

株式会社ボルテージ

2025年6月期 決算説明会

2025年8月8日

東証スタンダード 証券コード3639



エグゼクティブサマリー

2025年
6月期
決算

■通期 売上 営利
28.1億円 0.14億円
前期比82% 4期ぶりの通期黒字。経常・純利も黒

■4Q単体
売上 6.8 億円 前期比87%。
営利 0.20億円 3Q連続で黒字。

2025年
6月期
トピック

- アプリ事業は、売上減少だが、運用の効率化が奏功し、大幅な黒字で着地。
- 新分野（電子コミックとコンシューマ）は、次作群の仕込みに注力し、投資が先行した。

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）

2026年
6月期
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。

1 | 2025年6月期 決算概況

通期 業績サマリー

単位： 百万円	2025年6月期		
	通期	売上比	YoNY
売上高	2,818	100%	82%
売上原価	1,343	48%	83%
労務費	727	26%	95%
外注費	400	14%	69%
その他	215	8%	78%
販管費	1,460	52%	76%
広告宣伝費	286	10%	55%
販売手数料	617	22%	78%
その他	556	20%	91%
営業利益	14	-	黒転
経常利益	17	-	黒字
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	-	黒字

2024年6月期	
通期	売上比
3,456	100%
1,625	47%
767	22%
583	17%
274	8%
1,925	56%
520	15%
794	23%
610	18%
△94	-
15	-
5	-

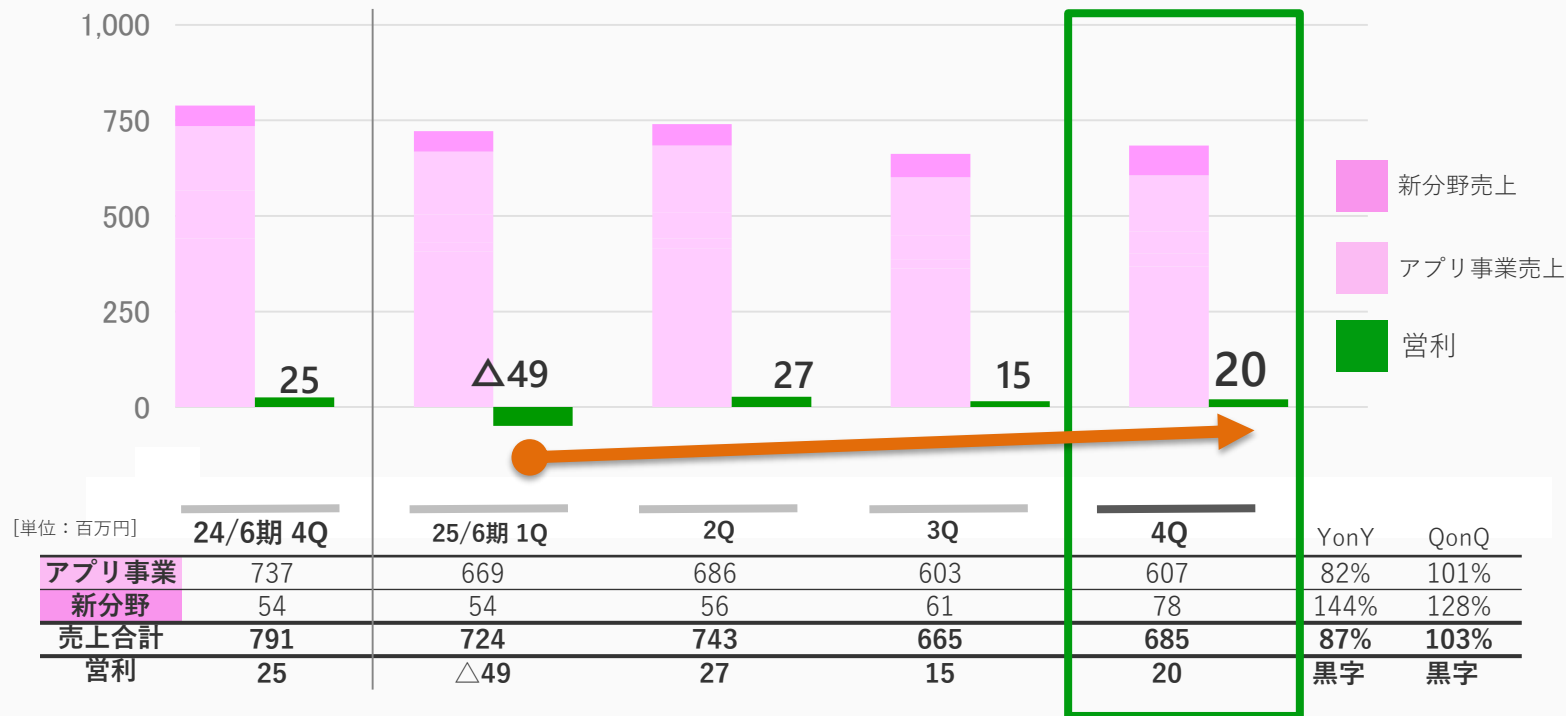
第4四半期 業績サマリー

単位： 百万円	2024年6月期				2025年6月期		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	791	724	743	665	685	87%	103%
売上原価	352	363	334	321	323	92%	101%
労務費	167	190	184	178	174	104%	98%
外注費	109	116	100	94	88	81%	93%
その他	75	56	50	48	60	80%	126%
販管費	412	409	381	328	341	83%	104%
広告宣伝費	90	80	77	68	60	67%	89%
販売手数料	179	167	170	129	150	84%	116%
その他	143	162	132	131	130	91%	99%
営業利益	25	△49	27	15	20	黒字	黒字
経常利益	92	△67	54	8	22	黒字	黒字
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	△68	52	△3	32	黒字	黒転

四半期 業績推移

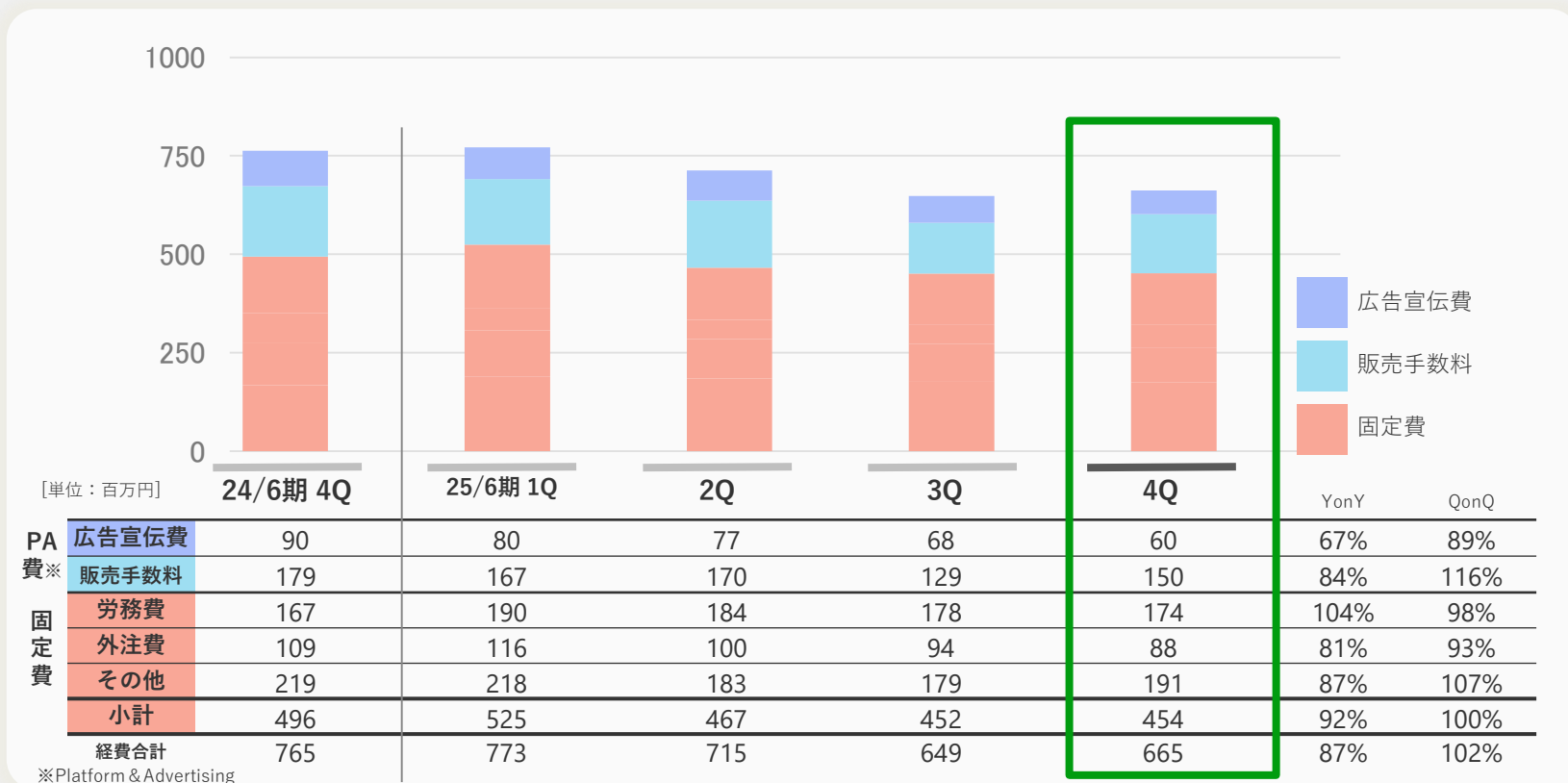
全社では、3 Q連続で黒字を維持。

アプリ事業は9ヵ月にわたり黒字を続け、新分野は4 QにSW新作を発売したが、全体では仕込み期。



四半期 経費推移

アプリ運用の効率化を進め、固定費を十分に抑制できた。販売手数料は前Qより増加。



貸借対照表

財政状態は引き続き堅調。

貸借対照表

	25/6月期 期末	24/6月期 期末	前期末比
単位：百万円			
流動資産	2,042	2,201	93%
固定資産	752	634	119%
資産	2,794	2,836	99%
流動負債	472	535	88%
固定負債	125	125	99%
負債	598	661	90%
株主資本	2,128	2,114	101%
その他の包括 利益累計額	59	54	109%
新株予約券	8	6	131%
純資産	2,196	2,175	101%
負債純資産	2,794	2,836	99%

キャッシュ・フロー計算書

	25/6月期 期末	24/6月期 期末
単位：百万円		
営業活動CF	41	△41
投資活動CF	△1	△79
財務活動CF	△4	△34
現金及び 現金同等物の 増減額	31	△152
現金及び 現金同等物の 期末残高	1,325	1,294

2 | 成長戦略

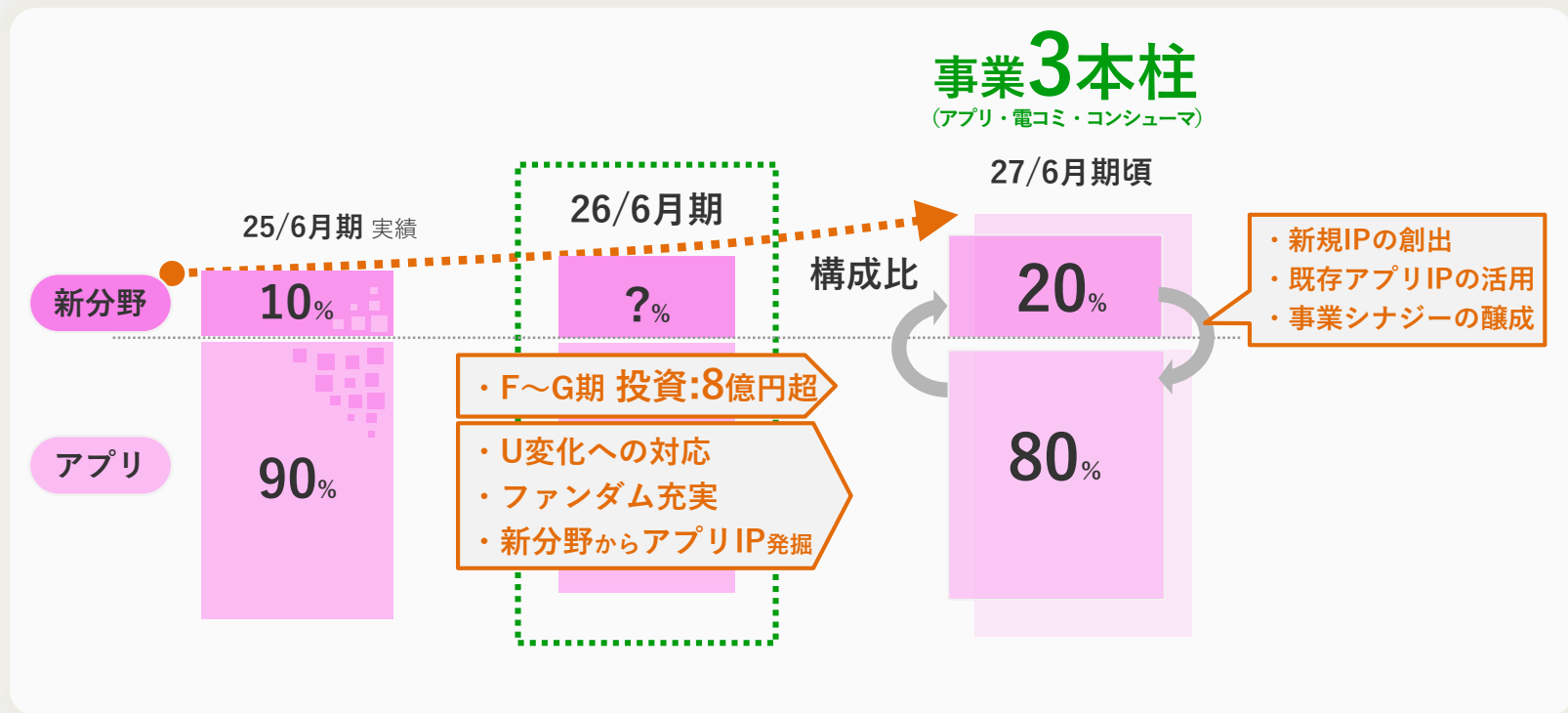
基本戦略 ※一部変更し、再掲

「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！



事業ポートフォリオの進化

新分野の事業基盤を增強（売上構成20%）することで、
3分野での新規IP創出や既存アプリIP活用など、事業シナジーを促進する

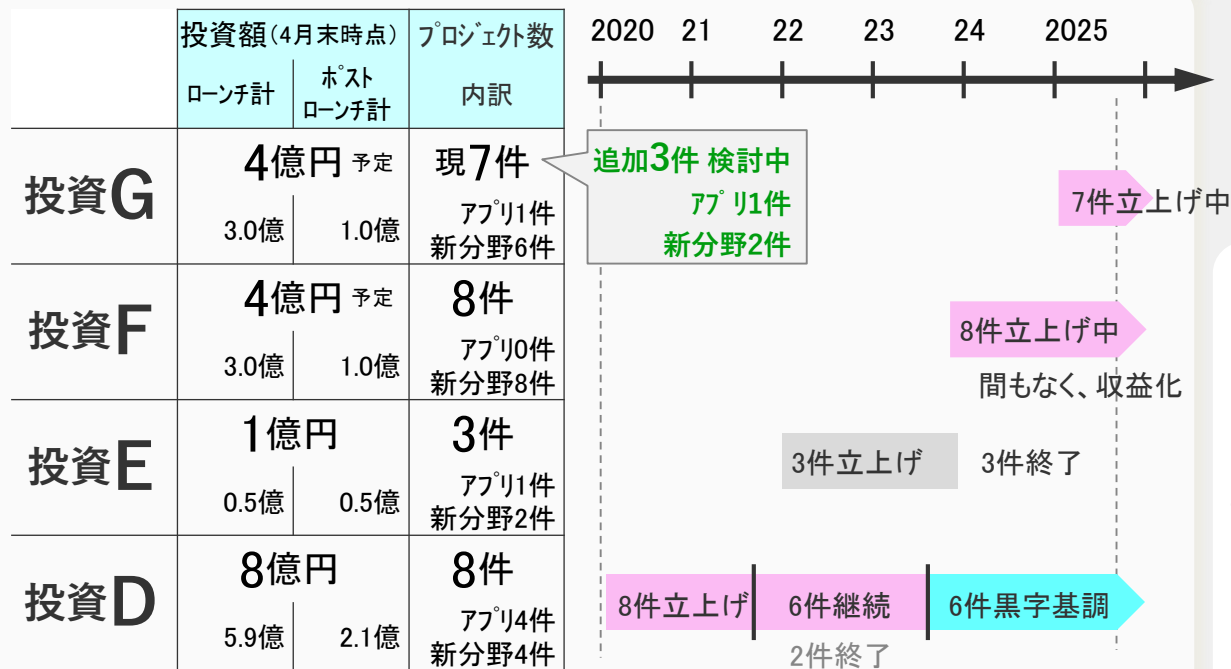


投資サイクルの状況

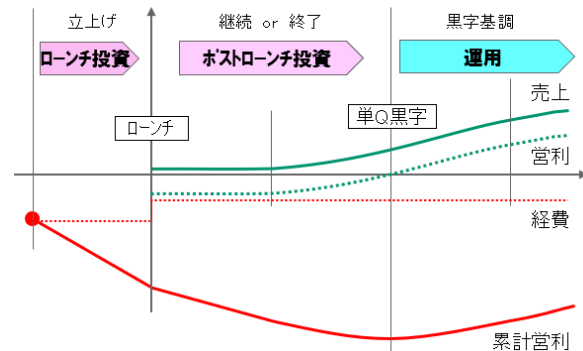
アプリや新分野で新規タイトルへ投資は、以下のような投資サイクル方式で行っています。

現状、投資Dは黒字基調。投資F・Gは15件を立上げ中で、順次継続判断を行い、黒字成長を目指します。

◇投資サイクル：複数プロジェクトに時期をずらして投資することで、全社の黒字運営と事業成長を両立しようとする仕組み。

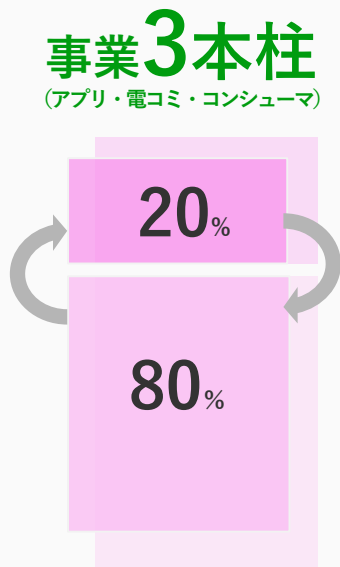


1件の新規タイトル立ち上げ 収支モデル



当面の注力施策

26/6月期を「売上反転の準備期」とし、黒字運営と投資のバランスに注力する。



新分野

ヒット路線^{創出}

ライン増・販路開拓

日女

新分野とのシナジー 電子コミック化
コンシューマーゲーム化

アプリ

ファンダム醸成 お出かけ/拡散 志向に対応

コスト効率化 運営の少人数化

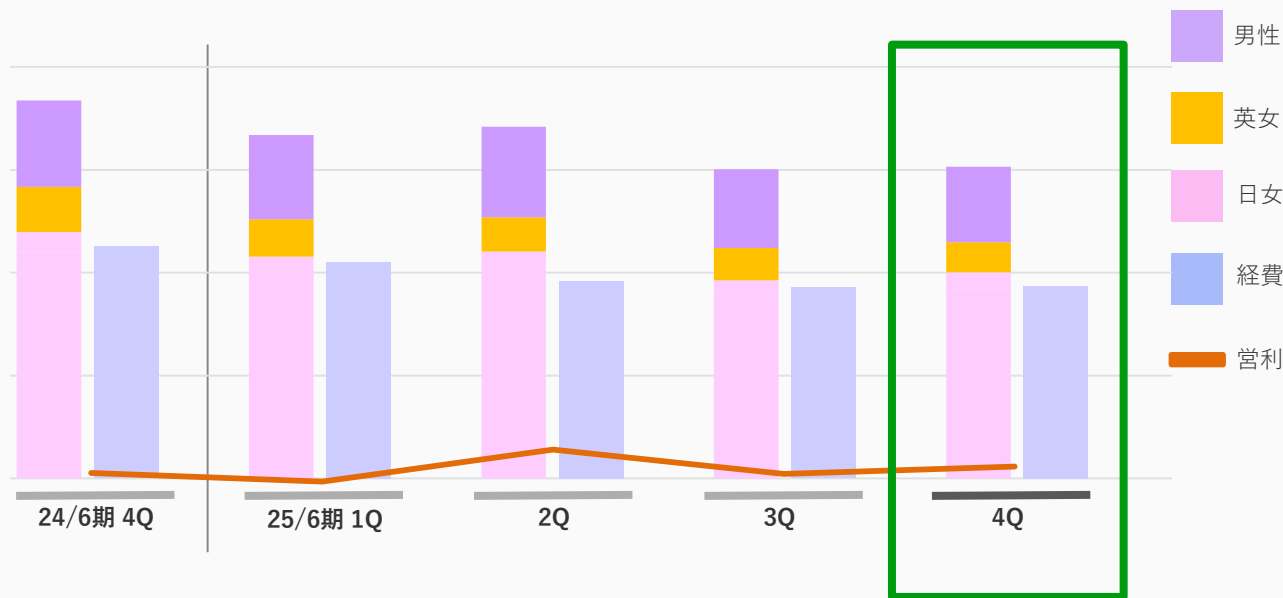
男性

定期イベントの実施

3 | アプリ事業

アプリ事業 収支

アプリ市場の下降トレンドに対抗し、売上下げ止めと経費抑制を進めた。
経費コントロールの手法を整備し、3Q連続で黒字着地を実現した。
今後は売上好転に重心を移し、大型キャンペーンを実施する予定。



※掲載されたグラフの営利は、管理会計ベースの課金売上で算出

アプリ事業（日本語女性向け）トピックス

- ・「100シーンの恋+」は8周年の施策が好調。
- ・ボル恋タイトルが集合するリアルイベント「ボルフェス」を今年も開催。

【100シーンの恋+】

- ・ 6月 配信8周年を記念したキャンペーンを開催
3月より開始した8ヶ月連続新キャラ配信も好調



【天下統一恋の乱Love Ballad】

- ・ 6月 世代を超えて愛される着せ替え人形「リカちゃん」とコラボレーション企画を開催



【ボルフェス2025】

- ・ 6月 「永遠の約束、輝く2人の未来」をテーマに東京にてリアルイベントを開催。
イベント販売商品「カレの“トリセツ”」がヒット



アプリ事業（男性）トピックス

- ・「六本木サディスティックナイト」9.5周年キャンペーンを開催。
- ・今夏秋開催のリアルイベントに向けたキャストオーディションを実施。

【六本木サディスティックナイト】

- ・ 5月 配信9.5周年を記念したキャンペーンを開催
新ストーリー配信やYouTubeの公開生放送を実施



- ・ 6月 リアルイベント「リアルNight Jewel
～ 新たな宝石たち～」のキャストオーディション
を開催し、その模様をYouTubeにて公開
実際のイベントは7月と今秋の2回開催

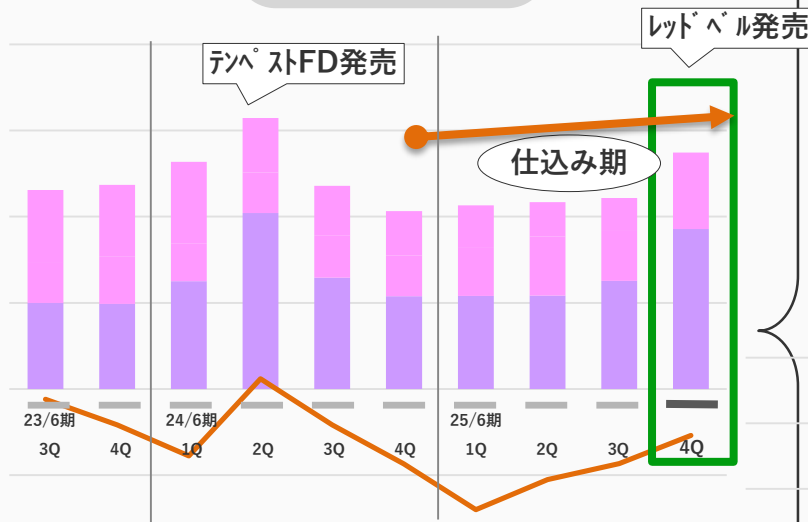


4 | 新分野

新分野事業 収支

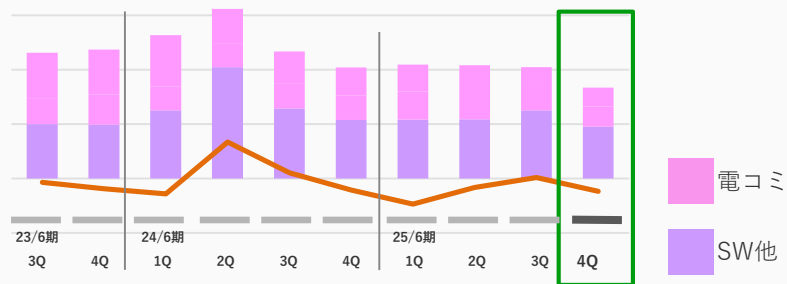
新分野IPの創出・販売の基盤を強化しつつ、アプリIPの活用も並行して推進中

新分野



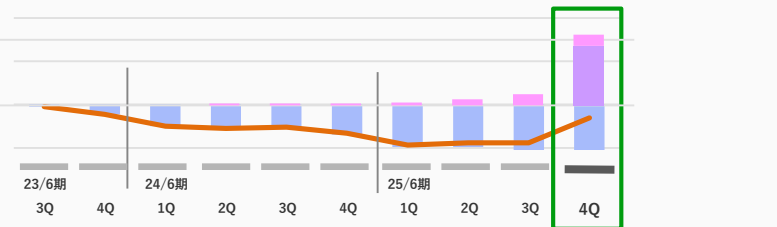
既存シリーズ (D期)

constantな発売ペースを目指し体制強化



新規シリーズ (F・G期)

新作開発を増強、徐々に販売開始



※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上で算出

新分野 拡大イメージ

新分野は、F～G期で8億円投資。下の制作を推進中。

投資予定：400百万円

電コミ
レーベル

モノクロ漫画

新規・連載

17本

※ライセンスアウト作品を含む

カラータテヨミ
(webtoon)

2本

26/6月期^{予定}

新規・連載+着手 予定

31 + 10本

※ライセンスアウト作品を含む

4 + 2本

投資予定：400百万円

Switch

ボル恋移植

発売

2本

オリジナル

1本

発売+着手 予定

6 + 4本

2 + 4本

2025年7月時点

電子コミック事業トピックス

- ・縦読みカラーコミックは、オリジナル2作品ともにSeason2の連載開始。
- ・自社レーベル初の紙単行本の販売を開始。

【縦読みカラーコミックレーベル「ボル恋TOON」オリジナル作品】

- LINEマンガ・ぼるコミほか先行にて、Season2にて連載再開
- ・5月「このキスは演技じゃないから」
 - ・7月「不敵な美女～冷酷社長と私の結婚契約～」



【女性向けレーベル「ボル恋comic」北米展開】

- ・7月 配信ストアを拡大中。Coolmicにて配信開始
「Wish Upon a Dragon」（邦題：龍に願うは 一薄幸乙女異類婚姻譚一）
が、MangaPlazaにてヒット中



【コミック自社レーベル作品 紙単行本化】

- ・6月 「ボル恋comic」の人気3作品を、当社初の紙単行本化リアルイベントやボルSHOP公式オンラインにて販売



コンシューマ事業トピックス①

- ・オリジナルブランド「AmuLit」の新タイトル「レッドベルの慟哭」を発売。
- ・アプリ移植タイトル「魔界王子と魅惑のナイトメア」の発売が決定。

【「AmuLit」レッドベルの慟哭】

- ・6月 6月5日（木）発売。
Nintendo Switchソフトデイリーダウンロードランキング
21位（2025/6/5）を獲得。



【「AmuLit」 even if TEMPEST 宵闇にかく語りき魔女】

- ・6月 発売3周年記念キャンペーンを開催
3月にシリーズ全世界販売本数が5万本を突破（中国語繁体字版・ダウンロードコンテンツを除く）と好調に推移。



【ボル恋移植タイトル】

「魔界王子と魅惑のナイトメア」のNintendo Switch版の制作進行中。



コンシューマ事業トピックス②

・オリジナルブランド「AmuLit」にて、協業による新2タイトルの制作が決定。

①声優・梶裕貴氏との コラボレーションによる新作タイトル



梶裕貴氏プロフィール

『進撃の巨人』エレン・イエーガー役、『僕のヒーローアカデミア』轟焦凍役、『七つの大罪』メリオダス役などで活躍する日本を代表する声優。声優アワードで数々の受賞歴を持ち、ナレーションや舞台などで幅広く活躍。近年は「そよぎフラクタル」を立ち上げ・プロデュースし、新たなエンターテインメントの可能性に挑戦している。

②東映アニメーションとの協業による 新作タイトル

2026年発売予定。

当社のストーリー作りやゲーム開発のノウハウと、東映アニメーションの豊富なIP創出力ならびにメディア展開力など、それぞれの分野で培ってきた強みを融合した作品を目指す。

用語説明

用語	意味
日女・英女・亜女	日女とは、「日本語(を主に使用する)女性向け」。 英女とは、「英語圏の女性向け」。亜女とは、「アジア圏の女性向け」。
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。 「夢女カード型」は「夢女子(二次元キャラクターを好む女性)向けのカード型」アプリ。 「男カード型」は「男性向けのカード型」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。
移植 ・オリジナル	「移植」とは、ボルテージの既存アプリを、「Nintendo Switch」「Steam」などのコンシューマゲームに移植したもの。対して「オリジナル」とは、コンシューマゲーム用にゼロから制作したもの。
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SHOP	ボルテージが提供するアプリのキャラクターグッズがいつでも購入できる公式オンラインショップ。

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

企業理念
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

1,251百万円 (2025年6月末時点)

従業員数

143名※ (2025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

沿革・事業内容

市場変化に合わせ、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。

2022 東証スタンダードへ市場変更

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 東証マザーズ上場

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。

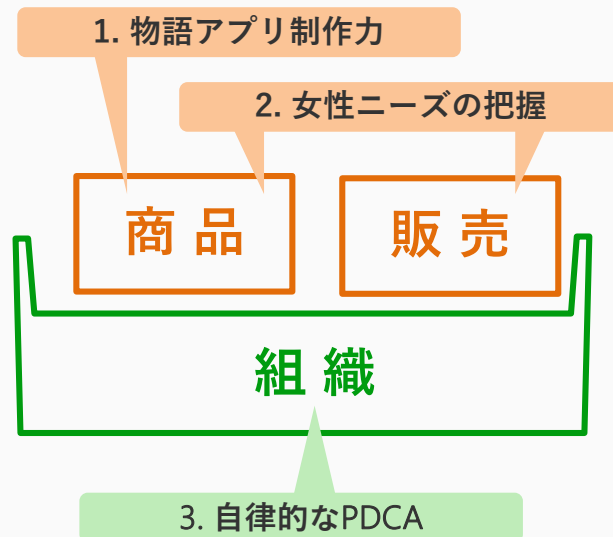
1999 創業

事業区分と強み

■ 事業区分

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
		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 レッドベル

■ ボルテージの強み



物語アプリ × グローバル/ファンダム

※「Switch」向けタイトルは含まない

■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	○ 2.5次元舞台	○ YouTube
○ Shop・フェス	○ ライブ	○ TV・YouTube

ESG、SDGsへの取り組み①

ボルテージは、持続可能な経営の実現に向け、
ESGを重視し、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
- ・ 清掃ボランティア

【社会（Social）】

- ・ 学生訪問受け入れ
- ・ 多様な働き方支援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



ESG、SDGsへの取り組み②

「多様な働き方支援」「女性が活躍できる組織づくり」に注力しています。

■ 多様な働き方

【「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。

【「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。

【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】

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

■ 女性が活躍できる組織作り

【女性管理職比率】

全国平均10.9%に対し57%※

	2022年度	2023年度	2024年度
女性	13人	17人	13人
全体	24人	28人	23人
比率 (女性/ 全体)	54%	61%	57%

※2024年8月23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

【詳細は当社ホームページ】

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

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。