

2024年2月8日

株式会社 KADOKAWA

2024年3月期第3四半期決算を公表

第3四半期は減収減益も、
メディアミックス好調の映像、ゲーム、教育の重点事業は増益

株式会社 KADOKAWA（本社：東京都千代田区、取締役 代表執行役社長 CEO：夏野剛、東証プライム：9468）は、2024年2月8日(木)、2024年3月期第3四半期決算を公表いたしました。

■2024年3月期第3四半期決算ハイライト

◆2024年3月期第3四半期累計（4-12月）連結業績：売上高 1.4%減、営業利益 31.4%減、親会社株主に帰属する四半期純利益 48.1%減

2024年3月期第3四半期（10-12月）連結業績：売上高 6.4%減、営業利益 23.6%減、親会社株主に帰属する四半期純利益 34.9%増

- ▶ 累計期間では、出版セグメントにおける国内市場縮小影響や米国書店の返品増影響などにより減収減益
- ▶ 第3四半期では、上記出版セグメントの減収減益要因が継続も、アニメ・実写ともにIPのメディアミックスが順調に進捗した映像セグメントのほか、それ以外の重点事業であるゲーム、教育・EdTechセグメントでも増益

(単位：百万円)	2023年3月期 4-12月実績	2024年3月期 4-12月実績	前年同期比 (増減額)	2023年3月期 10-12月実績	2024年3月期 10-12月実績	前年同期比 (増減額)
売上高	189,727	187,024	▲1.4% (▲2,702)	67,087	62,817	▲6.4% (▲4,270)
営業利益	19,429	13,334	▲31.4% (▲6,095)	6,192	4,730	▲23.6% (▲1,462)
┌ 営業利益率	10.2%	7.1%	▲3.1pt	9.2%	7.5%	▲1.7pt
経常利益	21,588	13,408	▲37.9% (▲8,179)	4,691	4,019	▲14.3% (▲672)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12,159	6,313	▲48.1% (▲5,845)	1,622	2,188	+34.9% (+565)
EBITDA	23,687	18,122	▲23.5% (▲5,564)	7,763	6,526	▲15.9% (▲1,236)

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

◆2024年3月期通期連結業績の見通しを修正

- ▶ 売上高 2,524 億円、営業利益 158 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 74 億円
- ▶ 第4四半期では改革領域への対処として、ところざわサクラタウンにおける一部事業構造改革に係る減損損失（約 24 億円）の可能性を織り込む
- ▶ 国内出版は第4四半期に追い上げるも、第3四半期までに市場縮小影響や新物流設備における一

時的なトラブル影響など、想定外の事象が発生。加えて、米国紙書籍における事業環境の回復時期が想定より遅延

- ▶ 映像とゲームの両セグメントは好調に推移。教育は想定以上の需要増を踏まえ追加投資を実施

(単位：百万円)	2023年3月期 通期実績	期初* 2024年3月期 通期見通し	今回 2024年3月期 通期見通し	前年同期比 (増減額)	期初見通し vs 今回見通し
売上高	255,429	251,150	252,400	▲3,029 (▲1.2%)	+1,250
営業利益	25,931	17,800	15,800	▲10,131 (▲39.1%)	▲2,000
経常利益	26,669	18,200	15,800	▲10,869 (▲40.8%)	▲2,400
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,679	10,900	7,400	▲5,279 (▲41.6%)	▲3,500
EBITDA	32,060	24,200	22,600	▲9,460 (▲29.5%)	▲1,600

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

*2023年5月11日に公表

◆来期以降に向けて

- ▶ 出版は今期の主要な減益要因（一時トラブル影響、原価増、海外紙書籍など）が短中期的に縮小・消失する見込みで、その後の再成長を想定
- ▶ 人気 IP ラインアップが控えるアニメや複数パイプラインの開発が進むゲームは堅調な成長を目指す。教育では来期以降の新スクール開校により成長が加速する見通し
- ▶ 実写や IP 体験施設運営事業は中長期的に持続可能な事業構造の構築を目指し改革をさらに推進

■2024年3月期第3四半期決算 各セグメントの業績

◆出版セグメント

売上高 1,020 億 61 百万円（前年同期比 1.4%減）、営業利益 56 億 59 百万円（前年同期比 42.8%減）

電子書籍・電子雑誌では、メディアミックス作品を中心として自社ストア・他社ストア向け販売ともに好調に推移し増収となりました。

書籍・雑誌では、米国における直近数年間の急激な需要増の反動による書店の発注抑制・返品増が継続したことなどにより、海外事業が減収となりました。国内では、新規 IP 数が増加したものの、市場全体の縮小影響が大きかったことなどにより減収となりました。新刊では、『パンどろぼうとほっかほっかー』、『メメンとモリ』（児童書）、『山田さんと Lv999 の恋をする（7）』、『光が死んだ夏（3）』（コミック）などの販売が売上高に貢献しました。また、ライセンス収入は増収となりました。

費用面では、中長期的な成長を見据えた人員増強、デジタル製造工場・新物流設備への投資などが増加しました。

◆映像セグメント

売上高 328 億 24 百万円（前年同期比 5.6%増）、営業利益 36 億 16 百万円（前年同期比 225.2%増）

アニメでは、『【推しの子】』や『陰の実力者になりたくて！』など、人気タイトルの国内配信向けやゲーム・グッズ向けを中心としたライセンス収入が好調に推移し、力強く成長しました。実写映像では、『わたしの幸せな結婚』の劇場収入および二次利用収入ならびに『首』の劇場収入が貢献するなか、前期に大型の制作受託案件があったことで売上高は横ばい、利益は前期に評価減計上があったことからの反動により大幅改善となりました。

◆ゲームセグメント

売上高 190 億 78 百万円（前年同期比 18.5%減）、営業利益 59 億 94 百万円（前年同期比 33.9%減）

8月に発売した(株)フロム・ソフトウェアの新作『ARMORED CORE VI FIRES OF RUBICON』の国内外の販売が好調に推移したことに加え、6月に発売した(株)スパイク・チュンソフトの新作『超探偵事件簿 レインコード』も売上に貢献したものの、前期の『ELDEN RING』の業績貢献が大きかった影響により、減収減益となりました。

◆Web サービスセグメント

売上高 160 億 82 百万円（前年同期比 7.4%減）、営業利益 10 億 67 百万円（前年同期比 41.3%減）

動画コミュニティサービス「ニコニコ」の月額有料会員（プレミアム会員）が 12 月末には 125 万人となり、前年 12 月末から減少となったことに加え、投資効果に鑑み一部広告関連サービスを縮小させたことにより減収となりました。利益面では、この減収影響に加え、将来の開発スピードアップや IT インフラコスト効率を向上させるための戦略投資の増加などにより、減益となりました。各種イベントの企画・運営では、黒字化に向けた取り組みとして複数の不採算イベントを中止したことにより減収となりましたが、この取り組みに加え 8 月開催の『Animelo Summer Live』の貢献もあり、増益となりました。

◆教育・EdTech セグメント

売上高 97 億 95 百万円（前年同期比 5.5%増）、営業利益 15 億 58 百万円（前年同期比 6.8%減）

クリエイティブ分野の人材育成スクールを運営する(株)バンタンでは、展開地域拡大の貢献に加え、強化を進めている社会人コースを中心とした生徒数増加により、増収となりました。一方で、利益面では来期開校の新スクールでの生徒獲得のため積極的に広告宣伝費を投下していることなどにより、減益となりました。

また、(株)ドワンゴは、N 高等学校・S 高等学校向けに教育コンテンツ・システムの提供を行い、同校では通学コース向け新キャンパス開設などにより生徒数が引き続き増加しています。

◆その他セグメント

売上高 145 億 96 百万円（前年同期比 15.3%増）、営業損失 30 億 33 百万円（前年同期 営業損失 27 億 95 百万円）

IP 体験施設運営事業では売上高が横ばいとなったものの、一部事業撤退やコスト適正化の効果により利益が改善しました。MD 事業では、フィギュアの売上拡大が好調に推移しセグメント全体の増収をけん引したものの、新規商品ジャンルへの投資などにより微減益となりました。また、その他の事業では一部新規サービスの拡大により増収となった一方、当社グループの DX 推進を担う機能子会社における減収影響を主因として減益となりました。

※当期決算の詳細については、当社グループポータルサイト「IR 情報」ページをご覧ください。

(<https://group.kadokawa.co.jp/ir/>)

以上

【本件に関する報道関係からのお問い合わせ先】

株式会社 KADOKAWA IR・広報室 E-mail : pr-dept@kadokawa.jp

KADOKAWA グループポータルサイト : <https://group.kadokawa.co.jp/>