



**HUG**

**株式会社ハーツユナイテッドグループ**

**2018年3月期 決算説明資料**

**2018年5月17日**

# 通期決算

2017年4月～2018年3月

# 連結業績サマリー

# 2018年3月期 実績サマリー

---

- 売上高：173.5億円（前期比**112.4%**）
  - ・ **デバッグ事業**が力強くけん引、他セグメントも2桁成長で**過去最高の売上高**を達成
  - ・ 先行投資の効果も出始め、4Qから**エンタープライズ分野**も成長
  - ・ アミューズメント向けデバッグサービス(**AM**)は、規制影響による特需も発生したが、4Qで大きな**反動減**となり減収
- 営業利益：17.3億円（前期比**91.0%**）
  - ・ 第二創業プロジェクトを始動、**経営陣の体制強化**や専門人材等へ**積極投資**を実施
  - ・ 特にエンタープライズ分野の成長を見据え、**技術や人材・設備への投資**を3Q以降に加速
  - ・ **AMの反動減**や「**EVO Japan**」での損失が影響し、4Qで営業利益が大きく減少
- 親会社株主に帰属する当期純利益：12.0億円（前期比**151.0%**）
  - ・ のれん等の減損による影響が当期は縮小したことで**当期利益は大幅に改善**

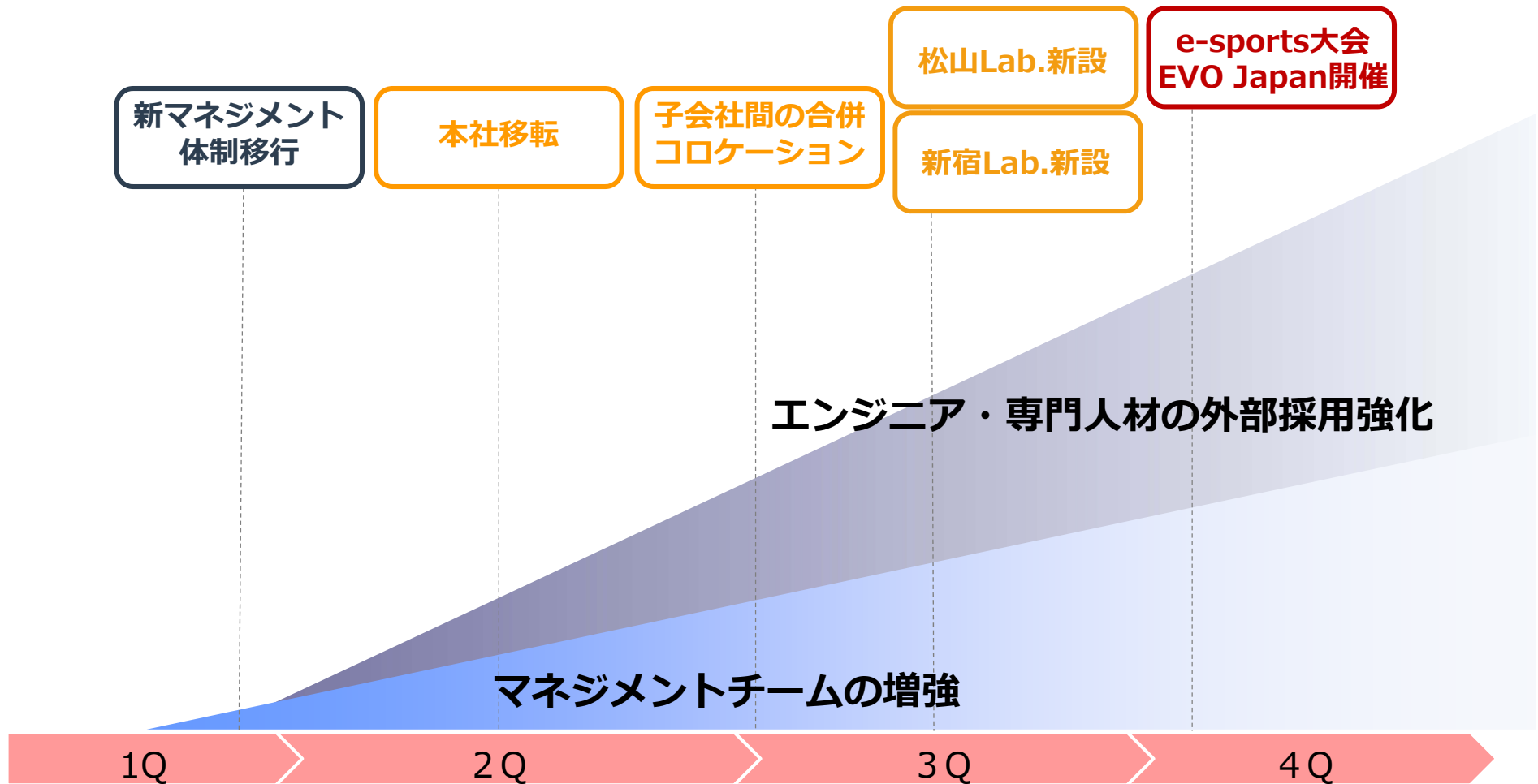
第二創業期と位置づけ、積極的に技術・人材へ投資  
成長のモメンタムを醸成し、過去最高の売上高を達成

# 2018年3月期 連結損益計算書

(百万円)	前期実績	当期実績		通期業績予想	
	17/3期	18/3期	前期比	予想数値	達成率
売上高	15,444	17,353	112.4%	17,622	98.5%
売上原価	10,938	12,394	113.3%	-	-
原価率	70.8%	71.4%	0.6ポイント	-	-
売上総利益	4,506	4,958	110.0%	-	-
販管費	2,599	3,222	124.0%	-	-
営業利益	1,906	1,735	91.0%	2,200	78.9%
営業利益率	12.3%	10.0%	△2.3ポイント	12.5%	△2.5ポイント
経常利益	1,997	1,782	89.3%	2,225	80.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	795	1,200	151.0%	1,382	86.8%

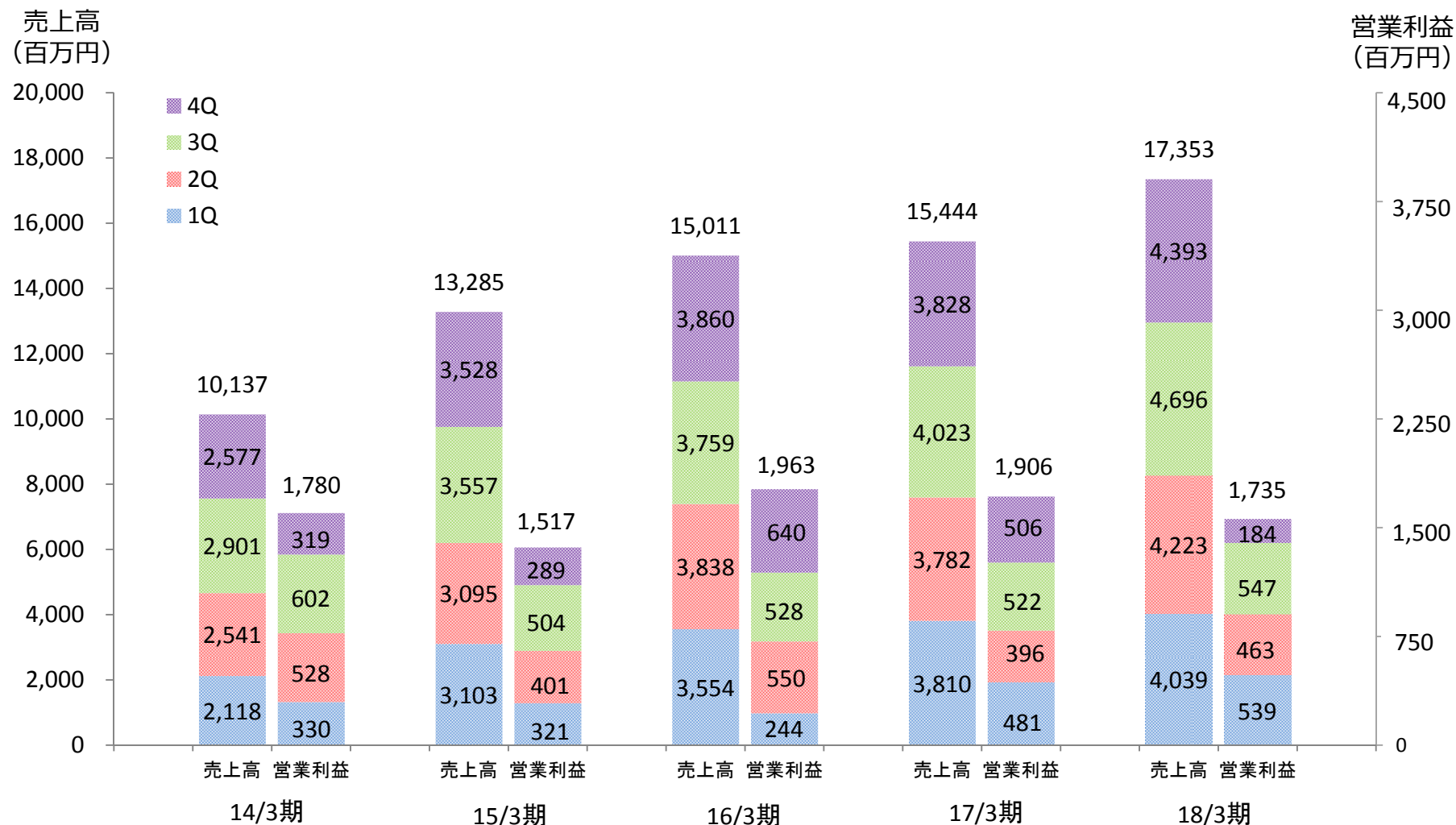
# 2018年3月期 事業トピックス

- 成長基盤となる「人」「技術」「設備」に積極的な先行投資を実施



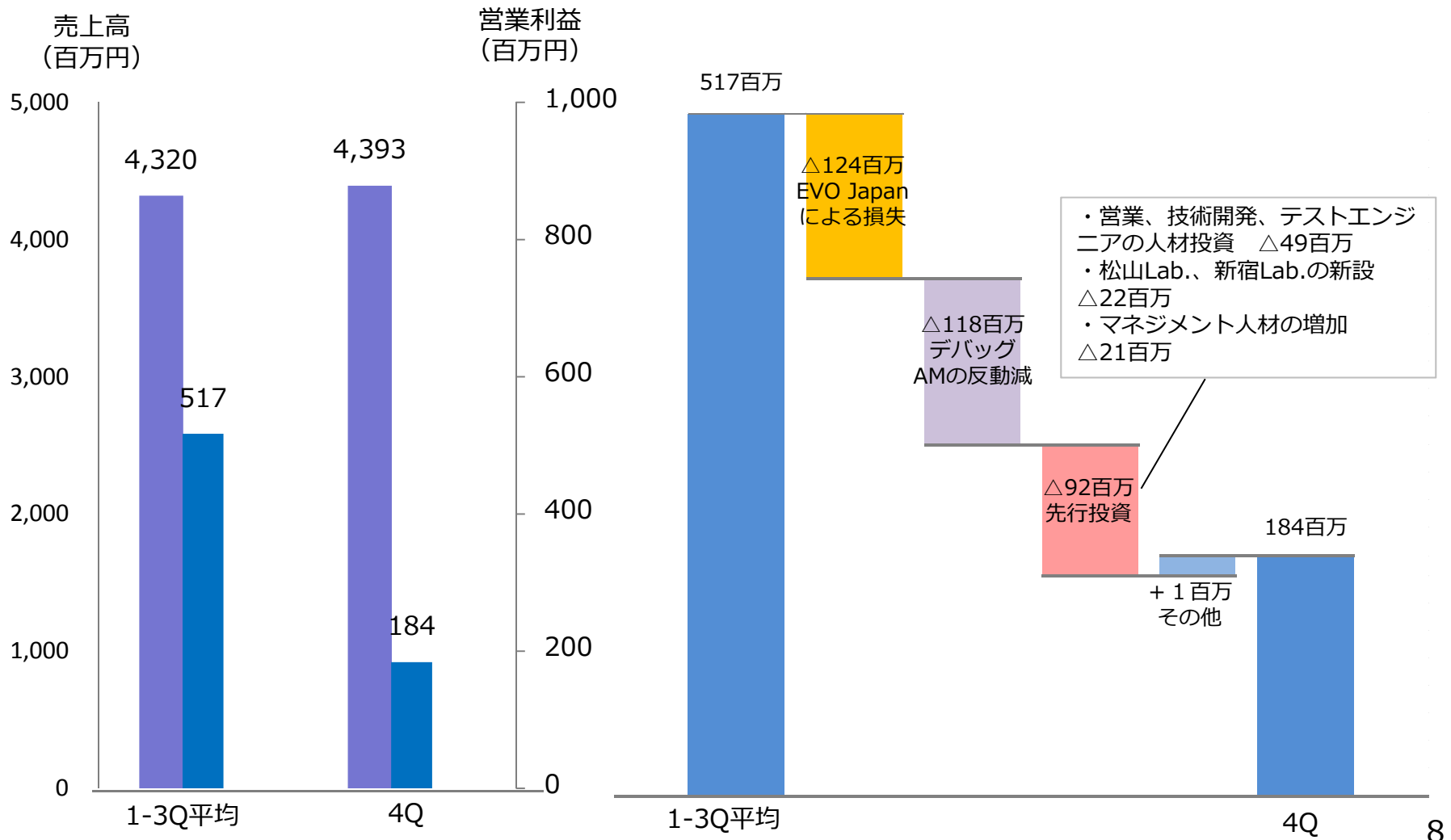
# 2018年3月期 通期連結売上高、営業利益推移

- 過去最高の売上高となるが、下期において成長に向けた積極的な人材・設備投資を実施、また4Qに「EVO Japan」に係る損失が発生し4Q利益が大きく減少



# 4Q営業利益分析 (対1Q-3Q平均営業利益)

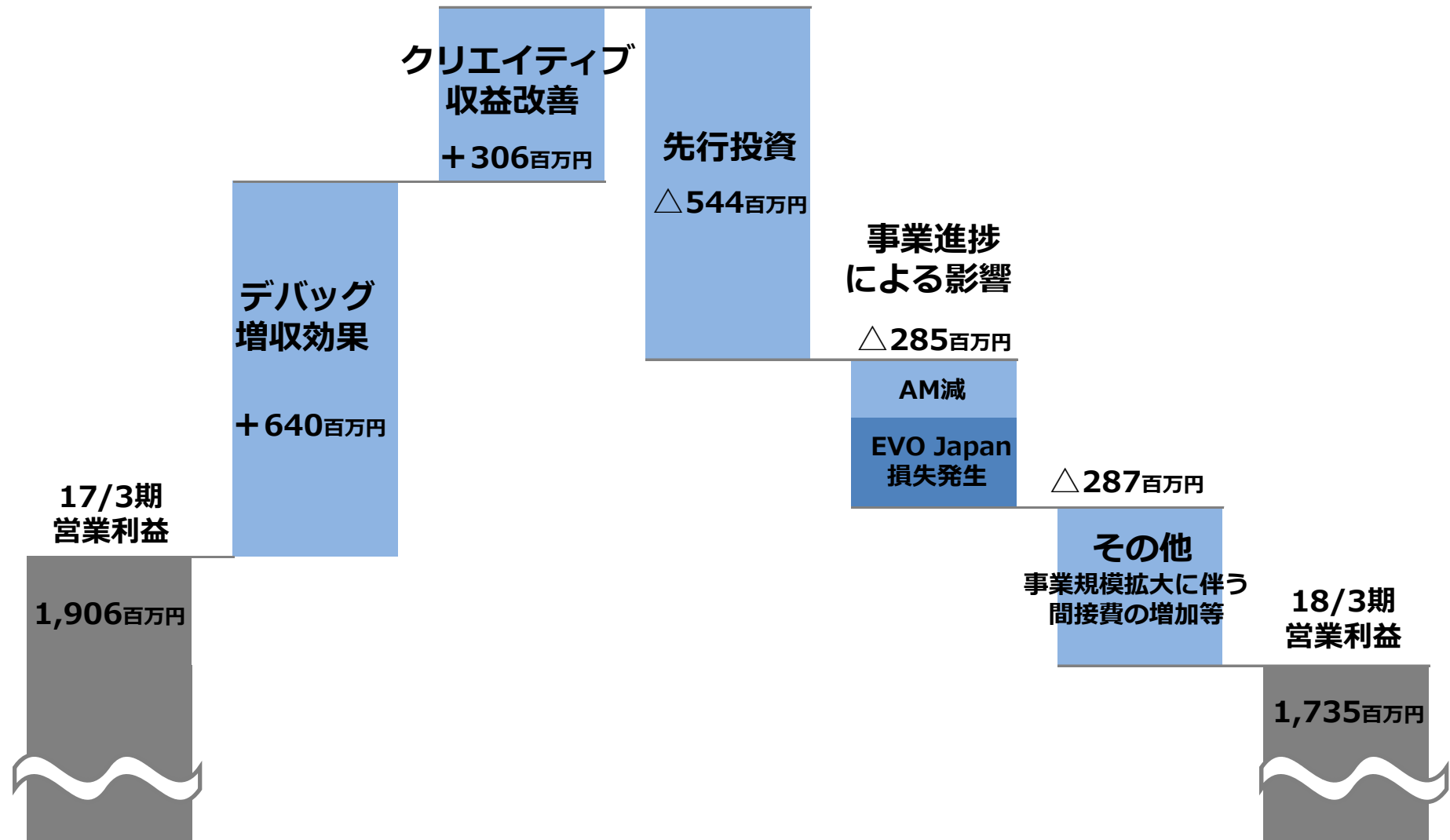
- 「EVO Japan」に係る損失が発生
- 規則改正によりアミューズメント向けデバッグサービス (AM) が減少
- 投資フェーズであるエンタープライズ事業のシステムテストサービスが増加





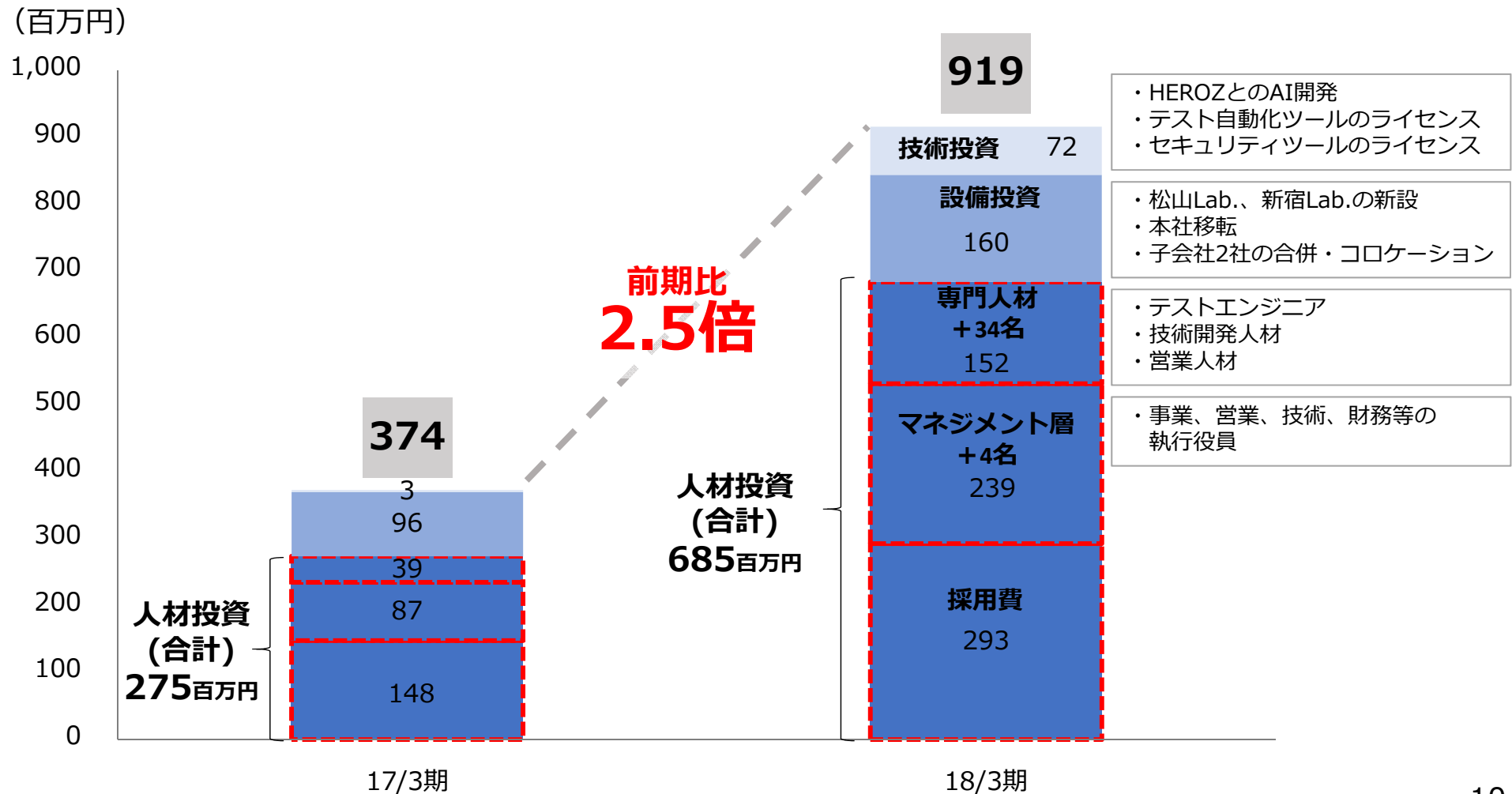
# 通期営業利益分析 (対前期営業利益)

- 売上は順調に拡大するも、事業拡大のための積極的な先行投資を実施し減益着地



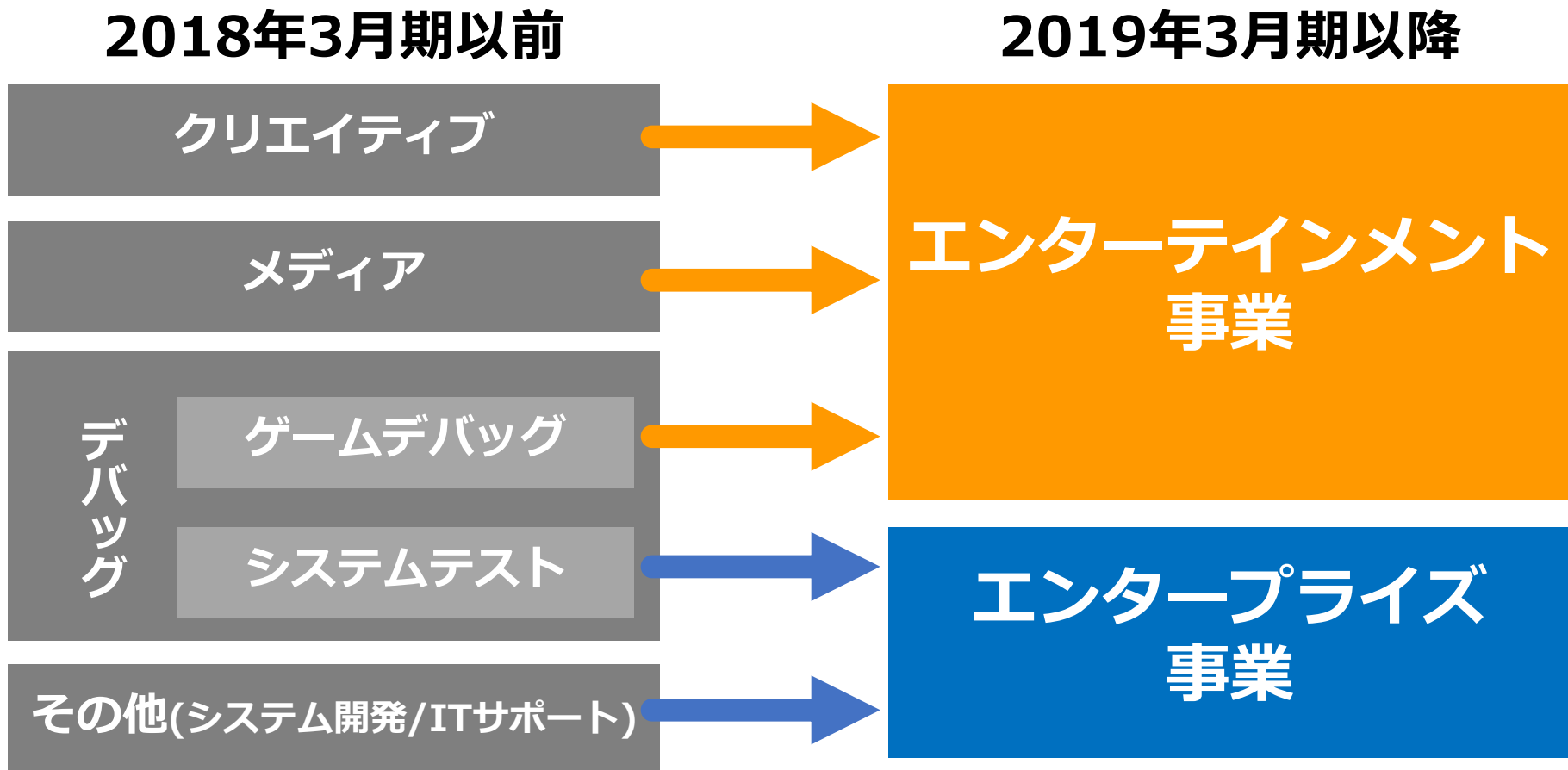
# 先行投資の内訳

- 次期以降の成長を見据え、テスト人材・設備を拡大し受注体制を強化
- 技術開発人材の増強、他社とのアライアンスを強化し技術投資を加速



# セグメント変更

エンターテインメント分野のさらなる成長の追求に加え、エンタープライズ分野における事業拡大を新たな成長ドライバーと捉え、エンタープライズ事業本部を新設し本部制を導入、これに伴いセグメントを変更



## 2018年3月期 セグメント別業績

(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>15,444</b>	<b>17,353</b>	<b>112.4%</b>
エンターテインメント	13,589	15,568	114.6%
エンタープライズ	1,899	1,898	100.0%
調整額	△43	△114	-
<b>営業利益</b>	<b>1,906</b>	<b>1,735</b>	<b>91.0%</b>
エンターテインメント	2,583	2,948	114.1%
エンタープライズ	149	△9	-
調整額	△826	△1,202	-
<b>営業利益率</b>	<b>12.3%</b>	<b>10.0%</b>	<b>△2.3ポイント</b>

# エンターテインメント事業

# エンターテインメント事業 業績サマリー

- 売上高、セグメント利益ともに2桁成長を達成し過去最高を更新
- 売上高は、全サービスで2桁増収を達成し過去最高を更新
- セグメント利益は、メディアで損失が発生するも、デバッグ・クリエイティブが好調に推移し損失を吸収、前期と同程度の利益率を維持

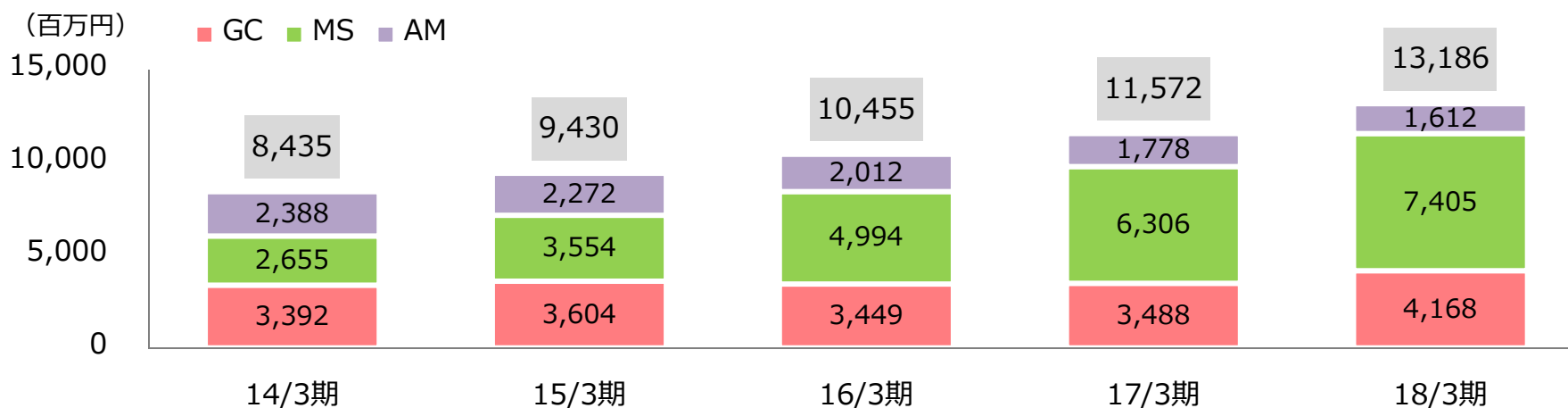
(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	前期比
売上高	13,589	15,568	114.6%
デバッグ	11,572	13,186	113.9%
クリエイティブ	1,462	1,743	119.2%
メディア及びその他	554	638	115.2%
セグメント利益	2,583	2,948	114.1%

# エンターテインメント事業 デバッグ

- GC/MSが好調に推移し、売上高・セグメント利益ともに過去最高を更新
- 新拠点の開設やタイトルリーダーの育成に注力し受注体制を強化

(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	前期比
デバッグ	11,572	13,186	113.9%
ゲームコンソール(GC)	3,488	4,168	119.5%
モバイルゲーム(MS)	6,306	7,405	117.4%
アミューズメント(AM)	1,778	1,612	90.7%

## デバッグサービス売上高推移



# エンターテインメント事業 クリエイティブ・メディア

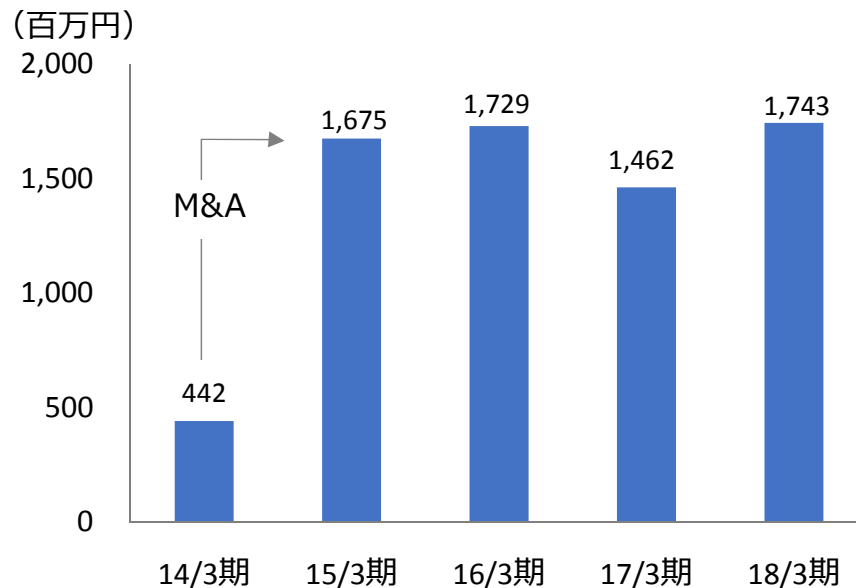
## ■ クリエイティブ

ゲーム開発及び2D/3Dグラフィック制作における新規・既存案件が伸長、クオリティとプロジェクト管理を徹底した結果、大幅な増益を達成

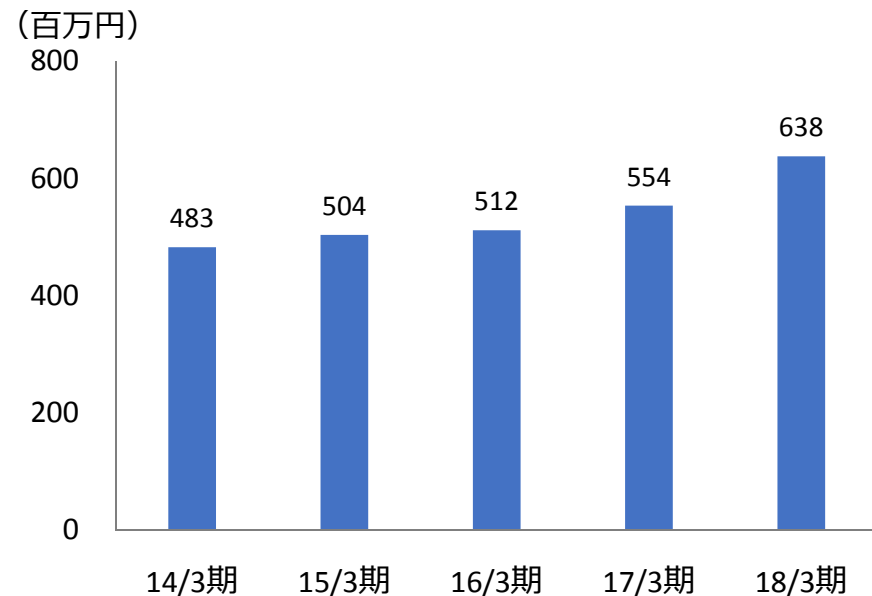
## ■ メディア

ゲーム情報サイト「4Gamer.net」等の広告サービスは安定的に推移、1月に初開催の「EVO Japan」は大盛況となった一方、収益面では損失を計上

### クリエイティブサービス売上高推移



### メディアサービス売上高推移





# エンタープライズ事業

# エンタープライズ事業 業績サマリー

- 売上高は前期と横ばい、利益は先行投資により減益
- システムテストは前期比150%以上の成長を実現
- ITサービスはシステムテストの拡大を目的とした事業の選択と集中を加速、4Qに黒字化達成

(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	前期比
売上高	1,899	1,898	100.0%
システムテスト	705	1,084	153.7%
ITサービス・セキュリティ	1,193	814	68.2%
セグメント利益	149	△9	-

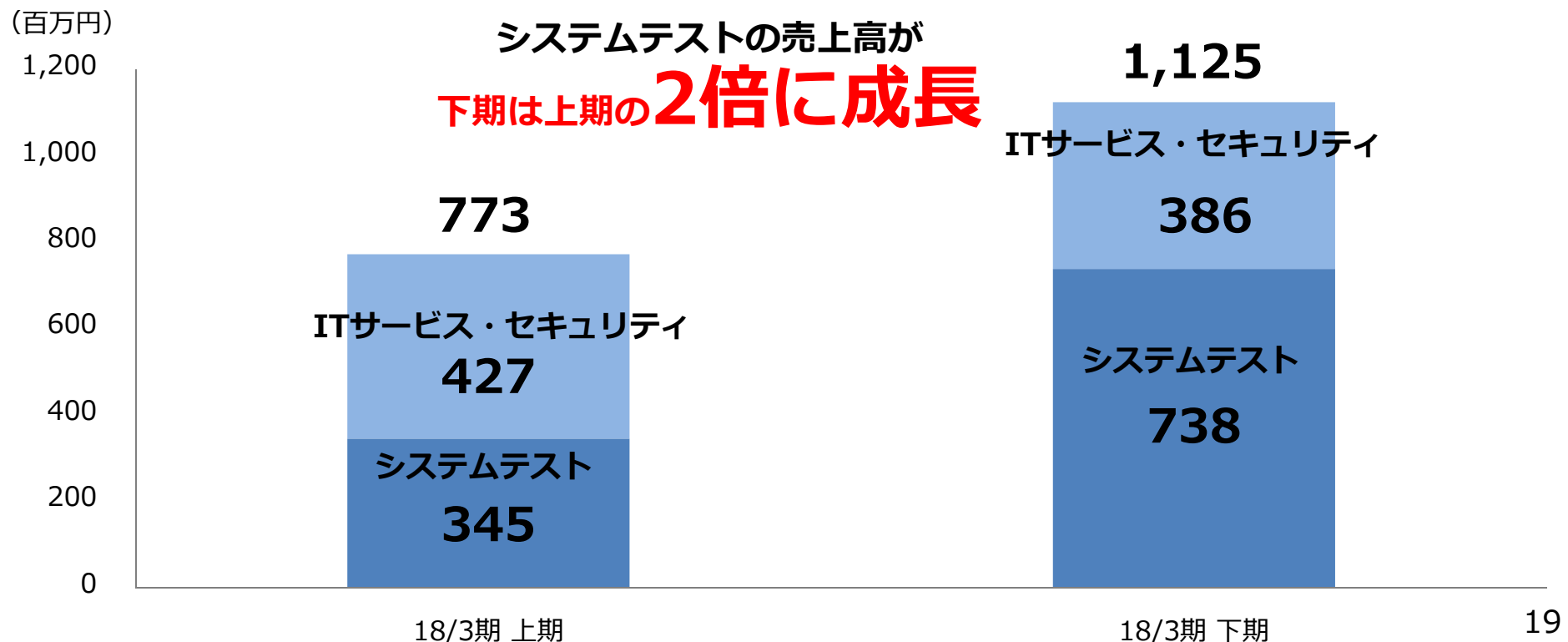
# エンタープライズ事業 システムテスト/ITサービス・セキュリティ

## ■ システムテスト

- ・テストエンジニアや技術開発等の人材育成、採用を強化
- ・自動化ツールを活用した独自のサービス開発を加速

## ■ ITサービス・セキュリティ

システムテストと親和性が高く継続的なサービス提供を行うため、エンジニア派遣サービスから運用や保守のIT・セキュリティサービスへとシフト



# (ご参考) 新セグメント業績推移

(百万円 / ¥ Million)		3/2014	3/2015	3/2016	3/2017	3/2018	
エンターテインメント事業	売上高	9,360	11,609	12,696	13,589	15,568	
	セグメント利益	遡及不可	1,915	2,379	2,583	2,948	
	デバッグサービス	売上高	8,435	9,430	10,455	11,572	13,186
	コンシューマゲーム(CS)	売上高	3,392	3,604	3,449	3,488	4,168
	モバイルゲーム(MS)	売上高	2,655	3,554	4,994	6,306	7,405
	アミューズメント(AM)	売上高	2,388	2,272	2,012	1,778	1,612
	メディアサービス	売上高	483	504	512	554	638
	クリエイティブサービス	売上高	442	1,675	1,729	1,462	1,743
エンタープライズ事業	売上高	798	1,713	2,382	1,899	1,898	
	セグメント損益	遡及不可	50	71	149	-9	
	システムテストサービス	売上高	360	380	681	705	1,084
ITサービス・セキュリティ	売上高	438	1,333	1,701	1,193	814	
セグメント間調整額	売上高	-24	-39	-70	-43	-114	
	セグメント利益	-353	-447	-486	-826	-1,202	
連結合計	売上高	10,137	13,285	15,011	15,444	17,353	
	営業利益	1,780	1,517	1,963	1,906	1,735	

## (ご参考) 旧セグメント実績

(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>1,5444</b>	<b>17,353</b>	<b>112.4%</b>
<b>デバッグ</b>	<b>12,283</b>	<b>14,283</b>	<b>116.3%</b>
<b>コンシューマゲーム</b>	<b>3,483</b>	<b>4,174</b>	<b>119.8%</b>
<b>デジタルソリューション</b>	<b>7,021</b>	<b>8,496</b>	<b>121.0%</b>
<b>アミューズメント</b>	<b>1,778</b>	<b>1,612</b>	<b>90.7%</b>
<b>メディア</b>	<b>554</b>	<b>638</b>	<b>115.2%</b>
<b>クリエイティブ</b>	<b>1,465</b>	<b>1,750</b>	<b>119.4%</b>
<b>その他</b>	<b>1,193</b>	<b>814</b>	<b>68.2%</b>
<b>調整額</b>	<b>△52</b>	<b>△133</b>	<b>-</b>
<b>営業利益</b>	<b>1,906</b>	<b>1,735</b>	<b>91.0%</b>
<b>デバッグ</b>	<b>2,740</b>	<b>2,816</b>	<b>102.8%</b>
<b>メディア</b>	<b>△24</b>	<b>△179</b>	<b>-</b>
<b>クリエイティブ</b>	<b>△115</b>	<b>219</b>	<b>-</b>
<b>その他</b>	<b>57</b>	<b>7</b>	<b>12.5%</b>
<b>調整額</b>	<b>△750</b>	<b>△1,127</b>	<b>-</b>

# 連結貸借対照表

(百万円)	17/3期 (期末)	18/3期 (期末)	増減額 (対前期末)
<b>資産合計</b>	<b>7,651</b>	<b>8,575</b>	<b>923</b>
流動資産	6,221	6,813	592
現金及び預金	3,344	3,894	549
受取手形及び売掛金	1,942	2,480	538
固定資産	1,430	1,761	331
有形固定資産	298	473	175
無形固定資産	238	286	48
投資その他の資産	893	1,001	107
<b>負債合計</b>	<b>4,793</b>	<b>5,005</b>	<b>212</b>
流動負債	3,759	3,929	169
短期借入金	1,630	1,600	△30
固定負債	1,033	1,075	42
転換社債型新株予約権付社債	1,017	1,017	-
<b>純資産合計</b>	<b>2,858</b>	<b>3,570</b>	<b>711</b>
株主資本	2,590	3,340	750
資本金	300	300	-
自己株式	△2,152	△2,405	△252
非支配株主持分	225	200	△25
<b>負債・純資産合計</b>	<b>7,651</b>	<b>8,575</b>	<b>923</b>

# 連結キャッシュ・フロー

(百万円)	前期実績 17/3期	当期実績 18/3期	増減額
<b>営業活動CF</b>	<b>1,825</b>	<b>1,436</b>	<b>△388</b>
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	2,237	1,862	△375
<b>投資活動CF</b>	<b>△610</b>	<b>△618</b>	<b>△8</b>
<b>財務活動CF</b>	<b>△69</b>	<b>△250</b>	<b>△180</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	△2	△3
現金及び現金同等物の増減額	1,146	564	△581
現金及び現金同等物の期首残高	2,197	3,344	1,146
現金及び現金同等物の期末残高	3,344	3,894	549

※18/3期は、連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額 △15百万円が発生しております。

# 業績見通し

2018年4月～2019年3月



# 2019年3月期 アクションプラン

---

## ■ 全社

- ・ 事業拡大に向けた**先行投資を継続**しながらも、段階的に**投資効果を具現化**
- ・ **付加価値の高い**事業や新規事業へ経営リソースをシフト

## ■ エンターテインメント事業

- ・ 前期4QにAMの売上縮小等で下がった利益率をGC (旧CS) やMSの売上増加や原価改善策等で下期に向けて**粗利を改善**
- ・ 海外子会社の**構造改革**を継続実施 (案件レベルでの選択と集中を実施)
- ・ アライアンスを含めe-sportsの**収益モデル**を見直し厳格な採算管理を実施

## ■ エンタープライズ事業

- ・ 投資してきた専門人材及びテスト人材の**稼働率向上**による増収増益効果の実現
- ・ 成長を加速させるための**アライアンス**を実施
- ・ 継続的な投資効果の検証及び改善を推進

売上成長、高付加価値事業へのシフト、収益構造改革で  
先行投資を継続しながら過去最高の売上高と営業利益を目指す

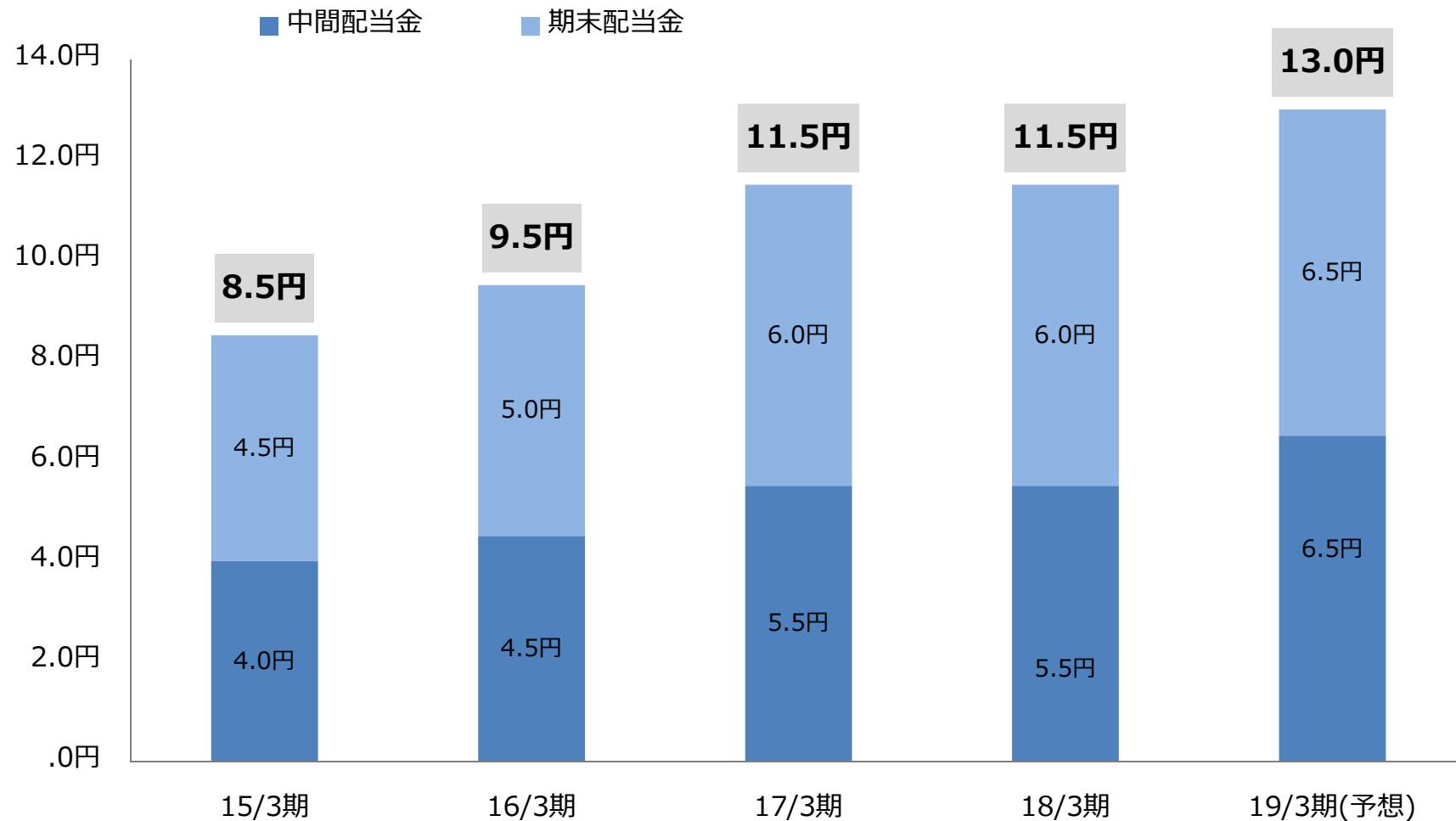
## 2019年3月期 通期業績見通し

- 売上高、営業利益ともに120%以上の増収増益、過去最高を更新予定
- 19/3期上期は引き続き投資フェーズ、下期より収益へ貢献

(百万円)	18/3期 実績	19/3期 予想	前期比
売上高	17,353	21,000	121.0%
エンターテインメント	15,568	16,583	106.5%
エンタープライズ	1,898	4,416	232.6%
営業利益	1,735	2,200	126.7%
営業利益率	10.0%	10.5%	+0.5ポイント
経常利益	1,782	2,224	124.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	1,533	127.7%

# 2019年3月期 配当予想

■ 2019年3月期は中間配当6.5円、期末配当6.5円、合計13.0円の配当を予想



# 成長戦略

# Our Vision

---

アジアNo.1の  
「総合テスト・ソリューションカンパニー」へ

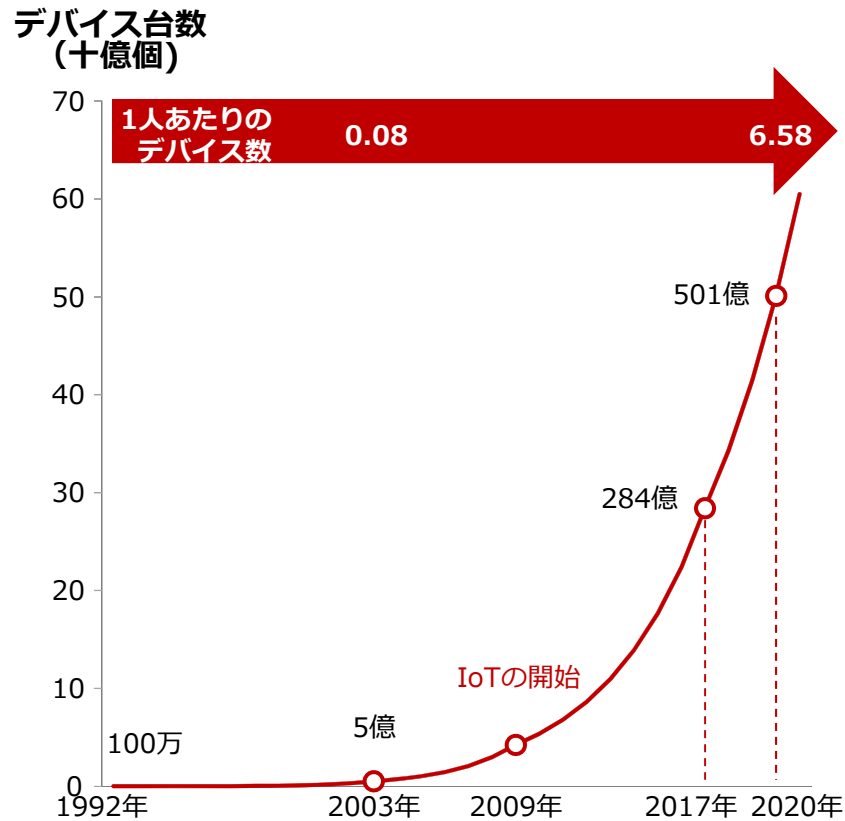
技術 × 人材



# IT業界の市場動向

IoTの進展に伴う処理データ量、デバイス数の増加に伴い  
テスト工数が増大、さらにテスト市場はアウトソースが進む

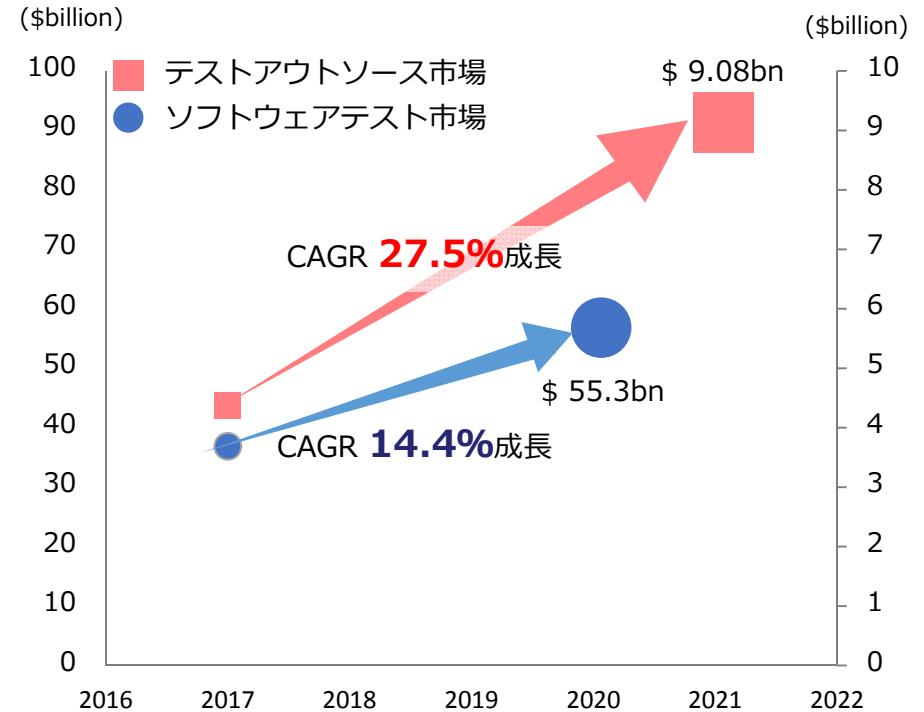
## IoT化により繋がるデバイス数



出典：IDC

## テストアウトソース市場

### テストアウトソース市場は急激に拡大

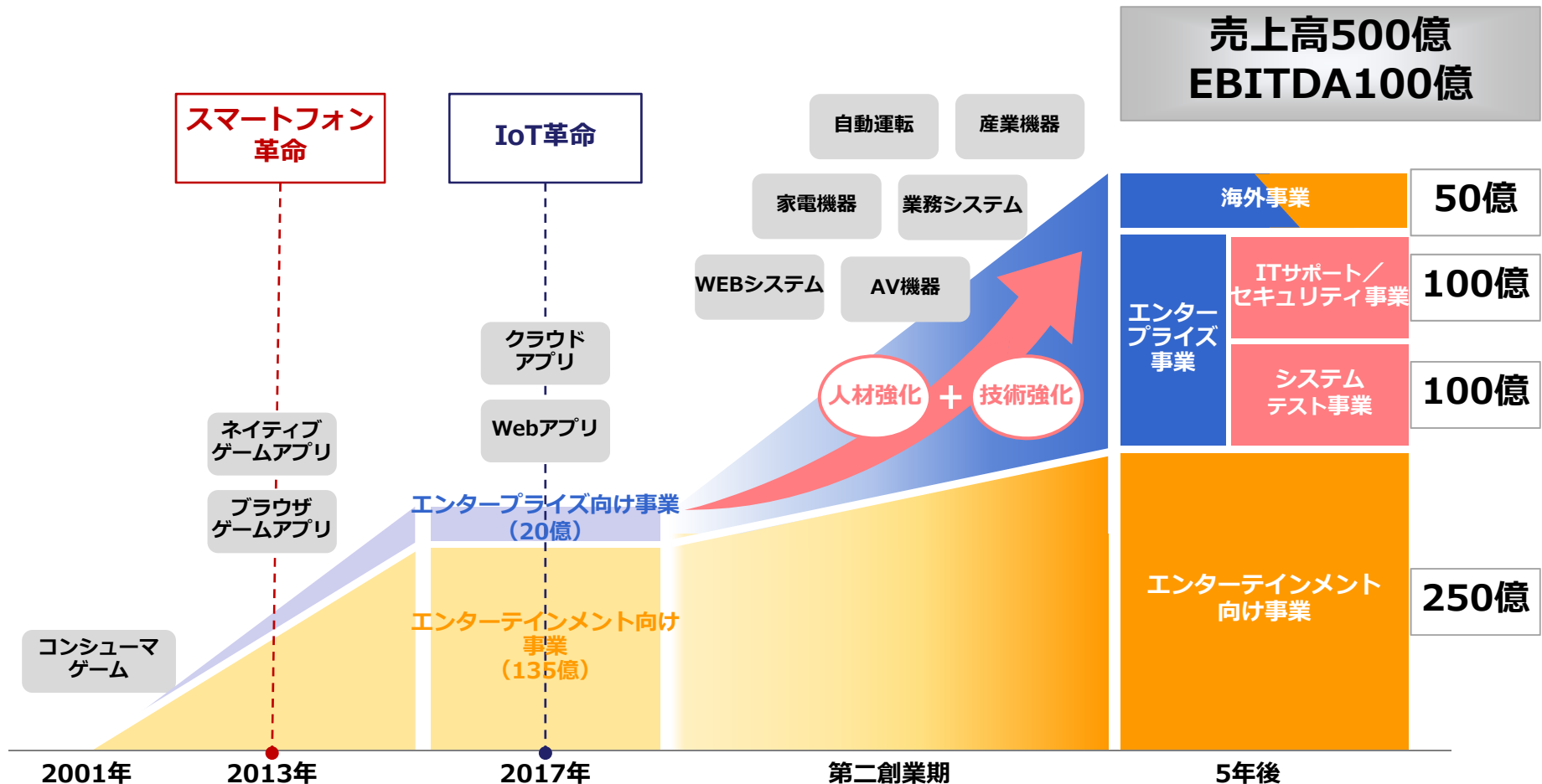


出典：各種資料を参考に当社にて作成

(参考) 「Global Pure Play Software Testing Services Market 2017-2021」 関連サイト  
「Global Software Testing Market 2017-2021」 関連サイト

# 目標数値の達成に向けたロードマップ

市場規模の拡大が見込まれるビジネス領域である  
エンタープライズ事業を一気に拡大



# 技術×人材

エンターテインメントテスト人材をエンタープライズ事業に活用、  
エンタープライズ事業で獲得した技術はエンターテインメント事業で活用  
クロスセルを推進し技術と人材を有機的に統合





## 第二創業プロジェクト進捗

---

**1. 人材の確保・育成**

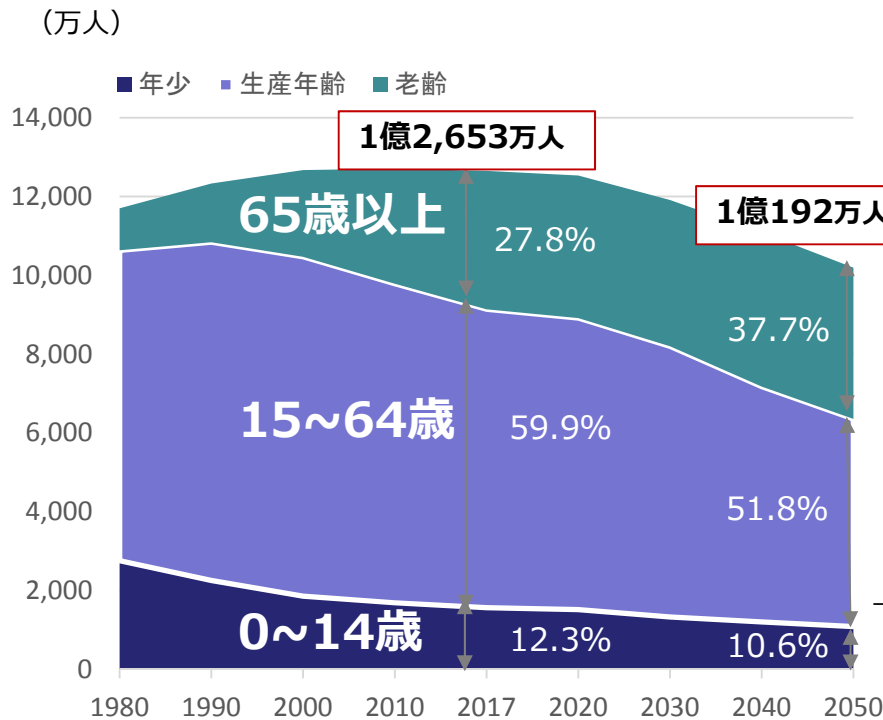
**2. エンターテインメント事業戦略**

**3. エンタープライズ事業戦略**

# 日本の深刻なIT人材不足

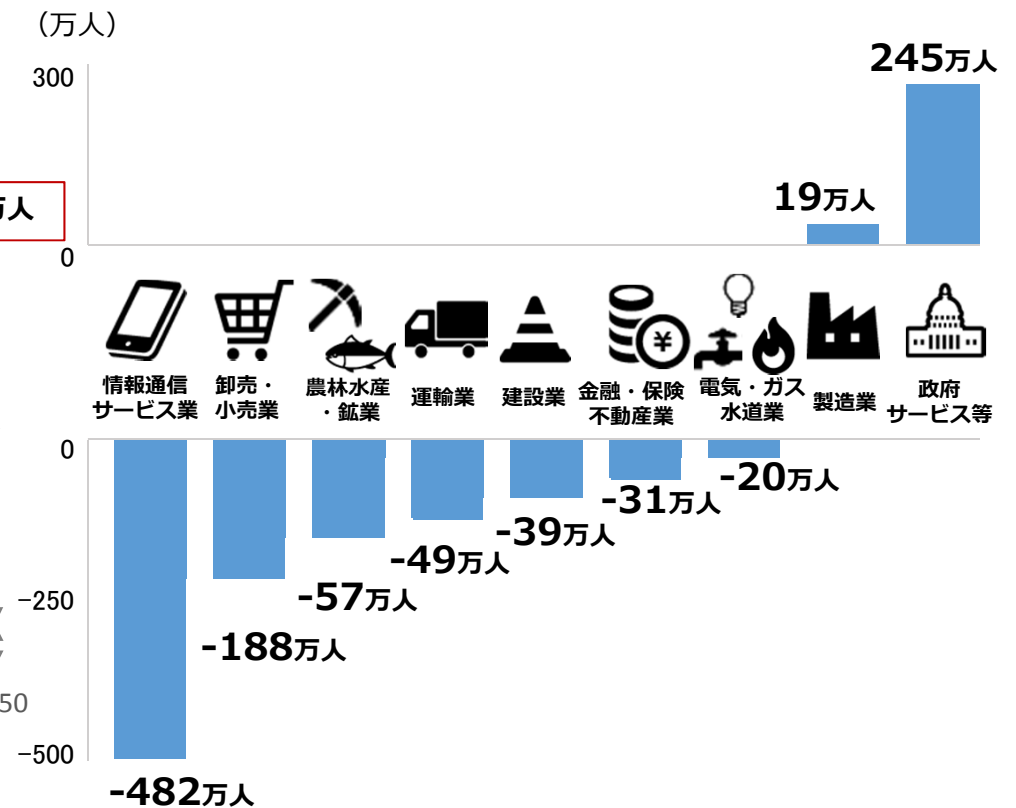
ITニーズは拡大するが、人材供給は2019年をピークに減少  
IT人材は慢性的な人材不足、今後さらに不足数が拡大し深刻化

## 日本の将来推計人口



出展：国立社会保障・人口問題研究所  
「日本の将来推計人口 2017年4月 出生・死亡中位推計」

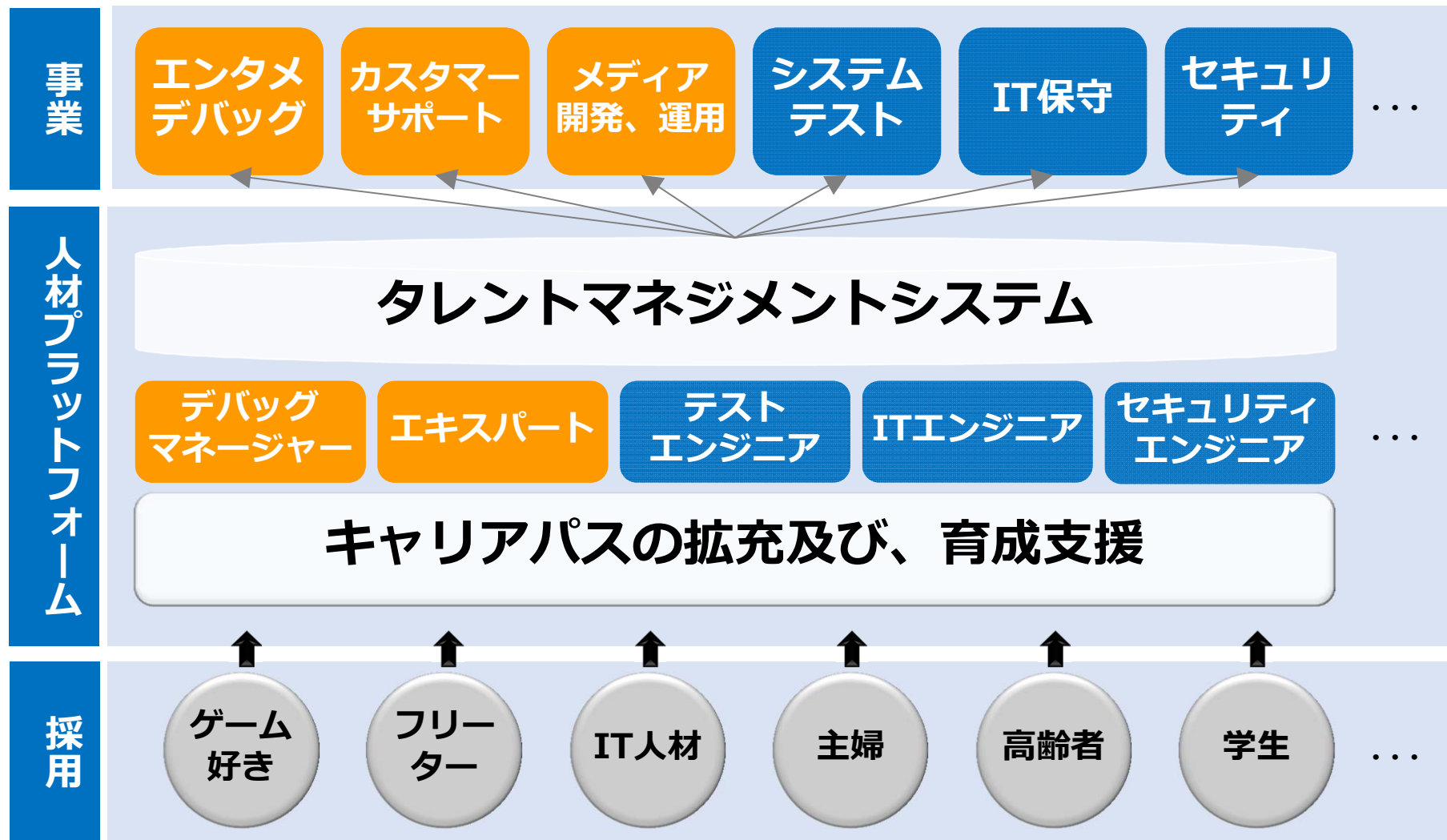
## 2025年時点の需給ギャップ(産業別)



出展：パーソル総合研究所「労働市場の未来推計」(2016年)

# 社内人材の育成強化

独自の人材活用ノウハウを活かし多様な人材を戦力化  
あらゆる人材が活躍するための体制を整備



# 人材の確保

## 技術経営陣の拡充

- ・ CTO(最高テスト責任者)の設置

## アライアンスによる上流エンジニア<sup>(\*1)</sup>拡充

### テスト専門会社の設立



ベトナムのGNT社と専門会社を設立し、テスト体制を強化

**上流エンジニア50名確保**

### 開発会社の事業継承



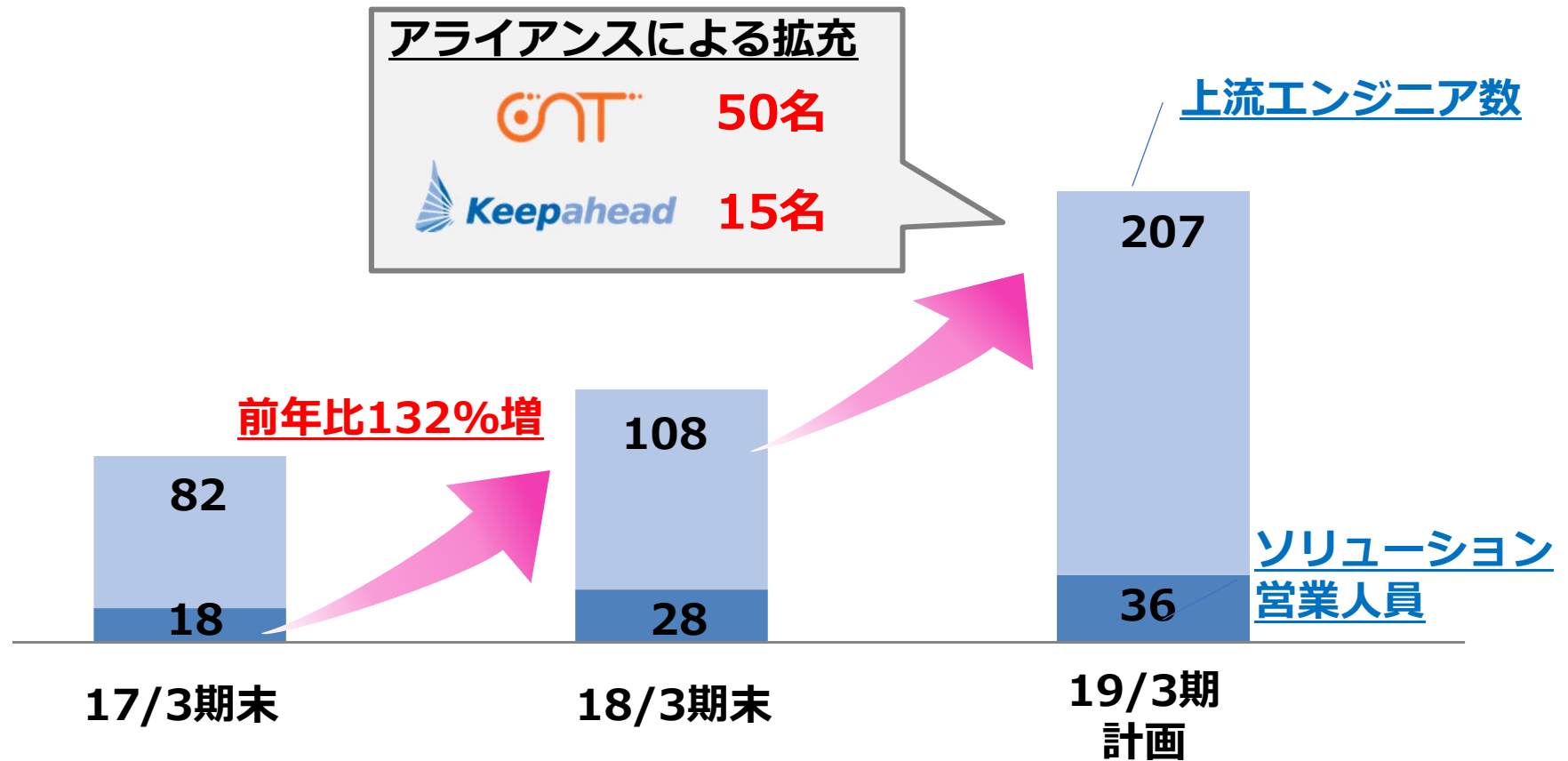
大手開発実績を多数持つ、Keepaheadの事業を継承し人材確保

**上流エンジニア15名確保**

\*1：上流エンジニア：要件定義および設計が出来るエンジニアを上流と定義

# 専門人材の拡大

上流エンジニア、ソリューション営業  
を中心に専門人材を一気に拡充



# 人材育成 <自社プログラム>

---

## 人材開発プログラムに積極投資

New

デバッグSPI

リーダー昇格試験。テスト業務に関わる知識や案件遂行に必要なスキルなどを判定するテスト

New

e-learning

各種情報系資格について、ポータルサイト上で開設、クイズ形式の問題を出題

New

DH サイバーセキュリティ  
ティームブートキャンプ

選抜したゲームテスターを教育し、ホワイトハッカーとして戦力化するプロジェクト

テスト寺子屋

所属する約30名のエキスパートデバッガーが「バグ出し」のコツや発想を講義する塾。定期的を開催

# 人材育成 <アライアンス>

## バルテスとの資本業務提携に基本合意

上流テスト工程に強みを持ち、体系的なテストエンジニアの教育プログラムを保有するバルテス(ISTQBゴールドパートナー)との資本業務提携



それぞれの強みを生かし大規模案件を共同で獲得

ゲーム  
デバッガー



DIGITAL HEARTS



テストエンジニア  
育成ノウハウ



2018年度中に50-100名のテストエンジニアの早期育成を実現

# 人材育成 <タレントマネジメントシステム>

バグデータシステムと連携させ、最適なアサイン管理やキャリア開発を可能とするタレントマネジメントシステムを再構築予定

## 2017年進捗(機能確定)

### 主要機能

- テスターのスキル管理やゲームの趣味、やり込み度などのポイント換算管理
- eラーニング受講記録、テスト記録の管理による試験受験費用助成
- SNS機能を実装し、短時間にペルソナにマッチした大量のテスターを募集可能

The screenshot displays the 'Tester DB' interface. On the left is a red sidebar with navigation icons for '基本情報', 'ブックマーク', 'お知らせ', '新規登録', and 'バグDB'. The main content area shows a user profile for '田中 太郎' (Takahashi Taro) with details like '社員ID: 11111', '所属拠点: 管理', and '入社日: 2000年4月1日'. Below this is a 'Management Information' section with various metrics and a 'Skill Information' table. A large blue diagonal banner across the screenshot reads '開発画面イメージ' (Development Screen Image). At the bottom right, red text states '2018年秋ごろにトライアル実施 (一部ラボに開放)' (Trial implementation around autumn 2018 (open to some labs)).

タイトル	場所	カテゴリ	リレーション	最終アサイン日	Total DB	
...	Rayjack	管理	RPG	CS	2017/04/01	100 DB

リーダー経験数	項目書作成	項目書修正	他拠点指示	出向⇒社内	QA体制構築	テスト設計	検出数/日	重割/バグ比率
10本	10本	10本	10本	10本	10本	10本	1.5	10%



## 第二創業プロジェクト進捗

---

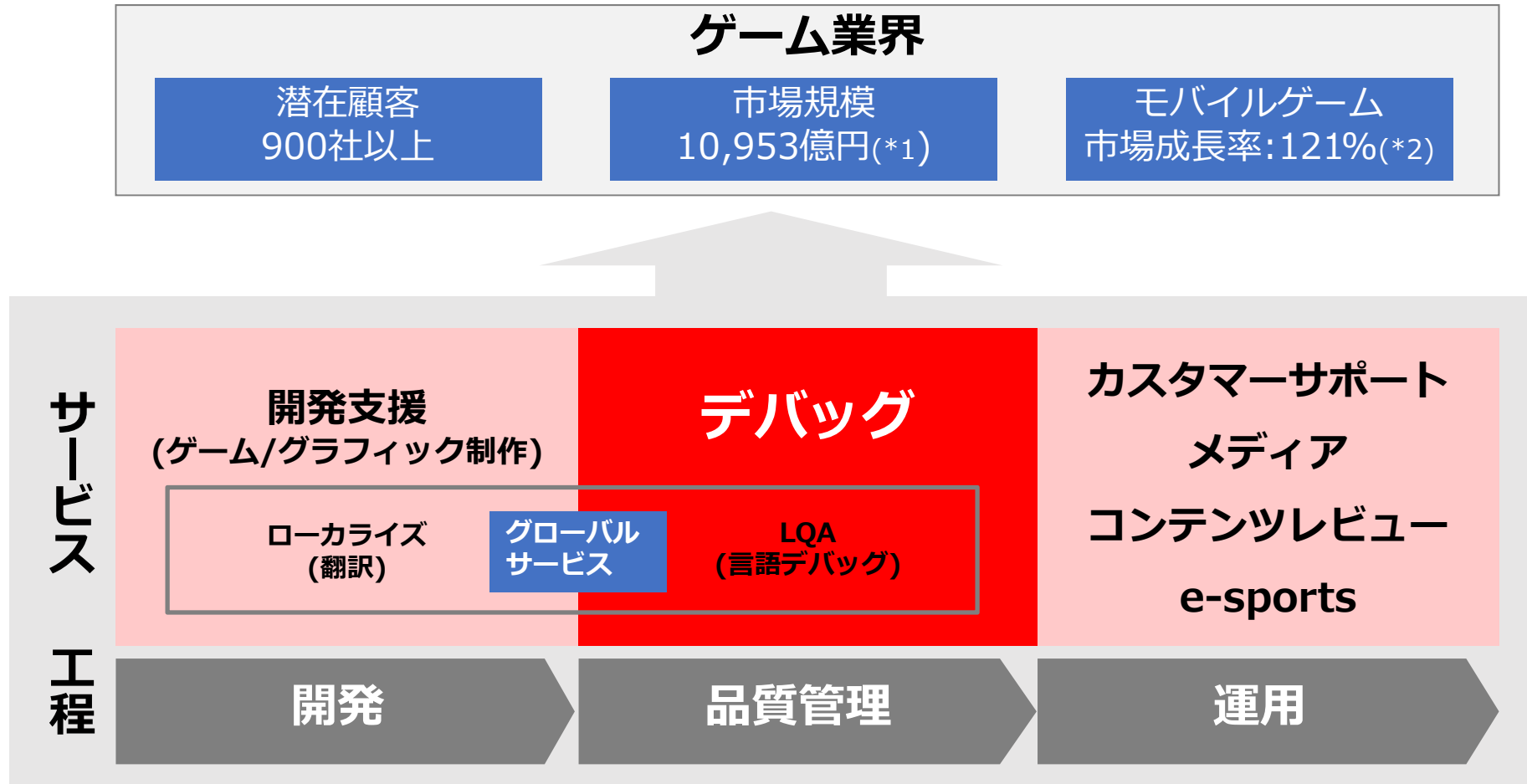
1. 人材の確保・育成

2. エンターテインメント事業戦略

3. エンタープライズ事業戦略

# エンターテインメント事業戦略

ゲームデバッグを引き続き強化するとともに、顧客エンゲージメントをさらに高める多様なサービスをグループ会社とともに展開



出展(\*1)FGH 2017 P46 2018年予測  
オンラインプラットフォーム ゲームコンテンツ市場規模から抜粋

出展(\*2)FMGH 2018 P11 2017年予測  
モバイルゲームコンテンツ市場規模から抜粋

# サービス展開の進捗

---

## 2017年から本格化した カスタマーサポートやLQAサービスは成長軌道に

### カスタマー サポート

2017年11月からカスタマーサポートを自社体制構築。それ以降右肩上がりの成長を続けている。2018年3月売上は体制構築前の**前年度比500%以上と急拡大**している。

### グローバル サービス

ゲーム会社の海外展開をサポート。日本人以外の多言語スタッフを200人以上採用(2017年度)し、国内でLQAサービスできる体制を構築。グローバルサービス全体**売上が前年同期比153%向上**

### メディア

**オプトと業務提携**し、スマホを中心としたゲーム攻略サイトをオープン予定。スタジオイベントスタッフから攻略本制作事業の譲渡を受け、事業を継続するとともに人員を拡充。

# 第二創業プロジェクト進捗

---

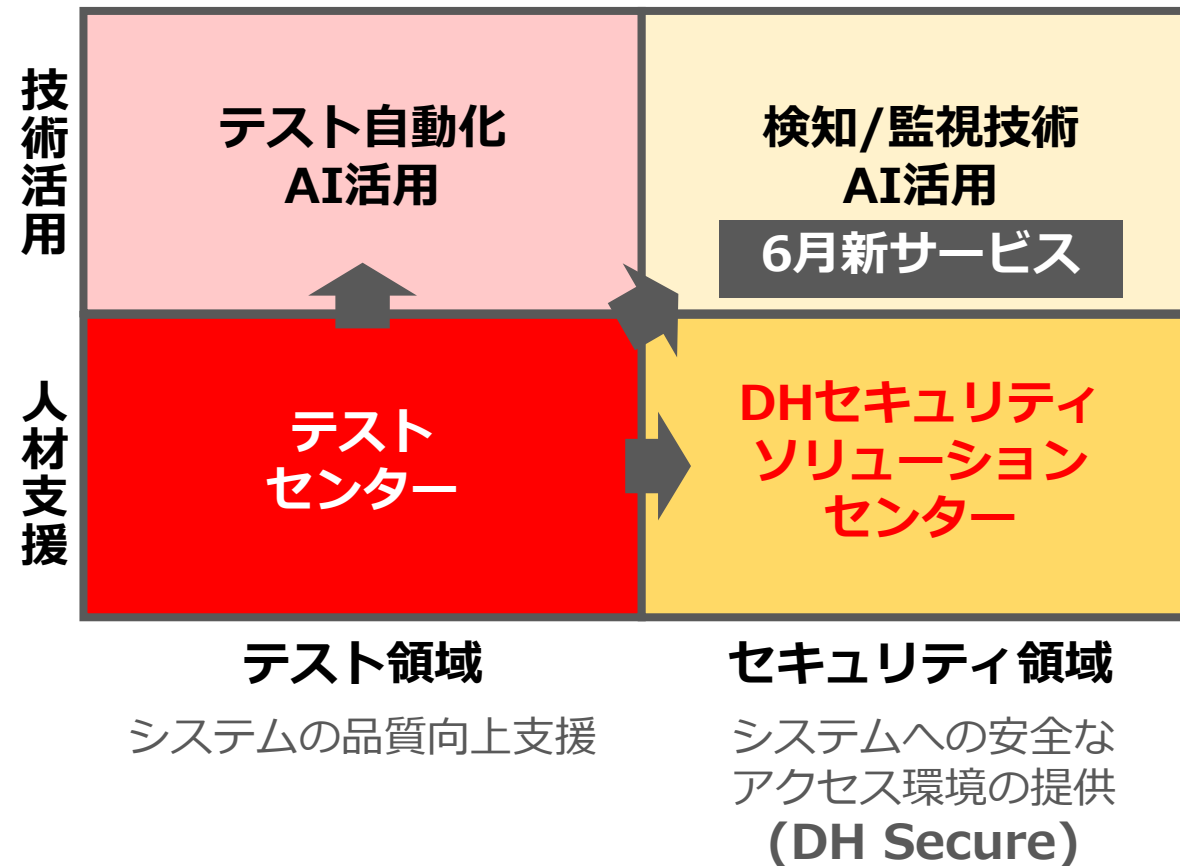
1. 人材の確保・育成

2. エンターテインメント事業戦略

3. エンタープライズ事業戦略

# エンタープライズ事業戦略

テスト領域の拡張のみならずセキュリティ事業も推進  
AI活用・自動化を加速させ、人材と有機的にかきあわせた  
独自ソリューションサービスを提供



# テスト領域の技術活用

カテゴリ	概要	技術
 機能テスト自動化	<ul style="list-style-type: none"><li>• IDEまたはスクリプトによる UI 操作の自動化</li><li>• ステップごとの画像キャプチャ</li><li>• 入出力テストの自動化</li><li>• Webサイトのデッドリンク、SSL混在チェックの自動化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Selenium</li><li>• Appium</li><li>• MF Unified Functional Testing</li><li>• Jenkins(CI)</li><li>• PatRobo</li></ul>
 機能テスト自動化(AI)	<ul style="list-style-type: none"><li>• AIによるWEBコントロールのオブジェクト取得</li><li>• テストケース自動生成</li><li>• テストケース自動実行</li><li>• テスト結果評価</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kishin Testing</li></ul>
 負荷診断	<ul style="list-style-type: none"><li>• IDEおよびスクリプトによる負荷シナリオ作成</li><li>• 大量のセッションの自動生成</li><li>• サーバーのスループット計測</li><li>• パフォーマンス分析</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• MF LoadRunner</li><li>• Jmeter</li></ul>

## 2017年実績[テスト自動化]

「エンジニア不足×タイトな開発期間」により、  
自動化の導入支援をもとめデジタルハーツへ

NTTグループ

システム改修毎のテストを一部自動化

使用技術 : Selenium Jenkins

テスト工数  
40%削減

動画配信  
サービス会社

システム改修毎のテストの一部を自動化

使用技術 : Selenium

テスト工数  
40%削減(想定)

自動車  
メーカー

数十万ページのリンク切れ、コンテンツチェック

使用技術 : PatRobo

テスト工数  
95%削減

# DHセキュリティソリューションセンター

## DHセキュリティソリューションセンター

### 検査

- Web
- Network
- Mobile
- DB
- IoT



### 監視 (運用)

- 侵入監視
- 状態監視
- 性能監視
- 運用支援
- リモート対応



### 教育

- ホワイトハッカー養成
- CSIRT人材育成
- Operator養成






優秀なゲームテスターを選抜・教育し、  
セキュリティ技術者を育成





# セキュリティサービス

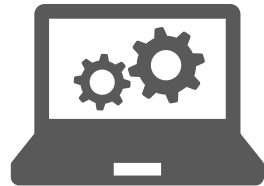
サービス	カテゴリ	概要
 検査	Webアプリケーション	<ul style="list-style-type: none"><li>Webアプリケーションの脆弱性検査サービス</li></ul>
	ネットワーク・インフラ	<ul style="list-style-type: none"><li>ネットワーク/サーバ/OS/ミドルウェアのプラットフォーム検査サービス</li></ul>
 監視	UTM (Unified Threat Management)	<ul style="list-style-type: none"><li>ファイアウォール/アンチウイルス/IPS/IDS/Webフィルタリングなど、複数のセキュリティ機能を統合したアプリケーション製品</li></ul>
	WAF (Web Application Firewall)	<ul style="list-style-type: none"><li>Webサイト/Webシステムのアプリケーションに対する不正な攻撃を防御</li></ul>
	EDR (Endpoint Detection and Response)	<ul style="list-style-type: none"><li>クライアントPC向けのウイルス対策ソフトウェア</li></ul>
 教育	セキュリティ技術者教育	<ul style="list-style-type: none"><li>セキュリティ監視、検査の教育</li></ul>

# セキュリティ 2018年トピックス

---

DHセキュリティソリューションセンターを立ち上げ、  
企業のセキュリティをトータルサポート

- セキュリティサービス「DH Secure」を本格化
- **AI活用を促進**し、セキュリティの高度化と効率化を実現
- **プロのホワイトハッカーサービス**を提供予定



## AI活用

- 検知した異常について、サーバやネットワークの通常の挙動を機械学習したAIで重大度を判断し、本当に危険な脆弱性についてのみ報告する仕組みを構築



## ホワイトハッカー

- クラウド環境にて優秀なホワイトハッカーを招集したセキュリティサービスを推進

# 社名とロゴの変更

---

一般認知度が圧倒的に高い「デジタルハーツ」を全面に打ち出し  
マーケティング活動の強化を目的に、ホールディングスの社名を変更

株式会社デジタルハーツホールディングス  
DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd.



DIGITAL HEARTS HLDGS.

# ファイナンス 説明資料

ターゲット・イシュー・プログラム  
による資金調達について

# 資金調達のための目的

## 第二創業期における当社の戦略

継続成長を実現する  
既存のエンターテインメント分野における  
ゲームデバッグ事業の拡大

+

今後の成長ドライバーとなる  
エンタープライズ分野における  
ソフトウェアテスト・セキュリティ事業の拡大

内部投資、外部資源の獲得を含む、人材・技術への成長投資

### 内部投資

エンジニア等の  
スペシャリストの採用

内部人員の育成

AI・テスト自動化  
ツールの開発

ライセンス取得

### 外部資源の獲得

ソフトウェアテストやセキュリティーにおける  
プロフェッショナル人材、関連テクノロジーや  
ノウハウの獲得に向けたM&A及び資本・業務提携

# 第三者割当新株予約権の内容

## <概要>

自己株式を充当予定

	第4回 新株予約権	第5回 新株予約権	第6回 新株予約権
発行方法	ドイツ銀行ロンドン支店に対する第三者割当		
調達予定額	110.2億円 <sup>(a)</sup>		
手取概算額	110.2億円 <sup>(b)</sup>		
発行新株 予約権数	20,000個	14,000個	6,800個
発行による 潜在株式数	2,000千株	1,400千株	680千株
行使価額	2,100円	3,000円	3,850円
行使価額の修正	なし		
希薄化率	17.1% <sup>(c)</sup>		
新株予約権 行使期間	3年		
行使停止 条項	あり		

(a) 調達予定額は、本新株予約権の行使に際して出資される財産の額の合計額です。行使期間中における株価推移によっては、行使が行われない場合があり、また、消却された場合には、調達額が減少する可能性があります。

(b) 手取概算額は、調達予定額に本新株予約権の発行価額の総額を加え、発行諸費用を差し引いた金額です。

(c) 第4回新株予約権の行使に関しては、自己株式を優先的に充当する予定であり、その場合の希薄化率は8.7%となりますが、上記表中の希薄化率は仮に全ての行使に対して新株式が交付された場合の数値を記載しております。

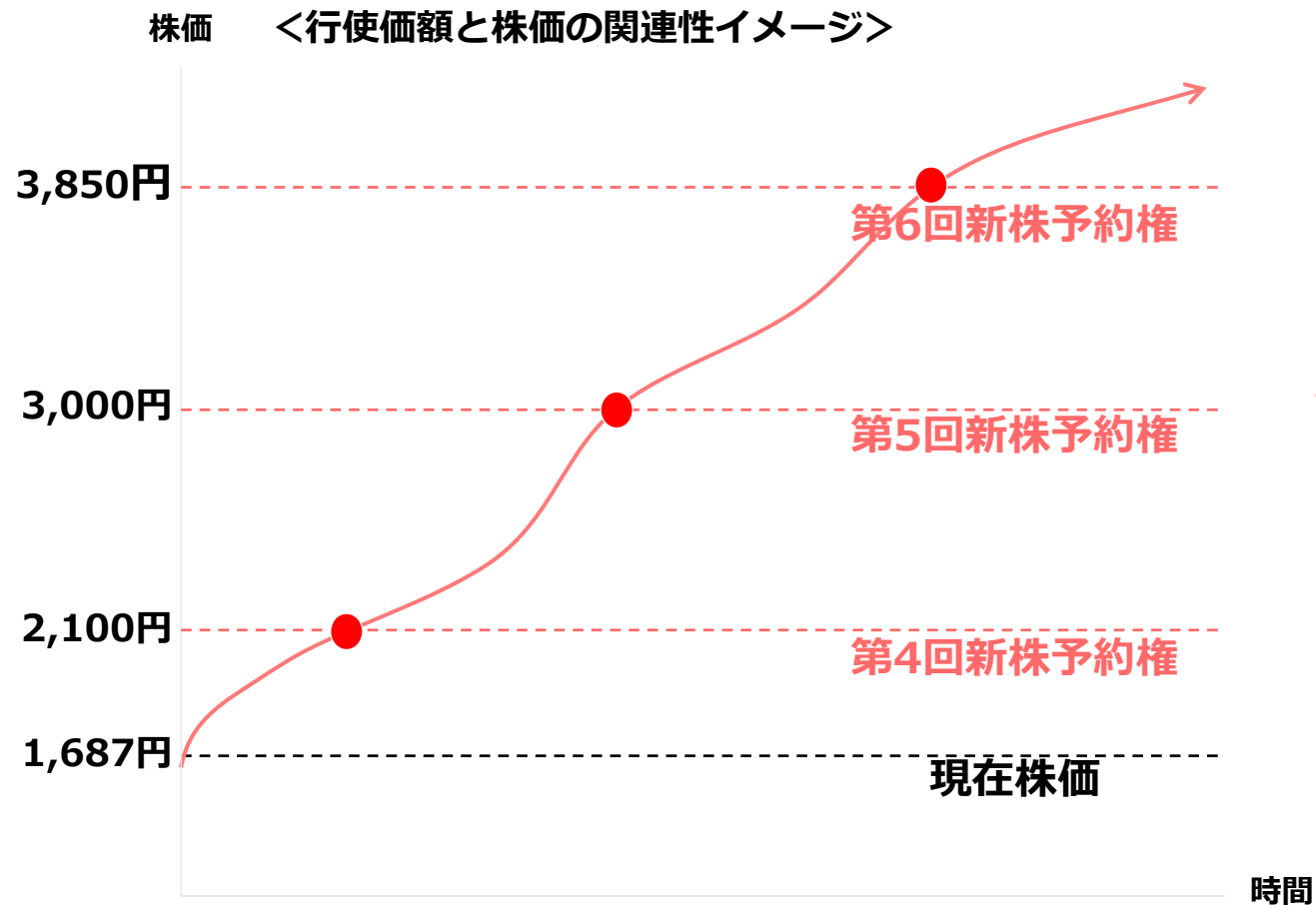
## <目的>

### エンタープライズ分野の システムテストやセキュリティー事業の 拡大に向けた人材・技術投資

内部投資	10.0億円	エンジニア等の 外部スペシャリストの採用、 内部人員の育成
	25.0億円	AI・テスト自動化ツールの 開発、ライセンス取得
外部資源の獲得	75.2億円	ソフトウェアテストや セキュリティー事業における プロフェッショナル人材、 関連テクノロジーやノウハウ の獲得に向けたM&A及び 資本業務提携

# 本件ファイナンスのスキーム

行使価額を段階的に設定することで、当社の事業の進捗に応じた機動的な資金調達・資本増強が可能



✓ 各新株予約権の行使価額をそれぞれ2,100円、3,000円、3,850円と段階的に設定



株式会社 ハーツ ユナイテッド グループ

＜お問い合わせ先＞

IR 広報室

電話：03-3373-0081

Email：ir\_info@heartsunitedgroup.com

HPアドレス：<http://www.heartsunitedgroup.co.jp/>

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。