



2023年3月期 第1四半期 決算説明会

2022年8月10日

株式会社ディー・エヌ・エー

1. 業績サマリーおよび財務ハイライト

業績サマリー*

- 通期の目標（前期比増収、Non-GAAP営業利益での増益）に向け、堅調なスタート
- 事業ポートフォリオの構築含め、中長期に向けた各種の成長施策が大きく進展

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期			2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前四半期比	前年同期比	通期	前期比
売上収益 (IFRS)	341	340	310	317	348	10%	2%	1,309	-4%
営業利益 (IFRS)	55	79	22	-41	40	-	-28%	115	-49%
営業利益 (Non-GAAP)	47	51	13	-36	38	-	-18%	75	-52%
金融収益・費用 (純額)	28	-6	17	-2	69	-	152%	37	-32%
持分法による投資損益 (-は損失) **	94	29	8	11	-2	-	-	142	334%
税引前四半期(当期)利益	176	102	47	-31	107	-	-39%	294	-6%
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)利益	145	82	40	39	71	85%	-51%	305	19%
1株当たり四半期(当期)利益 (EPS) (円)	119.81	69.54	33.60	32.61	60.27	85%	-50%	256.45	24%

*IFRSからNon-GAAPへの調整項目・算出過程及びNon-GAAP EBITDA、スポーツ事業の季節性については、本資料末尾の補足説明資料を参照

** 2022年3月期第1四半期は、Mobility Technologiesにおける第三者割当増資による一時収益（44億円）を含む

業績サマリー（セグメント別）

単位：億円		2022年3月期				2023年3月期			2022年3月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前四半期比	前年同期比	通期	前期比
ゲーム	売上収益	188	200	172	187	158	-16%	-16%	747	-18%
	セグメント損益	33	31	21	31	17	-44%	-48%	116	-39%
ライブ ストリーミング	売上収益	79	88	89	90	96	7%	21%	347	43%
	セグメント損益	16	12	6	0	-2	-	-	35	-33%
スポーツ*	売上収益	58	36	28	24	79	224%	36%	147	15%
	セグメント損益	10	-3	-13	-20	26	-	152%	-26	-
ヘルスケア	売上収益	4	7	11	9	7	-15%	75%	30	43%
	セグメント損益	-4	-2	1	-2	-2	-	-	-6	-
新規事業 ・その他**	売上収益	11	9	10	8	7	-7%	-37%	39	-44%
	セグメント損益	-1	-1	-0	-2	-2	-	-	-3	-

*スポーツ事業の季節性や各四半期の興行の実施状況等については、16ページ参照

**マンガボックスの業績は、持分法適用会社となったことから2021年5月以降、エブリスタの業績は、全株式を譲渡したことから2021年12月以降、本区分に含んでおりません。

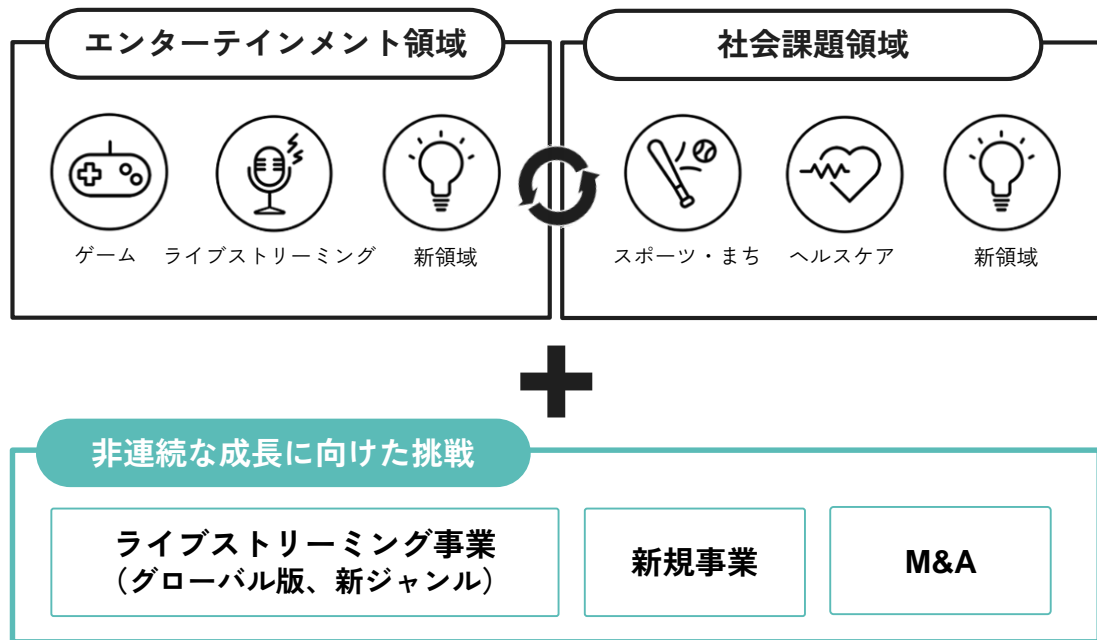
業績サマリー（費用構成）

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期			2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	前四半期比	前年同期比	通期	前期比
売上原価合計	160	161	163	166	174	5%	9%	649	5%
人件費	16	15	19	19	20	9%	29%	68	-4%
減価償却費・償却費	7	8	9	10	8	-16%	20%	33	25%
業務委託費	40	35	36	35	39	11%	-2%	146	3%
支払手数料	72	79	74	77	79	3%	10%	301	5%
その他	26	25	25	26	27	7%	7%	101	8%
販管費合計	133	150	135	154	138	-10%	4%	572	-1%
人件費	32	33	34	38	35	-9%	7%	138	3%
販促費・広告費	29	39	36	40	38	-6%	32%	144	27%
業務委託費・支払手数料	54	62	52	59	48	-18%	-11%	228	-10%
その他	17	15	13	17	17	0%	0%	63	-21%
その他の収益*	10	50	10	1	5	292%	-49%	71	-37%
その他の費用*	4	0	0	40	1	-98%	-72%	44	-23%
連結従業員数(単位：名)	2,133	2,183	2,204	2,194	2,294	5%	8%	2,194	4%

*日本基準における、金融収益・費用を除く営業外損益や特別損益等が含まれる（例：有形・無形資産の売却・除却等）

長期のポートフォリオ構築の進捗

- 前期以降、M&Aも活用し、2つの領域における事業ポートフォリオの強化は大きく進捗
- 強化した事業ポートフォリオの更なる成長・収益力向上に向けた取り組みに軸足を移す



事業ポートフォリオの強化

エンターテインメント領域

- Pocochaの海外展開
- IRIAM

社会課題領域

- 日本テクトシステムズ
- アルム
- データホライゾン

財務ハイライト

- 健全な財務基盤を活かし、ROEも重視しつつ、企業価値の向上を図る
- デットを含めバランスシートを活用し、中長期の成長機会を積極的に捉えていく

単位：億円	2022年3月末	2022年6月末
流動資産	1,104	1,567
現金及び現金同等物	783	1,279
非流動資産	2,301	1,777
有形固定資産・使用権資産	205	204
のれん	175	175
無形資産	131	137
持分法で会計処理している投資	559	557
その他の長期金融資産	1,222	694
資産合計	3,406	3,344
負債合計	957	907
資本合計	2,449	2,437
負債及び資本合計	3,406	3,344
ROE (%)	13.2%	

新たな成長・挑戦に向けた投資

- 2022年5月にアルムの子会社化に向けた基本契約書締結（概算の取得価額：293億円）*
- 2022年8月にデータホライズンを子会社化（概算のキャッシュアウト：約69億円）

資産効率の向上

- 政策保有株式の見直しを実施、2022年5月に保有する任天堂株式の半数相当を売却（496億円）
- 第2四半期に、2つのM&Aに際し、計150億円の借入を実施

株主還元

- 2022年7月より上限を150億円とする自己株式取得を実施中

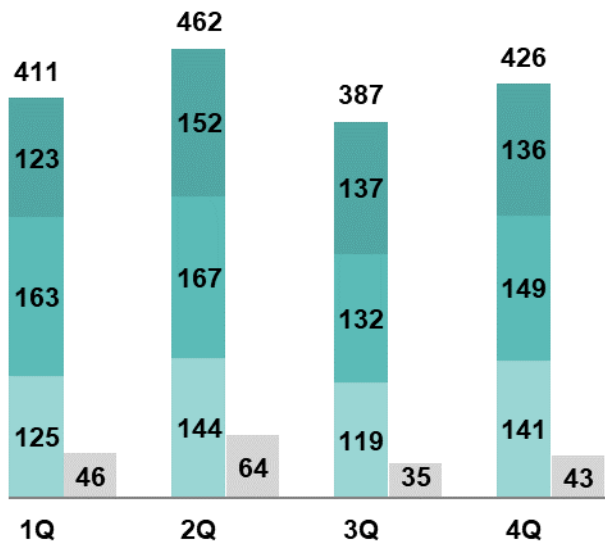
*詳細は2022年5月25日付適時開示参照。子会社化の時期及びその方法等の詳細は、継続して協議・検討中。今後本件に関し開示すべき事項が生じた場合には速やかに公表予定。

2. エンターテインメント領域

ゲーム事業：四半期実績

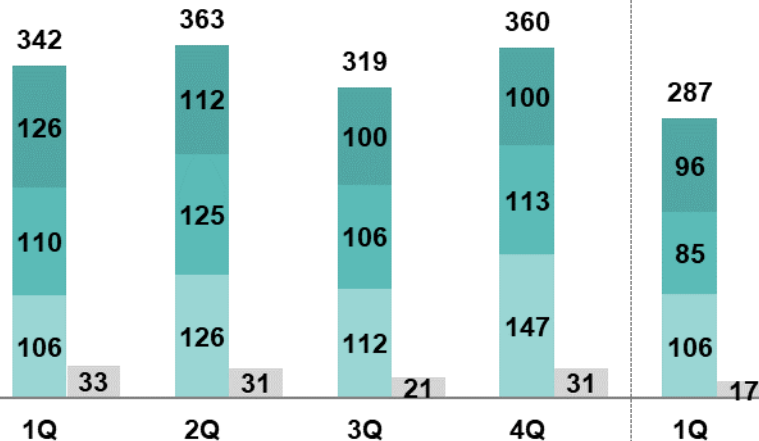
- 当第1四半期は国内既存タイトルの季節性を反映した推移に

前期までの新規タイトルの本格貢献



2021年3月期

新規タイトルは2つ、
次期以降の仕込みとコストの筋肉質化



2022年3月期

当期

左：ユーザの消費額（単位：億）

- 国内のブラウザ
- 国内のアプリ
- 海外のアプリ

右：セグメント損益（単位：億円）

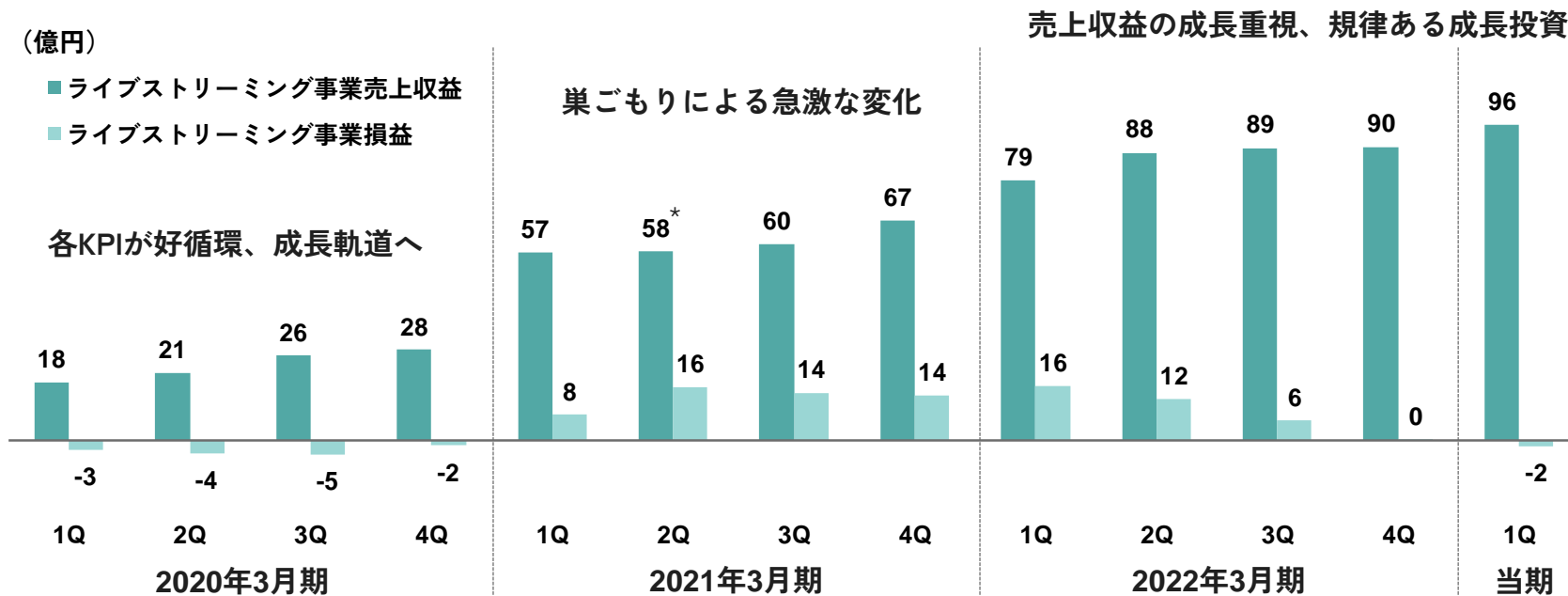
ライブストリーミング事業：四半期実績

- 国内のPocochaも前四半期比増収に転じ、セグメントとしても増収基調を継続
- 米国のPocochaを中心に戦略的な成長投資を推進

(億円)

- ライブストリーミング事業売上収益
- ライブストリーミング事業損益

各KPIが好循環、成長軌道へ

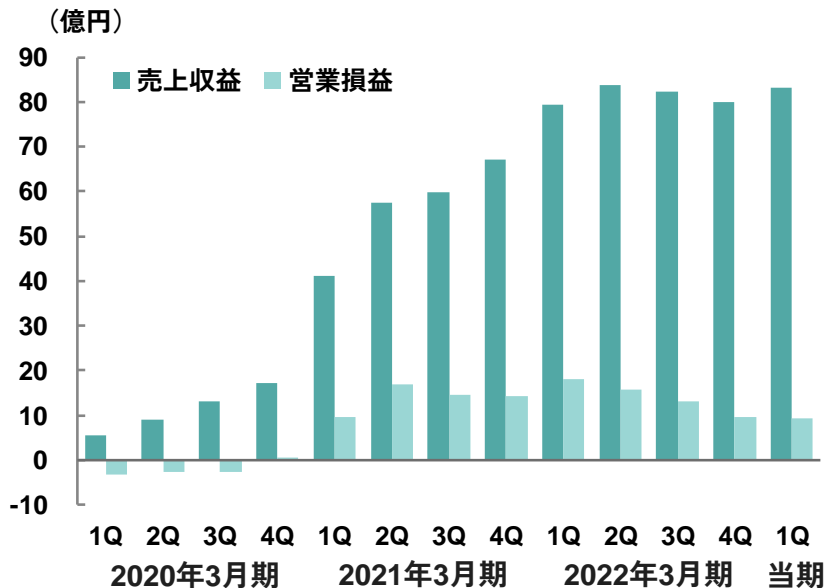


*2021年3月期第2四半期以降、SHOWROOM株式会社の業績は含んでおりません。

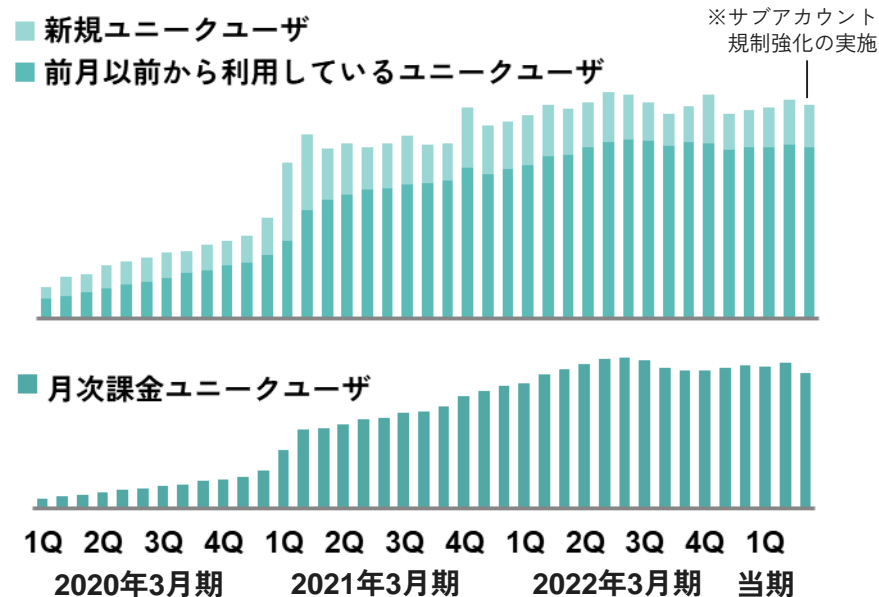
ライブストーリーミング事業：国内のPococha

- 利用動向は堅調で、2022年6月末のダウンロード数は400万に
- 新規ユーザ獲得施策の工夫やUUUMとのライバーに関する業務提携*等、成長施策を継続

国内Pocochaの業績**



ユーザーのトレンド



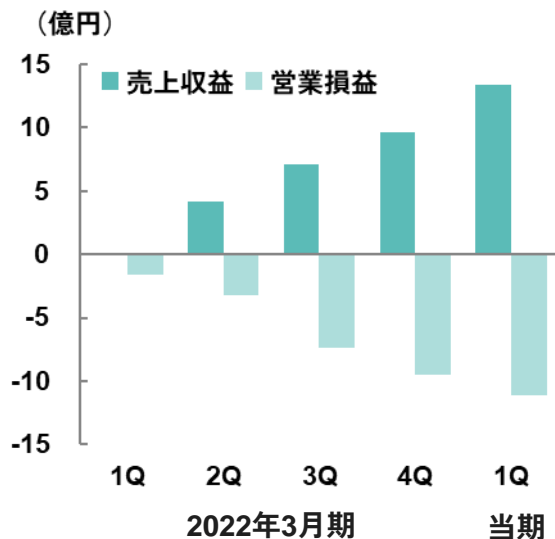
* 2022年8月10日プレスリリース「ライブコミュニケーションアプリ「Pococha」UUUMと動画クリエイターの配信促進に関する業務提携を締結」参照

**売上収益、営業損益とも、管理会計数値を用いた参考値として算出しております。

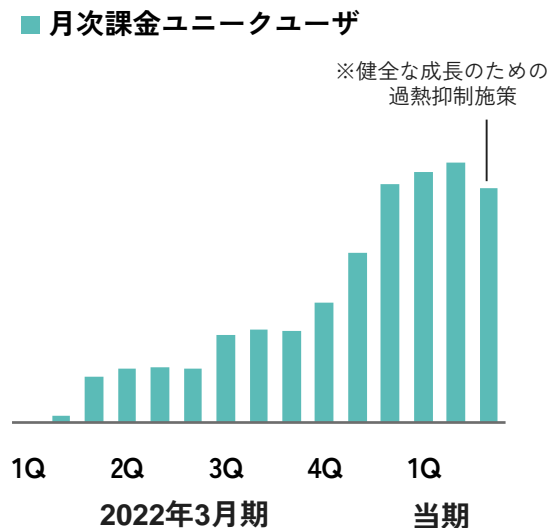
ライブストーリーミング事業：グローバル版・新ジャンル

- IRIAMは2022年6月末で93万ダウンロードとなり、売上収益も四半期として過去最高
- 当第1四半期は、主に米国のPocochaへの投資を積極的実施、引き続きユーザエンゲージメントは良好で、2022年6月末で58万ダウンロードを達成

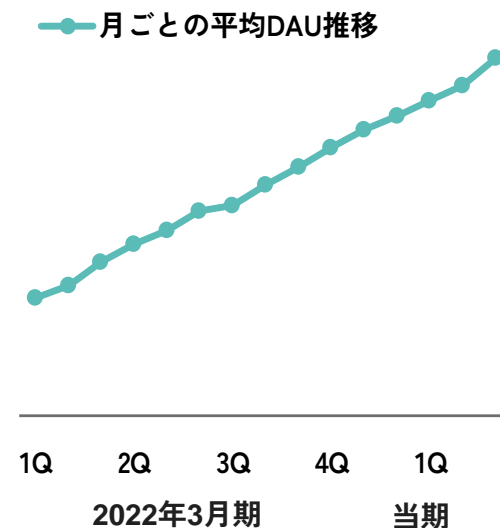
国内Pococha以外の業績*



米国のPocochaの利用動向



IRIAMの利用動向

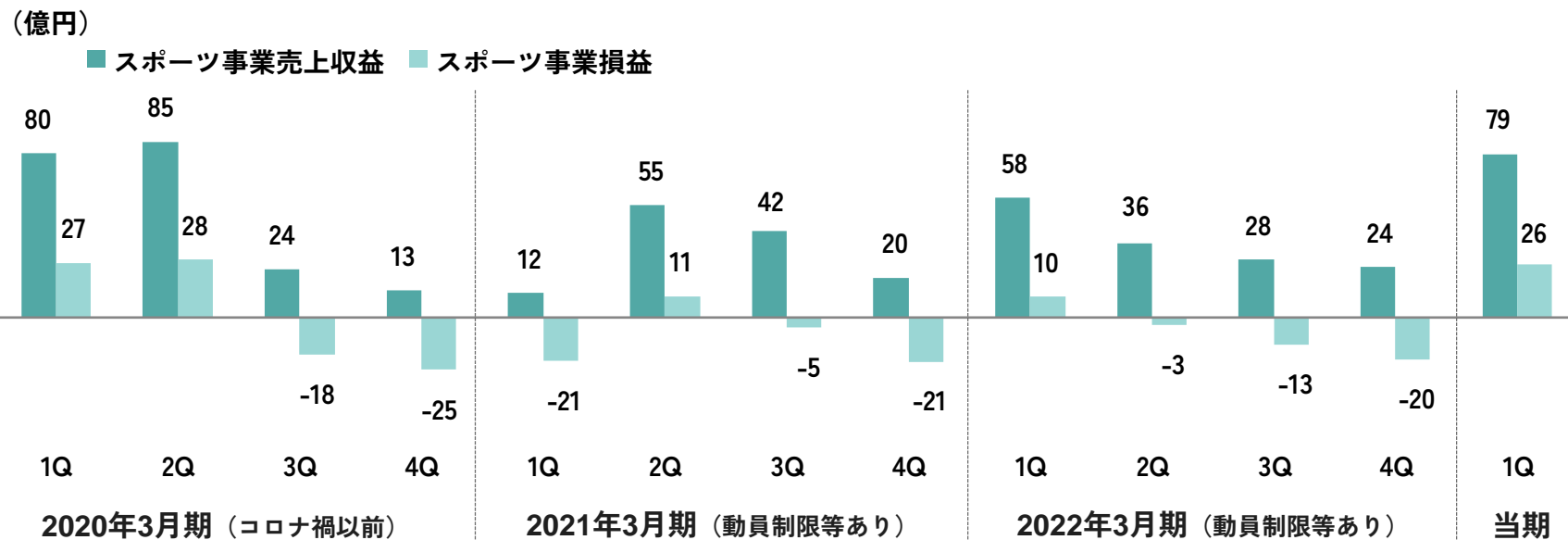


*各区分の売上収益、営業損益とも、管理会計数値を用いた参考値として算出しております。

3. 社会課題領域

スポーツ事業：四半期実績

- 開幕以降プロ野球の観客動員の制約はなく、前年同期比でセグメント業績は大幅に改善
- 川崎ブレイブサンダースも、2021-22シーズン**は、前季比増収・損益改善と、グループ化5シーズン（次シーズン）での黒字化の目標に向けて順調



*野球の季節性に関する補正（各期に開催の主催試合数）：

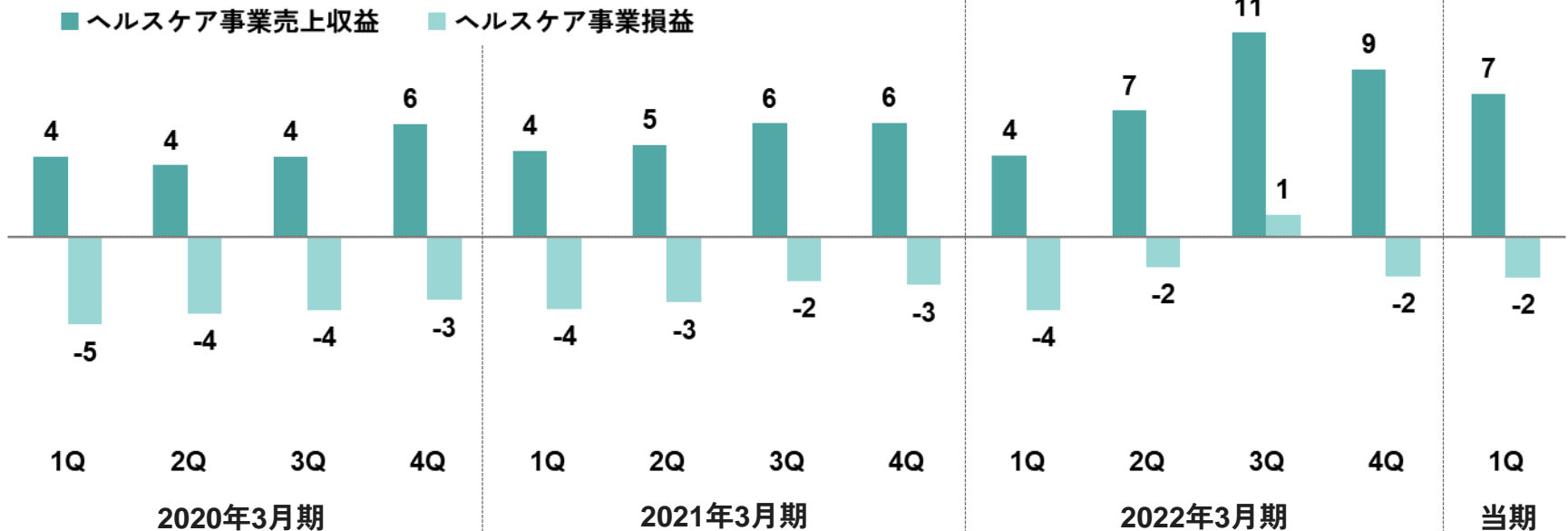
2023年3月期（1Q 34）、2022年3月期（1Q 36、2Q 21、3Q 12、4Q 3）、2021年3月期（1Q 9（無観客での実施）、2Q 35、3Q 16、4Q 2）、2020年3月期（1Q 34、2Q 35、3Q 3、4Q 0）

** バスケットボールの年度は7～6月の1年間

ヘルスケア事業：四半期実績

- 当第1四半期も前年同期比での増収・損益改善基調を継続
- 事業ポートフォリオの構築を含め、中長期の成長に向けた戦略的な取り組みが進展

(億円)



ヘルスケア事業：中長期の成長に向けて

- データホライゾン及びアルムのグループ化により、有意な売上・人員規模の事業群に
- 今後は、強化した事業ポートフォリオの更なる成長や収益力向上に注力
- 2024年3月期までの3年間で大きく損益反転を図る目標は不変
- 当社のアセットを活かし、ヘルスケア事業内外とのシナジーも積極的に追求

これまでの取り組み



- 売上：年間30億円
 - 人員規模：171人
- (2022年3月期当社ヘルスケア事業の実績)

ヘルスビッグデータ 戦略の加速



- 売上：年間30億円
 - 人員規模：281人
- (2022年6月期データホライゾン連結実績*)

周辺領域の拡大・飛躍



- 売上：年間約32億円
 - 人員規模：113人
- (2021年4月～2022年3月の参考値*)

*株式会社データホライゾンの業績については、億単位未満を四捨五入し、表記。株式会社アルムは8月決算であり、記載値は参考の集計値。人員は単体ベース。

ヘルスケア事業：ヘルスビッグデータ戦略の加速

- 2022年7月に公開買付が成立し、8月よりデータホライズンの子会社化*
- 今後はともに、データヘルス事業の更なる成長に加え、データ利活用事業No.1を目指した取り組みを加速していく

データホライズンの概況（子会社化前）

- 主要顧客（市町村国保等）における継続して強い医療費適正化ニーズ
- 公開買付等一連の取引の影響を除き、2023年6月期以降、每期20%前後の売上高の増加と、これに伴う利益増を計画（2022年6月29日適時開示より）



今後の両社の連携強化

データヘルス事業（保険者向けの事業）

- 互いの顧客基盤を活かしたチャネル拡大や営業力強化
- 保健事業向けのソリューション提供における連携

データ利活用事業（産業・公益向けの事業）

- データベースの統合により、健康者～高リスク者までを網羅し、全世代での分析、研究利用が可能に
- メディカル・データ・ビジョンとの提携も含め、社会・顧客にとって一層有益な活用が可能に

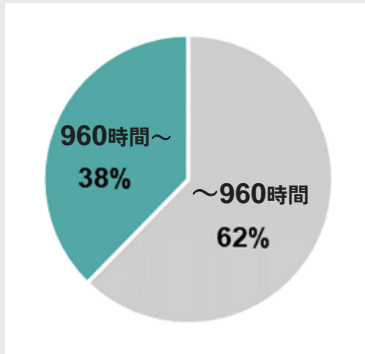
*今後、2022年9月のデータホライズンの定時株主総会等を経た体制構築や、2022年10月にデータホライズンによるDeSCヘルスケアの子会社化を予定。また、将来的なデータホライズンとDeSCヘルスケアの統合の可能性についても今後協議・検討予定。

ヘルスケア事業：周辺領域の拡大・飛躍*

- ・ 医師の働き方改革は導入目前、地域の医療体制持続には医療DXによる業務効率化が急務
- ・ 特に、救急医療・専門医療体制においては喫緊の課題

医師の働き方改革（2024年4月適用開始）

現状の病院常勤勤務医の
年間労働時間



年間労働時間の上限
(罰則付き)

一般勤務医

960時間 + その他の制限 ※

地域医療の核となる
医療機関の勤務医

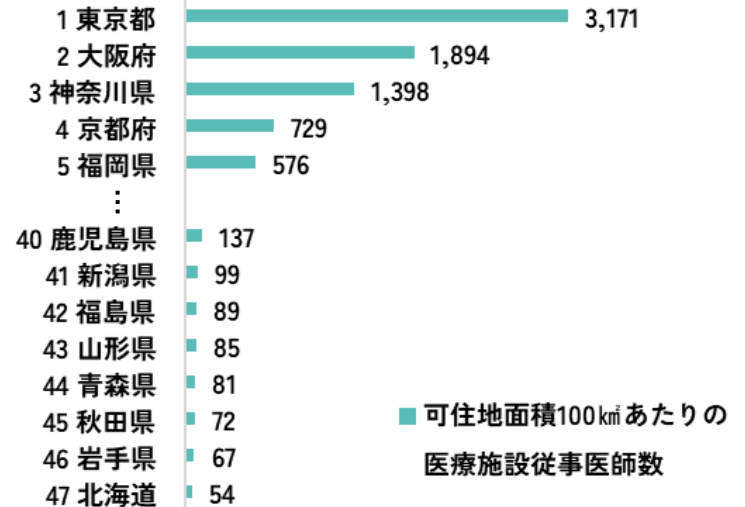
1,860時間 + その他の制限 ※

専門性や技能の向上が
必要な若手勤務医

1,860時間 + その他の制限 ※

※連続勤務時間制限、勤務間インターバル確保、等

医師の不足・偏在



* 「令和元年 医師の勤務実態調査」、「令和2(2020)年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」、「統計でみる都道府県のすがた2022」等より作成

ヘルスケア事業：アルムの子会社化*

- ・ 医療・介護現場等のDXを促進するソリューションで高シェアのアルムを子会社化へ
- ・ 医療関係者間のセキュアなコミュニケーションを実現するアプリJoinの普及・浸透による事業機会の創出に注力し、来期の黒字転換、継続的な成長を実現



- ✓ 他の病院等との地域医療連携、院外からのモニタリング、働き方改革等、様々な場面で活躍
- ✓ 高度なセキュリティ
- ✓ 医療機器プログラムとして日本で初めて保険診療の適用

Joinの普及・浸透による成長

- ・ KOL**との関係構築等を経て、中核病院の約2割で導入
- ・ 既存顧客における一層の活用や、関連病院・施設への波及等によるネットワーク効果
- ・ 当社の渉外力も活かし、面的に顧客基盤を拡大



Joinの発展によるアップサイド

- ・ 専門医の遠隔診療体制の整備やIoTデバイスとの連携等も含めた潜在的な国内市場は年間数千億円と推計***
- ・ グローバルファーマとの連携含めグローバルでも成長機会（現在30か国で展開）

*詳細は2022年5月25日付適時開示参照。子会社化の時期及びその方法等の詳細は、継続して協議・検討中。今後本件に関し開示すべき事項が生じた場合には速やかに公表予定。

** Key Opinion Leader

*** 対象となり得る全国の施設数等を元に試算

ヘルスケア事業：第1四半期のトピックス

- 日本テクトシステムズの高齢運転者認知機能検査関連の法改正に準拠したタブレット式認知機能検査システムMENKYOを全国の県警本部、教習所等の検査施設に向け提供開始

 MENKYO



- 富山県では全国に先駆けて県内すべての検査実施施設で、タブレット式システムでの運用が開始
- 今年度内に19府県での運用開始を予定、警視庁でも実証実験開始
- 今後は、金融機関、保険会社、自治体などでもMENKYOをベースとするシステムを広く展開予定
- 社会的背景：
 - 75歳以上の高齢運転者は、免許更新時もしくは一定の違反時に認知機能検査の受検が義務付けられ、毎年全国で約200万人が対象者
 - 2022年5月の改正道路交通法では検査の構成が簡素化がされ、タブレット式が採用。大幅な時間の短縮等多くの課題を解決。



一人ひとりに 想像を超えるDelight を

ご案内

2022年10月にDeNA IR Day 2022の開催を予定しております。

具体的な日程や方法等の詳細につきましては決定次第、当社HP等でお知らせいたします。

(<https://dena.com/jp/ir/calendar.html>)

補足説明資料

- IFRSベースからNon-GAAPへの調整表
- セグメント区分
- キャッシュ・フロー
- バランスシート
- ミッション・ビジョン・バリュー

IFRSベースからNon-GAAPへの調整表

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期 1Q	2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q		通期	前期比
IFRS営業利益からNon-GAAP営業利益への調整							
IFRS営業利益	55	79	22	-41	40	115	-49%
会計上の計上時期の補正等（純額）	-1	-1	-1	+5	-1	+1	-
買収、事業・組織変更等に係る一時費用	-	-	-	-	-	-	-
買収、事業・組織変更等に係る一時利益	-6	-26	-9	-	-	-41	-
Non-GAAP営業利益	47	51	13	-36	38	75	-52%
スポーツ事業損益	-10	+3	+13	+20	-26	+26	-28%
スポーツ事業を除くNon-GAAP営業利益	37	55	25	-16	13	100	-48%

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期 1Q	2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q		通期	前期比
IFRS営業利益からNon-GAAP EBITDAへの調整							
IFRS営業利益	55	79	22	-41	40	115	-49%
会計上の計上時期の補正等（純額）	-1	-1	-1	+5	-1	+1	-
買収、事業・組織変更等に係る一時費用	-	-	-	-	-	-	-
買収、事業・組織変更等に係る一時利益	-6	-26	-9	-	-	-41	-
減価償却費・償却費	+14	+14	+13	+14	+13	+56	3%
固定資産の除却・減損（一時要因除く）	+3	+0	+0	+39	+0	+43	23%
Non-GAAP EBITDA	64	65	26	18	51	173	-29%

キャッシュ・フロー

単位：億円	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 通期	2023年3月期 第1四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー(A)	80	184	54
税引前四半期（当期）利益	176	294	107
減価償却費及び償却費	14	56	13
減損損失	3	42	-
持分法による投資損益（-は益）	-94	-142	2
売掛金及びその他の短期債権の増減額（-は増加）	78	29	57
買掛金及びその他の短期債務の増減額（-は減少）	-39	-13	-40
配当金受取額	26	37	0
その他（差引）	-85	-120	-85
投資活動によるキャッシュ・フロー(B)	-43	-199	474
財務活動によるキャッシュ・フロー	-107	-185	-47
借入による収入(純額)	-	-0	-0
配当金支払額	-38	-39	-45
自己株式の取得による支出	-59	-109	-0
その他（差引）	-9	-38	-1
フリー・キャッシュ・フロー ((A)+(B))	37	-15	529
連結 現金及び現金同等物	903	783	1,279
（うち、DeNA単体）	643	507	950

バランスシート

単位：億円	2022年3月期 第1四半期末	2022年3月期末	2023年3月期 第1四半期末
流動資産	1,151	1,104	1,567
うち、現金及び現金同等物	903	783	1,279
非流動資産	2,144	2,301	1,777
うち、有形固定資産・使用権資産	187	205	204
うち、のれん	59	175	175
うち、無形資産	68	131	137
うち、持分法で会計処理している投資	515	559	557
うち、その他の長期金融資産	1,306	1,222	694
資産合計	3,295	3,406	3,344
流動負債	329	560	608
うち、借入金	-	200	200
非流動負債	601	396	299
うち、借入金	200	1	1
資本合計	2,365	2,449	2,437
うち、親会社の所有者に帰属する持分合計	2,318	2,406	2,386
負債及び資本合計	3,295	3,406	3,344

セグメント区分

セグメント区分	内容
ゲーム事業	国内外ゲーム
ライブストリーミング事業	国内外のPococha、IRIAM等
スポーツ事業	野球、バスケットボール等
ヘルスケア事業	kencom等のヘルスケア関連サービス
新規事業・その他	旧EC事業、旧オートモーティブ事業、その他の新規事業等

※以下各社の業績は、カッコ内に記載の時期より連結損益計算書における「持分法による投資損益」に含んでおり、セグメント別業績には含んでおりません。

- 旧オートモーティブ事業：株式会社Mobility Technologies（2021年3月期第1四半期）、株式会社DeNA SOMPO Mobility及び株式会社DeNA SOMPO Carlife（2021年3月期第1四半期）
- ライブストリーミング事業：SHOWROOM株式会社（2021年3月期第2四半期）
- ヘルスケア事業：株式会社PFDeNA（2021年3月期第1四半期）
- 新規事業・その他：株式会社マンガボックス（2022年3月期第1四半期）

MISSION

企業使命

一人ひとりに 想像を超えるDelightを

夢中になって遊ぶ愉しさ、日々実感する確かな便利さ
かけがえのない健やかさ、そして世界があっと驚く新しさ

私たちがつくるDelightは、さまざまな形で生活に寄り添い
人生を彩り豊かにします

技術と情熱をもって、挑戦と変化を楽しみ
世界にひろがる、未来につながるDelightを届け続けます

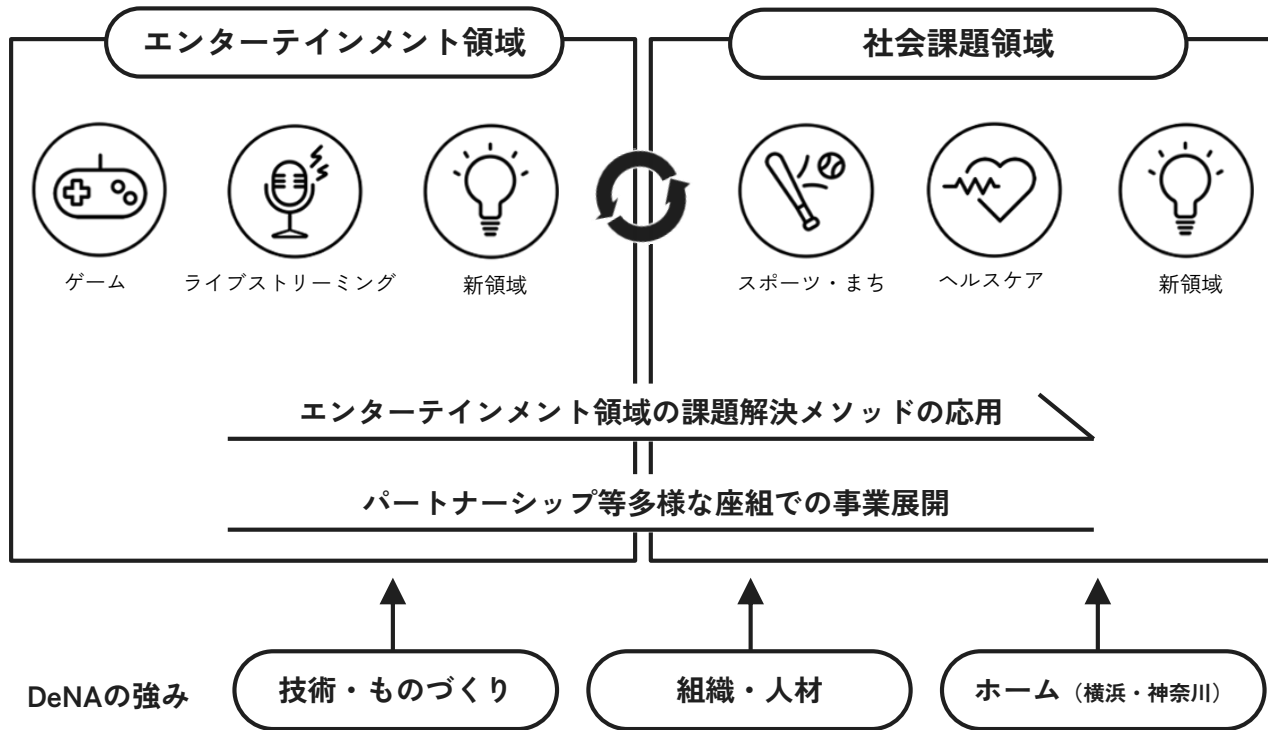
VISION

事業展望

DeNA は、インターネットや AI を自在に駆使しながら
一人ひとりの人生を豊かにするエンターテインメント領域と
日々の生活を営む空間と時間をより快適にする社会課題領域の
両軸の事業を展開するユニークな特性を生かし
挑戦心豊かな社員それぞれの個性を余すことなく発揮することで
世界に通用する新しい Delight を提供し続けます

VISION

事業展望



DeNA Promise

あらゆる行動を通じて、社会に約束するDeNAの提供価値

プロダクト、サービスへのこだわり

お客様に届けるプロダクト、サービスの使いやすさや信頼性に徹底的にこだわることにより、一流レベルのDelightを実感していただくことを目指します

共存共栄の精神

ビジネスパートナー、地域、社会全般との共存共栄の精神を重んじ、DeNAの様々な活動やあり方そのものが社会に少しでもプラスに働くことを常に意識します

挑戦と誠実さ

想像を超えるDelightを提供するためには臆することなく新しい技術やサービスに挑戦するとともに、技術の進が社会にもたらす課題には誠実に向き合い克服していきます

社会の公器にふさわしい透明性

取り組んできた事業の成否、様々な問題への対応、一人ひとりの社員の活躍する姿、経営者の考え方などが社会の公器にふさわしく透明性高くあることに努めます

多様な社員が活躍し成長する環境作り

社員の多様性を歓迎し、関わった全ての社員にとって、DeNAでの経験がかけがえのないものとなり、個々の人生やキャリアをより豊かなものにする事で、DeNAの内外問わずに活躍し社会に貢献できるよう、人材の成長にコミットします

持続可能な企業活動の推進

グローバル市民として、経済・社会・環境の調和を重視した企業活動を推進し、持続可能な未来に貢献していきます

VALUE

共有価値観

参考：サステナビリティに関する情報は
当社HPで随時更新・発信しています。

<https://dena.com/jp/sustainability/>



VALUE

共有価値観

DeNA Quality

DeNAで働くすべての人の日々の行動や判断の拠り所とする、共有の価値観

「こと」に向かう

本質的な価値の提供に集中し、清々しくチームの一員として取り組みます

全力コミット

球の表面積を担うプロフェッショナルとして、チームの目標に向けて全力を尽くします

発言責任、傾聴責任

立場にかかわらず自分の考えを誠実に直言し、また意見には真摯に耳を傾けます

多様性を尊重し、活かし合う

仲間の多様な強みや特徴を理解し、互いに活かすことで、チームの成果を最大化します

みちのりを楽しもう

挑戦には成功も失敗もあるけれど、そのプロセスも楽しんでいこう

:DeNA

一人ひとりに 想像を超えるDelight を

本説明会及び説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。