

2024年3月期  
第1四半期決算説明資料

2023/8/10

東証プライム 3676

<https://www.digitalhearts-hd.com/>

# 2024年3月期第1四半期 決算概要

\*2023年3月期第4四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っております。そのため、2023年3月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## (株)AGESTをスピノフ上場することにより エンタープライズ事業の成長の加速とエンターテインメント事業の再成長を実現へ

### 第二創業から分社化、そして 独立（スピノフ上場）のステージへ

－ それぞれの事業目標・戦略を明確化 －

#### 18/3期 連結業績

売上高 173億円  
営業利益 17億円

第二創業期として  
エンタープライズ  
領域に本格参入

#### 23/3期 連結業績

売上高 365億円  
営業利益 30億円

エンタープライズ事業の  
中核子会社(株)AGESTを組成

(株)AGESTの  
スピノフ上場

X年後

成長スピードをさらに加速

安定成長フェーズから成長軌道へ転換

#### 29/3期 (目標)

##### 新生AGESTグループ

売上高 800億円  
営業利益 85億円

##### 新生DHグループ

売上高 350億円  
営業利益 45億円

「両事業の独立性」、「経済合理性」、「既存株主への利益」の観点から、  
株式分配型スピンオフのスキームでの準備を開始

As is

株主



上場持株会社



エンタープライズ  
事業

子会社

AGEST

LogiGear

identity CEGEB

...etc.

エンターテインメント  
事業

子会社

DIGITAL HEARTS

DIGITAL HEARTS  
CROSS  
MARKETING & SOLUTIONS

aetas FLAMEHearts

...etc.

スピンオフ

当社が(株)AGESTの株式を  
株主に現物配当

\*株式分配は(株)AGESTの株式売  
却時までは課税繰り延べ

To be

株主



スピンオフに伴い上場を想定

AGEST

子会社

グループ組織再編により  
AGESTの子会社へ

LogiGear

identity CEGEB

...etc.

新生AGESTグループ

(エンタープライズ事業)

資本関係  
を解消

上場持株会社



子会社

DIGITAL HEARTS

DIGITAL HEARTS  
CROSS  
MARKETING & SOLUTIONS

aetas FLAMEHearts

...etc.

新生DHグループ

(エンターテインメント事業)

## (株)AGESTのスピノフ上場を見据え、両事業のさらなる成長に向けた取り組みを加速

### エンタープライズ事業

#### DIT社と 業務提携を締結



- ソフトウェア開発・テストからセキュリティまで、広範囲において事業連携

#### 急成長継続に不可欠な 専門部隊を新たに組成

##### AGEST AI Lab.



- CTOを中心に、AIを活用したソフトウェアテストのサービス化を推進

##### AGEST DX ソリューションセンター



- 国内外の高度DX人材を活用し、DX内製化支援サービスを強化

### エンターテインメント事業

#### 成長軌道への転換を目指して グローバルサービスを強化

- 海外子会社の事業の選択と集中を行い、各社の域内向けサービスを整理
- アライアンス等を通じた海外サービスネットワークの構築・連携を推進

#### 株式会社AGESTの 上場に向けた準備を推進

- 主幹事・監査法人を選任
- 上場企業としての本部機能構築に向けた人材の再配置や中途採用を実施

#### 株式会社GPCを 子会社化



- ERPの事業基盤を強化
- 2023年4月から連結開始

### コーポレート

#### 第7回・第8回 新株予約権を取得・消却

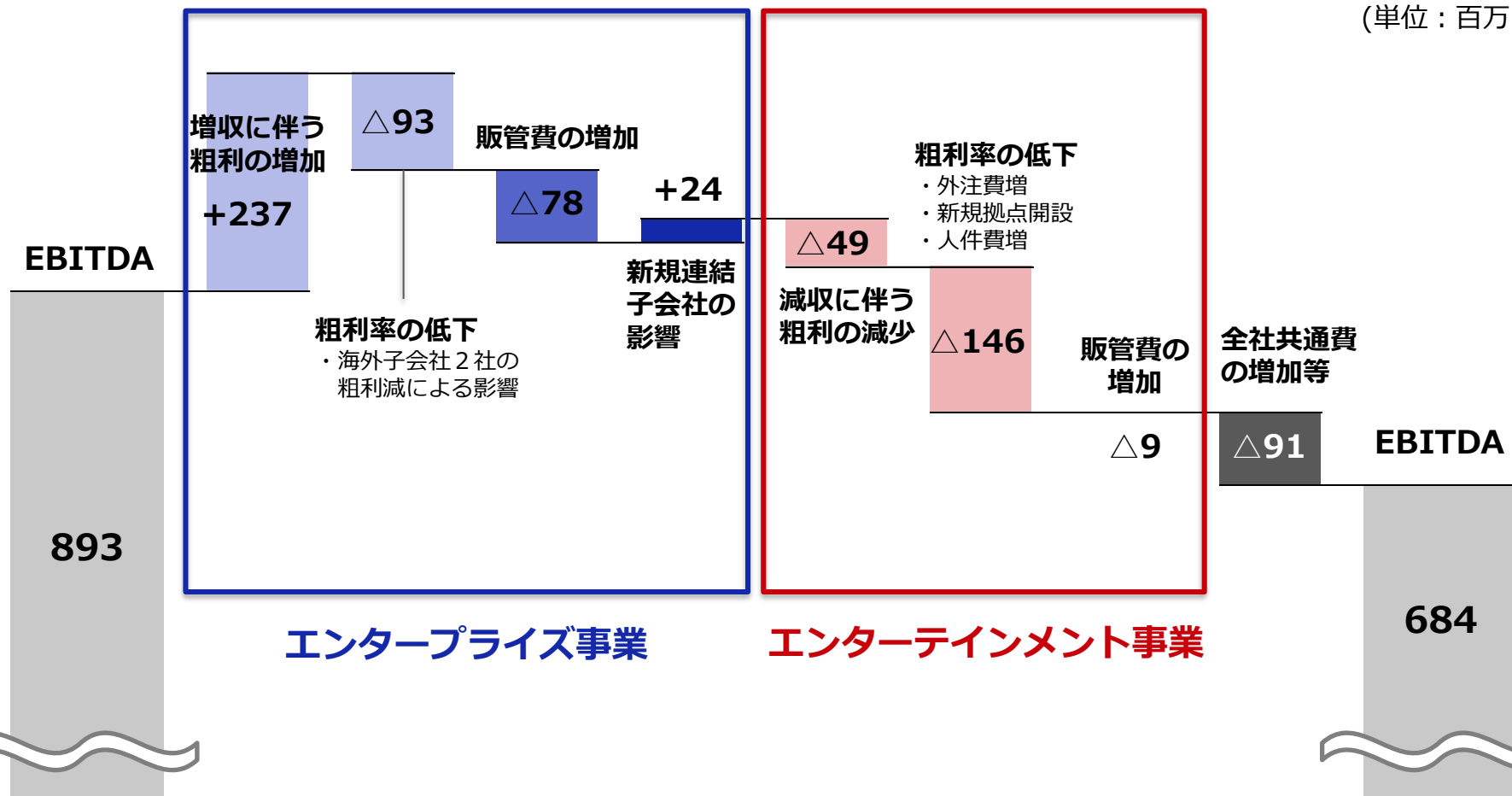
- スピノフ上場後の新たな成長戦略にあわせ資本政策を再検討
- 調達予定額約42億円のうち、約11億円は調達完了

- 連結売上高：エンタープライズ事業が牽引し**前期比2桁増収**となり、**会社計画を達成**
- 連結営業利益：スピンオフ上場費用も含めた戦略的投資により販管費が増加するも、**概ね会社計画通りに進捗**しており、**通期での営業増益**を目指す

(百万円)	23/3期1Q	24/3期1Q	増減額	前期比
<b>売上高</b>	8,372	9,296	924	111.0%
売上原価	5,899	6,890	991	116.8%
原価率	70.5%	74.1%		+3.7ポイント
売上総利益	2,472	2,406	△66	97.3%
販管費	1,837	2,001	164	108.9%
<b>営業利益</b>	634	404	△230	63.7%
<b>営業利益率</b>	7.6%	4.3%		△3.3ポイント
<b>経常利益</b>	632	415	△217	65.6%
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	413	338	△75	81.7%
<b>EBITDA</b>	893	684	△208	76.7%

エンターテインメント事業の前年反動影響から、連結EBITDAは減少となるも、急成長のエンタープライズ事業は成長投資を継続しつつEBITDAを拡大

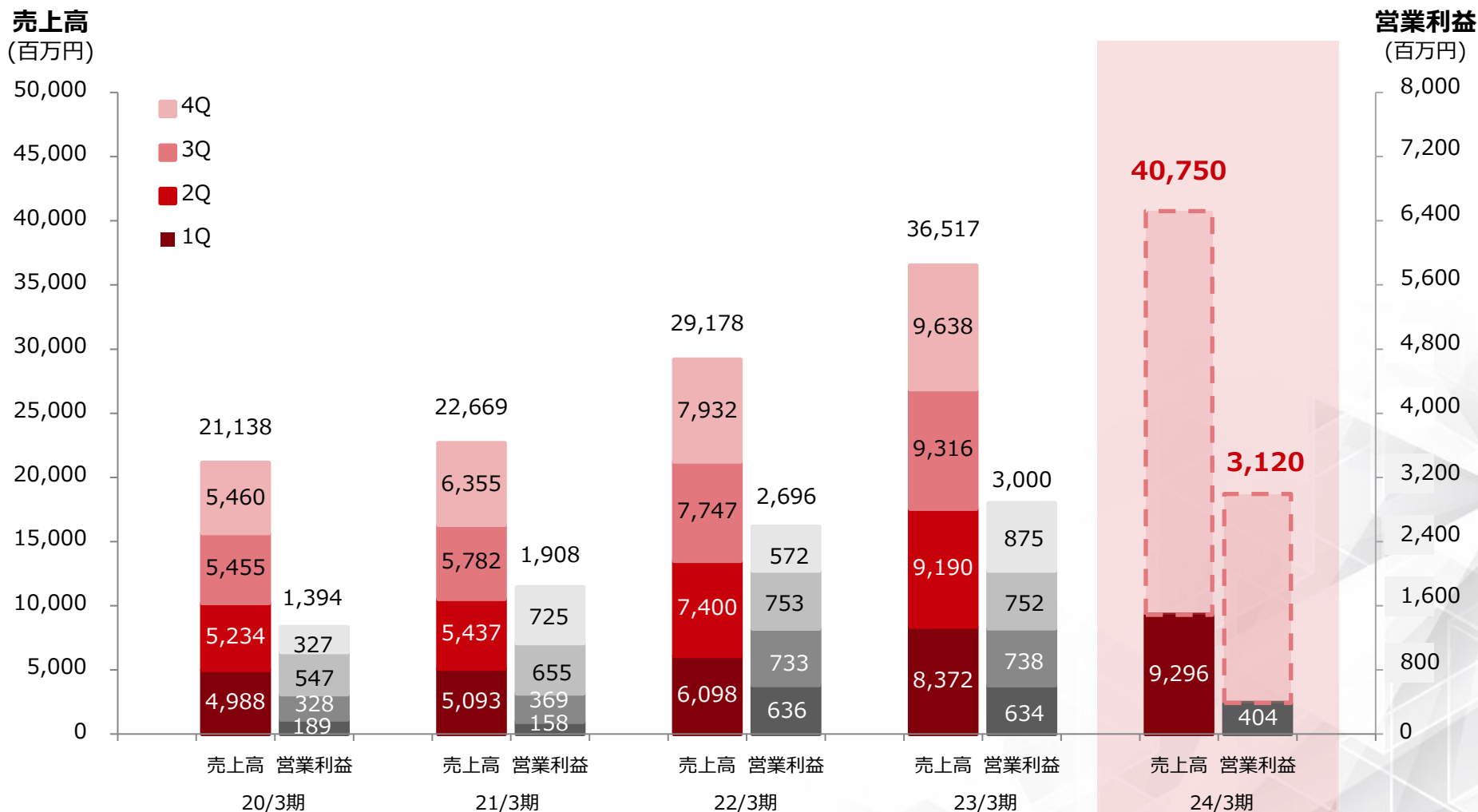
(単位：百万円)



23/3期1Q 実績

24/3期1Q 実績

## 両事業の成長に向けた投資を積極化しつつも、 過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す





# 2024年3月期第1四半期 連結貸借対照表

(百万円)	23/3期(期末)	24/3期(1Q末)	増減額(対前期末)
<b>資産合計</b>	<b>19,581</b>	<b>19,394</b>	<b>△187</b>
流動資産	12,528	12,160	△368
現金及び預金	6,456	6,240	△216
固定資産	7,052	7,234	181
有形固定資産	1,169	1,259	89
無形固定資産	4,188	4,146	△41
のれん	3,468	3,411	△56
投資その他の資産	1,694	1,828	133
<b>負債合計</b>	<b>10,107</b>	<b>10,311</b>	<b>204</b>
流動負債	9,930	10,126	195
短期借入金	5,106	5,606	500
固定負債	176	185	9
<b>純資産合計</b>	<b>9,474</b>	<b>9,082</b>	<b>△391</b>
株主資本	8,283	8,061	△222
その他の包括利益累計額	522	610	87
新株予約権	6	—	△6
非支配株主持分	661	410	△250
<b>負債・純資産合計</b>	<b>19,581</b>	<b>19,394</b>	<b>△187</b>

# セグメント別実績

---

## 【セグメント別業績に関する注意事項】

- 各セグメントの売上高については、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて記載。  
セグメント利益は営業利益ベースの数値を記載。
- 23/3期1Qよりエンタープライズ事業のサブセグメント区分を変更。  
そのため、22/3期以前のエンタープライズ事業サブセグメント別業績は、変更後の数値に組み替えて記載、  
比較を実施。

(百万円)	前期実績 23/3期1Q	当期実績 24/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>8,372</b>	<b>9,296</b>	<b>111.0%</b>
エンタープライズ	3,589	4,663	129.9%
エンターテインメント	4,818	4,661	96.7%
調整額	△35	△28	—
<b>営業利益</b>	<b>634</b>	<b>404</b>	<b>63.7%</b>
エンタープライズ	24	83	340.4%
エンターテインメント	1,036	844	81.5%
調整額	△426	△523	—
<b>EBITDA</b>	<b>893</b>	<b>684</b>	<b>76.7%</b>
エンタープライズ	185	274	147.7%
エンターテインメント	1,123	918	81.7%

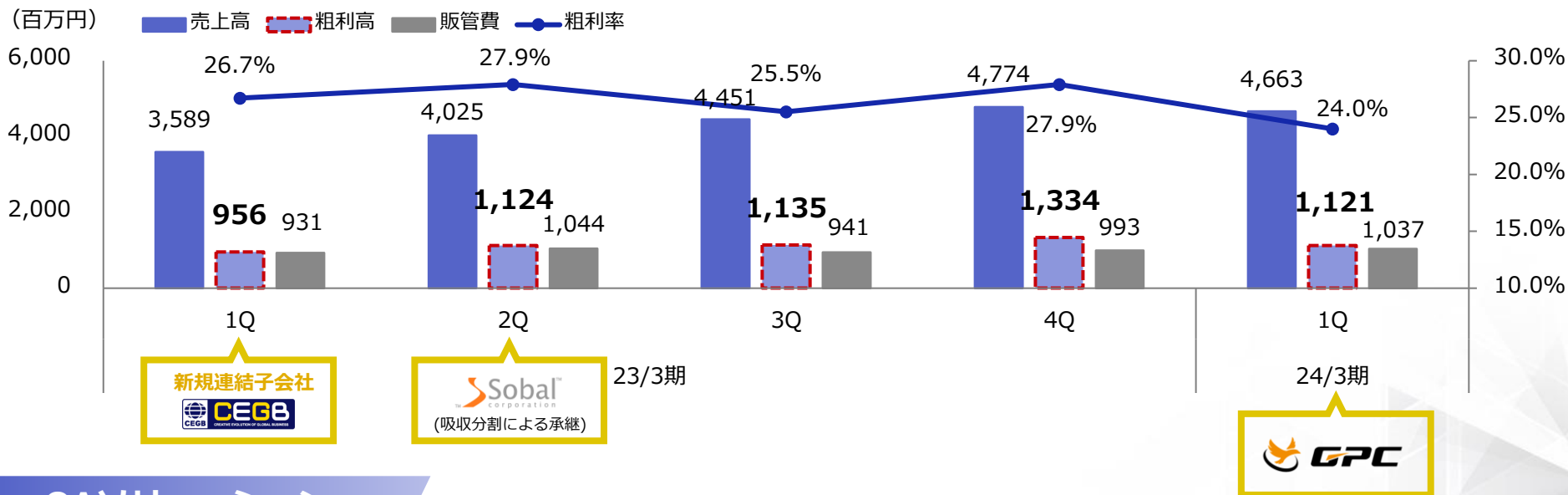
- DX加速等の追い風を受け、中核子会社の(株)AGESTを中心に順調に売上を拡大
- “シフトレフト”に対応した高付加価値ソリューションの提供開始やエンジニア人材強化等により、QAソリューションの売上は**前期比約1.5倍**の急成長を継続
- 売上拡大を受け、エンタープライズ事業のセグメント利益は**前期比3.4倍**を記録
- 上場企業としての本部機能構築をはじめ**スピンオフ上場への準備**を開始

(百万円)	前期実績 23/3期1Q	当期実績 24/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>3,589</b>	<b>4,663</b>	<b>129.9%</b>
QAソリューション	2,102	3,101	147.5%
ITサービス及びその他	1,486	1,562	105.1%
<b>セグメント利益</b>	<b>24</b>	<b>83</b>	<b>340.4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>185</b>	<b>274</b>	<b>147.7%</b>

## エンタープライズ事業

### 業績推移

- 既存事業拡大にM&A効果も加わり、四半期売上高は前年比約**1.3倍**のペースで拡大
- 粗利率は、海外子会社2社での売上減少や人件費増等による採算性悪化の影響等で低下も、**2Q以降は回復を見込む**
- 販管費は、営業強化や採用等の戦略投資を行いつつも**10億円程度**でコントロールを継続



## QAソリューション

### 受注顧客数(\*)

23/3期1Q  
**627社**

24/3期1Q  
**824社**

### 平均顧客単価(\*)

23/3期1Q  
**10百万円**

24/3期1Q  
**13百万円**

### エンジニア数

23/3期1Q  
**961名**

24/3期1Q  
**1,047名**

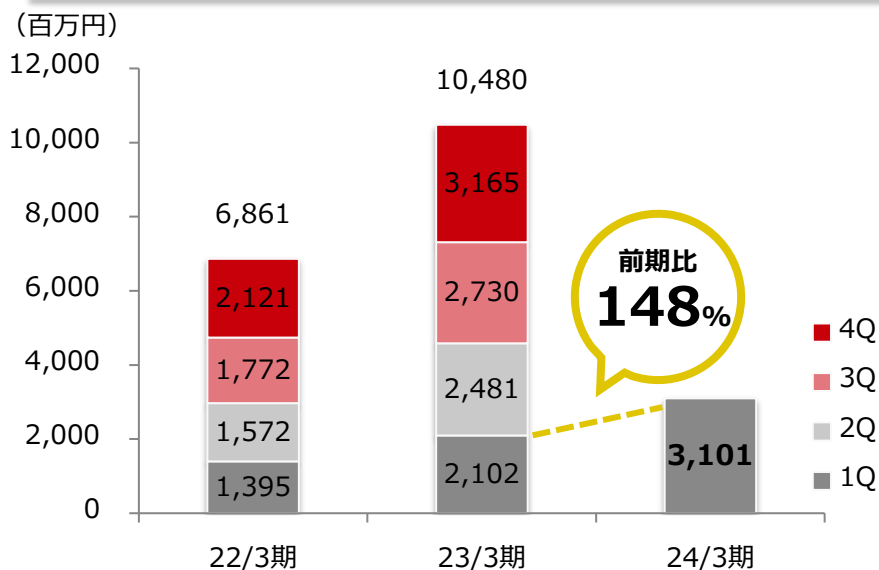
エンジニア数増減内訳

国内 +206名

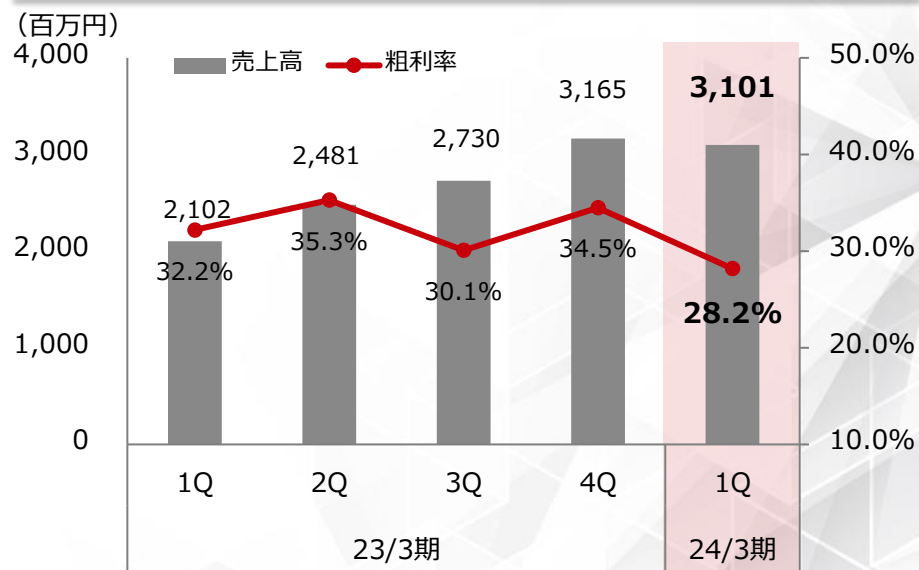
海外 △120名

- 当期1Qから(株)GPCの連結を開始、M&Aの効果を除いても**前期比138%**の大幅増収を達成
- テストエンジニアの中途採用に加え、新たに**ポテンシャル採用を開始**
- 「コード解析」等、“**QA for Development**”のサービスを拡充
- 海外子会社2社(DEVELOPING WORLD SYSTEMS、MK Partners)の売上減や人件費増の影響等で粗利率が一時的に低下も、**2Q以降は30%台まで回復する見込み**

## 売上高推移

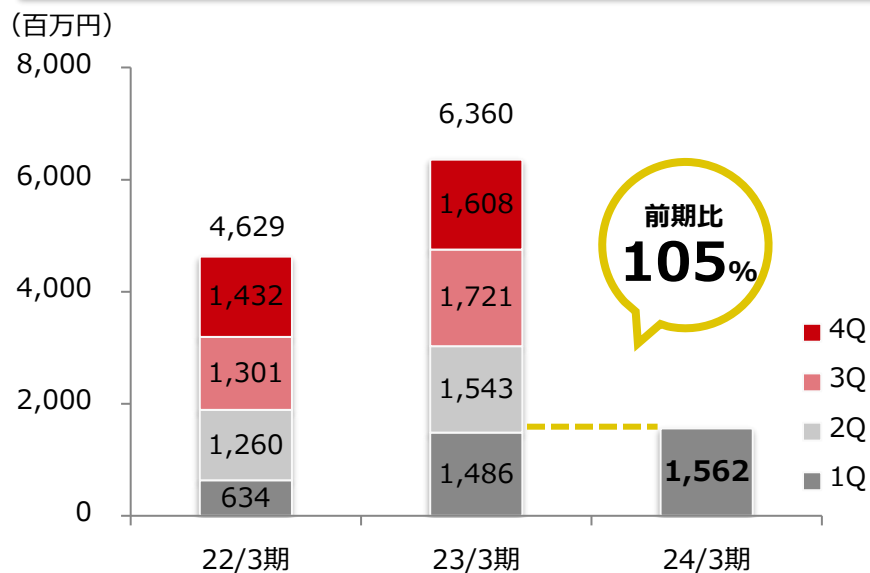


## 売上高・粗利率の推移

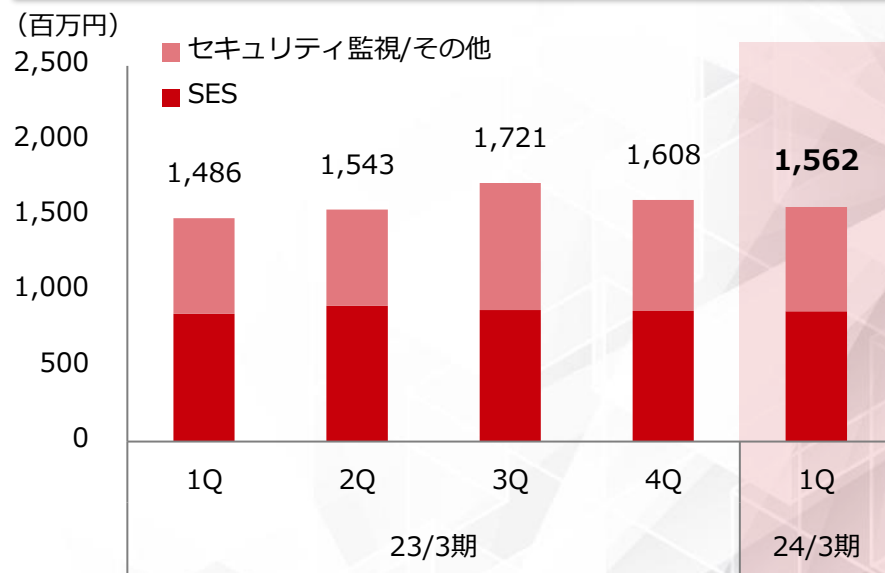


- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、**セキュリティ監視サービスが前期比127%**と高水準の売上を記録
- SES事業では、(株)アイデンティティのエンジニア登録人数が**29千人**に

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



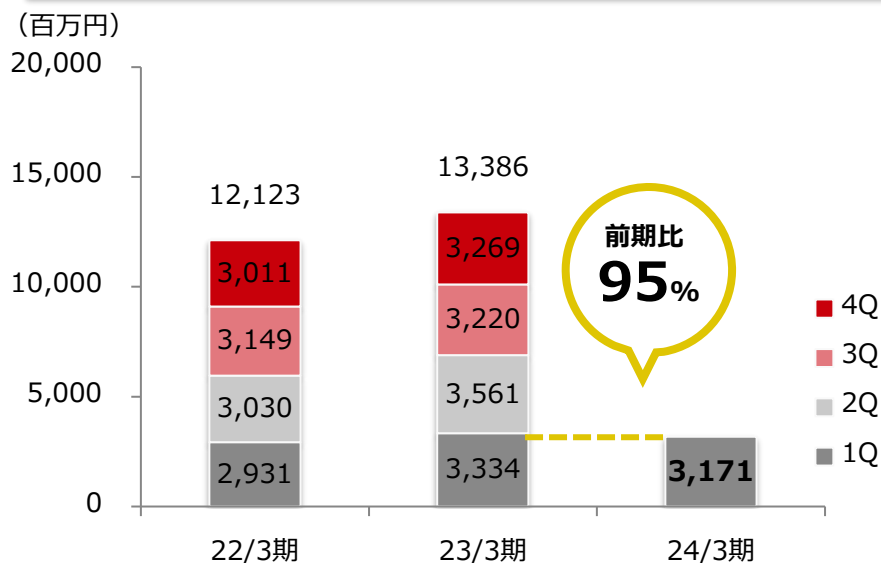
- **国内デバッグ**は、受注規模の変動が大きいコンソールゲームを中心に、前年の高水準の売上からの反動はあるものの、**概ね会社計画通りの売上高**を記録
- **グローバル及びその他**は、依然として中国市場の不透明さが続くなか、翻訳・LQAやマーケティング支援を中心に営業強化を行い、**前年並みの売上高**を維持
- セグメント利益は、売上減や人件費増の影響もあり一時的に減益となるも、**下期には売上・利益率ともに回復**する見込み

(百万円)	前期実績 23/3期1Q	当期実績 24/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>4,818</b>	<b>4,661</b>	<b>96.7%</b>
国内デバッグ	3,334	3,171	95.1%
グローバル及びその他	1,484	1,490	100.4%
<b>セグメント利益</b>	<b>1,036</b>	<b>844</b>	<b>81.5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,123</b>	<b>918</b>	<b>81.7%</b>

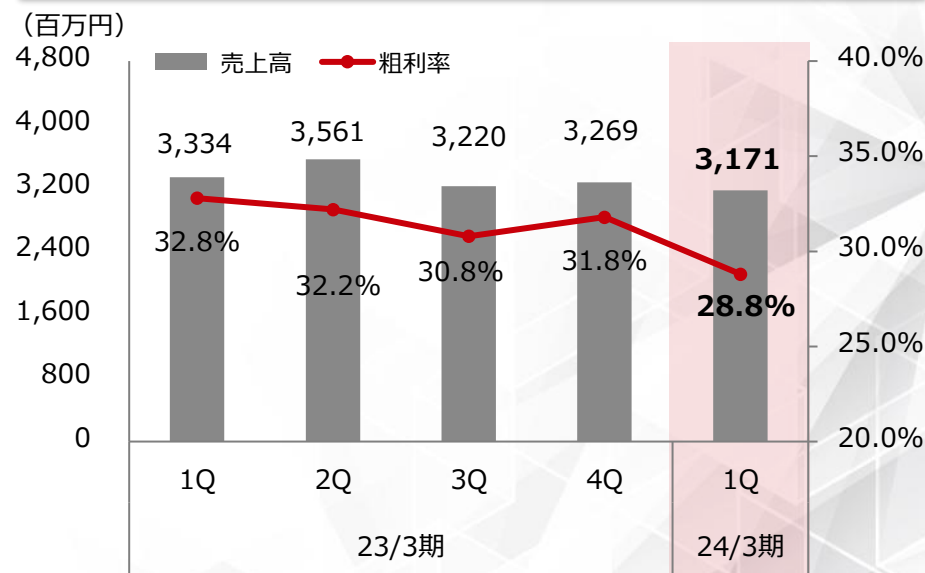


- 国内デバッグは、コンソールゲームにおいて大型タイトルが相次いで発売された前年からの反動影響が大きく減収となるも、四半期売上高31億円と**高水準を維持**しており、**概ね会社計画通り**に順調に推移
- 粗利率は、売上減や人件費増、新拠点開設等の影響で一時的に低下したものの、売上拡大及び価格転嫁の浸透により**下期には30%台**に回復する見込み

## 売上高推移

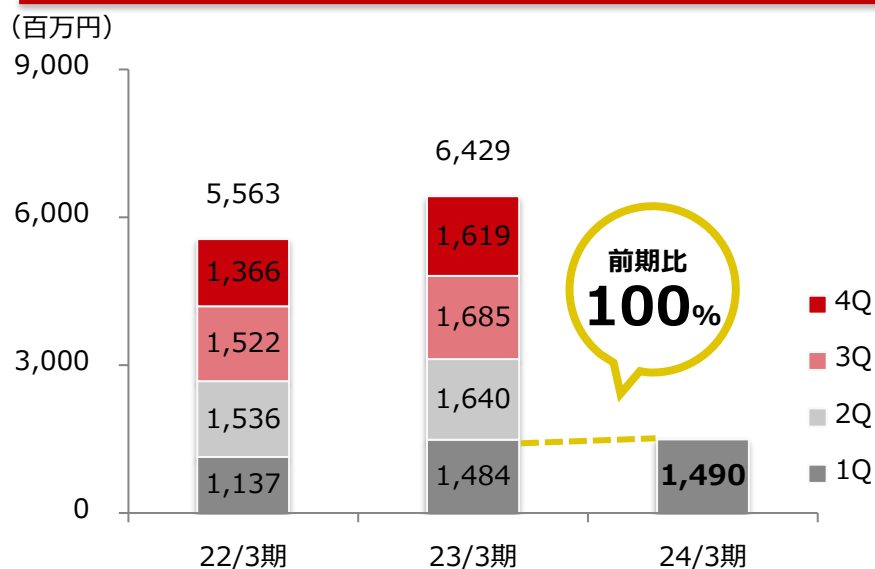


## 売上高・粗利率推移

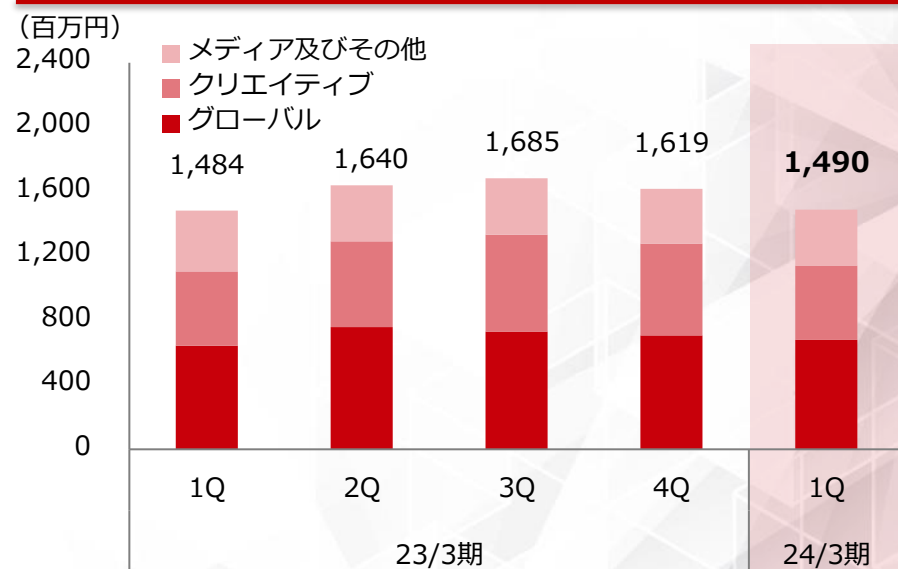


- ゲーム規制の影響が残る中国市場において不透明さが続くものの、注力分野であるグローバルサービス(翻訳・LQA、マーケティング支援)の売上は、台湾ローカルの広告代理店事業切り離し等の事業再編影響を除くと**前期比113%と高成長**を記録
- 海外ゲームメーカー向け事業拡大を目指して、**韓国でのマーケティングサービス強化**や、グローバルネットワーク構築に向けた**海外アライアンス等**を推進

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



- エンタープライズ事業の牽引により、**過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す**
- スピンオフ上場の準備費用約250百万円を織り込んだうえで**4年連続となる営業増益を計画**

(百万円)	23/3期 実績	24/3期 予想	前期比
<b>売上高</b>	<b>36,517</b>	<b>40,750</b>	<b>111.6%</b>
エンタープライズ	16,840	20,650	122.6%
エンターテインメント	19,815	20,100	101.4%
<b>営業利益</b>	<b>3,000</b>	<b>3,120</b>	<b>104.0%</b>
(除くスピンオフ上場準備費用)	3,000	3,370	112.3%
<b>営業利益率</b>	<b>8.2%</b>	<b>7.7%</b>	<b>△0.6ポイント</b>
<b>経常利益</b>	<b>3,152</b>	<b>3,160</b>	<b>100.2%</b>
(除くスピンオフ上場準備費用)	3,152	3,410	108.2%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>799</b>	<b>2,100</b>	<b>262.6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>4,176</b>	<b>4,180</b>	<b>100.1%</b>

# スピノフ上場について

---

\*2023年5月11日付「2023年3月期 決算説明資料」より再掲

(株)AGESTをスピノフ上場することにより  
エンタープライズ事業の成長の加速とエンターテインメント事業の再成長を実現へ

## 第二創業から分社化、そして 独立（スピノフ上場）のステージへ

－ それぞれの事業目標・戦略を明確化 －

### 18/3期 連結業績

売上高 173億円  
営業利益 17億円

第二創業期として  
エンタープライズ  
領域に本格参入

### 23/3期 連結業績

売上高 365億円  
営業利益 30億円

エンタープライズ事業の  
中核子会社(株)AGESTを組成

(株)AGESTの  
スピノフ上場

X年後

成長スピードをさらに加速

安定成長フェーズから成長軌道へ転換

### 29/3期 (目標)

#### 新生AGESTグループ

売上高 800億円  
営業利益 85億円

#### 新生DHグループ

売上高 350億円  
営業利益 45億円

「両事業の独立性」、「経済合理性」、「既存株主への利益」の観点から、  
株式分配型スピノフのスキームでの準備を開始

As is

株主



スピノフ

当社が(株)AGESTの株式を  
株主に現物配当

\*株式分配は(株)AGESTの株式売却時までは課税繰り延べ

To be

株主



スピノフに伴い上場を想定

**AGEST**

上場持株会社

**DIGITAL HEARTS HLDGS.**

資本関係を  
解消

エンタープライズ  
事業

子会社

**AGEST**

LogiGear

identity **CEGB**

...etc.

エンターテインメント  
事業

子会社

**DIGITAL HEARTS**

**DIGITAL HEARTS  
CROSS  
MARKETING & SOLUTIONS**

aetas **FLAMEHearts**

...etc.

子会社

グループ組織再編により  
AGESTの子会社へ

LogiGear

identity **CEGB**

...etc.

**新生AGESTグループ**

(エンタープライズ事業)

子会社

**DIGITAL HEARTS**

**DIGITAL HEARTS  
CROSS  
MARKETING & SOLUTIONS**

aetas **FLAMEHearts**

...etc.

**新生DHグループ**

(エンターテインメント事業)

## 経営、資本、人材を分離・独立させることで成長ポテンシャルを最大化

期待効果	新生AGESTグループ	新生DHグループ																								
企業文化・人材	<p>優秀なエンジニアの確保</p> <p>“先端品質技術”に特化したブランド構築や株式を用いたインセンティブの設計</p>	<p>ゲームブランドを活かした人材獲得・育成強化</p> <p>グローバルな事業展開と新市場参入に必要な専門人材の獲得、育成、拡大</p>																								
事業運営・マネジメント	<p>グローバルファーストな先端品質技術の追求</p> <p>エンジニア的発想や先端技術に関する知見を有するマネジメント体制への転換</p>	<p>事業の進化と新たな挑戦</p> <p>より強みを活かすべく既存事業の再認識とグローバル視点でのマネジメント強化</p>																								
投資	<p>人材・技術・M&amp;Aに100億円規模の投資</p> <p>機動的な資金調達、大型投資の実行</p>	<p>新たな事業領域における投資と株主還元</p> <p>安定的な事業キャッシュフローを活かした新事業への投資と株主還元の拡大</p>																								
数値目標	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>23/3期*</th> <th>26/3期</th> <th>29/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>連結売上高</td> <td>168億円</td> <td>320億円</td> <td>800億円</td> </tr> <tr> <td>連結営業利益</td> <td>—</td> <td>25億円</td> <td>85億円</td> </tr> </tbody> </table>		23/3期*	26/3期	29/3期	連結売上高	168億円	320億円	800億円	連結営業利益	—	25億円	85億円	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>23/3期*</th> <th>26/3期</th> <th>29/3期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>連結売上高</td> <td>198億円</td> <td>250億円</td> <td>350億円</td> </tr> <tr> <td>連結営業利益</td> <td>—</td> <td>30億円</td> <td>45億円</td> </tr> </tbody> </table>		23/3期*	26/3期	29/3期	連結売上高	198億円	250億円	350億円	連結営業利益	—	30億円	45億円
	23/3期*	26/3期	29/3期																							
連結売上高	168億円	320億円	800億円																							
連結営業利益	—	25億円	85億円																							
	23/3期*	26/3期	29/3期																							
連結売上高	198億円	250億円	350億円																							
連結営業利益	—	30億円	45億円																							

## 新生AGESTグループ

### 先端品質技術を追求した グローバルNo.1のQAカンパニーへ - 事業拡大と成長投資の加速 -

- 人材×技術×プロセスの強化を通じた、先端品質技術の追求や事業のグローバル展開

#### 重点施策

1. 先端品質技術の追求とグローバル展開
2. 成長投資(人材・技術・M&A)の加速
3. 上場企業の知名度を活かした採用や独自のインセンティブ制度による人材強化
4. 上場企業としての経営/ガバナンス体制の強化
5. 機動的な資金調達及び迅速な投資判断

## 新生DHグループ

### エンターテインメント業界の グローバル・クオリティ・パートナーへ - 既存事業の再成長と新事業の創出 -

- 既存事業の徹底したてこ入れと進化、アジアのみならず欧米も視野に入れたグローバル事業の拡大、新たなビジネスチャンスへの挑戦

#### 重点施策

1. コアコンピタンスを活かした既存事業の高付加価値化と生産性の向上
2. グローバル事業の拡大と新規事業領域への挑戦
3. “ゲーム” 企業文化を活かした人材獲得・育成
4. 潤沢な営業キャッシュフローを活用したM&Aや戦略投資
5. 株主還元の拡大と成長投資



2023/5/11

直前前期

基準期

上場申請期

スピノフ上場準備のお知らせ

証券会社審査

スキーム確定

取引所審査

スピノフ機関決定

分配基準日

スピノフ上場

## 上場に向けた準備期間

- ✓ 経営体制・ガバナンス・本社機能の構築
- ✓ 主幹事証券契約、監査契約の締結
- ✓ グループ会社の組織再編

- ✓ 独立取締役選任
- ✓ 監査役会設置

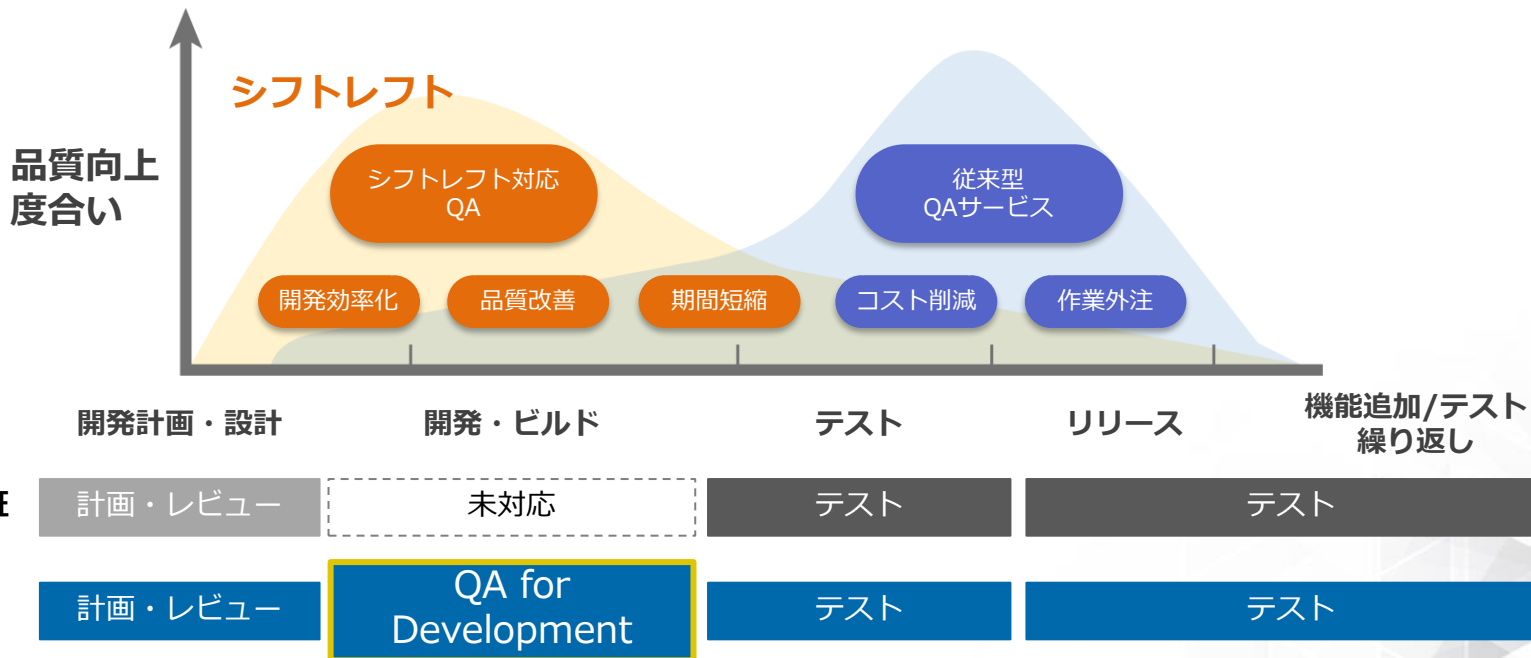
\*一般的に想定しうるスケジュールを記載。  
実際のスケジュールは、スピノフ上場準備の過程において今後修正が入る可能性有。

# エンタープライズ事業 成長戦略

---

\*2023年5月11日付「2023年3月期 決算説明資料」より再掲

## 先進IT企業等のニーズが強いシフトレフト対応QAに対して戦略的に集中投資 先端品質技術を活かし、他社にはない“QA for Development”を提供



### QA for Development サービス

ミュレーションテスト

テクニカルレビュー

パフォーマンスチューニング

コーディング規約

コード解析

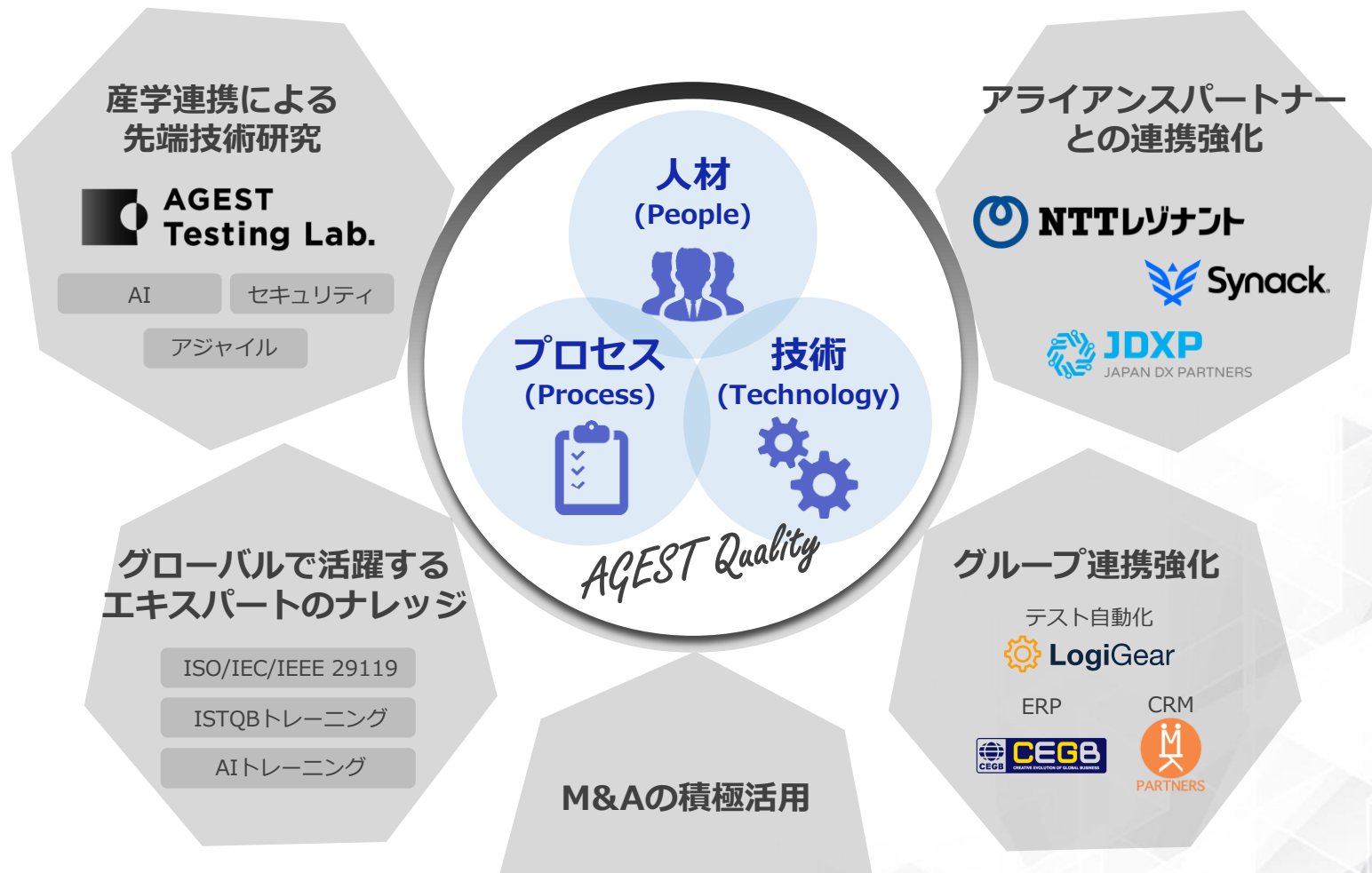
リスク分析

CI/CD

リファクタリング

TDD支援

## 他社にないQA for Developmentの提供に向け 前期より着手したPP&T（人材、プロセス、技術）の強化をさらに加速



## “QA for Development”に不可欠な“次世代QAエンジニア”の増加ペースを加速

### 次世代QAエンジニア

ソフトウェア開発の知識とテストの知識両方を持ち合わせ、開発からリリース後までトータルで品質向上の最適化を実現できる最上位のQAエンジニア

23/3期末(実績) **24名**      >>      29/3期末(目標) **500名** \*海外子会社含む

### Point1

AGESTブランドを活用し  
開発エンジニアのネクストキャリアとして  
魅力的な“次世代QAエンジニア”の職種を確立



- 先端品質技術でDXやアジャイル開発を支える魅力の発信
- 開発経験豊富なエンジニアによる新たなQAへの挑戦を支援
- AGEST知名度向上による採用強化と、独自の能力・適正診断ノウハウの活用

### Point2

開発エンジニアから次世代QAエンジニアへの  
転身を支えるAGESTの支援体制



- 社内教育機関であるAGEST Academyでは、QAの基礎から先端QAまで幅広い学習機会を提供
- 国際的なソフトウェアテストのエキスパートのノウハウを育成支援に最大活用
- OJTやLT(ライトニングトーク)をはじめとする勉強会の定期開催等も実施し、社内ナレッジの共有加速や教えあう文化を醸成

## 先端品質技術を有する企業や優秀な人材を抱える企業をターゲットに、 今後、トータル数十億円から100億円規模のM&Aを狙う

### M&Aの基本方針

1. 厳格なROIC基準の適用により、高い投資効率・収益性を維持  
\*ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷(有利子負債+株主資本)
2. 買収対象は成長企業かつ単体利益が黒字の企業
3. 自立成長とシナジー効果のバランスの取れたPMI計画

### ターゲット企業

エンジニア人材の獲得

- ・ソフトウェアテスト会社
- ・オープン系の開発エンジニアを有する企業

技術力/ノウハウの強化

- ・国内のERP関連企業
- ・先端技術を有する企業

### 対象企業の規模

売上高 : 5~30億円  
エンジニア数 : 30~150名  
買収価額 : 最大30億円

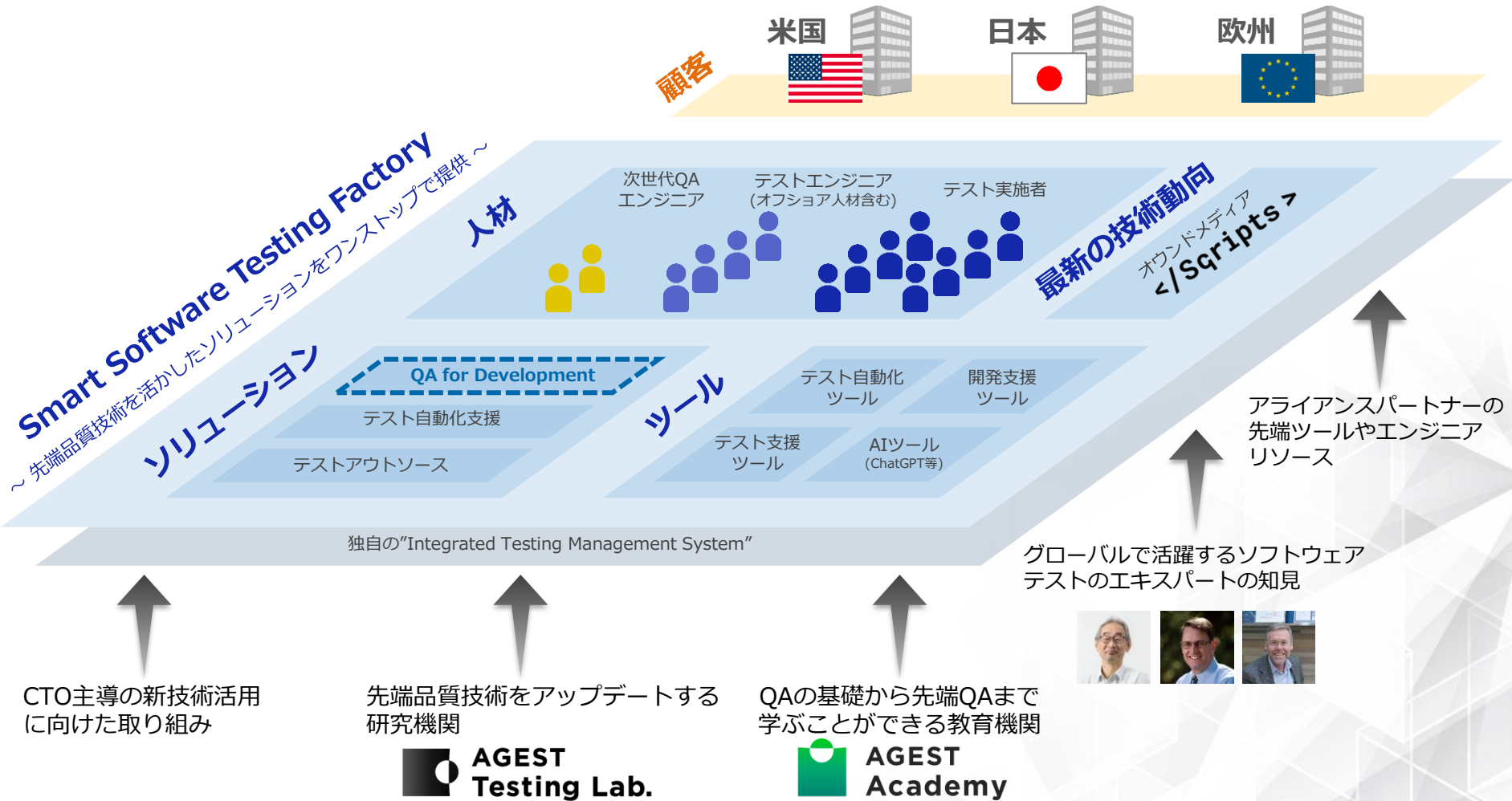
### 実施件数

年間2~3件程度のクロージングを想定

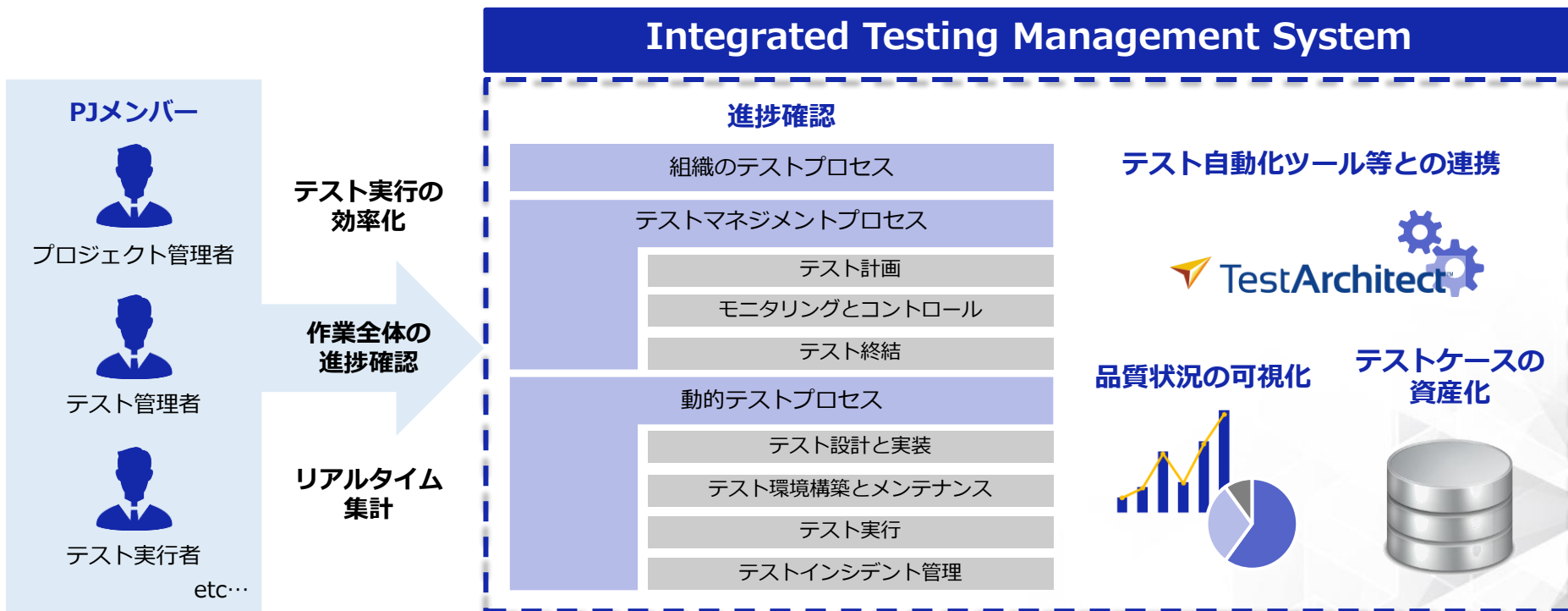
### M&A推進体制

- ・ AGESTブランドの強化により、従来以上に高いシナジー案件の獲得を狙う
- ・ 国内だけでなく海外市場におけるM&Aの検討も強化
- ・ 人材・技術・M&Aで100億円規模の投資が可能な推進体制を構築

## 先端品質技術を追求めたグローバルNo.1のQAカンパニーの実現に向け “Smart Software Testing Factory (SSTF)” の構築を目指す



## SSTFの中核となるAGEST独自の Integrated Testing Management Systemを開発中



### Points

- 外部実行ツールと連携してテスト実行結果を統合管理
- 品質状況や進捗状況をリアルタイムに可視化
- ソフトウェアテストの国際規格ISO/IEC/IEEE 29119のテストプロセスに準拠
- I18N(国際化)対応も計画



## 売上高目標

新生AGESTグループ

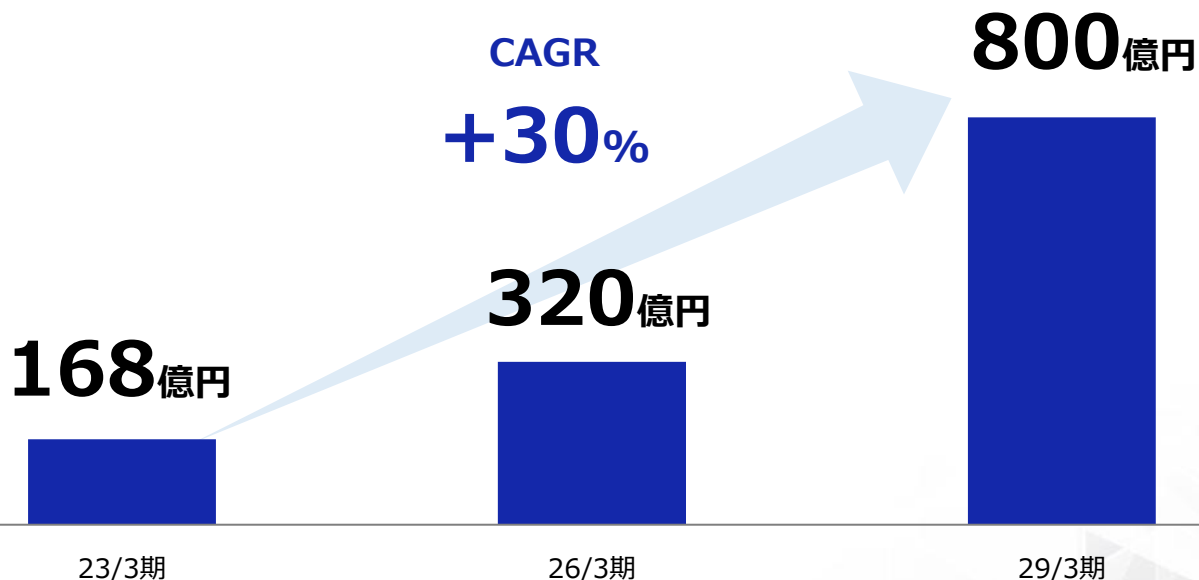
# AGEST

 LogiGear

 identity

 CEGB  
CREATIVE EVOLUTION OF GLOBAL BUSINESS

...etc.



## QAソリューション KPI

エンジニア数 

23/3期 **1,009**名

26/3期 **1,600**名

29/3期 **3,000**名

受注顧客数 

23/3期 **808**社

26/3期 **1,500**社

29/3期 **3,100**社

平均顧客単価 

23/3期 **13**百万円

26/3期 **16**百万円

29/3期 **19**百万円

# エンターテインメント事業 成長戦略

---

\*2023年5月11日付「2023年3月期 決算説明資料」より再掲

## “国内ゲームデバッグ企業”から “エンターテインメント業界のグローバル・クオリティ・パートナー企業”へ

国内デバッグ事業

グローバル事業

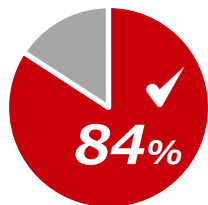
新規事業

ゲームデバッグ事業で培った経営資産

### ソフトパワー

圧倒的なシェア \*1

確かな品質



- 独自の品質管理メソッド “DHQ”
- 管理・分析ツール etc...



### ハードパワー

豊富なテスト機材

20か所を超える  
事業拠点

スマートデバイス  
7,169台

ゲームコンソール  
3,019台



\*2023年3月31日現在

### ピープルパワー

世界中から集まる多様なゲーム・エンターテインメント愛あふれるプロフェッショナル

圧倒的なテスタープール

登録テスター数  
約8,000名



多様な人材

国籍 ネイティブスタッフ  
30か国以上 300名以上



エンターテインメント業界の発展とすべての人々に笑顔を提供

デバッグで培ってきたコアコンピタンス・経営リソースを最大限活かし、「進化と挑戦」により、エンターテインメント事業の成長軌道への回帰を目指す

## 1 サービス品質強化 (付加価値と生産性を進化)

- “DHQ”(独自の品質管理メソッド)を展開、顧客QCDを最適化
- ユーザー視点によるプロダクト開発サポートの強化
- テスター採用・育成プログラム強化によるサービス品質の安定化

## 2 サービス拡大 (ソリューションカの進化)

- グローバル拠点の拡大(東南アジア、北米、欧州)
- ソリューションの強化・拡充(ローカライズ、CS、マーケティング等)
- 積極的なM&Aやアライアンス実施

## 3 新領域への挑戦 (変化対応力)

- Web3.0(NFT)、メタバース、新たなデジタルコンテンツ/サービス
- 非ゲーム系のアプリやWebサービスへのサポート
- ChatGPTといったAI等を取り入れたサービス展開

## 市場

- ゲームソフトのQAサービスアウトソース市場
- 開発規模の増大に伴いQAの工数が増加
- 市場は成熟しており、新規参入は限定的

## サービス

- コンソールゲーム・モバイルゲームのデバッグ
- アーケードゲームやパチスロ等のアミューズメント機器のデバッグ
- ゲームレビュー等開発企画支援

## 当社の ポジション

- 国内デバッグにおいてはトップクラスのシェア
- 多くのトップ企業との継続的かつ強固な関係
- 豊富な人材や機器、セキュリティ体制、サービスノウハウが競争力

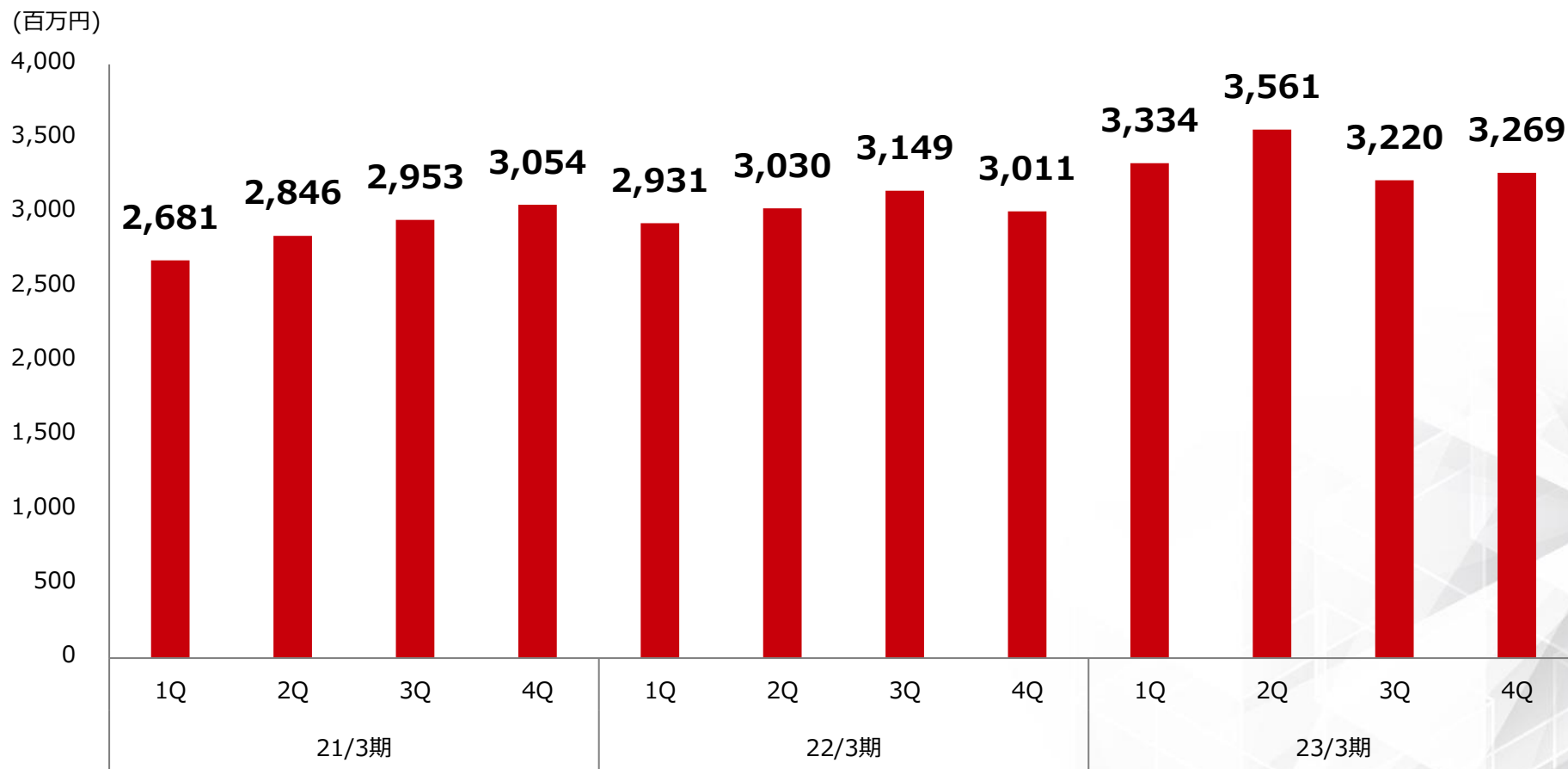
## 成長戦略

- “DHQ”によるサービス品質強化(高付加価値化)
- 事業インフラ・拠点・ツール類の強化(品質安定化、生産性アップ)
- 人材獲得力・育成力の強化(1万人体制へ)

## 社内KPI

- 新規タイトル関与率
- クライアント別関与率
- テスター人材数

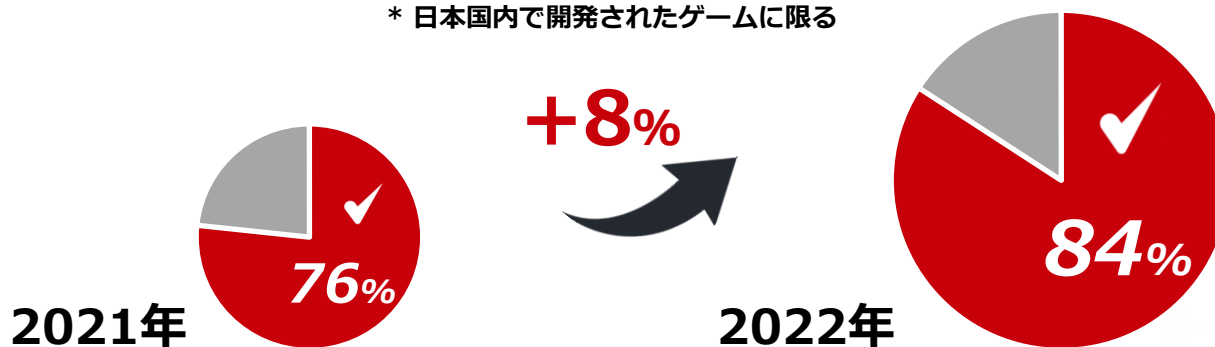
## コア事業として安定成長を継続



## コンソールゲーム、モバイルゲームともにデバッグ関与率が上昇

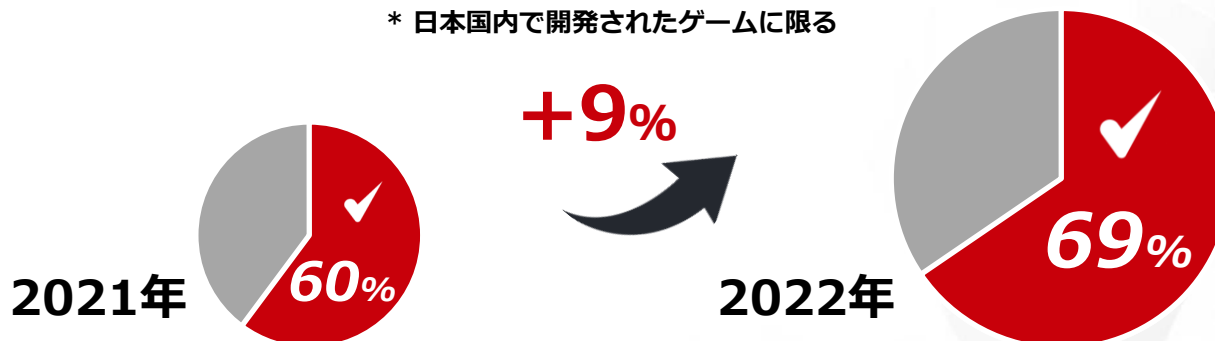
### コンソールゲーム売上ランキング TOP100における関与率

\* 日本国内で開発されたゲームに限る



### モバイルゲーム売上ランキング TOP200における関与率

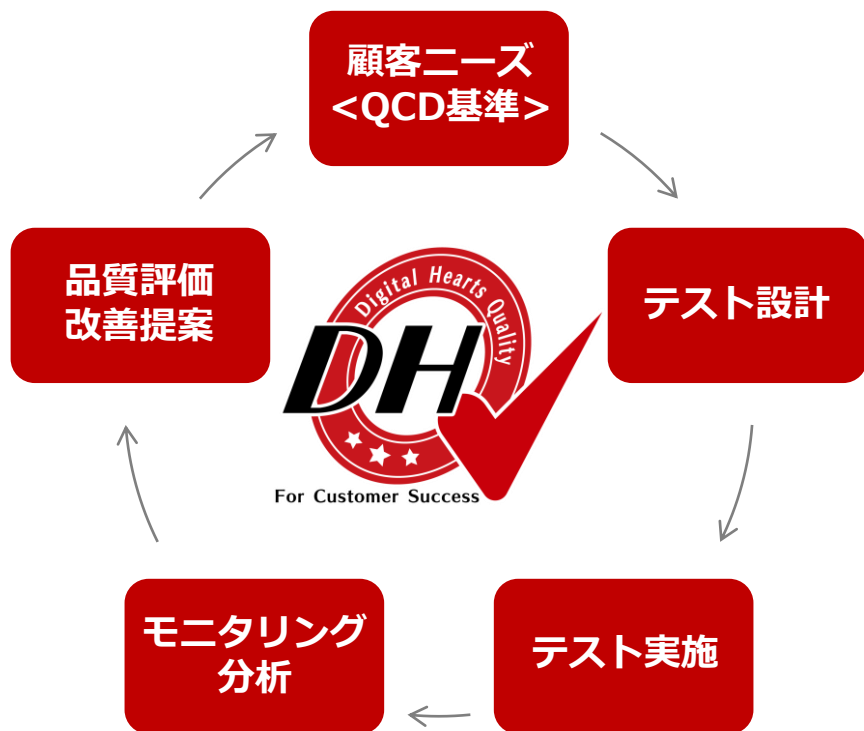
\* 日本国内で開発されたゲームに限る



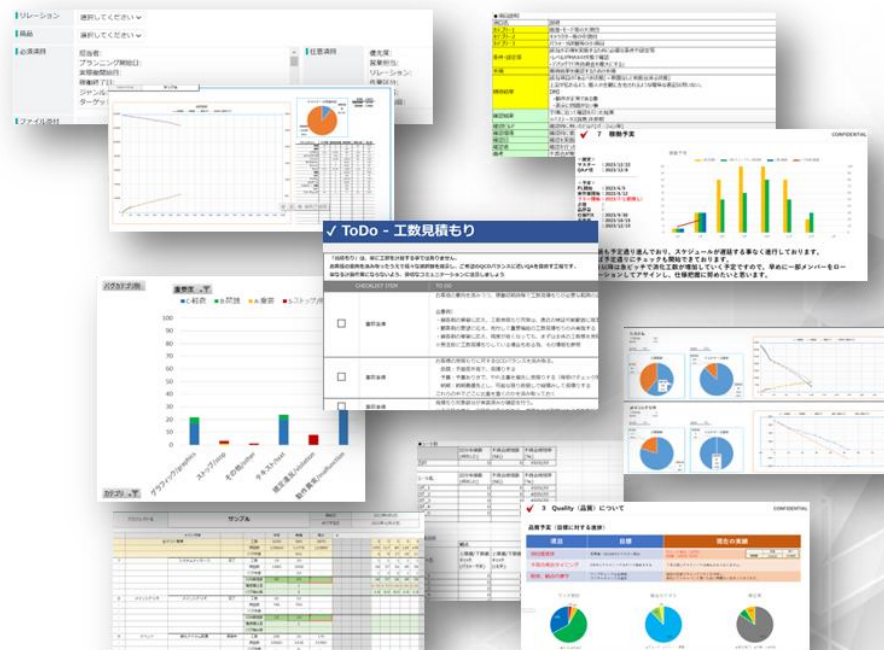
## DHQ(Digital Hearts Quality)の推進

ソフトウェア開発における品質保証(QA)サービスにおいて、不具合を効率的・効果的に発見し、顧客企業にとって最適なQCDを実現する、当社独自の品質管理メソッド。あるべきテスト準備、テスト実施、分析方法、スタッフの教育、技術導入等、あらゆる工程をゼロベースで見直し改善することで、常に顧客にとって最適なデバッグサービスを提供。

### DHQフレームワーク



### DHQツール





## 市場

- 国内外のゲーム企業における海外進出支援ニーズの拡大
- 大型タイトルを中心にグローバル化、世界同時発売も急増
- アジア、アメリカ、ヨーロッパ進出等を支援できる企業は限定的

## サービス

- 翻訳・LQA、ローカライズ支援
- 展開先の商慣習に合わせたマーケティング支援
- カスタマーサポート、音声収録

## 当社の ポジション

- 国内デバッグに比べてシェアが低い(高ポテンシャル)
- デバッグでの強固な顧客関係を活用可能
- 地域ごとと言語ごとのスペシャリストが多数在籍

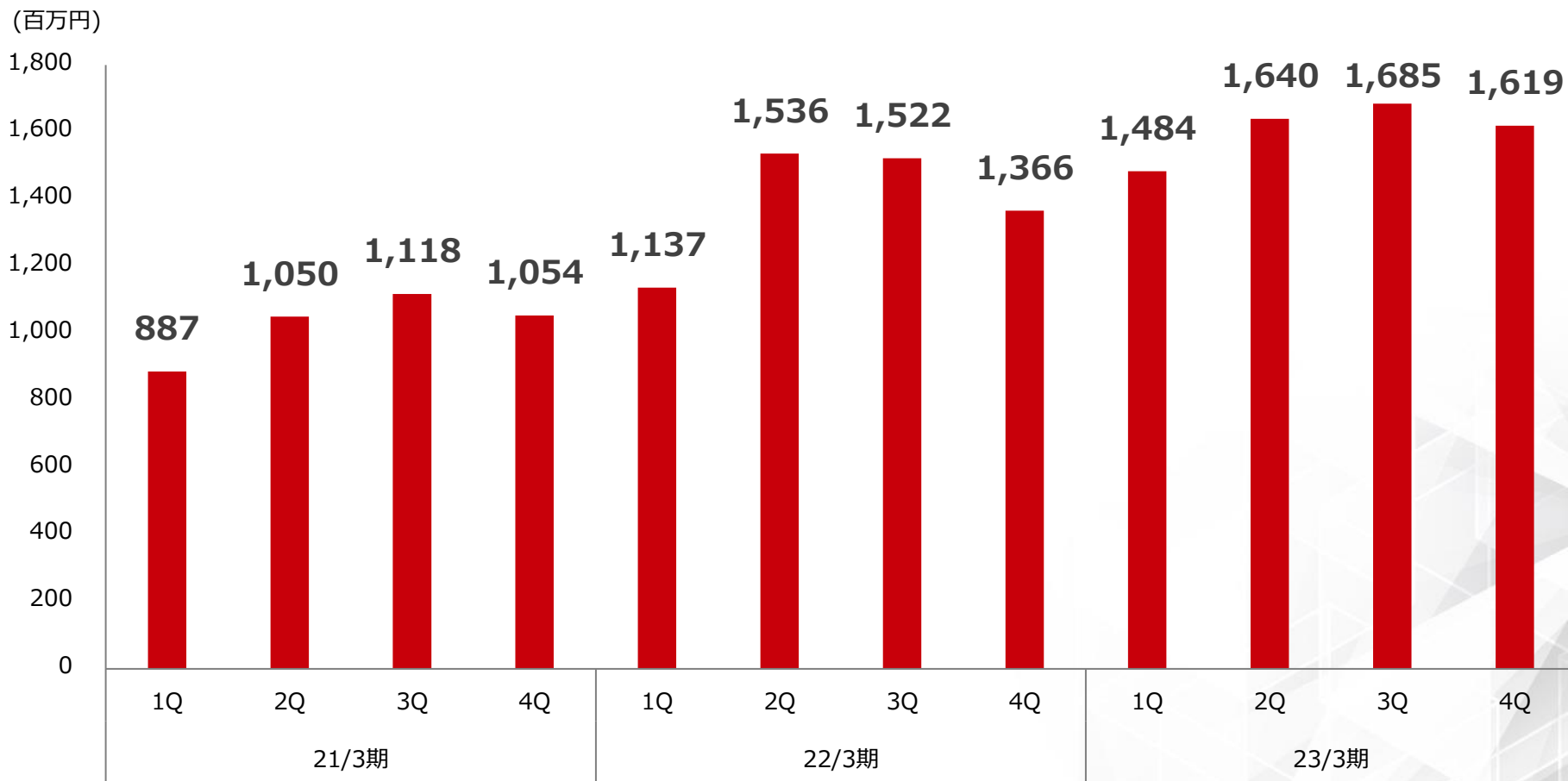
## 成長戦略

- グローバル拠点の拡大(東南アジア、北米、欧州)
- ソリューション強化(ローカライズ、カスタマーサポート、マーケティング)
- M&Aの積極活用によるサービス機能や海外拠点の獲得

## 社内KPI

- クロスセル率
- グローバル売上比率
- グローバル人材数

## 既存事業の拡大にM&A効果も加わり、右肩上がりの成長を実現





## クロスセルの拡大

国内デバッグサービスをベースとしたゲーム企業との強い関係性を活かし、デバッグ以外のサービスのクロスセルを強化、またローカライズの言語組み合わせの拡充を目指す

### 当社のTop10顧客へのクロスセル率

(23/3期実績)

カテゴリー	クロスセル率	1社あたり 平均利用サービス数*
全社Top10	80%	2.5
コンソールゲーム Top10 	100%	2.7
モバイルゲーム Top10 	80%	2.0

\* 1社あたり平均利用サービス数は、デバッグやローカライズ等4つのサービスのうち各社が利用している平均値を記載

### ローカライズ対応言語数

(23/3期実績)

From 日本語  >> To 他言語 	14組
From 他言語  >> To 他言語 	25組

## 市場

- メタバースやWeb3.0(NFT)等を使ったゲームやアプリ市場
- 動画や音楽、漫画等、デジタルコンテンツの提供サービスも多様化
- 今後急速な市場の成長を見込む

## サービス

- 新たなゲームやアプリのデバッグ及びレビュー
- デジタルコンテンツの翻訳やローカライズ、カスタマーサポート、マーケティング
- 新しいデジタルコンテンツ/プラットフォームの共同開発や運営

## 当社の ポジション

- メタバースやNFTゲーム等のデバッグ実績
- ゲームで培ったデバッグやローカライズのノウハウ・人材の転用
- ゲーム企業やデジタルコンテンツ企業との強固な関係性

## 成長戦略

- DHQによるサービス品質強化(高付加価値化)
- ゲーム/非ゲームアプリのクライアントやパートナー企業との共同事業化
- ChatGPTといったAI等、積極的なIT技術の活用によるサービス品質とスピード強化

## 社内KPI

- 新規事業売上比率
- 新規事業プロジェクト数

## メタバース・Web3.0関連プロジェクト

メタバースやブロックチェーン技術を活用したゲーム等の開発やQA、カスタマーサポートサービスの需要が順次拡大、当社がゲーム開発やデバッグで培った技術・ノウハウを活かし、安心・快適にバーチャル空間やNFTゲームを楽しんでもらうことに貢献

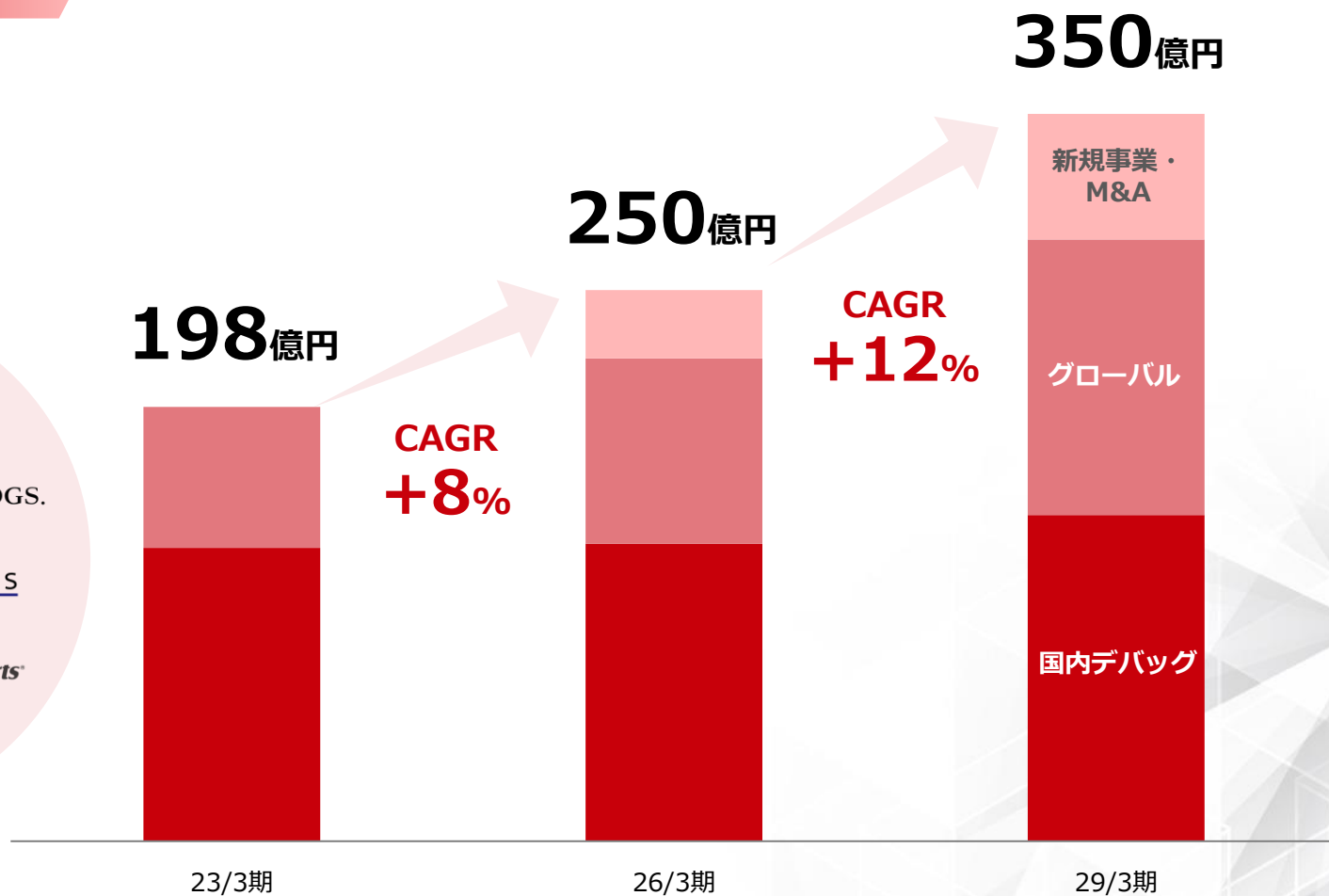
### クリエイティブ案件

メタバース案件	3件	コンセプトアートからキャラクターのデザイン/3Dモデリング、アバターツール開発等幅広く受託
Web3.0案件	1件	UI作業やエンジニアリング作業等、フロントエンド開発を受託

### QA(Quality Assurance)・カスタマーサポート案件

メタバース案件	7件	大手ゲーム企業やデジタルコンテンツ企業が展開する様々な“メタバース”に対し、開発段階からローンチ後までユーザー視点でのQAサービスを提供
Web3.0案件	6件	ブロックチェーン技術を活用したゲーム開発やNFTプラットフォームを提供している企業に向け、QAやカスタマーサポートサービス、本人確認業務等を提供

## 売上高目標



# 參考資料

---

**国内有数**

のソフトウェアテスト専門企業



**50%**

が社外役員



**8,000名**

を超えるテストの雇用を創出



**デジタル社会  
の安心・安全**

を支えるビジネス

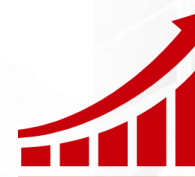


**30カ国以上  
の外国籍者が在籍**



**CAGR 16%**

の高い売上成長(\*)





当社グループの  
ミッション

## SAVE the DIGITAL WORLD

マクロ環境

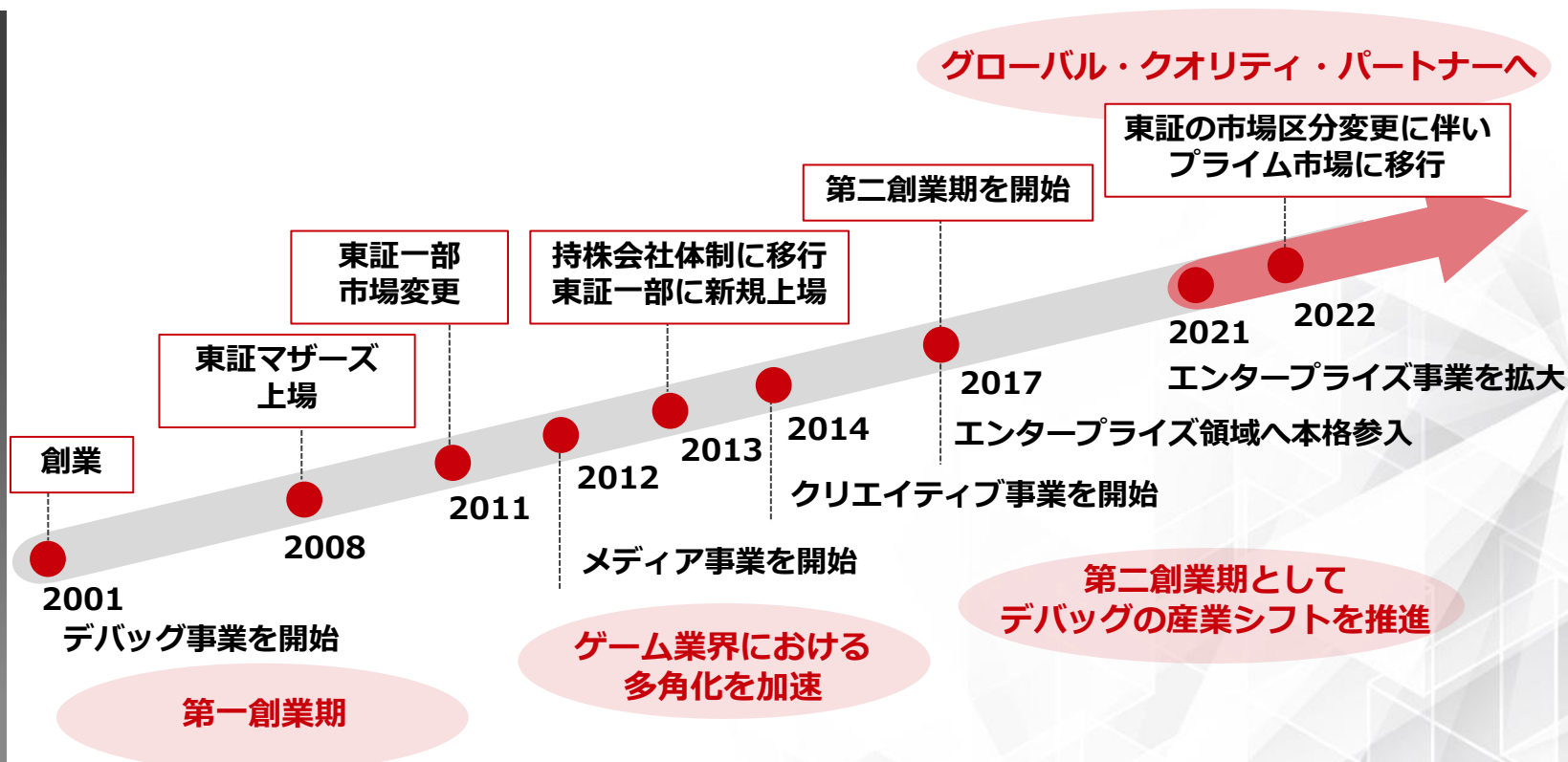
コンソールゲームの  
隆盛

モバイルゲームの  
隆盛

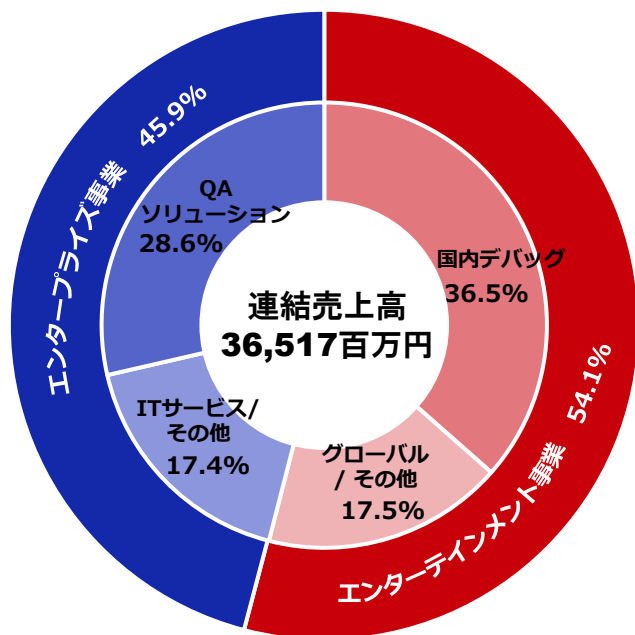
IoTの進展

DXの進展

当社グループの  
沿革



## ソフトウェアの不具合を検出するQA(Quality Assurance)・デバッグが主力



### 2023年3月期売上高構成比

\* 売上構成比は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて算出

エンタープライズ事業	QAソリューション	28.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステムや業務システム等の検証</li> <li>テスト自動化支援</li> <li>セキュリティテスト</li> <li>ERP導入支援</li> <li>システムの受託開発</li> </ul>
	ITサービス/その他	17.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア派遣(SES)</li> <li>保守・運用支援</li> <li>セキュリティ監視</li> </ul>
エンターテインメント事業	国内デバッグ	36.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンソールゲーム / モバイルゲームの検証</li> </ul>
	グローバル/その他	17.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームソフトの翻訳・LQA(*1)</li> <li>マーケティング支援</li> <li>ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作</li> <li>総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営</li> <li>カスタマーサポート</li> </ul>



## DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2023/6/30現在)

### エンタープライズ事業

#### 株式会社AGEST

システムテスト、サイバーセキュリティ等

#### LogiGear Group

システムテスト、テスト自動化支援

#### MK Partners, Inc.

Salesforceのコンサルティング

#### TPP SOFT, JSC

システム開発支援

#### DEVELOPING WORLD SYSTEMS LIMITED

Oracle製品の導入支援、保守・運用支援等

#### 株式会社アイデンティティー

フリーランスエンジニアを活用したエンジニア派遣

#### 株式会社CEGB

SAPの導入・運用支援、システム開発支援等

#### 株式会社GPC

SAP/ERP 導入支援、オープン系システム開発等

### エンターテインメント事業

#### 株式会社デジタルハーツ

ゲームデバッグ・ローカライズ等

#### DIGITAL HEARTS CROSS Group

マーケティング支援

#### DIGITAL HEARTS (Shanghai) Co., Ltd.

ゲームデバッグ・ローカライズ等

#### DIGITAL HEARTS USA Inc.

ゲームデバッグ・ローカライズ等

#### DIGITAL HEARTS Seoul Co., Ltd.

ゲームの翻訳・マーケティング支援等

#### Digital Hearts Linguitronics Taiwan Co., Ltd.

ゲームの翻訳等

#### 株式会社フレイムハーツ

ゲーム開発支援・2D/3Dグラフィック制作支援

#### Aetas株式会社

日本最大級の総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営等

(2023/6/30現在)



## ソフトウェアテスト業界の第一線で活躍するエキスパートが集結し エンタープライズ事業基盤であるPP&Tを構築

### People



**高橋 寿一**

日本のソフトウェアテストの第一人者。ソフトウェアテストの博士号を有し、著書も多数。当社子会社(株)AGEST取締役CTSO。



**Rex Black氏**

ソフトウェアテストの世界的な権威。過去には、ISTQBの代表を務める。著書も多数。

### Process



**高木 陽平**

日本人初の「ISO/IEC/IEEE 29119トレーニング トレーナー」。当社子会社(株)AGEST執行役員。



**Stuart Reid博士**

ISTQBの初期メンバー。現在、ISO/IEC/IEEE 29119を開発したISO Working Group26の議長。

### Technology



**Hung Nguyen**

テストエンジニアのバイブルとなる本の共同著者。当社の子会社LOGIGEAR CORPORATIONの創業者。



**城倉 和孝**

元合同会社DMM.com のCTO。7年間にわたり同社のエンジニア組織拡大と育成に従事。当社執行役員CTO。



**電気通信大学 講師  
西 康晴氏**

AI製品に対する研究者であり、NPO法人ソフトウェアテスト技術振興協会 (ASTER) の理事長。





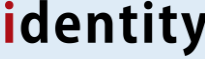








**早稲田大学 教授  
鷺崎 弘宜氏**

アジャイル開発の研究者。



**長崎県立大学 教授  
加藤 雅彦氏**

セキュリティテストの研究者。

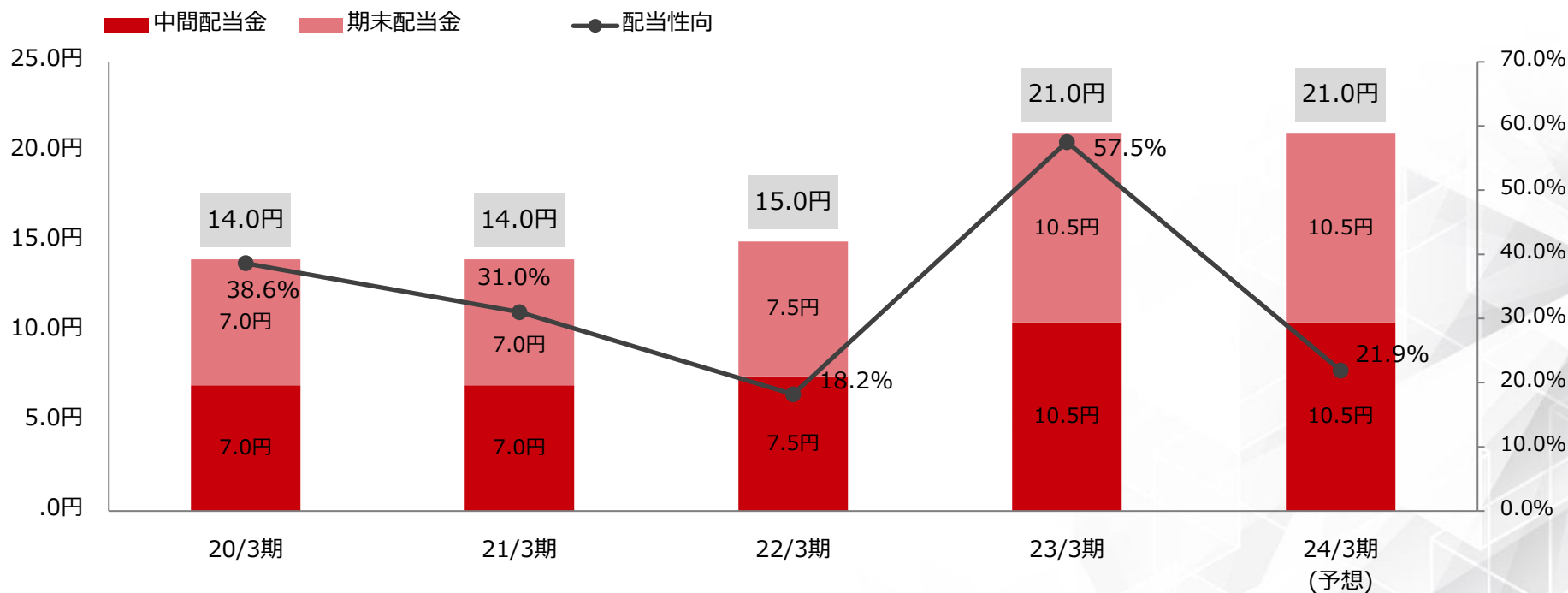
	M&Aの狙い	過去のM&Aの実績		
エンタープライズ事業	エンジニアの獲得	 国内テストエンジニア	 ベトナム開発エンジニア	 ハイスキルの 国内フリーランスエンジニア
	技術力・ノウハウの獲得	 テスト自動化/ ベトナムオフショア拠点	 Salesforceのコンサルティング	 Oracle製品の テスト自動化ツール
エンターテインメント事業	ローカライゼーションに必要なファンクション強化	 日本最大級のゲーム情報サイト “4Gamer.net”の運営	 ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作	
	地理的拡大	 ゲーム翻訳/韓国拠点	 ゲーム翻訳/台湾拠点	 マーケティング/ アジア地域における拠点

(百万円)	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
売上高	15,444	17,353	19,254	21,138	22,669	29,178	36,517
エンタープライズ事業	1,952	1,892	3,302	5,022	7,021	11,491	16,840
エンターテインメント事業	13,544	15,568	15,951	16,115	15,647	17,687	19,815
調整額	-52	-108	-0	-	-	-	-138
営業利益	1,906	1,735	1,605	1,394	1,908	2,696	3,000
エンタープライズ事業	203	-14	-226	-67	188	645	639
エンターテインメント事業	2,453	2,966	3,086	2,964	3,077	3,668	4,214
調整額	-750	-1,215	-1,254	-1,503	-1,356	-1,616	-1,853
営業利益率	12.3%	10.0%	8.3%	6.6%	8.4%	9.2%	8.2%
エンタープライズ事業	10.4%	-	-	-	2.7%	5.6%	3.8%
エンターテインメント事業	18.1%	19.1%	19.3%	18.4%	19.7%	20.7%	21.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	795	1,200	1,575	792	974	1,778	799
総資産	7,651	8,575	9,832	10,637	14,338	17,610	19,581
流動資産	6,221	6,813	7,403	7,453	9,744	10,392	12,528
現金及び預金	3,344	3,894	4,197	3,739	5,076	5,208	6,456
固定資産	1,430	1,761	2,428	3,183	4,593	7,217	7,052
のれん	201	150	481	1,027	2,467	4,588	3,468
負債合計	4,793	5,005	4,819	5,198	8,024	10,044	10,107
有利子負債	1,646	1,610	1,764	2,553	4,797	5,590	5,106
純資産合計	2,858	3,570	5,012	5,438	6,314	7,566	9,474
自己資本	2,632	3,369	4,791	4,922	5,691	6,991	8,806
自己資本比率	34.4%	39.3%	48.7%	46.3%	39.7%	39.7%	45.0%
ネットキャッシュ	1,698	2,283	2,433	1,186	278	-382	1,350
D/Eレシオ (倍)	0.6	0.5	0.4	0.5	0.8	0.8	0.6
営業CF	1,825	1,436	889	1,086	1,416	3,077	2,850
投資CF	-610	-618	62	-1,018	-1,813	-2,537	-1,903
財務CF	-69	-250	-693	-515	1,730	-546	141
ROE	29.2%	40.0%	38.6%	16.3%	18.4%	28.0%	10.1%
配当性向	32.3%	20.9%	18.0%	38.6%	31.0%	18.2%	57.5%

## 株主還元基本方針

事業成長投資と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、**配当性向20%**を下限の目途として、株主の皆様へ安定的な配当を実施

## 配当金の推移





## 主なリスク

## 当社の取り組み

### 1. 機密情報の漏洩

- ・テストルームへの私物持ち込み禁止
- ・指紋認証入室/監視カメラの設置等物理的なセキュリティ対策
- ・登録テスター全員を対象とする身元保証人制度の導入

### 2. AI等の技術革新による既存サービスの陳腐化

- ・テスト自動化プロジェクト等最新技術への対応を推進
- ・付加価値の向上を図るべく新サービスの開発を促進

### 3. 生産年齢人口の減少

- ・多様な世代/人種/バックグラウンドを持つメンバーが活躍できる社内教育体制を整備
- ・海外拠点も活用した戦略的な人材確保

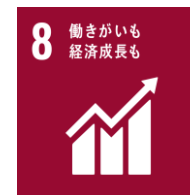
### 4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・綿密な市場調査やデューデリジェンスの実施
- ・買収後の適切な経営管理体制の構築によるリスク低減

## 当社グループの取り組み事例とSDGsの各目標の関連

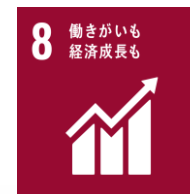
### 人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・ソフトウェアテスト技術者資格“ISTQB”取得支援制度の整備
- ・「AGEST Academy」において、世界トップレベルのテストエンジニアトレーニングプログラムを提供
- ・経済産業省「未来の教室」実証事業、大阪府「OSAKA若者リ・スキリング・パートナーズ」への参画、群馬県氷河期世代向けサイバーセキュリティ研修等の実施
- ・通信制高校、NPO法人、就労移行支援事業所等と連携した教育機会提供



### 人材 多様な人材が活躍できる職場の実現

- ・学生やフリーター、役者・ミュージシャン等の夢を追いかけている方、障がいをもつ方といった多種多様な人材が日々3,000名以上活躍できる場の提供
- ・東京都認証ソーシャルファーム事業所の運営を通じた就労困難者の就労機会提供
- ・言語デバッグ等に従事するアジアや欧米等30カ国以上の外国籍の人材の雇用



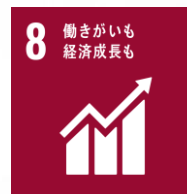
### 技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「AGEST Testing Lab.」を新設し、産学連携により常に進化するソフトウェア社会を支えるための新しいテスト技法の研究を推進
- ・シーメンス社等4社と共同で工場のサイバーセキュリティソリューションを日本市場へ提供開始



### 地域社会 地域活性化及び地方におけるIT格差の解消

- ・全国に展開するテストセンター（Lab.）や在宅勤務を活用した地方における雇用創出
- ・独立行政法人情報処理推進機構から「サイバーセキュリティお助け隊サービス」の認定を取得し、地域・中小企業のサイバーセキュリティ対策に貢献



用語	意味
バグ	コンピュータプログラムの誤りや欠陥、不具合のこと。
システムテスト	エンタープライズシステムに潜むバグを検出する業務。
デバッグ	ゲームソフトに潜むバグをユーザー目線で検出する業務。なお、一般的にデバッグは、バグを検出し修正することを指すが、当社グループの「デバッグサービス」は、修正作業は行わず「バグを発見し報告する」ことに特化している。
QA	Quality Assurance(品質保証)の略。
LQA	Linguistic Quality Assuranceの略であり、翻訳されたテキストや構成の品質を確認すること。
アウトソーシング	自社の業務や工程の一部または全部を、それを得意とする企業に外部委託すること。
テスター	デバッグ業務を行うスタッフのこと。(当社の呼称) ゲーム好きをはじめ、役者やミュージシャン等多種多様な人材が在籍。登録アルバイト制であり、現在約8,000名が登録している。
クオリティスト	品質向上スペシャリストを指す当社独自のワード。エンジニアだけではなく、テスターやゲーム翻訳者、2D/3Dグラフィックデザイナー等も含む。
コンソールゲーム	Nintendo SwitchやPlayStation等、専用のハード機器を用いて遊ぶゲームのこと。
ウォーターフォール型開発	開発前に搭載する機能や仕様を明確に定義し、開発プロセスに沿って順番に開発を行うスタイル。「前の工程に戻れない」という前提で開発を進めるのが特徴。
アジャイル開発	開発したいシステムのスタイルを大まかに定義し、計画・設計・実装・テストといった開発工程を機能単位の小規模なサイクルで繰り返し開発を進めていく手法のこと。ウォーターフォール型開発とは異なり、「前の工程に戻る」ことを前提に開発を進めるのが特徴。



DIGITAL HEARTS HLDGS.

＜お問い合わせ先＞

IR 広報室

電話：03-3373-0081

Email：ir\_info@digitalhearts.com

HPアドレス：<https://www.digitalhearts-hd.com>

本資料はインベスター・リレーションズに関わる活動（IR活動）を実施する際の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資判断の参考となる情報の提供及び投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は弊社が信頼に足ると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、弊社はその正確性及び完全性を保証するものではありません。また、本資料の内容は、作成時における弊社の見解または評価を示したものであり、市場環境の変化等により予告なく変更される場合があります。

また、本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されております。弊社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

なお、各社の会社名、サービス・製品名は各社の商標または登録商標です。