

2024年3月期
第2四半期決算説明資料

2023/11/9

東証プライム 3676

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

エグゼクティブサマリー

*2023年3月期第4四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っております。そのため、2023年3月期第2四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

上期は、成長市場での積極投資で売上を伸ばすも、コロナ禍以降の回復が遅れていた米国テスト子会社の体制・事業計画を見直したことで減損を計上、
下期は、一転して増収増益トレンドに回復し、**半期過去最高の売上高・営業利益へ**

売上高

18,669百万円
(前期比106.3%)

営業利益

729百万円
(前期比53.2%)

親会社株主に帰属する四半期純損失

△436百万円
(前期比ー)

》 エンタープライズ事業

- ・エンジニア採用を中心とする戦略的投資やシフトレフト対応サービスの拡充等を通じ、売上高は120%以上の成長を継続
- ・海外子会社でコロナ影響からの新規受注回復の遅れ等による売上の低下に伴い粗利率が悪化、さらにスピンオフ上場準備の一時的費用が発生したためセグメント利益が減少

》 エンターテインメント事業

- ・国内デバッグにおいて好調であった前年上期からの反動で大型案件が減少したことにより減収減益
- ・グローバル及びその他においては、世界同時発売タイトルの増加を背景に、アジア言語に加え欧米言語への対応力を強化するも、中国におけるコロナやゲーム規制の影響を受け減速

》 全社連結業績

- ・コロナや市場変化への対応が遅れ、収益性が悪化していた米国テスト子会社において、経営体制の刷新や組織再編の実施を含め事業計画を大幅に見直したことで、のれんの減損等による特別損失10億円が発生

》 下期見通し

- ・エンタープライズ事業の海外子会社立て直しによる収益性改善や、国内デバッグの増収転換等による粗利率改善も見込まれ、半期として過去最高の売上高・営業利益更新を予想

- 上期の実績を踏まえ、通期連結業績予想を修正
- 成長投資を継続しつつ、**下期の営業利益は半期として過去最高となる17億円を計画**

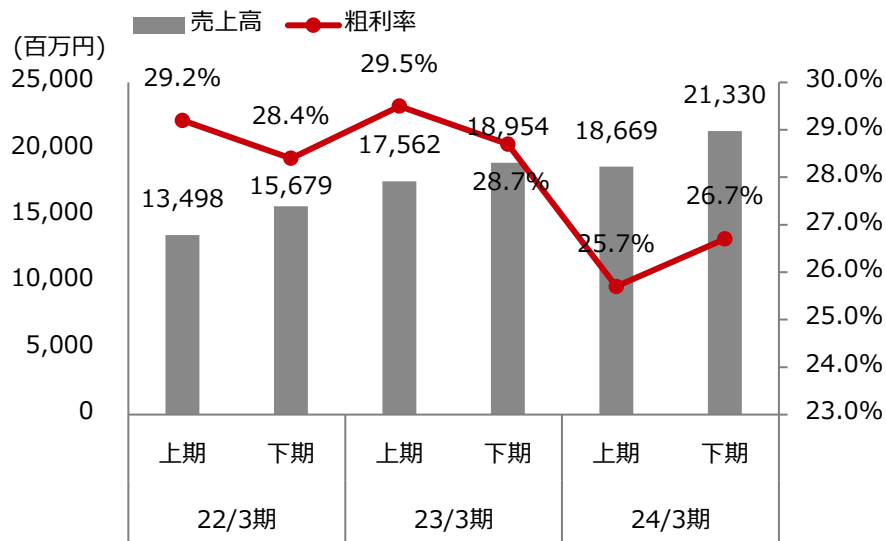
(百万円)	23/3期	24/3期 期初予想	24/3期 修正予想	期初予想比
売上高	36,517	40,750	40,000	98.2%
営業利益	3,000	3,120	2,500	80.1%
営業利益率	8.2%	7.7%	6.3%	△1.4ポイント
経常利益	3,152	3,160	2,560	81.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	799	2,100	550	26.2%

主な修正理由

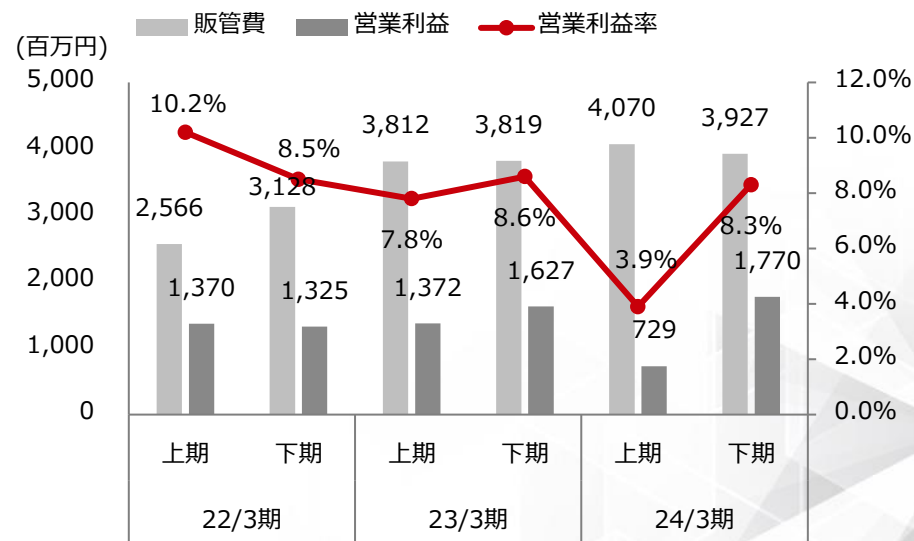
売上高	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前期好調だった国内ゲーム開発の反動や中国ゲーム市場環境変化による上期売上高への影響が想定以上 ・ エンタープライズ事業の海外子会社において、コロナ禍以降の新規受注獲得の遅れ等により売上の回復が想定を下回る
利益	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内デバッグ事業や米国テスト事業等、高粗利率事業での減収に伴う収益性の悪化 ・ ゲーム業界向け翻訳・LQA、マーケティング支援といったグローバル事業強化に伴う先行投資のコスト増 ・ LOGIGEAR CORPORATIONをはじめとする子会社ののれん等の減損損失10億円を特別損失として計上

- 下期の売上については、堅調なIT投資需要、国内ゲーム市場の需要回復等を背景に、**前年同期比2桁増収**と再び高成長トレンドへ
- **売上拡大や粗利率の大幅改善**に、**販管費コントロール**も加わり、**下期営業利益率は8.3%に上昇する計画**

売上高・粗利率



販管費・営業利益



24/3期 下期ポイント

- ・エンタープライズ事業は高成長を継続、上期減収となったエンターテインメント事業も増収トレンドに回復し、下期売上高は前年同期比112.5%と高成長トレンドへ
- ・両事業における粗利率改善に加え、成長投資やスピノフ上場準備費用を含めた販管費も半期で40億円程度にコントロール

1.

エンジニア採用やソリューションの強化、独自ツールの開発といった技術活用を進め、DX加速やIT投資拡大も追い風に、今後も売上高は2桁増収ペースを継続

人材 次世代QAエンジニアを着実に増員

23/3期2Q末 **14名** >> 24/3期2Q末 **39名**

人材 ベトナム拠点とAGESTの連携加速

ベトナムに“AGEST DXソリューションセンター”を新設
 ⇒日本企業に向けたDX内製化支援を強化
 ベトナム現地法人名をAGEST Vietnam Co., Ltd.に変更
 ⇒“AGEST”とブランドを統一し連携をさらに強化

ソリューション

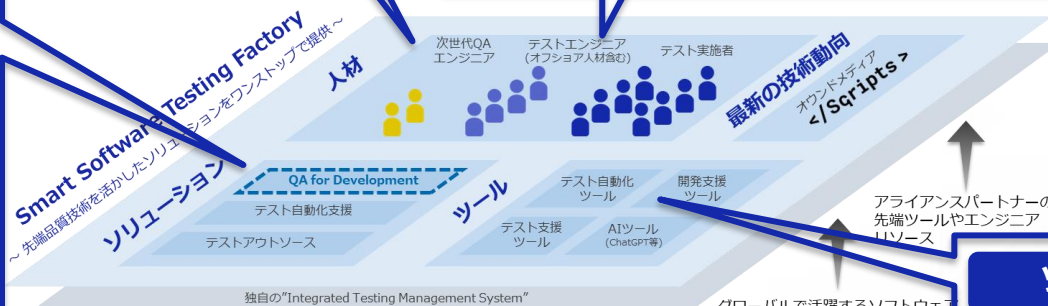
“QA for Development”のサービスを拡充

提供可能サービス

ミューテーションテスト リスク分析
New
 コードリスクアセスメント コード解析

サービス開発中

パフォーマンスチューニング CI/CD
 コーディング規約 テクニカルレビュー
 リファクタリング BDD支援 etc...



最新の技術動向
 フロントメディア
 </Scripts >

ツール

「TestArchitect for Mobile」の提供開始

新技術活用

見積もりを自動生成するAIツールを開発し社内での実証利用を開始

ITMS

Integrated Testing Management Systemの社内利用を開始

2.

グローバルNo.1 QAカンパニーに向け、グループ事業再編を実施 (株)AGESTを中心に日本における事業拡大にフォーカスする組織体制へシフト

Point 1

グループ組織再編、経営体制の刷新

- ・エンタープライズ事業を展開する各社を(株)AGESTの子会社にする事で、新生AGESTとしての連結経営体制へ
- ・米国LOGIGEAR CORPORATIONのマネジメント体制を刷新

Point 2

ベトナムリソースの日本活用を本格化

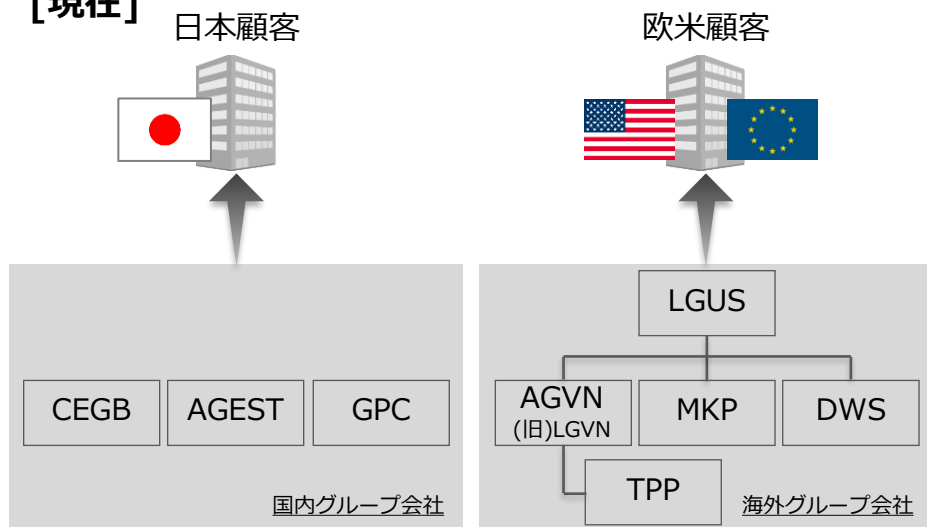
- ・ベトナム子会社の商号をAGEST Vietnam Co., Ltd.に変更し、AGESTブランドに統一
- ・ハノイにAGEST DXソリューションセンターを設立し、日本向けデリバリー機能を強化

Point 3

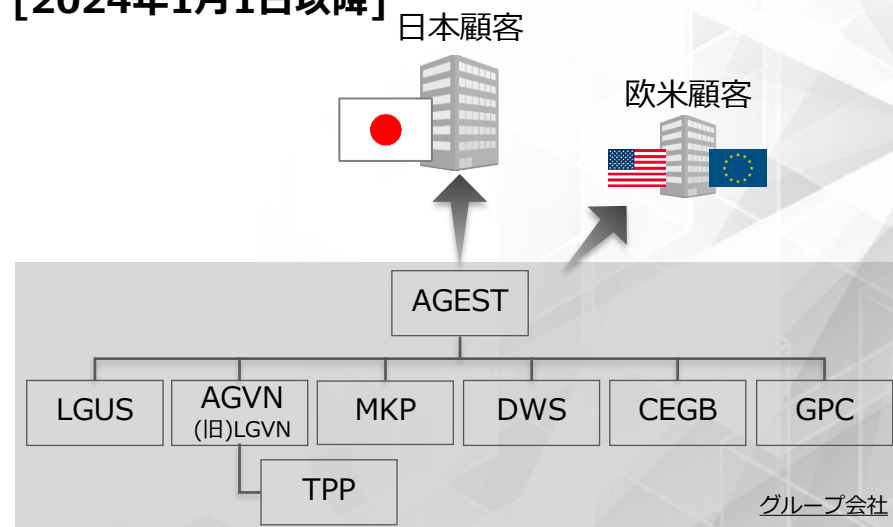
エンタープライズ事業の成長加速のため海外戦略を転換

- ・欧米顧客向けサービスに活用していたベトナムエンジニアや独自ツールを、AGESTの強力な営業力のもと、日本国内企業向けサービスに積極活用する方針へと転換

[現在]

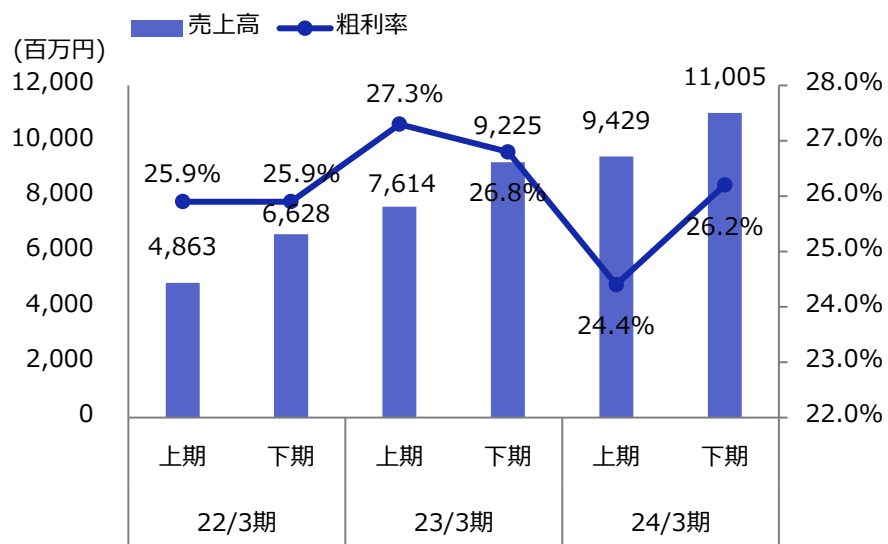


[2024年1月1日以降]

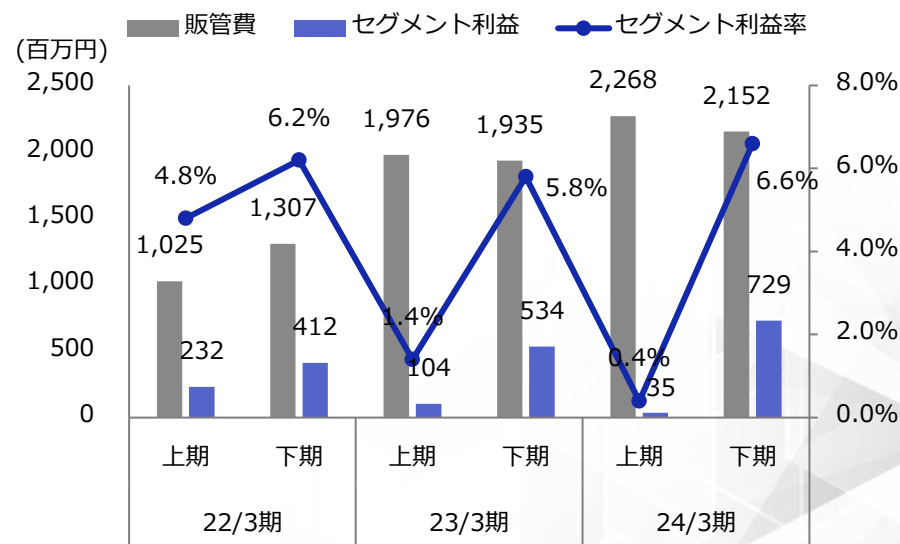


- **引き続き売上高は前期比約120%成長を継続し、下期はエンタープライズ事業初となる半期で売上高100億円を計画**
- **海外子会社の回復等により粗利率が改善、売上拡大による固定費率の低下もあり、下期のセグメント利益率は過去最高水準の約7%まで回復する見通し**

売上高・粗利率



販管費・セグメント利益



24/3期セグメント利益率 上期 **0.4%** ⇒ 下期 **6.6%** (+6.3p)

海外子会社の
経営体制や事業戦略
の変更

粗利率改善

+1.0p

受託開発における
低採算案件の解消

粗利率改善

+0.5p

海外子会社ののれん償
却負担軽減及び経営陣
刷新による人件費削減

販管費減少

+1.5p

売上拡大による
固定費率低下

QA事業
売上拡大

+2.5p

etc...

1. デバッグ品質の向上及び生産性改善に向けた取り組みを推進

- 独自の品質管理メソッドDHQ(*)によるサービス品質の向上や大型案件の受入体制を強化
- 生産性の改善に向け、業務プロセスの見直しやツール活用を推進
- デバッグ+αサービスの提供により受注ゲームタイトルを総合的に支援

2. 新規アライアンスや新技術への投資拡大により、世界市場を見据えたサービスを強化

- 世界同時発売タイトル向けに、翻訳・LQAからデバッグまでワンストップ受注体制を強化
- 海外子会社のリソース拡大とグローバルサービスの強化により、現地グローバルゲーム企業向け売上の拡大を目指す
- 新規アライアンスの活用や新技術への投資等を積極化し、点から面への拡大を目指す

Topics1

Localsoft, S.L.と業務提携を締結


Localization Services

スペインのローカライズ企業

⇒欧米における事業拡大を加速

Topics2

(株)ロゼッタと共同開発契約を締結



AI自動翻訳の開発・運営を行う企業

⇒生成AIを活用したゲーム向け
翻訳エンジンの開発を開始

Topics3

TNK Factoryと業務提携を締結

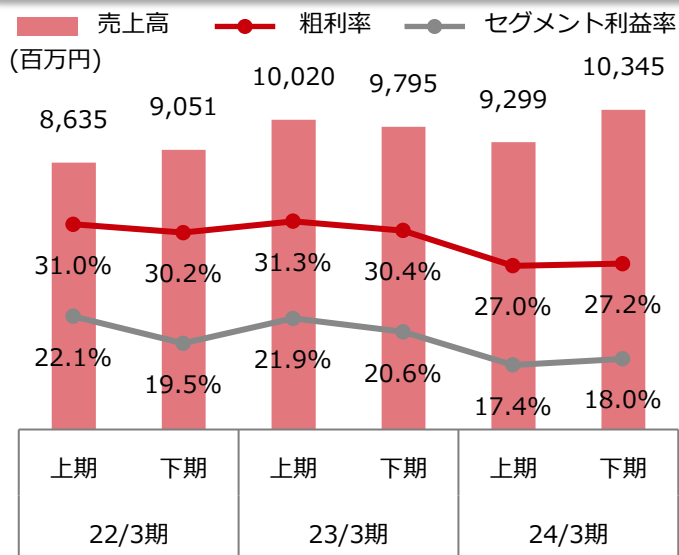


韓国内最大級のマーケティングアドテック企業

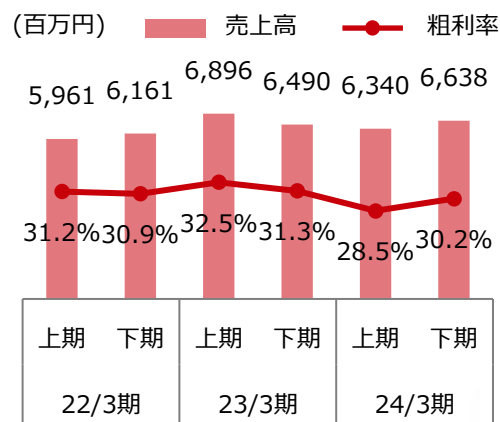
⇒韓国におけるマーケティング
事業を拡大

- 国内デバッグは、**下期以降市場環境も好転するため、前年反動で減収となった上期から一転して下期は増収となる計画であり、価格転嫁も進み粗利率も30%へ回復へ**
- グローバル及びその他は、**継続的な先行投資の効果により大幅増収を計画**

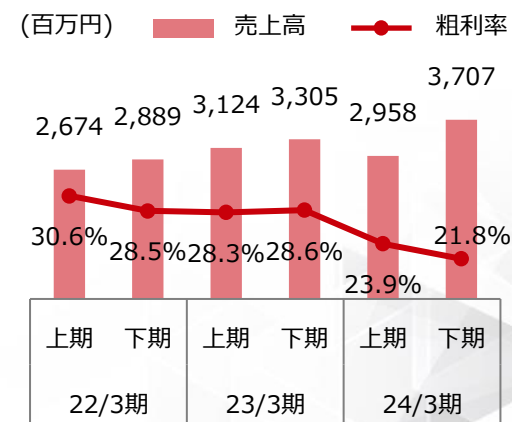
エンターテインメント事業



国内デバッグ



グローバル及びその他



24/3期 下期ポイント

- ・ グローバル及びその他は、アジア言語に加え、欧米言語のローカライズサービスを強化することで売上は拡大するも、先行的な人員投下や提携先活用に伴い粗利率は低下する見込み
- ・ ゲーム向けAI翻訳エンジンの開発や生成AIの社内利用・ツール化により業務の生産性を向上するとともに、品質やサービス提供スピードの劇的改善を目指す

それぞれ独立した上場企業グループとしてのブランド力・資金力を積極活用し 各事業の成長ポテンシャルを最大化

新生AGESTグループ

先端品質技術を追求した **AGEST**
グローバルNo.1のQAカンパニーへ
- (株)AGESTを中心に成長を加速

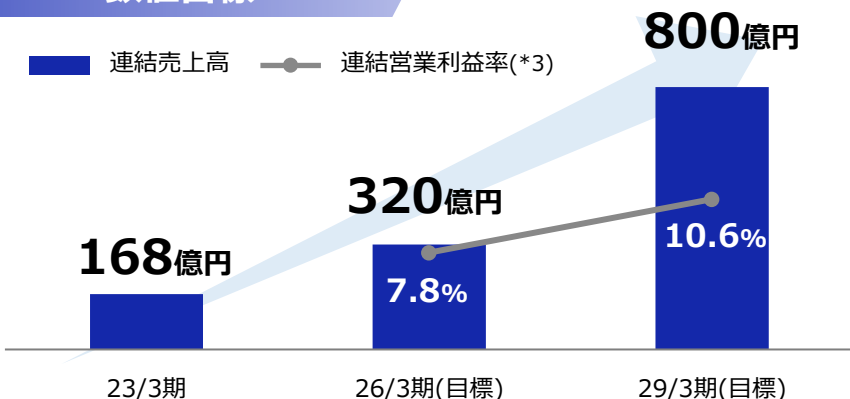
市場環境

国内ソフトウェア
テスト市場(*1)

約**6兆円**

- ・慢性的なエンジニア不足
- ・“品質”が競争力の源泉となっており、テストの重要性が向上
- ・テスト技術が高度化

数値目標



*1 出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査及び独立行政法人情報処理推進機構「ソフトウェア開発データ分析データ集2022」を参考に当社にて算出

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

新生DHグループ

エンターテインメント業界の
グローバル・クオリティ・パートナーへ
- 世界市場や新規領域に積極果敢に挑戦



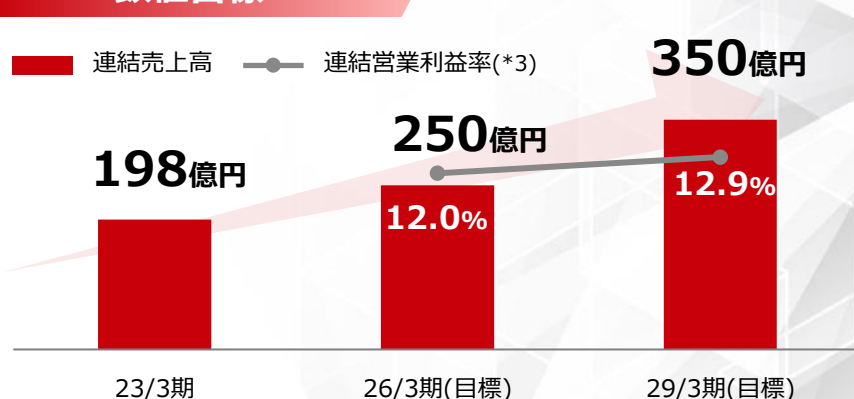
市場環境

世界デジタル
コンテンツ市場(*2)

約**53兆円**

- ・ゲームの世界同時展開が加速、国内市場から世界市場へ
- ・ゲーム以外のエンターテインメントコンテンツが増加

数値目標



*2 出典：経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」
デジタルコンテンツの定義：音楽、出版、映像、ゲームのデジタル市場
1ドル=150.67円で算出

*3 26/3期、29/3期はスピンオフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため連結営業利益率は記載を省略

2024年1月1日～



2023/5/11

スピノフ上場準備のお知らせ

直前前期

基準期

上場申請期

証券会社審査

スキーム確定



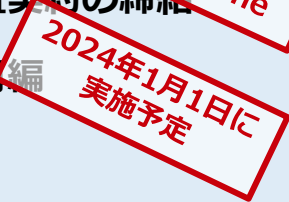
取引所審査

スピノフ機関決定

分配基準日

スピノフ上場

上場に向けた準備期間

- ✓ 経営体制・ガバナンス・本社機能の構築 
- ✓ 主幹事証券契約、監査契約の締結 
- ✓ グループ会社の組織再編 
- ✓ 独立取締役選任
- ✓ 監査役会設置

*一般的に想定しうるスケジュールを記載。
 実際のスケジュールは、スピノフ上場準備の過程において今後修正が入る可能性有。

2024年3月期第2四半期 連結業績

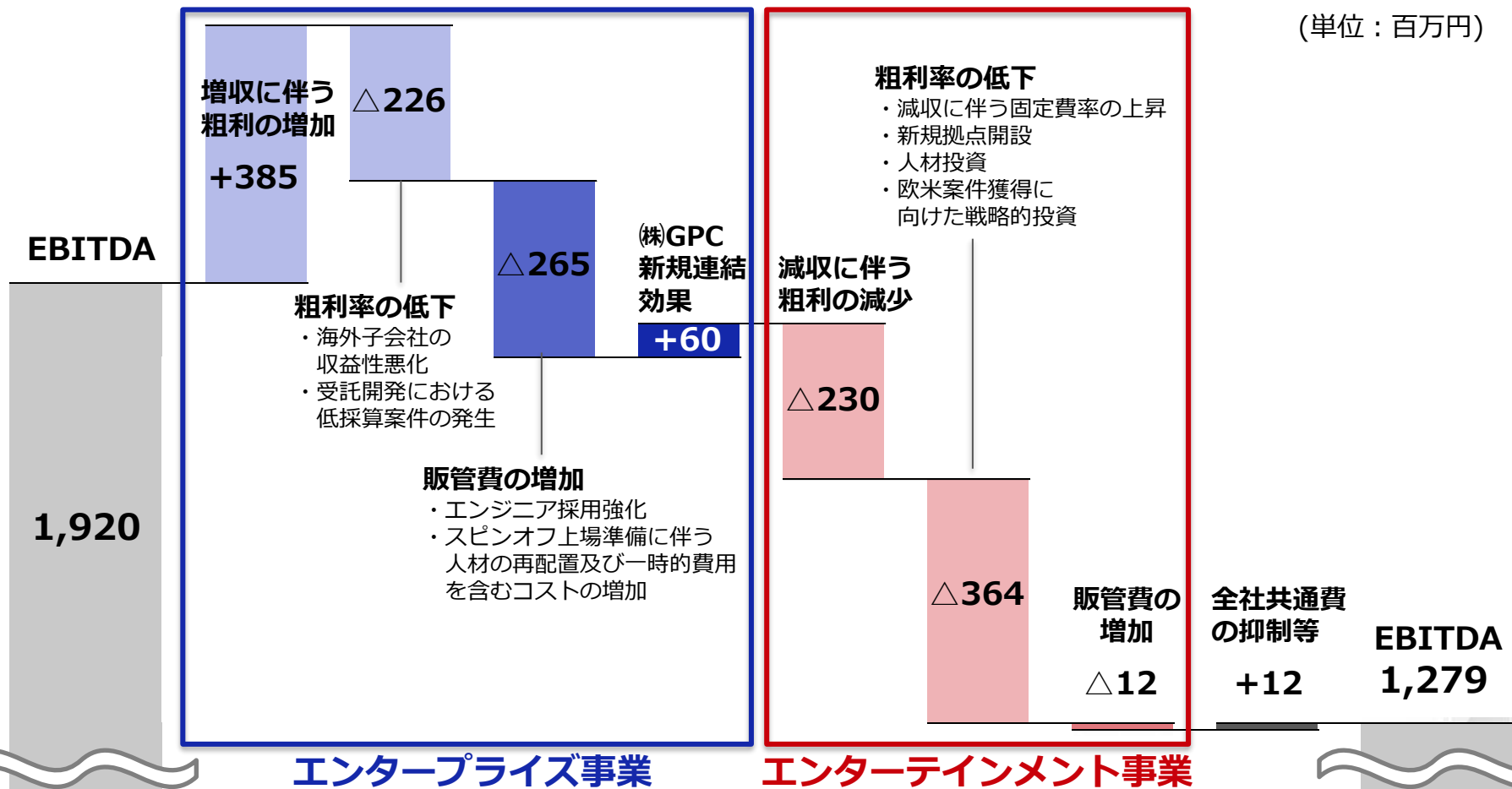
*2023年3月期第4四半期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っております。そのため、2023年3月期第2四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

- 国内デバッグは前年反動で減収も、IT投資需要増を背景にエンタープライズ事業が売上牽引
- エンターテインメント事業の減収影響に成長投資やスピンオフ上場費用増が重なり営業減益
- コロナ禍以降回復が遅れた米国テスト子会社ののれん減損等による10億円の特別損失を計上

(百万円)	23/3期2Q	24/3期2Q	増減額	前期比
売上高	17,562	18,669	1,106	106.3%
売上原価	12,376	13,868	1,491	112.1%
原価率	70.5%	74.3%		+3.8ポイント
売上総利益	5,185	4,800	△385	92.6%
販管費	3,812	4,070	257	106.8%
営業利益	1,372	729	△642	53.2%
営業利益率	7.8%	3.9%		△3.9ポイント
経常利益	1,517	792	△724	52.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益/純損失	945	△436	△1,382	—
EBITDA	1,920	1,279	△640	66.6%

エンターテインメント事業の前年反動による売上減少の影響に、
米国テスト子会社の収益悪化や上場準備関連を含む販管費増加も重なり**一時的にEBITDAが減少**

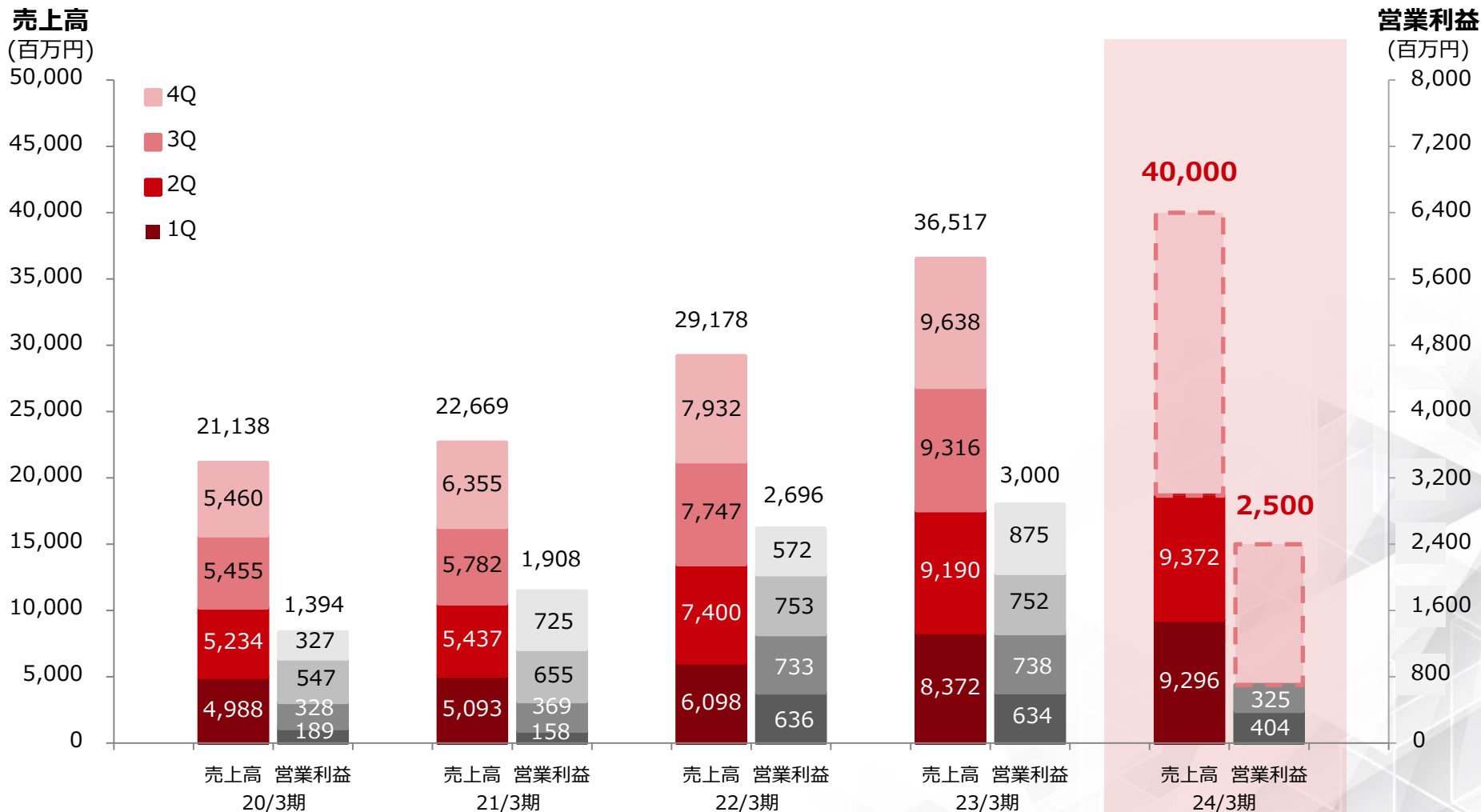
(単位：百万円)



23/3期2Q 実績

24/3期2Q 実績

上期は、エンタープライズ事業が牽引し増収となるも米国子会社の収益悪化等により減益
 下期から増収増益へ転換し、半期過去最高となる売上高・営業利益を目指す



2024年3月期第2四半期 連結貸借対照表

(百万円)	23/3期(期末)	24/3期(2Q末)	増減額(対前期末)
資産合計	19,581	19,291	△290
流動資産	12,528	13,072	543
現金及び預金	6,456	6,997	540
固定資産	7,052	6,218	△834
有形固定資産	1,169	1,335	165
無形固定資産	4,188	3,021	△1,166
のれん	3,468	2,423	△1,045
投資その他の資産	1,694	1,861	166
負債合計	10,107	10,842	735
流動負債	9,930	10,644	713
短期借入金	5,106	5,606	500
固定負債	176	198	22
純資産合計	9,474	8,448	△1,025
株主資本	8,283	7,310	△973
その他の包括利益累計額	522	713	190
新株予約権	6	—	△6
非支配株主持分	661	424	△236
負債・純資産合計	19,581	19,291	△290

(百万円)	前期実績 23/3期2Q	当期実績 24/3期2Q	増減額
営業活動CF	1,430	1,156	△273
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	1,843	1,532	△310
投資活動CF	△1,496	△592	904
財務活動CF	1,488	△200	△1,688
現金及び現金同等物に係る換算差額	254	176	△77
現金及び現金同等物の増減額	1,676	540	△1,135
現金及び現金同等物の期首残高	5,173	6,456	1,283
現金及び現金同等物の四半期末残高	6,850	6,997	147

セグメント別実績及び通期業績予想

2024年3月期第2四半期 セグメント別実績

(百万円)	前期実績 23/3期2Q	当期実績 24/3期2Q	前期比
売上高	17,562	18,669	106.3%
エンタープライズ	7,614	9,429	123.8%
エンターテインメント	10,020	9,299	92.8%
調整額	△72	△58	—
営業利益	1,372	729	53.2%
エンタープライズ	104	35	33.5%
エンターテインメント	2,192	1,618	73.8%
調整額	△924	△923	—
EBITDA	1,920	1,279	66.6%
エンタープライズ	443	397	89.6%
エンターテインメント	2,379	1,772	74.5%

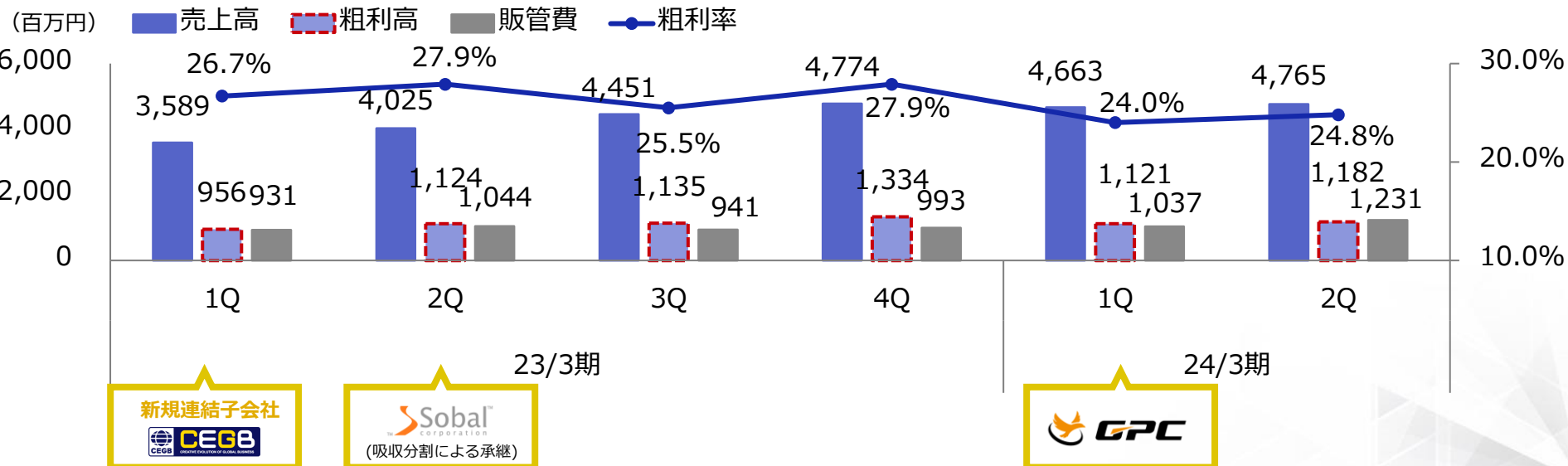
- 国内IT投資の増加等を追い風に、エンジニア採用や技術力の強化、提供サービスの拡充により、売上高は**前期比123.8%**と**高成長**を継続
- (株)AGESTを中心とするグループ体制への子会社再編、本部人員増強や本社機能移転といった**スピンオフ上場準備関連の費用**が発生
- コロナ禍以降回復が遅れていた米国LOGIGEAR CORPORATIONにおいて経営体制の刷新・成長戦略の見直しを実施

(百万円)	前期実績 23/3期2Q	当期実績 24/3期2Q	前期比
売上高	7,614	9,429	123.8%
QAソリューション	4,583	6,287	137.2%
ITサービス及びその他	3,030	3,141	103.7%
セグメント利益	104	35	33.5%
EBITDA	443	397	89.6%

エンタープライズ事業

業績推移

- ▶ 既存事業拡大にM&A効果も加わり、四半期売上高は前年比約**1.2倍**のペースで拡大
- ▶ 粗利率は、海外子会社悪化の影響で当上期に低下したものの、米国テスト子会社の経営体制刷新や売上拡大等により**下期は前年水準への回復を見込む**
- ▶ **顧客数、平均単価**は順調に伸長しており、国内エンジニア数も**100人/年ペース**で増加



QAソリューション

受注顧客数(*)

23/3期2Q

650社

24/3期2Q

822社

受注顧客数増減内訳

国内 +103社
海外 + 69社

平均顧客単価(*)

23/3期2Q

12百万円

24/3期2Q

14百万円

エンジニア数

23/3期2Q

1,026名

24/3期2Q

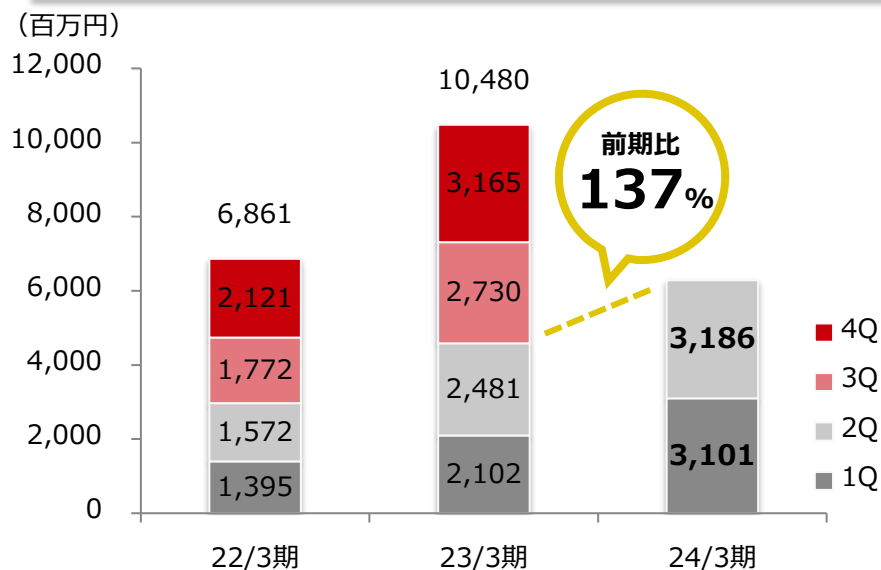
1,082名

エンジニア数増減内訳

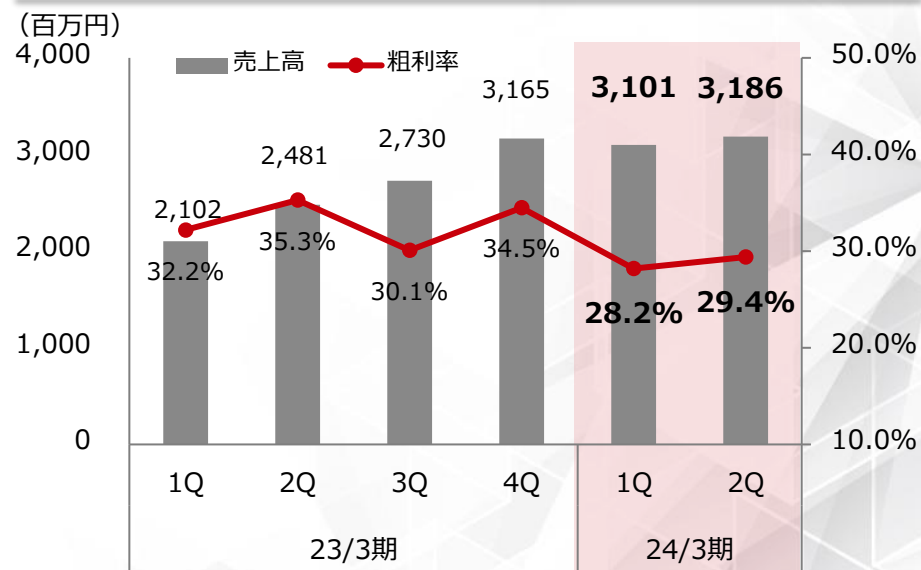
国内 +102名
海外 △ 46名

- DXの加速等を背景に、国内におけるソフトウェアテスト需要の拡大は続いており、M&Aの効果を除いても**前期比127.6%**の大幅増収を達成
- 欧米顧客向けに活用していた**ベトナムのテスト拠点**や**海外子会社の独自ツール**を(株)AGESTの営業力を使い**国内顧客向けサービス**に積極活用する方針に転換
- “テック”ブランドを活用した採用強化により、**次世代QAエンジニアからポテンシャル人材**まで幅広い人的リソース強化が進み、エンジニア数は**1,082名**に
- 海外子会社の影響で低下した粗利率は、**3Q以降は30%台への回復**を見込む

売上高推移

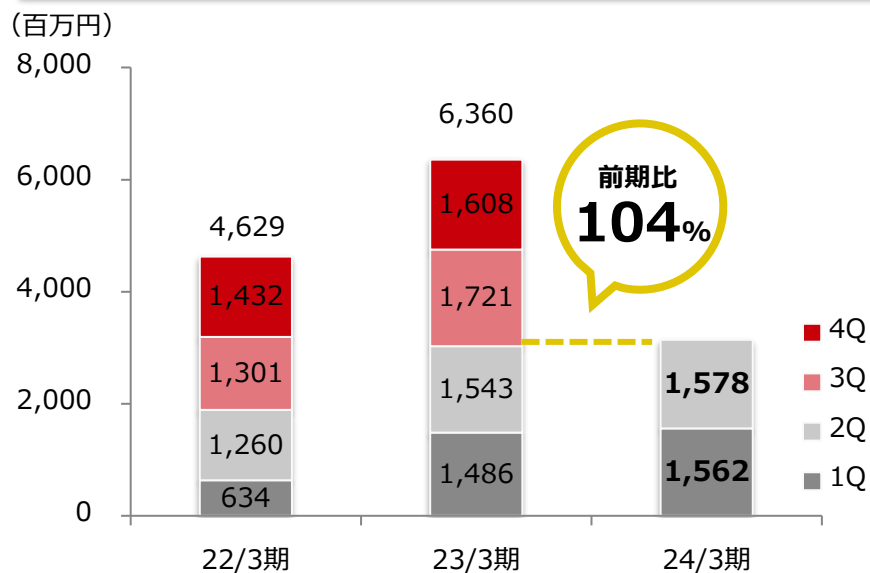


売上高・粗利率の推移

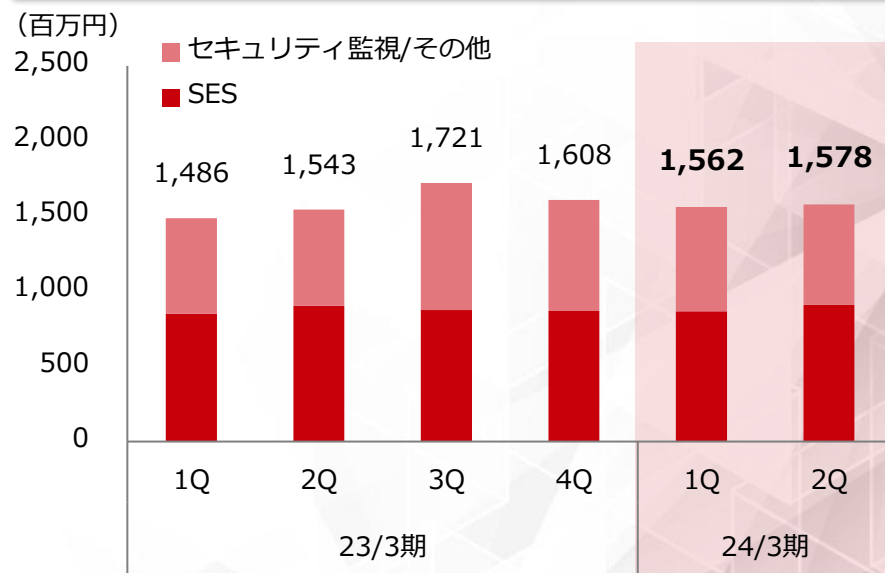


- リモートワークの拡大等を背景に増加する需要を確実に捉えることで、**セキュリティ監視サービスが前期比113.2%**と安定的に高水準の売上を維持
- SES事業では、(株)アイデンティティのエンジニア登録人数が**32千人**に

売上高推移



サービス別売上高推移

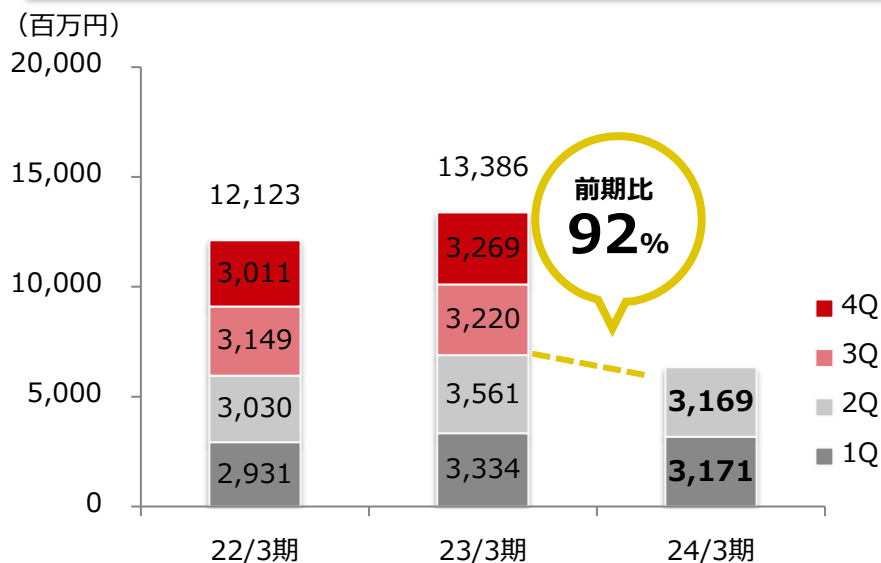


- **国内デバッグ**は、前年反動の影響で上期減収となるも**売上高63億円と高水準**を維持しており、需要回復期となる下期には一転して増収増益トレンドへ
- **グローバル及びその他**は、中国市場でのコロナや規制の影響が残るものの、外部リソース活用強化や翻訳関連ツール開発といった成長投資を積極化
- セグメント利益は、売上減少やテスター時給引き上げの影響もあり一時的に減益となるも、**下期には売上高・利益率ともに回復**する見込み

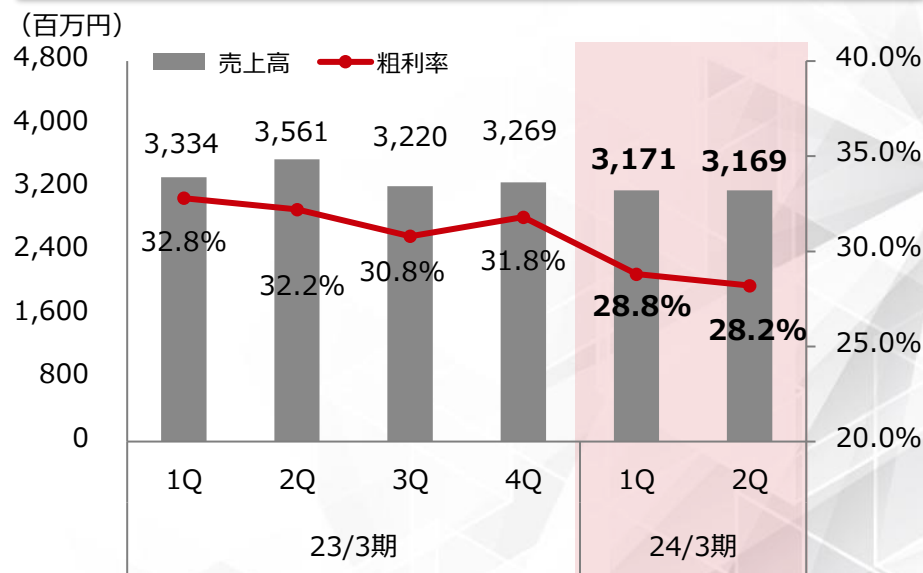
(百万円)	前期実績 23/3期2Q	当期実績 24/3期2Q	前期比
売上高	10,020	9,299	92.8%
国内デバッグ	6,896	6,340	91.9%
グローバル及びその他	3,124	2,958	94.7%
セグメント利益	2,192	1,618	73.8%
EBITDA	2,379	1,772	74.5%

- 国内デバッグは、コンソールゲームにおいて大型タイトルが相次いで発売された前年からの反動影響が大きく減収となるものの、“DHQ”等を通じたサービス品質強化に取り組み、1Qから2Qにかけて**四半期売上高31億円と高水準を維持**
- 粗利率は、売上減やテスター時給引き上げ、新拠点開設等の影響で一時的に低下したものの、10月以降の価格転嫁の浸透や売上拡大効果により**下期30%台への回復**を見込む

売上高推移

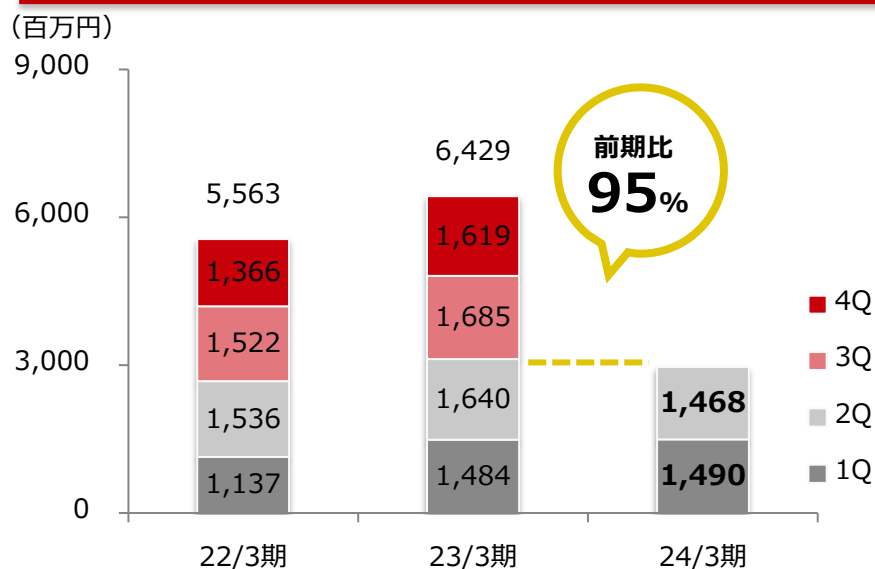


売上高・粗利率推移

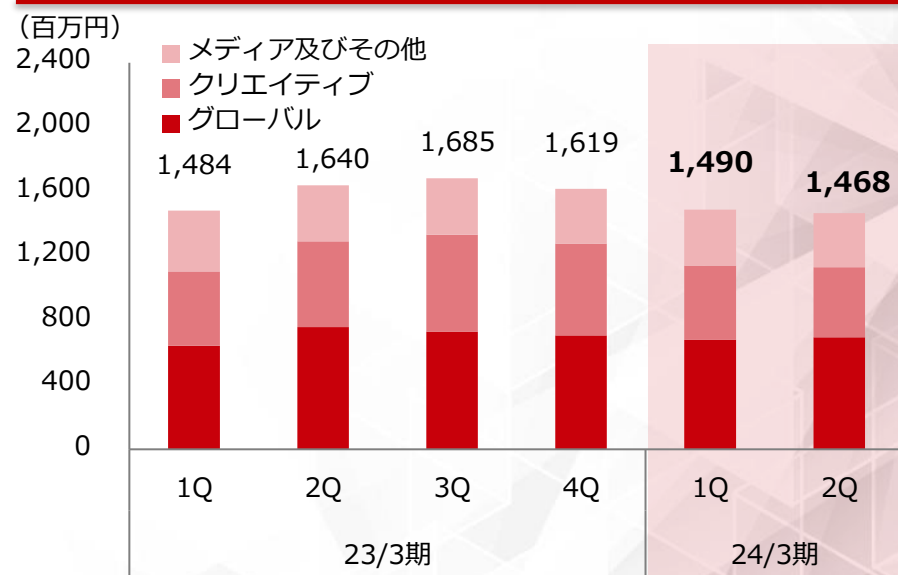


- 中国市場におけるコロナやゲーム規制の影響余波に加え、台湾ローカルの広告代理店事業切り離し等の影響もあり減収となるも、事業再編影響を除いたグローバルサービス(翻訳・LQA・マーケティング支援)の売上高は**前期比110%と高成長**を継続
- 欧米向け事業拡大を狙った**スペインのローカライズ企業との業務提携**や、**AI活用ゲーム翻訳エンジン**の開発開始等、成長市場を見据えた取り組みを推進

売上高推移



サービス別売上高推移



2024年3月期 通期連結業績予想

- 上期の実績を踏まえ、通期連結業績予想を修正
- 連結売上高400億円、連結営業利益25億円（スピンオフ上場準備費用3億円を想定）
- 海外子会社における減損損失の影響大きく、親会社株主に帰属する当期純利益は5億円
- 下期は、一転して業績回復、営業利益は半期として過去最高の17億円を計画

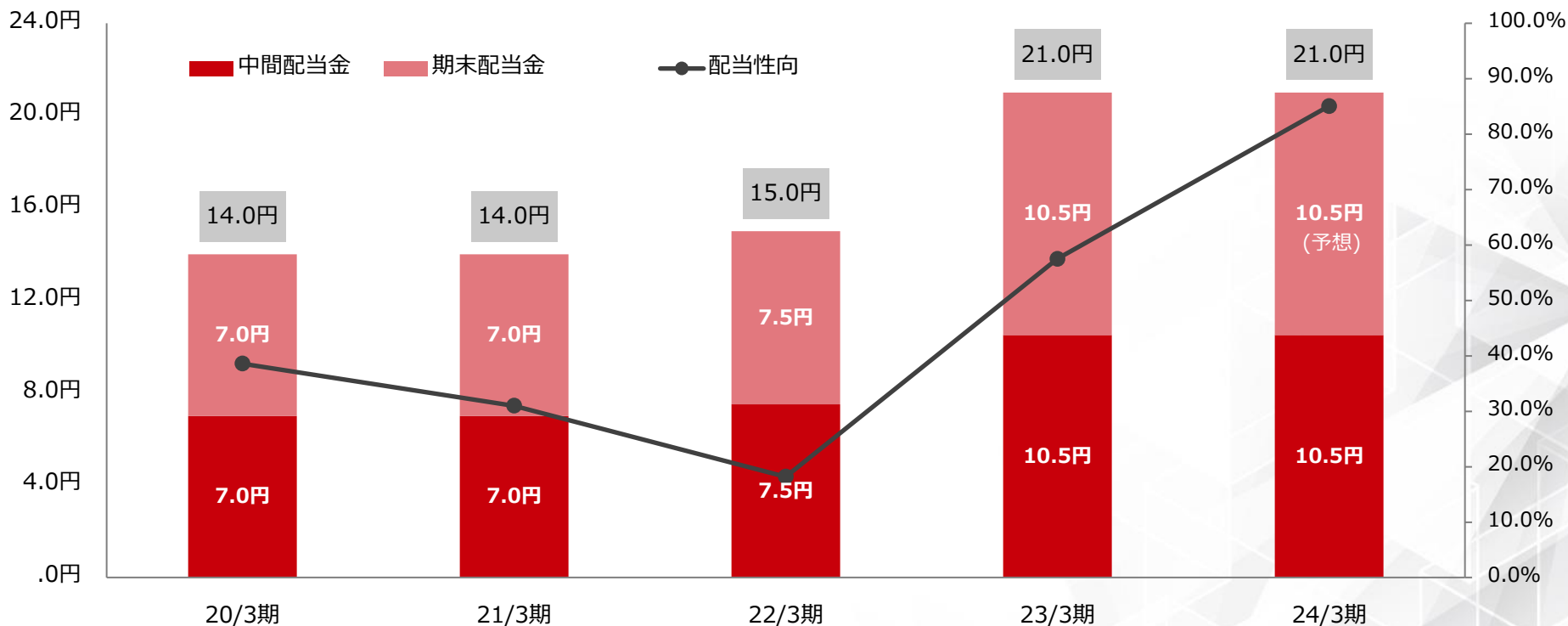
(百万円)	23/3期 実績	24/3期 期初予想	24/3期 修正予想	前期比	期初予想比
売上高(*)	36,517	40,750	40,000	109.5%	98.2%
エンタープライズ	16,840	20,650	20,435	121.3%	99.0%
エンターテインメント	19,815	20,100	19,645	99.1%	97.7%
営業利益	3,000	3,120	2,500	83.3%	80.1%
(除くスピンオフ上場準備費)	3,000	3,370	2,800	93.3%	83.1%
営業利益率	8.2%	7.7%	6.3%	△2.0ポイント	△1.4ポイント
経常利益	3,152	3,160	2,560	81.2%	81.0%
(除くスピンオフ上場準備費)	3,152	3,410	2,860	90.7%	83.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	799	2,100	550	68.8%	26.2%
EBITDA	4,176	4,180	3,460	82.8%	82.8%

*セグメント間調整があるため、両事業の売上高合計と連結売上高の数値は一致しません。

中間配当金は、期初予想通り10.5円
年間配当金は21.0円と前年同水準の安定的な配当を予想

株主還元基本方針

事業成長投資と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、
配当性向20%を下限の目途として、株主の皆様へ安定的な配当を実施



スピンオフ上場について

Why?

技術進化とグローバル化が進むIT/ゲーム市場で、
各々の専門性と人材力を磨き、成長するマーケットで勝つ！

エンタープライズ事業

先端技術を追求めた「グローバルQAカンパニー」へ

- 高度ITエンジニアを中心とする日本発のユニークモデルとして成長を加速

エンターテインメント事業

エンタメ企業の成功にコミットする「グローバル・クオリティ・パートナー」へ

- ゲーム・エンタメ大好き人材を中心にデジタルコンテンツの品質と運営をサポート

How?

独立した上場企業としてのブランディングを通じて
最適な人材と投資資金を獲得！

エンタープライズ事業

技術とQAスキルにおいて最先端を走る「グローバル・テック・ブランド」

エンターテインメント事業

創造力と多様性を楽しむ「グローバル・エンタメ・ブランド」

エンタープライズ事業が第二の収益の柱へと成長 両事業のさらなる成長に向けて、それぞれ異なる専門性が必要に

売上高目標
800億円

エンタープライズ事業

デバッグで培った人的リソース
やノウハウを最大限活かし、
エンタープライズ領域に本格参入

AGEST
中核会社組成

売上高
約**170**億円

先端技術活用等、
“QA技術”を追求



“シフトレフト”に
対応した次世代QA領域



“エンジニア”による
マニュアルテストの領域

2001

2017

2023

2029

創業期

第二創業期

現在~今後

国内ゲーム市場において
ゲーム好きな人材を活かし
ゲームデバッグサービスを提供

 DIGITAL HEARTS
中核会社設立

エンターテインメント事業

売上高
約**200**億円



圧倒的シェアを有する
国内ゲームデバッグ領域



クロスボーダー案件及び
様々なエンターテインメント
コンテンツのデバッグ領域

クロスボーダー対応をはじめ
デバッグ周辺領域の事業を拡大

売上高目標
350億円

エンタープライズ事業



目指すは
“安心・安全なソフトウェア”

生活のあらゆる場面を支えるソフトウェアの機能面・非機能面の品質向上に貢献



“QAの専門家”として
テストの精度向上・効率化を支援
シフトレフト対応やテスト自動化ツールの活用等、先端のQAノウハウを活かしたテストを実施



先端技術を追求する
エンジニア集団

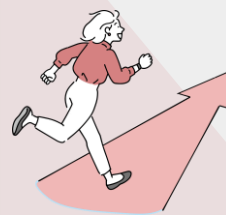
変化の早い技術のトレンドを追い続け、自らのスキルを向上

ゴール

提供バリュー

支える人材

エンターテインメント事業



目指すは
“エンタメコンテンツの魅力最大化”

魅力的なコンテンツ作りから、プロモーション活動までトータルサポートすることで、人々の豊かな暮らしの創造に貢献



“ユーザー目線”から
コンテンツの品質向上を支援

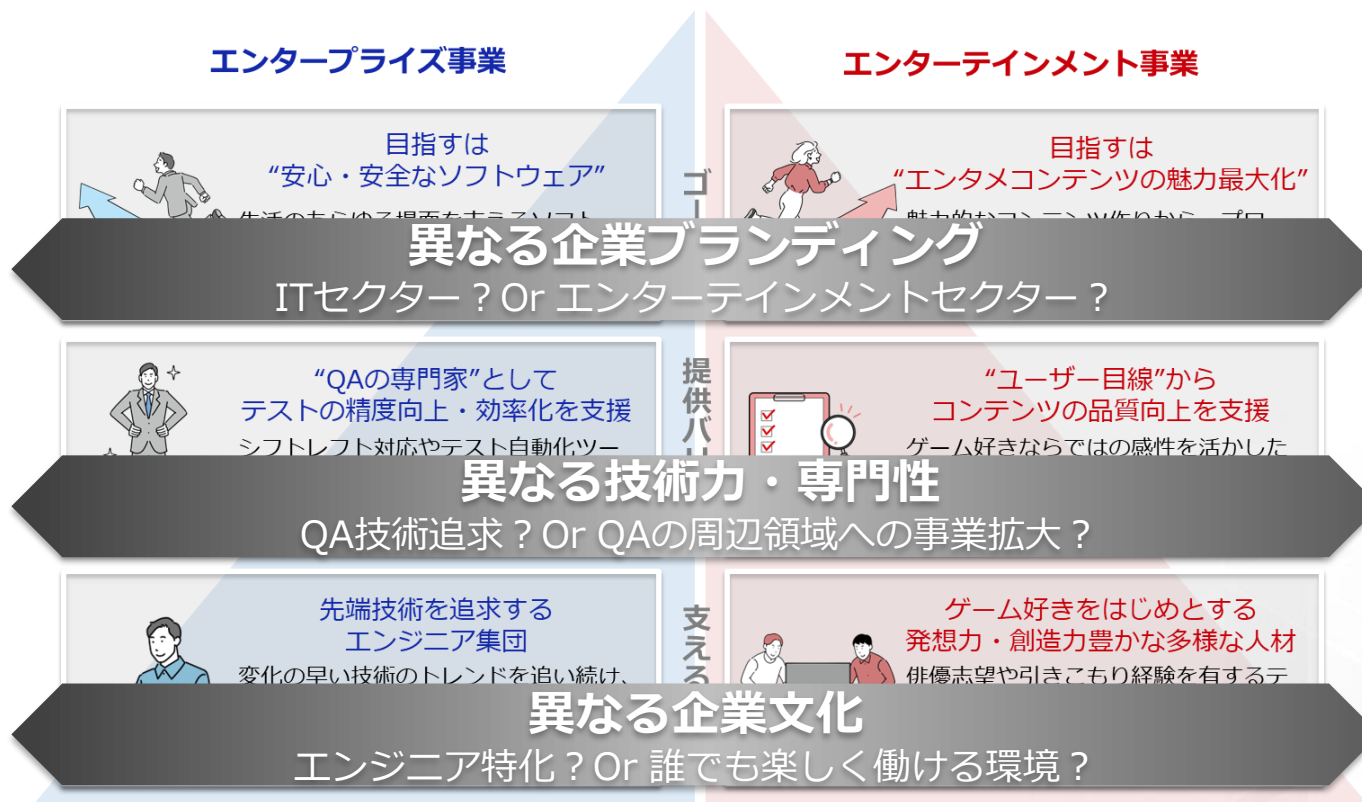
ゲーム好きならではの感性を活かした不具合検出や世界観を活かす翻訳等により、質の高いコンテンツ開発を支援



ゲーム好きをはじめとする
発想力・創造力豊かな多様な人材

俳優志望や引きこもり経験を有するテスターから、クリエイター、翻訳のプロフェッショナルまで多様なメンバーがわきあいあいと活躍

両事業が同規模となった今、 異なる専門性・異なる企業カルチャーが混在することによる課題が徐々に顕在化



両事業の成長ポテンシャルを最大化するため
エンタープライズ事業の中核子会社である(株)AGESTのスピンオフ上場準備を開始

「両事業の独立性」、「経済合理性」、「既存株主への利益」の観点から、
株式分配型スピノフのスキームでの準備を開始

As is

株主



スピノフ

当社が(株)AGESTの株式を
株主に現物配当

*株式分配は(株)AGESTの株式売却時までは課税繰り延べ

To be

株主



二つの上場会社の
株式を保有

上場持株会社



エンタープライズ
事業

子会社

AGEST

LogiGear



...etc.

エンターテインメント
事業

子会社

DIGITAL HEARTS



...etc.

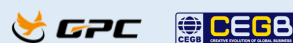
スピノフに伴い上場を想定

AGEST

子会社

グループ組織再編により
AGESTの子会社へ

LogiGear



...etc.

新生AGESTグループ

(エンタープライズ事業)

資本関係
を解消

上場持株会社



子会社

DIGITAL HEARTS



aetas FLAMEHearts

...etc.

新生DHグループ

(エンターテインメント事業)

国内市場を中心に、技術・人材への戦略投資を継続し、 グローバルNo.1のQAカンパニーとして売上高800億円、営業利益率10%超を目指す

市場環境

国内ソフトウェアテスト市場(*1)

約**6兆円**

■当社のビジネスチャンス

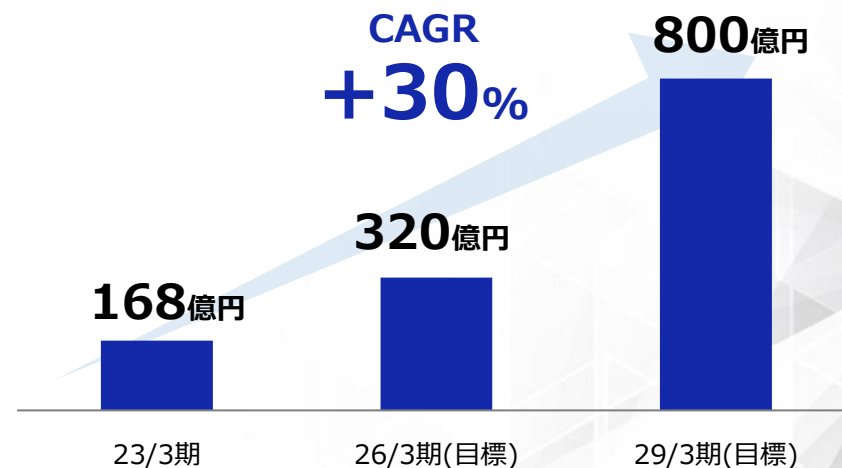
- ・慢性的なエンジニア不足
- ・"品質"が競争力の源泉となっており、テストの重要性が向上
- ・テスト技術が高度化

専門企業に対する
テスト工程のアウトソースが加速

数値目標

	23/3期(*2)	26/3期	29/3期
連結売上高	168億円	320億円	800億円
連結営業利益	—	25億円	85億円

売上高目標



新生AGESTグループ



*1 出典等詳細は、本資料P10を参照

*2 26/3期、29/3期はスピノフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため営業利益は記載を省略

国内デバッグ事業の安定収益を基盤としつつ、 欧米を含む世界市場での事業拡大やNFT・メタバース等新領域における挑戦を加速

市場環境

世界デジタルコンテンツ市場(*1)



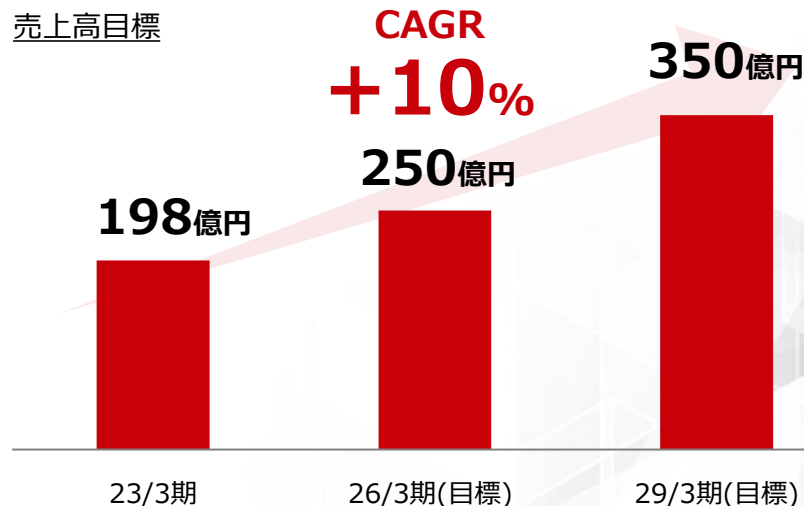
■当社のビジネスチャンス

- ・ゲームの世界同時展開が加速、国内市場から世界市場へ
- ・ゲーム以外のエンターテインメントコンテンツが増加

**クオリティ・パートナーとして
新たなニーズが拡大**

数値目標

	23/3期(*2)	26/3期	29/3期
連結売上高	198 億円	250 億円	350 億円
連結営業利益	—	30 億円	45 億円



新生DHグループ



*1 出典等詳細は、本資料P10を参照

*2 26/3期、29/3期はスピンオフ上場後を想定した数値であり、23/3期実績と定義が異なるため営業利益は記載を省略

2024年1月1日～

2023/5/11



スピノフ上場準備のお知らせ

直前前期

基準期

上場申請期

証券会社審査

スキーム確定

取引所審査

スピノフ機関決定

分配基準日

スピノフ上場

上場に向けた準備期間

- ✓ 経営体制・ガバナンス・本社機能の構築 **Done**
- ✓ 主幹事証券契約、監査契約の締結 **Done**
- ✓ グループ会社の組織再編 **2024年1月1日に実施予定**

- ✓ 独立取締役選任
- ✓ 監査役会設置

*一般的に想定しうるスケジュールを記載。
実際のスケジュールは、スピノフ上場準備の過程において今後修正が入る可能性有。

質問	回答
1. 今回想定しているスピンオフ上場のスキームはどのようなものですか？	当社の100%子会社である(株)AGESTについて、東京証券取引所からの上場承認を得ることを前提に、当社が有する(株)AGEST株式の全てを当社の株主に現物配当するスキームとなります。これにより、当社と(株)AGESTの資本関係は解消され、また、株主の皆様は、当社の株式とAGEST株式、2つの独立した上場企業の株式を所有することとなります。なお、スピンオフ上場準備として、当社のエンタープライズ事業子会社を(株)AGESTの子会社とするグループ再編を実施し、(株)AGESTの連結グループを“新生AGESTグループ”として上場を目指すこととなります。
2. スピンオフ上場のスキームとして、なぜパーシャルスピンオフや単独IPOではなく、完全スピンオフを選択したのですか？	スピンオフ上場の目的の一つとして、“企業ブランド、企業カルチャーの独立”があるため、資本関係が残るスキームは選択しませんでした。また、エンタープライズ事業の成長性に期待していただいている既存株主の皆様に対する配慮や税金をはじめとする経済合理性の観点から、株式分配型の完全スピンオフというスキームが最適だと判断いたしました。
3. キャッシュを稼ぐエンターテインメント事業と成長力の高いエンタープライズ事業がよいバランスだと思うのですが、なぜスピンオフ上場をするのですか？	現状の体制のままでも当社が目指す成長は可能だと考えていますが、変化の早い市場環境に即した成長スピードを維持するためには、事業規模が同等の異なるビジネスモデルを両方有しながら事業を推進していくよりも、完全分離し、それぞれの専門性に特化した経営をしていく方がよいと判断いたしました。
4. エンターテインメント事業の成長に限界があるからこそ、エンタープライズ事業を拡大してきたのではないのでしょうか？スピンオフ上場後、エンターテインメント事業のみが残るデジタルハーツホールディングスの成長性はどのようなのですか？	エンタープライズ事業に本格参入した2017年当時のエンターテインメント事業は、ほぼ国内デバッグの単一ビジネスモデルでしたが、それ以降、M&Aやアライアンスを積極活用することで、ゲームの翻訳やマーケティング支援等、世界市場を見据えたグローバル事業を立ち上げてきました。近年では、動画配信やマンガアプリ、さらにはメタバースやブロックチェーンゲーム等、様々なエンターテインメントコンテンツが急増しており、そうした新領域での成長を目指しています。

質問	回答
5. スピンオフ上場の実行日はいつですか？	(株)AGESTは、2024年1月1日より新しい年度(2024年12月期)に入ります。その翌年となる2025年12月期中のスピンオフ上場を目指しております。
6. なぜスピンオフ上場実行まで時間がここまでかかるのですか？	スピンオフ上場を予定している(株)AGESTは、連結経営を行う上場企業を目指すために、これまで親会社に委託していた本社機能を新たに構築する必要があるほか、エンタープライズ事業を営む子会社を(株)AGESTの子会社とする資本再編を実施するといった準備が必要となります。また、それらの準備を整えたうえで、実際の上場審査にも一定の時間を要するためです。
7. AGESTはどの市場に上場する予定ですか？	東京証券取引所への上場を予定しておりますが、市場については現在協議中です。
8. AGEST株式の現物配当を受けるにはどうすればよいですか？	分配基準日時点で当社の株主である必要がございます。現時点において分配基準日は未定のため、決定次第速やかに情報を開示いたします。
9. AGEST株式の交付を受ける場合、資金の払込み等、費用は発生しますか？	当社が保有するAGESTの株式を現物配当により当社株主の皆様へに交付するため、交付を受けるに際し、通常では特段の費用は発生しません。
10. スピンオフ上場実行後、デジタルハーツホールディングスとAGESTの事業に変化はありますか？	本スピンオフ上場により、(株)AGESTをはじめとするエンタープライズ事業が当社グループから分離・独立されることとなりますが、両事業ともにスピンオフ上場前後における事業内容の変化はありません。それぞれが独立した上場企業として、さらなる企業価値の向上を目指していくこととなります。

参考資料

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 16%

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

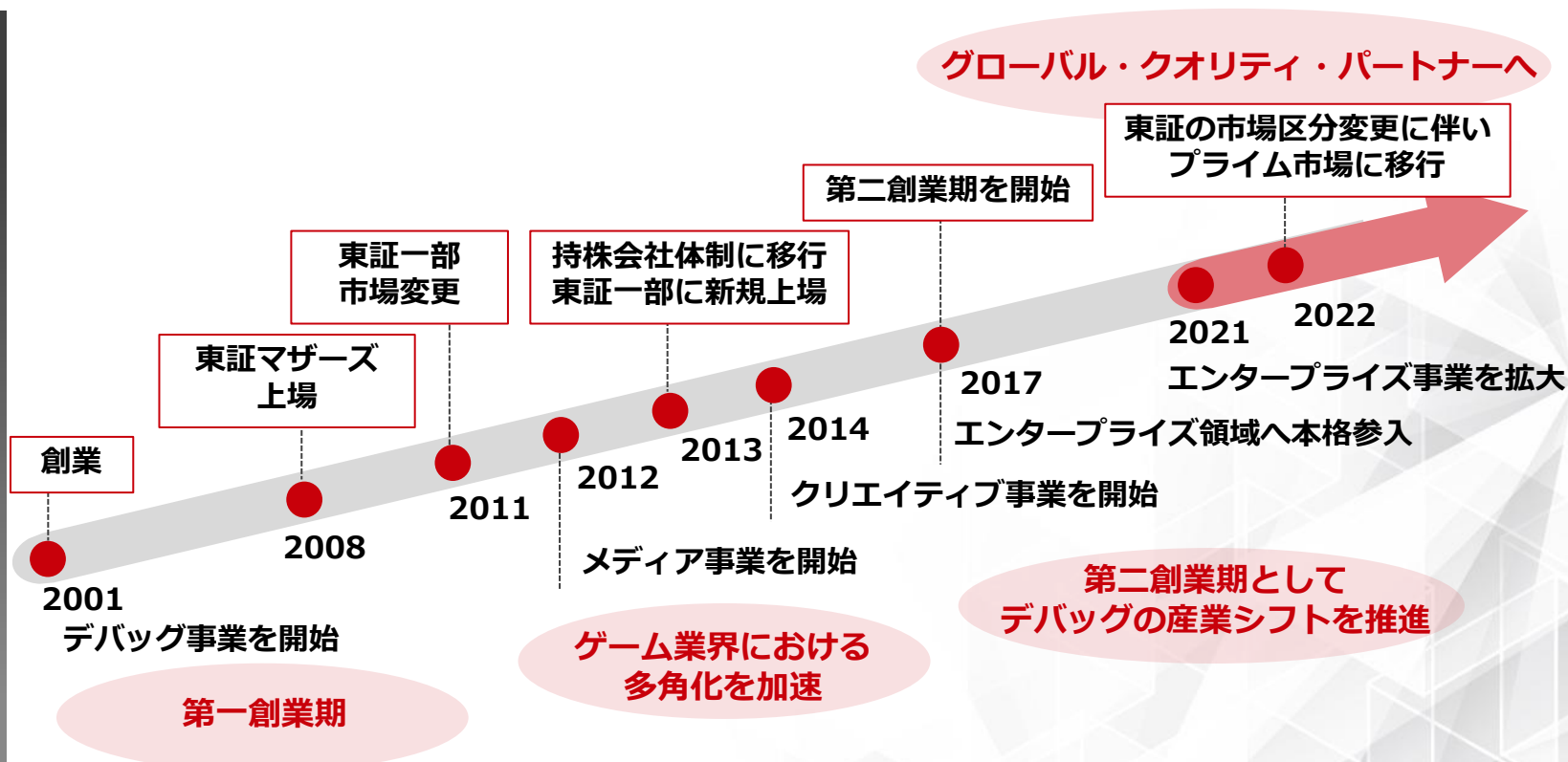
コンソールゲームの
隆盛

モバイルゲームの
隆盛

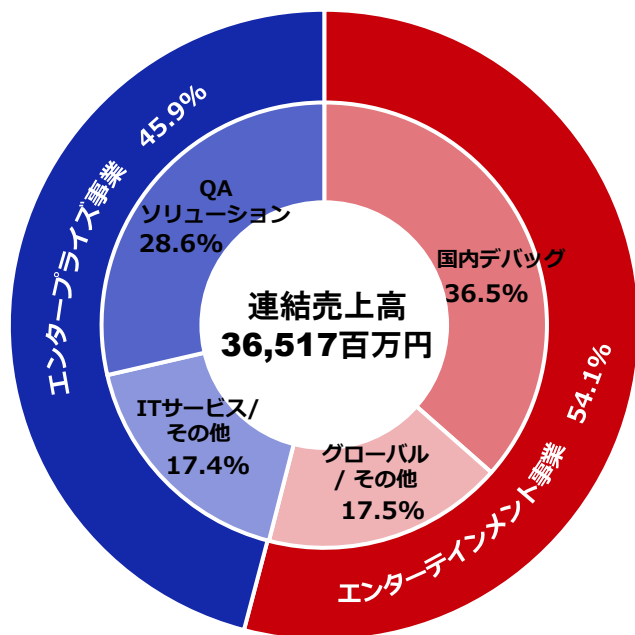
IoTの進展

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



2023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	28.6%	<ul style="list-style-type: none"> Webシステムや業務システム等の検証 テスト自動化支援 セキュリティテスト ERP導入支援 システムの受託開発
	ITサービス/その他	17.4%	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア派遣(SES) 保守・運用支援 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	36.5%	<ul style="list-style-type: none"> 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	17.5%	<ul style="list-style-type: none"> ゲームソフトの翻訳・LQA(*1) 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



DIGITAL HEARTS HLDGS. (持株会社)

(2023/9/30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 SOFTWARE COMPANY LIMITED

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

株式会社GPC

SAP/ERP 導入支援、オープン系システム開発等

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

DIGITAL HEARTS Seoul Co., Ltd.

ゲームの翻訳・マーケティング支援等

Digital Hearts Linguitronics Taiwan Co., Ltd.

ゲームの翻訳等

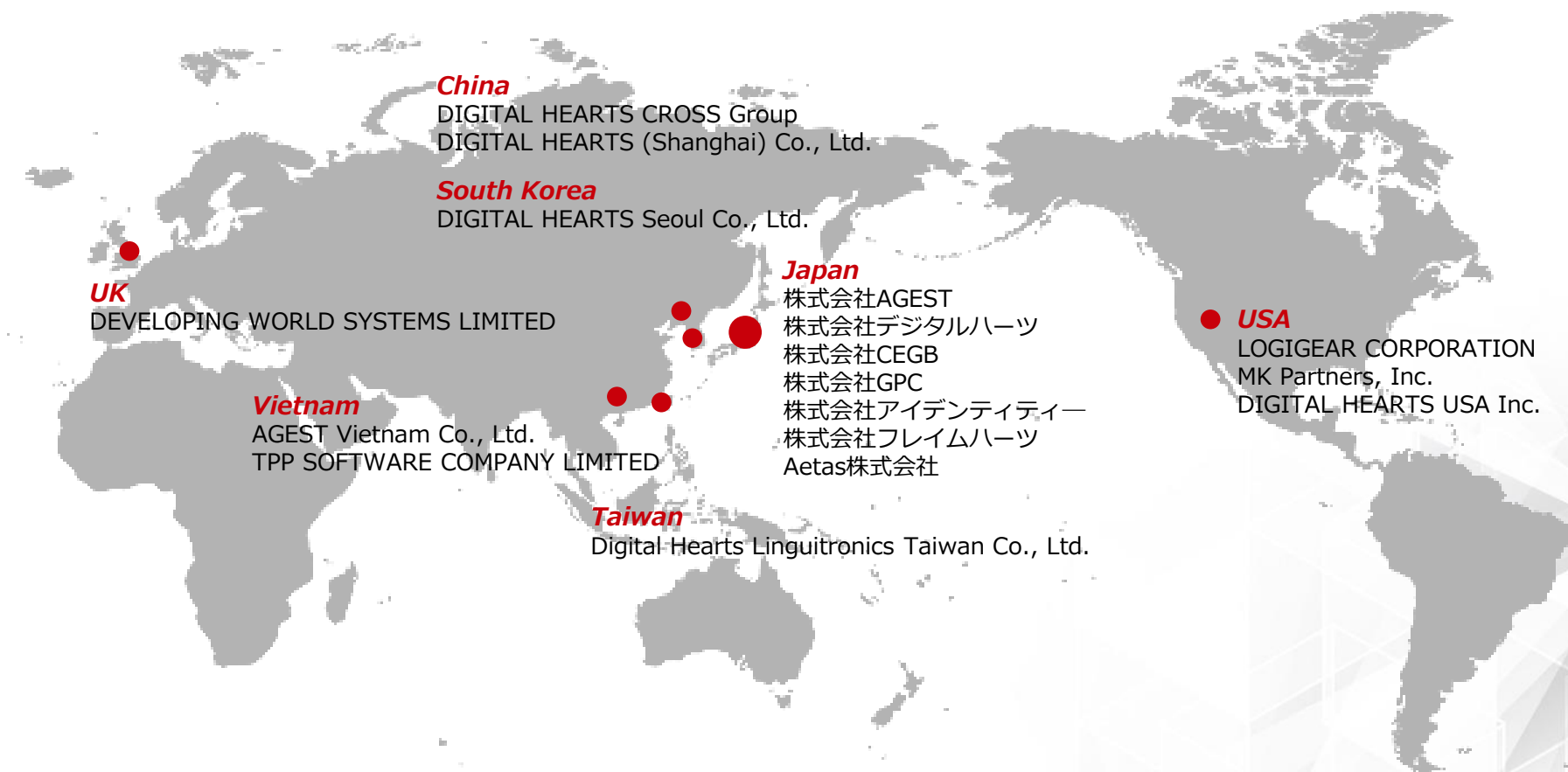
株式会社フレ임ハーツ

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

(2023/10/31現在)



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。



**早稲田大学 教授
鷺崎 弘宣氏**

アジャイル開発の研究者。



**長崎県立大学 教授
加藤 雅彦氏**

セキュリティテストの研究者。

Process



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。



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。

Technology





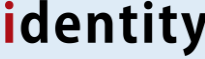








Hung Nguyen

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。

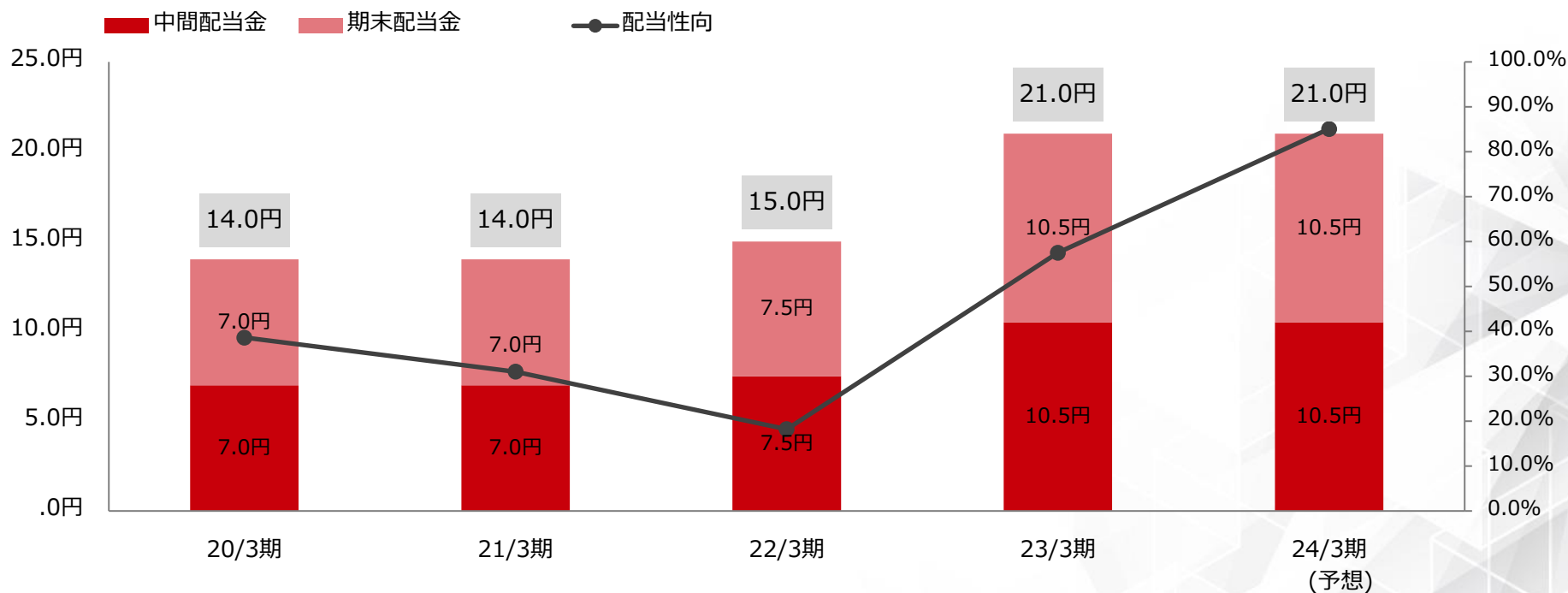
	M&Aの狙い	過去のM&Aの実績		
エンタープライズ事業	エンジニアの獲得	 国内テストエンジニア	 ベトナム開発エンジニア	 ハイスキルの 国内フリーランスエンジニア
	技術力・ノウハウの獲得	 テスト自動化/ ベトナムオフショア拠点	 Salesforceのコンサルティング	 Oracle製品の テスト自動化ツール
エンターテインメント事業	ローカライゼーションに必要なファンクション強化	 日本最大級のゲーム情報サイト “4Gamer.net”の運営	 ゲーム開発/2D・3Dグラフィック制作	
	地理的拡大	 ゲーム翻訳/韓国拠点	 ゲーム翻訳/台湾拠点	 マーケティング/ アジア地域における拠点

(百万円)	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
売上高	15,444	17,353	19,254	21,138	22,669	29,178	36,517
エンタープライズ事業	1,952	1,892	3,302	5,022	7,021	11,491	16,840
エンターテインメント事業	13,544	15,568	15,951	16,115	15,647	17,687	19,815
調整額	-52	-108	-0	-	-	-	-138
営業利益	1,906	1,735	1,605	1,394	1,908	2,696	3,000
エンタープライズ事業	203	-14	-226	-67	188	645	639
エンターテインメント事業	2,453	2,966	3,086	2,964	3,077	3,668	4,214
調整額	-750	-1,215	-1,254	-1,503	-1,356	-1,616	-1,853
営業利益率	12.3%	10.0%	8.3%	6.6%	8.4%	9.2%	8.2%
エンタープライズ事業	10.4%	-	-	-	2.7%	5.6%	3.8%
エンターテインメント事業	18.1%	19.1%	19.3%	18.4%	19.7%	20.7%	21.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	795	1,200	1,575	792	974	1,778	799
総資産	7,651	8,575	9,832	10,637	14,338	17,610	19,581
流動資産	6,221	6,813	7,403	7,453	9,744	10,392	12,528
現金及び預金	3,344	3,894	4,197	3,739	5,076	5,208	6,456
固定資産	1,430	1,761	2,428	3,183	4,593	7,217	7,052
のれん	201	150	481	1,027	2,467	4,588	3,468
負債合計	4,793	5,005	4,819	5,198	8,024	10,044	10,107
有利子負債	1,646	1,610	1,764	2,553	4,797	5,590	5,106
純資産合計	2,858	3,570	5,012	5,438	6,314	7,566	9,474
自己資本	2,632	3,369	4,791	4,922	5,691	6,991	8,806
自己資本比率	34.4%	39.3%	48.7%	46.3%	39.7%	39.7%	45.0%
ネットキャッシュ	1,698	2,283	2,433	1,186	278	-382	1,350
D/Eレシオ (倍)	0.6	0.5	0.4	0.5	0.8	0.8	0.6
営業CF	1,825	1,436	889	1,086	1,416	3,077	2,850
投資CF	-610	-618	62	-1,018	-1,813	-2,537	-1,903
財務CF	-69	-250	-693	-515	1,730	-546	141
ROE	29.2%	40.0%	38.6%	16.3%	18.4%	28.0%	10.1%
配当性向	32.3%	20.9%	18.0%	38.6%	31.0%	18.2%	57.5%

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

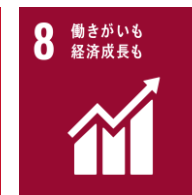
4. 企業買収や新規事業の拡大

- ・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

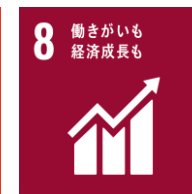
人材 日本におけるIT人材不足の解消

- ・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ている方、障がいを持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



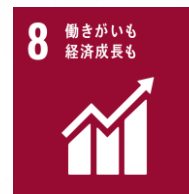
技術 安心・安全なデジタル社会の実現

- ・「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



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。