

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

2012年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社デジタルハーツ[®]

代表取締役社長 CEO 宮澤 栄一



「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

目次

1. 2012年3月期 第1四半期決算概況 P 3
2. 第2四半期累計・通期業績予想 P 14
3. 2012年3月期 今後の取組み P 17

(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比
売上高	799	913	114.3%
営業利益	32	63	193.6%
経常利益	33	64	194.0%
四半期純利益	11	35	321.7%
売上高経常利益率	4.1%	7.0%	2.9ポイント

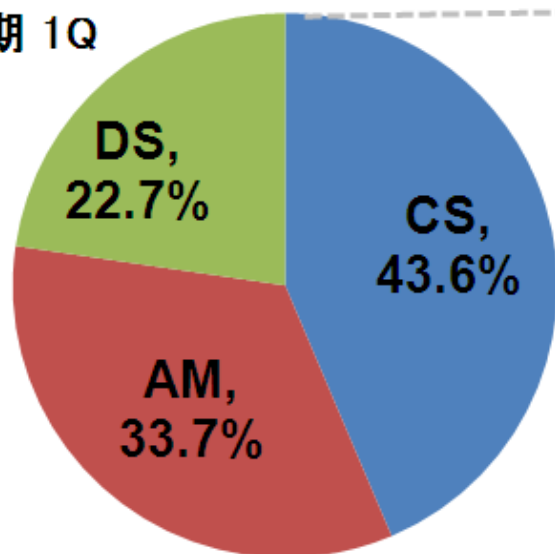
- 売上高: コンシューマゲーム、デジタルソリューションが好調で14.3%増
- 営業利益: 売上の増加、販売管理費の減少により93.6%増

事業部門別 売上高構成比

	(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比
デ バ ッ グ	コンシューマゲーム リレーション事業	348	385	110.6%
	デジタルソリューション リレーション事業	181	264	145.5%
	アミューズメント リレーション事業	269	263	97.9%
そ の 他	3Dコンテンツ制作事業 Fuguai. com事業	—	0	—

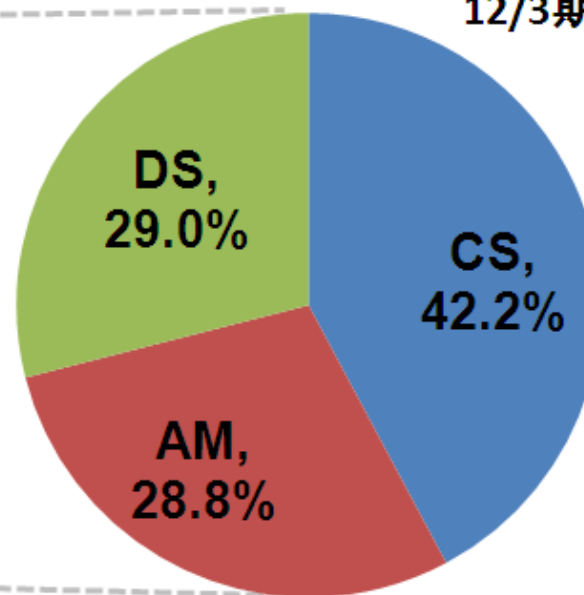
※平成23年4月の組織変更に伴いリレーション区分を変更したため、前期数値を組替後で表記

11/3期 1Q



114.3%の伸長

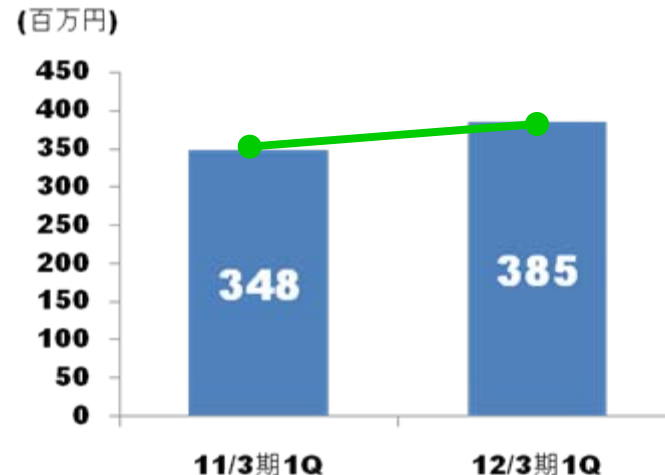
12/3期 1Q



コンシューマゲームリレーション 第1四半期実績

(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比
売上高	348	385	110.6%

※平成23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



● 市場環境

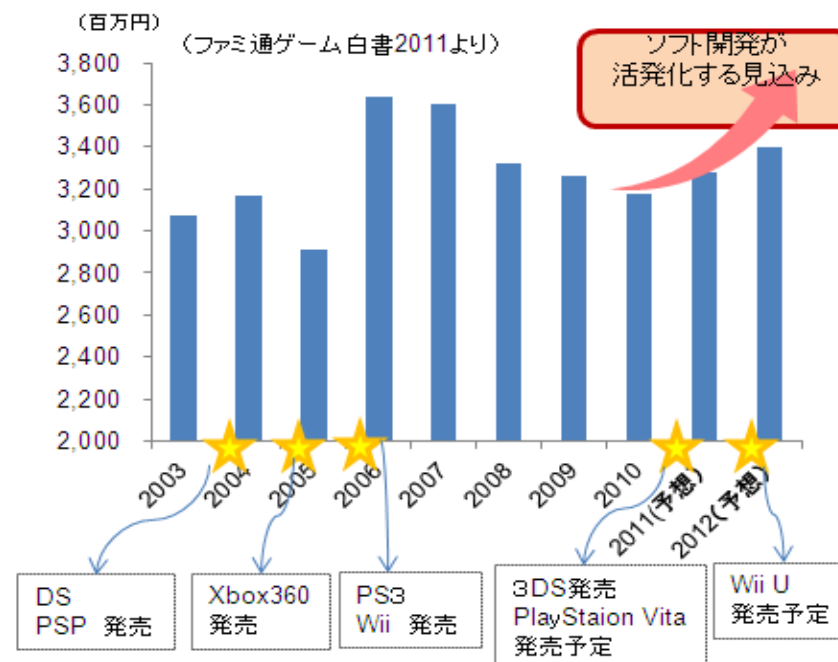
- ゲームソフト販売市場規模は77.1%と大幅に縮小
- 新型ハードウェアの発表により、ソフト開発が活発化
- 各メーカーがグローバル化施策を推進

● 当社の取り組み

- 既存顧客からのアウトソーシング拡大に注力
- オンラインゲームにおける安定的な案件を継続受注
- 新型ハードウェア向けのゲームソフトの受注活動に注力

● 結果総括

- ソフト開発の活発化、アウトソーシングの拡大により、前年同四半期比110.6%



デジタルソリューションリレーション 第1四半期実績

(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比
売上高	181	264	145.5%

※平成23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

● 市場環境

- スマートフォン普及によりグローバル展開が加速
- モバイルコンテンツのマルチプラットフォーム化が加速
- ゲーム開発会社のソーシャルゲーム本格展開によりSNSアプリの大型化

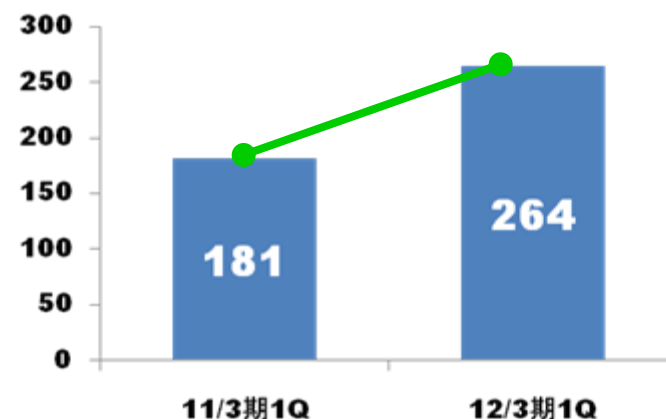
● 当社の取り組み

- ソーシャルゲーム展開のワンストップソリューションサービスに注力
- 海外展開支援のためのワンストップソリューションサービスに注力
- モバイルと連動するWEBシステム、業務システムの検証の営業に注力

● 結果総括

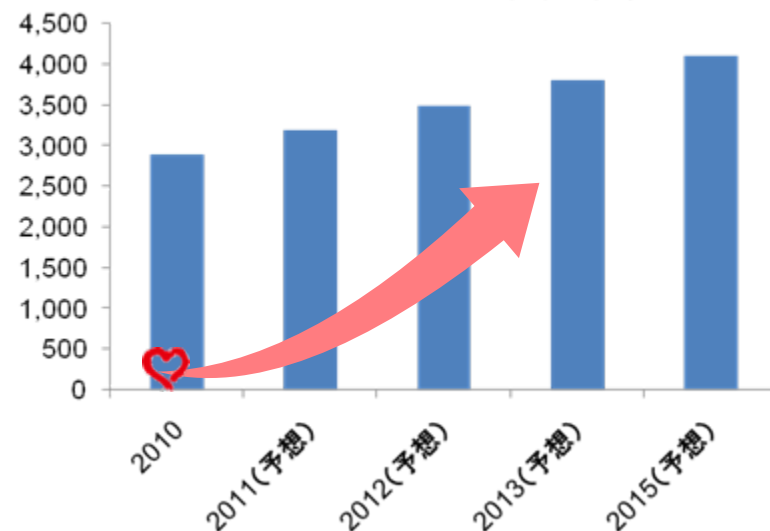
- スマートフォン向けアプリ、SNS向けアプリの増加が追い風となり、前年同四半期比145.5%

(百万円)



(百万円)

モバイルコンテンツ検証市場



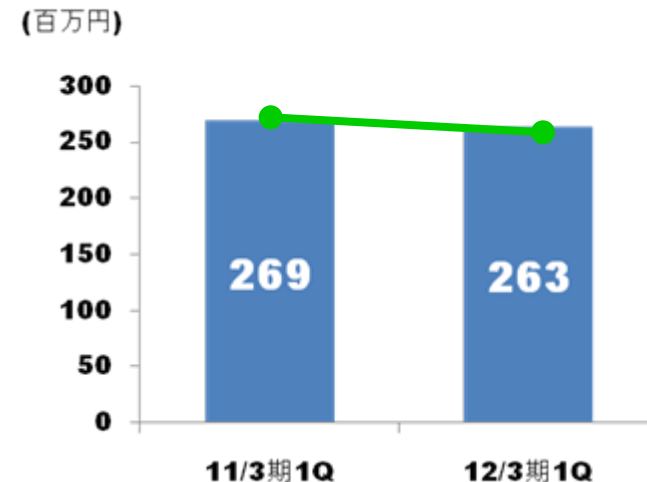
(富士キメラ総研調べ)

アミューズメントリレーション 第1四半期実績



(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比
売上高	269	263	97.9%

※平成23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



● 市場環境

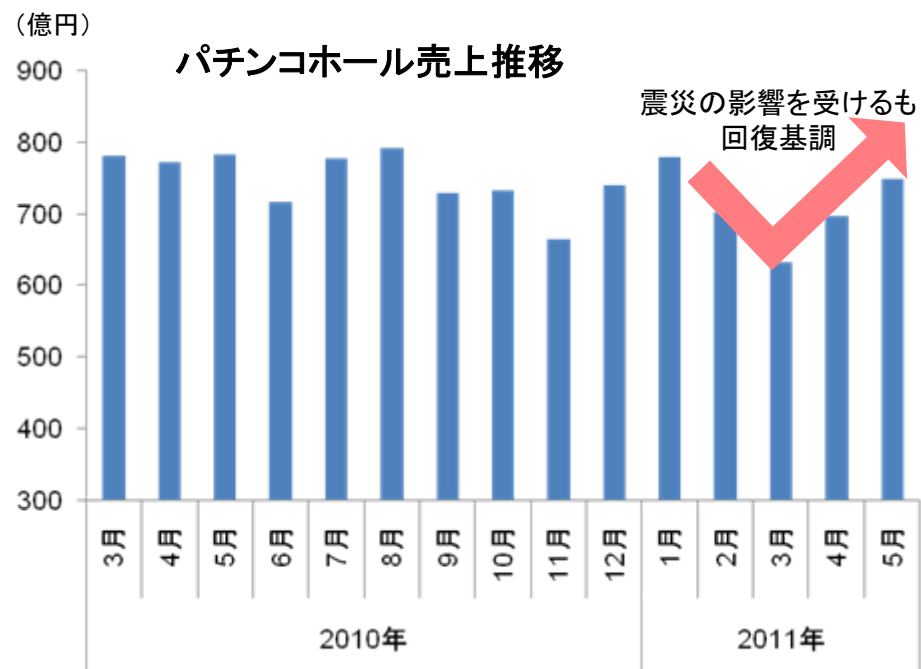
- 東日本大震災の影響により市場規模は一時的に縮小
- ゲーム性豊かな遊技機の開発傾向は引き続き持続
- 遊技機の液晶演出や電飾演出が複雑化

● 当社の取り組み

- 差別化を図った営業活動に注力
- 上流工程である開発工程に対しソリューション提案営業を推進
- 教育に注力しサービス品質を向上

● 結果総括

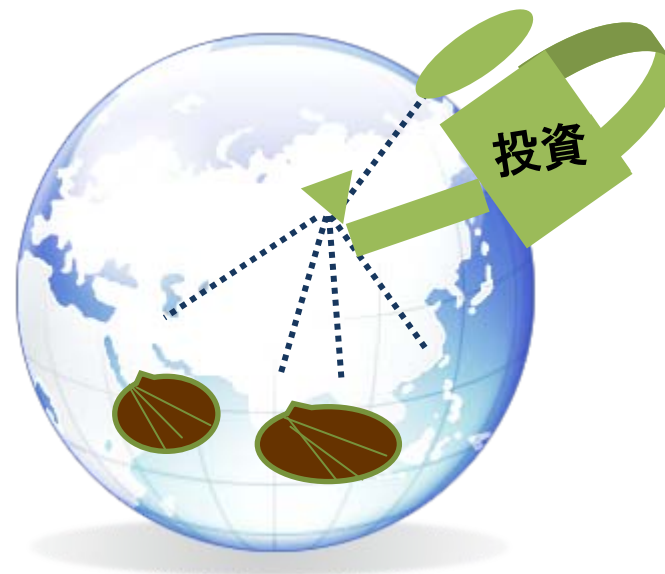
- 東日本大震災の影響により稼働が一時的に悪化し、前年同四半期比97.9%



(経済産業省発表数値より)

3Dコンテンツ制作事業

- ✓収益化への取り組み
 - 映像関係業界を中心とした新規開拓に注力
 - 国際競争力を強化した業務体制の構築
- ✓技術力の向上への取り組み
 - グローバルな人材育成に注力

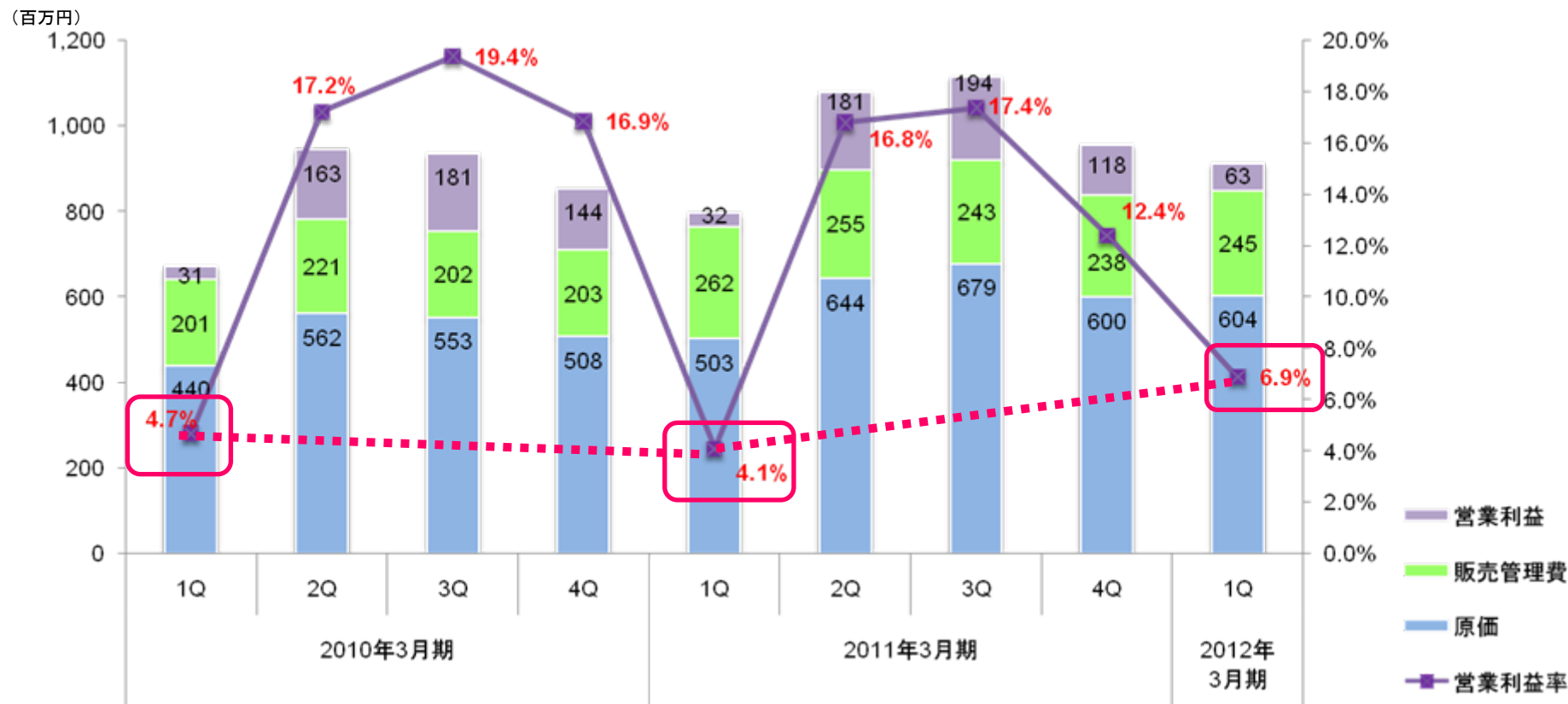


Fuguai.com事業

- ✓会員数の増加を目指した取り組み
 - 5月にFuguai.comをリニューアルオープン
⇒ ユーザーの利便性を向上
 - 6月にYahoo!JAPANへ情報提供開始
⇒ 認知度を拡大
- ✓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



営業利益・営業費用 推移

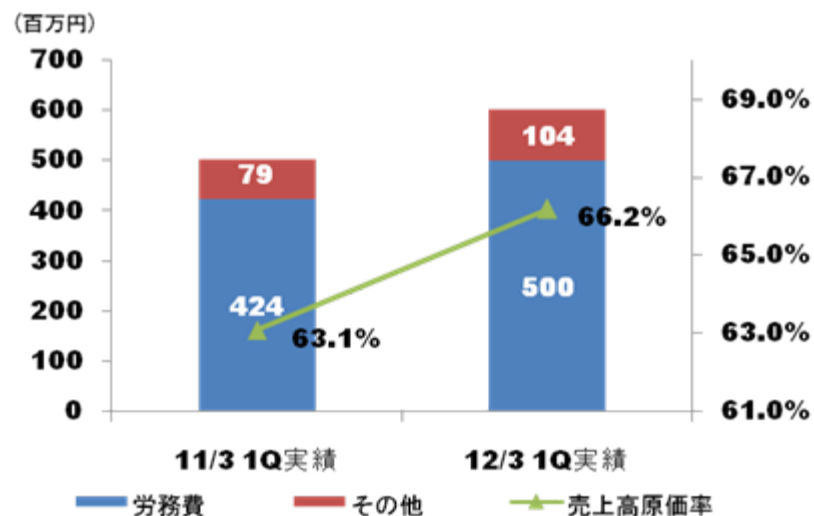


売上の増加及び 販売管理費の減少により営業利益は
前年同期比+31百万円

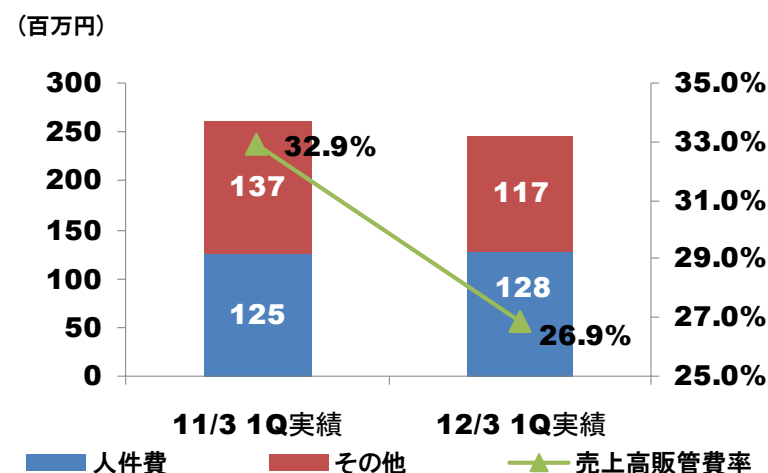
⇒ 営業利益率は4.1%から6.9%と大幅に改善

費用分析 原価及び販売管理費

(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比 増減率
売上原価	503	604	20.0%
(うち)労務費	424	500	18.0%
対売上高原価率	63.1%	66.2%	+3.1ポイント



(百万円)	11/3期 1Q実績	12/3期 1Q実績	前年同四半期比 増減率
販売費及び 一般管理費	262	245	△6.4%
(うち)人件費	125	128	2.0%
対売上高販管費率	32.9%	26.9%	△6.0ポイント



- 売上原価：法定福利費の増加、新規事業の人員増加により+3.1ポイント
- 販売費及び一般管理費：前期発生した移転費用やシステム関連費の削減及び前期の人員増加の負担率を事業規模拡大により軽減し、販管費率△6.0ポイント

貸借対照表

(百万円)	11/3期末	12/3 1Q期末	前期末比 増減	(百万円)	11/3期末	12/3 1Q期末	前期末比 増減
流動資産	1,668	1,544	△124	流動負債	484	383	△101
(うち)現金預金	1,054	878	△176	固定負債	10	9	△0
(うち)売掛金及び 受取手形	545	593	+48	負債合計	494	392	△101
固定資産	674	688	+14	株主資本	1,849	1,841	△7
(うち) 有形固定資産	138	155	+17	(うち) 資本金	272	272	0
(うち) 無形固定資産	58	61	+2	(うち) 資本剰余金	232	232	0
(うち) 投資その他	477	471	△5	(うち) 利益剰余金	1,343	1,335	△7
資産合計	2,343	2,233	△109	純資産合計	1,848	1,840	△7
				負債・純資産合計	2,343	2,233	△109

- 流動資産：主に現金及び預金の減少により△124百万円
- 固定資産：主にデバッグ機材の購入により有形固定資産が増加
- 流動負債：主に未払法人税の減少により△101百万円
- 流動比率：403.2%、純資産比率 82.4%

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 828社^(2011/6)
前年同四半期 663社 **24.9%** 

✓バグ蓄積件数 58万件^(2011/6)
前年同四半期 49万件 **18.4%** 

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 4,337人^(2011/6)
前年同四半期 3,665人 **18.3%** 

✓タイトルリーダー数 176人^(2011/6)
前年同四半期 155人 **13.5%** 

✓正社員数 159人^(2011/6)
前年同四半期 155人 **2.6%** 

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

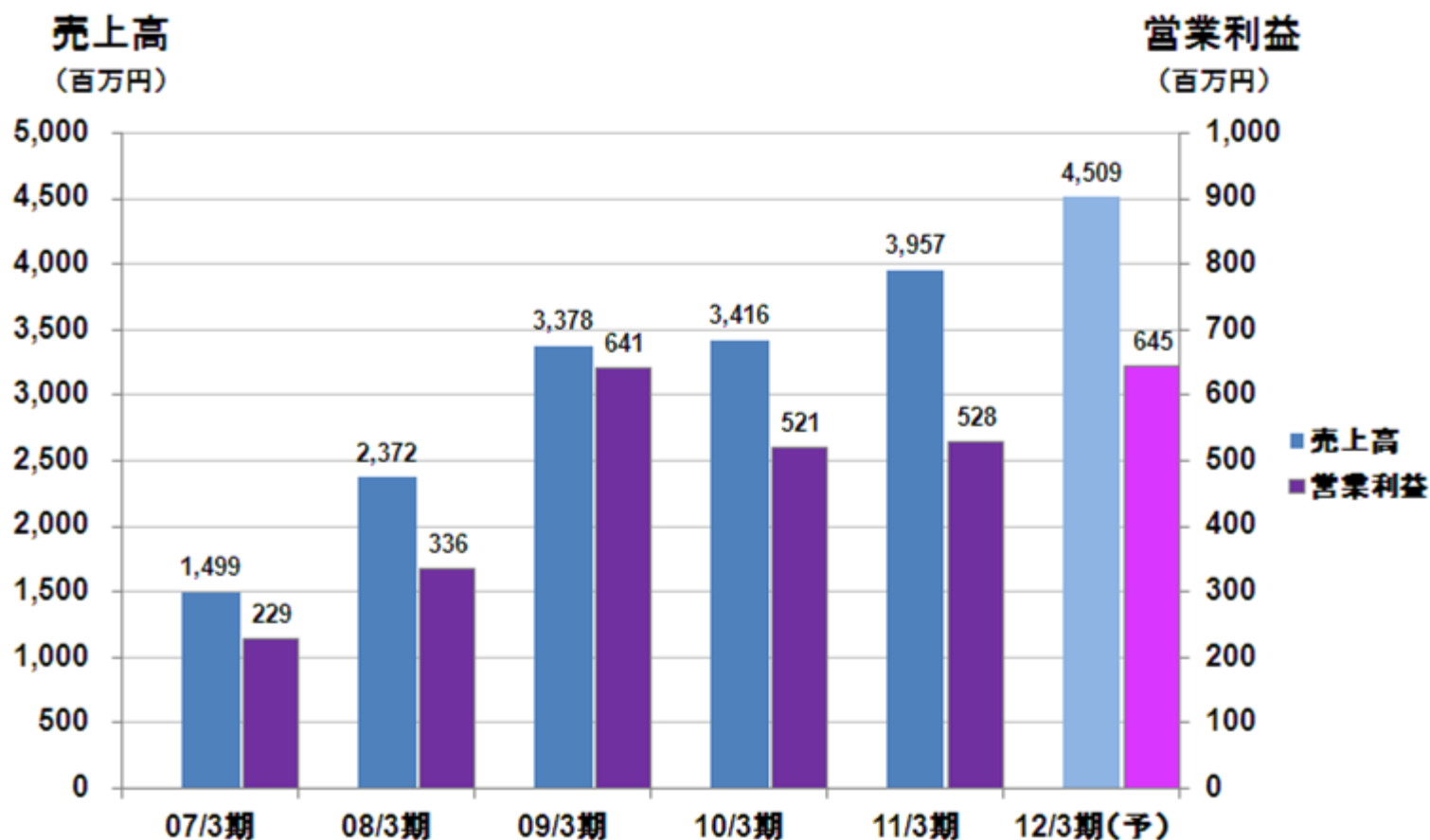
目次

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 2011年3月期 決算概況 | P3 |
| 2. 2012年3月期 業績予想 | P14 |
| 3. 2012年3月期 今後の取組み | P17 |

2012年3月期予想

売上高: 4,509百万円(前期比13.9%増)

営業利益: 645百万円(前期比22.3%増)



■ 第2四半期累計予想

(百万円)	11/3期 2Q 累計実績	12/3期 2Q 累計予想	前期比
売上高	1,881	1,945	103.4%
営業利益	214	180	84.3%
経常利益	213	178	83.4%
当期純利益	115	98	85.0%
売上高 経常利益率	11.4%	9.2%	△2.2ポイント

■ 通期予想

(百万円)	11/3期 実績	12/3期 予想	前期比
売上高	3,957	4,509	113.9%
営業利益	528	645	122.3%
経常利益	495	646	130.6%
当期純利益	278	355	127.6%
売上高 経常利益率	12.5%	14.3%	+1.8ポイント

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

目次

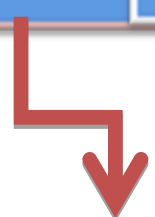
- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 2011年3月期 決算概況 | P3 |
| 2. 2012年3月期 業績予想 | P14 |
| 3. 2012年3月期 今後の取組み | P17 |

<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			その他事業	
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	Fuguai.comの収益化	3Dコンテンツ制作等の新規事業

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

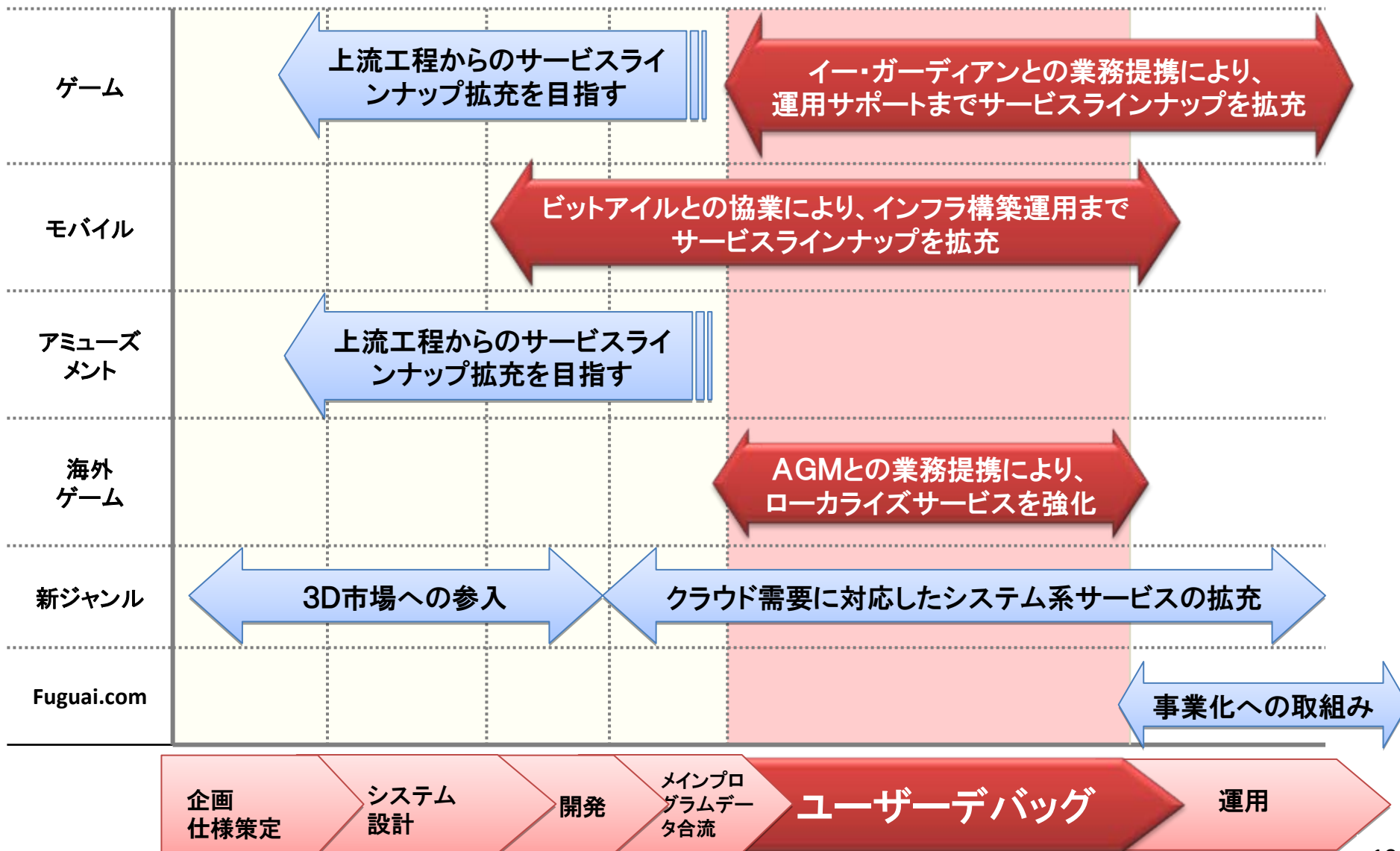
- **コンシューマゲームリレーション**
 - 3DS、PlayStationVita等新ハード向けソフトのデバッグ案件増加により増収予想
- **デジタルソリューションリレーション**
 - スマートフォン市場の拡大を追い風に大幅増収予想
- **アミューズメントリレーション**
 - 引き続き好調。今期に培ったリレーション、信頼を維持

その他事業

- **3Dコンテンツ制作サービス**
 - 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**
 - 新たなビジネスモデルの構築により収益化

今後の取り組み ～アライアンス戦略によるサービスの拡充～ **Digital Hearts** SAVE THE DIGITAL WORLD

サービスの拡充に加え、営業活動の相互協力により新規顧客開拓や既存顧客での販路拡大を目指す



海外戦略

- ✓ 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

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

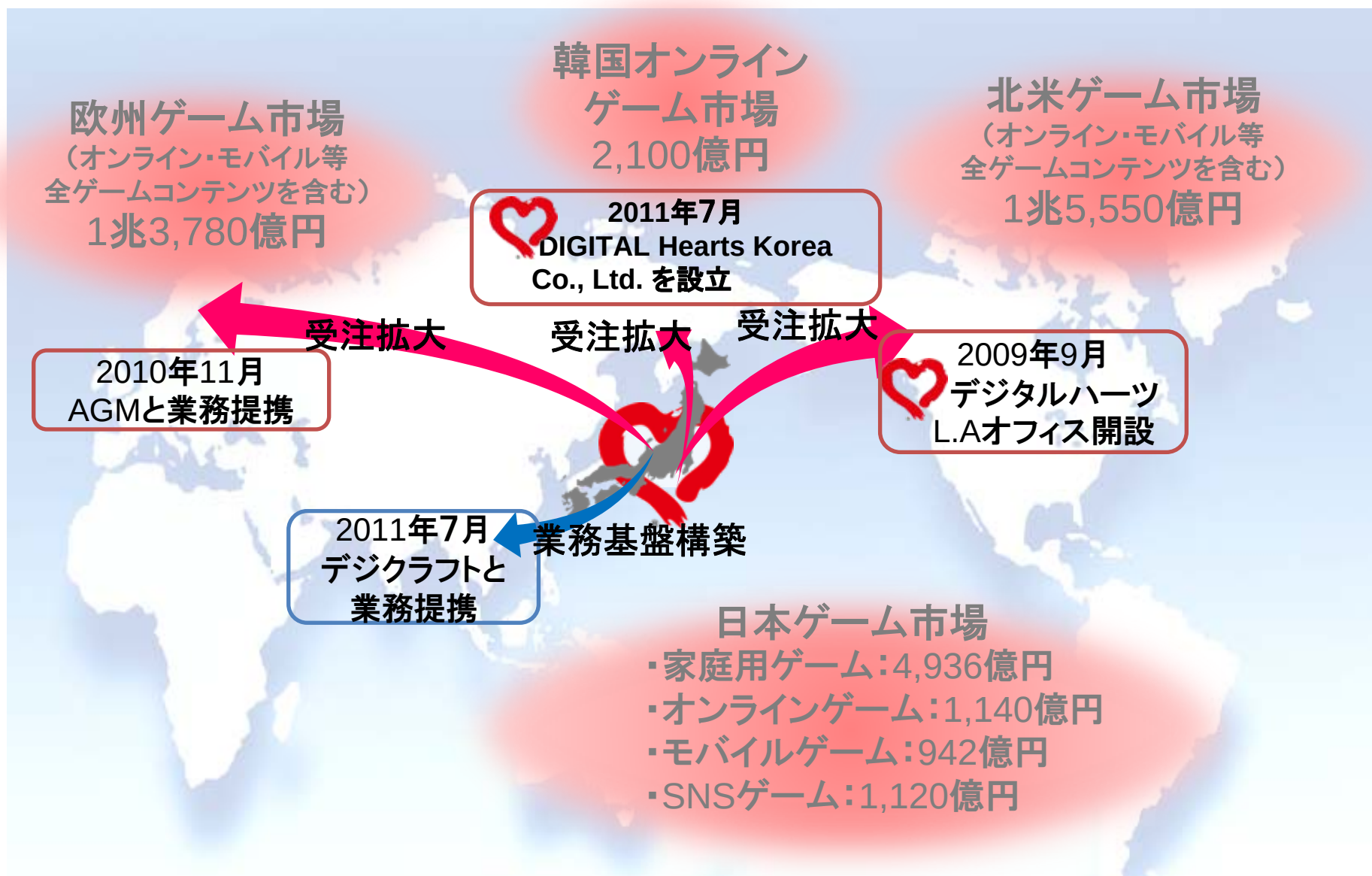
開発者の視点で
設計通りの動作・処理

受動的
デバッグ

業務体制の見直しにより
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

今後の取り組み～海外展開を加速～



今後の取り組み ～新規事業:3Dコンテンツ制作～

- ロトスコープ作業に注力し、業務体制を確立
- 新規営業に注力

2D/3D変換ワークフロー

2D映像の入力

ロトスコープ

当社の強み

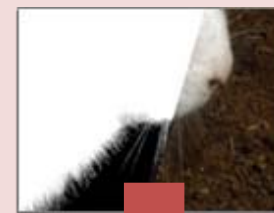
3D映像の生成

左目用映像

右目用映像

ロトスコープ作業

- 2D映像の背景から、3D対象オブジェクトの輪郭を切り抜く手法
- **人の手と目**で細かく複雑な部分も、視認時に分かり易く見える様、正確な作業が必要不可欠



埋没しやすい
細部まで
正確な作業

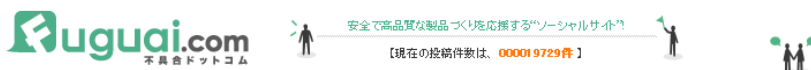
©

今後の取り組み ～ 新規事業:Fuguai.com～



- 需要のある付加価値の創出
- 収益化に繋がる事業モデルを構築

5月 新サイトリニューアルオープン
6月 Yahoo!JAPANへ情報提供開始



- お知らせ -

このたび、東北地方太平洋沖地震により被災されました皆さまに心よりお見舞い申し上げます。
被災地の一刻も早い復興を心よりお祈りするとともに、被災地の復興支援をしております。

日本赤十字社による義援金の情報をご案内しております。(クリックで開きます)

fuguai.comってどんなサイト?

「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

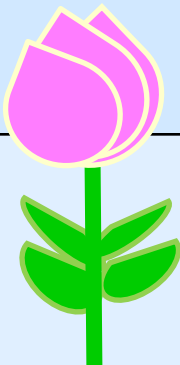
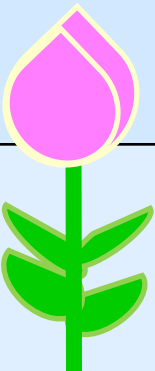
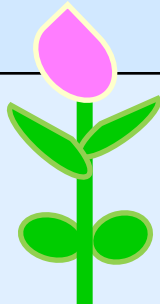
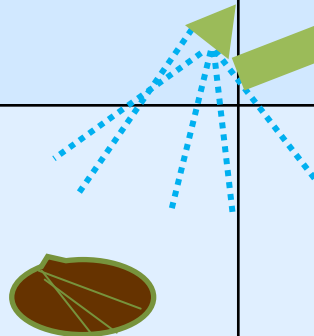
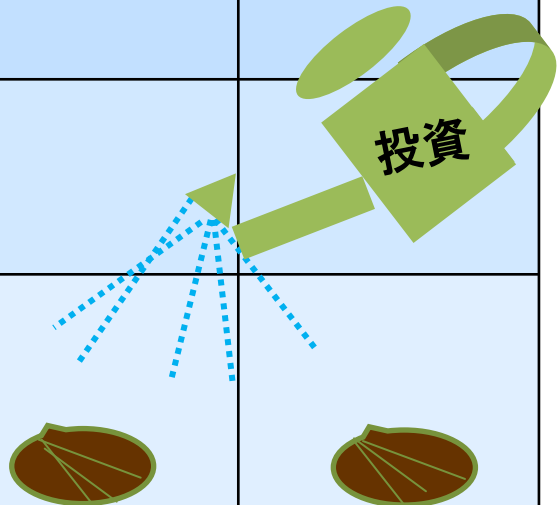
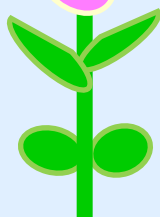
NEW 新しく投稿された不具合

10件表示 | 20件表示 | 30件表示 | 全て表示

- リコール** 【リコール】油圧モータ取付側減速機ケースの加工精度が不適切な為、油圧モータの駆動軸(スプライン部分)が摩耗して走行不能となるおそれがある
R530Z
コメント:0件 | 2011.03.25 | メーカー:クボタ | カテゴリ:自動車・バイク・自転車
- リコール** 【リコール】油圧モータ取付側減速機ケースの加工精度が不適切な為、油圧モータの駆動軸(スプライン部分)が摩耗して走行不能となるおそれがある
6SDTL12
コメント:0件 | 2011.03.25 | メーカー:クボタ | カテゴリ:自動車・バイク・自転車
- リコール** 【リコール】油圧モータ取付側減速機ケースの加工精度が不適切な為、油圧モータの駆動軸(スプライン部分)が摩耗して走行不能となるおそれがある
6SDTL10
コメント:0件 | 2011.03.25 | メーカー:クボタ | カテゴリ:自動車・バイク・自転車
- リコール** 【リコール】油圧モータ取付側減速機ケースの加工精度が不適切な為、油圧モータの駆動軸(スプライン部分)が摩耗して走行不能となるおそれがある

- 2008年7月サイト開設以来、発売後の製品不具合情報を約20,000件掲載
- メーカー発表情報に加え、4,500人を超えるサイト会員から日々不具合情報(ユーザーの声)が寄せられる
- 製品発売後のメーカー発表、ユーザー登録の不具合情報をベースに、新しいビジネスモデルを構築
- 第11期に事業化を図るべく、事業本部を新設

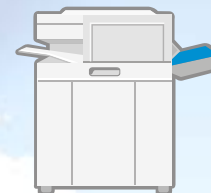
事業部門別 成熟度と今後の見通し

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、SNSの普及、マルチプラットフォーム化の恩恵	●引き続き絶好調 ●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	●緻密で繊細な作業スキルを身に付けた登録テスター約4,000名を活かしロトスコープ作業を開始

既存クライアントを深耕

新規クライアントを獲得

新しい分野へ



新しい地域へ

「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
- 当社のビジネスモデル
- 当社の「ユーザーデバッグ」とは？
- 当社を取り巻く3つの重要性
- 当社の特長と強み(1) 高い参入障壁
- 当社の強み(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日より (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	2億7,286万円(2011年6月30日時点)
発行済株式数	57,921株(2011年6月30日時点)
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/LA
従業員数	4,524人(2011年6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1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

当社のビジネスモデル

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”)

顧客

- ゲーム業界
- モバイル業界
- パチンコ・パチスロ業界
- 家電業界
- その他

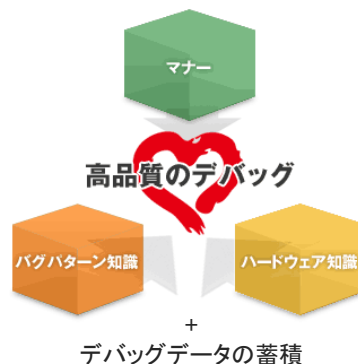
ソフトウェア
検証依頼



不具合情報
報告



ユーザーデバッグ
サービス
(検証・最終品質テスト)



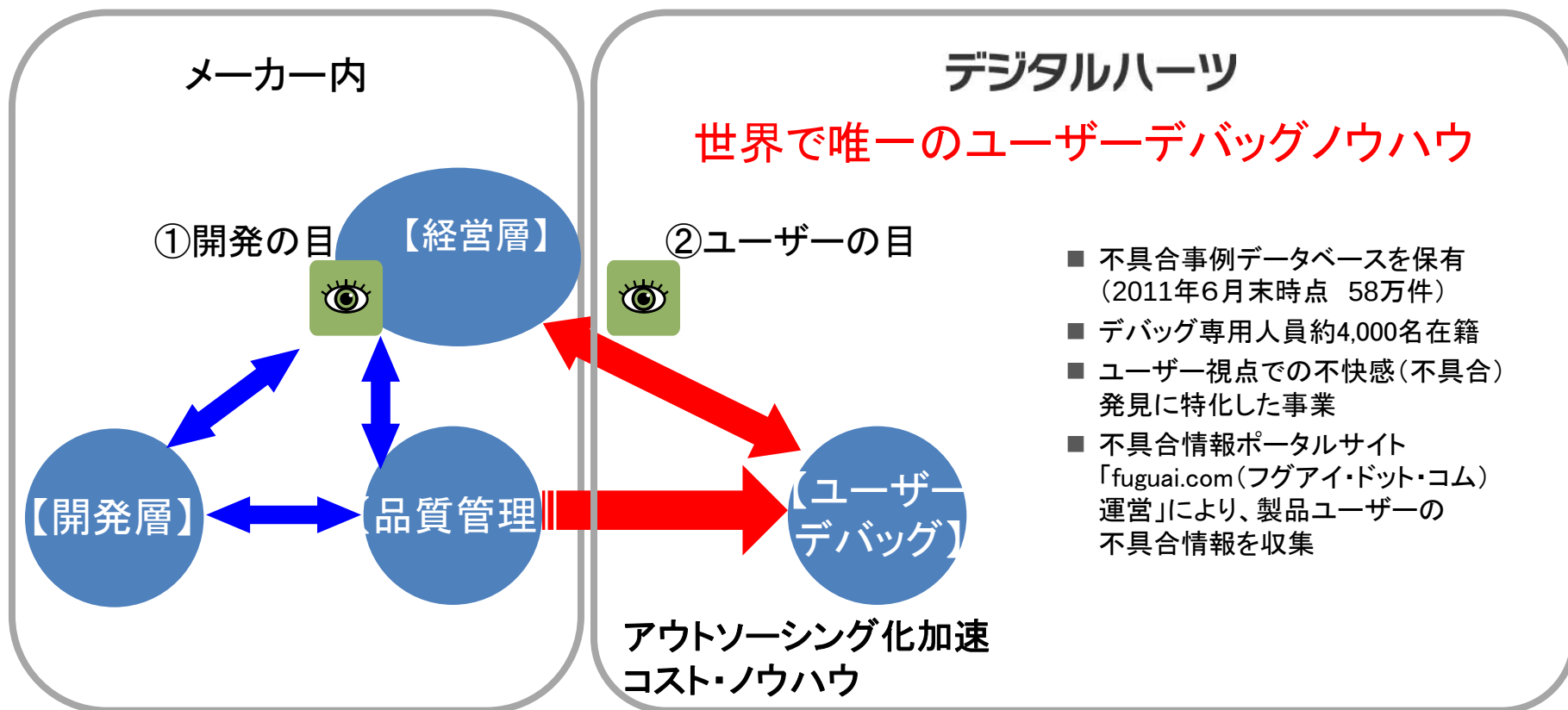
雇用
研修
教育

当社雇用・登録スタッフ
(社保対象者全加入)

当社の「ユーザーデバッグ」とは？

✓ 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



当社を取り巻く 3つの重要性

✓ 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

- 不況による企業業績の悪化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
4,337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

当社の特徴と強み（2）全国規模の事業インフラ

✓全10 拠点の事業ネットワーク

- 2009/09/01 ロサンゼルス営業所（現ロサンゼルスオフィス）開設
- 2010/05/06 本社移転、笹塚Lab.（ラボ）開設
- 2011/02/15 上野Lab. 新設
- 2011/03/01 京都Lab. 新設



▲本社オペラシティの外観

