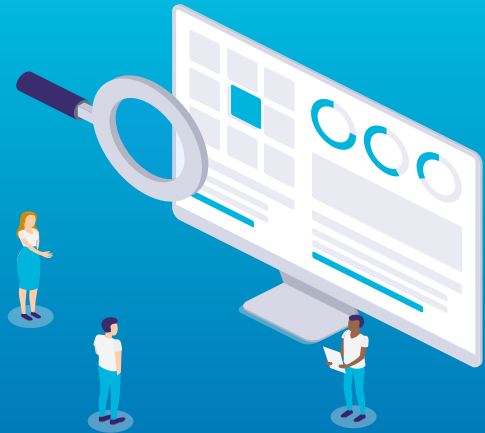


# 事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

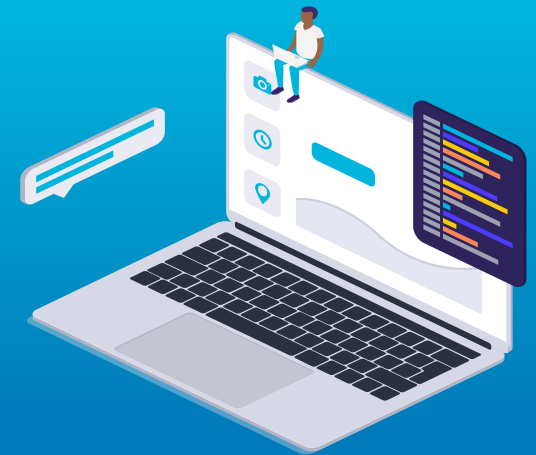
2023年6月30日



# 目次

- 1. 会社概要・ビジネスモデル P.3
- 2. 市場環境 P.15
- 3. 競争力の源泉（特徴と強み） P.22
- 4. 事業計画（成長戦略） P.27
- 5. リスク情報 P.50

# 会社概要・ビジネスモデル



# 「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 株式会社シンフォー (2023年4月子会社化) VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines) バルテス分割準備株式会社 (2023年4月設立)
従業員数	789名 (2023年3月末 グループ5社計)
内、総エンジニア数	679名 (2023年3月末 グループ5社計)
総資産	4,089百万円 (2023年3月末 グループ5社連結)



代表取締役社長

田中 真史  
Tanaka Shinji

## 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。



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。



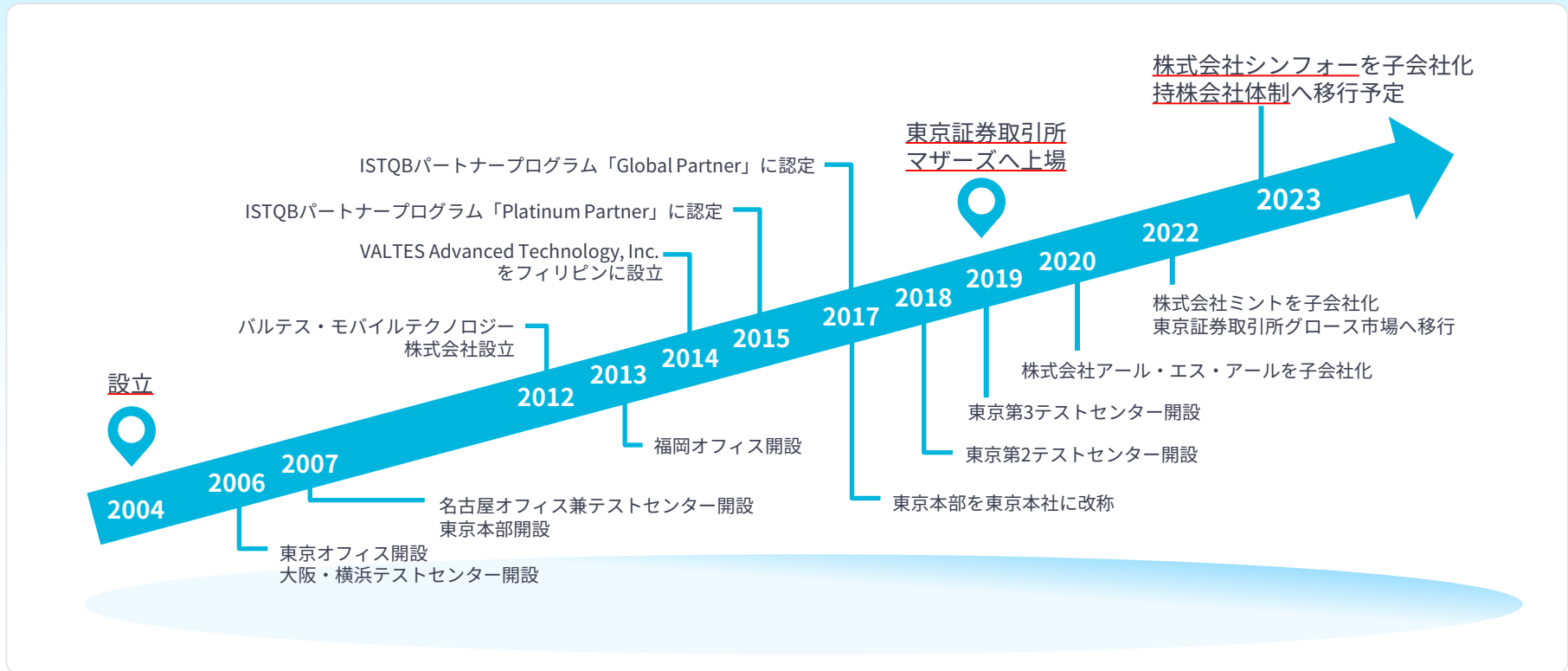
私たちはICT社会に貢献する人材を育成します。



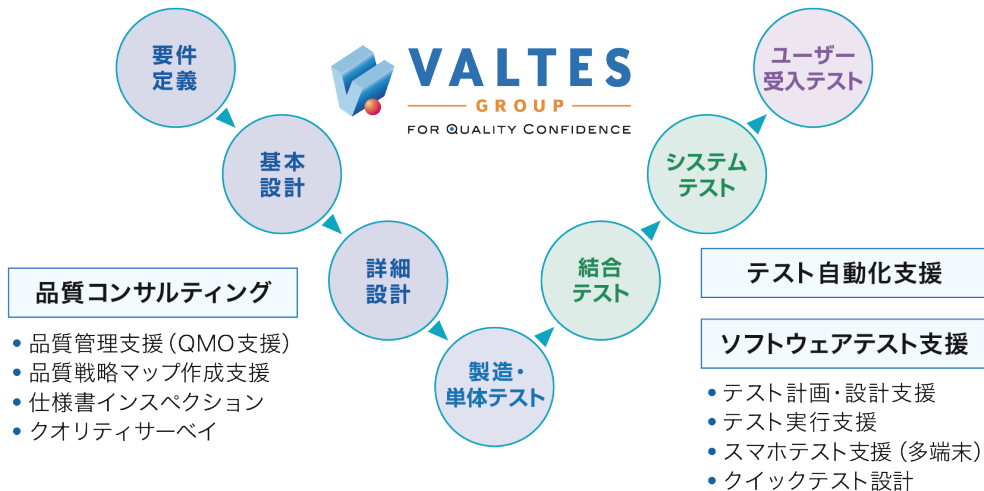
私たちは多くの価値を創り、お客様と共に喜びを分かち合います。

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3,000件以上**のプロジェクト実績



# ソフトウェア開発の全工程で、ソフトウェア品質向上支援サービスを提供



マイグレーションテスト支援

非機能要求

アジャイル開発テスト支援

- 脆弱性診断 (Web/ モバイル/ IoT)
- パフォーマンステスト

DX 支援

- AI プロダクト品質向上支援
- ローコード品質向上支援

品質教育

- 企業向け講座
- オープン講座
- e ラーニング

### テストツール

日本語でつくるテスト自動化

**T-DASH**

テスト自動化ツール

いつでも、どこでも

**AnyTest**

クラウドで実機テスト

品質が見えるテスト管理

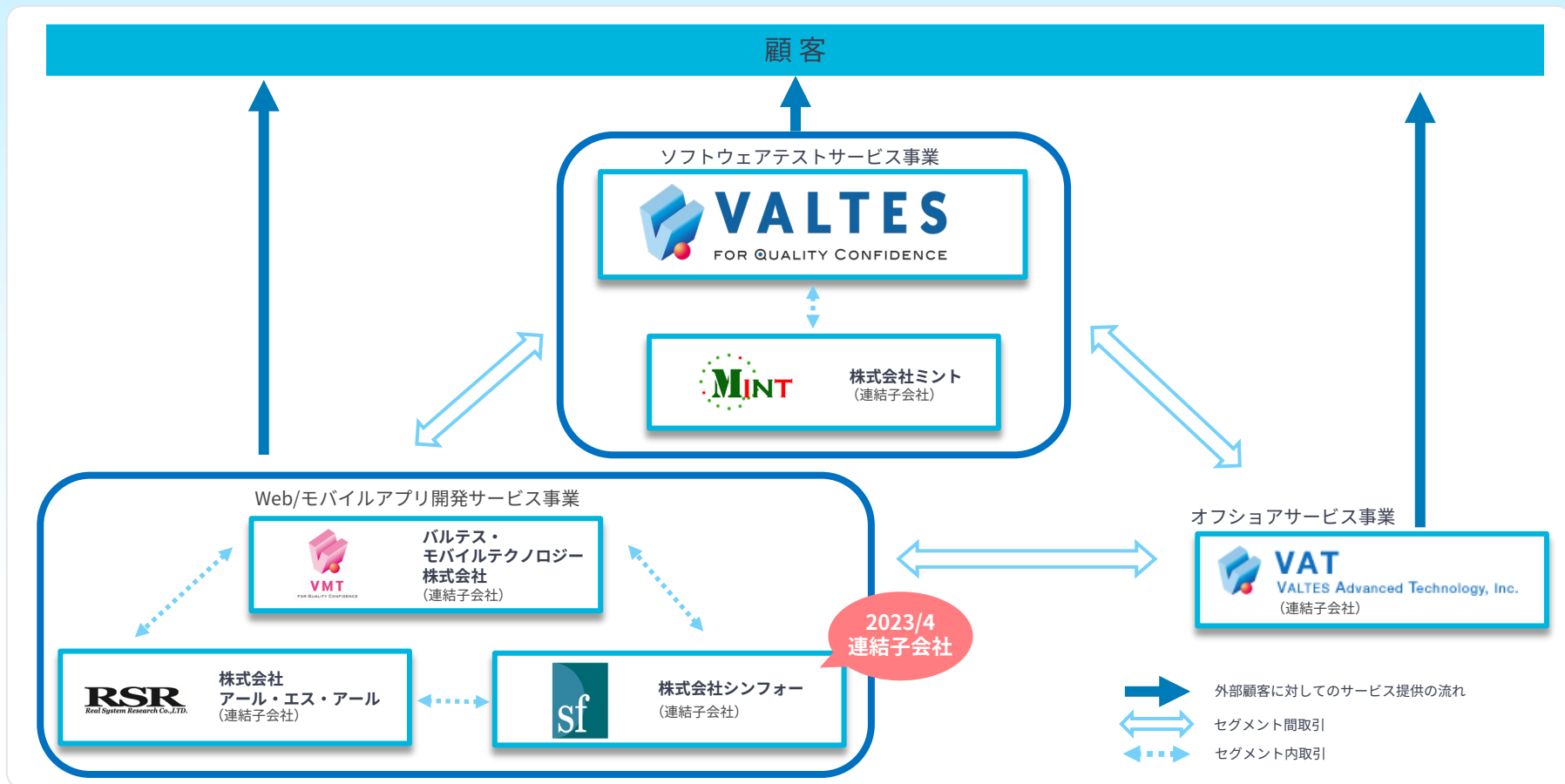
**QualityTracker**

テスト管理ツール

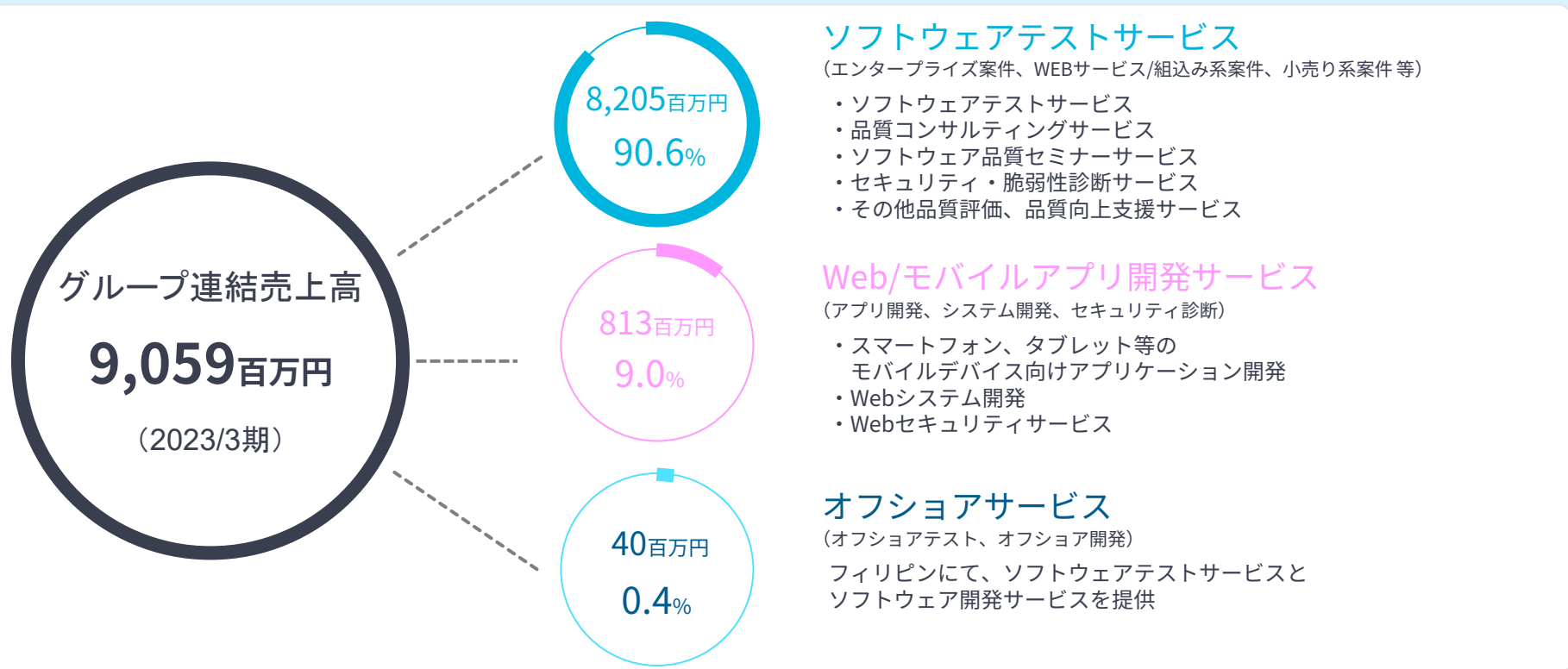
**PrimeWAF**

サイバー攻撃可視化ツール



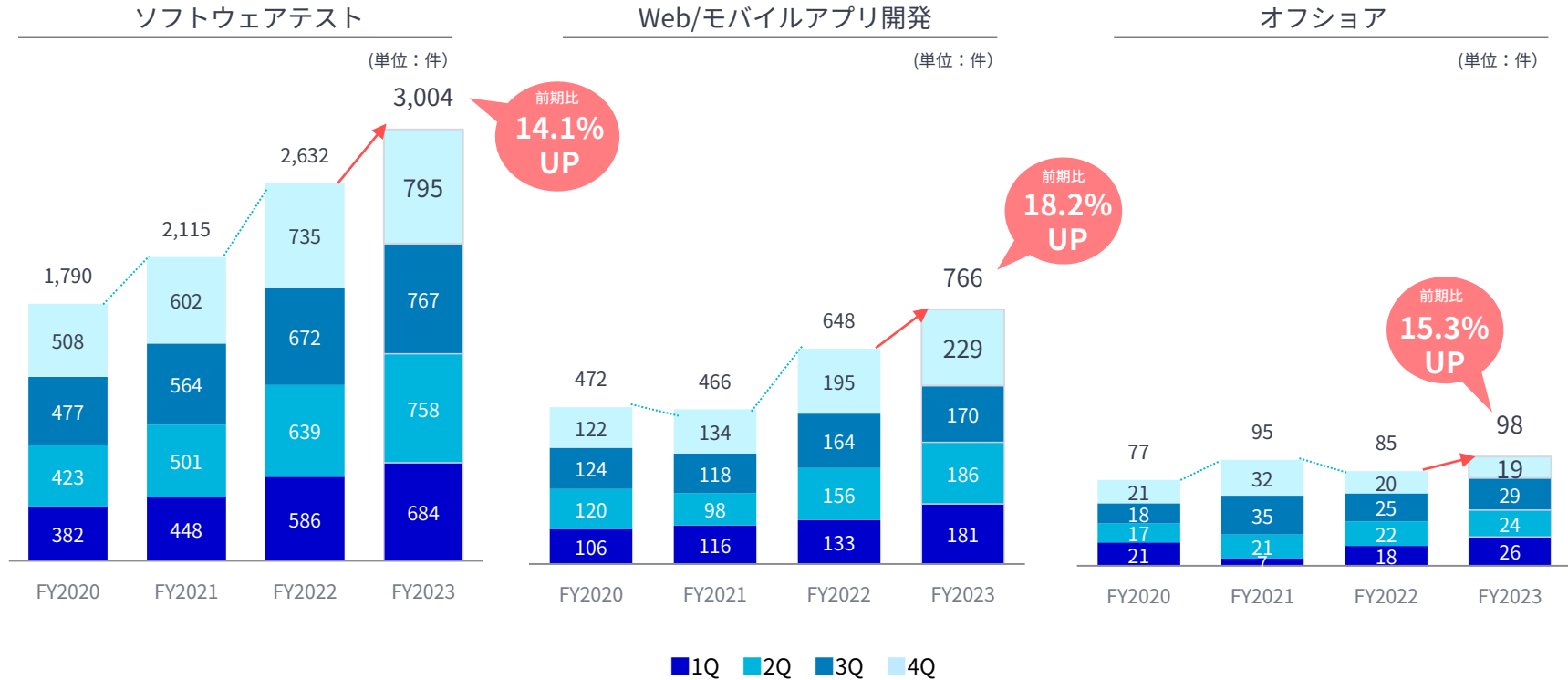


ソフトウェアテストサービスが約9割を占める一方、  
Web/モバイルアプリ開発サービス、更に、オフショアサービスも展開



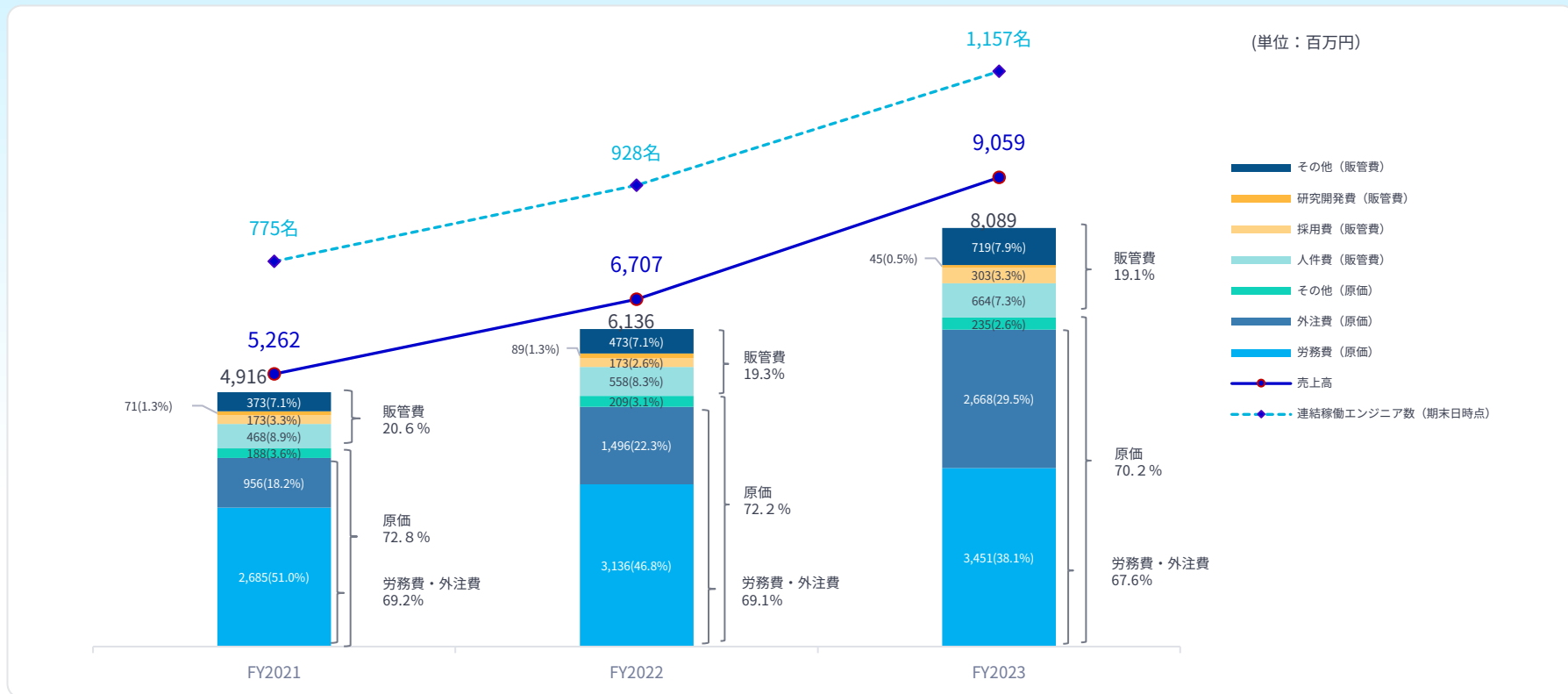
# セグメント別案件数の推移

## 全セグメントが**二桁成長**で増加



# 費用構造について

全体の費用に対し、エンジニアに関わる労務費（原価）及び外注費（原価）の占める割合が大きいですが、売上高も堅調に推移し営業利益も増加



# 第三者の中立な立場から、ソフトウェアのテスト・品質に関わるサービス、品質コンサルティングや教育、セキュリティ診断などのサービスも提供

## 5つの主要サービス

### 1 ソフトウェアテストサービス

- 単機能テスト、システムテスト支援、多端末テスト、テスト自動化、受入テスト支援など、様々なソフトウェアのテストサービス・支援ツールを提供

### 2 品質コンサルティングサービス

- ソフトウェア開発工程の上流工程を含む全体における品質確保のプロセス確立・標準化

### 3 ソフトウェア品質セミナーサービス

- 開発者、品質担当者、プロジェクトリーダー、プロジェクトマネージャーなどを対象に、品質向上を目的とした体系的な教育をセミナー形式で提供

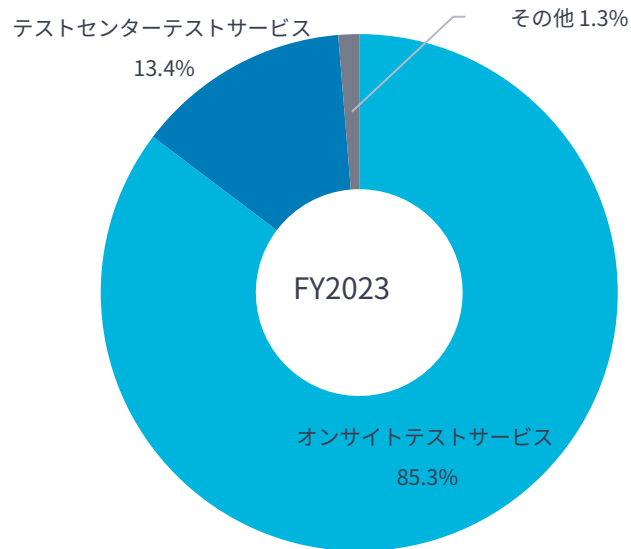
### 4 セキュリティ・脆弱性診断サービス

- Webシステムやモバイルアプリケーション、IoT機器を対象にハッキング等の脆弱性を確認する診断サービス
- Webサイト・Webアプリへのサイバー攻撃可視化、防御ツール「PrimeWAF」を提供

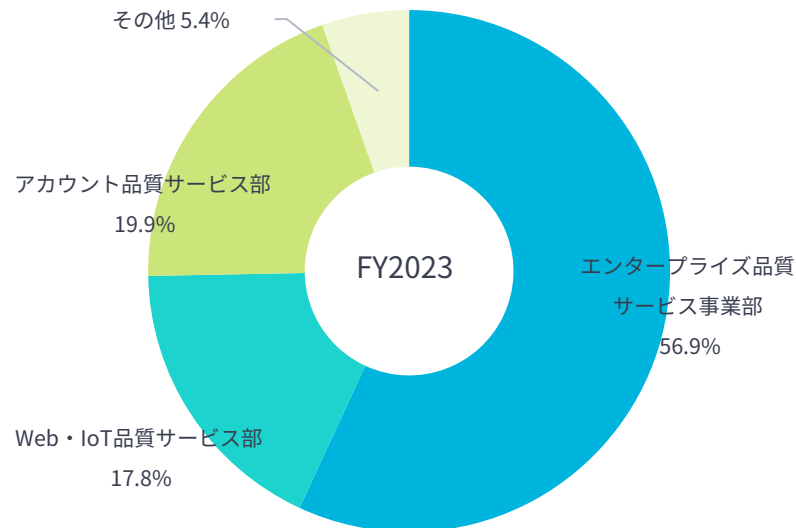
### 5 その他品質評価、品質向上支援サービス

- デジタル放送テストサービス
- リバースエンジニアリングサービス
- 出版・情報発信・サイト運営

## サービス提供形態



## 部署別売上高構成比



エンタープライズ品質サービス事業部

主にエンタープライズ領域の案件を取り扱っております

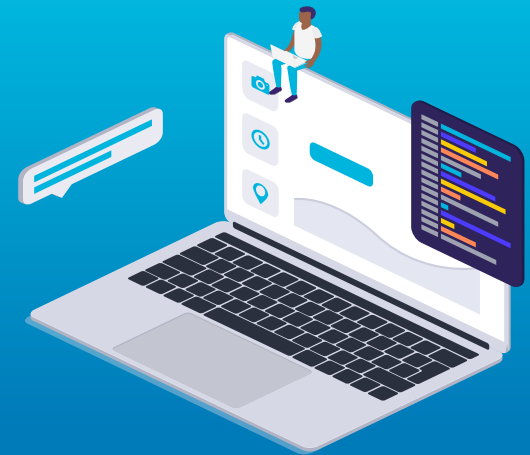
Web・IoT品質サービス部

主にWebサービスや組込み系の案件を取り扱っております。

アカウント品質サービス部

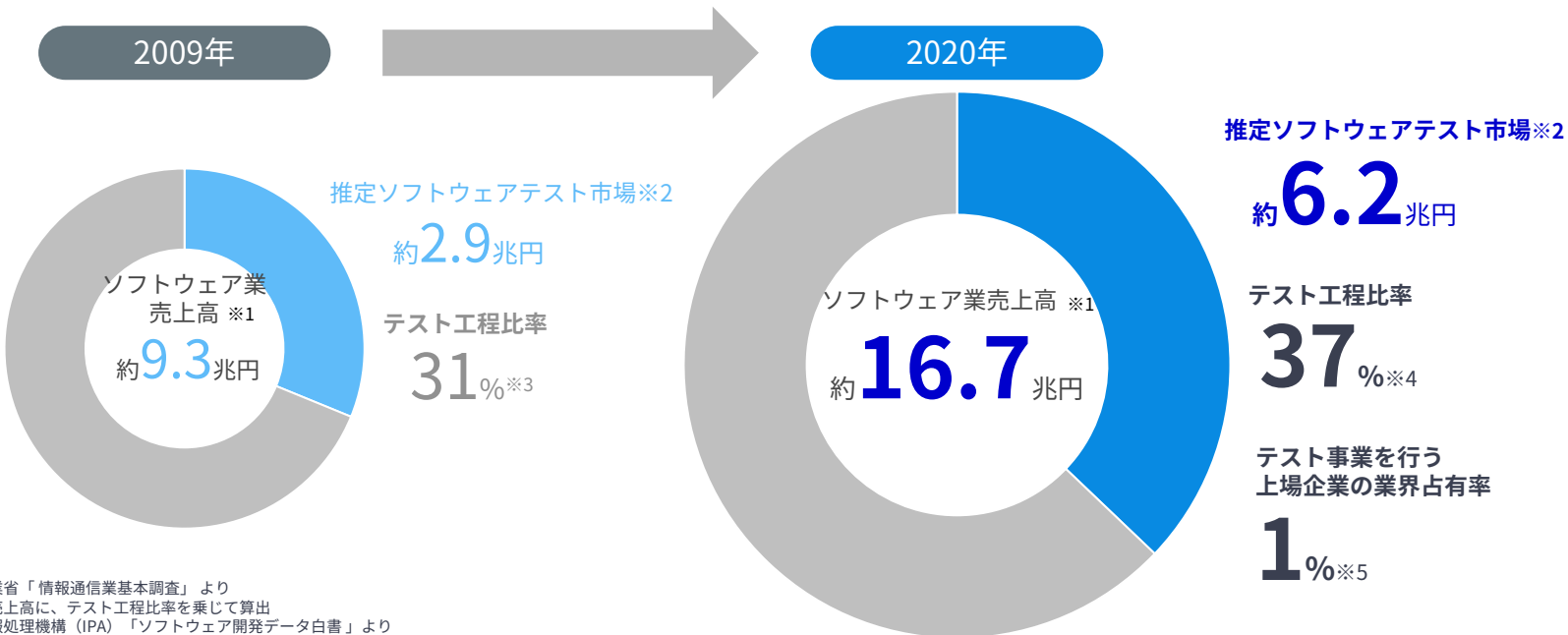
主に小売り系の案件を取り扱っております。

# 市場環境



## 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**6.2兆円**

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 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）「ソフトウェア開発データ白書」より  
※4 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  
※5 テスト・デバック事業をメインとする上場企業の売上合計より



## ソフトウェア開発企業の悩み

- コスト 高な開発エンジニアの労働時間の約4割がテスト・検証に割かれる
- テスト工程は開発者のモチベーションが上がらず、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

- 大手SIerが案件を一括受注し、傘下の下請け・孫請けに発注。その開発エンジニアがテスト工程まで行う構造であった。

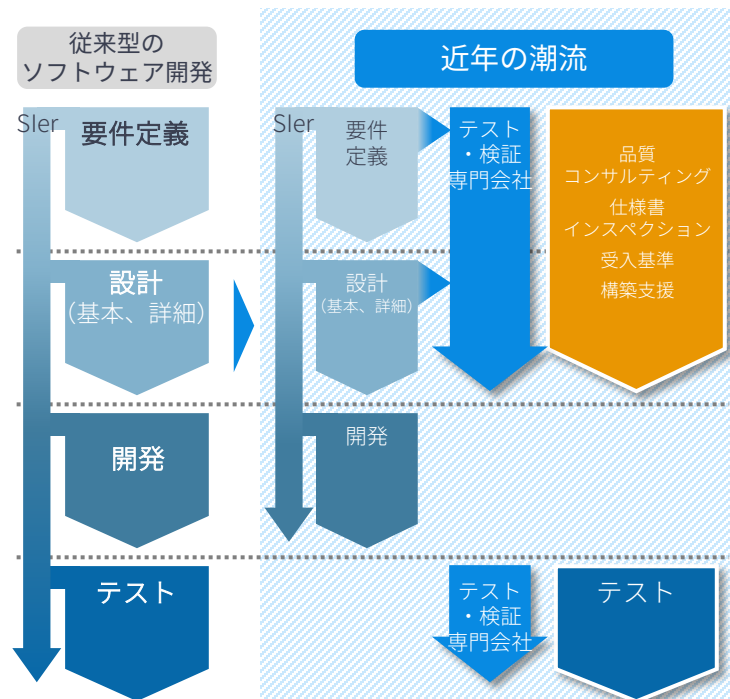


## テスト工程のアウトソース化が加速！

- 開発担当者によるテスト時間の短縮により、開発コストが減少（開発担当者がテストを実施する場合の※60%~70%程度で対応可）※当社調べ
- 再現性・共有性の高いテストの方法論（各社独自のメソッド）が確立することで 網羅的で高効率なテストが実現可能に
- 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

## ソフトウェアテストは 開発企業から テスト専門企業へ

ソフトウェア開発の業務フローの変遷



## ▶ ターゲット業種

ターゲットはエンタープライズ、組込み、Web・スマホ領域

特に**エンタープライズ系領域**に注力中

周辺市場のテスト工程における比較表

 当社の事業領域

		潜在市場規模	市場ステージ	参入障壁
テ ス ト 工 程 市 場	<u>エンタープライズ系</u>	<u>巨大</u>	<u>黎明期</u>	<u>高い</u>
	組込み系	大	黎明期	高い
	Web・スマホ系	中	成長期	中
	エンターテインメント系	小	成熟期	低い

## ターゲット業界の高いCAGR、ソフトウェアテスト市場も **CAGR9.2%**

		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	世界	2029年	583億米ドル	52.5%	Blueweave Consulting & Research Private Limited Industrial Artificial Intelligence Market - Global Size, Share, Trend Analysis, Opportunity and Forecast Report, 2019-2029, Segmented By Offering ; By Technology ; By Application ; By Industry ; By Region
	メタバース	国内	2026年	1兆円	13.1%	矢野経済研究所 メタバースの国内市場規模予測
	Web/E コマース	世界	2027年	6.8兆米ドル	9.0%	IMARC Services Private Limited B2C E-commerce Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2022-2027
	IoT	国内	2026年	9.1兆円	9.1%	IDC Japan 国内IoT市場 支出額予測
	車載ソフトウェア	国内	2025年	1.1兆円	4.5%	矢野経済研究所 車載ソフトウェア市場に関する調査

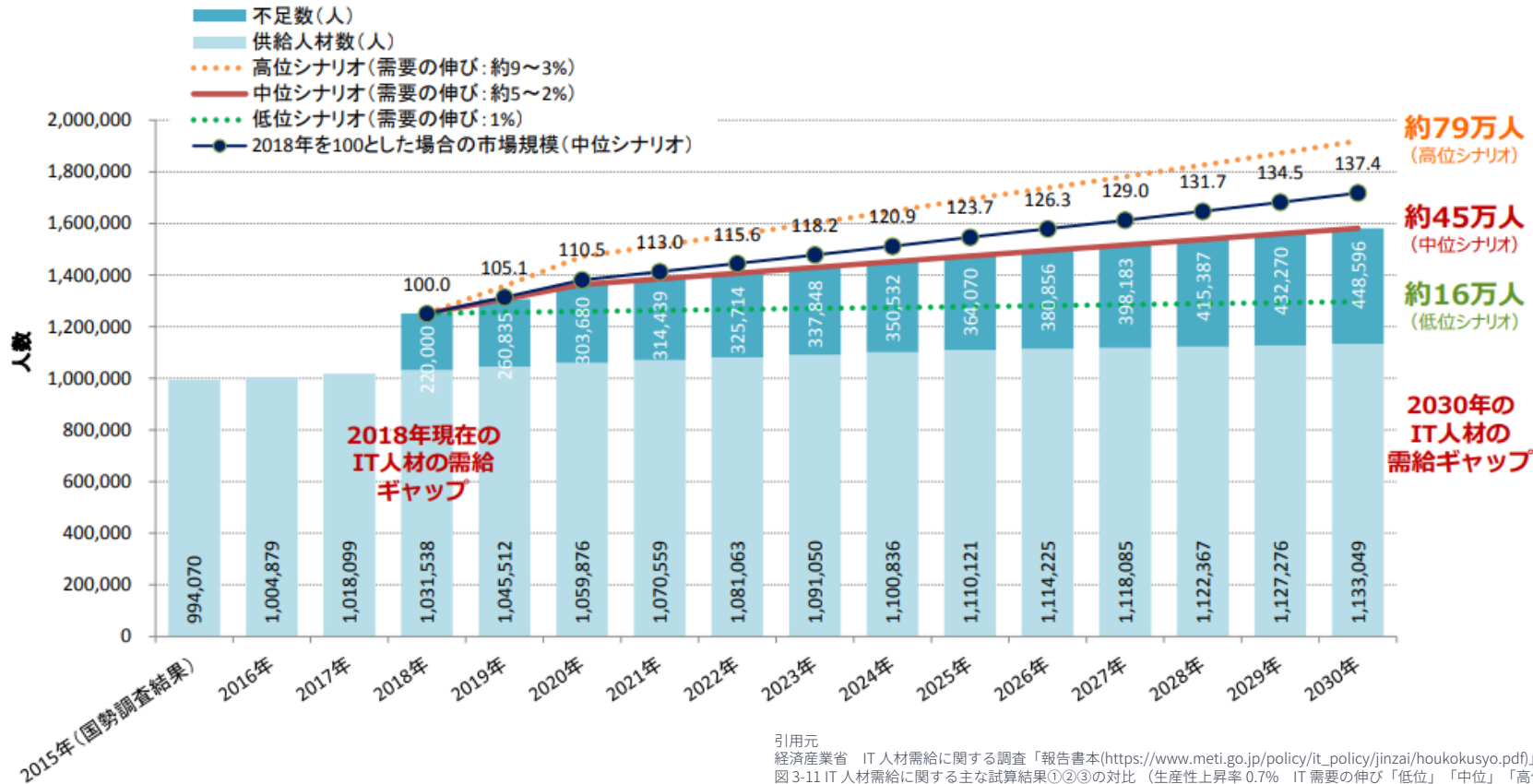
その他、国内外のソフトウェアテストが関係する業界の市場規模を合わせ、世界全体での可能性



	<u>ソフトウェアテスト</u>	世界	2027年	159.4億米ドル※	9.2%	Technavio Software Testing Services Market by Service, End-user, and Geography - Forecast and Analysis 2023-2027
--	------------------	----	-------	------------	------	---

※2022年から2027年にかけての増加額を表示しております

# (参考) 今後のIT人材の不足予測に関して



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](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」)

「官民一体のデジタル化」 「生活様式の多様化」 「サイバー攻撃の増加」

## DXが加速、セキュリティ対策需要も増大

### 生活様式の多様化

- ・テレワークの定着
- ・EC消費の定着
- ・オンラインコミュニケーションの定着
- ・余暇時間の増加

### 官民一体のデジタル化

- ・国/自治体のシステムの統一
- ・行政のオンライン化
- ・品質意識の向上

### サイバー攻撃の増加

- ・身代金目的のサイバー攻撃増加
- ・日本の大企業の多くがサイバーセキュリティ対策不十分

## デジタルトランスフォーメーション (DX) 加速

2.セキュリティリスク増

セキュリティサービス  
需要の増加



1.ソフトウェア開発

エンタープライズ領域の  
ソフトウェアテスト  
需要の増加

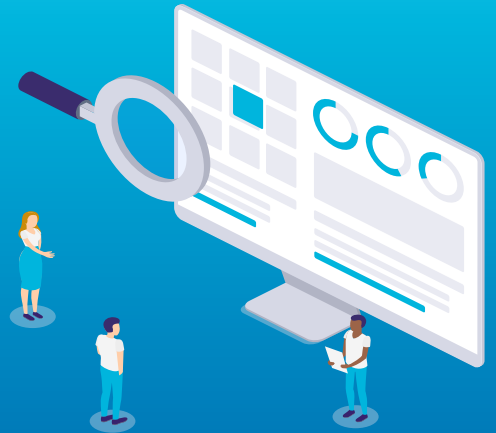


3.人材不足

人材不足を解消する  
手立てがカギ



# 競争力の源泉 (特長と強み)



## 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7社のみ、日本初！

## 豊富な実績

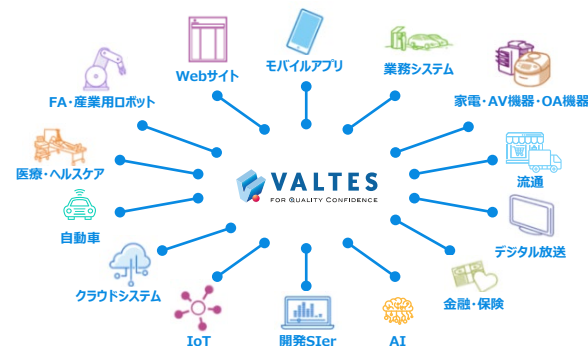
- ・業種毎の豊富なテスト観点
- ・年間約3,000プロジェクト、1,000社以上の導入実績

## 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



日本で初のグローバルパートナー

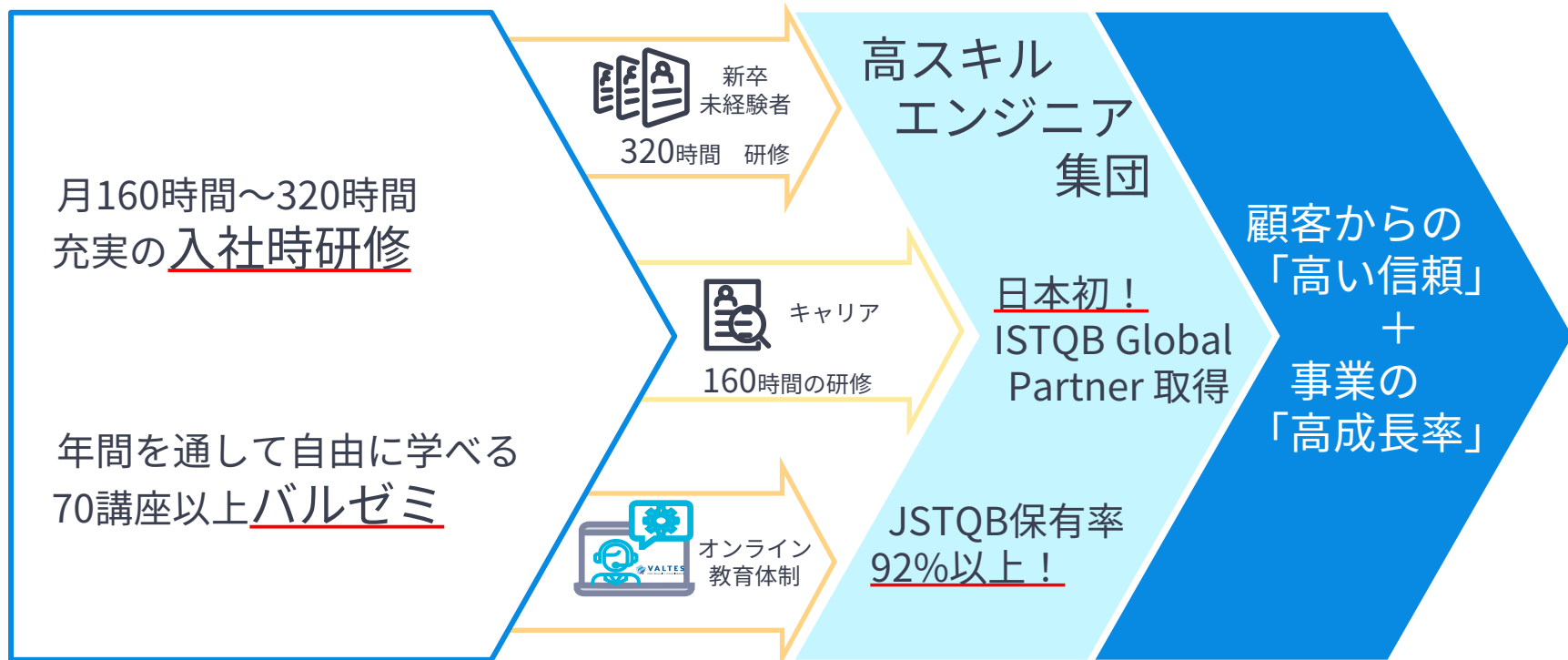


※1：JSTQB(Japan Software Testing Qualifications Board)とは、国内のソフトウェアテスト技術者認定組織のこと

※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



長年社内で積上げられ標準化されたテスト・品質の知識

暗黙知を組織知に広める「共有文化」

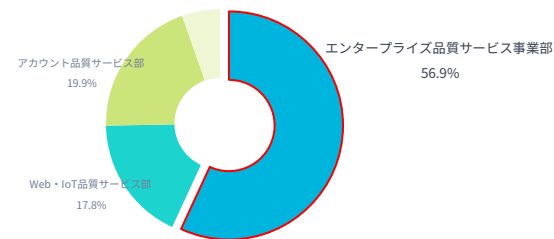


## エンタープライズ領域の特徴

- 単価 **高** 案件規模 **大** 契約期間 **長**
- 開発、業務知識等、テスト以外の知識を求められる → 難易度 **高**
- マイグレーション等※の増加で市場は **拡大**

※ソフトウェアやハードウェア、システム、データ、開発言語などを別のプラットフォームに移行したり、新しいシステムに切り替えたりすること

部署別売上高構成比 FY2023



ソフトウェアテスト売上全体の **50%** を占めるまでに成長

## 当社の優位性

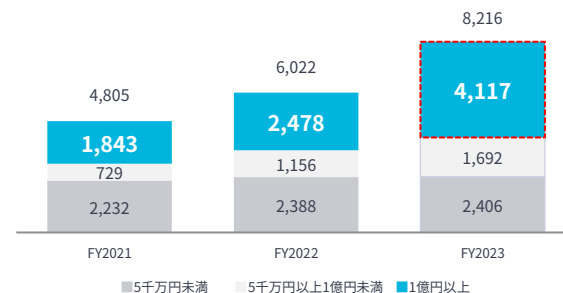
エンタープライズ専門部署を2020年4月に設立  
組織体制の強化により 専門性が向上



- 専門部署による組織的対応 ・ 経験豊富な ハイレイヤーの採用
- 本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
- 質、量ともに豊富な 当社のテストノウハウ
- 上流工程からの品質支援ニーズ に対応

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)

(単位: 百万円)



案件の大型化が進む

## サイバー攻撃増加

- ・企業へのアタック増加
- ・企業の多くがサイバーセキュリティ対策不十分



個人情報取得



サイト改ざん



不正ログイン



### セキュリティ・脆弱性診断サービス

脆弱性の可視化・治療

- ・ハッキング等の脆弱性を確認する  
診断サービス+脆弱性向上のための対策アドバイス
- ・直近4年CAGR 30.3%と順調に拡大



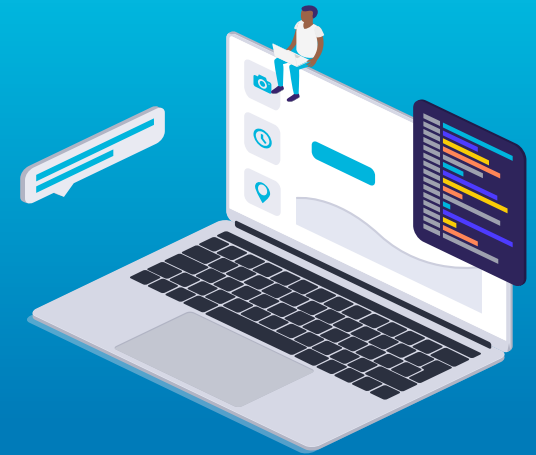
### 攻撃可視化・防御ツール「PrimeWAF」

攻撃に対する防御

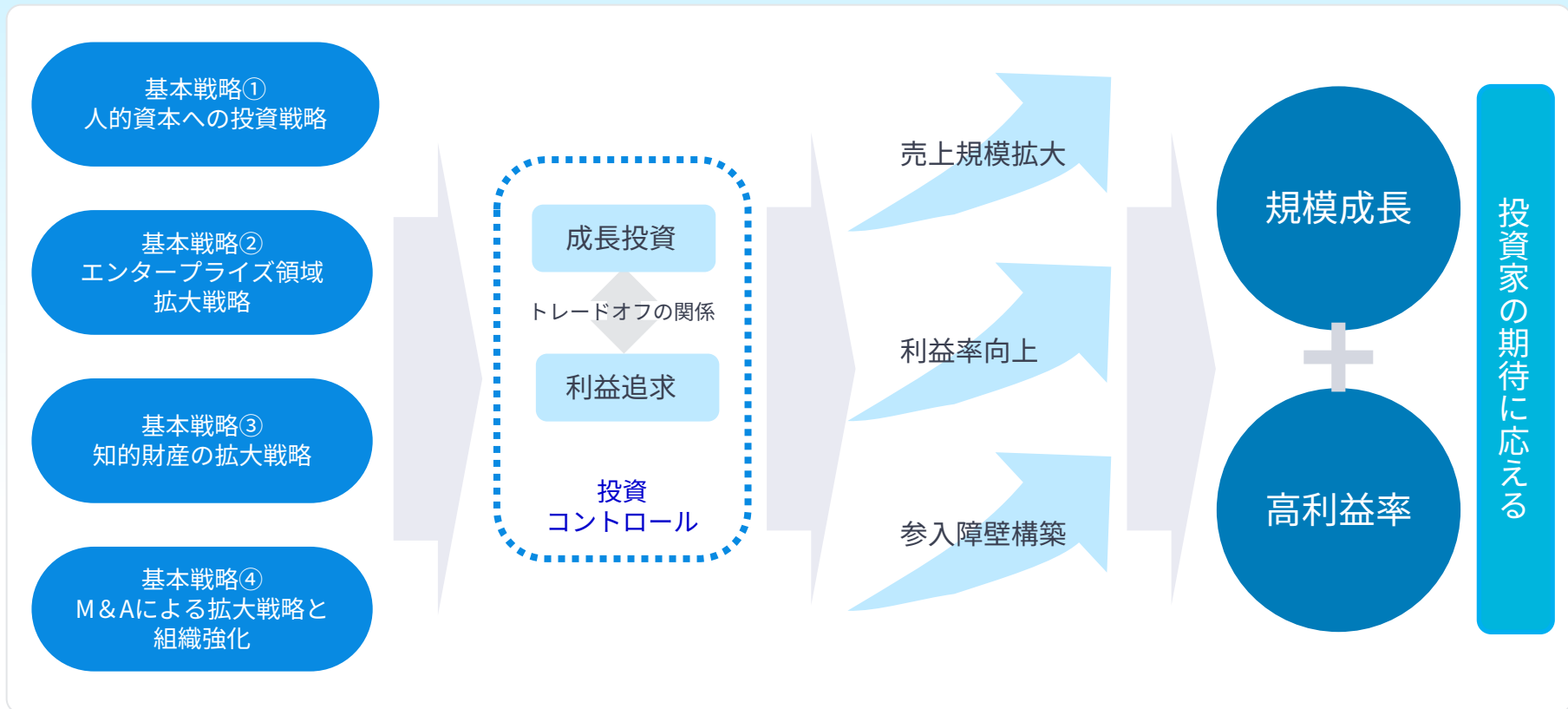
- ・初期費用0円で導入可能
- ・サイバー攻撃を可視化、その攻撃のみをブロック
- ・分かりやすいUIで、攻撃防御の「結果」が明確
- ・低コスト、カンタン導入で中小企業も利用可能

サイバー攻撃に関し、点ではなく線で対策を行う  
セキュリティサービスが提供可能に

# 事業計画 (成長戦略)



# 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



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

自社基本戦略

基本戦略① 人的資本への投資戦略

個別戦略

積極的・計画的  
人材採用



成長スピード

社内研修システム  
未経験人材早期戦力化



育成スピード

研修と業界ナレッジ  
キャリア人材高スキル化



高次スキル

教育制度システム化  
外部人材有効活用



成長スピード

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）の市場拡大

課題

市場規模大、高単価、大規模、長期契約のメリット  
テスト以外の知識も必要で高難易度

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

個別戦略

専門部署設置



成長スピード  
社内ナレッジ

経験豊富な  
ハイレイヤー採用



専門性

エンタープライズ系に  
強い外部企業と協業



参入障壁  
事業機会

業界固有ナレッジ  
(特に金融) 蓄積



参入障壁

成長要素

目標

案件規模の拡大による利益率向上  
顧客困い込みによる強固な参入障壁構築

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構築と新たな価値創造

自社基本戦略

基本戦略③ 知的財産の拡大戦略

個別戦略

テスト・教育  
ノウハウの蓄積



参入障壁

業界別ナレッジ蓄積



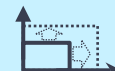
参入障壁

自社開発ツール等  
新規技術開発普及



参入障壁  
ストック収入

新技術企業への  
投資・協業の拡大



技術情報収集力  
イノベーション力

成長要素

目標

顧客・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

## 当社サービス一覧

## 1 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無料で提供



## 4 いつでもどこでも実機テスト「AnyTest」

クラウド上で実機を遠隔操作  
豊富な機種・OSのラインナップ  
リモートなのにラグのない操作感

 いつでも、どこでも  
AnyTest2022/8  
ローンチ

## 2 テスト自動化ツール「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

 日本語でつくるテスト自動化  
T-DASH

## 5 品質が見えるテスト管理「QualityTracker」

テスト実行時の進捗管理と  
テストケースの管理がこれ一つで  
見える化

 品質が見えるテスト管理  
QualityTracker2023/4  
OPENβ  
ローンチ

## 3 従量制のクラウド型WAF「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サイトを防衛

 PrimeWAF



## 品質が見えるテスト管理ツール「QualityTracker」 OPENβ版を4/3に公開



### QualityTrackerとは

QualityTrackerは、クラウドベースでテスト実行時の進捗管理、テストケースの管理が可能になるツール。

各テストの進行状況がリアルタイムで表示され、正確な進捗管理が行え、管理者のコスト削減にも大きな効果が期待できます。

### QualityTrackerの特長

- ① より正確な進捗管理
- ② テストケースの資産化
- ③ テスト実施の効率化
- ④ リアルタイム集計

### 期待効果

管理者の工数の **30%** の削減効果 ※当社プロジェクト実績より

- ・テストケースの作成状況を把握しやすい
- ・進捗に対する問い合わせがなくなった
- ・テストケースの資産化から、テストケースの垂種の発生を防止といった声が上がっています。

# トピックス テスト自動化ツール「T-DASH」今後の開発

6/13 コマンドライン実行機能を実装。今後、Windows対応の実装で、  
T-DASHは**開発のインフラ化**へ

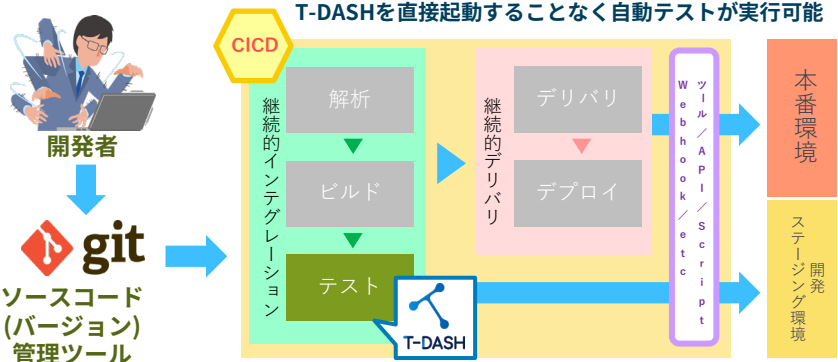
## T-DASHは開発インフラ化へ

6/13にコマンドライン実行機能（β版）を実装。エンジニアがソースコード管理を行う「git」からT-DASHを起動させ、テスト実行を行うことが可能に。また、今後Windowsアプリケーションへの対応を予定。

これらにより、これまでのテスト時に使うツールから、「開発時に使うインフラ」として進化！  
国内数万人のテストエンジニアから100万人以上の開発エンジニア※が使うツールへ

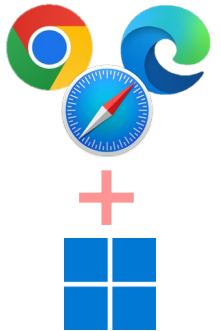
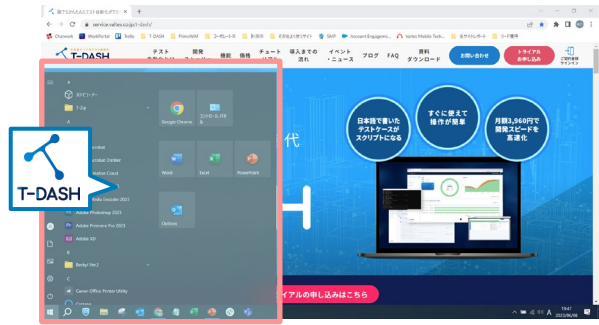
※当スライドP20より

### コマンドライン実行機能






### Windowsアプリケーション対応

新しいソフトウェア開発も、T-DASHで自動テストが可能






## 出資法人一覧

1	<p>株式会社カラーアンドデコ</p> <p>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</p>	
2	<p>ICheck株式会社</p> <p>PCR検査キット事業や健康プラットフォーム事業を提供</p>	
3	<p>株式会社FUNDINNO</p> <p>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</p>	
4	<p>株式会社between the arts</p> <p>アートや時計、ワインなどコレクションアイテムの投資・管理運用・売買をサポートするプラットフォームを展開</p>	

2022/4  
出資

2023/3  
出資

## 知財保有法人との**知見共有**で相互の企業価値向上へ

<p>資本業務提携</p>  <p><b>FUNDINNO</b> 株式投資型クラウドファンディング</p>	<p>当社が持つ品質・セキュリティの知見を提供 システム品質の改善・向上による登録ユーザー、成約プロジェクトの更なる増加</p>
<p>業務提携</p>  <p><b>eXmotion</b> ソフトウェア開発コンサルティング</p>	<p><u>車載案件における協業</u> W字モデル※1にUSDM※2およびバルテスのテストナレッジを加えた、改良型プロセスを定義し、<u>上流工程における品質向上サービス</u>を共同提供</p> <p>※1 開発初期（要求定義や設計の段階）から開発フェーズとテストフェーズを同時に並行して進めていくテストモデルのこと ※2 Universal Specification Describing Mannerの略で、正確な要求仕様を定義するための仕様化の技法</p>
<p>出資</p>  <p><b>between the arts</b> コレクションアイテムマネジメントプラットフォーム</p>	<p>新たな<u>付加価値</u>の創出 アプリ開発、セキュリティサービスとのシナジー強化</p>

## 代表の田中がIT検証産業協会 会長、日本IT団体連盟 理事に就任

### 所属団体の主要役職に就任



6月9日 会長に就任



6月12日 理事に就任



左：川邊会長  
右：長谷川  
筆頭副会長  
中：当社田中

### IT検証産業協会 会長就任コメント



ITテスト産業界は変革の渦中にあります。

IT人材不足が社会課題として話題ですが、ITエンジニアは一般的には「開発エンジニア」を指し、「テストエンジニア」の認知度はまだ低く、テストの重要性に対する理解不足や人材獲得、育成で苦戦を強いられるのも事実です。

特に育成においては、教育機関での授業も主に「開発エンジニア」向けで、「テストエンジニア」への教育カリキュラムは全体の中のごく一部と遅れを取っています。

当協会としてはこのような環境の中で、日本のインフラとしてのITシステムを安心安全に稼働させるために以下の方針を考えております。

1. 人材確保および会員企業の拡大、業界発展のための認知度向上施策の実施
2. ITテスト産業界発展のための独自人材発掘のためのイベント実施
3. 人材育成を目的とした教育機関との連携強化

業界認知度の向上施策については当協会の設立の目的にも掲げており、今まで以上に加速させていく必要があると考えております。加えて、協会の活動を促進させるために協力していただける企業・団体を増やし、日本IT団体連盟と連携し、政策提言を実施したいと考えております。

これらの施策を実施することで、会員企業の皆様と協力し、ITテスト産業界の健全な発展のために尽力してまいります。

市場・環境

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

課題

既存モデルと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

個別戦略

既存技術領域のM&A  
エンジニアの確保  
サービス多面化



売上規模  
成長スピード

M&A対象領域拡大  
ポートフォリオ多様化



環境適応能力  
自己変革能力

M&Aに適した  
組織体制構築



成長スピード  
経営責任監督の分離

グループガバナンス  
向上



成長スピード  
企業価値

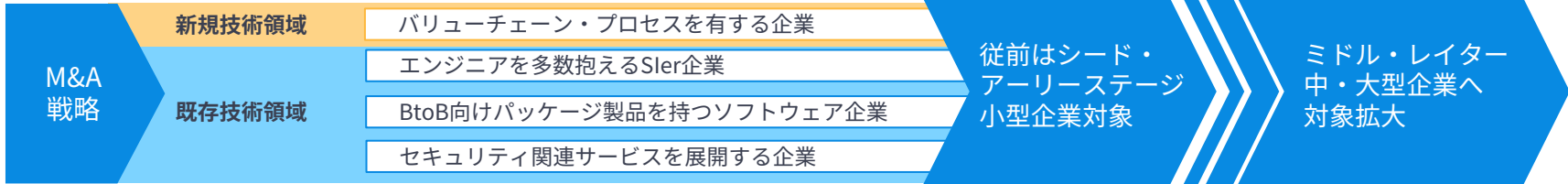
成長要素

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

# 基本戦略④ 「M&Aグランドデザイン」

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共同事業の推進により、**企業価値の向上へ**



## 更なる**経営基盤の強化**と**企業価値の向上**へ

金融業界特化型パッケージシステム開発



大手ネット証券企業を中心とした開発・販売実績  
開発・保守・運用までほぼ自社でカバー  
高いストック事業比率（保守・運用等）



テスト・品質向上支援



エンタープライズ領域の拡大に注力  
ユーザー企業からの直接受注・QCD管理/支援実績  
開発事業やオフショア事業も順調に拡大

双方の金融業界における専門的知識及びナレッジの向上  
グループサービス全般の単価向上や参入障壁の構築へ

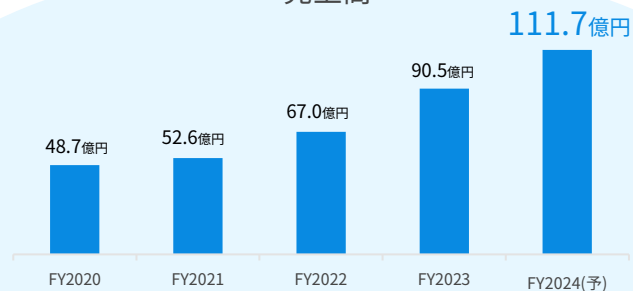


## 持続的な成長を実現するため、経営資源の最適化を推進

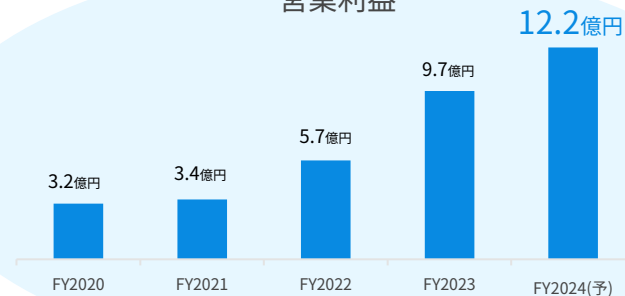


## 連結

### 売上高

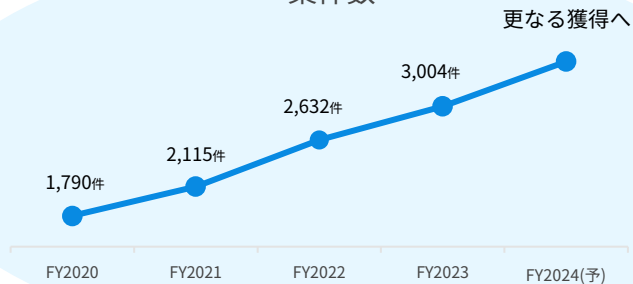


### 営業利益

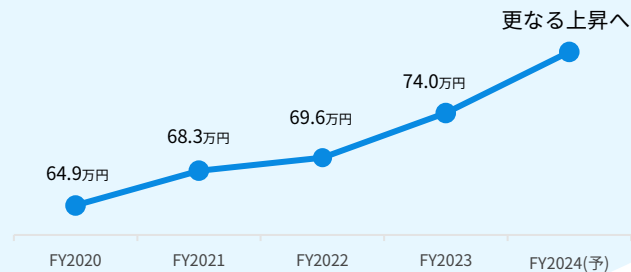


## ソフトウェアテストサービス事業

### 案件数



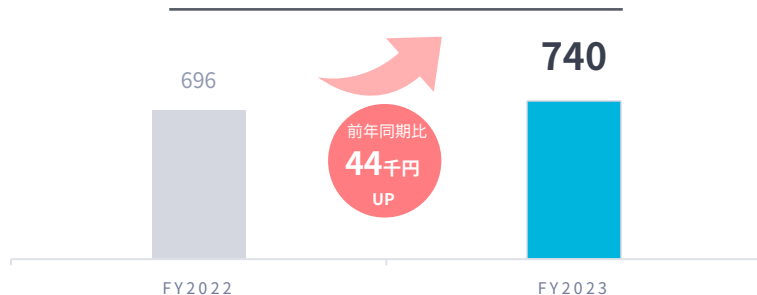
### エンジニア1人当たり売上高の推移



# 単価、稼働人員数、案件数はいずれも前年同期比大幅UP

以下はソフトウェアテストセグメントのみの数値です

単価※1 (千円)



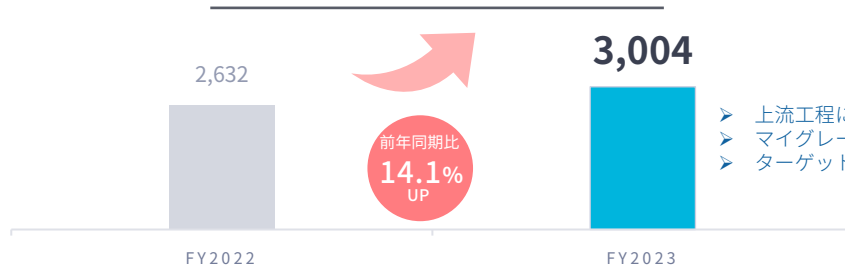
- ▶ エンタープライズ領域の売上割合増加
- ▶ 既存顧客の継続好調
- ▶ テスト自動化導入支援の積極提案

稼働人員数 (名)



- ▶ 応募者数の増加
- ▶ ビジネスパートナーとの関係強化
- ▶ ジョイン企業との連携が順調

案件数 (件)



- ▶ 上流工程にPMO※2・QMO※3として参画多数
- ▶ マイグレーション※4案件の獲得増
- ▶ ターゲット業界のアプローチ好調 (金融等)

※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 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  
 ※3 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  
 ※4 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

## 成長戦略の進捗内容とその評価

### ① 人的資本への投資

- ・積極的・計画的人材採用
- ・キャリア人材高スキル化
- ・未経験人材早期戦力化
- ・外部人材有効活用

正社員エンジニア採用数



**166名** (FY2023)

人材確保・戦力化共に順調に進捗しており、2023年3月期売上高目標達成に大きく貢献していると評価しております。

### ② エンタープライズ 領域拡大

- ・専門部署設置
- ・外部と協業
- ・ハイレイヤー採用
- ・ナレッジ蓄積

ソフトウェアテスト 取引先あたり1億円以上の売上高



**4,117百万円** (FY2023)

案件の大型化が進捗しており、2023年3月期売上高・利益目標達成に大きく貢献していると評価しております。

### ③ 知的財産の拡大

- ・テスト・教育ノウハウ蓄積
- ・新規技術開発普及
- ・ナレッジ蓄積
- ・新技術企業への投資・協業拡大



2022/8  
正式版ローンチ



2023/4  
OPENβ版ローンチ

2つの自社開発ツールをローンチしました。  
また新規事業分野への出資や業務提携を複数実施するなど、個々積極的な展開を進めていると評価しております。

### ④ M & Aと組織強化

- ・既存領域のM&A
- ・M&A組織体制最適化
- ・ポートフォリオ多様化
- ・グループガバナンス向上



2023/4  
連結子会社化



VALTES  
GROUP  
FOR QUALITY CONFIDENCE

2023/10予定  
持株会社体制への移行

株式会社シンフォーをM&Aし、2023/4より連結子会社となります。  
2023/10予定の持株会社体制移行にて、持株会社及び各事業会社の権限と責任を明確化・管理機能を集中化することでガバナンスの向上を図っております。

成長戦略の  
評価と整理

2024年3月期の売上高は100億円を突破する見込みで、成長戦略は堅調に推移していると評価しております。  
新たな中期経営計画を下期に公表予定としております。

# 過去最高売上、利益を更新見込み

成長に向けた人材投資・制度投資は引き続き積極拡大方針

	FY2023 実績		FY2024 予想			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	対FY2023 増減 (百万円)	対FY2023 (%)
売上高	9,059	100.0	<b>11,178</b>	<b>100.0</b>	<b>+2,118</b>	<b>+23.4</b>
営業利益	970	10.7	<b>1,228</b>	<b>11.0</b>	<b>+258</b>	<b>+26.7</b>
EBITDA※	1,078	11.9	<b>1,390</b>	<b>12.4</b>	<b>+312</b>	<b>+29.0</b>
経常利益	982	10.9	<b>1,233</b>	<b>11.0</b>	<b>+250</b>	<b>+25.5</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	651	7.2	<b>833</b>	<b>7.5</b>	<b>+182</b>	<b>+28.0</b>
1株当たり 当期純利益（円）	95.83		<b>122.15</b>			

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出

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。

## ソフトウェアテスト

(エンタープライズ案件、WEBサービス/組込み系案件、小売り系案件 等)

エンタープライズ案件の拡大・深化 更なる案件大型化・単価上昇



大型案件の上流工程  
からPMO<sup>※1</sup>、QMO<sup>※2</sup>  
としての参画増加、  
単価上昇へ



金融業界など  
ターゲット業種の  
受注拡大



マイグレーション案件  
の受注獲得



Webサービス案件の  
受注拡大



自社開発ツール間の  
連携強化  
社内活用による業務  
付加価値の向上



M & Aの強化



正社員採用部門の  
機能強化



ビジネスパートナー  
獲得の活動強化

※1 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

※2 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

## Webモバイルアプリ開発

(アプリ開発、システム開発、セキュリティ診断)

セキュリティ事業拡大、  
新規技術を積極導入し高品質な開発を



セキュリティ需要の  
取込み加速



高品質な開発により  
単価の上昇へ



メタバースを  
利用した  
新サービスの開発



事業拡大に向けた  
人材育成

## オフショア

(オフショアテスト、オフショア開発)

エンジニアの教育を継続し品質向上  
「Japan Qualityを世界へ」



現地日系企業との  
取引拡大へ



積極採用とグループ  
一体の教育を継続



エンジニアのスキル  
向上で単価上昇へ

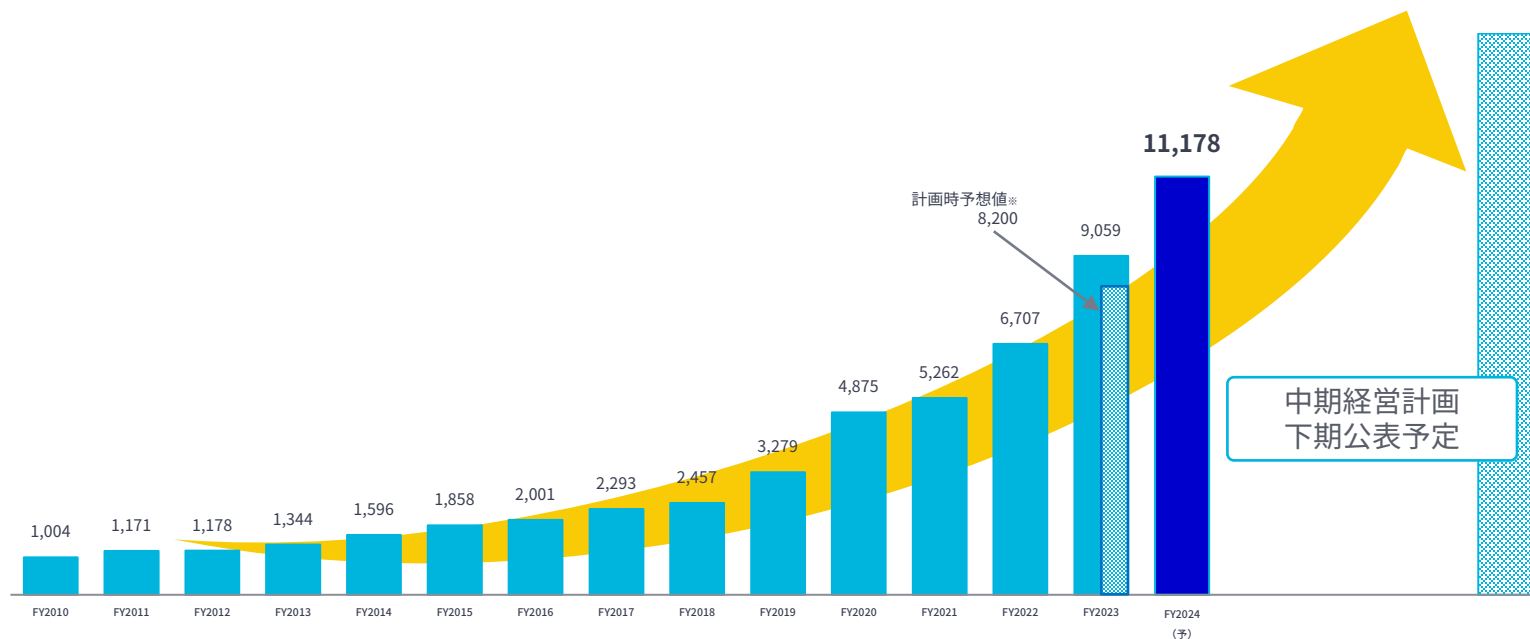


自社開発ツール利用  
の促進

# FY2024に売上高**100億円突破**、中期経営計画を下期公表予定

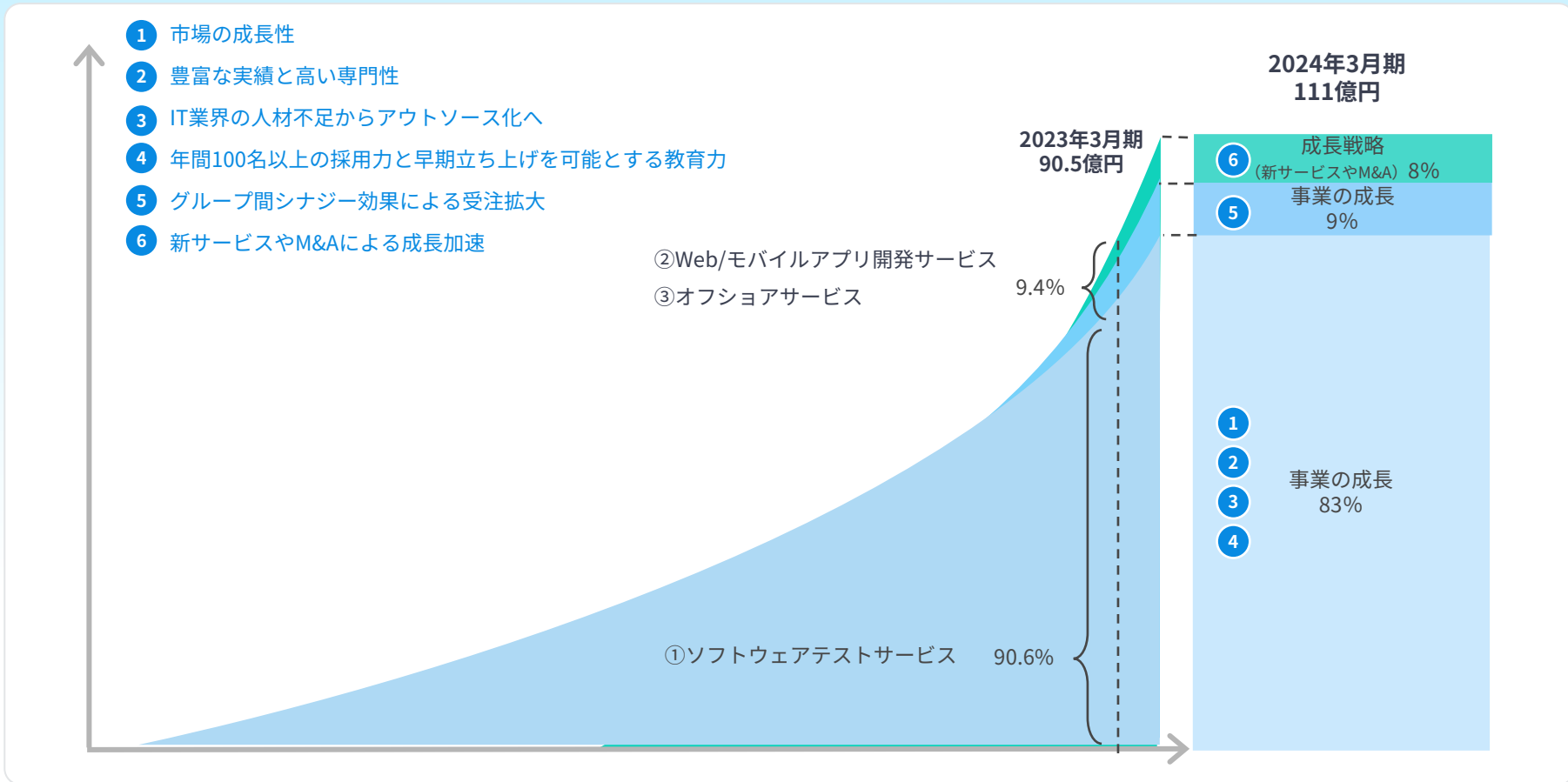
売上高の推移

(単位：百万円)



※FY2023に関しては前回資料（2022年6月28日提出）における計画予想値を大きく上回りました。直近5期の売上高予測に関しては、毎年これを上回っております。





# リスク情報



当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを抜粋しています

## ソフトウェアテスト業務のアウトソーシングについて

### <主要なリスク>

当社グループは、メーカーやソフトウェアベンダーの顧客に対して、ソフトウェアテスト業務を第三者にてテストするサービスを提供しております。従来、ソフトウェアテスト業務は顧客企業内で行われておりましたが、専門性を有する人材育成や確保の限界、外部のファシリティを使うことでの費用と効果の明確化、繁忙期、閑散期の雇用継続不要によるコストダウン、開発スピード加速のために社内リソースの開発専門化などの理由から、近年においてアウトソーシングが進んでいるものと考え、今後もソフトウェアテスト業務のアウトソーシング需要が拡大するものと認識しております。

今後経済状況や顧客の経営方針の変化にて社内リソースでテストを行う内製化へ進んだ場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性／時期>

中／中長期

### <対応策>

当社グループは、品質向上のための情報サイトや、書籍、冊子での品質の重要性や専門知識の必要性を発信し認知されるように努力しております。

## 法的規制に関するリスク

### <主要なリスク>

当社グループの事業収益には顧客企業内に当社グループの人員を常駐させる人材派遣業務によるものが含まれており、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。

労働者派遣法及び関係諸法令については、労働市場をとりまく状況の変化等に応じて今後も適宜改正されることが予想され、その改正内容によっては当社グループの事業が制約され、あるいは経済的負担が増加し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性／時期>

低／中長期

### <対応策>

当社グループは、外部専門家と密に連携するなどし、常に最新の法的規制の動向について把握を行い、改正があった場合も臨機応変に対応できる体制を築いております。

## 海外事業展開について

### <主要なリスク>

当社グループは、ソフトウェアテストサービス及びWeb/モバイルアプリ開発サービスにおいて国内企業の海外展開のサポートと英語圏への事業範囲拡大を目的として積極的に展開する経営方針のもと、フィリピンに連結子会社VALTES Advanced Technology,Inc.を設立しております。

海外での事業活動においては、政治経済の変化における法律、規制の変更、雇用制度や労使慣行の相違、自然災害や為替変動など、予期せぬ影響を受ける可能性があり、このような場合には当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性/時期>

中/中長期

### <対応策>

当社グループでは、海外事業のリスク管理は、現地のグループ会社が当社主管組織と連携し、状況の的確な把握と速やかな対策の協議等、管理体制の向上に取り組んでおります。

## 新規事業展開について

### <主要なリスク>

当社グループは、「品質向上のトータルサポート企業」を目指しており、ソフトウェアテスト以外の領域においても積極的な事業展開を行い、新しい価値を創造する企業としてのブランドを醸成していくことが重要な課題であると認識しております。現在、子会社のバルテス・モバイルテクノロジー株式会社及び株式会社アール・エス・アールにおいてはWeb/モバイルアプリ開発サービス事業を、また、子会社VALTES AdvancedTechnology,Inc.においてはソフトウェアのオフショアサービス事業をそれぞれ新規事業として展開しております。

今後も経営理念に従い新規事業の展開に取り組んで参りますが、設備投資や人件費等の追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性があります。また、新規事業は不確定要素が多く、事業計画通り達成できなかった場合は、それまでの投資が回収できず、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性/時期>

中/中長期

### <対応策>

収益の柱としてのソフトウェアテストサービス事業を拡大させる一方で、既存事業との関連性、収益性、社会性、従業員の士気向上への影響等を考慮した上で、一定の割合を定めて新規事業に積極的に投資しております。

## 価格競争について

### <主要なリスク>

当社グループは、ソフトウェアテスト業界において、これまで蓄積したノウハウを用いて各種テストを行うことによりソフトウェアの品質向上、開発プロセスの改善へ努め他社との差別化へ取り組んでおります。しかしながら、金銭などの決済を行う機能や個人情報管理などの機能を持たない、比較的シンプルなモバイルアプリケーションのソフトウェアテストにおいては、低価格提示を優位とする競合他社が発注先に選定されることがあります。

顧客が発注先選定をする際の判断基準がコストである場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性/時期>

中/中長期

### <対応策>

当社グループは、品質の重要性を説明するとともに、高い品質サービスで他社との差別化を図って参ります。

## 人材の確保のリスク

### <主要なリスク>

当社グループでは、作業実務の多くを当社グループの専門性を有したスタッフによって行っており、相応規模の作業人員確保を継続して実施していく必要があります。

中長期的にIT人材の不足がさらに増した場合、競合他社との人材獲得競争も激化し、当社グループの人材が外部に流出することや、人材確保に支障をきたすことも想定されます。このような事態が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### <顕在化可能性/時期>

中/中長期

### <対応策>

事業拡大に伴って必要となる優秀な人材の確保とその育成については、外部活用の採用活動に留まらず、当社ポータルサイトや、提供アプリケーションでの求人広告等の実施、人事担当の増員によるアプローチ強化などを行い、採用活動に努めており、またグループ内における人材育成に注力しております。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

## ご留意事項

本資料の進捗状況を含む最新の内容につきましては、2024年6月に開示することを予定しております。

本資料における市場予測や業績見通し等の内容につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来における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。



