

2022年6月期

第2四半期 決算説明会

2022年2月4日

株式会社ボルテージ

東証1部 証券コード 3639



FY2022 2Q決算

- **2Q単体：売上14.4億、営利△1.0億**
前Q比で、売上増かつ経費減となり、赤字幅が半減。

FY2022 2Qトピック

- **英女減少だが、日女アプリと新分野(電コミ/コンシューマ)が伸長。**
- **コスト効率化を推進。**
不採算事業の絞り込みとして米国子会社SFスタジオの解散を決定。
オフィスの3割減床と同時に、リニューアルを実施。

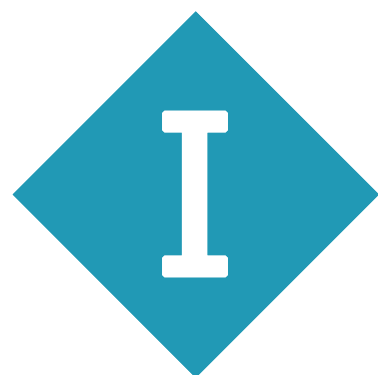
成長戦略

- **基本戦略である「アプリ進化」「ファンダム」「多角化」は継続。**
主たる3事業：物語アプリ/電子コミック/コンシューマを展開。
- **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

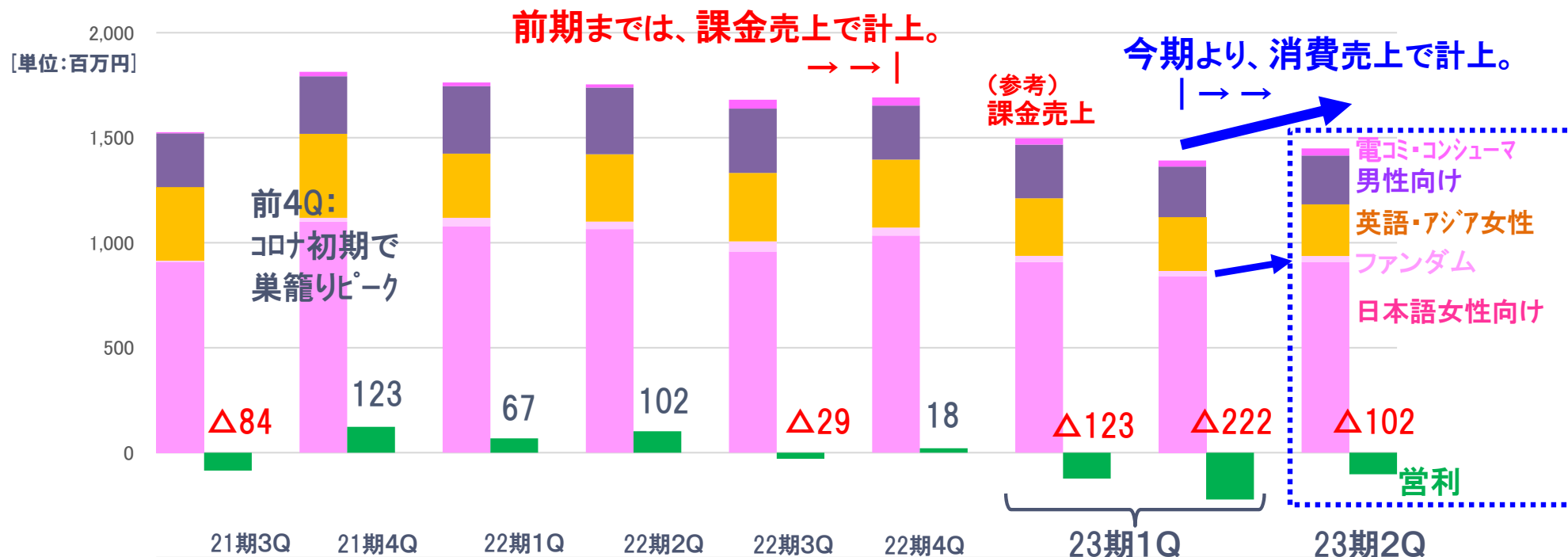
前Q比で、売上増かつ経費減となり、赤字幅が半減。

[単位:百万円]

	2021年6月期			2022年6月期			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YonY	QonQ
売上高	1,763	1,683	1,692	1,391	1,449	82%	104%
売上原価	555	622	622	612	592	107%	97%
労務費	266	289	309	291	275	103%	94%
外注費	204	241	214	227	223	110%	98%
その他	85	91	98	93	93	109%	100%
販管費	1,105	1,090	1,051	1,001	959	87%	96%
広告宣伝費	400	397	340	359	296	74%	82%
販売手数料	525	496	506	438	435	83%	99%
その他	179	197	205	204	228	127%	112%
営業利益	102	△29	18	△222	△102	-	-
経常利益	90	△3	29	△218	△94	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	91	△17	43	△224	△198	-	-

SFスタジオ解散による
清算引当金等

前Q比で、英女減少だが、日女向けが8%増。新分野も2割増。



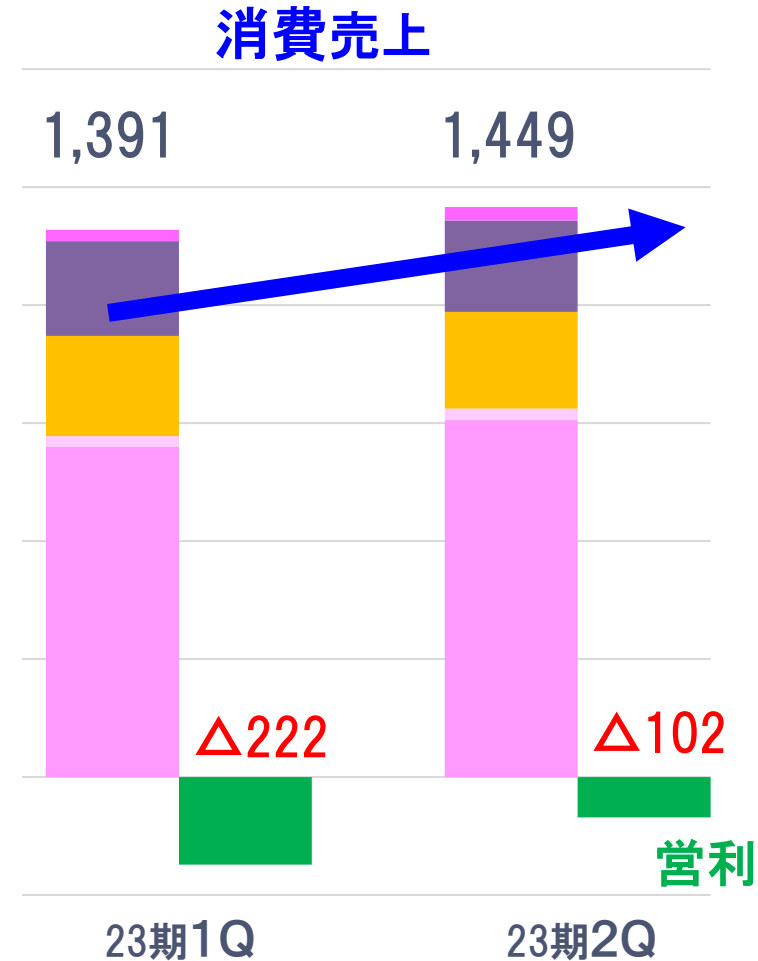
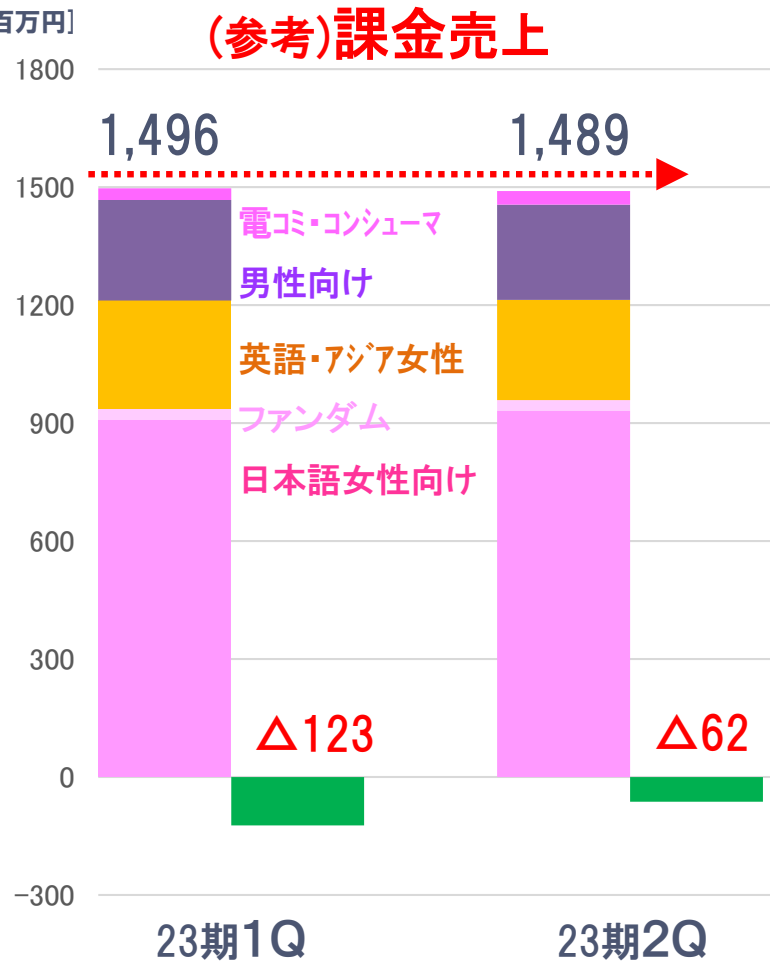
	21期3Q		21期4Q		22期1Q		22期2Q		22期3Q		22期4Q		23期1Q		23期2Q		YoY	QonQ
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績		
日本語女性	907	1,099	1,078	1,075	975	1,033	907	839	907	85%	108%							
ファンダム	10	19	40	35	48	38	29	27	29	84%	107%							
英語・アジア女性	347	399	305	320	326	323	274	254	245	77%	96%							
男性	256	274	320	317	306	257	255	241	232	73%	96%							
電コミ・コンシューマ	5	20	17	14	42	39	29	28	34	228%	118%							
売上合計	1,526	1,813	1,762	1,763	1,680	1,692	1,496	1,391	1,449	82%	104%							
営利	△84	123	67	102	△29	18	△123	△222	△102	—	—							

※課金実績は管理会計ベース

■ Q毎 課金売上 vs 消費売上

「課金→消費」の転換がスムーズに行われており、消費売上は着実に増加。
この傾向が続き、下期は、課金を消費が同等もしくは上回る見込み。

[単位:百万円]



営業

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

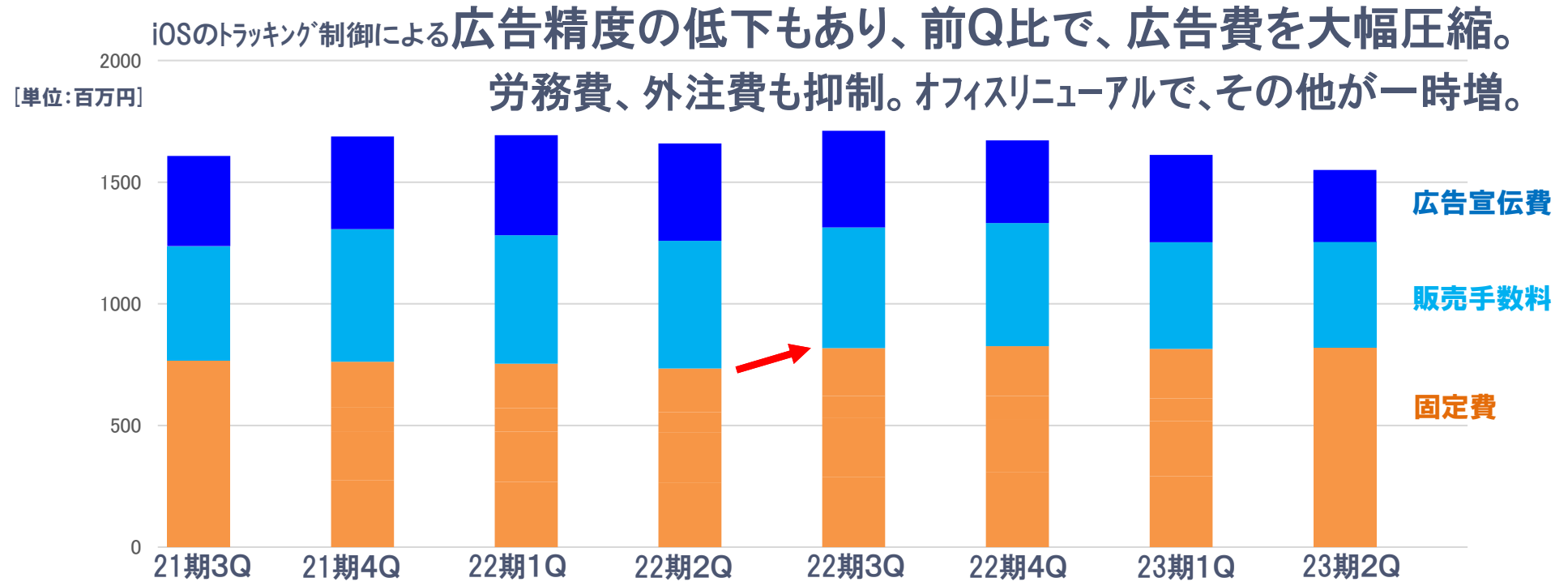
2) 賞与引当ルールの変更

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

■ Q毎 経費推移



		実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	YonY	QonQ	
PA費 ※	広告宣伝費	371	381	411	400	397	340	359	296	74%	82%
	販売手数料	469	545	528	525	496	506	438	435	83%	99%
固定費	労務費	292	274	268	266	289	309	291	275	103%	94%
	外注費	178	202	207	204	241	214	227	223	110%	98%
	その他	298	287	279	265	288	303	298	321	121%	108%
	小計	770	763	755	735	819	827	817	820	112%	100%
経費合計		1,610	1,690	1,694	1,661	1,713	1,673	1,614	1,551	93%	96%

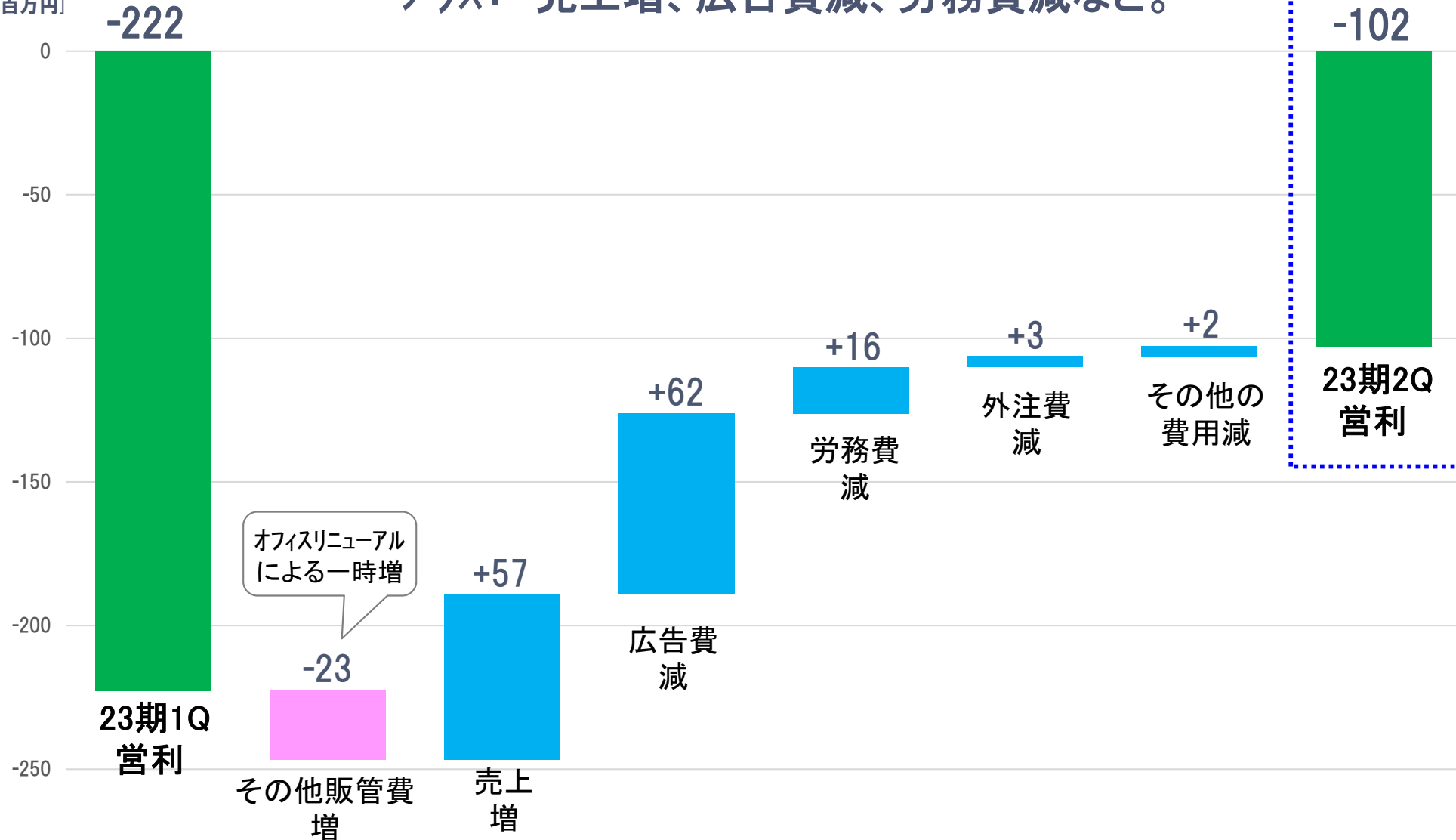
※Platorm&Advertising

QonQ 営業利益 増減分析



マイナス： オフィスリニューアルによる販管費一時増。
プラス： 売上増、広告費減、労務費減など。

[単位:百万円]



貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書



貸借対照表

[単位:百万円]

	今期2Q末	前期末	前期末比
流動資産	2,488	2,896	86%
固定資産	674	617	109%
資産	3,163	3,513	90%
流動負債	879	761	115%
固定負債	111	113	98%
負債	991	875	113%
株主資本	2,136	2,611	82%
その他の包括利益累計額	28	19	148%
新株予約権	6	6	100%
純資産	2,172	2,637	82%
負債純資産	3,163	3,513	90%

キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	今期2Q	前期2Q
営業活動CF	△156	373
投資活動CF	△112	△219
財務活動CF	△53	331
現金及び現金同等物の増減額	△313	471
現金及び現金同等物の期末残高	1,525	2,002

利益剰余金の減少

税金等調整前 当期純利益の減少

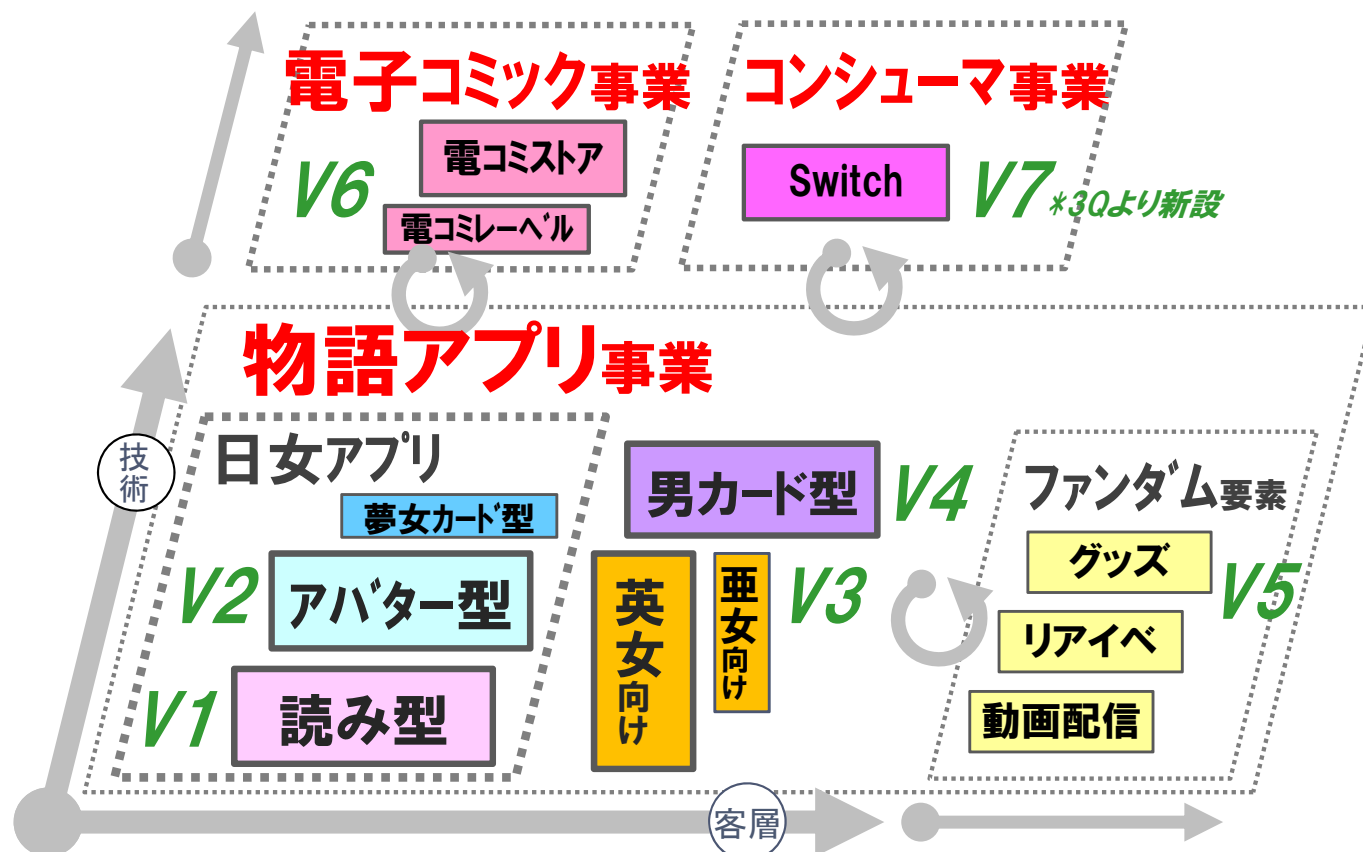
A green diamond shape containing the Roman numeral "II" in white.

Ⅱ 成長戦略と 事業ごとの方針

「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)



Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

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

環境変化(コロナ追い風減等)に対応し、1Qより、経営資源の集中、コスト効率化を推進中

*1Q決算説明会より	実行後の効果 見込み Q計
不採算事業の 絞り込み	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
計	7000万円程度

《リニューアル後のオフィス》



2Qは、以下を実施。(P/L影響は3Q以降)

SFスタジオ 解散

「不採算事業の絞り込み」の1つとして、
収益回復に至らなかったSFスタジオの解散を決定。
(同社が運営する「Lovestruck」「Noir」は、2月で配信終了)

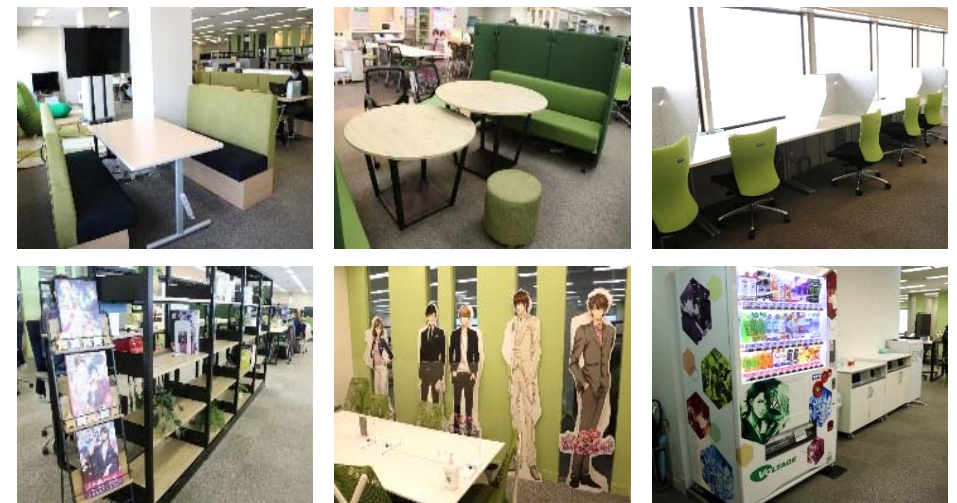
2Qは、解散に伴う特別損失で約1億円を計上。

オフィス 減床&リニューアル

ハイブリッド勤務「テレワーク&オフィス出勤」に合わせ
3割減床と同時に、オフィス環境をリニューアル。

その他、役員報酬の減額、第9回新株予約権の消却を実施(12/23 適時開示)。

3Qは「PF費の軽減」「制作固定費の削減」を予定。



ファンダム醸成

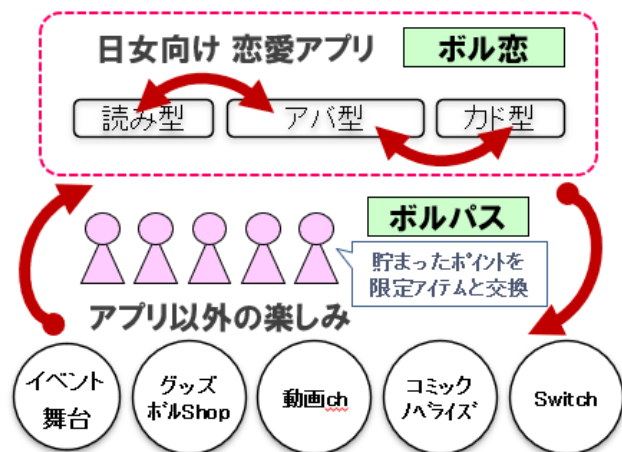
投資予定：250百万円

2Q 成果

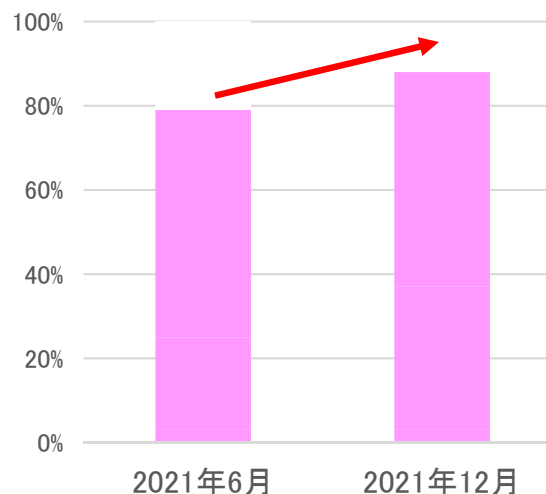
- ・シリーズ総称「ボル恋」の認知は、ユーザーの9割に広がる。
- ・ボルパス連携数17万人突破。連携者のARPUが向上。

ユーザーの楽しみを増やし、LTV向上を狙う

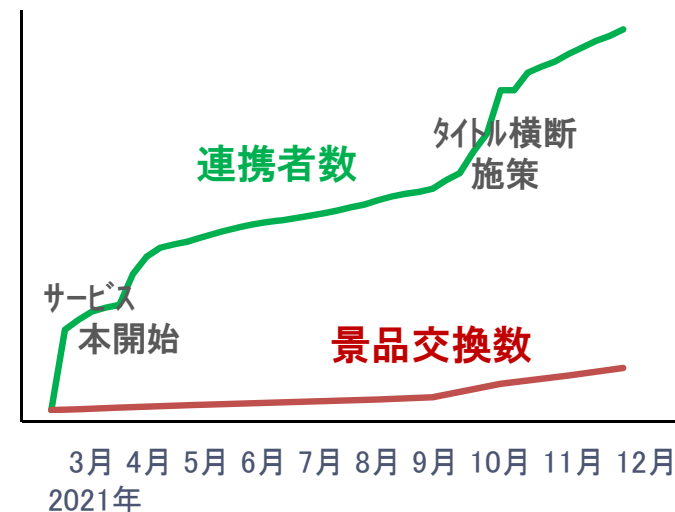
- ・イベント・グッズ・動画・コミックなど、アプリ以外の楽しみを提供。
- ・限定アイテムなど、ポイントを貯める楽しみを提供。



「ボル恋」認知度



「ボルパス」延べ連携者数・景品交換数



ボル恋：ホルテ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

* 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

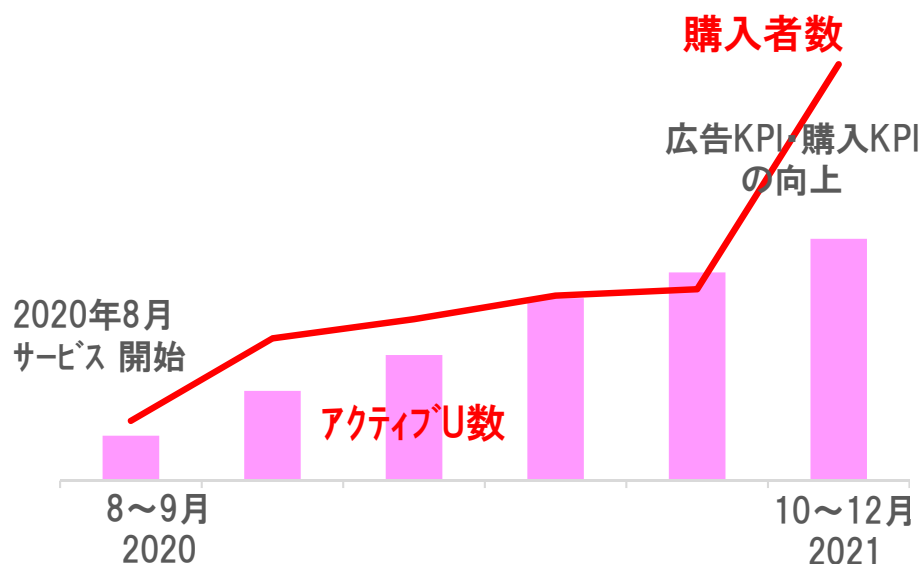
投資予定：300百万円

2Q 成果	・広告KPI・購入KPIの向上により、登録者数、購入者数が大幅増。
3Q以降方針	・販売好調作の増加&キャンペーン強化。

電子コミックレーベル

2Q 成果	・Webtoon(縦読みカラーマンガ)第1弾を配信。 ・ボル恋原作コミックが、引き続き好調。
3Q以降方針	・Webtoon制作体制の強化。

「ぼるコミ」アクティブU数・購入者数



	2020年12月	2021年12月
作品数	16作品	32作品
販売先	23ストア	31ストア

《Webtoon 第1弾「今夜」》



注力② 新分野 コンシューマ事業

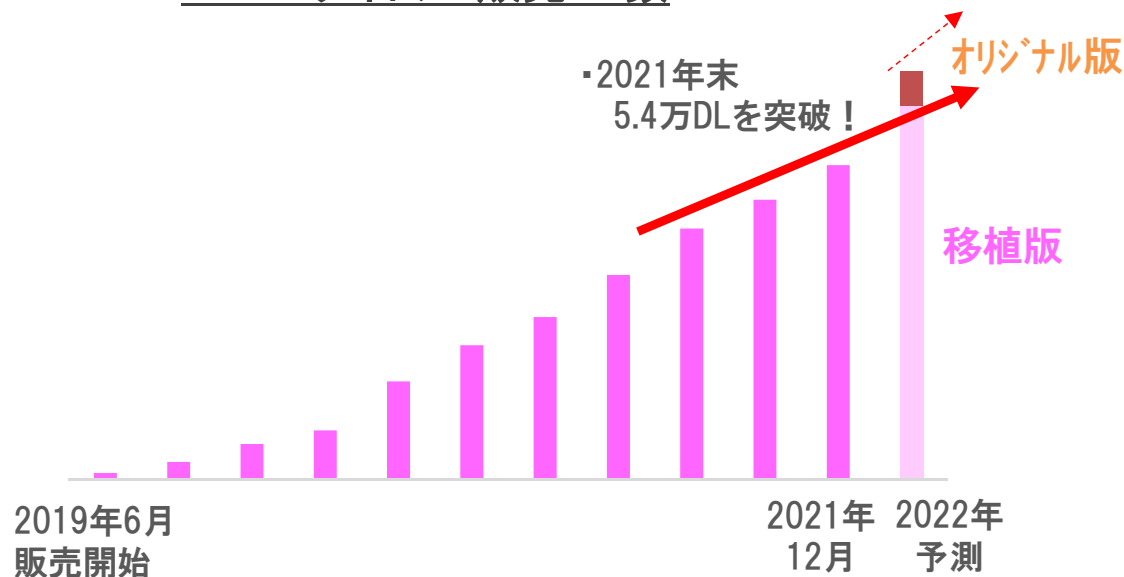


コンシューマ事業

投資予定：200百万円

2Q 成果	・移植版：新作「初恋」や年末セールで販売好調。
3Q以降 方針	・オリジナル版：発売に向け、プロモーションの強化。

Switchタイトル 販売DL数



* 上記グラフは管理会計ベースのものです。

《移植版 新作「初恋」》



《オリジナル版「Tempest」》





事業別の 取り組み

「ボル恋」全タイトル

「ボル恋の日」キャンペーン(12月)



第1弾タイトルをリリースした12月1日を「ボル恋の日」に制定。

- ・各アプリでキャンペーンを実施し、ファンダムを盛上げ。

全世界 累計利用者

8,000万人を突破！



2006年12月1日、「恋人はNo.1ホスト」を配信開始し、以来15年間で計119タイトルを配信。

全世界 累計利用者は8,000万人を突破いたしました。(2022年1月末)

※ボルテージが提供の、携帯キャリア(ドコモ、au、ソフトバンク)公式月額サイト登録者数、SNSプラットフォーム(GREE、Mobage、dゲーム、Ameba、DMM GAMES、Amazon(Kindle)、自社プラットフォーム 女子ゲーほか)向けソーシャルアプリ登録者数、およびApp Store、Google Playで提供したアプリのインストール数、各タイトルの合計数

「100シーンの恋+」

アプリ内総選挙(11～12月)



	2,796,800票	
津軽高臣 恋人は公安刑事		
	1,416,416票	
東雲歩 恋人は公安刑事		
	1,308,749票	
加賀兵吾 恋人は公安刑事		

年に1度の大型施策

- ・継続課金者のARPPUが上昇。
- ・投票数・総選挙売上ともに過去最高を記録。

「恋人は公安刑事」朗読劇(1月)



「100シーンの恋+」内タイトルの朗読劇、第3弾

- ・コロナ禍でありながらも、集客・売上ともに目標達成。

「アバター型」8タイトル横断 「ラブカレアワード」(11月)



年2回開催の大型施策

- ・初のボルパス連携開催により、
連携者数が大幅増。
- ・売上はコロナ前(2年前)比で121%を達成。

「天下統一 恋の乱 LoveBallad」 7周年施策 (12月)



主カタイトルの周年施策

- ・ユーザー満足度が高く、特に復刻ストーリーが
直近2～3年で最高の売上。

「六本木サディスティックナイト」

6周年&年末施策(11~12月)



六本木・6周年の特別企画

- ・記念カード配布やアイテム販売でユーザー熱量再燃&収益向上に成功。

6周年を機に「ファンダム」強化
声優YouTube番組 スタート(11月)



- ・アプリと連携し、既存ユーザーにリーチできた。
- ・チャンネル登録者数は7,500人を突破。(1月末)

キャラソンCD 第1弾発売(12月)



- ・目標を上回る初動。
- ・オリコン デイリー20位、ウィークリー30位にランクイン。

電コミストア「ぼるコミ」 年末年始キャンペーン(12~1月)



- ・PDCAが有機的に機能し、広告からの登録者が大幅に増加。購入KPIも向上。
- ・推しコメント機能、Webtoon配信も開始。
- ・新たな版元として「一迅社」「スターツ出版」など、23社の作品を配信開始。

電コミレーベル 自社レーベル/ライセンスアウト 初のWebtoon作品を配信開始 (12月)



- ・ボル恋原作コミックが、引き続き好調。
- ・「めちゃコミック」(株式会社アムタス)との共同レーベル「めちゃコミック×ボル恋」にて、2作品 独占先行配信。
- ・「今夜アナタと眠りたい～蛇原 桔平編～」は当社初のWebtoon作品。

移植版 新作 「大人の初恋、はじめます」 配信開始(11月)



- ・初動好調で、移植版で歴代2位の立上がり。
- ・既存作のセール売上も好調で、移植版の累計販売本数が5万本突破。(12月末)

オリジナル版 新作 (2022年発売予定) 「even if TEMPEST 宵闇にかく語りき魔女」 発売キャンペーン開始(10月)



- ・Twitter、雑誌、ラジオ番組での告知や、プレゼント施策を実施。
- ・Twitterフォロワー数は、1万人を突破(2月初)。



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12月末時点)
従業員数	212名※ (2021年12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 ※SFスタジオは含まない
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。

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[®]上場

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！

1999 創業

事業区分 (23期3Q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 タイ・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)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	○	—	—	—	—	—

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	—	—
○ Shop・フェス	—	—
○ Shop・フェス	—	—
○ 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	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%	46%

※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。
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。

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。