



## 中期経営計画の進捗状況

社長の水島です。

2024年4月からスタートいたしました中期経営計画の進捗状況についてご報告申し上げます。

# 中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

## 中期戦略

### ● 目指すべき姿：クリエイティビティ・プラットフォーム

- ✓ 博報堂DYグループは、生活者を起点としたクリエイティビティで生活者・企業・社会をつなぎ、新たな関係価値を生み出すことで、未来を創造するグループとなる
- ✓ 従来の広告会社グループの枠を超え、6つの事業領域に強みを持つクリエイティビティ・プラットフォームへの進化を通じ、ダイナミックに事業構造の変革を進め、中長期での大きな成長と企業価値の向上を目指す

## 事業構造の 変革に向けた 強化施策

### 収益性改善と成長オプションの創造

- ① マーケティングビジネスの構造改革  
伸長領域であるデジタル&コマース領域の規模拡大/既存領域も含めた費用の最適化
- ② 新たな成長オプションの創造  
コンサルティング、テクノロジー、コンテンツ、インキュベーション
- ③ グローバルビジネスのリモデル  
成長を目指しながらコストコントロールも行い利益化

## 中期経営目標 基本指標 (2027年3月期)

|                                         |                     |
|-----------------------------------------|---------------------|
| 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前 営業利益 年平均成長率   | +10%以上              |
| 調整後 <sup>(1)</sup> 売上総利益 年平均成長率         | +5%以上               |
| 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前 オペレーティング・マージン | 13%以上<br>(通期決算時に確認) |
| のれん償却前ROE                               | 10%以上<br>(通期決算時に確認) |

当社グループは、2027年3月期を最終年度とすることをご覧の中期経営計画に則り、各種取り組みを進めております。

# 中期経営目標の進捗：2025年3月期通期

2024年3月期

2027年3月期

2032年3月期

従来～現在  
マーケティングビジネス  
(特に広告) 中心

中期経営計画期間 3ヵ年  
収益性改善と成長オプションの創造

将来像

|                                         | 中期目標 (2027年3月期) | 2025年3月期 通期実績 |
|-----------------------------------------|-----------------|---------------|
| 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前 営業利益 年平均成長率   | ➡➡➡ +10% 以上     | +13.7%        |
| 調整後 <sup>(1)</sup> 売上総利益 年平均成長率         | ➡➡➡ +5% 以上      | +2.1%         |
| 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前 オペレーティング・マージン | ➡➡➡ 13% 以上      | 12.6%         |
| のれん償却前ROE                               | ➡➡➡ 10% 以上      | 6.9%          |

© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.

※(1) メルカリ 株売却益除く

3

まず、数値計画の進捗です。

最重要指標である調整後のれん償却前営業利益ですが、  
目標を大きく上回る伸びとなりました。

調整後売上総利益については、目標とする水準には届かなかったものの、  
プラス成長を維持することができました。

また、調整後のれん償却前オペレーティング・マージンは、  
中期経営計画の初年度にして既に**2027年3月期**の目標水準に近づいており、  
今後は一層の効率化と成長施策の実行を通じて、持続的な収益性の強化を図ってまいります。

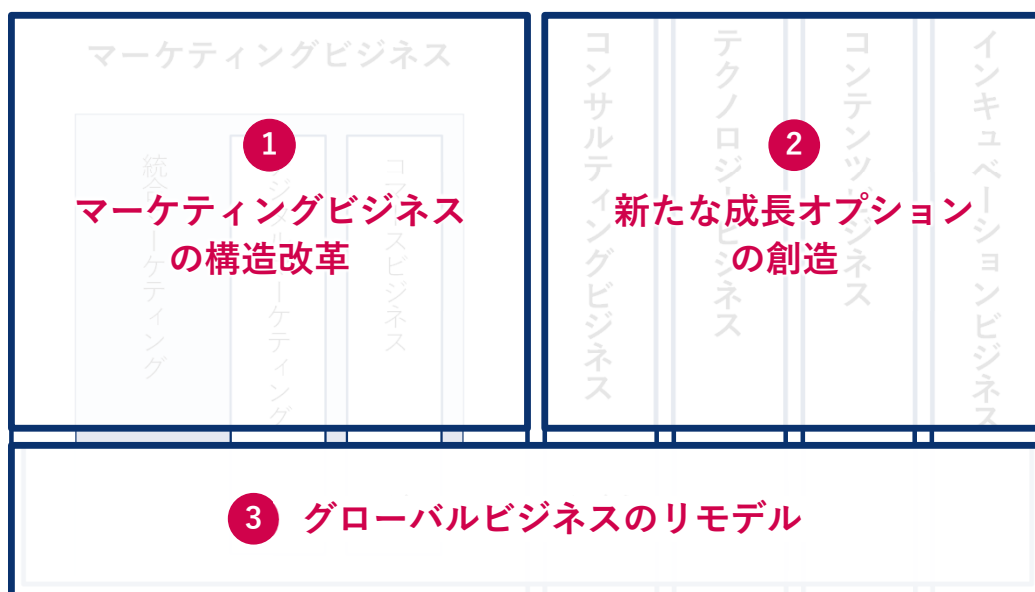
のれん償却前**ROE**については、北米事業の構造改革に伴う一時的な費用などの影響を受け、

目標の**10%**を下回る結果となりました。

これは一過性の要因と捉えており、引き続き利益成長を通じた資本効率の向上を基本方針とし、

目標水準の達成に向けて着実に取り組んで参ります。

## (再掲) 3ヵ年の「収益性改善と成長オプションの創造」の事業構造変革



続いて、戦略面の進捗をご報告いたします。

当社グループの中期経営計画では、「事業構造の変革に向けた強化施策」として、2025年3月期からの3か年を「収益性改善と成長オプションの創造期」と位置づけ、ご覧の3つの観点で変革を進めております。

## ① マーケティングビジネスの構造改革：進捗

- 国内マーケティングビジネスの売上総利益は、プラス成長を維持
- のれん償却前オペレーティング・マージンは、2027年3月期の目標を上回る水準
- 国内デジタルマーケティング領域の売上総利益は、「Hakuhodo DY ONE」を起点に市場以上の成長

|                                              | モニタリング指標（2027年3月期）          | 2025年3月期 通期実績 <sup>(1)</sup> |
|----------------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 国内マーケティングビジネス<br>売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup> | +4%程度                       | +2.4%                        |
| 国内マーケティングビジネス<br>のれん償却前<br>オペレーティング・マージン     | 15%以上                       | 18.2%                        |
| 国内デジタルマーケティング<br>売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup> | 市場以上の伸長率<br>+6%以上<br>(当社推計) | +6.8%                        |

※(1) 適切な実態把握を目的として、集計方法の見直しを適宜実施しております。当該見直しにより重要な影響が見込まれる場合、前期以前の数値についても必要に応じて遡及修正を行い、公表いたします。  
※(2) 基準年は2024年3月期

© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.

5

第1に、「マーケティングビジネスの構造改革」の進捗です。

最大のボリュームを占める国内マーケティングビジネスの売上総利益は、  
目標とする水準には満たなかったものの、プラス成長を維持することができました。

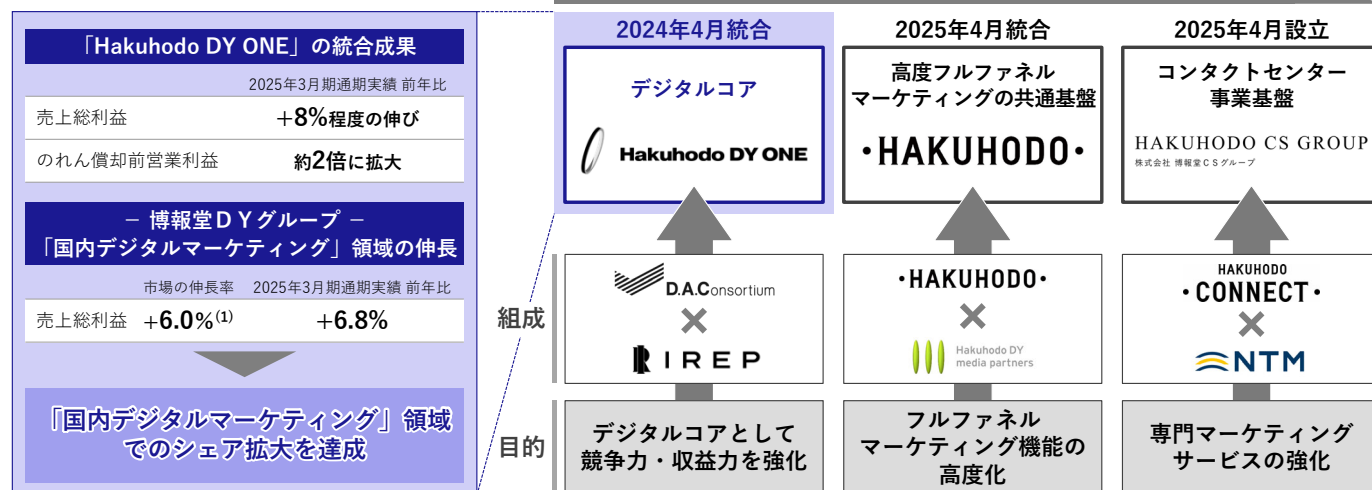
また、国内マーケティングビジネスののれん償却前オペレーティング・マージンは、  
デジタルマーケティング領域などの収益性改善により、**2027年3月期**の最終目標を上  
回る結果となりました。

また、国内デジタルマーケティング領域の売上総利益は、  
デジタルコアである「**Hakuhodo DY ONE**」を中心に、市場以上の伸長率となりました。

# ① マーケティングビジネスの構造改革：フォーメーションの再編

- 「国内マーケティングビジネスのグループ共通基盤」の強化
- 統合1年目となる「Hakuhodo DY ONE」は、売上総利益・のれん償却前営業利益共に大きく成長
  - － 国内デジタルマーケティング領域の伸長に貢献

## フォーメーション再編の成果を創出



© HAKUHODO DY Holdings Inc, All Rights Reserved.

※(1) 当社推計

6

これらの成果を実現する要因となったのが、

“フォーメーションの再編”と“AI・Techによる高度化・効率化”の2つの施策です。

フォーメーションの再編については、第一弾となる「DAC」と「アイレップ」を統合した「Hakuhodo DY ONE」の設立により、

デジタルマーケティング領域の競争力が強化され、同領域におけるシェア拡大を牽引するとともに、効率化により収益性が改善しました。

結果として、同社ののれん償却前営業利益は、約2倍に拡大しました。

また、この4月に「博報堂」と「博報堂DYメディアパートナーズ」を統合しました。

生活者データを活用したフルファネルプランニング機能の高度化を推進することで、

複雑化する得意先企業のマーケティングニーズに今まで以上にシームレスに対応できるようになります。

またメディア販売力やメディア企業への提案力がより強化されます。

さらに、専門マーケティングサービスの共通基盤強化の一環として、

グループのコンタクトセンター支援機能を統括する新会社「博報堂CSグループ」を設立しました。

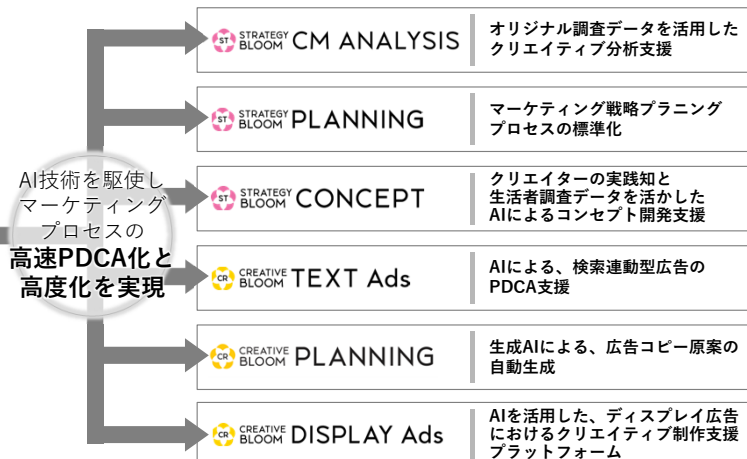
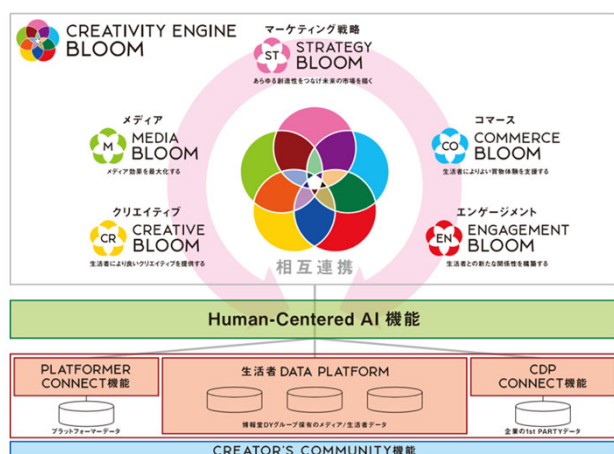
グループの各事業会社はそれぞれのブランドと専門性を最大限活かしながら、

得意先企業とメディア企業への最適なサービスを提供する、新たなグループ構造へと段階的に進化させてまいります。

## ① マーケティングビジネスの構造改革：AI・Techによる高度化

- 独自のメディア/生活者データやナレッジ、外部データを統合した<生活者DATA PLATFORM>をコアに、クリエイティビティを拡張する「統合マーケティングプラットフォーム」の開発を推進
  - － AI技術の先端研究開発を行う「Human-Centered AI Institute」の研究成果も活用
- マーケティングプロセスの高速PDCA化と高度化を実現する、6つの新たなプロダクトをリリース

### 「CREATIVITY ENGINE BLOOM」



© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.

7

“AI・Techによる高度化・効率化”の進捗です。

まず、高度化への取り組みとして、

「統合マーケティングプラットフォーム クリエイティビティ エンジン ブルーム」の開発を推進しております。

博報堂DYグループが有する膨大な生活者データや、AIなどの先端テクノロジーを掛け合わせることで、

我々の競争力の源泉である“クリエイティビティ”を拡張することを目指しています。

直近では、

マーケティングプロセスの高速PDCA化と高度化を実現する、6つの新たなプロダクトをリリースし、

グループ内で活用を開始しています。

## ① マーケティングビジネスの構造改革：AI・Techによる効率化

- AI・Techによる効率化を実現
  - － 将来的な人的リソースの成長領域への再配置を視野に、省力化を推進

マーケティング戦略プランニングプロセスの標準化

### ST STRATEGY BLOOM PLANNING

事前集計・分析・基礎プランニングの業務プロセスに  
要する時間を約 **3分の1<sup>(1)</sup>** に短縮

マーケティング戦略プランニングプロセス

データ収集

市場構造可視化

ターゲット規定

価値規定

KPI探索・目標値規定

AIエージェント機能

### Digital AaaS<sup>(2)</sup>

メディアプランニングの業務のスピードを最大 **5倍<sup>(1)</sup>** 向上

特徴 1



対話インターフェース

チャット形式の対話による  
シミュレーションが可能

特徴 2



AIエージェントの  
カスタマイズ機能

個別の事情に合わせて  
チューニング可能

特徴 3



スライドの自動作成機能

任意のチャット履歴を複数選択  
することでスライド形式の資料  
を自動作成

つづいて、効率化に向けた取り組みです。

「STRATEGY BLOOM PLANNING」は、

当社の＜生活者データプラットフォーム＞を基盤とし、グループのプランニングノウハウを標準化・体系化したものです。

社内での運用実験で、事前集計・分析・基礎プランニングにかかる業務時間を従来比で約**3分の1**に短縮する効果が確認されています。

また、「Digital AaaS」にAIエージェント機能を新たに搭載し、

対話型インターフェースを活用したメディアプランニングが可能となりました。

社内での運用において、業務スピードを最大**5倍**に高める効果が確認されています。

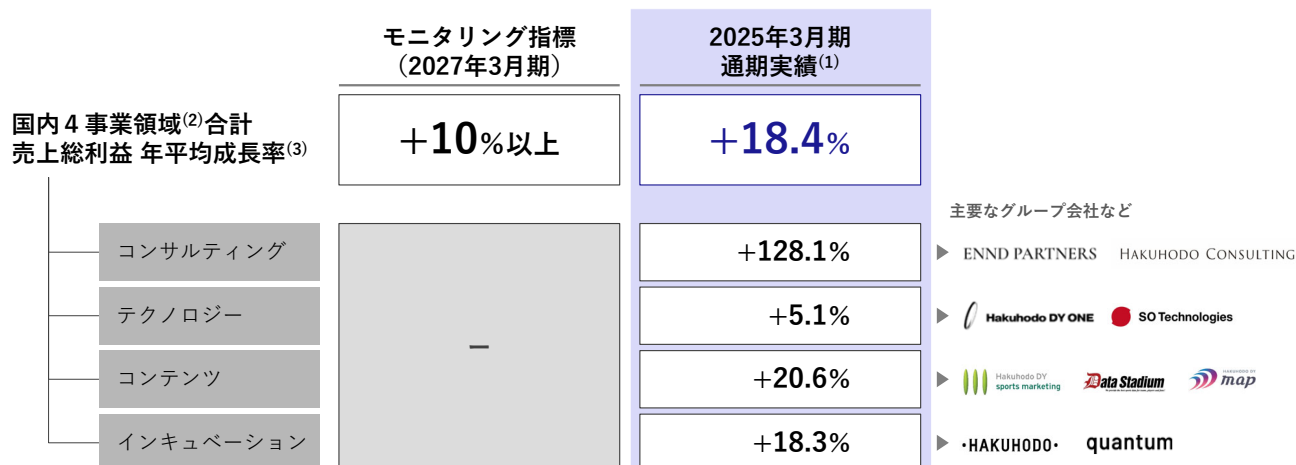
これらのプロダクトは「統合マーケティングプラットフォーム(クリエイティビティ エンジン ブルーム)」に統合される形で、

グループ内での利用が段階的に推進されており、**3月**時点で**6つ**のプロダクトで延べ**4,000名**を超える社員が活用するまで利用が拡大しています。

これらのAI・Techを活用した取り組みでさらなる生産性向上を推進してまいります。

## ② 新たな成長オプションの創造：進捗

- 国内4事業領域合計の売上総利益は前年比+18%強の成長となり、目標に対して順調に進捗
  - － コンサルティングビジネスは、「博報堂コンサルティング」および「ENND PARTNERS」が牽引し、前年比2倍以上に拡大
  - － テクノロジービジネスは、「Hakuhodo DY ONE」のソリューションサービスが複数のプロダクトで伸長し、前年からプラス成長
  - － コンテンツビジネスは、「データスタジアム」のスポーツデータ事業などが牽引し、前年から二桁成長
  - － インキュベーションビジネスは、「博報堂」および「quantum」の事業開発が着実に進捗しており、前年から二桁成長



※(1) 適切な実態把握を目的として、集計方法の見直しを適宜実施しております。当該見直しにより重要な影響が見込まれる場合、前期以前の数値についても必要に応じて適宜修正を行い公表いたします。  
 ※(2) コンサルティングビジネス/テクノロジービジネス/コンテンツビジネス/インキュベーションビジネス（メルカリ株売却益除く） ※(3) 基準年は2024年3月期

© HAKUHODO DY Holdings Inc, All Rights Reserved.

9

第2に、「新たな成長オプションの創造」の進捗です。

「新たな成長オプション」を構成する国内4事業領域合計の売上総利益は、  
目標を大きく上回る成長となりました。

特にコンサルティングビジネスは、博報堂コンサルティングが牽引し、前年から2倍以上の伸びとなりました。

また、「ENND PARTNERS」は、

経営トップ層に対する複数のプロジェクトを受注しており、今期はさらなる拡大を見込んでおります。

コンテンツビジネスは、

スポーツデータ専門会社である「データスタジアム」のスポーツクラブや教育機関へのデータ提供事業や、

「博報堂DYメディアパートナーズ」のコンテンツを活用した展示会事業などが貢献し、+20%を超える成長となりました。

インキュベーションビジネスは、

「博報堂」や「quantum」の事業開発が着実に進捗し、二桁成長となりました。

加えて、「Hakuhodo KEY3」では、個々の企業では参加しづらいWEB3領域に、

産業横断で参加できるプラットフォームを提供することで社会実装を進めており、

WEB3市場でのポールポジションの獲得を目指しております。

国内4事業領域の中で最大の構成比を占めるテクノロジービジネスについては、

「Hakuhodo DY ONE」のソリューションサービスが順調に伸長し、前年を上回る成長を実現しました。

## ② 新たな成長オプションの創造：ITコンサルティング領域へ本格参入

- テクノロジービジネスの成長に向けて、NTTデータ、アイリッジとの共同出資会社を設立（博報堂傘下）
- コマース領域を起点としたシステム・アプリ開発体制を強化



そのテクノロジービジネスの成長を加速するため、  
外部パートナーとの協働によりITコンサルティング領域への本格参入を開始しました。

具体的には、NTTデータとのジョイントベンチャーである「HAKUHODO ITTENI」が、コンサルティング・システム構築・データ活用支援サービスを、  
アイリッジのジョイントベンチャーである「HAKUHODO BRIDGE」がアプリ開発サービスを、  
それぞれ提供します。

博報堂が強みとする生活者発想に基づくクリエイティビティと、先端IT技術、およびシステム実装力を掛け合わせることで、  
先に発表した生成AIで接客を支援するサービス“バーチャル販売員”のような、  
コマース領域を起点とした新たな顧客体験を実現するソリューション開発を推進し、  
他社との差別化を図る独自の価値創出を目指しております。

また、システム・アプリ開発を通じて、  
マーケティングビジネスをはじめとする周辺領域とのシナジー創出も視野に入れながら、  
事業の裾野を広げ、継続的な市場開拓と成長の実現を目指して参ります。

### ③ グローバルビジネスのリモデル：進捗

- 売上総利益は、前年と同規模を維持
- のれん償却前オペレーティング・マージンは着実に改善

|                                          | モニタリング指標（2027年3月期） | 2025年3月期 通期実績 <sup>(1)</sup> |
|------------------------------------------|--------------------|------------------------------|
| グローバルビジネス<br>売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup> | +5%程度              | ▲0.1%                        |
| グローバルビジネス<br>のれん償却前<br>オペレーティング・マージン     | 10%程度              | 2.8%                         |

※(1) 適切な実態把握を目的として、集計方法の見直しを適宜実施しております。当該見直しにより重要な影響が見込まれる場合、前期以前の数値についても必要に応じて適正修正を行い、公表いたします。

© HAKUHODO DY Holdings Inc, All Rights Reserved.

※(2) 基準年は2024年3月期

11

第3に、「グローバルビジネスのリモデル」の進捗です。

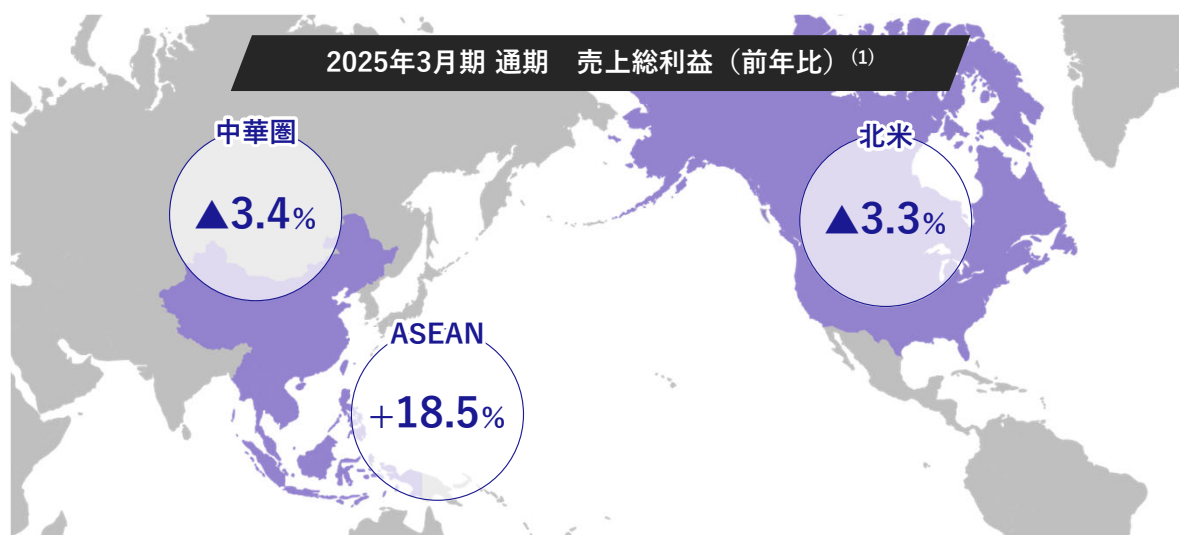
売上総利益については、前年と同規模を維持する結果となりました。

また、のれん償却前オペレーティング・マージンについては、

目標とする水準とは開きがありますが、着実な前進をしております。

### ③ グローバルビジネスのリモデル：主要地域における成長率

- デジタル、アクティベーションを中心とした需要を取り込み、ASEANが二桁以上の強い伸び
- 中国におけるEVシフト、北米におけるマクロ環境の不透明感を嫌気したクライアント支出減により、両地域は前年割れ



© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.

※(1) 事業会社別実績の単純合算による数値

12

主要な地域における売上総利益の進捗について、ご報告します。

アセアンにおいては二桁以上の強い伸びとなりました。

当社グループは、これまで、デジタルを中心にアセアンにおけるケイパビリティを強化して参りましたが、

成長著しい同地域の需要を着実に取り込むことができおり、今後も力強い成長を見込んでおります。

中華圏については、

中国自動車市場におけるEVシフトが日系自動車会社のマーケティングにマイナス影響を与えております。

これに対して、事業の多角化や組織体制の強化など通じて、持続的な成長に向けた構造改革を進めております。

一方、売上総利益の規模で中国を上回る台湾では、二桁成長に迫る力強い業績を背景に積極的な人材投資を行い、

さらなる事業拡大を目指してまいります。

北米については、

インフレや大統領選を控えた不透明感からクライアント支出が抑制された影響でコンサルティング需要が圧迫され、

前年割れとなりました。

### ③ グローバルビジネスのリモデル：kyuの改革の進捗

- 2024年の構造改革を受け、2025年1-3月期実績でも引き続き改善
- マーケティングビジネスにおいてシームレスなソリューション提供を可能とする「kyu Pulse」を組成し、競争力を強化
- コンサルティングビジネスのオフリング強化に向けたグループ連携や、テクノロジーへの積極投資を推進

#### コスト構造改革

##### アクション

人員削減だけでなく、オフィスの効率化や  
オフショア人材の活用なども実施

##### 成果

のれん償却前  
オペレーティング・マージン  
2025年1-3月期（前年比・米ドルベース）  
**+3.7ポイント**の改善

#### 「kyu Pulse」の組成

kyu  
**PULSE**

- kyu傘下の下記8つのブランドによる新しいネットワークである「kyu Pulse」を組成
- データ、クリエイティブ、メディア、体験型マーケティングを横断し、より統合的なソリューションを必要とする得意先に対応する

sidlee K E R I+ bimm napkyn Digital Kitchen  
Y A R D C2 Haigo

この厳しい市場環境下、リストラやオフィス効率化などのコスト構造改革を進めた結果、この**2025年1-3月期**において、のれん償却前オペレーティング・マージンは**+3.7pt**改善できており、今後の効果拡大を見込んでおります。

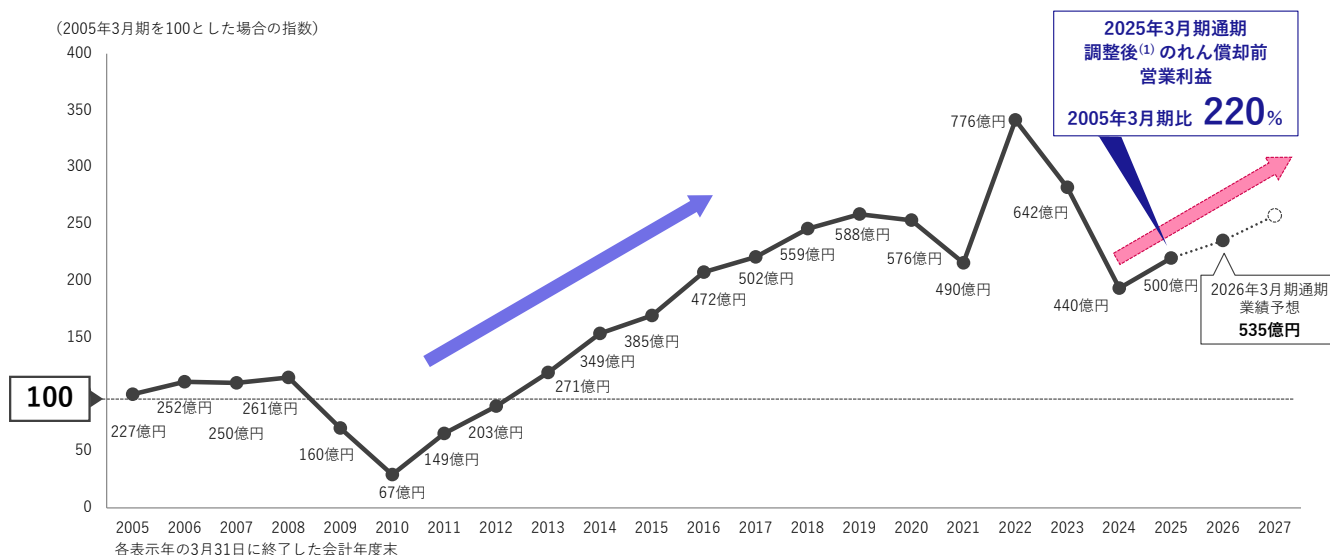
また成長戦略として、マーケティング事業ではkyuネットワーク活用による「kyu Pulse」組成、コンサルティング事業の強化、テクノロジー投資によるケイパビリティ向上を推進しております。

**2026年3月期**は、関税影響等の不透明感はあるものの、需要回復とAI関連需要の取り込み、kyuの強みを活かしたオーガニック成長を目指します。

## 調整後のれん償却前営業利益の推移

- 本業の“稼ぐ力”を示す「調整後<sup>(1)</sup>のれん償却前営業利益」は、2005年3月期から2025年3月期にかけて2倍強に拡大
- 現中期経営計画期間で、改めて成長軌道への回帰を目指す

(2005年3月期を100とした場合の指数)



© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.

※(1) メルカリ株売却益除く

14

こちらは、長期レンジでの「調整後のれん償却前営業利益」の推移を示したグラフです。

本業の稼ぐ力を示す調整後のれん償却前営業利益は、  
**2005年3月期から2025年3月期にかけて2倍強に拡大しました。**

「統合マーケティングプラットフォーム」の開発などを中心に、人材・テクノロジー投資の  
成果を創出し、  
現中計期間で、改めて成長軌道への回帰を目指して参ります。

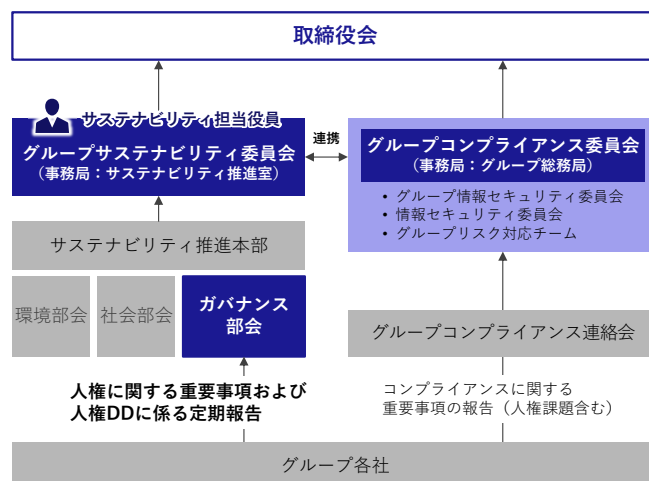
## サステナビリティ：人権デュー・ディリジェンスの進捗

- 2023年3月期に人権方針を定め、事業会社と共に人権デュー・ディリジェンスを実施
- 各社で研修やアセスメントを実施し、取締役会へ報告（PDCAサイクル）

### 博報堂DYグループ 人権方針

私たち、博報堂DYグループは、最大の資産であるクリエイティビティを発揮する人財を通じて、生活者の想いがあふれ、いきいきと活躍できる社会の実現を目指しています。

人権の尊重はグループの存立基盤であり、倫理的かつ持続可能なビジネスの根幹をなすものとして推進しています。私たちは、人権を尊重する責任をよりいっそう果たすべく、「国連ビジネスと人権に関する指導原則」が掲げる保護・尊重・救済のフレームワークに依拠し、グループの人権方針を制定しました。



最後に、サステナビリティの進捗をご報告いたします。

当社グループでは、2023年3月期にグループ人権方針を制定し、

主要事業会社とともに人権研修やアセスメントを実施しています。

また、2025年3月期からは、事業会社との間に定期報告の回路を設け、

グループ各社の人権に関する状況を横断的に把握する仕組みを構築しました。

取締役会による監督、およびグループコンプライアンス委員会との連携のもと、

グループ人権方針で規定する人権尊重の活動全般について、PDCAサイクルをしっかりと回しながら推進して参ります。

# 中期経営計画：2025年3月期 通期における進捗一覧

|                        |                                                      | 中期目標<br>(2027年3月期)                                                                                                                                                                                | 2025年3月期<br>通期実績                  | 備考     |                    |
|------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|--------|--------------------|
| 中期経営目標                 | 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前 営業利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup> | +10% 以上                                                                                                                                                                                           | +13.7%                            | -      |                    |
|                        | 調整後 <sup>(1)</sup> 売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup>       | +5% 以上                                                                                                                                                                                            | +2.1%                             |        |                    |
|                        | 調整後 <sup>(1)</sup> のれん償却前OM                          | 13% 以上                                                                                                                                                                                            | 12.6%                             |        |                    |
|                        | のれん償却前ROE                                            | 10% 以上                                                                                                                                                                                            | 6.9%                              |        |                    |
|                        |                                                      | モニタリング指標<br>(2027年3月期)                                                                                                                                                                            | 2025年3月期<br>通期実績                  | 備考     |                    |
| モニタリング指標               | マーケティングビジネスの<br>構造改革                                 | 国内マーケティングビジネス 売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup>                                                                                                                                                         | +4% 程度                            | +2.4%  | 売上総利益 構成比<br>68.1% |
|                        |                                                      | 国内マーケティングビジネス のれん償却前OM                                                                                                                                                                            | 15% 以上                            | 18.2%  |                    |
|                        |                                                      | 国内デジタルマーケティング 売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup>                                                                                                                                                         | 市場以上の伸長率<br>+6% 以上 <sup>(3)</sup> | +6.8%  | -                  |
|                        | 新たな成長オプションの創造                                        | 国内4事業領域 <sup>(4)</sup> 合計 売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup>                                                                                                                                             | +10% 以上                           | +18.4% | 売上総利益 構成比<br>4.2%  |
|                        | グローバルビジネスの<br>リモデル                                   | 売上総利益 年平均成長率 <sup>(2)</sup>                                                                                                                                                                       | +5% 程度                            | ▲0.1%  | 売上総利益 構成比<br>27.4% |
|                        |                                                      | のれん償却前OM                                                                                                                                                                                          | 10% 程度                            | 2.8%   |                    |
| サステナビリティ<br>(人権に関する進捗) |                                                      | ● グループ人権方針を制定し、取締役会による監督およびグループコンプライアンス委員会との連携のもと人権デュー・ディリジェンスに着手、顕著な人権課題を特定（2023年3月期）<br>● 主要事業会社における人権研修およびアセスメントを実施（2024年3月期）<br>● 研修およびアセスメントの継続実施、主要事業会社各社の人権に関する状況を横断的に把握する仕組みを構築（2025年3月期） |                                   |        |                    |

© HAKUHODO DY Holdings Inc. All Rights Reserved.      ※(1) メルカリ株売却益除く    ※(2) 基準年は2024年3月期    ※(3) 当社推計    ※(4) コンサルティングビジネス/テクノロジービジネス/コンテンツビジネス/インキュベーションビジネス

16

© HAKUHODO DY Holdings Inc, All Rights Reserved.

※(1) メルカリ株売却益除く

※(2) 基準年は2024年3月期

※(3) 当社推計

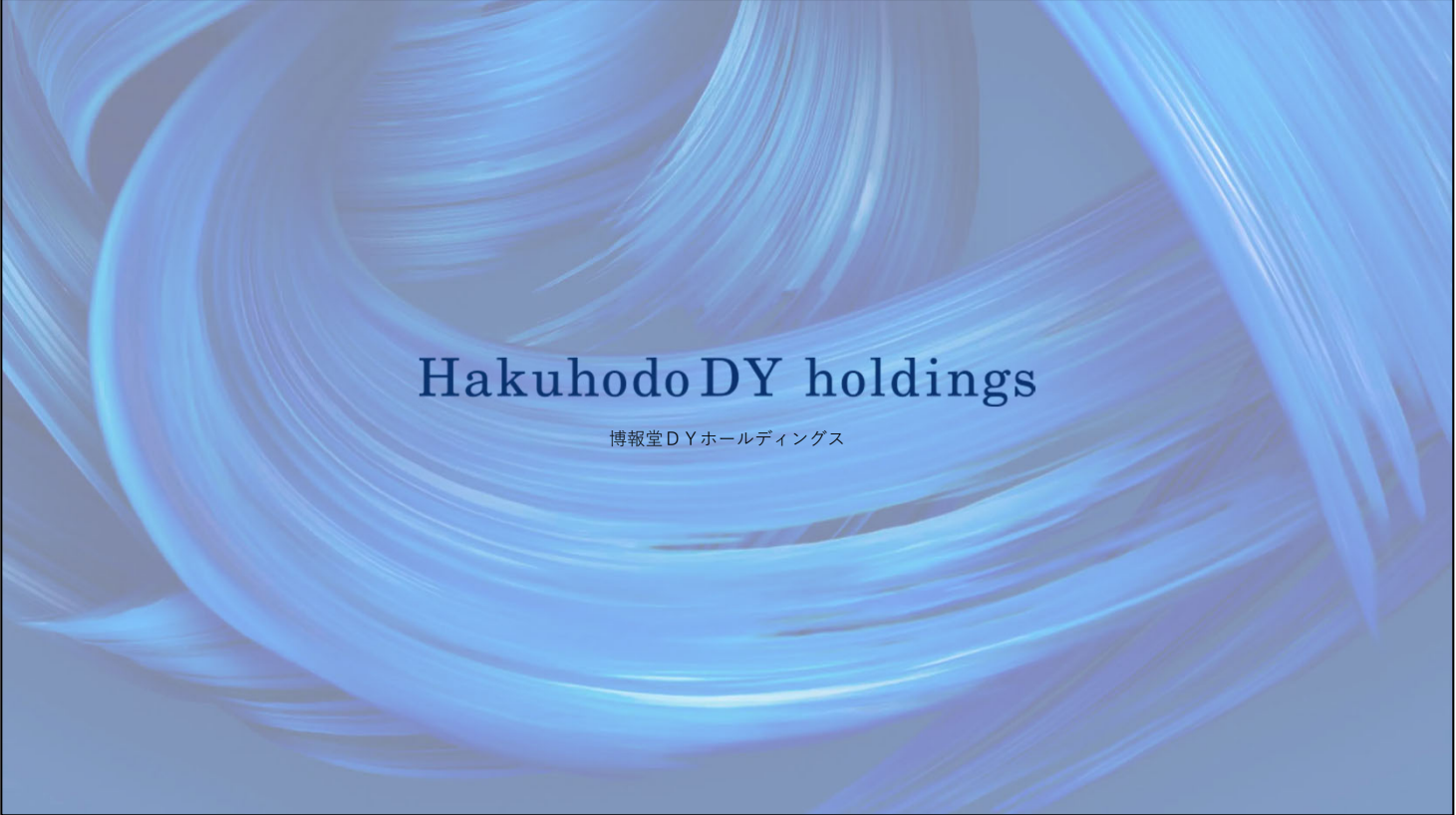
※(4) コンサルティングビジネス/テクノロジービジネス/コンテンツビジネス/インキュベーションビジネス 16

**2025年3月期**は、当社中期経営計画の初年度として、国内外における構造改革が着実に進展し、

「新たな成長オプションの創出」に向けた取り組みも、着実に成果の兆しが現れ始めた一年となりました。

**2026年3月期**は、これらの改革成果を確実に収益へと結びつけ、

売上総利益の力強い成長と生産性向上の両立によって、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

The background of the top section is an abstract, swirling pattern in various shades of blue, creating a sense of motion and depth. The text is centered over this pattern.

# HakuhodoDY holdings

博報堂DYホールディングス

私からは以上です。ありがとうございました。