

2022年3月期 決算説明資料

2022/5/12

決算概要

2022年4月1日付けで、エンタープライズ事業は(株)AGESTを、
エンターテインメント事業は(株)デジタルハーツを中心とする組織体制へ移行

それぞれの事業領域において、
専門性のさらなる向上や新たな価値創造を強力推進

エンタープライズ事業

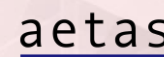
AGEST



事業内容

- ・システムテスト
- ・エンジニア派遣
- ・ERP導入支援
- ・セキュリティ検査/監視
- ・システム開発支援
- ・保守/運用支援

エンターテインメント事業



事業内容

- ・ゲームデバッグ
- ・マーケティング支援
- ・ゲームメディア運営
- ・翻訳/LQA
- ・ゲーム開発支援
- ・カスタマーサポート

業績概要

過去最高の売上高・営業利益を大幅更新

売上高

29,178百万円
(前期比128.7%)

営業利益

2,701百万円
(前期比141.5%)

- 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、売上高・セグメント利益**2桁成長**を実現
- M&Aの影響を除いた既存事業のみでも、**売上高110%以上の成長**を実現
- 2022年2月に**上方修正した業績予想通り**に着地

トピックス

成長に向けた**M&A**を当期**3件**実施

identity

株式会社アイデンティティー

22/3期2Q～P/L連結開始

ハイスキルのフリーランスエンジニアの人材プールを活用したSES事業を展開

dws

DEVELOPING WORLD SYSTEMS LIMITED

22/3期4Q～P/L連結開始

Oracle のゴールドパートナーとして、英国・米国にてOracle 製品の導入支援や保守・運用支援事業を展開

CEGB
CREATIVE EVOLUTION OF GLOBAL BUSINESS

株式会社CEGB

23/3期1Q～P/L連結開始

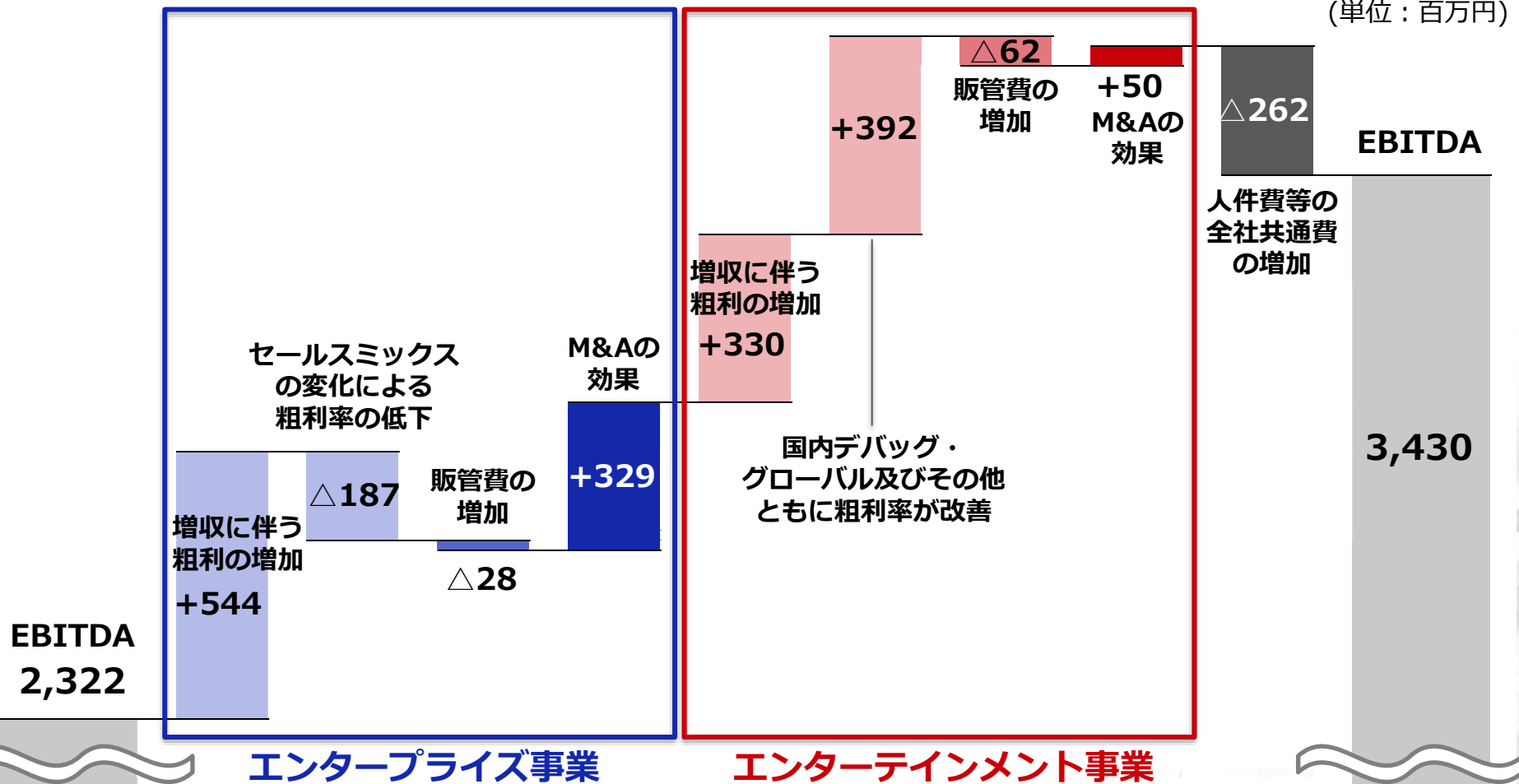
SAPの導入・運用コンサルティングやシステム開発支援事業を展開

既存事業の成長にM&A効果も加わり、大幅増収・増益を達成
成長投資を継続しつつも、営業利益率を大幅に改善

(百万円)	21/3期	22/3期	増減額	前期比
売上高	22,669	29,178	6,509	128.7%
売上原価	16,235	20,787	4,551	128.0%
原価率	71.6%	71.2%		△0.4ポイント
売上総利益	6,433	8,391	1,957	130.4%
販管費	4,524	5,690	1,165	125.8%
営業利益	1,908	2,701	792	141.5%
営業利益率	8.4%	9.3%		+0.8ポイント
経常利益	1,975	2,778	803	140.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	974	1,780	806	182.7%
EBITDA	2,322	3,430	1,107	147.7%

既存事業における増収及び収益性の改善に加え、
M&Aの影響もあり、EBITDAは**前期比約1.5倍**と大幅に伸張

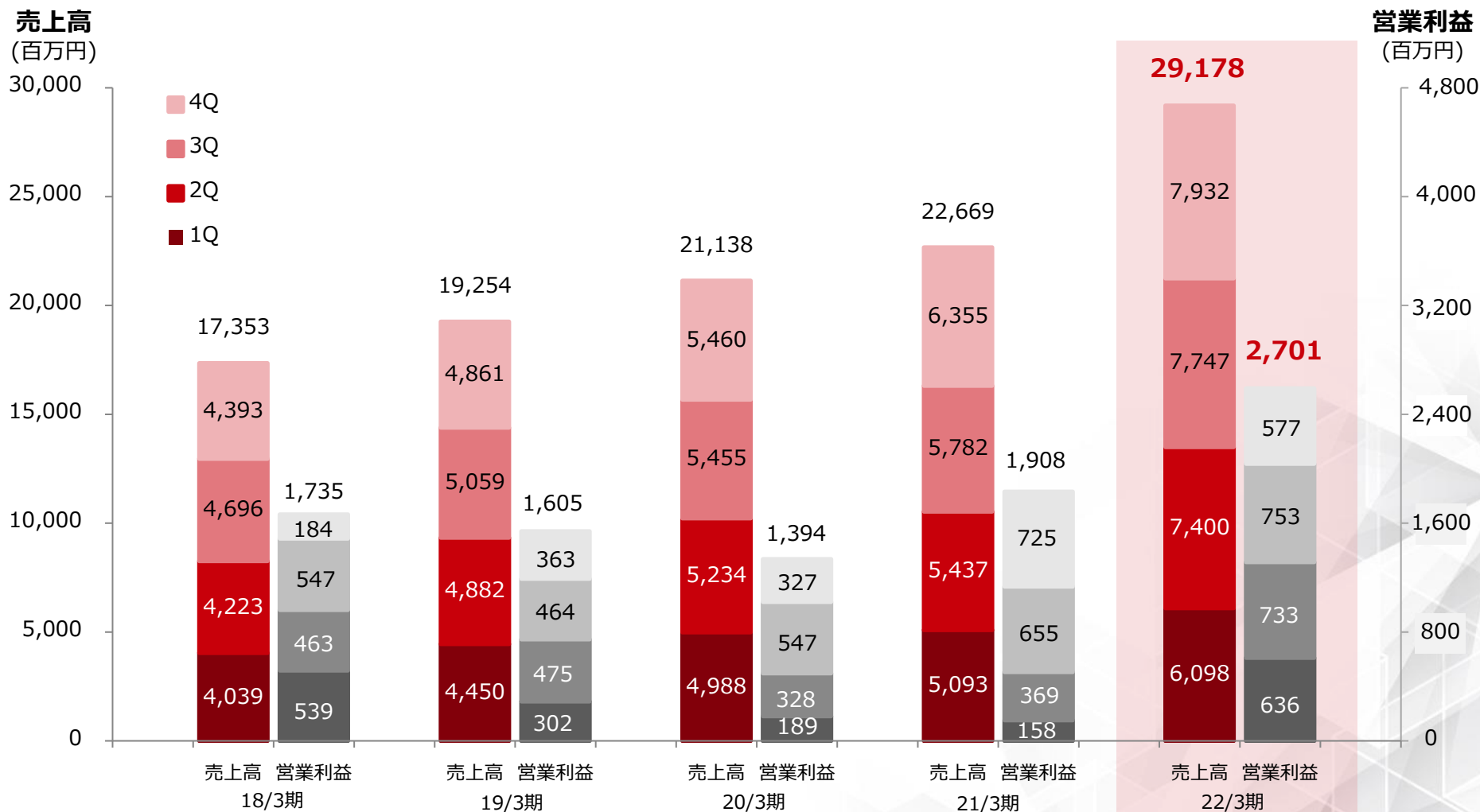
(単位：百万円)



21/3期 実績

22/3期 実績

今後の成長に向けたM&Aや人材をはじめとする成長投資を継続しつつも
過去最高の売上高・営業利益を大幅更新



連結貸借対照表

(百万円)	21/3期(期末)	22/3期(期末)	増減額(対前期末)
資産合計	14,338	17,565	3,226
流動資産	9,744	10,392	647
現金及び預金	5,076	5,208	132
固定資産	4,593	7,172	2,578
有形固定資産	598	693	94
無形固定資産	2,670	5,094	2,423
のれん	2,467	4,763	2,295
投資その他の資産	1,324	1,384	59
負債合計	8,024	9,989	1,964
流動負債	7,904	9,679	1,774
短期借入金	4,728	5,421	692
固定負債	119	309	190
純資産合計	6,314	7,576	1,261
株主資本	5,642	6,776	1,133
その他の包括利益累計額	48	228	179
新株予約権	13	—	△13
非支配株主持分	610	572	△38
負債・純資産合計	14,338	17,565	3,226

(百万円)	前期実績 21/3期	当期実績 22/3期	増減額
営業活動CF	1,416	3,077	1,660
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	1,869	3,740	1,871
投資活動CF	△1,813	△2,537	△723
財務活動CF	1,730	△546	△2,276
現金及び現金同等物に係る換算差額	7	139	131
現金及び現金同等物の増減額	1,341	132	△1,208
現金及び現金同等物の期首残高	3,704	5,041	1,337
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△3	—	3
現金及び現金同等物の期末残高	5,041	5,173	132

セグメント別実績

【セグメント別業績に関する注意事項】

- ・各セグメントの売上高については、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて記載。
セグメント利益は営業利益ベースの数値を記載。
- ・22/3期1Qよりエンターテインメント事業のサブセグメント区分を変更。
そのため、22/3期以前のエンターテインメント事業サブセグメント別業績は、変更後の数値に組み替えて記載、比較を実施。

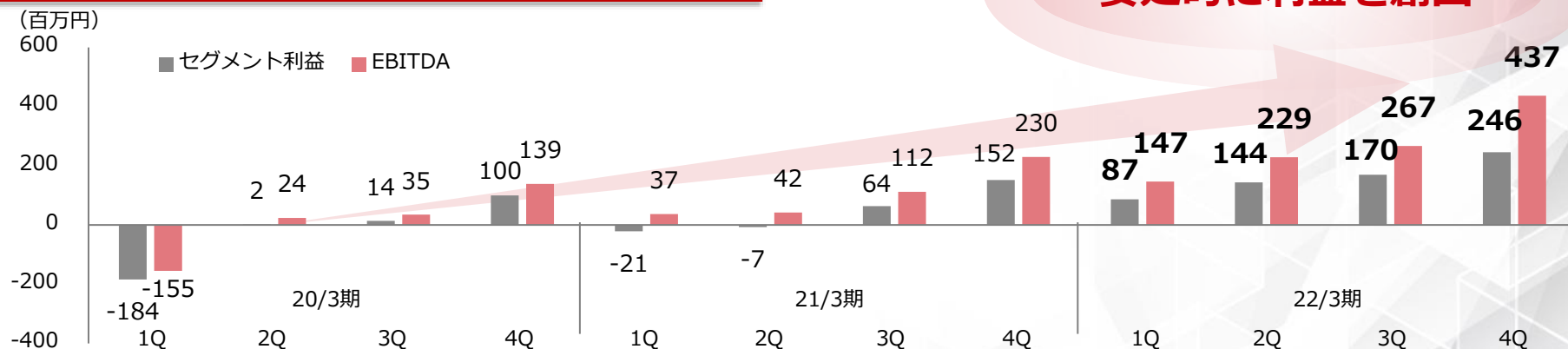
2022年3月期 セグメント別実績

(百万円)	前期実績 21/3期	当期実績 22/3期	前期比
売上高	22,669	29,178	128.7%
エンタープライズ	7,021	11,491	163.7%
エンターテインメント	15,647	17,687	113.0%
調整額	—	—	—
営業利益	1,908	2,701	141.5%
エンタープライズ	188	649	344.8%
エンターテインメント	3,077	3,668	119.2%
調整額	△1,356	△1,616	—
EBITDA	2,322	3,430	147.7%
エンタープライズ	424	1,082	255.0%
エンターテインメント	3,226	3,938	122.1%

■ DXの加速等を背景に、前期比1.6倍の売上成長、セグメント利益率5.7%を記録

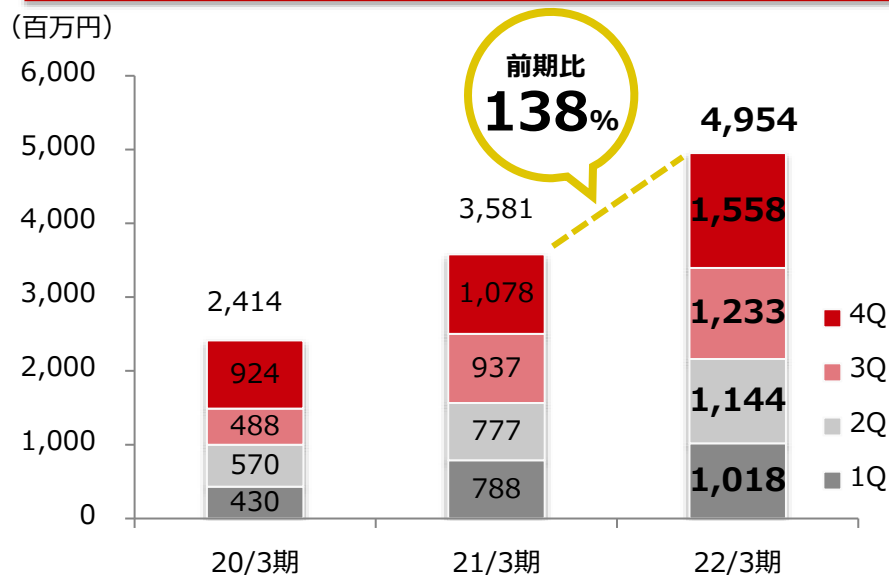
(百万円)	前期実績 21/3期	当期実績 22/3期	前期比
売上高	7,021	11,491	163.7%
システムテスト	3,581	4,954	138.3%
ITサービス・セキュリティ	3,439	6,537	190.1%
セグメント利益	188	649	344.8%
EBITDA	424	1,082	255.0%

エンタープライズ事業 四半期別利益推移

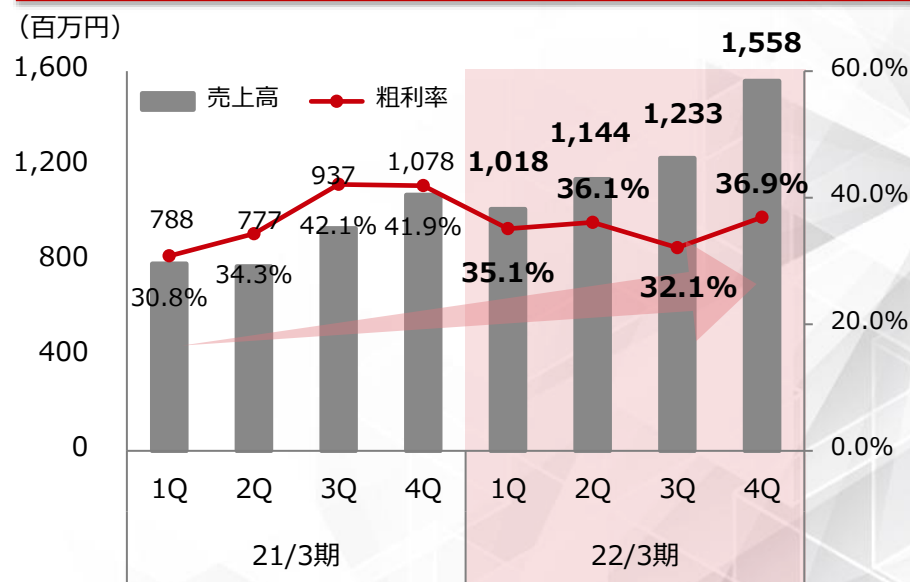


- マニュアルテストや脆弱性診断、テスト自動化等、品質向上に関するトータルソリューションの提案を積極化させることで、**新規顧客数の増加及び既存顧客との取引規模拡大を実現**
- M&A等によりグループインした**MK Partners及びTPP SOFT**の業績が2Qから、**DEVELOPING WORLD SYSTEMS**の業績が4Qから寄与
- M&Aの効果を除外しても、**前期比120%の成長を実現**
- 事業拡大に向けた投資を継続しつつも、**通期粗利率は35.2%**と高い水準を維持

売上高推移

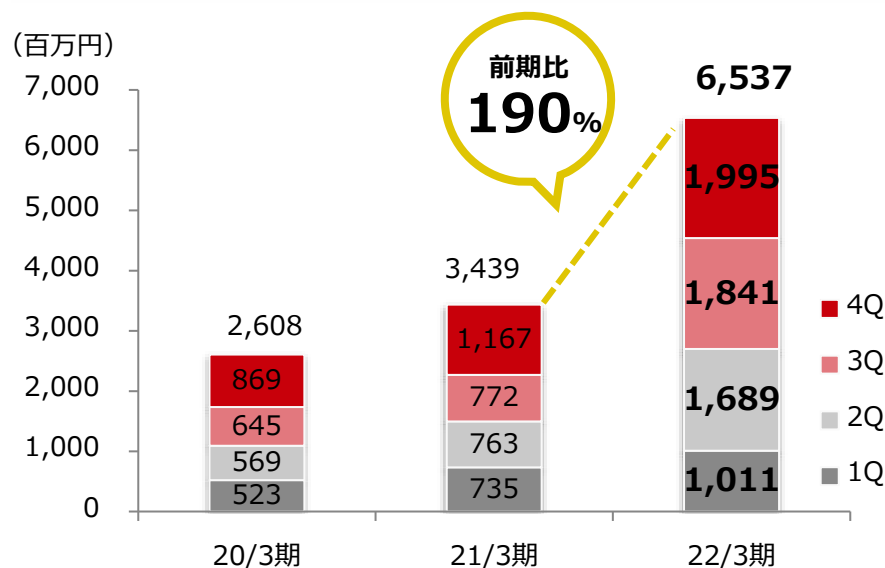


四半期別トレンド

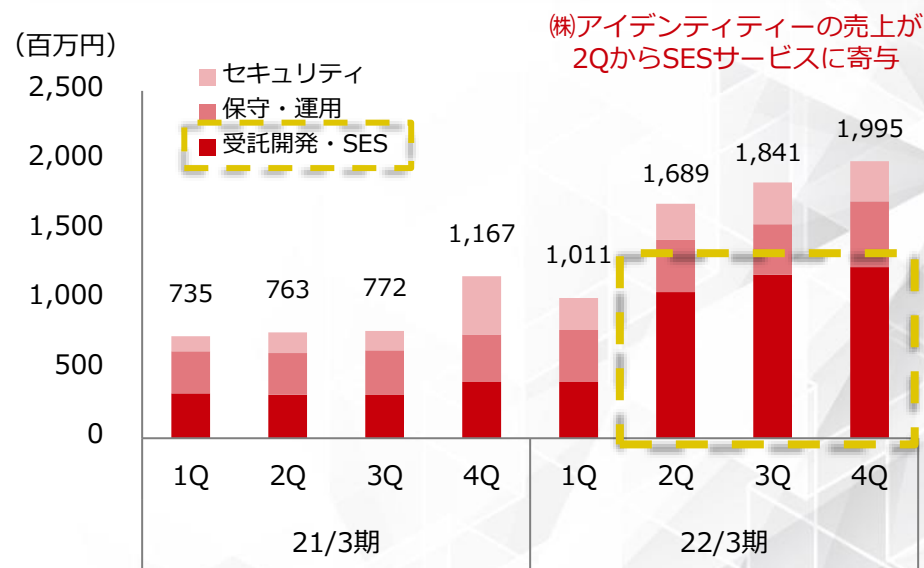


- 受託開発・SES、保守・運用、セキュリティすべてのサービスにおいて前期比**120%以上の成長**を達成
- M&Aにより取得した(株)アイデンティティの業績が2Qから寄与し、受託開発・SESの売上高は**前期比2倍以上**と大幅に伸張
- 当社独自のセキュリティ人材育成プログラムの活用により、社内のセキュリティ人材を前期比**約1.4倍に増員**。今後もより多くのセキュリティ人材の育成・輩出を目指す

売上高推移



サービス別売上高推移

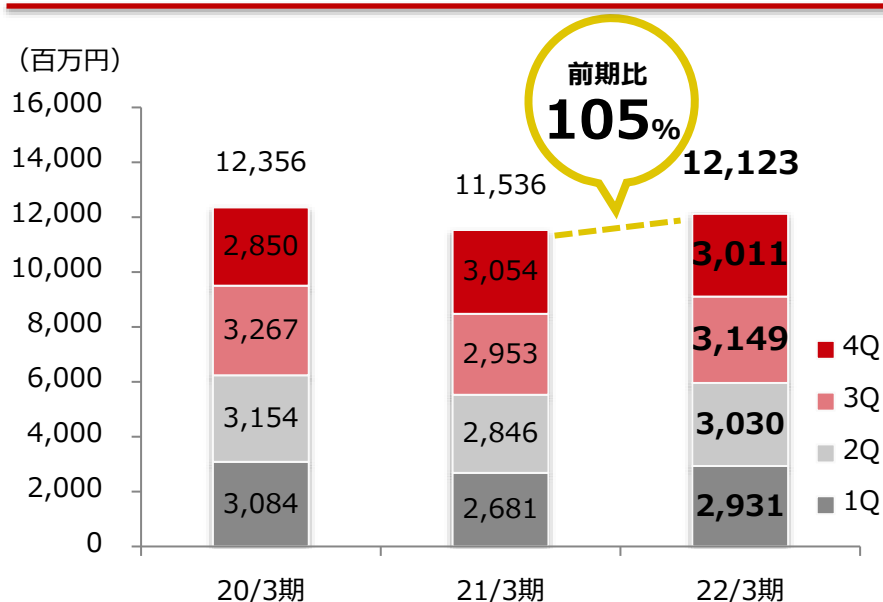


- 好況なコンソールゲーム市場やコンテンツの海外展開の加速を背景に、増加する需要を確実に獲得し、国内デバッグ・グローバル及びその他**ともに増収**を実現
- 増収効果及び粗利率改善効果により、**過去最高の利益**を創出するとともに**セグメント利益率も20.7%**と高水準を記録
- 当期1Qより、今後の成長ドライバーとなる**“グローバル事業”**の進捗や収益性を可視化するためサブセグメントの区分を変更

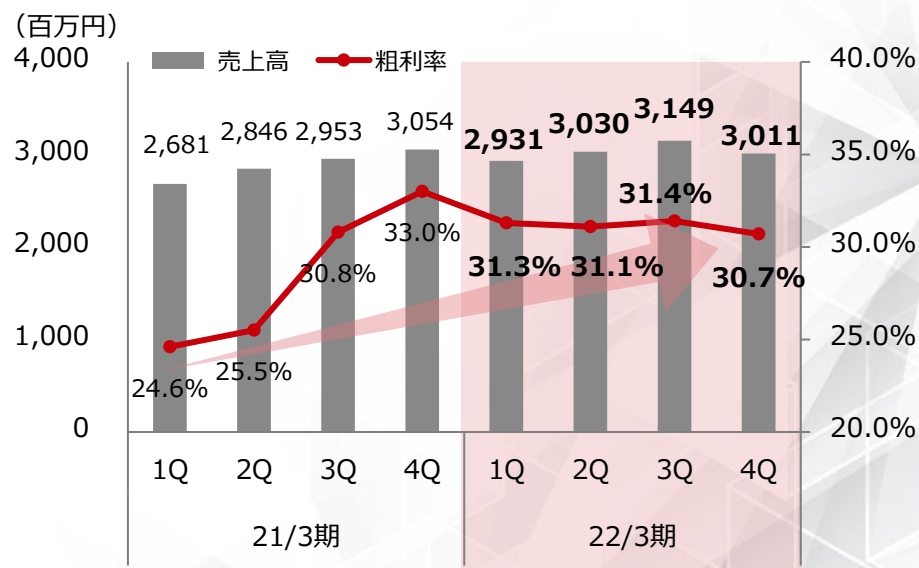
(百万円)	前期実績 21/3期	当期実績 22/3期	前期比
売上高	15,647	17,687	113.0%
国内デバッグ	11,536	12,123	105.1%
グローバル及びその他	4,111	5,563	135.3%
セグメント利益	3,077	3,668	119.2%
EBITDA	3,226	3,938	122.1%

- 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デバッグが好調**に推移し、国内デバッグ事業の成長を牽引
- 最低賃金が上昇する中、オペレーション改革等を積極推進したことに加え、増収効果もあり、**通期粗利率は31.1%**と**前期比で2.5Pも改善**
- 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、業務効率化による**収益性のさらなる向上**を目指す

売上高推移

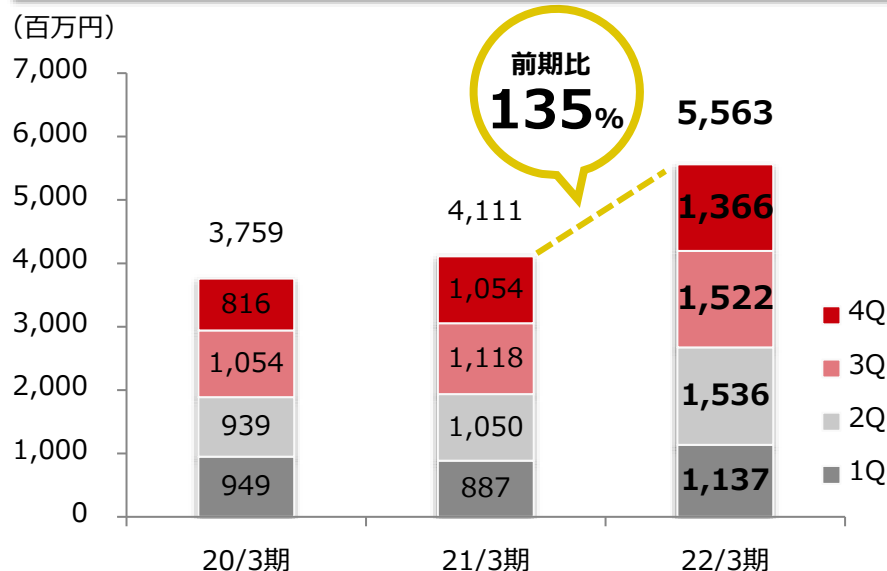


四半期別トレンド

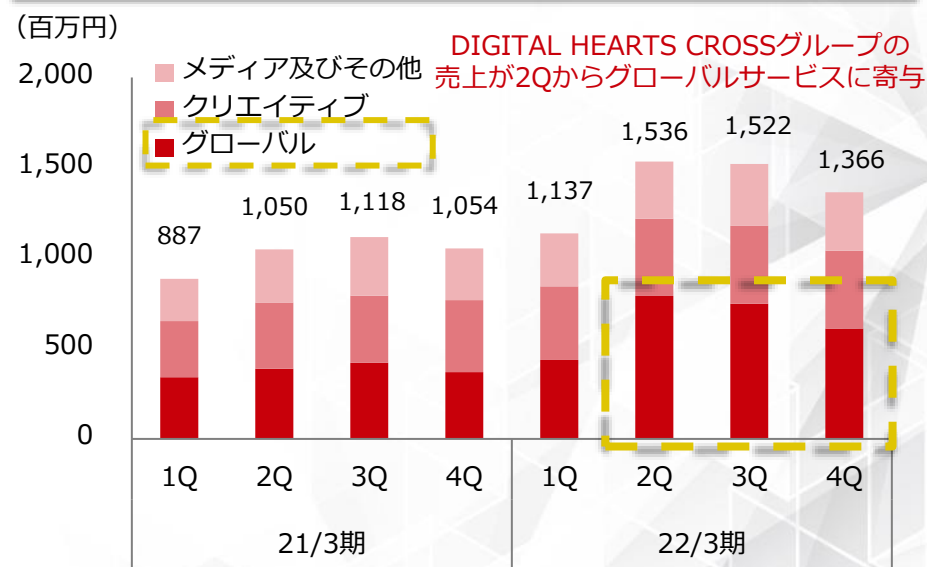


- 好況な市場環境を背景に、クロスボーダー/グローバル案件を確実に獲得し、グローバル・クリエイティブ・メディア及びその他**すべてのサービスにおいて2桁増収**を実現
- M&Aにより取得した**DIGITAL HEARTS CROSSグループ**の業績が当期2Qより寄与したほか、既存事業においても**2桁成長**を達成
- ゲームコンテンツのグローバル展開が進展する中、DIGITAL HEARTS CROSSグループとの**シナジー**を追求し、アジア地域を中心に**サービスの拡大を目指す**

売上高推移



サービス別売上高推移



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%

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予定

■ 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	
<u>システムテスト</u>	システムテスト 脆弱性診断
<u>ITサービス・セキュリティ</u>	<u>受託開発</u> <u>ERP/CRM導入支援</u> <u>ペネトレーションテスト</u> セキュリティ監視 保守・運用支援 エンジニア派遣(SES)

■ 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		
<u>QAソリューション</u>	システムテスト 脆弱性診断 <u>受託開発</u> <u>ERP/CRM導入支援</u> <u>ペネトレーションテスト</u>	株式会社AGEST LogiGearグループ 株式会社CEGB
<u>ITサービス及びその他</u>	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ー

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

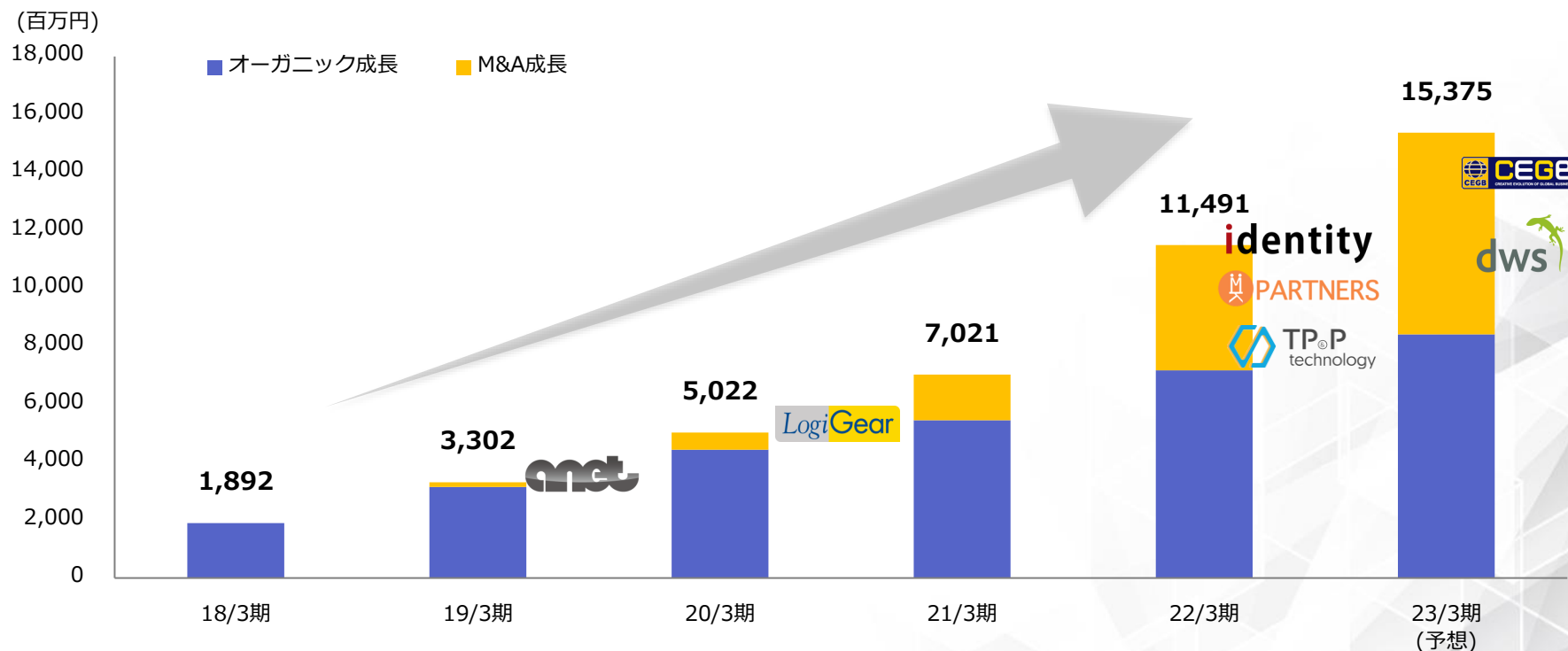
エンターテインメント事業		
国内デバッグ	デバッグ	株式会社デジタルハーツ
グローバル及びその他	翻訳・LQA ゲーム開発支援 カスタマーサポート マーケティング支援	株式会社デジタルハーツ DIGITAL HEARTS CROSSグループ 株式会社フレイムハーツ Aetas株式会社

(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

DXの加速等により好況な市場環境を追い風に 引き続き高い成長を目指す

1. 人材や技術に対する投資を積極化させ、既存事業の成長を加速
2. 22/3期にM&Aした企業の自立成長の促進及び既存子会社とのシナジーの早期発現に向けた取り組みを推進



オーガニック成長

強固な事業基盤へと進化させるべく
前期比+3億円程度の成長投資を計画

01 エンジニアリソースの強化

- リファラル採用を強化
- エージェントとのリレーションを強化し、紹介人材数を増加
- AGEST Academyを通じた人材育成を強化
- ブランディングを強化し、従来の“ゲーム”とは異なる“テック”ブランドを確立

02 営業強化

- 展示会の参加やCTO・CTSOによるセミナー開催等を積極化
- テスト、セキュリティ、開発支援等クロスセルを強化
- 技術営業を推進

03 テックリードによるQAソリューションの強化

- 従来のテストアウトソースから先端技術も活用したアドバンステスト及び次世代QAソリューションを強化

M&A成長

自立成長の促進及びシナジー早期発現に
向けた取り組みを推進

01 グループ連携を強化しシナジーを最大化

identity × **AGEST** : フリーランスエンジニアの活用

 × **AGEST** : 国内におけるSAP事業拡大

 ×  : 新たな自動化ツールの開発

 ×  : 欧米におけるSAP事業拡大

02 人材及び技術強化を目的に引き続き戦略的M&Aを積極化

- ターゲット企業はソフトウェアテスト会社やERP関連企業等
- 厳格なROIC基準や投資委員会による審査等、適切なガバナンスの継続

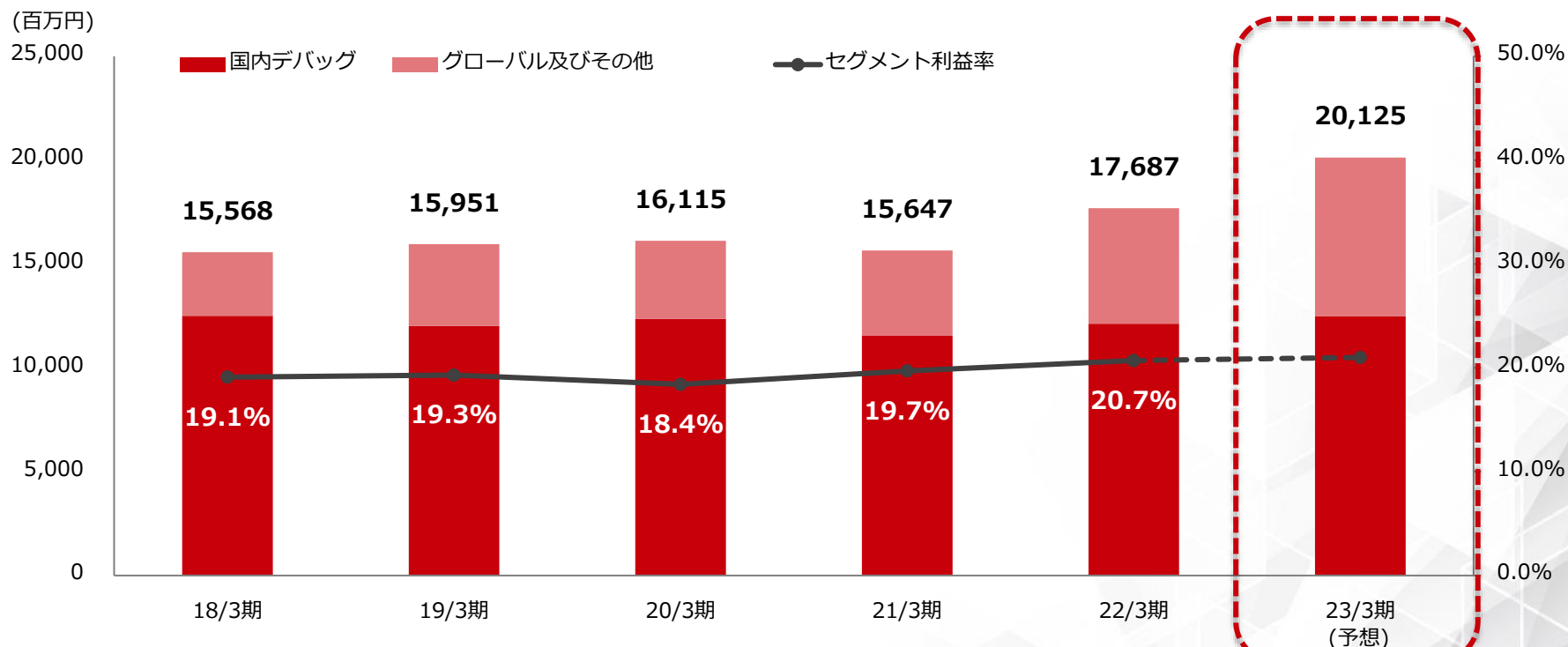
エンジニアの増強やサービスのクロスセルを強化し、
顧客数・顧客単価の向上を目指す

QAソリューション KPI	22/3期 実績	23/3期 目標
受注顧客数	748社	830社
平均顧客単価	10百万円	12百万円
エンジニア数	924名	1,100名
アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率	28.9%	45.0%

- ・受注顧客数 …1年間に取引があった顧客の数(国内・海外含む)
- ・平均顧客単価…1社当たりの年間取引額の平均
- ・エンジニア数…国内外の当社グループ会社に在籍するテストエンジニア / 開発エンジニア / インフラエンジニア / セキュリティスペシャリストの総数
(※テスター稼働人数やビジネスパートナーの稼働人数は除く)

高い収益力を持つ「国内デバッグ」を中心に継続的成長と収益性改善を行い キャッシュ創出事業として安定的な運営を図る

1. 国内デバッグサービスで大型タイトル受注と品質強化により収益力を強化
2. 海外拠点強化によるグローバル需要の取り込みにより売上を拡大



堅調な市場環境の中、大きな変化が訪れているゲーム業界で、
ゲーム企業の成功に強くコミットする“グローバル・クオリティ・パートナー”を目指す

マーケット環境の変化



重点施策

① サービス品質の強化

- 顧客満足品質の定義・追求
- 品質/コスト/スピードの最適化
- 体制と人材強化
- 技術やツールの活用

② 提供サービスの拡大

- 本格的なマーケティングサービスの提供
- カスタマーサポートの多言語対応・マーケティング連動
- NFTゲームやメタバース向け開発やデバッグ

③ グローバル化対応力の向上

- ローカライゼーションサービスの拡大
- AI翻訳の活用
- 海外メディア活用による国内企業向けグローバル支援
- 海外ゲームの日本・アジア参入トータルサポート

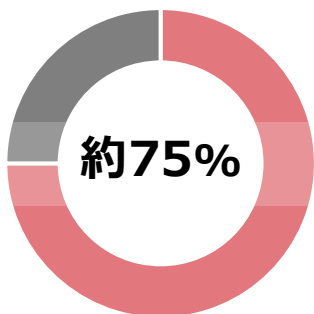
信頼UP

収益UP

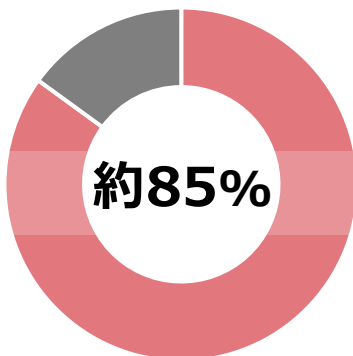
キャッシュUP

デバッグシェア

22/3期実績



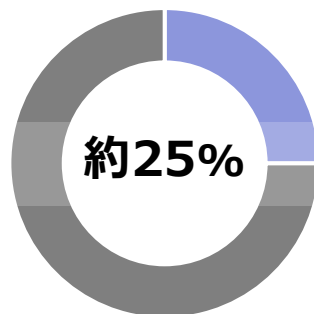
23/3期目標



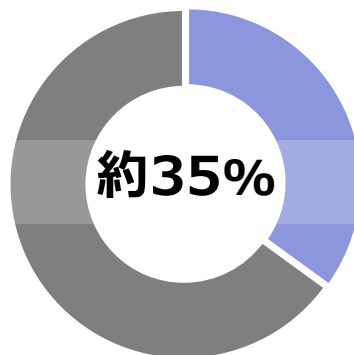
新規コンソールゲーム
トップ100タイトル
の当社デバッグ関与率*

マルチサービス比率

約25%



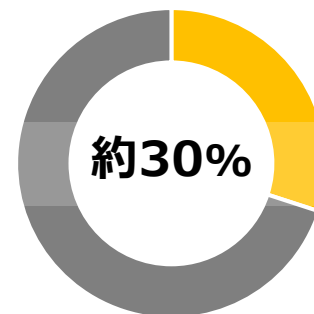
約35%



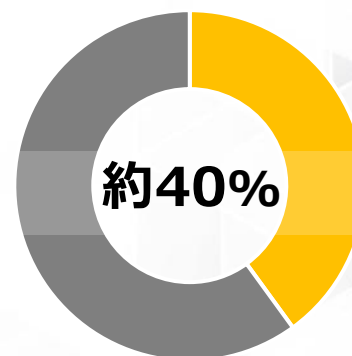
当社デバッグ関与
主要タイトルへの
その他サービス提供比率*

グローバル比率

約30%



約40%

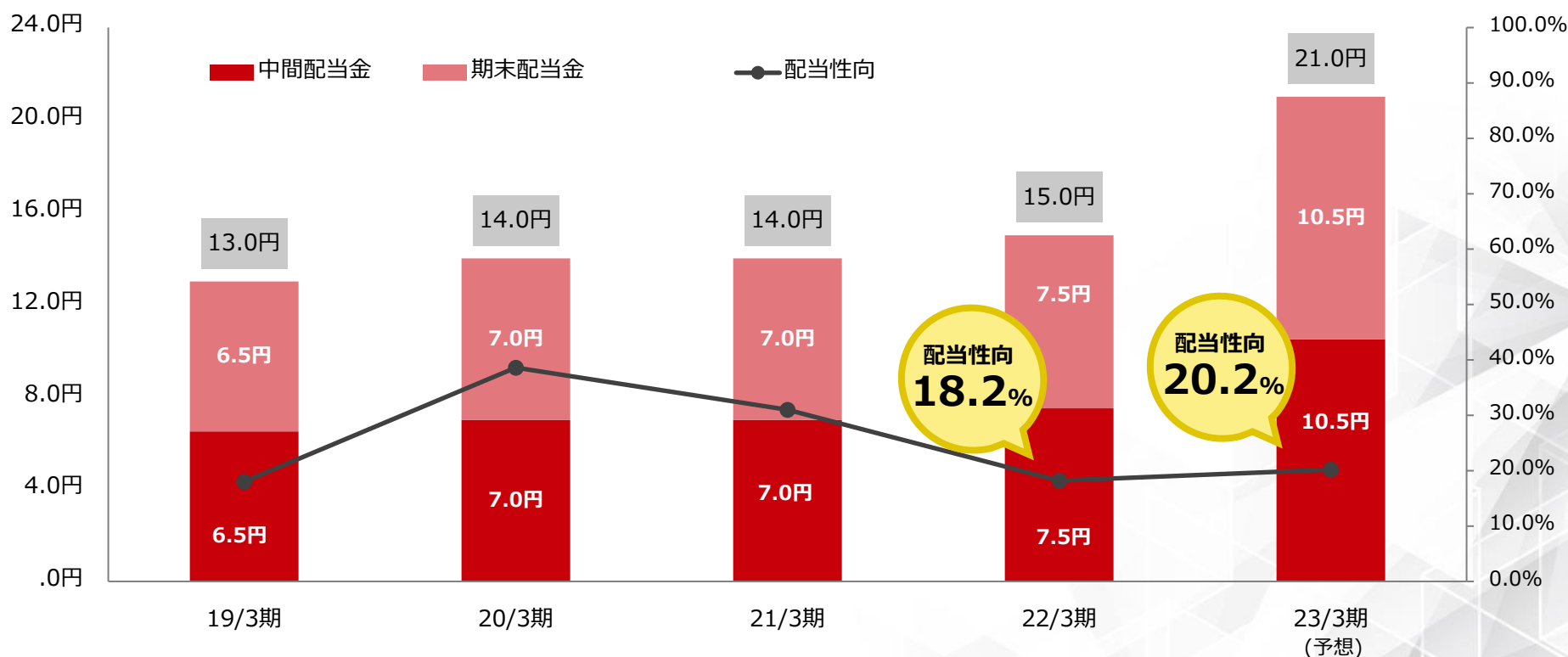


エンターテインメント事業に占める
グローバル及びその他の売上比率

大幅増益計画を株主還元にも反映 年間配当金は**過去最高の増配額**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



成長戦略

高収益なエンターテインメント事業の安定成長の下支えのもと、
人材・技術強化により最適なQAソリューションを提供することで
エンタープライズ事業の成長を加速

“グローバル・クオリティ・パートナー”へ

エンタープライズ事業

好況な市場環境を背景に
高い成長を継続

- ・先端品質テクノロジーの追求
- ・エンジニアの技術力向上
- ・世界標準規格に準拠したテストプロセスの提供

高収益事業として
安定成長

- ・国内での圧倒的なシェアを強みに
安定的に利益を創出
- ・グローバル領域での事業拡大を推進

エンターテインメント事業

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)
- 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
- 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

先端品質テクノロジーの活用により、
多様化するニーズに最適なQAソリューションを高い水準で提供できる企業へ

SAVE the DIGITAL WORLD

次世代QA

ユーザー体験を起点に顧客企業のイノベーションを支援

CASEやSmart Cityといったテスト手法が確立されていない領域における品質保証を提供



アドバンスドテスト

技術活用によりテストプロセスの効率化を支援

セキュリティといった非機能面も含めた品質向上や、テスト自動化等テストプロセスの効率化を支援



テストアウトソース

第三者の視点からテストプロセスを支援

テスト工程のアウトソースを引き受けることで、テストノウハウやリソースが不足している企業を支援



アドバンスドテスト・次世代QAを積極的に推進 2023年3月期は人材・技術への投資を一層強化し、事業基盤を進化

2017- エンタープライズ事業本格化	2020-2021 第二の事業の柱へ	2022- “次世代QA”を見据え 事業基盤を進化	2023- 先端品質テクノロジー企業として確固たる地位を確立
➤ エンジニアに対する投資を積極化 ➤ アライアンス等を活用しサービスを拡充 ➤ オペレーション体制を構築	➤ 21/3期に初の通期黒字化を達成 ➤ M&Aを積極化し、人材プールの拡大及び技術力向上を推進 ➤ さらなる成長に向けたグループ組織再編を決議	➤ “株式会社AGEST”を中心に、人材・技術・プロセスをグローバルで通用するレベルへ引き上げ ➤ 営業体制やマーケティングを強化し、顧客基盤を拡大 ➤ 引き続きM&Aを積極活用	➤ 従来にはない QA ソリューションを提供することで、安心・安全なデジタル社会の創造に貢献 ➤ 先端技術研究を継続し、テスト手法を絶えずアップデート
18/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 計画	24/3期 目標
売上高 18億円	売上高 114億円	売上高 153億円	売上高 250+α億円
営業利益率 －% (営業損失)	営業利益率 5.7%	営業利益率 5% - 6%	営業利益率 8% - 10%

次世代QAへの進化を見据え グローバルスタンダードに則って、人材・技術・プロセスの質を向上

先端品質テクノロジー = 業界標準技術の習得 + 実践的な先端技術の探求

専門的な知識・スキルを持った エンジニアの増強

- テックリード人材
- インフラエンジニア
- 開発エンジニア
- セキュリティスペシャリスト
- テストエンジニア

- ・ QAコンサル
- ・ テスト計画 / 設計者
- ・ 自動化エンジニア
- ・ テスト実施者

人材
(People)



技術
(Technology)



プロセス
(Process)



テストの実行等を支援する
先端ツールの活用

新たな領域における専門的知見
の獲得

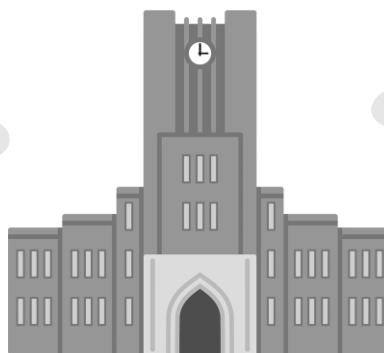
ソリューションに合わせた
最適な実施プロセスの策定

人材
(People)



テストノウハウを学術的・実践的に学べるAGEST Academyを設立 エンジニアスキルの標準化及びボトムアップを推進

AGEST Academy



Black氏監修の“ISTQB(*)”
シラバスに沿ったテストエンジニア
トレーニングプログラムを提供

現役エシカルハッカーから
実践的な知識とスキルを学ぶ
“**CYBER BOOT CAMP**”の開催

業界有識者を講師とする
特別講義の定期開催

Reid博士監修のAIテスト
トレーニングプログラムの提供

国内外のソフトウェアテストの権威の ノウハウを凝縮

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。

Hung Nguyen



ソフトウェアテストの世
界的な権威。テストエン
지니어のバイブルとなる
本の共同著者。当社の子
会社であるLOGIGEAR
CORPORATIONの代表。

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。
当社のCTSO(Chief
Testing Solution Officer)。



先端技術に関する研究や活用に向けた取り組みを推進

01 自動化ツールの拡充を推進

- グループ連携を強化し、SAP向けの新たな自動化ツールを開発
- アライアンス等を活用しながら、自動化ツールを拡充

当社が提供可能な自動化ツール



Panaya

WORKSOFT

Selenium

appium

02

産学連携により新たなテスト手法の研究・実用化を推進

新技術研究機関として AGEST Testing Lab.を新設

研究内容	共同研究者
AI製品へのソフトウェアテストの適応	 電気通信大学 西 康晴氏
アジャイルテストに関する研究	 早稲田大学 鷲崎 弘宜氏
ファジングテスト手法を用いたセキュリティテストの研究	 長崎県立大学 加藤 雅彦氏



“ISO/IEC/IEEE 29119”にいち早く準拠し テスト業界のリーディングカンパニーを目指す

ISO/IEC/IEEE 29119とは

ソフトウェアテストの統合的な国際規格。世界初のテスト規格として、2013年から2016年にかけて段階的にリリースされ、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ように作られている。

Supported by

Stuart Reid博士



ISTQBの初期メンバー。現在は、ソフトウェアテストの国際規格「ISO/IEC/IEEE 29119」を開発したISO Working Group26の議長として、テストプロセスの世界基準の策定を推進。

“ISO/IEC/IEEE 29119”に準拠した テストプロセスを策定

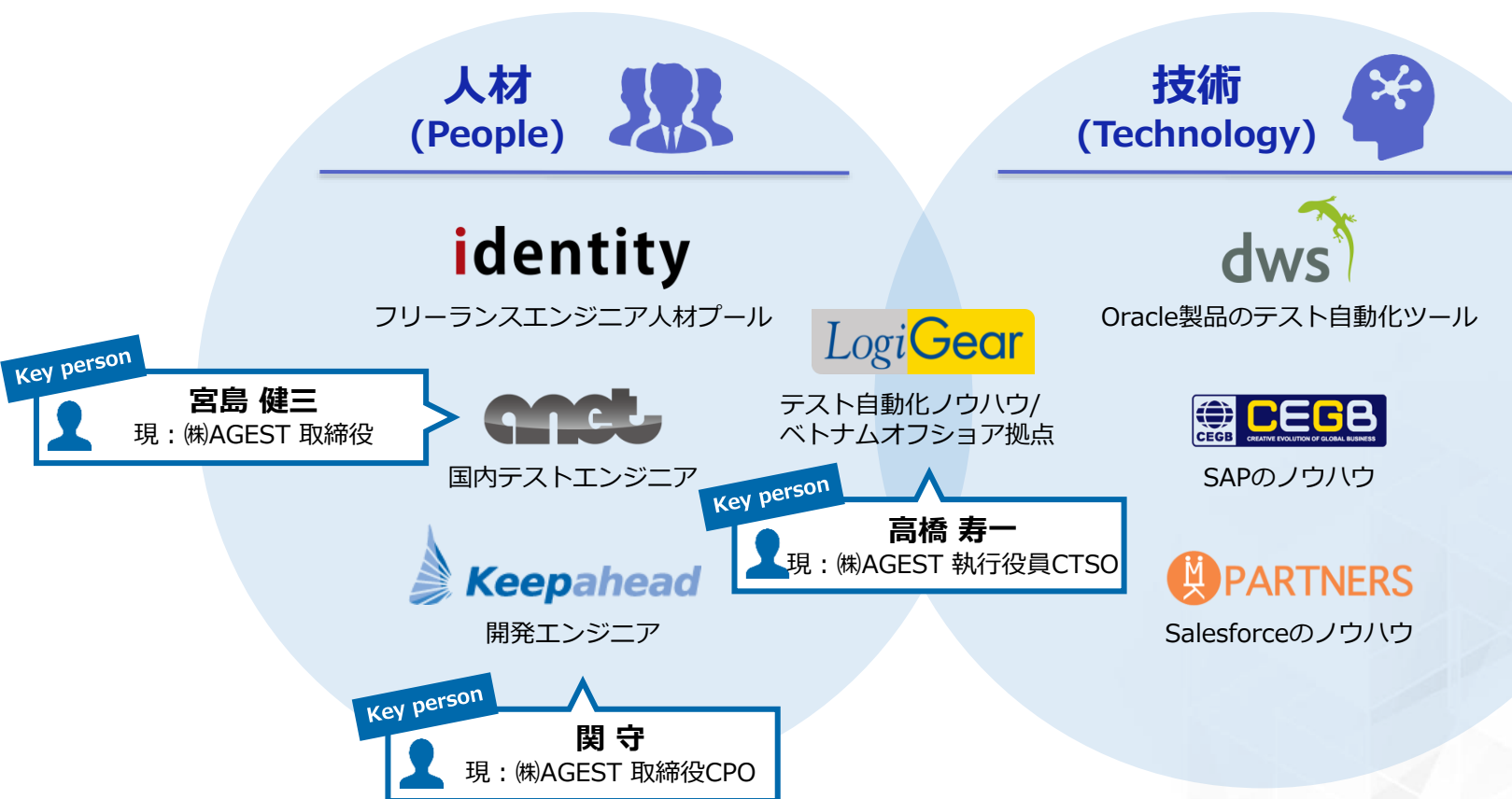
- ISO/IEC/IEEE 29119に準拠したテストプロセスを策定することで、テストの精度・品質を向上

日本で初めて Reid博士監修のISOトレーニングプログラムを提供

- “AGEST Academy”でISOトレーニングプログラムを提供することで、社内エンジニア全員のテスト品質を統一

M&Aも積極活用しながら、人材・技術強化のスピードを加速

過去のM&A等の事例



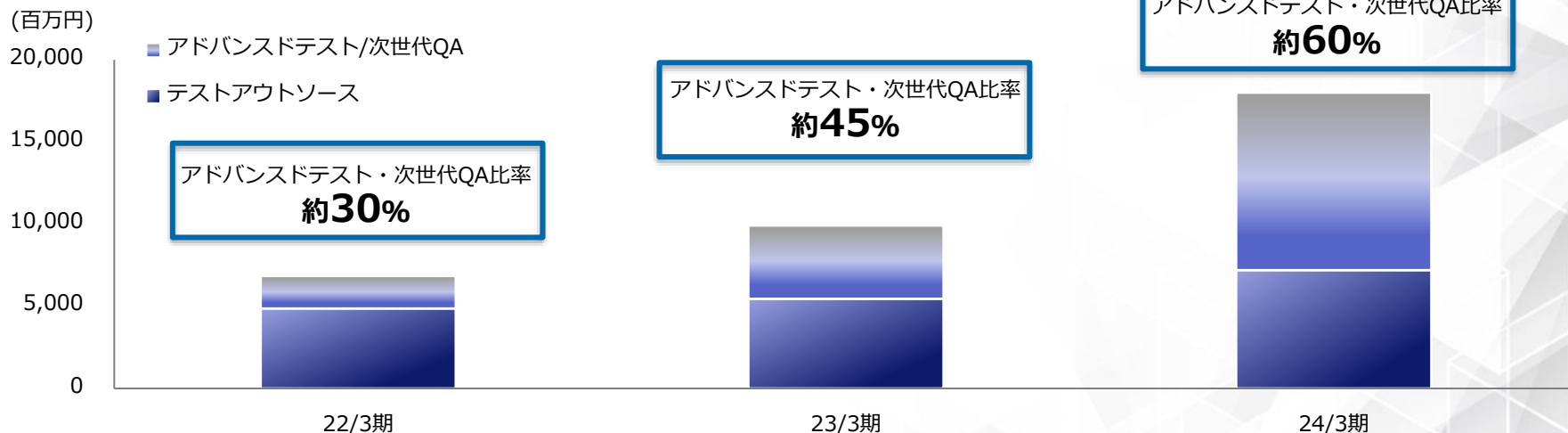
M&Aによりマネジメント人材も強化

「最先端のツール活用」×「世界標準規格への準拠」×「従来にないテスト手法の開発」
により多様なニーズに最適なQAソリューションを提供

1PJ当たりの当社のサービス提供範囲



QAソリューションの売上高イメージ



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



厳格な基本方針のもと、引き続き戦略的M&Aを積極実施

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

- エンジニア拡充
- ・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 / ノウハウ強化
- ・国内のERP関連企業

対象企業の規模

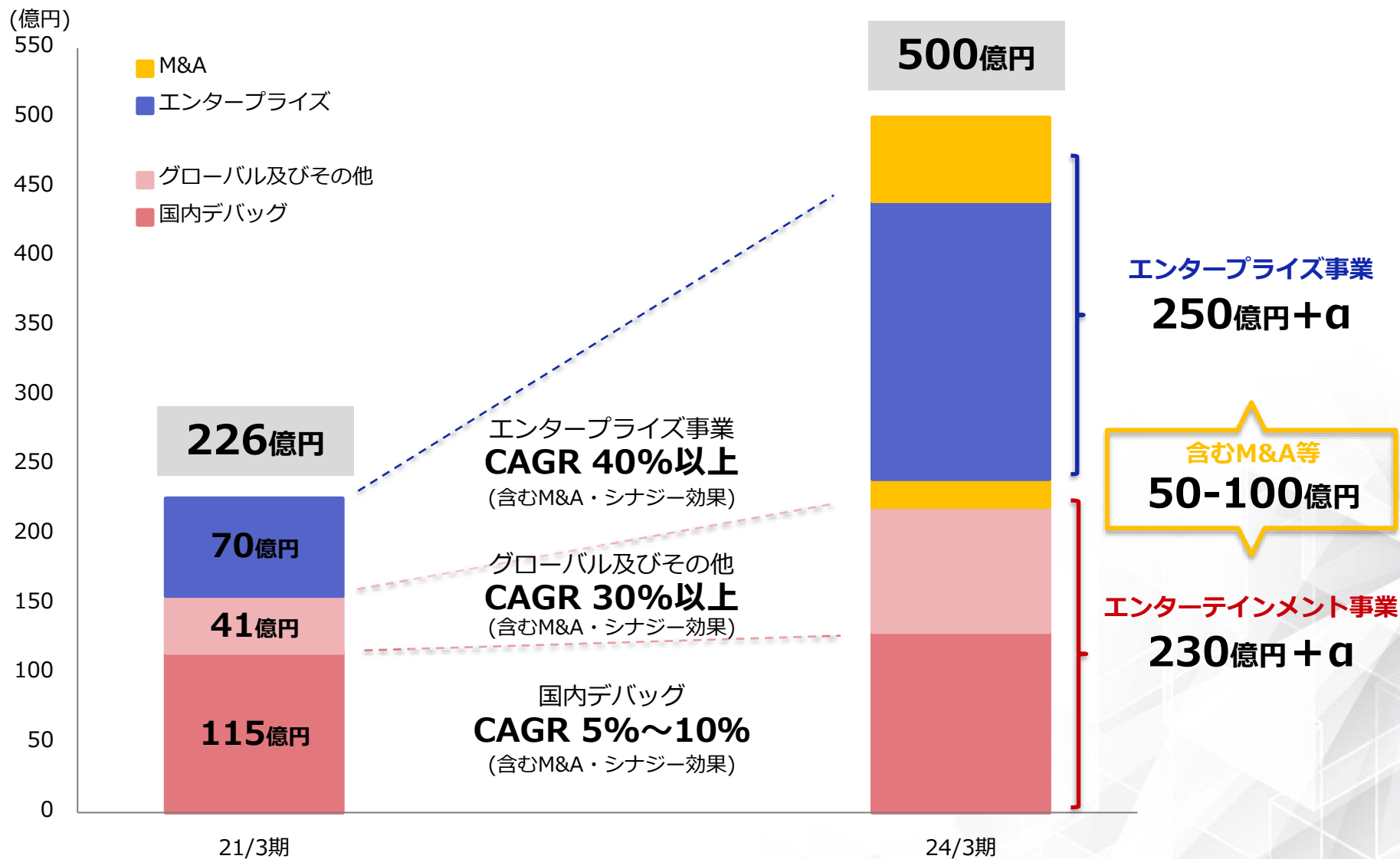
売上高 : 5～30億円
エンジニア数 : 30～150名
買収価額 : 最大30億円

実施件数

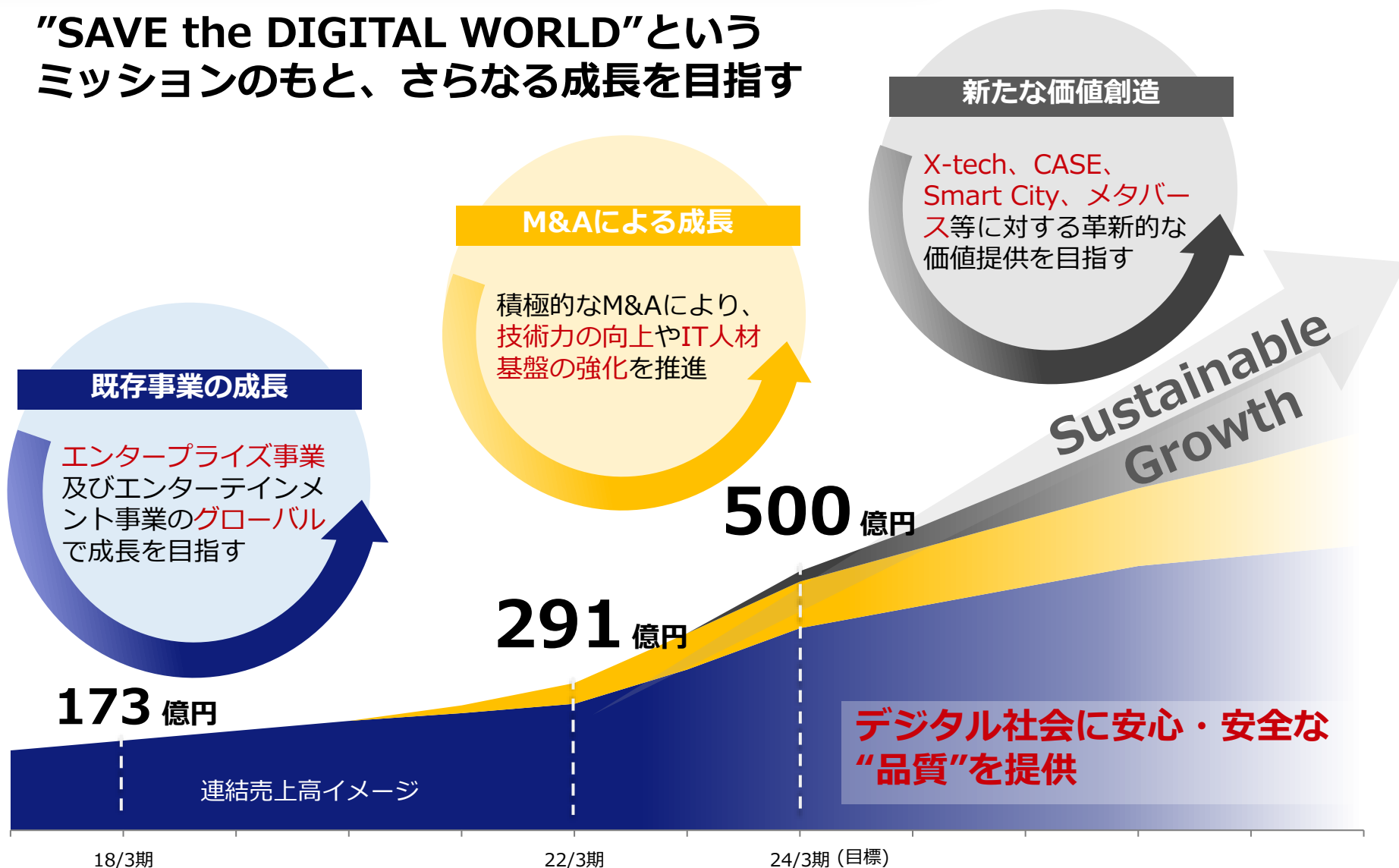
年間 2 ～ 3 件程度のクロージングを想定

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



“SAVE the DIGITAL WORLD”という ミッションのもと、さらなる成長を目指す



參考資料

国内有数

のソフトウェアテスト専門企業



40%以上

が社外役員



8,000名

を超えるテストターの雇用を創出



**デジタル社会
の安心・安全**

を支えるビジネス

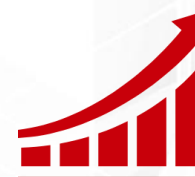


**20カ国以上
の外国籍者が在籍**



CAGR 14%

の高い売上成長(*)



当社グループの
ミッション

SAVE the DIGITAL WORLD

マクロ環境

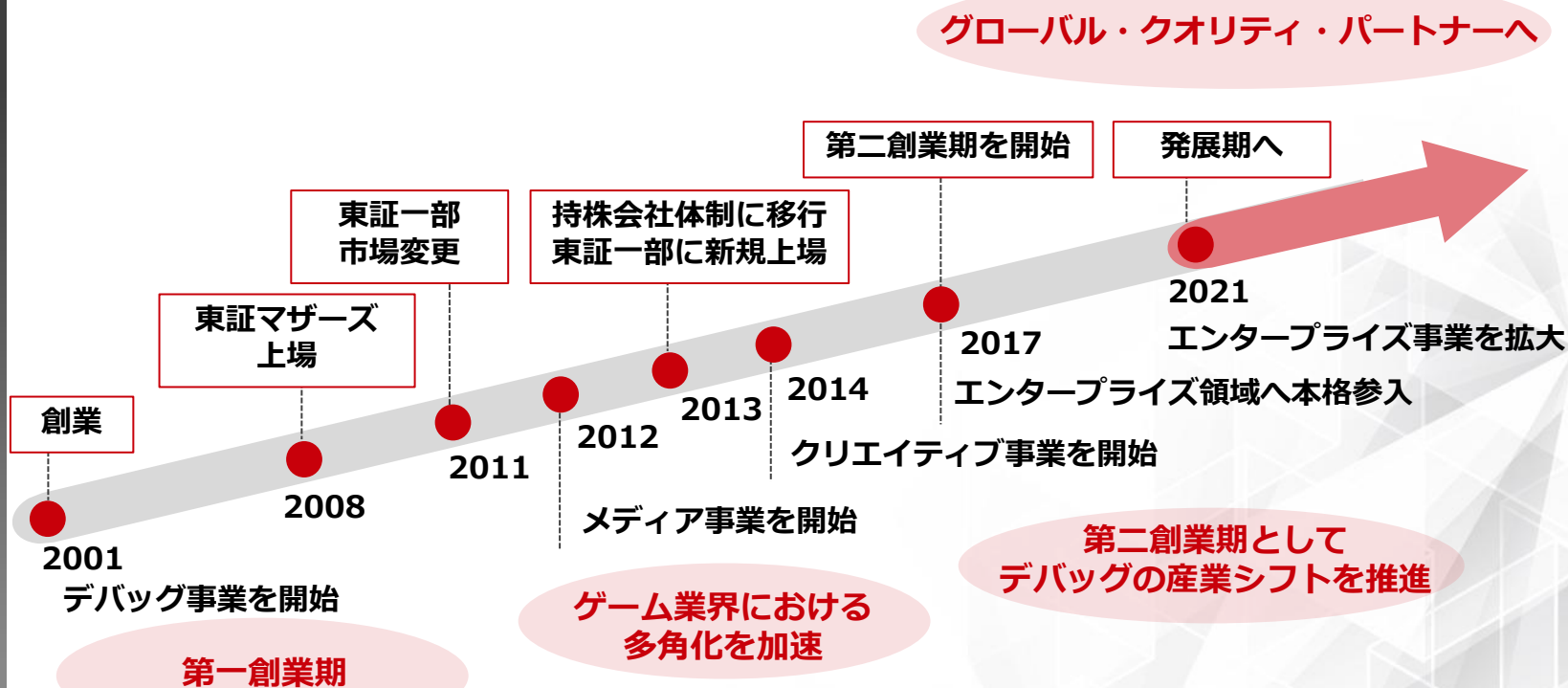
コンソールゲームの
隆盛

モバイルゲームの
隆盛

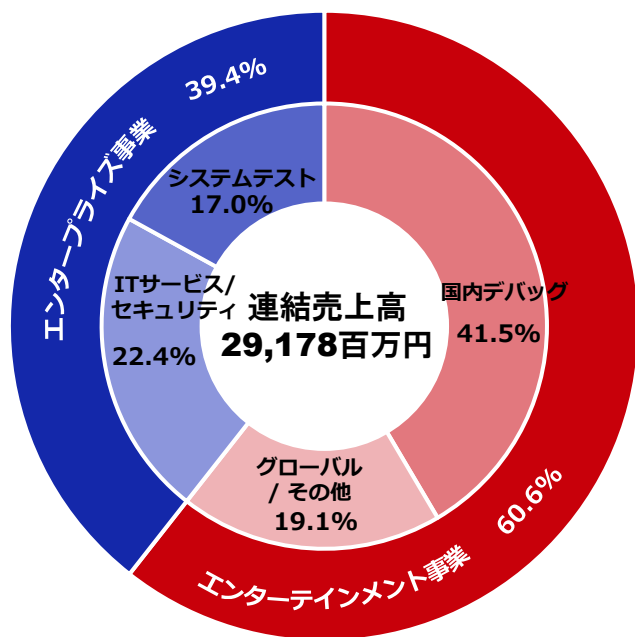
IoTの進展

DXの進展

当社グループの
沿革



ソフトウェアの不具合を検出するシステムテスト・デバッグが主力



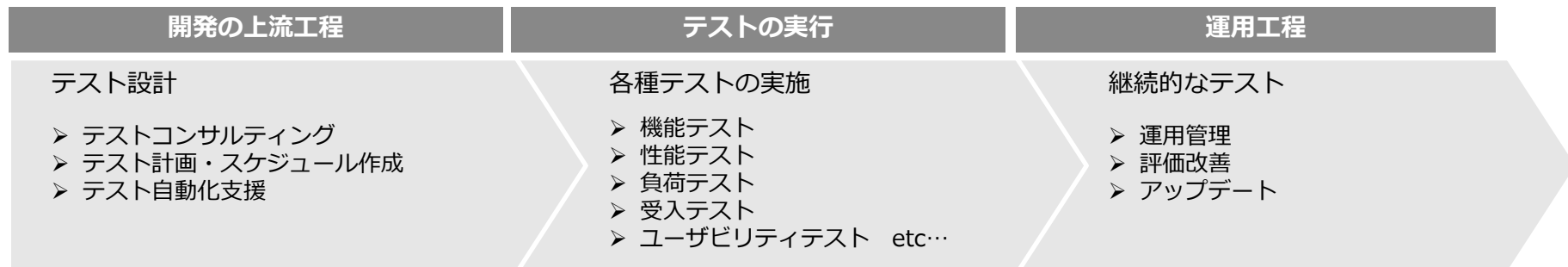
2022年3月期売上高構成比

※売上構成比は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて算出

エンタープライズ事業	システムテスト	17.0%	- Webシステムや業務システム等の検証 - テスト自動化支援 - 脆弱性診断 - DevOps/アジャイルテスト支援
	ITサービス/セキュリティ	22.4%	- システムの受託開発 - ERP導入支援 - 保守・運用支援 - ペネトレーションテスト - セキュリティ監視
エンターテインメント事業	国内デバッグ	41.5%	コンソールゲーム / モバイルゲームの検証
	グローバル/その他	19.1%	- ゲームソフトの翻訳・LQA(*) - マーケティング支援 - ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作 - 総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営 - カスタマーサポート

システムテスト/デバッグ サービス概要

提供サービス



サービス特徴

ジャンル	特徴	主要顧客	参入障壁	テスト市場 外注比率
システムテスト	エンジニアの知見を用いたテスト	・SIer ・開発ベンダー ・エンドユーザー (情報システム部)	中 ↑IT人材不足 ↑専門的なテストの知見が必要	低
デバッグ	ユーザー目線によるテスト	・ゲームメーカー	高 ↑デバッグ専用機材購入のライセンスが必要 ↑流動的な開発スケジュールに合わせた人材管理ノウハウが必要	高

国内3社しかいない
ISTQBグローバルパートナー



国内
最大規模

ISTQB資格保有者数
365名

(2022年3月31日現在)
※グループ総計

ISTQBとは

ISTQBとは、ソフトウェアテストに関する国際的な資格認定団体。

ISTQBではパートナープログラムとして、「Silver」「Gold」「Platinum」「Global」の4つのランクが設定されており、「Global Partner」認定を受けるためには、**1ヶ国で取得できる最も高いランクである「Platinum」と、2つ以上の「Gold」を少なくとも2か国以上で認定されていることが必要。**

多様な自動化ツールを提供

テスト専門会社としてトップクラス



国内外のソフトウェアテストの権威
によるサポート体制



Stuart Reid博士
ISTQB初期メンバー。現：ISO Working Group26の議長



Rex Black氏
元ISTQB代表



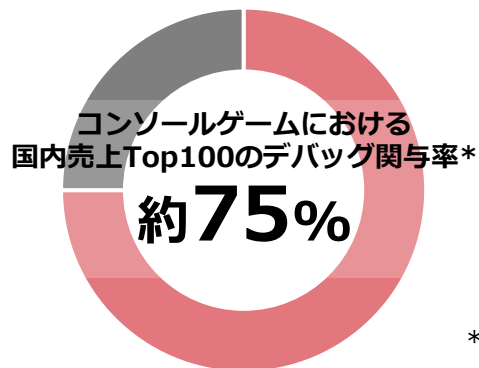
テストエンジニアのバイブルといえる本の共同著者。
Hung Nguyen



日本における第一人者。著書も多数
高橋 寿一

当社のデバッグサービスの特徴

圧倒的なシェア



強いキャッシュ創出力



ゲーム好きをはじめとする 豊富なデスター



約**8,000**名の
登録デスター

(2022年3月31日現在)

多様な検証機材



コンソールゲーム機
2,054台



スマートデバイス
6,782台

(2022年3月31日現在)

20か所を超える事業拠点



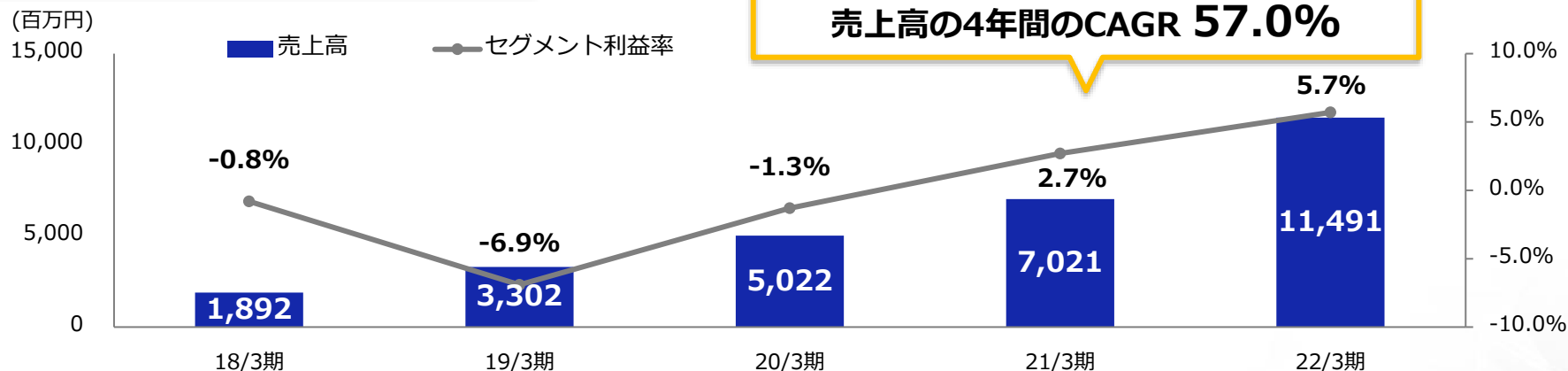
国内
13拠点

海外
8拠点

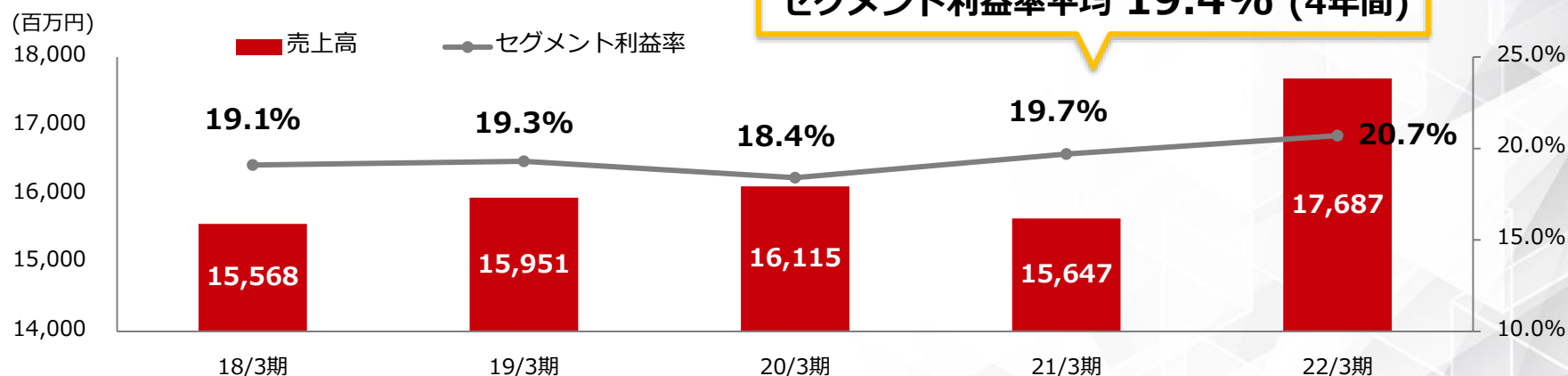
(2022年3月31日現在)

エンターテインメント事業の下支えのもと、エンタープライズ事業を急拡大

エンタープライズ事業



エンターテインメント事業



(百万円)	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
売上高	13,285	15,011	15,444	17,353	19,254	21,138	22,669	29,178
エンタープライズ事業	1,713	2,382	1,952	1,892	3,302	5,022	7,021	11,491
エンターテインメント事業	11,609	12,696	13,544	15,568	15,951	16,115	15,647	17,687
調整額	-39	-70	-52	-108	-0	-	-	-
営業利益	1,517	1,963	1,906	1,735	1,605	1,394	1,908	2,701
エンタープライズ事業	50	71	203	-14	-226	-67	188	649
エンターテインメント事業	1,915	2,379	2,453	2,966	3,086	2,964	3,077	3,668
調整額	-447	-486	-750	-1,215	-1,254	-1,503	-1,356	-1,616
営業利益率	11.4%	13.1%	12.3%	10.0%	8.3%	6.6%	8.4%	9.3%
エンタープライズ事業	2.9%	3.0%	10.4%	-	-	-	2.7%	5.7%
エンターテインメント事業	16.5%	18.7%	18.1%	19.1%	19.3%	18.4%	19.7%	20.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	539	361	795	1,200	1,575	792	974	1,780
総資産	8,272	6,533	7,651	8,575	9,832	10,637	14,338	17,565
流動資産	5,756	5,064	6,221	6,813	7,403	7,453	9,744	10,392
現金及び預金	3,058	2,197	3,344	3,894	4,197	3,739	5,076	5,208
固定資産	2,516	1,469	1,430	1,761	2,428	3,183	4,593	7,172
のれん	1,169	437	201	150	481	1,027	2,467	4,763
負債合計	4,104	3,444	4,793	5,005	4,819	5,198	8,024	9,989
有利子負債	1,865	1,367	1,646	1,610	1,764	2,553	4,797	5,590
純資産合計	4,168	3,089	2,858	3,570	5,012	5,438	6,314	7,576
自己資本	4,092	2,814	2,632	3,369	4,791	4,922	5,691	7,004
自己資本比率	49.5%	43.1%	34.4%	39.3%	48.7%	46.3%	39.7%	39.9%
ネットキャッシュ	1,193	830	1,698	2,283	2,433	1,186	278	-382
D/Eレシオ (倍)	0.5	0.5	0.6	0.5	0.4	0.5	0.8	0.8
営業CF	870	1,080	1,825	1,436	889	1,086	1,416	3,077
投資CF	-568	-17	-610	-618	62	-1,018	-1,813	-2,537
財務CF	-950	-1,913	-69	-250	-693	-515	1,730	-546
ROE	13.8%	10.5%	29.2%	40.0%	38.6%	16.3%	18.4%	28.1%
配当性向	37.6%	60.4%	32.3%	20.9%	18.0%	38.6%	31.0%	18.2%

M&Aの狙い

過去のM&Aの実績

エンタープライズ事業

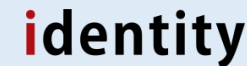
エンジニアの獲得



国内テストエンジニア



ベトナム開発エンジニア



ハイスキルの
国内フリーランスエンジニア



テスト自動化/
ベトナムオフショア拠点



Salesforceのコンサルティング



Oracle製品の
テスト自動化ツール



SAPのノウハウ

エンターテインメント事業

ローカライゼーションに必要な ファンクション強化



日本最大級のゲーム情報サイト
“4Gamer.net”の運営



ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作

地理的拡大



ゲーム翻訳/韓国拠点



ゲーム翻訳/台湾拠点



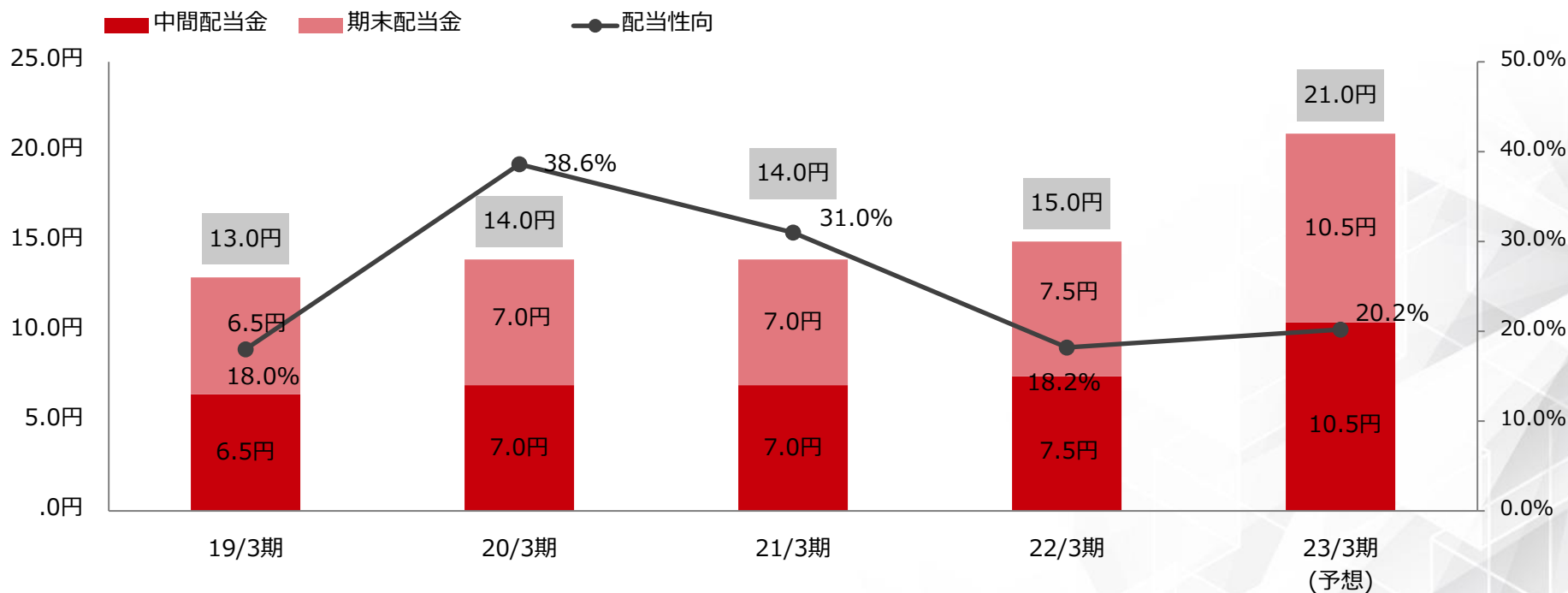
DIGITAL HEARTS
CROSS
MARKETING & SOLUTIONS

マーケティング/
アジア地域における拠点

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

配当金の推移



主なリスク

当社の取り組み

1. 機密情報の漏洩

- ・テストルームへの私物持ち込み禁止
- ・指紋認証入室/監視カメラの設置等物理的なセキュリティ対策
- ・登録テスター全員を対象とする身元保証人制度の導入

2. AI等の技術革新による既存サービスの陳腐化

- ・テスト自動化プロジェクト等最新技術への対応を推進
- ・付加価値の向上を図るべく新サービスの開発を促進

3. 生産年齢人口の減少

- ・多様な世代/人種/バックグラウンドを持つメンバーが活躍できる社内教育体制を整備
- ・海外拠点も活用した戦略的な人材確保

4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・綿密な市場調査やデューデリジェンスの実施
- ・買収後の適切な経営管理体制の構築によるリスク低減

当社グループの取り組み事例とSDGsの各目標の関連

人材

日本におけるIT人材不足の解消

- ・全従業員を対象とするソフトウェアテスト技術者資格"JSTQB"取得支援制度の整備
- ・正社員向けエシカルハッカー養成講座やエンジニア育成プログラムの実施
- ・株式会社ワークポートと共同で無料エンジニアスクールを開校
- ・HASSYADAI.socialと共同で、高校生を対象とするエシカルハッカーの発掘・育成実証事業の実施

人材

多様な人材が活躍できる職場の実現

- ・学生やフリーター、役者・ミュージシャン等の夢を追いかけている方、障がいをもつ方といった多種多様な人材が日々3,000名以上活躍できる場の提供
- ・言語デバッグ等に従事するアジアや欧米等20カ国以上の外国籍の人材の雇用

技術

安心・安全なデジタル社会の実現

- ・デバッグやシステムテストサービスを通じた様々なソフトウェアの品質向上支援
- ・サイバーセキュリティ関連サービスの提供によるネット社会における情報資産の保全
- ・テスト自動化やAI活用に関する研究/開発を通じた技術革新への挑戦

地域社会

地域活性化及び地方におけるIT格差の解消

- ・全国に展開するテストセンター（Lab.）や在宅勤務を活用した地方における雇用創出
- ・独立行政法人情報処理推進機構から「中小企業サイバーセキュリティお助け隊 in 東北」の受託



✓ DIGITAL HEARTS HLDGS.
(持株会社)

(2022/4/1現在)

エンタープライズ事業

株式会社AGEST

システムテスト、サイバーセキュリティ等



LogiGear Group

システムテスト、テスト自動化支援



MK Partners, Inc.

Salesforceのコンサルティング



TPP SOFT, JSC

システム開発支援



DEVELOPING WORLD SYSTEMS LIMITED

Oracle製品の導入支援、保守・運用支援等



株式会社エイネット

システムテスト



株式会社アイデンティティー

フリーランスエンジニアを活用したエンジニア派遣



株式会社CEGB

SAPの導入・運用支援、システム開発支援等



エンターテインメント事業

株式会社デジタルハーツ

ゲームデバッグ・ローカライズ等



DIGITAL HEARTS CROSS Group

マーケティング支援



DIGITAL HEARTS (Shanghai) Co., Ltd.

ゲームデバッグ・ローカライズ等



DIGITAL HEARTS USA Inc.

ゲームデバッグ・ローカライズ等



Orgosoft Co., Ltd.

ゲームデバッグ・ローカライズ等



Digital Hearts Linguitronics Taiwan Co., Ltd.

ゲームの翻訳等



株式会社フレ임ハーツ

ゲーム開発支援・2D/3Dグラフィック制作支援



Aetas株式会社

日本最大級の総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営等



用語	意味
バグ	コンピュータプログラムの誤りや欠陥、不具合のこと。
システムテスト	エンタープライズシステムに潜むバグを検出する業務。
デバッグ	ゲームソフトに潜むバグをユーザー目線で検出する業務。なお、一般的にデバッグは、バグを検出し修正することを指すが、当社グループの「デバッグサービス」は、修正作業は行わず“バグを発見し報告する”ことに特化している。
QA	Quality Assurance(品質保証)の略。
LQA	Linguistic Quality Assuranceの略であり、翻訳されたテキストや構成の品質を確認すること。
アウトソーシング	自社の業務や工程の一部または全部を、それを得意とする企業に外部委託すること。
テスター	デバッグ業務を行うスタッフのこと。(当社の呼称) ゲーム好きをはじめ、役者やミュージシャン等多種多様な人材が在籍。登録アルバイト制であり、現在約8,000名が登録している。
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。エンジニアだけではなく、テスターやゲーム翻訳者、2D/3Dグラフィックデザイナー等も含む。
コンソールゲーム	Nintendo SwitchやPlayStation等、専用のハード機器を用いて遊ぶゲームのこと。
ウォーターフォール型開発	開発前に搭載する機能や仕様を明確に定義し、開発プロセスに沿って順番に開発を行うスタイル。「前の工程に戻れない」という前提で開発を進めるのが特徴。
アジャイル開発	開発したいシステムのスタイルを大まかに定義し、計画・設計・実装・テストといった開発工程を機能単位の小規模なサイクルで繰り返し開発を進めていく手法のこと。ウォーターフォール型開発とは異なり、「前の工程に戻る」ことを前提に開発を進めるのが特徴。



DIGITAL HEARTS HLDGS.

＜お問い合わせ先＞

IR 広報室

電話：03-3373-0081

Email：ir_info@digitalhearts.com

HPアドレス：<https://www.digitalhearts-hd.com>

本資料はインベスター・リレーションズに関わる活動（IR活動）を実施する際の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資判断の参考となる情報の提供及び投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料は弊社が信頼に足ると思われる各種情報に基づいて作成しておりますが、弊社はその正確性及び完全性を保証するものではありません。また、本資料の内容は、作成時における弊社の見解または評価を示したものであり、市場環境の変化等により予告なく変更される場合があります。

また、本資料は弊社の著作物であり、著作権法により保護されております。弊社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

なお、各社の会社名、サービス・製品名は各社の商標または登録商標です。