



新中期3ヵ年目標
(25年3月期-27年3月期)

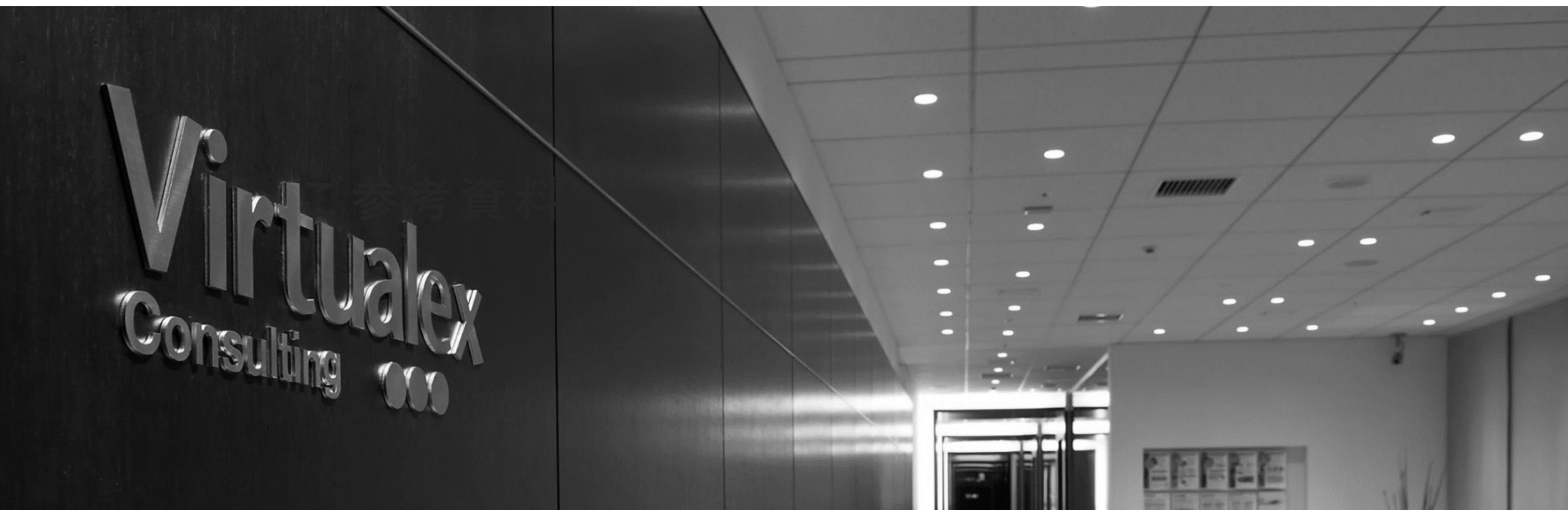


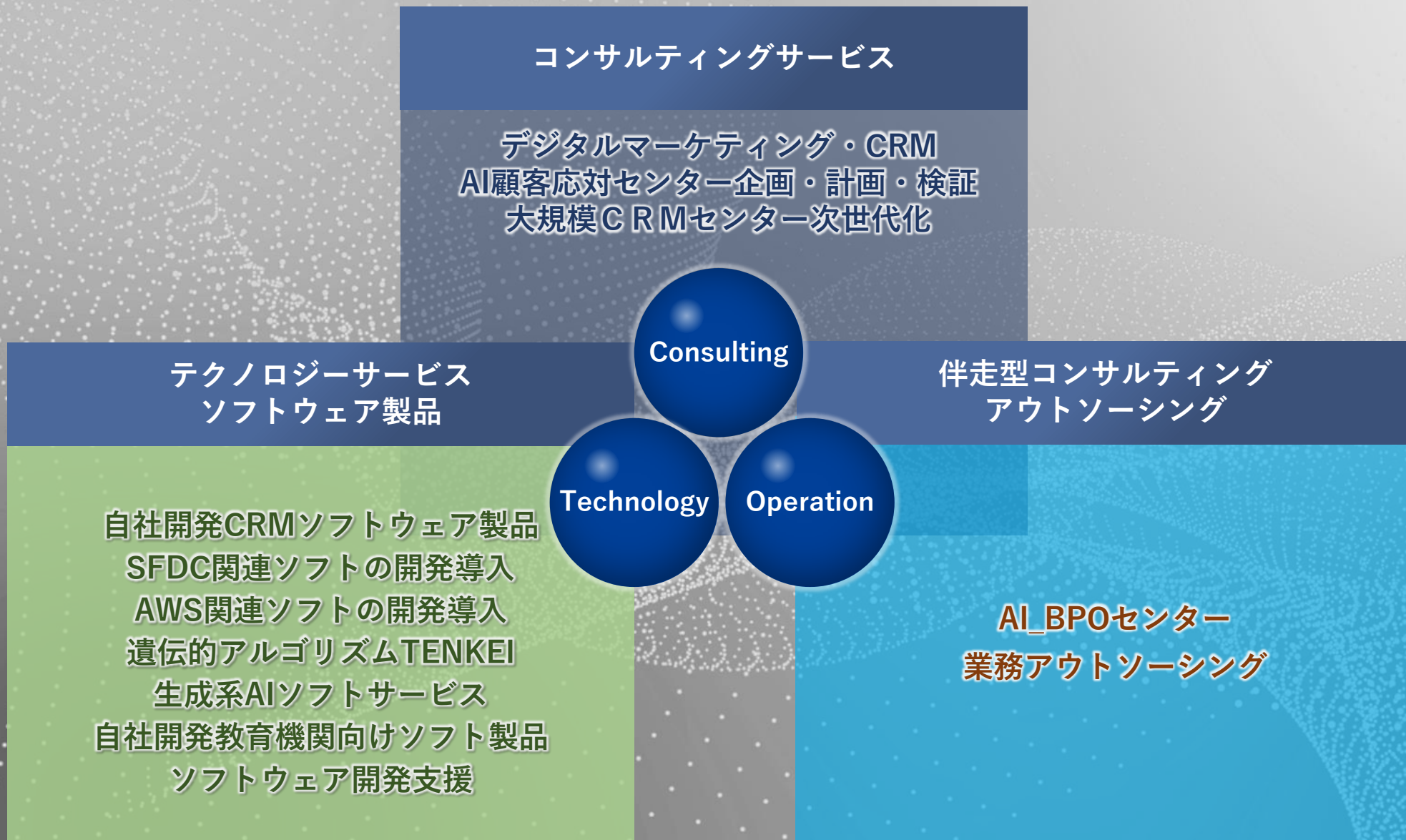
2024.6.3

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 — 事業概要

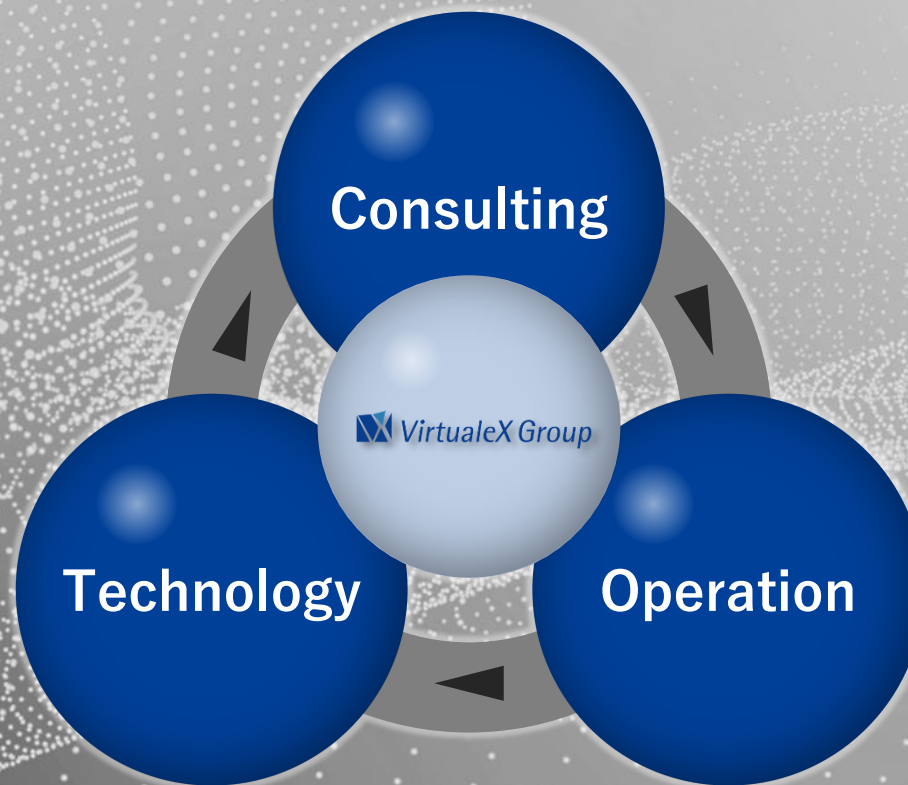




【3つのスキル】を融合させ【ワンストップ】で企業変革を支援

企業戦略を立案する力

**最先端の技術力
【Digital & AI】**

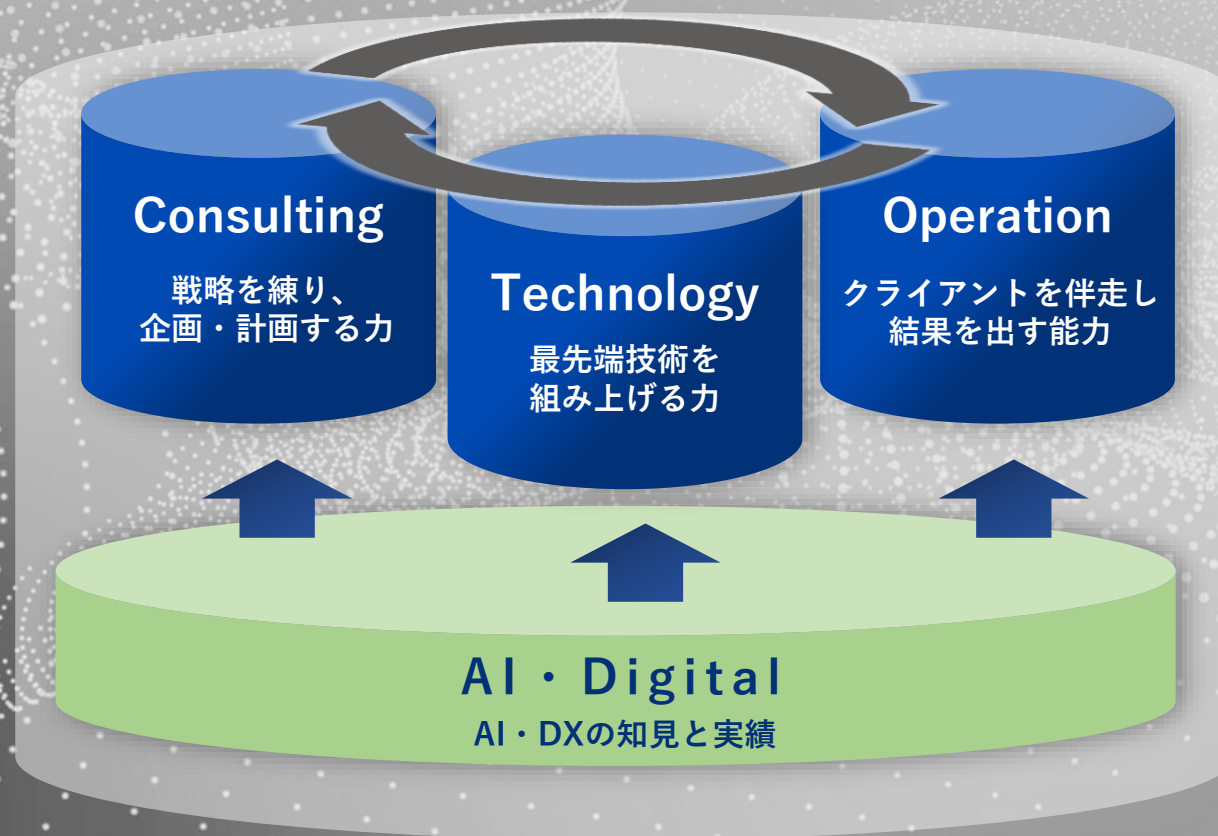


**変革の実行力
伴走する能力**

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

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



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

Customer Relationship Management

Digital Marketing

Customer Success

コンサルティング
サービス

Consulting

ソフトウェア製品
技術支援・開発

Technology

伴走型・実行型
コンサルティング

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。

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



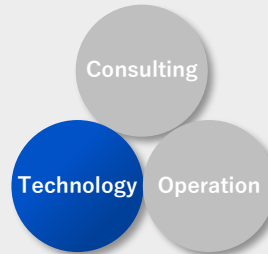
- ※ 伴走型サービス：コンサルティングフェーズで計画・設計した業務プロセスを継続的に受託遂行（＝アウトソーシングサービスとしてストックビジネス化）することにより、クライアント事業運営に常に寄り添い支援
- ※ 自社製品：CRMパッケージ「inspirX」、AIプラットフォーム「TENKEI」、教育ITパッケージ製品群など

バーチャレクス・コンサルティング



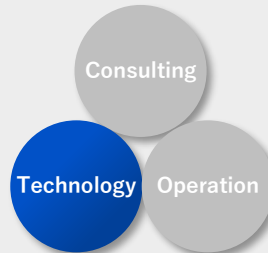
カスタマーサクセスパイプラインをテーマにコンサルティングからテクノロジー支援・アウトソーシングのサービスに至るまでワンストップでサービスとサクセッション（継続的成功）を提供するコンサルティング会社

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

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：4,089百万円
セグメント利益：796百万円
(2024.3期)

Technology

TIMEINTERMEDIA

◆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

Consulting

Virtualex Consulting

◆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

アウトソーシング事業

セグメント売上：2,602百万円
セグメント利益：517百万円
(2024.3期)

Operation

Virtualex 九州 - Kyushu -

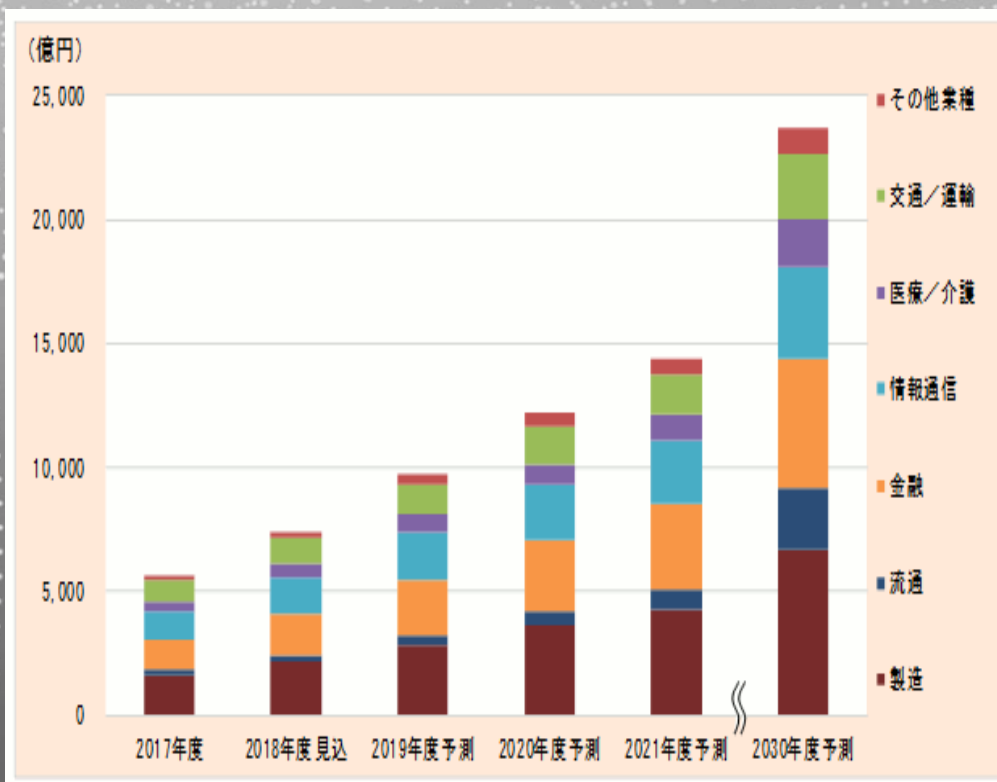
◆コンタクトセンター・デジタルマーケティング・IT領域の
アウトソーシングサービス提供

◆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

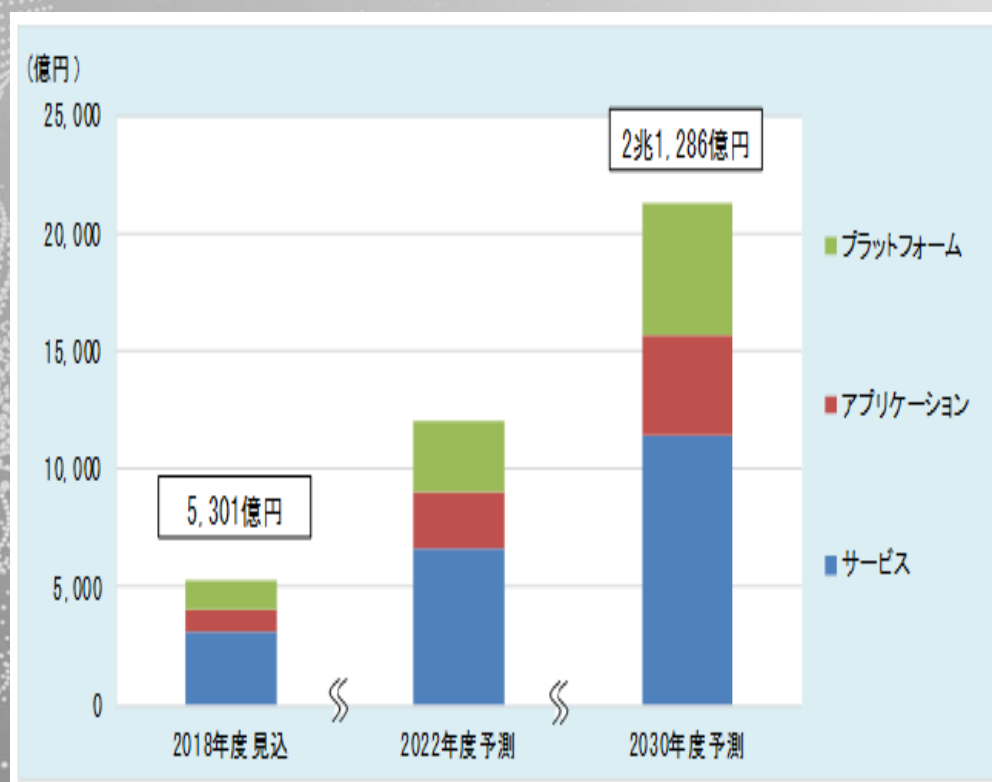
【Digital&AI】 は共に急速な市場拡大が見込まれる成長分野

DX市場の成長性展望



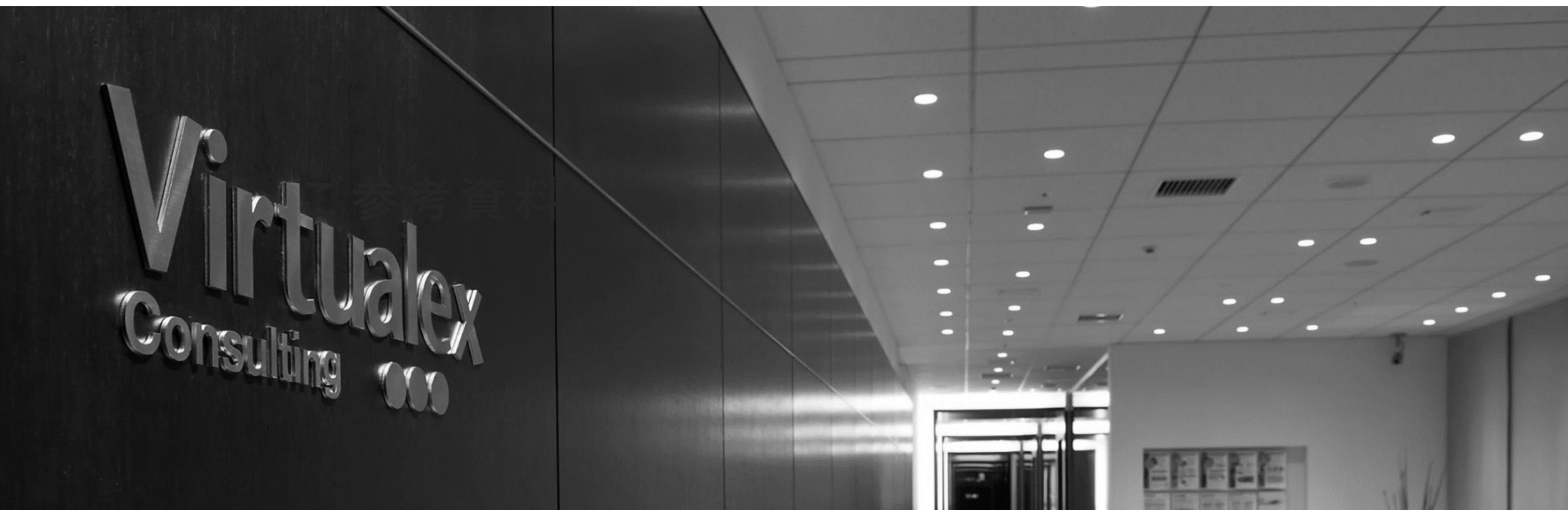
出典：「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」
株式会社富士キメラ総研

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

2 — 新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）



新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）

◆ 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

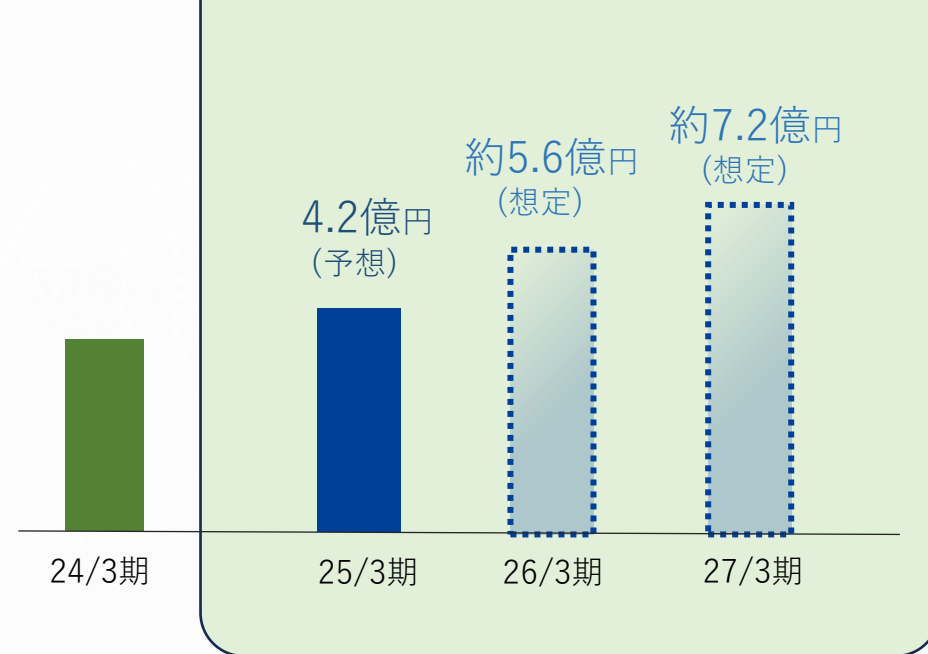
- ・売上成長率：+約7.5%
- ・営業利益成長率：+約30.0%

【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）

2024/3期

2025/3期～2027/3期



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%

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

AIコールセンターモデル
マザーセンターが大企業へ横展開開始

生成系AIを使ったAI－BPOの推進を目指し
業務資本提携とソリューション開発に着手

TENKEIのスケジューリング系エンジンを
生産計画作成AIに適用

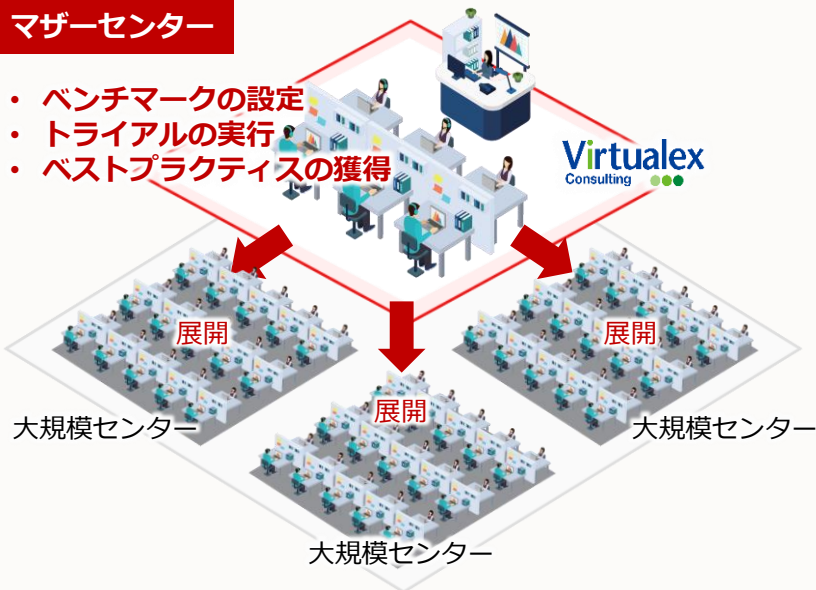
マザーセンターが大企業へ横展開開始

マザーセンターアウトソーシングサービスとは

マザーセンターは、実際の業務を運営しながら、
試行を小規模センターで繰り返し、
培われたベストプラクティスを大規模センターに反映させ、
全体としてパフォーマンス向上を図るモデル。

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



オペレーション
標準化/平準化

KGI/KPIの
適正化

対応レベル
統一

管理業務
効率化

実施内容とその目指す効果

◆DX戦略・分析・実証・展開

- チャットBot、ボイスBot
- 音声系AI、ビジュアルIVR
- 分析系BI、CRMソフト
- 顧客分析、業務分析
- 仮説検証、実証実験
- 全展開プラン、ソフトランディング

◆目指す効果

- カスタマージャーニー向上
- 大規模センター縮小（コスト減）
- 大規模センター効率化（コスト減）
- 自動化の実現、DX化の実現
- 継続改革の管理基盤構築

成長計画

～24.3期

- ・大手2社で大規模PJ実績（コンサル&BPO）
※数億規模
- ・横展開PJが複数発足（コンサル） ※数百万規模

25.3期

- ・横展開PJの拡大（コンサル） ※数千規模
- ・既存大規模PJ維持拡大（コンサル&BPO）
※数億規模

26.3期

- ・横展開PJのBPO展開（コンサル&BPO）
- ・既存大規模PJ維持拡大（コンサル&BPO）
※いずれも数億規模

27.3期～

- ・上記既存＆横展開PJの維持拡大に加え、それらPJへの導入を足掛かりにAI関連事業拡大（P20参照）

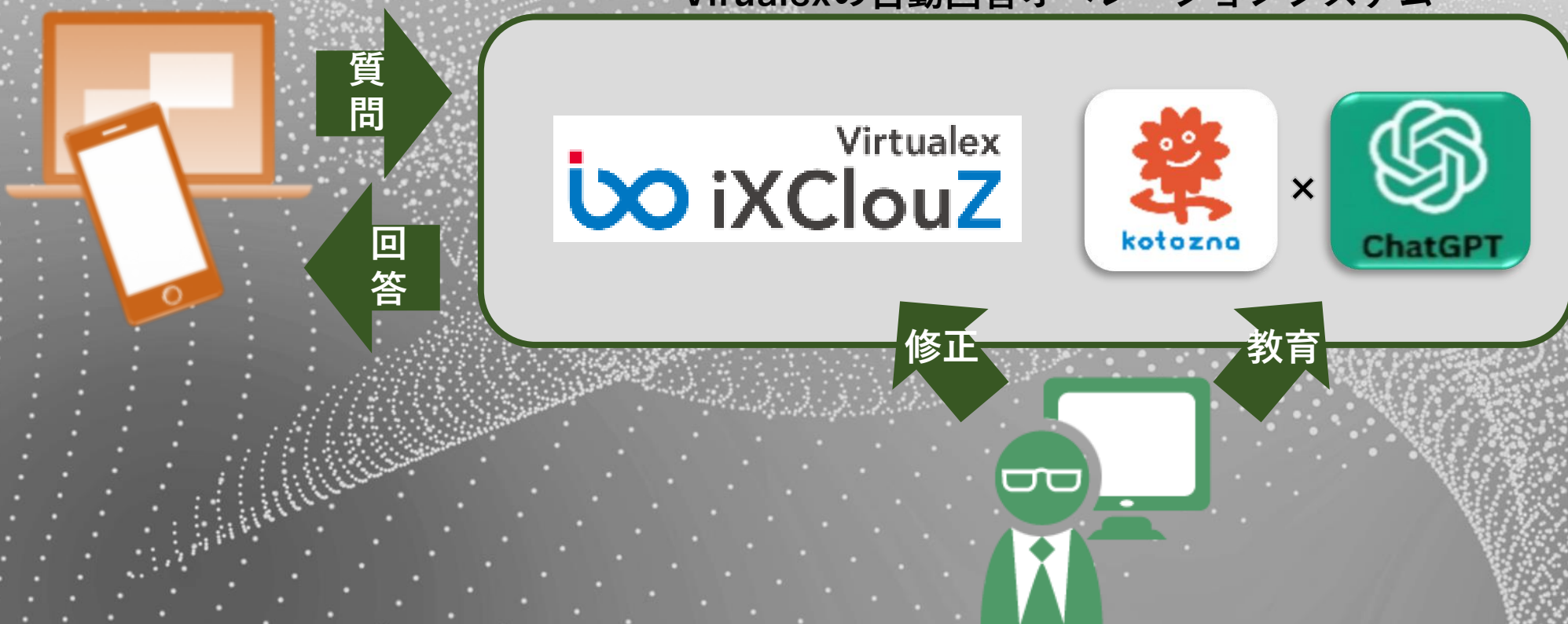
生成系AIを活用したAI自動応答ソリューションの開発開始とPOCの営業スタート

ChatGPTを使った自動回答

誤回答を防ぐ教育・監視

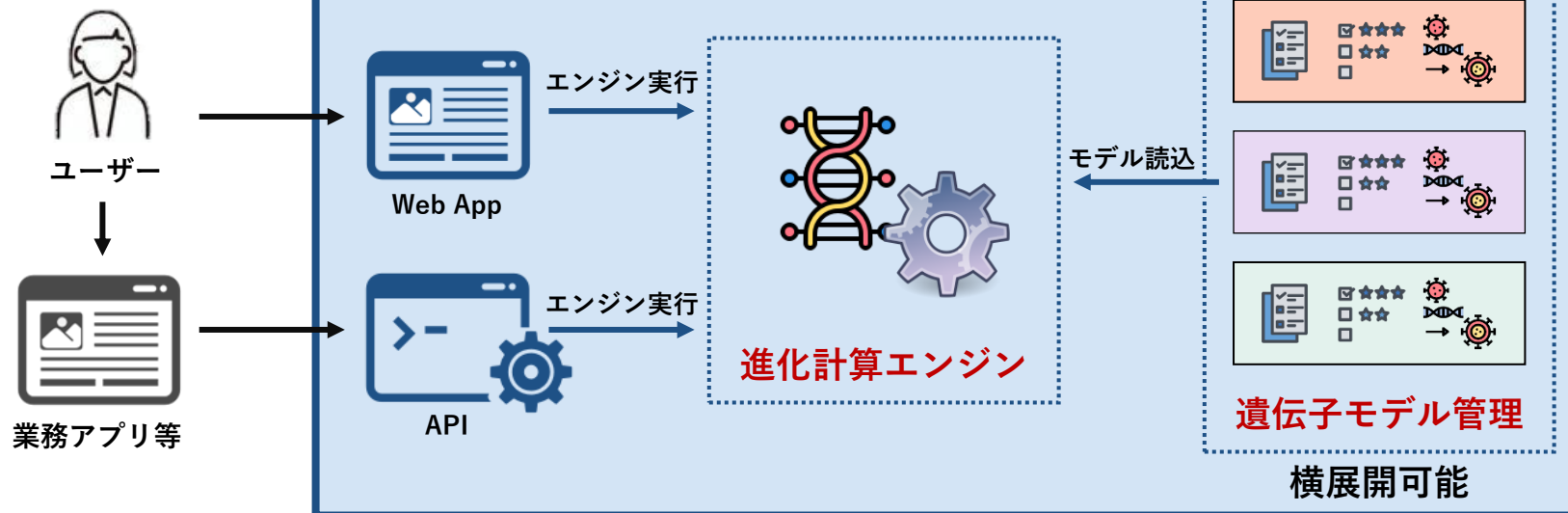
AIに業務をさせるための技術基盤と運用体制

Virtualexの自動回答オペレーションシステム



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

業務システムとの
接続や加工が容易



- ◆ 遺伝子モデル管理の【割当系】に【スケジューリング系】を追加
- ◆ スケジューリング系エンジンを製造業の生産計画へ適用
- ◆ 展示会やWebマーケなど営業マーケティング投資を開始

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

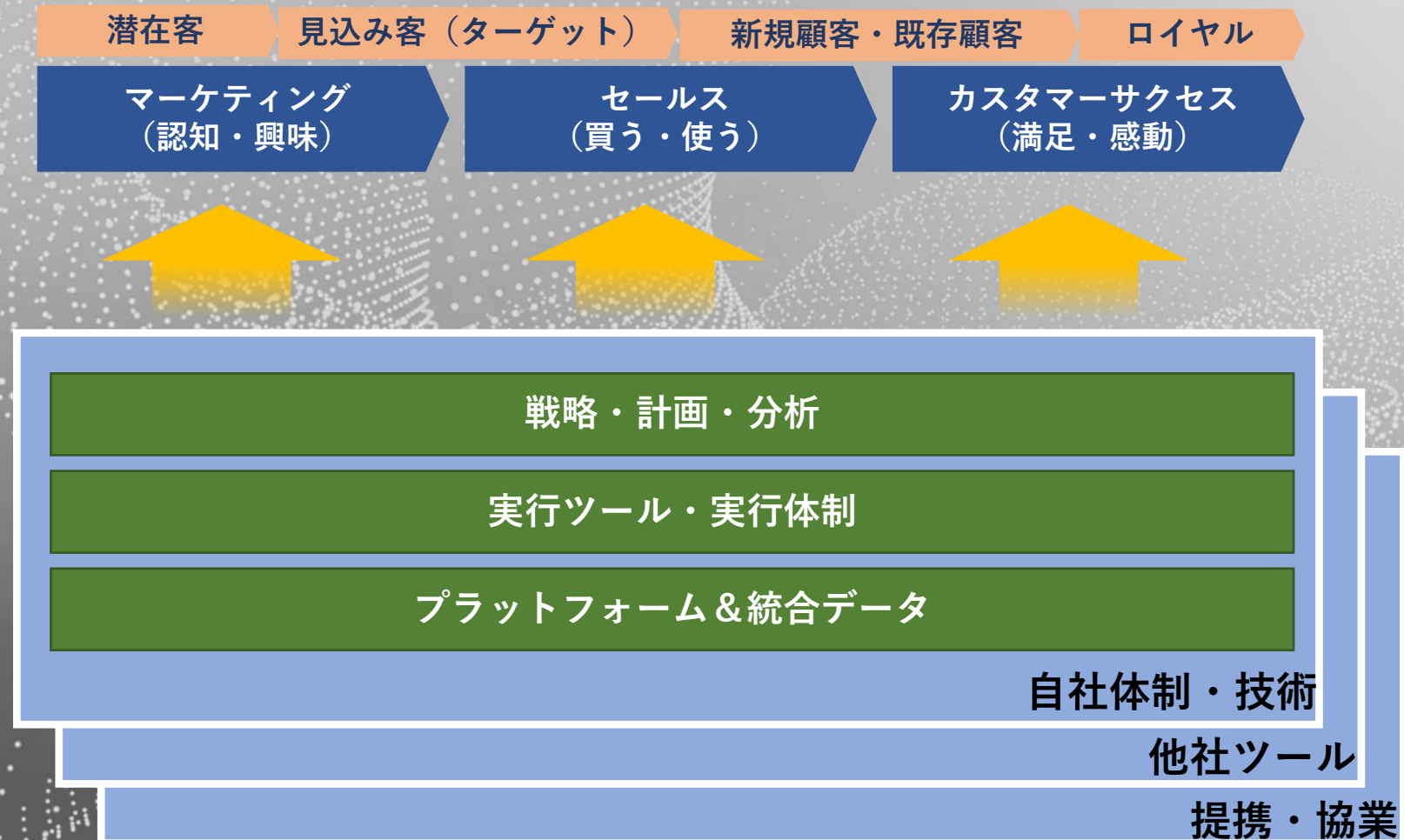
デジタルマーケティング

個別事業毎の成長

個別の案件サイズの
大・中プロジェクトへシフトが定着

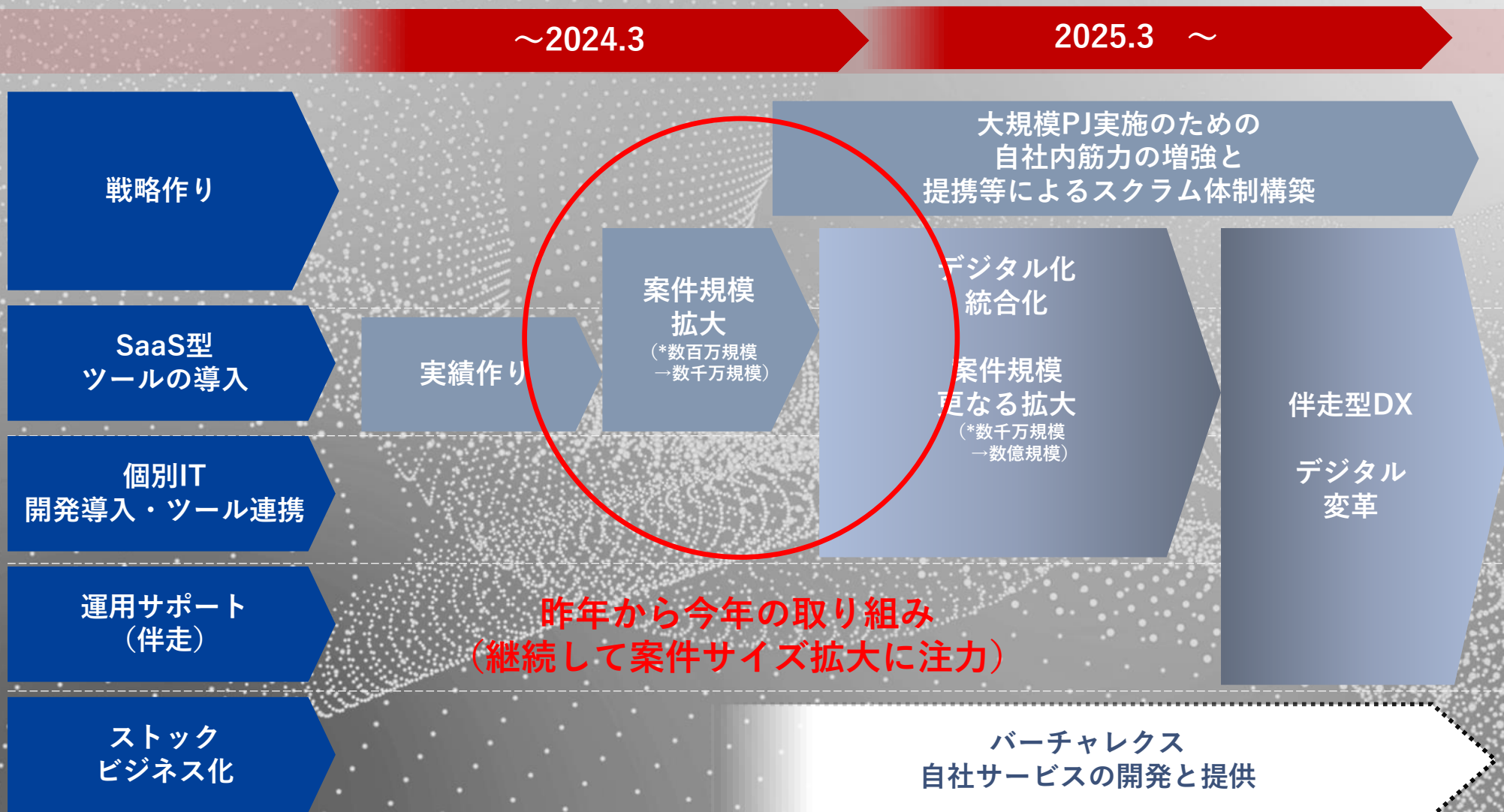
課題であった開発苦戦プロジェクトは
年度内に完了・収束

SFDC関連のデジタルマーケティング領域の案件サイズ順次拡大



デジタルマーケティングの案件サイズ拡大（２）

課題となっていたPJの収束、引き続き案件サイズの拡大に注力（※24.3期の課題PJ収束注力により計画を若干見直し）



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**

SDP(Amazonリセラープログラム) 及び
FTR (AWS内のプロダクト評価) を取得

ソフトウェア開発事業は
TIMで大規模開発受託・VXアクトを再編

自社製品部分も含めた全体の総合提案営業に力点変更、同時にAmazon関連のプログラム認証



Amazon
Connect



ACD/IVR
Bot
音声認識
音声合成

VX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



- ◆ **SDP (Amazon Connectのリセラープログラム) を取得**
- ◆ **FTR (AWS内で正式プロダクトとしての評価) を取得**
- **SFDCと同様に受注件数の増加と営業提販範囲の拡大へ**

ソフトウェア開発事業はTIMで大規模開発受託・VXアクトを再編

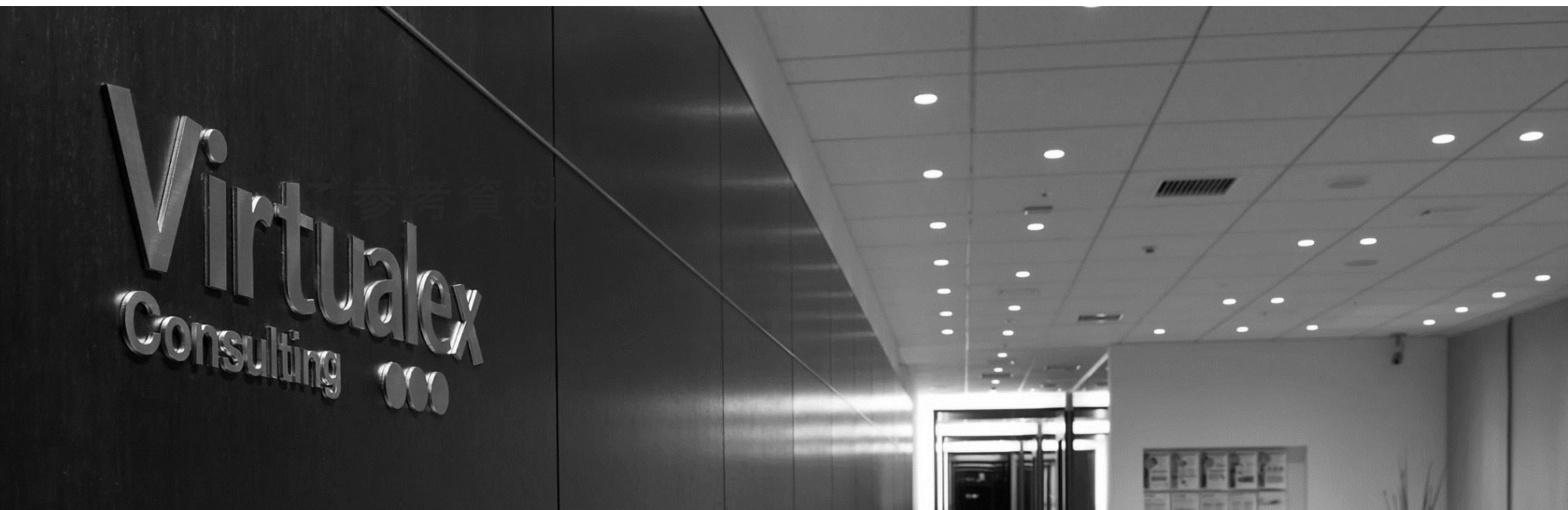
TIM (タイムインターメディア)

- ◆ 北海道大学のPJを受託、今期開発へ
TIMの学校法人向け製品を使った学生・職員ポータルシステムの落札
学校法人向け事業としての成長を狙う
- ◆ HRテック系企業のアプリ開発受託、今期開発
人事目標管理OKRのプラットフォーム開発（サービス基盤開発）をTIMが受託

VXアクト

- ◆ DX系エンジニアのリソース会社として再編
DX人材を育成・提供する会社として再編・グループ内の関連事業を移管
- ◆ 今年度から成長戦略を立案し前進
人材の調達・SFDCなど市場ニーズのあるスキルの教育・育成プランを立案
今年度から営業強化

3 — 事業等のリスクとその対応について



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。

<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>

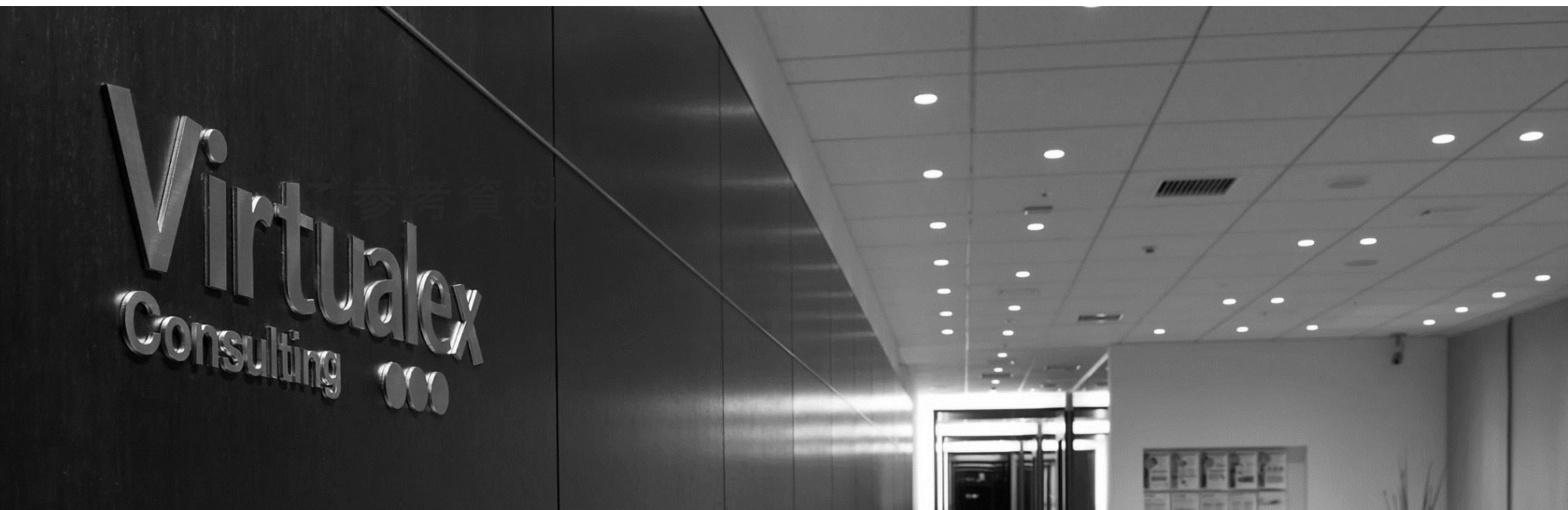
当社グループは、中期的に積極的な事業規模及び事業領域の拡大を図っていることから、優秀な人材を確保・育成・定着させることを、事業展開における主要な課題の一つと認識しております。そのため、定期採用（新卒採用）・期中採用（中途採用）の適切なバランスを念頭に置きながら、積極的な人材確保に努めております。また、当社グループでは、優秀な人材を育成・定着させるため、個人の成長を重視した人事評価制度を導入し、当該人事評価に加えて個人の自主性等も考慮して、積極的な人材登用を実施しております。さらに、近年強化している定期採用（新卒採用）において、採用社員の早期戦力化を図るため、定期（新卒）採用社員向けの社内教育研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。



4 — 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。

