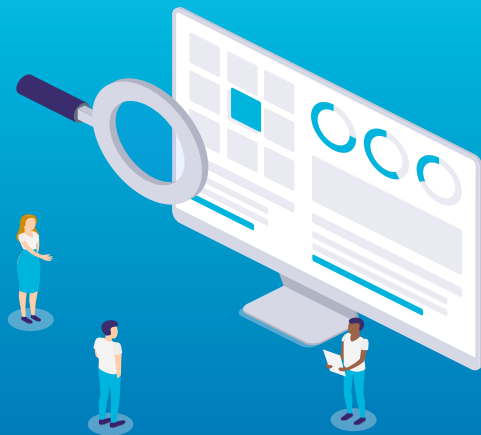


2022年3月期決算説明資料

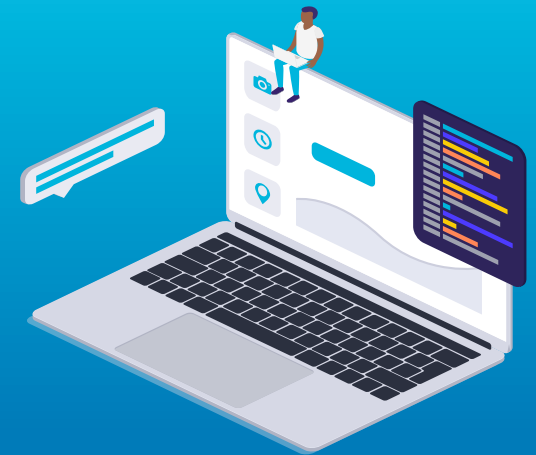
2022年5月13日



目次

- | | |
|---------------|------|
| 1. エグゼクティブサマリ | P.3 |
| 2. 決算概況 | P.11 |
| 3. 事業展開振り返り | P.21 |
| 4. 業績見通し | P.29 |
| 5. 成長戦略 | P.32 |
| 6. 会社概要 | P.44 |

エグゼクティブサマリ



大型案件の増加が成長を牽引し、**増収増益**を達成

2022年3月期 年間累計

売上高

67.0億円

前年同期比 +27.5%

営業利益

5.7億円

+65.4%

※4Q単 **3.0**億円

親会社株主に帰属する
当期純利益

4.1億円

+67.8%

案件数

3,365件

前年同期比 +689件

単価

696千円

+13千円

稼働エンジニア数
(2022年3月末時点)

928名

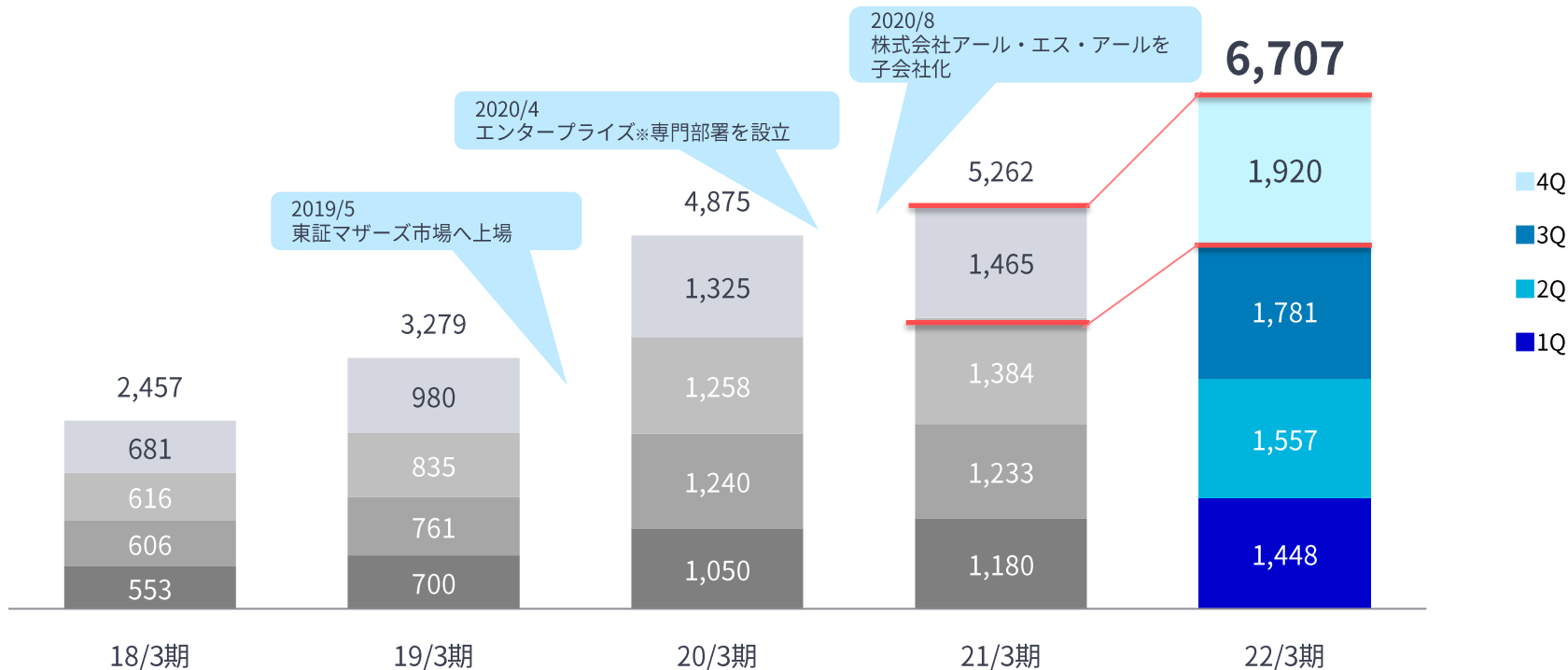
+153名

年間のトピックス

- 案件数、単価ともに過去最高
- 年間売上高**1億円**以上の取引先が増加
- 「T-DASH」「PrimeWAF」を正式リリース。収益化へ
- 自己株式の取得を実施
- グループシナジーの発揮を目的とした出資を実施

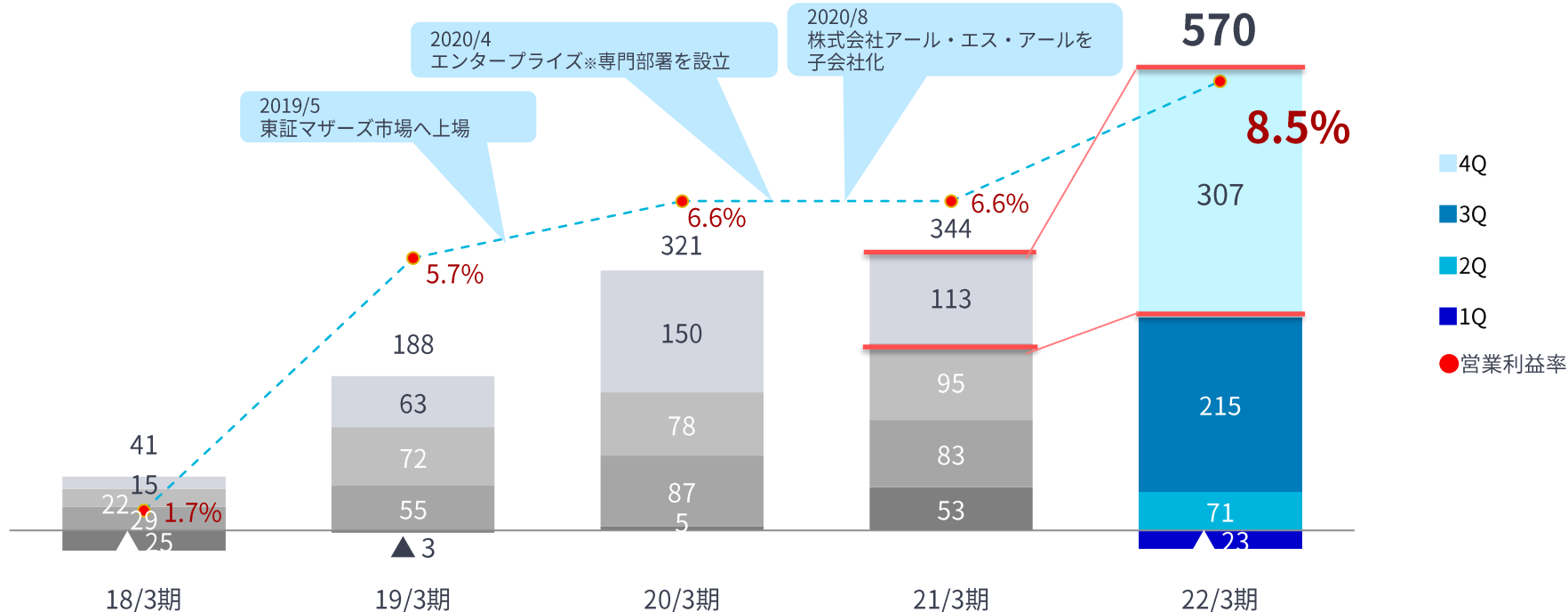
売上大幅増で過去最高

売上高 (単位：百万円)

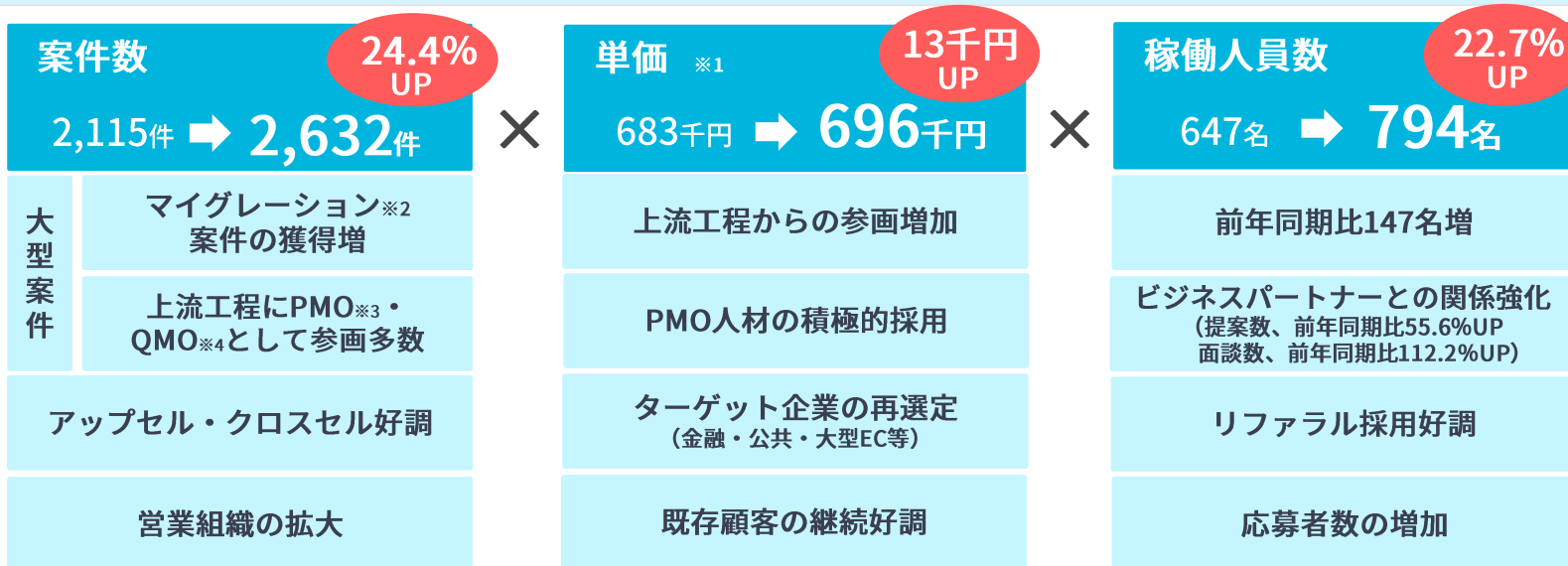


営業利益は4Q単独の伸びが大きく前期を大きく上回り過去最高

営業利益 (単位：百万円)



案件数、単価、稼働人員数がいずれも過去最高



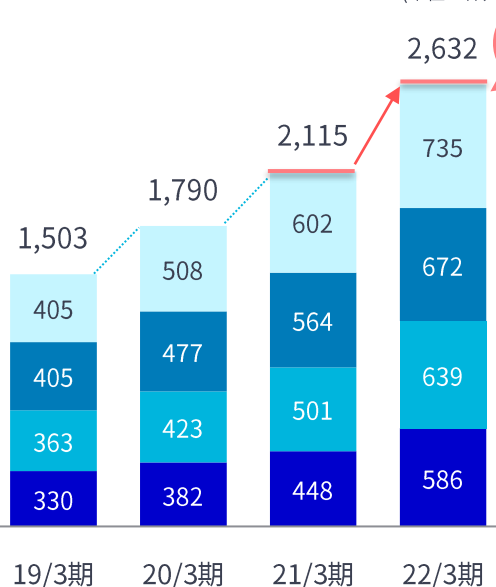
2022年3月期の達成を牽引

※1 単価（月間）＝ ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ エンジニア数の延べ人数（正社員+契約社員+ビジネスパートナー）
 ※2 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
 ※3 Project Management Officeの略で、組織内における個々のプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や構造システム
 ※4 Quality Management Officeの略で、組織内における個々の品質管理の支援を横断的に行う部門や構造システム

ソフトウェアテストサービス事業を中心に堅調に増加

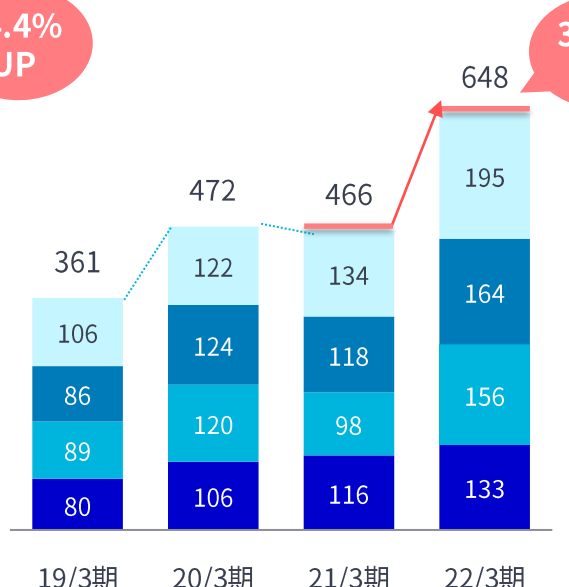
ソフトウェアテストサービス事業

(単位：件)



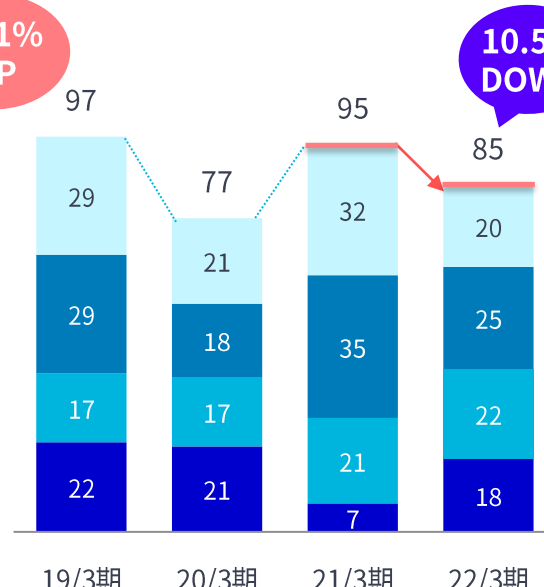
Web/モバイルアプリ開発サービス事業

(単位：件)



オフショアサービス事業

(単位：件)

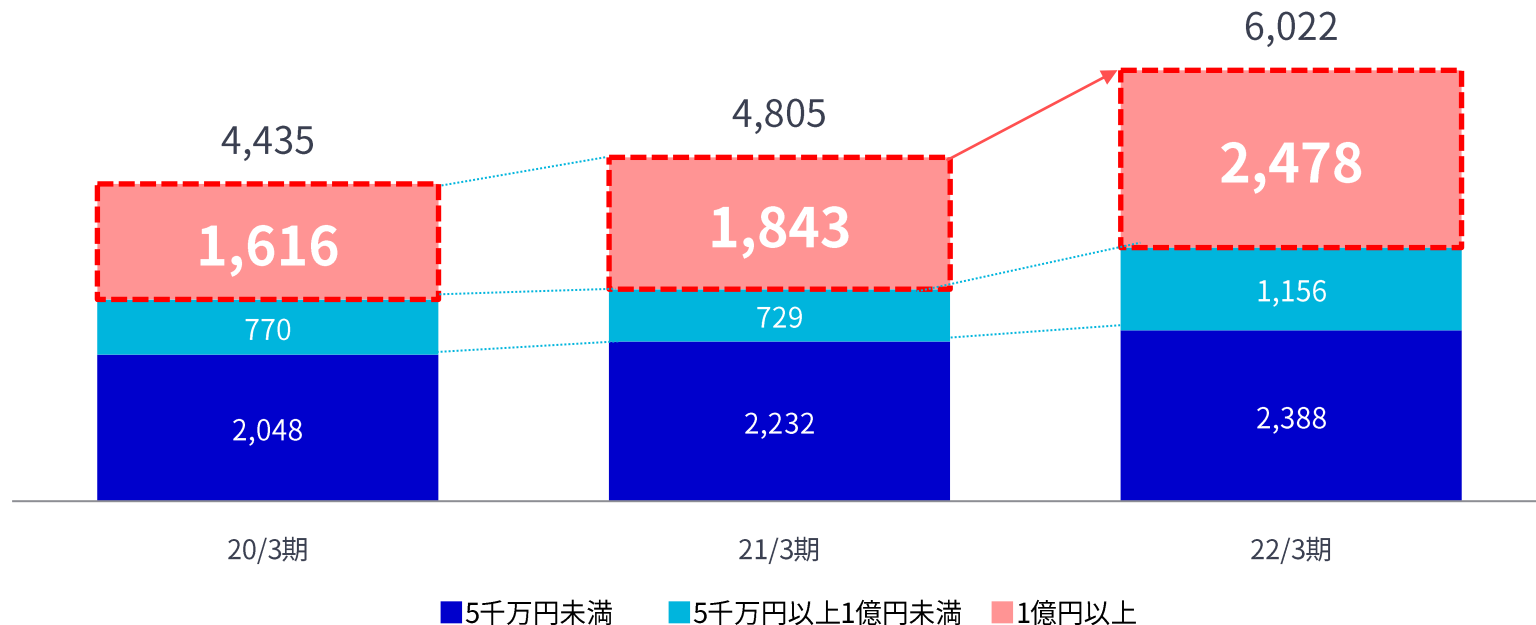


■1Q ■2Q ■3Q ■4Q

案件の大型化、年間売上高1億円以上の取引先が増加

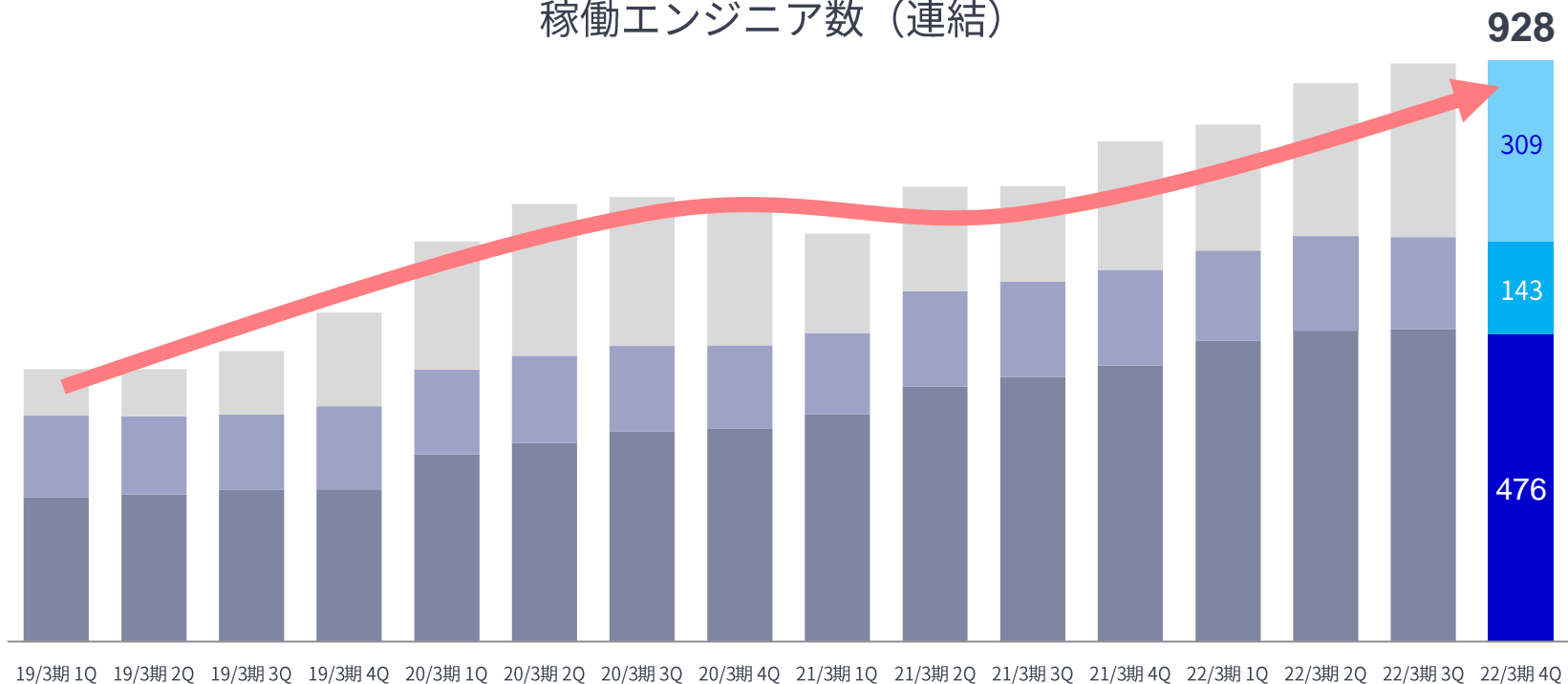
取引先あたり売上規模別の売上高推移（ソフトウェアテストサービス事業）

（単位：百万円）

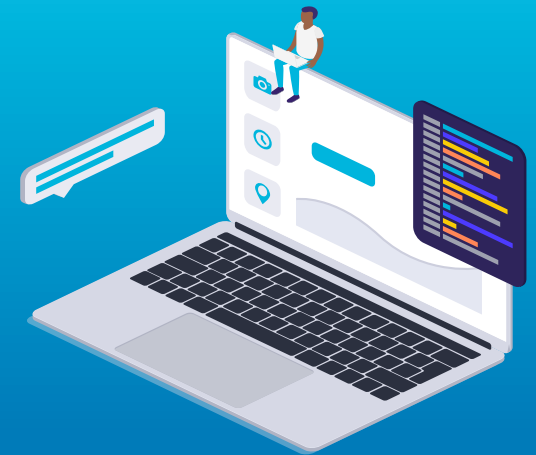


グループ全体のエンジニア数は**900名**突破！

稼働エンジニア数（連結）



決算概況



過去最高となる売上高**67億円**、各段階利益も**過去最高益**

(単位：百万円)

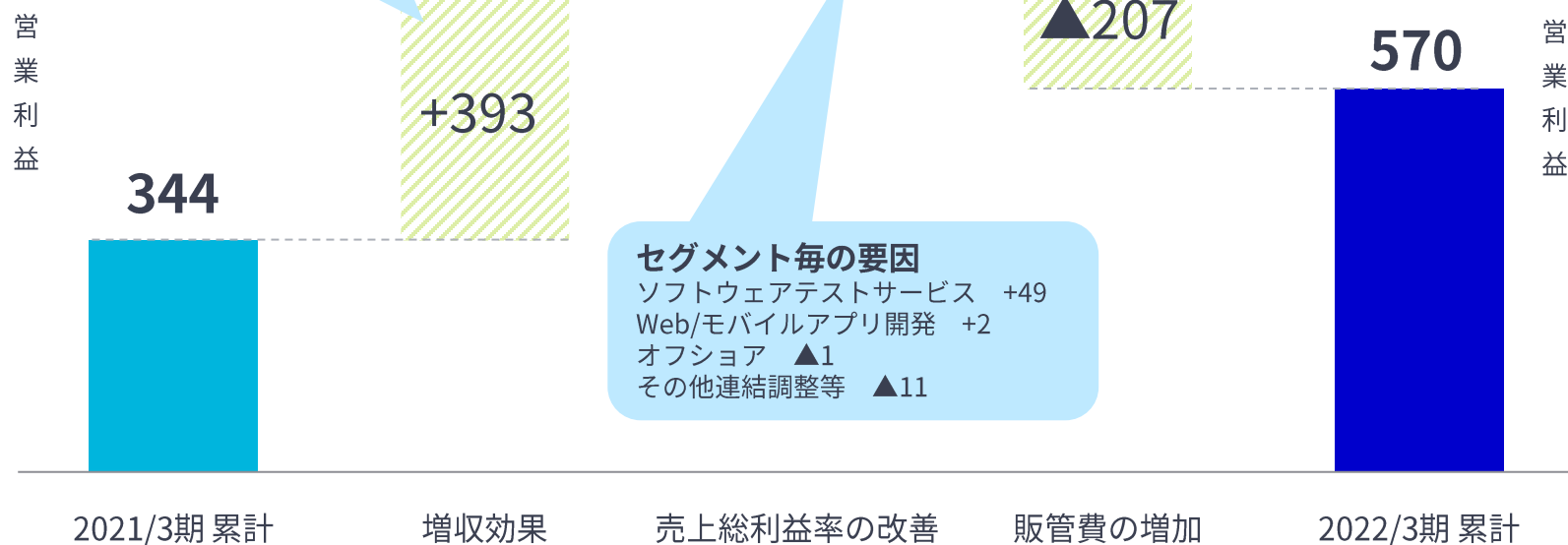
| | FY2021 4Q累計 | FY2022 4Q累計 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|-------------|-------------|--------|-------|
| 売上高 | 5,262 | 6,707 | +1,445 | 27.5% |
| 営業利益 | 344 | 570 | +225 | 65.4% |
| 経常利益 | 347 | 580 | +232 | 66.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 246 | 413 | +167 | 67.8% |
| 1株当たり 当期純利益 (円) | 35.65 | 60.17 | | |

(単位：百万円)

セグメント毎の要因

ソフトウェアテストサービス +327
Web/モバイルアプリ開発 +64
オフショア +1

人件費 ▲90
採用費 +0
研究開発費 ▲18
その他 ▲99



セグメント毎の要因

ソフトウェアテストサービス +49
Web/モバイルアプリ開発 +2
オフショア ▲1
その他連結調整等 ▲11

| 連結販管費内訳 | FY2021 4Q累計 | FY2022 4Q累計 | | |
|---------|-------------|-------------|------------------|--------------|
| | (百万円) | (百万円) | 前年同期比増減 (百万円) | 前年同期比 (%) |
| 販管費 | 1,087 | 1,295 | +207 | +19.1% |
| 人件費 | 468 | 558 | +90 | +19.2% |
| 採用費 | 173 | 173 | ▲0 | ▲0.4% |
| 研究開発費 | 71 | 89 | +18 | +25.8% |
| その他 | 373 | 473 | +99 | +26.7% |

人件費 +90 →営業およびガバナンス体制強化に伴う人数増加
 採用費 ▲0 →前期並
 研究開発費 +18 →T-DASH（ソフトウェアテスト自動化ツール）等の新規サービス開発に対する先行投資
 その他 +99 →M&A手数料の発生、人数増加に伴うインフラ費用の増加、PR費用の増加、販促ツールや新基幹システムに係る償却費の増加 等

| 連結正社員入社人数 (エンジニア+販管部門) | FY2021 4Q累計 | FY2022 4Q累計 | | |
|---------------------------|--------------|--------------|----------------|------------------|
| | (名) | (名) | 前年同期比増減 (名) | 前年同期比 (名) |
| 総数 (うちエンジニア) | 150 (136) | 153 (131) | +3 (▲5) | +2.0% (▲3.7%) |

下期以降の伸びが大きく、売上高、利益ともに**上振れで着地**

(単位：百万円)

| | FY2022 4Q累計 当初予想 (5/14発表) | FY2022 4Q累計 実績 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|------------------------------|-------------------|------|-------|
| 売上高 | 6,451 | 6,707 | +256 | 4.0% |
| 営業利益 | 464 | 570 | +106 | 22.9% |
| 経常利益 | 468 | 580 | +112 | 24.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 305 | 413 | +108 | 35.7% |
| 1株当たり 当期純利益 (円) | 44.36 | 60.17 | | |

| | | FY2021 4Q累計 | | FY2022 4Q累計 | |
|-------------------------|--------------------|-------------|--------------|-------------|-----|
| | | 前期実績 (百万円) | | 実績 (百万円) | 前期比 |
| ソフトウェアテスト サービス事業 | 売上高 | 4,805 | 6,022 | +25.3% | |
| | 営業利益 | 362 | 568 | +56.8% | |
| | 利益率 | 7.5% | 9.4% | +1.9pt | |
| | エンジニア1人当たりの売上高(千円) | 683千円 | 696千円 | +13千円 | |
| Web/モバイルアプリ開発 サービス事業 | 売上高 | 545 | 840 | +54.0% | |
| | 営業利益 | 49 | 70 | +42.3% | |
| | 利益率 | 9.1% | 8.4% | ▲0.7pt | |
| オフショアサービス事業 | 売上高 | 60 | 71 | +18.7% | |
| | 営業利益 | 11 | 10 | ▲7.5% | |
| | 利益率 | 18.6% | 14.5% | ▲4.1pt | |
| セグメント間取引消去 および全社費用 | 売上高 | ▲149 | ▲227 | - | |
| | 営業利益 | ▲78 | ▲78 | - | |
| 連結 | 売上高 | 5,262 | 6,707 | +27.5% | |
| | 営業利益 | 344 | 570 | +65.4% | |
| | 利益率 | 6.6% | 8.5% | +1.9pt | |

※エンジニア1人当たりの売上高 (月間) = ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ エンジニア数の延べ人数 (正社員+契約社員+ビジネスパートナー)

3Q単、4Q単での営業利益が大きく伸び**過去最高益**

(単位：百万円)

| 営業利益 | FY2022 1Q単 | FY2022 2Q単 | FY2022 3Q単 | FY2022 4Q単 | FY2022 累計 |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| 連結※ | ▲23 | 71 | 215 | 307 | 570 |
| ソフトウェアテスト サービス事業 | 22 | 76 | 205 | 263 | 568 |
| Web/モバイルアプリ 開発サービス事業 | ▲34 | 9 | 30 | 63 | 70 |
| オフショア サービス事業 | 4 | 4 | ▲0 | 1 | 10 |

※連結営業利益は、各セグメントの合計からセグメント間取引消去および全社費用を調整するため、各セグメントの合計値とは異なります。

体制強化により好転



不採算案件による影響

■ 連結 ■ ソフトウェアテストサービス ■ Web/モバイルアプリ開発サービス ■ オフショア

■取得に係る事項の内容

| | |
|------------|--|
| 取得対象株式の種類 | 当社普通株式 |
| 取得し得る株式の総数 | 160,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%） |
| 株式の取得価額の総額 | 200,000,000円（上限） |
| 取得期間 | 2021年11月15日～2022年2月28日 |
| 取得方法 | 市場買い付け |

■取得状況

| | |
|------------|-----------------------------------|
| 取得した株式の総数 | 158,800株 |
| 株式の取得価額の総額 | 199,949,300円 （売買手数料は含まれておりません） |

取得し得る株式の取得価額の総額に達したため、上記事項の内容による自己株式の取得はすべて終了いたしました。

今後も当社は、成長のための事業投資に取り組むとともに、株主還元施策についても積極的に取り組んでまいります。

| | FY2021 4Q累計 | | FY2022 4Q累計 | | | |
|-------|-------------|----------|--------------|----------|---------------|-----------|
| | (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 | 5,262 | 100.0 | 6,707 | 100.0 | +1,445 | +27.5% |
| 売上原価 | 3,829 | 72.8 | 4,841 | 72.2 | +1,011 | +26.4% |
| 労務費 | 2,685 | 51.0 | 3,136 | 46.8 | +451 | +16.8% |
| 外注費 | 956 | 18.2 | 1,496 | 22.3 | +539 | +56.5% |
| その他 | 188 | 3.6 | 209 | 3.1 | +20 | +11.1% |
| 販管費 | 1,087 | 20.7 | 1,295 | 19.3 | +207 | +19.1% |
| 人件費 | 468 | 8.9 | 558 | 8.3 | +90 | +19.2% |
| 採用費 | 173 | 3.3 | 173 | 2.6 | ▲0 | ▲0.4% |
| 研究開発費 | 71 | 1.4 | 89 | 1.3 | +18 | +25.8% |
| その他 | 373 | 7.1 | 473 | 7.1 | +99 | +26.7% |

(単位：百万円)

| | FY2021 | FY2022 | 前期末差 |
|-------------|--------|--------------|------|
| 資産の部 | | | |
| 現金及び預金 | 1,190 | 1,356 | +166 |
| 売掛金+契約資産 | 727 | 911 | +184 |
| 流動資産合計 | 2,019 | 2,345 | +326 |
| 有形固定資産 | 101 | 89 | ▲11 |
| のれん | 68 | 64 | ▲4 |
| ソフト+ソフト仮 | 133 | 133 | ▲0 |
| 無形固定資産合計 | 202 | 197 | ▲5 |
| 投資その他の資産 | 218 | 298 | +80 |
| 固定資産合計 | 522 | 585 | +63 |
| 資産合計 | 2,541 | 2,930 | +389 |

| | FY2021 | FY2022 | 前期末差 |
|----------------|--------|--------------|------|
| 負債の部 | | | |
| 買掛金 | 115 | 175 | +59 |
| 短期有利子負債 | 146 | 141 | ▲5 |
| 未払金 | 339 | 387 | +47 |
| 流動負債合計 | 958 | 1,159 | +200 |
| 長期有利子負債 | 76 | 54 | ▲21 |
| 固定負債合計 | 84 | 58 | ▲25 |
| 負債合計 | 1,042 | 1,217 | +175 |
| 純資産の部 | | | |
| 株主資本合計 | 1,494 | 1,713 | +218 |
| 純資産合計 | 1,498 | 1,712 | +214 |
| 負債純資産合計 | 2,541 | 2,930 | +389 |

事業展開振り返り



ソフトウェアテストサービス事業

エンタープライズ案件拡大により**案件大型化**が進む

- 大型案件の上流工程からPMO・QMOとしての参画が増加
- ソフトウェアテスト自動化ツール「T-DASH」の本格稼働開始
- 金融・公共・流通などターゲット業種からの受注拡大
- 当社のテスト・品質向上手法を身に付けた社員による品質の安定
- 既存システムのマイグレーション案件の引合・受注が増加
- ビジネスパートナー活用による案件ボリューム拡大

Web/モバイルアプリ開発サービス事業

管理体制強化とセキュリティ事業
拡大で**増収増益**

- 管理体制強化し利益体質を実現
- 脆弱性診断による**セキュリティ需要の取込み**で収益向上に貢献
- **メタバース分野（xR技術）**に進出
- **新規事業分野への出資**を複数実施

オフショアサービス事業

ロックダウンによる逆風下も
日本企業との取引拡大で**事業拡張**

- **日本企業との取引拡大**により各四半期で安定した売上へ
- ロックダウン状況下でも**テレワークにより安定稼働**
- **アフターコロナの案件増加**を見越し、**採用強化・オフィスを増床**へ

テスト自動化ツール『T-DASH』 2/1に正式版を公開。導入社数**200社**突破



T-DASHのコンセプト

テストに**革命**を。

カンタンにテストの自動化が可能
エンジニア1人1人にテストの効率化を

開発現場の**DXを実現**！

T-DASHが起こすテスト業界の革命

- ①革命的なロープライス
- ②日本語テストケースで革命的に自動化
- ③テスト実行まで革命的にカンタン

提供プラン

月額**3,600**円(税抜)

導入社数

200社を突破

一般的なテスト自動化ツールの $\frac{1}{10}$ 以下の
価格帯を実現！
IT業界に革命を起こす！



全てのエンジニアが使用するツールへ

クラウド型WAFサービス 『PrimeWAF』 3/1にローンチ



PrimeWAFのコンセプト

増え続けるサイバー攻撃に
シンプルなセキュリティ対策を

従量制で無駄なく
Webサイトを脅威から護る

PrimeWAFの特長

- ①初期費用0円、低コスト&カンタン導入
- ②サイバー攻撃を可視化、その攻撃のみをブロック
- ③分かりやすいUIで、攻撃防御の「結果」が明確
- ④充実のサポート体制

提供プラン

※全て税抜

| 通信量 | 基本料 | 従量料金 (1Gbyteあたり) |
|---------------|-------------|---------------------|
| ~8GByte | 13,182円(定額) | |
| 8G~80GByte | 34,000円 | 400円 |
| 80G~1600GByte | 84,000円 | 125円 |
| 1600GByte~ | 390,000円 | 120円 |



他社定額制WAFと比較して、
年間差額が**30万円以上**になる例も

メタバースで注目のxR技術を習得、積極的に事業展開中

VRのビジネス活用を紐解く無料セミナー

眠っている3Dデータが
資産になる
「xR」プラットフォームの始め方



VR/AR/MR

VMT FOR QUALITY CONFIDENCE



無料オンラインセミナー

ゲーム分野だけじゃない
非ゲーム分野で
xRビジネスに挑む!



xR分野の技術習得、
ウェビナー実施による営業活動

建築、不動産、自動車、映像等の
業界をターゲットに、事業展開中



建築、不動産業界においては、
カラーアンドデコ社に出資。案件協業中

金融系の知見を有するミント社との**シナジー効果**によりグループ全体の収益力を強化

金融系のノウハウ・金融系スキルエンジニア



金融系に特化したノウハウ

PMO、QMOから参画

金融系スキルエンジニアの保有

エンジニアの教育/スキル強化



テスト・品質向上支援



金融系のナレッジを蓄積

テスト・品質向上ノウハウ

プロセスの標準化

エンジニアの採用力

金融系案件の業績拡大へ

当社が持つ**品質・セキュリティ**の知見を提供し、相互の企業価値向上へ

国内シェアNo.1※の株式投資型
クラウドファンディング



テスト・
品質向上支援

脆弱性診断
セキュリティ
支援

資本支援

■FUNDINNO社の実績状況（2022年4月末現在）

累計成約額

80億円

成約プロジェクト数

250件

ユーザー数

約10万人

システム品質の改善・向上で
登録ユーザー、成約プロジェクトの
さらなる増加へ

両社の企業価値向上へ

※ 日本証券業協会 株式投資型クラウドファンディング2021年度（～8月現在）統計情報より

業績見通し



成長戦略の更なる強化により、**売上、利益続伸**へ

(単位：百万円)

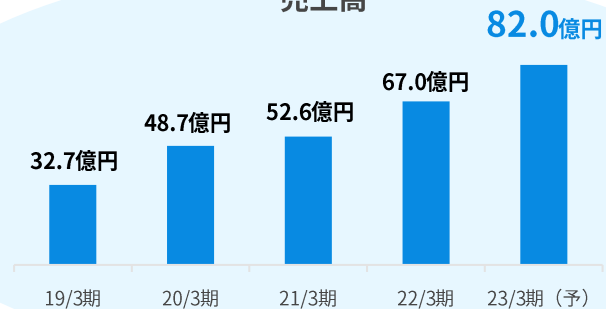
| | FY2022累計 実績 | FY2023累計 予想 | 増減額 | 増減率 |
|---------------------|----------------|----------------|--------|-------|
| 売上高 | 6,707 | 8,200 | +1,492 | 22.3% |
| 営業利益 | 570 | 697 | +127 | 22.4% |
| 経常利益 | 580 | 706 | +126 | 21.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 413 | 482 | +69 | 16.7% |
| 1株当たり 当期純利益 (円) | 60.17 | 71.29 | | |

エンタープライズ領域が継続して拡大する見込みであることや、開発、セキュリティサービスも引き続き好調を維持すると予想されるため、売上高は前年同期を上回ると想定しております。それに伴い、各段階利益（営業利益、経常利益、当期純利益）についても、前年同期を上回る見込みです。

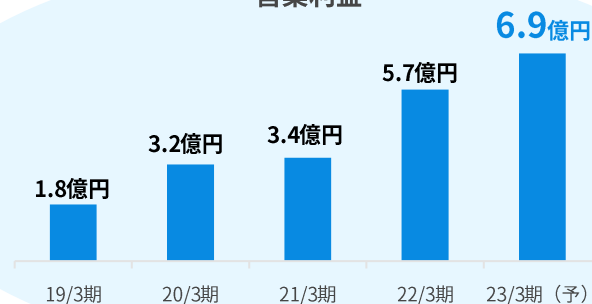
業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報や予測等に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想値と大きく異なる可能性があります。

連結

売上高

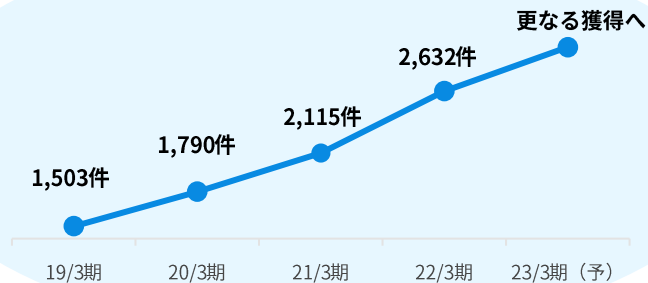


営業利益

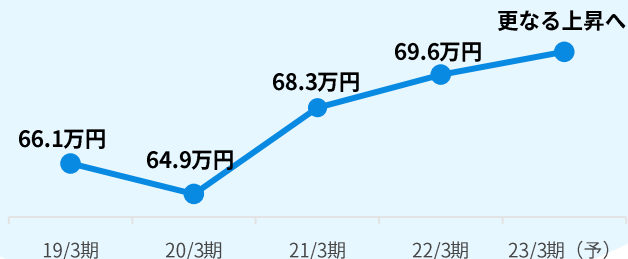


ソフトウェアテストサービス事業

案件数



エンジニア1人当たり売上高の推移



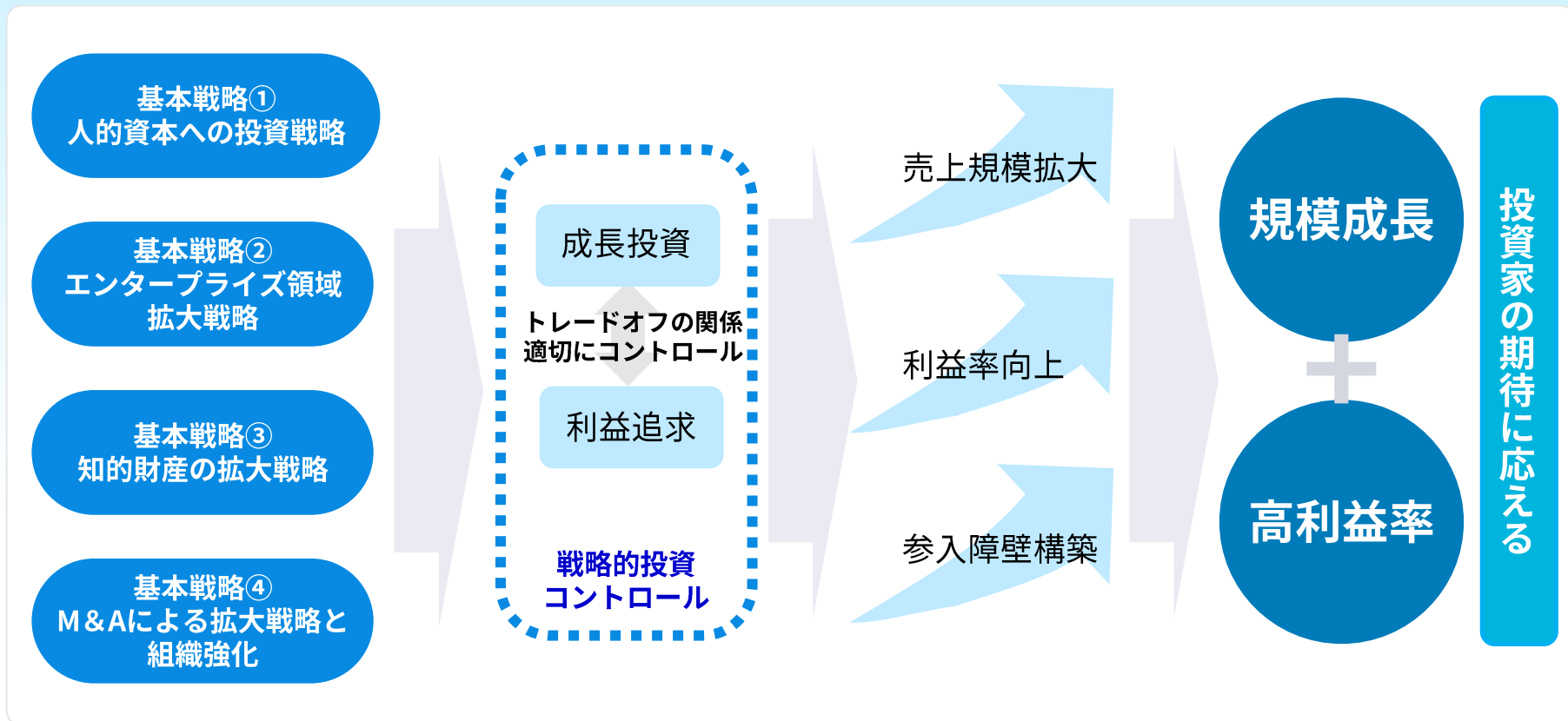
成長戦略

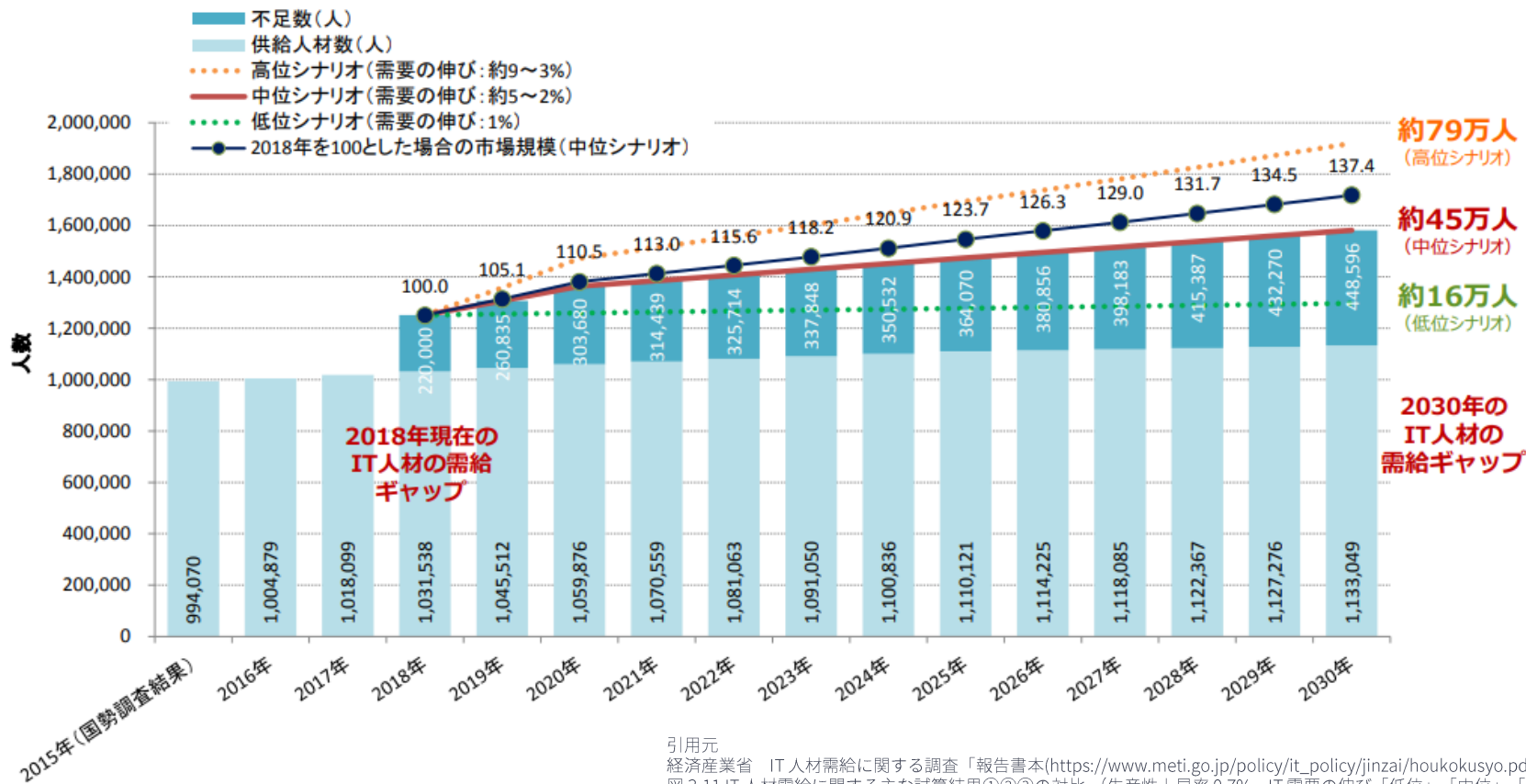


ターゲット業界の高いCAGR、ソフトウェアテスト市場も**CAGR12.4%**

| | | 市場規模 | | CAGR | 出所 | |
|---|---------------|------|-------|----------|-------|--|
| | エンタープライズIT | 国内 | 2024年 | 12.8兆円 | 3.4% | IDC Japan 国内エンタープライズIT市場予測 |
| | AI | 国内 | 2025年 | 4,910億円 | 25.5% | IDC Japan 国内AIシステム市場予測 |
| | メタバース | 世界 | 2024年 | 7,833億ドル | 13.1% | Bloomberg https://www.bloomberg.com/professional/blog/metaverse-may-be-800-billion-market-next-tech-platform/ |
| | Web/eCommerce | 世界 | 2024年 | 4.9兆ドル | 20.7% | eMarketer, Dec2016 経済産業省「平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」（電子商取引に関する市場調査） 世界のBtoC電子商取引市場規模の推移 |
| | IoT | 国内 | 2025年 | 10.2兆円 | 10.1% | IDC Japan 国内IoT市場 支出額予測 |
| | スマート自動車/自動運転 | 国内 | 2025年 | 1.9兆円 | 19.5% | 矢野経済研究所 国内コネクテッドカー関連市場規模推移と予測 |
| その他、国内外のソフトウェアテストが関係する業界の市場規模を合わせ、世界全体での可能性 | | | | | | |
| | ソフトウェアテスト | 世界 | 2025年 | 344.9億ドル | 12.4% | Technavio Software Testing Services Market by Product, Geography, and End-user - Forecast and Analysis 2021-2025 |

4つの基本戦略と投資コントロールで**規模成長**と**高利益率**を両立





引用元
 経済産業省 IT人材需給に関する調査「報告書本(https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf)
 図3-11 IT人材需給に関する主な試算結果①②③の対比 (生産性上昇率0.7% IT需要の伸び「低位」「中位」「高位」)

市場・環境

最大で約79万人のIT人材不足

課題

拡大市場に応えることのできる人的リソースの確保が必須

自社基本戦略

基本戦略① 人的資本への投資戦略

個別戦術

積極的かつ計画的な
人材採用成長スピード
UP社内研修システムに
よる未経験人材の
早期戦力化人材育成スピード
UP研修と業界ナレッジで
キャリア人材を
高スキル化高次スキル
UP教育制度システム化で
外部人材の有効活用成長スピード
UP

成長要素

目標

拡大市場を上回るスピードで成長を継続

市場・環境

エンタープライズ系（特に金融）の市場が拡大

課題

「潜在市場規模大」「高単価」「大規模」「長期契約」とメリット多い。
一方で**高難易度**（テスト以外の知識が必要）

自社基本戦略

基本戦略② エンタープライズ領域拡大戦略

個別戦術

専門部署の設置



成長スピードUP
社内ナレッジUP

経験豊富な
ハイレイヤーの採用



エンジニア
専門性UP

エンタープライズ系に
強い外部企業との協業



顧客囲い込みで
参入障壁・事業機会UP

業界固有ナレッジ
（特に金融）の蓄積



社内ナレッジUP
顧客囲い込みで
参入障壁UP

成長要素

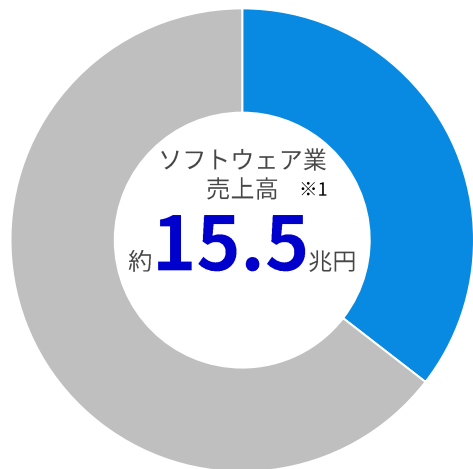
案件規模の拡大による利益率向上
顧客囲い込みによる強固な参入障壁構築

目標

金融業界のソフトウェアテストのポテンシャルは約1.0兆円

金融業界に占めるテスト工程比率とテストポテンシャル推計

ソフトウェア全体



推定ソフトウェアテスト市場※2

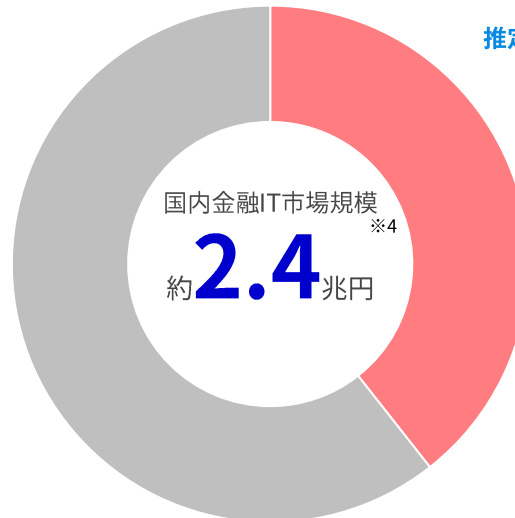
約**5.7**兆円

テスト工程比率

37%※3



金融業界



推定テストポテンシャル※5

約**1.0**兆円

テスト工程比率

41%※6

※1 総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より

※2 ソフトウェア業売上高に、テスト工程比率を乗じて算出

※3 独立行政法人情報処理機構（IPA）「ソフトウェア開発分析データ集2020」より

※4 IDC Japan 2022年の国内金融IT市場予測

※5 国内金融IT市場規模に、テスト工程比率を乗じて算出

※6 独立行政法人情報処理機構（IPA）「ソフトウェア開発分析データ集2020（金融・保険業編）」より

市場・環境

既存ビジネスにおける破壊リスクの可能性

課題

既存ビジネスにおける**参入障壁の構築**と
新たな**価値創造**に向けた取組みが必要

自社基本戦略

基本戦略③ 知的財産の拡大戦略

個別戦術

テストノウハウ、
教育ノウハウの蓄積



顧客・人材囲い込みで
参入障壁UP

業界別ナレッジの蓄積



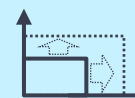
顧客囲い込みで
参入障壁UP

自社ソフトウェア・
プラットフォーム等の
新規技術の開発普及



顧客・人材の囲い込みで
参入障壁・ストック収入UP

新技術企業への
投資及び協業の拡大



技術情報収集力UP
イノベーション力UP

成長要素

顧客及びエンジニアの囲い込みで強固な参入障壁構築
知的財産への投資拡大で新たな価値創造

目標

当社が持つ**品質・セキュリティ**の知見を知財サービス化
 知財保有法人との**知見共有**で相互の企業価値向上

「当社知財サービス」一覧

テスト情報プラットフォーム「Qbook」

ソフトウェア品質向上のためのプラットフォーム。バルテスが培ってきたテスト・品質向上ノウハウを提供



テスト自動化ソフトウェア「T-DASH」

非エンジニアでも“カンタン”にWebアプリケーションの動作確認・検証を可能にするテスト自動化ツール



従量制のクラウド型WAFサービス「PrimeWAF」

簡単・低価格で導入可能なクラウド型のWAFサービス
 様々なサイバー攻撃からWebサイトを守ります



「出資した知財保有法人」一覧

株式会社カラーアンドデコ

3D・VRを利用したインテリア空間デザインサービスを提供



I C h e c k 株式会社

PCR検査キット事業や健康プラットフォーム事業を提供



株式会社FUNDINNO

国内最大級の株式投資型クラウドファンディングサービスのプラットフォームを展開



市場・環境

人材不足による**機会損失リスク**が上昇
 その他気候変動リスク、地政学的リスクも上昇

課題

既存モデルとは**別の事業拡大施策**の模索
 環境変動の中でも**持続的成長**

自社基本戦略

基本戦略④ M&Aによる拡大戦略と組織強化

個別戦術

既存技術領域のM&Aで
 エンジニアの確保と
 サービスの多面化



売上規模UP
 成長スピードUP

M&A対象領域拡大で
 ポートフォリオの
 多様化



環境適応能力UP
 自己変革能力UP

M&Aに適した
 組織体制の構築



成長スピードUP
 経営責任監督の分離

グループガバナンスの
 向上



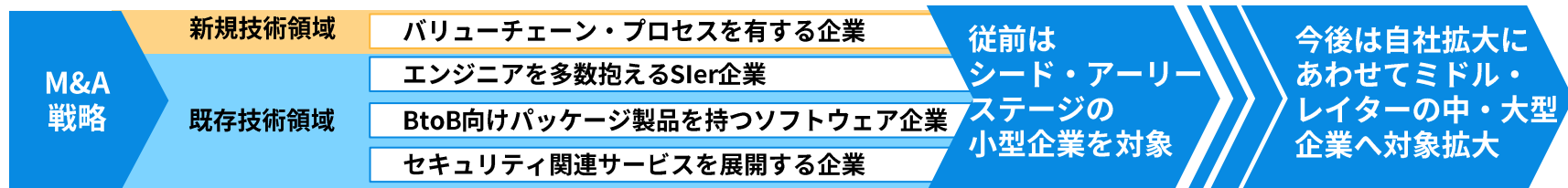
成長スピードUP
 企業価値UP

成長要素

目標

売上規模の継続的拡大
 新たな事業展開で環境変化に対応
 グループガバナンスによる企業価値向上

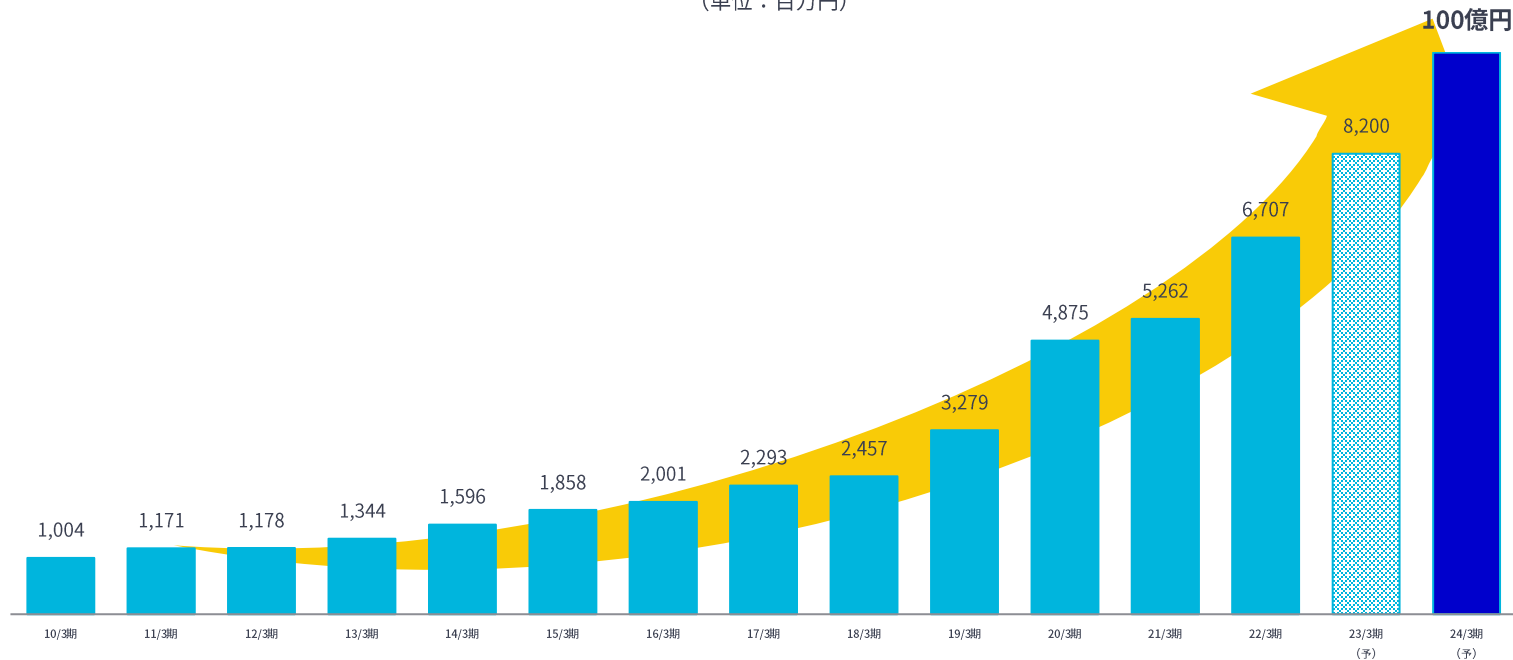
M&A/アライアンスを通じ、人材・技術・ノウハウの獲得はもとより、新サービスの供給、新規分野参入、スタートアップ企業との共同事業の推進を積極的に検討し、**企業価値の向上へ**



ソフトウェアテスト市場の成長から、2024/3期に売上高**100億円**を目指す

売上高の推移

(単位：百万円)



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 (現 東証グロース 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 株式会社アール・エス・アール 株式会社ミント (2022年4月より子会社) VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines) |
| 従業員数 | 711名 (2022年3月末 グループ4社計) |
| 内、総エンジニア数 | 619名 (2022年3月末 グループ4社計) |
| 総資産 | 2,930百万円 (2022年3月末 グループ4社連結) |



代表取締役社長

田中 真史
Tanaka Shinji



私たちは品質にコミットし、安心・安全なICT社会の実現に貢献します。



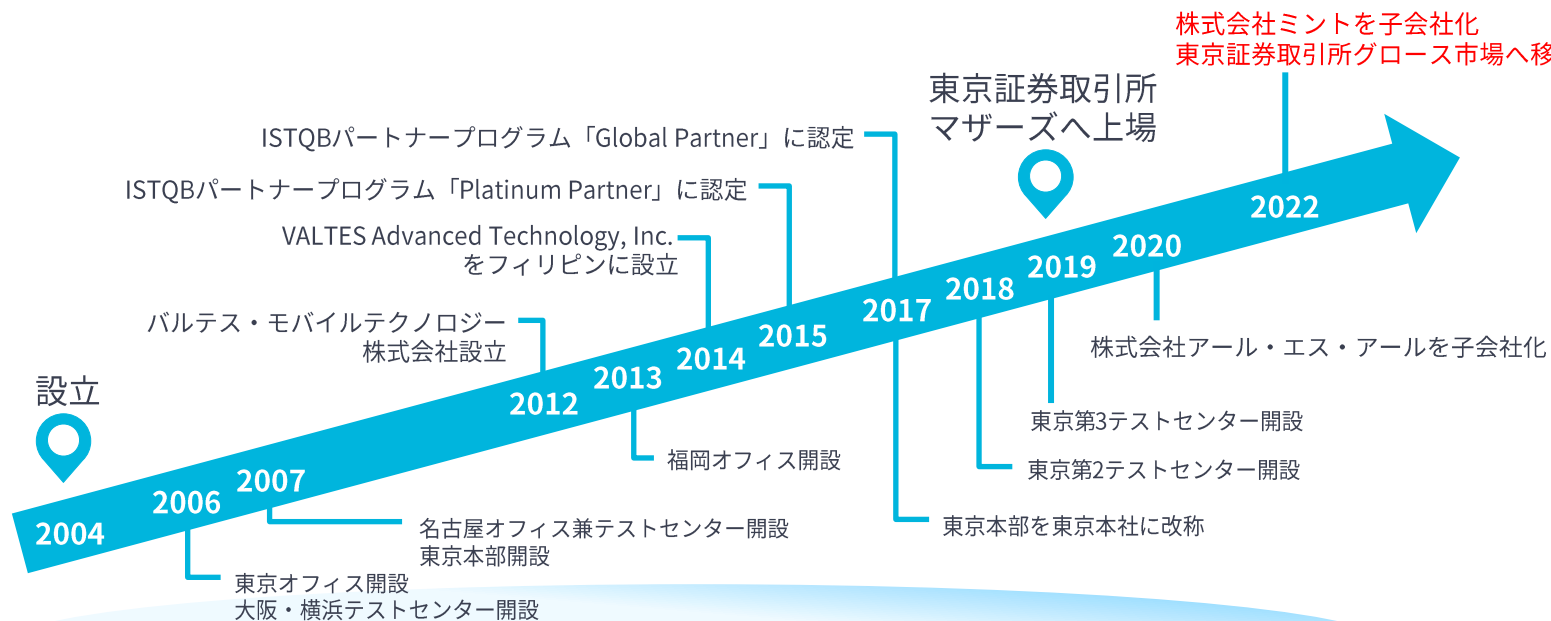
私たちはICT社会に貢献する人材を育成します。



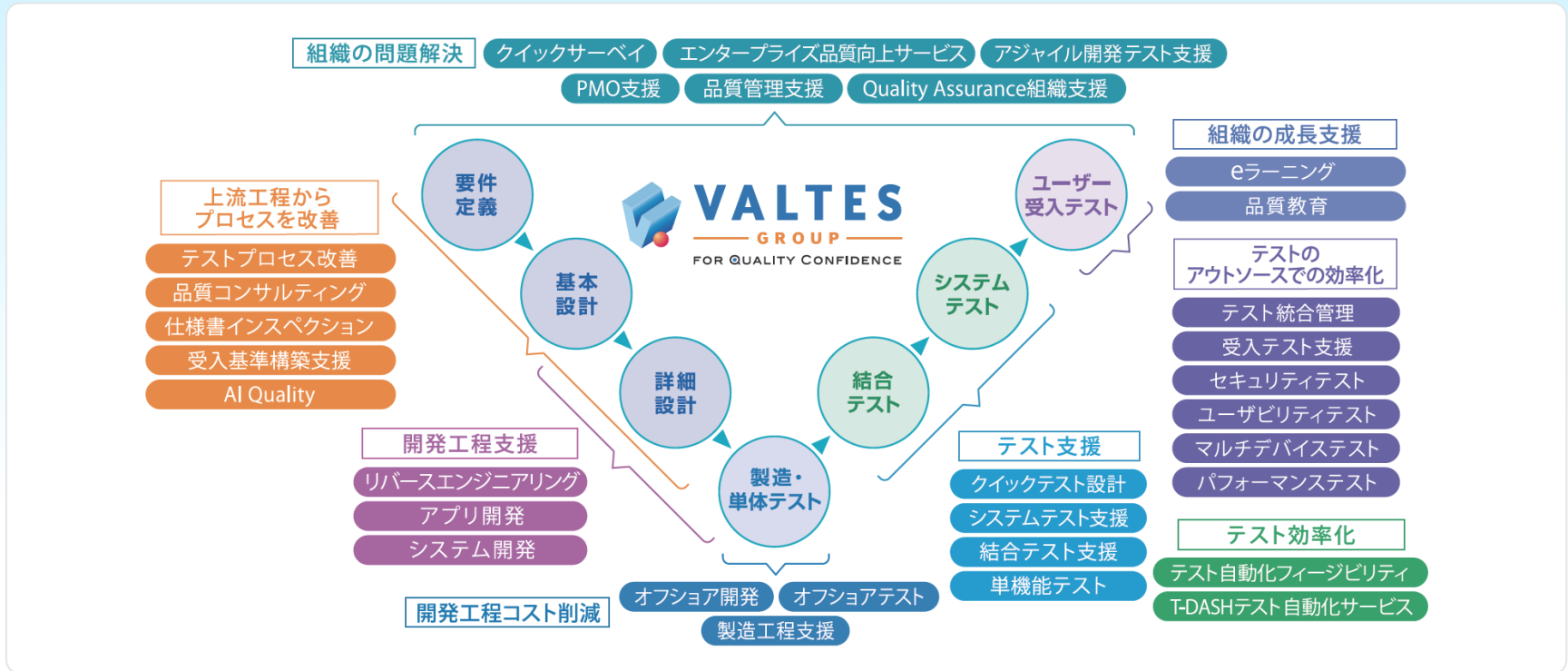
私たちは多くの価値を創り、お客様と共に喜びを分かち合います。

2004年4月、設立。ソフトウェアの品質に関わるサービスを提供。

ソフトウェアテスト専門会社として、**年間2,600件以上**のプロジェクト実績を誇る



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



▶ バルテス 3つの特長

高スキル エンジニア

- ▶ エンジニア適正試験
- ▶ 独自の研修カリキュラムによる早期戦力化
- ▶ JSTQB※1保有率 92%以上！（入社2年目以降の正社員）
- ▶ ISTQB※2 Global Partner
※全世界10社のみ、**日本初！**

新卒



未経験者



キャリア



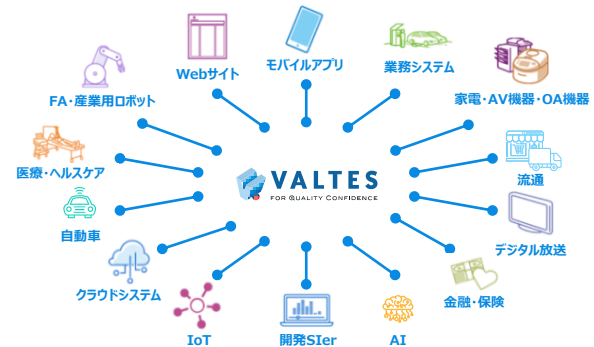
豊富な実績

- ▶ 業種毎の豊富なテスト観点
- ▶ 年間2,600プロジェクト、1,000社以上の導入実績



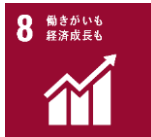
標準化・ プロセス

- ▶ ISO/IEC/IEEE 29119※3準拠テンプレート
- ▶ QUINTEE※4（テストの進行基準）
- ▶ 標準化されたテスト設計手法による
抜け漏れ・誤認識を排除



※1：JSTQB(Japan Software Testing Qualifications Board)とは、国内のソフトウェアテスト技術者認定組織のこと
 ※2：ISTQB(International Software Testing Qualifications Board)とは、世界130カ国のテスト技術者認定組織のこと
 ※3：ISO/IEC/IEEE 29119とは、ソフトウェアテストの統合的な国際規格のこと。ISO、IEC、IEEEという3つの標準化団体が合同で策定しているため、この名称で呼ばれる
 ※4：QUINTEEとは、当社がソフトウェアテストを主軸に、品質向上・生産性向上に関連する知見を体系化したもの

働きやすい環境の整備



- 男性育休制度導入
- 働き方改革
- ホワイト企業認定
- 必要に応じて、抗原検査キットやPCR検査を従業員に無償提供
- 『自主的ホテル退避の宿泊費用補助制度』導入
- パートナーシップ制度の導入

株式会社VALTES 2022年 社会貢献報告書

【社員インタビュー】男性社員の育休取得実態



▲育休実績のある男性社員のインタビュー記事を、社内でも積極的に展開し、取得を推奨



▲オンライン懇親会制度などを設けて在宅勤務社員のフォローも実施

IT人材の創出



- 充実した社内研修システム
- 当社のソフトウェアテストノウハウを生かした資格支援サービスの提供
- ソフトウェアテストに関する技術書籍の出版
- ソフトウェア品質向上プラットフォーム『Qbook』の運営
- テスト技術をゼロから学べる無料eラーニングコンテンツの公開



▲未経験者は2カ月、経験者でも1カ月の入社時研修を実施

技術革新の拡大を図る



- 京都工芸繊維大学との共同研究論文を発表
- ソフトウェア製品の品質確保のために世界中の企業とパートナーを組むことで目標達成を実現

安心・安全なまちづくり



- ソフトウェア製品のテストを実施し品質を確保することで、安心・安全なICT社会を実現

2021年12月15日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」において、本資料の進捗状況を含む最新の内容につきましては、通期決算発表で開示することを予定している旨を記載しておりましたが、6月下旬に開示時期を変更いたします。

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。



