

FY2023 3Q

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

2024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.	エグゼクティブサマリ	P.3
2.	第3四半期決算概況	P.11
3.	業績見通し	P.24
4.	成長戦略	P.31
5.	ソフトウェアテスト事業環境	P.34
6.	当社の優位性	P.40
7.	会社概要	P.44

※ FY2022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

		前年同期比		
売上高		76.6 億円	+17.1% 	3Q過去最高、最速70億円突破
営業利益		5.3 億円	▲34.6%	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 帰属する四半期純利益		3.1 億円	▲45.1%	投資成果に加え、ビジネスパートナー活用、 営業体制刷新で4Q以降巻返しを図る
単価 (ソフトウェアテスト)		762 千円	+29千円 	上流工程や高難易度案件の拡大 単価は上昇
案件数		3,321 件	+496件 	
稼働エンジニア数 (2023年12月末時点)		1,219 名	社員, BP 合計 +63名  正社員 +136名 	将来の事業拡大に向けた積極的な採用 100名超の正社員エンジニア を確保、 稼働エンジニアは1,200名超

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。

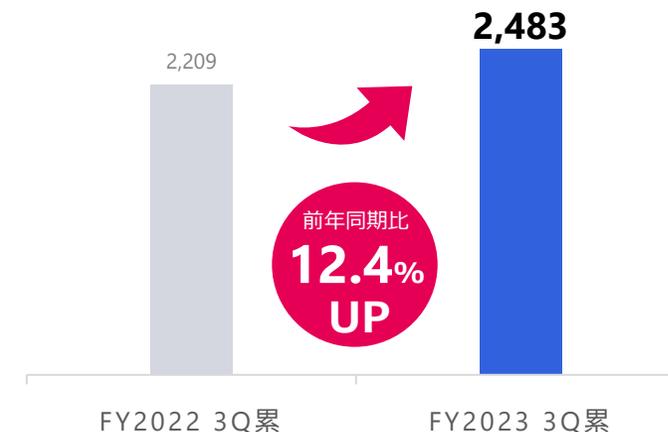
単価 ※1（千円）



稼働人員数（名）



〈参考〉案件数（件）



- 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

- 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

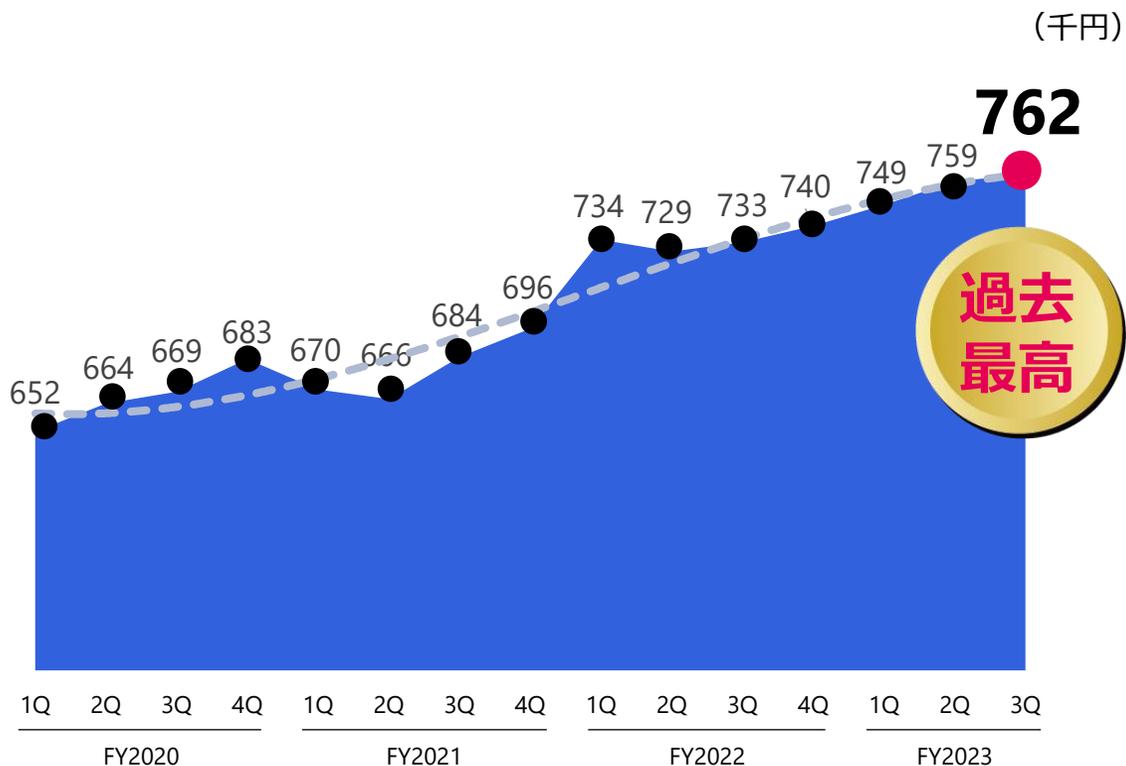
- 上流工程にPMO※2・QMO※3として参画多数
- マイグレーション※4案件の獲得増
- ターゲット業界のアプローチ好調（金融等）

※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

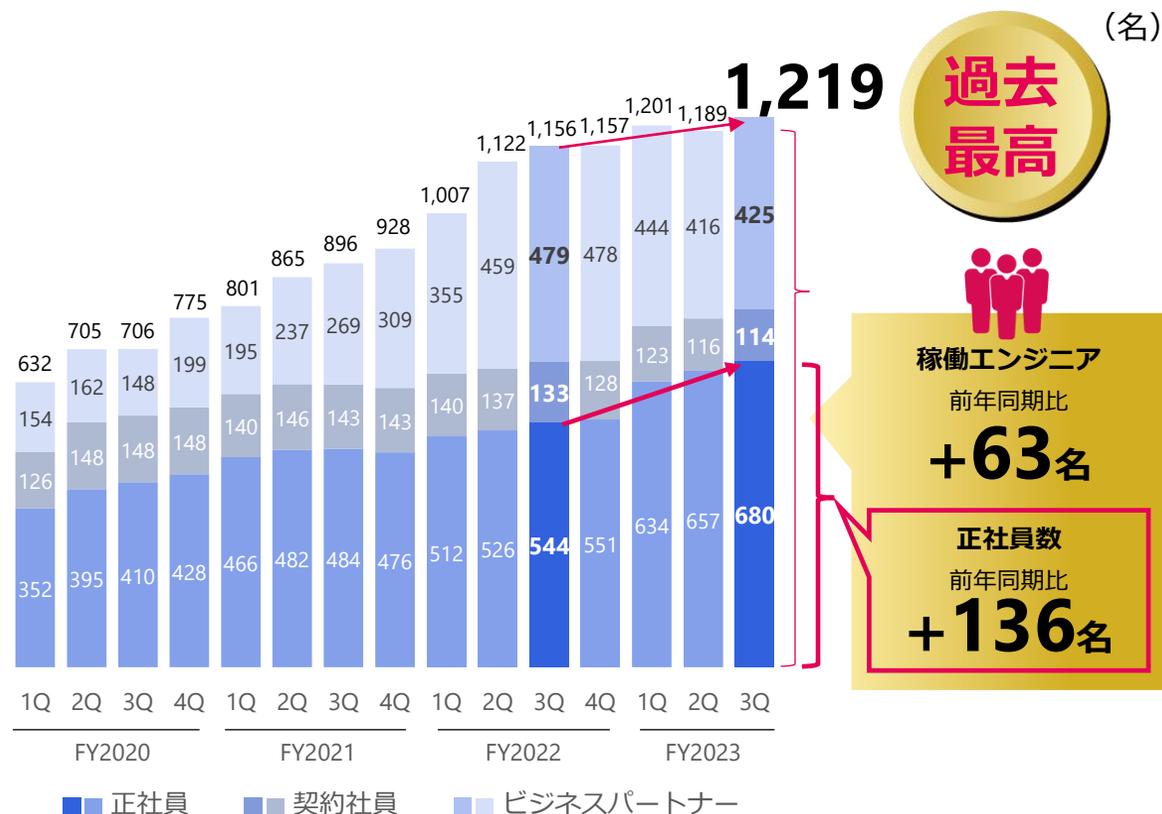
単価の推移（ソフトウェアテスト）、稼働エンジニア数の推移（連結）

単価762千円、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）

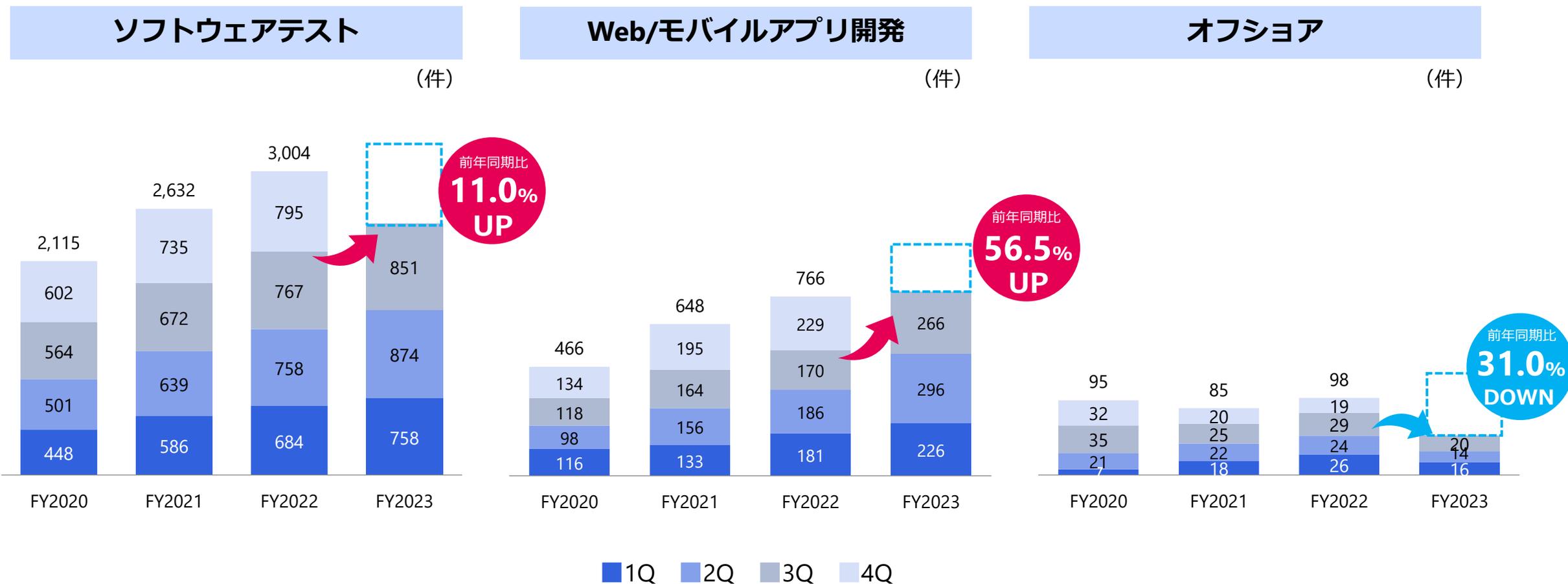


稼働エンジニア数（連結）



※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3,000件超





積極採用の継続

- ・ 正社員数は**前期比+136名と大幅増加**



単価※の上昇

- ・ 上流工程案件や高難易度案件の拡大、**過去最高となる762千円**

※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）



M&A

- ・ シンフォー社の**PMI成功**、受注目標を大きく上回る**成長**
- ・ フェアネスコンサルティング社の**グループイン**
→ 2社とも**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

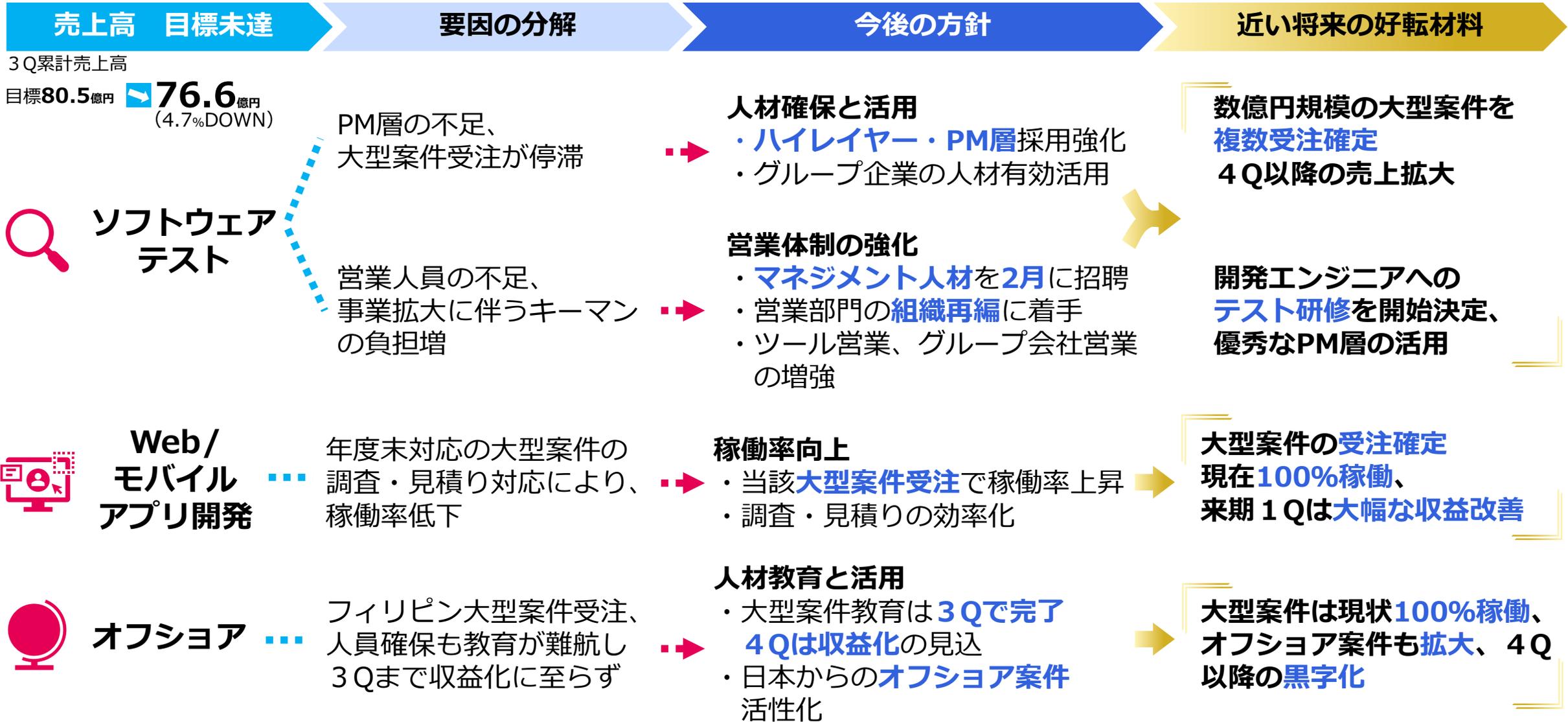
- ・ ホールディングス役員のうち**社外取締役が過半数**、ガバナンスの大幅な向上
- ・ **グループガバナンス体制整備**によるグループ企業の**成長促進**



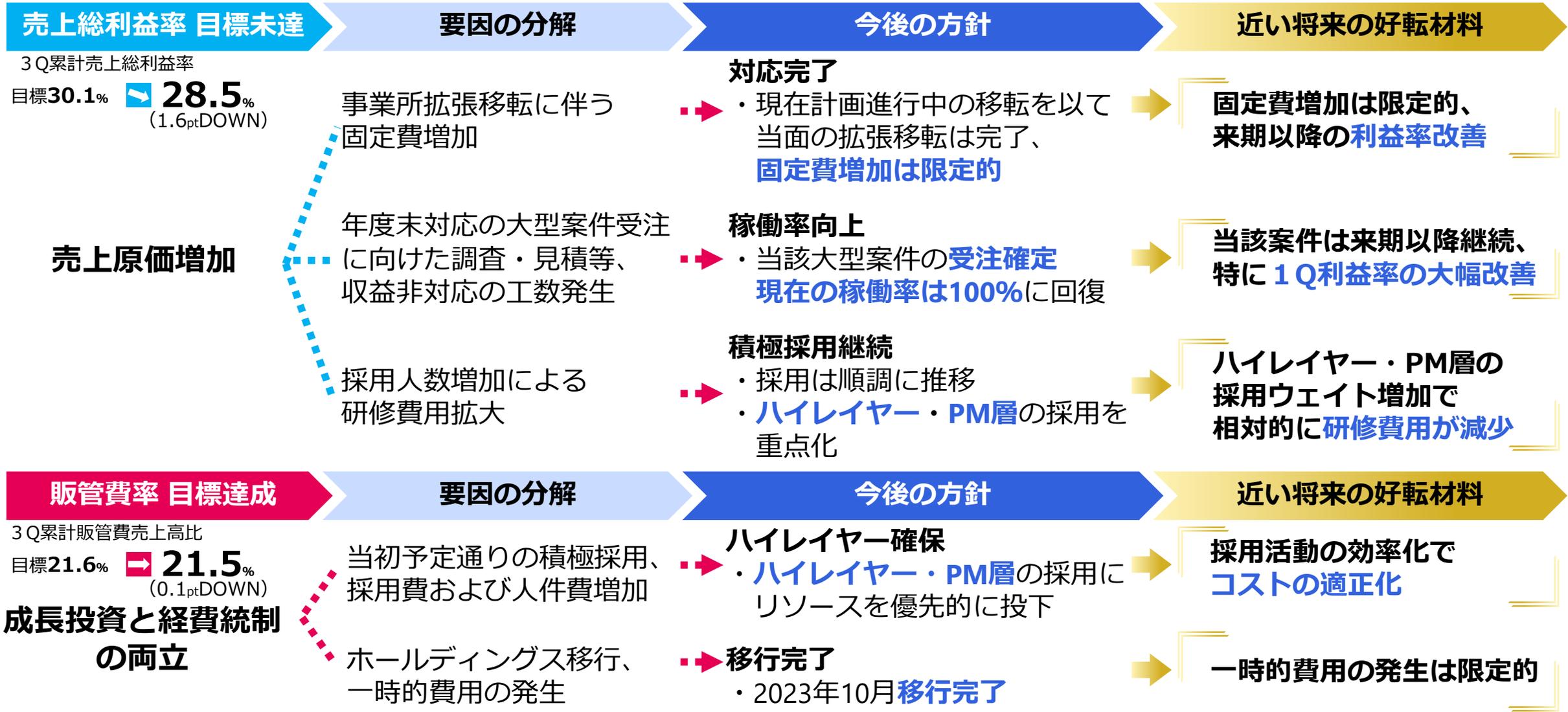
ツール開発の拡大

- ・ 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

目標未達に関する原因と対策① 売上高



目標未達に関する原因と対策② 売上総利益率 販管費



2

第 3 四半期決算概況

前年同期比 売上高+17.1%と続伸、
 利益面は、人材確保費用やM&A費用が増加、4Q以降巻き返しの体制を整備強化

	FY2022 3Q累計		FY2023 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	6,548	100.0	7,669	100.0	+1,121	+17.1
営業利益	815	12.5	533	7.0	▲282	▲34.6
EBITDA ※1	894	13.7	659	8.6	▲234	▲26.2
経常利益	826	12.6	533	7.0	▲293	▲35.5
親会社株主に 帰属する四半期純利益	565	8.6	310	4.0	▲254	▲45.1
1株当たり 四半期純利益 (円) ※2	27.76	-	15.17	-	-	-

※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

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
ビジネスパートナー活用、営業体制の刷新で4Q以降巻返しを図る

営業利益

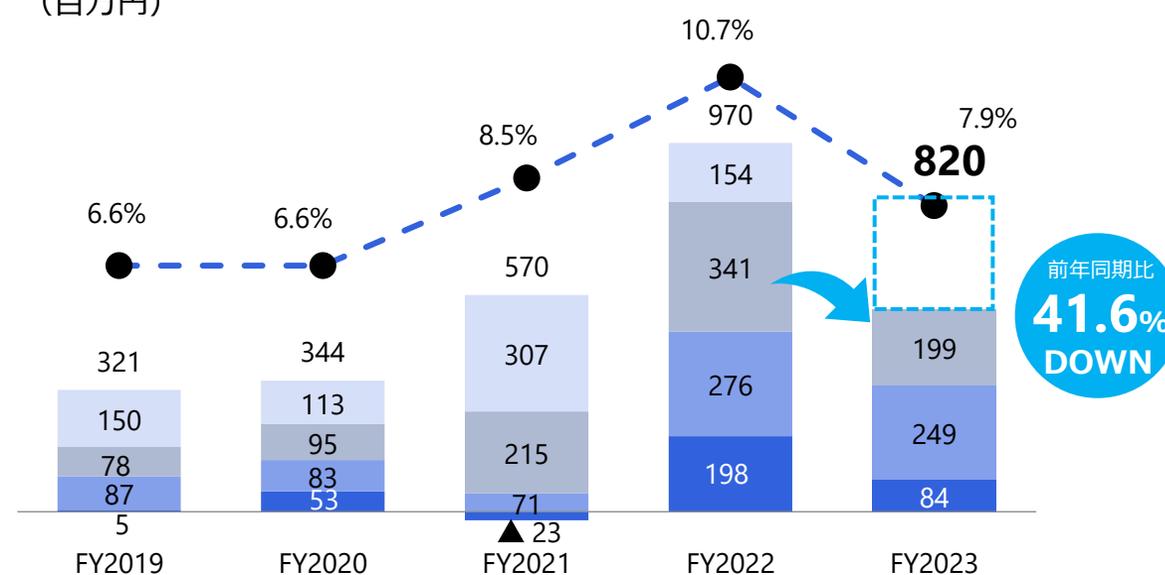
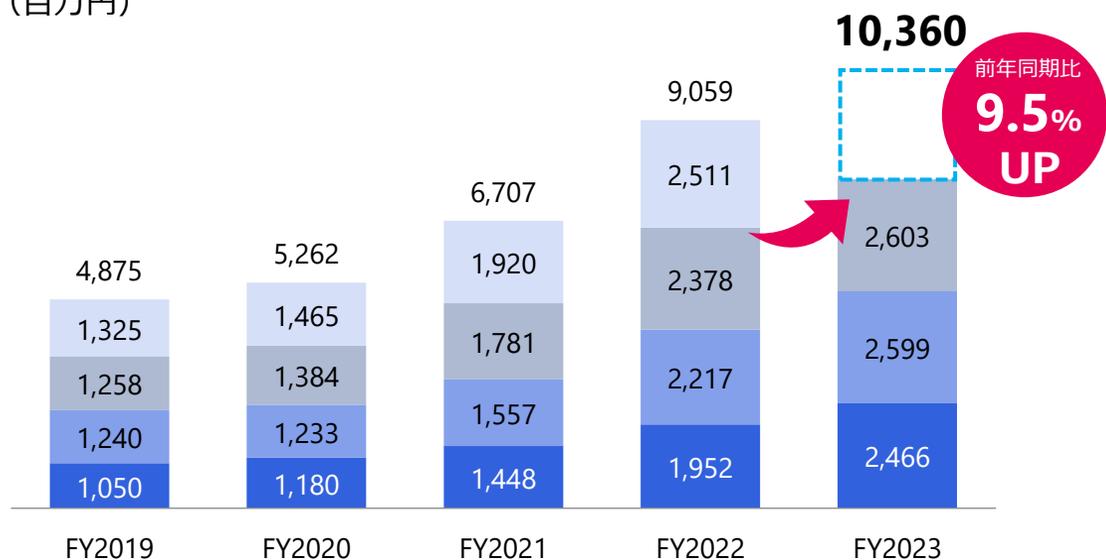
採用強化に伴う人件費、採用費、研修費用やM&A費用が増加、
4Q以降巻き返しを図るための体制整備強化

売上高

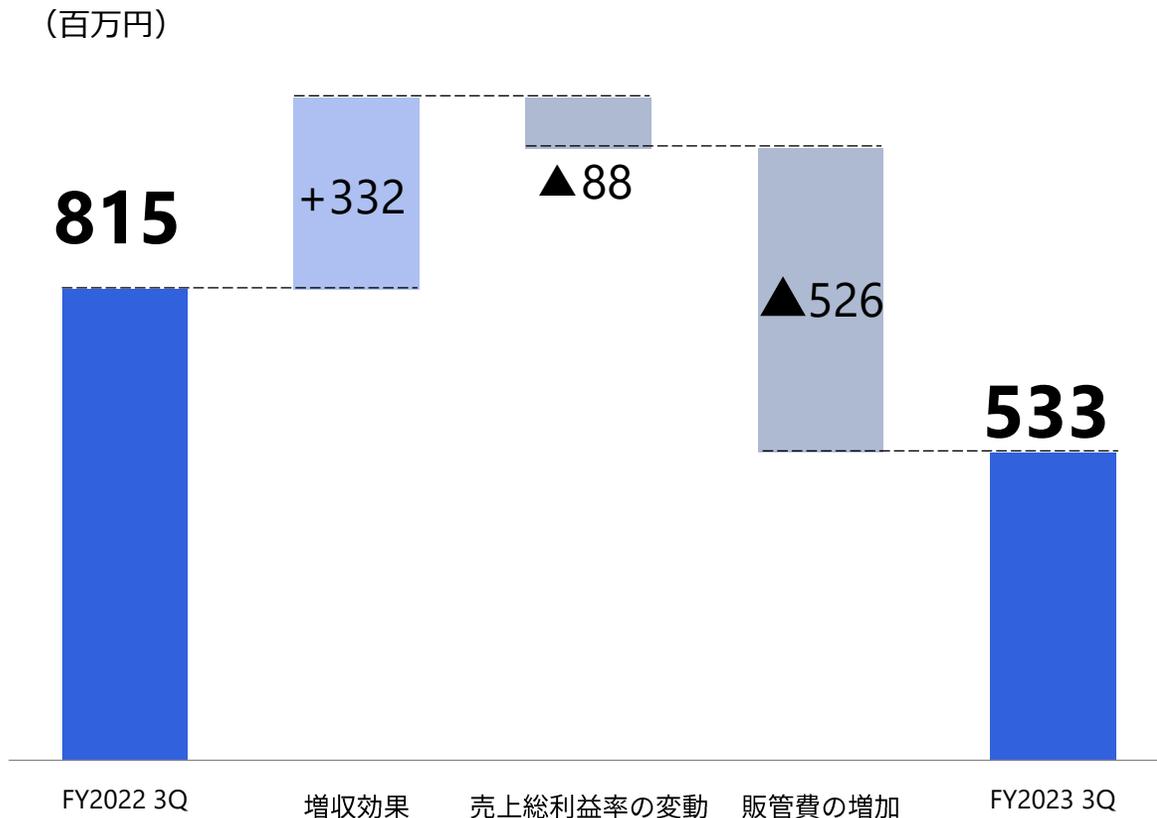
営業利益

(百万円)

(百万円)



4Q以降の巻返しを図るため、政策的投資を実施



增收効果 +332	ソフトウェアテスト +239 Web/モバイルアプリ開発 +94 オフショア ▲1 M&Aにより2社をグループイン
売上総利益率の変動 ▲88	事業所拡張移転に伴う固定費増加、 開発の一部遅延に伴う収益計上の後ろ倒し などにより悪化 ソフトウェアテスト ▲39 Web/モバイルアプリ開発 ▲24 オフショア ▲24
販管費の増加 ▲526	政策的投資 の継続 正社員エンジニア数が前期比+136名 M&A費用、のれん償却費の増加 人件費 ▲124 採用費 ▲136 研究開発費 ▲43 その他 ▲221

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。

引き続き積極投資を実施、4Q以降巻返しの体制基盤を整備

	FY2022 3Q単 (百万円)	FY2023 3Q単 (百万円)	FY2022 3Q累計 (百万円)	FY2023 3Q累計		
				(百万円)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	394	560	1,124	1,650	+526	+46.8
人件費	163	215	492	617	+124	+25.3
採用費	72	76	175	312	+136	+77.6
研究開発費	12	25	31	74	+43	+139.7
その他	145	243	425	647	+221	+52.2

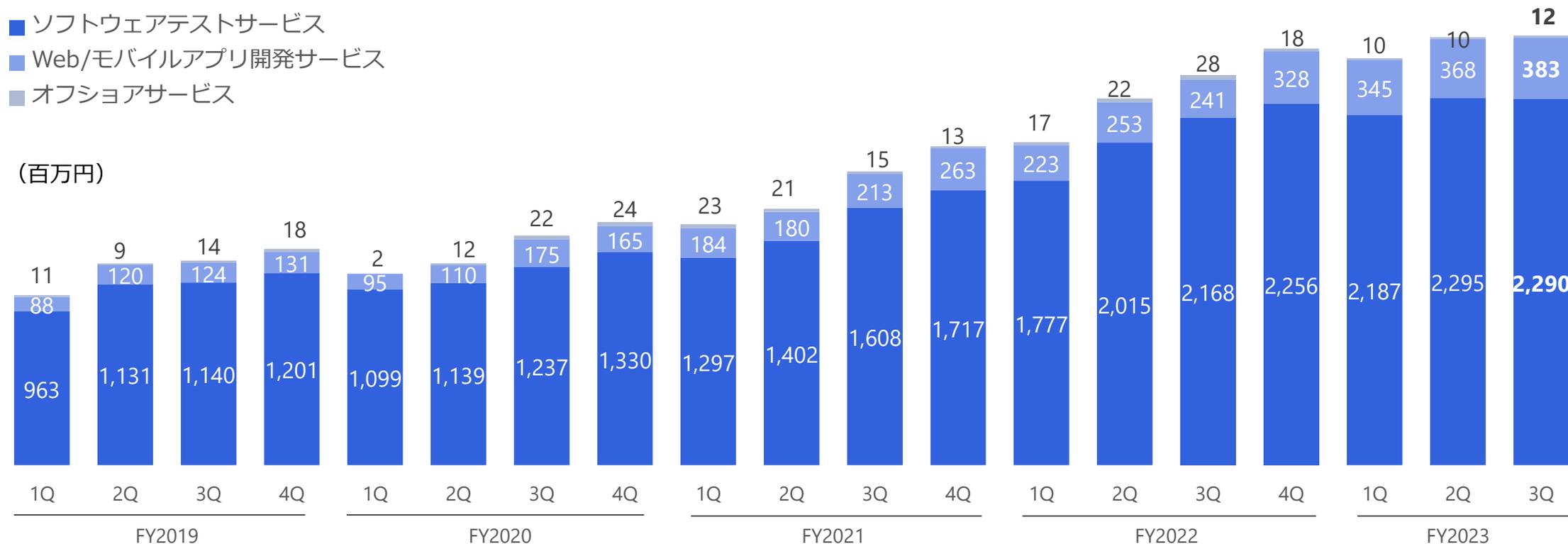
エンジニア+ 販管部門	FY2022 3Q単 (名)	FY2023 3Q単 (名)	FY2022 3Q累計 (名)	FY2023 3Q累計		
				(名)	前年増減 (名)	前年同期比 (%)
総数 (うちエンジニア)	52 (39)	29 (28)	153 (128)	173 (155)	+20 (+27)	+13.1 (+21.1)

人件費	+124	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	+136	採用数増加に伴う手数料、採用サービス利用料、採用広告の増加
研究開発費	+43	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	+221	M&A費用(+33) のれん償却費(+41) 展示会出展・HPリニューアル等のマーケティング費用(+51) 事業所拡張移転費用(+18)

事業別セグメント実績

	FY2022 3Q累計		FY2023 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	6,548		7,669		+17.1	
ソフトウェアテスト	5,960		6,772		+13.6	
Web/モバイルアプリ開発	717		1,098		+53.1	
オフショア	67		33		▲51.0	
連結消去	▲197		▲234			
営業利益 (利益率)	815	(12.5)	533	(7.0)	▲34.6	(▲5.5)
ソフトウェアテスト	780	(13.1)	581	(8.6)	▲25.5	(▲4.5)
Web/モバイルアプリ開発	89	(12.5)	13	(1.3)	▲84.6	(▲11.2)
オフショア	5	(8.0)	▲24	(▲72.9)	—	(▲80.9)
連結消去	▲60		▲38			

ソフトウェアテスト 堅調な売上を継続 3ヶ月で22.9億円



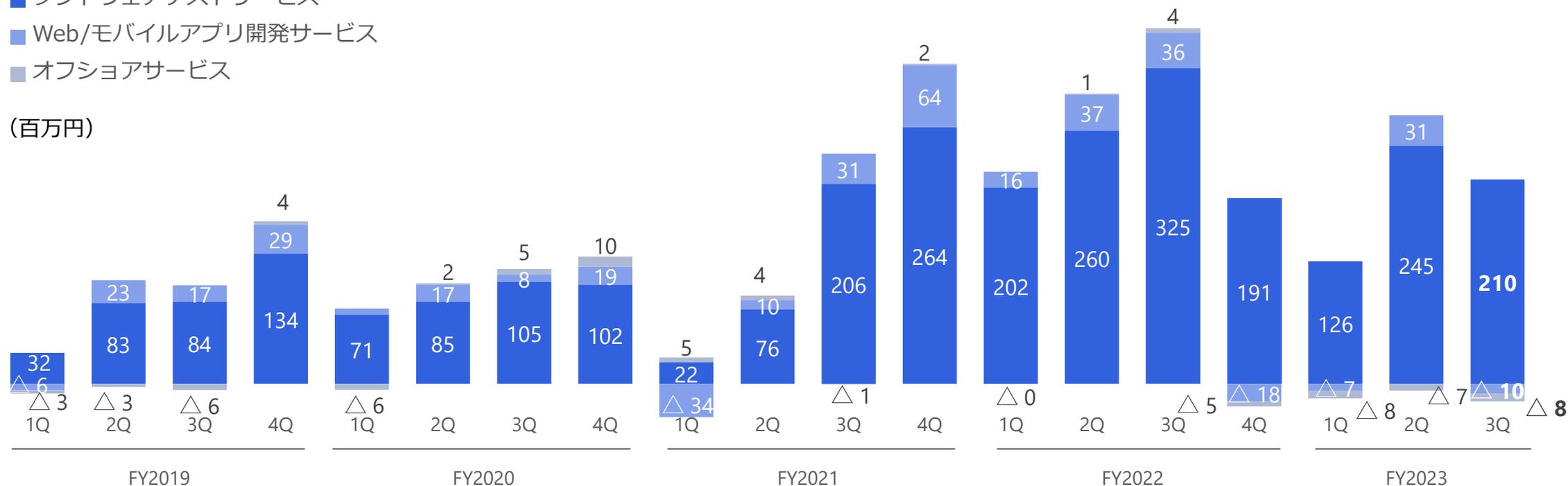
連結3Q 売上高	3,549百万円	3,798百万円	4,787百万円	6,548百万円	7,669百万円
-------------	----------	----------	----------	----------	-----------------

※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、M&A費用発生 開発案件の進捗遅延 不採算案件新規発生はなし

連結3Q 営業利益	171百万円	231百万円	262百万円	815百万円	533百万円
--------------	--------	--------	--------	--------	---------------

※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。

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^{※1}・**QMO**^{※2}
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



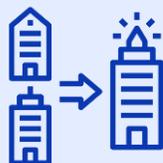
マイグレーション案件
の受注獲得



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**

T-DASHにおいて、積極的に事業展開を実行



Windowsアプリ対応が可能に



従来のWebアプリケーションだけではなく、Windowsアプリケーションも**標準機能**としてテストの自動実行が可能に。

リリース以降、特に**Sler**からのトライアル申込が増加中。

ASPICクラウドアワード2023



「奨励賞」受賞

支援業務系ASP・SaaS部門

総務省が後援する「第17回ASPIC IoT・SI・クラウドアワード2023」にて、**T-DASH**が**奨励賞**を受賞。

2022年2月の正式版リリース以降、「**誰でもカンタンにテスト自動化ができる時代**」をコンセプトに掲げ、積極的な事業展開を行ってきたことが評価に繋がる。

	FY2022 3Q累計		FY2023 3Q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	6,548	100.0	7,669	100.0	+1,121	+17.1
売上原価	4,607	70.4	5,485	71.5	+877	+19.1
労務費	2,561	39.1	3,201	41.7	+640	+25.0
外注費	1,882	28.7	2,066	26.9	+184	+9.8
その他	164	2.5	217	2.8	+52	+32.2
販管費	1,124	17.2	1,650	21.5	+526	+46.8
人件費	492	7.5	617	8.0	+124	+25.3
採用費	175	2.7	312	4.1	+136	+77.6
研究開発費	31	0.5	74	1.0	+43	+139.7
その他	425	6.5	647	8.4	+221	+52.2

【補足資料】 バランスシート状況

資産の部	FY2022	FY2023 3Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,535	1,786	+251
売掛金+契約資産	1,208	1,218	+9
流動資産合計	2,894	3,285	+390
有形固定資産	185	213	+28
のれん	350	884	+534
ソフト+ソフト仮	101	130	+29
無形固定資産合計	451	1,015	+563
投資その他の資産	558	597	+39
固定資産合計	1,194	1,826	+631
資産合計	4,089	5,111	+1,022

負債の部	FY2022	FY2023 3Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	310	249	▲60
短期有利子負債	136	406	+269
未払金	556	538	▲18
流動負債合計	1,648	1,776	+127
長期有利子負債	32	613	+580
固定負債合計	33	613	+580
負債合計	1,682	2,390	+708
純資産の部			
株主資本合計	2,407	2,719	+311
純資産合計	2,406	2,720	+314
負債純資産合計	4,089	5,111	+1,022

3

業績見通し

拡大する顧客ニーズに対し、PM層の不足等がボトルネックとなり、当下半期の大型案件受注が停滞したことから、通期見通しを以下に修正いたします。

	FY2022 実績		FY2023 予想			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	対FY2022増減 (百万円)	対FY2022 (%)
売上高	9,059	100.0	10,360	100.0	+1,301	+14.4
営業利益	970	10.7	820	7.9	▲149	▲15.4
EBITDA ※1	1,078	11.9	1,032	10.0	▲46	▲4.3
経常利益	982	10.9	820	7.9	▲162	▲16.5
親会社株主に 帰属する当期純利益	651	7.2	506	4.9	▲144	▲22.2
1株当たり 当期純利益 (円) ※2	31.94	—	24.74	—	—	—

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

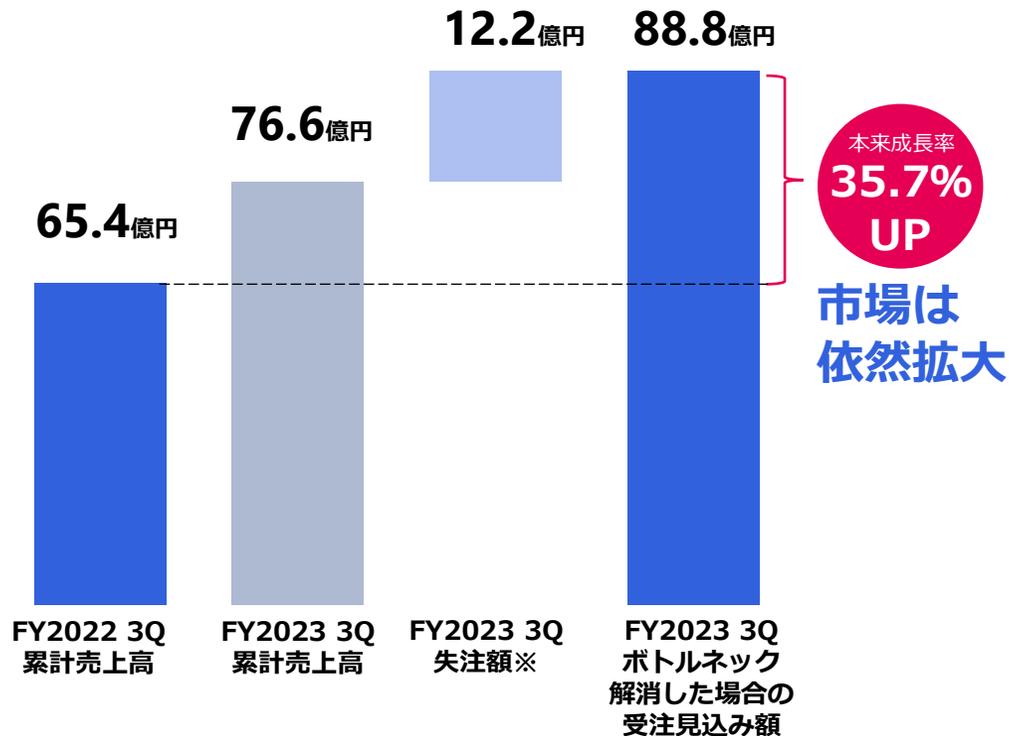
※2 2023年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。記載の1株当たり当期純利益は当該株式分割を反映した後の数値となります

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。また現段階で合理的な税率を算出することが困難であることから、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては昨期税率を参考に算出しております。

ソフトウェアテスト市場・ニーズは高成長を維持

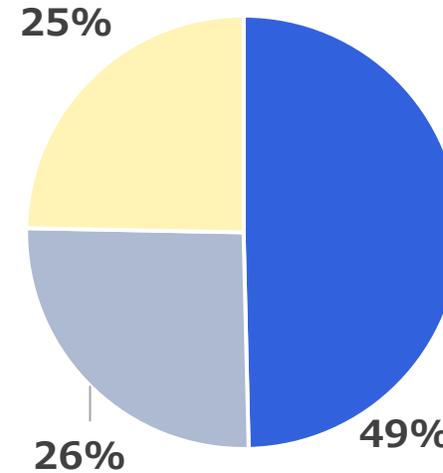
一方で当期は当社ボトルネックによる**失注が拡大**、**組織的対策に着手**

当社ボトルネック等要因による失注額
同要因を解消した場合の本来成長率



※前期4Q以降の失注が、当期に与えた影響額を算出

失注に至った要因分析・対策



失注12.2億円内訳

■ メンバー調達力

特にPM層やハイレイヤーが不足
今後は同層の採用を重点拡大

■ 価格

価格が合わず失注、今後もエンタープライズ領域拡大で価格競争を回避

■ 提案力

事業拡大と営業人員不足による
営業キーマンの負担増で提案不足
既に着手している営業体制の複数化を
ふくめ、更なる体制強化を進める

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
- 3Q採用数実績：173名（前期比+13.1%）

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

※自社開発ツールのご紹介は51ページにございます。

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、持株会社体制への移行

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
- 6月名古屋オフィス拡張移転
ホワイト企業認定「プラチナ」昇格

現状

- 事業拡大と営業人員の不足により営業キーマンの負担が増加
- BP活用が可能な拡大を迎える案件の不足

組織体制の見直し



営業体制の強化

- ソフトウェアテストの営業部隊を2部門制化
営業マネジメント人材の招聘など、管理体制の強化により大型案件の獲得を目指す
- ツール営業、グループ会社営業の増強
クロスセルによる付加価値向上



ビジネスパートナーの活用

- 獲得案件増加に伴い活用も増加

効果

トップラインの底上げ

- 規模の拡大
- 単価上昇



- 稼働人数増加



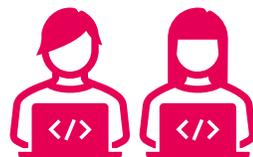
現状

- ソフトウェア開発の上流工程の品質向上支援に対応できるエンジニアの不足

- IT人材不足に対する手立てが急務

- 自社利用の推進

積極採用の継続



ハイレイヤーの登用

- これまで社内になかった知見をもつエンジニアのジョイン
- 応募は数多くあり、今後もジョイン数の増加を見込む

自社開発ツールの更なる強化



機能強化と利用促進

- 更なる機能強化を継続、ツールが出来る範囲を拡大し、人はより専門的な業務へ特化
- 顧客販売に加え、自社でも標準利用、業務効率化により収益性の向上につなげる

効果

トップラインの底上げ

- 対応可能範囲の拡大



参入障壁の構築 収益性の向上

- 顧客囲い込み
- 業務効率化



株式分割



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。

創業20周年記念配当



創業20周年記念配当 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に、普通配当に関しても前向きに検討してまいります。

※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。

4

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

1 人的資本への投資

- 積極的、計画的な人材採用
- 未経験人材の早期戦力化
- キャリア人材の高スキル化
- 外部人材の有効活用

成長を持続

2 エンタープライズ領域拡大

- 専門部署の設置
- ハイレイヤーの採用
- 外部との協業
- ナレッジ蓄積

利益率向上、参入障壁構築

3 知的財産の拡大

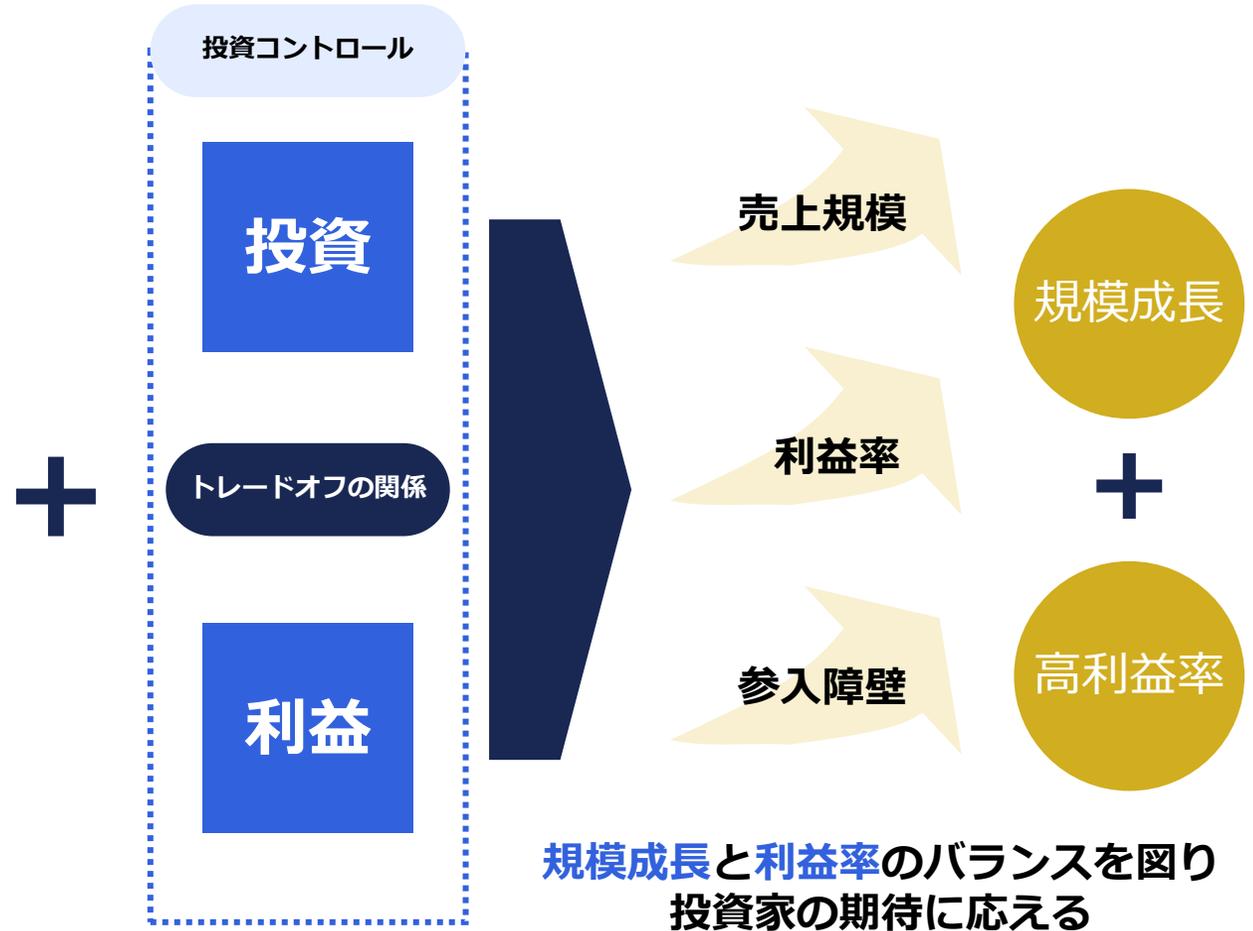
- テスト・教育ノウハウ蓄積
- ナレッジ蓄積
- 新規技術の開発
- 新技術企業への投資・協業

参入障壁構築、新たな価値創造

4 M&Aと組織強化

- 既存領域のM&A
- ポートフォリオの多様化
- M&A組織体制の最適化
- グループガバナンスの向上

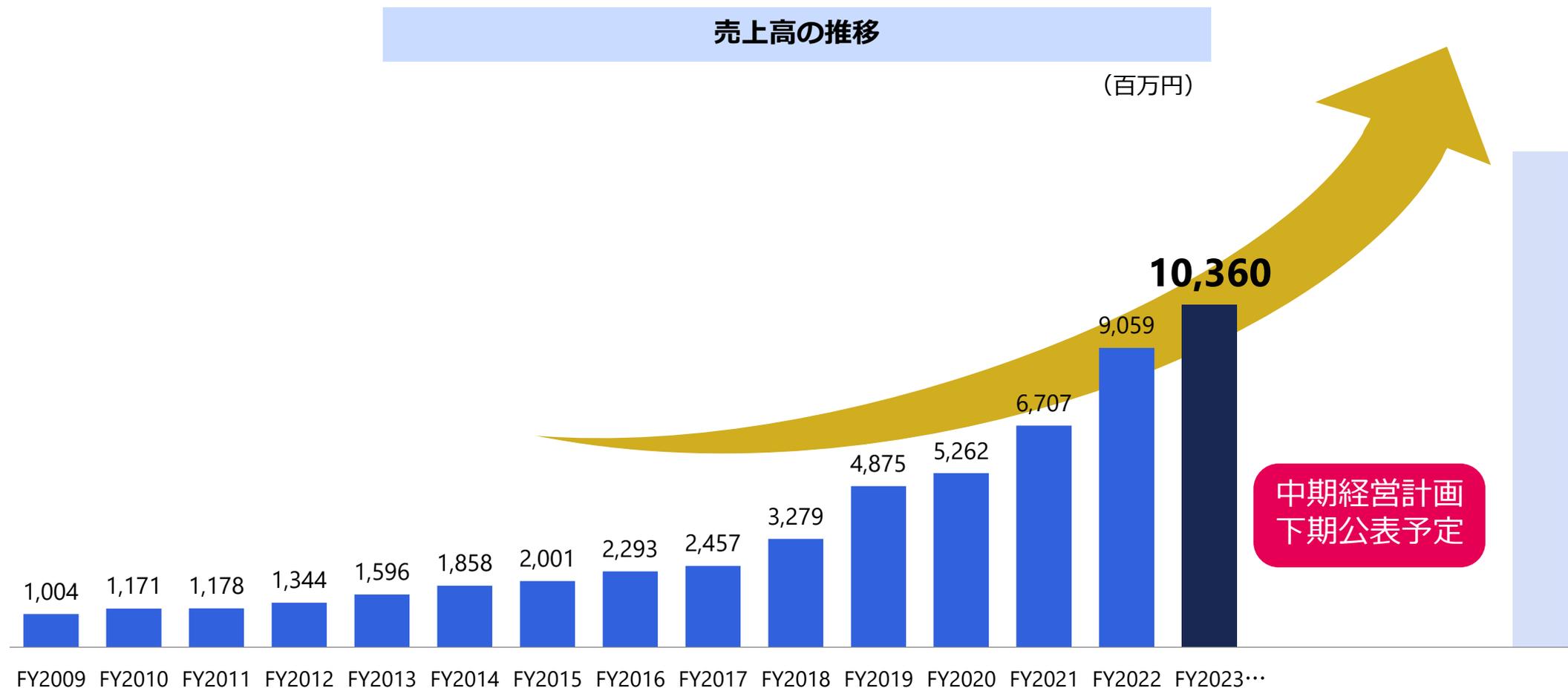
売上、企業価値、
環境変化対応力向上



※ 詳細につきましては、2023年6月30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」を下記のURLよりご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4442/tdnet/2306944/00.pdf>

FY2023に売上高100億円突破、中期経営計画を下期公表予定



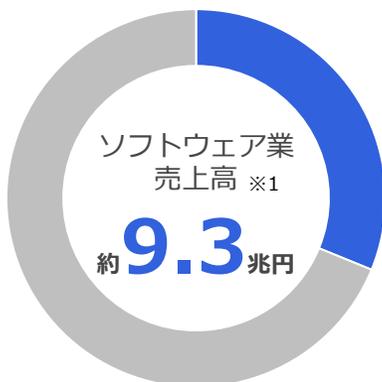
5

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

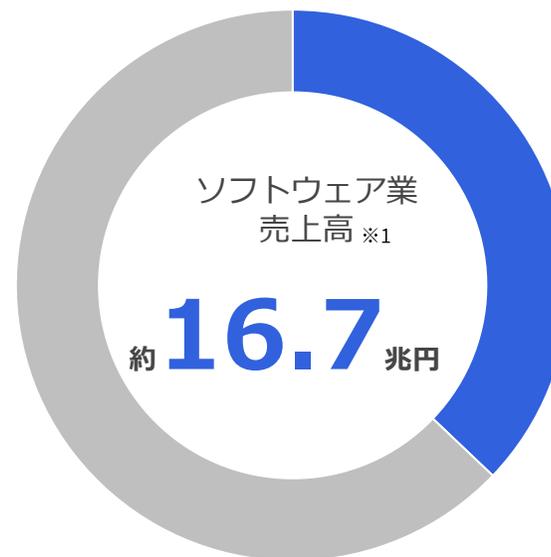
2009年



推定ソフトウェア
テスト市場※2
約 **2.9** 兆円

テスト工程比率
31%※3

2020年



推定ソフトウェア
テスト市場※2

約 **6.2** 兆円

テスト工程比率
37%※4

テスト事業を行う
上場企業の業界占有率
1%※5

※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

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

 ソフトウェアテスト	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。

「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

<p>生活様式の多様化</p> <ul style="list-style-type: none">● 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	<p>官民一体のデジタル化</p> <ul style="list-style-type: none">● 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	<p>サイバー攻撃の増加</p> <ul style="list-style-type: none">● 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

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

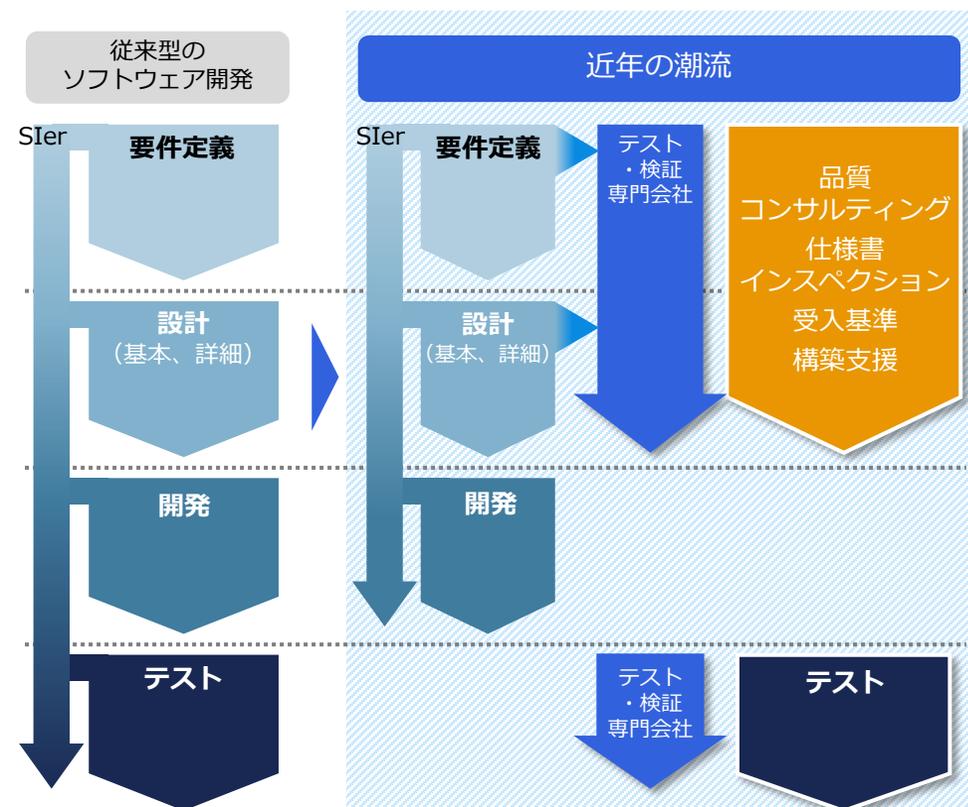
テスト工程のアウトソース化が加速！

- 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)
- 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**が注目される

※当社調べ

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



背景

- 各社がDX投資を推進
(2018年に経済産業省が推進を提唱)
- 旧システムのマイグレーション、
パッケージシステムの導入が増加。
ユーザー企業から開発会社への発注増
- DX推進により、4年で約1.2兆円の市場
規模拡大(ソフトウェア業売上高)

2017年

約15.5兆円

2020年

約16.7兆円

ユーザー企業の悩み

- プロジェクトの品質が心配 (技術スキルでSIerと対峙できない)
- 発注しているSIer・開発会社の手戻り工数が多い
- ユーザー企業の人員不足 (受入テスト時に要員確保が出来ない)

➡ 品質管理の**第三者機関**として、
バルテスがユーザー企業をサポート

当社の立ち位置と支援項目

SIer・開発会社・
ベンダー

ユーザー企業

設計・実装
・テスト



受入
テスト



ユーザー企業に
当社が参画し、
支援を実施

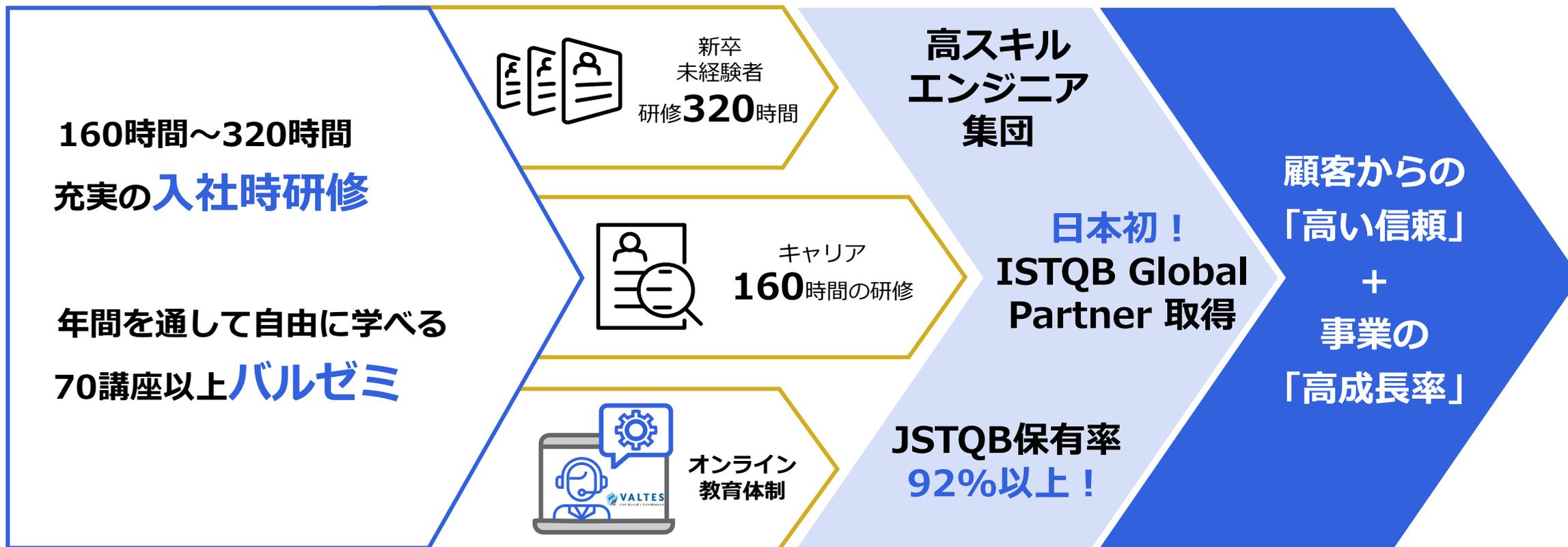
- 受入テストの上流工程支援
(次フェーズへの移行基準・リスクの洗い出し等)
- 総合テスト支援および品質管理提案
(SIer・開発会社への提案をユーザー企業と実施)

当社がQCD※を管理・支援
ユーザー企業からの依頼が増加中

※QCD: Quality(品質)・Cost(コスト)・Delivery(納期)の頭文字をとった用語

6

当社の優位性



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

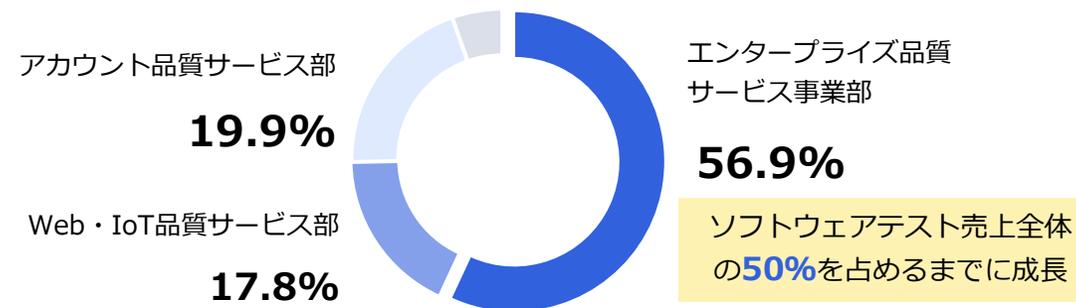
当社の優位性

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

部署別売上高構成比 FY2022



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



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	918名 (2023年12月末 グループ8社計)
内、総エンジニア数	794名 (2023年12月末 グループ8社計)
総資産	5,111百万円 (2023年12月末 グループ8社連結)



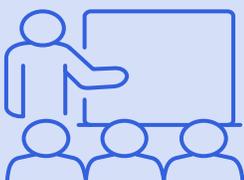
代表取締役会長兼社長

田中 真史

Tanaka Shinji



**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。**



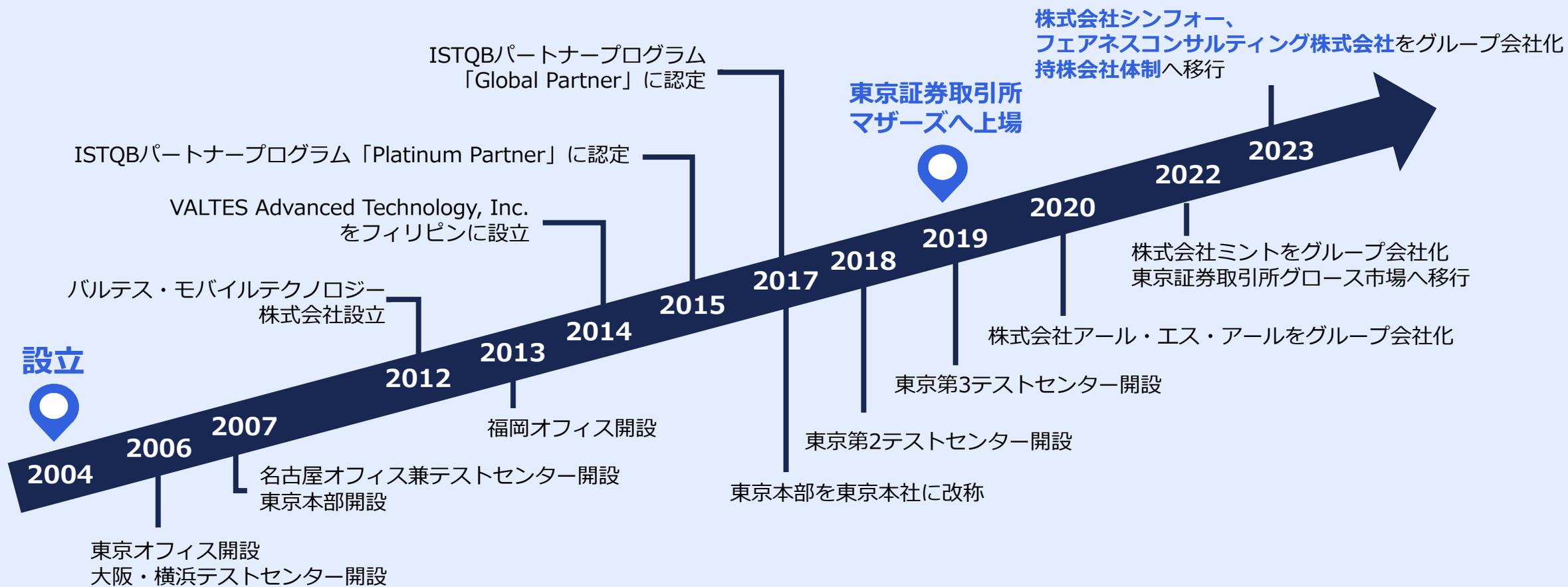
**私たちはICT社会に貢献する
人材を育成します。**



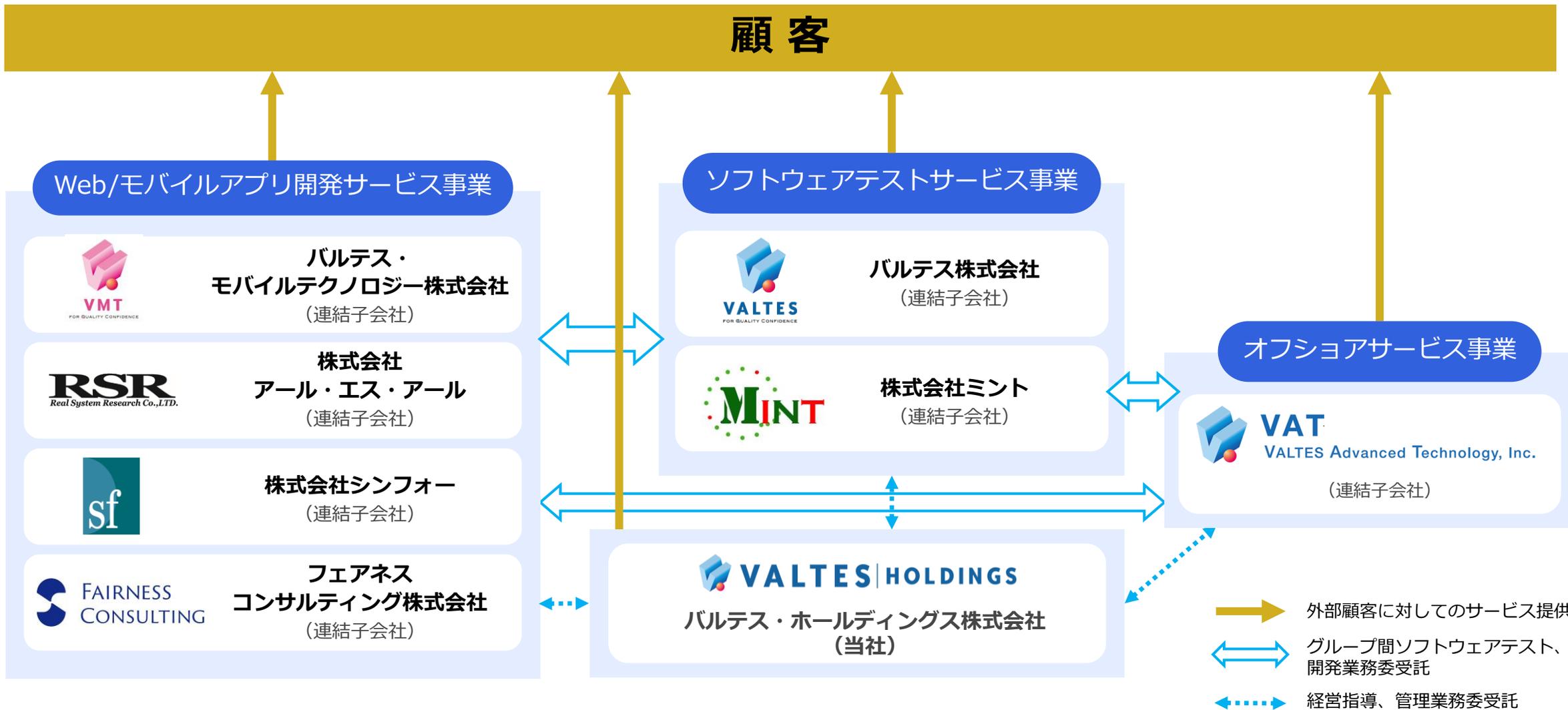
**私たちは多くの価値を創り、
お客様と共に喜びを分かち合います。**

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



顧客



ソフトウェアテストサービス 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
★2017年12月、**日本初認定！**

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

※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

日本で初の
グローバルパートナー



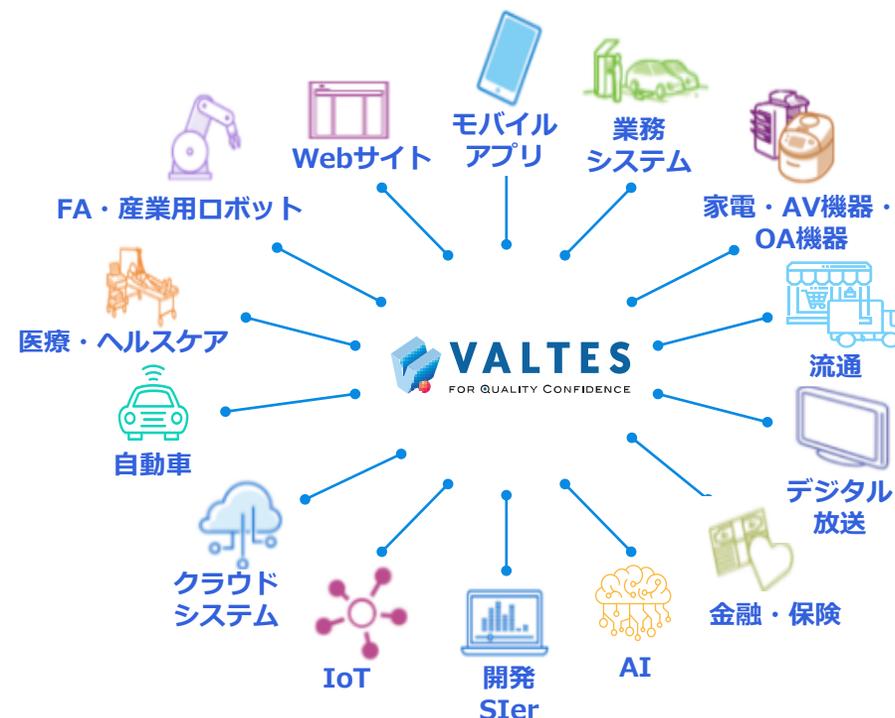
新卒



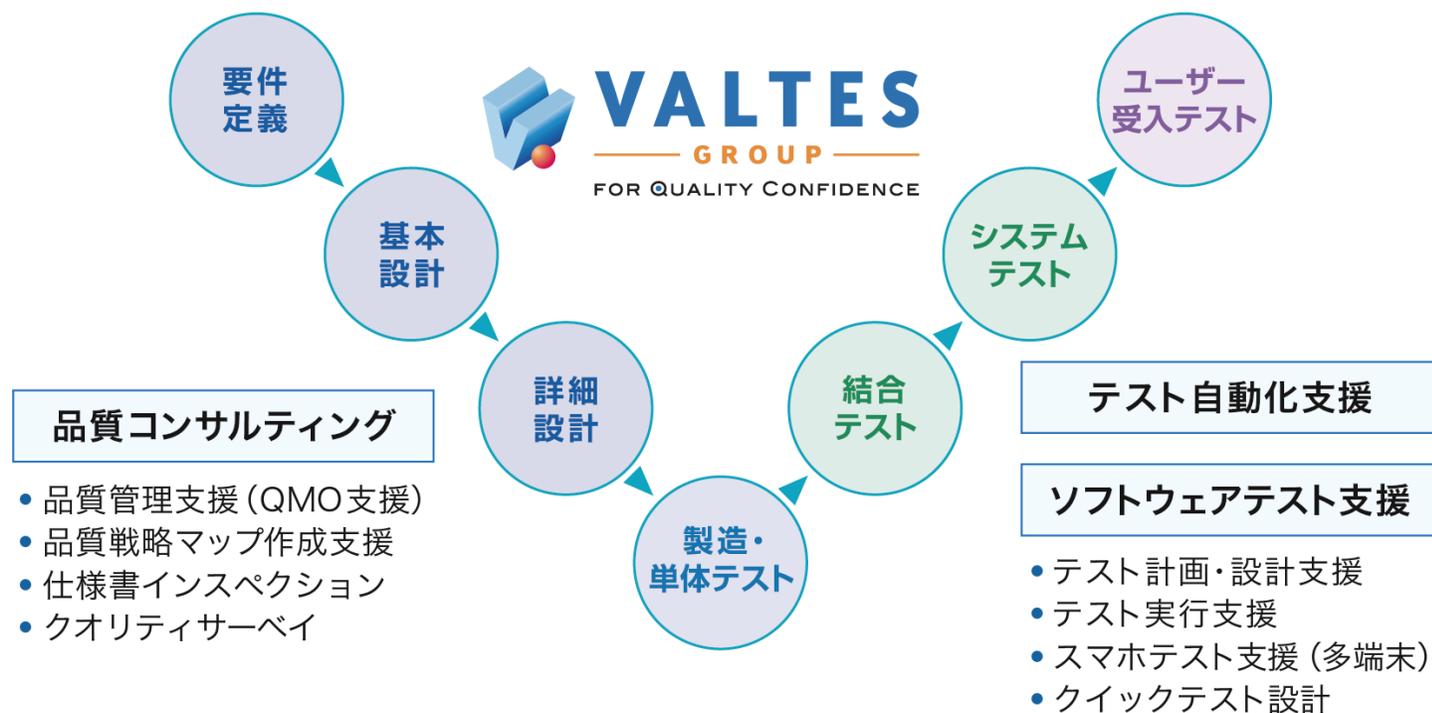
未経験者



キャリア



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"> 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

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

T-DASH

クラウドで実機テスト

いつでも、どこでも

AnyTest

テスト管理ツール

品質が見えるテスト管理

QualityTracker

サイバー攻撃可視化ツール

PrimeWAF

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



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



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サイトを防御



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



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



働きやすい環境の整備



- 男性育休制度 取得率50%
- 有給休暇 取得率81%
- フレックスタイム制度
- ホワイト企業認定 プラチナランク取得
- 産業保健師の活用
- オンライン含む懇親会補助
- JISEDAI手当（若手社員向け住宅手当）の導入
- 従業員向け譲渡制限付株式報酬制度



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の発表や「T-DASH」を用いたテスト自動化の共同研究の実施
- 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

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

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。

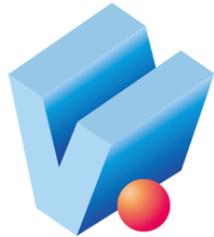
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、

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