

FY2024 4Q

2025年3月期 通期決算説明資料

2025年5月14日

品質向上のトータルサポート企業

バルテス・ホールディングス株式会社
(証券コード：4442)

CONTENTS

1.	エグゼクティブサマリ	P.3
2.	通期決算概況	P.10
3.	業績見通し	P.30
4.	成長戦略（中期経営計画）	P.32
5.	生成AIテストツール開発投資戦略	P.35
6.	ソフトウェアテスト事業環境	P.40
7.	自社の強み	P.44
8.	会社概要	P.51
9.	Appendix	P.59

※ 前期及び当期 1 Q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

ボトルネック解消施策の成果が現れ始め、4 Q受注が**好調に拡大**
売上高・利益共に開示値を**大きく上回る**

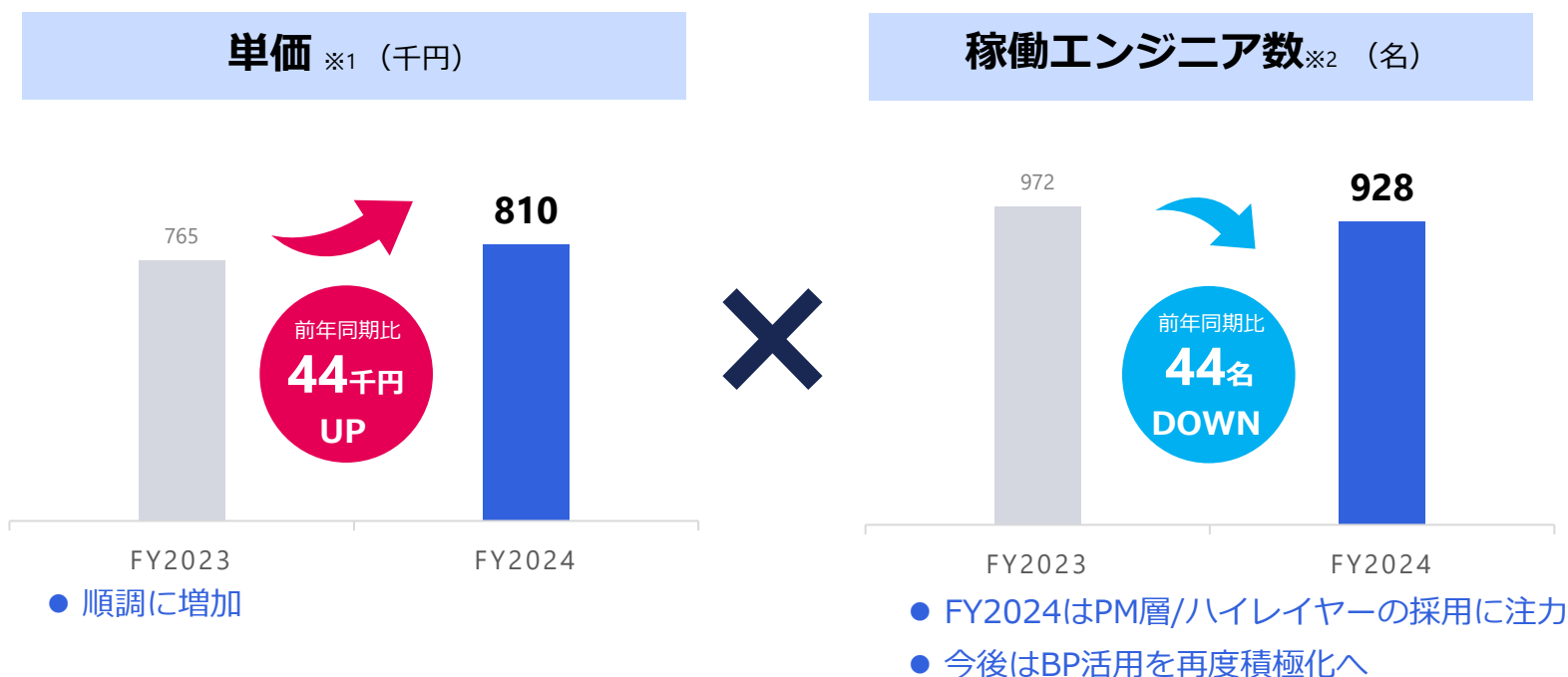
	実績	2025/ 2 /14 修正開示	
売上高	107.9億円	107.0億円	達成
営業利益	9.4億円	8.5億円	達成
親会社株主に 帰属する当期純利益	5.8億円	5.2億円	達成

エグゼクティブサマリ（前年同期比）

	実績	前年同期比	
売上高	 107.9 億円	+4.2% 	4 Q単体、累計共に過去最高売上
営業利益	9.4 億円	+12.2% 	4 Q単体では営業利益は過去最高の386百万円（前年同期比21.5%増加）
親会社株主に 帰属する当期純利益	5.8 億円	+14.0% 	
単価 （ソフトウェアテスト）	 810 千円	+44千円 	単価は前年同期比で増加
案件数	 5,643 件	+1,114件 	総案件数は順調に増加 （内、ツール案件数は前年同期比+670件）
稼働エンジニア数 （2025年3月末時点）	1,210 名	正社員 +20名  正社員, 契約社員, BP 合計 ▲12名	案件稼働率向上を推し進めた結果 稼働エンジニア数は微減するも 生産性向上

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した。

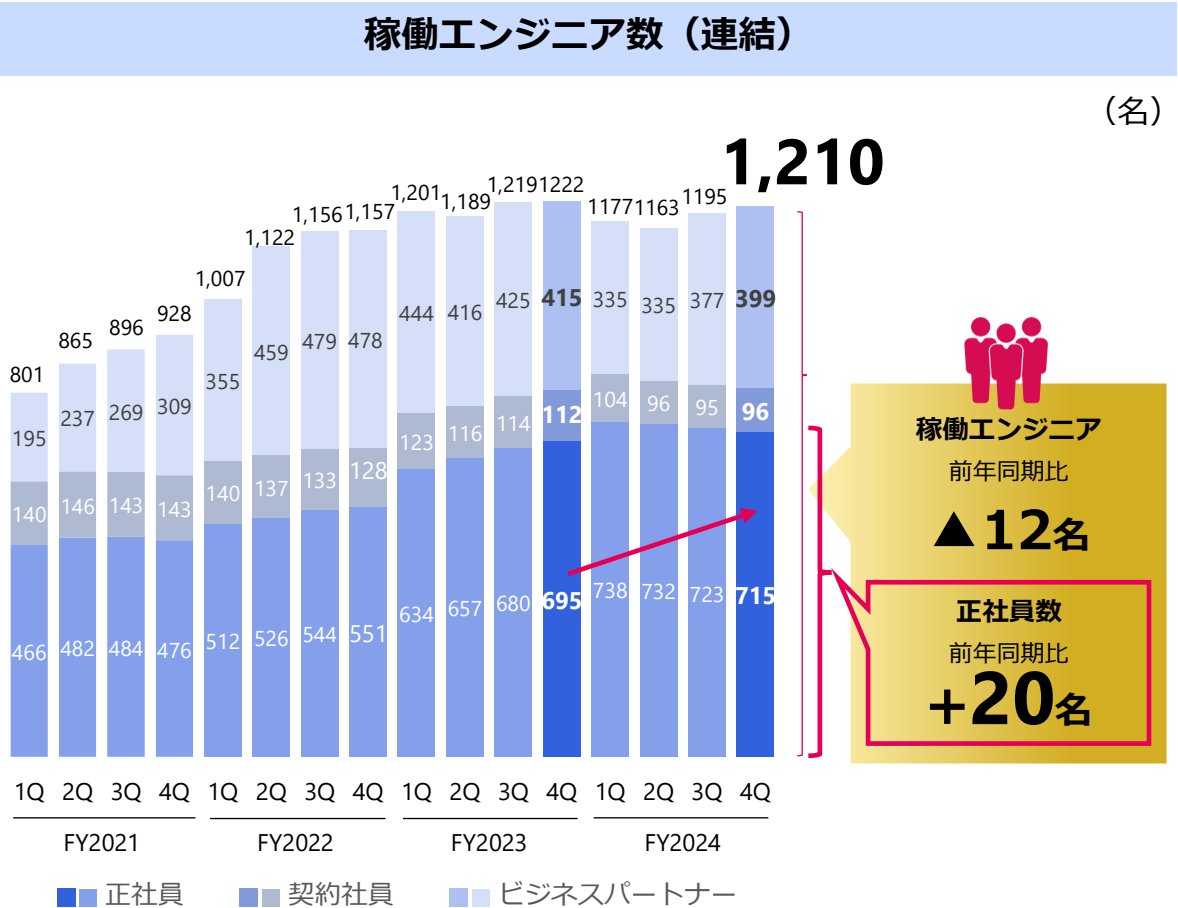
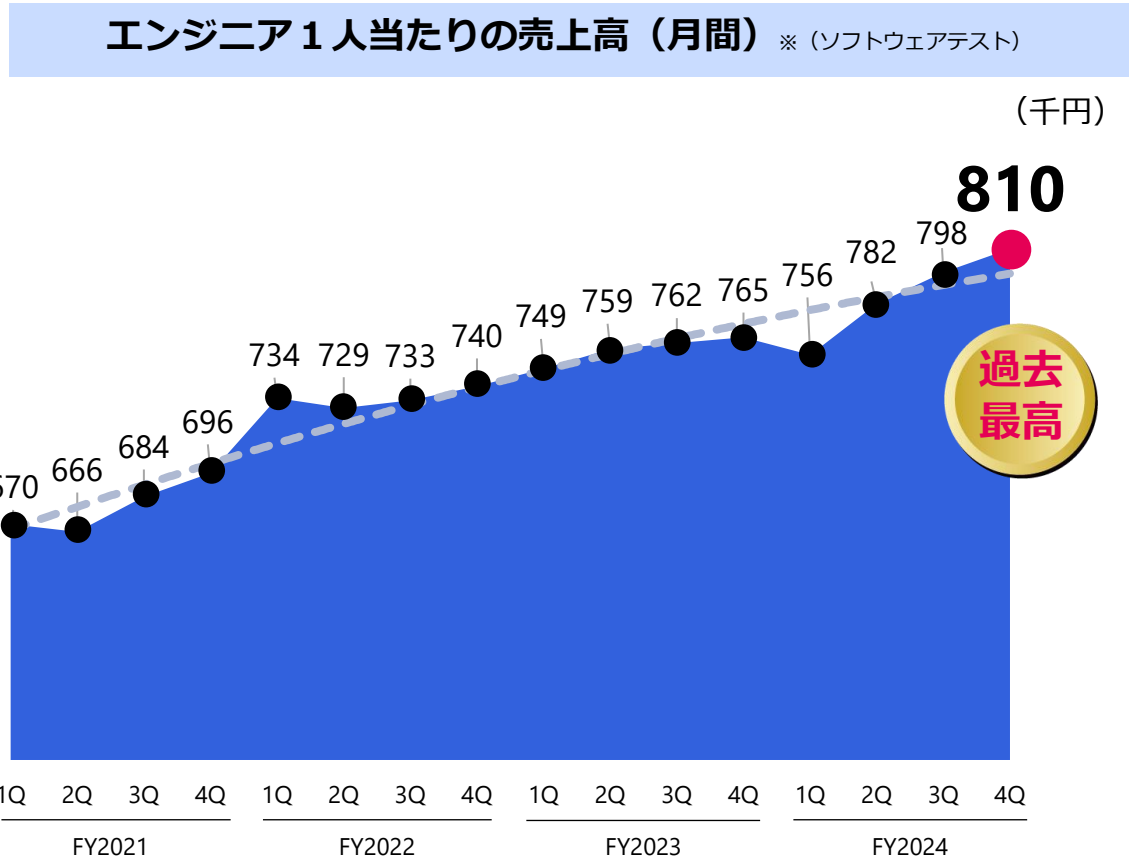


※1 単価（月間）＝ 国内ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ 国内エンジニア数の延べ人数（正社員＋契約社員＋ビジネスパートナー）

※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**810千円**、エンジニア数**1,210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）



生成AIテスト設計ツール「TestScape」※1 3月実装

- ・プロトタイプ版を2025年3月に実装
Japan IT Week※2にて**過去最高**のリード獲得数



「ウェブアクセシビリティ検証」サービス提供開始

- ・ウェブアクセシビリティ**検証**から**改善**・**準拠宣言**の対応まで支援可能なサービス
4月9日、無料Webセミナーを開催



「えるぼし認定」最高位となる3つ星を取得

- ・厚生労働省が女性活躍推進法に基づき、女性の活躍を積極的に推進している企業を評価・認定する
「えるぼし認定」制度において、最高位の3つ星を取得



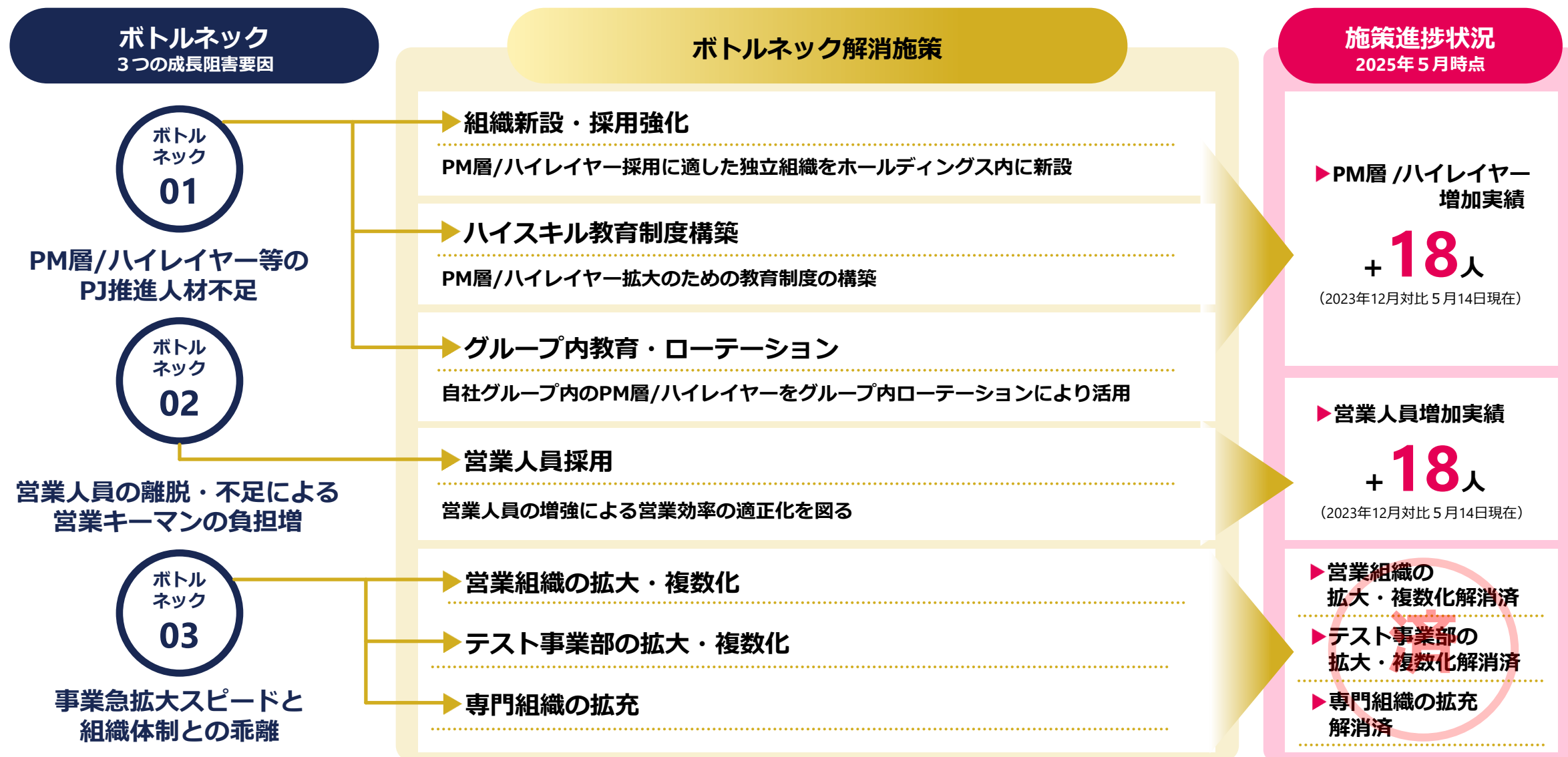
ツールビジネス好調

- ・前年同期比**293%**の**+670件**獲得

※1 詳細は、自社の強み⑥ 生成AIテスト設計ツールをご確認ください。

※2 毎年約1,800社が出展し、約100,000人の来場者が訪れる、日本最大級のIT・DX展示会です。

3つのボトルネックの進捗状況



2

通期決算概況

3Qでソフトウェアテスト事業における大型案件の消滅があったものの、ボトルネック解消施策の効果が現れ始めたことで、案件数は増加傾向にあり、売上高は4Q単体、累計共に過去最高となった。

	FY2023 累計		FY2024 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	10,362	100.0	10,795	100.0	+432	+4.2
営業利益	838	8.1	940	8.7	+102	+12.2
EBITDA ※	1,033	10.0	1,182	11.0	+148	+14.3
経常利益	848	8.2	944	8.7	+96	+11.3
親会社株主に 帰属する当期純利益	516	5.0	589	5.5	+72	+14.0
1株当たり当期純利益 (円)	25.27	-	29.23	-	-	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費で算出

売上高、営業利益 四半期推移（会計期間）

売上高

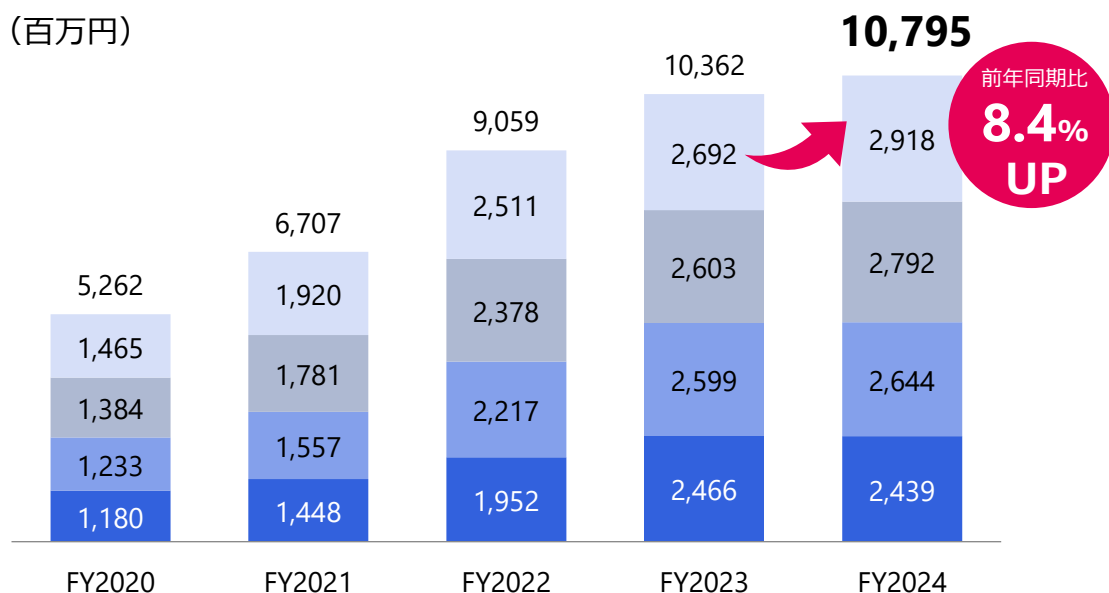
ボトルネック解消施策の効果が現れ始めたことで、
案件数は**増加傾向**にあり、4Q単体、累計共に**過去最高**となった

営業利益

売上高の伸長、ソフトウェアテスト事業の利益率向上に加え、販管費のコントロールが
適切だったことから、4Q単体で**過去最高**となる**386百万円**、前年同期比で**21.5%増加**となった

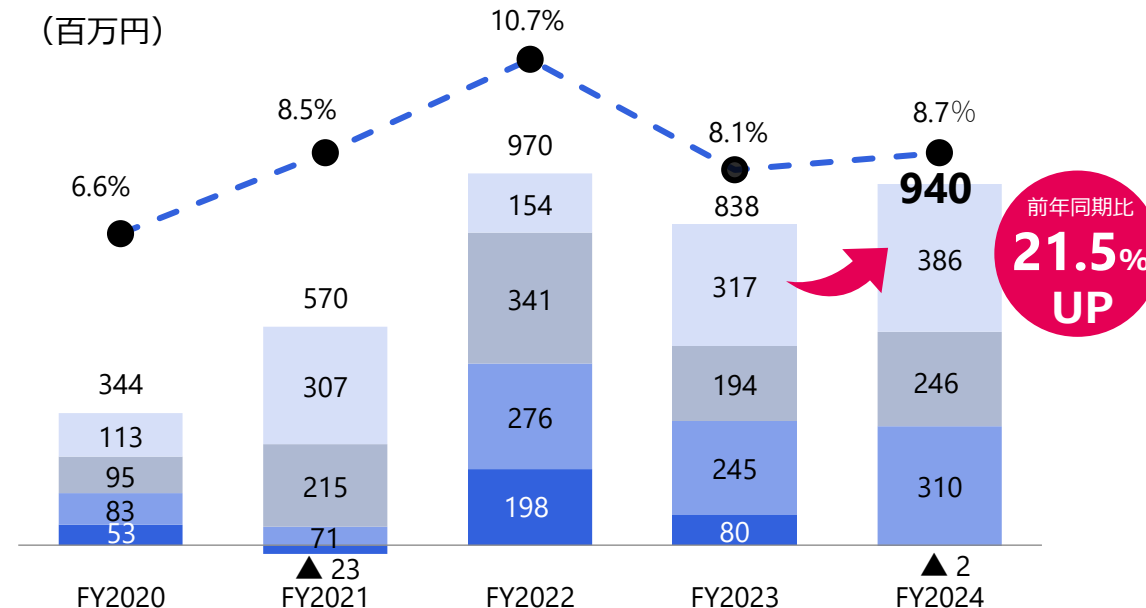
売上高

(百万円)

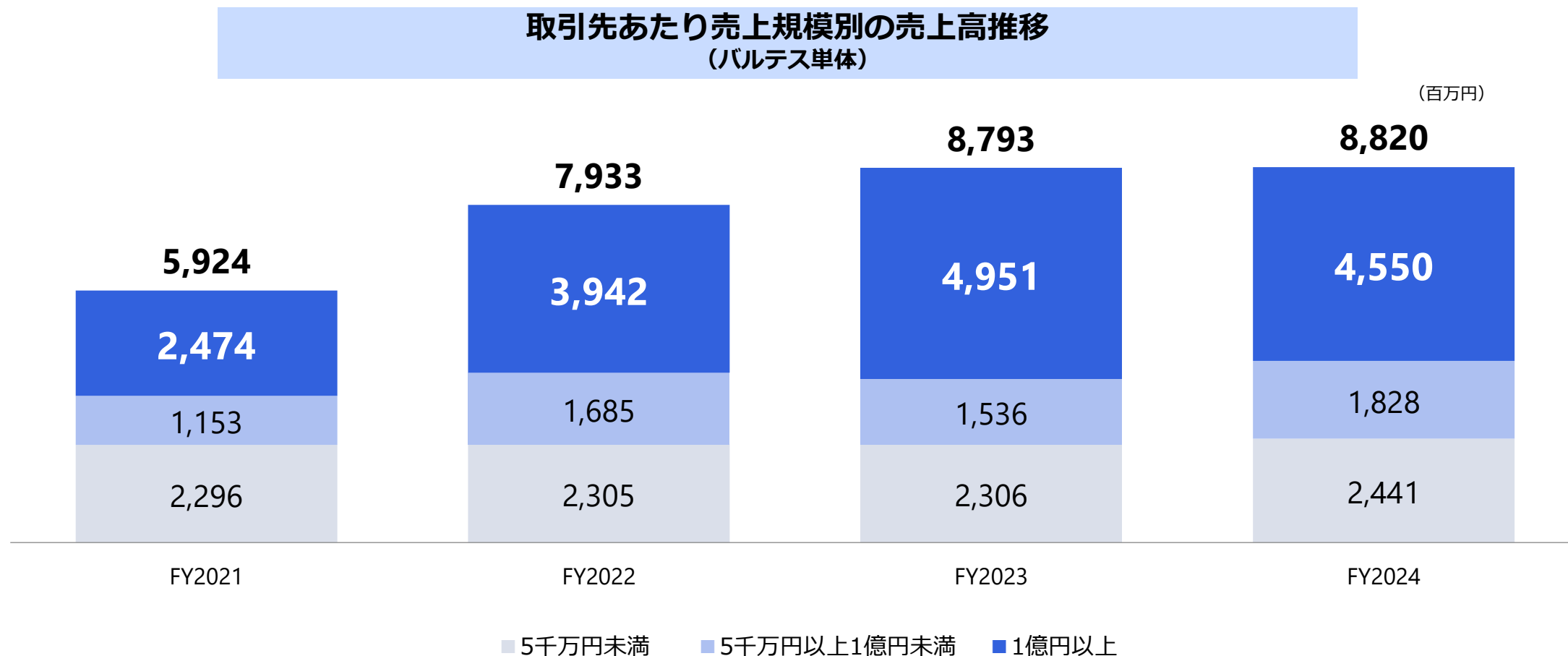


営業利益

(百万円)

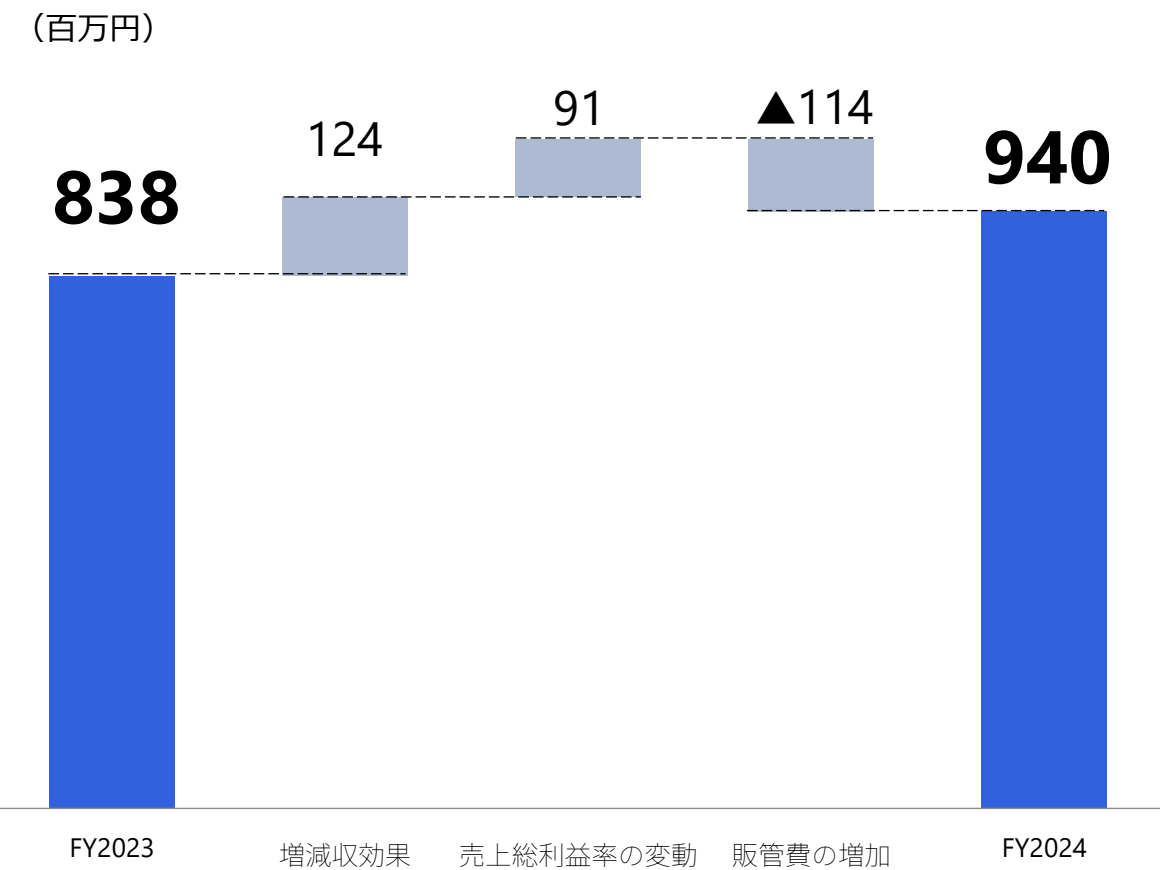


大規模案件減少も、案件数、売上共に増加



※セグメント変更により、セグメント変更後の集計方法での過年度比較が難しくなった為、バルテス単体での数値を記載しております。

M&A費用（65百万円）の影響もあり販管費が増加するも、
ソフトウェアテスト事業の利益率**向上**、営業利益は昨年対比**102百万円増加**となった。



増減収効果	ソフトウェアテスト +20 開発 +104 セキュリティ +0
+124	
売上 総利益率 の変動	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
+91	ソフトウェアテスト +90 開発 ▲6 セキュリティ +8
販管費 の変動	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
▲114	人件費 ▲141 採用費 +103 研究開発費 +41 その他 ▲118

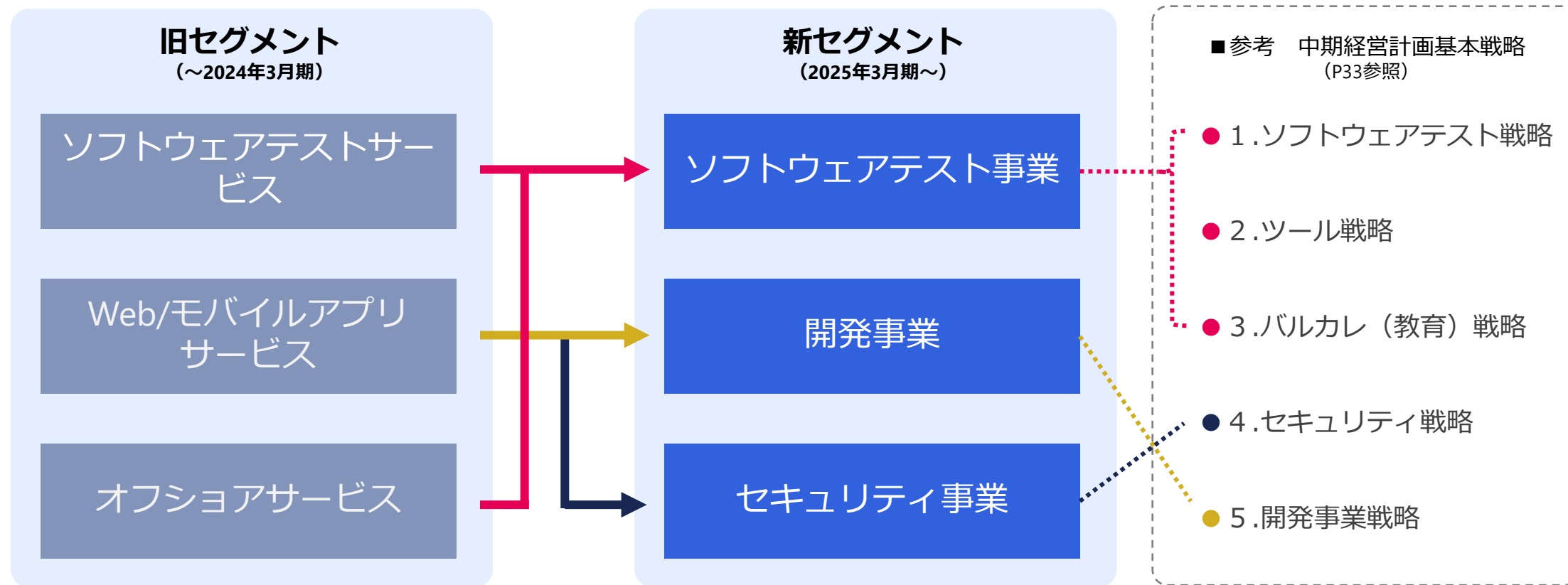
ボトルネック解消施策の実施によって、組織強化に伴う営業部門人件費が増加、
採用人数の抑制により採用費は減少、スポットで発生したM&A費用によりその他販管費が増加

	FY2023 4Q単 (百万円)	FY2024 4Q単 (百万円)	FY2023 累計 (百万円)	FY2024 累計		
				(百万円)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	491	551	2,155	2,269	+114	+5.3
人件費	206	245	823	964	+141	+17.1
採用費	77	72	389	285	▲103	▲26.6
研究開発費	25	9	99	58	▲41	▲41.5
その他	183	223	842	961	+118	+14.1

人件費	+141	新設部門増加 コア人材の増加
採用費	▲103	採用人数の抑制により減少
研究 開発費	▲41	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	+118	M&Aのれん償却費、 事業所拡張移転費等の増加

中期経営計画に則り2025年3月期よりセグメントを以下に変更しております

2024年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。

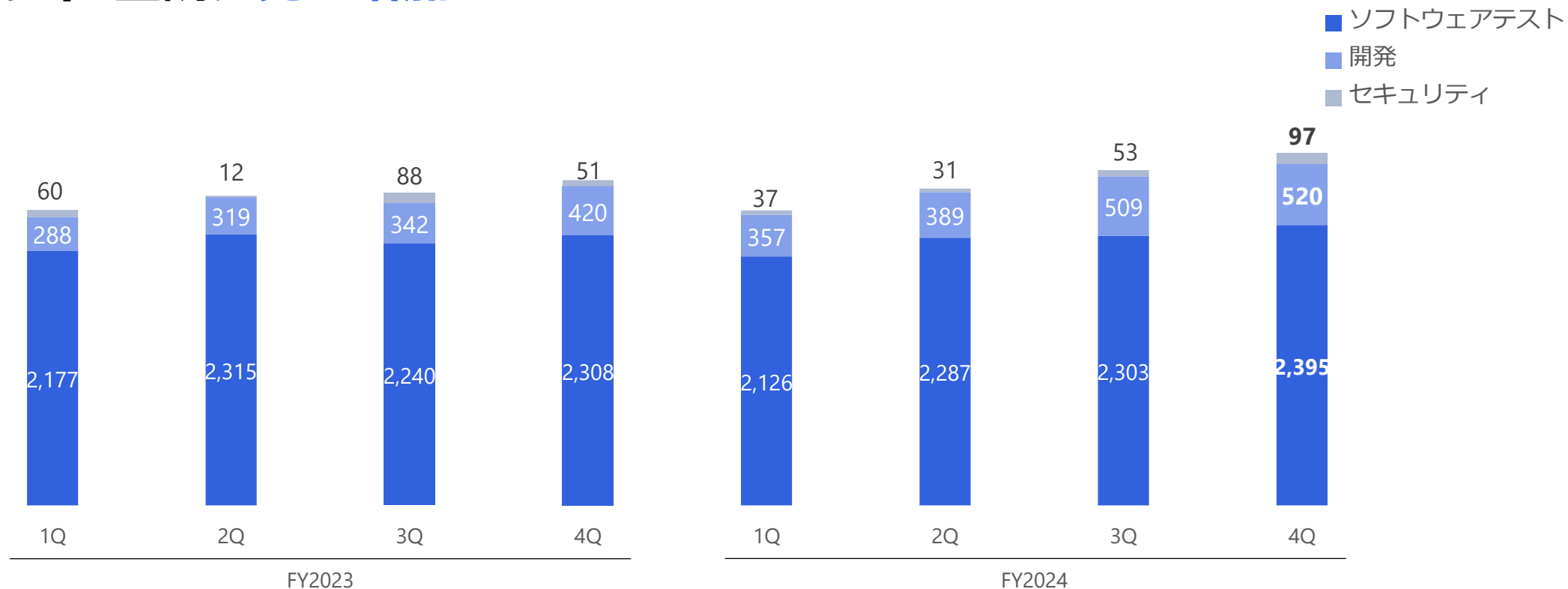


	FY2023 累計		FY2024 累計			
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%)	(pt)
売上高	10,362		10,795		+4.2	
ソフトウェアテスト	9,041		9,112		+0.8	
開発	1,370		1,777		+29.7	
セキュリティ	214		219		+2.6	
連結消去	▲263		▲314			
営業利益（利益率）	838	(8.1)	940	(8.7)	+12.2	(+0.6)
ソフトウェアテスト	859	(9.5)	1,071	(11.8)	+24.6	(+2.3)
開発	13	(1.0)	▲62	(▲3.5)	-	(▲4.5)
セキュリティ	33	(15.8)	11	(5.3)	▲65.5	(▲10.5)
連結消去	▲68		▲79			

※ 中期経営計画に則り2025年3月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。

各セグメント 堅調に売上増加

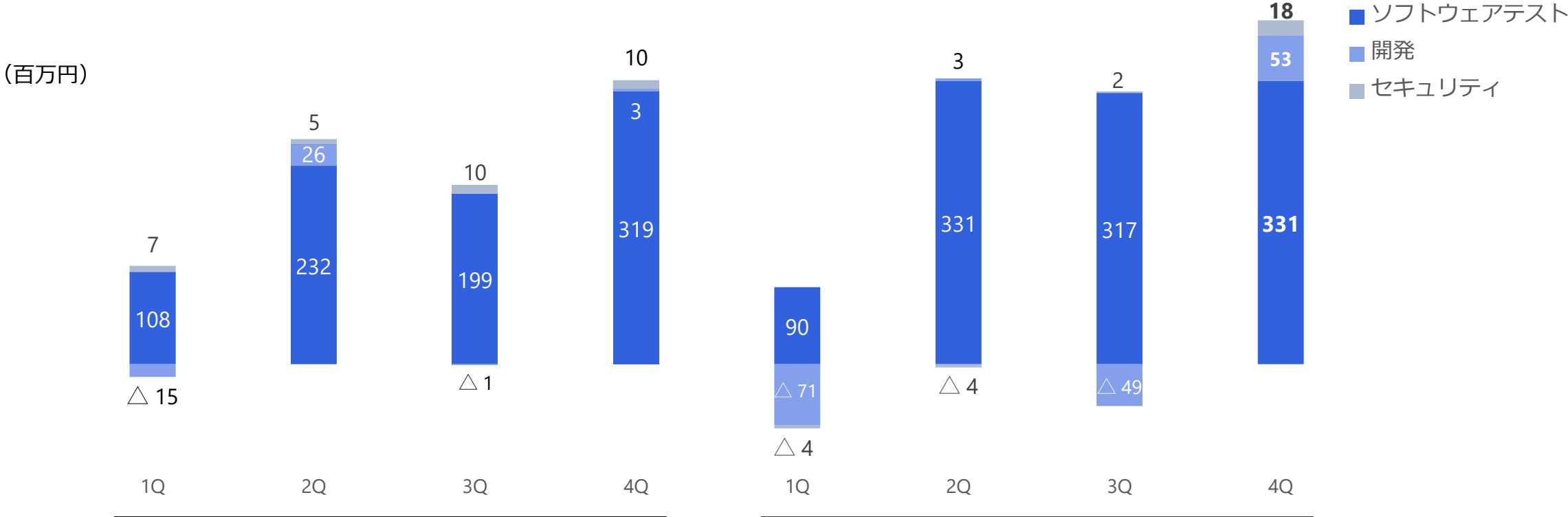
(百万円)



連結4Q 売上高	10,362百万円	10,795百万円
-------------	-----------	-----------

※ 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、タビュラ株式会社をFY2024 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2025年3月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。

各セグメント 順調に利益獲得



FY2023		FY2024
連結 4 Q 営業利益	838百万円	940百万円

※ 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、タビュラ株式会社をFY2024 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2025年3月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

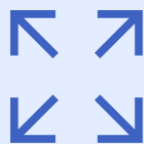


**ボトルネック解消
施策の実施**

PM層/ハイレイヤー及び営業
人員の採用強化



**ツールビジネス
の拡大**



より上流工程へ支援拡大
×
エンタープライズ領域拡大



**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



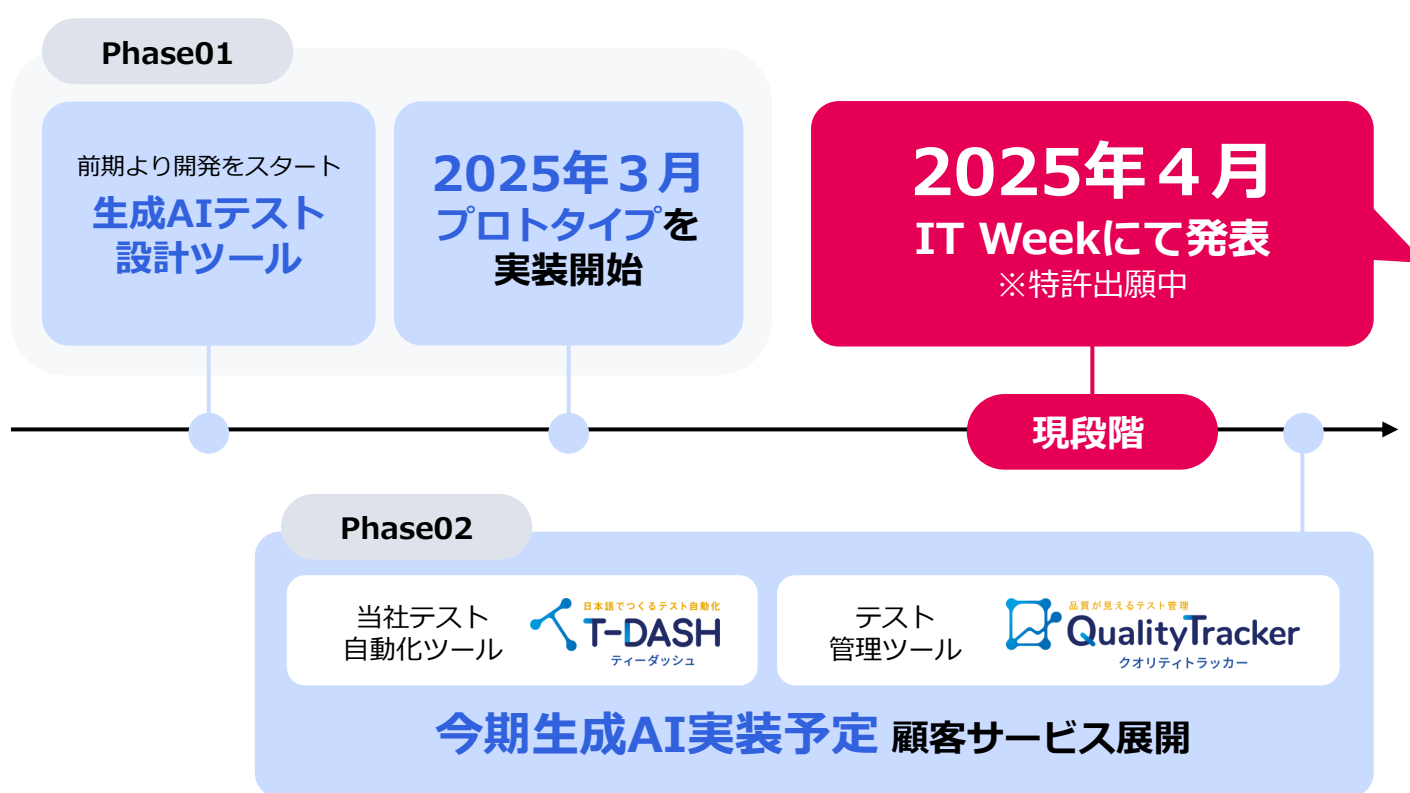
診断員の教育・人員増強



セキュリティサービスの拡充

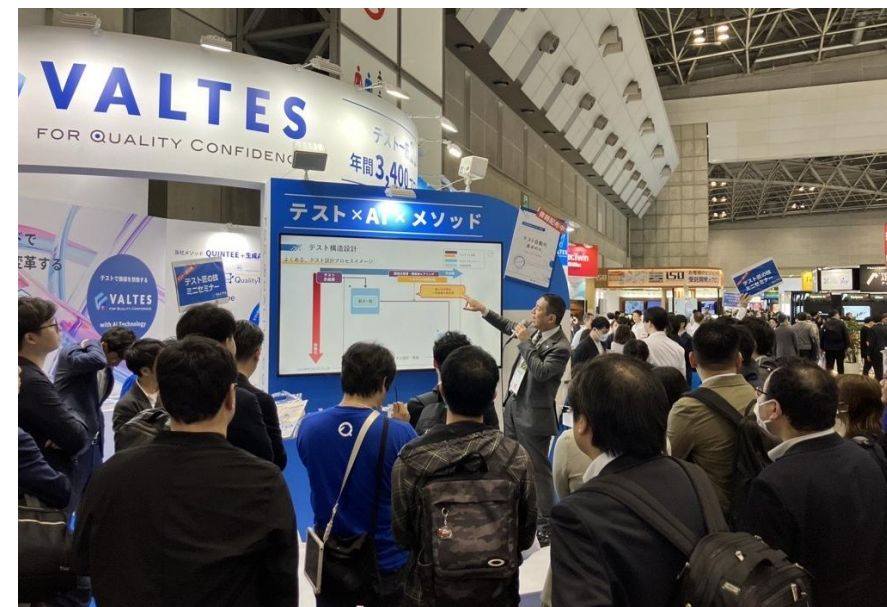
生成AIテスト設計ツール「TestScape」 4月のIT Weekにて発表

開発を進めておりました**生成AIテスト設計ツール「TestScape」**を**2025年3月に実装**いたしました。
同年4月には、「Japan IT Week※」にて発表。**過去最高のブース来場者を記録**し、AI関連企業・技術者から高い関心と実用性に対する評価を獲得しました。また、現在特許を出願中。来期のテスト関連ツールへの実装に向けて開発を進めてまいります。



過去
最高

当日の**ブース来場者数**は**過去最高**を
記録し、大きな反響をいただきました！



※ 毎年約1,800社が出展し、約100,000人の来場者が訪れる、日本最大級のIT・DX展示会です。

©2025 VALTES HOLDINGS CO.,LTD.

経営効率化を目的に吸収合併を行い、商号を「バルテス・イノベーションズ株式会社」へ



存続会社

バルテス・モバイルテクノロジー株式会社

アプリケーション開発、Webシステム開発、
Webセキュリティサービスを展開

吸収
合併



消滅会社

フェアネスコンサルティング株式会社

企業の業務効率化やシステム導入のサポート分野における、コンサルティング事業とシステムソリューション事業を展開



**VALTES
INNOVATIONS**

商号変更

バルテス・イノベーションズ株式会社

事業強化と統合シナジーの創出

コンサルティングから開発・運用・セキュリティまで一貫して提供できる体制を構築。
顧客のDX推進を包括的に支援するソリューション力の強化を図ります。

UI/UXやアクセシビリティ領域でも品質向上サービスの提供が可能に

バルテスの ウェブアクセシビリティ検証サービスの特長



サイト内の調査

ウェブサイト内を調査し、改善の基準となる「対応範囲」「JIS X 8341-3:2016 適合レベル」「対応度」を協議の上で決定します。



ウェブサイト改善

調査結果と設定した基準に基づいてデザインを行うことで、障がいを持つ方でも見やすいサイトデザインを作成します。



アクセシビリティ試験

JIS規格に基づいた評価シートを使用し、改善結果の診断（試験）を実施。現状分析からデザイン・コーディングの改善、試験実施、適合レベルの宣言までを行います。



JIS準拠宣言

ウェブアクセシビリティ試験結果をホームページに掲載し公開します。

ウェブアクセシビリティとは

身体的特性がある方、障害者・高齢者を含む全ての人がWebコンテンツを理解し、操作できるようにする取り組みのことです。



目が見えなくても情報が伝わる・操作できること



一部の色が区別できなくても情報が欠けないこと



キーボードだけで操作できること



音声コンテンツや動画コンテンツでは、音声がかえなくても何を話しているかわかること

女性活躍推進企業として「えるぼし認定」で最高位の3つ星を取得

「えるぼし認定」とは、厚生労働省が女性活躍推進法に基づき、女性の活躍を積極的に推進している企業を評価・認定する制度です。

評価基準は「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」「多様なキャリアコースの設置」の5つで構成されます。当社はこれらの項目において**高い基準を満たし、今回認定を取得いたしました。**



■バルテス・ホールディングスの「えるぼし認定」取得に関わる実績

採用

直近事業年度における
正社員に占める女性比率

54.9%

継続就業

女性の平均継続年数が
男性の平均勤続年数の

7 割以上

※直近の事業年度における、
雇用管理区分ごと
(期間の定めのない労働契約に限る)

労働時間等の 働き方

時間外労働と
休日労働の合計が各月全て

45時間未満

※全ての雇用管理区分

管理職比率

管理職に占める
女性労働者の割合

13.6%

多様なキャリア コースの設置

概ね30歳以上の女性の
通常労働者としての中途採用

4 人

※直近の3事業年度における通常の
労働者への転換等、
中途採用及び再雇用の状況

「日本サイバーセキュリティファンド」参画のお知らせ

バルテス・ホールディングス株式会社は、国内初のサイバーセキュリティ業界特化型ファンドである「**日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合**」に**Limited Partner**として参画しました。

本ファンドを通じて、セキュリティ業界の発展と日本企業の防衛力強化に貢献してまいります。

背景

DX推進・サイバー攻撃の高度化に伴い、日本企業全体での対応強化が急務

目的

セキュリティ企業との連携を通じ、サイバーセキュリティ領域を強化・拡充

意義

同ファンドの理念（業界連携による日本企業の防衛）に賛同し、業界横断の支援を実施





株式会社マネジメントソリューションズ社（以下、MSOL社）と協働で、**プロジェクトマネジメント人財の育成を目的とした人財交流プログラム**を開始いたしました。

MSOL社が掲げる共創プラットフォーム戦略に協賛し、当社が保有する**品質保証・DX推進の知見とMSOL社のプロジェクトマネジメント手法を融合させることで、両社の人的資本を活用する**取り組みです。

従前の課題である「PM層/ハイレイヤー等の人材不足」を解消する施策として期待されます。

活動内容

- MSOL社が提供するプロジェクトマネジメント支援サービスに参画
- 顧客企業の課題整理・計画立案・進捗管理などを実務で習得

期待される効果



当社人材のPMスキル向上

品質保証領域にプロジェクトマネジメント視点を付加、DX/開発案件をリードできる人材を育成



両社間の知見共有

MSOL社は当社の品質管理メソッド「QUINTEE®」やテスト自動化知見を取り込み、サービス品質を向上



中長期的な共創機会の拡大

共同提案や新規サービス開発など、企業間シナジーを創出



株主優待制度※

年間15,000円分の
QUOカードを進呈

- より多くの株主の皆様へ当社グループの新たな生成AIテストツール開発投資にご理解をいただいたうえで、中長期的に株式を保有していただくことを目的に「株主優待制度」の導入を決定いたしました。



自己株式取得

2025年2月から6月実施
40万株/2億円にて
取得中

- 資本効率の向上・機動的な資本政策の遂行を図ってまいります。



配当金

FY2024
普通配当
1株当たり 4円

FY2025
普通配当
1株当たり 4円

- 今後も順調な利益成長が見込めることから、株主の皆様への安定・継続的な還元のため、普通配当を実施予定。

	FY2023 累計		FY2024 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	10,362	100.0	10,795	100.0	+432	+4.2
売上原価	7,368	71.1	7,584	70.3	+215	+2.9
労務費	4,306	41.6	4,675	43.3	+369	+8.6
外注費	2,771	26.7	2,446	22.7	▲324	▲11.7
その他	291	2.8	462	4.3	+171	+58.7
販管費	2,155	20.8	2,269	21.0	+114	+5.3
人件費	823	7.9	964	8.9	+141	+17.1
採用費	389	3.8	285	2.6	▲103	▲26.6
研究開発費	99	1.0	58	0.5	▲41	▲41.5
その他	842	8.1	961	8.9	+118	+14.1

【補足資料】 バランスシートの状況

資産の部	FY2023	FY2024	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,760	1,937	+176
売掛金+契約資産	1,344	1,697	+352
流動資産合計	3,526	3,988	+462
有形固定資産	197	285	+88
のれん	839	1,357	+518
ソフト+ソフト仮	156	193	+36
無形固定資産合計	995	1,550	+554
投資その他の資産	674	683	+8
固定資産合計	1,868	2,519	+651
資産合計	5,394	6,508	+1,113

負債の部	FY2023	FY2024	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	261	256	▲4
短期有利子負債	228	921	+692
未払金	542	545	+2
流動負債合計	1,799	2,560	+761
長期有利子負債	768	684	▲83
固定負債合計	770	685	▲85
負債合計	2,569	3,246	+676
純資産の部			
株主資本合計	2,823	3,250	+427
純資産合計	2,824	3,261	+437
負債純資産合計	5,394	6,508	+1,113

3

業績見通し

「生成AIテストツール開発への積極投資」等※1へ4億円以上の投資を見込む

投資対象

01 生成AIテストツール開発

02 生成AIテストツールの
マーケティング強化

03 AI人材を含むハイクラ
ス人材の採用強化

	FY2024 実績		FY2025 予想			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	対FY2024 増減 (百万円)	対FY2024 (%)
売上高	10,795	100.0	12,000	100.0	+1,204	+11.2
営業利益	940	8.7	650	5.4	△290	△30.9
(参考) AI投資前営業利益	940	8.7	1,050	8.8	+109	+11.6
EBITDA ※2	1,182	11.0	930	7.8	△252	△21.3
経常利益	944	8.7	647	5.4	△297	△31.5
親会社株主に 帰属する当期純利益	589	5.5	390	3.3	△199	△33.8
1株当たり 当期純利益（円）	29.23	—	19.69	—	—	—

※1 PM層/ハイレイヤーおよび営業人員不足によるボトルネック解消施策投資を含む

※2 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マーへ

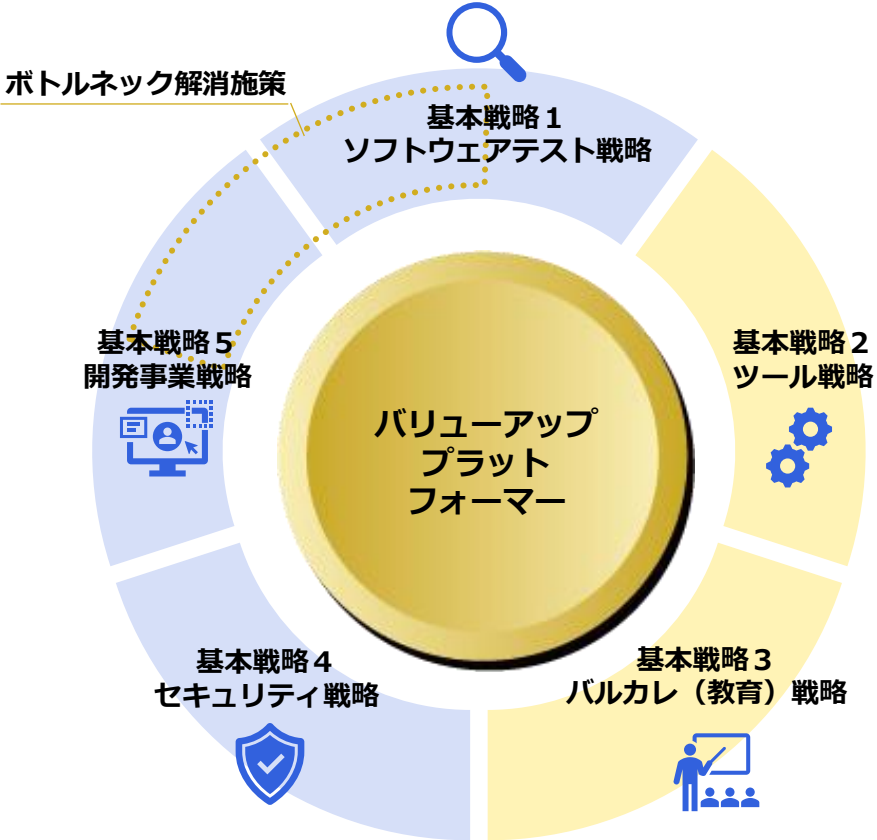
Visionコンセプト1.2

- 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）



● 人に依存するビジネスモデル ● 人に依存しないビジネスモデル

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

32.3億円

2.4億円

投資優先、成長による
キャピタルゲインで株主還元

売上高
平均成長率
115%

FY2023

連結売上高 103.6億円
連結営業利益 8.4億円

■ 人に依存しない
ビジネスモデル



FY2024

※ 連結売上高 115.0億円
※ 連結営業利益 9.8億円

FY2025

連結売上高 132.8億円
連結営業利益 13.0億円

FY2026

連結売上高 157.3億円
連結営業利益 16.8億円

■ 人に依存しない
ビジネスモデル



営業利益
平均成長率
126%

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、FY2025の目標数値に関して、当期の見通し修正を反映しておりません。



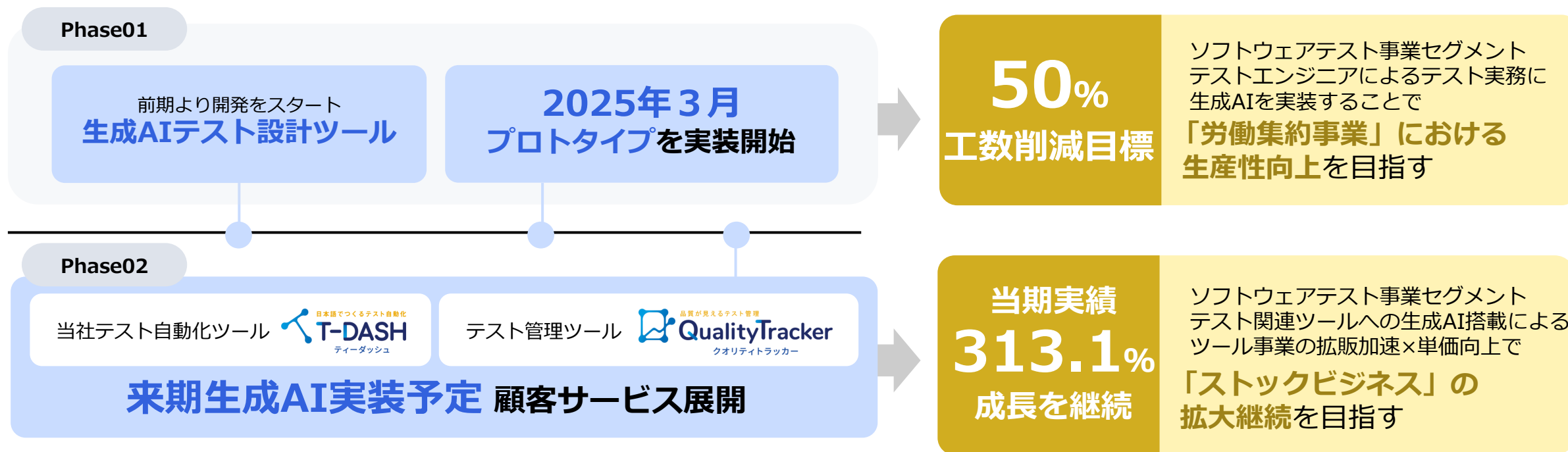
生成AIテストツール開発投資戦略

※ 参考として2025年2月14日第3四半期の決算説明資料の内容を記載しております。

「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及び想定される効果



※ 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



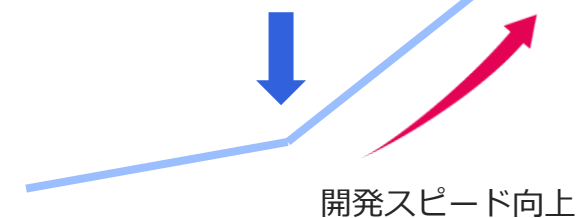
想定される動向

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）

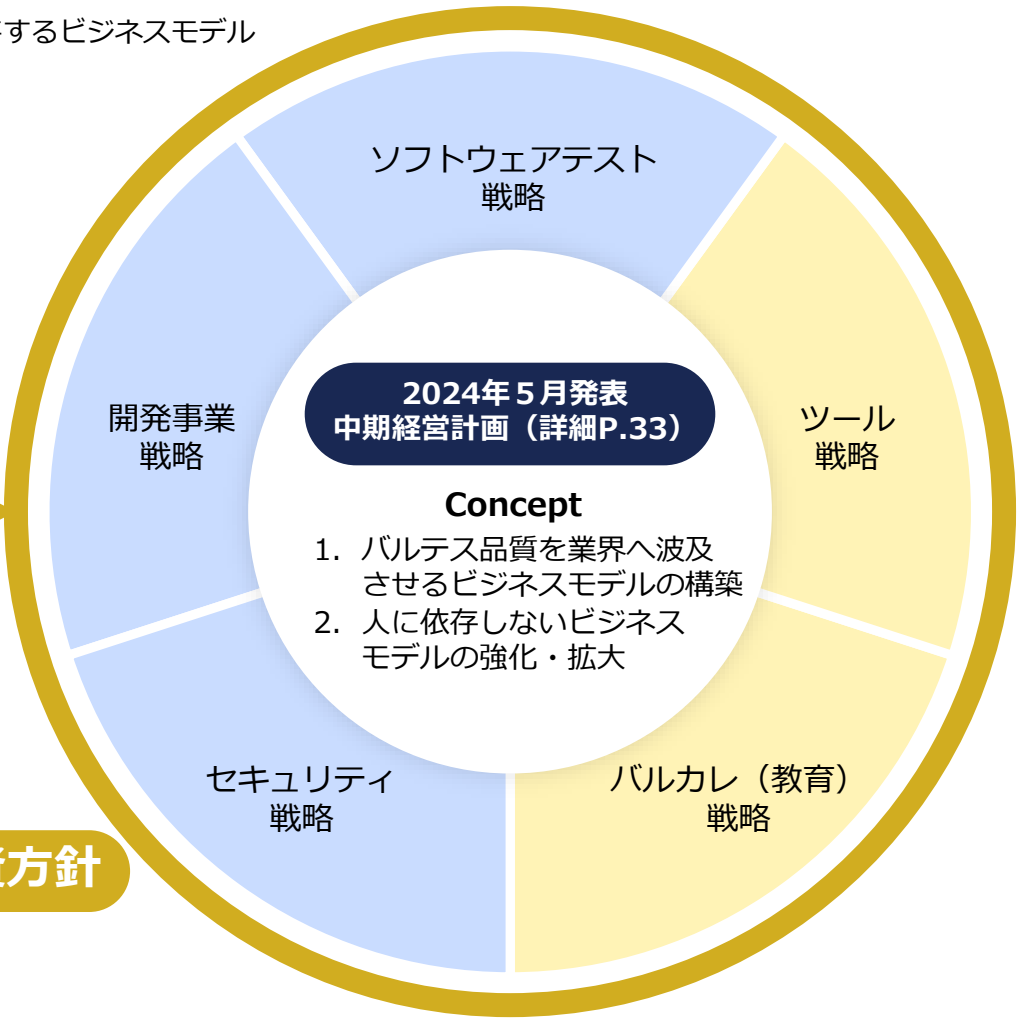
- ・ ボトルネック解消のための施策再策定（人材採用＋抜本的な事業戦略策定）
- ・ 3月以降「**自社開発生成AIテスト設計ツール**」実装で**生産性の向上**

▶ ソフトウェアテスト事業（生成AI開発およびツール事業）

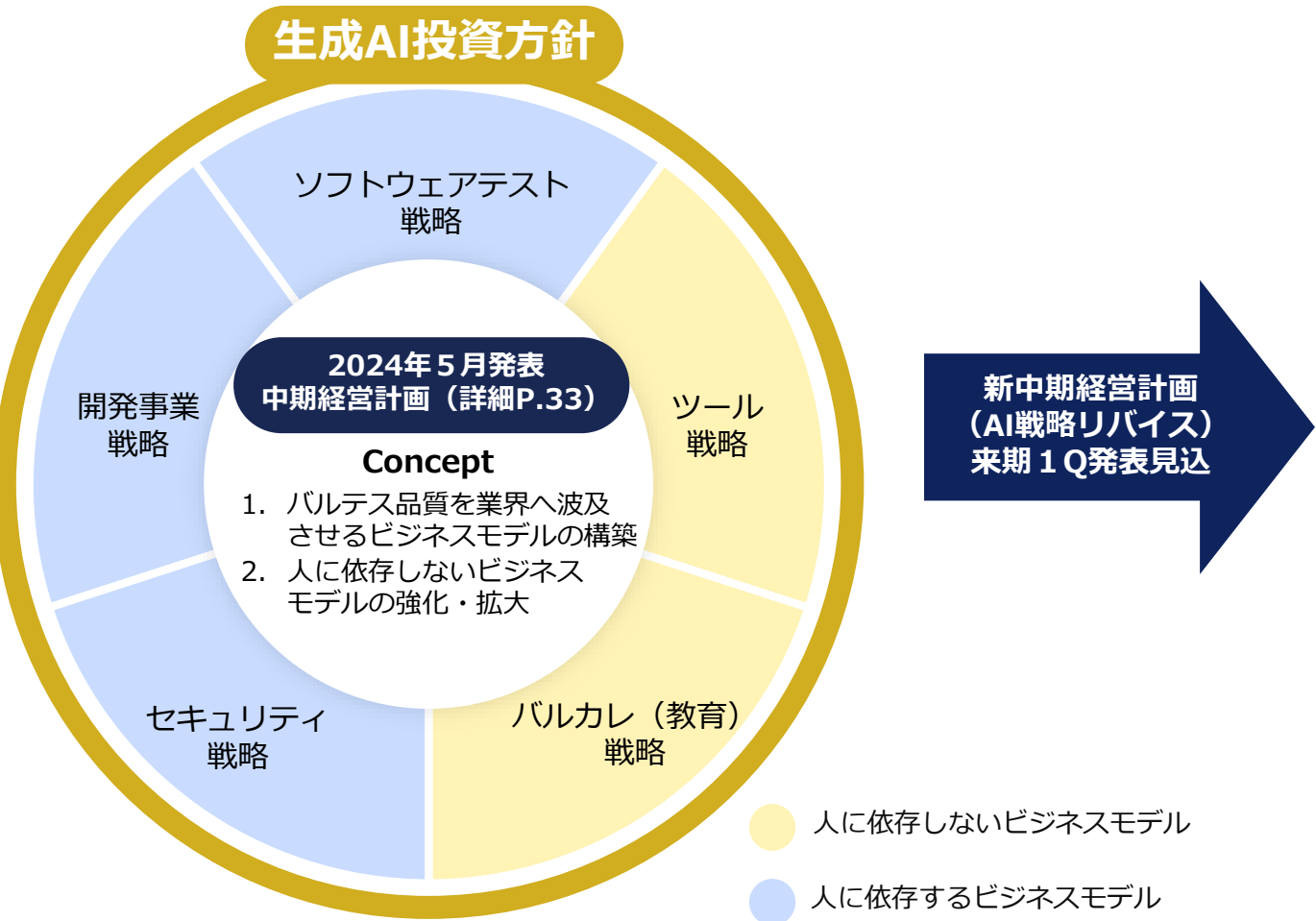
- ・ 生成AIテスト設計ツール開発加速に向けた**生成AI人材積極投資戦略にスイッチ**
- ・ 生成AIテスト設計ツール開発加速に向けた**人的リソースの再配置**
（労働集約型事業から開発に振替）

- 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

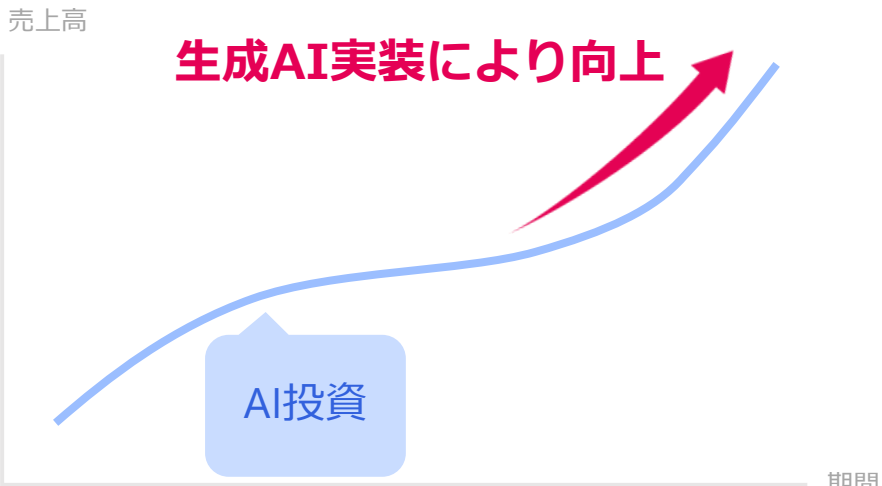
生成AI投資方針



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 1 Q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。



- ◆ 中計コンセプト及び基本戦略：
「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**

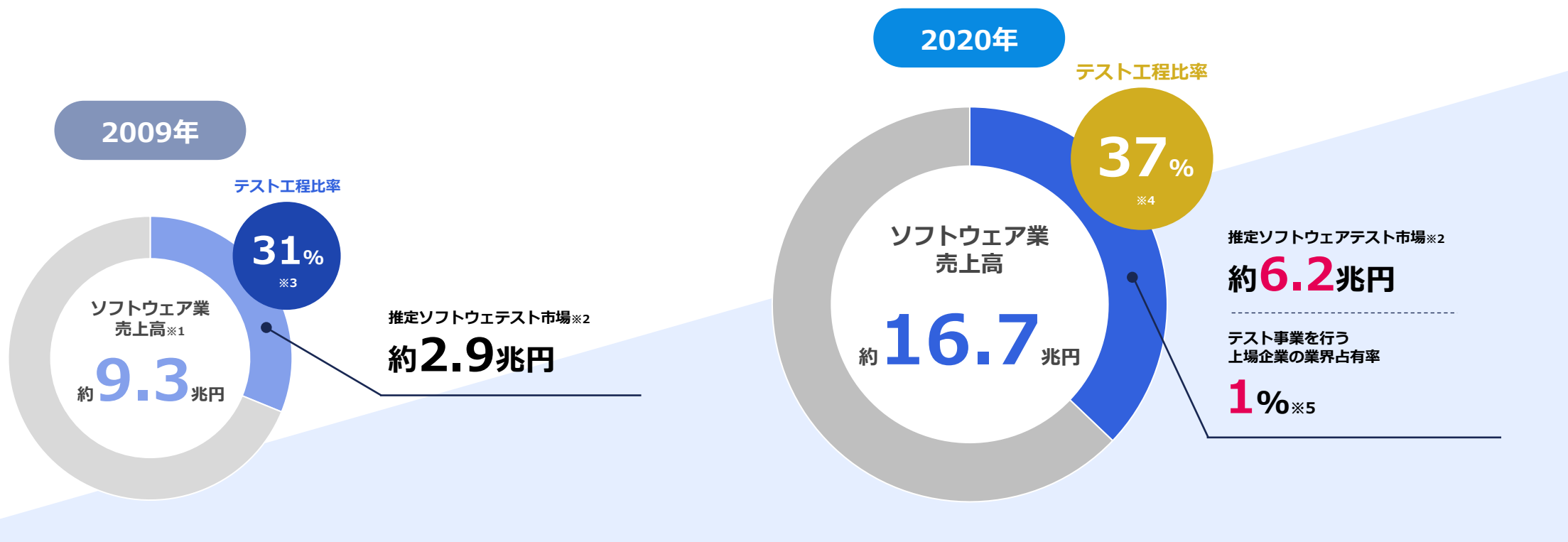


6

ソフトウェアテスト事業環境

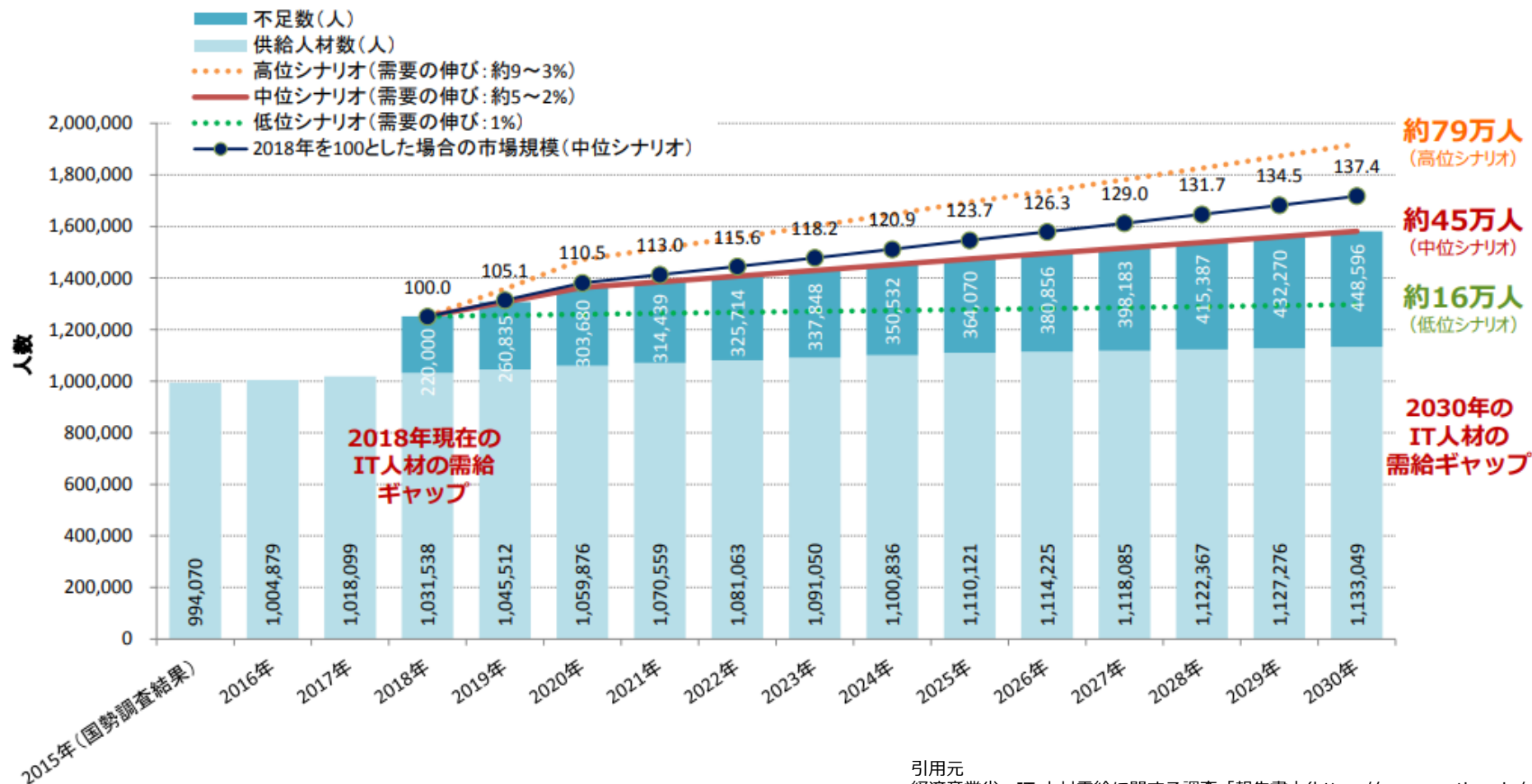
当社が推定する日本のソフトウェアテストの市場規模は約6.2兆円

■ ソフトウェア業売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



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

ソフトウェアテスト市場規模拡大の一方、担い手のIT人材は不足



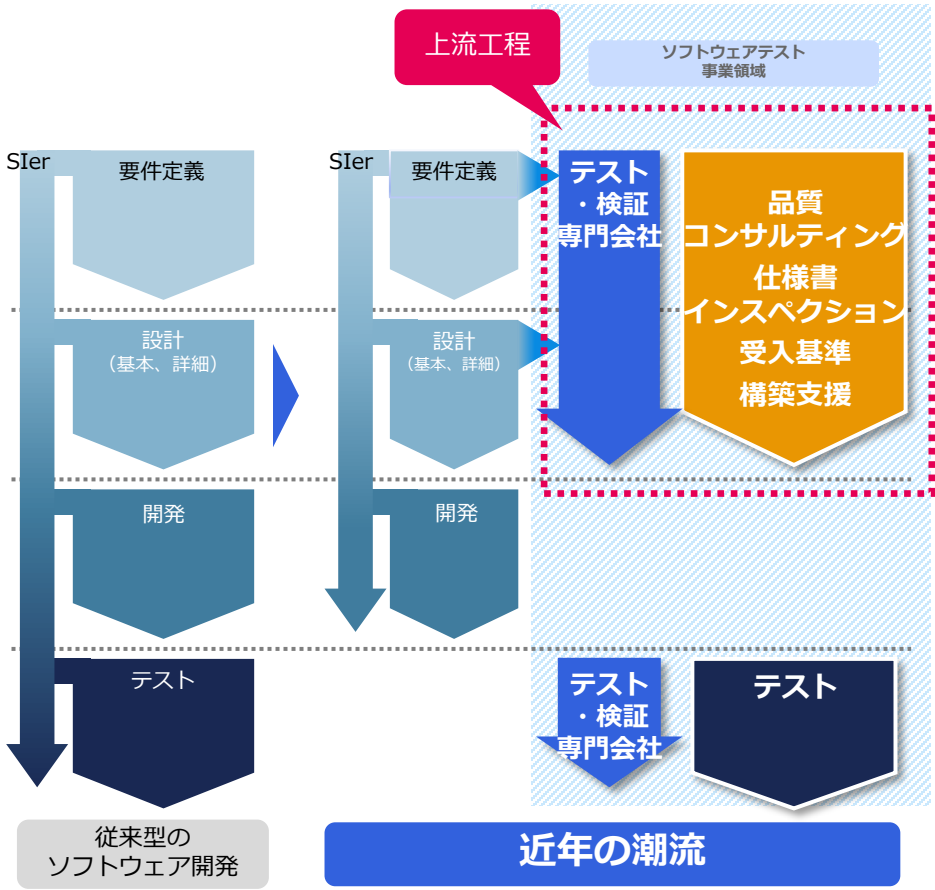
引用元

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	- 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	- 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	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	- 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	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	- 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





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4,000※3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※4準拠テンプレート
- QUINTEE®※5（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 ツール案件を含む
※4 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
※5 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※6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

※6 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

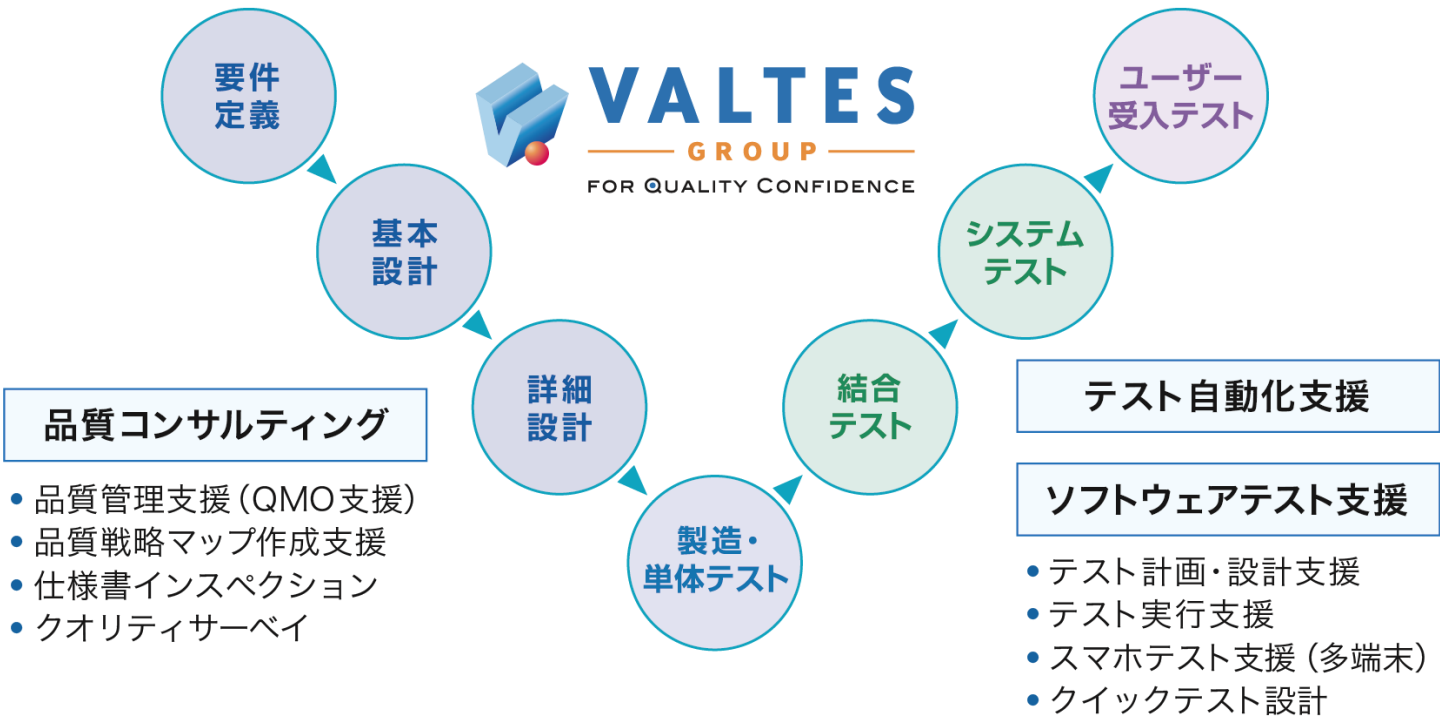
自社の強み② バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ 人材早期育成メソッドの充実

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



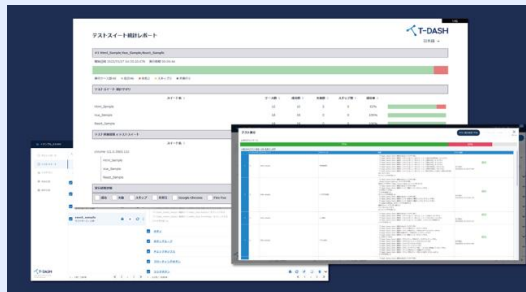
総合的ソリューション提供で
顧客IT部署の負担軽減と
工数削減による
コストメリットの提供が可能

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	- AIプロダクト品質向上支援 - ローコード品質向上支援	- 脆弱性診断 (Web／モバイル／IoT) - パフォーマンステスト	- 企業向け講座 - オープン講座 - eラーニング
			・バルデミー

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



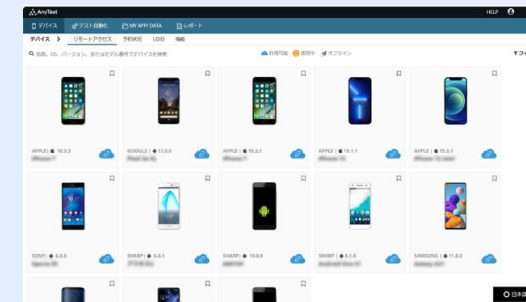
日本語で作成したテストケースで
自動テストを実現したテスト自動化ツール

■ 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



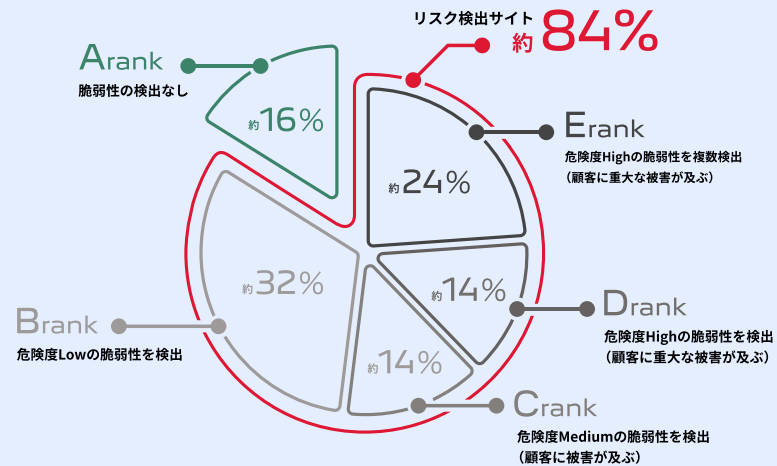
品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

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

自社の強み⑥ 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



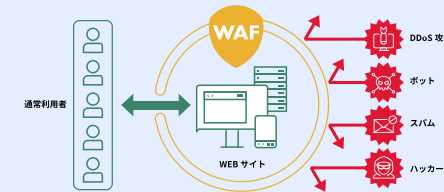
クラウド診断サービス

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/>

ソフトウェアテスト専門事業者としての豊富な実績を活かした生成AIテスト設計ツール「TestScape」

蓄積された実績とテスト基準

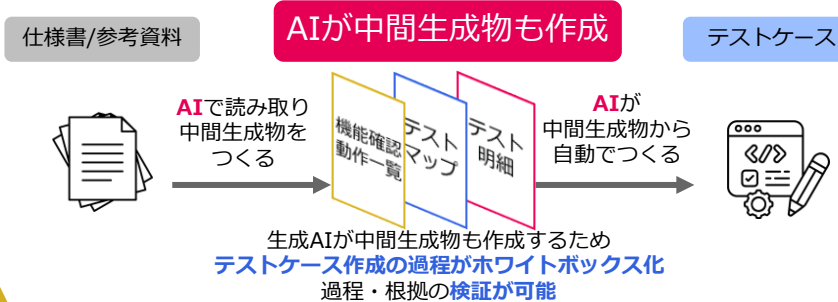
- 直近年間約4,000※1プロジェクト、1,200社以上の導入実績
- ソフトウェアテスト専門事業者として20年を超える業歴・膨大なテスト実績
- プロジェクトを通じた様々な業界におけるナレッジの蓄積
- ISO/IEC/IEEE 29119※2準拠テンプレート
- 当社がソフトウェアテストを主軸に、品質向上・生産性向上に関連する知見を体系化したテスト進行基準「QUINTEE®※3」

※1 ツール案件を含む
※2 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
※3 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

当年3月
生成AIテスト
設計ツール
「TestScape」
プロトタイプ版
を自社実装

中間生成物の作成で生成AIの透明性確保

バルテスの生成AI 過程や根拠が説明できる！



他の生成AI 過程や根拠が不明



他の生成AIの場合、テストケースのみ吐き出す仕様のものが多く、裏付ける中間生成物が存在しないブラックボックス

高精度・透明性の
高い生成AIテスト
ツールの開発で
競争優位

ツールの利用で
生産性向上

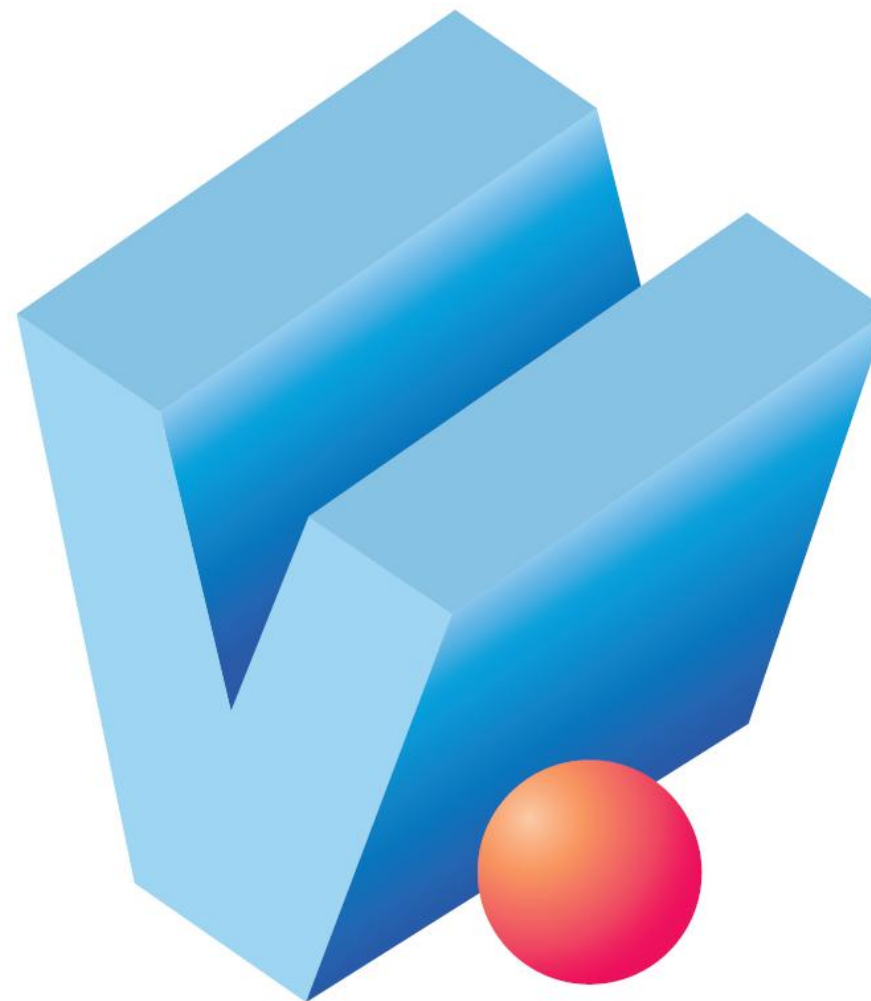
8

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・イノベーションズ株式会社（5月14日現在） （4月1日バルテス・モバイルテクノロジー株式会社がフェアネスコンサルティング株式会社を吸収合併） 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 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	933名（2025年 3 月末時点 グループ 9 社計）
内、総エンジニア数	811名（2025年 3 月末時点 グループ 9 社計）
総資産	6,508百万円（2025年 3 月末時点 グループ 9 社連結）

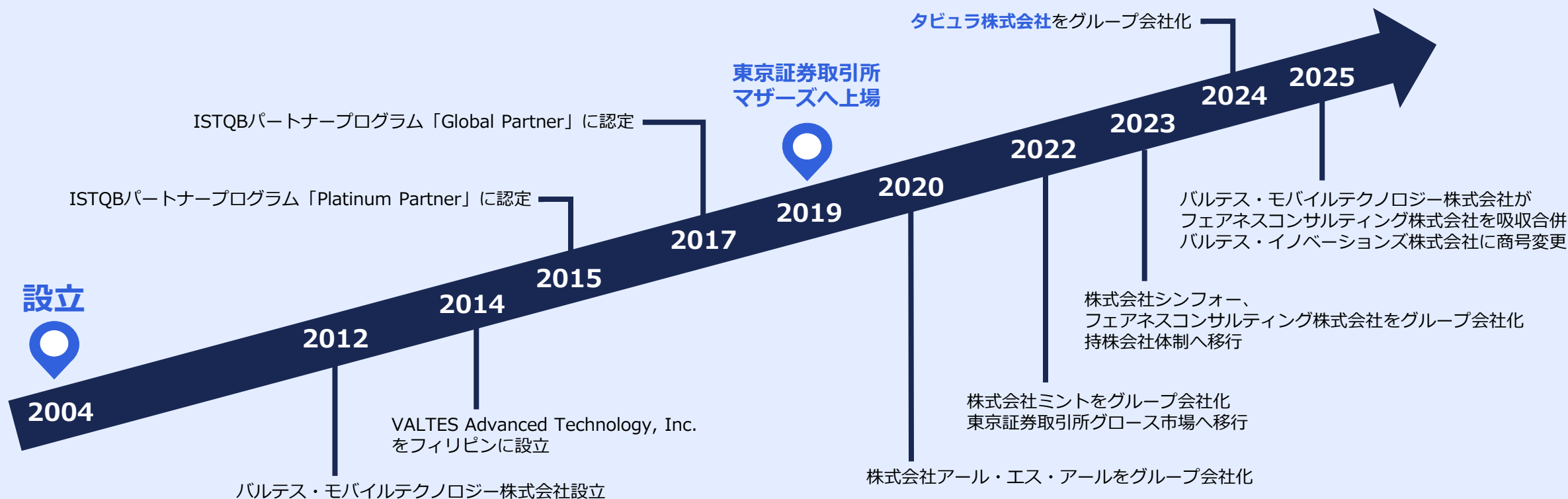


代表取締役会長兼社長

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4,000件※以上のプロジェクト実績



※ ツール案件を含む

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

※ 2025年5月14日現在

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



2023/10
持株会社体制への移行
執行役員制度の導入

Create Wellness

人と社会に品質を

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

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



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

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

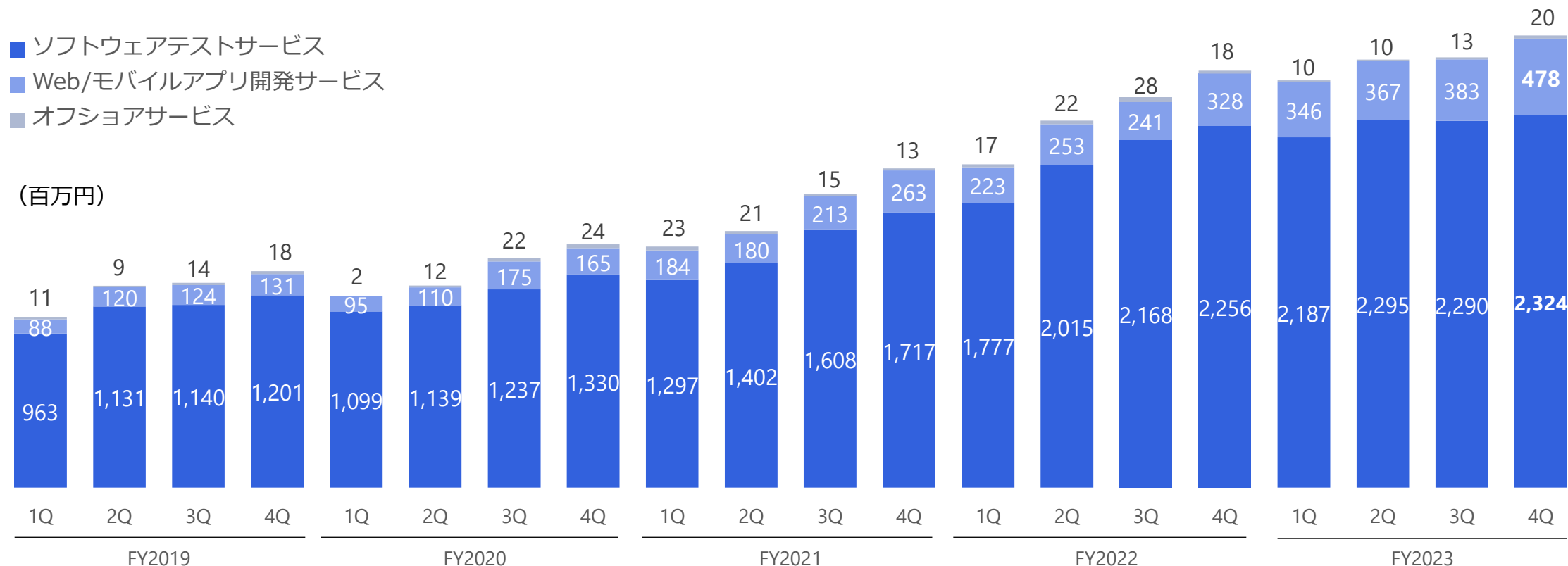
バルテスグループ×SDG s



9

Appendix

【参考】 変更前セグメント別売上高 四半期推移



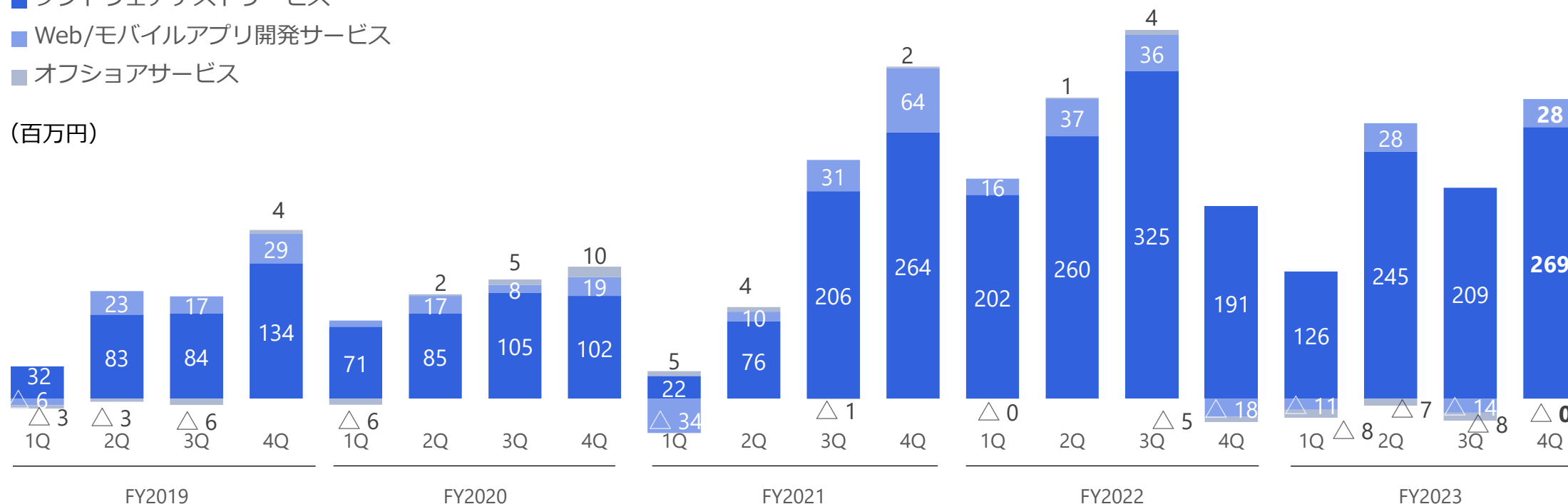
連結 売上高	4,875百万円	5,262百万円	6,707百万円	9,059百万円	10,362百万円
-----------	----------	----------	----------	----------	-----------

※ 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

- 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

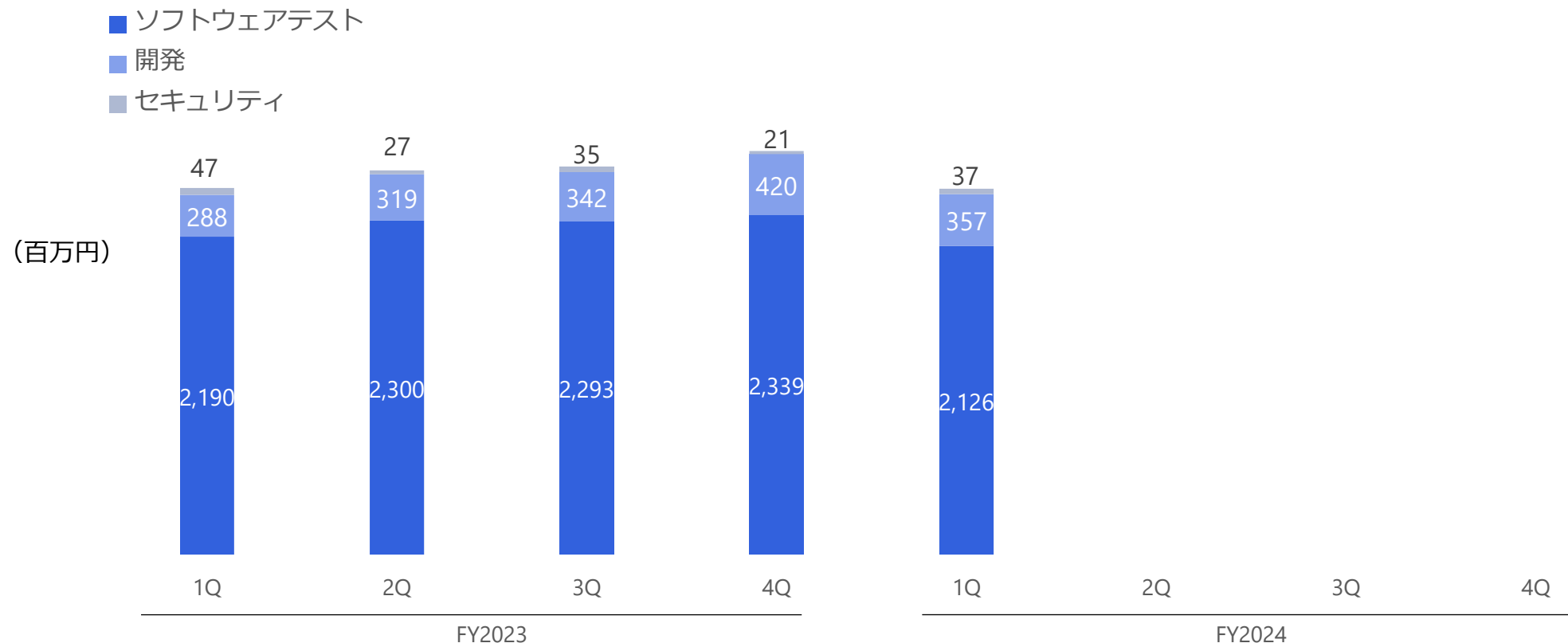
(百万円)



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及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。

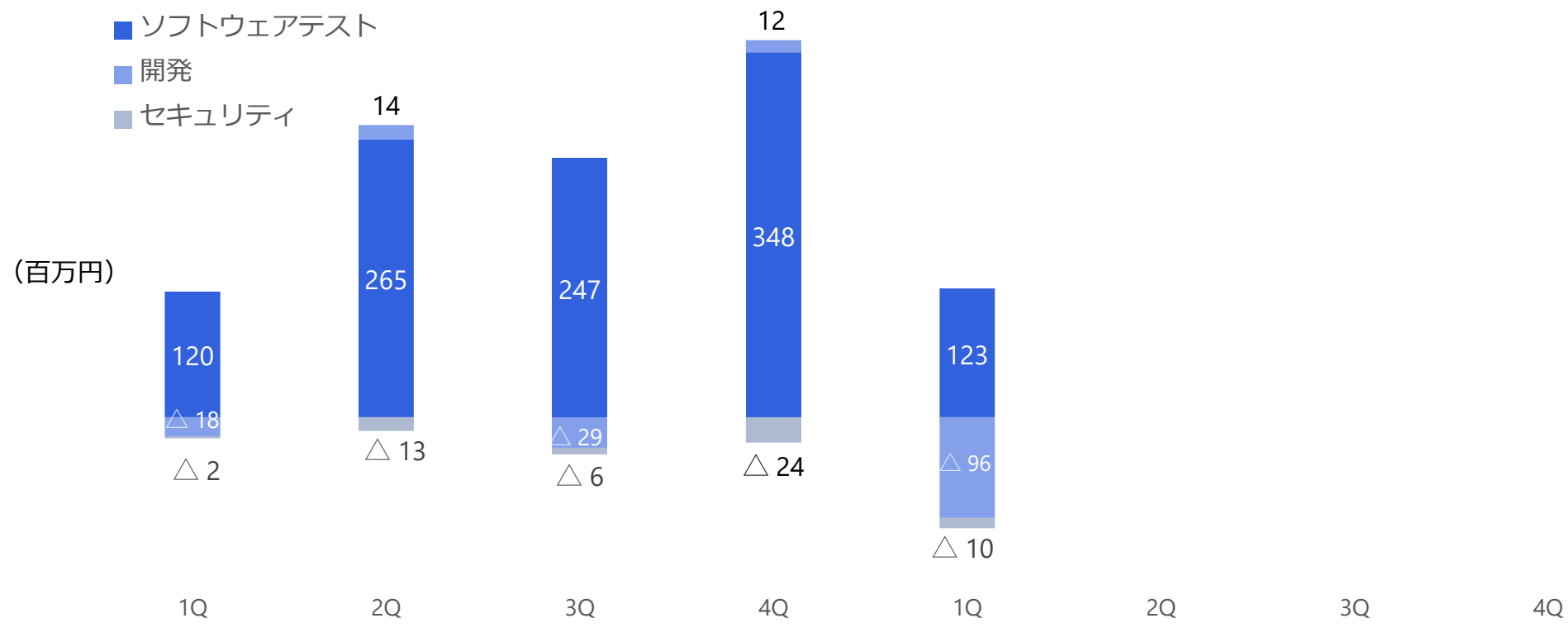
【参考】集計方法修正前セグメント別売上高 四半期推移



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



FY2023

FY2024

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 QUALITY CONFIDENCE