

株式会社ボルテージ  
2026年6月期 第3四半期  
決算説明会

2026年5月14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

2026年  
6月期3Q  
決算

	売上	営利
3Q累計	18.08億円	△1.34億円
3Q単独	(5.65億円)	(△0.58億円)

- 売上(3Q累計)は、前期比85%。  
前期から6pt改善も、先行投資により赤字継続。

2026年  
6月期3Q  
トピック

- アプリ事業：大型販促の実施も、経費抑制を継続。売上減の中でも、微赤に留める。
- 新分野：新作なしも、3Q単独で前期比124%。  
投資D期を維持しつつF・G期が積み上がり、収益の層が厚く。

成長戦略

- リソース配分：アプリの効率化で得たリソース（人員・経費）を、成長領域の新分野へシフト。
- 事業3本柱：27/6期頃の新分野構成比20%の確立に向け、投資Hを新設。新作供給を拡充。

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 | 2026年6月期 第3四半期 決算概況

# 第3四半期 業績サマリー

単位： 百万円	2025年6月期				2026年6月期			
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	3Q累計	前期比
<b>売上高</b>	<b>665</b>	<b>685</b>	<b>592</b>	<b>650</b>	<b>565</b>	<b>85%</b>	<b>1,808</b>	<b>85%</b>
<b>売上原価</b>	<b>321</b>	<b>323</b>	<b>316</b>	<b>327</b>	<b>308</b>	<b>96%</b>	<b>953</b>	<b>94%</b>
労務費	178	174	169	172	167	94%	510	92%
外注費	94	88	100	104	95	100%	299	96%
その他	48	60	46	51	46	96%	144	93%
<b>販管費</b>	<b>328</b>	<b>341</b>	<b>335</b>	<b>339</b>	<b>315</b>	<b>96%</b>	<b>990</b>	<b>88%</b>
広告宣伝費	68	60	61	74	80	119%	217	96%
販売手数料	129	150	130	143	110	86%	385	82%
その他	131	130	143	121	123	94%	387	91%
<b>営業利益</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>△59</b>	<b>△16</b>	<b>△58</b>	赤字	<b>△134</b>	赤字
<b>経常利益</b>	<b>8</b>	<b>22</b>	<b>△50</b>	<b>9</b>	<b>△52</b>	赤字	<b>△93</b>	赤字
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>△3</b>	<b>32</b>	<b>△51</b>	<b>8</b>	<b>△53</b>	赤字	<b>△96</b>	赤字

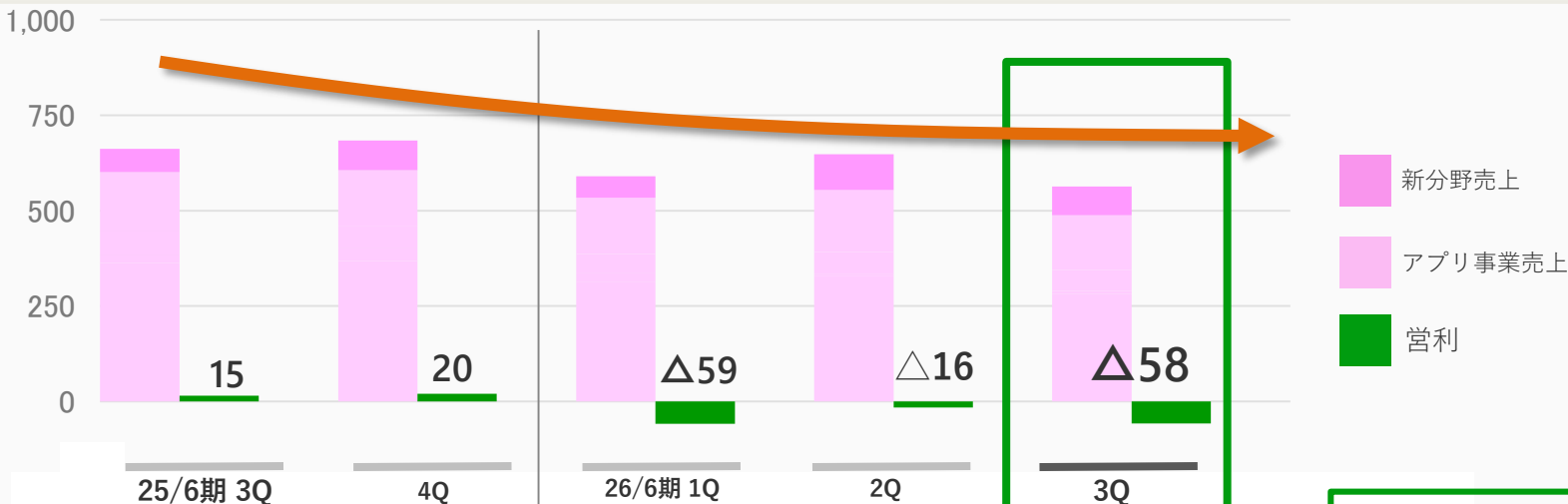
# 四半期業績推移

全社売上（3Q累計）は前期比85%。前期から6pt改善も、先行投資により赤字継続。

◇ アプリ：大型販促の実施も、経費抑制を継続。売上減の中でも、微赤に留める。

◇ 新分野：新作なしも、3Q単独で前期比124%。

投資D期を維持しつつF・G期が積み上がり、収益の層が厚く。



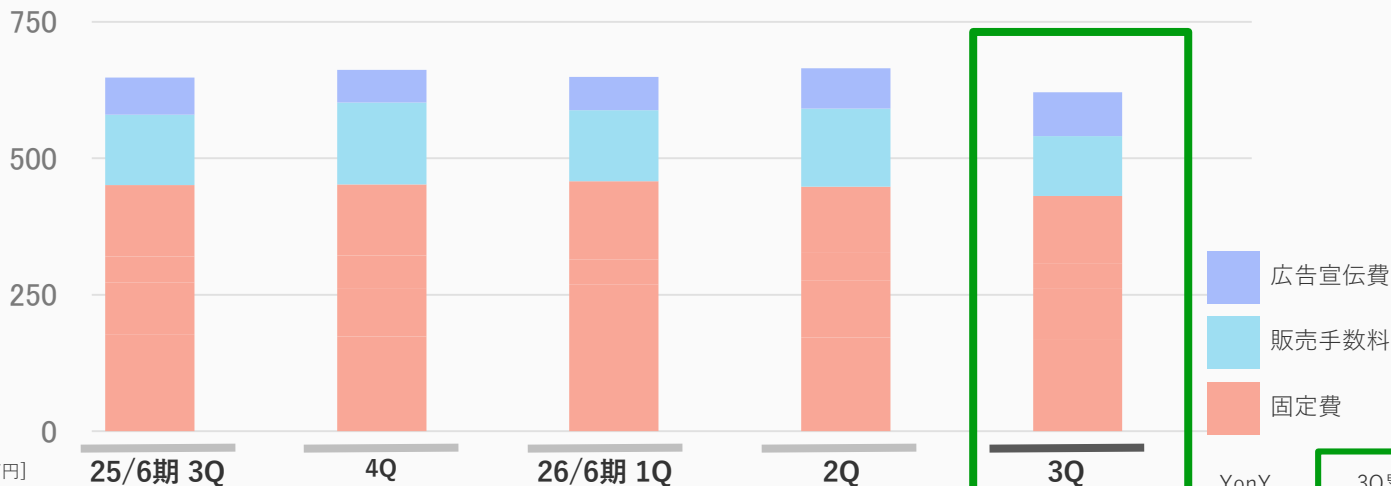
[単位：百万円]

	25/6期 3Q	4Q	26/6期 1Q	2Q	3Q	YonY
アプリ事業	603	607	536	555	489	81%
新分野	61	78	56	95	75	124%
売上合計	665	685	592	650	565	85%
営利	15	20	△59	△16	△58	赤転

	3Q累計	前期比
売上合計	1,109	82%
新分野	134	114%
売上合計	1,243	85%
営利	△76	赤字

## 四半期 経費推移

アプリの効率化で得たリソース（人員・経費）を、成長領域の新分野へシフト。  
全社的なコスト配分の最適化を推進している。



PA  
費  
※  
固  
定  
費

		25/6期 3Q	4Q	26/6期 1Q	2Q	26/6期 3Q	YoY
PA	広告宣伝費	68	60	61	74	80	119%
費	販売手数料	129	150	130	143	110	86%
※	労務費	178	174	169	172	167	94%
固	外注費	94	88	100	104	95	100%
定	その他	179	191	189	172	169	95%
費	小計	452	454	459	448	432	96%
	経費合計	649	665	652	667	623	96%

	3Q累計	前期比
PA	217	96%
費	385	82%
※	510	92%
固	299	96%
定	531	91%
費	1,341	93%
	1,943	91%

## 貸借対照表

資産運用に伴う振替により資産構成が変化も、自己資本比率は78%超を維持。  
強固な財務基盤を背景に、成長投資を支える財政状態を堅持している。

	26/6月期3Q末	25/6月期 期末	前期末比
単位：百万円			
流動資産	1,720	2,042	84%
固定資産	1,075	752	143%
<b>資産</b>	<b>2,796</b>	<b>2,794</b>	<b>100%</b>
流動負債	461	472	98%
固定負債	140	125	112%
<b>負債</b>	<b>602</b>	<b>598</b>	<b>101%</b>
株主資本	2,087	2,128	98%
その他の包括 利益累計額	99	59	167%
新株予約権	6	8	84%
<b>純資産</b>	<b>2,193</b>	<b>2,196</b>	<b>100%</b>
<b>負債純資産</b>	<b>2,796</b>	<b>2,794</b>	<b>100%</b>

※自己資本比率：78.4%  
(純資産/資産合計)

## 2 | 成長戦略

## 「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！

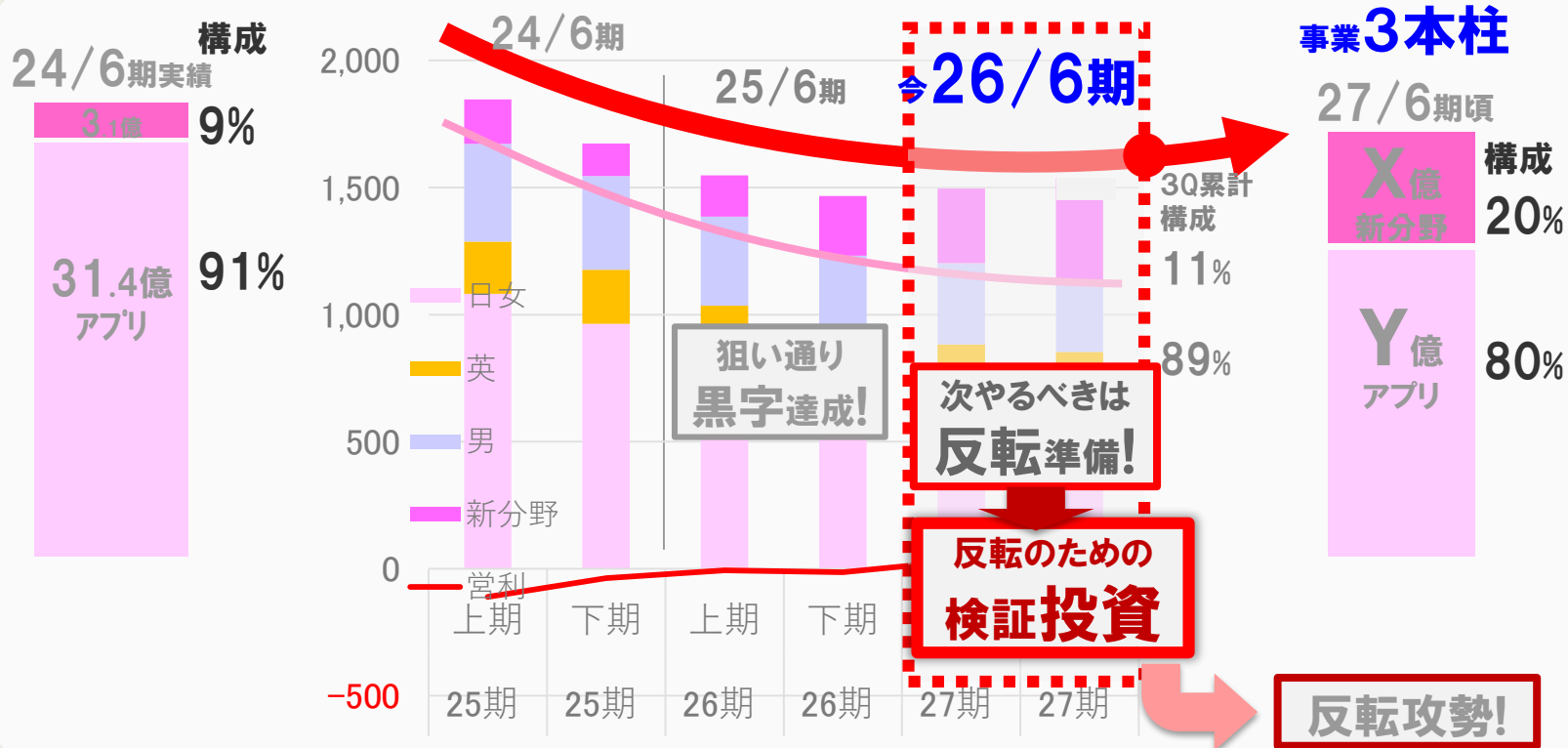


# 今26/6期は、反転準備の期

今期は反転攻勢に向けた『検証投資』のフェーズ。

多角化戦略により、新分野の売上構成比は着実に上昇。「事業3本柱」に向け基盤は整いつつある。

◇多角化を狙う理由→成長限界の突破、次の成長エンジン確保、リスク分散

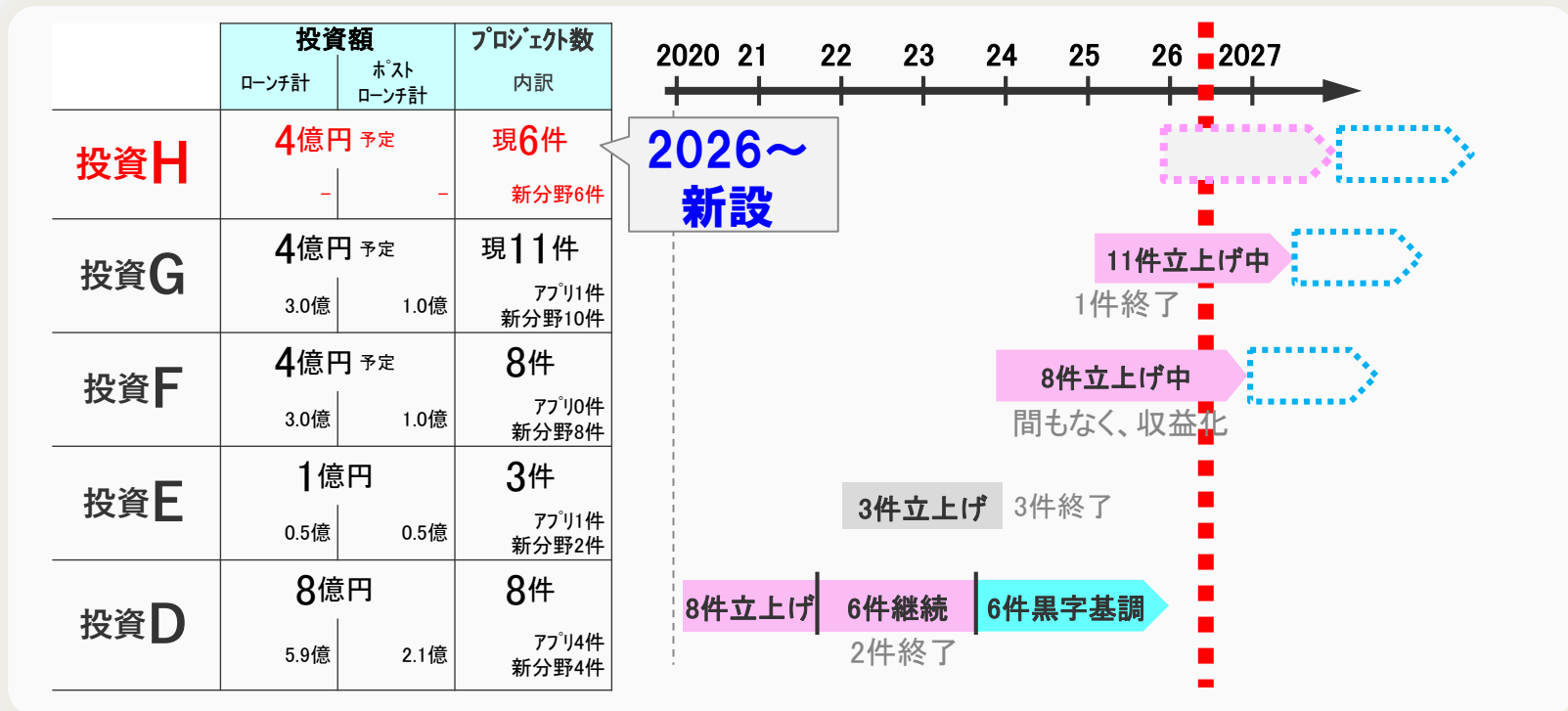


# 投資サイクル：投資Hの新設

新規タイトルへの投資は、独自の「投資サイクル方式」によりリスクを分散。  
反転攻勢を加速させるべく、2026年より「投資H」を新設した。

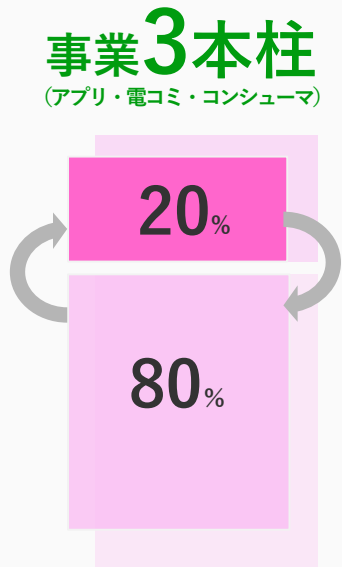
従来の投資F・Gと合わせ、厳格な継続判断のもと、早期の黒字成長を目指します。

◇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。



# 当面の注力施策

新分野における「ヒット・販路・シナジー」の最大化と、  
アプリの「ファン形成・コスト最適化」を徹底。  
次期27/6期の飛躍に向けた収益基盤を盤石にする。



新分野

ヒット路線<sup>創出</sup>

ライン複数化・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

販促・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

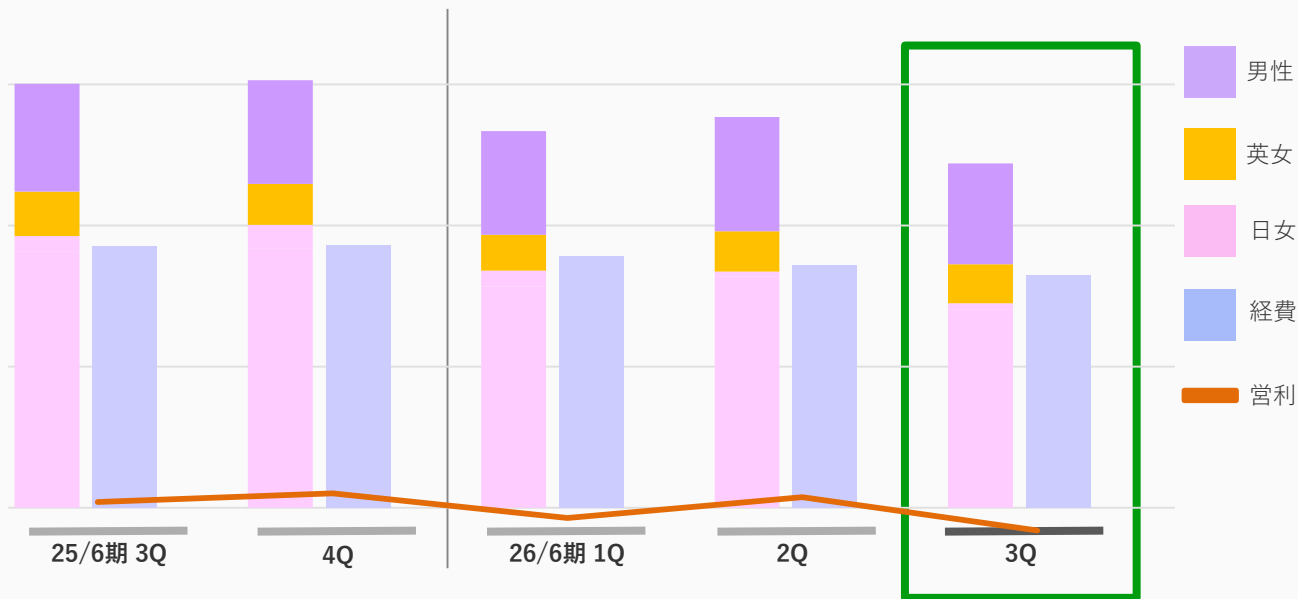
アプリ

# 3 | アプリ事業

## アプリ事業 収支

売上（3Q累計）は前期比82%（前期+3pt）と下げ止まり傾向。

大型販促の実施も、経費抑制の徹底で損益コントロールを維持し、微赤で着地。



※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

タイトル横断のタレントコラボや、周年の盛上げ施策を実施。

## 【ボル恋シリーズ】

1～2月 アンバサダーとしてタレントの「河合郁人」氏が就任。  
アバ型6タイトルの大型コラボを開催。  
SNSやアプリ内で盛上げ。



## 【魔界王子と魅惑のナイトメア】

2月 配信8周年を記念し、ストーリーイベントや  
記念ムービー公開など、企画を多数実施し、売上堅調。



## 【天下統一恋の乱 Love Ballad ～月の章～】

3月 12月に開催した「華の章」11周年に続き、  
「月の章」9周年を記念した施策も好調。  
新キャラクター「世鬼千矩」も人気。



# アプリ事業（男性・英語アジア女性向け）トピックス

英語アプリ「Love 365: Find Your Story」は、引続き過去の人気作品が好調。男性向け「六本木」は、10周年を記念し、3大コラボやリアルイベントを実施。

## 【Love 365: Find Your Story】

- 3月 Vertical Style（縦読み形式）第3弾  
「Samurai Love Ballad: Song of Radiance」を配信。  
低コストでの配信ながら売上維持に寄与。



## 【六本木サディスティックナイト】

- 3月 10周年を記念して、3大コラボを実施。  
第1弾は「ヒメキス」。人気キャラとの描き下ろしカードなどが好評。
- 3月 ファンダム施策として、  
第3回『リアルNightJewel』イベントを開催。



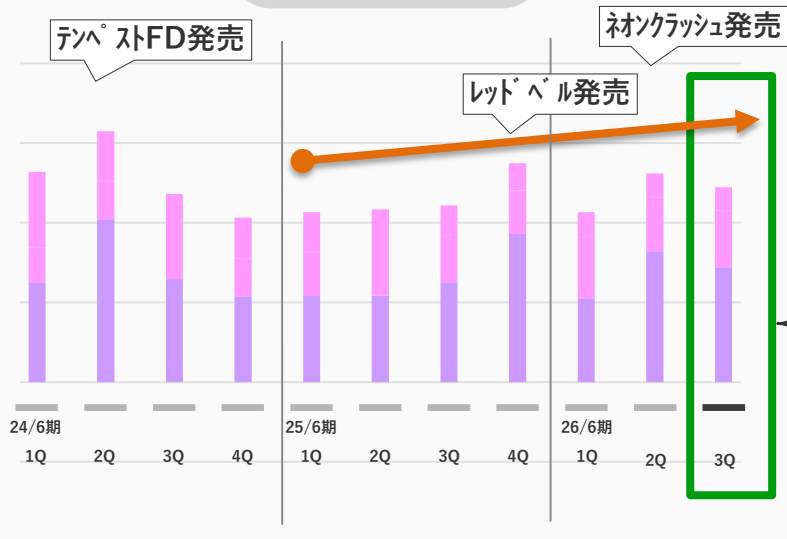
# 4 | 新分野

# 新分野事業 収支

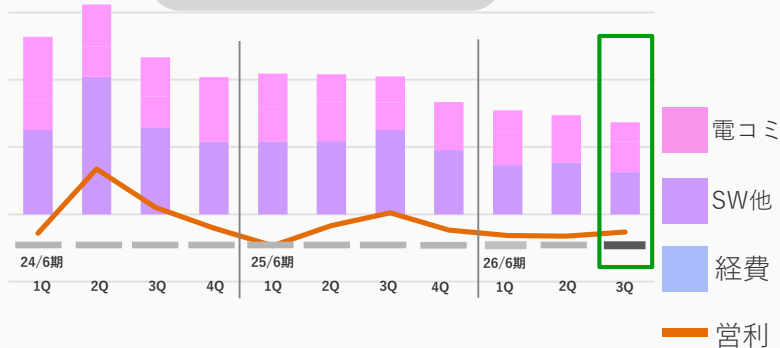
売上(3Q累計)は前期比114%と成長。3Q単独では前期比124%。

既存D期を維持しつつF・G期が積み上がり、収益の層が厚く、強固な柱へと進化。

## 新分野

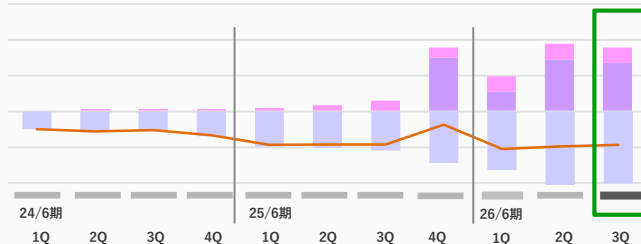


## 既存シリーズ (D期)



## 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 パイプライン

新分野へ、投資G・H期で8億円超を重点投資。

電コミ・Switchの両軸で新作供給（パイプライン）を拡充。

◇26/6月期予定のSwitchオリジナル1本は、発売を27/6月に延期。

		26/6月期 予定	27/6月期 予定
		新規・連載+着手 予定	新規・連載+着手 予定
電コミ レーベル	モノクロ漫画	23 + 12本 <small>※ライセンスアウト作品を含む</small>	30 + 15本 <small>※ライセンスアウト作品を含む</small>
	カラータテヨミ (webtoon)	4 + 2本	4 + 3本
Switch	アプリタイトル 移植	6 + 5本	5 + 4本
	オリジナル	1 + 5本	3 + 5本

2026年04月時点

# 電子コミック事業トピックス

カラー縦読みマンガを含む、4Q以降配信作品の制作に注力。  
5月に初のBLレーベル「BluMellow」創刊予定。

## 【ボル恋comic：女性向けレーベル】

1月～ 新作3作品をめっちゃコミック等へストア展開。  
「トラウマにKiss～元カレのせいでxxxができない！」  
「たぶん最初から恋でした」  
「ワケあり花嫁は愛されすぎて逃げられない」



## 【ボル恋TOON：縦読みカラーコミックレーベル】

3月 「不敵な美女～冷酷社長と私の結婚契約～」  
配信ストア拡大としてピッコマにて配信開始。  
LINEマンガキャンペーンにより売上好調。



## 【BluMellow：BLレーベル】

5月に、初BLレーベルを創刊予定。

BluMellow

## コンシューマ事業トピックス①

サンフランシスコスタジオ制作アプリの移植タイトルや、  
コンシューマ向けブランド「AmuLit」既存タイトルの中国繁体字版を発売。

### 【移植タイトル】

2月 当社サンフランシスコスタジオ発の英語版作品  
「Love and Legends」のSwitch版を配信開始



### 【AmuLit】

- ・ 2月 「レッドベルの慟哭」  
中国語繁体字版を発売
- ・ 3月 「ネオンクラッシュ -Echoes of the Lost-」  
中国語繁体字版の2026年発売が決定



## コンシューマ事業トピックス②

コンシューマ向けブランド「AmuLit」の新作2タイトルを鋭意制作中。

### 【AmuLit新作①】

「sins of KALEIDO 塔巡りし因果の魔女」



「even if TEMPEST」シリーズに連なる  
“魔女シリーズ”の最新作。2026年発売予定。  
オープニングムービー公開

### 【AmuLit新作②】

「Re:cord NOAH 忘却のフラクタル」



声優・梶裕貴氏とのコラボレーションによる  
完全オリジナル新作。2026年発売予定。  
初報映像&ティザーサイト公開

# 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	<b>Intellectual Property</b> (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。

1999 創業

2022 東証スタンダードへ市場変更

2019 創業20周年

2018 「恋アップ」 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

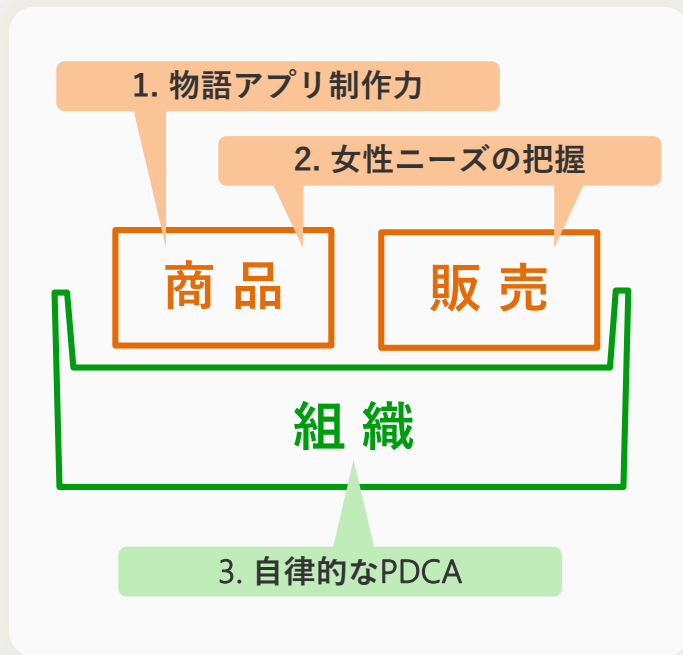
2010 東証マザーズ上場

# 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 ネオンクラッシュ

## ■ ボルテージの強み



# 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。