

2021年3月期 第3四半期決算説明資料

2021年2月12日

FOR QUALITY CONFIDENCE



1. エグゼクティブサマリ	P.3
2. 2021年3月期 第3四半期決算概況	P.5
3. 2021年3月期 決算見通し	P.16
4. ソフトウェア事業環境	P.21
5. 今後の成長戦略	P.25
6. 第3四半期決算補足	P.34

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3四半期
決算概要

	売上高	営業利益	四半期純利益
	37.9 億円	2.31 億円	1.49 億円
前年同期比	+7.0%	+35.2%	+33.2%

稼働エンジニア数

※連結 協力会社含む

706名 (前年同期比 +17名)

2021年3月期
第3四半期
以降の
トピックス

- ・稼働エンジニア数が初めて700名超えに
- ・新事業「Web アプリケーションファイアウォール (WAF) サービス」の開始を決定
- ・「2020年 日本テクノロジー Fast50」で28位を受賞
- ・「Referral Recruiting Award 2020」で優秀企業賞を受賞
- ・12月システムインテグレータ社との今期2回目の共催ウェビナーに860名以上が視聴申込
- ・ソフトウェアテスト資格試験対策アプリ「テス友」をリニューアル公開
- ・ソフトウェアテスト資格試験対策eラーニングの提供開始
- ・今後の成長戦略実現に向けた資金調達を実施

サービス

売上高
2年間で165%増収

(単位：億円)



サービス

営業利益
2年間で186%増益

(単位：億円)



サービス

2021年3月期だけで
9つの新サービスを展開

テスト自動化「T-DASH」	在宅テスト	脆弱性診断への保険付帯
クイックサーベイ	エンタープライズ品質向上	教育セミナーオンライン版
eラーニング	自動化フィジビリ	教育セミナー新コース

サービス

ソフトウェアテストサービス事業
エンジニア1人当たり売上高の推移
過去最高 (四半期ベース)

(単位：万円)



サービス

ソフトウェアテスト事業案件数
過去最高 (四半期ベース)

(単位：件)



人材

稼働エンジニア数
700名を突破

(単位：名)



2021年3月期 第3四半期決算概況



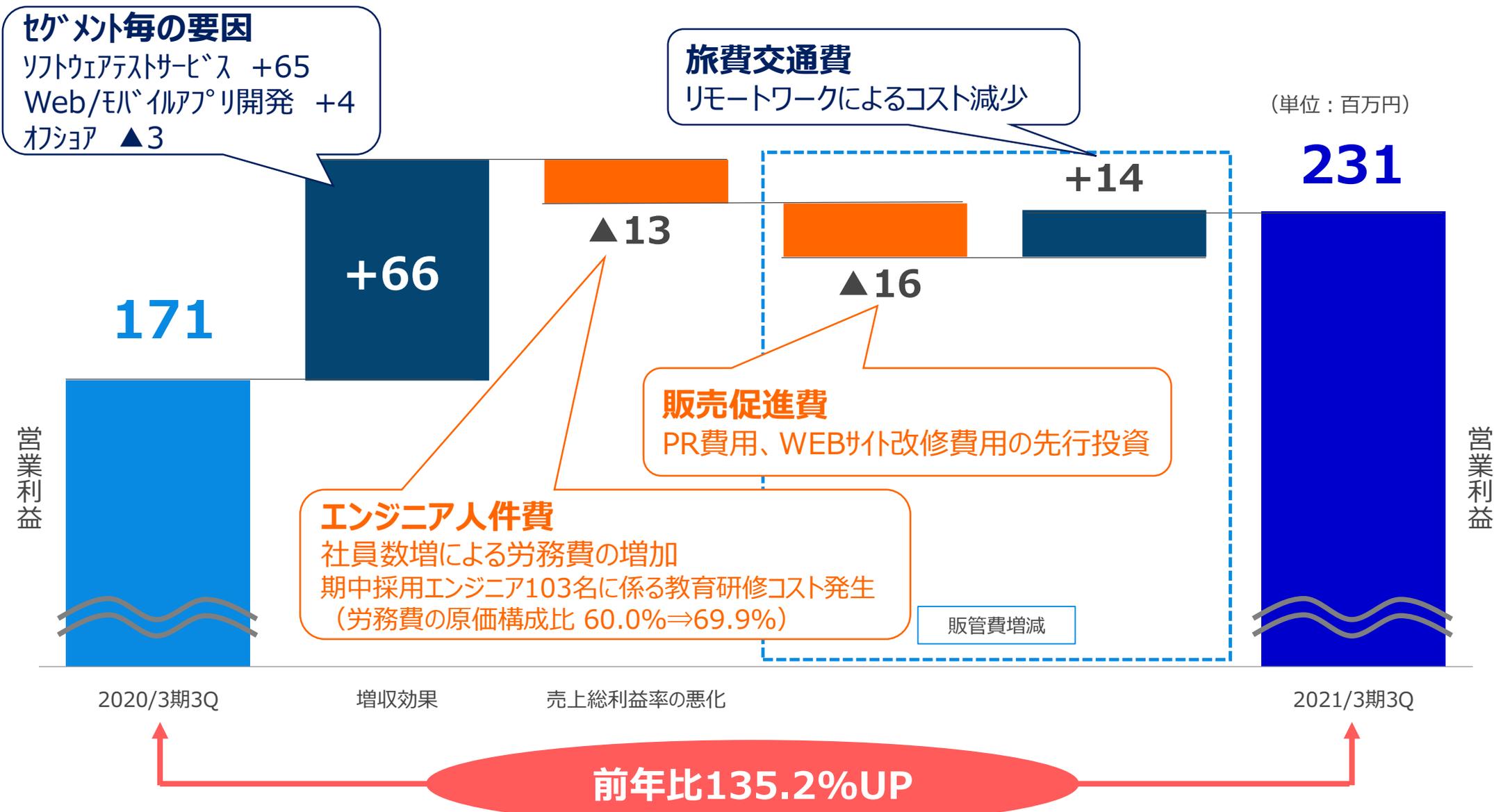
売上高は7.0%増収、増収となったことに伴い各段階利益も増益

(単位：百万円)

	2020/3期3Q	2021/3期3Q	
	前年同期実績	実績	前年同期比
売上高	3,549	3,798	+7.0%
売上総利益	955	1,008	+5.6%
売上比	26.9%	26.6%	▲0.3pt
販管費	784	777	▲0.9%
営業利益	171	231	35.2%
売上比	4.8%	6.1%	+1.3pt
経常利益	172	229	32.8%
売上比	4.9%	6.0%	+1.1pt
四半期純利益	112	149	33.2%
売上比	3.2%	3.9%	+0.7pt
EPS※	16.80	21.64	+28.8%

※1株当たり四半期純利益（四半期純利益÷期中平均株式数）

売上高249百万円増収により、営業利益は**+60百万円の増益**に



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3Q	2021/3期3Q	
		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	3,234	3,475	+7.5%
	営業利益	199	260	+30.7%
	利益率	6.2%	7.5%	+1.3pt
	エンジニア数(人)	384人	449人	+65人
	エンジニア1人当たりの売上高(千円)	647千円	669千円	+21千円
Web/モバイルアプリ開発 サービス事業	売上高	332	380	+14.6%
	営業利益	33	30	▲9.2%
	利益率	10.2%	8.1%	▲2.1pt
オフショアサービス事業	売上高	33	36	+8.0%
	営業利益	▲12	1	-
	利益率	-	2.7%	-
セグメント間取引消去 及び全社費用	売上高	▲50	▲94	-
	営業利益	▲49	▲60	-
連結	売上高	3,549	3,798	7.0%
	営業利益	171	231	35.2%
	利益率	4.8%	6.1%	+1.3pt

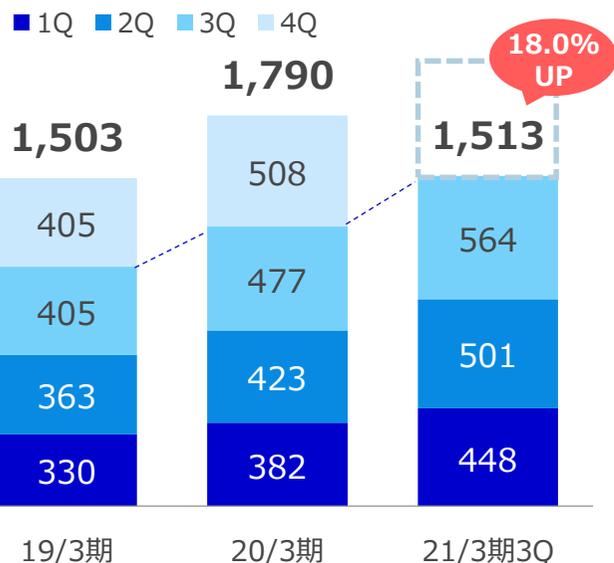
※エンジニア1人当たりの売上高は、ソフトウェアテストセグメントの売上高を稼働エンジニア数（ビジネスパートナー含む）で除して算出した月間売上高。

案件数や正社員稼働エンジニア数など、各指標、堅調に推移

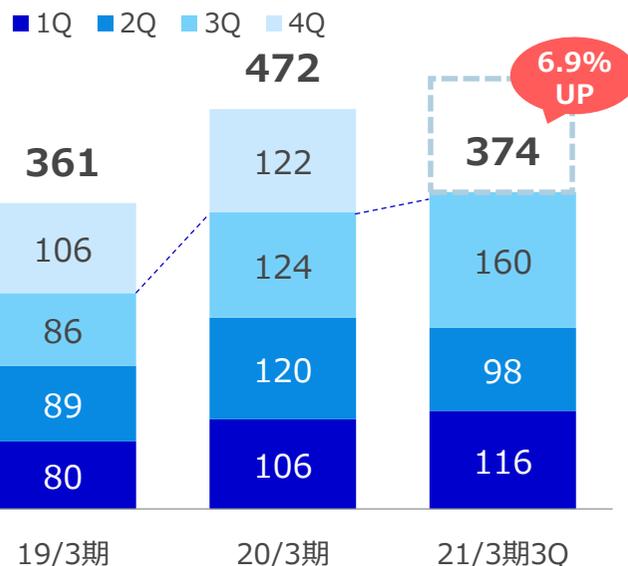
案件数の推移

(単位：件)

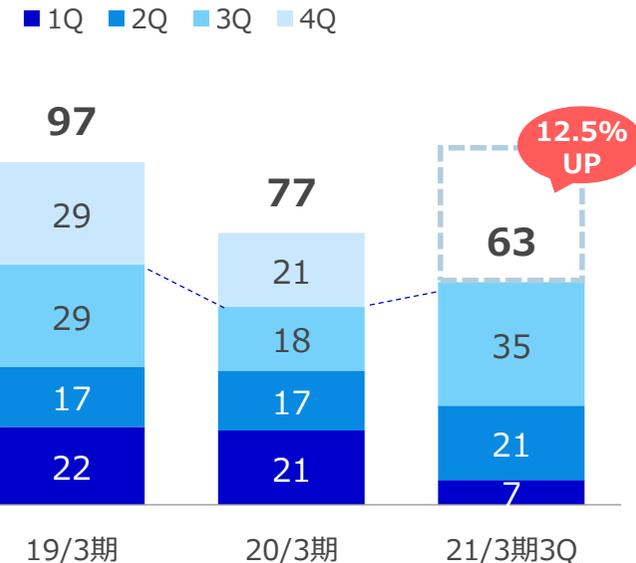
ソフトウェアテストサービス事業



Web/モバイルアプリ開発サービス事業

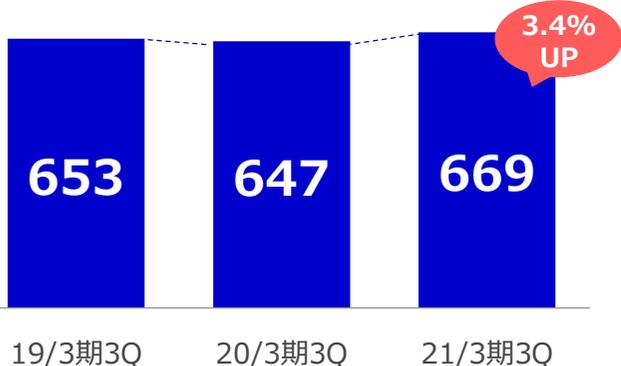


オフショアサービス事業



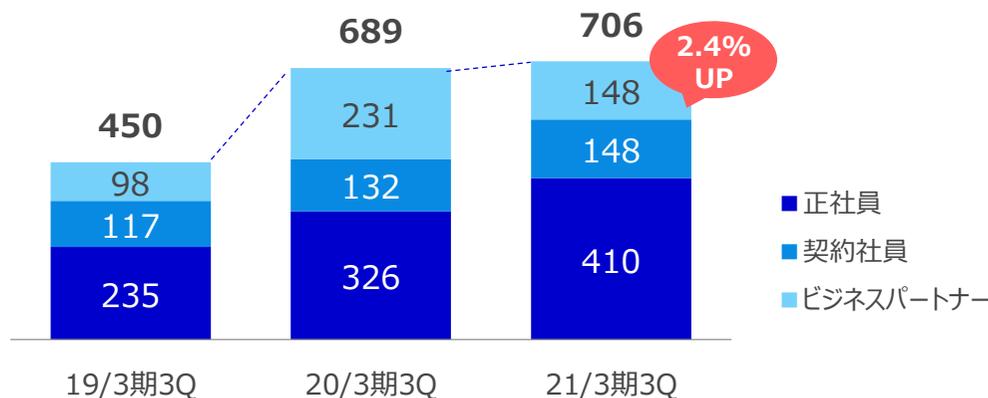
ソフトウェアテストサービス事業 エンジニア1人当たり売上高の推移

(単位：千円)



稼働エンジニア数の推移（連結）

(単位：名)



ソフトウェアテストサービス事業

- 正社員の積極採用を継続しており、正社員数は2年間で約1.8倍増加（178人→321人）、ビジネスパートナーは一時的に減少に
- 案件数は、四半期ベースで過去最高を達成
- エンジニア1名あたりの単価も66.9万と過去最高
- 上記3点が寄与し、売上・営業利益率ともに四半期ベースで過去最高を達成

Web/モバイルアプリ開発サービス事業

- 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
- 当3Qよりアール・エス・アール社を連結開始
- 一部の請負開発案件にて採算が悪化したことなどにより営業利益は減益

オフショアサービス事業

- フィリピンで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が継続しているものの、8月よりテレワーク環境が整い、現在は通常の営業活動を実施
- 3月中旬から7月までは営業活動が出来ず、当期の実質的な稼働期間は短かったものの、グループ間を含めた売上高は前年同期を超える
- 案件の採算改善により、前期0.12億円の営業赤字から0.01億円への黒字転換を果たす

「2020年 日本テクノロジー Fast50」で、**28位**を受賞

50

Technology **Fast 50**
 2020 Japan **WINNER**

Deloitte.

受賞のポイント

- ・ **過去3決算期の収益（売上高）に基づく成長率98.4%を記録**
- ・ **売上高は年々拡大し、10年連続増収を達成**

成長の背景

- ・ 政府のデジタル化に対する取り組みや、デジタルトランスフォーメーションなどの情勢が後押し
- ・ 日本でのソフトウェア開発におけるテスト工程は約37%、そのテスト工程を開発者ら自身が実施することが多く、客観性に欠けることや検証技術に偏りがあることから不具合発生の原因となっていた
- ・ 近年のソフトウェアの進化・複雑化に伴い、ソフトウェアテストにも、より専門的な技術が求められるようになっている

日本テクノロジー Fast 50とは

デロイト トウシュ トーマツ リミテッドが世界約40カ国および北米・欧州・アジア太平洋地域の3地域ごとに実施しているランキングプログラムの日本版。テクノロジー・メディア・テレコミュニケーション（TMT）業界の収益（売上高）に基づく成長率のランキング。上場・未上場企業を問わずTMT業界に含まれる企業からの応募をもとに、過去3決算期の収益（売上高）成長率の上位50社をランキング

『Referral Recruiting Award 2020』で、**優秀企業賞**を受賞

受賞のポイント

リファラル文化作りのために 社員の声に耳を傾け、地道に施策運用している点

- 人事からの発信だけではなく、各部にリファラル採用推進リーダーを立て、社内で横断的に取り組んでいる
- アイデアを吸い上げたり現状を理解したりするためにアンケートに加え1対1の会話も大切にしている
- 社員の要望をスピーディーに反映しながら改善を図っている



オンライン授賞式の様子

Referral Recruiting Awardとは

Referral Recruiting Awardは、株式会社リフカムが主催する、リファラル採用に積極的に取り組んだ企業を表彰するアワード。2017年から開催されており、2020年で4回目の開催。Referral Recruiting Award 2020では最優秀企業賞1社、優秀企業賞2社が選出されている。

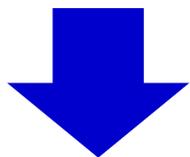
※リファラル採用とは、社員が勤めている会社に自身の知人や友人を紹介・推薦する採用手法です。

今期2度目のシステムインテグレータ社との共催ウェビナーを開催。

前回よりさらに増え、**860名**以上が視聴申込

2020年9月16日開催

580名以上 が視聴申込



2020年12月18日開催

860名以上 が視聴申込

追加開催も好評！

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
- あらゆる現場で共通作業の1つにあたる設計書にフォーカスをあてることで、あらゆる業界のニーズに応えるウェビナーを実施

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12月18日(金) オンライン開催

好評の背景

コロナ禍での開発現場において、テレワークをはじめ、今までには当てはまらない生産性維持・改善・向上といった業務変革が求められている。

本セミナーはどの開発現場でも共通する「設計書」にフォーカスをあて、生産性向上のニーズに応えるセミナー内容であったため、申込が集まった。

長年蓄積された当社のソフトウェアテストの知見を活かし、品質向上に関する技術・知識習得支援サービスを提供

資格勉強アプリ「テスト友」リニューアル



「テスト友」とは

テスト技術者の資格試験に対応した模擬試験アプリ JSTQB※1 Foundation Levelに対応し、1万人以上のエンジニアの資格取得をサポート

リニューアルのポイント

- ユーザーインターフェースを刷新
- Webブラウザ上からの利用に対応
- JCSQE※2やIVEC※3の対策にも今後対応予定

テスト資格試験対策用 eラーニング提供開始

非対面研修のニーズが高まったことから、当eラーニングの提供を開始

『eラーニングJSTQB Foundation Level 試験対策講座』の特長

- 動画教材を視聴しながらJSTQB※1認定テスト技術者資格対策をすることができるサービス
- 講義動画や教材は、同資格の社員取得率92%である当社の社員教育ノウハウをもとに作成

受講画面イメージ



※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
 ※2.一般財団法人日本科学技術連盟の運営によるソフトウェア品質技術者資格
 ※3.一般社団法人IT検証産業協会(IVIA)が認定するテストエンジニアの資格

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

- 12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。9月実施分に対し、+280名増となる860名以上の各社開発キーパーソンが申込・受講
⇒1月以降の商談数増、4Q、来期以降の案件化へ
- 4Q中も複数の企業とウェビナーを実施へ

アウトバウンド戦略

■ 様々なチャネルからのアプローチが実り、四半期別で過去最高の売上・案件数

- 今期実施したイベント・展示会から受注へとつながる。既存から継続案件も含め、四半期別売上高が1,384百万円、案件数が564件と、過去最高の売上高、受注数となる
- クイックサーベイなど、新サービスの受注状況も順調に推移

採用戦略

キャリア採用

■ 未経験者採用を再開

- 4Q以降の売上増を見込、今期1Q中に予定人数を達成していた未経験者採用を再開。追加採用目標数も1月入社で予定人数を達成

■ 稼働エンジニアが700名を突破

- 積極的な採用でグループ全体の稼働エンジニア数が700名を突破。特に正社員・契約社員数が2年間で約1.6倍に(352名→558名)

採用広報

■ 取材、掲載メディア数の拡大

- 2Qまで：36件 → 3Qまで：46件と確実に増加中。専門メディアだけでなく、一般メディアからの取材も増加。社名認知度の向上へ。

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。

研修完了後のエンジニアが続々と売上に貢献し**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	41.57	+25.0%

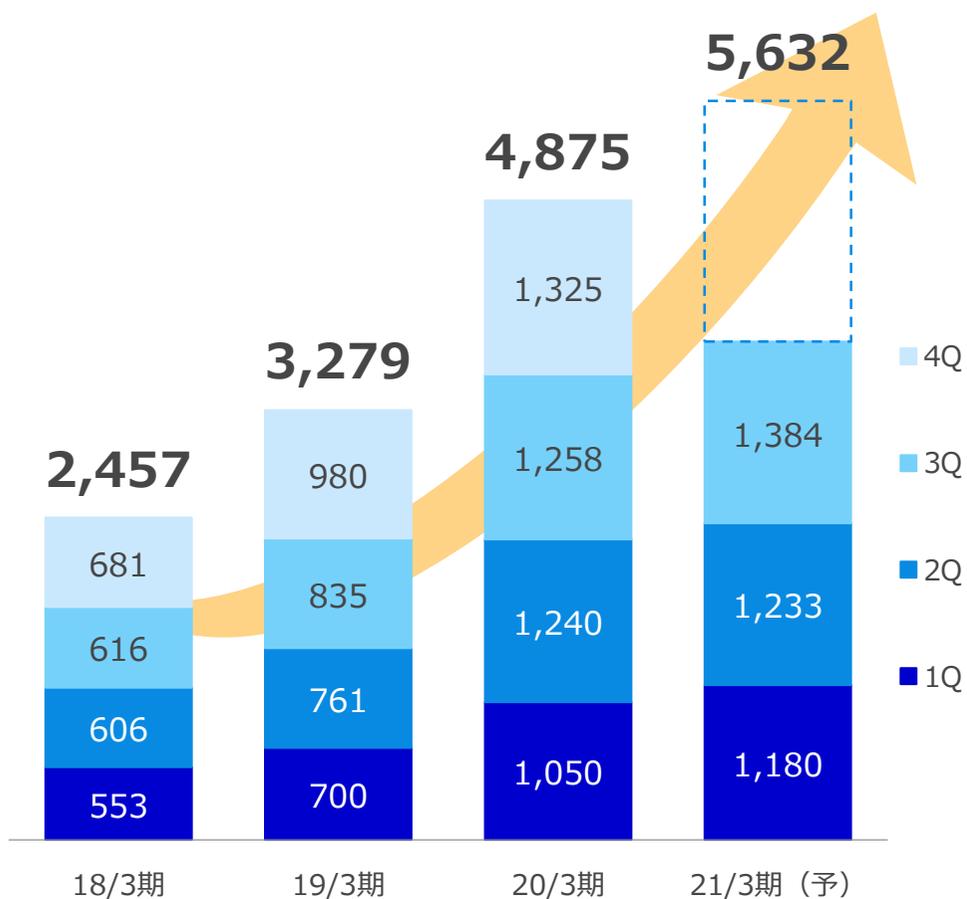
※業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報や予測等に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想値と大きく異なる可能性があります。

※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。

下期偏重の業績傾向。ソフトウェアテスト事業サービス事業を中心に達成を目指す

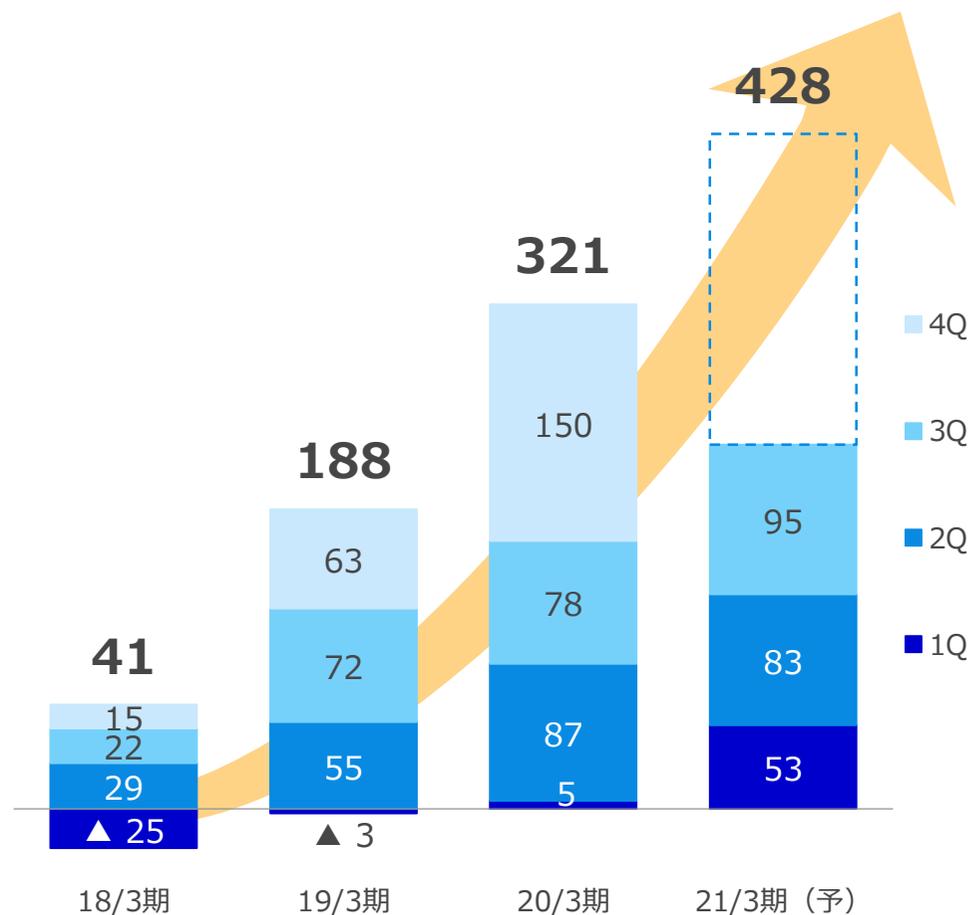
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



更なる成長・変革を求め、積極的な取組みを展開

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

- 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）
- セキュリティ分野に関する新事業である「**クラウド型（SaaS型）WAFサービス**」の開始決定（1/26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）
- 「**ソフトウェア品質教育セミナー**」に2つの新コースを追加（10/27リリース）
- 資格勉強アプリ「**テス友**」の全面リニューアルを実施し社内外のエンジニアの資格取得をサポート（12/15リリース）
- 非対面研修のニーズの高まりを受け「**テスト資格試験対策用eラーニング**」の提供開始（12/21リリース）
- 『Referral Recruiting Award 2020』で「**優秀企業賞**」を受賞（2/2リリース）

更なる成長・変革を求め、積極的な取組みを展開

バルテスチャレンジ

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）
- 「**ソフトウェア品質教育セミナー**」に2つの新コースを追加（10/27リリース）
- セキュリティ分野に関する新事業である「**クラウド型（SaaS型）WAFサービス**」の開始決定（1/26リリース）

4 アフターコロナへの挑戦

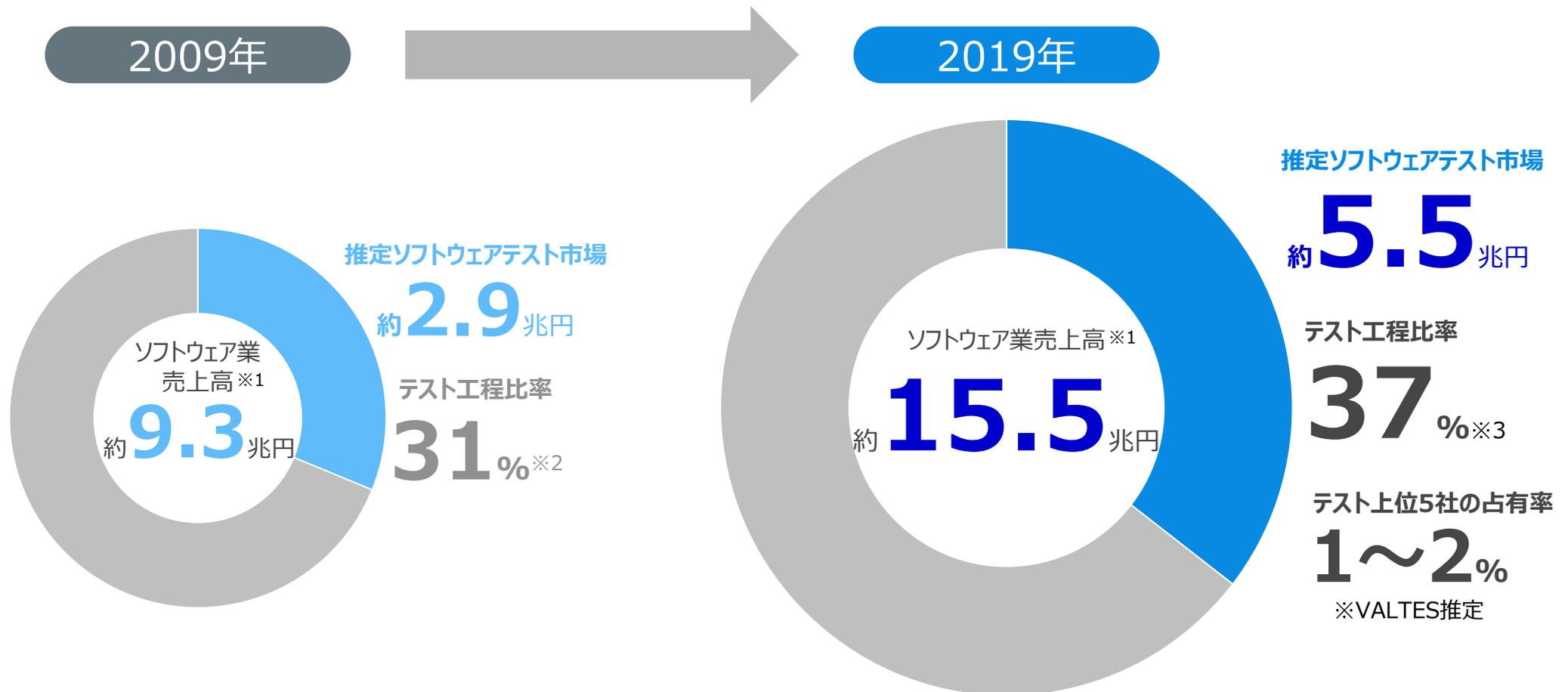
- テレワーク開発を支援する「**在宅テストサービス**」の提供開始（4/10リリース）
- 「**ソフトウェア品質教育セミナー**」のオンライン提供開始（4/30リリース）
- 日本マーケティングリサーチ機構によるブランドイメージ調査にて、**3部門でNo.1**を取得（7/29・31、8/4リリース）
- 「**Qbook**」内にて無料eラーニングサービス「**Qbookアカデミー**」の提供開始（9/30リリース）
- 「**サイバーリスク保険付帯の脆弱性診断サービス**」の提供開始（東京海上日動火災保険株式会社との協業）（10/14リリース）
- 資格勉強アプリ「**テス友**」の全面リニューアルを実施し、社内外のエンジニアの資格取得をサポート（12/15リリース）
- 非対面研修のニーズの高まりを受け「**テスト資格試験対策用eラーニング**」の提供開始（12/21リリース）

ソフトウェア事業環境



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

※3 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

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

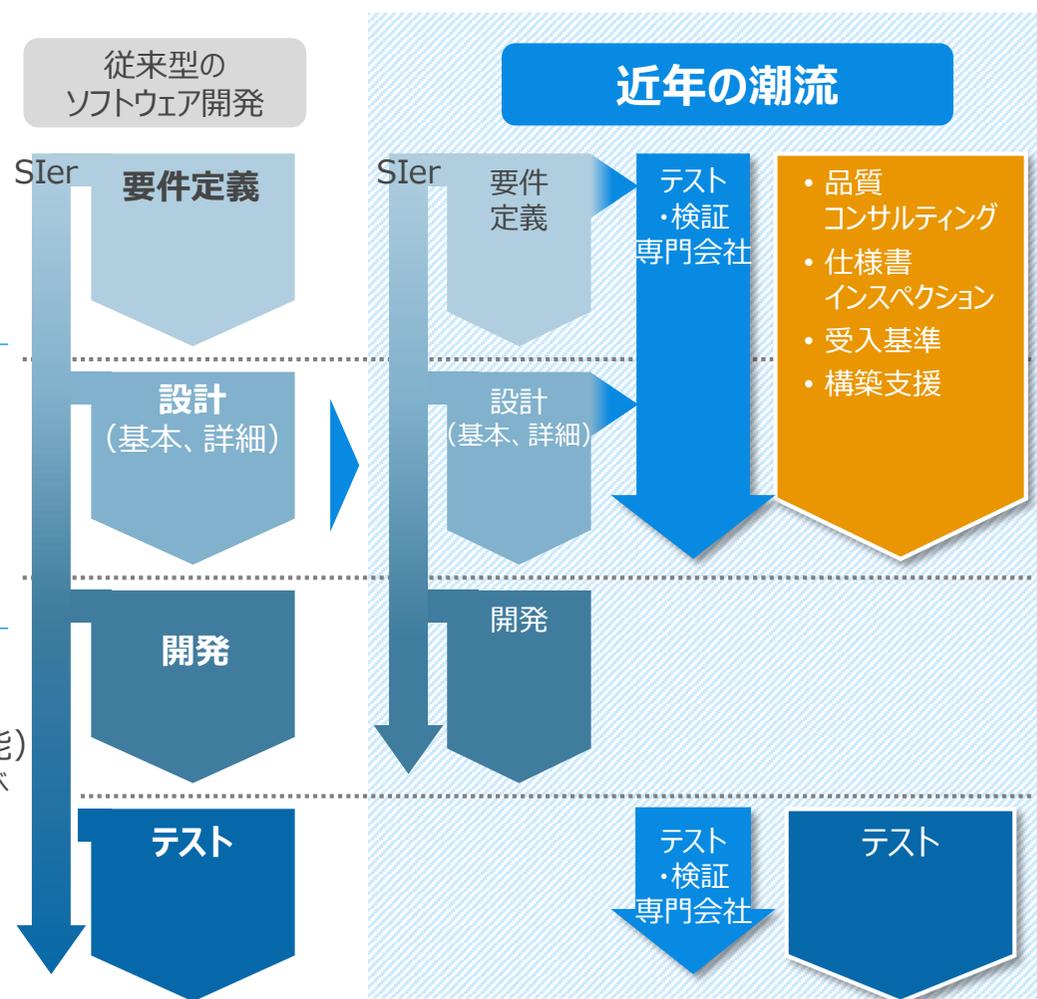
テスト工程がアウトソースされなかった理由

- 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



「デジタル庁の創設」や「コロナ禍で進んだ社会の変化」により、**DXが加速**

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)

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

デジタルトランスフォーメーション (DX) 加速

セキュリティリスク増

② セキュリティサービス
需要の増加

ソフトウェア開発

① 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

人材不足

③ 人材不足を解消する
手立てがカギ

今後の成長戦略



DX進展や巣ごもり需要の影響を受ける分野のテストニーズは引き続き堅調。 その一方、**緊急事態宣言の再発令等**、コロナ禍で影響を受ける分野もあり

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。第3四半期を見ると、**会計、決済、生産、営業といったシステム**におけるテストが伸長。

エンタープライズ領域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。

第3四半期を見ると、特に**Ctoビジネス**やコロナ後を見据えた**MaaS※**といった分野が伸長

組込み系



第3四半期を見ると**医療系や車載関連やIoT**が伸長。これらのニーズは引き続き高く、今後も拡大は続くものの、総合的には**緊急事態宣言の影響を一番受ける分野**。各種メーカー系の状況改善がまだ見られず、下降傾向は続くと推測

※Mobility as a Serviceの頭文字をとったもの。すべての交通手段によるモビリティ（移動）を1つのサービスとしてとらえ、シームレスにつなぐ新たな「移動」の概念

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
	組込み系	大	黎明期
	Web・スマホ系	中	成長期
	エンターテインメント系	小	成熟期

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**

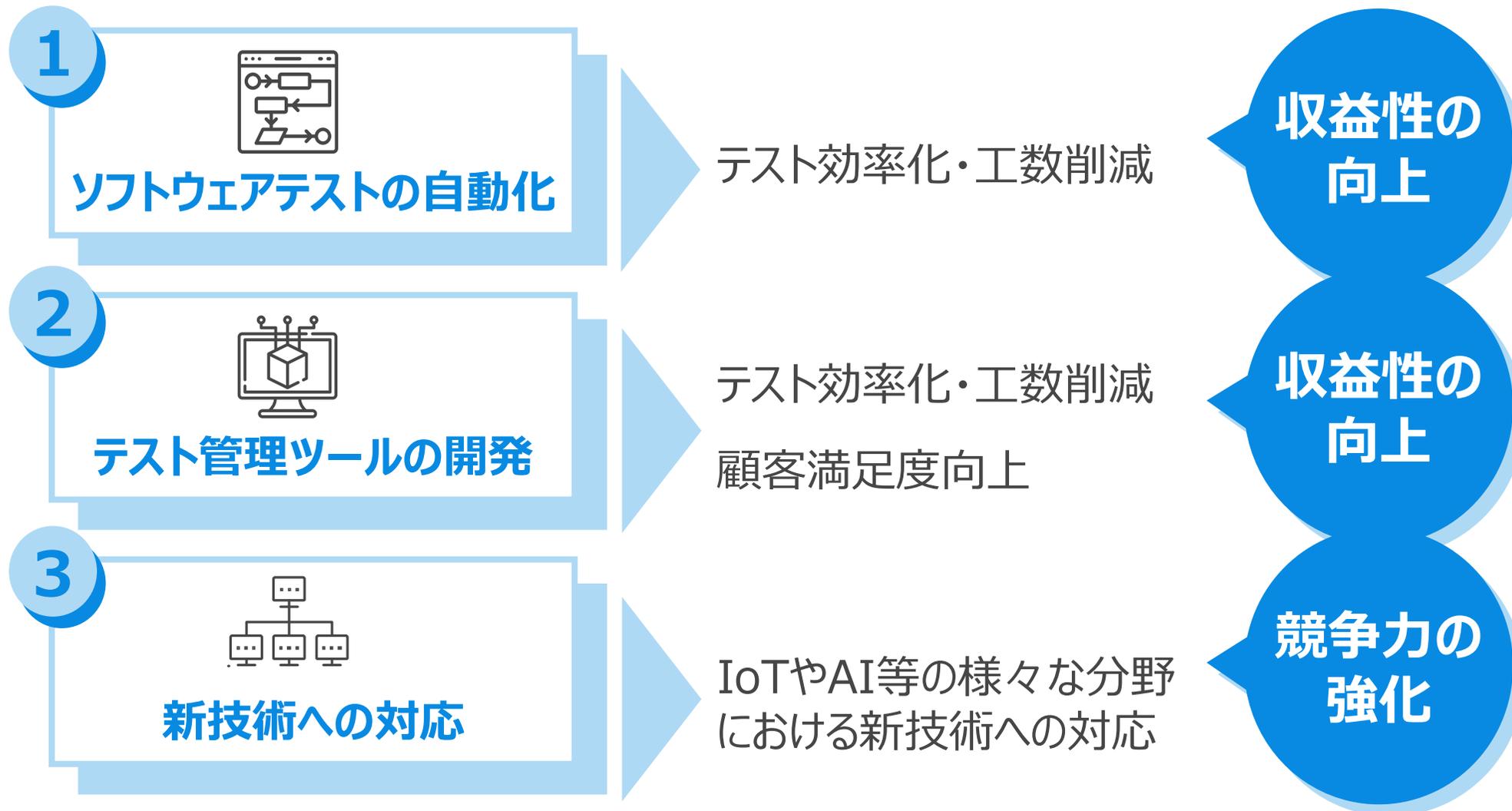


• テストノウハウをプログラム化した実践的な研修を **全員が受講**



• **上流工程**からの品質支援ニーズに対応

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**



既存サービス「セキュリティ・脆弱性診断」で顕在化したリスクへの対応にも有効的なクラウド型（SaaS型）WAF※サービス

※WAF : Web Application Firewallの略



■ 特徴

Web アプリケーションの脆弱性を突いた攻撃から Web サイトを守るためのセキュリティ対策を行うクラウド型（SaaS型）システム。

一般的なセキュリティ対策システムとは異なり、データの中身をアプリケーションレベルで解析できるのが特徴で、金融系サイトや EC サイトなど、幅広い Web サイトにおけるセキュリティ対策を実施可能。

■ 日程

2022 年 3 月期に販売開始予定

脆弱性診断×WAF でセキュリティ対策を徹底サポート

③人材不足を解消する手立てがカギ

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**103名**！（12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



今後の成長戦略実現に向けての資金調達

調達想定額16億円 (2020年12月11日リリース)
※当初行使価額に基づき算出

資金使途

■ M&A及び資本・業務提携に関わる投資

M&A 戦略

既存技術領域

エンジニアを多数抱えるSIer企業

toB向けパッケージ製品を持つソフトウェア企業

セキュリティ関連サービスを展開する企業

新規技術領域

バリューチェーン・プロセスを有する企業

■ 新規ビジネス開発への投資

クラウド型WAFサービスの新規開発

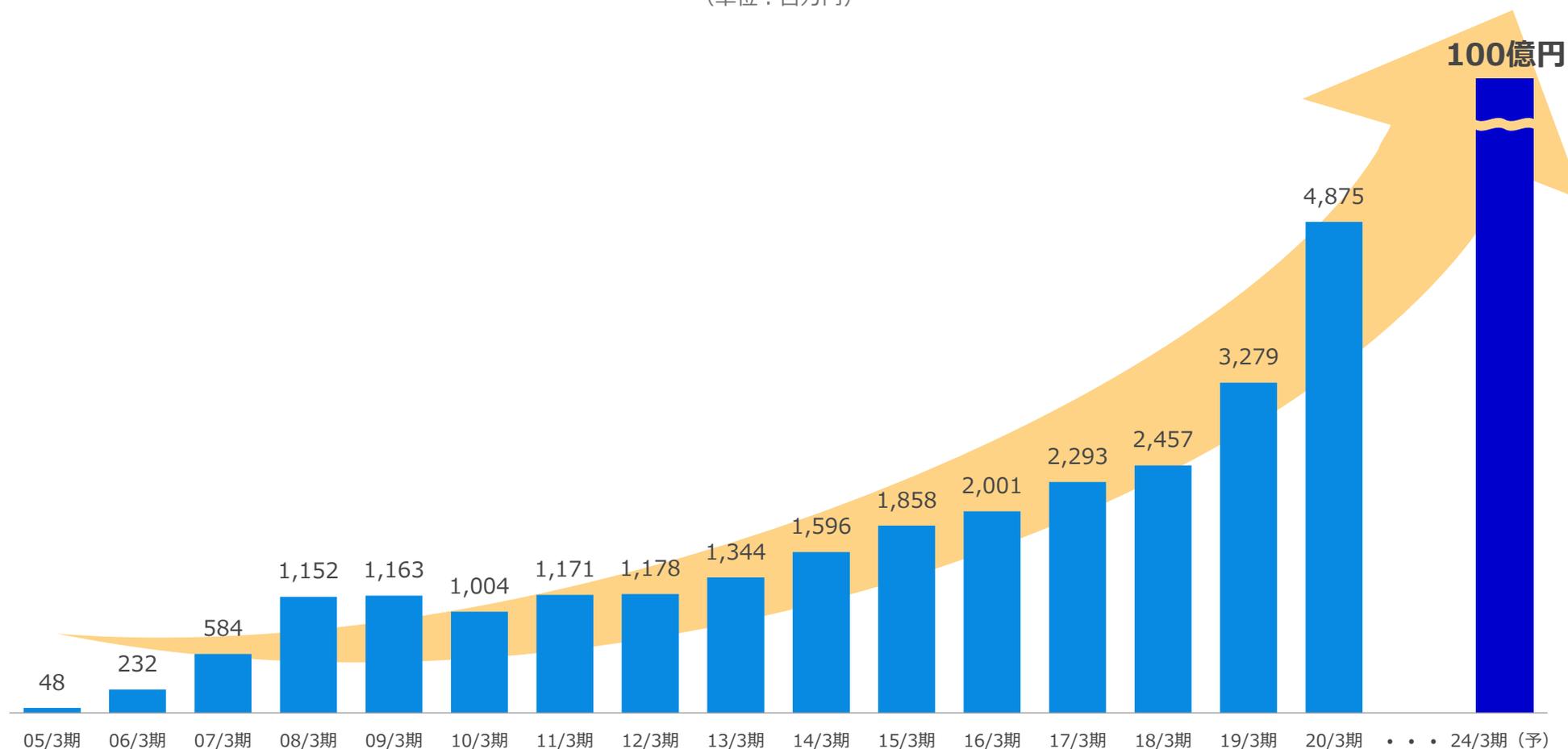
テストサービス分野におけるテスト自動化技術及びテスト管理ツールへの投資

■ 事業拡大のための運転資金

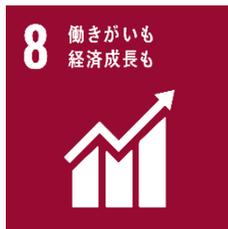
ソフトウェアテスト市場の成長から、2024/3期に売上高**100億円**を目指す

売上高の推移

(単位：百万円)



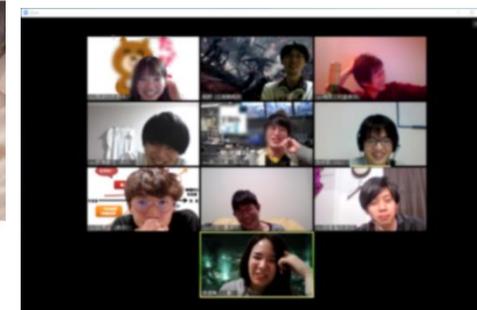
働きやすい環境の整備



- 男性育休制度導入
- 働き方改革
- ホワイト企業認定
- 抗原検査キット「I Check」を従業員に無料配布



▲育休実績のある男性社員のインタビュー記事を、社内でも積極的に展開し、取得を推奨



▲オンライン懇親会制度などを設け在宅勤務社員のフォローも実施

IT人材の創出



- 充実した社内研修システム
- 当社のソフトウェアテストノウハウを生かした資格支援サービスの提供
- ソフトウェアテストに関する技術書籍の出版
- ソフトウェア品質向上プラットフォーム『Qbook』の運営
- テスト技術をゼロから学べる無料eラーニングコンテンツの公開



▲未経験者は2カ月、経験者でも1カ月の入社時研修を実施

第3四半期決算補足



	2020/3期3Q		2021/3期3Q			
	(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	3,549	100.0	3,798	100.0	+248	+7.0
売上原価	2,594	73.1	2,789	73.4	+195	+7.5
労務費	1,556	43.8	1,950	51.3	+393	+25.3
外注費	851	24.0	686	18.1	▲164	▲19.3
その他	186	5.2	152	4.0	▲33	▲18.2
販管費	784	22.1	777	20.5	▲7	▲0.9
人件費	345	9.7	347	9.2	+2	+0.6
採用費	142	4.0	123	3.3	▲18	▲13.1
研究開発費	43	1.2	42	1.1	▲0	▲0.8
その他	253	7.1	263	6.9	+9	3.9

バランスシートの状況

(単位：百万円)

	2020/3 期末	2021/3 3Q末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	996	1,109	+113
受取手形及び売掛金	690	635	▲55
流動資産合計	1,746	1,853	+107
有形固定資産	119	108	▲10
のれん ^(※1)	-	70	+70
ソフト+ソフト仮	28	122	+94
無形固定資産合計	28	192	+164
投資その他の資産	196	184	▲11
固定資産合計	343	486	+142
資産合計	2,089	2,339	+249

※1,2：RSR社を連結子会社とした影響

	2020/3 期末	2021/3 3Q末	前期末差
負債の部			
買掛金	125	80	▲45
短期有利子負債	113	152	+38
賞与引当金	104	66	▲38
流動負債合計	831	843	+12
長期有利子負債 ^(※2)	-	83	+83
固定負債合計	11	92	+80
負債合計	843	936	+92
純資産の部			
株主資本合計	1,244	1,397	+152
純資産合計	1,246	1,403	+156
負債純資産合計	2,089	2,339	+249

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。

Appendix

会社概要

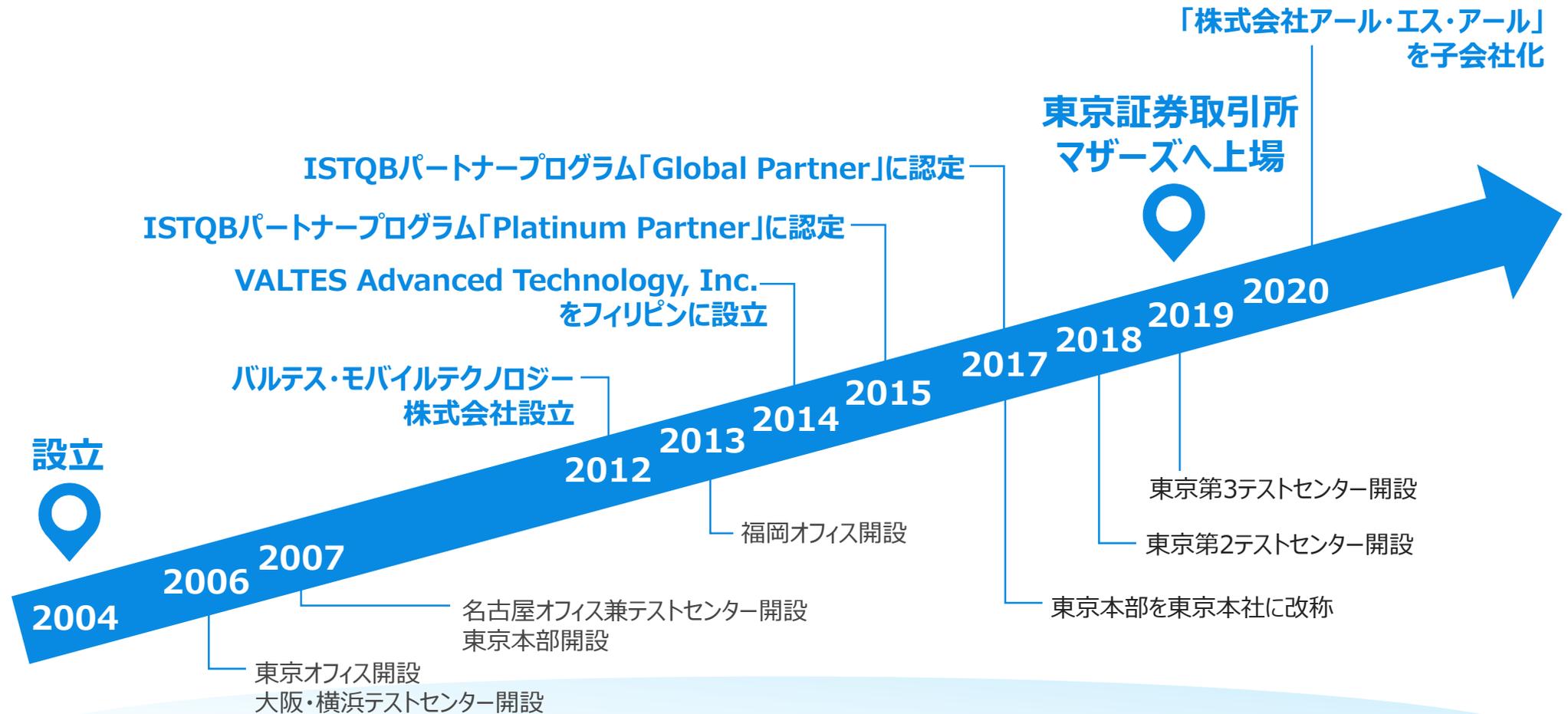


「品質向上のトータルサポート企業」を経営方針に掲げ、事業を展開

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 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 VALTES Advanced Technology, Inc. (Philippines)
従業員数	634名（2020年12月末 グループ4社計）
内、総エンジニア数	558名（2020年12月末 グループ4社計）
総資産	2,339百万円（2020年12月末 グループ4社連結）

※ 2020年8月に株式会社アール・エス・アールの全株式を取得し、子会社化

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1,800件のプロジェクト実績を誇る**



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

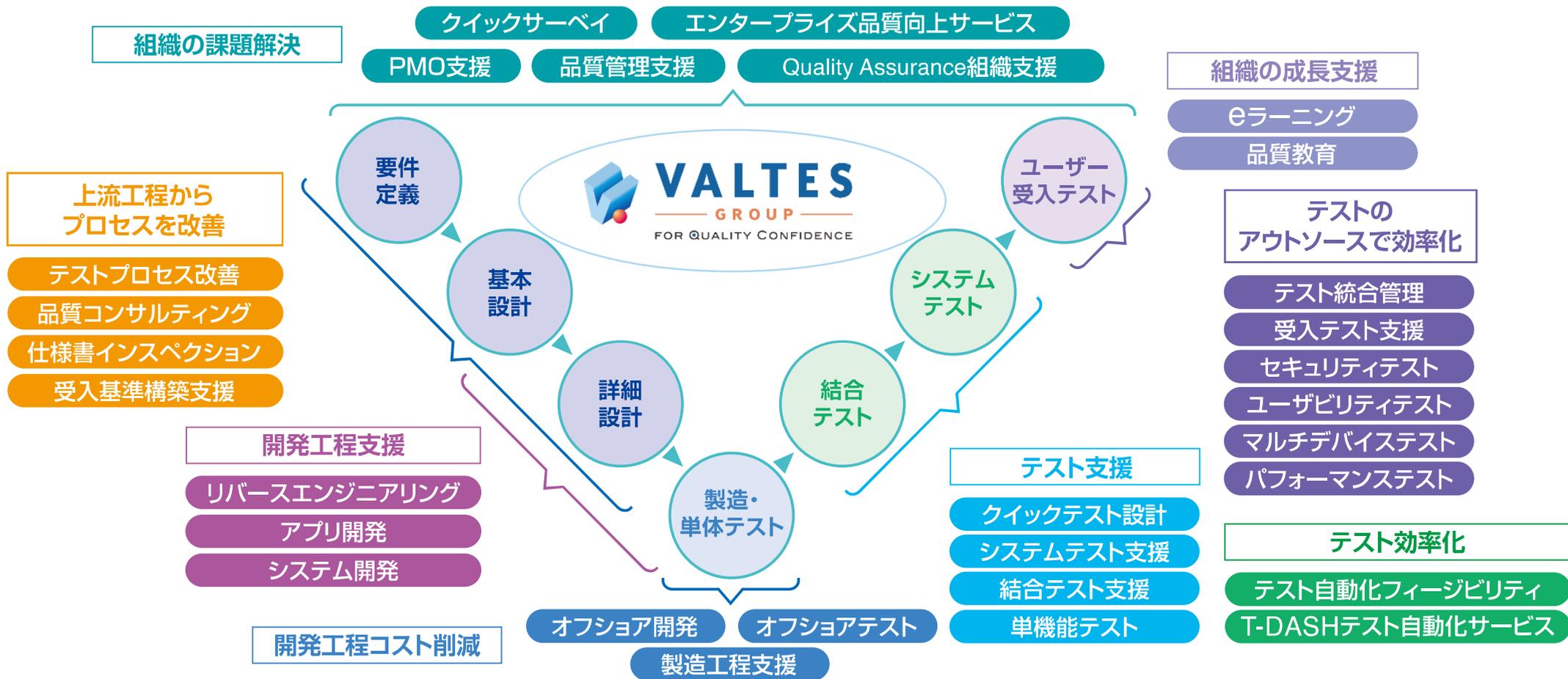
VALTES

FOR QUALITY CONFIDENCE

VALTES for Quality Confidence に込めた想い

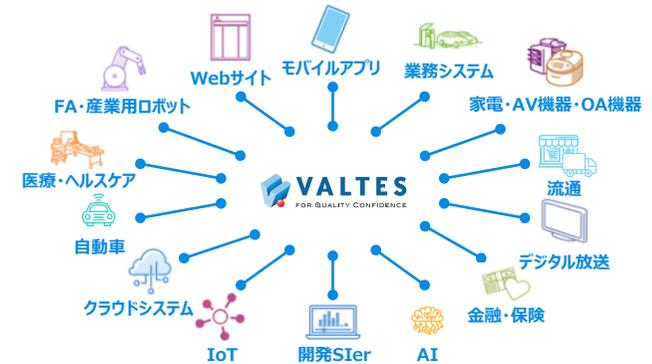
「お客様の品質に対する自信を揺るぎないものにしたい」
技術を磨き続け、品質向上に貢献し、より良い製品で社会を豊かにする。
バルテスグループは、ソフトウェア品質のさらなる高みを目指し続けます。

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



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

- ▶ IEEE※1829※2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

フロー	テスト計画	テスト設計	テスト実施	サマリ提出
概要	テストの目的・範囲を決定し、プレのな いテストを構築	テストマップやテスト技法で効率的なテ ストを実現	単機能、複合機能、シナリオを実施し、 ロスを最小限に	テスト結果を数値で見える化、次期開発に 役立つ情報を提出
	メソッド1 スコープを決めたテストの落とし込み	メソッド4 テスト技法を駆使したテスト設計		メソッド6 テストサマリによるテスト戦略フィードバック
成果物	テスト計画書 WBS 機能一覧	テスト設計 仕様書 テストマップ 因子水準表 メソッド2.3 ドメインごとに整備された テスト観点タイプ別 テストマップによりテスト全体を俯瞰	テストケース インシデントレポート テストログ テスト実施結果	テストサマリレポート
	メソッド5 ドキュメンテーションによる段階的 レビューと高度化			

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※3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※4 Global Partner
※全世界8社のみ、**日本初!**



※1 : IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) とは、米国に本部を置く、電気・情報工学分野の学術研究団体、学会、技術標準化機関のこと
 ※2 : IEEE829とは、テスト工程で作成するドキュメントの定義のこと
 ※3 : 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
 ※4 : 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

