新中期3ヵ年目標
（25年3月期-27年3月期）

2024.6.3

2025.6.2 更新

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 — 事業概要

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

グループ事業概要

Virtualex Holdings

コンサルティングサービス

デジタルマーケティング・CRM
AI顧客応対センター企画・計画・検証
大規模ＣＲＭセンター次世代化

Consulting

テクノロジーサービス
ソフトウェア製品

Technology

自社開発CRMソフトウェア製品
SFDC関連ソフトの開発導入
AWS関連ソフトの開発導入
遺伝的アルゴリズムTENKEI
生成系AIソフトサービス
自社開発教育機関向けソフト製品
ソフトウェア開発支援

伴走型コンサルティング
アウトソーシング

Operation

AI_BPOセンター
業務アウトソーシング

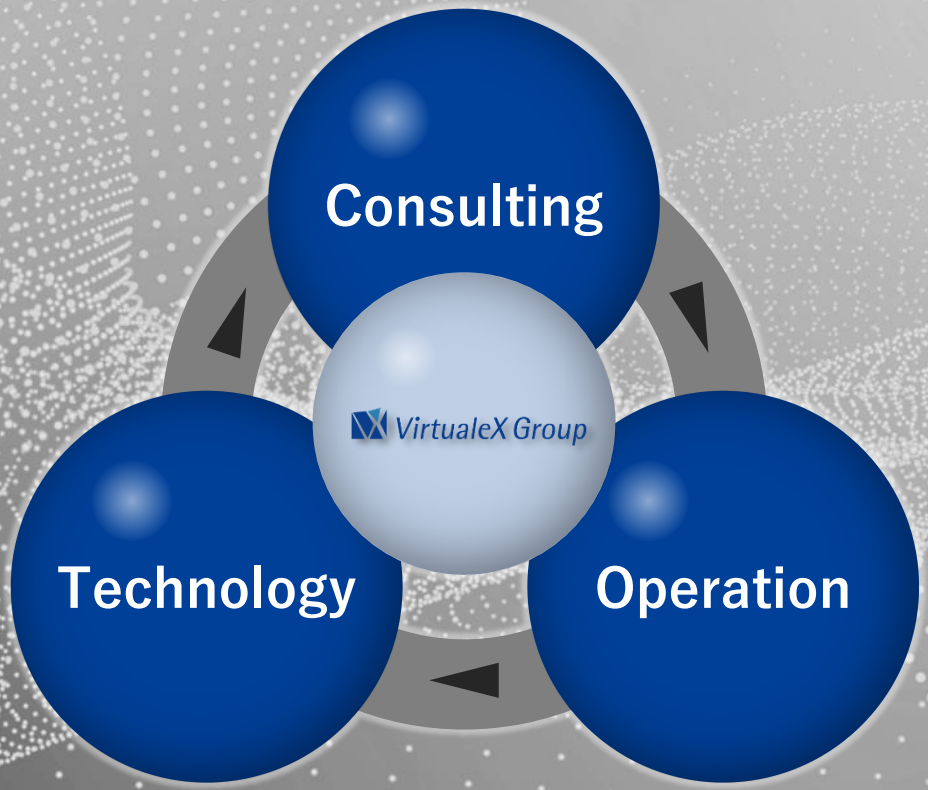
© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

ケイパビリティ（能力・スキル）

Virtualex Holdings

【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



最先端の技術力
【Digital ＆ AI】

変革の実行力
伴走する能力

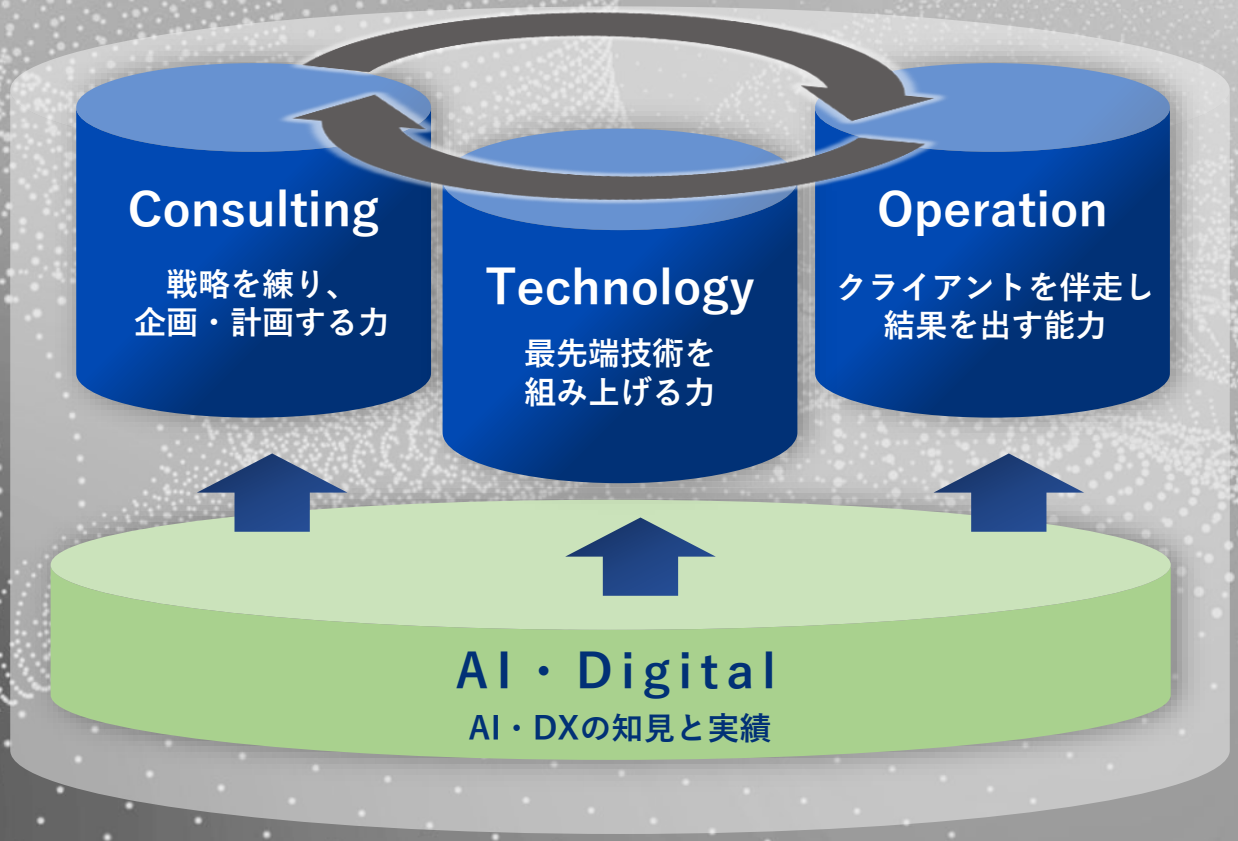
３つのスキルを一気通貫ワンストップで提供できることが強み

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

コンサルティング × テクノロジー × オペレーション

結果を提供するためのケイパビリティ

バーチャレクス・グループは、AI・DXを共通基盤とし、
Consulting/Technology/Operationの3つのケイパビリティをミックスした
最適なソリューションとサービスをクライアントに提供します



© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

競争優位性

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
- SIer
- 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	TECHNOLOGY	OPERATION
戦略作成/実行計画	要件定義/設計開発	運用準備/業務運営

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

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

Customer Success Pipeline

Virtualex Holdings

Customer Relationship Management

Digital Marketing

Customer Success

	コンサルティングサービス	ソフトウェア製品技術支援・開発	伴走型・実行型コンサルティング
Consulting			
Technology			
Operation			

私たちのビジネス・フィールドは
主にクライアントの
Customer Success Pipeline(CSP)です。

AI・Digitalの知見と実績を基盤に、

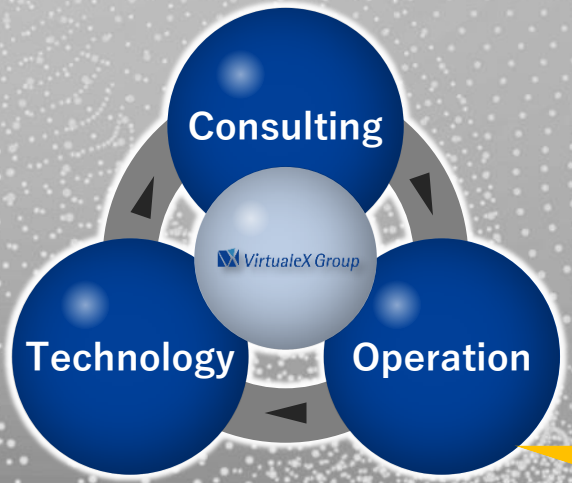
- コンサルティングサービス
- ソフトウェアサービス/製品の提供
- 伴走型・業務実行型コンサルティング

等のサービスを提供し、結果(Success)
さらには継続的変革(Succession)を
クライアントとともに実現します。

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル

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】



ワンストップ
スキルMix
伴走型支援

クライアント企業

持続可能な変革

連続的な変革

実績・ノウハウ蓄積

ストックビジネス化
（毎月の継続報酬ビジネス）

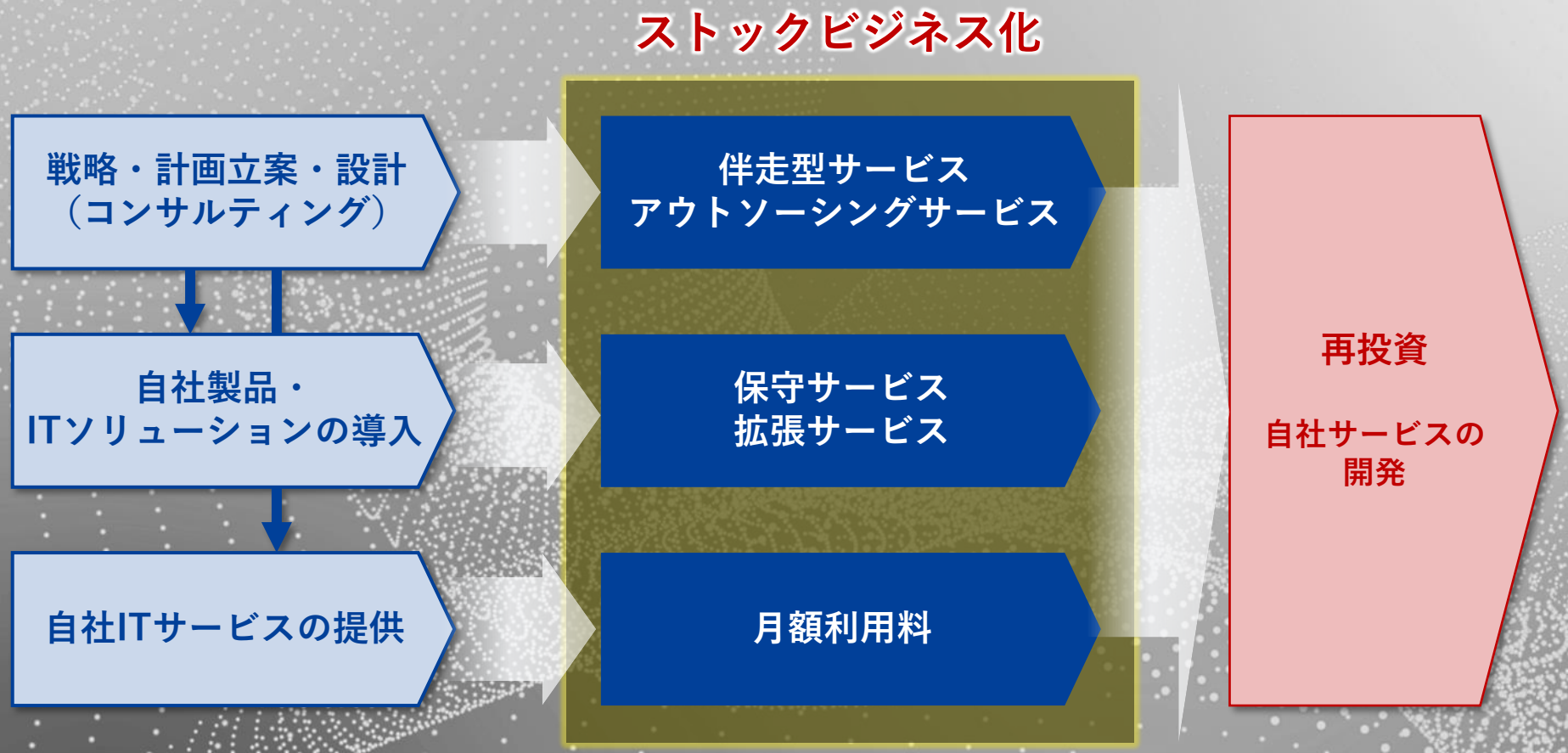
実績をソリューション化
自社製品・サービス化

利益を再投資

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

ストックビジネス化

ストックビジネス化による安定的成長の加速



※ 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

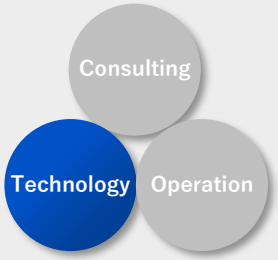
© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

グループ企業マップ

バーチャレクス・コンサルティング

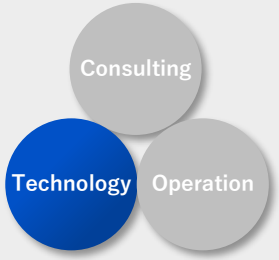
カスタマーサクセスパイプラインをテーマにコンサルティングから
テクノロジー支援・アウトソーシングのサービスに至るまで
ワンストップでサービスとサクセッション（継続的成功）を提供する
コンサルティング会社

タイムインターメディア



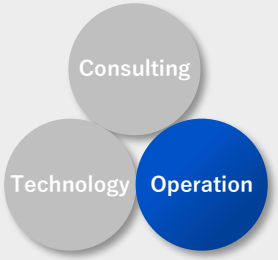
最先端の技術力をベースに、ソフトウェアの開発導入、
保守・運用まで一気通貫でサービスを提供するテクノロジー企業

VXアクト



旬な技術を持った技術者をチームで提供しエンジニアリングを
サポートする技術開発支援企業

バーチャレクス九州



オペレーションエクセレンスを追求しクライアント業務を実行支援
するアウトソーシング企業

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

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

ＩＴ＆コンサルティング事業

ｾｸﾞﾒﾝﾄ売上：3,739百万円
ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益：778百万円
（2025.3期）

アウトソーシング事業

ｾｸﾞﾒﾝﾄ売上：2,749百万円
ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益：497百万円
（2025.3期）

Technology

Consulting

Operation

TIMEINTERMEDIA

VX-Act

Virtualex Consulting

Virtualex 九州 - Kyushu -

◆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

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

Virtualexの強みと独自性

スキルとしての強み

◆ コンサルと業務の融合

- 分析・計画などのコンサルスキル
- 実験・検証などの実業務スキル
- AIテクノロジーなどの先端スキル

ビジネスモデルとしての強み

◆ VXはクライアントとベクトル一致

- 人材会社は体制縮小に消極的
- テクノロジー企業は業務知識不足
- コンサル企業は現場が不得意

Virtualexは、あるべき業務の姿を最新のテクノロジーを活用し
実験・検証をしながら組織全体に展開することを支援

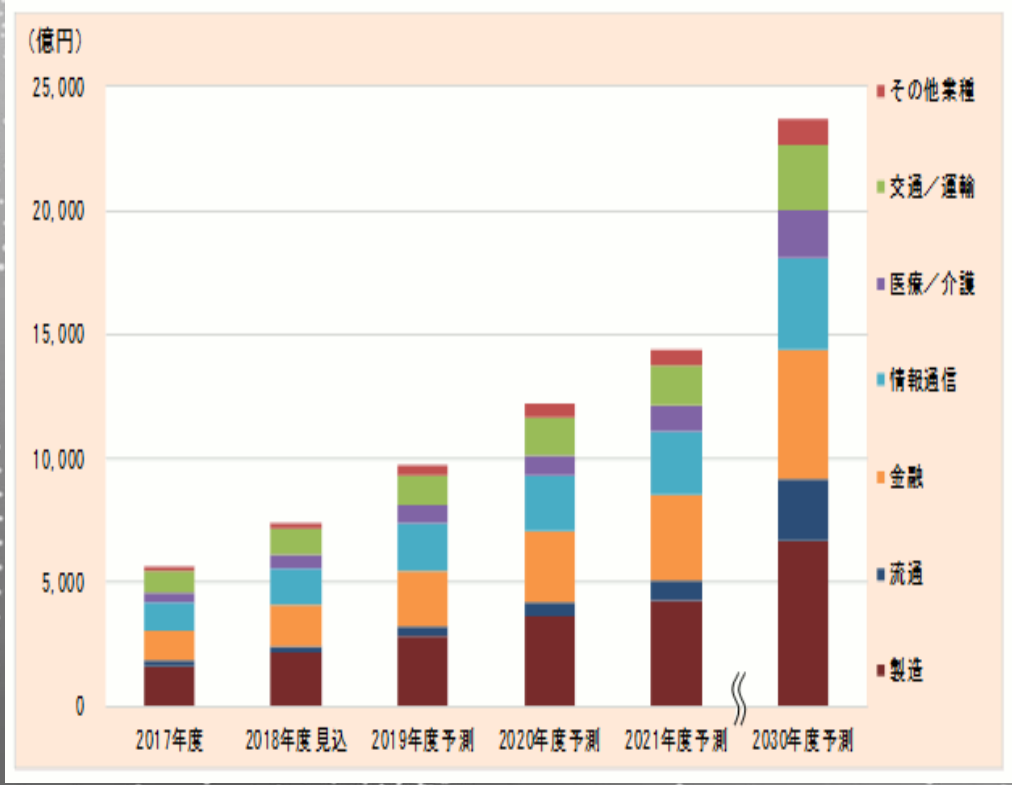
独自性に富む新しい形のコンサルティングファーム

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

当社グループ事業の市場成長性

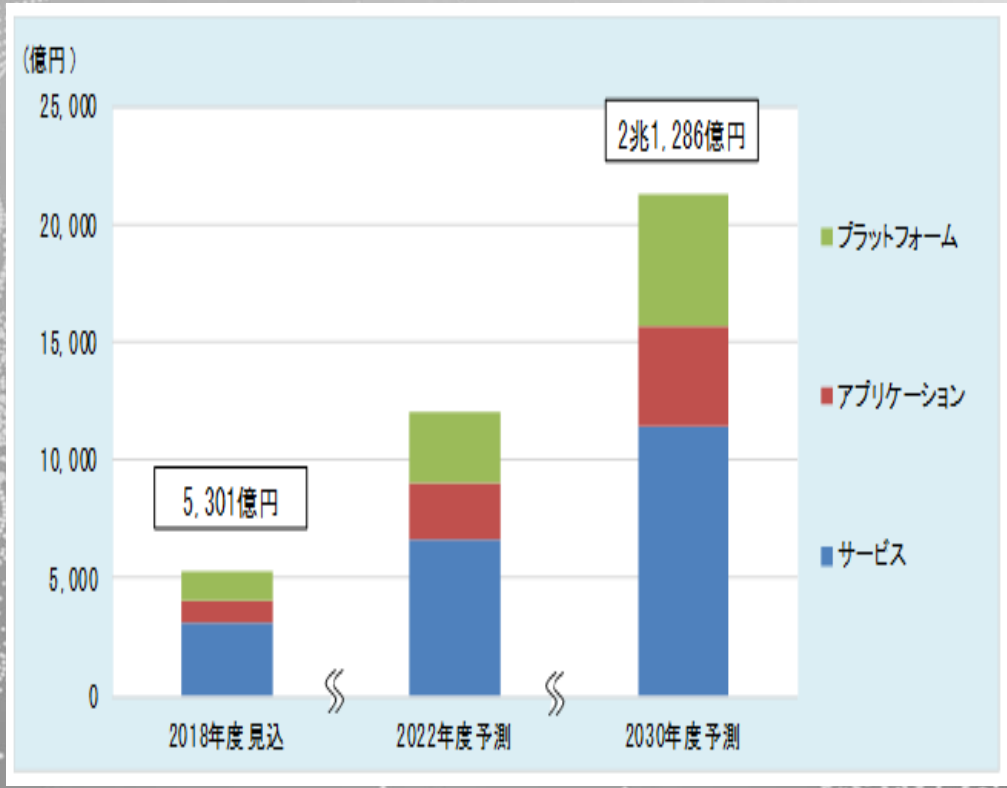
【Digital&AI】は共に急速な市場拡大が見込まれる成長分野

■ 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

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

2 — 新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）※修正前

Virtualex Holdings

◆ 経営上重視している指標

成長要件達成による中期的な成果を「2025.3期～2027.3期 3ヵ年合計連結営業利益：17億円」とし、この利益目標実現のための重要な経営指標として【売上成長率+5～8%】【営業利益成長率+15～30%】を目指す（※各年度の経営指標値は、前年実績、期初状況、投資計画等を踏まえ前後することを想定）

3ヵ年利益目標に向けた年度経営指標

経営指標	25.3期予想
・売上成長率：	＋5.3%
・営業利益成長率：	＋13.7%

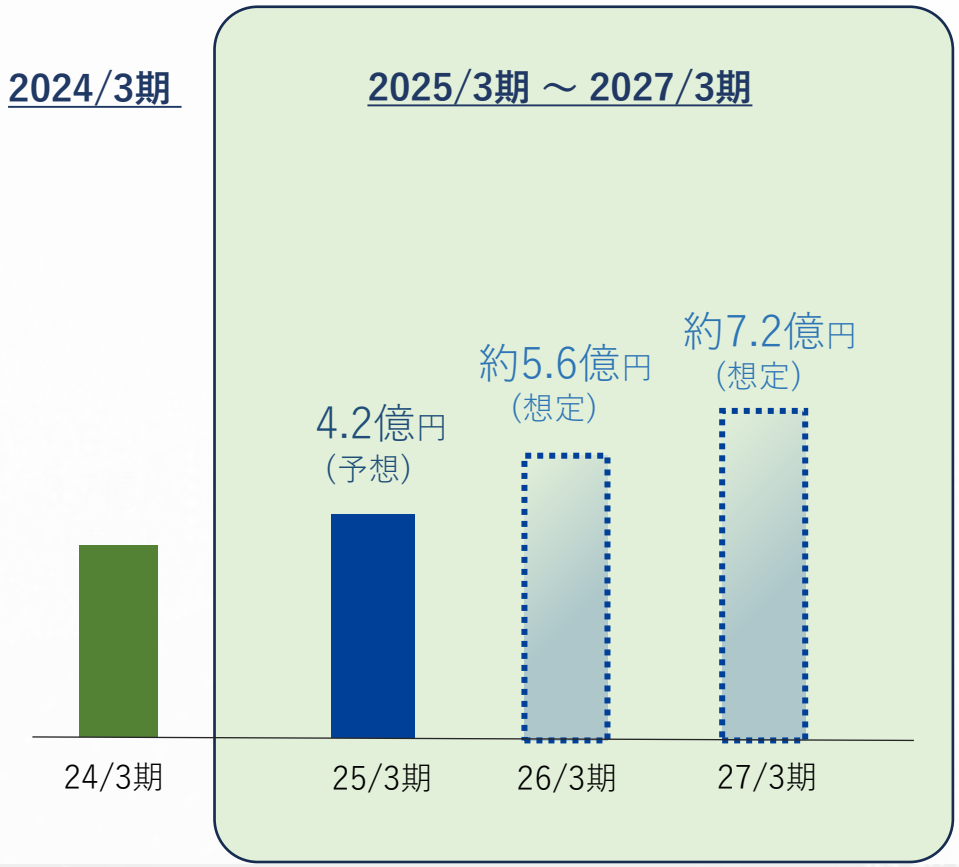
【KFS（重要成功要因】
① AIマザーセンター横展開（P18参照）
② デジタルマーケティング案件規模拡大（P23参照）

経営指標	26.3期想定
・売上成長率：	＋約6.5%
・営業利益成長率：	＋約30.0%

【KFS（重要成功要因】
① AIマザーセンター拡大とAI・BPO受託（P18参照）
② 案件規模の更なる拡大・デジタル化/統合化（P23参照）

経営指標	27.3期想定
・売上成長率：	＋約7.5%
・営業利益成長率：	＋約30.0%

【KFS（重要成功要因】
① AI関連事業の拡大（P18,P19参照）
② 伴走型DX/デジタル変革（P23参照）



© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）※修正後

Virtualex Holdings

◆ 「AIビジネスにフォーカスした成長戦略へのシフト」（P16）に伴う新たなソリューション/ノウハウ構築に必要となる人的投資や成長タイムラグ等を鑑み、成長要件達成による中期的な成果とする「2025.3期～2027.3期 3ヵ年合計連結営業利益」を17億円⇒10億円に下方修正

<修正要因＞AI利活用の重要性が加速度的に増す事業環境の中(P15）、成長戦略のうち人員拡大に依存する領域（「デジタルマーケティングの案件規模拡大」など）においてもAIソリューションを中核とした成長戦略へとシフトすることが重要。今後「AI活用による顧客接点変革のTopLeader」を目指すにあたって、新中期3ヵ年の残2期はその足掛かりとなるAIノウハウ集積/深化と事例構築/拡大を主眼とするため

新３ヵ年利益目標に向けた年度経営指標（修正）

25.3期実績

- 売上　：　約65億円
- 営業利益　：　約2.8億円

26.3期予想

- 売上成長率：　＋約6.3%
- 営業利益成長率：　＋約18.2%

【KFS（重要成功要因】

① マザーセンターにおける個別AI導入（P17参照）
② AI自動応答ソリューションの導入事例構築（P18参照）
③ TENKEI(生産計画）の導入事例構築（P20参照）

27.3期想定

- 売上成長率：　＋約7.2%
- 営業利益成長率：　＋約18.2%

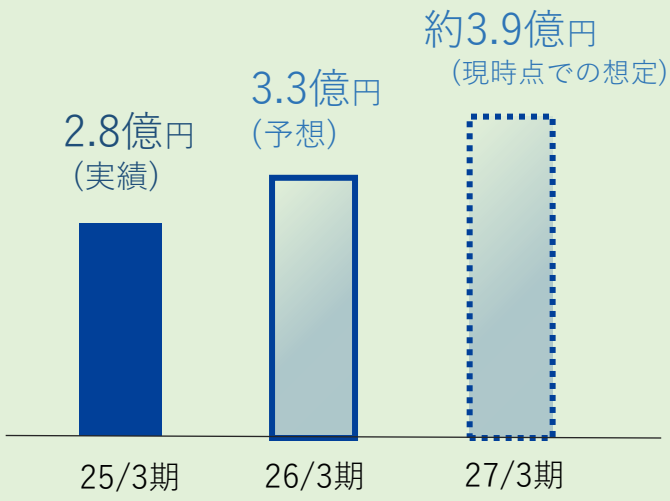
【KFS（重要成功要因】

① 未来型AIコールセンター化（P17参照）
② AI自動応答ソリューション導入の横展開（P18参照）
③ TENKEI(生産計画)導入事例の拡大（P20参照）

2025/3期 ～ 2027/3期

3ヵ年合計営業利益

（17億円）→　10億円



© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

剰余金の配当・株主還元について　※修正前

Virtualex Holdings

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

今後の株主還元

成長への投資と株主還元を今後もバランスを見て判断
配当については基本方針どおり
配当以外の株主還元についても各種指標を見ながら判断

◆ 上記剰余金配当の基本方針に則り、2025年3月期末も2024年3月期末並みの期末配当を実施予定

【参考】

■　2024年3月期の期末配当実施について、2024年6月25日開催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			
	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2023年3月期	－	15.00	15.00	43	6.9 (*)	3.2
2024年3月期	－	15.00	15.00	43	21.6	2.6
2025年3月期（予想）	－	15.00	15.00	／	17.3	／

(*)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%

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

剰余金の配当・株主還元について　※修正後

Virtualex Holdings

◆ 23.3期に見直した剰余金配当の基本方針に則り、当期末も過年度並みの期末配当を予定

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

■　2025年3月期の期末配当実施については、2025年6月下旬開催の定時株主総会で付議予定

	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			
	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2024年3月期	－	15.00	15.00	43	21.6	2.6
2025年3月期	－	15.00	15.00	42	38.2	2.5
2026年3月期（予想）	－	15.00	15.00	／	15.6	／

今後の株主還元

成長への投資と株主還元を今後もバランスを見て判断
配当については基本方針どおり
配当以外の株主還元についても各種指標を見ながら判断

（）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%

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

当社グループ事業を取り巻く環境変化

生成ＡＩによる顧客接点領域の構造変化

顧客接点（特にCC）事業領域においては、今後「人⇒ＡＩエージェントの代替」等、生成ＡＩ／ＡＩ-エージェント利活用による構造変化が急速に進展見通し

生成AI市場

世界：2030年に約32兆円規模に成長するとの予測

- 2024年：209億ドル（約3兆1,350億円）
- 2024年～2030年のCAGRは約37%との予測

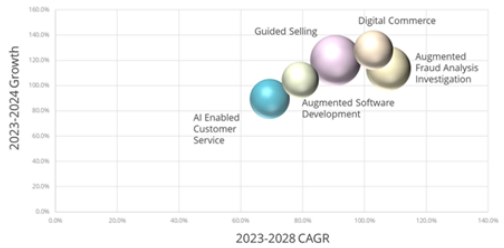
（出展：MarketsandMarkets「生成AIの世界市場予測（～2030年）」）

日本：2028年に8,028億円に成長するとの予測

- 2024年：1,016億円（初めて1000億を突破）
- 2023年～2028年のCAGRは約84.4%との予測
- **短期的にはカスタマーサービス**やソフトウェア開発、セールスガイダンスなどで市場形成。
  長期的にはリスク／コンプライアンス管理や詐欺分析／調査、収入／支出管理などの成長率が高いとの予測

（出展：IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide）

国内生成AI市場 ユースケース トップ5予測、2023年～2028年



コンタクトセンターBPO市場

世界：2029年に約23.5兆円に成長するとの予測

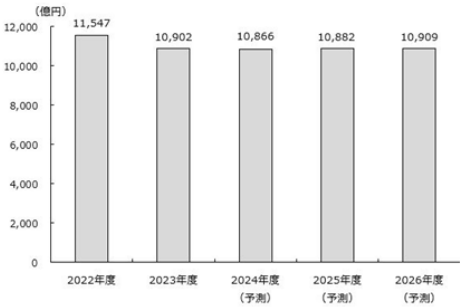
- 2024年：1,093億4,000万ドル（約16兆4,010億円）
- 2024年～2029年のCAGRは約7.48%との予測

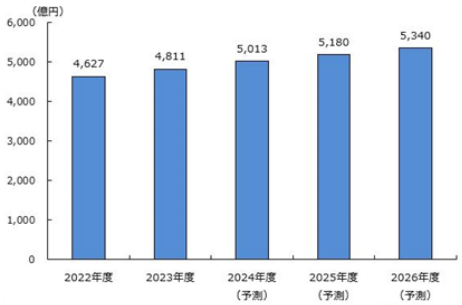
（出展：Mordor Intelligence「CCアウトソーシング市場規模/シェア分析と予測」）

日本：2026年では約1.0兆円規模との予測

- コンタクトセンターBPOサービス市場は約1兆円規模（微減傾向）
- なお、ソリューション市場は約0.5兆円（増加傾向）。
  生成AI等の利活用が市場を拡大する見込み

（出展：矢野経済研究所「コールセンターサービス/ソリューション市場調査」）





⇒これら市場環境を踏まえ **全事業領域をよりＡＩビジネスにフォーカスした成長戦略へとシフト**

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

当社グループの新たな成長戦略

Virtualex Holdings

Consulting/Technology/Operation の3つのスキルを活かし、
ＡＩ等先端ソリューションによるＣＣ変革マーケットのトップリーダーを目指す

全事業領域をよりＡＩビジネスにフォーカスした成長戦略へとシフト

Virtualex Holdings

AI活用による顧客接点の大変革
＝顧客接点の未来を創る

Top Leader
市場創成＆牽引

AWS・

CONS

マザーセンターを活用したCC無人化マーケットの創成

ソリューション領域
CRM & Digital Marketing

AI活用の新BPO
高付加価値BPO

CC_IT
CCITもAWS中心に
自動化／無人化

SFDC
Agentforceによる
自動化／無人化

AI_BPO
Kotozna関連BPO

BPO
既存BPOへの
自動化展開

VK-ACT
AI OPTIMIZATION PLATFORM TENKEI

*AWS：Amazon Web Services　*Agentforce：SalesforceのAIエージェントプラットフォーム
*Kotozna：当社が業務資本提携する生成AIベンダーの多言語AIソリューション

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

AIビジネスへのフォーカス（1）

マザーセンターが大企業へ横展開開始・AIコールセンター化に向けた支援もテーマに

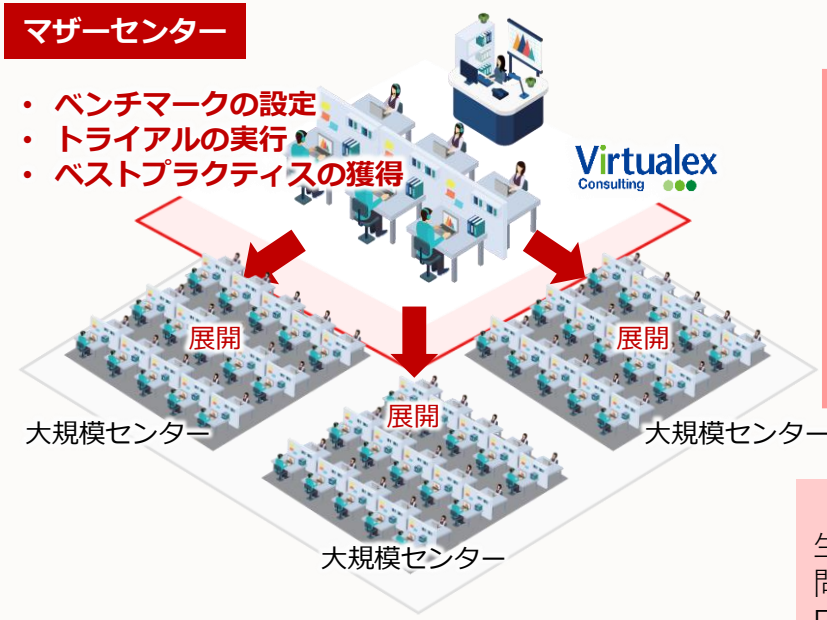
コールセンターのコンサルティング経験
＋
コールセンターの運用経験

コールセンターのIT導入実績
＋
AIの研究開発とAI導入経験

コンサル/IT/BPOの全てに
AIの経験
＋
ワンストップ支援

マザーセンター

- ベンチマークの設定
- トライアルの実行
- ベストプラクティスの獲得



- 大規模センターの肥大化防止
- 顧客利便性を高めながらの効率化

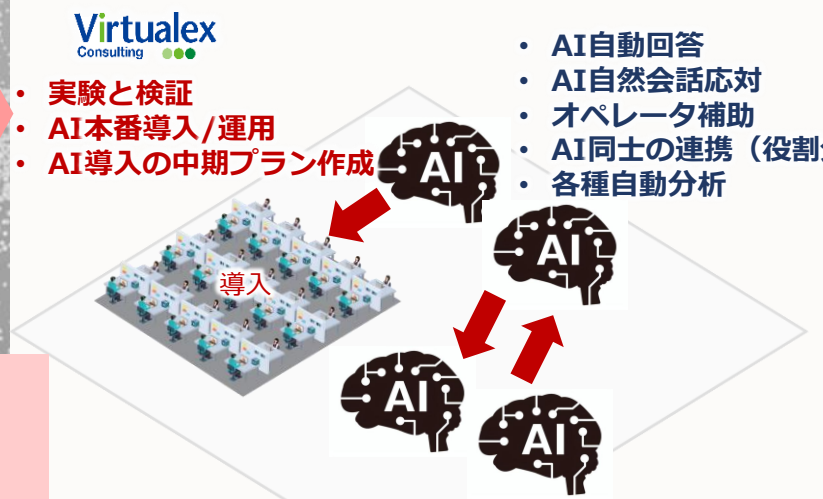
個別AI導入
(26.3期)から
未来型AI-CC
(27.3期)へ

※達成状況を継続的に
開示予定

生成AIでのメール回答
問い合せの自動要約
FAQの自動生成
リスク通話の自動検知
自己完結型チャットボット
音声認識、自然発話
：

AI　コールセンター

- 実験と検証
- AI本番導入/運用
- AI導入の中期プラン作成



- AI自動回答
- AI自然会話応対
- オペレータ補助
- AI同士の連携（役割分担）
- 各種自動分析

- 大規模請負業者にできないAIへのシフト
- AIによる顧客体験の高度化

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

AIビジネスへのフォーカス （2）

Virtualex Holdings

生成系AIを活用したAI自動応答ソリューションの開発開始とPOCの営業スタート

ChatGPTを使った自動回答

誤回答を防ぐ教育・監視

AIに業務をさせるための技術基盤と運用体制

Virualexの自動回答オペレーションシステム

質問

回答

Virtualex iXClouZ

kotozna

ChatGPT

修正

教育

成長マイルストーン

25.3期
AI自動応答
ソリューション
開発＆POC営業
開始

26.3期
AI自動応答
ソリューション
導入事例構築

27.3期
AI自動応答
ソリューション
導入の横展開

※達成状況は
継続的に
開示予定

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

AIビジネスへのフォーカス（3）

Virtualex Holdings

当社製品のAIとの連携性を強化した上で、総合提案営業に力点変更

CRM単体からプラットフォーム全体のソリューション提供へ

基盤クラウド

Connectrek
当社ソフトフォン

音声系

メール系

Web
スマホ系

aws

AI技術

IVR音声応答
音声認識
音声合成
BOT・Chat
生成系AI

各種AI技術との
連携・API

自社製品内
AI機能の強化

CRM顧客管理系

inspirX
インスピーリ

Virtualex
iXClouZ
［アイエックスクラウズ］

運営系

分析・
レポーティング

FAQ・
教育・評価

自動回答
自己解決

音声認識
自動振分け

自動要約
自動検知

回答候補
FAQ表示

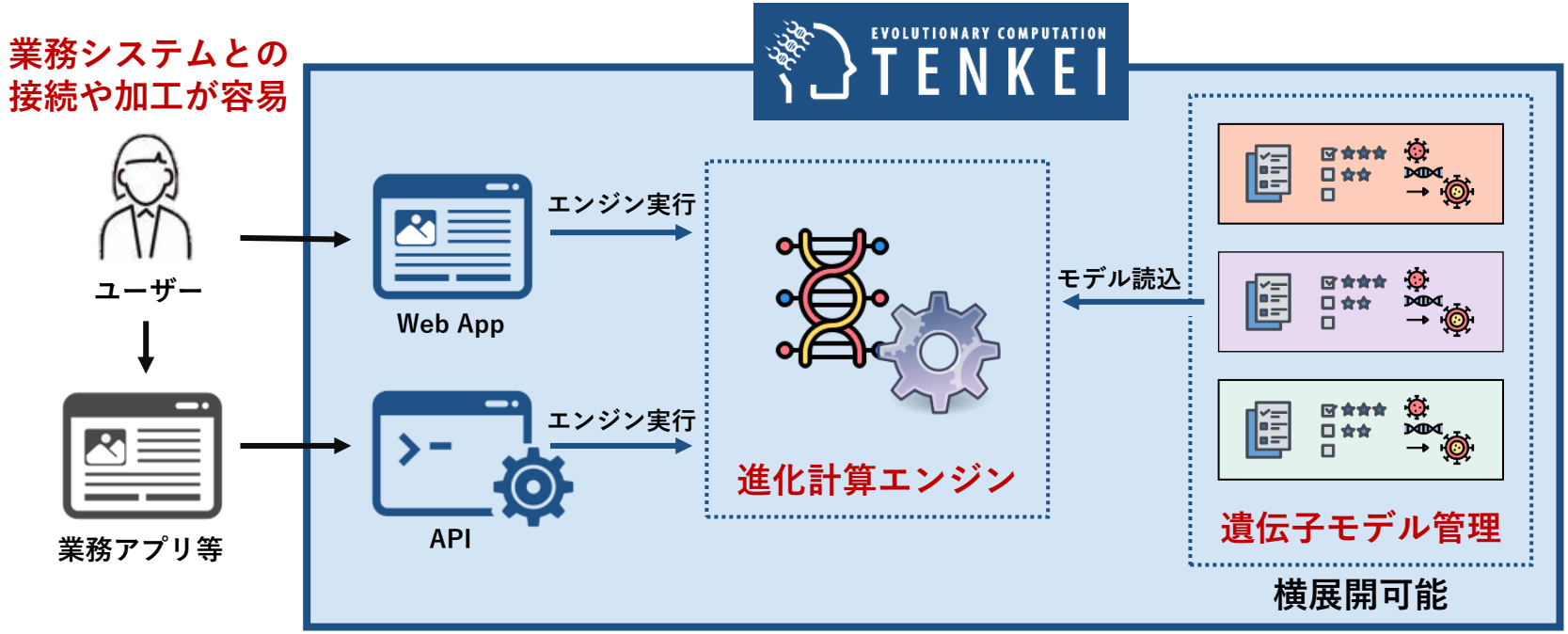
履歴登録
FAQ生成

研修AI
AI分析

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

AIビジネスへのフォーカス （4）

進化計算TENKEIの適用範囲の拡大と生産計画への適用マーケティングを開始



成長マイルストーン

25.3期
TENKEI(生産計画)
開発&マーケティング

26.3期
TENKEI(生産計画)
POC営業＆導入事例
構築

27.3期
TENKEI(生産計画)
導入事例の拡大

※達成状況を継続的に
開示予定

TENKEI for 生産管理の機能範囲

日々の注文、それぞれの異なる納期、資材・在庫の状況、設備の稼働率、生産ライン組み換え効率・・・・・・
無限にある組み合わせの中、制約条件と優先事項を考慮した最適な生産計画をTENKEIが作成

- 生産計画立案（日次生産数調整）
- 生産スケジュール作成
- 製造管理
- 生産計画修正（日次生産数調整）
- 在庫管理

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

事業等のリスクとその対応について

Virtualex Holdings

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（セールスフォーズ・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つのサービスを一気通貫で提供すべく、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参入はあっても、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。

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

事業等のリスクとその対応について

＜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。

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

将来見通しに関する注意事項

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
2026年6月頃を予定

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.