



株式会社デジタルハーツホールディングス

2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 11 日

登壇

筑紫：取締役副社長 CFO の筑紫です。本日は、2023 年 3 月期第 2 四半期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、早速ではございますが、私から、この第 2 四半期の決算の概要についてご説明をさせていただきます。

2023年3月期第2四半期 業績ハイライト



両事業とも
大幅増収を達成

売上高

17,562百万円
(前期比130.1%)

- 注力事業のエンタープライズ事業が、DX加速を追い風に**前期比約1.6倍と高成長を継続**
- エンターテインメント事業も、コンソールゲーム向け売上が好調で**前期比2桁増収**を達成
- 通期公表計画に対する上期進捗は**49.5%**と会社計画を**上回って**推移

上期として
過去最高益
を更新

営業利益

1,382百万円
(前期比100.9%)

- エンタープライズ事業では、事業基盤投資を実施しつつも**安定的に利益を創出**
- エンターテインメント事業においては、増収効果と高粗利率により**前期比2桁増益**を達成
- 通期公表計画に対する上期進捗は**42.0%**と戦略的投資を加味すると**計画通り**

M&A効果もあり
EBITDAが
大幅伸張

EBITDA

1,920百万円
(前期比117.7%)

- のれん償却影響等を除いたEBITDAベースでは、エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともに**前期比2桁増益**を達成
- 新規連結子会社の影響を除いた既存事業のEBITDAも前期比108.4%と**順調にキャッシュフローが拡大**

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

2

こちらが、この第 2 四半期の業績のハイライトとなります。

売上高は 175 億 6,200 万円と、前期 130.1%、エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともに、大幅な増収を達成することができました。注力事業のエンタープライズ事業が、DX の加速を追い風に、前期比約 1.6 倍と高成長を継続いたしました。また、エンターテインメント事業もコンソール向けのデバッグ事業の売上が好調で、前期比 2 桁増収を達成しております。通期公表計

画に対する進捗も上期で 49.5%と、年初に立てた会社計画を若干上回って推移しているという状況でございます。

営業利益については、13 億 8,200 万円、前期比 100.9%となっております。上期としては、過去最高益を更新いたしました。エンタープライズ事業は、事業基盤投資を実施しつつも安定的に利益を創出できており、また、エンターテインメント事業においても、増収効果と高粗利率により、前期比 2 桁増益を達成しております。公表計画に対する進捗も 42%と、若干売上高の進捗には劣るものの、ほぼ計画どおりとなっております。

EBITDA ですが、19 億 2,000 万円ということで、こちらも前期比 117.7%と M&A 効果もあり、大幅に伸長しております。EBITDA ベースでは、エンタープライズ事業・エンターテインメント事業ともに前期比 2 桁増収を達成しており、新規連結子会社の影響を除いた既存事業での EBITDA でも前期比 108.4%と、順調にキャッシュ・フローが拡大しております。

2023年3月期第2四半期 セグメント別実績



DIGITAL HEARTS HLDGS.

(百万円)	前期実績 22/3期2Q	当期実績 23/3期2Q	前期比
売上高	13,498	17,562	130.1%
エンタープライズ	4,863	7,614	156.6%
エンターテインメント	8,635	10,020	116.0%
調整額	—	△72	—
営業利益	1,370	1,382	100.9%
エンタープライズ	232	114	49.2%
エンターテインメント	1,906	2,192	115.0%
調整額	△768	△924	—
EBITDA	1,632	1,920	117.7%
エンタープライズ	376	443	117.8%
エンターテインメント	2,009	2,379	118.4%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

3

こちらが、セグメント別の実績となります。後ほど詳しくセグメント別実績をご紹介しますので、このページはいったん割愛させていただきます。

エンタープライズ事業の中核子会社(株)AGESTを中心に経営リソースを集中し
ブランディング強化、オフィス環境整備、人材補強等、成長への事業基盤を構築

エンジニア向け ブランディング強化



“Tech ブログ”
の開設



セミナー/講演会での
露出拡大

国内子会社3社を 株式会社AGESTに統合



㈱エイネット



㈱レッドチーム・テクノロジーズ



㈱ロジギアジャパン

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

エンタープライズ事業の中核子会社 (株)AGESTを組成

AGEST

飯田橋テックセンターや教育機関の新設に加えて
システム環境も全面的に刷新し、
エンジニアのための環境を整備



先端技術
研究機関の新設



教育機関の
新設



エンジニア専用
オフィス開設

営業、採用から、管理部門まで
新規採用やAGEST専任人員増により
人材を全面的に補強

ソーバル(株)より、 品質評価事業を承継



- 約130名のテストエンジニアを獲得
- 大手メーカー製品や業務システムの
テストノウハウを強化

エクイティ・ファイナンスにて 8億円調達完了*1

ファイナンス詳細

調達予定額 : 42億円(差引手取概算額)*2

行使期間 : 2022年7月20日
～2024年7月19日

*1 2022年10月31日現在

*2 調達予定額は、行使価額の修正が行われた場合や新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合等に増減する可能性があります。

4

この上期では、今順調に売上を伸ばしているエンタープライズ事業のさらなる成長を確かにするために、上期で相当な意思とスピード感を持って中期成長を支える事業基盤の構築をしまいいりました。

中核子会社、AGEST を中心に経営リソースを集中し、ブランディングの強化、オフィス環境の整備、人材補強等、成長への事業基盤を構築しております。

国内子会社もエイネット 3 社等、AGEST に経営統合し、また、ソーバル社より品質評価事業を承継、約 130 名のテストエンジニアが AGEST にジョインしております。また、このような事業譲渡や M&A を推進するために、エクイティ・ファイナンスにて、この 10 月末時点で 8 億円調達も完了しております。

エンタープライズ上期成長投資額と期待効果



成長分野であるエンタープライズ事業に戦略的投資を実行
人材増強、オペレーション体制の強化により、将来に向けた事業拡大の基盤を構築

AGEST

上期投資額

前年比 **+3.2 億円**
(+5.6億円/年*)

* 一時費用除く販管固定費増

組織力強化のため人員増強
(人件費関連)

+2.0 億円

ブランディング強化
(営業、採用関連)

+0.4 億円

エンジニアのための環境整備
(オフィス関連)

+0.5 億円

システムインフラの刷新
(システム関連費)

+0.4 億円

期待効果シミュレーション：QAソリューション顧客数増加による限界利益増加額

- ・本成長投資によりQAソリューションの顧客増(売上成長)30%以上を目論む(B/Eは20%)
- ・引続き採用を強化しつつも、売上拡大により、**営業利益率は下期7%台、中期的には10%超**を達成する

		23/3期 計画	シミュレーション		
			①	②	③
顧客数	社	830	166	249	415
増加率	%		20%	30%	50%
売上増インパクト	百万円		1,992	2,988	4,980
利益増インパクト	百万円		598	896	1,494

*顧客単価=12百万円、限界利益率=30%として試算

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

では、具体的にどのような項目に、いくらをこの成長投資で使ったかということをご説明させていただきます。

まず、エンジニアを中心とした組織力強化のための人員補強として2億円、また、そうしたエンジニアのための環境整備として、オフィスを中心に5,000万円、また、営業活動、採用活動の強化という形でのブランディング強化を行い、こちらに約4,000万円ほど使っております。

また、エンジニアの生産性を高めるため、システムインフラの刷新を行い、こちらでも4,000万円程の投資を行っております。一時費用を除いても、こうした事業基盤の強化によって、だいたい年間で約5から6億円程度の販管費が多く計上するという結果になりました。

では、この期待効果はどう見るでしょうか。本成長投資により、QAソリューションの売上30%以上を現在目論んでおります。単純に売上増から出る利益増、粗利増で考えますと、2023年3月期、今期は顧客数を約830社予定しておりますけれども、こうした取引先顧客数が約20%伸びること、単純に粗利額でこうした投資をまかなうことは可能になってきます。

ただ、現在のエンタープライズ事業の固定資産を考えれば、当然、この事業投資により強化された基盤によって、売上はさらなる上積み 30%以上をわれわれは目論んでいる状況でございます。この下期も引き続き、売上が拡大することが予想されており、当初の計画どおり売上が達成できれば、下期のエンタープライズ事業の営業利益率は約 7%台まで持っていくことができるのではないかと見ており、また、中期的には 10%を超えるという計画も現実的なものと考えられております。

2023年3月期第2四半期 連結損益計算書



DIGITAL HEARTS HLDGS.

**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、営業利益は増益、EBITDAは大幅伸張**

(百万円)	22/3期2Q	23/3期2Q	増減額	前期比
売上高	13,498	17,562	4,063	130.1%
売上原価	9,562	12,376	2,814	129.4%
原価率	70.8%	70.5%		△0.4ポイント
売上総利益	3,936	5,185	1,248	131.7%
販管費	2,566	3,802	1,236	148.2%
営業利益	1,370	1,382	12	100.9%
営業利益率	10.2%	7.9%		△2.3ポイント
経常利益	1,431	1,527	95	106.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	917	950	32	103.5%
EBITDA	1,632	1,920	288	117.7%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

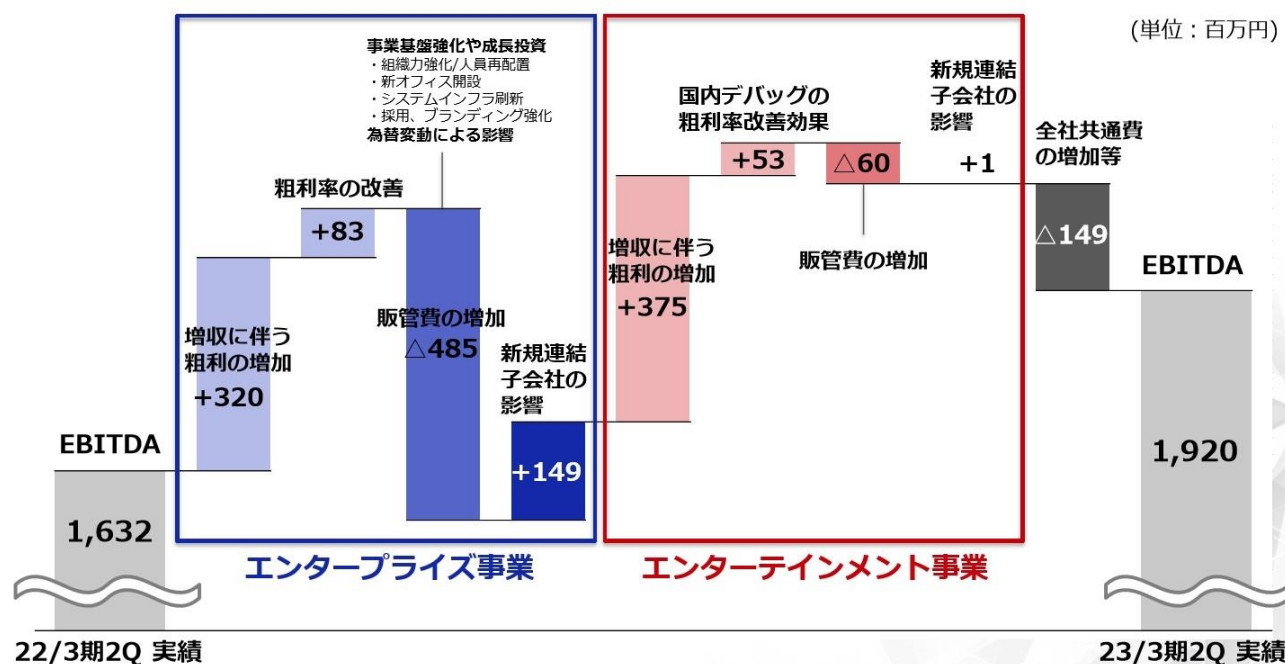
こちらが、最終的な連結の損益計算書になります。

冒頭に申したとおり、売上高が 130%の増収、営業利益も 100.9%、EBITDA も 117.7%という形で、全てにおいて前期を上回る結果を達成できております。

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117.7%**と大幅伸長

(単位：百万円)



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

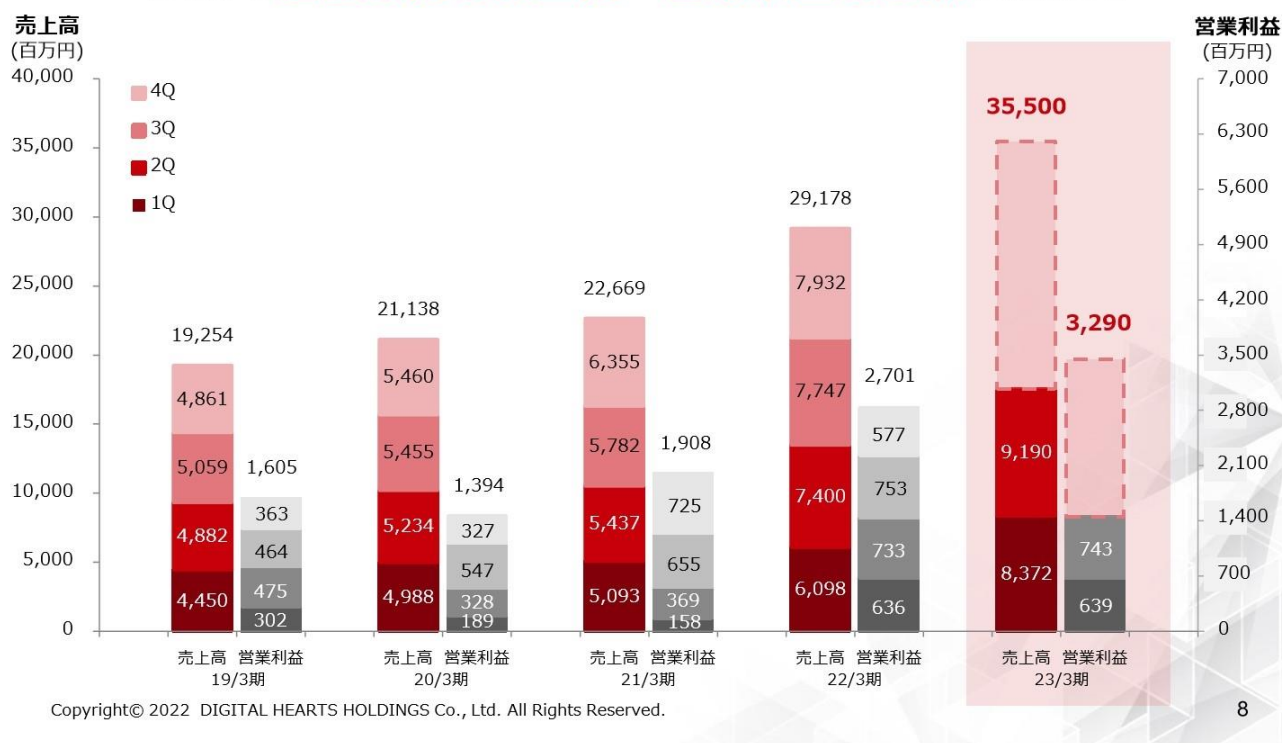
こちらが、EBITDA の前期比較のウォーターフォール分析になります。

エンタープライズ事業では、事業基盤強化や成長投資を積極化させつつも、既存事業の成長およびM&A の効果により、EBITDA は前期比 117.7%と大幅に伸長しております。

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とおり、販管費については、先ほどの説明の事業基盤投資、事業全体が拡大することによる増加、また、昨今の円安による為替変動により海外事業の販管費が円換算では膨らんでいる形にはなりますけども、増収による利益のアップ、新規連結子会社の影響も加味すると、エンタープライズ事業でも EBITDA は増えているという形になります。

また、エンターテインメント事業では、増収効果が大きく、大幅に EBITDA が増加、全社全体でもしっかりと EBITDA を増やすことができております。

上期は会社計画に対し、売上高・営業利益ともに順調に進捗
通期で過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す



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。

ご覧のとおり、売上高も順調に成長、また、営業利益も順調に推移しており、今期で過去最高の売上高・営業利益の更新を目指しております。

連結貸借対照表



(百万円)	22/3期(期末)	23/3期(2Q末)	増減額(対前期末)
資産合計	17,565	20,688	3,122
流動資産	10,392	12,182	1,790
現金及び預金	5,208	6,850	1,641
固定資産	7,172	8,505	1,332
有形固定資産	693	1,077	383
無形固定資産	5,094	5,750	655
のれん	4,763	5,301	538
投資その他の資産	1,384	1,678	293
負債合計	9,989	11,485	1,496
流動負債	9,679	11,330	1,650
短期借入金	5,421	7,106	1,685
固定負債	309	154	△154
純資産合計	7,576	9,202	1,626
株主資本	6,776	7,779	1,002
その他の包括利益累計額	228	774	546
新株予約権	—	10	10
非支配株主持分	572	638	66
負債・純資産合計	17,565	20,688	3,122

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

こちらが、連結の貸借対照表になります。

総資産では約 30 億円ほど増えておりますけども、主には現金および預金が増えているという内容になっています。昨年度末では少しタイトな運用をしていましたので、少し現金およびキャッシュの部分を増やしている形になります。また、M&A によるのれんの増加、オフィス等の投資によって、有形固定資産の増加が見られております。

(百万円)	前期実績 22/3期2Q	当期実績 23/3期2Q	増減額
営業活動CF	1,703	1,430	△273
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	2,053	1,843	△209
投資活動CF	△1,682	△1,496	185
財務活動CF	316	1,488	1,171
現金及び現金同等物に係る換算差額	21	254	232
現金及び現金同等物の増減額	359	1,676	1,317
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四半期末残高	5,400	6,850	1,449

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

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・フローは、基盤投資もあり、若干昨年よりも多い小さい数字になっておりますけども、資金調達および借入等も行った結果、財務活動キャッシュ・フローでは大きく、前年より増加をさせている形になっております。

エンタープライズ事業のビジネスの変化に伴い 2023年3月期よりサブセグメントを変更

■ 22/3期以前

開示セグメント	主要サービス
エンタープライズ事業	
システムテスト	システムテスト 脆弱性診断
ITサービス・セキュリティ	受託開発 ERP/CRM導入支援 ペネトレーションテスト セキュリティ監視 保守・運用支援 エンジニア派遣(SES)
エンターテインメント事業	
国内デバッグ	デバッグ
グローバル及びその他	翻訳・LQA ゲーム開発支援 カスタマーサポート マーケティング支援

■ 23/3期以降

*変更部分に下線

開示セグメント	主要サービス	主要事業会社
エンタープライズ事業		
QAソリューション	システムテスト 脆弱性診断 受託開発 ERP/CRM導入支援 ペネトレーションテスト	株式会社AGEST LogiGearグループ 株式会社CEGB
ITサービス及びその他	セキュリティ監視 保守・運用支援 エンジニア派遣(SES)	株式会社AGEST 株式会社アイデンティティ
エンターテインメント事業		
国内デバッグ	デバッグ	株式会社デジタルハーツ
グローバル及びその他	翻訳・LQA ゲーム開発支援 カスタマーサポート マーケティング支援	株式会社デジタルハーツ DIGITAL HEARTS CROSSグループ 株式会社フレイムハーツ Aetas株式会社

(変更の理由)

- ・クロスセルの強化により、開発・テスト・セキュリティ等のサービスをワンストップで提供する案件が増加
- ・積極的なM&Aの実施により、提供ソリューションの拡充やシナジー創出に向けたグループ連携が加速

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

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をさせていただきます。

まず、セグメント変更です。

この新年度より、サブセグメントの変更を行っております。主にエンタープライズ事業で行っております。こちらは今、エンタープライズのシステムテストの領域は、クロスセルの強化により開発・テスト・セキュリティ等のサービスをワンストップで提供する案件が増加する関係上、別々ではなく、QAソリューションという形で、こちらの開発やテスト・セキュリティといった事業の売上利益をマネジメントとしては一括で見ているということで、セグメント変更を行っております。

2023年3月期第2四半期 セグメント別実績



(百万円)	前期実績 22/3期2Q	当期実績 23/3期2Q	前期比
売上高	13,498	17,562	130.1%
エンタープライズ	4,863	7,614	156.6%
エンターテインメント	8,635	10,020	116.0%
調整額	—	△72	—
営業利益	1,370	1,382	100.9%
エンタープライズ	232	114	49.2%
エンターテインメント	1,906	2,192	115.0%
調整額	△768	△924	—
EBITDA	1,632	1,920	117.7%
エンタープライズ	376	443	117.8%
エンターテインメント	2,009	2,379	118.4%

Copyright© 2022 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も売上は順調に伸ばしており、営業利益においては、先ほど説明した上期の事業基盤投資もあって、エンタープライズ事業では昨年を下回る営業利益として着地をしておりますけども、エンターテインメントでは2桁増益という形で着地をしております。一方、EBITDAも先ほど説明したとおり、それぞれの事業セグメントで前期を大きく上回る結果となっております。

- 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1.6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を中心に事業基盤の強化や成長投資を積極化しつつも、EBITDAは前年比117.8%と大幅に伸長
- 下期については、季節要因による売上拡大及び戦略的投資の効果により、収益性は改善傾向を見込む

(百万円)	前期実績 22/3期2Q	当期実績 23/3期2Q	前期比
売上高	4,863	7,614	156.6%
QAソリューション	2,967	4,583	154.5%
ITサービス及びその他	1,895	3,030	159.9%
セグメント利益	232	114	49.2%
EBITDA	376	443	117.8%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

まず、エンタープライズ事業です。

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、前期比約1.6倍の高い売上成長を実現しております。特に、中核子会社であるAGESTを中心に基盤の強化、成長投資を積極化していましたが、それでも先ほど説明したとおり、EBITDAは前年比117.8%と伸長させることができます。下期も季節要因、シーズンリティが非常にエンタープライズ事業は下期に偏っているところもありますので、売上拡大を期待しており、また、今回の戦略的投資の効果により収益性は改善傾向を見込んでおります。

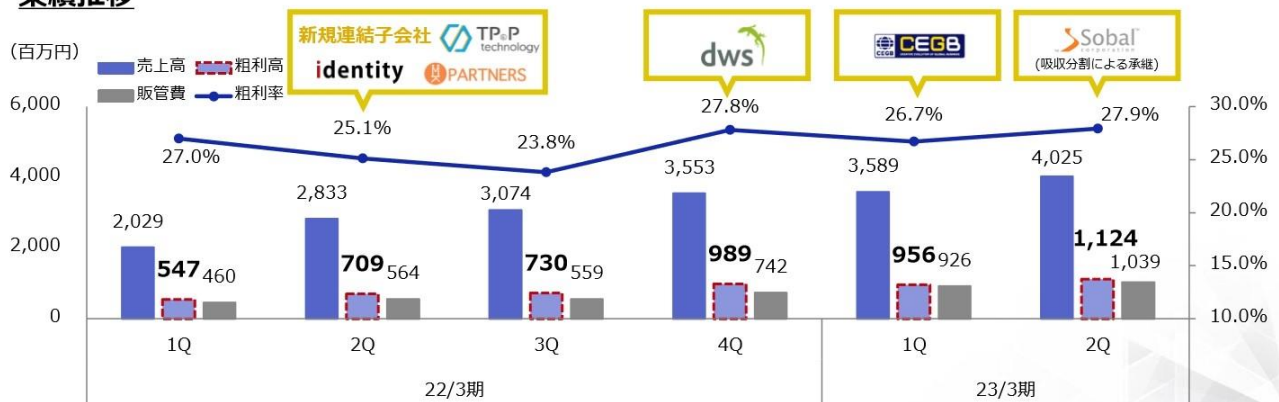
エンタープライズ事業 主要KPI



エンタープライズ事業

- M&Aの寄与もあり、売上・粗利高は順調に推移
- 連結子会社の増加に加え、事業基盤の整備や成長投資の加速により、22/3期4Q以降販管費は増加

業績推移



QAソリューション

受注顧客数(*)

23/3期2Q
650社
23/3期4Q末 目標
830社

平均顧客単価(*)

23/3期2Q
12百万円
23/3期4Q末 目標
12百万円

エンジニア数

23/3期2Q
1,026名
23/3期4Q末 目標
1,100名

アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期2Q
34.3%
23/3期4Q末 目標
45.0%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*受注顧客数と平均顧客単価は直近12カ月の実績から算出
なお、連結が12カ月未満の子会社は除いて算出

15

こちらが、エンタープライズ事業の主要 KPI です。

売上についてはご覧のとおり、過去年間 3~4 件の M&A を実施してきたということもあり、順調に売上高・粗利高が推移している状況ではございます。若干、昨年の 4Q より事業基盤投資を行っていますので、販管費が膨らんでいておりますけども、十分それをカバーする事業成長を見ているということでございます。

一方で、QA ソリューション事業の KPI がこちらになります。中期的なターゲットの受注顧客数 830 社に対して、この 2Q 末で 650 社まで数字が伸びてきております。一方で、平均顧客単価ですけども、こちらは既存顧客の過去 12 カ月分の売上高を、単純に 1 顧客あたり平均単価と計算した数字になりますけれども、こちらは中期目標の 1 顧客あたり 1,200 万円に対して、この第 2 四半期末で、すでに 1,200 万まで到達をしている状況ではございます。

また、エンジニア数に対しても、中期目標 1,100 名に対して 1,026 名と、だいぶ近い数字まで、もう来ている状況でございます。また、高度テストの事業としてのアドバンスドテストサービス、次世代 QA サービスの売上構成比率も 34.3%と、前 1Q よりは少し下がりましたが、それは全体の売上が伸びているということもありますので、このアドバンスドテスト・次世代 QA の売上につ

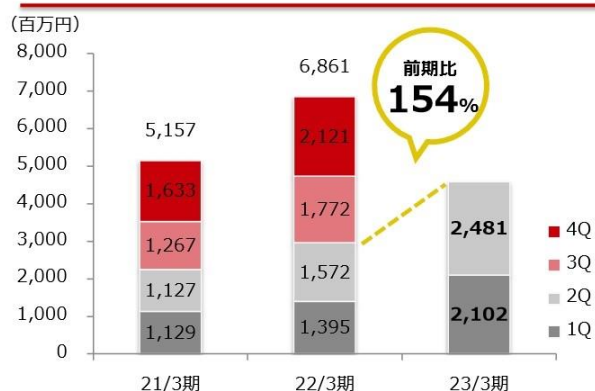
いても絶対額では1Qより増えているということで、だいぶこちらも順調に、中期目標45%に近づいている状況でございます。

エンタープライズ事業 - QAソリューション -



- マニュアルテストをベースに、セキュリティテスト、テスト自動化等、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
- M&Aにより取得した(株)CEGBの業績が当期1Qから寄与、(株)CEGBの連結効果を除外しても**前期比129.1%の売上成長を実現**
- エンジニア稼働率の高まり等により、1Qに対して2Qでは**粗利率が良化**

売上高推移



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率の推移



16

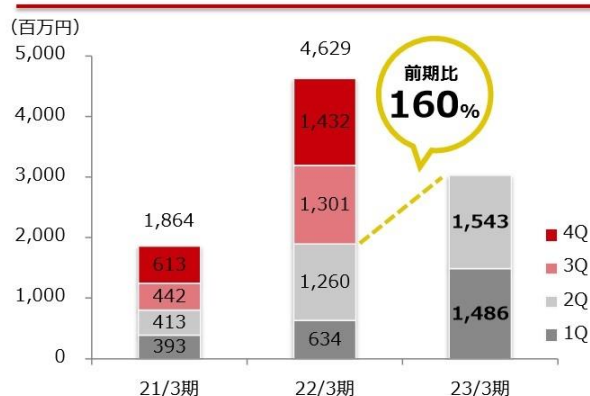
QAソリューションになります。

こちらもかなりクロスセルが順調に進んでいますので、先ほど見たとおり、1社あたりの取引は拡大しており、ソーバル社からのQA事業の承継により、エンジニア数も増加。また、ミューテーションテスト等、専門的な知見を活かしたテストサービスも拡充をしておりますので、単価が順調に上がっている状況であります。

また、今期からM&AをしたCEGB社の業績も寄与しておりますけども、この連結効果を除いても前期比129.1%と、しっかりと売上を成長させております。また、1Qから2Qに関してはエンジニアの稼働率も高まっておりまして、ご覧のとおり、粗利率も35.3%と順調に良化しております。

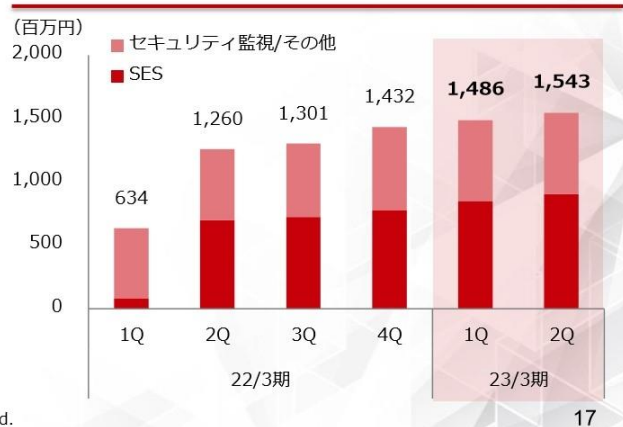
- SES事業では、**(株)アイデンティティー**のエンジニア登録人数が23千人に達するなど、堅調に事業規模が拡大
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視サービスも順調に拡大

売上高推移



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



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160%と、前期比で大きく伸びております。こちらは昨年の2Qから、アイデンティティーという、エンジニアを派遣する会社の事業を取り込んでおりますので、その分の増収効果がありますけども、このアイデンティティーのほうも、エンジン登録数が2万3,000人に達成するなど順調に事業規模が拡大しております。また、監視サービスも、昨今のリモートワークの影響もあり、需要が増えていることもあって、こちらも順次、拡大が続いている状況でございます。

エンターテインメント事業 業績サマリー



- 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2桁増収**を実現
- 国内デバッグの増収及び粗利率改善効果により、**第2四半期累計期間として過去最高のセグメント利益を創出し、セグメント利益率も21.9%と高水準を維持**

(百万円)	前期実績 22/3期2Q	当期実績 23/3期2Q	前期比
売上高	8,635	10,020	116.0%
国内デバッグ	5,961	6,896	115.7%
グローバル及びその他	2,674	3,124	116.8%
セグメント利益	1,906	2,192	115.0%
EBITDA	2,009	2,379	118.4%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

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。

こちら、コンソールゲーム市場が非常に好調でありまして、また、海外展開も各ゲーム会社、積極的に進めているという背景もありまして、国内デバッグ事業、グローバル事業ともに2桁増収を実現しております。また、利益率も、国内デバッグの増収効果もあり21.9%と、高水準を維持しております。

- 新規タイトル開発が活発化している**コンソールゲーム向け売上が前年比1.5倍と好調に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引**
- 継続的に取り組んできた業務効率化の効果発現に加え、増収効果もあり、**粗利率は32%以上の高い水準を維持**
- ゲームデバッグのリーディングカンパニーとして**さらなるシェアアップを図るとともに、人件費増に対応した単価アップを目指す**

売上高推移



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率推移



19

その国内デバッグですけれども、先ほど説明したとおり、非常に国内のコンソールゲームの新規タイトル開発が活発化しておりまして、売上が前年比 1.5 倍と増えていまして、国内デバッグ事業の成長をすごく牽引しているという状況でございます。

また、オペレーション側も業務効率が完全に定着化しておりますので、粗利率が 32%以上と、高い数字をずっと維持してきております。引き続き、われわれはゲームデバッグのリーディングカンパニーとして、さらなるシェアアップを図ると同時に、昨今、人件費が上がっていく傾向もありますので、それに対応する形でしっかりとわれわれも、単価も含めてアップをして、収益性を維持向上させていきたいと考えております。

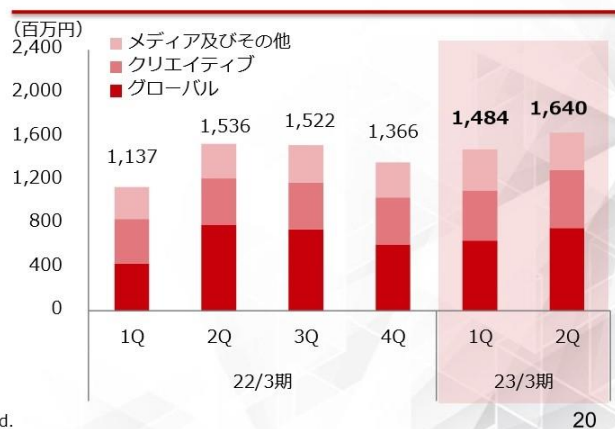
- 好況な市場環境を背景に、クロスボーダー/グローバル案件を確実に獲得し、グローバル・クリエイティブ・メディア及びその他すべてのサービスにおいて2桁増収を実現
- 2021年3月に子会社化したDIGITAL HEARTS CROSSグループとのシナジー追求や、(株)GameWithをはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、アジア領域における事業拡大及び新たな価値創造を目指す

売上高推移



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



一方、グローバル及びその他のほうも、グローバル事業はやはり、各社の海外展開の積極化を背景に順調に推移をしており、グローバル事業、また、クリエイティブ・メディア事業、その他、全てのサービスにおいて、2桁増収を今、実現しております。

また、昨年子会社化した DIGITAL HEARTS CROSS グループとのシナジーや、この上半期で提携をした GameWith とのアライアンスといった取り組みを強化することによって、さらに、アジア全体において事業の拡大および新たな価値創造を目指してまいりたいと思っております。

2023年3月期 通期連結業績予想



- 成長投資を加速させながら、過去最高の売上高・営業利益の更新を目指す
- エンタープライズ事業が引き続き成長を牽引

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 予想	前期比
売上高	29,178	35,500	121.7%
エンタープライズ	11,491	15,375	133.8%
エンターテインメント	17,687	20,125	113.8%
営業利益	2,701	3,290	121.8%
営業利益率	9.3%	9.3%	+0.0ポイント
経常利益	2,778	3,290	118.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,780	2,250	126.4%
EBITDA	3,430	4,240	123.6%

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

21

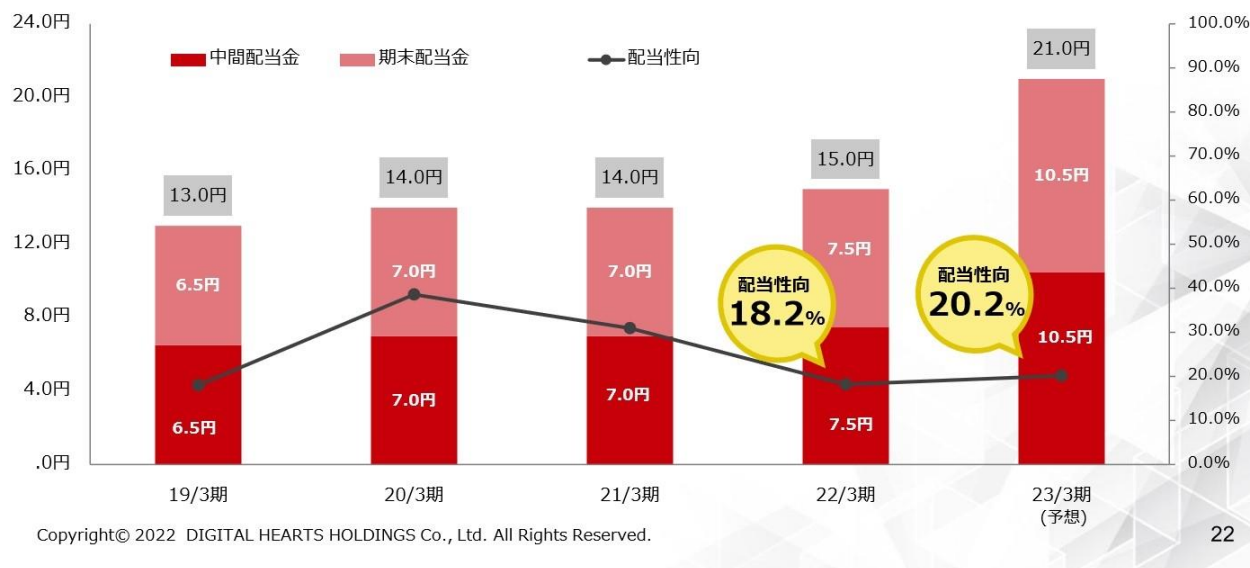
こちら、通期連結業績予想になります。

引き続き、エンタープライズを中心に成長投資を加速させながら、過去最高の売上高、そして営業利益の更新を目指してまいりたいと思っております。

中間配当は、前期より+3.0円増配の10.5円
年間配当金では過去最高となる前期比+6.0円の21.0円を予想

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



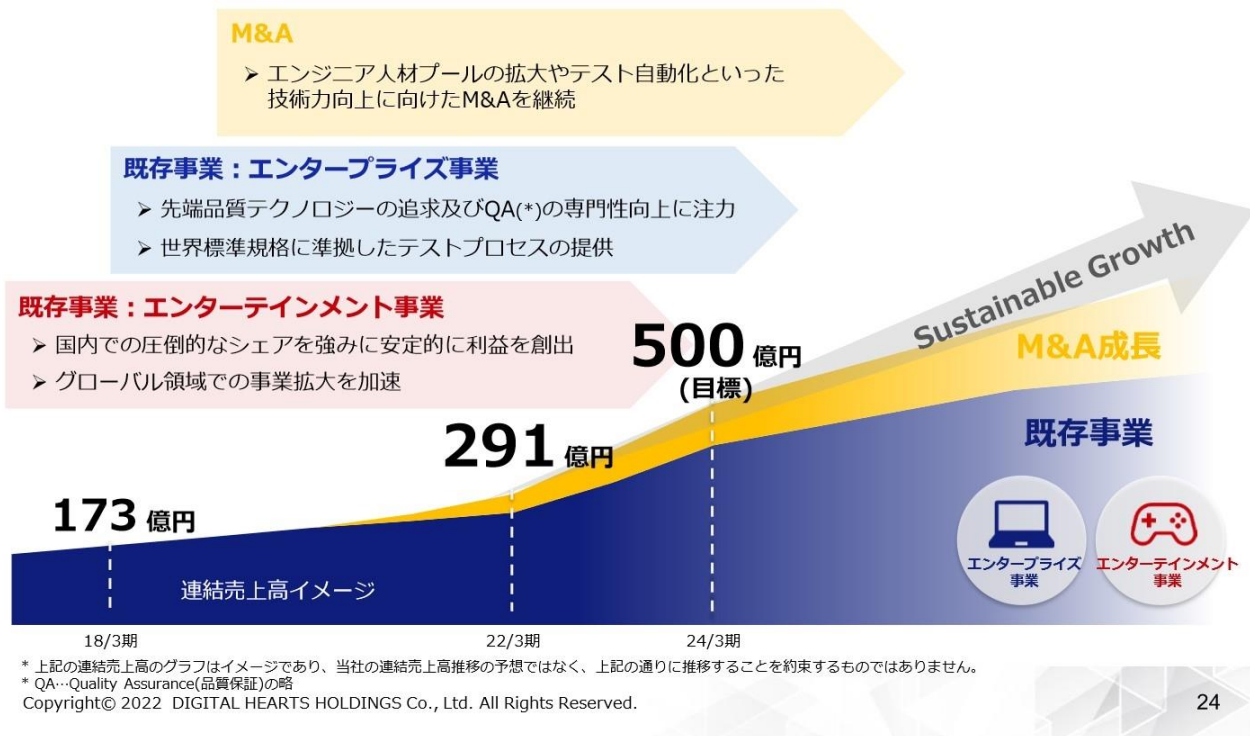
最後に、配当についてご説明させていただきます。

今期は、年間で過去最高となる 21 円の配当を予想させていただいております。上期もこの年間計画に対して順調に推移していることもございますので、前期より 3 円増配の 10.5 円の配当にするということで、先日の取締役会で決議をさせていただいております。

以上、私からの説明を終わらせていただきたいと思います。

続いて、成長戦略とその進捗について、二宮社長からご説明をさせていただきます。

高収益事業のエンターテインメント事業の安定成長の下支えのもと M&Aも積極活用しながらエンタープライズ事業の急拡大を目指す



二宮：代表取締役社長、CEO の二宮です。よろしくお願いいたします。私からは、成長戦略についてお話しさせていただきます。

まず、全体感のところですが、われわれ、国内で圧倒的なシェアを持つエンターテインメント事業を保有しております。この、エンターテインメント事業の安定的な成長の下支えの基に、この2018年3月期から始めました、第二創業期以来のエンタープライズ事業の急拡大を目指しております。これにM&Aを加味することによって、大きく加速させ、2024年3月期における500億円の達成ならびに、その先の成長を目指しているところでございます。

DXの加速や技術進化に伴い、テストニーズは拡大するとともに専門性が向上

技術活用の変化



- ・基幹業務システム
- ・Webシステム
- ・組み込みシステム

開発手法
ウォーターフォール型



- ・アプリケーション
- ・IoT機器
- ・X-tech系システム

開発手法
アジャイル型



- ・CASE
- ・Smart City
- ・メタバース
- ・AI

テストニーズの変化

- セキュリティ等、非機能面も含めた網羅的なテストの実施
- 開発ライフサイクルの早い段階におけるテストコンサルティング(=シフトレフト)
- 日々変化するテクノロジーに対応した最適なテストの提案
- 開発の最終工程で、仕様書通りに動作するかの検証
- テスト自動化や影響分析ツールの活用等、テストプロセスの効率化

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

この急拡大をしているエンタープライズ事業を取り巻く環境です。

まず、この DX の進展ならびに、技術進化が非常に速いスピードで起こっております。その中で、従来型の技術を活用した、いわゆる業務基幹システムであったり、Web システムから、さらに高度な IoT 機器であったり、X-tech のシステム、この先には CASE であったり、Smart City と言われるような、高度かつ複雑なシステムが大きく存在している状況でございます。

さらに、開発手法に関しても、従来型のウォーターフォール開発だけではなく、アジャイル型の開発といった手法も取り込まれてきていると。従って、今後もテストニーズ自体は大きく拡大していくと思っております。

一方、この複雑化していくことによって、われわれ、テスト事業者に求められるニーズが大きく変化していくものと考えております。ここに書いてありますとおり、従来のテストは開発の最終工程、仕様書どおりに作られているかどうかを検証する、これが従来のテスト指標でございました。この間、徐々にセキュリティ面であったり、機能とは違う非機能面ですね、こういったところの網羅的なテストが求められております。今後は、さらにスピードを上げ、さらに品質を上げていくことが求められてまいります。

そこで起こってきているのが、このシフトレフトと言われる考え方ですけれども、最終工程ではなく、なるべく前段階、開発の早い段階で不具合をなくし、品質を上げていき、次のリリース後の運用も速やかに行っていくことが求められてきます。さらには、新しい技術、ここに対応したテスト手法ということも求められてまいりますので、かなり専門性が向上しているマーケットになってきていると考えております。

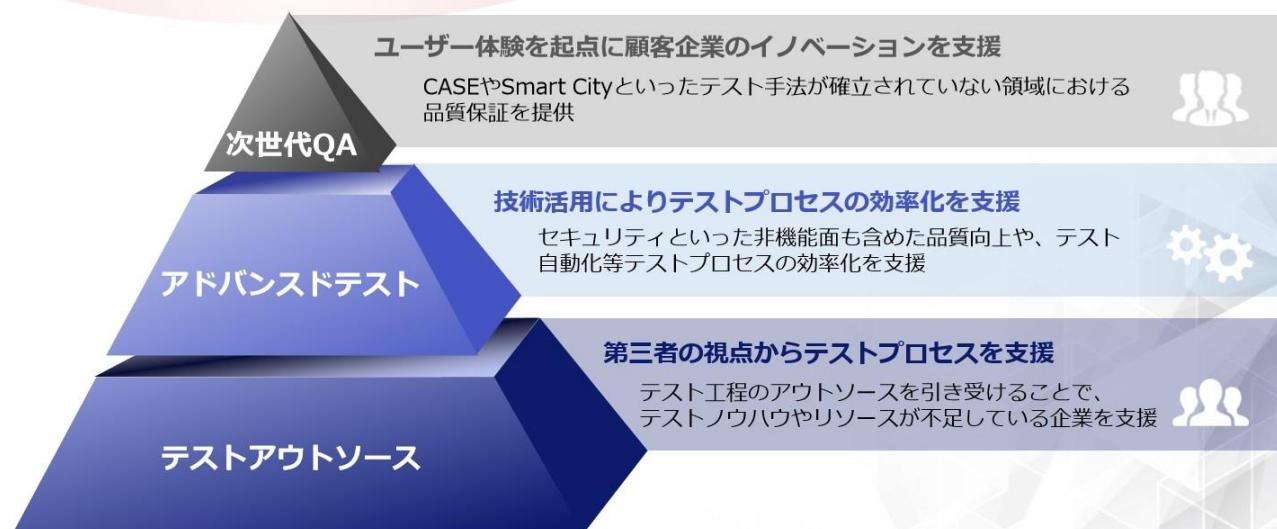
エンタープライズ事業で目指す姿



DIGITAL HEARTS HLDGS.

先端品質テクノロジーの活用と次世代QA人材の創出により、
多様化するニーズに最適なQAソリューションを提供できる企業へ

SAVE the DIGITAL WORLD



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

26

その変わってきた環境の中で、このわれわれの掲げる企業理念であります「SAVE the DIGITAL WORLD」、これを達成するために、われわれは先端品質テクノロジーの活用ならびに次世代 QA 人材の創出によって、この新しいニーズをしっかりとキャッチアップして、QA ソリューションを提供できる会社を目指して、今、取り組みを行っております。

シフトレフトに対応した提供バリューの拡大



ソフトウェアテストへのニーズが複雑化、高度化、多様化し、
エンドユーザー企業による開発プロセス内製化も進むなか、
シフトレフトに対応するQAソリューションでクライアント支援を強化



AGEST

開発段階からリリース後の対応までトータルでQAソリューションを提供

シフトレフト対応QAソリューション

ソフトウェア開発者視点
開発の手戻り防止やリリース後も見据えた全体最適
ソースコード解析によるコーディング適正化
開発からテストに至る総合的な知見

従来型QAサービス

エンドユーザー視点
リリース前や更新時におけるテスト工程の部分最適
仕様書に沿った動作確認
多数のテストエンジニアリソース

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

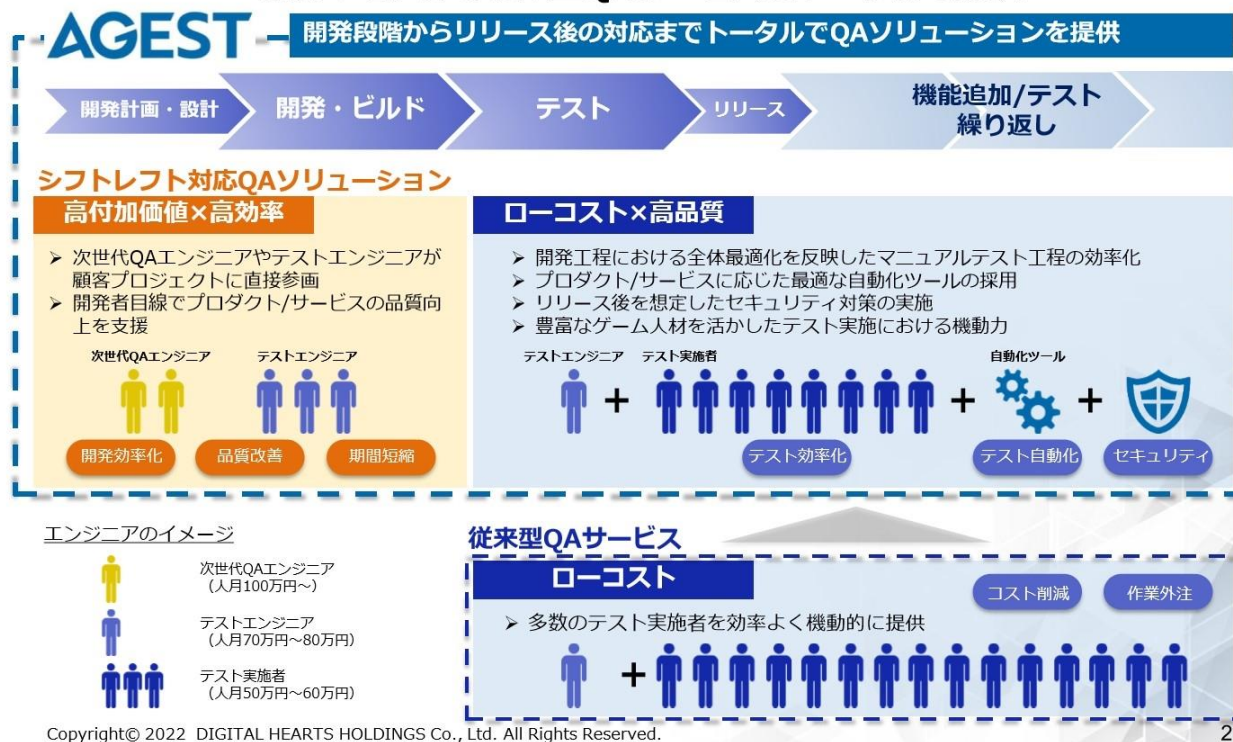
28

その中で、われわれが提供するエンタープライズ事業の提供バリューの拡大ならびに進化を、この上半期まで進めてまいりました。

先ほど申し上げた、この従来型のテストというのは、この青いところになりますけれども、開発の最終工程のテスト段階、テストフェーズですね、ここに従来型のテストで言われる、仕様書に沿った動作確認を行っていくということが従来型のテストです。われわれが強化しているのは、当然、この設計の段階から入ってはまいります、特にこの開発・ビルドと言われるところです。

ここは、開発エンジニアの知見を持って、開発エンジニアの目線に立って、ソースコードを含めた解析、検証を行っていくことが必要になってまいります。そうすることによって、いわゆるリリース前の手戻りだったり、リリースが遅れる遅延を防いでいくことも可能になりますし、より高度な、高品質なプロダクトを作ることが可能になってくると考えております。

高付加価値モデルとしてのシフトレフト対応QAソリューションと 高効率モデルの従来型QAサービスをトータルで提供



われわれ、そのサービスモデルを新しく変えていっております。

従来型と言われるものが、先ほど申し上げた、このローコストと書いていますけども、テスト設計者がいて、たくさんの人を介して、最終工程でテストをしていくモデルになります。われわれが今進めているのは、この従来型のテストをさらにブラッシュアップして効率化を図るとともに、上流から従来どおりのテストを含めた、トータルのソリューションとして提供をする会社。ここを目指しております。

従って、このシフトレフト対応 QA ソリューションと書いておりますけども、われわれ次世代型 QA エンジニアであったり、テストエンジニアが、このプロジェクトに直接参加をして、開発者目線でプロジェクトの品質を上げていくという構造を作っております。これによって、従来型と違いまして、次世代 QA エンジニアの単価が非常に高い単価になってまいります。これは、開発の知見も当然保有しているフルスタックのエンジニアになりますので、高額なチャージができるという構造になっています。

さらに、そこにテストエンジニアを加えて、従来どおりのテストも行っていくと。同時に、この上流に入ることによって、われわれテストの自動化であったり、非機能といわれるセキュリティの領

域といったところも速やかに提供することが可能になる。こういったサービスモデルを推進しております。

事例: シフトレフト対応QAソリューション



■大手エンターテインメントコンテンツ会社様のケース



クライアントニーズ

- 従来にない**開発スピード**と**QA水準**が求められる新サービス開発プロジェクト
- アウトソースによる**コスト削減**に加え、QAを通じた**プロダクト自体の品質向上**
- SIer依存ではない**自社開発チームによるQA実施体制の構築**
- 継続的に発生するアップデートに効率的に対応可能な**リリース後QA実施体制**の構築

AGEST

シフトレフト対応QAソリューション

- 開発・QA両面の知見を持つ次世代QAエンジニアが、サービス品質のゴール設定や開発プロセスの見直しまで提案
- 受入テストや運用テストだけでなく、テスト設計、単体テスト、結合テスト等、開発者視点で支援
- 一般的な単体テストに加え、ミューテーションテストを実施し検証精度を向上
- リリース後を見据えた社内QA体制構築を支援

従来型QAサービス

- 上流工程の適切なテスト実施によりシステムテストや受入テストのコスト削減を実現
- 顧客開発チームと一体となって進めることにより、テスト実施後の手戻りなど無駄の削減や標準化を促進
- 開発工程から入ることによるテスト自動化の最適化
- ユーザビリティテストやセキュリティテストの実施

Point



大手QA会社としては国内初(*)となるミューテーションテストを提供

ミューテーションテストとは… プログラムに対してミューテーションテストツールで作為的にエラーコードを入れ、単体テストが適切であるかどうかを検証する手法。

*当社調べ

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

30

これは参考例ですけれども、大手エンターテインメントコンテンツ会社様の例になります。

どうしてもまだリリース前ということで、会社名は伏せさせていただきますけれども、この会社様は従来から QA ベンダーを使っておりました。従来型のテストの提供を受けるテストベンダーの利用だったのですけれども、彼らは当然、今後、競争力も持つ必要がありますので、開発スピードを上げていかないといけないと、同時に高い QA 水準も求められると。

さらに、速く、スピードよく出していくことによって、追加の開発がどんどん、どんどんリリース後に行われていきます。このリリース後の QA 実施体制の構築といったものも必要になってくるといふ形です。

われわれが提案していったのは、開発と QA 両面の知識を持つ次世代 QA エンジニアを提供することによって、開発プロセスそのものの見直しの提案を行い、従来であれば開発のエンジニアが提供

する単体テスト、結合テストと言われる、コードを見るテストといったところも、われわれがご支援させていただくと。

さらに、これは、われわれがおそらく国内初になるのですけれども、ミューテーションテストと言われる新しい手法を取り入れております。これは、単体テスト、コードをテストするときに、そこにエラーコードをあえて仕込ませて、単体テストの精度を上げていく形になります。これによって、後半の不具合を減少させていくという取り組みになっております。

さらに、リリース後を見据えた QA 体制の構築。これは自動化が寄与するのですけれども、こういったものを提案することによって、従来受けていたサービスとは違うアプローチでの提供ができてくるという形を進めております。このニーズは、非常に今後も拡大していくものと考えております。

中長期での成長に向けた事業基盤の構築



将来の継続成長に向け、エンタープライズ事業基盤となる PP&T(人材、プロセス、技術)の整備を上期に完了

ソフトウェアの品質改善を実現する エンジニア人的資本の増強

- テスト技法等に関する専門的知見を有する次世代QAエンジニアやテストエンジニア
- 効率性や機動性にすぐれたテスト実施者
- 継続的に人的資本を増強するための外部採用やM&Aモデルの構築

人材 (People)



先端品質テクノロジーの追求と 人材を輩出し続ける育成モデルの構築

- AGEST Testing Lab.によるAIプロダクトのテスト技法研究等、新たな領域におけるテスト技法の確立
- AGEST Academyによる次世代QAエンジニアを輩出する社内育成カリキュラム

プロセス (Process)



技術 (Technology)



国際規格への準拠による標準化

- “ISO/IEC/IEEE 29119”に準拠することで、テストサービスの品質を標準化
- 国際規格に最前線の知見を融合したベストプラクティスとしての基準を策定

技術提供型サービスの拡大

- グローバルで最先端のテスト自動化ツールの活用によりテスト品質を向上
- 影響分析やCI/CD等のツールを活用し効率化

この提供バリューを構築、提供し続けるために、われわれこの上半期、事業基盤の構築を進めてまいりました。

われわれが掲げるこの事業基盤というものは、これ、社内用語なのですけれども、PP&T ということを示しております。この PP&T、人材、プロセス、技術、People、Process、Technology、この三つをしっかりと整備することによって、われわれの提供バリューをさらに拡大していくことが可能になると考えております。

後段、詳しく話しますが、まず人材のところでは、これは、従来のテスト手法だけではなくて、開発者が持っている知見を保有しながら、次世代の QA エンジニア、テストエンジニアを拡大していくということになります。この上半期に、これを増強するために外部採用であったり、新しい M&A のモデルといったものを構築してまいりました。ならびに、さらに進化していくテクノロジーの追求と、これを持続的に拡大していくための人材を輩出し続ける、育成モデルの構築も行っております。

これも後段説明させていただきますけれども、われわれ、AGEST Testing Lab. という研究所を作っております。これによって、新たなテスト技法といったものを研究し続けております。さらに、AGEST Academy という教育機関によって、社内でしっかりと育成をできる体制といったものを作っております。

ならびに、プロセスに関しましては、これ、テスト会社がそれぞれ、自分たちの基準でテストをやっているケースが多いです。われわれは、そういった独自の品質ではなく、国際規格に準拠した、どのエンジニアがやっても、きちっとした品質を出していけるという、ISO29119 に準拠したテストサービスの品質を標準化するアプローチを行っております。

さらに、技術提供型のサービスの拡大ということで、グローバルでも最先端をいっている効率的なツールを、お客様のニーズに合わせて提供する。こういった体制を、この上期に完了すると考えております。

ソフトウェアテスト業界の第一線で活躍するエキスパートが集結し エンタープライズ事業基盤であるPP&Tを構築

People



高橋 寿一

日本のソフトウェアテストの第一人者。ソフトウェアテストの博士号を有し、著書も多数。当社子会社(株)AGEST取締役CTSO。



Rex Black氏

ソフトウェアテストの世界的な権威。過去には、ISTQBの代表を務める。著書も多数。



**電気通信大学 講師
西 康晴氏**

AI製品に対する研究者であり、NPO法人ソフトウェアテスト技術振興協会（ASTER）の理事長。



**早稲田大学 教授
鷺崎 弘宜氏**

アジャイル開発の研究者。



**長崎県立大学 教授
加藤 雅彦氏**

セキュリティテストの研究者。

Process



Stuart Reid博士

ISTQBの初期メンバー。現在、ISO/IEC/IEEE 29119を開発したISO Working Group26の議長。



高木 陽平

日本人初の「ISO/IEC/IEEE 29119トレーニングトレーナー」。当社子会社(株)AGEST執行役員。

Technology



Hung Nguyen

テストエンジニアのバイブルとなる本の共同著者。当社の子会社LOGIGEAR CORPORATIONの創業者。



城倉 和孝

元合同会社DMM.comのCTO。7年間にわたり同社のエンジニア組織拡大と育成に従事。当社執行役員CTO。

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

33

この PP & T を構築するために必要な人材になりますが、これわれわれと、このテストのアプローチに対する考え方、ここに共感を持っていただきまして、グローバルでの業界の第一線で活躍するエキスパートに集結していただいております。

まず、われわれの CTSO、テスト・ソリューション・オフィサーですけれども、高橋寿一という、日本でも第一線級のテストエンジニアが中心となり、教育ならびに研究を推進しております。

そのサポートとして、国際的なソフトウェアテスト資格の ISTQB という団体があるのですが、この団体の代表を務めておりました Rex Black 氏、彼からカリキュラムの提供を受けることに成功しております。

同時に、やはり教育とプロセスに関わるのですが、Stuart Reid 博士と申しまして、これは ISTQB の初期のメンバーでもあり、この ISO29119 の Working Group の議長を務めておりました。この彼から、われわれはこの ISO29119 のプロセスならびに教育のカリキュラムの提供を受けることに成功しております。

このプロセスに関しては、この高木というものを中心に、教育研究に関しては高橋を中心に、この拡大を進めているところでございます。

ならびにテクノロジーに関しては、これグローバルで、やはり一番優れたツールを使う必要があります。われわれ、子会社に、シリコンバレーにあります LOGIGEAR がございまして、そこの代表が 20 年以上、テストの自動化の最前線で戦ってきた人間でございます。彼を中心に、弊社の CTO 城倉と連携をしながら、先端の技術を習得していっているという形になります。

さらに、新しい技法の研究も必要になりますので、電気通信大学、早稲田大学、長崎県立大学、この 3 大学とともに、AI を使ったプロダクトに対する正しいテスト技法であったり、アジャイルのテスト技法、ならびにコードレベルで解析をしていくセキュリティの技法といったものを研究し、これをアカデミーのカリキュラムにし、さらにわれわれのサービスにつなげていくといった体制を構築しております。

次世代QAエンジニアを筆頭にソフトウェア品質向上支援を行うエンジニア集団と、効率性・機動性の高いテスト実施者で構成された当社独自のエンジニア人的資本モデル

■ エンジニア人的資本の構成イメージ

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



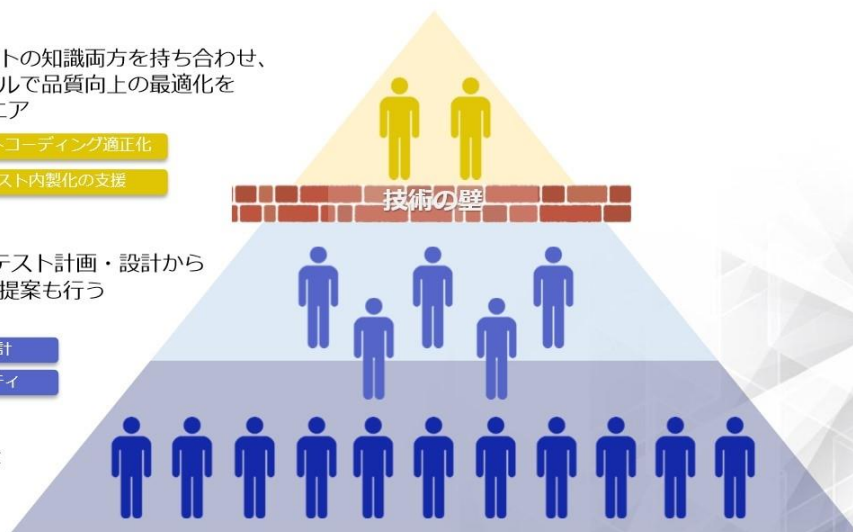
テストエンジニア

従来型QAサービスにおいて、テスト計画・設計から自動化やセキュリティに関する提案も行うテストのスペシャリスト



テスト実施者

テスト設計に基づき、効率的なテストを実現する実施者



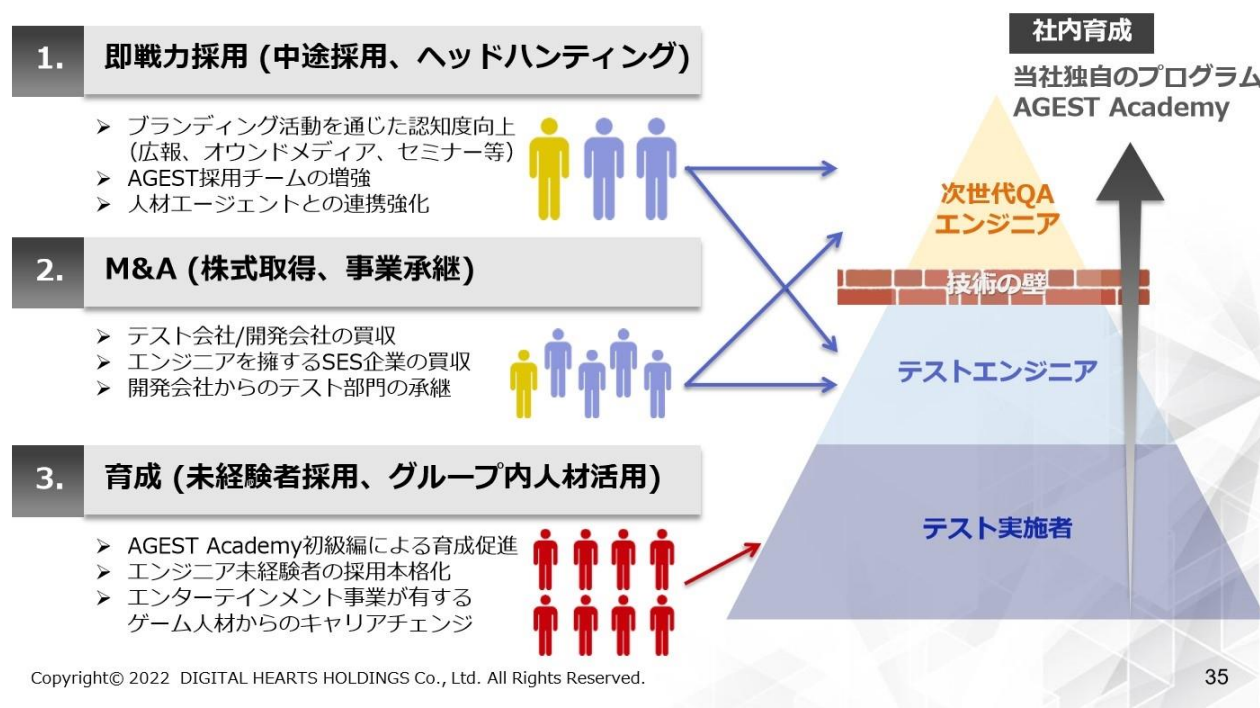
Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

それに伴って、われわれ、独自の人的資本モデルというものを描いております。

これは、次世代 QA エンジニアと言われる、フルスタックのエンジニアを育成していくことが重要になってくると。この次世代 QA エンジニアを頂点にしまして、従来型のテストならびに機能、非機能系のテストを行うテストエンジニア、この厚みを持っていくと。さらに、テスト実施者と言われる、効率的なテストができる人材層ですね。この三つの人材層を、われわれの人的資本構成イメージという形で定義をして、ここの増強を図っていくと考えております。

エンタープライズ事業を支えるエンジニア人材とテスト実施者について 即戦力採用、M&A、育成による増強を行い、持続的な成長を目指す



35

この増強のモデルですけれども、大きく三つに分かれております。

一つは、ブランディングを強化することによる即戦力の中途採用、ならびにヘッドハンティングを進めております。

二つ目、後段で説明しますが、この M&A を通じたテスト会社であったりとか、SES 企業の買収によるエンジニアの強化ですね。

三つ目は育成になります。われわれは、人材プールとしてエンターテインメントの人材プールもありますので、そこからのキャリアチェンジ。また、今までわれわれはポテンシャル採用をあまりやっておらなかったです。これは、サービスレベルを下げたくないという思いもあり、今までやってこなかったのですが、今この上級のエンジニアが増えてまいりましたので、今後スケールさせていくためには、未経験者を含めたポテンシャル採用も行っていきたいと思っております。

この3層を、この社内育成を通じて、持続的な成長を目指していける体制を構築するということを目指しております。

2022年4月のAGEST分社化により、両事業が持つユニークな企業文化が明確となり、市場認知度の向上や採用の強化、社内人材のリテンション強化が進捗

エンタープライズ事業




認知度

CTSOをはじめ
セミナーに積極登壇



8月19日
18:00
START

採用

エンジニア採用サイトを
11月に新規オープンへ



エンジニアが
簡単に集まるように

企業文化

エンジニア専用オフィス
を飯田橋に開設



認知度

AGESTサイト内に
"Tech ブログ"を開設



エンターテインメント事業




採用

(株)GameWithと連携し
ゲームテスターの採用を強化



ゲームプレイを
仕事にしたい方を
全国から募集!

企業文化

ゲーム人材に特化した
新人事制度を導入
従業員の
モチベーションUP



認知度

"ゲーム"に特化した
ホームページにリニューアル



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

36

具体的に、まず採用のところでは。

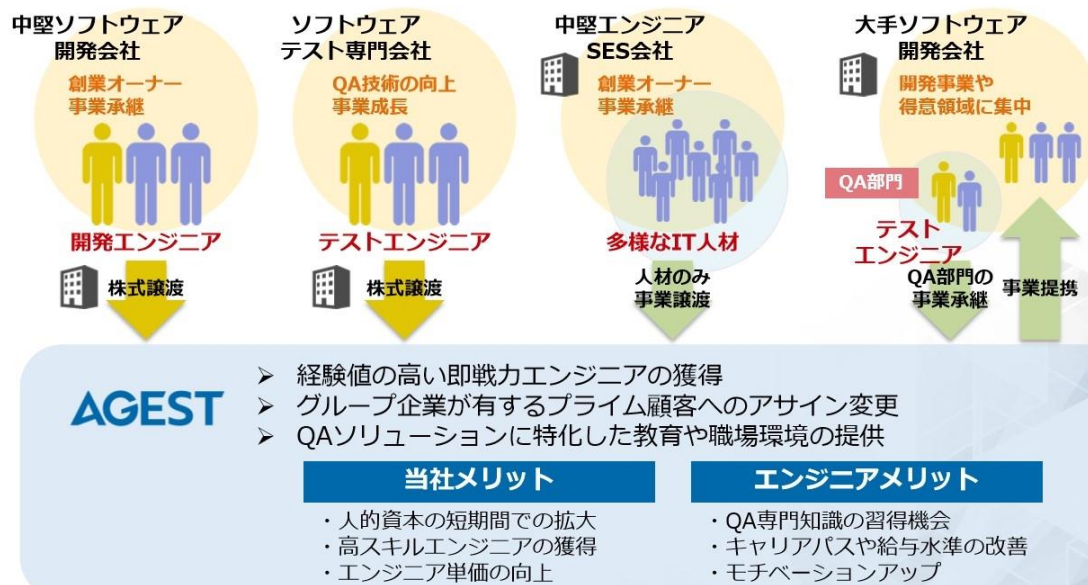
これは今年の4月にAGESTを作りました。これによって、従来、われわれの会社はエンターテインメントに寄った会社だと思われがちだったのですけれども、そうではなくて、テックカンパニーだというブランディングを進めております。CTSOのセミナーへの登壇であったり、Techブログといったものを開設することによって、ようやく、われわれがテックカンパニーだという認識を市場にも持っていただき始めています。

結果、従来苦戦していたリファラルの採用であったりとか、いわゆる媒体からの採用が、この上期には大きく改善されてきております。

さらに、これ副産物的な効果ではあったかもしれないのですけれども、エンターテインメント事業も分けることによって、その中のモチベーションが上がり、より高度なエンターテインメントのサービスを提供するという意識が芽生えております。その結果、上半期も順調に売上を伸ばすことができたのかなと考えております。

強固なキャッシュフローと財務基盤を背景に、 積極的なM&Aや事業承継によるエンジニア人材の獲得を促進

■ 人材獲得のためのM&Aや事業承継イメージ



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

次に、M&A の戦略です。

これまで、いろいろと M&A をやってまいりましたが、われわれとしては M&A のモデルというもの確立できてきたと思っております。まず、中堅ソフトウェア開発会社、これは開発エンジニアを取得することが可能になるのですが、ここから、われわれの教育カリキュラムを通して、次世代 QA エンジニアにキャリアチェンジしていくといったモデルを作っております。

また、ソフトウェア専門会社であったり、SES の会社といったものにもアプローチを強化している形です。この一番右にあります、大手ソフトウェア開発会社の QA 事業部門の事業承継。これがこの上期一番大きかったのかなと思っておりますが、やはり、開発会社の中にも QA 部門はあります。しかしながら、コアの事業というものは開発、SI の部分になりますので、各開発会社も投資の集中というところは、開発セクションに重きを置いております。

一方、QA 部隊。ここには、やはり複雑化、高度化していく技術が必要になりますので、これに対する教育のカリキュラムであったり、キャリアパスというのをしっかり作っていかないと、成長を描けません。こういったところのニーズがソーバルさんとは合致いたしまして、QA セクションを、われわれが事業承継を受けるということで成長しております。

結果、われわれのメリットとしては、この短期間で人的資本の拡大を行うことができた。同時に、ソーバル社からすると、キャリアパスを追いかけ、彼らの給与水準を上げていくことが可能になるということを実現しております。こういった取り組みは、今後も強化してまいりたいと思っております。

People: 次世代QAエンジニア育成モデルの構築



**2022年4月、先端技術を体系的に学べる教育機関AGEST Academyを開設
Testing Lab.での研究と最前線の現場知見を融合し、次世代QAエンジニア育成を促進**

世界標準、研究機関、開発現場の知見を
AGEST Academyに集約

“次世代QAエンジニア”を中心に
エンジニア人的資本を増強



三つ目、これが育成モデルになります。

先ほど申し上げました、われわれ、世界的な権威をはじめとするエキスパートが集まっております。この上期までに概ねのカリキュラムを作成し、教育を開始しております。同時に、AGEST Testing Lab.という研究所で、新しいテスト技法、先ほど、ミューテーションテストもそうですけれども、さまざまな先端の技術というものをアップデートしております。

さらに、われわれは年間最大 3,000 弱のプロジェクトをこなしておりますので、ここで培った知見といったものを、われわれの教育機関である AGEST Academy に注入し、このカリキュラムを通して次世代 QA エンジニアの育成をしていくと。これによって、持続的な人的資本の増強を図ってまいりたいと考えております。

ISTQB等の基礎的な知識習得や資格取得支援だけでなく 次世代QAエンジニア育成のためのカリキュラムも準備

カリキュラム名	学習内容		資格
	品質・テスト技法	開発知識・その他	
次世代QA	先端QA技術	Case、Smart City、AI、経営、会計、業界知見	—
アジャイルテスト	TDD/BDD/ADD知識	アジャイル知識 チームマネジメント	認定スクラムマスター
高度QA技術	ソフトウェア品質メソッド/ テストプロセス改善	マネジメント各種 (PMBOK準拠)	Project Management Professional
テスト自動化	自動化構築のツール・ コーディング知識	クラウド全般の知識 (AWS/GCP/Azureの知識)	—
テスト専門技術	品質に関連するDev技術全般	プログラミング/システム設計/ インフラ/DB/セキュリティ	システムアーキテクト(IPA)
共通基礎Lv.3	テストマネジメント全般 (PMBOK準拠)	プログラミング入門	ISTQB TM / IVEC Lv.5
共通基礎Lv.2	ソフトウェア品質技術/ テスト技術の応用	—	ISTQB TA/ IVEC Lv.3-4
共通基礎Lv.1	ソフトウェア品質技術/ テスト技術の基礎	—	ISTQB FL/ IVEC Lv.1-2

Topic

AGEST Academyの初級編のプログラムの外販を開始

新卒研修や中途採用の基礎トレーニングプログラムの一環として、大手情報通信会社や電子部品商社に提供

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

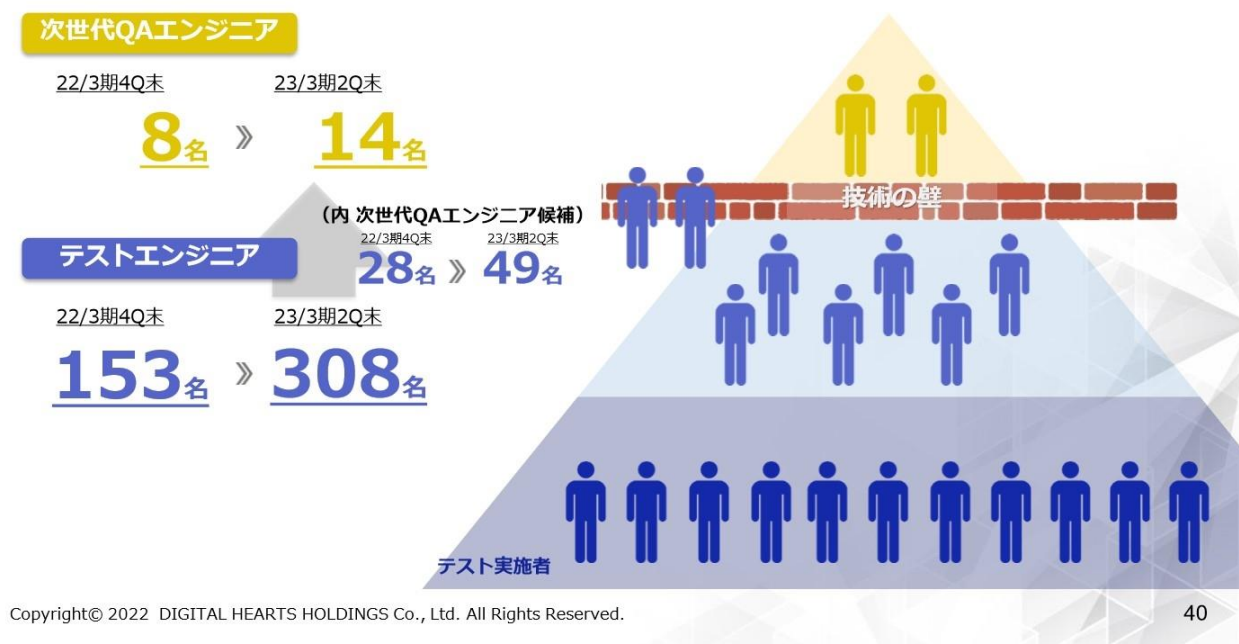
参考までに、こういった教育をしているかといいますと、基礎編ですね。

こういったものを全社員、行いまして、そこから専門知識をつけていく。品質とテスト技法の専門知識をつけていく、ならびにフルスタックを目指しているということで、開発の知見であったりとか、業界の知見といったものを注入していった、われわれしかできない提供ソリューションを実現していくと考えております。

なお、この Topic にありますけれども、このアカデミーの教育カリキュラム、かなり評価をいただいております、実はこれ、すでに外販でいくつかの会社様に活用いただいております。かなり好評だったということもありまして、昨日リリースしておりますけれども、本格的にこの外販プログラムを開始してまいりたいと考えております。

ブランディング、外部採用、M&A/事業承継、社内育成を(株)AGEST中心に強化、
中長期の成長を牽引する次世代QAエンジニア及びテストエンジニアが増加

■ エンジニア人的資本の増強



結果、この上半期、どういった変化があったかと申しますと、この次世代 QA エンジニア、かなり高レベルのエンジニアになるのですが、前期末 8 名のところが、この上半期で 14 名まで増強を行っております。

さらに、このアカデミーを通して、エンジニアを成長させてまいっておりますが、この数も前期末に 28 名だったのが 49 名、そして、ベースでありますテストエンジニアは約倍増という形で、われわれ取り組みがしっかりと数字に表れてきているという自信を深めているところでございます。

ソフトウェアテストの国際規格である「ISO/IEC/IEEE 29119」へ準拠し どのエンジニアが対応しても一定のQA品質を担保

グローバルで通用する基準に準拠し
QA品質を担保

独自のノウハウにより
Good practiceをBest practiceへ

ISO/IEC/IEEE 29119とは

世界初のソフトウェアテストの統合的な国際規格。
ソフトウェアテストを行うすべての組織に対して、
どのような形のソフトウェアテストを実施する場合
にも使用できるグローバルベースの規格。

AGEST

×

ISO/IEC/IEEE 29119



年間3,000件以上
のテストPJから得た
ノウハウ

世界のエキスパート
の知見を凝縮したテストの
Good practice

Key Person



高木 陽平 (株式会社AGEST 執行役員 QA 事業本部 本部長)

日本人初の「ISO29119トレーニング トレーナー」であり、当社グループの「ISO/IEC/IEEE 29119」の導入・トレーニングを主導。ISO 29119 Certified Tester、JSTQB初の完全上級テスト技術者(テストマネージャ、テストアナリスト、テクニカルテストアナリスト)の資格を保有。

続いて、Process になります。

これは先ほど申し上げた高木を中心として、ISO29119 に準拠したプロセスを策定しております。
さらに、それだけではなくて、われわれ独自の知見を活かしながらカスタマイズをして、ベストプラクティスを提供できる会社にしてまいりたいと考えております。

当社グループ独自のツール開発やアライアンスパートナーとの連携強化により
精度の高いテストの効率的な実施を支援する技術提供型サービスを拡大



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

42

ツールに関してですけれども、われわれのユニークなところは、内製で独自の自動化ツールを保有しております。従来から申し上げている TestArchitect であったり、新たに ERP 系のところになりますけれども、Oracle 向けのテスト自動化ツールならびに負荷診断ツールで、世界最先端のツールの活用も必要になりますので、われわれアライアンスを組ませていただいております。

この Autify、mabl と言われる、世界でも一番優れていると言われているツール。これの戦略的なパートナーという形の位置づけで今、活動しております。これによって、実は mabl であったり、Autify を導入したい会社様から、われわれに導入の支援を求めてくるというケース。こういったところも、副産物的にプラスに働いていると考えております。

ならびに、その他ツールということで、影響分析ツール。これは非常に効率化を求めるものです。ですので、この影響分析ツールなどを使いながら、クライアント様に対して最適なソリューションを提供するということを実現しております。

エンジニア人材や技術力の獲得を目的としたM&Aを積極推進することで
事業成長スピードを加速



エクイティ・ファイナンス(新株予約権)を決議

調達予定額 約42億円(差引手取概算額)*

※2022年10月31日時点の調達額 約8億円
(行使期間: 2022年7月20日~2024年7月19日)

手取金の使途

1. 将来のM&Aのための待機資金
2. 過去のM&A資金の返済
3. 技術研究費及びエンジニア確保・育成費

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*調達予定額は、行使価額の修正が行われた場合や新株予約権の行使期間内に行使が行われない場合等に増減する可能性があります。 43

さらに成長ドライバーとして、この M&A が重要になってまいります。

われわれ、過去に実績として、すでに何社か M&A を行っておりますけれども、基本的には、エンジニア人材の早期獲得ならびに技術力、ノウハウの強化。この2点に集中して M&A を進めてまいりたいと考えております。

過去の実績としては、エイネット社であったり、ソーバルというところで、20名、130名、LOGIGEAR であれば400名、さらにアイデンティティーという、フリーランスのプールを持っている会社といったものも、われわれの中にジョインしてきていると。

われわれ弱かった ERP、CRM 系の領域といったところは、Oracle の強い DWS、SAP に強い CEGB、Salesforce の MK PARTNERS という形で、こういった新しいノウハウの習得にも成功することができておりますので、引き続き、ここの加速を図ってまいりたいと思っております。

当社グループのM&A方針と想定するターゲット企業

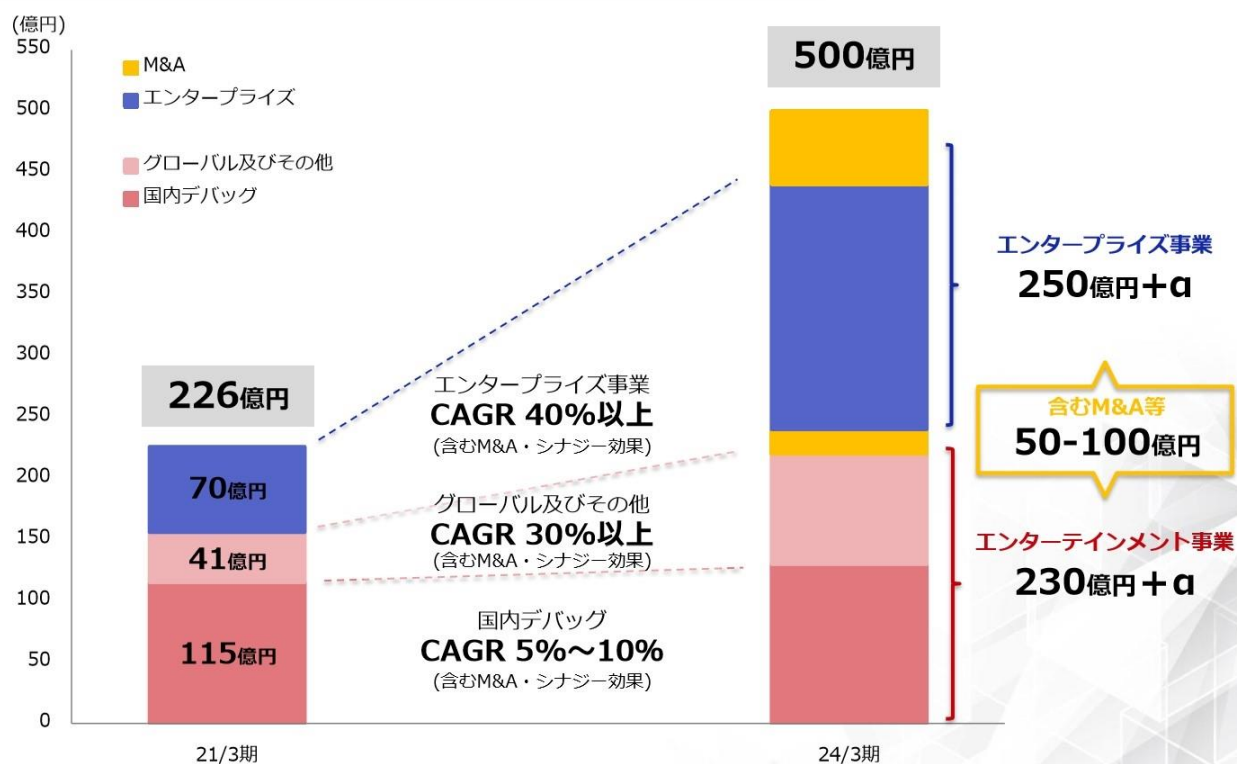
M&Aの基本方針	1. 厳格なROIC基準の適用により、高い投資効率・収益性を維持 *ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷(有利子負債+株主資本) 2. 買収対象は成長企業かつ単体利益が黒字の企業 3. 自立成長とシナジー効果のバランスの取れたPMI計画
ターゲット企業	エンジニア人材の獲得 ・ソフトウェアテスト会社 ・オープン系の開発エンジニアを有する企業 ・SES人材を自社に有する企業 技術力/ノウハウの強化 ・国内のERP関連企業
対象企業の規模	売上高 : 5~30億円 エンジニア数 : 30~150名 買収価額 : 最大30億円
実施件数	年間2~3件程度のクロージングを想定
ガバナンス	・投資委員会において、各分野の専門部署と様々な観点から議論 ・M&Aやファイナンスに関する豊富な知見を有する社外取締役の助言等も踏まえ、取締役会にて慎重に判断

Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

44

参考までに、これは繰り返し出しておりますが、M&Aのところは、基本的な方針を定めておりまして、ガバナンスを利かせながら、適切に投資をしてまいりたいと考えております。

中期売上高目標の内訳



Copyright© 2022 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

45

これらの成長の戦略を持ちまして、引き続き、中期売上高目標であります 500 億円の内訳としましては、このエンタープライズの急拡大と M&A が肝になりますけれども、エンタープライズ事業で 250 億円プラスアルファ、エンターテインメント事業で 230 億円プラスアルファといった内訳で、500 億円の達成を目指してまいりたいと思っております。

中期数値目標 (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>		<24/3期 目標>
売上高	226億円	291億円	》	500億円
ROIC ^(※1)	16.8%	22.0%	》	15%以上
M&A	3件	3件	》	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	1,005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	》	20,000名
女性管理職比率 ^(※3)	10.7%	11.8%	》	20%以上

Copyright© 2022 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

46

具体的な数値目標になります。

売上高、2024年3月期で500億円、ROIC15%以上、M&A 5件、国内法人顧客数を2,000件。

SDGs項目としましては、IT人材のプールとして2万人、女性管理職比率20%以上を掲げて、しっかり着実に成長を遂げてまいりたいと考えておりますので、引き続き、ご支援のほどよろしくお願いいたします。

私からは以上になります。

[了]