



株式会社デジタルハーツホールディングス

2026年3月期第2四半期決算説明会

2025年11月7日

[登壇者]

株式会社デジタルハーツホールディングス

代表取締役社長 CEO

筑紫 敏矢（以下、筑紫）

執行役員 CFO IR 広報室 室長

伊丹 英人（以下、伊丹）

株式会社 AGEST

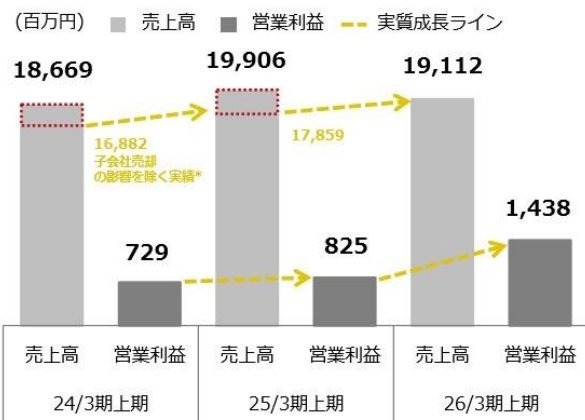
代表取締役 社長執行役員 CEO

二宮 康真（以下、二宮）

DHグループがNintendo Switch 2発売を追い風に高成長、AGESTグループで収益性が大幅改善
 連結業績は実質ベースで増収・2桁増益を達成し、**上期として過去最高の営業利益を更新**

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する中間純利益
19,112 百万円 (対前期増減率 △4.0%)	1,438 百万円 (対前期増減率 +74.2%)	757 百万円 (対前期増減率 +66.5%)
*子会社売却の影響を除く実質ベース 対前期増減率 +7.0%	*子会社売却の影響を除く実質ベース 対前期増減率 +84.4%	

業績推移



決算ポイント

- ▶ 前期3Qに売却した株式会社アイデンティティの連結除外の影響を除く、**実質ベースで増収**を実現
- ▶ Nintendo Switch 2発売等に伴うコンソールゲーム開発市場の好転を受けたDHグループ事業の売上拡大やAGESTグループ事業における利益体質への転換等により、**上期として過去最高の営業利益を更新**
- ▶ 通期計画に対する進捗率は売上高48.1%、営業利益54.5%と、**営業利益は計画を上振れて進捗**
- ▶ NFTゲームを開発・運営する株式会社TOKYO GameFiに係る投資有価証券評価損299百万円を計上
- ▶ スピンオフ上場を目指して、独立した企業グループとして、**それぞれの事業領域における成長戦略を推進**

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. *2024年12月25日付で売却した連結子会社㈱アイデンティティの影響(25/3期上期 実績 売上高2,047百万円、営業利益45百万円(連結相殺後))を除く数値について記載

伊丹：それでは私伊丹より決算の概要についてご説明させていただきます。こちら26年3月期第2四半期エグゼクティブサマリーとなっております。当上期はDHグループがNintendo Switch 2の発売を追い風に高成長しておりまして、AGESTグループにつきましても収益性が昨年に比べて大幅に改善をすることができました。

結果として、連結業績は実質ベースで増収2桁増益を達成しておりまして、上期として過去最高の営業利益を更新しております。具体的には売上高が191億円ということで、対前年比でマイナスの4%、昨年子会社の売却がありまして、それを除いた実質ベースだと前年比で7.0%のプラスとなっております。

営業利益は14億円で、対前期で74%の増。子会社の売却の影響を除くとプラスの84%となっております。通期計画に対する進捗は売上48%、営業利益では54%ということで、利益については、計画を上振れて進捗をしている状況になります。

続いて中間純利益につきましては、この中間期末の9月末のタイミングでNFTゲームを開発運営する株式会社TOKYO GameFi、こちらへの投資有価証券の評価損、約3億円を計上した影響もありまして7億5,700万円、前年比ではプラスの66%となりました。

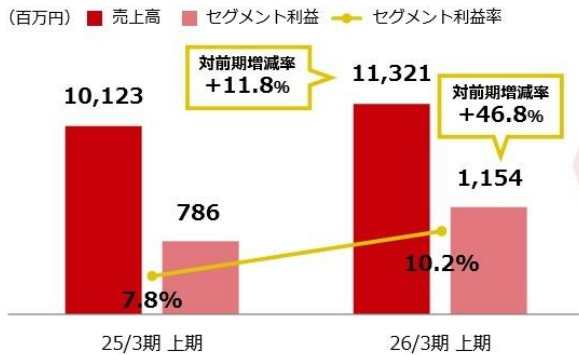
セグメント別実績サマリー - DHグループ事業 -



* 25/3期上期実績は、子会社売却の影響を除く数値について記載

好調な市場環境のもと、エンタメ領域への集中投資等により、両サービスともに2桁増収を達成
通期計画に対するセグメント利益進捗率も57%と、計画を上振れて好調に進捗

■DHグループ事業 実績(*)



【サービス別売上高推移】

国内デバッグ売上高



グローバル及びその他売上高



■決算ポイント

- Nintendo Switch 2発売等を背景に市場環境が好転するなか、着実に新規大型案件を獲得し、**国内デバッグで前年同期比+10%増収**を達成
- 注力事業である**グローバル及びその他も前年同期比+15%の増収**を達成
 - ・独自のゲーム特化型AI翻訳エンジン“ella”の本格展開もあり、翻訳・LQAが伸長
 - ・ゲーム開発支援において、Nintendo Switch 2向けの新作タイトルを含む案件の稼働が高水準で推移
- 利益率の高い国内デバッグの伸長により**前期比約1.5倍**のセグメント利益を達成するなど、計画に対しても上振れて進捗

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. *2024年12月25日付で売却した連結子会社㈱アイデンティティの影響(25/3期上期実績 売上高2,047百万円、営業利益45百万円(連結相殺後))を除く数値について記載 3

続いてセグメント別に見てまいります。まずは DH グループです。売上利益ともに、先ほどお話しした昨年の子会社の売却の影響を除いた実質ベースで、数値グラフ等を作成しております。

まず売上につきましては、Nintendo Switch 2 の発売等を背景に市場環境が好転する中、着実に大型案件を獲得することができまして、デバッグで前年同期比 10%、2 桁の増収を達成しております。また一方で成長を期待しているグローバルおよびその他につきましても ella、ゲーム特化型の AI 翻訳エンジンの本格展開もありましたので、翻訳、ローカライズ、LQA は伸びております。さらにゲーム開発支援におきましても高稼働が続いている状況にありまして、グローバル及びその他全体で前年同期比 15%の増収となっております。

こうした結果、利益率の高い国内デバッグが伸びているということもありまして、前年比で実質ベース約 1.5 倍のセグメント利益を記録することができております。DH グループにつきましてはゲーム業界で、佳境の中かなり追い風が期待できる環境にありますので、上期から下期にかけて、好調が続くものと期待をしております。

国内QAソリューションの売上拡大を背景に、人材やAI技術への成長投資と収益性の両立を実現
直近12カ月のセグメント利益実績で過去最高となる7.7億円を記録

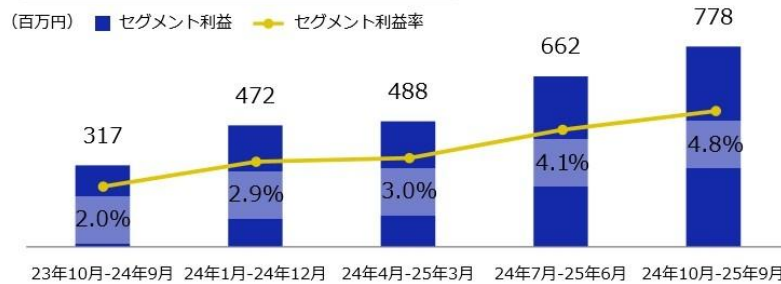
■ サービス別 12カ月移動累計売上高推移



Points

- 主力の国内QAソリューションは、右肩上がりの成長を継続
- 海外QAソリューションは、前期3Qに売却したMK Partners, Inc.の連結除外の影響もあり減収となるも、事業構造改革の実施により、今後成長軌道への転換を目指す
- ITサービス及びその他は、収益性の低いサービスを中心に戦略的に縮小

■ 12カ月移動累計セグメント利益推移



Points

- 戦略的な事業ポートフォリオの構築により安定的に利益を創出するとともに、AIをはじめとする成長投資を行いながらも、収益性も右肩上がりに改善
- 主力の国内QAソリューションの粗利率も改善
- 通期計画達成に向け当期上期は上振れて進捗

続きまして AGEST グループになります。こちらのグラフで、12ヶ月移動累計という形で売上高とセグメント利益の記載をしております。

まず売上高につきましては、上のグラフ一番左の濃いところにありますように、国内 QA ソリューション、主力のところは右肩上がりで成長を続けております。直近の10月から9月で見ますと114億円、去年の105億円から比べて、かなり高い成長スピードを記録しております。

一方、真ん中のグラフと右側のグラフ、海外 QA ソリューションと IT サービス及びその他になりますが、こちらは海外におきまして前年 3Q に子会社の売却があったこと、あとは事業構造改革を進めている影響もありまして、収益性の改善が進んでおります。売上の方は横ばい圏で推移しております、IT サービス及びその他、これは過去から採算が悪い、収益性が低いところがありますので、意図的に戦略的に縮小させております。

主力が引っ張る形で、この国内 QA ソリューションが牽引する形で、今後とも国内好調な需要喚起を追い風に、成長できていくものと考えております。

一方、収益性は去年から比べてかなり改善ができております。12 カ月移動累計のセグメント利益、下を見ていただくと昨年10月から今年の9月までで7億7,000万円ということで、安定的に利益を創出する体制に持ってくる事ができていると考えております。

主に国内の QA ソリューションの粗利率がだいぶ改善してきていますし、こちら通期計画に対しては上振れて、利益進捗している状況にあります。

DHグループ事業

GENERAL ARCADE社及びLUNATE社と
2025年11月に戦略的業務提携契約を締結



GENERAL ARCADE社及びLUNATE社

- ・シンガポールのゲーム開発技術者集団
- ・約50名の最先端ゲームエンジニアが在籍

目的

- ・シームレスで高品質なゲーム開発の支援
- ・ポーティングとQAサービスの融合

DHグループ事業

2025年11月20日付で
HUWIZ社を連結子会社化予定



HUWIZ社

- ・カナダのゲームQA企業
- ・100名以上のテスト人材が在籍

目的

- ・欧米における顧客基盤拡大
- ・英語でのデバッグ対応キャパシティの増強及びサービスの拡充

DHグループ事業

2025 大阪・関西万博で
シニア向けeスポーツ大会
「GeeSports大会」を開催!



DHグループ事業

翻訳・LQAの強化を目的に
2025年10月にタイに
連結子会社を設立



AGESTグループ事業

2025年9月に
国内9拠点目となる
“神田ベース”を新設

AGESTグループ事業

独自のAIテストツール“TFACT”
2025年9月に正式ローンチ



続きまして、直近のトピックスについて簡単に触れさせていただきます。

まず左上から、シンガポールの2社と業務提携契約を締結いたしました。約50名の最先端のゲームエンジニアが在籍しているグループになりまして、彼らとの業務提携によりまして、ゲーム開発支援であるとかポーティングのサービス、こういった少し今まで手薄だったところを、彼らの力を借りてサービスの強化ができるものと期待しております。

続いて真ん中に記載しておりますHUWIZという会社です。カナダのデバッグQAの会社になります。こちらの会社の株式100%を取得することを決議いたしました。100名以上のテスト人材を抱えている会社でございまして、我々の連結子会社にすることによって、同社の有する欧米における顧客基盤、こちらは我々のものグループ一体として取り組んでいけるといところ。あとやはり主力のデバッグ、国内におけるデバッグだけではなく、英語を使ってのデバッグ、英語タイトルのデバッグ、キャパシティを強化するという意味で、このHUWIZの子会社化というのは、大きな意味を持つと考えております。

続いて同じく海外拠点の話ですが、左下、タイにこの10月に現地法人を新たに設立いたしました。こちらは翻訳・LQAと書いておりますが、ローカライズのサービス、アジア言語の強化という流れになります。日本語や中国語、韓国語といったところは、既に既存の拠点にて対応しており

ますが、タイに現地法人を設立することで、タイ語を含めたアジア言語の更なる強化を図ってけると考えております。

続いて右上です。こちら先月閉幕いたしましたけれども、2025 大阪・関西万博で e スポーツの大会、シニアの方向けの e スポーツの大会というものを開催いたしました。社会課題の解決に向けて、新たなチャレンジということで取り組んだものになります。来年の開催も検討しておりますので、こういった社会課題を通じた我々の世の中へのアプローチと挑戦、引き続き継続してまいりたいと考えております。

続きまして AGEST グループです。ベータ版で展開をしておりました TFACT、この 25 年 9 月に正式のローンチとなる運びとなりました。既にいくつか案件が動き出しておりますので、TFACT については今後の AGEST の成長エンジンとして、大きくなっていくことを期待しております。また 9 月には神田ベース、新しい拠点も開設しております。AGEST につきましては、こういった技術への投資や、エンジニアの増強、基盤の整備といったところを踏まえて、国内、海外それぞれで成長を目指していきたいと考えております。

私からは以上となります。

スピノフにより、明確に異なる事業価値創造戦略を有する2つの事業を個別に上場することで経営フォーカスと最適な資本政策を通じて各事業が有するポテンシャルの最大化を目指す

DHグループ事業

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



拠点投資と安定成長

目指す姿

“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”として
世界市場で戦える企業グループへ

AGESTグループ事業

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



技術投資と革新的な成長

目指す姿

“エンタープライズシステムの「品質」を先端技術で
支えるAI時代のAIテスト企業”へ

■スピノフ上場の期待効果

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

筑紫：それでは私から、改めてまず当社の企業価値最大化に向けての重要な取り組みでありますスピノフ上場について、目的、狙い等について改めてご説明をさせていただきます。

DHグループ、AGESTグループ、それぞれ明確に、異なる事業価値、創造戦略を有しています。よってそれぞれ独立経営をして個別上場することで、経営フォーカスを高め、最適な資本政策を通じて、各事業が有するポテンシャルの最大化をしていきます。

これが、我々の企業価値最大化に向けての重要なアクションとなっております。具体的には、DHグループにおきましては、既に25年の歴史を持ち、ある意味確立され、差別化された事業モデルであり、コア事業であるデバッグを中心に、サービスの横展開をしていき、海外拠点への投資等を通じてエンターテインメント業界のグローバル・クオリティ・パートナーとして世界市場で戦える企業グループを目指しております。先ほど話のあったカナダの新たな拠点の獲得というのも、この戦略に沿ってのことです。

一方でAGESTグループ事業ですが、こちらはAIを始めとして、非常に変化の激しいソフトウェアのビジネスに対して、より良い技術力とイノベーションというものが求められる事業モデルだと思っております。これから継続的に技術や人材に投資をし、そしてエンタープライズシステムの品質を、最先端技術で支えるAI時代のAIテスト企業を目指すという形になっています。先日リリースしたAIテスト管理ツールはこの戦略に沿って実行しております。

こうして独立経営を図って、さらにスピノフ上場することで、経営のフォーカスが高まって、新たな株主も惹きつける、最適な資本政策で中期的な収益性が向上します。また、内在する個別事業価値が市場で直接評価されることで、それぞれの事業が有する本源的な価値に収れんする、こういったことを目指して、このスピノフ上場を進めていきたいと思っております。

独立経営体制による変革と成長



2023年5月のスピノフ上場準備開始以降、事実上の独立経営体制に移行し、迅速な経営判断及び事業特性に応じた集中的な投資を行った結果
ゲーム・エンターテインメント事業とIT・エンタープライズ事業という異なる市場において、両事業とも一切の妥協なく、確実に変革と成長を実現

DHグループ

サービス多様化、世界市場参入

- エンタメ業界からの中途採用拡大
- 独自のゲーム特化型AI翻訳エンジンの開発

- ゲームショウへの積極出展
- グローバル大手の日本地域における優先ベンダーに選定

- 海外M&Aや現地法人設立
- AIやeSports等、新領域への挑戦

人的リソース 事業基盤

クライアント

ビジネスモデル

AGESTグループ

エンジニア増強、技術力強化

- ハイスکیلエンジニアの採用加速
- QA技術の追求やAI活用を推進

- “Tech”企業ブランディング構築
- 国内クライアントの獲得

- 海外事業の収益構造改革
- ノンコア事業の縮小

既に2023年の5月、このスピノフ上場を準備しましょうと意思決定して以降、事実上ここにいる二宮と私でそれぞれ独立系体制に移行しまして、迅速な経営判断、また集中的な事業投資というものが実際に行われ、かなり速いスピードで変革と成長が今できていると実感しております。

DHグループではエンタメ業界、いろいろな方に中途入社で入ってきていただいたり、またグローバルの大手ゲーム会社の、日本地域における優先ベンダーに選定されたり、先ほど話したような海外のM&Aや、現地法人の設立といったものがスピーディーに進められております。

一方AGESTグループでも、ハイスکیلのエンジニアの採用が加速しており、先ほど説明したようなAIを使った、新たなテスト管理ツールの開発や、海外事業の構造改革、またノンコア事業の縮小など、収益改善の施策も迅速に打っているという状況でございます。

“国内で高いシェアを持つデバッグ専門企業”から
世界のゲーム品質を支えるプロ集団“グローバル・クオリティ・パートナー”へ

1. 新サービスを次々にローンチし、ワンストップソリューションを実現

当社の提供サービス



2. 日本からアジア、さらに欧米へとサービスエリアを拡大

インド・タイにも拠点を新設し、
アジアビジネスは7つの国/地域まで拡大



新たにカナダに連結子会社を取得(*)し
欧米エリアを強化



*2025年11月20日付で株式取得予定

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

9

具体的な DH グループの事業進捗状況ですが、まず先ほど話した通り、サービスの横展開という意味で、今ゲーム開発、音声出力については、アライアンス先を強化して、サービスを拡充しております。

また AI 翻訳エンジンを開発して、翻訳・LQA ビジネスを強化、また海外拠点をしっかりと作っていくことで、英語デバッグに対する対応力も強化しております。

また地域的にも今回、インド、タイというアジアの拠点に加え、カナダというところで、アジアからさらに欧米エリアまでと、幅広いカバーが迅速に今打っているという状態でございます。

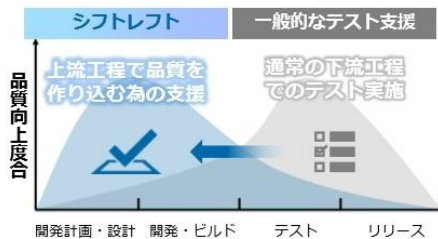
“人月”モデルから“技術活用”モデルへシフト
 “エンタープライズシステムの「品質」を先端技術で支えるAI時代のAIテスト企業”へ

1. QA専門企業ならではの付加価値の高いサービスを拡充

シフトレフトに対応した
 “QA for Development”の提供開始

独自のAIテスト管理ツール
 “TFACT”を開発

純国産の
 SBOMツール開発に着手



? SBOMとは ?

Software Bill of Materialsの略称であり、ソフトウェアを構成する部品(コンポーネント)やその依存関係をリスト化したもの

2. ハイスکیلエンジニアが増加

国内QAエンジニア数

2023年3月末

539名



2025年9月末

709名

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

3. 安定的に利益を創出できる体質へ

セグメント利益率(*)

23年7月-24年6月

0.8%



24年10月-25年9月

4.8%

*スピノフ上場の準備開始後となる2023年7月から2025年9月までの期間の12カ月移動累計セグメント利益推移に基づき記載

10

一方、AGEST も変化の速い中、人月モデルから技術活用モデルへ急速に今、シフトを進めております。

やはり QA の専門企業ならではのサービスということで、今までのテストから、より上流にシフトした、いわゆるシフトレフトという形でのサービス展開という部分と、AI ツールの活用で TFACT という新しい管理ツールを使い、新たに SBOM というツールも開発に着手しております。

この SBOM については、後ほどまた二宮から詳しく説明があります。

さらにはハイスکیلのエンジニアも増加しておりまして、この 9 月末時点で 709 名と、先ほど言ったような収益改善の施策も打っておりますので、セグメント利益も大きく改善している状況でございます。

スピンオフ上場準備を着実に進め、両事業の成長ポテンシャル最大化を目指す

■ スピンオフのスキーム



■ スピンオフ上場で想定されるスケジュール



こちらは我々が目指している、スピンオフ上場のスキームとそのスケジュールになります。細かいことは今日の時点では割愛させていただきますので、後ほど見ておいていただければと思います。

Nintendo Switch 2の発売もあり、国内外のコンソールゲーム市場が活性化
国境を越えたゲームのボーダレス化も加速

開発コスト

ゲームの複雑化に伴い
開発費が高騰



*画像はイメージであり実際のゲーム画像ではありません。

ソフトウェアが複雑化し
不具合が発生する可能性も上昇

対応機種

マルチプラットフォーム
展開が主流



様々なスペックのPC、
コンソールでの不具合検証が必要

対応言語

グローバル展開にあたり
多言語対応が必須



世界観やキャラクター性を
活かした翻訳や音声収録が必要

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

続きまして、成長戦略について説明をさせていただきたいと思っております。まず DH グループは私から説明をし、AGEST グループについては二宮から説明をさせていただきます。

まず、DH グループ事業を取り巻く環境になります。

一言で言って、追い風と認識をしております。ゲーム開発につきましては、規模がどんどん大きくなり、また、複雑化することによって、我々のデバッグへのニーズがすごく強くなっております。

またゲームが提供されるプラットフォームもマルチ化が進んでおり、さらには言語も 10 言語、20 言語と、どんどん対応言語数が増えております。こういった環境の中でいわゆるマルチプラットフォーム、マルチ言語をワンストップで提供できる当社のサービスに対するニーズが高まって、当社としては、すごくビジネスチャンスが拡大していると実感しております。

創業以来培ってきたゲーム業界における知見に加え、様々なリソースを保有
開発スケジュールが流動的なゲームメーカーにおける“成功”を強力支援

ゲーム好きが支えるエンタメ品質

Quality

- 日本ならではの“気になっちゃう”気質を活かしたサービス品質
- ゲーム愛溢れるメンバーによる品質向上支援でゲームの魅力を最大化
- 創業以来20年以上にわたり蓄積してきたゲーム業界における豊富なノウハウ

豊富なリソースと圧倒的な国内シェア

Scalability

- 約8,000名のテスト人材プール
- 国内13か所、海外10か所の事業拠点
- 1万台を超えるテスト専用機材

顧客ニーズに即日対応可能な繁閑適応力

Flexibility

- 数十名規模から数百名規模まで、1日単位でクライアントのオーダーに対応
- 豊富な人材の中からクライアントニーズに合致するスキルや経験を有するチームをアサインできるオペレーション力

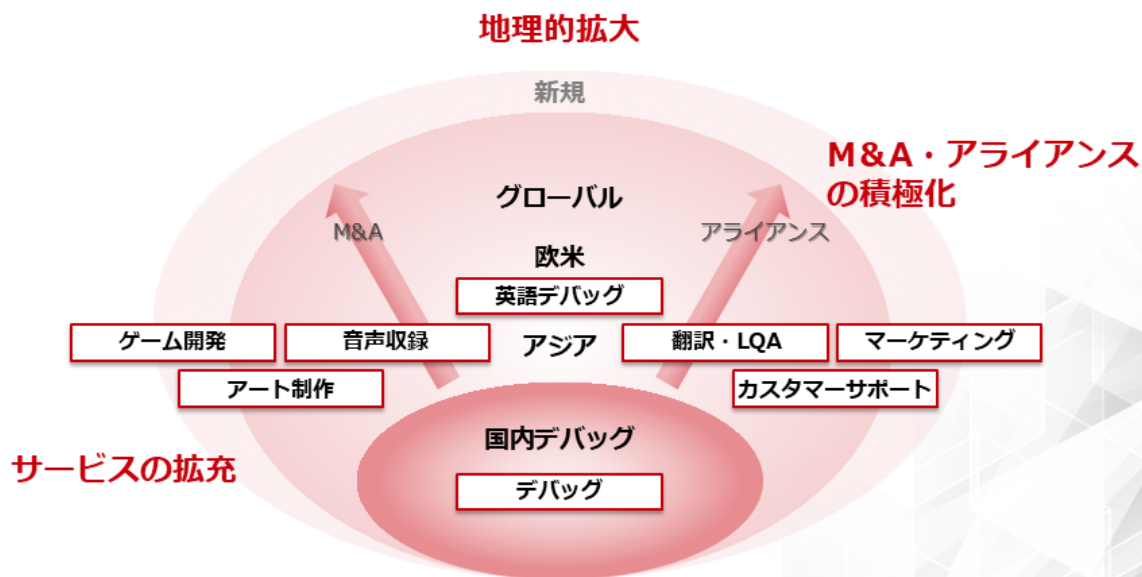
当社の強みですけれども大きく三つありまして、それらを活用して、開発スケジュールが流動的なゲームメーカーにおける成功を、強力に支援してまいります。

一つ目がエンタメ品質です。ゲーム愛あふれるメンバーによる、日本人ならではの気になっちゃう気質を活かした高品質サービスを提供しております。

二つ目が豊富なリソースを活用した拡張性です。ゲームの内容によっては、一度に100人、150人という人数のテスターが求められるケースがあります。そこに迅速に対応することによって、大手ゲーム会社の信頼を勝ち得、結果、圧倒的な国内シェアを誇るという状態まで持ってきております。

三つ目が、顧客ニーズに即日対応可能な繁閑適応力で、ゲームの開発サイクルによっては、日単位で必要な人数、需要が変わってきます。そこに即日に対応していき、クライアントニーズに応えるという形で、こういった三つの強みを生かして幅広くサービスをお客様に提供させていただいております。

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



こちらが DH グループ事業の成長戦略です。

まず国内デバッグを中心に事業を展開しましたが、今後はさらにこのサービスを拡充するという
 ことで、ゲーム開発、アート制作、音声収録、翻訳・LQA、カスタマーサポート、マーケティングと
 ゲームの開発、また運用に関わる幅広いサービスを提供してまいります。

地域的にも、国内からアジア、欧米、そしてグローバル、例えばインド、タイ、こういったところ
 も今後、新たな注目エリアになりますので、こういった全世界に向けて、ワンストップサービスを
 提供し、世界市場で戦える企業を目指してまいります。

海外拠点が確実に拡大 グローバルクライアントの獲得に注力

■当社の事業拠点

● … デバッグ拠点 ● … ローカライズ拠点 ● … ゲーム開発拠点



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

16

こちらが直近のグローバル展開状況になります。


昨年、インドには英語デバッグの拠点として現地の企業と合併会社を設立いたしました。早速、ソニーグループ様のゲームのデバッグの仕事もいただいております。一方でこの10月、タイのバンコクに新しく拠点を設け、翻訳とLQAと日本のゲームクライアントからのニーズも結構高まっている言語であります。実際は世界中からも注目されている言語になっておりまして、我々来年1月から稼働ができるように準備を進めている状況でございます。

あと、これも昨日発表させていただきましたが、カナダのQA会社のM&AでHUWIZという会社を、今後連結子会社化いたします。アメリカにはローカライズの営業を中心としたセールス拠点を持っておりまして、いわゆるオペレーションベース、稼働拠点を持ってたわけではないので、今回ようやく、北米にまずこのオペレーションのベースをしっかりと持てることとなります。

これによって地元のカナダはもとより、アメリカ、そして欧州まで幅広くお客さんに認知をしてもらい、サービスを提供できると思っております。

最後にシンガポール、こちらでも今回、ゲーム開発の技術者集団である会社と、戦略的な業務提携契約を締結いたしました。最初に狙いたいのが、最近需要が高まっているポーティングです。最近Switch 2の販売もありまして、いろんな会社が既存のタイトルのSwitch 2へのポーティングや、コンソールゲームへのポーティングということを行っておりまして、ここに向けて特に海外向けだと思っておりますが、サービスを提供していきたいと思っております。

AI活用を推進し、サービスの付加価値向上や業務効率化を目指す



GENERAL ARCADE社とLUNATE社の
AIの専門人材等の精鋭メンバーを集結した
戦略的ジョイントユニット“Beware of Bytes!”と連携し
**AIを活用した次世代デバッグサービスの
企画開発を開始!**

**BEWARE
OF BYTES!**

Google Cloud Japan 合同会社の
元執行役員 AI事業本部本部長の橋口 剛氏が
AI Strategic Advisorに就任
AI活用による業務効率化を推進!

ella translation
service
“感情”を表現する
独自のAI翻訳エンジンで
ゲーム翻訳に革命を起こす!

橋口 剛氏

Copyright© 2025 DIGITAL HEARTS HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 17

一方で DH グループ、AI については積極的に取り組んでおります。

まず翻訳エンジンとして独自の AI 翻訳エンジンである ella というものを、ゲーム特化して開発をしまして、昨年からリリースをしております。おかげさまで需要も増えてきていまして、若干翻訳エンジンのスペックが物足りなくなるのではないかと追加的な強化もするぐらい、だんだんこの ella の利用も増えてきております。

一方で、我々のコア事業であるデバッグについても、やはり AI に対する取り組みをやっていかないとはいけません。先ほどご説明させていただきました、シンガポールのこの 2 社と、このデバッグについても、AI を活用する共同研究開発を試みております。

この 2 社、やはり当社が世界の中でも相当デバッグのプロジェクトの経験数が多いということをご評価していただいて、ぜひここを一緒に進めようということで、これから進めてまいります。

また元 Google Cloud Japan の AI 事業本部長をされていた橋口さんにも、今回当社の AI Strategic Advisor に就任していただいて、最先端の AI 技術についてしっかりと理解を深め、活用すると同時に、いわゆる全ての従業員が AI をうまく活用できるように、いろいろなアドバイスをいただきながら浸透させていって、業務効率化を推進していこうと考えております。

2025 大阪・関西万博でシニア向けeスポーツ大会「GeeSports大会」を開催 ゲームの新たな可能性に着目し、高齢化社会が抱える課題解決を目指す



GeeSports^(注)の目的・意義

1. ゲームの提供やイベントの開催を通じて、シニアの新しい生きがいを創出
2. ゲームを楽しみながら健康維持や認知症予防を促進
3. 社会参加や多世代交流に対してゲームが持つ新たな可能性を検証

*GeeSports… “GrandParents” “Exciting” “Empower”の頭文字をとって名付けた独自のワード

2025 大阪・関西万博で開催したGeeSports大会では 全員が90歳代のチームや最高齢94歳の選手が参加！

年齢を感じさせない高い集中力や息の合ったチームワークで白熱した戦いを繰り広げました。試合中、選手たちがボタンを連打して戦う姿に、来場者からも思わず「がんばれ！」と声援があがるなど、会場は暖かい空気に包まれました。

参加した選手からの声

「やったことがないからこそ面白くて、手が痛くなるのも忘れて練習しちやいました」
「今までお話ししたことのない方とも、ゲームの練習をきっかけに仲良くなれました」
「頭脳戦の側面もあるので、脳が活性化してよかった！」

メディア掲載350件以上、“うちでも開催してほしい！”等、企業・自治体からの反応多数

メディア掲載事例

- テレビ大阪：【94歳のゲーマー登場】万博で「Geeスポーツ」！白熱の対戦で脳も活性化
- 朝日新聞：eスポーツでシニアが熱戦 感じた「新たな挑戦に年齢は関係ない」

*記事の題名をクリックすると掲載記事をご覧いただけます。



2026年秋に第2回GeeSports大会の開催決定！

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

18

最後になりますが、先ほど伊丹からも少しご紹介させていただきましたが、この10月1日大阪・関西万博で、シニア向けのeスポーツ大会を開催させていただきました。10月1日が国際高齢者デーということもありまして、そこにぶつけてゲームの持つ可能性に注目をして、これが日本の抱える高齢化社会問題に何か貢献できないか、ということで今回チャレンジをしてみました。

まずは、やはり高齢者の方がこのゲームを通じて楽しんでいただく、ちょっとした生きがいになってもらうということが、狙いとしてはありました。それ以外にゲームをすることで、手を動かして頭を使ったりしますので、健康維持だとか認知症予防などに貢献できれば良いというところと、あとはゲームらしさという面では、やはりゲームは1人でやるのではなく、複数の人とやるという部分もあります。高齢者同士と一緒にゲームができたり、さらに良いのは、ゲームという特性を活かして、お子様だとか孫の世代と一緒にゲームができれば、すごく素敵な年配の方の、ライフワークな人生なのではと、チャレンジをしてみました。

実際当日、私も現地に行って、この大会の状況を見ていたのですが、本当に言葉で表すのが難しいぐらいある種、感動させていただきました。僕らは主催者なのですが、本当にやってよかったという感想が芽生えるぐらい、高齢者の方の生き生きとした笑顔だとか、楽しそうな状況を見てると、何か僕らが考えていた以上に、すごく可能性のあるGeeSportsだったと改めて思いました。

最高年齢 94 歳の方が 2 名ぐらやっていましたが、素晴らしなと思いました。言葉ではなかなか表せないです。ここに掲載されていますけども、特にこのテレビ大阪さんのニュースを、ここをクリックいただければ見られると思いますので、ぜひこの動画を見ていただくと少しその雰囲気がわかるのではないかと思います。

こういった形でエンタメ事業に、我々が特化することによって、こういう新しいエンタメらしい取り組みもできたのではないかというふうに感じております。

では次、AGEST 事業について、二宮から説明させていただきます。

AIオートメーションツール「TFACT」と純国産の「SBOM管理ツール」を通じて、
「グローバルマーケット」へ
日本の品質技術、セキュリティサービスを提供。
Missionである「SAVE the DIGITAL WORLD」の実現へ

Global Quality & Security Company with AI



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

19

二宮：私から AGESt グループの成長戦略を説明させていただきます。AGESt グループは、引き続きシフトレフト対応のソフトウェアテストサービス、この事業を確実に拡大しながら、新しく AI オートメーションツールである TFACT 並びに純国産の SBOM 管理ツール、これを国内とさらにはグローバルマーケットへ展開していきたいと思っております。

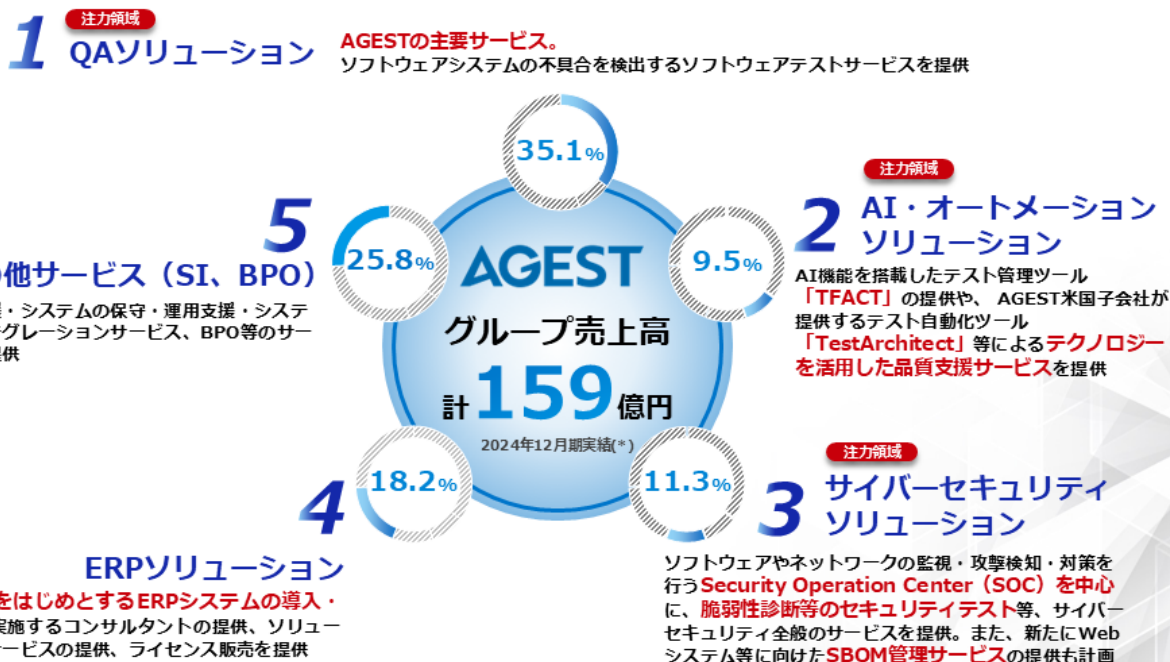
Global Quality & Security Company with AI ということ掲げて、ミッションであります SAVE the DIGITAL WORLD、これを確実に実現に向けて進めてまいります。

弊社の成長戦略の柱は、三つあると思っております。一つが先ほど申し上げた AI オートメーションツールの TFACT、これによって徹底的にテスト効率を改善していきます。これをテストのデファクトスタンダードにしていくことで、テスト工程の革新を起こしていきたいと思っております。

二つ目が、純国産の SBOM 管理ツール。このあと詳しく説明しますが、これを使って、我々が持っている SOC、脆弱性診断とともに、サイバーセキュリティのトップカンパニーを目指していきたいと思っております。

さらに、弊社は既に海外グループ子会社を持っております。これを起点にして、グローバル展開を進めることで、日本人が持っている品質技術、さらにはセキュリティサービス、これを世界に展開していくということを考えてまいりたいと思っております。

AGESTの成長戦略を見据え新たなサービス群を定義



この成長戦略を進める上で、新しくサービス業を再定義させていただいております。五つのサービス群で、そのうち三つが注力領域という形になっております。一つ目が、QAソリューション。これはシフトレフト対応という形で、独自の高付加価値サービスも提供しておりますが、ソフトウェアテストサービスを確実に伸ばしていきたいと思っております。

二つ目がAI・オートメーションソリューション。これを一番伸ばしていきたいところですが、このTFACTを使った効率化や、子会社が持っているTestArchitectという自動化ツールのテクノロジーを使って、品質支援をするサービスを伸ばしていきたいと思っております。

三つ目が、サイバーセキュリティソリューション。これも注力領域になります。従来からやっているソフトウェアネットワークの監視であります、Security Operation Centerの事業、並びに脆弱性診断のセキュリティテスト、これを中心に位置づけながら、新たに総合管理サービスを提供することによって、大きく伸ばしていきたいと思っております。

四つ目、ERPソリューション。弊社のSAPの導入支援も行っておりますので、足元で新バージョンも発売されており、来期以降かなり伸びてくると思っております。

五つ目、その他サービス。これはシステムインテグレーションやBPOの事業を行っております。ここは、我々の利益率を改善するために、この事業自体はあまり利益率が良くありません。

ですので、ここを伸ばしていくというよりは、ここを軸にして注力領域にクライアントを送客していくという位置づけで置いております。ここは決して伸びてはいかないのですが、安定的な事業継続をしていきたいと思っております。

テスト自動化の取り組みとAIテストとの親和性



- AGESTはテスト専門会社として、テスト自動化にも注力
- AIテストツール「TFACT」と組み合わせることにより、テスト工程の効率化・さらなる収益拡大

AGESTグループにおけるテスト自動化の歴史とAIテスト領域のロードマップ



米国子会社のLOGIGEAR CORPORATIONが開発したソフトウェアテスト自動化ツールで、**10年以上の運用実績**があり、**あらゆるデバイスのテスト自動化に対応可能**



AIの潮流を受け、さらなる効率化・品質向上を求め、**革新的なAIテストツール「TFACT」**を開発。2025年1月にβ版、9月に正式版をリリース

テストケース作成から、自動実行、結果分析・レポート作成、テストケース管理までワンストップでAIがアシスト



「TestArchitect」×「TFACT」を融合し、さらなる技術革新への対応が可能に。2026年1月には、**SaaS版TFACTの販売**を予定し、**新たな収益モデルの確立**を狙う

- AI対応領域の拡大により、あらゆるデバイスでのAIテストが可能に
- テスト工数のさらなる削減と圧倒的な市場提供スピード
- 膨大なテストデータの獲得によるテストの高精度化及び品質向上

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

まず弊社の注力領域になります、AI・オートメーションの事業です。唐突にAIの事業を始めたということではないです。子会社でありますLOGIGEARという会社が10年以上前から、テスト自動化ツールを保有しています。

10年以上北米で展開しておりまして、かなりユニークなテスト自動化のツールです。一般的には、Webシステムに対する自動化ツールというのが、テストの業界では一般的ですが、このTestArchitectというツールは、Webシステムだけではなくて、オンプレミスの環境や、デスクトップアプリ、IoT機器あらゆるデバイスのテスト自動化が可能ツールです。

日本企業向けに、この2年間カスタマイズを繰り返してしまして、この2年ほど前から日本国内での販売も、強かに推進している状況です。特にこの特殊な環境で提供できるところを評価されて、今では金融機関様においては、かなり浸透していったツールになっております。

このノウハウを使いながら、TFACT、AIを使ったツールの開発を進めてまいりました。今年の1月ベータ版をリリースし、この9月には正式にプロジェクトの活用を進めております。

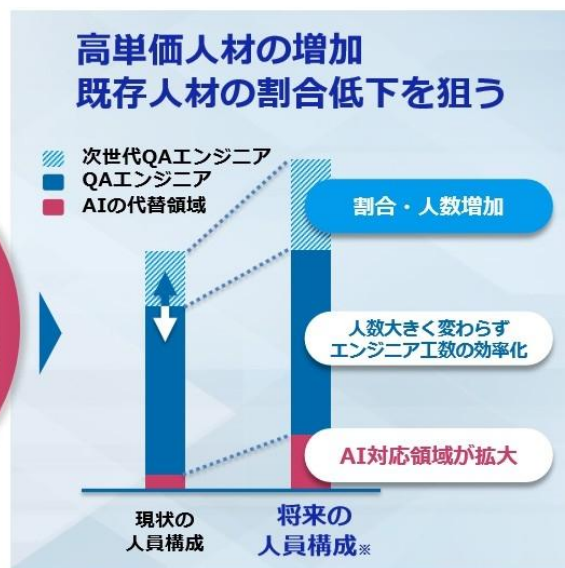
TFACT は、テストステップの生成から自動実行、結果分析、レポート作成、テストケースの管理
これをワンストップで AI がアシストしていきます。既にプロジェクトの結果からすると、概ね
50%ぐらいのテスト効率化が図れております。

この TFACT を来年の 1 月から SaaS 型という形で、TFACT のツールだけの販売も行っていきま
す。社内利用だけではなく、新しい収益モデルといったツールを来年から開始してまいります。

さらにはこの TestArchitect、これを組み合わせることによって、AI が対応できる領域の拡大を図
っていきます。ですので、あらゆるデバイスで AI テストは稼働になるという世界観を目指してお
ります。これによってテスト工数を大きく削減して、圧倒的に早い形でプロダクトを市場提供でき
る、こういった世界観を実現することによって、テスト業界のデファクトスタンダードを目指して
いきたいと考えております。

- 優秀な人材の確保と育成はAGESTの重要任務
- さらにTFACTの活用により、**エンジニア構成適正化やテスト対応領域拡大等の進化を続けていく**

採用・育成・AIによる効率化の好循環サイクルを構築



*将来のAGESTグループの人員構成を示したイメージ図を記載しております。

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

22

我々が持っている人材を使った QA ソリューションと AI オートメーションソリューションの関係になります。引き続き、我々が目指しているシフトレフト型 QA for Development といわれるサービス領域、ここは非常にニーズが高いです。

しかしながら専門領域になりますので、かなりのスキルが求められると。このスキルを持った人材の採用を強化しますし、既存の人材を育成してまいります。より高付加価値のサービスが提供できる人材層の拡充を図ってまいります。

一方、割とロースキルの領域、これに関しては徹底的に AI を使い自動化をしていきたいと思っております。TFACT を活用することによって、基本的なロースキル人材のところは自動化するというを進めてまいります。

結果、右のグラフにありますように、人材層というところではいきますと、AI が対応する領域、これがどんどん増えていくと思っております。さらに一番上の高付加価値を提供できる次世代 QA エンジニアの割合が増えていきます。

この二つの稼働の組み合わせによって、当然粗利率は高くなってまいりますし、そもそもの受注キャパシティが上がっていくと考えております。さらにツール販売をすることによって、新しい収益が加わってくるということで、進めていきたいと思っております。

- **SBOM管理サービスを導入することにより、網羅的・継続的にセキュリティ管理が可能に**
- **米国、欧州等でのSBOM導入加速・規制強化に追随し、日本も対策が求められる**
- **2026年1月にWebシステム等に向けたSBOM管理サービスをリリース予定**

SBOMとは

SBOM (Software Bill of Materials) とは、ソフトウェアを構成する部品（コンポーネント）やその依存関係をリスト化したものです。これは、ソフトウェアのセキュリティリスクを管理し、脆弱性対応やライセンス管理を効率化するために重要です。

AGEST が取り組む SBOM脆弱性定期レポートサービス

AGESTは、IoT機器向けのSBOM管理サービスをいち早く展開。今後は、IoT機器に加え、Webシステム、サーバ、業務システム等の領域にも拡大



純国産のSBOM管理サービスとして業界におけるトップシェアを目指す

*1 OSSとは、オープンソースソフトウェアの略語で、利用や改変、再配布を行うことが可能なソフトウェアのことをいいます。
*2 ライブラリとは、特定の目的のために再利用可能なプログラムの部品や資料等を集めたものを指します。

続いてサイバーセキュリティソリューションの領域ですけれども、ここは引き続き SOC のサービス、並びに脆弱性診断のサービス、これを拡大してまいります。それに加えて SBOM の管理サービスを来年1月から開始していきます。SBOM、まだ聞き慣れない方も多いと思いますが、これソフトウェアの、いわゆる原材料表をリスト化したものになります。

これで何ができるかといいますと、例えばオープンソースを使っていたときに、そのオープンソースに潜在的な脆弱性や、新しく出てきた脆弱性があると、これを可視化していることによってその情報を与えると、事前にそれを防ぐことができます。

昨今起こっているセキュリティインシデント、割とこの OSS、オープンソースの脆弱性を突かれた攻撃がかなり増えています。こういうことを未然に防いでいくことが可能になる、これが SBOM の良さです。既に IoT 機器向けには SBOM 管理サービスを展開しておりましたが、来年1月からは Web システム、サーバー業務システムの領域にも拡大をしていきます。これは日本では、いわゆる規制によって、まだまだ進んでおりません。

一方、欧米ではかなり導入が加速していきまして、規制も強化されています。既に日本も昨年の経産省のガイドラインの改定以降、ミッションクリティカルな業界においては、必須化されていっている状況が続いています。

ですので、例えば医療機関に納品するシステムや、ミッションクリティカルな領域、この領域に関しては、かなり我々にも引き合いが増えてきています。ですから、まだまだ SBOM 管理サービス自体はまだ浸透はしていないのですが、今後大きく伸びてくるマーケットだと考えています。

さらに、既にソフトウェアテストや脆弱性診断を行っております。出来上がったシステムにテストをし、この SBOM を作成します。クラウドです。さらにそこから SBOM の脆弱性がないかどうかというのを、定期的に監視していくビジネスモデルを、新たに作っていきたいと思っております。

まだ日本で、純国産で SBOM 管理サービスをやっている会社は少ないです。ですから我々としては、この業界におけるトップシェアを目指していきたくと考えております。

AGESTグループのグローバル展開



各社のオーガニック成長とともにグローバル連携によりさらなる拡大と効率化を図る

各国の製品、デリバリー機能、販売体制を有機的に連携
特に、国内製品「TFACT」
「SBOM」のグローバル展開に注力



 AGEST 	<ul style="list-style-type: none"> QA AI Sec. ERP 他 <ul style="list-style-type: none"> 日本国内市場へのサービス提供 各ソリューションのデリバリー QA、AI、Sec.、ERP製品の開発
 	<ul style="list-style-type: none"> QA AI Sec. ERP 他 <ul style="list-style-type: none"> US市場へのサービス提供 AI・オートメーション製品の開発 TFACT/SBOMの販売
 	<ul style="list-style-type: none"> QA AI Sec. ERP 他 <ul style="list-style-type: none"> Euro市場へのサービス提供 ERPデリバリー ERP自社製品開発 TFACT/SBOMの販売
 AGEST <small>AGEST Vietnam Co., Ltd.</small>	<ul style="list-style-type: none"> QA AI Sec. ERP 他 <ul style="list-style-type: none"> ベトナムオフショア (QA、AI、その他デリバリー) ベトナム市場へのサービス提供 TFACT/SBOMの販売

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

24

さらに我々、グローバルの展開を考えております。海外事業子会社について、収益的にかなりマイナスがあったということを踏まえて、この2年間でかなり改善をしてきました。構造改革を行ったことによって足元ではしっかりと安定的に利益ができる状況までたどり着いております。

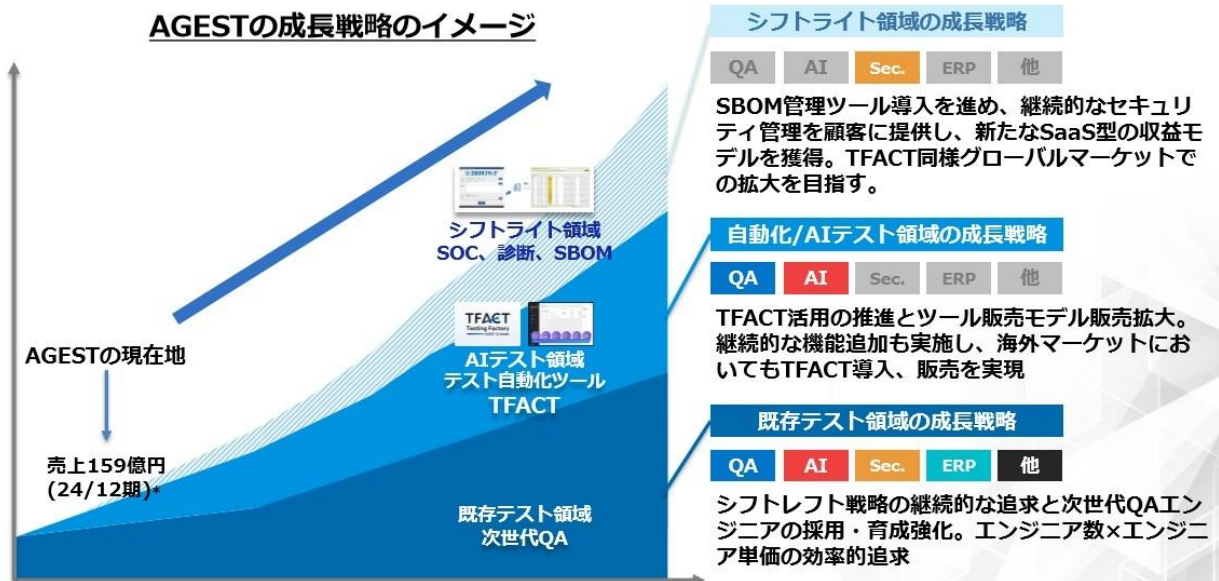
ですから、オーガニックな国内海外子会社の成長とともに、この SBOM、TFACT、グローバル共通で使えます。新たにこの TFACT と SBOM をグローバル展開用にカスタマイズを進めておりま

す。これを北米、ヨーロッパ圏、ベトナムで販売を強化していき、我々の成長の加速を、グローバル展開によって成し遂げたいと考えております。

AGESTグループの成長戦略全体像



- 今後は、**既存テスト領域に加え、TFACTによる自動化・AIテスト領域、シフトライト領域に注力**
- 国内のみならず**グローバル展開**によりさらなる成長を実現



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

*AGESTグループの決算期(12月期)に基づき実績を記載しており、当社が開示している“AGESTグループ事業”の実績と差異が生じております。

25

全体像になりますが、今持っている領域でいくと、昨年の売上は 159 億円でした。まだ TFACT の売上と、SBOM は入っていないのですが、今後はこの二つを伸ばしていきたいと思っています。

まず既存の次世代 QA を中心にした既存テスト領域について、エンジニアの数、並びにエンジニアの単価を効率的に追求していくことで、拡大を進めてまいります。

TFACT に関しては、今後新たな機能追加や、領域も拡大していきます。それによっては収益の拡大、さらには海外マーケットも含めたツールの販売数の掛け合わせ、これによって事業を拡大していくことを考えています。

シフトライト領域、これはシステムが出来上がった後ですが、主にセキュリティ領域になってくると思っています。SOC、並びにセキュリティの診断、そこに先ほど申し上げた SBOM を加えて、これをさらにグローバルで展開することによって大きな成長を実現してまいりたいと考えております。私の説明になりました。

[了]