

2020 年 11 月 20 日

各 位

会社名 バルテス株式会社
代表者名 代表取締役社長 田中 真史
(コード番号：4442 東証マザーズ)
問合せ先 管理本部長 富士谷 典彦
(TEL. 03-5210-2080)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020 年 11 月 19 日（木） 15：30～16：30

開催方法 オンライン配信による開催

説明会資料名 2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会資料

【添付資料】

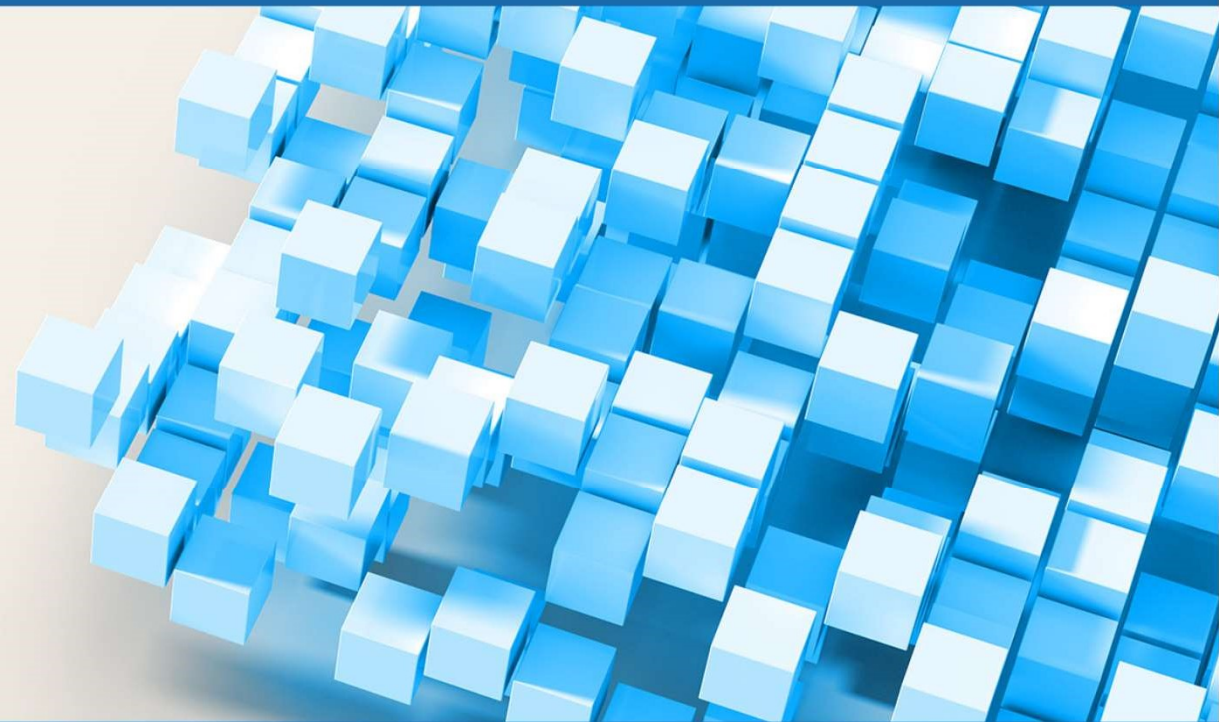
投資説明会において使用した資料

以 上

2021年3月期 第2四半期決算説明資料

2020年11月12日

FOR QUALITY CONFIDENCE



1. エグゼクティブサマリ	
2. ソフトウェアテスト市場の可能性	P.4
3. 2021年3月期第2四半期決算概況	P.10
4. 2021年3月期 決算見通し	P.24
5. 第2四半期決算補足	P.29

コロナの影響を受けつつも、売上高は計画通りに推移

2021年3月期
第2四半期
決算概要

売上高	営業利益	四半期純利益
24.1 億円	1.36 億円	0.87 億円
前年同期比 +5.4 %	+46.7 %	+41.7 %

エンジニア数

※連結 協力会社含む

688 名 (前年同期比 +10名)

エンジニア正社員採用数

※連結

76 名

2021年3月期
第1四半期
以降の
トピックス

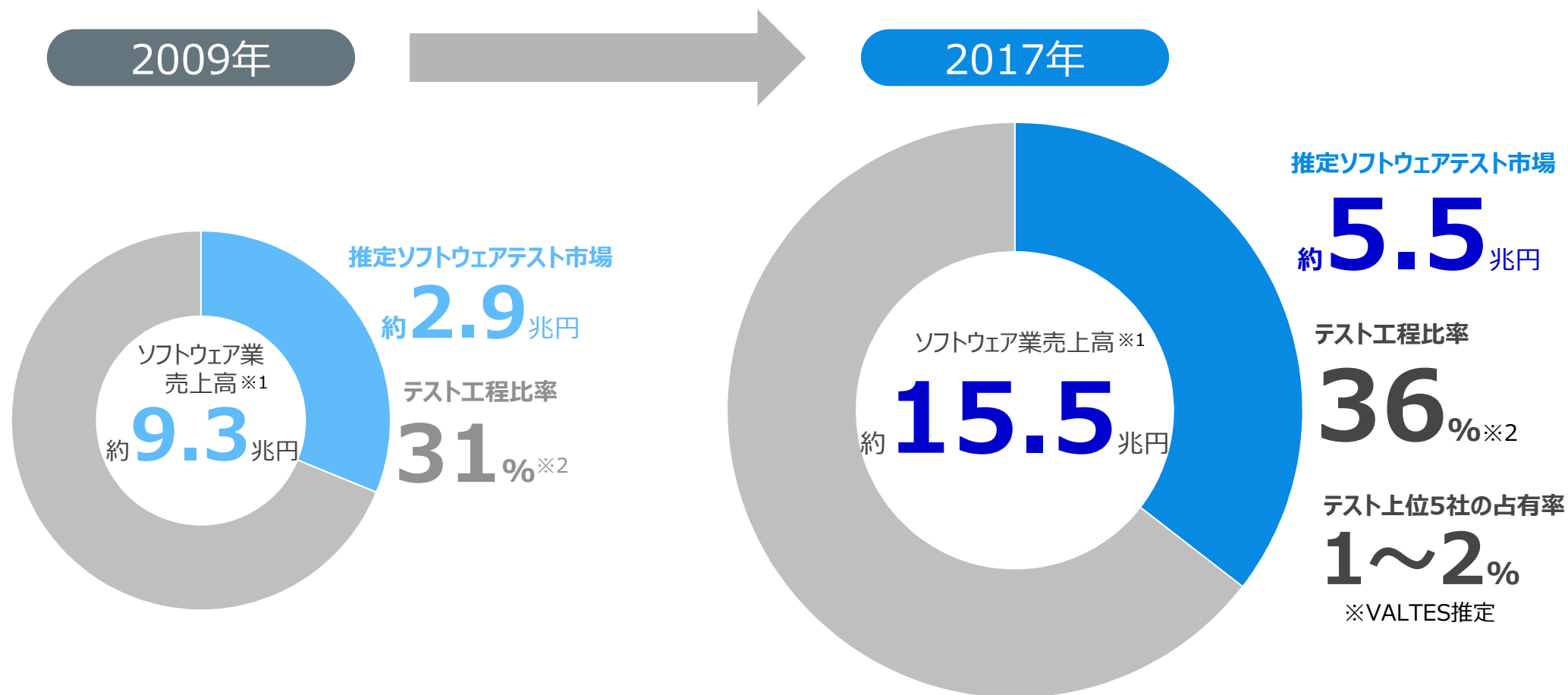
- ・株式会社アール・エス・アール社の子会社化
- ・システムインテグレータ社との共催ウェビナーに**580名以上**が視聴申込
- ・バルテス単体の正社員エンジニア数が9月末で**300名**に
- ・経験者採用の10月入社者が**前年の2倍以上**
- ・公共案件の入札資格の取得が完了
- ・新サービス「**クイックテスト設計**」の提供開始
- ・**ブランドイメージ3部門No 1**、**ホワイト企業**に認定
- ・**サイバーリスク保険付き脆弱性診断サービス**の開始

ソフトウェアテスト市場の可能性



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5.5兆円**

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 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

ソフトウェアテストはソフトウェア開発企業から**テスト専門企業**へ

ソフトウェア開発企業の悩み

- コストが高い開発担当者の労働時間の約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

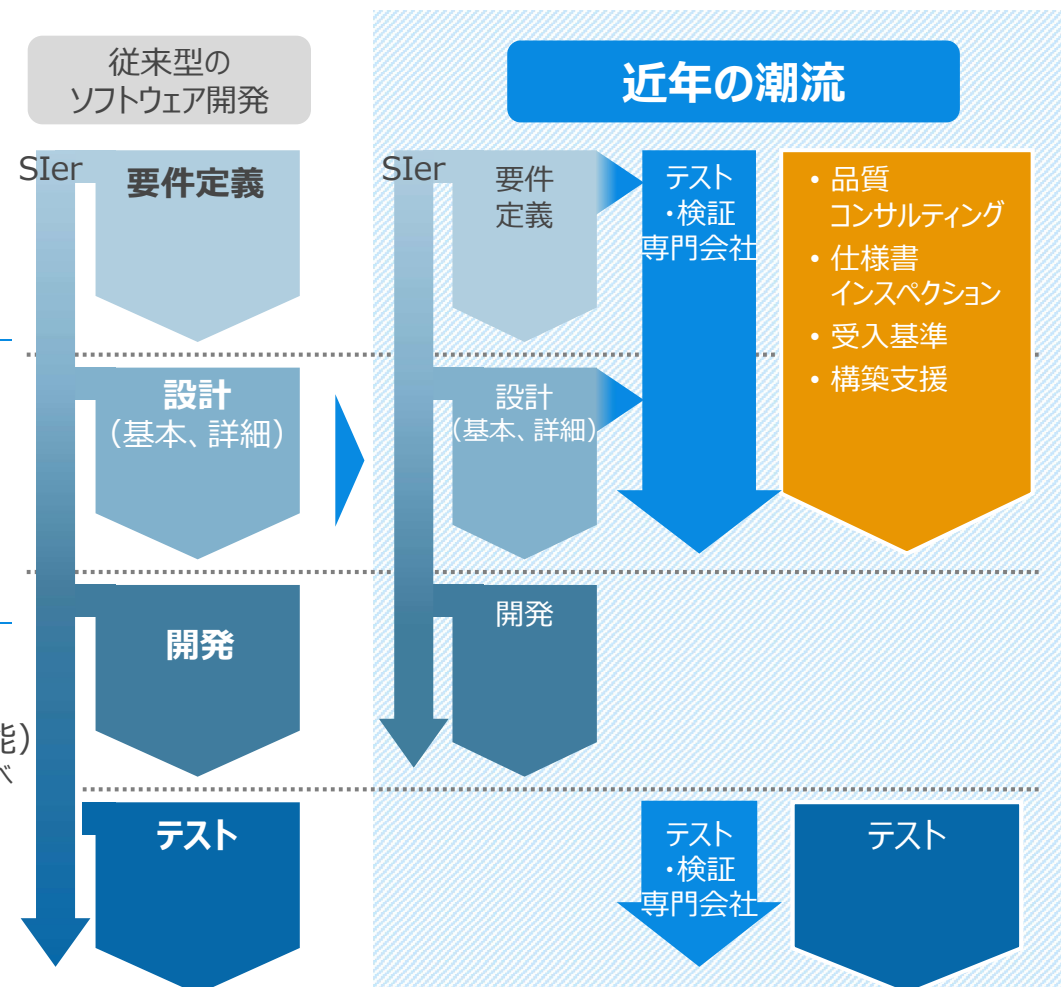
テスト工程がアウトソースされなかった理由

- 日本では大手SIerが案件を一括受注し、傘下の下請け・孫請けに発注している状況で、開発エンジニアがテスト工程まで行う構造であった

テスト工程のアウトソース化が加速！

- 開発担当者によるテスト時間の短縮により、開発コストが減少
(開発担当者がテストを実施する場合の※**60%~70%程度**で対応が可能)
※自社調べ
- 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

ソフトウェア開発の業務フローの変遷



重点領域であるエンタープライズ領域が堅調に成長

市場環境

基幹システムの老朽化により、デジタルトランスフォーメーション（DX）が進まなければ、経済損失が最大年間12兆円とも
出所：2018年『DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～』経済産業省

デジタルトランスフォーメーション（DX）の進展

①長期使用による基幹システムの老朽化
②大容量高速通信時代の到来

エンタープライズ領域でのニーズ増加

国内エンタープライズIT市場規模
2024年 **12兆7,665億円**（CAGR3.4%）
IDC Japan「国内エンタープライズIT市場規模の予測」

特徴

・単価 **高** 案件規模 **大** 契約期間 **長**
・システム開発、業務知識など、テスト以外の知識が求められる

難易度 **高**

テスト工程の周辺市場との比較 ■ 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

当社の優位性

・経験豊富な**ハイレイヤーの採用**



・エンタープライズ領域に強い人材を供給可能な

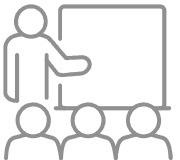


外部協力会社との取引拡大

・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**



・テストノウハウをプログラム化した実践的な研修を**全員が受講**



・**上流工程**からの品質支援ニーズに対応

「テレワーク」の定着や「巣ごもり需要」の高まりにより、**新たな受注が増加**

テレワークの定着

働き方改革の進展

オフィススペース削減ニーズの高まり

▶ 教育見直しやツール利用の促進

巣ごもり需要の高まり

自粛生活により生活スタイルが変化

▶ EC通販や電子決済利用の加速

▶ 自宅でのデジタルデバイス
利用時間が増加傾向

新たな受注

- 「ソフトウェア品質教育セミナー」のオンライン提供
- 在宅テストサービスの受注増加
- クラウドサービス提供企業からのニーズ増加
- セキュリティ・脆弱性診断サービスのニーズ増加



- EC通販・決済企業などからの受注増加
- デジタルデバイスを活用した一般消費者向けサービス提供企業からの受注増加

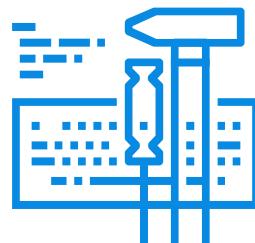


ソフトウェアテスト市場の高い成長

優秀な人材の確保と
研修・戦力化



新規技術の開発への
積極投資



グループシナジー
の強化



モバイルアプリ開発を革新する



バルテス・モバイルテクノロジー株式会社

VALTES MOBILE TECHNOLOGY



VAT

VALTES Advanced Technology, Inc.

2021年3月期 第2四半期決算概況



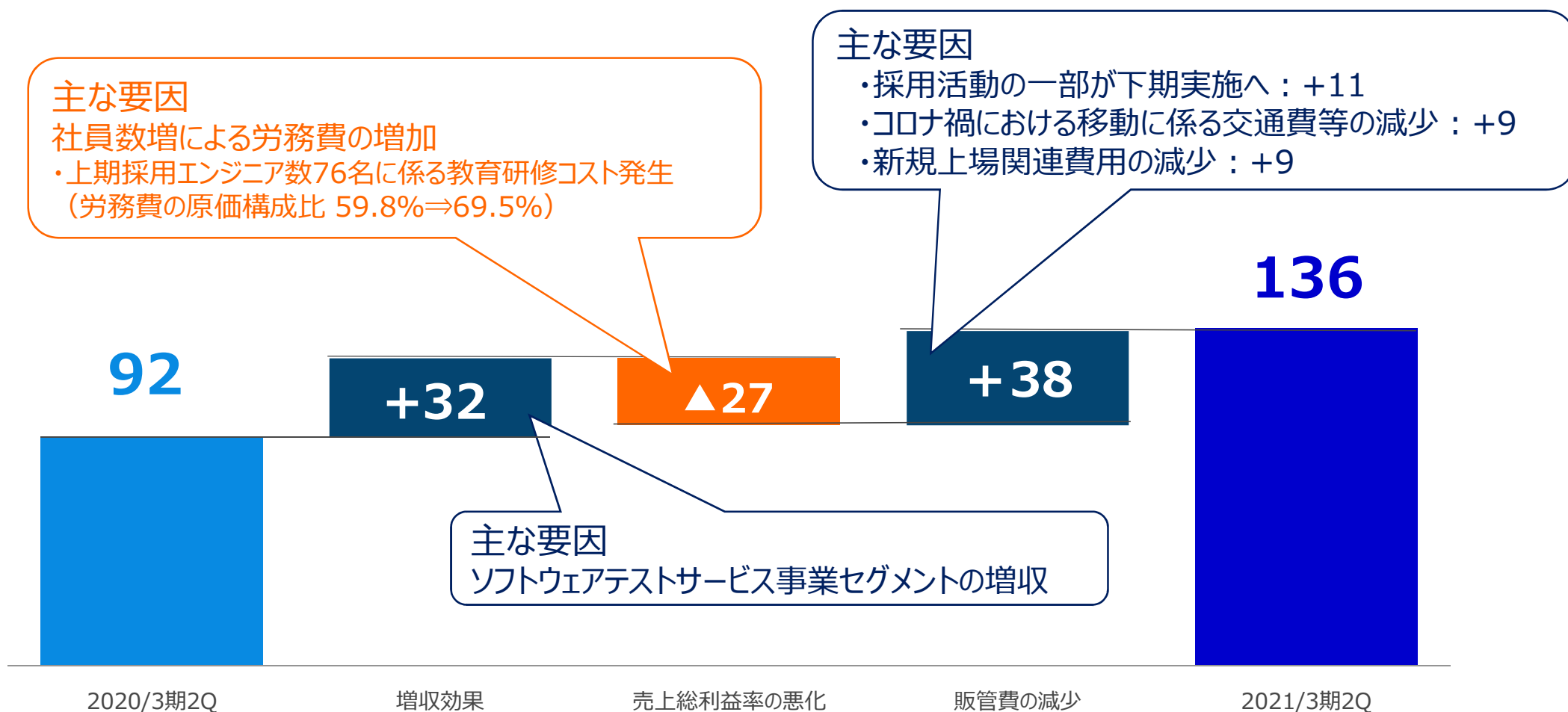
売上高は**5.4%増収**、販管費減少等により各段階利益も**増益**

(単位：百万円)

	2020/3期2Q		2021/3期2Q	
	前年同期実績		実績	前年同期比
売上高	2,290		2,413	+5.4%
売上総利益	614		619	+0.8%
売上比	26.8%		25.7%	▲1.1pt
販管費	521		483	▲7.4%
営業利益	92		136	+46.7%
売上比	4.1%		5.6%	+1.5pt
経常利益	90		138	+53.4%
売上比	3.9%		5.7%	+1.8pt
四半期純利益	61		87	+41.7%
売上比	2.7%		3.6%	+0.9pt
EPS	9.33		12.60	+35.0%

売上総利益率は悪化するが、増収、販管費の発生時期ずれ込み等により**増益**に

(単位：百万円)



ソフトウェアテストサービス事業セグメントが堅調に推移し**増収増益**

(単位：百万円)

		2020/3期2Q	2021/3期2Q	
		前年同期実績	実績	前年同期比
ソフトウェアテストサービス事業	売上高	2,093	2,238	+6.9%
	営業利益	114	155	+35.6%
	利益率	5.5%	7.0%	+1.5pt
	エンジニア数(人)	598人	575人	▲23人
	エンジニア1人当たりの売上高(千円)	654千円	664千円	+1.5%
Web/モバイルアプリ開発サービス事業	売上高	208	205	▲1.2%
	営業利益	16	23	+35.9%
	利益率	8.2%	11.2%	+3.0%
オフショアサービス事業	売上高	19	14	▲24.9%
	営業利益	▲6	▲4	-
	利益率	-	-	-
セグメント間取引消去及び全社費用	売上高	▲30	▲45	-
	営業利益	▲32	▲38	-
連結	売上高	2,290	2,413	+5.4%
	営業利益	92	136	+46.7%
	利益率	4.1%	5.6%	+1.5pt

※エンジニア1人当たりの売上高は、ソフトウェアテストセグメントの売上高を稼働エンジニア数で除して算出した月間売上高。

売上高 22.3億円（前年同期比 +6.9%）

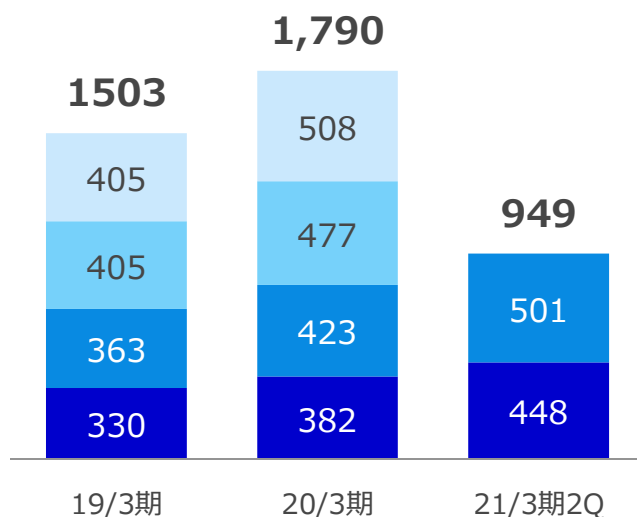
営業利益 1.5億円（前年同期比 +35.6%）

営業利益率 7.0%（前年同期比 +1.5pt）

- 高スキル人材の中長期安定を目的に、正社員の積極採用を推進
- 一時的にビジネスパートナーが減少しているが、案件数の変動により短期間で対応可能
案件内容に応じたビジネスパートナーの活用も継続中

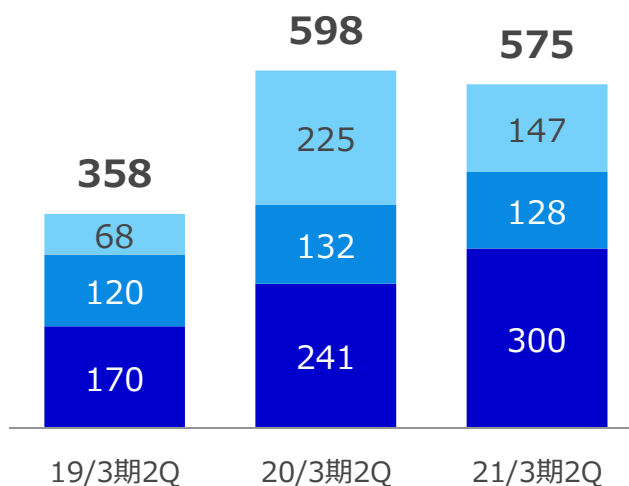
案件数推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q （単位：件）



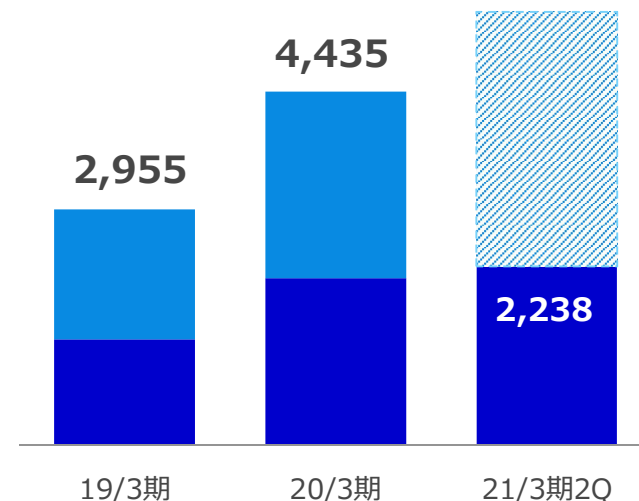
エンジニア数推移

■ 正社員 ■ 契約社員 ■ ビジネスパートナー （単位：人）



ソフトウェアテストサービス事業セグメント売上推移

（単位：百万円）



売上高 **2.0億円** (前年同期比 ▲1.2%)
営業利益 **0.2億円** (前年同期比 +35.9%)
営業利益率 **11.2%** (前年同期比 +3.0pt)

- セキュリティ・脆弱性診断サービスが売上・利益ともに貢献
- 開発案件の規模縮小などにより売上は前年同期比で減少
- 販管費抑制により営業利益増加

主な取組み実績

セキュリティ分野

- Web問い合わせ数増
- 3年連続リピートしたい診断会社No.1に

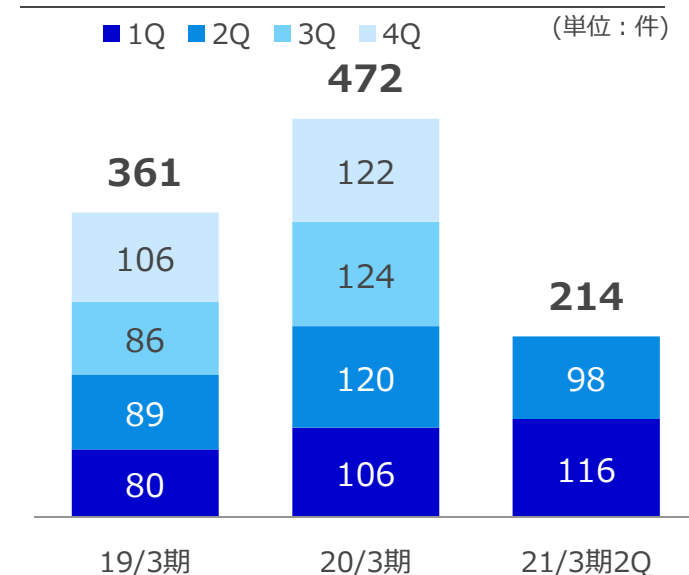
開発分野

- 3D、AR/VR分野の実績が堅調
- コロナ影響受けるも、下期に向け体制整う



高画質3Dライブスクリーン
「Pixage」を搭載した
建築ソフトの実例

案件数推移



売上高 0.1億円（前年同期比▲24.9%）
営業利益 ▲0.04億円

- フィリピンはコロナによるロックダウンにより外出規制や操業規制を実施
- 8月より在宅環境が整い、売上は1Qから1千万円以上増加
- 売上増加に伴い赤字幅も改善傾向
- 安定した体制でオフショアニーズを取り込み3Q以降回復へ

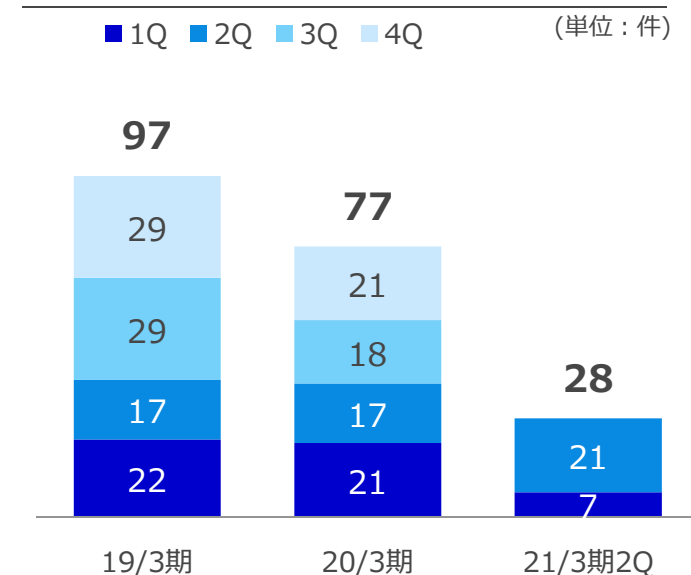
コロナの影響

- ・ 2020年3月中旬からのロックダウンは継続中
- ・ 1Qは公共交通機関の運行が一時厳しく制限され、首都マニラに入れないエンジニアが多数自宅待機
- ・ 2Qは一時緩和されるも再度規制が入る

現状

- ・ 8月からテレワーク環境を整備、案件受入可能に
- ・ リモートワークが主流になりつつあることで、オフショアニーズが増加すると予測。案件数も徐々に増加

案件数推移



株式会社アール・エス・アール社の株式を100%取得。
当社サービスの**Web / モバイルアプリ開発サービスとの相乗効果へ**

名称：株式会社アール・エス・アール

設立：2001年5月9日

事業内容：Webアプリケーション開発、ECサイト開発・運用保守等の
ソフトウェア開発全般及び販売
システムの開発請負及び開発要員派遣 等

売上高：269百万円（2019年9月期）

RSR
Real System Research Co.,LTD.

目的と期待される相乗効果

- ・ 地方拠点開拓
- ・ 大型プロジェクト開発経験のあるエンジニアのアサイン
- ・ VMTとのシナジーで新規案件の獲得
- ・ エンジニアのスキルUPによる収益力向上

当社ノウハウの提供

- ・ バルテスの充実した社内研修が受講可能に
- ・ バルテスの採用ノウハウを活用した人材の確保
- ・ バックオフィス一元化によるコスト削減

東京海上日動火災保険株式会社と共同で開発。

「サイバーリスク保険付き脆弱性診断サービス」を10月より提供開始



サイバーリスク保険 を診断完了後1年間 **無料提供**

万が一の事態にも **最大1,000万円の補償**

サービス開始の背景

IT社会の加速的な進展により、脆弱性を狙ったサイバー攻撃が多発

サービス概要

- ・ 東京海上日動火災保険株式会社と共同で開発
- ・ 当社の診断サービスに最大1,000万円の補償が受けられる「サイバーリスク保険」を付帯
- ・ 診断完了後1年間、不正アクセス等の事故が発生した際に※サイバーセキュリティ事故対応費用を補償

※サイバーセキュリティ事故対応費用：原因・被害範囲調査費用やデータ等復旧費用などの事故対応費用

ホワイト企業認定制度において、 **ソフトウェアテスト専門企業初**の「ホワイト企業認定」を取得



ホワイト企業認定
SILVER

ホワイト企業認定とは

一般財団法人日本次世代企業普及機構が展開する国内唯一のホワイト企業認定制度
7つの指標（ビジネスモデル、ワークライフバランス、健康経営、人材育成、ダイバーシティ&インクルージョン、リスクマネジメント、労働法遵守）から企業のホワイト化を総合的に評価し、認定する

当社の取り組み

- 未経験者2ヶ月間・経験者1ヶ月以上の入社時研修の実施
- キャリアに合わせて学ぶことができる32講座以上合計140時間以上もの年間研修
- 社内エンゲージメントを高める活動の実施
- 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の流行後、いち早くテレワーク・オンライン研修へ移行
- テレワークでのコミュニケーション活性化のため、飲食代を会社が負担するオンライン懇親会制度の導入
- eスポーツイベントの開催

今後も、時代や市場、会社の成長に適した働きやすい職場環境づくりに努めてまいります

2020年10月開始の新サービス：クイックテスト設計

豊富な実績により蓄積された**ライブラリ**を活用
最短0日で標準化されたテスト設計を提供



業界ナレッジをライブラリ化。
標準テストケースとして、
パッケージで提供します。

最短 0日 シンプル / クイック



EC、予約サイト、etc…と対象範囲を増加中。
テスト時間の短縮・テスト費用の削減・肥大化したテスト工程の改善に

日本マーケティングリサーチ機構によるブランドイメージ調査にて、 **3部門でNo.1**を取得

3年連続

「IT関係者が支持するソフトウェアテスト・検証会社」※

2020/7/29



「IT関係者が推奨するIT技術セミナー」※

2020/7/31



3年連続

「セキュリティ担当者が選ぶレポートしたいセキュリティ診断会社」※

2020/8/4



※日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2020年6月期_ブランドのイメージ調査

システムインテグレータ社との共催ウェビナーを開催、**580名以上**が視聴申込

株式会社システムインテグレータ × バルテス株式会社 無料共催セミナー

システム設計書の 書き方**改革**セミナー

～設計書の書き方の基本、
ツールを使った設計・テストの生産性向上～

2020年9月16日（水）オンライン開催

共催の目的

- 両社とも共通の顧客を対象としている
- 顧客の悩みはQCD（品質・コスト・進捗）向上であり、両社ともそれぞれソリューションを有している

好評の背景

コロナ禍で開発現場において、今までには当てはまらない生産性維持・改善・向上が求められており、そのニーズに応えるセミナー内容であった

好評につき、12月18日に追加開催！

コロナ禍でも営業戦略・採用戦略を強化

営業戦略

インバウンド戦略

■ 無償ウェビナーの強化

- ・9月に実施したシステムインテグレータ社との共催セミナーが好評。580名以上の各社開発キーパーソンが申込・受講
⇒10月以降の商談数増、3・4Q以降の案件化へ

アウトバウンド戦略

■ 展示会・イベント出展の充実

- ・6月講演した保険系セミナーにおいて、複数の新規案件の獲得に（案件化は3Q以降）
- ・10月出展した2件の展示会はいずれも好評。
特に10月末にあったJapan IT Week 秋において、来場者数が前年よりも減少となる中、前年を上回るリード獲得数となる

採用戦略

キャリア採用

■ 経験者採用強化にて10月入社者が過去最高

- ・経験者採用において、前年比+100.0%。
未経験者採用を含めても前年を上回る入社者となる

■ バルテス単体のエンジニア数が300名突破

- ・積極的採用を継続し、9月末時点でバルテス単体の正社員エンジニア数が300名を突破

採用広報

■ 取材、掲載メディア数の拡大

- ・今期メディア取材数36件、メディア露出数がリリース転載含め1,000件以上と増加中。
※メディア取材に関し、前期はほぼ皆無
バルテスの名前が確実に浸透中

2021年3月期 決算見通し



コロナ禍においても積極的採用を継続。

上期中に研修実施のエンジニアが第3四半期以降の戦力となり**増収増益へ**

(単位：百万円)

	2020/3期	2021/3期	
	通期実績	当期予想	前期比
売上高	4,875	5,632	+15.5%
営業利益	321	428	+33.3%
売上比	6.6%	7.6%	+1.0pt
経常利益	323	432	+33.8%
売上比	6.6%	7.7%	+1.1pt
当期純利益	224	287	+28.3%
売上比	4.6%	5.1%	+0.5pt
EPS (円)	33.25	41.58	+25.1%

※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。

※2021/3期の決算見通しについては、2020年8月12日の公表値より変更はありません。

DXの進展による潜在需要により、エンタープライズ系のテストニーズは引き続き堅調、テレワークや世の中のネット行動の活発化によるサービスの開発等、新たなニーズも増加

エンタープライズ系



足元は企業のIT投資が抑制されると推測されるものの、DXの進展による基幹システムの入替え需要は引き続き、顕在。同分野のテストサービスニーズは今後も堅調に推移するとともに、デジタル庁の新設により、更に加速すると推測

Webサイト・モバイルアプリ



テレワークの浸透や自粛生活の経験で、世の中の生活スタイル・働き方に変化。企業内で利用されるクラウドサービスの開発ニーズや一般消費者のネット行動の活発化に関連したサービスの開発ニーズが増加し、比例して同分野のテストサービスニーズも堅調に推移すると推測

組込み系



車載やIoT関連のニーズは引き続き高く、今後も拡大は続くものの、各種メーカー系の状況改善が見られず、下降傾向と推測

DX、アフターコロナ等のテーマを追い風に、**更なる成長・変革**を
バルテスチャレンジ

1 エンタープライズ領域の更なる強化

2 優秀な人材の確保

3 新規技術開発への積極投資

4 アフターコロナへの挑戦

更なる成長・変革を求め、積極的な取組みを展開

今期の取組み実績

1 エンタープライズ領域の更なる強化

- エンタープライズ領域拡大のため、専門部署を立ち上げ「**エンタープライズ品質向上サービス**」の拡大に着手（4/22リリース）
- 開発プロジェクトによる課題解決策を1ヵ月で分析・提案するサービス「**クイックサーベイ**」の提供開始（5/12リリース）
- 日本マーケティングリサーチ機構によるブランドイメージ調査にて、**3部門でNo.1**を取得（7/29・31、8/4リリース）
- 「**サイバーリスク保険付帯の脆弱性診断サービス**」の提供開始（東京海上日動火災保険株式会社との協業）（10/14リリース）

2 優秀な人材の確保

- 「**ソフトウェアテスト規格の教科書**」販売開始（5/29リリース）
- Webアプリケーション開発等ソフトウェア開発全般を手掛ける**RSR社の全株式取得**（8/31リリース）
- 一般財団法人日本次世代企業普及機構ホワイト企業認定制度、ソフトウェアテスト専門企業初の「**ホワイト企業認定**」を取得（10/1リリース）

3 新規技術開発への積極投資

- テスト自動化新サービス「**T-DASH**」の提供開始（5/14リリース）
- 当社が運営するソフトウェア品質向上プラットフォーム「**Qbook**」を全面リニューアル（5/26リリース）
- テストケースを最短 0日で納品するサービス「**クイックテスト設計**」の提供開始（10/6リリース）

4 アフターコロナへの挑戦

- テレワーク開発を支援する「**在宅テストサービス**」の提供開始（4/10リリース）
- 「**ソフトウェア品質教育セミナー**」のオンライン提供開始（4/30リリース）
- 日本マーケティングリサーチ機構によるブランドイメージ調査にて、**3部門でNo.1**を取得（7/29・31、8/4リリース）
- 「**Qbook**」内にて無料eラーニングサービス「**Qbookアカデミー**」の提供開始（9/30リリース）
- 「**サイバーリスク保険付帯の脆弱性診断サービス**」の提供開始（東京海上日動火災保険株式会社との協業）（10/14リリース）

第2四半期決算補足



売上原価は社員増加に伴う**労務費の増加**および切替による**外注費の減少**

	2020/ 3 期2Q		2021/3期2Q			
	(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)	前年同期比増減 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	2,290	100.0	2,413	100.0	+122	+5.4
売上原価	1,676	73.2	1,794	74.3	+117	+7.0
労務費	1,002	43.8	1,246	51.6	+243	+24.3
外注費	546	23.8	468	19.4	▲77	▲14.3
その他	127	5.6	79	3.3	▲48	▲37.7
販管費	521	22.8	483	20.0	▲38	▲7.4
人件費	232	10.1	222	9.2	▲9	▲4.2
採用費	89	3.9	78	3.2	▲11	▲12.8
研究開発費	27	1.2	26	1.1	▲0	▲1.9
その他	172	7.5	155	6.4	▲16	▲9.7

手元資金は安定しており、手元流動性比率^(※1)は**2.5ヶ月超**

(単位：百万円)

	2020/3 期末	2021/3 2Q末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	996	1,035	+38
受取手形及び売掛金	690	629	▲61
流動資産合計	1,746	1,771	+25
有形固定資産	119	114	▲4
のれん ^(※2)	-	71	+71
無形固定資産合計	28	181	+153
投資その他の資産	196	199	+2
固定資産合計	343	495	+151
資産合計	2,089	2,267	+177

	2020/3 期末	2021/3 2Q末	前期末差
負債の部			
買掛金	125	82	▲43
短期有利子負債	113	163	+49
賞与引当金	104	113	+9
流動負債合計	831	840	+8
長期有利子負債 ^(※3)	-	80	+80
固定負債合計	11	90	+79
負債合計	843	930	+87
純資産の部			
株主資本合計	1,244	1,335	+90
純資産合計	1,246	1,336	+89
負債純資産合計	2,089	2,267	+177

※1：現預金／平均月間売上高

※2,3：RSR社を連結子会社とした影響

営業CF、FCFともに前年同期比で改善

(単位：百万円)

	2020/3期2Q	2021/3期2Q	
			前年同期比
営業CF	18	69	+51
税金等調整前四半期純利益	90	138	+48
売上債権の増減	▲39	81	+120
仕入債務の増減	41	▲46	▲87
法人税等支払額	▲58	▲69	▲11
投資CF	▲41	▲49	▲7
固定資産取得	▲37	▲84	▲46
連結範囲変更子会社株式取得※1	—	39	+39
FCF※2	▲23	20	+43
財務CF	547	18	▲529
有利子負債増減	▲55	20	+76
自己株式処分収入	603	—	▲603
現金及び現金同等物の四半期末残高	797	1,014	+217

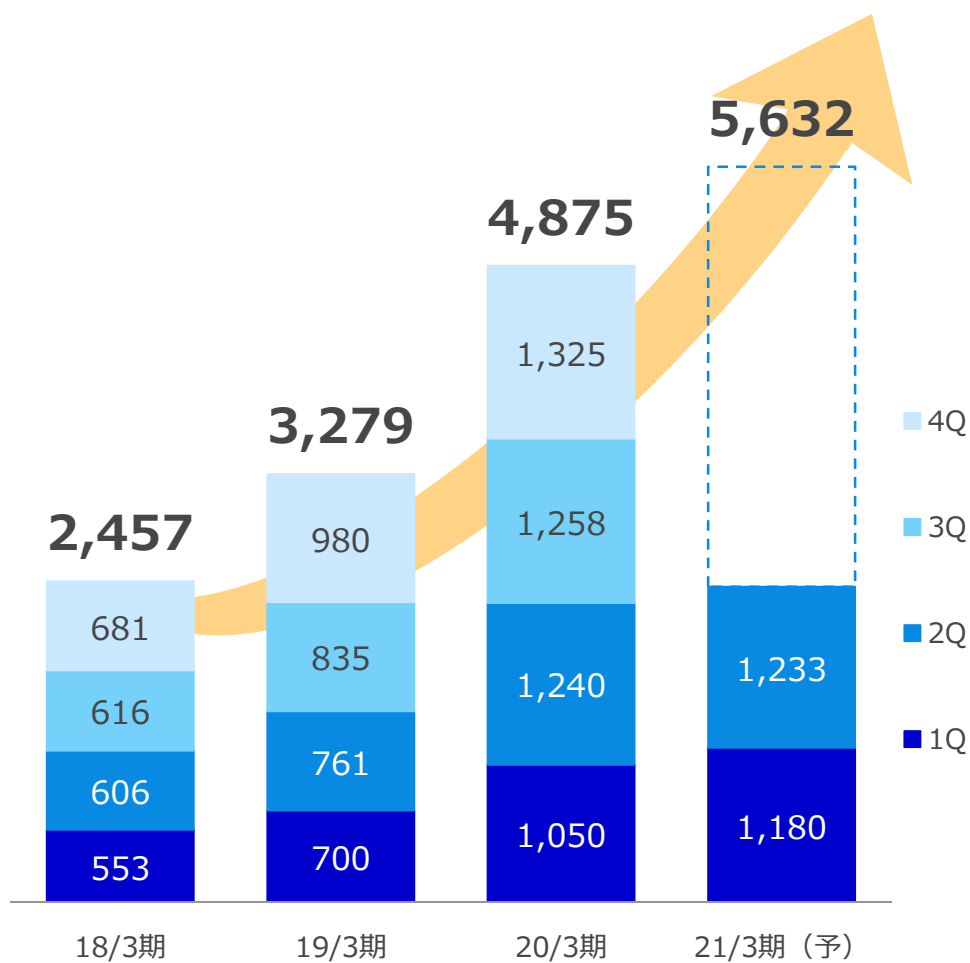
※1：RSR社を連結子会社とした影響

※2：FCF（フリー・キャッシュフロー）は、営業CFと投資CFの合算値

第2四半期累計は年々増収増益傾向に！

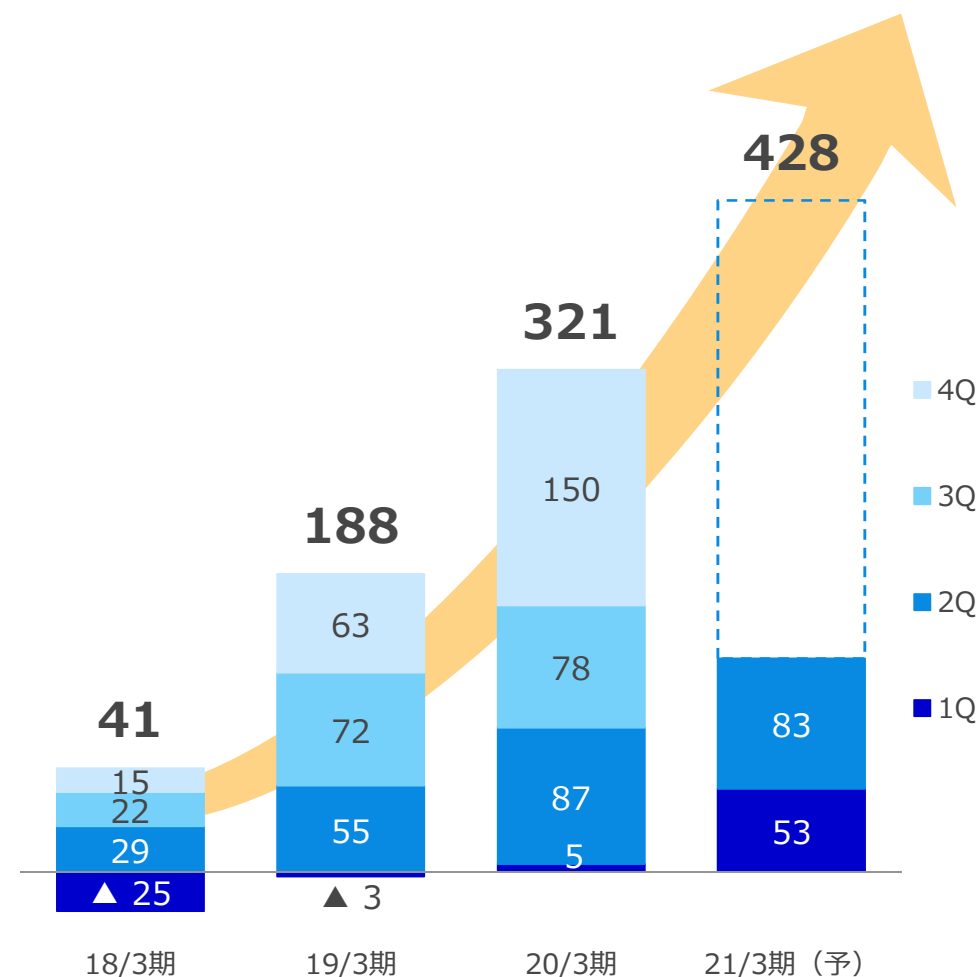
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

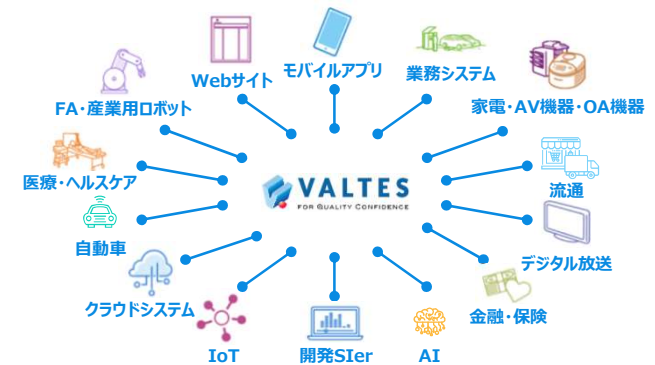


当社の強み



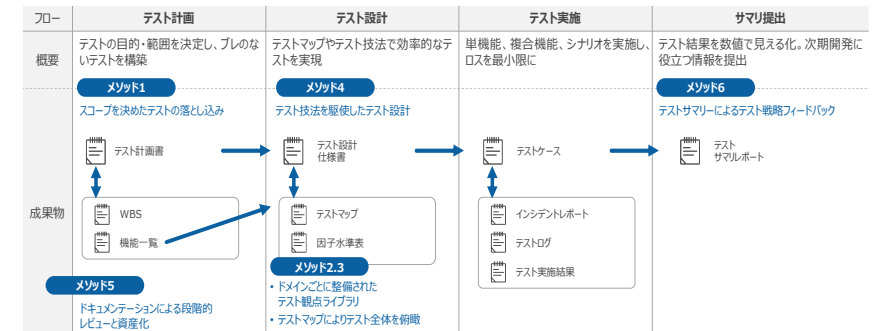
豊富な実績

- ▶ 年間1800プロジェクト、600社以上の導入実績
- ▶ 業種毎の豊富なテスト観点



標準化・プロセス

- ▶ IEEE829準拠テンプレート
- ▶ バルテスメソッド（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



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！
(2018年10月時点の入社2年目以降の正社員)
- ▶ ISTQB※2 Global Partner

※全世界8社のみ、**日本初！**

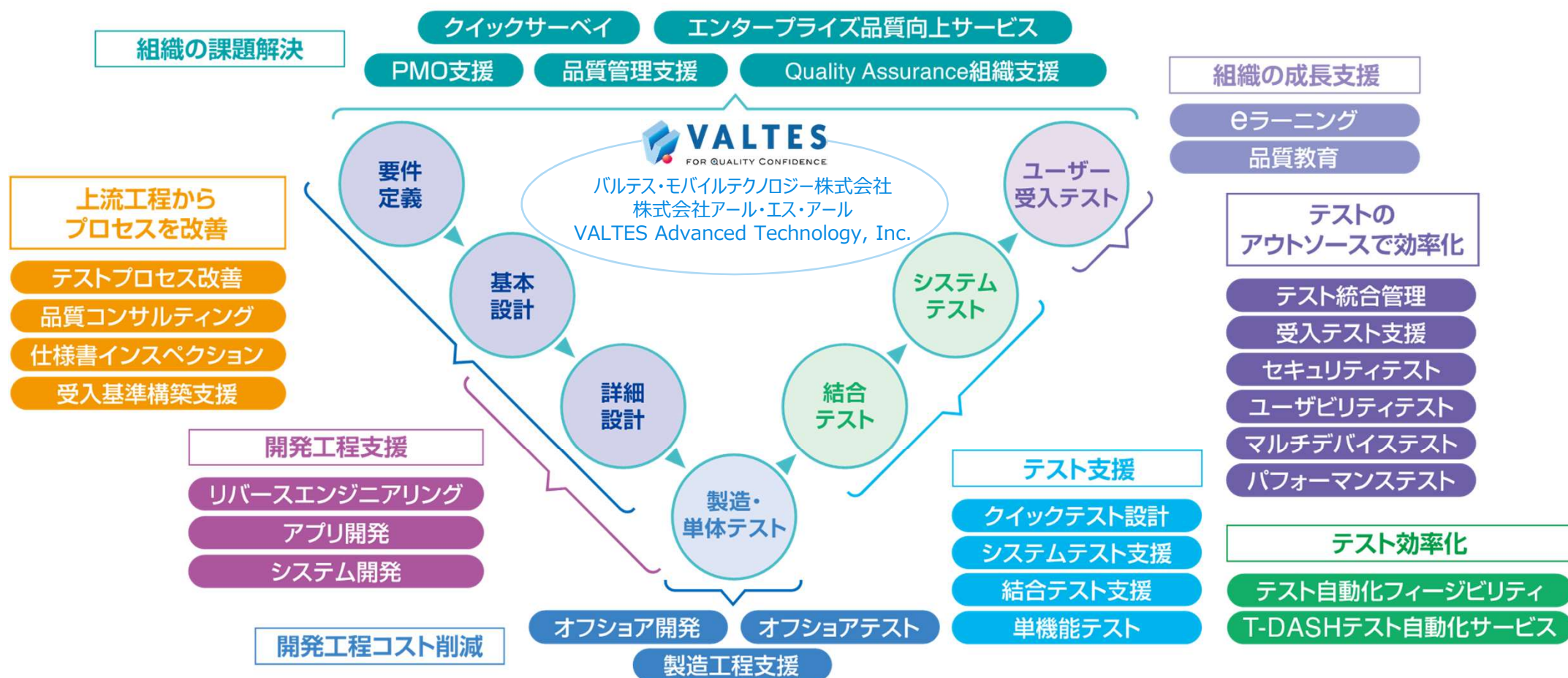


日本で初のグローバルパートナー

※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か国のテスト技術者認定組織のこと

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



今後の成長戦略



教育体制の充実を図り、優秀な人材確保の**更なる強化**

新卒
未経験者



キャリア



オンライン
教育体制



多様な採用チャネルで、**今期の正社員**エンジニア採用数**93名**！（10月末現在）

充実した社内研修システムによる**早期の安定稼働**
4月からオンライン研修へ移行

320時間

160時間

成長戦略に必要な優秀な人材の確保

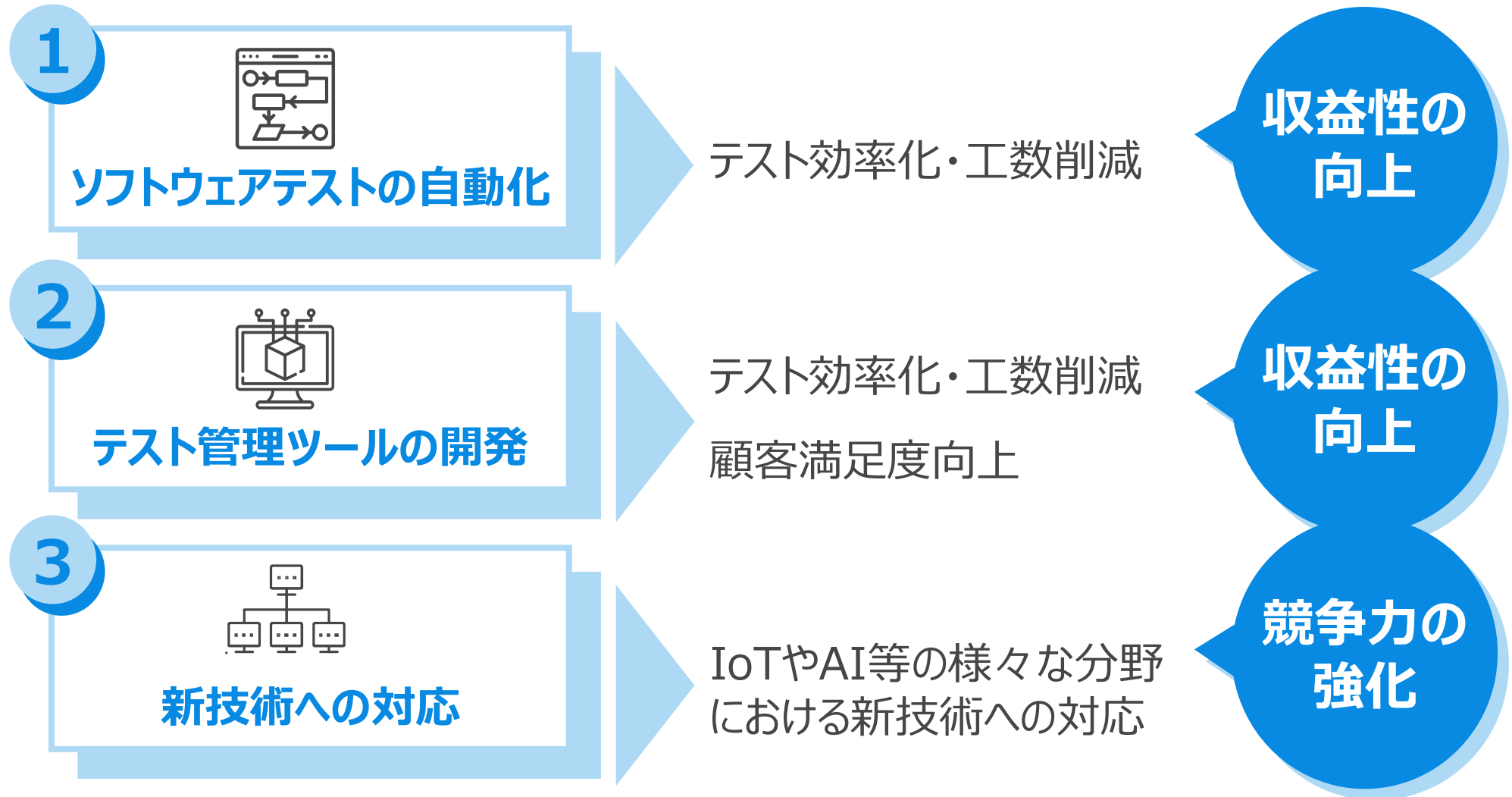
JSTQB保有率**92%以上***

*入社2年目以降の正社員取得率

日本初のグローバルパートナー



内部留保とのバランスを意識しつつ、新技術の開発に**積極的に投資**



「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

Japan Quality を世界に！

培ったバルテスのメソッドをVATに移管。

グループシナジーを強化し、

**世界のソフトウェアテスト市場での
シェア拡大も図る**

モバイルアプリ開発を革新する

バルテス・モバイルテクノロジー株式会社

VALTES MOBILE TECHNOLOGY

RSR
Real System Research Co.,LTD.

Web/モバイルアプリ開発サービス



VAT

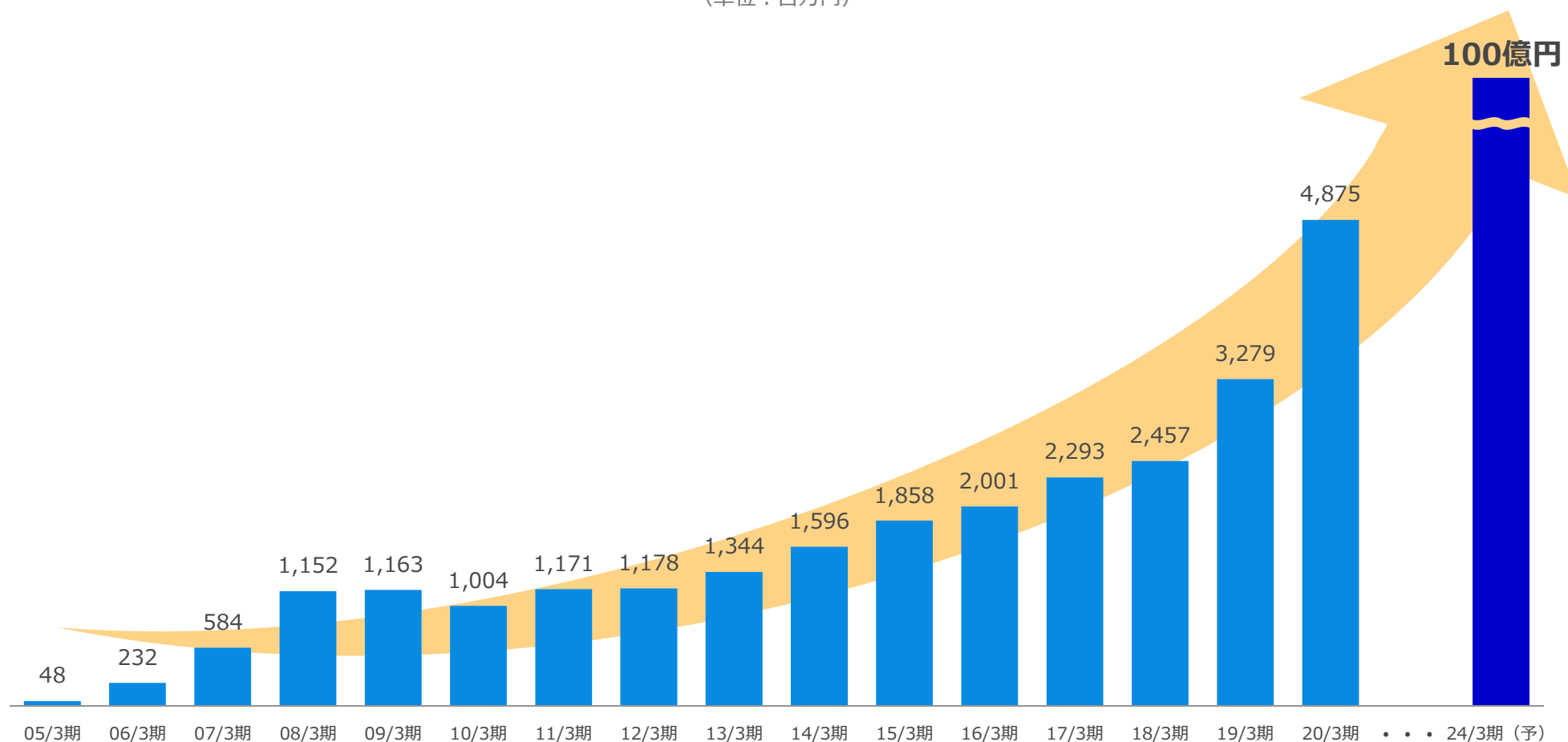
VALTES Advanced Technology, Inc.

オフショアサービス

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)



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。