

FY2025 新中期経営計画

事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

2025年6月30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.	新中期経営計画と前回中期経営計画との変更点	P.4
2.	新中期経営計画 目指す姿と概要	P.10
3.	重点施策 ・生成AIテストツール開発投資戦略 ・ボトルネック解消施策	P.14
4.	新中期経営計画 5つの基本戦略	P.17
5.	新中期経営計画 財務戦略	P.33
6.	新中期経営計画達成を支える成長基盤	P.40
7.	サステナビリティ	P.51
8.	Appendix	P.55
9.	リスク情報	P.67

※ 資料内の記載のURLは本資料公開日時点で公表しているサイトのものです



※「▶」記載項目 今回の新中期経営計画にて戦略面での更新を行っております



新中期経営計画と 前回中期経営計画との変更点

生成AIテストツール開発への積極投資方針について

これまでの歩みと生成AIテストツール開発への積極投資方針転換の経緯

私たちバルテスグループは2004年の設立以降、ソフトウェア及びシステムの品質向上と安心・安全なICT社会の実現を目標に着実に成長を続けてまいりました。2024年3月期には、グループ売上高が当初目標の100億円を超えたことを受け、さらなる成長を目指し、同年5月に3か年の「中期経営計画」を策定致しました。

一方で2025年2月、かねてより開発を進めておりました生成AIテスト設計ツール「TestScape」の開発が順調に進み、実装の目途がついたことから、現状の生成AI技術面のリードを保つため「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した。

この度、従来の計画に、これら基本方針の転換を反映し、生成AI技術向上によるソフトウェアテスト事業の生産性向上戦略を加味したローリングプランをお示しするべく、「新中期経営計画」として新たな3か年計画を策定致しました。

生成AIテスト設計ツール
「TestScape」
発表

100億
突破

10,795

売上高の推移 (百万円)

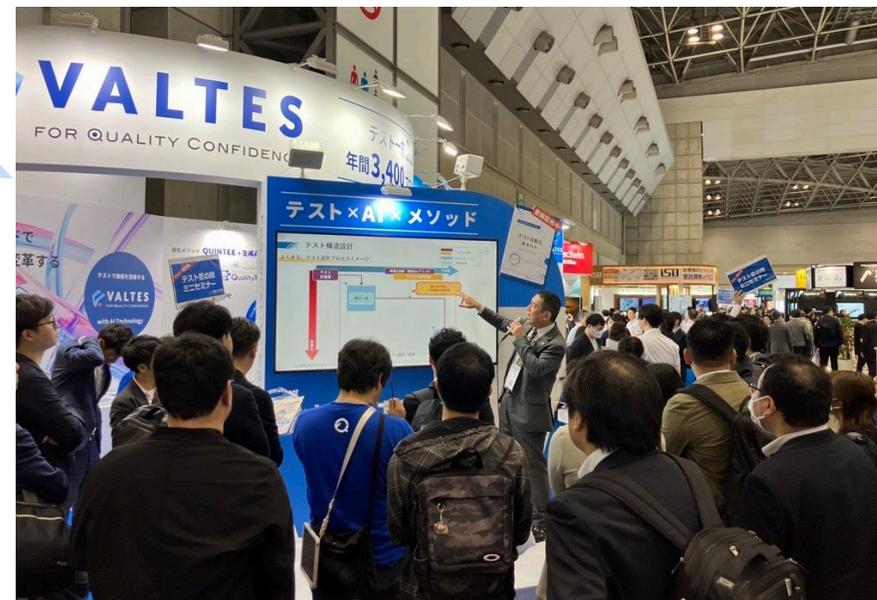
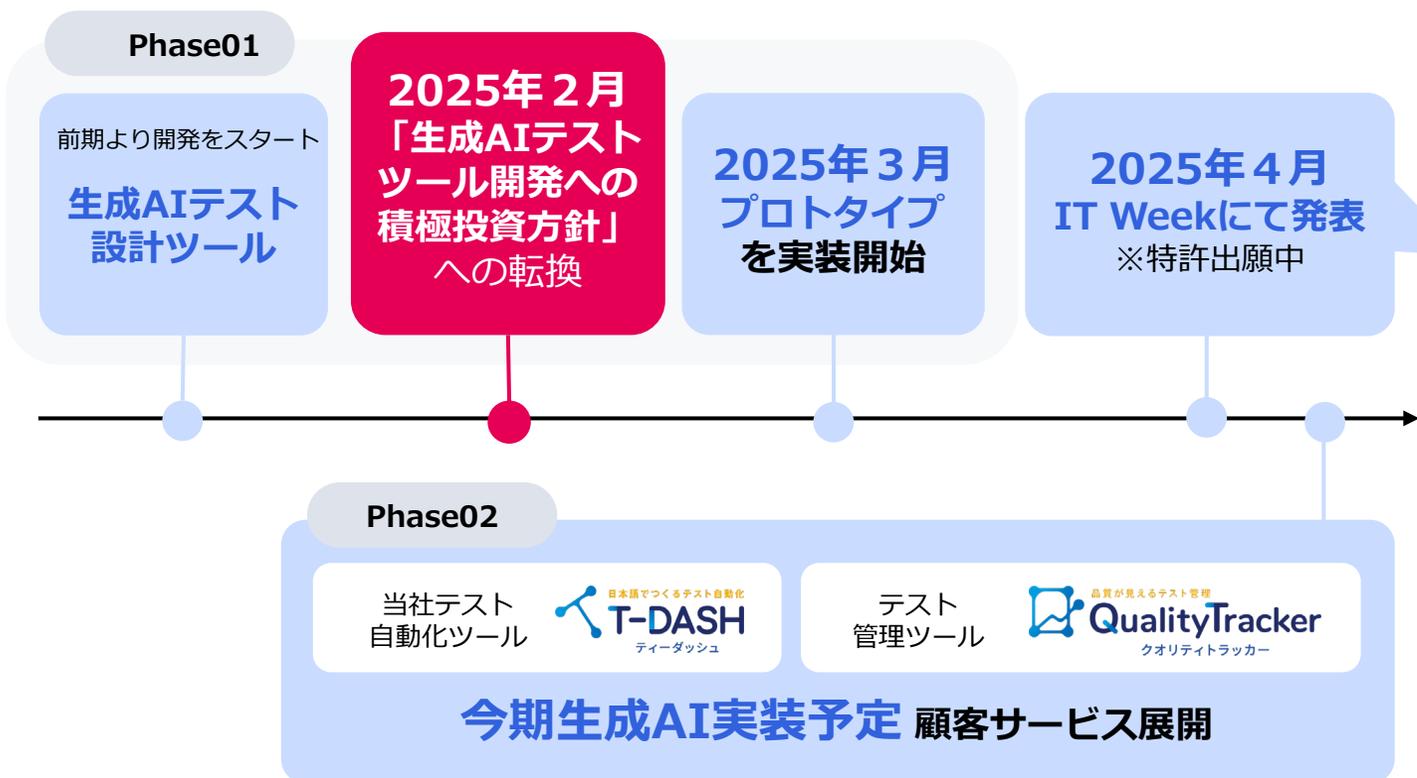
2004年
設立



生成AIテスト設計ツール「TestScape」実装と 「生成AIテストツール開発への積極投資」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「TestScape」**の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たため、**本年2月**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。

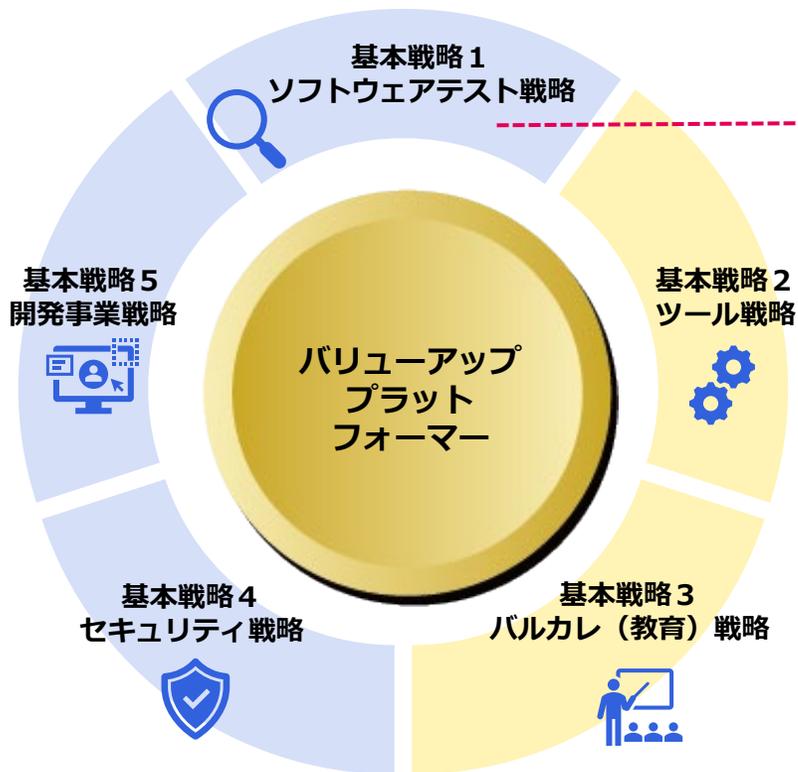
同投資によって、生産性の向上と競争優位性の増強を図ることで、IT人材採用難の現況下においても、従前以上の事業成長が可能である点をお示しするべく、中期経営計画への反映・ローリングを実施いたします。



当日の**ブース来場者数は過去最高**を記録

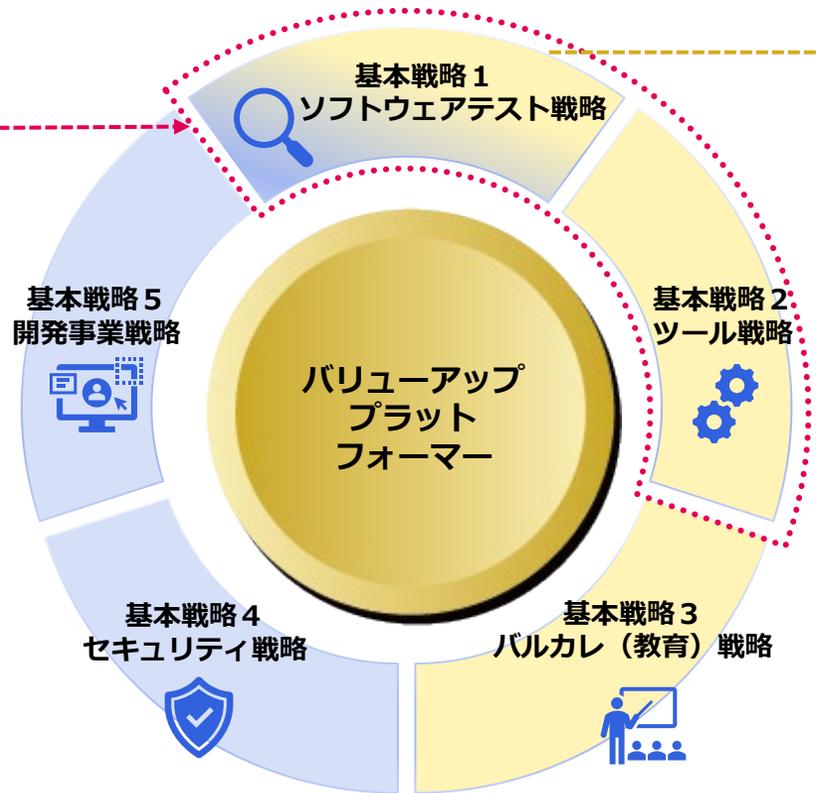
※ 生成AIテストツール開発における当社の強みは、テスト専門会社として培った豊富な実績データによって、多様なドメインに対し、より実践的で効果的なテストケースを提供できる点にあります。本開発においては顧客情報を一切使用せず、当社内のテスト実績データのみを活用しております。

旧中期経営計画



新中期経営計画

生成AIテストツール開発への積極投資
によって主業であるソフトウェアテスト事業を
「人に依存しないビジネスモデル」化



生成AI技術拡大による
ソフトウェアテスト事業
メリット・目的

- ▶ 生産性向上
- ▶ 価格競争力向上
- ▶ IT人材採用難でも利益拡大可能

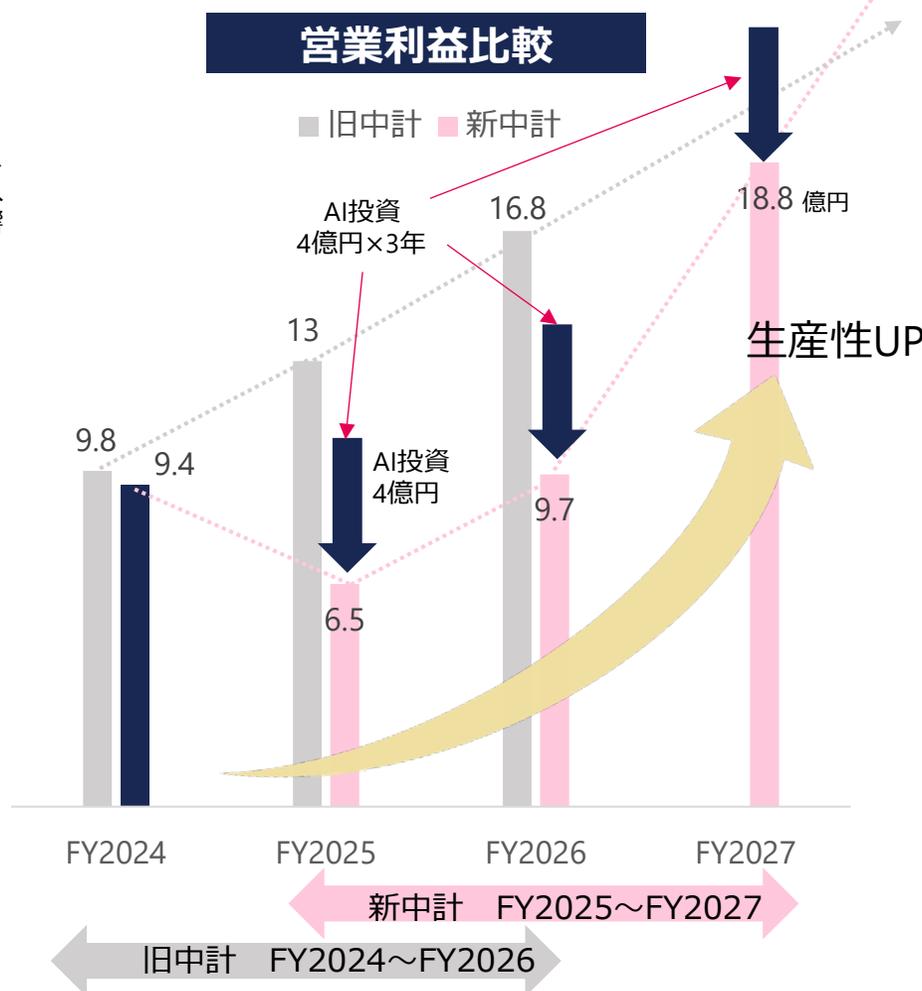
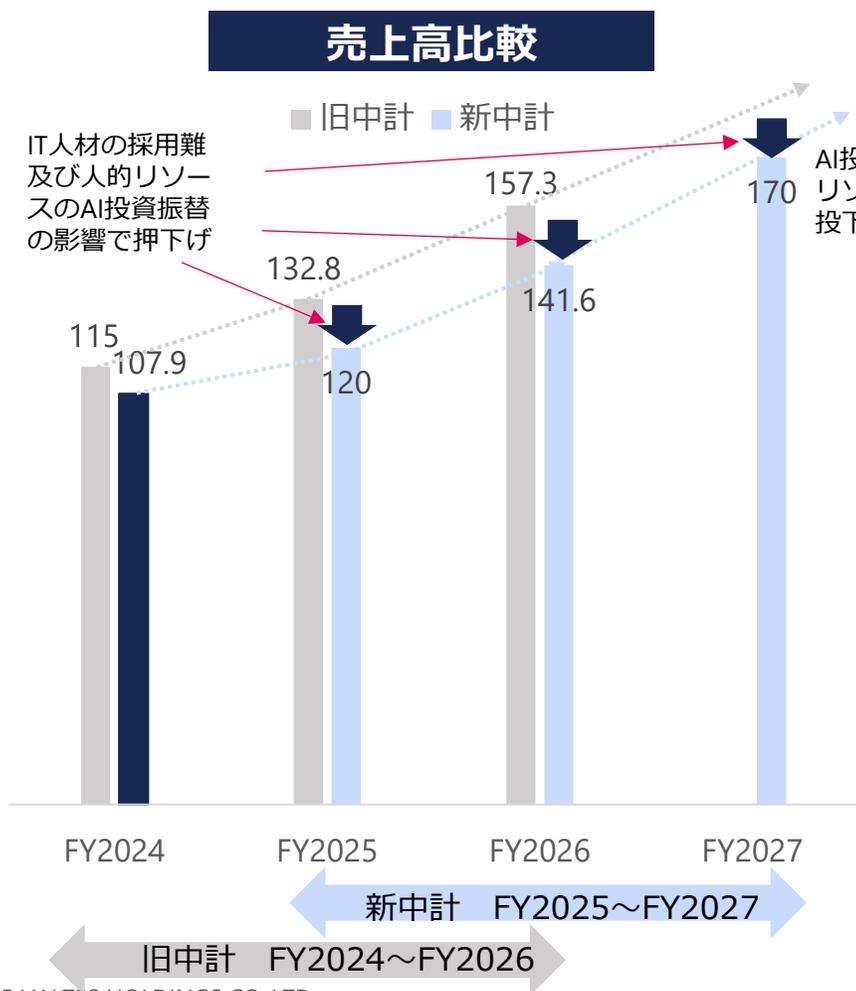
グループ収益への影響

- ▶ グループの85%を占めるソフトウェアテスト事業の生産性向上で利益インパクト増加

● 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

新中期経営計画 生成AIテストツール投資 総額12億円 (4億×3年) による生産性の飛躍的向上



生成AI技術拡大による業績面メリット

▶ **人に依存しないビジネス化によりIT人材採用難の状況下でも継続的な利益拡大が可能**

利益面インパクト

▶ **FY2027営業利益率**

前期実績 8.7% ▶ **11.1%**



生成AIテストツール開発における当社優位性

優位性
01

▶ **自社開発のテストツール群によりテスト工程全般を網羅（業界随一）**
テスト設計～実行まですべての工程でツールを自社開発、近い将来生成AI連携が可能
当社は既にテスト自動化ツール「T-DASH」をはじめとしたテストツールを自社開発しており、これらのツールに生成AI機能を拡大することで、全てのテスト工程を自動化することが可能です。現時点で、テスト関連ツール群を自社開発しているテスト会社は国内では当社のみであり、国内テスト市場において、大きな優位性を有していると自負しております。

優位性
02

▶ **生成AIテスト設計ツール「TestScape」を先行実装**

2025年3月に生成AIテスト設計ツールのプロトタイプ版を実装済
当社は前年より生成AIテスト設計ツールの開発をすすめ、当年2月時点で高い精度に達したことから、3月に社内実装を開始しております。今後は実務領域での同ツール利用を促進することで、生成AI機能の強化を進めてまいります。

優位性
03

▶ **ソフトウェアテスト専門事業者として20年にわたる実績**

生成AIを利用した開発に必要な専門性の高い情報を大量に保有
当社は年間3000件を超えるテスト設計情報を過去20年間にわたり蓄積しており、「専門性の高い情報を大量に保有」しているため、生成AIの活用に適した状況にあります。



生成AIと描く当社の未来

技術的
未来

ソフトウェアテストの全工程の**自動化**

当社テスト設計からテスト実施まで、すべての工程において生成AI機能を自社ツールに実装し、各ツールの連携をすすめることで、**ソフトウェアテストのすべての工程を自社開発ツールで全自動化することを目指します。**

人的
資本

テストエンジニアから **AI-テストデザインコンサルタント** への成長

当社のテストエンジニアは生成AIテスト設計ツール「TestScape」を始めとした当社開発テストツールとそのAI連携機能の習熟度を高めることで、**顧客の開発案件に対し、生成AIテストツールによるテスト自動化の設計提案とその実行を伴走できる戦略的ディレクター「AI-テストデザインコンサルタント」への成長を目指します。**

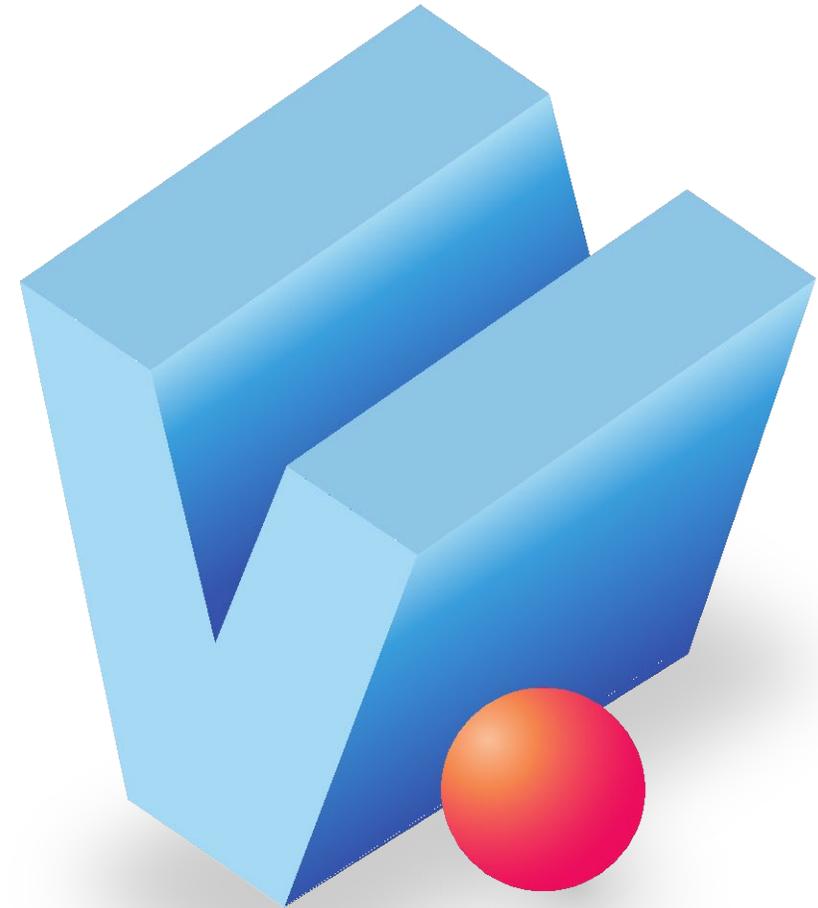
2

新中期経営計画 目指す姿と概要

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。



新中期経営計画（ローリングプラン）ビジョン、コンセプト

▶ 新中期経営計画で内容を更新

中期経営計画ビジョン（10年後）

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

中期経営計画ビジョンコンセプト

■ 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

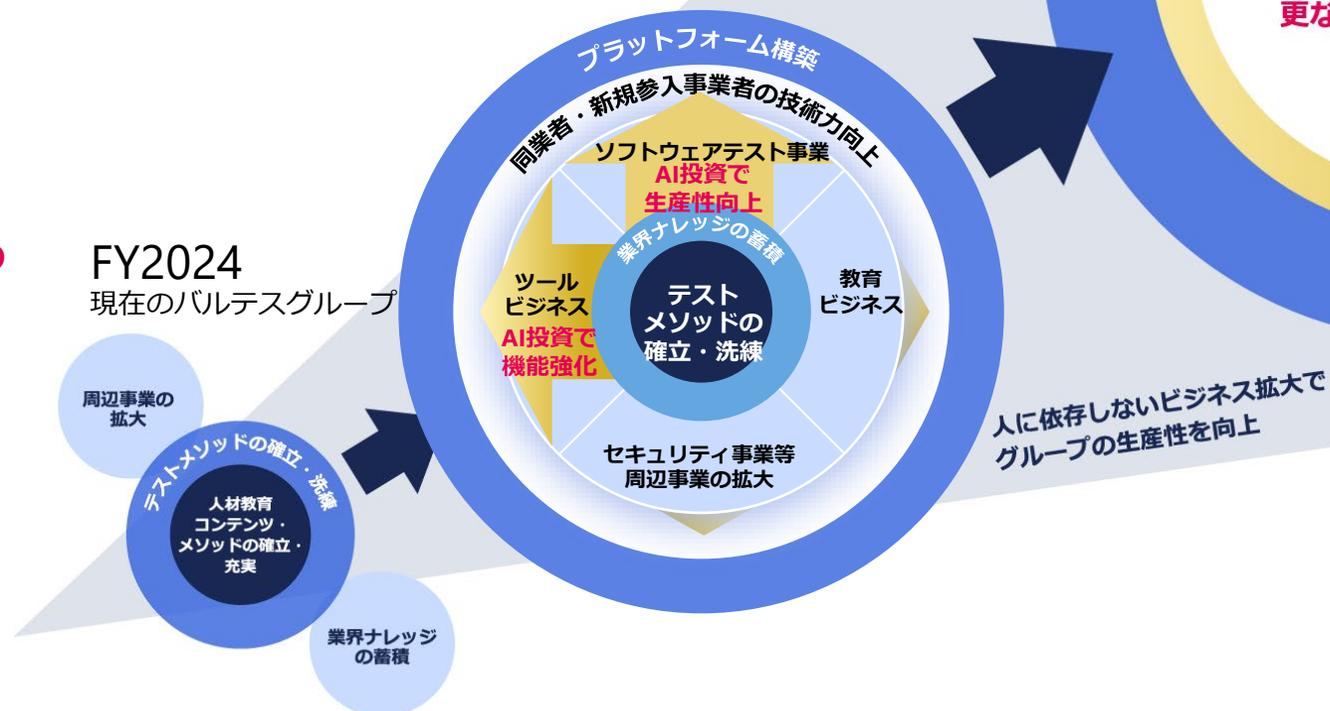
■ 「生成AIテストツール開発への積極投資」
によって、人に依存しないビジネスモデルの
強化・拡大 ◀ コンセプト更新

VISION
(10年後)

バリューアッププラットフォーム構築・拡大

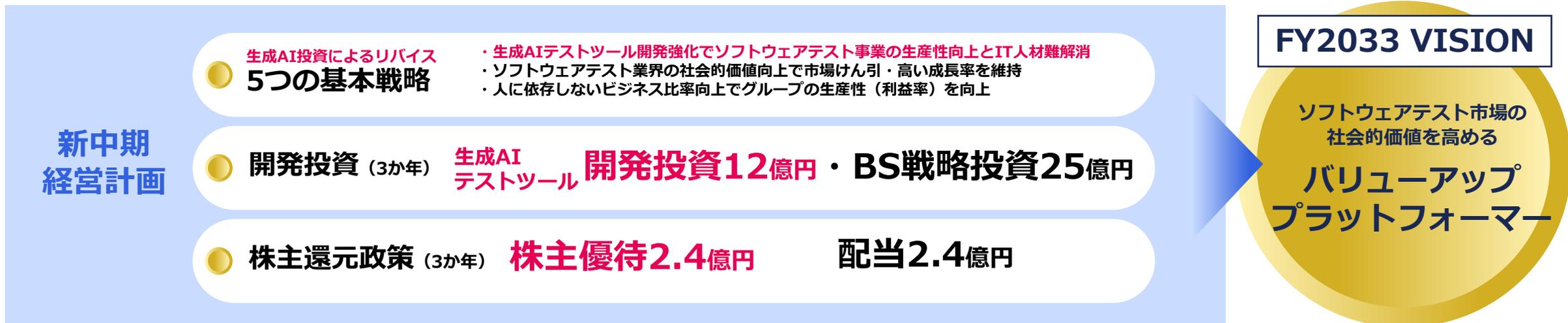
ソフトウェアテスト業界の
全体的な品質を向上させ
ソフトウェアテスト市場の
社会的価値を高め
更なる市場拡大を目指す

FY2025-FY2027
新中期経営計画



新中期経営計画の概要

▶ 新中期経営計画で内容を更新



連結売上高 107.9億円	平均成長率 116%	170.0億円	
連結営業利益 9.4億円	平均成長率 126%	18.8億円	AI投資4億円で押下げ
人に依存しないビジネスモデルの売上高構成比 微小	生成AI積極投資により拡大 (生成AIテストツールを利用したソフトウェアテスト事業を含む)	26%超	テスト工程全般に生成AI技術を導入
営業利益率 8.7%	生成AI×人に依存しないビジネス拡大 利益率拡大	11.1%	AI投資4億円で押下げ

3

重点施策

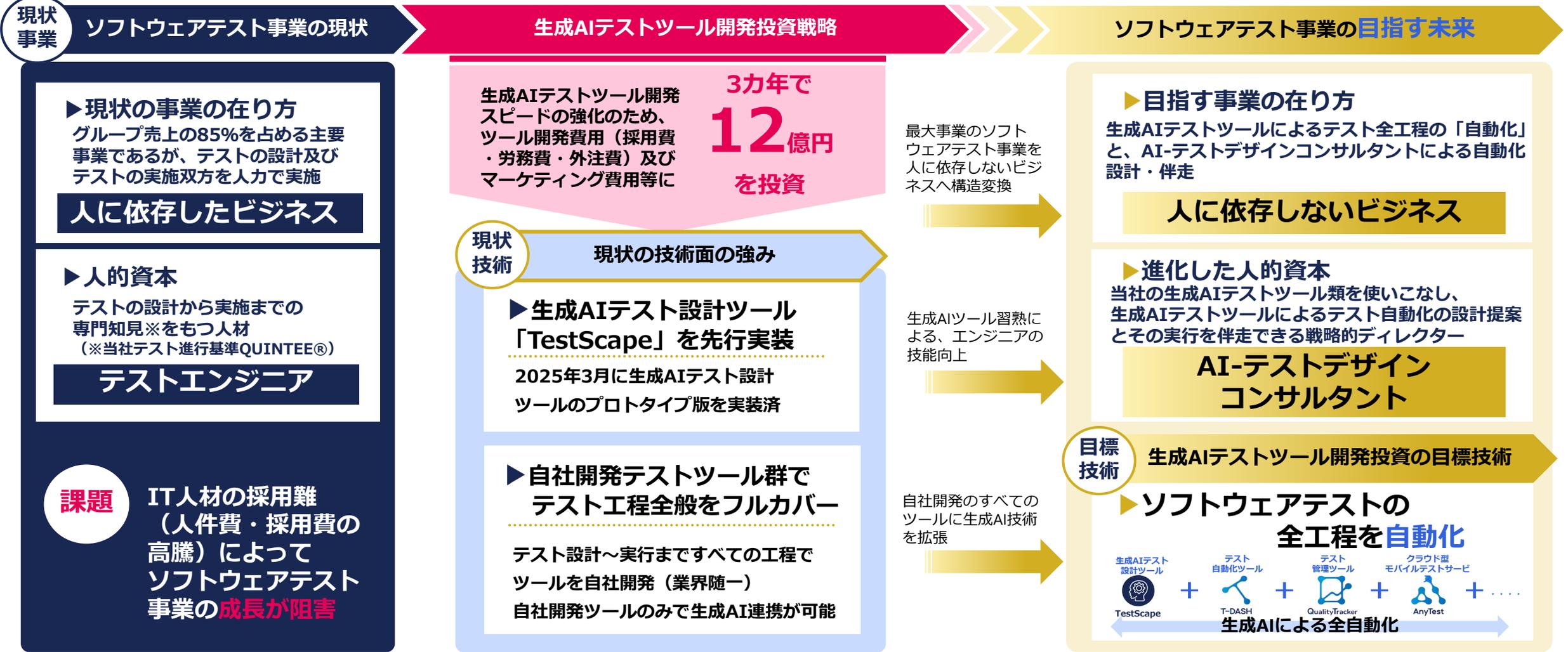
「生成AIテストツール開発投資戦略」

「ボトルネック解消施策」

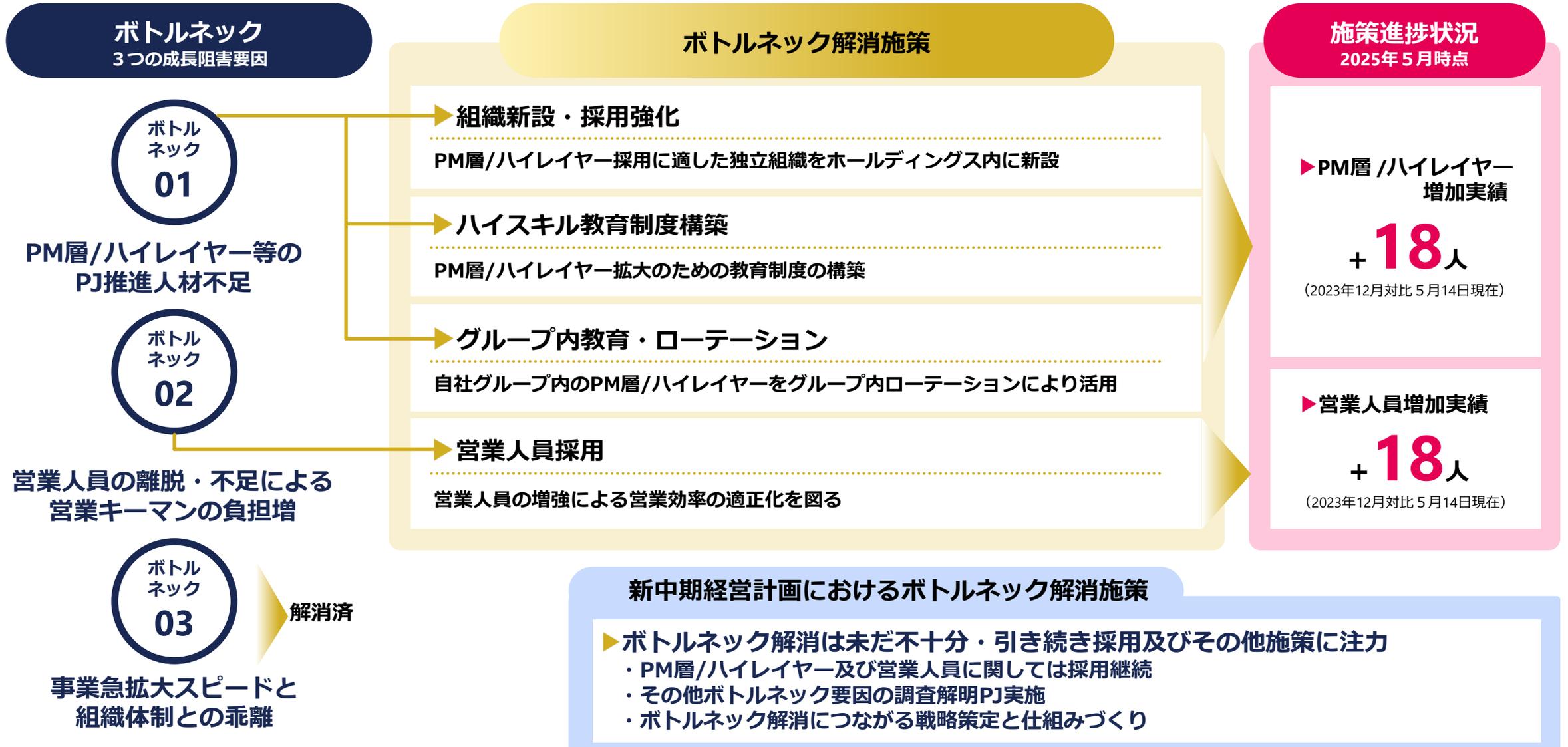
重点施策「生成AIテストツール開発投資戦略」の骨子

▶ 新中期経営計画で新設

最大事業であるソフトウェアテスト事業の生産性向上と、IT人材の採用難克服で成長を持続



重点施策「ボトルネック解消施策」の進捗状況



4

新中期経営計画
5つの基本戦略
生成AIテストツール開発による戦略強化

▶ 新中期経営計画で内容を更新

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

▶ 生成AIテストツール開発投資によって最大事業のソフトウェアテスト事業を「労働集約型ビジネス」から「人に依存しないビジネス化」

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 生成AIテストツール開発への積極投資によって

▲コンセプト更新

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

◀ 生成AIテストツール投資で戦略更新

◀ ボトルネック解消施策継続

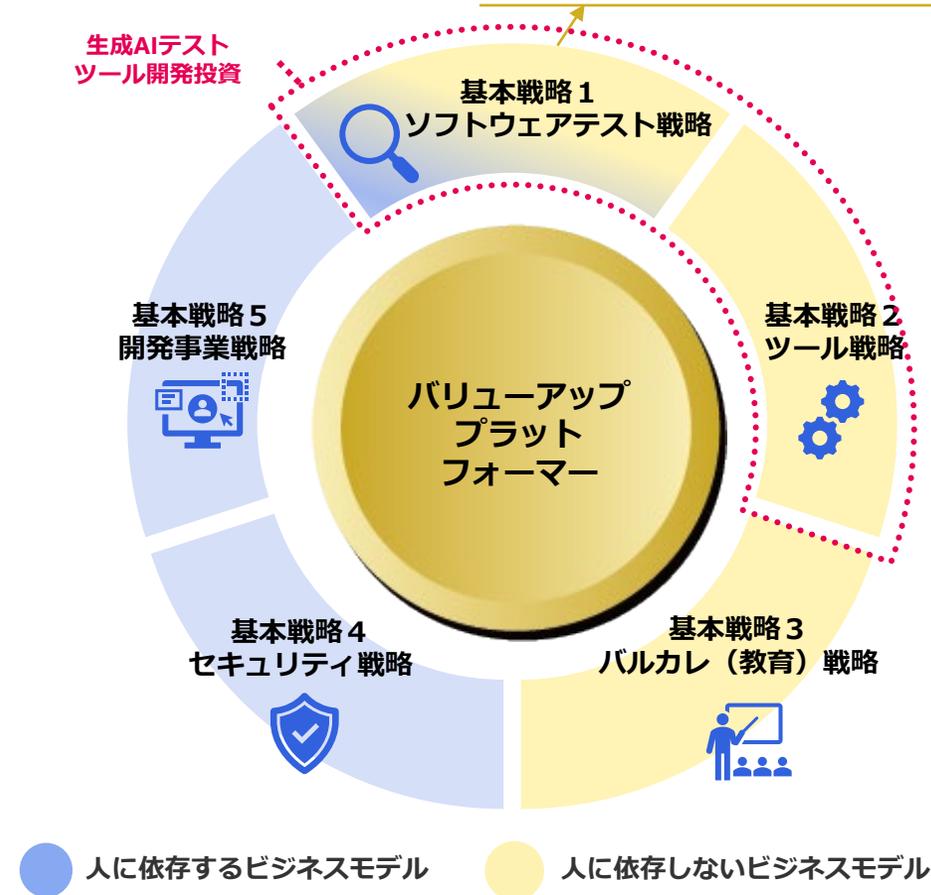
基本戦略2：ツール戦略

◀ 生成AIテストツール投資で戦略更新

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



▶ 新中期経営計画で内容を更新

新中期経営計画（3か年）

■ 生成AIテストツール投資（3か年）

生成AIテストツール開発投資
各年4億円を目安

3か年計 **12** 億円

■ BS戦略投資（3か年）

主にM&A投資
事業所投資

3か年計 **25** 億円

■ 還元施策

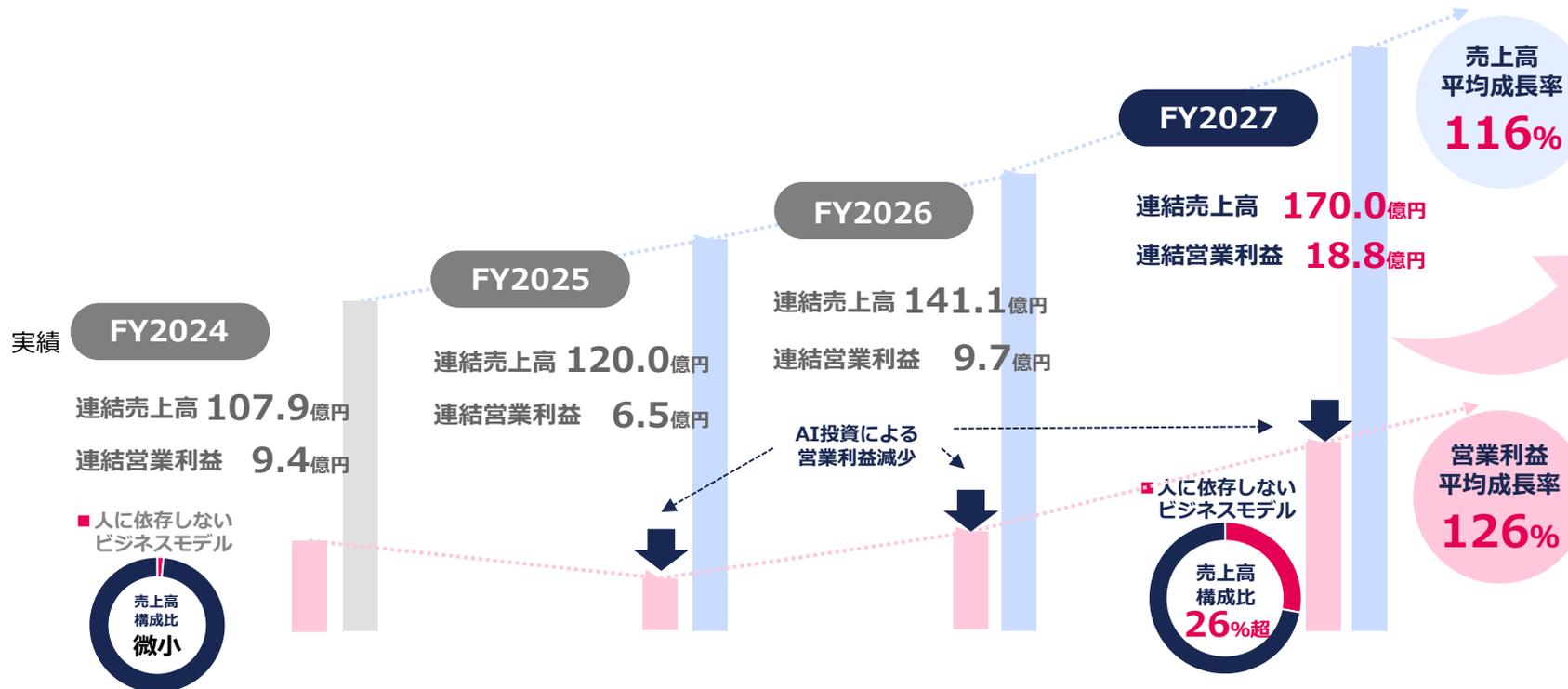
投資優先で成長によるキャピタルゲインで還元

■ 配当

3か年計 **2.4** 億円

■ AI開発応援・株主優待

3か年計 **2.4** 億円



10年先のVISION

バリューアッププラットフォーム

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

80%超

売上高
平均成長率

116%

営業利益
平均成長率

126%

■ 人に依存しない
ビジネスモデル

売上高
構成比

26%超

コンセプト

上流～下流までバルテス品質を担保する
**生成AIテストツールの開発実装で
 飛躍的な生産性の向上と競争力強化**

目指す姿

- ① 生成AIテストツール開発による自動化と、
 テストエンジニアの習熟強化で、飛躍的な生産性向上
- ② 当社生成AIテストツールによる自動化の設計提案と
 その実行伴走ができる戦略的ディレクター
「AI-テストデザインコンサルタント」の育成
 及びAI-コンサルティングサービスの強化によって
 エンジニア数の増加に頼らない事業拡大

■ 新中期経営計画で内容を更新

基本戦略
1

基本戦略
2

基本戦略
3

基本戦略
4

基本戦略
5



▶ 新中期経営計画で内容を更新

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	・エンタープライズ市場	・市場を選ばず、テスト自動化が進めやすい大規模案件を中心に	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生成AIテスト自動化と親和性のある業界を明確化 ✓ 提案活動増加に向けた営業管理強化
提供価値	・テスト計画の設計から実行までサポート	・要件定義～テスト実行まで、生成AIを活用したソフトウェア開発及び顧客課題解決に向けたソリューション提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生成AIテストツール開発強化と習熟度UP ✓ テスト自動化を中心とした顧客課題解決ソリューションの拡大
モデル	・テストドキュメントを基にした高品質な支援体制	・上流（コンサルティング）～下流（実行）まで品質を担保した自動化サポート	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生成AIサポートを含むコンサルティングモデルの設計 ✓ AI-テストデザインコンサルタントの育成

重点戦略



①ターゲット業界特化
ドメイン戦略策定



②提案活動増加にむけた
営業管理強化



③生成AIテストツール
の開発・習熟強化



④生成AIテスト自動化
コンサルティングサービス
設計・拡張



⑤自社テストエンジニアを
「AI-テストデザイン
コンサルタント」へ育成

コンセプト

生成AI機能の強化と 自社開発ツールの連携で テストにおける全行程の自動化を目指す

目指す姿

- ① 生成AIテスト設計ツールの開発強化により
「テスト**設計**工程」の自動化を図る
- ② ソフトウェアテストの上流から下流まで
ツール拡大と生成AI機能の実装により
「テスト工程**全体**」の自動化を図る

■ 新中期経営計画で内容を更新

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

ツール戦略（ギャップ分析、重点戦略）

▶ 新中期経営計画で内容を更新

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> 中小Web系企業 (T-DASH/AnyTest) エンタープライズ市場 (T-DASH/QualityTracker) 	<ul style="list-style-type: none"> 全てのITエンジニア 自動化を必要とする大規模・複数PJ開発現場 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアテスト事業におけるAI-テストコンサルティングとの営業連携 ツールマーケティング強化
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIテスト設計ツール (TestScape) テスト自動化ツール (T-DASH) テスト管理ツール (QualityTracker) スマホ遠隔操作ツール (AnyTest) 	<ul style="list-style-type: none"> 生成AI機能による全テスト工程の自動化 顧客企業の開発自動化にむけたAIテスト設計コンサルティング・実装サポート 	<ul style="list-style-type: none"> 各ツールへの生成AI機能実装の拡大 ホールプロダクト化と各ツール連携による自動化推進
モデル	<ul style="list-style-type: none"> テストで培ったノウハウをツール化し顧客に提供 ツール毎の営業 	<ul style="list-style-type: none"> テスト自動化コンサルティングサービスと連携した複数ツールの連動サービス 顧客課題解決のためのソリューションとしてのツール提供 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客テスト自動化に必要な各ツールの機能強化 ニーズファーストな開発体制

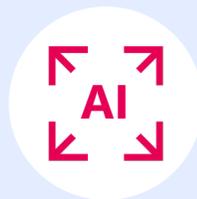
重点戦略



① ホールプロダクトの具現化



② 生成AIテスト設計ツール「TestScape」の開発拡大



③ 各ツールへの生成AI機能の実装拡大



④ マーケティング施策強化



⑤ 営業・テスト事業部との連携強化
(顧客ニーズ把握)

▶ 新中期経営計画で内容を更新

■ 新中期経営計画で内容を更新

生成AIテストツール開発における当社優位性

優位性
自社
ツール

▶ 自社テストツールでテスト工程の全般をカバー（業界随一）

テスト設計～実行まですべての工程でツールを自社開発



優位性
AI

▶ 生成AIテスト設計ツール「TestScape」を先行実装



生成AI技術によるテスト設計の自動化

生成AI技術の拡大によってツール戦略の目指す姿

技術
目標



生成AI実装でソフトウェアテスト全工程を自動化

▶ ソフトウェアテストの全工程自動化
生成AI機能の自社ツールへの実装連携をすすめ

テスト設計からテスト実施まで
すべての工程の自動化をサポート

コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

唯一無二の教育プラットフォームで
ソフトウェアテスト分野の品質向上に貢献

**バルカレ**

一歩先ゆく品質のプロを育てる

目指す姿

- ①開発エンジニアのスキル・知識向上に向けた、ソフトウェアテストに関する各種教育コンテンツの提供（講座、e-ラーニング 等）
- ②履修者に対する認定制度
- ③バルテスのコーポレートブランディング、教育サービスのブランディングにより「認定=バルテス品質」として普及させる

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア 	<ul style="list-style-type: none"> 開発エンジニア（BtoB、BtoC双方） ※BtoBは規模の大きな企業が対象 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ターゲットへのリーチ
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> リアル講座中心のテスト教育 	<ul style="list-style-type: none"> バルカレ（BtoB・BtoC×リアル・オンラインのハイブリッド教育プラットフォーム） 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンテンツの充実 ✓ リアル×オンラインの教育サービスの拡大
モデル	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアテストの現場で培ったノウハウを教育サービスに昇華 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアテストの現場で培ったノウハウを教育サービスに昇華 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソフトウェアテストにおけるノウハウのナレッジ化

重点戦略



①受講者（開発エンジニア）獲得・マーケティング強化



②エンドユーザー（二次ターゲット）へのブランディング



③コンテンツ数の充実化

テストの専門家が体系化した**品質向上のノウハウ**

品質教育サービス「バルカレ」3つのメニュー

企業向け講座



事前ヒアリングに基づき、品質課題に沿ったカリキュラムを提供。
実務で使える品質管理手法が受講可能。

オープン講座



様々なテーマに沿った品質教育を定期的
に開催。
座学だけでなく演習を交えた講義を実施。

eラーニング



バルテスのソフトウェア品質教育サービスを
自由なペースでコンテンツを利用できる
eラーニング形式のカリキュラム。

コンテンツの更なる充実化、認証制度の設定へ



バルカレの詳細については、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/education/>

コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

セキュリティ対策における バリューチェーン強化による ワンストップサービスの提供



目指す姿

- ① 開発段階から公開後まで一貫通貫のセキュリティサービス提供
- ② サービス単体（点）ではなく、複合的サービス（線）としてのブランド価値を提供
- ③ 自社の診断員の増強のみならず、診断員の教育を外部への提供価値へ

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> ECを中心とするインターネットサービス事業者 	<ul style="list-style-type: none"> インターネットサービス事業者+行政系 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズ調査（アンケート・ヒアリング調査等） ワンストップサービスのブランド力向上
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> 脆弱性診断を中心とするセキュリティサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 診断員教育サービスまで含めセキュリティ対策におけるワンストップサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 自社診断ツールの開発 自社の診断員の増強と教育自体の事業化を目指した教育コンテンツの開発
モデル	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材による人的サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材による人的サービスの提供 診断員育成の教育コンテンツ提供 	<ul style="list-style-type: none"> 自社の診断員の増強と教育自体の事業化を目指した教育コンテンツの開発

重点戦略



① 診断員の教育による人員増強



② 診断員育成の教育コンテンツ提供



③ セキュリティサービスの拡充

セキュリティに関する企業の困りごとについてワンストップサービスを提供

サイバー攻撃増加

- 企業へのアタック増加
- 企業の多くがサイバーセキュリティ対策不十分

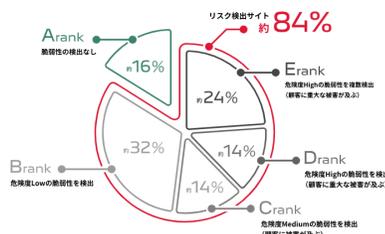
個人情報取得

サイト改ざん

不正ログイン

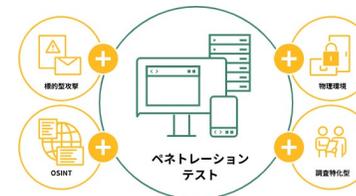


複合的サービス（線）としてのソリューション



脆弱性診断

脆弱性の可視化・治療



ペネトレーションテスト（侵入テスト）サービス



クラウド診断サービス

対応力の向上支援



セキュアプログラミングのソフトウェア品質セミナー



診断員教育

New

コンセプト

基本戦略

1

基本戦略

2

基本戦略

3

基本戦略

4

基本戦略

5

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



目指す姿

- ①グループ内教育・ローテーションでボトルネックを解消し
顧客課題への早期対応を目指す
- ②グループを横断する組織体制で顧客課題解決に向けた
総合的ソリューションを提供

ギャップ分析

	現状	10年後目指す姿	課題ポイント
マーケット	<ul style="list-style-type: none"> それぞれの開発事業の市場・顧客 	<ul style="list-style-type: none"> グループのターゲットとする市場・顧客 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ターゲット市場・顧客の課題ニーズ分析 ✓ グループ横断的分析・営業体制の強化
提供価値	<ul style="list-style-type: none"> それぞれの開発会社の技術・サービス 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客課題の解決となる総合的ソリューションの提供(提案型高付加価値サービス) グループサポートによるスピード対応 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客ニーズに対応したサービスの開発 ✓ 子会社間の相互フォローを可能とするエンジニアの教育（テスト含む）・流動化 ✓ 新規技術・サービスの増強（M&A含む）
モデル	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発及びSES 	<ul style="list-style-type: none"> グループの各開発企業の強みを活かした、複合的提案型クロスセルモデル 顧客ニーズに即対応するグループ内エンジニア流動化モデル 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ クロスセルに適したグループ横断型営業体制の構築 ✓ 人材不足によるボトルネックを解消するためグループ内エンジニア活用モデル確立

重点戦略



①グループエンジニア教育
事業間ローテーション
(テスト含む)



②グループターゲット顧客の
潜在的課題・ニーズの分析
総合的ソリューションの開発



③グループ横断的営業部門
の強化・拡大



④M&Aによる顧客課題解決
新技術及び新サービス獲得
エンジニアの補強



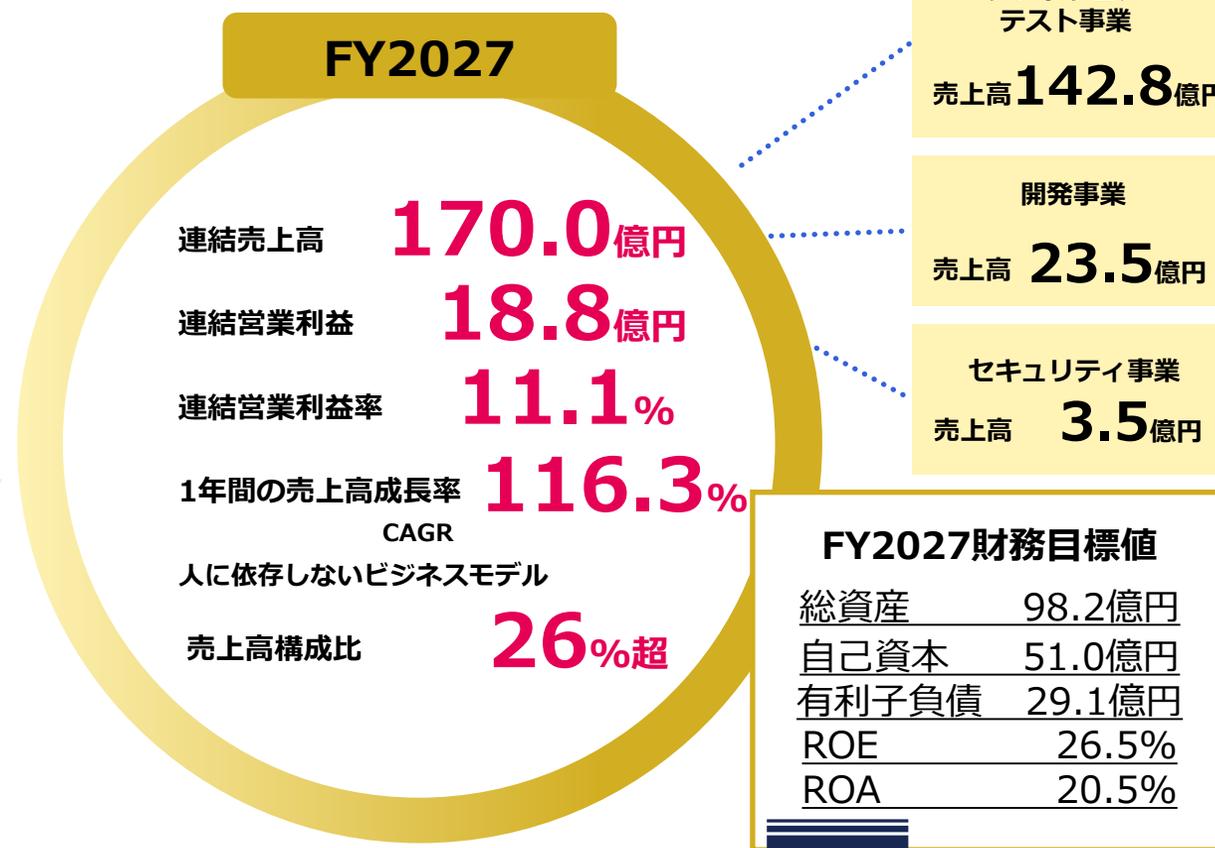
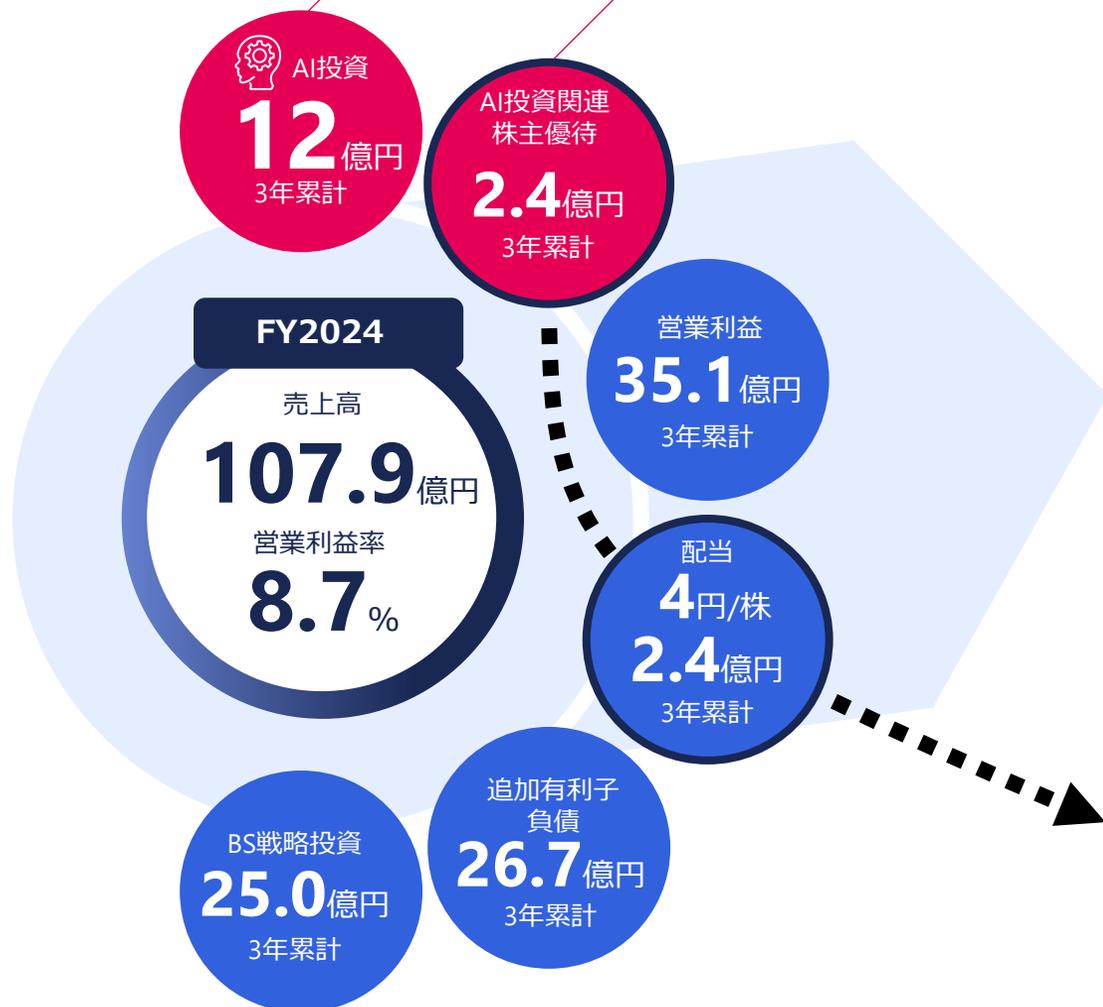
⑤テスト事業で培った
採用スキームで
グループエンジニア採用強化

5

新中期經營計畫 財務戰略

▶ 新中期経営計画で内容を更新

■ 生成AIテストツール開発投資戦略



株主還元方針

- 生成AI投資で生産性を向上し、株価上昇による株主還元を主目的とする
- 1株当たり4円の配当を基本施策
- 当期より生成AI関連開発投資方針へのご賛同と、中長期的な保有を目的に新たに株主優待による株主還元を開始

財務戦略コンセプト

プライム上場・10年ビジョンを視野に 「生成AIテストツール開発投資強化によるグループ全体の生産性向上」

投資・還元・資金

- **投資戦略**：プライム上場・10年ビジョンの早期達成を目標に、従前のBS戦略投資（M&A・事業所拡張投資等）25億円に加えて12億円の生成AIテストツール投資（採用費、人件費、外注費及びマーケティング費用等）強化で「人に依存しないビジネス拡大と生産性向上」を目指してまいります。3か年で総額37億円の投資を実施予定です。
- **還元政策**：生成AI投資で生産性を向上し、株価上昇による株主還元を主目的といたします。加えて、1株当たり4円の配当や、生成AIテストツール開発投資方針への賛同を目的とした「生成AI応援・株主優待」制度の開始により、継続的に株主の皆様へ還元してまいります。
- **資金計画**：株主資本コストが借入コストを大きく上回る現状を勘案し、投資額のうち70%を目安に積極的に借入を利用します。

数値目標 重要数値

▶ 新中期経営計画で内容を更新

		FY2024実績		FY2027 目標	
		(百万円)	売上高比 (%)	(百万円)	売上高比 (%)
業績	売上高	10,795	100.0	17,000	100.0
	営業利益	940	8.1	1,890	10.6
	経常利益	944	8.2	1,865	10.6
	親会社株主に 帰属する当期純利益	589	5.0	1,202	6.8
資産	総資産	6,530	—	9,828	—
	自己資本	3,261	—	5,101	—
	有利子負債	1,605	—	2,915	—
	ROE・ROA	19.4%・15.8%	—	26.5%・20.5%	—
	一株当たり配当・ 配当総額	4円・81	—	4円・81	—

3年間の投資金額



生成AIテストツール
開発投資

12億円



BS戦略投資
(M&A投資、事業所拡大投資等)

25億円

▶ 新中期経営計画で内容を更新

戦略投資

■ プライム上場・10年ビジョンの早期達成を目標に、従前のBS戦略投資に加えて 12億円の生成AIテストツール投資強化で「人に依存しないビジネス拡大と生産性向上」

近年急速に進む生成AI技術拡大による事業機会とリスクに対応するため、当社グループは2025年2月「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。同投資方針に則り、今後は年間4億円の生成AIテストツール投資を続けてまいります。新中期経営計画期間の3カ年では計12億円の追加投資を実施してまいります。

また従前どおりM&Aをはじめとする“事業戦略投資”や優秀な人材を集めるための“事業所拡大投資”などの『BS戦略投資』も継続的に拡大してまいります。

生成AIテスト
ツール開発投資
(3年累計)

12億円

採用費、労務費、外注費及びマーケティング費用等生成AIテストツールの開発加速のため追加で支出

BS戦略投資
(3年累計)

25億円

M&A投資・事業所拡大投資等

戦略投資 (3年累計)

37
億円

▶ 新中期経営計画で内容を更新

■ 株主優待：AI開発応援・株主優待制度の導入（500株以上、長期保有株主様対象）

当社の新たな「AI開発投資戦略」にご理解をいただいたうえで、より多くの株主の皆様の中長期的に保有していただくことを目的に、「AI開発応援・株主優待制度」を導入いたします。

毎年3月31日及び9月30日現在の株主名簿に記載または記録され、継続保有の要件として、同一の株主番号で2回連続（3月末及び9月末）で株主名簿に500株（5単元）以上の保有が記載または記録されている株主様が対象となります。

（注 初回は2025年3月末～2025年9月末500株を継続保有されている株主様が対象）



■ 配当：1株当たり4円の配当を基本施策、AI開発投資による成長で株主還元を目指す

本中期経営計画の実施期間（FY2025～FY2027）においては1株当たり4円の配当を基本施策とし、AI投資によって事業拡大を実現させ、株価上昇による株主還元を主目的とします。

（なお業績・資本の状況、成長投資の機会及び株価を含めた市場環境を考慮したうえで、必要と判断した場合は、資本効率の向上に資する株主還元策として、機動的な自己株式の取得も検討します。）



■ 資金戦略：総投資額の70%を目安に積極的な借入を実施

株主資本コストが借入コストを大きく上回る現状を勘案し、投資額のうち70%を目安に積極的に借入を利用します。



株主優待制度の導入について

▶新中期経営計画で追記

当社の新たな「AI開発投資戦略」にご理解をいただいたうえで、より多くの株主の皆様の中長期的に保有していただくことを目的に、本年度より「AI開発応援・株主優待制度」を新たに導入いたします。

AI開発応援・株主優待制度の導入

1. 対象株主様

毎年3月31日及び9月30日現在の株主名簿に記載または記録され、継続保有の要件として、同一の株主番号で2回連続（3月末及び9月末）で株主名簿に500株（5単元）以上の保有が記載または記録されている株主様が対象となります。

（注 初回は2025年3月末～2025年9月末の間、500株を継続保有されている株主様が対象）

2. 優待内容

次の通りQUOカードを対象となる株主様に進呈いたします。

項目	株数（単元）	優待内容
年間株主優待	500株（5単元）以上	QUOカード 15,000円分

内訳

毎年3月末日 （前9月より継続保有）	500株（5単元）以上	QUOカード 7,500円分
毎年9月末日 （前3月より継続保有）	500株（5単元）以上	QUOカード 7,500円分

6

新中計経営計画達成を支える
成長基盤

▶ 新中期経営計画で内容を更新

成長を後押しする外部環境

外部環境①（機会）

DX化によるIT市場の
継続的拡大
テスト業界は
6兆円以上の規模

+

③生成AI技術進化による
事業機会拡大

外部環境②（脅威）

日本国内の
IT人材不足
FY2026に約38万人の
不足を予想

+

③生成AI技術進化による
ソフトウェア開発の
代替リスク増加

テスト需要増（機会）

IT人材不足はテストを
外注する動機となるため、
当社にとってはポジティブ

生成AIによる自動化需要増 （機会でありリスク）

IT業界にとって短期的には生成AI需要増加となる事業機会
となるが、中長期的には生成AIに開発そのものがとってか
わられる「代替リスク」が増加！



自社の強み

強み
01

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展開

専門性の向上で参入障壁構築

強み
02

バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ
人材育成メソッドの充実

新入社員・中途社員の早期戦力化

強み
03

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

顧客IT部署負担軽減と工数削減によるコストメリット

強み
04

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・管理ツールを自社開発

顧客・Sierに品質向上と開発短期化メリットを提供

強み
05

サイバーセキュリティサービスの拡充

セキュリティに関するトータルな提案が可能

強み
06

生成AIテスト設計ツール「TestScape」

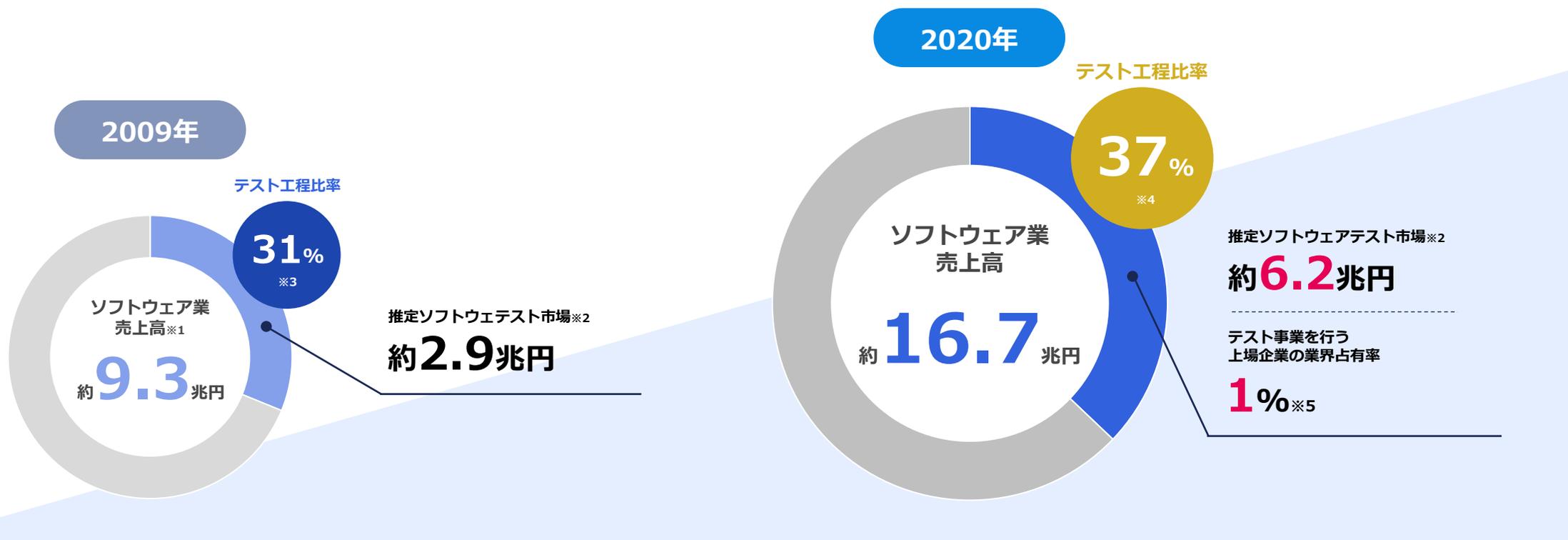
透明性の高い生成AIテストツールの開発で競争優位

最大事業の
生産性向上で
成長を持続

FY2027
売上高170億円
営業利益率11.1%

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

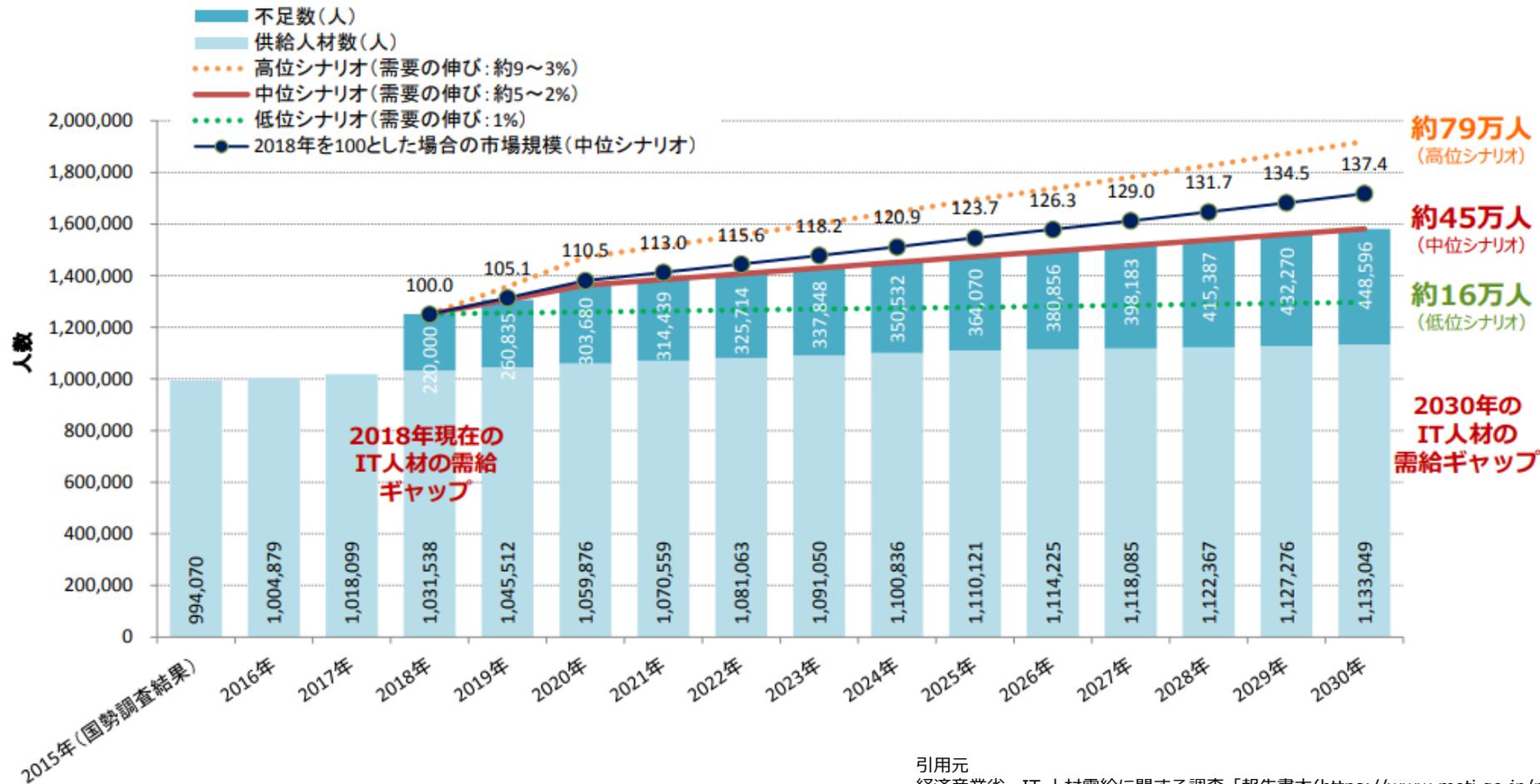
■ ソフトウェア業売上高に占めるテスト工程比率の推移と市場規模推計



※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

外部環境②（脅威&機会）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

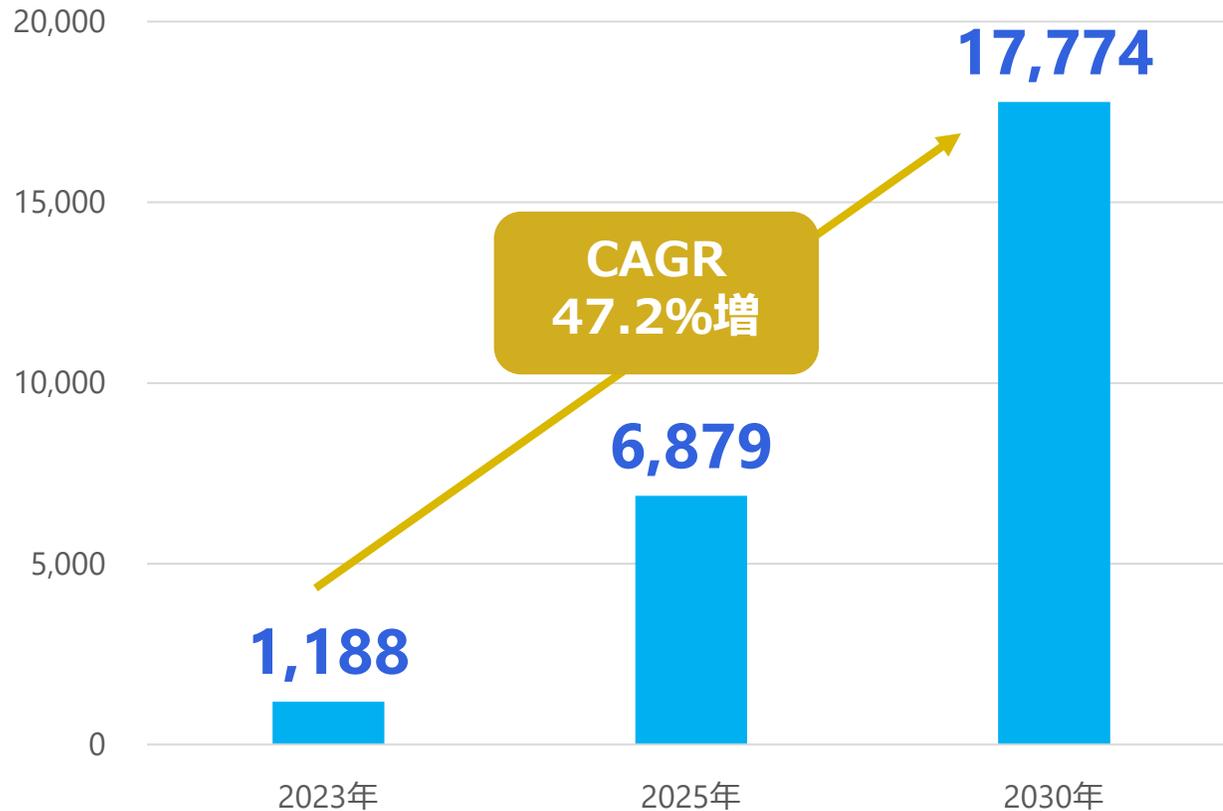
引用元

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)」
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」)

外部環境③（脅威&機会）生成AI技術進化の影響

▶新中期経営計画で新設

日本における生成AI市場規模は2030年に約1.8兆円、CAGRは47.2%と試算されている



一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）『注目分野に関する動向調査2023』（2023年12月発行）

生成AIへの期待 = 機会

- ・ビジネスの革新、新たなビジネスモデルの創出を促す可能性
- ・事業者の生産性の向上や多様なサービスの提供等、経済・社会に様々な便益をもたらす
- ・市場自体は黎明期に当たるといえるが、市場は更に拡大・成長していくものと考えられる

生成AIによる代替 = 脅威

- ・中長期的には、企業によるシステム開発の内製化加速や、労働集約型開発ビジネスの代替につながるなど、IT業界（特にソフトウェア受託開発事業者）にとっては、その存在を脅かす大きな脅威となりつつある

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

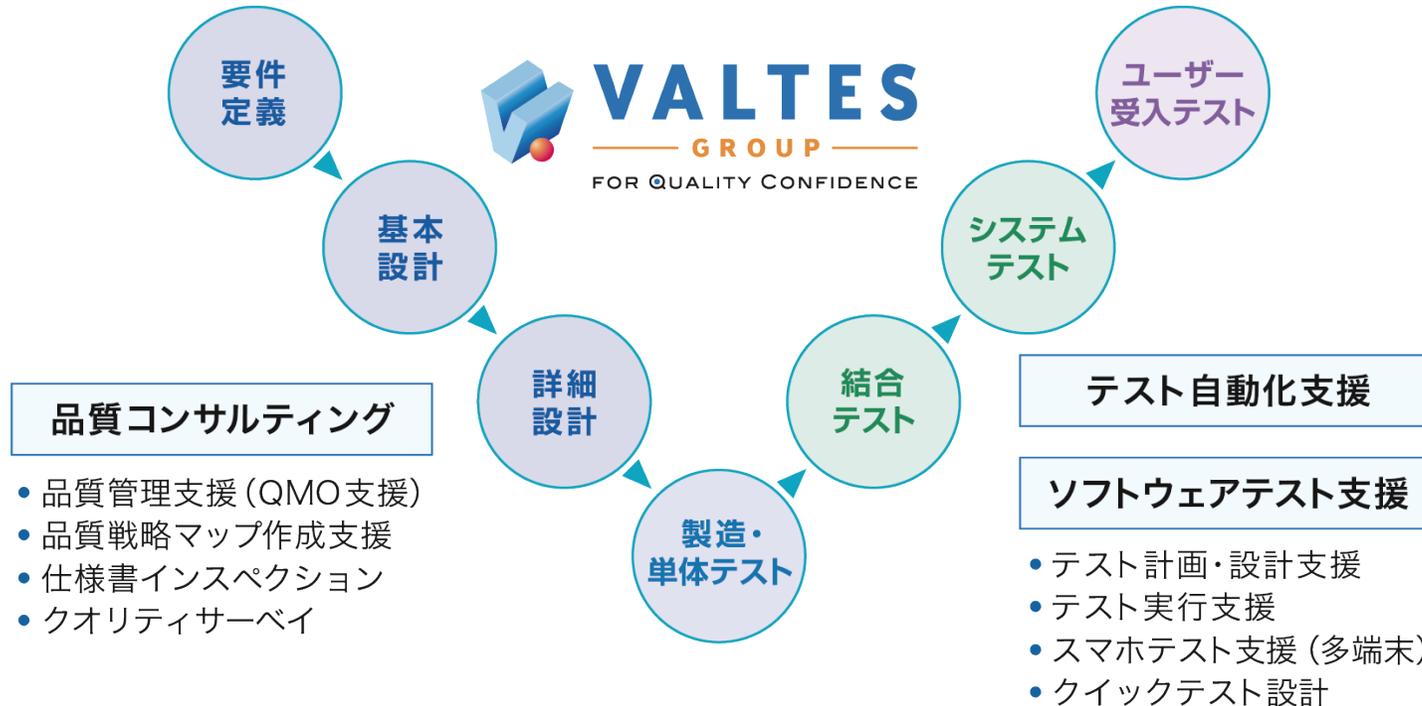
自社の強み② バルゼミを始めとした人材育成コンテンツ 人材早期育成メソッドの充実

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



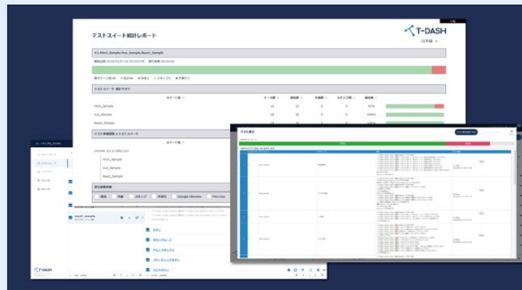
総合的ソリューション提供で
顧客IT部署の負担軽減と
工数削減による
コストメリットの提供が可能

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	<ul style="list-style-type: none"> AIプロダクト品質向上支援 ローコード品質向上支援 	<ul style="list-style-type: none"> 脆弱性診断 (Web/モバイル/IoT) パフォーマンステスト 	<ul style="list-style-type: none"> 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**

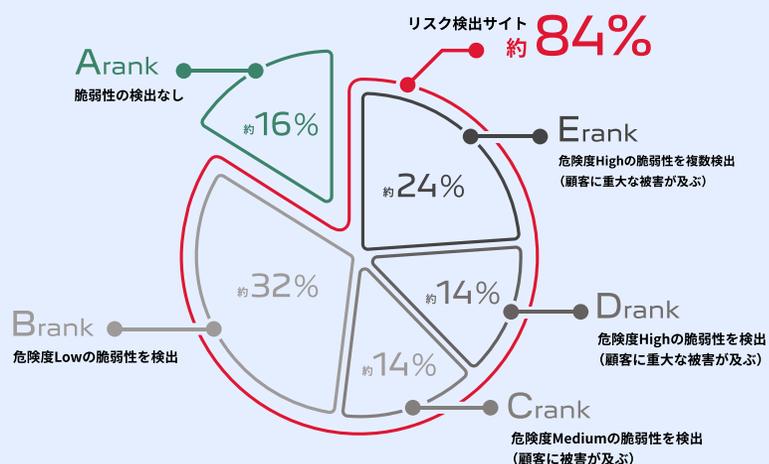


品質支援向上テストツールの詳細については、当社ホームページ サービスサイトをご覧ください。

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

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



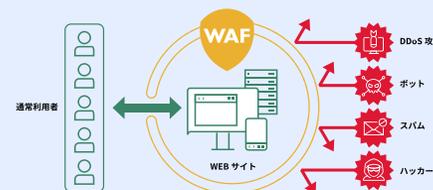
クラウド診断サービス

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/>

自社の強み⑥ 生成AIテスト設計ツール「TestScape」

▶ 新中期経営計画で内容を更新

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

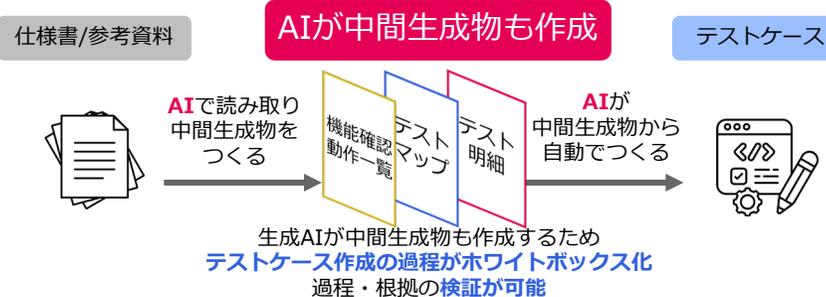
※2 ISO/IEC/IEEE 29119とは、ソフトウェアテストの統合的な国際規格のこと。ISO、IEC、IEEEという3つの標準化団体が合同で策定しているため、この名称で呼ばれる

※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



サステナビリティ

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



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



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

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

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

8

Appendix

「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

社名の由来

Value created through Testing



テストによる価値創造

グループスローガン

VALTES
FOR QUALITY CONFIDENCE

VALTES for Quality Confidenceに込めた思い

「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。

企業理念



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。



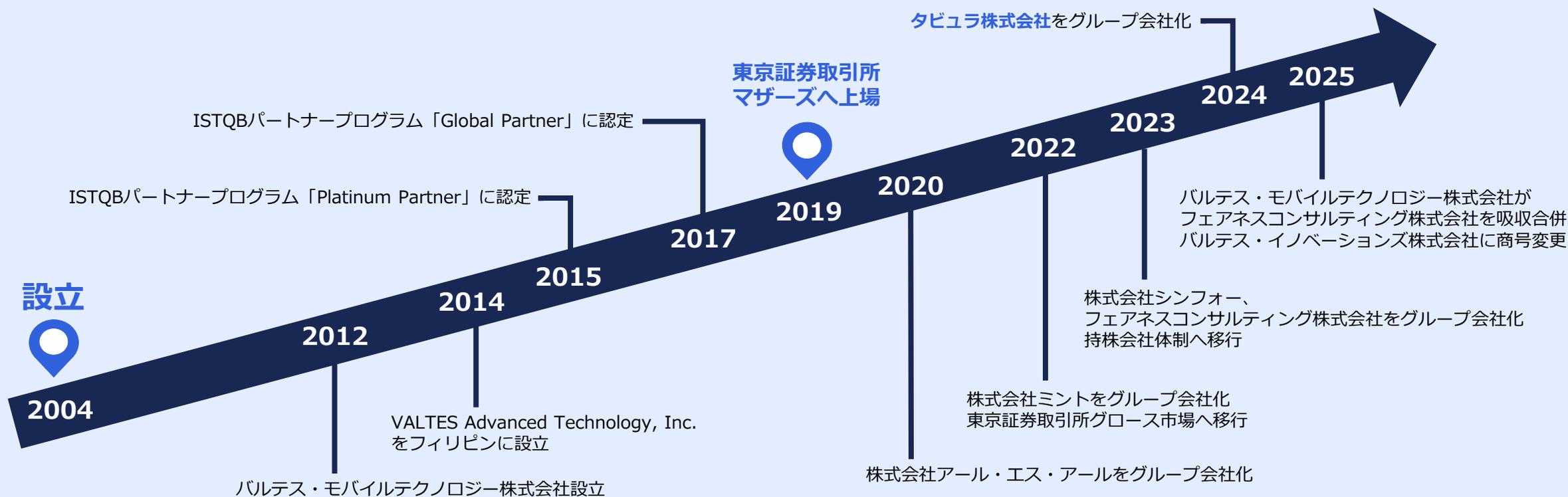
私たちはICT社会に貢献する
人材を育成します。



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。

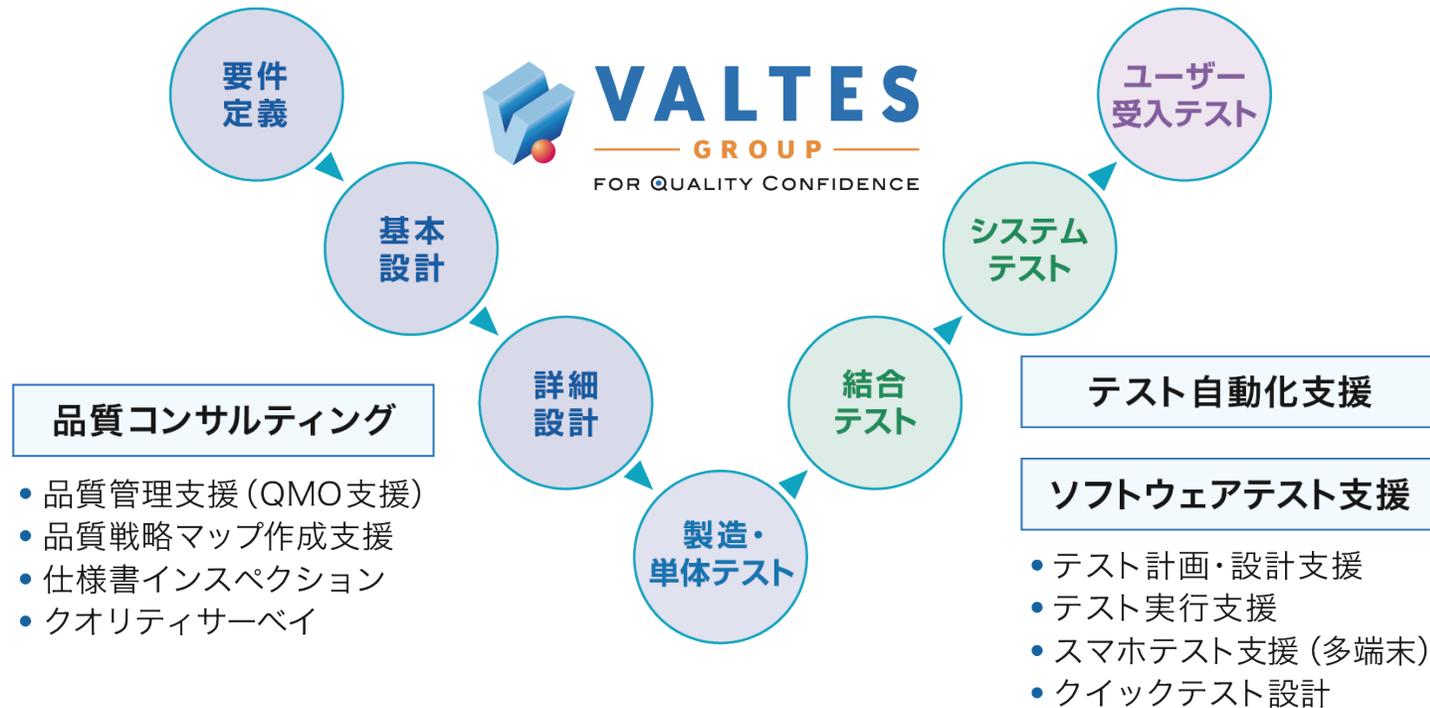
2004年4月、設立。ソフトウェア品質に関わるサービスを提供。

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

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



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	<ul style="list-style-type: none"> AIプロダクト品質向上支援 ローコード品質向上支援 	<ul style="list-style-type: none"> 脆弱性診断 (Web/モバイル/IoT) パフォーマンステスト 	<ul style="list-style-type: none"> 企業向け講座 オープン講座 eラーニング

テストツール

テスト自動化ツール

日本語でつくるテスト自動化

T-DASH

クラウドで実機テスト

いつでも、どこでも

AnyTest

テスト管理ツール

品質が見えるテスト管理

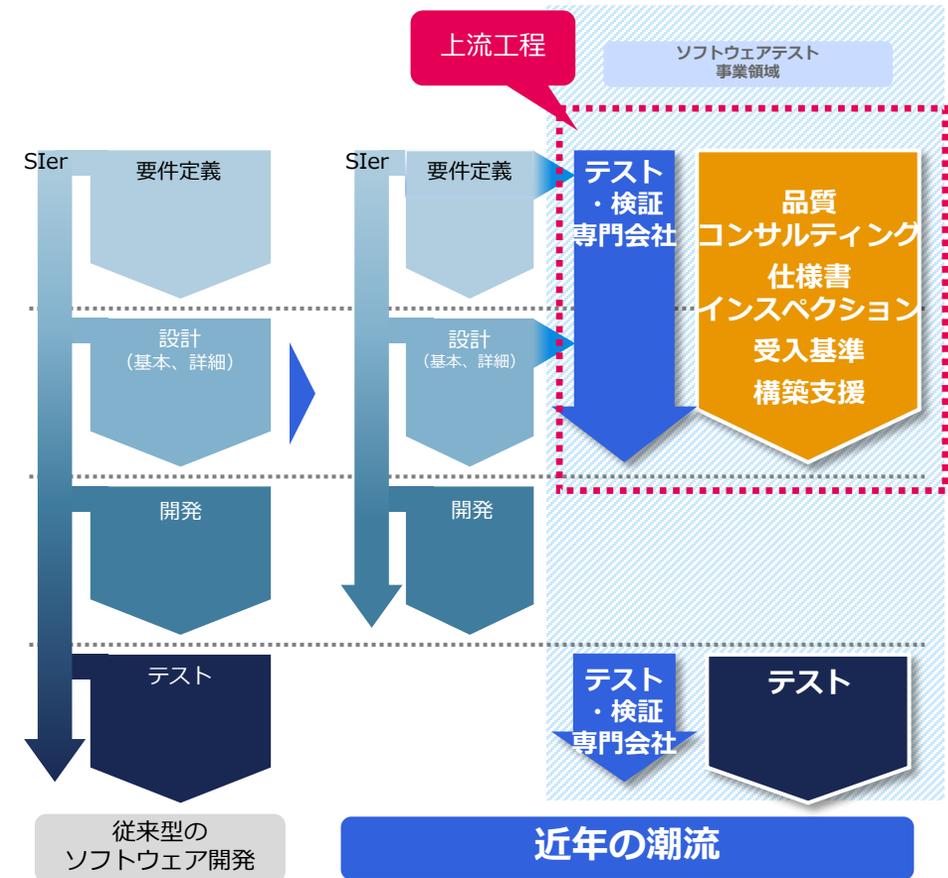
QualityTracker

サイバー攻撃可視化ツール

PrimeWAF

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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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



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3月期 事業展開振り返り（ボトルネック解消施策）

▶ 前回 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 に対する振り返り

前回中期経営計画（成長戦略）※の進捗内容とその評価：ボトルネック解消施策について



※ 前回中期経営計画の詳細につきましては、2024年5月14日に公表いたしました「FY2024中期経営計画 事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を下記のURLよりご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4442/tdnet/2439290/00.pdf>

2025年3月期 事業展開振り返り（基本戦略1～5）

▶ 前回 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 に対する振り返り

前回中期経営計画（成長戦略）※の進捗内容とその評価：基本戦略1～5

基本戦略1 ソフトウェアテスト戦略



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

基本戦略2 ツール戦略



ダイワボウ情報システムと
ディストリビューター契約を締結

国内約19,000社のパートナーを通じて
テスト自動化ツール「T-DASH」取り扱い開始

基本戦略2 ツール戦略



ツールビジネス好調

ツールビジネス受注件数が前期比**293%**、
670件増加するなど好調に拡大推移

基本戦略3 バルカレ（教育）戦略



企業向けソフトウェア品質教育サービス
「バルデミー」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公開

基本戦略2 ツール戦略



生成AIテスト設計ツール「TestScape」実装

プロトタイプ版を2025年3月に実装
4月の展示会にて**過去最高**のリード獲得数

基本戦略5 開発事業戦略



M&A実施

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

評価

▶ その他施策評価
2025年3月期において、ツール戦略の事業拡大が著しく進展しました。

特に生成AIテスト設計ツール「TestScape」の開発・実装は、当社の基本方針の変更につながり、グループ全体に大きな影響を与える進歩として高く評価できると考えております。

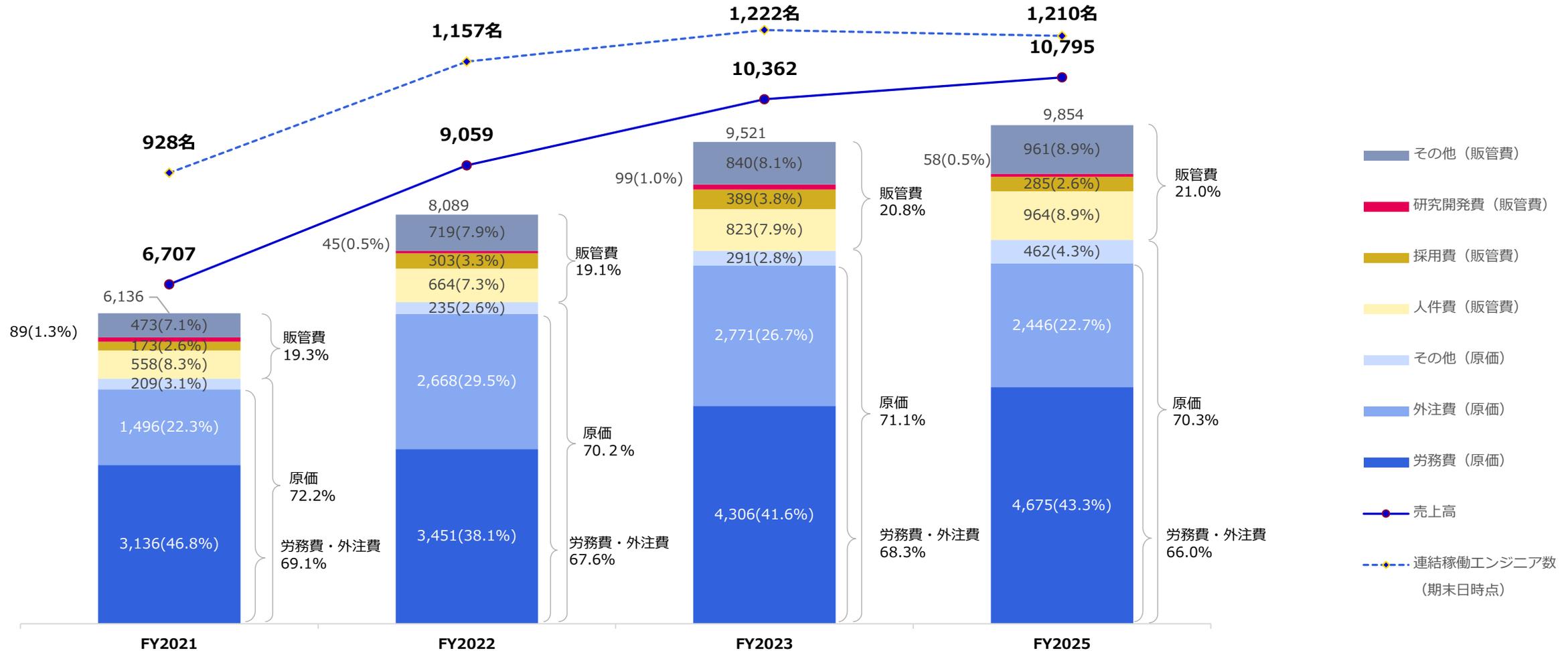
一方、教育サービスのローンチやアライアンスについては積極的に展開しているものの、現時点では大きな成果には至っておらず、今後の成長に期待しています。

※ 前回中期経営計画の詳細につきましては、2024年5月14日に公表いたしました「FY2024中期経営計画 事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を下記のURLよりご参照ください。

費用構造について

▶ 前回 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 に対する振り返り

主にソフトウェアテスト事業の案件稼働率の向上や外注費の減少によって、原価率は微減し、生産性は向上
一方ボトルネック解消施策実施により組織は拡大し、主に人件費率（販管費）が増加傾向



売上高、営業利益 四半期推移（会計期間）

▶ 前回 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 に対する振り返り

売上高

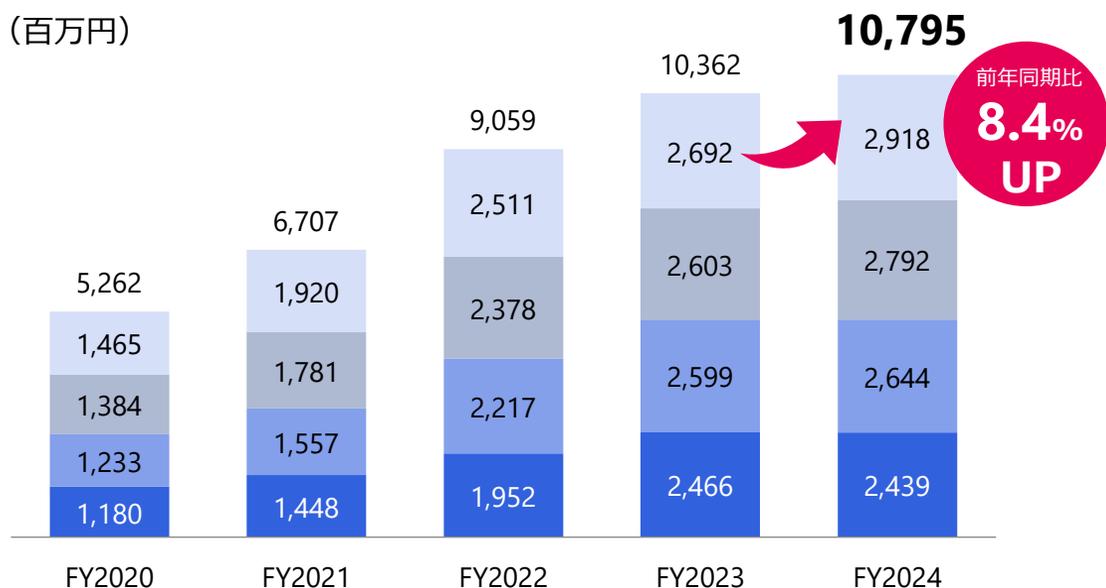
ボトルネック解消施策の効果が現れ始めたことで、
案件数は**増加傾向**にあり、4Q単体、累計共に**過去最高**となった

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

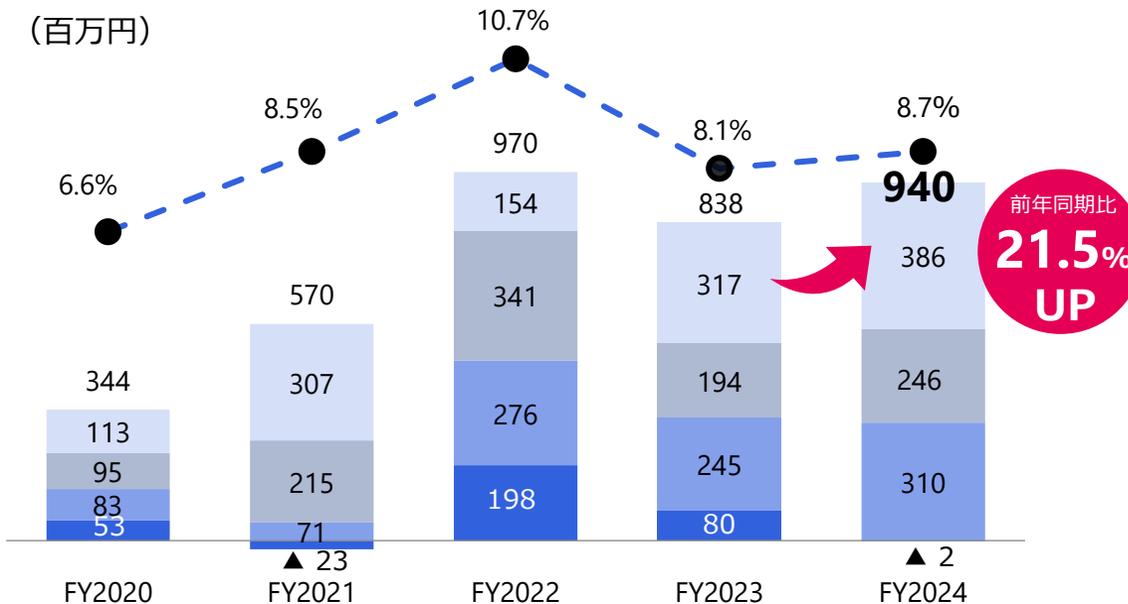
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



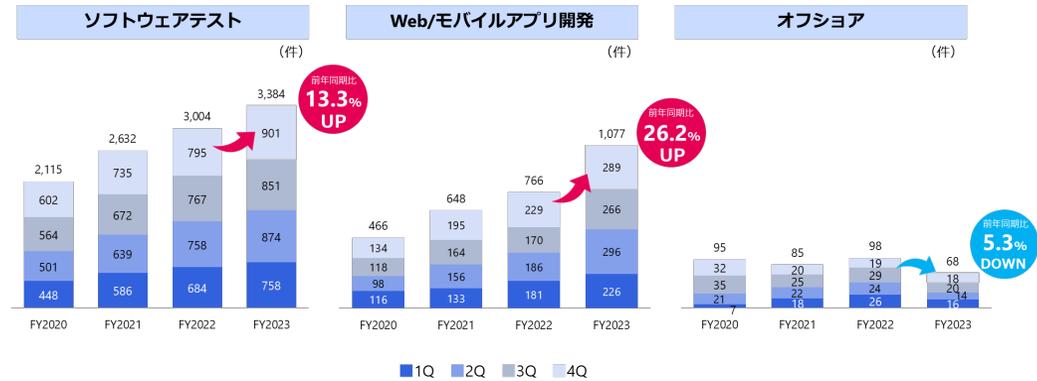
前年掲載一部資料の掲載取りやめについて

▶ 前回 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

に対する振り返り

参考 前回中期経営計画p57 セグメント別案件数の推移

3セグメント合計で案件数は**4,500件超**



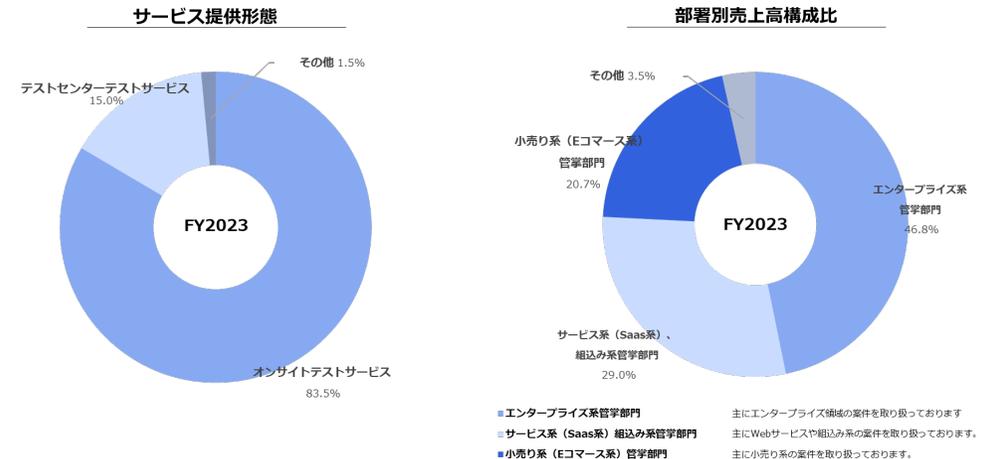
前回中期経営計画に掲載しておりました右記資料の掲載取りやめについて

前回の中期経営計画に掲載しておりました、「セグメント別案件数の推移」資料について、現状では単価の小さなツール類の件数が増加しており、案件数と売上高及び業況との相関性が著しく低下していることから、今回の新中期経営計画には掲載しておりません。

また同じく前回中期経営計画掲載の「ソフトウェアテストサービスの契約形態と部署別構成」資料についても、前期に実施した組織再編により部署が大きく変更され、過去との比較が困難となったことから、今回の新中期経営計画では掲載を取りやめております。

以上ご理解賜りますようお願い申し上げます。

参考 前回中期経営計画P59 ソフトウェアテストサービスの契約形態と部署別構成



※ 前回中期経営計画の詳細につきましては、2024年5月14日に公表いたしました「FY2024中期経営計画 事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を下記のURLよりご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4442/tdnet/2439290/00.pdf>

9

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事業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、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。近年は株式会社アール・エス・アール、株式会社ミント、株式会社シンフォー及びタビュラ株式会社をグループインするなど、M&Aによる水平的事業拡大に注力しております。

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、低価格を強みとする競合他社が発注先に選定されることがあります。

これら低価格を強みとする競合他社の増加とそれによる市場飽和が進んだ場合、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>

当社グループは、比較的高い技術を必要とするエンタープライズ領域の拡大と、専門的知見・ナレッジの積上げに注力し、競合他社との差別化を進めると同時に、生成AIテストツールの開発による生産性向上で、価格競争の回避を図ってまいります。

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、採用活動に拡大に努めております。一方で現在開発を進める生成AIテストツールによるテスト業務自体の自動化は、結果としてテスト作業における人的負担を大きく低減させ、本リスクの解消が見込まれるため、本ツールの早期開発・拡大に努めてまいります。

主要なリスクに関する情報（4/4）

▶ 新中期経営計画で追記

技術の進化や革新に対する適応

<主要なリスク>

当社グループは主にソフトウェアテスト事業において、長年蓄えた専門的ノウハウによって顧客の信頼を獲得し、事業の拡大成長を続けております。一方でIT業界は急速に変化しており、近年急速に拡大するAI技術をはじめ、新しい技術やビジネスモデルが常に現れ、既存のビジネスモデルや業界に革命的な変化をもたらすデジタルディスラプションが発生する場合があります。当社グループがこれら急激な環境変化に適応できない場合、競争力の低下によって、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、これら変化への対応のために、生成AIテストツール技術を中心とした知的財産への投資拡大に注力するとともに、積極的なM&A展開とそれに適した体制整備によって、多角化型の事業ポートフォリオを拡大し、これらデジタルディスラプションリスクに対するレジリエンス（耐性）とダイナミックケイパビリティ（自己変革能力）を向上させてまいります。

※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

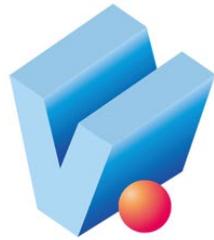
本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。

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。

本資料の進捗状況を含む最新の「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」
の内容については、2026年6月に開示予定です。





VALTES

— **GROUP** —

FOR QUALITY CONFIDENCE