



2023年3月期 通期 決算説明会

2023年5月10日
株式会社ディー・エヌ・エー

1. 通期業績サマリー・ 中長期戦略のレビュー

業績サマリー*

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期						前期	当期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比	前年同期比	通期	通期	前期比
売上収益 (IFRS)	341	340	310	317	348	364	302	335	11%	6%	1,309	1,349	3%
営業利益 (IFRS)**	55	79	22	-41	40	31	-20	-9	-	-	115	42	-63%
営業利益 (Non-GAAP)	47	51	13	-36	38	30	-17	-8	-	-	75	43	-42%
金融収益・費用 (純額)	28	-6	17	-2	69	17	-20	10	-	-	37	76	104%
持分法による投資損益 (-は損失) ***	94	29	8	11	-2	8	-4	15	-	37%	142	18	-88%
税引前四半期(当期)利益	176	102	47	-31	107	56	-44	16	-	-	294	136	-54%
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)利益	145	82	40	39	71	39	-38	16	-	-59%	305	89	-71%
1株当たり四半期(当期)利益 (EPS) (円)	119.81	69.54	33.60	32.61	60.27	33.71	-33.24	14.07	-	-57%	256.45	76.78	-70%
1株当たり配当金 (円)											39	20	-49%
連結配当性向 (%)											15.2%	26.0%	-

*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2四半期には、株式会社IRIAMの全株式を取得したことによる、段階取得にかかる差益（23億円）を含む

*** 2022年3月期第1四半期は、GO株式会社（旧株式会社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						前期	当期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比	前年同期比	通期	通期	前期比
ゲーム	売上収益	188	200	172	187	158	169	141	172	22%	-8%	747	640	-14%
	セグメント損益	33	31	21	31	17	23	16	40	147%	29%	116	96	-17%
ライブ ストリーミング	売上収益	79	88	89	90	96	99	102	103	0%	15%	347	401	16%
	セグメント損益	16	12	6	0	-2	-2	-1	-1	-	-	35	-6	-
スポーツ*	売上収益	58	36	28	24	79	79	30	21	-30%	-13%	147	210	42%
	セグメント損益	10	-3	-13	-20	26	20	-18	-28	-	-	-26	-0	-
ヘルスケア・ メディカル**	売上収益	4	7	11	9	7	11	20	32	59%	267%	30	70	133%
	セグメント損益	-4	-2	1	-2	-2	-7	-9	-4	-	-	-6	-22	-
新規事業・ その他***	売上収益	11	9	10	8	7	7	8	8	-3%	1%	39	29	-24%
	セグメント損益	-1	-1	-0	-2	-2	-2	-2	-3	-	-	-3	-9	-

*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、21ページ参照

**データホライズン及びアルムに関するPPA（取得原価を、被買収企業に存在する資産、負債に配分し、連結財務諸表に計上する一連の作業）を完了し、2023年3月期にかかる無形資産の償却費等を当第4四半期に計上。この影響を除く管理会計数値を用いた業績推移は18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						前期	当期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	前四半期比	前年同期比	通期	通期	前期比
売上原価合計	160	161	163	166	174	184	172	178	3%	7%	649	708	9%
人件費	16	15	19	19	20	22	24	21	-11%	13%	68	88	28%
減価償却費・償却費	7	8	9	10	8	9	9	9	-6%	-8%	33	35	5%
業務委託費	40	35	36	35	39	41	36	36	0%	3%	146	152	4%
支払手数料	72	79	74	77	79	83	77	81	5%	5%	301	320	6%
その他	26	25	25	26	27	30	26	31	19%	20%	101	114	13%
販管費合計	133	150	135	154	138	150	148	163	10%	6%	572	600	5%
人件費	32	33	34	38	35	34	42	43	2%	13%	138	154	12%
販促費・広告費	29	39	36	40	38	43	39	39	-1%	-4%	144	158	10%
業務委託費・支払手数料	54	62	52	59	48	57	48	53	11%	-11%	228	206	-10%
その他	17	15	13	17	17	16	20	29	48%	70%	63	82	31%
その他の収益*	10	50	10	1	5	1	2	4	129%	241%	71	13	-82%
その他の費用*	4	0	0	40	1	0	4	7	102%	-82%	44	12	-73%
連結従業員数(単位：名) **	2,133	2,183	2,204	2,194	2,294	2,589	2,854	2,951	3%	35%	2,194	2,951	35%

*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）

**連結従業員数には、2023年3月期第2四半期以降は株式会社データホライズンを、2023年3月期第3四半期以降は株式会社アルムを含む

2022年3月期より中長期の成長戦略をスタート（2021年5月公表資料より）

エンターテインメント 領域

- ゲームのボラティリティはありながらも、一定水準の利益を確保
- 新規タイトルや国内のPocochaの成長を積み上げながら、非連続な成長を目指した挑戦でアップサイドを狙っていく
- 事業特性を踏まえたコストコントロールや機動的な成長投資を行う

社会課題領域

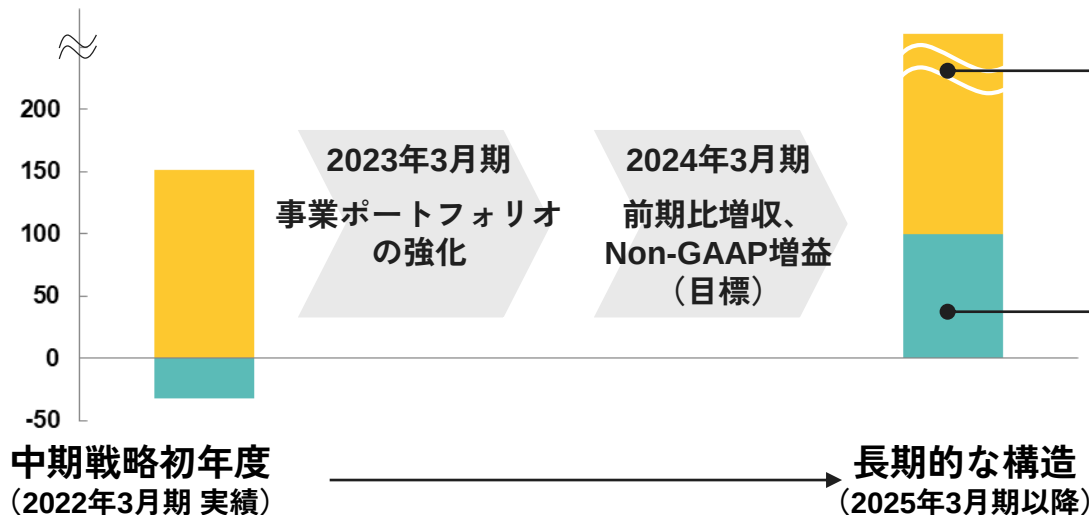
- 3年後には、スポーツ事業やヘルスケア事業の黒字転換を目指す
- 手法は柔軟に、成長機会を開拓し、5～10年で事業価値を積み上げる

最初の3か年の注力ポイントと進捗

- 2023年3月期は、事業ポートフォリオの強化は大きく進捗
- 社会課題領域もエンターテインメント領域と同程度の利益貢献をする構造への転換に向け、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

長期的な構造転換のイメージ

(利益、億円)



エンターテインメント領域

- ボラティリティはありつつも一定の利益を確保

社会課題領域

- エンターテインメント領域と同程度の利益貢献へ
- ヘルスケア・メディカルは、2024年3月期の損益反転を目指す
- コロナ終息後は、スポーツとまちで年間30億円水準の利益貢献を目指す

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

新たな成長・挑戦に向けた投資

- 2022年8月にデータホライゾンの子会社化
- 2022年10月にアルムの子会社化
- 成長フェーズの事業への投資

資本効率の向上・株主還元

- 2022年5月、政策保有株式の見直しを実施
- 第2四半期に、M&Aに際し、計150億円借入
- 期中に150億円の自己株式取得及び取得した全株の消却を実施
- 配当の基本方針に基づき、期末配当実施予定

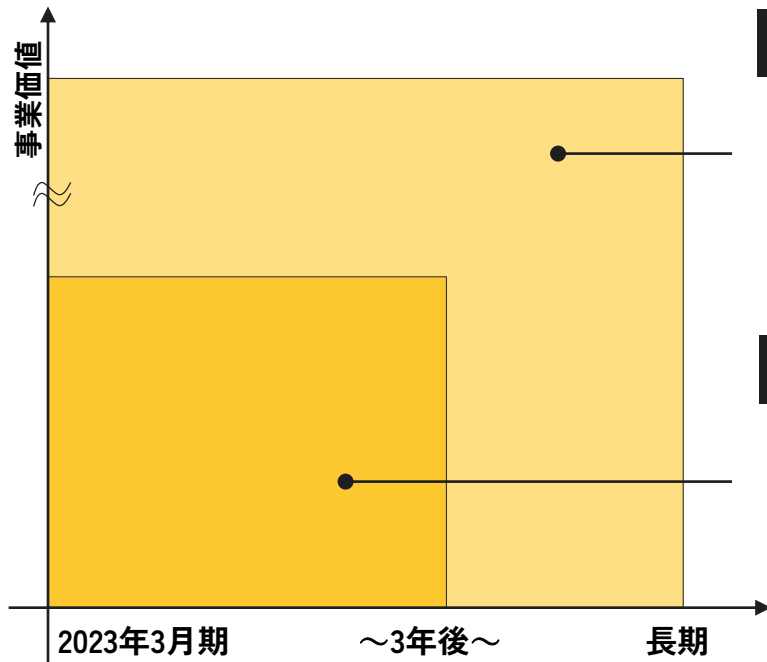
単位：億円	2023年3月末	前期末比 増減
流動資産	1,333	229
現金及び現金同等物	977	194
非流動資産	2,156	-145
有形固定資産・使用権資産	202	-3
のれん*	491	316
無形資産	230	99
持分法で会計処理している投資	580	21
その他の長期金融資産	632	-590
資産合計	3,489	84
負債合計	1,149	193
資本合計	2,340	-109
負債及び資本合計	3,489	84
ROE (%)	3.8%	

*データホライゾン及びアルムに関するPPAは完了

2. エンターテインメント領域

エンターテインメント領域

- 長期的には、ゲームのボラティリティはありながらも、エンターテインメント領域で一定水準の利益の確保を目指す



中長期の事業機会

- パートナーとの協業やテクノロジー、運営力等の強みを活かした広義のエンターテインメント領域での事業機会の創出

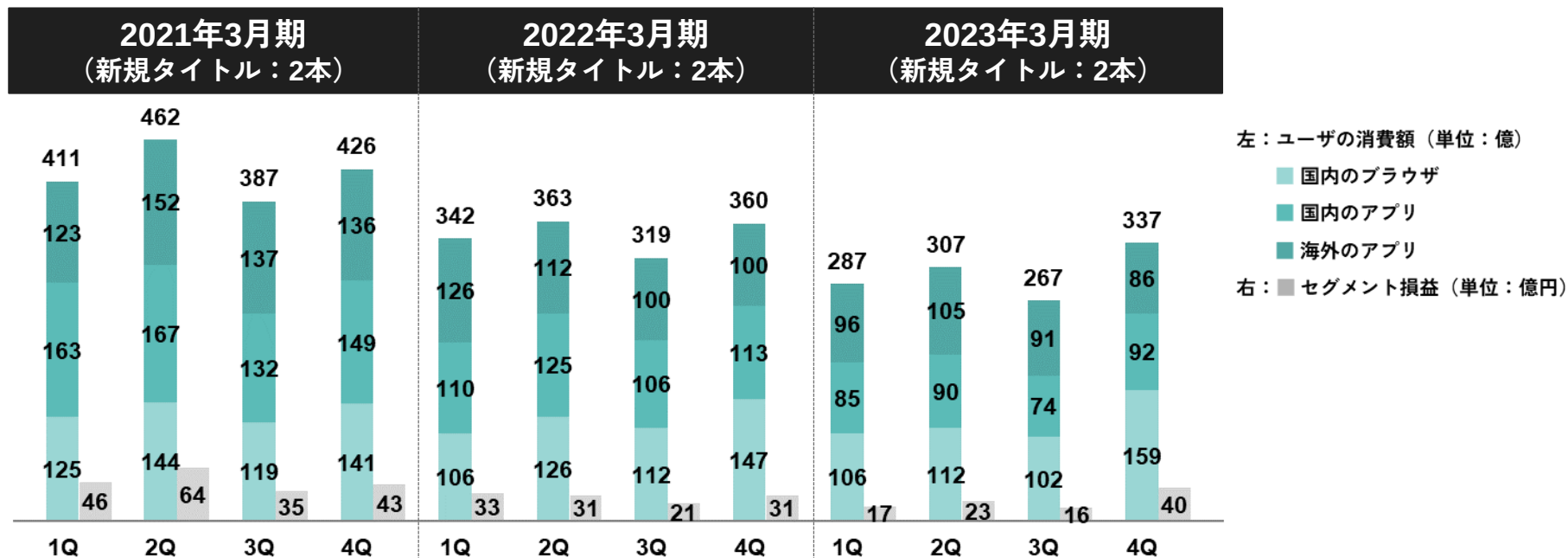


ゲーム事業の従来からの戦略

- グローバル市場に向けた大型IP中心としたパイプライン
- 年間3~5本ペースでの新規タイトルを継続的に仕込む
特に新作開発の体制及び関連コストの適正化を一層推進

ゲーム事業：実績

- 2023年3月期は、新規タイトルの遅れ等はあったものの、長期貢献タイトルのパフォーマンスや固定費のコントロール等が下支え



ゲーム事業：新規タイトル

HUNTER×HUNTER (繁体字名称：「獵人×獵人」)



©P98-23 ©V・N・M

- 繁体字圏（香港・マカオ・台湾）で2月8日配信開始
- 3月には中国でも版号を取得し、2024年3月期中の配信を目指す

takt op. 運命は真紅き旋律の街を



©DeNA/takt op. game partners

- 3月には繁体字圏・韓国・東南アジアでクローズドβテストを実施
- 日本での事前登録数は100万人を超え、6月下旬に配信開始予定

キャプテン翼



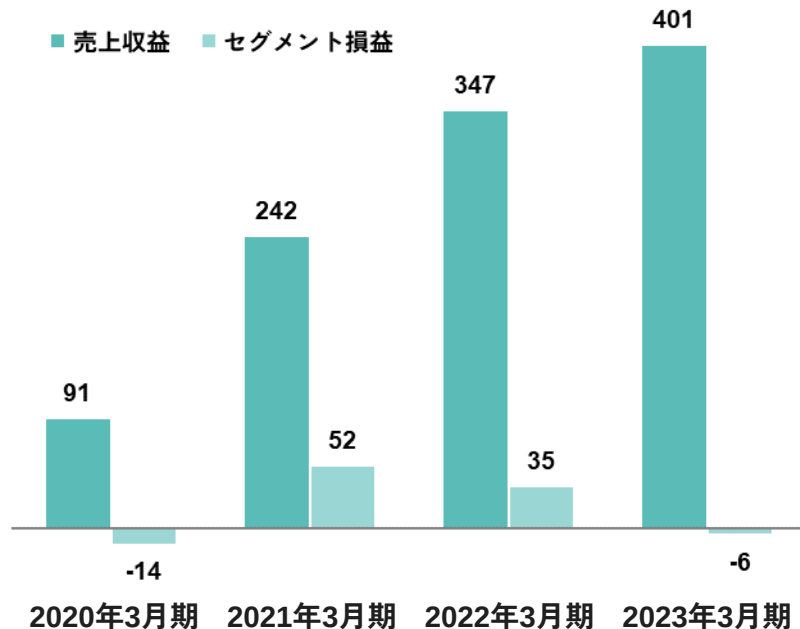
©YOICHI TAKAHASHI/SHUEISHA,2018CAPTAIN TSUBASA COMMITTEE

- 2024年3月期のリリースを目指し、2022年12月クローズドβテスト実施
- 展開地域等の詳細は今後決定予定

ライブストリーミング事業：実績

- 成長フェーズの事業として、売上収益の成長や、各地域でのポジショニングを重視
- 2024年3月期は、引き続き売上収益の成長を重視し、セグメントでの黒字確保を目指す

(億円)



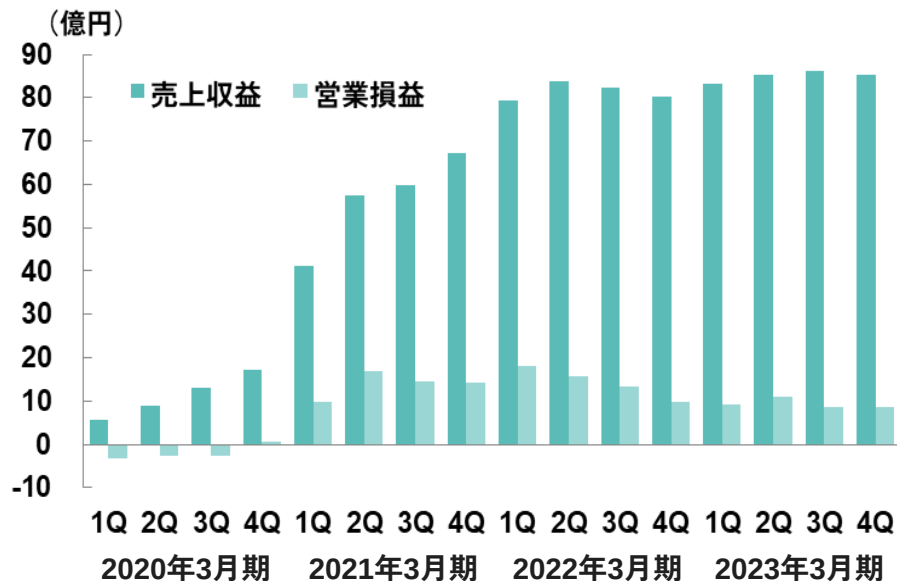
2024年3月期の方針

- 国内のPococha
セグメント全体の成長投資に十分な売上収益の成長と利益の確保
- グローバル版のPococha
適切な投資規模を検証しつつ、成長の基盤となるサービスバランスの向上に注力
- IRIAM
売上収益の成長と損益改善

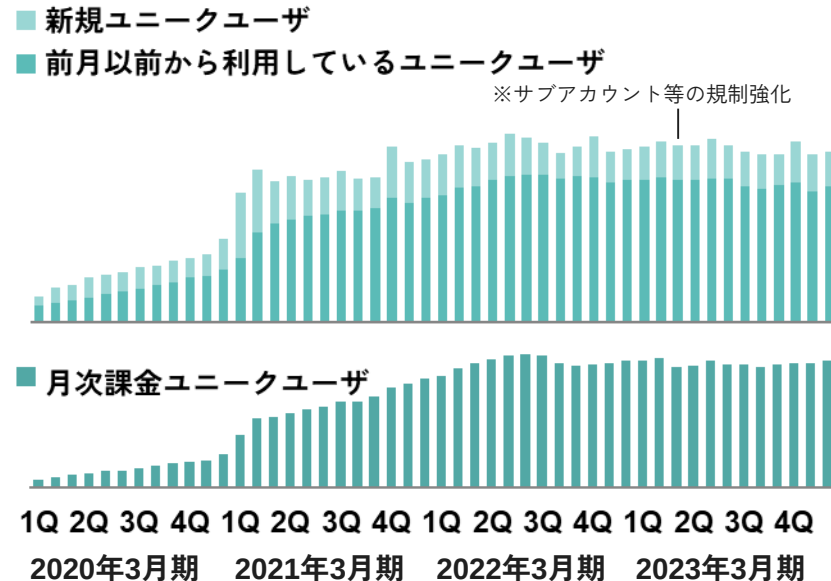
ライブストリーミング事業：国内のPococha

- 既存ユーザのアクティビティは堅調、今後、新規ユーザの獲得・定着を一層工夫
- 2023年3月末の国内のダウンロード数は486万

国内Pocochaの業績*



ユーザのトレンド

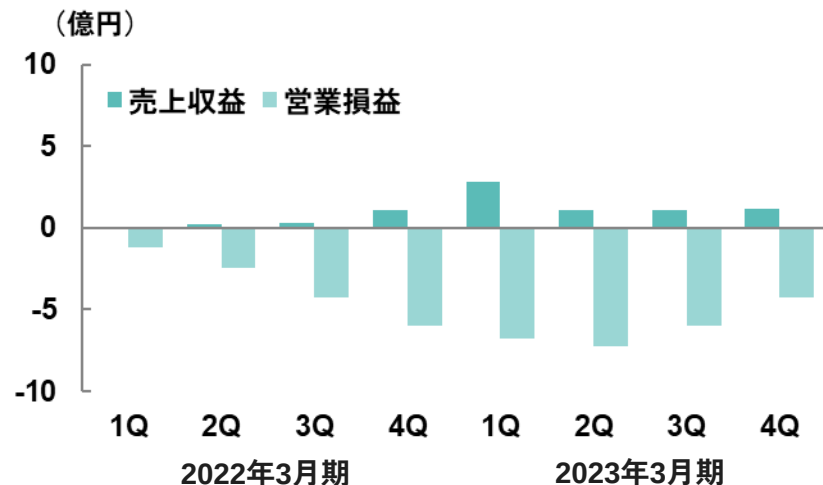


*売上収益、営業損益とも、管理会計数値を用いた参考値として算出しております。

ライブストーリーミング事業：グローバル版のPococha

- ・ コミュニティのバランス調整等成長に必要な施策を行いつつ、適切に投資をコントロール
- ・ 2023年3月末の米国のダウンロード数は110万

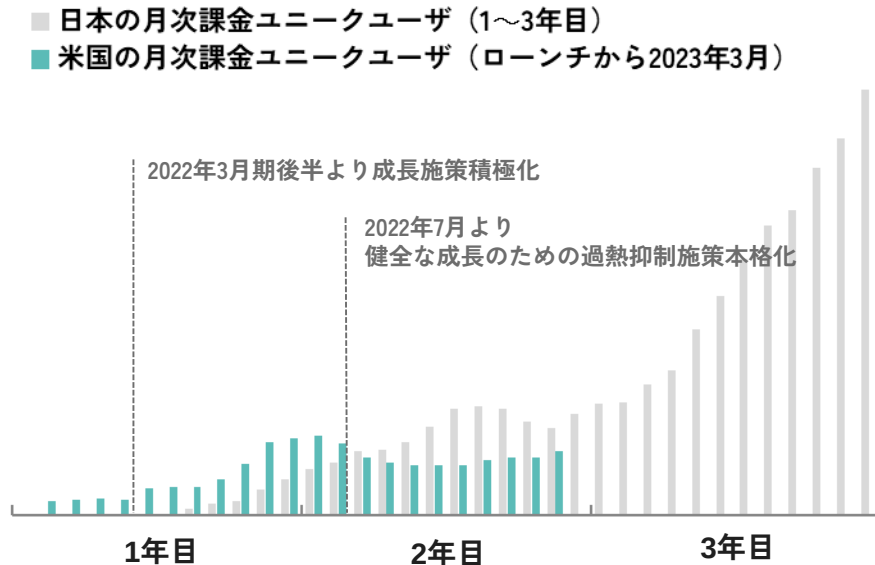
グローバル版のPococha業績*



参考：為替レート
(ドル円レート)

2022年3月期				2023年3月期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
109	110	114	116	130	138	141	135

米国における利用動向

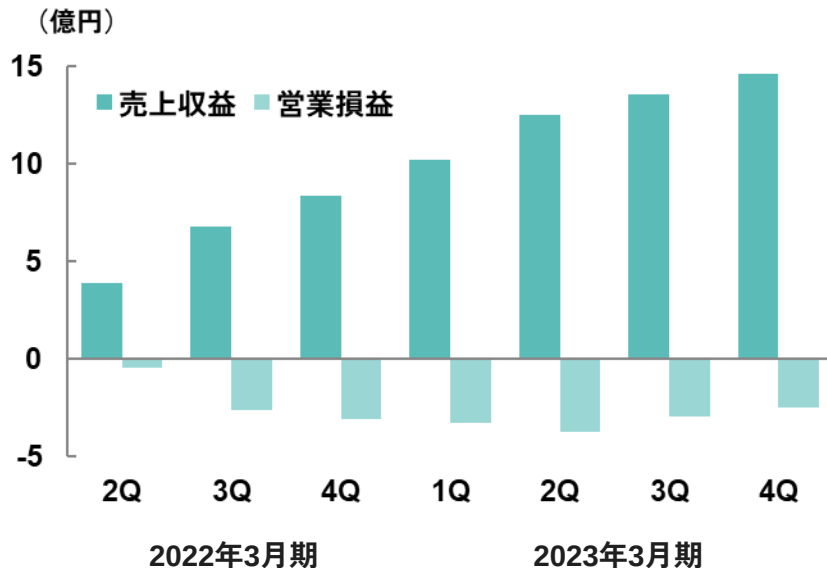


*各区分の売上収益、営業損益とも、管理会計数値を用いた参考値として算出しております。

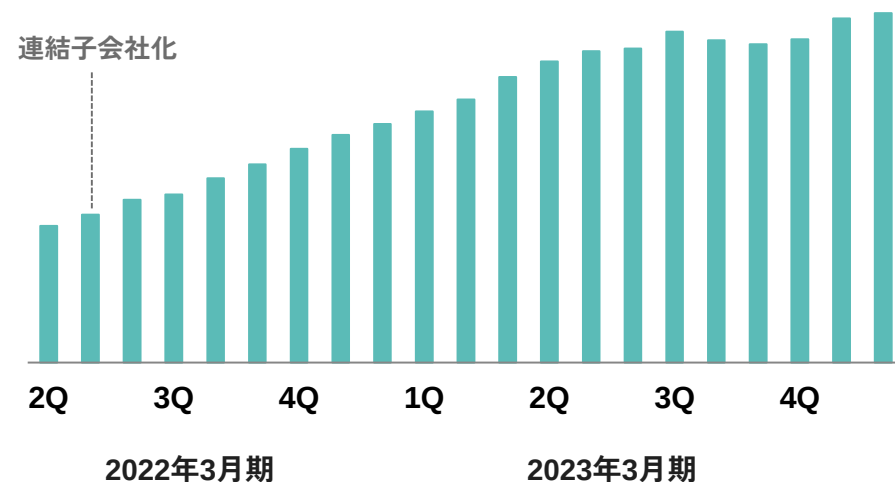
ライブストーリーミング事業：新ジャンル

- 2023年3月期通期のIRIAMの売上収益は前期比2倍以上*となり、順調に成長
- IRIAMは2023年3月末には155万ダウンロードを達成、また同月に過去最高のDAUを記録

IRIAMの業績推移**



IRIAMの月ごとの平均DAU推移



* 比較対象の前期は、子会社化以前も含む2021年4月～2022年3月までの12か月の実績

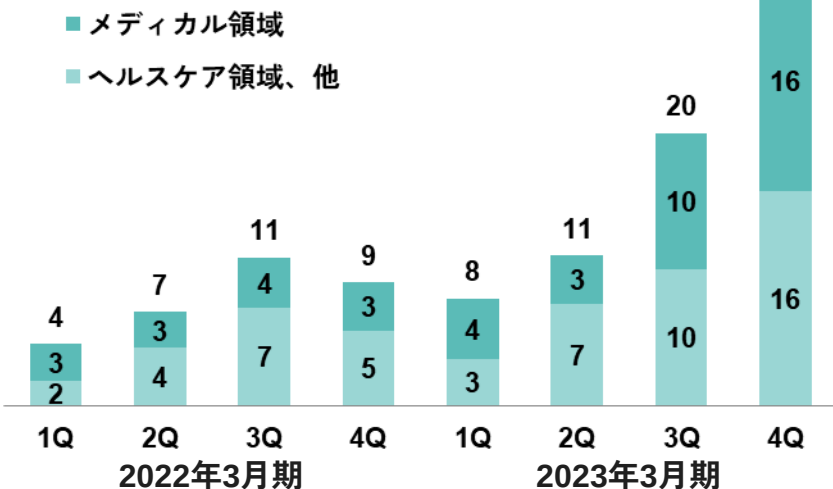
**各区分の売上収益、営業損益とも、管理会計数値を用いた参考値として算出しております。

3. 社会課題領域

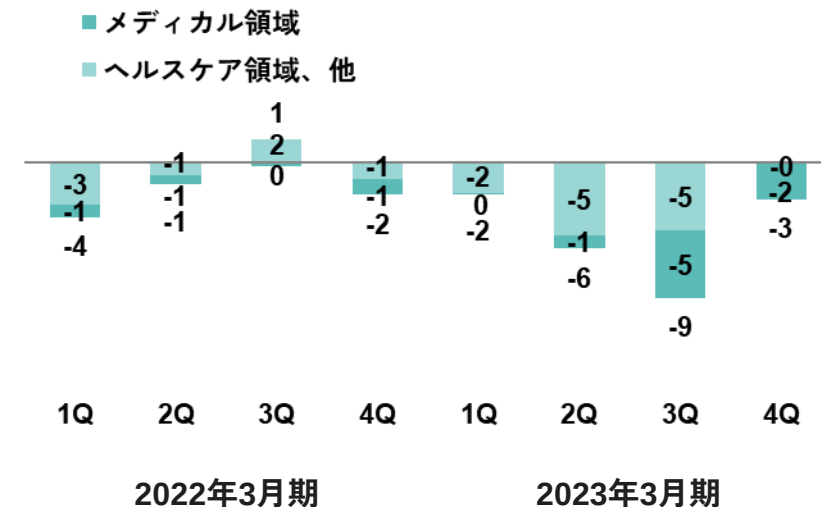
ヘルスケア・メディカル事業：実績

- 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し、
2024年3月期には、ヘルスケア領域・メディカル領域ともに通期での損益反転を目指し、
2025年3月期には、事業全体で売上200億円・利益50億円を目指す

ヘルスケア・メディカル事業の売上*
(億円)



ヘルスケア・メディカル事業の損益*
(億円)



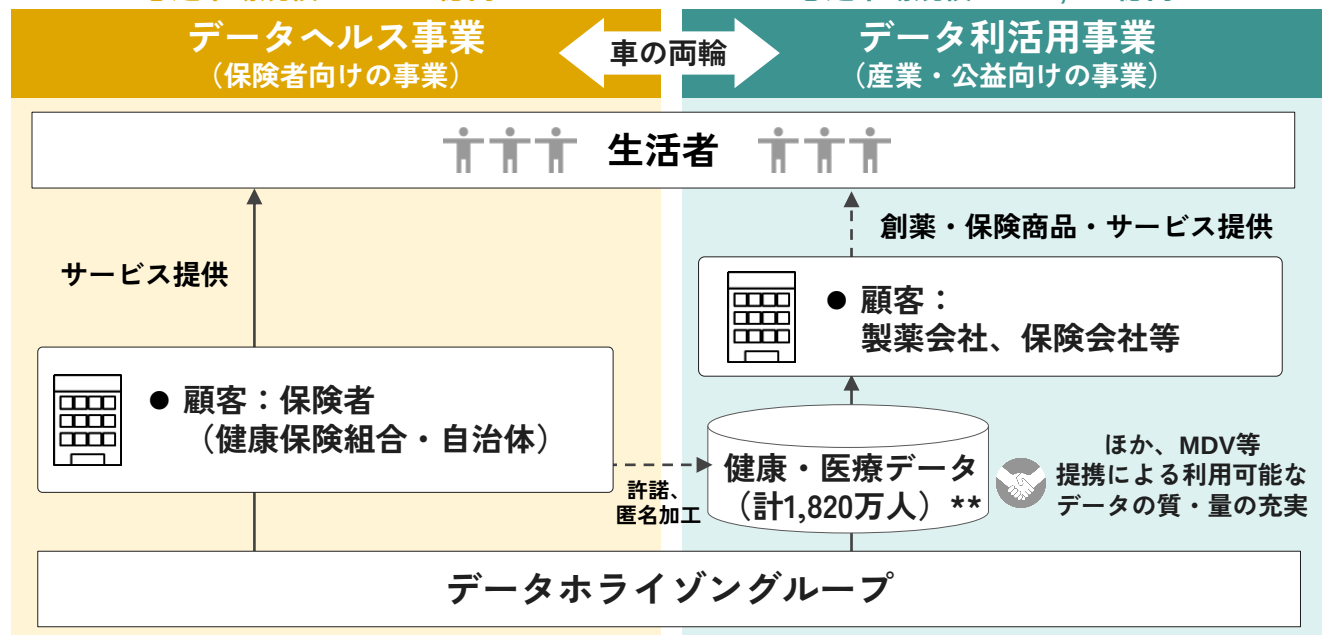
*主に、PPAの完了に伴って認識を開始した資産に係る償却費等を含まない管理会計を用いた数値、セグメント業績とは一致せず。
「ヘルスケア領域、他」には、ヘルスビッグデータをはじめ、主に現在のヘルスケア事業本部の取り組みを含み、2022年8月以降は、データホライズンの実績を含みます。
また、「メディカル領域」には、医療DXをはじめ、主に現在のメディカル事業本部の取り組みを含み、2021年9月からは日本テクトシステムズ、2022年10月からはアルムを含みます。

ヘルスケア・メディカル事業：ヘルスケア領域

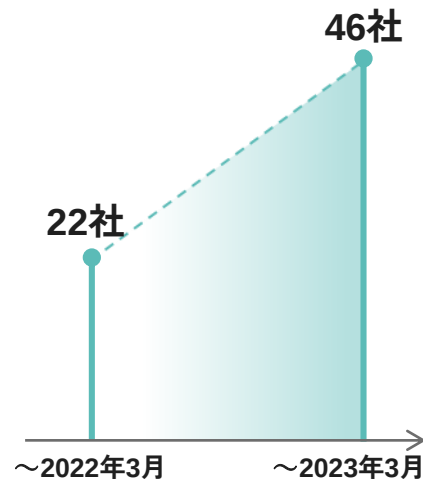
- 令和5年度はデータヘルス計画の策定年度であることから市町村向け営業を加速
- データ利活用の取引者数が伸長、2023年3月期の売上は7.5億円に（前期は2.5億円）

想定市場規模*：～300億円～

想定市場規模*：～1,000億円～



データ利活用事業
開始からの累計取引社数***



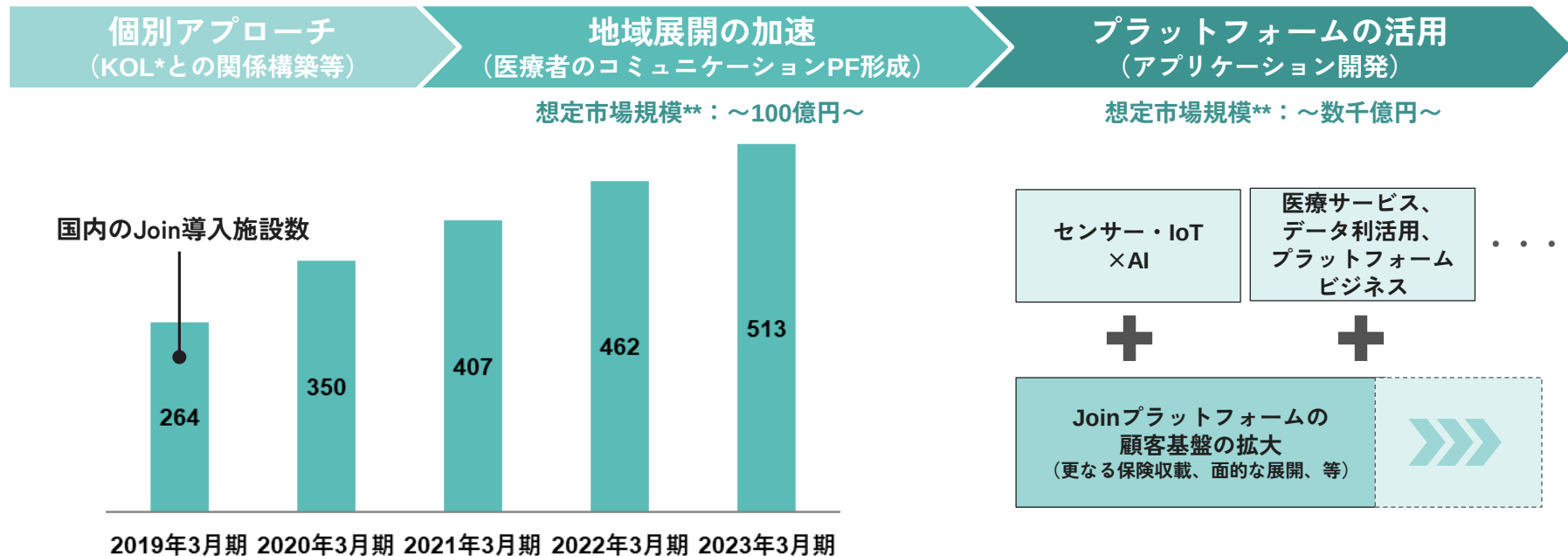
*当社グループがターゲットとしている市場や顧客層を前提とした試算

**当社グループにおけるデータと、IQVIAソリューションズ ジャパン株式会社の保有する匿名加工情報の2023年3月末時点での合計値

***データ利活用に関する事業の開始から当該月末までのデータホライゾングループとの累計取引社数

ヘルスケア・メディカル事業：メディカル領域

- 都道府県等との連携によるJoinの広域展開、プラットフォームの活用ともに順調に進展
- 自治体の補助事業等を通じた医療機関への導入事例は北海道をはじめとする5県に



* Key Opinion Leader

**対象となり得る全国の施設数等を元に試算

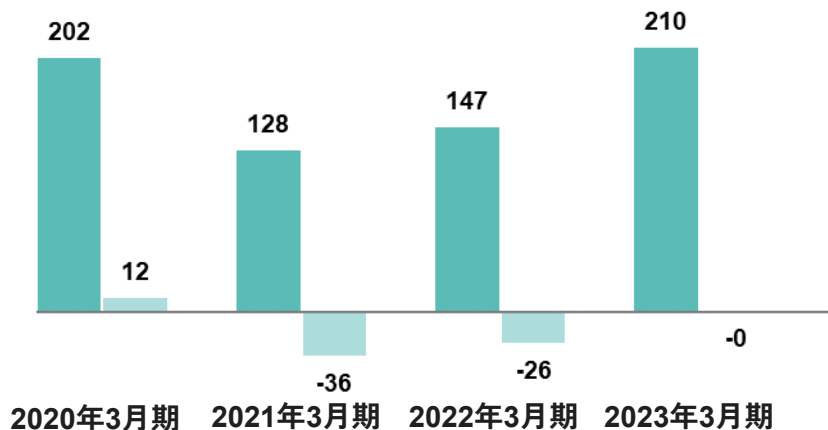
スポーツ事業：実績

- ・ 2023年3月期は、前期比でセグメント業績は大幅に改善
- ・ 新年度に入り、野球・バスケットボールともにホーム主催試合の史上最多動員を記録
- ・ 川崎では京急電鉄と1万人収容の新アリーナを核とするまちづくりに関する共同検討開始

セグメント売上収益及び損益*

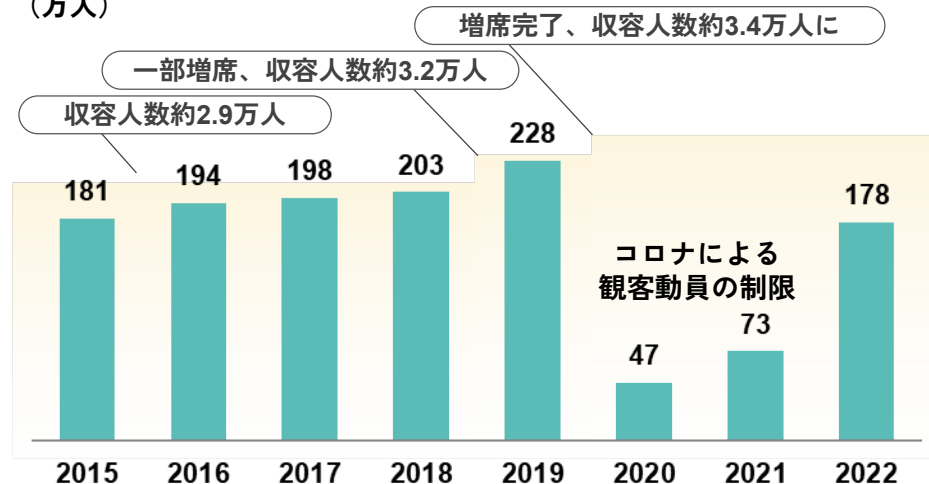
(億円)

■ 売上収益 ■ セグメント損益



横浜DeNAベイスターズ観客動員数**

(万人)



*野球の季節性に関する補正（各期に開催の主催試合数（クライマックスシリーズを含む））：

2023年3月期（1Q 34、2Q 33、3Q 5、4Q 0）、2022年3月期（1Q 36、2Q 21、3Q 12、4Q 3）、2021年3月期（1Q 9、2Q 35、3Q 16、4Q 2）、2020年3月期（1Q 34、2Q 35、3Q 3、4Q 0）

**各年のシーズン公式戦における横浜DeNAベイスターズ主催試合（横浜スタジアム以外での主催試合含む）に関するデータ

グループ会社のトピックス

GO株式会社

(2023年4月、Mobility Technologiesから商号変更)

- No.1*タクシーアプリGOの展開をはじめ、モビリティ産業を軸に様々な社会課題の解決に向けた次世代事業の開発を推進
- GOは全国9割の都道府県で展開、ダウンロードは1,000万を超え、2022年7月にはコロナ禍以前の4倍以上の月間配車数となり、過去最高を更新*
- ゴールドマン・サックスを割当先とする第三者割当増資により、100億円の資金調達を予定



デライト・ベンチャーズ**

- 2019年より展開し、スタートアップやイノベーションのエコシステムの活性化や起業文化の醸成に貢献
- 純投資を行うベンチャー投資事業では2号ファンドを組成、組成総額は外部LP含め100～150 億円（目標）
- 大きな社会課題をイノベーションによって解決する国内スタートアップを中心にベンチャー投資を行う
- 社内外の独立起業支援を行うベンチャー・ビルダー事業においても2号ファンドを2023年3月に組成
- 人材の質や多様性、組織や文化における強みを担保する人的資本への投資としても貢献

delight ventures

ポートフォリオ：

<https://www.delight-ventures.com/portfolio/>

* data.ai調べ | タクシー配車関連アプリにおける、日本国内ダウンロード数(App Store/Google Play合算値) 調査期間：2020年10月1日～2022年12月31日。配車数の比較は、GOが展開するタクシーアプリ全体の配車数を2019年7月と比較したもの。

** 詳細は、2023年3月24日開示の「投資事業有限責任組合への出資のお知らせ」参照

4. 業績の見通し

業績の見通し

- ・ 2024年3月期連結業績予想は、合理的な数値の算出が困難であるため、開示を見合わせ
- ・ 前期比での増収とNon-GAAP営業利益での増益を目指す

2024年3月期のNon-GAAP営業利益の主な変動要素

ゲーム事業

- ・ 期を通じて3本程度新規タイトルを予定

ライブストリーミング事業

- ・ 売上収益の成長や各地域でのポジショニングを重視
- ・ 2024年3月期は、引き続き売上収益の成長を重視し、セグメントでの黒字確保を目指す（14ページ参照）

スポーツ事業

- ・ 各競技とも観客動員等の制約なく興行を実施できる状況が期を通じて継続した場合には、売上収益・損益ともに前期比で改善の見通し

ヘルスケア・メディカル事業

- ・ 2023年3月期中に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
- ・ ヘルスケア領域・メディカル領域ともに前期比で売上収益を伸長し、損益反転を目指す

補足説明資料

- IFRSベースからNon-GAAPへの調整表
- キャッシュ・フロー
- バランスシート
- セグメント区分
- 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				前期	当期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	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	31	-20	-9	115	42	-63%
会計上の計上時期の補正等（純額）	-1	-1	-1	+5	-1	-1	-1	+4	+1	+1	-42%
買収、事業・組織変更等に係る一時費用	-	-	-	-	-	-	+3	-	-	+3	-
買収、事業・組織変更等に係る一時利益	-6	-26	-9	-	-	-	-	-3	-41	-3	-
Non-GAAP営業利益	47	51	13	-36	38	30	-17	-8	75	43	-42%
スポーツ事業損益	-10	+3	+13	+20	-26	-20	+18	+28	+26	+0	-99%
スポーツ事業を除く Non-GAAP営業利益	37	55	25	-16	13	10	1	20	100	43	-57%

単位：億円	2022年3月期				2023年3月期				前期	当期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	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	31	-20	-9	115	42	-63%
会計上の計上時期の補正等（純額）	-1	-1	-1	+5	-1	-1	-1	+4	+1	+1	-42%
買収、事業・組織変更等に係る一時費用	-	-	-	-	-	-	+3	-	-	+3	-
買収、事業・組織変更等に係る一時利益	-6	-26	-9	-	-	-	-	-3	-41	-3	-
減価償却費・償却費	+14	+14	+13	+14	+13	+13	+14	+15	+56	+54	-3%
固定資産の除却・減損（一時的要因除く）	+3	+0	+0	+39	+0	+0	+0	+5	+43	+5	-88%
Non-GAAP EBITDA	64	65	26	18	51	43	-3	12	173	102	-41%

キャッシュ・フロー

単位：億円	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期
営業活動によるキャッシュ・フロー(A)	184	108
税引前四半期（当期）利益	294	136
減価償却費及び償却費	56	54
減損損失	42	4
持分法による投資損益（-は益）	-142	-18
売掛金及びその他の短期債権の増減額（-は増加）	29	-8
買掛金及びその他の短期債務の増減額（-は減少）	-13	-17
配当金受取額	37	32
その他（差引）	-120	-75
投資活動によるキャッシュ・フロー(B)	-199	125
財務活動によるキャッシュ・フロー	-185	-49
借入による収入(純額)	-0	165
配当金支払額	-39	-46
自己株式の取得による支出	-109	-150
その他（差引）	-38	-18
フリー・キャッシュ・フロー ((A)+(B))	-15	233
連結 現金及び現金同等物	783	977
（うち、DeNA単体）	507	640

バランスシート

単位：億円		2022年3月期末	2023年3月期末
流動資産	1,104	1,333	
うち、現金及び現金同等物	783	977	
非流動資産	2,301	2,156	
うち、有形固定資産・使用権資産	205	202	
うち、のれん	175	491	
うち、無形資産	131	230	
うち、持分法で会計処理している投資	559	580	
うち、その他の長期金融資産	1,222	632	
資産合計	3,406	3,489	
流動負債	560	506	
うち、借入金	200	27	
非流動負債	396	643	
うち、借入金	1	350	
資本合計	2,449	2,340	
うち、親会社の所有者に帰属する持分合計	2,406	2,216	
負債及び資本合計	3,406	3,489	

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、サッカー等
ヘルスケア・メディカル事業	ヘルスビッグデータ関連サービス、国内外の医療DX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

※株式会社アルムは2022年10月より子会社化。2023年3月期第2四半期以前のセグメント別業績には含んでおりません。

※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：GO株式会社（旧株式会社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

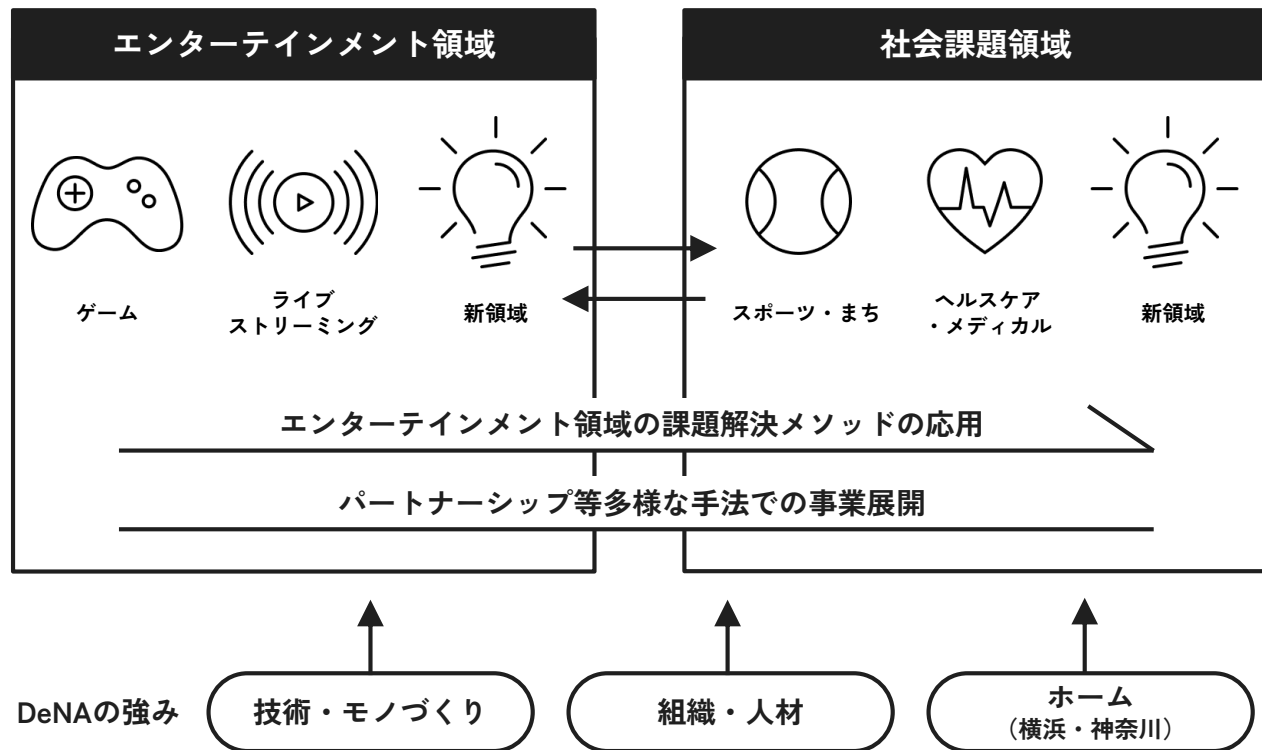
VISION

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で、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、技術の進歩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中で、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



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。