



## 株式会社デジタルハーツホールディングス

2025 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 11 月 8 日

**[登壇者]**

株式会社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（以下、筑紫）

執行役員 CFO IR 広報室 室長

伊丹 英人（以下、伊丹）

株式会社 AGEST

代表取締役 社長執行役員 CEO

二宮 康真（以下、二宮）

## 登壇

**筑紫：**デジタルハーツホールディングス、代表取締役社長 CEO の筑紫です。本日はお忙しい中、2025 年 3 月期第 2 四半期決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。

本日も私のほうから、決算のエグゼクティブサマリーというかたちでご説明をさせていただいた後、伊丹のほうから決算の実績の概要と、およびその後私と二宮から、各事業の成長戦略について説明をさせていただきます。

### 2025年3月期第2四半期 エグゼクティブサマリー



| 売上高                              | 営業利益                          | 親会社株主に帰属する中間純利益          |
|----------------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| <b>19,906</b> 百万円<br>(前期比106.6%) | <b>825</b> 百万円<br>(前期比113.1%) | <b>455</b> 百万円<br>(前期比－) |

Point  
1

#### 2025年3月期上期は増収増益を達成

- グローバルサービスや海外子会社の売上を大きく伸ばした**DHグループ事業が売上・利益ともに業績を牽引**
- AGESTグループ事業も1Qの赤字から一転し**2Qは黒字化**、上期では前期比増収増益を達成
- 前期計上した海外テスト子会社の減損損失の反動により、**中間純利益は黒字転換**

Point  
2

#### 上期実績を受け、通期連結業績予想を修正(\*)

修正後計画：売上高 42,020百万円(前期比108.3%)、営業利益 2,540百万円(前期比124.5%)

- DHグループ事業は**期初計画据え置き**
- AGESTグループ事業は上期実績を考慮し修正  
⇒ 期初計画と比較し売上高△18億円、セグメント利益△5億円修正。1Qに発生した特定案件のリスケジュールといった特殊要因は解消、下期利益は期初計画の水準へ回帰する見通し

Point  
3

#### スピノフ上場準備は順調、2025年内上場を目指す

- 社外取締役の選任や内部統制の体制構築が完了、主幹事証券会社による審査、東京証券取引所による審査を経て2025年内に上場へ

Point  
4

#### スピノフ上場後に向け**ユニークな独自戦略**を加速

- DHグループ事業：最新AI技術と独自ノウハウにより開発した**ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ELLA」**の本格展開
- AGESTグループ事業：テスト専業としての技術力と知見を活かした**AIテストツール「TFACT」**の開発を推進

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

\*詳細は、2024年11月7日付「通期連結業績予想修正に関するお知らせ」をご参照ください。

2

それではまず、決算のエグゼクティブサマリーを私から説明させていただきます。

まず売上について、上期売上 199 億 600 万円、前期比 106.6%、営業利益 8 億 2,500 万円、前期比 113.1%、当期純利益に関しましては 4 億 5,500 万円ということで、昨年の赤字から黒字に転換をしております。

ご覧のとおり、25 年 3 月期の上期は増収増益を達成することができました。グローバルサービスや海外子会社の売上を大きく伸ばした DH グループで、売上・利益ともに業績をけん引したかたち

になりますが、AGEST グループも、1Q は残念ながら赤字でしたけども、2Q は一転して黒字化をしっかりと達成しておりまして、上期で前期比増収増益を達成しているというかたちになります。

一方で、この上期の実績を受けてですが、通期連結業績については修正をさせていただきました。DH グループ自体は期初計画通りの売上・利益の据え置きになりましたが、AGEST グループにおいて、上期、売上・利益ともに当初の計画から下回ってしまったということもございまして、その分通期見通しを修正しておりますが、下期につきましては期初計画水準に回帰する見通しではございます。

よって修正後の計画としましては、売上高 420 億 2,000 万円、前期比で 108.3%、営業利益につきましては 25 億 4,000 万円ということで、前期比 124.5%の予想とさせていただきます。

また、今大きな経営課題の一つであるスピンオフ上場についてですけれども、こちらはこの上期 AGEST の方で、社外取締役の選任だとか内部統制の体制の構築が完了し、証券会社の審査、また東証による審査を経て、いよいよ 2025 年に上場すべく、今準備を順調に進めているというかたちになっております。

また、スピンオフ上場自体がゴールではなくて、これはあくまでも手段でしかありませんので、上場後にそれぞれの事業がしっかりと成長できるように、今から確実に、それぞれごとの独自戦略を加速させて準備をしております。

その中でも特筆すべきは一つ、今経営課題の一つである AI の活用という意味で、デジタルハーツグループにおいては、ゲーム特化型の AI 翻訳エンジンを開発し、ローンチをしております。また AGEST グループにおいても、テスト専門家としての技術力とこれまでの知見を活かして、AI テストツール、TFACT というものの開発を進めておりまして、来年 1 月には導入する予定になっております。

## ゲーム・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”

日本を中心に世界中のゲーム・エンターテインメント企業及びそのお客様に、楽しく、安心して遊べるコンテンツの制作・普及のための最適なサービスを提供

### 市場の課題 「コンテンツの品質」「開発・制作のスピード/コスト」「グローバル化」

ゲーム業界は技術進化や市場のグローバル化により、複雑かつ熾烈なグローバル競争にさらされており、制作のスピード向上とコスト抑制を両立した魅力あるコンテンツ作りに課題

### 成長戦略 「品質」×「グローバル」×「ワンストップ」

20年を超す国内デバッグ(QA)で培った実績・経験、顧客基盤、人材をベースに事業領域をサービス軸と地域軸で拡大し、**グローバル化を加速するワンストップ・ソリューション**を提供



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

3

DHグループの事業戦略についてですが、基本的にはDHグループは、ゲーム・エンターテインメント業界のグローバル・クオリティ・パートナーと、ここを目標として今いろんな準備を進めております。

ご存じのとおり、ゲーム業界は今非常にプロダクト開発自体が複雑になっておりますし、競争もグローバルに熾烈を極めております。そういう中で各ゲーム企業の課題としては、いかに良いコンテンツを作って高い品質を実現するか、そして開発や制作のスピードを速め、またコストを下げていく、さらにはグローバル対応という課題が山積しております。

それに対して当社として、グローバル・クオリティ・パートナーとして、そのグローバル化を支えるということも含めて、長年培った品質面へのこだわり、実績と、あとはサービスを横展開し、またさらには地域的にも拡大することによって、お客さんに対してワンストップで、こういった各種グローバルソリューションを提供するということを進めていきたいと思っております。

## DHグループ事業のAI戦略 - 革新的なゲームAI翻訳エンジン「ELLA」



株式会社ロゼッタと共同で“世界無二”のゲーム特化型AI翻訳エンジン「ELLA」を開発  
高い翻訳品質及び圧倒的スピードでコンテンツのグローバル展開に革命を起こす

ゲームのグローバルコンテンツ化 ⇒ 「世界同時発売」への対応が必須だが…

- ① 翻訳に多大な時間を要するため、世界同時発売は困難
- ② 同時発売に向け多言語を並行開発すると、手戻りが増えリリース遅延リスクが拡大
- ③ 一般的な機械翻訳ではゲームの世界観やキャラクターの個性が反映されず「NG品質」



**「ELLA」は、エンタメ品質に妥協せず、翻訳にかかる時間を大幅短縮  
コンテンツの魅力そのままに世界同時発売を実現**

AI翻訳エンジン「ELLA」

キャラクタージェネレーターAIが実現する  
キャラクター性や世界観を反映したAI自動翻訳



“エンタメ品質”に妥協しないゲームに精通した  
ネイティブスタッフによるレビュー

プロフェッショナル



### 「ELLA」を体験したゲームメーカーからの声

“細かい機微を取り違えることがある一方で、たまに「そのまんまだな」とドキッとするくらいしっかり訳しているところもありました。まだ人間には及ばないところがあるものの、一昔前と比べるとすごい技術だと思わざるを得ません。”

日本ファルコム株式会社 代表取締役社長 近藤季洋様

出典：4Gamer.net “【インタビュー】日本ファルコムの近藤社長が、AI翻訳エンジン「ELLA」を使って訳した「界の軌跡」のセリフをチェック。TGS来場者の回答との答え合わせも【PR】”より抜粋  
Copyright© 2024 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

こちら、その1個の戦略であるAIの活用ですけれども、こちらについては、後ほどまた戦略パートで詳細に説明させていただきますので、割愛させていただきます。

## エンタープライズシステムの「品質」を先端技術で支えるAIテスト企業

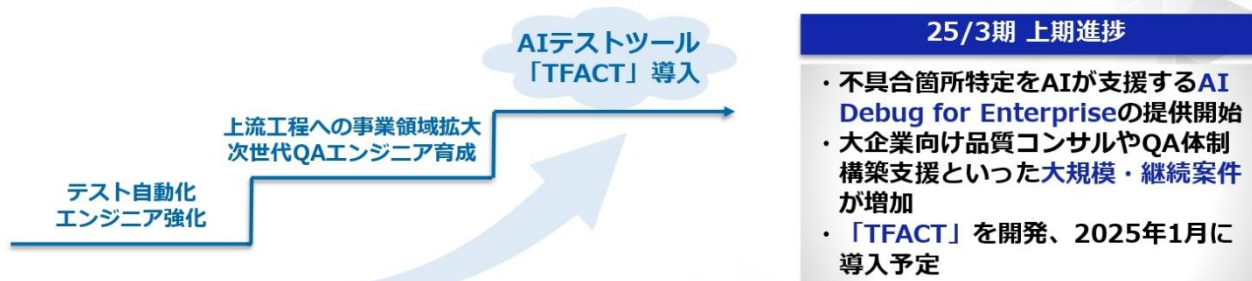
多様化するQAニーズに対応するため、先端品質テクノロジーの実装、テスト領域の拡大等の進化を継続  
QA専門企業のノウハウと最先端のAI技術を活用、革新的な**完全自律型AIテスト**の実現を目指す

### 市場の課題 ソフトウェアが複雑化・高度化 + 業界全体でのエンジニア不足

- ①ソフトウェアの複雑化により、テストに求められる知見も高度化
- ②アジャイル開発の普及によりテストの頻度は増加する一方、開発期間は短期化
- ③エンジニア不足により自社リソースだけでは品質を担保できない

### 成長戦略 QA先端技術の活用による「QA品質の向上」「スピード改善」「生産性大幅アップ」

- ①先端品質テクノロジーに対応できる**次世代QAエンジニア**の強化
- ②AIを活用したQAサービスの開発、開発上流への**シフトレフト対応**といった領域拡大
- ③完全自律型AIの独自開発、**AIテストの本格化**による生産性大幅改善を目指す



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

5

続いて AGEST グループの事業の成長戦略になります。

ソフトウェア検証の専門家として AGEST グループが目指す姿としましては、エンタープライズシステムの品質を最先端技術で支える AI テスト企業となります。こちら、元々市場も業界全体でエンジニア不足でありましたけども、昨今さらにそこにソフトウェアが複雑化し、さらに高度化し、というところで、テストで求められる品質だとかスピード、またコスト、こういったものも大きな課題となっております。

そこで AGEST としましては、これまでも次世代 QA エンジニアを強化したり、開発上流へシフトレフトしていったりというかたちで対応してきましたけども、さらに先ほど説明したとおり、AI テストというかたちで TFACT というツールを導入し、来年からそういったサービスも展開していくということで、大幅な生産性の向上といったものを目指しております。

## AGESTグループ事業のAI戦略 - AIテストツール「TFACT」



AI機能を標準搭載した独自のテスト管理ツール「TFACT」を2025年1月より導入予定  
テストの精度及びスピードを大幅に向上

**TFACT**  
Testing Factory  
AGEST AI Assist



単なるテスト自動化ではなく、事前準備や結果検証・分析等を  
エンジニアに代わってAIが実施  
次世代QAエンジニアとTFACTの活用により、  
スピード、高度なQA、リソース不足を解決



AGEST独自開発のAIテストツール  
「TFACT」



AGESTの高度QAを支える  
次世代QAエンジニア

完全自律型AIへのステップ

Step0

対話型AI



Step1  
2025～

AI機能を標準搭載した「TFACT」

- ・シナリオ作成～実行～検証～デバッグ～レポート作成をAIが実施し次世代QAエンジニアを強力サポート
- ・テスト自動化ツールとの効率的な連携が可能
- ・「TFACT」導入により、**テスト工数を30%削減**



Step2  
2026～

自律走行型AI



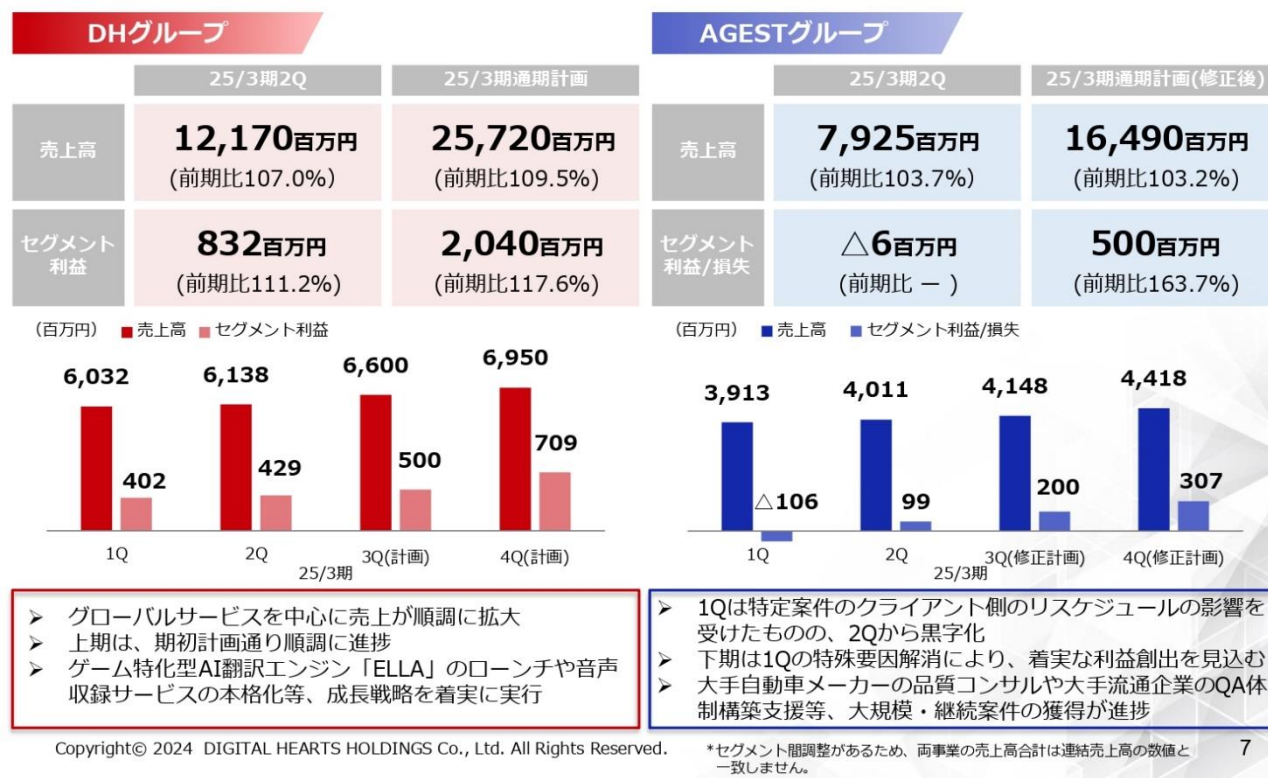
最終Step  
202X～

完全自律型AI

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

6

こちらはそのAIテストツール、TFACTの説明の資料にはなりますけども、また後ほど二宮から詳細を説明させていただければと思います。

スピノフ上場に向け、当期より**完全に独立した2グループ経営**をスタート

こちらが、それぞれのグループごとの第2四半期の事業の進捗および通期の見込みになります。

DHグループですが、グローバルサービスを中心に売上が順調に拡大しまして、上期はほぼ期初計画通りに進捗しました。売上でいくと、前期比107%の121億7,000万円、セグメント利益は前期比111.2%の8億3,200万円で着地をしております。

下期も、先ほどご説明させていただいたAI翻訳エンジンを活用した部分だとか、他にも音声収録のサービスとか、グローバルサービスを今強化しておりますので、こういった成長戦略を確実に実行する中で、通期も期初の計画通り、売上では257億2,000万円、前期比109.5%、セグメント利益は20億4,000万円、前期比117.6%を達成すべく目指しております。

AGESTグループは、1Q特定案件のクライアント側のリスケジュールの影響もありまして赤字にはなりましたが、2Qからしっかり黒字を回復させていただいております。

下期はこういった1Qの特殊要因も解消されておりますし、着実な利益創出を見込んでおります。大手の自動車メーカーの品質コンサルとか大手流通企業のQA案件等、大規模かつ継続性のある案件を獲得しておりますので、その結果、通期の見込みとしましては、売上高で164億9,000万円、セグメント利益で5億円というかたちで、それぞれ前年比103%、163.7%という改善を見込んでおります。

明確に異なる事業価値創造戦略を有する2つの事業を個別に上場、  
経営フォーカスと最適な資本政策でそれぞれの事業の持つポテンシャルを最大化

## DHグループ事業

- 確立され、差別化された事業モデル
- 明確なValue Proposition
- コア事業の縦横展開(グローバル展開)

## AGESTグループ事業

- 変化・革新を求められる事業モデル
- イノベーションから生まれる事業価値
- 技術とスペシャリストの付加価値向上

### 拠点投資と安定成長

### 技術投資と革新的な成長

- ✓ 経営のフォーカスが高まり、新たな株主も惹きつける最適な資本政策で、中期的な収益性が向上
- ✓ 内在する個別事業価値が市場で直接評価されることで、それぞれの事業が有する本源的な価値に収れん
- ✓ コングロマリット・ディスカウント等が解消され、シンプルでわかりやすい株価形成へ

### スピノフのスキーム



8

一方で、当社は今重要な経営課題として、スピノフ上場というものを考えております。

こちらは昨年お伝えさせていただいたとおり、子会社である AGEST およびその関連事業を株式分配型スピノフというかたちで上場をさせて、数少ないスピノフ上場の事例にはなりますけども、こうした明確に異なる事業価値創造戦略を有する二つの事業を個別に上場させ、経営フォーカスを高め、最適な資本政策で、それぞれの事業の持つポテンシャルを最大化することを目指していきます。

DH グループ事業は、ゲーム・エンタメ企業をターゲットにし、確立された、かつ差別化された事業モデルを有しておりますので、こちらをしっかりと、拠点の投資およびサービスの拡張というかたちで、安定成長を目指していく事業となります。

一方で AGEST グループについては、やはり技術進化の早い中、いかに変革、革新をして成功させるかという事業モデルになりますので、引き続き技術投資、また M&A 等を通じて、非連続的な成長を目指す事業というモデルになると考えております。

こういった異なる事業価値を有する二つの事業を個別に上場させることによって、経営のフォーカスを高め、新たな株主も惹きつける最適な資本政策で、中長期的な収益性を向上させ、株価もそれぞれ事業が有する本源的な価値に収れんさせ、コングロマリット・ディスカウント等が解消され、

シンプルで分かりやすい株価形成がされ、株主様にとってプラスの影響があるんじゃないかなと考えております。

またスピンオフというスキームが、先ほど言ったとおりに事例が少なくて分かりづらいというところがありますので、この下の方にそのスキーム図を簡単にイラストさせていただいております。

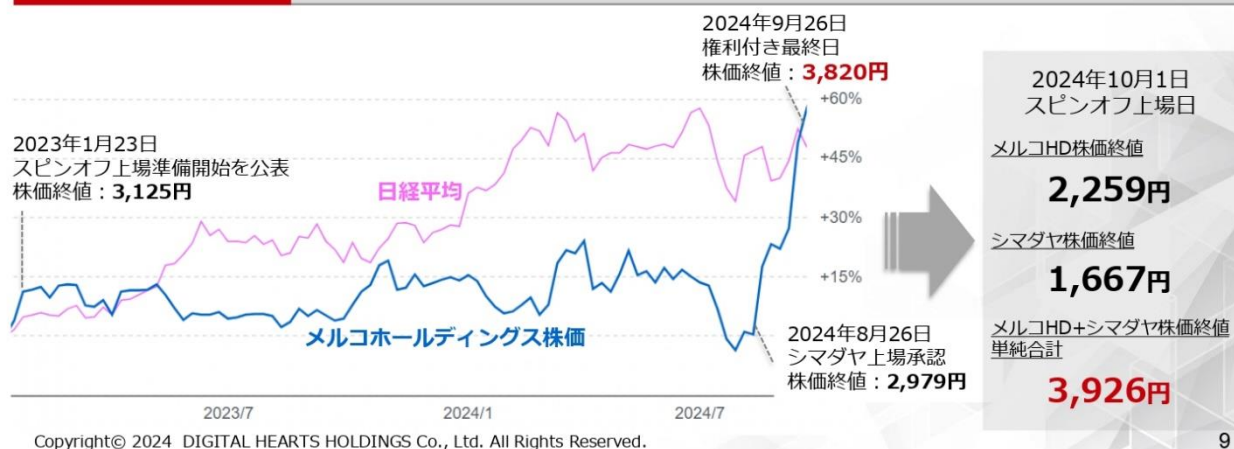
既存株主さんは、このスピンオフ時に AGEST の株式を、当社の株を持っている持分に比例したかたちで分配させて、現物配当をさせていただくというかたちになります。その後上場後、それぞれの事業はすごくシンプルになりますので、それぞれの事業の価値だとか、興味ある人に新たなまた株主になっていただいて、それぞれの株式の売買が活発化され、市場がまた活性化することをわれわれとしては期待をしております。

## (ご参考) 直近のスピンオフ上場事例



**(株)メルコホールディングスの事例：(株)メルコホールディングスからシマダヤ(株)をスピンオフ上場により分離**

| スケジュール     |                                   |
|------------|-----------------------------------|
| 2023年1月23日 | スピンオフ上場準備開始を公表                    |
| 2024年5月13日 | スピンオフ上場を定時株主総会に付議することを公表          |
| 2024年6月26日 | 定時株主総会にてスピンオフ上場を決議                |
| 2024年8月26日 | 東京証券取引所よりシマダヤ(株)の上場承認             |
| 2024年9月26日 | 権利付き最終日                           |
| 2024年9月30日 | 分配基準日                             |
| 2024年10月1日 | 現物配当効力発生日、シマダヤ(株)が東京証券取引所へ上場、分配実行 |



数少ない直近のスピンオフ事例も、ここにあえて掲載させていただいております。スケジュールとかプロセス等を参考にさせていただくと同時に、一つの株を持っていた株主さんが、こうやってスピンオフ上場後、二つの事業の価値が反映された二つの株式を保有するというかたちになることで、株主様に対する影響をイメージしていただければ良いなと思って掲載をさせていただきました。

以上、私からサマリーの部分の説明をさせていただきました。この後、伊丹から事業の業績の詳細を説明させていただきます。

## 2025年3月期第2四半期 連結損益計算書



- DHグループ事業、AGESTグループ事業ともに増収増益を達成
- 1Qに一時的に収益性が低下していたAGESTグループ事業も、2Qから安定的に利益を創出
- 前期計上した海外テスト子会社の減損損失の反動により、中間純利益は黒字転換

| (百万円)                   | 24/3期2Q | 25/3期2Q | 増減額   | 前期比      |
|-------------------------|---------|---------|-------|----------|
| 売上高                     | 18,669  | 19,906  | 1,236 | 106.6%   |
| 売上原価                    | 13,868  | 15,031  | 1,163 | 108.4%   |
| 原価率                     | 74.3%   | 75.5%   |       | +1.2ポイント |
| 売上総利益                   | 4,800   | 4,874   | 73    | 101.5%   |
| 販管費                     | 4,070   | 4,048   | △22   | 99.5%    |
| 営業利益                    | 729     | 825     | 95    | 113.1%   |
| 営業利益率                   | 3.9%    | 4.1%    |       | +0.2ポイント |
| 経常利益                    | 792     | 809     | 17    | 102.1%   |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益/純損失 | △436    | 455     | 891   | —        |
| EBITDA                  | 1,279   | 1,314   | 34    | 102.7%   |

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

11

伊丹：それでは私伊丹より、上期業績について説明させていただきます。

こちら 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績になります。

まず売上高 199 億 600 万円、前期比 106.6%、営業利益 8 億 2,500 万円、113.1%、経常利益 8 億 900 万円、102.1%、中間純利益につきましては前年の赤字から黒字に転換しており、4 億 5,500 万円で、先ほど筑紫からもありましたけれども、DH グループ、AGEST グループともに前年と比べて売上・利益とも改善したかたちになっておりまして、連結ベースでの増収増益を達成することができております。

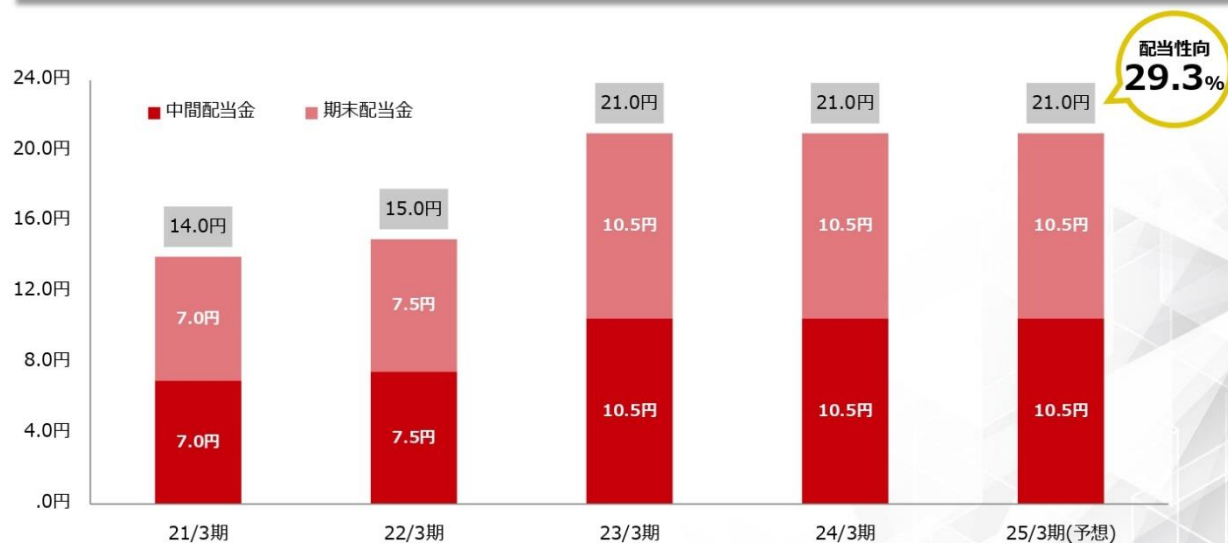
## 2025年3月期 配当予想



中間配当金は、**期初予想通り10.5円**  
年間配当金は21.0円と前年同水準の**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**に安定的な配当を実施**



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

15

続きまして、配当について 15 ページで説明させていただきます。

こちらにありますとおり、中間配当金につきましては、期初予想通りの 10.5 円とさせていただきます。年間配当金につきましても 21.0 円ということで、期初予想と変えないかたちでの安定的な配当を予想しております。

## 2025年3月期第2四半期 セグメント別実績



| (百万円)         | 前期実績<br>24/3期2Q | 当期実績<br>25/3期2Q | 前期比           |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>18,669</b>   | <b>19,906</b>   | <b>106.6%</b> |
| DHグループ        | 11,379          | 12,170          | 107.0%        |
| AGESTグループ     | 7,639           | 7,925           | 103.7%        |
| 調整額           | △350            | △190            | —             |
| <b>営業利益</b>   | <b>729</b>      | <b>825</b>      | <b>113.1%</b> |
| DHグループ        | 748             | 832             | 111.2%        |
| AGESTグループ     | △18             | △6              | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>1,279</b>    | <b>1,314</b>    | <b>102.7%</b> |
| DHグループ        | 1,020           | 1,136           | 111.4%        |
| AGESTグループ     | 259             | 177             | 68.5%         |

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

18

続きまして、セグメント別の実績につきましてお話をさせていただきます。18 ページをご覧ください。

こちら第2四半期のセグメント別の実績となっております。連結の売上高 199 億 600 万円の内訳として、DH グループが 121 億 7,000 万円の前年比 107%、AGEST グループが 79 億 2,500 万円、前期比 103.7%。

連結営業利益の 8 億 2,500 万円の内訳として、DH グループが 8 億 3,200 万円の 111.2%、AGEST グループ、上期全体ではマイナスの 600 万円となっておりますが、第1クォーターの赤字から第2クォーターにつきましては黒字に転換した流れとなっております。

- **ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ELLA」**をローンチするなどのサービス強化により翻訳・LQAやマーケティング支援の新規案件が増加し、**グローバル及びその他で2桁成長**を達成
- 国内デバッグも、一部の国内ゲームメーカーにおけるタイトル開発の中止・延期の影響を受けつつも、戦略的なリソース集中等の営業強化や、**サービスの高付加価値化による受注単価引き上げ**により、前年を上回る売上を確保し**安定成長**を実現
- セールスマックスの変化等の影響により粗利率は低下するも、増収効果や前期2Qに実施したスピノフ上場準備に伴うグループ人材の再配置による販管費の減少により、**2桁増益を実現**

| (百万円)          | 前期実績<br>24/3期2Q | 当期実績<br>25/3期2Q | 前期比           |
|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>     | <b>11,379</b>   | <b>12,170</b>   | <b>107.0%</b> |
| 国内デバッグ         | 6,597           | 6,800           | 103.1%        |
| グローバル及びその他     | 4,782           | 5,370           | 112.3%        |
| <b>セグメント利益</b> | <b>748</b>      | <b>832</b>      | <b>111.2%</b> |
| <b>EBITDA</b>  | <b>1,020</b>    | <b>1,136</b>    | <b>111.4%</b> |

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

19

続きまして、DHグループの業績を説明させていただきます。こちらDHグループの事業サマリーになっております。

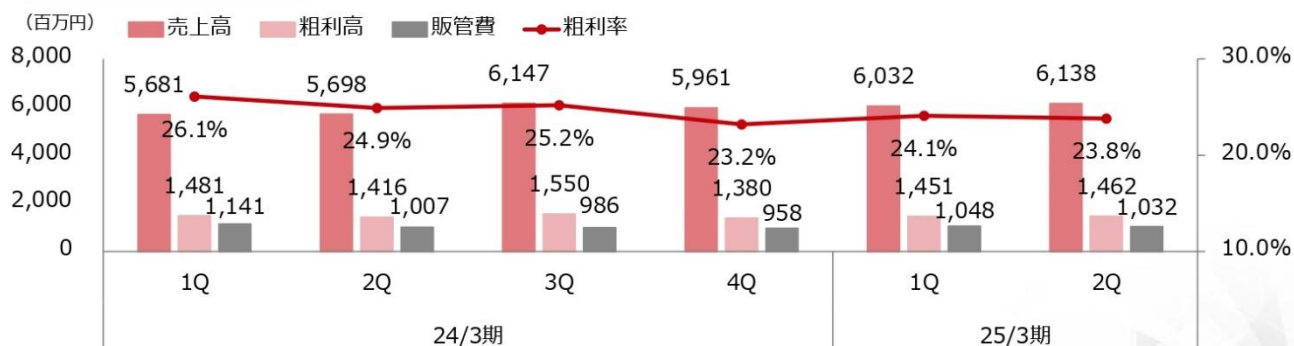
先ほどお話ししましたように、DHグループとしての売上高は121億円、107%ですが、内訳で見ると、安定的な当社のコア事業であります国内デバッグ、こちらが68億円、前期比103%と前年売上を確保した一方で、グローバル及びその他、こちら当社の戦略的に伸ばす分野になりますけれども、こちらが53億7,000万ということで前期比112.3%、2桁の増収となっております。

こちらのグローバル及びその他につきましては、先ほど筑紫からもありましたけれども、ゲーム特化型AI翻訳エンジンELLA、こちらをこの上期にローンチしておりまして、サービス強化を図っておりまして、翻訳・LQA、マーケティング支援といった新規案件が増加しております。

一方国内デバッグにつきましては、業界環境、外部環境としましては、タイトル開発の中止・延期といった厳しい外部環境がありながらも、営業の強化であるとかサービスの高付加価値化、それに伴う受注単価の引き上げといったことが功を奏しまして、前年を上回る売上を確保することができております。

## 業績推移

## DHグループ事業全体



## 国内デバッグ



## グローバルサービス



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

\*翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグの売上高合計

21

次に、四半期推移を見てまいりたいと思います。21 ページをご確認ください。

こちらまず売上高につきましては、上のグラフ、四半期売上として 56 億円、1 年前の水準から、直近この上期、第 1 クォーター、第 2 クォーターにつきましては、60 億円前後の水準へと安定的に増加しております。

内訳を見ますと、先ほどお話しましたように、国内デバッグは 33 億円から 34 億円程度。左下のグラフですけれども、安定的に推移する一方で、グローバルサービスと右に書いてありますが、翻訳・LQA、マーケティング支援を中心とするグローバルサービス、こちらが元々 1 年前 7 億円弱の水準だったところが、10 億円前後の水準で推移するなど、前年比でいきますと約 1.4 倍、1.3 倍から 1.4 倍まで伸長することができております。

- QAソリューションは、引き続き海外事業が低調に推移するなか、国内事業は1Qにイレギュラーがありつつも**好況な市場環境を追い風に2桁増収を実現**
- ITサービス及びその他は、収益性の低い事業の**戦略的な縮小**により減収
- 1Qに発生した特定案件のクライアント側の計画見直しに伴う一時的な収益性の低下の影響大きく、上期のセグメント利益は赤字となるも、**2Q(7月-9月)には黒字回復しており、下期以降も安定的な利益を創出する見込み**

| (百万円)          | 前期実績<br>24/3期2Q | 当期実績<br>25/3期2Q | 前期比           |
|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>     | <b>7,639</b>    | <b>7,925</b>    | <b>103.7%</b> |
| QAソリューション      | 6,294           | 6,843           | 108.7%        |
| ITサービス及びその他    | 1,345           | 1,081           | 80.4%         |
| <b>セグメント利益</b> | <b>△18</b>      | <b>△6</b>       | <b>—</b>      |
| <b>EBITDA</b>  | <b>259</b>      | <b>177</b>      | <b>68.5%</b>  |

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

24

続きまして AGEST グループの業績についてお話ししたいと思います。24 ページをご確認ください。

こちら AGEST グループのサマリーになります。まずセグメント売上高 79 億 2,500 万円、前期比 103.7%、内訳としまして、QA ソリューションが 68 億 4,300 万円、前期比 108.7%、IT サービス及びその他が 10 億 8,100 万円、前期比で 80.4%となっております。

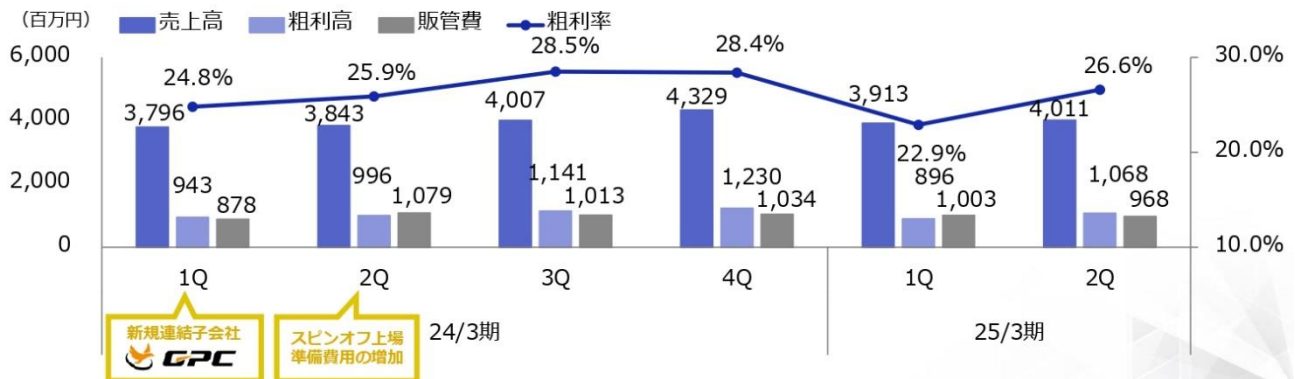
こちら QA ソリューションにつきましては、海外事業がやや低調に推移した格好にはなりましたが、QA ソリューションの中の国内、こちらに限って見ますと、好況な市場環境を追い風に 2 桁増収を実現しております。第 1 クォーター、イレギュラー案件ありましたので少し弱い数字になりましたが、上期全体で 2 桁成長を国内では実現したかたちとなっております。

一方で IT サービス及びその他、こちら前期比マイナスのかたちとなっておりますけれども、収益性の低い事業については戦略的に縮小を行うなど、意図的なアクションをとっておりまして、その影響での減収というかたちになっております。

なお、第 1 クォーターは先ほどお話しした特定案件の影響、こちらで一時的に第 1 四半期につきましては収益性の低下が見られましたけれども、第 2 クォーターにつきましては AGEST グループ、セグメントとして黒字回復をしております、この後も下期以降につきましても、安定的な利益創出が続いていくものと考えております。

## AGESTグループ事業

### 業績推移



### QAソリューション KPI

| 受注顧客数(※)                       | 平均顧客単価(※)               | エンジニア数                           |
|--------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
| 24/3期2Q<br><b>822社</b>         | 24/3期2Q<br><b>14百万円</b> | 24/3期2Q<br><b>1,082名</b>         |
| 25/3期2Q<br><b>867社</b>         | 25/3期2Q<br><b>15百万円</b> | 25/3期2Q<br><b>1,064名</b>         |
| 受注顧客数増減内訳<br>国内 +41社<br>海外 +4社 |                         | エンジニア数増減内訳<br>国内 +47名<br>海外 △65名 |

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

\*受注顧客数と平均顧客単価は直近12ヵ月の実績から算出

26

続きまして四半期ごとの推移、26 ページをご確認ください。

こちらまず売上です。四半期の売上高としましては、1 年前 38 億円程度のところから 40 億円前後、直近の第 2 クォーターで 40 億円へと推移しております。

粗利率、こちら先ほどお話した第 1 クォーターのイレギュラーが起きたところ、ここ典型的に出ておりますけれども、27～28%程度ぐらい推移していたところが、第 1 クォーターで 23%まで低下しておりました。ただ、特殊要因が除かれましたので、第 2 クォーターをとって見ますと、27%近い粗利率まで回復しておりますので、今後も 30%近い、27%、28%といった粗利率を目指してコントロールしていきたいと思っております。

一方、販管費につきましても、足元第 2 クォーターで見ますと 10 億円を切った水準になっております。販管費のコントロールも含めまして、AGEST グループとして収益性の改善を目指してまいりますと考えております。

次に KPI になります。受注顧客数、こちら 867 社ということで、1 年前に比べて 45 社増えたかたちになっております。顧客単価につきましても 1,500 万円ということで、前年より 100 万円増加、顧客数、単価ともに前年比で改善しているかたちとなっております。

一方でエンジニア数につきましては、9月末の時点で1,064名ということで、1年前に比べて18名減ったかたちにはなっておりますが、こちらベトナムで事業規模に合わせて人数のコントロールをしている関係で、海外で65名減った影響が出ております。ただ順調に伸びております国内のエンジニア数だけを見ますと、1年前に比べて47名の増加となっておりますので、年間で100名程度増えるペースで、国内のエンジニアについては順調に拡大をすることができております。

## 2025年3月期 通期連結業績予想



- 上期実績を踏まえ、主にAGESTグループ事業の計画を修正
- 概ね計画通り進捗しているDHグループ事業については、期初計画を据え置き
- 2024年10月末に実施した連結子会社であるMK Partnersの株式譲渡に伴う株式譲渡売却益の影響を下期見込みに反映

| (百万円)               | 24/3期 実績 | 25/3期<br>期初予想<br>(2024年5月9日付) | 25/3期<br>修正予想<br>(2024年11月7日付) | 期初予想比    |       |
|---------------------|----------|-------------------------------|--------------------------------|----------|-------|
| 売上高                 | 38,790   | 44,100                        | 42,020                         | △2,080   | 95.3% |
| DHグループ              | 23,488   | 25,720                        | 25,720                         | —        | —     |
| AGESTグループ           | 15,975   | 18,380                        | 16,490                         | △1,890   | 89.7% |
| 調整額                 | △674     | —                             | △190                           | △190     | —     |
| 営業利益                | 2,039    | 3,100                         | 2,540                          | △560     | 81.9% |
| DHグループ              | 1,734    | 2,040                         | 2,040                          | —        | —     |
| AGESTグループ           | 305      | 1,060                         | 500                            | △560     | 47.2% |
| 営業利益率               | 5.3%     | 7.0%                          | 6.0%                           | △1.0ポイント |       |
| 経常利益                | 2,059    | 3,100                         | 2,470                          | △630     | 79.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 176      | 2,100                         | 1,600                          | △500     | 76.2% |

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

29

最後に、通期連結業績予想についてお話させていただきます。29ページをご確認ください。

先ほど筑紫からもありましたが、今回上期実績を踏まえまして修正を一部加えております。表にありますとおり、DHグループにつきましては上期ほぼ計画通りに推移しているということもありまして、期初計画を売上、営業利益ともに据え置きとさせていただいております。

一方AGESTグループにつきましては、上期少し未達の部分がありましたので、下方修正というかたちでさせていただいております。

結果、修正後につきましては、売上におきまして20億円期初計画比マイナス、営業利益におきまして、5億円の期初計画比のマイナスとなっております。売上高につきましては、420億2,000

万円、こちらは前年同期比で 108%の水準となります。営業利益につきましては 25 億 4,000 万円、同じく前年比 124%、営業利益ベースで増収増益の計画に修正となっております。

なお、経常利益につきましては 24 億 7,000 万円、当期純利益につきましては 16 億円と、こちらでも営業利益の変更に加えまして、営業外であるとか特損益のところの見通しも修正を加えたかたちで、今回計画の修正をさせていただいております。

こちらが修正計画になりますが、下方修正という結果になってしまっておりますが、こちらなんとしてもこの計画を達成すべく、下期全社一丸となって取り組んでまいりたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは成長戦略につきまして、筑紫からご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

### ■当社におけるスピノフ上場の目的

#### 1. 1つの事業に特化

それぞれの事業専門性や成長戦略に集中することで成長を加速

#### 2. “変化即応”型経営の実現

売上規模が同規模の両事業を分離し、マネジメントが1つの事業に特化することで、わずかな変化を見逃さず迅速な経営判断を実施

#### 3. 企業カルチャーの醸成

エンターテインメント愛あふれる多様な人材とエンジニア集団それぞれに合わせた企業カルチャーを醸成

#### 4. 成長戦略に合わせた資本政策

それぞれの企業ステージや成長戦略に合わせた機動的な資金調達及び株主還元の実施

#### 5. コングロマリット・ディスカウントの回避/解消

事業成長と株主還元のバランス銘柄とグロース銘柄を明確にし、投資スタイルに合わせた投資を実現

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

31

**筑紫：**それでは改めて私からグループ全体、そしてデジタルハーツのグループの成長戦略をご説明させていただきます。

改めて、当社の経営戦略の真ん中に今あるこのスピノフ上場について、確認をさせていただきます。

先ほどのエグゼクティブサマリーの部分で、この資本政策の部分だとかコングロマリット・ディスカウントの部分については簡単に触れさせていただきましたけども、いわゆる経営の視点から見ても、スピノフしてそれぞれの事業が分かれることによって、ある特化された事業にわれわれ経営が専念できるということ、またその結果、やはり変化の早いこのマーケットにおいて、変化に即時に対応できるというようなメリットがあります。

また、事業および成長の土台となる人材であったり、企業カルチャーの部分においてもそれぞれの事業特性に合ったかたちで、カルチャーの醸成だとか人事制度等も作れますので、やはり経営の観点から見てもこのスピノフ上場というものが、今のわれわれの状況の中において非常に重要な、事業を成長させるためのアクションだと考えております。

## 異なる2つの事業フォーカス

|             | DHグループ事業                                                                                                                                | AGESTグループ事業                                                                                                                                           |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 市場環境        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ゲームやエンターテインメント業界</li> <li>➢ 制作コストの高騰及びグローバル展開が課題</li> </ul> <p>⇒ <b>グローバルサービスに対する需要が拡大</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ エンタープライズ向けITサービス業界</li> <li>➢ DX投資加速の一方、慢性的なIT人材不足</li> </ul> <p>⇒ <b>テストのアウトソーシング需要が拡大</b></p>              |
| 当社ならではの付加価値 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 創業以来培ってきたゲーム業界における知見及び豊富なエンタメ人材</li> </ul> <p>⇒ <b>日本の“エンタメ品質”を世界へ</b></p>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 日本・欧州・米国それぞれでトップレベルのQAエンジニアの知見</li> <li>➢ シリコンバレーのテスト自動化ノウハウ</li> </ul> <p>⇒ <b>AI×ハイスکیلエンジニアの新たなQA</b></p> |
| 成長ステージ      | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 国内デバッグ20年以上の歴史で構築した<b>強固な顧客基盤と圧倒的シェア</b></li> <li>➢ <b>グローバル領域での成長</b>を目指す</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 市場黎明期中、DX投資を背景に<b>事業全体が急成長</b></li> <li>➢ <b>IT技術の急速な進化に伴う変化が加速</b></li> </ul>                               |
| 資本政策        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>国内デバッグで創出する安定したキャッシュフロー</b>を拠点投資と株主還元のパラシ配分</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>市場からの調達も含む機動的な資金調達</b>により技術やM&amp;A等の成長投資を加速</li> </ul>                                                   |
| 人材・企業文化     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ エンターテインメント愛あふれる多様な人材</li> </ul> <p>⇒ <b>それぞれの個性を活かし笑顔で働ける環境</b></p>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ QAに特化したテック集団</li> </ul> <p>⇒ <b>先端技術を常にアップデート</b></p>                                                        |

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

32

こちらは、いわゆるじゃあどのぐらいどう違うんだというところを、いくつかの項目に分けてご説明させていただいているものです。

元々AGESTグループも、デジタルハーツのエンターテインメントのデバッグ事業の派生的に始まった事業でありますけども、実際にこの事業を開始し一定規模までいきますと、この市場から、またそこへ提供するサービスの付加価値の違い、成長ステージの違いというものがかなり顕著になってきました。

また今後の成長戦略を考えても、資本政策の部分だとか、先ほど申しました人材・企業文化と、カルチャーという部分でも大きく違うなということが、われわれもう本当にやりながら実感する部分ではありますので、やはりそれぞれの事業にフォーカスして経営をした方が、それぞれのポテンシャルを伸ばせるんじゃないかということで、スピンオフ上場という経営判断に至っているということでございます。

## ゲーム・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”

日本を中心に世界中のゲーム・エンターテインメント企業及びそのお客様に、  
楽しく、安心して遊べるコンテンツの制作・普及のためのサービスを提供します



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

33

では続いて、デジタルハーツグループの事業モデルについて、もう少し詳細をご説明させていただきます。

冒頭申したとおり、DHグループの目指すべき姿は、ゲーム・エンターテインメント業界のグローバル・クオリティ・パートナーとなります。日本を中心に、世界中のゲーム・エンターテインメント企業及びそのお客様に、楽しく、安心して遊べるコンテンツの制作、また普及のためのサービスを提供します。

これまでは、国内のゲームディベロッパー、パブリッシャー向けにデバッグのサービスを提供してきましたけども、これを水平展開するかたちで、サービスをゲーム開発からアート制作、音声収録、または翻訳やLQA、カスタマーサポート、マーケティングと、幅広くお客様のアウトソースニーズに応えていければと考えております。

この右側に書いてありますけども、当社グループは約8,000名のテスターを抱え、国内外にも多くの拠点を持っていて、多くのテスト機材も持ってサービスを提供しておりますが、一番のポイントは、われわれが単にゲームメーカーさん、日本・海外のゲームメーカーさんをサポートするだけでなく、やはり最終的にはプレイヤーに楽しんでもらいたいという気持ちで、サービスを展開するところにあるかなと思っています。

実際自分自身がプレイヤーであり、すごくゲームインサイトをもったゲーム好きの仲間がわれわれの企業に参加して、こういったサービスを提供するというのが特徴になりますので、プログラマーやエンジニアもそうですし、テスターだとか翻訳者、全ての人間が強いゲーム愛を持って、ゲームメーカーのため、もしくはプレイヤーのためにサービスを提供するというのが、当社のある種大きな力となっているというところになります。

## DHグループの実績 - クライアント -



多数の国内ゲームメーカーと取引実績があり、  
昨今では海外ゲームメーカーやインディーゲームまで取引が拡大

### ■ クライアントの事例

\*アルファベット順



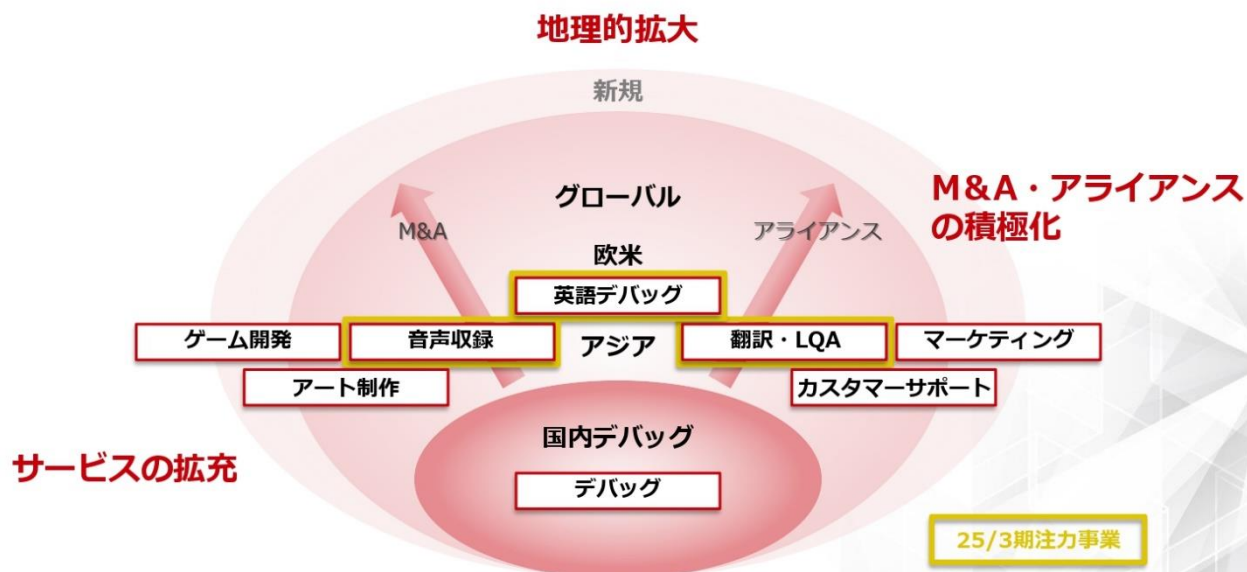
Copyright© 2024 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

こちら、われわれのクライアント企業のロゴを掲載させていただいております。

残念ながら、これ以外でも大手のゲームのプラットフォーマーさんとか、いろんなグローバルな企業さんともお取引をさせていただいていますが、許可の関係上、限られたお客さんのロゴしか載せることはできていませんが、見ていただくとおり、国内外含めて大手のゲームディベロッパー、パブリッシャーとのお取引をさせていただいております。

20年を超す国内デバッグで培った実績・経験、顧客基盤、人材をベースに  
事業領域をサービス軸と地域軸で拡大し、  
国内デバッグ会社からOne-stop Solutionを提供するグローバル・パートナーへ

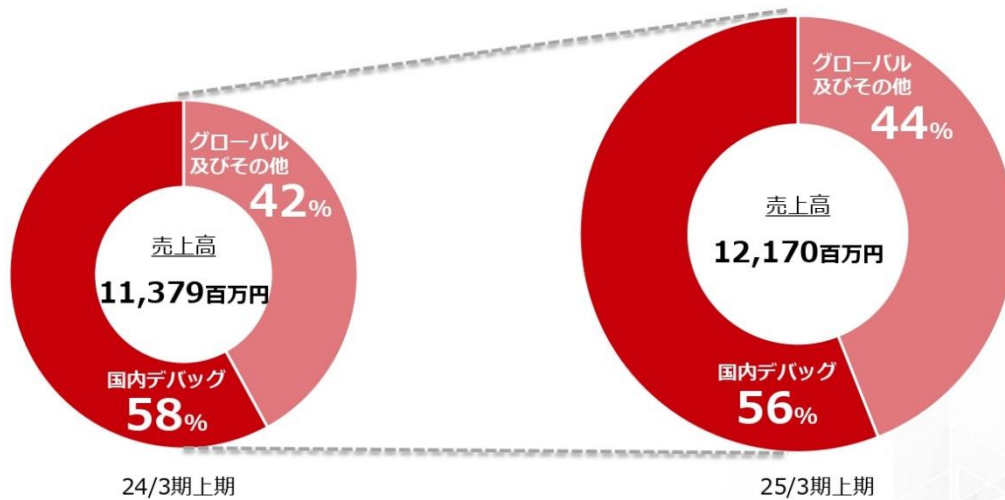


Copyright© 2024 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

35

デジタルハーツグループの事業成長戦略については、ものすごくシンプルです。ここに記載されているとおり、今まで培ってきた国内のデバッグ事業というものを核にしながら、サービスを横に展開をし、また地域的には、これからアジア、欧米そしてグローバルにサービスを展開していくというかたちです。それを実行する一つの手段として、また M&A とかアライアンスも積極的に進めていくというかたちで、こういったかたちでわれわれのサービス・事業領域をしっかりと拡大し、大きな成長を成し遂げていこうというのがわれわれの狙いとなっております。

グローバル及びその他が2桁成長を実現し業績をけん引  
売上構成比率も上昇



### 国内デバッグ

コンソールゲームやモバイルゲームに  
潜む不具合をユーザー目線から検出するサービス



### グローバル及びその他

翻訳・LQA(\*)やマーケティング支援、2D/3Dグラフィック制作や音声収録等、コンテンツのグローバル展開に必要なサービス

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

\*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

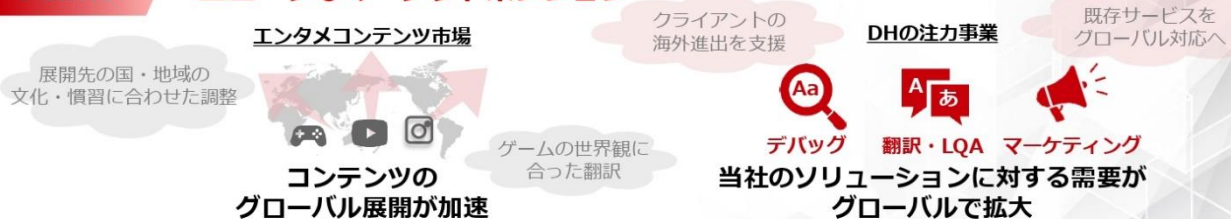
36

こちらが、前期と比べての今の売上の成長の状況です。

全体の売上もしっかりと成長をさせていておりますけれども、やはりその中でもグローバル事業をより伸ばそうということで、少しでも全体の成長のけん引を、グローバル事業を中心に進めているというかたちになります。ちなみにグローバル事業ってどういうものなのかというのは、この下  
に書いてある翻訳とか LQA とかマーケティングとか、また音声収録、そういった等々のサービス  
になっています。

**Point1 “不具合をなくす”だけではない“エンタメ品質保証”**

**Point2 ユニークな人材を活用したビジネスモデル**

**Point3 ユニークなマーケットポジション**


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

37

ここに書いてあるのは、DHグループの強みですね。

一つは、やはり僕らがやっている品質保証、デバッグ、QA というものは、単なる機能的な不備だとか仕様書と違うものを見つけ出すといった品質保証ではございません。先ほど言ったとおり、ユーザー視点を持っているわれわれのテスター、デバッガーが、単に機能に問題あるかないかというチェックだけでなく、やはりそのユーザーから見た使い勝手だとか、キャラクター等の個性が反映されている翻訳であったりというかたちで、非常にユーザー視点を活かした不具合検出で品質保証をしているというところに、大きな特徴の一つがございます。

もう一つは今言った、ユーザー視点を持った本当に自らがゲームが好きなアルバイトの集団であったりとか、それ以外にもゲームが好きだけでも、いろんなところで経験を積んだ人間、例えば国内のハードゲームメーカーで経験を積んだ人間、大手のゲームパブリッシャーで経験を積んだ人間、また翻訳をずっとプロフェッショナルとしてやってきた人間等々、多くの経験・知識を持つ多様なメンバーが参加してチームを作っておりますので、ここがまた一つ、当社ならではのサービスができるユニークなポイントじゃないかと考えております。

三つ目は、ユニークなマーケットポジションになります。これ何がユニークかと言うと、一般的になかなか日本企業がグローバル展開することって非常に難しい、苦手とされていると僕は認識しております。それは、単に日本で成功した商品とかサービスを海外に持っていく際に、やはり国の

違い、地域の違いとか、またもしくは仕事の仕方の違いといったことで、なかなか日本の企業が海外で成功するのは難しいという部分があるんじゃないかなと思っていますけども、われわれが目指すグローバル化というのは、そもそもわれわれが扱っているゲームのコンテンツ自体が、先ほど説明したとおり、もう放っておいてもグローバル化していく話なんです。ですので、日本の国に限らずどこの国のゲームでも、常にマーケットは世界、世界のユーザー、ゲーマーに遊んでもらいたいということで商品を出していきます。われわれが今、日本のゲーム会社を中心に一緒に作りあげているサービス、QA もそうですし、デバッグもそうですし、翻訳だとか、音声収録だとか、そういったものも全てグローバル仕様で作っておりますので、このソリューション自体は、単に日本の企業向けだけではなくて、どこの企業にもニーズのあるサービスとなってきます。

分かりやすい例では翻訳です。単に日本語から英語、中国語、韓国語、またヨーロッパ言語にするということは、われわれサービスとして提供していきますけども、その翻訳ニーズっていうのは、中国の会社も日本語を含めていろんな多言語化しなきゃいけない。韓国のゲーム会社もグローバル化しなきゃいけない。アメリカやヨーロッパのゲームを、日本語や中国語や韓国語にする必要があるという意味では、われわれが開発するサービスが、全てのグローバルのクライアントに対して必要なサービスになってきますので。われわれがしっかりと、目の前にあるお客さんに対してサービスを提供することが、そのままグローバルのお客さんにサービス提供できる能力に変わっていくとかたちになりますので、もう自然的にわれわれのサービスがグローバル化していくと。そして事業がグローバル化していくということになるんじゃないかなというふうに考えております。

## グローバルソリューションをワンストップで提供できる体制の構築や マーケティング活動に注力



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

38

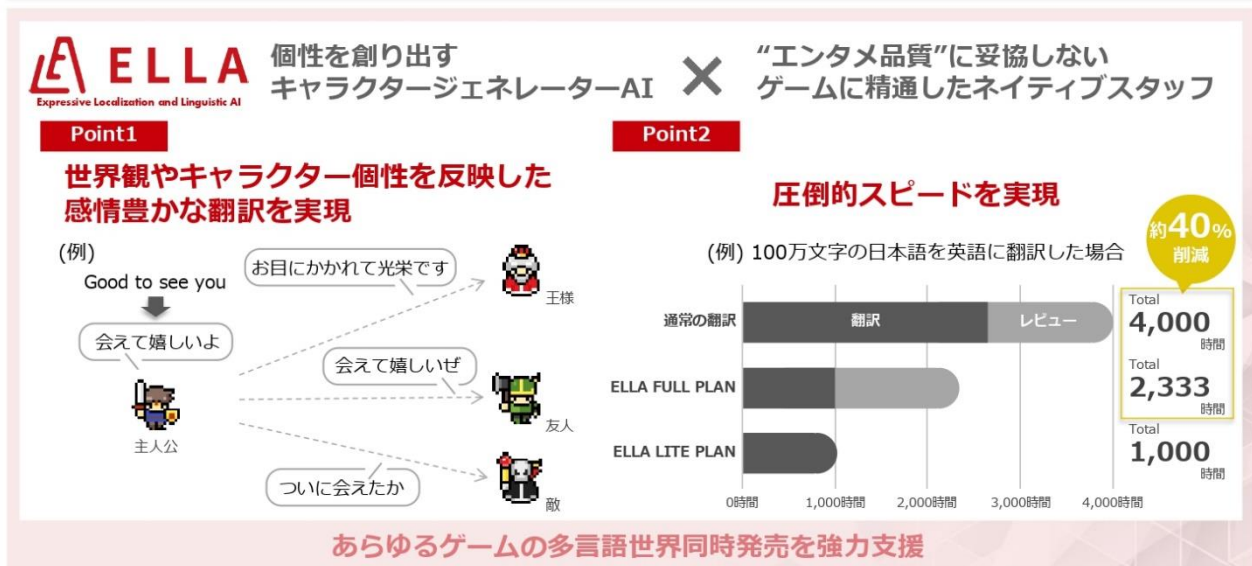
そして、その進捗状況です。サービス拡充については本当に着実にやっています、翻訳はAI翻訳エンジンを開発したり、音声収録においては、ジーアングル社と提携をしたりとかですね。また、英語ソースのプログラムのデバッグ等もできるように、インドで合併会社を作ったりとか、確実にサービス拡充を広めています。

また、当然われわれは品質が大事ですので、品質にこだわった取り組みとして Digital Hearts Quality、略して DHQ という品質メソッドを用いてサービスを展開しておりまして、きちんと品質を伴ったかたちでの受注単価のアップということも、この流れの中でさせていただいております。

また、サービスは確実にグローバル化できても、やっぱりわれわれのブランド認知が弱いとお客さまから声もかかりませんので、そういう面では、今年は積極的に各国で行われているゲームショウにも参加させていただきまして、中国での ChinaJoy とかヨーロッパでの gamescom とか、足元の東京ゲームショウ等を通じて、われわれのグローバルブランディングを積極的に進めております。

これまで機械翻訳では難しいと言われてきたゲームの翻訳に  
“感情”を表現するAI翻訳エンジン「ELLA」が革命を起こす

翻訳ニーズの拡大：スマートフォンやゲーム機の世界的な普及 ⇒ 急速なグローバル需要の拡大  
従来の機械翻訳：没入感が求められるゲームやエンタメコンテンツの翻訳には不向き



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

\*詳細はELLA HP(<https://ella.digitalhearts.com/jp>)をご確認ください。

39

最後に、このゲーム特化型 AI 翻訳エンジンについて、少し補足の説明をさせていただいております。

ちょっと大げさには書いていますが、本当にこれまで機械翻訳では難しいと言われてきたゲームの翻訳に対して、感情を表現する、世界観をきちっと反映する AI 翻訳、ELLA というものを今回われわれのほうで開発し、ローンチさせていただき、これによって本当に、ゲームコンテンツのグローバル化に対して、ある種革命を起こすというところまでやっていけるのではないかなというふうに思っております。

本当にもうスマートフォン、またゲーム機器がもう世界的に普及し、また PC ゲームに関しても、今 Steam というプラットフォームがあるので、世界どこにいてもコンテンツをダウンロードすることができるようになってきて、本当に急速なグローバル需要の拡大を、今日のあたりにしております。

これに対して、本当に今ある従来の機械翻訳がすぐ使えれば、スピード的にもコスト的にもグローバル化できるんですけども、残念ながら、やはりゲームだとかエンタメのコンテンツというのは、やはり没入感であったり世界観であったり、そのキャラクターの個性であったりという反映が求められますので、まだ残念ながら、今の機械翻訳では太刀打ちできません。一部のチュートリアルだ

とか取扱説明書みたいな部分はできますけども、やはりゲームのコンテンツ、中身自体はまだまだ機械翻訳が通じるところではございません。

そこでわれわれのほうとしては、ロゼッタという AI 翻訳エンジンの開発をしている会社と手を組んで、思い切ってゲーム向きの AI 翻訳エンジンを作ろうということで生み出したのが、この ELLA になります。

ここは一つポイントが、そのゲームの登場人物の個性を活かすという部分が大事になりますので、キャラクターデータの AI を別途開発して、それによって世界観やキャラクター性を反映した翻訳を実現することができました。当然ながら AI 翻訳を使いますので、一部最終的なチェックはネイティブスタッフがやるんですけども、スピード的には圧倒的に速くなって、言語のペアにもよりまずけども、今英語でも、英語・日本語の翻訳をやった場合は、従来の人による翻訳に比べて 40% ほどスピードが削減できるということで。これによってあらゆるゲームの多言語化、世界同時発売を強力に支援していきたいというふうに考えております。

私から、DH の成長戦略について説明をさせていただきました。

二宮：AGEST の二宮です。まず、上半期の結果を受けて下方修正しましたこととお詫び申し上げます。申し訳ございませんでした。一方、第2クォーターからは粗利率の改善もしっかりと進んでおりますので、通期修正しました予算に関しては、しっかりと達成してまいりたいと強く思っております。

## AGEST事業の成長戦略



### エンタープライズシステムの「品質」を先端技術で支えるAIテスト企業

多様化するQAニーズに対応するため、先端品質テクノロジーの実装、テスト領域の拡大等の進化を継続  
QA専門企業のノウハウと最先端のAI技術を活用、革新的な**完全自律型AIテスト**の実現を目指す



#### QA先端技術の活用による「QA品質の向上」「スピード改善」「生産性大幅アップ」

- ①先端品質テクノロジーに対応できる**次世代QAエンジニア**の強化
- ②AI活用QAサービスの開発、開発上流への**シフトレフト対応**といった領域拡大
- ③**完全自律型AI**の独自開発、**AIテストの本格化**による生産性大幅改善を目指す

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

40

それでは、AGEST の成長戦略についてお話させていただきます。

まず先ほどお話がありましたとおり、今 QA に求められるニーズ、かなり多様化してきております。われわれの間、その多様化するニーズに対応するための先端品質技術、これの獲得に動いてきました。

さらに次世代 QA エンジニアと言います、開発もできて QA の知識も持っている新しいタイプのエンジニア、この育成強化に努めてまいりました。それによって、われわれ独自のサービスの領域、QA for Development に代表されております上流工程、シフトレフトに対応したサービスの提供、もしくは DevOps に対応したサービス、リリース後の品質のサービスの提供、こういったことで領域の拡大を進めてまいりました。

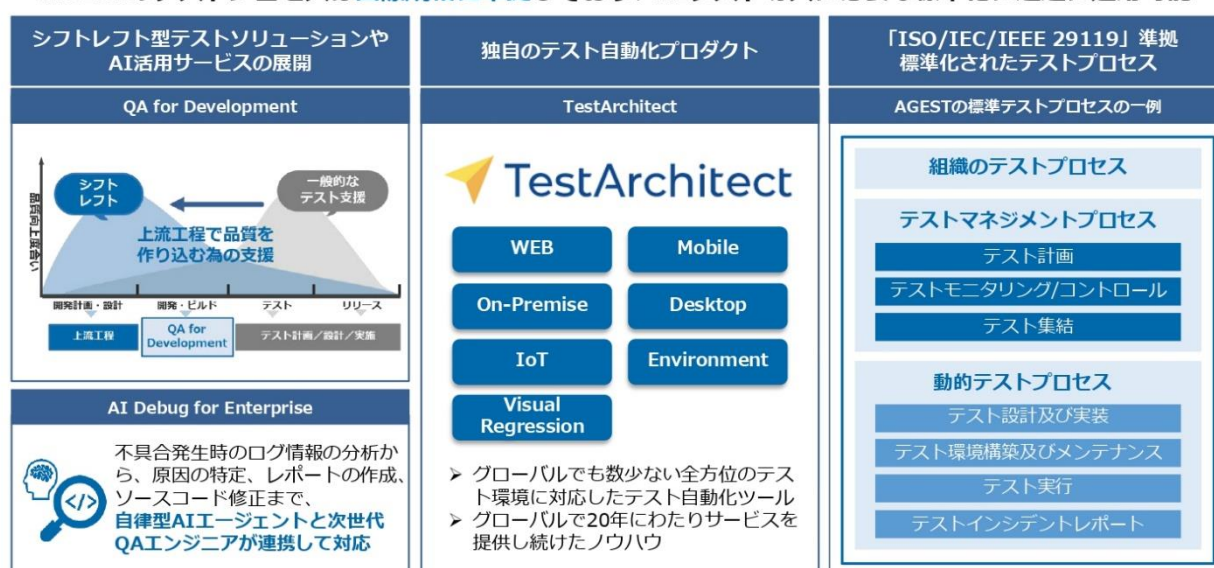
今回新たに TFACT という AI テストツール、これを 1 月から導入してまいります。われわれ AI テストに本格的に参入することによって、大幅な生産性の改善、これを目指しております。これによって AI テストのトップランナーになるべく、今後の成長戦略の柱にしていきたいと思います。

## AI活用の基盤となるAGESTの技術力の背景



これまでAGESTが積み重ねてきた技術力をベースに、  
AIをフル活用したQAサービスを開発し業界のデファクトスタンダード構築を目指す

- 競合他社に先駆けシフトレフト対応「QA for Development」やAIを活用したQAサービスを開始するなど、AIを含む最先端技術を使ったサービス展開を推進
- AIテストに必要なツール連携には、AGEST独自のテスト自動化プロダクトのノウハウや経験をフル活用
- AGESTのテストプロセスは国際規格に準拠しており、AIテスト導入に必要な標準化に迅速に適用可能



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

41

今回、われわれ AI 活用がなぜできるのかという技術的背景のお話をさせていただきます。

われわれ当初より、QA for Development というかたちで、シフトレフトに対応した特殊なわれわれ独自のメソッド、これを保有しております。さらにその領域において、AI テクニカルコードレビューであったり AI デバッグというかたちで、もう既に AI を活用したサービス、これを早期から提供してまいりました。

さらに 20 年来、グローバルで使われております TestArchitect というテスト自動化ツール、これをわれわれ保有しております。さらにこの TestArchitect は、単純にウェブであったりモバイルだけではなくて、デスクトップアプリであったり、いろいろな環境に適用できる特殊なテスト自動化ツールです。こういったノウハウを AI を使ったテストに活用することができるということも、一つ大きな強みになっているというかたちです。

さらにわれわれテストのプロセス、ここにこだわっておりまして、この数年来、国際規格であります ISO 29119、これに準拠したテストプロセス、これで行っております。今回 AI テストを導入することによって標準化する必要もありますので、ここの対応、これも迅速に可能になると。こういった技術基盤をもとに、今後の AI のところの進化、これにつなげていきたいというふうに考えております。

## AGESTが目指すAIテストの姿



### AI活用により目指すQAサービスの進化

- ・完全自律型AIテストとして業界のデファクトスタンダードの構築へ
- ・テスト工数の大幅削減、スピードアップによる提供価値の劇的改善
- ・次世代QAエンジニア強化とAIテスト活用による受注キャパシティ増加
- ・プロダクト提供によるライセンス従量課金という新しい収益モデルの確立



われわれが目指している AI の姿ですけれども、今回の Step1 に関しましては、これは 1 月から TFACT によって実現してまいります。これによってシナリオの作成、実行、検証、デバッグ、レポートの作成、これを全て自動化してまいります。これによって得られる効果としては、テスト工数、これ確実に 30%ほど削減がされるというかたちになります。従って、工数が減るイコールお客様がプロダクトを世の中に出すスピード、これが当然 30%以上速くなってくると。こういう新しい提供価値の劇的な改善、これを目指しております。

さらに、この AI テストを活用することによって当然工数が減りますので、受注するキャパシティ、これが増加していきます。ですので、売上の増加であったり、粗利率の改善、ここに大きく寄与してくるというふうに考えております。

さらに、来年の下期あたりを目指しておりますけれども、このプロダクトに関しては、ライセンスの従量課金という新しい収益モデル、これも確立できるというふうに考えております。まず来年、この Step1 のところの取り組みを進めてまいります。

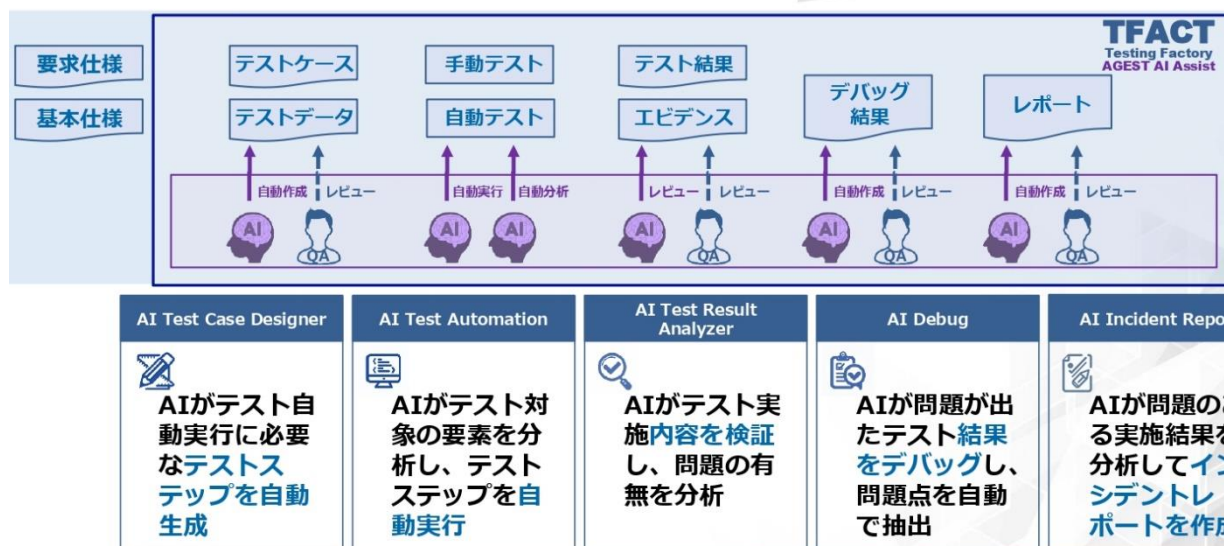
その後、来年下半期もしくは再来年の段階で、さらにこの自律走行の部分を機能追加してまいります。これによって再来年の目標としては、テスト工数自体を半減させていくというところにチャレンジしていきたいと思っています。

さらに最終的には、AI のできる領域かなり広がってくると考えております。ただし、われわれは次世代 QA エンジニアというかたちでコンサルティングの領域、ここも重点的にやっておりますので、この組み合わせになると思うんですけれども、ある程度 AI で完全自動化が可能になるというかたちの展開、これを最終的には目指してまいりたいというふうに考えております。

## 「TFACT」の概要

### AI機能を標準搭載した独自のテスト管理ツール「TFACT」を2025年1月より導入

- ・AI機能が次世代QAエンジニアを強力サポート
- ・シナリオ作成～実行～検証～デバッグ～レポート作成をAIが実施
- ・テスト自動化ツールとの効率的な連携
- ・AI機能によりテスト工数を30%削減



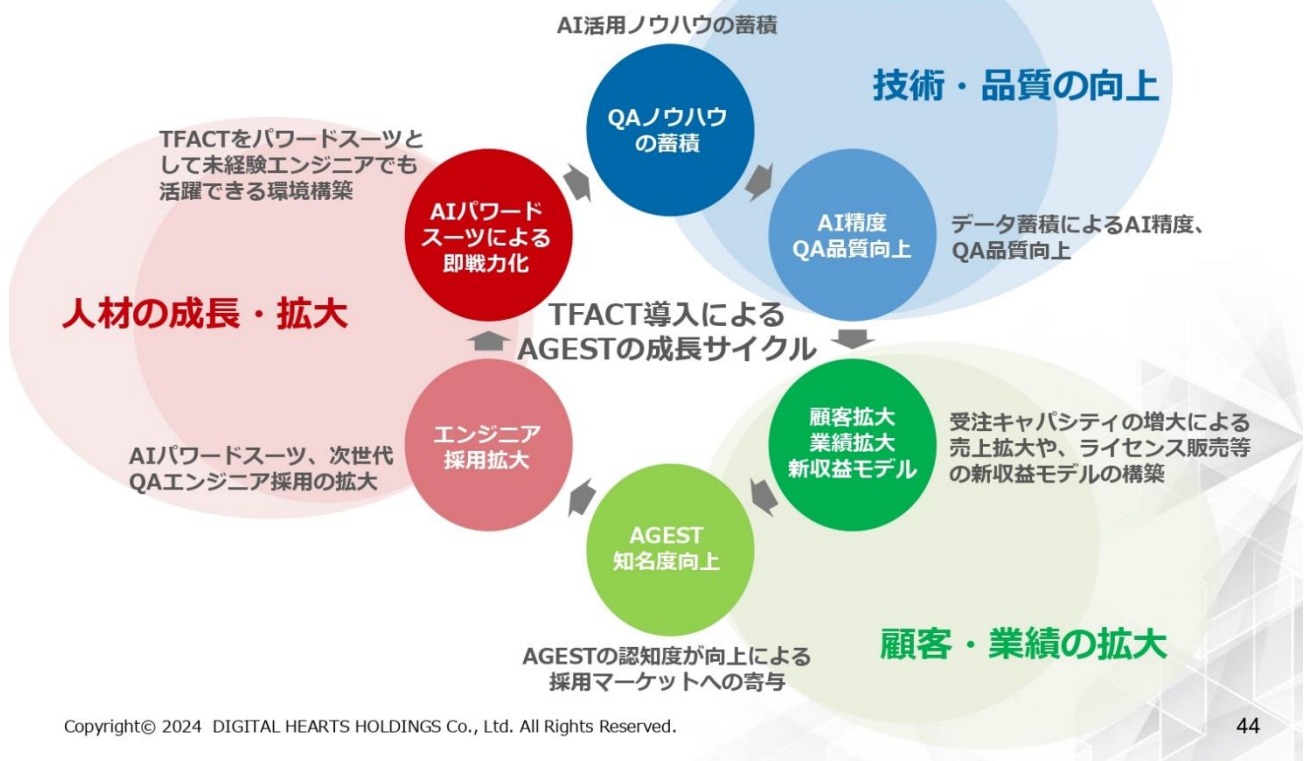
Copyright© 2024 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

43

この TFACT の概要なんですけれども、AI テストツールというのを分かりやすく説明しておりますが、基本的な機能はテスト管理ツールにもなっています。われわれの間、ISO 29119 のプロセスを準拠したテスト管理ツールが、やはり品質を上げていく上では必要であろうというふうに考えておりますので、そのプロセスを組み込んでおります。

さらに、われわれ後発になりますので、かなりユーザビリティにこだわっております。ですので、ユーザビリティが高く、国際基準に準拠したプロセスが守れるテスト管理ツール、さらにそこに AI の機能が内包されているというツールが TFACT になります。ですので、テスト管理ツールだけご利用いただくことも可能ですし、この AI 機能をわれわれのサービスと一緒にご利用いただくことが可能になるというかたちになります。具体的には、まず Step1 に関しましては、このテストステップを AI が自動生成をしていきます。さらにこのテストの要素分析をした結果、このテストステップを自動実行していきます。さらにその結果を検証し、どこに問題があるのかっていうところを分析していきます。さらに、事象として画面上で起こっていることではなくて、どこのコードに不具合があるのかと、これを特定していくことも AI で自動化していきます。さらにそのインシデントのレポート、これも自動化されていくというかたちになりますので、このツールを活用することによって、全テスト工数のうちの約 3 割、これが自動化されていっているというかたちです。これは、今後 50%、100%に近づけていきたいと考えております。

AIテストのパイオニア企業として、QAプロセスの業界デファクトスタンダードを確立するとともに  
AGEST独自の成長サイクルによる継続的な事業拡大を目指す



この TFACT を導入することによって、新しいわれわれの成長サイクル、継続的な事業拡大ができる成長サイクル、これを生み出していきたいと思っています。

まず TFACT を導入することによって、AI を活用したノウハウの蓄積、これがわれわれが得られるノウハウになってくると。さらに、活用すればするほど、当然 AI ですデータが蓄積されていきます。それによって AI の精度が上がり、われわれが提供する QA の品質、これが上がっていきます。品質が上がることによって、当然お客様も増えていくと考えています。

さらに、AI 活用によって受注キャパシティ、これが先ほど申し上げたとおり大幅に拡大していきます。さらにライセンスの販売、こういったところの収益モデルもできますので、改めて顧客基盤の拡大、業績の拡大につながってくると考えています。

さらに、お客様が増えるということと、先端的な技術を持っていると、こういうことによって AGESt の知名度、これを大幅に上げていきたいと思っています。これはスピノフ上場の力も借りながらですけども、知名度向上を全面的にやっていきたいと。

それによってエンジニアの採用、われわれの次世代 QA エンジニア、これを特殊なかたちで採用していています。ですので、この採用の拡大にもつながってくると。さらに AI の効用として、あまりスキルがない人材でも、この AI を活用することによってスキルの補完が可能になります。ですので、一般的なテストで必要な人材数、ここに対する採用力も構築することができると。

従ってこの TFACT を中心にして、技術・品質の向上、ならびに顧客・業績の拡大、人材の成長・拡大、このサイクルをしっかりと構築していきたいなというふうに思っております。これによって継続的な事業の拡大を目指すとともに、われわれは QA 業界のデファクトスタンダード、これを確立しにいくと、そういう会社を目指してまいりたいと思っておりますので、今後ともご支援のほどよろしくお願いいたします。

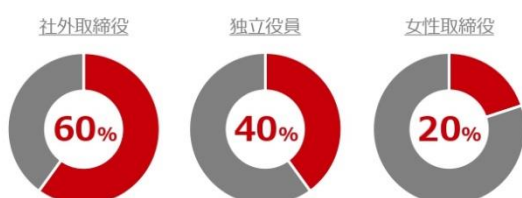
## 成長戦略を支える経営基盤



DIGITAL HEARTS HLDGS.

### 取締役会

創業者や様々な業種の企業経営経験者、公認会計士、弁護士等、多様なバックグラウンドを持つメンバーから成り、多角的な視点からのディスカッションを実施



### 監査役会

財務・会計やコンプライアンス等の専門的知見や経験を有するメンバーが、取締役の職務の執行を監査

### 投資委員会

M&A等一定規模の投資が発生する際、事前に審議することで適切な投資を実施

### リスクマネジメント委員会

全グループ会社横断型でのリスクの洗い出し及び対応策を策定

(2024年3月31日現在)

女性管理職比率<sup>\*1</sup>

12.4%

全従業員に占める  
外国人の割合<sup>\*1</sup>

9.5%

全従業員に占める  
障がい者の割合<sup>\*2</sup>

2.9%

ISTQB資格保有者数<sup>\*3</sup>

500名

<sup>\*1</sup> 報告対象：国内グループ会社全社  
<sup>\*2</sup> 報告対象：(株)デジタルハーツホールディングス、(株)デジタルハーツ、(株)AGEST、(株)デジタルハーツプラス  
<sup>\*3</sup> 報告対象：全グループ会社  
ISTQB…ソフトウェアテスト技術者資格

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

45

筑紫：それでは最後に私から、当社の成長を支える経営基盤としてのガバナンスの取り組み、ダイバーシティへの取り組み、また人的資本経営の取り組みということについても、このようにしっかりと着実に整備をさせていただいておりますので、後ほどゆっくりとご覧いただければと思います。

## (ご参考) 競合比較

| (百万円)    | 現在の当社       | 現在の当社                    | DHグループ      |                |             | AGESTグループ     |                          |             |             |
|----------|-------------|--------------------------|-------------|----------------|-------------|---------------|--------------------------|-------------|-------------|
|          | 24/3期<br>実績 | 25/3期<br>修正後計画<br>(期初計画) | DHグループ      | DHグループ         | P社          | AGEST<br>グループ | AGEST<br>グループ            | S社          | V社          |
|          | 24/3期<br>実績 | 25/3期<br>修正後計画<br>(期初計画) | 24/3期<br>実績 | 25/3期<br>修正後計画 | 24/1期<br>実績 | 24/3期<br>実績   | 25/3期<br>修正後計画<br>(期初計画) | 24/8期<br>実績 | 24/3期<br>実績 |
| 売上高      | 38,790      | 42,020<br>(44,100)       | 23,488      | 25,720         | 46,980      | 15,975        | 16,490<br>(18,380)       | 110,627     | 10,362      |
| 営業利益     | 2,039       | 2,540<br>(3,100)         | 1,734       | 2,040          | 404         | 305           | 500<br>(1,060)           | 10,537      | 840         |
| 営業利益率    | 5.3%        | 6.0%<br>(7.0%)           | 7.4%        | 7.9%           | 0.9%        | 1.9%          | 3.0%<br>(5.8%)           | 9.5%        | 8.1%        |
| 当期純利益    | 176         | 1,600<br>(2,100)         | —           | —              | △1,967      | —             | —                        | 5,127       | 518         |
| EBITDA   | 3,077       | 3,516<br>(4,076)         | 2,320       | —              | 1,573       | 757           | —                        | 13,424      | 1,033       |
| PER      | 102.02倍     | (8.59倍)                  | —           | —              | —           | —             | —                        | 54.39倍      | 15.43倍      |
| EBITDA倍率 | 6.29倍       | (4.75倍)                  | —           | —              | 10.72倍      | —             | —                        | 21.06倍      | 8.11倍       |
| 時価総額     | 19,351      | 19,351                   | —           | —              | 16,864      | —             | —                        | 282,659     | 8,386       |

\*1 PER、EBITDA倍率、時価総額は、2024年11月6日の株価終値より算出

\*2 当社計画のカッコ内の数値は、2024年5月9日付の期初計画及びその期初計画に基づき算出した数値

\*3 EBITDAの一部は、各社公表資料より当社にて算出

また、あくまで参考までですけれども、当社スピンオフ後、DH グループ、AGEST グループそれぞれ分かりますので、今の当社の財務諸表やマルチプル、また競合との比較という観点で参考に載せておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

今まで説明させていただいたとおり、スピンオフ上場というものをステップに、DH グループ事業 また AGEST グループ事業、それぞれを大きく飛躍させるべく今、われわれまい進しております。これからも、ぜひ力強いご支援をいただきますようお願いいたします。

本日は、ありがとうございました。

[了]