



株式会社デジタルハーツホールディングス

2023 年 3 月期決算説明会

2023 年 5 月 12 日

登壇

伊丹：執行役員 CFO の伊丹です。本日は当社決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

それでは、決算概要について説明させていただきます。

2023年3月期 ハイライト



業績概要

過去最高の売上高・営業利益を更新

売上高

36,517 百万円
(前期比125.2%)

営業利益

3,000 百万円
(前期比111.3%)

- 注力事業であるエンタープライズ事業が売上成長を牽引するとともに、エンターテインメント事業も、好調なゲーム市場を背景に前期比2桁増収を達成
- (株)AGESTを中心に成長投資を加速させるも、利益率の高いデバッグの増収効果により営業増益を確保

Topics

1. 成長に向け、引き続きM&A等を積極活用

ソーバル(株)



約130名のテストエンジニアを獲得

吸収分割
(2022年8月1日付)

(株)GameWith



エンターテインメント事業の新たな価値創造を推進

資本業務提携
(2022年6月30日付)

(株)GPC



SAPの事業基盤を強化

株式取得
(2023年4月1日付)

2. (株)AGESTのスピノフ及び上場準備を開始 ⇒詳細はP24

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2

まず業績ハイライトになります。

売上高は 365 億円で前期比 125%と大幅増収を達成することができました。

注力事業であるエンタープライズ事業が牽引するとともに、エンターテインメント事業もデバッグ事業を中心に 2 桁増収となりました。営業利益については 30 億円、前期比 111%となりました。エンタープライズ事業は AGEST を中心に事業基盤構築や成長投資を行いつつ、ほぼ前年並みのセグメント利益を確保し、エンターテインメント事業でも売上増に伴う増益を記録したため、連結営業利益は 2 桁増益を達成しております。

また、23 年 3 月期におきましても成長に向けた M&A などの活用を進めてまいりました。昨年 6 月に GameWith との資本業務提携を締結した他、8 月には約 130 名のテストエンジニアをソバル社から獲得。今年 3 月には、ERP 事業に強みを持つ GPC 社の子会社化に向けた株式譲渡契約を締結。今後も積極的に M&A を活用してまいります。

なお、こちらに記載があります AGEST のスピンオフ上場につきましても、昨日発表させていただいており、この点につきましては、後ほど二宮より詳細についてご説明させていただきます。

エンタープライズ事業 業績ハイライト



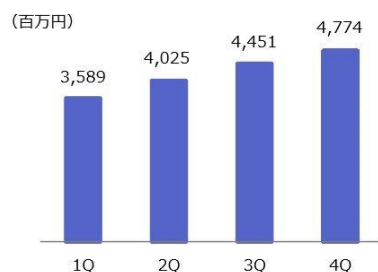
DIGITAL HEARTS HLDGS.

**2022年4月に組成した中核子会社(株)AGESTを中心に戦略投資を加速
(株)AGESTが事業全体を牽引する形で、売上は右肩上がりに成長、利益率も大幅に改善**

エンタープライズ事業

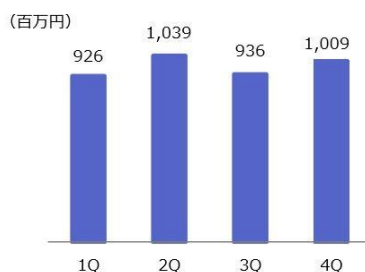
売上高

期初計画を上回る成長を実現



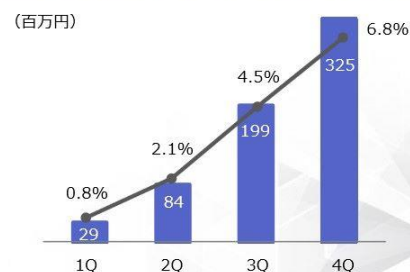
販管費

販管費のコントロールを継続



セグメント利益

投資を継続するも、利益率は改善



(株)AGEST事業進捗

QAエンジニア数

22/3期末 361名 >> 23/3期末 508名

受注顧客数

22/3期末 475社 >> 23/3期末 558社

単体売上高

22/3期* 75億円 >> 23/3期 92億円

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*22/3期実績は、(株)AGESTの組成及びその後実施したグループ組織再編の影響を加味しながら算出した数値を記載 3

次に、注力事業でありますエンタープライズ事業、こちらの 23 年 3 月期業績について説明いたします。

昨年 4 月に中核子会社として AGEST を組成した後、この 1 年、エンタープライズ事業の基盤強化を目的に、人材の採用育成、エンジニア専用オフィスの設立、マーケティング活動の積極化など、様々な取り組みを実施してまいりました。

これら戦略投資の加速の影響に伴い、上期のエンタープライズ事業のセグメント利益率、こちらは低水準にとどまっておりましたが、下期に入り、AGEST が牽引する格好で、エンタープライズ事業の四半期売上は右肩上がりに増加、販管費の適切なコントロールも行ったことで、セグメント利益率は第 4 四半期で 6.8%にまで改善することができております。

AGEST 単体の KPI を見てみましても、エンジニア数が 500 名ほどに増加、受注顧客数も 500 社を超え、単体での売上高も 100 億円近い水準にまで拡大することができております。

2023年3月期 連結損益計算書



既存事業の成長にM&A効果も加わり、大幅増収を達成
成長投資を積極化させつつも、営業利益は2桁増益、EBITDAは大幅伸張

(百万円)	22/3期	23/3期	増減額	前期比
売上高	29,178	36,517	7,338	125.2%
売上原価	20,787	25,885	5,097	124.5%
原価率	71.2%	70.9%		△0.4ポイント
売上総利益	8,391	10,632	2,241	126.7%
販管費	5,695	7,631	1,936	134.0%
営業利益	2,696	3,000	304	111.3%
営業利益率	9.2%	8.2%		△1.0ポイント
経常利益	2,774	3,152	378	113.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,778	799	△979	45.0%
EBITDA	3,430	4,176	746	121.8%

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

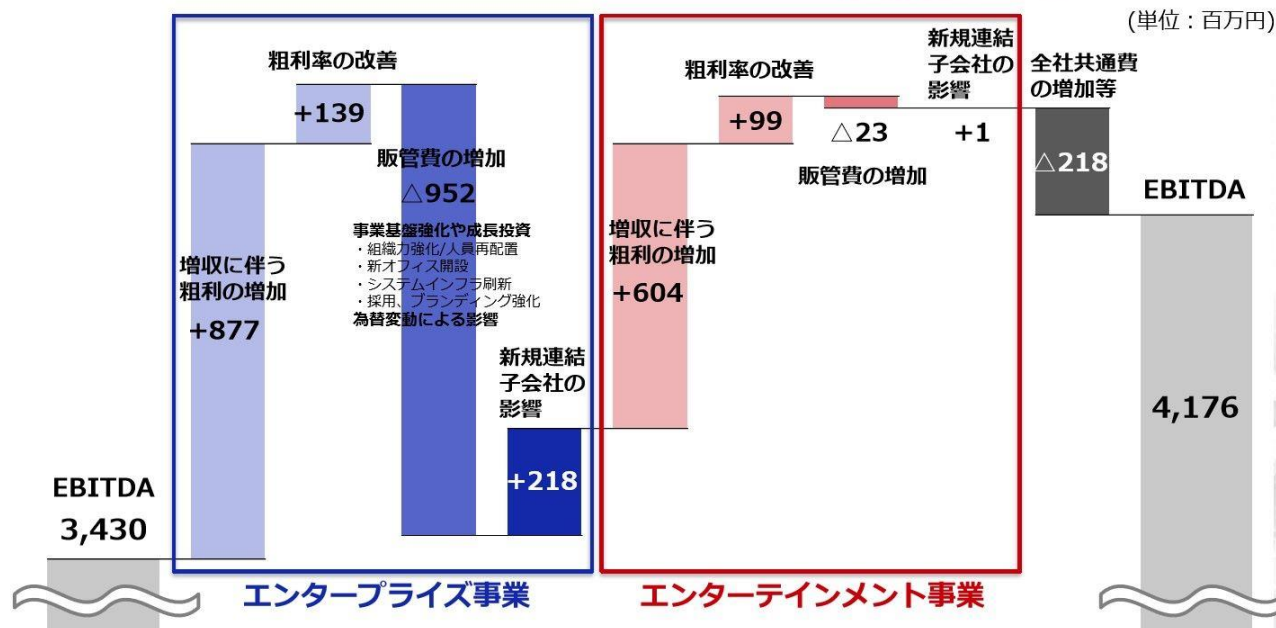
次に、連結の損益計算書になります。

最初にお伝えしましたように、売上高が 125%の増収、営業利益で 111%、EBITDA では 121%の大幅増益となりました。一方、中国でのコロナ感染拡大の影響を受けた海外子会社についてののれんの減損を行ったことなどにより、特別損失 12 億円を計上しており、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、約 8 億円と前年を下回る結果となりました。

EBITDA増減分析

エンタープライズ事業で**事業基盤強化や成長投資を積極化**させつつも、
既存事業の成長及びM&Aの効果により、EBITDAは**前期比121.8%**と大幅伸長

(単位：百万円)



22/3期 実績

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

23/3期 実績

5

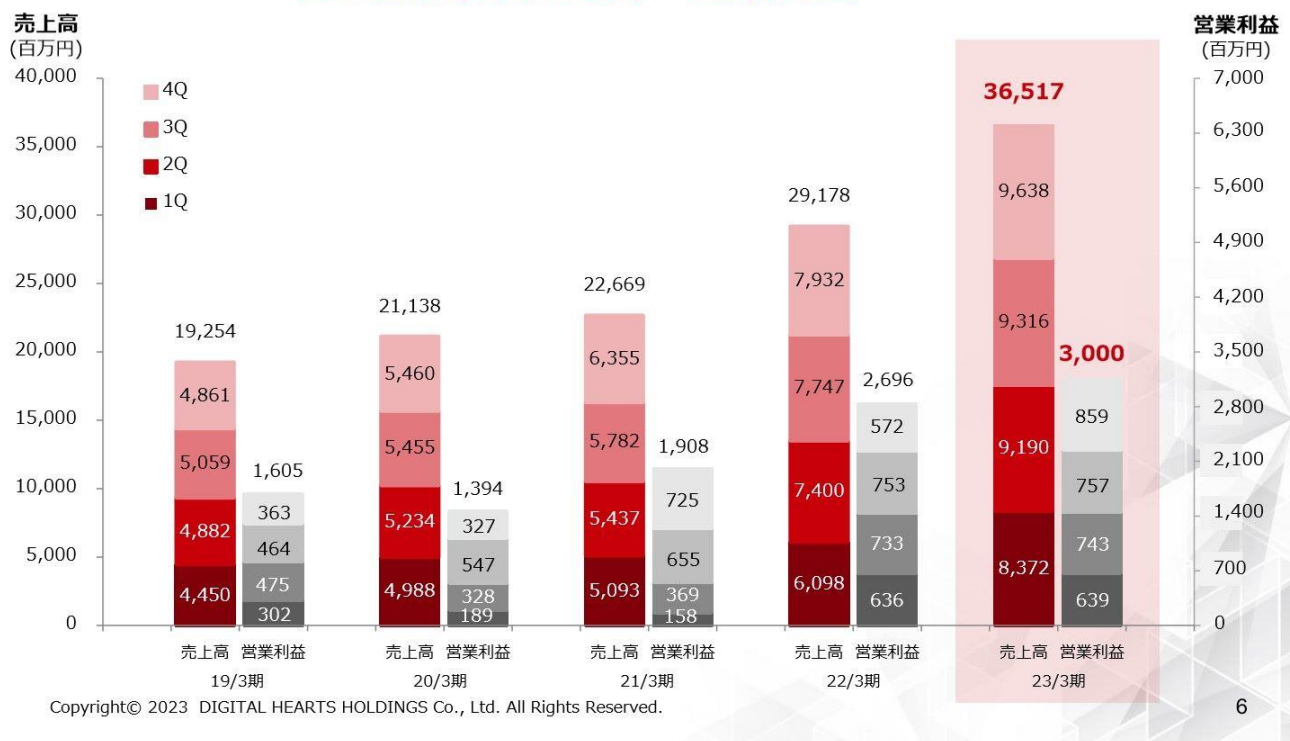
次に、こちらが EBITDA のウォーターフォール分析となります。

エンタープライズ事業において、このグラフに示されている通り、事業基盤構築のための投資増強、さらには事業規模拡大に伴うコスト増、さらには円安を背景にした海外子会社の販管費増ということもありまして、販管費が大幅に増加しております。

一方で、増収による利益の増加、新規連結子会社の利益貢献もあったため、エンタープライズ事業の EBITDA は前年を約 3 億円上回り、前年比 126%と伸長しております。

また、エンターテインメント事業におきまして、EBITDA は前年比 117%と 2 桁増となっておりまして、全社で見た EBITDA は 41 億円、前期比 121%の増加となりました。

エンタープライズ事業を中心に成長投資と事業拡大を両立させ、 過去最高の売上高・営業利益を更新



こちらは売上高と営業利益の過去からのトレンドになります。

ご覧の通り、売上高、営業利益ともに順調に増加しており、売上高で過去最高となる 365 億円、営業利益では、3 期連続の増益により、初めて 30 億円を突破することができております。

2023年3月期 連結貸借対照表



(百万円)	22/3期(期末)	23/3期(期末)	増減額(対前期末)
資産合計	17,610	19,581	1,971
流動資産	10,392	12,528	2,135
現金及び預金	5,208	6,456	1,248
固定資産	7,217	7,052	△164
有形固定資産	693	1,169	476
無形固定資産	5,139	4,188	△950
のれん	4,588	3,468	△1,119
投資その他の資産	1,384	1,694	309
負債合計	10,044	10,107	63
流動負債	9,679	9,930	251
短期借入金	5,421	5,106	△314
固定負債	364	176	△188
純資産合計	7,566	9,474	1,908
株主資本	6,774	8,283	1,509
その他の包括利益累計額	217	522	305
新株予約権	—	6	6
非支配株主持分	574	661	86
負債・純資産合計	17,610	19,581	1,971

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

次にこちらが連結の貸借対照表になります。

総資産では 20 億円ほど増加しており、エクイティファイナンスにより 11 億円調達したこともあり、現預金が増加する一方、短期借入金が減少しております。また、先ほどお伝えしましたのれんの減損により、前期末と比較して、のれんが減少しております。

2023年3月期 連結キャッシュ・フロー



(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	増減額
営業活動CF	3,077	2,850	△226
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	3,740	3,772	31
投資活動CF	△2,537	△1,903	633
財務活動CF	△546	141	688
現金及び現金同等物に係る換算差額	139	194	54
現金及び現金同等物の増減額	132	1,283	1,150
現金及び現金同等物の期首残高	5,041	5,173	132
現金及び現金同等物の期末残高	5,173	6,456	1,283

こちらが連結のキャッシュフローになります。

営業活動キャッシュフロー28億円に対して、M&Aなど投資キャッシュフローでマイナス19億円、借入返済や配当支払をエクイティファイナンスがカバーする形で、財務キャッシュフローがプラスの6億円、結果期末のキャッシュ残高は前年より12億円の増加64億円となっております。

中期数値目標に対する進捗 (2022年3月期-2024年3月期)



2024年3月期 数値目標

事業拡大	<21/3期 実績>	<22/3期 実績>	<23/3期 実績>	<24/3期 目標>
売上高	226億円	291億円	365億円	500億円
ROIC ^(*1)	16.8%	22.0%	22.5%	15%以上
M&A	3件	3件	1件	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	1,005社	1,118社	2,000社
SDGs				
IT人材・クオリティスト ^(*2) 人材数	4,517名	10,660名	15,490名	20,000名
女性管理職比率 ^(*3)	10.7%	11.8%	13.6%	20%以上

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*1 ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷(有利子負債+株主資本)で算出

*2 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

*3 日本国内のグループ会社における比率について記載

9

こちらが中期数値目標に対する進捗となります。

23年3月期におきましてはいずれも前期実績を上回る数値結果となっております。

中国における新型コロナウイルスの影響等による特別損失等が発生

営業外収益

220百万円

- **為替差益 151百万円**
米国子会社であるLOGIGEAR CORPORATIONへのグループ間貸付金の換算差額

特別利益

75百万円

- **受取和解金 75百万円**
米国子会社であるLOGIGEAR CORPORATIONの訴訟和解金

特別損失

1,231百万円

- **減損損失 1,045百万円**
中国での新型コロナウイルス感染拡大の余波や中国ゲーム市場環境の変化等によるDIGITAL HEARTS CROSS Marketing and Solutions Limitedののれんの減損損失
- **事業整理損 23百万円**
韓国子会社であるDIGITAL HEARTS Seoul Co., Ltd.(旧 : Orgosoft Co., Ltd.)において、一部の事業から撤退したことに伴う損失
- **和解金 37百万円**
クリエイティブ事業における案件の和解金
- **事業譲渡損 111百万円**
台湾特化の広告代理店事業の切り離しに伴う損失

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

続きまして、こちらが営業外損益や特別損益の主なものになります。

特に影響の大きかったものは特別損失の12億円となります。

中でも中国での新型コロナウイルス感染拡大の余波の影響や、中国ゲーム市場の環境変化などを受けまして、子会社であるDIGITAL HEARTS CROSSののれんについて10億円の減損損失を計上いたしました。中国においてはゲーム規制の問題などもありますが、引き続きコロナの影響からの回復の兆しも見えている中、中国を含めたグローバルでの事業拡大に大きなチャンスがあると考えております。

続きまして、セグメント別の実績および通期の連結業績予想についてご説明させていただきます。

2023年3月期 セグメント別実績



(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
売上高	29,178	36,517	125.2%
エンタープライズ	11,491	16,840	146.5%
エンターテインメント	17,687	19,815	112.0%
調整額	—	△138	—
営業利益	2,696	3,000	111.3%
エンタープライズ	645	639	99.1%
エンターテインメント	3,668	4,214	114.9%
調整額	△1,616	△1,853	—
EBITDA	3,430	4,176	121.8%
エンタープライズ	1,082	1,365	126.1%
エンターテインメント	3,938	4,620	117.3%

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

こちらがセグメント別の実績になります。

エンタープライズ、エンターテインメントともに前期比2桁増収、セグメント利益につきましても、エンタープライズ事業が積極投資を行った上で、ほぼ前年並みの利益を確保、エンターテインメントについては2桁増益を記録することができております。

- 既存事業で2桁増収を継続したことに加え、前期実施したM&Aの効果もあり、前年比約1.5倍の高い売上成長を実現
- エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTにおいて、上期に戦略投資を集中的に実施するも、下期は増益トレンドに回復し、通期では前年並みのセグメント利益を確保
- 4Q_(1-3月)の業績は売上高拡大と粗利率の改善により、セグメント利益は四半期として過去最高の325百万円を記録

(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
売上高	11,491	16,840	146.5%
QAソリューション	6,861	10,480	152.7%
ITサービス及びその他	4,629	6,360	137.4%
セグメント利益	645	639	99.1%
EBITDA	1,082	1,365	126.1%

まずエンタープライズ事業、こちらのサマリーとなります。

先ほどご説明した通り、既存事業で2桁増収を記録した他、M&Aの効果もありまして、前期比約1.5倍の高い売上成長を実現。利益面では、下期より増益トレンドに回復しており、第4四半期、3ヶ月でのセグメント利益においては、四半期として過去最高の3億円を記録することができております。

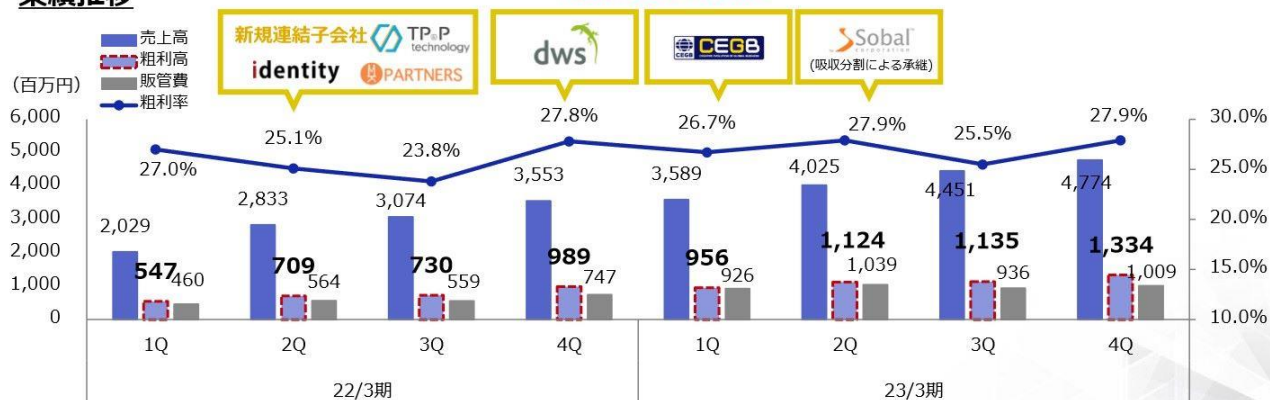
エンタープライズ事業 主要KPI



エンタープライズ事業

- 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1.5倍のペースで拡大。
- 当期3Qの粗利率は海外子会社の一時的なコスト増の影響で低下するも、4Qは27.9%まで回復。四半期の販管費も10億円前後でコントロールを継続。

業績推移



QAソリューション

受注顧客数

23/3期4Q
808社

22/3期4Q
748社

平均顧客単価

23/3期4Q
13百万円

22/3期4Q
10百万円

エンジニア数

23/3期4Q
1,009名

22/3期4Q
924名

アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期4Q
34.9%

22/3期4Q
28.9%

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

次に、こちらがエンタープライズ事業の主要 KPI となります。

四半期単位で売上が成長していることが見てとれるかと思います。粗利率につきましても第3四半期に25%まで低下していましたが、第4四半期には27.9%にまで回復することができております。

またQAソリューションのKPIにつきましては、受注顧客数、平均顧客単価、エンジニア数、アドバンスドテスト次世代QA売上構成比率、いずれについても前期を上回る結果となっております。

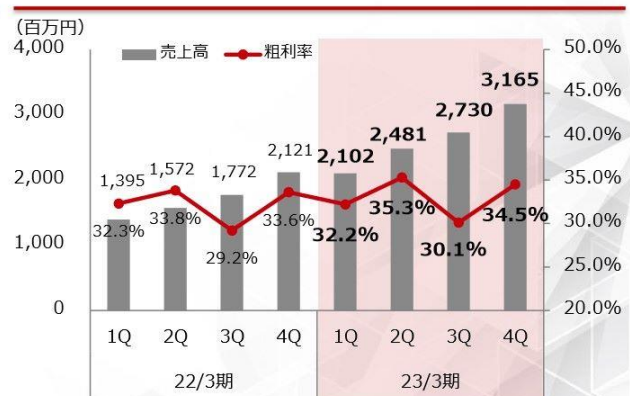
- M&Aの影響を除く既存事業においても、国内を中心に高い成長を継続し、前期比**134.3%**の大幅増収を達成
- サービスのクロスセルを強化することにより、**1社当たりの取引規模を拡大**
- ソーバル(株)の**QA事業承継**によるテストエンジニアの増強や、ミューテーションテスト等、**専門的な知見**を活かしたサービスの拡充を推進
- 粗利率は、海外子会社における不採算案件の影響を受けた3Qから大きく回復し、**4Q粗利率は34.5%**と高水準を記録

売上高推移



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率の推移



16

こちらが QA ソリューションになります。

右側のグラフにありますように、四半期売上が順調に拡大し、通期で 153%の増収となりました。また、粗利率につきましても、四半期によるぶれもありますが、おおむね 30%から 35%のレンジで推移しておりまして、堅調に推移していると考えております。

クロスセル強化に伴い、1社当たりの取引が拡大し、エンジニア数の増加に加え、ミューテーションテストなど専門的な知見を活かしたテストサービスも拡大することにより、単価が順調に上がっております。M&A 効果を除いた既存事業ベースでも前期比 134%と、強い売上増を記録することができました。

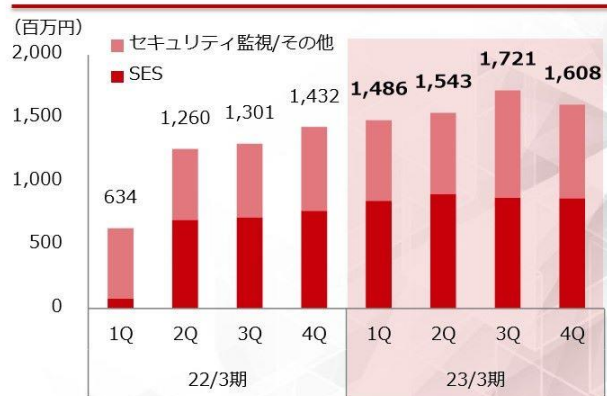
- SES事業では、**(株)アイデンティティ**のエンジニア登録人数が27千人に達するなど、堅調に事業規模が拡大
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視サービスも順調に拡大

売上高推移



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



17

続いて IT サービス、その他の事業セグメントです。

こちらも売上高が前期比 137%と強い伸びを記録することができました。フリーランスを中心にエンジニアを派遣するアイデンティティ社のエンジニア登録数が2万7,000人まで増加している他、セキュリティ監視サービスも順調に拡大が続いております。

- 好況なコンソールゲーム市場やコンテンツの海外展開の加速等を背景に、増加する需要を確実に獲得し、国内デバッグ・グローバル及びその他**ともに110%以上の増収**を実現
- 国内デバッグの増収及び粗利率改善効果により**2桁増益を達成**、**セグメント利益率も21.3%**と高水準を維持

(百万円)	前期実績 22/3期	当期実績 23/3期	前期比
売上高	17,687	19,815	112.0%
国内デバッグ	12,123	13,386	110.4%
グローバル及びその他	5,563	6,429	115.6%
セグメント利益	3,668	4,214	114.9%
EBITDA	3,938	4,620	117.3%

続きまして、エンターテインメント事業についてご説明いたします。

こちら、コンソールゲーム市場が非常に好調である他、コンテンツの海外展開も進んでいることから、国内デバッグ事業・グローバル及びその他、ともに2桁増収を達成することができました。

また、セグメント利益率につきましても、国内デバッグの増収効果もあり、21.3%と高水準を維持しております。

- 新規大型タイトル案件を数多く受注した**コンソールゲーム向け売上が前年比1.4倍**と好調に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引
- 繁忙期となった上期に続いて下期も**高い売上水準を継続し**、最低賃金上昇の影響を受ける下期についても**粗利率30%以上を維持**
- 物価高騰を受け2023年4月より常勤テストターの時給を**100円引き上げる**など、従業員の生活支援を図るとともに、優秀な人材の継続雇用を通じた**サービス品質の強化や受注単価アップ**を目指す

売上高推移



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率推移



19

次に、国内デバッグの売上、粗利率の推移になります。

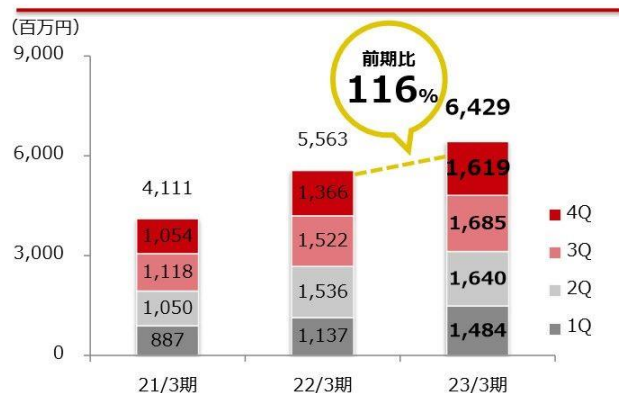
売上がコンソールゲーム向けを中心に、第2四半期に35億円と大きく伸長した後、下期についても32億円を超える非常に高い水準を維持することができております。

また、それに伴いまして、粗利率につきましても、30%を超える高水準を、全四半期を通じて維持することができました。

また、昨今の物価高騰などを受けまして、常勤テストターの時給につきまして100円引き上げるということを今年の4月より開始しております。従業員の生活支援を図るとともに、サービス品質の強化及び受注単価アップにも繋げてまいりたいと考えております。

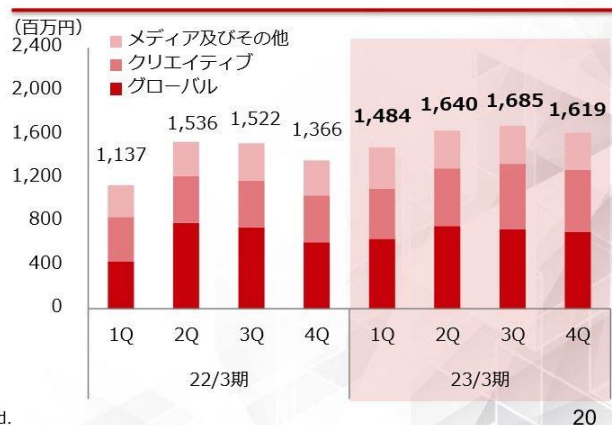
- 既存大手顧客へのクロスセル強化やローカライズ対応言語拡大等により、**すべてのサービスにおいて増収を実現**
- 中国でのコロナ対応やゲーム規制で中国市場の先行きが不透明になりつつある中、**韓国でのマーケティング人材の強化**や欧米ローカライズ強化等、グローバルソリューション力を強化
- グループシナジーの追求及び**(株)GameWith**をはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、**さらなる事業拡大及び新たな価値創造を目指す**

売上高推移



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



20

一方、グローバル及びその他につきましても前年比 116%と順調に売上を伸ばしております。

中国において、コロナ感染拡大やゲーム規制の影響など、先行き不透明な状況が続いておりますが、韓国におけるマーケティング人材の強化、欧米でのローカライズの強化など、今後もグローバル事業の拡大を目指してまいります。

2024年3月期 通期連結業績予想



- エンタープライズ事業の牽引により、**過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す**
- スピンオフ上場の準備費用約250百万円を織り込んだうえで**4年連続となる営業増益を計画**

(百万円)	23/3期 実績	24/3期 予想	前期比
売上高	36,517	40,750	111.6%
エンタープライズ	16,840	20,650	122.6%
エンターテインメント	19,815	20,100	101.4%
営業利益	3,000	3,120	104.0%
(除くスピンオフ上場準備費用)	3,000	3,370	112.3%
営業利益率	8.2%	7.7%	△0.6ポイント
経常利益	3,152	3,160	100.2%
(除くスピンオフ上場準備費用)	3,152	3,410	108.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	799	2,100	262.6%
EBITDA	4,176	4,180	100.1%

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

次に、通期の業績予想となります。

エンタープライズ事業が全社を牽引する形で、連結売上高で前期比 111%となる 407 億円を計画しております。2017 年以降強化を続けてきたエンタープライズ事業の売上高が 206 億円と、連結売上高 407 億円の約半分となり、エンタープライズ事業、エンターテインメント事業、2 本の柱で売上を構成する形を計画しております。

また、営業利益につきましては前期比 104%、31 億円を計画しております。なお、この営業利益計画には、この後二宮よりご説明させていただく AGEST のスピンオフ上場、こちらに関する準備コストが 2 億 5,000 万円ほど含まれております。

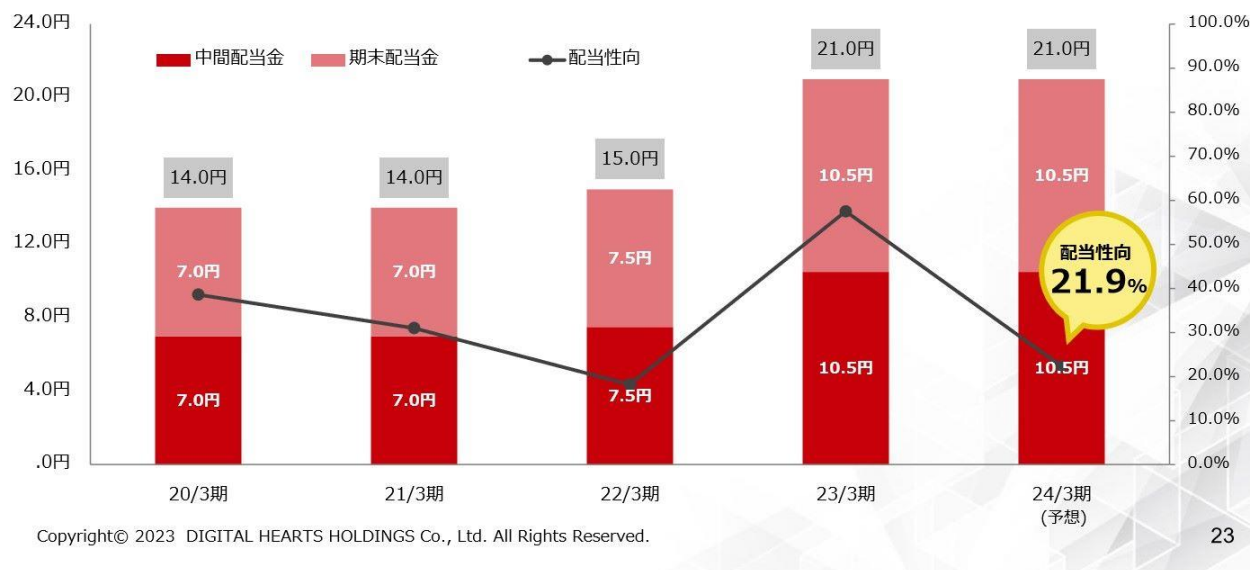
こちらの表の中で参考情報といたしまして、除くスピンオフ上場準備費用ということで、数字を記載させていただいております。営業利益で 33 億 7,000 万円、前年比 112%とスピンオフ上場費用がなかった場合には、営業利益率 8.2%、前期と同水準の営業利益率を確保する前提となっており、そこから、先ほど申し上げた 2 億 5,000 万円を控除して 31 億円、こちらが今期の営業利益の計画となっております。

24 年 3 月期につきましては AGEST のスピンオフ上場の準備を開始しつつ、これら準備に関するコスト増をエンタープライズ事業の売上収益の拡大によりカバーし、4 年連続の増収増益の達成を目指してまいります。

年間配当金は**21.0円(配当性向21.9%)**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、株主の皆様へ安定的な配当を実施



23

最後に、配当についてご説明させていただきます。

今期は年間で、前年と同水準になる 21 円を予想させていただいております。配当性向は株主還元を基本方針にて定めております 20%、こちらを上回る 21.9%となる見込みであります。

以上、私から説明をさせていただきました。

続きまして、スピンオフ上場およびエンタープライズ事業の成長戦略について、社長の二宮よりご説明させていただきます。

二宮：CEO の二宮です。本日はご参加いただきましてありがとうございます。

私の方から、エンタープライズ事業の成長戦略並びに、昨日リリースいたしましたスピンオフ上場についてご説明させていただきます。

(株)AGESTをスピノフ上場することにより エンタープライズ事業の成長の加速とエンターテインメント事業の再成長を実現へ

第二創業から分社化、そして 独立（スピノフ上場）のステージへ

－ それぞれの事業目標・戦略を明確化 －



まずスピノフ上場に関しましてですが。私ども、2017年に第二創業と銘打ちまして、これまでエンターテインメントで培ってきた事業のキャッシュ、これを積極的にエンタープライズに投資をすることによって新しい収益の柱を作るというエンタープライズ領域に本格参入を開始してまいりました。

その結果、18年3月期におきましては売上高173億円、営業利益で17億円だったんですけれども、昨期におきましては365億円の売上並びに営業利益で30億円という形で。先ほど申し上げた通り50%ぐらいの売上がエンタープライズ事業で作ることができ始めてきたということで、一定の成果を得られたのかなと考えております。

一方、第二創業が始まったときから比べて、社内の企業文化並びに市場環境も大きく変わってまいりました。その上で、改めてこのそれぞれの事業をしっかりと成長させるためにどうすればいいのかということで、再度、事業目標を明確にする、戦略を明確にする必要があると考えております。

その結果、我々としては、もう一度エンターテインメント事業を安定成長フェーズから成長軌道へ転換してまいりたいと。さらにエンタープライズ事業に関しましては、この成長スピードをさらに加速してまいりたいと考えております。

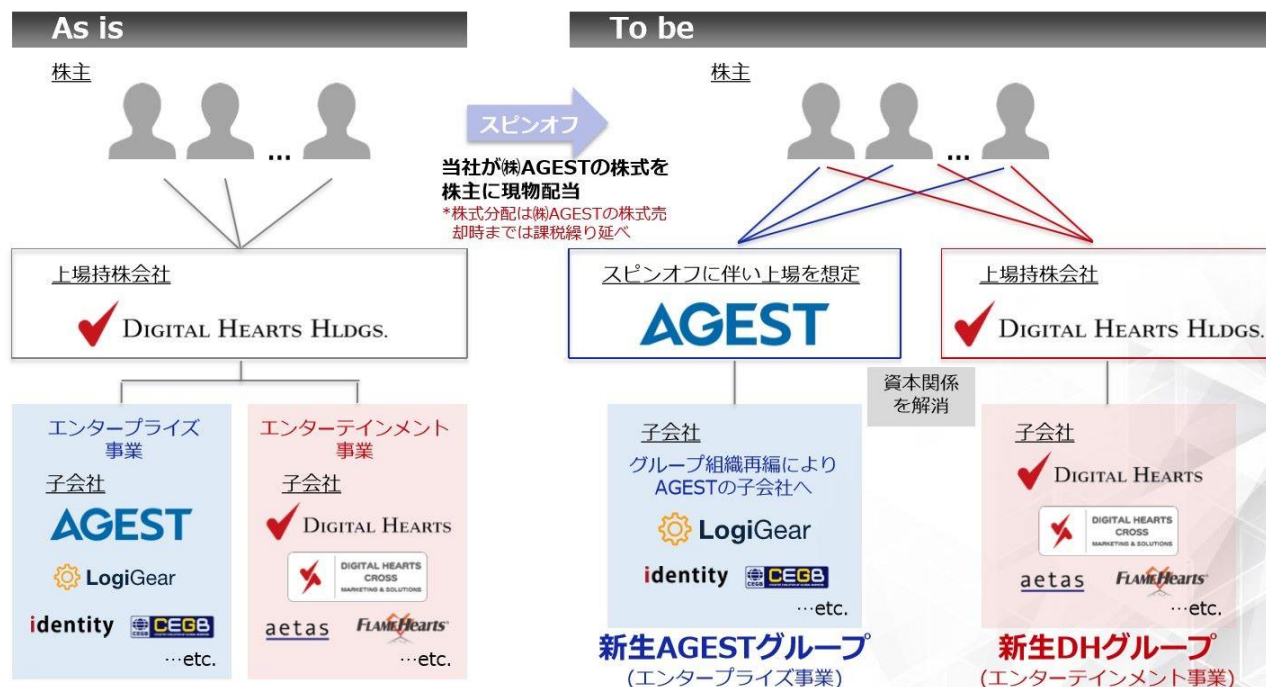
その結果、AGESTをスピノフ上場することによって、戦略を明確化していくということを考えております。

結果、29年3月期の目標としましては、AGEST グループに関しては売上高 800 億円を目指してまいります。新生 DH グループに関しましては、売上高 350 億円をターゲットに推進してまいりたいと思っております。

スピノフ上場のスキーム



「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



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

このスキームなのですが、基本的に我々は両事業の独立性並びに経済合理性、そして既存株主の皆様方の利益の観点、そこから株式分配型のスピノフスキームの準備を開始していきたいと考えております。

現状、株主の皆様方は、上場持株会社でありますデジタルハーツホールディングスの株式を保有していただいております。このデジタルハーツホールディングスの下に、それぞれ事業セグメント、エンタープライズ事業におきましては、AGEST を中心とした会社の子会社として存在し、エンターテインメント事業に関しましては、デジタルハーツを中心としたエンタメ系の子会社が存在しているという形になっております。

これをスピノフするにあたりまして、デジタルハーツホールディングスが株主の皆様へ AGEST の株式を現物配当していく形をとります。したがって、スピノフ並びに上場が成立するときには、既存の株主の皆様方には、例えば今デジタルハーツホールディングスの株式を 3%保有している方であれば、同時に AGEST の株式も 3%保有していただくという形をとらせていただきたい

と思っております。さらに、エンタープライズセグメントにあります子会社群、これを、グループ組織再編を行いまして、AGESTの子会社化を進めてまいります。

その結果としてスピノフを行い、上場をしていくという形になります。

結果、この関係でいきますと資本関係は解消されていく、それぞれが独立した会社になって、株主様はそれぞれの株式を保有していただくという形を考えております。

スピノフ上場の期待効果



経営、資本、人材を分離・独立させることで成長ポテンシャルを最大化

期待効果	新生AGESTグループ	新生DHグループ
企業文化・人材	優秀なエンジニアの確保 “先端品質技術”に特化したブランド構築や株式を用いたインセンティブの設計	ゲームブランドを活かした人材獲得・育成強化 グローバルな事業展開と新市場参入に必要な専門人材の獲得、育成、拡大
事業運営・マネジメント	グローバルファーストな先端品質技術の追求 エンジニア的発想や先端技術に関する知見を有するマネジメント体制への転換	事業の進化と新たな挑戦 より強みを活かすべく既存事業の再認識とグローバル視点でのマネジメント強化
投資	人材・技術・M&Aに100億円規模の投資 機動的な資金調達、大型投資の実行	新たな事業領域における投資と株主還元 安定的な事業キャッシュフローを活かした新事業への投資と株主還元の拡大
数値目標	23/3期* 連結売上高 168億円 連結営業利益 —	23/3期* 連結売上高 198億円 連結営業利益 —
	26/3期 320億円 25億円	26/3期 250億円 30億円
	29/3期 800億円 85億円	29/3期 350億円 45億円

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*26/3期、29/3期はスピノ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

27

このスピノフ上場における、我々の期待効果というところですが、この経営、資本、人材を分離・独立させることで、それぞれの成長ポテンシャルを最大化することを考えております。

特に重要なのは、この企業文化、マネジメント、投資だと思っております。AGESTグループにおきましては、我々この間、AGESTを通して先端品質技術に特化したブランディングを行っております。このブランディングと、株式を用いたインセンティブの設計を行い、優秀なエンジニア、これを確保してまいりたいと思っております。

マネジメントに関しても、昨今、やはり技術進化がかなり進捗早くなっております。そのため、エンジニア的発想や先端技術に関する知識を持った経営体制、これが必要になってくるという形に転換をしてまいりたいと思っております。

さらに投資に関しましても、機動的な資金調達を可能にすると同時に今まで以上に、よりスピード感を持った大型投資の実行を進めてまいりたいと思っております。

デジタルハーツグループに関しましては、やはりこれ、我々ゲームのブランド、かなり強いと思っています。このブランドを、今まで AGEST 側に振り向けたブランディングを、さらに分離することによって、ゲームのブランディングをしていきます。これによって、グローバルで事業展開ができる優秀な人材、もしくは新しいエンターテインメント市場参入に必要な専門的な人材の確保を進めてまいりたいと思っております。

さらに、マネジメントに関しては、エンターテインメント事業の市場に関してはグローバル化がどんどん進んでおります。ですので、既存事業の再認識を図るとともに、よりグローバルな視点でのマネジメントができる体制を構築してまいりたいと思っております。

投資に関しましては、この安定的な事業キャッシュフローは継続すると思っております。さらに、キャッシュを新規事業に投資として拡大をしていくと、並びに株主の皆様方への還元、この拡大の方も進めてまいりたいと思っております。

新生AGESTグループ

先端品質技術を追求めた グローバルNo.1のQAカンパニーへ - 事業拡大と成長投資の加速 -

- 人材×技術×プロセスの強化を通じた、先端品質技術の追求や事業のグローバル展開

重点施策

1. 先端品質技術の追求とグローバル展開
2. 成長投資(人材・技術・M&A)の加速
3. 上場企業の知名度を活かした採用や独自のインセンティブ制度による人材強化
4. 上場企業としての経営/ガバナンス体制の強化
5. 機動的な資金調達及び迅速な投資判断

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 - 既存事業の再成長と新事業の創出 -

- 既存事業の徹底したてこ入れと進化、アジアのみならず欧米も視野に入れたグローバル事業の拡大、新たなビジネスチャンスへの挑戦

重点施策

1. コアコンピタンスを活かした既存事業の高付加価値化と生産性の向上
2. グローバル事業の拡大と新規事業領域への挑戦
3. “ゲーム” 企業文化を活かした人材獲得・育成
4. 潤沢な営業キャッシュフローを活用したM&Aや戦略投資
5. 株主還元の拡大と成長投資

それでは、事業グループが目指すべき姿、改めて再定義をさせていただいております。

まず、新生 AGEST グループに関しましては、先端品質技術を追求めたグローバル No.1 カンパニー、これを目指してまいりたいと思っております。

特に重点施策としては、我々の先端品質技術、グローバルに通用する技術を追求めてまいります。そして、マーケティングに関してもグローバル展開を進めてまいりたいと思っております。今まで以上の成長投資、これも加速してまいります。

さらに、我々の AGEST のブランドを上場企業の知名度を活かしながら、ブランディングを再強化していくと。これによって採用であったりとか、人材のリテンション、こういったところに繋げてまいりたいと思っております。

エンターテインメントに関しましては、我々は国内のデバッグ企業というイメージがかなり強かったと思います。これを、我々は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、ここを目指してまいりたいと思っております。

ですので、従来のデバッグに加えて、アジアのみならず欧米も視野に入れたグローバルの展開、さらには新たなビジネスチャンスへの挑戦、これを掲げてまいりたいと思っております。

重点施策に関しましては、今までのコアコンピタンスであった既存事業、これをさらに進化させていきます。高付加価値化をしていきますし、生産性も向上させていくと。同時に、グローバルな事業拡大と新規事業の領域への挑戦、これを進めていくと。

ゲーム企業文化、これを活かしたブランディングを徹底してまいりますので、今まで以上の人材の獲得育成を強化してまいりたいなと思っております。

スケジュールイメージ



DIGITAL HEARTS HLDGS.

2023/5/11

直前前期

基準期

上場申請期

スピノフ上場準備のお知らせ

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

- ✓ 独立取締役選任
- ✓ 監査役会設置

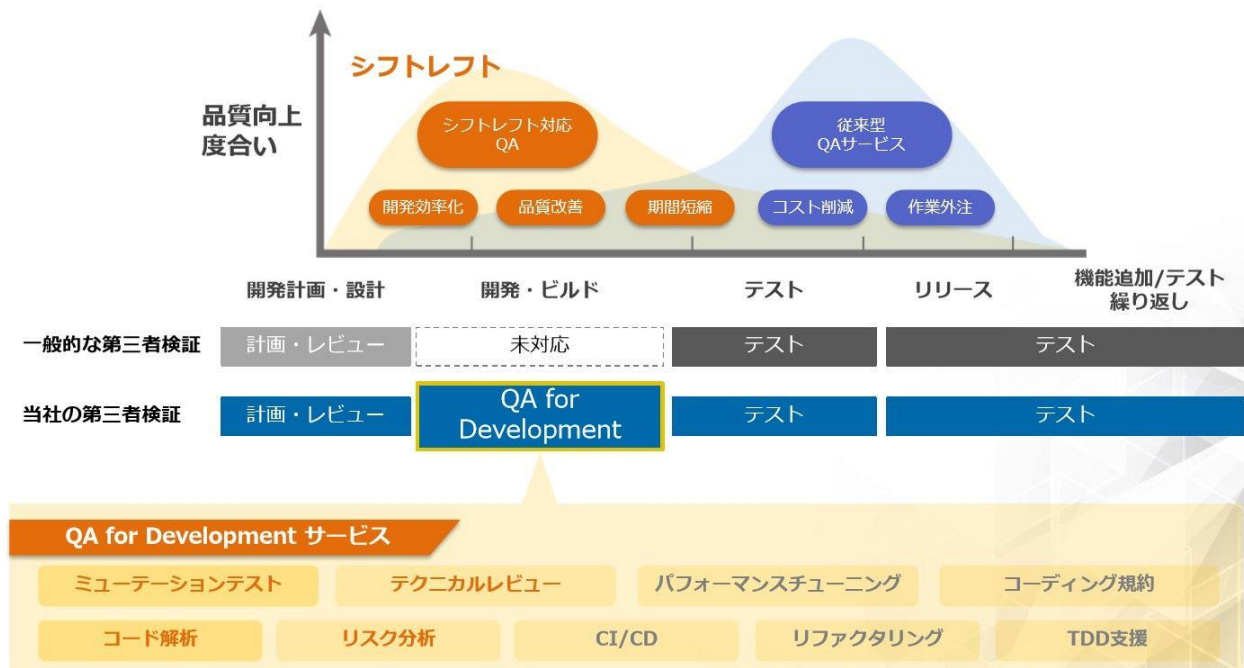
*一般的に想定しうるスケジュールを記載。

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。

このスケジュールに関しましては、昨日、スピノフ上場の準備を開始するお知らせをさせていただきました。ここから経営体制であったり、ガバナンスの強化、並びに主幹事契約であったりを行ってまいります。

先ほど申し上げた通りグループ会社の再編も必要になりますので、ここを年内に向けて動いていきたいと。基準期に入りましたら通常通りの証券会社審査があったり、上場審査があり、最終的にはスピノフの機関決定を行います。その後、分配基準日があり、スピノフ上場を迎えると、こういったスケジュールで今のところは計画させていただいているという形になります。

先進IT企業等のニーズが強いシフトレフト対応QAに対して戦略的に集中投資
先端品質技術を活かし、他社にはない“QA for Development”を提供



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

31

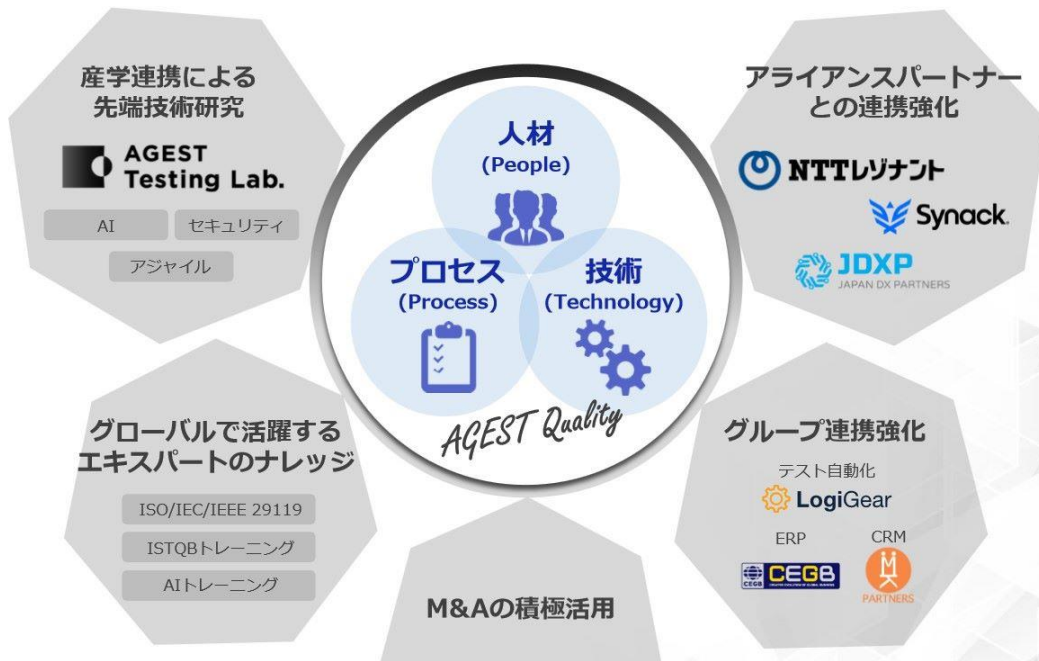
続きましてエンタープライズ事業の成長戦略になります。

我々はずね、グローバル No.1 の QA カンパニー、これを目指してまいります。

そのために必要なことでいきますと、やはり市場のニーズが、今までの従来のテスト会社に求められるサービス群ではなくて、シフトレフト型と呼ばれる上流工程におけるテスト、ここが非常に重要になってきていると。

我々は昨年来、シフトレフト型 QA、ここに戦略的な集中投資を行ってまいりました。この部分を我々としては一気に加速させてまいりたいと思っております。我々、社内では QA for Development ということで、開発ビルドにおける QA、こここのところに注力しております。今後、この QA for Development のサービス群を増やしていくとともに、人材の拡充を強化してまいりたいと思っております。

他社にないQA for Developmentの提供に向け 前期より着手したPP&T（人材、プロセス、技術）の強化をさらに加速



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

32

QA for Development を提供するにあたってのメソッドというか、強化すべきポイントが、やはり人材、プロセス、技術になります。ここを、スピンオフを含めて強化をさらに加速してまいります。従来通り我々、産学連携による先端技術の研究を行っております。これを、サービスもしくは教育に使っていくと。

さらに、グローバルでのエキスパートナレッジを保有しております。これによって人材の育成に繋がっていきたくと。さらにテクノロジーを保有していますグループ会社もあります。ですので、この連携の強化、さらにはアライアンスパートナーと連携強化を進めてまいります。

さらに、M&A の積極活用もしてまいりますので、この人材、プロセス、技術というのを、徹底的に強化を推進してまいりたいと思っております。

“QA for Development”に不可欠な“次世代QAエンジニア”の増加ペースを加速

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

23/3末期(実績) **24名**  29/3期末(目標) **500名** *海外子会社含む

Point1

AGESTブランドを活用し
開発エンジニアのネクストキャリアとして
魅力的な“次世代QAエンジニア”の職種を確立



- 先端品質技術でDXやアジャイル開発を支える魅力の発信
- 開発経験豊富なエンジニアによる新たなQAへの挑戦を支援
- AGEST知名度向上による採用強化と、独自の能力・適正診断ノウハウの活用

Point2

開発エンジニアから次世代QAエンジニアへの
転身を支えるAGESTの支援体制



- 社内教育機関であるAGEST Academyでは、QAの基礎から先端QAまで幅広い学習機会を提供
- 国際的なソフトウェアテストのエキスパートのノウハウを育成支援に最大活用
- OJTやLT(ライトニングトーク)をはじめとする勉強会の定期開催等も実施し、社内ナレッジの共有加速や教えあう文化を醸成

結果として一番必要なところは人材になりますが、我々、次世代 QA エンジニアという新しい言葉を使っています。これは、QA for Development を成立させるために必要なエンジニア群になります。

定義としては、ソフトウェア開発の知識を持ち、さらに QA の知識も両方持っている、開発からリリース後の運用までトータルで品質を管理できる、最適化できる、こういった最上位の QA エンジニアを次世代 QA エンジニアと言っております。我々、この次世代 QA エンジニアという新しい職種を、この AGEST のブランドを使って確立してまいりたいと思っております。

従来の開発エンジニアのネクストキャリア、これが次世代 QA エンジニアになるんだというブランディングを徹底的に進めてまいりたいと思っております。

さらに、転職された方には、次世代 QA エンジニアとして成長できる支援体制、ここも強化しております。従来通り AGEST Academy を設けておりますし、国際的なソフトウェアのエキスパート、こういったノウハウも活用しながら、次世代 QA エンジニアの拡充、これを進めてまいります。

結果、2029 年 3 月期におきましては、海外子会社を含めまして 500 名規模、ここまで上げていきたいと思っております。

先端品質技術を有する企業や優秀な人材を抱える企業をターゲットに、
今後、トータル数十億円から100億円規模のM&Aを狙う

M&Aの基本方針	1. 厳格なROIC基準の適用により、高い投資効率・収益性を維持 *ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷(有利子負債+株主資本) 2. 買収対象は成長企業かつ単体利益が黒字の企業 3. 自立成長とシナジー効果のバランスの取れたPMI計画	
ターゲット企業	エンジニア人材の獲得 技術力/ノウハウの強化	・ソフトウェアテスト会社 ・オープン系の開発エンジニアを有する企業 ・国内のERP関連企業 ・先端技術を有する企業
対象企業の規模	売上高 : 5~30億円 エンジニア数 : 30~150名 買収価額 : 最大30億円	
実施件数	年間2~3件程度のクロージングを想定	
M&A推進体制	・ AGESTブランドの強化により、従来以上に高いシナジー案件の獲得を狙う ・ 国内だけでなく海外市場におけるM&Aの検討も強化 ・ 人材・技術・M&Aで100億円規模の投資が可能な推進体制を構築	

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

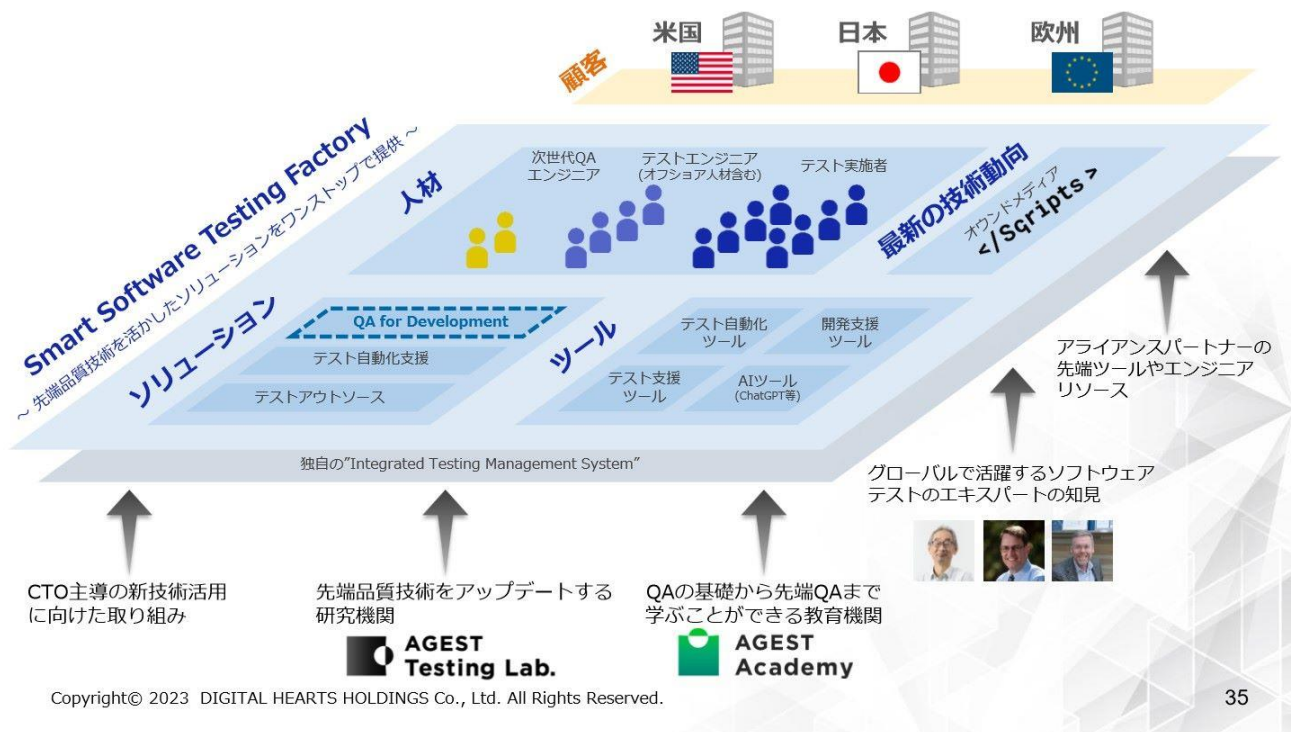
続いて M&A の方針になります。

従来の M&A の基本方針は変えておりませんが、やはりスピードもしくは規模、これを拡大してまいりたいという風に思っております。ですので、M&A 推進体制としましては、この AGEST ブランドの強化によって、従来以上に高いシナジーの案件の獲得を狙ってまいります。

さらには国内だけではなく海外市場においても、M&A の検討も進めてまいりたいと。

そして人材、技術、M&A で 100 億円規模の投資を可能になるような、推進体制を社内にしっかりと構築していくということを考えております。

先端品質技術を追求したグローバルNo.1のQAカンパニーの実現に向け “Smart Software Testing Factory (SSTF)” の構築を目指す



結果、我々が目指している世界観になります。

我々、この先端品質技術を追求したグローバル No.1 の QA カンパニーの実現を考えております。そのために、全体の構成図というか全体のそのストラクチャーというものになりますが、Smart Software Testing Factory の構築を目指しております。

これ、どういうことかといいますと、我々先端技術を活かしたソリューションをワンストップで提供する環境、これをグローバルに展開していきたいと思っております。

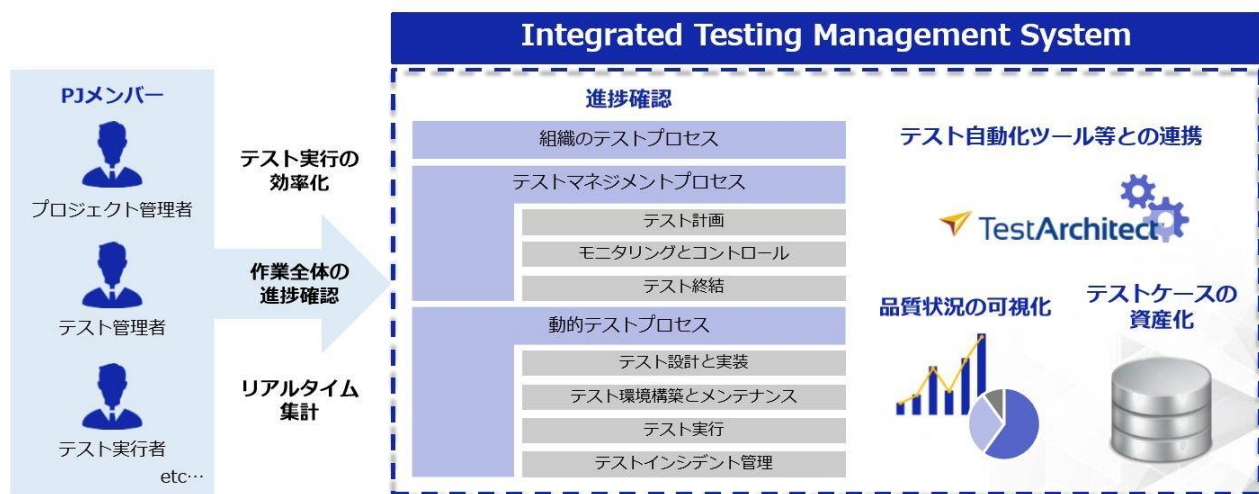
まず、下を書いております独自の Integrated Testing Management System、これは統合テスト管理ツールになります。

ここに出しておりますけれども、今この統合テスト管理ツールを作っております。これが顧客との接点となり、このプラットフォームを通して我々の人材、次世代 QA エンジニアであったり、テストエンジニアが我々のソリューションを提供してまいります。特に、この QA for Development、これが我々の差別化の一番の武器になると思っていますので、ここを追求して複合的にサービスを提供していく。

さらにはこのプラットフォームを通して、グローバルでも先端を行っているツール、もしくは我々独自のツール、こういったものを組み合わせて提供していく。さらに、こういった技術動向であったり、セールスのリード獲得に繋げていくためのオウンドメディアも構築しております。

これも連携させていきますので、とにかくワンストップでQAの品質、QAのサービスが受けられる、こういったものを作ってまいります。これを顧客としては、米国、日本、欧州に展開していくということを進めてまいりたいと思います。

SSTFの中核となるAGEST独自の Integrated Testing Management Systemを開発中



Points

- 外部実行ツールと連携してテスト実行結果を統合管理
- 品質状況や進捗状況をリアルタイムに可視化
- ソフトウェアテストの国際規格ISO/IEC/IEEE 29119のテストプロセスに準拠
- I18N(国際化)対応も計画

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

36

この SSTF の中核となる AGEST 独自の統合テスト管理ツール、これを今、開発を進めております。これ、何が出来るかといいますと、プロジェクト全体の進捗管理が当然できます。品質の可視化、これもやりますし、テストケースの参加並びに各いろいろなテストツールこれとの連携も可能にしていきます。

また、他社と少し違うポイントになりますけれども、この下に四つ書いております。

まず、外部実行ツールと連携してテスト実行結果を統合的に管理していきます。並びに、品質状況であったり、プロジェクトの進捗状況、これをリアルタイムに可視化していきます。

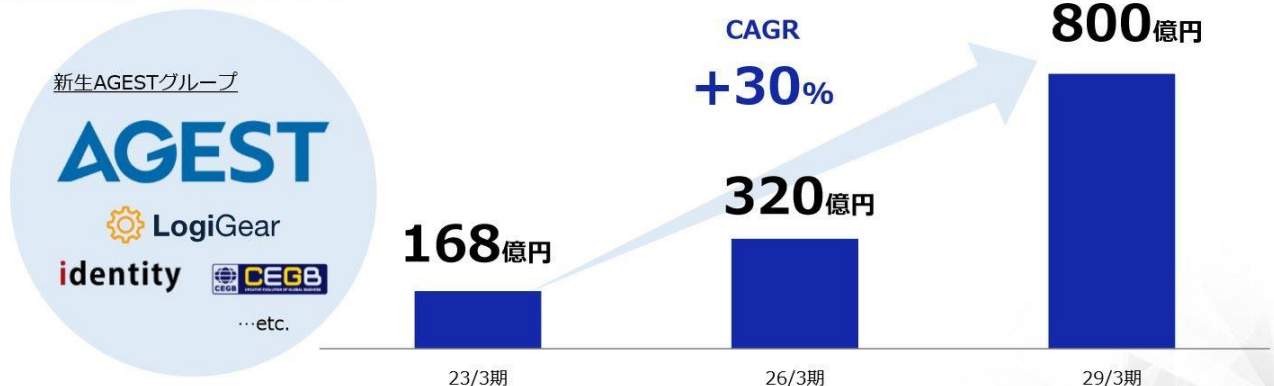
我々、例えばベトナムにオフショアを持っておりますし、日本にもエンジニアを抱えております。これを、エンジニアのデリバリー部隊を、アメリカのお客様に対して提供することも可能にしていくと、こういったコンセプトで考えております。

さらに、ソフトウェアの国際規格であります ISO29119 のプロセスに準拠しておりますので、グローバルスタンダードなサービス提供が可能になると。さらに、I18N という国際化の対応、これも進めてまいりますので、欧州、米国、日本どこでも使えるようなプラットフォーム、これを構築してまいりたいと思っております。

新生AGESTグループ 数値目標



売上高目標



QAソリューション KPI

	23/3期	26/3期	29/3期
エンジニア数	1,009名	1,600名	3,000名
受注顧客数	808社	1,500社	3,100社
平均顧客単価	13百万円	16百万円	19百万円

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

最後に売上高目標並びに KPI になります。

現在 168 億円なのですが、我々、CAGR30%以上を掲げてまいりたいと思っております。ですので、2029 年 3 月期におきましては、800 億円の売上高。QA ソリューションの KPI につきましては、エンジニアの数に関しては 3,000 名、受注顧客数に関しては 3,100 社、年間の平均顧客単価としては 1,900 万円。ここを目指して、エンタープライズ事業を成長させてまいりたいと思っております。

エンタープライズの成長戦略、私の方からは以上になります。

筑紫：続きまして、エンターテインメント事業についてご説明をさせていただきます。

デジタルハーツホールディングス副社長 COO の筑紫と申します。よろしくお願いいたします。

昨年から、私の方でエンターテインメント事業の方を担当させていただいております。これまで、この数年間、注力事業であるエンタープライズを中心に、こういった対外説明においてもその戦略、またその進捗状況というのを説明させていただいておりましたけれども、その間も、エンターテインメント事業の方も、高収益事業であるデバッグ事業を中心に、しっかりと安定的な収益を稼いできておりました。

そのキャッシュを使って、よりエンタープライズ事業を支えるとともに、ここ直近、かなりこのエンターテインメント事業においても成長の伸びしろが見えてきております。今日はその辺を中心に、ご説明させていただければと思っております。

新生DHグループとは



“国内ゲームデバッグ企業”から “エンターテインメント業界のグローバル・クオリティ・パートナー企業”へ

国内デバッグ事業

グローバル事業

新規事業

ゲームデバッグ事業で培った経営資産

ソフトパワー

圧倒的なシェア ^{*1}



確かな品質

- 独自の品質管理メソッド“DHQ”
- 管理・分析ツール etc...

ハードパワー

豊富なテスト機材



スマートデバイス
7,169台



ゲームコンソール
3,019台

20か所を超える
事業拠点



*2023年3月31日現在

ピープルパワー

世界中から集まる多様なゲーム・エンターテインメント愛あふれるプロフェッショナル

圧倒的なテスタープール

登録テスター数
約8,000名



多様な人材

国籍 外国籍テスター
30か国以上 350名以上



エンターテインメント業界の発展とすべての人々に笑顔を提供

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. ^{*1} コンソールゲームにおける国内売上Top100のテスト関与率(2022年度当社調べ) 39

まず、この1ページ目になりますけれども、我々のこのエンターテインメント事業の経営資源及び、強みについてこういった形でソフトパワー、ハードパワー、そしてピープルパワーという三つの観点でまとめさせていただきました。

まず、ソフトパワーについて、これはこの 20 年間に於いて、我々のデバッグ事業で培ったノウハウであったり、大手ゲーム企業との強固なリレーションであったりというところが、ソフトパワーとして認められるのではないかなと見ております。

一方で、ハードパワーとしましては、全世界 20 ヶ所を超える事業拠点を持っております。またその中には、クライアント様の非常に重要な機密情報を守るセキュリティルームを完備した中での作業をするということもやらせていただいております。

また一方で、テストにおいて欠かせない豊富なテスト機材、スマートフォンのデバイスであったり、コンソールゲームの端末であったりと、こういったものを数多く抱えているというところにおいても、我々、競合他社から抜きん出ているのではないかなと感じております。

三つ目、ここが多分一番僕らの強みであり、重要な経営資源だと思っていますけれども、ピープルパワーですね。本当に世界各国、日本国内も含めて多くのゲームであったり、エンターテインメントを愛するプロフェッショナルの方々が集まっております。

特に国内のテスターにおいては、約 8,000 名を超えるテスター人材が当社に登録していただいておりますとかですね、あとは世界各国から本当に多国籍なバラエティーのある人材が当社に集まっております、本当に、このエンタメ業界を愛する人たちのパワーで、我々のサービスが提供できているのではないかなと思っております。

こうした経営資源を活用して、今まで国内デバッグ事業を行ってございましたけれども、そこをさらに強化していくという部分と、二つ目の事業としてやっぱりグローバル事業。ここをまだまだ我々、大きく成長させる伸びしろがあるのではないかなと思っておりますし、さらには、昨今のマーケットの変化に対応する形で新規事業も積極的に展開していきたいと思っております。

デバッグで培ってきたコアコンピタンス・経営リソースを最大限活かし、
「進化と挑戦」により、エンターテインメント事業の成長軌道への回帰を目指す

1 サービス品質強化 (付加価値と生産性を進化)

- “DHQ”(独自の品質管理メソッド)を展開、顧客QCDを最適化
- ユーザー視点によるプロダクト開発サポートの強化
- テスター採用・育成プログラム強化によるサービス品質の安定化

2 サービス拡大 (ソリューション力の進化)

- グローバル拠点の拡大(東南アジア、北米、欧州)
- ソリューションの強化・拡充(ローカライズ、CS、マーケティング等)
- 積極的なM&Aやアライアンス実施

3 新領域への挑戦 (変化対応力)

- Web3.0(NFT)、メタバース、新たなデジタルコンテンツ/サービス
- 非ゲーム系のアプリやWebサービスへのサポート
- ChatGPTといったAI等を取り入れたサービス展開

では、それぞれ成長戦略を説明させていただきます。

まず成長戦略として大きく三つ掲げております。

一つ目、サービス品質の強化になります。こちらは今やっているデバッグ事業を中心に、我々、いわゆるクオリティアシュアランス、品質保証という形のサービスを提供させていただいていますけれども、やっぱりこの中で品質面がすごく重要になってきます。

我々、サービスが拡大する、対応する拠点も増える、人も増えるという中でやっぱりいかに安定した品質サービスを提供するかが重要になりますし、特にお客様の視点でいくと、いわゆるQCD、クオリティ、コスト、デリバリーのこの三つをバランスよくやはりサービスで提供していかなきゃいけないという形になりますので、ここを徹底的に強化するという形で進めております。

結果として、お客様にとっての付加価値も高まり、また当社の生産性も高まるということの中で、より高収益なビジネスに育て上げられるのではないかなと思っております。

二つ目はソリューションの幅の拡大になります。

今までデバッグを中心にやってきましたけれども、いよいよこのサービスをさらに横展開していく、そういう面では海外、グローバルの地域に展開していくという面では、今までアジアを中心に、特に東アジアを中心に、拠点を拡大してきました。中国、韓国、台湾等です。

ただ、ここからはさらに東南アジア地域、また北米、欧州と。こういったところも今、サービスの拠点を強化して、我々サービス範囲を広げていきたいと思っています。またサービスの中身も、デバッグに加えて、いわゆるローカライズ、翻訳、LQA といった部分だとか、カスタマーサービス、またマーケティング等、各ゲーム企業がグローバルに展開する際に必要な機能を、我々の方でどんどんどんどん提供していきたいと思っています。

また新規事業への対応、挑戦ということで、ここで求められるのは変化対応力だと思っています。やっぱり昨今、ゲームにおいてもこの Web 3.0、NFT ゲームというものがじわじわじわじわと広がってきていると。また、若干バズワード的にブームになりましたけれども、メタバースの世界も、これも確実に単なるバズワードではなくて、実ビジネスとしてやっぱり広がってきているということを我々、日々実感をしております。

また、こういった新しいテクノロジーを使った非ゲーム分野でのアプリだとか、ウェブサービス、こういったものもどんどん今、広がってきていますので、こういった分野に対しても、我々の過去培ってきたソリューションであったり、サービスというものが、きちっと適用できるのではないかなと思っています。ここを強化していくということを3本目の柱としてやっていきたいと思っています。

市場

- ゲームソフトのQAサービスアウトソース市場
- 開発規模の増大に伴いQAの工数が増加
- 市場は成熟しており、新規参入は限定的

サービス

- コンソールゲーム・モバイルゲームのデバッグ
- アーケードゲームやパチスロ等のアミューズメント機器のデバッグ
- ゲームレビュー等開発企画支援

当社の ポジション

- 国内デバッグにおいてはトップクラスのシェア
- 多くのトップ企業との継続的かつ強固な関係
- 豊富な人材や機器、セキュリティ体制、サービスノウハウが競争力

成長戦略

- “DHQ”によるサービス品質強化(高付加価値化)
- 事業インフラ・拠点・ツール類の強化(品質安定化、生産性アップ)
- 人材獲得力・育成力の強化(1万人体制へ)

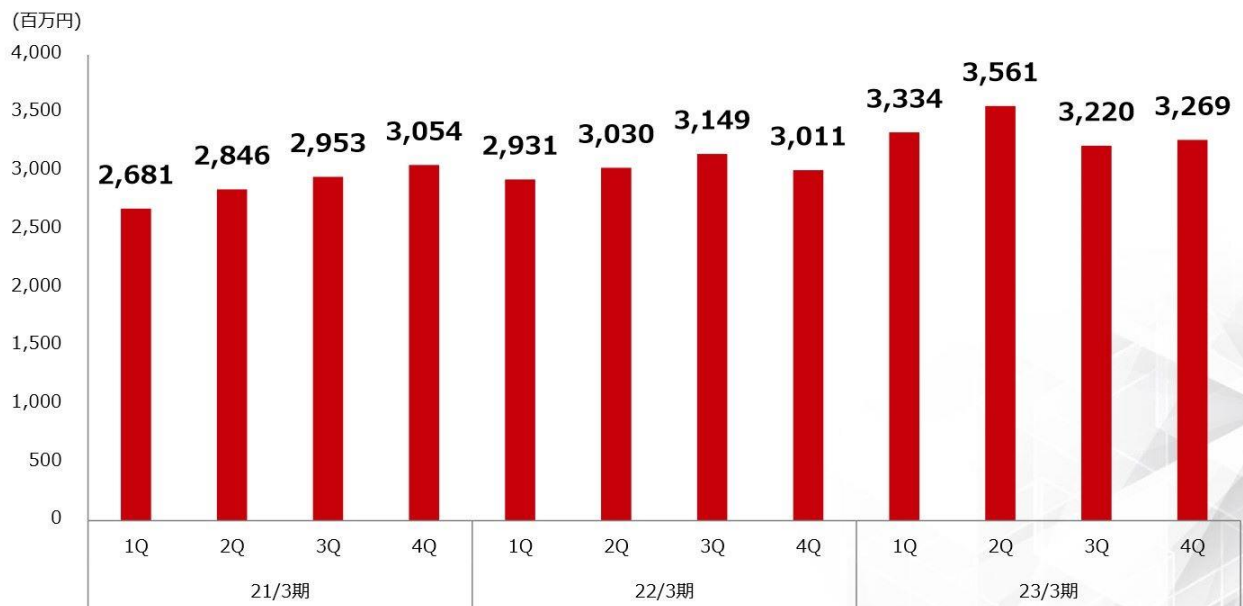
社内KPI

- 新規タイトル関与率
- クライアント別関与率
- テスター人材数

最初に申し上げた国内デバッグのところの事業、こちらにつきましては、やはり僕らもリーディングカンパニーとして培ってきたノウハウがあります。マーケットとしてもだいぶ成熟してきたところはあるけれども、一方でこの分野ってというのは、なかなか新規参入が正直難しい分野だと思っています。我々が持っている経営リソースに匹敵するものを作るってというのはなかなか並大抵ではないと思っていますので、そういう面ではこのマーケットの中で、我々は一層のシェアの拡大と高付加価値化による、収益力のアップといったものを目指していきたいと思っています。

その中で、後ほど説明しますが、DHQという我々の品質管理メソッドをきちっと広く浸透させていって、高付加価値化を目指していきたいなと思っていますし、また、さらに拠点の強化、ツール類を強化して生産性もアップしていきたいと思っています。

コア事業として安定成長を継続



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

42

これは過去 3 年間の国内デバッグ事業の売上の推移になります。

見ていただいてわかる通り、非常に安定的に我々商売を継続させていただいております、ここには記載していませんけれども、非常に高い粗利率も継続させていただいております。

コンソールゲーム、モバイルゲームともにデバッグ関与率が上昇

コンソールゲーム売上ランキング TOP100における関与率

* 日本国内で開発されたゲームに限る



モバイルゲーム売上ランキング TOP200における関与率

* 日本国内で開発されたゲームに限る



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

43

これは昨年、我々がコンソールゲームおよびモバイルゲームにおいて、デバッグとして、QAとして関与した率になります。一昨年、2021年がコンソールゲームにおいては76%のトップタイトルに関与させていただいたということになりますが、昨年は、2022年はそこが84%まで増えているというところで、ほぼトップ100におけるゲームについて、我々が関与させていただいているという状態になります。

同じく、モバイルゲームにおきましてもこれTOP200で見えておりますけども、一昨年2021年が60%の関与率に対して、昨年度は69%までアップということで、こちらも、確実に顧客の支持を得て、我々への発注が増えているという状態になっております。

これは、さらにまだアップできるのではないかなと思っていますので、今年は更なる上を目指していきたいなと思っています。

DHQ(Digital Hearts Quality)の推進

ソフトウェア開発における品質保証(QA)サービスにおいて、不具合を効率的・効果的に発見し、顧客企業にとって最適なQCDを実現する、当社独自の品質管理メソッド。あるべきテスト準備、テスト実施、分析方法、スタッフの教育、技術導入等、あらゆる工程をゼロベースで見直し改善することで、常に顧客にとって最適なデバッグサービスを提供。

DHQフレームワーク



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

DHQツール



44

途中説明しましたが、こちら、我々が今品質強化という意味で力を入れているメソッド、DHQ、デジタルハーツクオリティになります。

こちらは本当に我々が過去 20 年間で培ってきたいろんな意味のノウハウだとか、経験というものを一旦きちっと整理をさせていただいて。いろいろなツールだとか、分析方法だとか、スタッフの教育、また、技術導入といったところに全て活かして。お客様にとって最適な QCD、クオリティ、コスト、デリバリーを提供できるような仕組み、メソッドとして確立をさせて。これを顧客も含めてこのやり方を徹底させていただいて、お客さんのビジネスの成功に役立つということを社内で一番大きな理念として持って進めているという状況でございます。

市場

- 国内外のゲーム企業における海外進出支援ニーズの拡大
- 大型タイトルを中心にグローバル化、世界同時発売も急増
- アジア、アメリカ、ヨーロッパ進出等を支援できる企業は限定的

サービス

- 翻訳・LQA、ローカライズ支援
- 展開先の商慣習に合わせたマーケティング支援
- カスタマーサポート、音声収録

当社の ポジション

- 国内デバッグに比べてシェアが低い(高ポテンシャル)
- デバッグでの強固な顧客関係を活用可能
- 地域ごとと言語ごとのスペシャリストが多数在籍

成長戦略

- グローバル拠点の拡大(東南アジア、北米、欧州)
- ソリューション強化(ローカライズ、カスタマーサポート、マーケティング)
- M&Aの積極活用によるサービス機能や海外拠点の獲得

社内KPI

- クロスセル率
- グローバル売上比率
- グローバル人材数

続きまして、こちら、グローバル事業についてのご説明になります。

皆さんご存知の通り、今ゲームというのは国内だけにしか提供しないということではなくて、各ゲーム会社ともグローバルを見て、ゲームの開発また販売をしております。直近やはり、いわゆる世界同時発売というものも急増しておりまして、ここに対してきちっと我々のサービスを当てていきたいと思っております。

主なサービスとしては、そういった海外に展開するために必要な翻訳であったり、言語のデバッグと言われてはいますが、LQA、Linguistic Quality Assurance、そしてそれ以外のカルチャライズも含めたローカライズといったようなことの支援をさせていただいております。また当然各国ごとによって、顧客の状況も違いますので、各国に合わせたマーケティング支援だとか、カスタマーサポート、また、音声収録等も視野に入れて、サービス展開をさせていただいております。

まだ当社のポジション、シェアは決してデバッグと比べるとこの分野においては高くないという部分もありますので、そこにおいては僕らすごく伸びしろがある事業ではないかなと思っています。

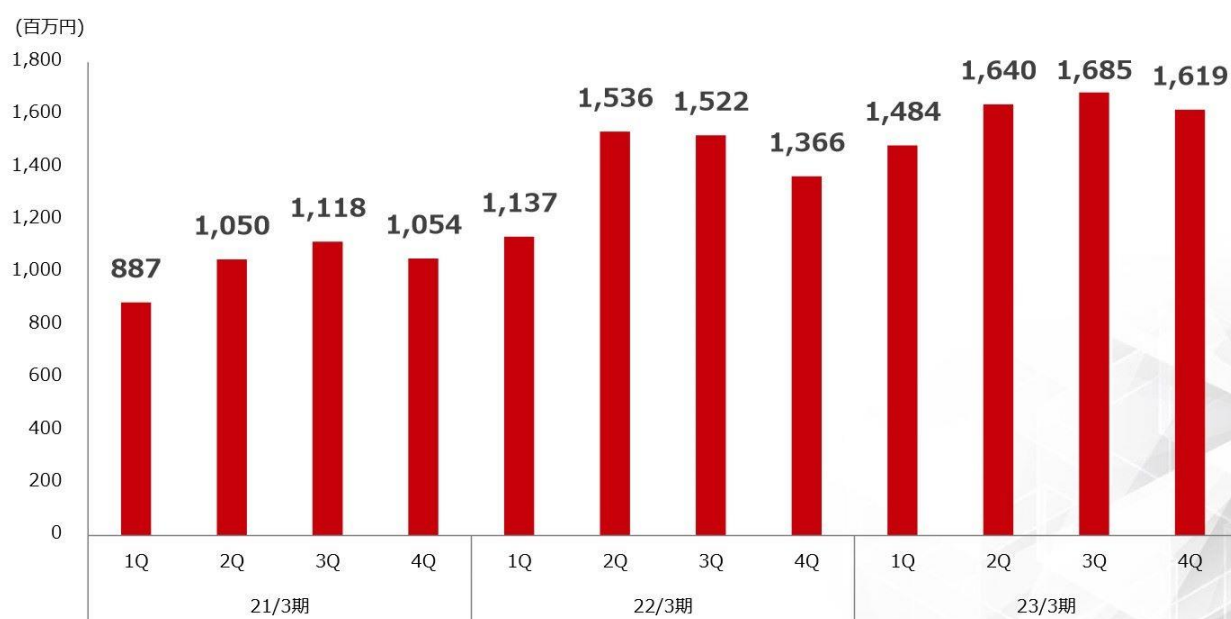
そのために、確実に拠点も拡大して、昨年までにだいぶ東アジアについては整備が終わりましてけれども、ここからさらに、東南アジア、北米、欧州といったところまで拠点を拡充していきたいと思っています。

先ほど説明したサービス群も、まだまだブラッシュアップできてきますので、ローカライズ、カスタマーサポート、マーケティングと、こういったサービスを一層強化していくということで。その中には多分、今まで M&A は、我々、エンターテインメント事業では実施していませんが、ここから先は、積極的にエンターテインメントでも活用していきたいなと思っております。

グローバル及びその他 売上高推移



既存事業の拡大にM&A効果も加わり、右肩上がりの成長を実現



Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

46

こちら、グローバル事業の過去の3年間の売上のトレンドになります。

こちらも順調に、右肩上がりに成長してきております。

クロスセルの拡大

国内デバッグサービスをベースとしたゲーム企業との強い関係性を活かし、デバッグ以外のサービスのクロスセルを強化、またローカライズの言語組み合わせの拡充を目指す

当社のTop10顧客へのクロスセル率

(23/3期実績)

カテゴリー	クロスセル率	1社あたり 平均利用サービス数*
全社Top10	80%	2.5
コンソールゲーム Top10 	100%	2.7
モバイルゲーム Top10 	80%	2.0

* 1社あたり平均利用サービス数は、デバッグやローカライズ等4つのサービスのうち各社が利用している平均値を記載

ローカライズ対応言語数

(23/3期実績)

From 日本語 	» To 他言語 	14組
From 他言語 	» To 他言語 	25組

Copyright© 2023 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

47

その中で、やっぱり我々、ゲームで培ったクライアントのリレーションがありますので、こちらをうまく活用していきたいと思っています。やっぱりサービスを強化していく、拡大していくという面においては、我々がコンソールゲームやモバイルゲームで付き合っているお客さんに対してまず、こういったグローバルサービス、カスタマーサポート等を、クロスセルしていくという形になります。

昨年時点で、トップのコンソールゲーム企業に関しては100%、デバッグ以外のサービスを売ることができておりまして、1社当たり平均、当社のサービスを2.7サービス使っていただいているということになります。

モバイルゲームにおいても、約80%のお客さんにデバッグ以外のサービスを提供させていただいておりまして、平均2.0というサービスの利用数になっております。

また、ローカライズの対応言語についても、このように確実に拡大をさせていただいておりますので、これをさらに一層強化していくという形になるかなと思います。

市場

- メタバースやWeb3.0(NFT)等を使ったゲームやアプリ市場
- 動画や音楽、漫画等、デジタルコンテンツの提供サービスも多様化
- 今後急速な市場の成長を見込む

サービス

- 新たなゲームやアプリのデバッグ及びレビュー
- デジタルコンテンツの翻訳やローカライズ、カスタマーサポート、マーケティング
- 新しいデジタルコンテンツ/プラットフォームの共同開発や運営

当社の ポジション

- メタバースやNFTゲーム等のデバッグ実績
- ゲームで培ったデバッグやローカライズのノウハウ・人材の転用
- ゲーム企業やデジタルコンテンツ企業との強固な関係性

成長戦略

- DHQによるサービス品質強化(高付加価値化)
- ゲーム/非ゲームアプリのクライアントやパートナー企業との共同事業化
- ChatGPTといったAI等、積極的なIT技術の活用によるサービス品質とスピード強化

社内KPI

- 新規事業売上比率
- 新規事業プロジェクト数

最後に、新規事業についてご説明をさせていただければと思います。

こちら今、本当にどんどんどんどんいろいろな新しい技術が出て、同じゲームにおいてもこういった NFT、ブロックチェーンを使った NFT ゲームであったりとか、メタバースを使った新しい、仮想空間のサービスというものが今、どんどんどんどん生まれてきております。

この中で我々も今まで培ってきた QA のサービスであったり、先ほど説明させていただいたグローバルサービスというものがこの分野でも十分適用でき、また、顧客のそういった事業の発展に貢献できるのではないかなと思っております。

当然この中では、先ほど説明したような品質というものをきちっと出せるように、我々のサービスが役立つのではないかなと思っております。デバッグ、QA サービスといったものをこの中で展開していきますし、さらにはそれ以外の、グローバルサービスもかなりチャンスがあるのではないかなと思っております。

ですので、まずは品質パートナーとして僕らがきちっと存在感を示すということと同時に、一方でやっぱりこの世界、新しいテクノロジーをどんどんどんどん活用すべきかなと思ってます。下の方

に書いていますけれども、ChatGPT みたいなものを使った AI でのサービスというもの。これはですね、僕らが特に言語サービスとか、そういった面では若干リソース面で競合他社に遅れているかもしれませんが、こういった AI を活用することによって、一挙にゲームチェンジャーとして僕らのポジショニングが変わるのではないかなというふうに思っていますので、この分野、非常に力を入れていきたいと思っております。

新生DHグループ 新規事業トピックス



メタバース・Web3.0関連プロジェクト

メタバースやブロックチェーン技術を活用したゲーム等の開発やQA、カスタマーサポートサービスの需要が順次拡大、当社がゲーム開発やデバッグで培った技術・ノウハウを活かし、安心・快適にバーチャル空間やNFTゲームを楽しんでもらうことに貢献

クリエイティブ案件

メタバース案件	3件	コンセプトアートからキャラクターのデザイン/3Dモデリング、アバターツール開発等幅広く受託
Web3.0案件	1件	UI作業やエンジニアリング作業等、フロントエンド開発を受託

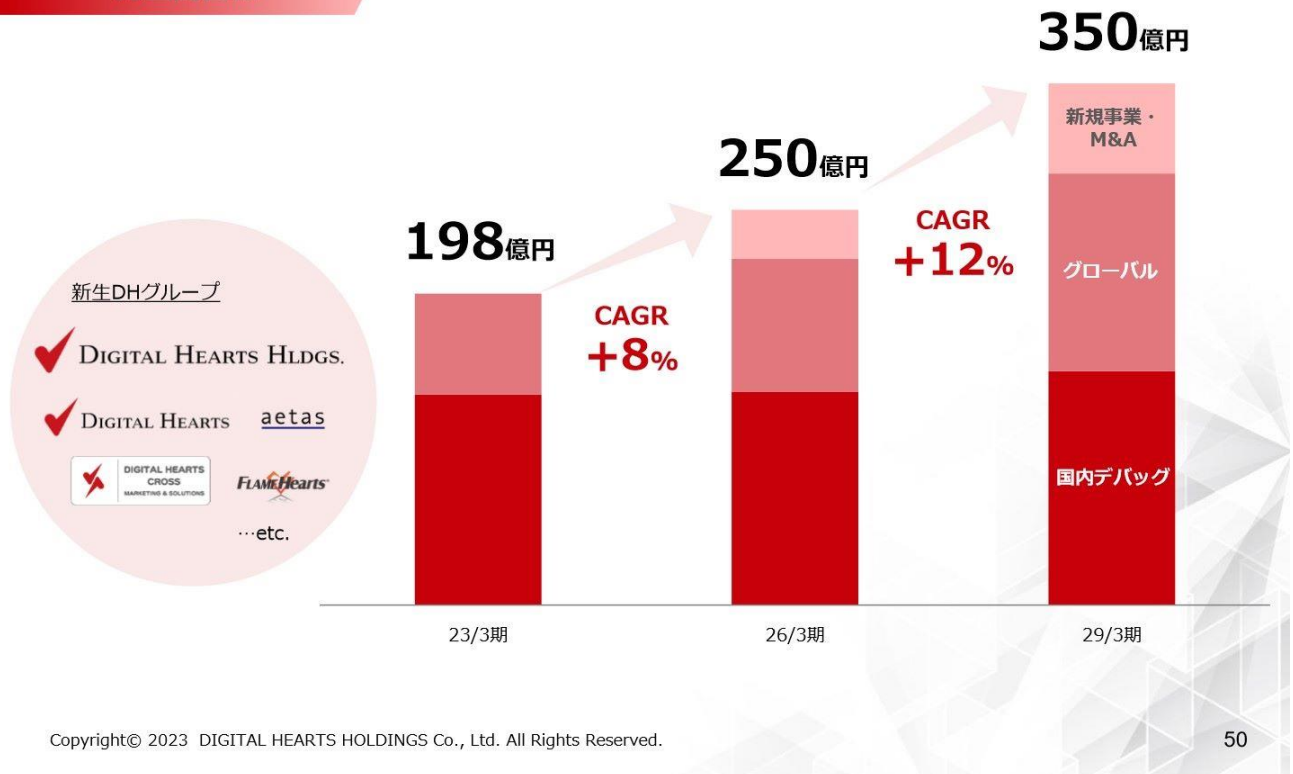
QA(Quality Assurance)・カスタマーサポート案件

メタバース案件	7件	大手ゲーム企業やデジタルコンテンツ企業が展開する様々な“メタバース”に対し、開発段階からローンチ後までユーザー視点でのQAサービスを提供
Web3.0案件	6件	ブロックチェーン技術を活用したゲーム開発やNFTプラットフォームを提供している企業に向け、QAやカスタマーサポートサービス、本人確認業務等を提供

そういう面では、さきほど申し上げたように、メタバース、NFT 等も、もうバズワードではなくて、きちっと、今、事業の中で確実にこういった事業の割合が増えてきているというところで。

昨年、クリエイティブ関係でもメタバース関係で 3 件、Web3.0 でも 1 件仕事をさせていただきましたし、いわゆる QA やカスタマーサポートの中でもメタバースで 7 件、Web3.0 で 6 件という形で。我々がやっぱり提供できる、こういった新しい分野においても確実に実績が増えているという状況でございます。

売上高目標



こちら、最後のスライドになりますけれども、我々の今後の中期的な売上目標になります。

足元 200 億円弱ぐらいのエンターテインメント事業の売上になりますけれども、これを確実に伸ばして行って、完全なスピンオフが終わるまではエンタープライズとともに一緒にやっていきますので 8% ぐらい。

分社をした以降は、ちょっとここをどんどんどんどん加速をさせて行って、投資もかなり積極的にエンターテインメントでも行っていきますので、年間成長率 12% プラスアルファを目指していきたい。最終的にまず 350 億円ぐらい、できれば途中でこの目標を変えて、皆さんの支持を得られれば 400、500 というものをさらに目指していくということを目指に、今後この事業を育てていきたいと思っています。

私からの、エンターテインメント事業の説明は以上となります。

ご清聴ありがとうございました。

[了]