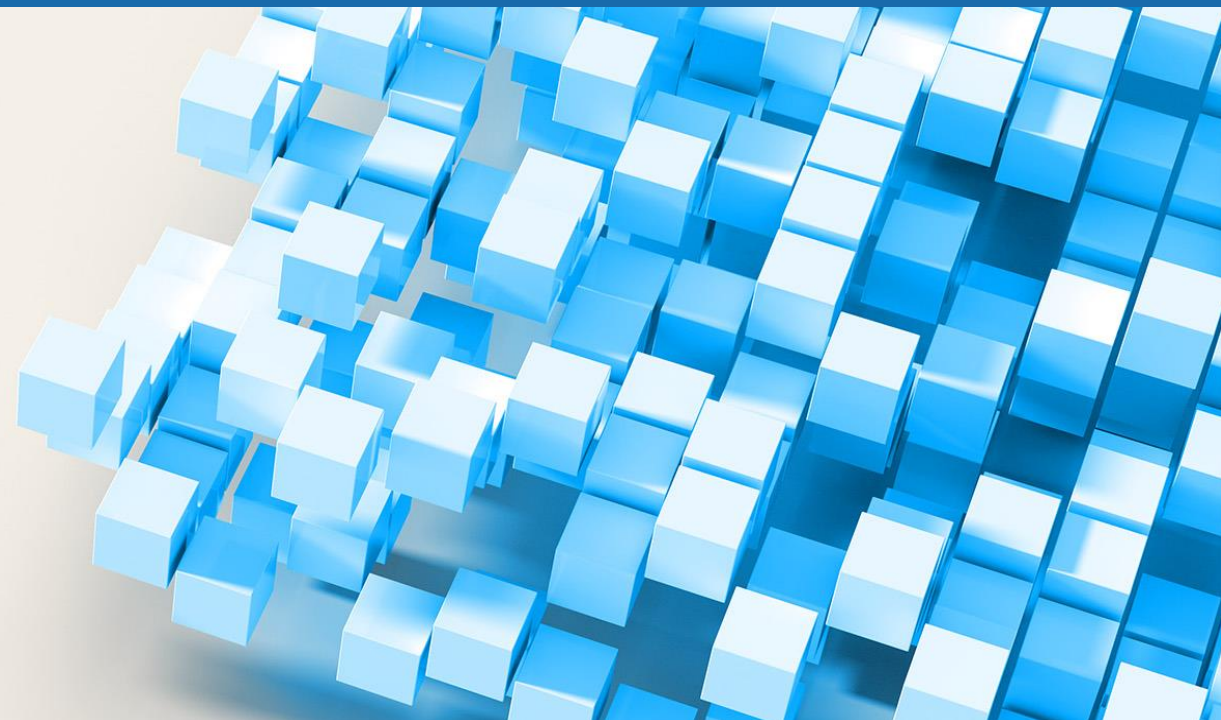


# 2020年3月期 決算説明資料

2020年5月15日

FOR QUALITY CONFIDENCE



1. 会社概要	P.3
2. ソフトウェアテスト市場の可能性	P.7
3. 2020年3月期決算概況	P.10
4. 2021年3月期決算見通し	P.24
5. 今後の成長戦略	P.28

# 会社概要



## 「品質向上のトータルサポート企業」を経営方針に掲げ、事業を展開

会 社 名	バルテス株式会社
会 社 設 立	2004年4月
上 場	2019年5月（東証マザーズ 証券コード：4442）
本 社 住 所	大阪市西区阿波座1-3-15（大阪本社）
事 業 内 容	ソフトウェアテストサービス 品質コンサルティングサービス ソフトウェア品質教育サービス セキュリティ・脆弱性診断サービス
子 会 社	バルテス・モバイルテクノロジー株式会社 VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines)
従 業 員 数	524名（2020年3月末 グループ3社計）
内、総エンジニア数	459名（2020年3月末 グループ3社計）
総 資 産	2,089百万円（2020年3月末）

## 社名の由来

Value created through Testing



「テストを通じて価値を創造する会社」という意味が込められています。

## グループスローガン

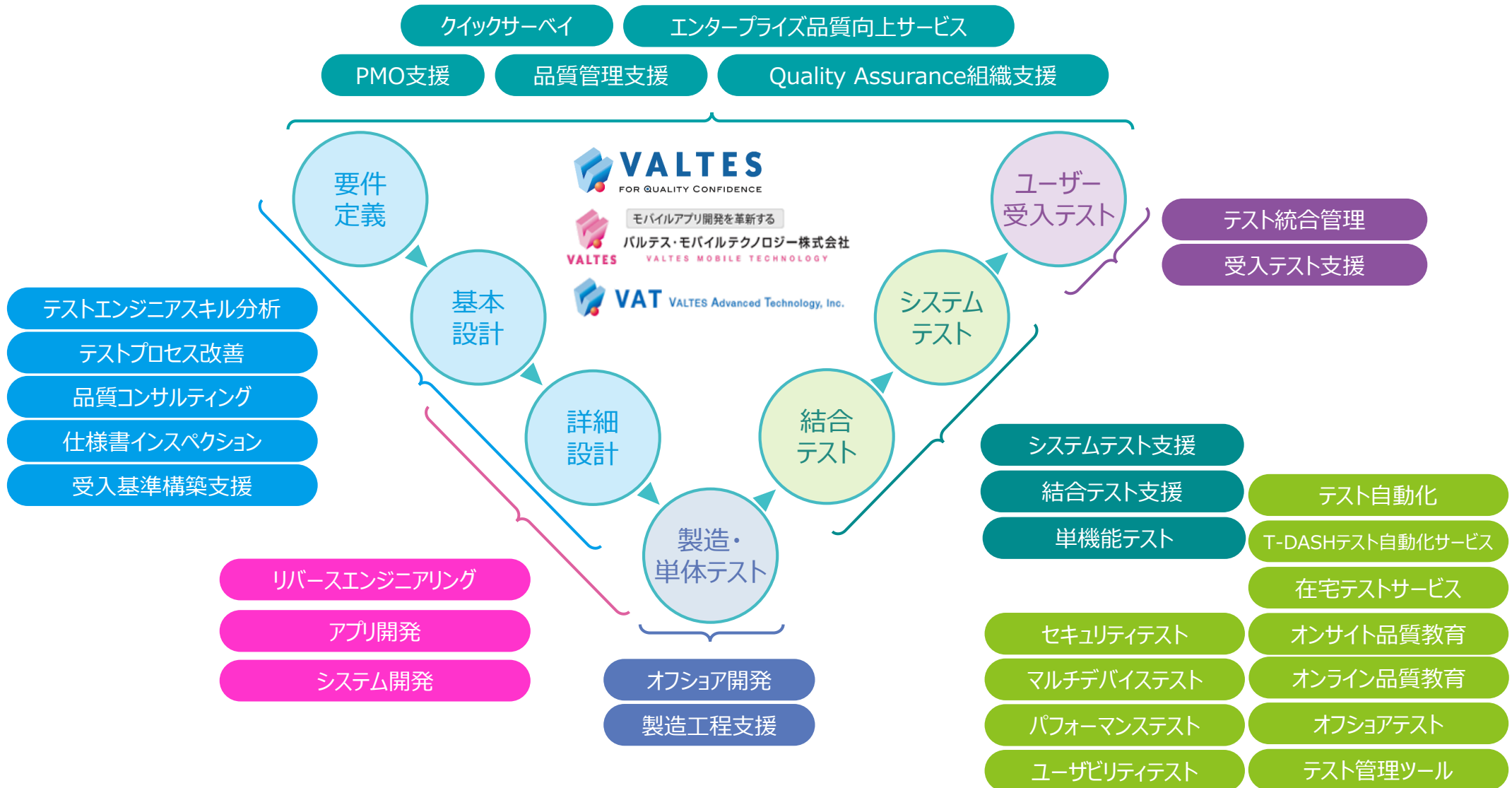
**VALTES**

FOR QUALITY CONFIDENCE

VALTES for Quality Confidence に込めた想い

「お客様の品質に対する自信を揺るぎないものにしたい」  
技術を磨き続け、品質向上に貢献し、より良い製品で社会を豊かにする。  
バルテスグループは、ソフトウェア品質のさらなる高みを目指し続けます。

## ソフトウェア開発の全工程で、ソフトウェア品質の向上支援サービスを提供

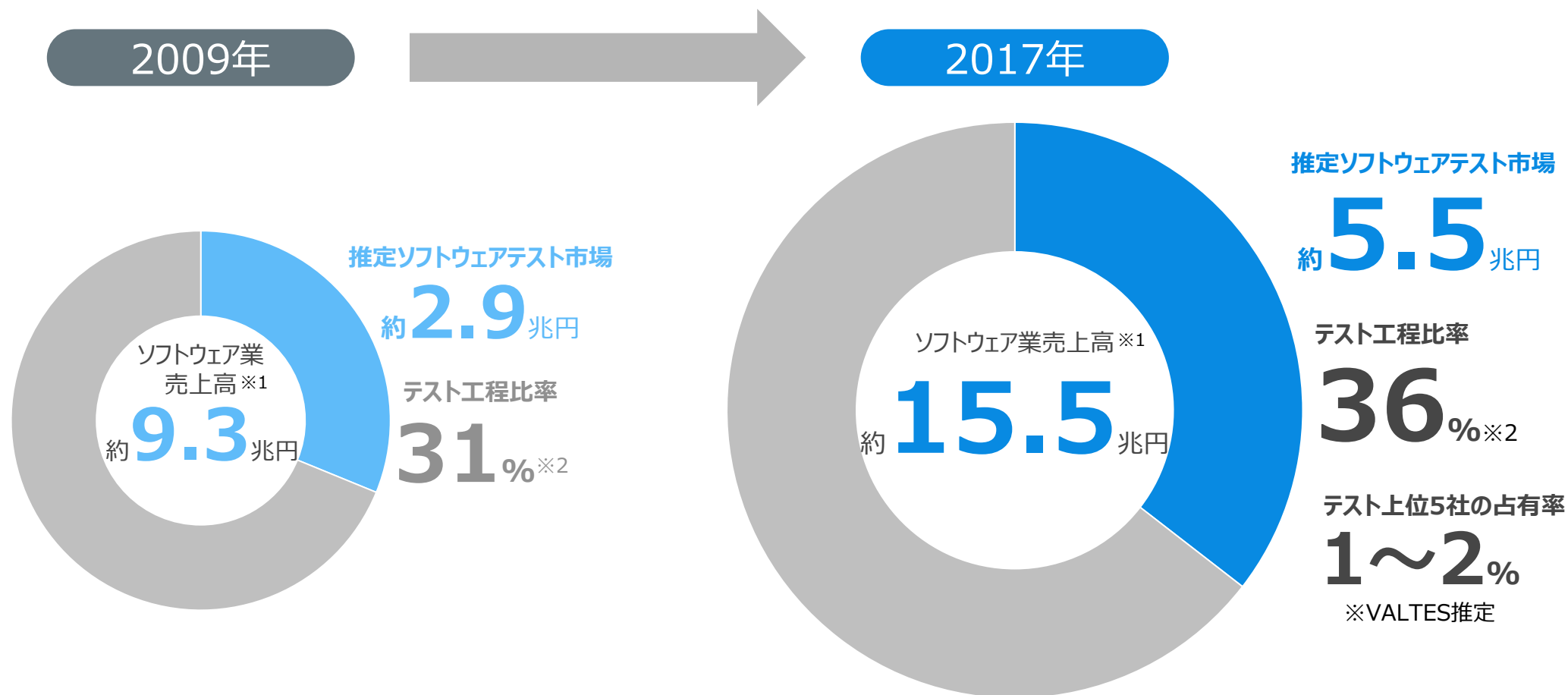


# ソフトウェアテスト市場の可能性



## 当社が推定する日本のソフトウェアテストの市場規模は約5.5兆円

ソフトウェア業売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



※1 総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より ※2 独立行政法人情報処理機構（IPA）「ソフトウェア開発データ白書」より



## ソフトウェアテストはソフトウェア開発企業から**テスト専門企業**へ

### ソフトウェア開発企業の悩み

- コストが高い開発担当者の労働時間の約4割がテスト・検証に割かれる
- テスト・検証は開発者のモチベーションが上がらない為、非効率
- 開発者自身がテスト・検証を行うのは客観性が無く信頼性に欠ける

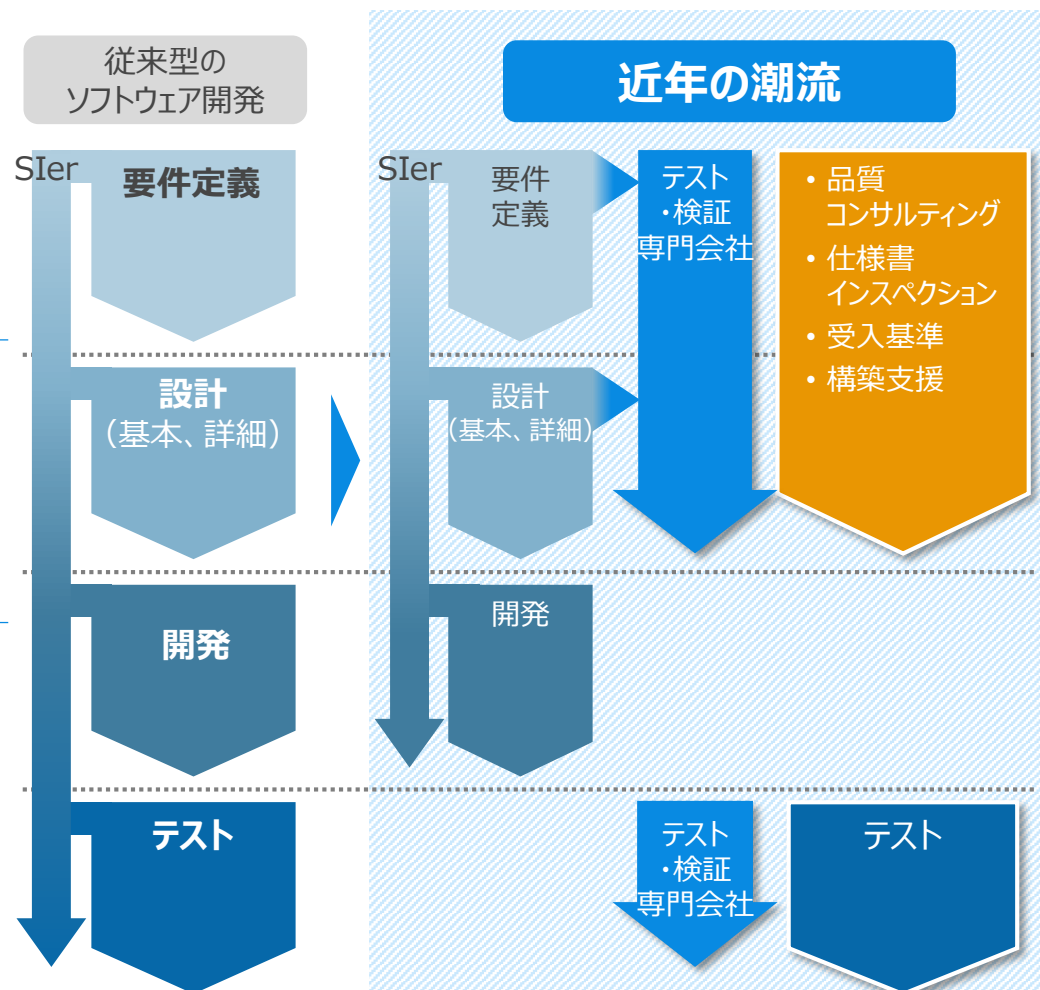
### テスト工程がアウトソースされなかった理由

- 日本では大手SIerが案件を一括受注し、傘下の下請け・孫請けに発注している状況で、開発エンジニアがテスト工程まで行う構造であった

### テスト工程のアウトソース化が加速！

- 第三者のテスト専門会社によるテスト・検証の有効性が注目
- 再現性・共有性の高いテストの方法論が確立（各社独自のメソッド）することで効率的なテストが実現可能に

### ソフトウェア開発の業務フローの変遷



# 2020年3月期 決算概況



売上高は**48.7%**増収  
営業利益は**70.6%**増益

売上高

前年同期比  
**48.7** 億円 **+48.7** %

営業利益

前年同期比  
**3.2** 億円 **+70.6** %

当期純利益

前年同期比  
**2.2** 億円 **+51.5** %

積極採用に加え、エンプラ領域の売上高が  
**2.5**倍に成長したことが寄与

エンジニア数  
※連結 協力会社含む

**685** 名  
(前期末比 +175名)

採用数  
※連結

**169** 名

エンタープライズ  
領域の  
売上高

※ソフトウェアテストサービスのみ

**2.5** 倍!  
(前年同期比)

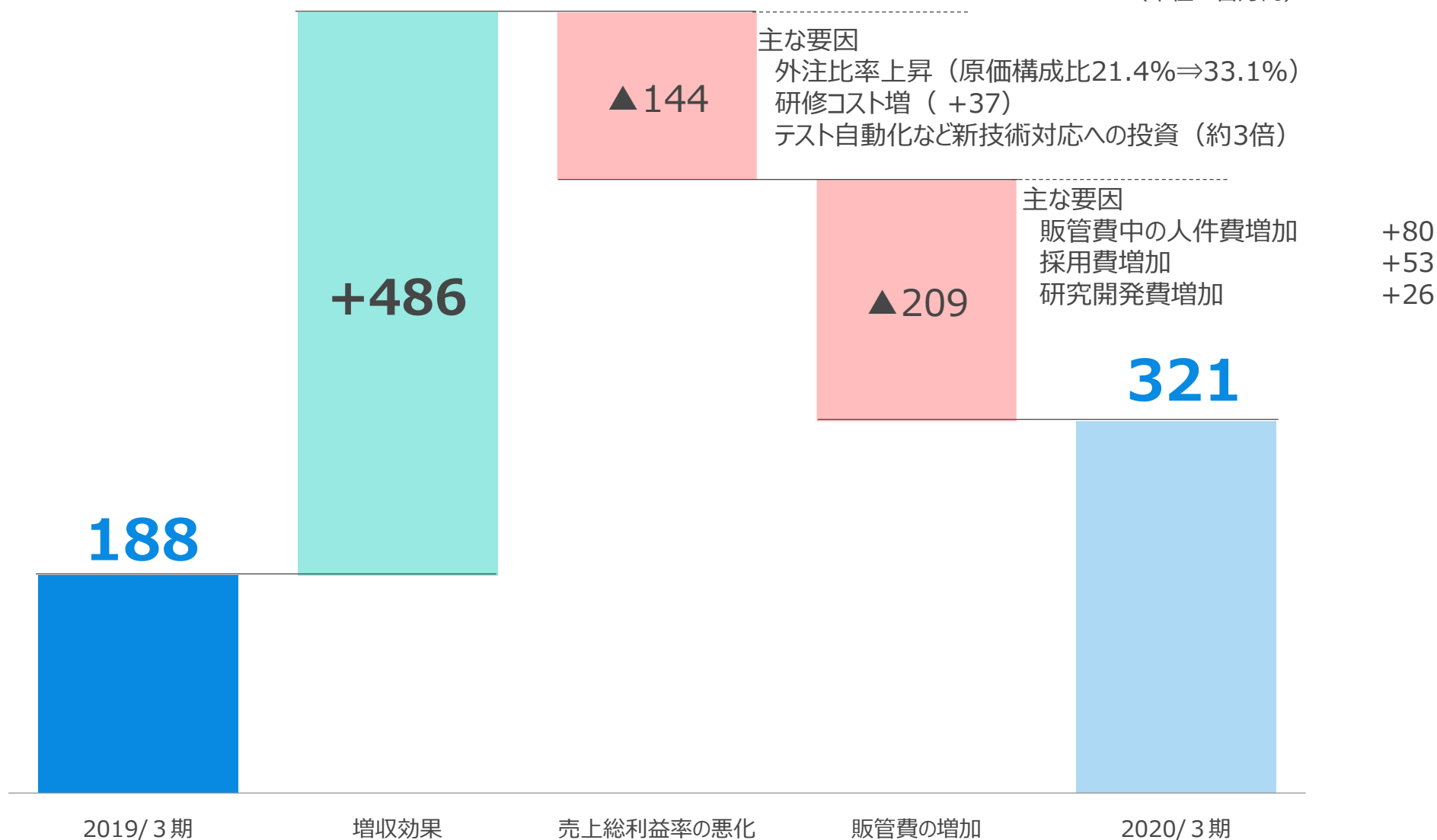
## 売上高は**48.7%成長**、販管費の増加も吸収し営業利益率も**上昇**

(単位：百万円)

	2019/3期	2020/3期				
	前年同期実績	期初予想 (5月30日発表)	直近予想 (8月9日発表)	実績	直近予想比	前年同期比
売上高	3,279	3,884	4,496	<b>4,875</b>	+8.4%	+48.7%
売上総利益	999	1,154	1,319	<b>1,342</b>	+1.7%	+34.3%
売上比	30.5%	29.7%	29.3%	<b>27.5%</b>	▲1.8pt	▲3.0pt
販管費	811	936	1,041	<b>1,020</b>	▲2.1%	+25.8%
営業利益	188	217	277	<b>321</b>	+15.8%	+70.6%
売上比	5.7%	5.6%	6.2%	<b>6.6%</b>	+0.4pt	+0.9pt
経常利益	187	218	277	<b>323</b>	+16.3%	+72.6%
売上比	5.7%	5.6%	6.2%	<b>6.6%</b>	+0.4pt	+0.9pt
当期純利益	147	153	194	<b>224</b>	+15.4%	+51.5%
売上比	4.5%	3.9%	4.3%	<b>4.6%</b>	+0.3pt	+0.1pt
EPS	25.08	23.19	28.83	<b>33.25</b>	+15.3%	+32.6%

## 増収により外注費・販管費の増加を回収し、**大幅増益**を達成

(単位：百万円)



## 売上原価は外注費比率が上昇 売上高販管費率は3.8ポイント低下

	2019/3期		2020/3期			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	前年同期比増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	3,279	100.0	4,875	100.0	+1,596	+48.7
売上原価	2,279	69.5	3,533	72.5	+1,254	+55.0
労務費	1,616	49.3	2,110	43.3	+494	+30.6
外注費	488	14.9	1,169	24.0	+681	+139.4
その他	174	5.3	253	5.2	+79	+45.4
販管費	811	24.7	1,020	20.9	+209	+25.8
人件費	388	11.8	468	9.6	+80	+20.6
採用費	119	3.6	172	3.5	+53	+44.9
研究開発費	30	0.9	57	1.2	+26	+85.8
その他	272	8.3	322	6.6	+49	+18.1

## 主要2セグメントは**増収増益**も、オフショアはロックダウンの影響もあり**減収**

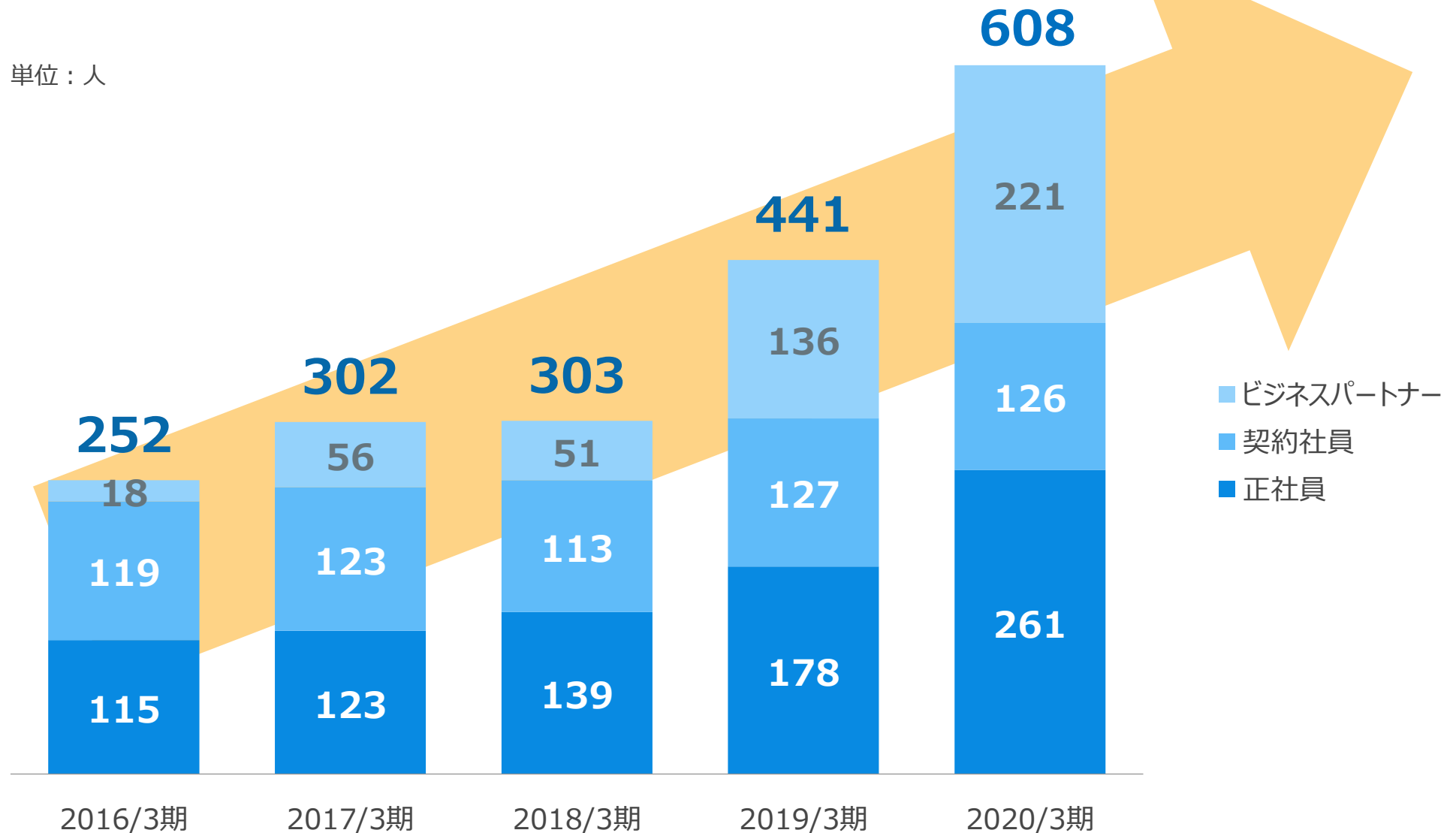
(単位：百万円)

		2019/3期	2020/3期	
		前年同期実績	実績	前年同期比
ソフトウェアテスト サービス事業	売上高	2,955	<b>4,435</b>	+50.1%
	営業利益	218	<b>333</b>	+52.4%
	利益率	7.4%	<b>7.5%</b>	+0.1pt
	エンジニア数(人)	441人	<b>608人</b>	+167人
	エンジニア1人当たりの売上高(千円)	661千円	<b>649千円</b>	▲1.8%
Web/モバイルアプリ開発 サービス事業	売上高	334	<b>463</b>	+38.6%
	営業利益	34	<b>63</b>	+82.2%
	利益率	10.4%	<b>13.6%</b>	+3.2pt
オフショアサービス事業	売上高	54	<b>51</b>	▲4.5%
	営業利益	▲1	<b>▲9</b>	-
	利益率	-	-	-
セグメント間取引消去 及び全社費用	売上高	▲65	<b>▲75</b>	-
	営業利益	▲63	<b>▲65</b>	-
連結	売上高	3,279	<b>4,875</b>	+48.7%
	営業利益	188	<b>321</b>	+70.6%
	利益率	5.7%	<b>6.6%</b>	+0.9pt

※エンジニア1人当たりの売上高は、ソフトウェアテストセグメントの売上高を稼働エンジニア数で除して算出した月間売上高。

## 2018年3月末比でエンジニア数が**2倍超**に

単位：人



※期末時点の在籍エンジニア数。



## 重点領域であるエンタープライズ領域が2.5倍に成長

### エンタープライズ領域

#### 特徴

- 単価 **高** 案件規模 **大** 契約期間 **長**
- システム開発、業務知識など、テスト以外の知識が求められる **難易度 高**
- **上流工程**からの品質支援に対する顧客ニーズ

#### 当社の取組み

- 経験豊富な**ハイレイヤーの採用**
- エンタープライズ領域に強い人材を供給可能な**外部協力会社との取引拡大**
- 長年蓄積された質、量ともに豊富な**当社のテストノウハウ**
- テストノウハウをプログラム化した実践的な研修を**全員が受講**

テスト工程の周辺市場との比較

当社の事業領域

	テスト工程市場			
	エンタープライズ系	組込み系	Web・スマホ系	エンターテインメント系
潜在市場規模	巨大	大	中	小
市場ステージ	黎明期	黎明期	成長期	成熟期
参入障壁	高い	高い	中	低い

エンタープライズ領域の売上高

**2.5倍**

## 顧客のDXを見据えた社内組織改革の実行

### 部署立ち上げの背景

基幹システムの老朽化により、デジタルトランスフォーメーション（DX）が進まなければ、経済損失が最大年間12兆円とも

出所：2018年『DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～』経済産業省

- ①長期使用による基幹システムの老朽化
- ②大容量高速通信時代の到来

マイグレーションの負担が増加→コスト増、品質懸念

マイグレーション：ソフトウェアやシステム、データなどを別の環境に移動したり、新しい環境に切り替えたりすること

ソフトウェアテスト依頼の増加

エンタープライズ品質向上サービスの拡大



エンタープライズ専門部署を  
2020年4月から立ち上げ

サポート体制を強化

## 2020年5月開始の新サービス「クイックサーベイ」



**クイックサーベイ**

**1 カ月 で**

課題分析から施策提案まで

豊富な実績により蓄積された  
**ナレッジを活用**  
**1ヶ月**で課題分析・施策提案

一般的な診断・  
コンサルティング

通常3～6ヶ月



1ヶ月



**課題分析**

ヒアリング  
ドキュメント精査

課題分析  
課題の深堀



**施策提案**

深堀した課題に対する施策の提案  
テストアウトソース、PMO支援等、  
当社サービスメニューを基に施策の組み立て

## プロジェクト関係者の負荷を抑え、短期間で調査、改善へ

## 上場による資金調達と増益により、手元流動性比率<sup>(※1)</sup>は**2.4ヶ月超**

(単位：百万円)

	2019/3 期末	2020/3 期末	前期末差
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	292	<b>996</b>	+703
受取手形及び売掛金	518	<b>690</b>	+172
流動資産合計	882	<b>1,746</b>	+863
有形固定資産	84	<b>119</b>	+34
投資その他の資産	193	<b>196</b>	+3
固定資産合計	285	<b>343</b>	+58
<b>資産合計</b>	1,167	<b>2,089</b>	+922

	2019/3 期末	2020/3 期末	前期末差
<b>負債の部</b>			
買掛金	73	<b>125</b>	+52
短期有利子負債	135	<b>113</b>	▲21
流動負債合計	705	<b>831</b>	+125
長期有利子負債	42	-	▲42
固定負債合計	47	<b>11</b>	▲35
<b>負債合計</b>	753	<b>843</b>	+90
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	412	<b>1,244</b>	+832
<b>純資産合計</b>	414	<b>1,246</b>	+831
<b>負債純資産合計</b>	1,167	<b>2,089</b>	+922

※1：現預金／平均月間売上高

## 営業CFは前期並みの246百万円、FCFもポジティブ

(単位：百万円)

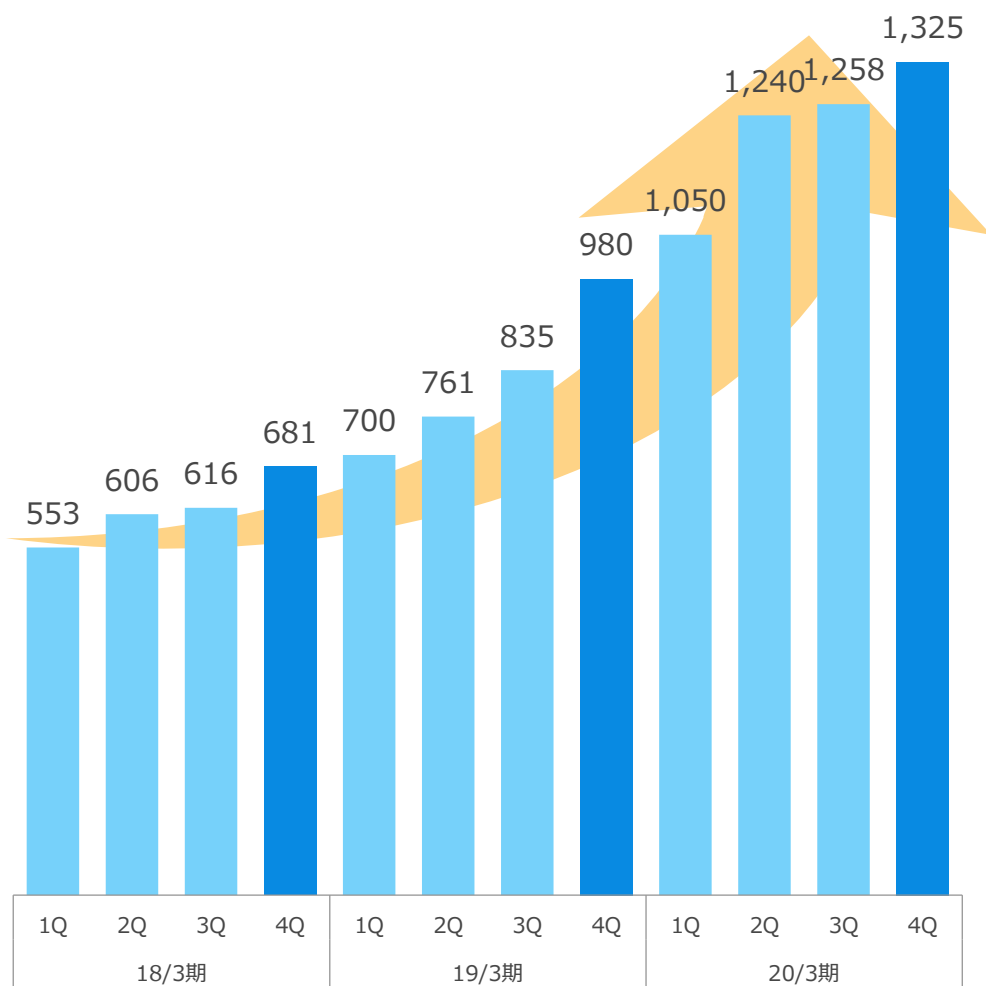
	2019/3期	2020/3期	
			前年同期比
<b>営業CF</b>	<b>248</b>	<b>246</b>	<b>▲2</b>
税金等調整前当期純利益	187	317	+130
売上債権の増減	▲138	▲170	▲32
仕入債務の増減	37	52	15
法人税等支払額	▲1	▲87	▲86
<b>投資CF</b>	<b>▲54</b>	<b>▲81</b>	<b>▲27</b>
有形固定資産取得	▲58	▲56	+1
無形固定資産取得	▲2	▲22	▲20
<b>FCF※1</b>	<b>194</b>	<b>164</b>	<b>▲29</b>
<b>財務CF</b>	<b>▲91</b>	<b>538</b>	<b>+630</b>
有利子負債増減	▲91	▲66	+25
自己株式の処分による収入	-	603	+603
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>272</b>	<b>976</b>	<b>+703</b>

※1：FCF（フリー・キャッシュフロー）は、営業CFと投資CFの合算値

当第4四半期は、四半期ベースで売上高・営業利益ともに**過去最高**を達成

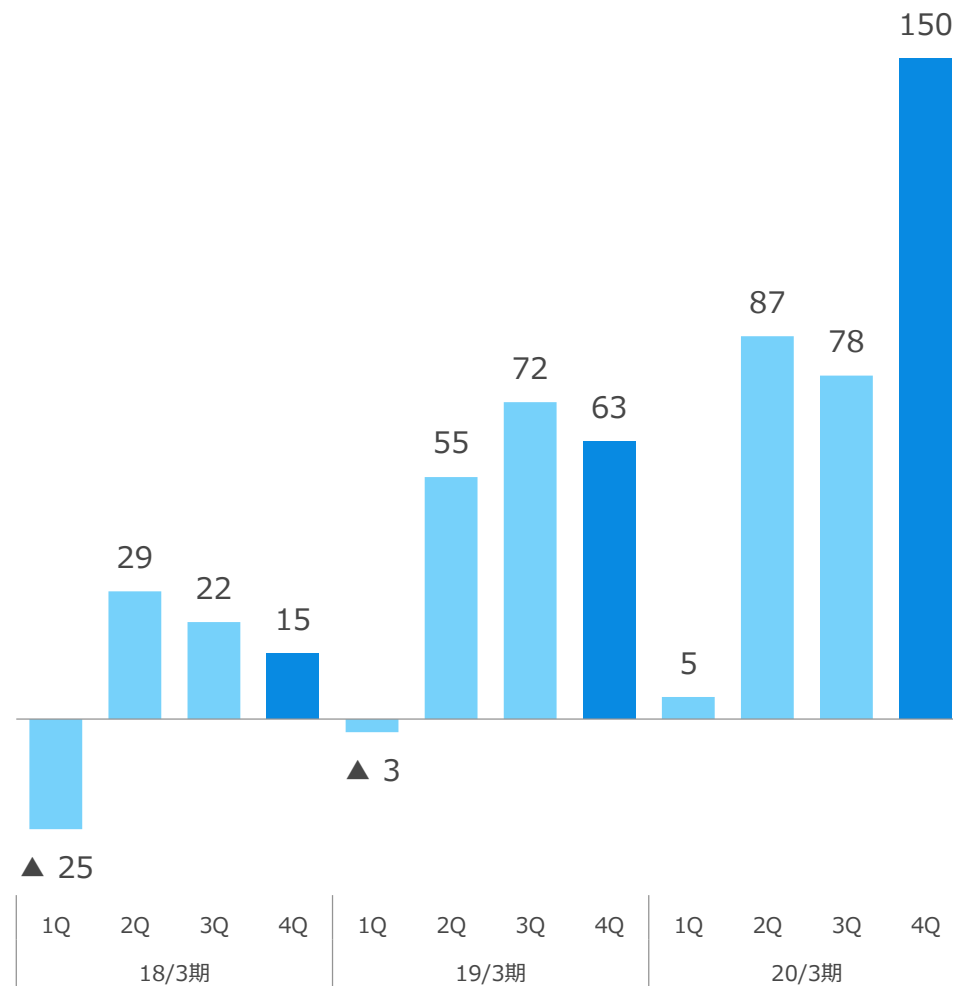
### 売上高

(単位：百万円)



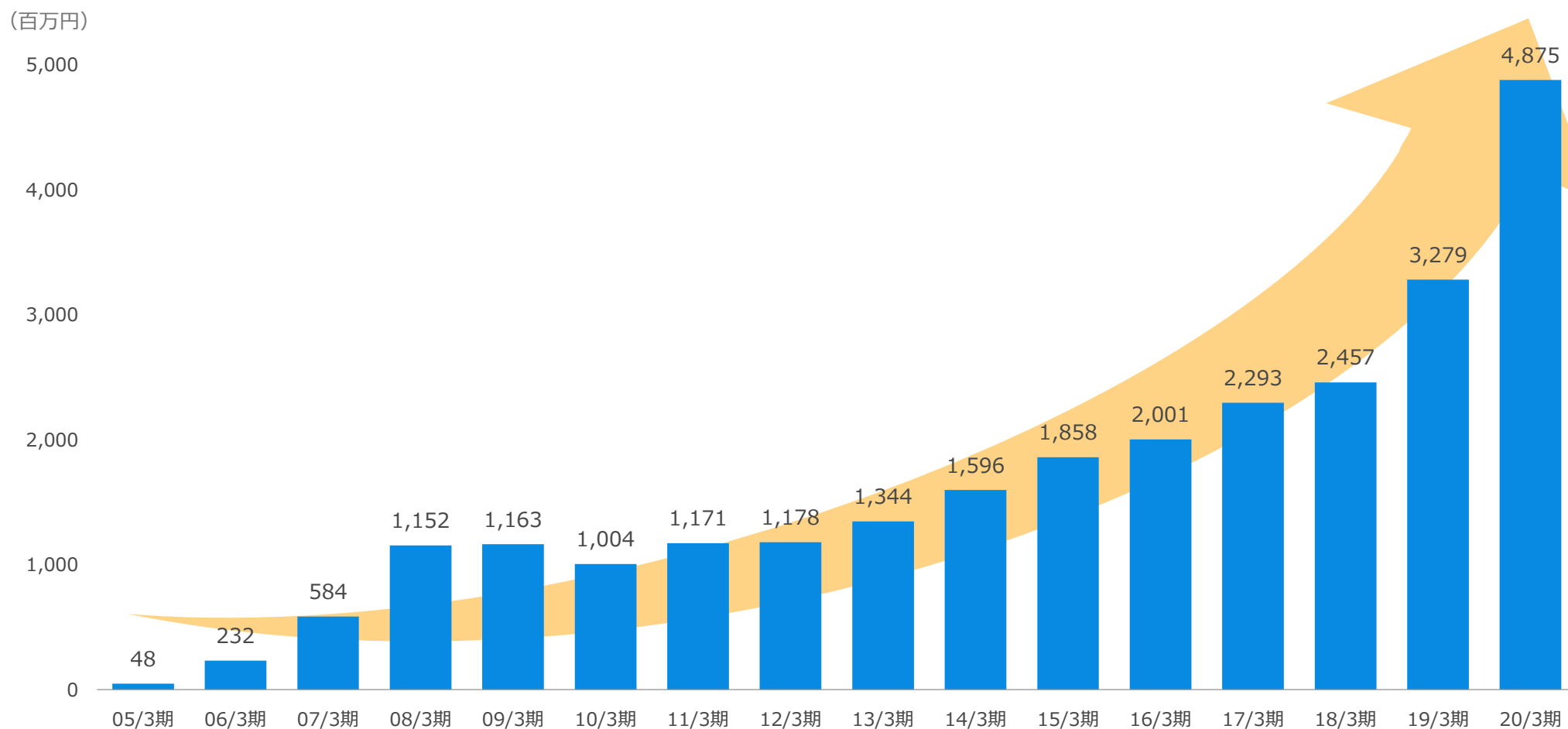
### 営業利益

(単位：百万円)



## 対前期50%成長に迫る勢いで、**10期連続増収**を達成

売上高の推移



# 2021年3月期 業績の見通しについて





## 業績への影響

- 外販セミナーの中止・延期やフィリピン・マニラ首都圏のロックダウン発令によるフィリピン子会社の一部業務中止などの影響もありましたが、2020年3月期の業績に与える影響は軽微

## 業績予想について

現段階では収束時期が不透明であるため、業績予想は難しいと判断し、当社の連結業績予想は未定としております。  
合理的な算定が可能となった時点で、速やかに公表致します。

- 春先以降の新規プロジェクトの打ち合わせ数が鈍化傾向
- 一方で、特に当社が強化しているエンタープライズ系の案件において、夏場以降の大型案件の引き合い等、収束した以降の見込が出てきている

**従業員の安全とモチベーションの確保に重点**を置き、  
業績への影響を最低限に抑えるための取り組みを実施

## 社外向け

### 『在宅テストサービス』の提供開始

Web会議ツールや業務管理ツールを使用し、  
初回の打ち合わせから発注・テスト結果の報告まで、  
すべてオンライン上での実施が可能

### 「品質教育セミナー」のオンライン提供開始

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）  
による情勢を踏まえ、教育支援プログラム  
「ソフトウェア品質セミナー」のオンライン提供を開始

## 社内向け

政府が定める以上の水準を設定  
**体温測定等、「疑わしきは休もう」のコンセプト**

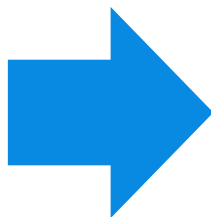
原則在宅勤務の実施  
**業界内最速**

各種手当の支給  
**オンライン懇親会補助、一時金の支給**

マスクの支給  
**全従業員およびビジネスパートナーに対して**

## テレワーク環境に適応した新サービスの提供

コロナウィルス  
感染症問題  
表面化



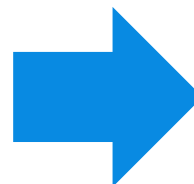
在宅テストサービス  
オンライン「品質教育セミナー」  
2020年4月から提供開始

収束以降も  
働き方改革や固定費削減ニーズが高まると推測

顧客の  
テレワークの定着



在宅テストサービス  
オンライン  
「品質教育セミナー」  
のニーズの増加



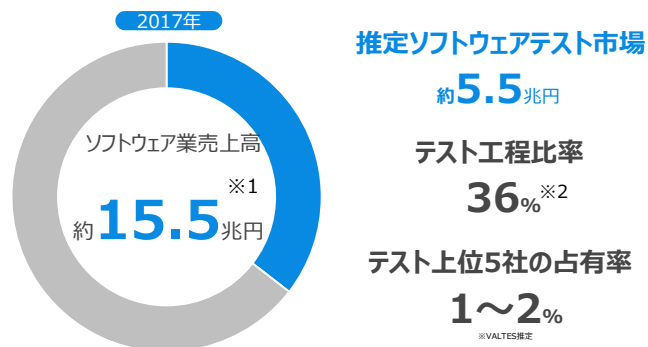
当社の強みである  
技術力・教育力が  
顧客ニーズに  
ますます  
適合していく



# 今後の成長戦略



ソフトウェア売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



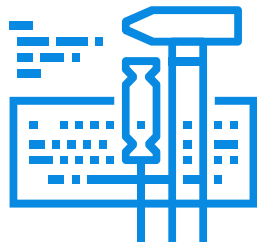
※1 総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より  
※2 独立行政法人情報処理機構 (IPA) 「ソフトウェア開発データ白書」より

## 高いソフトウェアテスト市場の可能性

優秀な人材の確保と  
研修・戦力化



新規技術の開発への  
積極投資



グループシナジー  
の強化

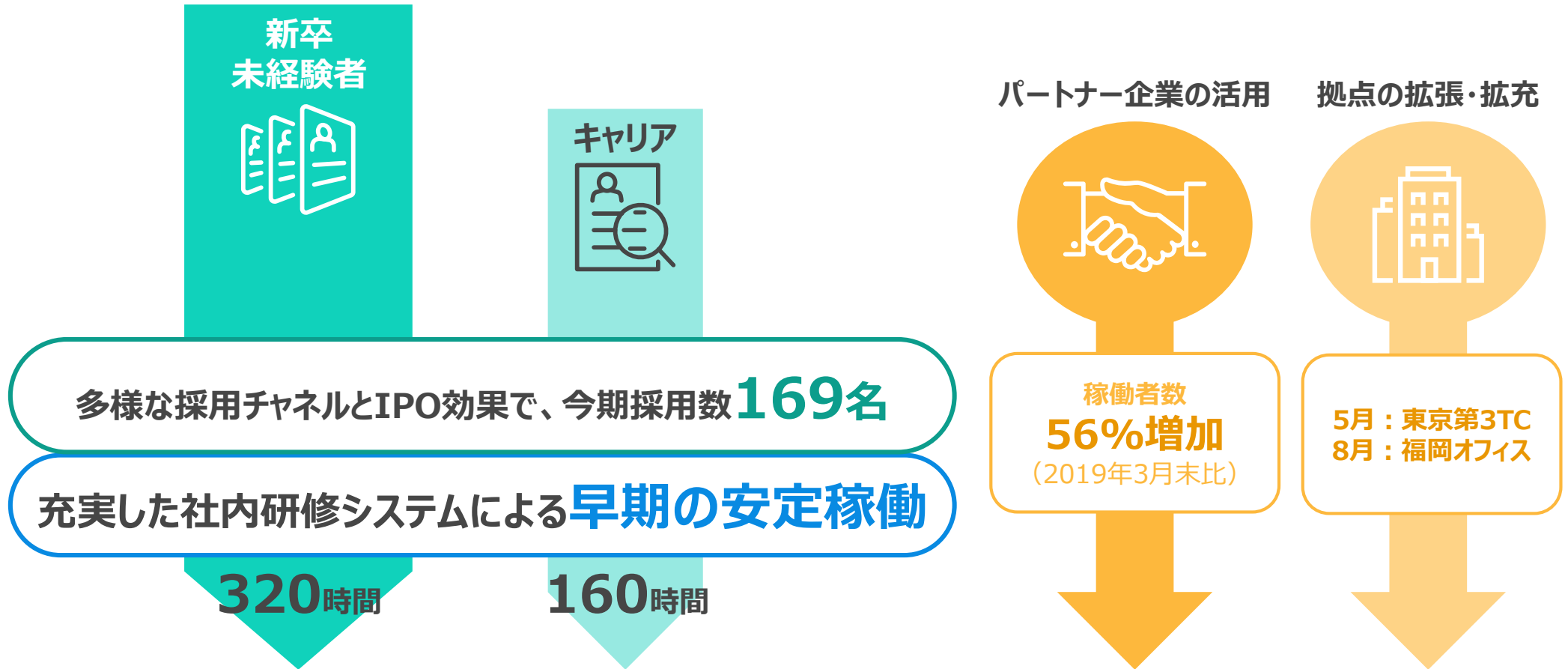
**VALTES**  
FOR QUALITY CONFIDENCE

モバイルアプリ開発を革新する

バルテス・モバイルテクノロジー株式会社  
VALTES MOBILE TECHNOLOGY

**VAT**  
VALTES Advanced Technology, Inc.

## 「自社+パートナー企業」により、人材確保体制を**更に強化**



## 成長戦略に必要な優秀な人材の確保

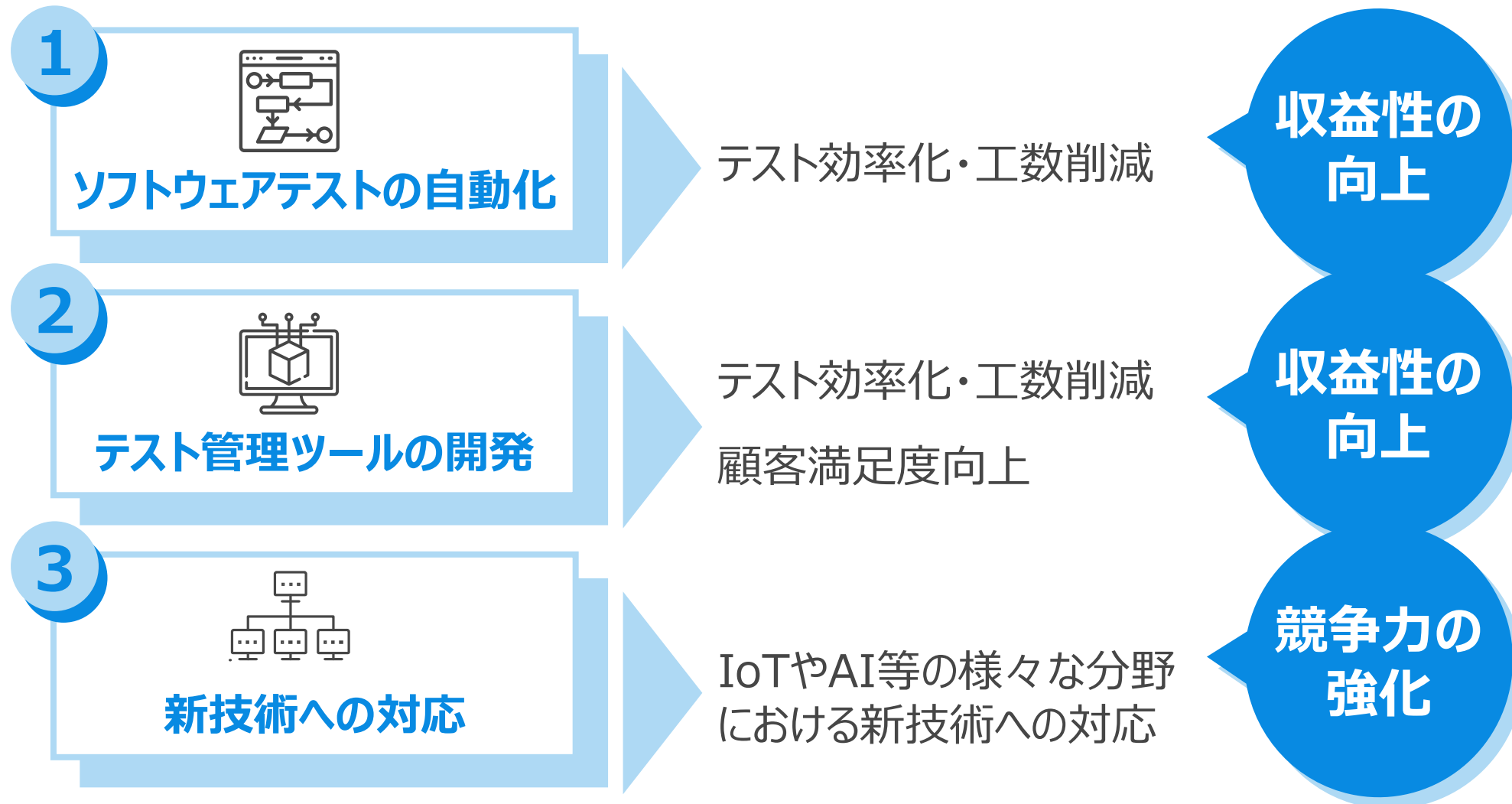
JSTQB保有率 **92%以上\***

\*入社2年目以降の正社員取得率

日本で唯一のグローバルパートナー

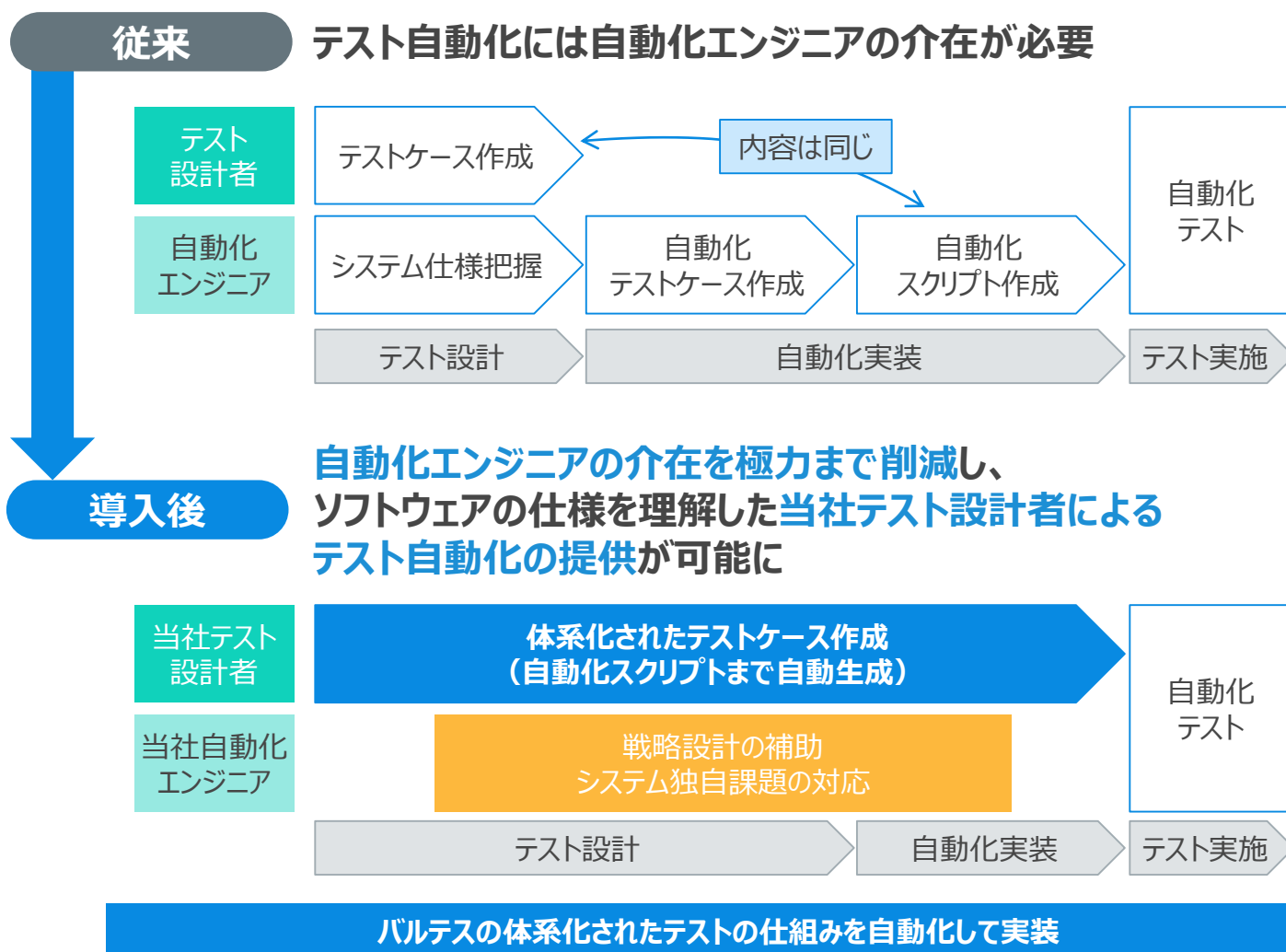


## 内部留保とのバランスを意識しつつ、新技術の開発に積極的に投資



## 2020年5月より、テスト自動化の新サービス

### T-DASH (Test Design and Automated Scripting Harness) の提供開始



### 効果

- 手動と比較し、**最大60%のテスト工程の削減**が可能に
- テスト自動化の対応時間**短縮**（生産性向上）

- 対応件数の**増加**
- 当社テスト設計者の**付加価値の向上**（単価UP）

売上の増加へ



## 「Japan Qualityを世界に」発信し、世界のソフトウェアテスト市場を狙う



ソフトウェアテストサービス

Japan Quality を世界に！

培ったバルテスのメソッドをVATに移管。

グループシナジーを強化し、

世界のソフトウェアテスト市場での

シェア拡大も図る



モバイルアプリ開発を革新する

バルテス・モバイルテクノロジー株式会社

VALTES MOBILE TECHNOLOGY

Web/モバイルアプリ開発サービス



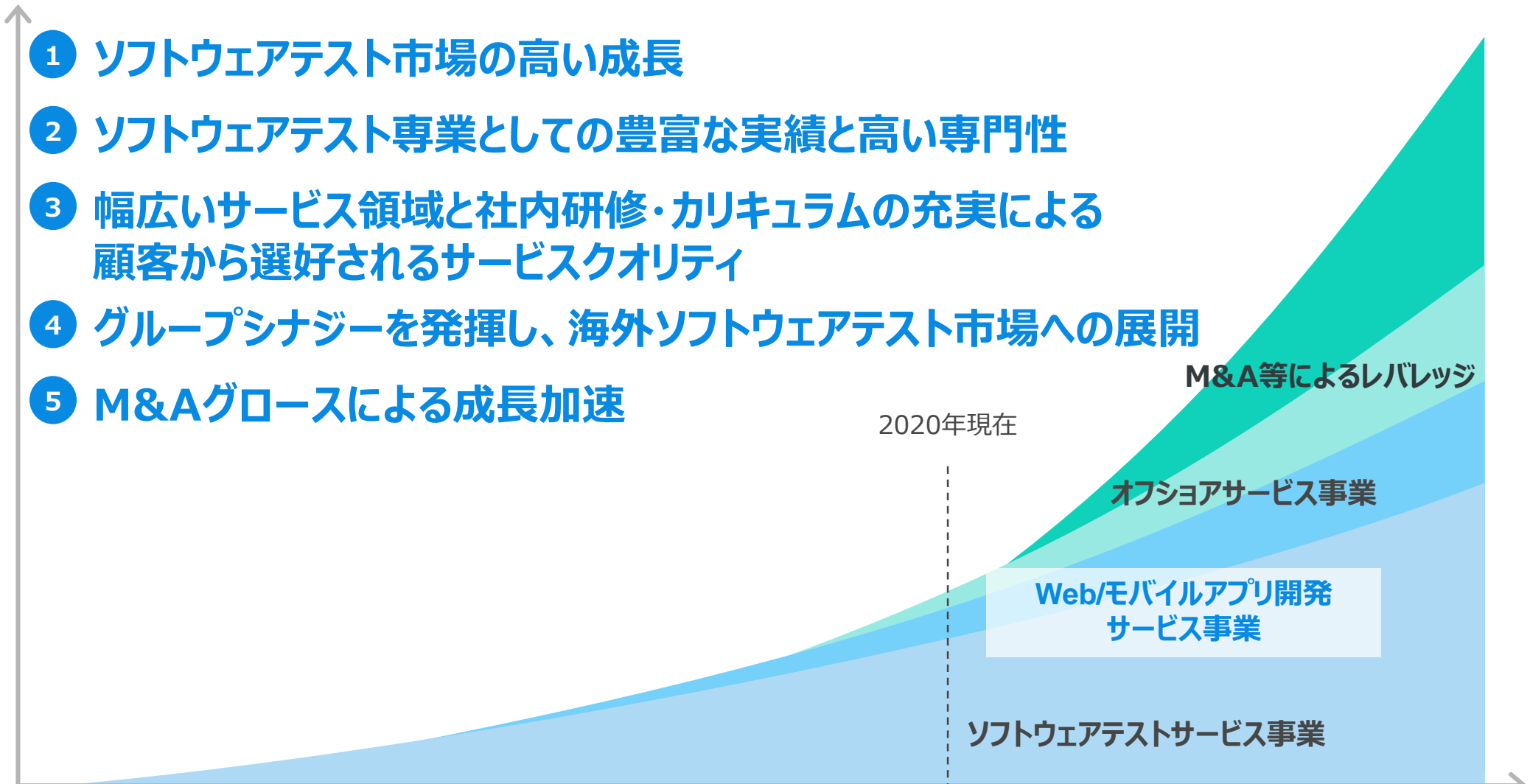
**VAT**

VALTES Advanced Technology, Inc.

オフショアサービス

## 中期的にはM&Aも視野に、一層の収益拡大を図る

- 1 ソフトウェアテスト市場の高い成長
- 2 ソフトウェアテスト専業としての豊富な実績と高い専門性
- 3 幅広いサービス領域と社内研修・カリキュラムの充実による顧客から選好されるサービスクオリティ
- 4 グループシナジーを発揮し、海外ソフトウェアテスト市場への展開
- 5 M&Aグロースによる成長加速



## ご留意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。  
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。  
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります。  
この資料は その実現を確約したり、保証するものではありません。  
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。