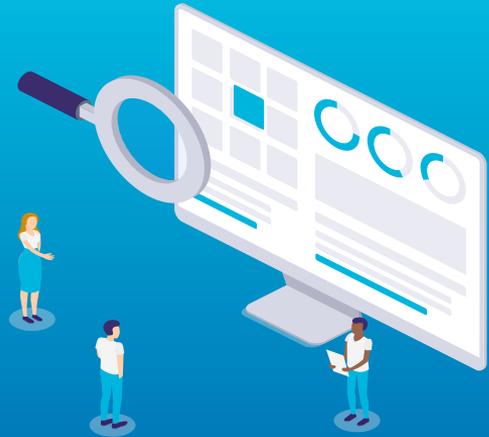


# 事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

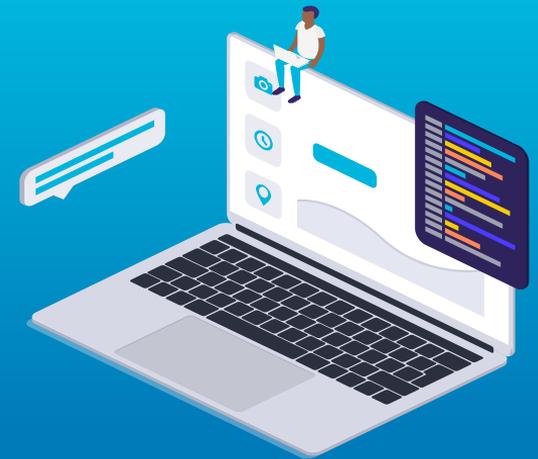
2022年6月28日



# 目次

- 1. 会社概要・ビジネスモデル P.3
- 2. 市場環境 P.16
- 3. 競争力の源泉（特徴と強み） P.23
- 4. 事業計画（成長戦略） P.28
- 5. リスク情報 P.50

# 会社概要・ビジネスモデル



## 「品質向上のトータルサポート企業」を経営方針に掲げ、事業を展開

会 社 名	バルテス株式会社
会 社 設 立	2004年4月
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
子 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 (2022年4月より子会社) VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines)
従 業 員 数	711名 (2022年3月末 グループ4社計)
内、総エンジニア数	619名 (2022年3月末 グループ4社計)
総 資 産	2,930百万円 (2022年3月末 グループ4社連結)



代表取締役社長

**田 中 真 史**  
 Tanaka Shinji

## 社名の由来

---

Value created through Testing



「テストを通じて価値を創造する会社」という意味が込められています。

## グループスローガン

---

**VALTES**

FOR QUALITY CONFIDENCE

VALTES for Quality Confidenceに込めた想い

「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。



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。



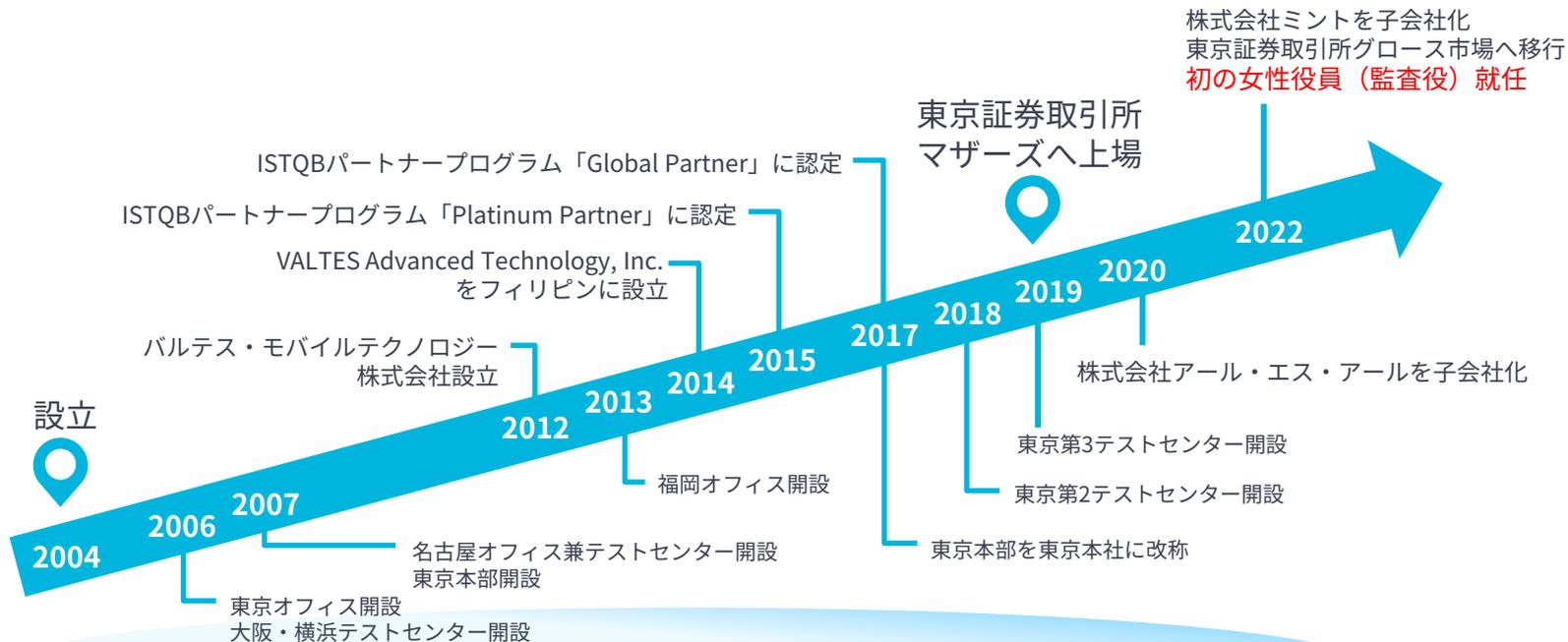
私たちはICT社会に貢献する人材を育成します。



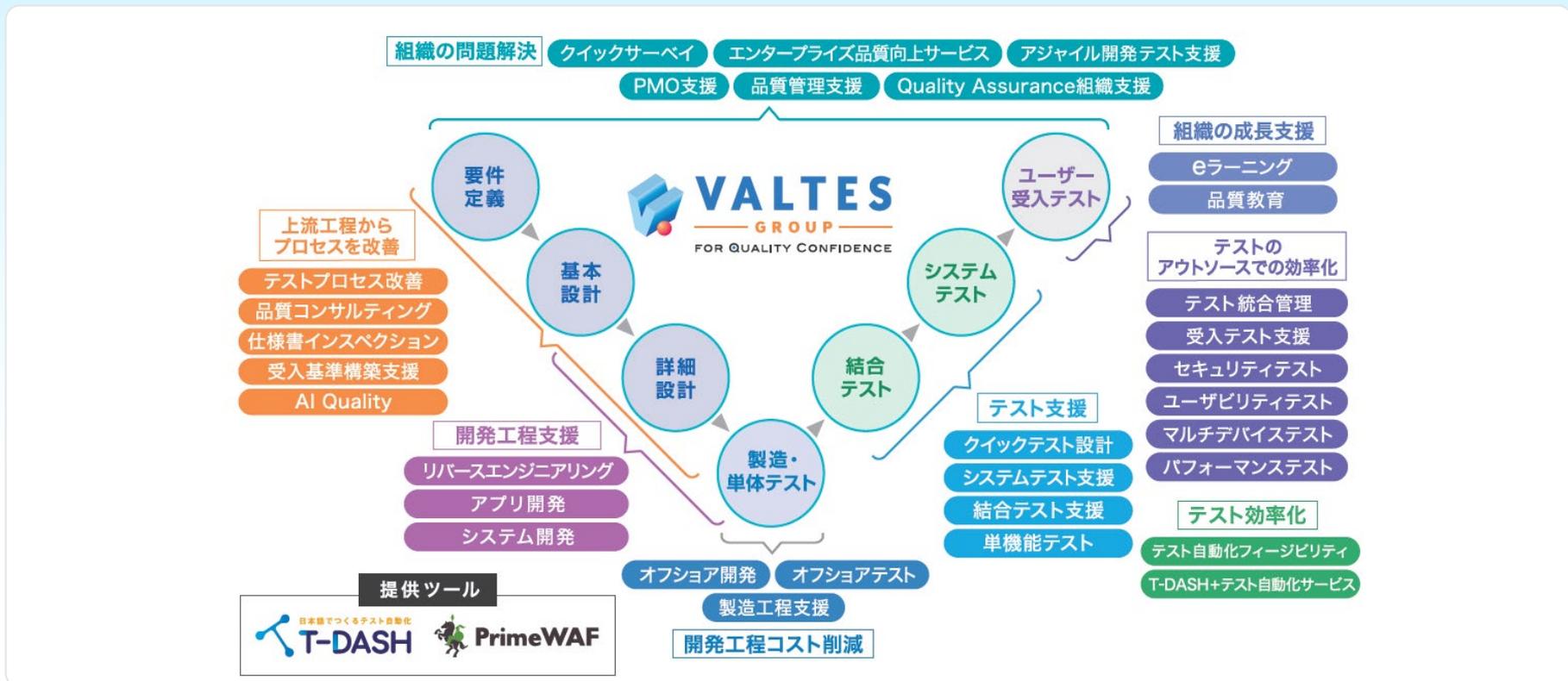
私たちは多くの価値を創り、お客様と共に喜びを分かち合います。

2004年4月、設立。ソフトウェアの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2,600件以上**のプロジェクト実績を誇る

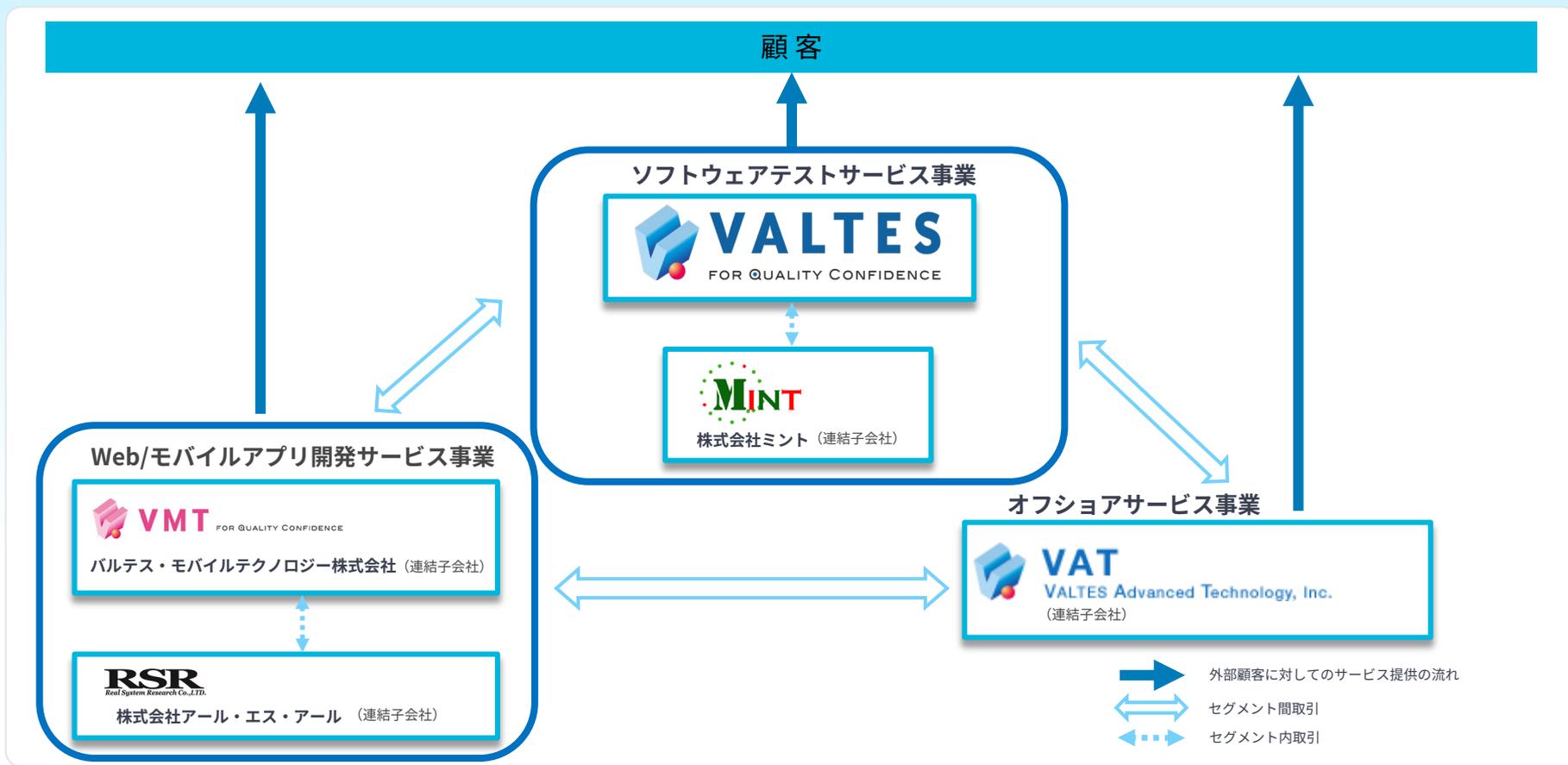


## ソフトウェア開発の全工程で、ソフトウェア品質の向上支援サービスを提供

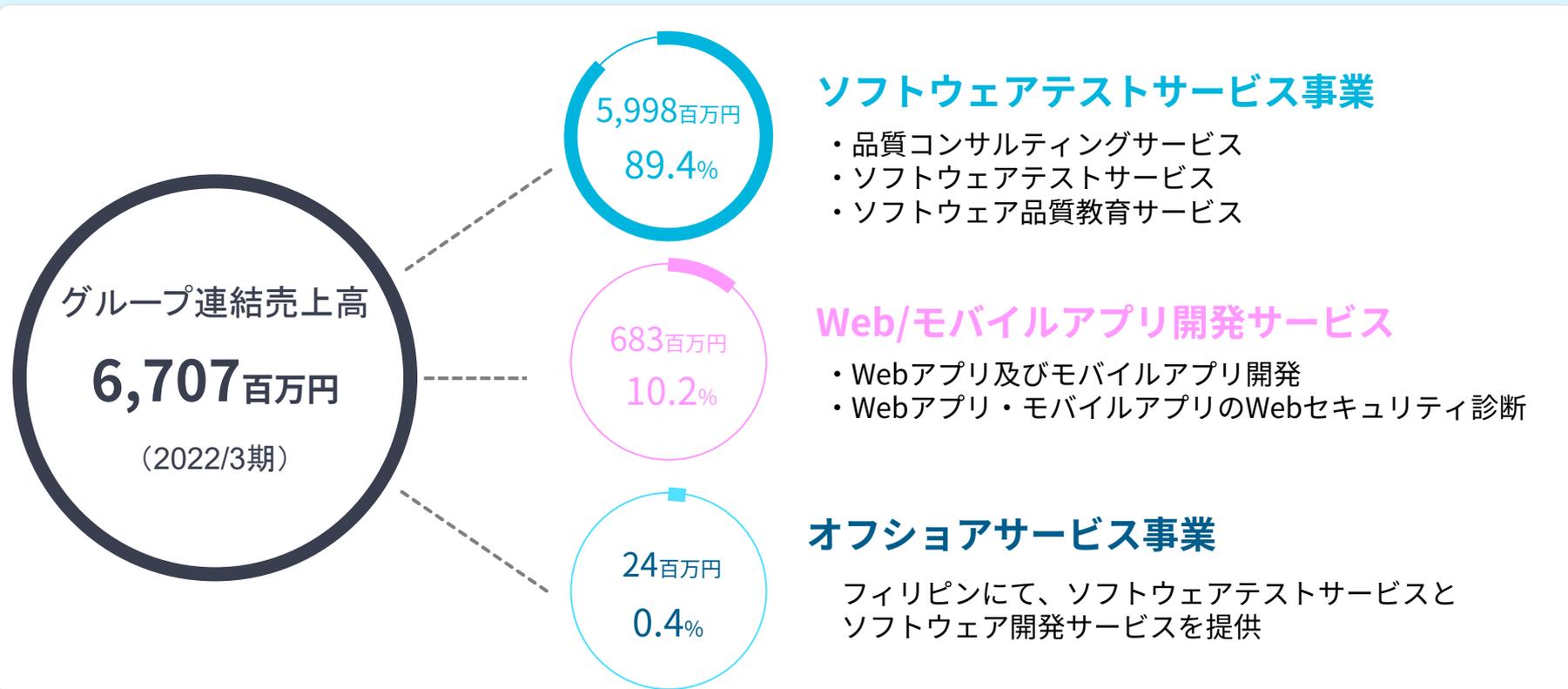


「Japan Qualityを世界に」発信し、**世界のソフトウェアテスト市場**を狙う

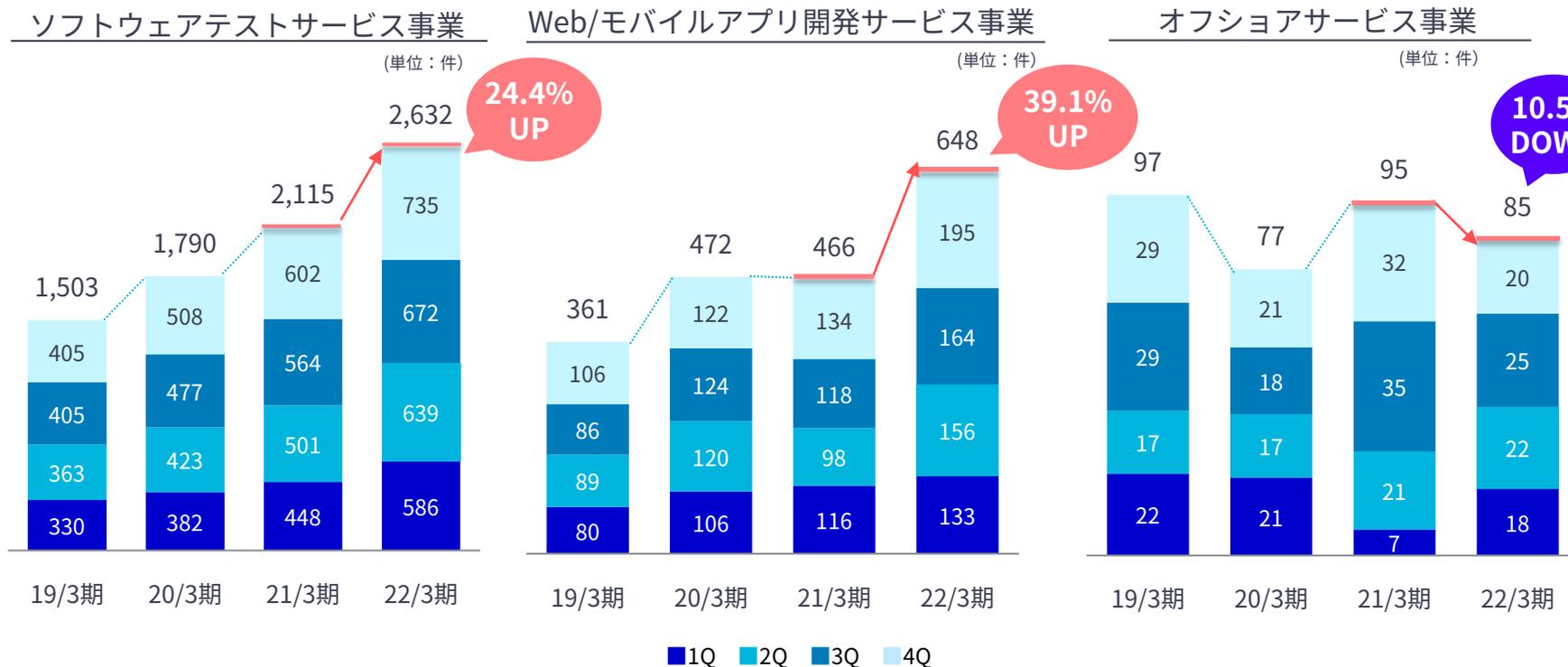




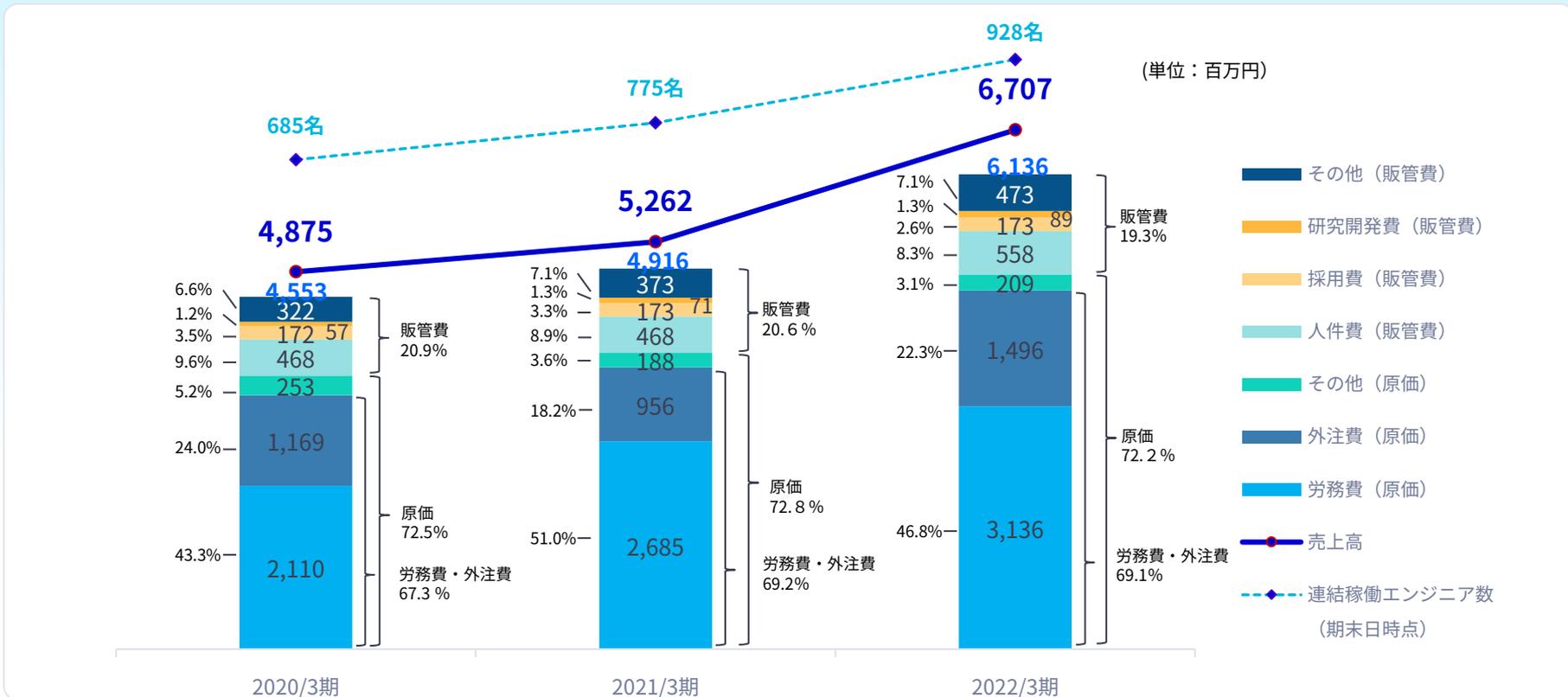
ソフトウェアテストサービス事業が約9割を占める一方、近年、モバイル端末の技術の発展もあり、Web/モバイルアプリ開発サービス、更に、オフショアサービス事業も展開



## ソフトウェアテストサービス事業を中心に堅調に増加



全体の費用に対し、エンジニアに関わる労務費（原価）及び外注費（原価）の占める割合が大きいですが、売上高も堅調に推移し営業利益も増加



注 前回資料では全体費用に対する%を記載しておりましたが、今回資料より売上高に対する%を記載しております

**第三者の中立な立場**から、様々な業界にソフトウェアのテスト・品質に関わるサービスを提供。  
開発工程における品質コンサルティングや品質教育、セキュリティ診断といった幅広いサービスも提供

## 5つの主要サービス

### 1 ソフトウェアテストサービス

- 単機能テスト、システムテスト支援、多端末テスト、テスト自動化、受入テスト支援など、様々なソフトウェアのテストサービス・支援ツールを提供

### 2 品質コンサルティングサービス

- ソフトウェア開発工程の上流工程を含む全体における品質確保のプロセス確立・標準化

### 3 ソフトウェア品質セミナーサービス

- 開発者、品質担当者、プロジェクトリーダー、プロジェクトマネージャーなどを対象に、品質向上を目的とした体系的な教育をセミナー形式で提供

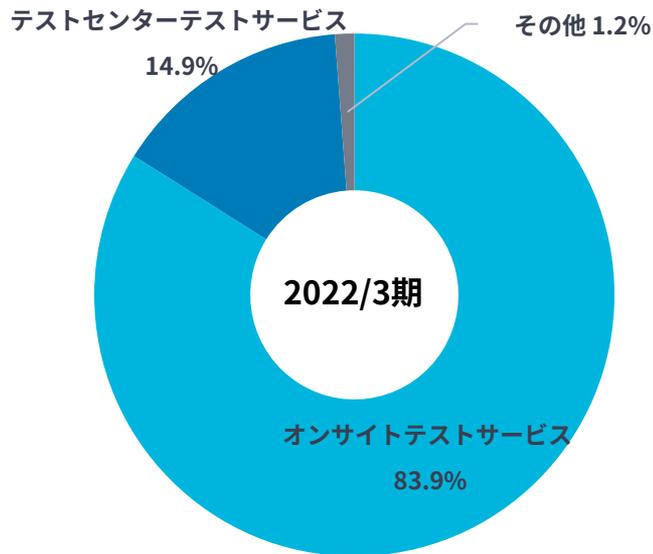
### 4 セキュリティ・脆弱性診断サービス

- Webシステムやモバイルアプリケーション、IoT機器を対象にハッキング等の脆弱性を確認する診断サービス
- Webサイト・Webアプリへのサイバー攻撃可視化、防御ツール「PrimeWAF」を提供

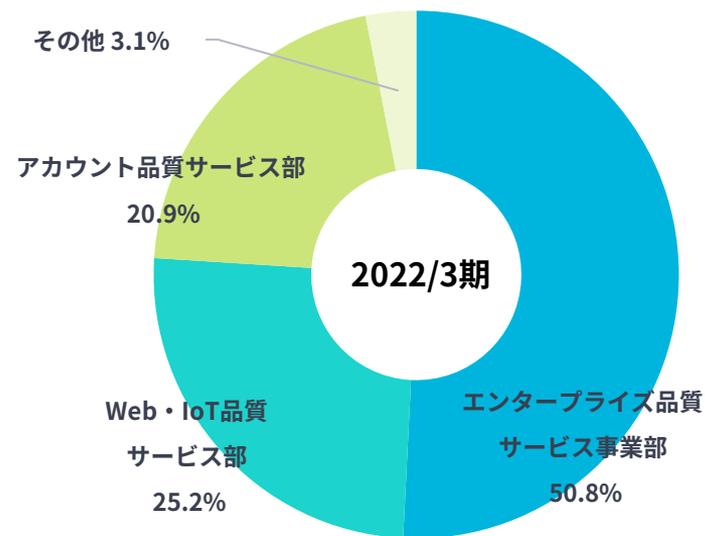
### 5 その他のサービス

- デジタル放送テストサービス
- リバースエンジニアリングサービス
- 出版・情報発信・サイト運営

## サービス提供形態

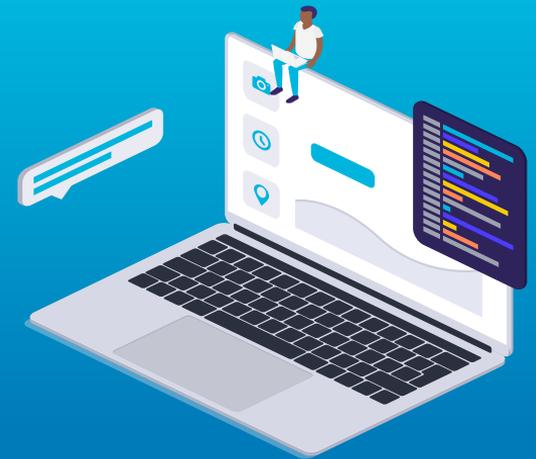


## 部署別売上高構成比※



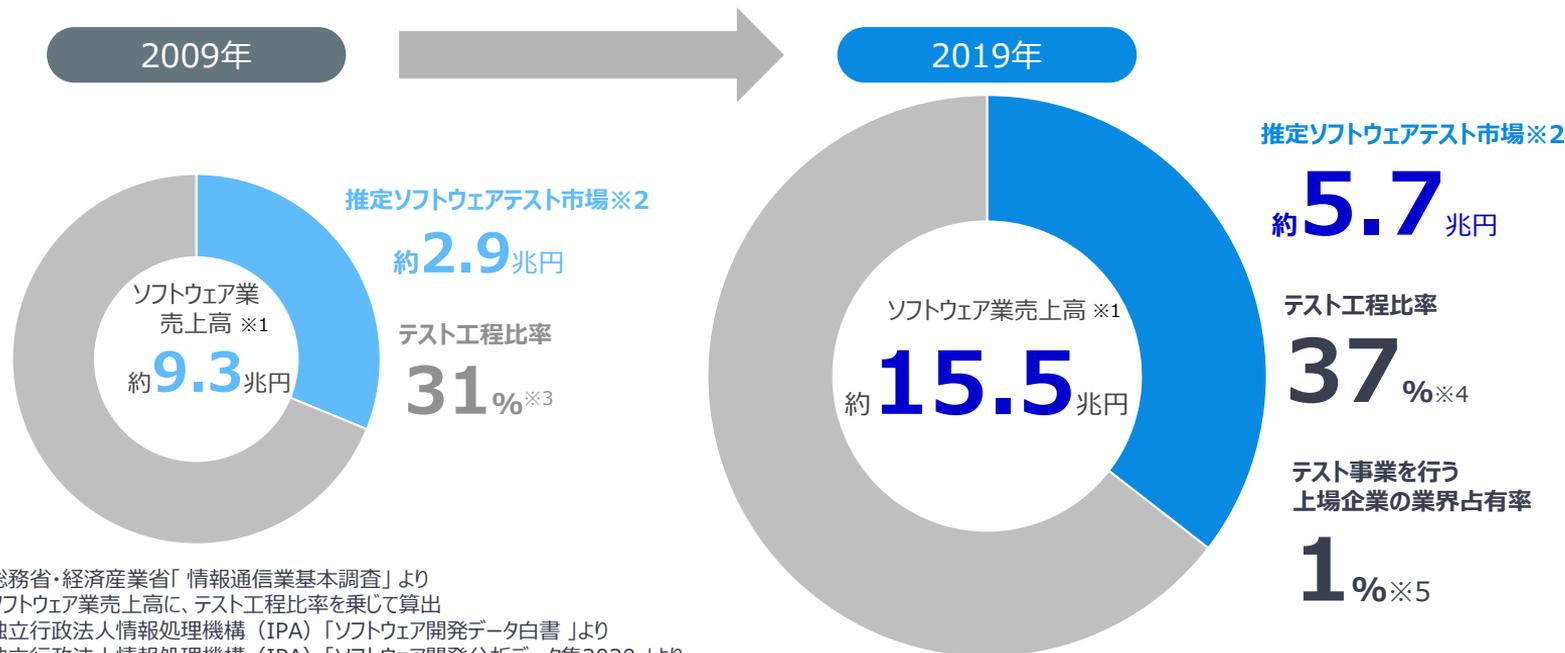
※前回資料では顧客業種別売上高構成比を記載しておりましたが、より取引実態に即した情報をお示すために事業部別の構成比に変更しております。  
 エンタープライズ品質サービス事業部：主にエンタープライズ領域の案件を取り扱っておりますが、前回の顧客業種別売上高構成比におけるエンタープライズ売上高と金融・保険売上に加え、一部それに紐づく小売り売上、サービス売上を内包しております。  
 Web・IoT品質サービス部：主にWebサービスや組込み系の案件を取り扱っております。前回の顧客業種別売上高構成比におけるサービス売上と組込み機器売上が中心になります。  
 アカウント品質サービス部：主に小売り系の案件を取り扱っております。前回の顧客業種別売上高構成比における小売り売上が中心となります。

# 市場環境



## 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**5.7兆円**

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・検証は開発者のモチベーションが上がらない為、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

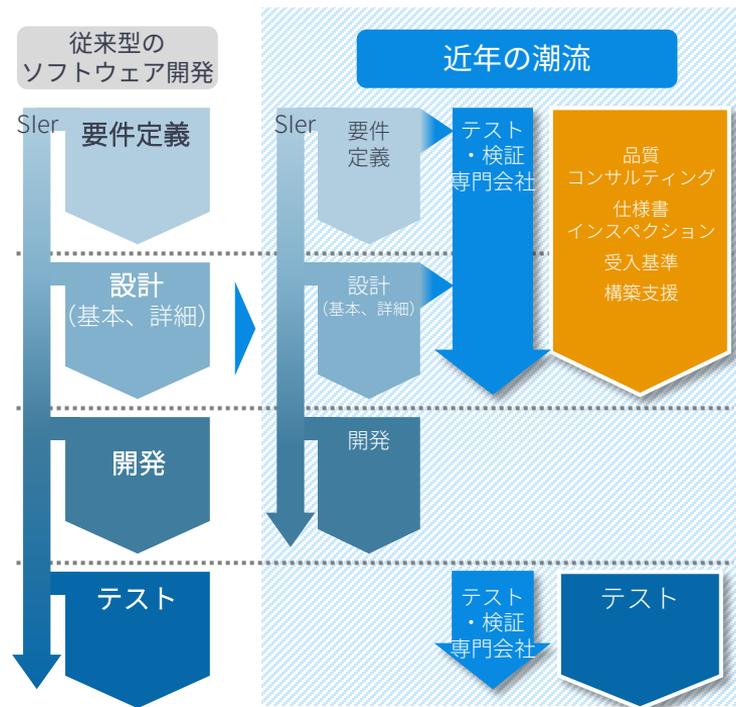


## テスト工程のアウトソース化が加速！

- ・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**で対応が可能)  
※当社調べ
- ・再現性・共有性の高いテストの方法論が確立 (各社独自のメソッド)  
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

## 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



ターゲットはエンタープライズ、組込み、Web・スマホ領域  
 特に**エンタープライズ領域**に注力中

## 周辺市場のテスト工程における比較表

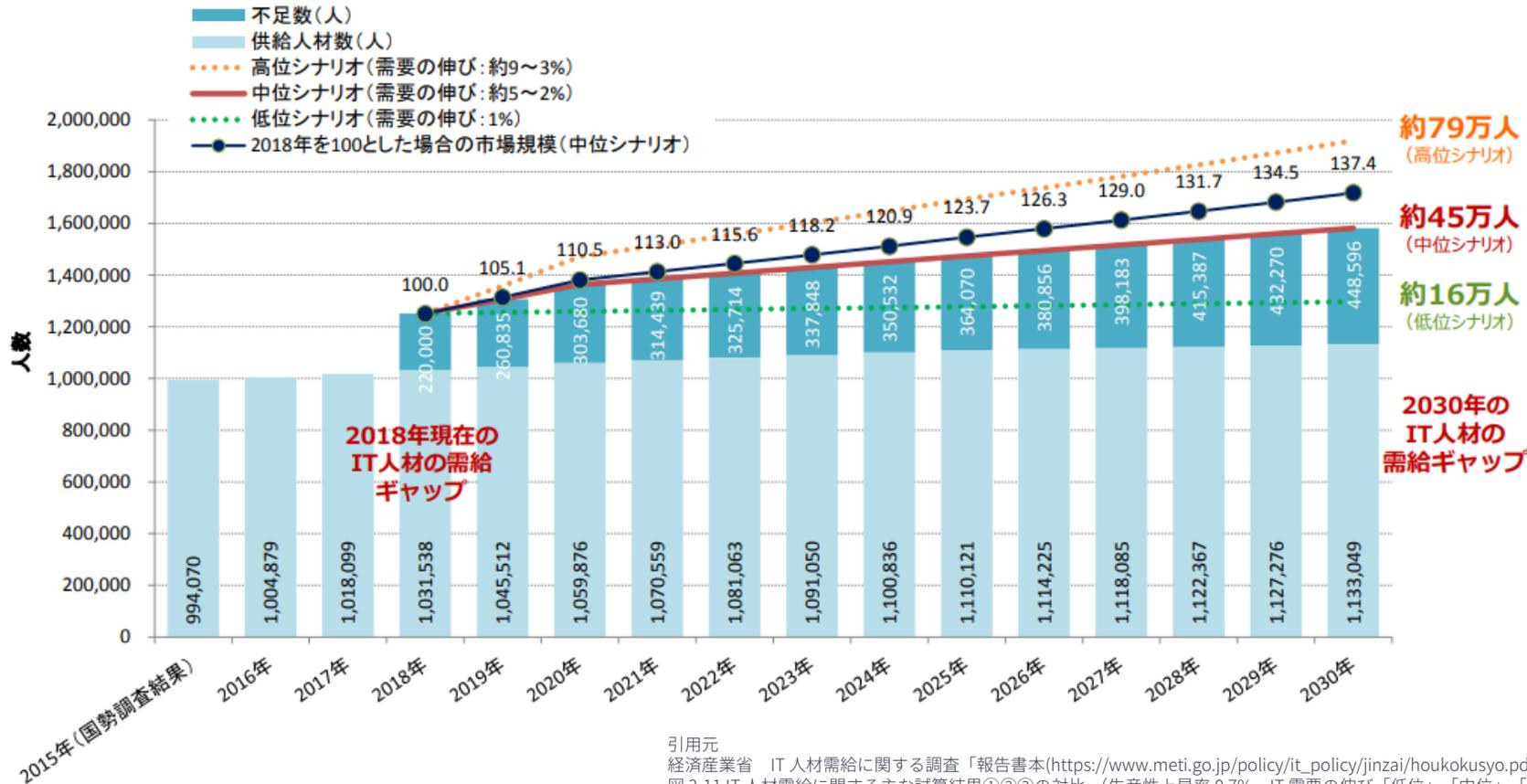
 当社の事業領域

	潜在市場規模	市場ステージ	参入障壁	
テスト工程市場	エンタープライズ系	巨大	黎明期	高い
	組込み系	大	黎明期	高い
	Web・スマホ系	中	成長期	中
	エンターテインメント系	小	成熟期	低い

## ターゲット業界の高いCAGR、ソフトウェアテスト市場も**CAGR12.4%**

	市場規模		CAGR	出所	
<b>エンタープライズIT</b>	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
<b>AI</b>	国内	2025年	4,910億円	25.5%	IDC Japan 国内AIシステム市場予測
<b>メタバース</b>	世界	2024年	7,833億ドル	13.1%	Bloomberg <a href="https://www.bloomberg.com/professional/blog/metaverse-may-be-800-billion-market-next-tech-platform/">https://www.bloomberg.com/professional/blog/metaverse-may-be-800-billion-market-next-tech-platform/</a>
<b>Web/E コマース</b>	世界	2024年	4.9兆ドル	20.7%	eMarketer, Dec2016 経済産業省「平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」（電子商取引に関する市場調査） 世界のBtoC電子商取引市場規模の推移
<b>IoT</b>	国内	2025年	10.2兆円	10.1%	IDC Japan 国内IoT市場 支出額予測
<b>スマート自動車/自動運転</b>	国内	2025年	1.9兆円	19.5%	矢野経済研究所 国内コネクテッドカー関連市場規模推移と予測
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					
<b>ソフトウェアテスト</b>	世界	2025年	344.9億ドル	12.4%	Technavio Software Testing Services Market by Product, Geography, and End-user - Forecast and Analysis 2021-2025

# (参考) 今後のIT人材の不足予測に関して



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」)

## 「デジタル庁の創設」「コロナ禍で進んだ社会の変化」 「サイバー攻撃の増加」によりDXが加速、セキュリティ対策需要も増大

### コロナ禍で進んだ社会の変化

- ・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

### デジタル庁の創設

- ・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  
(コロナ禍での不具合続出)

### サイバー攻撃の増加

- ・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

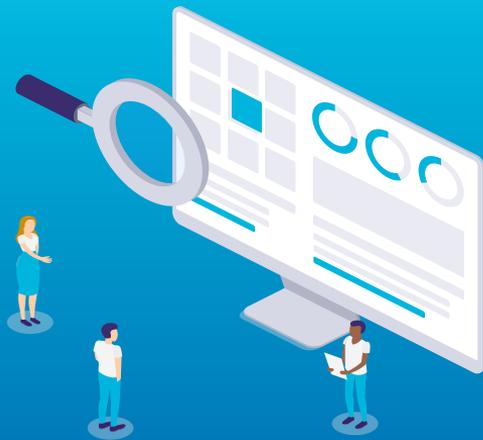
1.ソフトウェア開発

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

# 競争力の源泉 (特長と強み)



## 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
- ※全世界10社のみ、**日本初！**

## 豊富な実績

- ▶ 業種毎の豊富なテスト観点
- ▶ 年間2,600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

新卒



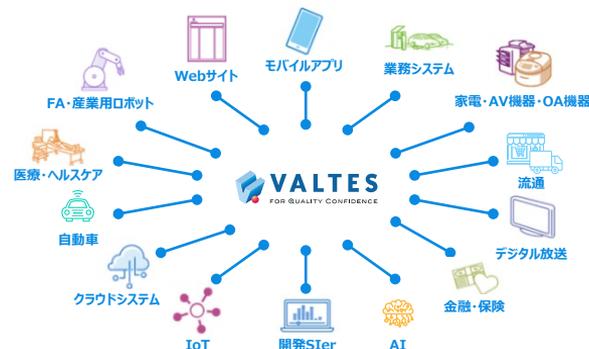
未経験者



キャリア



日本で初のグローバルパートナー



※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の特徴

- ・単価 **高** 案件規模 **大** 契約期間 **長**
- ・テスト以外の知識(開発、業務知識)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

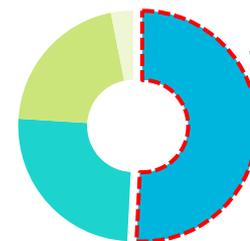
## 当社の優位性

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**
- ・長年蓄積された質、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

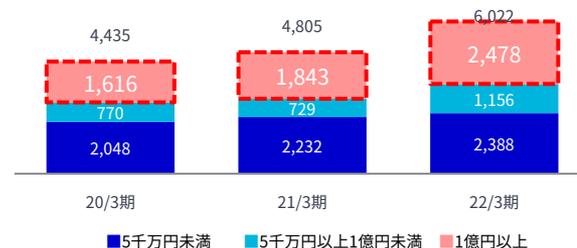
部署別売上高構成比  
2022/3期



エンタープライズ品質  
サービス事業部  
50.8%

ソフトウェアテストサービス売上全体の  
50%を占めるまでに成長

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ービス事業)



案件の大型化が進む

## サイバー攻撃増加

- 日本企業へのアタック増加
- 日本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)

- ▶ Webシステムやモバイルアプリケーション、IoT機器を対象に、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3年CAGR 36.1%と順調に拡大

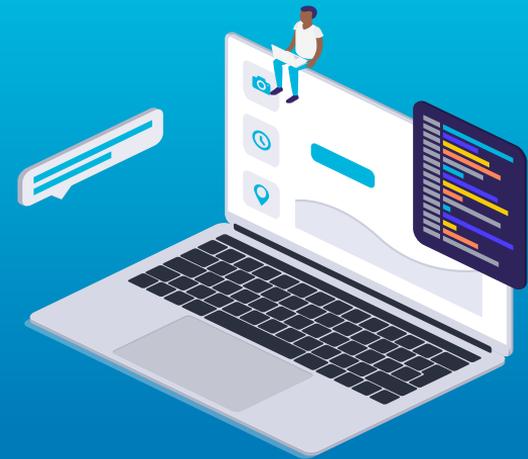


攻撃可視化・防御ツール「Prime WAF」  
(攻撃に対する防御)

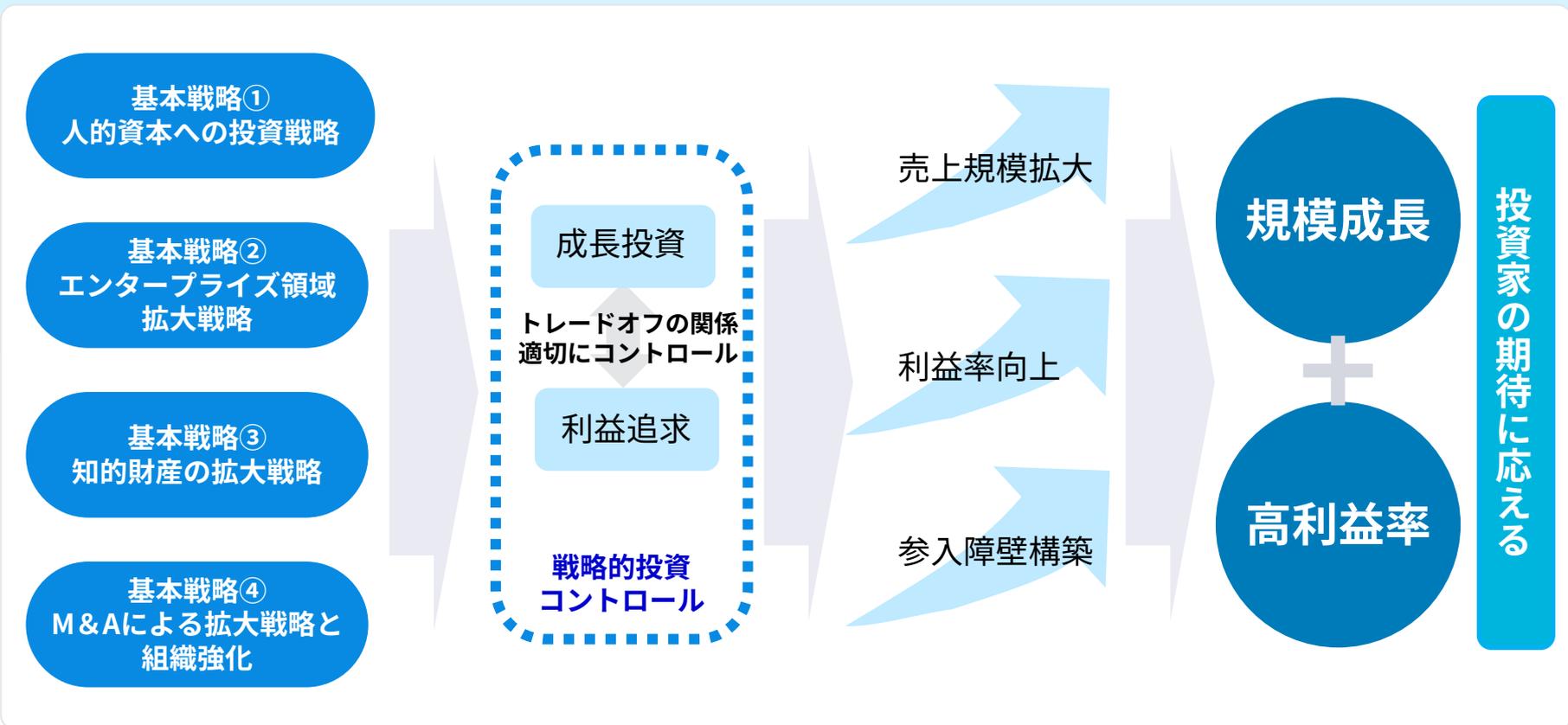
- ▶ 初期費用0円、圧倒的低コストで導入可能なWAFを2022年3月1日ローンチ
- ▶ サイバー攻撃を可視化、その攻撃のみをブロック。分かりやすいUIで、攻撃防御の「結果」が明確
- ▶ 低コスト、カンタン導入で中小企業も利用可能

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

# 事業計画 (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



市場・環境

最大で約79万人のIT人材不足

課題

拡大市場に応えることのできる人的リソースの確保が必須

自社基本戦略

### 基本戦略① 人的資本への投資戦略

個別戦術

積極的かつ計画的な  
人材採用



成長スピード  
UP

社内研修システムに  
よる未経験人材の  
早期戦力化



人材育成スピード  
UP

研修と業界ナレッジで  
キャリア人材を  
高スキル化



高次スキル  
UP

教育制度システム化で  
外部人材の有効活用



成長スピード  
UP

成長要素

目標

拡大市場を上回るスピードで成長を継続

市場・環境

## エンタープライズ系（特に金融）の市場が拡大

課題

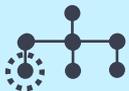
「潜在市場規模大」「高単価」「大規模」「長期契約」とメリット多い。  
一方で**高難易度**（テスト以外の知識が必要）

自社基本戦略

## 基本戦略② エンタープライズ領域拡大戦略

個別戦術

専門部署の設置



成長スピードUP  
社内ナレッジUP

経験豊富な  
ハイレイヤーの採用



エンジニア  
専門性UP

エンタープライズ系に  
強い外部企業との協業



顧客囲い込みで  
参入障壁・事業機会UP

業界固有ナレッジ  
（特に金融）の蓄積



社内ナレッジUP  
顧客囲い込みで  
参入障壁UP

成長要素

案件規模の拡大による**利益率向上**  
顧客囲い込みによる**強固な参入障壁構築**

目標

市場・環境

既存ビジネスにおける破壊リスクの可能性

課題

既存ビジネスにおける**参入障壁の構築**と  
新たな**価値創造**に向けた取組みが必要

自社基本戦略

### 基本戦略③ 知的財産の拡大戦略

個別戦術

テストノウハウ、  
教育ノウハウの蓄積



顧客・人材囲い込みで  
参入障壁UP

業界別ナレッジの蓄積



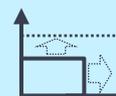
顧客囲い込みで  
参入障壁UP

自社ソフトウェア・  
プラットフォーム等の  
新規技術の開発普及



顧客・人材の囲い込みで  
参入障壁・ストック収入UP

新技術企業への  
投資及び協業の拡大



技術情報収集力UP  
イノベーション力UP

成長要素

**顧客及びエンジニアの囲い込みで強固な参入障壁構築**  
**知的財産への投資拡大で新たな価値創造**

目標

当社が持つ**品質・セキュリティ**の知見を知財サービス化  
 知財保有法人との**知見共有**で相互の企業価値向上

## 当社サービス一覧

### 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提供



### テスト自動化ソフトウェア「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

日本語でつくるテスト自動化



### 従量制のクラウド型WAFサービス「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サイトを守ります



## 出資法人一覧

### 株式会社カラーアンドデコ

3D・VRを利用したインテリア空間デザインサービスを提供



### I C h e c k 株式会社

PCR検査キット事業や健康プラットフォーム事業を提供



### 株式会社FUNDINNO

国内最大級の株式投資型クラウドファンディングサービスのプラットフォームを展開



# テスト自動化ツール 『T-DASH』 2/1に正式版を公開。導入社数**200社**突破



## T-DASHのコンセプト

### テストに**革命**を。

カンタンにテストの自動化が可能  
エンジニア1人1人にテストの効率化を

開発現場の**DXを実現**！

## T-DASHが起こすテスト業界の革命

- ①革命的なロープライス
- ②日本語テストケースで革命的に自動化
- ③テスト実行まで革命的にカンタン

### 提供プラン

月額**3,600**円(税抜)

### 導入社数

**200**社を突破

一般的なテスト自動化ツールの  $\frac{1}{10}$  以下の  
価格帯を実現！  
IT業界に革命を起こす！



全てのエンジニアが使用するツールへ

# クラウド型WAFサービス 『PrimeWAF』 3/1にローンチ

増え続けるサイバー攻撃に  
シンプルなセキュリティ対策を

従量制で無駄なくサイトを脅威から護る

プライムワフ  
**PrimeWAF**

- 専門知識不要で  
カンタン導入
- クラウド上で始めやすい  
低価格
- はじめてでも  
使いやすい  
管理画面
- 必要なのは  
月額料金だけ  
初期費用  
0円

## PrimeWAFのコンセプト

増え続けるサイバー攻撃に  
シンプルなセキュリティ対策を

従量制で無駄なく  
Webサイトを脅威から護る

## PrimeWAFの特長

- ①初期費用0円、低コスト&カンタン導入
- ②サイバー攻撃を可視化、その攻撃のみをブロック
- ③分かりやすいUIで、攻撃防御の「結果」が明確
- ④充実のサポート体制

## 提供プラン

※全て税抜

通信量	基本料	従量料金 (1Gbyteあたり)
~8GByte	13,182円(定額)	
8G~80GByte	34,000円	400円
80G~1600GByte	84,000円	125円
1600GByte~	390,000円	120円



他社定額制WAFと比較して、  
年間差額が**30万円以上**になる例も

## メタバースで注目のxR技術を習得、積極的に事業展開中

VRのビジネス活用を紐解く無料セミナー

眠っている3Dデータが  
資産になる  
「xR」プラットフォームの始め方



VR/AR/MR

VMT FOR QUALITY CONFIDENCE



無料オンラインセミナー

ゲーム分野だけじゃない  
**非ゲーム分野で  
xRビジネスに挑む!**

VMT FOR QUALITY CONFIDENCE



xR分野の技術習得、  
ウェビナー実施による営業活動

建築、不動産、自動車、映像等の  
業界をターゲットに、事業展開中



建築、不動産業界においては、  
カラーアンドデコ社に出資。案件協業中

当社が持つ**品質・セキュリティ**の知見を提供し、相互の企業価値向上へ

国内シェアNo.1※の株式投資型  
クラウドファンディング



テスト・  
品質向上支援

脆弱性診断  
セキュリティ  
支援

資本支援

■FUNDINNO社の実績状況（2022年4月末現在）

累計成約額

80億円

成約プロジェクト数

250件

ユーザー数

約10万人

システム品質の改善・向上で  
登録ユーザー、成約プロジェクトの  
さらなる増加へ



両社の企業価値向上へ

※ 日本証券業協会 株式投資型クラウドファンディング2021年度（～8月現在）統計情報より

市場・環境

人材不足による**機会損失リスク**が上昇  
その他気候変動リスク、地政学的リスクも上昇

課題

既存モデルとは**別の事業拡大施策**の模索  
環境変動の中でも**持続的成長**

自社基本戦略

### 基本戦略④ M&Aによる拡大戦略と組織強化

個別戦術

既存技術領域のM&Aで  
エンジニアの確保と  
サービスの多面化



売上規模UP  
成長スピードUP

M&A対象領域拡大で  
ポートフォリオの  
多様化



環境適応能力UP  
自己変革能力UP

M&Aに適した  
組織体制の構築



成長スピードUP  
経営責任監督の分離

グループガバナンスの  
向上



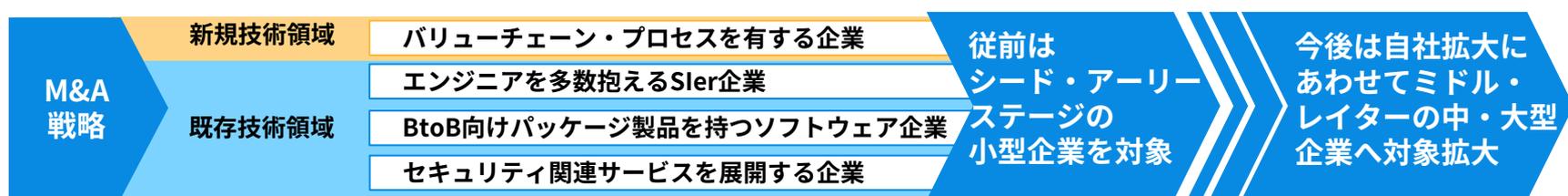
成長スピードUP  
企業価値UP

成長要素

**売上規模の継続的拡大**  
**新たな事業展開で環境変化に対応**  
**グループガバナンスによる企業価値向上**

目標

M&A/アライアンスを通じ、人材・技術・ノウハウの獲得はもとより、新サービスの供給、新規分野参入、スタートアップ企業との共同事業の推進を積極的に検討し、**企業価値の向上へ**



金融系の知見を有するミント社との**シナジー効果**によりグループ全体の収益力を強化

金融系のノウハウ・金融系スキルエンジニア



金融系に特化したノウハウ

PMO、QMOから参画

金融系スキルエンジニアの保有

エンジニアの教育/スキル強化



テスト・品質向上支援



金融系のナレッジを蓄積

テスト・品質向上ノウハウ

プロセスの標準化

エンジニアの採用力

金融系案件の業績拡大へ

## ■取得に係る事項の内容

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	160,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.3%）
株式の取得価額の総額	200,000,000円（上限）
取得期間	2021年11月15日～2022年2月28日
取得方法	市場買い付け

## ■取得状況

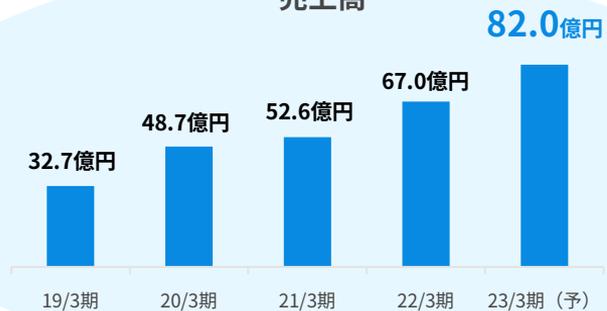
取得した株式の総数	158,800株
株式の取得価額の総額	199,949,300円 （売買手数料は含まれておりません）

取得し得る株式の取得価額の総額に達したため、上記事項の内容による自己株式の取得はすべて終了いたしました。

今後も当社は、成長のための事業投資に取り組むとともに、株主還元施策についても積極的に取り組んでまいります。

## 連結

### 売上高



### 営業利益



## ソフトウェアテストサービス事業

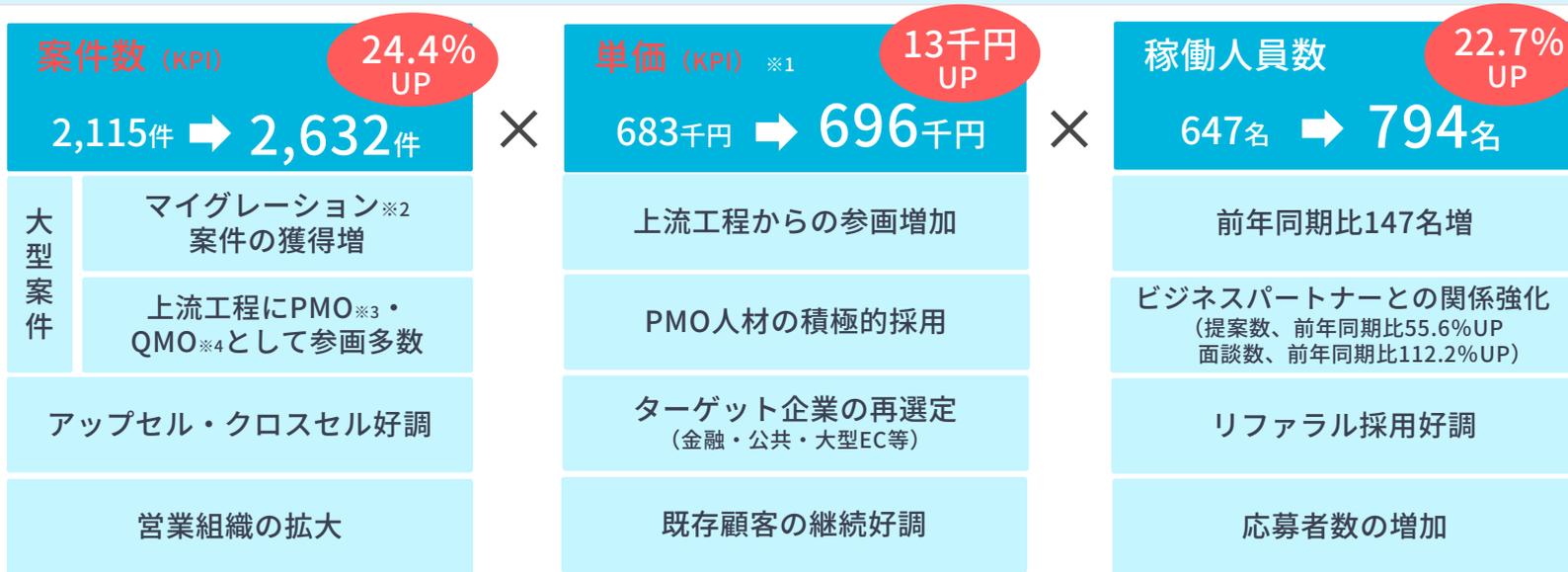
### 案件数



### エンジニア1人当たり売上高の推移



# 2022年3月期の案件数、単価、稼働人員数



相互の拡大によって目標を達成

※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 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  
 ※3 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  
 ※4 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

## 成長戦略の更なる強化により、**売上、利益続伸**へ

(単位：百万円)

	FY2022累計 実績	FY2023累計 予想	増減額	増減率
売上高	6,707	8,200	+1,492	22.3%
営業利益	570	697	+127	22.4%
経常利益	580	706	+126	21.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	413	482	+69	16.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	60.17	71.29		

エンタープライズ領域が継続して拡大する見込みであることや、開発、セキュリティサービスも引き続き好調を維持すると予想されるため、売上高は前年同期を上回ると想定しております。それに伴い、各段階利益（営業利益、経常利益、当期純利益）についても、前年同期を上回る見込みです。

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。

## ソフトウェアテストサービス事業

エンタープライズ案件拡大により**案件大型化**が進む

- 大型案件の上流工程からPMO・QMOとしての参画が増加
- ソフトウェアテスト自動化ツール「T-DASH」の本格稼働開始
- 金融・公共・流通などターゲット業種からの受注拡大
- 当社のテスト・品質向上手法を身に付けた社員による品質の安定
- 既存システムのマイグレーション案件の引合・受注が増加
- ビジネスパートナー活用による案件ボリューム拡大

### Web/モバイルアプリ開発サービス事業

管理体制強化とセキュリティ事業  
拡大で**増収増益**

- 管理体制強化し**利益体質**を実現
- 脆弱性診断による**セキュリティ需要の取込み**で収益向上に貢献
- **メタバース分野（xR技術）**に進出
- **新規事業分野への出資**を複数実施

### オフショアサービス事業

ロックダウンによる逆風下も  
日本企業との取引拡大で**事業拡張**

- **日本企業との取引拡大**により各四半期で安定した売上へ
- ロックダウン状況下でも**テレワークにより安定稼働**
- アフターコロナの案件増加を見越し、**採用強化・オフィスを増床**へ

## 前回提出事業計画（成長戦略）の進捗内容とその評価

### 前回 事業計画 （成長戦略）

### ソフトウェアテスト市場の高い成長

#### 優秀な人材の確保と 研修・戦力化



人材確保・戦力化共に順調に進捗しており、2022年3月期の売上高目標の達成に大きく貢献していると評価しております。

#### 新規技術の開発への 積極投資

「T-DASH」「Prime-WAF」等の新サービスを正式にローンチする一方、メタバース分野（xR技術）への進出や新規事業分野への出資も複数実施するなど、個々積極的な展開を進めていると評価しております。

#### グループシナジー の強化

グループ企業2社を含むWeb/モバイルアプリ開発サービス事業が順調に拡大しております。また当年4月に金融系の知見を有する株式会社ミントをM&Aするなど、グループシナジーは順調に強化されていると評価しております。

### ■ 進捗 及び評価

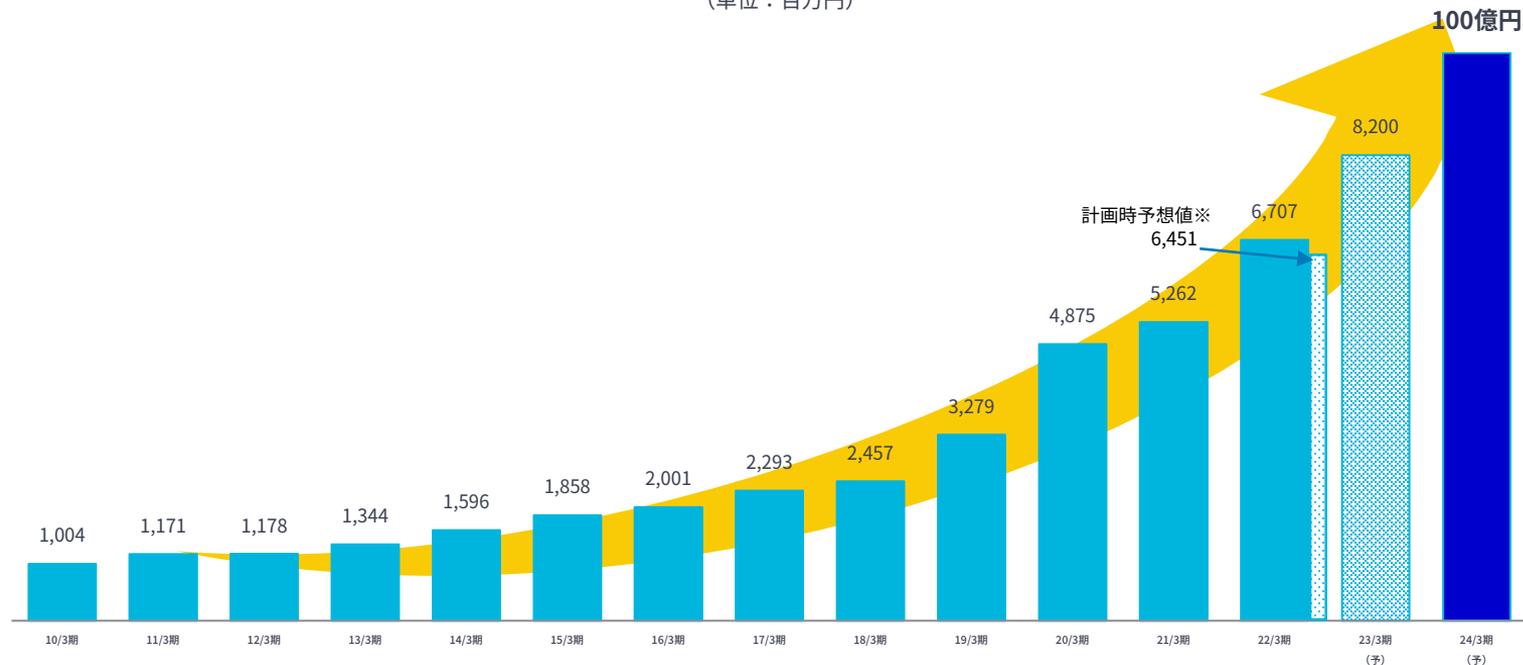
### ■ 成長戦略の 評価と整理

前回お示した成長戦略においては、上記のように順調に成果を上げておりますが、近年グループとして積極的に取り組んでおりますエンタープライズ事業拡大等の重要施策が反映されていないことから、戦略の整理をおこない、前項にてお示した「4つの基本戦略と投資コントロール」にブラッシュアップしております。

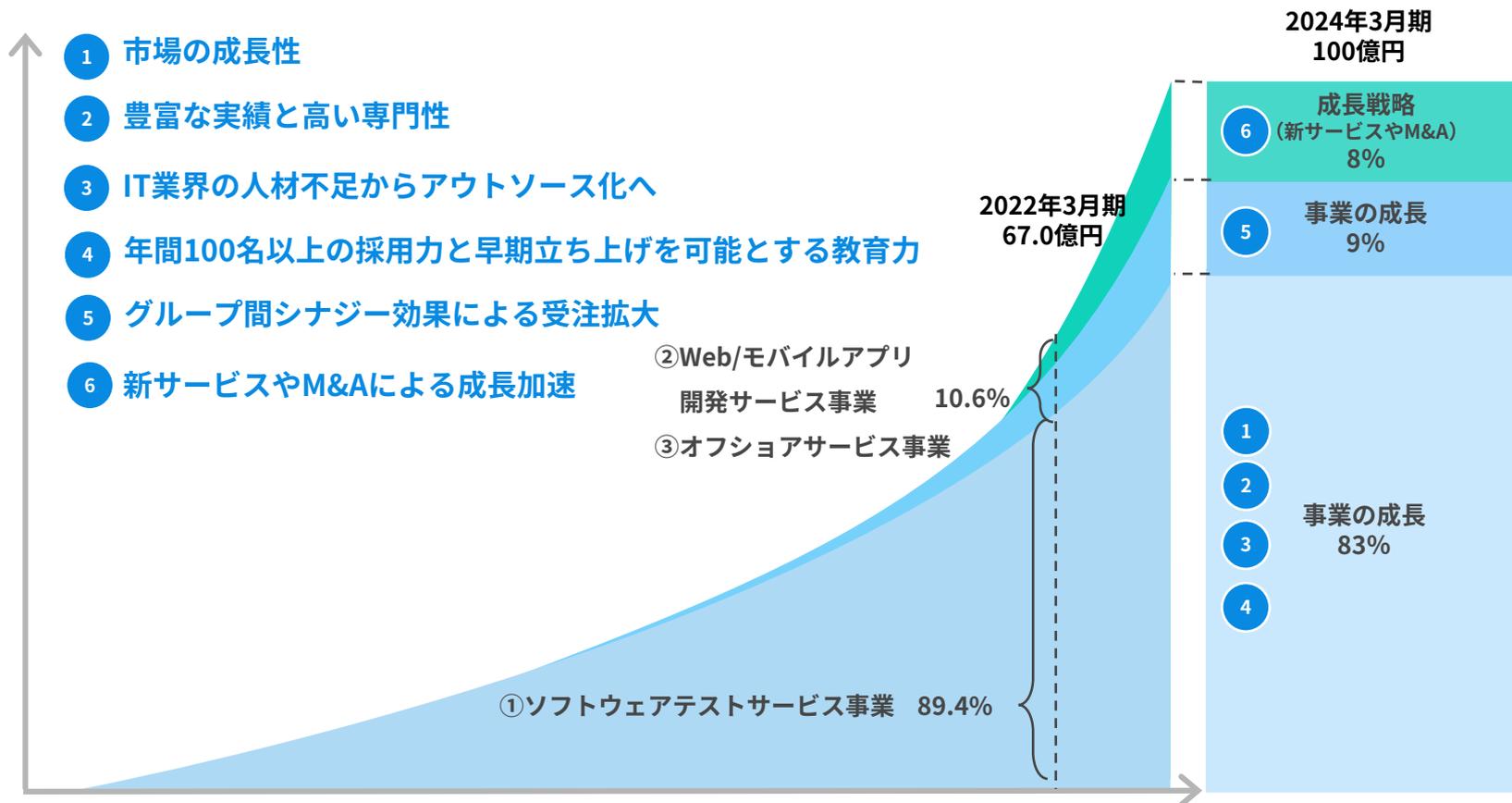
## ソフトウェアテスト市場の成長から、2024/3期に売上高**100億円**を目指す

### 売上高の推移

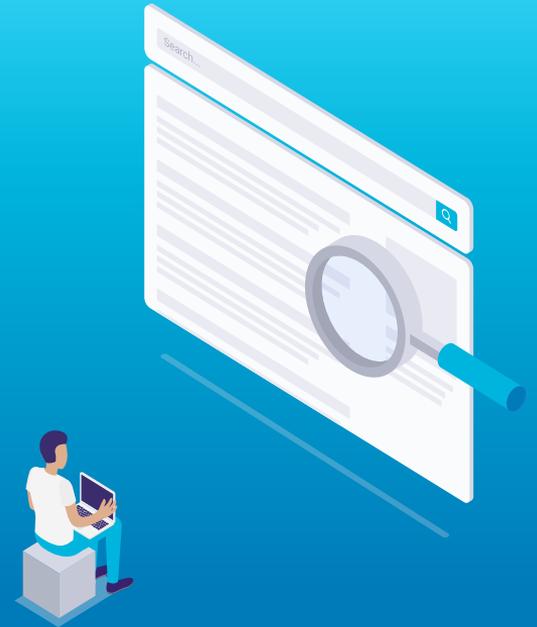
(単位：百万円)



※22年3月期に関しては21年末に提出した計画予想値を大きく上回りました。直近5期の売上高予測に関しては、毎年これを上回っております。



# リスク情報



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ます。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、低価格提示を優位とする競合他社が発注先に選定されることがあります。

顧客が発注先選定をする際の判断基準がコストである場合は、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、品質の重要性を説明するとともに、高い品質サービスで他社との差別化を図って参ります。

## 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、採用活動に努めており、またグループ内における人材育成に注力しております。

※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

本資料の進捗状況を含む最新の内容につきましては、2023年6月に開示することを予定しております。

本資料における市場予測や業績見通し等の内容につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来における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。



