

FY2024 3Q

2025年3月期 第3四半期決算説明資料

2025年2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. 重要なお知らせ	P.3
2. エグゼクティブサマリ	P.10
3. 第3四半期決算概況	P.16
4. 業績見通し	P.30
5. 成長戦略（中期経営計画）	P.32
6. ソフトウェアテスト事業環境	P.35
7. 自社の強み	P.39
8. 会社概要	P.45
9. Appendix	P.53

※ 前期及び当期1Q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、前年中に開示した数値と異なります。

1

重要なお知らせ

「生成AIテスト設計ツール」 自社開発とAI積極投資方針への転換

生成AIの拡大による事業機会とリスクに対応するため、当社ではいち早く「生成AIテスト設計ツール」開発を進めてまいりました。当社が蓄積した膨大な過去抽出データ※を利用することで、本開発は順調に進捗し、**現段階で既に高い精度に達していることから、本年3月にプロトタイプをローンチし、当社グループでの実装開始を決定いたしました。**併せて、これらの開発加速に向けた「生成AIテストツール開発への積極投資」方針への転換を決定いたしましたのでご報告いたします。

生成AIテスト設計ツールの実装予定および想定される効果



※ 本生成AIは、当社独自のテストメソッド「Quintee」に則った設計で、仕様書から自動的にテストケースを生成いたします。生成AI開発における当社の強みは、テスト専門会社として培った豊富な実績データによって、多様なドメインに対し、より実践的で効果的なテストケースを提供できる点にあります。本開発においては顧客情報を一切使用せず、当社内のテスト実績データのみを活用しております。



当社の強み

当社グループが、創業以来蓄積したソフトウェアテストに関する膨大な知見・経験は、競合他社に対し大きなアドバンテージ



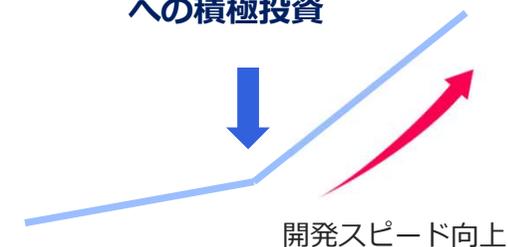
想定される動向

生成AIの成長拡大は著しく、今後国内外を問わず様々な企業が生成AIを用いたテストツール開発に追随してくる可能性が高い



現状の生成AIテストにおける技術面のリードを保っていくためには、生成AIテストツール類の開発投資をより積極的にすすめ、**開発スピードの更なる向上**を目指す必要があると判断いたしました。上記理由から当社は従来の「安定的な労働集約型ソフトウェアテスト事業を軸とする成長」から、「**生成AIテストツール開発への積極投資**」に基本方針を転換することといたします。

生成AIテストツール開発への積極投資



生成AIテストツール開発の拡大にむけた当社基本方針の転換について

従前の方針

▶ ソフトウェアテスト事業（本業の労働集約型事業）

- ボトルネック解消施策の実施（人材採用+組織改編）
- ソフトウェアテストエンジニアを主体とする労働集約型ビジネスの拡大

▶ ソフトウェアテスト事業（ツール事業）

- テストツール開発によるプラットフォーム構築
- 労働集約型事業拡大と歩調を合わせた漸増投資

今後の基本方針

▶ ソフトウェアテスト事業（本業の労働集約型事業）

- ボトルネック解消のための施策再策定（人材採用+抜本的な事業戦略策定）
- 3月以降「**自社開発生成AIテスト設計ツール**」実装で**生産性の向上**

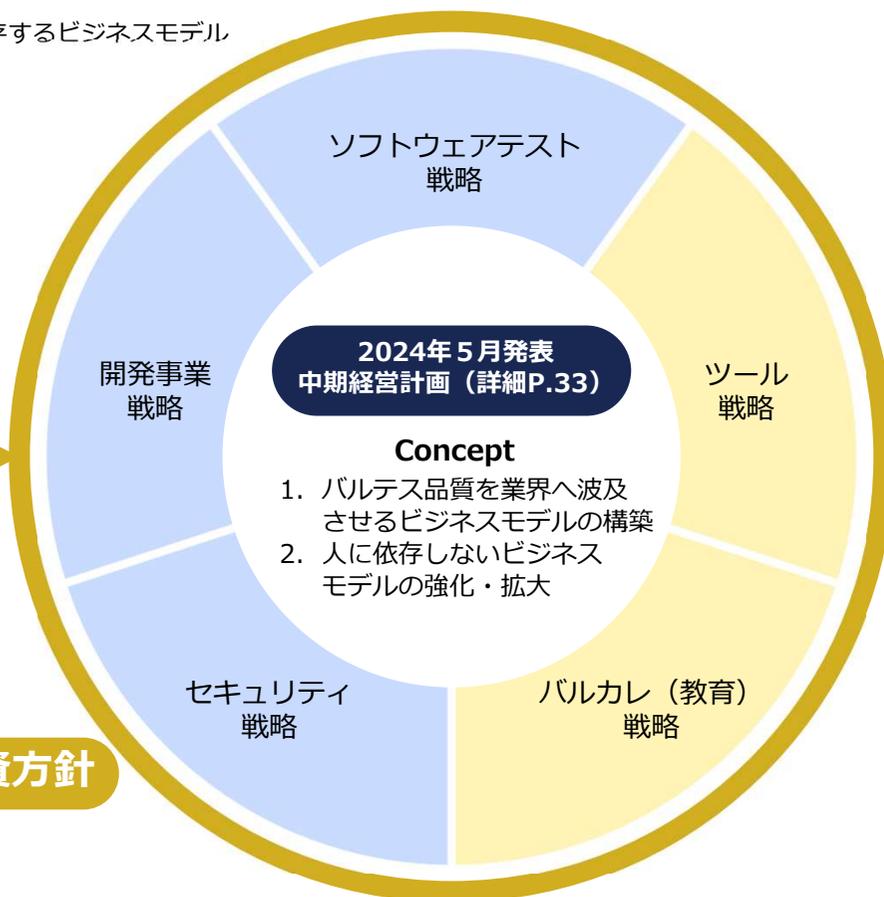
▶ ソフトウェアテスト事業（生成AI開発およびツール事業）

- 生成AIテスト設計ツール開発加速に向けた**生成AI人材積極投資戦略にスイッチ**
- 生成AIテスト設計ツール開発加速に向けた**人的リソースの再配置**（労働集約型事業から開発に振替）

● 人に依存しないビジネスモデル

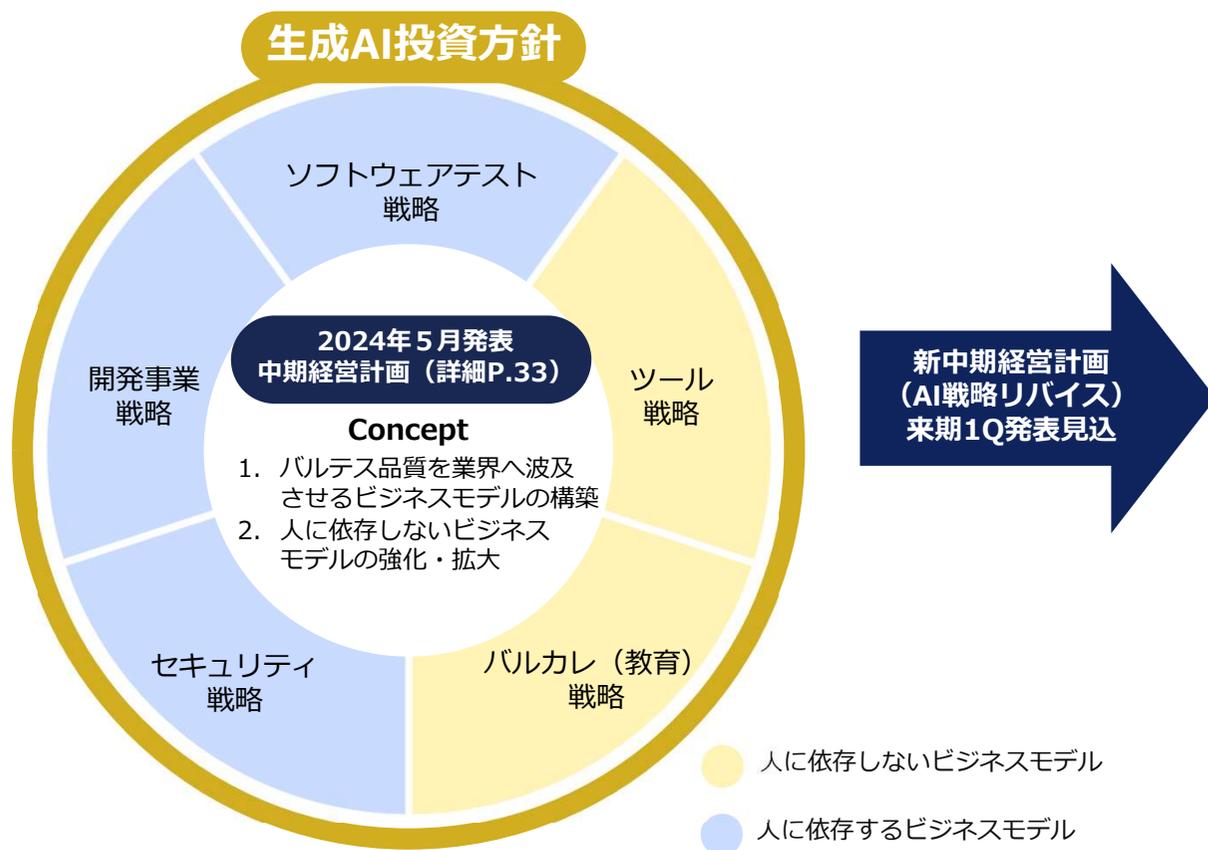
● 人に依存するビジネスモデル

生成AI投資方針

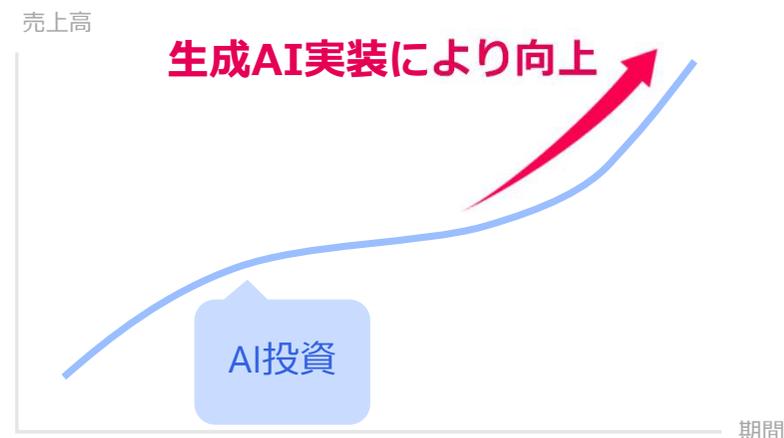


生成AIテストツール投資方針の中期経営計画への反映に関して

生成AIテストツール投資方針への変更に関しては、従来の「中期経営計画」への反映を実施し、来期1Qには生成AI開発投資戦略を加味した「新中期経営計画」の策定を予定しております。



- ◆ 中計コンセプトおよび基本戦略：
「生成AIテストツール開発への積極投資」を反映してアップグレード
- ◆ ボトルネック解消施策の強化
- ◆ 中計数値目標：
AI投資優先により短期的には成長率・利益率低下、一方**中長期的には生成AI実装による売上高成長・利益率向上**



2025年3月期 通期見通しの修正

3Qに発生した顧客都合による大規模案件消滅の影響および前述の生成AI開発投資への積極化等により通期見通しを以下に修正いたします。

修正後予想 詳細P31記載

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 修正後予想	FY2024 当初予想
売上高	10,362	10,700	11,500
営業利益	840	850	980
親会社株主に 帰属する 当期純利益	518	523	633

通期予想 修正に至った理由

売上高

- 3Qに大手顧客の予算縮小による大規模案件消滅、その後リカバリできず
- IT人材市場の高騰によりPM層/ハイレイヤー、営業人員の採用を一部抑制

利益

- 上半期、開発事業で発生した開発遅延による不採算案件の影響
下半期もリカバリのための組織構築によりコストが増加見込
- 4Qにおいて生成AI開発投資（人的投資）の積極化を見込む

今後の事業対策

▶ ソフトウェアテスト事業セグメント

- ボトルネック解消のための施策強化
採用以外の受注拡大に向けた**抜本的な事業戦略策定**
および必要人材のペルソナ見直し
- 自社「生成AIテスト設計ツール」実装**による生産性向上
- 「T-DASH」等当社テスト関連ツールへの生成AI実装**
によるストックビジネス拡大

▶ 開発事業セグメント

- 案件管理および管理コスト低減による利益率改善

資本政策等

- 株主優待制度の導入**
- 自社株買いの実施**

株主優待制度の導入・自社株買いの実施



当社の新たな「生成AIテストツール開発投資戦略」にご理解をいただとうえで、より多くの株主の皆様の中長期的に保有していただくことを目的に、「生成AIテストツール開発応援に関する株主優待制度」を新たに導入いたします。更に株主還元施策として「自社株買い」も実施いたします。

生成AIテストツール開発応援に関する株主優待制度の導入

1. 対象株主様

本日以降、毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿に記載または記録され、継続保有の要件として、同一の株主番号で2回連続（3月末および9月末）で株主名簿に500株（5単元）以上の保有が記載または記録されている株主様が対象となります。（注 初回は2025年3月末～2025年9月末500株を継続保有されている株主様が対象）

2. 優待内容

次の通りQUOカードを対象となる株主様に進呈いたします。

項目	株数（単元）	優待内容
年間株主優待	500株（5単元）以上	QUOカード 15,000円分

内訳

毎年3月末日 （前9月より継続保有）	500株（5単元）以上	QUOカード 7,500円分
毎年9月末日 （前3月より継続保有）	500株（5単元）以上	QUOカード 7,500円分

自社株買い

1. 取得対象株式の種類 当社普通株式
2. 取得し得る株式の総数 400,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.98%）
3. 株式の取得価額の総額 200,000,000円（上限）
4. 取得期間 2025年2月17日～2025年6月30日
5. 取得方法 市場買い付け

2

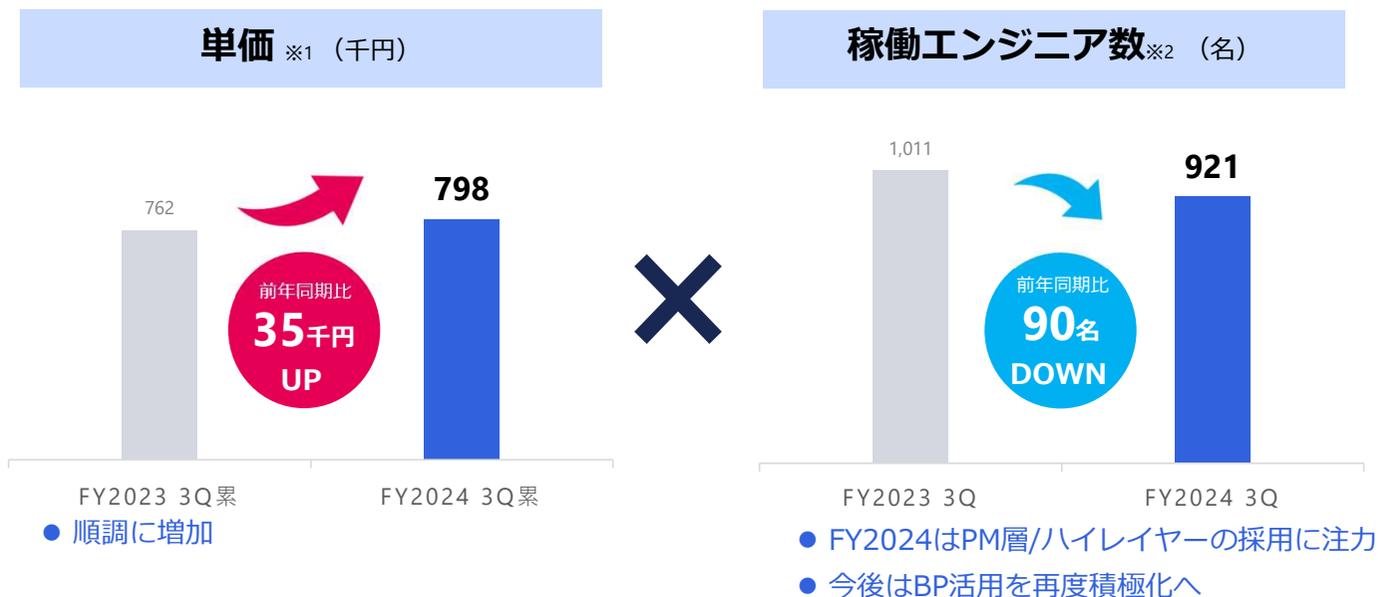
エグゼクティブサマリ

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	 78.7 億円	+2.7%	 3Q単体、累計ともに過去最高売上
営業利益	5.5 億円	+6.5%	 前年同期比で増加 ソフトウェアテスト事業 においては 人員管理適正化により売上総利益率向上
親会社株主に 帰属する四半期純利益	3.5 億円	+15.7%	
単価 (ソフトウェアテスト)	 798 千円	+35千円	 単価は前年同期比で増加
案件数	 3,950 件	+629件	 総案件数は順調に増加 (内、ツール案件数は前期比+454件)
稼働エンジニア数 (2024年12月末時点)	1,195 名	正社員,契約社員,BP 合計 ▲24名 正社員 +43名	 PM層/ハイレイヤーに絞った採用で 正社員エンジニア比率は増加 今後はBP有効活用で拡大を目指す

単価は順調に**上昇**、稼働エンジニア減も**生産性向上**

(注)セグメント変更後も単価に関しては従前同様の方法にて算出しております。一方参考で示しておりました案件数情報に関しましては、ツールビジネス等の少額案件の増加によって、売上高との関連性が低下しており、情報としての重要性が低下したとして非開示とさせていただきます。



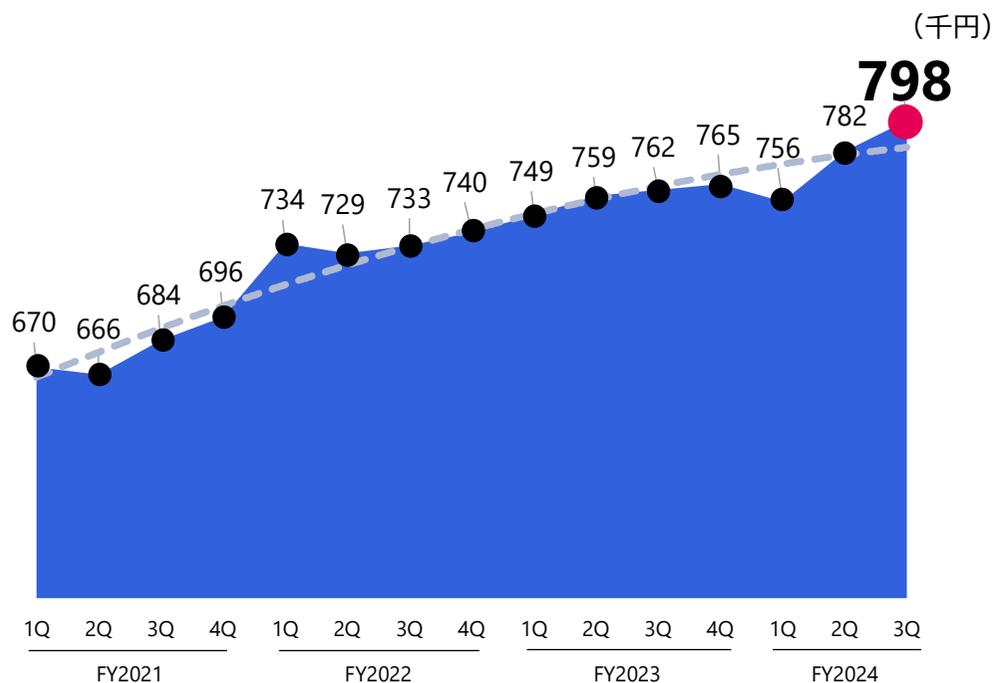
※1 単価 (月間) = 国内ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ 国内エンジニア数の延べ人数 (正社員+契約社員+ビジネスパートナー)

※2 本項記載の数値に関しては、国内ソフトウェアテストのみの集計となるため、本資料のエグゼクティブサマリ記載の「稼働人員数」の数値とは異なります。

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）

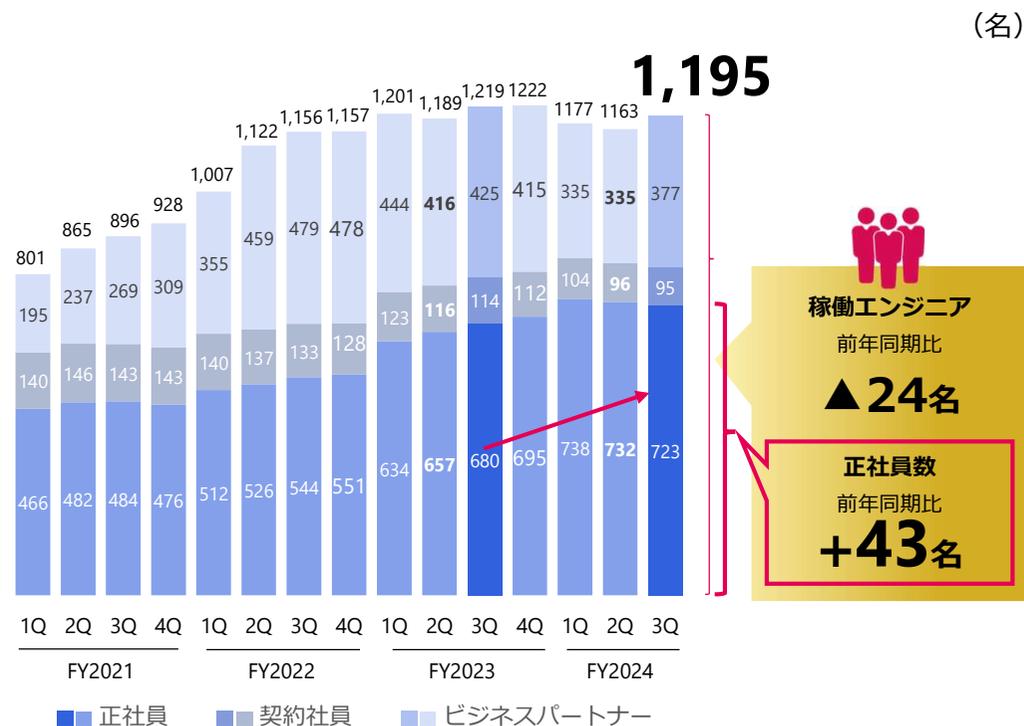
単価798千円、エンジニア数1,195名、更なる成長へ向け正社員エンジニアを順調に拡大

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）



※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）

稼働エンジニア数（連結）



稼働エンジニア
前年同期比
▲24名

正社員数
前年同期比
+43名

2025年3月期3Qまでに成功した取り組み



VAL、ダイワボウ情報システムとディストリビューター契約を締結

- ・国内約19,000社のパートナーを通じてテスト自動化ツール「T-DASH」取り扱い開始



「バルデミー」人材開発支援助成金の利用で最大45%OFF

- ・「バルデミー」を利用した研修について、厚生労働省が実施する人材開発支援助成金の「人材育成支援コース」の対象となった為、受講料のうち**最大45%**が助成金として支給される



2024年11月「システム開発解剖図鑑」開催

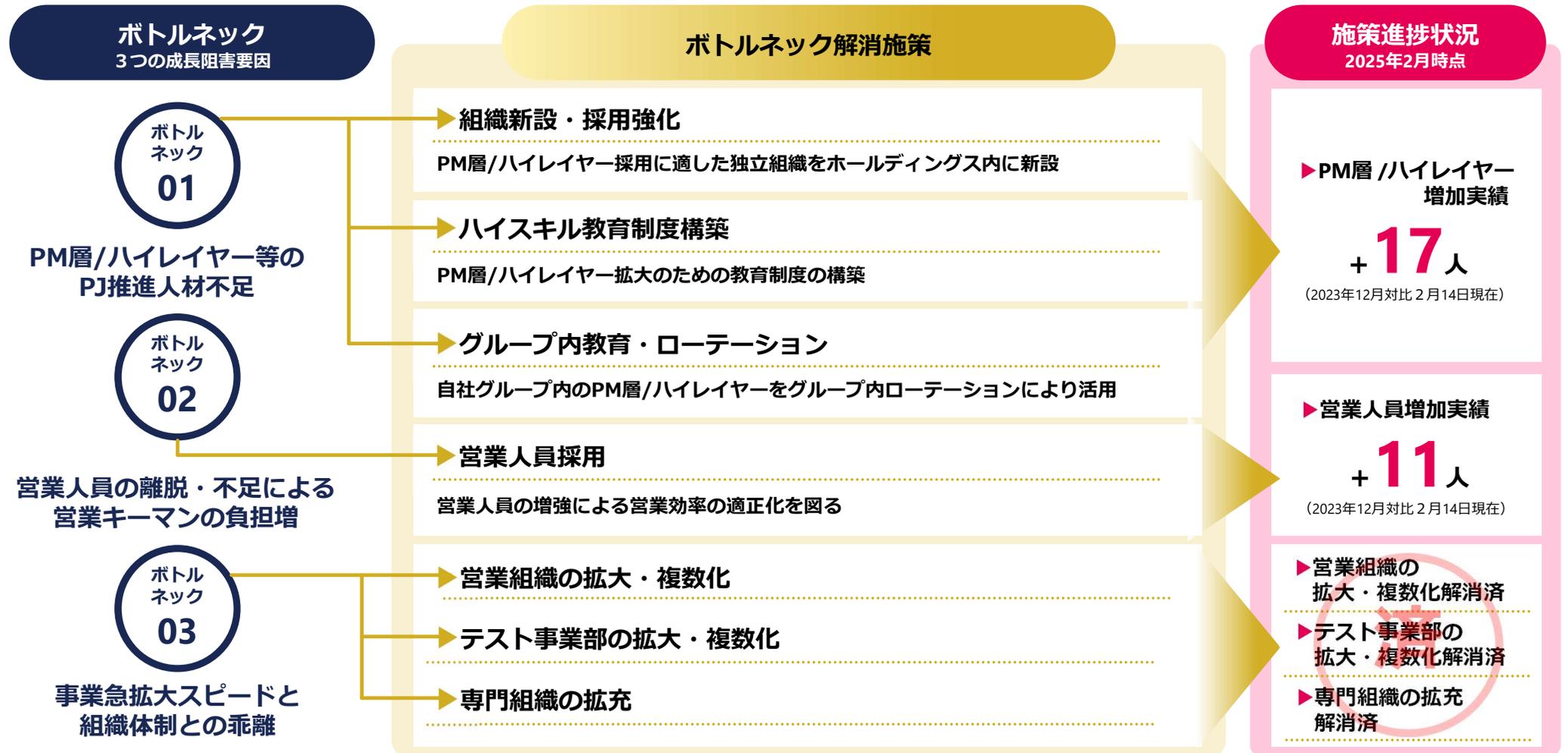
- ・ソフトウェア開発の「設計・要件定義」「実装」「テスト」のカテゴリの専門家を呼び、最新のノウハウや事例を提供するカンファレンスイベント
通常イベント施策の**約1.5倍の商談数**



ツールビジネス好調

- ・前年同期比**313.1%**の**+454件**を達成

3つのボトルネックの進捗状況



3

第3 四半期決算概況

ソフトウェアテスト事業における大型案件消滅の影響もあり売上高は**微増**となるも、同事業の**利益率向上**によってM&A費用増等の影響を打ち消し、**営業利益は増加**、共に**過去最高**となった。

	FY2023 3Q累計		FY2024 3Q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	7,669	100.0	7,876	100.0	+206	+2.7
営業利益	520	6.8	554	7.0	+33	+6.5
EBITDA ※1	659	8.6	725	9.2	+65	+9.9
経常利益	520	6.8	554	7.0	+33	+6.5
親会社株主に 帰属する四半期純利益	303	4.0	350	4.5	+47	+15.7
1株当たり 四半期純利益 (円) ※2	14.80	-	17.40	-	-	-

※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株当たり四半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)

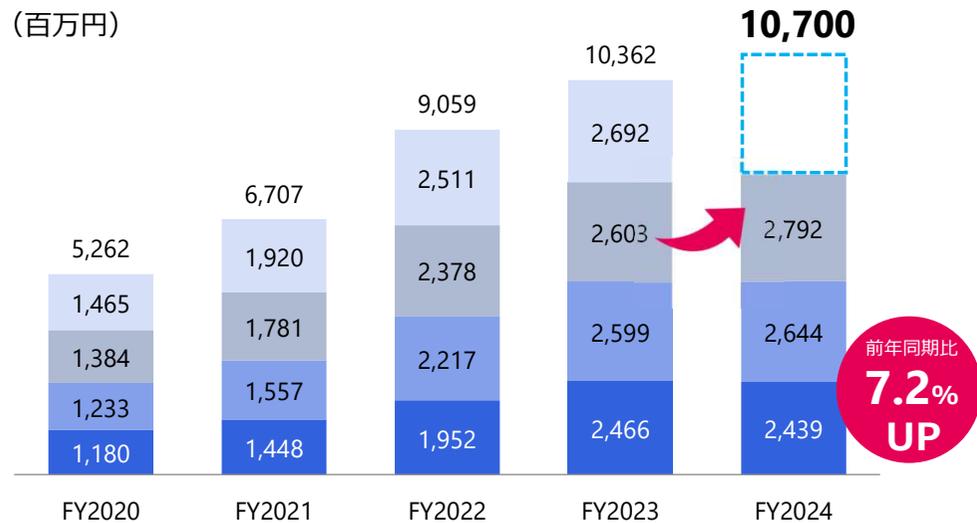
売上高

顧客都合によるソフトウェアテスト事業の大規模案件消滅の影響により、
想定より伸び悩んだが3Q単体、累計ともに過去最高売上となった

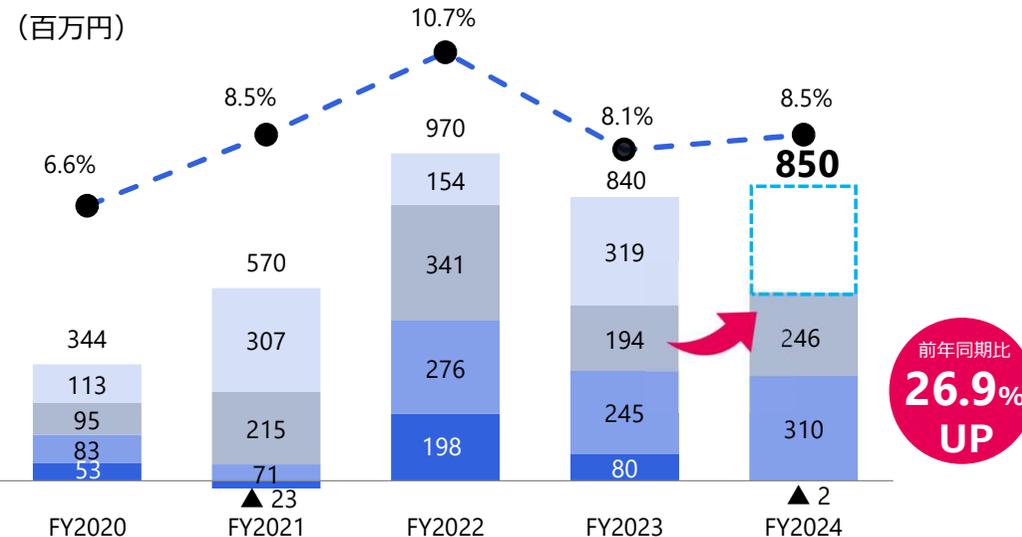
営業利益

M&A費用 (65百万円) の影響もあり販管費は増加するも、ソフトウェアテスト事業の利益率が
向上したことにより、3Q単体で営業利益は246百万円、前年同期比で26.9%増加となった

売上高



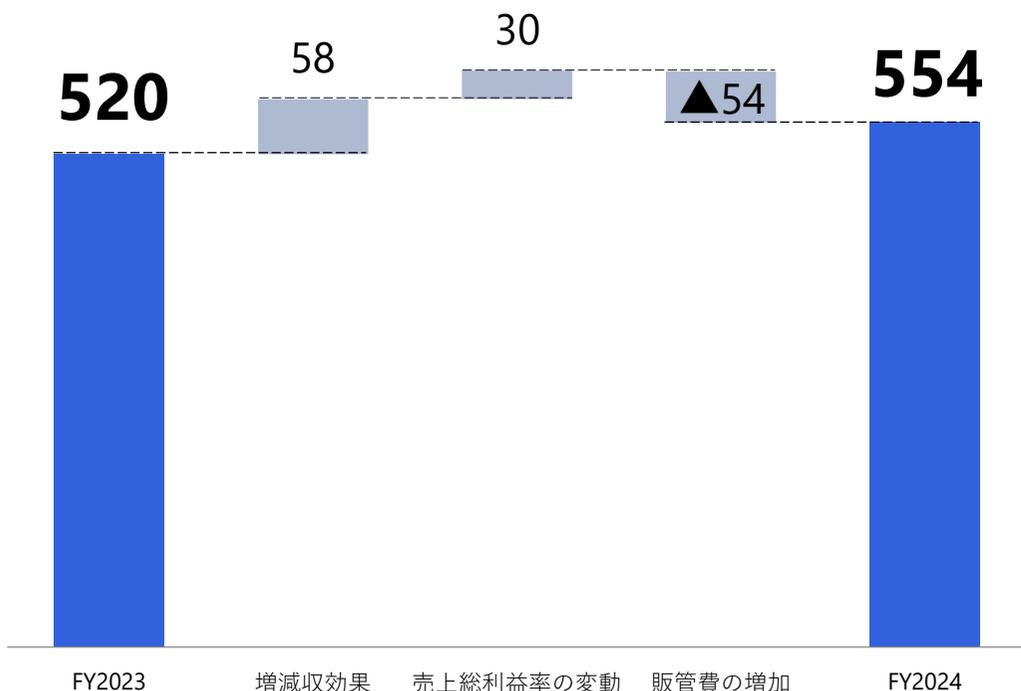
営業利益



営業利益の増減要因

タビュラ社グループインの影響もあり売上は**増加**、ソフトウェアテスト事業の利益率が**向上**、
M&A費用（65百万円）の影響もあり販管費が増加するも、営業利益は昨年対比**33百万円増加**となった。

(百万円)



増減収効果 +58	ソフトウェアテスト ▲9 開発 +79 セキュリティ ▲11
売上総利益率の変動 +30	上半期の開発事業における不採算案件の影響を、ソフトウェアテスト事業の利益率向上でリカバリー ソフトウェアテスト +74 開発 ▲46 セキュリティ +1
販管費の変動 ▲54	ボトルネック解消施策実施により人件費増、採用人数の抑制により採用費減 M&A費用によりその他販管費増 人件費 ▲101 採用費 +98 研究開発費 +25 その他 ▲77

ボトルネック解消施策の実施によって、組織強化に伴う営業部門人件費が増加、
採用人数の抑制により採用費は減少、スポットで発生したM&A費用によりその他販管費が増加

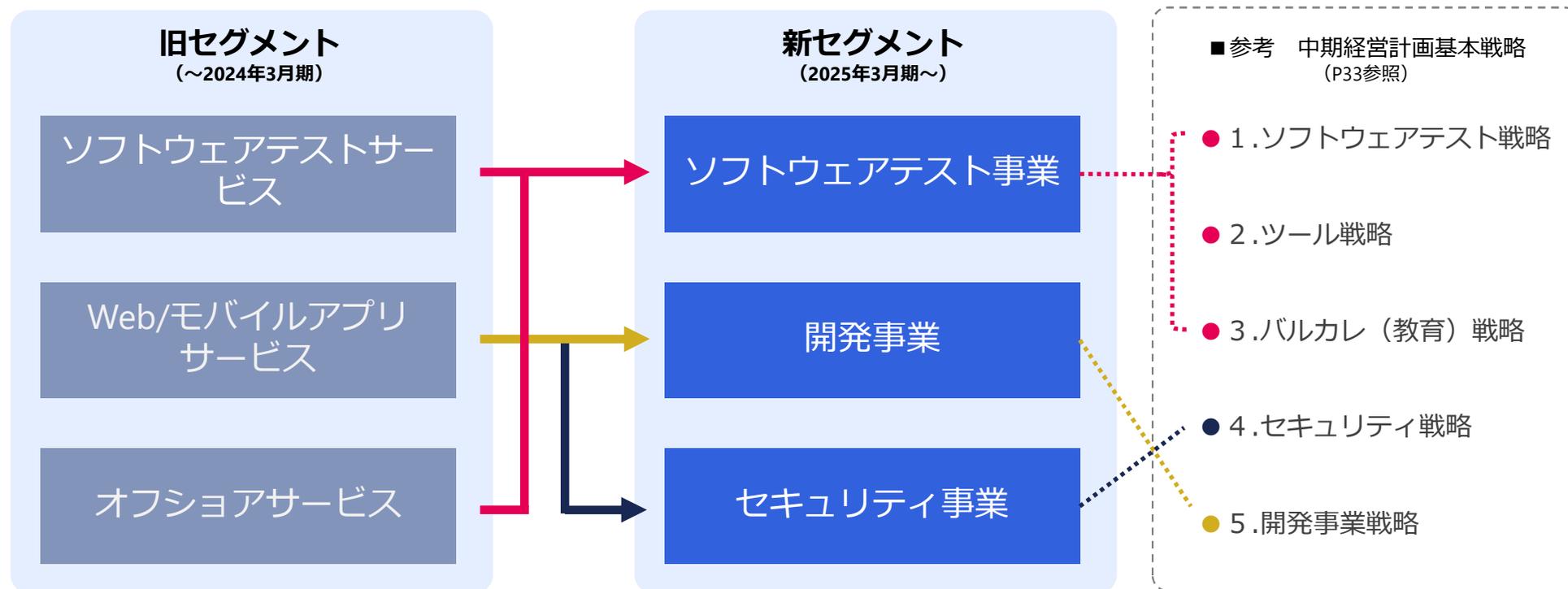
	FY2023 3Q単 (百万円)	FY2024 3Q単 (百万円)	FY2023 3Q累計 (百万円)	FY2024 3Q累計		
				(百万円)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	565	633	1,663	1,718	+54	+3.3
人件費	215	249	617	718	+101	+16.5
採用費	76	73	312	213	▲98	▲31.6
研究開発費	25	13	74	48	▲25	▲34.8
その他	248	296	659	737	+77	+11.8

人件費	+101	新設部門増加 コア人材の増加
採用費	▲98	採用人数の抑制により減少
研究 開発費	▲25	開発体制見直しにより減少 生成AI投資により今後増加 予定
その他	+77	M&Aのれん償却費、 事業所拡張移転費等の増加

セグメント変更のお知らせ

中期経営計画に則り当進行期よりセグメントを以下に変更いたします

5月14日公表の中期経営計画にて5つの基本戦略を策定しております。うち1ソフトウェアテスト戦略・2ツール戦略・3バルカレ（教育）戦略に関わる事業を「ソフトウェアテスト事業」、5開発事業戦略に関わる事業を「開発事業」、4セキュリティ戦略に関わる事業を「セキュリティ事業」と改めて分類いたします。



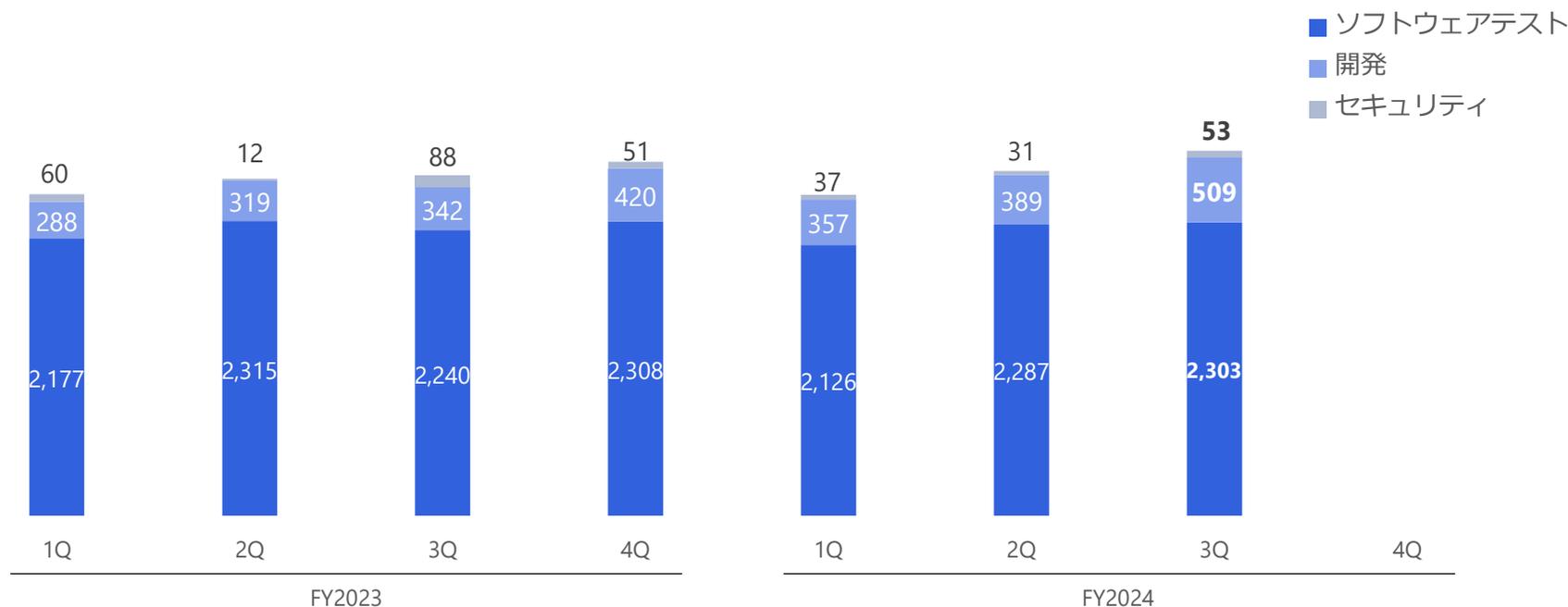
事業別セグメント実績

	FY2023 3Q累計		FY2024 3Q累計			
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%) (pt)	
売上高	7,669		7,876		+2.7	
ソフトウェアテスト	6,732		6,717		▲0.2	
開発	950		1,257		+32.3	
セキュリティ	162		122		▲24.6	
連結消去	▲175		▲220			
営業利益 (利益率)	520	(6.8)	554	(7.0)	+6.5	(+0.2)
ソフトウェアテスト	540	(8.0)	739	(11.0)	+36.8	(+3.0)
開発	9	(1.0)	▲116	(▲9.3)	-	(▲10.3)
セキュリティ	23	(14.5)	▲6	(▲5.6)	-	(▲20.1)
連結消去	▲53		▲61			

※中期経営計画に則り当進期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更のお知らせをご確認ください。

ソフトウェアテスト事業 堅調な売上を継続 3か月で23億円

(百万円)

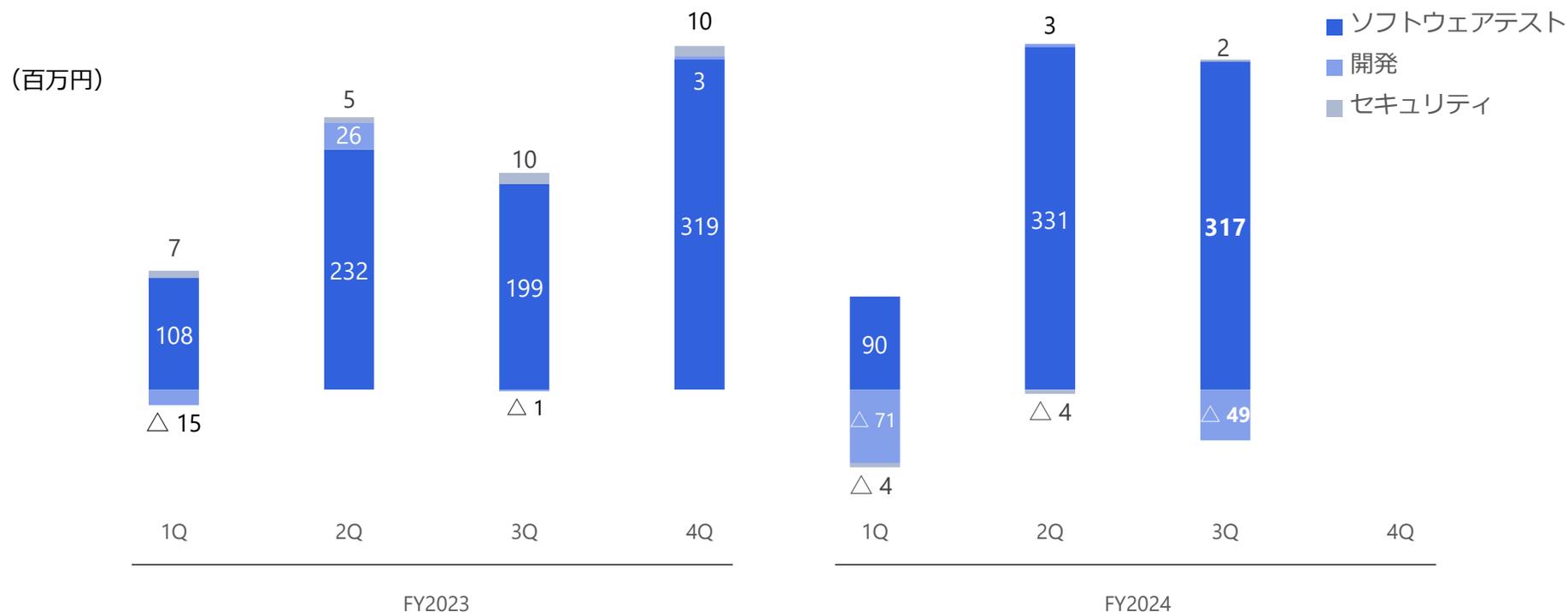


連結3Q 売上高	7,669百万円	7,876百万円
-------------	----------	----------

※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。
 ※中期経営計画に則り当進期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更のお知らせをご確認ください。
 ※セグメント変更前、集計方法修正前セグメント別売上高の推移につきましては、Appendixページをご確認ください。

セグメント別営業利益 四半期推移

ソフトウェアテスト事業、前年同期比大幅に増加（59.0%増加）



連結 3Q 営業利益	520百万円	554百万円
------------	--------	--------

※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。
 ※中期経営計画に則り当進捗期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更のお知らせをご確認ください。
 ※セグメント変更前、集計方法修正前セグメント別売上高の推移につきましては、Appendixページをご確認ください。

ソフトウェアテスト事業

ボトルネック解消施策を中心に
中期経営計画戦略の実施



**ボトルネック解消
施策の実施**

PM層/ハイレイヤー及び営業
人員の採用強化



より上流工程へ支援拡大
×
エンタープライズ領域拡大



**ツールビジネス
の拡大**



**バルカレ（教育）
ビジネスの拡大**

開発事業

ホールディングス体制の深化
によるグループ間連携の拡充



**グループエンジニア教育
+
事業間ローテーション**



**M&Aによる顧客課題解決
新技術及び新サービス獲得**

セキュリティ事業

セキュリティ対策の
ワンストップサービス



診断員の教育・人員増強



セキュリティサービスの拡充

T-DASHを積極的に拡大中

導入実績の紹介や販売代理店契約の締結などを実施

ANA X社がT-DASHを導入



ANAグループの一員として「マイルで生活できる世界」を目指し、多岐にわたるサービスを展開するANA X社。

同社のR&D推進部が取り組むTaaS（Travel as a Service）プロジェクトにおいて、T-DASHが正式採用され、業務の効率化と生産性向上を実現。



■T-DASH導入による成果

- ・リグレーションテストを自動化し、作業の効率化を実現
- ・再利用性の高いテストシナリオを他プロジェクトに適用
- ・空いた工数でメンバーが新たな取り組みの対応が可能に
- ・安価な価格から、内部的なプロモーションが容易に

ダイワボウ情報システム社においてT-DASHの取り扱いを開始！



日本のIT流通を支える国内最大級のディストリビューターであるダイワボウ情報システム社と販売代理店契約を締結。

同社の強力な販売ネットワークとサポート体制を最大限に活用し、労働力不足と業務効率化に悩む日本全国の開発現場の課題の解決に向け、ソフトウェアテストの自動化を軸に、より一層の支援を実施。

カンファレンスイベント「システム開発解剖図鑑」を開催



ソフトウェア開発の最新のノウハウや事例を提供するカンファレンスイベントを実施

システム開発
解剖図鑑

2024年11月28日(木)
11:00～
オンライン開催
参加費無料

計5社7名で
2025年の開発最前線を紹介

ソフトウェア開発の最新のノウハウや事例を提供するカンファレンスイベント「システム開発解剖図鑑」を2024年11月28日（木）に開催。

ソフトウェア開発の「設計・要件定義」「実装」「テスト」の各カテゴリの専門家にご登壇いただき、現代の開発現場における課題解決のヒントを提供。

カンファレンス参加者への提案商談件数も通常イベント施策の約**1.5倍**を達成するなど、新規顧客の獲得や既存顧客との関係強化に大きく貢献。

【補足資料】 PL内訳

	FY2023 3Q累計		実績 (百万円)	FY2024 3Q累計		
	実績 (百万円)	売上高比 (%)		売上高比 (%)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	7,669	100.0	7,876	100.0	+206	+2.7
売上原価	5,485	71.5	5,603	71.1	+117	+2.1
労務費	3,201	41.7	3,520	44.7	+318	+10.0
外注費	2,066	26.9	1,770	22.5	▲296	▲14.3
その他	217	2.8	312	4.0	+95	+43.9
販管費	1,663	21.7	1,718	21.8	+54	+3.3
人件費	617	8.0	718	9.1	+101	+16.5
採用費	312	4.1	213	2.7	▲98	▲31.6
研究開発費	74	1.0	48	0.6	▲25	▲34.8
その他	659	8.6	737	9.4	+77	+11.8

【補足資料】 バランスシートの状況

資産の部	FY2023	FY2024 3Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,760	1,803	+42
売掛金+契約資産	1,344	1,529	+185
流動資産合計	3,526	3,636	+110
有形固定資産	197	254	+56
のれん	839	1,403	+564
ソフト+ソフト仮	156	190	+33
無形固定資産合計	995	1,594	+598
投資その他の資産	674	673	▲1
固定資産合計	1,868	2,522	+654
資産合計	5,394	6,159	+764

負債の部	FY2023	FY2024 3Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	261	232	▲28
短期有利子負債	228	928	+699
未払金	542	578	+35
流動負債合計	1,799	2,392	+593
長期有利子負債	768	708	▲60
固定負債合計	770	709	▲61
負債合計	2,569	3,101	+531
純資産の部			
株主資本合計	2,823	3,050	+227
純資産合計	2,824	3,057	+232
負債純資産合計	5,394	6,159	+764

4

業績見通し

2025年3月期 通期見通し（年間）

顧客都合によるソフトウェアテスト事業の大規模案件消滅の影響により
通期見通しを以下に修正いたします。

	FY2023 実績		FY2024 予想				FY2024 当初予想 (百万円)
	(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	10,700	100.0	+338	+3.3	11,500
営業利益	838	8.1	850	7.9	+11	+1.4	980
EBITDA ※	1,033	10.0	1,091	10.2	+57	+5.5	1,213
経常利益	848	8.2	850	7.9	+2	+0.3	981
親会社株主に 帰属する当期純利益	516	5.0	523	4.9	+7	+1.4	633
1株当たり 当期純利益（円）	25.27	—	26.03	—	—	—	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。

5

成長戦略（中期経営計画）

中計Vision

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コンセプト1.2

コンセプト① 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
▶ソフトウェアテスト業界の社会的価値向上で更なる市場拡大を誘引

コンセプト② 人に依存しないビジネスモデルの強化・拡大
▶人に依存しない事業比率向上でグループの生産性を向上

コンセプトに基づく5つの基本戦略

基本戦略1：ソフトウェアテスト戦略 ◀ ボトルネック解消施策

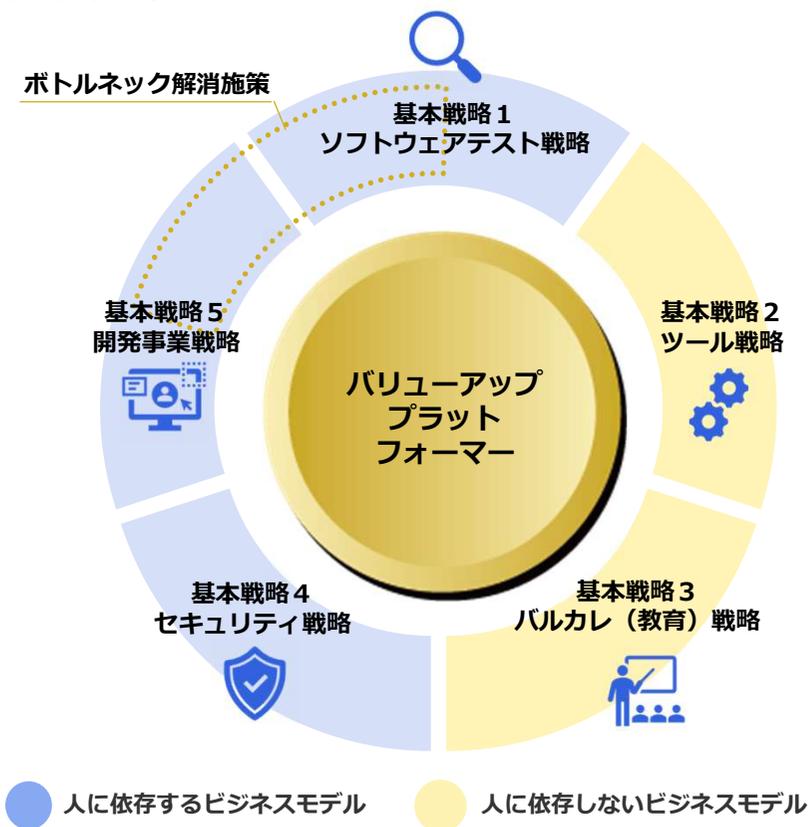
基本戦略2：ツール戦略

基本戦略3：バルカレ（教育）戦略

基本戦略4：セキュリティ戦略

基本戦略5：開発事業戦略 ◀ ボトルネック解消施策

ボトルネック解消施策 ボトルネック解消のため早期対応を要する最重点施策（基本戦略1及び5に含む）



中期経営計画（3か年）

■ 中期経営計画5つの基本戦略

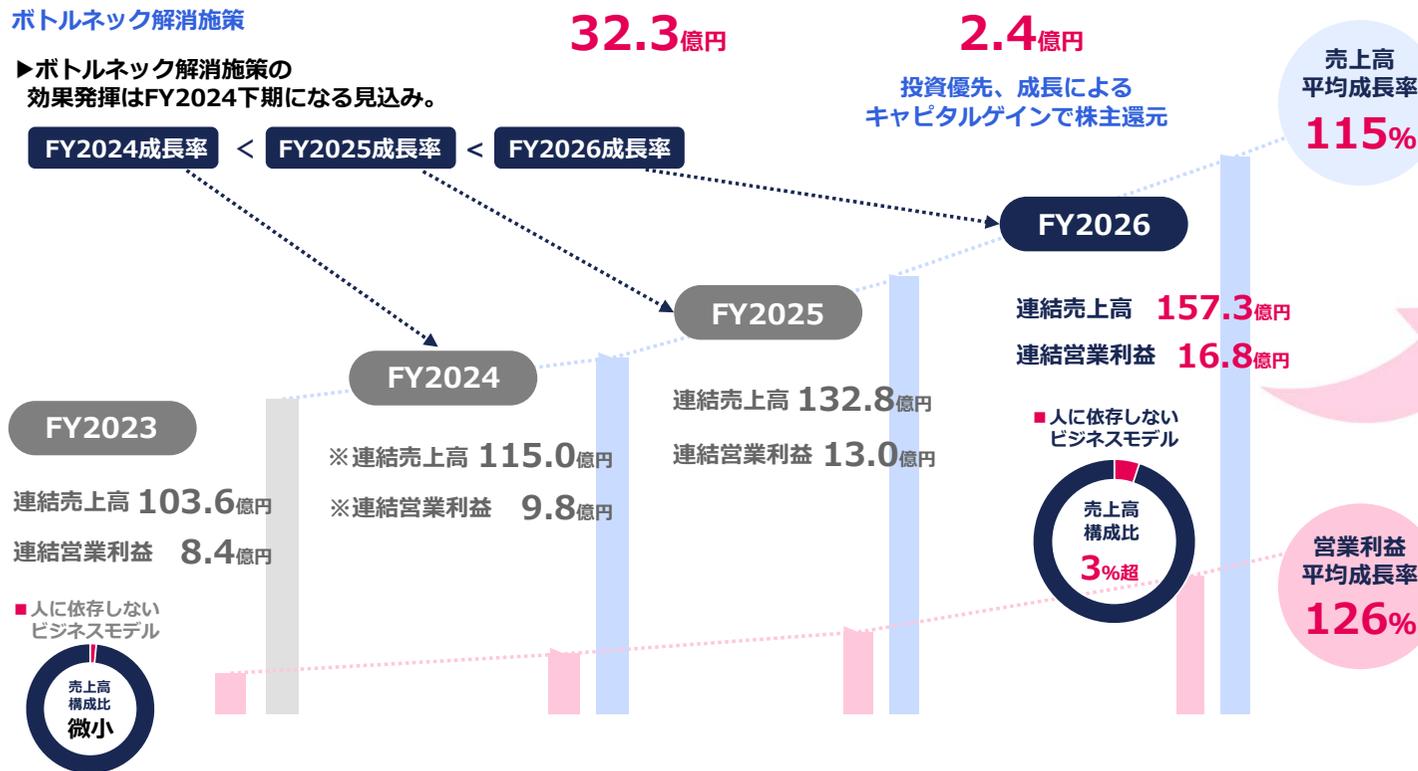
■ 戦略投資（3か年）

■ 配当政策（3か年）

ボトルネック解消施策

▶ ボトルネック解消施策の
効果発揮はFY2024下期になる見込み。

FY2024成長率 < FY2025成長率 < FY2026成長率



10年先のVISION

バリューアッププラットフォーム

FY2033

バルテス品質を業界へ波及

■ 人に依存しない
ビジネスモデル

売上高構成比
10%超
営業利益構成比
33%超

※本稿は2024年5月に開示いたしました中期経営計画の説明資料である為、FY2024の目標数値に関して、当期の見直し修正を反映しておりません。

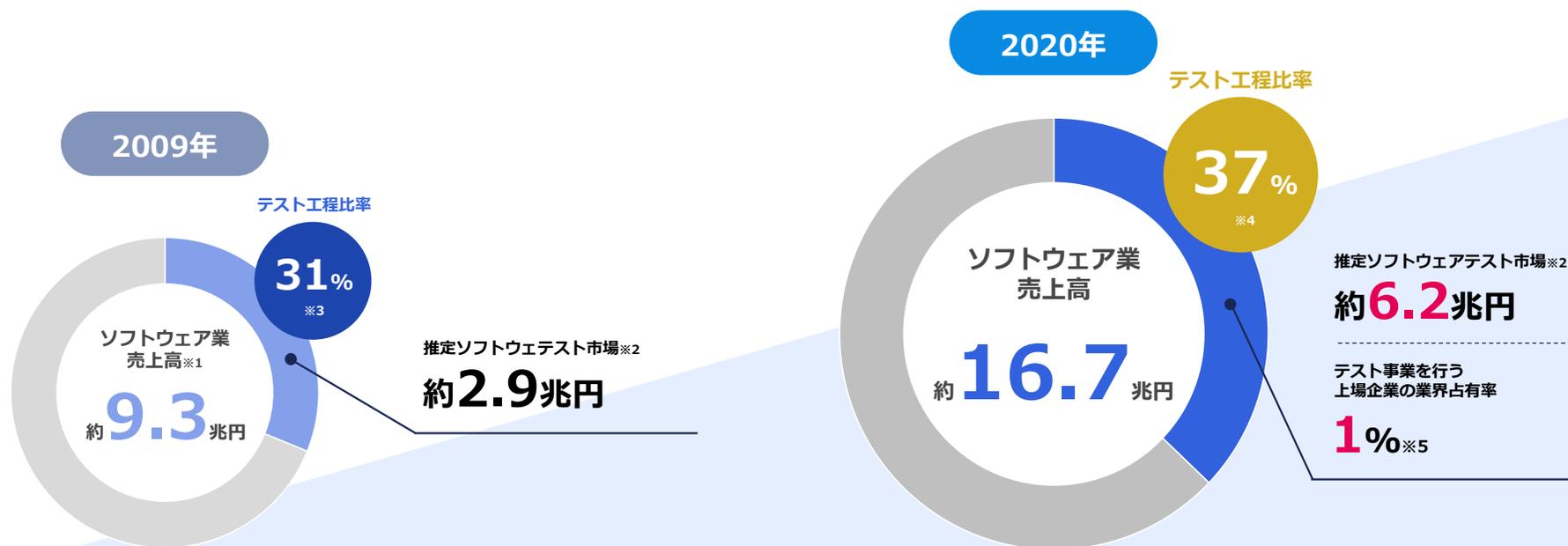
6

ソフトウェアテスト事業環境

DX化によるIT市場の継続的拡大

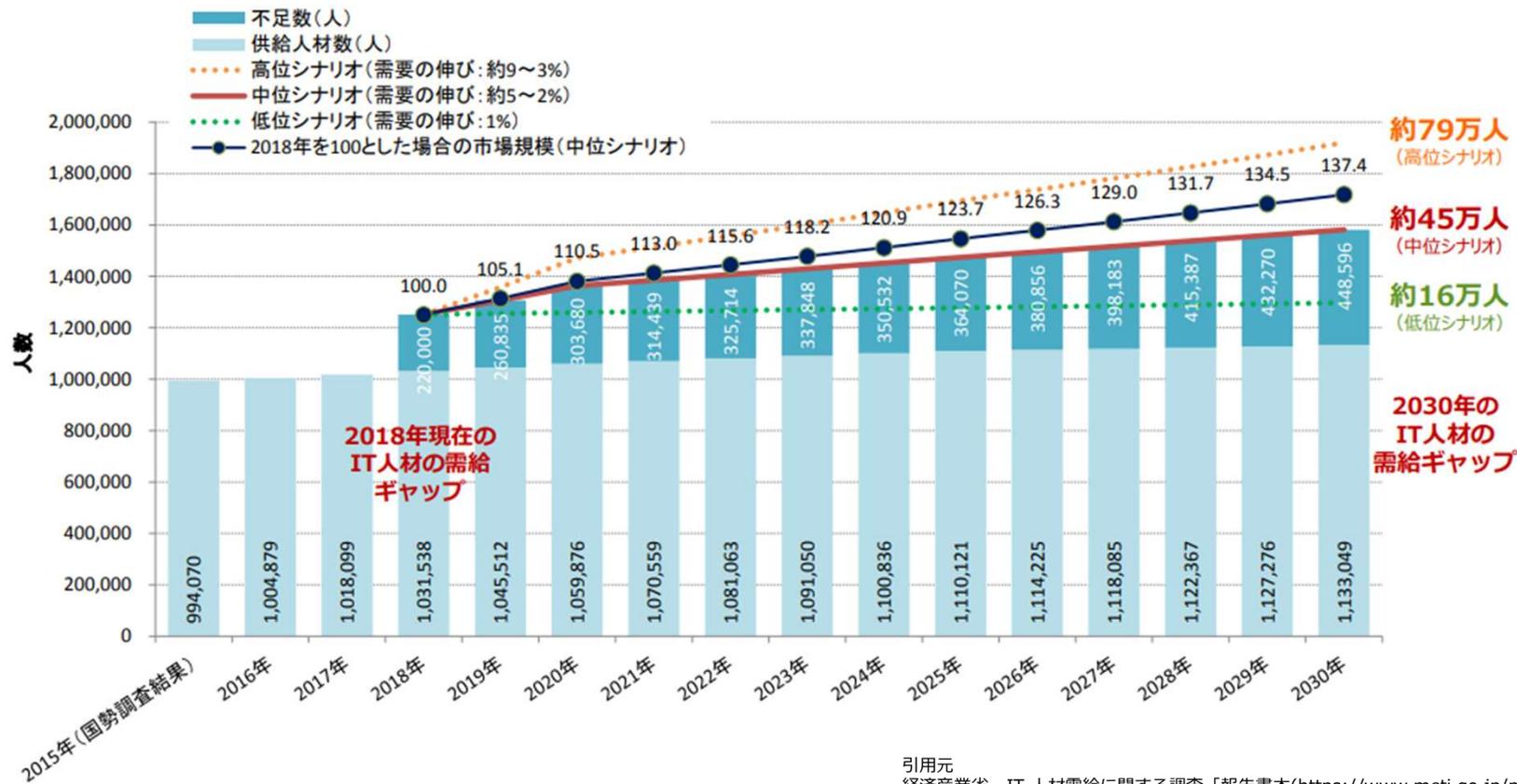
当社が推定する日本のソフトウェアテストの市場規模は約6.2兆円

■ 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・デバッグ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

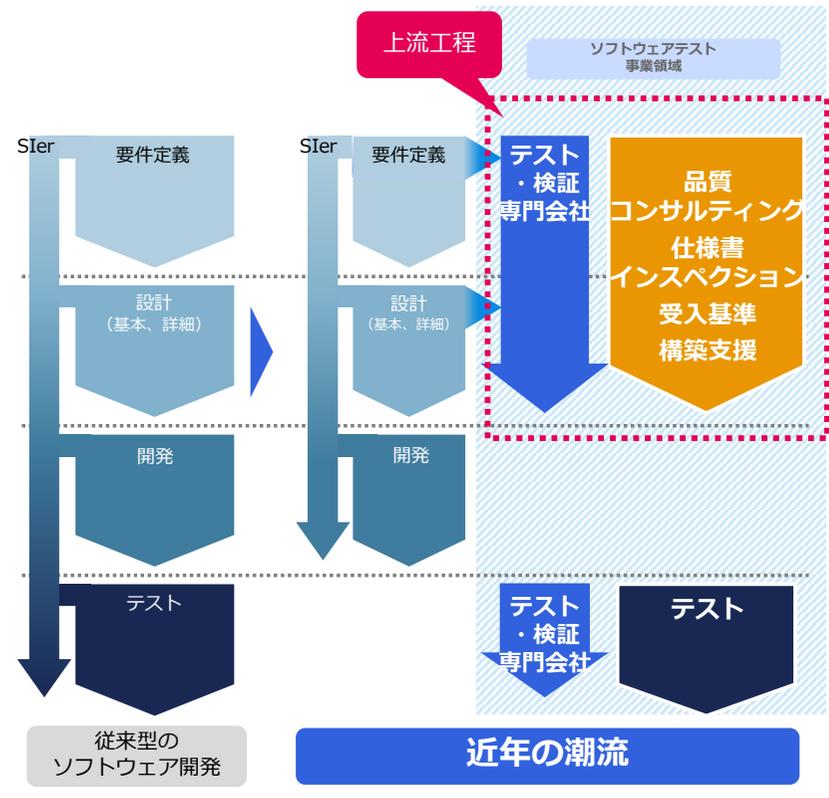


ソフトウェアテスト
専門業者への
需要は増加

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 <small>※当社調べ</small> 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



従来のソフトウェア開発

近年の潮流

上流工程

ソフトウェアテスト事業領域

品質・検証 専門会社

品質コンサルティング
仕様書
インスペクション
受入基準
構築支援

テスト・検証 専門会社

テスト



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3,400プロジェクト、1,200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



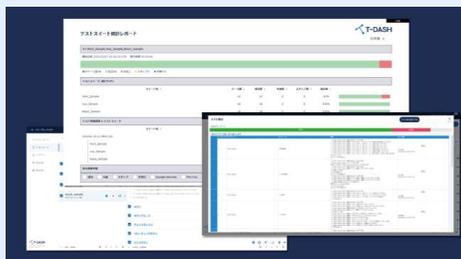
総合的ソリューション提供で
顧客IT部署の**負担軽減**と
工数削減による
コストメリットの提供が可能

マイグレーションテスト支援	DX支援	非機能要求	品質教育 (バルカレ)
アジャイル開発テスト支援	<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 	<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 	<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



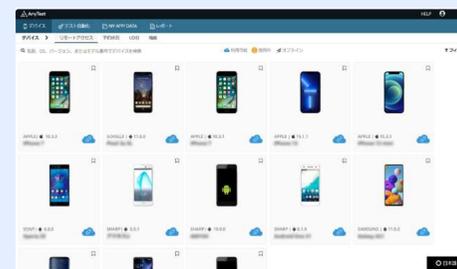
日本語で作成したテストケースで
自動テストを実現したテスト自動化ツール

■ 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



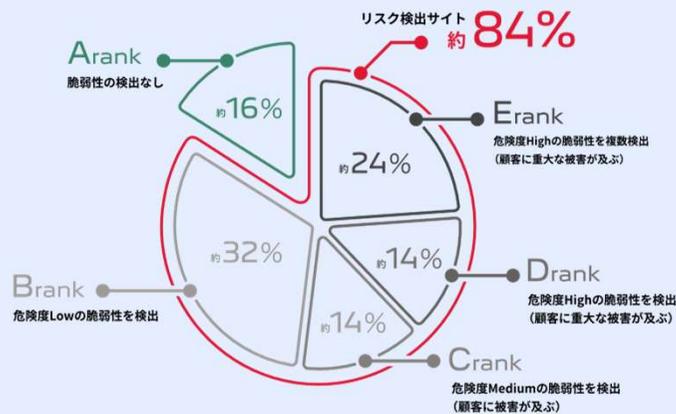
品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

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

自社の強み⑤ サイバーセキュリティサービスの拡充

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月までに当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/>

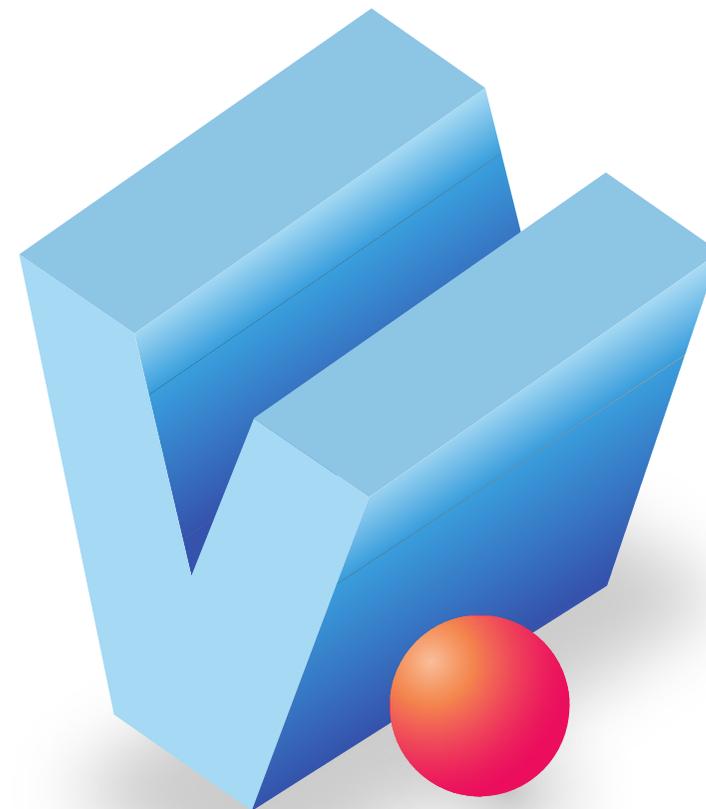
8

会社概要

FOR QUALITY CONFIDENCE

品質向上のトータルサポート企業

バルテスグループは、品質向上のトータルサポート企業として、ソフトウェアテストをはじめ、さまざまなサービスを提供しています。世の中のあらゆるものに組み込まれるソフトウェアの品質を守り、向上させることで、安心・安全な世界の実現に貢献します。



「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 VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines) タビュラ株式会社 ※2024年11月グループイン
従業員数	948名 (2024年12月末 グループ9社計)
内、総エンジニア数	818名 (2024年12月末 グループ9社計)
総資産	6,159百万円 (2024年12月末 グループ9社連結)



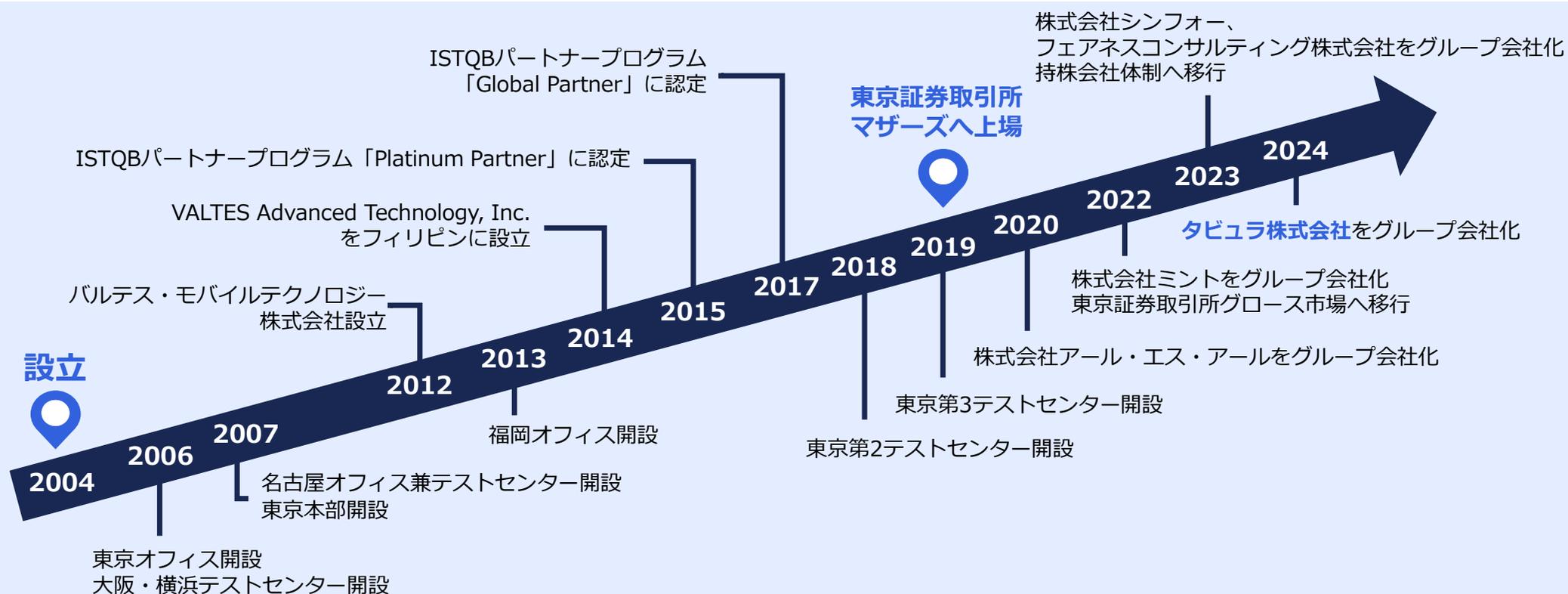
代表取締役会長兼社長

田中 真史

Tanaka Shinji

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3,400件以上のプロジェクト実績



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



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

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

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/>

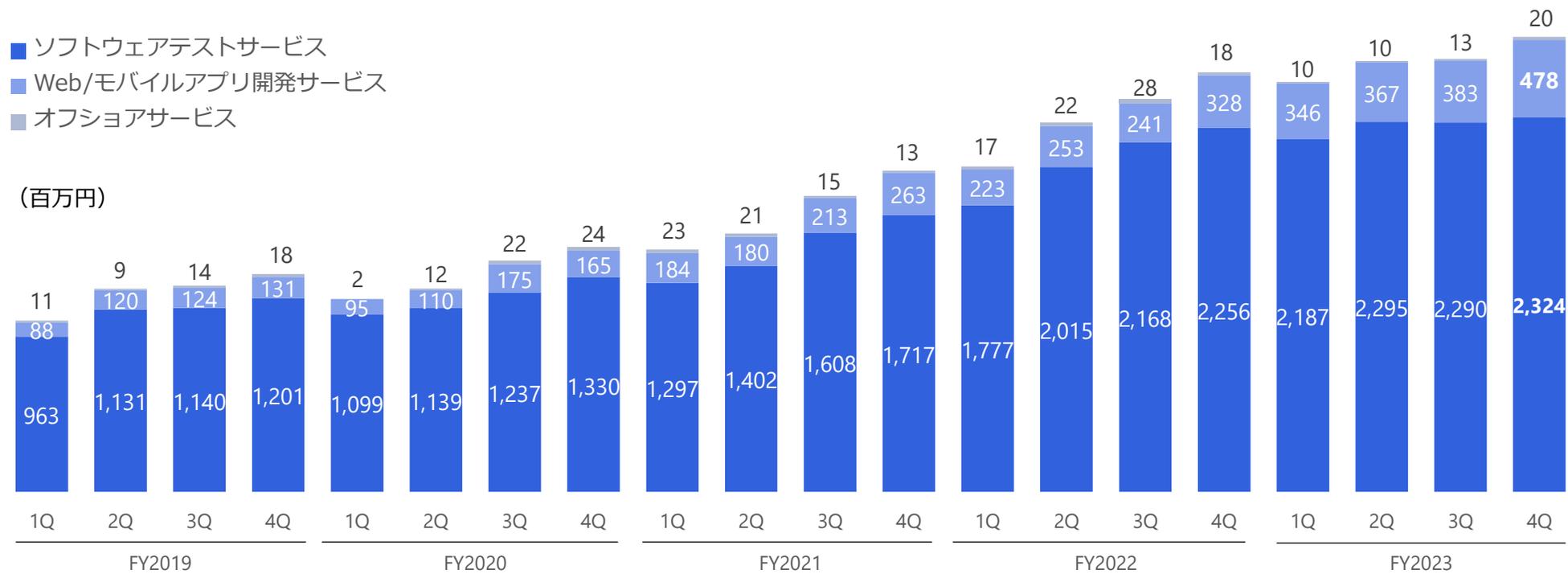
バルテスグループ×SDGs



9

Appendix

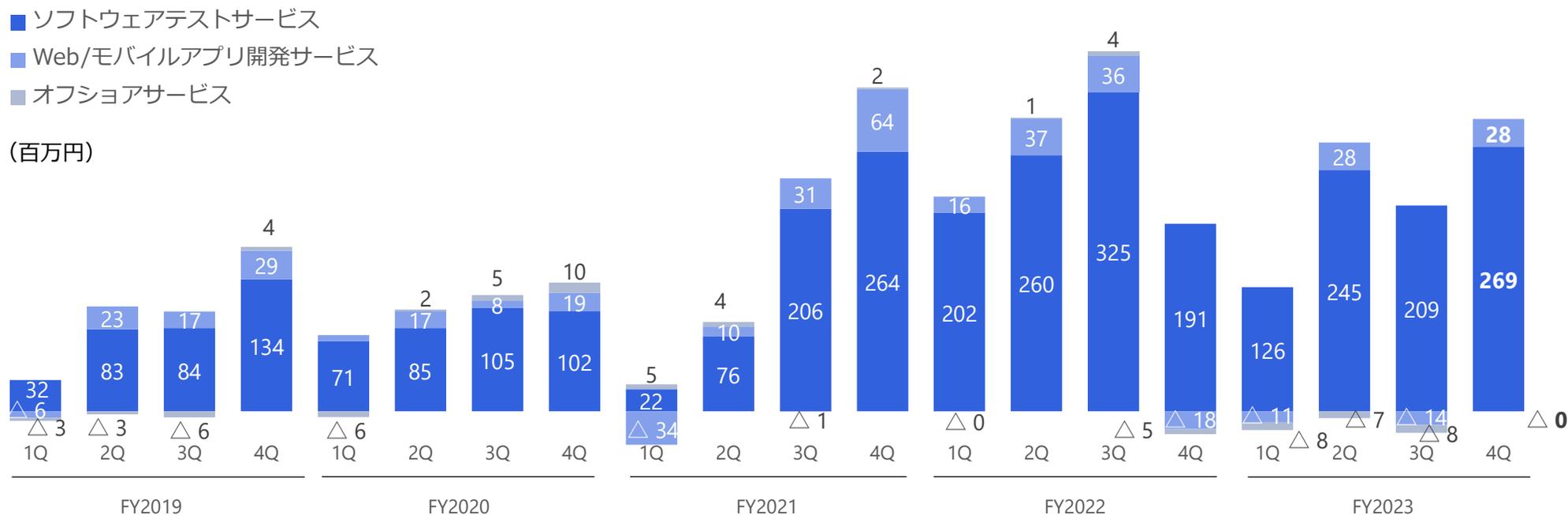
【参考】 変更前セグメント別売上高 四半期推移



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。

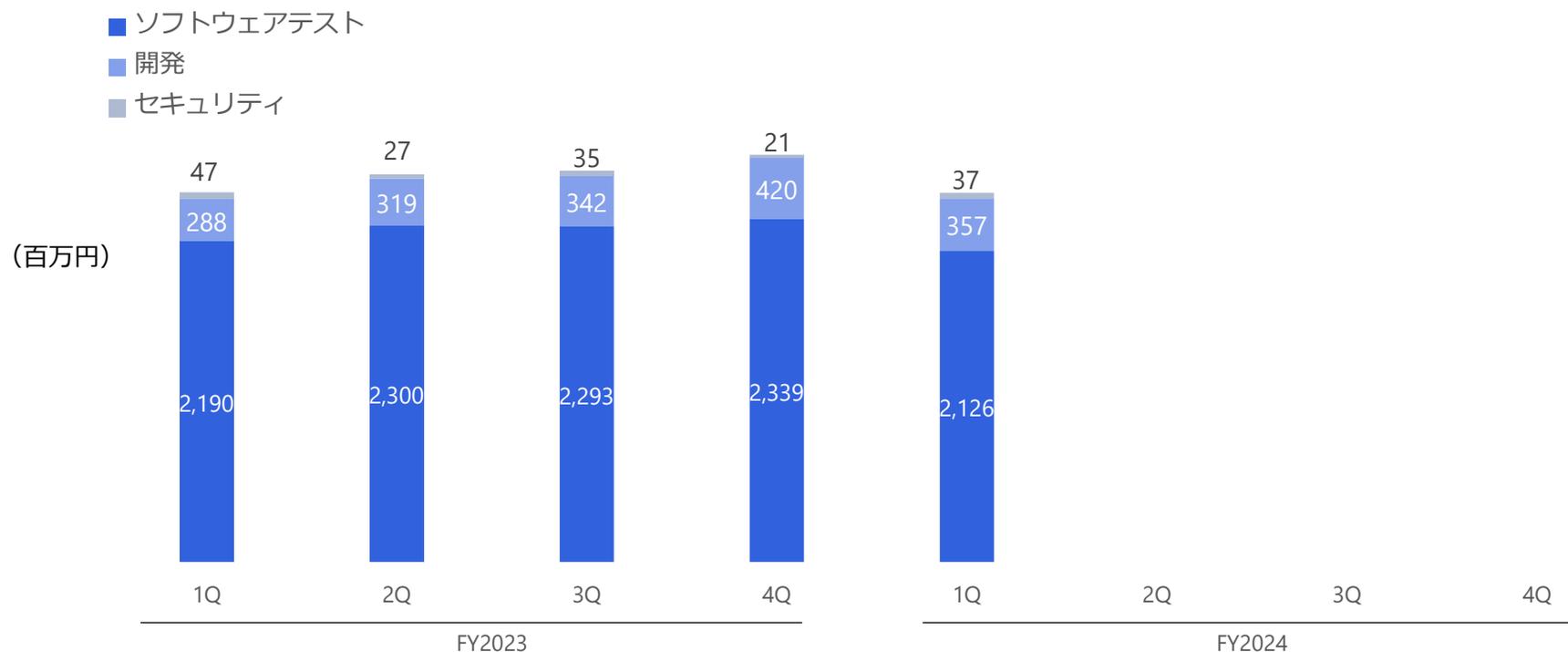
【参考】 変更前セグメント別営業利益 四半期推移



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。

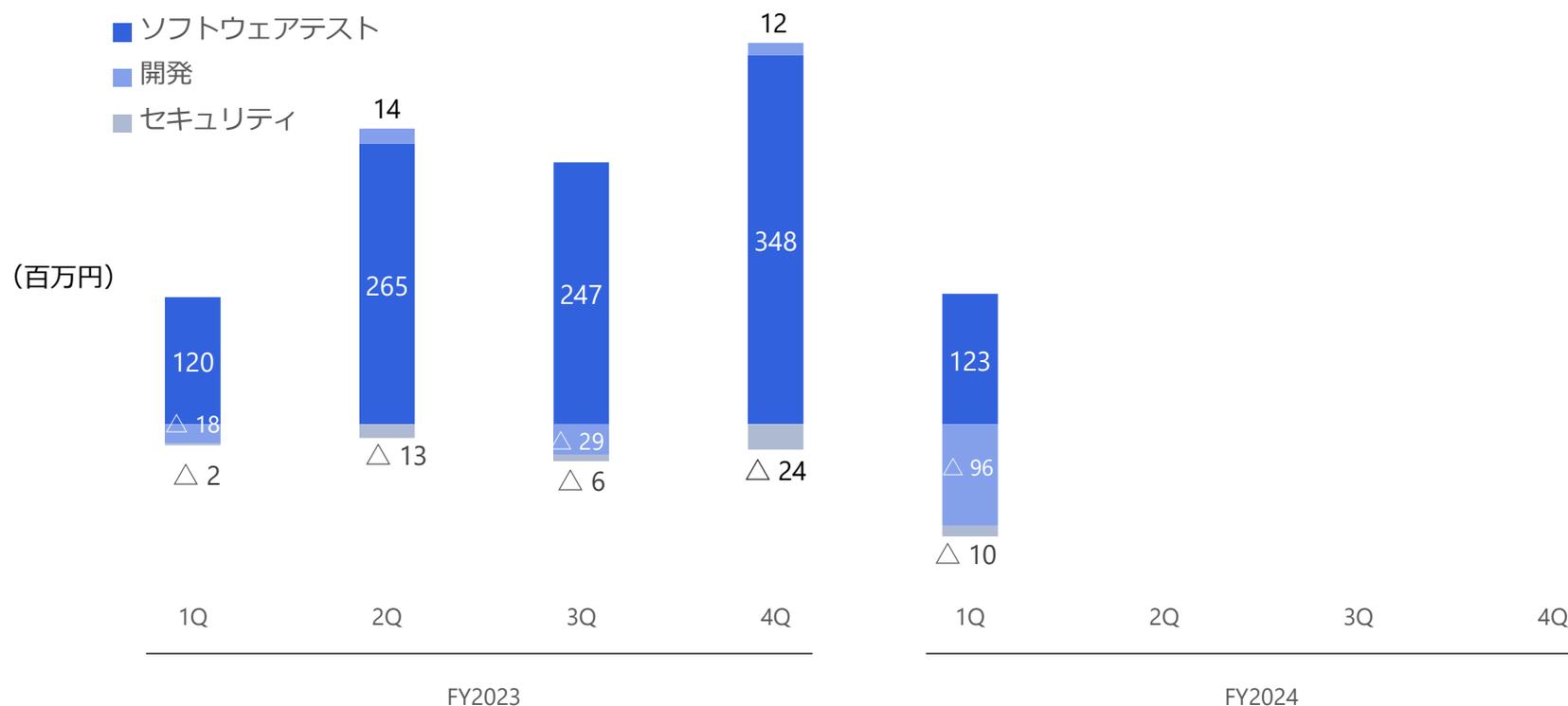
【参考】集計方法修正前セグメント別売上高 四半期推移



連結1Q 売上高	2,466百万円	2,439 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。
 ※中期経営計画に則り当進期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更についてをご確認ください。

【参考】集計方法修正前セグメント別営業利益 四半期推移



連結1Q 営業利益	80百万円	▲2百万円
--------------	-------	-------

※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。
 ※中期経営計画に則り当進行期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更についてをご確認ください。

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 **Q**UALITY CONFIDENCE