

2023年3月期  
第2四半期決算説明資料

2022/11/10

東証プライム 3676

<https://www.digitalhearts-hd.com/>

# 決算概要

---

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**

# 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<br>22/3期2Q | 当期実績<br>23/3期2Q | 前期比           |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>13,498</b>   | <b>17,562</b>   | <b>130.1%</b> |
| 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             | —             |
| <b>営業利益</b>   | <b>1,370</b>    | <b>1,382</b>    | <b>100.9%</b> |
| 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            | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>1,632</b>    | <b>1,920</b>    | <b>117.7%</b> |
| 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%        |



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 | シミュレーション |       |       |
|----------|-----|-------|----------|-------|-------|
|          |     | 計画    | 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 |

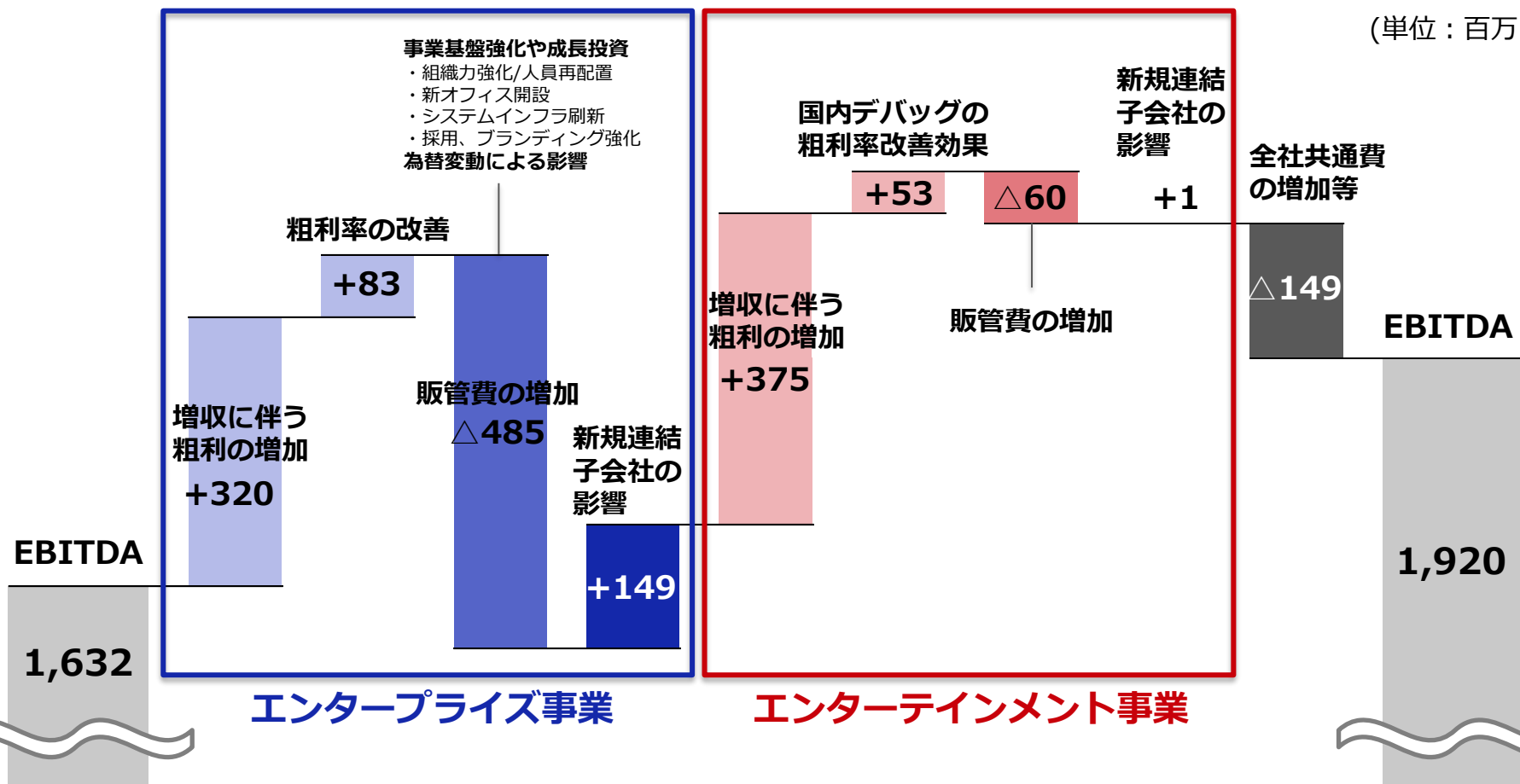
\*顧客単価=12百万円、限界利益率=30%として試算

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<br>四半期純利益 | 917     | 950     | 32    | 103.5%   |
| EBITDA               | 1,632   | 1,920   | 288   | 117.7%   |

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

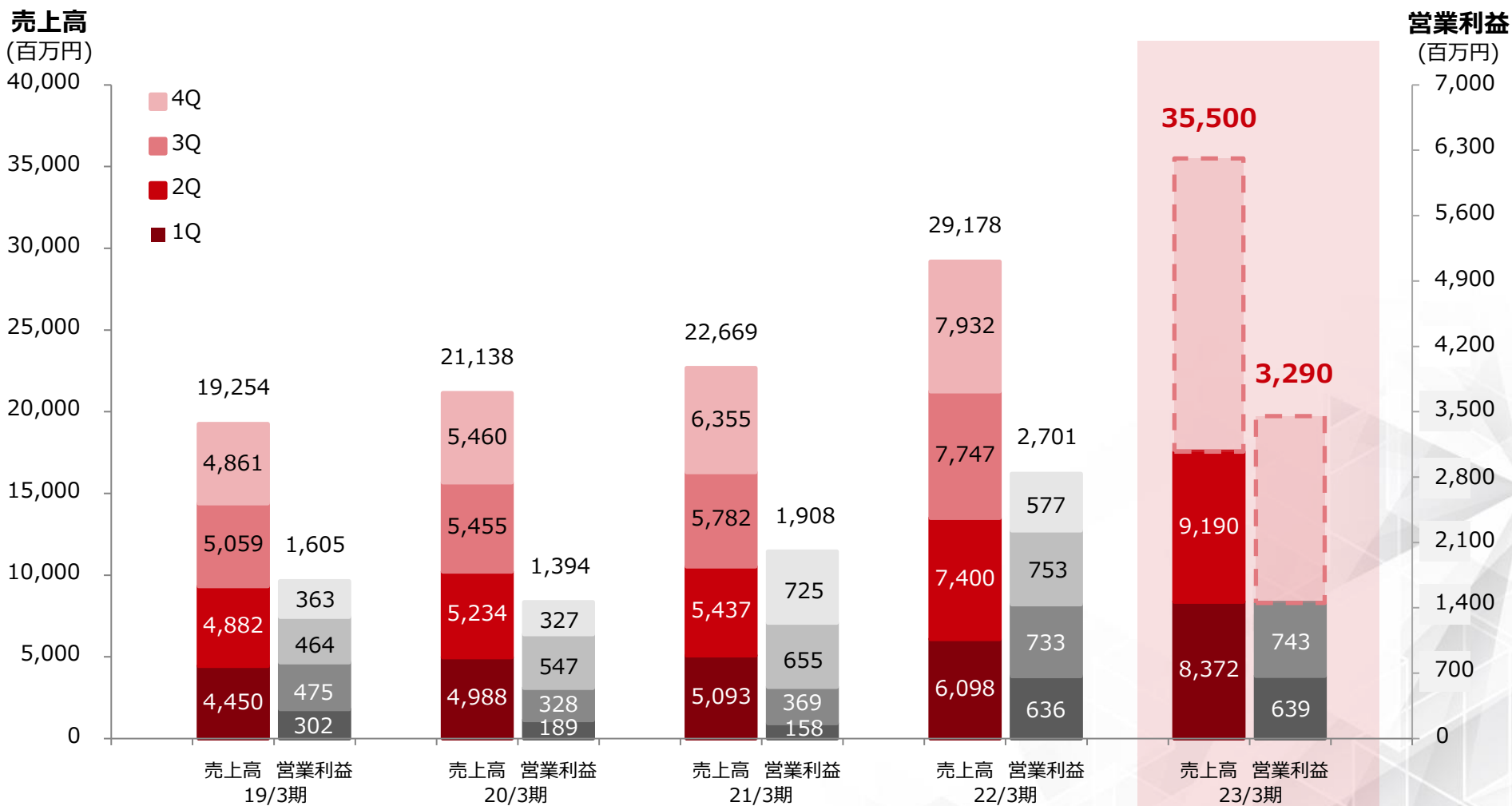
(単位：百万円)



22/3期2Q 実績

23/3期2Q 実績

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



# 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)    |
|-----------------|---------------|---------------|--------------|
| <b>資産合計</b>     | <b>17,565</b> | <b>20,688</b> | <b>3,122</b> |
| 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          |
| <b>負債合計</b>     | <b>9,989</b>  | <b>11,485</b> | <b>1,496</b> |
| 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         |
| <b>純資産合計</b>    | <b>7,576</b>  | <b>9,202</b>  | <b>1,626</b> |
| 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           |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>17,565</b> | <b>20,688</b> | <b>3,122</b> |

| (百万円)              | 前期実績<br>22/3期2Q | 当期実績<br>23/3期2Q | 増減額          |
|--------------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>営業活動CF</b>      | <b>1,703</b>    | <b>1,430</b>    | <b>△273</b>  |
| ※ 法人税等の支払等差引前の営業CF | <b>2,053</b>    | <b>1,843</b>    | <b>△209</b>  |
| <b>投資活動CF</b>      | <b>△1,682</b>   | <b>△1,496</b>   | <b>185</b>   |
| <b>財務活動CF</b>      | <b>316</b>      | <b>1,488</b>    | <b>1,171</b> |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額   | <b>21</b>       | <b>254</b>      | <b>232</b>   |
| 現金及び現金同等物の増減額      | <b>359</b>      | <b>1,676</b>    | <b>1,317</b> |
| 現金及び現金同等物の期首残高     | <b>5,041</b>    | <b>5,173</b>    | <b>132</b>   |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高   | <b>5,400</b>    | <b>6,850</b>    | <b>1,449</b> |

# セグメント別実績及び通期連結業績予想

## 【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。
- 23/3期1Qよりエンタープライズ事業のサブセグメント区分を変更。  
そのため、22/3期以前のエンタープライズ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。

## 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  |
|----------------------|---|
| <b>エンタープライズ事業</b>    |   |
| <u>システムテスト</u>       | システムテスト<br>脆弱性診断  |
| <u>ITサービス・セキュリティ</u> | 受託開発<br>ERP/CRM導入支援<br>ペネトレーションテスト<br>セキュリティ監視<br>保守・運用支援<br>エンジニア派遣(SES) |

### ■ 23/3期以降

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

\*変更部分に下線

### (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

# 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<br>22/3期2Q | 当期実績<br>23/3期2Q | 前期比           |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>13,498</b>   | <b>17,562</b>   | <b>130.1%</b> |
| 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             | —             |
| <b>営業利益</b>   | <b>1,370</b>    | <b>1,382</b>    | <b>100.9%</b> |
| 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            | —             |
| <b>EBITDA</b> | <b>1,632</b>    | <b>1,920</b>    | <b>117.7%</b> |
| 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%        |

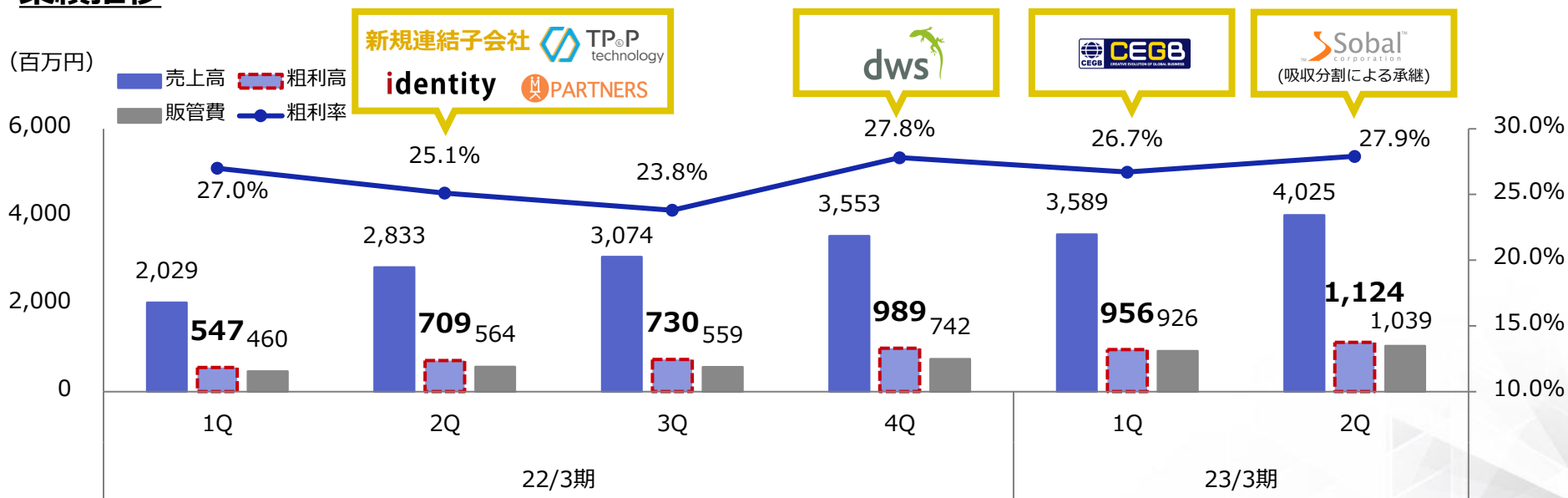
- 既存事業で2桁増収を継続したことに加え、前期実施したM&Aの効果もあり、前年比約1.6倍の高い売上成長を実現
- エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTを中心に事業基盤の強化や成長投資を積極化しつつも、EBITDAは前年比117.8%と大幅に伸長
- 下期については、季節要因による売上拡大及び戦略的投資の効果により、収益性は改善傾向を見込む

| (百万円)          | 前期実績<br>22/3期2Q | 当期実績<br>23/3期2Q | 前期比           |
|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>     | <b>4,863</b>    | <b>7,614</b>    | <b>156.6%</b> |
| 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%        |
| <b>セグメント利益</b> | <b>232</b>      | <b>114</b>      | <b>49.2%</b>  |
| <b>EBITDA</b>  | <b>376</b>      | <b>443</b>      | <b>117.8%</b> |

## 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**

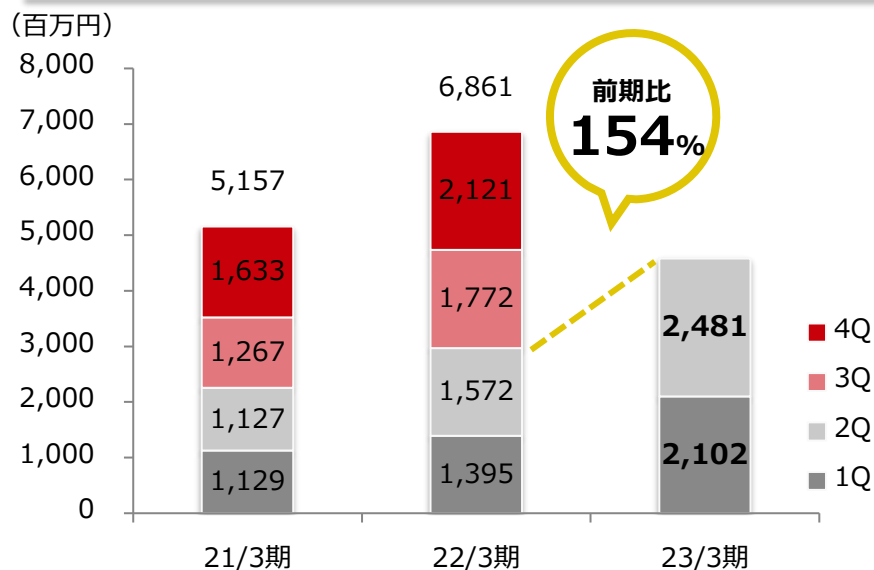
### アドバンスドテスト・次世代QA売上構成比率

23/3期2Q  
**34.3%**

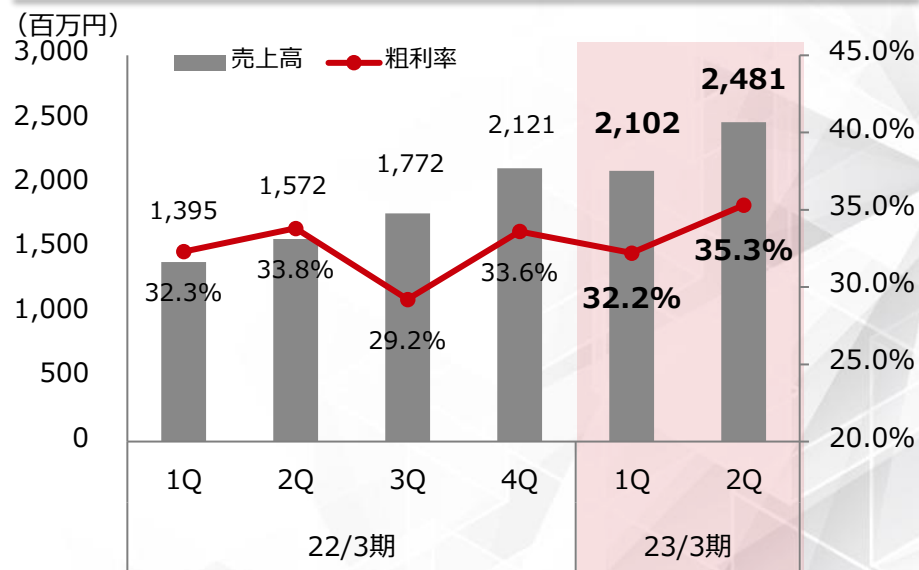
23/3期4Q末 目標  
**45.0%**

- 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

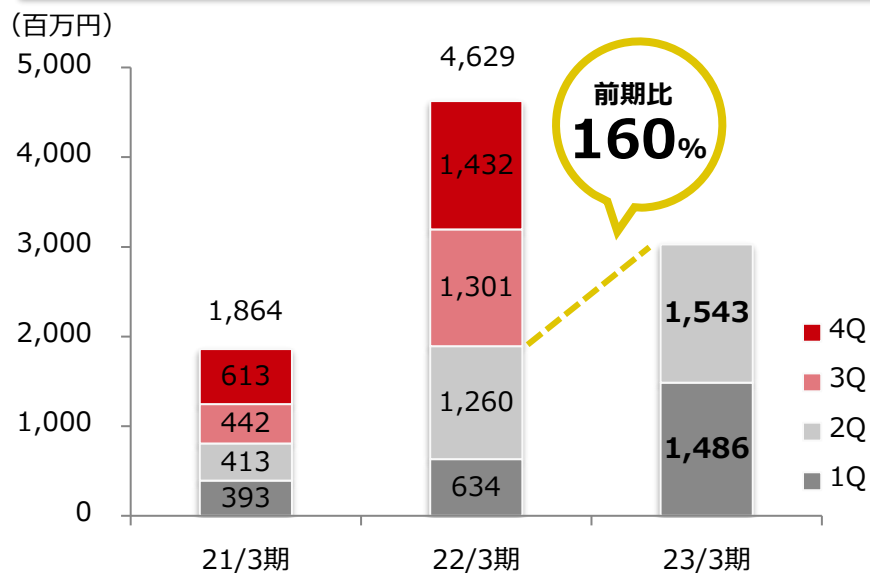


## 売上高・粗利率の推移

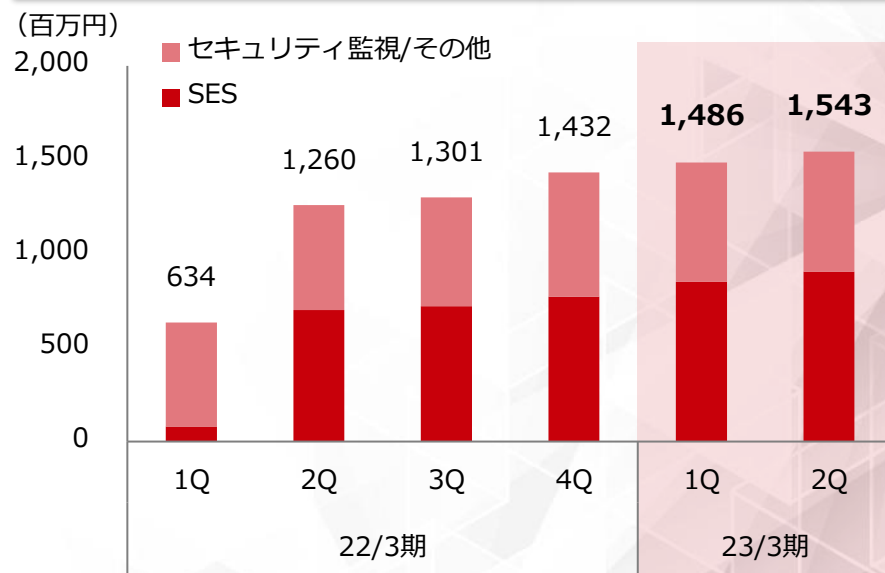


- SES事業では、(株)アイデンティティのエンジニア登録人数が23千人に達するなど、堅調に事業規模が拡大
- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、セキュリティ監視サービスも順調に拡大

## 売上高推移



## サービス別売上高推移

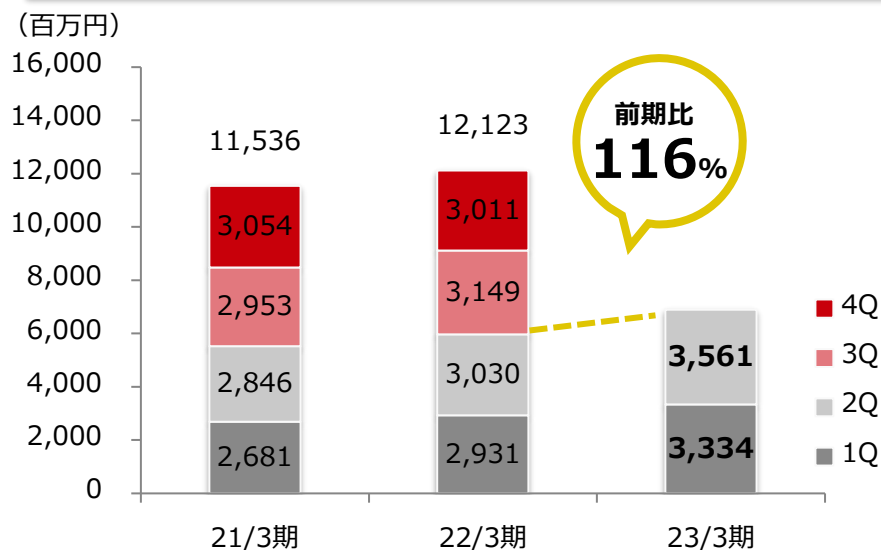


- 好況なコンソールゲーム市場やコンテンツの海外展開の加速を背景に、増加する需要を確実に獲得し、国内デバッグ・グローバル及びその他**ともに2桁増収**を実現
- 国内デバッグの増収及び粗利率改善効果により、**第2四半期累計期間として過去最高のセグメント利益を創出し、セグメント利益率も21.9%と高水準を維持**

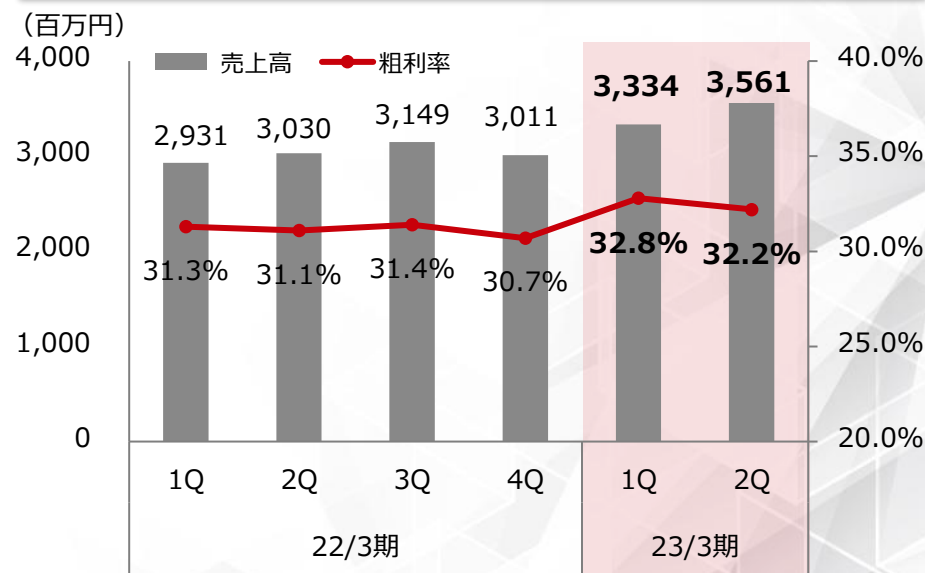
| (百万円)          | 前期実績<br>22/3期2Q | 当期実績<br>23/3期2Q | 前期比           |
|----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| <b>売上高</b>     | <b>8,635</b>    | <b>10,020</b>   | <b>116.0%</b> |
| 国内デバッグ         | 5,961           | 6,896           | 115.7%        |
| グローバル及びその他    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

- 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

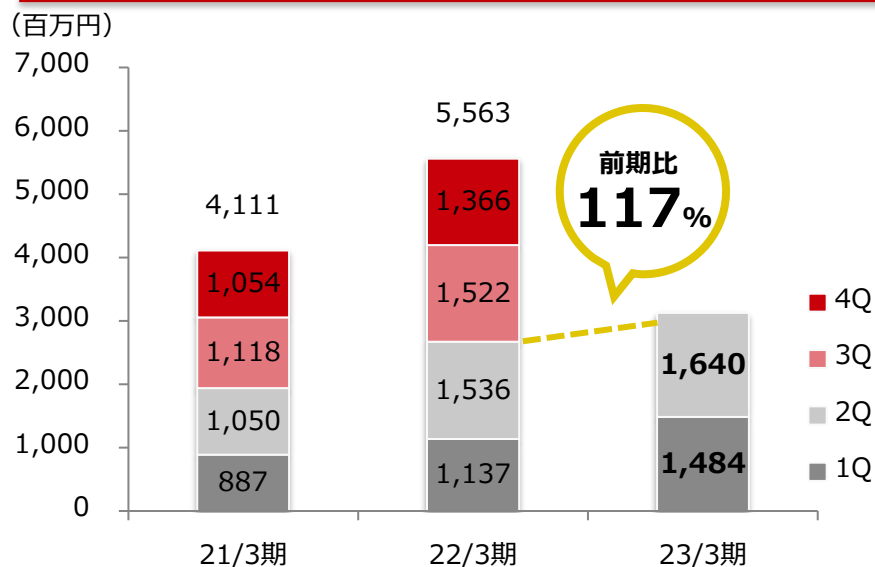


## 売上高・粗利率推移

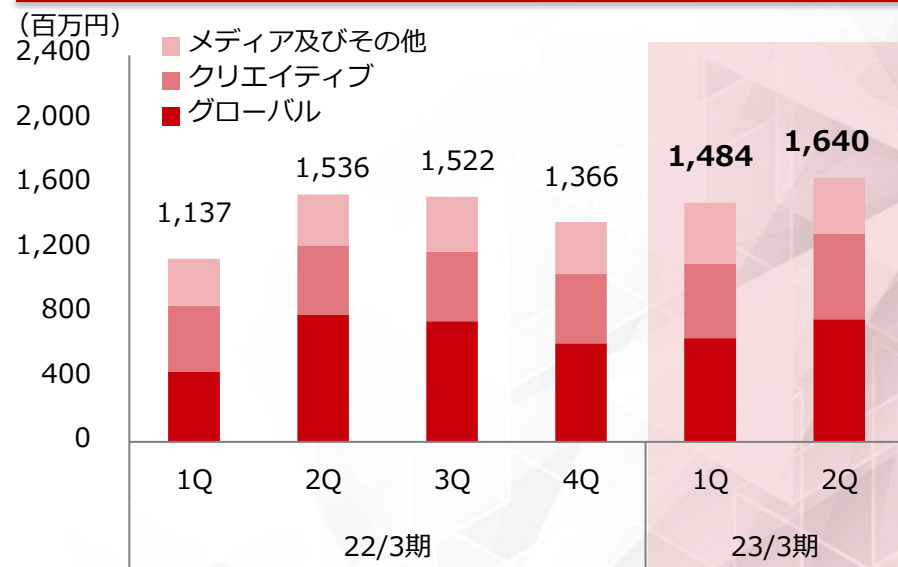


- 好況な市場環境を背景に、クロスボーダー/グローバル案件を確実に獲得し、グローバル・クリエイティブ・メディア及びその他すべてのサービスにおいて**2桁増収**を実現
- 2021年3月に子会社化した**DIGITAL HEARTS CROSSグループ**とのシナジー追求や、**(株)GameWith**をはじめとするアライアンスパートナーとの取り組みを強化することで、**アジア領域における事業拡大及び新たな価値創造**を目指す

## 売上高推移



## サービス別売上高推移



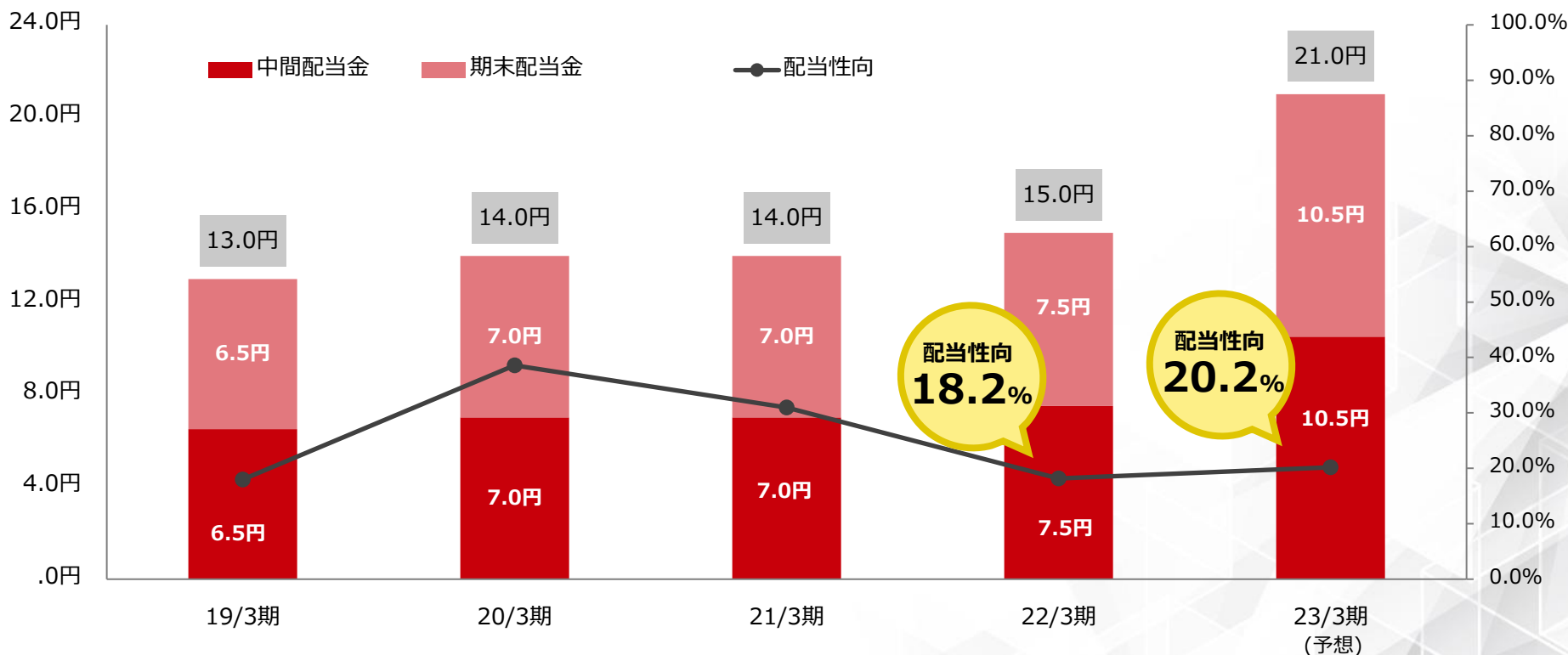
- 成長投資を加速させながら、**過去最高の売上高・営業利益**の更新を目指す
- **エンタープライズ事業**が引き続き成長を牽引

| (百万円)                      | 22/3期 実績      | 23/3期 予想      | 前期比             |
|----------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| <b>売上高</b>                 | <b>29,178</b> | <b>35,500</b> | <b>121.7%</b>   |
| 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%          |
| <b>営業利益</b>                | <b>2,701</b>  | <b>3,290</b>  | <b>121.8%</b>   |
| <b>営業利益率</b>               | <b>9.3%</b>   | <b>9.3%</b>   | <b>+0.0ポイント</b> |
| <b>経常利益</b>                | <b>2,778</b>  | <b>3,290</b>  | <b>118.4%</b>   |
| 親会社株主に帰属する<br><b>当期純利益</b> | <b>1,780</b>  | <b>2,250</b>  | <b>126.4%</b>   |
| <b>EBITDA</b>              | <b>3,430</b>  | <b>4,240</b>  | <b>123.6%</b>   |

**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



# 成長戦略

---

## 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

### M&A

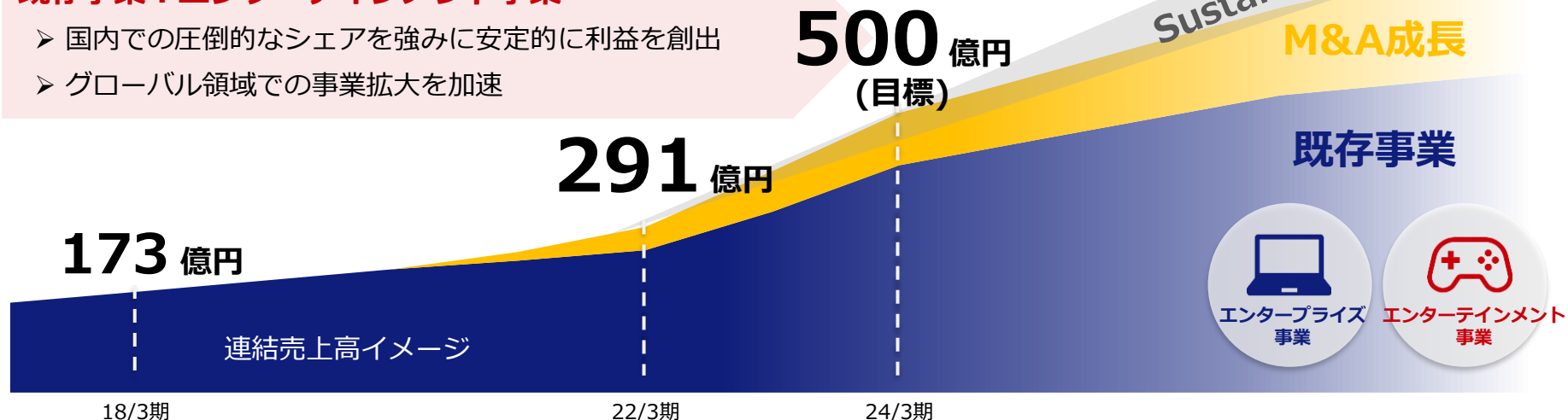
- ▶ エンジニア人材プールの拡大やテスト自動化といった技術力向上に向けたM&Aを継続

### 既存事業：エンタープライズ事業

- ▶ 先端品質テクノロジーの追求及びQA(\*)の専門性向上に注力
- ▶ 世界標準規格に準拠したテストプロセスの提供

### 既存事業：エンターテインメント事業

- ▶ 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加速



\* 上記の連結売上高のグラフはイメージであり、当社の連結売上高推移の予想ではなく、上記の通りに推移することを約束するものではありません。

\* QA…Quality Assurance(品質保証)の略

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

## 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

- 開発の最終工程で、仕様書通りに動作するかの検証
- 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

### 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

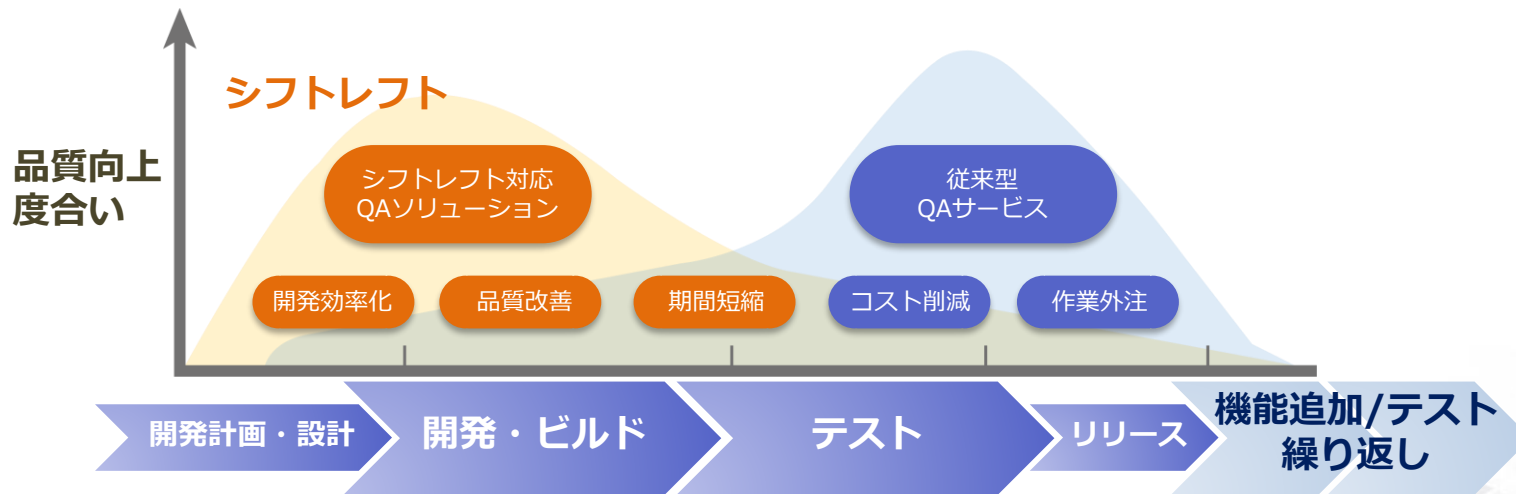
テスト工程のアウトソースを引き受けることで、テストノウハウやリソースが不足している企業を支援



# エンタープライズ事業の提供バリュー

---

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

## 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

**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

#### 高付加価値×高効率

- 次世代QAエンジニアやテストエンジニアが顧客プロジェクトに直接参画
- 開発者目線でプロダクト/サービスの品質向上を支援

次世代QAエンジニア



開発効率化

テストエンジニア



品質改善

期間短縮

#### ローコスト×高品質

- 開発工程における全体最適化を反映したマニュアルテスト工程の効率化
- プロダクト/サービスに応じた最適な自動化ツールの採用
- リリース後を想定したセキュリティ対策の実施
- 豊富なゲーム人材を活かしたテスト実施における機動力

テストエンジニア



テスト実施者



テスト効率化

自動化ツール



テスト自動化



セキュリティ

### エンジニアのイメージ



次世代QAエンジニア  
(人月100万円～)



テストエンジニア  
(人月70万円～80万円)



テスト実施者  
(人月50万円～60万円)

### 従来型QAサービス

#### ローコスト

- 多数のテスト実施者を効率よく機動的に提供



+



コスト削減

作業外注

## ■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

# エンタープライズ事業の事業基盤の構築

---

## 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

### 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

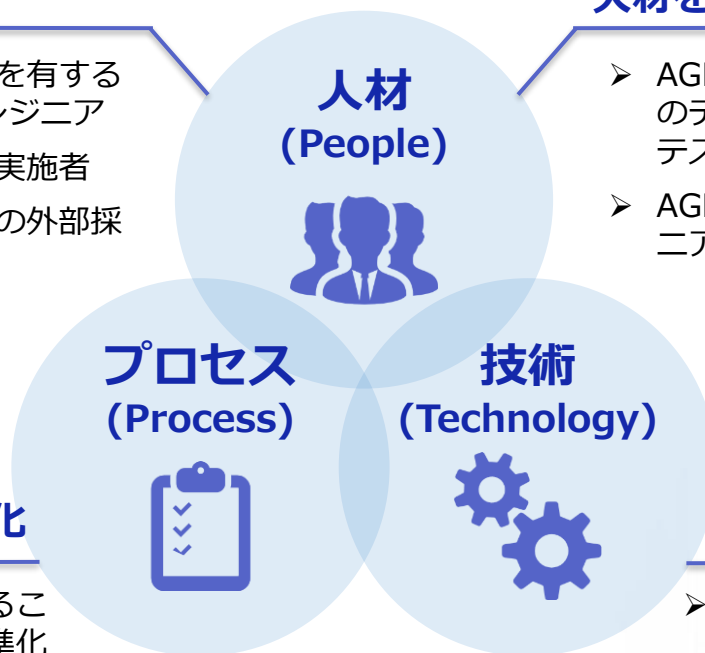
- AGEST Testing Lab.によるAIプロダクトのテスト技法研究等、新たな領域におけるテスト技法の確立
- AGEST Academyによる次世代QAエンジニアを輩出する社内育成カリキュラム

### 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



## 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。

### 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。



**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。

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

QAコンサルティング

テストコーディング適正化

ホワイトボックステスト

テスト内製化の支援

### 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

テスト計画

テスト設計

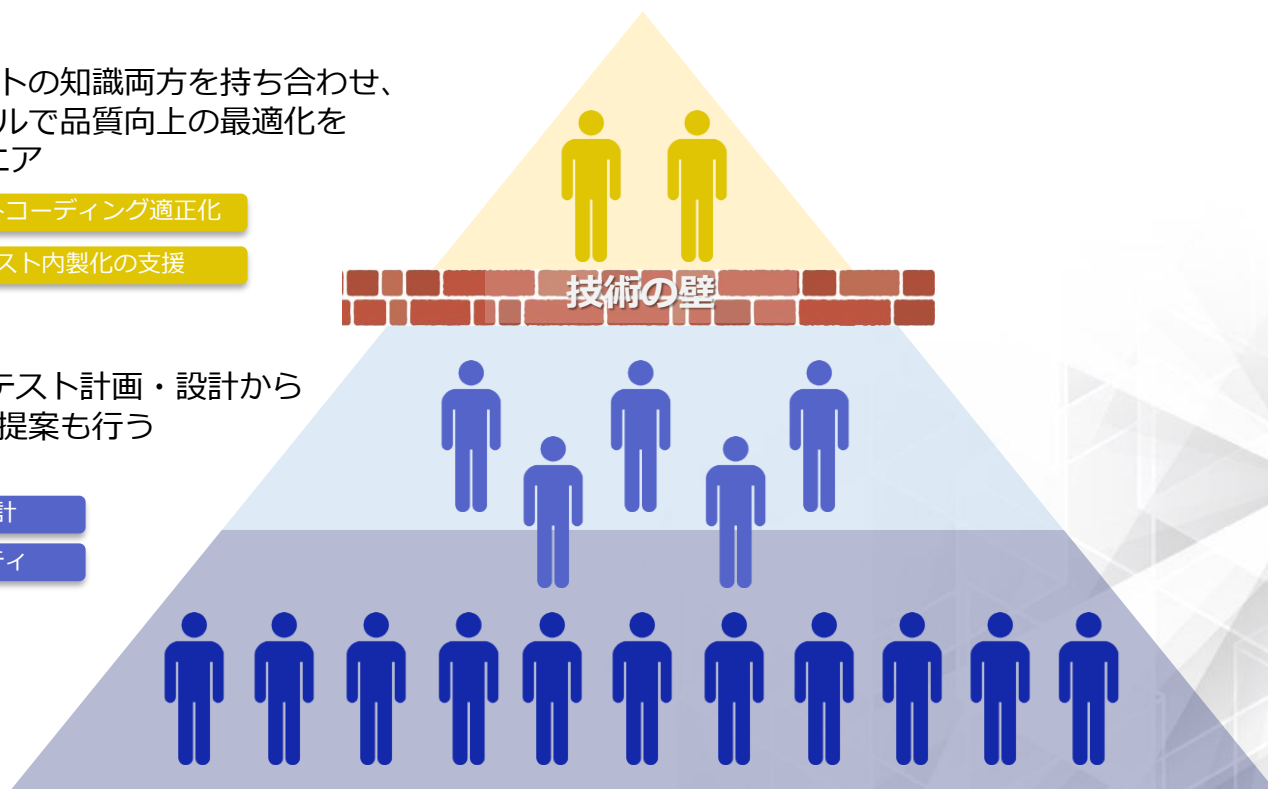
テスト自動化

セキュリティ

### 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

テスト実施



## 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

### 1. 即戦力採用 (中途採用、ヘッドハンティング)

- ▶ ブランディング活動を通じた認知度向上 (広報、オウンドメディア、セミナー等)
- ▶ AGEST採用チームの増強
- ▶ 人材エージェントとの連携強化



### 2. M&A (株式取得、事業承継)

- ▶ テスト会社/開発会社の買収
- ▶ エンジニアを擁するSES企業の買収
- ▶ 開発会社からのテスト部門の承継



### 3. 育成 (未経験者採用、グループ内人材活用)

- ▶ AGEST Academy初級編による育成促進
- ▶ エンジニア未経験者の採用本格化
- ▶ エンターテインメント事業が有するゲーム人材からのキャリアチェンジ



社内育成

当社独自のプログラム  
AGEST Academy

次世代QA  
エンジニア

技術の壁

テストエンジニア

テスト実施者

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

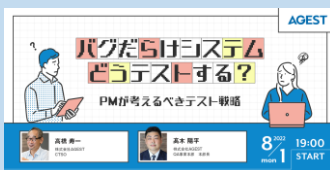
## エンタープライズ事業

# AGEST



認知度

CTSOをはじめ  
セミナーに積極登壇



採用

エンジニア採用サイトを  
11月に新規オープンへ



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

# DIGITAL HEARTS



採用

(株)GameWithと連携し  
ゲームテスターの採用を強化



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

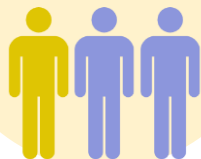


## 強固なキャッシュフローと財務基盤を背景に、 積極的なM&Aや事業承継によるエンジニア人材の獲得を促進

### ■ 人材獲得のためのM&Aや事業承継イメージ

中堅ソフトウェア  
開発会社

創業オーナー  
事業承継

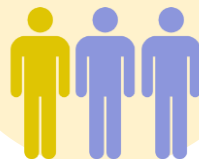


開発エンジニア



ソフトウェア  
テスト専門会社

QA技術の向上  
事業成長



テストエンジニア



中堅エンジニア  
SES会社

創業オーナー  
事業承継

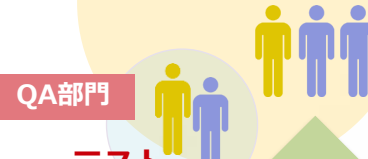


多様なIT人材

人材のみ  
事業譲渡

大手ソフトウェア  
開発会社

開発事業や  
得意領域に集中



テスト  
エンジニア

QA部門の  
事業承継

# AGEST

- 経験値の高い即戦力エンジニアの獲得
- グループ企業が有するプライム顧客へのアサイン変更
- QAソリューションに特化した教育や職場環境の提供

### 当社メリット

- ・ 人的資本の短期間での拡大
- ・ 高スキルエンジニアの獲得
- ・ エンジニア単価の向上

### エンジニアメリット

- ・ QA専門知識の習得機会
- ・ キャリアパスや給与水準の改善
- ・ モチベーションアップ

## 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

**ソフトウェアテストの世界的な権威  
をはじめとするエキスパートの知見**

世界トップクラスのテストエンジニアの知見を凝縮  
した特別な“次世代QAエンジニア”育成カリキュラム

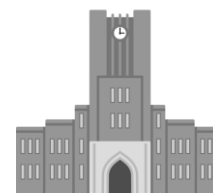
**最新のテスト技法を研究する  
AGEST Testing Lab.**

最新のテスト技法に常にアップデート

**市場環境・顧客動向等  
現場最前線の情報**

変化するニーズに合わせた、技術活用・テスト技法  
にアップデート

教育機関としての  
**AGEST Academy**



## 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、<br>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<br>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/<br>テストプロセス改善 | マネジメント各種<br>(PMBOK準拠)             | Project Management<br>Professional |
| テスト自動化   | 自動化構築のツール・<br>コーディング知識     | クラウド全般の知識<br>(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/<br>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<br>(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/<br>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/<br>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

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

### 次世代QAエンジニア

22/3期4Q末

**8名**

》

23/3期2Q末

**14名**

(内 次世代QAエンジニア候補)

22/3期4Q末

**28名**

23/3期2Q末

**49名**

### テストエンジニア

22/3期4Q末

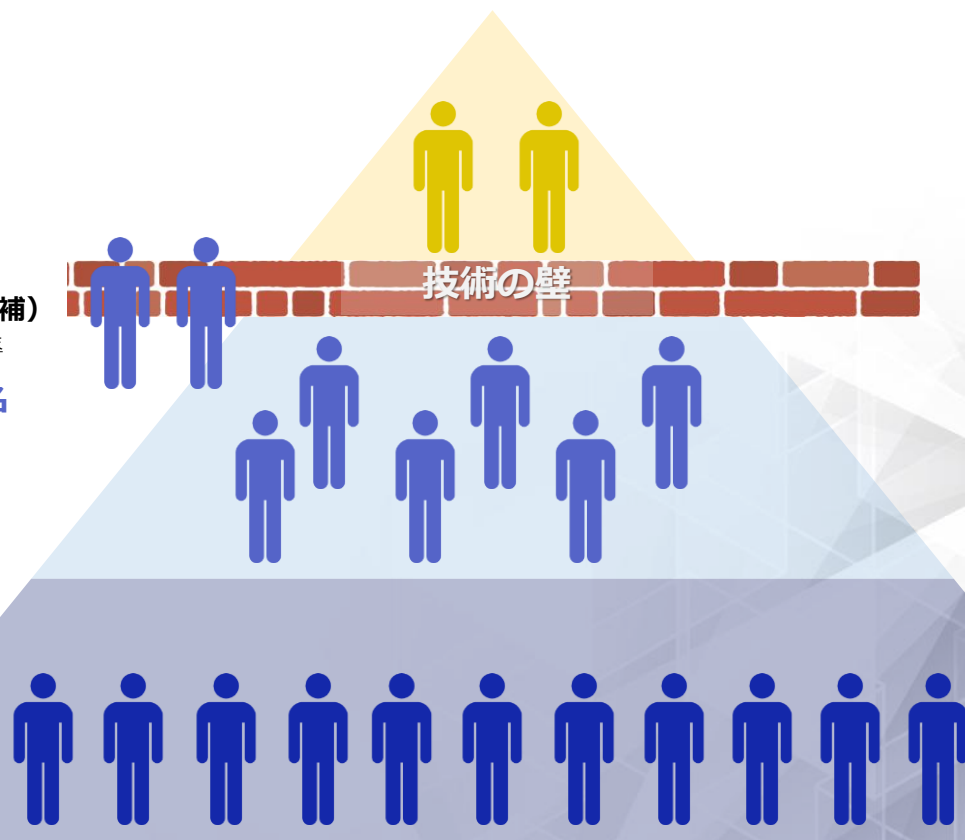
**153名**

》

23/3期2Q末

**308名**

テスト実施者



## 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。

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

## テスト自動化ツール

当社グループオリジナル



多様なソフトウェア向け

当社グループオリジナル



Oracle向け  
(負荷テスト専用)

当社グループオリジナル



Oracle向け



多様なソフトウェア向け



多様なソフトウェア向け



SAP向け



Web向け



モバイルアプリ向け

## その他関連ツール

当社グループオリジナル



Oracle向け影響分析ツール

当社グループオリジナル



Salesforce向け  
ドキュメント作成ツール



SAP向け影響分析ツール

## 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



### エンジニア人材の獲得

約400名の  
テストエンジニアを獲得



### 技術力/ノウハウの強化



テスト自動化に関する  
ノウハウ・独自のテスト自動化ツールを獲得



約20名の  
テストエンジニアを獲得



Oracleのテストノウハウ及び  
独自のテスト自動化ツールを獲得



(吸収分割による承継)

約130名の  
テストエンジニアを獲得



SAPのノウハウを獲得



7,000名以上のフリーランス  
エンジニア人材プールを獲得



Salesforceのノウハウを獲得

### 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

## 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

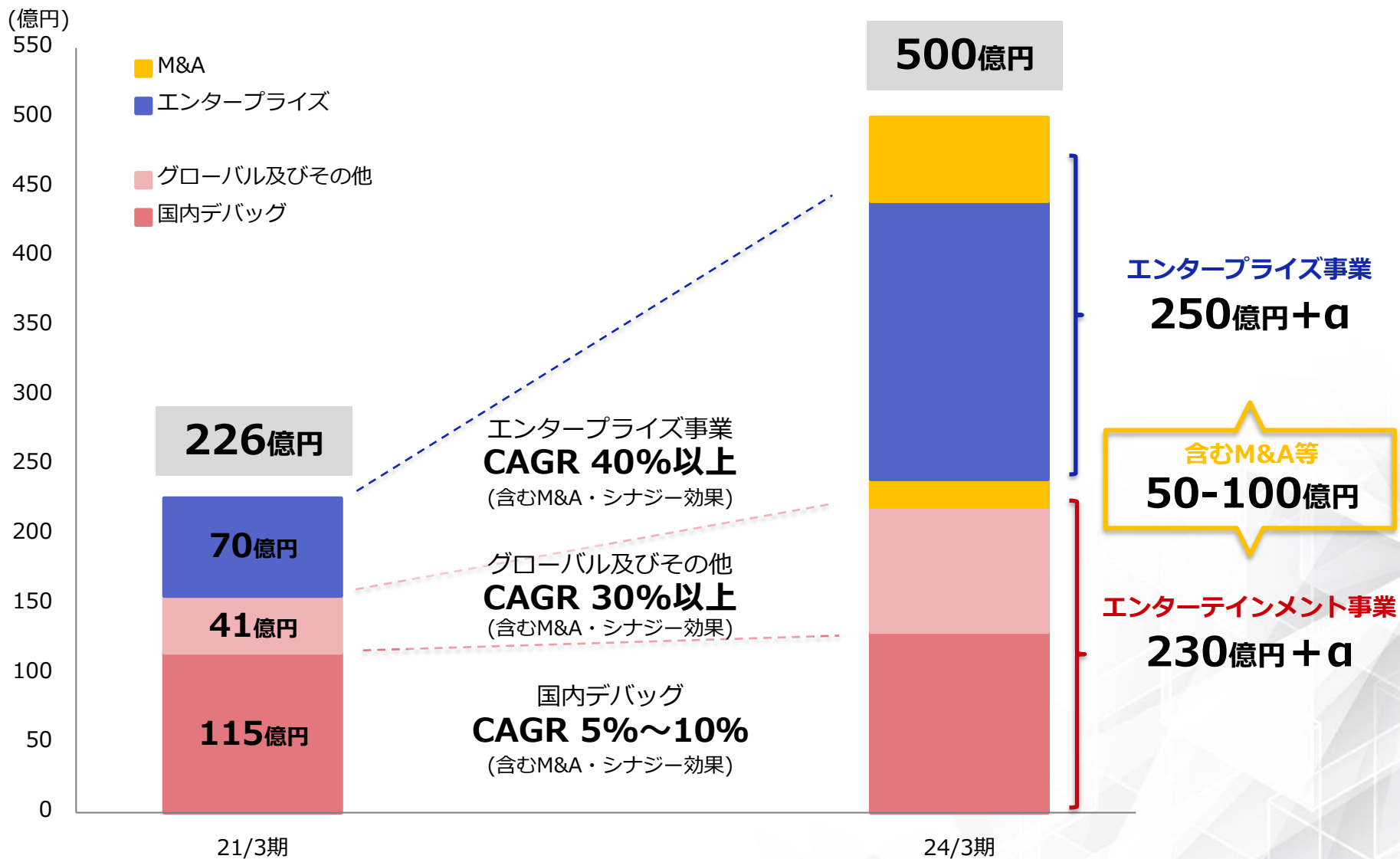
### 実施件数

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

# 中期売上高目標の内訳



## 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 <sup>(*1)</sup> | 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 <sup>(*2)</sup><br>人材数 | 4,517名 | 10,660名 | 》 | 20,000名 |
| 女性管理職比率 <sup>(*3)</sup>             | 10.7%  | 11.8%   | 》 | 20%以上   |

\*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

# 參考資料

---

**国内有数**

のソフトウェアテスト専門企業



**50%**

が社外役員



**8,000名**

を超えるテストの雇用を創出



**デジタル社会  
の安心・安全**

を支えるビジネス

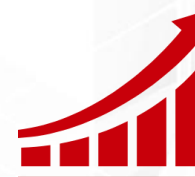


**30カ国以上  
の外国籍者が在籍**



**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

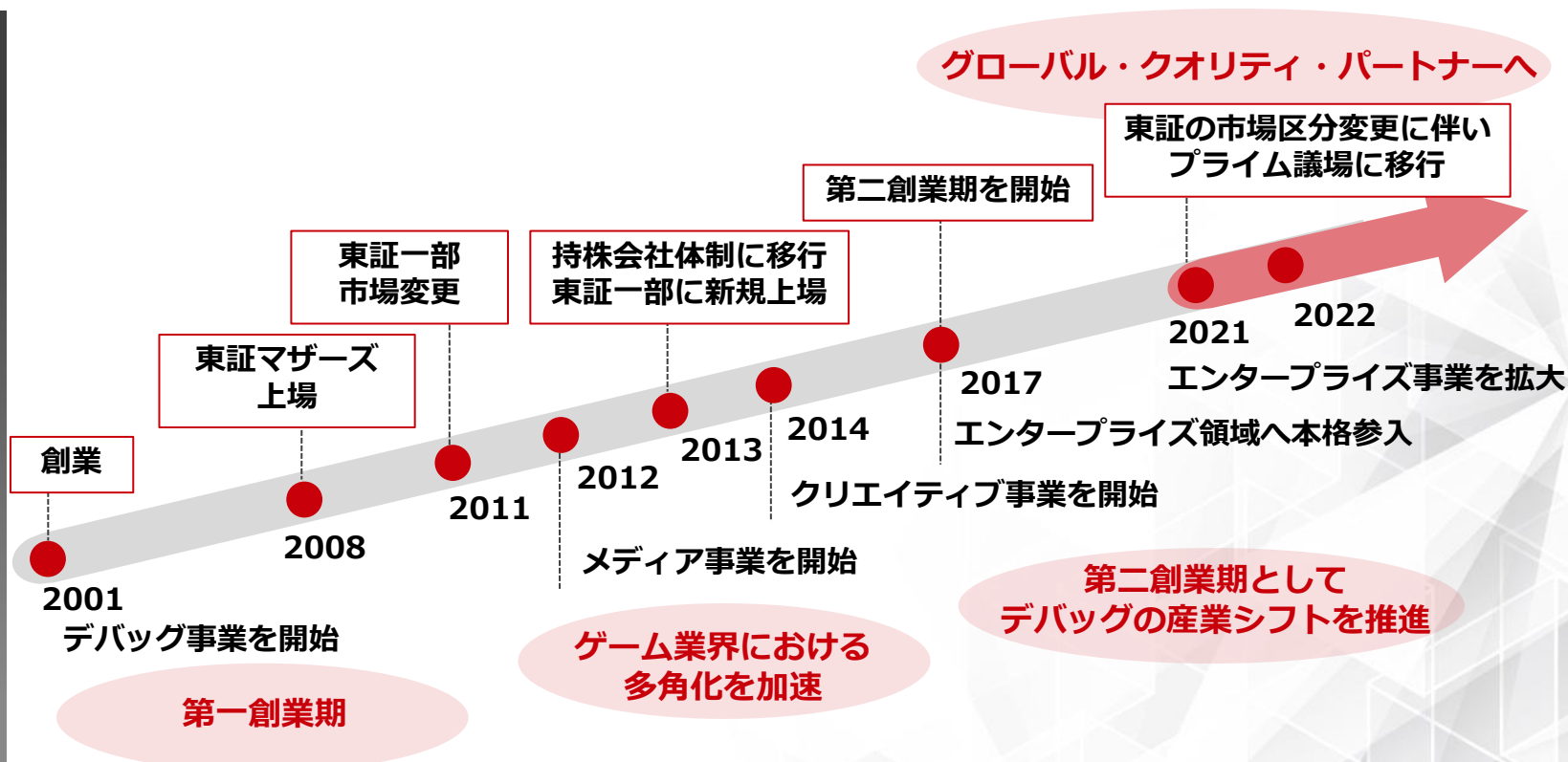
コンソールゲームの  
隆盛

モバイルゲームの  
隆盛

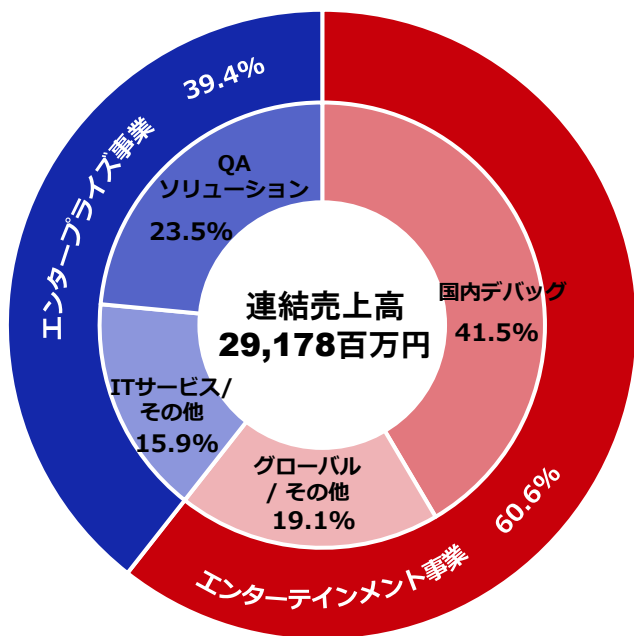
IoTの進展

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QA(Quality Assurance)・デバッグが主力

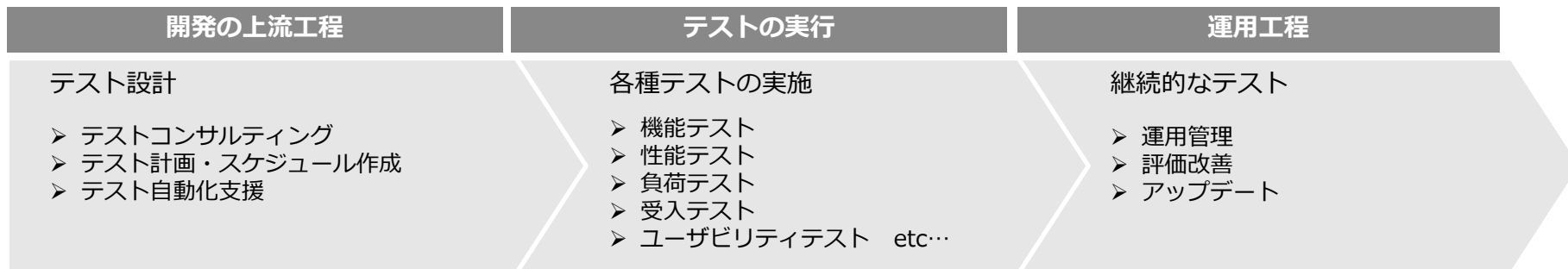


### 2022年3月期売上高構成比

※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   | QAソリューション  | 23.5% | <ul style="list-style-type: none"> <li>Webシステムや業務システム等の検証</li> <li>テスト自動化支援</li> <li>セキュリティテスト</li> <li>ERP導入支援</li> <li>システムの受託開発</li> </ul>                            |
|              | ITサービス/その他 | 15.9% | <ul style="list-style-type: none"> <li>エンジニア派遣(SES)</li> <li>保守・運用支援</li> <li>セキュリティ監視</li> </ul>  |
| エンターテインメント事業 | 国内デバッグ     | 41.5% | <ul style="list-style-type: none"> <li>コンソールゲーム / モバイルゲームの検証</li> </ul>  |
|              | グローバル/その他  | 19.1% | <ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームソフトの翻訳・LQA(*)</li> <li>マーケティング支援</li> <li>ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作</li> <li>総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営</li> <li>カスタマーサポート</li> </ul> |

## 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<br>外注比率 |
|----------------|-----------------|---|--|---------------|
| <b>システムテスト</b> | エンジニアの知見を用いたテスト | ・SIer<br>・開発ベンダー<br>・エンドユーザー<br>(情報システム部) | 中<br>↑IT人材不足<br>↑専門的なテストの知見が必要                             | 低             |
| <b>デバッグ</b>    | ユーザー目線によるテスト    | ・ゲームメーカー                                  | 高<br>↑デバッグ専用機材購入のライセンスが必要<br>↑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。

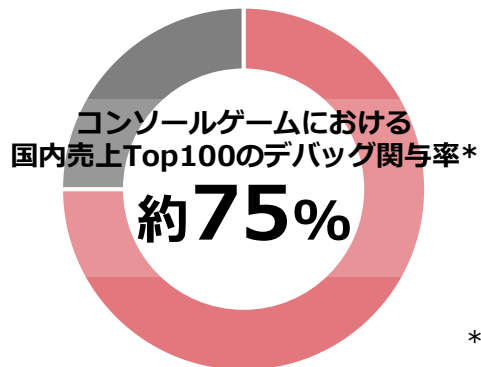
Hung Nguyen



日本における第一人者。著書も多数

高橋 寿一

## 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 豊富なテスター



**約8,000名**の  
登録テスター

(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



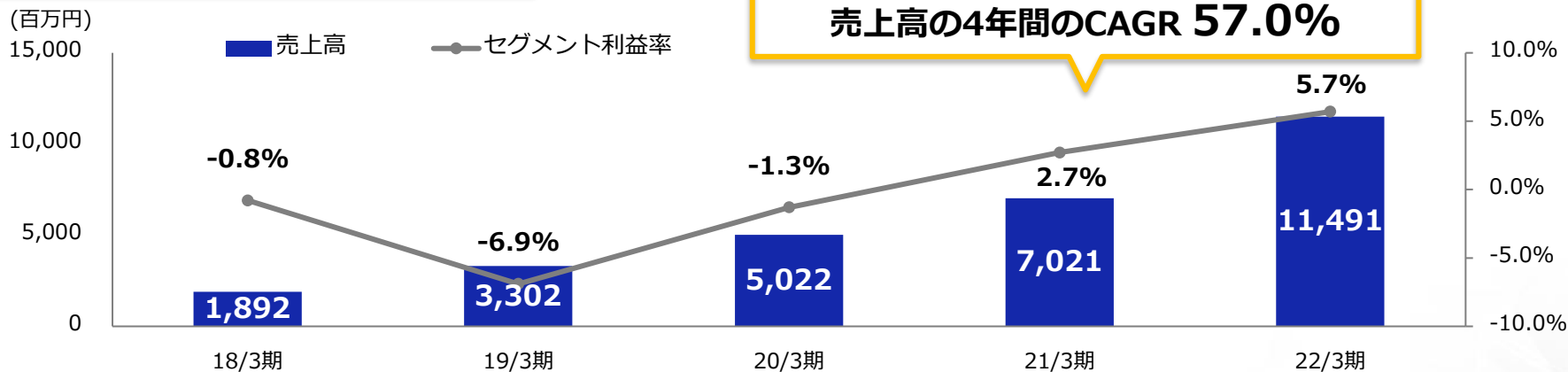
国内  
**13**拠点

海外  
**8**拠点

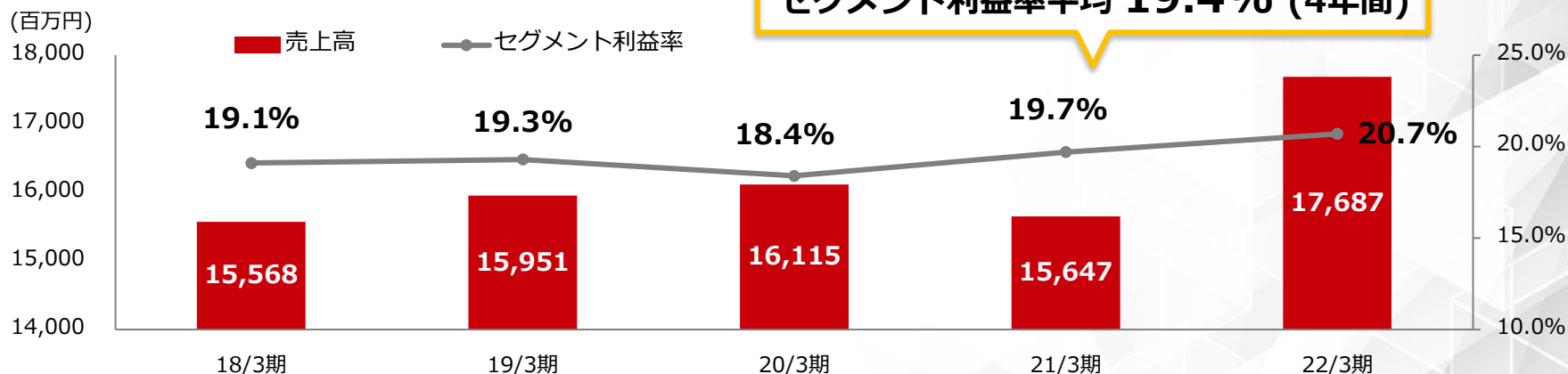
(2022年3月31日現在)

## 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

エンターテインメント事業

| M&Aの狙い                  | 過去のM&Aの実績   |
|-------------------------|---|
| エンジニアの獲得                |  国内テストエンジニア<br> ベトナム開発エンジニア<br> ハイスキルの国内フリーランスエンジニア  |
| 技術力・ノウハウの獲得             |  テスト自動化/ベトナムオフショア拠点<br> Salesforceのコンサルティング<br> Oracle製品のテスト自動化ツール<br> SAPのノウハウ  |
| 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<br> 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<br> ゲーム翻訳/台湾拠点<br><div data-bbox="1512 953 1823 1065" style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">  <b>DIGITAL HEARTS CROSS</b><br/>             MARKETING &amp; SOLUTIONS           </div> 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

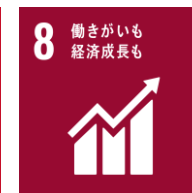
### 4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・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

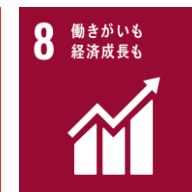
### 人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・ソフトウェアテスト技術者資格“ISTQB”取得支援制度の整備
- ・「AGEST Academy」において、世界トップレベルのテストエンジニアトレーニングプログラムを提供
- ・経済産業省「未来の教室」実証事業、大阪府「OSAKA若者リ・スキリング・パートナーズ」への参画、群馬県氷河期世代向けサイバーセキュリティ研修等の実施
- ・通信制高校、NPO法人、就労移行支援事業所等と連携した教育機会提供



### 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られている方、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
- ・東京都認証ソーシャルファーム事業所の運営を通じた就労困難者の就労機会提供
- ・言語デバッグ等に従事するアジアや欧米等30カ国以上の外国籍の人材の雇用



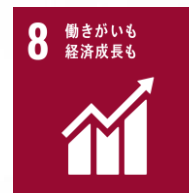
### 技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「AGEST Testing Lab.」を新設し、産学連携により常に進化するソフトウェア社会を支えるための新しいテスト技法の研究を推進
- ・シーメンス社等4社と共同で工場のサイバーセキュリティソリューションを日本市場へ提供開始



### 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「サイバーセキュリティお助け隊サービス」の認定を取得し、地域・中小企業のサイバーセキュリティ対策に貢献





## DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2022/9/30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



#### 株式会社フレイムハーツ

ゲーム開発支援・2D/3Dグラフィック制作支援



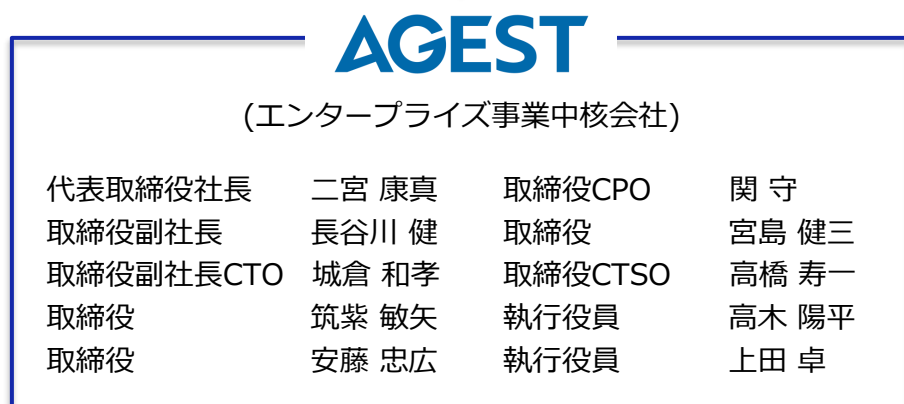
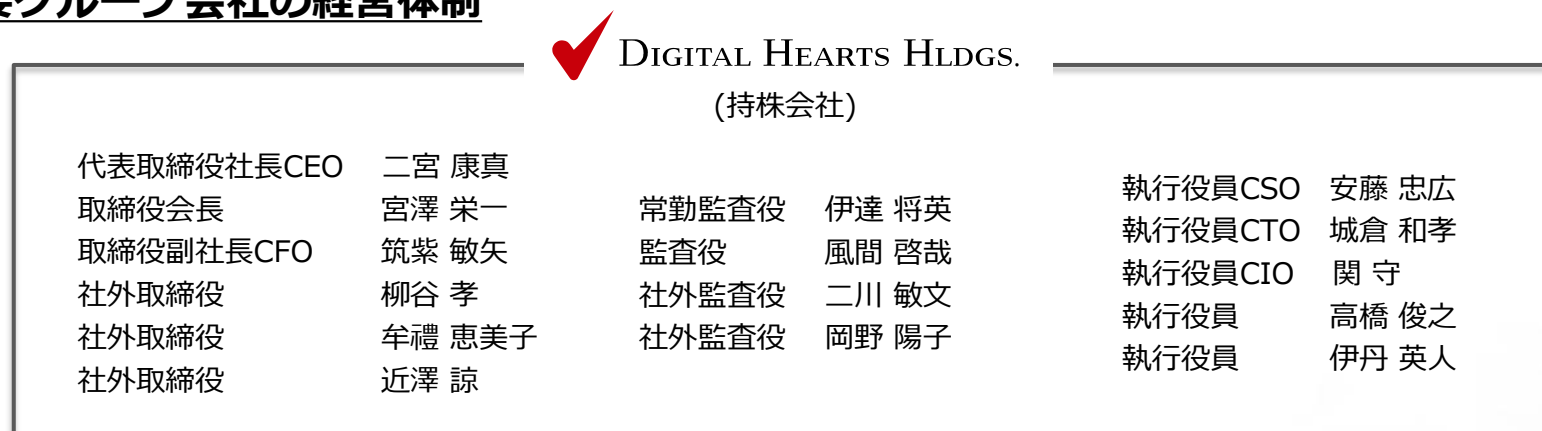
#### Aetas株式会社

日本最大級の総合ゲーム情報サイト“4Gamer.net”の運営等



## 2023年3月期より社外取締役や執行役員を増員し ガバナンス体制の強化及び業務執行力の向上を目指す

### 主要グループ会社の経営体制



| 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さ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。