

FY2024 中期経営計画

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

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.	これまでの歩みと目指す姿	P.4
2.	中期経営計画 ビジョン・コンセプト・概要	P.7
3.	ボトルネック解消施策	P.10
4.	中期経営計画 5つの基本戦略	P.13
5.	中期経営計画 財務戦略	P.31
6.	中期経営計画達成を支える成長基盤	P.37
7.	サステナビリティ	P.46
8.	Appendix	P.49
9.	リスク情報	P.60

※ 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

中期経営計画の位置付けと本資料での説明



1

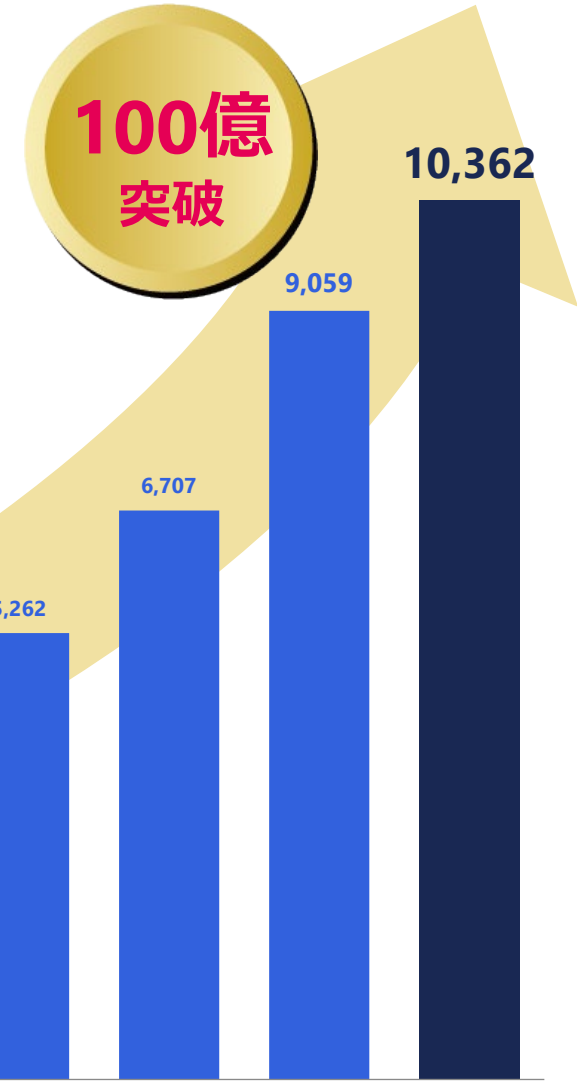
これまでの歩みと目指す姿

これまでの歩み

私たちバルテスグループは2004年の設立以降、ソフトウェアおよびシステムの品質向上と安心・安全なICT社会の実現を目標に着実に成長を続けてまいりました。

2013年には会社設立10周年を前に、10年後の目標を「100億円企業」と定め、一層のサービス・事業の拡大に精力的に取り組んだ結果、10年後の節目となる2024年3月期（FY2023）においてグループの売上高は過去最高の「103億円」にまで拡大し、当初目標を達成いたしました。

続く10年もこの勢いを止めることなく飛躍を続けるために、新たに3か年の「中期経営計画」を定め、成長のための様々な施策を推し進めてまいります。



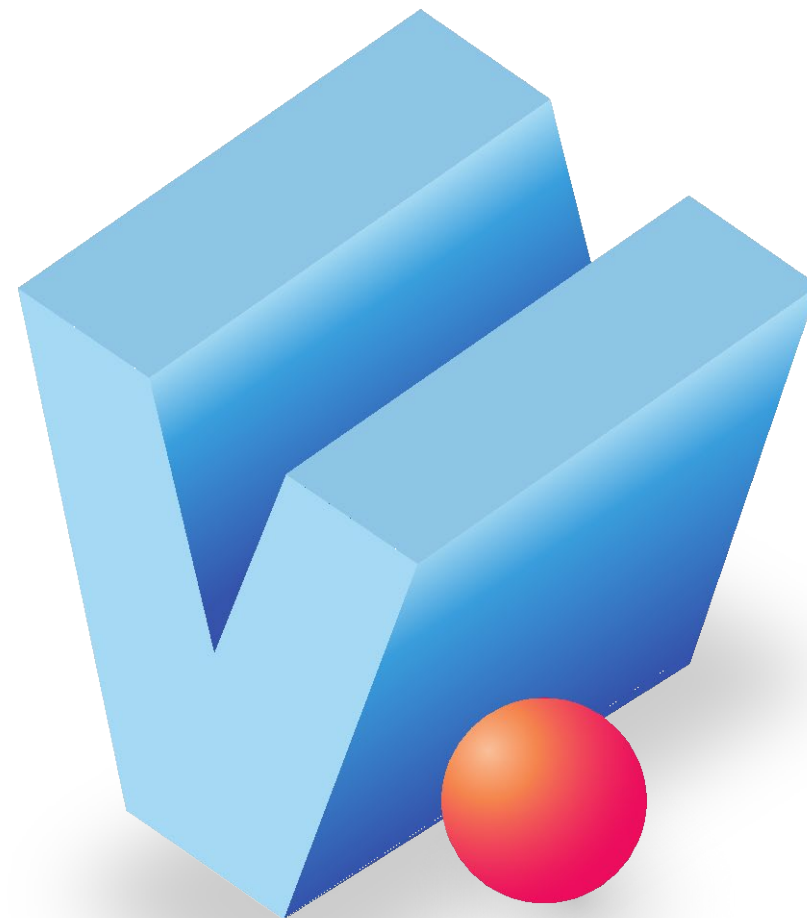
売上高の推移 (百万円)



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。





中期経営計画 ビジョン・コンセプト・概要

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

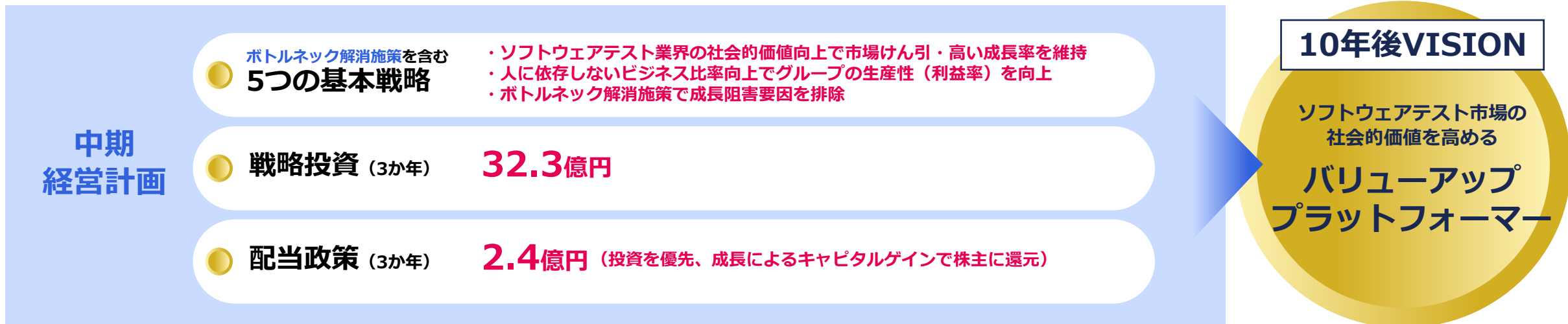
FY2024-FY2026
中期経営計画

- 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



人に依存しないビジネス拡大で
グループの生産性を向上



- ボトルネック解消施策を含む **5つの基本戦略**
 - ・ソフトウェアテスト業界の社会的価値向上で市場けん引・高い成長率を維持
 - ・人に依存しないビジネス比率向上でグループの生産性（利益率）を向上
 - ・ボトルネック解消施策で成長阻害要因を排除
- **戦略投資**（3か年） **32.3億円**
- **配当政策**（3か年） **2.4億円**（投資を優先、成長によるキャピタルゲインで株主に還元）

10年後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



FY2023	本中期経営計画（3か年）	FY2026	FY2033
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%	

3

ボトルネック解消施策

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 (5つの基本戦略を含む)

▶ 組織新設・採用強化 (基本戦略1-重点戦略④)

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 (基本戦略1-重点戦略④)

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 (基本戦略5-重点戦略①)

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 (基本戦略1-重点戦略①)

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)

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
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 (5つの基本戦略を含む)

▶ 営業組織の拡大・複数化 (基本戦略1-重点戦略⑥)

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 (基本戦略1-重点戦略⑥)

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 (基本戦略2-重点戦略⑤、基本戦略5-重点戦略③)

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

4

中期経営計画 5つの基本戦略

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

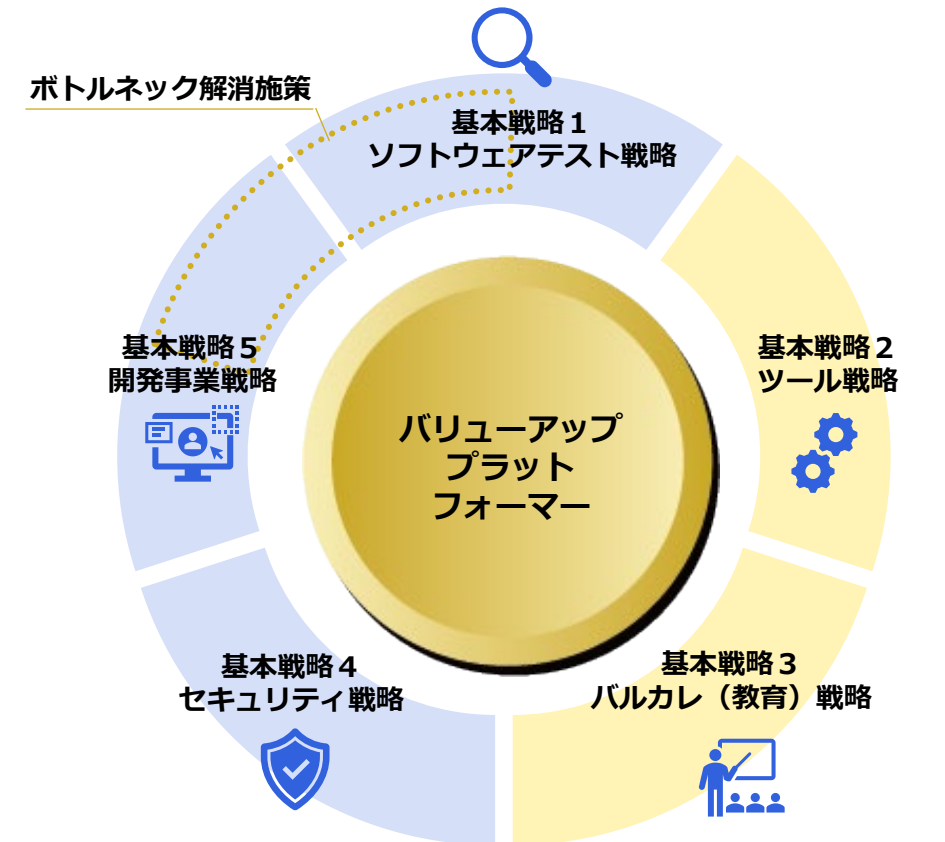
基本戦略2：ツール戦略

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を含む）



中期経営計画（3か年）

■ 中期経営計画5つの基本戦略

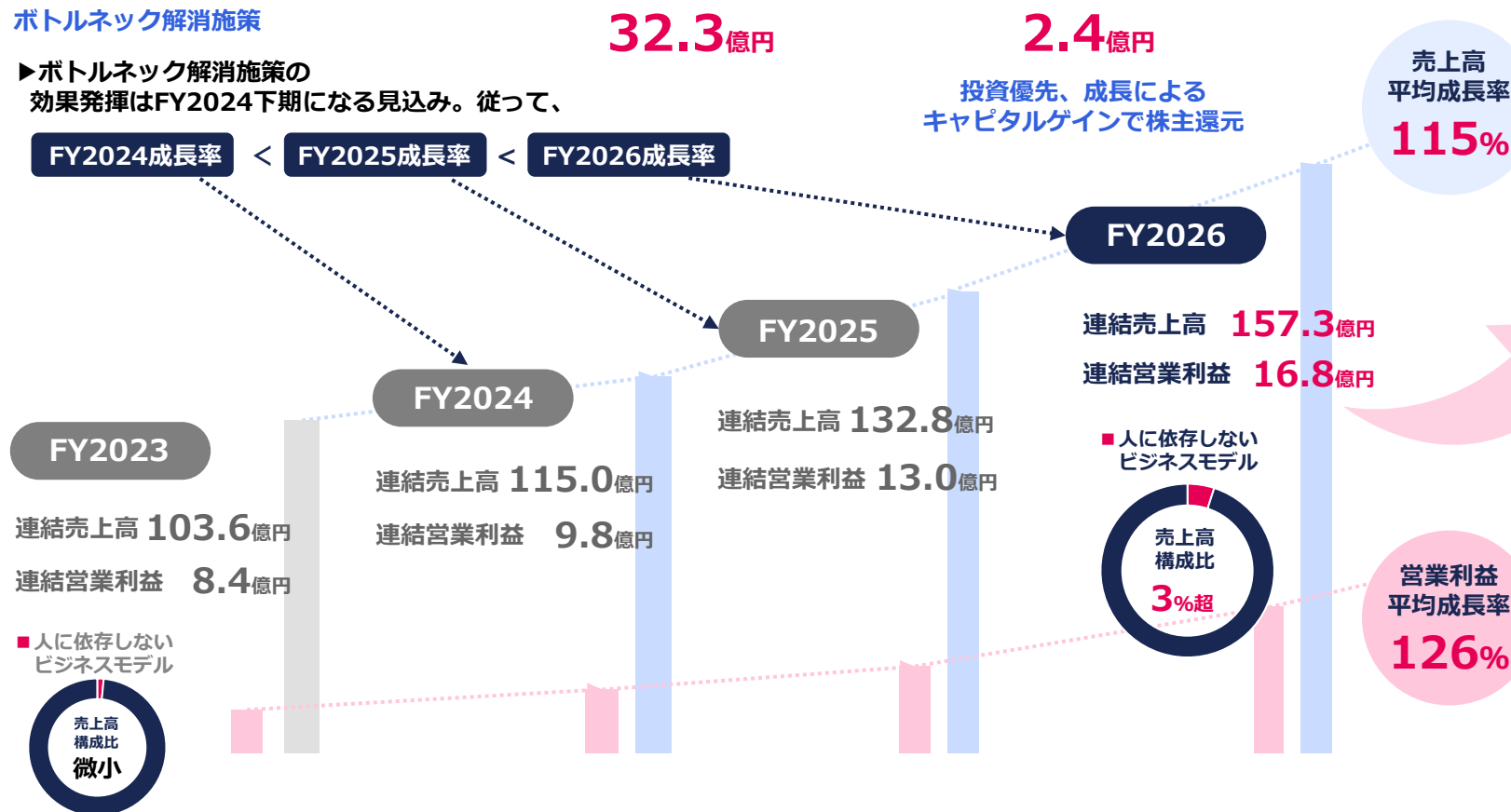
■ 戦略投資（3か年）

■ 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。従って、

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

コンセプト

上流～下流までバルテス品質を届ける
トータルテストサービス



目指す姿

- ①上流工程（要件定義や基本設計）からのコンサルティング、
テストを見据えた無駄のないソフトウェア開発の支援
- ②エンタープライズ領域を重点ターゲット、
ドメインノウハウと実績を蓄積し競争優位性を図る

基本戦略
1基本戦略
2基本戦略
3基本戦略
4基本戦略
5

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	・エンタープライズ市場	・エンタープライズ市場 ※特に金融業界	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ターゲット業界のリード獲得 ✓ マーケティング・セールスモデルの設計
提供価値	・テスト計画の設計から実行までサポート	・要件定義～テスト実行まで、無駄のないソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ドメインノウハウの蓄積・ナレッジ化 ✓ エンジニア・BP確保
モデル	・テストドキュメントを基にした高品質な支援体制	・上流（コンサルティング）～下流（実行）までトータルサポート	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サービスモデルの設計 ✓ 組織の複数化によるマネジメント強化

重点戦略



①エンタープライズ領域
顧客開拓に向けた
マーケティング・営業施策強化



②エンジニア採用



③ビジネスパートナー
（BP・外部人材）開拓



④PM層/ハイレイヤーの
確保
新部署設置・教育強化

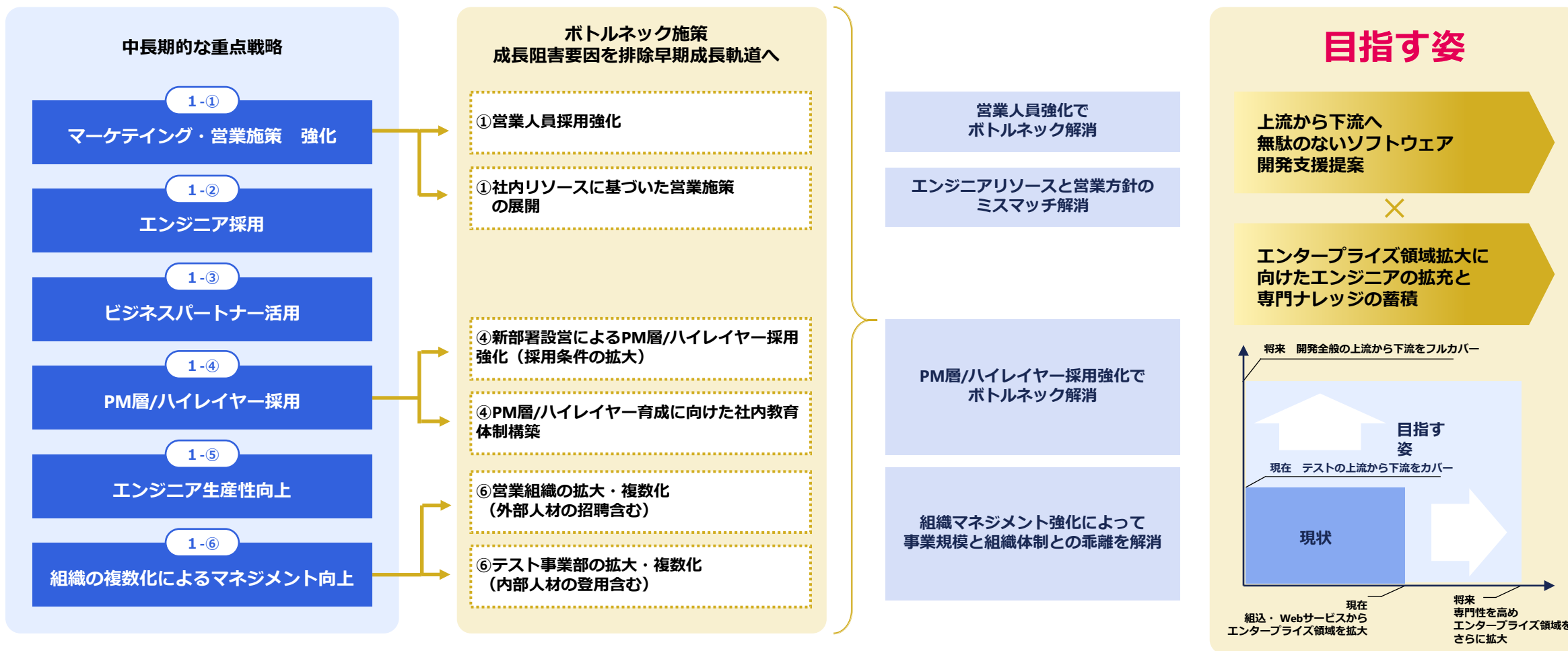


⑤エンジニアの
生産性向上



⑥組織の複数化による
マネジメント向上

ボトルネック解消施策との関連



コンセプト

ソフトウェア品質向上のトータルサポート
企業として、ツールを通じて全ての工程の
品質向上に寄与する

目指す姿

- ①ソフトウェアテストの上流から下流までツール連携によるホールプロダクトで価値提供をする
- ②ロータッチモデルで人を介さず数を獲得する

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> 中小Web系企業 (T-DASH/AnyTest) エンタープライズ市場 (T-DASH/QualityTracker) 	<ul style="list-style-type: none"> 全てのITエンジニア 	<ul style="list-style-type: none"> 全てのITエンジニアへ展開
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> テスト自動化ツール (T-DASH) テスト管理ツール (QualityTracker) スマホ遠隔操作ツール (AnyTest) 	<ul style="list-style-type: none"> ツール連携によるホールプロダクト (上流～下流まで) 導入・サポート (コンサルティング) 	<ul style="list-style-type: none"> ホールプロダクトの確立 上流工程のナレッジ化 コンサルティングナレッジの設計 (マネタイズ化)
モデル	<ul style="list-style-type: none"> テストで培ったノウハウをツール化し顧客に提供 人を介しての営業 	<ul style="list-style-type: none"> テストで培ったノウハウを進化させツール化し、顧客に提供する ノータッチモデル (Webで完結) 	<ul style="list-style-type: none"> ノウハウ (ナレッジ) の蓄積 マーケティングモデルの確立 ノータッチモデルの仕組み構築

重点戦略



①ホールプロダクトの
具現化



②具現化計画の立案
具現化



③開発計画のスピード、
バージョンアップ



④マーケティング
施策



⑤専門販売部隊の設置

事業コンセプト

目指すべき姿

提供価値

ソフトウェア品質向上のトータルサポート企業として、ツールを通じて全ての工程の品質向上に寄与する

ツール連携によるホールプロダクト

コアバリュー

強み

事業力の源泉

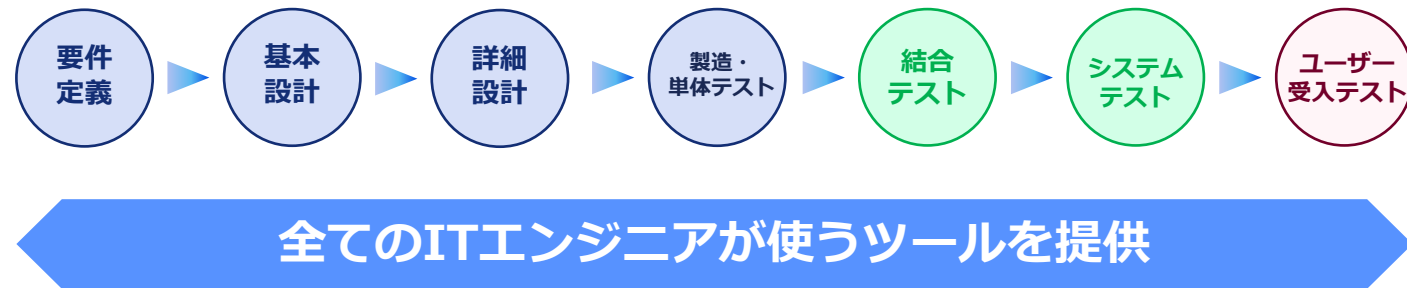
差別化要因



提供する市場

全てのITエンジニア

ソフトウェアテスト全工程



コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

唯一無二の教育プラットフォームで
ソフトウェアテスト分野の品質向上に貢献

**バルカレ**

一歩先ゆく品質のプロを育てる

目指す姿

- ①開発エンジニアのスキル・知識向上に向けた、ソフトウェアテストに関する各種教育コンテンツの提供（講座、e-ラーニング 等）
- ②履修者に対する認定制度
- ③バルテスのコーポレートブランディング、教育サービスのブランディングにより「認定=バルテス品質」として普及させる

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア 	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア（BtoB、BtoC双方） ※BtoBは規模の大きな企業が対象 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ターゲットへのリーチ
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> リアル講座中心のテスト教育 	<ul style="list-style-type: none"> バルカレ（BtoB・BtoC×リアル・オンラインのハイブリッド教育プラットフォーム） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンテンツの充実 ✓ リアル×オンラインの教育サービスの拡大
モデル	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアテストの現場で培ったノウハウを教育サービスに昇華 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアテストの現場で培ったノウハウを教育サービスに昇華 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソフトウェアテストにおけるノウハウのナレッジ化

重点戦略



①受講者（開発エンジニア）獲得・マーケティング強化



②エンドユーザー（二次ターゲット）へのブランディング



③コンテンツ数の充実化

テストの専門家が体系化した品質向上のノウハウ

品質教育サービス「バルカレ」3つのメニュー

企業向け講座



事前ヒアリングに基づき、品質課題に沿ったカリキュラムを提供。
実務で使える品質管理手法が受講可能。

オープン講座



様々なテーマに沿った品質教育を定期的
に開催。
座学だけでなく演習を交えた講義を実施。

eラーニング



バルテスのソフトウェア品質教育サービスを
自由なペースでコンテンツを利用できる
eラーニング形式のカリキュラム。

コンテンツの更なる充実化、認証制度の設定へ



バルカレの詳細については、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/education/>

コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

セキュリティ対策における バリューチェーン強化による ワンストップサービスの提供



目指す姿

- ① 開発段階から公開後まで一貫通貫のセキュリティサービス提供
- ② サービス単体（点）ではなく、複合的サービス（線）としてのブランド価値を提供
- ③ 自社の診断員の増強のみならず、診断員の教育を外部への提供価値へ

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> ECを中心とするインターネットサービス事業者 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットサービス事業者+行政系 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズ調査（アンケート・ヒアリング調査等） ワンストップサービスのブランド力向上
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 脆弱性診断を中心とするセキュリティサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 診断員教育サービスまで含めセキュリティ対策におけるワンストップサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 自社診断ツールの開発 自社の診断員の増強と教育自体の事業化を目指した教育コンテンツの開発
モデル	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材による人的サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材による人的サービスの提供 診断員育成の教育コンテンツ提供 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の診断員の増強と教育自体の事業化を目指した教育コンテンツの開発

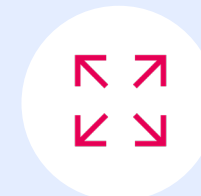
重点戦略



① 診断員の教育による人員増強



② 診断員育成の教育コンテンツ提供



③ セキュリティサービスの拡充

セキュリティに関する企業の困りごとについてワンストップサービスを提供

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

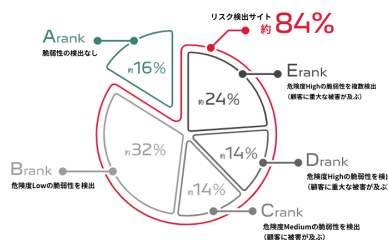
個人情報取得

サイト改ざん

不正ログイン



複合的サービス（線）としてのソリューション



脆弱性診断

脆弱性の可視化・治療



ペネトレーションテスト（侵入テスト）サービス



クラウド診断サービス

対応力の向上支援



セキュアプログラミングのソフトウェア品質セミナー



診断員教育

コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

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



目指す姿

- ①グループ内教育・ローテーションでボトルネックを解消し
顧客課題への早期対応を目指す
- ②グループを横断する組織体制で顧客課題解決に向けた
総合的ソリューションを提供

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> それぞれの開発事業の市場・顧客 	<ul style="list-style-type: none"> グループのターゲットとする市場・顧客 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ターゲット市場・顧客の課題ニーズ分析 ✓ グループ横断的分析・営業体制の強化
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> それぞれの開発会社の技術・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客課題の解決となる総合的ソリューションの提供(提案型高付加価値サービス) グループサポートによるスピード対応 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客ニーズに対応したサービスの開発 ✓ 子会社間の相互フォローを可能とするエンジニアの教育（テスト含む）・流動化 ✓ 新規技術・サービスの増強（M&A含む）
モデル	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発及びSES 	<ul style="list-style-type: none"> グループの各開発企業の強みを活かした、複合的提案型クロスセルモデル 顧客ニーズに即対応するグループ内エンジニア流動化モデル 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クロスセルに適したグループ横断型営業体制の構築 ✓ 人材不足によるボトルネックを解消するためグループ内エンジニア活用モデル確立

重点戦略



①グループエンジニア教育
事業間ローテーション
(テスト含む)



②グループターゲット顧客の
潜在的課題・ニーズの分析
総合的ソリューションの開発



③グループ横断的営業部門
の強化・拡大

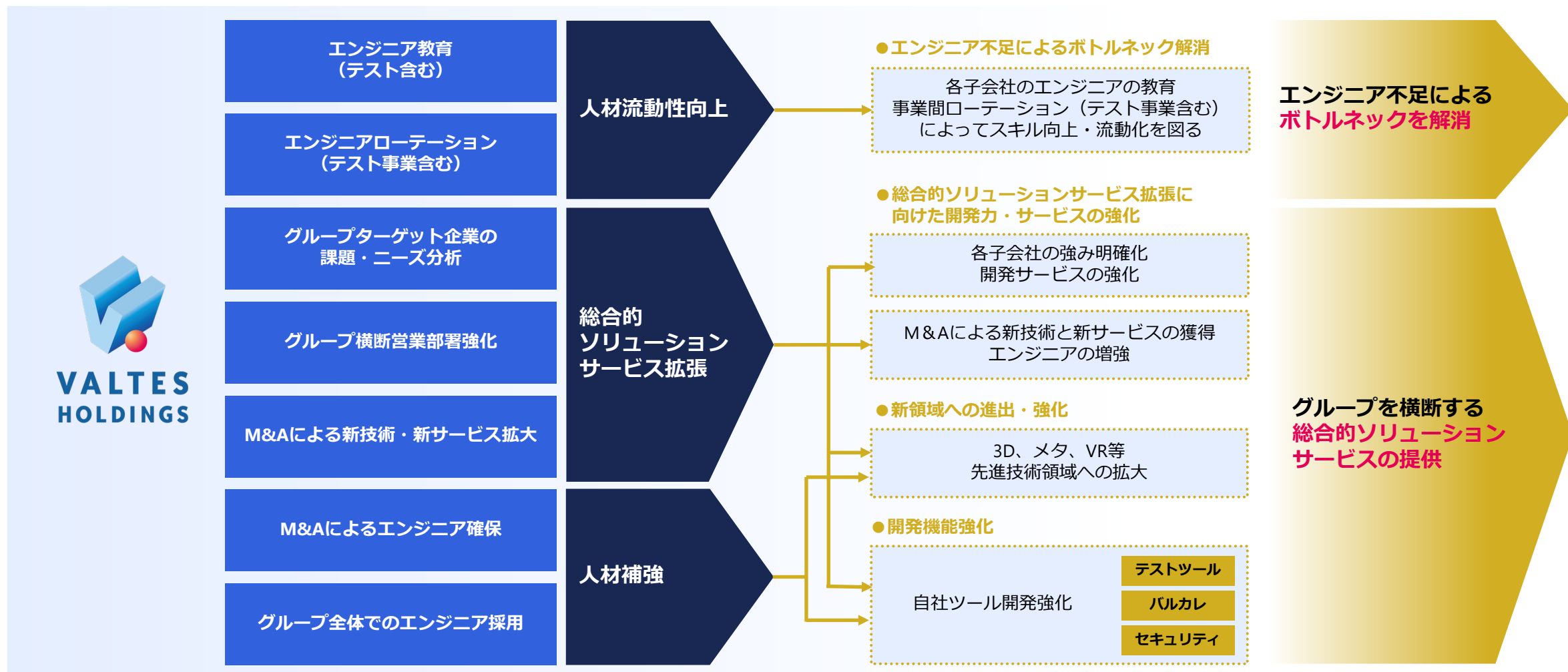


④M&Aによる顧客課題解決
新技術及び新サービス獲得
エンジニアの補強



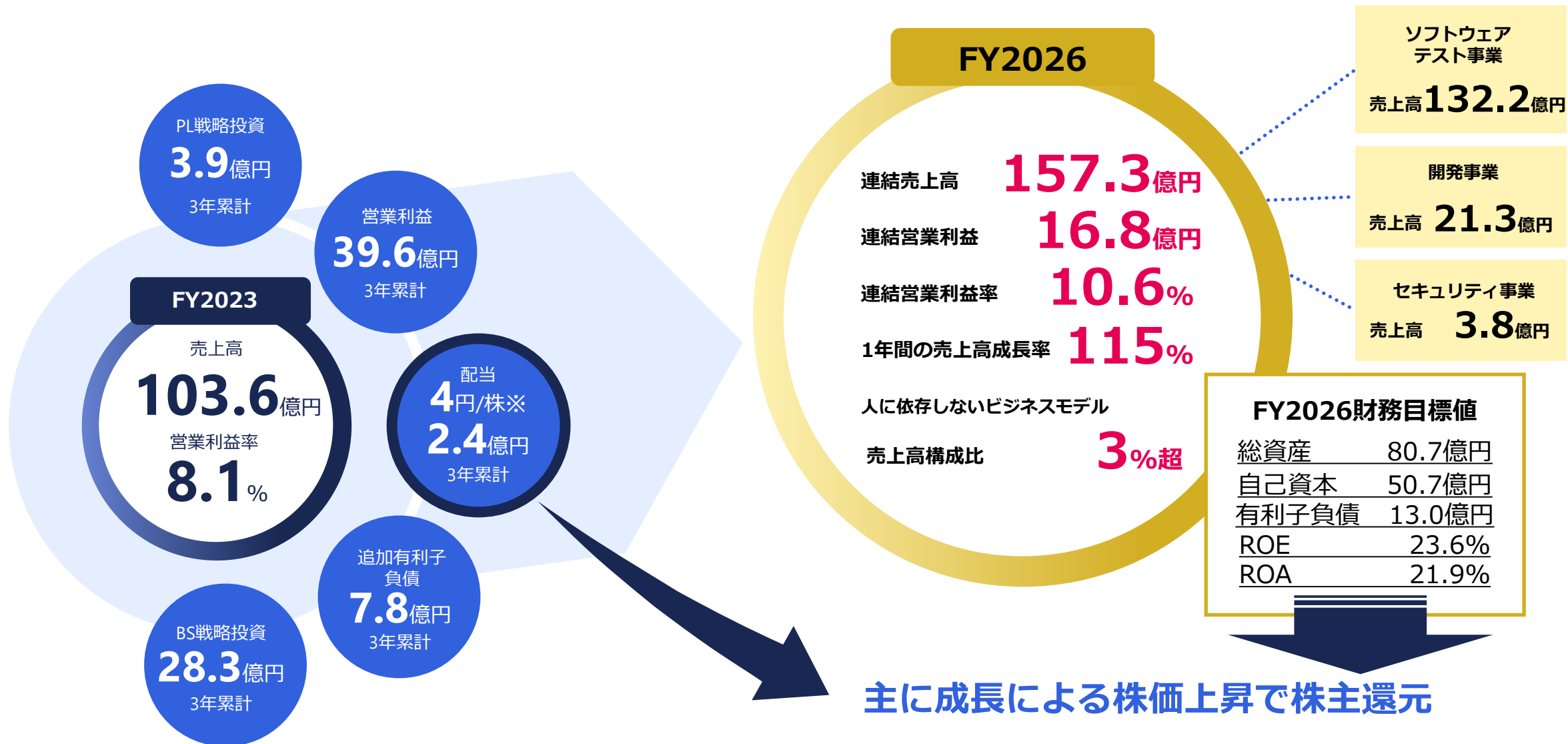
⑤テスト事業で培った
採用スキームで
グループエンジニア採用強化

ボトルネック解消施策との関連





中期経営計画 財務戦略



財務戦略コンセプト

プライム上場・10年ビジョンを視野に 今後の飛躍に向けた「投資による攻めの基盤づくり」

投資・配当・資金

- **投資戦略**：人に依存しないビジネスモデルの実現に向けて、開発投資、ブランディング投資、M&A等の事業戦略投資及び採用・設備投資等、3か年で総額32億円の『戦略投資』を実施します。
- **配当政策**：当面は1株当たり4円の配当を基本施策とし、上記投資で業容を拡大し、株価上昇による株主還元を主目的とします。
- **資金計画**：21期、22期の投資額は積極的に借入を利用し、23期は自己資金にて対応します。

		FY2023 実績		FY2026 目標	
		(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)
業績	売上高	10,362	100.0	15,739	100.0
	営業利益	841	8.1	1,679	10.6
	経常利益	850	8.2	1,679	10.6
	親会社株主に 帰属する当期純利益	518	5.0	1,081	6.8
資産	総資産	5,396	—	8,093	—
	自己資本	2,820	—	5,076	—
	有利子負債	997	—	1,302	—
	ROE・ROA	19.8%・17.9%	—	23.6%・21.9%	—
	一株当たり配当・ 配当総額	4円・81	—	4円・81	—

3年間の投資金額



PL戦略投資

(採用、研究開発等)

395百万円



BS戦略投資

(M&A等)

2,836百万円

戦略投資

■ プライム上場・10年ビジョンを視野に32億円の戦略投資で攻めの基盤構築

人に依存しないビジネスモデルの実現に向けては、ツールやセキュリティ等の“開発投資”、サービスの知名度向上に向けた“ブランディング投資”、M&Aをはじめとする“事業戦略投資”、優秀な人材を集めるための“採用・設備投資”など『戦略投資』を行います。

なお戦略投資はPLに影響する「PL戦略投資」と影響を与えない「BS戦略投資」を想定し、「PL戦略投資」は通常のコストとは別に追加的に発生する採用費・研究開発費・広告宣伝費・支払手数料を包括し、一方「BS戦略投資」はM&A・研究開発投資（資産計上分）・有形固定資産投資を包括します。

PL戦略投資
(3年累計)

3.9億円

採用費、研究開発費、広告宣伝費 等
本中期経営計画達成のため追加で支出

BS戦略投資
(3年累計)

28.3億円

M&A・研究開発投資（資産計上分）
有形固定資産投資

戦略投資 (3年累計)

32.3億円

配当

■ 1株当たり4円の配当を基本施策、投資による成長で株価上昇による株主還元を目指す

本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し、上記投資によって事業拡大を実現させ、株価上昇による株主還元を主目的とします。

（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。）



資金戦略

■ FY2024・FY2025は戦略投資の70%を目安に積極的な借入を実施

株主資本コストが借入コストを大きく上回る現状を勘案し、

FY2024、FY2025は戦略投資額の70%を目途に積極的に借入を利用します。

一方で最終年度FY2026の投資は可能な限り自己資金を利用して行うこととします。



6

中計経営計画達成を支える
成長基盤

成長を後押しする外部環境

外部環境①（機会）

DX化によるIT市場の
継続的拡大
テスト業界は
6兆円以上の規模

外部環境②（脅威）

日本国内の
IT人材不足
FY2026に約38万人の
不足を予想

テスト需要増（機会）

IT人材不足はテストを
外注する動機となるため、
当社にとってはポジティブ



自社の強み

強み 01 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展開

専門性の向上で参入障壁構築

強み 02 バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ
人材育成メソッドの充実

新入社員・中途社員の早期戦力化

強み 03 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

顧客IT部署負担軽減と工数削減によるコストメリット

強み 04 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・管理ツールを自社開発

顧客・Sierに品質向上と開発短期化メリットを提供

強み 05 サイバーセキュリティサービスの拡充

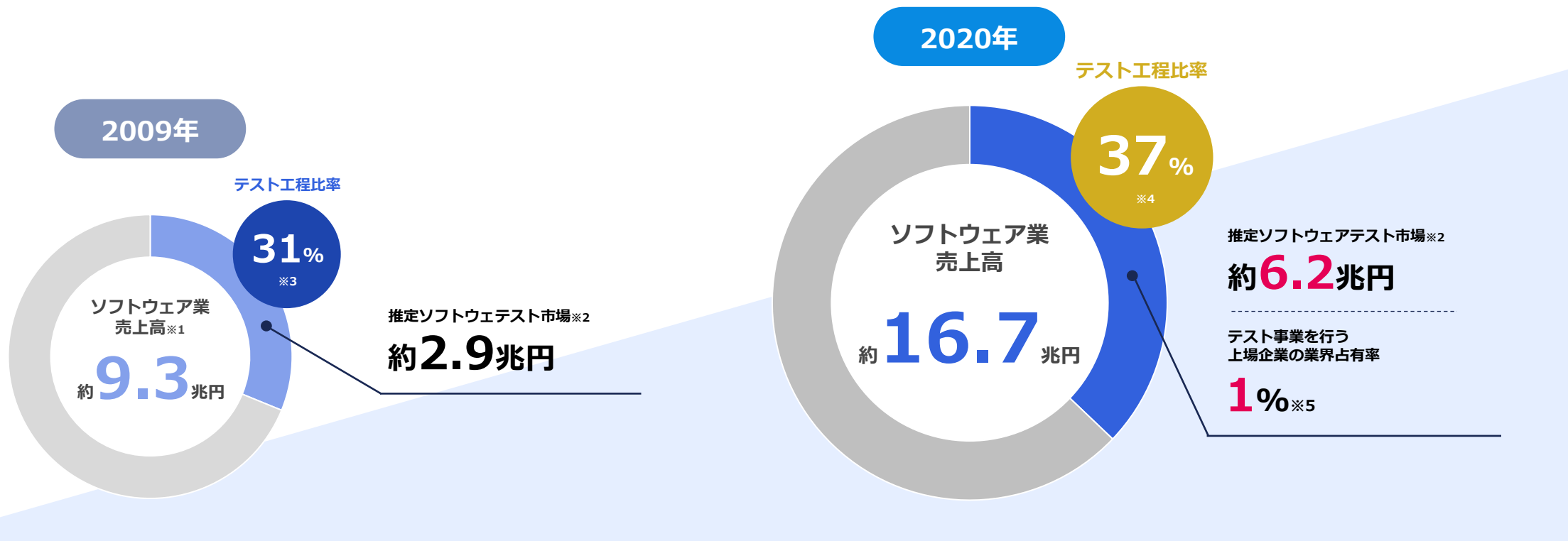
セキュリティに関するトータルな提案が可能

競争優位性を
維持し
成長を持続

FY2026
売上高**157**億円
営業利益率**10.6%**

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

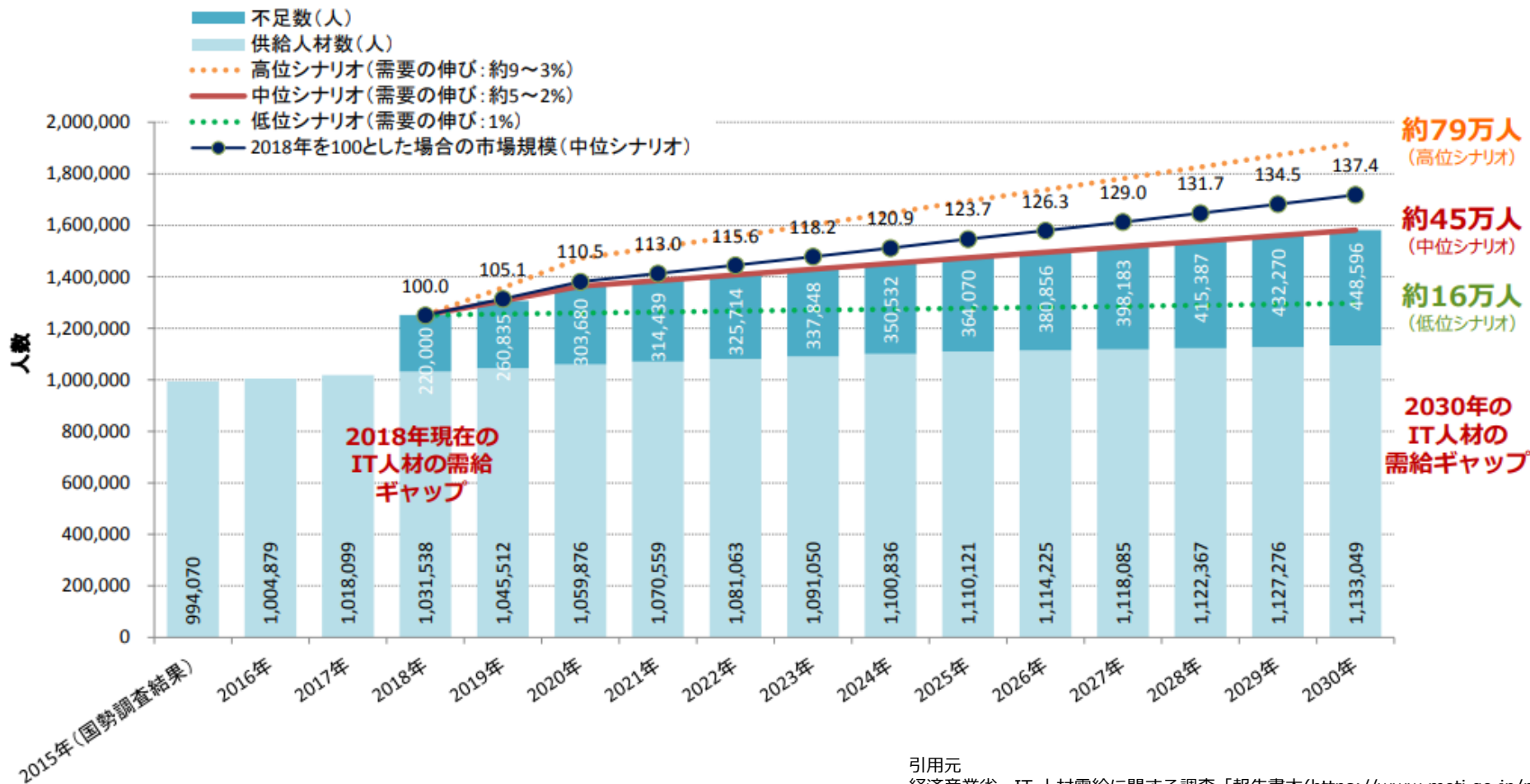
■ ソフトウェア業売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



※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

外部環境②（脅威&機会）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



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」)

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

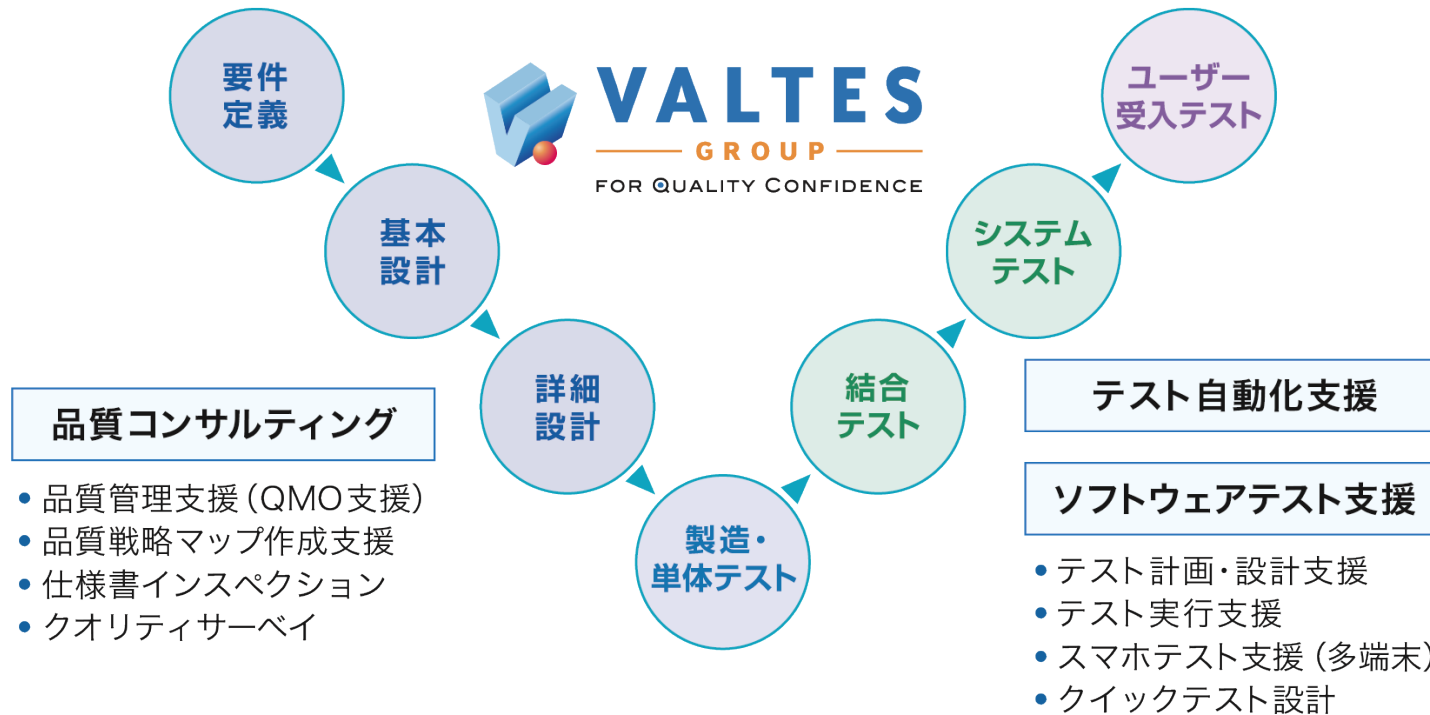
自社の強み② バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ 人材早期育成メソッドの充実

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



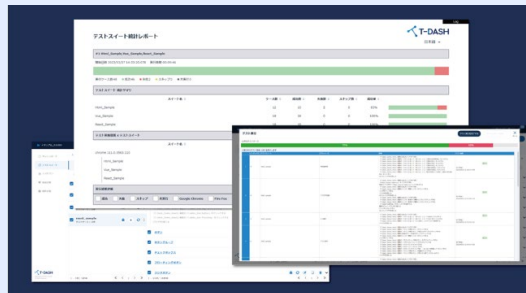
総合的リユース提供で
顧客IT部署の負担軽減と
工数削減による
コストメリットの提供が可能

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



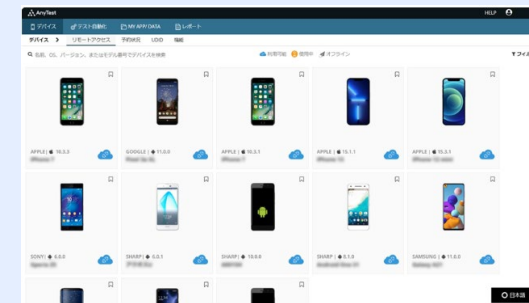
日本語で作成したテストケースで
自動テストを実現したテスト自動化ツール

■ 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

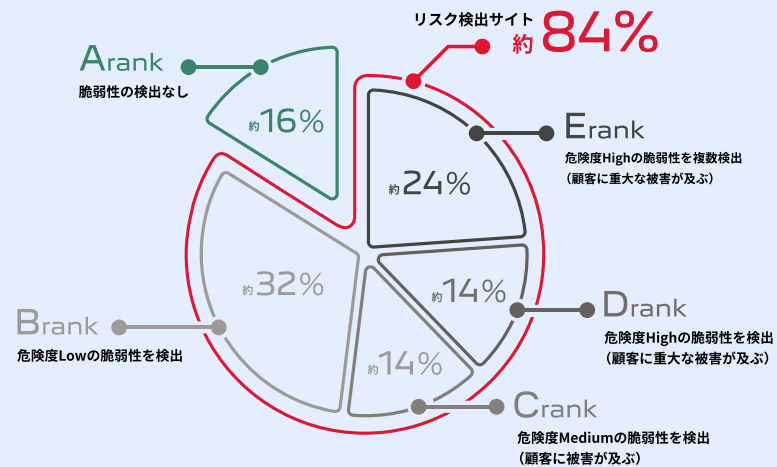


品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

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

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



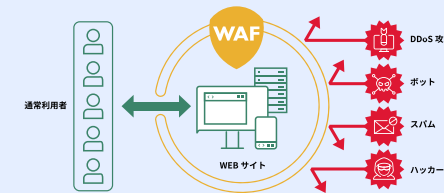
クラウド診断サービス

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/>



サステナビリティ

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



8

Appendix

「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。



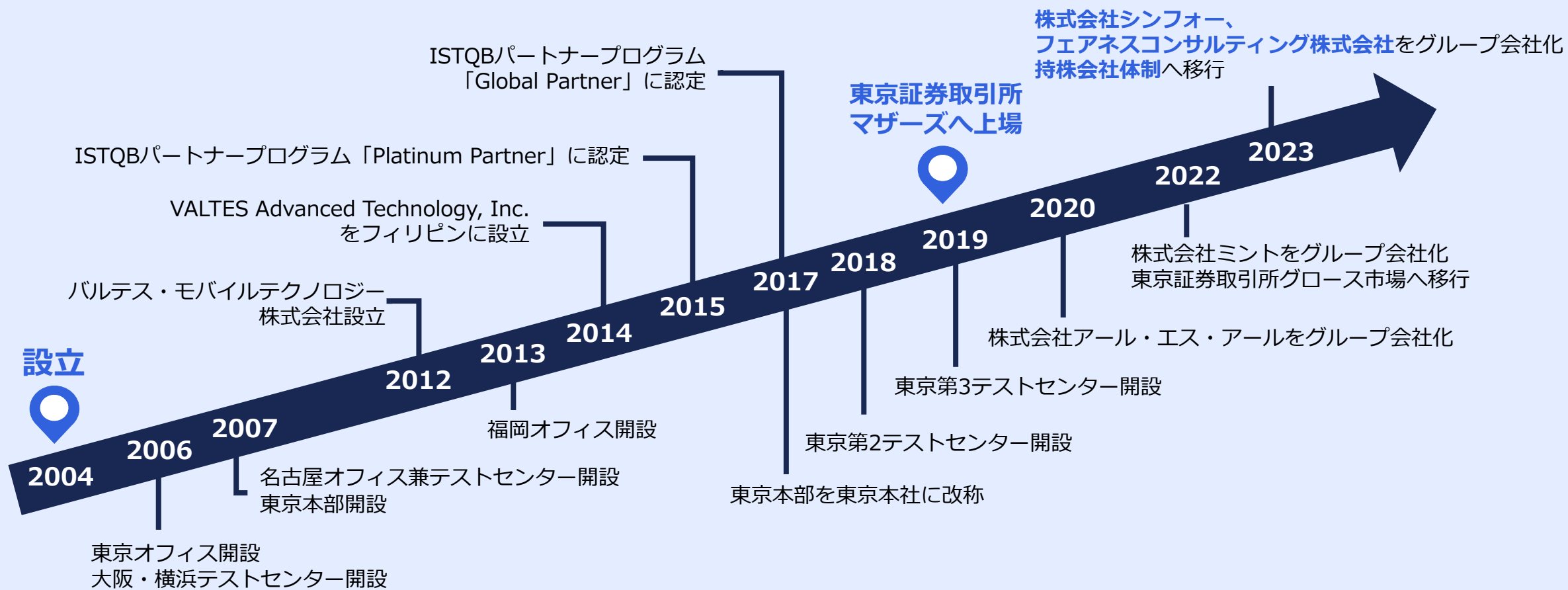
私たちはICT社会に貢献する
人材を育成します。



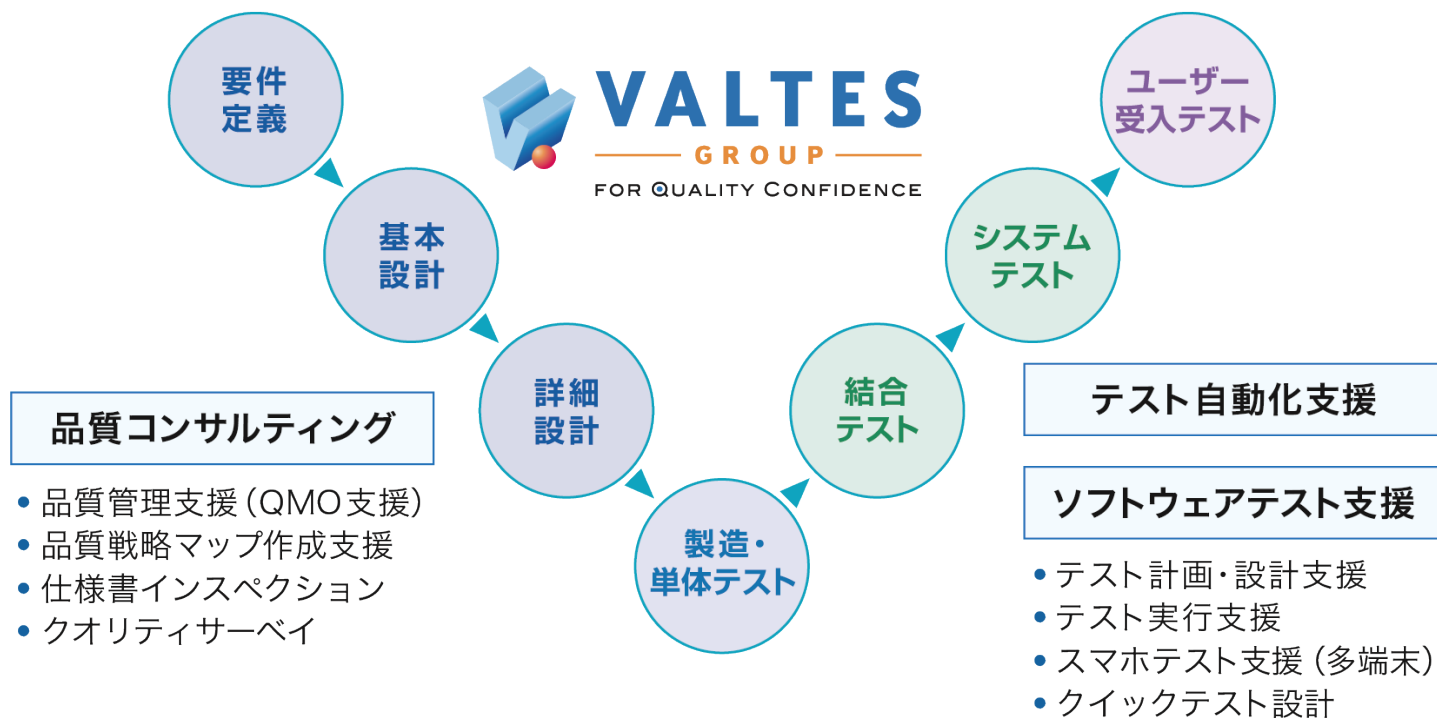
私たちは多くの価値を創り、
お客様と共に喜びを分かち合います。

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



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**

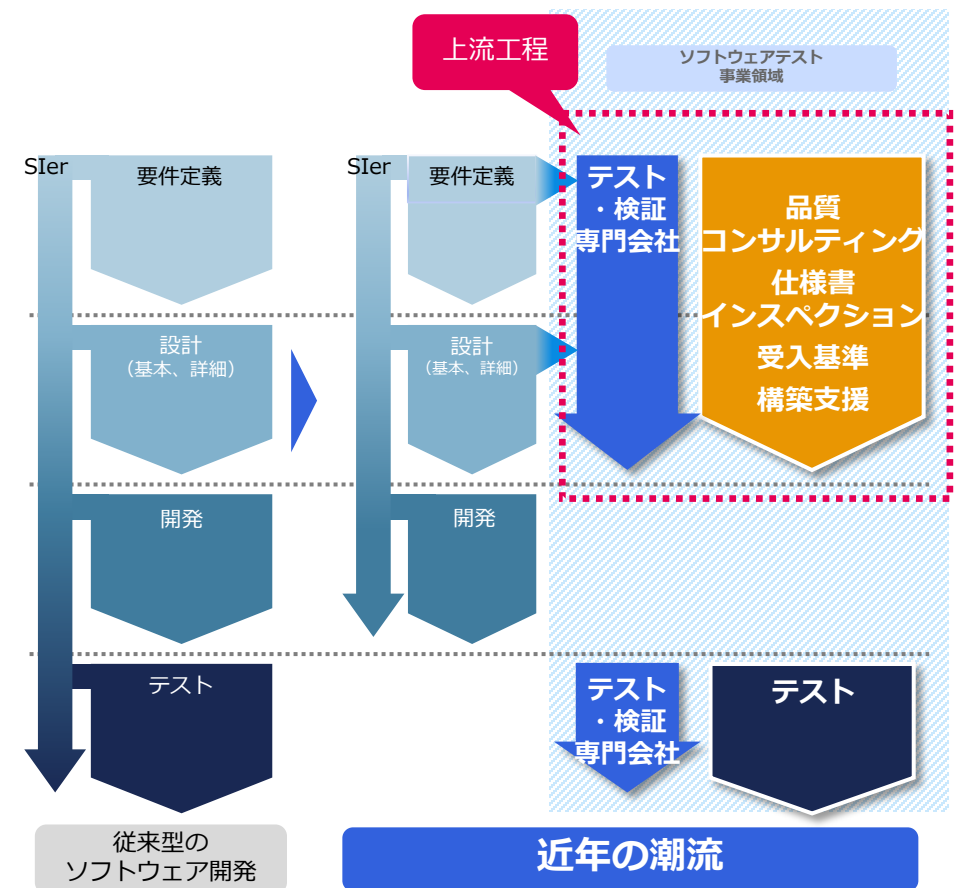

日本語でつくるテスト自動化
- クラウドで実機テスト**


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**


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



2023年10月に持株会社体制へ移行、事業グループ会社で品質向上支援の事業展開

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

前回成長戦略※の進捗内容とその評価

1 人的資本への投資

- ・積極的、計画的な人材採用
- ・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

■ 正社員エンジニア採用数

190名 (FY2023)

人材確保は順調に進捗いたしました。PM層/ハイレイヤーの採用は滞り成長を阻害するボトルネックとなったとの認識です。今後は新たに策定した本中期経営計画において積極的にこれらボトルネックの解消を目指してまいります。

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

■ ソフトウェアテスト取引先あたり1億円以上の売上高

5,123百万円 (FY2023)

案件の大型化が継続しており、2024年3月期の売上高拡大に貢献していると評価しております。

3 知的財産の拡大

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

■ 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

テストノウハウやセキュリティノウハウを活かしたツールの開発に注力することで知的財産の拡大を進めることが出来たと評価しております。

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

■ 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・PMI

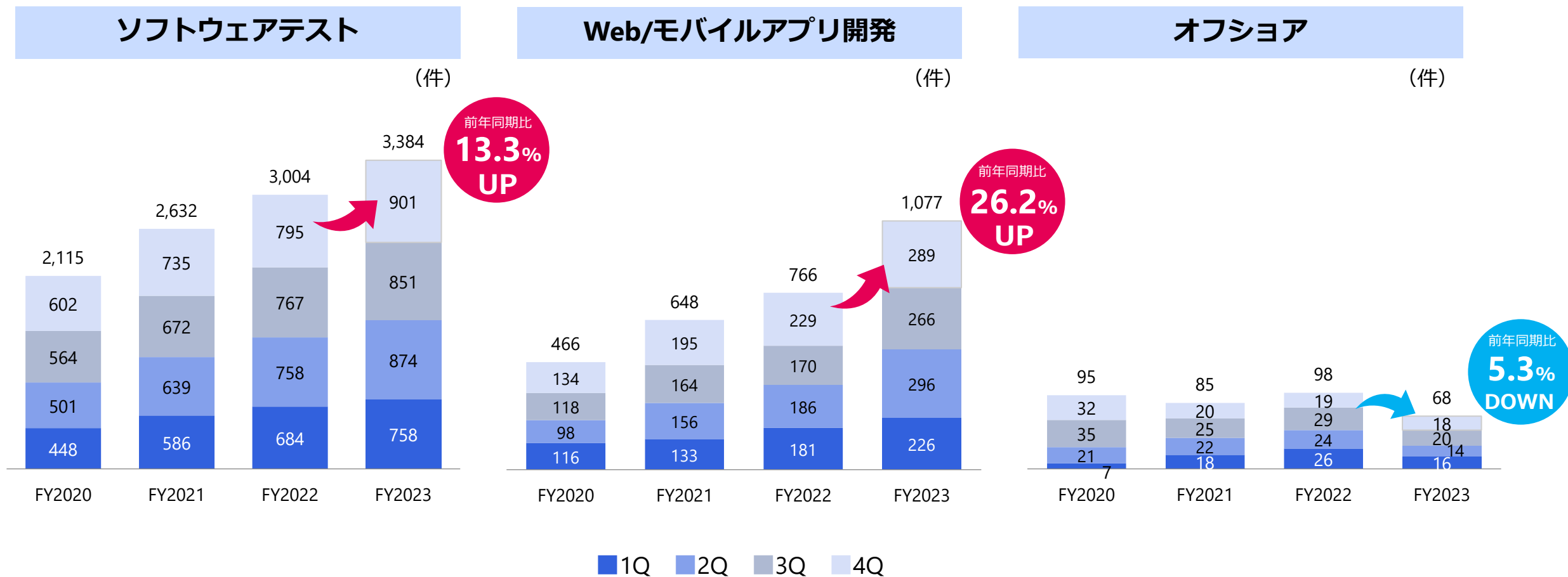
■ 2023年10月よりホールディングス体制へ移行・社外取締役の過半数化

シンフォー社、フェアネスコンサルティング社のPMIは順調に推移。ホールディングス体制への移行後、社外取締役が過半数、ガバナンスの大幅な向上を図ることが出来たと評価しております。

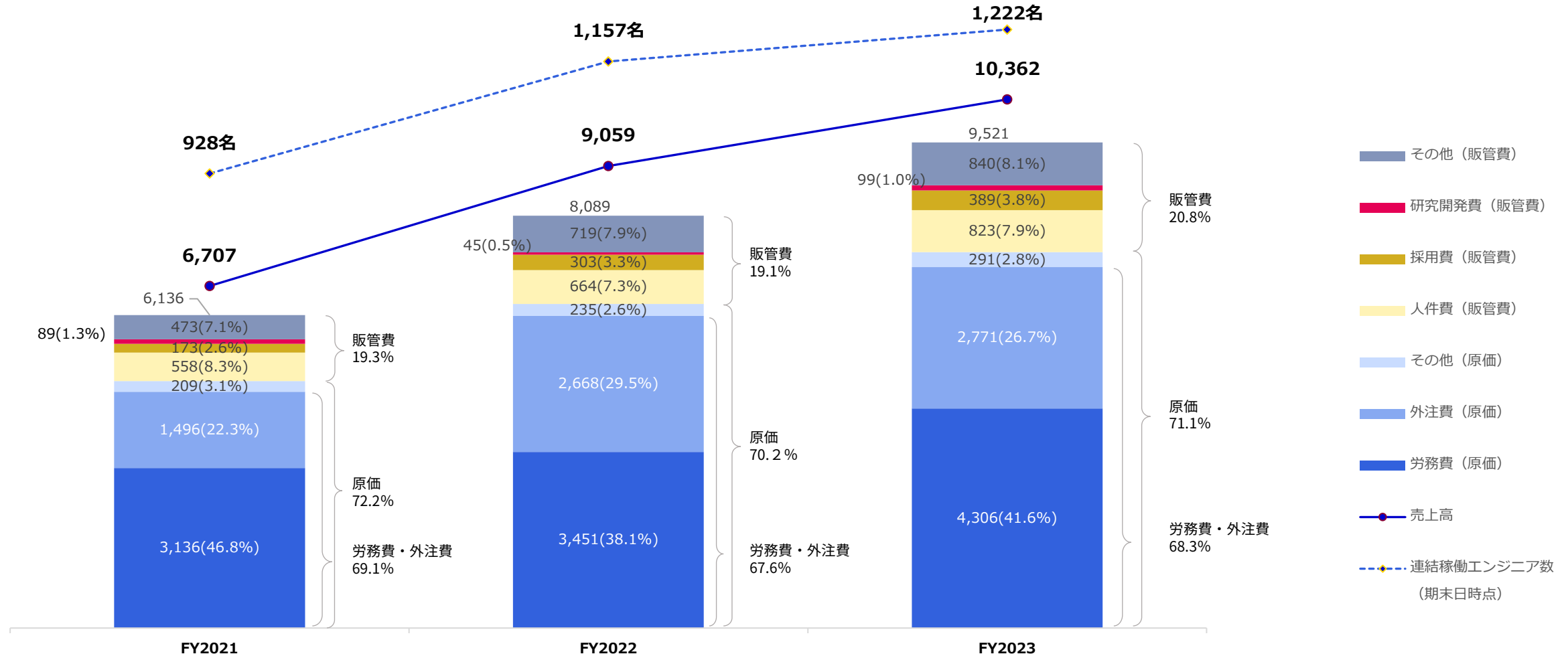
※ 前回成長戦略の詳細につきましては、2023年6月30に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を下記のURLよりご参照ください。

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

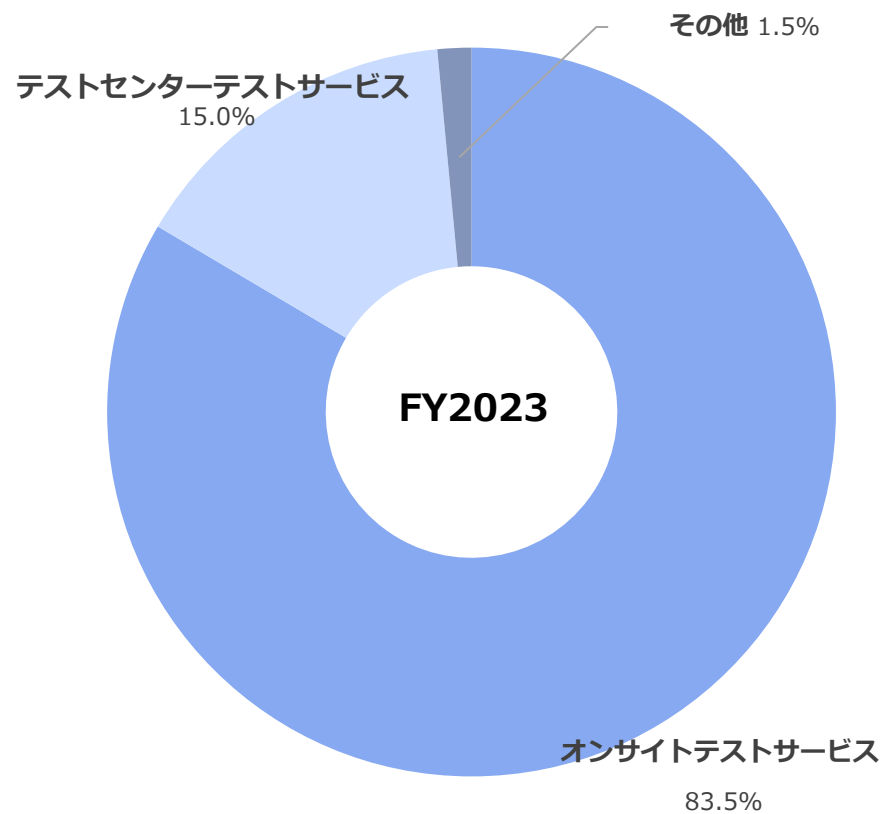
3セグメント合計で案件数は4,500件超



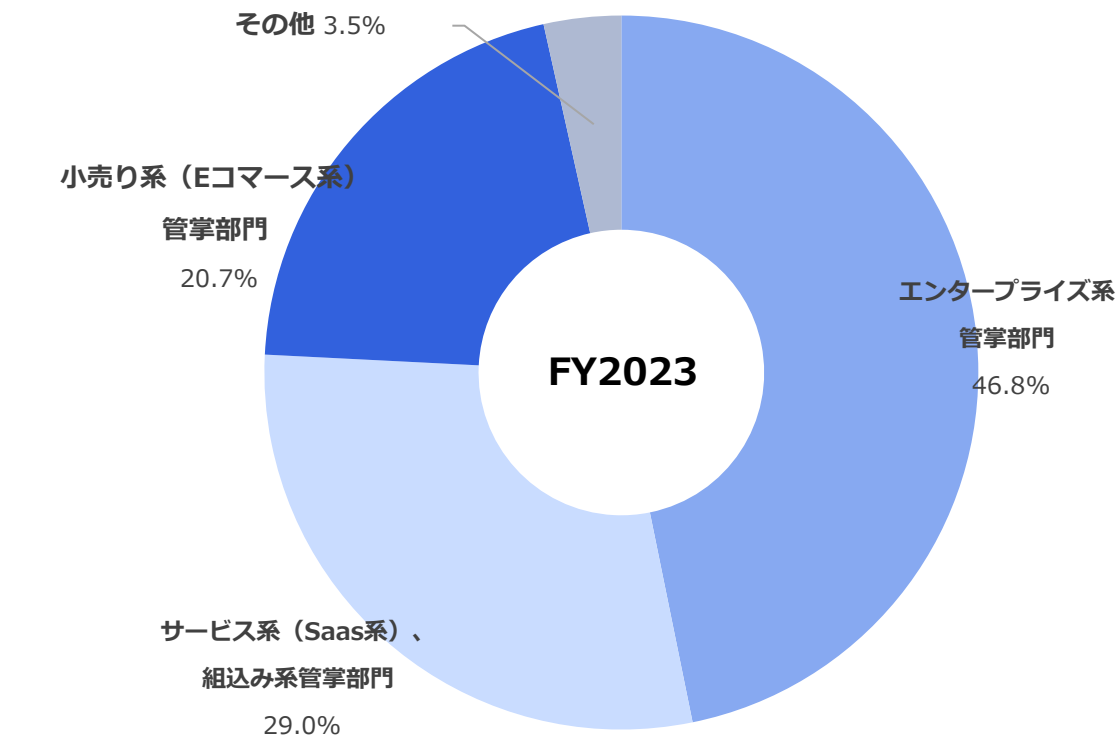
成長に向けた積極採用で労務費が増大も、それを補う形で外注費は減少 事業所の拡大によってその他原価やその他販管費が増大



サービス提供形態



部署別売上高構成比



- エンタープライズ系管掌部門
- サービス系 (SaaS系) 組込み系管掌部門
- 小売り系 (Eコマース系) 管掌部門

主にエンタープライズ領域の案件を取り扱っております
主にWebサービスや組込み系の案件を取り扱っております。
主に小売り系の案件を取り扱っております。

9

リスク情報

主要なリスクに関する情報（1/3）

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

ソフトウェアテスト業務のアウトソーシングについて

<主要なリスク>

当社グループは、メーカーやソフトウェアベンダーの顧客に対して、ソフトウェアテスト業務を第三者にてテストするサービスを提供しております。従来、ソフトウェアテスト業務は顧客企業内で行われておりましたが、専門性を有する人材育成や確保の限界、外部のファシリティを使うことでの費用と効果の明確化、繁忙期、閑散期の雇用継続不要によるコストダウン、開発スピード加速のために社内リソースの開発専門化などの理由から、近年においてアウトソーシングが進んでいるものと考え、今後もソフトウェアテスト業務のアウトソーシング需要が拡大するものと認識しております。今後経済状況や顧客の経営方針の変化にて社内リソースでテストを行う内製化へ進んだ場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

<顕在化可能性/時期>

中/中長期

<対応策>

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

法的規制に関するリスク

<主要なリスク>

当社グループの事業収益には顧客企業内に当社グループの人員を常駐させる人材派遣業務によるものが含まれており、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。労働者派遣法及び関係諸法令については、労働市場をとりまく状況の変化等に応じて今後も適宜改正されることが予想され、その改正内容によっては当社グループの事業が制約され、あるいは経済的負担が増加し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

<顕在化可能性/時期>

低/中長期

<対応策>

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

海外事業展開について

<主要なリスク>

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

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

<顕在化可能性/時期>

中/中長期

<対応策>

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

新規事業展開について

<主要なリスク>

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

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

<顕在化可能性/時期>

中/中長期

<対応策>

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

価格競争について

<主要なリスク>

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

これら低価格を強みとする競合他社の増加とそれによる市場飽和が進んだ場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

<顕在化可能性/時期>

中/中長期

<対応策>

当社グループは、比較的高い技術を必要とするエンタープライズ領域の拡大と、専門的知見・ナレッジの積上げに注力し、競合他社との差別化と価格競争の回避を図ってまいります。

人材の確保のリスク

<主要なリスク>

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

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

<顕在化可能性/時期>

中/中長期

<対応策>

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

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

ご留意事項

本資料には、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。

本資料の進捗状況を含む最新の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」
の内容については、2025年6月に開示予定です。





VALTES

— **GROUP** —

FOR QUALITY CONFIDENCE