

2023年6月期

決算説明会

2023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

FY2023 決算

- **通期: 売上42.5億、営利△0.84億円**
前期比で、売上は79%だが、経費抑制により大幅赤縮となった。
- **4Q: 売上9.7億、営利△0.35億**

FY2023 トピック

- 「事業3本柱」を目指し、下2点に注力した。
 1. 「**アプリの維持**」 結果、売上は23%減。 やや赤字となった。
 2. 「**新分野の育成**」 結果、売上は1.2倍。 構成比は6%となった。

成長戦略

- **アプリ・電コミ・コンシューマの「3本柱」成立を目指す**
 1. 日女アプリ × ファンダム充実・アプリ進化 (ファンダム戦略)
 2. 新分野 × 拡大・IP創出 (ヒットIP戦略)

FY2024 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。**

FY2023

I 決算

■ 年業績サマリー

前期比で、売上は79%だが、経費抑制により大幅赤縮となった。

[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	4,257	100%	79%	5,392	100%
売上原価	1,819	43%	81%	2,245	42%
労務費	844	20%	85%	999	19%
外注費	685	16%	75%	909	17%
その他	289	7%	86%	336	6%
販管費	2,522	59%	72%	3,509	65%
広告宣伝費	806	19%	71%	1,144	21%
販売手数料	1,080	25%	69%	1,562	29%
その他	635	15%	79%	802	15%
営業利益	△84	—	—	△362	—
経常利益	△63	—	—	△296	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△39	—	—	△412	—

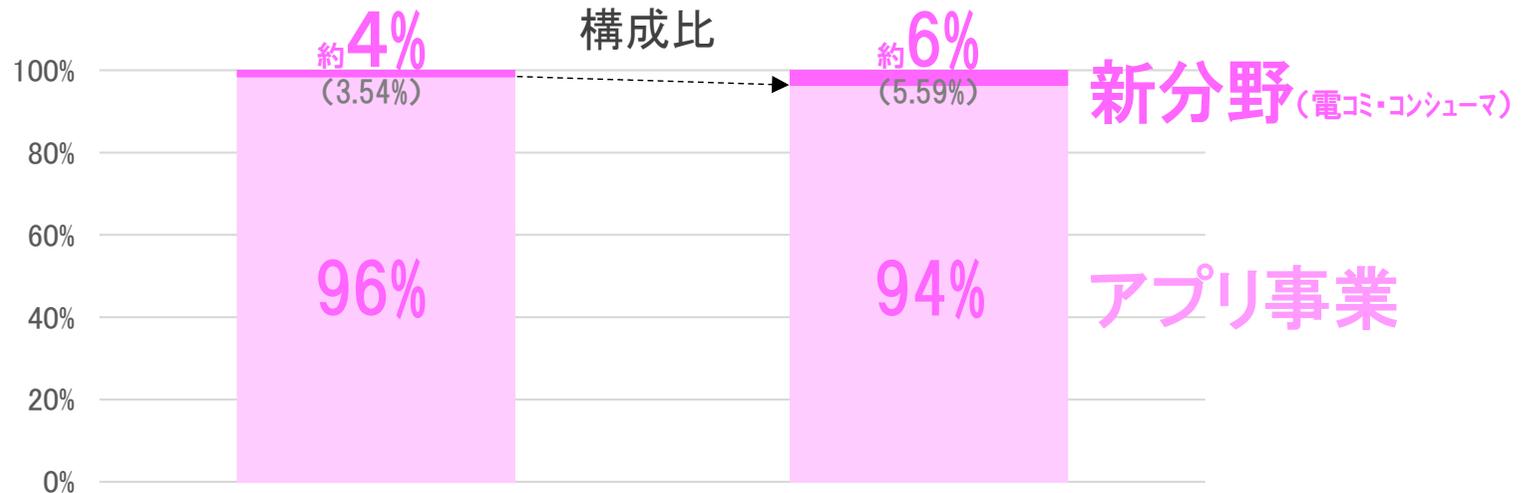
SFスタジオ清算による
清算益

■ 24期の注力点と結果

「事業3本柱」を目指し、下2点に注力した。

1. 「アプリの維持」 結果、売上は23%減。 やや赤字となった。

2. 「新分野の育成」 結果、売上は1.2倍。 構成比は6%となった。



		23期 通期	構成比	24期 通期	構成比	YonY
アプリ 事業	日女	3,278	61%	2,574	60%	77%
	ファンダム*	178	3%	133	3%	
	英女	828	15%	485	11%	
	男性	915	17%	826	19%	
新分野	電コミ・コンシューマ	191	4%	237	6%	124%
売上計		5,392	100%	4,257	100%	79%

*ファンダム: グッズ・カフェ・イベント・動画など。

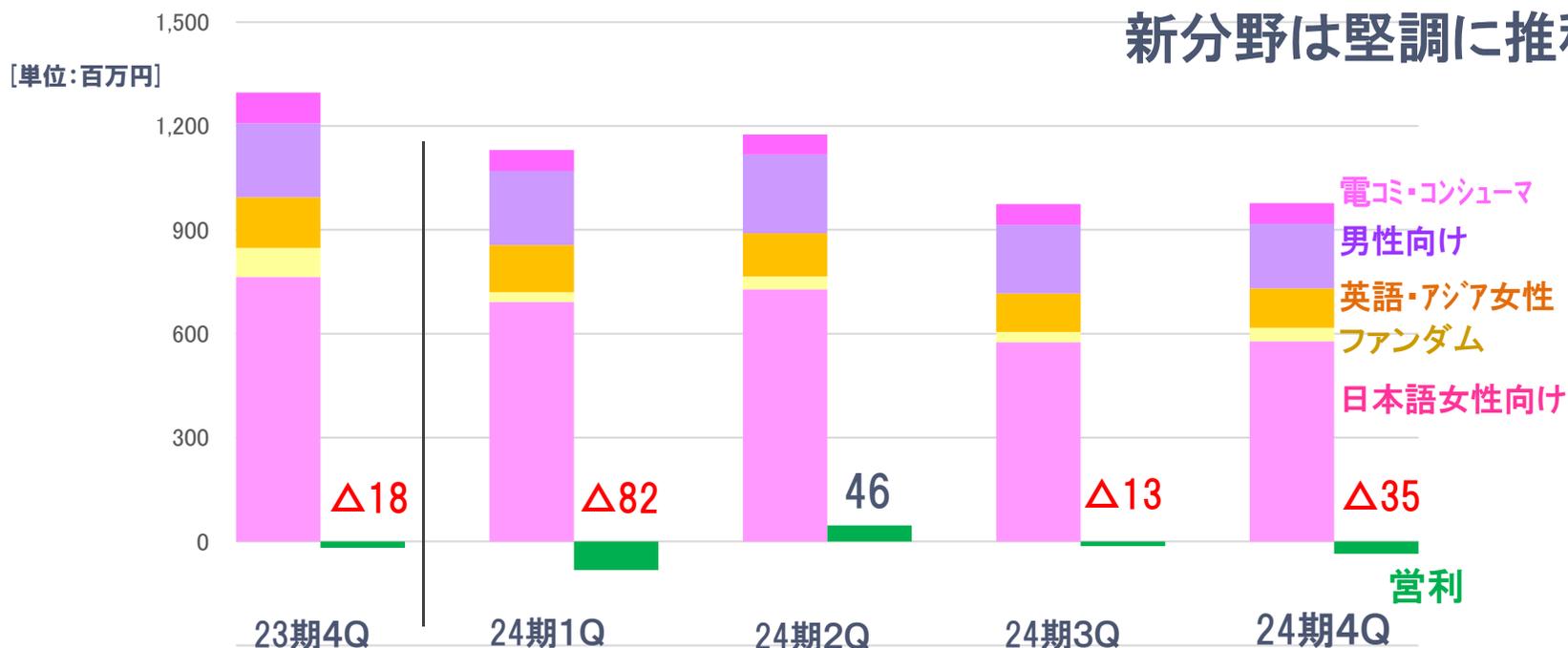
■ Q業績サマリー



[単位:百万円]

	2022年6月期	2023年6月期					
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	1,296	1,130	1,175	974	977	75%	100%
売上原価	542	471	471	446	429	79%	96%
労務費	211	225	221	213	184	87%	87%
外注費	251	176	175	163	169	68%	104%
その他	79	69	74	69	74	93%	107%
販管費	772	740	656	541	583	76%	108%
広告宣伝費	251	269	189	156	191	76%	122%
販売手数料	347	303	304	231	241	70%	105%
その他	173	168	162	153	150	87%	98%
営業利益	△18	△82	46	△13	△35	—	—
経常利益	11	△67	31	△10	△17	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	8	△68	30	16	△18	—	—

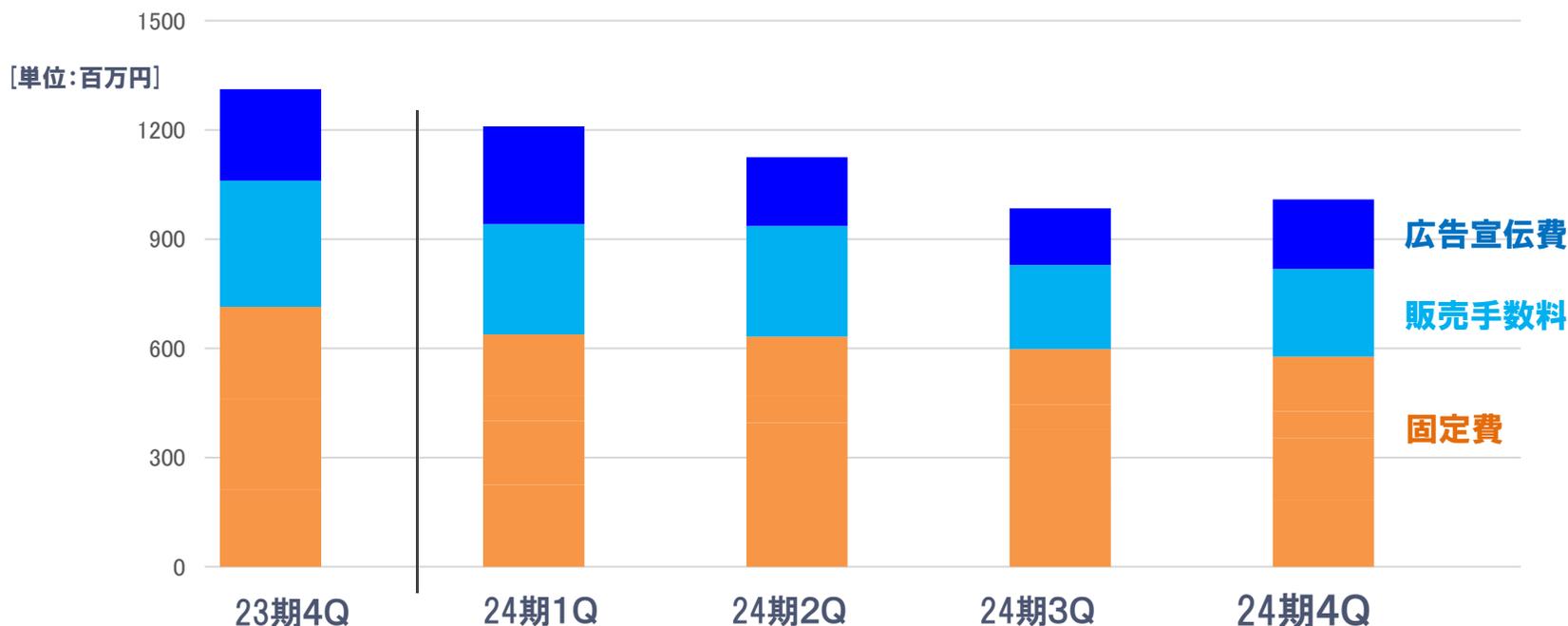
4Q施策や英女向け新アプリ投入により、アプリ事業は底打ち。
新分野は堅調に推移。



		実績	実績	実績	実績	実績	YonY	QonQ
アプリ事業	日本語女性	764	691	728	575	578	76%	101%
	ファンダム*	83	27	37	29	38	46%	130%
	英語・アジア女性	146	136	124	111	113	78%	102%
	男性	213	213	228	198	186	87%	94%
新分野	電コミ・コンシューマ	88	60	57	59	59	67%	99%
売上合計		1,296	1,130	1,175	974	977	75%	100%
営利		△18	△82	46	△13	△35	-	-

*ファンダム: グッズ・カフェ・イベント・動画など。

固定費は継続して抑制、広告は拡大し、2Q水準に戻した。



		実績	実績	実績	実績	実績	YoY	QoQ
PA費 ※	広告宣伝費	251	269	189	156	191	76%	122%
	販売手数料	347	303	304	231	241	70%	105%
固定費	労務費	211	225	221	213	184	87%	87%
	外注費	251	176	175	163	169	68%	104%
	その他	253	238	237	223	225	89%	101%
	小計	716	640	634	600	579	81%	97%
経費合計		1,314	1,212	1,128	987	1,012	77%	102%

※Platform&Advertising

現預金をはじめ、財政状態は堅調。

貸借対照表

[単位:百万円]

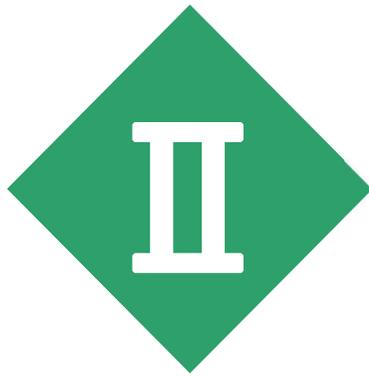
	今期末	前期末	前期末比
流動資産	2,042	2,289	89%
固定資産	911	770	118%
資産	2,954	3,060	97%
流動負債	664	757	88%
固定負債	127	112	113%
負債	791	870	91%
株主資本	2,108	2,147	98%
その他の包括利益累計額	48	35	139%
新株予約権	5	6	74%
純資産	2,162	2,189	99%
負債純資産	2,954	3,060	97%

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	112	△125
投資活動CF	△139	△204
財務活動CF	△4	△55
現金及び現金同等物の増減額	△26	△365
現金及び現金同等物の期末残高	1,446	1,473

税金等調整前
当期純利益の増加



成長戦略と 事業ごとの方針

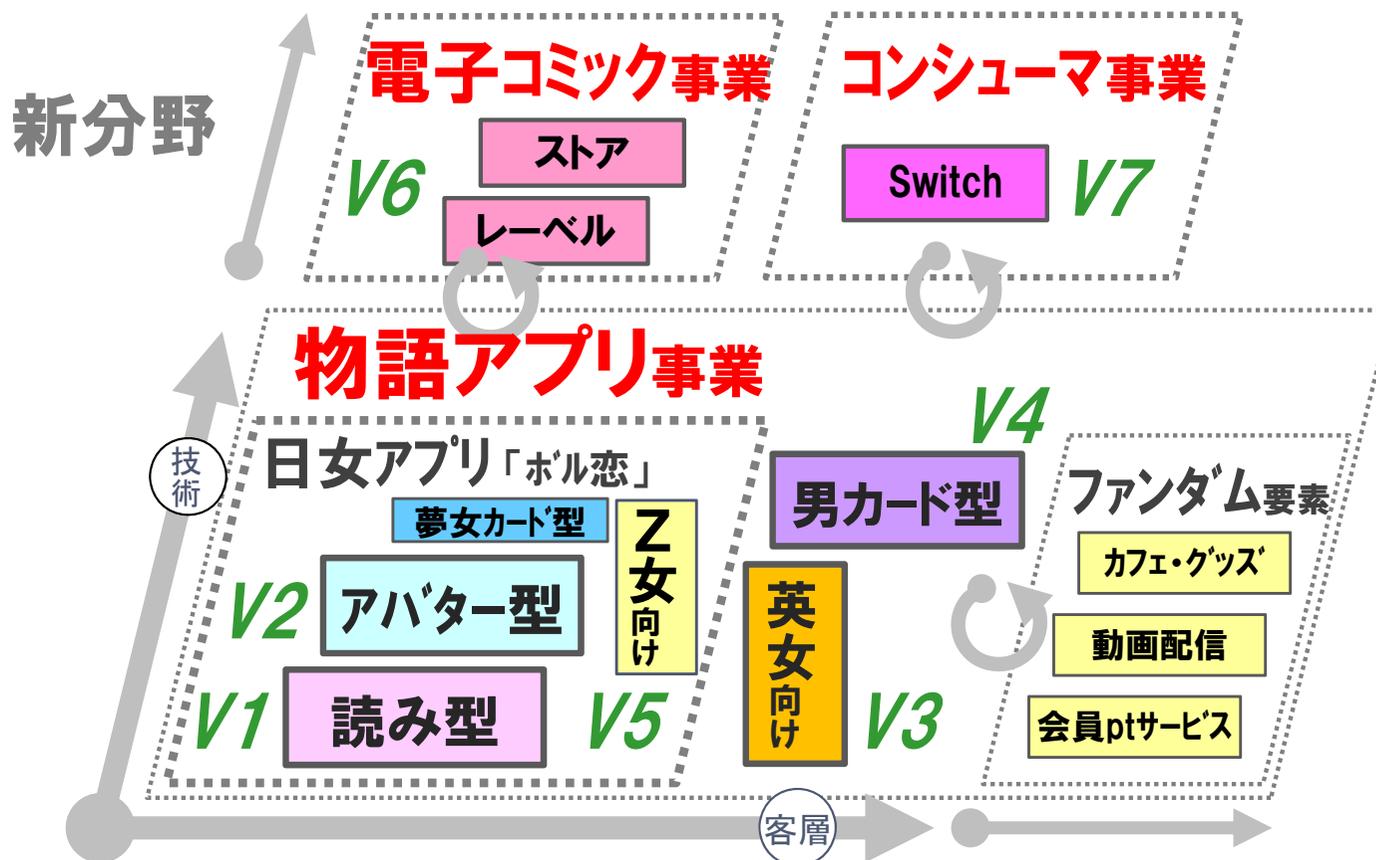
「恋愛と戦い」デジタル時代の物語コンテンツで、世界を楽しませる！

アプリ・電コミ・コンシューマの「3本柱」

多角
企業へ

1. 日女アプリ × ファンダム・アプリ進化 (ファンダム戦略)

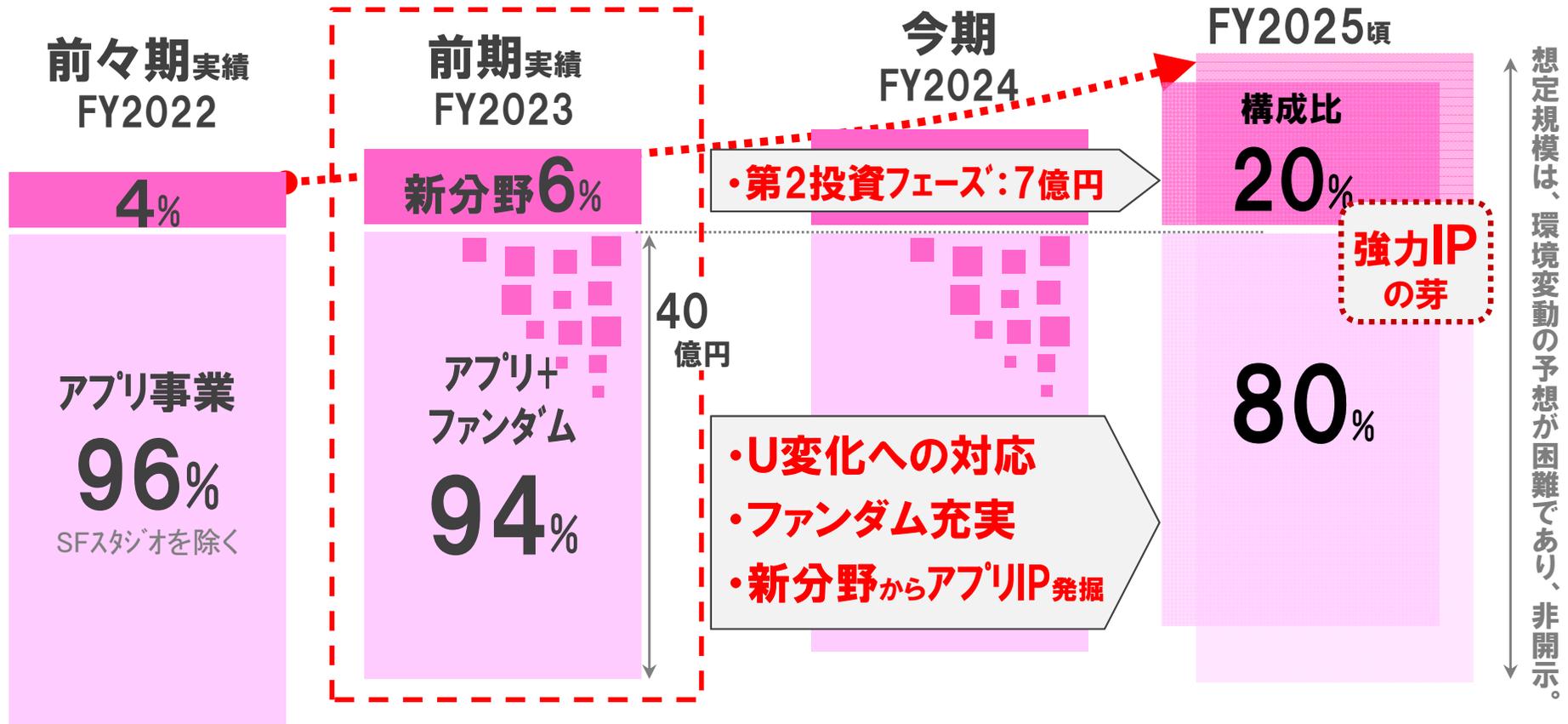
2. 新分野 × 拡大・IP創出 (ヒットIP戦略)
電コミ・コンシューマ



Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

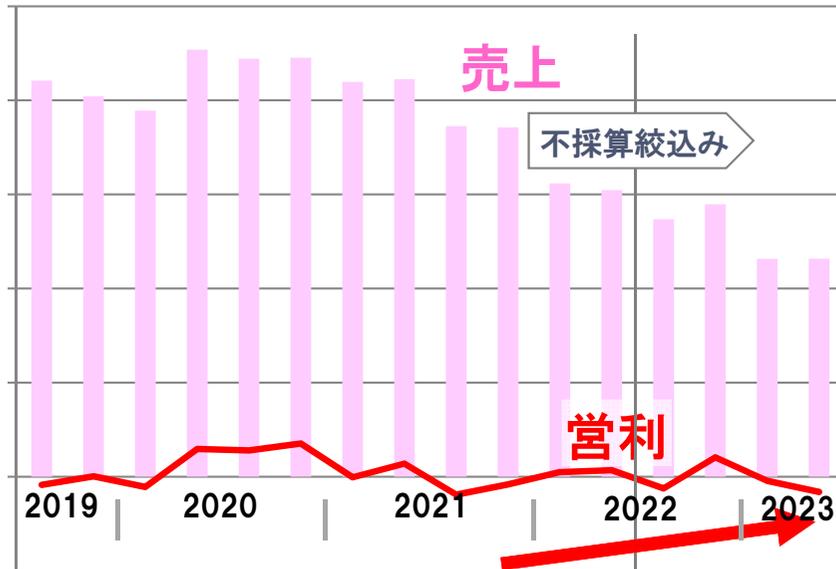
FY2025頃、3本柱の成立を目指す！

事業3本柱 (アプリ・電コミ・コンシューマ)



アプリは、
コスト効率化に努めたが、やや赤字が残った。

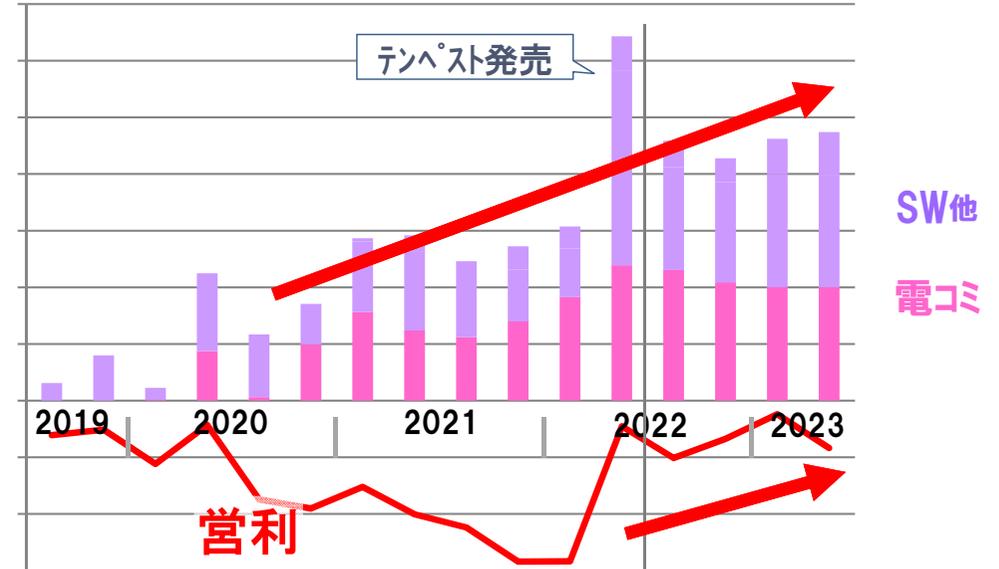
アプリ事業



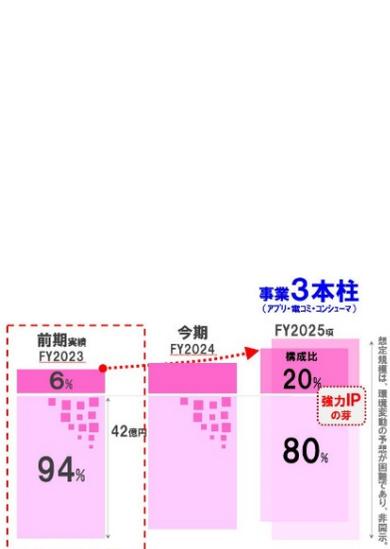
グラフの売上・営利は、管理会計ベースの課金売上で算出(Q別)。

新分野は、
FY2023は収穫期だったため営利は改善した。
今期は再び投資フェーズへ。

新分野



グラフの売上・営利は、管理会計ベースの課金売上で算出(Q別)。



アプリ

日女
コスト効率化 運営の少人数化など

日女
U行動の変化 対応 タイパ志向、今すぐ志向など
ファンダム醸成 コロナ後の、お出かけ志向に対応

英女・男性
新規アプリsin・大型施策の準備

新分野

ライン増・販路開拓

ヒット路線 創出

新分野は初期基盤がほぼ整った。拡大狙う第2投資フェーズへ。

		FY2024	FY2025
投資予定：300百万円		新規・連載＋着手	継続＋着手 予定
電コミ レーベル	モノクロ	25＋5本 <small>・ライセンスアウト作品を含む</small>	30本程度 <small>・ライセンスアウト作品を含む</small>
	Webtoon	3＋1本	10本程度

		発売＋着手	発売＋着手 予定
投資予定：400百万円			
Switch	ホル恋移植	2＋3本	6本程度
	オリジナル	1＋1本	

2023年7月時点



事業別の 取り組み

「ボルフェス2023」(5・6月)

イラスト展示・グッズ販売

年に1度の大型イベントを東京・大阪にて実施。
今年のテーマは「カレとのハイカラ和装デート」。



▼会場の様子



商品数の増加や特典等により、昨年を上回る収益を達成。

「夏恋2023～カレと楽しむ夏祭り～」(8月)

リアルイベント・グッズ販売

神田明神 納涼祭りに当社タイトルが参加。
縁日ゲーム屋台やオリジナルグッズを販売予定。



▼イベントに合わせたグッズを事前販売し、
盛り上げを図る。



読み物型(webサービス)

「100シーンの恋+more(モア)」 オープン(7月)

「100シーンの恋+ otona love」がリニューアル。



アプリをより楽しめるボイス付きストーリーや
オリジナルストーリーを配信。
webにて高単価商品を販売し、売上アップを狙う。

読み物型

「100シーンの恋+」 UI改善&6周年(6月)

大型UI改善を行い、周年キャンペーンを実施。



UI改善により、継続ユーザーのARPPUが向上。
併読率アップ施策を継続的に実施。

■ 物語アプリ事業～日女向け～

アバター型

「鏡の中のプリンセス Love Palace」

8周年（5月）

感謝セットの販売など、様々な周年企画で盛上げ。



アバター型

「誓いのキスは突然に Love Ring」

10周年（6月）

アプリ内施策のほか、初の交通広告を実施(池袋駅)。



米国「Anime Expo 2023」 出展(7月)

ロサンゼルスで開かれた北米最大級のアニメ・コンベンション
「アニメエキスポ」に4年ぶりの出展。



▼メッセージボードやグッズ販売



最新アプリ「The Princess in the Mirror」など、
北米ユーザーへの認知拡大&熱量UPに繋がった。

「六本木サディスティックナイト」 本編ボイス実装(7月)

豪華キャストによるボイスが序盤ストーリーに実装。



ボイス実装に合わせた記念カードを配信。



◇ファンダム施策

YouTube番組の公開生放送(6月)
7.5周年を記念した初の公開生放送。
配信の同時接続数は1800人以上を記録。



CD発売(10月)・大型ライブ(11月)
初のファーストアルバムを発売予定。
8周年を記念した大型ライブイベントの開催が決定。



電コミストア「ぼるコミ」 3周年キャンペーン(8月)

オリジナルコミックレーベル 「ボル恋comic」

クーポン配布などの大型キャンペーンを実施中。

レーベル単体では通期黒字化※を達成。



4Q新作
『極愛ヤクザ〜
「好き」というまで寝か
せない』



4Q新作
『寵愛マフィア〜
恋したのは、危険な男』



『うっかり婚
目覚めたらワケあり
上司の妻でした』



『大人の初恋、
はじめます』

4Q配信の新作2作品の初動は好調に推移。
既刊人気作が売上を牽引。

広告回収は引続き好調。
継続ユーザーのさらなるKPI向上を目指す。

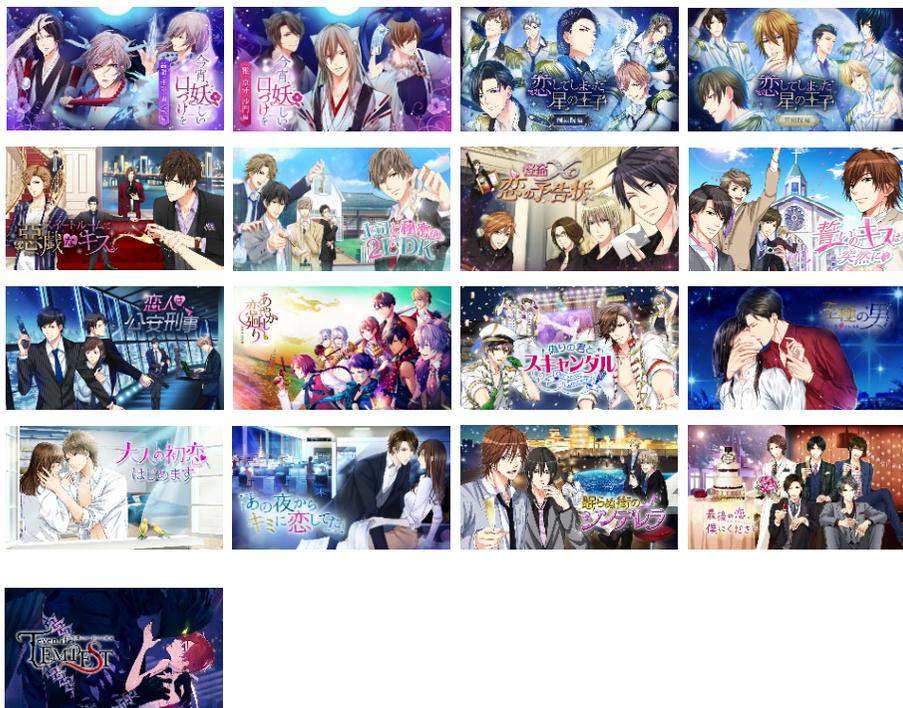
Webtoon(縦読みカラーコミック)

新作3作品の制作が進行中！
年内、1作品を配信開始予定。

* 管理会計ベース

Nintendo Switch向けタイトル 累計販売本数10万本を突破(6月)

2019年の配信以来、2023年6月までに
移植16本+オリジナル1本の計17本を配信。



オリジナルタイトル

「even if TEMPEST 連なるときの暁」

公式サイト公開。発売日が10/26に決定



移植タイトル

「マスカレード・キス ~危険な駆け引き~」 Switch&Steam展開 (7・8月)



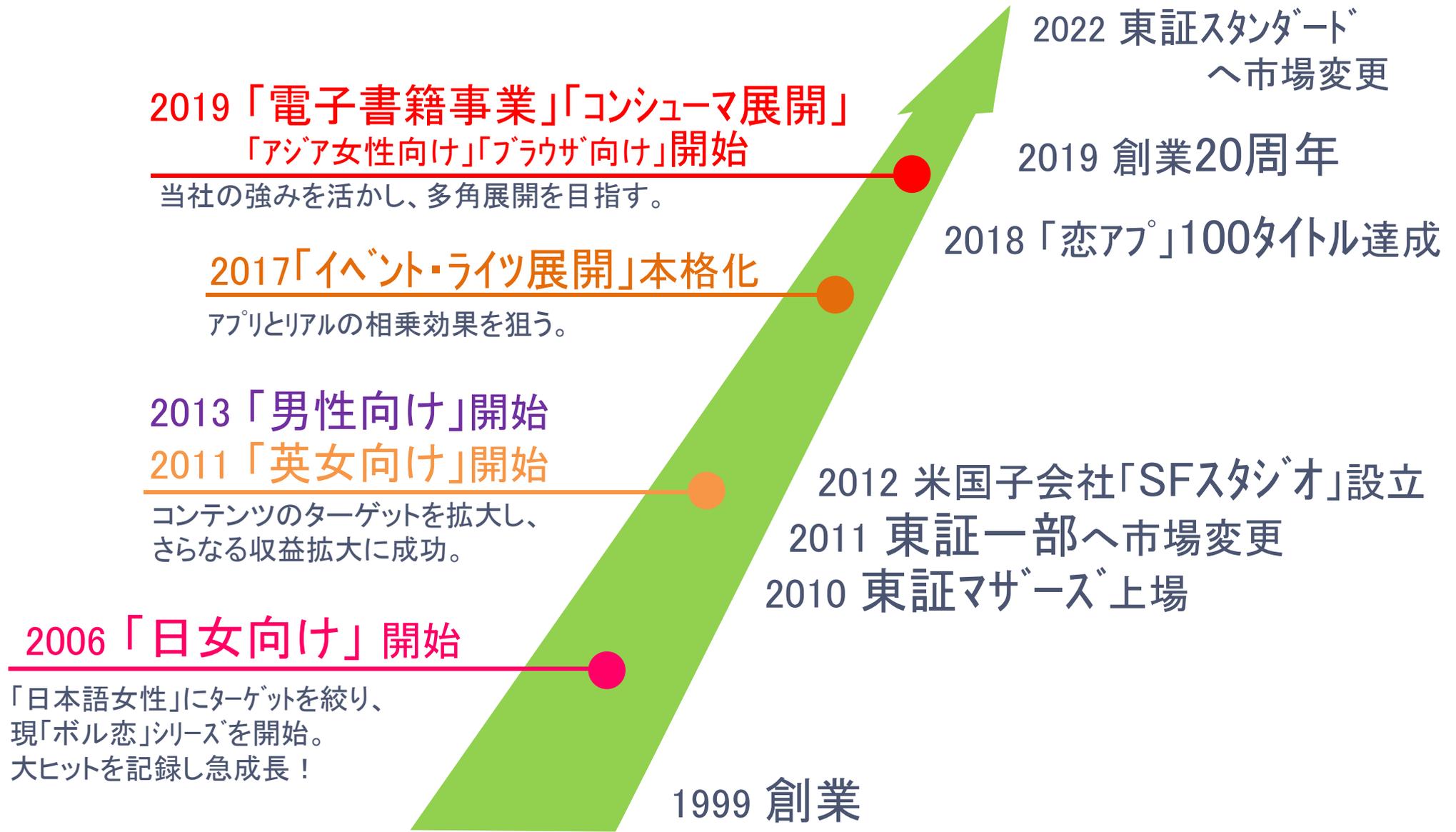
APPENDIX



会社紹介

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 (2023年6月末時点)
従業員数	191名※ (2023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 (25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 中国・台湾向け
	男性	カード型	六本木
新分野	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	—	○ YouTube
○ 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9.4%に対し54%※

	2019年度	2020年度	2021年度
女性	13人	17人	14人
全体	28人	30人	26人
比率 (女性/全体)	46%	57%	54%

※2022年8月30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

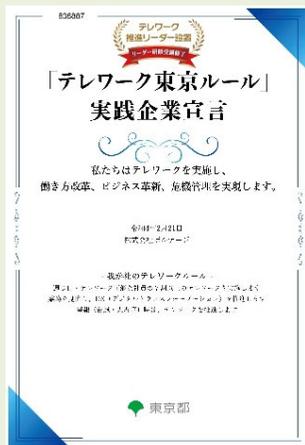
詳細は当社ホームページをご覧ください

<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。
タイパ	タイムパフォーマンス(時間対効果)。コンテンツ消費等、費やした時間に対して得られる満足度を指す。
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。
IP	Intellectual Property(知的財産)。当社オリジナルのタイトル1つ1つを指す。
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。
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。