

2022年6月期

決算説明会

2022年8月10日

株式会社ボルテージ

東証スタンダード 証券コード 3639



FY2022 決算

- 4Qのみ：売上12.9億円、営利△0.1億円
QonQで増収・赤縮。経常・純利は黒字。
- 通期：売上53.9億円、営利△3.6億円

FY2022 トピック

23期は、前期のコロナ追い風から一転、アプリ市場全体で利用・課金意欲が低下。ボルテージが注力したのは下2点。

1. 「アプリの維持」「新分野の育成」。結果、アプリは21%減、新分野は2倍増。
2. アプリ等で「不採算事業の絞込み」。結果、下期から、アプリ黒転、全社は赤縮。

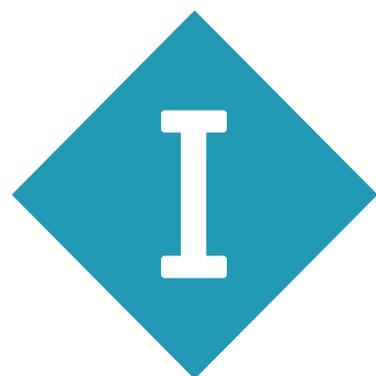
成長戦略

- 基本戦略を「ファンダム」「多角化」「IP創出」に軌道修正。
主たる事業：物語アプリ/新分野（電子コミック・コンシューマ）
- 当面、「日女アプリ」と「新分野へ投資」に加え、「IP創出」に注力。

FY2023 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

■ 年業績サマリー



[単位:百万円]

	今 期			前 期	
	通期累計	売上比	前期比	通期累計	売上比
売上高	5,392	100%	(81%)*	6,902	100%
売上原価	2,245	42%	95%	2,372	34%
労務費	999	19%	88%	1,133	16%
外注費	909	17%	105%	867	13%
その他	336	6%	91%	371	5%
販管費	3,509	65%	80%	4,370	63%
広告宣伝費	1,144	21%	74%	1,548	22%
販売手数料	1,562	29%	76%	2,056	30%
その他	802	15%	105%	765	11%
営業利益	△362	—	—	159	2%
経常利益	△296	—	—	177	3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△412	—	—	163	2%

為替差益など

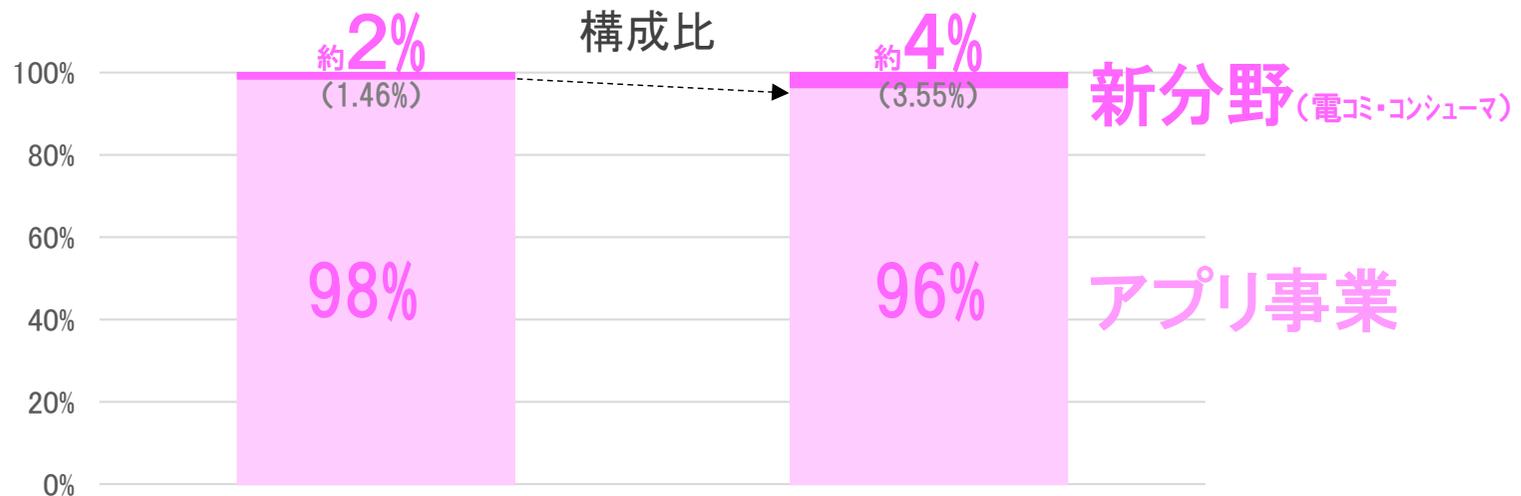
* 参考値。

「収益認識に関する会計基準」の適応により、前期と今期では売上の会計基準が異なるため（前期：課金売上、今期：消費売上）、単純に前期比を出せません。基準変更による差異は、今期、売上が192百万円減少、営利が190百万円減少となりました。（前期基準では、今期 売上5,584百万円、営利△172百万円）表中の前期比は、より実態に近い値として、前期基準での比率としました。

23期の注力点と結果

23期は、前期のコロナ追い風から一転、アプリ市場全体で利用・課金意欲が低下。ボルテージが注力したのは下2点。

1. 「アプリの維持」「新分野の育成」。結果、アプリは21%減、新分野は2倍増。
2. アプリ等で「不採算事業の絞込み」。結果、下期から、アプリ黒転、全社は大幅赤縮。



		22期 通期	構成比	23期 通期	構成比	YonY
アプリ 事業	日女	4,137	60%	3,278	61%	(79%)*
	ファンダム*	156	2%	178	3%	
	英女	1,306	19%	828	15%	
	男性	1,202	17%	915	17%	
新分野	電コミ・コンシューマ	100	2%	191	4%	191%
売上計		6,902	100%	5,392	100%	(81%)*

* 参考値。
4頁目の注釈を参照

*ファンダム: グッズ・カフェ・イベント・動画など。

■ Q業績サマリー



「不採算の絞込み」により、3Q・4Qは大幅赤縮。4Qは、やや増収。

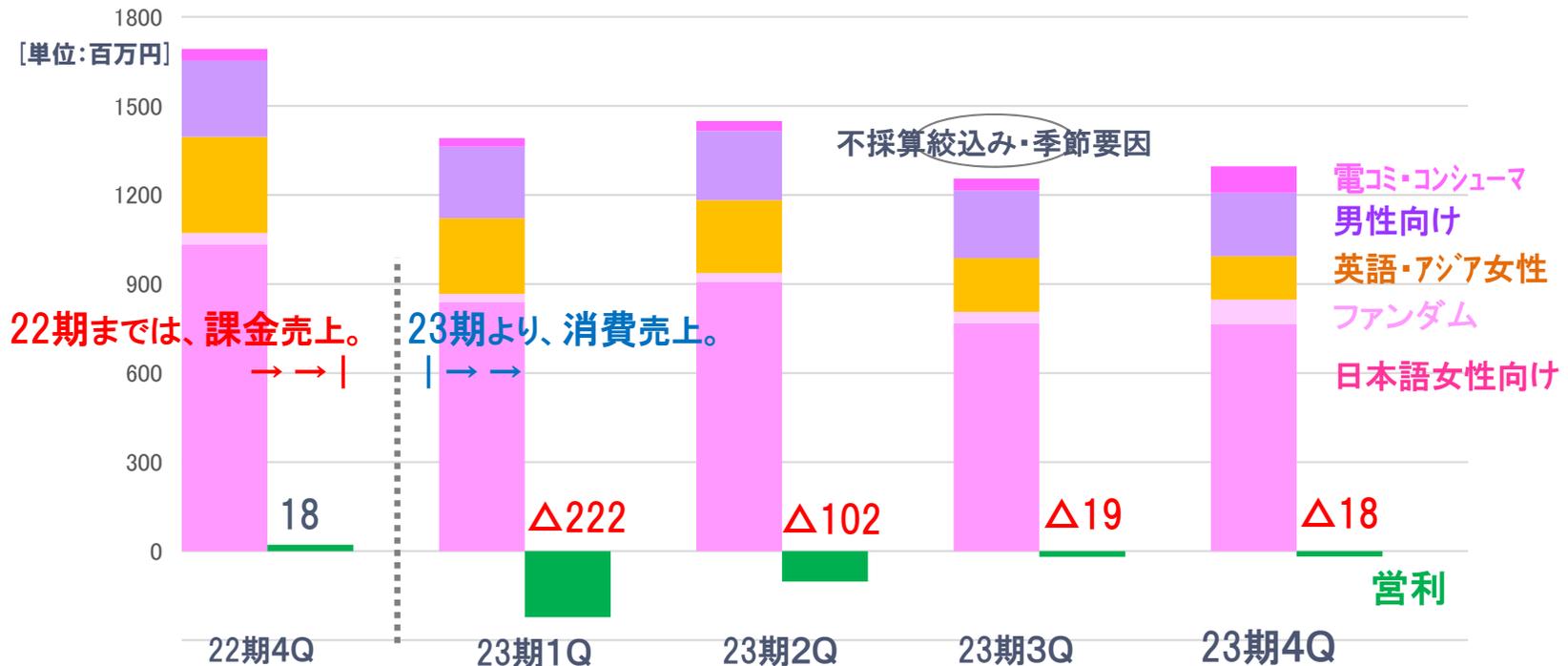
[単位:百万円]

	2021年6月期	2022年6月期					
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	1,692	1,391	1,449	1,255	1,296	(77%)*	103%
売上原価	622	612	592	498	542	87%	109%
労務費	309	291	275	221	211	68%	95%
外注費	214	227	223	207	251	117%	121%
その他	98	93	93	70	79	81%	114%
販管費	1,051	1,001	959	775	772	73%	100%
広告宣伝費	340	359	296	238	251	74%	105%
販売手数料	506	438	435	341	347	69%	102%
その他	205	204	228	195	173	85%	89%
営業利益	18	△222	△102	△19	△18	—	—
経常利益	29	△218	△94	4	11	—	236%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43	△224	△198	2	8	—	325%

為替差益など

* 参考値。
4頁目の注釈を参照

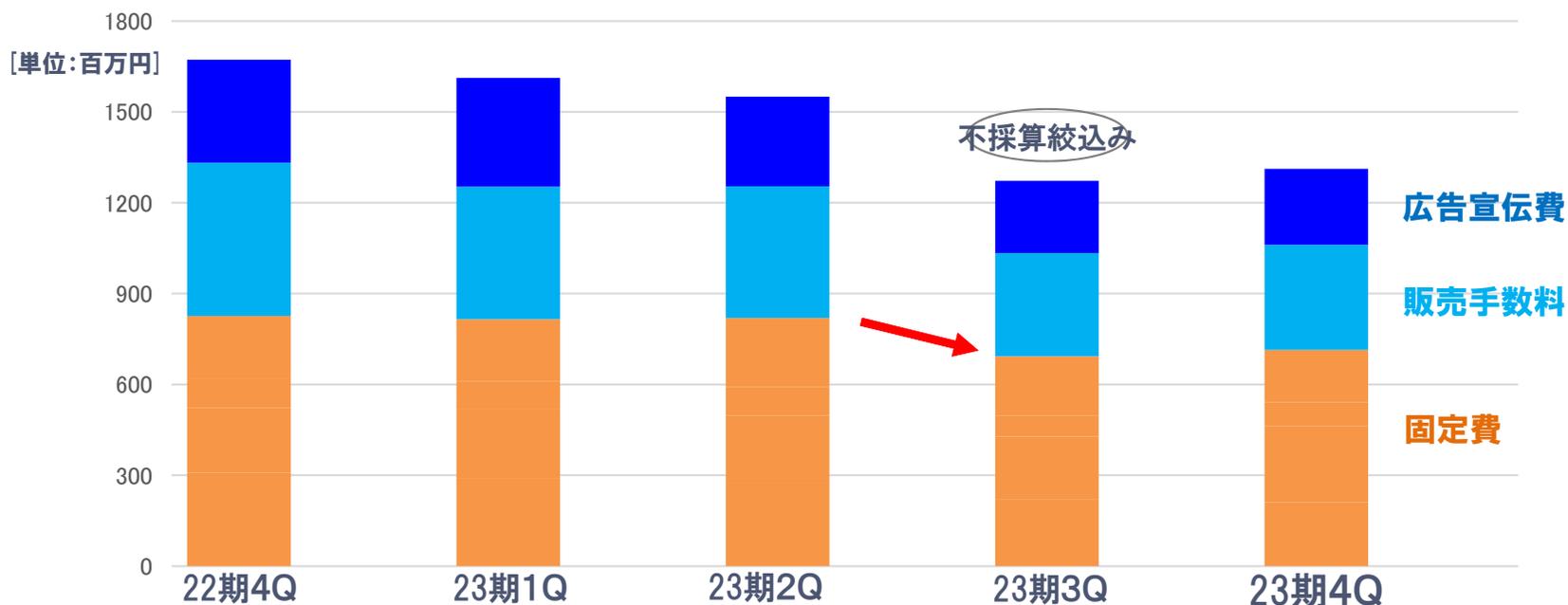
アプリは厳しい状況だが下げ止まり、新分野(電コミ・コンシューマ)はQonQで2倍増。



		実績	実績	実績	実績	実績	QonQ
アプリ事業	日本語女性	1,033	839	907	767	764	100%
	ファンダム*	38	27	29	38	83	217%
	英語・アジア女性	323	254	245	181	146	81%
	男性	257	241	232	228	213	94%
新分野	電コミ・コンシューマ	39	28	34	39	88	225%
売上合計		1,692	1,391	1,449	1,255	1,296	103%
営利		18	△222	△102	△19	△18	—

*ファンダム: グッズ・カフェ・イベント・動画など。

外注費の増加は、5月の舞台公演などによる一時的なもの。



		実績	実績	実績	実績	実績	YonY	QonQ
PA費 ※	広告宣伝費	340	359	296	238	251	74%	105%
	販売手数料	506	438	435	341	347	69%	102%
固定費	労務費	309	291	275	221	211	68%	95%
	外注費	214	227	223	207	251	117%	121%
	その他	303	298	321	265	253	84%	95%
	小計	827	817	820	694	716	87%	103%
経費合計		1,673	1,614	1,551	1,274	1,314	79%	103%

※Platform&Advertising

貸借対照表

[単位:百万円]

	今期末	前期末	前期末比
流動資産	2,289	2,896	79%
固定資産	770	617	125%
資産	3,060	3,513	87%
流動負債	757	761	99%
固定負債	112	113	99%
負債	870	875	99%
株主資本	2,147	2,611	82%
その他の包括利益累計額	35	19	179%
新株予約権	6	6	100%
純資産	2,189	2,637	83%
負債純資産	3,060	3,513	87%

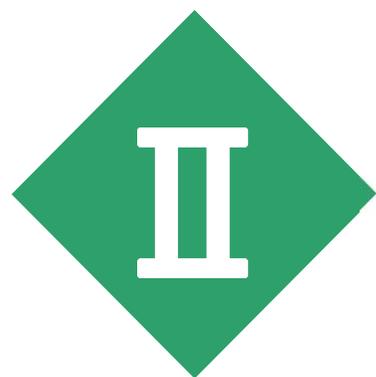
キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	今期	前期
営業活動CF	△125	232
投資活動CF	△204	△259
財務活動CF	△55	329
現金及び現金同等物の増減額	△365	308
現金及び現金同等物の期末残高	1,473	1,839

利益剰余金の減少

税金等調整前
当期純利益の減少



成長戦略と 事業ごとの方針

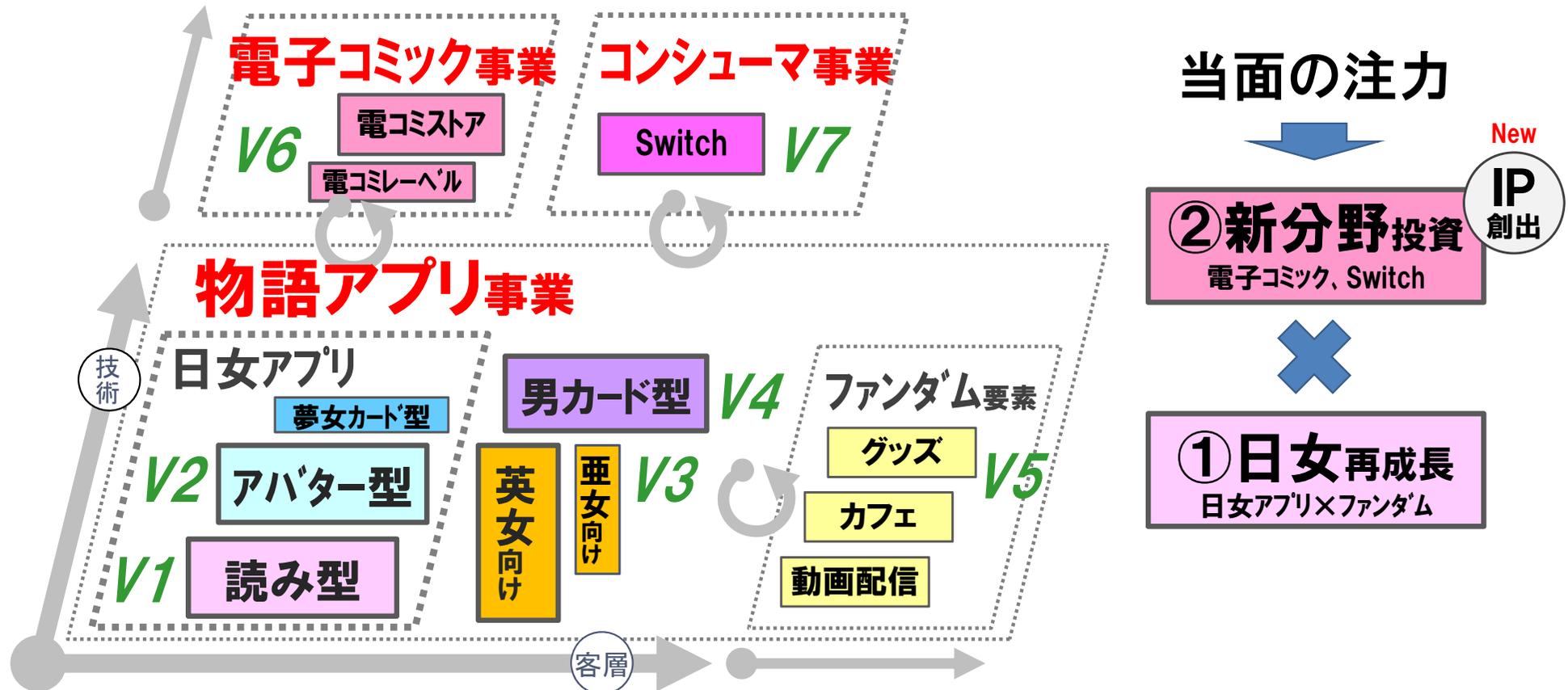


基本戦略 (今回、軌道修正)

物語力を軸に、「物語アプリ × 新分野」で、成長する！

3つの
戦略

- 1. 物語アプリ×ファンダム (ファンダム戦略)
- 2. 物語ノウハウ×新分野 (多角化戦略)
- 3. 新分野 × IP創出 (ヒットIP戦略)



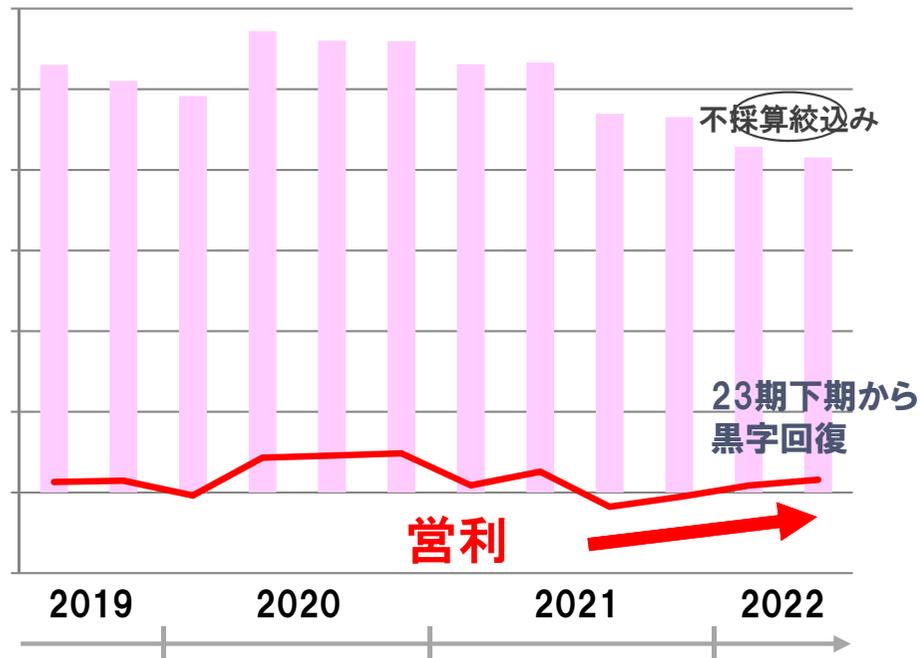
Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

5年前からの「投資サイクル」が、機能し始め、多角化が進歩。

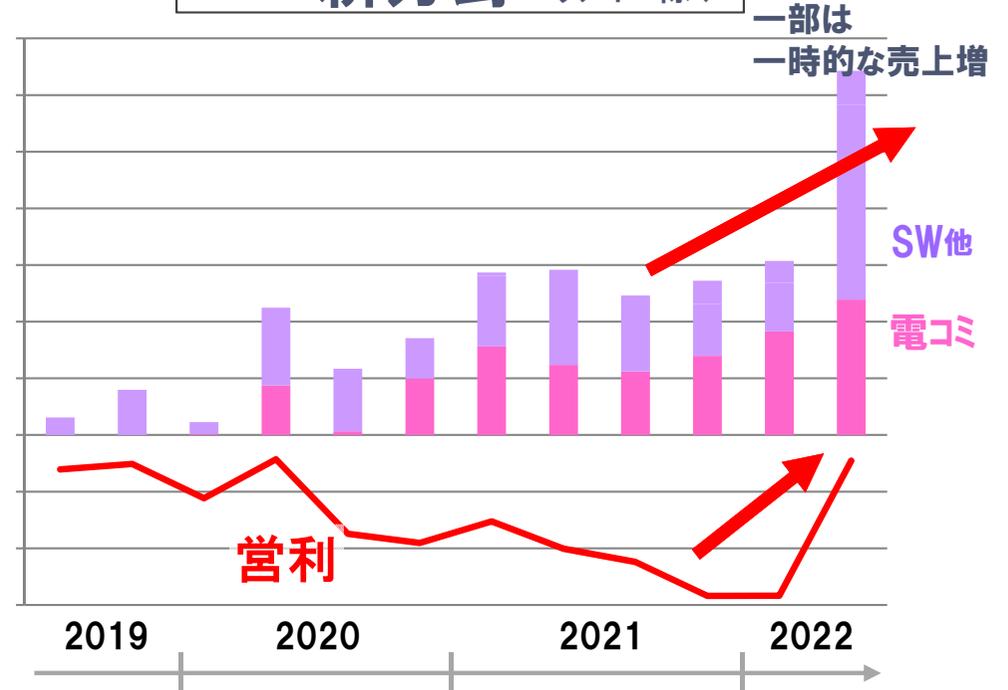
「投資サイクル」は、プロジェクトの始動と淘汰を繰り返し、多角に向かう方法論。

- ① 毎年、既存事業に対し一定比率で新規投資を行う。
- ② 新規事業で一定期間内に結果が出ないもの、既存事業で採算が悪化したものは、絞り込みを行う。
- ③ 既存事業と新規事業のバランスをとりながら、複数プロジェクトで①②を繰り返す

アプリ事業



新分野 *リアルイベ除く



* グラフの売上・営利は、管理会計ベースの課金売上で算出。

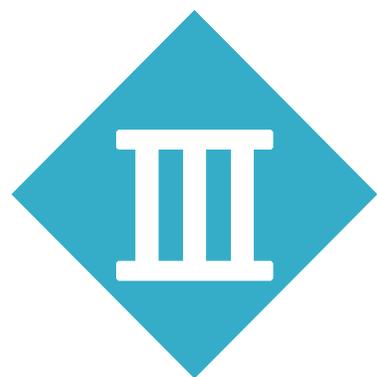
新分野からのIP創出を強化。ヒットIPは、アプリ展開を検討する。

アプリ

新分野



*タイトル数は、
配信中/販売中のもの



事業別の 取り組み



■ 物語アプリ事業①～日女向け～

読み物型

「100シーンの恋+」

5周年施策(6月)

周年記念のキャンペーンやセール、
復刻ストーリーが好評を博し、収益向上に貢献。



アバター型

「誓いのキスは突然に」

9周年施策(6月)

アプリ内イベント、キャンペーンが好評。
課金率・課金単価が向上。



9th Anniversary CHIKAI NO KISS WA TOTSUZEN NI



「ボルフェス2022」

東京・大阪にて開催(6～7月)

年に1度の大型イベント。グッズ販売好調。
昨年引き続き、リアルとオンラインでの実施。



カード型

「あやかし恋廻り」

ドラマタイアップ(7月～)

テレビ大阪「イケメン共よ メシを喰え」とのタイアップ。
ヒロインの好きなアプリゲームとして登場。



ドラマオリジナルキャラクターも配信



「六本木サディスティックナイト」

6.5周年施策(5月)

周年記念のアイテム販売、イベント、キャンペーンを実施。
ユーザーの課金、アイテム消費を促進。



(ファンダム施策)

六本木を盛り上げるアプリ外施策を多数展開。

「交通広告」(6月)

電車内・ホームへ広告出稿し、認知向上に繋がった。



「キャラソンCD第2弾」(7月)

各種特典、公式YouTubeチャンネルとの連動で盛り上げ。



7/20発売

オリコン デイリー9位、ウィークリー17位にランクイン!

電コミストア「ぼるコミ」

会員登録者数10万人突破！（7月）

記念クーポンの配布を実施。
大手出版社からの注目度向上による掲載許諾も。



8月、2周年記念キャンペーン実施中

電コミレーベル「otonaシンデレラ」

新レーベル名「ボル恋comic」（7月）

レーベル名を変更。好調である「ボル恋原作」を強化。
新作3作品開始、計36作品配信中。



第14位
続話入荷 女性漫画
葛西 国広編 独占先行
うっかり婚～目覚めたら、ワケあり上司の妻でした 葛西 国広編～[ボル恋]
ポルテージ/かべる
★★★★☆ 3.5 (74件)
恋愛 独占先行 (一般)

「うっかり婚～目覚めたら、ワケあり上司の妻でした」
めっちゃコミック(株式会社アムタス) 5/19 女性向けデイリー14位

オリジナル新作 第1弾

「even if TEMPEST 宵闇にかく語りき魔女」

6月9日発売 目標1万DLを早期達成の見通し！

- ・日米はじめ、全世界(一部地域を除く)にて発売開始。(ダウンロード専用ソフト)
- ・今後、国内外でさらなるプロモーション展開予定。グッズ展開も検討。





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

東証スタンダード:2022年4月
(東証一部:2011年6月、東証マザーズ:2010年6月)

資本金

1,250百万円 (2022年6月末時点)

従業員数

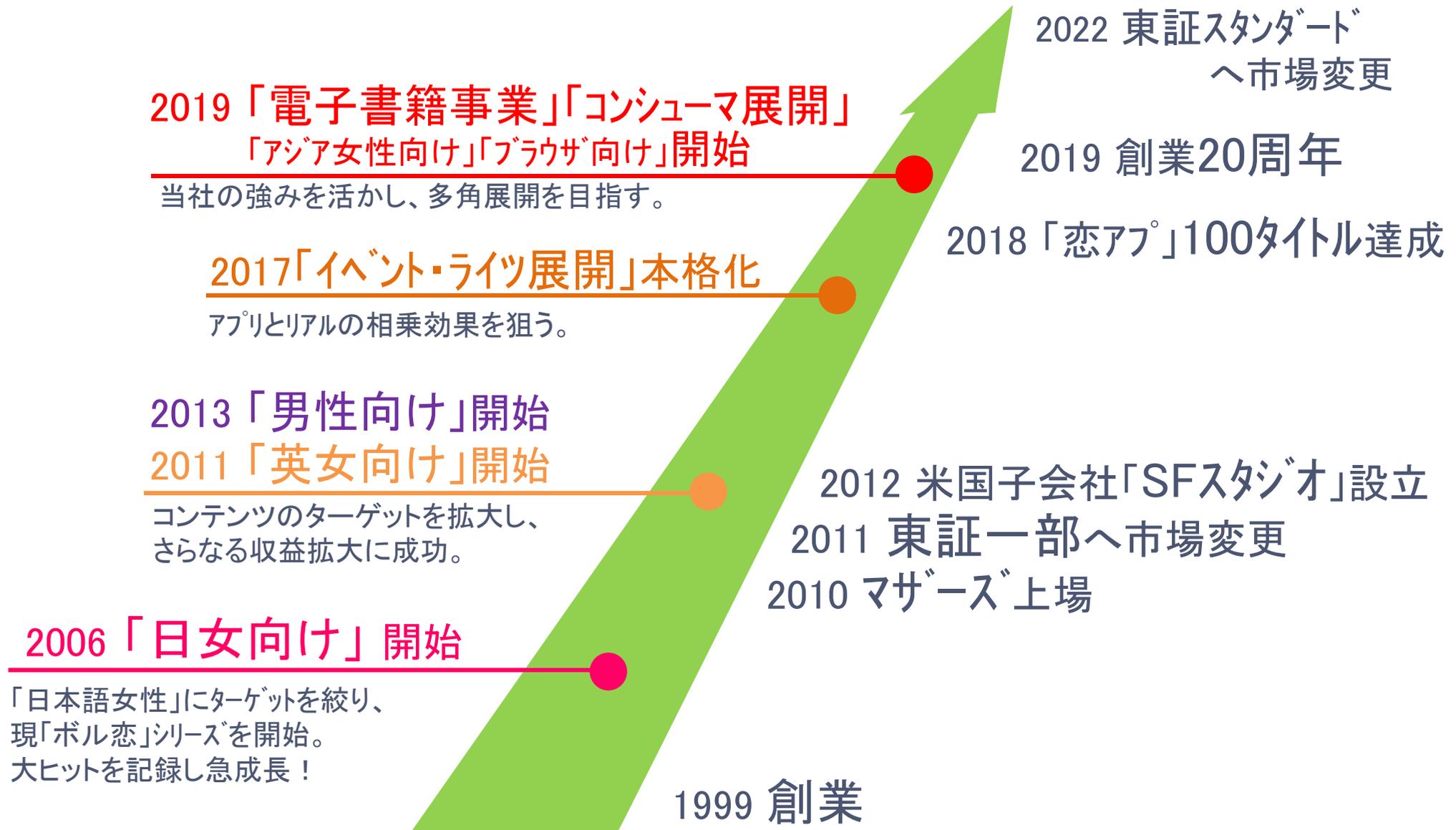
211名※ (2022年6月末時点)

※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

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。



事業区分 (24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+
		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 タイ・中国・台湾向け
新分野	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)ボル恋comic
		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	○	—	—	—	—	—

ファンダム展開

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	—	○ YouTube
○ Shop・フェス	—	○ YouTube
○ Shop・フェス	—	—
○ Shop・フェス	○ ライブ	○ 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	140位	21位
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8.9%に対し57%※

	2018年度	2019年度	2020年度
女性	14人	13人	17人
全体	32人	28人	30人
比率 (女性/全体)	44%	46%	57%

※2021年8月16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

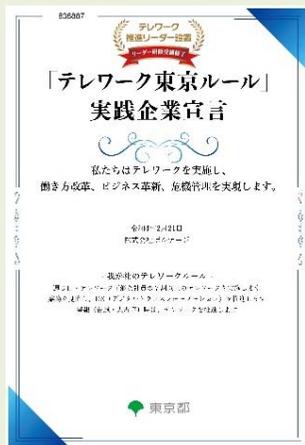
詳細は当社ホームページをご覧ください

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

多様な働き方を支援するための環境づくりに注力しています。

実績

「テレワーク東京ルール」実践企業に認定 (2022/2)



テレワーク推進や業務効率化によるDX推進などのルール策定により、東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業※に認定。

※「働き方改革」や「ビジネス革新」といったテレワークで実現する戦略ビジョンを踏まえ、各企業が策定・宣言するもの

「心のバリアフリー」サポート企業に登録 (2022/4)



子育て世代の従業員のバックアップ制度や、海外向けの翻訳コンテンツなどが評価され、東京都の「心のバリアフリー※」サポート企業に登録。

※全ての人々が平等に参加できる社会や環境について考え、必要な行動を続けること

「オフィス/テレワークのハイブリッド勤務」形態を実現 (2021/11)



本社オフィスの減床と共にリニューアルし、フリーアドレス体制へ移行。

リアルなコミュニケーションが可能なオフィスワークとテレワークとの併用により、アイデアや円滑な連携が生まれやすい環境を構築。



その他の取り組み

- ・勤務時間区分の自主選択
- ・リフレッシュ休暇制度
- ・フレックスタイム(トライアル期間中)

詳細は当社ホームページをご覧ください
<https://www.voltage.co.jp/company/workstyle/>

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。
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。
ボル恋	当社が提供する恋愛ドラマシリーズの総称。 アプリを中心に、Webコンテンツや家庭用ゲーム向けも含む。
Webtoon	スマートデバイスでの閲覧に適した、縦読みカラーコミック。

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。