

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

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

- 2010/4/13 Android(アンドロイド)端末向けモバイルコンテンツ
デバッグサービス開始
- 2010/5/7 「fuguai.com(フグアイ・ドット・コム)」登録件数 1万件突破
- 2010/8/26 Xbox 360の「Kinect」専用テストブースを開設
- 2010/9/17 「Yahoo!モバゲー」「モバゲータウン」のローカライズサポート
サービスを開始
- 2010/11/12 株式会社アクティブゲーミングメディアとの業務提携
- 2011/1/14 イー・ガーディアン株式会社との業務提携
- 2011/1/28 3Dコンテンツ制作事業の開始
- 2011/2/22 グリーの提携サービスベンダーに選定

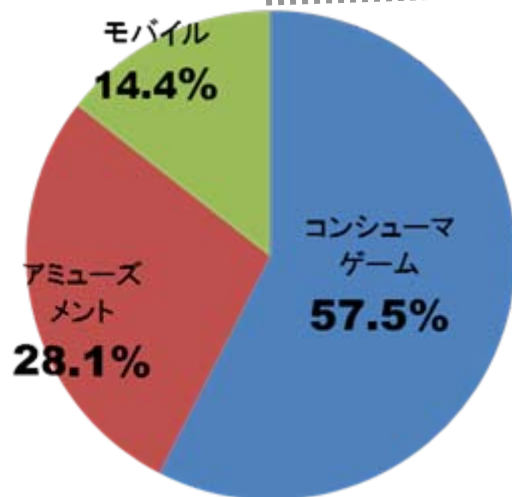
(百万円)	10/3期 実績	11/3期 当初予想	11/3期 実績	前期比
売上高	3,416	4,068	3,957	115.8%
営業利益	521	620	528	101.3%
経常利益	526	618	495	94.1%
当期純利益	306	330	278	91.0%
売上高経常利益率	15.4%	15.2%	12.5%	△2.9ポイント

- 売上高： 前期比115.8%の伸長
- 営業利益： 労務費の増加、新規事業準備コストの発生等により、前期比101.3%に留まる
- 経常利益： 市場変更費用等の発生により、前期比94.1%

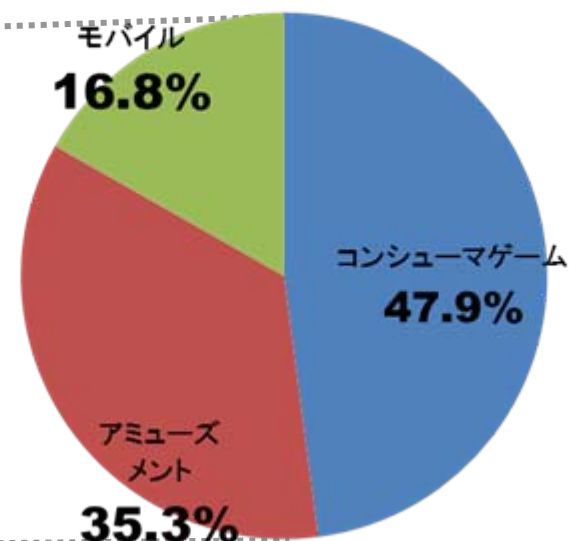
事業部門別 売上高構成比

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比
コンシューマゲーム リレーション事業	1,964	1,896	96.5%
モバイルリレーション事業	493	664	134.7%
アミューズメント機器 リレーション事業	958	1,396	145.7%

10/3期

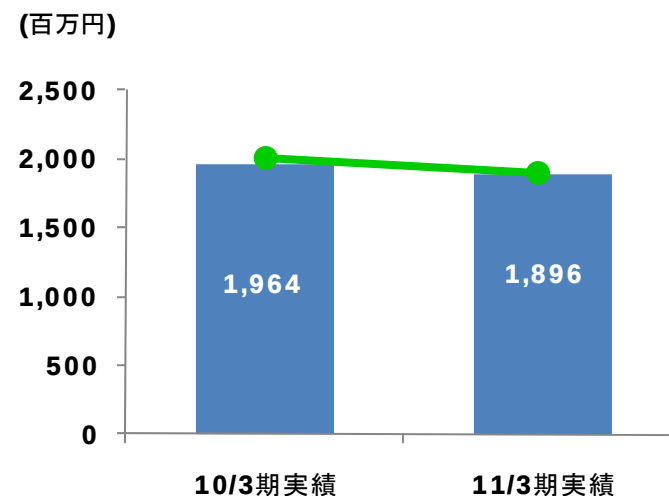


11/3期



コンシューマゲームリレーション 通期実績

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比
売上高	1,964	1,896	96.5%



● 市場環境

- (＋) 開発費上昇により、各メーカーがグローバル化施策を推進
- (＋) SNS市場は過去の家庭用ゲーム機向け有名タイトルが移植されるなど、コンテンツが大型化
- (－) 当事業年度のゲームソフト販売市場規模は、前年比90.7%と大幅に縮小
- (－) 新型ハードウェアの発売に合わせ、ゲームソフトメーカーの開発スケジュールが変更

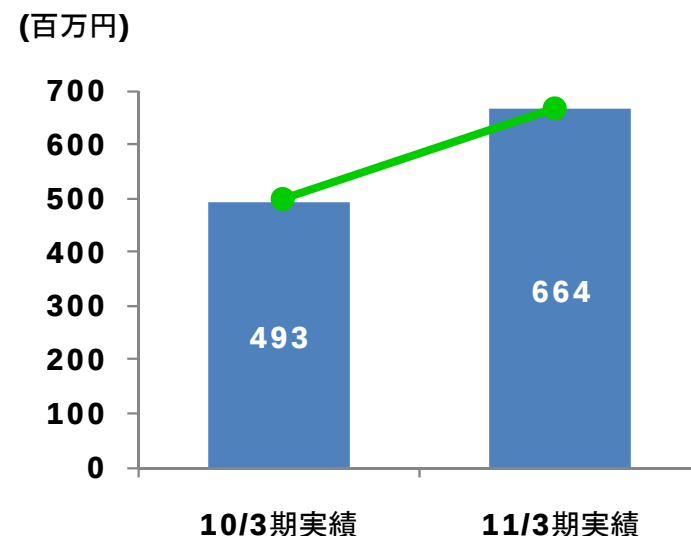
● 当社の取り組み

- 新しく発売された周辺機器「Kinect」専用テストブースを開設
- アクティブゲーミングメディアとの業務提携→ローカライズ強化・海外顧客チャネルを拡大
- イー・ガーディアンとの業務提携→SAP向けにニーズの多い運用サポートサービスを拡充

● 結果総括

- 市場における開発タイトル数の減少により、前期比96.5%

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比
売上高	493	664	134.7%



● 市場環境

- (＋)各携帯電話会社がAndroid搭載のスマートフォンやタブレット型端末を発売したことにより、スマートフォン市場が拡大
- (＋) OSが世界共通になることにより、サービスやアプリのグローバル展開が加速
- (＋) モバイルコンテンツの多種多様な端末へのマルチプラットフォーム化が加速
- (－) カジュアルアプリ数の増加により、コンテンツ制作会社の競争が激化・収益体制が悪化

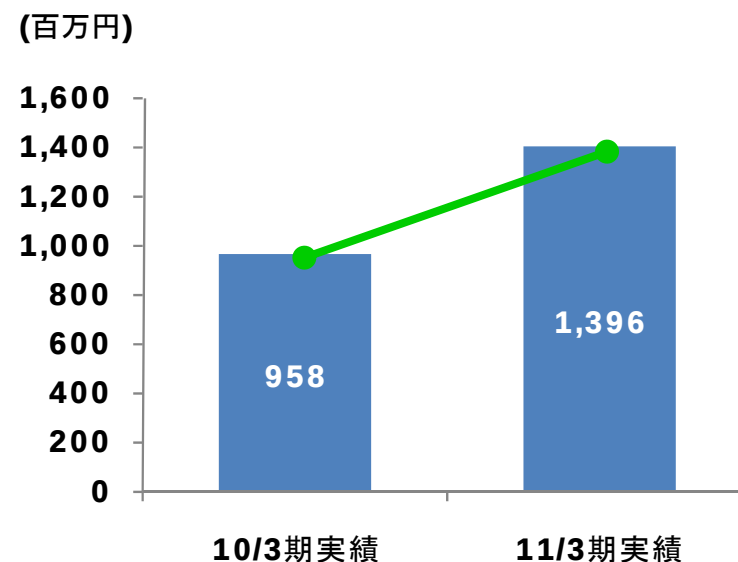
● 当社の取り組み

- 4月よりAndroid端末向けデバッグサービスを開始
- 「Yahoo!モバゲー」、「モバゲータウン」のローカライズサービスを開始
- グリーのローカライズ・開発時の検証サービスの提携先に認定

● 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、前期比134.7%

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比
売上高	958	1,396	145.7%



● 市場環境

- (＋) メーカーや開発会社のゲーム性豊かな遊技機を開発する傾向が加速
- (＋) 遊技機の液晶演出や電飾演出が複雑化

● 当社の取り組み

- 上流工程である開発工程に対するソリューション提案営業を推進
- 顧客とのリレーションを深めるため、テスター教育に注力しサービス品質を向上

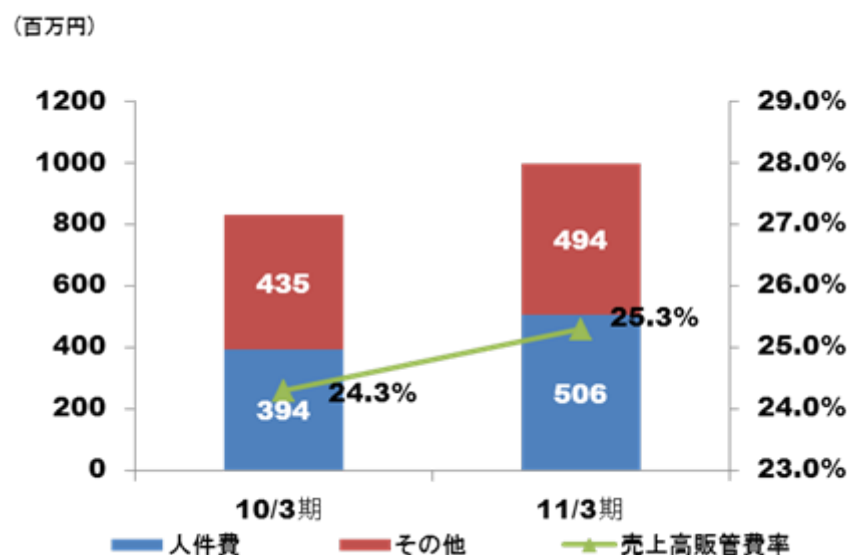
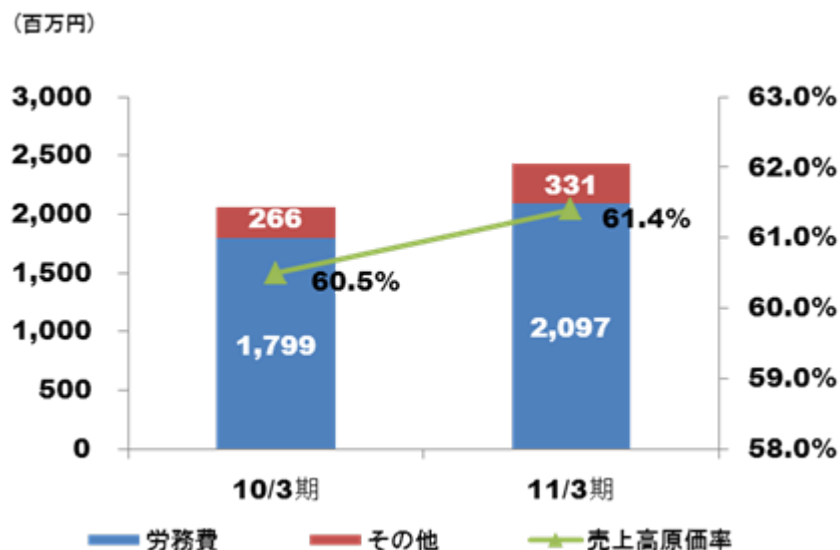
● 結果総括

- ゲーム性の高いコンテンツに対するデバッグ品質が評価され受注が増加した結果、前期比145.7%と大幅増収

費用分析

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比 増減率
売上原価	2,065	2,428	17.6%
(うち)労務費	1,799	2,097	16.6%
対売上高原価率	60.5%	61.4%	+0.9 ポイント

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比 増減率
販管費	829	1,000	20.6%
(うち)人件費	394	506	28.5%
対売上高販管费率	24.3%	25.3%	+1.0 ポイント



- テスター平均時給の上昇等により、売上原価率が+0.9ポイント
- 前期の管理職を中心とした人員の増加、本社移転による家賃の増加により、販管费率が+1.0ポイント

貸借対照表

(百万円)	10/3期末	11/3期末	前期末比 増減
流動資産	1,350	1,668	+318
(うち)現金預金	868	1,054	+186
(うち)売掛金及び 受取手形	431	545	+113
固定資産	599	674	+74
(うち) 有形固定資産	94	138	+43
(うち) 無形固定資産	57	58	+1
(うち) 投資その他	448	477	+29
資産合計	1,949	2,343	+393

(百万円)	10/3期末	11/3期末	前期末比 増減
流動負債	351	484	+133
固定負債	-	10	+10
負債合計	351	494	+143
株主資本	1,599	1,849	+250
(うち) 資本金	272	272	+0
(うち) 資本剰余金	232	232	+0
(うち) 利益剰余金	1,093	1,343	+249
純資産合計	1,598	1,848	+249
負債・純資産合計	1,949	2,343	+393

- 流動資産： 主に現金、預金及び売上債権の増加
- 固定資産： 主に本社移転、賃貸人都合によるLab.(ラボ)の移転による有形固定資産の増加
- 流動負債： 主に未払費用及び未払法人税等の増加
- 流動比率： 344.6%、純資産比率 78.9%

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比 増減
営業活動CF	124	307	+183
(※参考 法人税等支払前の営業CF)	486	530	+44
投資活動CF	△140	△92	+47
財務活動CF	△28	△28	△0
現金及び現金同等物に係る増加額	△44	186	+230
現金及び現金同等物の期首残高	912	868	△44
現金及び現金同等物の四半期末残高	868	1,054	+186

- 営業活動CF: 主に法人税支払額の減少により増加
- 投資活動CF: 事業規模の拡大に伴い実施した本社移転、賃貸人都合によるLab.(ラボ)の移転等に伴う有形固定資産の取得
- 財務活動CF: 主に配当金の支払い

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 795社^(2011/3)
前年同四半期 636社 **25.0%** 

✓バグ蓄積件数 56万件^(2011/3)
前年同四半期 46万件 **21.7%** 

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 4,588人^(2011/3)
前年同四半期 3,542人 **29.5%** 

✓タイトルリーダー数 176人^(2011/3)
前年同四半期 167人 **5.4%** 

✓正社員数 151人^(2011/3)
前年同四半期 153人 **1.3%** 

「Made in Japan」から「Checked by Japan」へ

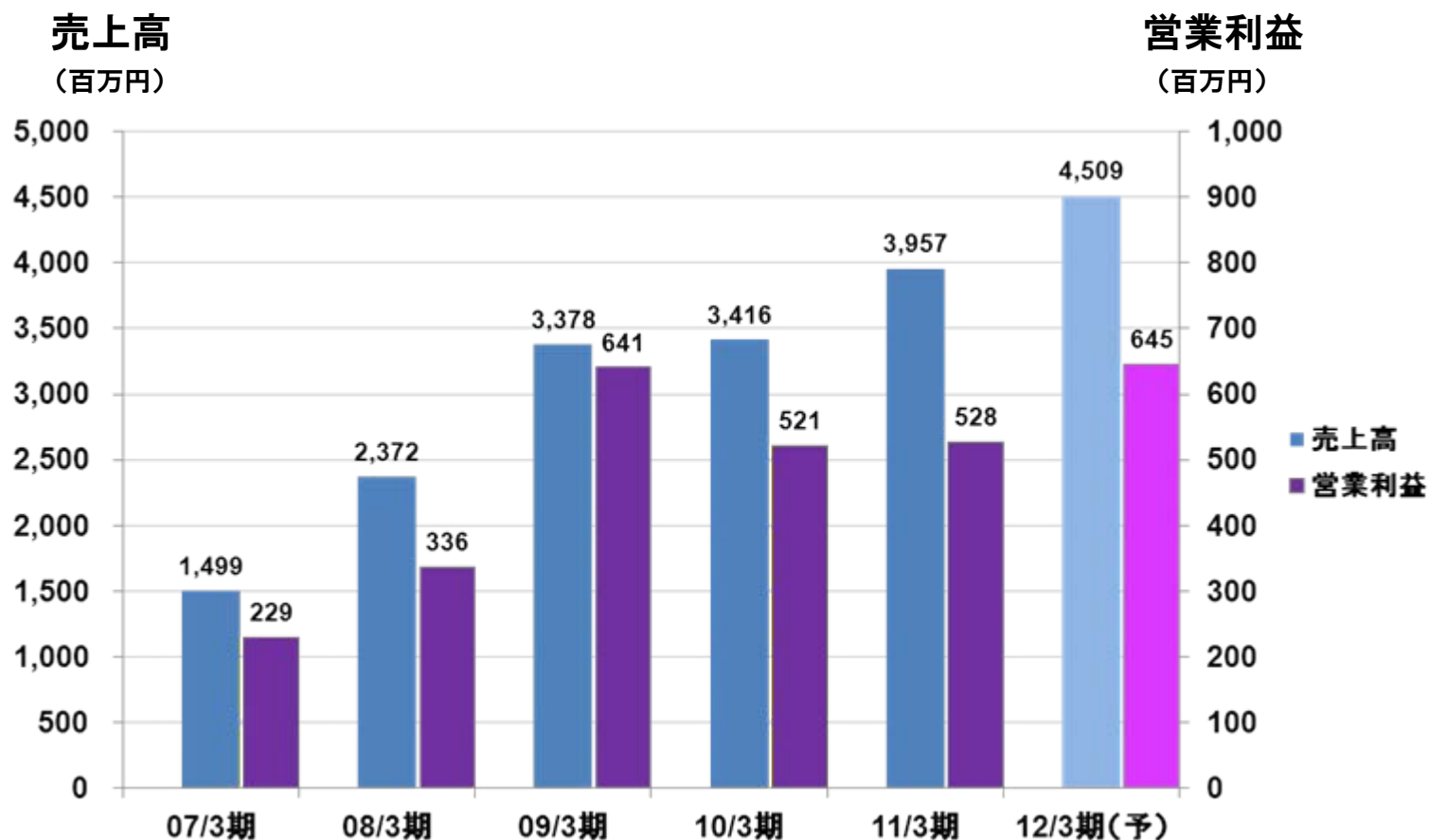
目次

- | | |
|--------------------|-----|
| 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)



(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

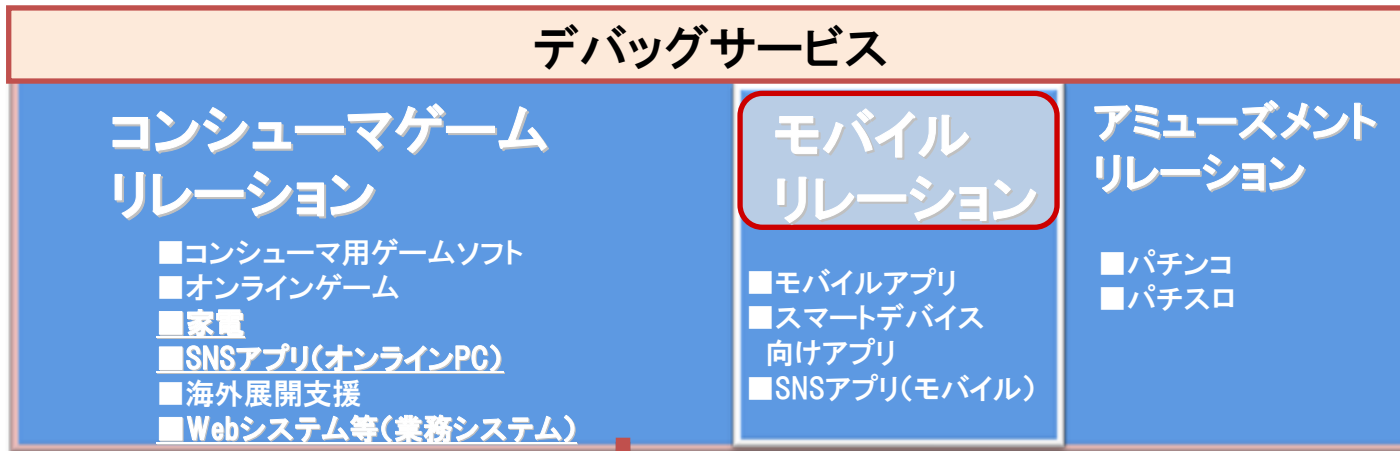
- 売上高: 11/3期比13.9%の伸長
- 経常利益: 売上高の伸びにより固定費負担率が軽減したことにより、経常利益率が+1.8ポイント改善

「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 |

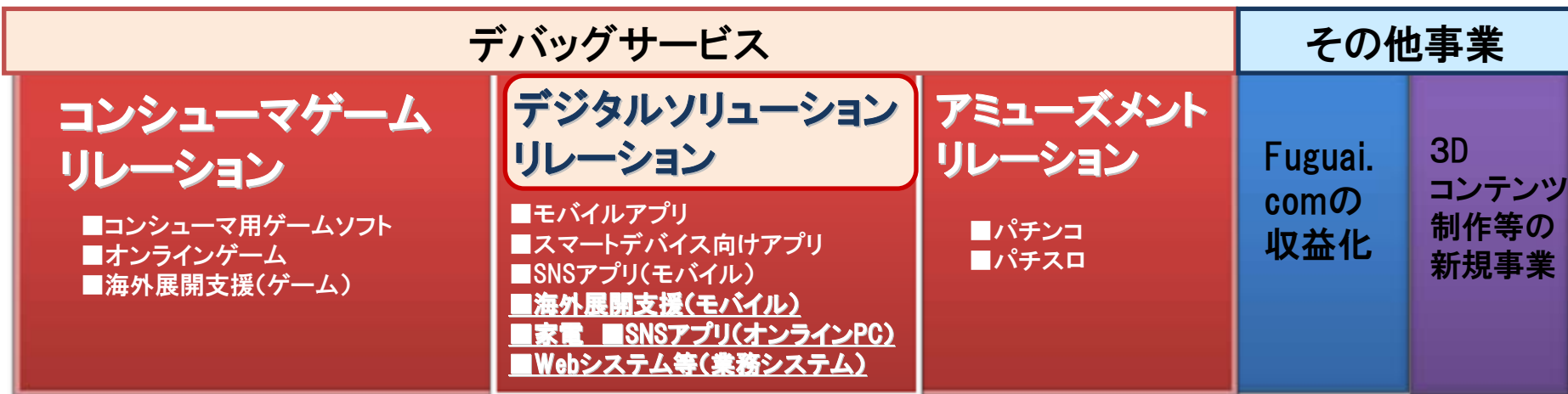
<2011年3月期>



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、NGP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

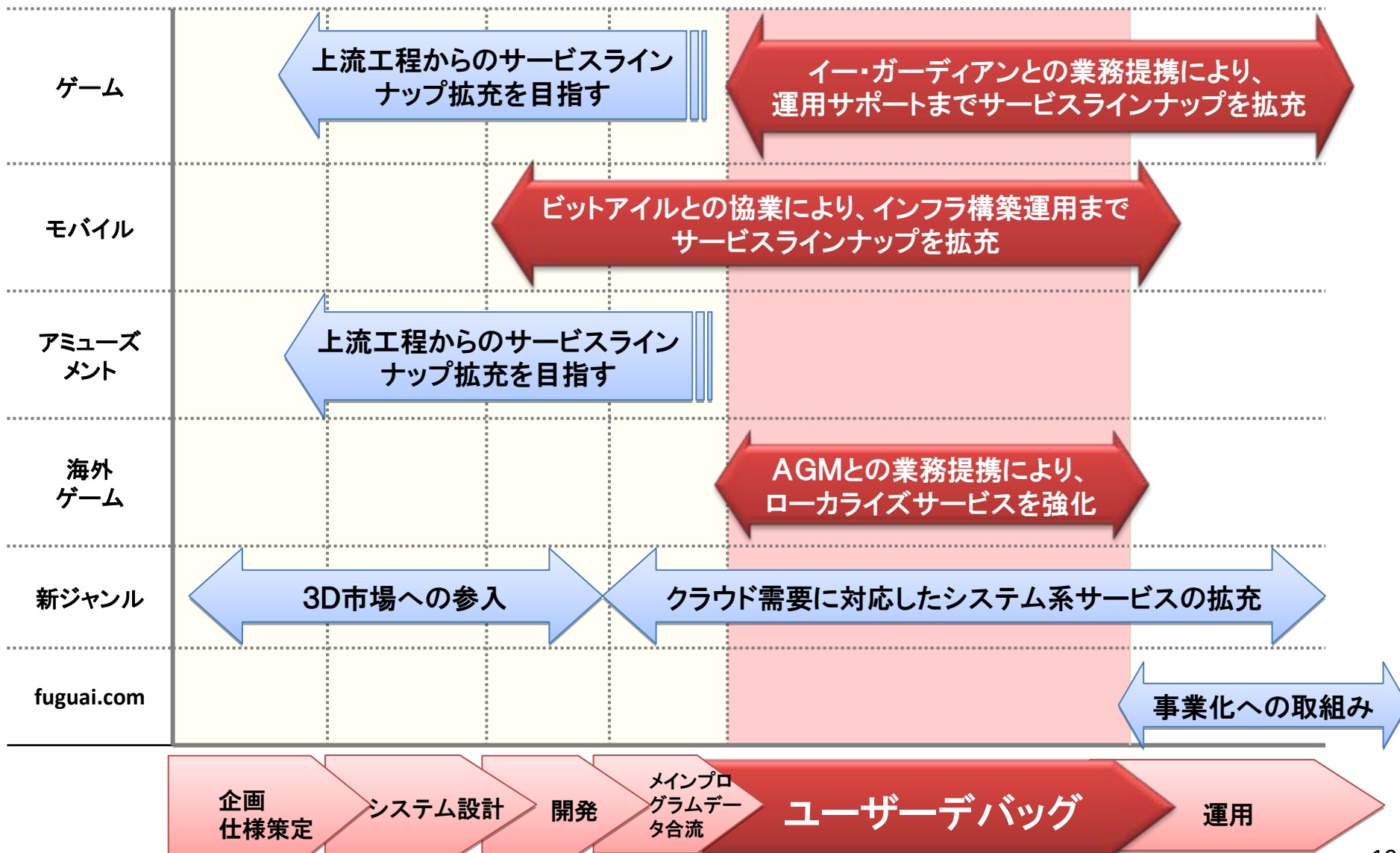
その他事業

- **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

今後の取組み ～アライアンス戦略によるサービスの拡充～



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



～ 日本品質を世界へ ～

ユーザーの視点で
想定外運用検証

能動的
デバッグ



開発者の視点で
設計通りの動作・処理

受動的
デバッグ

日本人の感性で
付加価値を出す

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

- 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

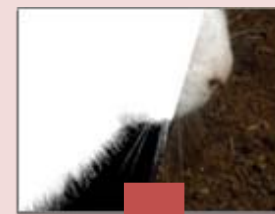
3D映像の生成

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

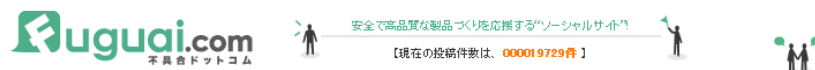


埋没しやすい
細部まで
正確な作業

©

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



- 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まいります。

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。



NEW 新しく投稿された不具合

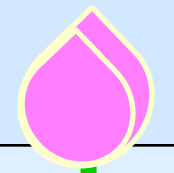
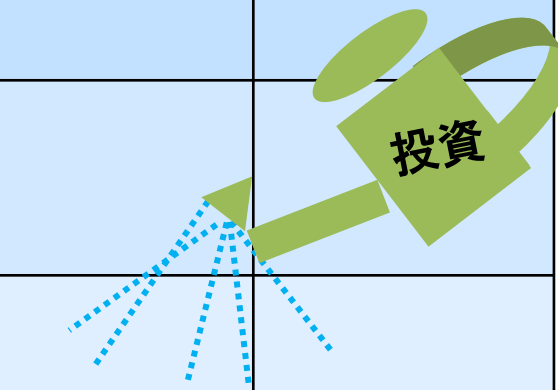
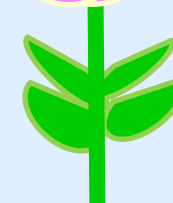
10件表示 | 20件表示 | 30件表示 | 全て表示

- 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

5月9日 新サイトリニューアルオープン

- 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

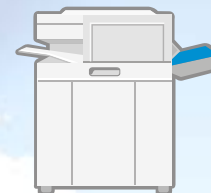
事業部門別 成熟度と今後の見通し

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、作成時に於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

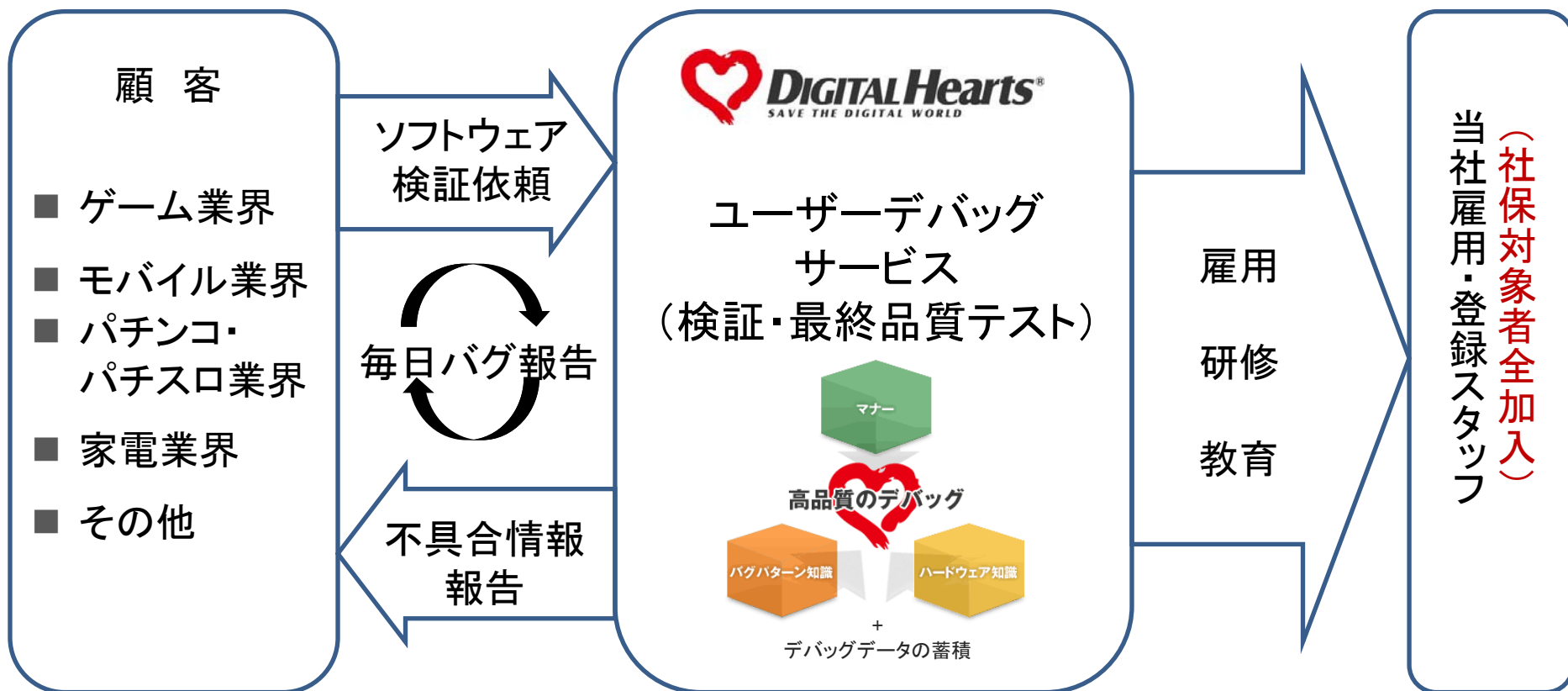


社名	株式会社デジタルハーツ(DIGITAL Hearts Co.,Ltd.)
設立	2001年(平成13年)4月19日
上場日	2008年(平成20年)2月1日より (2011年2月 マザーズ市場より市場変更) 東京証券取引所 市場第一部(証券コード:3620)
資本金	2億7,282万円(2011年3月31日現在)
発行済株式数	57,885株(2011年3月31日現在)
事業内容	■総合デバッグサービス ■社内検証によるデバッグサービス ■テストプレイ & チューニングサービス ■デバッグスタッフの派遣 ■3Dコンテンツ制作サービス
事業 リレーション	■コンシューマゲームリレーション事業 ■モバイルリレーション事業 ■アミューズメント機器リレーション事業
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	4,768人(2011年3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	財団法人日本情報処理開発協会より「プライバシーマーク」の付与認定を取得 [認定番号:第A822640(01)号]
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

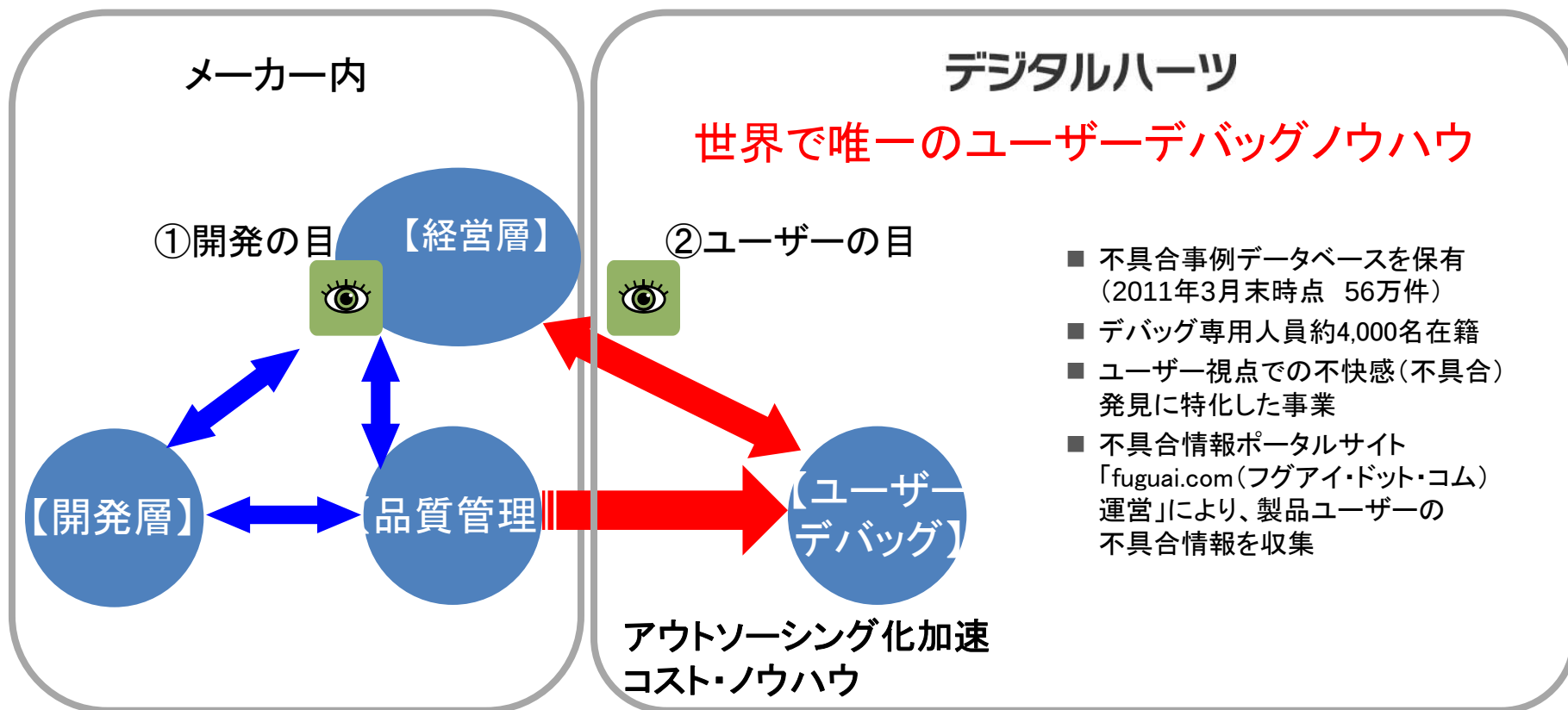
発売前のソフトウェアの不具合を
ユーザー視点から検証して報告するサービス
(当社で言う“デバッグサービス”)



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4,588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

