

# 2023年3月期 決算説明資料

2023/5/11

東証プライム 3676

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

# 2023年3月期 決算概要

---

## 業績概要

### 過去最高の売上高・営業利益を更新

売上高

**36,517**百万円  
(前期比125.2%)

営業利益

**3,000**百万円  
(前期比111.3%)

- 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を中心に成長投資を加速させるも、利益率の高いデバッグの増収効果により**営業増益を確保**

## Topics

### 1. 成長に向け、引き続き**M&A等を積極活用**

ソーバル(株)



約130名のテストエンジニアを獲得

吸収分割  
(2022年8月1日付)

(株)GameWith



エンターテインメント事業の新たな価値創造を推進

資本業務提携  
(2022年6月30日付)

(株)GPC



SAPの事業基盤を強化

株式取得  
(2023年4月1日付)

### 2. (株)AGESTの**スピノフ及び上場準備を開始**

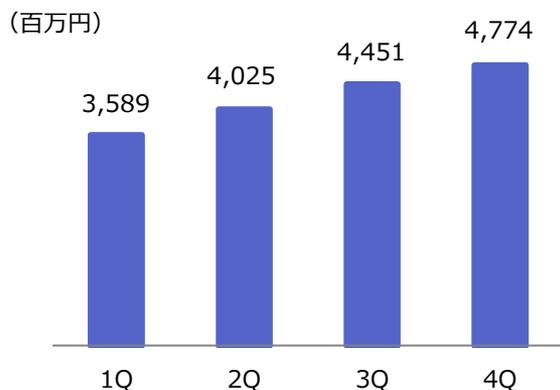
⇒詳細はP24

2022年4月に組成した中核子会社(株)AGESTを中心に戦略投資を加速  
 (株)AGESTが事業全体を牽引する形で、売上は右肩上がりに成長、利益率も大幅に改善

## エンタープライズ事業

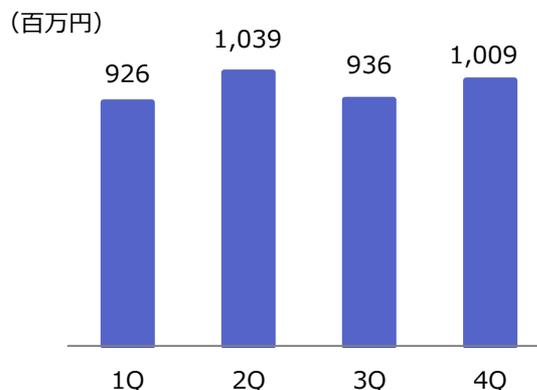
### 売上高

期初計画を上回る成長を実現



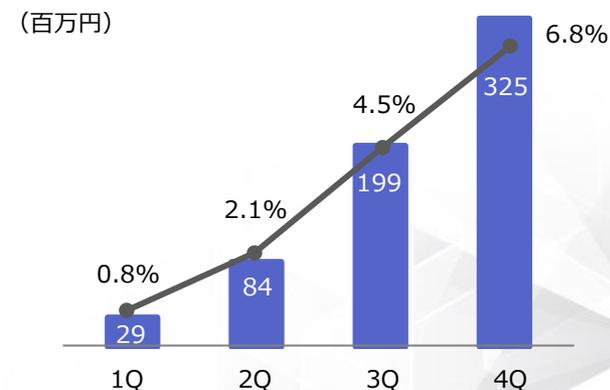
### 販管費

販管費のコントロールを継続



### セグメント利益

投資を継続するも、利益率は改善



## (株)AGEST事業進捗

### QAエンジニア数



22/3期末

**361名**



23/3期末

**508名**

### 受注顧客数



22/3期末

**475社**



23/3期末

**558社**

### 単体売上高



22/3期\*

**75億円**



23/3期

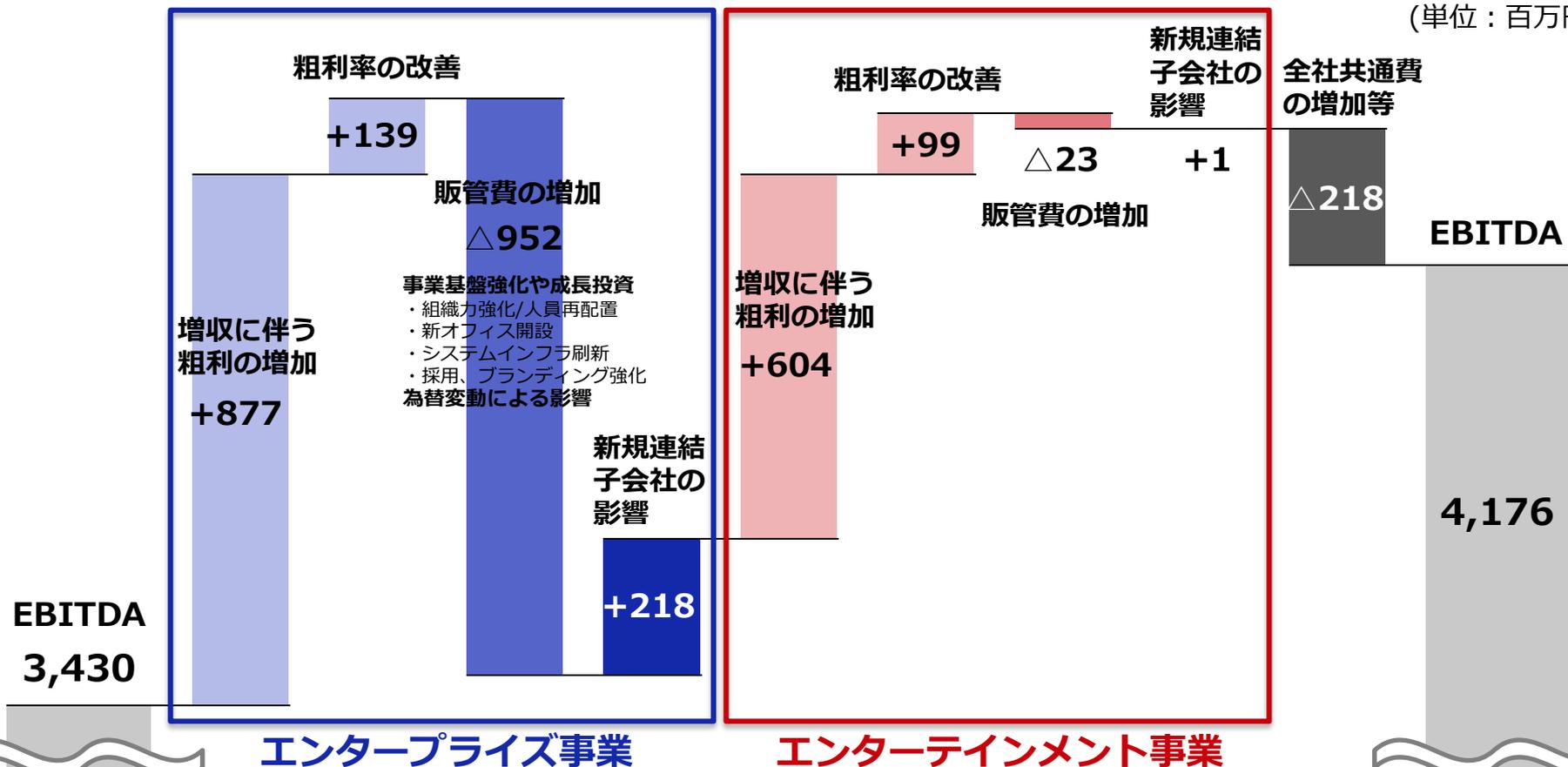
**92億円**

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2桁増益、EBITDAは大幅伸張

(百万円)	22/3期	23/3期	増減額	前期比
売上高	29,178	36,517	7,338	125.2%
売上原価	20,787	25,885	5,097	124.5%
原価率	71.2%	70.9%		△0.4ポイント
売上総利益	8,391	10,632	2,241	126.7%
販管費	5,695	7,631	1,936	134.0%
営業利益	2,696	3,000	304	111.3%
営業利益率	9.2%	8.2%		△1.0ポイント
経常利益	2,774	3,152	378	113.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,778	799	△979	45.0%
EBITDA	3,430	4,176	746	121.8%

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121.8%**と大幅伸長

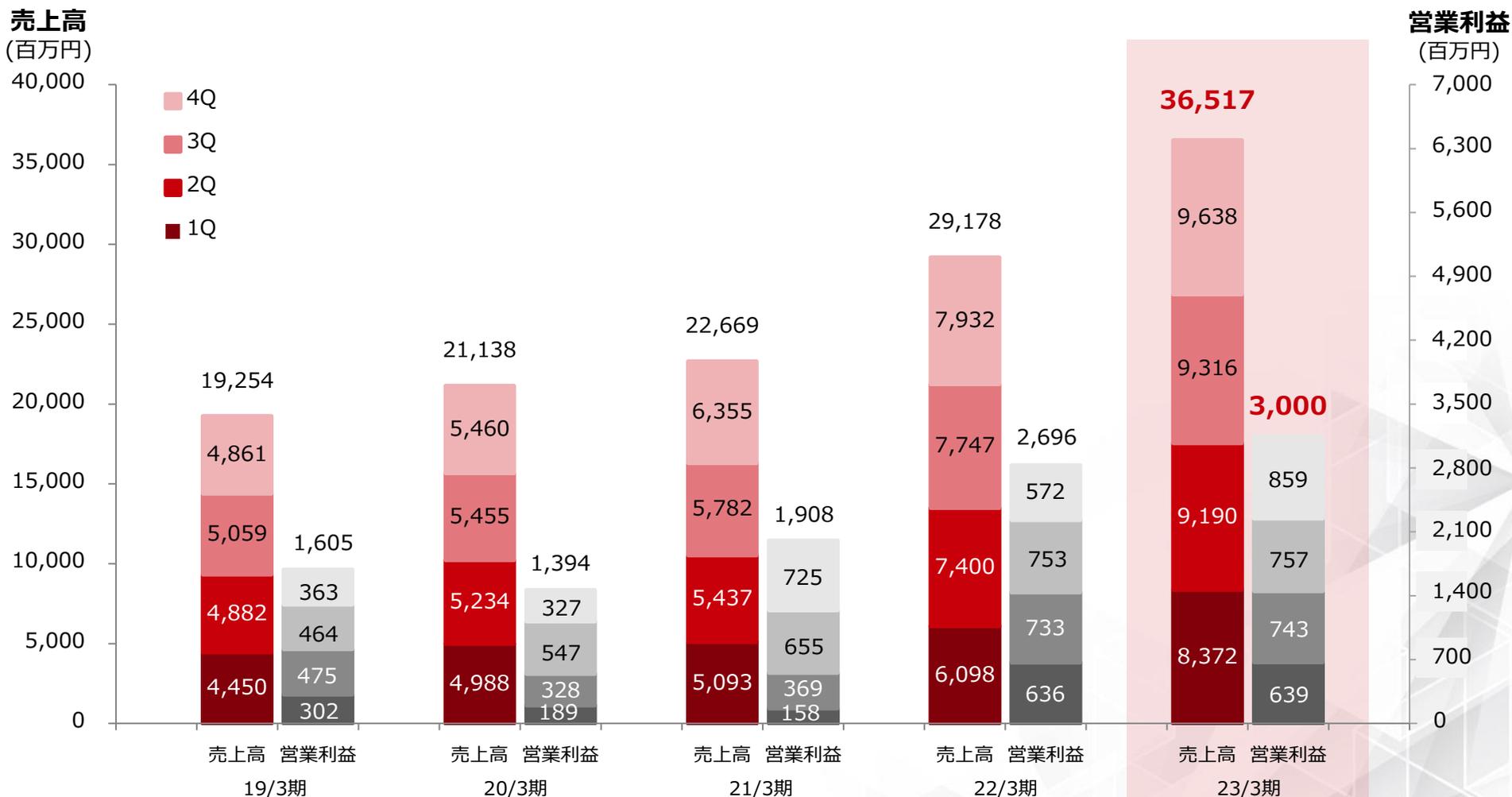
(単位：百万円)



22/3期 実績

23/3期 実績

## エンタープライズ事業を中心に成長投資と事業拡大を両立させ、 過去最高の売上高・営業利益を更新



# 2023年3月期 連結貸借対照表

(百万円)	22/3期(期末)	23/3期(期末)	増減額(対前期末)
<b>資産合計</b>	<b>17,610</b>	<b>19,581</b>	<b>1,971</b>
流動資産	10,392	12,528	2,135
現金及び預金	5,208	6,456	1,248
固定資産	7,217	7,052	△164
有形固定資産	693	1,169	476
無形固定資産	5,139	4,188	△950
のれん	4,588	3,468	△1,119
投資その他の資産	1,384	1,694	309
<b>負債合計</b>	<b>10,044</b>	<b>10,107</b>	<b>63</b>
流動負債	9,679	9,930	251
短期借入金	5,421	5,106	△314
固定負債	364	176	△188
<b>純資産合計</b>	<b>7,566</b>	<b>9,474</b>	<b>1,908</b>
株主資本	6,774	8,283	1,509
その他の包括利益累計額	217	522	305
新株予約権	—	6	6
非支配株主持分	574	661	86
<b>負債・純資産合計</b>	<b>17,610</b>	<b>19,581</b>	<b>1,971</b>

(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	増減額
<b>営業活動CF</b>	<b>3,077</b>	<b>2,850</b>	<b>△226</b>
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	<b>3,740</b>	<b>3,772</b>	<b>31</b>
<b>投資活動CF</b>	<b>△2,537</b>	<b>△1,903</b>	<b>633</b>
<b>財務活動CF</b>	<b>△546</b>	<b>141</b>	<b>688</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	<b>139</b>	<b>194</b>	<b>54</b>
現金及び現金同等物の増減額	<b>132</b>	<b>1,283</b>	<b>1,150</b>
現金及び現金同等物の期首残高	<b>5,041</b>	<b>5,173</b>	<b>132</b>
現金及び現金同等物の期末残高	<b>5,173</b>	<b>6,456</b>	<b>1,283</b>

## 2024年3月期 数値目標

事業拡大	<21/3期 実績>	<22/3期 実績>	<23/3期 実績>	<24/3期 目標>
売上高	226億円	291億円	365億円	500億円
ROIC <sup>(*1)</sup>	16.8%	22.0%	22.5%	15%以上
M&A	3件	3件	1件	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	1,005社	1,118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	15,490名	20,000名
女性管理職比率 <sup>(*3)</sup>	10.7%	11.8%	13.6%	20%以上

## 中国における新型コロナウイルスの影響等による特別損失等が発生

### 営業外収益

**220**百万円

- **為替差益 151百万円**  
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

**75**百万円

- **受取和解金 75百万円**  
米国子会社であるLOGIGEAR CORPORATIONの訴訟和解金

### 特別損失

**1,231**百万円

- **減損損失 1,045百万円**  
中国での新型コロナウイルス感染拡大の余波や中国ゲーム市場環境の変化等によるDIGITAL HEARTS CROSS Marketing and Solutions Limitedののれんの減損損失
- **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 111百万円**  
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

---

## 【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

(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>29,178</b>	<b>36,517</b>	<b>125.2%</b>
エンタープライズ	11,491	16,840	146.5%
エンターテインメント	17,687	19,815	112.0%
調整額	—	△138	—
<b>営業利益</b>	<b>2,696</b>	<b>3,000</b>	<b>111.3%</b>
エンタープライズ	645	639	99.1%
エンターテインメント	3,668	4,214	114.9%
調整額	△1,616	△1,853	—
<b>EBITDA</b>	<b>3,430</b>	<b>4,176</b>	<b>121.8%</b>
エンタープライズ	1,082	1,365	126.1%
エンターテインメント	3,938	4,620	117.3%

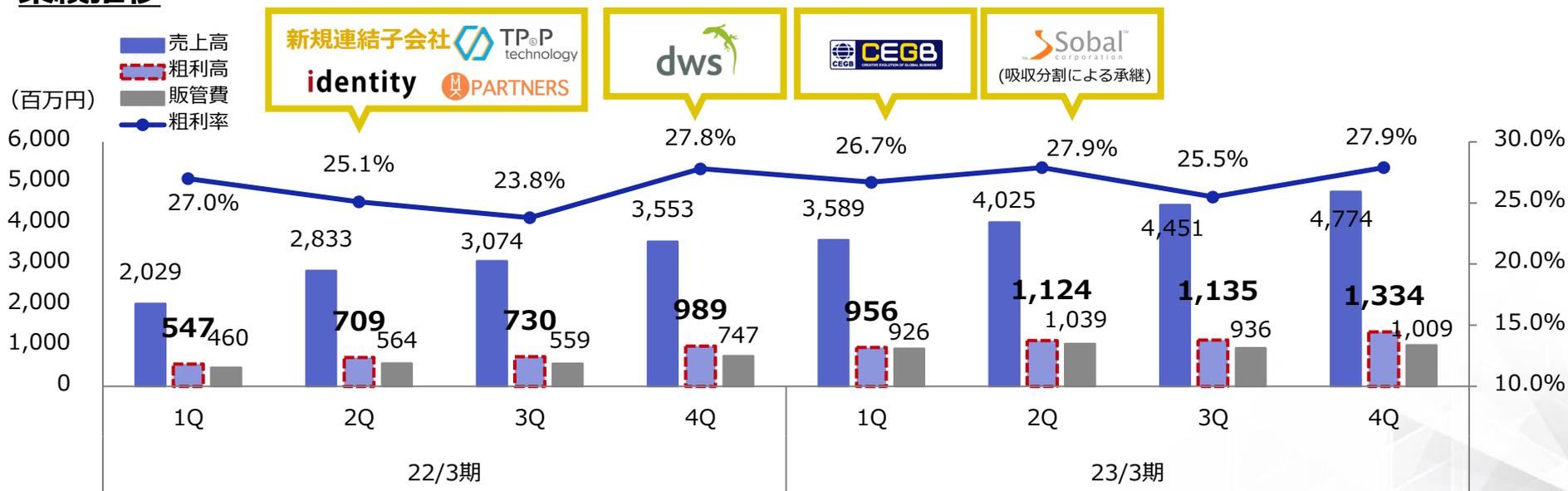
- 既存事業で2桁増収を継続したことに加え、前期実施したM&Aの効果もあり、前年比約1.5倍の高い売上成長を実現
- エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTにおいて、上期に戦略投資を集中的に実施するも、下期は増益トレンドに回復し、通期では前年並みのセグメント利益を確保
- 4Q<sub>(1-3月)</sub>の業績は売上高拡大と粗利率の改善により、セグメント利益は四半期として過去最高の325百万円を記録

(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>11,491</b>	<b>16,840</b>	<b>146.5%</b>
QAソリューション	6,861	10,480	152.7%
ITサービス及びその他	4,629	6,360	137.4%
<b>セグメント利益</b>	<b>645</b>	<b>639</b>	<b>99.1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,082</b>	<b>1,365</b>	<b>126.1%</b>

## エンタープライズ事業

- ▶ 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**1.5倍**のペースで拡大。
- ▶ 当期3Qの粗利率は海外子会社の一時的なコスト増の影響で低下するも、4Qは**27.9%**まで回復。四半期の**販管費も10億円前後**でコントロールを継続。

## 業績推移



## QAソリューション

### 受注顧客数

23/3期4Q  
**808社**

22/3期4Q  
**748社**

### 平均顧客単価

23/3期4Q  
**13百万円**

22/3期4Q  
**10百万円**

### エンジニア数

23/3期4Q  
**1,009名**

22/3期4Q  
**924名**

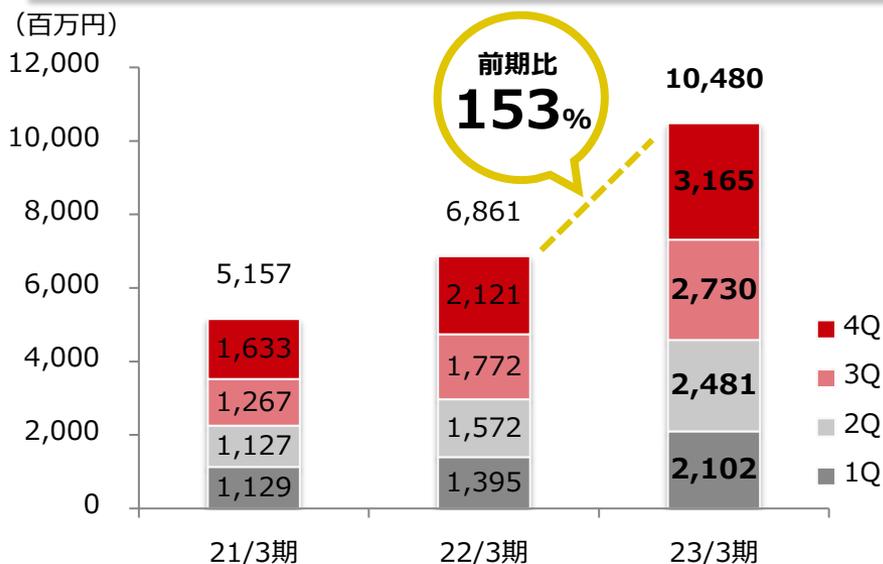
### アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期4Q  
**34.9%**

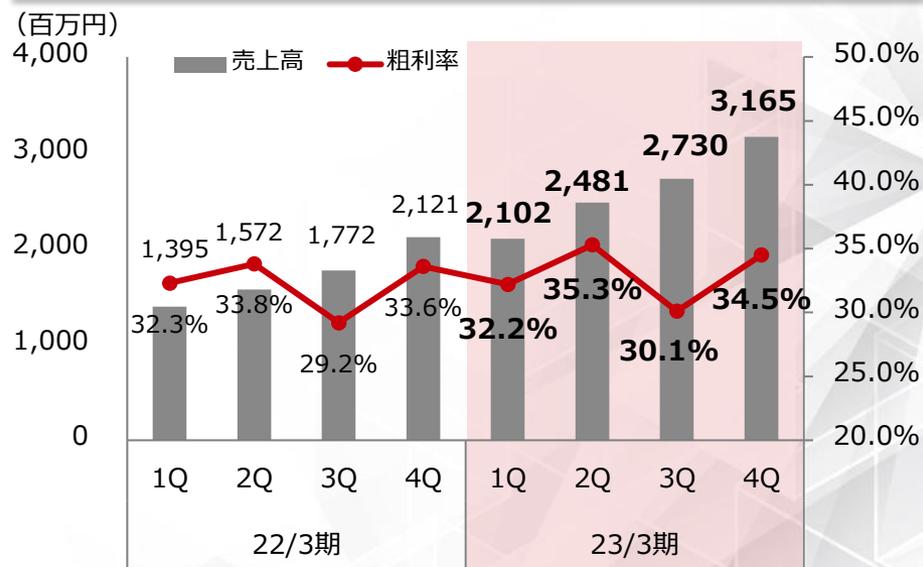
22/3期4Q  
**28.9%**

- M&Aの影響を除く既存事業においても、国内を中心に高い成長を継続し、前期比**134.3%**の大幅増収を達成
- 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
- 粗利率は、海外子会社における不採算案件の影響を受けた3Qから大きく回復し、**4Q粗利率は34.5%**と高水準を記録

## 売上高推移

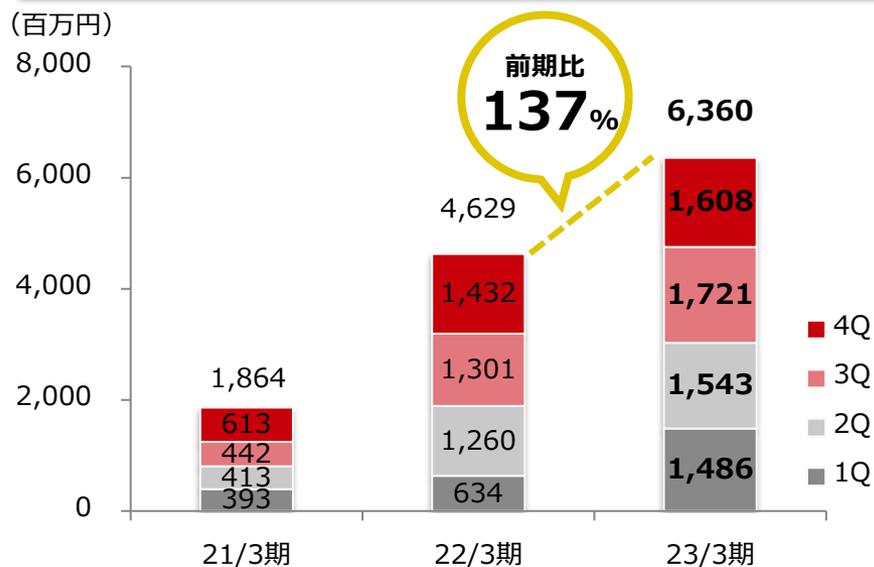


## 売上高・粗利率の推移

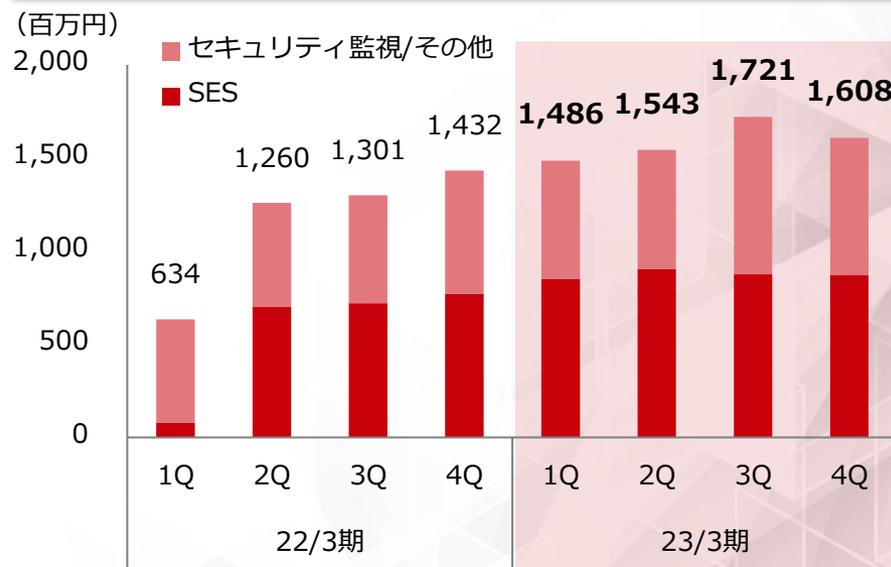


- SES事業では、**(株)アイデンティティ**のエンジニア登録人数が27千人に達するなど、堅調に事業規模が拡大
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視サービスも順調に拡大

## 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等を背景に、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21.3%**と高水準を維持

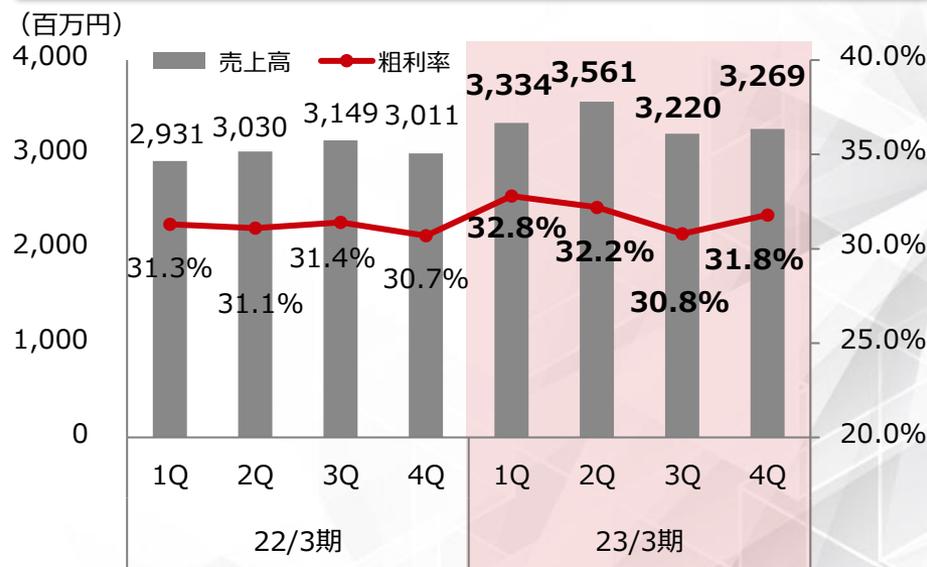
(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>17,687</b>	<b>19,815</b>	<b>112.0%</b>
国内デバッグ	12,123	13,386	110.4%
グローバル及びその他	5,563	6,429	115.6%
<b>セグメント利益</b>	<b>3,668</b>	<b>4,214</b>	<b>114.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,938</b>	<b>4,620</b>	<b>117.3%</b>

- 新規大型タイトル案件を数多く受注した**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
- 繁忙期となった上期に続いて下期も**高い売上水準を継続し**、最低賃金上昇の影響を受ける下期についても**粗利率30%以上**を維持
- 物価高騰を受け2023年4月より常勤テストの**時給を100円引き上げる**など、従業員の生活支援を図るとともに、優秀な人材の継続雇用を通じた**サービス品質の強化や受注単価アップ**を目指す

## 売上高推移

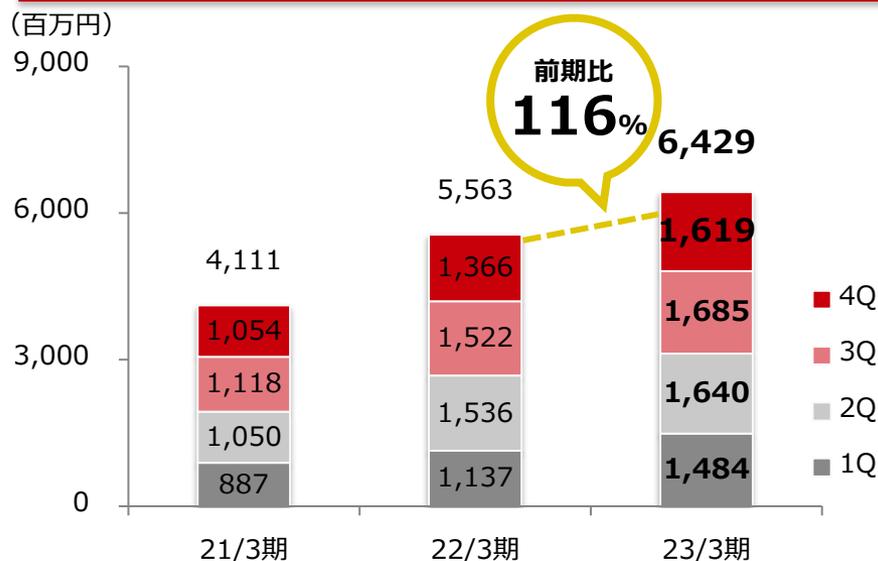


## 売上高・粗利率推移

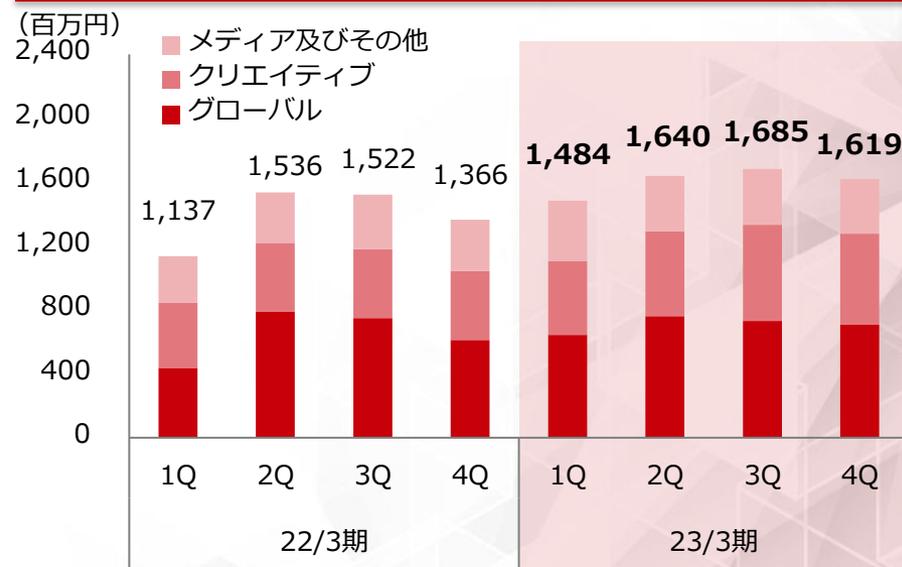


- 既存大手顧客へのクロスセル強化やローカライズ対応言語拡大等により、**すべてのサービスにおいて増収を実現**
- 中国でのコロナ対応やゲーム規制で中国市場の先行きが不透明になりつつある中、**韓国でのマーケティング人材の強化**や欧米ローカライズ強化等、グローバルソリューション力を強化
- グループシナジーの追求及び**(株)GameWith**をはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、**さらなる事業拡大及び新たな価値創造を目指す**

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



# 2024年3月期 通期業績予想

---

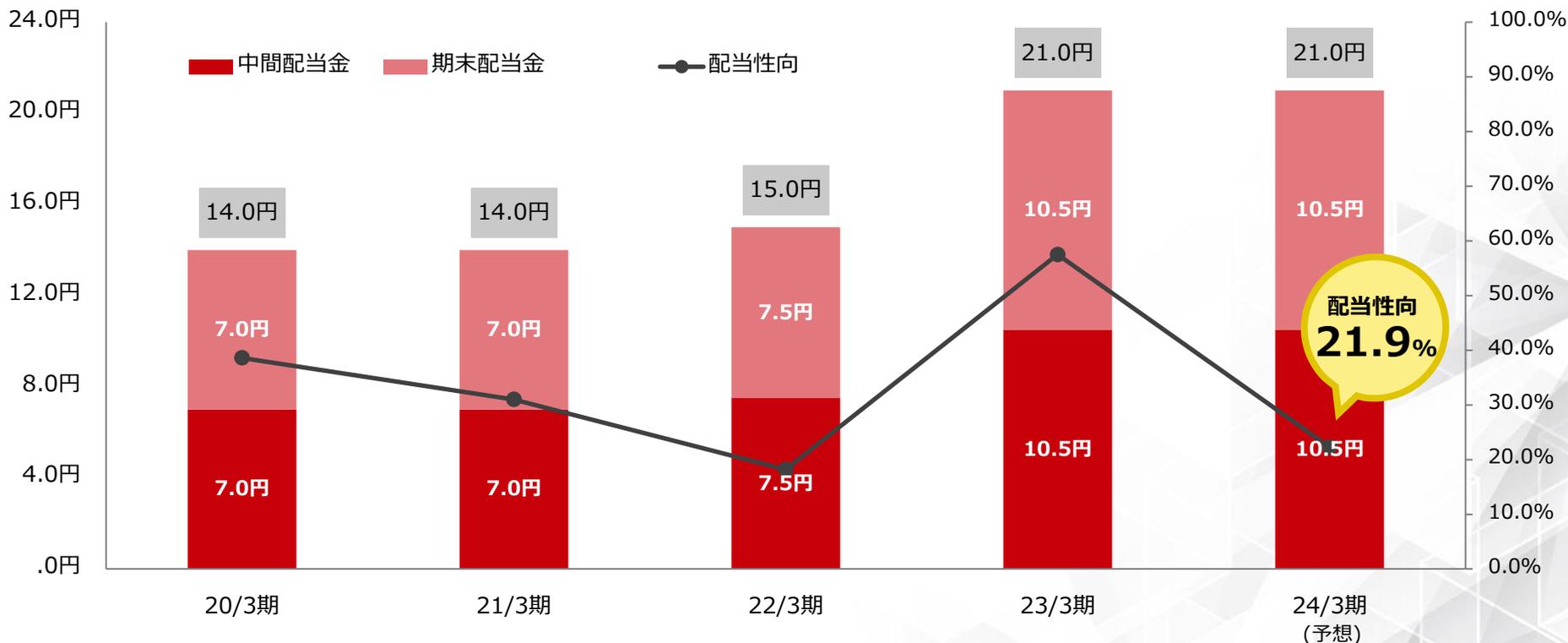
- エンタープライズ事業の牽引により、**過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す**
- スピンオフ上場の準備費用約250百万円を織り込んだうえで**4年連続となる営業増益を計画**

(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>

年間配当金は**21.0円(配当性向21.9%)**と前年同水準の安定的な配当を予想

## 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



# スピンオフ上場について

---

## (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

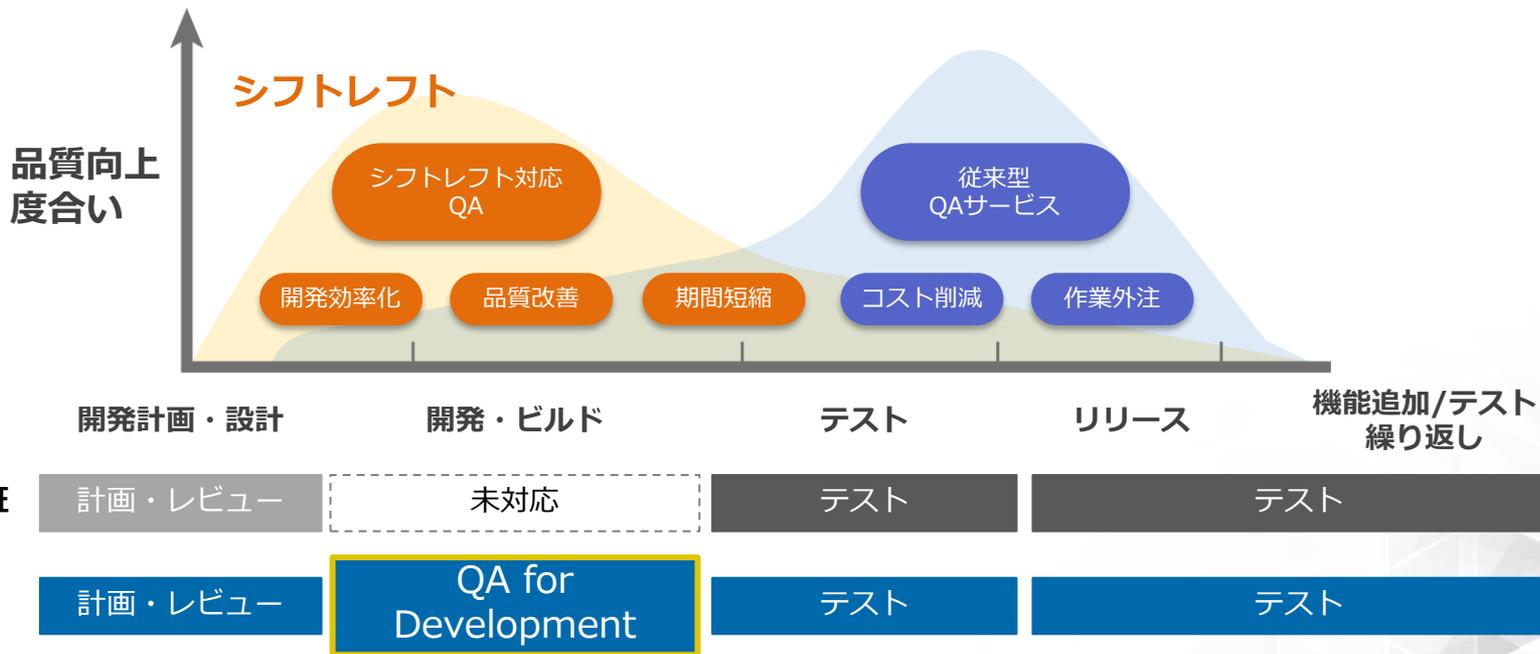
- ✓ 独立取締役選任
- ✓ 監査役会設置

\*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

---

## 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

ミューテーションテスト

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末期(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

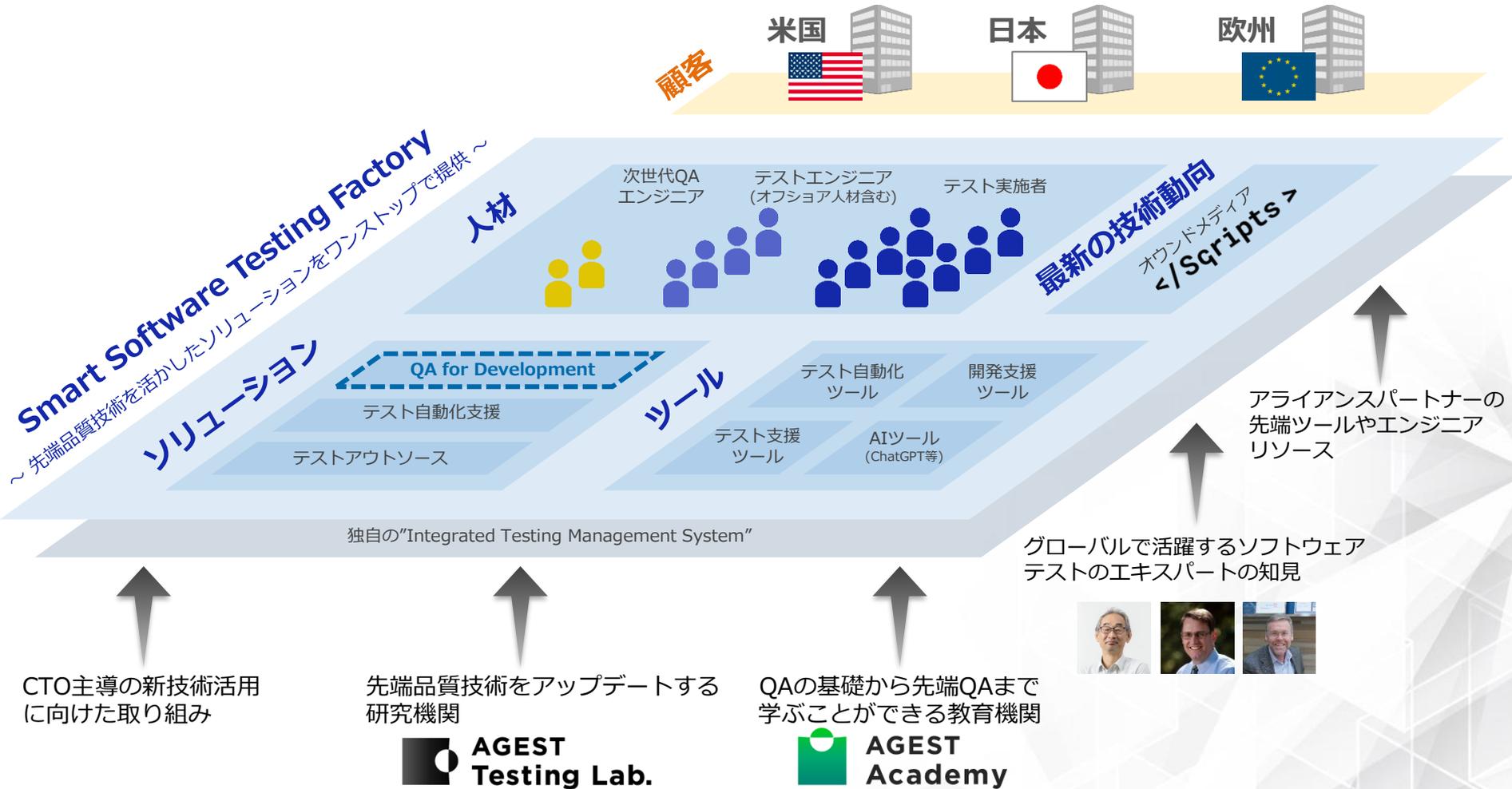
### 実施件数

年間2~3件程度のクロージングを想定

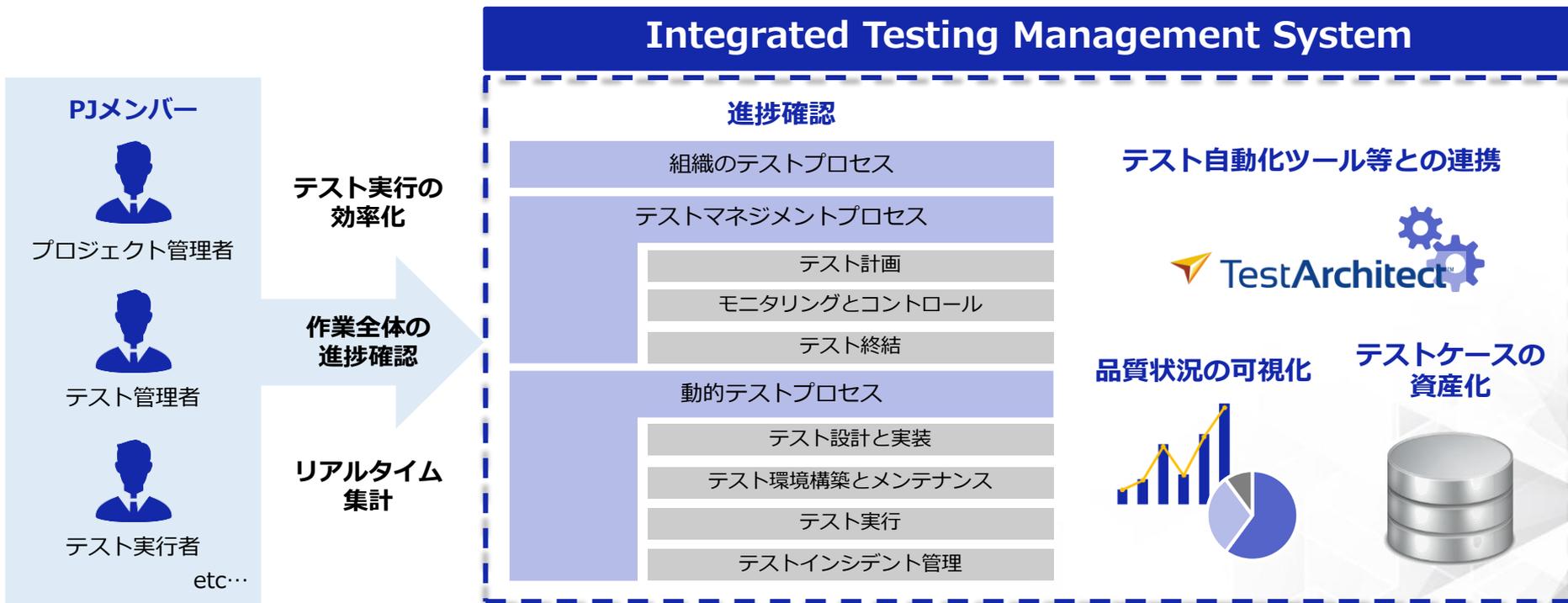
### M&A推進体制

- ・ 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

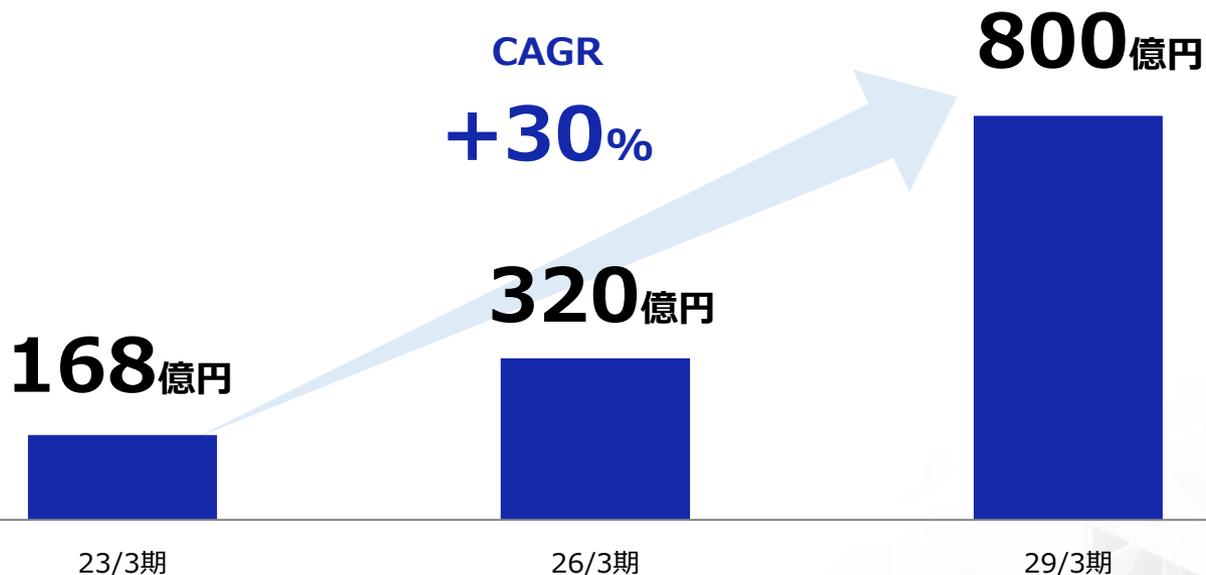
# AGEST

LogiGear

identity

CEGB  
CREATIVE EVOLUTION OF GLOBAL BUSINESS

...etc.



## QAソリューション KPI

エンジニア数



1,009名

1,600名

3,000名

受注顧客数



808社

1,500社

3,100社

平均顧客単価



13百万円

16百万円

19百万円

# エンターテインメント事業 成長戦略

---

## “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 外国籍テスター  
30か国以上 350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

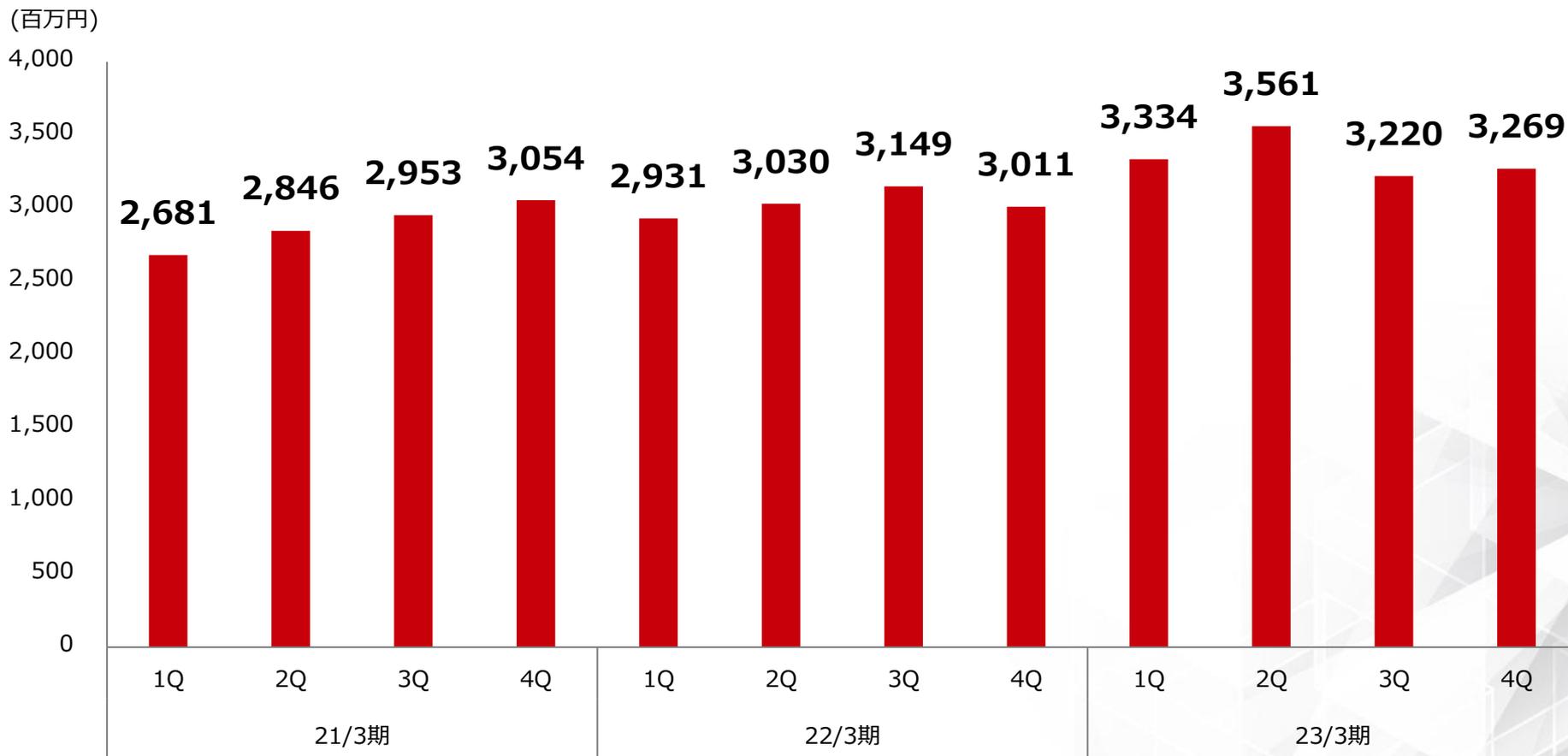
## 成長戦略

- “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

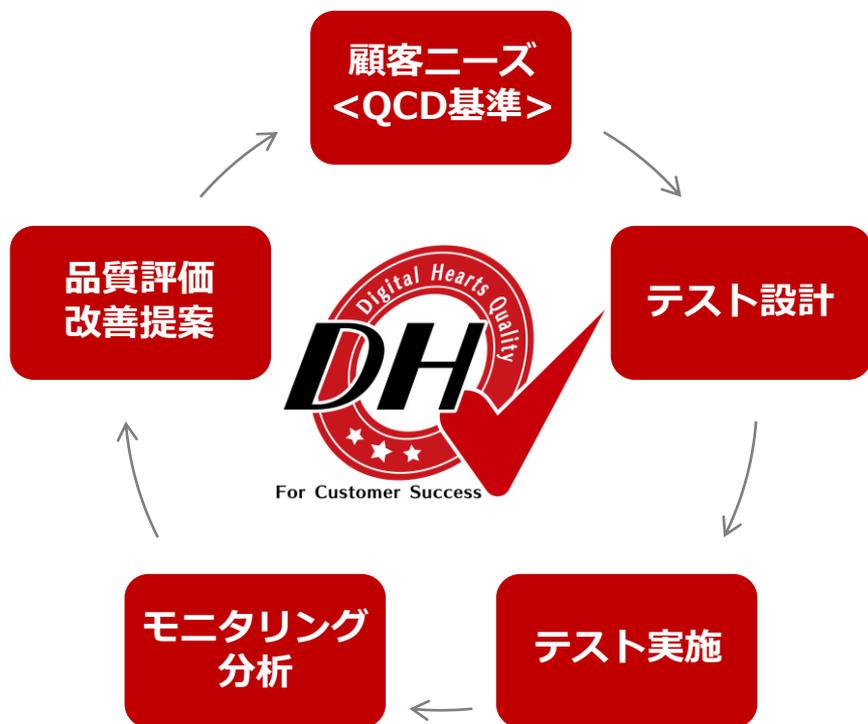
\* 日本国内で開発されたゲームに限る



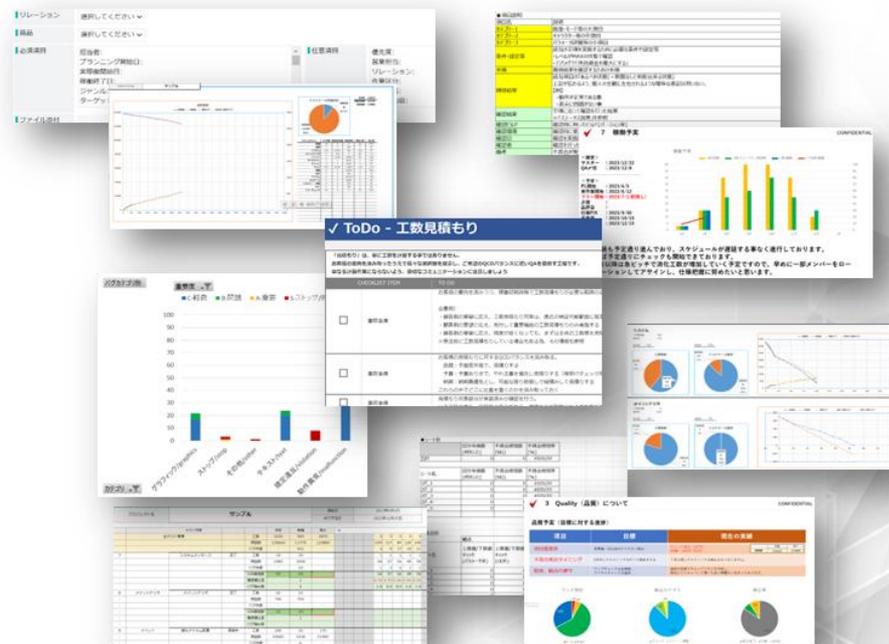
## DHQ(Digital Hearts Quality)の推進

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

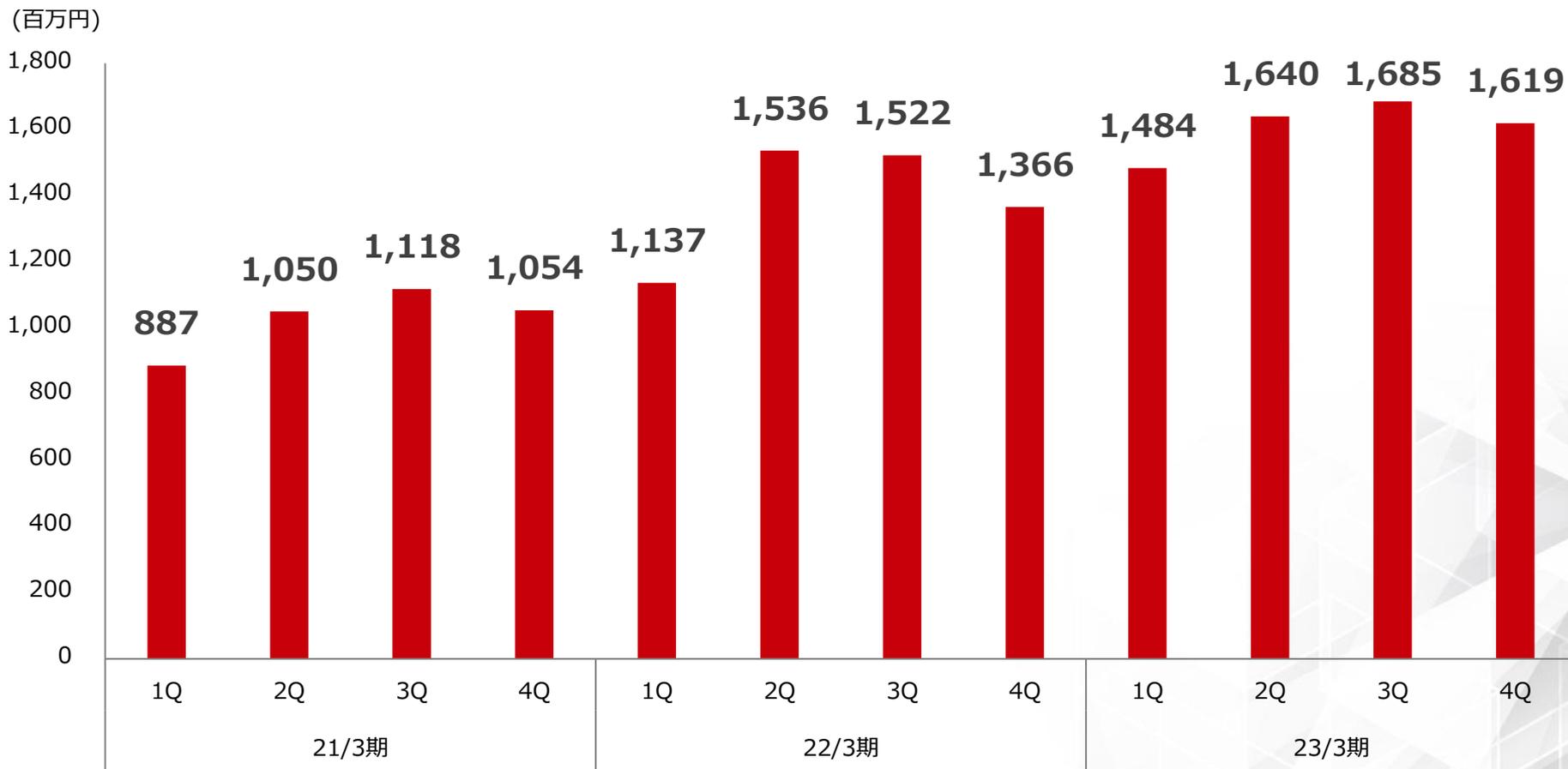
## 成長戦略

- 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

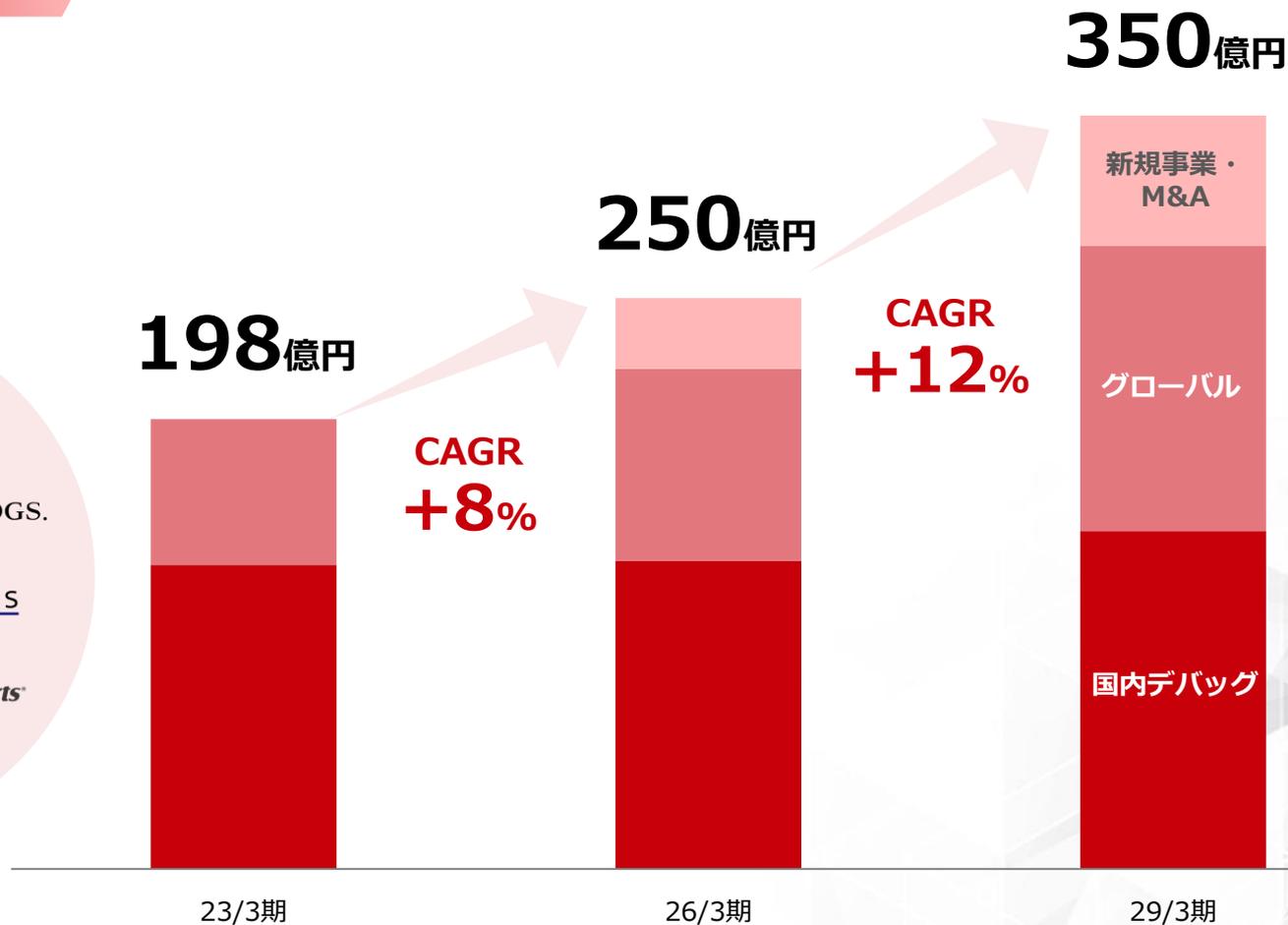
### クリエイティブ案件

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**

を超えるテスターの雇用を創出



**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

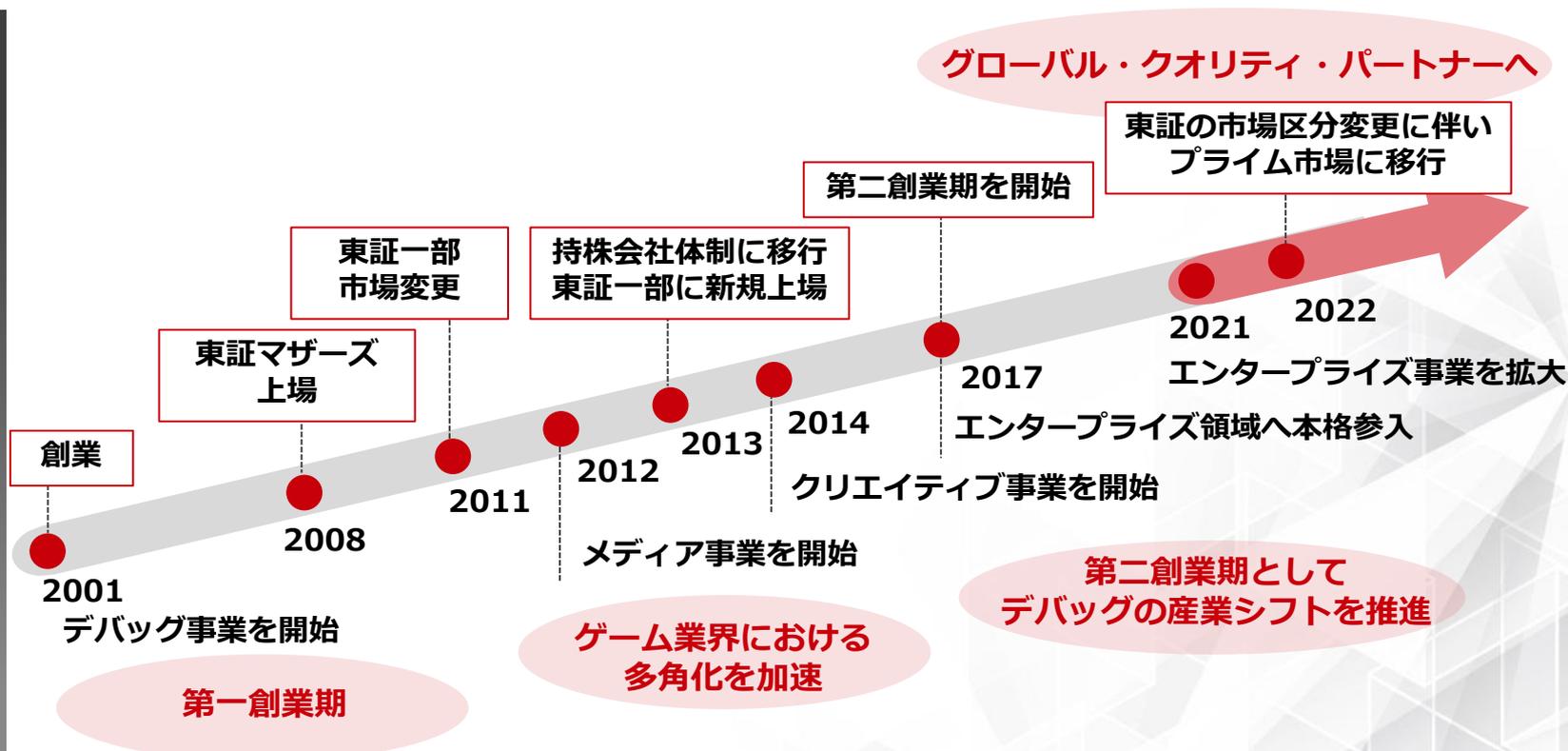
コンソールゲームの  
隆盛

モバイルゲームの  
隆盛

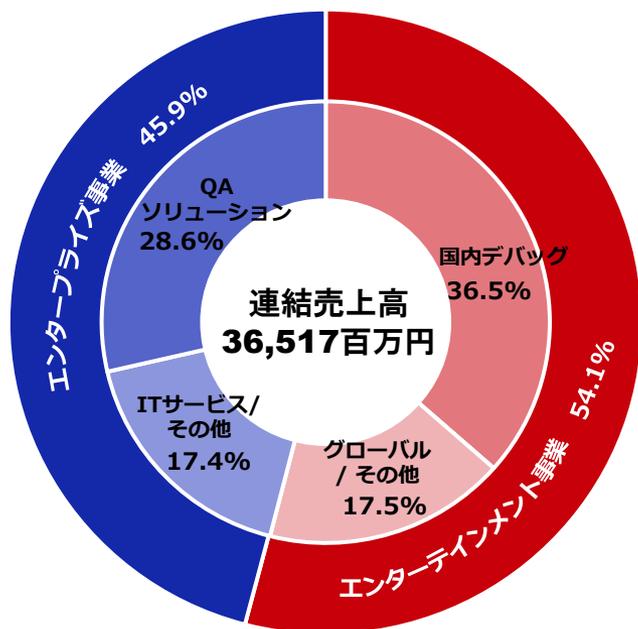
IoTの進展

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>

\*1 LQA…Linguistic Quality Assuranceの略で、翻訳されたテキストや構成の品質を確認すること



## DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2023/3/31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



## 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。

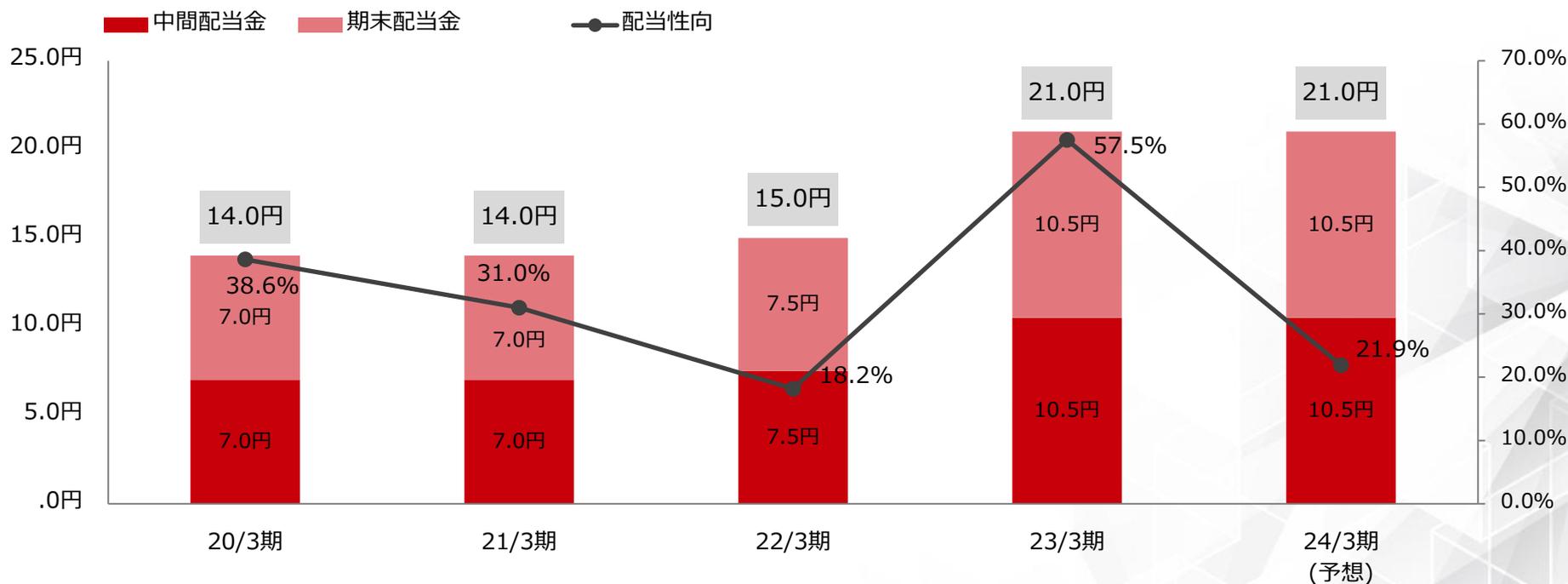
	M&Aの狙い	過去のM&Aの実績		
エンタープライズ事業	エンジニアの獲得	 国内テストエンジニア	 ベトナム開発エンジニア	 ハイスキルの 国内フリーランスエンジニア
	技術力・ノウハウの獲得	 テスト自動化/ ベトナムオフショア拠点	 Salesforceのコンサルティング	 Oracle製品の テスト自動化ツール
エンターテインメント事業	ローカライゼーションに必要なファンクション強化	 日本最大級のゲーム情報サイト “4Gamer.net”の運営	 ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作	
	地理的拡大	 ゲーム翻訳/韓国拠点	 ゲーム翻訳/台湾拠点	 マーケティング/ アジア地域に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

(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

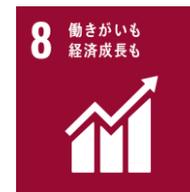
### 4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・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

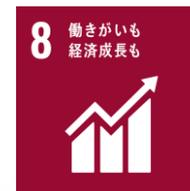
### 人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・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



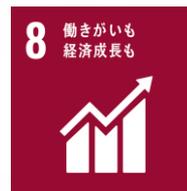
### 技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「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。