



2023年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2022.11

バーチャレクス・ホールディングス株式会社
証券コード：6193

※本資料の内容は「事業計画及び成長可能性に関する事項」の内容を含んでおります。

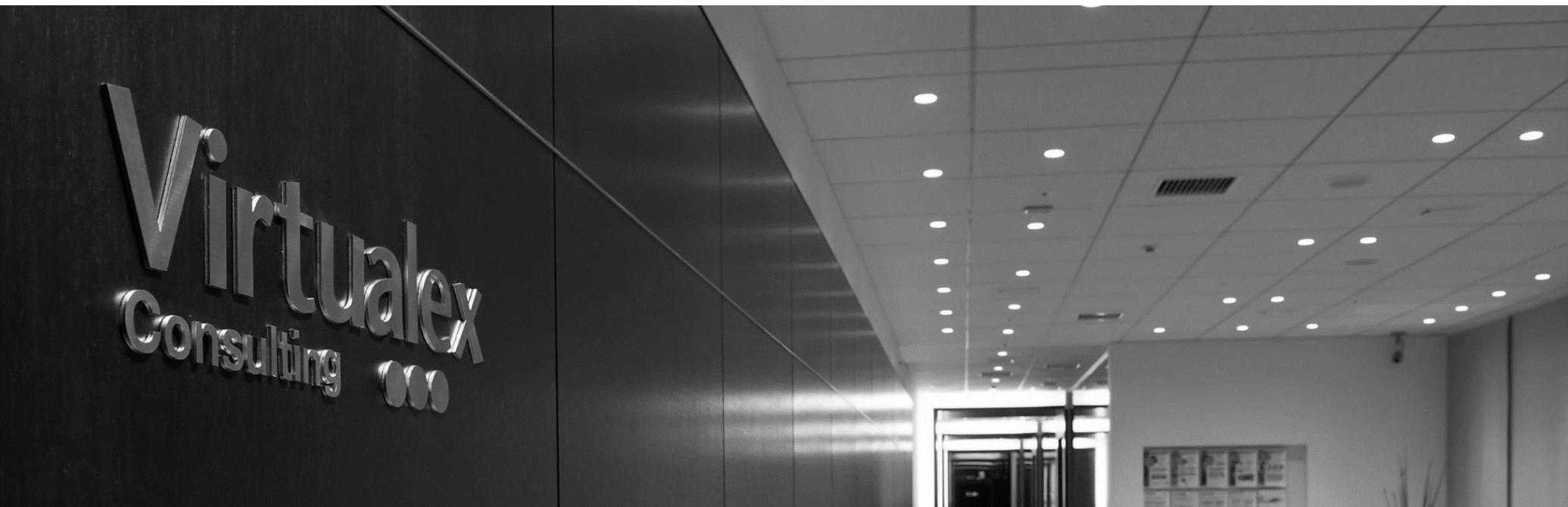
© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

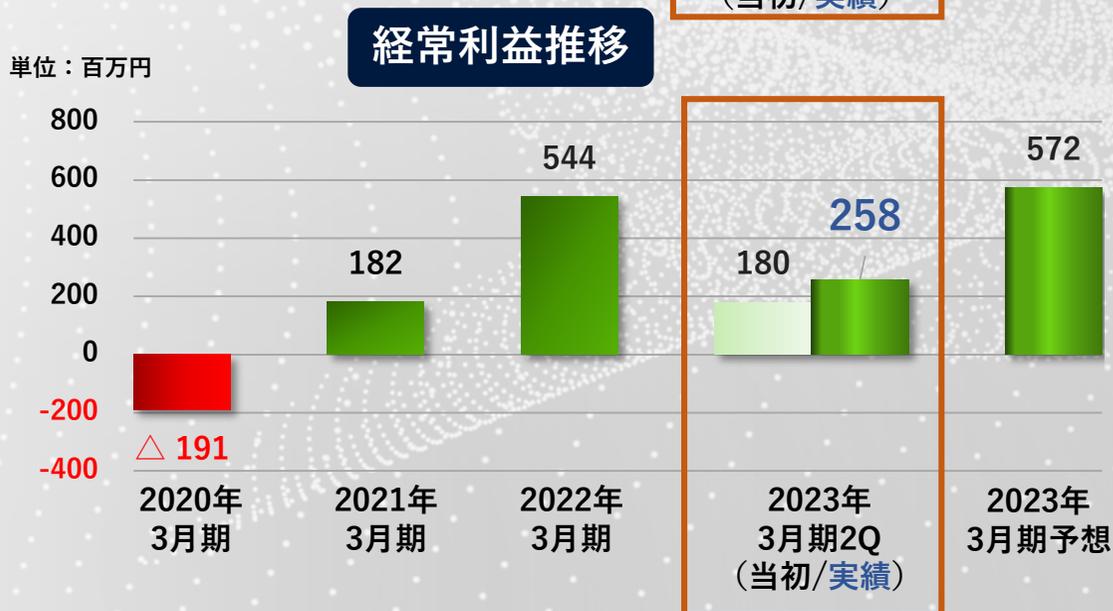


- 1 — 2023年3月期 第2四半期 決算概要
- 2 — 事業概要
- 3 — 競争優位性
- 4 — 成長戦略
- 5 — ご参考資料



1 — 2023年3月期 第2四半期 決算概要





売上推移

前年比増収の通期見通しに向けて順調に推移

- 前年同期比 8.1%増
- 通期売上見通しの概ね50%の進捗率

経常利益推移

前年に続き創業来の上期最高益を更新

- 前年同期比 28.8%増
- 上期経常利益予想/着地推移
 - ・ (当初) 180百万円
 - (修正) 250百万円
 - (着地) 258百万円

単位：百万円

IT&コンサル事業 売上



11.3% (194百万円) 増収

- 大型コンサル案件に加え、大型IT案件の新規受注も順調に拡大推移

単位：百万円

IT&コンサル事業 利益



23.1% (71百万円) 増益

- 前年度に引き続き、低採算プロジェクトや未稼働人員コストの低減により、プロジェクト利益率およびセグメント利益率がさらに向上

単位：百万円

アウトソーシング事業 売上



3.7% (48百万円) 増収

- クライアントの廃業により前期末で終了したプロジェクトのマイナスインパクトを、新規受注や既存拡大でカバーし、増収にまで挽回

単位：百万円

アウトソーシング事業 利益



2.0% (5百万円) 増益

- 前期大幅に向上したセグメント利益率は、概ね横ばいで継続推移

連結売上

単位：百万円



連結売上

8.1% (243百万円) 増収

セグメント利益

単位：百万円



セグメント利益

13.7% (77百万円) 増益

全社費用

単位：百万円



全社費用

0.6% (3百万円) 減額

●人材採用育成への積極投資は継続

連結営業利益

単位：百万円



連結営業利益

45.7%(79百万円) 増益

連結経常利益

単位：百万円



連結経常利益

28.8%(58百万円) 増益

純利益

単位：百万円



純利益

25.0%(37百万円) 増益

単位：百万円 比率は対前期比：%	IT&コンサル事業		アウトソーシング事業		全社合計	
売上	3,800	103.9%	2,700	105.2%	6,500	104.4%
セグメント利益	900	110.3%	567	109.2%	1,467	109.9%
全社費用					895	109.8%
営業利益					572	110.0%
経常利益					572	105.2%
純利益					380	104.4%

通期業績予想

- ・2023年上期は、IT&コンサルティング事業、アウトソーシング事業ともに当初予想を上回り好調に推移したものの、通期予想は下期に偏重した業績を見通しており、今後更なる堅調な積み上げが必要な状況であることから、通期業績は当初見通しを据え置き

前期決算説明にて掲示した【3年合計 連結経常利益 目標】を今回大幅に上方修正



年度想定（当初）

2022/3期 ~ 2024/3期



年度想定（修正）

2022/3期 ~ 2024/3期



・ 初年度経常利益が当初計画の2.45倍で着地

・ 3年合計目標利益の達成率が初年度で既に67%超

・ 3年の経常利益目標成長率（毎年20%増益=3年72.8%増益）を初年度で大幅超過（経常利益200%増益）

【3年合計連結経常利益目標】実現のための経営指標の見直し

◆ 経営上重視している指標

成長のための要件達成による中期的な成果となる「2022.3期～2024.3期 3年合計連結経常利益目標」を8億円以上から18億円以上に大幅修正したことに伴い、この利益目標実現のための重要な経営指標とする【売上成長率】【経常利益成長率】【経常利益率】についても、初年度の飛躍的成長を踏まえ年度毎に見直します。

年度想定（当初）

2022/3期～2024/3期

合計 **8億円** 以上



< 通期指標（対前期） >

- ・売上成長率：+8%
- ・経常利益成長率+20%
- ・経常利益率：+0.4%

3年通期利益目標に向けた年度経営指標

通期指標 → 22.3期実績

- ・売上成長率：+8% → +10%
- ・経常利益成長率+20% → +200%
- ・経常利益率：+0.4% → +5.5%

通期指標 → 23.3期予想

- ・売上成長率：+8% → +4.4%
- ・経常利益成長率+20% → +5.2%
- ・経常利益率：+0.4% → +0.1%

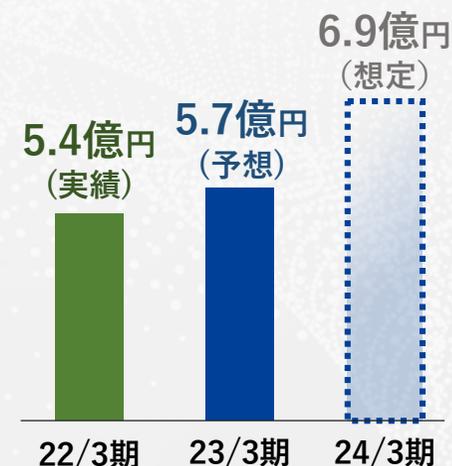
通期指標 → 24.3期想定

- ・売上成長率：+8% → +10%
- ・経常利益成長率+20% → +21%
- ・経常利益率：+0.4% → +0.8%

年度想定（修正）

2022/3期～2024/3期

合計 **18億円** 以上

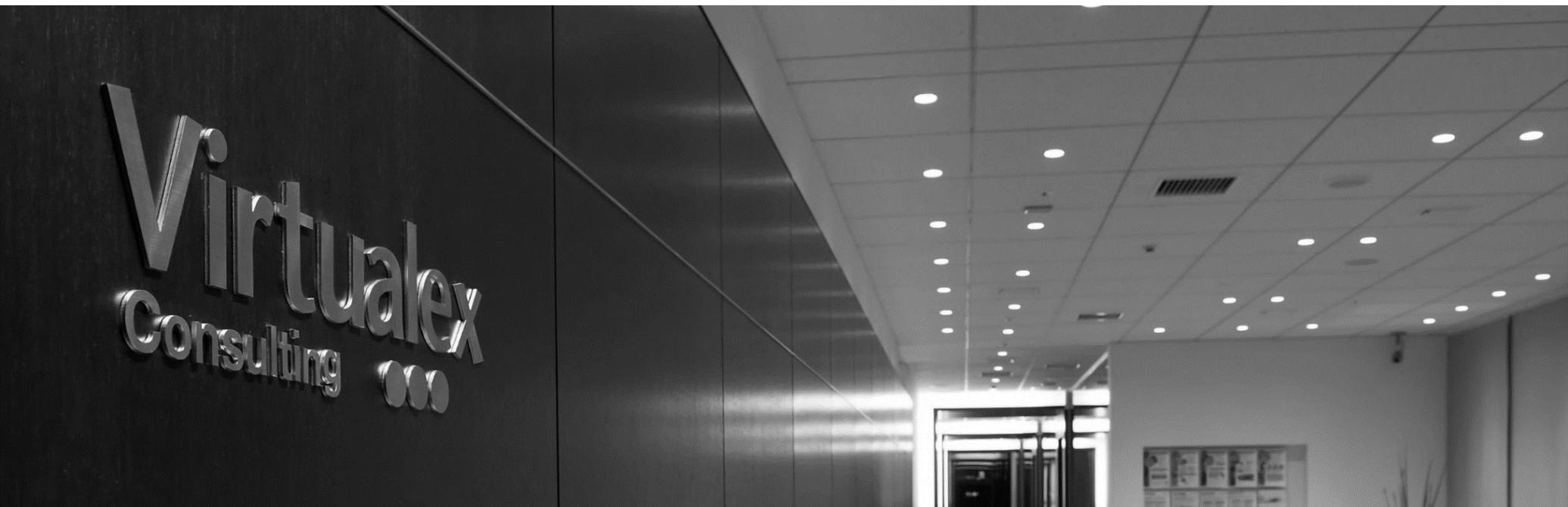


バランスシートの状況

BS推移 (単位: 百万円)	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2022年9月	前期末比
流動資産計	1,377	1,490	1,515	1,752	115.6%
内 現金預金	209	448	293	519	177.1%
売掛金	847	786	1,117	1,083	97.0%
仕掛品等	17	23	5	8	160.0%
固定資産計	959	1,092	1,338	1,330	99.4%
資産合計	2,337	2,582	2,853	3,082	108.0%
流動負債合計	1,430	1,331	1,216	1,318	108.4%
内 買掛金	130	144	116	161	138.8%
借入金	1,118	1,024	649	764	117.7%
賞与引当金	147	181	200	170	85.0%
固定負債合計	466	698	491	459	93.5%
負債合計	1,897	2,029	1,706	1,777	104.2%
資本金	598	598	604	610	101.0%
資本剰余金	302	302	307	314	102.3%
利益剰余金	△413	△303	66	250	378.8%
純資産合計	439	553	1,147	1,305	113.8%
自己資本比率 (%)	18.8	21.4	39.8	40.3	101.3%
人員数 *括弧内はパート含む	356(958)人	381(913)人	376(916)人	397(988)人	

利益剰余金が大幅改善、純資産および自己資本比率も継続UP、人員数も再拡大

2 — 事業概要



Virtualex Group は 【Digital & AI】 で 【SX (Sustainable Transformation)】 を実現



グループ企業理念

Success for the people,
organization and society

事業ビジョン

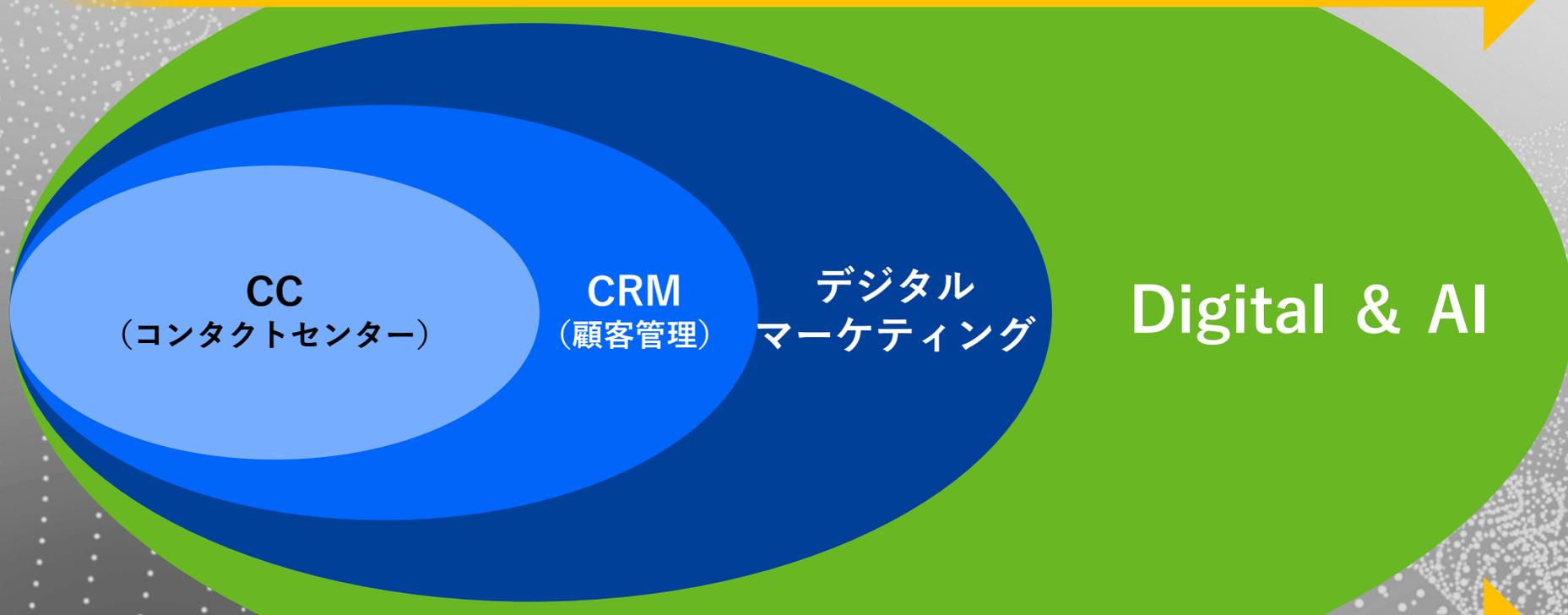
Digital & AI



持続的な変革を実現
Sustainable
Transformation
(SX)

ビジネスドメインは【デジタルマーケティング】から【Digital & AI】を用いた変革へ

事業領域の拡大



CC
(コンタクトセンター)

CRM
(顧客管理)

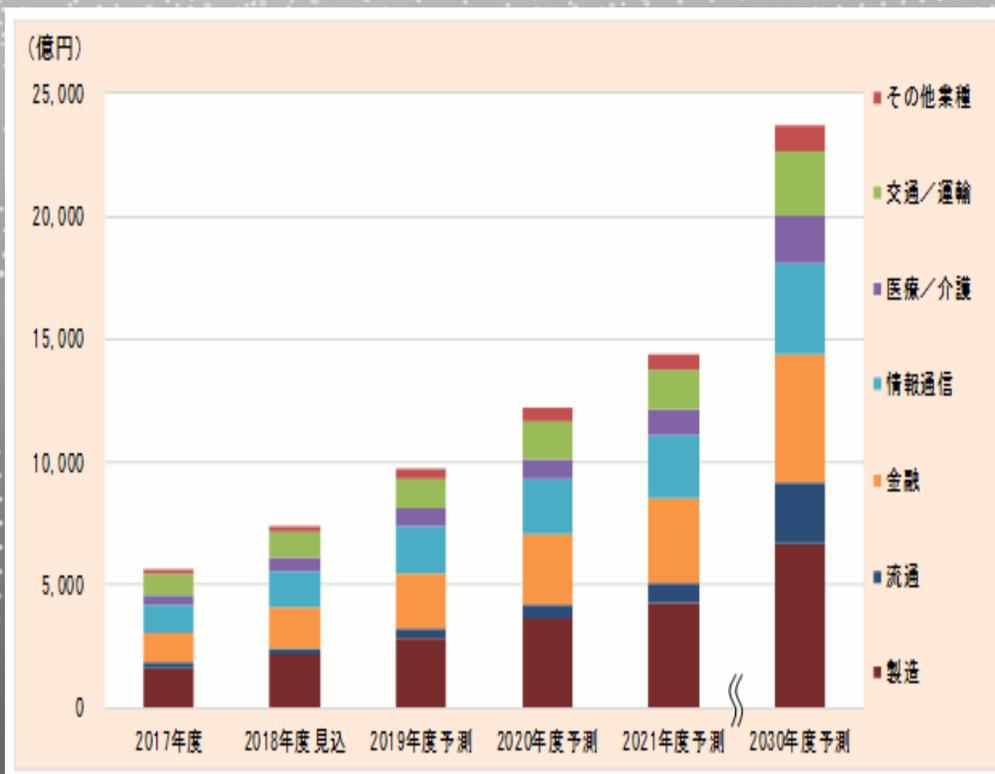
デジタル
マーケティング

Digital & AI

社会の変化 = デジタル化・BCP・非対面・人口減

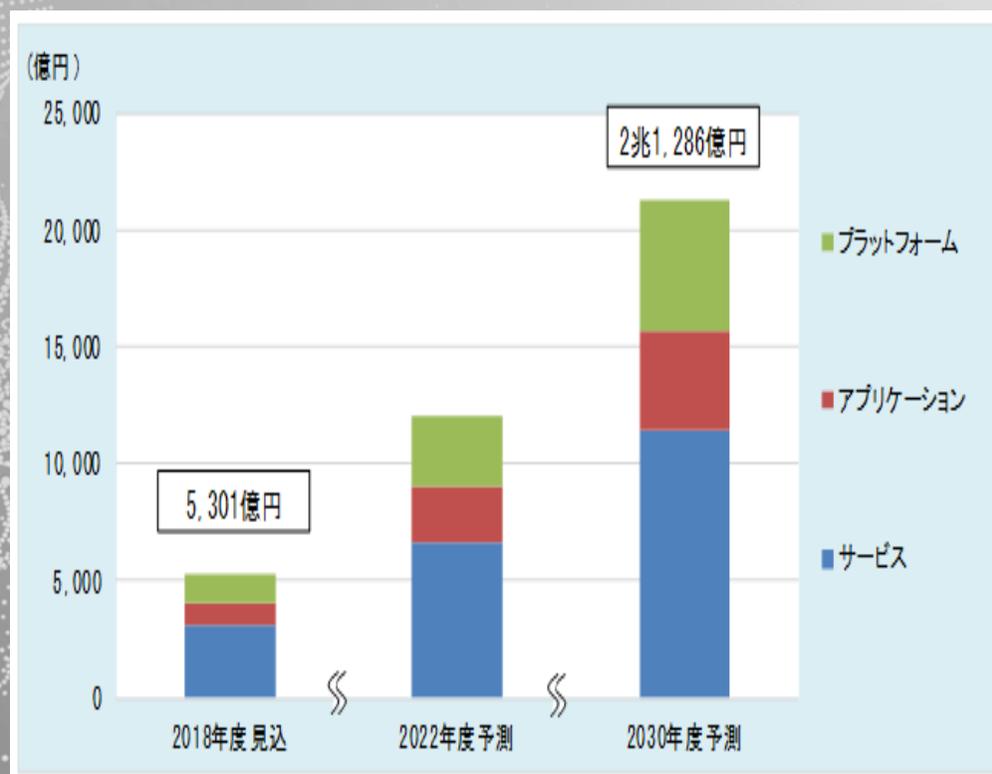
【Digital&AI】は共に急速な市場拡大が見込まれる成長分野

DX市場の成長性展望



出典：「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
株式会社富士キメラ総研

AI市場の成長性展望



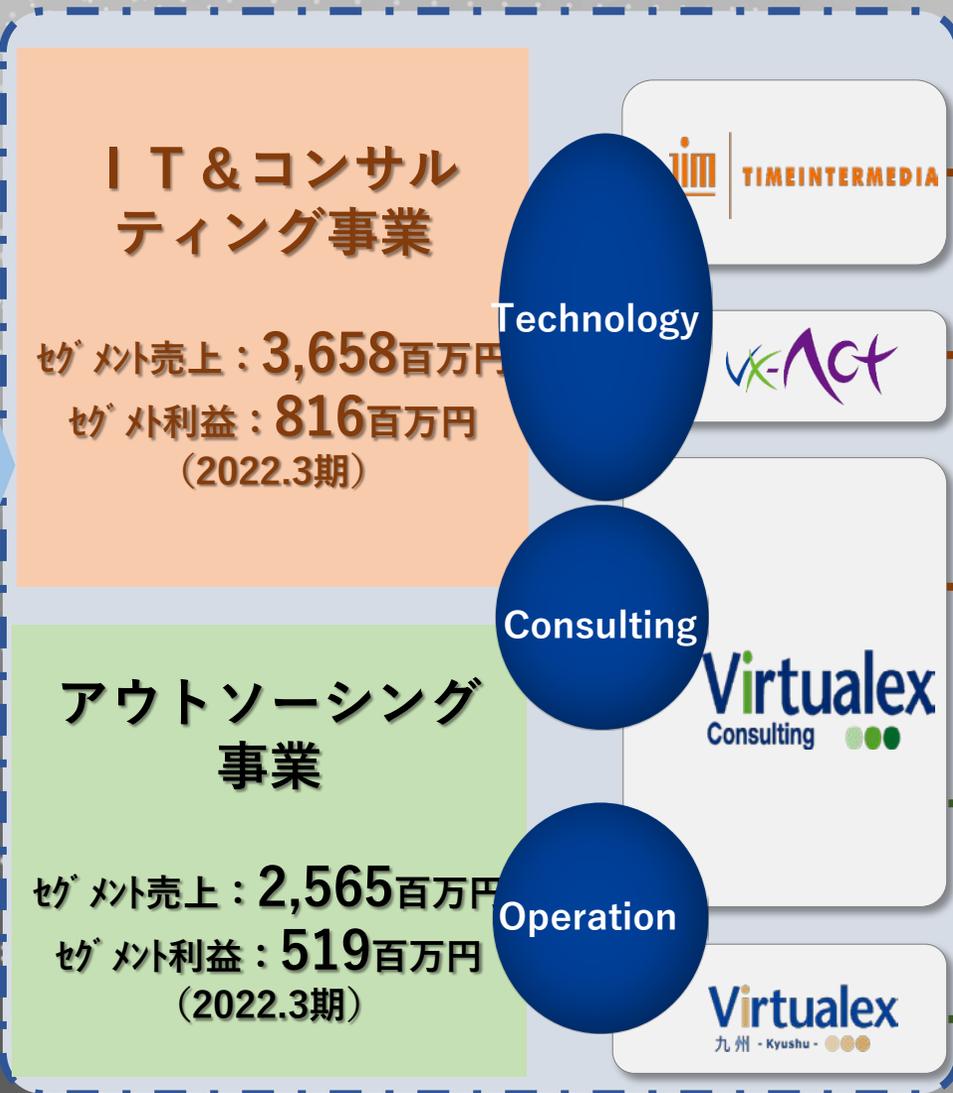
出典：「2019 人工知能ビジネス総調査」
株式会社富士キメラ総研

当社グループの事業系統図

事業セグメントは【IT&コンサルティング事業】 【アウトソーシング事業】 に区分

当社
Virtualex Holdings

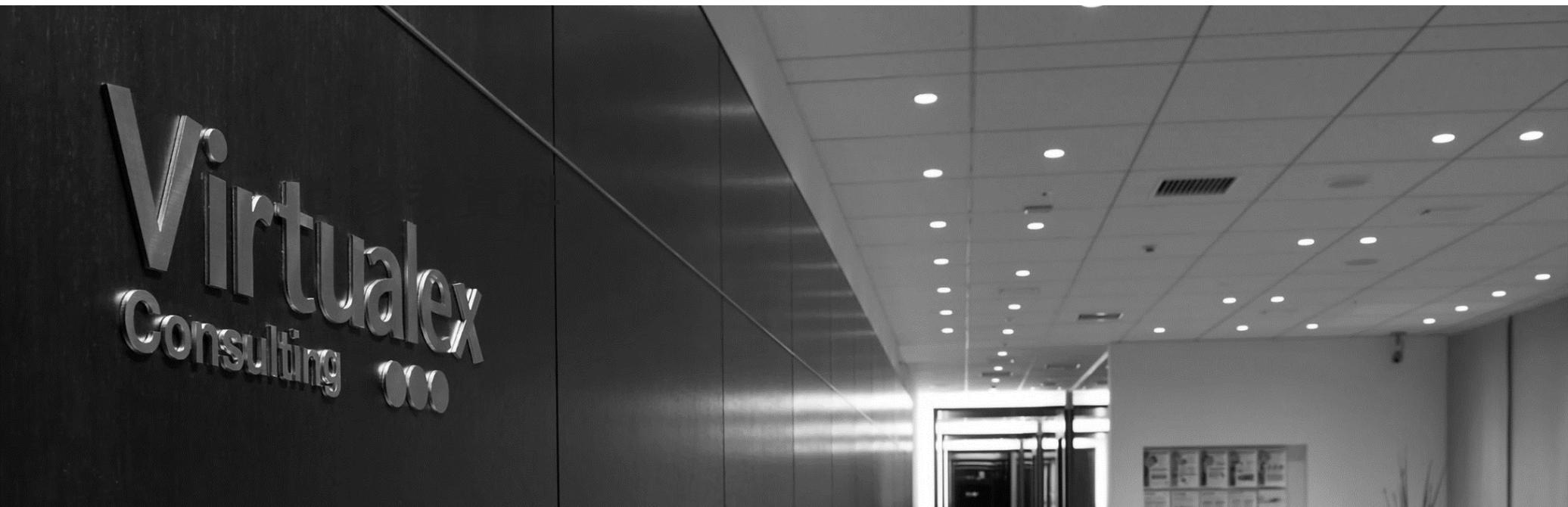
経営指導・経営管理



- ◆ 文教・AI・Web領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供
- ◆ OTE（オンサイト・チーム・エンジニアリング）サービス提供
- ◆ CRM DX・CC DX・AI領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供
- ◆ コンタクトセンター・デジタルマーケティング・IT領域のアウトソーシングサービス提供
- ◆ コンタクトセンター領域のアウトソーシングサービス提供

クライアント企業

3 — 競争優位性



【3つのスキル】を融合させ【ワンストップ】で企業変革を支援

企業戦略を立案する力



3つのスキルを一気通貫ワンストップで提供できることが強み

スキル領域毎に特化した競合他社 vs 一気通貫支援が可能な当社グループ

競
合
他
社

CONSULTING

- 経営コンサルファーム
- CRM特化型コンサルファーム
- IT系コンサルファーム



TECHNOLOGY

- ソフトウェアベンダー
- Sler
- データ分析企業



OPERATION

- コールセンターアウトソーサー
- バックオフィスアウトソーサー



当
社
グ
ル
ー
プ

CONSULTING

一気通貫支援による戦略/品質の担保・ノウハウの蓄積/対流・Sustainableな変革

戦略作成/実行計画

TECHNOLOGY

要件定義/設計開発

OPERATION

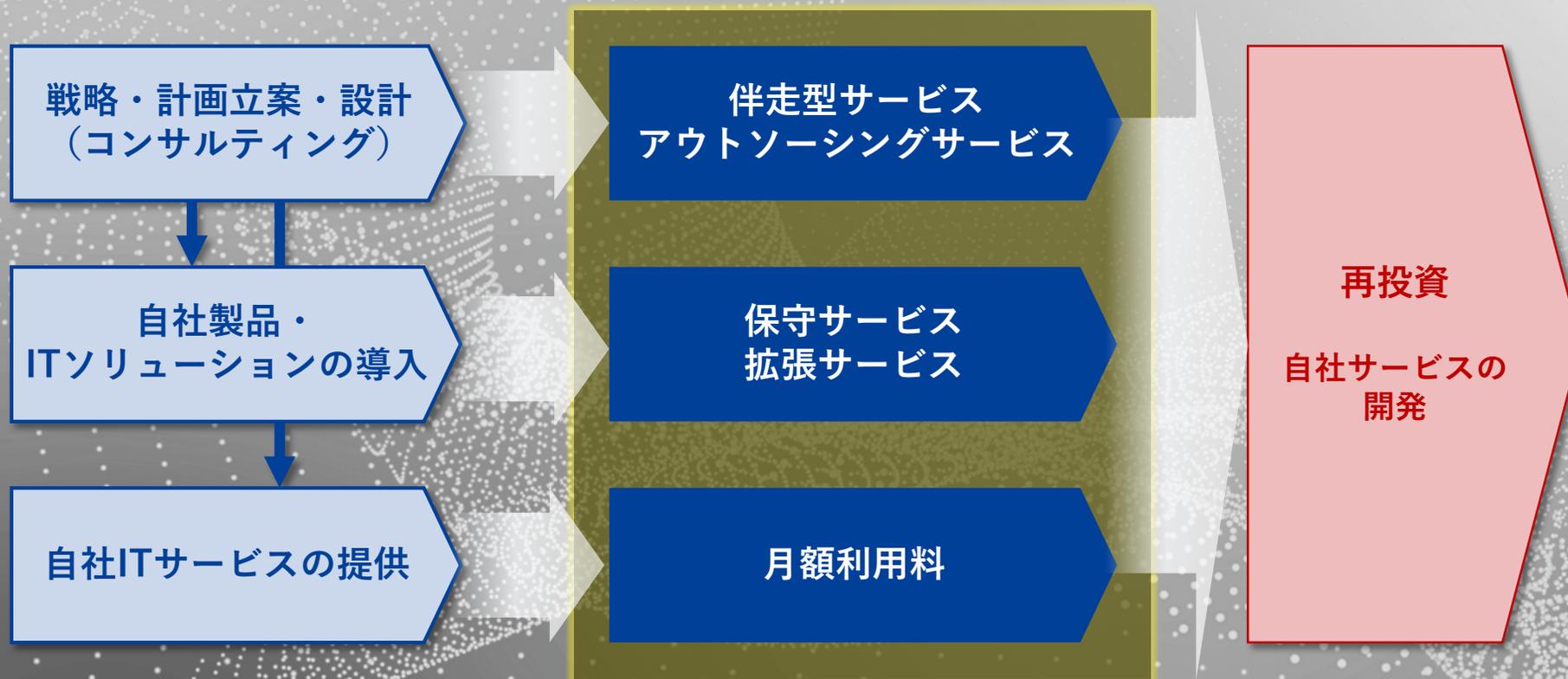
運用準備/業務運営

ビジネスモデルは ビジネスの【ストック化】と実績・ノウハウの【自社製品化】



ストックビジネス化による安定的成長の加速

ストックビジネス化



- ※ 伴走型サービス：コンサルティングフェーズで計画・設計した業務プロセスを継続的に受託遂行（＝アウトソーシングサービスとしてストックビジネス化）することにより、クライアント事業運営に常に寄り添い支援
- ※ 自社製品：CRMパッケージ「inspirX」、AIプラットフォーム「TENKEI」、教育ITパッケージ製品群など

4 — 成長戦略



事業共通テーマは【Digital & AI】

成長のための 要件

成長スピードの加速

粗利・営業利益率のUP

ストック収益の拡大

成長のための 戦略

AI関連ビジネスの拡大

デジタルマーケティングの
案件サイズ拡大

個別事業毎の成長

大企業の基幹に導入など着実に成長

成長のための戦略

AI関連ビジネスの拡大

デジタルマーケティング

個別事業毎の成長

TENKEI（進化計算）を
三井不動産の動くお店MIKKEに導入

研究開発の継続の実績として
論文が国際会議に採択

TENKEIプラットフォームをSI（開発型）から
ツール（SaaS）型に進化させスケラブルに

案件サイズも拡大し今後はサービス範囲も拡大

成長のための戦略

AI関連ビジネスの拡大

デジタルマーケティング

個別事業毎の成長

個別の案件サイズは**120%に拡大**
(更に拡大)

単発支援型から**一気通貫型のサービス**へ拡張
(合わせて入口となる各種診断サービス)

博報堂をはじめとした**業務提携実施**
(営業範囲の拡大)

特にスマートBPO関連コンサルが拡大

成長のための戦略

AI関連ビジネスの拡大

デジタルマーケティング

個別事業毎の成長

CRMパッケージ関連は大規模PJが順調
(LIXILなど)

スマートBPO関連コンサル34%増後に
更に上積み拡大

AWSを拡張したコネクトレックのサービス
に新たに注力 (CRMパッケージとの連携)

事業共通テーマは【Digital & AI】

Digital
&
AI



成長のための戦略

AI関連ビジネスの拡大

デジタルマーケティング

個別事業毎の成長

AI 横展開TENKEIプラットフォーム提供
実績の更なる獲得と事例公開/認知向上

デジマ プロジェクトサイズ・範囲の更なる拡大
DX人材育成サービスの内外展開

個別事業
コネクトレック（AWSサービス）強化
スマートBPO/AI-BPOの更なる拡大
CRMパッケージ関連のストック化

バーチャレクスグループの【遺伝的アルゴリズム】

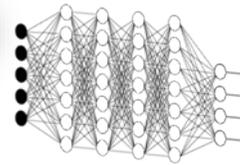
【進化計算・遺伝的アルゴリズム】



生物の進化の仕組みを使った
問題解決アルゴリズム

大量データは不要

【機械学習・ディープラーニング】



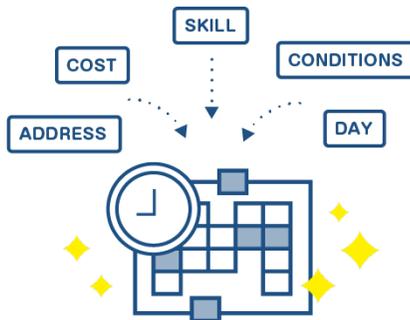
データを学習し法則を導き出す

大量なデータが必要

- 例) 犬と狐を区別できる
- 例) 天気予報を予測する

進化計算は特に最適化が得意

シフト勤務のスケジュール作成



最適なルートの提案



人材マッチング・チーム作成



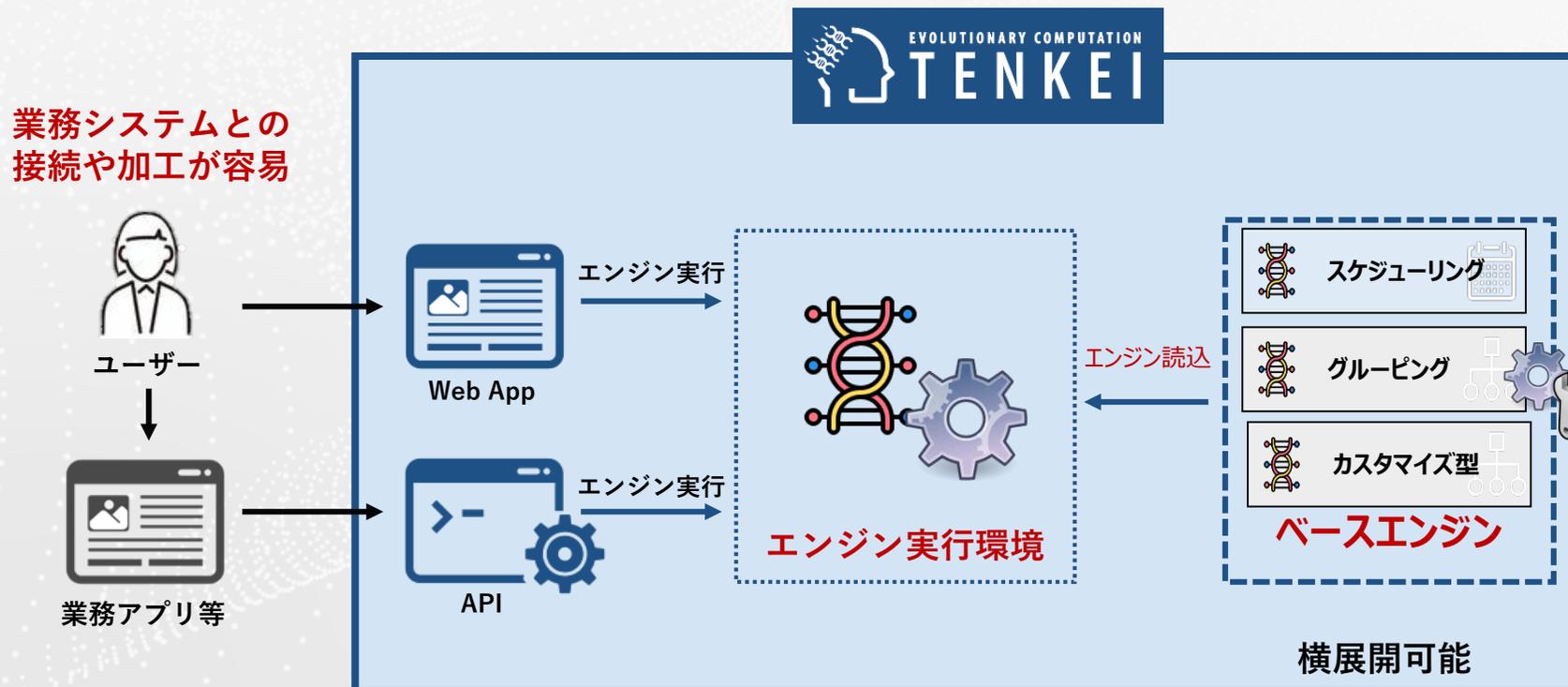
大規模案件の実績・経験を踏まえ、横展開可能なモデルを更に進化させ開発中

point

横展開をスピーディーに、AI専門家の数をボトルネックにしない

point

計算に必要な資源をクラウドで提供、同時にストック型売上



企業のCRM領域のDXを、超上流から実行・定着までワンストップで伴走するパートナーへ

企業が達成したいこと



バーチャレクスの支援領域

コンサルティングサービス

- ◆マーケティングのデジタル化
- ◆営業のデジタル化
- ◆販売/事務のデジタル化
- ◆カスタマーサクセス組織立上

等々

テクノロジー導入サービス

- ◆MA/SFA/CRM等導入 (※主にSalesforce)
- ◆Webサイト構築
- ◆RPA/AI導入

等々

“Banso (=伴走)” サービス

- ◆MA/SFA/CRM運用代行
- ◆インサイトセールス運営受託
- ◆Webサイト運用受託
- ◆カスタマーサクセス運営受託

等々

Salesforceビジネスの実績・案件規模拡大を足掛かりに、サービス・支援範囲を拡充

DX人材の育成サービスを展開することでビジネスの拡大スピードを加速させる

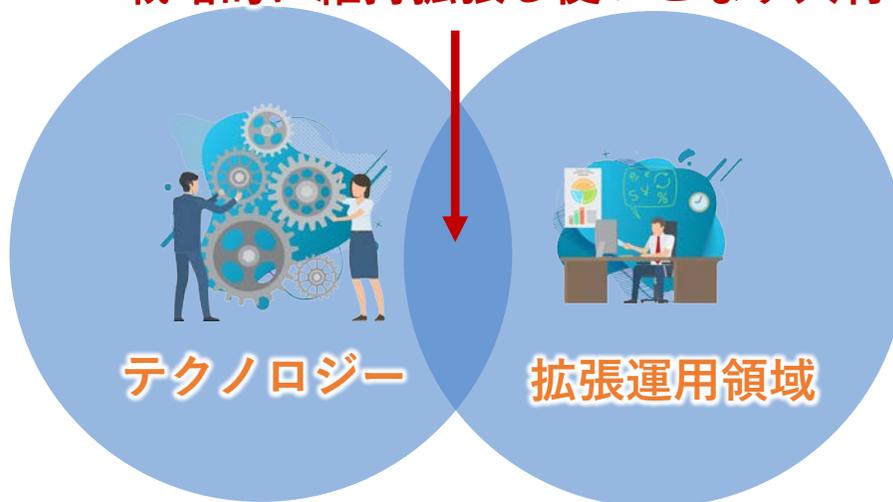


Salesforce Rookie partner of the year獲得後、
更なるビジネス拡大に向けた人材戦略

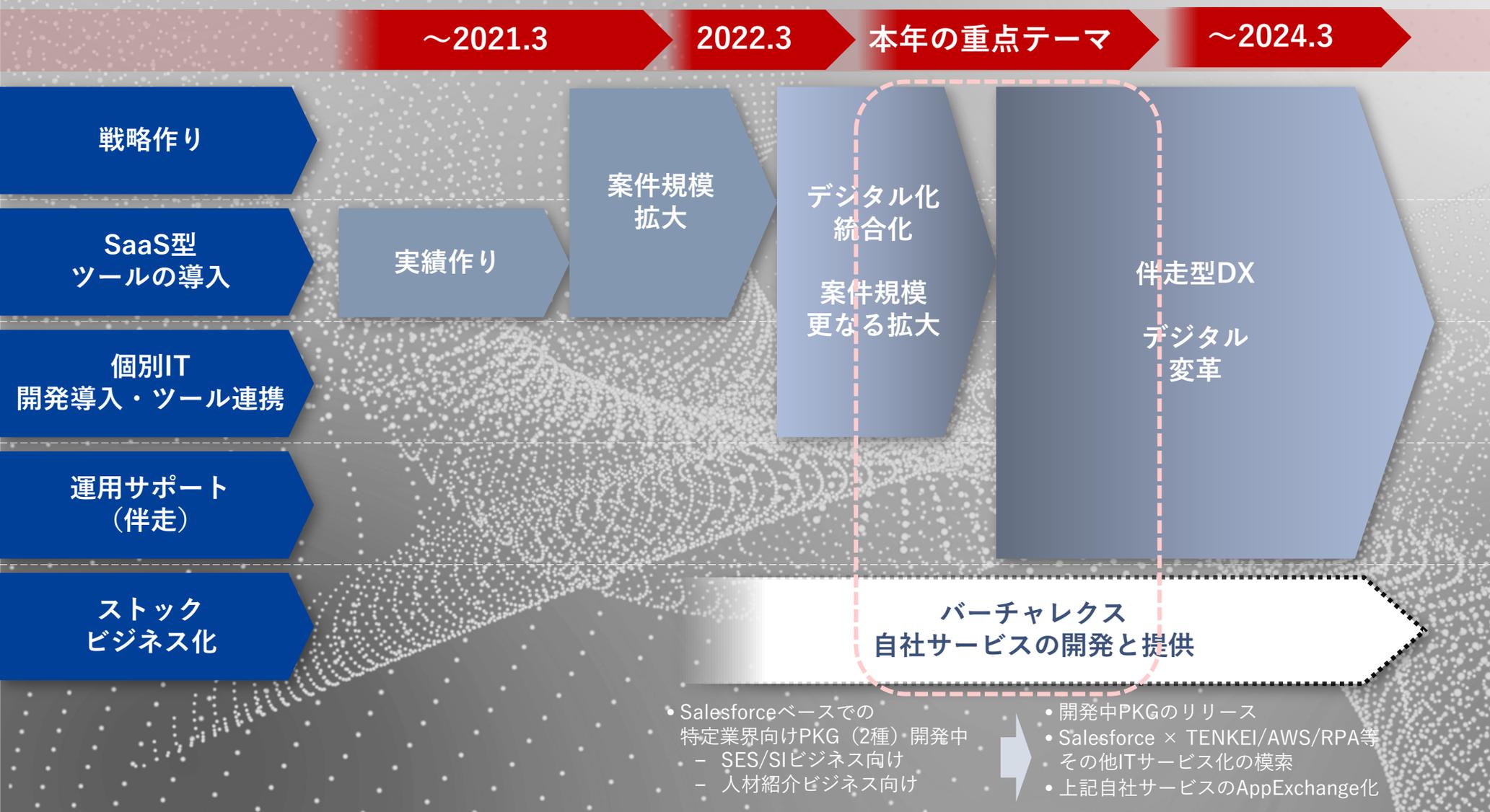
運用（伴走型BPO）も視野に

市場のDX人材不足をカバー（サービス化）

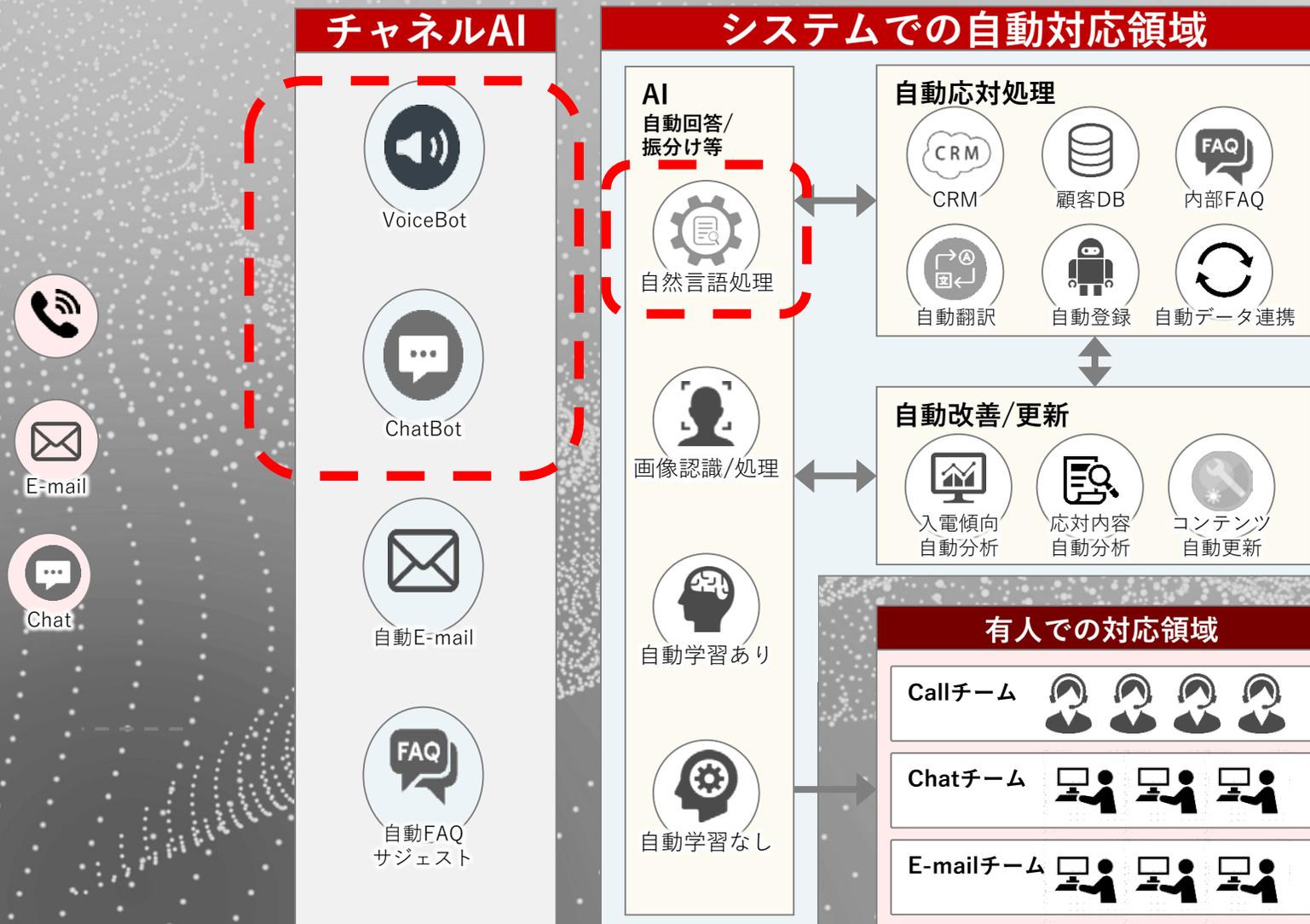
戦略的に維持拡張し使いこなす人材



将来は更なる案件規模拡大とストックビジネス化を目指す



スマートBPO・AI - BPOの概要



コネクトレック (AMAZONコネクトのサービスを拡張させた独自サービス)



Amazon
Connect



ACD/IVR
Bot
音声認識
音声合成

弊社グループが付加価値をつけ運用可能なサービスへ

メール対応機能

ソフトフォン

顧客対応機能

顧客管理機能

コールセンター運営機能

他システム連携



集中
・
分散
・
在宅

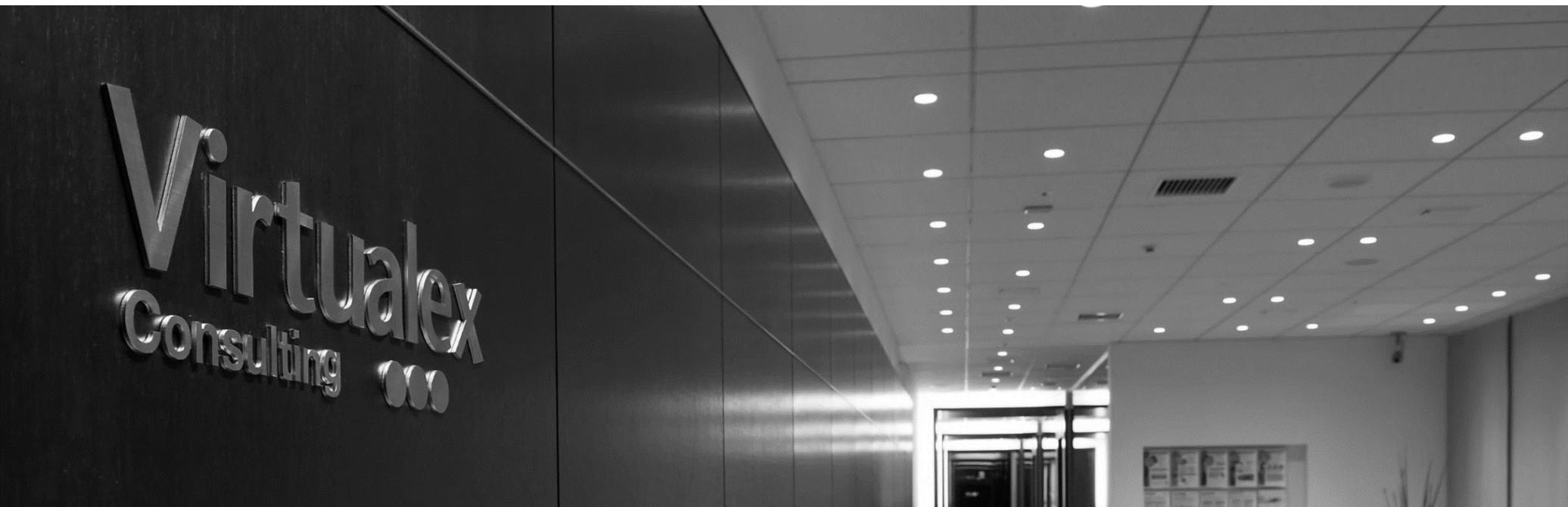
プラットフォームは
安定のAWS

業務機能は
Virtualex

2022年

- 5月 人材育成型 DX 人材サービスの提供を開始（VXC・VXA）
- 5月 最適化 AI プラットフォーム「TENKEI」をリニューアル（VXC・TIM）
- 6月 コールセンターCRM ソフト「inspirX 5」最新バージョン 5.6 リリース（VXC）
- 6月 AWS を活用したコールセンタークラウドサービス「Connectrek（コネクトレック）」に運営状況可視化機能を追加（VXC）
- 6月 三井不動産グループの「MIKKE!」に最適化 AI プラットフォーム「TENKEI」のエンジンを提供（VXC・TIM）
- 6月 LIXIL 社に CRM ソフト「inspirX（インスピーリ）」を提供（VXC）
- 7月 オプロとの協業でFRAIM 株式会社へのサブスクリプションビジネス運営管理基盤構築を支援（VXC）
- 8月 AI ボット（ボイス・チャット）の運用最適化アウトソーシングサービスを本格的に開始（VXC）
- 9月 SFA 営業プロセス改善パッケージの提供を開始（VXC）
- 11月 AWS を活用したコールセンタークラウドサービス「Connectrek」にオペレータ同士のコミュニケーション機能を新たに追加（VXC）
- 11月 博報堂との協業でマーケティングコミュニケーションから営業・カスタマーサクセスまでを横断するシステム基盤の診断サービス「HAKUHODO Marsys Assessment for RevOps」の提供を開始（VXC）

5 — ご参考資料





社 名

バーチャレクス・ホールディングス株式会社

代表取締役社長

丸山栄樹

上場市場

東京証券取引所グロース市場

設 立

1999年6月

資 本 金

6億1千万円

従 業 員

986名 2022年9月30日現在

事業内容

グループの経営戦略及び経営管理事業

VirtualeX Group

ホールディング体制下でグループ企業群がシナジーをもって事業推進

Virtualex
Holdings

Tokyo, Japan

バーチャレクス・ホールディングス株式会社
グループ経営戦略・経営管理
東証グロース（証券コード：6193）

Virtualex
Consulting

Tokyo, Japan

バーチャレクス・コンサルティング株式会社
企業と顧客接点に関するコンサルティングとアウトソーシングおよびソフトウェアの提供

Virtualex
九州 - Kyushu -

Saga, Japan

バーチャレクス九州株式会社
アウトソーシングサービスおよびBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスの運営拠点

Virtualex
Thailand

Bangkok, Thailand

Virtualex (Thailand) Co., Ltd.
アウトソーシングサービスおよびBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスの運営拠点

VX-ACT

Tokyo, Japan

VXアクト株式会社
オンサイトチームエンジニアリング(O TE)、オフショア開発、ITオペレーションアウトソーシング等のITサービスの提供

iim | TIMEINTERMEDIA

Tokyo, Japan

株式会社タイムインターメディア
Webシステム、文教・教育ソリューションの提供およびソフトウェアの研究・開発（AI等）

Virtualex
U.S.A.

CA, USA

Virtualex U.S.A., Inc.
ITソリューションの調査・研究

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

1. 企業価値最大化のための積極的な経営方針 【発生時期：短期、発生可能性：中、影響度：中】

<リスク概要>

当社グループは、企業価値を最大化するため、中期的に事業規模及び事業領域の拡大を目指す積極的な経営方針をとっております。とくにパッケージ開発及びカスタマイズ設計・開発において、当社グループは設立当初にコンタクトセンターを中心としたCRM領域にフォーカスし、それ以来これまでノウハウを蓄積してまいりましたが、従来より培ったノウハウをベースとしてマーケティング領域への積極的な展開を図っております。これらは、歴史が浅く変化の目まぐるしい領域であるため、予測が困難であり、当社グループが事前に想定していない事態に直面した場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループは、まずは当該領域において世界最大シェアを誇るSFDC（セールスフォース・ドットコム）ソリューションにおいて着実な実績を積み重ねており、これを足掛かりに今後さらに案件規模の拡大やストックビジネス化を目指していく所存です。さらにはこれらDigital領域のノウハウと共にグループ内で培ってきたAI領域のノウハウを活かし、顧客企業の持続的な変革（Sustainable Transformation）の実現に寄与してまいります。

2. 競合他社について 【発生時期：中期、発生可能性：中、影響度：中】

<リスク概要>

当社グループのように創業当初から「コンサルティング」「テクノロジー」「オペレーション」の3つのサービスを一通貫で提供すべく、同時並行的にノウハウを深耕した企業は数少なく、CRM領域においてこれら上流から下流に至る3つのサービスをそれぞれ相応な事業規模を持って一貫してサポートする競業他社は現在のところ見当たりません。個別サービス領域ごとの競合や新規算入はあっても、それらをシナジーをもって融合させたサービスとして展開することは、他社においては困難であると考えています。しかしながら、今後、個々のサービス領域で競合となるコンサルティング会社、ソフトウェアベンダー、テレマーケティング会社等が、他サービス領域のノウハウを深めることにより、当社グループが提供するワンストップ・サービスの競合となった際には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループは、先行して培ってきたこれらノウハウや実績のソリューション化、自社製品・サービス化を図り、ストックビジネスとして積み上げていくとともに、それらにより得た利益を再投資しソリューションやサービスの更なる高度化・差別化を図っていく所存です。

3. 優秀な人材の確保・育成・定着 【発生時期：短期、発生可能性：大、影響度：大】

<リスク概要>

当社グループは、中期的に積極的な事業規模及び事業領域の拡大を図っていることから、優秀な人材を確保・育成・定着させることを、事業展開における主要な課題の一つと認識しております。そのため、定期採用（新卒採用）・期中採用（中途採用）の適切なバランスを念頭に置きながら、積極的な人材確保に努めております。また、当社グループでは、優秀な人材を育成・定着させるため、個人の成長を重視した人事評価制度を導入し、当該人事評価に加えて個人の自主性等も考慮して、積極的な人材登用を実施しております。さらに、近年強化している定期採用（新卒採用）において、採用社員の早期戦力化を図るため、定期（新卒）採用社員向けの社内教育研修にも注力しております。しかしながら、これらの人事上の取り組みが何らかの理由により機能せず、優れた人材を確保・育成・定着できない場合、将来的な当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループでは、引き続き積極的かつ戦略的な採用・育成、ならびに人事制度施策の検討および推進に注力してまいります。



本書には、当社グループに関する見通し、将来に関する計画、経営目標などの記載があります。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期
2023年6月頃を予定

