

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

2012年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社デジタルハーツ®

代表取締役 CEO 宮澤 栄一



「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

目次

1. 2012年3月期 第3四半期決算概況 P 3
2. 通期業績予想 P 12
3. 2012年3月期 今後の取組み P 15

- 過去最高売上高、最高益を達成
 - 売上高： デバッグ事業全般が堅調に推移、単体では前年同期比**139.0%**
特にコンシューマゲームリレーションが好調で業績を牽引
 - 営業利益： 売上増加により単体では前年同期比**189.5%**
- 子会社動向
 - 第2四半期以降に設立、先行投資期間であり人材育成に注力

(百万円)	単体	連結		単体	
	11/3期 3Q累計	12/3期 3Q累計		12/3期 3Q累計	
	実績	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	2,999	4,171	—	4,169	139.0%
営業利益	409	757	—	775	189.5%
売上高 営業利益率	13.6%	18.1%	—	18.6%	+5.0ポイント
経常利益	408	732	—	752	184.1%
四半期純利益	226	384	—	403	178.2%

※11/3期までは単体決算のみ

貸借対照表概要

(百万円)	単体 11/3期 年度末	連結 12/3期 3Q末	対前期末 増減額	(百万円)	単体 11/3期 年度末	連結 12/3期 3Q末	対前期末 増減額
流動資産	1,668	2,260	592	流動負債	484	755	271
(うち)現金預金	1,054	1,451	396	固定負債	10	29	18
(うち)売掛金及び 受取手形	545	726	181	負債合計	494	784	289
固定資産	674	711	37	株主資本	1,849	2,190	341
(うち)有形固定資産	138	207	69	(うち)資本金	272	272	0
(うち)無形固定資産	58	65	6	(うち)資本剰余金	232	232	0
(うち)投資その他	477	439	△38	(うち)利益剰余金	1,343	1,684	340
資産合計	2,343	2,972	629	純資産合計	1,848	2,187	339
				負債・純資産合計	2,343	2,972	629

※11/3期までは単体決算のみ

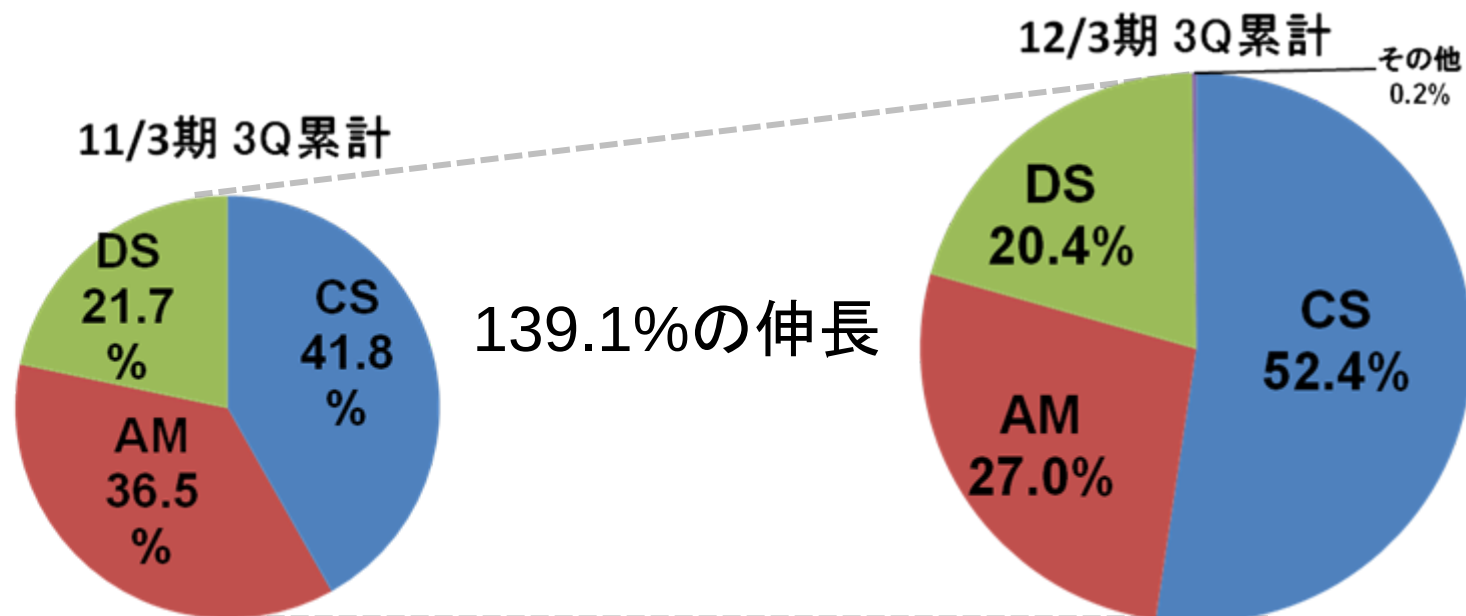
- 流動資産:主として売上高の増加に伴い現金及び預金が増加したこと並びに受取手形及び売掛金が増加
- 固定資産:主として営業保証金の精算により投資その他の資産が減少した一方で、事業規模の拡大に伴い実施した営業所やラボの増床並びにデバッグ機材の購入等により有形固定資産が増加
- 流動負債:主として未払費用及び未払法人税等が増加したことによるもの
- 自己資本比率: 73.3%

事業部門別売上高の概要

(百万円)		11/3期 3Q累計 実績	12/3期 3Q累計 実績	前年同期比
デ バ ッ グ	コンシューマゲーム リレーション(CS)	1,253	2,184	174.2%
	デジタルソリューション リレーション(DS)	650	850	130.7%
	アミューズメント リレーション(AM)	1,095	1,126	102.9%
そ の 他	3Dコンテンツ制作事業 Fuguai. com事業	—	10	—

※11/3期までは単体決算のみ

※2011年4月の組織変更に伴いリレーション区分を変更したため、前期数値を組替後で表記



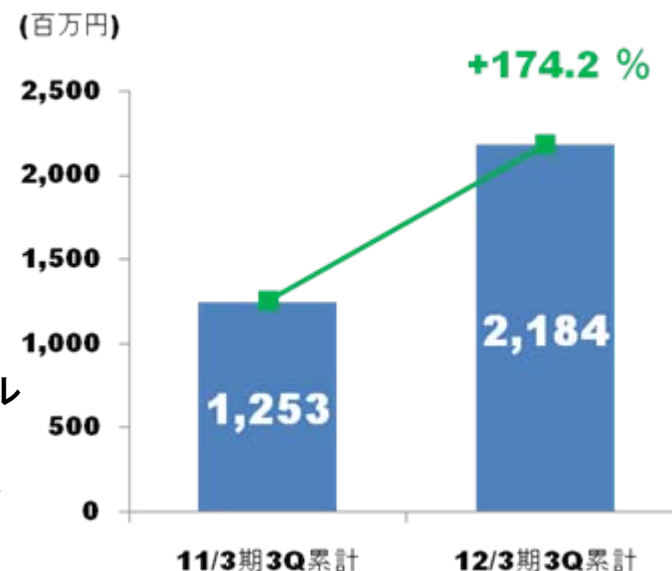
CS(コンシューマゲームリレーション)

(百万円)	11/3期 3Q累計	12/3期 3Q累計	対前年同期	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,253	2,184	930	174.2%

※ 11/3期までは単体決算のみ

※ 2011年4月の組織変更に伴いリレーション区分を変更したため、
前期数値を組替後で表記

- 新型ハード向けのキラータイトルが発売。既存ハード向けタイトルのアウトソーシングが進む。
- 年末商戦に向けた市場の盛り上がりに伴い、複数のクライアントよりプロジェクト規模の大きい案件を受注。



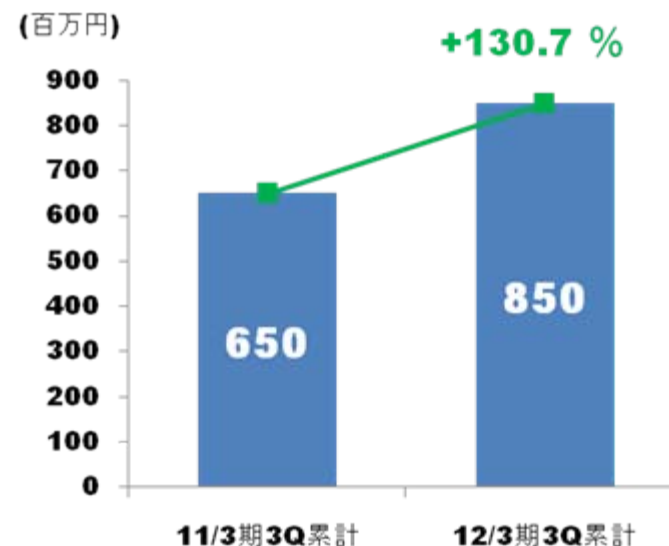
DS(デジタルソリューションリレーション)

(百万円)	11/3期 3Q累計	12/3期 3Q累計	対前年同期	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	650	850	199	130.7%

※ 11/3期までは単体決算のみ

※ 2011年4月の組織変更に伴いリレーション区分を変更したため、
前期数値を組替後で表記

- 顧客ニーズに合わせたサービス展開・新規営業への注力の結果、案件数が増加。
- WEBシステムや業務システム等のシステム検証の案件を受注。



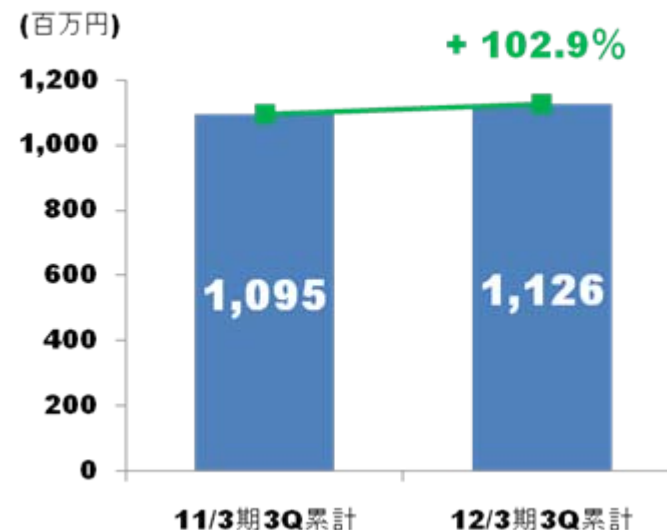
AM(アミューズメントリレーション)

(百万円)	11/3期 3Q累計	12/3期 3Q累計	対前年同期	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,095	1,126	31	102.9%

※ 11/3期までは単体決算のみ

※ 2011年4月の組織変更に伴いリレーション区分を変更したため、
前期数値を組替後で表記

- 前期同様にゲーム性に富んだ機種開発に貢献しうる提案営業に注力。
- 1Qで震災の影響を受けるも、2Q以降は稼働改善、堅調に推移。



その他の事業

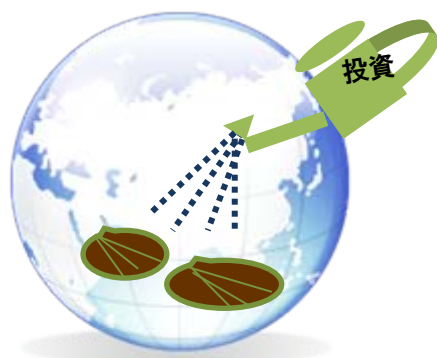
(百万円)	12/3期 3Q累計
	実績
売上高	10

3Dコンテンツ制作事業

- 営業活動に注力
 - サービス品質の向上・コスト競争力を強化
 - 韓国子会社とタイ子会社との連携を図ったサービス体制を整備
- ⇒ 映画「劇場版イナズマイレブンGO 究極の絆 グリフォン」の2D/3D変換制作の一部に当社サービスが採用

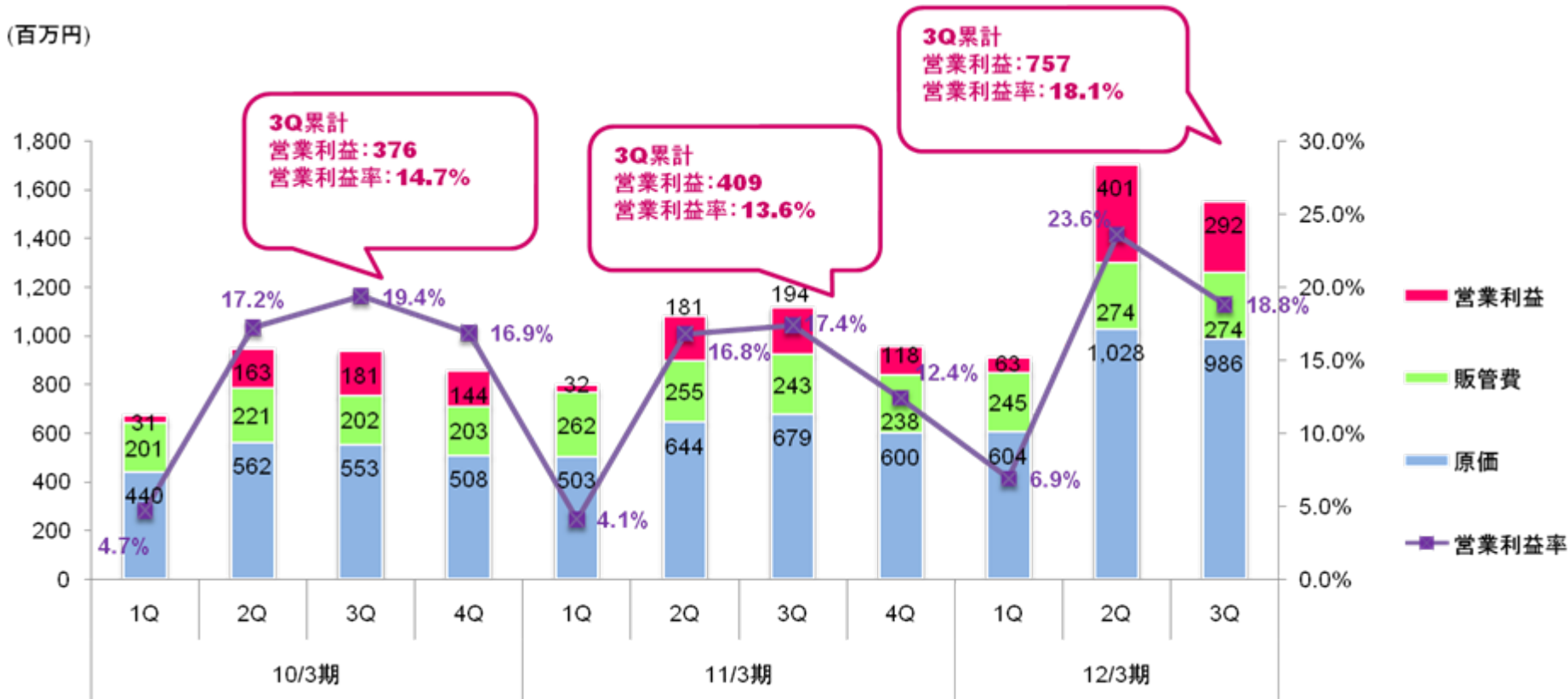
Fuguai.com事業

- 会員数の増加を目指した取り組み
 - 「グッドデザインエキスポ 2011」に出展、「グッドデザイン賞を受賞」
- ビジネスモデル構築に向けた取り組み
 - BtoBビジネスとして情報提供が可能なシステムを実装



過去最高益を達成、営業利益率も大幅に改善

(百万円)



※ 12/3期 1Qまでは単体決算のみ

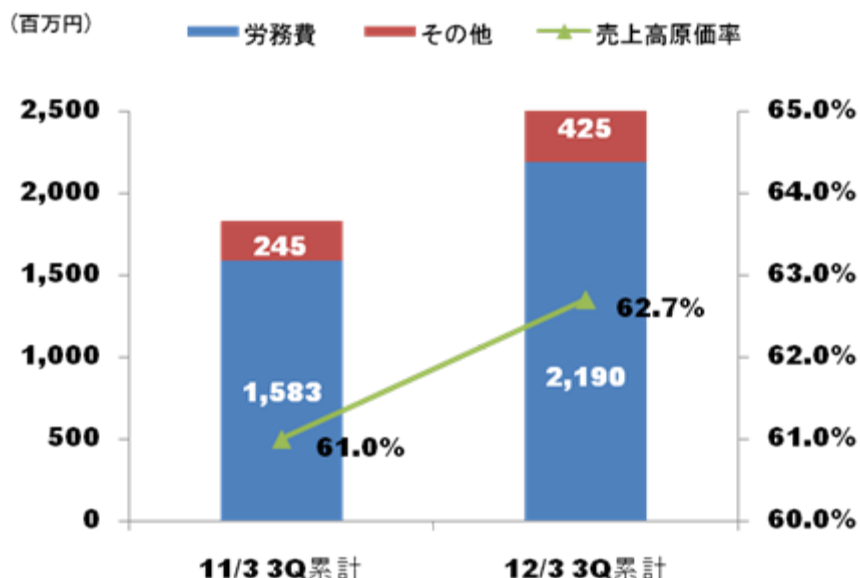
売上高増加により、3Q累計営業利益は対前年同期で+347百万円
営業利益率は13.6%から18.1%に上昇

（ご参考：単体） 売上原価と販管費

(百万円)	11/3期 3Q累計 実績	12/3期 3Q累計 実績	対前年同期 増減率
売上原価	1,828	2,615	43.1%
(うち)労務費	1,583	2,190	38.3%
対売上高原価率	61.0%	62.7%	+1.8ポイント

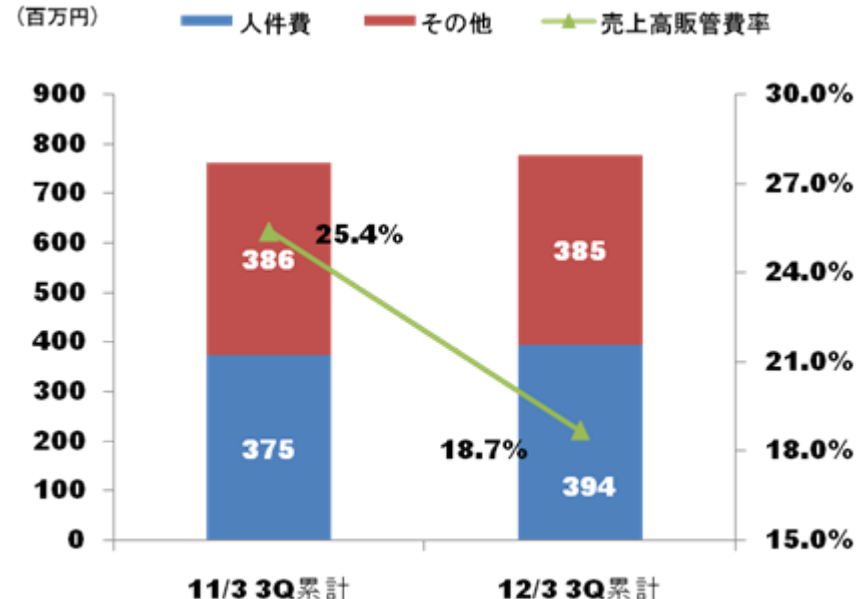
(百万円)	11/3期 3Q累計 実績	12/3期 3Q累計 実績	対前年同期 増減率
販売費及び 一般管理費	761	779	2.2%
(うち)人件費	375	394	5.0%
対売上高販管费率	25.4%	18.7%	△6.7ポイント

売上原価構成の推移



労務費の増加により売上原価率+1.8ポイント

販管費構成の推移



販管費比率の低減 △6.7ポイント

実績

アウトソース化の加速により
取引社数・バグ蓄積件数増加
シリーズタイトルやマルチプラットフォーム化の
増加により実績のある当社に有利

✓取引社数 **917社(2011/12)**

2010/12 742社 23.6% 

✓バグ蓄積件数 **63万件(2011/12)**

2010/12 54万件 16.7% 

採用・教育・配置

独自の研修制度により
短期間で即戦力を育て上げるシステム

✓登録数 **6,019人(2011/12)**

2010/12 4,507人 33.5% 

✓タイトルリーダー数 **181人(2011/12)**

2010/12 168人 7.7% 

✓正社員数 **163人(2011/12)**

2010/12 151人 7.9% 

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

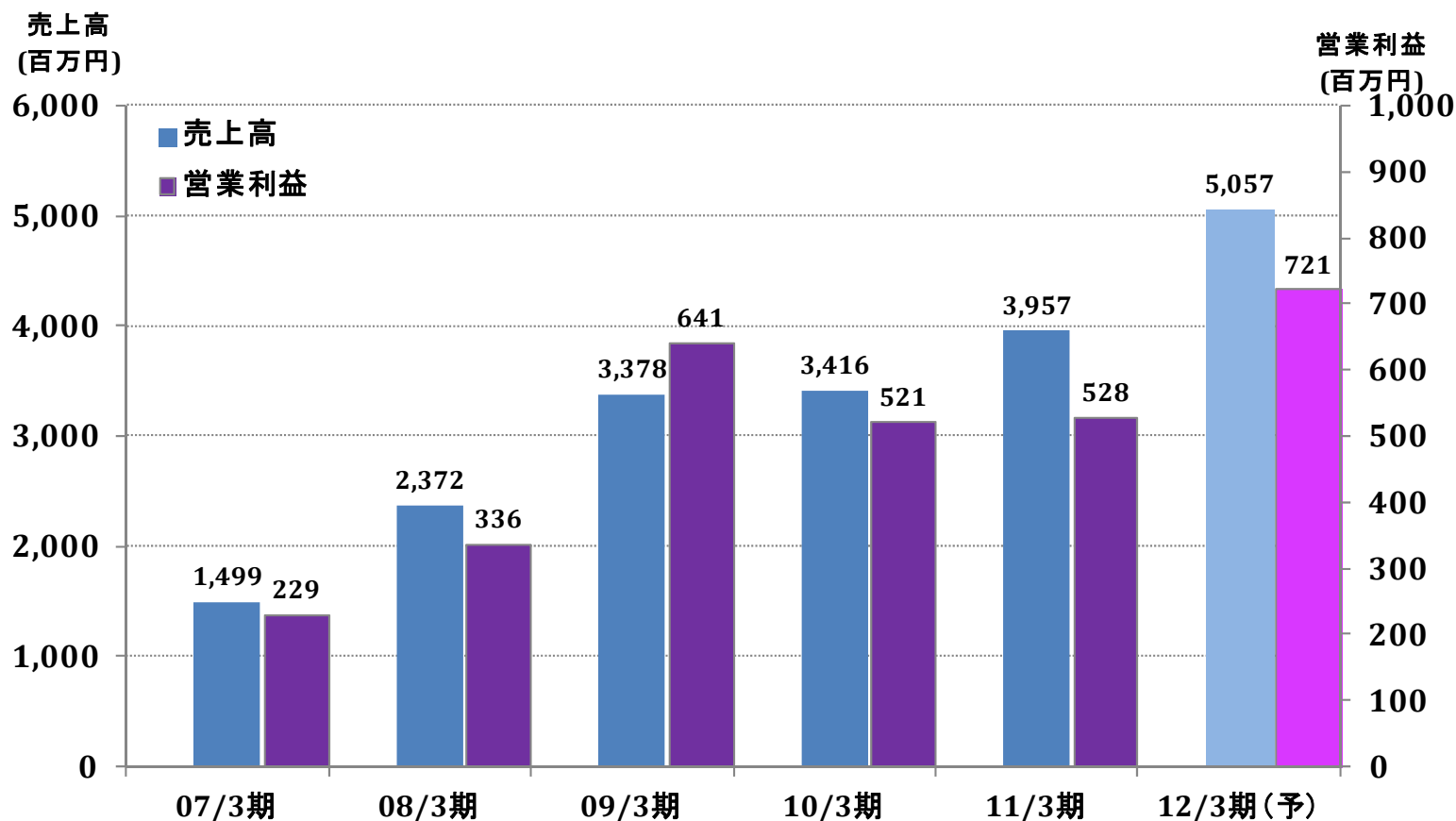
目次

- 1. 2012年3月期 第3四半期決算概況 P 3
- 2. 通期業績予想 P 12
- 3. 2012年3月期 今後の取組み P 15

2012年3月期予想

売上高 : 5,057百万円

営業利益 : 721百万円



※ 11/3期までは単体決算のため、単体数値を記載

(百万円)	単体 11/3期	連結 12/3期			単体 12/3期		
	実績	3Q累計実績	通期予想	通期予想 前年比	3Q累計実績	通期予想	通期予想 前年比
売上高	3,957	4,171	5,057	—	4,169	5,029	127.1%
営業利益	528	757	721	—	775	772	146.2%
売上高 営業利益率	13.3%	18.1%	14.3%	—	18.6%	15.3%	+2.0ポイント
経常利益	495	732	701	—	752	751	151.7%
当期純利益	278	384	357	—	403	407	146.4%

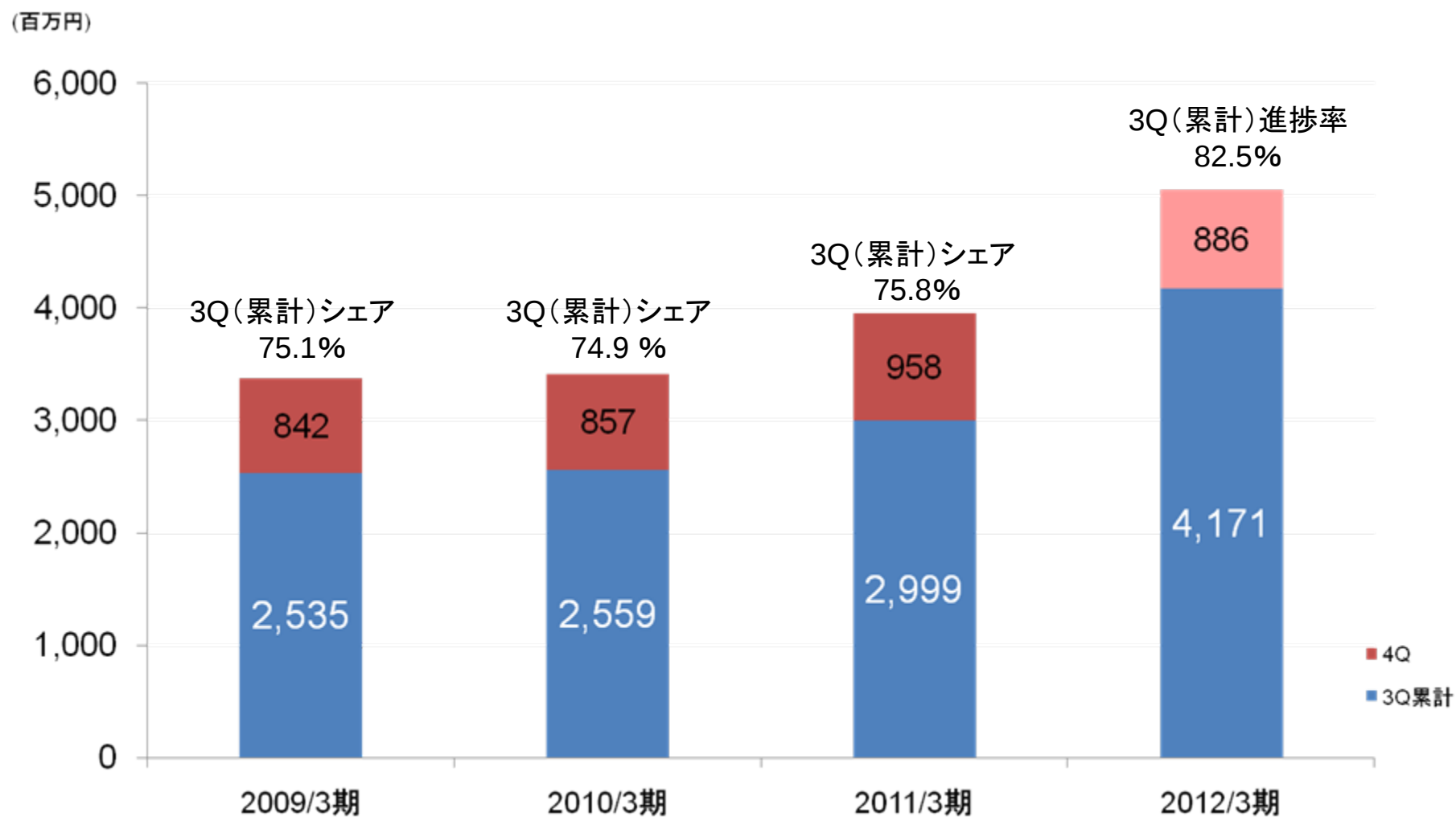
※ 11/3期までは単体決算のみ

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

目次

- 1. 2012年3月期 第3四半期決算概況 P 3
- 2. 通期業績予想 P12
- 3. 2012年3月期 今後の取組み P 15

12/3期 連結売上高予想と進捗率



※ 11/3期までは単体決算のみ

2012/3期4Qは予想値

- ✓ 潜在的ニーズのある市場の取り込み
- ✓ 付加価値の向上
技術力×コスト競争力の強化



- 1st Step：韓国に子会社を設立
- 2nd Step：デジクラフト社(タイ王国)と業務提携
- 3rd Step：米国に子会社を設立
- 4th Step：タイに合併会社を設立

ユーザーの視点で想定外運用検証

能動的
デバッグ

日本人の感性で
付加価値を出す

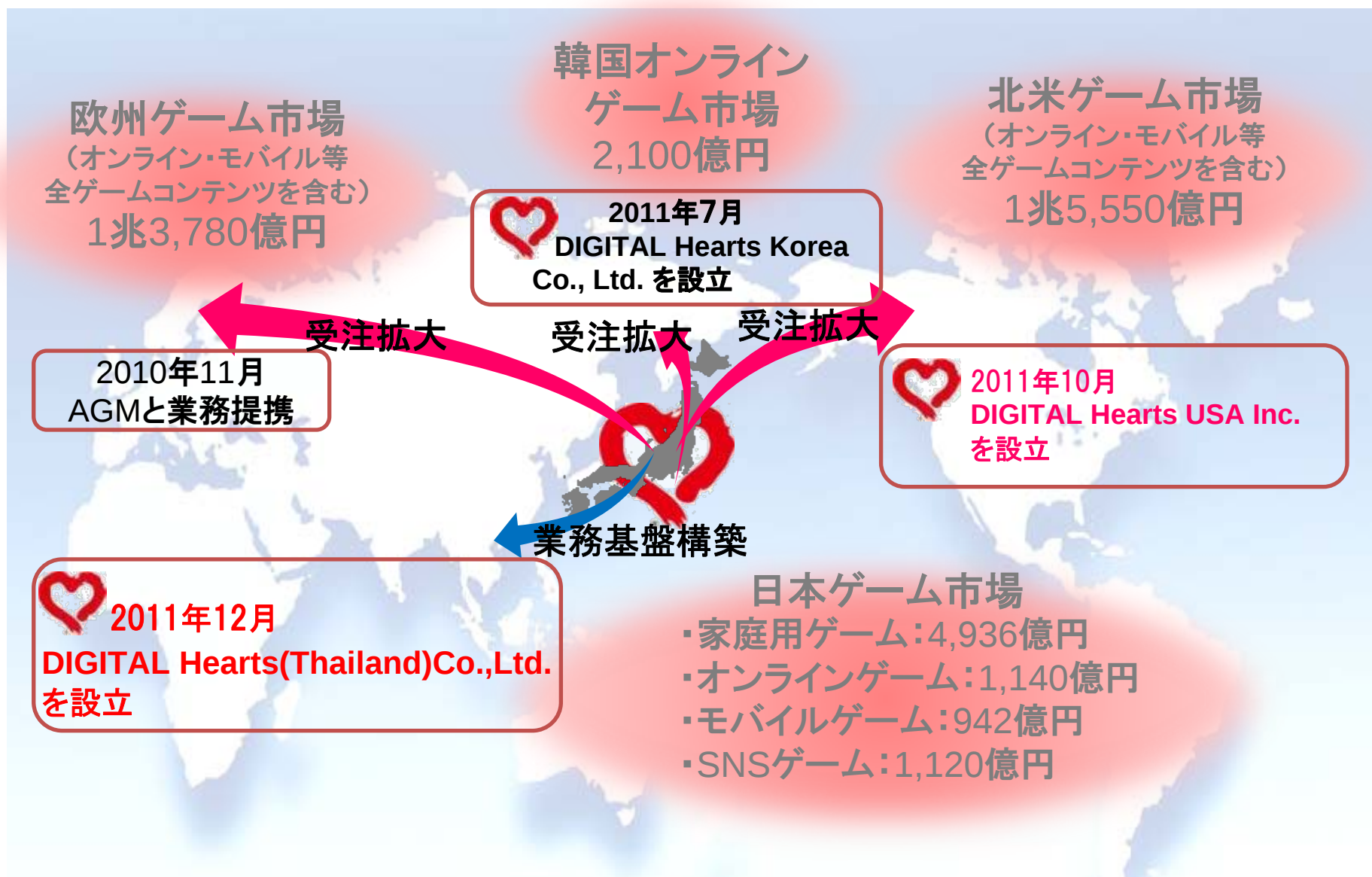
開発者の視点で設計通りの動作・処理

受動的
デバッグ

海外の作業拠点を確保
コスト競争力を出す



グローバルなデバッグ需要に応えるサービス体制を確立



デジタルハーツグループ グローバル事業インフラの概要



クライアント

韓国を中心とした営業活動
及び3Dコンテンツ制作
サービス提供に注力

北米・欧州を中心とした
営業活動に注力

Digital Hearts Korea Co., Ltd.

デバッグサービス等の提供

3Dコンテンツ制作
サービスの提供

Digital Hearts Co., Ltd.

デバッグサービス等の提供

3Dコンテンツ制作サービスの提供

その他(Fuguai.com等)サービスの提供

Digital Hearts USA Inc.

デバッグサービス等の提供

3Dコンテンツ制作
サービスの提供

DIGITAL Hearts(Thailand)Co.,Ltd.

デバッグサービス等の提供

3Dコンテンツ制作サービスの提供

→ デバッグサービスの流れ

→ 3Dコンテンツ制作サービスの流れ

デバッグ事業

業界の追い風を受け、全リレーションで増収予想

- CS(コンシューマゲームリレーション)事業

- 市場の盛り上がりに伴い、既存ハード・新型ハード向けソフトのデバッグ案件増加により大幅増収予想

- DS(デジタルソリューションリレーション)事業

- スマートフォン市場の拡大を追い風に増収予想

- AM(アミューズメントリレーション)事業

- 今期に培ったリレーション、信頼を維持

その他事業

- 3Dコンテンツ制作事業

- 人員の教育・育成により技術力の向上に注力
- 体制構築とともに営業活動を推進

- Fuguai.com事業

- 新たなビジネスモデルの構築により収益化

- 2D/3D変換の一連の作業技術の習得
- DIGITAL Hearts Korea Co., Ltd.とDIGITAL Hearts(Thailand)Co., Ltd.の連携を図った業務体制を構築
- 新規営業に注力



- 
www.fuguai.com
 不動産ドットコム
 



「これって故障?」「不具合発見!」など、普段使用している製品の不具合情報やメーカー発表リコール情報を共有できるサイトです。

あなたの不具合情報の投稿がメーカーの安全で高品質な製品づくりを応援します。



Search
カテゴリ一覧から検索

AV機器・カメラ

携帯電話

パソコン、
周辺機器

生活家電

自動車・バイク・
自転車

コスメ、香水

スポーツ

食品

ダイエット・健康

衣類

■ 第11期に事業化を図るべく、事業本部を新設

(ご参考) 新旧リレーション比較

<2011年3月期>

デバッグサービス

コンシューマゲーム リレーション

- コンシューマ用ゲームソフト
- オンラインゲーム
- 家電
- SNSアプリ(オンラインPC)
- 海外展開支援
- Webシステム等(業務システム)

モバイル リレーション

- モバイルアプリ
- スマートデバイス
向けアプリ
- SNSアプリ(モバイル)

アミューズメント リレーション

- パチンコ
- パチスロ

家電分野等での売上区分が
デジタルソリューション事業部門に移管

モバイルリレーションは
マルチプラットフォーム化に迅速に対応し、
そのソリューションを展開していくため
デジタルソリューションに名称変更

<2012年3月期>

デバッグサービス

コンシューマゲーム リレーション

- コンシューマ用ゲームソフト
- オンラインゲーム
- 海外展開支援(ゲーム)

デジタルソリューション リレーション

- モバイルアプリ
- スマートデバイス向けアプリ
- SNSアプリ(モバイル)
- 海外展開支援(モバイル)
- 家電 ■ SNSアプリ(オンラインPC)
- Webシステム等(業務システム)

アミューズメント リレーション

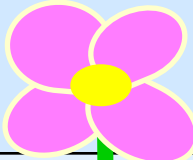
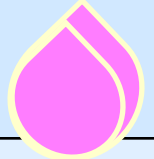
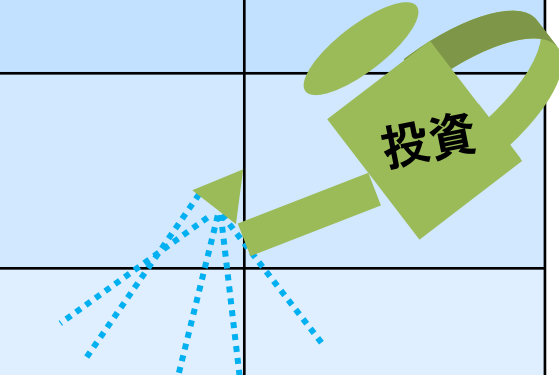
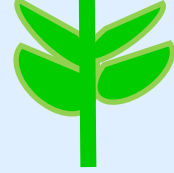
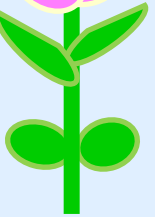
- パチンコ
- パチスロ

その他事業

Fuguai.
comの
収益化

3D
コンテンツ
制作等の
新規事業

事業別 事業成熟度と今後の見通し

第3ステージ (発展期) アウトソーシング比率 8割以上 その他サービス採用も強化	コンシューマ ゲーム	アミューズメント	デジタル ソリューション	Fuguai.com	3Dコンテンツ 制作支援
第2ステージ (成長期) アウトソーシング化の 進行					
第1ステージ (導入期) デバッグ試用を推進					
今期見通し	●発売タイトル数回復 ●オンライン化、マルチプラットフォーム化の恩恵	●機種の大容量化の追い風 ●ゲーム性重視による企画からのニーズ拡大	●スマートフォンの普及、ソーシャルメディアの拡大による追い風	●製品ユーザーからの「不具合」情報の蓄積とサイト認知拡大を目指す	●2D/3D変換技術を習得 ●グループ体制を整備、連携したサービス提供の体制を構築

既存クライアントを深耕

新規クライアントを獲得

「Made in Japan」から 「Checked by Japan」へ



株式会社デジタルハーツ

＜お問い合わせ先＞

経営企画グループ IR担当

電話: 03-3379-2219

Email: ir@digitalhearts.com

HPアドレス: www.digitalhearts.co.jp



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)を実施され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。

弊社及びその関係会社、またはそれらの役職員は本資料に記載されている証券もしくは金融商品について、利害関係もしくはポジションを有している場合があります。また自己もしくは委託による買付けあるいは売付けを行うことがあります。

尚、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。

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

参考資料

- 会社概要・沿革
- 当社グループのビジネスモデル
- 当社グループの「ユーザーデバッグ」とは？
- 当社グループを取り巻く3つの重要性
- 当社グループの特長と強み(1) 高い参入障壁
- 当社グループの強み(2) 全国規模の事業インフラ



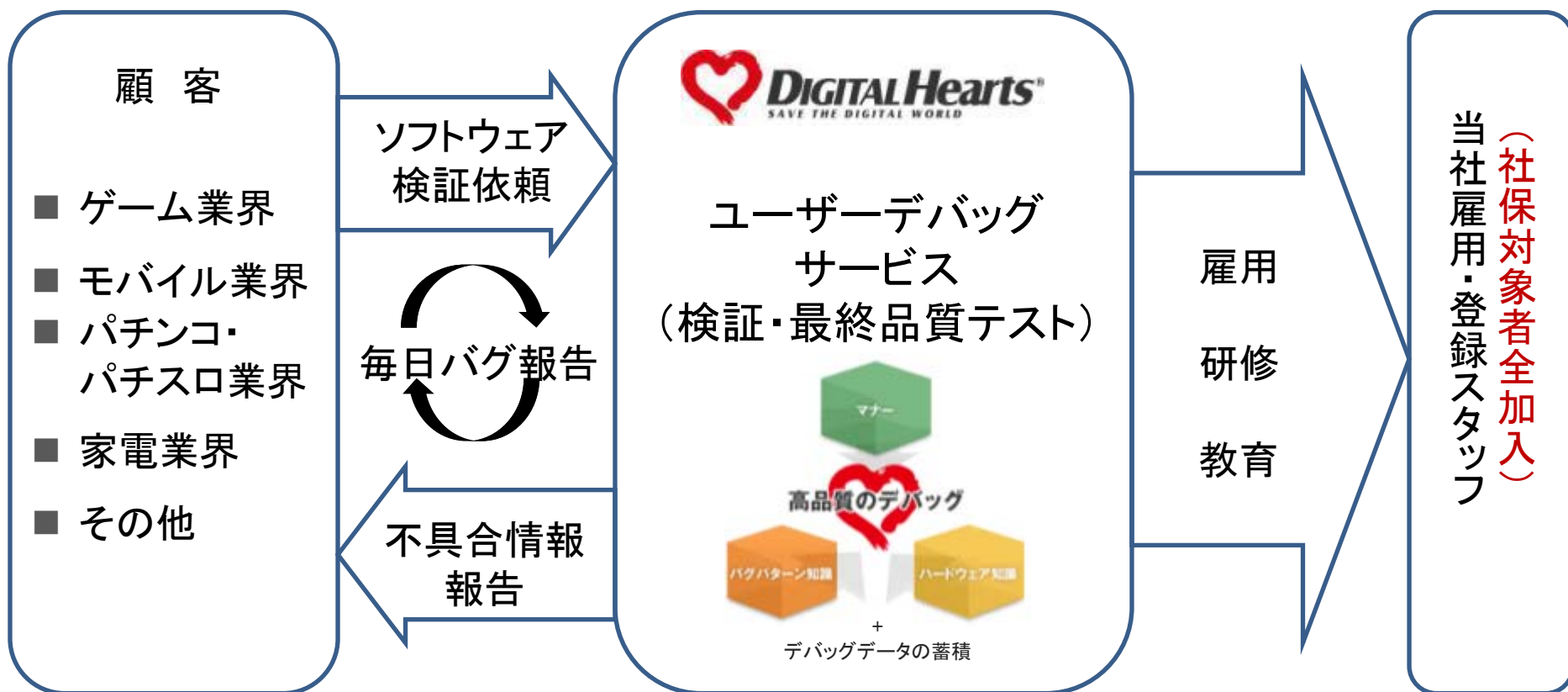
会社概要・沿革



社名	株式会社デジタルハーツ(DIGITAL Hearts Co.,Ltd.)
設立	2001年(平成13年)4月19日
上場日	2008年(平成20年)2月1日 (2011年2月 マザーズ市場より市場変更) 東京証券取引所 市場第一部(証券コード:3620)
資本金	2億7,293万円(2011年12月31日現在)
発行済株式数	57,969株(2011年12月31日現在)
事業内容	■総合デバッグサービス ■社内検証によるデバッグサービス ■テストプレイ & チューニングサービス ■デバッグスタッフの派遣 ■3Dコンテンツ制作サービス
事業リレーション	■コンシューマゲームリレーション ■デジタルソリューションリレーション ■アミューズメントリレーション ■3Dコンテンツ制作事業 ■Fuguai.com事業
本社	東京都新宿区西新宿三丁目20番2号
拠点	大阪/名古屋/札幌/横浜/笹塚/福岡/上野/京都
従業員数	6,206人(2011年12月末現在・登録スタッフ含む)
主要取引先	株式会社 インデックス 株式会社 カプコン 株式会社 セガ 株式会社 ソニー・コンピュータエンタテインメント 株式会社 ディーピー 任天堂 株式会社 マイクロソフト ディベロップメント 株式会社 (五十音順、敬称略)

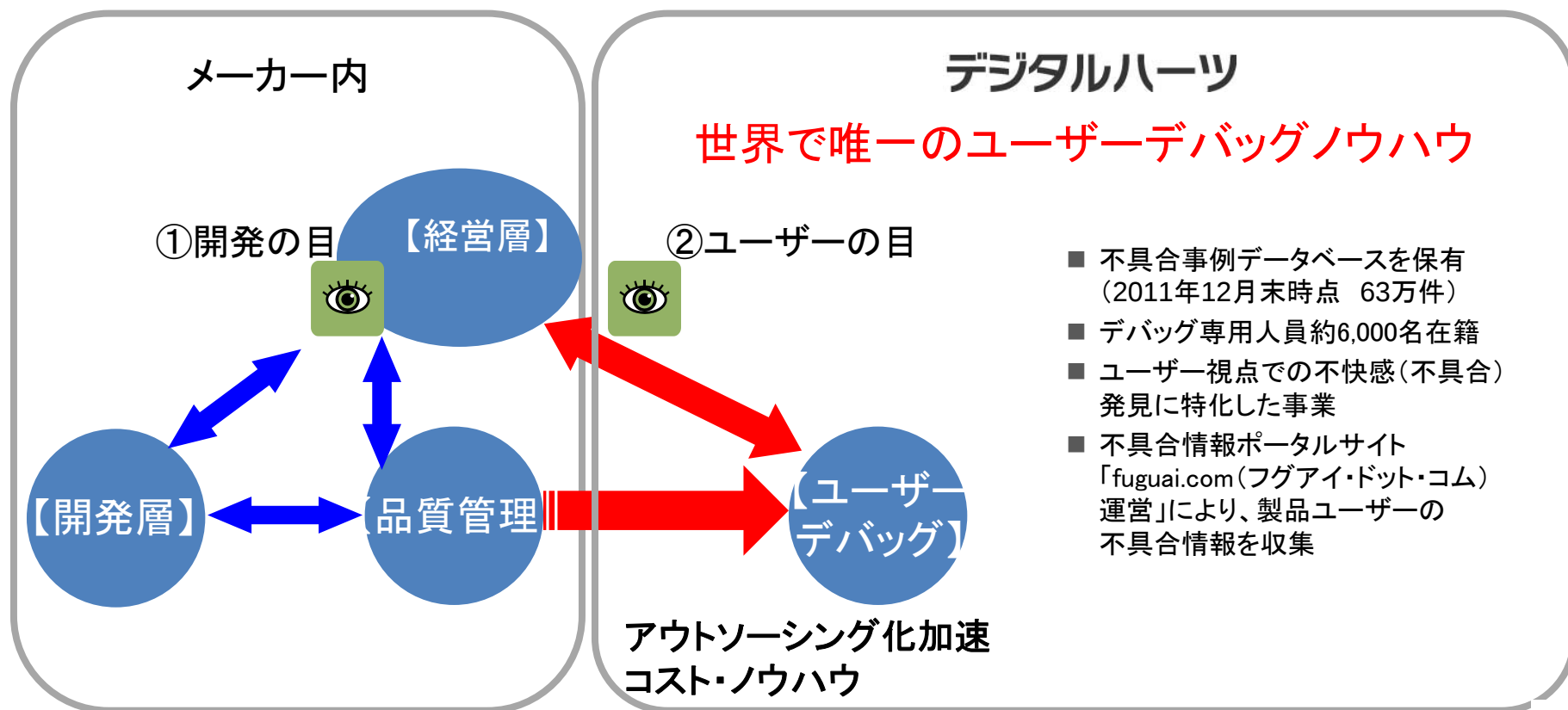
年月	沿革
2001年4月	東京都杉並区方南一丁目に有限会社デジタルハーツを設立 コンシューマゲーム及びパチンコを対象としたデバッグサービスの提供を開始
2001年10月	事業規模の拡大に伴い本社を渋谷区笹塚二丁目に移転
2002年9月	一般労働者派遣事業の許可を取得
2003年1月	パチスロを対象としたデバッグサービスの提供を開始
2003年9月	携帯電話アプリケーションを対象としたデバッグサービスの提供を開始
2003年10月	株式会社に組織変更
2004年8月	社団法人コンピュータエンターテインメント協会に正会員として加入
2005年4月	大阪府大阪市淀川区に大阪営業所を開設
2005年8月	愛知県名古屋市中村区名駅南に名古屋営業所を開設
2007年7月	神奈川県横浜市西区に横浜営業所を開設 [現、横浜Lab.(ラボ)]
2007年9月	Microsoft Co.,Ltd. より「Xbox 360®」の推奨ゲームテスト企業認定(AXTP)を日本企業として初めて取得
2007年10月	「プライバシーマーク」の付与認定を取得
2008年2月	東京証券取引所 マザーズ市場に上場 [証券コード:3620]
2008年5月	北海道札幌市中央区に札幌営業所を開設 [現、札幌Lab.(ラボ)]
2009年4月	福岡県福岡市中央区に福岡Lab.(ラボ)を開設
2009年9月	米国ロサンゼルスにロサンゼルス営業所を開設
2010年5月	事業の拡大に伴い本社を新宿区西新宿三丁目に移転 本社移転に伴い、旧本社事務所を笹塚Lab.(ラボ)に名称変更
2011年2月	東京都台東区に上野Lab.(ラボ)開設 東京証券取引所 市場第一部へ市場変更
2011年3月	京都府京都市南区に京都Lab.(ラボ)開設
2011年7月	韓国に子会社DIGITAL Hearts Korea Co., Ltd.を設立
2011年10月	米国に子会社DIGITAL Hearts USA Inc.を設立
2011年12月	タイに子会社DIGITAL Hearts(Thailand)Co.,Ltd. を設立

発売前のソフトウェアの不具合を ユーザー視点から検証して報告するサービス (当社で言う“デバッグサービス”)



✓ 認識のギャップを埋める「ユーザーデバッグ」

- 開発者が予期しない動作をユーザー視点から行うことにより、ユーザーが不快を感じる現象「不具合」を見つけ出すデバッグ
- ユーザーデバッグにより、メーカーは2つの観点(2つの目)から不具合を比較・検証でき、不具合の深刻度と今後の対応策を瞬時に判断する体制を実現できる



✓ ユーザーデバッグの重要性

- 製品のコンピュータ制御拡大に伴い、不具合撲滅を目指したソフトウェアデバッグニーズが増大

✓ アウトソーシングの重要性

- ゲーム市場の縮小や開発費の増加に伴い、固定費(メーカー内で抱えているデバッグ人員)を変動費化するニーズが増加
- 専門会社へのアウトソーシングを通じ、バグを見つけるパフォーマンスが大きく改善

✓ 「Made in Japan」から「Checked by Japan」への重要性

- 緻密で繊細な日本人の国民性を活かした日本発ビジネスの世界展開

✓ 独立性

他社資本が
入っていないため
取引会社の制限がない

✓ 機材

ゲームのデバッグには
ライセンス契約した
専用機材が必要

✓ 信用力

発売前の製品を扱うからこそ
「上場」
という信用力が必要

✓ セキュリティ

ハード面(指紋認証入室管理・専門業者による書類廃棄等)とソフト面(登録テスター
6,019名全員に身元保証人)の充実
により創業から情報漏洩0件

✓ 全12拠点の事業ネットワーク

- 2011/02/15 上野Lab. 新設
- 2011/03/01 京都Lab. 新設
- 2011/07 DIGITAL Hearts Korea Co., Ltd. を設立
- 2011/10 DIGITAL Hearts USA Inc. を設立
- 2011/12 DIGITAL Hearts(Thailand)Co., Ltd. を設立

