

2022年5月12日

株式会社 KADOKAWA

KADOKAWA 2022年3月期 通期連結業績発表

過去最高(*)の売上高、営業利益、営業利益率を達成

株式会社KADOKAWA（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：夏野剛、東証プライム：9468）は、2022年5月12日（木）、2022年3月期 通期連結業績を公表いたしました。

■2022年3月期 通期連結業績ハイライト

(単位：百万円)	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期実績	前年同期比 (増減額)	2021年 1-3月実績	2022年 1-3月実績	前年同期比 (増減額)
売上高	209,947	221,208	+5.4% (+11,261)	57,169	63,566	+11.2% (+6,397)
営業利益	13,625	18,519	+35.9% (+4,894)	421	5,709	+1,256.0% (+5,288)
↳ 営業利益率	6.5%	8.4%	+1.9%pt	0.7%	9.0%	+8.2%pt
経常利益	14,369	20,213	+40.7% (+5,844)	921	6,043	+555.7% (+5,122)
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,584	14,078	+46.9% (+4,493)	597	4,508	+654.2% (+3,910)
EBITDA	18,154	24,623	+35.6% (+6,468)	1,735	7,712	+344.3% (+5,976)

※当期より「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年同期実績については適用前の数値を用いております。

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

・2022年3月期通期連結業績は、前年同期比で売上高が+5.4%、営業利益が+35.9%と伸長し、過去最高(*)の売上高、営業利益、営業利益率を達成。

・売上高は想定通り進捗する中、利益項目は想定を大きく上振れ着地。

・出版事業を中心としたグローバル化の進展、電子書籍やアニメ配信収入などデジタル事業の拡大、ゲーム事業や教育事業における高い質のIPとサービス創出力をベースに、2023年3月期の営業利益目標を前倒しで達成。

(*)2014年10月のKADOKAWAとダウンゴの経営統合以降

■2022年3月期 通期連結業績 各セグメントの業績

※文中の前年同期比較については、収益認識会計基準等の適用前の前年同期実績を用いております。

<出版セグメント>

当セグメントの売上高は 1,329 億 72 百万円（前年同期比 2.6%増）、セグメント利益（営業利益）は 173 億 70 百万円（前年同期比 35.3%増）となりました。

紙書籍では、北米の戦略子会社である YEN PRESS, LLC を中心とした海外事業の高成長、権利許諾収入の伸長が収益貢献しました。また、直木三十五賞を受賞した『テスカトリポカ』、『黒牢城』（文芸単行本）をはじめ、『聖域』（ノンフィクション）、『パンドロぼう』（児童書）、『ファイブスター物語（16）』（コミック）などの販売が好調に推移しました。

電子書籍は、市場全体の成長が継続していることに加え、当社が得意とする異世界ジャンルのコミックなどの販売や、自社ストアである BOOK☆WALKER におけるユーザー数の増加、海外向け売上が伸長しました。

<映像セグメント>

当セグメントの売上高は 331 億 12 百万円（前年同期比 5.7%増）、セグメント利益（営業利益）は 13 億 41 百万円（前年同期比 41.0%減）となりました。

人気タイトルが権利許諾収入や海外売上の伸長をけん引した前期からは減益となりました。一方で、『世界最高の暗殺者、異世界貴族に転生する』、『盾の勇者の成り上がり』などのアニメや、映画『ヤクザと家族 The Family』、『ファーストラヴ』などの実写映像の配信収入が拡大しました。また、市場成長を背景とした配信事業の貢献、デジタル映画鑑賞券「ムビチケ」やスタジオ事業の伸長などにより増収となっております。

<ゲームセグメント>

当セグメントの売上高は 194 億 90 百万円（前年同期比 17.2%増）、セグメント利益（営業利益）は 52 億円（前年同期比 89.5%増）となりました。

新作『ELDEN RING』の販売が好調に推移し、増収増益に大きく貢献しました。同作は 2022 年 2 月 25 日の発売から 3 月末までで全世界の累計出荷本数が 1,340 万本を超える記録的大ヒットとなっております。

<Web サービスセグメント>

当セグメントの売上高は 213 億 42 百万円（前年同期比 3.0%減）、セグメント利益（営業利益）は 20 億 13 百万円（前年同期比 3.9%減）となりました。

動画コミュニティサービスでは、動画配信サービス「ニコニコ」の月額有料会員（プレミアム会員）が 3 月末には 140 万人となり、前年 3 月末からは減少しました。しかしながら、生放送番組や動画にアイテムを贈る「ギフト」や広告などが伸長し、収益源の多様化による業績の安定化が進んでおります。各種イベントにおける企画と運営では、「Animelo Summer Live 2021」や「The VOCALOID Collection ~2021 Autumn~」を開催し、売上に貢献しました。

<その他セグメント>

当セグメントの売上高は 222 億 83 百万円（前年同期比 27.6%増）、セグメント損失（営業損失）は 41 億 84 百万円（前年同期営業損失 44 億 91 百万円）となりました。

当セグメントの中で、教育事業は、インターネットによる通信制高校である N 高等学校、S 高等学校における生徒数の増加を背景に新たな柱として成長しており、同校などに教育コンテンツの提供を行う(株)ドワンゴの収益貢献により、引き続き好調に推移しました。また、クリエイティブ分野の人材育成スクールを運営する(株)バンタンでも新たに名古屋校を開校するなどの積極的な投資の中で、売上、利益ともに引き続き成長

しております。IP 体験施設においては、角川武蔵野ミュージアム、アニメホテル、イベントホール、飲食店などの商業施設を展開するところざわサクラタウンが前期に新規開業し、増収に寄与しました。

■配当予想の修正（増配）

過去最高の売上高、営業利益、営業利益率を達成した 2022 年 3 月期の通期連結業績を受けて、2022 年 3 月期の配当予想につきましては、当該経営成績を反映した特別配当 5 円を加え、30 円（前回第 2 四半期決算発表時の予想から 5 円増配）に修正いたします。

■今期の見通しと新たな中期計画

2023 年 3 月期通期連結業績における売上高は、出版、アニメ、ゲームを中心とした海外事業、電子書籍、教育事業など、成長領域が着実に伸長する見通しです。営業利益については、ゲーム事業で大型新作の端境期となり減益を見込むものの、利益を創出する事業基盤は拡大しており、新規事業を含めた成長投資を増加させることでより持続的な利益成長を目指します。

また、2023 年 3 月期を最終年度とする中期計画の営業利益目標を1年前倒しで達成いたしました。

今回新たな中期計画を策定し、2025年3月期に売上高2,500億円、営業利益250億円を達成し、海外売上高比率を現在の13%から20%へ高めることを目指します。

基本方針としては「グローバル・メディアミックス with Technology」を掲げ、エンターテインメントを世界に提供する制作・流通のすべての過程およびファンコミュニティ運営や教育体験においてテクノロジーをより一層活用するとともに、従業員一人ひとりのモチベーションを高めクリエイティビティをより発揮しやすい環境づくりや制度改革を行うことでイノベーションの促進に取り組みます。これによって従来取り組んできた優れたIP（Intellectual Property）を安定的に創出し様々な形で世界に届けるグローバル・メディアミックスを加速させていきます。

主な取り組みは以下の通りです。

- ◆国内でのIP創出拡大および縦スクロール漫画の推進と海外発ヒットIPの創出
- ◆アニメ、実写の内製率向上、強化
- ◆アニメIP発モバイルゲームの出資および開発、当社IP発コンソールゲームのヒット創出
- ◆国内での出版サプライチェーン改革とグローバルサイマル流通の質と量の向上
- ◆新しい表現・メディア、最先端技術を用いた教育体験、および新たなファンコミュニティ体験創出
- ◆Creativity、Motivation、Technologyをキーワードに社内環境を整備し、イノベーションを促進

またサステナビリティに対する方針として、「サステナブルなコンテンツ創出を通じて文化の普及と発展に貢献する」を掲げ、SDGs や ESG の強化、TCFD への対応にも尽力し、出版、映像、ゲーム、ネットなどエンターテインメントを取り巻く環境が大きな変化を続ける中、当社グループはさらに新たな領域にチャレンジしていきます。

※当期決算、中期計画の詳細については、当社グループ ポータルサイト「IR 情報」ページ上の 2022 年 3 月期 通期決算短信、決算説明資料、ファクトシートをご覧ください。（<https://group.kadokawa.co.jp/ir/>）

以上

【本件に関する報道関係からのお問合せ先】

株式会社KADOKAWA 広報部 E-mail : pr-dept@kadokawa.jp
KADOKAWAグループ ポータルサイト : <https://group.kadokawa.co.jp/>