

# 2024年6月期

## 決算説明会

2024年8月8日



株式会社ボルテージ

東証スタンダード 証券コード 3639

## FY2024 決算

- **通期: 売上34.5億 営利△0.94億円 経常+0.15億円**  
売上は前期比81%だが、経費抑制で大幅な赤字拡大を防いだ。
- **4Q: 売上7.9億、営利+0.25億 Q黒字を達成。**

## FY2024 トピック

- **アプリは、運用効率化により2Q連続の黒字を達成！**
- **新分野(電子コミックとSwitch)は、長期には上昇トレンド。F期8億円投資を加速する。**  
売上は前期比約1.2倍！ 構成比は8%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)

## FY2025 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。**

Decorative graphic elements in the top-left corner consisting of various shades of blue and teal, including circles and rounded rectangular shapes.

# FY2024



# 決算

# ■ 年業績サマリー

アプリ市場下降トレンド(ボルテージ推定:年△20%)に抗し、  
 売上は前期比81%だが、経費抑制により大幅な赤字拡大を防いだ。

[単位:百万円]	FY2024			FY2023	
	通期累計	売上比	前期比	通期累計	売上比
売上高	3,456	100%	81%	4,257	100%
売上原価	1,625	47%	89%	1,819	43%
労務費	767	22%	91%	844	20%
外注費	583	17%	85%	685	16%
その他	274	8%	95%	289	7%
販管費	1,925	56%	76%	2,522	59%
広告宣伝費	520	15%	65%	806	19%
販売手数料	794	23%	74%	1,080	25%
その他	610	18%	96%	635	15%
営業利益	△94	—	—	△84	—
経常利益	15	—	—	△63	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	—	—	△39	—

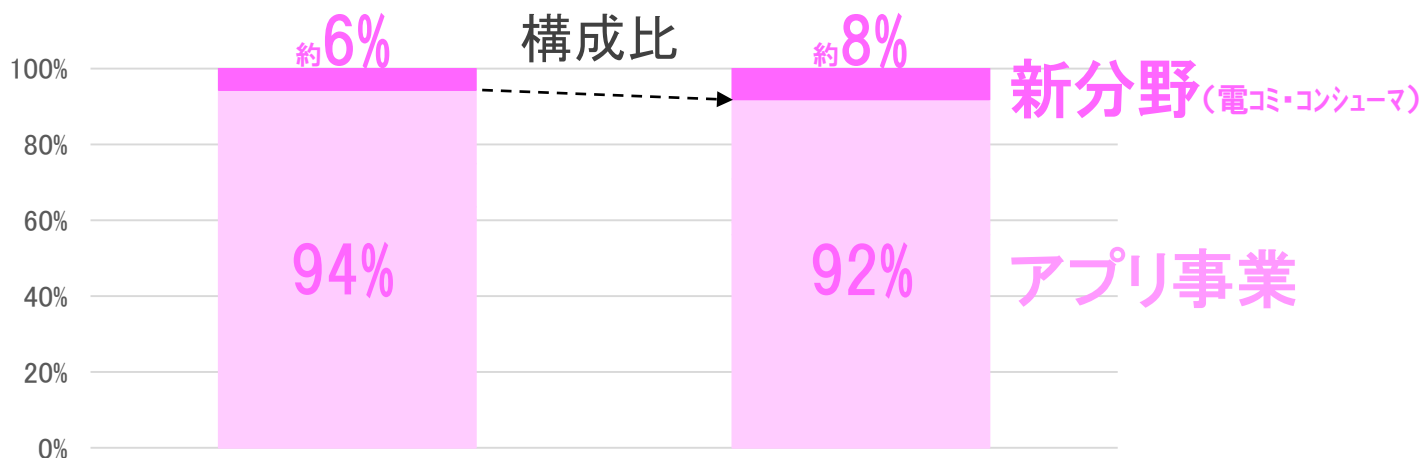
投資有価証券の売却益

# ■ FY2024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:下げ止め・黒字化」 結果、売上は前期比79%。 下期は黒字達成。

2. 「新分野:育成」 結果、売上は前期比約1.2倍。 構成比は8%となった。



		FY2023 通期	構成比	FY2024 通期	構成比	YonY
アプリ 事業	日女	2,574	60%	1,943	56%	79%
	ファンダム*	133	3%	111	3%	
	英女	485	11%	395	11%	
	男性	826	19%	728	21%	
新分野	電コミ・コンシューマ	237	6%	277	8%	117%
売上計		4,257	100%	3,456	100%	81%

\*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

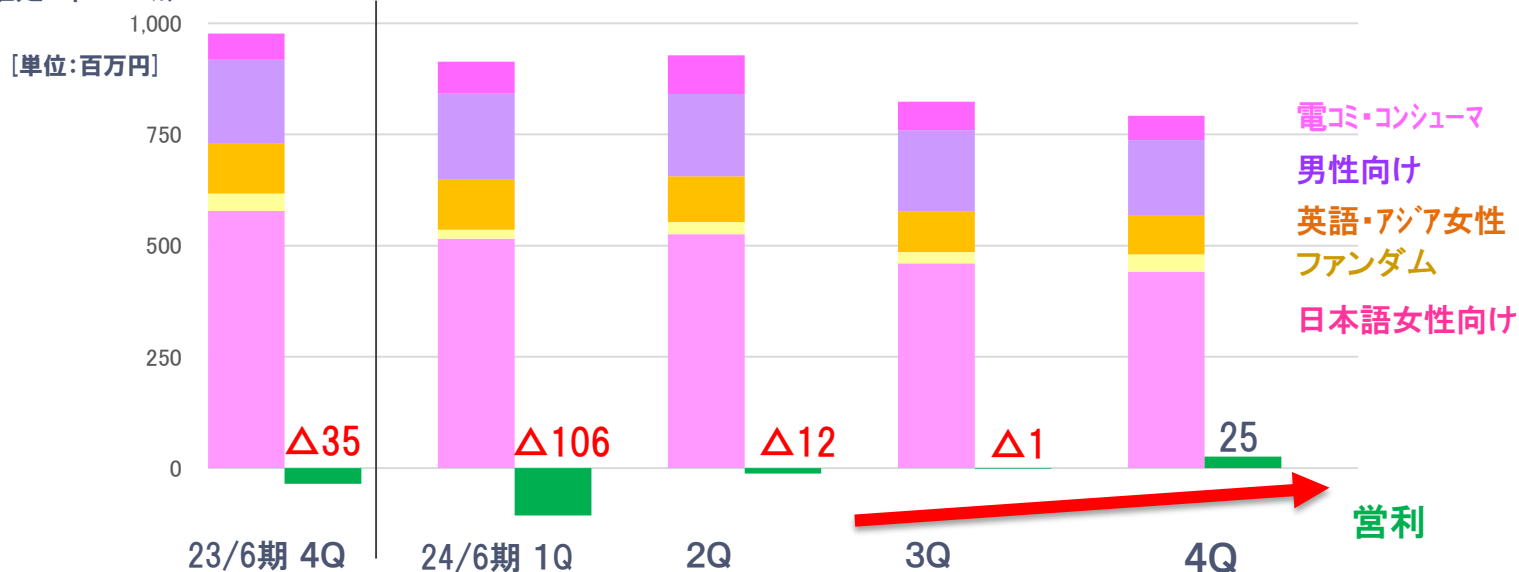


[単位:百万円]

	FY2023	FY2024					
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	977	913	928	823	791	81%	96%
売上原価	429	456	437	378	352	82%	93%
労務費	184	210	199	189	167	91%	89%
外注費	169	176	169	127	109	64%	86%
その他	74	69	67	61	75	102%	123%
販管費	583	563	502	446	412	71%	92%
広告宣伝費	191	179	133	117	90	47%	77%
販売手数料	241	223	219	171	179	74%	105%
その他	150	159	150	157	143	95%	91%
営業利益	△35	△106	△12	△1	25	—	—
経常利益	△17	△98	△18	40	92	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△18	△99	△19	39	84	—	—

アプリ市場下降トレンドに抗し、売上下げ止めと経費抑制を推進。4QはQ黒字を達成。

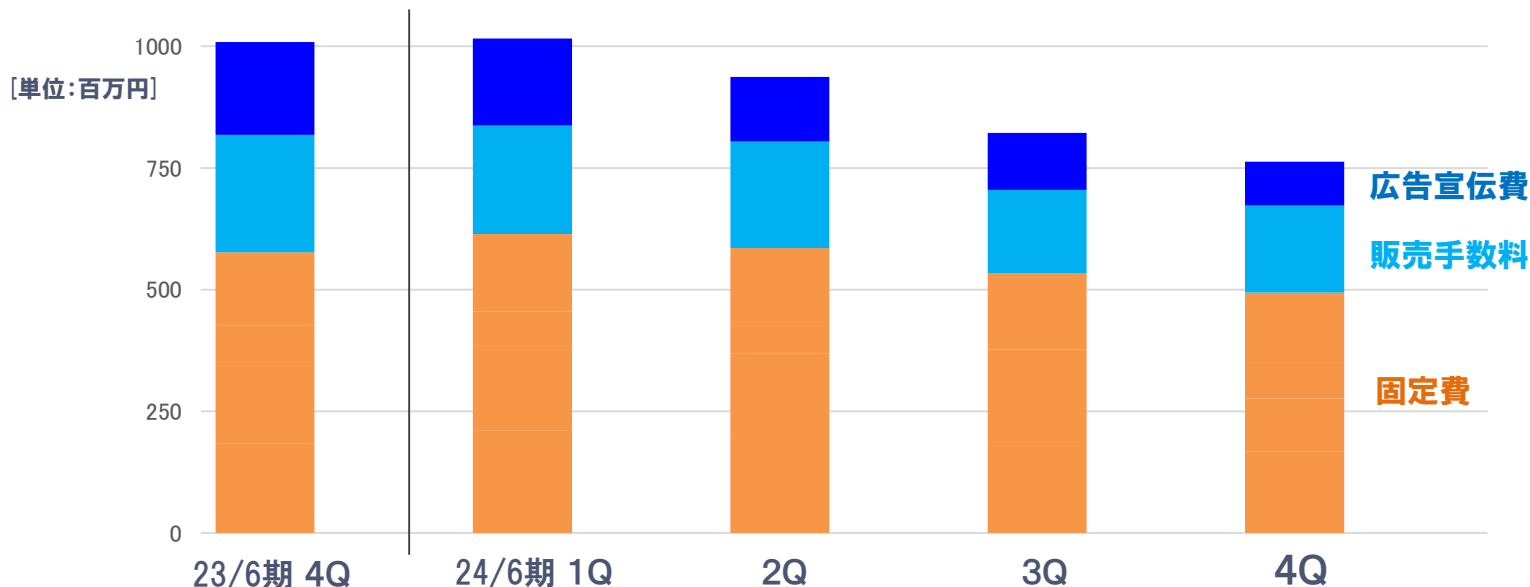
(ボルテージ推定:年△20%)



		実績	実績	実績	実績	実績	YonY	QonQ
アプリ事業	日本語女性	578	515	525	460	441	76%	96%
	ファンダム*	38	20	27	24	38	100%	158%
	英語・アジア女性	113	112	102	92	88	78%	95%
	男性	186	193	185	181	168	90%	93%
新分野	電コミ・コンシューマ	59	71	87	63	54	92%	86%
	売上合計	977	913	928	823	791	81%	96%
営業		△35	△106	△12	△1	25	-	-

\*ファンダム: グッズ・カフェ・イベント・動画など。

固定費や広告費の抑制により、経費を圧縮。



		実績	実績	実績	実績	実績	YoY	QonQ
PA費 ※	広告宣伝費	191	179	133	117	90	47%	77%
	販売手数料	241	223	219	171	179	74%	105%
固定費	労務費	184	210	199	189	167	91%	89%
	外注費	169	176	169	127	109	64%	86%
	その他	225	229	218	219	219	97%	100%
	小計	579	616	587	535	496	86%	93%
経費合計		1,012	1,020	940	824	766	76%	93%

※Platform & Advertising



財政状態は引き続き堅調。

## ■ 貸借対照表

[単位:百万円]

	FY2024 期末	FY2023 期末	前期末 比
流動資産	2,201	2,042	104%
固定資産	634	911	79%
<b>資産</b>	<b>2,836</b>	<b>2,954</b>	<b>96%</b>
流動負債	535	664	81%
固定負債	125	127	99%
<b>負債</b>	<b>661</b>	<b>791</b>	<b>83%</b>
株主資本	2114	2,108	100%
その他の包括 利益累計額	54	48	112%
新株予約権	6	5	124%
<b>純資産</b>	<b>2,175</b>	<b>2,162</b>	<b>100%</b>
<b>負債純資産</b>	<b>2,836</b>	<b>2,954</b>	<b>96%</b>

## ■ キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	FY2024	FY2023
営業活動CF	△389	112
投資活動CF	267	△139
財務活動CF	△34	△4
現金及び現金同等物の 増減額	△152	△26
現金及び現金同等物の 期末残高	1,294	1,446

預け金の増加

投資有価証券の売却益

II

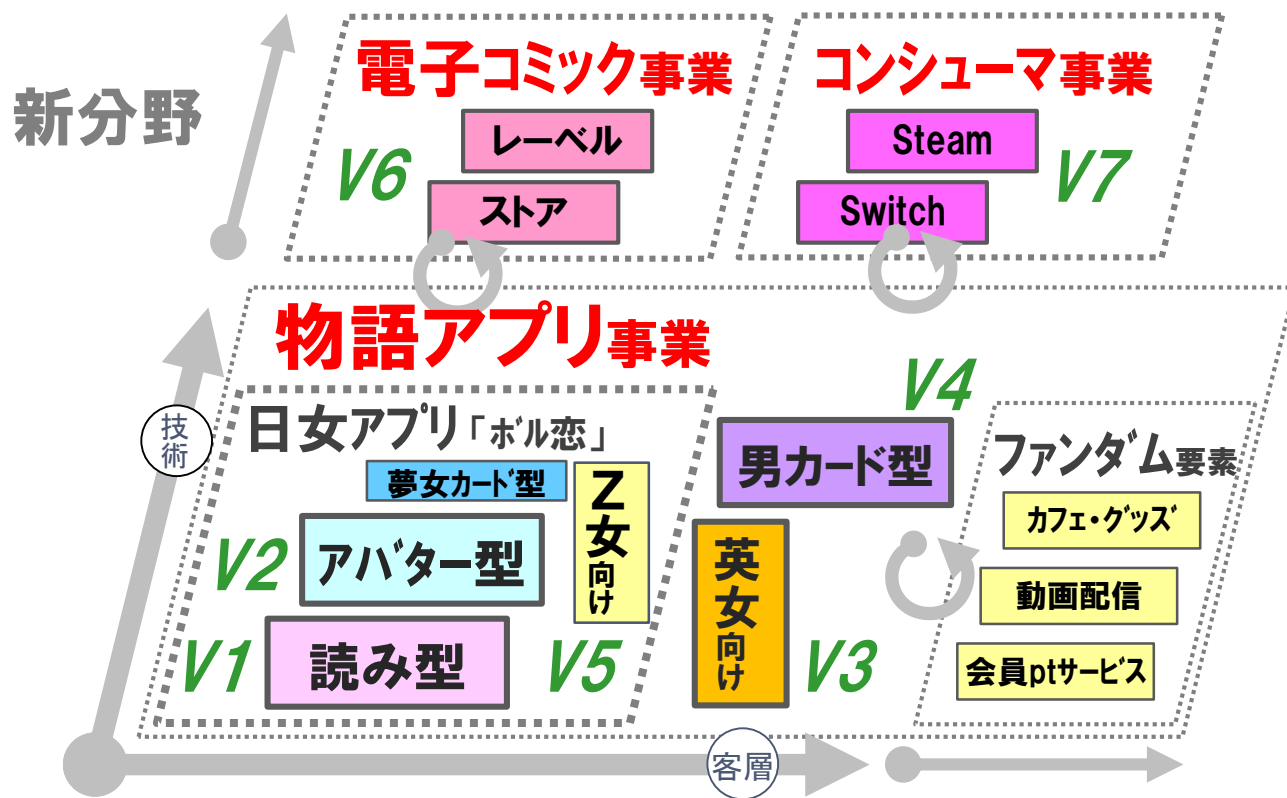
# 成長戦略と 事業ごとの方針

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

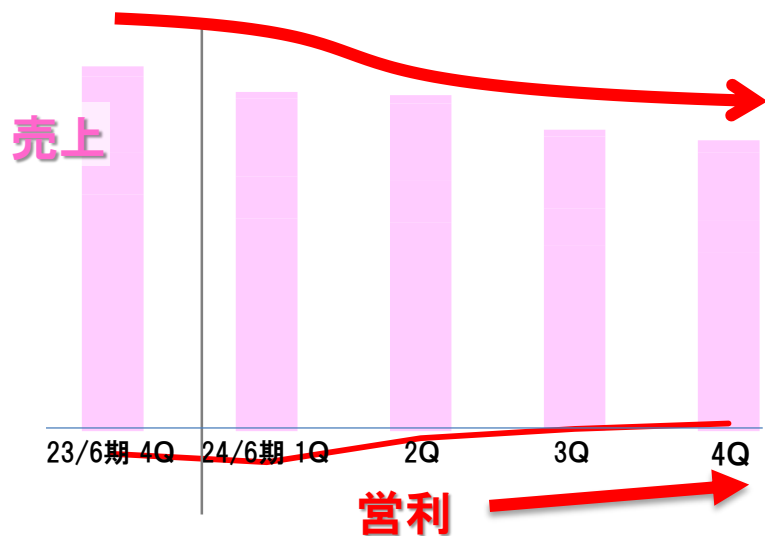


Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

# 分野別 進捗

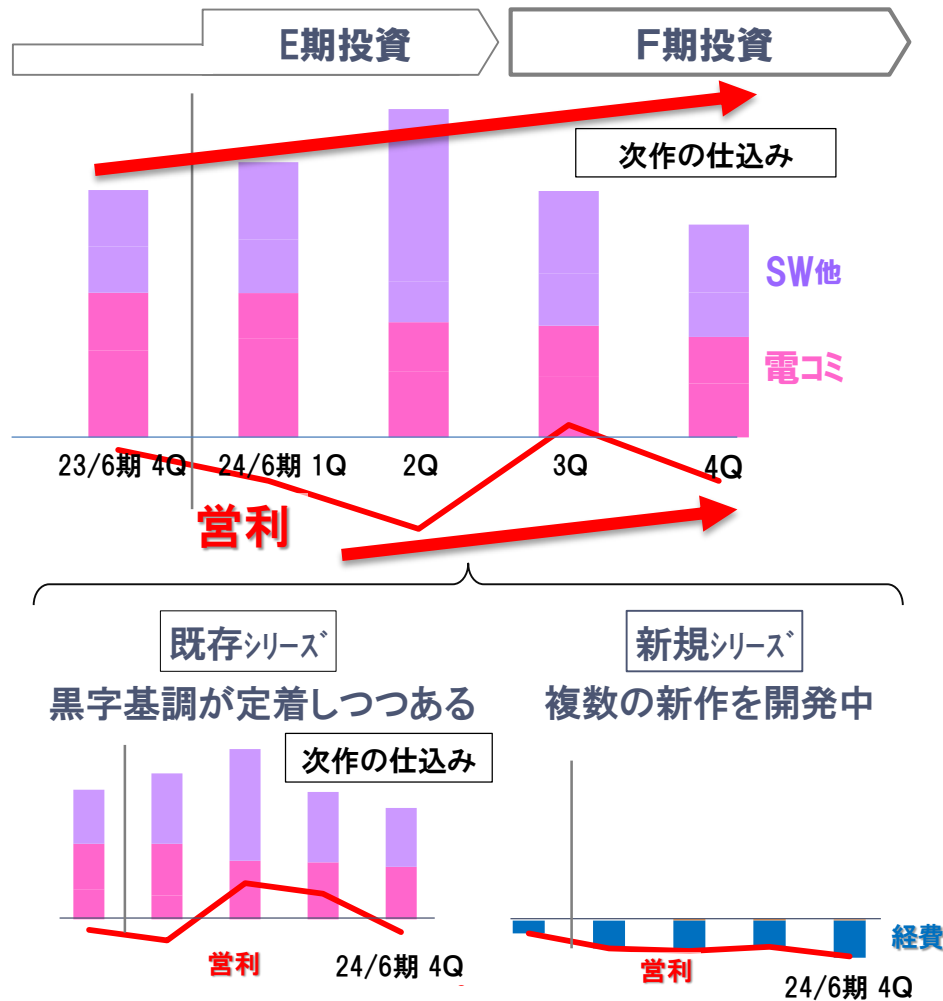
## アプリ事業

運営効率化により、2Q連続の黒字を達成！



## 新分野

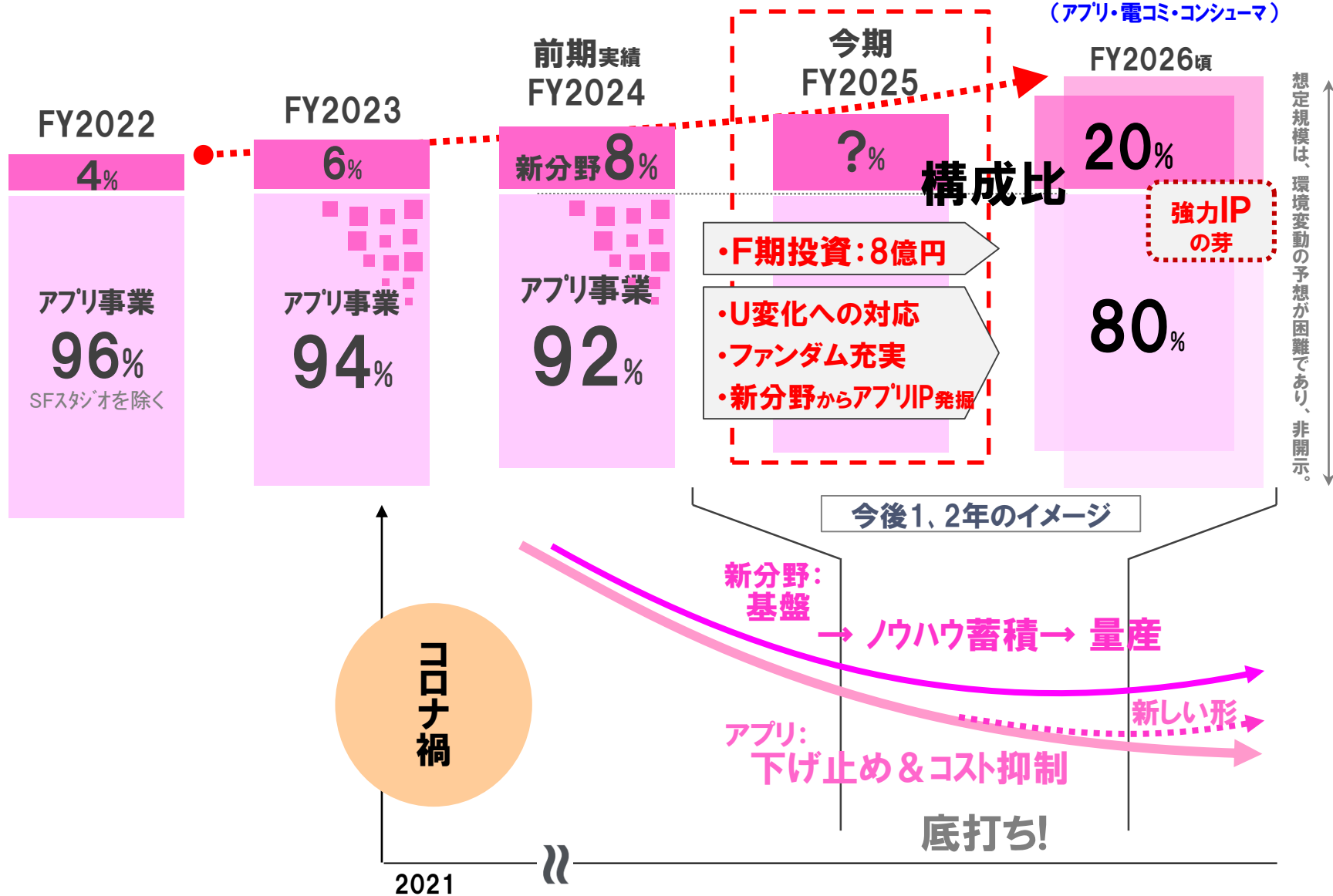
長期には上昇トレンド。F期8億円投資を加速する。



各グラフの売上・営利は、管理会計ベースの課金売上で算出(Q別)。

# FY2026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)



# ■ 新分野事業 拡大イメージ

新分野は、前期からのF期:8億円投資を本格化。  
ノウハウ獲得から、ライン増のフェーズへ。

		FY2024実績	FY2025予定
投資予定: 400百万円		新規・連載＋着手	新規・連載＋着手
電コミ レーベル	モノクロ	20＋10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	1＋2本	4本程度

		発売＋着手	発売＋着手 予定
投資予定: 400百万円		4＋1本	6本程度
Switch	ホル恋移植	1＋3本	
	オリジナル		

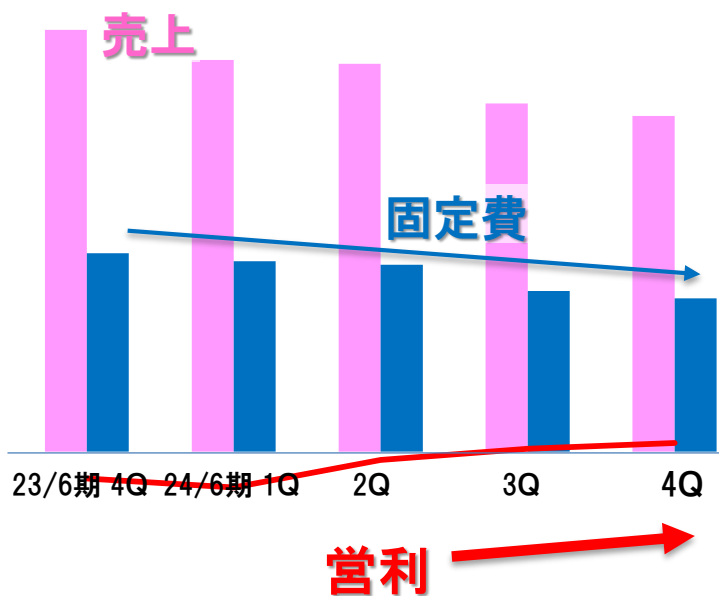
2024年7月時点

# Ⅲ アプリ事業

## QonQの売上減収も、経費抑制により黒字化。

### トピックス

#### アプリ事業 売上高・固定費・営利の推移



#### 【アプリ】

- ・「100シーンの恋+」にて、新作配信開始。(6月)
- ・「溺愛ウェディング~ワケあり妻は愛されすぎて逃げられない~」



初動好調。コミカライズ化等も視野にヒットタイトルに育てる。

#### ・「六本木サディスティックナイト」8.5周年 (5月)



周年特別施策のほか、新キャラクター本編ストーリーを配信。

掲載されたグラフの売上・営利は、管理会計ベースの課金売上で算出(Q別)。



## ボル恋大型リアルイベント 「ボルフェス2024」開催(6月)

年に1度の大型イベントを東京にて開催。  
6度目となる今年のテーマは、  
「マスカレード・パーティ～私だけに見せるカレの素顔～」。



### ▼会場の様子



アプリやwebの会場連動企画やswitchタイトルの増加により、  
昨年を上回る収益を達成。

## 「六本木サディスティックナイト」展示イベント 「Night JewelメモリーズII」開催(7月)

アプリ8.5周年を記念した展示イベントを開催。  
「ファッション」をテーマに衣装展示と物販を実施。



### ▼会場の様子



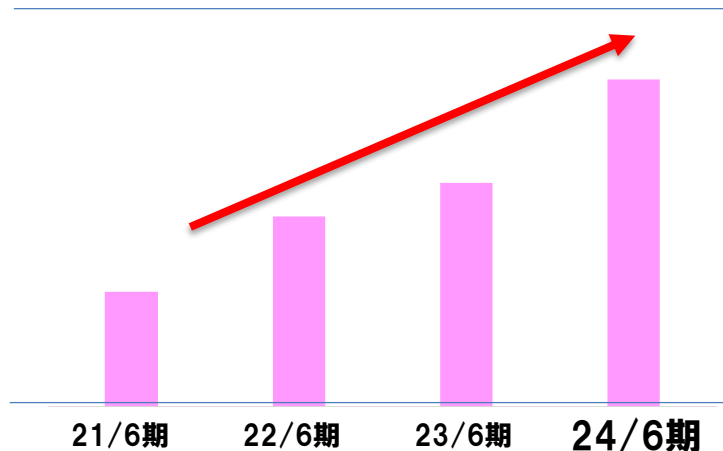


# 新分野

自社レーベル作品のヒット率向上と原作ライセンスアウトで売上伸長。  
社内外の体制を強化し、さらなるヒット作品の創出を促進。

## トピックス

「ボル恋comic」通期売上高の推移



### 【コミックレーベル「ボル恋comic」】

・「うっかり婚～目覚めたら、ワケあり上司の妻でした 蓮沼 修編～」

LINEマンガにて先行配信（4月）



・「ダウト～嘘つき婚活オトコは誰？～」

コミックシーモアにて先行配信（7月）



・英語翻訳版の北米販路を拡大。

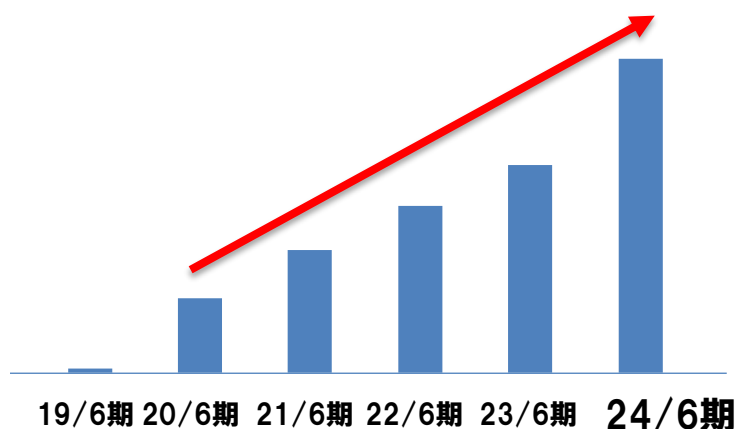
### 【タテヨミカラーレーベル「ボル恋TOON」】

・新作2作品を制作中。年内に配信開始予定。

移植タイトルの堅調に加え、オリジナルタイトルのヒットで、売上伸長。  
 「TEMPEST魔女」は、発売2年で販売本数3万本を突破。(5/29時点)

## トピックス

Switch/Steam 通期売上高の推移



【ボル恋移植タイトル】  
 ・「大人の初恋、はじめます」  
 (Steam) 発売 (5月)



【オリジナルタイトル】  
 ・「even if TEMPEST  
 宵闇にかく語りき魔女」  
 全世界販売本数 3万本を突破  
 (5月) ※中国語繁体字版の販売は除く



・オリジナル新規IP  
 3作品 制作進行中。



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 (2024年6月末時点)
従業員数	165名※ (2024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。

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

当社の強みを活かし、多角展開を目指す。

**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。

**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。

**2006 「日女向け」開始**

「日本語女性」にターゲットを絞り、現「ボル恋」シリーズを開始。大ヒットを記録し急成長！

2022 東証スタンダード  
へ市場変更

2019 創業20周年

2018 「恋アプ」100タイトル達成

2012 米国子会社「SFスタジオ」設立

2011 東証一部へ市場変更

2010 東証マザーズ<sup>®</sup>上場

1999 創業

## 事業区分(FY2024 4Q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
電コミレーベル			(モノクロコミック)ボル恋comic (タテヨミカラー漫画)ボル恋TOON
Nintendo Switch™/ Steam®向け			ボル恋移植タイトル テンペスト魔女

## 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

ユーザー交流 (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2023

総合:191位

「情報・通信」業内:23位

	総合	「情報・通信」業
2023	<b>191位</b>	<b>23位</b>
2021	140位	21位
2020	152位	24位
2019	206位	25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2023にて総合191位、「情報・通信」業23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9.8%に対し61%※

	2021年度	2022年度	2023年度
女性	14人	13人	17人
全体	26人	24人	28人
比率 (女性/全体)	54%	54%	<b>61%</b>

※2023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
- ・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

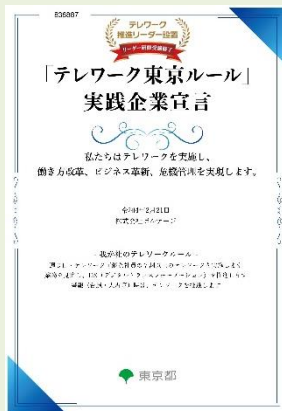
詳細は当社ホームページをご覧ください

<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

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。
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。