

2023年3月期
第3四半期決算説明資料

2023/2/9

東証プライム 3676

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

決算概要

両事業とも
大幅増収を達成

売上高

26,879百万円
(前期比126.5%)

- 注力事業のエンタープライズ事業が、DX加速を追い風に**前期比約1.5倍と高成長を継続**
- エンターテインメント事業も、コンソールゲーム向け売上が好調で**前期比2桁増収**を達成
- 通期公表計画に対し、会社計画を**上回るペース**で推移

戦略投資を実施しつつも
増益を確保

営業利益

2,140百万円
(前期比100.8%)

- **過去最高益**を更新
- エンタープライズ事業は、上期に集中的に戦略投資を実施するも、コストコントロールを強化することで3Q(10-12月)は**増益を達成**
- エンターテインメント事業では、増収効果と高粗利率維持により**前期比2桁増益**を達成

M&A効果もあり
EBITDAが
大幅伸張

EBITDA

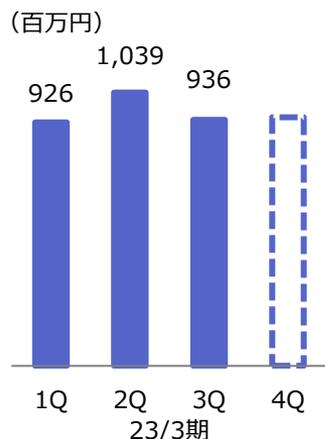
2,984百万円
(前期比116.2%)

- のれん償却の影響等を除いたEBITDAベースでは、エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともに**前期比2桁増益**を達成
- 新規連結子会社の影響を除いた既存事業のEBITDAも**前期比110.7%**と**順調にキャッシュフローが拡大**

(株)AGEST組成を機に、上期に**戦略投資を集中** **投資効果の発現による売上拡大及びコストコントロールにより、利益率は改善へ**

販管費

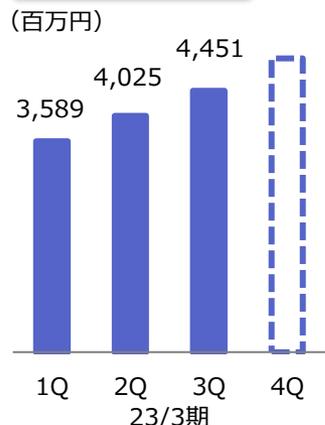
戦略投資により販管費が増加



- 中核企業である(株)AGESTでは、下期も引き続き戦略投資を継続
- グループ全体でコストコントロールを強化したことで、3Qは販管費が減少
- 4Qの販管費も3Q並みにコントロール

売上高

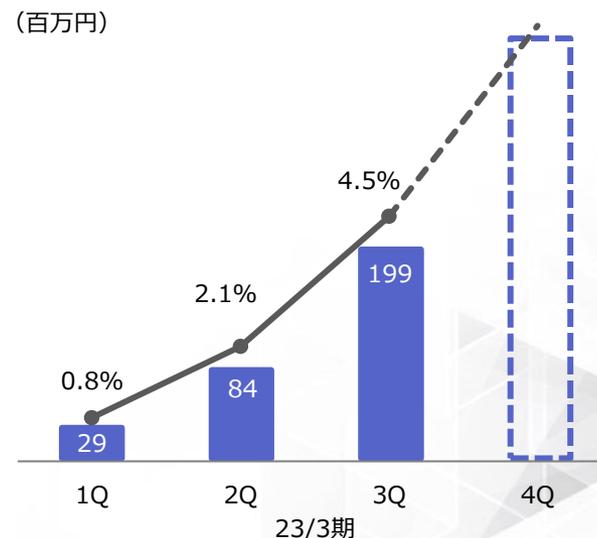
投資効果もあり右肩上がりに成長



- 受注顧客数が確実に増加
- 専門的な知見を有するエンジニアの増加により、提供サービスを拡充
- 当期1Q以降、売上高は前四半期比110%ペースで急成長
- 通期売上高は、期初計画を上回る170億円を目指す

セグメント利益

4Qは利益率7%以上を目指す



- (株)AGESTでは投資を継続しながらも、3Qは売上拡大により大幅増益を達成
- 4Qは、増収に伴う利益率の改善により、四半期ベースで過去最高益を目指す

エンタープライズ事業は、上期集中的に行った戦略投資の効果が徐々に発現 エンターテインメント事業はグローバルを中心に事業基盤の強化を推進

エンタープライズ事業

中核企業である(株)AGESTの
事業基盤が順調に拡大

AGEST
エンジニア中途採用人数
当期3Q前期比

約**2.1倍**

AGEST
受注顧客数
当期3Q前期比

約**1.2倍**

ハイスکیلエンジニアの
AGESTへの応募者数
右肩上がりに増加
応募者数



エンターテインメント事業

PMIの一環として
韓国子会社の商号を変更

変更前



変更後



エンターテインメント事業

韓国における
マーケティング事業を強化

▶ 韓国のマーケティングエキスパート2名を新たに招聘



柳 恩志
(Ryu Eunji)



崔 香淑
(Choi Hyangsook)

エンタープライズ事業

オウンドメディア
“Scripts”をリリース
</Scripts >

▶ ソフトウェアの品質向上に
必要な情報を多角的に発信

エンターテインメント事業

物価高騰を受け
アルバイトの時給引き上げ

2023年4月～

アルバイト・契約社員のゲームテスターを対象に

時給**5%～20%UP**

優秀な人材の継続雇用により付加価値を向上し

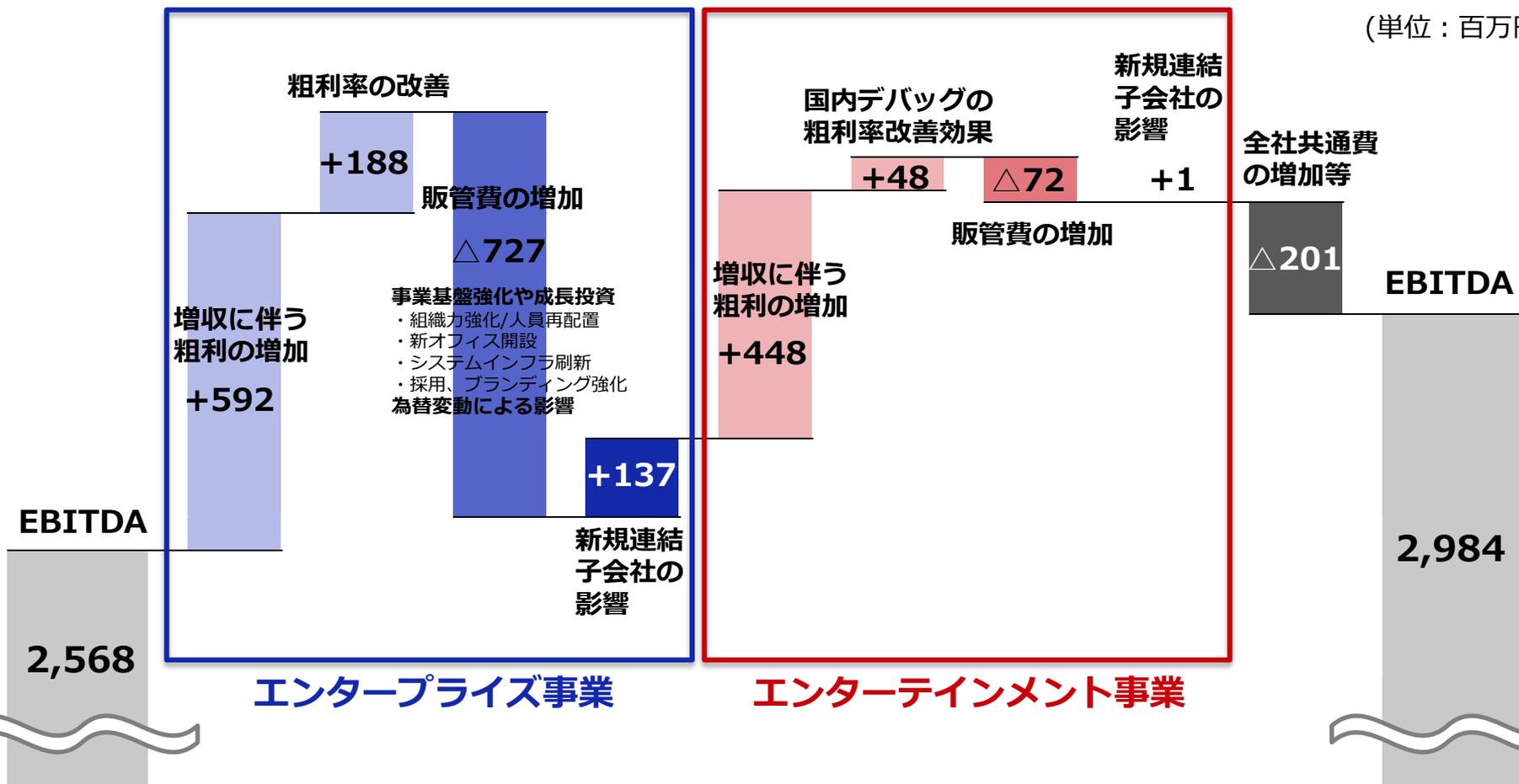
全体の受注単価をUP 4

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3Q	23/3期3Q	増減額	前期比
売上高	21,246	26,879	5,633	126.5%
売上原価	15,141	19,067	3,925	125.9%
原価率	71.3%	70.9%		△0.3ポイント
売上総利益	6,104	7,811	1,707	128.0%
販管費	3,980	5,670	1,690	142.5%
営業利益	2,123	2,140	17	100.8%
営業利益率	10.0%	8.0%		△2.0ポイント
経常利益	2,192	2,351	159	107.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,363	1,400	37	102.7%
EBITDA	2,568	2,984	415	116.2%

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116.2%**と大幅伸長

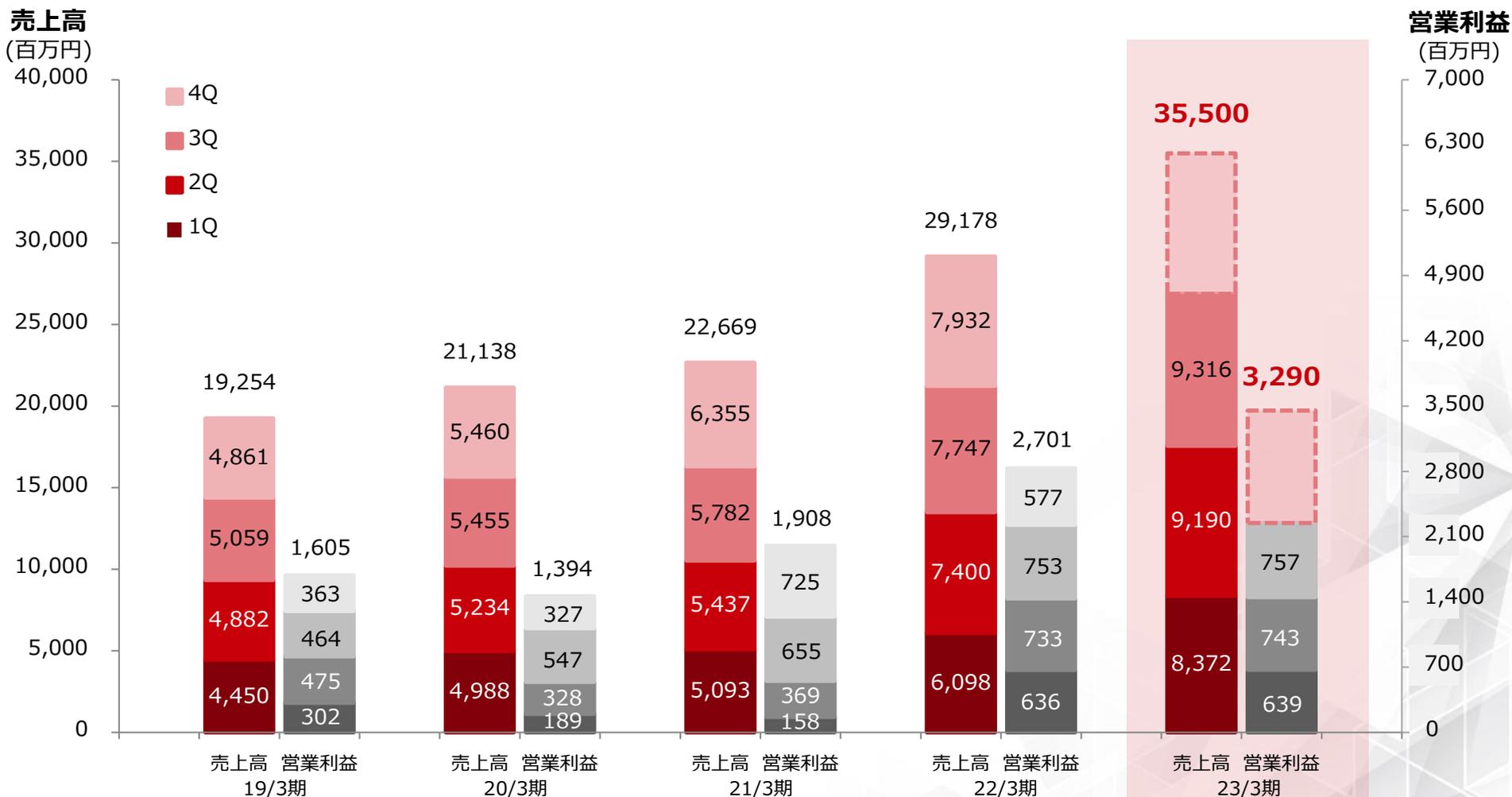
(単位：百万円)



22/3期3Q 実績

23/3期3Q 実績

当第3四半期に、四半期最高益を更新 通期でも過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す



2023年3月期第3四半期 連結貸借対照表

(百万円)	22/3期(期末)	23/3期(3Q末)	増減額(対前期末)
資産合計	17,565	19,913	2,347
流動資産	10,392	11,569	1,176
現金及び預金	5,208	5,948	739
固定資産	7,172	8,343	1,171
有形固定資産	693	1,100	407
無形固定資産	5,094	5,593	498
のれん	4,763	5,082	319
投資その他の資産	1,384	1,649	265
負債合計	9,989	9,608	△380
流動負債	9,679	9,495	△183
短期借入金	5,421	5,106	△314
固定負債	309	113	△196
純資産合計	7,576	10,304	2,727
株主資本	6,776	8,838	2,062
その他の包括利益累計額	228	765	537
新株予約権	—	6	6
非支配株主持分	572	693	121
負債・純資産合計	17,565	19,913	2,347

為替レートの変動や海外事業の整理等に関連して営業外/特別損益が発生

営業外収益

234百万円

- **為替差益 200**百万円
米国子会社であるLOGIGEAR CORPORATIONへのグループ間貸付金の換算差額

特別利益

41百万円

- **受取和解金 41**百万円
米国子会社であるLOGIGEAR CORPORATIONの訴訟和解金

特別損失

178百万円

- **事業整理損 23**百万円
韓国子会社であるDIGITAL HEARTS Seoul Co., Ltd.(旧 : Orgosoft Co., Ltd.)において、一部の事業から撤退したことに伴う損失
- **和解金 37**百万円
クリエイティブ事業における案件の和解金
- **事業譲渡損 108**百万円
台湾特化の広告代理店事業の切り離しに伴う損失

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
エンタープライズ事業	
<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
エンタープライズ事業		
<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
エンターテインメント事業		
<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

(百万円)	前期実績 22/3期3Q	当期実績 23/3期3Q	前期比
売上高	21,246	26,879	126.5%
エンタープライズ	7,937	12,066	152.0%
エンターテインメント	13,308	14,926	112.2%
調整額	—	△113	—
営業利益	2,123	2,140	100.8%
エンタープライズ	403	313	77.9%
エンターテインメント	2,884	3,206	111.1%
調整額	△1,164	△1,379	—
EBITDA	2,568	2,984	116.2%
エンタープライズ	644	835	129.6%
エンターテインメント	3,069	3,495	113.9%

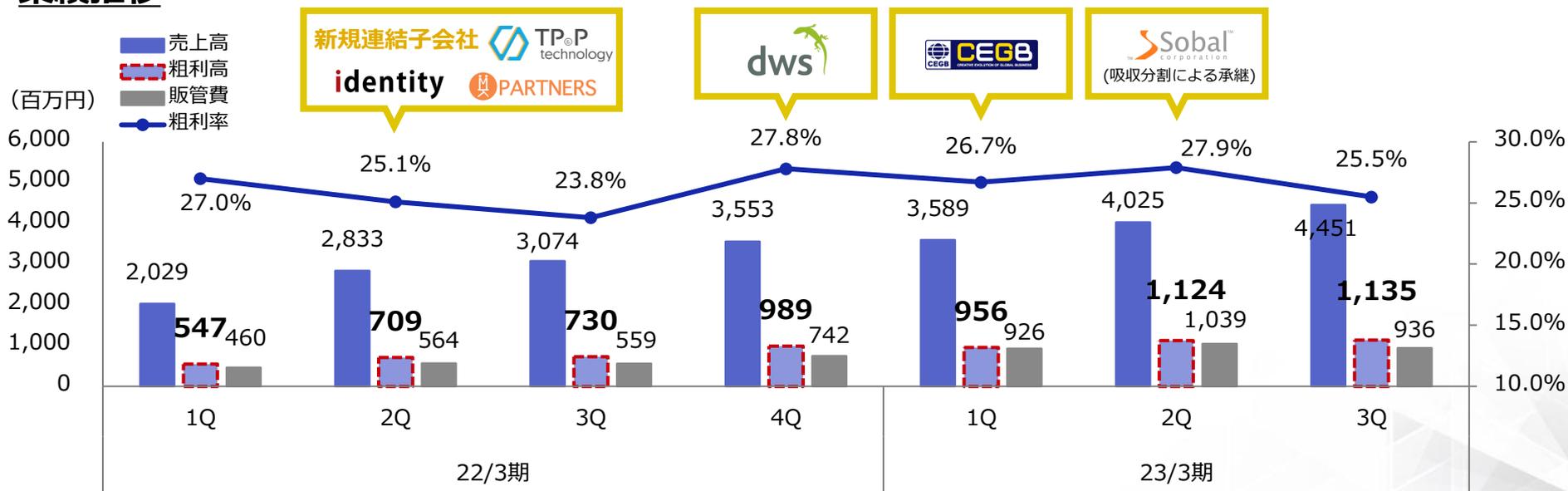
- 既存事業で2桁増収を継続したことに加え、前期実施したM&Aの効果もあり、前年比1.5倍以上の高い売上成長を実現
- エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTにおいて戦略投資を集中的に実施したことにより減益となるも、3Q_(10-12月)では増収効果及び販管費のコントロールにより増益を達成
- 4Qは季節要因により例年繁忙期となり、売上拡大により収益性も改善する見込み

(百万円)	前期実績 22/3期3Q	当期実績 23/3期3Q	前期比
売上高	7,937	12,066	152.0%
QAソリューション	4,740	7,314	154.3%
ITサービス及びその他	3,196	4,751	148.6%
セグメント利益	403	313	77.9%
EBITDA	644	835	129.6%

エンタープライズ事業

- M&Aの寄与もあり、売上・粗利高は順調に推移
- 3Qは、2Qと比較し(株)AGESTの粗利率は向上した一方、海外子会社の粗利率が売上減少に伴い低下

業績推移



QAソリューション

受注顧客数(*)

平均顧客単価(*)

エンジニア数

アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期3Q
693社
23/3期4Q末 目標
830社

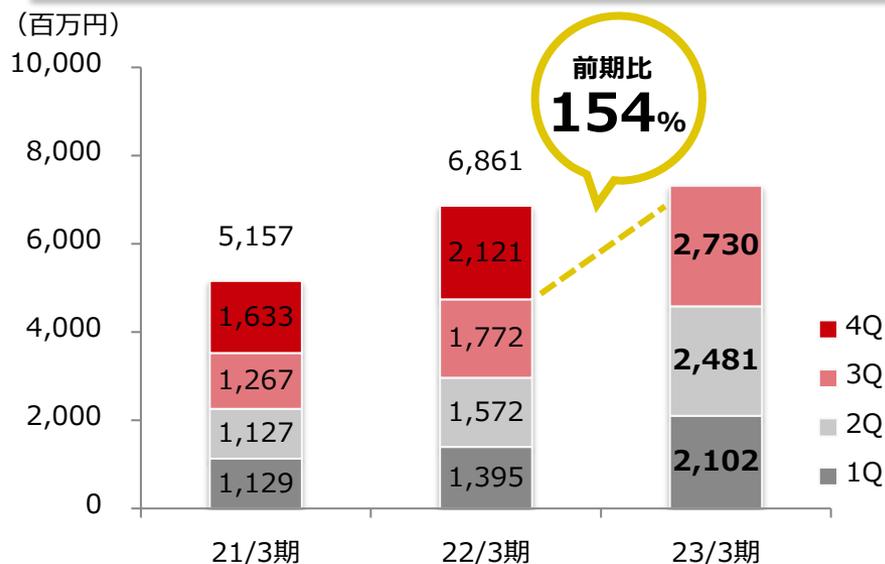
23/3期3Q
12百万円
23/3期4Q末 目標
12百万円

23/3期3Q
993名
23/3期4Q末 目標
1,100名

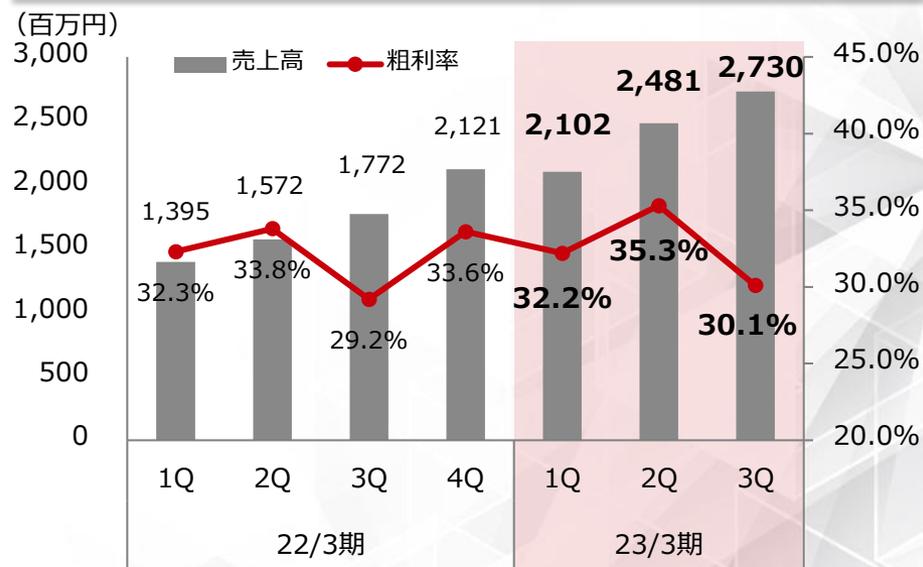
23/3期3Q
35.1%
23/3期4Q末 目標
45.0%

- サービスの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**
- ソーバル(株)の**QA事業承継**によるテストエンジニアの増強や、ミュレーションテスト等、**専門的な知見**を活かしたサービスの拡充を推進
- M&Aにより取得した(株)CEGBの業績が当期1Qから寄与、(株)CEGB等の連結効果を除外しても**前期比132.7%**の売上成長を実現
- 3Qの粗利率は、海外子会社売上減による利益悪化の影響を受けたことにより低下するも、4Qは繁忙期等による**売上拡大により改善**する見通し

売上高推移

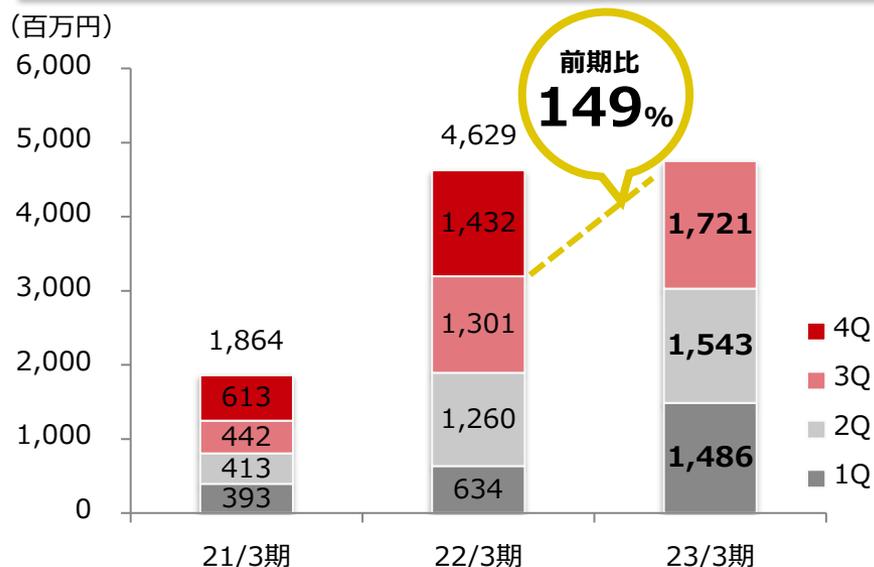


売上高・粗利率の推移

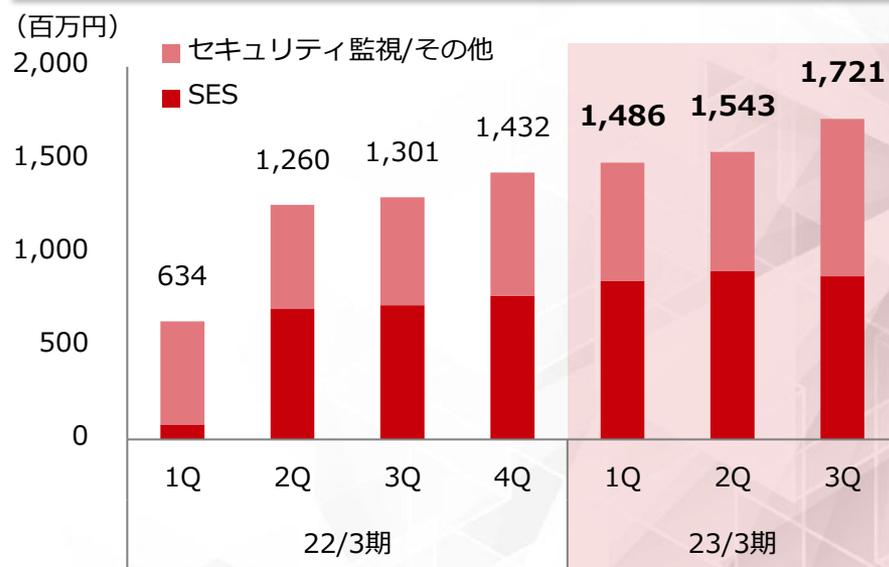


- SES事業では、(株)アイデンティティのエンジニア登録人数が25千人に達するなど、堅調に事業規模が拡大
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視サービスも順調に拡大

売上高推移



サービス別売上高推移

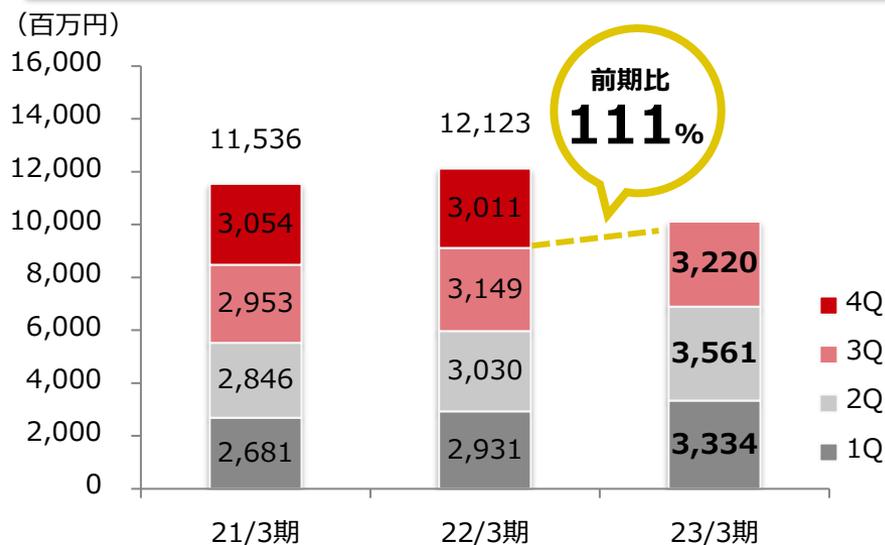


- 好況なコンソールゲーム市場やコンテンツの海外展開の加速を背景に、増加する需要を確実に獲得し、国内デバッグ・グローバル及びその他**ともに110%以上の増収**を実現
- 国内デバッグの増収及び粗利率改善効果により**2桁増益を達成**、**セグメント利益率も21.5%**と高水準を維持

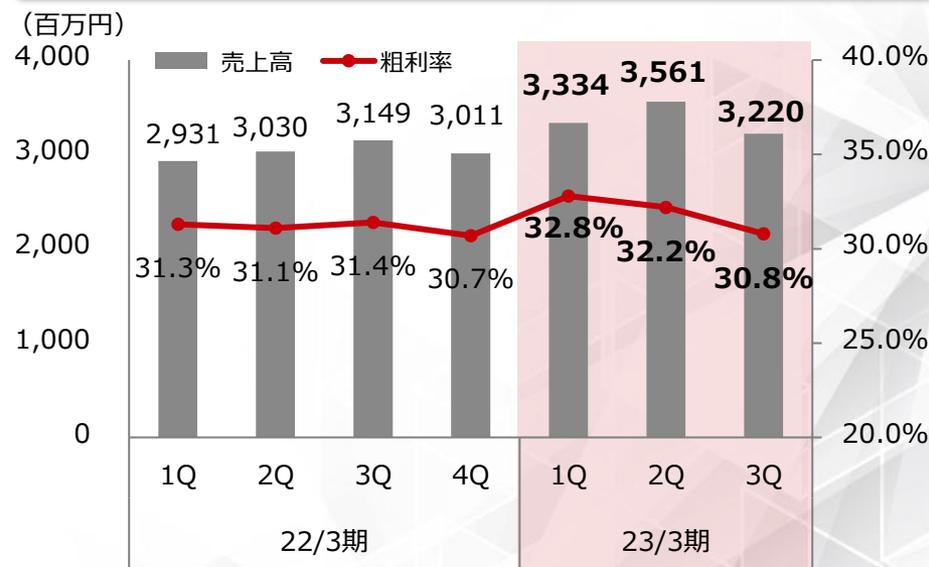
(百万円)	前期実績 22/3期3Q	当期実績 23/3期3Q	前期比
売上高	13,308	14,926	112.2%
国内デバッグ	9,111	10,116	111.0%
グローバル及びその他	4,196	4,809	114.6%
セグメント利益	2,884	3,206	111.1%
EBITDA	3,069	3,495	113.9%

- 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売上が前年比1.4倍と好調に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引**
- 3Qは、上期の繁忙期の反動がありつつも**高い売上水準を維持、粗利率も最低賃金上昇の影響を受けながらも30%以上を維持**
- 物価高騰を受け2023年4月より常勤テストターの**時給を100円引き上げるなど、従業員満足度の向上を図るとともに、優秀な人材の継続雇用を通じたサービスの付加価値向上による全体の受注単価アップ**を計画

売上高推移

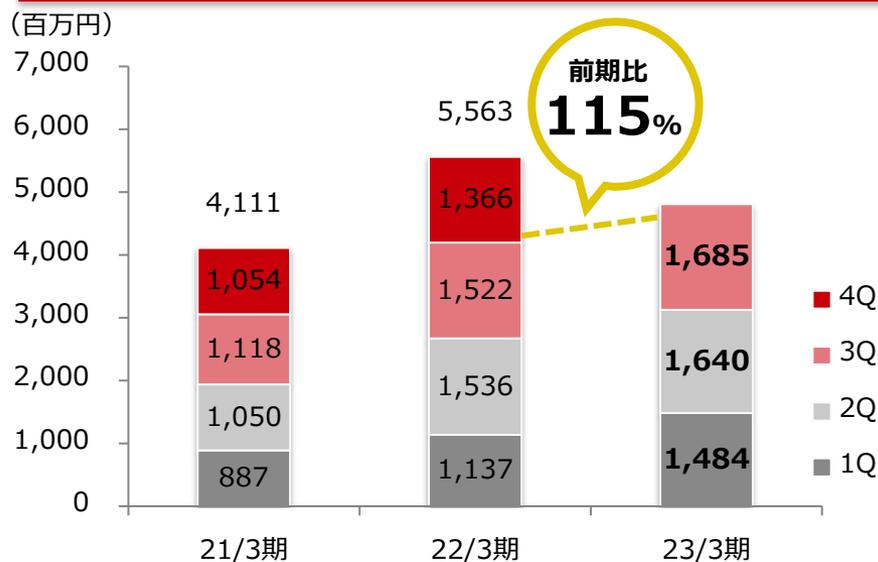


売上高・粗利率推移

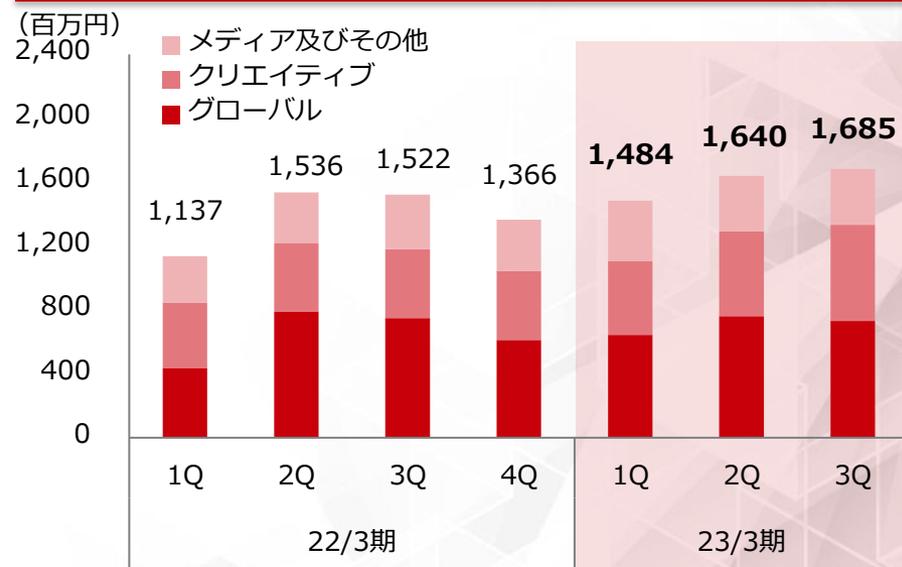


- 中国をはじめとするアジアゲーム市場の先行きが不透明になりつつある中、グループ連携を強化することで、**すべてのサービスにおいて増収を実現**
- **韓国におけるクロスボーダーサービスを強化する一方で、台湾特化の広告代理店事業を切り離すなど、事業の選択と集中を実施**
- グループシナジーの追求及び**(株)GameWith**をはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、**さらなる事業拡大及び新たな価値創造を目指す**

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
売上高	29,178	35,500	121.7%
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%
営業利益	2,701	3,290	121.8%
営業利益率	9.3%	9.3%	+0.0ポイント
経常利益	2,778	3,290	118.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,780	2,250	126.4%
EBITDA	3,430	4,240	123.6%

成長戦略

高収益事業のエンターテインメント事業の安定成長の下支えのもと M&Aも積極活用しながらエンタープライズ事業の急拡大を目指す

M&A

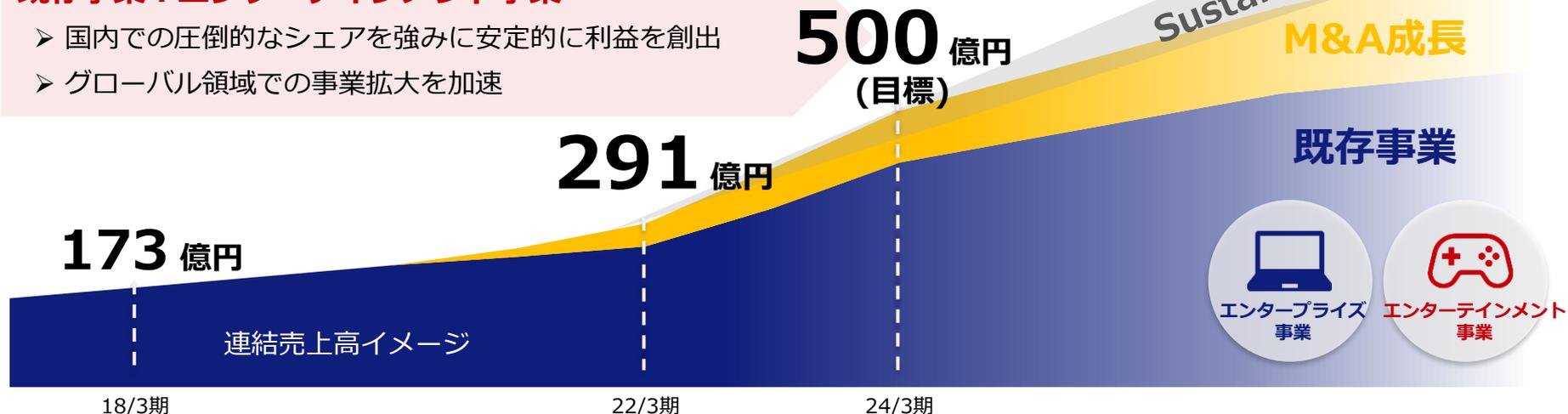
- ▶ エンジニア人材プールの拡大やテスト自動化といった技術力向上に向けたM&Aを継続

既存事業：エンタープライズ事業

- ▶ 先端品質テクノロジーの追求及びQA(*)の専門性向上に注力
- ▶ 世界標準規格に準拠したテストプロセスの提供

既存事業：エンターテインメント事業

- ▶ 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加速



* 上記の連結売上高のグラフはイメージであり、当社の連結売上高推移の予想ではなく、上記の通りに推移することを約束するものではありません。

* QA…Quality Assurance(品質保証)の略

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

先端品質テクノロジーの活用と次世代QA人材の創出により、
多様化するニーズに最適なQAソリューションを提供できる企業へ

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



事業基盤であるPP&T(人材、プロセス、技術)を当期上期に整備完了 今後のさらなる成長に向け、継続的に強化

ソフトウェアの品質改善を実現する エンジニア人的資本の増強

- テスト技法等に関する専門的知見を有する次世代QAエンジニアやテストエンジニア
- 効率性や機動性にすぐれたテスト実施者
- 継続的に人的資本を増強するための外部採用やM&Aモデルの構築

先端品質テクノロジーの追求と 人材を輩出し続ける育成モデルの構築

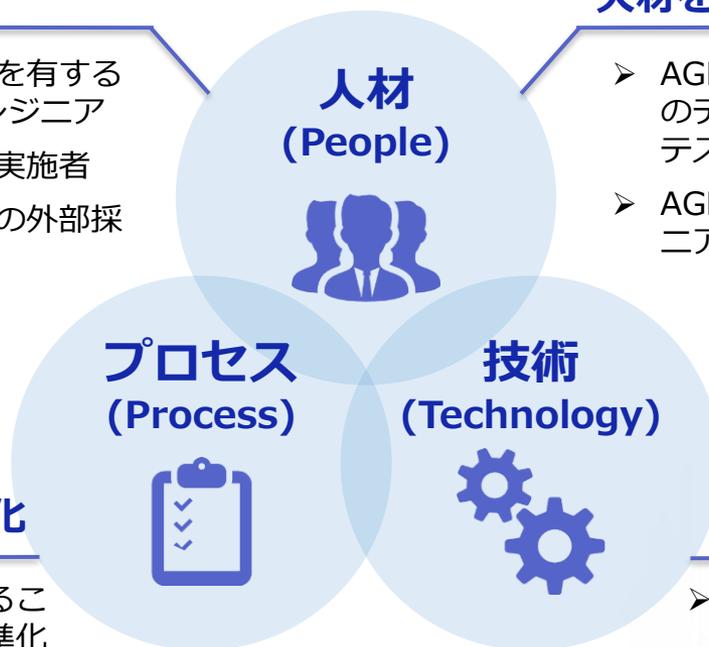
- AGEST Testing Lab.によるAIプロダクトのテスト技法研究等、新たな領域におけるテスト技法の確立
- AGEST Academyによる次世代QAエンジニアを輩出する社内育成カリキュラム

国際規格への準拠による標準化

- “ISO/IEC/IEEE 29119”に準拠することで、テストサービスの品質を標準化
- 国際規格に最前線の知見を融合したベストプラクティスとしての基準を策定

技術提供型サービスの拡大

- グローバルで最先端のテスト自動化ツールの活用によりテスト品質を向上
- 影響分析やCI/CD等のツールを活用し効率化



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



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。



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。

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。

次世代QAエンジニアを筆頭にソフトウェア品質向上支援を行うエンジニア集団と、効率性・機動性の高いテスト実施者で構成された当社独自のエンジニア人的資本モデル

■ エンジニア人的資本の構成イメージ

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

QAコンサルティング

テストコーディング適正化

ホワイトボックステスト

テスト内製化の支援

テストエンジニア

従来型QAサービスにおいて、テスト計画・設計から自動化やセキュリティに関する提案も行うテストのスペシャリスト

テスト計画

テスト設計

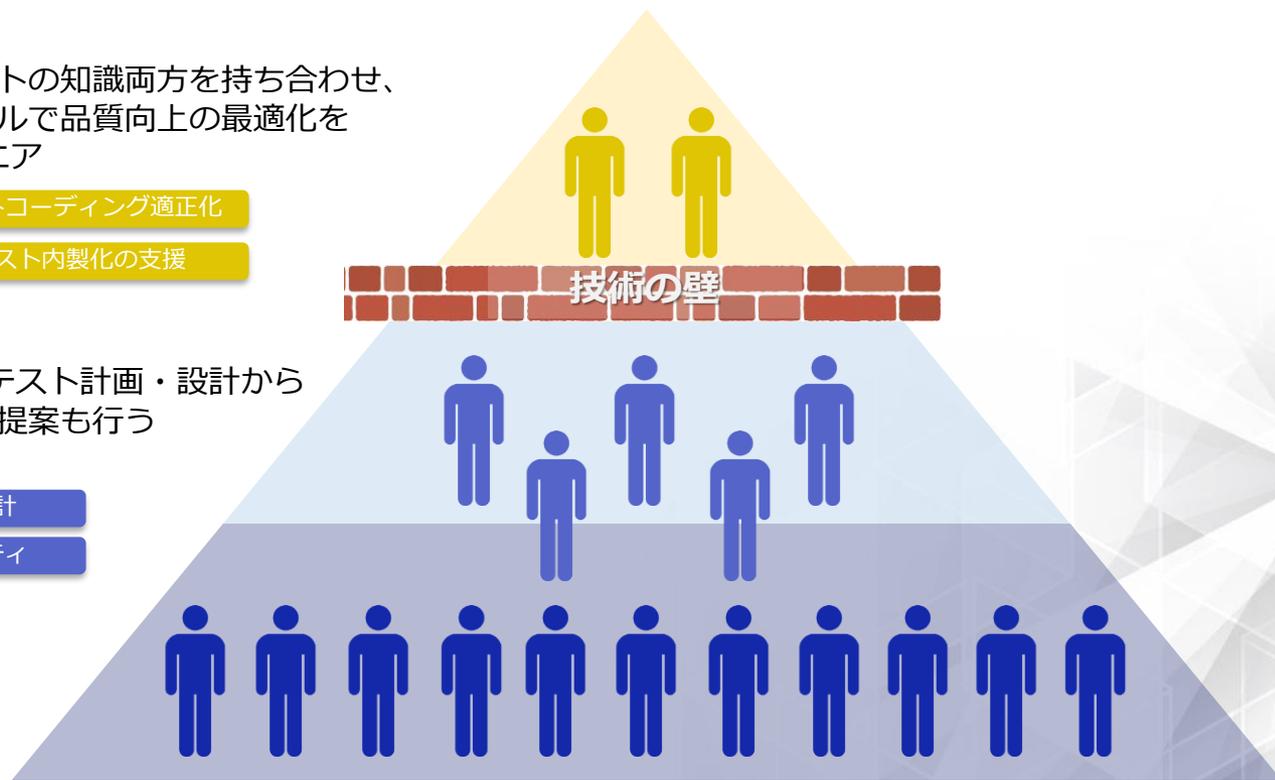
テスト自動化

セキュリティ

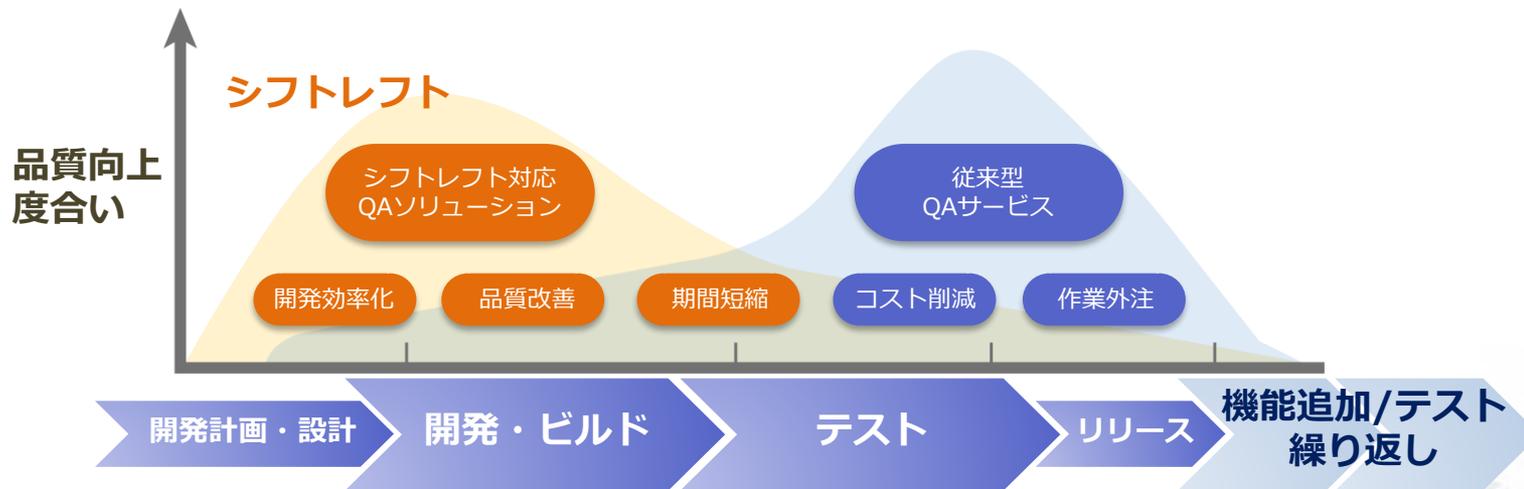
テスト実施者

テスト設計に基づき、効率的なテストを実現する実施者

テスト実施



ソフトウェアテストへのニーズが複雑化、高度化、多様化し、
エンドユーザー企業による開発プロセス内製化も進むなか、
シフトレフトに対応するQAソリューションでクライアント支援を強化



AGEST

開発段階からリリース後の対応までトータルでQAソリューションを提供

シフトレフト対応QAソリューション

ソフトウェア開発者視点

開発の手戻り防止やリリース後も見据えた全体最適

ソースコード解析によるコーディング適正化

開発からテストに至る総合的な知見

従来型QAサービス

エンドユーザー視点

リリース前や更新時におけるテスト工程の部分最適

仕様書に沿った動作確認

多数のテストエンジニアリソース

高付加価値モデルとしてのシフトレフト対応QAソリューションと 高効率モデルの従来型QAサービスをトータルで提供

AGEST — 開発段階からリリース後の対応までトータルでQAソリューションを提供



シフトレフト対応QAソリューション

高付加価値×高効率

- ▶ 次世代QAエンジニアやテストエンジニアが顧客プロジェクトに直接参画
- ▶ 開発者目線でプロダクト/サービスの品質向上を支援

次世代QAエンジニア



開発効率化

テストエンジニア



品質改善

期間短縮

ローコスト×高品質

- ▶ 開発工程における全体最適化を反映したマニュアルテスト工程の効率化
- ▶ プロダクト/サービスに応じた最適な自動化ツールの採用
- ▶ リリース後を想定したセキュリティ対策の実施
- ▶ 豊富なゲーム人材を活かしたテスト実施における機動力

テストエンジニア



+

テスト実施者



テスト効率化

自動化ツール



テスト自動化



セキュリティ

エンジニアのイメージ



次世代QAエンジニア
(人月100万円～)



テストエンジニア
(人月70万円～80万円)



テスト実施者
(人月50万円～60万円)

従来型QAサービス

ローコスト

- ▶ 多数のテスト実施者を効率よく機動的に提供



+



コスト削減

作業外注

エンジニア人材や技術力の獲得を目的としたM&Aを積極推進することで 事業成長スピードを加速



エンジニア人材の獲得

約400名の
テストエンジニアを獲得

Logi Gear



約20名の
テストエンジニアを獲得



(吸収分割による承継)

約130名の
テストエンジニアを獲得



7,000名以上のフリーランス
エンジニア人材プールを獲得



技術力/ノウハウの強化

テスト自動化に関する
ノウハウ・独自のテスト自動化ツールを獲得



Oracleのテストノウハウ及び
独自のテスト自動化ツールを獲得



SAPのノウハウを獲得



Salesforceのノウハウを獲得

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)*

※2023年1月31日時点の調達額 10.5億円

(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

当社グループのM&A方針と想定するターゲット企業

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
 - ・SES人材を自社に有する企業
- 技術力/ノウハウの強化
- ・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

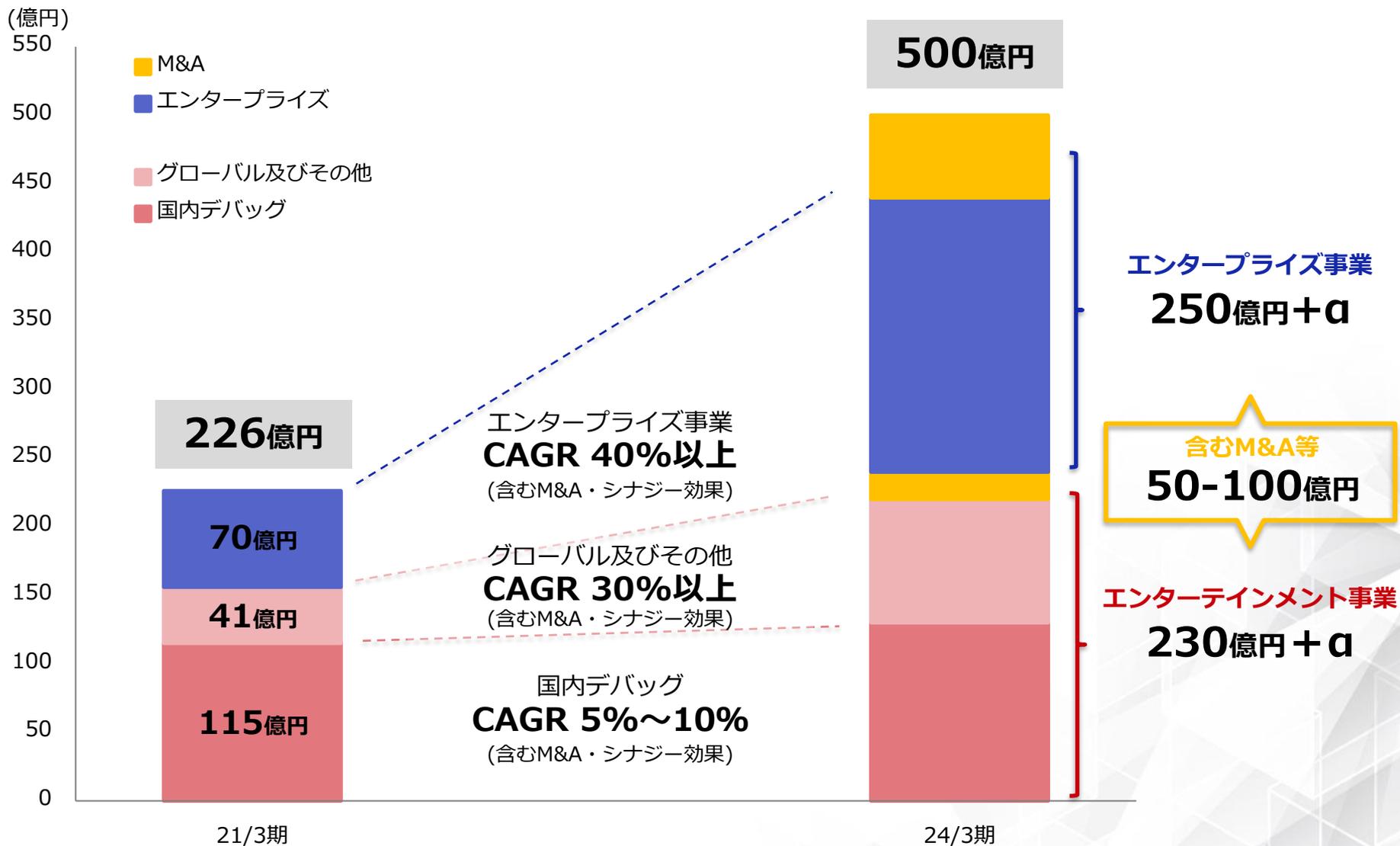
実施件数

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

中期売上高目標の内訳



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 ^(*1)	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 ^(*2) 人材数	4,517名	10,660名	》	20,000名
女性管理職比率 ^(*3)	10.7%	11.8%	》	20%以上

*1 ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷(有利子負債+株主資本)で算出

*2 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

*3 日本国内のグループ会社における比率について記載

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

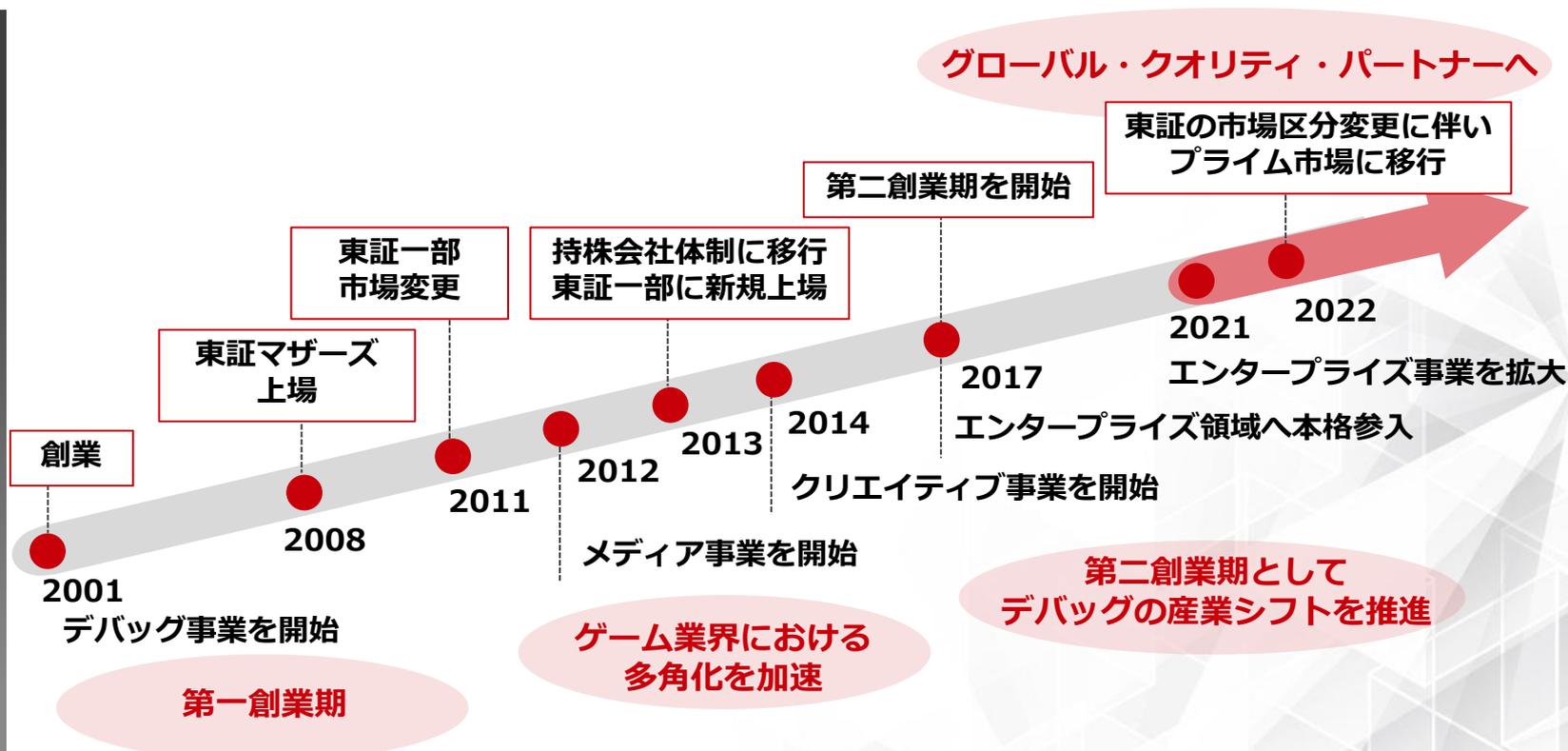
コンソールゲームの
隆盛

モバイルゲームの
隆盛

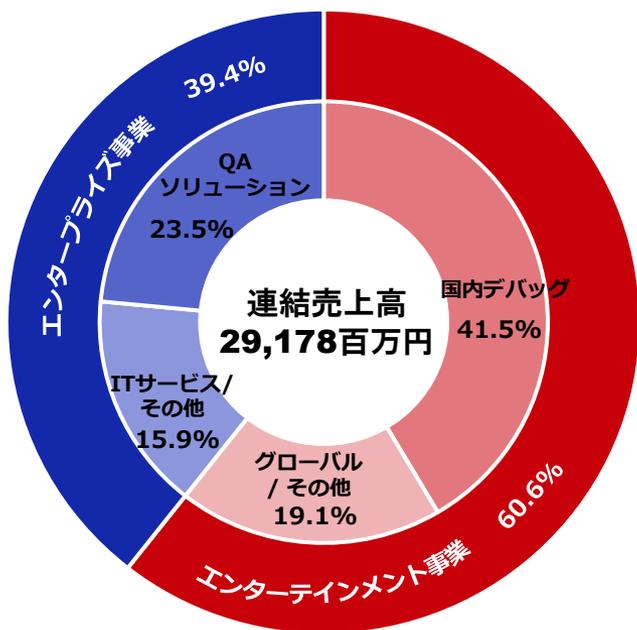
IoTの進展

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QA(Quality Assurance)・デバッグが主力

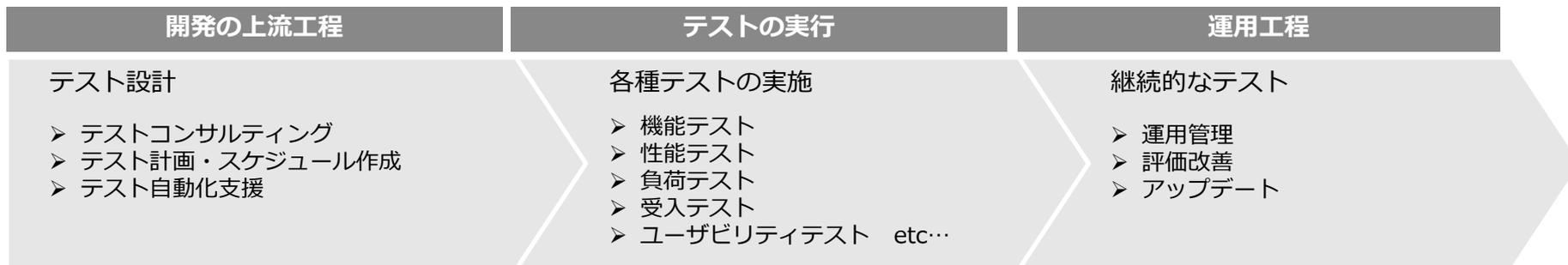


2022年3月期売上高構成比

※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	QAソリューション	23.5%	<ul style="list-style-type: none"> Webシステムや業務システム等の検証 テスト自動化支援 セキュリティテスト ERP導入支援 システムの受託開発
	ITサービス/その他	15.9%	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア派遣(SES) 保守・運用支援 セキュリティ監視
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"> コンソールゲーム / モバイルゲームの検証
	グローバル/その他	19.1%	<ul style="list-style-type: none"> ゲームソフトの翻訳・LQA(*) マーケティング支援 ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作 総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営 カスタマーサポート

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社しかいない
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。

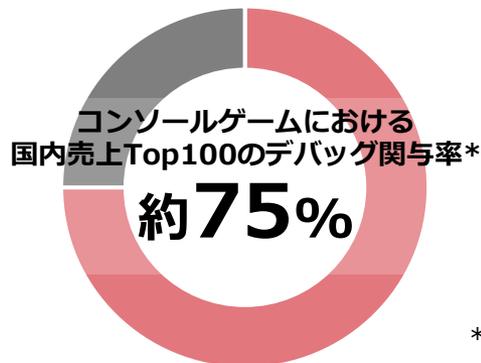
Hung Nguyen



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



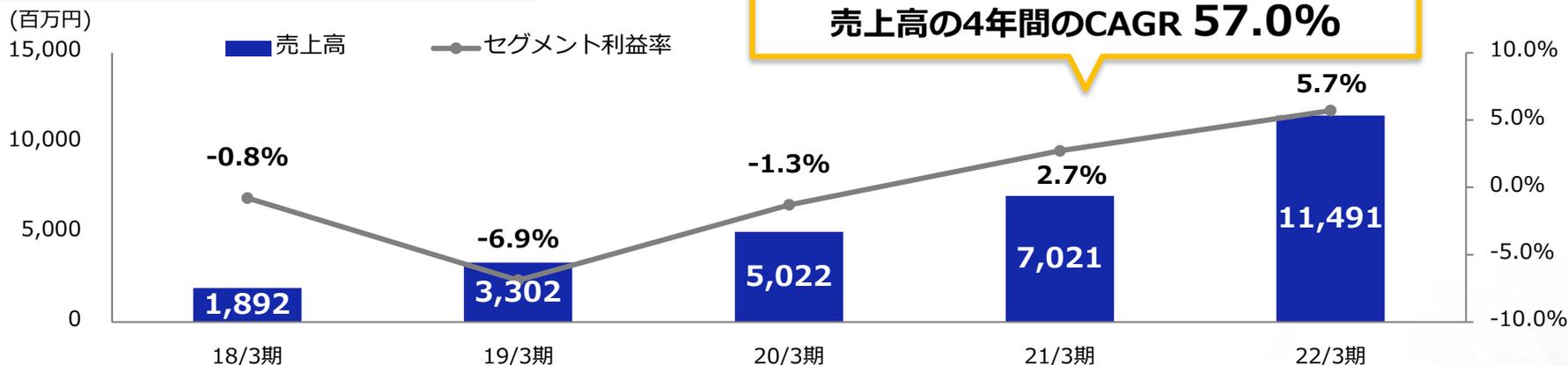
国内
13拠点

海外
8拠点

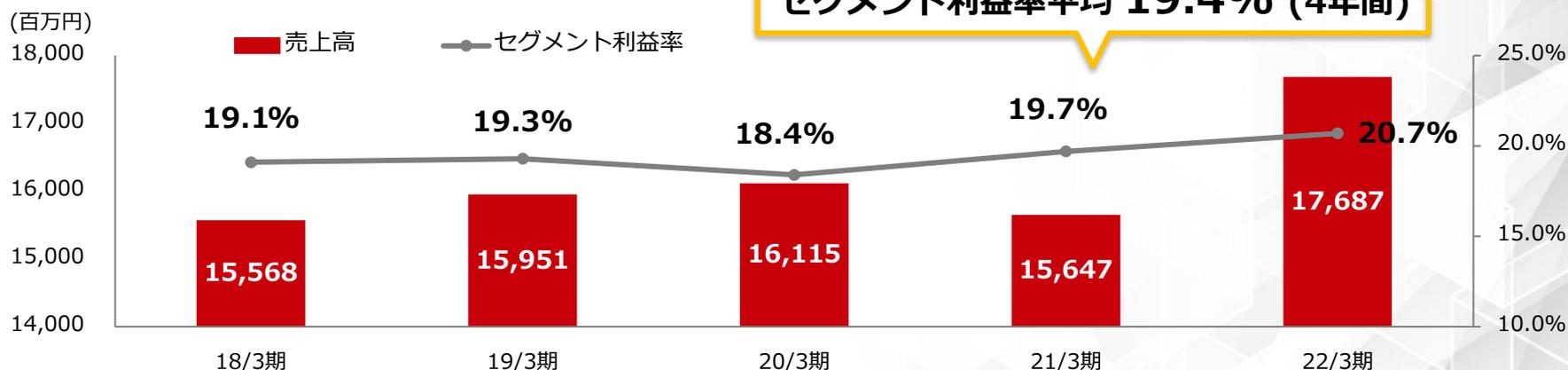
(2022年3月31日現在)

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

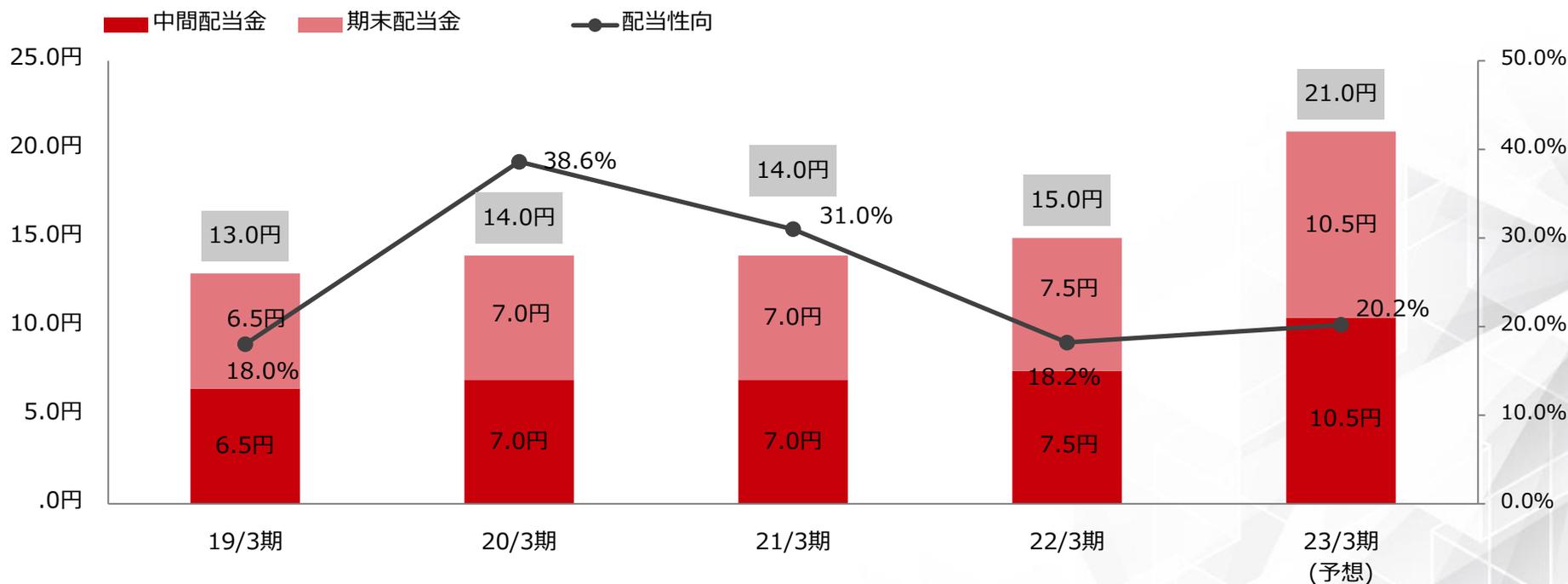
エンターテインメント事業

<p>エンジニアの獲得</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>国内テストエンジニア</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ベトナム開発エンジニア</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ハイスキルの 国内フリーランスエンジニア</p> </div> </div>
<p>技術力・ノウハウの獲得</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>テスト自動化/ ベトナムオフショア拠点</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Salesforceのコンサルティング</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Oracle製品の テスト自動化ツール</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>SAPのノウハウ</p> </div> </div>
<p>ローカライゼーションに必要な ファンクション強化</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>日本最大級のゲーム情報サイト “4Gamer.net”の運営</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作</p> </div> </div>
<p>地理的拡大</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>ゲーム翻訳/韓国拠点</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ゲーム翻訳/台湾拠点</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>マーケティング/ アジア地域における拠点</p> </div> </div>

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

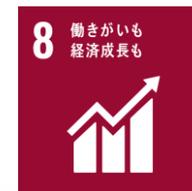
人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・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



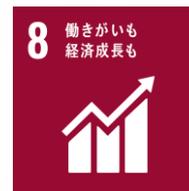
技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「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





DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2022/12/31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



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



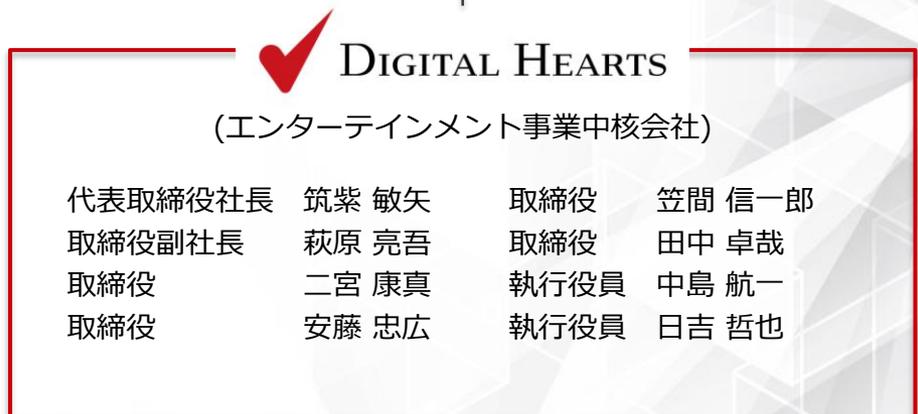
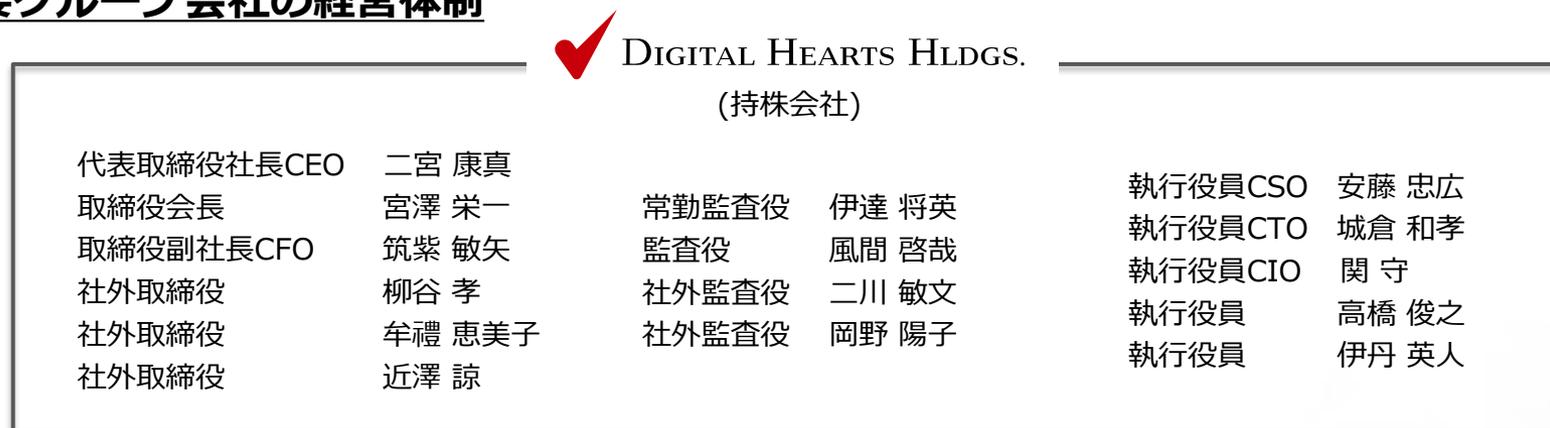
Aetas株式会社

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



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。