

株式会社ボルテージ
2026年6月期 第2四半期
決算説明会

2026年2月12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2Q
決算

	売上	営利
2Q累計	12.43億円	△0.76億円
2Q単独	(6.50億円)	(△0.16億円)

- 売上(2Q累計)は、前期比85%(+5pt)と持ち直し。特に、新分野が伸長し、前期比121%。
- 営利は、外部コラボ等の先行投資により赤字。

2026年
6月期2Q
トピック

- アプリ事業は、売上(2Q累計)は前期比82%だが、営利は黒字で着地。外部コラボ等を仕込み中。
- 新分野(電子コミックとコンシューマ)は、定常的な発売ペースへ向け、新作仕込みを増加。

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。

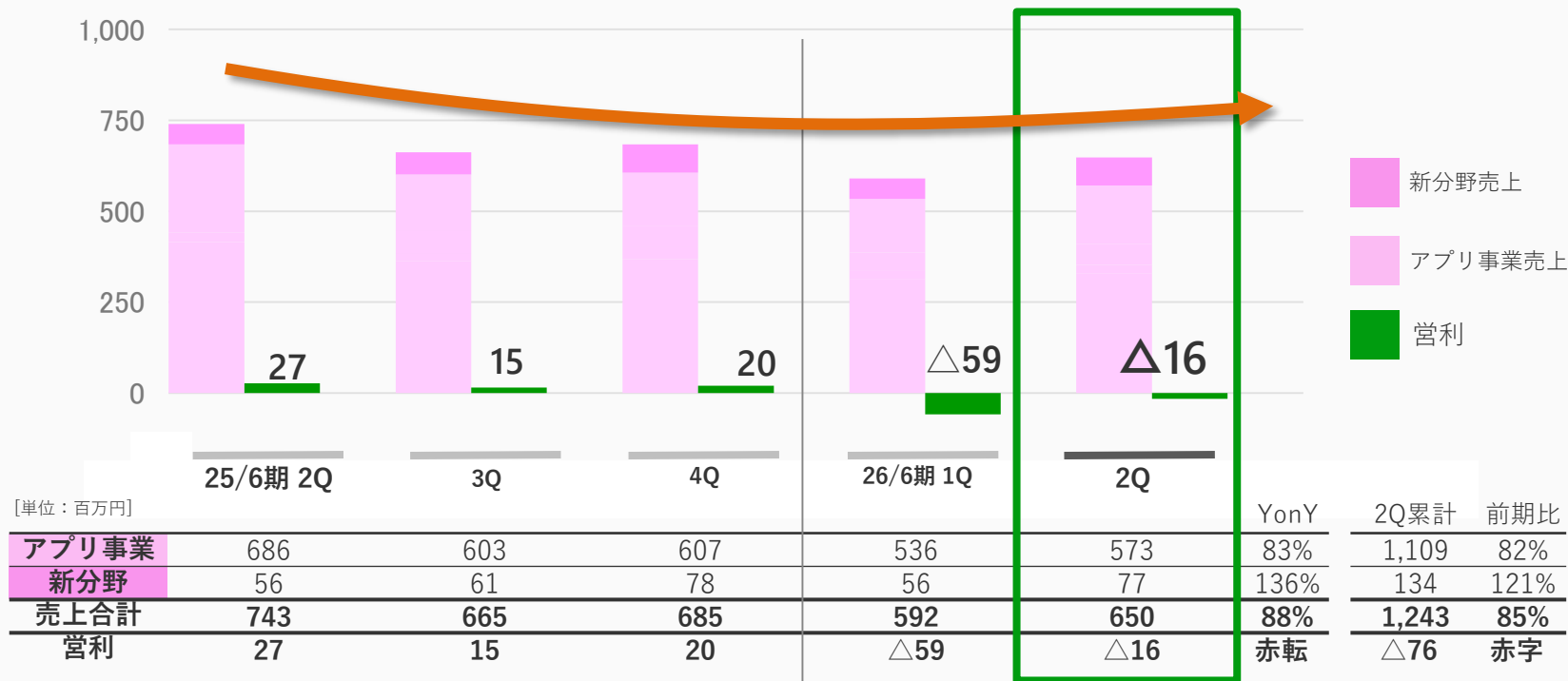
1 | 2026年6月期 第2四半期 決算概況

第2四半期 業績サマリー

単位： 百万円	2025年6月期				2026年6月期			
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YonY	2Q累計	前期比
売上高	743	665	685	592	650	88%	1,243	85%
売上原価	334	321	323	316	327	98%	644	92%
労務費	184	178	174	169	172	94%	342	91%
外注費	100	94	88	100	104	104%	204	94%
その他	50	48	60	46	51	102%	97	92%
販管費	381	328	341	335	339	89%	675	85%
広告宣伝費	77	68	60	61	74	96%	136	86%
販売手数料	170	129	150	130	143	84%	274	81%
その他	132	131	130	143	121	91%	264	90%
営業利益	27	15	20	△59	△16	赤転	△76	赤字
経常利益	54	8	22	△50	9	黒字	△41	赤字
親会社株主に帰属する 当期純利益	52	△3	32	△51	8	黒字	△42	赤字

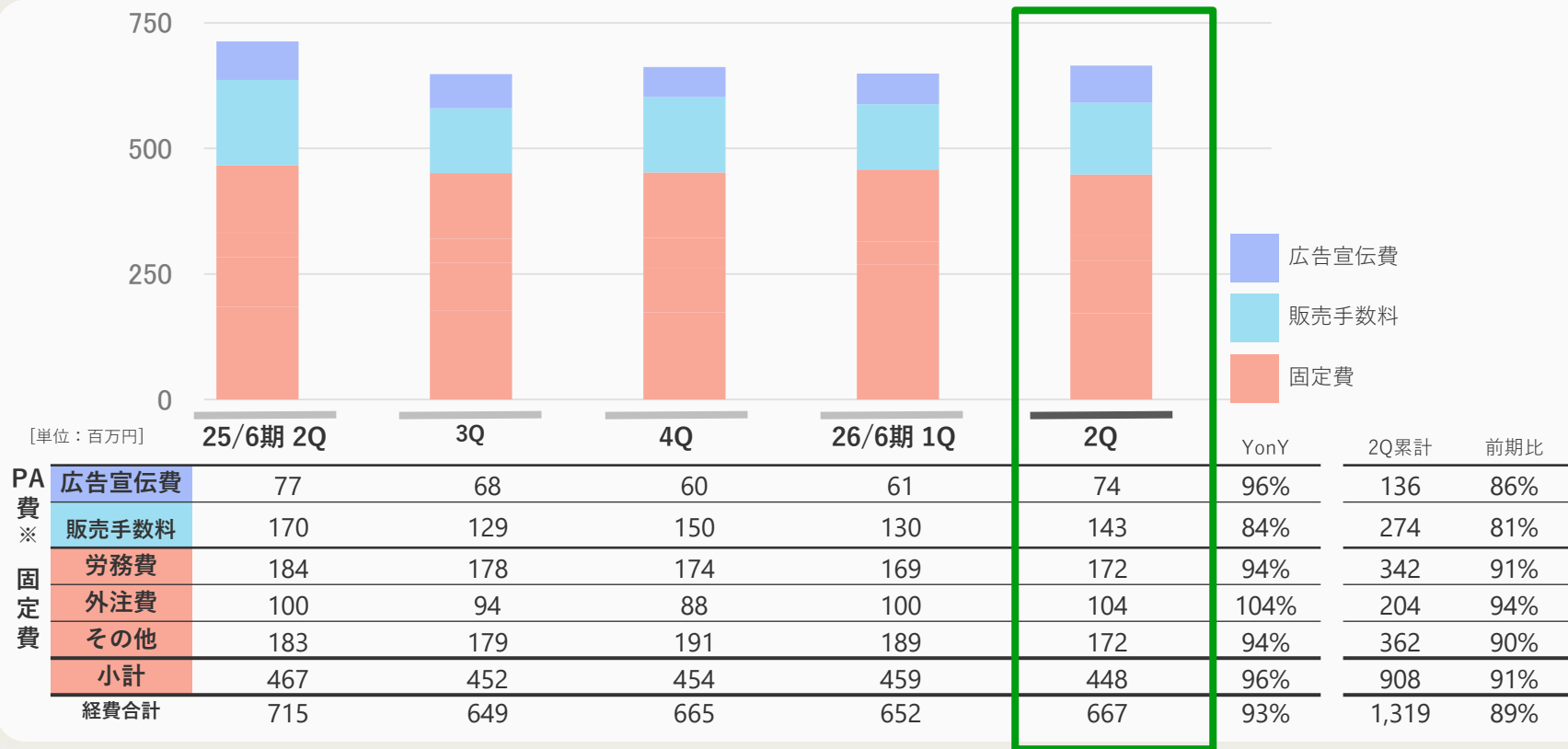
四半期 業績推移

売上(2Q累計)は、前期比85%(前期より+5pt)で持ち直し。ただし、先行投資に伴う赤字が継続。
アプリ事業は、売上は前期比82%だが、営利は黒字で着地。積極プロモと経費抑制を推進中。
新分野事業は、ネオンクラッシュ発売などで伸長し、売上は前期比121%。



四半期 経費推移

アプリ運用の効率化を進めつつ、売上成長への投資を強化。
このため外注費が、前Q比で104%の増加。



貸借対照表

財政状態は引き続き堅調。

ストックオプション行使や投資有価証券の評価増で、資産が増加。

	26/6月期2Q末	25/6月期 期末	前期末比
単位：百万円			
流動資産	1,903	2,042	93%
固定資産	985	752	131%
資産	2,889	2,794	103%
流動負債	488	472	103%
固定負債	148	125	119%
負債	637	598	107%
株主資本	2,127	2,128	100%
その他の包括 利益累計額	115	59	193%
新株予約権	8	8	106%
純資産	2,251	2,196	103%
負債純資産	2,889	2,794	103%

2 | 成長戦略

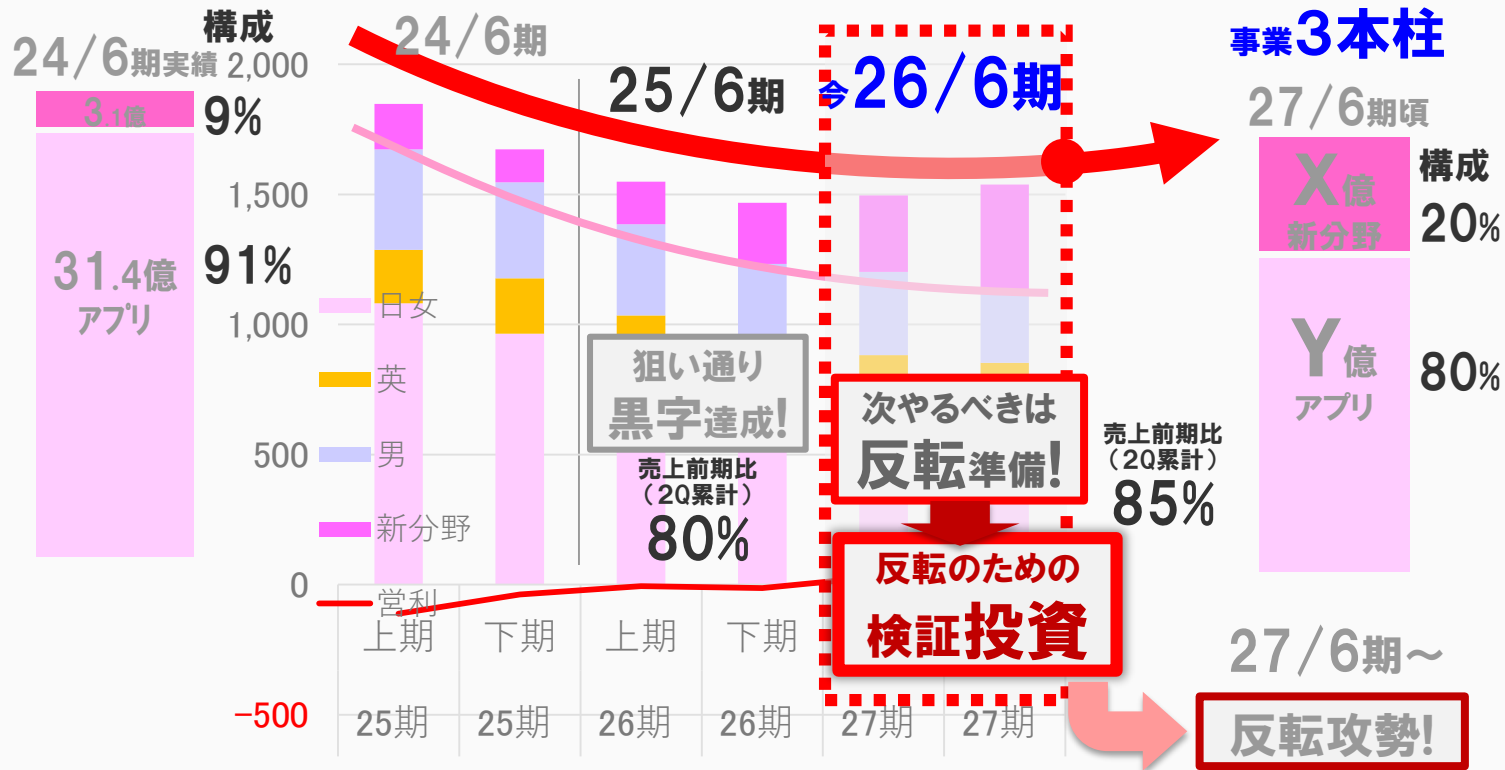
「恋愛と戦い」 デジタル時代の物語コンテンツで、世界を楽しませる！



今26/6期は、反転準備の期

売上(2Q累計)の前期比が、前期80%→今期85%と5pt改善。

* 多角化狙う理由→成長限界の突破、次の成長エンジン確保、リスク分散

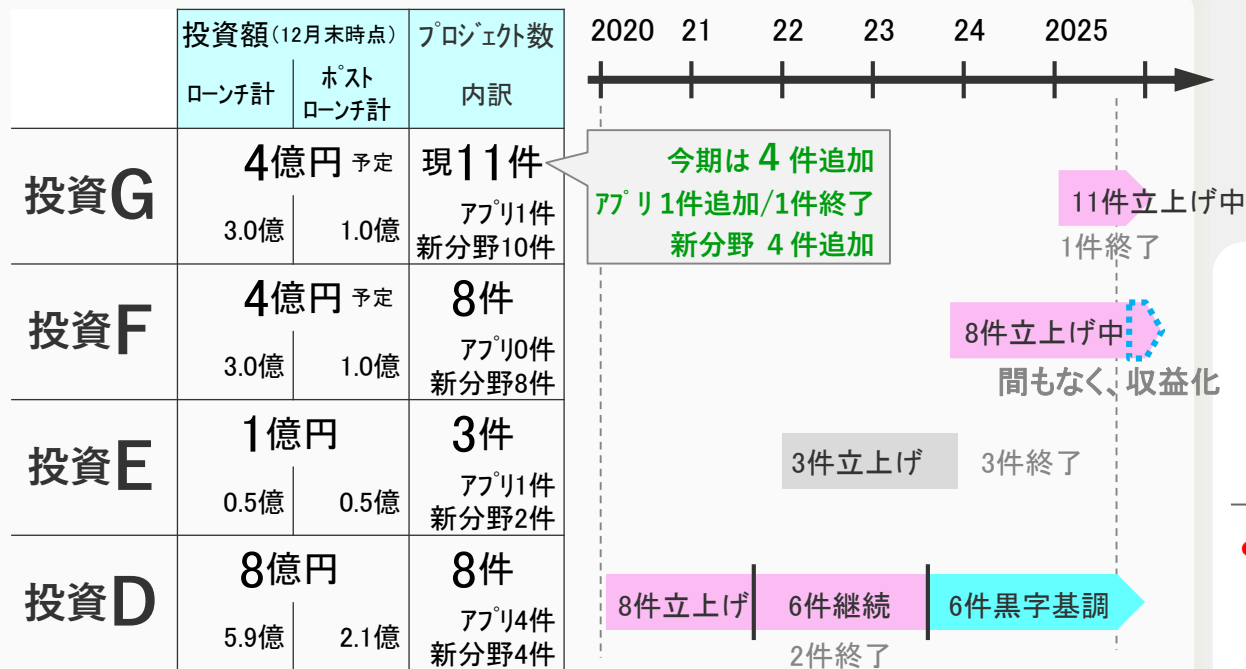


投資サイクルの状況

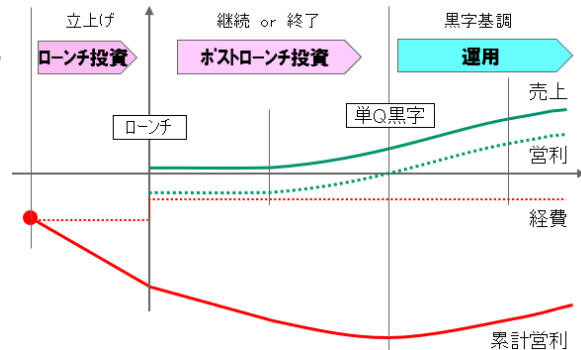
アプリや新分野で新規タイトルへ投資は、以下のような投資サイクル方式で行っています。

現状、投資Dは黒字基調。投資F・Gは18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。

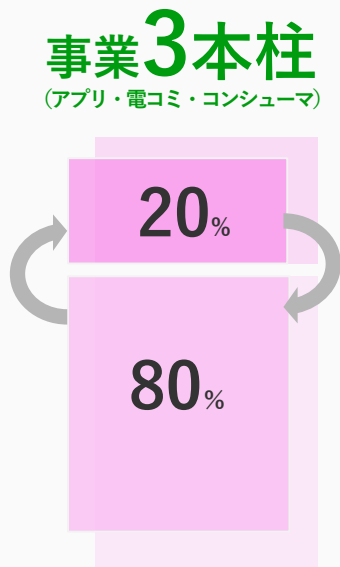


1件の新規タイトル立ち上げ 収支モデル



当面の注力施策

26/6月期を売上の「反転準備」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

アプリ

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

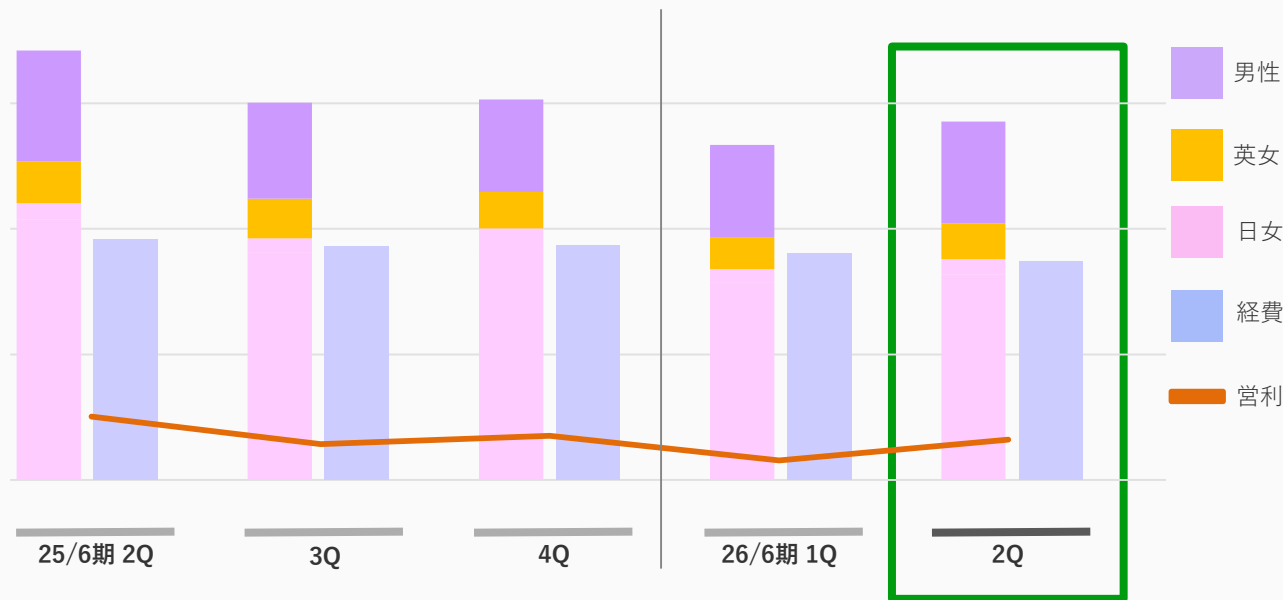
定期イベントの実施

3 | アプリ事業

アプリ事業 収支

売上(2Q累計)は、前期比82% (+2pt) と持ち直し。

営利(2Q累計)は黒字で着地。積極プロモーションと経費抑制を推進中。



※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①

主力タイトルにて、周年の盛上げ施策や新作配信を実施。
その他、年末・年始施策が比較的好調に推移。

【天下統一恋の乱 Love Ballad ～華の章～】

- ・ 12月 11周年を記念した施策が好調
池袋駅にて交通広告を掲出



【100シーンの恋+】

- ・ 12月 新作『推し上司～私を好きって言わないで』配信開始
約47万人のフォロワーを抱える人気イラストレーター・
ミリグラム氏がイラストを担当



【王子様のプロポーズ Eternal Kiss】

- ・ 12月 長く愛され続ける人気キャラクター
「ラスカル」とコラボレーション企画を開催



アプリ事業（日本語女性向け）トピックス②

プロモーション強化として、タレント「河合郁人」氏とのアンバサダーコラボに向け、事前のSNSや動画での発信に注力。

【ボル恋シリーズ】

- ・ 11月～12月 アンバサダーにタレントの「河合郁人」氏が就任。2026年1月開始のコラボレーションに向けた事前プロモーションを実施



【胸キュンイベント2025】（ファンダム施策）

- ・ 12月 有楽町マルイにて「騎士」をテーマにしたリアルイベントを実施。
グッズ等を販売し、計画以上の売上を達成。



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」にて、過去の人気作品を配信し好調。
男性向け「六本木」は、10周年を迎え、各種施策でユーザーの熱量アップへ。

【Love 365: Find Your Story】

- ・ 11月 初のVertical Style（縦読み形式）で
「Kissed by the Baddest Bidder Love Trap」を配信
- ・ 12月 第2弾
「The Princess in the Mirror」を配信



【六本木サディスティックナイト】

- ・ 11月 10周年を迎え、各種周年企画を実施
10周年記念楽曲やリアルイベントなど
アプリ外施策で盛上げ

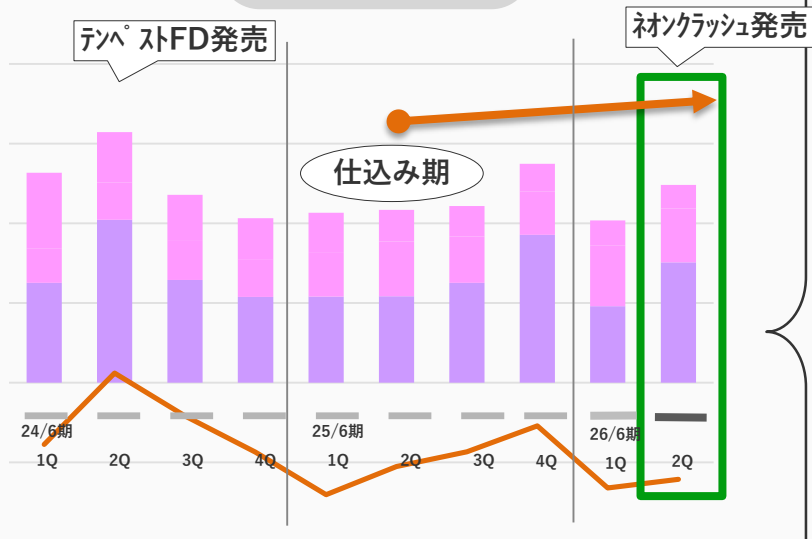


4 | 新分野

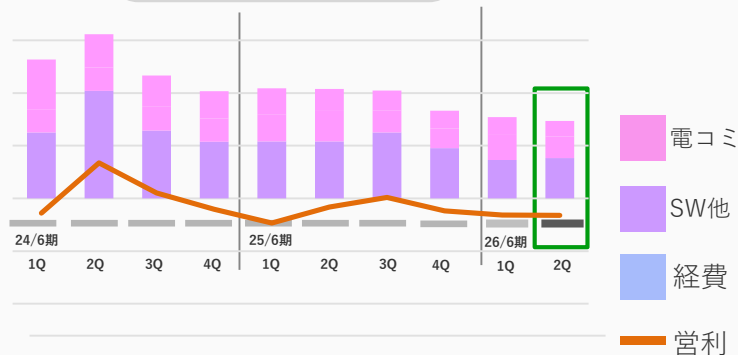
新分野事業 収支

売上(2Q累計)は、前期比121%。定常的な発売ペース実現のため、ライン複数化へ

新分野

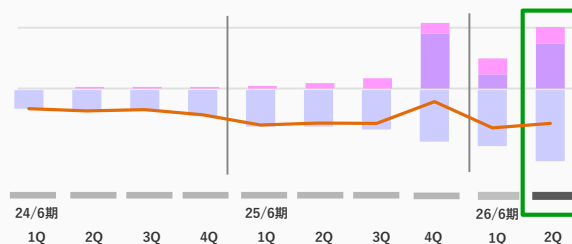


既存シリーズ (D期)



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 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

カラータテヨミ
(webtoon)

26/6月期 予定

新規・連載+着手 予定

30 + 10本

※ライセンスアウト作品を含む

4 + 2本

27/6月期 予定

新規・連載+着手 予定

40 + 20本

※ライセンスアウト作品を含む

6 + 4本

投資予定：400百万円

Switch

アプリタイトル
移植

オリジナル

発売+着手 予定

6 + 4本

2 + 4本

発売+着手 予定

4 + 4本

2 + 4本

2026年01月時点

電子コミック事業トピックス

女性向けレーベル「ボル恋comic」 新作3作品を発売開始。

縦読みカラーコミックは、配信ストアの拡大で投資回収フェーズへ。

【ボル恋comic：女性向けレーベル】

- ・ 10月～12月 新作3作品をコミックシーモア他で先行発売。
「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】

- ・ 12月 「このキスは演技じゃないから」ストア拡大中。
めちゃコミ・Renta!に続き、ピッコマ「comico」
にて配信開始



【原作ライセンスアウト】

- ・ 12月 明治浪漫ファンタジー「あやかし恋廻り」原作の
コミカライズ「あやかし恋廻り 暁の誓い」の単行本
第1巻がKADOKAWAより発売



コンシューマ事業トピックス

12月に、累計販売本数が 20 万本突破！（移植及びオリジナルタイトルの合計）
コンシューマ向けブランド「AmuLit」の新作発売と次回作を発表。

【ボル恋移植タイトル】

- ・ 12月 「100シーンの恋+」にて配信中タイトル
「あの夜からキミに恋してた」のSteam版を発売



【AmuLit】

- ・ 12月 新作「ネオンクラッシュ -Echoes of the Lost-」
（日本語・英語版）のSwitch版発売
- ・ 11月 次回作「sins of KALEIDO 塔巡りし因果の魔女」
AGF2025（アニメイトガールズフェスティバル）にて発表。
ヒット作「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。



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

2012 米国子会社「SFスタジオ」設立

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。

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。

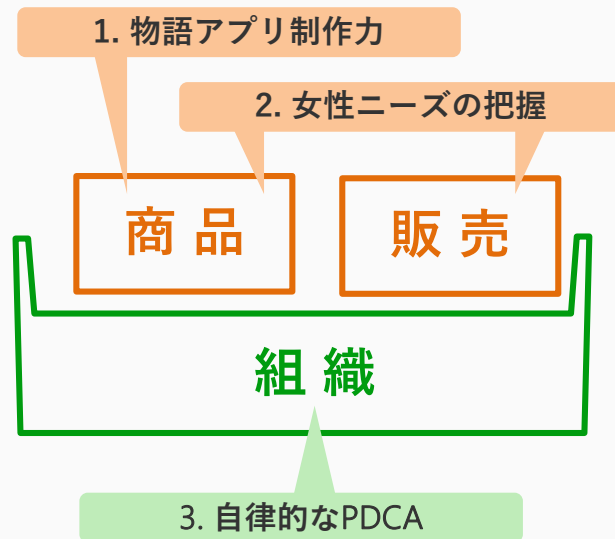
1999 創業

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 ネオンクラッシュ

■ 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。