

2021年11月29日

各 位

会 社 名 バーチャレクス・ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 丸山 栄樹
(コード：6193、東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理本部長 黒田 勝
(TEL. 03-3578-5300)

＜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。

記

○ 開催状況

開催日時 2021年11月29日15:30(動画の公開日時)

開催方法 コーポレートサイトにおける決算説明会動画の掲載

(URL：<https://www.vx-holdings.com/ir/>)

説明会資料名 2022年3月期第2四半期決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上



2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2021.11

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

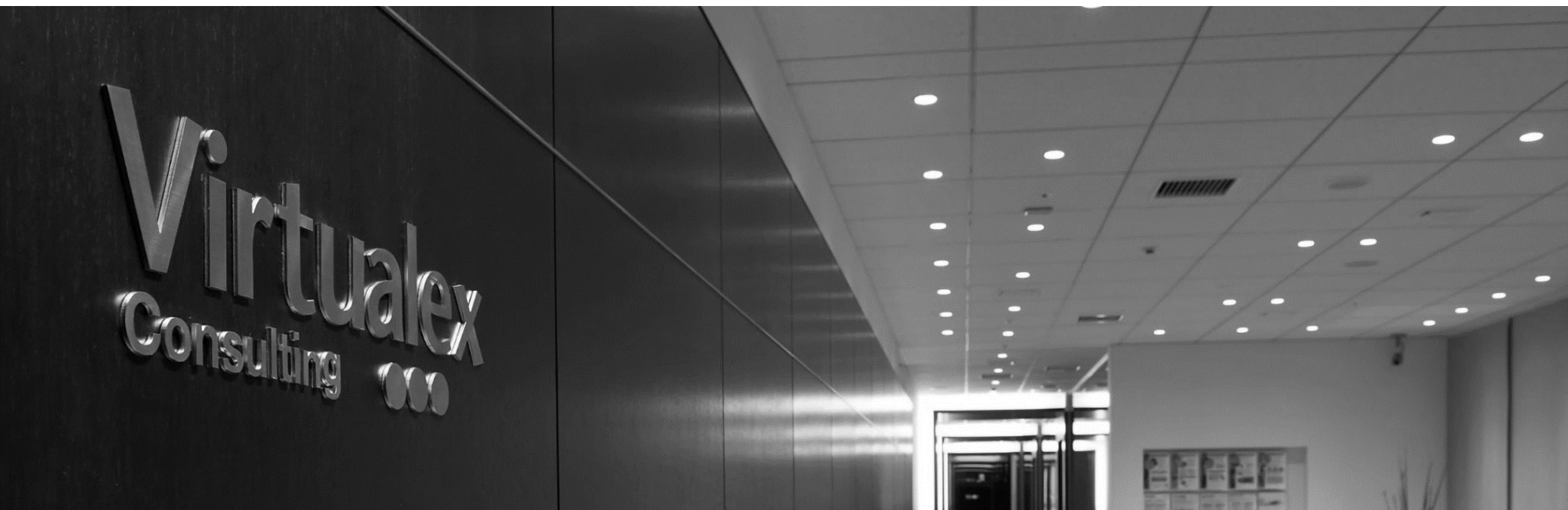
© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.



- 1 — 2022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

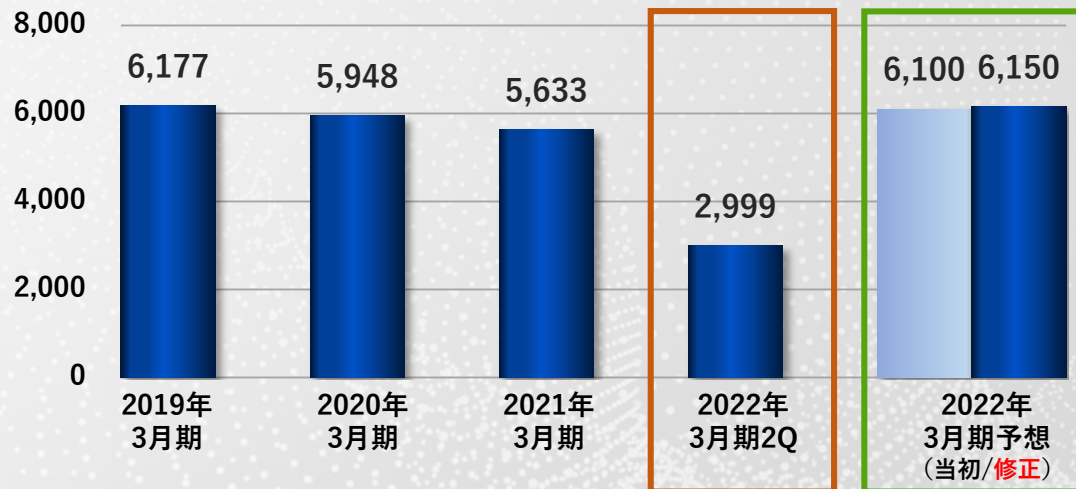


1 — 2022年3月期 第2四半期 決算概要



売上推移

単位：百万円



経常利益推移

単位：百万円



売上推移

前年比増収の通期見通し
に向けて順調に推移

- コロナ禍の影響から概ね回復傾向で大型案件受注など各事業が堅調推移

経常利益推移

2度の上方修正予測を上回り
上期着地は創業来最高益
(経常利益2億円)

- 上期経常利益予想/着地推移
 - ・ (当初) 15百万 → (修正1) 120百万 → (修正2) 170百万 → (着地) 200百万
- 通期経常利益予想も上方修正
 - ・ 220百万 → 320百万 (+45%)

単位：百万円

IT&コンサル事業 売上



32.7% 増収

- コロナ禍における影響から回復に転じ、AI(進化計算「TENKEI」)や教育関連DX(デジタルトランスフォーメーション)の大型コンサル案件の新規受注など堅調推移

単位：百万円

IT&コンサル事業 利益



99.2% 増益

- 増収に伴う増益に加え、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大幅に向上し、前年比倍増

単位：百万円

アウトソーシング事業 売上



0.8% 減収 ↘

- コロナ禍でのプロジェクト縮小が一部継続する半面、業績が好転してきているクライアントでは拡大に転じており、売上は概ね前年同期並み

<注>

当社グループの組織変更に伴い、前期までアウトソーシング事業セグメントに集計していた受託業務の一部（ITスキルをベースとしたヘルプデスク受託業務）を当期よりIT&コンサル事業セグメントに転入した影響があるための減収であり、実質的には増収

単位：百万円

アウトソーシング事業 利益



30.9% 増益 ↗

- 前期での新規立上りに伴い利益率が停滞した案件の利益率改善、およびその他既存案件の利益率向上が進み、セグメント利益率は大幅に向上

単位：百万円

連結売上



連結売上

16.0% (415百万) 増収

単位：百万円

セグメント利益



セグメント利益

61.4% (212百万) 増益

単位：百万円

全社費用



全社費用

3.5% (13百万) 増額

- 人材採用育成等への積極投資は継続

単位：百万円

連結営業利益

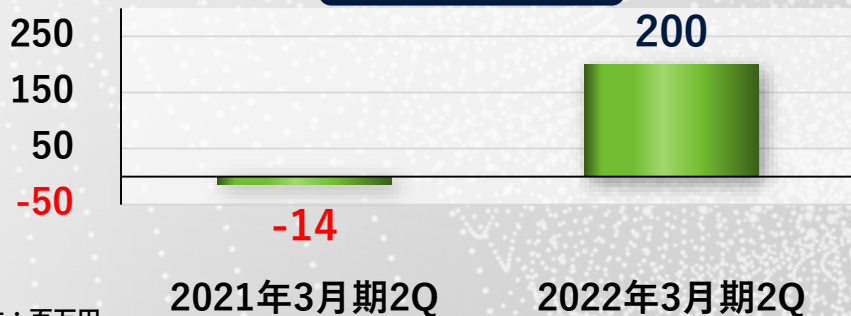


連結営業利益

198百万 増益

単位：百万円

連結経常利益



連結経常利益

214百万 増益

- 営業外利益
(投資事業組合利益、人材研修助成金受給等)

単位：百万円

純利益



純利益

173百万 増益

2022年3月期 業績予想

単位：百万円 比率は前年同期比：%	IT&コンサル事業			アウトソーシング事業			全社合計			
	21.3期実績	22.3期予想	増減率	21.3期実績	22.3期予想	増減率	21.3期実績	22.3期予想	22.3期業績予想修正	増減率
売上	2,963	3,600	21.5%	2,670	2,500	△6.4%	5,633	6,100	6,150	9.2%
セグメント利益	466	720	154.5%	456	430	△5.7%	923	1,150	1,225	32.7%
全社費用							758	925	925	22.0%
営業利益							165	225	300	81.8%
経常利益							182	220	320	75.8%
純利益							111	160	240	116.2%

通期業績予想

上期業績動向を反映し、通期予想を上方修正（※セグメント内訳は未開示）

- ・ 21年3月期第2Q以降の利益ベースを維持・拡大し、経常利益で対前期20%増を見通す
- ・ 全社費用は、人材採用等に積極的な投資を見込む
- ・ 中期3ヵ年目標（22年3月期-24年3月期 累計経常利益：8億円以上）の第一歩

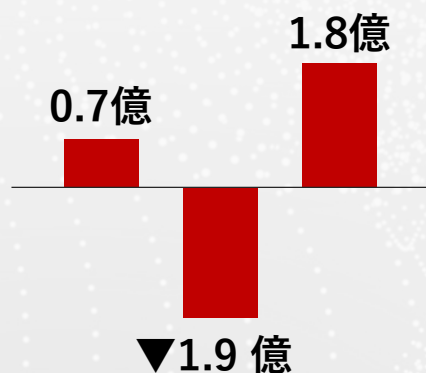
大幅に
上回る
好スタート
で上方修正

<注> 当社グループの組織変更に伴い、前期までアウトソーシング事業セグメントに集計していた受託業務の一部（ITスキルをベースとしたヘルプデスク受託業務）を当期よりIT&コンサル事業セグメントに転入したため、事業セグメント別の対前期比に影響あり

【Digital & AI】で【SX】を実現し、【3年合計 連結経常利益 8億以上】を目標

これまで3年
合計 **0.6億** (実績)

3年合計 (連結経常利益実績)
2019/3期 ~ 2021/3期



成長のための要件

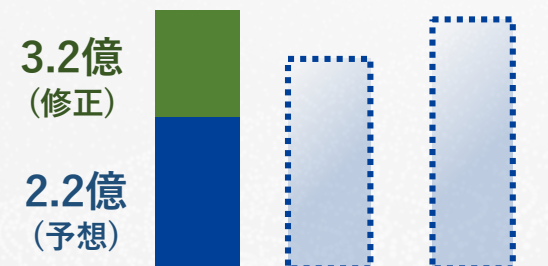
成長スピードの加速

粗利・営業利益率のUP

ストック収益の拡大

これから3年
合計 **8億以上** (目標)

3年合計 (連結経常利益目標)
2022/3期 ~ 2024/3期



- <各年度目標 (対前年)>
- ・売上成長率: +8%
 - ・経常利益成長率 +20%
 - ・経常利益率: +0.4%

◆ 経営上重視している指標

当社グループは、成長のための要件達成による中期的な成果として「**2022.3期~2024.3期 3年合計 連結経常利益 8億以上**」を目標としています。

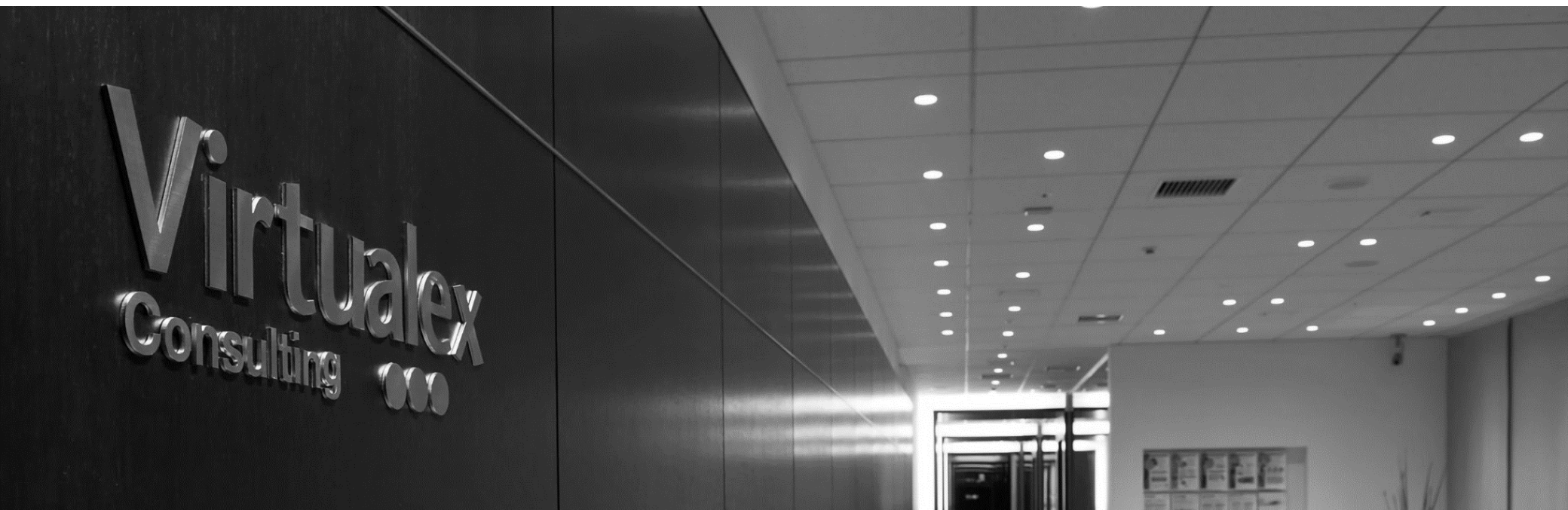
また、この利益目標実現のために重要な経営指標を【**経常利益成長率**】と捉え、各年度において**前年度比+20%増以上** (※売上成長率+8%、対前年経常利益率+0.4%程度を想定) を目指します。

バランスシートの状況

BS推移 (単位: 百万円)	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2021年9月	前期末比
流動資産計	1,542	1,377	1,490	1,369	91.9%
内 現金預金	315	209	448	286	63.8%
売掛金	835	847	786	956	121.6%
仕掛品等	54	17	23	7	30.4%
固定資産計	1,221	959	1,092	1,380	126.4%
資産合計	2,764	2,337	2,582	2,748	106.4%
流動負債合計	1,270	1,430	1,331	1,148	86.3%
内 買掛金	216	130	144	103	71.5%
借入金	844	1,118	1,024	937	109.3%
賞与引当金	149	147	181	165	91.2%
固定負債合計	506	466	698	675	96.7%
負債合計	1,776	1,897	2,029	1,823	89.8%
資本金	597	598	598	599	100.2%
資本剰余金	301	302	302	303	100.3%
利益剰余金	105	△413	△303	△150	49.5%
純資産合計	988	439	553	925	167.3%
自己資本比率 (%)	35.7	18.8	21.4	33.4	156.1%
人員数 (人)	338(954)	356(958)	381(913)	386(949)	

当期純利益 (173百万円) 計上により、純資産および自己資本比率が回復

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

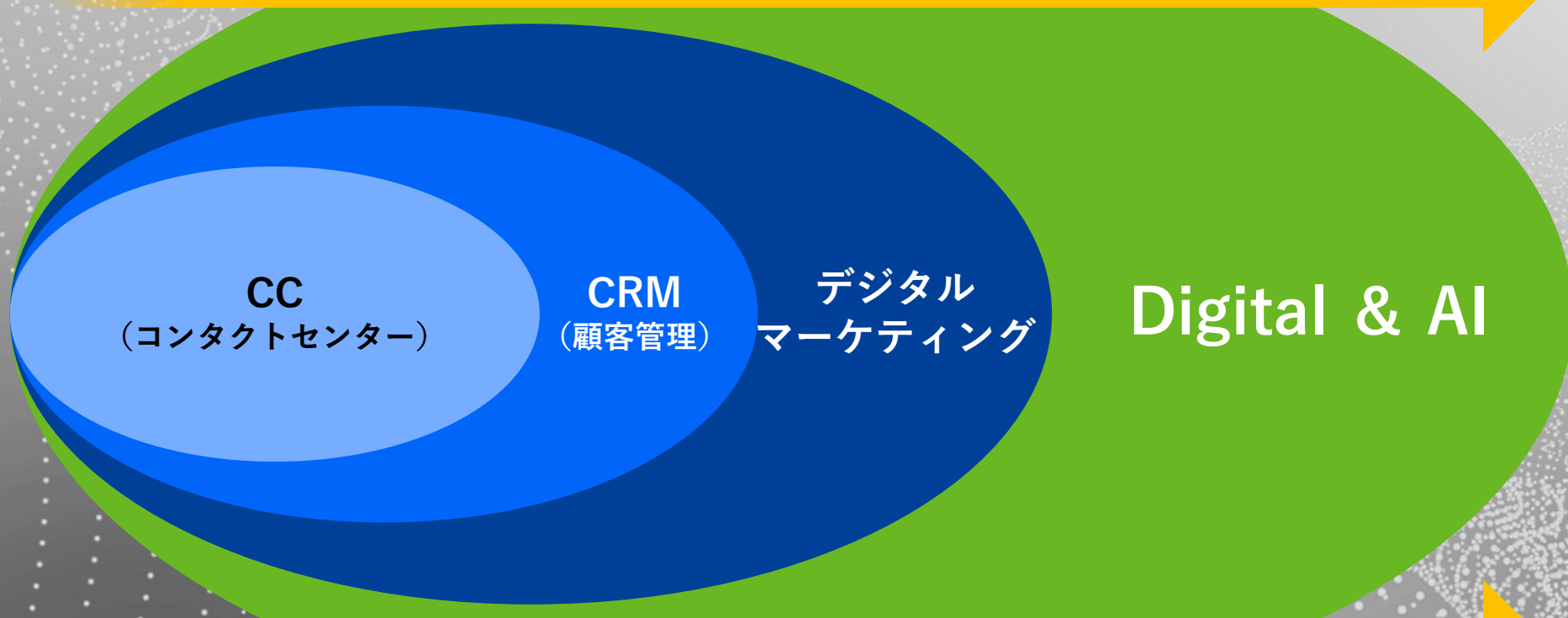
Digital & AI



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)

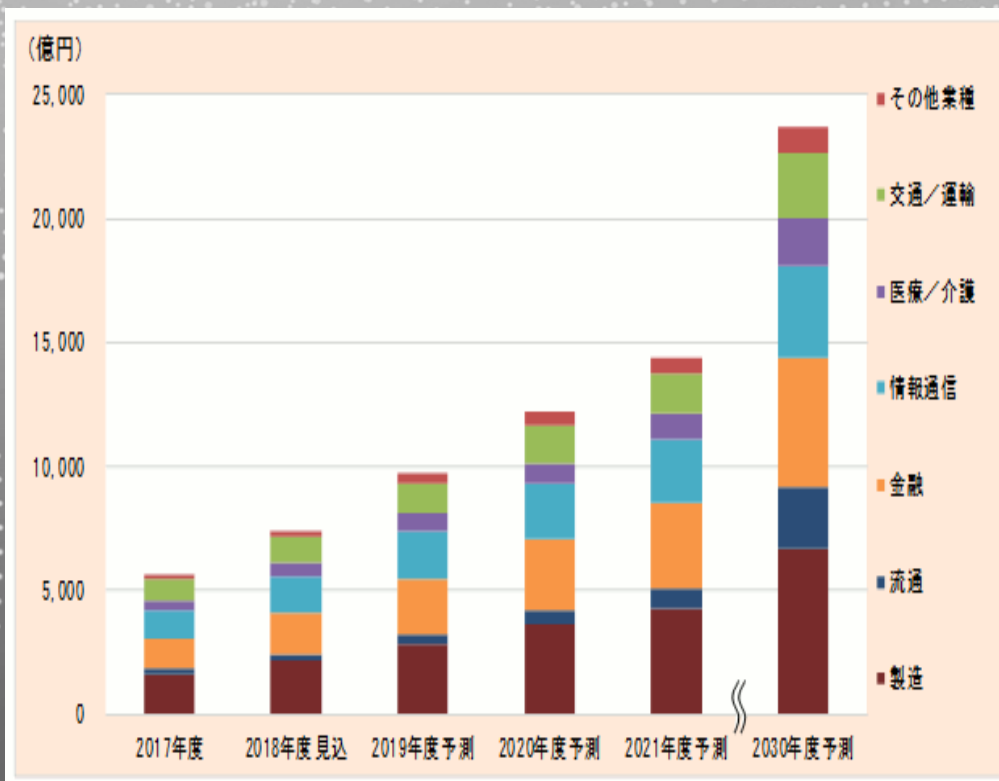
デジタル
マーケティング

Digital & AI

社会の変化 = デジタル化・BCP・非対面・人口減

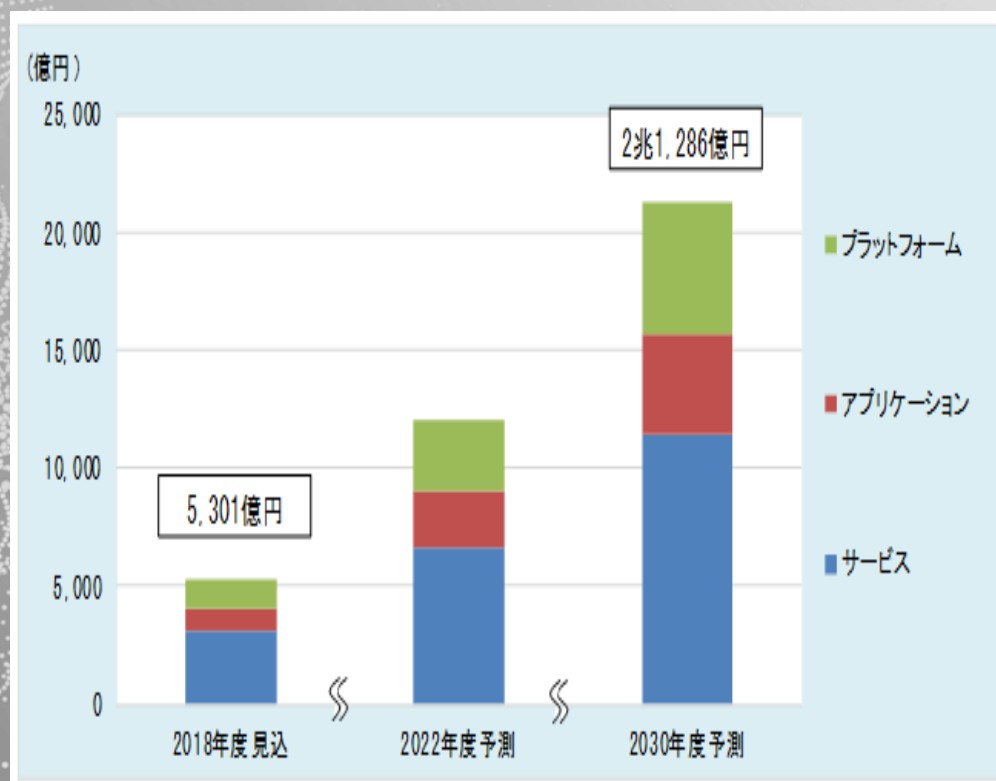
【Digital&AI】は共に急速な市場拡大が見込まれる成長分野

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

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

IT&コンサルティング事業

セグメント売上：2,963百万
セグメント利益：466百万
(2021.3期)

Technology

Consulting

Operation

アウトソーシング事業

セグメント売上：2,670百万
セグメント利益：456百万
(2021.3期)

- ◆ 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

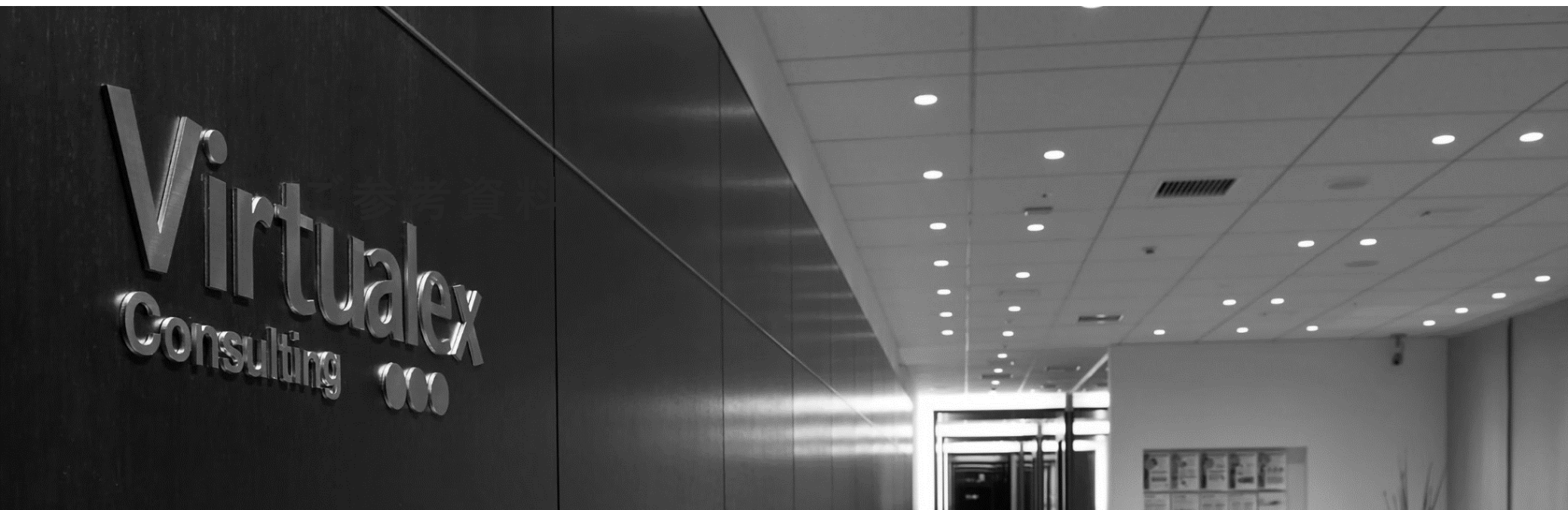
- ◆ CRM DX・CC DX・AI領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供

- ◆ 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

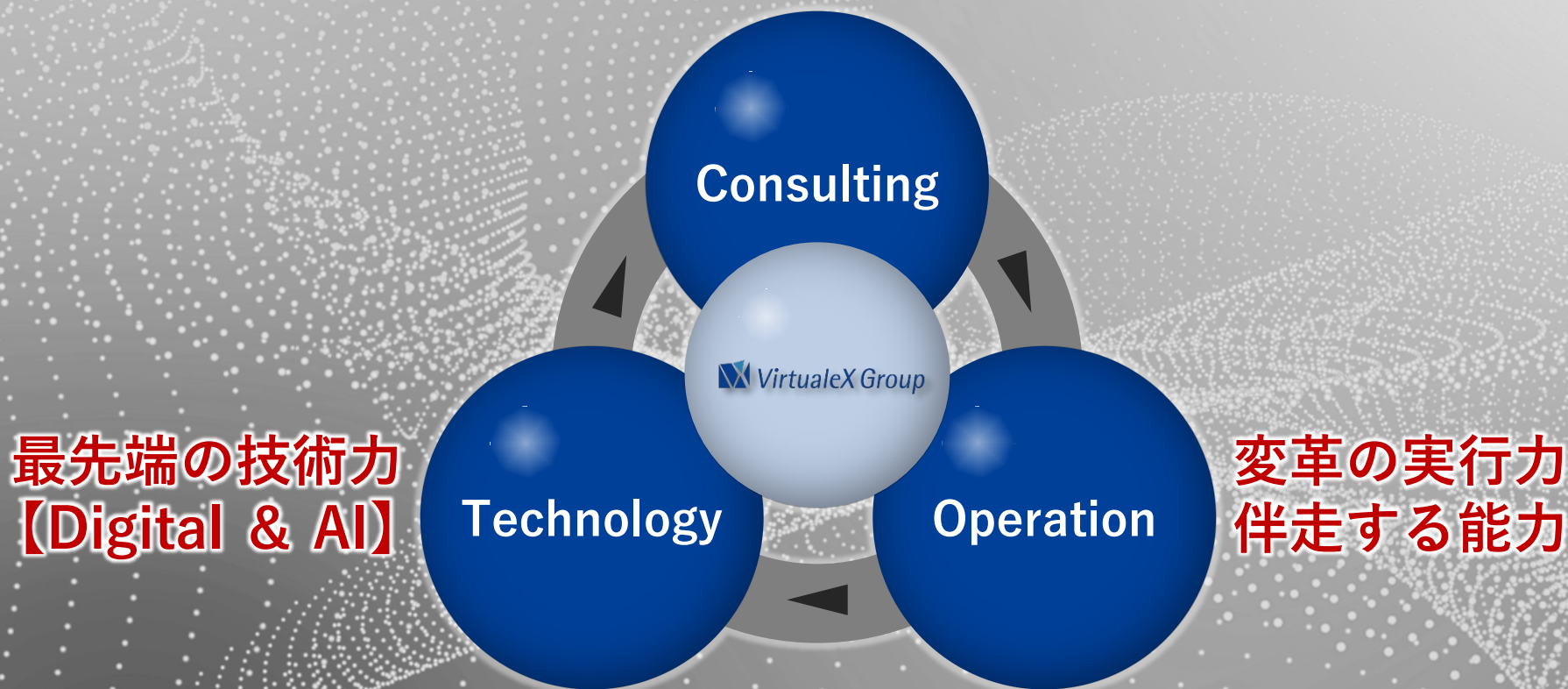
クライアント企業

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

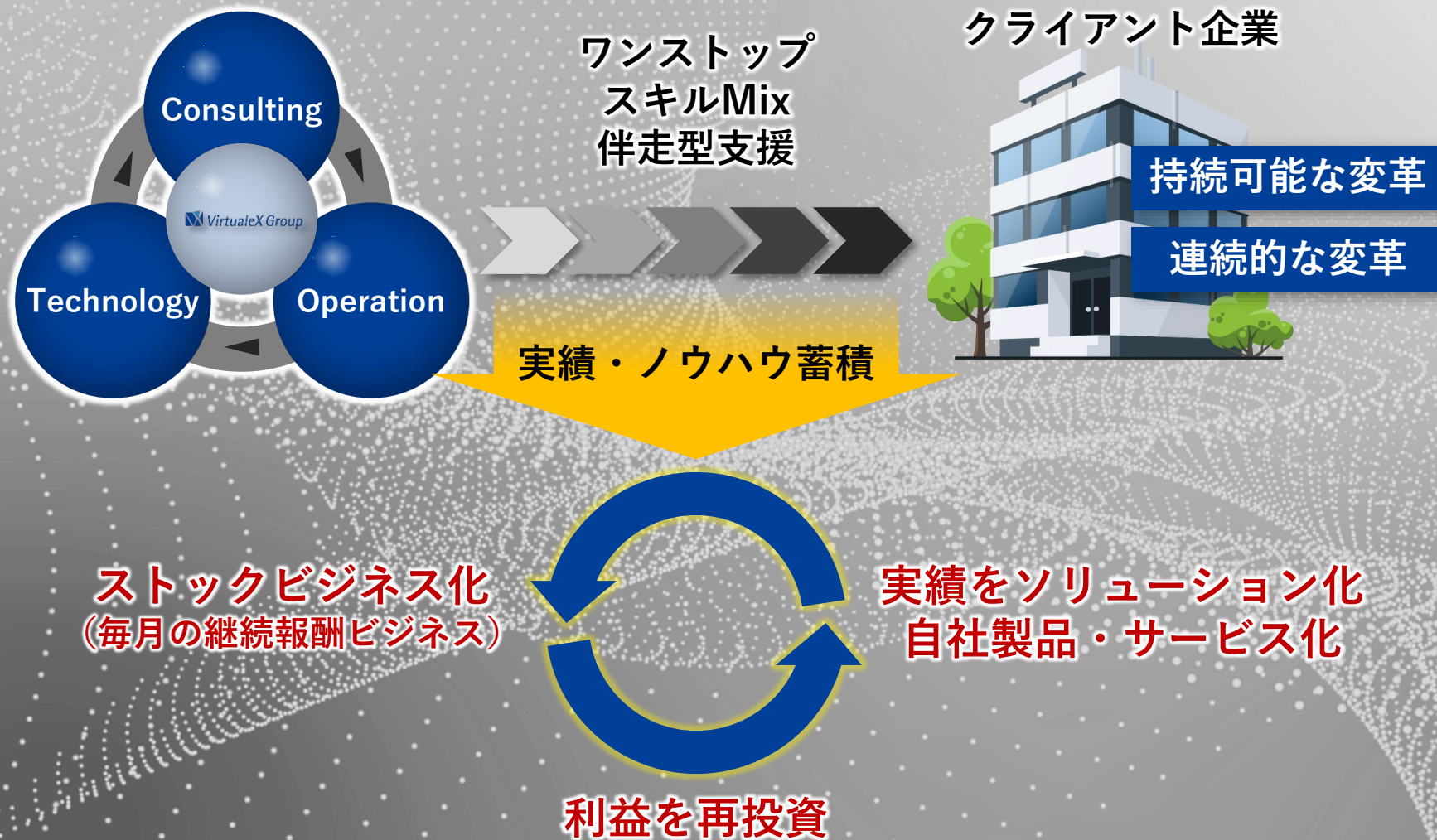
TECHNOLOGY

要件定義/設計開発

OPERATION

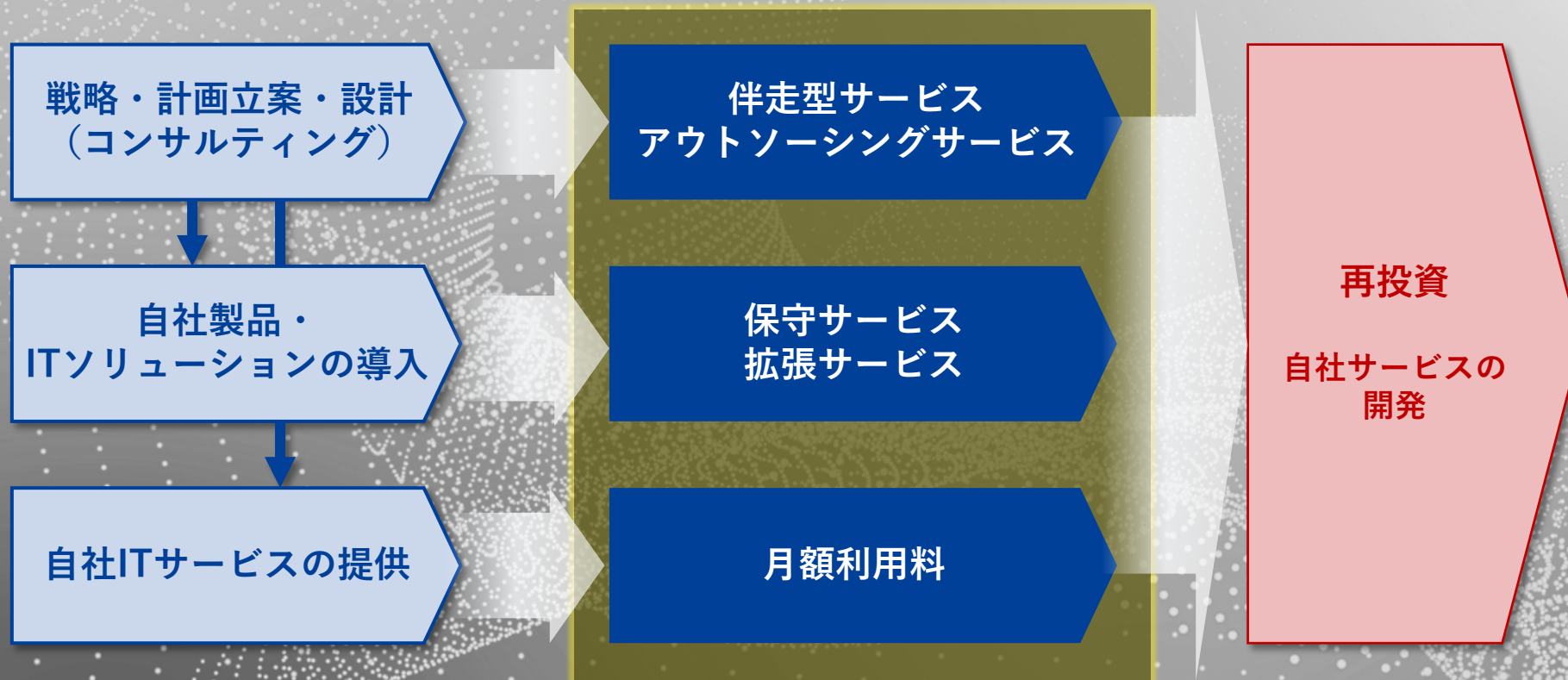
運用準備/業務運営

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】



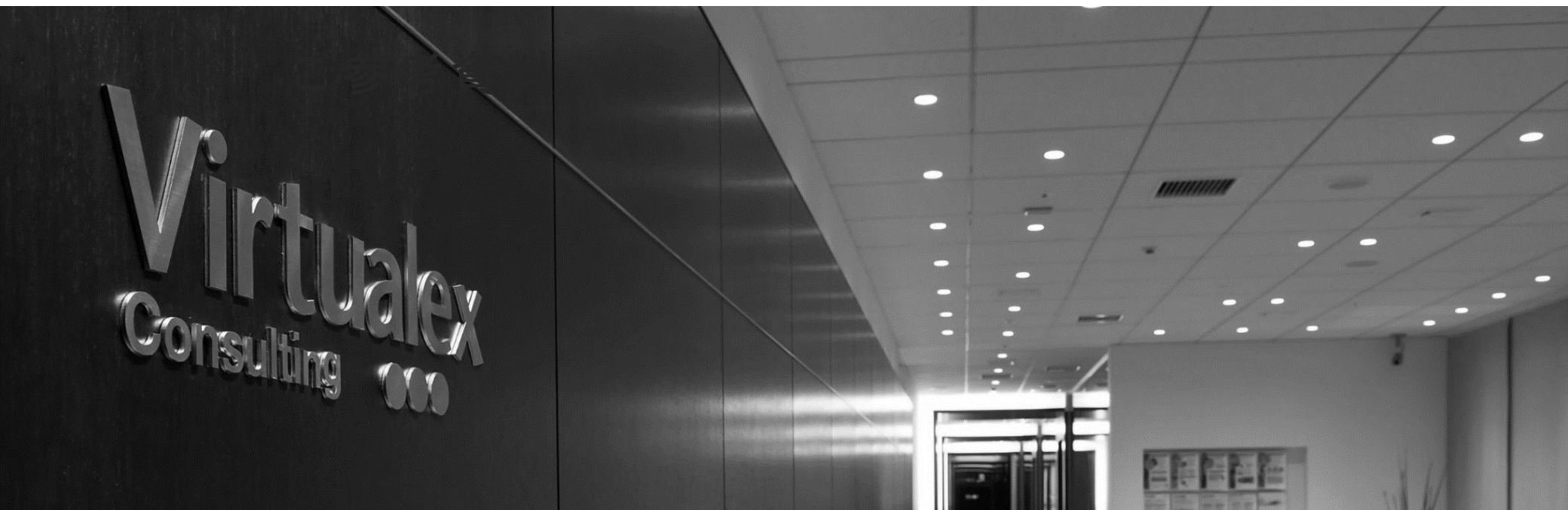
ストックビジネス化による安定的成長の加速

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

バーチャレクスグループの【遺伝的アルゴリズム】

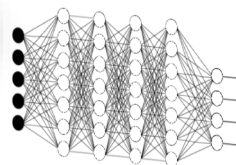
【進化計算・遺伝的アルゴリズム】



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

大企業とのプロジェクトが複数立ち上がり実績を積上げ中 & 新しいテーマを追加提案中

実績と直近の取り組みテーマ

特徴・概要

工場の生産ラインの最適化

- 特定生産ラインで作る製品の順番を最適化
- 納期を守り、高い稼働率で、生産性を最大化

介護事業所毎シフト計画管理

- スキル（要員）と要介護者の組合せ最適化
- 人員不足への対応とサービスレベルの維持向上

在庫と発注の最適化

- 在庫数と発注タイミングの最適化計画
- 適正在庫の維持と欠品の撲滅

時間割自動生成

- 施設/教員/学生/履修パターンの自動最適化
- 計画業務の効率化と空き（設備・人）時間圧縮

各種スケジューリング最適化

- チーム（人と設備、人と人）のスケジューリング
- 機械/重機のスケジューリング（どこでいつ動かす）

【TENKEIプラットフォーム】のリリースと【月額利用料型】での実績拡大が重点テーマ

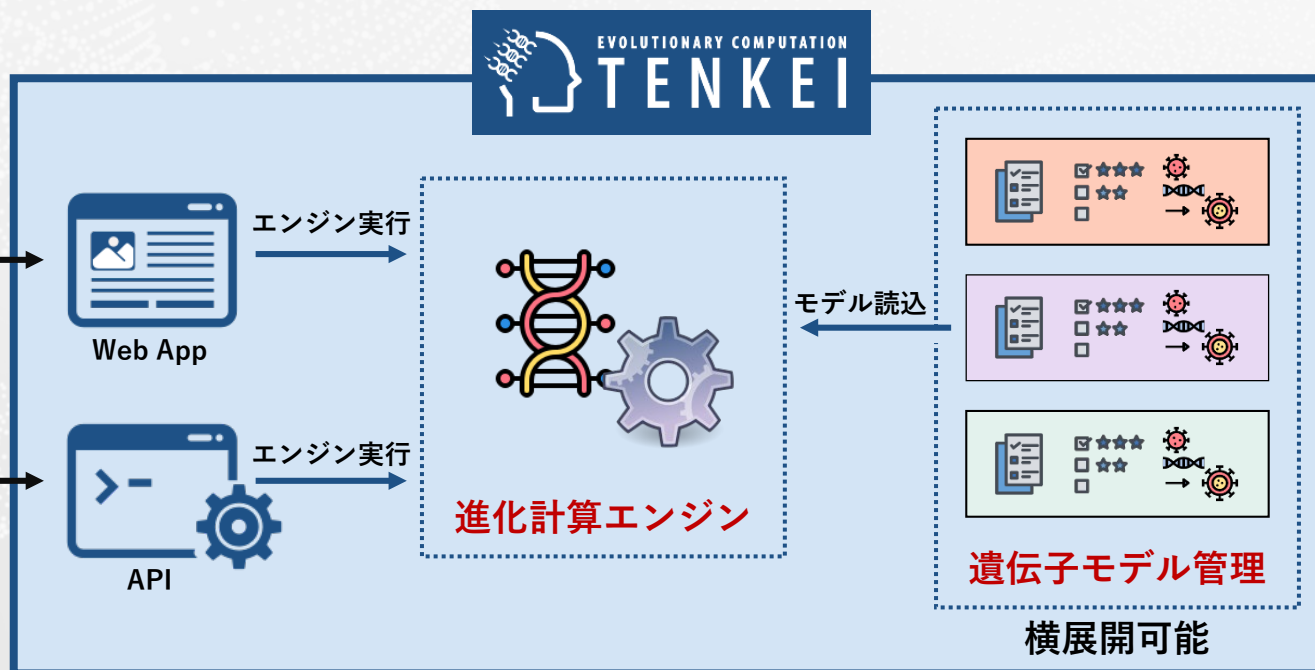
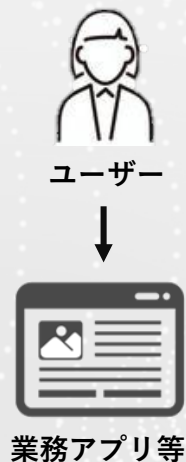
重点施策1

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

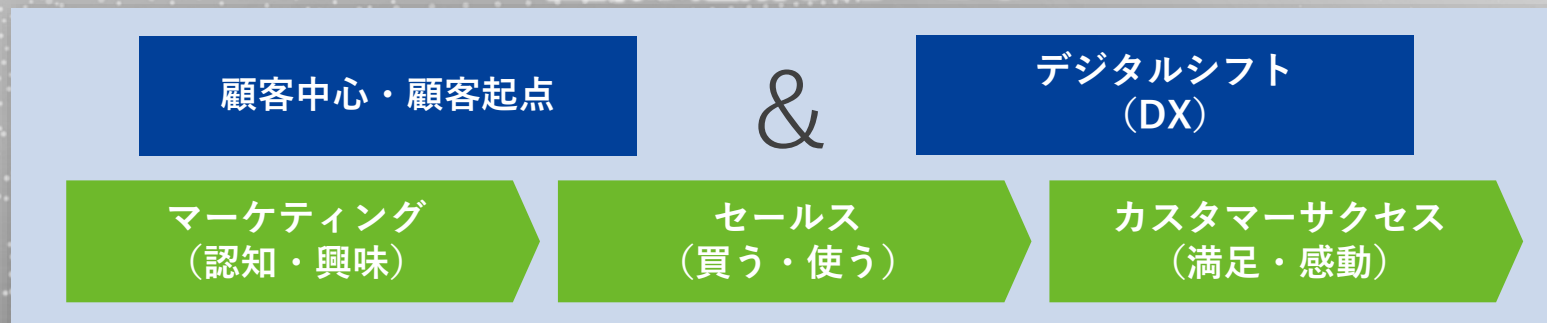
大企業との取組み（モデル）を横展開（企業内横展開、他社横展開）

業務システムとの
接続や加工が容易



【バーチャレクスが目指す姿】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し、サクセス（収益増）にコミットするパートナーへ

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
- ◆インサイドセールス運営受託
- ◆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

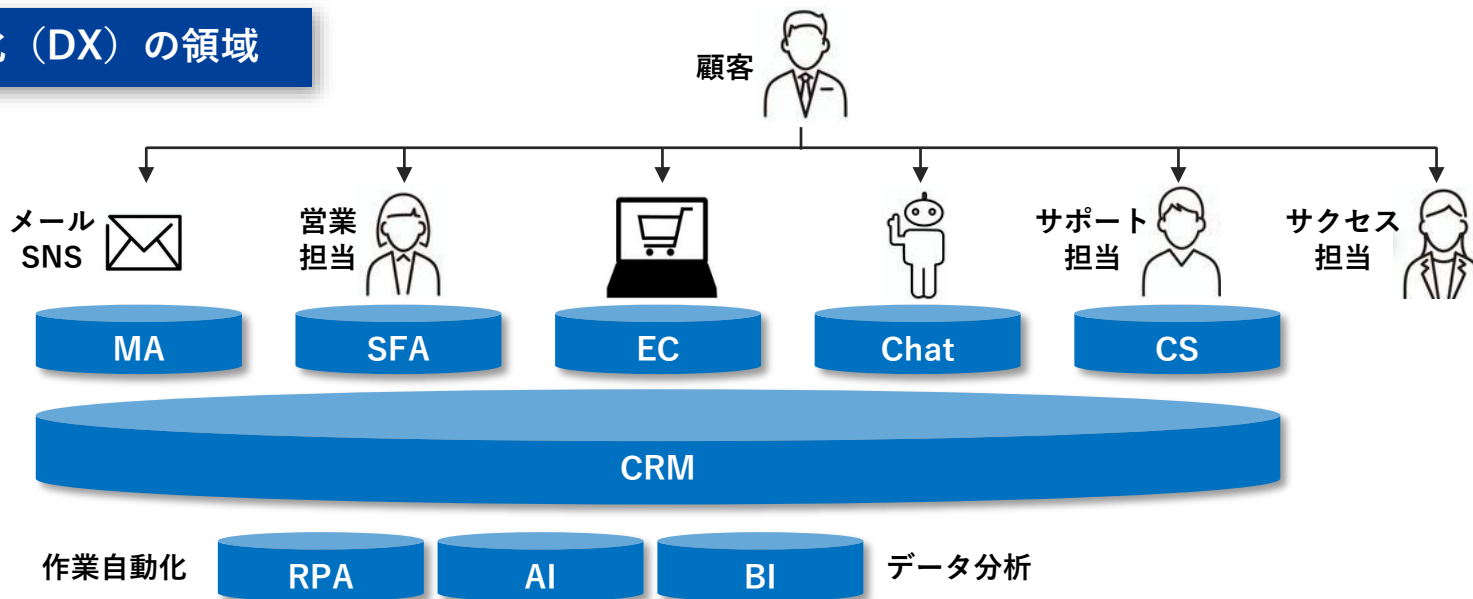
受注件数の拡大と案件規模の拡大を達成



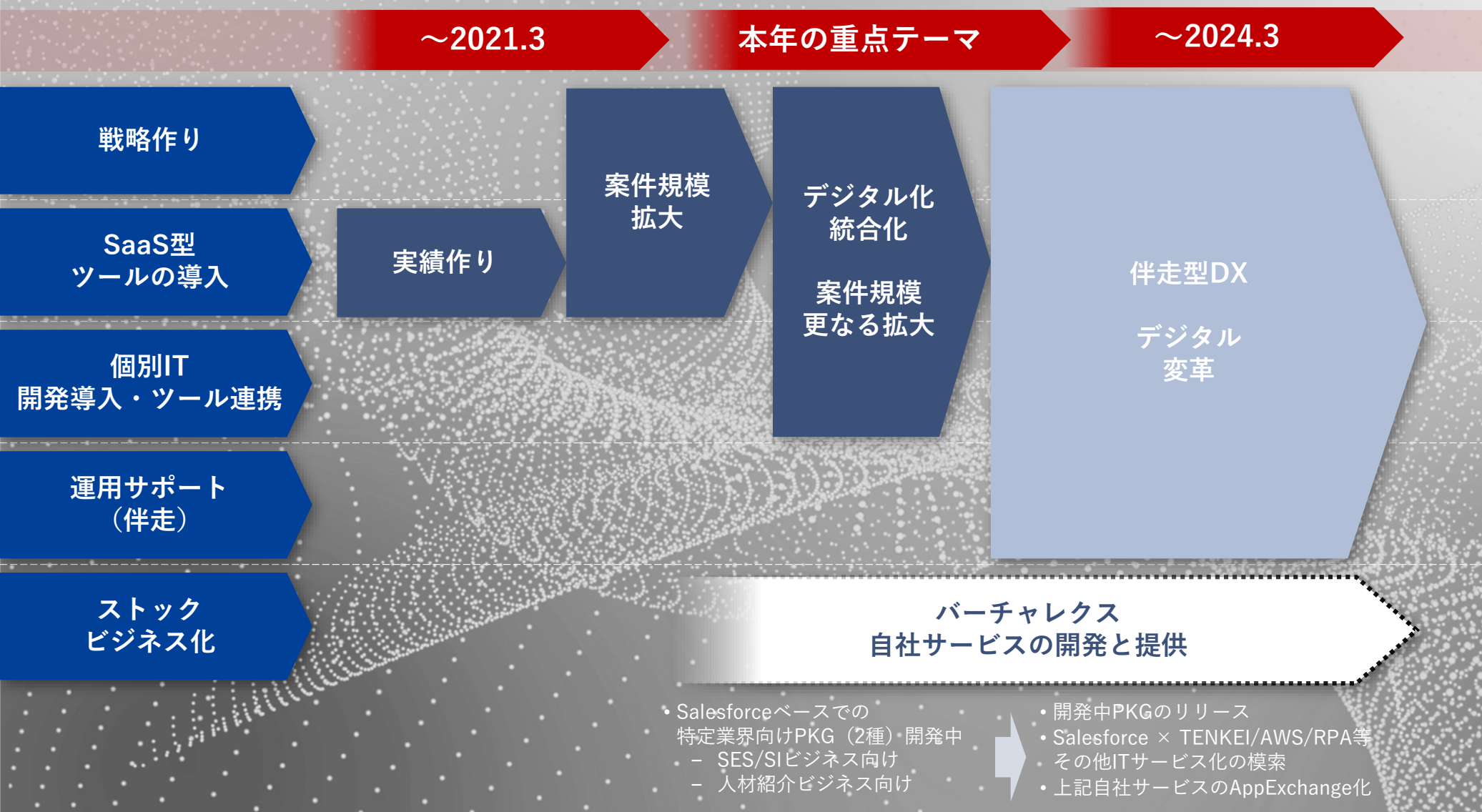
Salesforce Rookie partner of the year
獲得後、シルバーパートナーに昇格

(※ 於2020年ランク制)

デジタル化（DX）の領域



今後は更なる案件規模拡大とストックビジネス化を目指す



他の個別事業領域は コロナ禍で加速したテーマを追加しながら、
デジタル化/月額化/大規模化を目指す

	ビジネスの概要と現在地	本年の戦略の方向性・取組みテーマ
CRM 自社製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ コールセンター向け製品 ・ 300社以上に導入 ・ 案件規模：数百万～数億 ・ 前年度末に大型PJ受注 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受注したPJの品質管理と導入効果最大化 ・ 月額料金型の案件数増加 ・ チャット/音声応答AIなどとの連携重視
オペレーション 共同運営 (アウトソース)	<ul style="list-style-type: none"> ・ コールセンター運営 ・ 自動化&デジタル化開始 ・ リモート/分散加速（コロナ禍） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 超大型CCのマザーセンターPJの拡大 ・ RPA,チャットなどのロボットの組み込み ・ 分散型/リモートなどBCP&コロナ対応
教育IT 自社製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 学校法人のデジタル基盤 ・ 遠隔教育/Eラーニング製品 ・ スマホでの連絡/掲示 	<ul style="list-style-type: none"> ・ デジタル基盤製品のブラッシュアップ ・ 大型案件の営業強化 ・ 既存顧客の拡張/追加提案

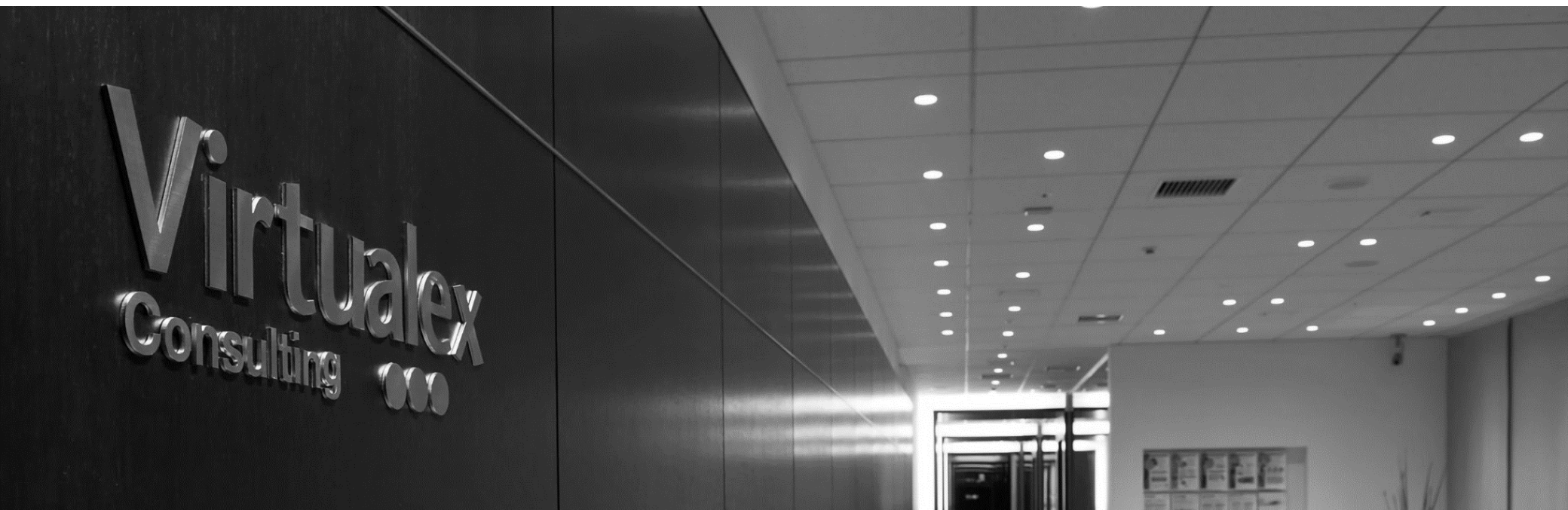
2020年

- 10月 進化計算AIプラットフォーム「天啓 | TENKEI」を活用した シフト計画AIエンジン「TENKEIシフト」の提供開始（TIM）
- 10月 コールセンターCRMサービス「iXClouZ」と「Amazon Connect」の組み合わせで、分散・在宅コールセンターのシステム構築を支援（VXC）
- 10月 売れ続ける仕組みをつくる「Succession Model」ソリューションをリリース（VXC）

2021年

- 4月 コールセンターCRMソフト「inspirX 5(インスピーリ ファイブ)」最新バージョン5.5リリース（VXC）
- 5月 BPO事業を通じて取り組むSDGs、「分散型コンタクトセンター」を石川県野々市市に開設（VXC）
- 6月 NHKのニュースで、山形大学に導入した「二次元コード着席記録アプリ」が紹介（TIM）
- 7月 カスタマーサクセス無料診断（β版）提供開始（VXC）
- 8月 タカラトミーアーツ企画のパズルゲーム専用端末、「いつでも脳トレパズルタブレット」へ進化計算「天啓/TENKEI」活用のナンプレ問題を提供（TIM）
- 9月 バーチャレクス、PHONE APPLI社と「PHONE APPLI LINER」の導入支援パートナー契約を締結（VXC）
- 9月 【新サービス】AWSを活用した新たなコールセンタークラウドサービス「Connectrek」提供開始（VXC）
- 11月 オプロ社とサブスクリプション管理サービス「ソアスク」の導入支援に関する協業に合意

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

東京証券取引所マザーズ市場

設 立

1999年6月

資 本 金

5億9千万円

従 業 員

949名 2021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

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
東証マザーズ（証券コード：6193）

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

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

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

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

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）

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。

