

# ソフトウェアの不具合を見つける検査 (デバッグ) で強み発揮

～デバッグのプロフェッショナル集団として、世界のトップブランドを目指す～

宮澤 栄一

株式会社デジタルハーツ 代表取締役社長兼 CEO

## ゲーム機のデバッグが主力 ～「Wii®」の大ヒットなどで受注拡大

当社はソフトウェアの不具合、いわゆるバグを見つける専門会社です。最近、大手銀行のシステム統合に伴う障害や、航空会社で発券できなくなるトラブルなどが大きなニュースになりましたが、コンピューター・プログラムのミス、つまりバグが原因と見られる場合が多々あります。こうしたバグをプログラムの開発段階で見つけて修正する仕事は一般的にデバッグと呼ばれておりますが、当社はそのうちバグを見つけることに特化してビジネスを展開しています。

当社はもともとゲームソフトのデバッグからスタートし、現在も主力事業となっております。現在、ゲーム市場そのものが大きく伸びており、当社の2007年度の受注もこの分野では2倍近い伸びとなりました。

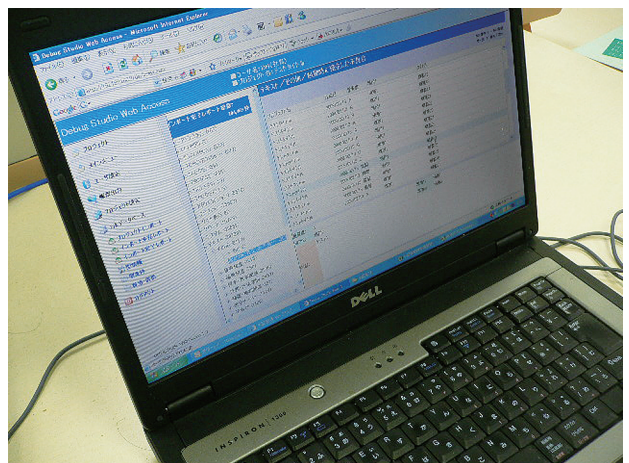
これらゲームソフトのデバッグと並んで、携帯電話などのモバイル、パチスロなどのアミューズメント機器を主力事業の3本柱としています。さらにはデジタル家電やおもちゃなど、ありとあらゆる製品分野のデバッグサービスを行っています。

## 「能動的デバッグ」で徹底チェック

従来、デバッグはプログラムを開発するソフトウェア会社やコンピューター会社が自社内で行うのが一般的でした。しかしプログラマーの視点からのデバッグは、こう使うものだ、あるいはこう使ってほしいという、作る側の発想がどうしても先に立ってしまい、説明書通りに動くかどうかのチェックが中心になりがちです。私はこれを「受動的デバッグ」

と呼んでいます。

これに対して、当社のデバッグの強みは「能動的デバッグ」を取り入れることです。ユーザーの視点であらゆる角度から徹底的にバグをあぶり出します。あえて誤作動が起きそうな操作を試してみてもプログラム・ミスを見つけるのです。たとえば、携帯電話の番号ボタンの1から0まできちんと入力されるかどうか、これを順番にチェックするのが「受動的デバッグ」だとすると、当社の「能動的デバッグ」は全部のボタンを一斉に同時に押してみるとか、携帯電話を開くコマンド何秒以内で1のボタンを押してみるなど、通常ではやらないことだけでも、やれてしまうことは全て試します。そうやって、普通なら見つからないようなバグまで検出するのです。もし製品を売り出した後になって不具合があれば、メーカーは回収や再設計に莫大なコストがかかるだけでなく、企業ブランドを傷つけることになりかねません。今は消費者の目は大変厳しくなっていますから、しっかりした完成品を世に出していくことが不可欠



バグ情報が蓄積された情報システム



### 【宮澤栄一氏のプロフィール】

株式会社デジタルハーツ代表取締役社長。72年栃木県生まれ。91年有限会社宮澤商事入社。95年同社を退社。01年有限会社デジタルハーツを設立（03年に株式会社に組織改変）。

コンシューマゲームおよびパチンコを対象としたデバッグサービスの提供を手に始めに、02年にPCソフトウェア、03年にパチスロおよび携帯アプリケーションを対象としたデバッグサービスの提供を開始。05年に事業規模の拡大に伴い本社を移転するとともに大阪営業所、名古屋営業所、翌年には秋葉原営業所、渋谷営業所を、07年には横浜営業所、08年には札幌営業所を順次開設。07年には Xbox 360<sup>®</sup> 認定テストベンダー（AXTP）を日本企業として初めて受けた。

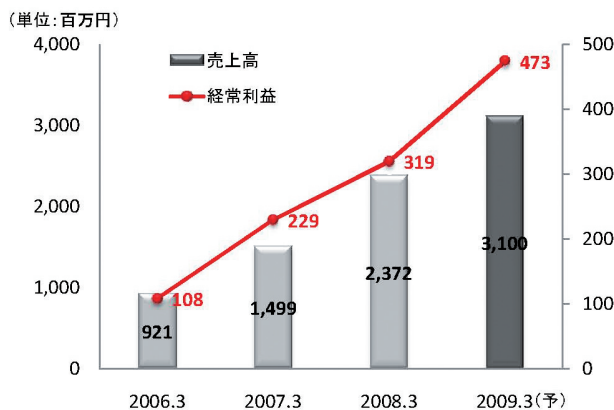
です。ですから当社は製品の開発段階でそこを徹底的にチェックしていく仕事を担っているのです。

こういうやり方によって、当社は22万件以上のバグの事例データを蓄積しています。これだけのデータベースをもっている企業は世界でも他にないのではないかと自負しています。ソフトを開発する際にバグが出ると、それをつぶしながらソフトを完成させていくわけですが、従来はソフト開発者にとってバグの情報は蓄積されないものも多くありました。しかし我々にとっては、それが貴重なデータベースになっていくのです。こういうビジネスを展開している企業は世界になく、そこが当社の強みです。

## 好調な業績続く

### ～今期も大幅増収増益の見通し

最近ではデバッグのアウトソーシング化についての理解が広がり、当社のデバッグサービスへの評価も高まっています。会社設立からまだ7年ですが、業績は年々大きく伸びており、今年2月には東証マザーズ市場への上場を果たしました。2008年3月期の売



2009年3月期も売上高は前期比130%の31億円、経常利益は前期比148%の4億7300万円の見込み

上高は前期比158%の23億7200万円、経常利益は前期比139%の3億1900億円と、大幅増収増益を達成しました。2009年3月期も売上高は前期比130%の31億円、経常利益は前期比148%の4億7300万円を見込んでいます。

主力であるゲームソフトのデバッグ事業は今後、中長期的にも経営の柱です。「ニンテンドー DS」や「Wii<sup>®</sup>」などが大ヒットとなっていますが、従来はゲーム機に触ったことがないような人たちが購入してゲームを楽しんでいます。量販店のゲーム機売り場をのぞくと、家族連れやおじいちゃん、おばあちゃんがゲームソフトを手にとって見ているのです。かつてそんな光景を見たことはなかったと思います。ですから今のゲーム市場のヒットは一過性のもではなく、新たなステージに入ったと思います。したがってゲームソフトのデバッグサービスはまだまだ伸びていくでしょう。

## 作詞家から転身、7年前に会社を設立

私はもともとゲーム業界とは縁があります。24歳の頃、音楽事務所にスカウトされた事がきっかけで作詞を始めるようになり、4年半ほど作詞家として活動しました。いくつかのゲームの主題歌の作詞を手がけてもいました。その傍らでゲームソフトのテスト業務にも個人事業主として参加し、その経験からデバッグの必要性を感じていたので。

ちょうどゲームメーカーで応援してくださる方がいらっしゃったので、当時の仲間6人で会社を設立しました。2001年のことです。実は私はそれまで起業する気持ちはありませんでした。それどころか、社長にだけはなりたくないと思っていました。私が

小学校2年生と22歳の時、父親が経営していた会社を2度も清算して、大変苦勞したからです。作詞家になったのも、一人で身を立てられる仕事をしようと思ったからです。しかし作詞家の仕事をして痛感したのは、私の場合、一人では何事も限界があるということでした。それで当時の仲間の熱意に押される形で会社設立に踏み切りました。

しかし振り返ってみれば、その父親からの影響は大きかった気がします。子供の頃、家族でファミリーレストランなどに食事に行くと、いつも父は「この店にはテーブルがいくつあって、この時間帯で客が何人いて、店員が何人、この食事の原価は何円ぐらい……」などと話していました。いつもそういう会話でしたから、私も知らず知らずのうちにビジネス感覚というようなものを学んでいたのかもしれませんが。高校を卒業した後、父が経営していたパチンコ店に入社して経営を手伝った時期もあったので、それらが今に役立っていると思います。

## 最大の武器は「人」 ～フリーターを大量採用、プロ集団に変身

当社の最大の武器は「人」です。デバッグという仕事は高い専門性と根気がある仕事です。同時に、デバッグという仕事は受注先企業の開発中のソフトに関する情報、つまり最高機密を全て把握する立場にあるわけですから、秘密保持と情報管理がきわめて重要です。そのためアルバイト含め従業員約2400人には採用時に必ず身元保証人をつけて頂いています。これによって受注先企業からの信用を確保すると同時に、従業員全員に対して情報管理と信用の重要性について意識付けをします。その後は研修に入りますが、ここでは当社独特のノウハウがあり、それに基づいて徹底して教育します。以上の結果、これまでに情報漏えいは1件もありません。

設立当初の仲間をはじめ、デバッグに直接関わる

社員のほとんどがアルバイトから入ってきた人で、元フリーターです。フリーターは仕事をしたくないのではなくて、自分の仕事が社会の中でどのように役立っているのか、社会の中で自分の生きる場所はどこにあるのかがわからない人が多いように思います。ですから、自分の仕事と社会とのつながりをきちんと理解できれば、納得して一生懸命仕事をするのです。デバッグという仕事は自分たちがまじめに仕事をすればするほど当社のクライアントである企業様にも喜んで頂け、消費者様にとっても利益になる仕事です。そういうことを教育していくことで、社員・アルバイトの仕事に対する意欲が高まっていくのです。当社にアルバイトとして応募して頂く人はゲームが好きだからという動機が多いのですが、ゲームの楽しさよりも仕事の楽しさを覚えるようになっていきます。こうしてフリーターがプロに変身していくのです。

余談ですが、本来は学校の社会科でこうしたことをもっと教えるべきだと思いますが、実際にはほとんど教えていません。実はフリーター問題の背景は、ここにあるのではないかと感じています。

当社は、いわばフリーターの会社。フリーターを積極的に採用することで世の中の役に立ちたいという思いからですが、そういう会社がどんどんチャレンジをしていって伸びていくことが理想ですし、そ



24時間、監視カメラで作業ルームを監視（左）  
デバッグルームの入室管理は指紋認証システムを導入（右）





デバッグルームにて、デバッグ作業風景

れが世の中のフリーターと呼ばれる人たちの希望をかなえることにもなると思っています。今年2月にマザーズに上場した際に記念パーティを開きましたが、社員のご両親も招待しました。これは大変喜ばれました。あるご両親が「息子がフリーターで心配したり苦勞したりしてきましたが、仕事をするようになって家にお給料も入れてくれて、まさかこんなに変わるとは思わなかった」と私に涙ながらにお話し下さいました。「この会社をやってきてよかった」とつくづく思いました。

### 今年2月にマザーズ上場 ～会社も社員も一段と成長

上場したことによって、彼らは一段と成長したことを実感しています。仕事に対してより前向きになりましたし、社会の中で上場企業としてどうあるべきかといった議論もするようになりました。上場は取引先企業様からも喜んでいただきましたが、その分、自分たちはもっと頑張らなくてはという自覚も高まりました。

上場を機に、会社も一段と飛躍を図りつつあります。おかげ様で知名度が向上して、さまざまな企業様からオファーをいただくようになりましたし、社員・アルバイトの応募も従来の5～10倍に急増しています。昨今、企業の不祥事が相次いでいますが、



2008年2月、東証マザーズ市場上場の記念写真

当社は不具合を見つける会社ですから、自分たちは正しい会社でありたいと常々思っています。上場後、サブプライム問題などによる株式市場全体の下落の影響で当社の株価も一時下がりましたが、株価が上がっても下がっても着実に成長してゆこうと皆で確認し合います。幸い、会社設立以来、赤字になったことは一度もありませんし、業績は大きく伸ばしてきています。

前述のように、デバッグの重要性はますます高まっていますが、その中でデバッグを外注する動きは増えており、今後も受注は確実に増えていくでしょう。ただ無理してジャンプするより、背伸びするぐらいの思いで堅実に会社を成長させていきたいと考えています。

### 「Made in JapanからChecked by Japanへ」

今後の課題は、デジタル家電などの事業分野を拡大すること。主力のゲーム事業は今後も経営の柱ではありますが、娯楽市場への依存度が高いことから、他産業への営業活動の強化が必要です。デジタル家電はソフトウェアの組み込みがどんどん拡大しているので、デバッグのニーズも拡大しており、その分野での受注増加が期待できます。

もう一つは海外事業の拡大です。今年4月に海外事業部を新設し、主として北米での営業活動を開始

---

---

しました。国外に拠点を置く日本企業をはじめ外資系企業に対しても積極的に営業活動を展開し、当社のデバッグサービスの有用性と独自性を世界的に売り込んでいく方針です。

今、当社が掲げているのが「Made in Japan から Checked by Japan へ」というスローガンです。かつて日本は安くて品質のよい製品を作ることが得意とし経済大国になったわけですが、これからは日本がバグをチェックして完璧な製品を世界の人たちに買っていただくという趣旨です。私は今の仕事をしてきて思うのは、デバッグという仕事は日本人の

気質に非常に合っているということです。デバッグは大変きめ細かく緻密な作業ですし、バグをゼロにすることを目指すものです。最初から仕方がないと思ってしまうと、それ以上のデバッグのやり方が生まれません。こういう完璧を目指す仕事は日本人に向いていて、今後は国民性を生かしたビジネスでないと世界で勝負できないと思っています。そういう意味で、デバッグは日本が競争力を発揮できる分野だと確信しており、当社はそれを牽引する会社になりたいと考えています。