

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

2024/2/8

東証プライム 3676

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

エグゼクティブサマリー

- *1 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3四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。
- *2 本資料において、“3Q単体”は10月-12月の会計期間における実績を示しております。

エンタープライズ事業が牽引しつつ、エンターテインメント事業も3Qより回復し、**増収を達成**
 米国テスト子会社の業績低迷や中国のコロナ影響等を受けた上期実績の影響を受け減益となるも、
 両事業の売上拡大や粗利率向上により、**3Q単体の営業利益率は上期比較で+3.0pと大幅に改善**

売上高

28,666百万円
 (前期比106.6%)

- エンタープライズ事業が、QA技術を追求した高付加価値サービスの拡充やエンジニア人材の増強等を背景に、売上高は**前期比約1.2倍と高成長を継続**
- エンターテインメント事業は、前期反動影響が大きかった上期国内デバッグの売上も3Q単体では増収に転じ、さらにグローバル及びその他事業においても、中国ゲーム規制等の影響があるなか、欧米向けローカライズサービスを強化した結果、**前年と同水準の売上高を達成**

営業利益

1,422百万円
 (前期比66.9%)

- 当期から、本部機能増強等の**スピンオフ上場準備関連費用が227百万円発生**
- 米国テスト子会社における一時的な業績低迷の影響やテストターの時給引き上げ等の影響により、上期は営業利益が大きく低下したものの、3Qに入り国内デバッグで価格転嫁が進むなど、**両事業ともに営業利益率は回復を実現**

》 Topic スピンオフ上場に向けた準備が着実に進捗

人材の採用・再配置



バックオフィスメン
 ーの採用・グループ
 内転籍完了

グループ組織再編



新AGEST連結子会社
 をAGESTの資本傘下
 とする組織再編完了

成長戦略の明確化



それぞれの成長に向け
 た戦略投資の活発化や
 事業運営体制を構築

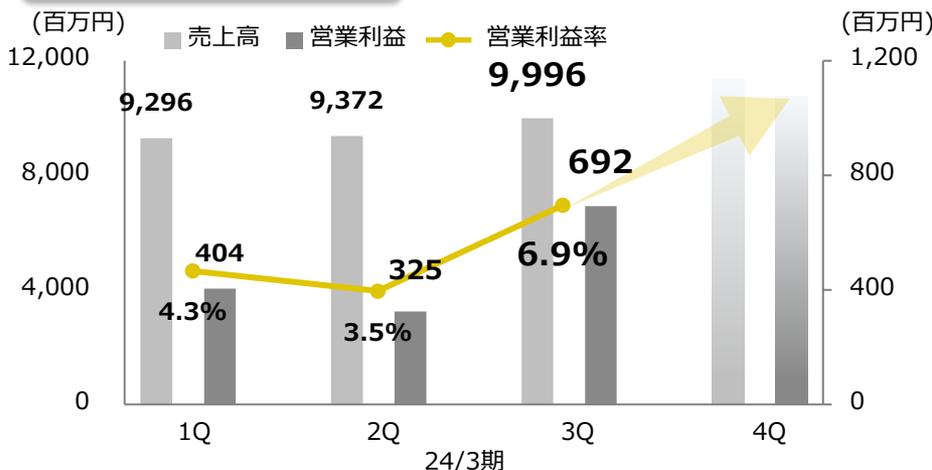
新たな経営体制の決定



新生AGESTグループは
 二宮、新生DHグループ
 は宮澤・筑紫体制へ

3Q単体の連結業績は売上高約100億円、営業利益約7億円と、2Q実績を上回る水準を達成
連結営業利益率も6.9%まで改善し、4Q以降の増収増益トレンドへの回復を見込む

連結業績



■ 3Q単体 連結営業利益率の改善ポイント

*すべて当期上期比較

(エンタープライズ事業)

セグメント
利益率
+3.0P

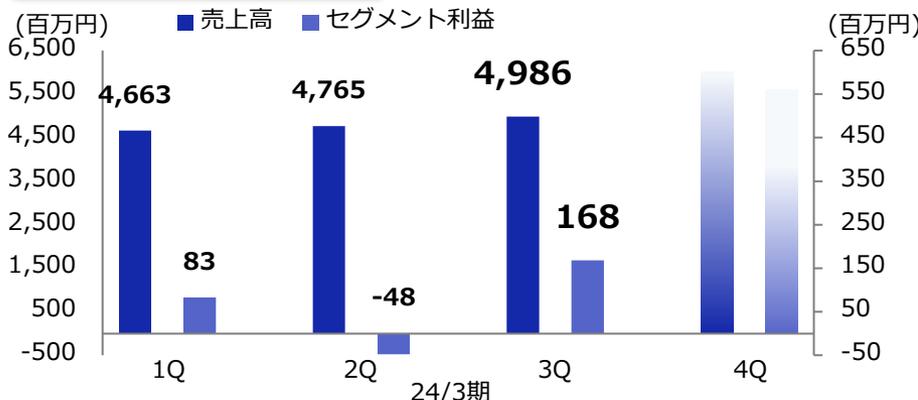
粗利率 **+2.2P** : 海外子会社の収益性回復
 販管費率 Δ **0.8P** : のれん償却負担の減少や米国子会社のリストラ効果等
4Qは売上拡大によりさらに収益性は改善する見込み

(エンターテインメント事業)

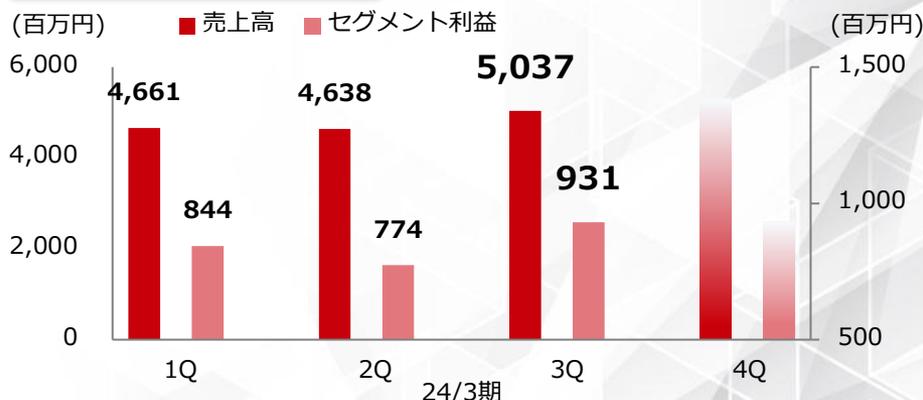
セグメント
利益率
+1.1P

粗利率 **変化なし** : 国内デバッグは改善、グローバル事業で戦略投資を実施
 販管費率 Δ **1.1P** : 売上拡大に伴う固定費率の低下
4Qも成長投資を加速しつつも3Q並みの利益率を維持

エンタープライズ事業



エンターテインメント事業



スピノフ上場による企業価値最大化を実現させる新経営体制を決定

4月1日付当社代表人事



(株)デジタルハーツホールディングス
代表取締役会長

宮澤 栄一



(株)デジタルハーツホールディングス
代表取締役社長CEO

筑紫 敏矢



(株)AGEST
代表取締役 社長執行役員 CEO

二宮 康真

*2024年6月に開催予定の第11回定時株主総会終結時をもって、
当社取締役を退任予定

Point
1

創業者である宮澤が約7年ぶりに代表復帰し代表取締役会長に、(株)デジタルハーツの代表を兼任する筑紫が当社の代表取締役社長CEOに就任。両名の強みを発揮し、祖業であるデバッグ事業の再強化やグローバル事業の拡大、新規事業の創造等、新生DHグループの再成長を強力推進。

Point
2

現CEOの二宮は当社代表を退任し、(株)AGEST社長としてスピノフ上場を目指す新生AGESTグループの経営に専念。

(株)AGEST社外役員

独立した上場企業としてのガバナンスを支える社外役員の候補者3名を選定

候補者

略歴

社外取締役

加茂 正治

マッキンゼー・アンド・カンパニー、(株)東芝、(株)パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス（現任）において役員等を歴任

社外監査役

藤田 陽子

公認会計士の資格を有しており、現在株式会社エスネットワークスに所属

社外監査役

東條 桜子

弁護士資格を有しており、現在外苑法律事務所に所属

*2024年3月に開催予定の同社第7回定時株主総会での決議にて正式決定予定

上場に向けた社内整備が完了

2025年12月期内のスピノフ上場を目指し、2024年1月1日から基準期がスタート

- ・ 上場企業としての本社機能構築に向けた人材採用やグループ会社からのAGESTへの転籍が完了
- ・ 新AGEST連結子会社をAGESTの資本傘下とするグループ組織再編完了
- ・ AGESTの決算期を3月から12月に変更完了
- ・ 上場を見据えた新たな経営体制の意思決定を実施

現在



2023/5/11

直前前期
(2023年)

基準期
(2024年)

上場申請期
(2025年)

スピノフ上場準備のお知らせ

2024年12月期
(新AGEST連結)開始

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・本社機能構築 **Done**
- ✓ 主幹事証券契約、監査契約の締結 **Done**
- ✓ グループ会社の組織再編 **Done**

- ✓ 独立取締役選任 **Done**
- ✓ 監査役会設置 **Done**

*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。

それぞれ独立した上場企業グループとしてのブランド力・資金力を積極活用し 各事業の成長ポテンシャルを最大化

新生AGESTグループ

先端品質技術を追求した **AGEST**
グローバルNo.1のQAカンパニーへ
- (株)AGESTを中心に成長を加速

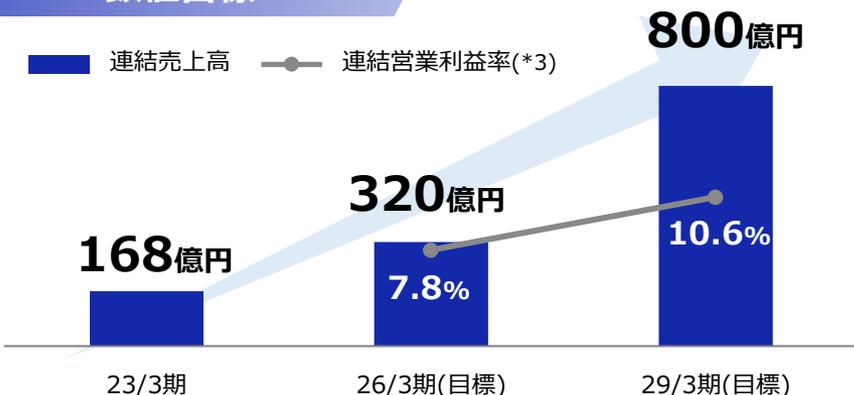
市場環境

国内ソフトウェア
テスト市場(*1)

約**6兆円**

- ・慢性的なエンジニア不足
- ・“品質”が競争力の源泉となっており、テストの重要性が向上
- ・テスト技術が高度化

数値目標



*1 出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」及び独立行政法人情報処理推進機構「ソフトウェア開発分析データ集2022」を参考に当社にて算出

Copyright© 2024 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

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
- 世界市場や新規領域に積極果敢に挑戦

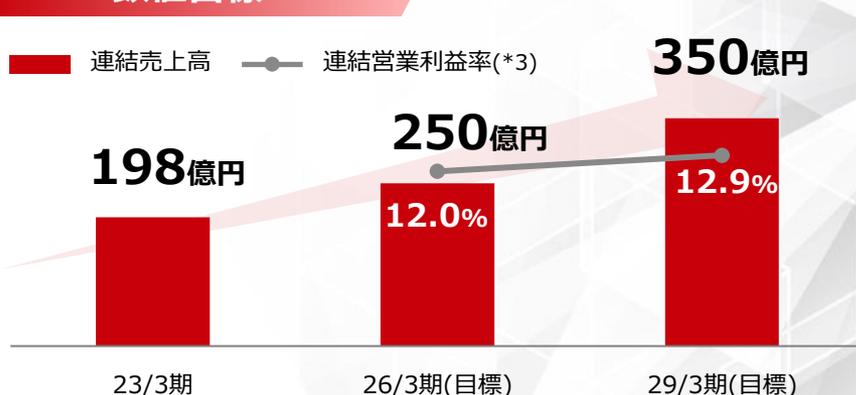
市場環境

世界デジタル
コンテンツ市場(*2)

約**53兆円**

- ・ゲームの世界同時展開が加速、国内市場から世界市場へ
- ・ゲーム以外のエンターテインメントコンテンツが増加

数値目標

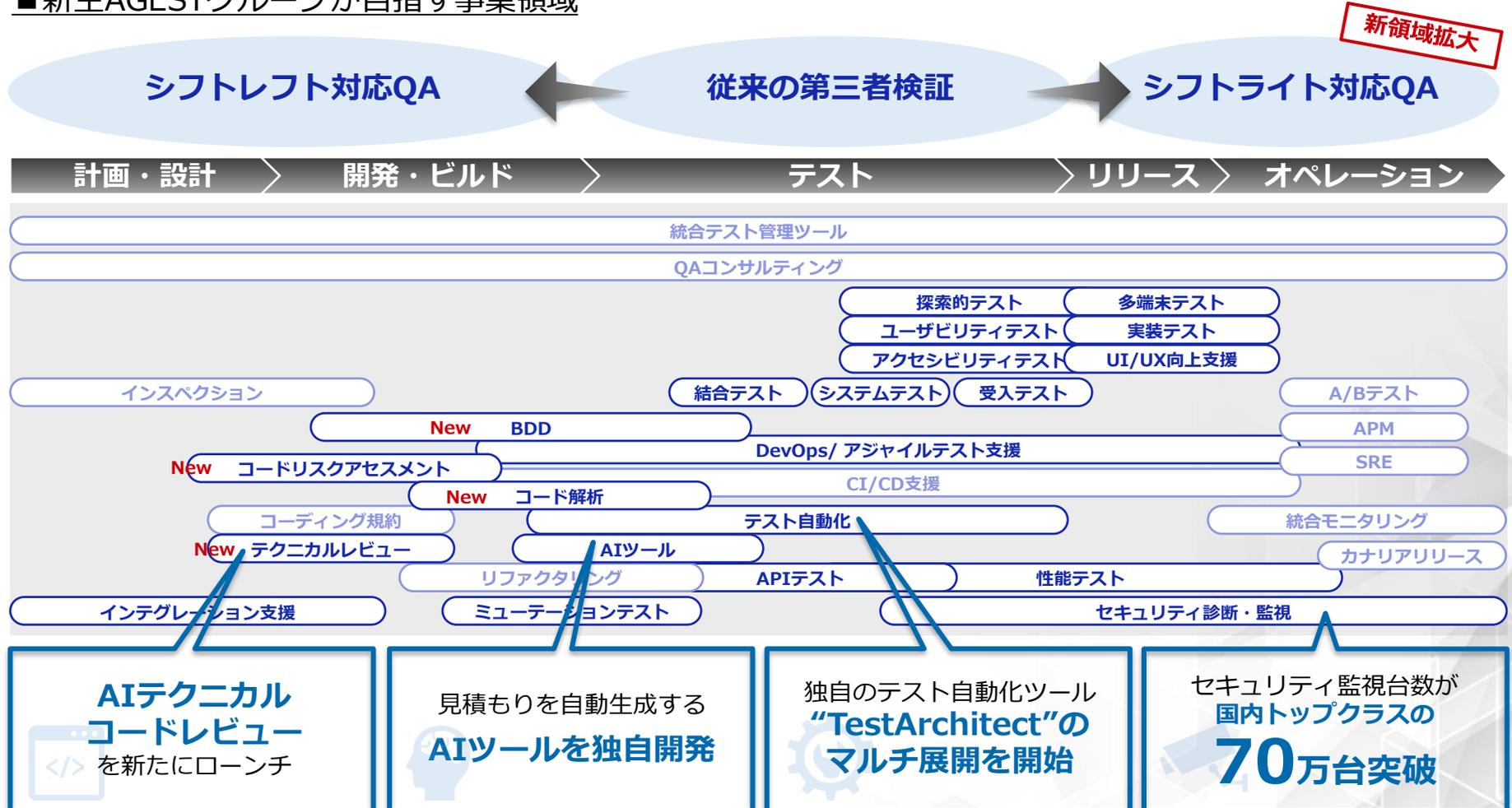


*2 出典：経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」
デジタルコンテンツの定義：音楽、出版、映像、ゲームのデジタル市場
1ドル=150.67円で算出

*3 26/3期、29/3期はスピンオフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため連結営業利益率は記載を省略

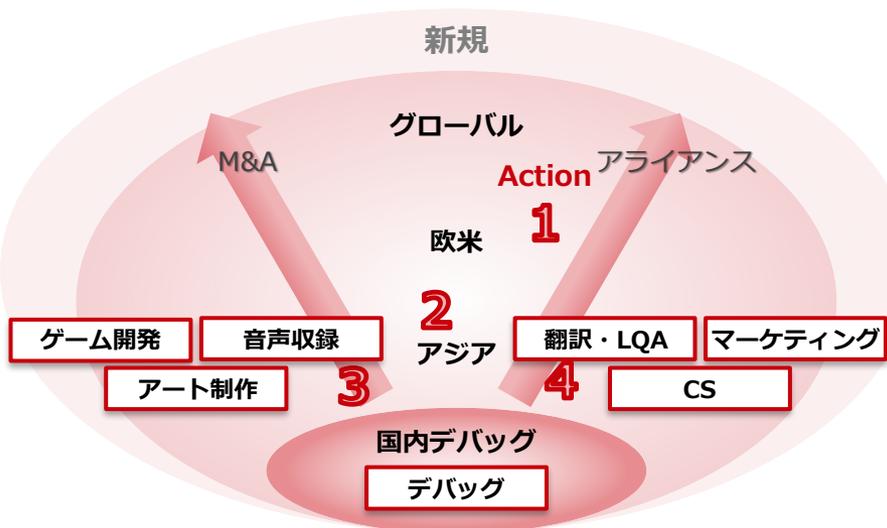
最先端QA技術やAIを活用したソリューションの拡大や次世代QAエンジニアの増強を推進し、新たにシフトライト対応QAに事業領域を拡大するなど、“QA技術支援型”モデルの構築を目指す

■ 新生AGESTグループが目指す事業領域



エンターテインメント事業独自の成長戦略を明確化し、投資の加速や経営基盤再強化を実施
グローバル展開とソリューション拡大により、高成長と収益率向上の実現を目指す

成長投資の加速



24/3期
売上予想

その
他
グ
ロ
ー
バ
ル
及
び
国
内
デ
バ
ッ
グ

67
億円

130
億円

Action

1



欧米事業本格化に向けLocalsoft社と業務提携契約を締結

2



JetSynthesys社とインドにデバッグの合併会社を設立

3



ゲームの音声収録に強いジーアングル社と資本業務提携契約を締結

4



ロゼッタ社と生成AIを活用したゲーム向け翻訳エンジンの開発を開始

経営基盤再強化

エンターテインメント事業の再成長に向け、経営戦略や採用、組織体制、財務戦略、人事戦略・制度、企業カルチャー等の経営基盤を改めて見直し、再強化

企業カルチャー



クライアントの成功にコミットする“DHQ”*の浸透

営業



単一サービス提供型からソリューション提供型へ

人事



エンタメ分野における複数のキャリアをデザイン

グループ経営



エンタメ“One Team”経営スタート

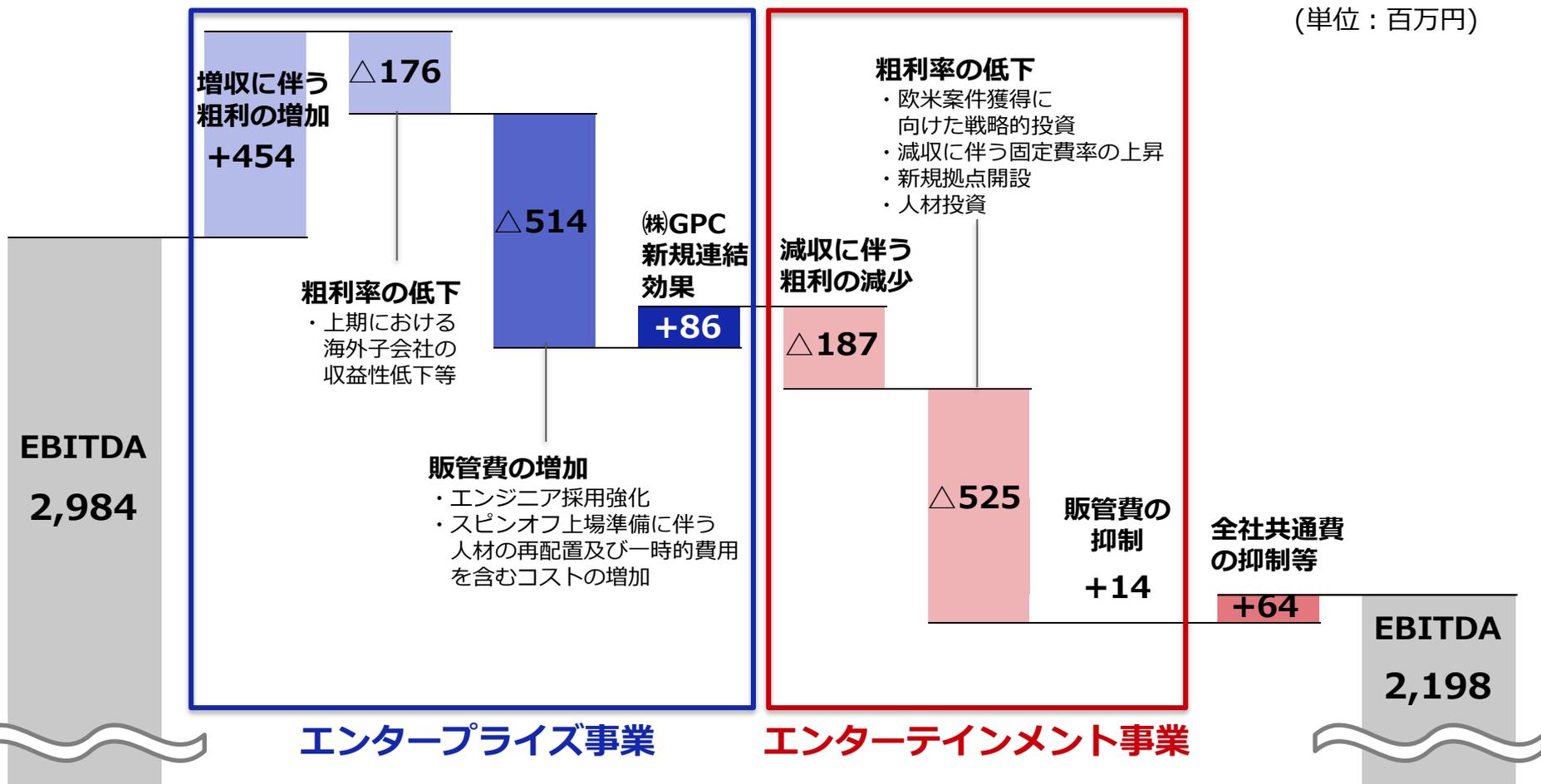
2024年3月期第3四半期 連結業績

- エンタープライズ事業は**拡大継続**、エンターテインメント事業も**3Q単体では増収を達成**
- 営業利益は上期の影響大きく減益となるも、**3Q単体では前年並みの利益水準まで回復**
- 上期に計上した海外子会社の減損の影響大きい**が、3Q単体では四半期純利益で黒字転換**

(百万円)	23/3期3Q	24/3期3Q	増減額	前期比
売上高	26,879	28,666	1,786	106.6%
売上原価	19,067	21,181	2,113	111.1%
原価率	70.9%	73.9%		+3.0ポイント
売上総利益	7,811	7,484	△326	95.8%
販管費	5,686	6,062	376	106.6%
営業利益	2,125	1,422	△703	66.9%
営業利益率	7.9%	5.0%		△2.9ポイント
経常利益	2,336	1,525	△811	65.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/純損失	1,394	△76	△1,470	—
EBITDA	2,984	2,198	△785	73.7%

エンタープライズ事業で海外子会社の上期粗利率の低下やスピンオフ上場準備費等が増加、エンターテインメント事業も欧米向け戦略投資や上期減収影響もあり、**一時的にEBITDAが減少**

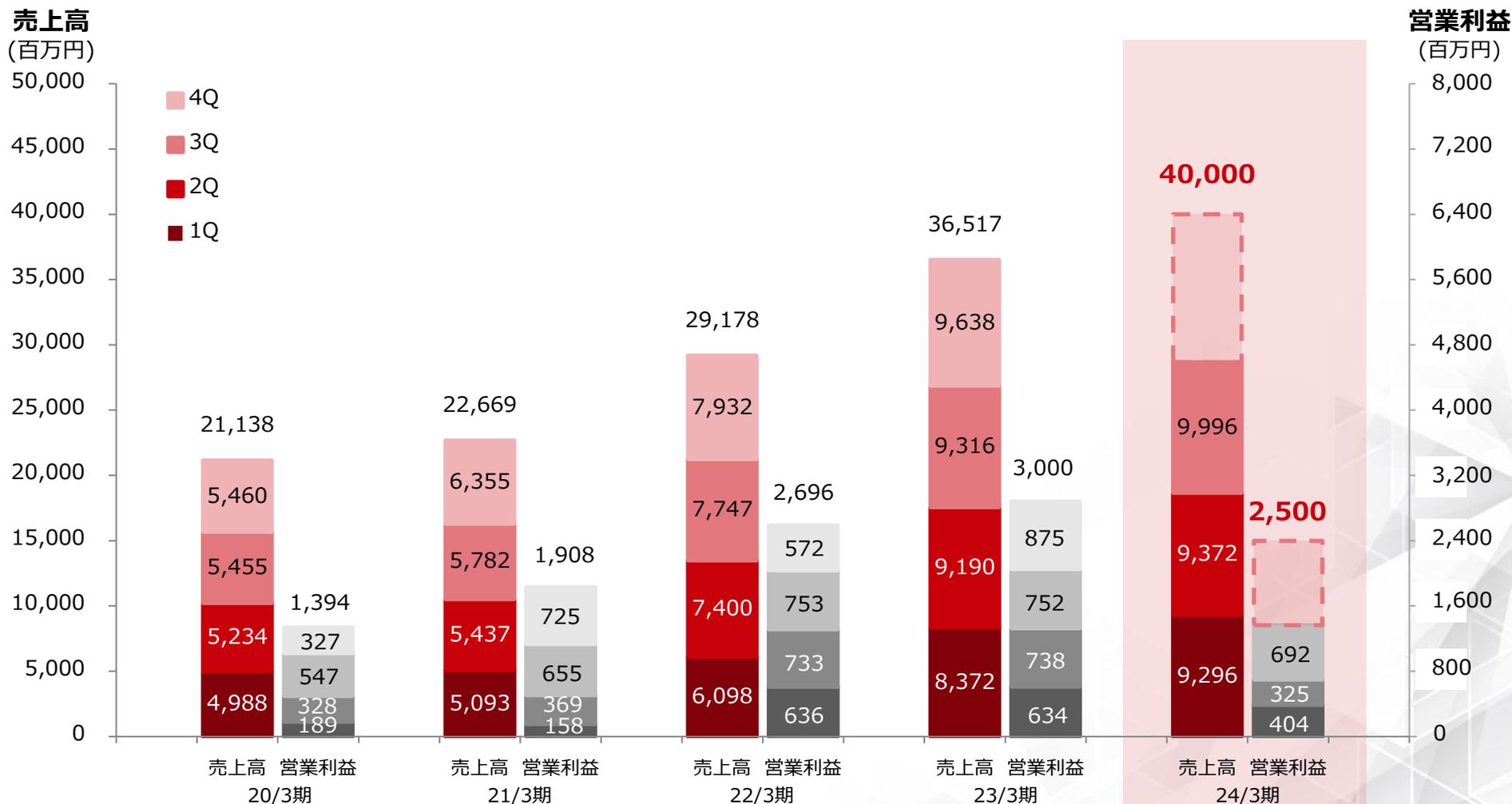
(単位：百万円)



23/3期3Q 実績

24/3期3Q 実績

下期に入り両事業とも収益性が改善傾向にあり、
下期から増収増益へ転換し、半期過去最高となる売上高・営業利益を目指す



2024年3月期第3四半期 連結貸借対照表

(百万円)	23/3期(期末)	24/3期(3Q末)	増減額(対前期末)
資産合計	19,581	20,914	1,332
流動資産	12,528	13,818	1,289
現金及び預金	6,456	7,350	893
固定資産	7,052	7,096	43
有形固定資産	1,169	1,320	151
無形固定資産	4,188	2,947	△1,240
のれん	3,468	2,352	△1,115
投資その他の資産	1,694	2,827	1,133
負債合計	10,107	12,322	2,215
流動負債	9,930	12,120	2,189
短期借入金	5,106	7,206	2,100
固定負債	176	202	26
純資産合計	9,474	8,591	△882
株主資本	8,283	7,436	△846
その他の包括利益累計額	522	723	200
新株予約権	6	—	△6
非支配株主持分	661	431	△229
負債・純資産合計	19,581	20,914	1,332

基本方針

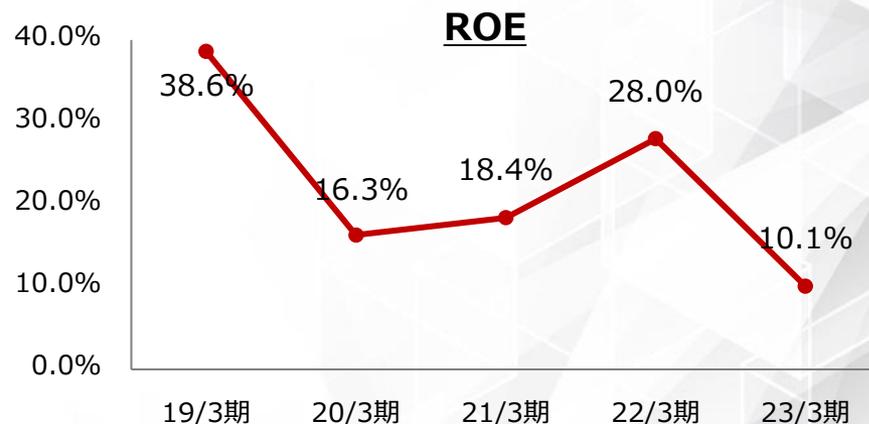
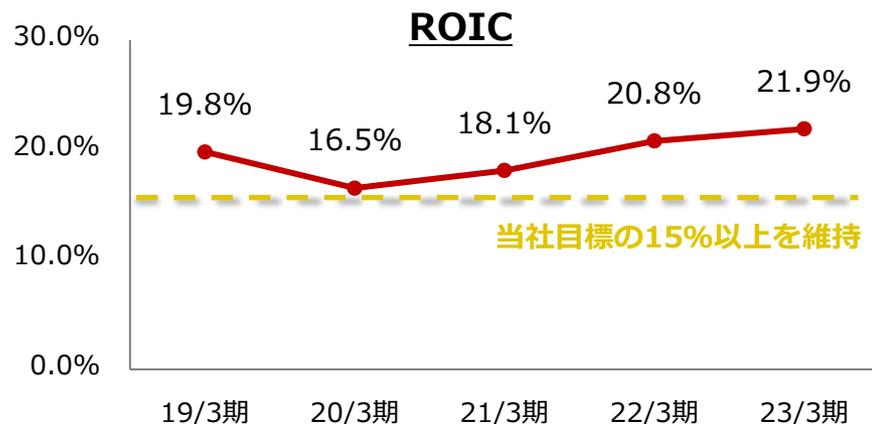
当社は、健全な財務基盤のもと、人材、技術、M&A等への積極的な成長投資を行うことで、持続的な企業価値向上を目指しています。また、その投資判断においては“ROIC15%以上”という当社の財務規律を遵守することで、最適な資本効率の維持に努めています。

これらの結果、当社では、2023年3月期までの過去5年間に於いて、成長が期待されるエンタープライズ事業でCAGR+54.8%、安定成長事業であるエンターテインメント事業においてもCAGR+4.9%と高い売上成長率を記録する一方、資本効率の面では、同5年間のROICは15%~20%前後と当社のWACC(5~7%)を大きく上回る水準を維持してまいりました。

また、当社では、エンタープライズ事業及びエンターテインメント事業それぞれの成長スピードの加速及び資本効率の維持・向上を目的に、2023年5月よりエンタープライズ事業の中核子会社である株式会社AGESTの株式分配型スピンオフ及び上場に向けた準備を進めております。今後も、このような資本コストを意識した経営やさらなる成長に向けた挑戦を続けることで、企業価値の最大化を目指してまいります。

ROIC/ROE推移

ROIC/ROEともに高い水準を維持



セグメント別実績及び通期連結業績予想

(百万円)	前期実績 23/3期3Q	当期実績 24/3期3Q	前期比
売上高	26,879	28,666	106.6%
エンタープライズ	12,066	14,415	119.5%
エンターテインメント	14,926	14,336	96.0%
調整額	△113	△86	—
営業利益	2,125	1,422	66.9%
エンタープライズ	298	203	68.2%
エンターテインメント	3,206	2,550	79.5%
調整額	△1,379	△1,331	—
EBITDA	2,984	2,198	73.7%
エンタープライズ	835	684	82.0%
エンターテインメント	3,495	2,796	80.0%

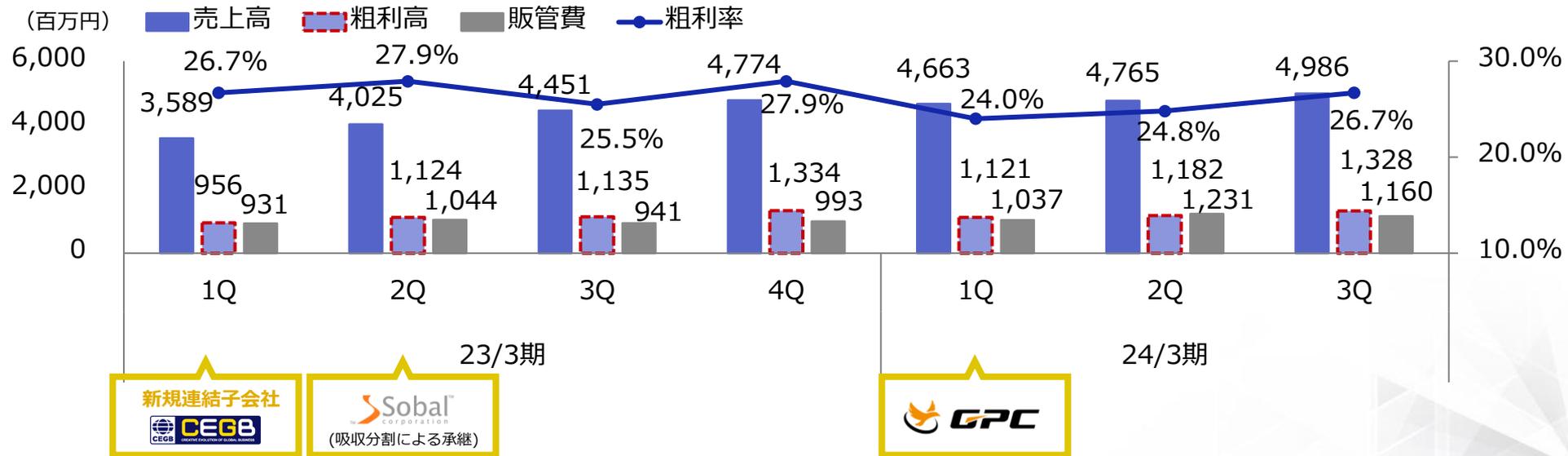
- 国内ソフトウェアテストの需要増を追い風に、次世代QAエンジニアの採用強化やシフトレフト対応サービスの拡充等により、主力のQAソリューションの売上高が**前期比131.7%と急成長**、セグメント売上高も**前期比119.5%と高成長**を継続
- 高付加価値サービスの拡大に海外事業の成長戦略変更に伴う収益改善が加わり、QAソリューションの**3Q単体の粗利率は31.5%と高水準**を記録
- (株)AGESTを中心とするグループ体制への子会社再編、本部人員増強や本社機能移転といった**スピノフ上場準備関連の費用**が発生

(百万円)	前期実績 23/3期3Q	当期実績 24/3期3Q	前期比
売上高	12,066	14,415	119.5%
QAソリューション	7,314	9,631	131.7%
ITサービス及びその他	4,751	4,783	100.7%
セグメント利益	298	203	68.2%
EBITDA	835	684	82.0%

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1.2倍のペースで拡大
- 主力のQAソリューションの粗利率改善により、3Q単体の粗利率は前年並の26.7%まで回復
- 前期比で顧客数・平均顧客単価は増加し、エンジニア数も100人/年ペースで増加



QAソリューション

受注顧客数(*)

23/3期3Q

693社

24/3期3Q

819社

受注顧客数増減内訳

国内 +79社

海外 +47社

平均顧客単価(*)

23/3期3Q

12百万円

24/3期3Q

14百万円

エンジニア数

23/3期3Q

993名

24/3期3Q

1,108名

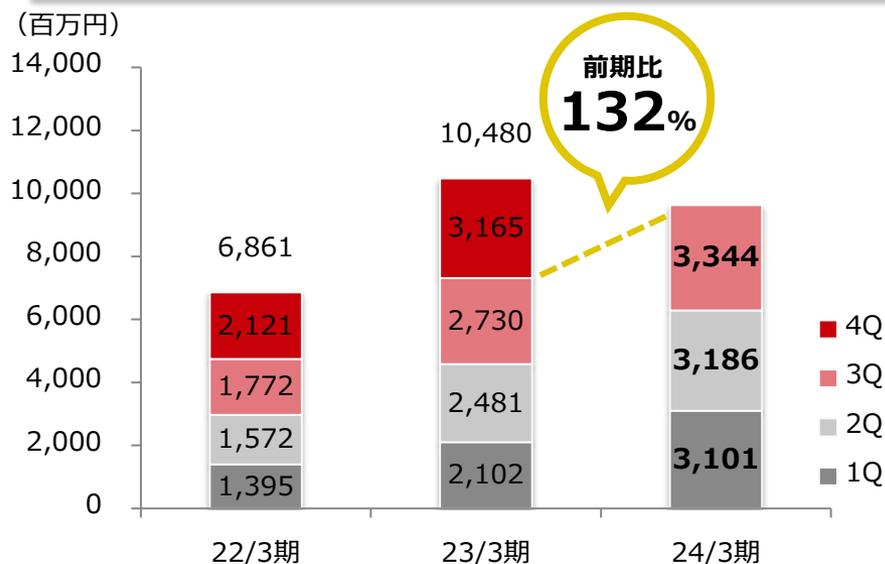
エンジニア数増減内訳

国内 +104名

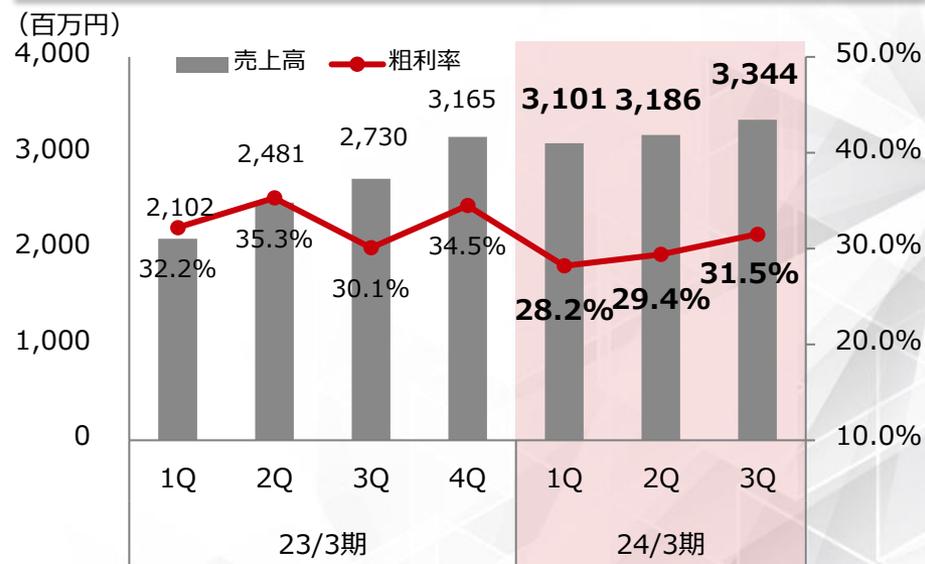
海外 +11名

- DXの加速等を背景に、国内におけるソフトウェアテスト需要の拡大は続いており、M&Aの効果を除いても**前期比122.3%**の大幅増収を達成
- “テック”ブランドを活用した採用強化により、**次世代QAエンジニアからポテンシャル人材**まで幅広い人的リソースの強化が進み、エンジニア数は**1,108名**に
- 粗利率は、シフトレフト対応QAをはじめとする高付加価値サービスの拡充や海外事業の成長戦略の転換に伴う収益改善が進み、**3Q単体の粗利率は31.5%**まで回復

売上高推移

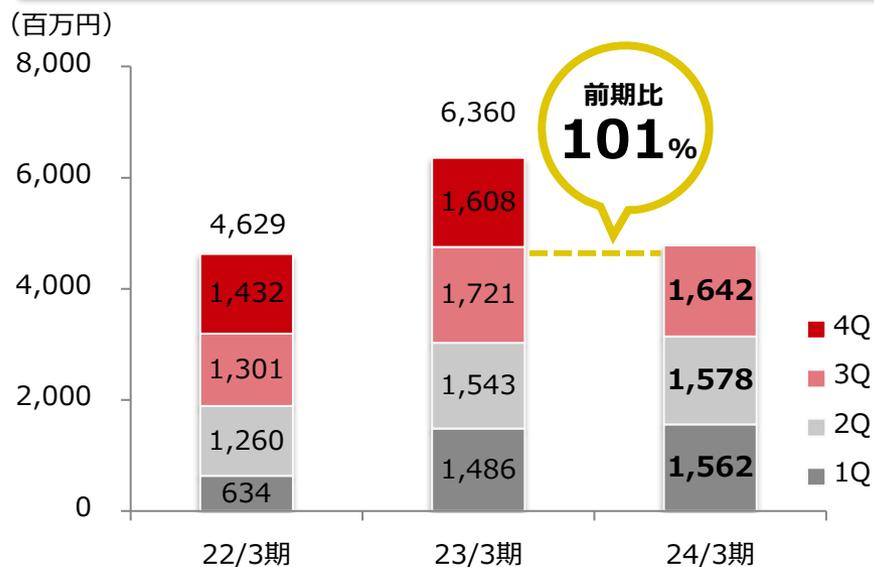


売上高・粗利率の推移

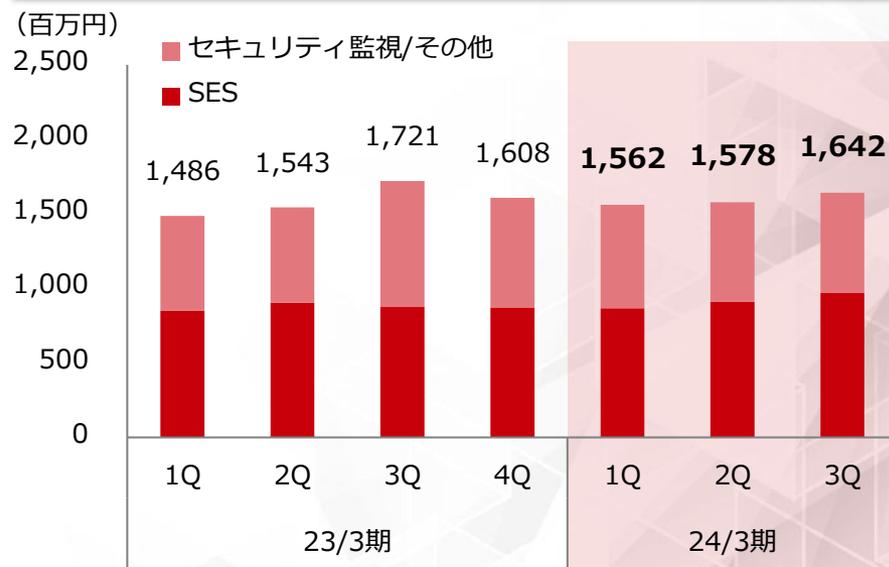


- ITサービス及びその他の売上高は、**安定的な事業基盤と底堅い需要**に支えられ、前期比100.7%と前年並みの水準を維持
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視台数は国内トップレベルの**70万台を突破**
- SES事業では、(株)アイデンティティのエンジニア登録人数が**34千人**に

売上高推移



サービス別売上高推移

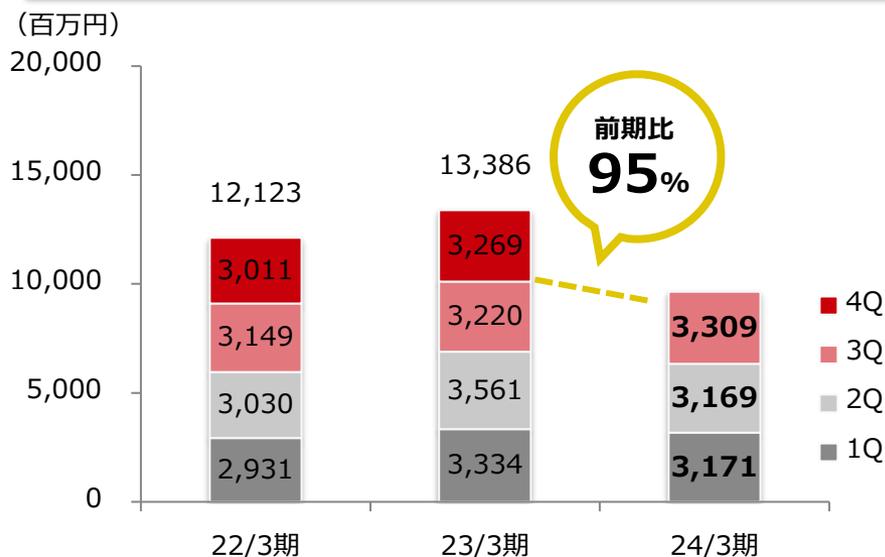


- **国内デバッグ**は、上期の前期反動減の影響が大きく、3Q累計では前期比95.4%となるも、コンソールゲーム向けの売上拡大等により、**3Q単体の売上高が前期比102.8%と増収**に転じたほか、価格転嫁浸透等により**3Q単体粗利率は約30%**にまで改善
- **グローバル及びその他**も、中国市場におけるゲーム規制等の影響を受けつつも、翻訳・LQAやマーケティング支援サービスの伸長等により**3Q単体売上高は前期比102.5%**と増収基調に回復

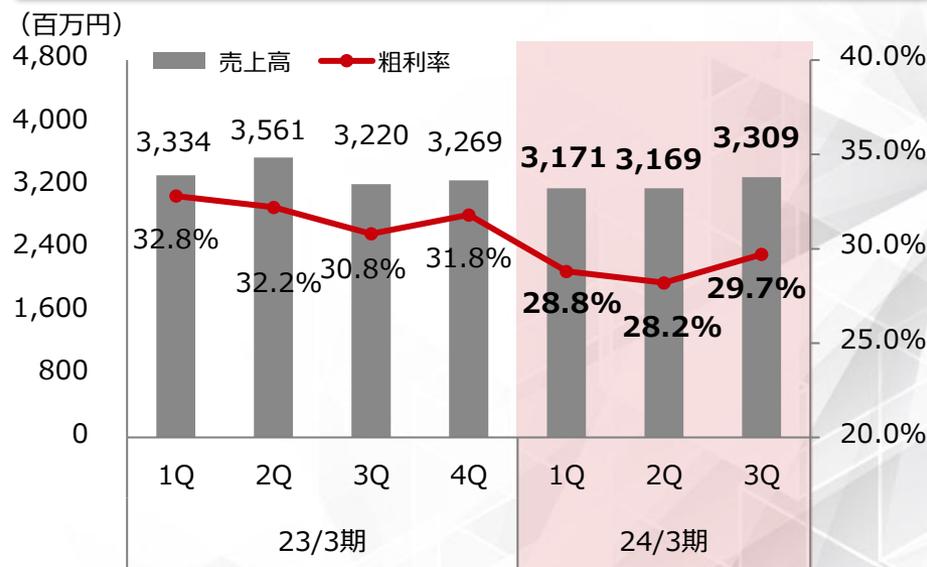
(百万円)	前期実績 23/3期3Q	当期実績 24/3期3Q	前期比
売上高	14,926	14,336	96.0%
国内デバッグ	10,116	9,650	95.4%
グローバル及びその他	4,809	4,686	97.4%
セグメント利益	3,206	2,550	79.5%
EBITDA	3,495	2,796	80.0%

- 国内デバッグは、コンソールゲームの受注獲得が進んだほか、“DHQ”等を通じたサービス品質強化の取り組みを継続した結果、**3Q単体の売上高は5四半期ぶりの高水準となる33億円(前期比102.8%)**を記録
- 粗利率は、テスター時給引き上げや新拠点開設等の影響で上期に一時的に低下したものの、下期に入り価格転嫁の浸透や売上拡大効果により、**3Q単体粗利率は29.7%**と前年並みの水準にまで回復

売上高推移



売上高・粗利率推移

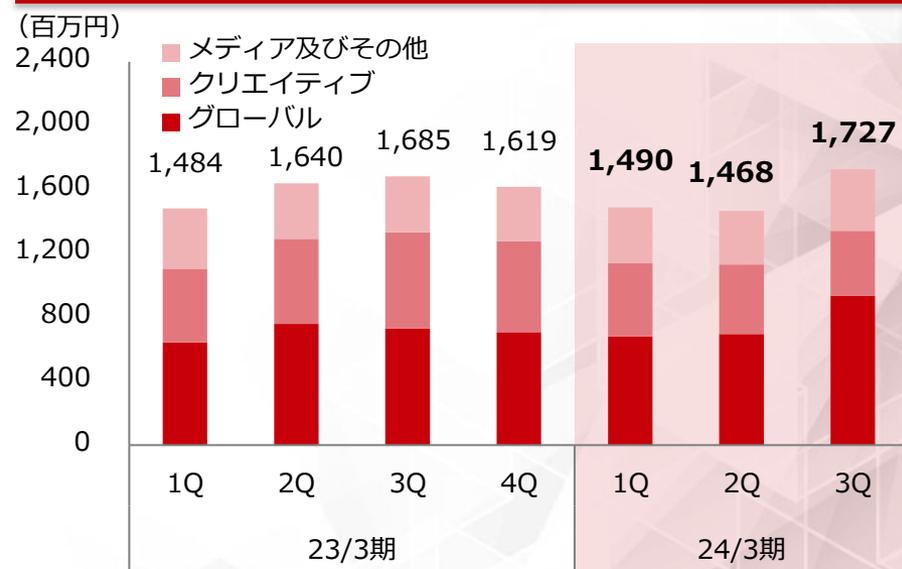


- 中国市場におけるゲーム規制等の影響余波が残るなか、欧州言語含めた翻訳やLQAサービスの拡大、EC事業者向けマーケティング支援サービスの受注拡大等により、**グローバルサービス(翻訳・LQA・マーケティング支援)の3Q累計の売上高は前期比108.3%と高成長を実現**
- 欧米向けサービス強化を狙った**スペインのローカライズ企業との業務提携やインドのゲーム開発企業との合併企業の設立**、さらには、**AIを活用したゲーム翻訳エンジンの開発開始等**、グローバル市場を見据えた取り組みを推進

売上高推移



サービス別売上高推移



- 上期の実績を踏まえ、通期連結業績予想を修正
- 連結売上高400億円、連結営業利益25億円（スピンオフ上場準備費用3億円を想定）
- 海外子会社における減損損失の影響大きく、親会社株主に帰属する当期純利益は5億円
- 下期は、一転して業績回復、営業利益は半期として過去最高の17億円を計画

(百万円)	23/3期 実績	24/3期 予想 (2023年11月9日付)	前期比
売上高^(*)	36,517	40,000	109.5%
エンタープライズ	16,840	20,435	121.3%
エンターテインメント	19,815	19,645	99.1%
営業利益	3,000	2,500	83.3%
(除くスピンオフ上場準備費)	3,000	2,800	93.3%
営業利益率	8.2%	6.3%	△2.0ポイント
経常利益	3,152	2,560	81.2%
(除くスピンオフ上場準備費)	3,152	2,860	90.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	799	550	68.8%
EBITDA	4,176	3,460	82.8%

*セグメント間調整があるため、両事業の売上高合計と連結売上高の数値は一致しません。

スピンオフ上場について

(2023年11月9日発表資料再掲)

Why?

技術進化とグローバル化が進むIT/ゲーム市場で、
各々の専門性と人材力を磨き、成長するマーケットで勝つ！

エンタープライズ事業

先端技術を追求めた「グローバルQAカンパニー」へ

- 高度ITエンジニアを中心とする日本発のユニークモデルとして成長を加速

エンターテインメント事業

エンタメ企業の成功にコミットする「グローバル・クオリティ・パートナー」へ

- ゲーム・エンタメ大好き人材を中心にデジタルコンテンツの品質と運営をサポート

How?

独立した上場企業としてのブランディングを通じて
最適な人材と投資資金を獲得！

エンタープライズ事業

技術とQAスキルにおいて最先端を走る「グローバル・テック・ブランド」

エンターテインメント事業

創造力と多様性を楽しむ「グローバル・エンタメ・ブランド」

エンタープライズ事業が第二の収益の柱へと成長 両事業のさらなる成長に向けて、それぞれ異なる専門性が必要に

売上高目標
800億円

エンタープライズ事業

デバッグで培った人的リソース
やノウハウを最大限活かし、
エンタープライズ領域に本格参入

AGEST
中核会社組成

売上高
約**170**億円

先端技術活用等、
“QA技術”を追求



“シフトレフト”に
対応した次世代QA領域



“エンジニア”による
マニュアルテストの領域

2001

2017

2023

2029

創業期

第二創業期

現在~今後

国内ゲーム市場において
ゲーム好きな人材を活かし
ゲームデバッグサービスを提供

 DIGITAL HEARTS
中核会社設立

エンターテインメント事業

売上高
約**200**億円



圧倒的シェアを有する
国内ゲームデバッグ領域



クロスボーダー案件及び
様々なエンターテインメント
コンテンツのデバッグ領域

クロスボーダー対応をはじめ
デバッグ周辺領域の事業を拡大

売上高目標
350億円

エンタープライズ事業



目指すは
“安心・安全なソフトウェア”

生活のあらゆる場面を支えるソフトウェアの機能面・非機能面の品質向上に貢献



“QAの専門家”として
テストの精度向上・効率化を支援
シフトレフト対応やテスト自動化ツールの活用等、先端のQAノウハウを活かしたテストを実施



先端技術を追求する
エンジニア集団

変化の早い技術のトレンドを追い続け、自らのスキルを向上

ゴール

提供バリュー

支える人材

エンターテインメント事業



目指すは
“エンタメコンテンツの魅力最大化”

魅力的なコンテンツ作りから、プロモーション活動までトータルサポートすることで、人々の豊かな暮らしの創造に貢献



“ユーザー目線”から
コンテンツの品質向上を支援

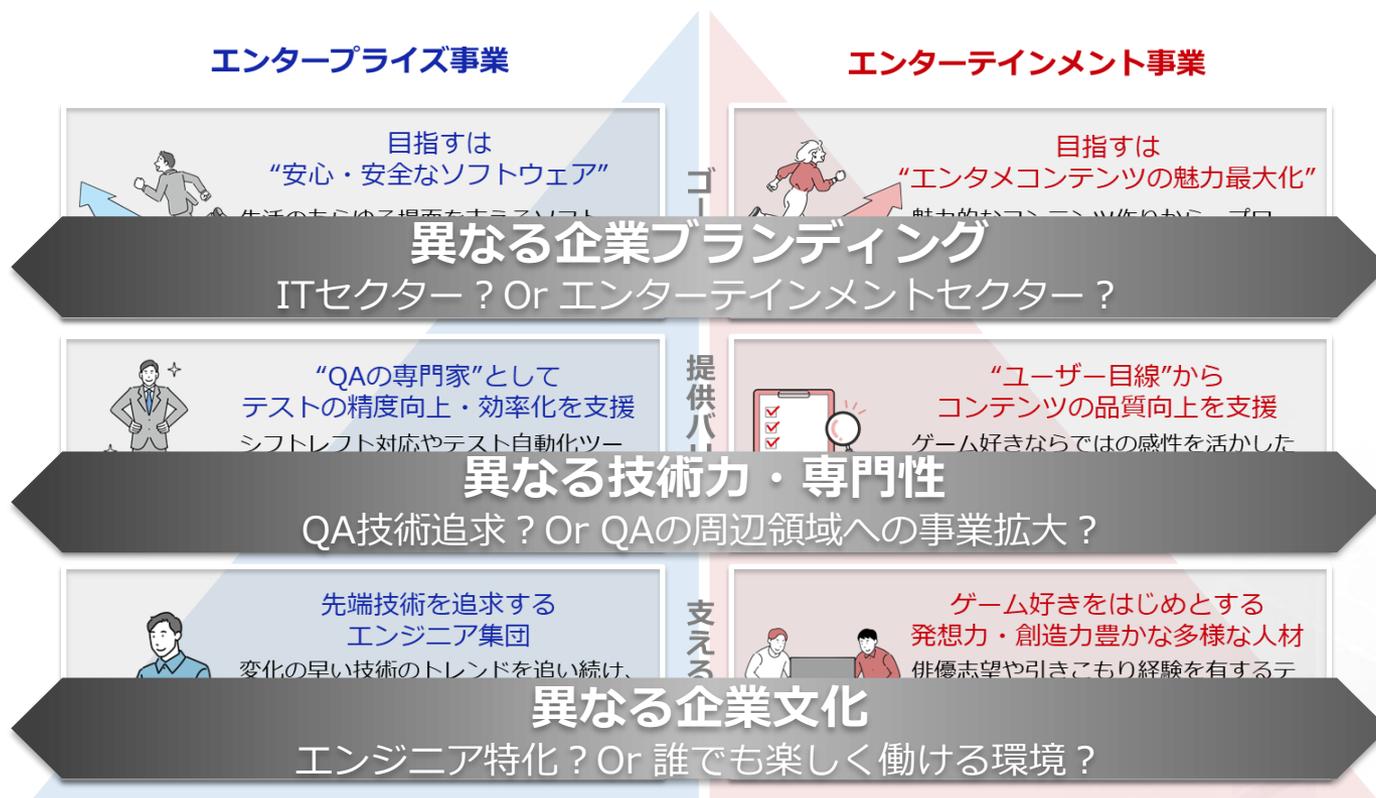
ゲーム好きならではの感性を活かした不具合検出や世界観を活かす翻訳等により、質の高いコンテンツ開発を支援



ゲーム好きをはじめとする
発想力・創造力豊かな多様な人材

俳優志望や引きこもり経験を有するテスターから、クリエイター、翻訳のプロフェッショナルまで多様なメンバーがわきあいあいと活躍

両事業が同規模となった今、 異なる専門性・異なる企業カルチャーが混在することによる課題が徐々に顕在化



両事業の成長ポテンシャルを最大化するため
エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTのスピンオフ上場準備を開始

「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



二つの上場会社の
株式を保有

上場持株会社



エンタープライズ
事業

子会社

AGEST

LogiGear

GPC 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.

スピノ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

GPC CEGB

...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)

国内市場を中心に、技術・人材への戦略投資を継続し、 グローバルNo.1のQAカンパニーとして売上高800億円、営業利益率10%超を目指す

市場環境

国内ソフトウェアテスト市場(*1)

約**6兆円**

■当社のビジネスチャンス

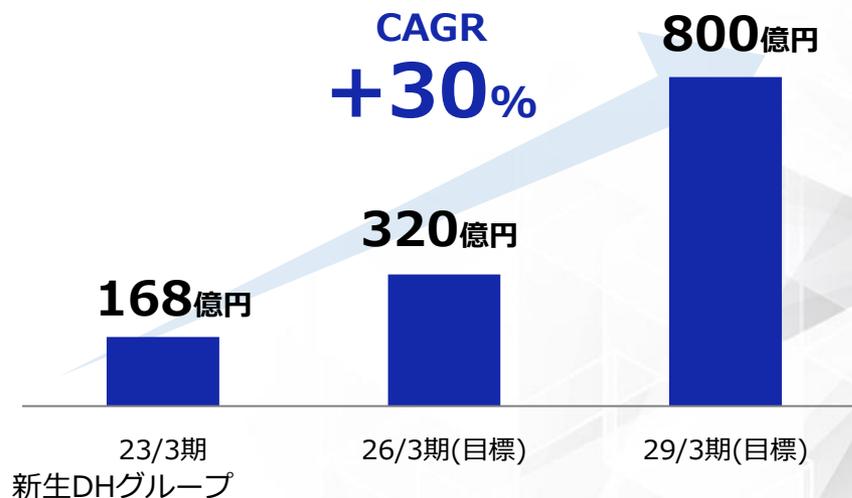
- ・慢性的なエンジニア不足
- ・"品質"が競争力の源泉となっており、テストの重要性が向上
- ・テスト技術が高度化

専門企業に対する
テスト工程のアウトソースが加速

数値目標

	23/3期(*2)	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

売上高目標



*1 出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」及び独立行政法人情報処理推進機構「ソフトウェア開発分析データ集2022」を参考に当社にて算出

*2 26/3期、29/3期はスピンオフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため営業利益は記載を省略

国内デバッグ事業の安定収益を基盤としつつ、
欧米を含む世界市場での事業拡大やNFT・メタバース等新領域における挑戦を加速

市場環境

世界デジタルコンテンツ市場(*1)



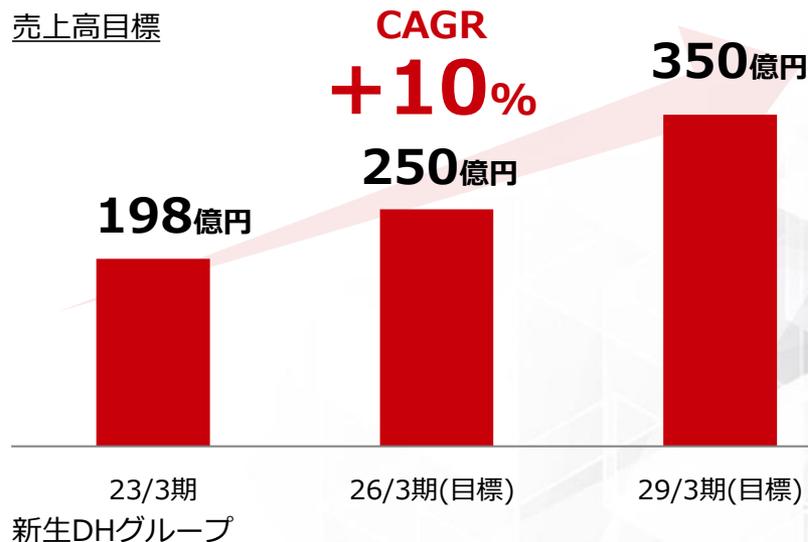
■当社のビジネスチャンス

- ・ゲームの世界同時展開が加速、国内市場から世界市場へ
- ・ゲーム以外のエンターテインメントコンテンツが増加

クオリティ・パートナーとして
新たなニーズが拡大

数値目標

	23/3期(*2)	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



*1 経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」
デジタルコンテンツの定義：音楽、出版、映像、ゲームのデジタル市場
1ドル=150.67円で算出

*2 26/3期、29/3期はスピンオフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため営業利益は記載を省略

質問	回答
1. 今回想定しているスピンオフ上場のスキームはどのようなものですか？	当社の100%子会社である(株)AGESTについて、東京証券取引所からの上場承認を得ることを前提に、当社が有する(株)AGEST株式の全てを当社の株主に現物配当するスキームとなります。これにより、当社と(株)AGESTの資本関係は解消され、また、株主の皆様は、当社の株式とAGEST株式、2つの独立した上場企業の株式を所有することとなります。なお、スピンオフ上場準備として、当社のエンタープライズ事業子会社を(株)AGESTの子会社とするグループ再編を実施し、(株)AGESTの連結グループを“新生AGESTグループ”として上場を目指すこととなります。
2. スピンオフ上場のスキームとして、なぜパーシャルスピンオフや単独IPOではなく、完全スピンオフを選択したのですか？	スピンオフ上場の目的の一つとして、“企業ブランド、企業カルチャーの独立”があるため、資本関係が残るスキームは選択しませんでした。また、エンタープライズ事業の成長性に期待していただいている既存株主の皆様に対する配慮や税金をはじめとする経済合理性の観点から、株式分配型の完全スピンオフというスキームが最適だと判断いたしました。
3. キャッシュを稼ぐエンターテインメント事業と成長力の高いエンタープライズ事業がよいバランスだと思うのですが、なぜスピンオフ上場をするのですか？	現状の体制のままでも当社が目指す成長は可能だと考えていますが、変化の早い市場環境に即した成長スピードを維持するためには、事業規模が同等の異なるビジネスモデルを両方有しながら事業を推進していくよりも、完全分離し、それぞれの専門性に特化した経営をしていく方がよいと判断いたしました。
4. エンターテインメント事業の成長に限界があるからこそ、エンタープライズ事業を拡大してきたのではないのでしょうか？スピンオフ上場後、エンターテインメント事業のみが残るデジタルハーツホールディングスの成長性はどのようなのですか？	エンタープライズ事業に本格参入した2017年当時のエンターテインメント事業は、ほぼ国内デバッグの単一ビジネスモデルでしたが、それ以降、M&Aやアライアンスを積極活用することで、ゲームの翻訳やマーケティング支援等、世界市場を見据えたグローバル事業を立ち上げてきました。近年では、動画配信やマンガアプリ、さらにはメタバースやブロックチェーンゲーム等、様々なエンターテインメントコンテンツが急増しており、そうした新領域での成長を目指しています。

質問	回答
5. スピンオフ上場の実行日はいつですか？	(株)AGESTは、2024年1月1日より新しい年度(2024年12月期)に入ります。その翌年となる2025年12月期中のスピンオフ上場を目指しております。
6. なぜスピンオフ上場実行まで時間がここまでかかるのですか？	スピンオフ上場を予定している(株)AGESTは、連結経営を行う上場企業を目指すために、これまで親会社に委託していた本社機能を新たに構築する必要があるほか、エンタープライズ事業を営む子会社を(株)AGESTの子会社とする資本再編を実施するといった準備が必要となります。また、それらの準備を整えたうえで、実際の上場審査にも一定の時間を要するためです。
7. AGESTはどの市場に上場する予定ですか？	東京証券取引所への上場を予定しておりますが、市場については現在協議中です。
8. AGEST株式の現物配当を受けるにはどうすればよいですか？	分配基準日時点で当社の株主である必要がございます。現時点において分配基準日は未定のため、決定次第速やかに情報を開示いたします。
9. AGEST株式の交付を受ける場合、資金の払込み等、費用は発生しますか？	当社が保有するAGESTの株式を現物配当により当社株主の皆様へに交付するため、交付を受けるに際し、通常では特段の費用は発生しません。
10. スピンオフ上場実行後、デジタルハーツホールディングスとAGESTの事業に変化はありますか？	本スピンオフ上場により、(株)AGESTをはじめとするエンタープライズ事業が当社グループから分離・独立されることとなりますが、両事業ともにスピンオフ上場前後における事業内容の変化はありません。それぞれが独立した上場企業として、さらなる企業価値の向上を目指していくこととなります。

参考資料

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

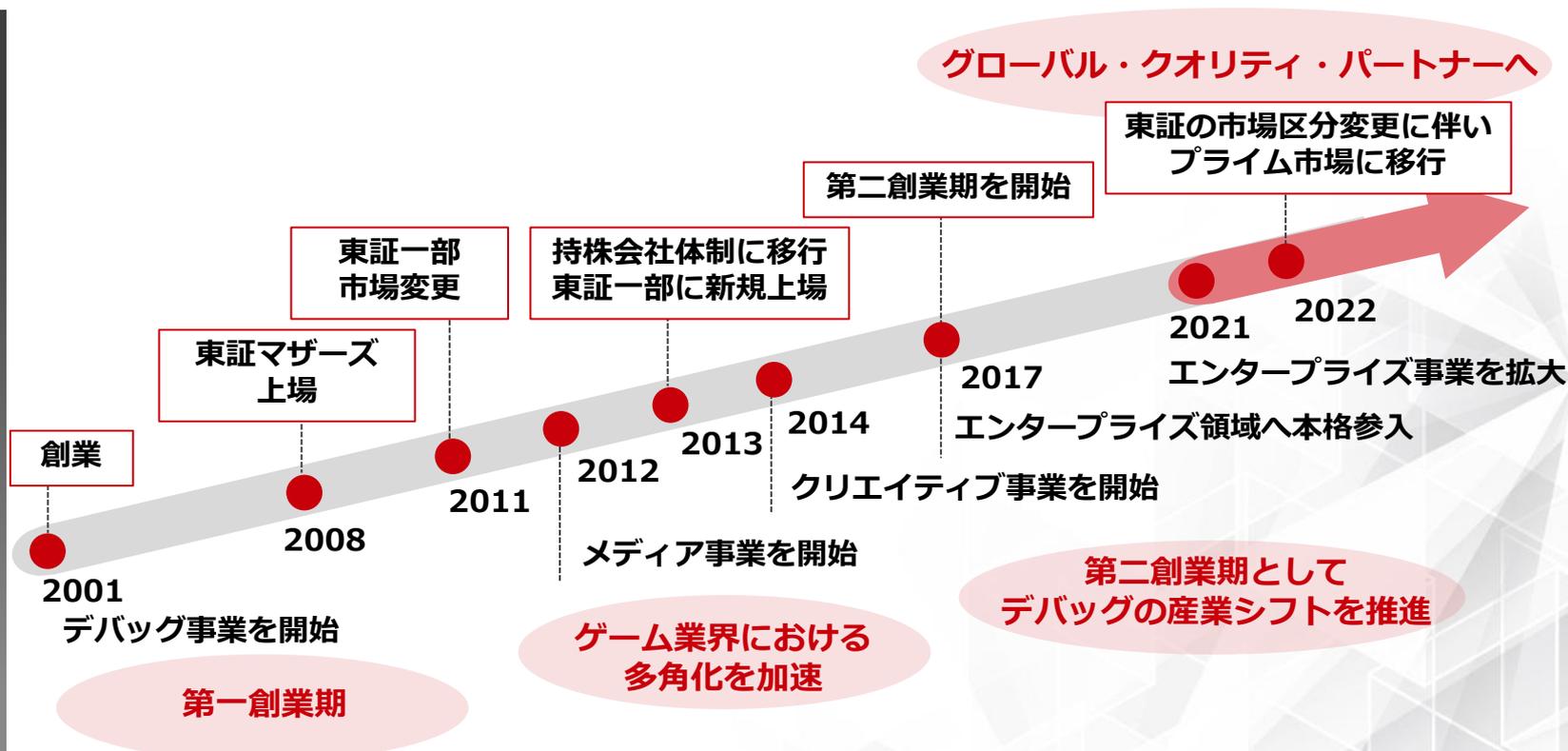
コンソールゲームの
隆盛

モバイルゲームの
隆盛

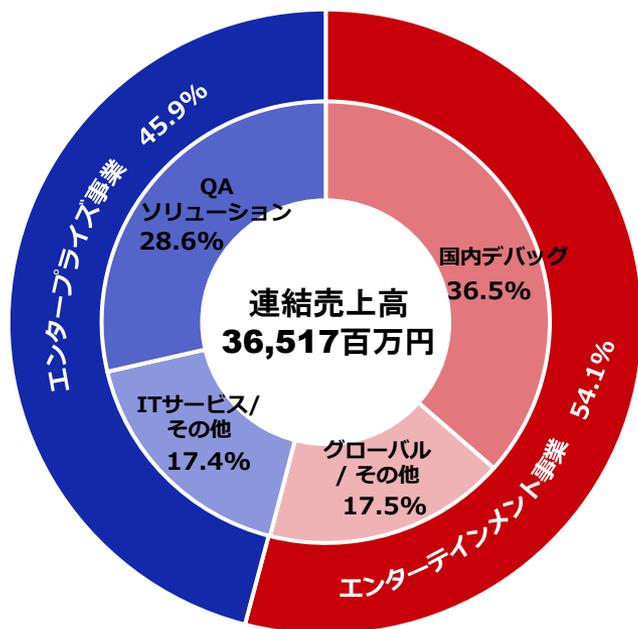
IoTの進展

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"> 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	17.4%	<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	36.5%	<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	17.5%	<ul style="list-style-type: none"> ゲームソフトの翻訳・LQA(*1) 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

✓ DIGITAL HEARTS HLDGS.
(持株会社)

(2023/12/31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

AGEST Vietnam Co., Ltd.

システムテスト、システム開発支援

LOGIGEAR CORPORATION

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

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

(2023/12/31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。当社の子会社(株)AGESTのチーフ技術アドバイザー。



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。



**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。

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」。当社の子会社(株)AGEST常務執行役員 CQAO。



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。

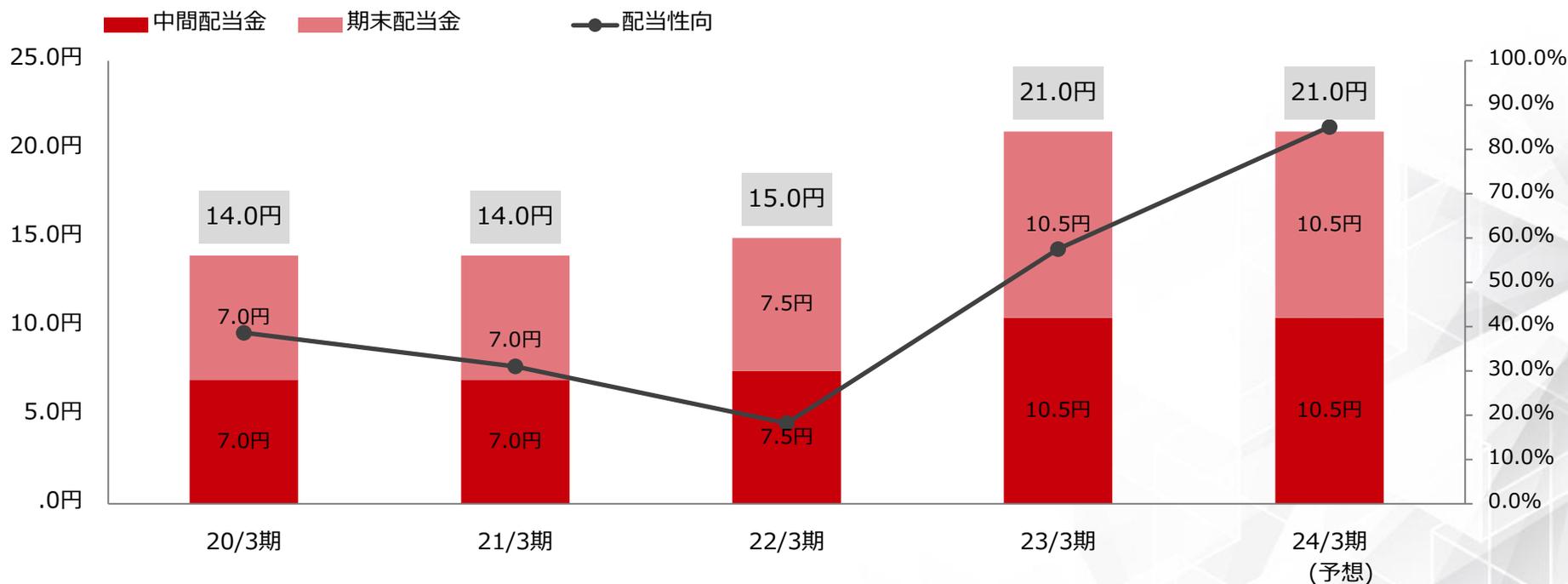
	M&Aの狙い	過去のM&Aの実績		
エンタープライズ事業	エンジニアの獲得	 国内テストエンジニア	 ベトナム開発エンジニア	 ハイスキルの 国内フリーランスエンジニア
	技術力・ノウハウの獲得	 テスト自動化/ ベトナムオフショア拠点	 Salesforceのコンサルティング	 Oracle製品の テスト自動化ツール
エンターテインメント事業	ローカライゼーションに必要なファンクション強化	 日本最大級のゲーム情報サイト "4Gamer.net"の運営	 ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作	
	地理的拡大	 ゲーム翻訳/韓国拠点	 ゲーム翻訳/台湾拠点	 マーケティング/ アジア地域に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

(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

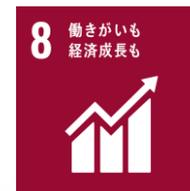
人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・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、群馬県就職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



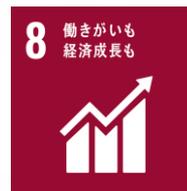
技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「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



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。
シフトレフト	ソフトウェア開発において、バグや脆弱性による開発の手戻りを防ぐため、開発工程の早い段階からテストやセキュリティ対策を行うことで、開発サイクル全体の高速化と安全性を高める考え方。
QA for Development	シフトレフトに対応した高付加価値型ソリューションの当社呼称。
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。
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。
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。