

FY2023 4Q

2024年3月期 通期決算説明資料

2024年5月14日

品質向上のトータルサポート企業

バルテス・ホールディングス株式会社
(証券コード：4442)

CONTENTS

1. エグゼクティブサマリ	P.3
2. 通期決算概況	P.13
3. 次期見通し	P.31
4. 中期経営計画の概要	P.34
5. ソフトウェアテスト事業環境	P.37
6. 自社の強み	P.41
7. 会社概要	P.47

※ FY2023 1-3Qの数値は、企業結合会計の暫定的な会計処理から確定後の内容に変更しているため、四半期段階で開示した数値と異なります。

※ 資料内の記載のURLは本資料公開日時点で公表しているサイトのものです










1

エグゼクティブサマリ

エグゼクティブサマリ (2024/2/14 修正開示比)

	実績	2024/2/14 修正開示	
売上高	103.6億円	103.6億円	達成
営業利益	8.4億円	8.2億円	達成
親会社株主に 帰属する当期純利益	5.1億円	5.0億円	達成

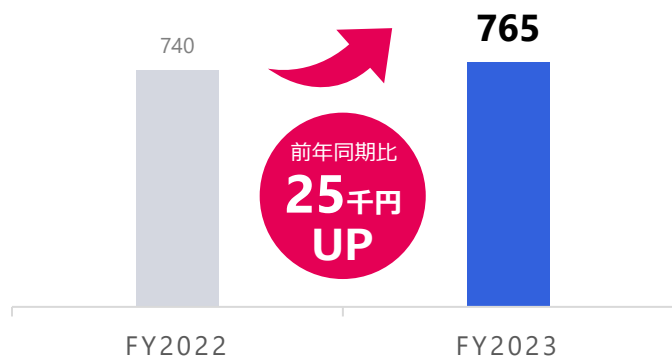
エグゼクティブサマリ (前年同期比)

	実績	前年同期比	
売上高	 103.6 億円	+14.4% 	100億円突破
営業利益	8.4 億円	▲13.3%	人件費・研修費・採用費・M&Aなど 政策的投資費用の増加
親会社株主に 帰属する当期純利益	5.1 億円	▲20.5%	PM層/ハイレイヤー採用ヘリソースを 優先的に投下し採用活動の効率化へ
単価 (ソフトウェアテスト)	 765 千円	+25千円 	上流工程や高難易度案件の拡大 単価は上昇
案件数	 4,529 件	+661件 	
稼働エンジニア数 (2024年3月末時点)	 1,222 名	社員, BP 合計 +65名  正社員 +144名 	100名超の正社員エンジニア増 稼働エンジニアは1,200名超 今後はPM層/ハイレイヤーの採用、 BPの活用を強化

単価、案件数はいずれも前年同期比大幅UP、来期はビジネスパートナー(BP)の活用積極化へ

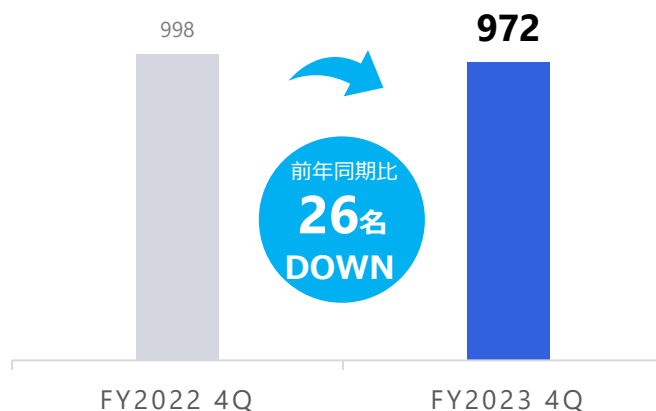
以下の数値はソフトウェアテストセグメントのみとなるため、前ページのエグゼクティブサマリ記載の「稼働人員数」「案件数」の数値が異なります。

単価 ※1 (千円)



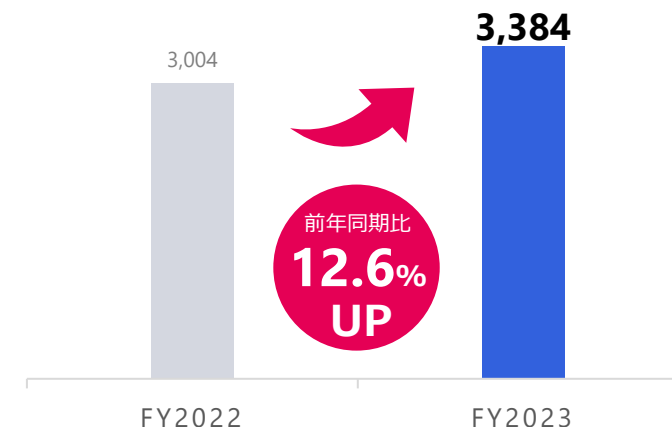
- エンタープライズ領域の売上割合増加
- 既存顧客の継続好調
- テスト自動化導入支援の積極提案

稼働人員数 (名)



- FY2022はテスト事業のBP活用ピーク
- FY2023は正社員の採用・教育に注力
- 今後はBP活用を再度積極化へ

〈参考〉案件数 (件)



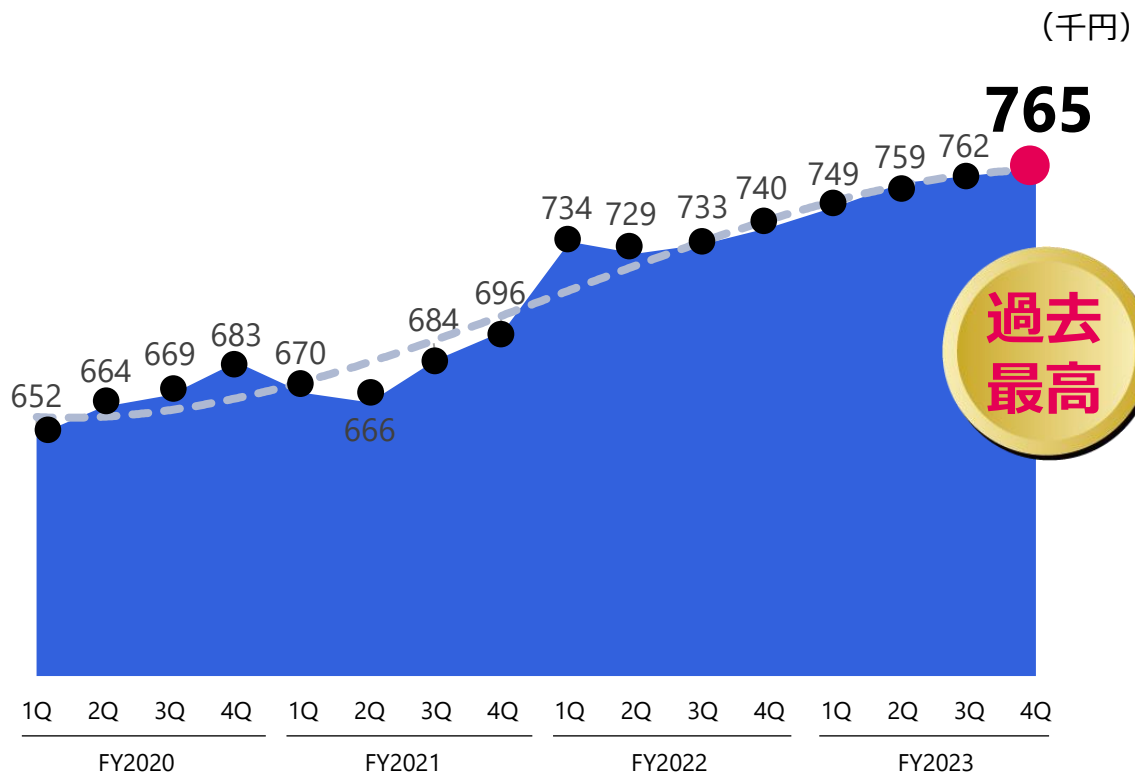
- 上流工程にPMO※2・QMO※3として参画多数
- マイグレーション※4案件の獲得増
- ターゲット業界のアプローチ好調（金融等）

※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

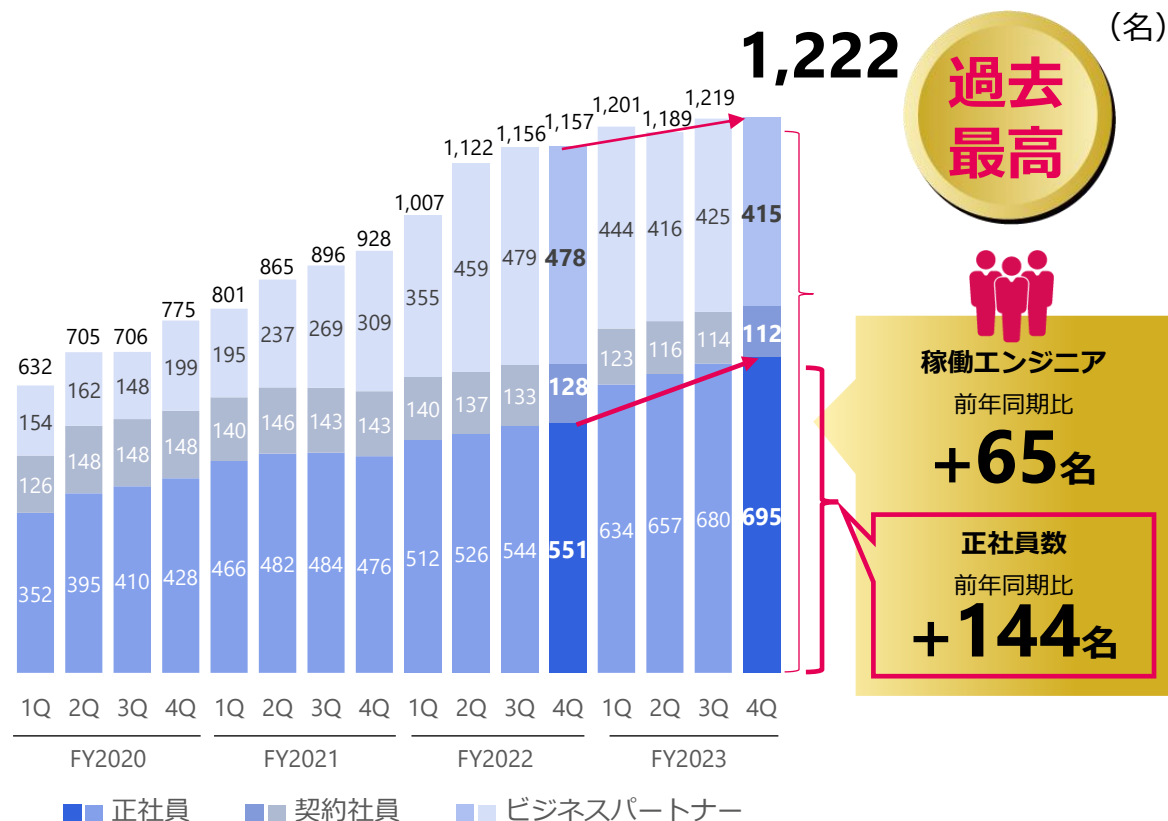
単価の推移（ソフトウェアテスト）、稼働エンジニア数の推移（連結）

単価765千円、エンジニア数1,200名超、更なる成長へ向け人員数を確保

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）

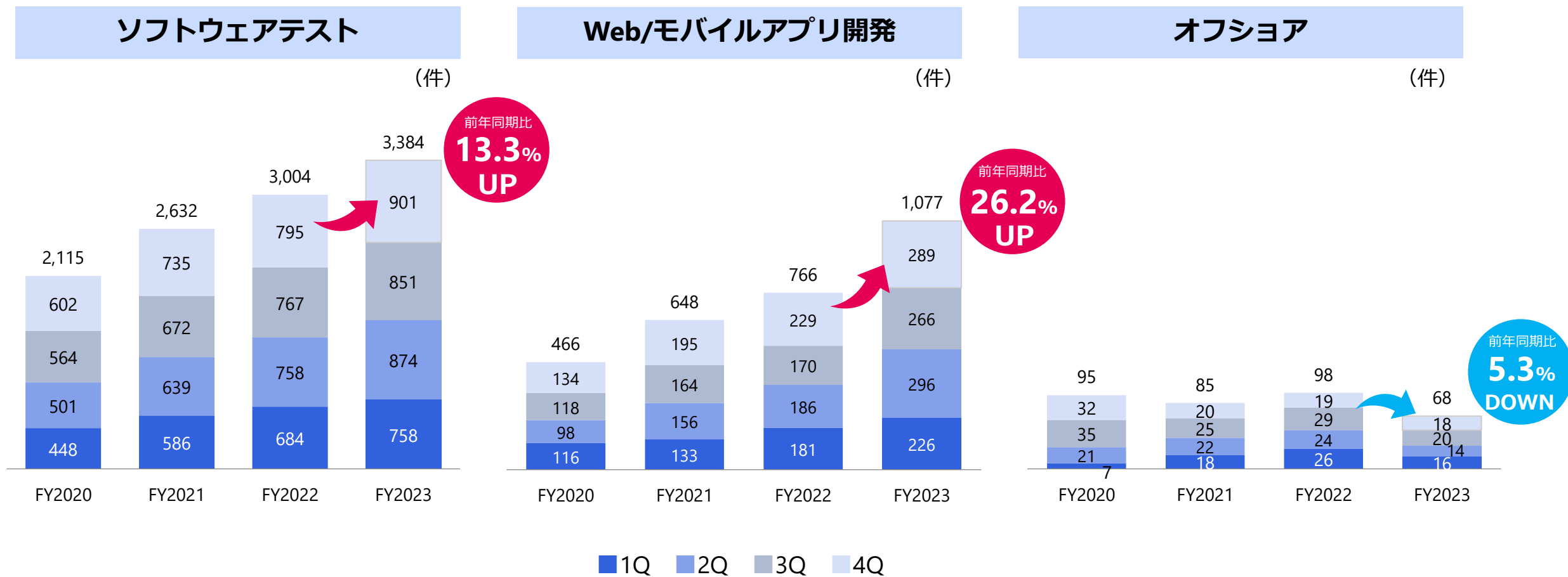


稼働エンジニア数（連結）

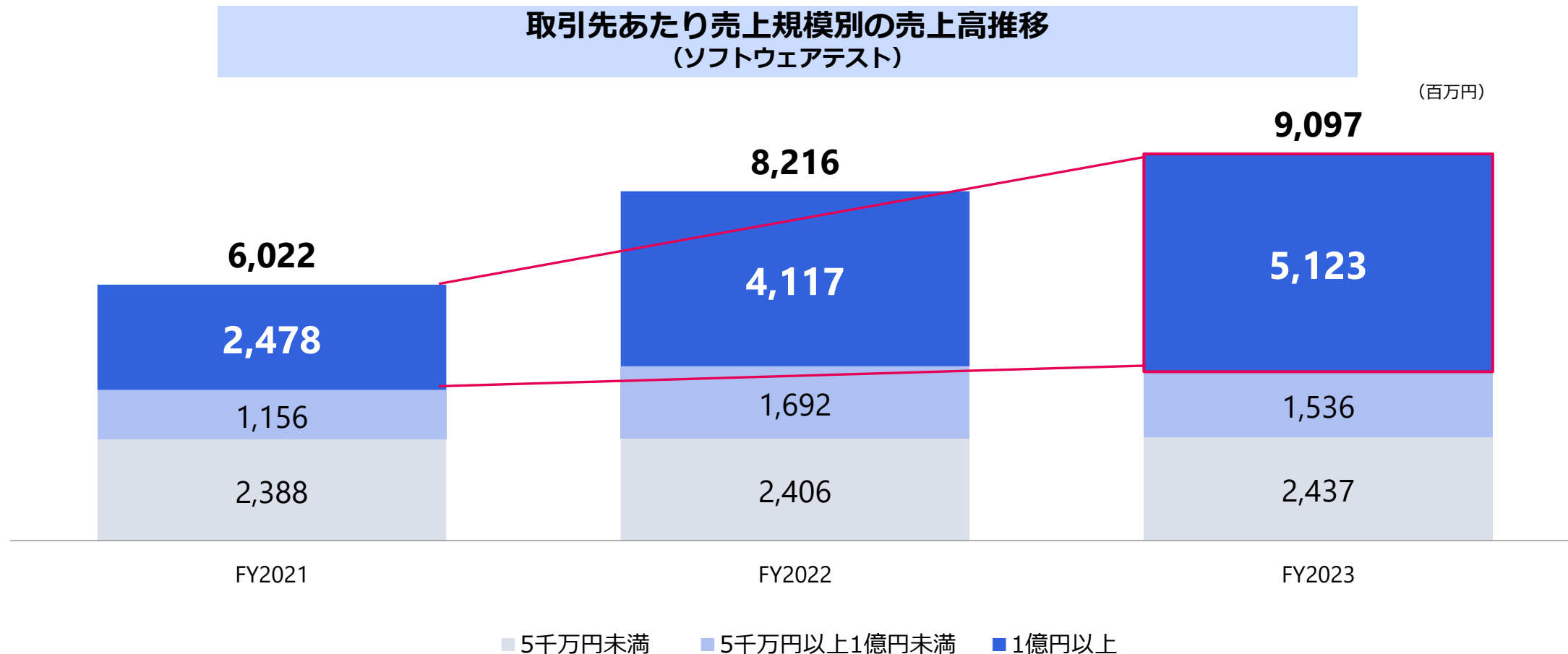


※エンジニア1人当たりの売上高（月間） =
ソフトウェアテストの売上高 ÷ エンジニア数の延べ人数（正社員+契約社員+ビジネスパートナー）

3セグメント合計で案件数は4,500件超



案件の大型化が加速、1億円以上がFY2021比2倍以上の実績





積極採用の継続

- ・正社員エンジニア数は**前期比+144名と大幅増加**
- ・PM層/ハイレイヤーの採用が進捗 **(2023年12月比 +6名 ※5月14日現在実績)**



単価※の上昇

※単価(月間) = ソフトウェアテストの売上高 ÷ 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)

- ・**過去最高となる765千円**、上流工程案件や高難易度案件の拡大
- ・**1億円以上取引先実績 5,123百万円 (FY2021比 2.1倍)**、公共系案件など大型案件受注増加



営業部門の組織再編

- ・2部門制へ再編、それぞれの責任者に**プロフェッショナル人材**を配置
- ・ツール営業・グループ開発営業など成長事業の営業増強、**マネジメント人材を外部招聘**



M&A

- ・シンフォー社、フェアネスコンサルティング社の**グループイン**、**のれん償却費を上回る営業利益確保**



ホールディングス体制への移行

- ・ホールディングス役員のうち**社外取締役が過半数**、ガバナンスの大幅な向上
- ・**グループガバナンス体制整備**によるグループ企業の**成長促進**



ツール開発の拡大

- ・テスト自動化ツール「**T-DASH**」機能追加、利用者増
- ・テスト管理ツール「**QualityTracker**」数百人規模の大型テスト案件で採用

3つのボトルネックと解消施策

ボトルネック 3つの成長阻害要因

ボトル
ネック
01

PM層/ハイレイヤー等の
PJ推進人材不足

ボトル
ネック
02

営業人員の離脱・不足による
営業キーマンの負担増

ボトルネック解消施策

▶ 組織新設・採用強化

PM層/ハイレイヤー採用に適した独立組織をホールディングス内に新設
旧来の給与テーブルに縛られず、PM層/ハイレイヤーに対して納得感のある条件の提示が可能

▶ ハイスキル教育制度構築

PM層/ハイレイヤー拡大のための教育制度の構築
OJT含む教育プログラムを構築し既存エンジニアのPM層/ハイレイヤー化を進める

▶ グループ内教育・ローテーション

自社グループ内のPM層/ハイレイヤーをグループ内ローテーションにより活用
自社グループ内の開発企業におけるPM層/ハイレイヤーにテスト教育を実施し、ソフトウェアテスト事業の引受や、同事業へのローテーションを目指す

▶ 営業人員採用

営業人員の増強による営業効率の適正化を図る
新規営業人員のサポートによって、営業キーマンの負担を抑え、顧客とのコミュニケーションと提案数の増加をはかる

施策進捗状況 2024年5月時点

▶ PM層/ハイレイヤー 増加実績

+ **6** 人

(2023年12月対比5月14日現在)

▶ 営業人員増加実績

+ **4** 人

(2023年12月対比5月14日現在)

ボトルネック 3つの成長阻害要因

ボトル
ネック
03

事業急拡大スピードと 組織体制との乖離

直近4年間の成長と組織

売上高は2倍に増加も

…営業組織は役員1名体制
かつキーマン変わらず

エンジニア数は2倍に増加も

…事業部組織は役員1名体制
かつ部門長数は変わらず

子会社は4社増加も

…グループ横断営業組織は小規模

4種のツールが増加も

…他サービス営業部隊による兼任

ボトルネック解消施策

▶ 営業組織の拡大・複数化

事業規模の拡大スピードに合わせて営業組織を拡大。
外部人材の招聘によって営業施策の向上を図る

外部より営業部門の責任者を招聘し、営業組織を2部門化し拡大する。
自社の文化を重視しつつも、外部人材による新たな視点・施策を導入することで、適度な競争と新陳代謝を促し組織の硬直化を回避する。

▶ テスト事業部の拡大・複数化

事業規模の拡大スピードに合わせてテスト事業部を複数化。
役員2名体制でマネジメントの充実を目指す。

内部昇格により役員を増員し、テスト事業部を2部門化する。事業拡大により4年で倍増したエンジニアのマネジメント充実で受注拡大を目指す。

▶ 専門組織の拡充

ツール営業組織の新設強化、グループ営業部門の強化拡大。
それぞれに外部マネジメント人材を招聘し施策・規模の向上を図る。

外部より営業部門の責任者を招聘し、それぞれに適切な施策の拡大と、適した営業人員の教育・育成を図る。

施策進捗状況 2024年5月時点

▶ 既に外部人材の招聘を終え、
現状営業管掌役員は
2名体制

▶ 既にテスト事業部
管掌役員は2名体制

▶ 既に2事業部とも
外部マネジメント
人材を招聘し
運営開始

2

通期決算概況

前年同期比 売上高+14.4%と続伸、100億円突破

利益面は、M&A費用が増加するも、EBITDAは10億円、マージンは10%を確保

	FY2022 累計		FY2023 累計			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	9,059	100.0	10,362	100.0	+1,303	+14.4
営業利益	970	10.7	840	8.1	▲129	▲13.3
EBITDA ※1	1,078	11.9	1,033	10.0	▲44	▲4.1
経常利益	982	10.9	850	8.2	▲132	▲13.5
親会社株主に 帰属する当期純利益	651	7.2	518	5.0	▲133	▲20.5
1株当たり 当期純利益 (円) ※2	31.94	-	25.34	-	-	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費で算出

※2 2023年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。記載の1株当たり当期純利益は当該株式分割を反映した後の数値となります。

売上高、営業利益 四半期推移（会計期間）

売上高

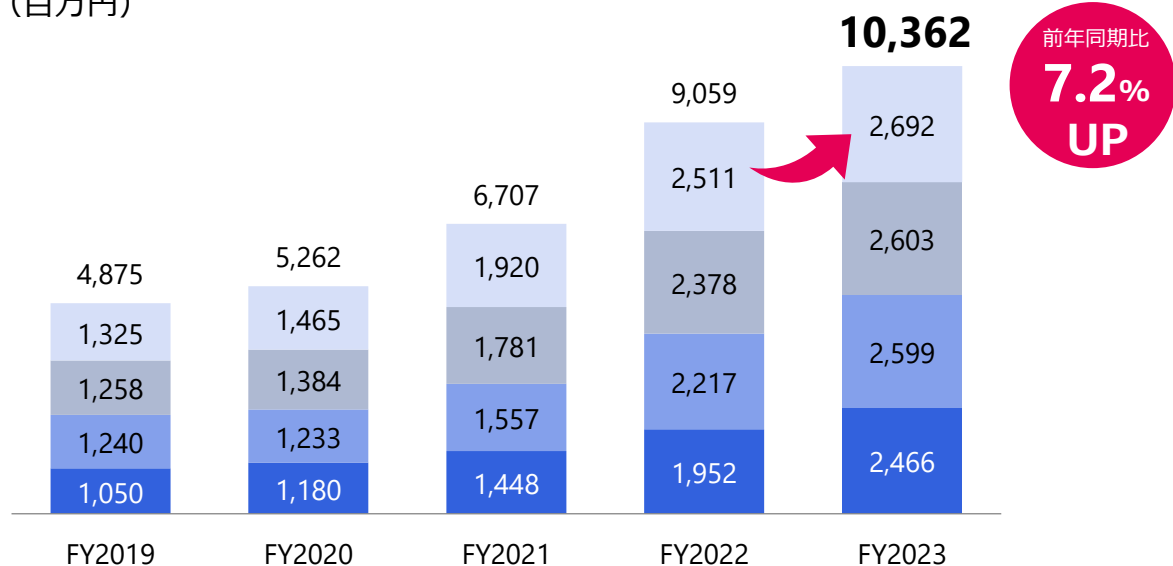
上流工程や高難易度案件の拡大により単価上昇、M&A 2社による上積み
営業体制の刷新は実施済み、来期以降さらなる増収を目指す

営業利益

採用強化に伴う人件費、採用費、研修費用やM&A費用が増加、
PM層/ハイレイヤーの採用強化に伴い採用費の投下方針を見直し

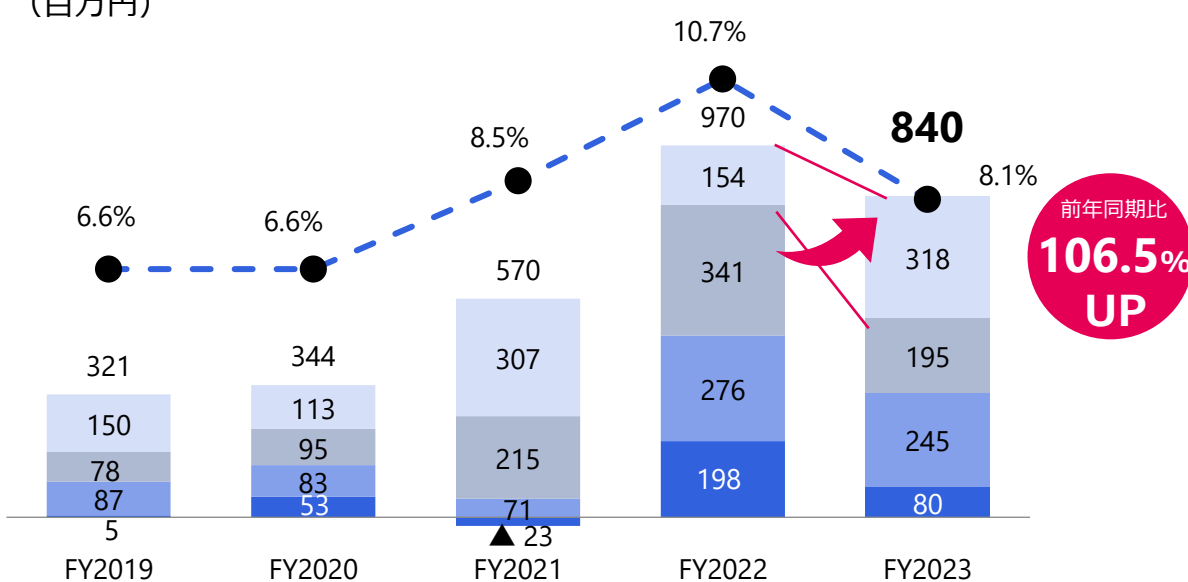
売上高

(百万円)

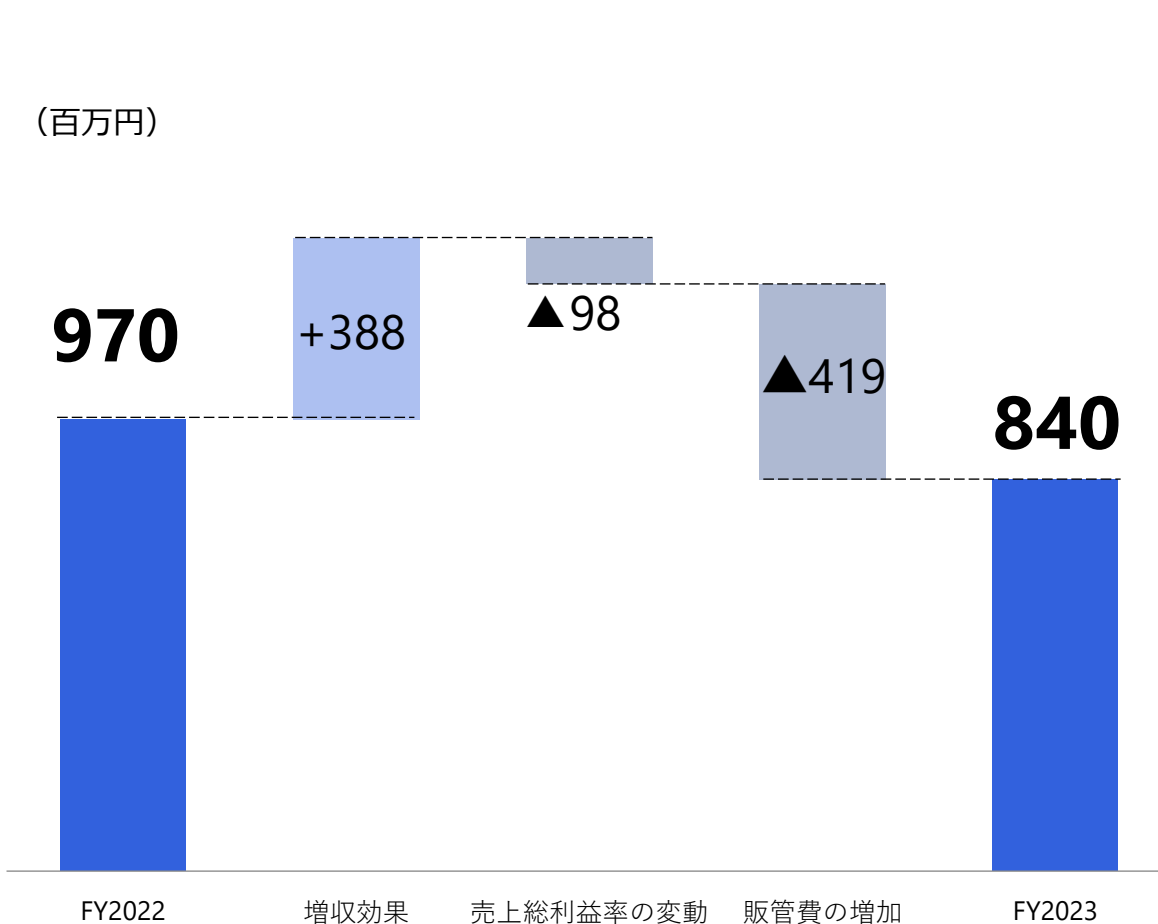


営業利益

(百万円)



増収に伴う営業利益増加、積極的な政策的投資は継続実施



増収効果 +388	ソフトウェアテスト +259 Web/モバイルアプリ開発 +132 オフショア ▲2 M&Aにより2社をグループイン
売上総利益率の変動 ▲98	事業所拡張移転に伴う固定費増加、 開発案件の大型化に伴う工数が増加 ソフトウェアテスト +78 Web/モバイルアプリ開発 ▲145 オフショア ▲31
販管費の増加 ▲419	政策的投資 の継続 正社員エンジニア数が前期比+144名 M&A費用、のれん償却費の増加 人件費 ▲158 採用費 ▲86 研究開発費 ▲54 その他 ▲120

採用活動強化の成果により、エンジニア採用数は増加。M&Aも順調に進捗。

PM層/ハイレイヤーの採用強化に伴い採用費の投下方針を見直し

	FY2022 4Q単 (百万円)	FY2023 4Q単 (百万円)	FY2022 累計 (百万円)	(百万円)	FY2023 累計	
					前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	608	490	1,733	2,152	+419	+24.2
人件費	172	206	664	823	+158	+23.9
採用費	127	77	303	389	+86	+28.4
研究開発費	14	25	45	99	+54	+120.0
その他	294	182	719	840	+120	+16.8

人件費	+158	採用チーム等の管理部門強化に伴う人数増、従業員賞与の基準単価UP
採用費	+86	採用数増加に伴う手数料、採用広告の増加 ※4Q以降PM層/ハイレイヤーの採用強化に伴い採用費の投下方針を見直し
研究開発費	+54	自社ツール開発投資、メタバース研究開発投資の増加
その他	+120	M&A費用(▲49)、減価償却・のれん償却(+73)、展示会出展・HPリニューアル等のマーケティング費用(+22)、人数増加対応(+18 福利厚生費、通勤費、旅費交通費…等)

PM層/ハイレイヤーの採用強化に伴い採用費の投下方針を見直し 積極的な人材投資は継続して実施

エンジニア+販管部門	FY2022 4Q単 (名)	FY2023 4Q単 (名)	FY2022 累計 (名)	(名)	FY2023 累計	
					前年増減 (名)	前年同期比 (%)
総数 (うちエンジニア)	41 (38)	41 (35)	194 (166)	214 (190)	+20 (+24)	+10.3 (+14.5)
採用費(百万円)	127	77	303	389	+86	+28.4

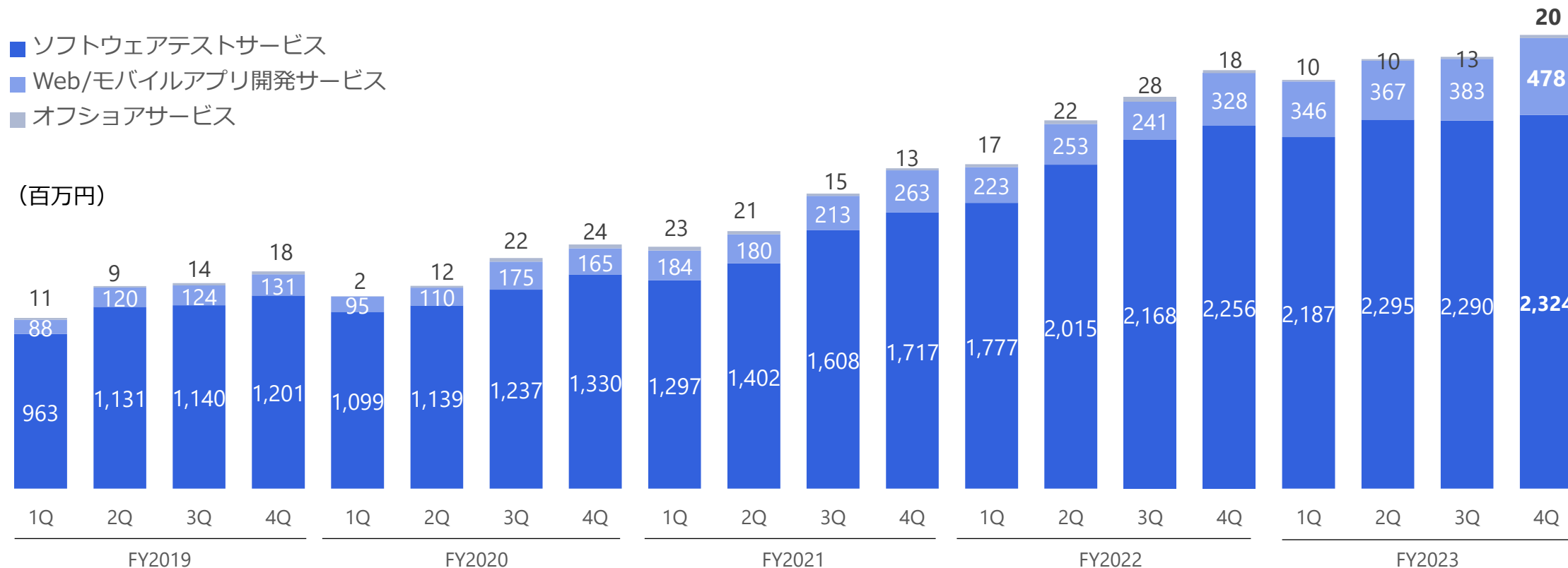
4月1日 連結正社員入社人数

	2023/4/1	(名)	2024/4/1	
	(名)		前年増減 (名)	前年同期比 (%)
総数 (うちエンジニア)	60 (52)	51 (45)	▲9 (▲7)	▲15.0 (▲13.5)

事業別セグメント実績

	FY2022 累計		FY2023 累計			
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%)	前年同期比 (pt)
売上高	9,059		10,362		+14.4	
ソフトウェアテスト	8,216		9,097		+10.7	
Web/モバイルアプリ開発	1,045		1,577		+50.8	
オフショア	86		53		▲38.0	
連結消去	▲288		▲365			
営業利益 (利益率)	970	(10.7)	840	(8.1)	▲13.3	(▲2.6)
ソフトウェアテスト	977	(11.9)	851	(9.4)	▲12.9	(▲2.5)
Web/モバイルアプリ開発	71	(6.9)	30	(2.0)	▲56.9	(▲4.9)
オフショア	0	(0.1)	▲24	(▲46.3)	—	(▲46.4)
連結消去	▲78		▲16			

ソフトウェアテスト 堅調な売上を継続 3ヶ月で23.2億円



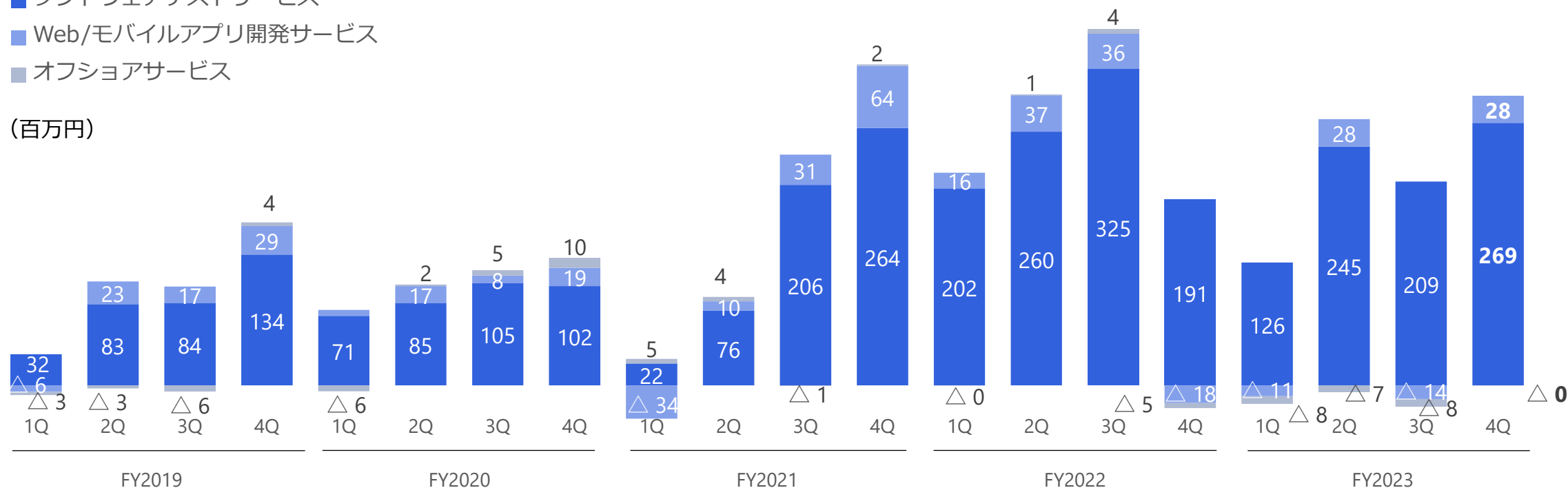
連結売上高	4,875百万円	5,262百万円	6,707百万円	9,059百万円	10,362百万円
-------	----------	----------	----------	----------	------------------

※株式会社シンフォーをFY2023 1Qより、フェアネスコンサルティング株式会社をFY2023 3Qより新規連結しております。
 ※各セグメント売上の合計からセグメント間取引消去を調整するため、3セグメントの合計と連結売上高は異なります。

積極投資による将来収益基盤の整備を実施

- 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
- オフショアサービス

(百万円)



ソフトウェアテスト	採用費・入社時研修費用の発生 事業所拡張移転に伴う固定費増加
Web/モバイルアプリ開発	のれん費用の増加 開発案件の大型化に伴う対応工数増加 不採算案件新規発生はなし

連結 営業利益	321百万円	344百万円	570百万円	970百万円	840百万円
------------	--------	--------	--------	--------	--------

※株式会社シンフォーをFY2023 1Qより、フェアネスコンサルティング株式会社をFY2023 3Qより新規連結しております。
 ※各セグメント利益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、3セグメント合計と連結営業利益は異なります。

グループの持続的成長に向けて積極投資を継続

売上高**100億円**達成と
新ビジョンの策定



グループ全体の
持続的事業拡大



プライム市場上場を
見据えた体制構築

PRIME

① 継続的事業拡大に向け人材採用投資継続

- 採用チーム運用の組織化で採用効率化
- 採用広報チームの充実で採用広告拡大、採用HPの刷新
- 各種採用施策の充実
- ビジネスパートナー採用チーム・制度の拡充

→通期採用数実績：214名（前期比+10.3%）
PM層/ハイレイヤー採用強化、技術顧問の招聘

③ マーケティング強化

- サブスクリプション型自社開発ツールの拡販・普及投資

→追加開発投資を実施
T-DASH新機能リリース・特許取得
サイバー攻撃自動診断ツールのリリース

② グループ拡大に向けた組織体制強化投資

- プライム市場上場に向けたグループガバナンス整備のための諸制度投資
- さらなる成長のための中期経営計画策定と重点施策投資
- ホールディングス化を前提に、M&Aやグループ拡大に適した体制強化投資（グループイン企業の自律的成長を後押し）

→株式会社シンフォー、フェアネスコンサルティング株式会社のグループイン社外取締役過半数、ホールディングス体制への移行

④ 働きやすい環境整備

- 従業員の労働環境向上と業務拡大対応のための各拠点環境整備投資

→2023年6月名古屋オフィス拡張移転
2024年5月福岡オフィス拡張移転の準備開始
ホワイト企業認定「プラチナ」昇格

ともにソフトウェア業界全体に貢献すべく、当グループ内の社員教育や保有ツールへのアドバイス、主催セミナーの登壇など強かにサポート



プロフィール

プログラミング言語 Ruby の創始者。一般財団法人 Ruby アソシエーション理事長。ほか複数社のフェロー、技術顧問を務める。

島根県松江市在住で、Ruby 開発の功績から 2009 年に同市の名誉市民にも選ばれ、2012 年には内閣府より「世界で活躍し『日本』を発信する日本人」の一人に選ばれている。

コメント

RSpec などにより BDD をリードし、Ruby on Rails がその登場した最初の日からテストフレームワークを整備するなど、昔から Ruby コミュニティはテストに関して積極的に活動してきました。

私(たち)が提供できるテストや生産性に関する知見や、また Ruby やプログラミング全般に関する情報などは、ソフトウェア品質の向上を目指すバルテス HD との相性が良いのではないかと考えました。

バルテスさんと一緒にソフトウェア開発産業全体に貢献できることを目指していきます。

当社顧客登壇や技術セッション、バルカレ特別講座を無料開講



VALTES
QUALITY Day

DX/AI時代における品質向上の価値

DX、アジャイル、MaaS、様々なシステムにおける品質向上に取り組む企業の最先端を明らかにする！



登壇企業

スペシャルセッション

+ zero

クライアント様対談

 株式会社 JR東日本情報システム

オムロン株式会社

移動で
人を幸せに。 

 TIS
TIS INTEC Group

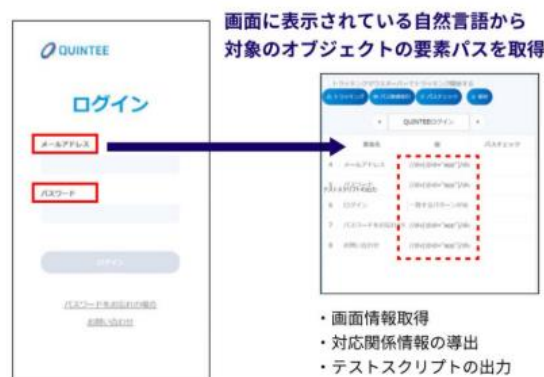
ADASTRIA
Play fashion!

VALTES QUALITY DAY URL : <https://www.valtes.co.jp/event/vqd-20th/>

T-DASHにおいて、特許の取得など引き続き積極的な事業展開を実行



画面の自然言語から対象オブジェクトの要素パスを取得する技術で特許を取得



特許番号
特許第7450187号

テスト自動化を行う上で、「テスト手順を書く」手動作業を自動化するためにはパス要素が必要であるが、そのパス要素の設定は、テスト自動化を行う上で最も障壁となる作業の一つ。

今回の特許は、自然言語で書かれているオブジェクトからパス要素を取得でき、前述の手動作業を自動化することで工数を大幅に削減することが可能に。

クローズドネットワークプランの提供を開始



インターネット遮断環境でも利用できるクローズドネットワークプランの提供を開始。

かねてより問合せが多かったが、使いたくても使えなかった官公庁、航空・宇宙、金融などの業種やクライアントから遮断環境を指定されているSierでも利用が可能に。

テストツールやセキュリティツールでも積極的に展開

脆弱性の自動診断ツール
「サイバー攻撃自動診断」を無料で提供開始



企業内のセキュリティ対策にハードルを感じている企業向けに提供を開始。当社のこれまでの診断実績をもとに、診断項目は100項目以上あり、必要十分な項目を網羅。ユーザーにとって、安心してセキュアなサイト運営が可能となる。

まず利用促進につなげるため、現時点では無料で提供を開始。

テスト管理ツール「QualityTracker」
利用ユーザー数に応じた従量制に料金改定



これまでの想定利用ユーザー数に応じたプランを選択する方式から、利用ユーザー数に応じた従量制に料金を改定。

従来の小規模プロジェクト向けスモールプランのユーザー数は10名となっておりましたが、お客様からもっとミニマムなチームでも利用をしたいという要望も多く、それにこたえるための料金改定。

オフィスの移転、拡張を機に、さらなる業績拡大と従業員満足度の向上へ



福岡オフィス

移転先 : 福岡県福岡市博多区博多駅東1-17-1コネクトスクエア博多 4F
営業開始日 : 2024年5月27日

本移転は2024年3月期 第3四半期決算説明資料にて公表していた移転計画のもの。
本移転をもって、当面の拡張移転は完了。
従業員のエンゲージメント向上や採用力の向上から業績向上を見込む。




株式分割

2023年10月実施
普通株式 1株につき
3株の割合で分割

- 当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、株式の流動性を高めます。
- 投資家の皆様にとって、より投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ってまいります。



配当金

FY2023 
創業20周年記念配当
1株当たり 4円

FY2024
普通配当
1株当たり 4円

- 今後も順調な利益成長が見込めることから、株主の皆様への安定・継続的な還元のため、普通配当を実施いたします。配当方針は同日開示の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」P36をご参照ください。



自己株式取得

2024年2月から4月実施
40万株/2億円にて
取得完了

- 資本効率の向上・機動的な資本政策の遂行を図ってまいります。

	FY2022 累計		FY2023 累計			
	実績 (百万円)	売上高比 (%)	実績 (百万円)	売上高比 (%)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	9,059	100.0	10,362	100.0	+1,303	+14.4
売上原価	6,356	70.2	7,368	71.1	+1,012	+15.9
労務費	3,451	38.1	4,306	41.6	+854	+24.8
外注費	2,668	29.5	2,771	26.7	+102	+3.8
その他	235	2.6	291	2.8	+55	+23.6
販管費	1,733	19.1	2,152	20.8	+419	+24.2
人件費	664	7.3	823	7.9	+158	+23.9
採用費	303	3.3	389	3.8	+86	+28.4
研究開発費	45	0.5	99	1.0	+54	+120.0
その他	719	7.9	840	8.1	+120	+16.8

【補足資料】 バランスシート状況

資産の部	FY2022	FY2023	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,535	1,760	+225
売掛金+契約資産	1,208	1,344	+136
流動資産合計	2,894	3,526	+632
有形固定資産	185	197	+12
のれん	350	842	+491
ソフト+ソフト仮	101	154	+53
無形固定資産合計	451	996	+544
投資その他の資産	558	675	+117
固定資産合計	1,194	1,869	+674
資産合計	4,089	5,396	+1,306

負債の部	FY2022	FY2023	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	310	261	▲48
短期有利子負債	136	228	+91
未払金	556	542	▲14
流動負債合計	1,648	1,799	+150
長期有利子負債	32	768	+735
固定負債合計	33	770	+737
負債合計	1,682	2,569	+887
純資産の部			
株主資本合計	2,407	2,824	+416
純資産合計	2,406	2,826	+419
負債純資産合計	4,089	5,396	+1,306

3

次期見通し

ボトルネックの解消施策を推し進め、過去最高売上更新の見込み

	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	10,362	100.0	11,500	100.0	+1,137	+11.0
営業利益	840	8.1	980	8.5	+139	+16.6
EBITDA ※	1,033	10.0	1,213	10.6	+179	+17.4
経常利益	850	8.2	981	8.5	+131	+15.4
親会社株主に 帰属する当期純利益	518	5.0	633	5.5	+115	+22.2
1株当たり 当期純利益 (円)	25.34	—	31.48	—	—	—

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費（PPA含む）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。

上期はボトルネックの解消途上、下期以降の業績伸長へ

	FY2023 実績				FY2024 予想			
	上期 (百万円)	売上高比 (%)	下期 (百万円)	売上高比 (%)	上期 (百万円)	売上高比 (%)	下期 (百万円)	売上高比 (%)
売上高	5,065	100.0	5,296	100.0	5,168	100.0	6,331	100.0
営業利益	326	6.4	514	9.7	166	3.2	813	12.8
EBITDA ※	414	8.2	619	11.7	269	5.2	944	14.9
経常利益	329	6.5	521	9.8	164	3.2	816	12.9
親会社株主に 帰属する当期純利益	195	3.9	322	6.1	98	1.9	534	8.4

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費（PPA含む）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。



中期経営計画の概要

※ 詳細は同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」をご参照ください

中期経営計画ビジョン（10年後）

ソフトウェアテスト市場の社会的価値を高める
バリューアッププラットフォームへ

VISION
(10年後)

バリューアッププラットフォーム構築・拡大

ソフトウェアテスト業界の
全体的な品質を向上させ
ソフトウェアテスト市場の
社会的価値を高め
更なる市場拡大を目指す

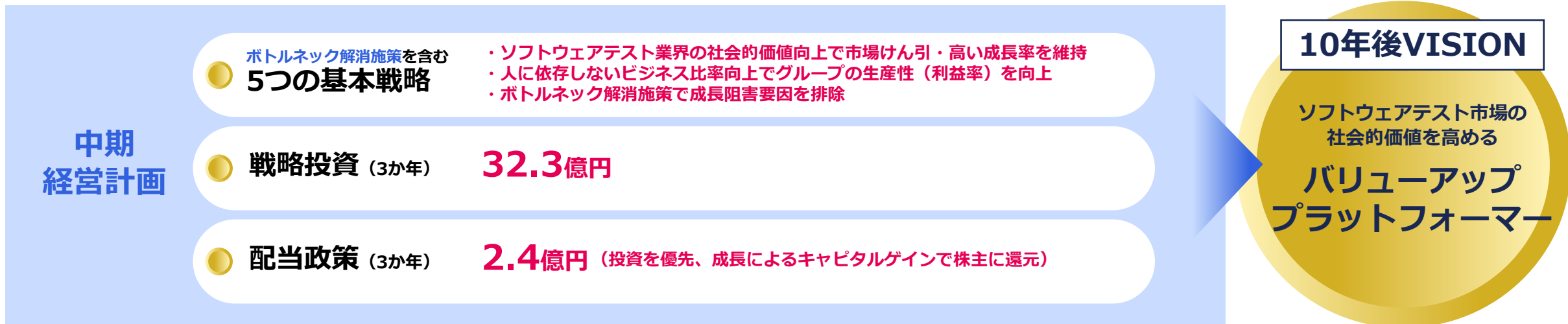
中期経営計画ビジョンコンセプト

FY2024-FY2026
中期経営計画

- バルテス品質を業界へ波及させる
ビジネスモデルの構築
- 人に依存しない
ビジネスモデルの強化・拡大

FY2023
現在のバルテスグループ





連結売上高 **103.6億円**

平均成長率 **115%**


157.3億円

連結営業利益 **8.4億円**

平均成長率 **126%**

16.8億円

人に依存しない
ビジネスモデルの
売上高構成比 **微小**



積極投資により拡大

3%超



10%超



営業利益率 **8.1%**

人に依存しないビジネス拡大
及び固定費率の低減により利益率拡大

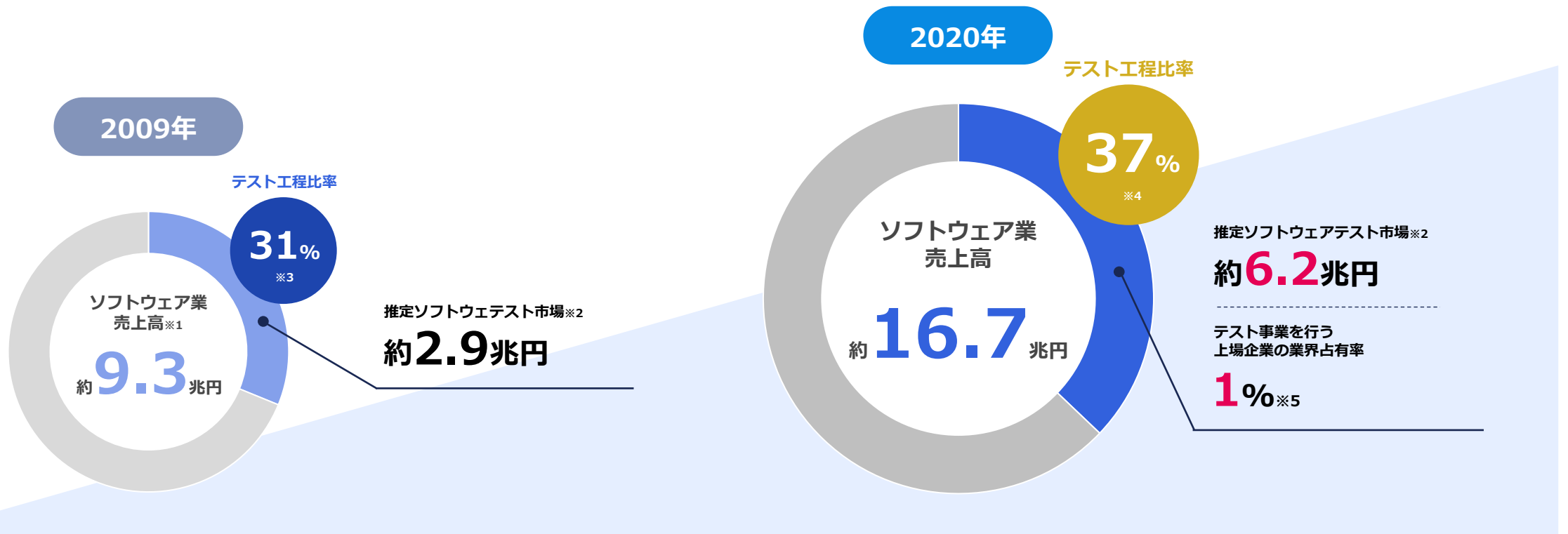
10.6%

5

ソフトウェアテスト事業環境

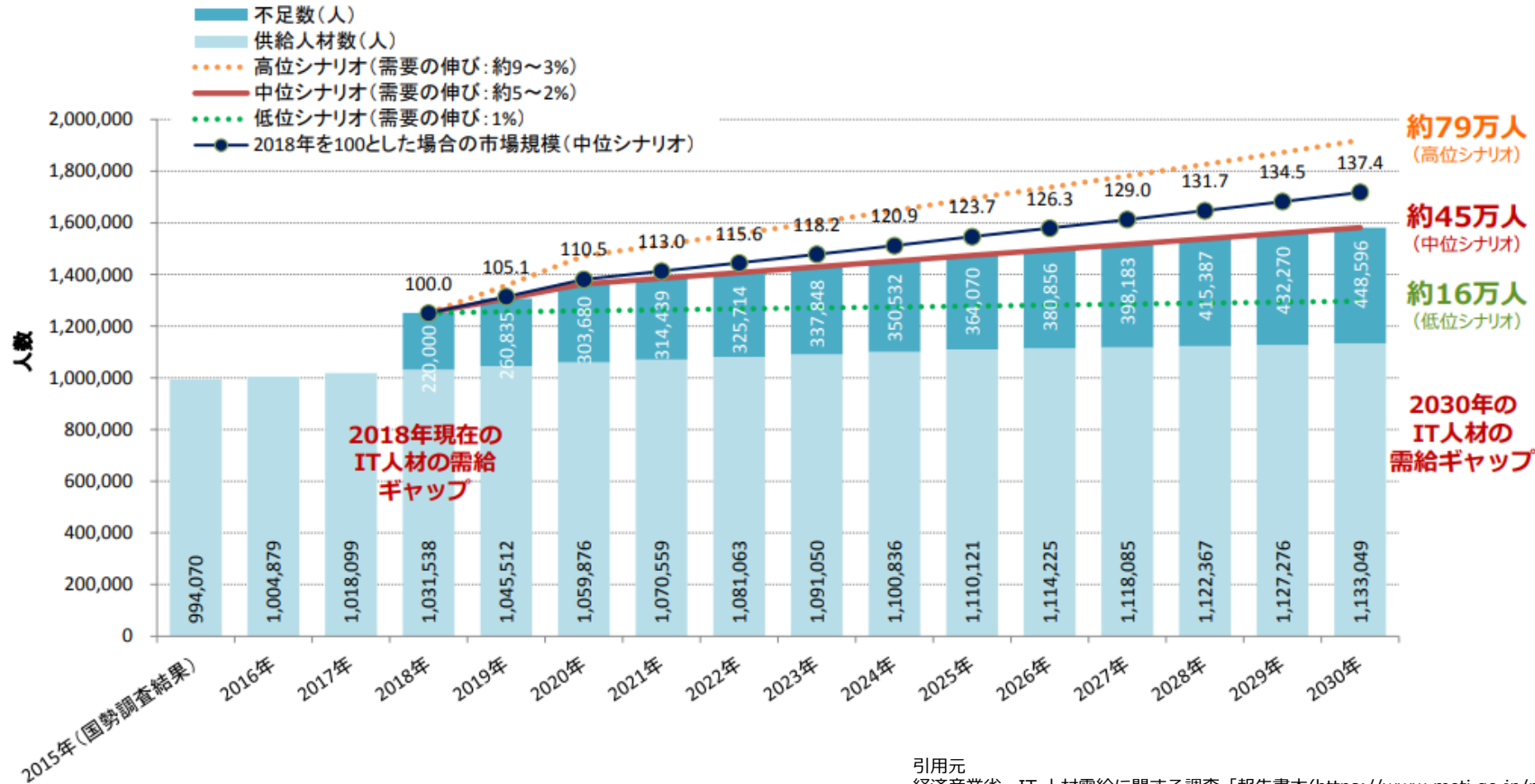
当社が推定する日本のソフトウェアテストの市場規模は約6.2兆円

■ 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

ソフトウェアテスト市場規模拡大の一方、担い手のIT人材は不足



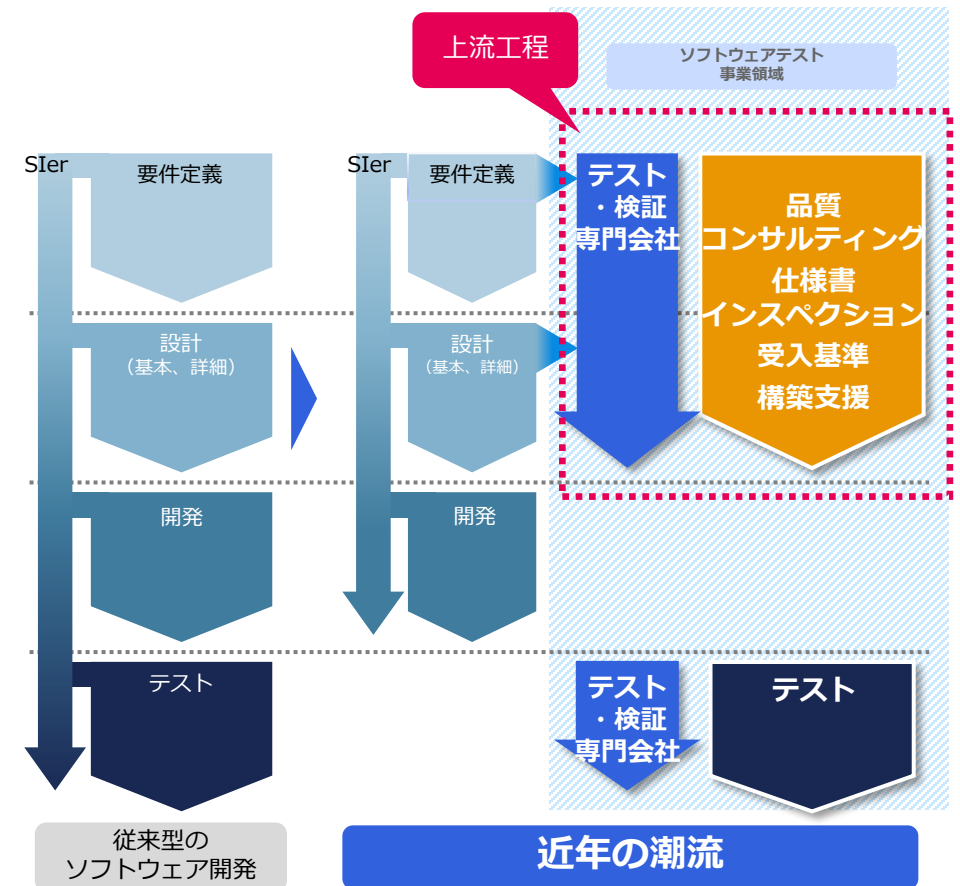
ソフトウェアテスト
専門業者への
需要は増加

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」)

ソフトウェアテストは開発企業から**テスト専門会社**へ 品質向上を目指すユーザー企業など**上流工程**からの依頼も増加

	開発企業によるテスト	テスト専門会社によるテスト
品質	<ul style="list-style-type: none"> テストは開発エンジニアのモチベーションが上がらず非効率 開発エンジニア自身のテストは客観性が無く信頼性に欠ける 	<ul style="list-style-type: none"> 再現性・共有性の高いテスト方法やメソッドを確立。網羅的で高効率なテストが可能 上流工程からの参画により、ソフトウェア自体の品質が向上
コスト	<ul style="list-style-type: none"> コスト高な開発エンジニアの労働時間の約40%がテスト工程 	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニアのテスト実施と比べ60%~70%程度※で対応可 ※当社調べ 上流工程からの参画により、手戻りコストを削減
構造	<ul style="list-style-type: none"> 大手SIerが一括受注し、下請けに開発を発注、その開発エンジニアがテストも実施 	<ul style="list-style-type: none"> 第三者のテスト専門会社によるテストの有効性が注目 ユーザー企業など上流工程からの依頼も増加



6

自社の強み

自社の強み① 高スキル テスト専門エンジニアが多数在籍 高難易度なエンタープライズ領域へのナレッジ蓄積

人的・技術的優位性

- ソフトウェアテストに関する専門教育を受けた正社員500名超
- JSTQB※1高保有率
- ISTQB※2 Global Partner 日本初認定
- 年間約3,000プロジェクト、1,000社以上の導入実績
- プロジェクトを通じた様々な業界におけるナレッジの蓄積
- 専門技術人材を供給可能な外部協力会社ネットワーク
- ISO/IEC/IEEE 29119※3準拠テンプレート
- QUINTEE※4（テストの進行基準）

※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

エンタープライズ領域へのナレッジ蓄積

- 潜在市場が大きい、高度な技術を要するエンタープライズ領域拡大のため専門部署を設置
- エンタープライズ領域における専門ナレッジの蓄積

エンタープライズ領域の特長

- 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 参入障壁：高
- マイグレーション等※5の増加で市場：拡大 潜在市場：巨大

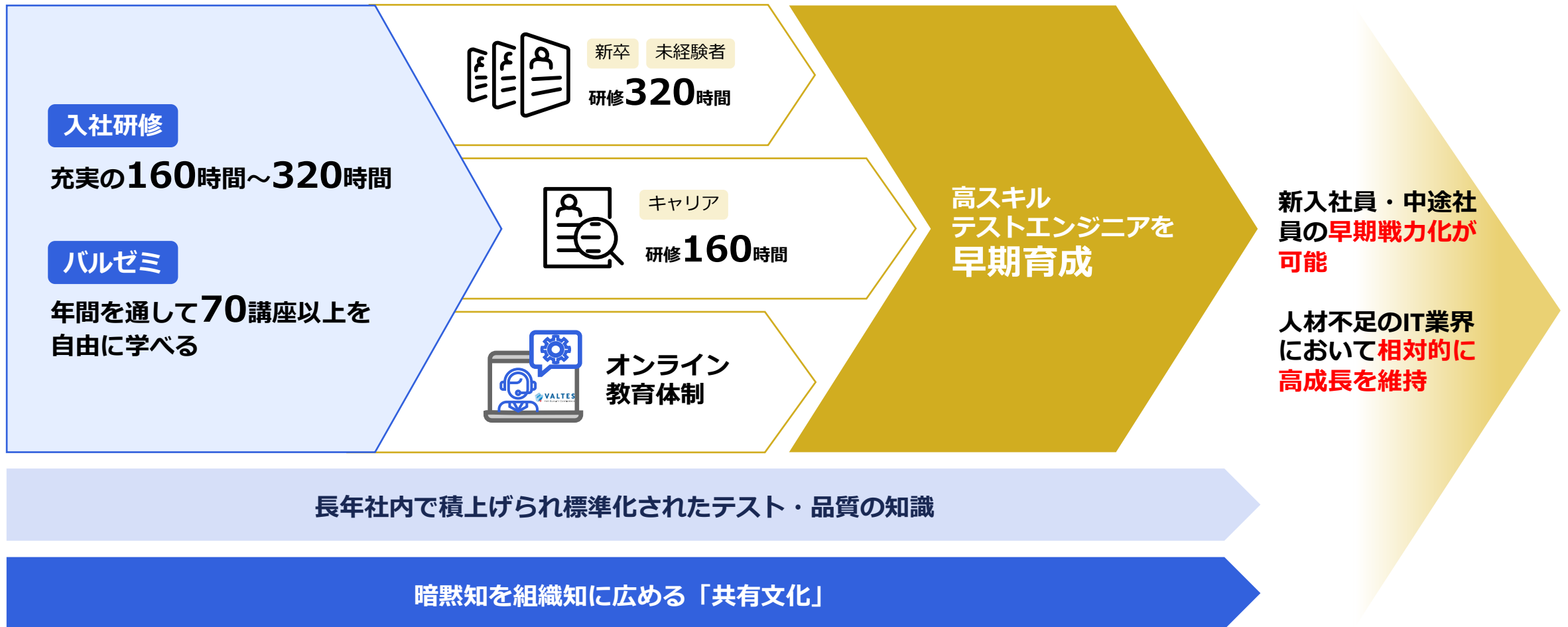
	当社の事業領域	潜在市場規模	市場ステージ	参入障壁
テスト 工程 市場	エンタープライズ	巨大	黎明期	高
	組込み	大	黎明期	高
	Web・スマホ	中	成長期	中
	エンターテインメント	小	成熟期	低

※5：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

専門性の向上によって強固な参入障壁を構築し、価格競争を回避

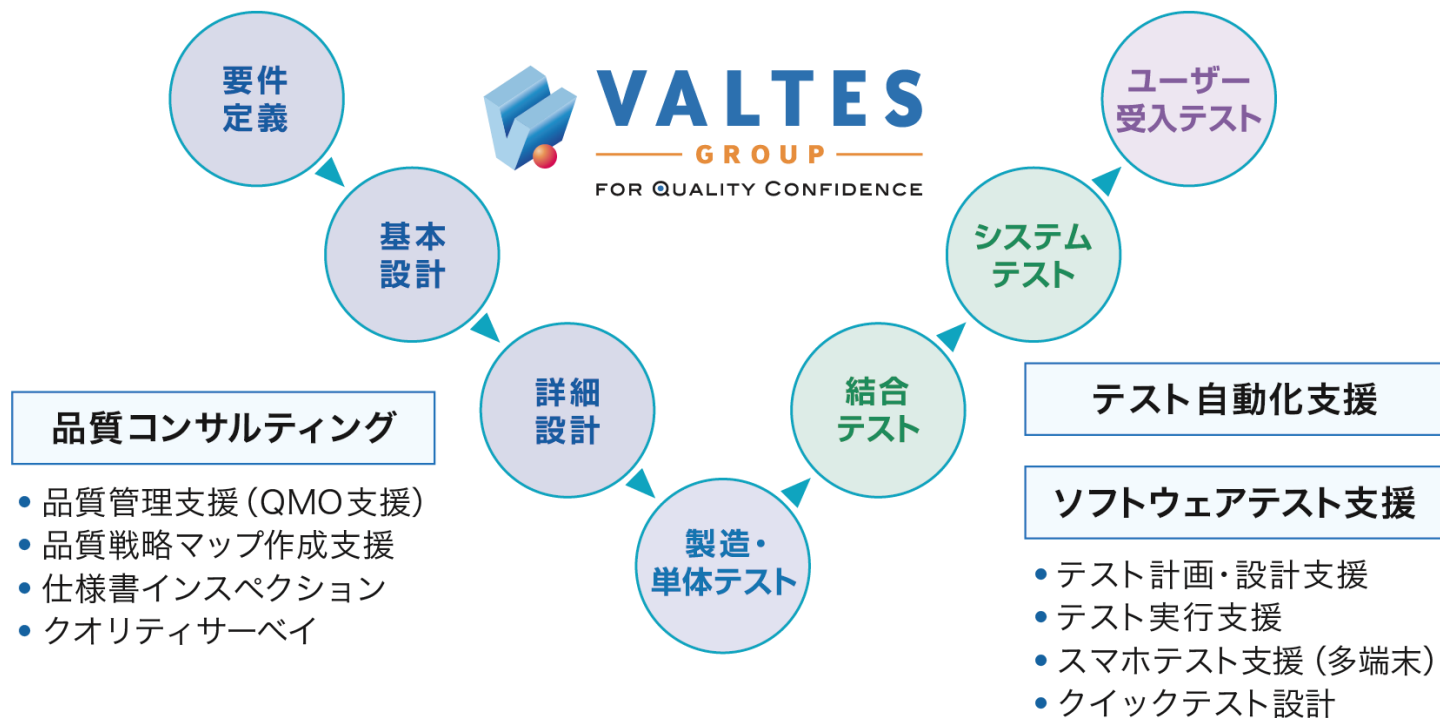
自社の強み② バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ 人材早期育成メソッドの充実

バルゼミを始めとした育成コンテンツ・メソッドの充実で**早期人材育成が可能**



自社の強み③ 要件定義、基本設計等の上流工程から ソフトウェア品質向上支援サービスを提供可能

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



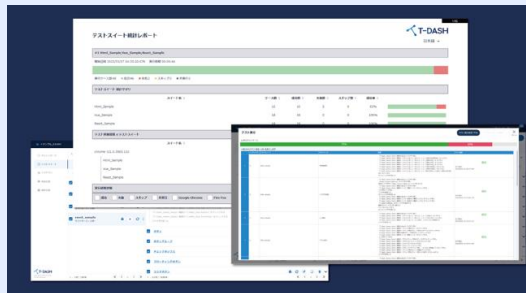
総合的リユース提供で
顧客IT部署の負担軽減と
工数削減による
コストメリットの提供が可能

<p>マイグレーションテスト支援</p> <p>アジャイル開発テスト支援</p>	<p>DX支援</p> <ul style="list-style-type: none"> AIプロダクト品質向上支援 ローコード品質向上支援 	<p>非機能要求</p> <ul style="list-style-type: none"> 脆弱性診断 (Web/モバイル/IoT) パフォーマンステスト 	<p>品質教育 (バルカレ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業向け講座 オープン講座 eラーニング
--	--	---	---

自社の強み④ ソフトウェアテストサービスの実績に基づいた テスト自動化・管理ツール等を自社開発

ソフトウェアテストを効率化し、**高品質とリリースのスピードアップ**を実現

■ テスト自動化ツール



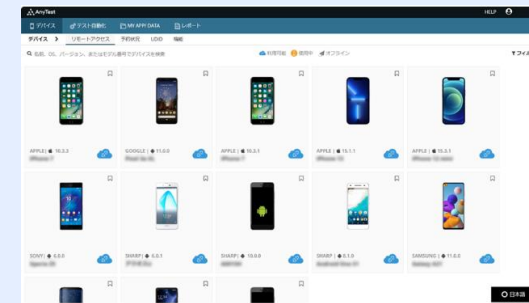
日本語で作成したテストケースで
自動テストを実現したテスト自動化ツール

■ テスト管理ツール



テスト実施に特化した管理ツールEVMによる管理で、
品質向上の見える化を可能に

■ クラウド型モバイルテストサービス



ブラウザ上でスマートフォンの実機を操作できる
クラウドサービス実端末の購入・保管・移動などの
手間を軽減

顧客・業界に
**品質向上及び
開発短期化メリット**
を提供

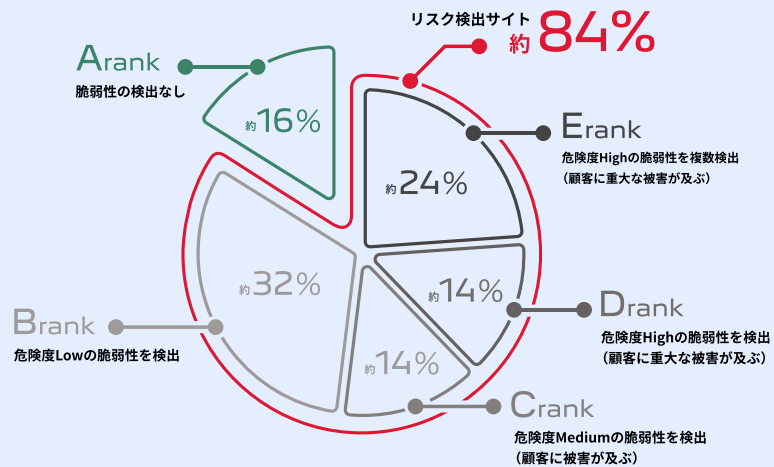


品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

<https://service.valtes.co.jp/s-test/tool/>

脆弱性診断を始めとしたセキュリティサービスの拡充

脆弱性診断



※2020年1月～2020年12月までに弊社がセキュリティ診断を実施したサイトの一部から抜粋

診断結果の約84%のサイトで危険なリスクが検出された！
1,000件以上の実績により、
ツールでは見つからない脆弱性※も多数検出

※なりすましが出来てしまうアクセス制限に関する脆弱性

セキュリティサービス



ペネトレーションテスト (侵入テスト) サービス

セキュリティ対策の専門家が、実際に攻撃者と同じ視点・手法でシステムに侵入を試み、リスクや脆弱性を評価



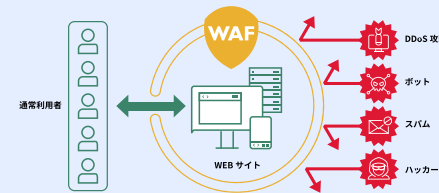
クラウド診断サービス

クラウドプラットフォームやシステムの利用状況におけるセキュリティ上の問題を診断



セキュアプログラミングのソフトウェア品質セミナー

安全なWebサイト構築のためのセミナーを実施



WAF PrimeWAF

Webアプリケーションの脆弱性を悪用した攻撃からサイトを保護するセキュリティ対策サービス。セキュリティ診断・脆弱性診断に実績があるバルテスが提供する新たなクラウド型WAFサービスPrimeWAFを展開。

当社が主力とする
品質向上サービス
と併せて
セキュリティに関する
トータルな提案が可能



セキュリティサービスの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。 <https://security.valtes.co.jp/>



会社概要

「品質向上のトータルサポート企業」経営方針に掲げ、事業を展開

会社名	バルテス・ホールディングス株式会社
会社設立	2004年4月 ※2023年10月持株会社体制移行により社名変更
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
グループ会社	バルテス株式会社 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 フェアネスコンサルティング株式会社 ※2023年11月グループイン VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines)
従業員数	932名 (2024年3月末 グループ8社計)
内、総エンジニア数	807名 (2024年3月末 グループ8社計)
総資産	5,396百万円 (2024年3月末 グループ8社連結)



代表取締役会長兼社長

田中 真史
Tanaka Shinji

社名の由来

Value created through Testing



テストによる価値創造

グループスローガン

VALTES
FOR QUALITY CONFIDENCE

VALTES for Quality Confidenceに込めた思い

「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。

企業理念



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。



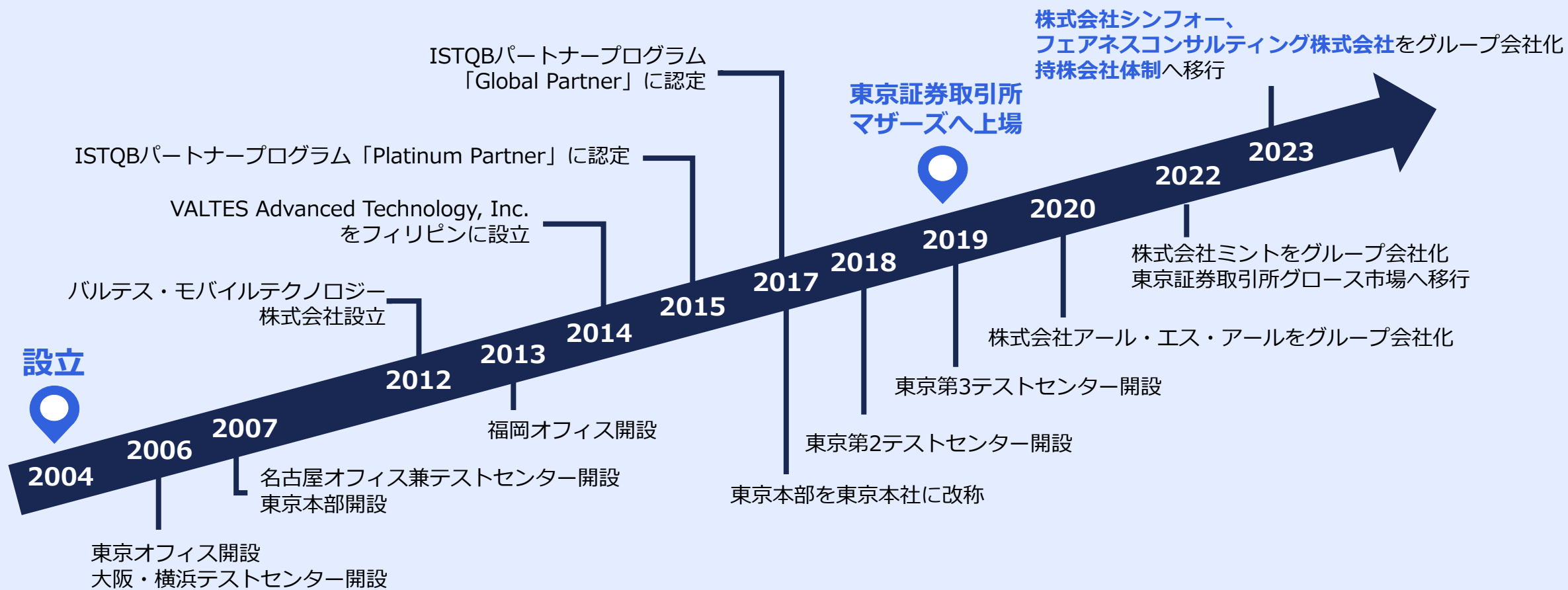
私たちはICT社会に貢献する
人材を育成します。



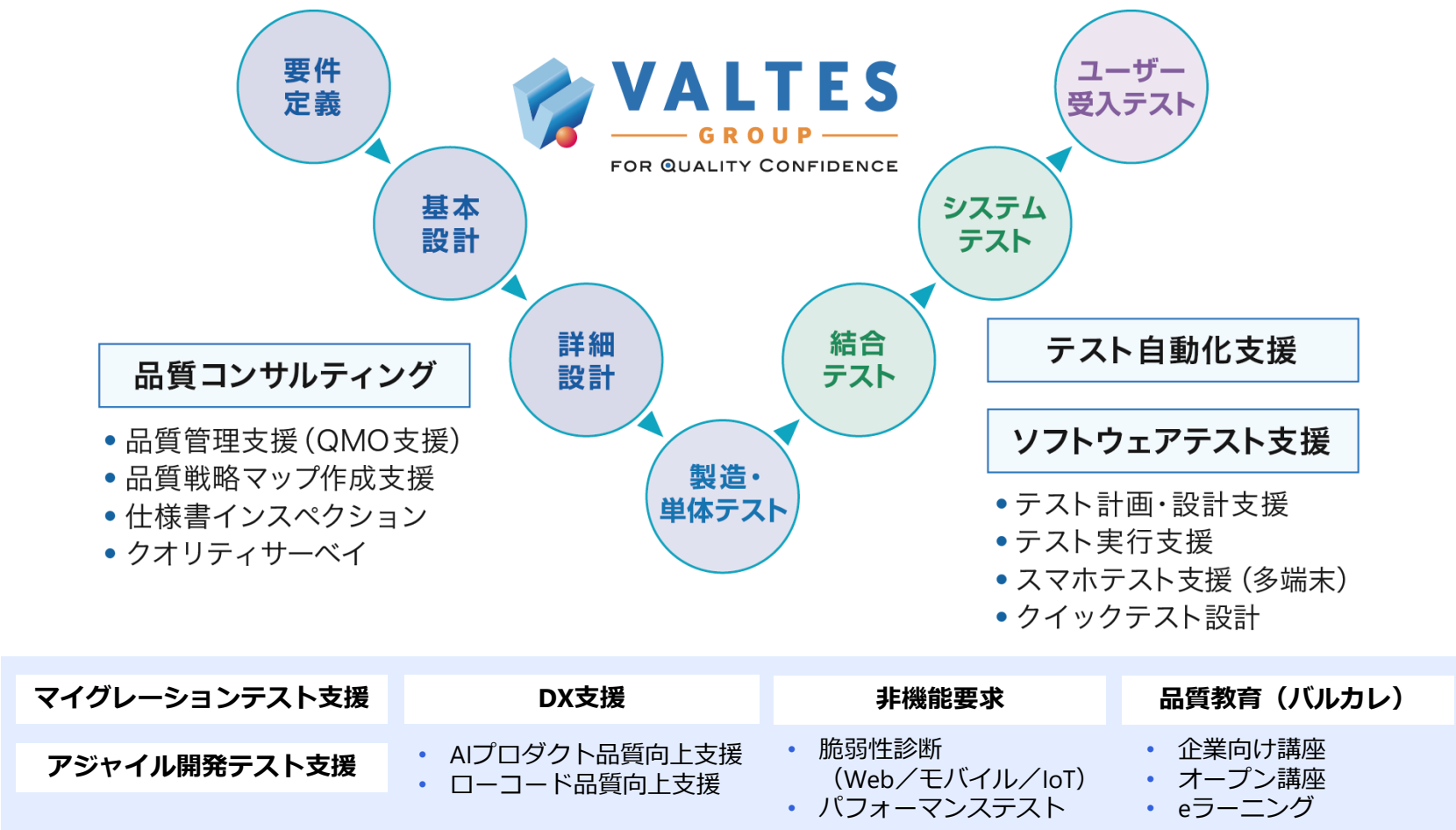
私たちは多くの価値を創り、
お客様と共に喜びを分かち合います。

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3,300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



テストツール

- テスト自動化ツール**


日本語でつくるテスト自動化
- クラウドで実機テスト**


いつでも、どこでも
- テスト管理ツール**


品質が見えるテスト管理
- サイバー攻撃可視化ツール**


持株会社（当社）



グループ経営管理機能／教育関連機能

事業グループ会社



事業推進・執行機能

サステナビリティ委員会の設置

サステナビリティに係る取組みや、環境・人権方針の策定、当社グループへの浸透と進捗状況のモニタリングを実施



監査等委員会設置会社への移行

取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とし、取締役会の監督機能を強化



2023/6/23開催
第19期定時株主総会で承認可決

社外取締役の積極登用

高度な専門性を持つ社外取締役の登用で、当社グループの成長加速とガバナンスの強化へ



取締役7名中、
過半数の5名が社外取締役

持株会社体制への移行 執行役員制度の導入

持株会社及び各事業会社の権限と責任を明確化および管理機能の集中化、迅速な意思決定と適切なモニタリングの両立と、経営重要事項の決定・監督を担う取締役会と執行責任を負う執行役員との役割分担明確化及び機能強化を目指す



2023/10
持株会社体制への移行
執行役員制度の導入

Create Wellness

人と社会に品質を

当社グループでは、「人と社会に品質を」を合言葉に、豊かな知見から生まれた教育プログラムと安心・安全を支えるサービスの提供を軸としたサステナビリティ活動を推進しています。

次の時代を担う人材 (Employee) を育成することで、環境 (Environment) と社会 (Society) への取り組みを加速し、コーポレート・ガバナンス (Governance) 体制を強化していく「E+ESG経営」を実践しています。



取り組みの詳細については、当社ホームページ サステナビリティサイトをご覧ください。

<https://www.valtes-hd.co.jp/sustainability/>

バルテスグループ×SDGs



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。





VALTES

— **GROUP** —

FOR QUALITY CONFIDENCE