

IT can create it.

2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025年11月17日（月）に、
社長による説明動画の掲載を
予定しております。

キーウェアソリューションズ株式会社



※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。
※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

- 目次 |
1. エグゼクティブサマリー
 2. 2026年3月期 第2四半期(中間期) 業績概要
 3. 中期経営計画の進捗、今後の施策
 4. 2026年 3 月期 通期業績予想
 5. 株主還元
 6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
 7. 参考資料

1. エグゼクティブサマリー



2026年
3月期
2Q

✓ 売上高・営業利益・中間純利益ともに、通期予想達成に向けて順調に進捗

売上高

10,721 百万円

前年同期比 8.2%増

営業利益

300 百万円

前年同期比 534.8%増

中間純利益

224 百万円

前年同期比 15.2%増

2026年
3月期 (予)

✓ 6.6%増収、19.4%の営業増益を計画。中計経営計画達成に向け業績拡大をめざす

売上高

22,500 百万円

前期比 6.6%増

営業利益

1,100 百万円

前期比 19.4%増

当期純利益

800 百万円

前期比 22.5%減

株主還元
充実

✓ 株主優待制度を新設 300株以上保有株主へ、年間6,000円分のQUOカードを進呈

✓ 中間配当を開始

配当金 | 2026年3月期 中間 17円 / 期末 17円(予想) ▶ 合計 34円(予想) 配当性向 | 35.5% (予想)

2. 2026年3月期 第2四半期(中間期) 業績概要

2026年3月期 第2四半期 業績概要

- ・大型請負案件の受注堅調、既存案件の拡大により増収
- ・開発生産性の向上、受注単価の上昇が寄与し売上総利益率が改善、営業利益は大幅に増加
- ・通期予想達成に向けて受注残高も順調な積み上がり

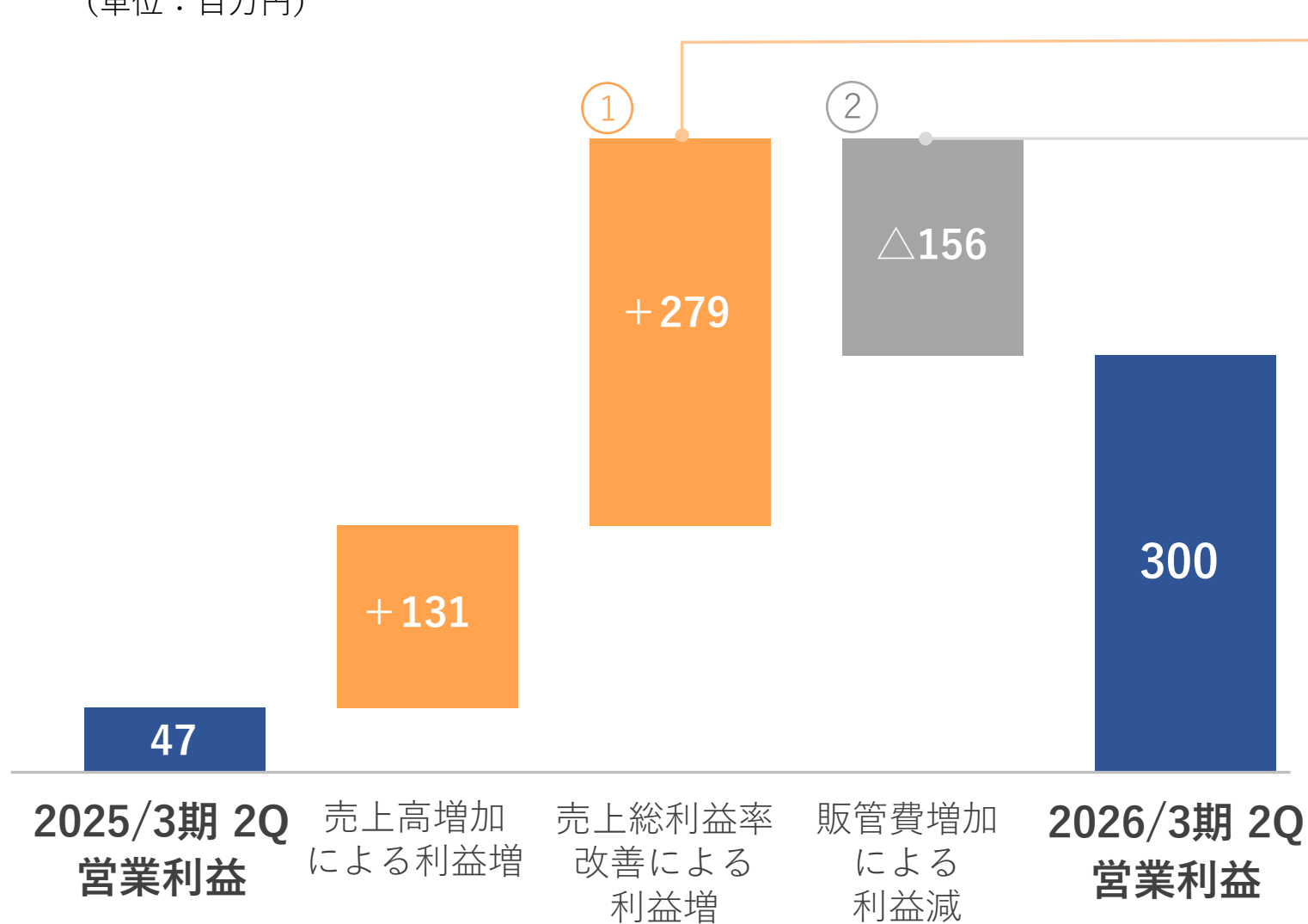
(百万円未満切捨て)

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	前期比	概況
売上高	9,911	10,721	+ 8.2%	通期予想に対して概ね計画通りに進捗
システム開発事業	5,517	6,433	+ 16.6%	既存顧客からの大型請負案件が堅調に推移したことにより増収
SI事業	3,179	3,101	△2.5%	新規案件獲得が堅調も上流工程が集中。今後、収益貢献見込み
売上総利益	1,605	2,015	+25.5%	売上拡大に加え、開発生産性の向上、受注単価の上昇などが寄与
売上高総利益率	16.2%	18.8%	+2.6pt	
営業利益	47	300	+534.8%	販管費は前期比10.1%増加したものの、粗利の増加により増益
営業利益率	0.5%	2.8%	+2.3pt	
経常利益	258	350	+35.3%	持分法投資利益減も、営業利益増加により増益
親会社株主に帰属する中間純利益	194	224	+15.2%	法人税等の負担が増加したものの増益
受注高	9,948	10,518	+5.7%	大型請負案件の受注堅調、既存案件の拡大により増加
受注残高	6,031	6,310	+4.6%	大型請負案件の積み上がりにより増加



営業利益変動要因

(単位：百万円)



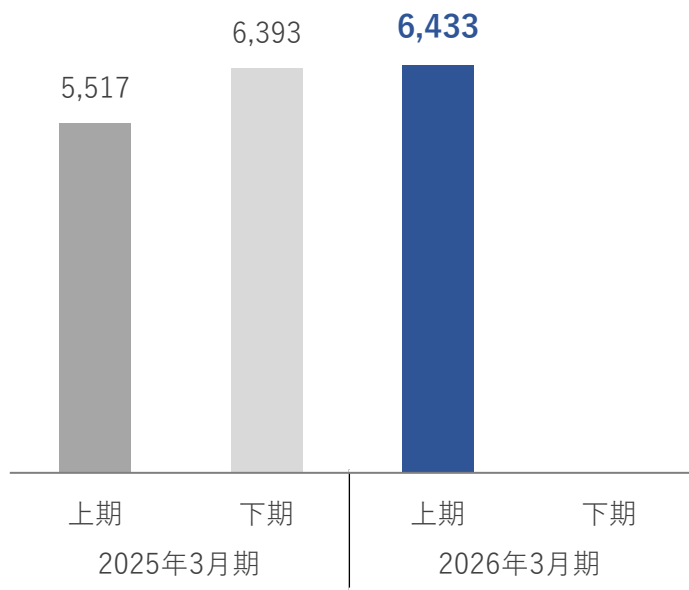
- ① 売上総利益率改善による利益増**
(主な要因)
開発生産性の向上、
受注単価(エンジニア単価含む)の上昇など
- ② 販管費増加による利益減**
(主な要因)
人件費のほか、情報セキュリティ対策費、株主優待費用が増加

システム開発事業

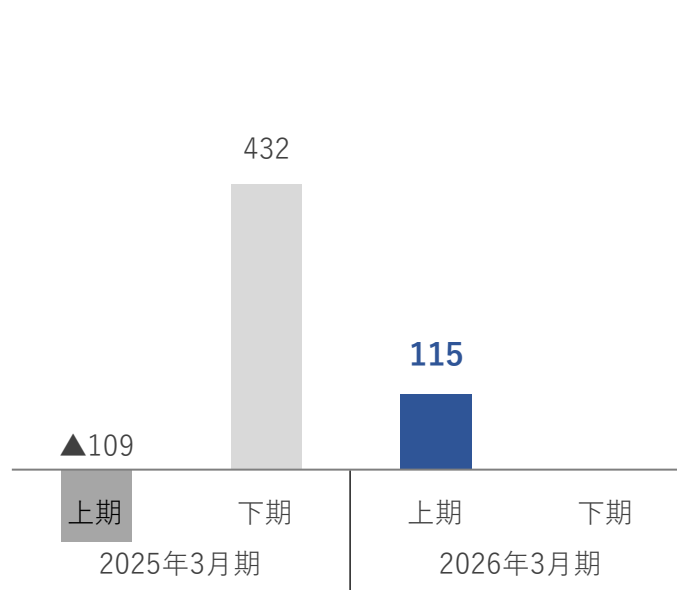
顧客需要が堅調に推移し増収、営業利益は黒字転換

- ・売上高は前年同期比 +16.6%、公共系・運輸系が堅調、医療系は需要回復傾向
- ・営業利益は前年同期の損失から115百万円の利益計上、受注単価の上昇、開発生産性の向上が寄与
- ・受注高は前年同期比 +9.2%、大型請負案件の獲得・拡大により堅調に推移

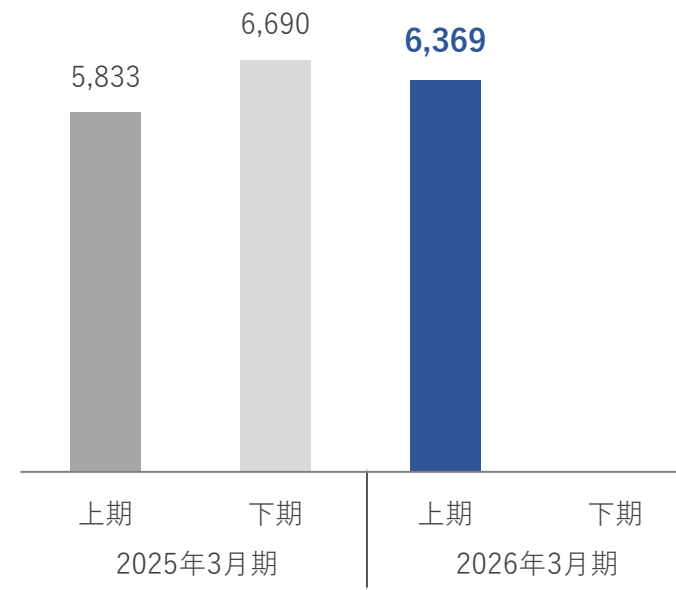
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



受注高（単位：百万円）

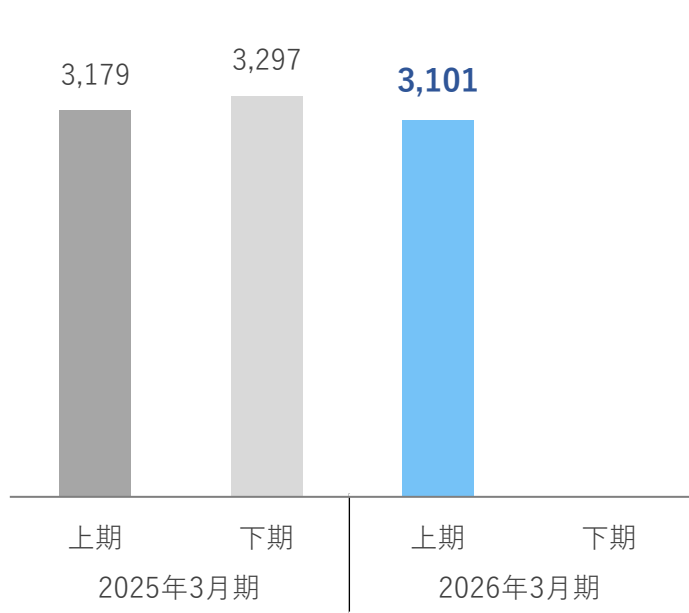


SI事業

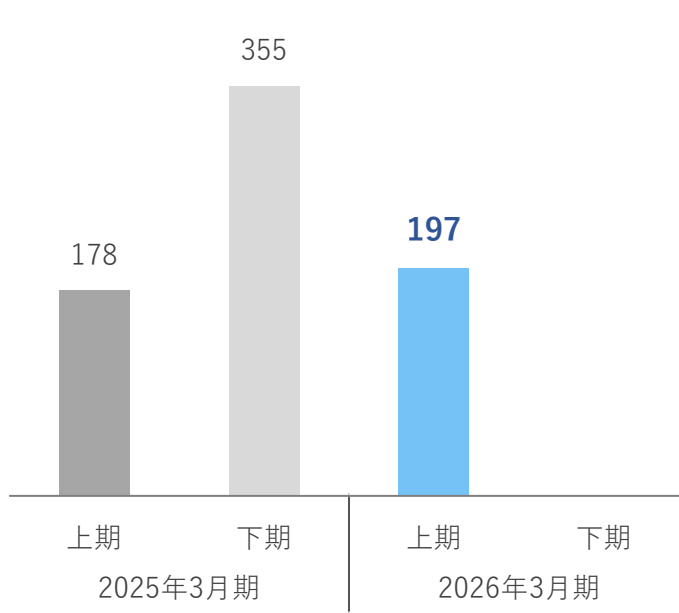
複数の新規大型案件を獲得。上流工程集中でわずかに減収となったものの、採算改善が進み増益

- ・売上高は前年同期比 $\triangle 2.5\%$ 、新規大型案件を複数獲得したものの、要件定義など上流工程が集中し、わずかに減収
- ・営業利益は前年同期比 $+10.6\%$ 、不採算案件の発生抑制と開発生産性向上により改善
- ・受注高は前年同期比 $\triangle 2.7\%$ 、前年同期比では微減となるも、下期～来期以降の売上見込みとなる上流工程案件が増加

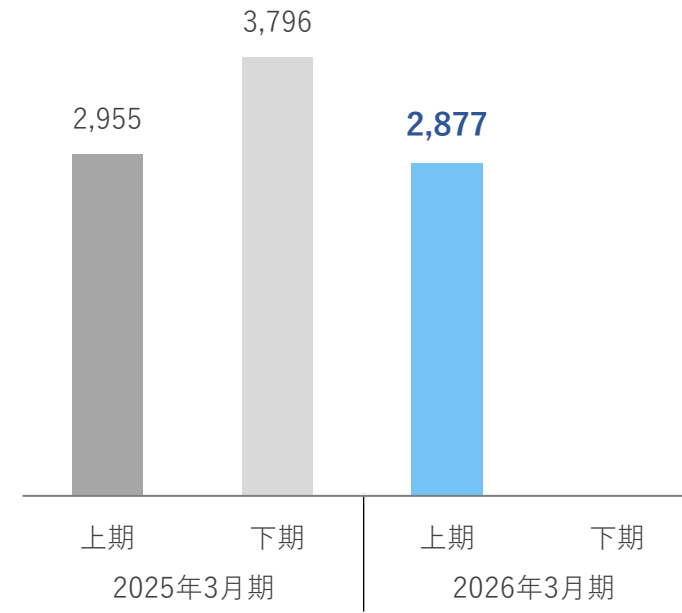
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



受注高（単位：百万円）



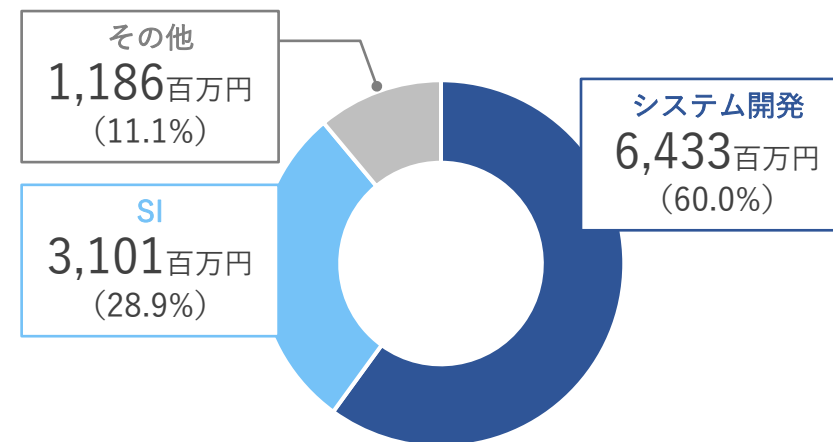


事業区分別（セグメント別）構成比

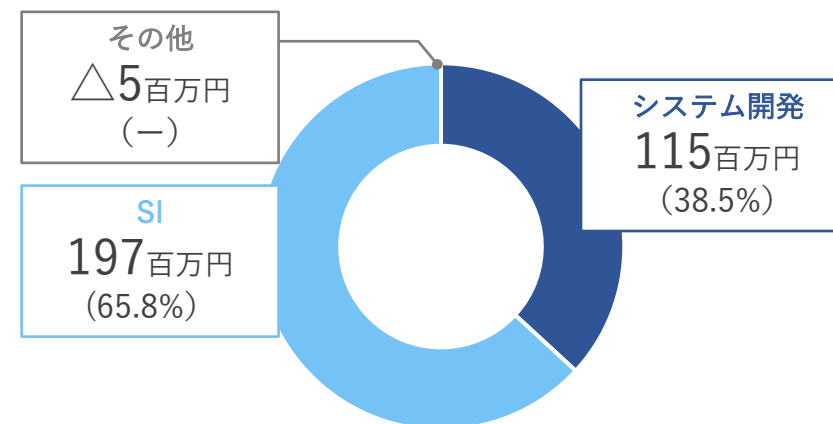
（単位：百万円）

		2025/3 2 Q	2026/3 2 Q	構成比
システム開発 事業	売上高	5,517	6,433	60.0%
	営業利益	△109	115	38.5%
	営業利益率	△2.0%	1.8%	—
SI事業	売上高	3,179	3,101	28.9%
	営業利益	178	197	65.8%
	営業利益率	5.6%	6.4%	—
その他事業	売上高	1,214	1,186	11.1%
	営業利益	△14	△5	—
	営業利益率	△1.2%	△0.5%	—

セグメント別売上高



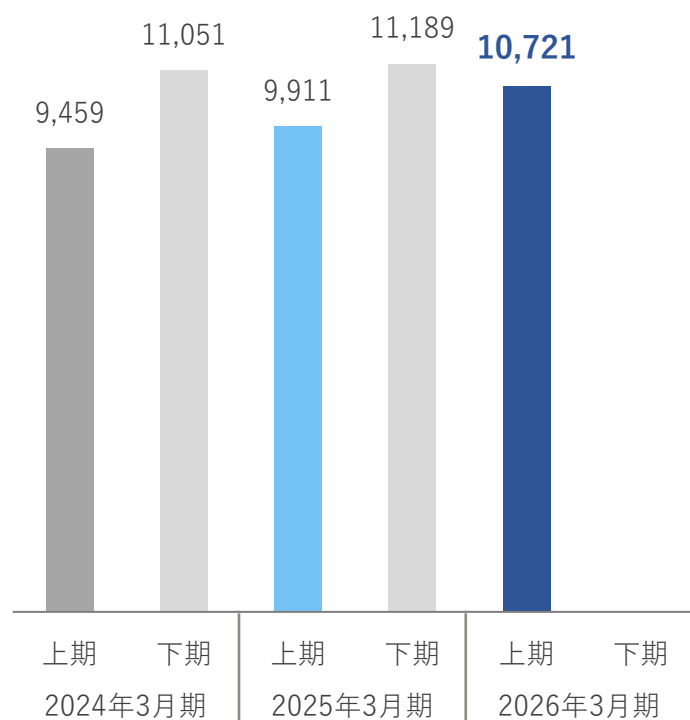
セグメント別利益



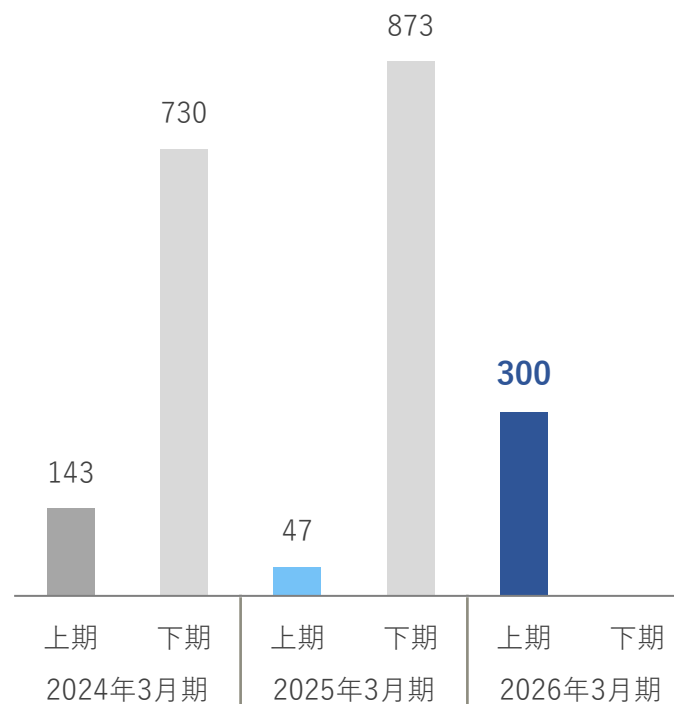
売上高・営業利益・受注高 推移（連結）

当社の事業特性として、収益は下期、特に第4四半期に偏る傾向
当期もおおむね同様の推移を見込む

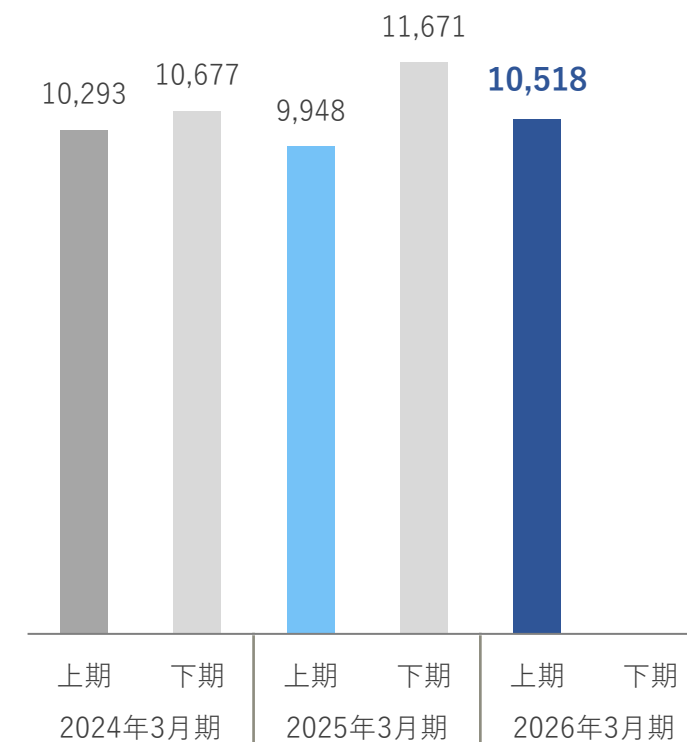
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



受注高（単位：百万円）



医療ソリューション事業

臨床検査システム「Medlas-Fit」をリニューアル

概要

- 臨床検査システム「Medlas-Fit」をリニューアルし、新バージョンの提供を開始
- 操作性・視認性を高めるとともに、医療情報の安全性を強化

背景・目的

- 医療機関の業務効率化・デジタル化需要の高まりに対応
- 現場の課題解決と医療DXの推進を支援



臨床検査システム「Medlas-Fit」について

臨床検査システム「Medlas-Fit」は、医療機関向けソリューション「Medlas」シリーズの一つです。検査室の多様な業務を支援するシステムとして、1983年の提供開始以来、40年以上にわたり多くの医療機関で活用されています。

ERP事業

株式会社NTTデータ・ビズインテグラルより、「Special Award」を受賞

概要

- NTTデータ・ビズインテグラル主催「Biz ∫ Partner AWARD 2025」にて「Special Award」を受賞
- 業種別テンプレートの開発・活用を通じ、Biz ∫ 事業拡大への貢献が評価

当社の強み

- 商社／販社向け貿易テンプレートやプロジェクト採算管理テンプレートなど、業種ごとの業務特性に対応したテンプレートを開発・保有
- 業務理解に基づく的確な提案とテンプレート活用により、スムーズな基幹システム導入を実現

今後の展開

- 新しいUIに対応した「商社テンプレート」のリリースを予定



NTT データ・ビズインテグラル
代表取締役社長 田中 宏治 様（左）、
当社取締役 執行役員 末綱 琢也（右）

3. 中期経営計画の進捗、今後の施策

「Vision2026」 5カ年中期経営計画 (2023年3月期～2027年3月期)



2027年3月期
目標値

売上高	240億円
営業利益	14億円
営業利益率	6.0%
ROE	10.0%
ROIC	8.0%

基本方針

I 基盤事業の質的転換

- プロダクト・クラウドサービスの活用拡大
- 請負案件の受注拡大
- 特定チャネルJEIS、KEL、CMJ*との連携強化
- 不採算プロジェクトの抑制

II プライムビジネスの拡大

- プライム顧客の拡大
- 営業力・提案力強化（コンサルタントの育成等）
- ソリューション提供力強化

III 新領域へのチャレンジ

- 新領域への参入
(サイバーセキュリティ、デジタル金融、農業ICT領域等)

Phase2

基盤事業・新領域の
成長拡大

Phase1

事業基盤の強化・再構築

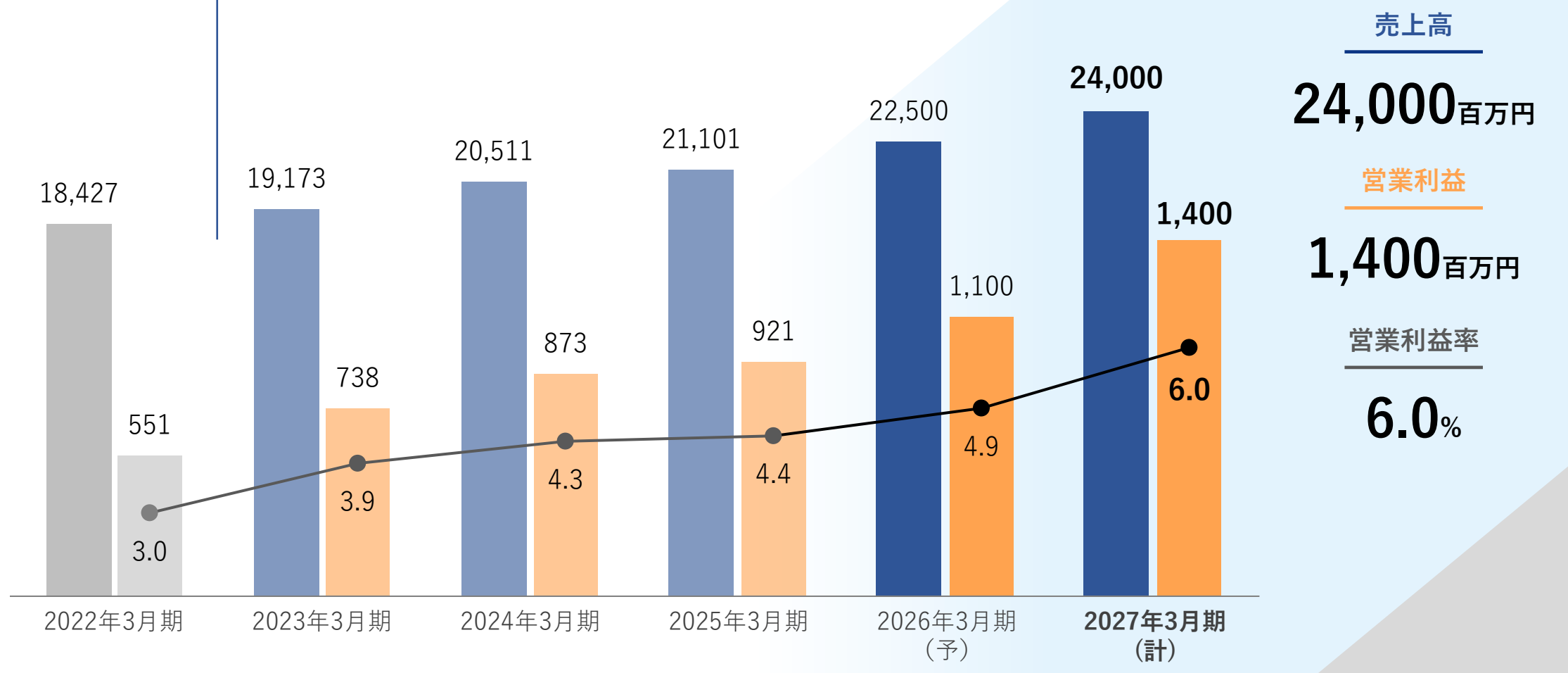
DX加速によるIT投資需要の継続 ～2026年度見通し

*JEIS：株式会社 J R 東日本情報システム

KEL：兼松エレクトロニクス株式会社

CMJ：キヤノンマーケティングジャパン株式会社

5ヵ年中期経営計画 「Vision2026」



企業のDX推進や既存システム刷新を背景とした需要が継続
プロダクト・クラウドサービスの活用が進展、プライム顧客基盤が拡大
新規事業は事業化に向けて進展

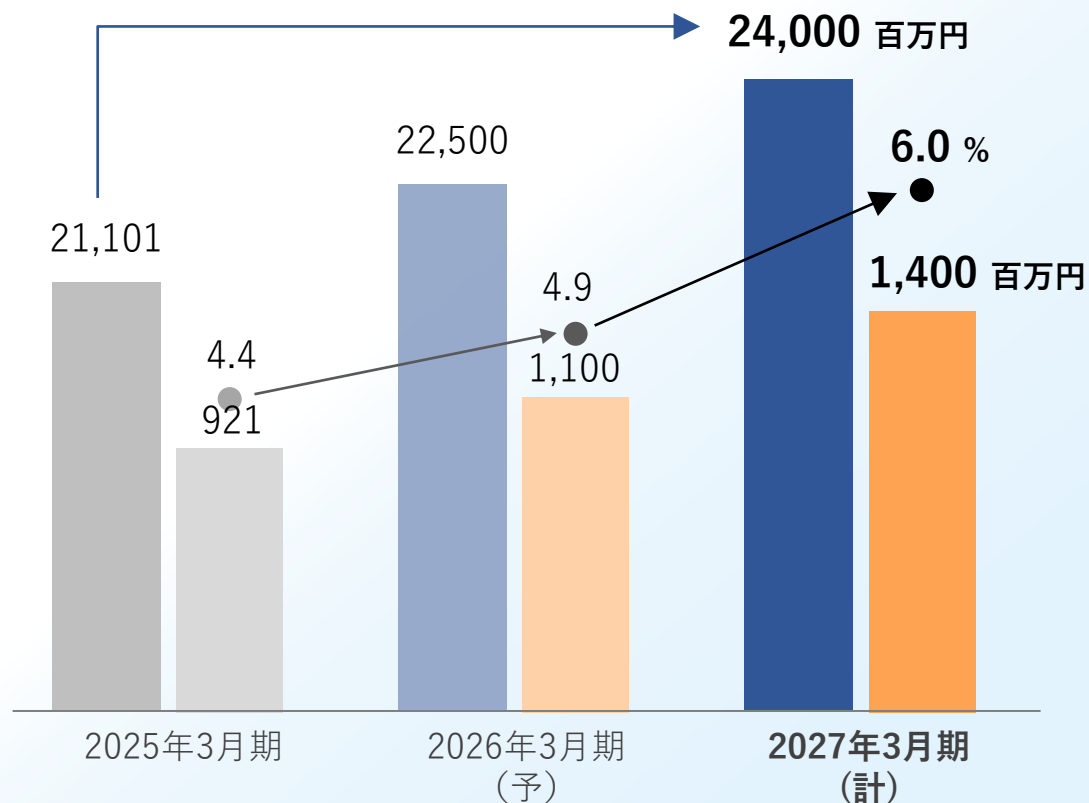
基本方針	評価
I 基盤事業の質的転換 - プロダクト・クラウドサービスの活用拡大 - 請負案件の受注拡大 - 特定チャネルJEIS、KEL、CMJとの連携強化 - 不採算プロジェクトの抑制	プロダクト・クラウドサービスを活用した開発へのシフトが進展 - 顧客からのプロダクト・クラウドサービス活用ニーズが拡大。エンジニア育成により受注機会を拡大。活用率は50%を超え、開發生産性の向上に寄与。 - 不採算プロジェクトは2期連続抑制。
II プライムビジネスの拡大 - プライム顧客の拡大 - 営業力・提案力強化（コンサルタントの育成等） - ソリューション提供力強化	プライムビジネスにおける顧客基盤が拡大 ERPソリューションの提案強化や、DXに取り組む企業への課題起点のアプローチにより、継続的に新規顧客を獲得。今後の拡大に向けた顧客基盤を着実に構築。
III 新領域へのチャレンジ 新領域への参入（サイバーセキュリティ領域、デジタル金融領域等）	新領域へのチャレンジ サイバーセキュリティ領域、デジタル金融領域、農業ICT領域において取り組み。事業面でも進捗。

中期経営計画 Phase2の施策・取り組み

2027年3月期までの2年間で、2025年3月期比で約14%（29億円）増収、営業利益52%増（4.7億円）を計画
Phase1(前半)での成果を基盤に、さらなる成長フェーズに移行

Phase2 | 基盤事業・新領域の成長拡大

■ 売上高 ■ 営業利益



売上拡大策・要因

既存顧客の拡大

従来の取引部門での実績を起点に、他部門・関連組織への展開を強化

プライムビジネスの拡大

DX実現支援とERP導入提案を両軸に、新規顧客の獲得と提案機会の拡大をはかる

人材・パートナー体制の強化

社内エンジニアの確保と育成に加え、外部パートナーとの連携を深め、案件対応力を強化

利益率向上策・要因

高付加価値案件の拡大

業務課題解決支援からのトータルなソリューション提供とエンジニア育成による単価向上を通じて、利益率の高い案件の獲得を強化

開発生産性の向上

プロダクト・クラウドサービスやAI技術の活用により、生産性向上、利益率の改善を推進。さらに、売上高の拡大に伴う固定費比率の低下により、事業全体の利益率改善も見込む

基本方針

今期の施策

I 基盤事業の質的転換

プロダクト・クラウドサービスの活用拡大の加速、体制強化

- プロダクト活用が進んでいるSI事業に、今後活用を拡大する方針の一部部門を統合
知見・スキルの融合によってフルスクラッチからの移行を効率的に推進

II プライムビジネスの拡大

ERPソリューションの提供力強化

- SAP/S4HANA、Biz J の自社テンプレート、IFSクラウドといったERPパッケージの旺盛な引き合いに対応した体制構築
- Biz J を活用した自社開発テンプレートの機能強化、商社向けテンプレートの最新バージョンのリリース予定

グループ再編によりコンサルティング～サポートサービスまでの一貫提供体制を構築

- キーウェアサービスとクレヴァシシステムズを合併し、当社のコンサルティング部門、SI事業の一部を統合
DX推進支援を軸としたトータルなサービス体制を構築し、顧客の包括的な支援ニーズに対応することで、
プライムビジネスの拡大を目指す

III 新領域へのチャレンジ

サイバーセキュリティ領域

- グローバルセキュリティエキスパート株式会社（GSX）と連携強化

デジタル金融領域

- 株式会社デジタルアセットマーケットツ（DAMS）と連携、関連領域に参画

農業ICT領域

- 熟練技能継承サービスの提供、次世代型生産事業への参画に向けた取り組みを推進

プライムビジネス拡大に向けた取り組み

岩手銀行との資本業務提携による地域DX推進体制の強化

概要

- 2025年9月、株式会社岩手銀行と資本業務提携契約を締結
- 岩手銀行が当社普通株式を市場買付により最大3%（約2億円相当）取得

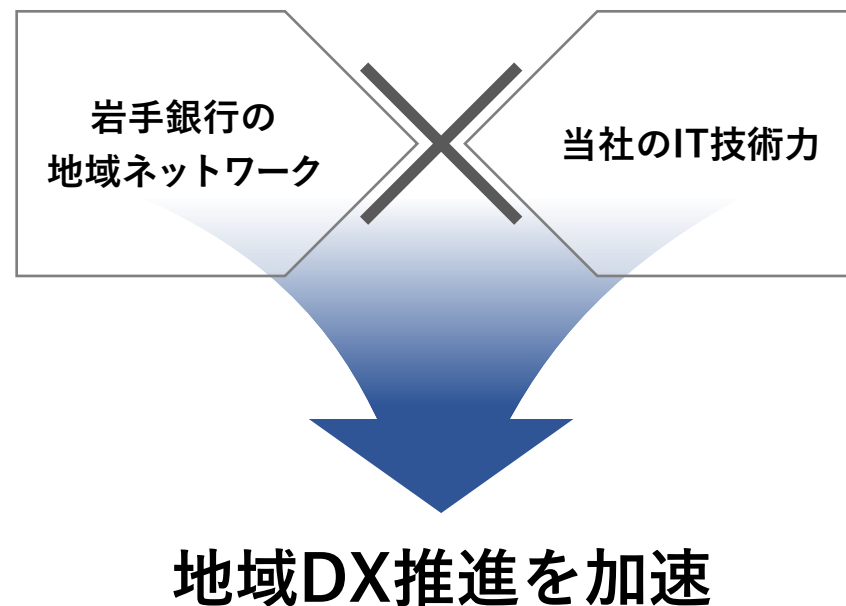
目的

- 地元企業および地方公共団体への IT・デジタル化支援の共同推進
- 地域 DX 推進に向けた協力体制の構築と人材基盤強化

経緯

- 2022年、盛岡にキーウェア東北株式会社設立
（岩手銀行グループ子会社のシステム事業を承継）
- 2024年6月に「地域DX推進に係る連携協定」を締結済み

今後の展開



システム開発事業

本年度見通し

- 公共系、監視制御系を中心に需要拡大見込み
- 情報子会社経由の案件増加
(ユーザー企業に近い立場でニーズを把握できる点が特徴)
- ローコード開発、クラウドサービスを活用した開発の需要継続



上期の概況

- 公共系を中心に受注堅調、下期も需要継続見込み
- 情報子会社経由(準プライム)案件の需要堅調
- 資本業務提携先の株式会社 J R 東日本情報システム (JEIS)との取引において新規領域が進展
- 交通広告システムの新規顧客獲得
鉄道会社への導入は12社目
- Service Now案件が拡大

SI事業

当期見通し

- DX推進や老朽化したITシステムへの対応のため、民間企業の基幹システム構築需要が旺盛
- クラウドへの移行需要およびサイバーセキュリティ分野における需要が継続見通し



上期の概況

- ERP(SAP、Biz J、IFSなど) を活用した基幹システム構築案件の引き合い・受注が堅調
大型案件を複数獲得
- Biz J 自社開発テンプレート(IT業・商社向け)製品強化
下期にバージョンアップ版をリリース予定
- クラウド構築需要は継続
受注進捗にやや遅れも、既存顧客領域で提案機会が拡大

4. 2026年3月期 通期業績予想



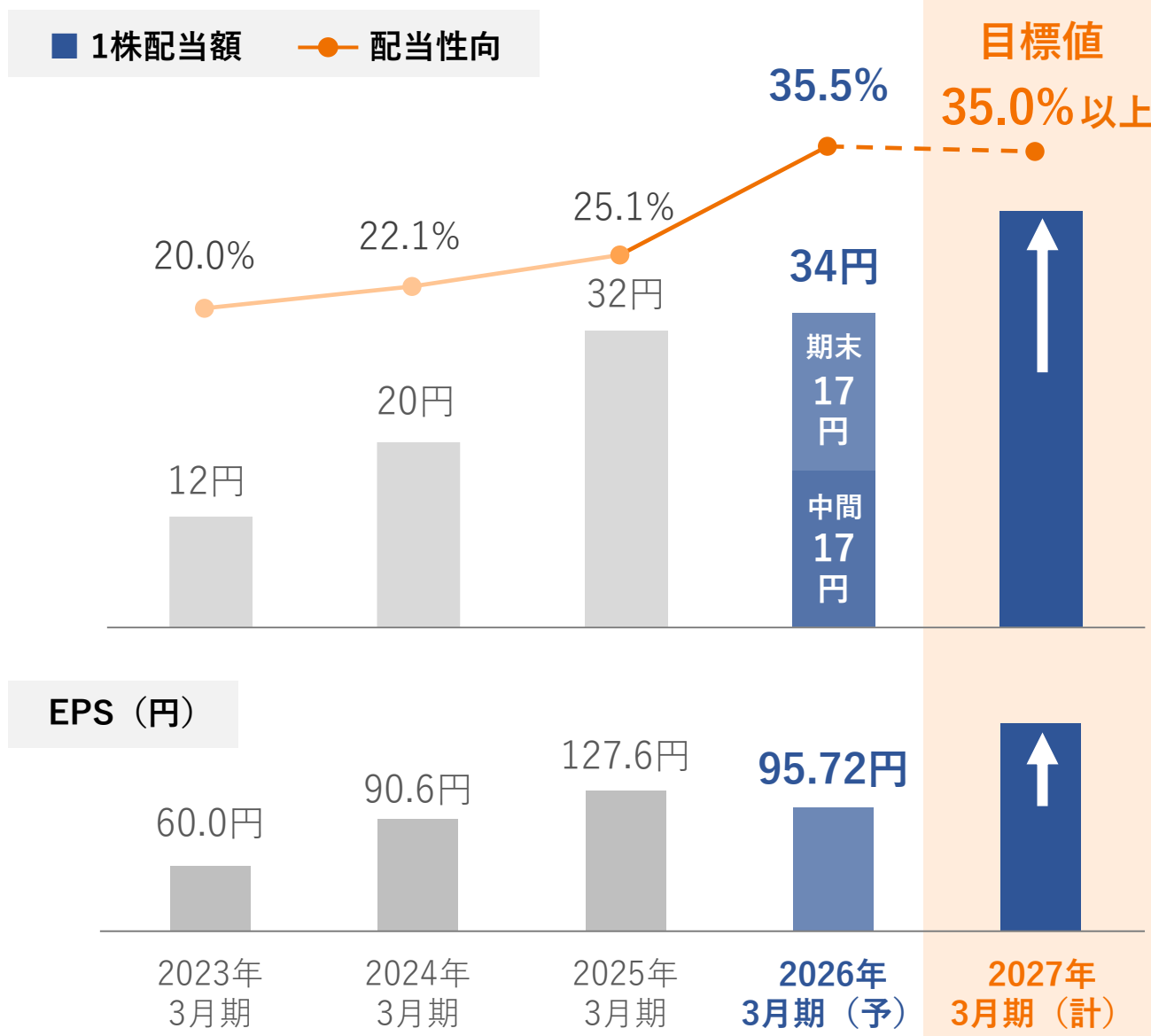
2026年 3 月期 通期業績予想

- ・既存顧客における継続的な開発需要および、DX推進を背景とした開発需要の取り込みにより、増収見込み
売上高の増加に加え、高付加価値案件の受注および開発生産性の向上により、営業利益は増益見込み
- ・持分法投資利益がなくなり経常利益は前期比減、前期にあった特別利益の寄与がなく当期純利益は前期比減

(百万円)

	2025年 3 月期	2026年 3 月期	前期比
売上高	21,101	22,500	+6.6%
営業利益	921	1,100	+19.4%
営業利益率	4.4%	4.9%	+0.5pt
経常利益	1,224	1,150	△6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,031	800	△22.5%
1株当たり当期純利益	127円63銭	95円72銭	△25.0%

5. 株主還元



2027年3月期

EPSは増加（中計最終年度目標）

＋ 配当性向35.0%以上維持

2026年3月期

EPSの低下はあるものの、
2円増配の34円。
配当性向35%以上目標を前倒し。

中間配当開始

株主の皆さまへの利益還元機会を
充実させるため、中間配当と期末配当の
年2回実施。

基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、業績や財務状況、今後の事業展開、経営環境などを総合的に勘案したうえで実施していくことを基本方針としております。



株主優待の概要

対象となる
株主さま

基準日（9月末日及び3月末日）における当社株主名簿に記載または記録された
3単元（300株）以上を6ヶ月以上継続して保有※されている株主さま

株主優待制度の
内容

		保有株式数	優待内容
年間株主優待		3単元（300株）以上	QUOカード 6,000円
内訳	毎年3月末日	3単元（300株）以上	QUOカード 3,000円
	毎年9月末日		QUOカード 3,000円

進呈予定時期

毎年 **3月末日**、**9月末日** を基準日として、権利確定日から3ヶ月以内を目処に発送予定

株主還元策
(年間)

ご参考 |
300株保有株主様の
場合

		中間	期末	合計
配当 (2026年3月期)	3単元（300株）	5,100円	5,100円 (予想)	10,200円 (予想)
株主優待	3単元（300株）	3,000円	3,000円	6,000円
参考情報	3単元（300株）での投資必要金額 ※ 2025年10月30日終値			345,900円

6. 資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応



市場評価および資本コストについての現状認識

PBR : PBR1.0倍を割る状況が継続していたものの、
直近では1.2倍前後で推移

資本コスト : 7 % ~ 8 % と認識(WACCベース)

資本収益性 目標

資本収益性が安定して資本コストを上回ることを目標とし、
企業価値とPBRのさらなる向上を目指す

2027年3月期
目標

ROE **10.0%**以上

ROIC **8.0%**以上



取り組み方針

5ヵ年中期経営計画「Vision2026」を着実に実行し、
目標達成することにより、資本収益性の向上を目指します。

事業戦略

- 基盤事業の質的転換
- プライムビジネスの拡大
- 新領域へのチャレンジ
- ROICを意識した事業の選択・集中

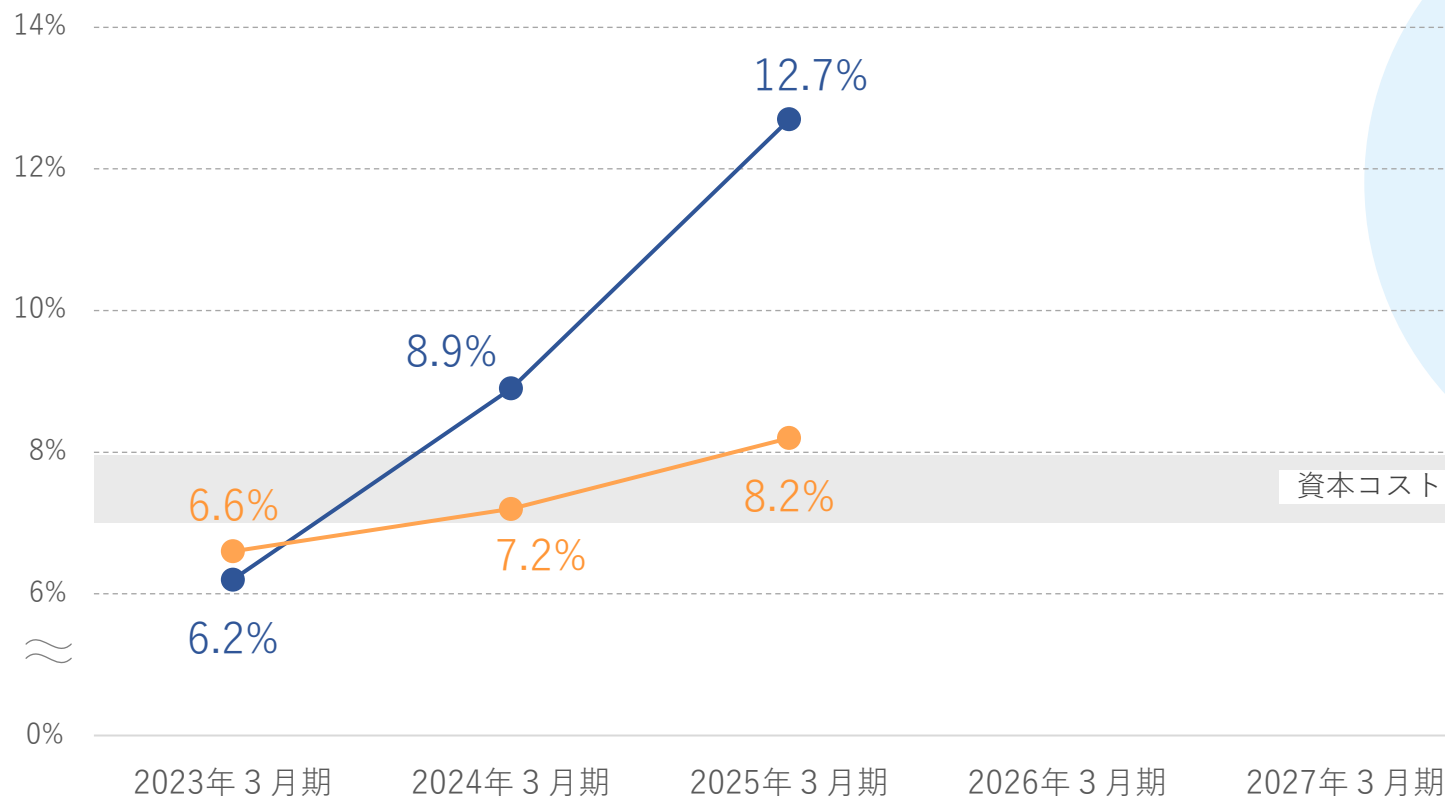
非財務戦略

- 人的資本経営
- エンゲージメント向上
- サステナビリティ経営
- SDGsの推進



ROE・ROICの現状と目標

2027年3月期 ROE 10.0%以上、ROIC 8.0%以上を目指す



2027年3月期
目標値

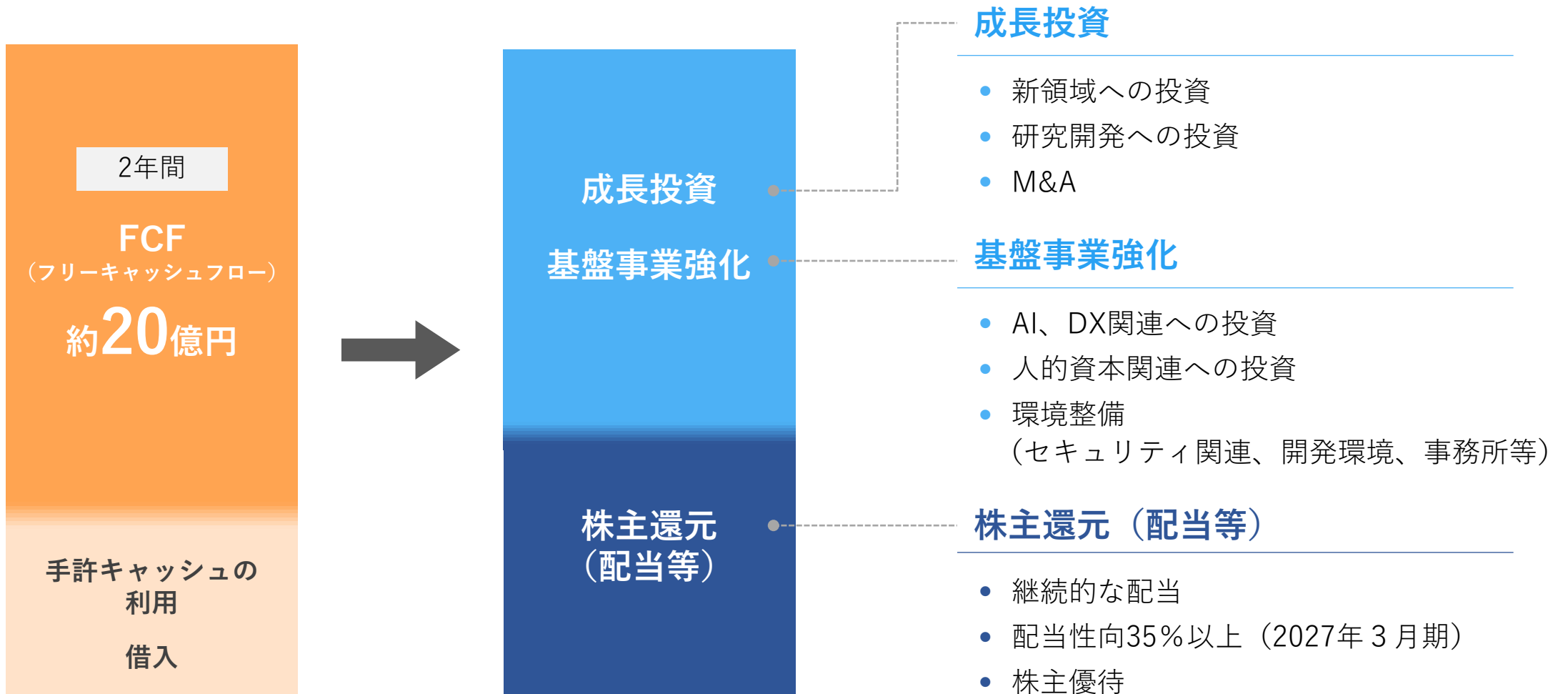
ROE

10.0% 以上

ROIC

8.0% 以上

期間 | 中期経営計画Vision2026 残り2年間 [2025.4~2027.3]

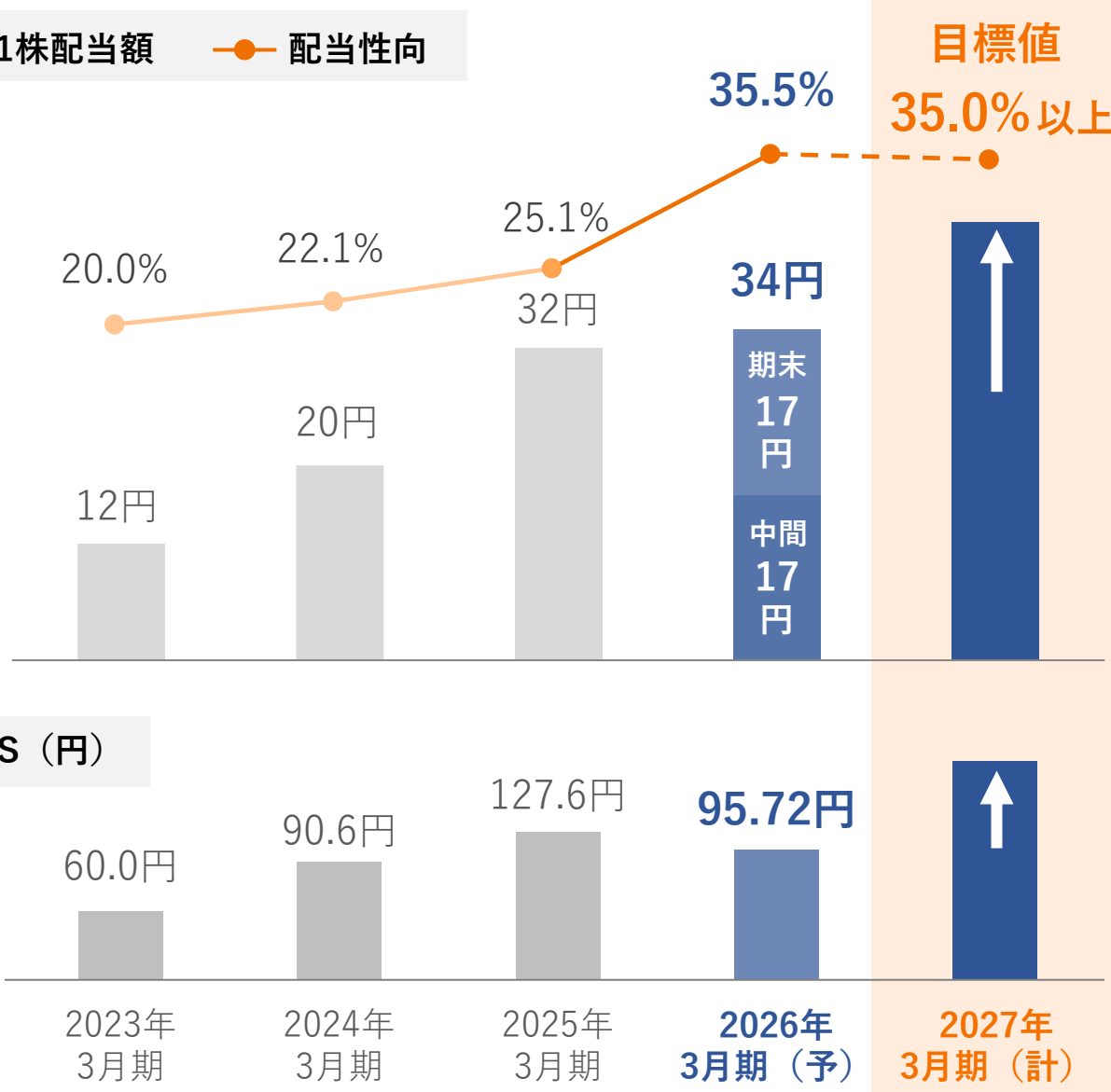




配当金（再掲）

■ 1株配当額

● 配当性向



2027年3月期

EPSは増加（中計最終年度目標）

⊕ 配当性向35.0%以上維持

2026年3月期

EPSの低下はあるものの、
2円増配の34円。
配当性向35%以上目標を前倒し。

中間配当開始

株主の皆さまへの利益還元機会を
充実させるため、中間配当と期末配当の
年2回実施。

基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、業績や財務状況、今後の事業展開、経営環境などを総合的に勘案したうえで実施していくことを基本方針としております。

御清聴いただきありがとうございます



本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、さまざまな不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

お問い合わせ | E-Mail : ir@keyware.co.jp

7. 參考資料

社 名	キーウェアソリューションズ株式会社		
事 業 内 容	1. システム開発事業 （アプリケーションシステムの構築に関する業務、および、インフラ関連のシステム開発に関する業務） 2. 総合ITサービス事業 （システムインテグレーション業務/サポート・サービス業務/販売業務/パッケージ業務）		
代 表 者 名	代表取締役社長 三田 昌弘		
設 立	1965年5月		
資 本 金	17億37百万円		
売 上 高	211億円（2025年3月期・連結）		
従 業 員 数	1,289名（2025年3月末現在・連結）		
主 要 法 人 株 主	株式会社HBA キヤノンマーケティングジャパン株式会社 株式会社J R東日本情報システム 住友生命相互保険会社 兼松エレクトロニクス株式会社 株式会社三井住友銀行 （2025年3月末現在）		
連 結 子 会 社	キーウェア北海道株式会社 キーウェア九州株式会社	キーウェア東北株式会社 株式会社クレヴァシステムズ	キーウェア西日本株式会社 株式会社オーガル

Phase1

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

Phase2

総合サービスによる高付加価値事業へ

ロータス、SAP ジャパンなど最新技術を持つテクノロジーパートナーと協業を開始

Phase3

ITソリューションプロバイダーとして
更なる進化

ISO9001、プライバシーマーク、ISMSを業界の先駆けとして、認証取得し、他社をコンサルティングできる体制を確立

Phase4

ジャスダック、東証2部上場
事業領域の拡大に向けて加速

クレヴァシステムズを子会社化、
IT新時代に向けた積極的な取組み

- 1965年
- 1974年
 - ・コンピュータの総合コンサルティング会社として日本電子開発株式会社設立
 - ・事務処理ソフトウェアモジュール技術研究代表組合理事となる
 - ・宇宙開発事業団試験ロケット打ち上げをソフト部門で支援協力、宇宙開発分野でのソフトウェア開発事業を確立
- 1988年
- 1994年
 - ・SI企業（第1期認定企業）として通商産業省より認可
 - ・ロータスノーツなどのISV認定技術教育事業の開始 ・SAPジャパン社との協業により、ERP（R/3）事業立上げ
- 1999年
 - ・品質マネジメントシステム（ISO9001）を全社で認証取得 ・SAP R/3自社導入
- 2000年
 - ・プライバシーマーク制度認証取得
- 2001年
 - ・社名をキーウェアソリューションズ株式会社に変更 ・キーウェアサービス株式会社設立
- 2002年
 - ・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞 ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（本社）
- 2003年
 - ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（グループ全体）
 - ・キーウェア北海道株式会社、キーウェア西日本株式会社、キーウェア九州株式会社設立
- 2005年
 - ・環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得
- 2006年
 - ・ジャスダック証券取引所に株式を上場 ・資本金を17億37百万円に増資
- 2008年
 - ・東京証券取引所第2部に株式上場 ・株式会社クレヴァシステムズを子会社化
- 2009年
 - ・東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞
- 2010年
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートとBizJソリューション販売に関する特約を締結 ・BizJ AWARD 2010 秋において「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年
 - ・IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結
- 2013年
 - ・BizJ AWARD 2013 春において「Sales Partner's Award」を受賞
- 2017年
 - ・合併事業会社「株式会社イーテア」設立 ・BizJ AWARD 2017において「Excellent Award」を受賞
- 2018年
 - ・ASTERIA Partner Summit 2018において「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞
- 2019年
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2019年度 エクセレントアワード」を2年連続受賞
 - ・株式会社HBAと資本業務提携契約を締結 ・テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と資本業務提携契約を締結
- 2020年
 - ・BizJ AWARD 2020 において「Excellent Award」を受賞
- 2021年
 - ・兼松エレクトロニクス株式会社と資本業務提携契約を締結 ・キャノンマーケティングジャパン株式会社と資本業務提携契約を締結
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2021年度 エクセレントアワード」を受賞
 - ・BizJ AWARD 2021 において「Superior Award」を受賞 ・株式会社オーガル設立 ・株式会社JR東日本情報システムと資本業務提携契約を締結
- 2022年
 - ・キーウェア東北株式会社設立
- 2023年
 - ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2023年度 DX推進アワード」を受賞
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートより「Intra-mart Award 2023 Special Project Award」を受賞
- 2024年
 - ・BizJ AWARD 2024 において「Excellent Award」を2年連続受賞
 - ・株式会社NTTデータ イントラマートより「Intra-mart Award 2024 Superior Partner Award」を受賞
- 2025年
 - ・株式会社NTTデータ・ビズインテグラルより「BizJ AWARD 2025 Special Award」を受賞
 - ・株式会社岩手銀行と資本業務提携契約を締結

パーパス

確かな技術と想像力で
未来の扉をひらく

IT can create it.



バリュー

—— 未来の扉をひらく4つの鍵 ——



Challenge

挑戦することは、成長と発展の鍵。
一歩踏み出そう、
新しい自分に出会うために。



Enjoy

楽しむことは、発想と想像の鍵。
心躍らせよう、
新たな価値を見つけるために。



Teamwork

チームワークは、笑顔と成功の鍵。
心をひとつにしよう、
大きな喜びを分かち合うために。



Integrity

誠実であることは、共感と信頼の鍵。
真っすぐに向き合おう、
強い絆をつくるために。