

# FY2024 1Q

## 2025年3月期 第1四半期決算説明資料

2024年8月9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

<b>1. エグゼクティブサマリ</b>	P.3
<b>2. 第1四半期決算概況</b>	P.11
<b>3. 業績見通し</b>	P.25
<b>4. 成長戦略（中期経営計画）</b>	P.28
<b>5. ソフトウェアテスト事業環境</b>	P.31
<b>6. 自社の強み</b>	P.35
<b>7. 会社概要</b>	P.41
<b>8. Appendix</b>	P.50

※ FY2023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

## 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)

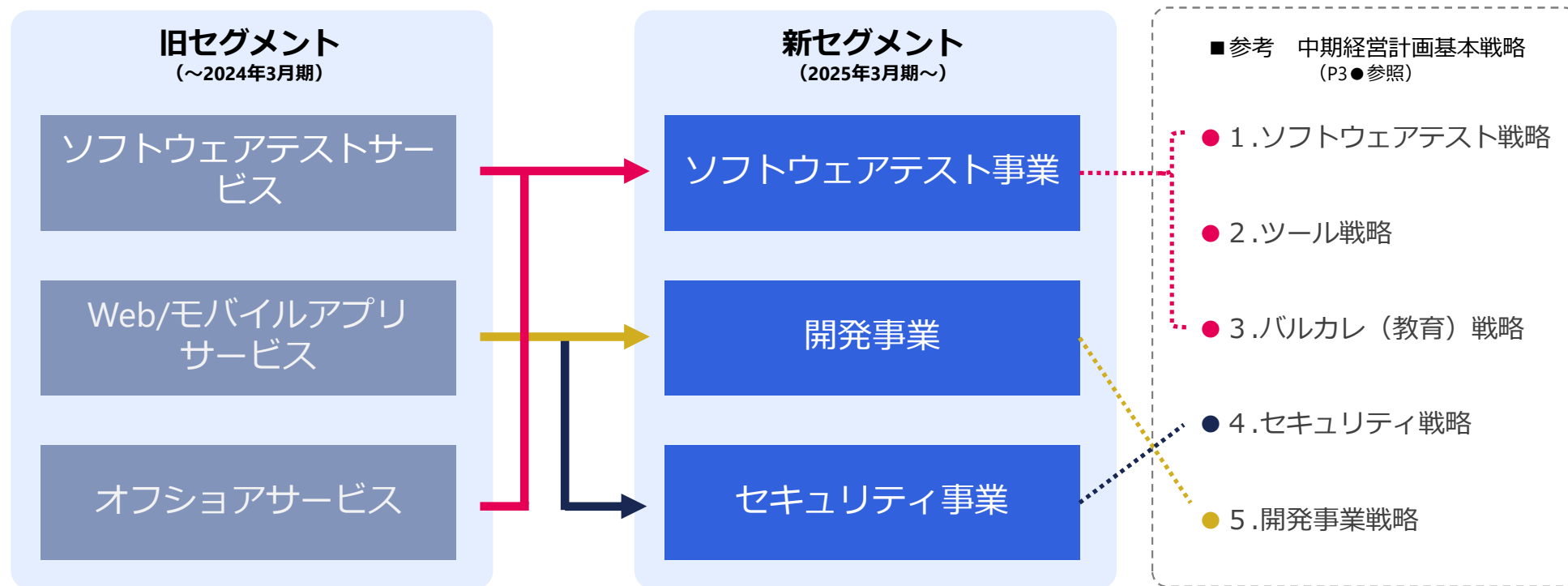


	実績	前年同期比	
売上高	24.3 億円	▲1.1%	前年同期比微減も、計画を上回る実績
営業利益	▲2 百万円	-	ソフトウェアテスト事業においては人員管理適正化により売上総利益率向上 開発事業において不採算案件が発生も 計画を上回る利益実績
親会社株主に 帰属する四半期純利益	▲2 百万円	-	
単価 (ソフトウェアテスト)	756 千円	+7 千円	単価は前年同期比で増加
案件数	1,139 件	+102 件	総案件数は順調に増加 (内、ツール案件数は前期比+111件)
稼働エンジニア数 (2024年6月末時点)	1,177 名	社員, BP 合計 ▲24 名 正社員 +104 名	前期注力した正社員採用活動が功を奏し100名超の正社員エンジニア増 今後はBP有効活用で拡大を目指す

# セグメント変更のお知らせ

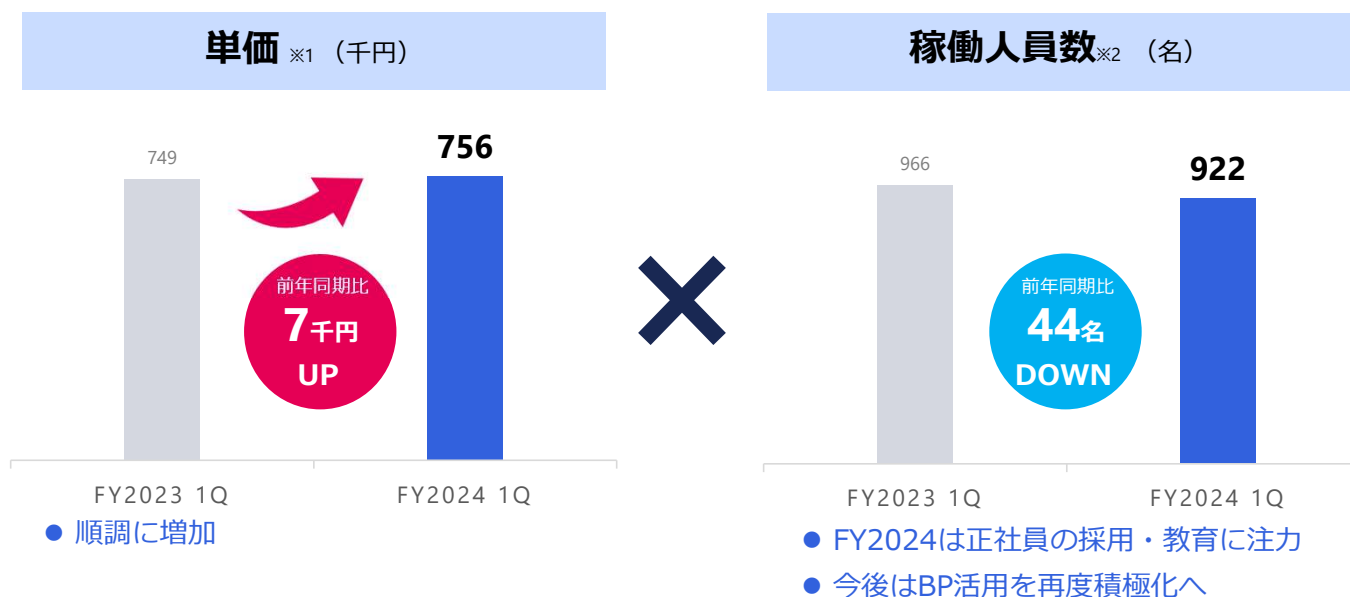
## 中期経営計画に則り当進行期よりセグメントを以下に変更いたします

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。



## 単価は順調に上昇 売上高に応じて稼働人員数は微減

(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。



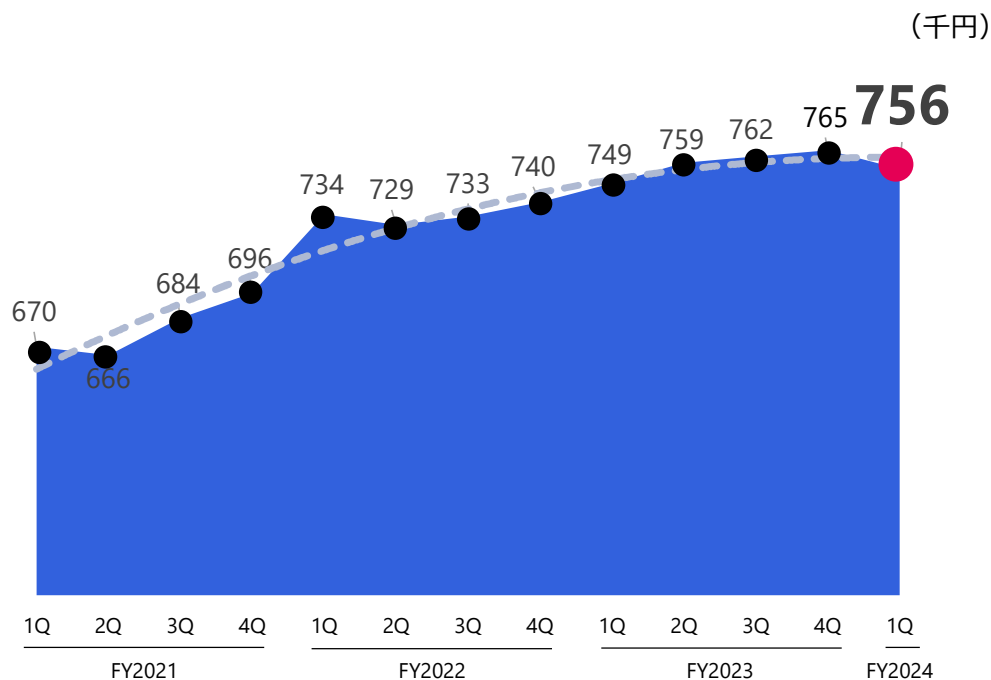
※1 単価（月間）＝ 国内ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ 国内エンジニア数の延べ人数（正社員＋契約社員＋ビジネスパートナー）

※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、2ページ前のエグゼクティブサマリー記載の「稼働人員数」の数値とは異なります。

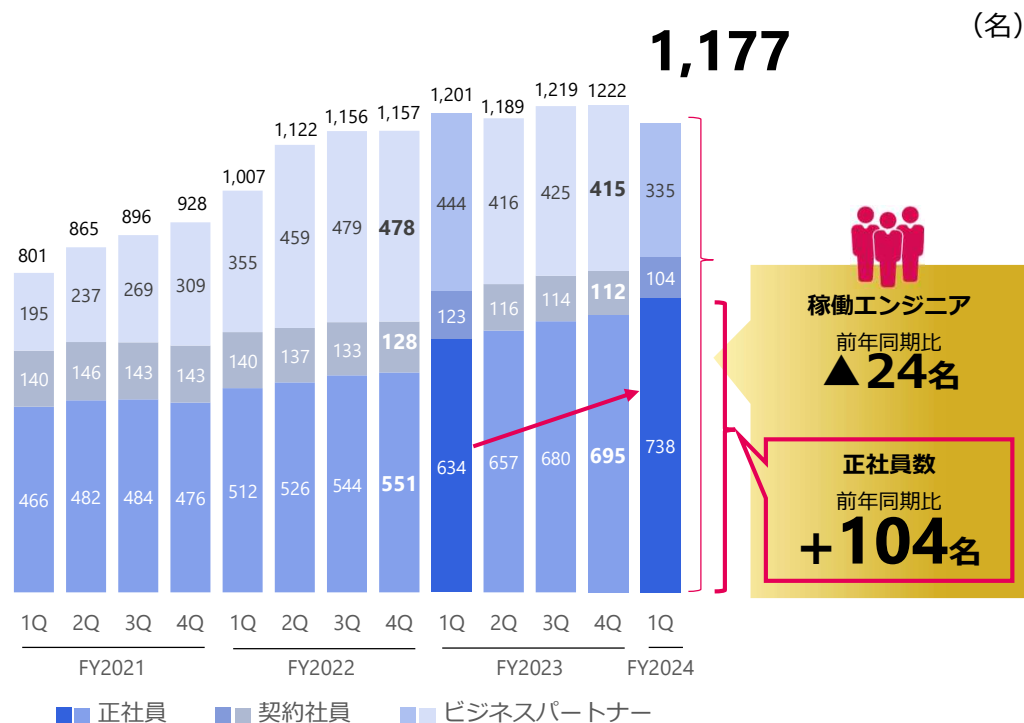
# 単価の推移（ソフトウェアテスト）、稼働エンジニア数の推移（連結）

## 単価756千円、エンジニア数1,177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）



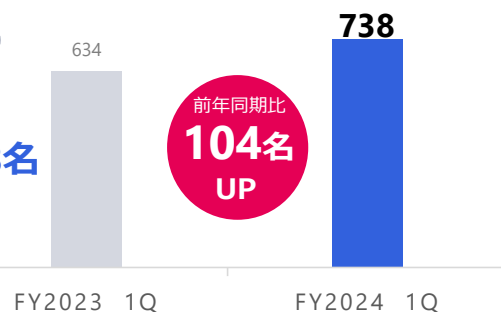
稼働エンジニア数（連結）



※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）

## 1 成長のベース

昨期大幅に増加した  
正社員エンジニア**738名**  
(前1Q比+104名)



## 2 ボトルネックの解消

- ・ PM層/ハイレイヤー増員
- ・ 営業人員増員

## 3 マネジメント強化

- ・ 営業組織×2部門+テスト事業部×2部門
- ・ 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

## 3か年中期経営計画の土台作り

- ・ 充実した正社員エンジニアとBP有効活用による顧客ニーズ早期対応体制
- ・ 大型案件受注を可能とするPM層/ハイレイヤーの充実
- ・ 経常的な採用を可能とする採用体制の確立
- ・ 拡大するプロジェクト規模を支えるマネジメント体制
- ・ 営業部門とテスト事業部の有機的連携による営業活動の効率化

当期下期および  
来期以降の  
**ボトムアップ**



## 2025年3月期1Qで成功した取り組み



### 新セキュリティパッケージサービスのローンチ

- ・2024年6月 脆弱性診断やPrimeWAFなどの**4つのセキュリティ対策をパッケージ化**した「**サイバープロテクト**」公開



### 「自治体メタバース」案件受注

- ・2024年6月 世界遺産登録された「佐渡島の金山」**VRコンテンツ制作を受託**



### 認定取得

- ・2024年5月 **Ruby Association Certified System Integrator Silver**に認定



### 人員の拡大

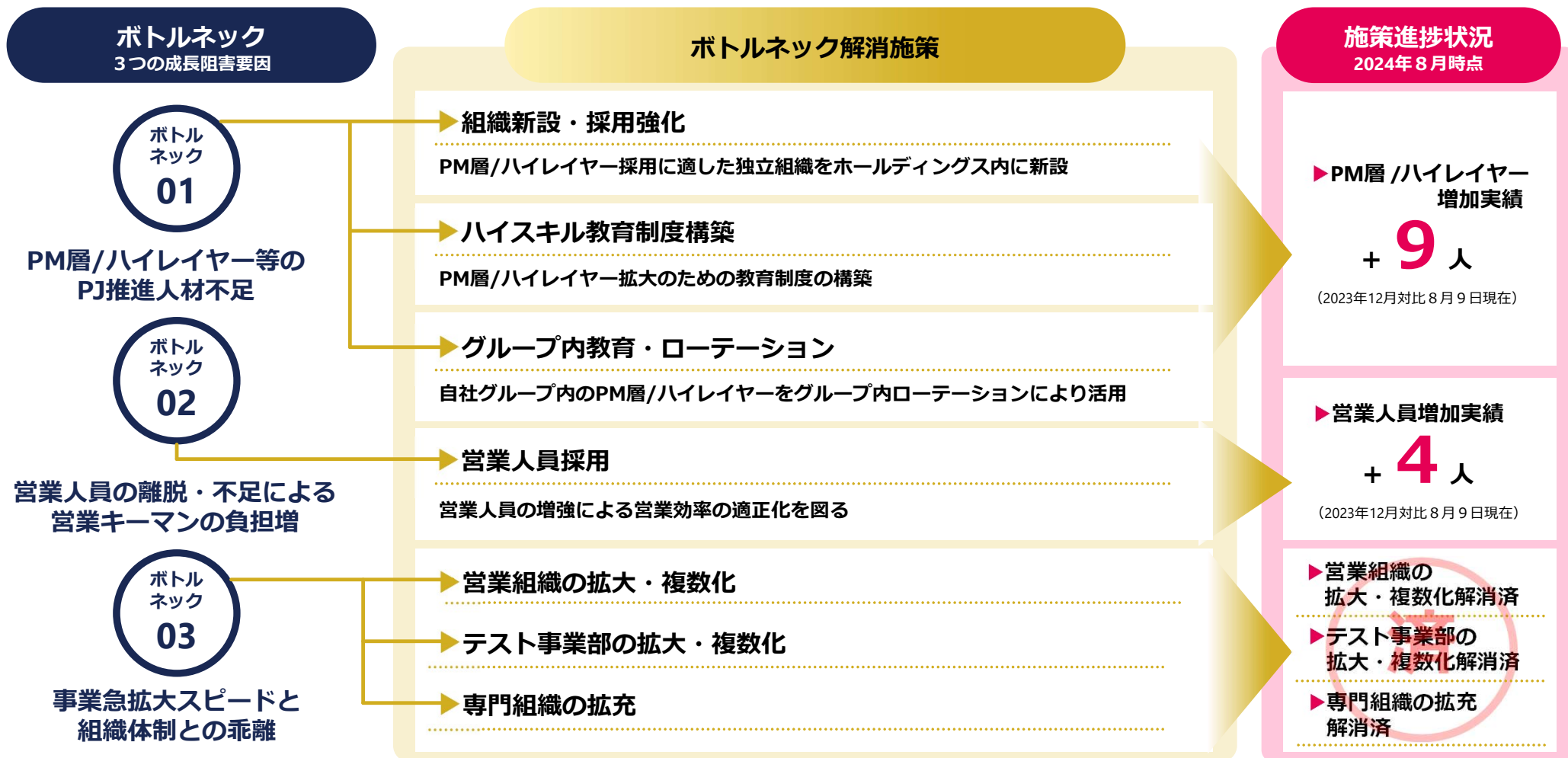
- ・PM層/ハイレイヤーの採用が進捗 (**2023年12月比 +9名 ※8月9日現在実績**)
- ・正社員エンジニア数は**前年同期比+104名と大幅増加**



### 案件数の増加

- ・前年同期比**+102件**となる**1,139件**の受注達成  
(内、ツール案件数は前期比+111件)

# 3つのボトルネックの進捗状況



# 2

## 第 1 四半期決算概況

## 2025年3月期 1Q 連結決算総括

前年同期比で売上高は微減も、組織強化によって当期計画を上回る実績となった  
利益面においても、一部開発事業における不採算案件が発生したもののソフトウェアテスト事業に  
おける利益率の改善と販管費の圧縮により当期計画を上回る実績となった

	FY2023 1Q		FY2024 1Q			
	(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	2,466	100.0	<b>2,439</b>	100.0	▲26	▲1.1
営業利益	80	3.3	<b>▲2</b>	▲0.1	▲83	-
EBITDA ※1	124	5.0	<b>45</b>	1.9	▲78	▲63.3
経常利益	83	3.4	<b>▲0.1</b>	▲0.0	▲84	-
親会社株主に 帰属する四半期純利益	53	2.2	<b>▲7</b>	▲0.3	▲60	-
1株当たり 四半期純利益 (円) ※2	2.59	-	<b>▲0.38</b>	-	-	-

※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)

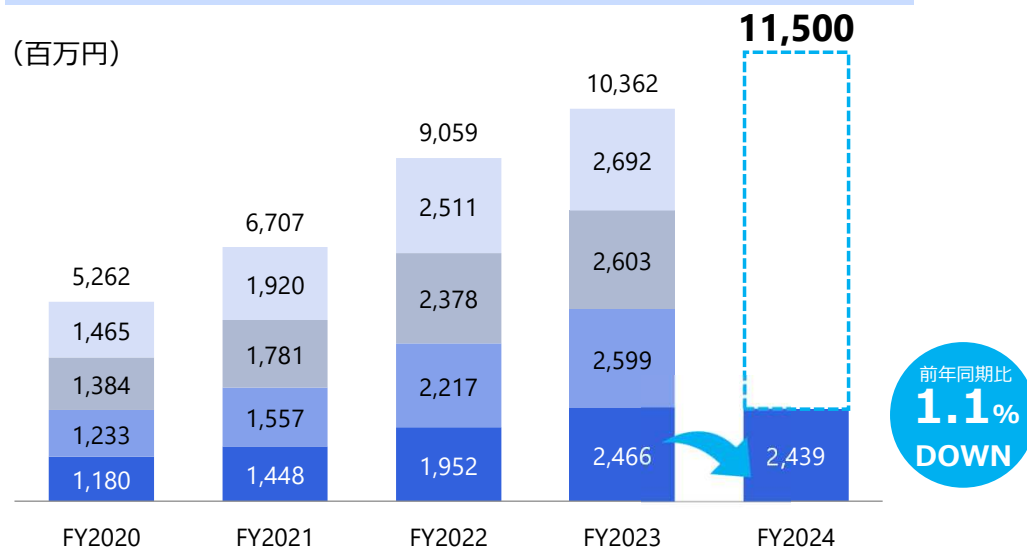
## 売上高

前期から発生したボトルネックの影響で前年同期比で微減も、**組織強化策が実を結び計画を上回る実績**となった。

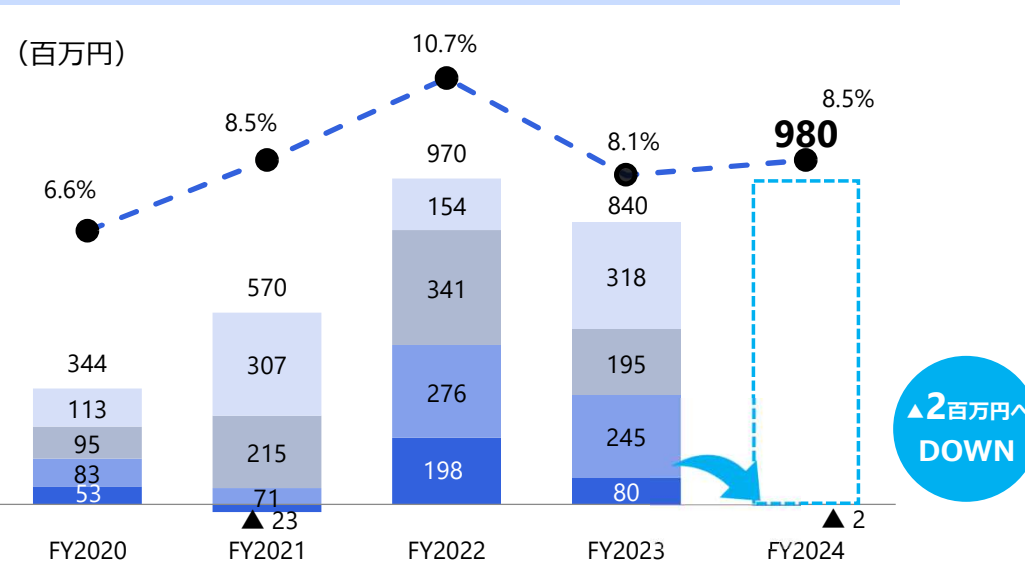
## 営業利益

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**売上総利益率は向上**  
開発事業において不採算案件発生も、**販管費圧縮により計画を上回る利益**となった

### 売上高

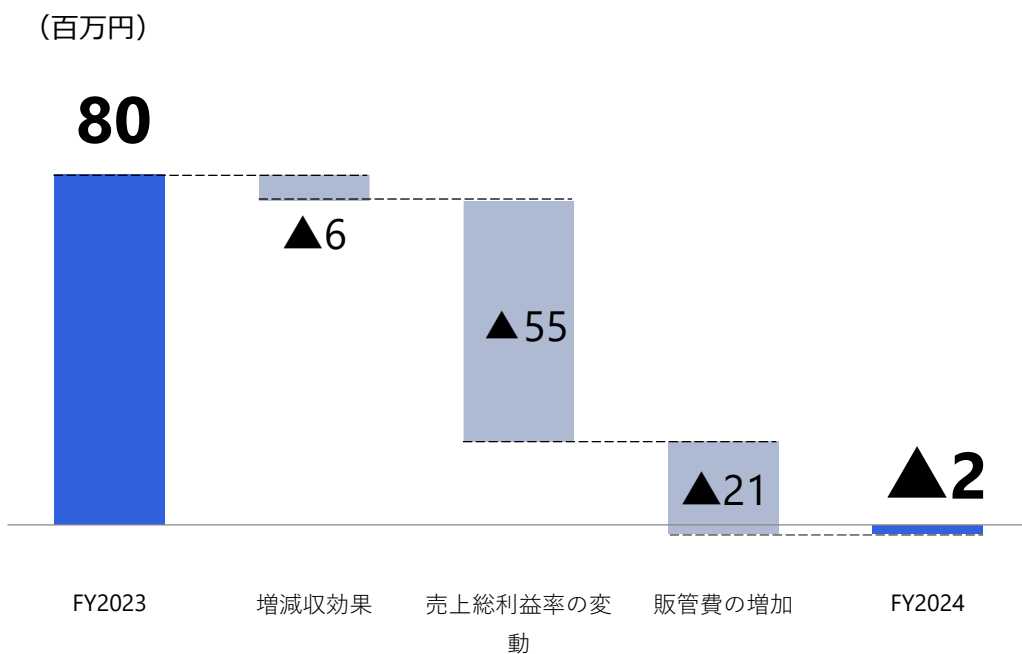


### 営業利益



## 営業利益の増減要因

売上高微減、開発事業の不採算案件による売上総利益率の悪化、ボトルネック解消施策の実施による人件費等の上昇により、営業利益は昨年対比▲83百万となった。



増減収効果 ▲6	ソフトウェアテスト ▲18 開発 +14 セキュリティ ▲2
売上総利益率の変動 ▲55	開発事業不採算案件に伴う工数が増加 ソフトウェアテスト +9 開発 ▲69 セキュリティ +4
販管費の増加 ▲21	ボトルネック解消施策の実施により 人件費増、PM層/ハイレイヤーに絞った採用で採用費減 人件費 ▲37 採用費 +37 その他 ▲21

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、一方PM層/ハイレイヤーに絞った採用により採用費は減少

	FY2023 1Q (百万円)	FY2024 1Q		
		(百万円)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	562	<b>583</b>	+21	+3.8
人件費	194	<b>232</b>	+37	+19.2
採用費	128	<b>90</b>	▲37	▲29.3
研究開発費	21	<b>21</b>	▲0.3	▲1.5
その他	217	<b>239</b>	+21	+10.1

人件費	+37	新設部署マネージメント層増加により
採用費	▲37	PM層/ハイレイヤーの重点採用により、採用費は減少
研究開発費	▲0.3	自社ツール開発投資前期並み
その他	+21	のれん償却費(+4) 事業所拡張移転費用(+8)

# 事業別セグメント実績



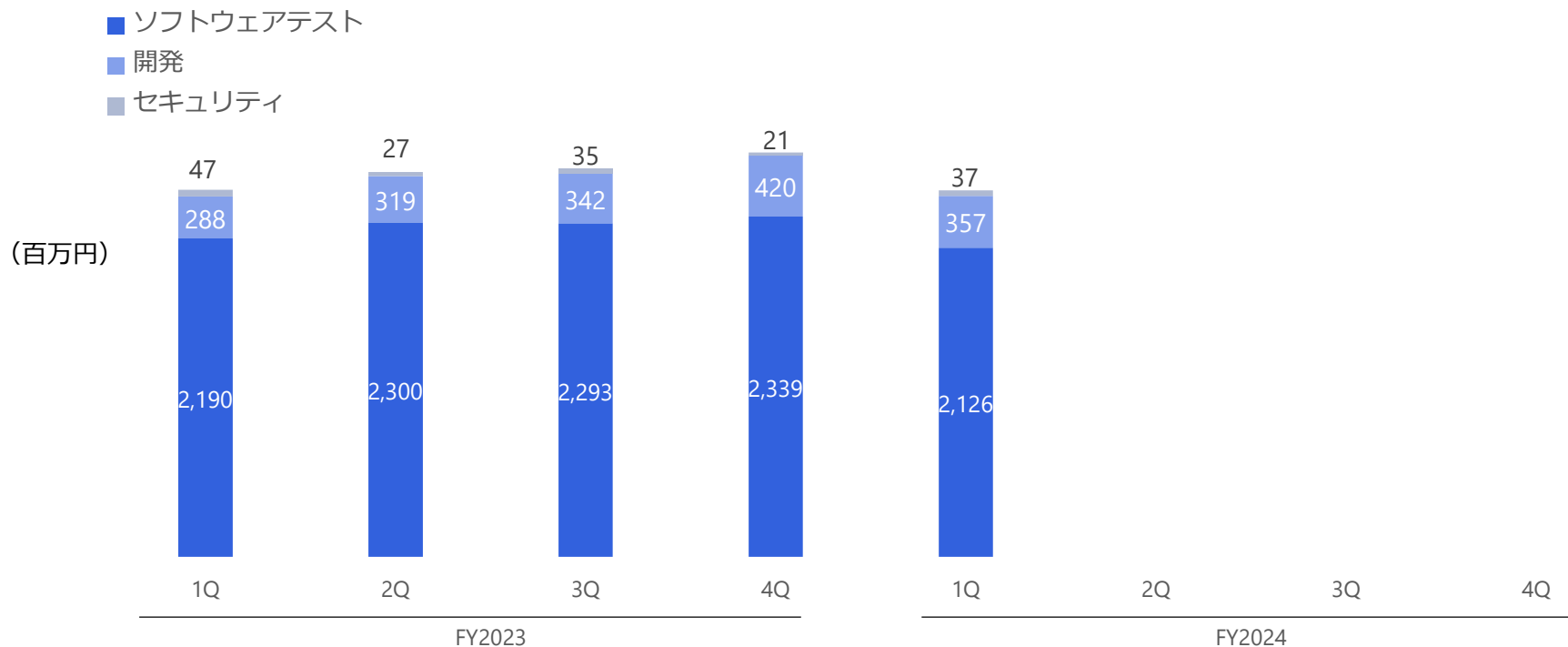
	FY2023 1Q		FY2024 1Q			
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%) (pt)	
<b>売上高</b>	2,466		<b>2,439</b>		<b>▲1.1</b>	
ソフトウェアテスト	2,190		<b>2,126</b>		<b>▲2.9</b>	
開発	288		<b>357</b>		<b>+23.9</b>	
セキュリティ	47		<b>37</b>		<b>▲20.8</b>	
連結消去	<b>▲60</b>		<b>▲81</b>			
<b>営業利益 (利益率)</b>	80	(3.3)	<b>▲2</b>	<b>(▲0.1)</b>	-	<b>(▲3.4)</b>
ソフトウェアテスト	120	(5.5)	<b>123</b>	<b>(5.8)</b>	<b>+2.4</b>	<b>(+0.3)</b>
開発	<b>▲18</b>	<b>(▲6.5)</b>	<b>▲96</b>	<b>(▲27.0)</b>	-	<b>(▲20.5)</b>
セキュリティ	<b>▲2</b>	<b>(▲4.3)</b>	<b>▲10</b>	<b>(▲28.2)</b>	-	<b>(▲23.9)</b>
連結消去	<b>▲19</b>		<b>▲19</b>			

※中期経営計画に則り当進期期よりセグメントを変更しております。詳細はP5セグメント変更のお知らせをご確認ください。



# セグメント別売上高 四半期推移

## ボトルネックの影響でソフトウェアテスト事業は微減、開発事業 は前年同期比23.9 %増加

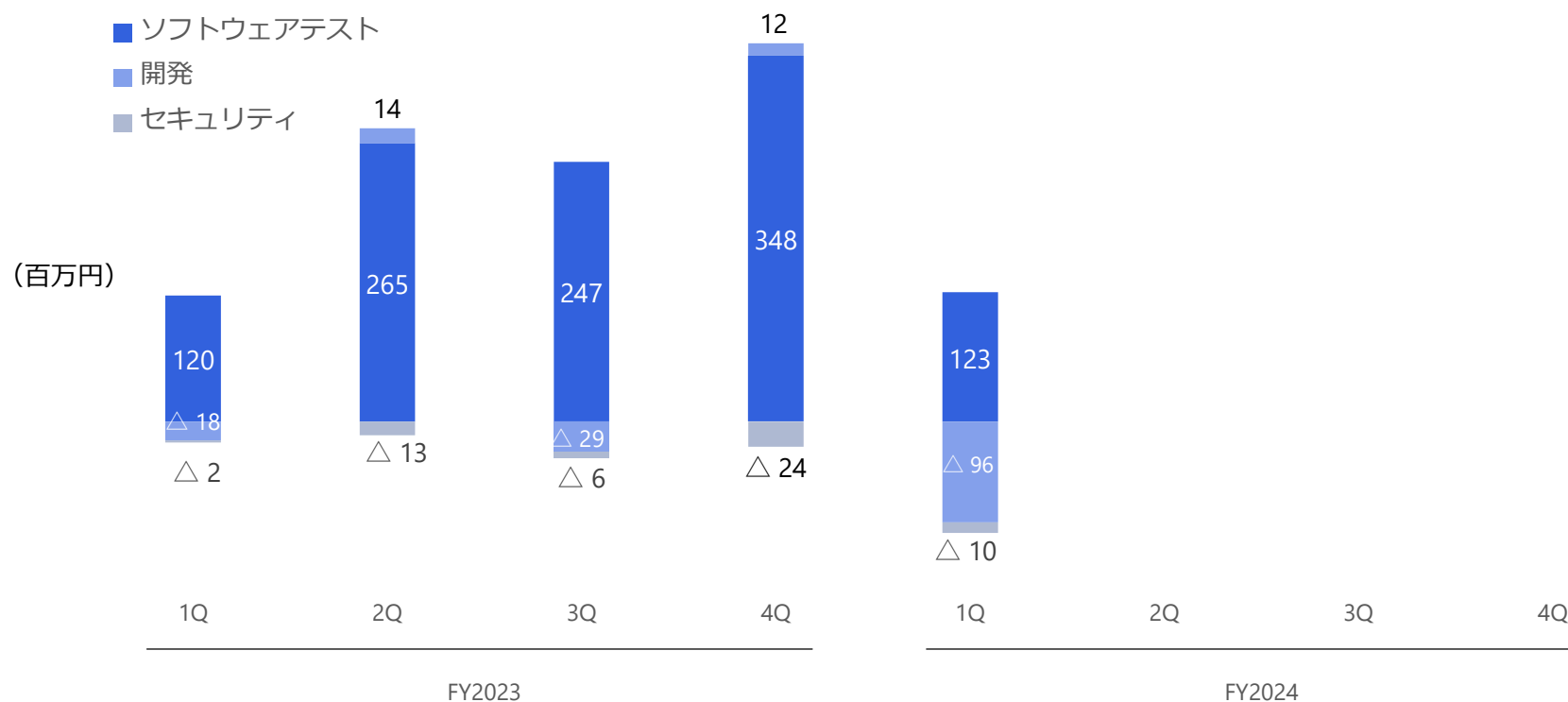


連結1Q 売上高	2,466百万円	2,439百万円
-------------	----------	----------

※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P5セグメント変更のお知らせをご確認ください。  
 ※セグメント変更前の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

## 開発事業において不採算案件発生も、ソフトウェアテスト事業効率化により計画を上回る利益



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期よりセグメントを変更しております。詳細はP5セグメント変更のお知らせをご確認ください。  
 ※セグメント変更前のセグメント別営業利益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の実施を中心に  
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**

# VMT、世界文化遺産登録された「佐渡島の金山」VRコンテンツ制作を受託



VMTが佐渡ファン獲得事業者に選定！先日、世界遺産登録された佐渡島の金山のVRコンテンツを制作！



※画像はイメージです。実際の画面と異なる場合がございます。

## VMVerseをベースにVRコンテンツをユーザーへ

ユーザー体験を重視した魅力的なコンテンツ構築を目指し、佐渡市の魅力を多くの方へお届けするとともに、「佐渡島の金山」の世界文化遺産登録を契機とした佐渡の新たなファン層の拡大を目指す。メタバースの提供はVMTが提供するメタバースプラットフォーム「VMVerse」をベースとし、VRコンテンツ上での決済も可能。収益化モデルを構築します。



## Webアプリケーションを“安心・お得”に守るべく、4つのセキュリティ対策をパッケージ！



### 現状調査、恒久対策、有事の際 それぞれをパッケージ化

サイバー攻撃はこの10年で約20倍(\*)にも増大し、被害にあった際の被害総額は1組織あたり3億円以上とも言われています。

こうした背景から、当社はこれまでセキュリティ診断やPrimeWAFといったセキュリティサービスの提供を行っていましたが、これらだけでは点の対策サービスとなっていました。

そこでこの度、これまでの提供サービスに加え、新たに有事の際の原因調査を行うデジタルフォレンジックやSNS風評被害対策までも含めたオールインワンサービス「サイバープロテクト」を提供開始いたしました。

※国立研究開発法人情報通信研究機構 NICTER 観測レポート 2023 - 「表1: 年間総観測バケット数の統計 (過去10年間)」の「1 IPアドレス当たりの年間総観測バケット数」



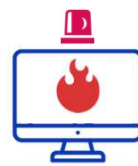
①セキュリティ診断



②PrimeWAF



③デジタル  
フォレンジック



④SNS風評被害  
調査、対策

# 創業20周年記念配当を実施。今後も1株当たり4円の配当を基本施策とし、投資による成長で株価上昇による株主還元を目指す



**創業20周年記念配当  
1株当たり 4円※**

※株式分割による影響を反映後の金額となります。  
当初公表しておりました1株当たり12円から実質的な変更はございません。



**FY2024-FY2026配当  
1株当たり 4円  
3年累計見込 2.4億円**

公表しました中期経営計画の実施期間  
(FY2024~FY2026) においては、  
1株当たり4円の配当を基本施策と致します。

(なお業績・資本の状況、成長投資の機会及び株価を含めた市場環境を考慮したうえで、必要と判断した場合は、資本効率の向上に資する株主還元策として、機動的な自己株式の取得も検討します。)

- 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に、普通配当を予定しています。

## 【補足資料】 PL内訳

	FY2023 1Q		実績 (百万円)	FY2024 1Q		
	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	2,466	100.0	<b>2,439</b>	100.0	▲26	▲1.1
売上原価	1,823	73.9	<b>1,858</b>	76.2	+35	+1.9
労務費	1,028	41.7	<b>1,176</b>	48.2	+147	+14.4
外注費	730	29.6	<b>587</b>	24.1	▲142	▲19.5
その他	64	2.6	<b>93</b>	3.8	+29	+46.4
販管費	562	22.8	<b>583</b>	23.9	+21	+3.8
人件費	194	7.9	<b>232</b>	9.5	+37	+19.2
採用費	128	5.2	<b>90</b>	3.7	▲37	▲29.3
研究開発費	21	0.9	<b>21</b>	0.9	▲0.3	▲1.5
その他	217	8.8	<b>239</b>	9.8	+21	+10.1

## 【補足資料】 バランスシートの状況

資産の部	FY2023	FY2024 1Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,760	<b>1,407</b>	▲353
売掛金+契約資産	1,344	<b>1,212</b>	▲132
流動資産合計	3,526	<b>2,983</b>	▲542
有形固定資産	197	<b>273</b>	+75
のれん	842	<b>816</b>	▲25
ソフト+ソフト仮	154	<b>172</b>	+17
無形固定資産合計	996	<b>988</b>	▲7
投資その他の資産	675	<b>667</b>	▲8
固定資産合計	1,869	<b>1,929</b>	+59
資産合計	5,396	<b>4,913</b>	▲482

負債の部	FY2023	FY2024 1Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	261	<b>206</b>	▲54
短期有利子負債	228	<b>228</b>	±0
未払金	542	<b>591</b>	+49
流動負債合計	1,799	<b>1,505</b>	▲293
長期有利子負債	768	<b>740</b>	▲27
固定負債合計	770	<b>742</b>	▲27
負債合計	2,569	<b>2,248</b>	▲321
純資産の部			
株主資本合計	2,824	<b>2,661</b>	▲162
純資産合計	2,826	<b>2,664</b>	▲161
負債純資産合計	5,396	<b>4,913</b>	▲482



# 3

## 業績見通し

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

※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	<b>5,168</b>	100.0	<b>6,331</b>	100.0
営業利益	326	6.4	514	9.7	<b>166</b>	3.2	<b>813</b>	12.8
EBITDA ※	414	8.2	619	11.7	<b>269</b>	5.2	<b>944</b>	14.9
経常利益	329	6.5	521	9.8	<b>164</b>	3.2	<b>816</b>	12.9
親会社株主に 帰属する当期純利益	195	3.9	322	6.1	<b>98</b>	1.9	<b>534</b>	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。

# 4

## 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

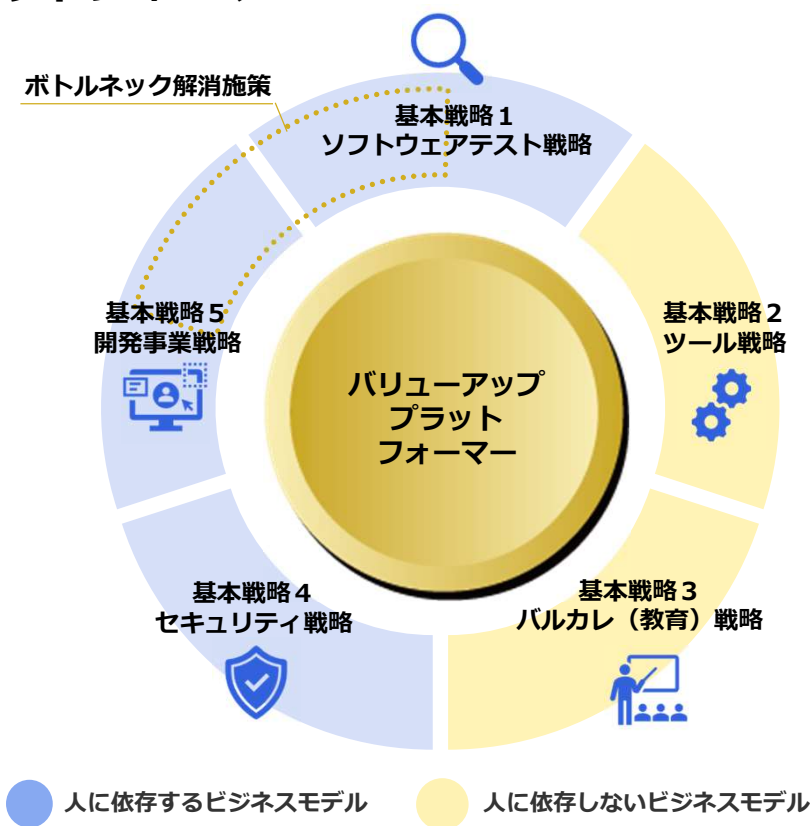
基本戦略2：ツール戦略

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）



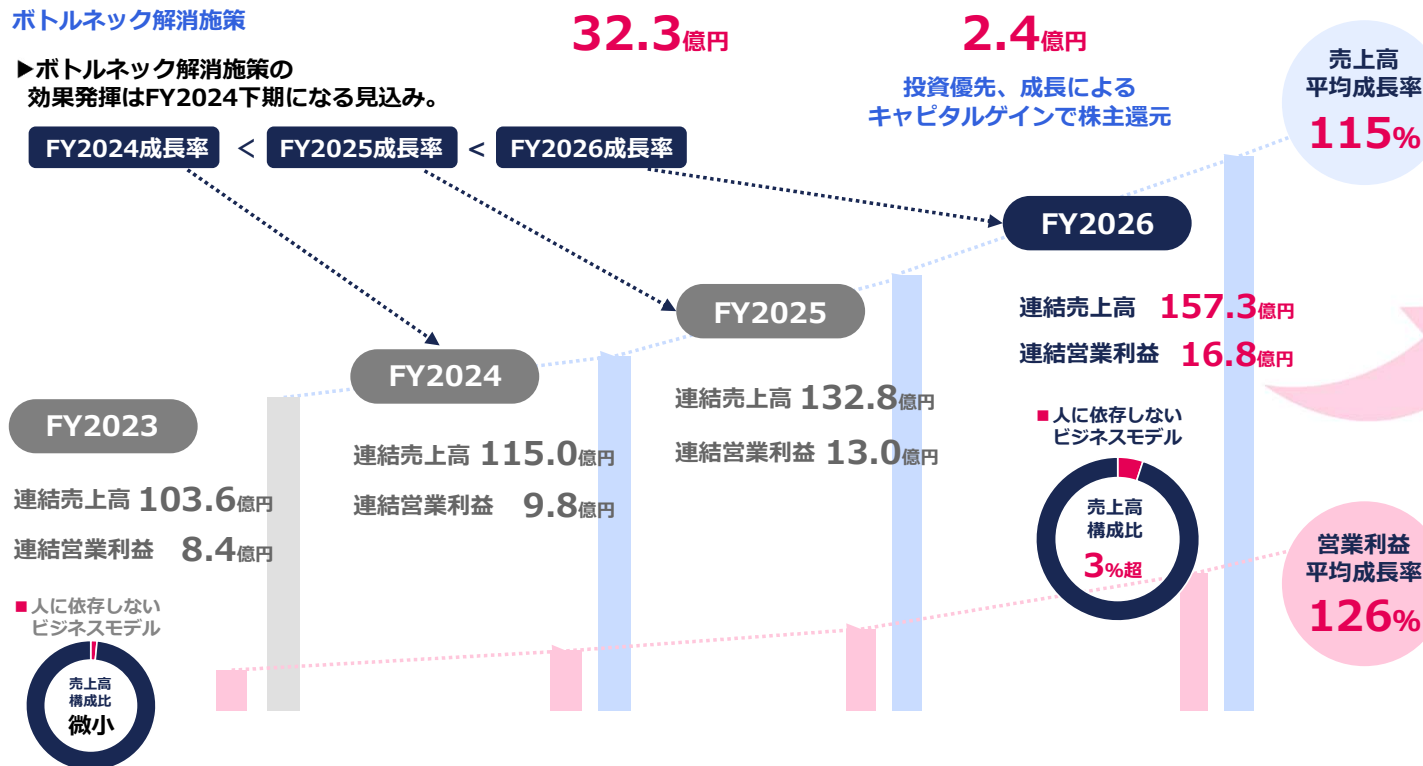
## 中期経営計画（3か年）

- 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**

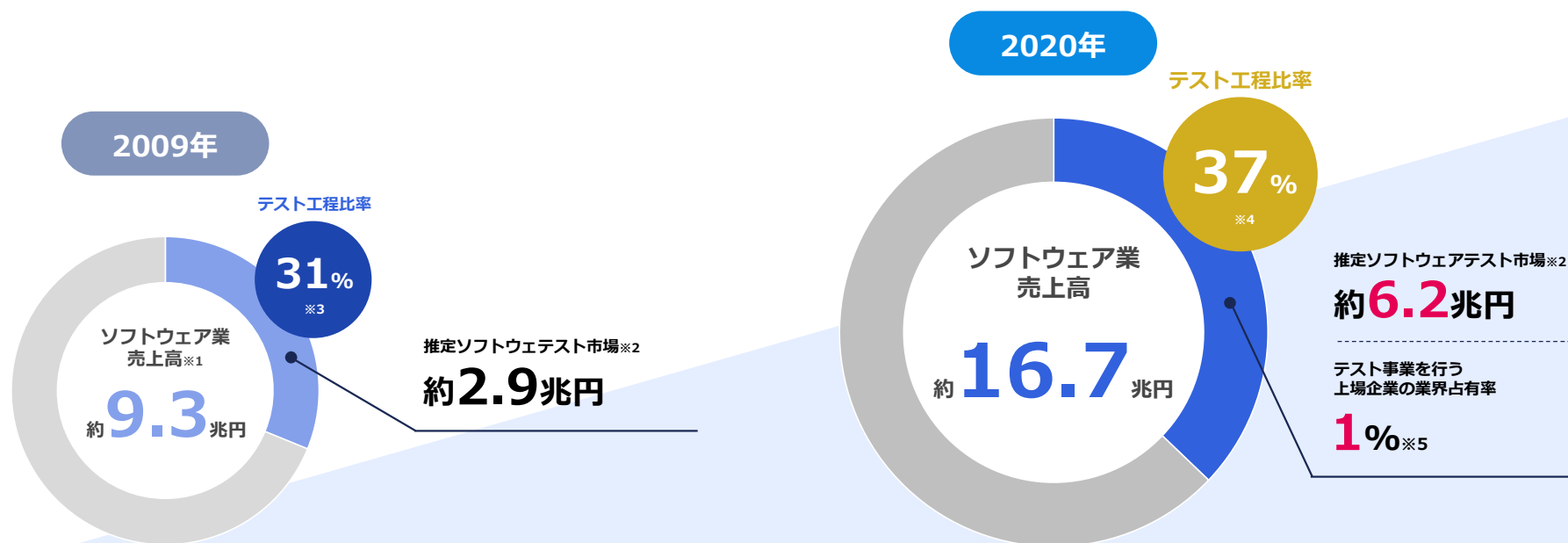
# 5

## 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

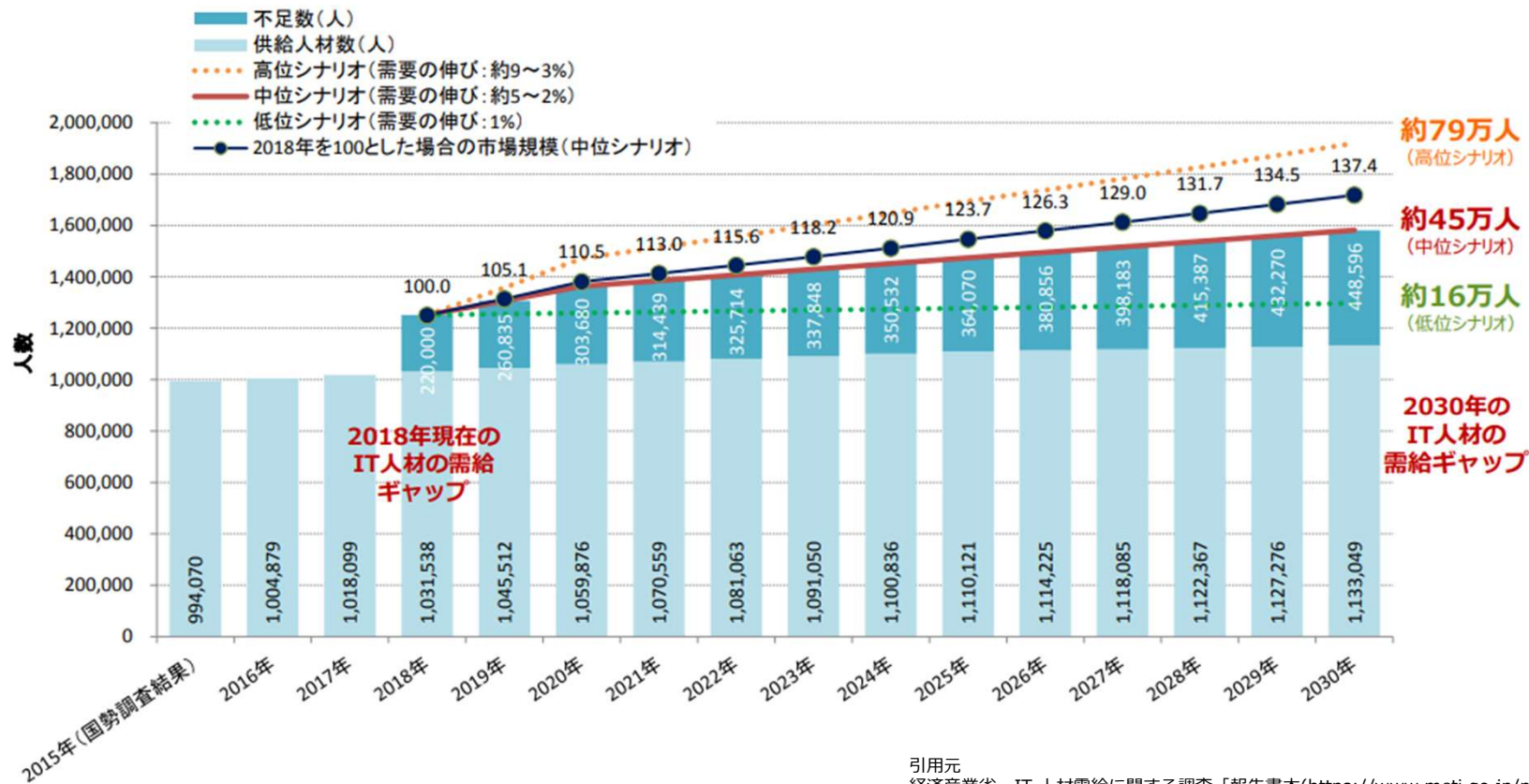


※1 総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より ※2 ソフトウェア業売上高に、テスト工程比率を乗じて算出 ※3 独立行政法人情報処理機構（IPA）「ソフトウェア開発データ白書」より  
※4 独立行政法人情報処理機構（IPA）「ソフトウェア開発分析データ集2020」より ※5 テスト・デバッグ事業をメインとする上場企業の売上合計より



# 日本国内のIT人材不足

## 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

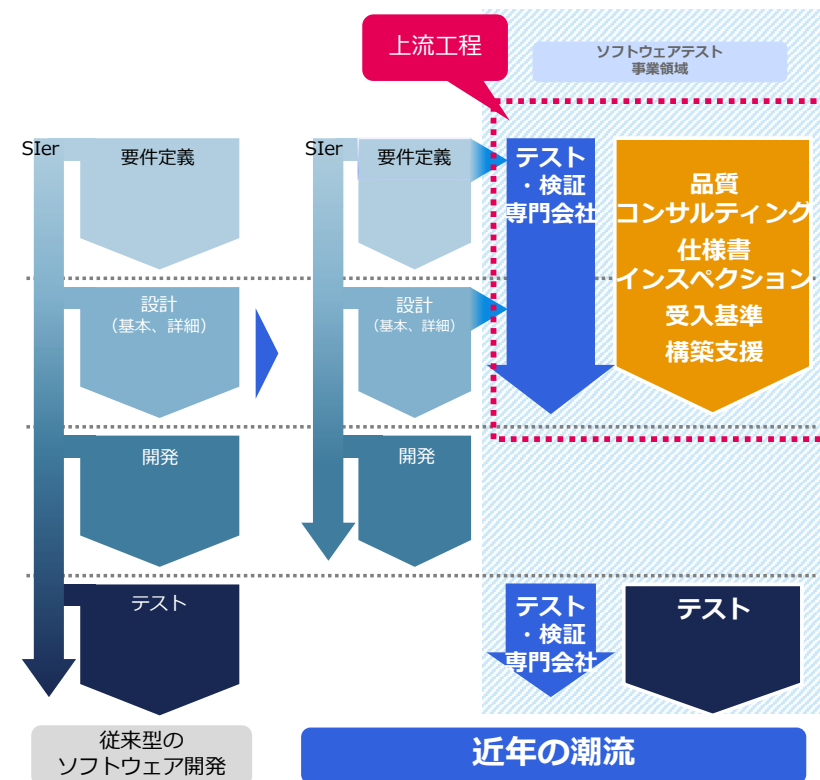


ソフトウェアテスト  
専門業者への  
需要は増加

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



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

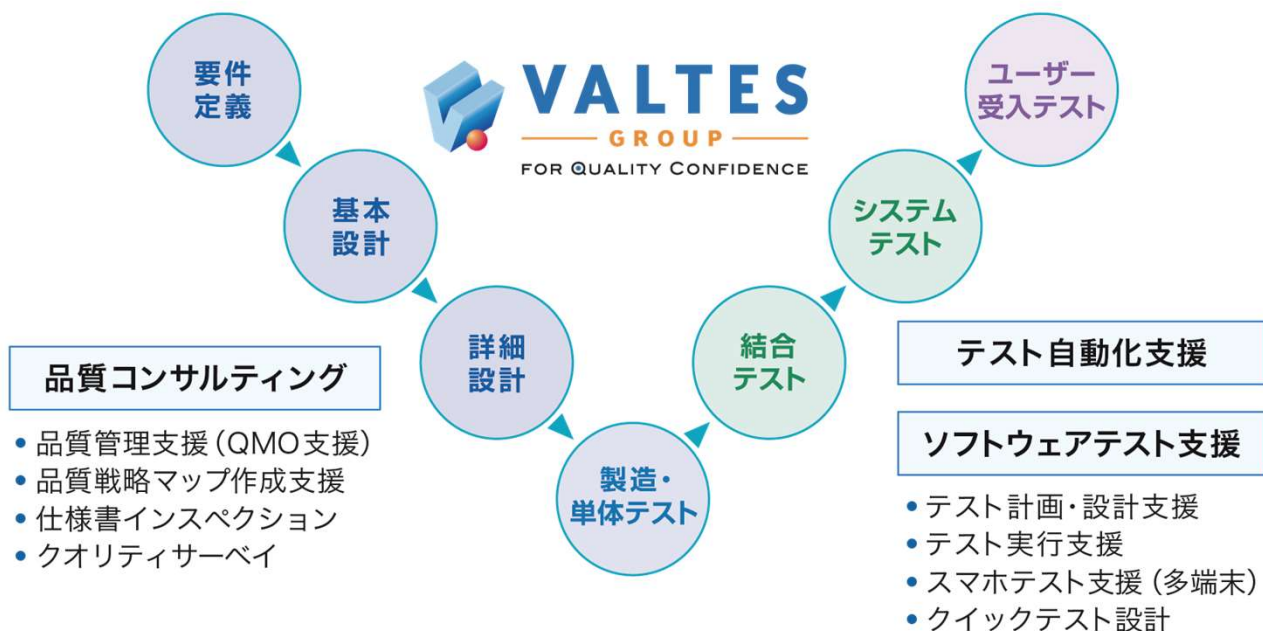
バルゼミを始めとした育成コンテンツ・メソッドの充実で**早期人材育成が可能**



# 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



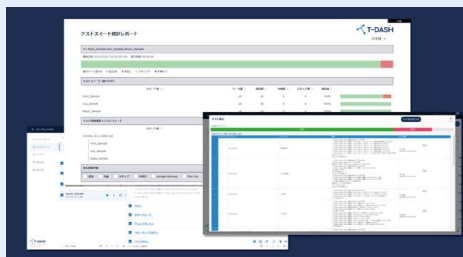
総合的リユース提供で  
顧客IT部署の**負担軽減**と  
工数削減による  
**コストメリットの提供が可能**

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

# 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



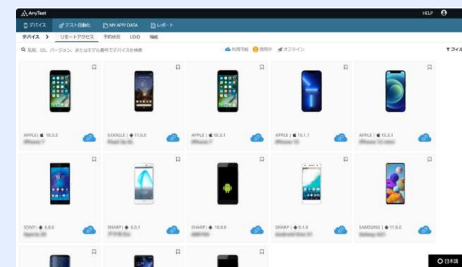
日本語で作成したテストケースで  
自動テストを実現したテスト自動化ツール

### ■ 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



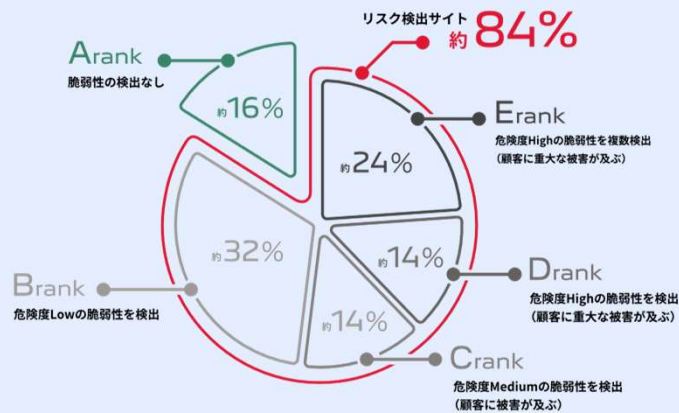
品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

<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/>



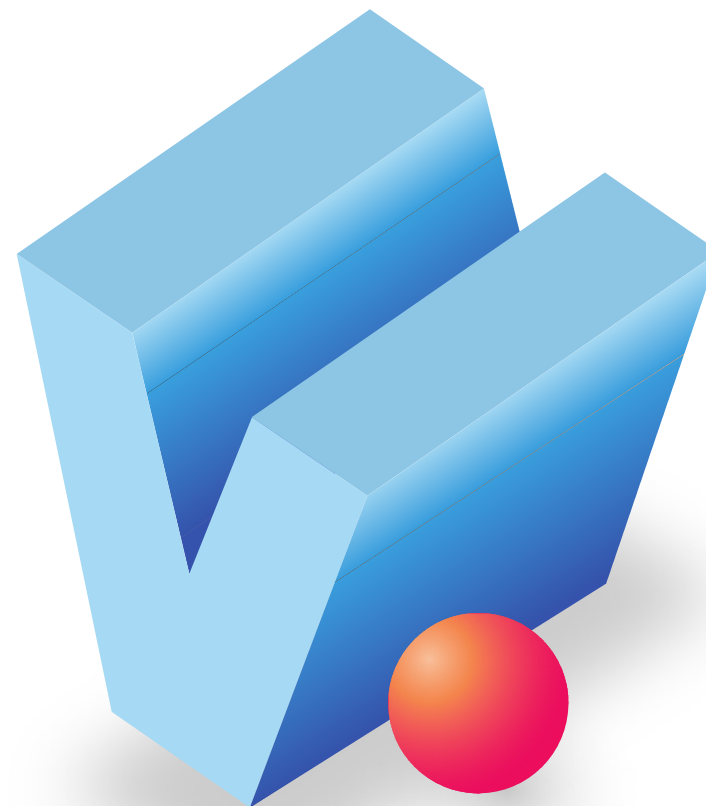


# 会社概要

# 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 ※2023年11月グループイン VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines)
従業員数	<b>974名</b> (2024年6月末 グループ8社計)
内、総エンジニア数	<b>842名</b> (2024年6月末 グループ8社計)
総資産	<b>4,913百万円</b> (2024年6月末 グループ8社連結)

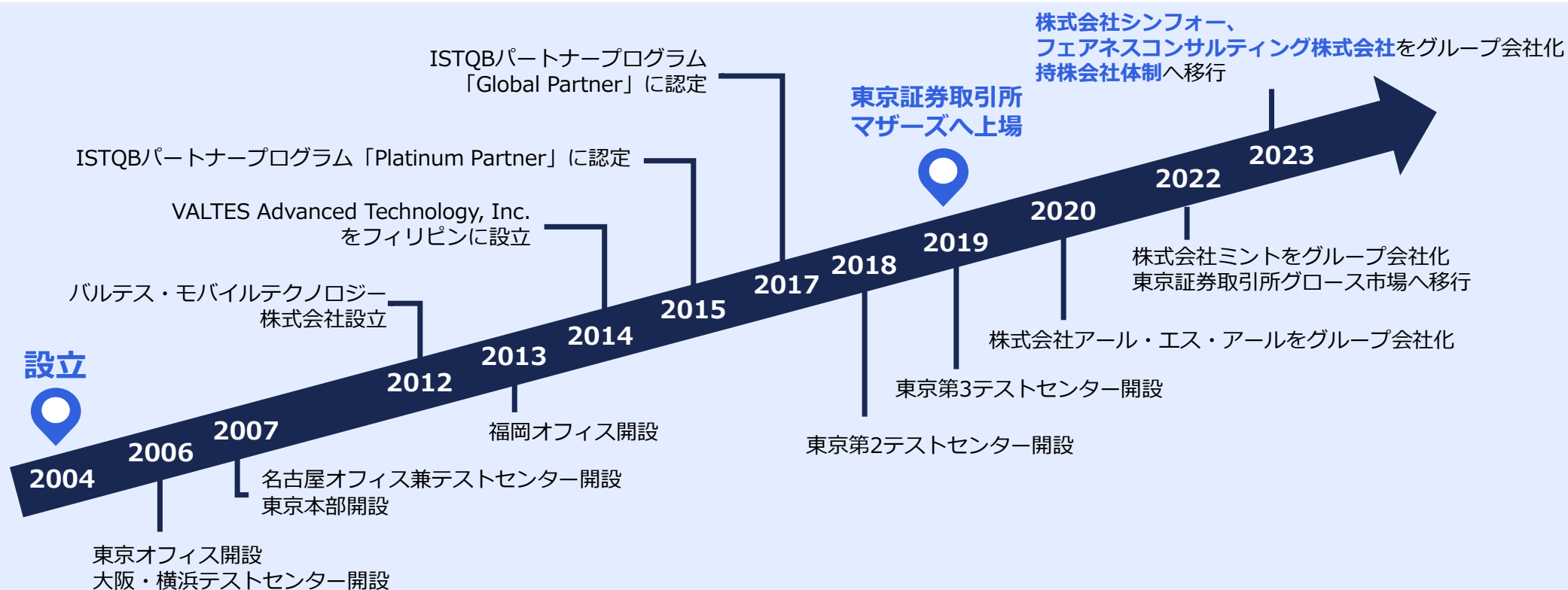


代表取締役会長兼社長

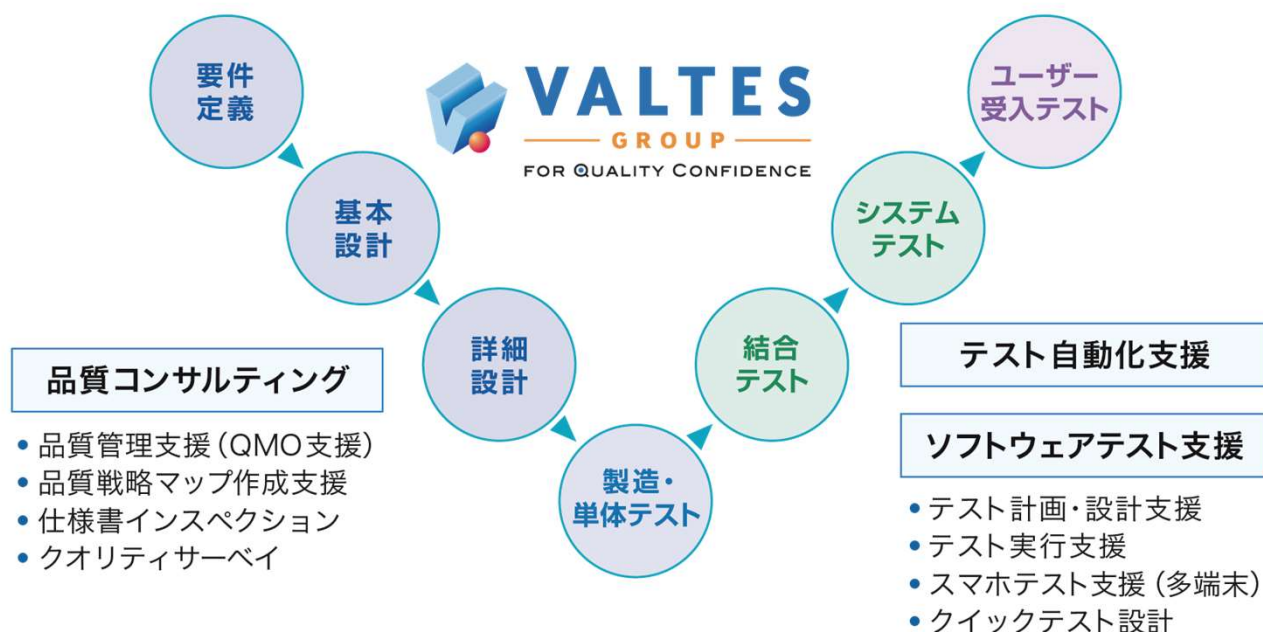
**田中 真史**  
Tanaka Shinji

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	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"> <li>AIプロダクト品質向上支援</li> <li>ローコード品質向上支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>脆弱性診断 (Web/モバイル/IoT)</li> <li>パフォーマンステスト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業向け講座</li> <li>オープン講座</li> <li>eラーニング</li> </ul>

### 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



## 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/>



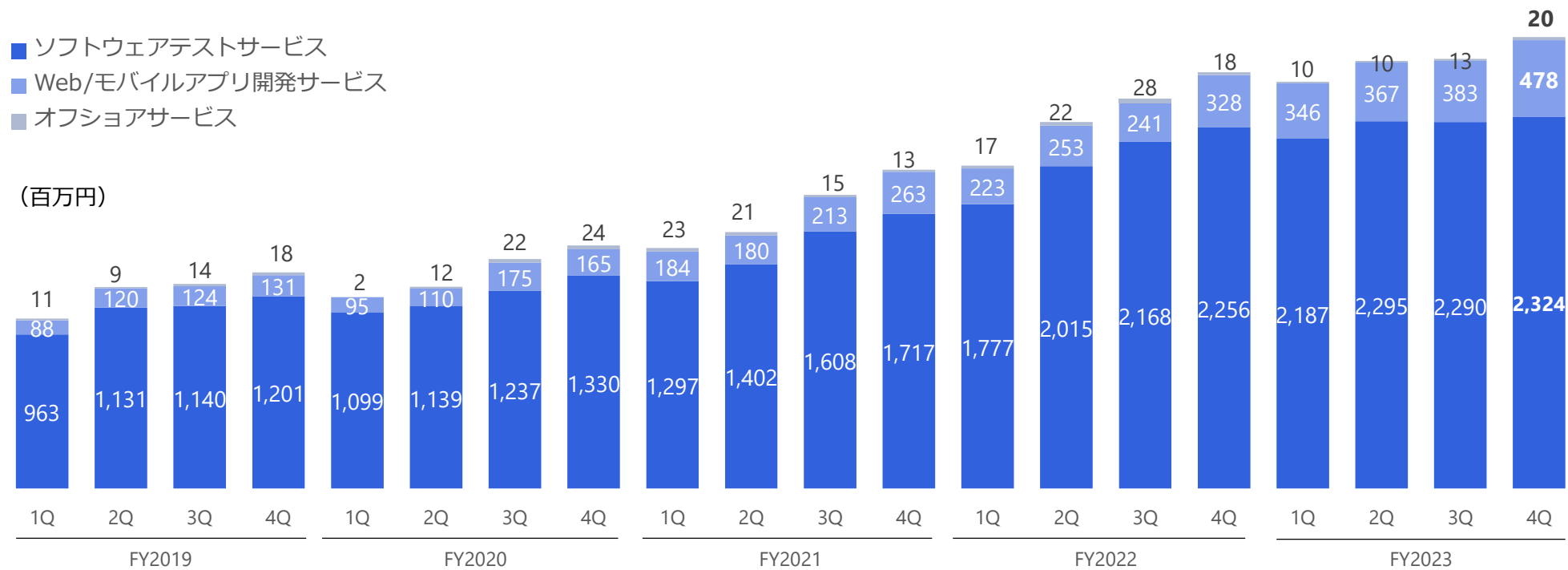
# バルテスグループ×SDGs



# 8

## Appendix

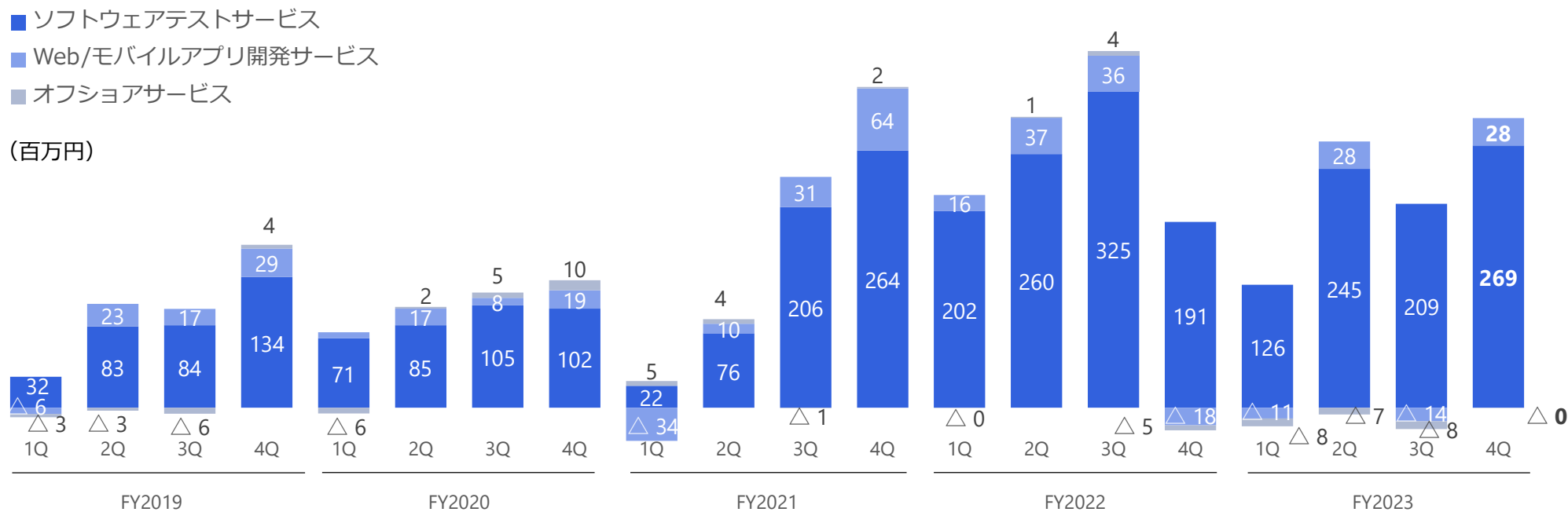
# 【参考】 変更前セグメント別売上高 四半期推移



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	<b>10,362百万円</b>
-------	----------	----------	----------	----------	------------------

※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	<b>840百万円</b>
------------	--------	--------	--------	--------	---------------

※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。

## 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