

# 2021年3月期 決算説明資料

2021/5/11

東証第一部 3676

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

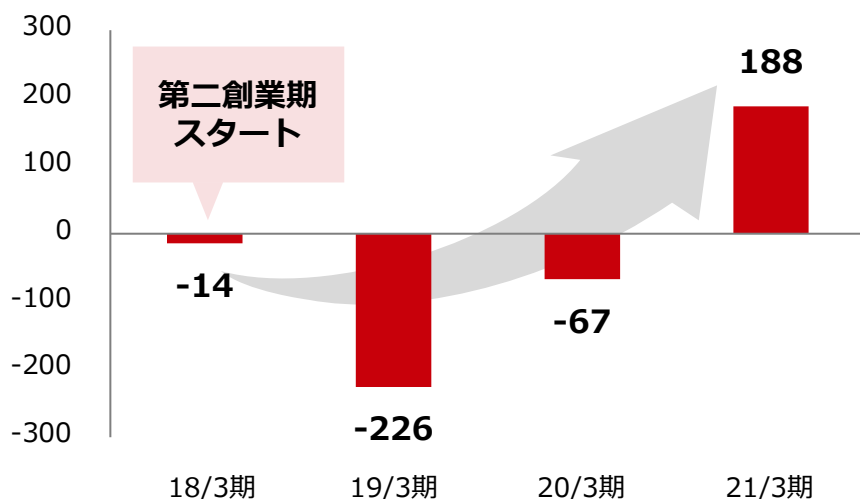
# 決算概要

---

## 1. エンタープライズ事業で 第二創業期初の通期黒字化を実現

エンタープライズ事業 セグメント利益推移

(百万円)



### 利益貢献フェーズへ突入

## 2. さらなる成長を目指し M&A等を加速

エンターテインメント事業



### Metaps Entertainment Limited

中国ゲームメーカーが海外展開時に必要となるマーケティング支援サービスを提供

22/3期2QからP/L連結開始予定

エンタープライズ事業



### MK Partners, Inc.

Salesforceの導入・保守運用を中心とするシステムコンサルティングサービスを提供

22/3期2QからP/L連結開始予定



### TPP SOFT, JSC

ベトナムでのWebやモバイルアプリを中心とするソフトウェア開発サービスを提供

22/3期2QからP/L連結開始予定

## 増収増益 を達成

売上高

**22,669**百万円  
(前期比107.2%)

営業利益

**1,908**百万円  
(前期比136.9%)

- 注力事業のエンタープライズ事業が**高い成長**を遂げ業績を牽引
- 一部新型コロナウイルスの影響を受けるも、**2桁増益を達成**

## 営業利益は 期初計画比で 上振れ着地

期初計画達成率

売上高

**98.2%**

営業利益

**119.3%**

- 売上高は両事業とも概ね計画通りに推移したものの、**営業利益は両事業とも上振れ**着地
- 韓国子会社ののれんや社内利用のソフトウェア等に係る減損損失を計上

## 四半期連続 で過去最高益を更新

21/3期4Q会計期間実績

売上高

**6,355**百万円

営業利益

**725**百万円

- 売上高・営業利益ともに**2四半期連続で過去最高**を更新
- エンタープライズ事業が先行投資期間を終え、**四半期ベースで利益貢献**できる体質に転換

## エンタープライズ事業が業績を牽引し、増収及び大幅増益を達成

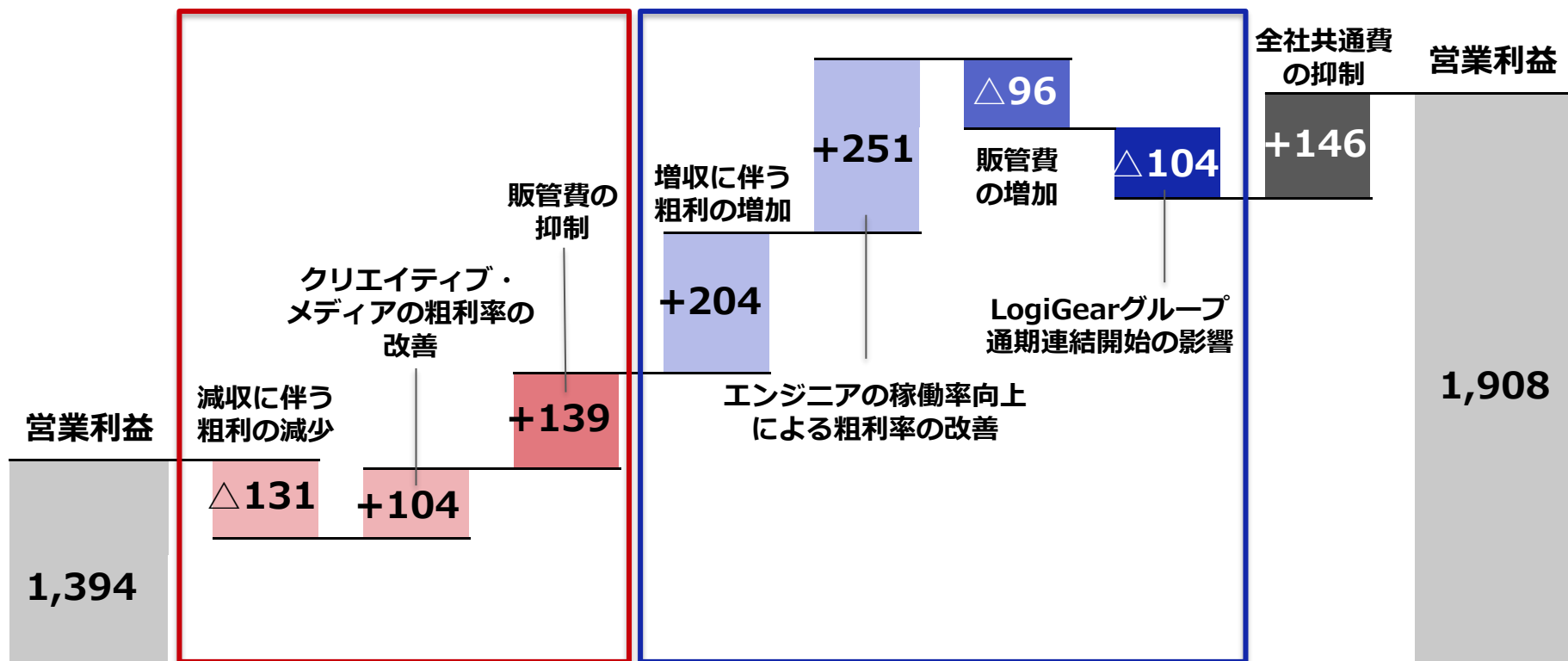
(百万円)	20/3期	21/3期	増減額	前期比
売上高	21,138	22,669	1,531	107.2%
売上原価	15,566	16,235	669	104.3%
原価率	73.6%	71.6%		△2.0ポイント
売上総利益	5,571	6,433	861	115.5%
販管費	4,177	4,524	347	108.3%
営業利益	1,394	1,908	514	136.9%
営業利益率	6.6%	8.4%		+1.8ポイント
経常利益	1,372	1,975	603	143.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	792	974	182	123.0%
EBITDA	1,732	2,322	590	134.1%

## 一部新型コロナウイルスの影響を受けつつも、 エンターテインメント事業・エンタープライズ事業ともに増益を達成

(単位：百万円)

### エンターテインメント事業

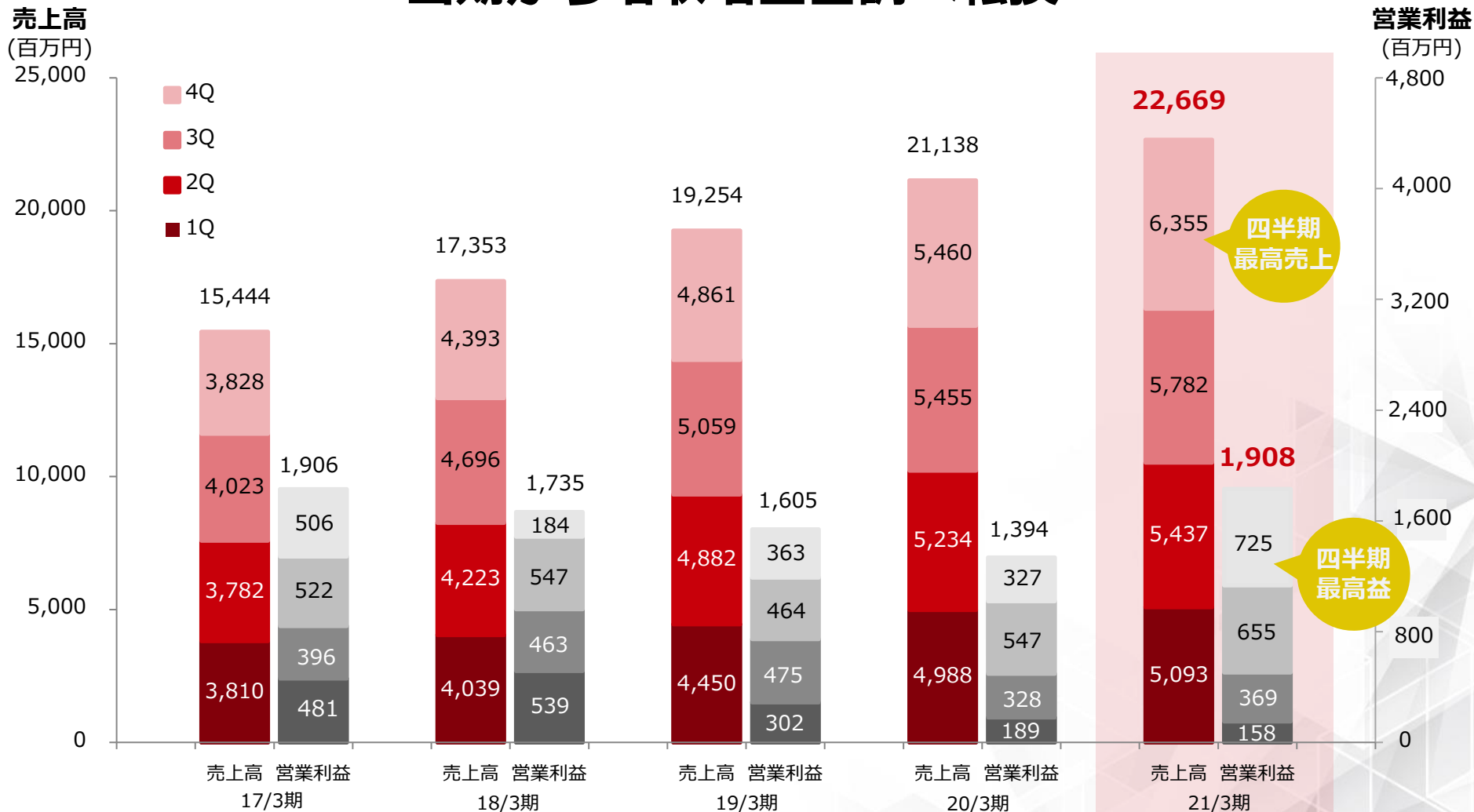
### エンタープライズ事業



20/3期実績

21/3期実績

## 売上高・営業利益ともに2四半期連続で過去最高を更新 当期から増収増益基調へ転換



(百万円)	20/3期(期末)	21/3期(期末)	増減額(対前期末)
<b>資産合計</b>	<b>10,637</b>	<b>14,338</b>	<b>3,701</b>
流動資産	7,453	9,774	2,291
現金及び預金	3,739	5,076	1,337
受取手形及び売掛金	2,985	4,097	1,112
固定資産	3,183	4,593	1,410
有形固定資産	579	598	19
無形固定資産	1,379	2,670	1,291
投資その他の資産	1,225	1,324	99
<b>負債合計</b>	<b>5,198</b>	<b>8,024</b>	<b>2,825</b>
流動負債	5,134	7,904	2,769
短期借入金	2,546	4,728	2,182
固定負債	63	119	55
<b>純資産合計</b>	<b>5,438</b>	<b>6,314</b>	<b>876</b>
株主資本	4,898	5,642	744
その他の包括利益累計額	24	48	24
新株予約権	13	13	—
非支配株主持分	502	610	107
<b>負債・純資産合計</b>	<b>10,637</b>	<b>14,338</b>	<b>3,701</b>



(百万円)	前期実績 20/3期	当期実績 21/3期	増減額
<b>営業活動CF</b>	<b>1,086</b>	<b>1,416</b>	<b>330</b>
※ 法人税等の支払等差引前の営業CF	1,711	1,869	158
<b>投資活動CF</b>	<b>△1,018</b>	<b>△1,813</b>	<b>△795</b>
<b>財務活動CF</b>	<b>△515</b>	<b>1,730</b>	<b>2,246</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△11	7	18
現金及び現金同等物の増減額	△458	1,341	1,799
現金及び現金同等物の期首残高	4,162	3,704	△458
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	—	△3	△3
現金及び現金同等物の期末残高	3,704	5,041	1,337

# 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。

# 2021年3月期 セグメント別実績

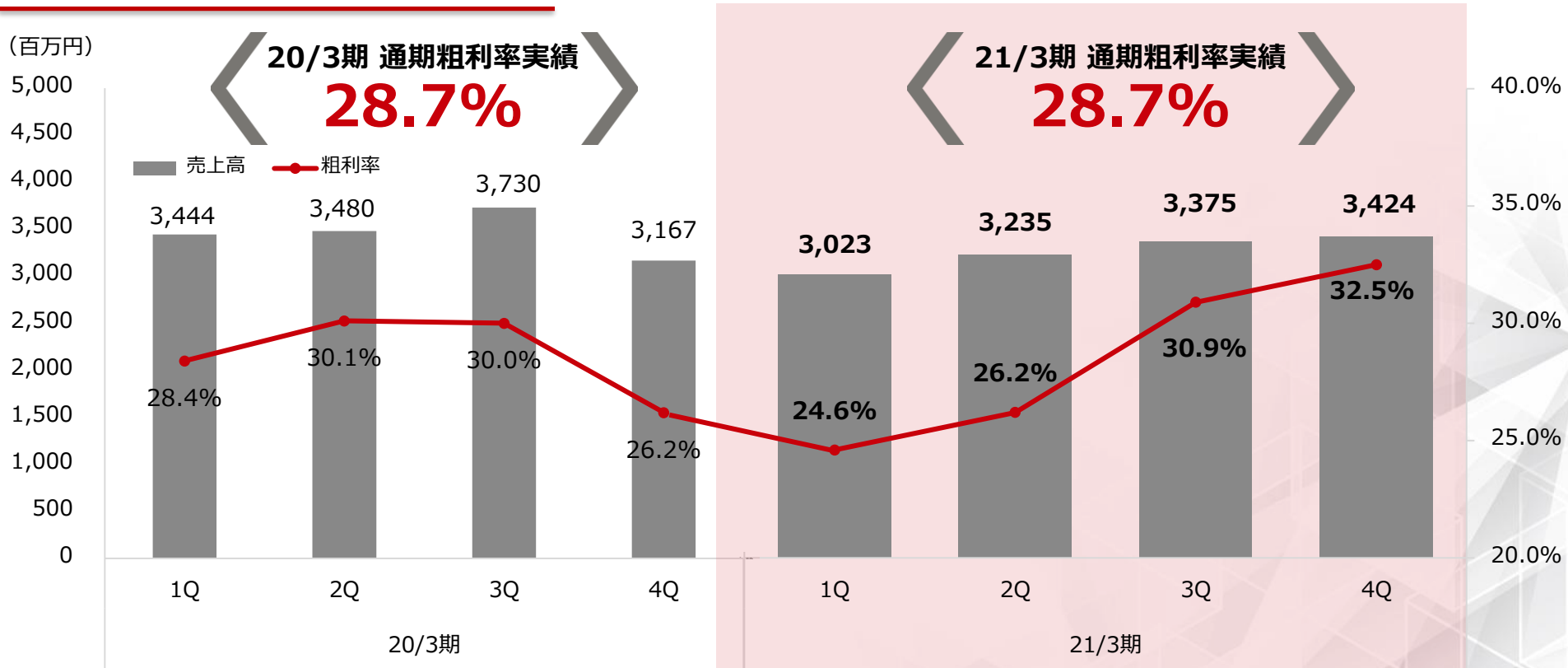
(百万円)	前期実績 20/3期	当期実績 21/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>21,138</b>	<b>22,669</b>	<b>107.2%</b>
エンターテインメント	16,115	15,647	97.1%
エンタープライズ	5,022	7,021	139.8%
調整額	—	—	—
<b>営業利益</b>	<b>1,394</b>	<b>1,908</b>	<b>136.9%</b>
エンターテインメント	2,964	3,077	103.8%
エンタープライズ	△67	188	—
調整額	△1,503	△1,356	—
<b>EBITDA</b>	<b>1,732</b>	<b>2,322</b>	<b>134.1%</b>
エンターテインメント	3,151	3,225	102.3%
エンタープライズ	42	425	992.9%

- 新型コロナウイルス感染拡大や厳しいパチンコ・パチスロ市場の影響を受け、デバッグは減収減益
- クリエイティブ、メディアが大幅増益を達成し、セグメント全体では増益を達成

(百万円)	前期実績 20/3期	当期実績 21/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>16,115</b>	<b>15,647</b>	<b>97.1%</b>
<b>デバッグ</b>	<b>13,823</b>	<b>13,058</b>	<b>94.5%</b>
ゲームコンソール(GC)	4,709	4,830	102.6%
モバイルソリューション(MS)	8,173	7,653	93.6%
アミューズメント(AM)	939	573	61.1%
<b>クリエイティブ</b>	<b>1,226</b>	<b>1,449</b>	<b>118.2%</b>
<b>メディア及びその他</b>	<b>1,066</b>	<b>1,139</b>	<b>106.9%</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>2,964</b>	<b>3,077</b>	<b>103.8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3,151</b>	<b>3,225</b>	<b>102.3%</b>

- 当期上期は新型コロナウイルスの影響によりLab.の稼働率が下がったことで粗利率が低下した一方、下期は増収に伴う固定比率の低下やコストコントロールの強化により粗利率が大幅に改善
- 通期粗利率は前期と同水準を維持

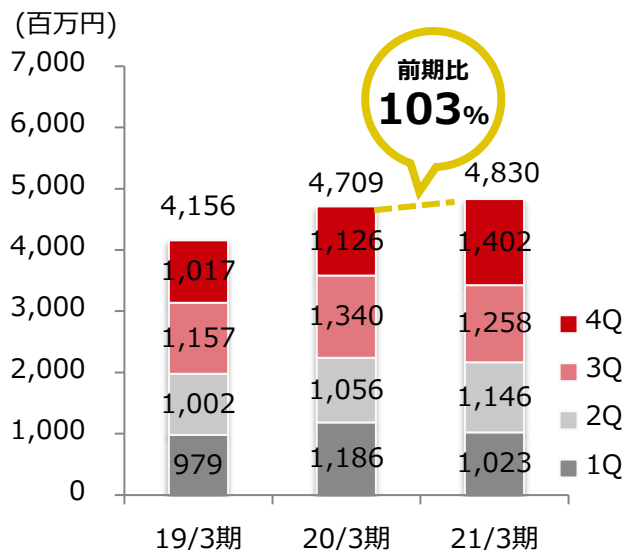
## デバッグ 四半期別推移



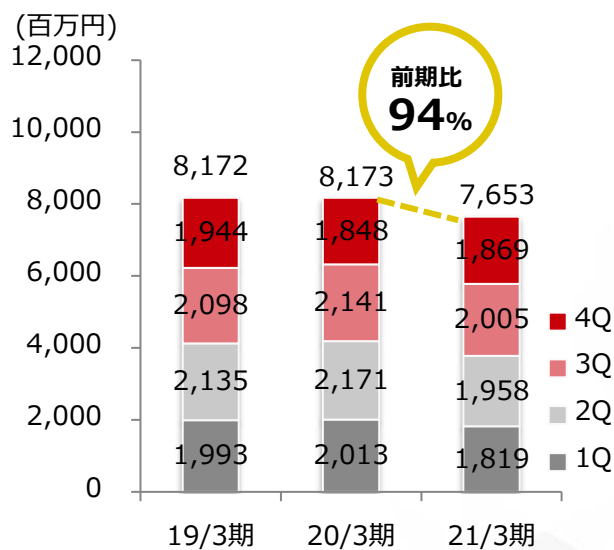
- **ゲームコンソール(GC)**  
大型タイトル案件の稼働により好調だった前期を上回り、過去最高の売上高を更新
- **モバイルソリューション(MS)**  
新型コロナウイルスや事業環境の変化の影響を受け、デバッグ需要が縮小
- **アミューズメント(AM)**  
引き続き厳しい市場環境の影響を受け大幅減収

## 四半期別売上高の推移

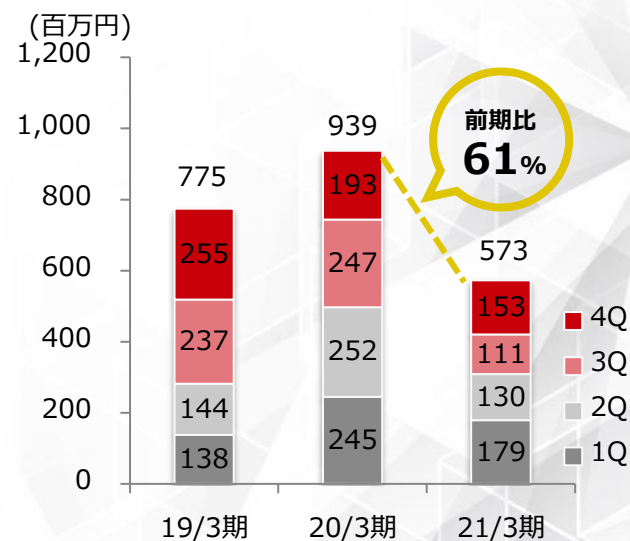
### ゲームコンソール(GC)



### モバイルソリューション(MS)



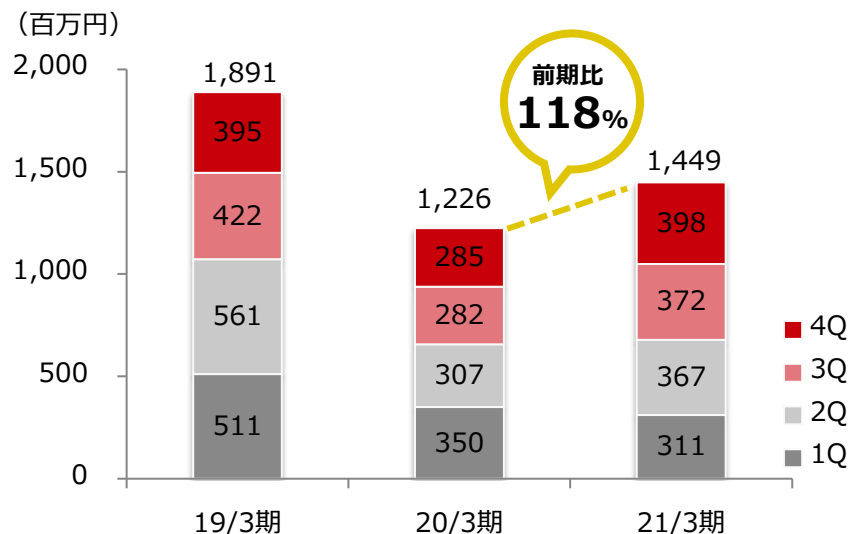
### アミューズメント(AM)



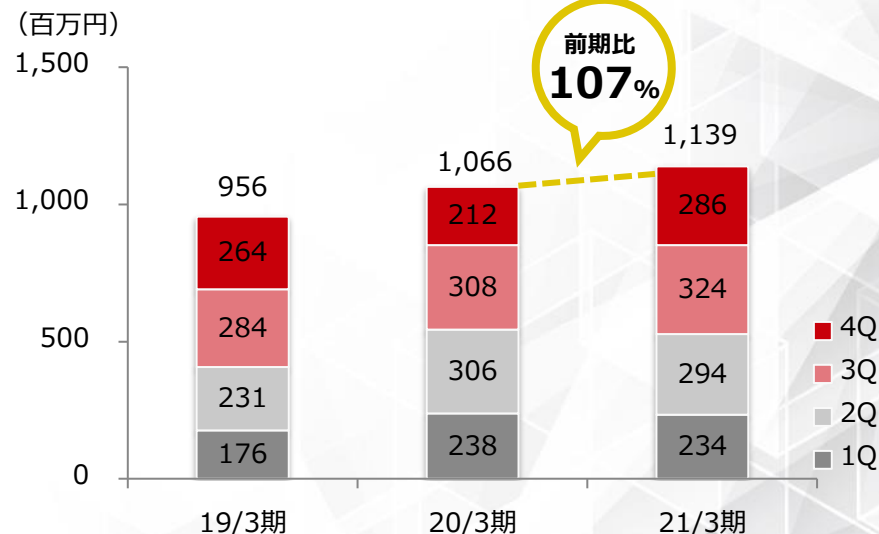
- クリエイティブ**  
 ゲーム開発の新規案件を獲得するとともに、コストコントロールを強化することで、増収増益を達成
- メディア及びその他**  
 上期は新型コロナウイルスの影響により4Gamer.netへの広告掲載等が減少するも、下期は回復。カスタマーサポートサービスでは順調に新規案件を獲得

### 四半期別売上高の推移

#### クリエイティブ



#### メディア及びその他



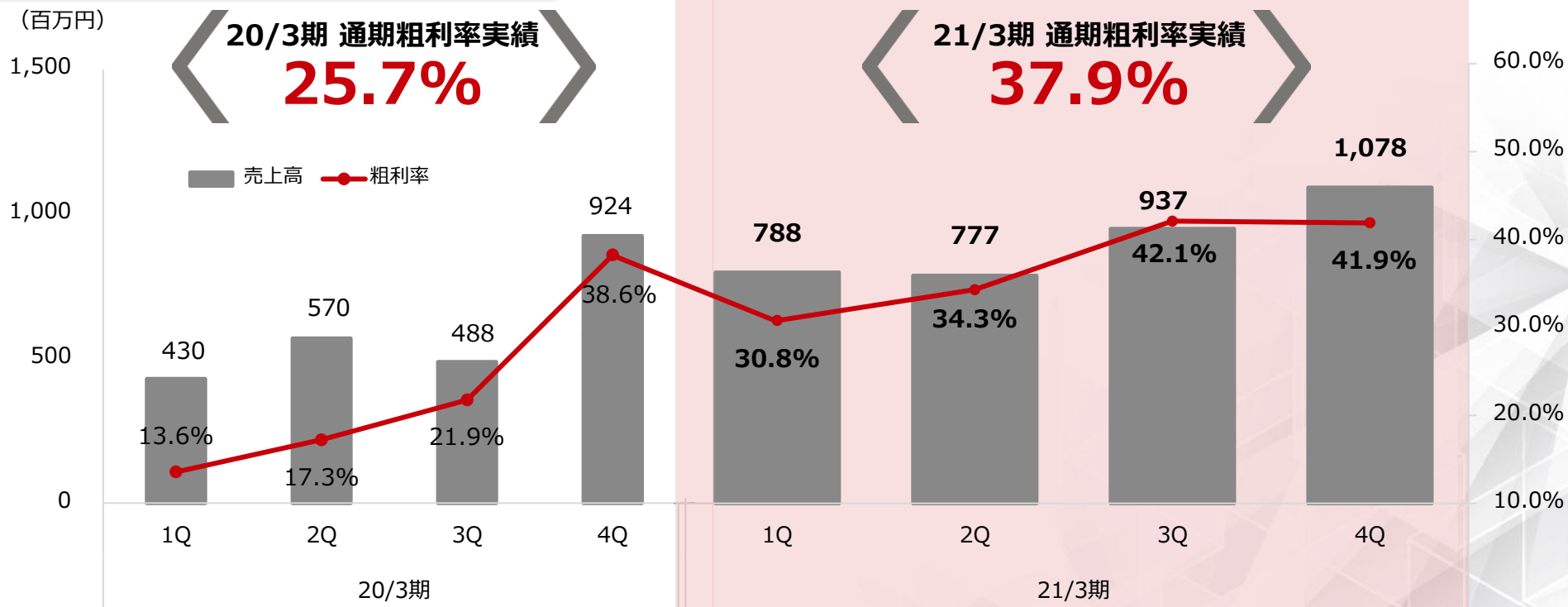
- 第二創業期開始以降3年間のCAGRは154.8%と高い成長率を継続し、売上高100億円が視野に
- 先行投資が一巡したことに加え、固定費をカバーできる事業規模にまで拡大した結果、通期での黒字化を達成
- EBITDAは前年比約10倍となる425百万円にまで拡大

(百万円)	前期実績 20/3期	当期実績 21/3期	前期比
<b>売上高</b>	<b>5,022</b>	<b>7,021</b>	<b>139.8%</b>
システムテスト	2,414	3,581	148.4%
ITサービス・セキュリティ	2,608	3,439	131.9%
<b>セグメント利益</b>	<b>△67</b>	<b>188</b>	<b>—</b>
<b>EBITDA</b>	<b>42</b>	<b>425</b>	<b>992.9%</b>



- 前期4Qから連結を開始したLogiGearグループの貢献及び既存事業の成長により、売上高・粗利率は前期比で大きく伸長
- 当期4Qも年度末の駆け込み需要の獲得により、過去最高の売上を更新
- 当期下期は増収効果及び収益性の改善が進み、粗利率40%以上を達成

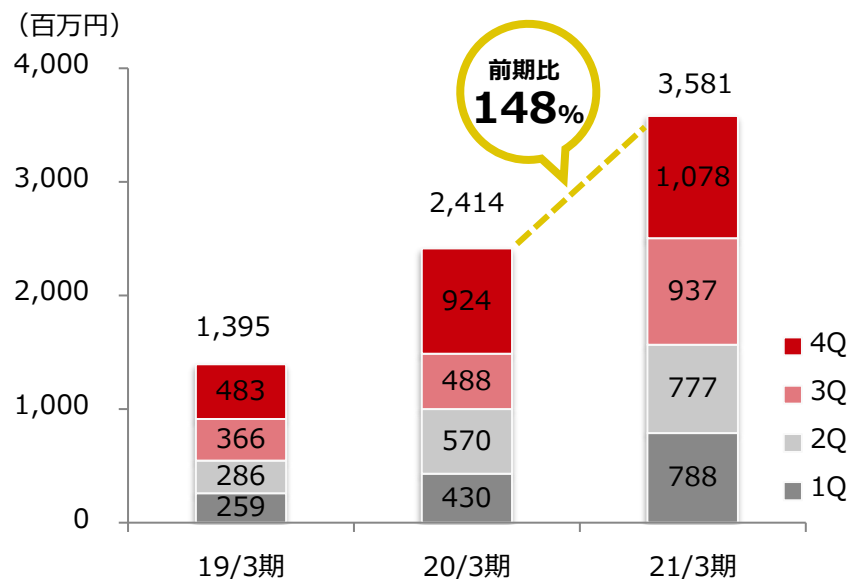
## システムテスト 四半期別推移



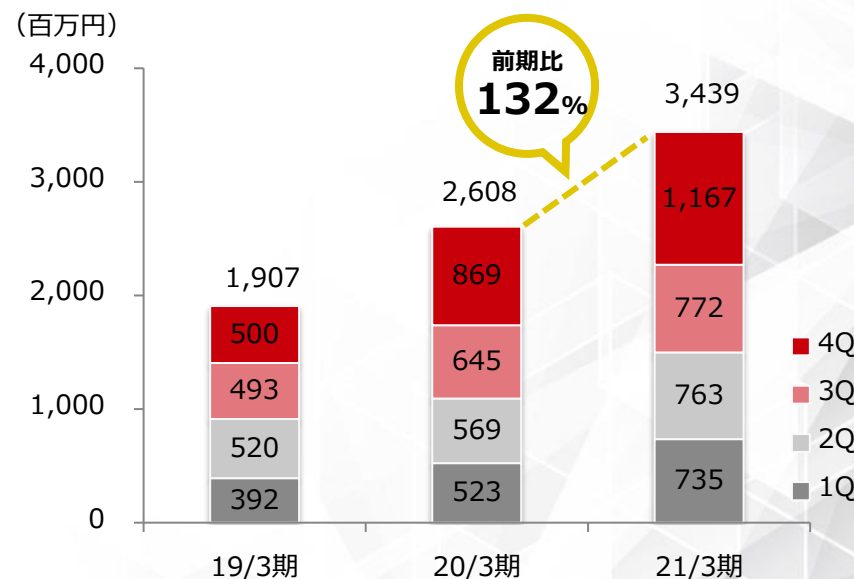
- システムテスト  
第二創業期以降実施した先行投資の効果が発現し、大型案件の獲得が進み大幅増収を達成
- ITサービス・セキュリティ  
システム開発、保守・運用、セキュリティサービスすべてにおいて増収を達成

## 四半期別売上高の推移

### システムテスト



### ITサービス・セキュリティ



- 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2桁成長を目指す
- エンタープライズ事業の利益貢献により、過去最高益を目指す

(百万円)	21/3期 実績	22/3期 予想	前期比
<b>売上高</b>	<b>22,669</b>	<b>28,420</b>	<b>125.4%</b>
エンターテインメント	15,647	17,420	111.3%
エンタープライズ	7,021	11,000	156.7%
<b>営業利益</b>	<b>1,908</b>	<b>2,100</b>	<b>110.0%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>8.4%</b>	<b>7.4%</b>	<b>△1.0ポイント</b>
<b>経常利益</b>	<b>1,975</b>	<b>2,100</b>	<b>106.3%</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>974</b>	<b>1,400</b>	<b>143.7%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,322</b>	<b>2,800</b>	<b>120.5%</b>



## エンターテインメント事業

### 目標：収益性の改善及び新たな成長の柱の創造

#### 重点施策

1. 付加価値力や営業力強化で取引規模を維持・拡大
2. オペレーション体制の強化と独自のツールの導入により業務効率化を推進
3. 新たに子会社化したMetaps Entertainmentとのシナジーを追求し、“総合ローカライゼーションサービス”の早期立ち上げを目指す



## エンタープライズ事業

### 目標：引き続き高い成長率の継続

#### 重点施策

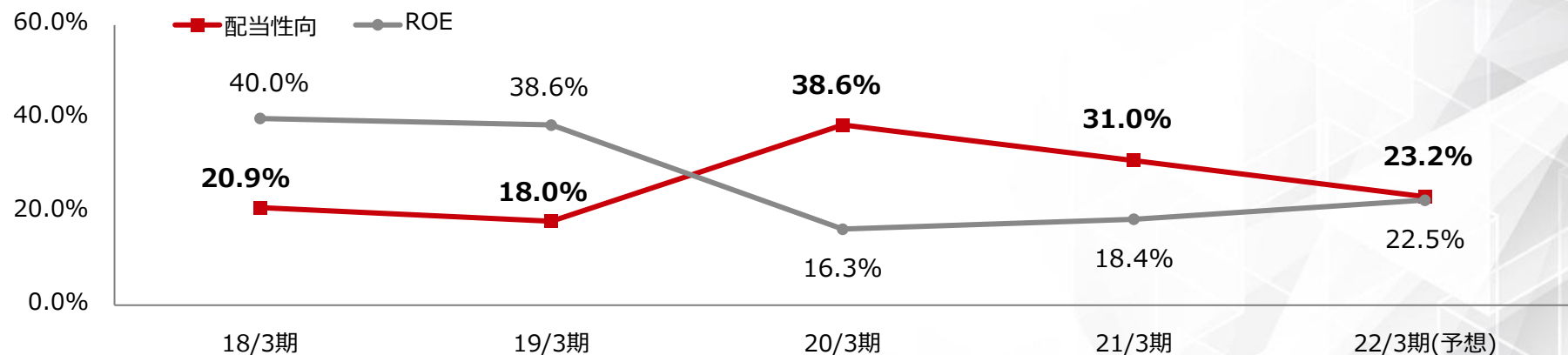
1. 高度ITエンジニアをはじめとする人材に対する投資を拡大
2. これまで拡充してきたサービスのクロスセルにより、新規顧客の開拓及び1社当たりの取引規模拡大を目指す
3. ベトナムオフショア拠点の活用本格化

## 1株当たりの年間配当金は前期より**1円増配**の15.0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

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期 (予想)
<b>年間配当金</b>	<b>11.5円</b>	<b>13.0円</b>	<b>14.0円</b>	<b>14.0円</b>	<b>15.0円</b>
<b>(うち中間配当金)</b>	<b>5.5円</b>	<b>6.5円</b>	<b>7.0円</b>	<b>7.0円</b>	<b>7.5円</b>
<b>(うち期末配当金)</b>	<b>6.0円</b>	<b>6.5円</b>	<b>7.0円</b>	<b>7.0円</b>	<b>7.5円</b>



# 中期経営ビジョン

---

## 第二創業期における最大のミッションである エンタープライズ事業の基盤構築が完了

### エンタープライズ事業売上高

18/3期 (第二創業期開始時) **18億円** → 21/3期 **70億円** → 22/3期 (計画) **110億円**

#### 人材・技術基盤

エンジニア数(※1)が  
従来の約8倍に増加

18/3期 **108名** >> 21/3期 **821名**

専門的な知見を持つ  
グループ会社が増加



ソフトウェアテスト技術者  
資格保有者(※2)が増加

18/3期 **25名** >> 21/3期 **368名**

#### サービス基盤

国内テストエンジニアの  
平均単価が上昇

18/3期末 **61万円** >> 21/3期末 **69万円**

セキュリティサービスの売上が

**10倍以上**に成長

※18/3期と21/3期の比較

高度テクノロジーサービスを拡充



#### 顧客基盤

国内の顧客数が300社程度増加

18/3期 **176社** >> 21/3期 **466社**

年間10百万円以上の取引がある  
顧客比率が上昇

18/3期 **13.6%** >> 21/3期 **23.8%**

サービスをクロスセルで  
提供している顧客比率

18/3期 **8.4%** >> 21/3期 **24.0%**

## 今後はこれまで作り上げてきた事業基盤をより強固にし 引き続きエンタープライズ事業を中心に高い成長の継続を目指す

2001-2017  
第一創業期

2018-2020  
第二創業期

2021-  
発展期

### 目指す姿

国内No.1の  
ゲームデバッグカンパニーへ

### 主な取り組み

#### デバッグの事業基盤構築

- テスターの人材プール拡大
- 流動的な開発スケジュールに合わせた人材アサインメントフローの確立
- ゲームメーカーとのリレーション強化
- ゲーム開発支援やプロモーション支援等、デバッグ周辺事業の拡大

### 目指す姿

アジアNo.1の  
総合テストソリューション  
カンパニーへ

### 主な取り組み

#### エンタープライズ事業の 基盤構築

- エンジニアの人材プール拡大
- テスターからエンジニア人材を育成するための教育フローの確立
- セキュリティ等、新たなサービスの拡充
- 顧客基盤の拡大
- テスト自動化等最先端技術の活用

### 目指す姿

DX人材プラットフォーム  
カンパニーへ

### 主な取り組み

#### エンタープライズ事業を中心 とする成長戦略の継続推進

- テスター、エンジニア、フリーランスエンジニア、セキュリティエキスパートの人材プール拡大
- DX化推進モデルの構築
- 海外事業の基盤構築
- IT人材不足等、社会的課題の解決
- 新たな経営リーダーシップスタイルの確立



## 企業理念

# SAVE the DIGITAL WORLD

私たちは、確かな技術と人の力で、ITイノベーションの安全品質を支え、高度デジタル社会に喜びと安心を生み、進歩発展に貢献いたします。

## グループバリュー



**人材**

人の成長  
||  
企業の成長



**技術**

技術革新  
||  
企業革新



**営業**

顧客価値向上  
||  
自社価値向上

## 基本方針

1. 多種多様な“IT人材”や“クオリティスト”<sup>(※1)</sup>を育成し、企業理念である「SAVE the DIGITAL WORLD」を実現
2. 社会の変化に合わせて先端技術の活用や多様な事業モデルの創造を行い、デジタル社会のセーフティーネットとなるサービスを開発・提供
3. ROIC<sup>(※2)</sup>を活用した規律ある投資を通じて、成長と利益の拡大を進め、企業価値の向上を推進
4. 成熟事業（デバッグ）の深化・収益力改革と成長事業（エンタープライズ、グローバル）の迅速な規模拡大と収益化を躊躇なく推進
5. 持続的な企業価値向上を実現するための基盤として、コーポレート・ガバナンスを一層強化

※1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

※2 当社のROICの定義

ROIC=EBITDA×(1-実行税率)÷(有利子負債+株主資本)

## 重点施策

### 1. 人材プールの拡大

- 社内エンジニア増員に向けた人材投資を加速
- (株)アイデンティティのノウハウを活かし、フリーランスエンジニアの人材プールを拡大
- ベトナムオフショア拠点の活用本格化

### 4. 技術強化

- CTOや技術顧問を中心にアジャイルQAに関する知見を共有
- Autify、mablといったテスト自動化ツールエンジニアを増強

### 2. 多様な人材に合わせた労働環境の整備

- 社内エンジニア、テスター、フリーランス等、多様な働き方に合わせた雇用契約や福利厚生等の整備
- 女性、外国人、障がい者等の雇用拡大を通じたダイバーシティの推進

### 5. M&Aでの成長加速と投資効率の両立

- DX推進サービスの拡大や、エンターテインメント事業のグローバル展開を、専門部隊によるM&Aで加速
- 厳格なROIC基準の適用により、高い投資効率・収益性を維持

### 3. 営業強化

- 総合ローライゼーションサービスを提案できる営業人材を増強
- Webサイトの刷新等マーケティングを強化するとともに、顧客データベースの活用によるソリューション営業力を強化

### 6. 経営基盤の強化

- 多角化した事業ポートフォリオに合わせた社内基幹システムの刷新
- 各事業責任者がオーナーシップをもって事業推進できる組織作り

<b>取締役会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 創業者や様々な業種の企業経営経験者、弁護士等多様なバックグラウンドを持つメンバーから成り、多角的な視点からのディスカッションを実施</li></ul>	独立社外 取締役比率(※) <b>40.0%</b>
<b>指名報酬委員会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 役員報酬等に関する意思決定の公平性及び客観性を確保</li><li>▶ 当社のみならず、子会社の重要人事も指名報酬委員会に諮問のうえ取締役会にて決議/報告</li></ul>	独立社外 取締役比率(※) <b>66.7%</b>
<b>投資委員会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ M&amp;A等一定規模の投資が発生する際、事前に審議することで、適切な投資を実施</li></ul>	
<b>コンプライアンス委員会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 全社コンプライアンスリスクの未然対応</li></ul>	
<b>リスクマネジメント委員会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 全社横断型でのリスクの洗い出し及び対応策の策定</li></ul>	
<b>サステナビリティ委員会</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 事業運営を通じ、持続可能な社会へ貢献する取り組みを促進</li></ul>	2021年3月新設

第二創業期を経て事業ポートフォリオの多角化が進んだ今、各事業責任者がオーナーシップを持つ“フォロワーシップ型”の組織への移行を決定

## ■ 新経営体制



### 二宮 康真

(新任 代表取締役社長CEO)

(株)U-NEXT(現：(株)USEN-NEXT HOLDINGS)の取締役や同社のグループ会社の役員を歴任。その後当社に参画し、エンタープライズ事業の責任者として、同事業を一から構築。

現：当社取締役



### 筑紫 敏矢

(新任 取締役副社長CFO)

コンサルティングファームや金融機関等を経て、(株)ニッセンホールディングスの取締役CFOとして成長戦略の策定を主導。当社では管理本部のマネジメントや複数のM&Aを推進。

現：当社取締役CFO

## 主な管掌領域

### 二宮管掌

- グループ経営判断
- エンターテインメント事業 国内デバッグ
- エンタープライズ事業

### 筑紫管掌

- M&A
- ファイナンス
- エンターテインメント事業 グローバル及びその他

### 共通

- DX人材プラットフォームの構築
- 新規事業の創造
- 最先端技術の導入・活用

## 2024年3月期 数値目標

	<21/3期 実績>		<24/3期 目標>
売上高	226億円	》	500億円
ROIC <sup>(※1)</sup>	16.8%	》	15%以上
M&A	3件	》	5件(3年合計)
国内法人顧客数	878社	》	2,000社
IT人材・クオリティスト <sup>(※2)</sup> 人材数	4,517名	》	20,000名
女性管理職比率 <sup>(※3)</sup>	10.7%	》	20%以上

# 中長期アクションプラン

---

## テックリード人材主導で ソリューションのテクノロジー化による差別化を推進

### 当社のテックリード人材

CTO 城倉

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。

CTSO 高橋

元ソニー(株)のソフトウェア品質担当部長。ソフトウェアテストの博士号を有し、著書も多数。

技術顧問 藤原

(株)メルカリでアジャイルQAチームの立上げを主導。現在はアジャイルコーチ・テスト自動化コンサルタントとして活躍。



写真左から：高橋、藤原、城倉

### 重点的な取り組み

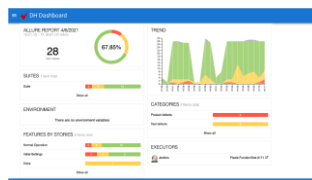
#### アジャイル品質

短いサイクルで継続的・持続的にソフトウェアをデリバリーするアジャイル型開発の品質を支援



#### DHプロダクト/ソリューション

アジャイル品質に最適化された自社開発ツールを提供



#### テスト自動化

競争力のあるローコード自動化ツールの活用による効率化・高精度化を推進

Autify

mabl

TestArchitect

Panaya

WORKSOFT



## 営業体制を抜本的に見直し、顧客数の増加及び顧客単価上昇を目指す

- ・従来の営業体制や業務フローを刷新、カスタマーサクセスチームを組成
- ・ブランディング、マーケティングを強化

人員強化、組織再編	業務標準化、効率化	ブランディング強化	マーケティング刷新
営業人員増員 (24/3期までに20名増員)	顧客管理データベース (標準化・効率化の促進)	サービスサイト見直し (技術ブログの開設等)	WEBマーケ手法の刷新 (リード獲得の多様化)
プリセールス強化 (営業+エンジニア)	営業活動の可視化 (数値管理の強化)	CTO,CTSOセミナー開催 (認知度向上)	CRMツール強化 (リテンション強化)

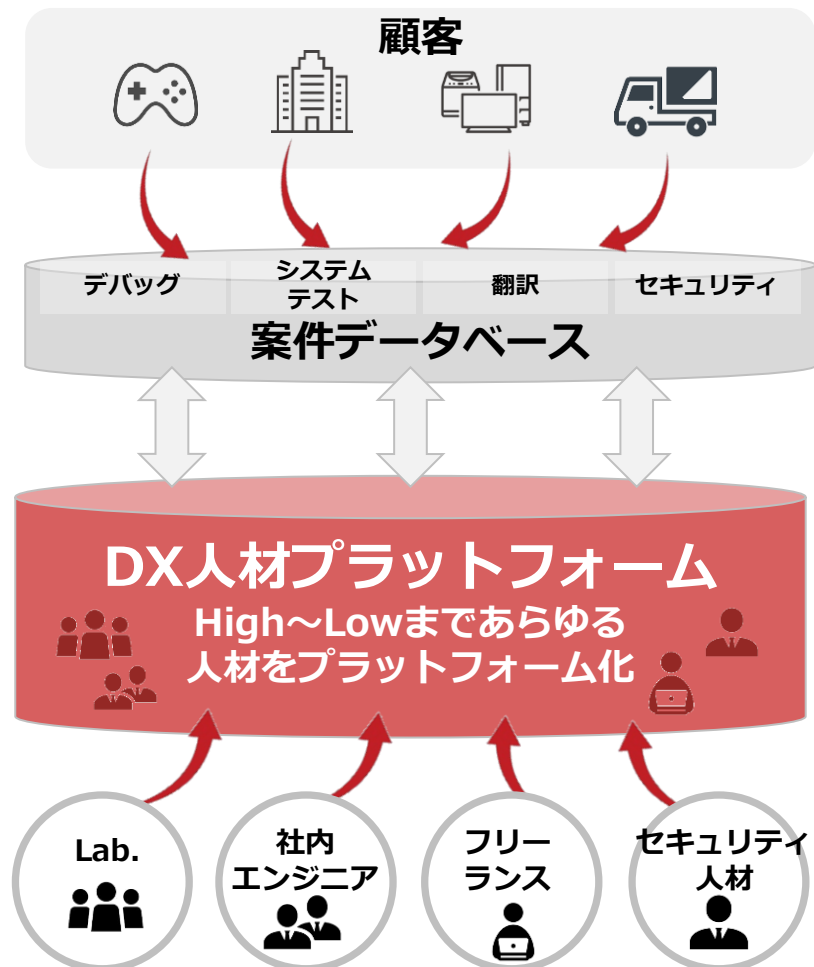
### 当社グループの強み

エンドユーザーとの直取引  
エンターテインメント業界の顧客基盤

### ■国内のシステムテスト 目標



## 顧客ニーズに対応するため、 多種多様な人材プラットフォームの構築とスキルの可視化を推進

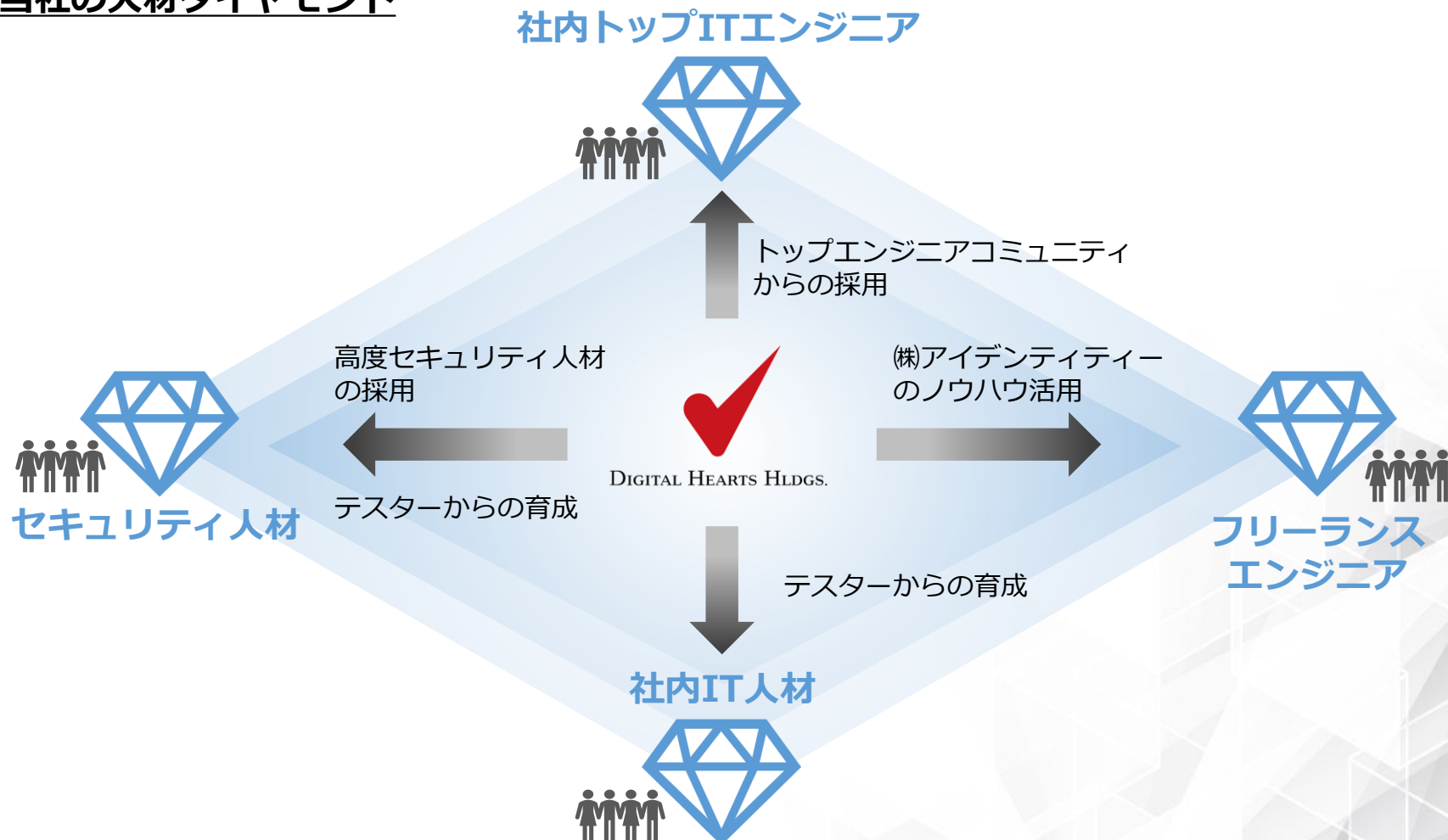


## 人材ファースト企業に

- 福利厚生 の 充実  
IT人材が活躍できる社内環境、  
福利厚生 の 充実
- 処遇・待遇 の 整備  
スキルに応じた処遇・待遇の  
体系化
- 育成体制 の 構築  
高付加価値化に向けた育成体制の  
構築。資格取得制度の充実等
- 働き方 の 多様化  
フリーランスやリモート、時短等、  
働き方 の 多様化対応

## 多様な人材プールをバランスよく拡大

### ■当社の人材ダイヤモンド



## DX向けサービスを一挙に拡大することを目的に 豊富な高度ITエンジニア人材プールを有する(株)アイデンティティを子会社化

### 株式会社アイデンティティ概要

#### 事業内容

#### 1. ITリソースサポート事業

エンジニア等のIT人材を対象に、フリーランスマッチング、人材紹介、人材派遣といった人材サービスをクライアントに提供

#### 2. ITフリーランスコンソーシアム

ITフリーランスを対象とした保険や金融サービス等のFRINGEベネフィットのサポートサービス「ITフリーランスコンソーシアム」を提供

株式会社アイデンティティ業績  
(2021年7月期見込み ※)

売上高 約**18億円**

営業利益 約**1億円**

※IT人材リソースサポート事業等、今回当社が取得する事業の業績見込みについて記載

#### 強み



#### 約11,000人のエンジニアプール

高スキル・高単価のハイレイヤーなITエンジニア（フリーランス含む）の人材プールを保有



#### 大企業から直接案件を受注

案件の過半数がエンドユーザーと直接取引の案件であり、うち約70%が大企業



#### 強力なエンジニア獲得力

市場認知度の高い、求人サイトtechcareerシリーズのブランド力を活かし、フリーランスを含め豊富なエンジニアを獲得



#### フリーランスでも安心して働ける 独自の福利厚生制度を整備

病気等で働けなくなった際に備えた専用の保険や各種福利厚生の利用優待を提供

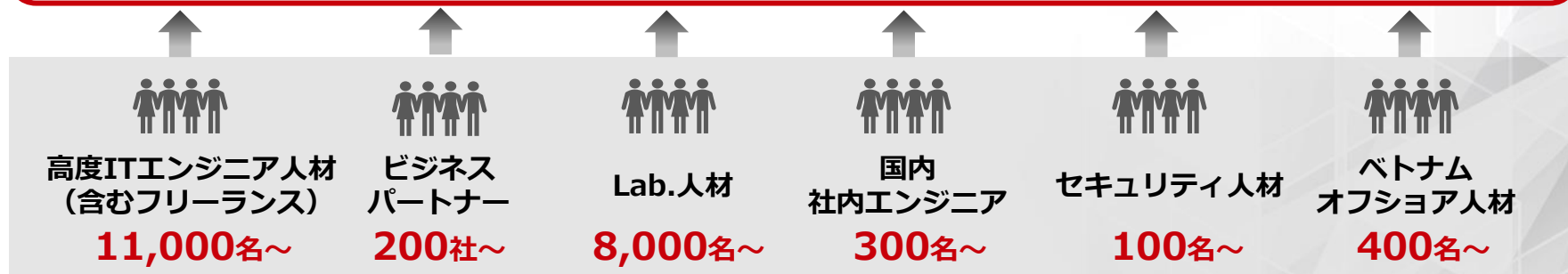
(株)アイデンティティの高度IT人材と当社グループの多様な人材を融合し、IT人材不足で悩んでいるクライアントへ幅広い人材サービスを提供

## ターゲット顧客



### コンサルティング、開発、テスト、セキュリティ等、様々なIT人材需要に対応

- ・コンサルタント      ・プロジェクトマネージャー      ・クラウドエンジニア      ・QAエンジニア
- ・システム開発エンジニア(高度)      ・アジャイル開発エンジニア      ・セキュリティ系エンジニア



identity



DIGITAL HEARTS HLDGS.

## 業績が好調なゲームクライアントへのサービスを強化し マーケットリーダーとしての地位の維持・拡大を目指す

### ゲームクライアントの 取引の維持・拡大

- 組織強化や営業戦術の再構築による営業力アップ
- カスタマーサポートやコンテンツレビュー、運営等の周辺サービスも強化

### クロスセル強化

- ゲームの企画や開発等へも人材やサービスを供給
- エンタープライズ事業で培ったDX支援サービスの提供

### 生産性向上

- 人材の育成と体制強化によるサービス品質の向上と収益性の改善
- 効率化のためのテクノロジーの活用

## “総合ローカライゼーション”のスペシャリスト集団へ

### ローカルインサイトの強化

- 徹底した現地マーケットの調査・ローカルニーズの理解
- 複数サービスでの経験値の積み上げで「現地の売上高」にコミットメント

### さらなるM&Aの実施

- アジア各国・地域において不足しているファンクションの強化（エンターテインメント領域全般をカバー）
- 圧倒的なマーケットシェアの獲得

### 欧米への展開

- 成長ポテンシャルの高いアジアでのビジネスを確立
- 米国及び欧州への展開もサポートできるネットワークを構築

## 翻訳・ローカライズといったグローバルサービスを強化すべく Metaps Entertainment Limited及びその子会社、計8社を子会社化

### Metaps Entertainment概要

#### 事業内容

##### 1. マーケティング事業

主に中国ゲーム企業が日本・台湾・韓国・東南アジア等に海外展開する際のマーケティングサポート

##### 2. IP コンテンツ輸出事業

国内ライセンサーと海外ライセンシーの間のIP(キャラクター・ゲーム等のデジタル著作権)に関するビジネスマッチング

Metaps Entertainmentグループ業績  
(2020年12月期実績)

売上高 約20億円

営業利益 約2億円

#### 強み



##### 中国企業との強いネットワーク

数多くの有名ヒットタイトルのTVCM/プロモーションを担当



##### 強力なメディアリソース

SNSやTVCM、看板広告等オンライン/オフライン問わず幅広いプロモーションに対応



##### 豊富なクロスボーダー人材

中国及び展開先地域の文化・商慣習に精通した人材により、スムーズなプロジェクト推進を実現

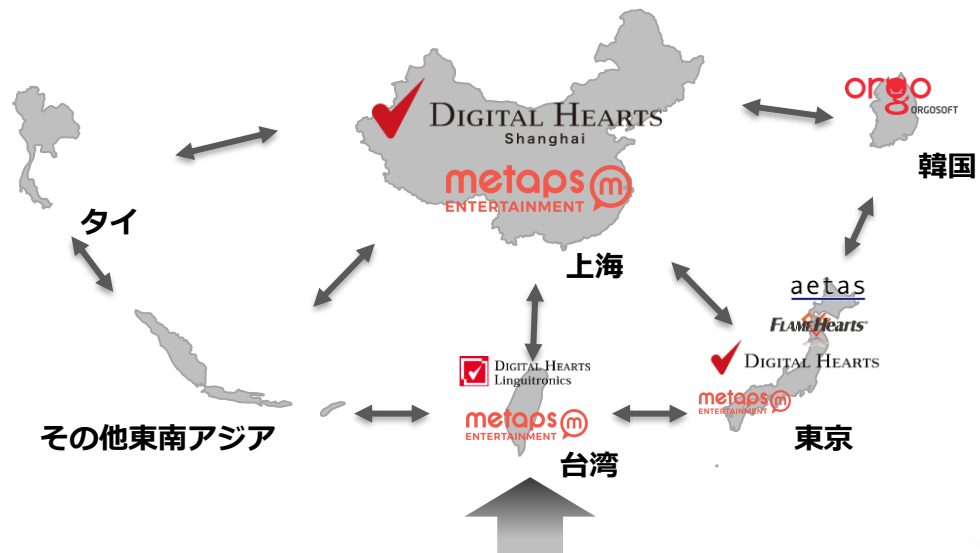


##### アジアの広範囲をカバー

東京・上海・台湾・香港・シンガポールに拠点を有し、幅広い顧客ニーズに柔軟に対応



## 当社グループとMetaps Entertainmentそれぞれの強みを活かし “総合ローカライゼーション”のスペシャリスト集団へ



### 総合ローカライゼーションサービス

- |                 |             |             |
|-----------------|-------------|-------------|
| ① 翻訳・LQA(※)     | ④ 動画制作      | ⑦ 運営支援      |
| ② 2D/3Dグラフィック制作 | ⑤ マーケティング戦略 | ⑧ カスタマーサポート |
| ③ 音声収録          | ⑥ 広告宣伝・販促企画 | ⑨ IPライセンス   |

※LQA…Linguistic Quality Assuranceの略で、翻訳されたテキストや構成の品質を確認すること

## エンターテインメント事業のグローバルサービスが新たな成長ドライバーへ これに伴い22/3期よりサブセグメントを変更予定

### ■ 21/3期以前

セグメント区分	21/3期 売上実績 (百万円)
<b>エンターテインメント事業</b>	<b>15,647</b>
デバッグ	13,058
ゲームコンソール	4,830
モバイルソリューション	7,653
アミューズメント	573
クリエイティブ	1,449
メディア及びその他	1,139
<b>エンタープライズ事業</b>	<b>7,021</b>
システムテスト	3,581
ITサービス・セキュリティ	3,439

### ■ 22/3期以降

セグメント区分	21/3期 売上実績 (百万円)
<b>エンターテインメント事業</b>	<b>15,647</b>
国内デバッグ	11,536
グローバル及びその他	4,112
<b>エンタープライズ事業</b>	<b>7,021</b>
システムテスト	3,581
ITサービス・セキュリティ	3,439

### 変更のポイント

- デバッグから翻訳・ローカライズ等の海外売上をグローバル及びその他に集約
- “総合ローカライゼーションサービス”として、クリエイティブ・メディアをグローバル及びその他に集約

# 參考資料

---

**8,000名**

を超えるテスターの雇用を創出



**40%**  
が社外役員



**国内有数**  
のテスト専門企業



**デジタル社会  
の安全**

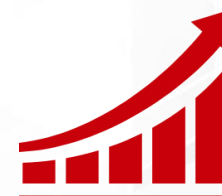
を支えるビジネス



**20カ国以上**  
の外国籍者が在籍



**CAGR 12%**  
の高い市場成長率(※)



※2020年-2024年のソフトウェアテストサービス市場の成長率。  
(参考)「Global Software Testing Services Market 2020-2024」関連サイト

当社グループの  
ミッション

## SAVE the DIGITAL WORLD

マクロ環境

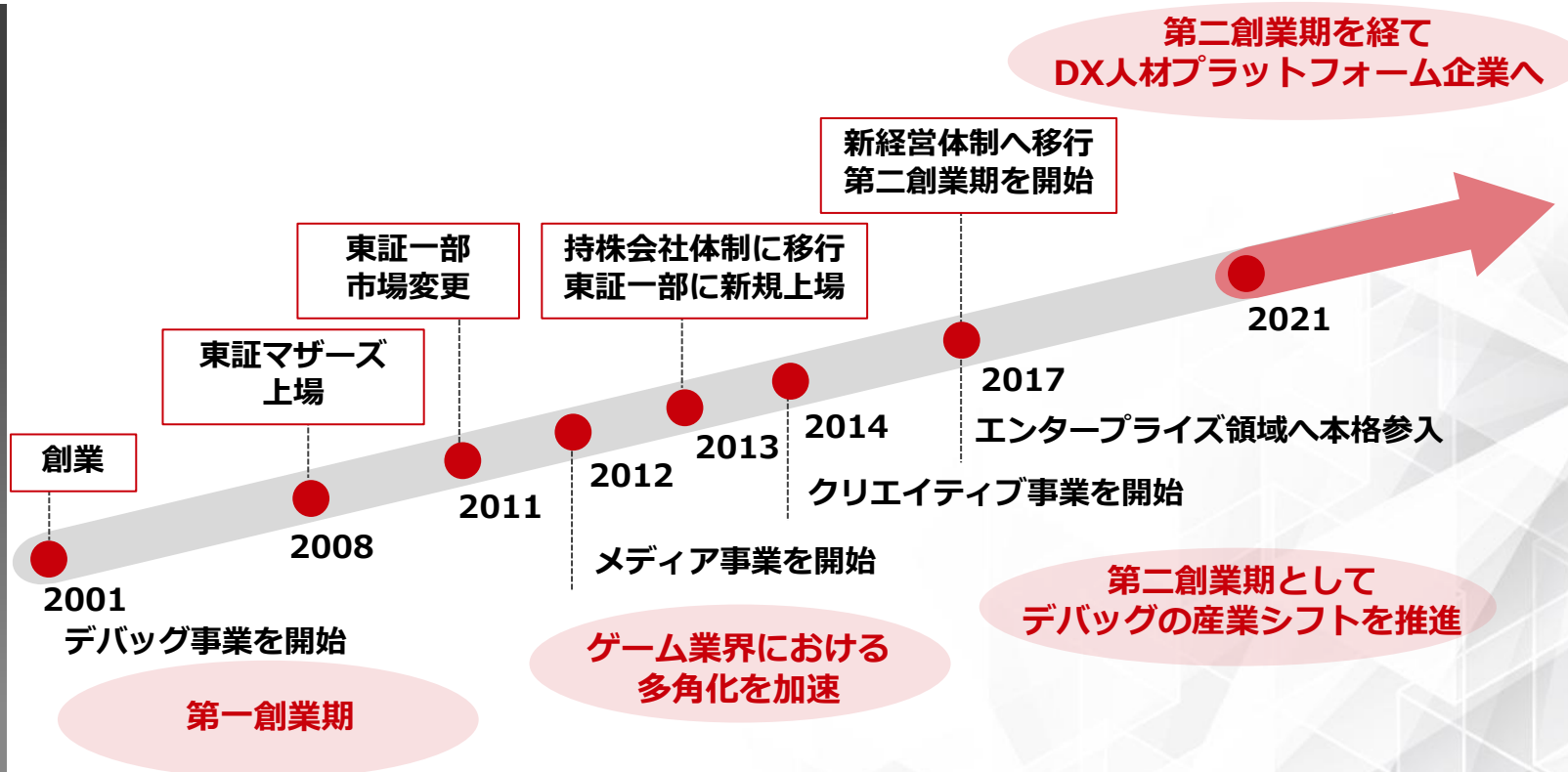
コンソールゲームの  
隆盛

モバイルゲームの  
隆盛

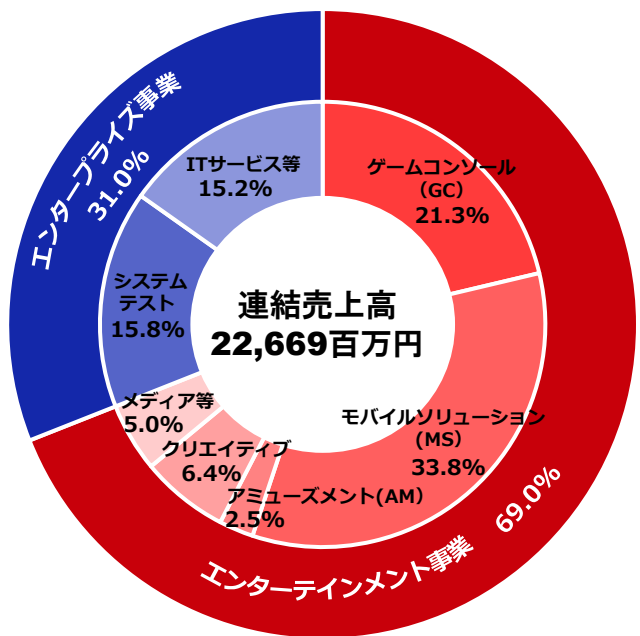
IoTの進展

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デバッグ・システムテストが主力

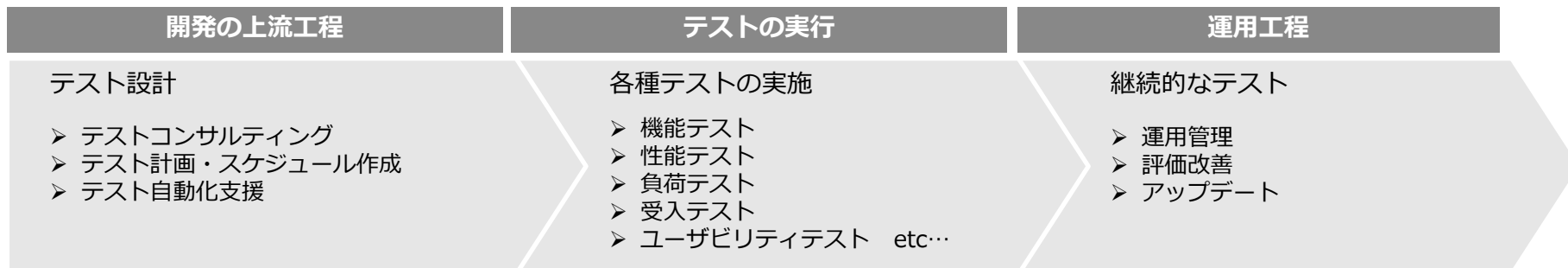


### 2021年3月期売上高構成比

※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

事業区分	セグメント	割合	詳細
エンターテインメント事業	デバッグ	57.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームコンソール (GC) 家庭用ゲーム/オンラインゲーム/アーケードゲーム等の検証</li> <li>モバイルソリューション (MS) モバイルゲームの検証</li> <li>アミューズメント (AM) パチンコ/パチスロの検証</li> </ul>
	クリエイティブ	6.4%	ゲーム開発、2D/3Dグラフィック制作
	メディア及びその他	5.0%	日本最大級の総合ゲーム情報サイト「4Gamer.net」等の企画・運営、ゲーム関連イベントの企画・運営、カスタマーサポート等
	システムテスト	15.8%	<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>自動車走行テスト</li> </ul>
	ITサービス/セキュリティ	15.2%	システム開発、ITサポート、カスタマーサポート、セキュリティ等
	エンタープライズ事業	ITサービス/セキュリティ	15.2%

## 提供サービス



## サービス特徴

ジャンル	特徴	主要顧客	参入障壁	テスト市場 外注比率
<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 ↑デバッグ専用機材購入のライセンスが必要 ↑流動的な開発スケジュールに合わせた人材管理ノウハウが必要	高
<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 ・開発ベンダー ・エンドユーザー (情報システム部)	中 ↑IT人材不足	低

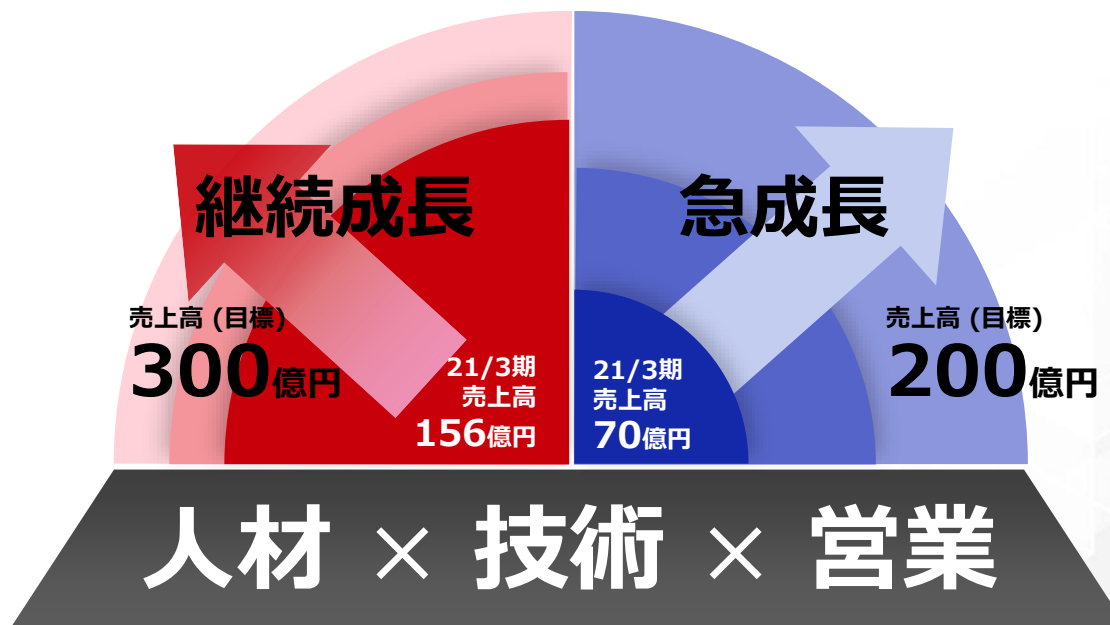
## 引き続きエンタープライズ事業を中心に高い成長を目指す

### エンターテインメント事業

- 国内ゲーム市場は安定的に推移
- ◆ ゲームの海外展開時に必要な翻訳やプロモーション支援等の“総合ローカライゼーション”での事業拡大に注力
- ◆ 引き続き基盤事業として、売上高300億円を目指す

### エンタープライズ事業

- IT人材不足の深刻化等によりテスト工程のアウトソースが加速
- ◆ 事業領域拡大のための人材投資・技術投資を加速
- ◆ 成長率引分野と位置付け、売上高200億円を目指す





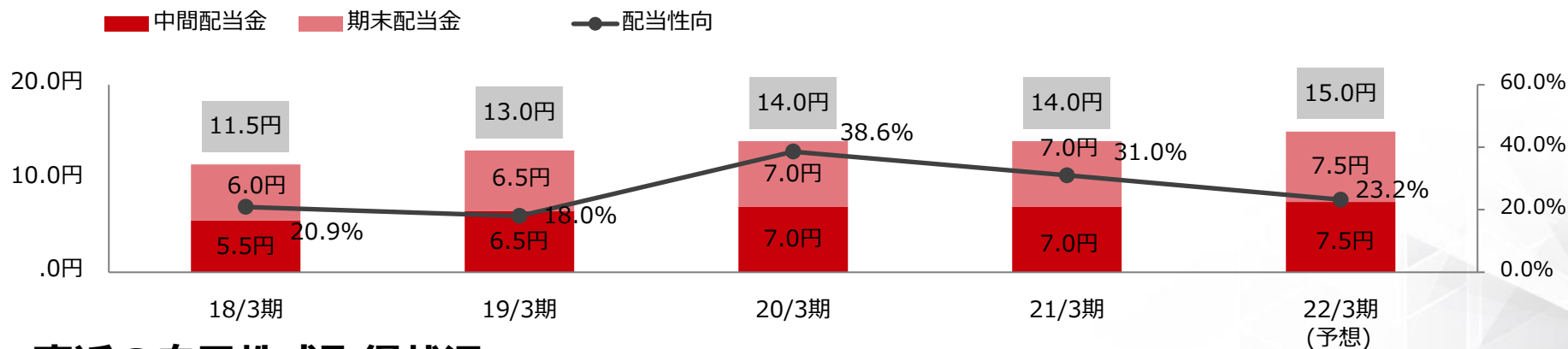
# セグメント別業績推移

(百万円)		17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	
エンターテインメント事業	売上高	13,544	15,568	15,951	16,115	15,647	
	セグメント利益	2,453	2,966	3,086	2,964	3,077	
	デバッグ	売上高	11,524	13,186	13,103	13,823	13,058
	ゲームコンソール(GC)	売上高	3,483	4,174	4,156	4,709	4,830
	モバイルソリューション(MS)	売上高	6,262	7,399	8,172	8,173	7,653
	アミューズメント(AM)	売上高	1,778	1,612	775	939	573
	クリエイティブ	売上高	1,465	1,743	1,891	1,226	1,449
メディア及びその他	売上高	554	638	956	1,066	1,139	
エンタープライズ事業	売上高	1,952	1,892	3,302	5,022	7,021	
	セグメント損益	203	△ 14	△ 226	△ 67	188	
	システムテスト	売上高	758	1,084	1,395	2,414	3,581
ITサービス・セキュリティ	売上高	1,193	808	1,907	2,608	3,439	
セグメント間調整額	売上高	△ 52	△ 108	△ 0	—	—	
	セグメント利益	△ 750	△ 1,215	△ 1,254	△ 1,503	△ 1,356	
連結合計	売上高	15,444	17,353	19,254	21,138	22,669	
	営業利益	1,906	1,735	1,605	1,394	1,908	

## 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



## 直近の自己株式取得状況

自己株式の取得については、成長投資を確保した上で、資本政策上の必要性、財務体質への影響等を考慮し機動的に実施

取得期間	取得株式総数	取得価額総額
2019/11/12～2020/2/6	474,700株	499百万円
2017/2/20～2017/4/28	664,500株	999百万円

## 主なリスク

## 当社の取り組み

### 1. 機密情報の漏洩

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

### 2. AI等の技術革新による既存サービスの陳腐化

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

### 3. 生産年齢人口の減少

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

### 4. 企業買収や新規事業の拡大

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

## 当社グループの取り組み事例とSDGsの各目標の関連

### 人材 日本におけるIT人材不足の解消

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

### 人材 多様な人材が活躍できる職場の実現

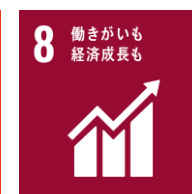
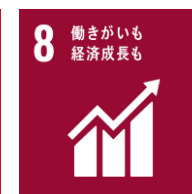
- ・学生やフリーター、役者・ミュージシャン等の夢を追いかけている方、障がいをもつ方といった多種多様な人材が日々3,000名以上活躍できる場の提供
- ・言語デバッグ等に従事するアジアや欧米等20カ国以上の外国籍の人材の雇用

### 技術 安心・安全なデジタル社会の実現

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

### 地域社会 地域活性化及び地方におけるIT格差の解消

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



(2021/3/31現在)

## 株式会社デジタルハーツ

エンターテインメント事業

エンタープライズ事業

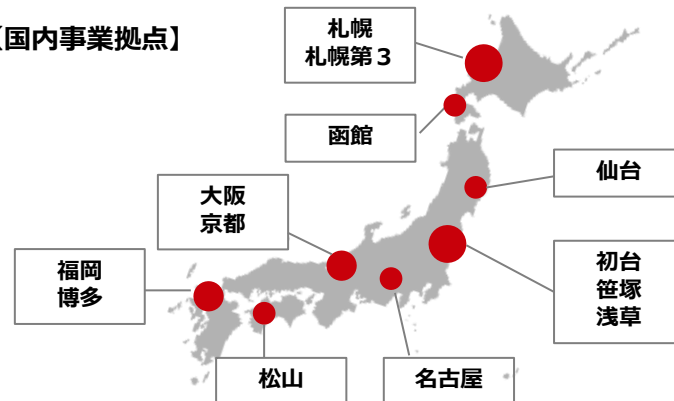


事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ  
システムテスト、システムの受託開発、ITサポート、セキュリティ等

### 【強み】

- 約8,000名の登録テスター
- 300名以上のエンジニア
- 全国13拠点のテストセンター
- 多様な自動化ツールを活用

### 【国内事業拠点】



## DIGITAL HEARTS (Shanghai) Co., Ltd.

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ等

## Orgosoft Co., Ltd.

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームデバッグ、ローカライズ等

## Metaps Entertainmentグループ

エンターテインメント事業



事業内容：マーケティング支援等

## LogiGearグループ

エンタープライズ事業



事業内容：システムテスト  
テスト自動化支援等

## 株式会社エイネット

エンタープライズ事業



事業内容：システムテスト  
システムの受託開発等

## 株式会社レッドチーム・テクノロジーズ

エンタープライズ事業



事業内容：ホワイトハッカーサービスの提供  
及び技術支援等

## Aetas株式会社

エンターテインメント事業



事業内容：日本最大級のゲーム情報サイト  
「4Gamer.net」の企画・運営等

## 株式会社フレームハーツ

エンターテインメント事業



事業内容：ゲームの受託開発  
2D/3Dグラフィック制作

## 株式会社ZEG

(持分法適用会社)

エンタープライズ事業



事業内容：自動車走行テスト及びデータ収集



DIGITAL HEARTS HLDGS.

＜お問い合わせ先＞

IR 広報部

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。