

# FY2024 2Q

## 2025年3月期 第2四半期決算説明資料

2024年11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

<b>1. エグゼクティブサマリ</b>	P.3
<b>2. 第2四半期決算概況</b>	P.11
<b>3. 業績見通し</b>	P.28
<b>4. 成長戦略（中期経営計画）</b>	P.32
<b>5. ソフトウェアテスト事業環境</b>	P.35
<b>6. 自社の強み</b>	P.39
<b>7. 会社概要</b>	P.45
<b>8. Appendix</b>	P.53

※ 前期及び当期1Qの数値は、企業結合会計の暫定的な会計処理から確定後の内容に変更しているため、前年中に開示した数値と異なります。

# 1

## エグゼクティブサマリ

# エグゼクティブサマリ (前年同期比)



実績 前年同期比 対予想比

売上高	 <b>50.8</b> 億円	<b>+0.4%</b> 	<b>▲1.6%</b>	予想値は未達も前年同期比 <b>微増</b> 、 2Q単体、累計ともに <b>過去最高売上</b>
営業利益	<b>3.0</b> 億円	<b>▲5.6%</b>	<b>+85.5%</b> 	2Q単体では営業利益は <b>過去最高の310百万円 (26.6%増加)</b> 累計では前年同期を下回るも、 予想値は <b>大幅に上回る</b>
親会社株主に 帰属する四半期純利益	<b>2.1</b> 億円	<b>+9.0%</b> 	<b>+116.8%</b> 	
単価 (ソフトウェアテスト)	 <b>782</b> 千円	<b>+22千円</b> 	-	単価は前年同期比で <b>増加</b>
案件数	 <b>2,457</b> 件	<b>+273件</b> 	-	総案件数は <b>順調に増加</b> (内、ツール案件数は前期比+269件)
稼働エンジニア数 (2024年9月末時点)	<b>1,163</b> 名	正社員,契約社員,BP 合計 <b>▲26名</b>	-	PM層/ハイレイヤーに絞った採用で <b>正社員エンジニア比率は増加</b> 今後はBP有効活用で <b>拡大を目指す</b>
		正社員 <b>+75名</b> 	-	

## 第2四半期における業績予想と実績との差異に関するお知らせ

第2四半期においては、営業利益以下が予想を大きく上回り、以下大幅な差異が発生したため本日「第2四半期における業績予想と実績との差異に関するお知らせ」を開示しております

※なお、通期見通し予想については変更ありません。

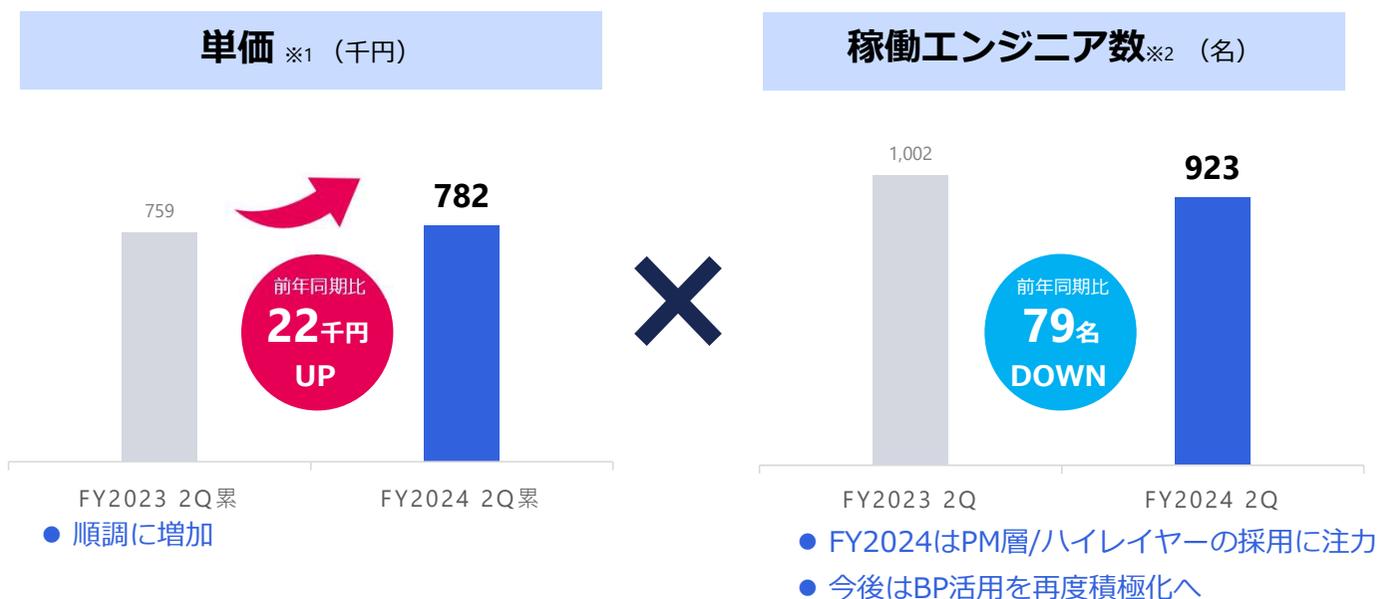
	FY2024上期 当初見込 (百万円)	FY2024上期 実績		FY2024通期 当初見込 (百万円)	
		(百万円)	対見込増減 (百万円)		対見込 (%)
売上高	5,168	<b>5,083</b>	▲84	▲1.6	11,500
営業利益	166	<b>308</b>	141	+85.5	980
EBITDA ※	269	<b>408</b>	139	+51.9	1,213
経常利益	164	<b>306</b>	141	+85.7	981
親会社株主に 帰属する当期純利益	98	<b>213</b>	114	+116.8	633
1株当たり 当期純利益 (円)		<b>10.58</b>			31.48

※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。

## 正社員比率増加に伴い、単価は順調に上昇

(注)セグメント変更後も単価に関しては従前同様の方法にて算出しております。一方参考で示しておりました案件数情報に関しましては、ツールビジネス等の少額案件の増加によって、売上高との関連性が低下しており、情報としての重要性が低下したとして非開示とさせていただきます。



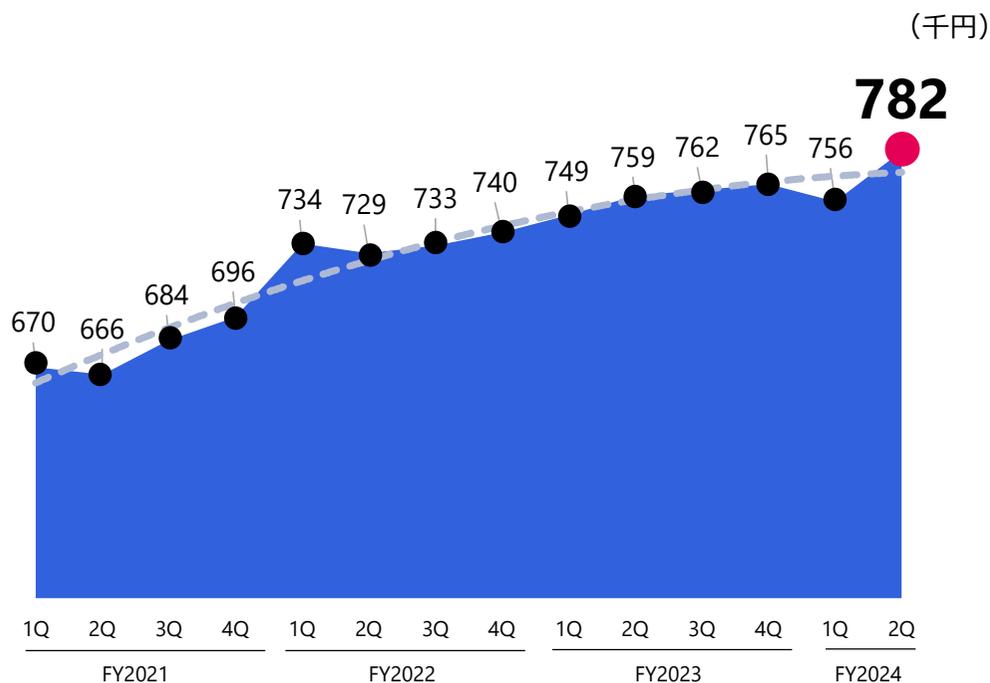
※1 単価（月間）＝ 国内ソフトウェアテストセグメントの売上高 ÷ 国内エンジニア数の延べ人数（正社員＋契約社員＋ビジネスパートナー）

※2 本項記載の数値に関しては、国内ソフトウェアテストのみの集計となるため、2ページ前のエグゼクティブサマリー記載の「稼働人員数」の数値とは異なります。

# 単価の推移（ソフトウェアテスト）、稼働エンジニア数の推移（連結）

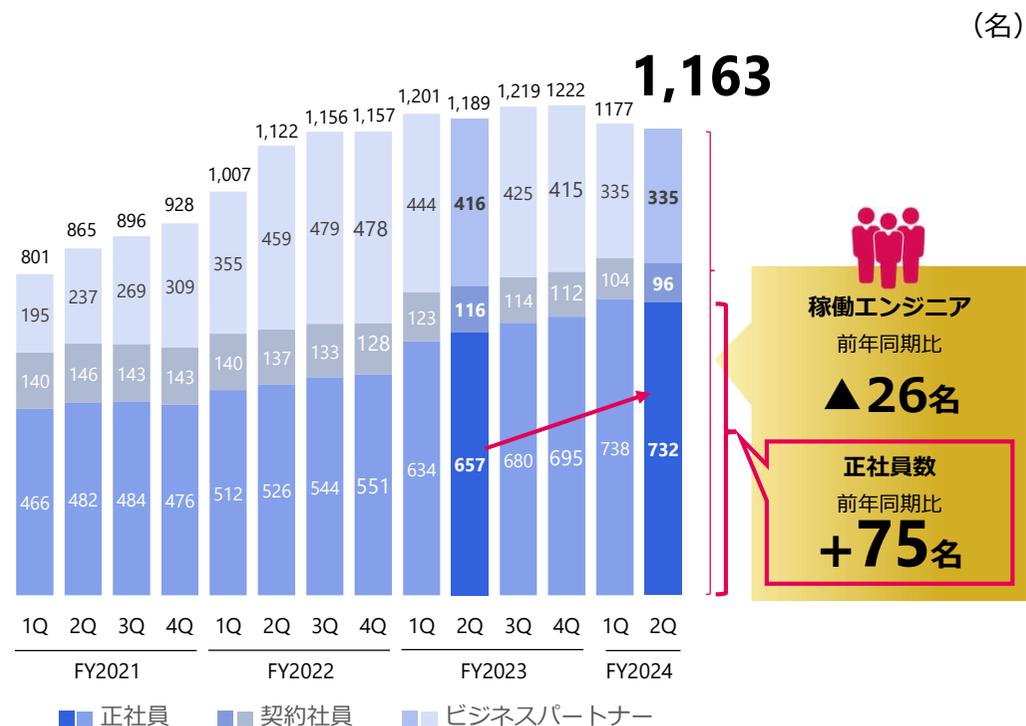
## 単価782千円、エンジニア数1,163名、更なる成長へ向け正社員エンジニアを順調に拡大

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）



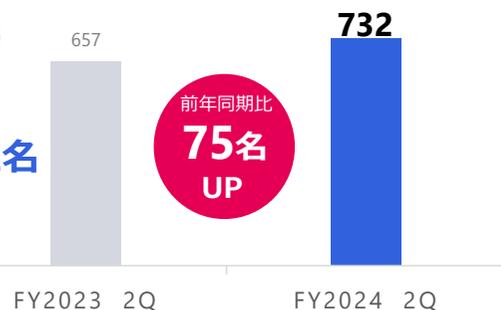
※エンジニア1人当たりの売上高（月間） =  
ソフトウェアテストの売上高 ÷ エンジニア数の延べ人数（正社員+契約社員+ビジネスパートナー）

稼働エンジニア数（連結）



## 1 成長のベース

昨期大幅に増加した  
正社員エンジニア**732名**  
(前2Q比+75名)



## 2 ボトルネックの解消

- ・ PM層/ハイレイヤー増員
- ・ 営業人員増員

## 3 マネジメント強化

- ・ 営業組織×2部門+テスト事業部×2部門
- ・ ツール営業組織の新設強化
- ・ グループ営業部門の強化拡大

## 3か年中期経営計画の土台作り

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

当期下期および  
来期以降の  
**ボトムアップ**

## 2025年3月期2Qまでに成功した取り組み



### 企業向けソフトウェア品質教育サービスのローンチ

- ・2024年9月 企業向けオンライン学習プラットフォーム「**バルデミー**」公開



### VMT、OCA 大阪デザイン&テクノロジー専門学校と産学連携

- ・産学連携教育システム「**企業プロジェクト**」に参画  
本プロジェクトにおいて、Webセキュリティ分野の人材育成を目的とした**体験型の特別講座**を実施



### M&A

- ・2024年11月 UI/UXデザイン開発事業社のタビュラ株式会社の**グループイン**



### VAL、LG CNS社とパートナーシップ契約を締結

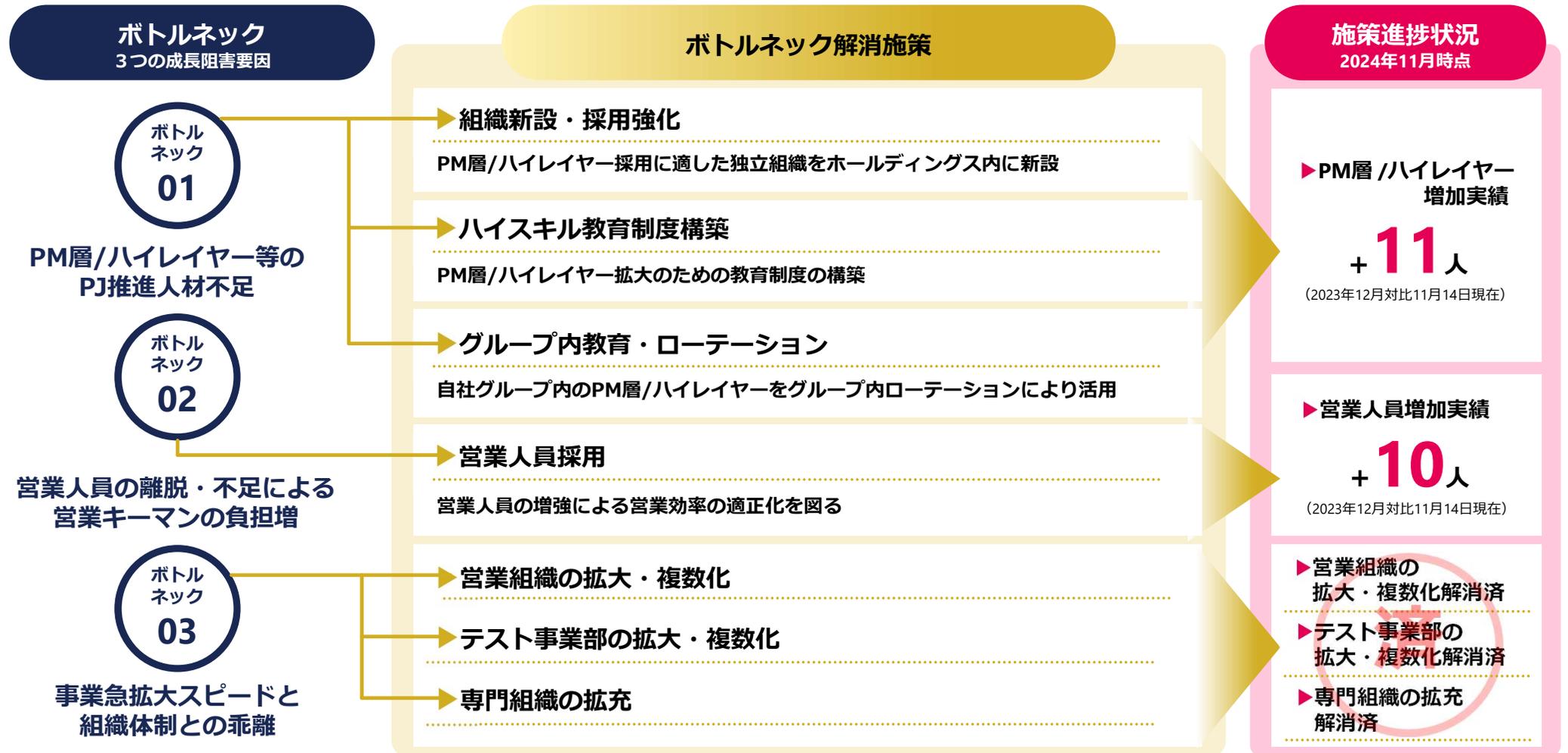
- ・現新比較自動検証サービス「**PerfectTwin**」の取り扱いを開始



### ツールビジネス好調

- ・前年同期比**331.9%**の**+269件**を達成

# 3つのボトルネックの進捗状況



# 2

## 第 2 四半期決算概況

## 2025年3月期 2Q 連結決算総括



前期から発生したボトルネックの影響もあり前年同期比で微増、2Q単体、累計ともに過去最高売上  
また、営業利益は前年同期比で微減も、2Q単体では過去最高の310百万円（26.6%増加）となった

	FY2023 2Q累計		FY2024 2Q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	5,065	100.0	<b>5,083</b>	100.0	+17	+0.4
営業利益	326	6.4	<b>308</b>	6.1	▲18	▲5.6
EBITDA ※1	414	8.2	<b>408</b>	8.0	▲5	▲1.4
経常利益	329	6.5	<b>306</b>	6.0	▲22	▲7.0
親会社株主に 帰属する四半期純利益	195	3.9	<b>213</b>	4.2	+17	+9.0
1株当たり 四半期純利益 (円) ※2	9.55	-	<b>10.58</b>	-	-	-

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費で算出

※2 2023年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。記載の1株当たり四半期純利益は当該株式分割を反映した後の数値となります。

# 売上高、営業利益 四半期推移 (会計期間)

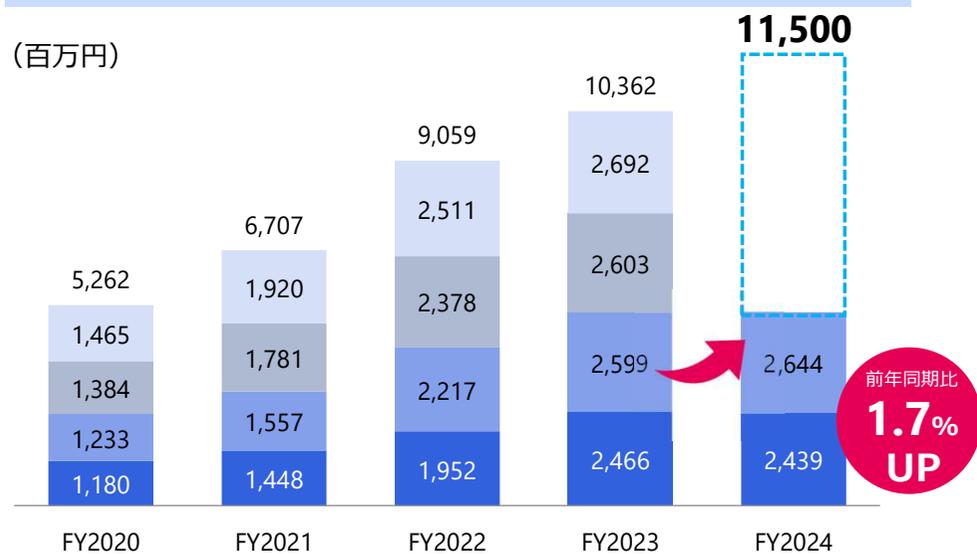
## 売上高

前期から発生したボトルネックの影響もあり前年同期比で**微増**、  
2Q単体、累計ともに**過去最高売上**となった

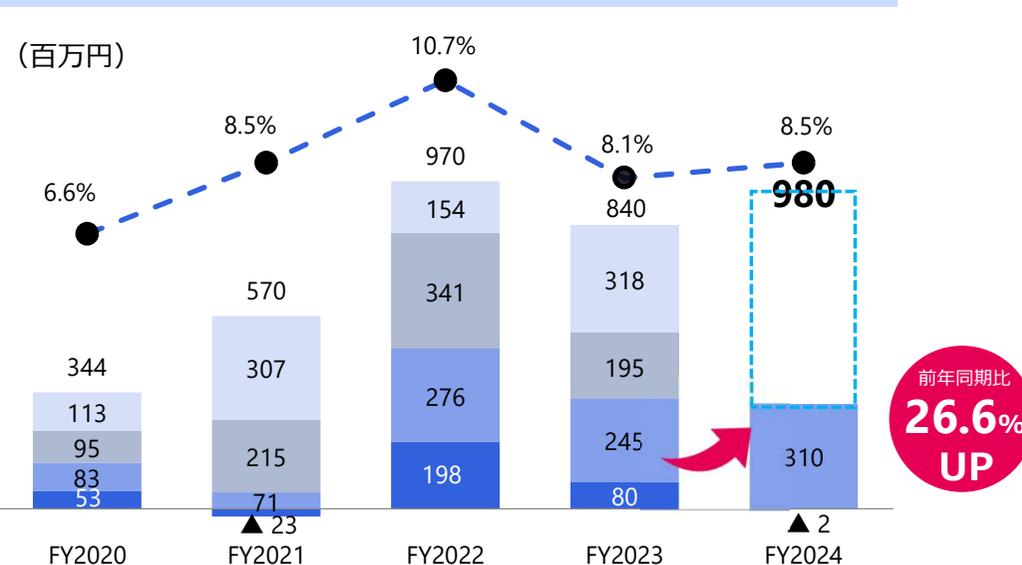
## 営業利益

開発事業において不採算案件の影響は若干残るも、ソフトウェアテスト事業の利益率向上、採用費等の未消化やその他販管費の圧縮の影響により2Q単体で営業利益は**過去最高の310百万円**、前年同期比で**26.6%増加**となった

### 売上高



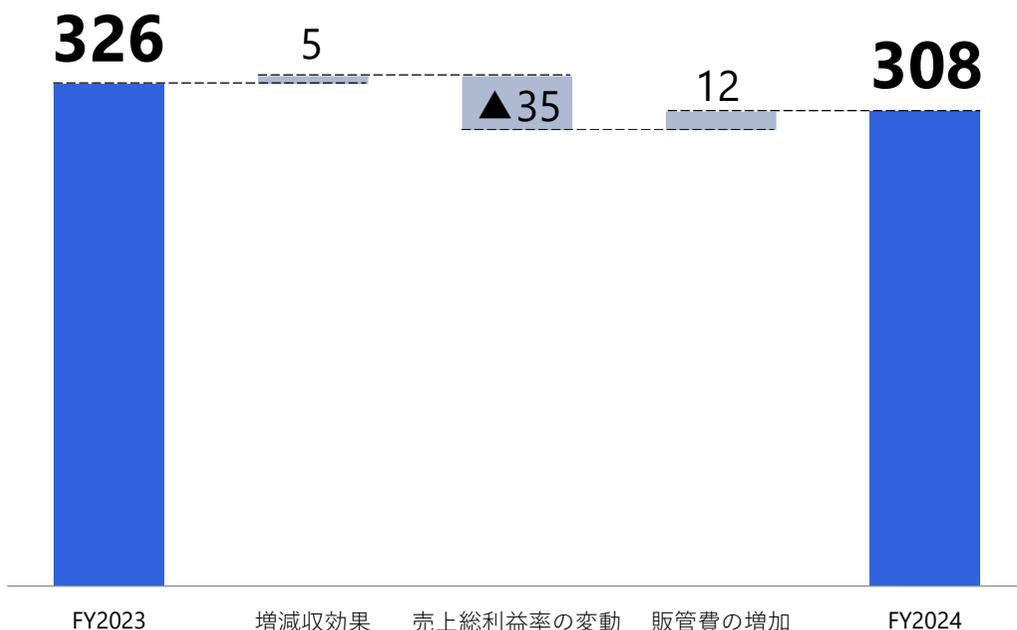
### 営業利益



# 営業利益の増減要因

ソフトウェアテスト事業の利益率が向上したが、1Qに発生した開発事業不採算案件の影響により売上総利益率は微減、採用費等の未消化やその他販管費の圧縮の影響により、営業利益は昨年対比▲18百万となった。

(百万円)



増減収効果 +5	ソフトウェアテスト ▲25 開発 +32 セキュリティ ▲1
売上総利益率の変動 ▲35	開発事業不採算案件に伴う工数が増加 ソフトウェアテスト +27 開発 ▲71 セキュリティ +8
販管費の変動 +12	ボトルネック解消施策の実施により人件費増、採用費の未消化により採用費減 (下半期には採用費の一部及びM&A費用等は消化見込み) 人件費 ▲67 採用費 +96 研究開発費 +13 その他 ▲29

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、採用費の未消化により採用費は減少

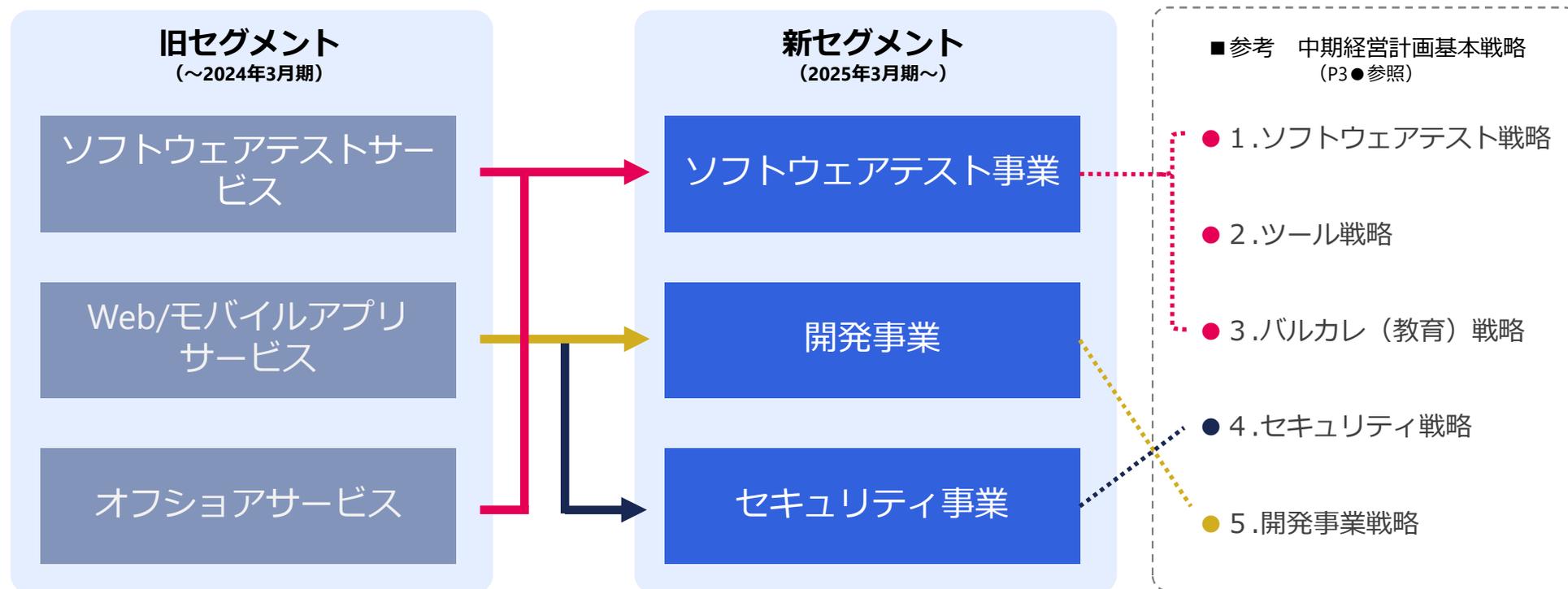
	FY2023 2Q単 (百万円)	FY2024 2Q単 (百万円)	FY2023 2Q累計 (百万円)	FY2024 2Q累計		
				(百万円)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
販管費	535	501	1,097	1,085	▲12	▲1.1
人件費	206	236	401	469	+67	+16.9
採用費	107	48	235	139	▲96	▲40.9
研究開発費	27	14	48	35	▲13	▲27.8
その他	194	201	411	440	+29	+7.2

人件費	+67	新設部門増加 コア人材の増加
採用費	▲96	未消化によりショート 下半期に消化を見込むため 増加予定
研究 開発費	▲13	開発体制の見直しにより 減少
その他	+29	のれん償却費、事業所拡張 移転費等の増加

# セグメント変更のお知らせ

## 中期経営計画に則り当進行期よりセグメントを以下に変更いたします

5月14日公表の中期経営計画にて5つの基本戦略を策定しております。うち1ソフトウェアテスト戦略・2ツール戦略・3バルカレ（教育）戦略に関わる事業を「ソフトウェアテスト事業」、5開発事業戦略に関わる事業を「開発事業」、4セキュリティ戦略に関わる事業を「セキュリティ事業」と改めて分類いたします。



# セグメント実績の変更及び訂正のお知らせ

## 2Q決算PPA実施による過去3四半期の決算数値変更

①当第2四半期の決算において、フェアネスコンサルティング社のPPAを実施し、のれん償却額が確定いたしました。

これを受けて、前四半期決算説明資料（セグメント別営業利益 四半期推移）にてお示した前期3Q～当期1Qの営業利益数値（PPA実施前の暫定値）と比較して、本資料P20の開発事業の営業利益は各四半期とも1百万円減少しております。

※PPA（Purchase Price Allocation、取得原価の配分）とは、M&A（企業の合併や買収）において、買収した企業の資産や負債を時価で評価し、その取得原価を適切に配分する会計処理のこと。

## 当1Q集計錯誤による各セグメント数値の訂正

②当1Qに実施いたしましたセグメント変更における前期1Q～4Q実績の再集計作業において、セキュリティ事業の売上高の一部をソフトウェアテスト事業の売上高として集計する錯誤がありましたので、これを当第2四半期決算にて修正いたしました。

③同1Q実施のセグメント再集計において、開発事業及びセキュリティ事業において過大な販管費の按分が発生してございましたので、これを当第2四半期決算にて修正いたしました。

これを受けて、前四半期決算説明資料（セグメント別売上高 四半期推移）でお示した前期1Q～4Qの売上高数値と比較して、本資料P19のソフトウェアテスト事業の売上高は減少、セキュリティ事業の売上高は増加しております。また前決算説明資料（セグメント別営業利益 四半期推移）でお示した前期1Q～当期1Qの営業利益数値と比較して、本資料P20のソフトウェアテスト事業の営業利益は減少、開発事業およびセキュリティ事業の営業利益は増加しております。

注）上記訂正②及び③の詳細については本日11月14日に開示いたしました『（訂正）「2025年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）」の一部訂正について』をご参照ください。尚、本訂正開示はあくまでも第1四半期時点の訂正情報でございますので、上記記載の①2Q決算のPPA実施による変更は含まず、本資料P20のPPA反映後の営業利益の数値とは一致しておりません。

# 事業別セグメント実績

	FY2023 2Q累計		FY2024 2Q累計			
	実績 (百万円)	利益率 (%)	実績 (百万円)	利益率 (%)	前年同期比 (%) (pt)	
<b>売上高</b>	5,065		<b>5,083</b>		+0.4	
ソフトウェアテスト	4,492		<b>4,413</b>		▲1.8	
開発	607		<b>747</b>		+23.0	
セキュリティ	73		<b>68</b>		▲6.4	
連結消去	▲107		<b>▲146</b>			
<b>営業利益 (利益率)</b>	326	(6.4)	<b>308</b>	(6.1)	▲5.6	(▲0.3)
ソフトウェアテスト	340	(7.6)	<b>422</b>	(9.6)	+23.9	(+2.0)
開発	10	(1.8)	<b>▲67</b>	(▲9.0)	-	(▲10.8)
セキュリティ	12	(17.1)	<b>▲9</b>	(▲13.1)	-	(▲30.2)
連結消去	▲38		<b>▲37</b>			

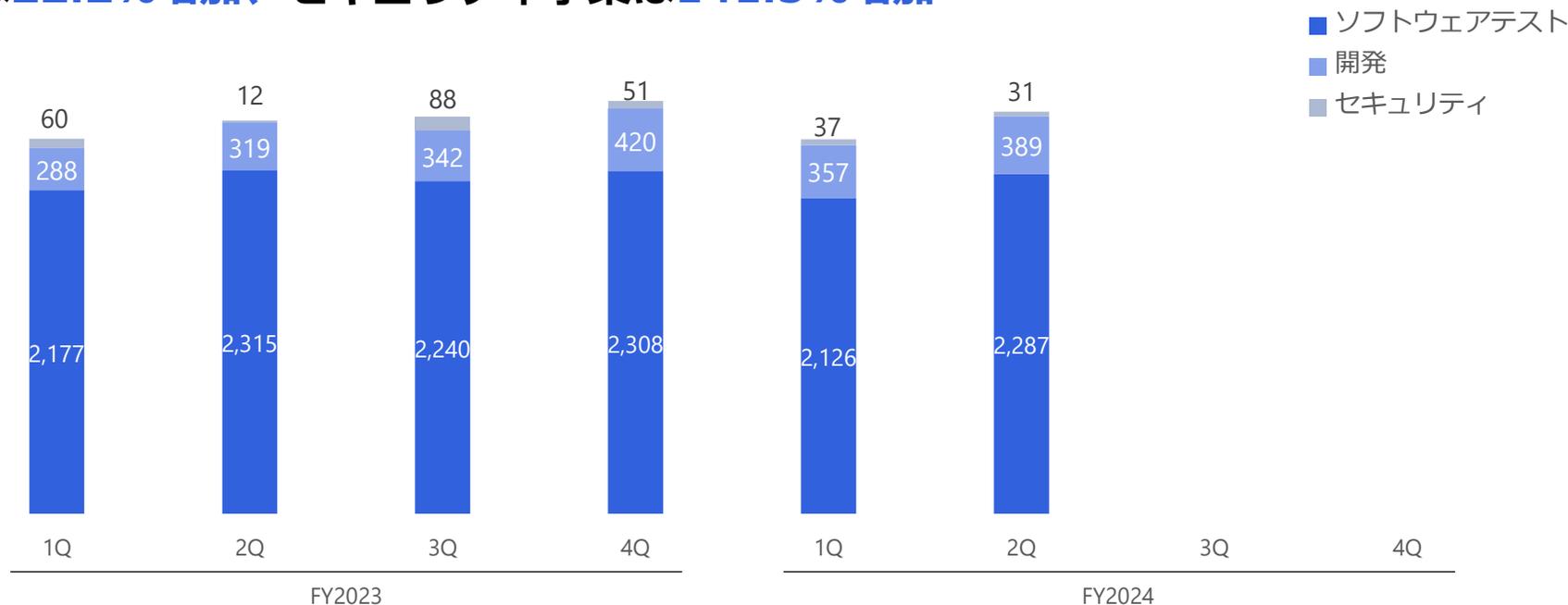
※中期経営計画に則り当進期よりセグメントを変更しております。詳細は本資料内のセグメント変更のお知らせをご確認ください。

# セグメント別売上高 四半期推移



ボトルネックの影響でソフトウェアテスト事業は前年同期比で微減、  
開発事業は**22.2%増加**、セキュリティ事業は**141.5%増加**

(百万円)



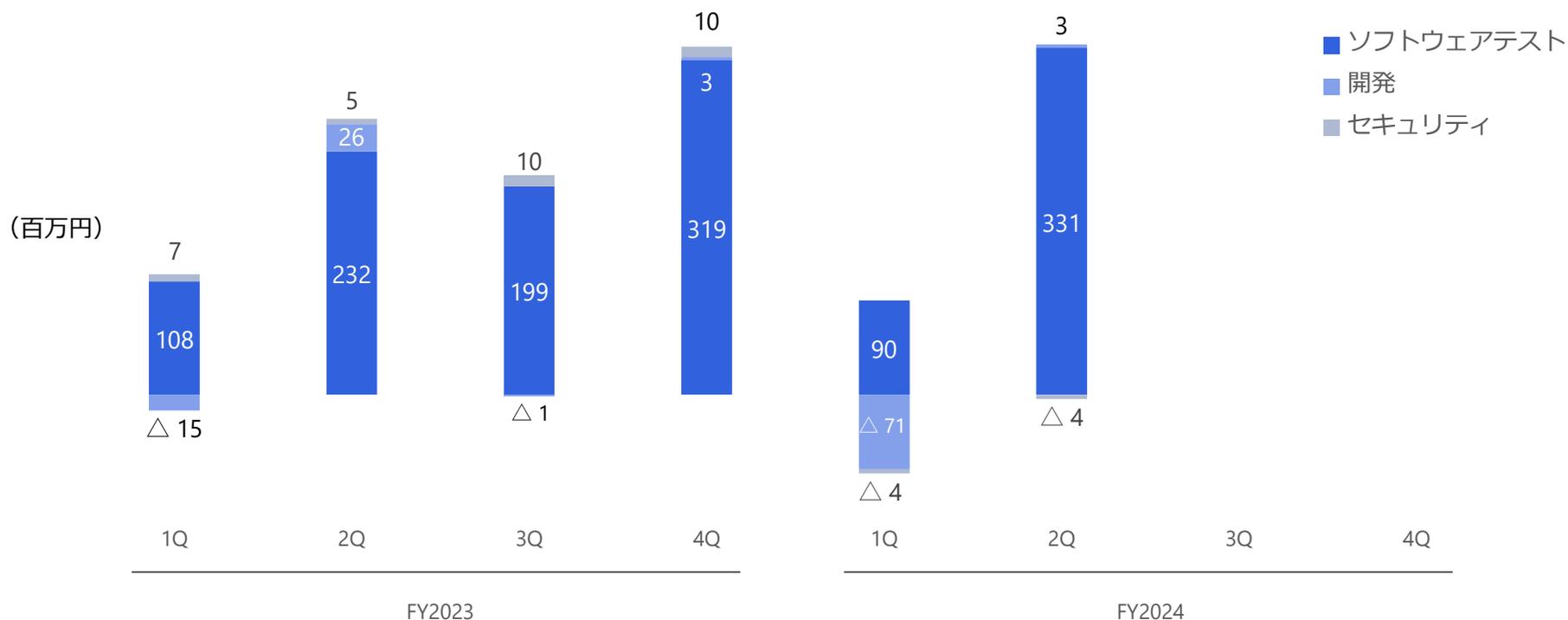
連結 2Q 売上高	5,065百万円	5,083百万円
--------------	----------	----------

※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。  
 ※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。

# セグメント別営業利益 四半期推移



## ソフトウェアテスト事業、前年同期比大幅に増加（42.4%増加）



連結 2 Q 営業利益	FY2023 326百万円	FY2024 308百万円
-------------	---------------	---------------

※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捗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の実施を中心に  
中期経営計画戦略の実施



**ボトルネック解消  
施策の実施**

PM層/ハイレイヤー及び営業  
人員の採用強化



より上流工程へ支援拡大  
×  
エンタープライズ領域拡大



**ツールビジネス  
の拡大**



**バルカレ（教育）  
ビジネスの拡大**

## 開発事業

ホールディングス体制の深化  
によるグループ間連携の拡充



**グループエンジニア教育  
+  
事業間ローテーション**



**M&Aによる顧客課題解決  
新技術及び新サービス獲得**

## セキュリティ事業

セキュリティ対策の  
ワンストップサービス



**診断員の教育・人員増強**



**セキュリティサービスの拡充**

# ソフトウェア品質のプロを育成する教育サービス「バルデミー」を公開



## 実践的に「ソフトウェア品質」について学ぶことのできるオンラインプラットフォーム

品質教育ならコレ一つで全ておまかせ

企業向けソフトウェア品質教育サービス

# VALDEMY

バルデミー

「バルデミー」は、より実践的で質の高いソフトウェアテストのオンライン教育プログラムです。

- 現場で即実践 実務で使える 学習プログラム
- 無理なく 継続可能な カリキュラム
- 管理者のための 専用 プラットフォーム

9/24 提供開始

VALTES HOLDINGS

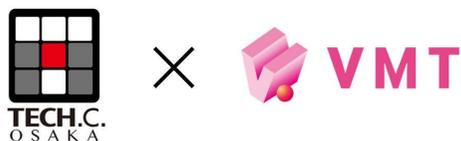
### 当社社員向け、業界最高水準の研修内容がベース

「バルデミー」は、オンラインプログラムを通じ、ソフトウェアテストの基礎、計画、設計を学べ、現場で通用する実践的なスキルの習得が可能。

SierやSES事業社、ユーザー会社まで、幅広い企業をターゲットとし、「学習サービスを通じて業界全体の品質水準向上に役立てたい」という思いから提供を開始。

現在はテスト設計を学べるコースのみだが、今後、様々なカリキュラムを増やしていく予定。

## 学習機会の少ないWebセキュリティにおける体験型教育を提供。人材育成を支援



### 産学連携の目的

サイバー攻撃はますます高度化・複雑化する一方、情報セキュリティ分野においては対応人材がより枯渇している状況。また教育事業者側において、より企業の現場に近い教育プログラムを有していない実態があった。そこで、セキュリティベンダーとして実際のプロジェクトで活用可能なスキルの学習機会を提供するため、OCA大阪デザイン&テクノロジー専門学校と産学連携に至る。

### 取り組み① 専用の脆弱性診断環境を用意

不特定多数のWebサイト



学生

Webサイト管理者の同意なく脆弱性診断を進めると下記の法令違反に抵触する可能性あり

- 不正アクセス禁止法
- 威力業務妨害
- 電子計算機損壊等業務妨害罪
- 個人情報の保護に関する法律など

VMTトレーニングWebサイト



### 取り組み② VMT診断員が結果を評価・添削

VMTトレーニングWebサイト



意図的に脆弱性を埋め込み  
(必ず脆弱性が存在する)

診断

学生



診断結果の報告

VMT診断員



報告内容の評価・添削

プロの業務に近い条件で脆弱性診断業務が体験可能

## 11月8日に優れたUI/UXデザインをサブスクモデルで提供するタビュラ株式会社がグループイン



タビュラ株式会社  
近年サブスクリプションモデルで著しい成長  
を遂げるUI/UXデザインを主体とする開発会社

**強み** 高品質UI/UXデザイン  
(紹介で業界最大手企業に顧客拡大)

**強み** 大企業のニーズを満たす  
サブスクモデル  
(予算内で期間やプロジェクト  
に振り分け可能)

補完

**弱み** グループ内にデザインサービスをも  
たず、UI/UXデザインをフックとし  
た顧客提案ができていない

補完

**弱み** プロジェクトスタート後にお声掛け  
いただくことが多く、早期に顧客提  
案する機会が少ない

互恵

**強み** ソフトウェアテスト専門事業者で  
あるため、多数の業界大手企業  
と直接取引をしている

### グループシナジー

■ 互恵的シナジー  
当社グループの顧客である業界大手  
企業のニーズを満たすサブスクモデ  
ルサービスであるため、クロスセル  
による拡大を見込む

■ 補完的シナジー  
① 同社の優れたUI/UXデザインサー  
ビスをフックにグループのソフト  
ウェアテストサービスや開発サービ  
スを提案拡大

② サブスクモデルの拡大に伴い  
当社グループサービスの早期提案機  
会增加

③ 当社グループサービスのUI/UXデ  
ザイン強化によってグループブラン  
ド力を向上

## 現新比較自動検証サービス「PerfectTwin」の取り扱いを開始



### PerfectTwinとは

LG CNS社が提供する、**実際の取引データでシステムを検証する世界で唯一の並列検証ソリューション**。既存システムで実際の取引データをキャプチャした後、新しいシステムに自動的に適用し、リアルタイムで障害の有無をテストします。

新システムが稼働する前の段階で、稼働後の予測が可能となるなど、**発生前の「潜在的障害」を特定し対策することが可能**です。

世界6か国で特許出願が完了しています（日本、韓国、アメリカ、中国、ドイツ、インド）。

### 本番データを再現する特許技術で、現新比較テストの課題を解消

#### PerfectTwin 3つの特長

1. 世界で唯一の本番トランザクションによる現新比較自動検証ツールサービス
2. 本番稼働の判定基準を「定量的な検証数値」で提供
3. 新システムの稼働前に、稼働後の未来予測が可能

#### 🧐 現新比較テストで発生しえる課題

##### テストケース

- ・人為的で不完全なテストケース（入力、予測される結果）
- ・サンプルまたはランダムデータ

→ テストの「質」に課題

##### テストラン

- ・反復実行を制限する、手作業の時間とコスト
- ・外部接続テストの制限・契約による限界

→ テストの「量」に課題

##### テスト結果のチェック

- ・機能面での、現/新システム比較
- ・性能面(改善/低下)の、現/新システム比較

→ 新システム稼働の「判断」に課題

#### 🔗 PerfectTwinによる自動検証

##### 本番データを再現

本番の実取引データをキャプチャし To-Be環境に再現するためサンプリングによる漏れがない

##### 接続先へのテスト自動実行

保存されたトランザクションを再実行して繰り返しの回帰テストを実施

##### リアルタイムレポート

テスト結果は機能と性能の定量的数値を収集し、エラー箇所の詳細もリアルタイムで提供

## 【補足資料】 PL内訳

	FY2023 2Q累計		実績 (百万円)	FY2024 2Q累計		
	実績 (百万円)	売上高比 (%)		売上高比 (%)	前年増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	5,065	100.0	<b>5,083</b>	100.0	+17	+0.4
売上原価	3,641	71.9	<b>3,690</b>	72.6	+48	+1.3
労務費	2,098	41.4	<b>2,343</b>	46.1	+244	+11.7
外注費	1,404	27.7	<b>1,149</b>	22.6	▲255	▲18.2
その他	138	2.7	<b>197</b>	3.9	+59	+42.9
販管費	1,097	21.7	<b>1,085</b>	21.3	▲12	▲1.1
人件費	401	7.9	<b>469</b>	9.2	+67	+16.9
採用費	235	4.7	<b>139</b>	2.7	▲96	▲40.9
研究開発費	48	1.0	<b>35</b>	0.7	▲13	▲27.8
その他	411	8.1	<b>440</b>	8.7	+29	+7.2

## 【補足資料】 バランスシート状況

資産の部	FY2023	FY2024 2Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
現金及び預金	1,760	1,657	▲103
売掛金+契約資産	1,344	1,379	+35
流動資産合計	3,526	3,270	▲255
有形固定資産	197	262	+64
のれん	839	788	▲50
ソフト+ソフト仮	156	182	+26
無形固定資産合計	995	971	▲24
投資その他の資産	674	715	+41
固定資産合計	1,868	1,950	+81
資産合計	5,394	5,220	▲173

負債の部	FY2023	FY2024 2Q末	
	(百万円)	(百万円)	対前期末 (百万円)
買掛金	261	207	▲53
短期有利子負債	228	226	▲1
未払金	542	525	▲17
流動負債合計	1,799	1,586	▲212
長期有利子負債	768	712	▲55
固定負債合計	770	713	▲56
負債合計	2,569	2,300	▲269
純資産の部			
株主資本合計	2,823	2,912	+89
純資産合計	2,824	2,920	+95
負債純資産合計	5,394	5,220	▲173

# 3

## 業績見通し

## 2025年3月期 通期見通し（年間）

第2四半期において営業利益以下が予想値を大幅に上回るも、販管費の採用費・M&A費用等の未消化に関しては下半期に消化予定であることから通期見通しは従前のまま据え置く

	FY2023 実績		FY2024 予想			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	対FY2023増減 (百万円)	対FY2023 (%)
売上高	10,362	100.0	<b>11,500</b>	100.0	<b>+1,137</b>	<b>+11.0</b>
営業利益	838	8.1	<b>980</b>	8.5	<b>+141</b>	<b>+16.9</b>
EBITDA ※	1,033	10.0	<b>1,213</b>	10.6	<b>+179</b>	<b>+17.4</b>
経常利益	848	8.2	<b>981</b>	8.5	<b>+133</b>	<b>+15.7</b>
親会社株主に 帰属する当期純利益	516	5.0	<b>633</b>	5.5	<b>+116</b>	<b>+22.6</b>
1株当たり 当期純利益 (円)	25.26	—	<b>31.48</b>	—	—	—

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

業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報や予測等に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想値と大きく異なる可能性があります。

## 2025年3月期2Q 連結決算総括



ボトルネック解消施策実施も早期受注拡大には至らず、売上高は計画値を下回る。利益に関しては、1Qで開発事業の不採算案件が発生するも、ソフトウェアテスト事業における利益率改善、採用費等の未消化や販管費の圧縮の影響により、計画値を大きく上回る。

	FY2024 上期予想		FY2024 2Q累計			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	対予想増減 (百万円)	対予想比 (%)
売上高	5,168	100.0	<b>5,083</b>	100.0	▲84	▲1.6
営業利益	166	3.2	<b>308</b>	6.1	+141	+85.5
EBITDA ※1	269	5.2	<b>408</b>	8.0	+139	+51.9
経常利益	164	3.2	<b>306</b>	6.0	+141	+85.7
親会社株主に 帰属する四半期純利益	98	1.9	<b>213</b>	4.2	+114	+116.8
1株当たり 四半期純利益 (円) ※2	-	-	<b>10.58</b>	-	-	-

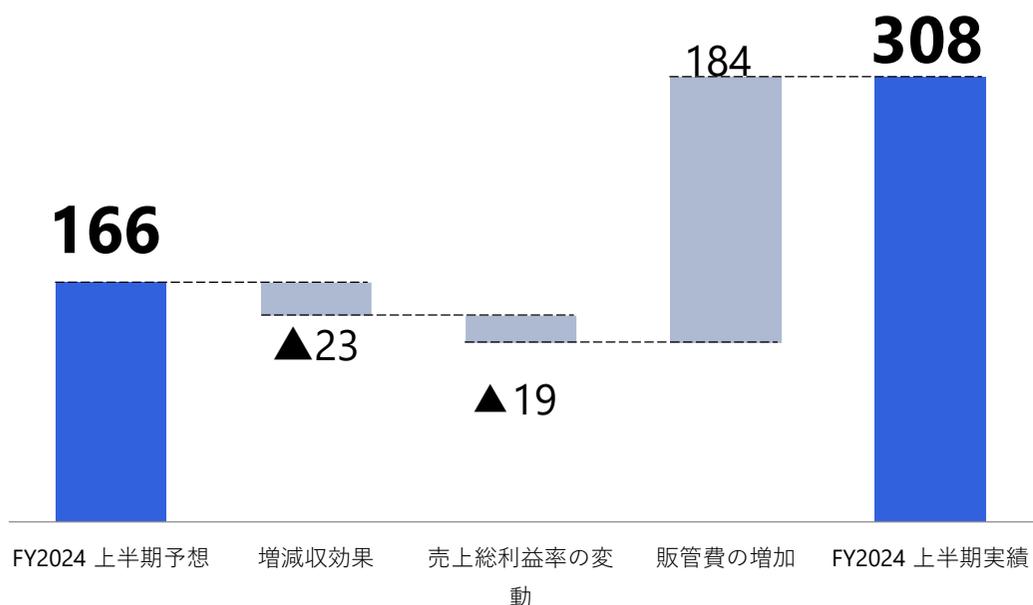
※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費で算出

※2 2023年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。記載の1株当たり四半期純利益は当該株式分割を反映した後の数値となります。

## 営業利益の増減要因

ソフトウェアテスト事業の管理体制強化により利益率が向上するも、1Qに発生した開発事業不採算案件の影響をリカバーできず、売上総利益は微減。採用費等の未消化やその他販管費の圧縮の影響で、営業利益は計画値を大きく上回る+141百万円となった。

(百万円)



増減収効果 ▲23	ボトルネックの解消に向けた施策実施を進めるも、早期の受注拡大には至らず微減となった
売上総利益率の変動 ▲19	ソフトウェアテスト事業の管理体制強化により利益率向上するも、開発事業における進捗遅延の影響により、全体では若干減少となった
販管費の変動 +184	採用費及びM&A費用等の未消化の影響により大幅に削減も、下半期には採用費の一部及びM&A費用等は消化見込み 人件費 +13 採用費 +110 その他 +58 (含むM&A費用+20)

# 4

## 成長戦略（中期経営計画）

## 中計Vision

### ソフトウェアテスト市場の社会的価値を高めるバリューアッププラットフォームへ

#### Visionコンセプト 1.2

**コンセプト①** バルテス品質を業界へ波及させるビジネスモデルの構築

▶ソフトウェアテスト業界の社会的価値向上で更なる市場拡大を誘引

**コンセプト②** 人に依存しないビジネスモデルの強化・拡大

▶人に依存しない事業比率向上でグループの生産性を向上

#### コンセプトに基づく5つの基本戦略

基本戦略1：ソフトウェアテスト戦略 ◀ ボトルネック解消施策

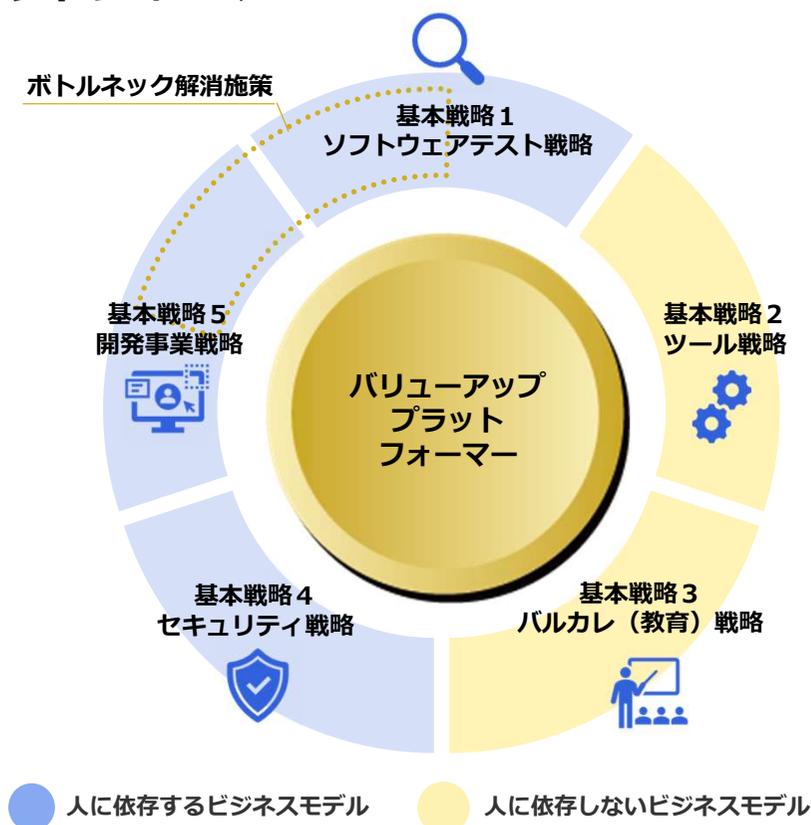
基本戦略2：ツール戦略

基本戦略3：バルカレ（教育）戦略

基本戦略4：セキュリティ戦略

基本戦略5：開発事業戦略 ◀ ボトルネック解消施策

**ボトルネック解消施策** ボトルネック解消のため早期対応を要する最重点施策（基本戦略1及び5に含む）



## 中期経営計画（3か年）

### ■ 中期経営計画5つの基本戦略

### ■ 戦略投資（3か年）

### ■ 配当政策（3か年）

#### ボトルネック解消施策

▶ ボトルネック解消施策の  
効果発揮はFY2024下期になる見込み。

FY2024成長率 < FY2025成長率 < FY2026成長率

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

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



売上高  
平均成長率  
115%

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

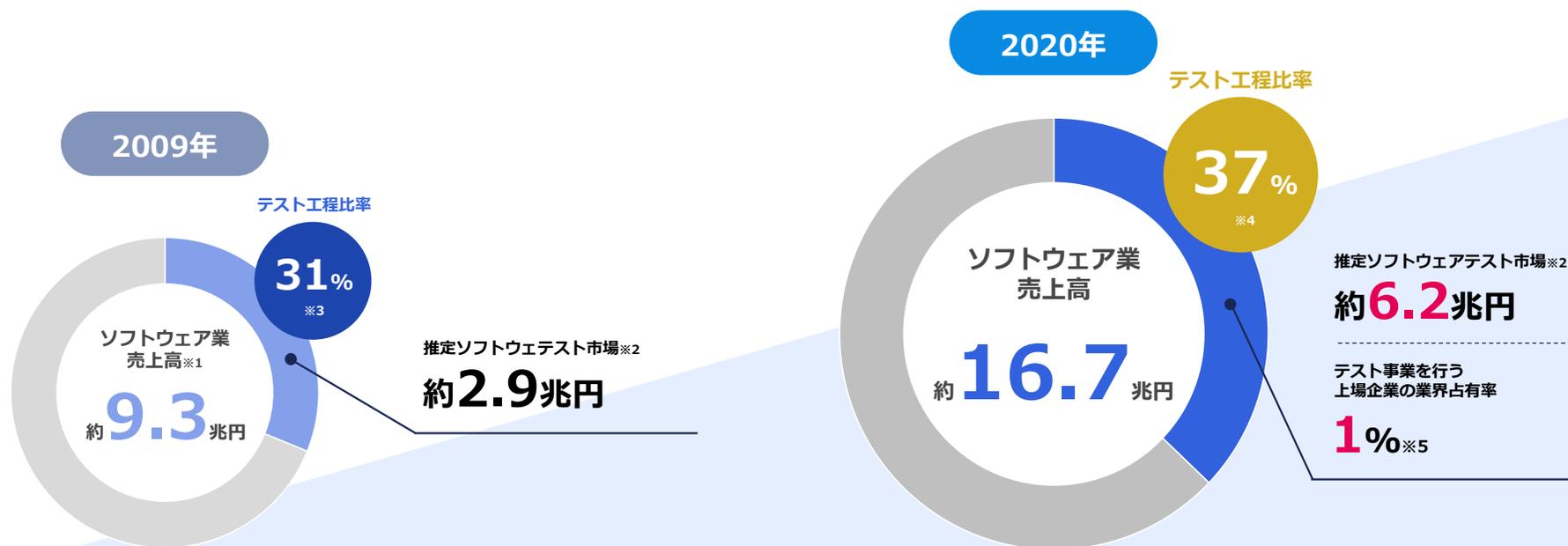
5

## ソフトウェアテスト事業環境

# DX化によるIT市場の継続的拡大

## 当社が推定する日本のソフトウェアテストの市場規模は約6.2兆円

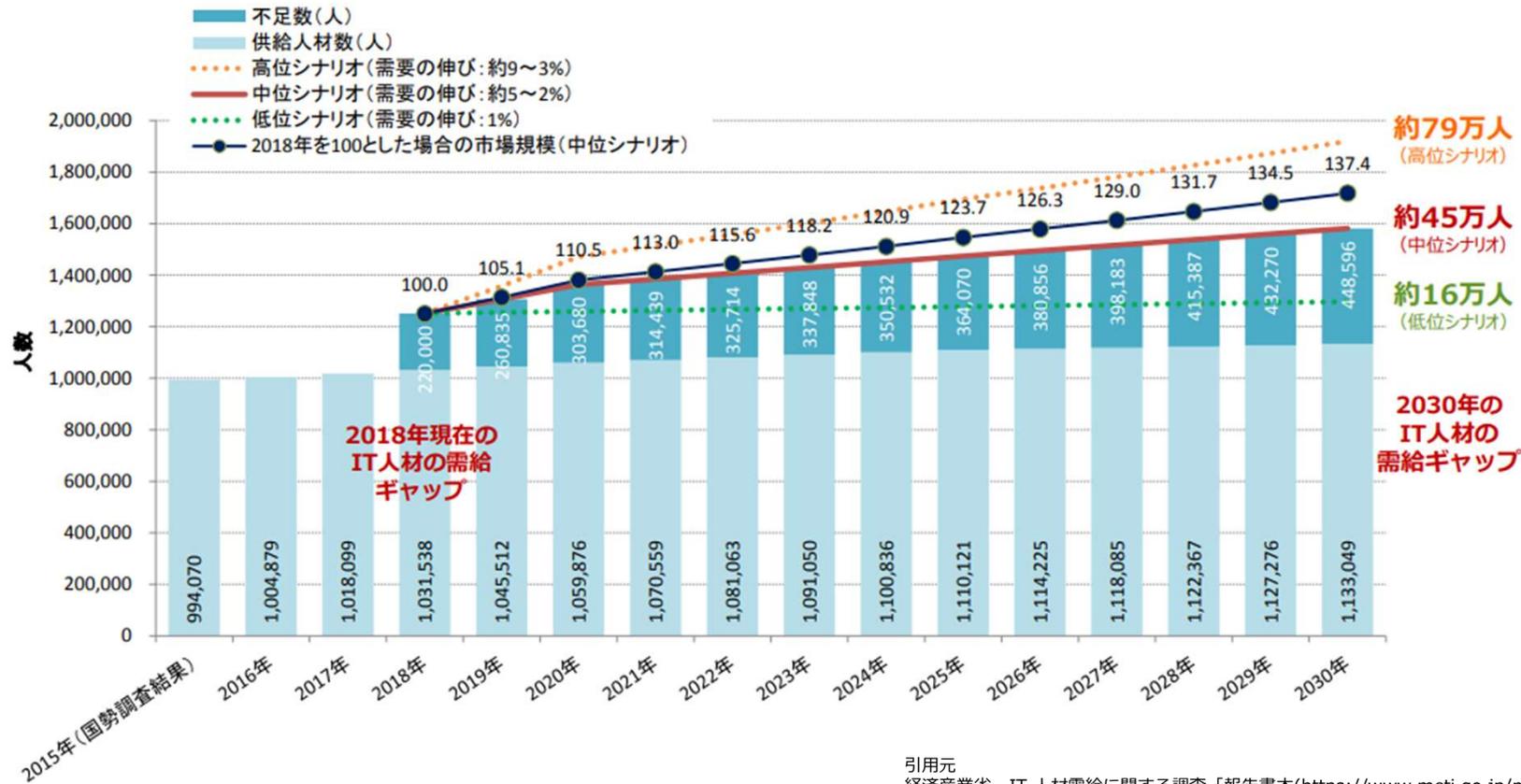
### ■ ソフトウェア業売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



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

# 日本国内のIT人材不足

## ソフトウェアテスト市場規模拡大の一方、担い手のIT人材は不足

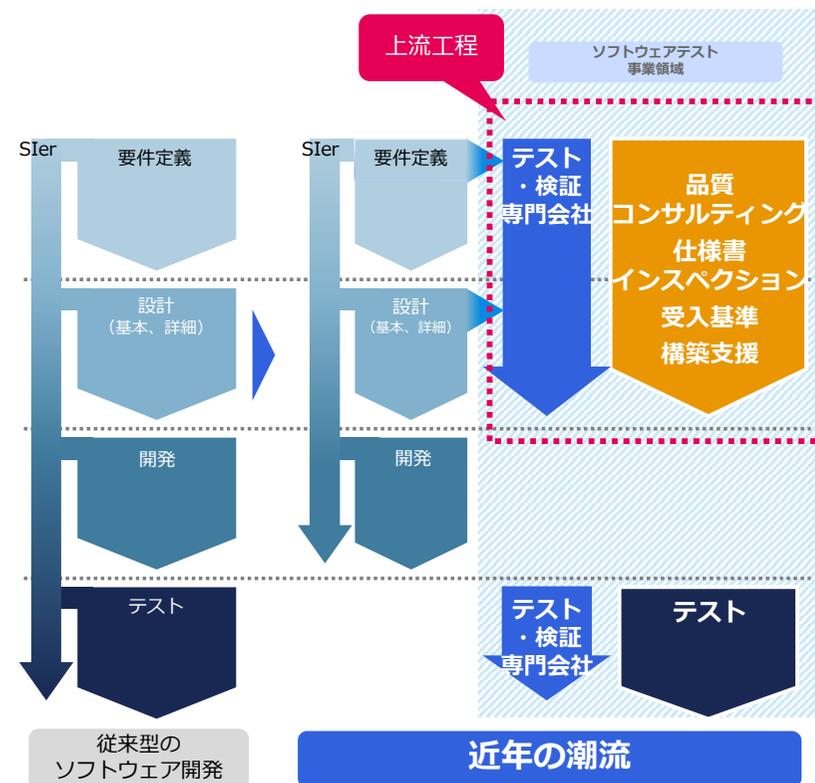


ソフトウェアテスト  
専門業者への  
需要は増加

引用元  
経済産業省 IT人材需給に関する調査「報告書本」([https://www.meti.go.jp/policy/it\\_policy/jinzai/houkokusyo.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf))  
図 3-11 IT人材需給に関する主な試算結果①②③の対比 (生産性上昇率 0.7% IT需要の伸び「低位」「中位」「高位」)

## ソフトウェアテストは開発企業から**テスト専門会社**へ 品質向上を目指すユーザー企業など**上流工程**からの依頼も増加

	開発企業によるテスト	テスト専門会社によるテスト
品質	<ul style="list-style-type: none"> <li>テストは開発エンジニアのモチベーションが上がらず<b>非効率</b></li> <li>開発エンジニア自身のテストは客観性が無く<b>信頼性に欠ける</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再現性・共有性の高いテスト方法やメソッドを確立。<b>網羅的で高効率</b>なテストが可能</li> <li>上流工程からの参画により、<b>ソフトウェア自体</b>の品質が向上</li> </ul>
コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>コスト高</b>な開発エンジニアの労働時間の<b>約40%</b>がテスト工程</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発エンジニアのテスト実施と比べ<b>60%~70%程度</b>※で対応可 ※当社調べ</li> <li>上流工程からの参画により、<b>手戻りコスト</b>を削減</li> </ul>
構造	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手SIerが一括受注し、下請けに開発を発注、その開発エンジニアがテストも実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者のテスト専門会社によるテストの有効性が注目</li> <li><b>ユーザー企業</b>など上流工程からの依頼も増加</li> </ul>



6

自社の強み

# 自社の強み① 高スキル テスト専門エンジニアが多数在籍 高難易度なエンタープライズ領域へのナレッジ蓄積



## 人的・技術的優位性

- ソフトウェアテストに関する専門教育を受けた正社員500名超
- JSTQB※1高保有率
- ISTQB※2 Global Partner 日本初認定
- 年間約3,400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※3準拠テンプレート
- QUINTEE※4（テストの進行基準）

※1：JSTQB(Japan Software Testing Qualifications Board)とは、国内のソフトウェアテスト技術者認定組織のこと  
 ※2：ISTQB(International Software Testing Qualifications Board)とは、世界130カ国のテスト技術者認定組織のこと  
 ※3：ISO/IEC/IEEE 29119とは、ソフトウェアテストの統合的な国際規格のこと。ISO、IEC、IEEEという3つの標準化団体が合同で策定しているため、この名称で呼ばれる  
 ※4：QUINTEEとは、当社がソフトウェアテストを主軸に、品質向上・生産性向上に関連する知見を体系化したもの

## エンタープライズ領域へのナレッジ蓄積

- 潜在市場が大きい、高度な技術を要するエンタープライズ領域拡大のため専門部署を設置
- エンタープライズ領域における専門ナレッジの蓄積

### エンタープライズ領域の特長

- 単価：高 案件規模：大 契約期間：長
- 開発、業務知識等、テスト以外の知識を求められる  
→ 難易度：高 参入障壁：高
- マイグレーション等※5の増加で市場：拡大 潜在市場：巨大

	当社の事業領域	潜在市場規模	市場ステージ	参入障壁
テスト 工程 市場	エンタープライズ	巨大	黎明期	高
	組込み	大	黎明期	高
	Web・スマホ	中	成長期	中
	エンターテインメント	小	成熟期	低

※5：ソフトウェアやハードウェア、システム、データ、開発言語などを別のプラットフォームに移行したり、新しいシステムに切り替えたりすること

専門性の向上によって強固な参入障壁を構築し、価格競争を回避

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

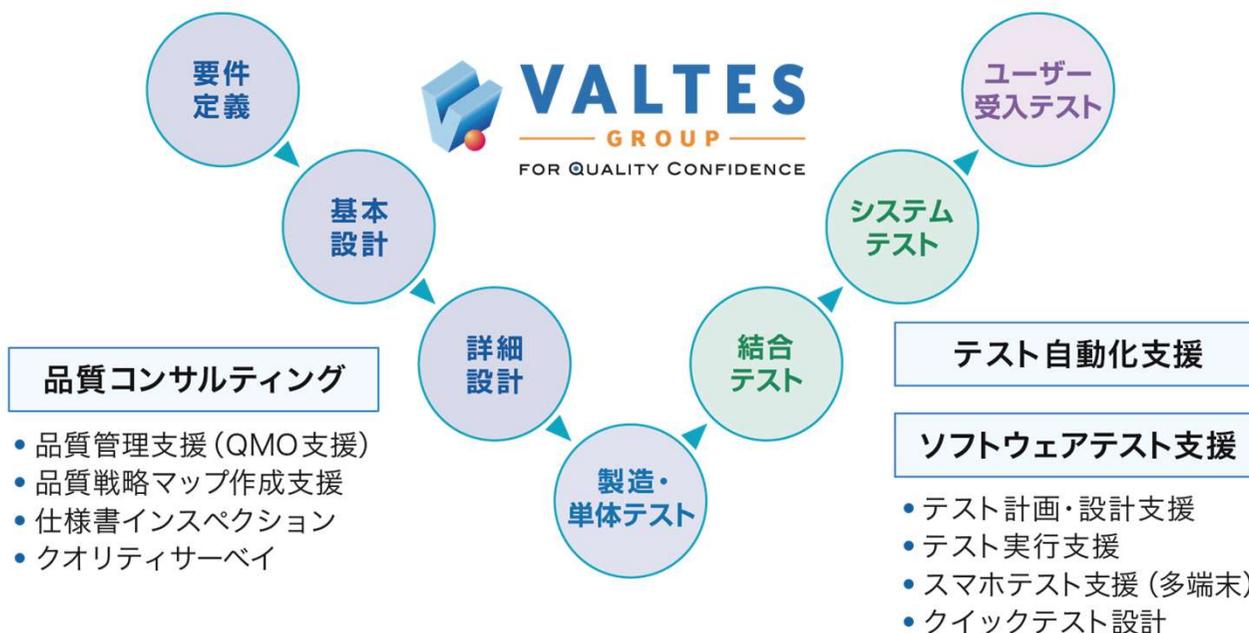
バルゼミを始めとした育成コンテンツ・メソッドの充実で**早期人材育成が可能**



# 自社の強み③ 要件定義、基本設計等の上流工程からソフトウェア品質向上支援サービスを提供可能



## ソフトウェア開発の全工程で、ソフトウェア品質向上支援サービスを提供



総合的リ्यू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**

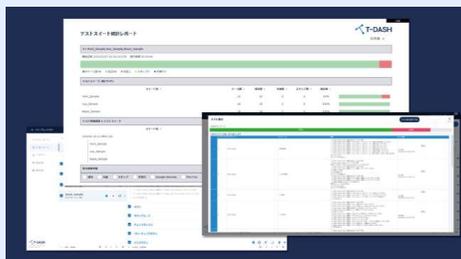
<b>マイグレーションテスト支援</b>	<b>DX支援</b>	<b>非機能要求</b>	<b>品質教育 (バルカレ)</b>
<b>アジャイル開発テスト支援</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIプロダクト品質向上支援</li> <li>ローコード品質向上支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>脆弱性診断 (Web/モバイル/IoT)</li> <li>パフォーマンステスト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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

**バルデミー追加**

# 自社の強み④ ソフトウェアテストサービスの実績に基づいた テスト自動化・管理ツール等を自社開発

## ソフトウェアテストを効率化し、**高品質とリリースのスピードアップ**を実現

### ■ テスト自動化ツール



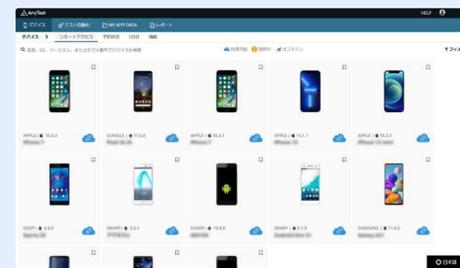
日本語で作成したテストケースで  
自動テストを実現したテスト自動化ツール

### ■ テスト管理ツール



テスト実施に特化した管理ツールEVMによる管理で、  
品質向上の見える化を可能に

### ■ クラウド型モバイルテストサービス



ブラウザ上でスマートフォンの実機を操作できる  
クラウドサービス実端末の購入・保管・移動などの  
手間を軽減

顧客・業界に  
品質向上及び  
開発短期化メリット  
を提供



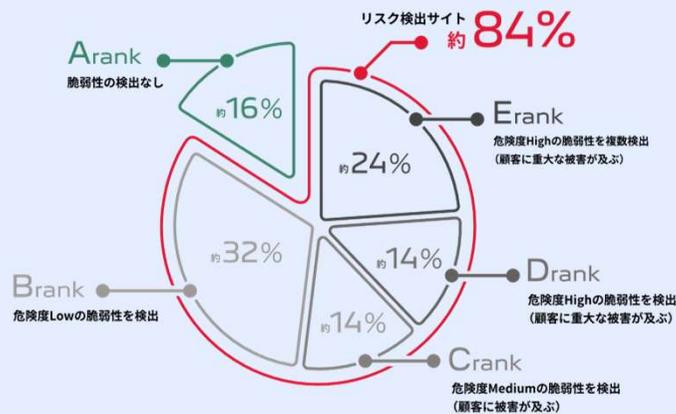
品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

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

# 自社の強み⑤ サイバーセキュリティサービスの拡充

## 脆弱性診断を始めとしたセキュリティサービスの拡充

### 脆弱性診断



※2020年1月～2020年12月までに当社がセキュリティ診断を実施したサイトの一部から抜粋

診断結果の約84%のサイトで危険なリスクが検出された！  
1,000件以上の実績により、  
ツールでは見つからない脆弱性※も多数検出

※なりすましが出来てしまうアクセス制限に関する脆弱性

### セキュリティサービス



#### ペネトレーションテスト（侵入テスト）サービス

セキュリティ対策の専門家が、実際に攻撃者と同じ視点・手法でシステムに侵入を試み、リスクや脆弱性を評価



#### クラウド診断サービス

クラウドプラットフォームやシステムの利用状況におけるセキュリティ上の問題を診断



#### セキュアプログラミングのソフトウェア品質セミナー

安全なWebサイト構築のためのセミナーを実施



#### WAF PrimeWAF

Webアプリケーションの脆弱性を悪用した攻撃からサイトを保護するセキュリティ対策サービス。セキュリティ診断・脆弱性診断に実績があるバルテスが提供する新たなクラウド型WAFサービスPrimeWAFを展開。

当社が主力とする  
品質向上サービス  
と併せて  
セキュリティに関する  
トータルな提案が可能



セキュリティサービスの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。 <https://security.valtes.co.jp/>

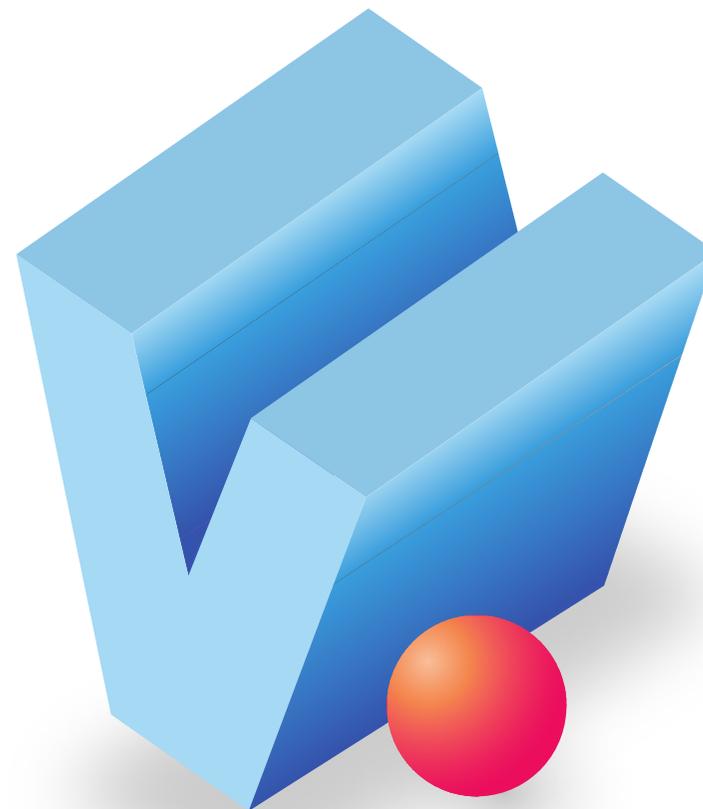


# 会社概要

# FOR QUALITY CONFIDENCE

## 品質向上のトータルサポート企業

バルテスグループは、品質向上のトータルサポート企業として、ソフトウェアテストをはじめ、さまざまなサービスを提供しています。世の中のあらゆるものに組み込まれるソフトウェアの品質を守り、向上させることで、安心・安全な世界の実現に貢献します。



## 「品質向上のトータルサポート企業」経営方針に掲げ、事業を展開

会社名	バルテス・ホールディングス株式会社
会社設立	2004年4月 ※2023年10月持株会社体制移行により社名変更
上場	2019年5月 東証マザーズ (現 東証グロース 証券コード：4442)
本社住所	大阪市西区阿波座1-3-15 (大阪本社)
事業内容	ソフトウェアテストサービス 品質コンサルティングサービス ソフトウェア品質教育サービス セキュリティ・脆弱性診断サービス
グループ会社	バルテス株式会社 バルテス・モバイルテクノロジー株式会社 株式会社アール・エス・アール 株式会社ミント 株式会社シンフォー フェアネスコンサルティング株式会社 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	<b>959名</b> (2024年9月末 グループ8社計)
内、総エンジニア数	<b>828名</b> (2024年9月末 グループ8社計)
総資産	<b>5,220百万円</b> (2024年9月末 グループ8社連結)



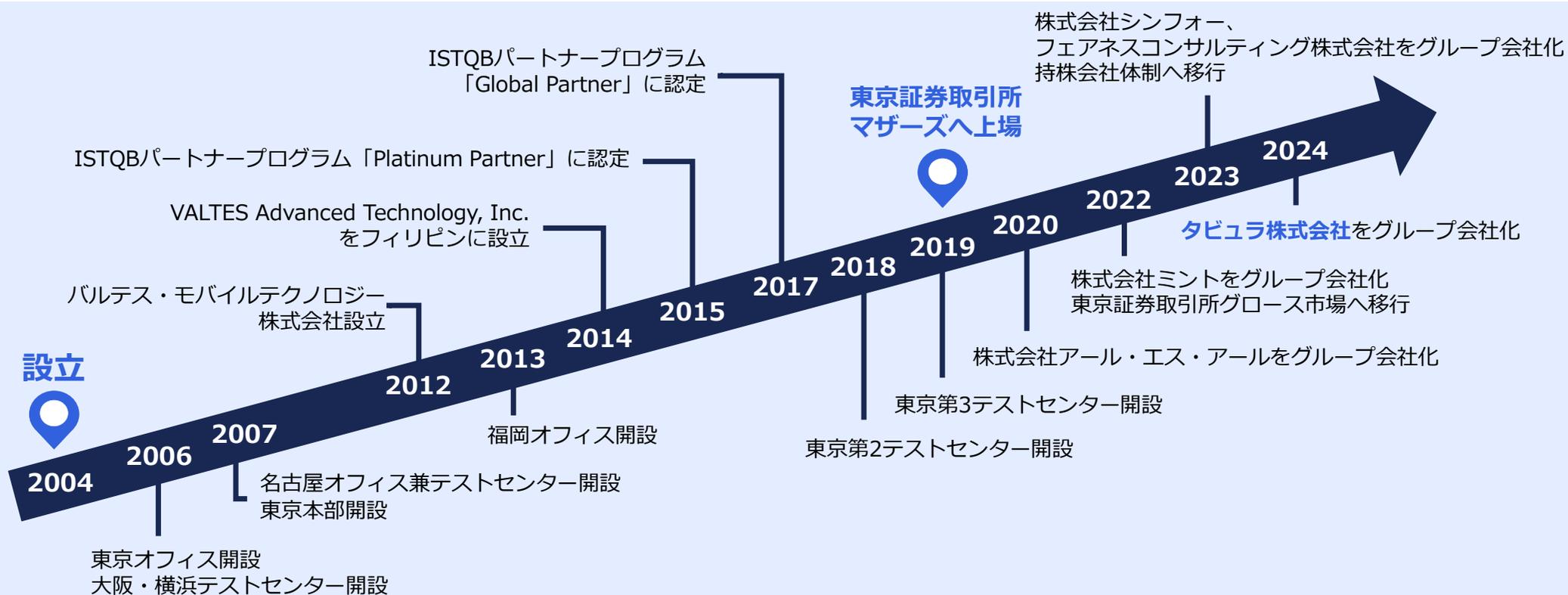
代表取締役会長兼社長

**田中 真史**

Tanaka Shinji

2004年4月、設立。ソフトウェア品質に関わるサービスを提供。

ソフトウェアテスト専門会社として、年間3,400件以上のプロジェクト実績



## 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

# ガバナンス強化の取組み

## サステナビリティ委員会の設置

サステナビリティに係る取組みや、環境・人権方針の策定、当社グループへの浸透と進捗状況のモニタリングを実施



## 社外取締役の積極登用

高度な専門性を持つ社外取締役の登用で、当社グループの成長加速とガバナンスの強化へ



取締役7名中、  
過半数の5名が社外取締役

## 監査等委員会設置会社への移行

取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とし、取締役会の監督機能を強化



2023/6/23開催  
第19期定時株主総会で承認可決

## 持株会社体制への移行 執行役員制度の導入

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



2023/10  
持株会社体制への移行  
執行役員制度の導入

## Create Wellness

### 人と社会に品質を

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

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



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

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

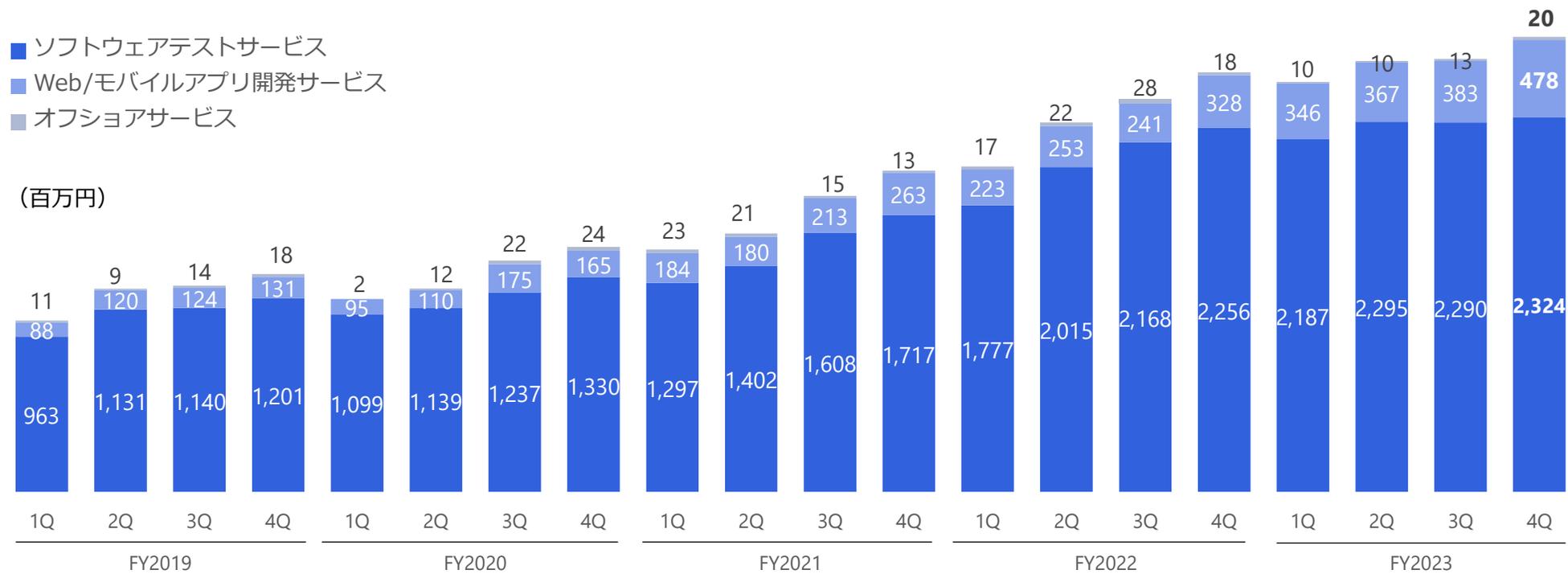
# バルテスグループ×SDGs



# 8

## Appendix

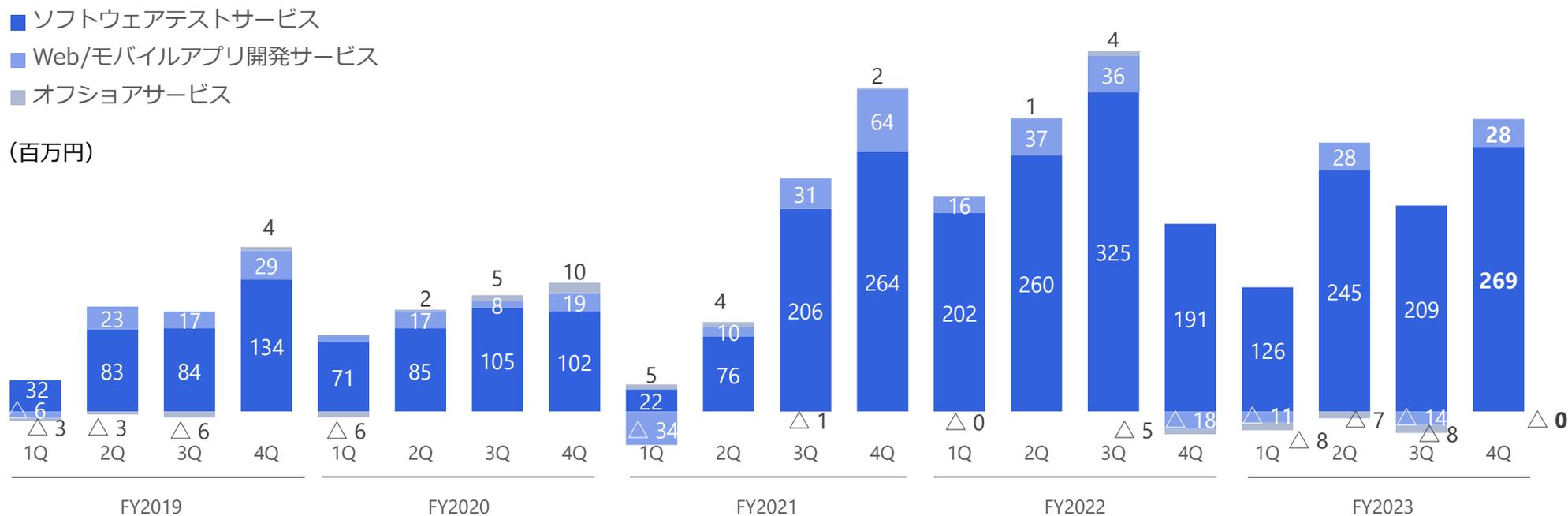
# 【参考】 変更前セグメント別売上高 四半期推移



連結売上高	4,875百万円	5,262百万円	6,707百万円	9,059百万円	<b>10,362百万円</b>
-------	----------	----------	----------	----------	------------------

※株式会社シンフォーをFY2023 1Qより、フェアネスコンサルティング株式会社をFY2023 3Qより新規連結しております。  
 ※各セグメント売上の合計からセグメント間取引消去を調整するため、3セグメントの合計と連結売上高は異なります。

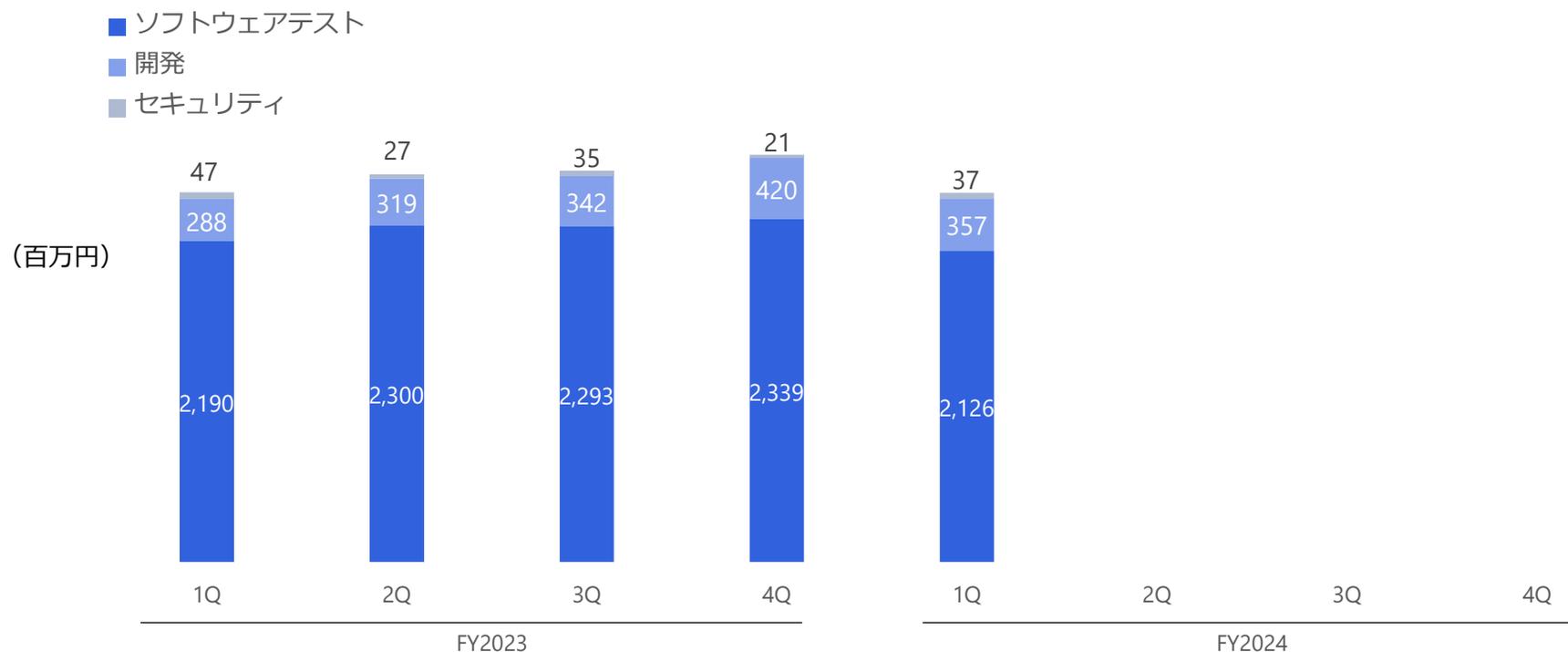
# 【参考】 変更前セグメント別営業利益 四半期推移



連結 営業利益	321百万円	344百万円	570百万円	970百万円	<b>840百万円</b>
------------	--------	--------	--------	--------	---------------

※株式会社シンフォーをFY2023 1Qより、フェアネスコンサルティング株式会社をFY2023 3Qより新規連結しております。  
 ※各セグメント利益の合計からセグメント間取引消去および全社費用を調整するため、3セグメント合計と連結営業利益は異なります。

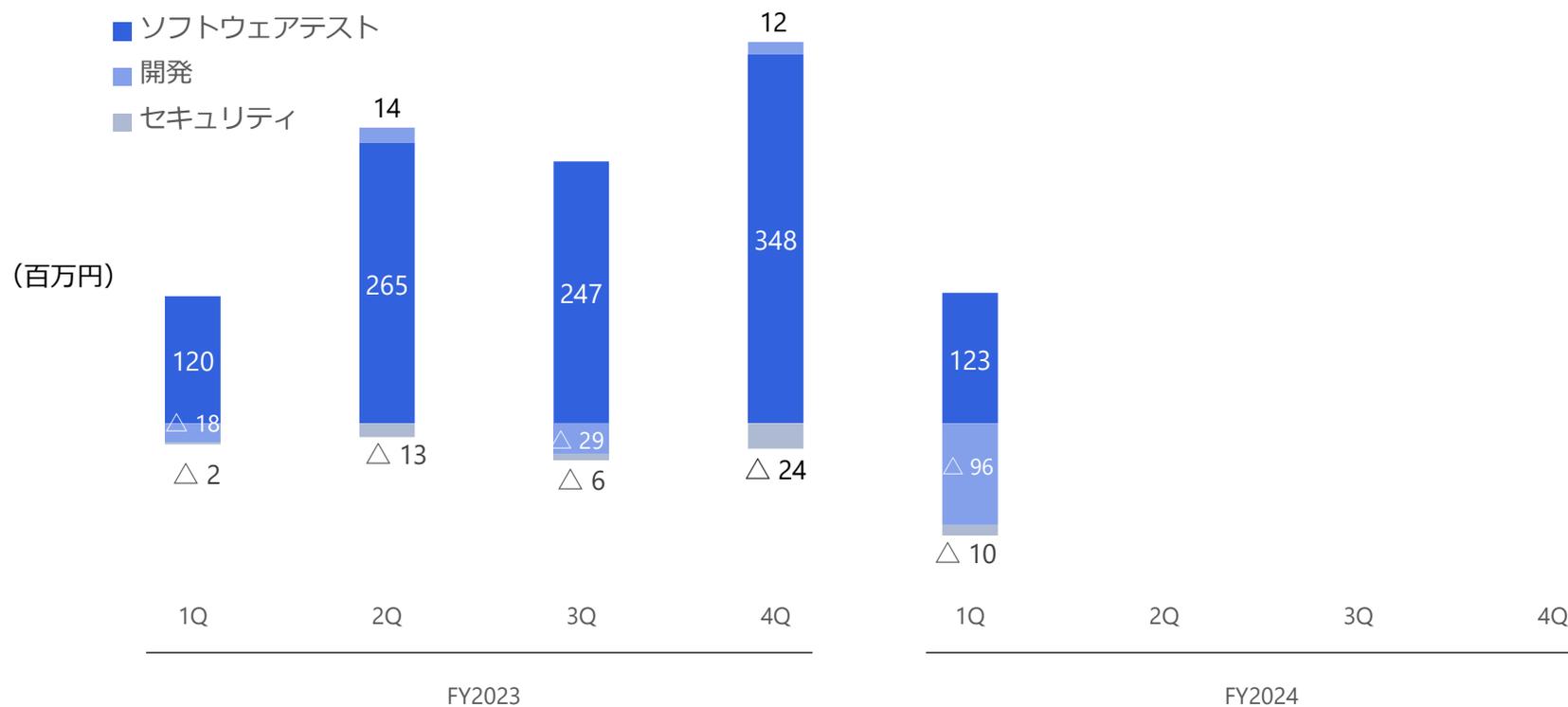
# 【参考】集計方法修正前セグメント別売上高 四半期推移



連結1Q 売上高	2,466百万円	<b>2,439</b> 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



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捗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 **Q**UALITY CONFIDENCE