



株式会社デジタルハーツホールディングス

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 14 日

[登壇者]

株式会社デジタルハーツホールディングス

代表取締役社長 CEO 筑紫 敏矢（以下、筑紫）

執行役員 CFO IR 広報室 室長 伊丹 英人（以下、伊丹）

株式会社 AGEST

代表取締役 社長執行役員 CEO 二宮 康真（以下、二宮）

登壇

筑紫：本日はご多忙の中、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは早速、私より、2025年3月期の決算の概要からご説明をさせていただきますと思います。

2025年3月期 エグゼクティブサマリー



売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
39,748百万円 (前期比 102.5%)	2,430百万円 (前期比 119.1%)	629百万円 (前期比 355.8%)

Point 1

DHグループ事業、AGESTグループ事業ともに堅調に推移し、連結営業利益で2桁増益

- DHグループ事業においては、国内デバッグの底堅い成長に加え、ゲームのマルチプラットフォーム・マルチ言語展開の加速を背景に、翻訳やマーケティング支援等の**グローバルサービス^(*)が2桁成長**を実現
- AGESTグループ事業においては、海外事業の低迷や一部事業の戦略的縮小があるも、DX投資等により好況な国内市場を追い風に**国内QAソリューションが高成長を維持し、前期比約1.6倍のセグメント利益**を達成
- 増収による営業増益に加え特別利益の計上もあり、前年に引き続き特別損失を計上するも、**当期純利益は大幅増益**

Point 2

AGESTのスピンオフ上場に向けた準備を着実に推進

- 2024年4月より新たなマネジメント体制に移行し、“DHグループ”、“AGESTグループ”それぞれ独立した経営体制により、両事業のユニークな成長戦略をスピーディに実行
- AGESTにおけるバックオフィス機能構築や社外取締役選任によるガバナンス強化等、独立した上場企業として求められる経営基盤を着実に構築

⇒**今後の業績進捗や株式市場環境を注視しながら、最適なタイミングでのグロース市場への上場を目指す**

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

* グローバルサービス…翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグ

2

まず、業績のサマリーになります。

DHグループ事業において、国内のデバッグ事業が底堅く成長し、またゲームのマルチプラットフォーム化、マルチ言語化、こういった流れの中で、当社のグローバルサービスもしっかりと2桁成長をさせることができました。またAGESTグループにおいても、海外の事業を一部、戦略的な縮小もいたしましたが、引き続き国内のQAソリューションが高成長を維持しました。

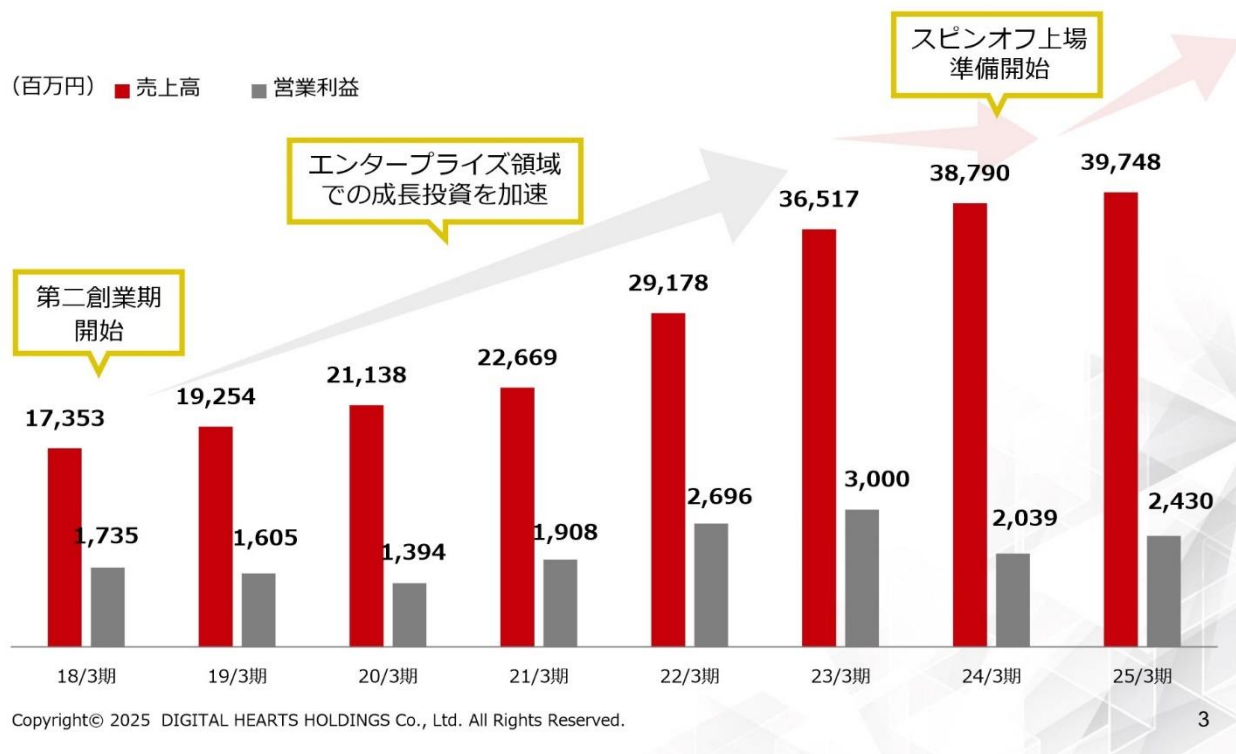
結果、連結全体の売上としましては、前期比102.5%、397億4,800万円、営業利益につきましては、前期比119.1%、24億3,000万円という数字を達成することができました。

一方で、前年に引き続き、特別損失の計上もございました。こちら特に昨今、当社もベンチャー事業に対しての投資を行っていることもあって、若干ベンチャー事業はどうしても当初の計画も遅れる傾向があって、会計上、減損処理しなきゃいけないということも起きました。引き続きわれわれは、その事業は継続サポートしていきますけれども、そういった面で特別損失が発生した。

ただ今期は、一部事業の売却で特別利益もありましたので、当期純利益は、前年比では増加という形で前期比 355.8%、6 億 2,900 万円で着地をいたしました。

一方、重要な経営課題である、AGEST のスピンオフ上場。こちらも着実に準備を進めておりまして、マネジメント体制もしっかり確立して、バックオフィス機能の構築、また社外取締役を選任することによってガバナンスの強化等も通じてできましたので、いよいよ最適なタイミングでグローバル市場への上場を目指す段階まできております。

第二創業期以降、エンタープライズ事業を中心に売上は右肩上がりに成長
今後、スピンオフ上場により各事業の専門性を追求し、さらなる飛躍を目指す

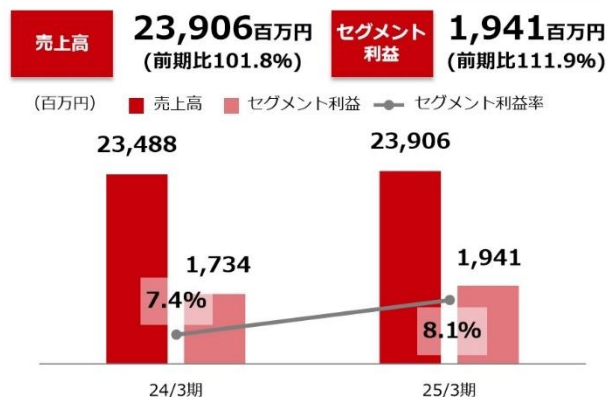


こちらは、第二創業期以降の、事業全体の売上利益の推移となっております。

2018年3月期、第二創業を開始して以降、確実にエンタープライズ事業を成長させることができ、いよいよその事業をスピンオフ上場させて、更なる成長を加速させることを目指しておりますし、一方でデジタルハーツ事業も改めて専門性を追求して、再成長の軌道に乗せることを図ってまいります。

DHグループ事業、AGESTグループ事業ともに、増収・2桁増益を達成
成長投資も着実に実施し、次期以降のさらなる成長を目指す

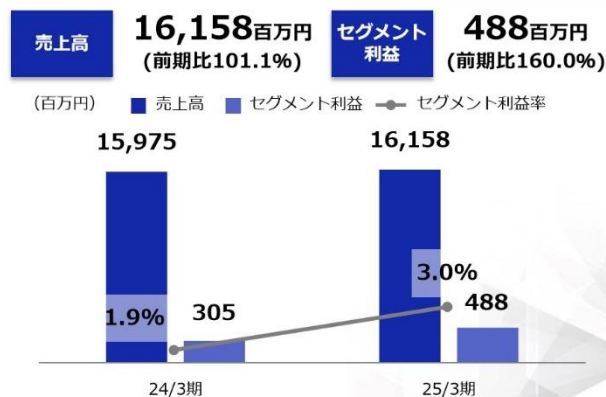
DHグループ事業



- マルチプラットフォーム・マルチ言語展開加速による需要拡大を追い風に、注力事業である**グローバルサービス^(*)**で2桁増収を達成
- 厳しい国内ゲーム市場においても、**強固な顧客関係**を維持し、大型案件受注で**国内デバッグでも増収**を実現
- **テスター等の人材育成/強化やテストセンター増強等の成長投資を継続**しつつ、利益率の改善を実現

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

AGESTグループ事業



- QAソリューションは**国内事業は継続的に2桁成長を実現**、ITサービス及びその他では低採算事業を戦略的に縮小
- 2Q以降、抜本的なオペレーション改善や稼働率向上により国内事業の**粗利率を改善**するとともに、海外事業の費用圧縮も実施し**160%の利益改善**
- 今後は、国内QAソリューションの成長を軸に、**テスト領域におけるAI活用 (TFACT) を強力に推進**

* グローバルサービス…翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグ

4

こちらが、セグメント別のサマリーになります。

まず、DHグループ事業です。こちらは先ほども言ったとおり、ゲームのマルチプラットフォーム化、あとはマルチ言語化、こういったものが急速に展開する中で、当社へのサービスニーズも高まり、グローバルサービスが2桁で成長していきましました。また強固な顧客関係を持って、大型案件受注もうまく持ててくることができましたので、国内デバッグ事業も増収を実現しました。

結果、DHグループ事業としましては、売上が前期比101.8%の約239億円。セグメント利益も前期比111.9%の19億4,100万円ということで、増収増益を達成しております。

一方、AGESTグループ事業においても、引き続き好調な国内のQAソリューション事業が2桁成長を維持し、また1Qでは少し課題になりましたが2Q以降、粗利率を稼働率の向上等も用いてしっかりと改善することができておりまして、AGESTグループ事業においても、売上が前期比101.1%の161億5,800万円、セグメント利益におきましても前期比160%の4億8,800万円と、大幅な増益で着地をしております。

2026年3月期 通期連結業績予想



- 両事業ともに実質増収基調を継続し、**連結ベースで増収・増益を計画**
- DHグループ事業は、新型ハード発売に伴う需要増や世界市場でのマルチ言語対応加速等を背景に、ノンコア事業を行う子会社の売却影響を除いた**実質ベースで増収増益を目指す**
- AGESTグループ事業は、**スピンオフ上場準備のなか保守的な計画**となるも、国内QAソリューションにおける人材強化やAIを含む技術強化により、**前期比約1.3倍の大幅増益を目指す**
- 25/3期に計上した特別損失の反動等により、**当期純利益でも前期比2.5倍以上の増益を計画**

(百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	前期比	子会社売却の影響を除く前期比 ^(*)
売上高	39,748	39,750	100.0%	108.5%
DHグループ	23,906	22,870	95.7%	109.9%
AGESTグループ	16,158	16,880	104.5%	104.5%
調整額	△316	—	—	—
営業利益	2,430	2,640	108.6%	111.9%
DHグループ	1,941	2,010	103.5%	107.4%
AGESTグループ	488	630	128.9%	128.9%
営業利益率	6.1%	6.6%	+0.5ポイント	+0.2ポイント
経常利益	2,278	2,640	115.9%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	629	1,660	263.7%	—

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. * 2024年12月25日付で連結子会社である㈱アイデンティティの保有全株式を譲渡しており、本影響(売上高3,103百万円、営業利益70百万円(連結相殺後))を除いた前期比について記載 5

こちらが、2026年3月期の通期連結業績予想となります。

両事業とも、実際には増収増益を継続して、連結ベースでは増収増益を計画しております。

DHグループでは、昨年ノンコア事業である子会社を売却した影響もありますので、そうした影響を除いて見ると、売上高が前期比109.9%の228億7,000万円、営業利益も前期比107.4%の20億1,000万円という数字を計画しております。

一方、AGESTグループにおいても、いよいよスピンオフ上場を控えているというところもありまして、若干保守的な計画になっておりますが、売上は104.5%の168億8,000万円、営業利益については前期比128.9%の6億3,000万円ということで、こちらでも大幅な増益を計画しております。

ゲームの不具合を検出する“デバッグ”を創業事業に
四半世紀にわたりゲーム・エンタメコンテンツの“品質向上”を支援

当社の提供サービス



日本の“気になっちゃう”気質を活かした
“品質”ソリューション

- ・日本人ならではの“きめ細やかさ”を活かしたサービスで、ゲームに“最高品質”を提供
- ・ユーザー目線から“おもしろさ”を徹底追求



多様なバックグラウンドを有する人材の
潜在的な能力を引き出す
人材マネジメント力

- ・学歴、経歴に関わらない採用を実施
- ・得意分野を伸ばして活躍できる場を提供
- ・個人の志向に合わせた柔軟な働き方が可能な組織体制を整備

競争優位性



クライアントの繁閑に柔軟に対応できる
オペレーション力

- ・約8,000名の登録アルバイトスタッフの中から1日単位でプロジェクトにアサインできる人材を選別
- ・数十名規模から数百名規模まで、1日単位でクライアントのオーダーに対応



クライアントが安心して業務を依頼できる
セキュアなインフラ

- ・国内外の拠点において情報漏洩を未然に防ぐセキュアな体制を整備
- ・アルバイトスタッフにも徹底したセキュリティ教育の実施

ゲームコンテンツのグローバル展開が加速するなか
日本品質を世界へ提供する“グローバル・クオリティ・パートナー”へ

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

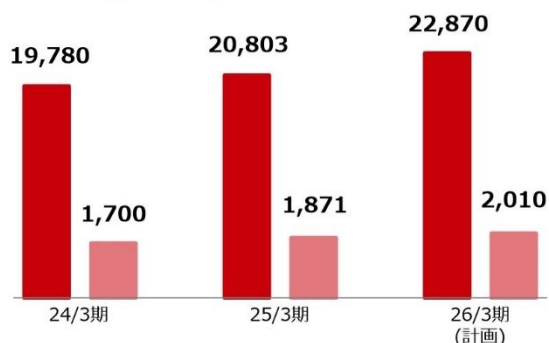
こちらは、DHグループの目指す姿になります。

創業事業でありますデバッグ事業を中心に、今後はサービスでかなり横展開をしていくということですけれども、その中でもデバッグで培った品質面、そして人材オペレーション、こういった部分で持ち合わせている競争優位性を発揮して、日本品質を世界に提供するワンストップの、こういったグローバルソリューションの、グローバル・クオリティ・パートナーになっていくことを目指していきます。

2026年3月期 DHグループ事業見通し (*子会社売却の影響除く)



(百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



■ 26/3期 DHグループ事業通期計画(子会社売却の影響除く※1)

売上高	セグメント利益
22,870 百万円 (前期比109.9%)	2,010 百万円 (前期比107.4%)

※1 2024年12月25日付で注力事業とは異なる事業を展開する連結子会社である(株)アイデンティティの保有全株式を譲渡しました。このため、本ページにおいては比較対象を合わせるため、すべて本影響(売上高3,103百万円、セグメント利益70百万円(連結相殺後))を除いた数値を記載しております。

■ 26/3期 ポイント

- 1. Nintendo Switch 2の発売を追い風に
既存コア事業である国内デバッグの売上を拡大**
- 2. ゲームのグローバル化、マルチプラットフォーム化、マルチ言語化に対応した
グローバルサービス(*2)で2桁増収**
- 3. 学歴、経歴、国籍等、豊富かつ多様なゲーム人材が多様な働き方で事業を支える
独自のユニークな人材モデルでサービス拡充及び新規事業創出**

Nintendo Switch 2
専用テスト機材を
早くも600台保有!
(*2025年3月31日現在)

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*2 グローバルサービス…翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグ 7

こちらが 2026 年 3 月期、DH グループ事業の業績の見通しになります。

ポイントは三つです。

一つ目は、この 6 月に販売になります Nintendo Switch 2。この追い風を、既にわれわれ、この専用テスト機材を多数保持しておりますので、こういったものを武器に、この基幹事業をしっかりと国内デバッグの売上の拡大をしていくことを目指していきます。

二つ目は、先ほどもお話したとおり、グローバル化が加速する中で当社への、こういったグローバルサービスのニーズが拡大していきますので、こちらを 2 桁増収させていく。

三つ目、こういった事業を支える人材。こちらは非常に当社、多様でユニークな人材モデルを掲げています。こちらはしっかりと磨きをかけていって、基盤を整備して、更なるサービスの拡充、そして新規事業の創出を目指していきます。

ゲームやエンタメの産業構造が急速に変化するなか、進化・拡大が続く新たな領域・市場にも他社との資本提携含め果敢に投資し、未来を見据えた挑戦を継続

ブロックチェーンやAI等の技術、通信環境、デバイスが加速度的に進化するなか、ゲームコンテンツやゲームプレイ環境も大きく変化

注目分野

ブロックチェーン
(Web3)

eSports

AI

チャレンジ

Web3 / eSports



出資

Web3ゲーム



出資

シニア向けeSports

GeeSports

出資

eSportsチーム



FENNEL
出資

AI / 自動運転

TURING

出資

AI翻訳

elica translation service

IT投資

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

DH グループ事業の、これは未来図です。

こちら今、ゲーム・エンタメ業界というのが、非常に構造が急速に変化しているところになりまして、われわれはこうした中で、変化の中でのオポチュニティ、ビジネス機会をしっかりと捉える必要があるかなと思っています。

そこでわれわれが注目しているのが、この3つの分野になります。ブロックチェーン（Web3）、eスポーツ、そしてAIです。それぞれの分野において、ユニークで独自のモデルでチャレンジしているいろんな企業様がいらっしゃいますので、そういったところとオープンイノベーションの考えではないですけども、出資も含めた提携をさせていただいて、こういった事業領域をしっかりと開拓し、ビジネス化していくことを今、目指しております。

eSports領域

シニア層に向けた新たなエンタメを創造
大阪・関西万博でシニアeSports大会も開催!!



その一歩が、未来を動かす。
That one step will shift the future.

大阪・関西万博「イベント」に参加しています In Partnership with Events at Expo 2025

- ・シニア向けゲームを開発/運営する**GeeSports LLP** (正式名称: GeeSports万博実行委員会有限責任事業組合)に出資
- ・シニア層の**認知機能の低下予防等**をゲームで楽しく!
- ・**2025年日本国際博覧会**でGeeSports LLP主催の GeeSports大会を開催予定!

? GeeSportsとは ?

GrandParentsが、ゲームをプレイすることで**Exciting**なワクワク感を得るだけでなく、生きがいや自信を持つきっかけに。
また、ゲームを楽しむシニアの姿が周囲の人々に**Empower**する力を与え、世代を超えたコミュニケーションの創発を促すことを期待しています。

eSports領域

eSports市場のさらなる発展に向け
強豪チームの1つであるFENNEL社に出資



- ・プロ選手としての**キャリアを支援**
- ・**Z世代**に向け、“デジタルハーツ”の企業認知度向上
- ・ゲーム好きが多い当社グループ従業員の**モチベーションを向上**

Web3領域

これまでにはない全く新しいゲーム領域となる
Web3ゲームの普及拡大を目指す



- ・サイバーエージェントグループのWeb3領域における戦略子会社である**TOKYO GameFi社**に出資
- ・コアゲーマーや各国のeSports大会でも注目されるP2Eゲーム“PARAVOX”の開発/運営を行う**81RAVENS社**に出資

こちらは、こうした挑戦の、いくつか具体的な事例になります。

今日、ここでの説明は割愛させていただきますけれども、当社ならではのユニークな、こういった領域への挑戦も今後、継続していこうと考えております。

次世代QAを中心としたソフトウェアテストのノウハウと革新的なAIテストツール「TFACT」により、新しい時代のQAデファクトスタンダードを目指す

AGESTは、エンタープライズシステムの品質を先端技術で支える
「**AI時代のAIテスト企業**」

次世代QAエンジニア



QA専門知識×先端技術を有し、開発段階からソフトウェアテストを支援するQAエンジニア

AGEST

AIテストツール



AGESTが独自に開発した、テスト工数の大幅削減を実現する、AIを活用した新しい時代のテストツール



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

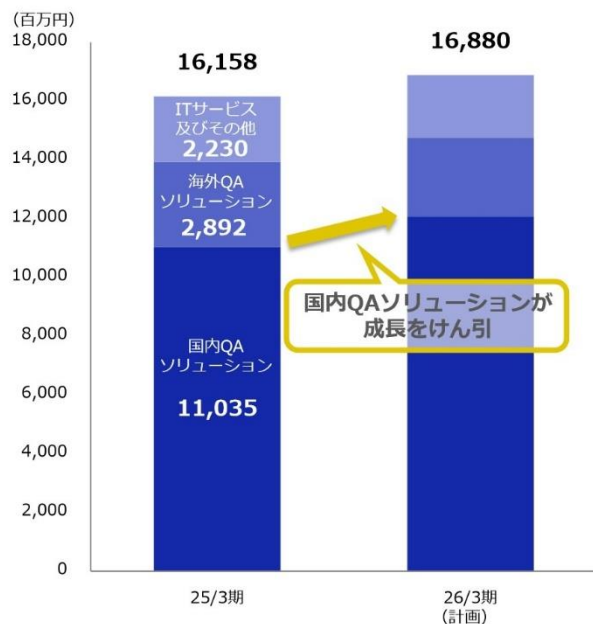
こちらは、AGEST グループの未来ということになります。

もう本当に今、AI 時代ということで、こういった AI 時代の中で、どんどんいろんな AI を活用したソフトウェア・サービスというものが世の中、広がってきます。

こういった中で、われわれは品質をきちっとサポートすることが、ますます重要になってくると考えていますので、AGEST は、こういった AI 時代において、エンタープライズシステムの品質を先端技術で支える AI テスト企業、これを目指していきます。

テスト領域でのAI活用促進により**国内QAソリューションを中心に売上を拡大**
 テストエンジニアの採用拡大や顧客単価の改善を進めつつ、
 25/3期に着手したオペレーション改革による粗利率向上もあわせ、**前年に続き大幅増益を目指す**

■ AGESTグループ事業 売上高推移



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

■ 26/3期 AGESTグループ事業通期計画

売上高	セグメント利益
16,880 百万円 (前期比104.5%)	630 百万円 (前期比128.9%)
➢ AGESTグループは国内QAソリューションの大幅増収を軸に拡大 ➢ 25/3期にオペレーションを抜本改善し、26/3期は高い粗利率を維持継続 (AGESTグループ粗利率 25/3期 26%➡ 26/3期 27%) ➢ 次世代QAエンジニアを中心とした採用活動を強化 ➢ 国内の好調な市場環境を追い風に、先んじてテスト領域におけるAI活用を進めるなど、競合優位性を確立	
国内テストエンジニア採用数	25/3期 67名 ➡ 26/3期(計画) 117名
グループ平均顧客単価	25/3期 19 百万円 ➡ 26/3期(計画) 20 百万円

11

こちらが 26 年 3 月期、AGEST の業績の見通しになります。

引き続き、QA ソリューションが成長を牽引していったり、粗利率も継続的に改善、維持し、そしてさらには重要な AI の開発、またテストエンジニアもしっかりと採用も続けながら、売上としては、前期比 104.5% の 168 億 8,000 万円、セグメント利益におきましては、前期比 128.9% の 6 億 3,000 万円を目指していきます。

革新的なAIテストツール「TFACT β版」を2025年1月にリリース
 テスト設計から実施、レポート作成までAIがアシストする高い機能性が評価され、早くも問い合わせは**300件を超え**、**20件以上のプロジェクトが稼働開始**
 特許出願した**AIデバッグ機能等の技術的優位性**をベースに、さらなる機能拡充やマーケティング促進による認知度向上を通じ、**拡大基盤を構築**



TFACT
 Testing Factory
 — AGEST AI Assist

- AIがQAエンジニアを強力にサポートする**革新的なAIテストツール**
- **テストケース作成から、自動実行、テスト結果分析・レポート自動作成、テストケース管理までワンストップ**でAIがアシストし、**テスト工数を30%削減**
- 従来の自動化ツールは複数回のテスト自動実行により効果を向上させていたことに対し、TFACTは**1回の自動実行で同様以上の効果を発揮**し、圧倒的な効率化も実現

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

こちらが、今年の1月にリリースしたAIテストツールTFACTベータ版の進捗の話になります。

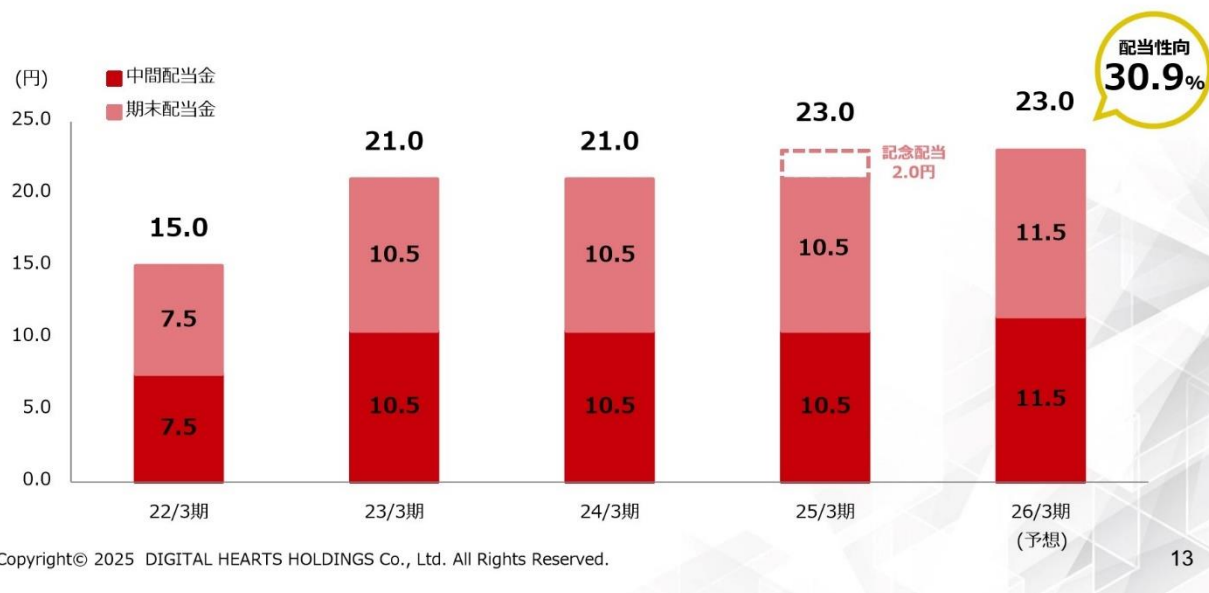
こちらのツールは、テスト設計から実施、レポート作成までAIがアシストしていくツールになります。もう既に、この高い機能性が評価されておりまして、問合せでも300件超え、そして実際にプロジェクト活用が20件ということで、高い評価を得ている状況です。

今年、AIテストツールをさらに進化、発展させて、AGESTグループ事業も大きく今期は成長させるプランでいますので、皆様ご期待いただければと思います。

1株当たりの年間配当金は**前期普通配当より2.0円増配の23.0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



続きまして、今期の配当予想になります。

財務体質も非常に良くなっておりまして、また株主還元、これを一層強化するという狙いのもと、前期の普通配当よりも2円増配をさせていただきまして、配当性向30.9%、23円を予定しております。

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

DHグループ事業

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

AGESTグループ事業

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

拠点投資と安定成長

技術投資と革新的な成長

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

スピンオフのスキーム



14

最後、ご参考になりますけれども、これが経営課題として一番重要視しているスピンオフ上場。

こちらの狙いについて改めてご説明させていただくと、やはりそれぞれの事業は、非常に高い成長ポテンシャルを持っておりますので、ここは完全に分離して、それぞれが特化することによって、そのポテンシャルを最大化させたいというのが今回の狙いです。

また、単に企業価値を最大化するだけでなく、より投資家さんから見ても、事業がわかりやすく理解しやすくなって、その事業が有する根源的な価値に、株価が収斂するということも併せて図っていきたいと考えております。

私からの説明は以上となります。

2025年3月期 連結損益計算書



- グローバルサービス^(*)の拡大を受けたDHグループ事業、好調な国内事業に支えられた AGESTグループ事業ともに増収を記録し、連結営業利益は概ね計画通りの2桁増益を達成
- 増収による営業増益に加え特別利益の計上もあり、前年に引き続き特別損失を計上するも、当期純利益は前期比3倍以上の大幅増益

(百万円)	24/3期	25/3期	増減額	前期比
売上高	38,790	39,748	958	102.5%
売上原価	28,699	29,611	911	103.2%
原価率	74.0%	74.5%		+0.5ポイント
売上総利益	10,090	10,137	46	100.5%
販管費	8,051	7,707	△343	95.7%
営業利益	2,039	2,430	390	119.1%
営業利益率	5.3%	6.1%		+0.9ポイント
経常利益	2,059	2,278	219	110.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	176	629	452	355.8%
EBITDA	3,077	3,456	378	112.3%

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

* グローバルサービス…翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグ

16

伊丹：それでは私、伊丹から、2025年3月期連結業績について説明させていただきます。

2025年3月期の損益計算書につきましては、先ほど筑紫からの説明にもありましたとおりです。

売上高 397 億円、前期比 102.5%、営業利益で 24 億円、前期比 119%となっております。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益および特別損失の発生もありましたので、6 億円という形になっております。

2025年3月期 連結貸借対照表

(百万円)	24/3期(期末)	25/3期(期末)	増減額(対前期末)
資産合計	21,103	19,949	△1,153
流動資産	13,526	14,069	542
現金及び預金	6,858	7,593	735
固定資産	7,576	5,880	△1,696
有形固定資産	1,491	1,475	△15
無形固定資産	2,908	1,748	△1,159
のれん	2,313	1,035	△1,277
投資その他の資産	3,177	2,656	△521
負債合計	12,250	10,688	△1,561
流動負債	12,026	10,473	△1,553
短期借入金	7,095	5,200	△1,895
固定負債	224	215	△8
純資産合計	8,852	9,260	408
株主資本	7,685	7,859	173
その他の包括利益累計額	729	1,094	364
非支配株主持分	436	306	△129
負債・純資産合計	21,103	19,949	△1,153

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

18

続きまして、バランスシートについて、18 ページにて説明させていただきます。こちら、大きな動きのあったところに集中してご説明させていただきます。

まず、のれんについてです。こちらノンコア事業を手がけておりました株式会社アイデンティティー、こちらの全株式を売却し、当社の連結から外れたことによりまして、前期比 12 億円減少しまして、のれん残高 10 億円まで縮小しております。

次に、投資その他の資産についてです。こちらも前期末比 5 億円減少の 26 億円となっております。こちらにつきましては、Web3 や e スポーツ、AI といった注目分野について展開をしている企業への株式出資、こちらを実施した一方で、一部投資有価証券につきましては減損処理を行いましたため、こうした動きになっております。

こうした結果、固定資産につきましては、前期比 16 億円の減少となっております。

一方、負債サイドにつきましては、子会社の売却益などによりまして銀行借入の返済を実施いたしましたので、短期借入金、こちらが前期末比で 18 億円の減少、負債合計でも 15 億円の減少となっております。

これらの結果、純資産につきましては、前期末比 4 億円増加の 92 億円となっております。総資産につきましては、前期末比 11 億円減少の 199 億円となりました。

(百万円)	前期実績 24/3期	当期実績 25/3期	増減額
営業活動CF	1,759	3,119	1,360
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	2,739	3,777	1,038
投資活動CF	△2,369	△5	2,364
財務活動CF	934	△2,555	△3,489
現金及び現金同等物に係る換算差額	77	176	98
現金及び現金同等物の増減額	401	735	333
現金及び現金同等物の期首残高	6,456	6,858	401
現金及び現金同等物の期末残高	6,858	7,593	735

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

19

続きまして、連結キャッシュ・フローになります。

営業キャッシュ・フローにつきましては、EBITDA の改善に加えて、売上債権や未払金といった増減も加わりまして、31 億円のプラスとなっております。

一方、投資活動に伴うキャッシュ・フローにつきましては、DH グループにおきましてラボの移転や増床、翻訳ツールへの投資に加えまして、注目分野への株式出資があった一方で、アイデンティティーの株式売却、こちらで 16 億円程度のキャッシュインもありましたので、トータルしますと、500 万円のマイナスにとどまっております。

先ほどの短期借入金の返済もありましたので、財務キャッシュ・フローにつきましては、25 億円のマイナス。

これらの結果、現金および同等物につきましては、前期末と比較して 7 億円増加した 75 億円という形になりました。

営業外費用

212百万円

➤ 為替差損 90百万円

・グループ内借入等の外貨取引に係る為替差損

特別利益

625百万円

➤ 関係会社株式売却益 589百万円

・MK Partners, Inc.及び株式会社アイデンティティの株式売却益

特別損失

1,258百万円

➤ 投資有価証券評価損 1,184百万円

・当社が保有する81RAVENS PTE. LTD.、ジェットシンセシス株式会社、株式会社GameWithの計3社の投資有価証券の減損処理を実施

次に、営業外費用および特別利益・特別損失について、簡単にご説明させていただきます。

営業外費用、2億円ありますが、こちらのうち為替差損が9,000万円発生しております。こちらは主に、借入などグループ会社間の外貨取引、こちらに関係する為替差損となっております。

また、特別利益6億円であります。こちらは主に、連結子会社でありましたMK Partners、およびアイデンティティ。こちらの株式売却益となっております。

最後に、特別損失12億円です。こちらは、投資有価証券の評価損が11億円発生しております。こちらに記載のとおり、非上場のゲーム関連企業81RAVENSおよびジェットシンセシスの2社、あとは上場株式であります株式会社GameWithの株式、これら3社の投資有価証券につきまして、時価と実態価格を精査した結果、減損処理をした形になっております。

- 売上高は、ノンコア事業を行う子会社の売却影響を除いて前期比105%の増収を達成、新型ハード専用テスト機材整備等の成長投資を行いつつセグメント利益は2桁増益を実現
- グローバル及びその他は、ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」を活用した新サービスを開始した翻訳・LQAやマーケティング支援が好調に推移したことでグローバルサービス^(*)が前期比120%増収を達成し、ノンコア事業を行う子会社の売却影響をカバー
- 収益性が高い国内デバッグは、国内ゲーム市場が弱含みで推移するなか、戦略的な営業活動等が奏功し新規案件を着実に獲得したことにより前期比104%の増収を実現
- テストセンター/新型ハード専用テスト機材への投資や人材育成強化を継続しつつ、売上拡大に伴う粗利増加や経費コントロールにより、セグメント利益は前期比112%を実現

(百万円)	前期実績 24/3期	当期実績 25/3期	前期比
売上高	23,488	23,906	101.8%
国内デバッグ	13,180	13,679	103.8%
グローバル及びその他 *2024年12月に売却した㈱アイデンティティーを含む	10,308	10,226	99.2%
セグメント利益	1,734	1,941	111.9%
EBITDA	2,320	2,566	110.6%

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

* グローバルサービス…翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグ 24

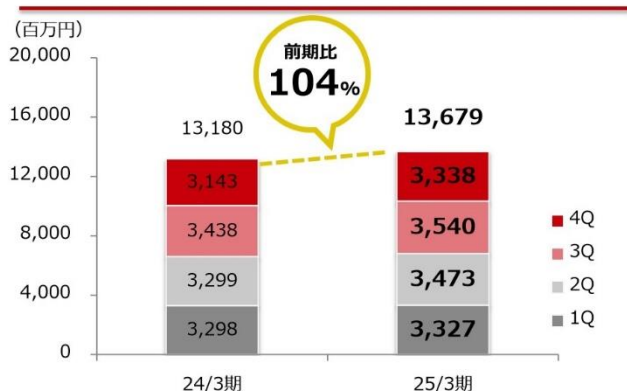
続きまして、セグメント別の実績について。

まずは 24 ページ、DH グループから説明させていただきます。

こちら DH グループのセグメントの業績です。売上高は、前期比 101.8%の 239 億円、セグメント利益は、111.9%の 19 億円となっております。

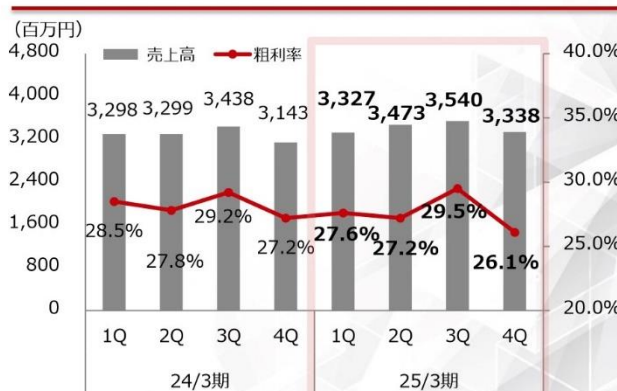
- 重点クライアントとの関係強化及び新規タイトル開発を活発に行っているクライアントにリソースを集中させるなどの戦略的な営業活動に注力することで、**国内ゲーム市場が弱含みで推移するなかにおいても増収を達成**
- テスターの時給引き上げをはじめとする**人的資本への投資**を継続するとともに、テストセンターである**京都Lab.及び名古屋Lab.の増床**や、当期4Qには**Nintendo Switch 2専用テスト機材をいち早く整備**することで、次期以降の需要拡大を見据えた受注体制を強化
- 成長投資を実行しつつ、独自の品質メソッドであるDHQ(Digital Hearts Quality)の推進による付加価値向上等による**価格転嫁を着実に**行うことで、**通期粗利率は前期並み**を維持

売上高推移



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率推移



27

国内デバッグおよびグローバルおよびその他について、それぞれ 27 ページから説明させていただきます。

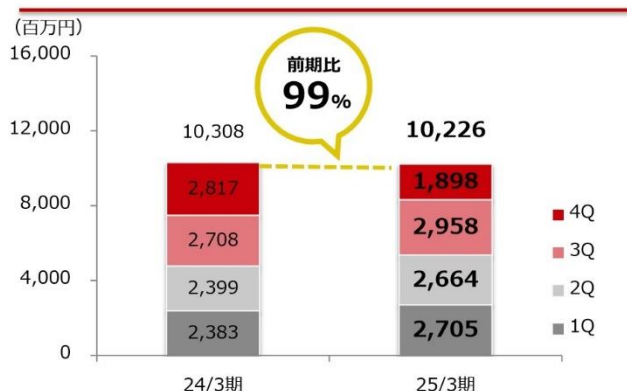
まず DH グループの基幹事業であります国内デバッグ事業です。

こちらに記載していますとおり国内ゲーム市場、こちらはそれほど強い状況ではなかったですが、大型タイトルなどを複数獲得できることができましたので、こちらは前期比 104%、136 億円の売上となりました。

2025 年 3 月期におきましては、テスターの時給アップやテストセンターであるラボ、こちらの拡大であったり、さらには Switch 2 専用のテスト機材の準備など、今期、2026 年 3 月期以降の、需要拡大に備えた成長投資についても実施してまいりました。こうした成長投資を実施しつつ、価格転嫁のほうも着実に進めることができましたので、通期の粗利率としては前期比並を維持することができており、着実な利益確保ができたと考えております。

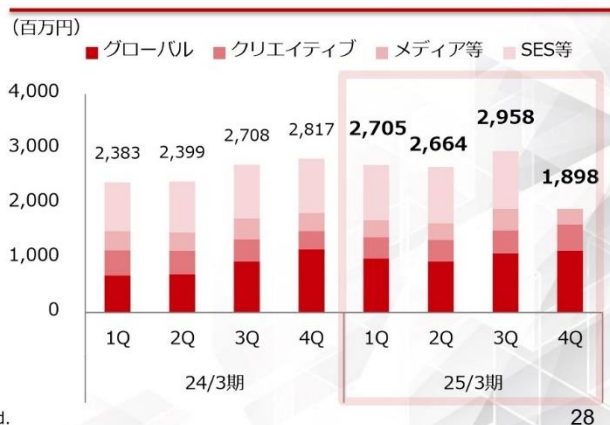
- 革新的なゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」を活用した翻訳サービスの開始等により、注力事業であるグローバルサービス(翻訳・LQA・マーケティング支援)で**前期比120%増収**を実現
- 欧州・中国・日本・韓国における各国最大規模のゲームショウへの出展を通じ、「DIGITAL HEARTS」の認知拡大やグローバルブランディングの確立に注力
- グループ全体でみた**資産効率の改善、コア事業への経営資源集中**を目的に、2024年12月25日付でSES事業を行う連結子会社(株)アイデンティティーの全株式を譲渡
- eSports、Web3、AI等、今後市場成長が期待できる領域への投資を積極化することで、**新たな事業収益モデルの創造にチャレンジ**

売上高推移



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



28

次に、グローバルおよびその他となります。

2025年3月期につきましては、AIを使った翻訳エンジン ella、こちらを活用した新しい翻訳サービスを開始しております。さらにはデジタルハーツという認知度、ブランド認知度拡大のために、国内外におけるゲームショウへの出展も積極的に行ってまいりましたので、こうした結果、翻訳、LQA、マーケティング支援といった、注力しておりますグローバルサービス、こちらにおきまして大きな売上の伸びを記録することができました。

一方で、アイデンティティーの全株式売却ということで、連結から外れた影響がありましたので、右下のグラフにありますとおり、第4クォーターの売上につきましては、SESのところが大きく減っております。こちらの影響を受けて、通期としてグローバルおよびその他売上高は102億円と、若干前年を欠けるような形となりました。

- 国内市場でのテスト需要増加を背景に**国内QAソリューションが2桁成長を実現し、低調な海外事業をカバーすることで、QAソリューション全体として前期比104%と増収トレンドを継続**
- ITサービス及びその他は、収益性の低い事業の**戦略的な縮小により減収**
- 1Qは特定案件の影響により一時的に粗利率が低下したものの、**2Q以降前期並みの粗利率に回復するとともに、海外子会社の再建に伴う販管費抑制等のコストコントロール強化も加わり、下期セグメント利益率は6.0%を記録、通期セグメント利益は前期比1.6倍の大幅増益を達成**

(百万円)	前期実績 24/3期	当期実績 25/3期	前期比
売上高	15,975	16,158	101.1%
QAソリューション	13,364	13,928	104.2%
ITサービス及びその他	2,611	2,230	85.4%
セグメント利益	305	488	160.0%
EBITDA	757	890	117.5%

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

29

続きまして、AGEST グループのセグメント業績について、簡単に説明させていただきます。

25 年 3 月期のセグメント売上高につきましては、まず国内 QA ソリューション、こちらが順調な伸びを示しております。国内市場でのテストの需要増加が大きくけん引し、人材であるとか、技術力、こういったところの評価も奏功しまして、2 桁成長を実現することができております。

一方、海外事業について、若干低迷が続いたことであるとか、IT サービスおよびその他のセグメントにおきましては、低生産採算サービス、こちらの縮小を意図的に行ったことで減収ということもありました。

AGEST グループ全体での売上高につきましては、前期比 101%の 161 億円。AGEST グループのセグメント利益につきましては、コストコントロール等の強化もありましたので約 5 億円、前期比 160%の増益となっております。

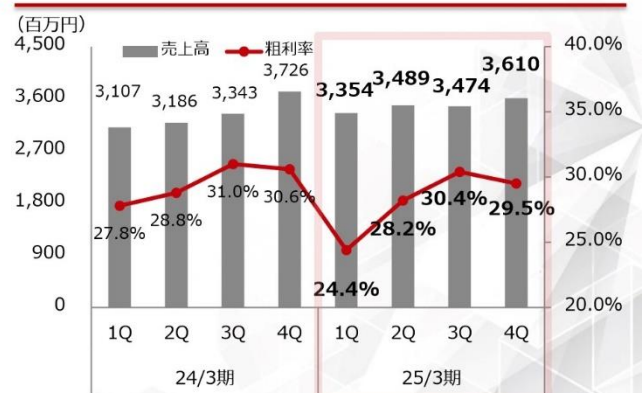
- 国内事業は、好況な市場環境を追い風にテストやERP関連の新規案件及び継続案件を着実に獲得し、**前期比112%と2桁増収を継続**
- 業績が低迷していた海外事業も、ベトナムのエンジニアの日本案件への活用や欧米における成長戦略の見直し等を推進することで、**安定的に利益を創出できる体質へ転換**
- 特定案件の影響による売上縮小や外注費増加により1Qの粗利率は一時的に低下するも、**2Q以降は通常の粗利率水準を維持**
- 独自のAIテストツール「TFACT」をはじめとする**テスト領域におけるAI活用本格化**により、“テック”企業としてのブランド構築や競合他社との差別化に注力

売上高推移



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高・粗利率の推移



32

続いて 32 ページをご確認ください。こちらは QA ソリューションの数字の動きになります。

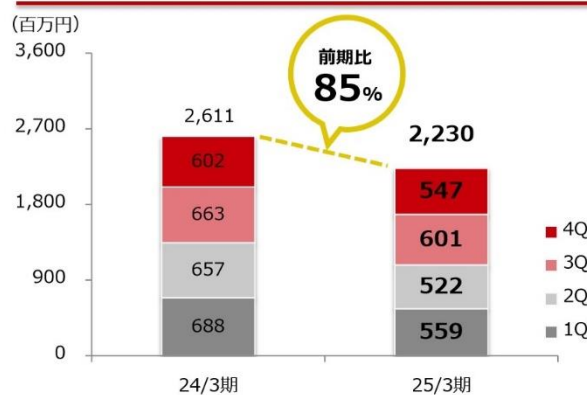
先ほどお話ししたとおり、国内事業について好調に推移しているほか、海外につきましてはベトナムのエンジニア、こちらの日本案件への活用、また欧米子会社の成長戦略の見直し等、海外事業につきましても積極的なテコ入れを行っております。安定的に利益が創出できる体質まで転換できていると考えています。

一方、右下の四半期ごとの推移を見ていただきますと第 1 クォーター、こちらで粗利率が 24% まで低下しております。特定案件の影響によりまして一時的に下がってございましたが、こちら第 2 クォーター以降、巡航速度であります 30% 程度に回復しておりますので、こちらの影響は今後出ない形となり、高収益の粗利率維持を期待しております。

- 保守・運用支援等、一部の低収益サービスの**戦略的な縮小**を実施
- セキュリティ監視の監視台数が国内トップレベルの**76万台を突破**
- 「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合(*)」に出資するなど、**セキュリティ事業を強化**

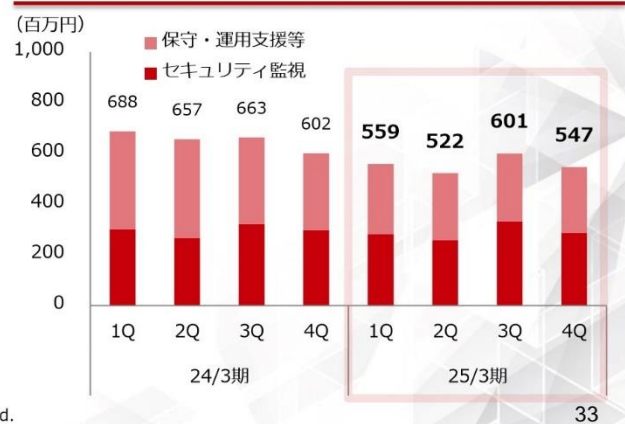
*2024年4月1日に設立されたセキュリティ関連企業がセキュリティ企業に投資するファンド

売上高推移



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

サービス別売上高推移



最後に、IT サービスおよびその他になります。

こちらにつきましては、保守・運用支援など一部の低採算サービスの縮小を行っておりますが、一方で、われわれが強みを持っておりますセキュリティ監視サービス、こちらにつきましては国内トップレベルの76万台の監視台数。こちらを高い規模で維持しているということもありますので、セキュリティ監視については安定的な業績を期待しているところであります。

私から、業績等につきましての説明は以上となります。続きまして、DHグループの成長戦略について、筑紫から説明させていただきます。

高速・大容量の通信を実現する5Gの登場やブロックチェーン技術の実用化等により
ゲームのボーダーレス化が進むとともに、新たな楽しみ方も登場

2000年代

- ・各国独自のゲーム環境で、それぞれがクローズドの環境でプレイ



2020年代

- ・世界中のプレイヤーと同時対戦するなど、ゲームがボーダーレス化
- ・ゲーム観戦等、新たな楽しみ方も登場



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

35

筑紫：私から再び、DH グループの事業戦略についてご説明をさせていただきたいと思います。

まず、市場状況です。

本当にニーズの進化がすごく早くて今、ゲームのいわゆるプレイヤーが楽しむやり方もどんどん変わってきています。

今まで、どうしてもゲームとは1人で遊ぶ楽しいもの、という世界が非常に強かったですけれども、今はもう本当に、世界中の人とみんなが繋がって、いろんな人とゲームを楽しむ。もしくは見る、またゲームで稼ぐみたいな、こういった世界がどんどん今、実現してきています。

コンピューターグラフィックの精度向上やスマートフォン・PCのスペック、ネットワーク技術の急速な進化により、従来にはない没入感やボーダーレスのゲーム開発が活発化

ゲームメーカー各社の対応

開発コスト

ゲームの複雑化に伴い
開発費が高騰



ソフトウェアが複雑化し
不具合が発生する可能性も上昇

対応機種

マルチプラット
フォーム
展開が主流



様々なスペックのPC、
コンソールでの不具合検証が必要

対応言語

グローバル展開にあたり
多言語対応が必須



世界観やキャラクター性を
活かした翻訳や音声収録が必要

不具合のない高品質なタイトルを多様なデバイス、様々な国・地域で同時発売するため
当社に対するさらなるニーズと新たなビジネスチャンスが拡大

この技術進化は、ゲームの市場を広げていく。またどんどん魅力的なゲームを作るという部分でも、大きく貢献をしていくわけです。

一方で、ゲームメーカー側から見ると、開発コストが上がっていく、またマルチプラットフォームに対応していかなきゃいけない、さらには多言語で世界同時発売をしていかなきゃいけない、ということで非常に負荷が高まっていきます。逆に言うところの負荷の高まりが、当社に対するサービスニーズを高め、またわれわれの更なるビジネスチャンスが拡大していくということを示していると考えております。

創業以来培ってきたゲーム業界における知見に加え様々なリソースを保有
世界市場でも数少ない、マルチ言語・マルチプラットフォームに幅広く対応できる体制を整備

(2025年3月31日現在)

1. 圧倒的なシェア



*コンソールゲームにおける国内売上Top100の
関与率 (2021年度-2024年度当社調べ)

2. ユニークな人材基盤



登録テスター数
約**8,000**名



ネイティブスタッフ
39カ国**350**名以上

3. 豊富なテスト機材



スマートデバイス
7,194台



ゲームコンソール
3,780台

4. 確かな実績



バグ蓄積件数
400万件以上



デバッグの
年間プロジェクト件数
10,000件以上

5. 独自のAIツール

ゲーム特化型
AI翻訳エンジン

eila translation
service

ゲームの世界観やキャラクター性
を活かした翻訳を実現

6. 様々な地域における 事業拠点



国内
17拠点

海外
9拠点

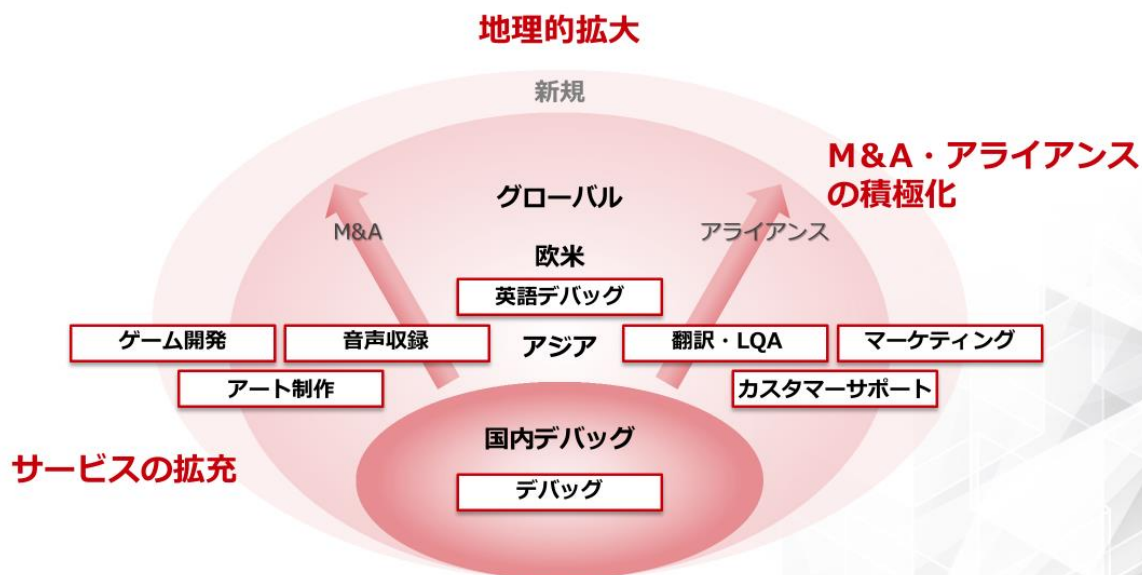
Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

そうした中で、そういったサービスニーズに応えるために、われわれは今までデバッグを中心に、非常にユニークな競争優位性を作り上げてきました。

顧客との強い信頼関係、また豊富でユニークな人材基盤、さらには豊富なテスト機材であり実績、こういった競争優位をうまく活かして、われわれのグローバルサービス全体を、日本だけではなく世界中のクライアントを広げていきたいと考えております。

成長はグローバル領域
 “サービス品質”、“スピード”を担保したワンストップソリューションを拡充し
 “グローバル・クオリティ・パートナー”として世界市場で戦える企業への進化を目指す



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

38

われわれの成長戦略を1枚の絵にすると、このような形になります。

国内デバッグで培ったいろんな機能・能力を、ゲームの上流の開発から下流のマーケティングまで幅広くサービスして展開をしていく。

さらには日本だけじゃなくて、中国・韓国を含めたアジア、さらには欧米、さらにはその先という形で、地理的にもどんどんサービスの提供先を拡大していくと考えております。

また、この成長戦略を実施するにおいては、M&A・アライアンスを積極的に活用して、加速的にこの成長戦略を実現していこうと考えております。

26/3期は、成長戦略に基づく3つのアクションを重点的に実施することで、短期的な収益力の強化をはかりつつ、中長期的な成長を支える強固な事業基盤を整備

26/3期 アクションプラン

1. グローバルソリューションの拡充

2. エンタメ人材の採用・育成強化

3. AIをはじめとする技術活用

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

2026 年 3 月期のアクションプランはこの 3 つになります。

一つ目、グローバルソリューションの拡充、二つ目、人材の採用育成・強化、そして三つ目が、AIをはじめとする技術活用、この三つになります。

1. グローバルソリューションの拡充

日本の“気になっちゃう”気質を活かした品質向上ソリューションを
ワンストップで提供できる体制を強化

■ワンストップソリューション

ゲーム開発

アート制作

音声収録

翻訳・LQA

デバッグ

カスタマーサポート

マーケティング

FOCUS1

資本業務提携を締結している
ジーアングル社との連携を強化し
多言語での音声収録案件獲得を目指す

G-angle

FOCUS2

「多言語同時×スピード×安定の翻訳品質」を実現する
“ella translation service”の提供体制を強化

中文
日本語
한국어
English



8カ国17言語への
翻訳に対応

独自のゲーム特化型
AI翻訳エンジンを活用

ネイティブスタッフ
によるレビュー

FOCUS3

英語言語でのデバッグサービスを開始

- ・インドに現地のゲームメーカーと設立した合併会社
“JetSynthesys Digital Services Private Limited”
にて海外ゲームメーカー向けサービスの提供開始
⇒Sony Interactive Entertainmentのインド
及び中東・北アフリカ(MENA)のHero Project
Vendor Programへの参画も決定



*MENA…Middle East North Africaの略

- ・日本の約8,000名の登録デスターとネイティブス
タッフを掛け合わせ、国内での英語デバッグを開始
⇒“日本品質”を世界市場へ

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

40

まず、グローバルソリューションの拡充です。

われわれはデバッグでもそうだったのですけれども、日本人が持つ特有の、気になっちゃう気質。これが、エンターテインメントの品質向上には、すごく武器になるんじゃないかと考えております。

今期はそういった武器をうまく、いろんなソリューションに活用しながら、一つはジーアングル社とも資本業務提携をしている音声収録の部分とか、AIを活用した多言語の翻訳、また英語言語でのデバッグサービス。こうしたものにも、われわれの日本人気質をうまく活用したサービスを提供することによって、大きく顧客基盤を広げていきたいと考えております。

2. エンタメ人材の採用・育成強化

ゲーム・エンターテインメントに精通した人材にしかできない
付加価値の高いソリューションを提供するための人材基盤を強化

- ・eSportsや公式VTuberの活用等による**Z世代への企業認知度拡大**
- ・コアゲーマーやフリーター、引きこもり経験者等、**学歴・経歴に捉われない採用**の継続

採用力

25/3期タウンMTG開催実績

- ・開催回数：**16回**
- ・参加人数：**139名**
- ・開催場所：初台本社、笹塚Lab.、Tokyo Lab.、札幌Lab.、札幌大通りLab.、仙台Lab.

- ・社内に向けた**トップメッセージ**の定期発信
- ・経営トップとの**タウンMTG**の定期開催
- ・アルバイトからの**正社員登用促進**や**評価/昇給**制度の継続見直し

リテンション

多様な
キャリア

25/3期チャレンジプログラム事例

- ・インド関連会社への出向：**2名**
- ・中国子会社への出向：**1名**
- ・韓国子会社への出向：**1名**
- ・国内営業への社内異動：**3名**

- ・**DHエグゼクティブフェロー制度**の導入
- ・キャリアチェンジを可能とする**チャレンジプログラム**の実施

二つ目に人材です。

われわれ提供しているサービスは全て、人がやっているものでして、その中でも特にこのゲーム・エンタメ世界においては、どうしても品質という面を考えると、ゲーム・エンターテインメントに精通した人材をいかに育成し、評価していくかというところがポイントになっていきます。

われわれとしては、Z世代も含めた若いゲーム好きの採用から始まって、彼らを教育・研修し、そして多様なキャリアにアップしていくということです。これはもう私を含めてトップマネジメントがコミットする形で、このデジタルハーツ特有の人材開発モデルを発展させていきたいと思っています。

ゲーム・エンターテインメントに精通したユニークな人材基盤

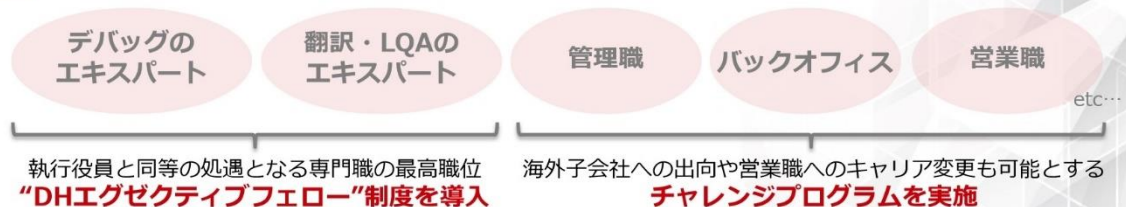
いわゆる“エンジニア”ではなく、ゲーム好きをはじめとする多様な人材を活用することで、ゲームの世界観やキャラクター性等を活かした、“品質”にこだわったソリューション提供を実現

Step1 ゲーム/エンタメ好きであれば学歴/経歴不問で採用

- ・最初はアルバイトスタッフとして採用
- ・少人数のチーム制により、未経験者からでも実践を通じてスキルアップが可能



Step2 志向に合ったキャリアを選択できるようなキャリアパスを整備



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

42

こちらはご参考までに、うちのユニークな人材モデルのイラストレーションになります。

本当にゲーム好きが、アルバイトからエンジニアまで、また国籍も多様な人材が集まっているということですし、そういう人たちに、多様なキャリアを提供していく。エキスパートになる人もいれば、管理職・マネジメント層になる人も含めて、いろんな多様なパスを提供して、プロフェッショナルを育てていきたいと考えております。

3. AIをはじめとする技術活用



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

ella translation
service

進行中のトライアル案件を含め

70件以上受注！

(*2025年4月30日現在)

■特徴

1. **ゲームの世界観やキャラクター個性を反映**した感情豊かな翻訳を実現
2. 従来の翻訳と比較し**時間を約40%短縮**(*1)するなど、圧倒的スピードを実現
3. “エンタメ品質”に妥協しない**ゲームに精通したネイティブスタッフ**がレビューすることで高い品質を担保

■対応言語 **2025年2月に9言語フルローンチ！**

アジア言語：日本語・中国語(繁体字/簡体字)・韓国語

欧米言語：英語・フランス語・イタリア語・ドイツ語・スペイン語



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

*1 100万文字の日本語を英語に翻訳及びネイティブチェックを行った場合

43

三つ目の技術活用という面では、もう本当に今、この時代、AIを活用しないビジネスは考えられません。

われわれは昨年、このAI翻訳エンジン ella を開発しました。これまで、機械翻訳で非常に難しいと言われていたゲームの翻訳に、感情表現できるAI翻訳エンジンを開発しました。

これをうまく活用して、時間の短縮もそうですし、一方で、最終的にはゲームに精通したネイティブスタッフがレビューするということで、品質もクライアントの期待を超えていくといったものを提供しながら、AIを活用したサービスを広げていきたいと思っております。

もう既に、トライアルも含めて70件以上の受注ができております。

事業領域拡大に向け、M&Aやアライアンスを積極活用

ソリューション拡充



Localsoft, S.L.

スペインのローカライズ企業
と業務提携



(株)ジーアングル

ゲームの音声収録事業等を
展開する企業と資本業務提携

新規事業創出に向けた新たなチャレンジ



81RAVENS PTE. LTD.

P2Eゲーム“PARAVOX”
の開発・運営会社へ出資



(株)TOKYO GameFi

Web3ビジネスを手掛け
る企業へ出資



FENNEL

(株) Fennel

eSportsチームの運営等
を手掛ける企業へ出資

TURING

Turing(株)

AIを活用した完全自動運転
車両を開発する企業へ出資

また当社は、事業領域の更なる拡大に向けては、M&A やアライアンスを積極的に活用していきます。

ソリューション拡充でも、いろんなところでいろんな会社さんと提携をさせていただいておりますけれども、またこういった新規の事業創出においても、新たなチャレンジとしては各分野においてユニークで面白い試みをやっているところに対して、出資提携等々含めて、われわれの経営資源も一部うまく使ってもらいながら、こういった新しい事業分野についても、ぜひ面白いソリューションなり、結果を残していきたいなと思っております。

	中長期目標	25/3期実績
 売上成長率 *M&A等による成長も含む	前期比 +10%以上	前期比 +1.8% (子会社売却の影響を除外すると+5.2%)
 グローバルサービスの売上成長率 *翻訳・LQA、マーケティング支援、海外デバッグの売上高	前期比 +20%以上	前期比 +19.5%
 営業利益率	10%以上	8.1% (子会社売却の影響を除外すると9.0%)
 ROIC15%以上 *ROIC=(EBITDA×(1-実効税率))÷ (有利子負債+自己資本)で算出	15%以上	16.1%(*1)

*1 ROICの数値のみ、AGESTグループ事業も含めた当社グループ連結で算出

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

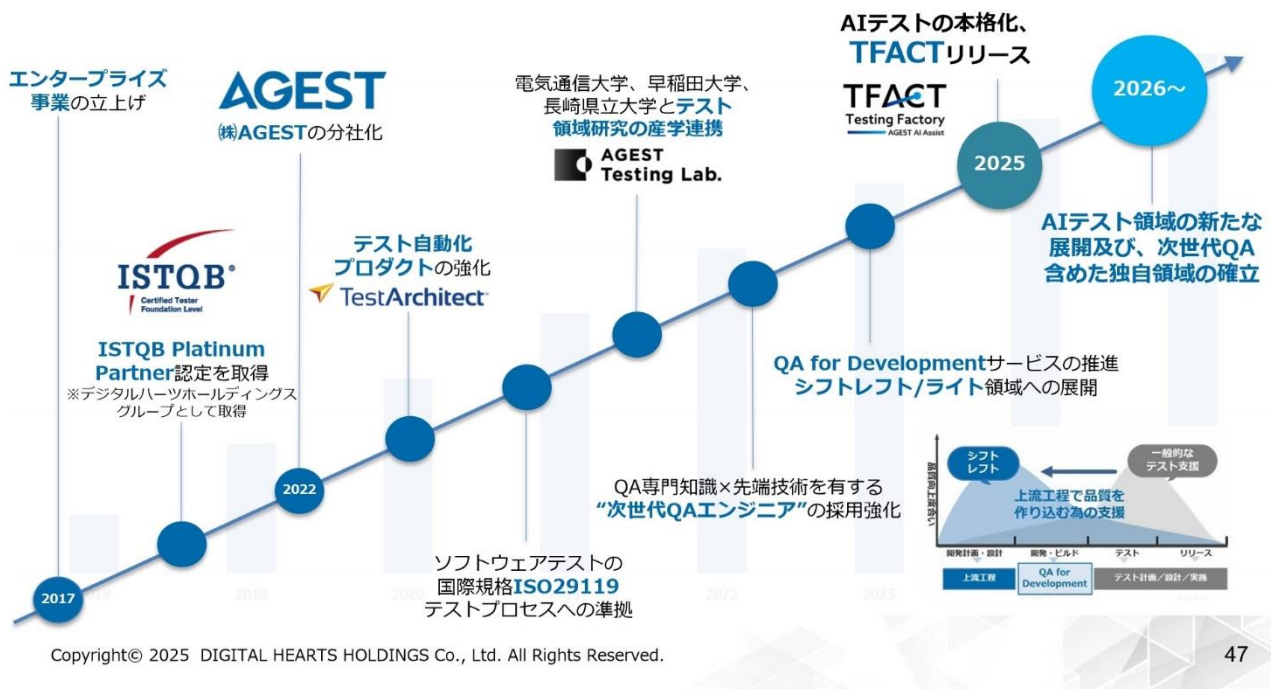
45

最後に、われわれ DH グループの中期目標となります。

AGEST スピンオフ上場後もにらんで、DH グループ単体でも 2 桁の成長、そしてまた高い営業利益率を目指して、決して守りに入ることなく、攻めの精神で DH グループの経営を引っ張っていきたいと考えております。

私から以上となります。

2017年以降、マニュアルテストを人月ベースで支援するモデルから、自動化ツールの提供や開発上流工程へのQAサービス等に領域拡大。さらに今後は、QA専門企業としての経験と技術力をベースに、**AIテスト領域でのデファクトスタンダード**を目指す。



二宮：それでは、私から AGESt グループの成長戦略についてご説明いたします。

AGESt は、2017 年、エンタープライズ事業の立ち上げ以降、ISTQB と言われるいわゆるソフトウェアテストの資格の取得の推進、ならびにテストプロセスの国際規格への準拠、産学連携による新しいテスト技法の研究、こういったことを通じて、われわれの技術基盤、これを確立してまいりました。近年、こういった基盤を使いながら、シフトレフトという得意領域を作り出し、QA for Development というサービスの推進を行ってまいりました。

今年に入り、われわれは先ほどお話があった、TFACT という AI を活用したテスト管理ツール、これのベータ版をリリースしました。AI テストの領域、ここをわれわれの技術基盤を使いながら、大きく拡充していく。これによって AI テスト領域でのデファクトスタンダード、これを目指していくことを、AGESt は目指していきたいと思っております。

国内QAソリューションのエンジニア採用は好調に推移。リファラル採用の強化等により、**採用効率は大幅に向上**。またQAの研究開発についても、**次世代QA領域とAI領域**、双方の強化により、**先端品質の技術基盤を確立**。営業体制の強化も行い、継続的な大幅増収を実現する。

エンジニア採用

エンジニア採用は好調に推移。リファラル採用の強化やブランディングにより**低単価の採用獲得を仕組化**。QAエンジニア採用を加速させる。



	<u>23/3期</u>		<u>25/3期</u>
採用単価	1.5百万円	▶	1.0百万円

2年間で採用単価を33%低減

技術

AGESTの研究開発機関により新サービスを順次リリース。また、技術基盤確立に向け、積極的な特許取得も行っていく。



営業

国内QAソリューションを中心に営業体制を強化。**インサイド、フィールド双方の拡充**により、リード～受注までの効率化、最大化を狙う。

	<u>25/3期</u>		<u>26/3期(計画)</u>
営業人数	35人	▶	56人

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

48

まずベースとなる、国内 QA ソリューションの進捗になります。

国内 QA ソリューションを伸ばしていくためには、3つの大きな要素が必要になってまいります。一つはエンジニアの採用、エンジニアリングのリソース。それともう一つが技術力。そして最後は営業。この3つが、非常に重要なポイントになっていると考えております。

まずエンジニア採用に関しましては、昨年のファーストクォーター、ここで少し案件のトラブルもありましたので稼働率が下がったということもあり、採用を控えましたけれども、昨年下期以降は順調にエンジニア採用が進捗しております。さらに、ブランディングであったり、リファラル採用を強化することによって採用の単価、これ自体を大きく低減することに成功しております。この仕組みを使って、今期は少なくとも110名以上、来期以降に関しても継続的に、デリバリー体制を構築していきたいと考えております。

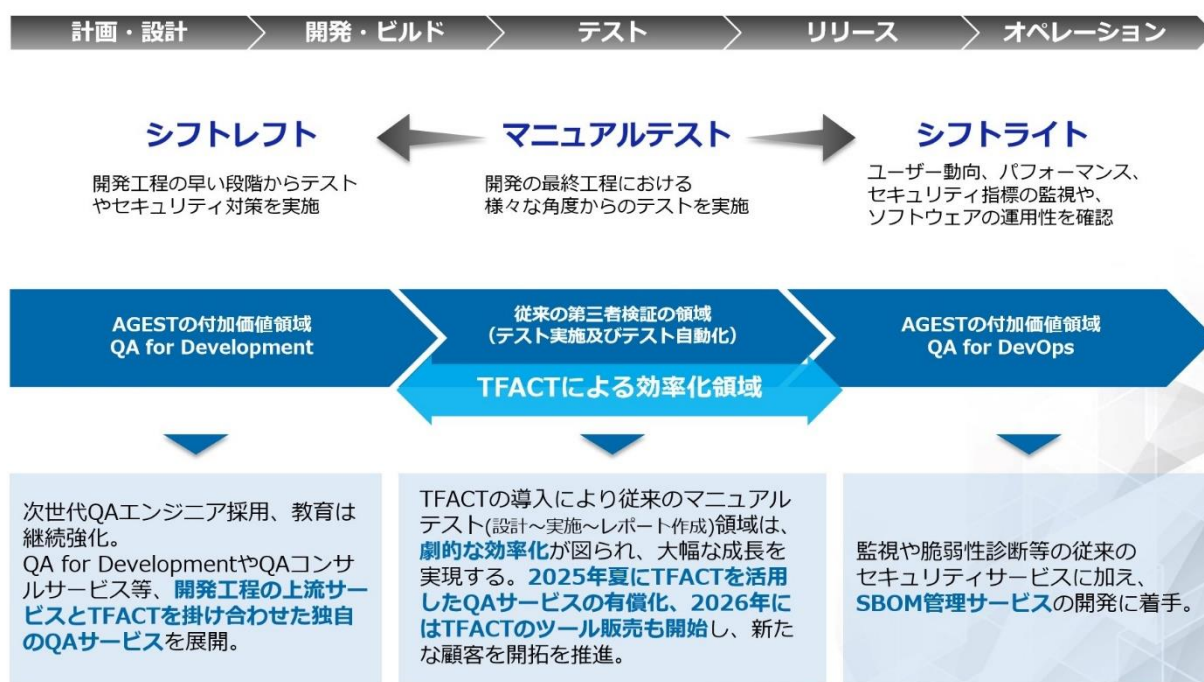
技術に関しては、われわれの間、産学連携も含めて、かなり研究をしてまいりました。これによって、QA for Development シリーズという形でいろんなサービスも出してまいりましたが、今後は、AIを活用していくために特許の出願、これもどんどんやっていきたいと考えております。

営業に関しても、デリバリー体制がかなり構築できましたので当然、営業体制の拡充も必要だということで、ここ強力に進めていきたいと思っております。ですので、インサイド・フィールドセールス両方とも、拡充を行うことによって、前期比較では約倍増を、今期末までには達成したいと考えております。

次世代QAの継続強化



次世代QAエンジニアの強化は継続。設計、実施等のマニュアルテスト領域はTFACTにより効率化。各領域の強化により独自QAサービスの確立を目指す。



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

49

われわれのサービスのマップですけれども、ソフトウェアの開発工程に合わせて、大きく3つに分けた考え方でサービス提供をおこなっております。

まず、われわれはシフトレフト、開発の早い段階からテスト品質を上げていくということで、QA for Development というサービスを作っております。ここは、引き続きわれわれの得意とする領域だと思っておりますので、次世代 QA エンジニアの採用・教育、ここを継続的に強化してまいります。さらに、TFACT を絡めた AI との融合、これもこの QA for Development、シフトレフトの領域でも、独自の QA サービスとして展開をしていきたいと考えております。

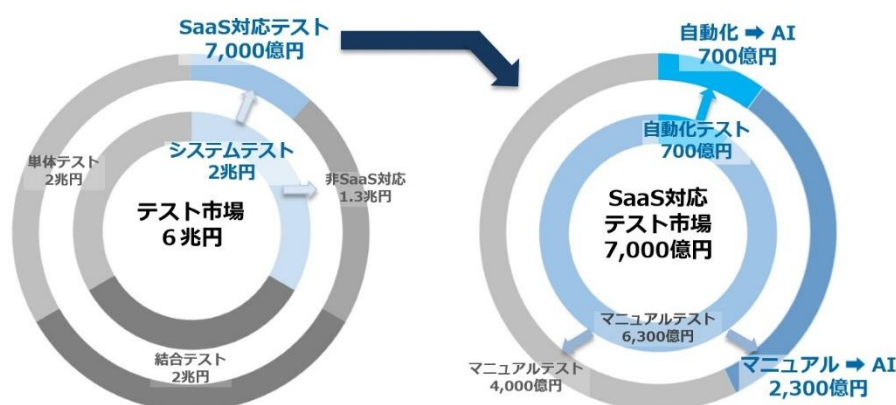
続いて、真ん中のマニュアルテスト、これは一般的な第三者検証会社、われわれの会社が得意とする領域になります。まさにここの領域が、TFACT によって効率化が図れる領域になります。従来

のマニュアルテストで行われる設計・実施・レポート作成、この領域の劇的な効率化、これが TFACT によって可能になってくると考えております。今年の夏には、これを有償化する形にしますし、来期に向けては TFACT のツール単体の販売、これも開始していきます。これによって、新たな顧客の開拓を推進してまいりたいと思っております。

最後、シフトライト、リリース後です。この領域は、なかなか売上の拡大が作りにくい領域ではあるのですが、これまでは監視であったり脆弱性診断、こういったところの領域のサービスを続けてまいりました。後段しますけれども、新たに、SBOM 管理サービス、これに着手しております。これを使いながら、シフトライトの領域においても売上の拡大、これを進めてまいりたいと思っております。

TFACTがリーチできるマーケットは3,000億円と推計

さらなるテスト対応領域拡大等の進化を続け、このマーケットにおける圧倒的なシェア獲得を狙う



現状機能によるTFACT対応市場は3,000億円と推計。マニュアルテストとAIテストを併用したサービス展開から市場浸透を進め、ツール販売等により、大幅な拡大を図り、市場のデファクトスタンダードを狙う。

システムテスト2兆円の市場に対し、Web・アプリテストや一部業務システム等、UIでの実行が可能なSaaS対応テスト領域が7,000億円と推計

SaaS対応テストにおいて自動化テストの市場は約10%(700億円)。この市場はそのままAIテストへの転換が可能に。残りの6,300億円は、自動化に向けた「導入コスト」「専門性」「スクリプト作成時間」「仕様書等の入カドキュメント不足」等の理由でマニュアルテストに留まっている状態。TFACTは各課題の解決を実現することで、6,300億円の約40%(2,300億円)の市場をAIテストへの転換が可能に。

TFACT の戦略で、まず大事なのかマーケットだと思っています。

まずテスト領域、これは一般的に言われているテスト市場、国内で約 6 兆円と言われている。この TFACT が活用できるかつ第三者検証会社、これがターゲットとしているのは、このテスト工程、システムテストと言われる後工程のテストの領域になります。この領域は、およそ肯定的に言う約 3 分の 1、2 兆円ほどの市場があると考えています。

さらに、そこから Web アプリのテストだったり、一部業務システムを含めてですけれども、UI を使ってテスト実施が可能な領域、これが TFACT の対象領域になります。これがおおむね、約 7,000 億程度と推計をしています。

この SaaS 対応テスト市場、7,000 億の中でもう既に、AI は使ってないですけども自動化されているマーケット、これ約 10%と言われている。ですので、おそらく自動化されているのが 700 億円ほどあります。われわれの TFACT を使うことによって、自動化そのものの効率化が図れます。ですので、TFACT としてはこの自動化のマーケット、ここがまず転換が可能になってくると考えています。

さらに、自動化されていないマーケット、これが6,300億ほどあります。これは自動化されない理由が、やはりボトルネックの理由があります。例えばテストを自動化するときには、初期の投資が結構かかります。ですので、繰り返し何度もテストをする必要があるもの、これは自動化が一気に進んでいくのですけれども、そうでないものはなかなか、導入コストの問題も含めて自動化が進みません。こういったボトルネック、導入コストであったり専門性、スクリプトの作成期間、使用するドキュメントが不足している等々、こういったマニュアルテストにとどまってしまっている状態、これを TFACT は課題解決をすることができます。

全てとまでは言いませんけれども、今現状、機能においては約40%程度。これがAIを使って自動化できると考えております。ですので、約3,000億円のターゲットを初期段階としては営業ターゲットととらまえて、まずはマニュアルテストの連携をしたサービス展開、その後はツール販売によって、大幅な売上の拡大を図ってまいりたいと思っております。

従来の脆弱性診断サービス領域を拡大しSBOM管理サービスに着手。今期中に純国産のSBOM管理ツールを開発。2026年からサービスリリースし、シフトライト領域の拡大を狙う。



SBOMは、ソフトウェアに含まれるOSSや各種コンポーネントをリスト化した「ソフトウェア部品表」。OSSの「名前」「バージョン」「開発元」等を明確化する。AGESTは、SBOM作成、ライセンス管理、最新の脆弱性情報との照合・分析等を提供し、お客様の開発生産性の向上やセキュリティ強化に対応していく。

市場動向

- 各国でSBOMを活用したセキュリティ強化の方針



大統領令によりSBOMの利用を推進



EUサイバーレジリエンス法にてSBOM作成を義務化

- グローバルにおけるSBOM管理サービスの市場規模はCAGR24%(*1)の高い成長率

- 国内においても各省庁・業界団体がSBOM活用を推進



経産省：SBOM実証事業および利用ガイドラインの公開
総務省：SBOM導入に向けた実証事業を開始
他省庁においても、SBOM活用を積極的に検討

- 国内各社は活用を検討しているものの導入は進んでいない状況 **国内SBOM導入率 14%(*2)**

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

AGESTの取り組み

SBOM脆弱性定期レポートサービス

AGESTは、IoT機器向けのSBOM管理サービスをいち早く展開。IoT機器のファームウェア等のバイナリファイルからSBOMを生成し、脆弱性情報を網羅的に管理



AGESTは、IoT・組込機器に加え、Webシステム、サーバ、業務システム領域のSBOM管理サービスに着手。

国内における導入課題に対応したツール開発により、純国産No.1のSBOM管理サービス確立を目指す。

*1 出典：QYResearch “Global Software Bill of Materials (SBOM) Market Insights, Forecast to 2030”

*2 出典：タニウム合同会社「国内におけるSBOMに関する実態調査結果について」

51

続いてシフトライトの領域ですけれども、これまでは先ほど申し上げたとおり脆弱性診断を中心にやっておりました。

今回、われわれ純国産でのSBOM管理ツール、これをリリースしようという形で今、開発を進めております。このSBOMというのは、わかりやすく言うとソフトウェアの原材料表になります。ですので、作られているソフトウェアのコンポーネントであったりオープンソースの情報、こういったものを明確化、可視化するツールになります。

この可視化した後に、日々更新されているいわゆる脆弱性情報、これをぶつけることによって、ソフトウェアのセキュリティ品質、これを担保していくというサービスになります。

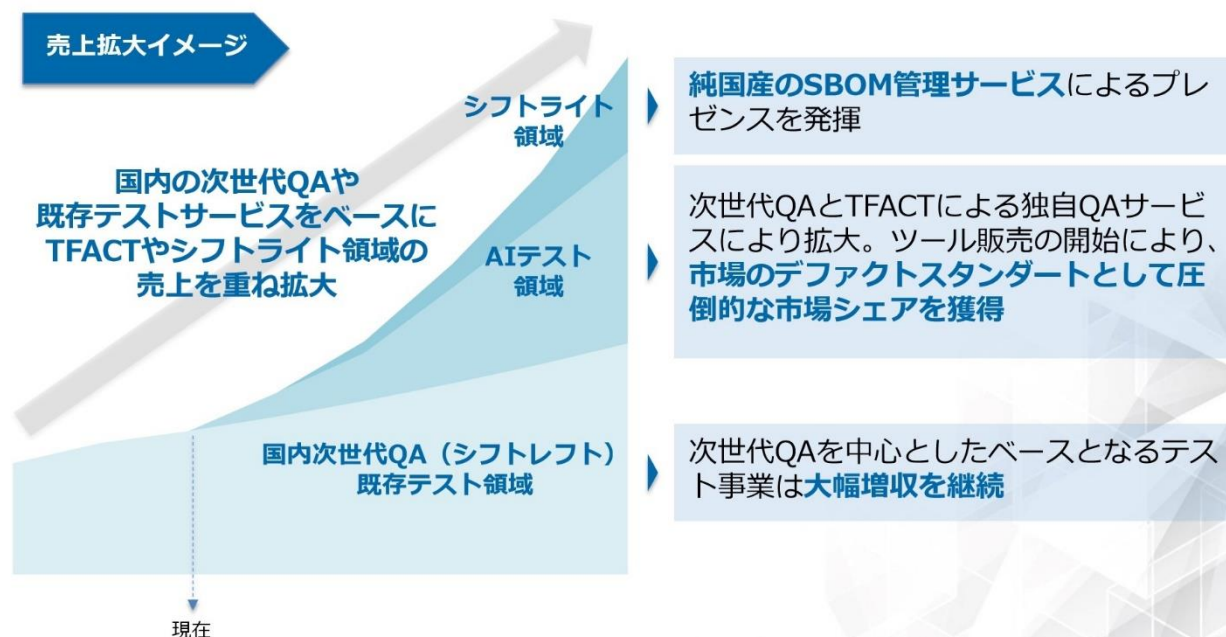
これはまだ日本では、それほど進んではないですけれども、欧米においては、かなり推進されております。アメリカにおいては、バイデン政権において大統領によってSBOMの推進が図られていますし、EUにおいては、一部義務化も進んでおります。グローバルにおいてはCAGRで24%と、高い成長率が見込まれております。

日本においても、昨年の7月に経産省のガイドライン改定がありまして、一部クリティカルなシステムに関してはSBOMの活用が推進されていきます。残念ながら、まだ国内ではそれほど導入されておられません。今、大手の企業の調査だけで14%。もっと広がっていくと、かなり低い浸透率になっています。

ここ、非常に重要なサービスになってくると思っておりますので、われわれは既にIoT機器に向けては、SBOMの管理サービスを始めております。これを、Webシステム・サーバー・業務システムの領域に広げて、シフトライトの売上拡大、ここに繋げてまいりたいと思っております。

さらに、これはかなり安全保障的な問題にもなりますので、やはり国産でやっていくのは、非常に重要なポイントだと思っております。まだこの国産ツールがあまりない状況でもありますので、よりスピードを上げて、純国産のNo.1のSBOM関連サービスの確立を目指してまいりたいと思っております。

ベースとなる国内の次世代QAサービス拡大に加え、TFACTの市場浸透・ツール販売拡大、シフトライト領域のSBOM管理サービスの立上げにより、さらなる成長を実現していく。



Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

52

結果、われわれはまずこの既存のテスト領域、これはシフトレフトを中心とした、次世代QAを中心としたサービスです。これで事業拡大は継続的に、大幅増収を達成していきたいと思っております。

さらに、この夏からAIテスト領域、ここにしっかりとTFACTを活用し、デファクトスタンダードを目指していくという形で、売上を伸ばします。

さらに、今まであまり着手できてなかったシフトライト、リリース後の品質管理です。この領域に関しても、SBOMを中心としたプレゼンスを作り、売上を重ね合わせることで、大きな拡大を作りたいと思っております。

以上になります。

[了]