



2023年3月期
決算説明会資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2023.6.1

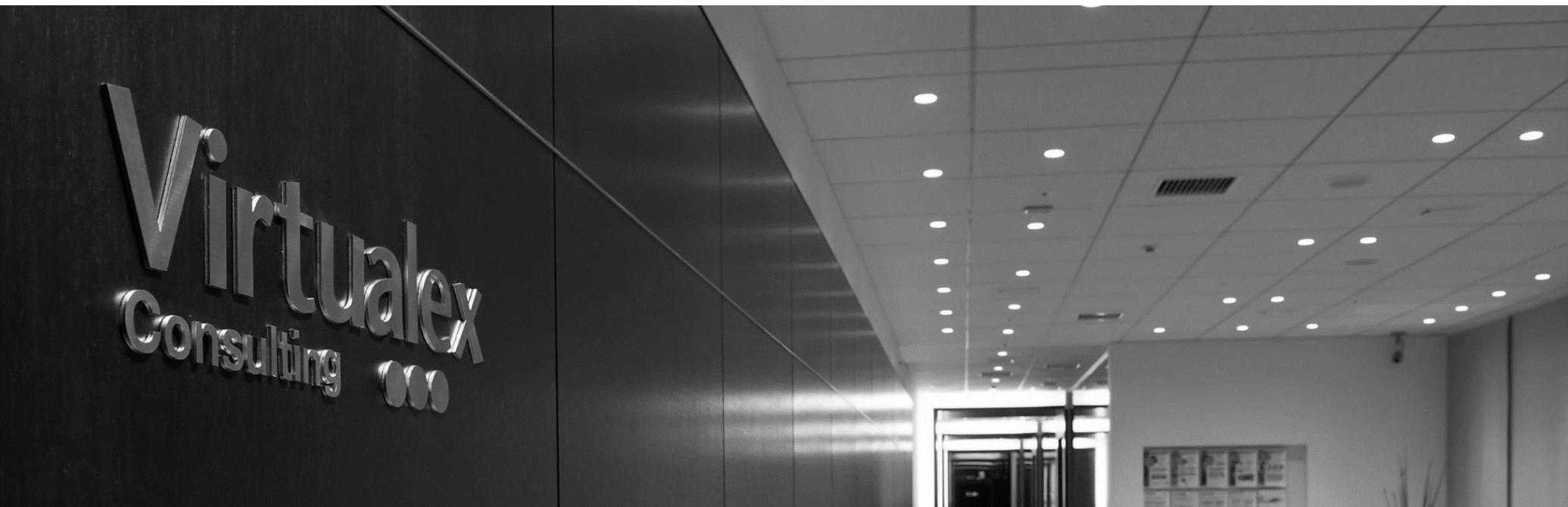
バーチャレクス・ホールディングス株式会社
証券コード：6193



- 1 — 2023年3月期 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 決算概要



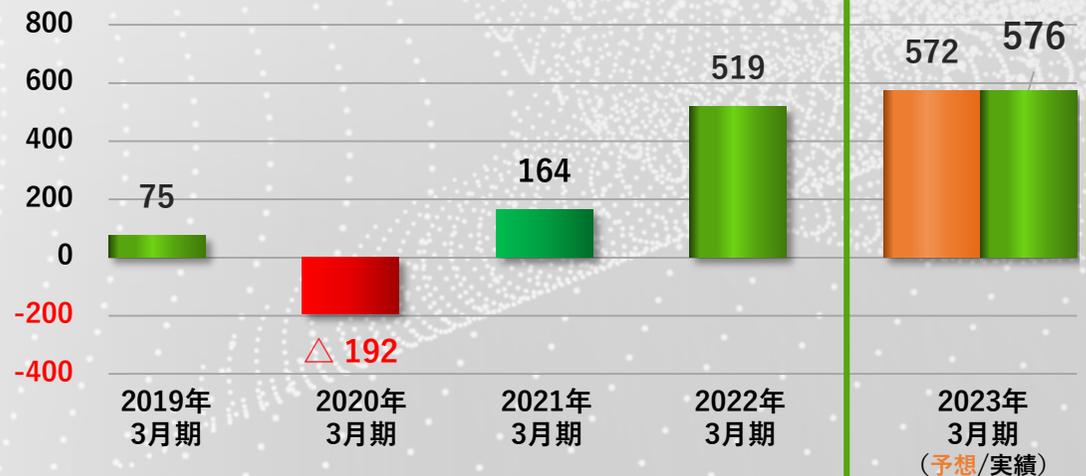
売上推移

単位：百万円



営業利益推移

単位：百万円



売上推移

対前期 9.2%増
上場来最高売上を更新

- コロナ禍での事業影響は、マイナスからプラスに転じ、期初から順調に拡大推移

営業利益推移

対前期 10.8%増
上場来最高益を更新

- 上期業績は大幅上方修正で着地し、下期も順調に拡大するも第4Qに鈍化 (p5参照)

※ 経常利益は、運用評価損を計上し 8.5%減益 (p8参照)

IT&コンサル事業 売上

単位：百万円



7.5%(273百万円)増収

(当初業績予想3,800百万円を超過)

- コロナ禍の影響から脱却した前期の流れを引き継ぎ、期初より堅調に推移
- 大型コンサル案件などの案件も継続して拡大推移

IT&コンサル事業 利益

単位：百万円



2.4%(20百万円) 減益

(当初業績予想900百万円に未達)

- 上期からパッケージ売上計上やプロジェクト利益率向上により堅調に推移する中、第4Qに新規事業領域の大規模ソリューション導入において不採算プロジェクトが発生し収益を圧迫

単位：百万円

アウトソーシング事業 売上



11.8% (302百万円) 増収
 (当初業績予想2,700百万円を超過)

- コンサルティング支援案件から継続してアウトソーシング業務受託につながるケースが増加し、堅調に拡大
- 下期はコロナ禍特需の案件売上計上も寄与

単位：百万円

アウトソーシング事業 利益



28.4% (147百万円) 増益
 (当初業績予想567百万円を超過)

- 単価アップなどによるプロジェクト利益率向上がさらに進む中、コロナ特需案件も後押しし、大幅な増益

単位：百万円

連結売上



連結売上

9.2% (575百万円)増収

- IT&C、BPOともに増収

単位：百万円

セグメント利益



セグメント利益

9.5% (127百万円)増益

- IT&C 微減益、BPO 大幅増益

単位：百万円

全社費用



全社費用

8.7% (71百万円)増額

- 人材採用育成へ継続して積極投資

単位：百万円

連結営業利益



連結営業利益

10.8%(57百万円) 増益

- 事業利益 増益 127百万円
 - 全社費用 増額 71百万円

単位：百万円

連結経常利益



連結経常利益

8.5%(46百万円) 減益

- 営業外費用（投資事業組合運用損89百万円 *1）計上
 *1：評価方法変更に伴う（一時的）評価損

単位：百万円

純利益



純利益

74.6%(271百万円) 増益

- 特別利益（投資有価証券売却益331百万円）計上

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	4,150	105.5%	3,000	104.6%	7,150	105.2%
セグメント利益	1,050	131.9%	670	100.6%	1,720	117.6%
全社費用					1,110	125.2%
営業利益					610	105.8%
経常利益					610	122.6%
純利益					439	69.1%

通期業績予想

増収増益の見通し

- ・売上および営業利益ともに、対前期比5%強の成長を見通す
- ・全社費用は、人材採用等への積極的投資をさらに加速し、約25%増を見込む
- ・業績見通しは、上方修正した中期3ヵ年目標（22年3月期-24年3月期 累計経常利益：18億円以上）に若干届いていないものの、期末まで達成に向けた業績向上を目指す（p12参照）

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	2023年3月
流動資産計	1,377	1,490	1,515	2,672
内 現金預金	209	448	293	1,340
売掛金	847	786	1,117	1,214
仕掛品等	17	23	5	3
固定資産計	959	1,092	1,338	771
資産合計	2,337	2,582	2,853	3,444
流動負債合計	1,430	1,331	1,216	1,448
内 買掛金	130	144	116	162
短期借入金 (1年以内含む)	675	340	233	414
賞与引当金	147	181	200	194
固定負債合計	466	698	491	373
負債合計	1,897	2,029	1,706	1,821
資本金	598	598	604	610
資本剰余金	302	302	307	314
利益剰余金	△413	△303	66	701
純資産合計	439	553	1,147	1,623
自己資本比率 (%)	18.8	21.4	39.8	46.4
人員数 (*括弧内はパート含む)	356(958)	381(913)	376(916)	380(1,036)

当期純利益 (635百万円) 計上により、利益剰余金・純資産および自己資本比率が継続回復

従来の基本方針

- 株主への利益還元を重要課題と位置づけるも経営の成長性と安全性の均衡を図るため内部留保資金の確保を優先し無配



見直しの内容

- 当社グループの一定の成長が見込まれ財務健全性も一定程度確保されるものと判断し、剰余金の配当を実施

見直し後の基本方針

資産売却益等、一過性の利益を除いた親会社株主に帰属する当期純利益に対して10%~20%程度を目標に総合的に勘案して、1株当たり配当金額を決定

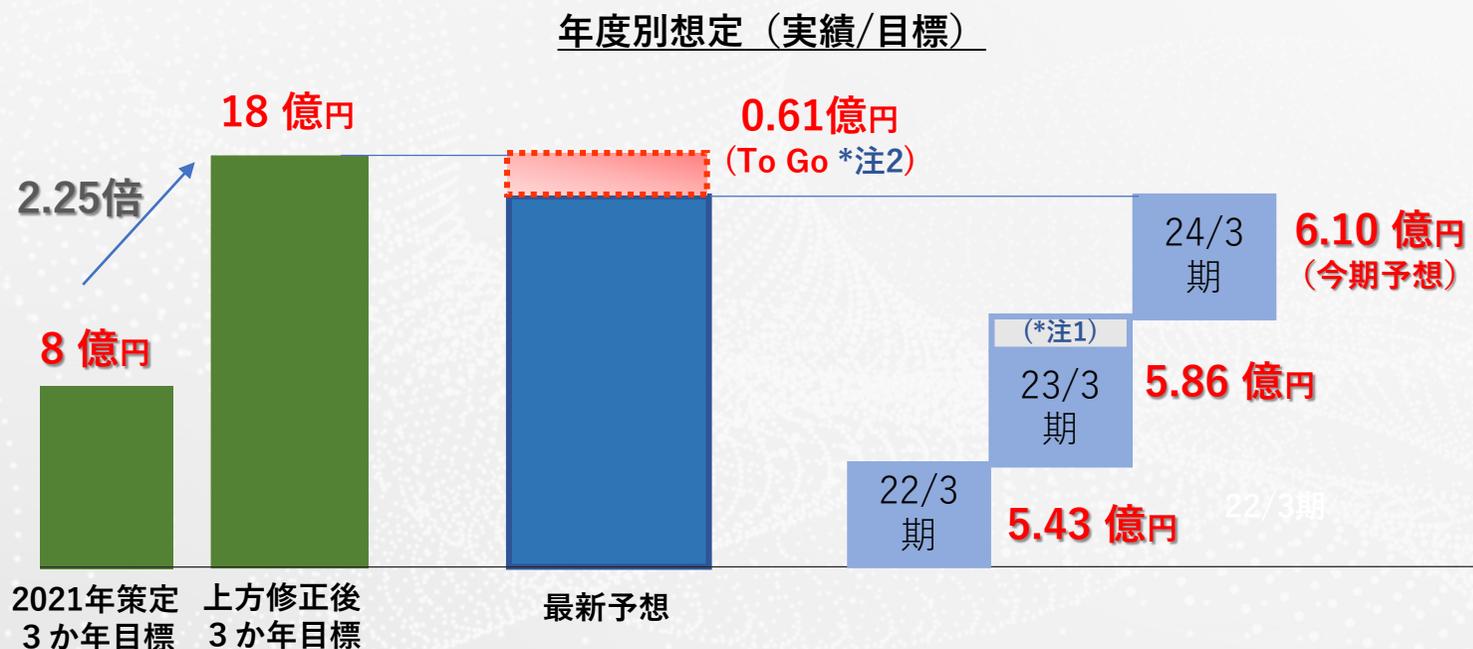
2023年3月期の期末配当実施について、2023年6月27日開催予定の定時株主総会で付議

	年間配当			配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当 率 (連結)
	2Q末	期末	合計			
2022年3月期	円 銭 -	円 銭 0.00	円 銭 0.00	百万円 -	% -	% -
2023年3月期	-	0.00	15.00	43	6.9 (*1)	3.2
2024年3月期 (予想)	-	0.00	15.00	/	10.0	/

(*1)2023年3月期においては、一過性の利益（有価証券売却益）を除いた親会社株主に帰属する当期純利益に対して概ね11%

【3年合計 連結経常利益 目標18億円】 達成に向けた状況

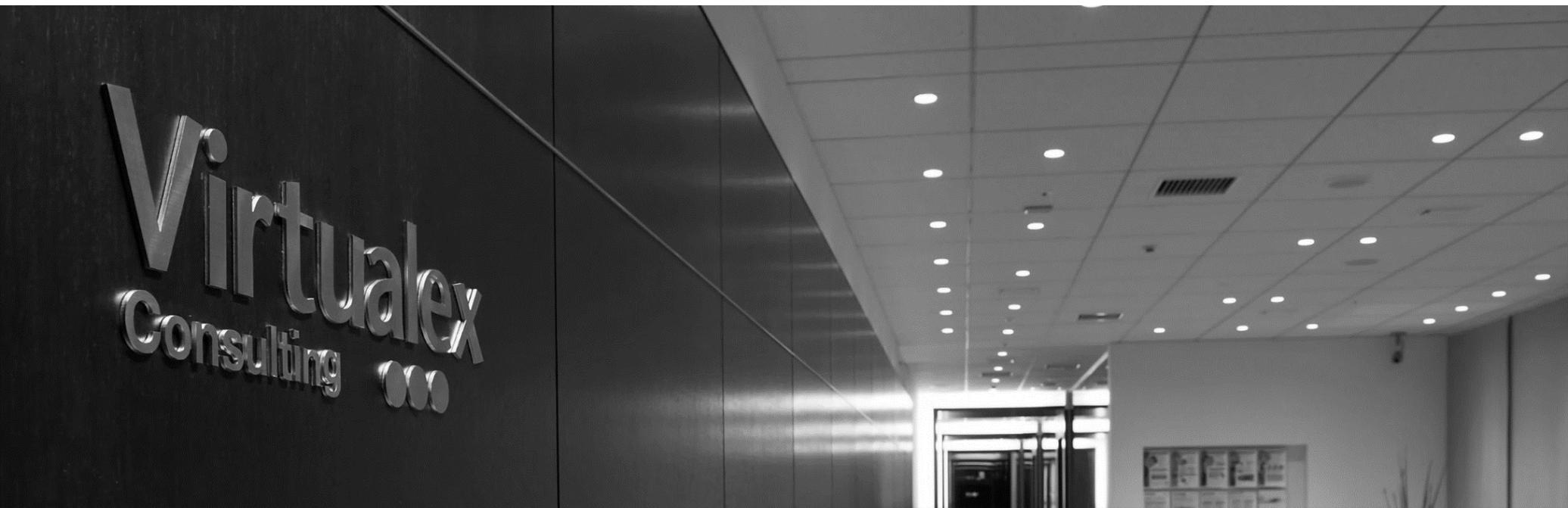
- ◆ 「2022.3期～2024.3期 3年間の合計連結経常利益目標 18億円以上」（修正後）に対し、現時点までの実績＋今期業績予想は、**0.61億円未達**（*注1）。24.3月期末まで目標達成に向けた業績向上を目指す。



(*注1) 23/3期に営業外費用として計上した運用評価損 0.89億は、投資組合の適用会計基準変更に伴ない見かけ上でのみ発生した未実現の一時的な事象であるためこの影響を除外（今後評価益が計上される場合も同様に影響を除外）

(*注2) 最新予想における中期3ヵ年目標18億円未達分については、連携プレーヤーとの提携再加速、人材拡充の早期化等、現行計画をさらに前倒しして実現することによる達成を目指す

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

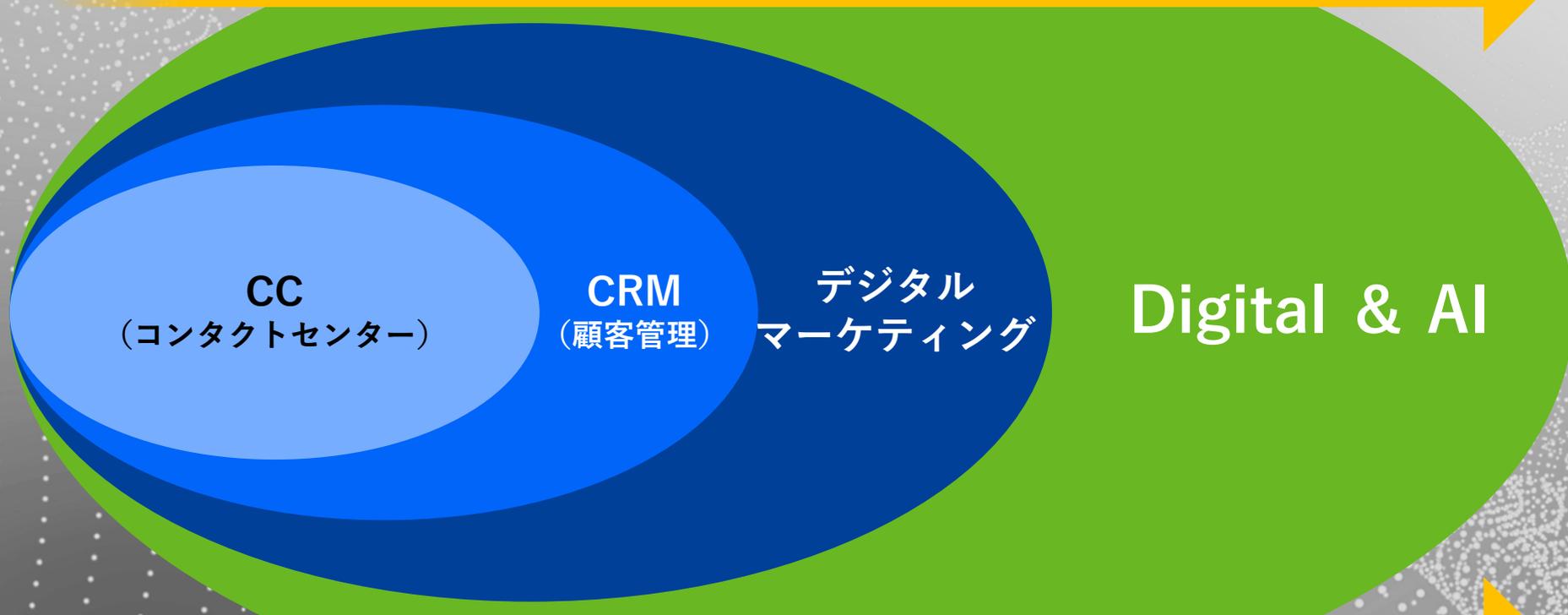
Digital & AI



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)

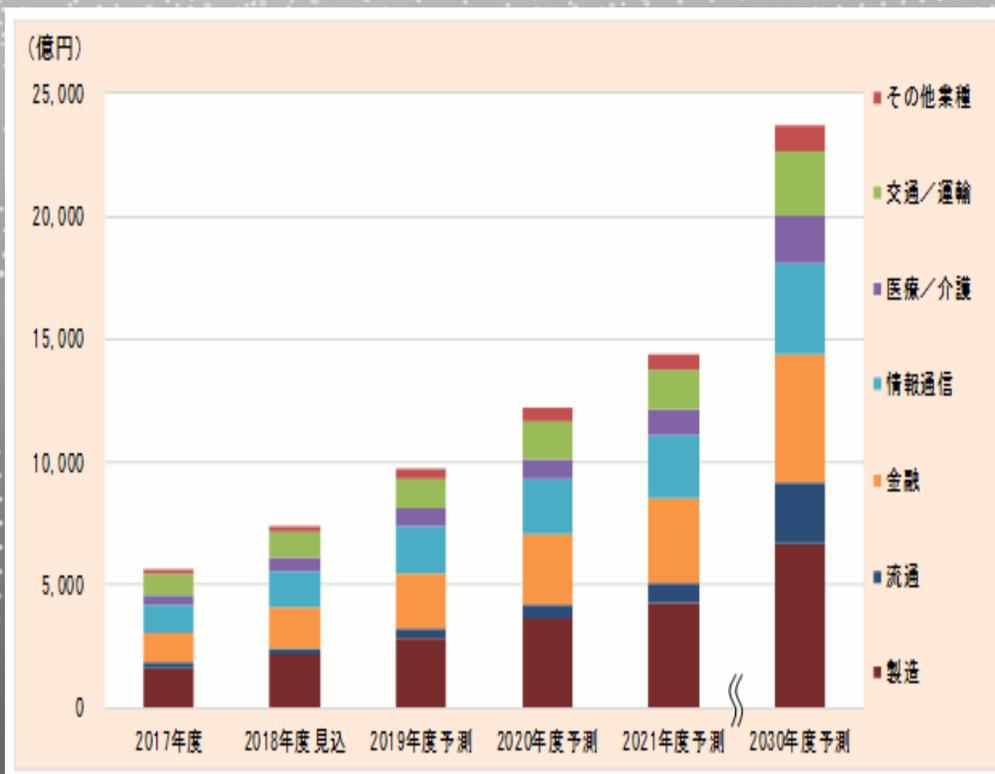
デジタル
マーケティング

Digital & AI

社会の変化 = デジタル化・BCP・非対面・人口減

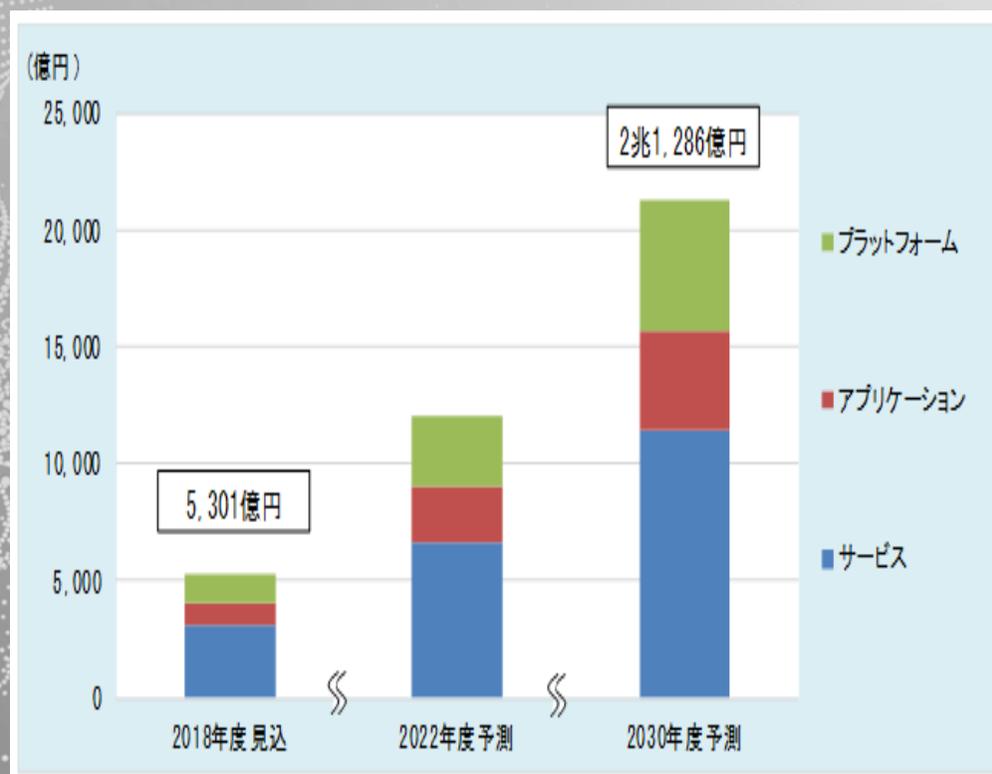
【Digital&AI】は共に急速な市場拡大が見込まれる成長分野

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



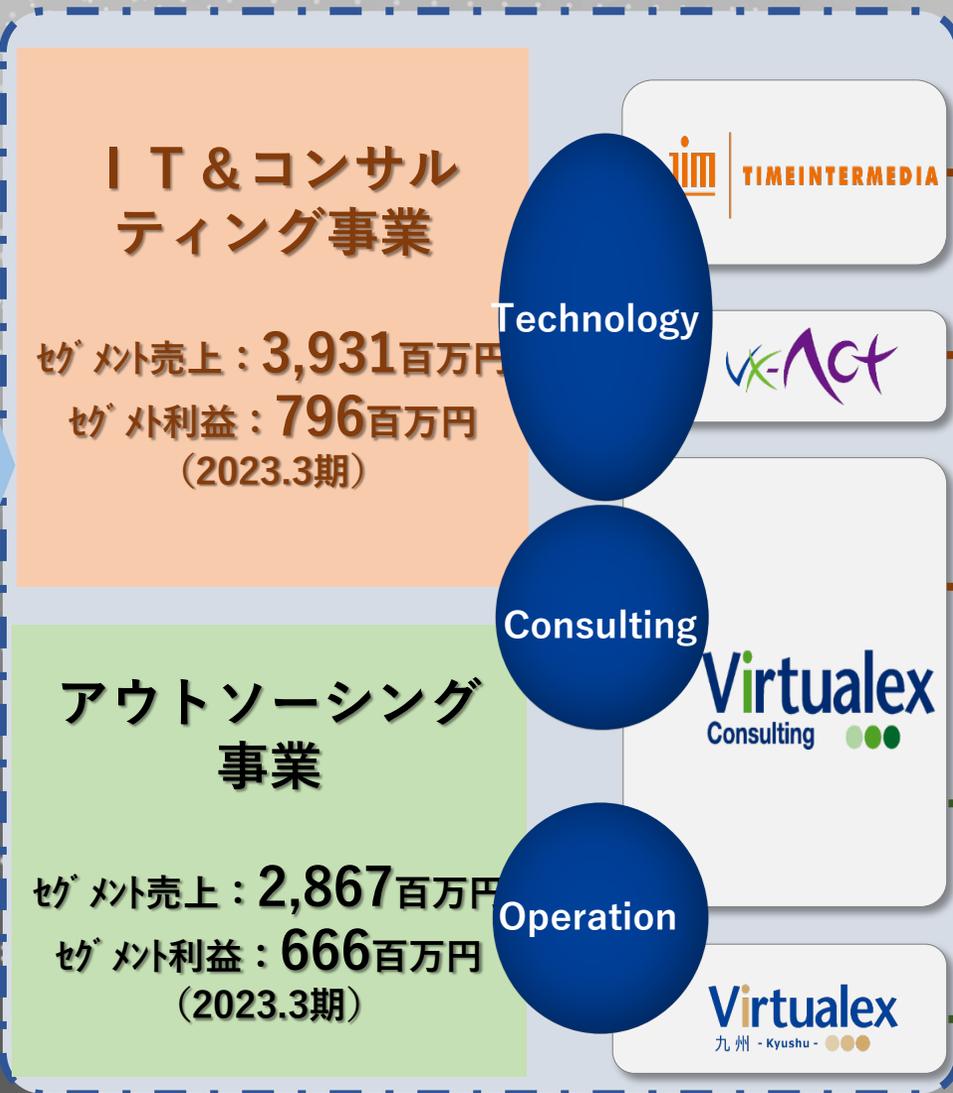
出典：「2019 人工知能ビジネス総調査」
株式会社富士キメラ総研

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

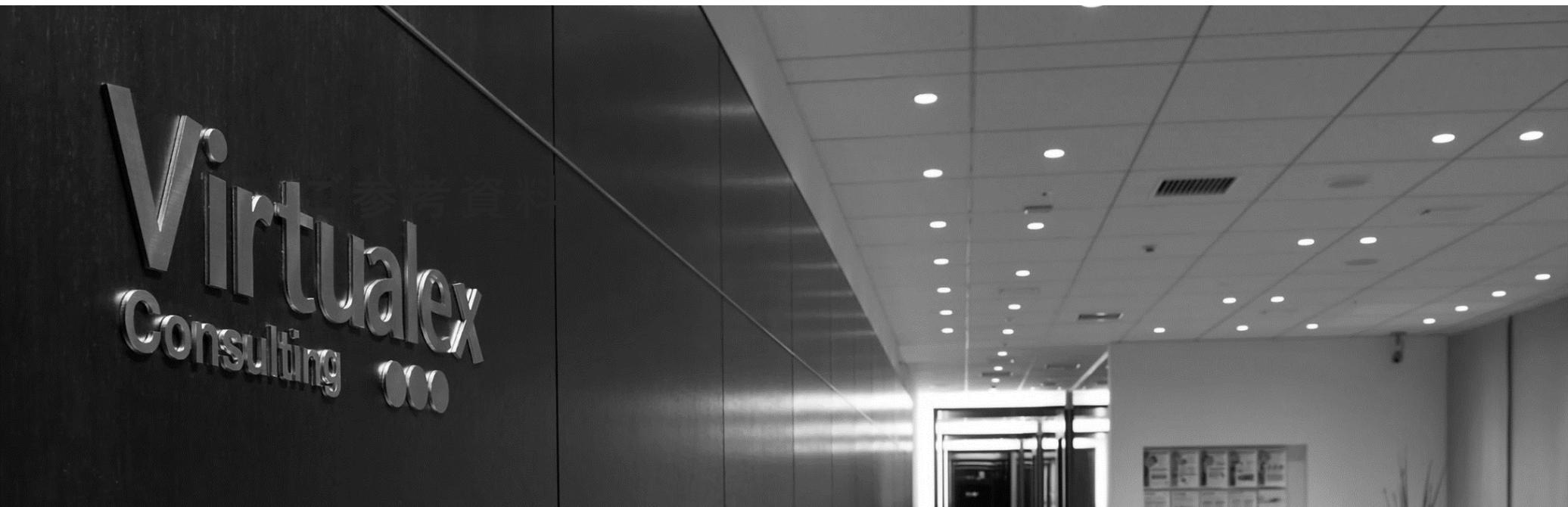
- ◆ CRM DX・CC DX・AI領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供

- ◆ 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

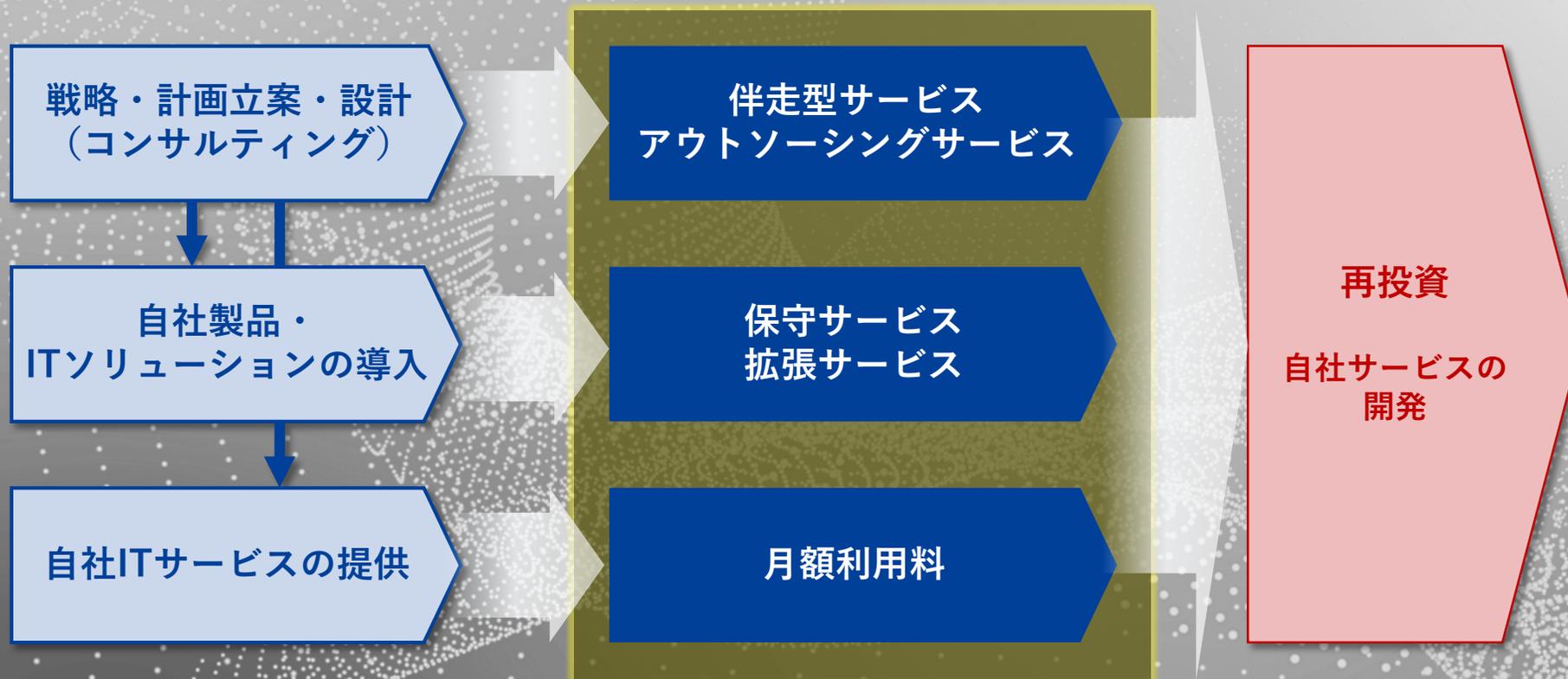
運用準備/業務運営

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】



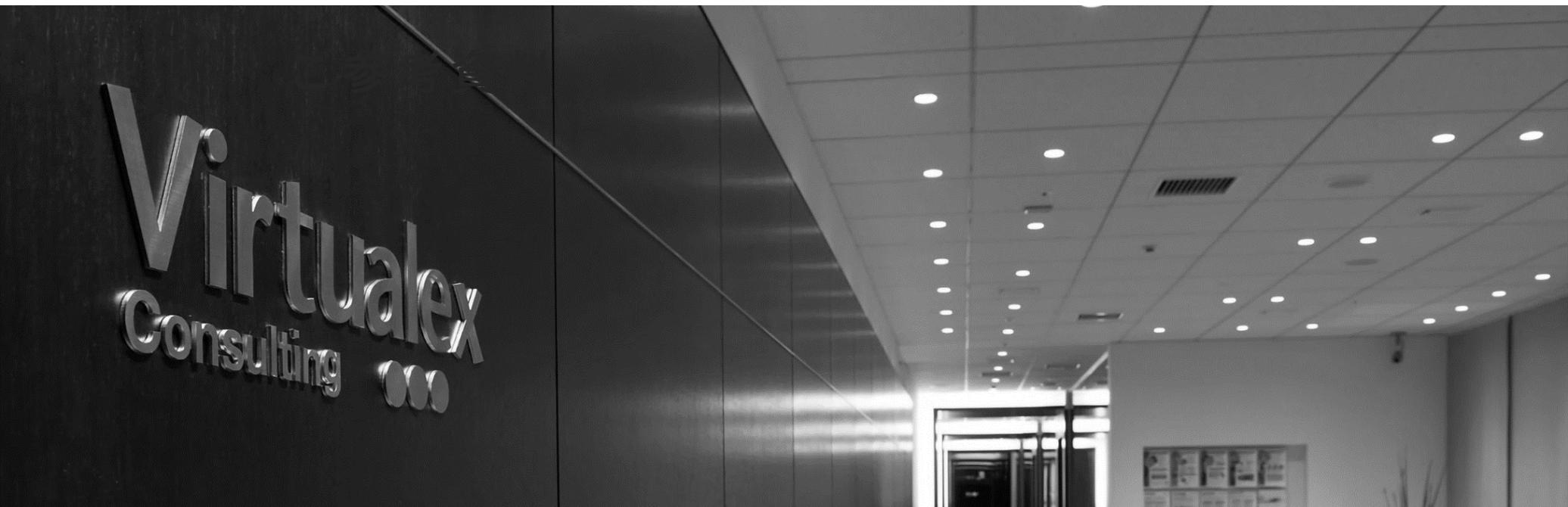
ストックビジネス化による安定的成長の加速

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
Saas型のサービスへと拡張

Saas型が某企業へ初期導入

AIコールセンターモデルマザーセンター受注

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
大・中プロジェクトの受注へシフト

連携プレーヤーとの提携加速
(統合的マーケティング戦略支援の体制)

デジタルマーケティングを総合的に支援可能な体制・スキーム構築へ

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

スマートBPOのマザーセンター
大手企業複数社と契約

CRM製品はアマゾンコネクトなど
周辺サービスとの包括的提案を拡大

バーチャレクスグループの【遺伝的アルゴリズム】

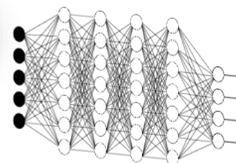
【進化計算・遺伝的アルゴリズム】



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

何ができる技術か？

無限の組み合わせの中から最適解を導く

- 例) ナーススケジューリング
(誰がいつ来れば運用が回るか?)
- 例) 営業マンの訪問ルート最適化
(どの順番で回れば効率的か?)
- 例) ナップザック問題
(何を詰めれば最高額になるか?)

バーチャレクスの実力と現在地は？

2018年
進化計算で世界最大のナンプレを作成
ギネス取得 (実力を証明)

ここ数年で大企業とのプロジェクト
実績を積上げ

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

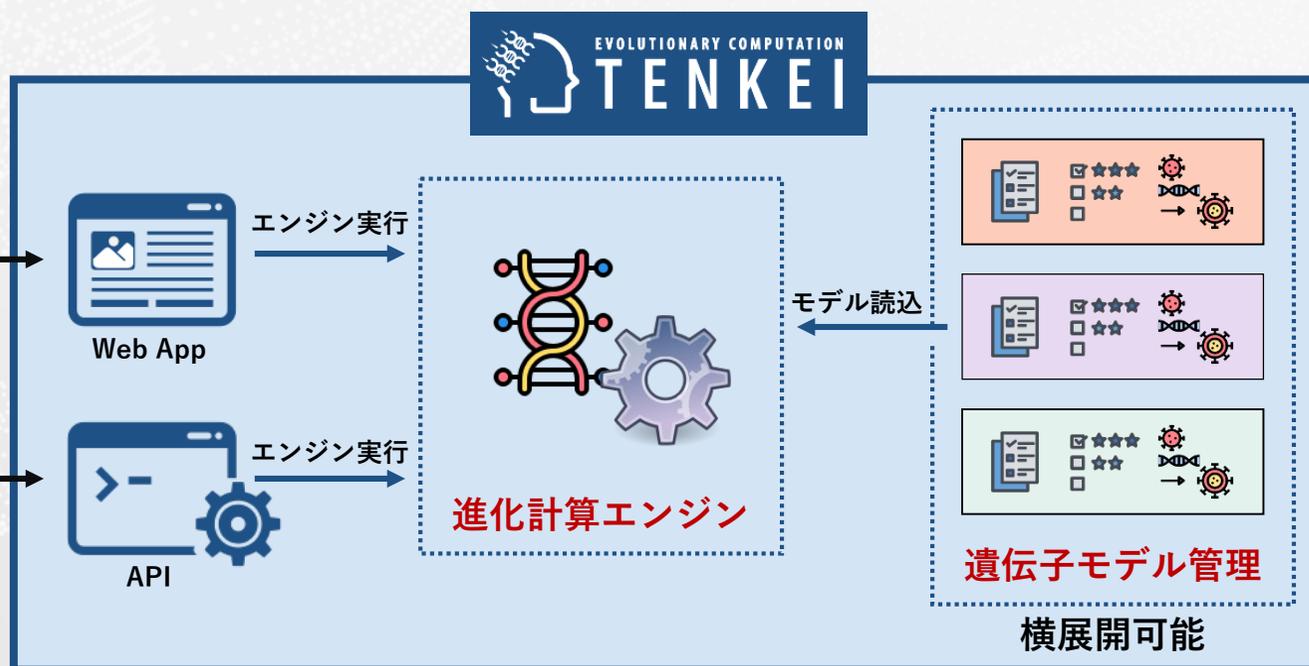
重点施策1

TENKEIのプラットフォームのVer.01を月額利用料型で提供開始

重点施策2

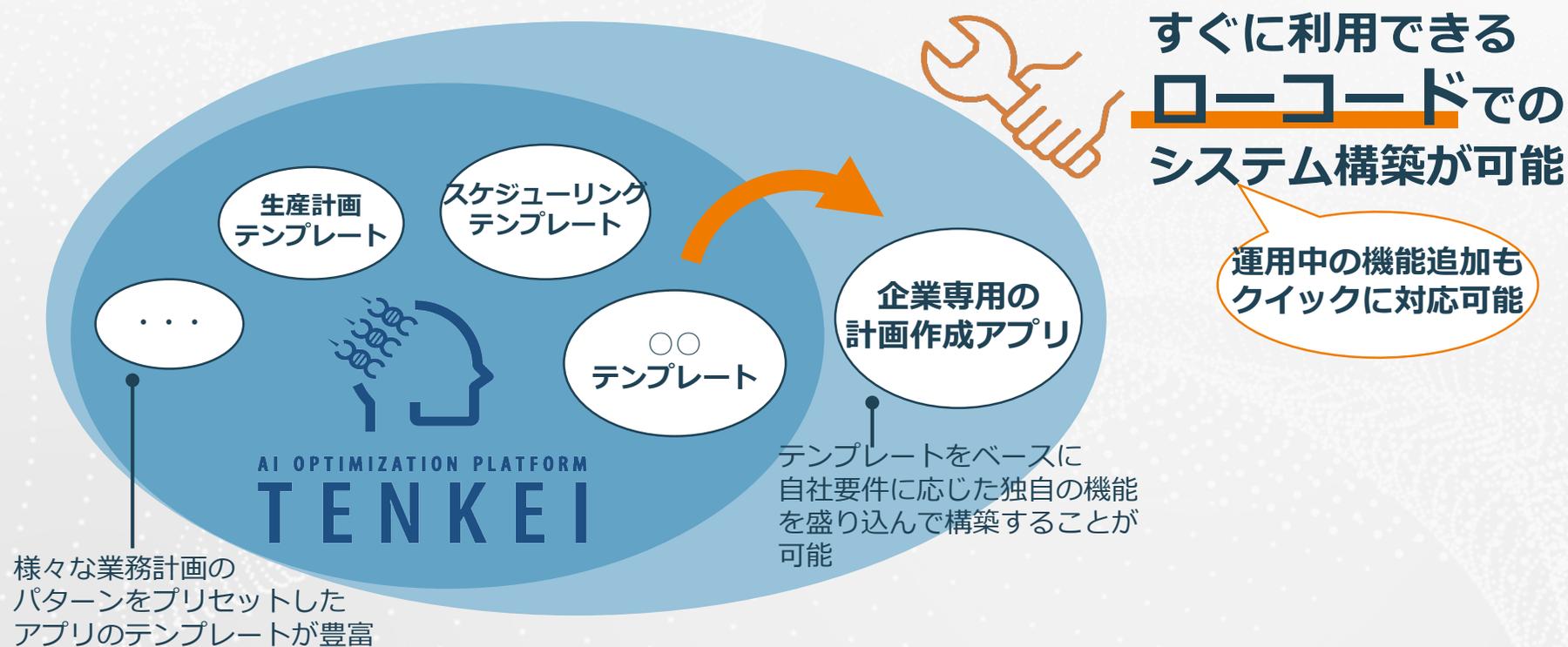
大企業との取組み（モデル）を横展開（企業内横展開、他社横展開）

業務システムとの
接続や加工が容易



SaaS型でサービスする目的は専門家でもなくてもAIを活用できること

業界/業務の特性や企業のオペレーションに合わせ、
専用の計画作成アプリ*を作成することが可能



*: 最適化AIとそれを操作するWebアプリケーションの総称

AIを組み込んだコールセンターの構築は当社のマザーセンターアプローチが有効

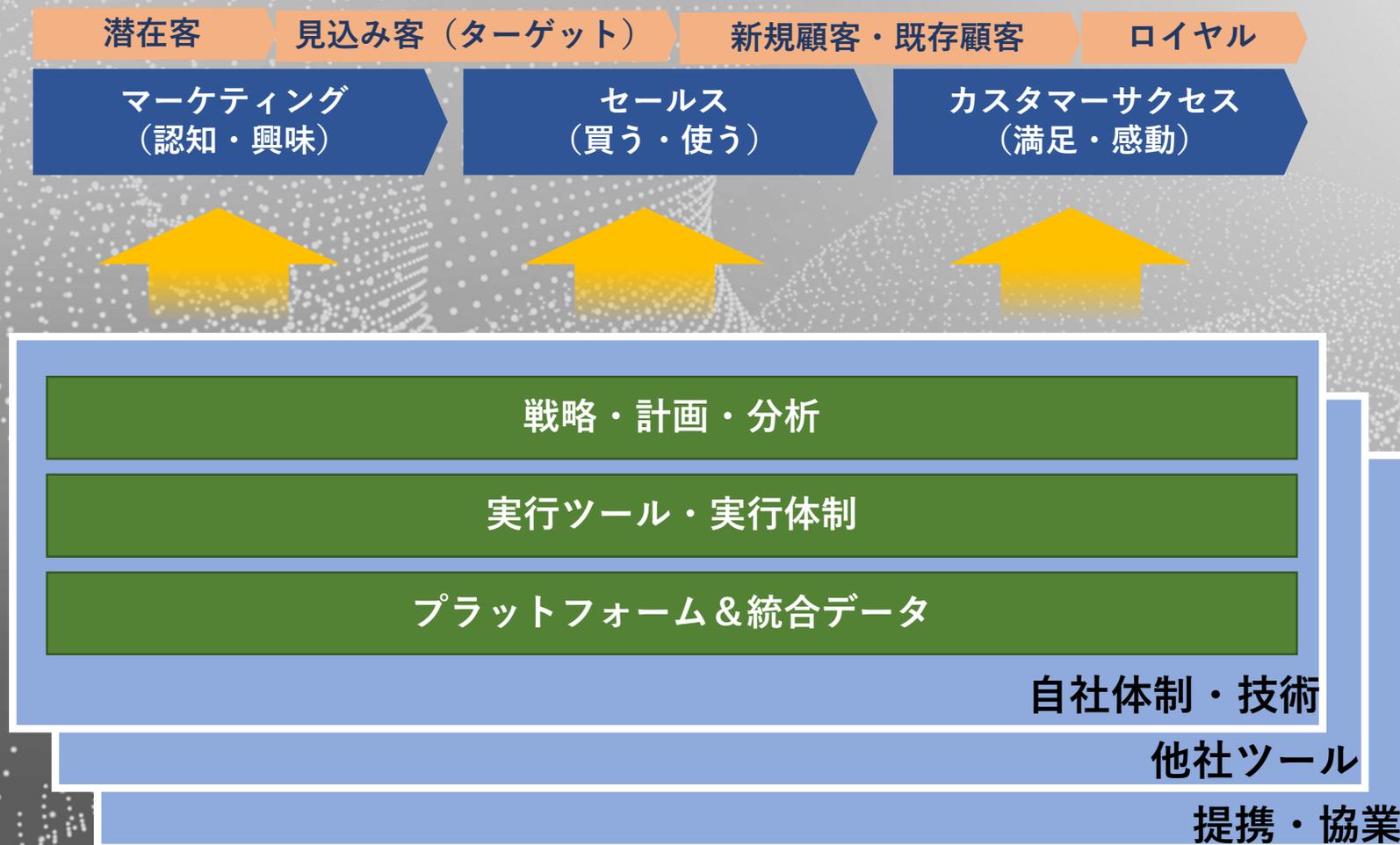
AIコールセンター・スマートBPO

当社の得意とする
マザーセンターアプローチ



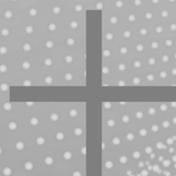
3つのスキルを持つことが評価され複数の大企業のプロジェクトを受注

企業のマーケティング全般を総合的に支援できるスキームへ



シルバーパートナー昇格後、テーマ範囲が拡大し、同時に受注規模 (PJ規模) も拡大

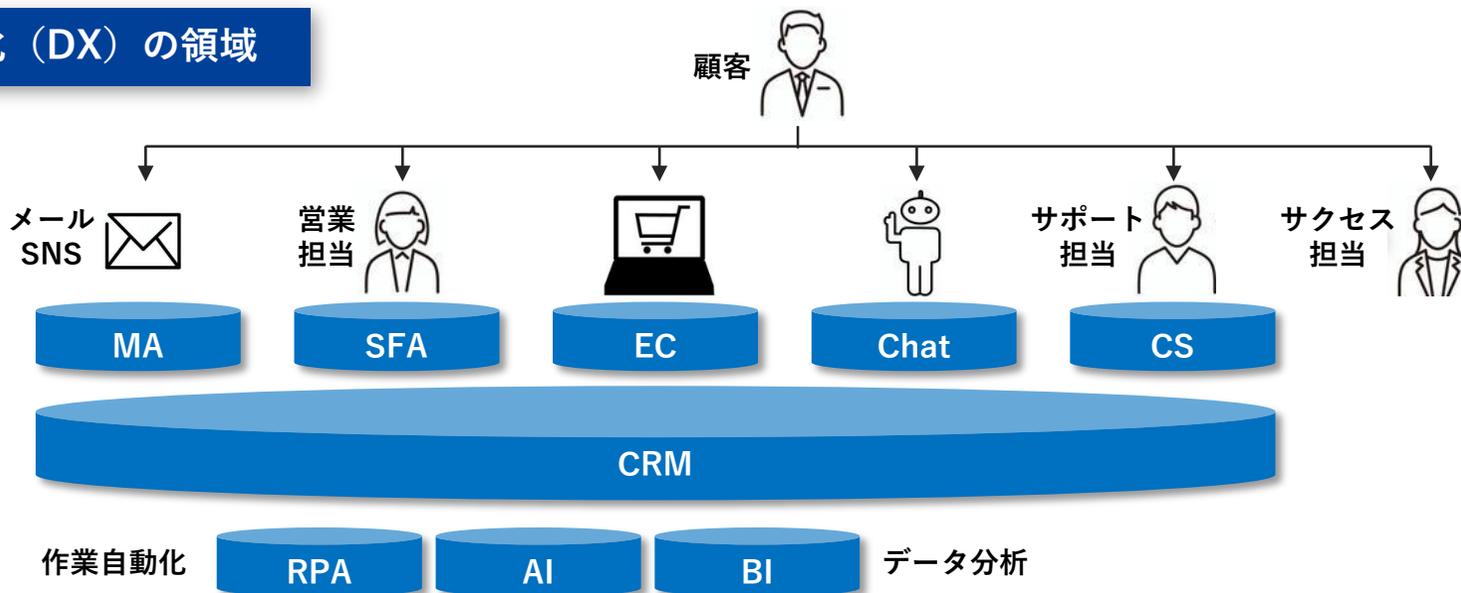
受注件数の拡大と案件規模の拡大を達成



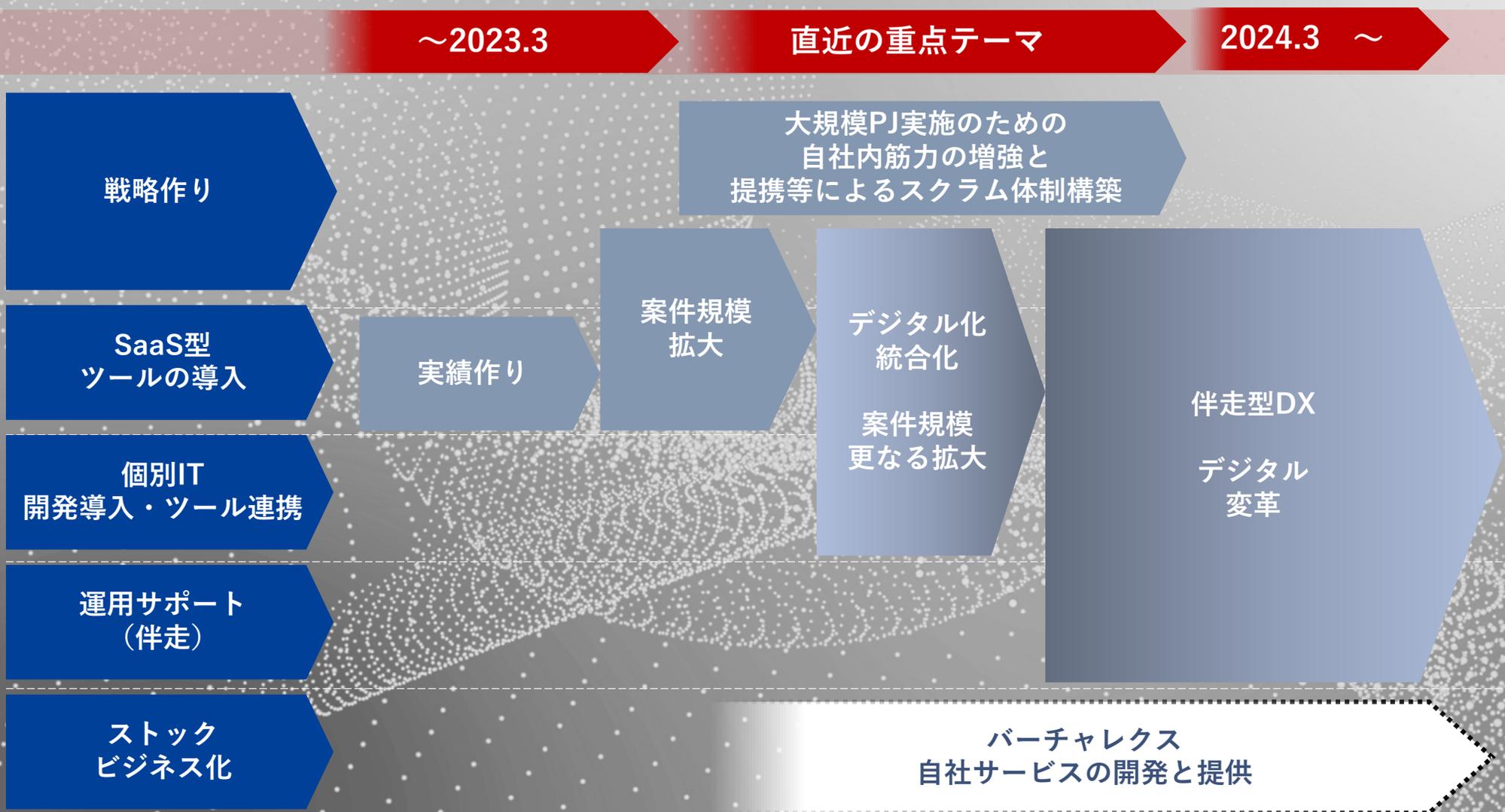
Salesforce Rookie partner of the year
獲得後、シルバーパートナーに昇格

(※ 於2020年ランク制)

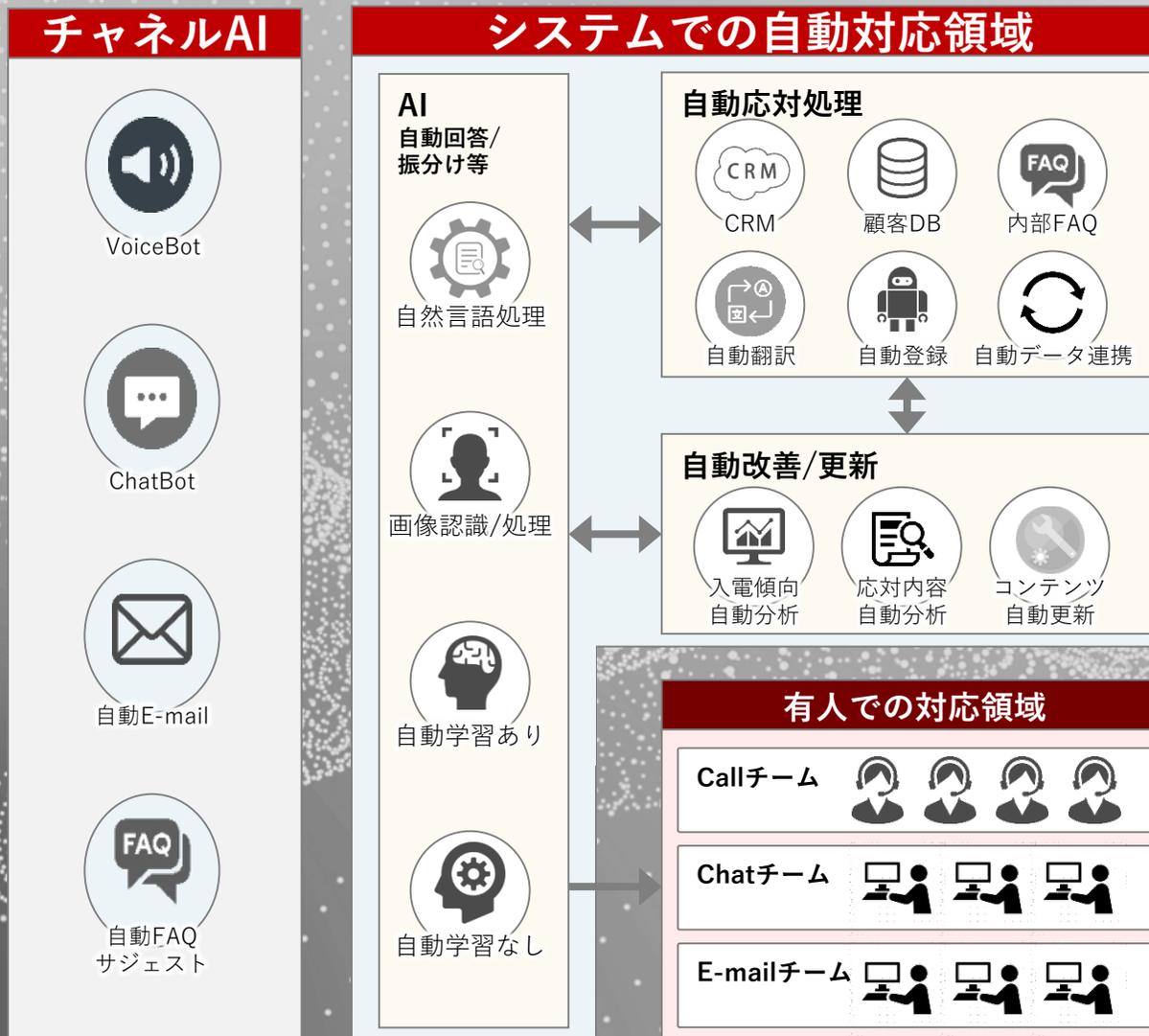
デジタル化 (DX) の領域



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で大手企業複数社と契約



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

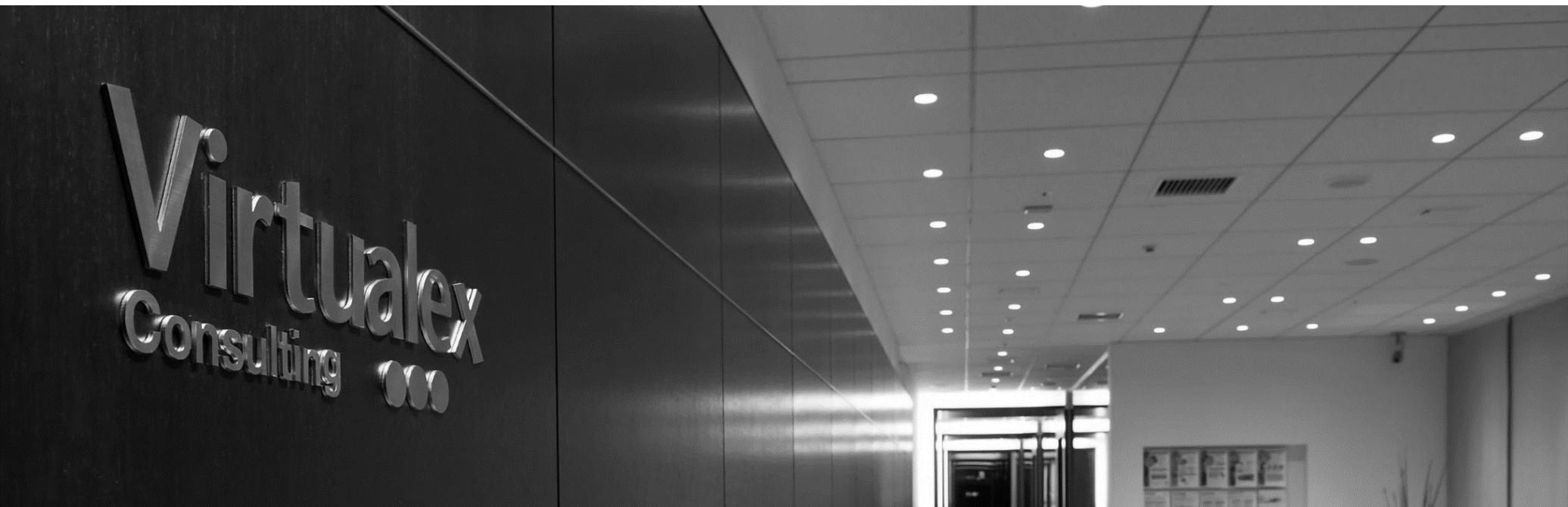
2022年

- 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追加（VXC）
- 11月 博報堂との協業で「HAKUHODO Marsys Assessment for RevOps」の提供を開始（VXC）
- 12月 最適化AIプラットフォーム「TENKEI」のSaaS提供を開始（VXC・TIM）

2023年

- 1月 ZMP社との協業で自動配送ロボットの遠隔監視オペレーションに係る業務構築および実験運用を開始（VXC）
- 2月 社員が「進化計算シンポジウム2022」にて進化計算学会論文誌論文賞を受賞（TIM）
- 2月 株式会社ユーピーセキュアへのSFAの導入から利活用までをワンストップで支援（VXC）
- 3月 社員の筆頭著者論文が国際論文誌「IEEE Access」に採択（TIM）

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

1,036名 2022年3月31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

Virtualex
九州 - Kyushu -

Saga, Japan

Virtualex
Thailand

Bangkok, Thailand

VX-ACT

Tokyo, Japan

iim | TIMEINTERMEDIA

Tokyo, Japan

Virtualex
U.S.A.

CA, USA

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

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) 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

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., 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
2024年6月頃を予定

