



KADOKAWA

2023年3月期 第1四半期決算

Financial Results

2022.07.29

株式会社KADOKAWA

1	2023年3月期第1四半期連結実績	p.3
2	Appendix	p.14

2023年3月期第1四半期連結実績

■ 四半期ベースで過去最高*の売上高・営業利益・営業利益率を達成 *2014年10月のKADOKAWAとドワンゴの経営統合以降

- 記録的大ヒットとなったゲーム作品『ELDEN RING』の海外向け出荷関連収益等が貢献
- 海外事業が前期比+187%と大きく伸長。海外売上高比率は過去最高の26.4%に拡大。真のグローバルコンテンツ企業への進化に向けて着実に前進
- 電子書籍、配信向け映像作品が高成長。テクノロジー活用により当社コンテンツがグローバルに拡大中。デジタルファースト戦略の推進をさらに加速

■ 営業利益は高進捗率(54%)も、公表済みの通期見通し数値に対しては想定通り

- 利益創出力拡大のための投資を継続し、長期的成長に資する事業基盤を構築

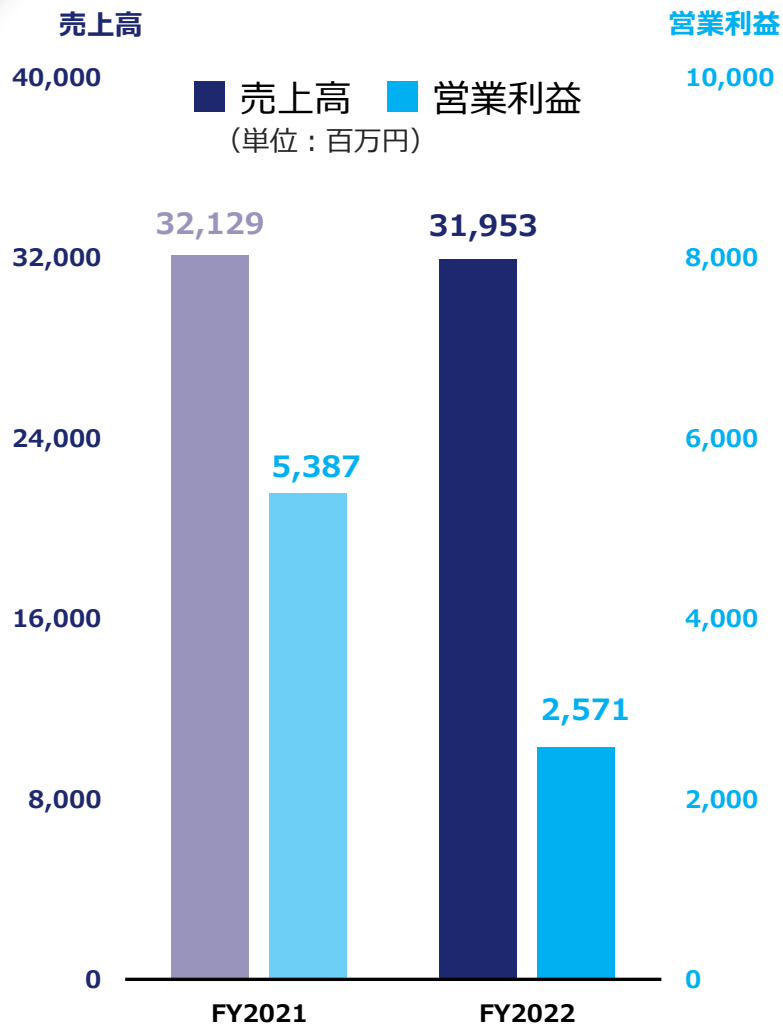
(単位：百万円)	2022年3月期 4-6月実績	2023年3月期 4-6月実績	前年同期比 (増減額)
売上高	52,034	64,264	+23.5% (+12,229)
営業利益	5,869	9,622	+63.9% (+3,752)
└ 営業利益率	11.3%	15.0%	+3.7pt
経常利益	6,144	12,289	+100.0% (+6,145)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,023	7,638	+89.8% (+3,614)
EBITDA	7,088	10,931	+54.2% (+3,842)

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

2023年3月期第1四半期連結実績（セグメント別）

(単位：百万円)		2022年3月期	2023年3月期	前年同期比	
		4-6月実績	4-6月実績	(増減額)	
出版	売上高	32,129	31,953	▲0.5%	(▲175)
	営業利益	5,387	2,571	▲52.3%	(▲2,815)
映像	売上高	8,903	9,256	+4.0%	(+353)
	営業利益	1,038	680	▲34.5%	(▲358)
ゲーム	売上高	1,875	12,582	+570.9%	(+10,707)
	営業利益	▲116	6,569	-	(+6,686)
Webサービス	売上高	5,378	5,726	+6.5%	(+347)
	営業利益	599	369	▲38.3%	(▲229)
教育	売上高	2,952	3,277	+11.0%	(+325)
	営業利益	697	804	+15.4%	(+107)
その他	売上高	2,503	3,795	+51.6%	(+1,292)
	営業利益	▲1,189	▲1,022	-	(+166)
全社・消去	売上高	▲1,707	▲2,327	-	(▲620)
	営業利益	▲547	▲351	-	(+195)

業績概況 — 出版セグメント



4-6月

第1四半期 増減要因

売上高 (▲0.5% / ▲175M)

紙書籍
メディア*
▲3.0%

- 北米を中心に日本IP人気が続く。海外で引き続き高成長 (+43%)
- 国内市場は電子書籍への移行を含め、縮小傾向継続
上記に加えて新刊点数が減少したことにより、減収
- 権利許諾収入は大型案件があった前期から反動減

*紙媒体中心からWeb媒体中心への移行を進めていることに鑑み、当第1四半期より紙雑誌事業の名称をメディア事業に変更しております

電子書籍
+5.3%
(売上占有率)
41%

- 前期の特殊要因*を除き約+15%と堅調に成長
 - 国内自社ストア売上は+14%、海外自社ストアは+44%の高成長
 - 国内外で課金ユーザー数が増加中
 - 国内外販事業は特殊要因*を除き10%台半ばの成長

*他社ストアが大型の販促を実施

営業利益 (▲52.3% / ▲2,815M)

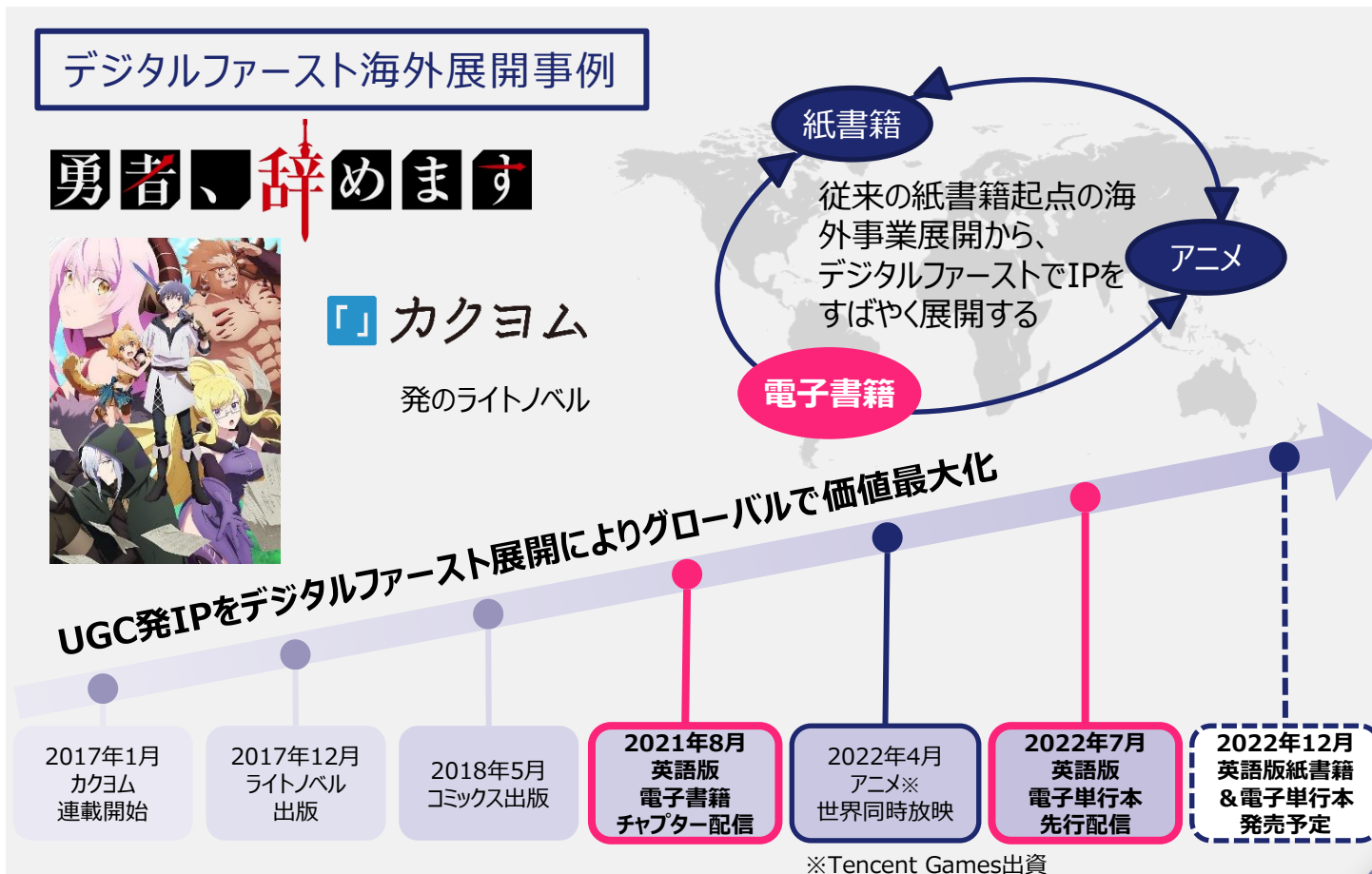
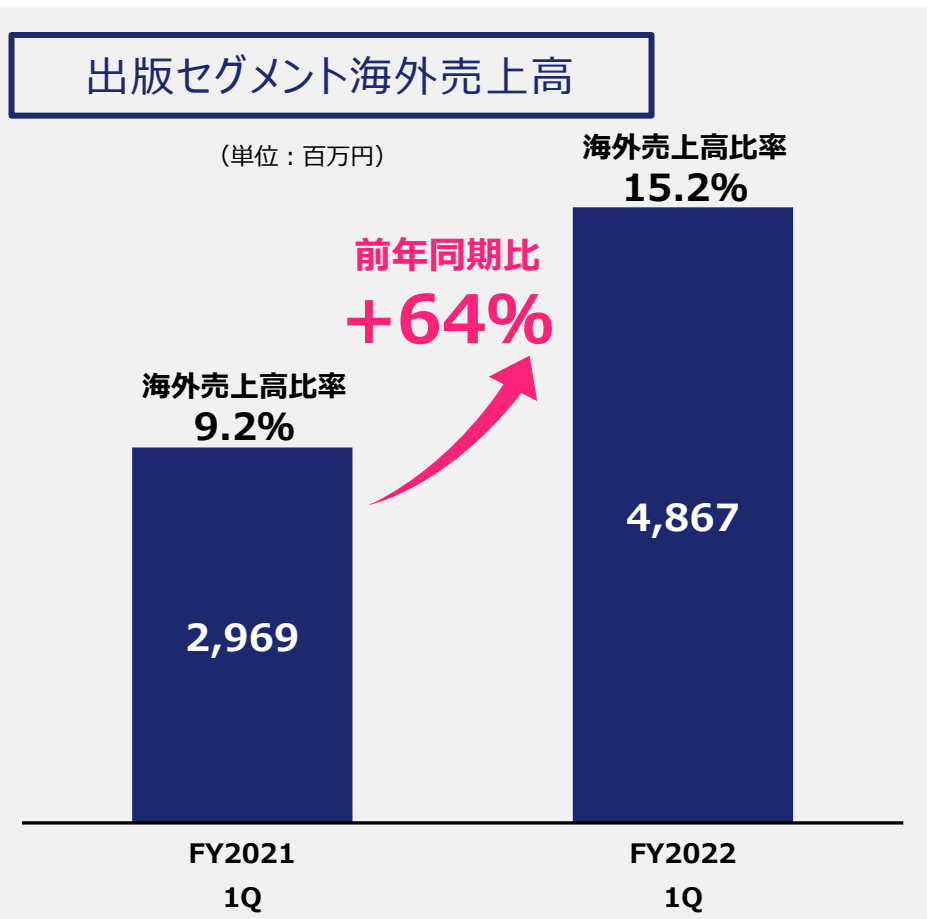
- 収益性の高い海外事業は引き続き伸長
- 国内紙書籍事業における減収影響、権利許諾収入での反動減影響、タテスクコミック及び人材への投資等により減益

第2四半期以降の見通し

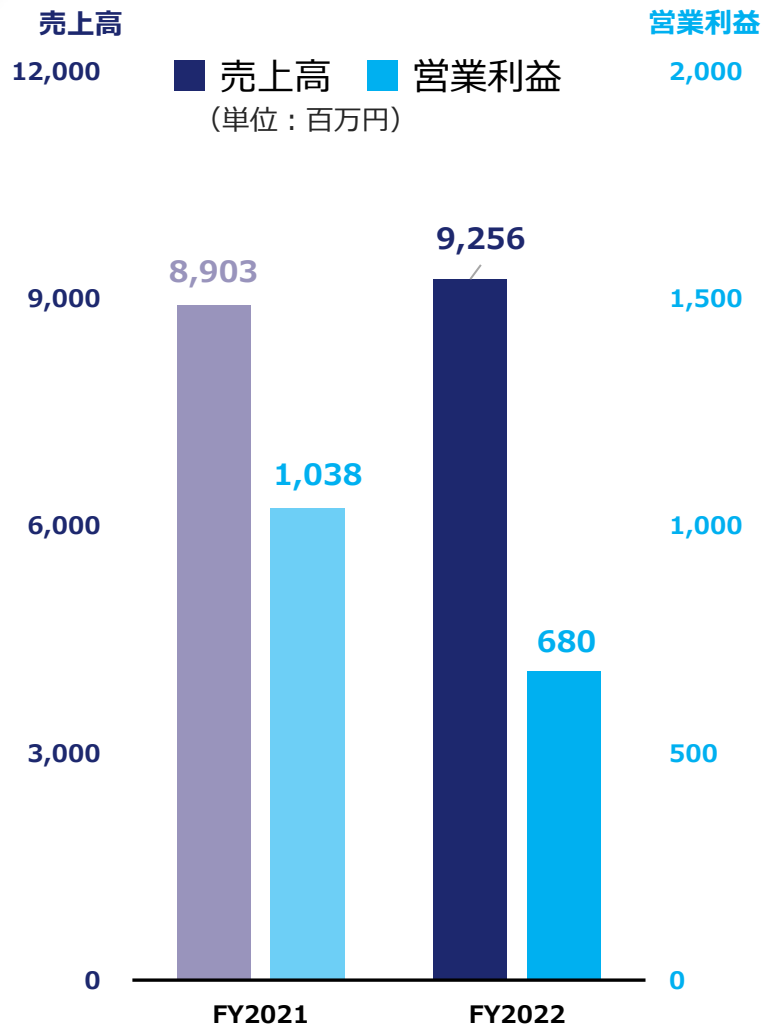
- 2Q以降は新刊点数増加を見込む
- 国内紙書籍の厳しい市場環境への対応策として、海外事業のさらなる拡大を図る。ブックウォーカーの海外展開を加速。国内電子書籍は、引き続き高成長を実現
- 新刊・既刊の需要把握と出荷最適化、新物流施設・デジタル製造工場の機能・能力向上を推進中

業績概況 — 出版セグメント（海外事業）

- **海外出版事業全体で+64%の増収。**北米では中間持株会社KADOKAWA World Entertainment社を中心として、グループ会社（YenPress、J-Novel Club、ブックウォーカー）が一体となり、**電子書籍から紙書籍まで一気通貫の事業運営体制を整備中**
- ユーザーとの接点をグローバルで加速させるため、タテスクコミックも含めた**デジタルファーストの翻訳出版展開を強化中**
電子書籍での早期展開により、紙書籍化した際の増売・拡販にも期待
- **海外での出版点数増加**（通期見通し 約1,900点）



業績概況 — 映像セグメント



4-6月

第1四半期 増減要因

売上高 (+4.0% / +353M)

- 海外向け作品売上は、アニメの新作増加を背景に増収
- ビデオパッケージは継続的に減少も、国内向け配信作品が大きく伸長
- 劇場向けも、実写映像の劇場新作の公開により増収

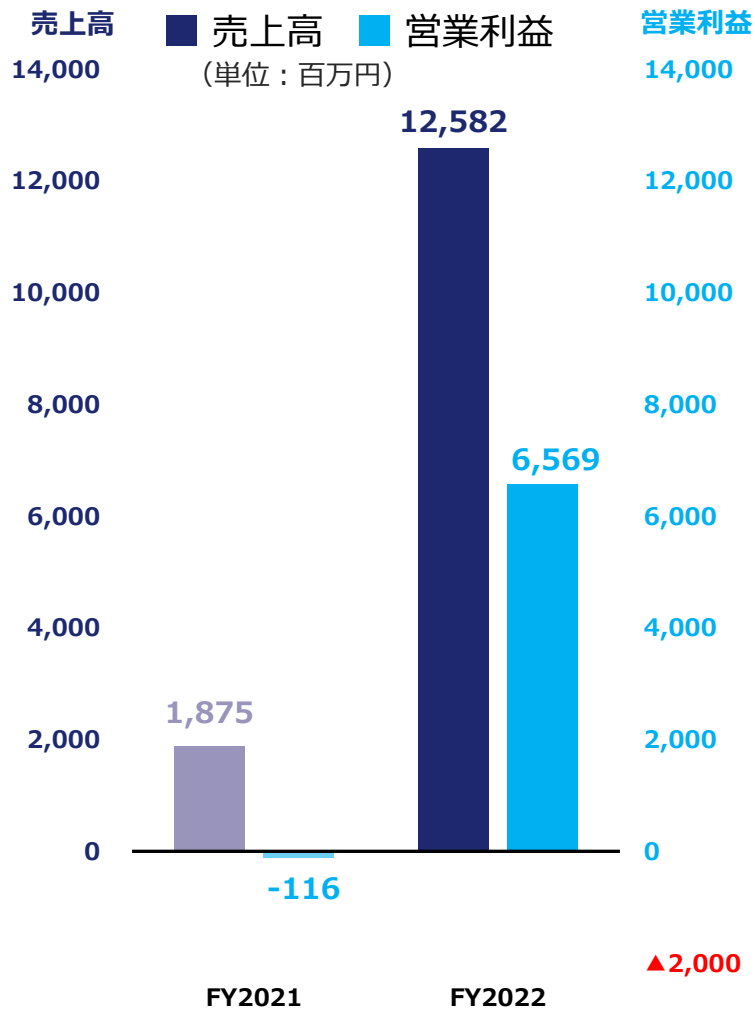
営業利益 (▲34.5% / ▲358M)

- 新作本数増加に伴う償却費、広告宣伝費の増加
- 人気タイトル『Re: ゼロから始める異世界生活』の利益貢献が大きかった前期からの反動減

第2四半期以降の見通し

- 通期見通しに対して、1Qは売上高・営業利益ともに順調な滑り出し
- 年間40本レベルのアニメ放映本数の見通しに変更なし
 - 2Q以降、複数人気タイトルの配信や権利許諾収入を見込む
- 実写映像は、グローバルでのOTTとの連携や配信展開を見据え、制作能力の強化を推進中

業績概況 — ゲームセグメント



4-6月

第1四半期 増減要因

売上高 (+570.9% / +10,707M)

- 世界的大ヒット作品『ELDEN RING』の前期4Qおよび今期1Qにおける**海外向け出荷に関連する収益等を計上。大幅増収をけん引**（1Q出荷分に関連する見積もり計上を含む）
- スパイク・チュンソフトで2本の新作タイトルと堅調な共同・受託開発が増収に貢献

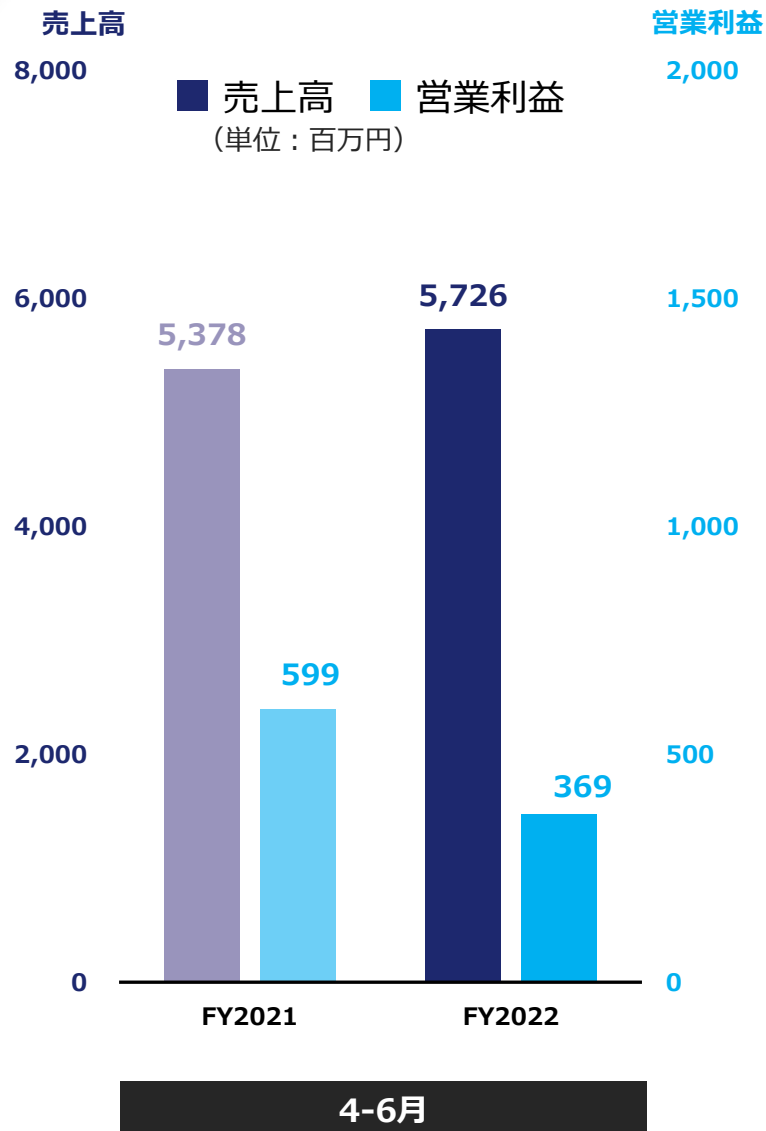
営業利益（ - / +6,686M）

- 『ELDEN RING』の海外向け出荷に関連する収益の貢献を中心に増益
- 通期営業利益見通しを1Qで前倒し達成

第2四半期以降の見通し

- 『ELDEN RING』のLTV最大化のための施策やメディアミックス展開を計画
- 収益最大化に向けて、ビジネスモデルの見直しを推進
- 引き続き複数パイプラインを開発中
 - スパイク・チュンソフトでは、アニメ放映と同時期の『メイドインアビス 闇を目指した連星』のリリース含め、2Q以降も複数の新作をリリース予定
 - 当社アニメ発IPのゲーム化（モバイル・コンソール）を推進、パイプラインを複数開発中。1Qは『OVERLORD: ESCAPE FROM NAZARICK』を自社パブリッシング

業績概況 — Webサービスセグメント



第1四半期 増減要因

売上高 (+6.5% / +347M)

- ニコニコ関連事業は+12%の増収
 - プレミアム会員減少による減収影響を、収益多様化(動画への「ギフト」、広告等)の取組みが抑制
 - 『ニコニコ超会議2022』をリアル会場を含め実施。コロナ禍ながら9.6万人が来場し、チケット・物販売上が増収に貢献。同事業を支える強固なファン基盤を再確認

営業利益 (▲38.3% / ▲229M)

- 今後のクリエイター投稿とユーザー視聴の更なる増加を企図した『ニコニコ超会議2022』の大規模開催により費用が増加、減益



ニコニコ超会議2022 幕張メッセ会場の様子

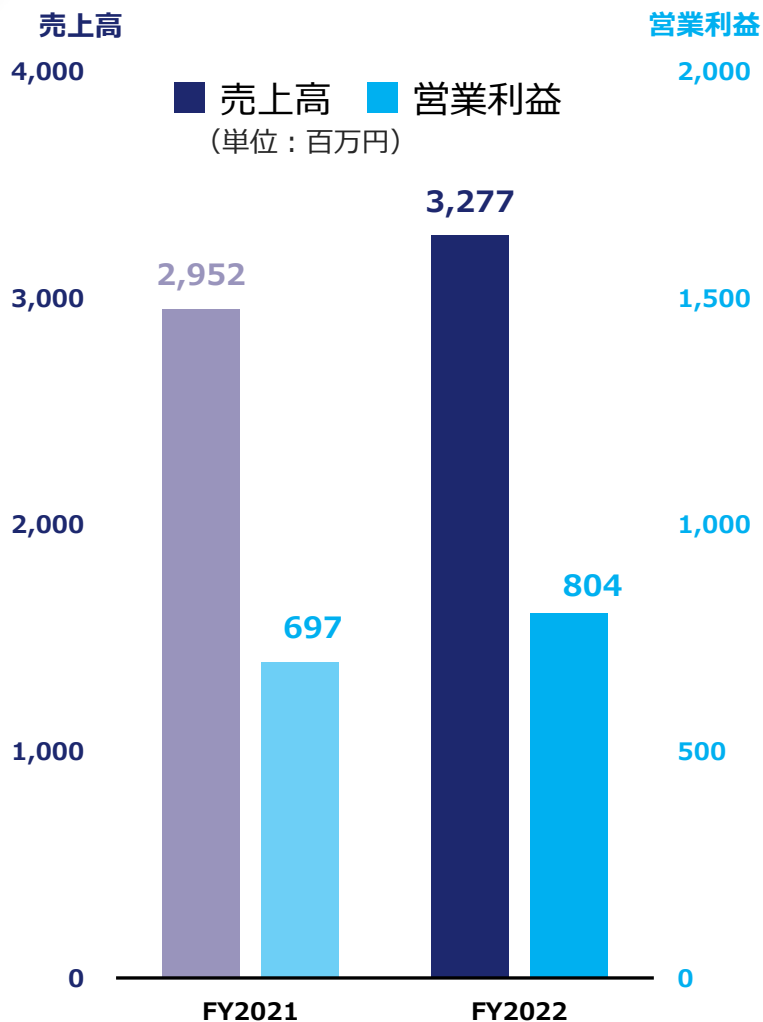


ニコニコ超会議2022 超ボーカロイドエリア
Powered by The VOCALOID Collection

第2四半期以降の見通し

- 通期見通しに対して売上高・営業利益ともに順調な進捗
- ニコニコDAUは超会議開催前に比べ+6%増加。1Qの動画投稿数は前期比で+8%増加。ニコニコが得意とするカテゴリへの選択と集中を進めながら、継続的にコンテンツ創出基盤を強化。ユーザーアクティビティを活性化させることで、プレミアム会員減少の下げ止めを図る
- 2Qは『Animelo Summer Live』を開催

業績概況 — 教育セグメント



4-6月

第1四半期 増減要因

売上高 (+11.0% / +325M)

- 生徒数増加により、引き続き高い成長率で推移
 - バンタンでは、前期の新コース設立と展開地域拡大の貢献により、生徒数が+9%伸長
 - N高・S高向け事業では、付加価値の高いVRコースの貢献や、通学コース向け新キャンパス14校の開設などによる生徒数増加 (+12%) を受け増収

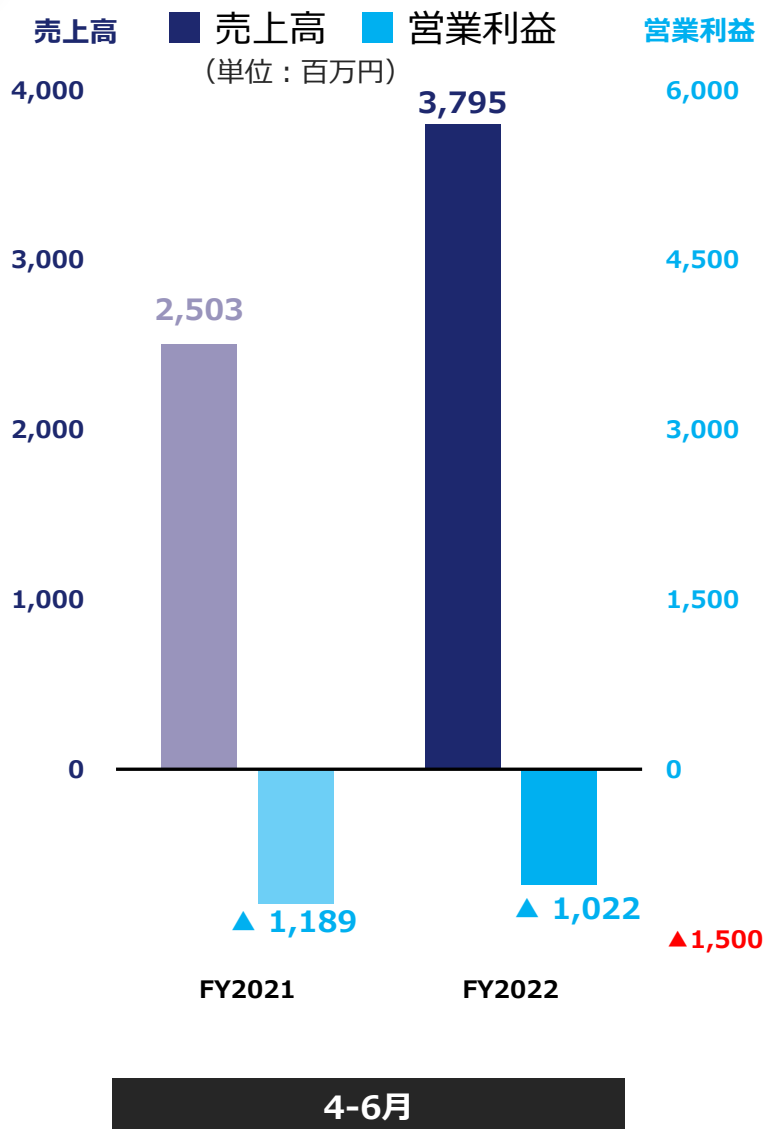
営業利益 (+15.4% / +107M)

- 増収に伴い増益。20%を超える高利益率を維持

第2四半期以降の見通し

- 日本では少子化傾向も、当社がフォーカスするオンライン・通信制高校および専門学校市場の生徒数は拡大。さらに当社教育事業における生徒数は対象市場を上回る成長率で推移
- 2Q以降広告宣伝費が増加も、通期の営業利益は前期を大幅に上回って成長する想定
- バンタンでは、講師が現役プロクリエイターである強みを活かしながら、新コースの設立と展開地域の拡大を図る。生徒数は将来的に1万人を目指す
- N高・S高向けでは、小説・動画制作・声優等のクリエイティブジャンルや、テクノロジーを活かしたVRコース等、グループならではの独自性とブランド力を発揮。生徒数は将来的に4万人を見込む

業績概況 — その他



第1四半期 増減要因

売上高 (+51.6% / +1,292M)

- コロナ禍においてもIP体験施設の運営事業が増収
 - ところざわサクラタウンでの施設横断的なイベント開催が奏功し増収
来場者一人当たりの購買回数が増加
- MD事業はEC販売を中心に増収

営業利益 (- / +166M)

- IP体験施設運営事業、MD事業ではともに営業利益は横ばい

第2四半期以降の見通し

- 通期見通しに対して、1Q売上高は順調に進捗、営業損失幅は縮小傾向
- IP体験施設運営事業では、今後のコロナ影響に留意しつつ着実な業績改善に努めていく
 - 施設全体が連動する人気IPのイベント企画を実施。国内外のコンテンツや美術を様々な形で楽しめる
ところざわサクラタウンの認知度が高まっており、今後の施策がさらなる集客に結びつくことを期待
- MD事業では、フィギュアのラインナップ充実や海外販路の強化による高収益化を目指す



ところざわサクラタウン ゴールデンウィーク屋外イベント



E!アニメミュージアム「ベルリナ25thフェス」

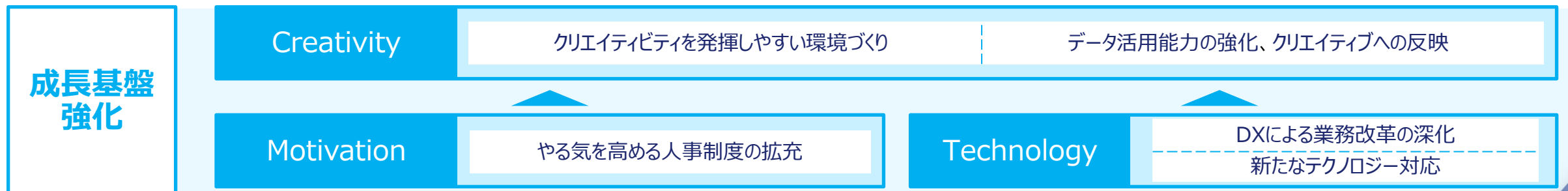
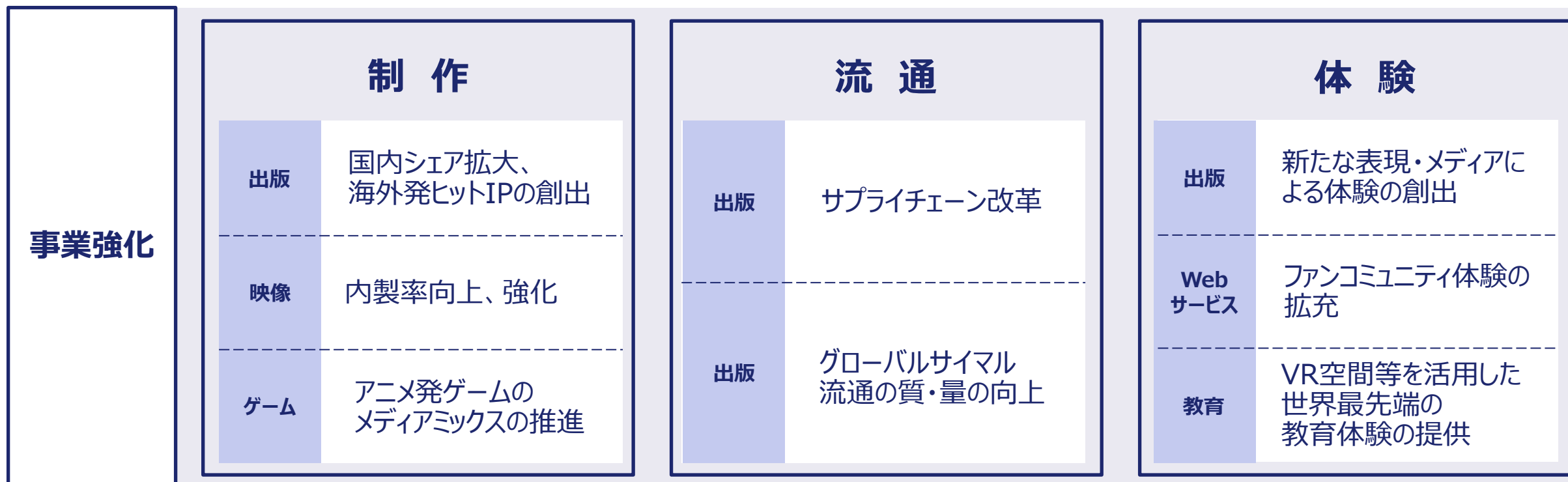
©ATLUS ©SEGA All rights reserved.



角川武蔵野ミュージアム
「ファン・ゴッホ-僕には世界がこう見える-」展

中期計画の基本方針（再掲）

グローバル・メディアミックス with Technology



KADOKAWAグループの価値創造プロセス

KADOKAWAグループは、IPを創出し、ユーザーの熱量を高め、次なる才能を育成するIP価値最大化のサイクルを通して、人々の幸福や相互理解、文化の伝承や創造を実現します

KADOKAWAの経営資本

人的資本

高い専門性と創造性を備えた多様な人材

- 編集人材：約600人 等

知的資本

IPの創出・展開における資産

- 豊富なアーカイブ作品群：
書籍12万点以上、映像2,000本以上 等

社会関係資本

価値を最大化するネットワークと信頼

- クリエイター・作家などの取引先数：
約70,000人 等

財務資本

継続的な事業活動のための潤沢な資金

- 自己資本比率：52.8%

製造資本

自社で持つ国内紙書籍事業の最先端技術を備えたデジタル製造・物流拠点

自然資本

資源の余剰消費削減、省エネルギー化

社会のクリエイティブサイクルを加速させるKADOKAWAの強み

IPをつくり出す

情報やアイデア、クリエイターが生み出す物語などを編集力やプロデュース力、テクノロジーで書籍、映像、ゲームなど、ユーザーに届けられるカタチ=IPに仕上げる

2021年 書籍刊行
約5,000点

2021年アニメ作品
46本

2021年実写作品
16本

才能を見つける/育てる

物語を生み出すための投稿プラットフォームやコンテストなどを運営し、新たな才能を発掘。教育事業でも、多様な才能の自由な成長を支援

N高・S高生徒数 **2万1,681人** バンタン生徒数 **6,743人**

作品公募コンテスト (KADOKAWA主催分)
38件以上

カクヨム 掲載から作品化された累計数
1,023点 (他社刊行含む)

ユーザーに届ける

書籍、映像、ゲームなどのIPを、自社直営書店、電子書籍ストア、IP体験施設、Webメディアのほか、国内外の多くのパートナーと協業することで、ユーザーに届ける

海外展開 書籍翻訳言語数
29言語

BOOK☆WALKER 会員登録者数
283万人

IP体験施設 ところざわさくらタウン累計来場者数
約150万人

ユーザーをつなげる

独自のプラットフォームや体験型施設を駆使し、ネット上のファン・コミュニティやネットとリアルが連動したハイブリッドなイベントなどを通じて、ユーザー同士がつながり、ともに盛り上がる機会を提供

ニコニコ 有効会員数 **9,039万人** ニコニコチャンネル数 **10,320**

ニコニコネット超会議2021 ネット来場者数
1,796万人



提供する価値

〔個人に提供する価値〕

すべての個人に「好き」が見つかりそれぞれの幸福につながる

〔社会に提供する価値〕

多様なコンテンツを通じて世界の人々の相互理解が進む

〔文化に提供する価値〕

文化が次世代に伝わりまた新たな文化が生まれる

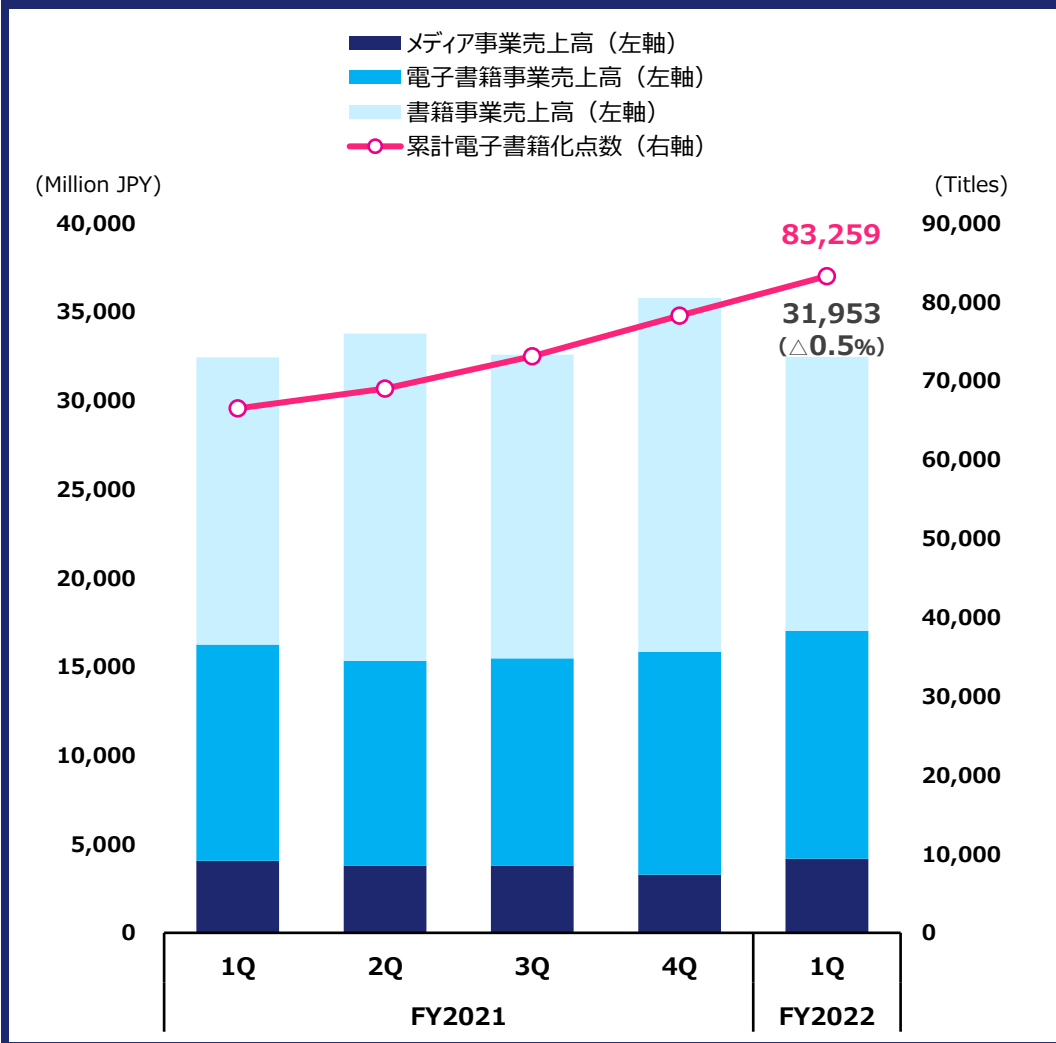
※詳細は、当社統合報告書をご覧ください

注:掲載データは 2022年3月末時点のもの(個別に記載があるものを除く)

Appendix

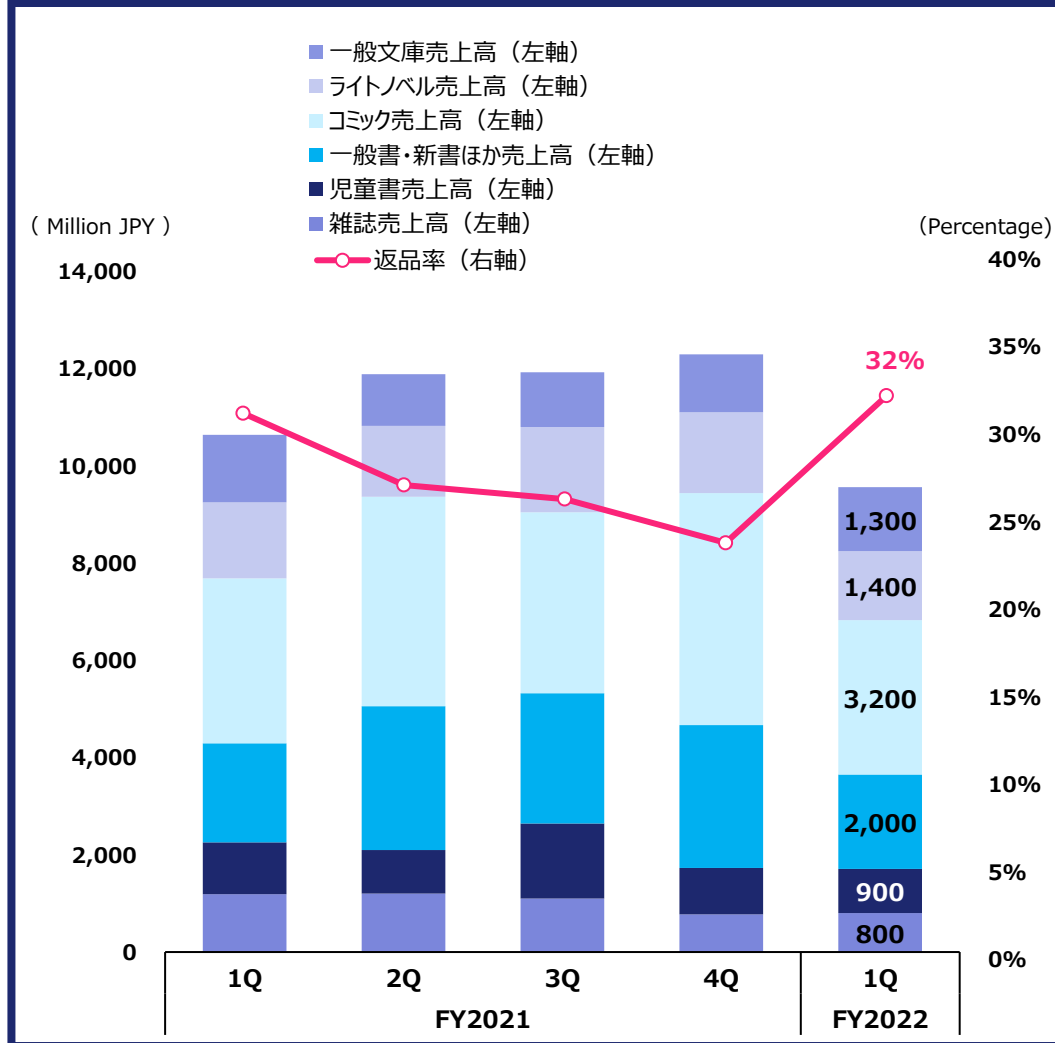
出版セグメント

出版セグメント売上高の推移



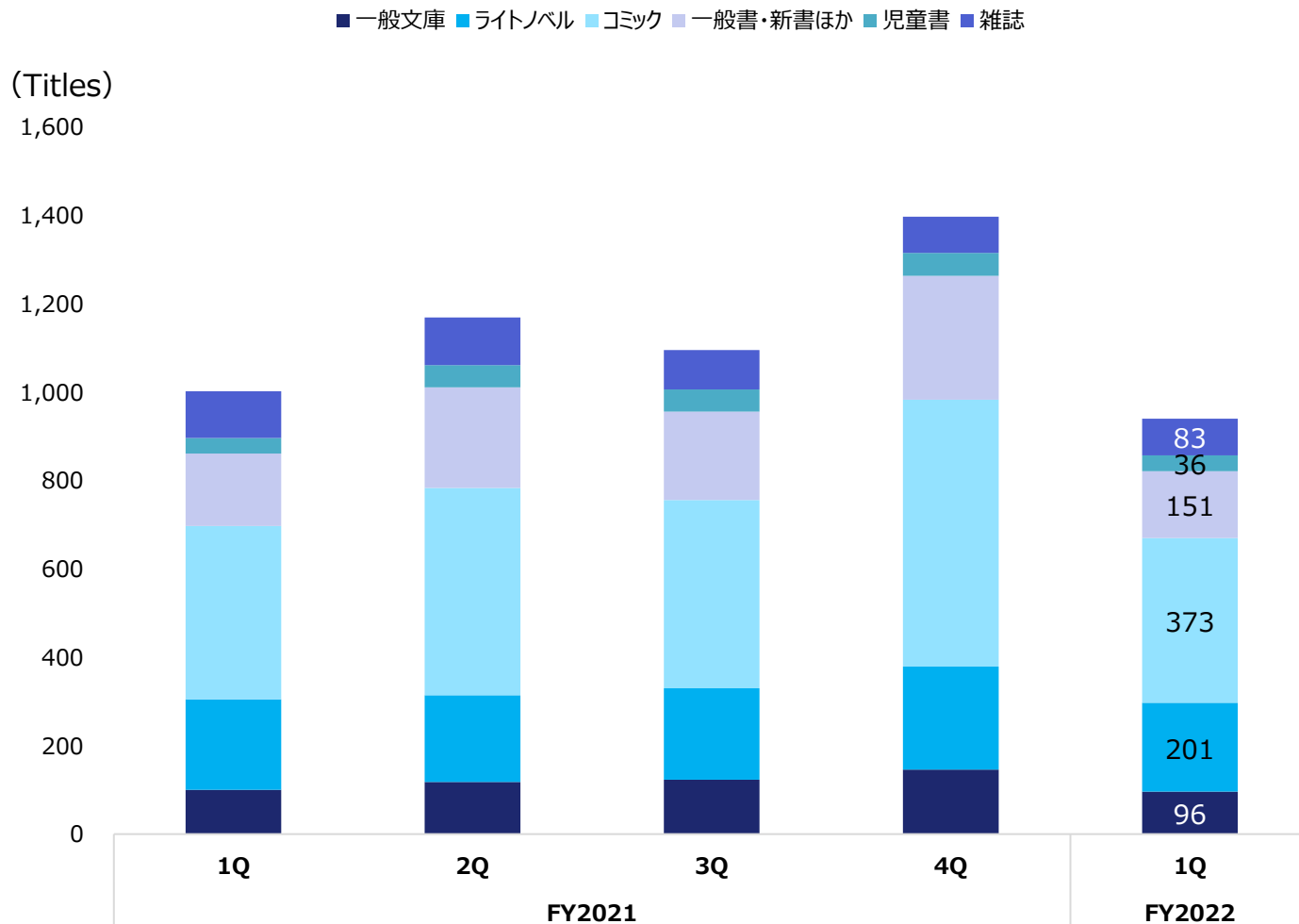
紙書籍・メディア事業売上高と返品率の推移

(KADOKAWA単体の数字)



出版セグメント

紙書籍・メディア事業 ジャンル別新刊点数（実績）
（KADOKAWA単体の数字）



貢献タイトル



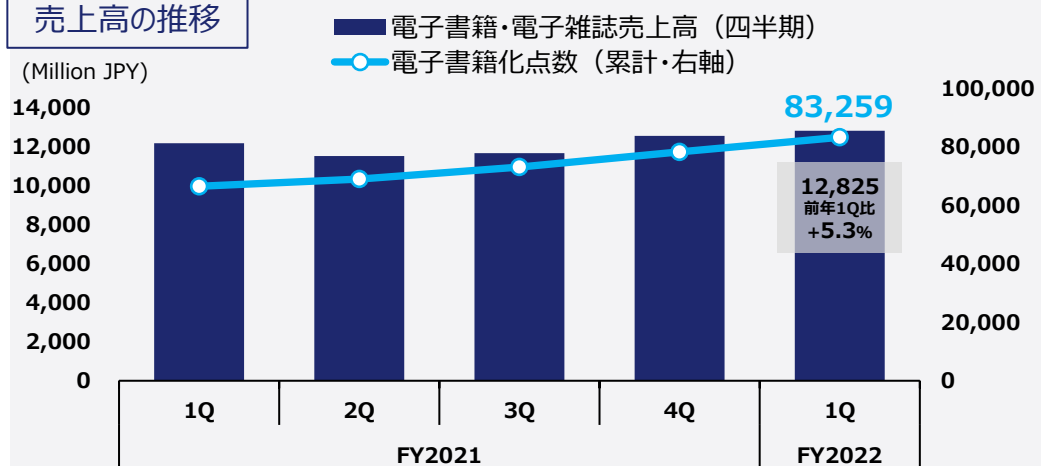
©Yuka Fujikawa, Rifujin na Magonote

©Miyuki Miyabe 2019, 2022

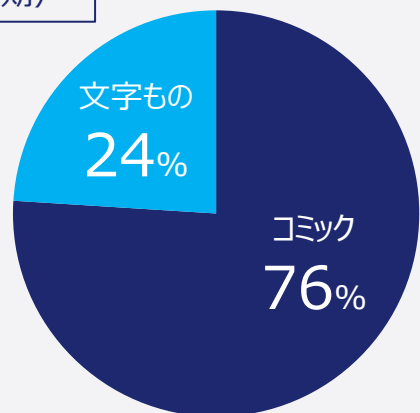
電子書籍事業

電子書籍・電子雑誌

売上高の推移

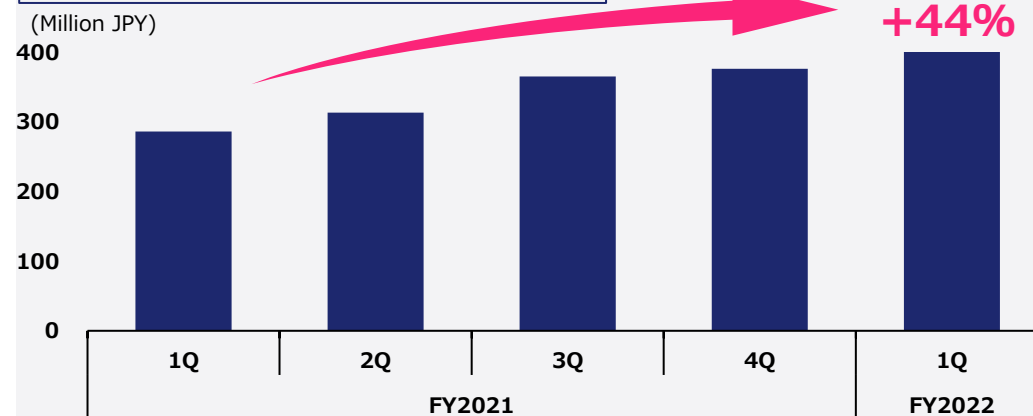


売上内訳 (第1四半期)

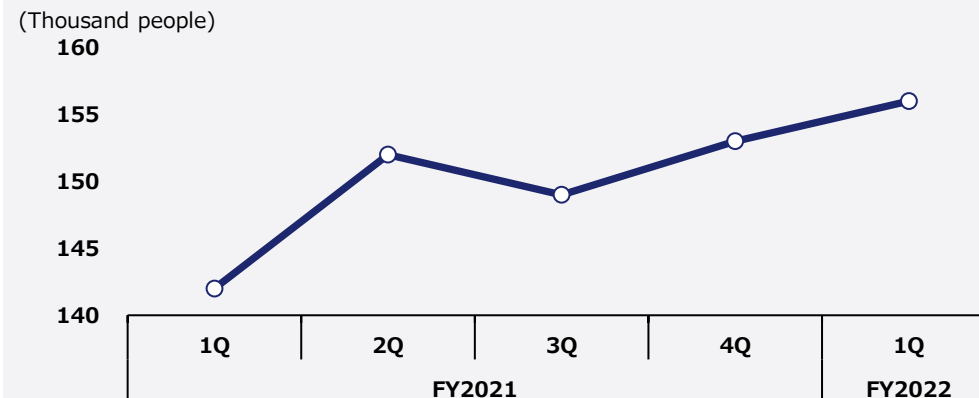


BOOK☆WALKER

海外ストア売上高の推移 (台湾BW含む)

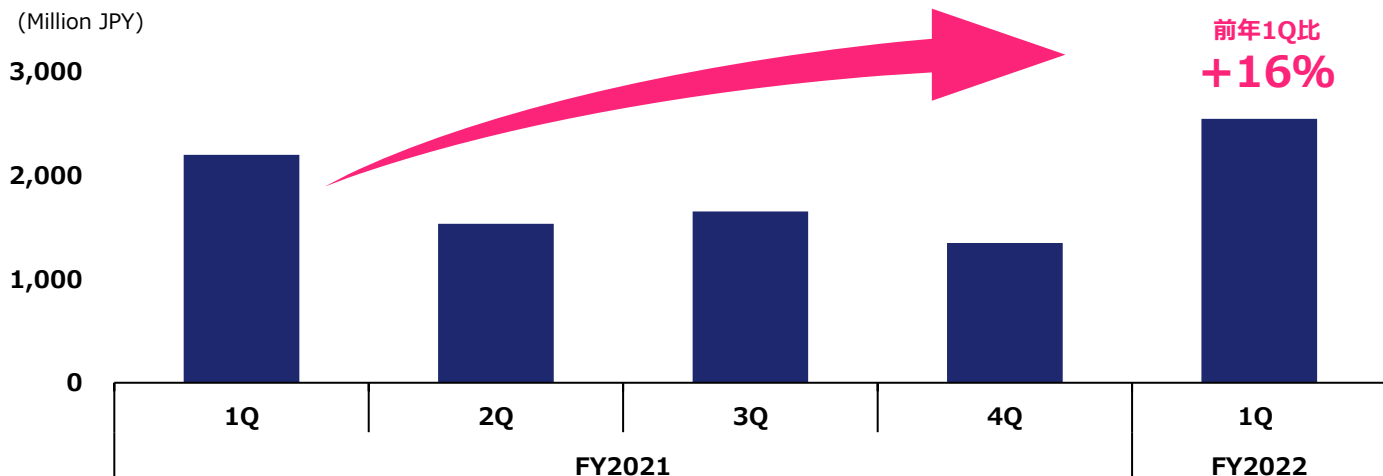


国内外利用状況 (MPU)



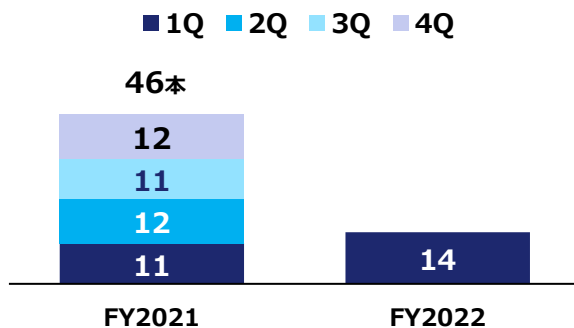
映像セグメント

アニメ海外事業売上高

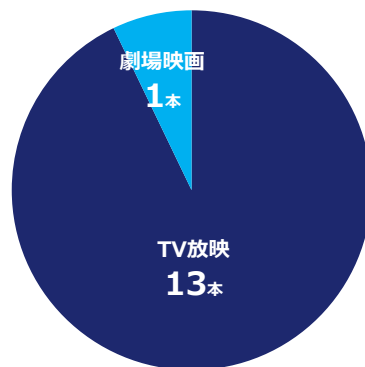


アニメ映像

新規作品数



第1四半期の発表媒体内訳



※少額出資を含む

貢献タイトル



©2022 クオタム・天野英/KADOKAWA/「勇者、辞めます」製作委員会
©Q,H/K/IC



©吉河美希/講談社/カッコウの許嫁製作委員会



©2021 アネコユサギ/KADOKAWA/盾の勇者の製作委員会S2
©AY/K/SH2P



©三嶋与夢/マイクロマガジン社/モブせか製作委員会

売上上位10タイトルの貢献 (2023年3月期第1四半期、権利許諾収入含む)

出版

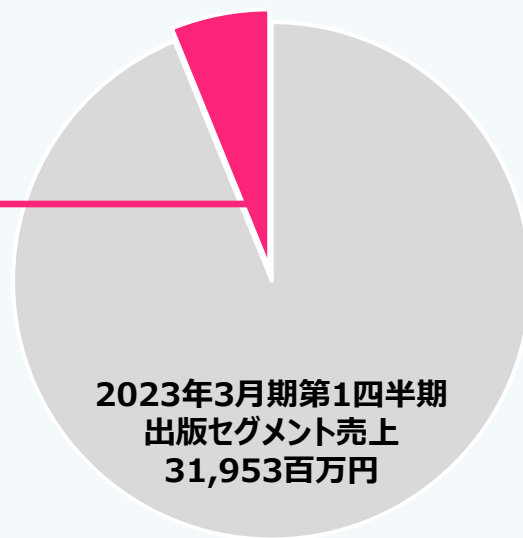
※発行開始年から2022年度発行の新巻に至るまでの全シリーズを対象とする

順位	タイトル名 (シリーズ)	発行開始年	映像	ゲーム
1	ソードアート・オンライン	2009	○	○
2	角川まんが学習シリーズ	2015	-	-
3	オーバーロード	2012	○	○
4	Re:ゼロから始める異世界生活	2014	○	○
5	魔法科高校の劣等生	2011	○	-
6	異世界迷宮でハーレムを	2017	○	-
7	とある科学の超電磁砲	2007	○	○
8	冴えない彼女の育てかた	2012	○	○
9	パンどろぼう	2020	-	-
10	文豪ストレイドッグス	2013	○	○

トップ10タイトル占有率

約6%※

※ 分子はKADOKAWA単体の
上位10タイトルのみ



映像

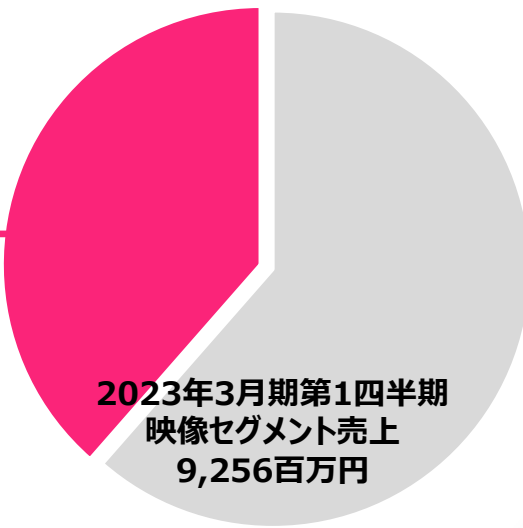
※放映開始年から2022年度放映のシリーズ新作に至るまでの全作品を対象とする

順位	タイトル名 (シリーズ)	放映開始年	書籍	ゲーム
1	カッコウの許嫁	2022	-	-
2	Re:ゼロから始める異世界生活	2016	○	○
3	盾の勇者の成り上がり	2019	○	○
4	勇者、辞めます	2022	○	-
5	乙女ゲー世界はモブに厳しい世界です	2022	○	-
6	オーバーロード	2015	○	○
7	史上最強の大魔王、村人AIに転生する	2022	○	-
8	この素晴らしい世界に祝福を!	2016	○	○
9	RPG不動産	2022	○	-
10	とんび	2022	○	-

トップ10タイトル占有率

約38%※

※ 分母にはスタジオ事業も含む

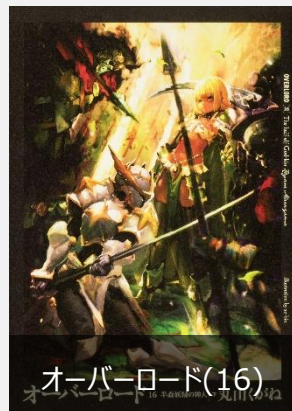


今後期待のタイトル

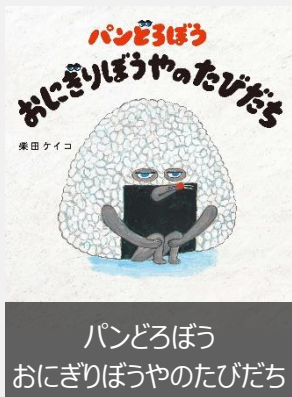
書籍



©Ryoko Kui 2022



©Kugane Maruyama 2022



©Keiko Shibata 2022
©KADOKAWA CORPORATION 2022



©Akumi Agitogi 2022

アニメ / 実写映像



©丸山くがね・KADOKAWA刊 / オーバーロード4
製作委員会



©つしあきひと・竹書房 / メイドインアビス「烈日の黄金郷」製作委員会



©衣笠彰梧・KADOKAWA刊 / ようこそ実力至上主義の教室へ2製作委員会



©2021「川っぺりムコリッタ」製作委員会

Webサービスセグメント



ニコニコユーザー情報

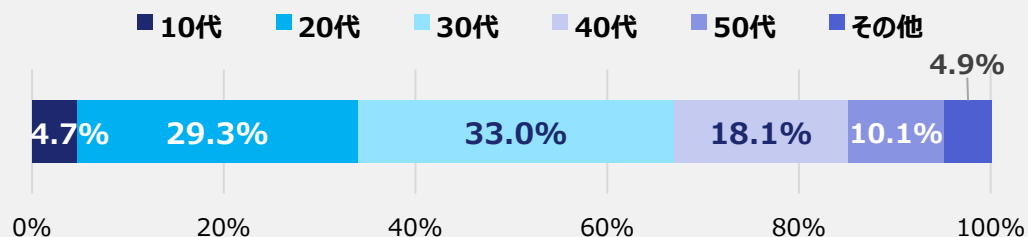
※2022年6月末

有効会員数 9,156万人

プレミアム会員数 137万人

年代別シェア

※2022年6月末



ニコニコ超会議2022来場者数

リアル会場来場者数 9.6万人

ネット総来場者数 1,389万人

ニコニコチャンネル

※2022年6月末

全チャンネル数 10,460

月額有料チャンネル数 2,041

月額有料会員数 123万人

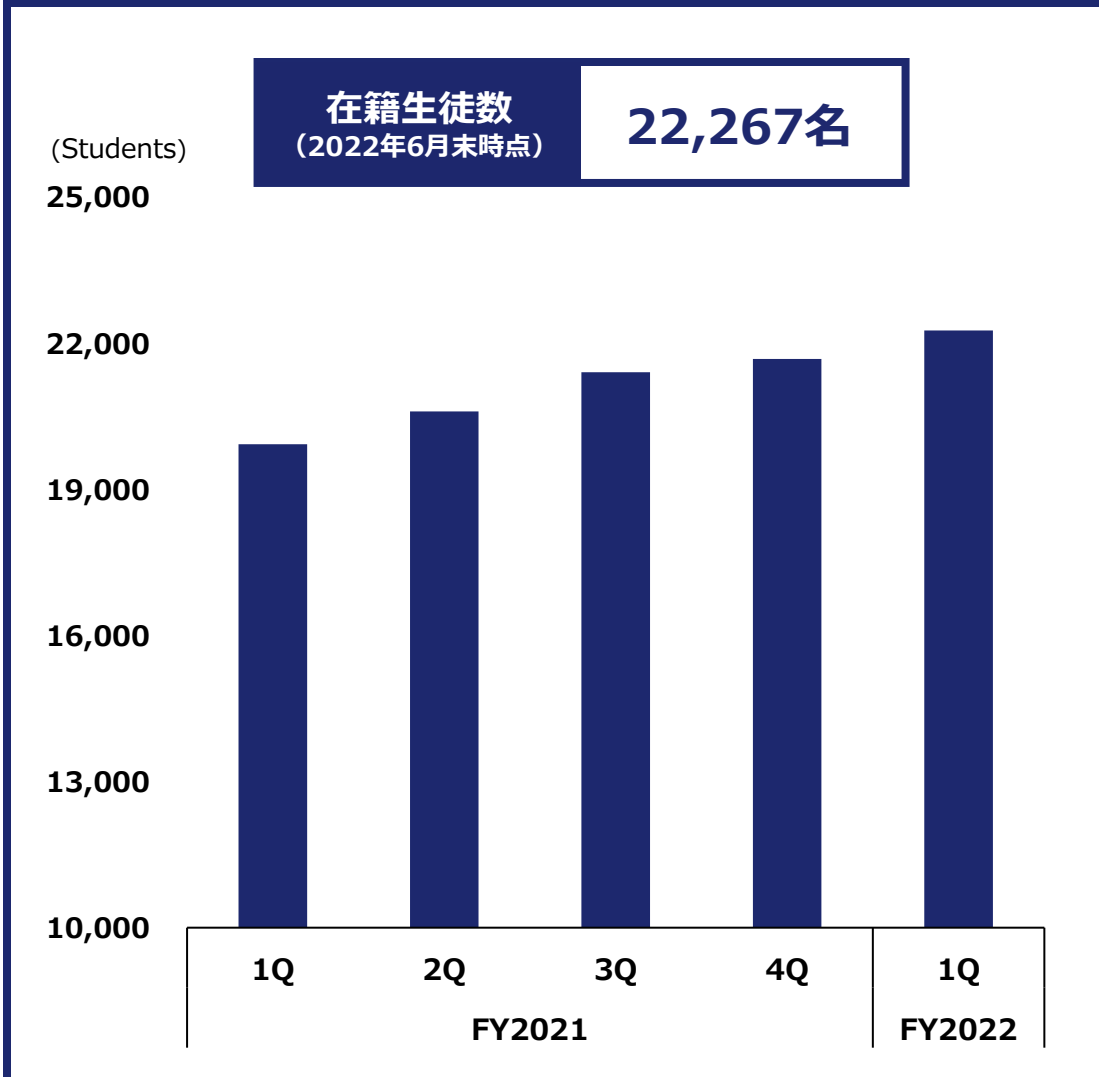
ニコニコ利用状況

※2022年4-6月の平均値

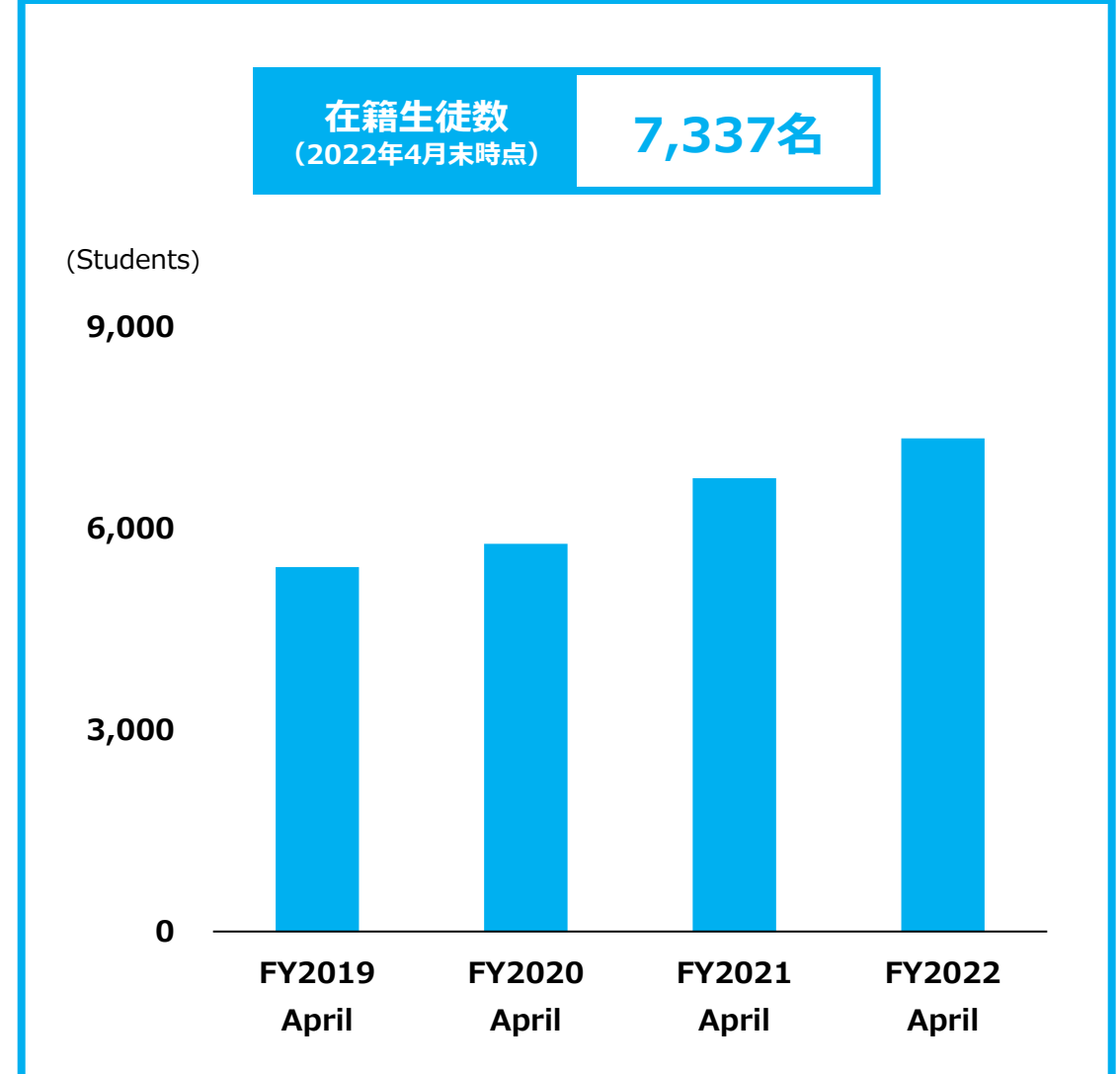
	MAU (万人)	DAU (万人)
ログインUU + 非ログイン視聴UU	1,620	207
Google Analytics (ユニークブラウザ数)	3,815	301

教育セグメント（参考）

N高・S高等学校 生徒数の推移



バンタン 生徒数の推移



海外売上高の推移

- 北米とアジア地域を中心に海外事業が成長継続中（前期比+187%）
1Qはけん引役である出版事業、映像事業に加えて、記録的大ヒットとなったゲーム作品『ELDEN RING』の海外向け出荷関連収益等が大きく貢献
- 連結売上高に占める海外比率は、26.4%に上昇。世界規模でIPを展開するグローバル企業へと躍進中

海外売上高 セグメント別内訳

(単位：百万円)

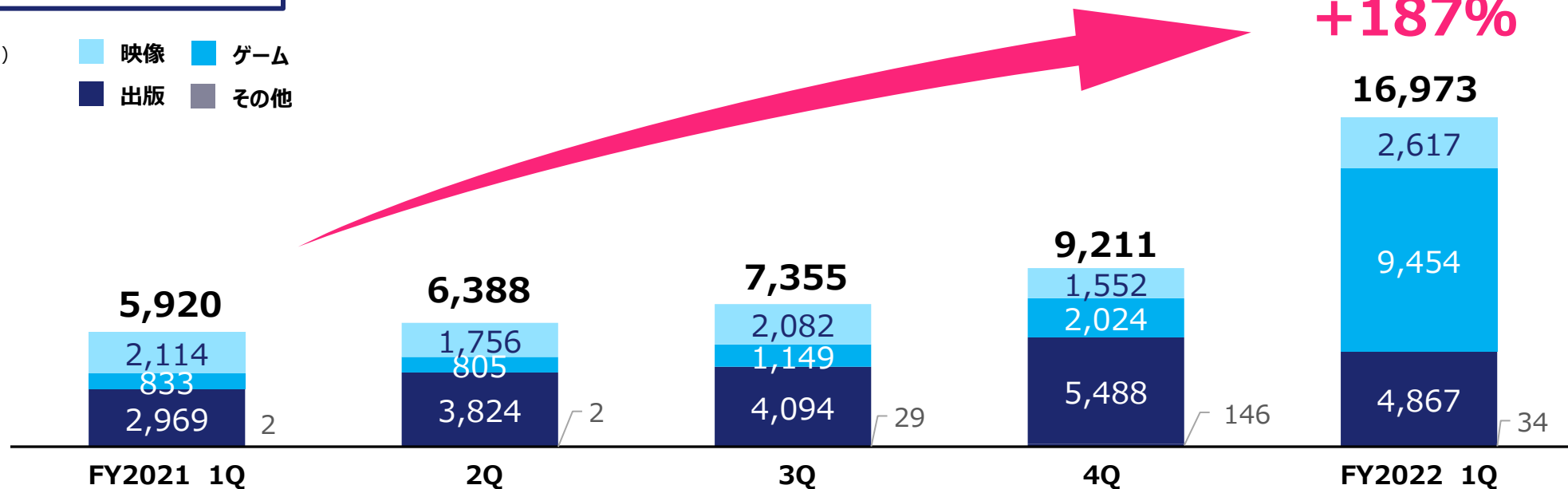
18,000

映像 ゲーム
出版 その他

12,000

6,000

0



前年1Q比
+187%

地域別 構成比	地域別構成比				
	北米	2Q	3Q	4Q	FY2022 1Q
	北米	49.9%	57.9%	59.6%	52.7%
アジア	42.6%	34.8%	33.2%	37.8%	22.2%
その他	7.5%	7.4%	7.2%	9.5%	13.8%

※在外子会社の業績は3か月遅れで当社連結業績に反映されます。

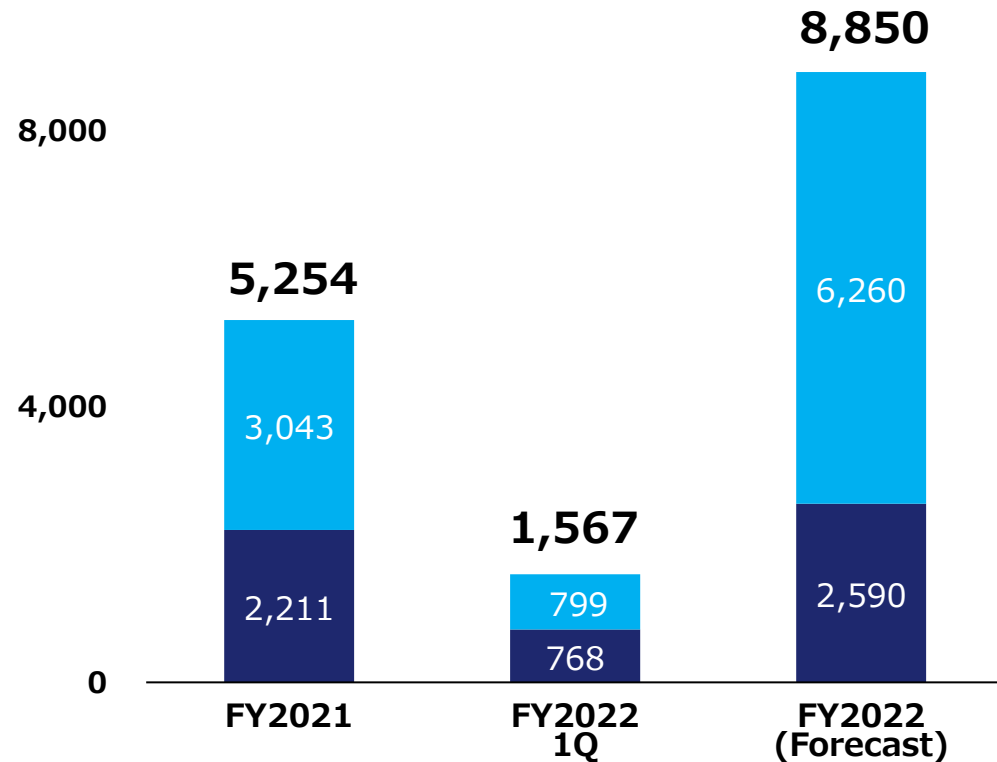
設備投資/減価償却費の状況

設備投資※

(Million JPY)

12,000

- 有形固定資産の取得による支出
- 無形固定資産の取得による支出



減価償却費

(Million JPY)

7,000

6,000

5,000

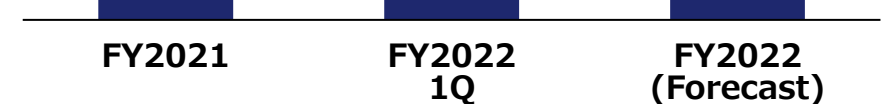
4,000

3,000

2,000

1,000

0



※ 「設備投資」はキャッシュベースの金額。連結キャッシュ・フロー計算書における「有形固定資産の取得による支出」と「無形固定資産の取得による支出」の合計値で、前年度（n-1年度）に取得し、当該年度（n年度）に支出した固定資産の対価を含む

Q1 2023年3月期第1四半期における紙書籍・メディア事業のジャンル別割合とジャンル別伸び率は？

A ジャンル別割合：コミック33%、一般書・新書ほか20%、ライトノベル15%、一般文庫14%、児童書10%、雑誌8%
ジャンル別伸び率：コミック▲6%、一般書・新書ほか▲5%、ライトノベル▲9%、一般文庫▲5%、児童書▲15%、雑誌▲33%でした。

Q2 2023年3月期第1四半期の電子書籍の販売金額について、自社ストアと他社ストア向けの比率は？また、それぞれの成長率は？

A 1Qの自社ストア（BOOK☆WALKER）と他社ストア向けの販売金額の比率は1：3です。
自社ストアの成長率は+16%、他社ストア向けの成長率は+3%（前期の他社ストア大型販促による影響を除いた場合10%台半ばの成長）です。

Q3 書籍売上高のうち、2023年3月期第1四半期に発売された新刊の割合は？

A KADOKAWA単体の紙書籍および電子書籍の売上高のうち、当年度に発売された新刊の割合は35%です。

Q4 2023年3月期第1四半期の出版セグメントの海外売上高のうち、紙書籍・電子書籍の割合は？

A 1Qの紙書籍の売上は約8割、電子書籍の売上は約2割です。

FAQ

Q5 2023年3月期第1四半期の『ELDEN RING』の売上実績は？

A 個別タイトルの売上実績については開示しておりません。

Q6 『ELDEN RING』の海外向け出荷に関連するロイヤリティの料率は？

A 両社間の契約の内容については開示しておりません。

Q7 2023年3月期の『ELDEN RING』の売上高および出荷本数の見通しは？

A 個別タイトルの売上高や出荷本数の見通しについては開示しておりません。本作を継続的に楽しんでいただけるよう様々な施策を検討してまいります。

Q8 デジタル製造・物流工場の稼働開始時期の見通しは？

A デジタル製造工場は現在製造ラインの拡張中です。
新物流設備については、現在基盤となるシステムの高度化を図っており、製造・物流も含めたフル稼働は現時点で2024年3月期を予定していません。

Q9 今後のところざわPJの償却費は？

A 2023年3月期は18億円、2024年3月期は20億円、2025年3月期以降は25億円程度を見込んでいます。



KADOKAWA

- 当資料に含まれる業績予想等の将来数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社グループで判断したものです。
- 将来数値はさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの数値と異なる場合がありますので、この数値に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。