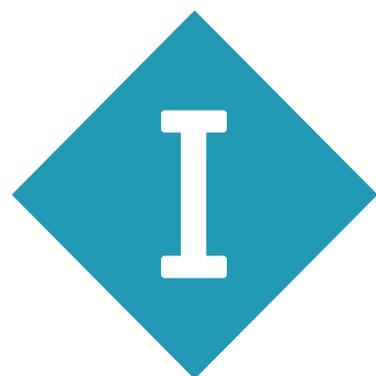
■「アプリ進化」「ファンダム」「多角化」は継続。

■当面の注力は、「日女アプリの再成長」と「新分野への投資」。

## FY2022 業績予想

■環境激変により、信頼性の高い数値の算定が困難であり、非開示。

# FY2022



# 決算

# ■ Q業績サマリー



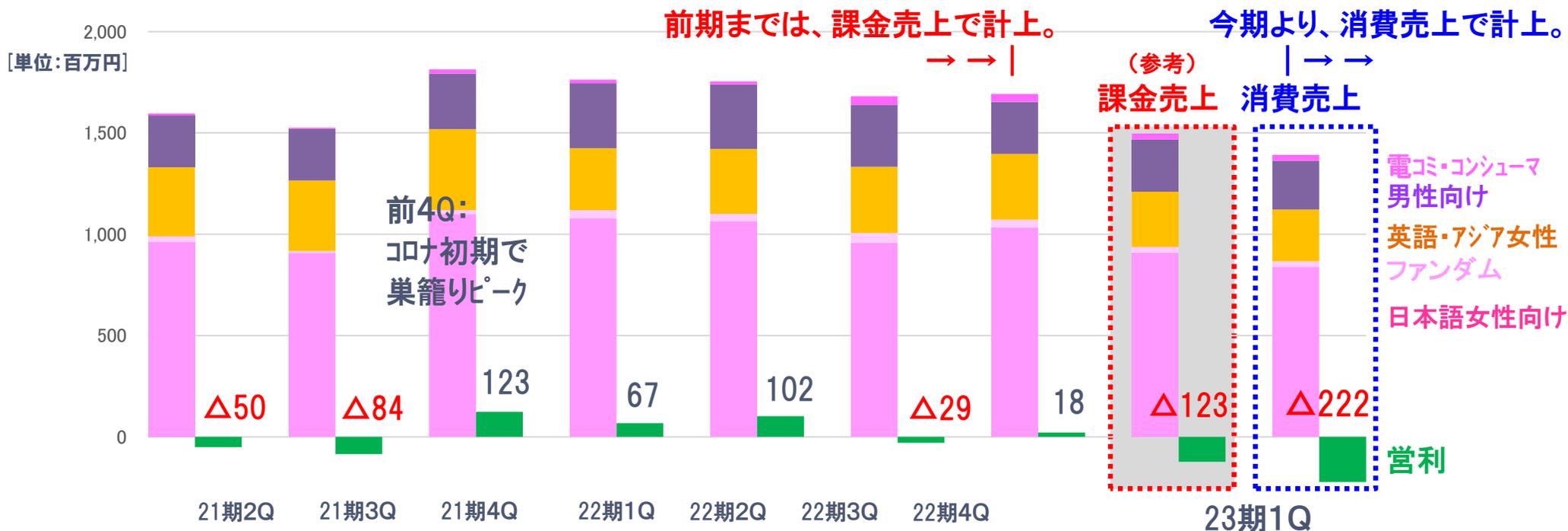
1Qは厳しいスタート。会計基準変更の影響もあり、QonQで売上18%減。  
 (売上計上の後ろ倒し) (変更の影響を除くと、実質12%減)

[単位:百万円]

	2021年6月期				2022年6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YonY	QonQ
売上高	1,762	1,763	1,683	1,692	1,391	79%	82%
売上原価	571	555	622	622	612	107%	98%
労務費	268	266	289	309	291	109%	94%
外注費	207	204	241	214	227	110%	106%
その他	96	85	91	98	93	97%	95%
販管費	1,123	1,105	1,090	1,051	1,001	89%	95%
広告宣伝費	411	400	397	340	359	87%	106%
販売手数料	528	525	496	506	438	83%	87%
その他	183	179	197	205	204	112%	100%
営業利益	67	102	△29	18	△222	—	—
経常利益	61	90	△3	29	△218	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	44	91	△17	43	△224	—	—

## 日女・英女が大きく売上を下げた。男性と新分野は堅調に推移。

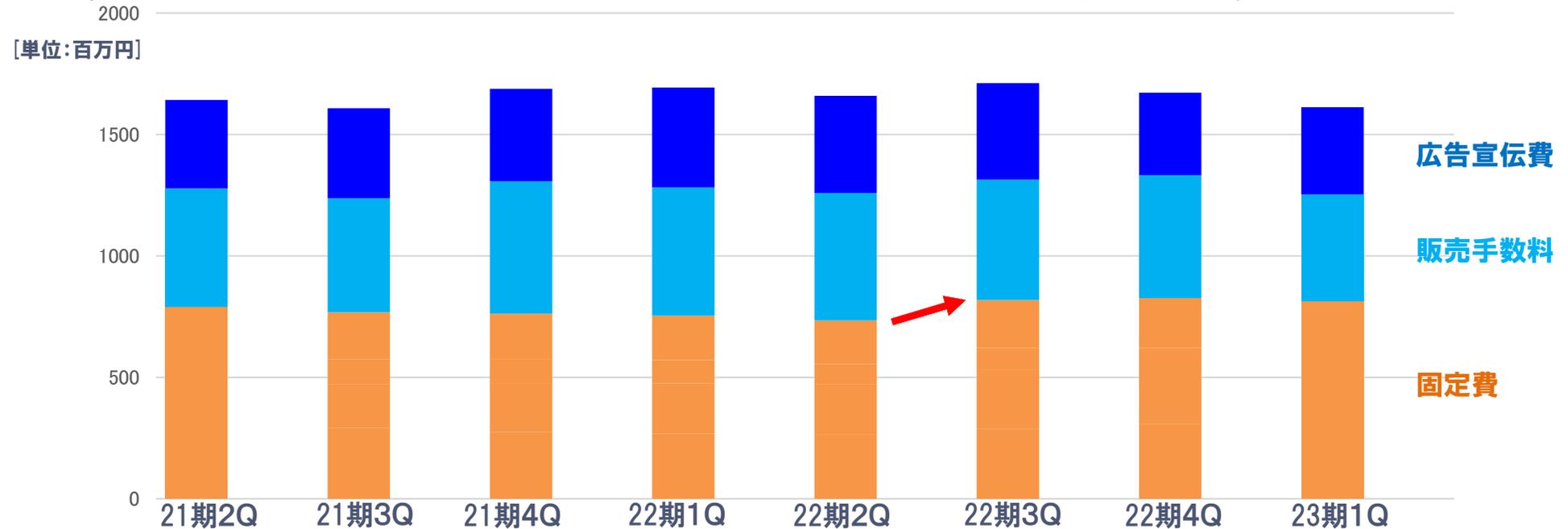
会計基準変更による、売上/営利の計上後ろ倒し額は1億円。



	実績			実績				実績			実績		
	実績	YonY	QonQ	実績	YonY	QonQ							
日本語女性	961	907	1,099	1,078	1,075	975	1,033	907	84%	88%	839	78%	81%
ファンダム	28	10	19	40	35	48	38	29	73%	77%	27	68%	72%
英語・アジア女性	340	347	399	305	320	326	323	274	90%	85%	254	83%	79%
男性	255	256	274	320	317	306	257	255	80%	99%	241	75%	94%
電コミ・コンシューマ	10	5	20	17	14	42	39	29	169%	76%	28	165%	74%
売上合計	1,595	1,526	1,813	1,762	1,763	1,680	1,692	1,496	85%	88%	1,391	79%	82%
営利	△50	△84	123	67	102	△29	18	△123	—	—	△222	—	—

※管理会計ベース

1Q経費は抑制したが、成長に向けた投資増により固定費が高水準。

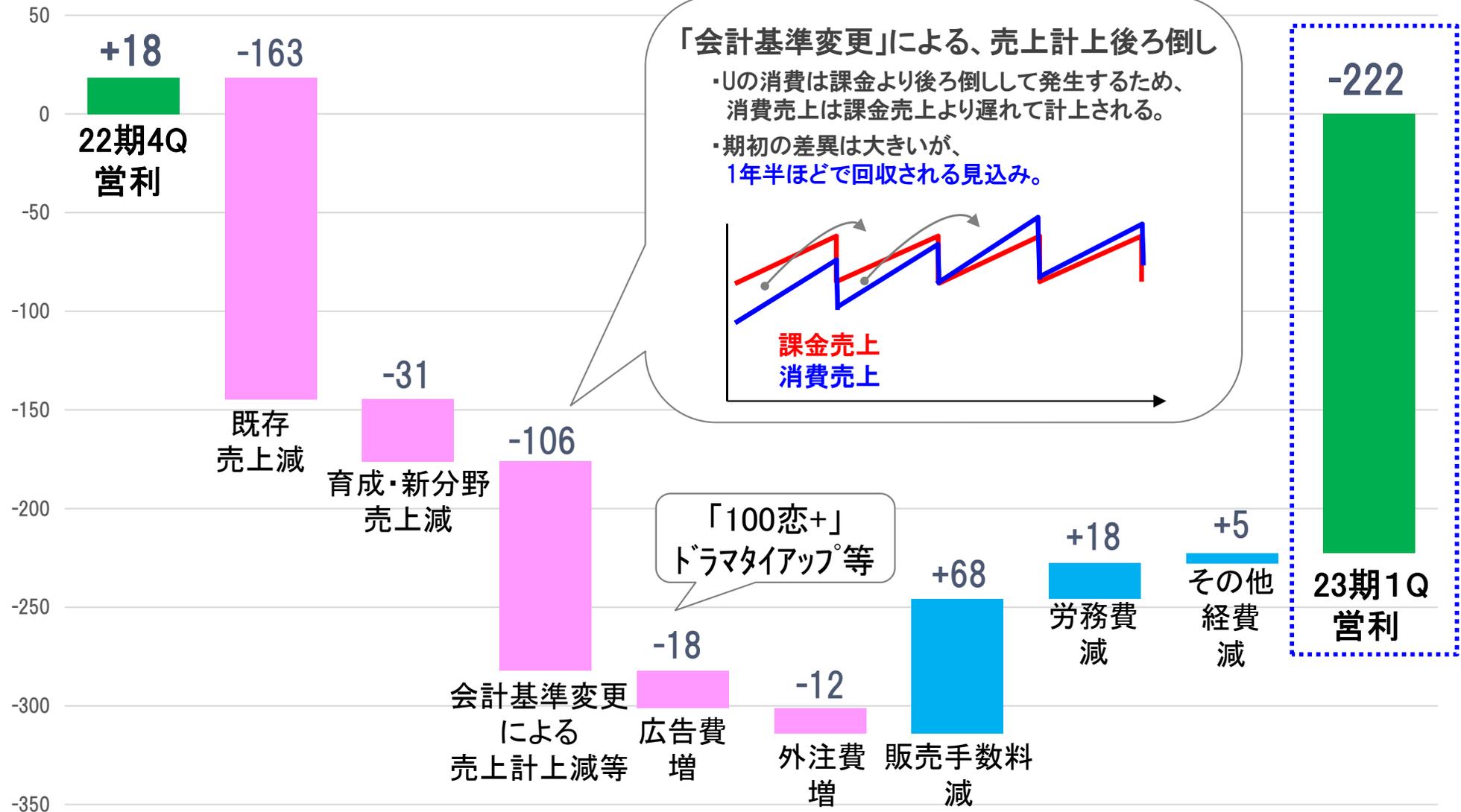


		実績	YonY	QonQ							
PA費 ※	広告宣伝費	365	371	381	411	400	397	340	359	87%	106%
	販売手数料	485	469	545	528	525	496	506	438	83%	87%
固定費	労務費	271	292	274	268	266	289	309	291	109%	94%
	外注費	192	178	202	207	204	241	214	227	110%	106%
	その他	330	298	287	279	265	288	303	298	107%	98%
	小計	794	770	763	755	735	819	827	817	108%	99%
経費合計		1,645	1,610	1,690	1,694	1,661	1,713	1,673	1,614	95%	96%

※Platorm&Advertising

## 既存タイトル(日女・英女)の売上減少、会計基準変更が響いた。

[単位:百万円]



## 23期、P/Lに影響する会計基準及び費用計上ルールの変更あり。

### 1) 売上計上タイミングの変更

新しい「収益認識に関する会計基準」に従い、売上計上を、「課金」時から「消費」時に変更。

	22期以前	23期以降
売上計上タイミング	ユーザーが、アプリ内通貨を購入=「課金」したとき	ユーザーが、アプリ内通貨をアイテムと交換=「消費」したとき ※通貨の未消費分は、約12か月後に売上計上する(注)
PF手数料	アプリ内通貨を購入=「課金」したときに、課金額の約30%(手数料率)	

売上への影響: 短期的(特に今1Q)に、計上売上の後ろ倒し(数%)が予想される。ただし、1年半ほどで相殺される。

営利への影響: PF手数料は「課金」時計上のままとなるため、短期的(特に今1Q)に営利が圧迫される。1年半ほどで相殺。

(注) ユーザーの最終アクセスから1年以上経過した場合

### 2) 賞与引当ルールの変更

経費平準化のため、毎月の賞与引当金を、「半期ごとに」から「通期で」定額に変更。

	22期以前	23期以降
毎月の賞与引当額	「半期ごと」に一定額を設定	「通期で」一定額を設定
	下期に多めに引当てていた。	労務費が、従来より、 上期は増加、下期は減少する見込み *ただし、4Qは、支給額との差額調整あり

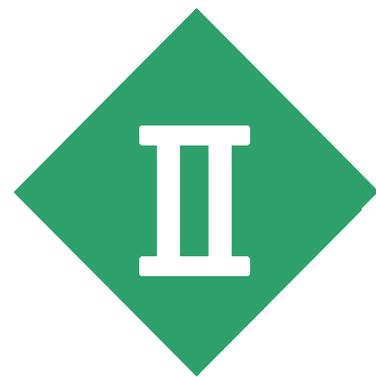
\* 本頁に記載の変更により業績に大きく影響を与える場合には、必要に応じ適時、開示いたします

純資産2.7億減だが、財政状態は総じて安定。

[単位:百万円]

	今期1Q末	前期末	前期末比
流動資産	2,568	2,896	89%
固定資産	642	617	104%
<b>資産</b>	<b>3,211</b>	<b>3,513</b>	<b>91%</b>
流動負債	735	761	97%
固定負債	112	113	99%
<b>負債</b>	<b>847</b>	<b>875</b>	<b>97%</b>
株主資本	2,335	2,611	89%
その他の包括 利益累計額	21	19	108%
新株予約権	6	6	100%
<b>純資産</b>	<b>2,363</b>	<b>2,637</b>	<b>90%</b>
<b>負債純資産</b>	<b>3,211</b>	<b>3,513</b>	<b>91%</b>

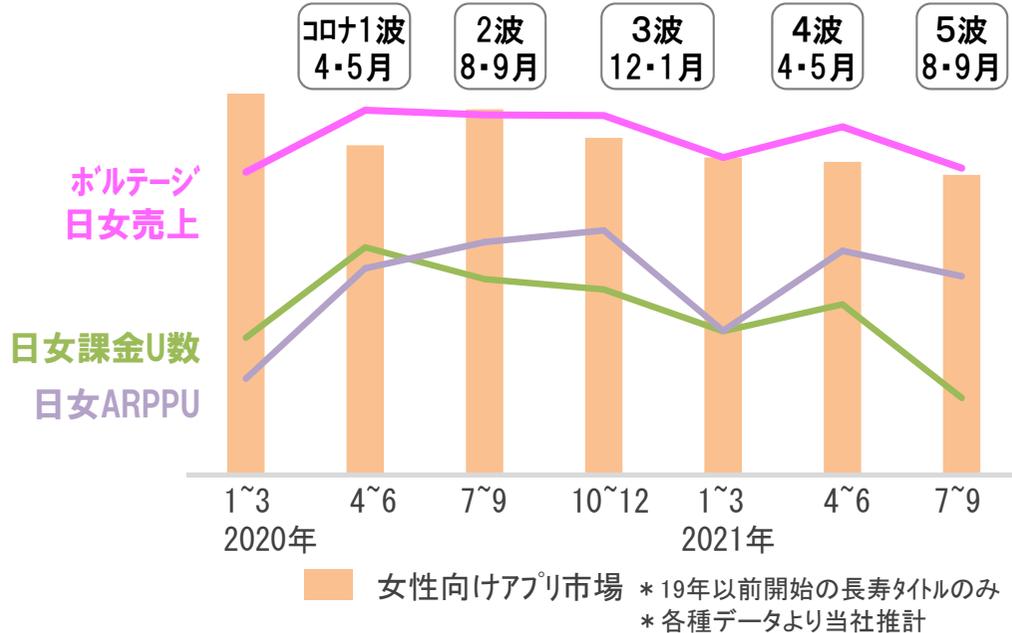
利益剰余金の減少



# 成長戦略と 事業ごとの方針

## コロナ追い風減による消費変容・iOS制約など、環境変化が大。経営資源の集中を図る。

女性向けアプリ市場 & 当社売上の推移  
(長寿タイトルのみ)



### コスト効率化 3~6ヵ月掛け準備・実行予定

	実行後の効果 見込み Q計
不採算事業の 絞込み	4000万円程度
PF費の軽減	1000万円程度
制作固定費の削減	500万円程度
オフィス減床	1500万円程度
<b>計</b>	<b>7000万円程度</b>

(1Q売上低下の要因・仮説)

- ・**コロナ追い風減**。社会環境の変化(オリンピック・コロナ第5波)。
- ・iOS14でのトラッキング制御により、**広告精度**が低下。
- ・主力タイトルの**施策不調**。
- ・**SFスタジオ**が売上低迷により収益悪化。

(全社方針)

足元

- ・**年末施策**: 周年やタイトル横断施策。例年の盛上げ。
- ・**集客**: 広告精度対策や非広告集客に注力。
- ・**会計基準**: 課金/消費の差は収束傾向。
- ・**オフィス**: テレワーク定着により3割減床。(1月計上より反映)

長期

環境変化に対応し、長期戦略を見直し

- ・不採算事業をシビアに判断。経営資源を成長可能事業に集中。
- ・リアルイベントやWeb動画は、単独事業でなくファンダム要素として展開。

↓ ↓ ↓  
基本戦略を一部修正

**「主たる事業」を5→3に集約**

物語アプリ/電子コミック/コンシューマ

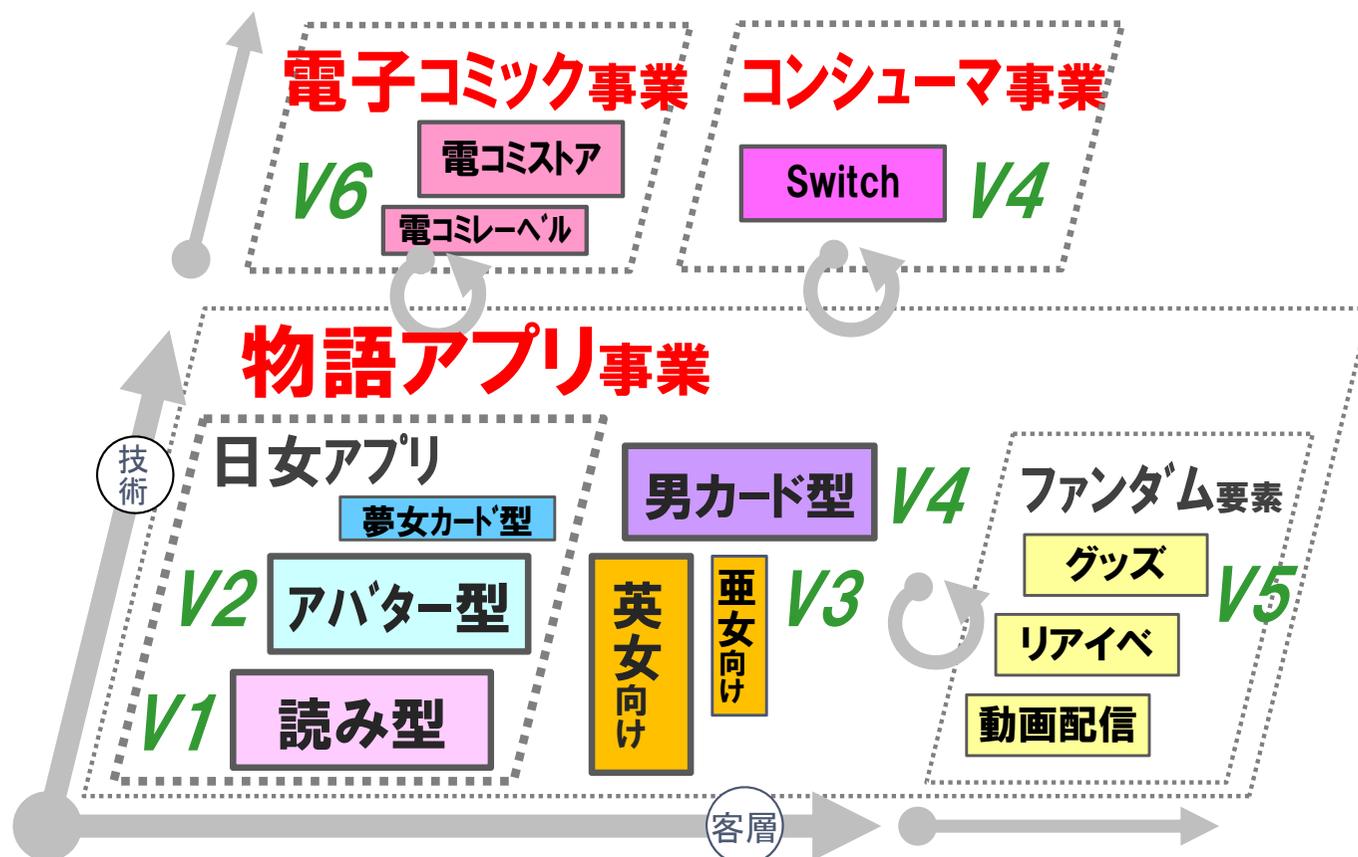
(事業ごとの方針)

- ・**物語アプリ**: **営利アップ策**に着手。PF費軽減など**コスト効率化**。  
**新しい生活下のアプリ&ファンダムニーズ**に対応。
- ・**電子コミック/コンシューマ**: **積極投資**を継続。

「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×ファンダム (ファンダム戦略)
3. 物語ノウハウ×新分野 (多角化戦略)



当面の注力

② 新分野投資  
電子コミック、Switch



① 日女再成長  
日女アプリ×ファンダム

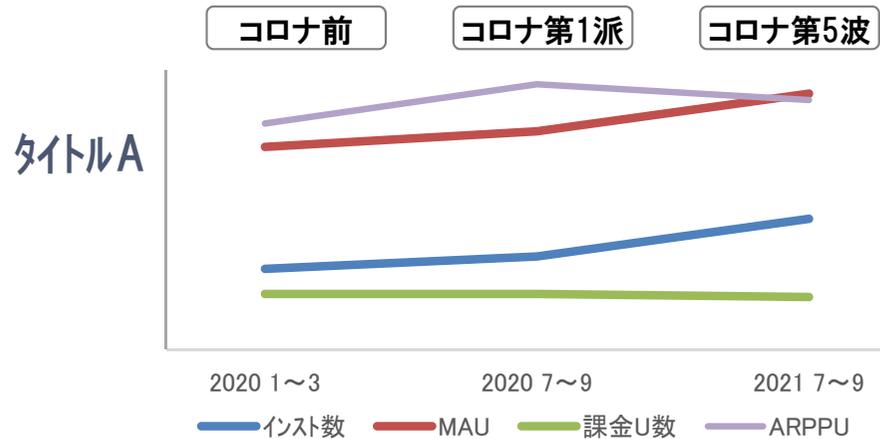
Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

# 注力① 日女アプリ 1Q成果・方針



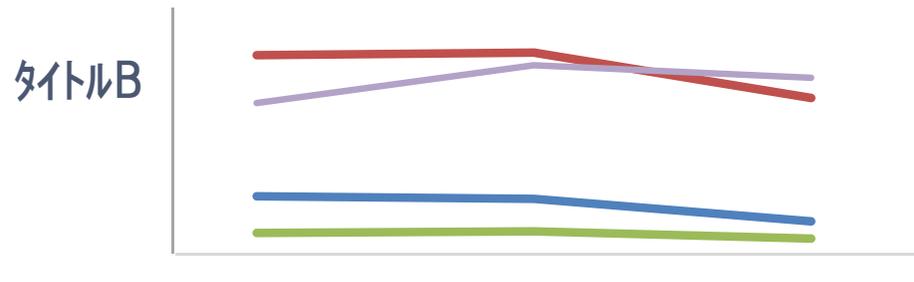
## 日女アプリ 読み型

現在のユーザー動向は、コロナ前・初期とも異なる。

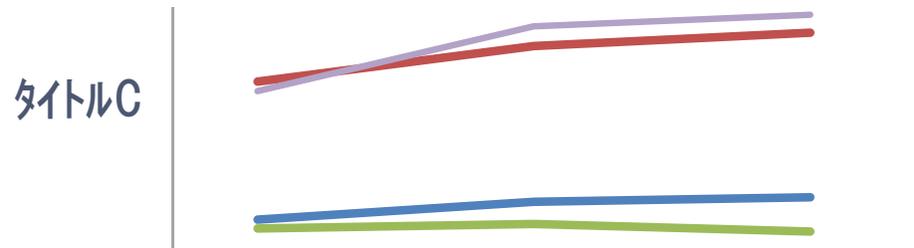


<b>1Q 成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ドラマタイアップと広告増により 想定以上の新規Uを獲得。MAUも大幅増加。</li> <li>・100恋+で、新テイストの新作をリリース。</li> </ul>
<b>2Q以降 方針</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・獲得した新規Uへの課金促進。</li> <li>・既存Uに向けた施策強化。</li> </ul>

## 日女アプリ アバ型



<b>1Q 成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告効率の低下により、インスト数低下。</li> <li>・新規Uの定着が悪く、MAUが低下。ARPPUは維持。</li> </ul>
<b>2Q以降 方針</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告効率の評価手法の模索。非広告集客の強化。</li> <li>・継続率とARPUの向上施策。</li> </ul>



<b>1Q 成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集客好調で、インスト数伸長。</li> <li>・継続率が低迷し、積上げU数が伸びず。</li> </ul>
<b>2Q以降</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・課金率とARPPUの向上施策。</li> </ul>

\* タイトルによって、KPI状況及び方針は大きく異なる。

# 注力① 日女ファンダム 1Q成果・方針



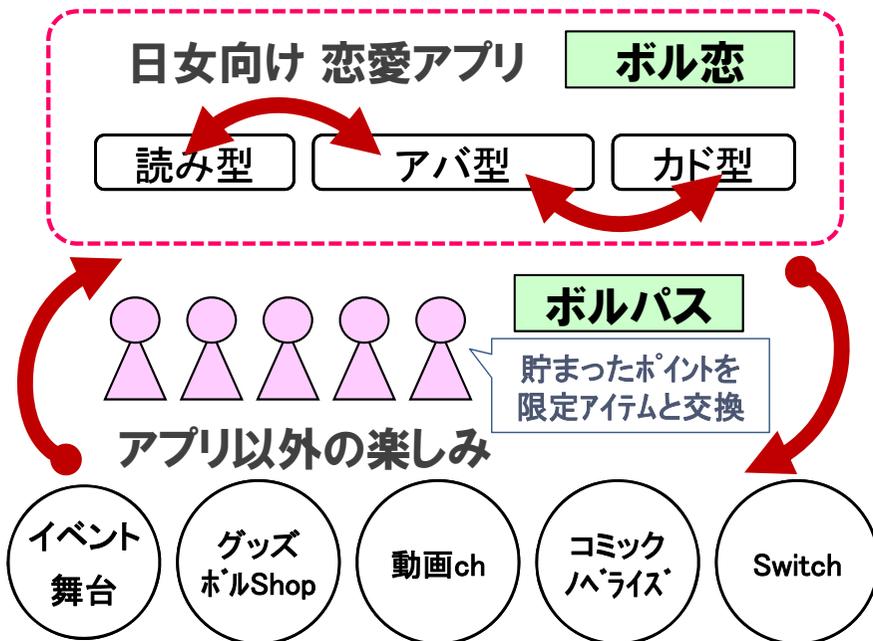
## ファンダム醸成

投資予定：250百万円

1Q 成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シリーズ総称「ボル恋」の認知向上。</li> <li>・ボルパス連携数10万人突破。景品交換も活発化し、LTVに寄与し始めた。</li> </ul>
2Q以降 方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>・タイトル横断施策とボルパスの連携による連携者数の増加。</li> <li>・グッズは、ボルShopでの季節フェアなどで販売を促進。</li> </ul>

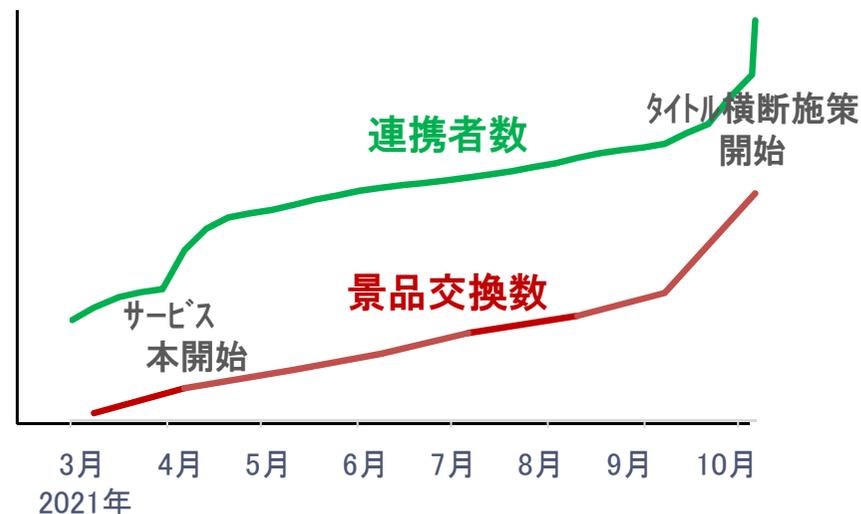
### ユーザーの楽しみを増やし、LTV向上を狙う

- ・イベント・グッズ・動画・コミックなど、アプリ以外の楽しみを提供。
- ・限定アイテムなど、ポイントを貯める楽しみを提供。



ファンダム：ボルページコンテンツに共感・応援するファン集団  
 ボル恋：ボルページの恋愛ドラマシリーズの総称  
 ボルパス：日々のコンテンツ利用で貯まる会員ポイントサービス

「ボルパス」延べ連携者数・景品交換数



\* 投資予定は、事業開始から黒字化までの累損予測額

# 注力② 新分野 電子コミック事業

## 電子コミックストア

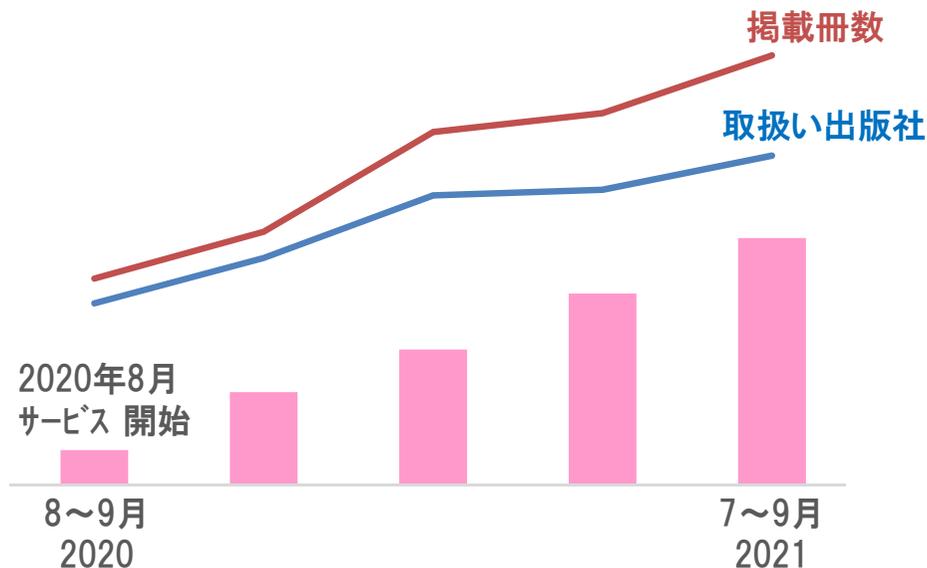
投資予定：300百万円

<b>1Q 成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1周年施策により、デイリー売上がアップ。</li> <li>・8月、ビューアアプリをリリースし、アクティブU数が増加。</li> <li>・取扱い出版社が6社増え、計58社に。</li> </ul>
<b>2Q以降 方針</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オリジナル作品の販売強化。</li> <li>・版元作品キャンペーンの成功率アップ。</li> </ul>

## 電子コミックレーベル

<b>1Q 成果</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売先に大手3ストアを追加し、計31ストアに。</li> </ul>
<b>2Q以降 方針</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ボル恋(当社ゲーム)のコミカライズを継続。</li> <li>・大手ストアでのキャンペーンを強化。</li> <li>・Webtoon(縦読みカラーマンガ)市場へ参入。</li> </ul>

「ぼるコミ」アクティブU数の推移



	2020年 12月	2021年 9月
作品数	16	28
販売先 (ストア数)	23	31



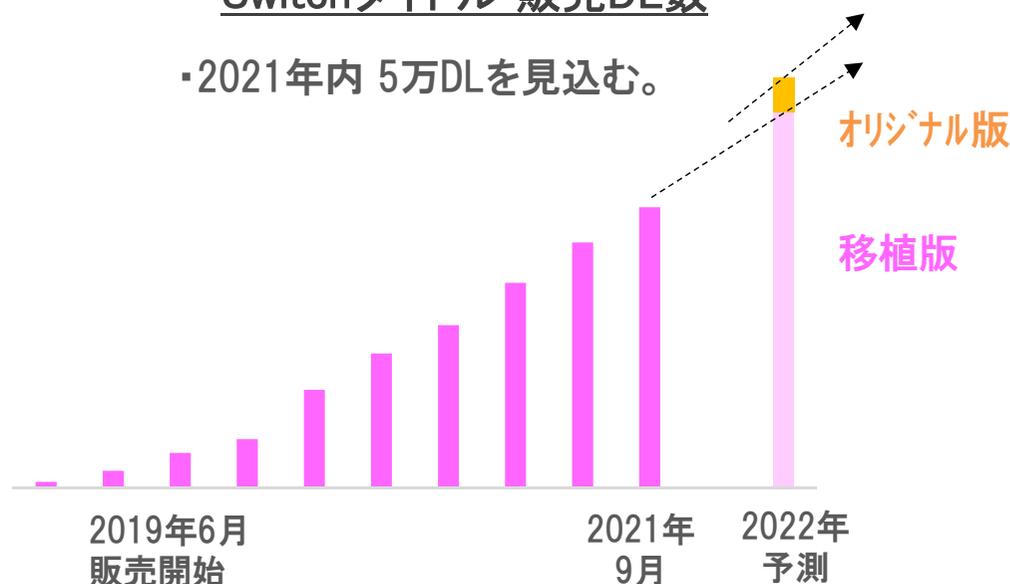
## コンシューマ事業

投資予定：200百万円

1Q 成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>Switchへの移植版は、黒字基調を維持。</li> <li>移植版は夏セールが好調で、季節セールが定常化しつつある。</li> </ul>
2Q以降 方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>次の投資フェーズとして、移植版に加え、オリジナル版の制作を開始。</li> <li>オリジナル版の第1弾を2022年に発売予定。</li> </ul>

### Switchタイトル 販売DL数

・2021年内 5万DLを見込む。



\* 上記グラフは管理会計ベースのものです。



# 事業別の 取り組み



## 「100シーンの恋+」

フジテレビ系7月期木曜劇場

「推しの王子様」とタイアップ



- ・乙女ゲーム会社が舞台のドラマ内に登場する、大ヒットゲームを、当社がゲーム制作する形で協力。
- ・「100シーンの恋+」内で実際にプレイ可能。
- ・想定以上の新規ユーザー獲得に成功。

9月 新作「S級恋愛」配信開始



- ・痛快ラブコメ×どんでん返しの恋愛ドラマ。最先端テイストの斬新な作品づくりにチャレンジ。
- ・プレイUの満足度は高く、長期タイトルに育てたい。

# ■ 物語アプリ事業②～日女向け～

## 「天下統一恋の乱 Love Ballad」

サンエックス社「リラックマ」コラボ実施



- ・コラボ期間中、記念ログインボーナスや、「リラックマ」登場の特別ガチャやイベントを配信。
- ・特に既存ユーザーに好評で、収益面でも目標達成。



## 「王子様のプロポーズ」

9月 周年企画実施



- ・8周年と5周年を記念し、新作ストーリー配信や SNS・ポルパスと連携した キャンペーンを実施。
- ・長寿タイトルにも関わらず盛り上げをみせ、課金KPIが好調に推移。

## 「六本木サディスティックナイト」

7～9月 スペシャルイラストコラボ実施



- ・参加イラストレーター  
7月:第1弾 八重樫南 先生  
8月:第2弾 かがちさく 先生  
9月:第3弾 樋上いたる 先生
- ・Twitterフォロワー数の増加など認知が拡大。

## 「ファンダム」施策を本格化



- ・9月に公式YouTubeチャンネルを開設。
- ・豪華声優陣を起用したボイスドラマ公開と、楽曲CDの発売が決定。
- ・YouTubeチャンネルは既に登録者数6000人を突破するなど想定以上の立上がり。

## Nintendo Switch向け

初のオリジナルタイトル 2022年に全世界発売決定！

「even if TEMPEST 宵闇にかく語りき魔女」



- ・“魔女裁判”“死に戻り”がテーマの、ダークファンタジーなアドベンチャーゲーム。
- ・シナリオ:潮 文音さん、イラスト:のりたさんなど、豪華アーティスト&製作陣を迎えた作品。
- ・移植版と同様、海外ユーザーにも向け全世界(一部地域除く)で発売予定。
- ・ラジオ番組「柿原徹也・畠中祐ボクらが君を幸せにするラジオ」(文化放送)にて、最新情報をお知らせ。
- ・移植版も継続的に投入予定し、今後はオリジナルとの2本柱で事業展開予定。

## 電コミストア「ぼるコミ」

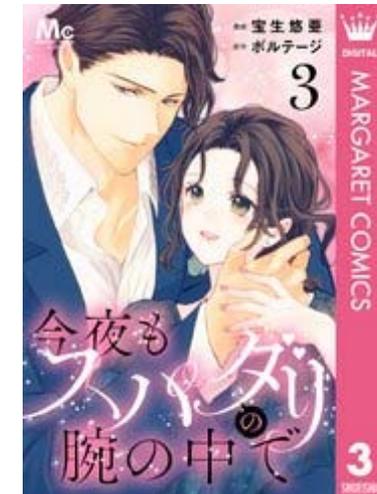
8月 1周年&ビューワーアプリ配信開始



- ・8/2 ビューワーアプリをリリース。
- ・1周年記念で独自の無料施策やキャンペーンを実施。
- ・1Qは、秋田書店・リブレなど、計6社の配信開始。

## 電コミレーベル 自社レーベル/ライセンスアウト

販売ストア拡大&ボル恋原作を続々発刊！



- ・新たに大型ストア Renta!/ピッコマでの販売開始。
- ・新刊「こんな夜でも、おなかはずくから。」は初動好調。
- ・ボル恋原作が、集英社デジタルマーガレットより刊行。



APPENDIX

# 会社紹介

# ■ 会社概要



社名	株式会社ボルテージ
代表者	代表取締役社長 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	1,250百万円 (2021年9月末時点)
従業員数	234名※ (2021年9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 (23期2Q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、幕天、2LDK
		カード型	あや恋、アニドル
		ファンダム	ボルSHOP (グッズ) ボルフェス、コラボカフェ 2.5次元舞台 ファンミーティング 動画配信
	英・亜女	読み物型	Love365、Lovestruck タイ・中国・台湾向け
	男性	カード型	六本木
電子コミック /コンシューマ		電コミ	(ストア)ぼるコミ、 (レーベル)otona シンデレラ
		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

## 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	○ Doubt	—	—
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	○ ニコニコ動画
—	—	—
○ Shop・フェス	○ 2.5舞台・ファンミ	○ TV・Youtube
—	—	—

\*「Switch」向けタイトルは含まない

ボルテージは、持続可能な世界の実現に向け、SDGsに積極的に取り組んでまいります。

## 当社の取り組み

### 環境(Environment)

- ・ペーパーレス化
- ・紙類のリサイクル

### 社会(Social)

- ・学生訪問受け入れ
- ・柔軟な勤務体系と女性管理職の活躍

### ガバナンス(Governance)

- ・コンプライアンス/リスク管理体制の構築・維持
- ・各種 通達・報告窓口の設置
- ・株主様との関係性構築(IR担当、お問合せ窓口設置)

## 該当するSDGsの目標



「女性が活躍できる組織づくり」に注力しています。

## 実績

### 日経WOMAN 企業の女性活用度調査2021

総合:140位

「情報・通信」業内:21位

	総合	「情報・通信」業
2021	<b>140位</b>	<b>21位</b>
2020	152位	24位
2019	206位	25位
2018	198位	22位

女性が働きやすい企業をランキングする日経WOMAN主催企業の女性活用度調査2021にて総合140位、情報・通信」業21位にランクイン。

### Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2017

“従業員規模300名以上1,000名未満の部”  
5位受賞



意欲ある女性が働きやすい環境作りを積極的に行っている企業を表彰するアワード。

### 女性管理職比率

全国平均7.8%に対し46%※

	2017年度	2018年度	2019年度
女性	19人	14人	13人
全体	46人	32人	28人
比率 (女性/全体)	41%	44%	<b>46%</b>

※2020年8月17日 株式会社帝国データバンク  
「女性登用に対する企業の意識調査」より

## その他の取り組み

- ・時間短縮勤務
- ・子どもの看護休暇
- ・早期復帰支度金
- ・チャイルドサポート休暇
- ・ママランチ会
- ・病後児保育施設利用料補助

詳細は当社ホームページをご覧ください

<https://www.voltage.co.jp/recruit/woman/>

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。
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。 また、上記を醸成するためのアプリ外施策も指す。
LTV	Life Time Valueの略。ある顧客から生涯に渡って得られる利益を指す。
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。