

2023年3月期  
第1四半期決算説明資料

2022/8/9

東証プライム 3676

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

# 決算概要

---

## 業績概要

### 第1四半期として過去最高の売上高・営業利益を更新

売上高	<b>8,372</b> 百万円 (前期比137.3%)	営業利益	<b>639</b> 百万円 (前期比100.5%)	EBITDA	<b>893</b> 百万円 (前期比121.9%)
-----	---------------------------------	------	-------------------------------	--------	-------------------------------

- 注力事業である**エンタープライズ事業**が売上成長を牽引するとともに、エンターテインメント事業も、好調なゲーム市場を背景に**前期比2桁増収**を達成
- (株)AGEST組成に伴う**オフィス新設、業務拡大による人員増強、及び業務システム拡張**等を実施するも、営業利益は増益を達成し、**EBITDAも前年比121.9%**と大幅伸長

### 引き続きM&A等を積極実施

(株)CEGB

株式取得  
(2022年3月31日付)

当期1QからP/L連結開始。ERP領域における事業拡大を推進。



ソーバル(株)

吸収分割  
(2022年8月1日付)

約130名のテストエンジニアを含む品質評価事業を承継。



(株)GameWith

資本業務提携  
(2022年6月30日付)

エンターテインメント事業の付加価値向上を目指し、資本業務提携契約を締結。



### エクイティ・ファイナンス(新株予約権)を決議

調達予定額 約**42億円**(差引手取概算額)\*

(行使期間：2022年7月20日～2024年7月19日)

手取金の使途

1. 将来のM&Aのための待機資金
2. 過去のM&A資金の返済
3. 技術研究費及びエンジニア確保・育成費

## トピックス

## 社外取締役や執行役員を増員し ガバナンス体制の強化及び業務執行力の向上を目指す

### 新経営体制



代表取締役社長CEO  
二宮 康真



取締役会長  
宮澤 栄一



取締役副社長CFO  
筑紫 敏矢



社外取締役  
柳谷 孝



社外取締役  
牟禮 恵美子



社外取締役  
近澤 諒



常勤監査役  
伊達 将英



監査役  
風間 啓哉



社外監査役  
二川 敏文



社外監査役  
岡野 陽子

執行役員CSO 安藤 忠広  
執行役員CTO 城倉 和孝  
執行役員CIO 関 守  
執行役員 高橋 俊之  
執行役員 伊丹 英人

### Points

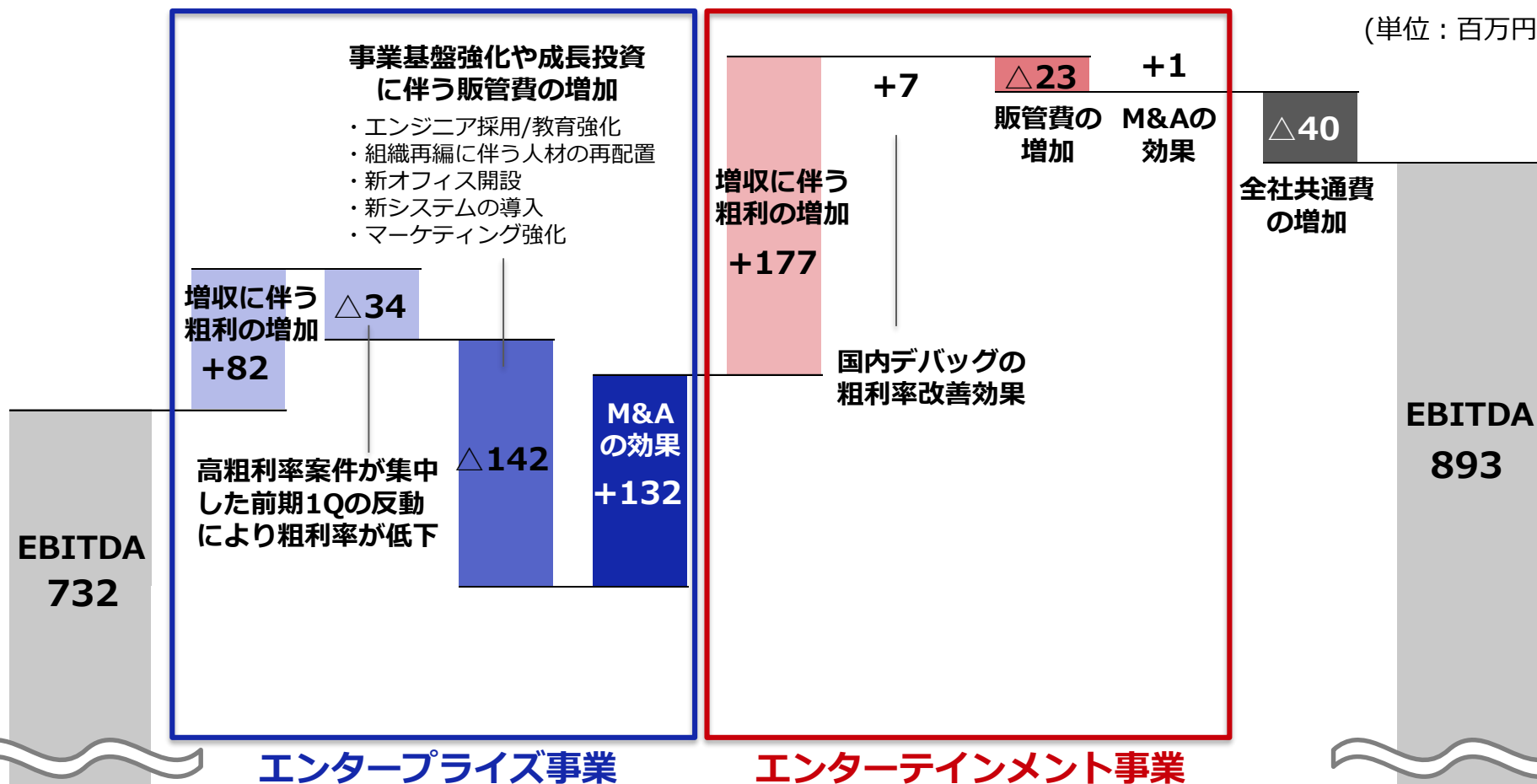
- 取締役6名中半数の3名を社外取締役とし、ガバナンスを強化
- 女性役員を1名から2名に増員し、ダイバーシティ経営を推進
- 執行役員を増員し、業務執行力を向上

既存事業の成長にM&A効果も加わり、大幅増収を達成  
成長投資を積極化させつつも、営業利益は増益、EBITDAは大幅伸張

(百万円)	22/3期1Q	23/3期1Q	増減額	前期比
売上高	6,098	8,372	2,273	137.3%
売上原価	4,271	5,899	1,628	138.1%
原価率	70.0%	70.5%		+0.4ポイント
売上総利益	1,827	2,472	645	135.3%
販管費	1,191	1,832	641	153.9%
営業利益	636	639	3	100.5%
営業利益率	10.4%	7.6%		△2.8ポイント
経常利益	670	637	△32	95.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	487	416	△71	85.3%
EBITDA	732	893	160	121.9%

エンタープライズ事業で**事業基盤強化や成長投資を積極化**させつつも、既存事業の成長及びM&Aの効果により、EBITDAは**前期比121.9%**と大幅伸長

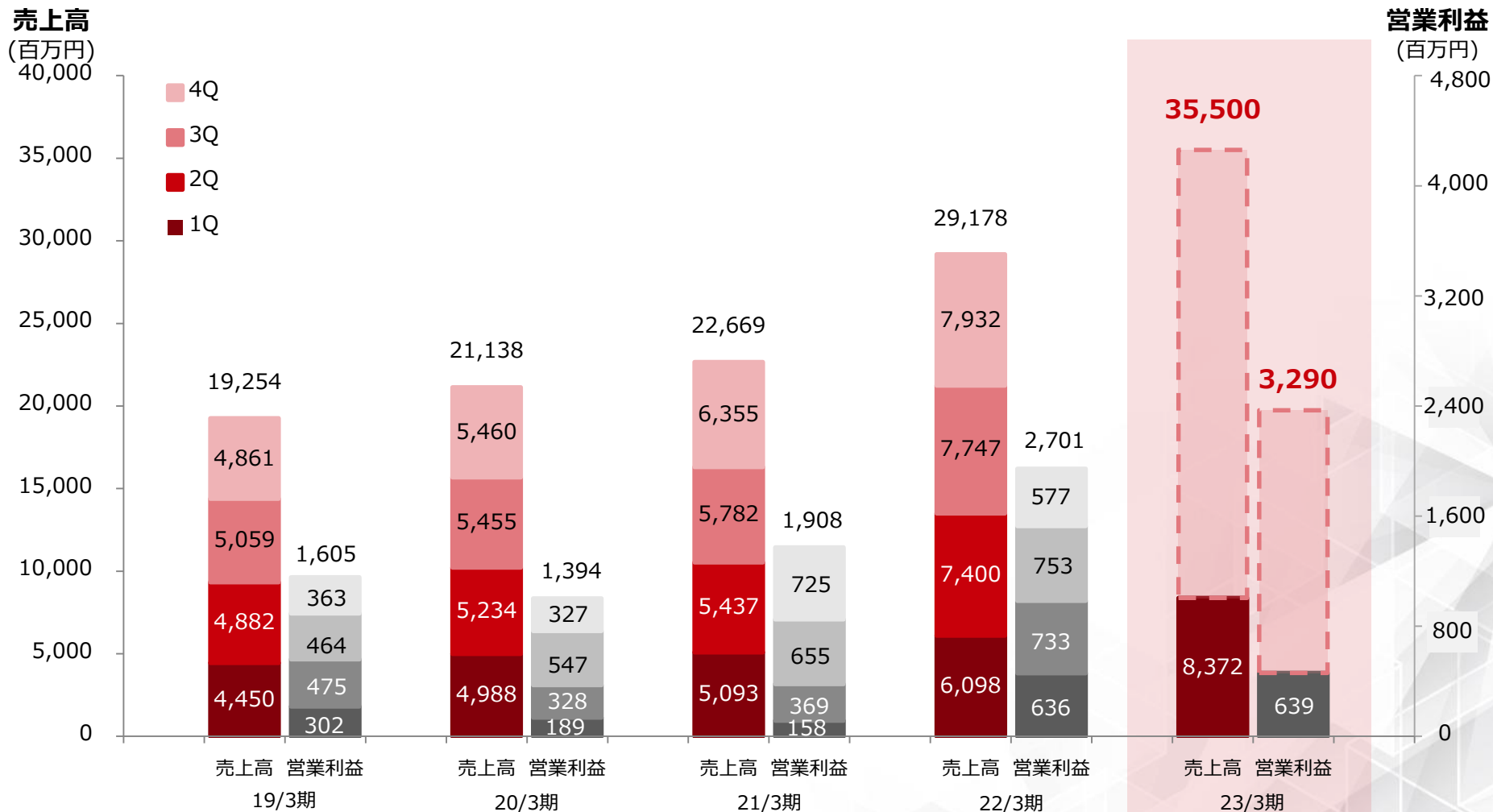
(単位：百万円)



22/3期1Q 実績

23/3期1Q 実績

当第1四半期は売上高・営業利益ともに**会社計画通り**に進捗  
**通期で過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す**



(百万円)	22/3期(期末)	23/3期(1Q末)	増減額(対前期末)
<b>資産合計</b>	<b>17,565</b>	<b>19,033</b>	<b>1,468</b>
流動資産	10,392	10,874	482
現金及び預金	5,208	5,573	364
固定資産	7,172	8,158	985
有形固定資産	693	1,067	374
無形固定資産	5,094	5,206	112
のれん	4,763	4,812	49
投資その他の資産	1,384	1,883	499
<b>負債合計</b>	<b>9,989</b>	<b>10,921</b>	<b>932</b>
流動負債	9,679	10,759	1,080
短期借入金	5,421	6,806	1,385
固定負債	309	162	△147
<b>純資産合計</b>	<b>7,576</b>	<b>8,111</b>	<b>535</b>
株主資本	6,776	7,030	253
その他の包括利益累計額	228	494	266
新株予約権	—	—	—
非支配株主持分	572	587	15
<b>負債・純資産合計</b>	<b>17,565</b>	<b>19,033</b>	<b>1,468</b>



# セグメント別実績及び通期連結業績予想

## 【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。

## エンタープライズ事業のビジネスの変化に伴い 2023年3月期よりサブセグメントを変更

### ■ 22/3期以前

開示セグメント	主要サービス
<b>エンタープライズ事業</b>	
<u>システムテスト</u>	システムテスト 脆弱性診断
<u>ITサービス・セキュリティ</u>	受託開発 ERP/CRM導入支援 ペネトレーションテスト セキュリティ監視 保守・運用支援 エンジニア派遣(SES)

### ■ 23/3期以降

開示セグメント	主要サービス	主要事業会社
<b>エンタープライズ事業</b>		
<u>QAソリューション</u>	システムテスト 脆弱性診断 受託開発 ERP/CRM導入支援 ペネトレーションテスト	株式会社AGEST LogiGearグループ 株式会社CEGB
<u>ITサービス及びその他</u>	セキュリティ監視 保守・運用支援 エンジニア派遣(SES)	株式会社AGEST 株式会社アイデンティティー
<b>エンターテインメント事業</b>		
<u>国内デバッグ</u>	デバッグ	株式会社デジタルハーツ
<u>グローバル及びその他</u>	翻訳・LQA ゲーム開発支援 カスタマーサポート マーケティング支援	株式会社デジタルハーツ DIGITAL HEARTS CROSSグループ 株式会社フレームハーツ Aetas株式会社

\*変更部分に下線

### (変更の理由)

- ・クロスセルの強化により、開発・テスト・セキュリティ等のサービスをワンストップで提供する案件が増加
- ・積極的なM&Aの実施により、提供ソリューションの拡充やシナジー創出に向けたグループ連携が加速

# 2023年3月期第1四半期 セグメント別実績

(百万円)	前期実績 22/3期1Q	当期実績 23/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>6,098</b>	<b>8,372</b>	<b>137.3%</b>
エンタープライズ	2,029	3,589	176.8%
エンターテインメント	4,069	4,818	118.4%
調整額	—	△35	—
<b>営業利益</b>	<b>636</b>	<b>639</b>	<b>100.5%</b>
エンタープライズ	87	29	33.8%
エンターテインメント	930	1,036	111.4%
調整額	△381	△426	—
<b>EBITDA</b>	<b>732</b>	<b>893</b>	<b>121.9%</b>
エンタープライズ	147	185	125.8%
エンターテインメント	960	1,123	117.0%

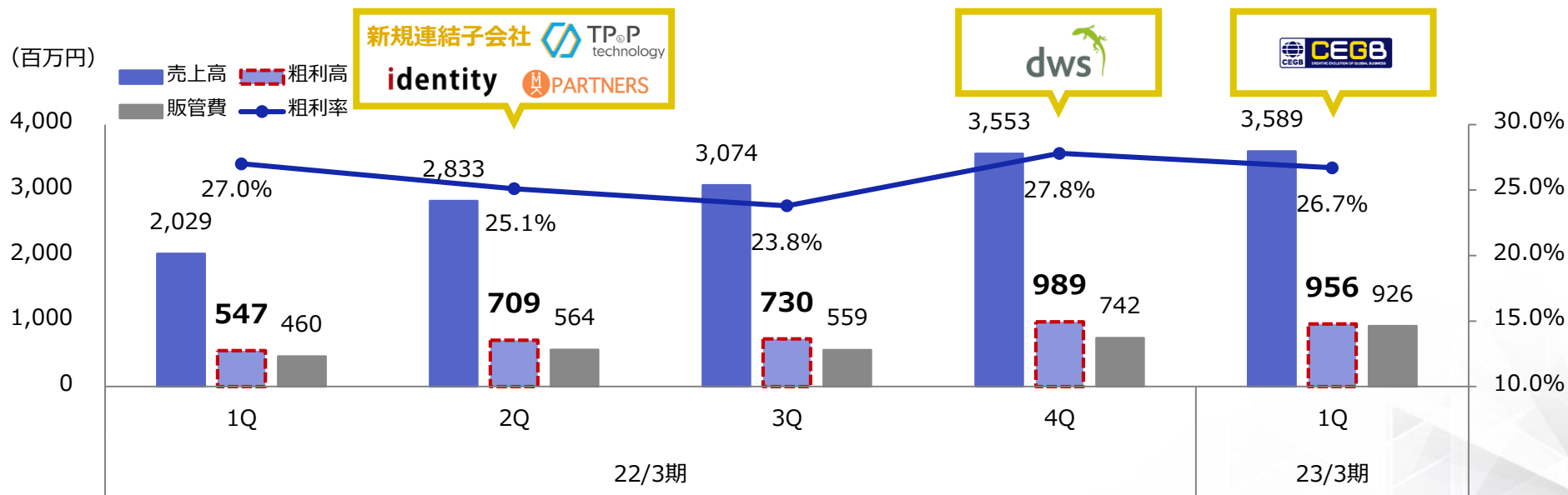
- 既存事業で2桁増収を継続したことに加え、前期実施したM&Aの効果もあり、前年比約1.8倍となる高い売上成長を実現
- エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTを中心に事業基盤の強化や成長投資を積極化しつつ、EBITDAは前年比125.8%と大幅に伸長
- エンタープライズ事業のビジネスの変化に伴い、当期1Qより、サブセグメントの区分を変更

(百万円)	前期実績 22/3期1Q	当期実績 23/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>2,029</b>	<b>3,589</b>	<b>176.8%</b>
QAソリューション	1,395	2,102	150.7%
ITサービス及びその他	634	1,486	234.3%
<b>セグメント利益</b>	<b>87</b>	<b>29</b>	<b>33.8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>147</b>	<b>185</b>	<b>125.8%</b>

## エンタープライズ事業

- M&Aを積極的に実施したこともあり、粗利高は順調に増加、粗利率も25%以上を維持
- M&Aによる連結子会社の増加に加え、(株)AGESTにおける事業基盤の整備や成長投資の加速により、22/3期4Q以降販管費が増加

## 業績推移



## QAソリューション

### 受注顧客数(\*)

23/3期1Q  
**627社**  
23/3期4Q末 目標  
**830社**

### 平均顧客単価(\*)

23/3期1Q  
**10百万円**  
23/3期4Q末 目標  
**12百万円**

### エンジニア数

23/3期1Q  
**961名**  
23/3期4Q末 目標  
**1,100名**

### アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期1Q  
**37.2%**  
23/3期4Q末 目標  
**45.0%**

## 中核子会社である(株)AGESTを中心に既存事業の成長に向けた取り組みを加速 さらにM&A等の積極活用により非連続な成長を目指す

### AGEST

先端技術研究機関、  
社内教育機関を新設

AGEST Testing Lab. × AGEST Academy



### AGEST

飯田橋テックセンターを新設  
エンジニアファーストな環境を整備



### AGEST

新ブランドを活かした  
エンジニア採用を強化

当期1Q 応募者数

22/3期4Q比 **1.4倍**

### M&A等

ソーバル(株)より、  
ソフトウェアの品質評価事業を  
承継

2022年8月1日付で承継



- 約**130名**のテストエンジニア
- 大手メーカー製品や業務システムのテストノウハウ

### M&A等

ERP領域における  
事業を拡大



- 22/3期に子会社化した2社とグループ連携を強化

### M&A等

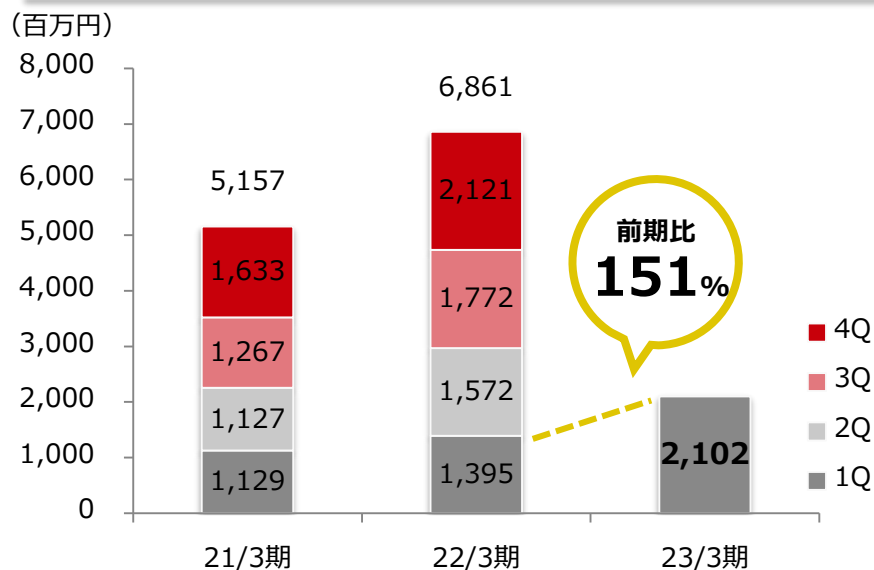
(株)エイネットを  
(株)AGESTに統合



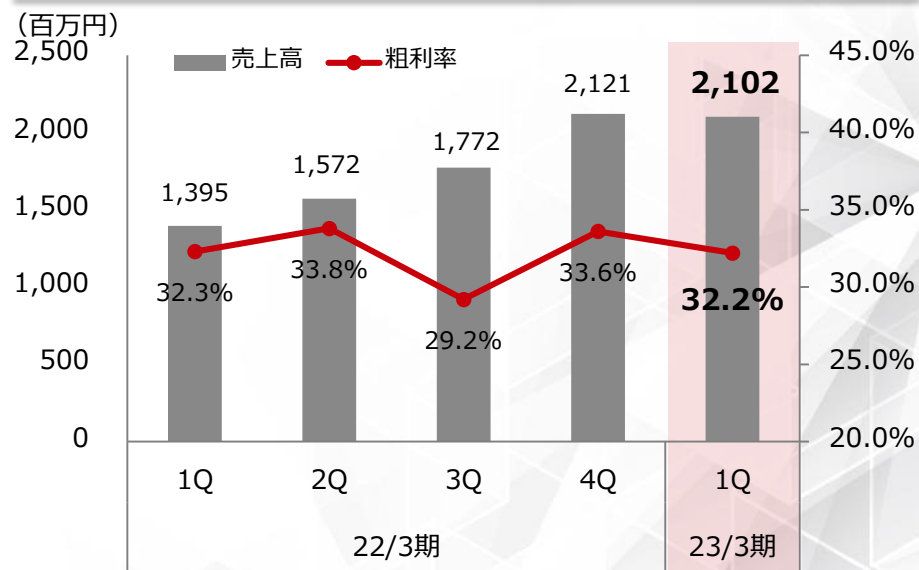
- PMIの一環として、2022年7月1日付で実施

- マニュアルテストをベースに、セキュリティテスト、テスト自動化等、クロスセルを強化することにより、**1社当たりの取引規模を拡大**
- 2022年3月にM&Aにより取得した**(株)CEGB**の業績が当期1Qから寄与するなど、**ERP関連の売上が増加**
- M&Aの効果を除いても、**前期比116.2%の成長を実現**
- 事業拡大に向けた投資を継続しつつも、**粗利率は30%以上を維持**

## 売上高推移

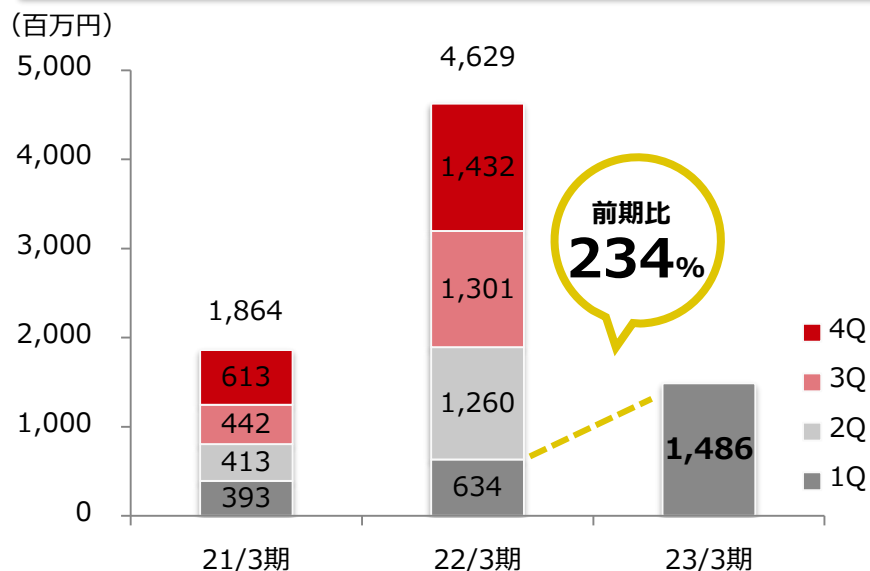


## 売上高・粗利率の推移

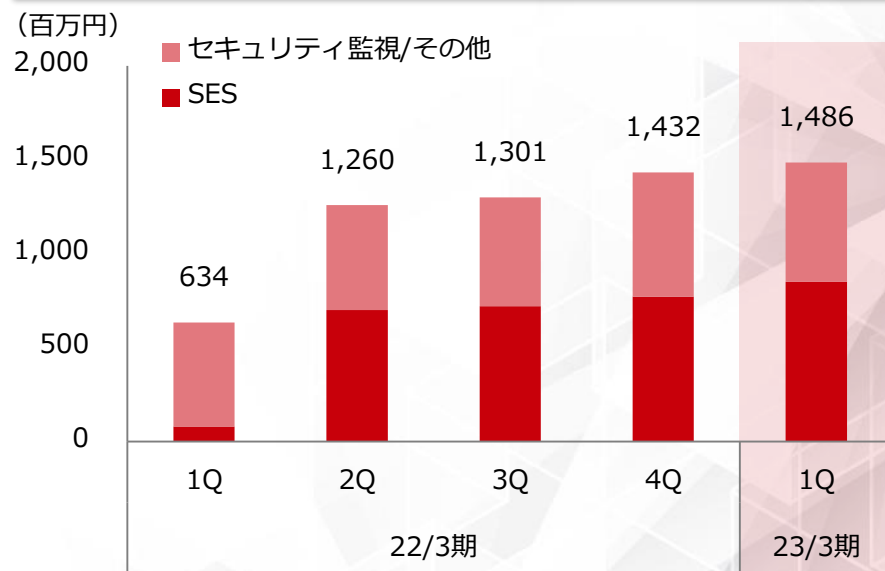


- 2021年6月に子会社化した(株)アイデンティティとグループ連携を強化し、事業規模拡大を目指す
- M&Aの影響を除いても、**前期比111.6%の成長を実現**
- セキュリティ監視台数は**55万台**を突破するなど、リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に獲得

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



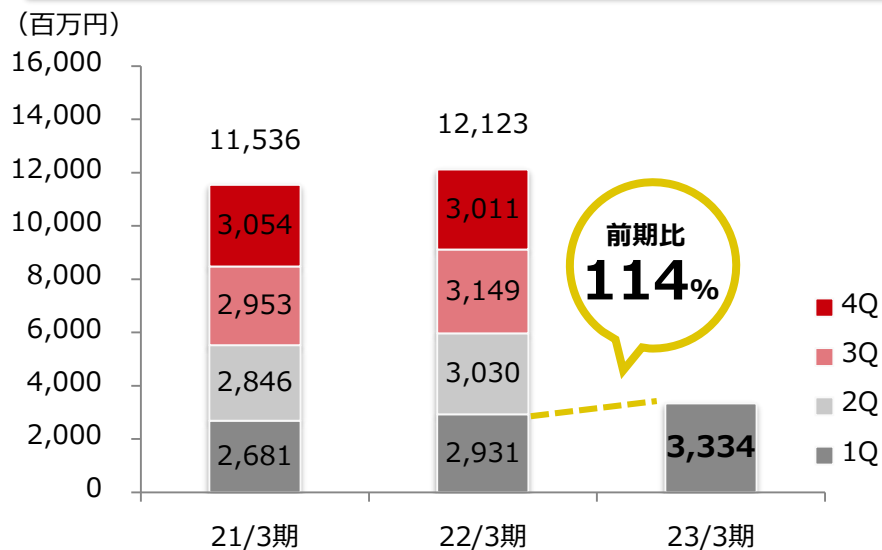


- 好況なコンソールゲーム市場やコンテンツの海外展開の加速を背景に、増加する需要を確実に獲得し、国内デバッグ・グローバル及びその他**ともに2桁増収**を実現
- 国内デバッグの増収及び粗利率改善効果により、**第1四半期として過去最高のセグメント利益を創出し、セグメント利益率も21.5%と高水準を維持**

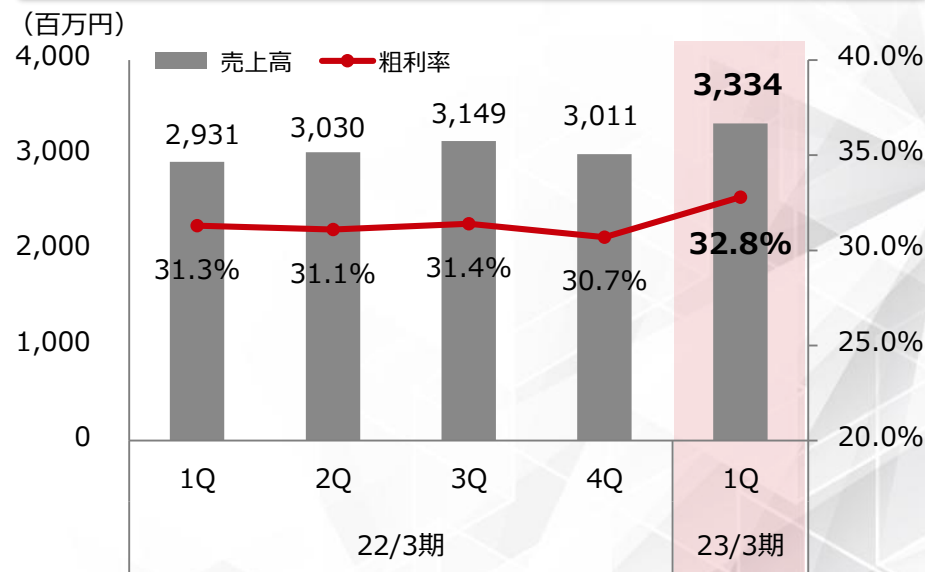
(百万円)	前期実績 22/3期1Q	当期実績 23/3期1Q	前期比
<b>売上高</b>	<b>4,069</b>	<b>4,818</b>	<b>118.4%</b>
国内デバッグ	2,931	3,334	113.7%
グローバル及びその他	1,137	1,484	130.4%
<b>セグメント利益</b>	<b>930</b>	<b>1,036</b>	<b>111.4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>960</b>	<b>1,123</b>	<b>117.0%</b>

- 新規タイトル開発が活発化している**コンソールゲーム向けが好調**に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引
- 継続的に取り組んできた業務効率化の効果発現に加え、増収効果もあり、**粗利率は32.8%**と高い水準を維持
- ゲームデバッグのリーディングカンパニーとして**さらなるシェアアップ**を図るとともに、**収益性のさらなる向上**を目指す

## 売上高推移

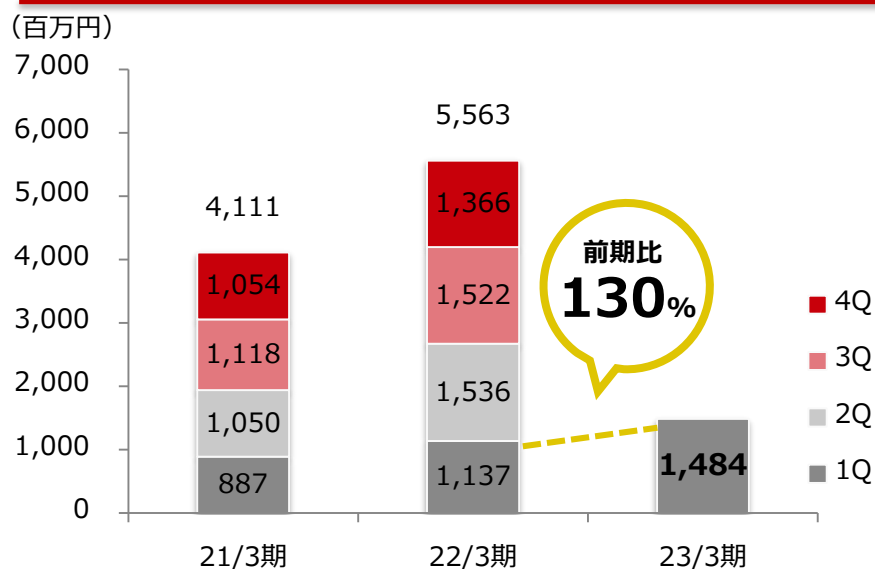


## 売上高・粗利率推移

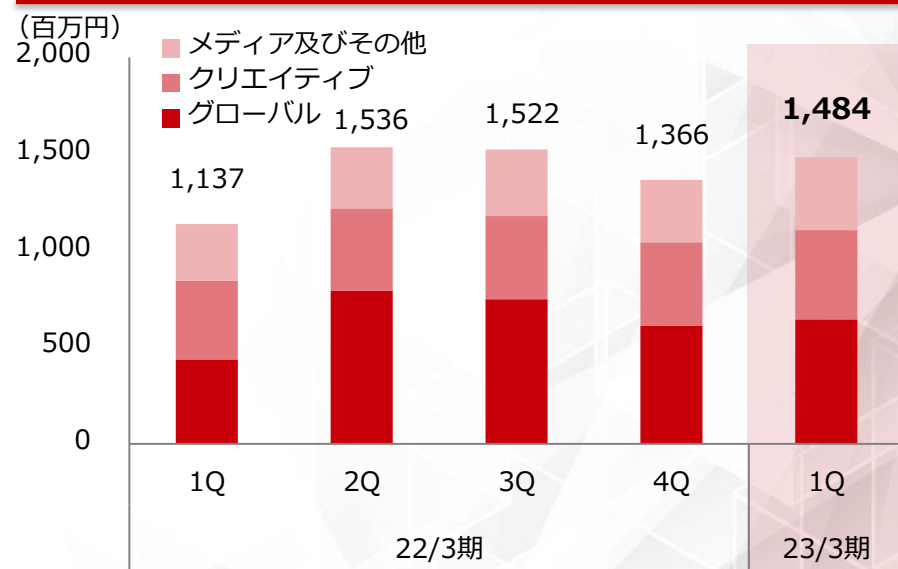


- 好況な市場環境を背景に、クロスボーダー/グローバル案件を確実に獲得し、グローバル・クリエイティブ・メディア及びその他すべてのサービスにおいて**2桁増収**を実現
- 2021年3月に子会社化した**DIGITAL HEARTS CROSSグループ**とのシナジー追求や、**(株)GameWith**をはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、**アジア領域における事業拡大及び新たな価値創造**を目指す

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



- 成長投資を加速させながら、**過去最高の売上高・営業利益**の更新を目指す
- **エンタープライズ事業**が引き続き成長を牽引

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 予想	前期比
<b>売上高</b>	<b>29,178</b>	<b>35,500</b>	<b>121.7%</b>
エンタープライズ	11,491	15,375	133.8%
エンターテインメント	17,687	20,125	113.8%
<b>営業利益</b>	<b>2,701</b>	<b>3,290</b>	<b>121.8%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>9.3%</b>	<b>9.3%</b>	<b>+0.0ポイント</b>
<b>経常利益</b>	<b>2,778</b>	<b>3,290</b>	<b>118.4%</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>1,780</b>	<b>2,250</b>	<b>126.4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,430</b>	<b>4,240</b>	<b>123.6%</b>

# 成長戦略

---

(2022/5/12発表資料再掲)

高収益なエンターテインメント事業の安定成長の下支えのもと、  
人材・技術強化により最適なQAソリューションを提供することで  
エンタープライズ事業の成長を加速

“グローバル・クオリティ・パートナー”へ

エンタープライズ事業

- ・ 先端品質テクノロジーの追求
- ・ エンジニアの技術力向上
- ・ 世界標準規格に準拠したテストプロセスの提供

好況な市場環境を背景に  
高い成長を継続

高収益事業として  
安定成長

- ・ 国内での圧倒的なシェアを強みに  
安定的に利益を創出
- ・ グローバル領域での事業拡大を推進

エンターテインメント事業

## DXの加速や技術進化に伴い、テストニーズは拡大するとともに専門性が向上

### 技術活用の変化



- ・基幹業務システム
- ・Webシステム
- ・組み込みシステム

開発手法  
ウォーターフォール型



- ・アプリケーション
- ・IoT機器
- ・X-tech系システム

開発手法  
アジャイル型



- ・CASE
- ・Smart City
- ・メタバース
- ・AI

### テストニーズの変化

- 開発の最終工程で、仕様書通りに動作するかの検証
- セキュリティ等、非機能面も含めた網羅的なテストの実施
- 開発ライフサイクルの早い段階におけるテストコンサルティング(=シフトレフト)
- テスト自動化や影響分析ツールの活用等、テストプロセスの効率化
- 日々変化するテクノロジーに対応した最適なテストの提案

先端品質テクノロジーの活用により、  
多様化するニーズに最適なQAソリューションを高い水準で提供できる企業へ

## SAVE the DIGITAL WORLD

### 次世代QA

ユーザー体験を起点に顧客企業のイノベーションを支援

CASEやSmart Cityといったテスト手法が確立されていない領域における品質保証を提供



### アドバンスドテスト

技術活用によりテストプロセスの効率化を支援

セキュリティといった非機能面も含めた品質向上や、テスト自動化等テストプロセスの効率化を支援



### テストアウトソース

第三者の視点からテストプロセスを支援

テスト工程のアウトソースを引き受けることで、テストノウハウやリソースが不足している企業を支援





## アドバンスドテスト・次世代QAを積極的に推進 2023年3月期は人材・技術への投資を一層強化し、事業基盤を進化

2017- エンタープライズ事業本格化	2020-2021 第二の事業の柱へ	2022- “次世代QA”を見据え 事業基盤を進化	2023- 先端品質テクノロジー企業として 確固たる地位を確立
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ エンジニアに対する投資を積極化</li> <li>➢ アライアンス等を活用しサービスを拡充</li> <li>➢ オペレーション体制を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 21/3期に初の通期黒字化を達成</li> <li>➢ M&amp;Aを積極化し、人材プールの拡大及び技術力向上を推進</li> <li>➢ さらなる成長に向けたグループ組織再編を決議</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ “株式会社AGEST”を中心に、人材・技術・プロセスをグローバルで通用するレベルへ引き上げ</li> <li>➢ 営業体制やマーケティングを強化し、顧客基盤を拡大</li> <li>➢ 引き続きM&amp;Aを積極活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 従来にはない QA ソリューションを提供することで、安心・安全なデジタル社会の創造に貢献</li> <li>➢ 先端技術研究を継続し、テスト手法を絶えずアップデート</li> </ul>
18/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 計画	24/3期 目標
<p>売上高 <b>18億円</b></p> <p>営業利益率 <b>－%</b> (営業損失)</p>	<p>売上高 <b>114億円</b></p> <p>営業利益率 <b>5.7%</b></p>	<p>売上高 <b>153億円</b></p> <p>営業利益率 <b>5% - 6%</b></p>	<p>売上高 <b>250+α億円</b></p> <p>営業利益率 <b>8% - 10%</b></p>

## 次世代QAへの進化を見据え グローバルスタンダードに則って、人材・技術・プロセスの質を向上

先端品質テクノロジー = 業界標準技術の習得 + 実践的な先端技術の探求

### 専門的な知識・スキルを持った エンジニアの増強

- テックリード人材
- インフラエンジニア
- 開発エンジニア
- セキュリティスペシャリスト
- テストエンジニア

- ・ QAコンサル
- ・ テスト計画 / 設計者
- ・ 自動化エンジニア
- ・ テスト実施者

人材  
(People)



技術  
(Technology)



プロセス  
(Process)



テストの実行等を支援する  
先端ツールの活用

新たな領域における専門的知見  
の獲得

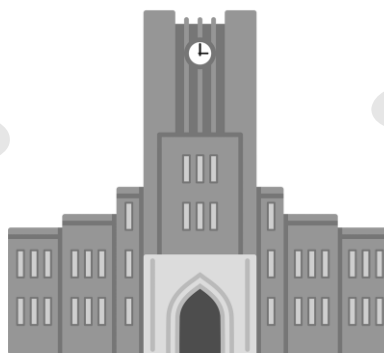
ソリューションに合わせた  
最適な実施プロセスの策定

人材  
(People)



## テストノウハウを学術的・実践的に学べるAGEST Academyを設立 エンジニアスキルの標準化及びボトムアップを推進

### AGEST Academy



**Black氏監修の“ISTQB(\*)”**  
シラバスに沿ったテストエンジニア  
トレーニングプログラムを提供

現役エシカルハッカーから  
実践的な知識とスキルを学ぶ  
“**CYBER BOOT CAMP**”の開催

業界有識者を講師とする  
特別講義の定期開催

**Reid博士監修のAIテスト**  
トレーニングプログラムの提供

### 国内外のソフトウェアテストの権威の ノウハウを凝縮

#### 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。

#### Hung Nguyen



ソフトウェアテストの  
世界的な権威。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  
会社であるLOGIGEAR  
CORPORATIONの代表。

#### 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。  
当社のCTSO(Chief  
Testing Solution Officer)。

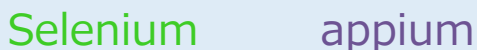
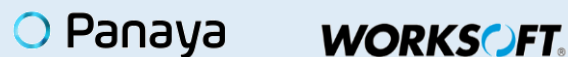


## 先端技術に関する研究や活用に向けた取り組みを推進

### 01 自動化ツールの拡充を推進

- ▶ グループ連携を強化し、SAP向けの新たな自動化ツールを開発
- ▶ アライアンス等を活用しながら、自動化ツールを拡充

当社が提供可能な自動化ツール



### 02 産学連携により新たなテスト手法の研究・実用化を推進

#### 新技術研究機関として AGEST Testing Lab.を新設

研究内容	共同研究者
AI製品へのソフトウェアテストの適応	 電気通信大学 西 康晴氏
アジャイルテストに関する研究	 早稲田大学 鷲崎 弘宜氏
ファジングテスト手法を用いたセキュリティテストの研究	 長崎県立大学 加藤 雅彦氏



## “ISO/IEC/IEEE 29119”にいち早く準拠し テスト業界のリーディングカンパニーを目指す

### ISO/IEC/IEEE 29119とは

ソフトウェアテストの統合的な国際規格。世界初のテスト規格として、2013年から2016年にかけて段階的にリリースされ、ソフトウェアテストを行うすべての組織に対して、どのような形のソフトウェアテストを実施する場合にも使用できるように作られている。

Supported by

**Stuart Reid博士**



ISTQBの初期メンバー。現在は、ソフトウェアテストの国際規格「ISO/IEC/IEEE 29119」を開発したISO Working Group26の議長として、テストプロセスの世界基準の策定を推進。

### “ISO/IEC/IEEE 29119”に準拠した テストプロセスを策定

- ISO/IEC/IEEE 29119に準拠したテストプロセスを策定することで、テストの精度・品質を向上

### 日本で初めて Reid博士監修のISOトレーニングプログラムを提供

- “AGEST Academy”でISOトレーニングプログラムを提供することで、社内エンジニア全員のテスト品質を統一

## M&Aも積極活用しながら、人材・技術強化のスピードを加速

### 過去のM&A等の事例

人材  
(People)



**identity**

フリーランスエンジニア人材プール

Key person



**宮島 健三**

現：(株)AGEST 取締役



国内テストエンジニア



開発エンジニア

Key person



**関 守**

現：(株)AGEST 取締役CPO

**LogiGear**

テスト自動化ノウハウ/  
ベトナムオフショア拠点

Key person



**高橋 寿一**

現：(株)AGEST 執行役員CTSO

技術  
(Technology)



**dws**

Oracle製品のテスト自動化ツール



SAPのノウハウ



Salesforceのノウハウ

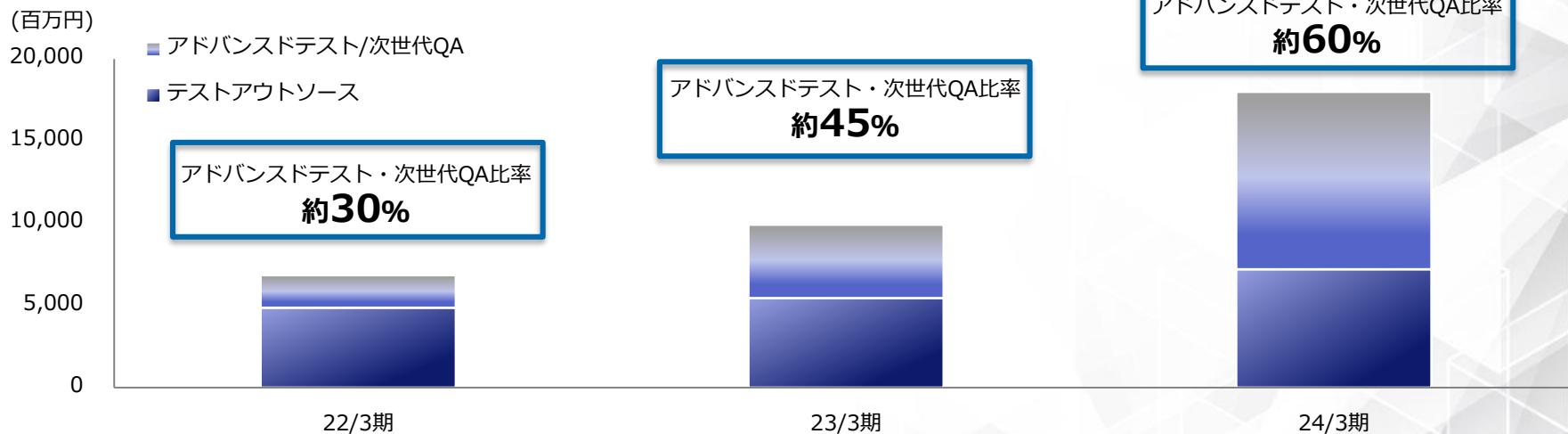
M&Aによりマネジメント人材も強化

「最先端のツール活用」×「世界標準規格への準拠」×「従来にないテスト手法の開発」  
により多様なニーズに最適なQAソリューションを提供

## 1PJ当たりの当社のサービス提供範囲



## QAソリューションの売上高イメージ



## 2024年3月期 数値目標

事業拡大	<21/3期 実績>	<22/3期 実績>		<24/3期 目標>
売上高	226億円	291億円	》	500億円
ROIC <sup>(*1)</sup>	16.8%	22.0%	》	15%以上
M&A	3件	3件	》	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	1,005社	》	2,000社

### SDGs

IT人材・クオリティスト <sup>(*2)</sup> 人材数	4,517名	10,660名	》	20,000名
女性管理職比率 <sup>(*3)</sup>	10.7%	11.8%	》	20%以上



## 厳格な基本方針のもと、引き続き戦略的M&Aを積極実施

### 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

- エンジニア拡充
- ・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
  - ・SES人材を自社に有する企業
- 技術 / ノウハウ強化
- ・国内のERP関連企業

### 対象企業の規模

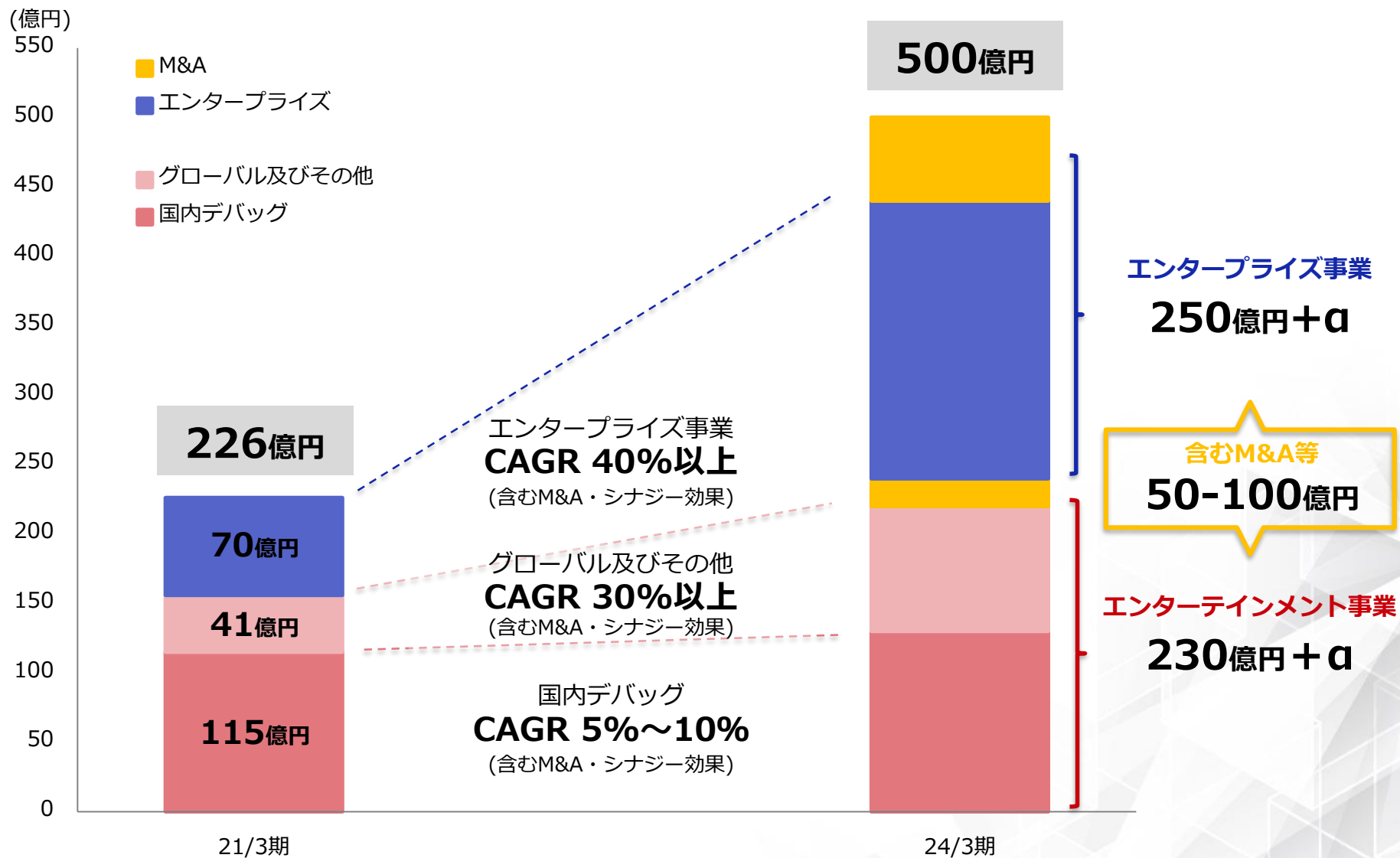
売上高 : 5~30億円  
 エンジニア数 : 30~150名  
 買収価額 : 最大30億円

### 実施件数

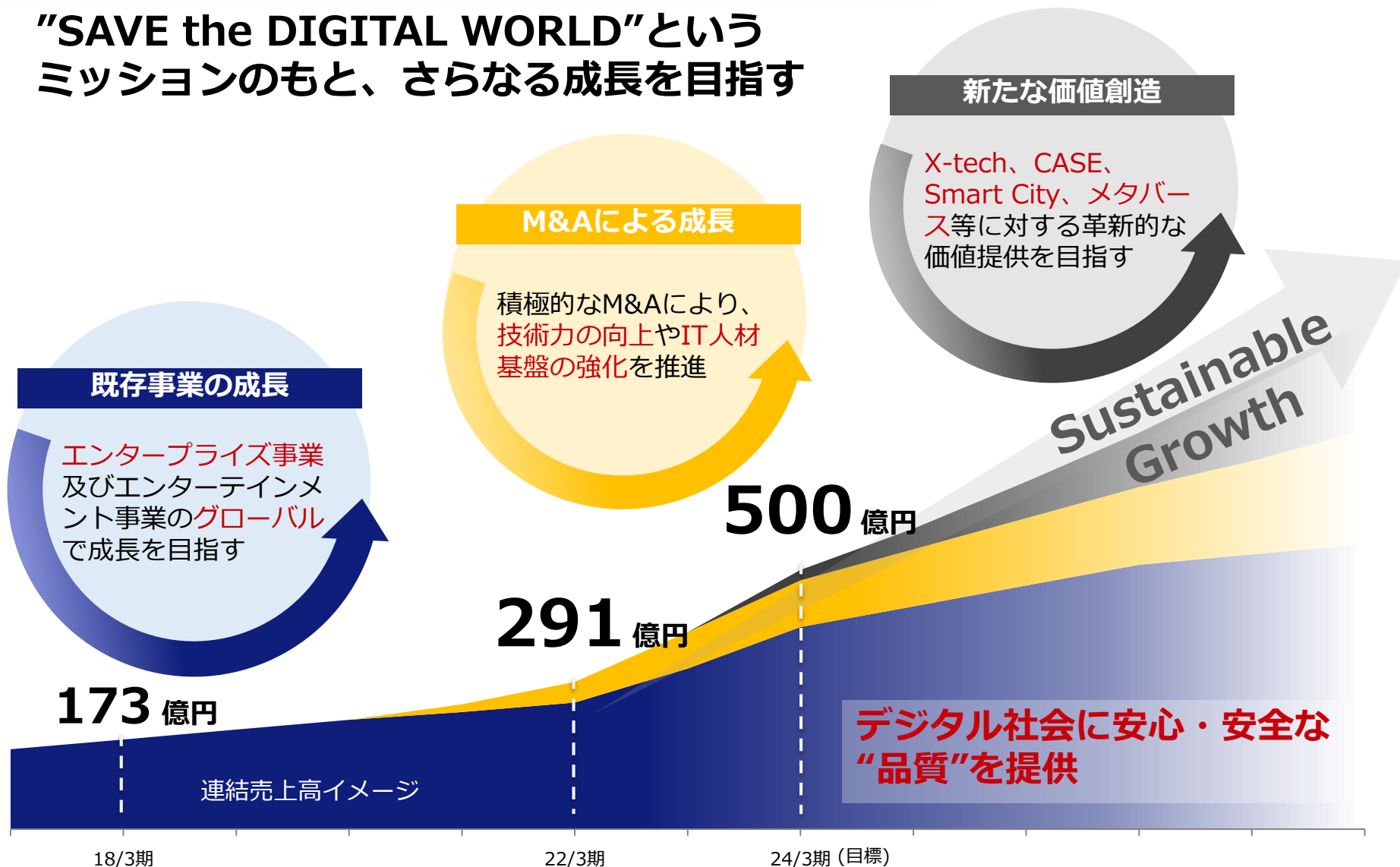
年間2~3件程度のクロージングを想定

### ガバナンス

- ・投資委員会において、各分野の専門部署と様々な観点から議論
- ・M&Aやファイナンスに関する豊富な知見を有する社外取締役の助言等も踏まえ、取締役会にて慎重に判断



## “SAVE the DIGITAL WORLD”という ミッションのもと、さらなる成長を目指す



# 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

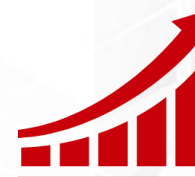


**30カ国以上  
の外国籍者が在籍**



**CAGR 14%**

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

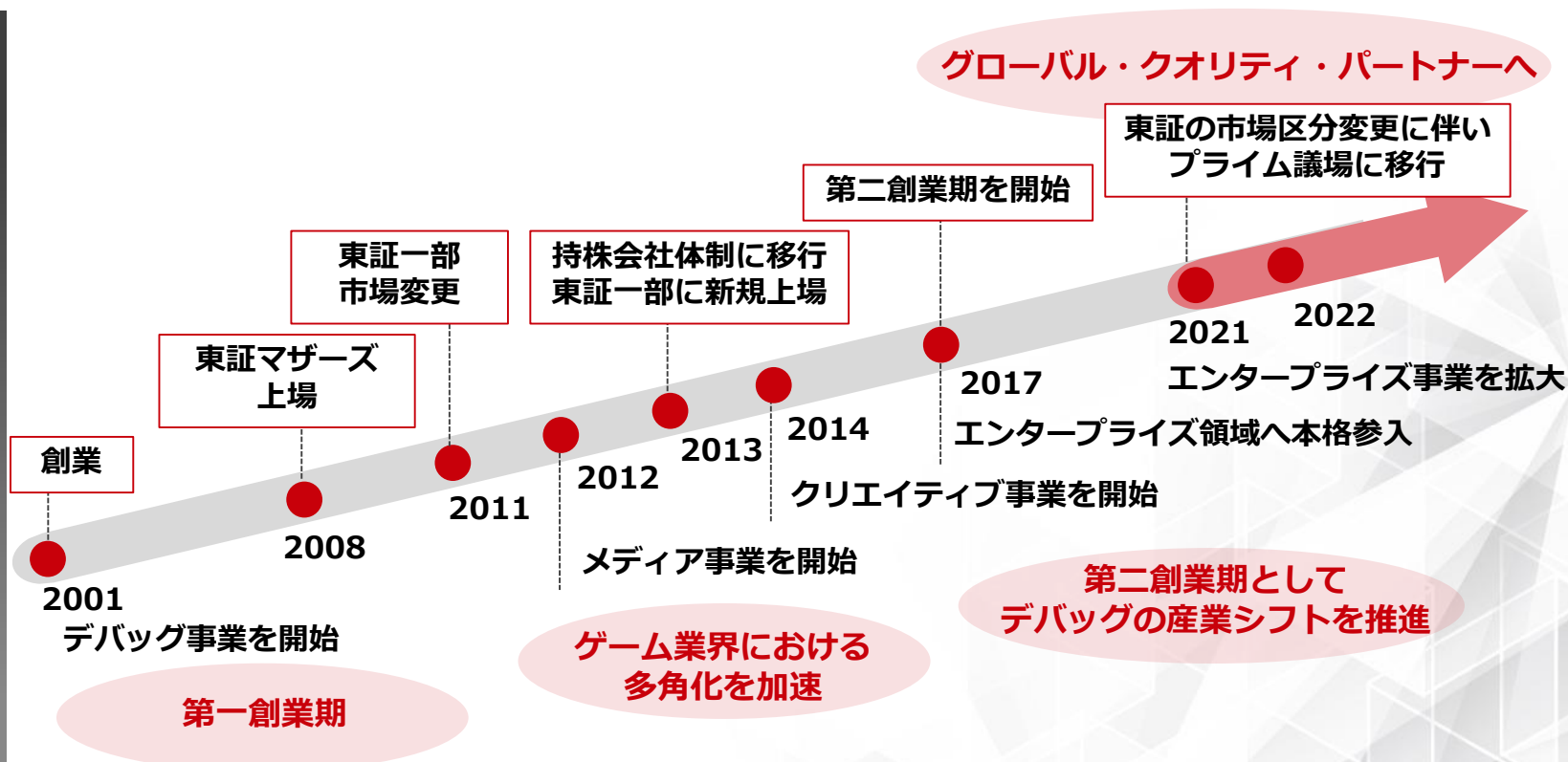
コンソールゲームの  
隆盛

モバイルゲームの  
隆盛

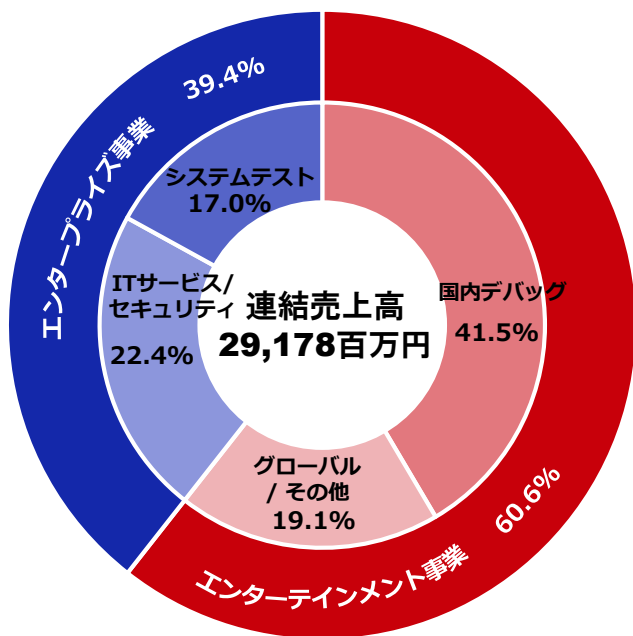
IoTの進展

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システムテスト・デバッグが主力

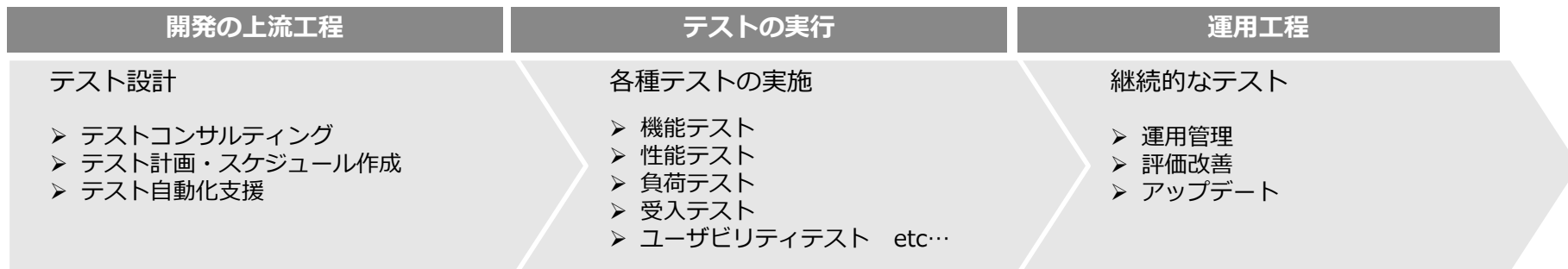


### 2022年3月期売上高構成比

※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	システムテスト	17.0%	<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>脆弱性診断</li> <li>DevOps/アジャイルテスト支援</li> </ul>
	ITサービス/セキュリティ	22.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムの受託開発</li> <li>ERP導入支援</li> <li>保守・運用支援</li> <li>ペネトレーションテスト</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	41.5%	<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	19.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームソフトの翻訳・LQA(*)</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>

## 提供サービス



## サービス特徴

ジャンル	特徴	主要顧客	参入障壁	テスト市場 外注比率
システムテスト	エンジニアの知見を用いたテスト	・SIer ・開発ベンダー ・エンドユーザー (情報システム部)	中 ↑IT人材不足 ↑専門的なテストの知見が必要	低
デバッグ	ユーザー目線によるテスト	・ゲームメーカー	高 ↑デバッグ専用機材購入のライセンスが必要 ↑流動的な開発スケジュールに合わせた人材管理ノウハウが必要	高



国内3社しかない  
ISTQBグローバルパートナー



国内  
最大規模

ISTQB資格保有者数  
**365名**

(2022年3月31日現在)  
※グループ総計

## ISTQBとは

ISTQBとは、ソフトウェアテストに関する国際的な資格認定団体。

ISTQBではパートナープログラムとして、「Silver」「Gold」「Platinum」「Global」の4つのランクが設定されており、「Global Partner」認定を受けるためには、**1ヶ国**で取得できる最も高いランクである「Platinum」と、**2つ以上**の「Gold」を少なくとも**2か国以上**で認定されていることが必要。

多様な自動化ツールを提供

テスト専門会社としてトップクラス



国内外のソフトウェアテストの権威  
によるサポート体制



Stuart Reid博士

ISTQB初期メンバー。現：ISO Working Group26の議長



Rex Black氏

元ISTQB代表



テストエンジニアのバイブルといえる本の共同著者。

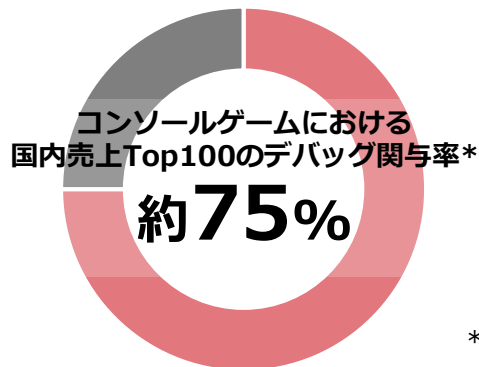
Hung Nguyen



日本における第一人者。著書も多数

高橋 寿一

## 圧倒的なシェア



## 強いキャッシュ創出力



## ゲーム好きをはじめとする 豊富なテスター



**約8,000名の  
登録テスター**

(2022年3月31日現在)

## 多様な検証機材



コンソールゲーム機  
**2,054台**

スマートデバイス  
**6,782台**

(2022年3月31日現在)

## 20か所を超える事業拠点



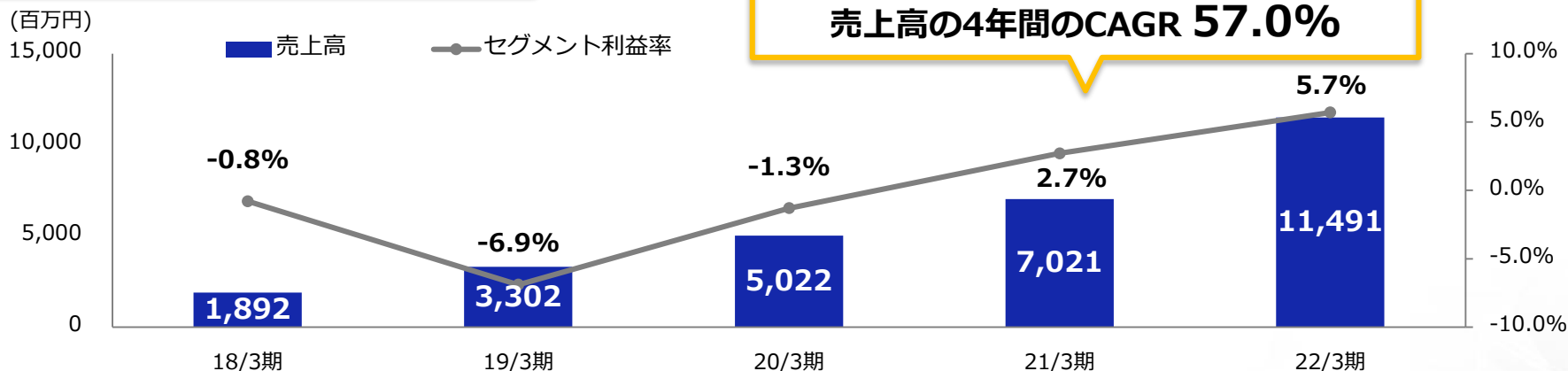
国内  
**13拠点**

海外  
**8拠点**

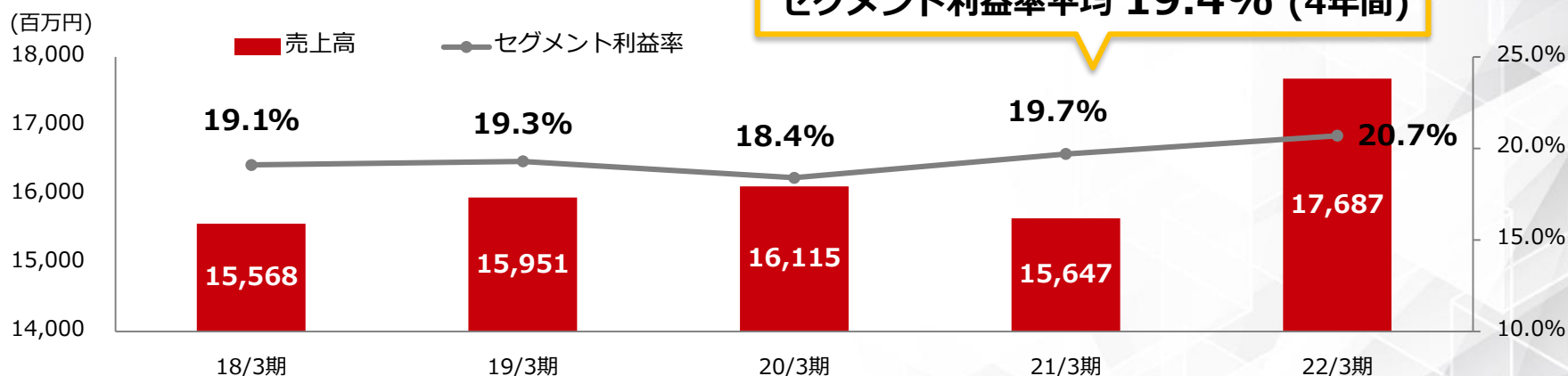
(2022年3月31日現在)

## エンターテインメント事業の下支えのもと、エンタープライズ事業を急拡大

### エンタープライズ事業



### エンターテインメント事業



(百万円)	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
売上高	13,285	15,011	15,444	17,353	19,254	21,138	22,669	29,178
エンタープライズ事業	1,713	2,382	1,952	1,892	3,302	5,022	7,021	11,491
エンターテインメント事業	11,609	12,696	13,544	15,568	15,951	16,115	15,647	17,687
調整額	-39	-70	-52	-108	-0	-	-	-
営業利益	1,517	1,963	1,906	1,735	1,605	1,394	1,908	2,701
エンタープライズ事業	50	71	203	-14	-226	-67	188	649
エンターテインメント事業	1,915	2,379	2,453	2,966	3,086	2,964	3,077	3,668
調整額	-447	-486	-750	-1,215	-1,254	-1,503	-1,356	-1,616
営業利益率	11.4%	13.1%	12.3%	10.0%	8.3%	6.6%	8.4%	9.3%
エンタープライズ事業	2.9%	3.0%	10.4%	-	-	-	2.7%	5.7%
エンターテインメント事業	16.5%	18.7%	18.1%	19.1%	19.3%	18.4%	19.7%	20.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	539	361	795	1,200	1,575	792	974	1,780
総資産	8,272	6,533	7,651	8,575	9,832	10,637	14,338	17,565
流動資産	5,756	5,064	6,221	6,813	7,403	7,453	9,744	10,392
現金及び預金	3,058	2,197	3,344	3,894	4,197	3,739	5,076	5,208
固定資産	2,516	1,469	1,430	1,761	2,428	3,183	4,593	7,172
のれん	1,169	437	201	150	481	1,027	2,467	4,763
負債合計	4,104	3,444	4,793	5,005	4,819	5,198	8,024	9,989
有利子負債	1,865	1,367	1,646	1,610	1,764	2,553	4,797	5,590
純資産合計	4,168	3,089	2,858	3,570	5,012	5,438	6,314	7,576
自己資本	4,092	2,814	2,632	3,369	4,791	4,922	5,691	7,004
自己資本比率	49.5%	43.1%	34.4%	39.3%	48.7%	46.3%	39.7%	39.9%
ネットキャッシュ	1,193	830	1,698	2,283	2,433	1,186	278	-382
D/Eレシオ (倍)	0.5	0.5	0.6	0.5	0.4	0.5	0.8	0.8
営業CF	870	1,080	1,825	1,436	889	1,086	1,416	3,077
投資CF	-568	-17	-610	-618	62	-1,018	-1,813	-2,537
財務CF	-950	-1,913	-69	-250	-693	-515	1,730	-546
ROE	13.8%	10.5%	29.2%	40.0%	38.6%	16.3%	18.4%	28.1%
配当性向	37.6%	60.4%	32.3%	20.9%	18.0%	38.6%	31.0%	18.2%

## M&Aの狙い

## 過去のM&Aの実績

エンタープライズ事業

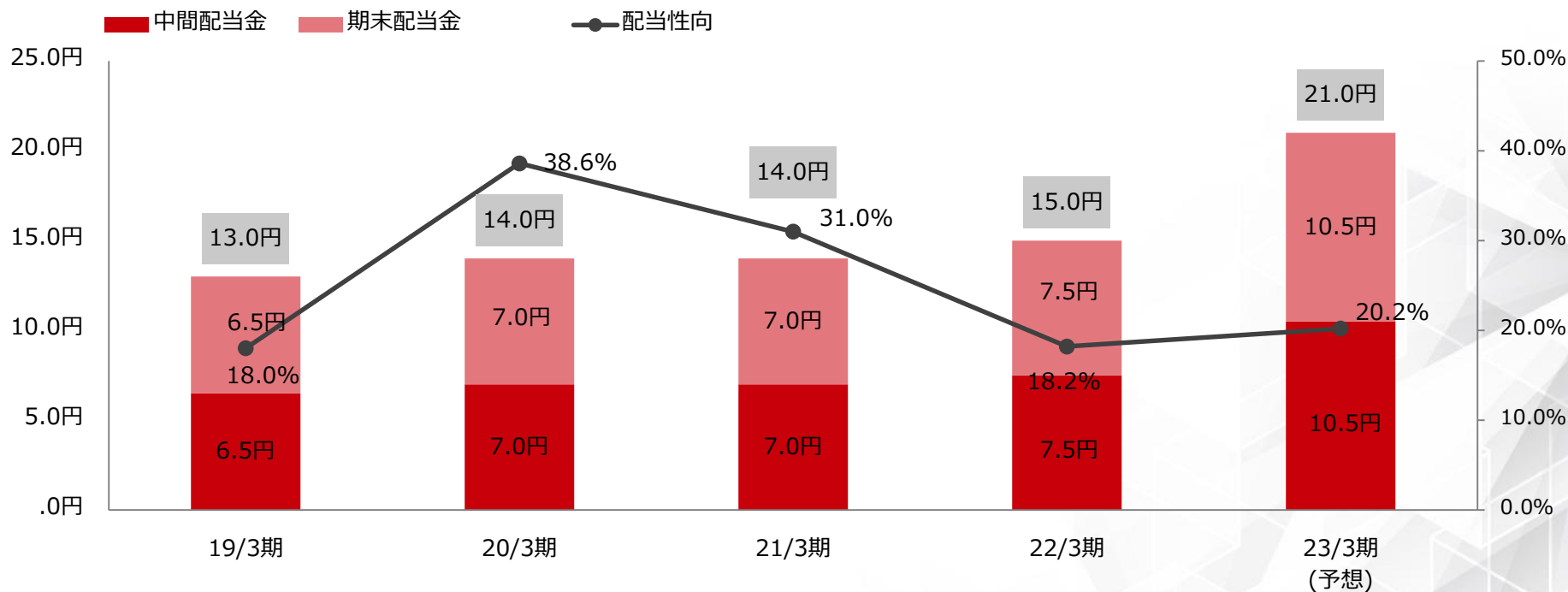
エンターテインメント事業

	M&Aの狙い	過去のM&Aの実績		
<p><b>エンジニアの獲得</b></p>	 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	
<p><b>技術力・ノウハウの獲得</b></p>	 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	 SAPのノウハウ
<p><b>ローカライゼーションに必要な ファンクション強化</b></p>	 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		
<p><b>地理的拡大</b></p>	 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	

## 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

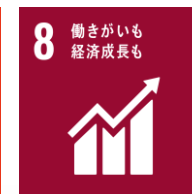
### 人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・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



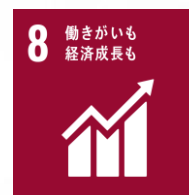
### 人材 多様な人材が活躍できる職場の実現

- ・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、障がいを持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





## DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2022/6/30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



#### 株式会社エイネット

システムテスト



#### 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



### 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



#### Orgosoft Co., Ltd.

ゲームデバッグ・ローカライズ等



#### 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年3月期より社外取締役や執行役員を増員し ガバナンス体制の強化及び業務執行力の向上を目指す

### 主要グループ会社の経営体制



DIGITAL HEARTS HLDGS.  
(持株会社)

代表取締役社長CEO	二宮 康真	常勤監査役	伊達 将英	執行役員CSO	安藤 忠広
取締役会長	宮澤 栄一	監査役	風間 啓哉	執行役員CTO	城倉 和孝
取締役副社長CFO	筑紫 敏矢	社外監査役	二川 敏文	執行役員CIO	関 守
社外取締役	柳谷 孝	社外監査役	岡野 陽子	執行役員	高橋 俊之
社外取締役	牟禮 恵美子			執行役員	伊丹 英人
社外取締役	近澤 諒				

### AGEST

(エンタープライズ事業中核会社)

代表取締役社長	二宮 康真	取締役	安藤 忠広
取締役副社長	長谷川 健	取締役CPO	関 守
取締役副社長CTO	城倉 和孝	取締役	宮島 健三
取締役	筑紫 敏矢	執行役員CTSO	高橋 寿一



### DIGITAL HEARTS

(エンターテインメント事業中核会社)

代表取締役社長	筑紫 敏矢	取締役	笠間 信一郎
取締役副社長	萩原 亮吾	取締役	田中 卓哉
取締役	二宮 康真	執行役員	中島 航一
取締役	安藤 忠広	執行役員	日吉 哲也

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さ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。