

2020 年 11 月 26 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 2020 年 11 月 26 日 16:30 (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 2021 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

2021年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2020.11



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



- 1 2021年3月期 第2四半期 決算概要**
- 2 今後の成長戦略**
- 3 ご参考資料**

1

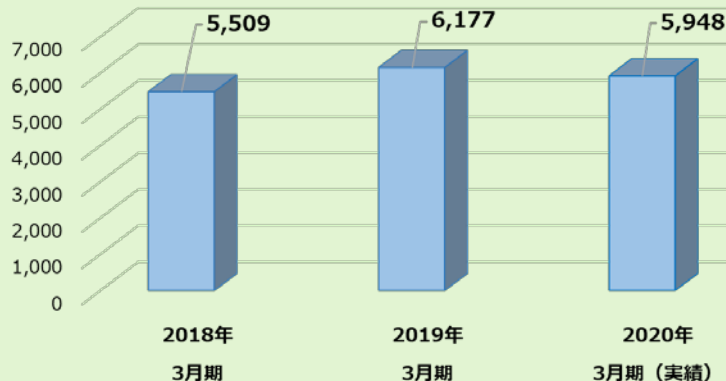
2021年3月期 第2四半期 決算概要

当該期の決算概要をご説明いたします

1.1 業績推移

売上推移

単位：百万円



上期実績

通期予想

< 上期実績 > 売上

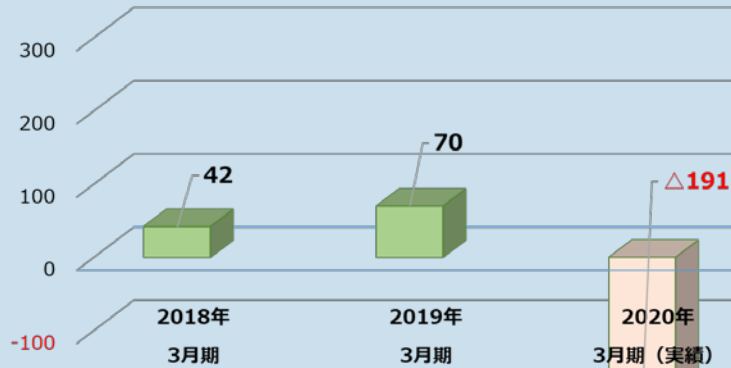
- ・ 期初のコロナ影響もあり
前年比減収ベース

利益

- ・ 前年の大幅な損失計上から
回復（トラブル案件の影響なし）
- ・ 第1 Qの損失（▲95M）を
第2 Qの利益（81M）で挽回

経常利益推移

単位：百万円



上期実績

通期予想

< 通期業績予想 >

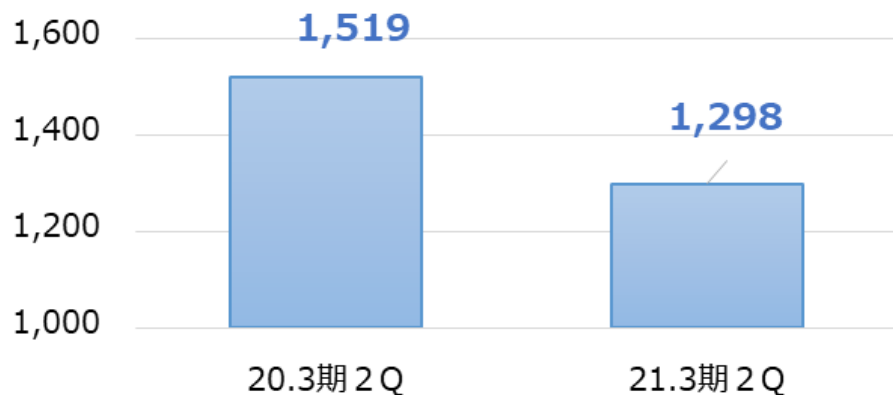
第2 Qの黒字基調を維持し

減収ながら黒字転換の見通し

（詳細はP8）

IT&コンサル事業 売上

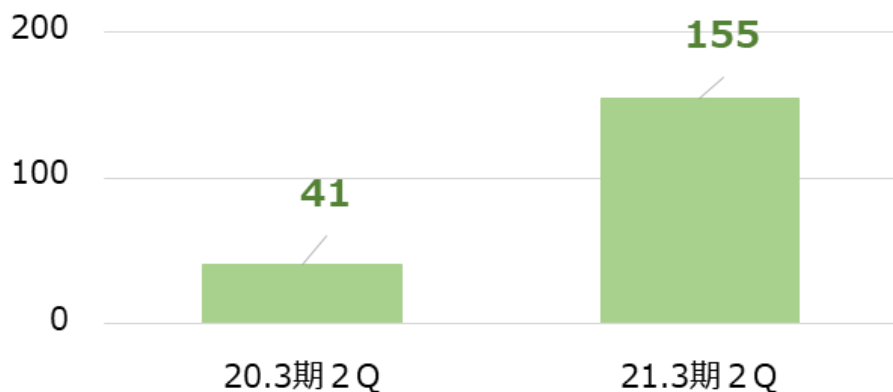
単位：百万円

**14.6% 減収**

- ・第1Qではコロナ禍でIT投資を保留するクライアントが散見
- ・第2Qでは概ね復調するも、上期累計では減収で着地

IT&コンサル事業 利益

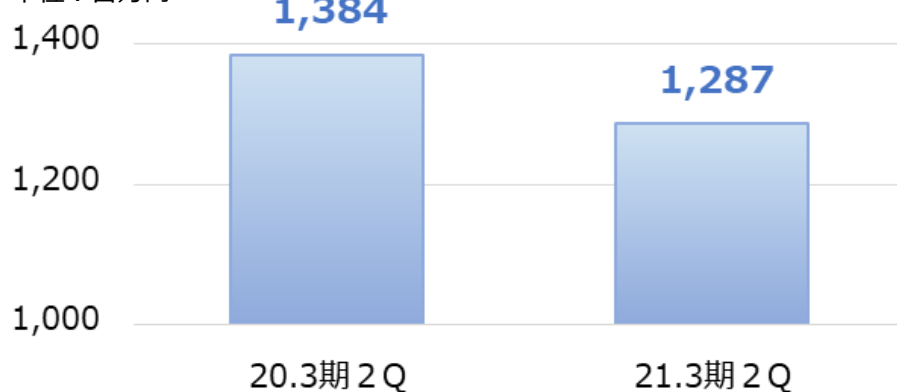
単位：百万円

**275.7% 増益**

- ・前年度はTIM社トラブルSI案件による大きな減損を計上。今年度は当該案件の影響を持ち越すことなく全体収益は大幅に改善
- ・VXC社はコロナ禍での減収による影響もあり若干の減益

アウトソーシング事業 売上

単位：百万円

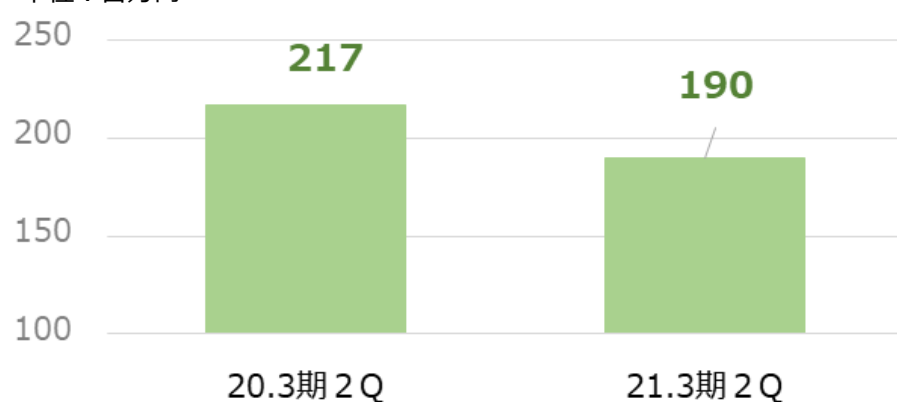


7.0% 減収

- ・ 前期末での終了案件およびコロナ禍での一部縮小案件の影響により減収
- ・ 第2Q以降は既存案件や新規案件も拡大基調に転じ堅調に推移

アウトソーシング事業 利益

単位：百万円



12.3% 減益

- ・ 第1Qに新規立上げに伴う先行投資案件があり収益を圧迫
- ・ 減収の影響と相まって減益で着地
- ・ 新規案件は順調に黒字化しており、他案件を含め粗利率は回復基調

単位：百万円

連結売上



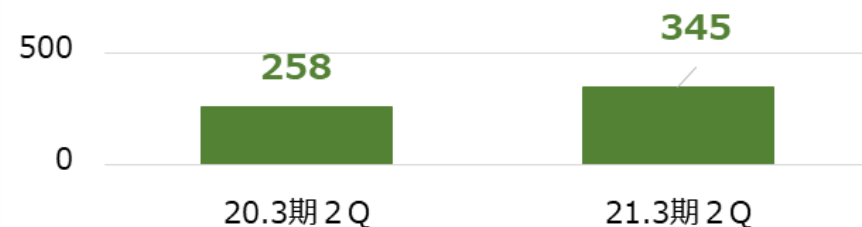
連結売上

11.0% (319百万) 減収

・ IT&C、BPOともに減収

単位：百万円

セグメント利益



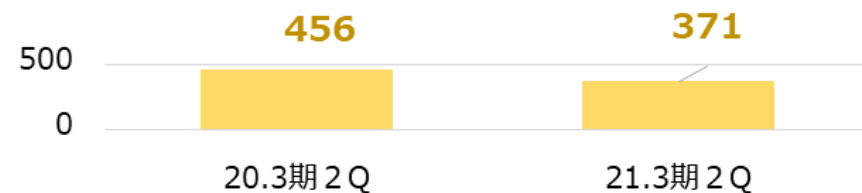
セグメント利益

33.7% (87百万) 増益

・ IT&C 大幅増益（回復）、BPO 減益

単位：百万円

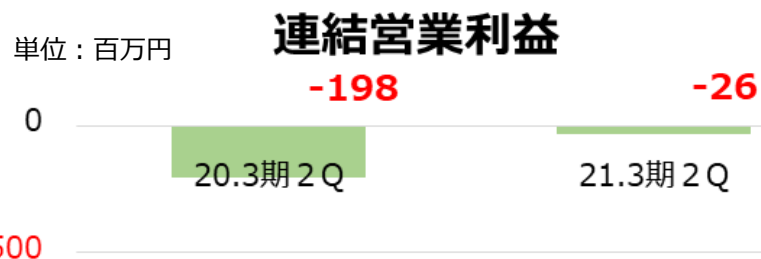
全社費用



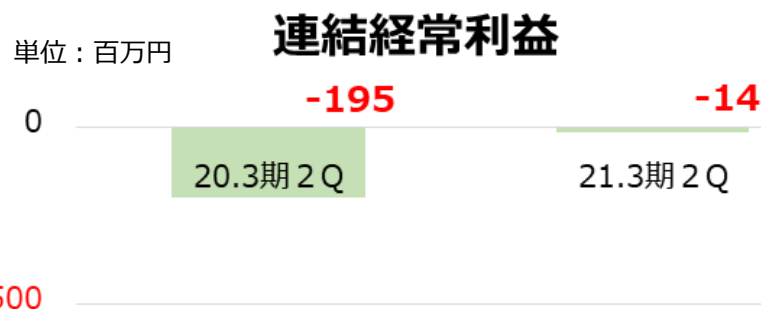
全社費用

18.6% (85百万) 減額

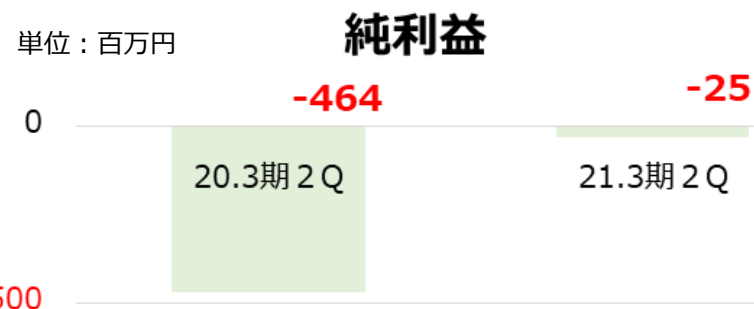
- ・ 在宅勤務化等に伴う各種コストのスリム化
- ・ コロナ禍における人材採用難の軟化
(採用人数は維持しつつ採用費を大幅低減)

**連結営業利益****172百万 増益（回復）**

- ・ 事業利益 増益（回復） + 販管費 大幅削減

**連結経常利益****181百万 増益（回復）**

- ・ 営業利益増加 + 研修助成金受給等

**純利益****439百万 増益（回復）**

- ・ 前年度は、TIM社のれん減損等による特別損失計上（225百万）あり

1.4 2021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	
売 上	2,800	△11.1%	2,500	△10.7%	5,300	△10.9%
セグメント利益	462	143.3%	398	△17.3%	860	28.1%
全社費用					830	△3.9%
営業利益					30	－
経常利益					40	－
純利益					20	－

< 通期業績予想> 減収ながら増益（黒字転換）

- ・前年度のT I M社トラブルS I 案件は収束し、当期への影響なし
 - ・コロナ影響による減収は第1 Qのみで回復基調にあり、第2 Q以降はI T & C、B P Oともに堅調
 - ・コロナ禍におけるスリム化により上期で販管費を大幅削減し、下期も継続して低減見通し
- 第2 Qの黒字転換基調を維持し、下期で利益創出を見通す

1.5 バランスシートの状況

BS推移 (単位: 百万円)	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2020年9月	前期末比
流動資産計	1,395	1,542	1,377	1,275	92.6%
内 現金預金	363	315	209	367	175.6%
売掛金	755	835	847	642	75.8%
仕掛品等	9	54	17	45	264.8%
固定資産計	901	1,221	959	999	104.2%
資産合計	2,297	2,764	2,337	2,274	97.3%
流動負債合計	974	1,270	1,430	1,064	74.4%
内 買掛金	196	216	130	90	69.2%
借入金	539	844	1,118	1,144	102.3%
賞与引当金	122	149	147	155	105.4%
固定負債合計	339	506	466	797	171.0%
負債合計	1,313	1,776	1,897	1,861	98.1%
資本金	597	597	598	598	100.0%
資本剰余金	300	301	302	302	100.0%
利益剰余金	85	105	△413	△438	106.1%
純資産合計	983	988	439	413	94.1%
自己資本比率	42.8	35.7	18.8	18.2	96.8%

人員数	306(918)	338(954)	356(958)	387(917)	
-----	----------	----------	----------	----------	--

※前年度末から顕著な変動なし

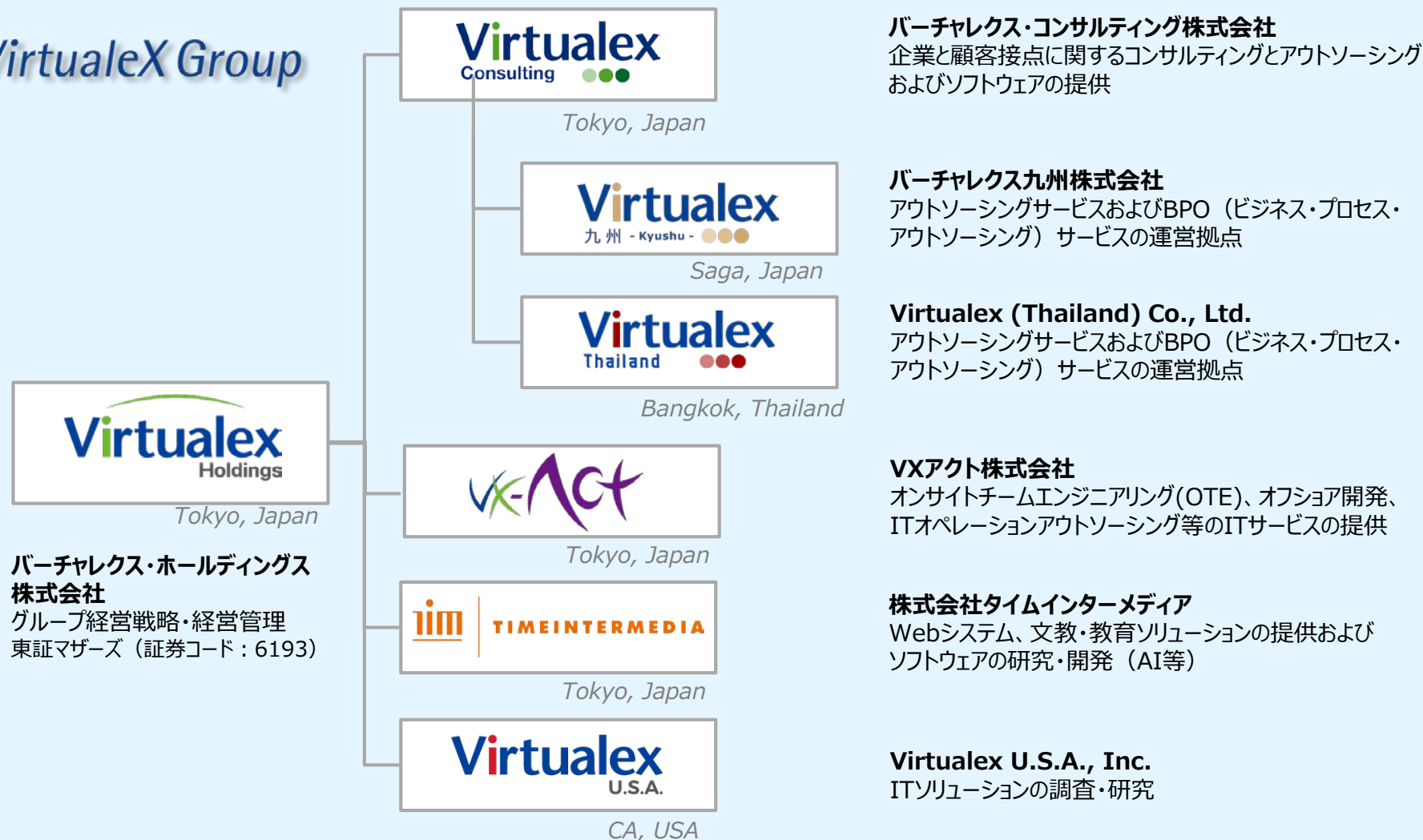
2

今後の成長戦略

当社グループが考える今後の事業戦略をご説明いたします

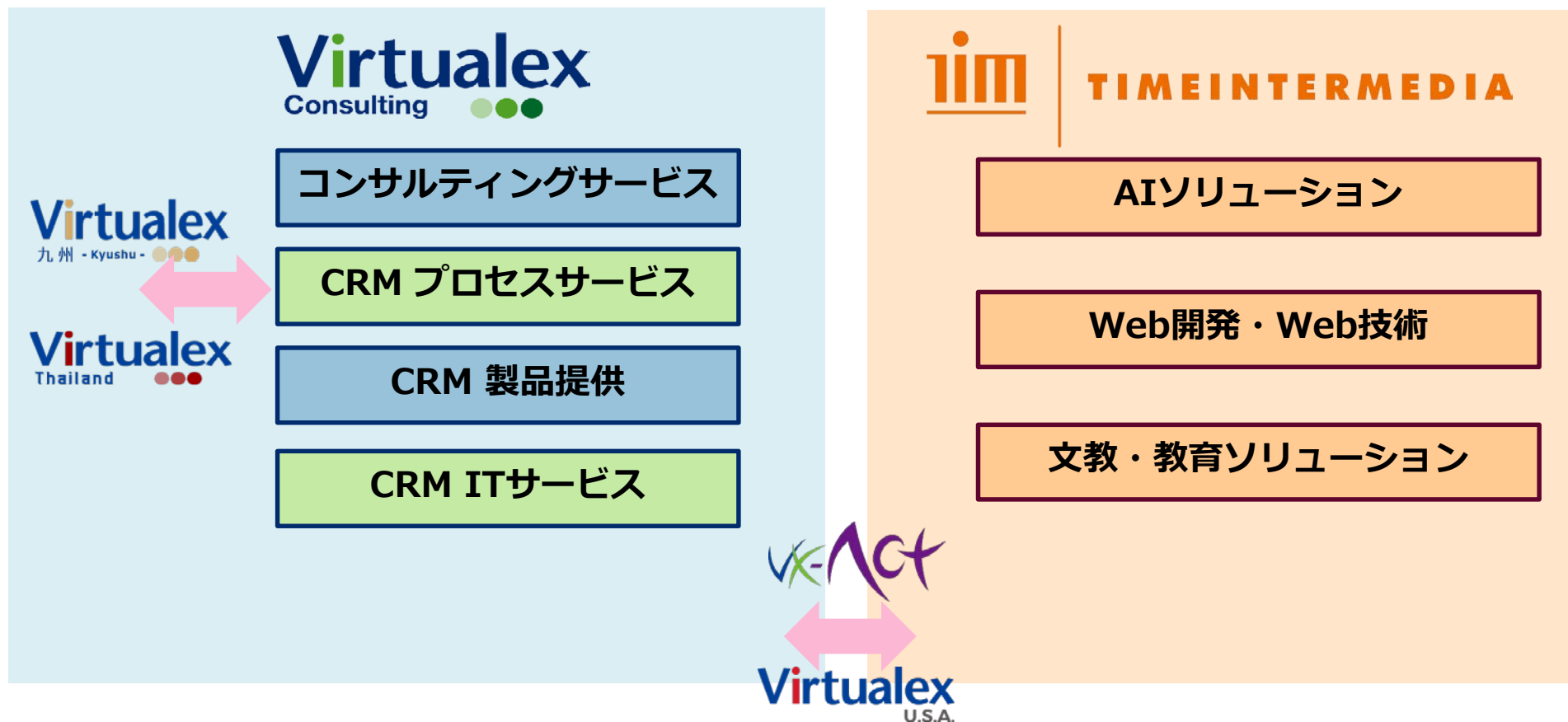
2.1 グループ体制

- バーチャレクスグループでは、「IT & コンサルティング事業」、及びコールセンター運営業務の「アウトソーシング事業」を推進



2.2 個別事業系統図

- バーチャレクス、タイムインターメディアを中心に個別事業を構成



■ 今までの戦略を活かした短期的にも重要な取り組み

グループの戦略キーワード

AI・進化計算

デジタルマーケティング

CRM IT製品（インスピーリ）

スマートBPO

教育ソリューション

ブロックチェーン

本年度の重点取り組み

AI進化計算 TENKEI

デジタル・シフト（デジタルマーケ）

分散コールセンター（BPO・IT）

マザーセンター（BPO・IT）

遠隔教育等・教育ソリューション

2.4 AIの取り組み（１） ～進化計算～

■ 進化計算（遺伝的アルゴリズム）

進化計算・遺伝的アルゴリズム

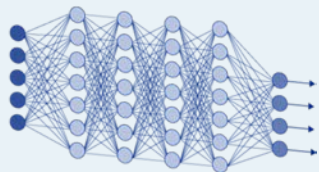


生物の進化の仕組みを
使った問題解決アルゴ
リズム

大量データは不要



機械学習・ディープラーニング



大量なデータが必要

データを学習し法則を
導き出す

生物（個体）が世代を超えて進化し環境に適応した個体が残る



生物（個体）	=	解答候補（複数）
進化	=	交叉、突然変異、淘汰を繰り返す
環境に適応	=	条件に合致
個体が残る	=	最適解



無限の組み合わせの中から最適な組み合わせを抽出

多目的最適化（矛盾する目的変数の最適解）

制約条件を満たす最適解の抽出

2018年
進化計算で世界最大のナンプレを作成し
ギネス取得

■ 進化計算（遺伝的アルゴリズム）

宅地（土地）の自動区割り

土地を複数の宅地に線引き（区割り）
建築条件、行政的条件、販売価値の最大化
幾何学的な最適解

高校・大学の時間割自動生成

教員の予定、教室のキャパ、設備制約、
履修パターン、選択科目、学生の人数
などの条件を満たす時間割



CMの自動編成

CMの規制、自主規制、スポンサー競合
などの条件を満たしたうえで、スポンサー
確定後に効率的なCMの自動編成

アスリート学生の履修希望振り分け

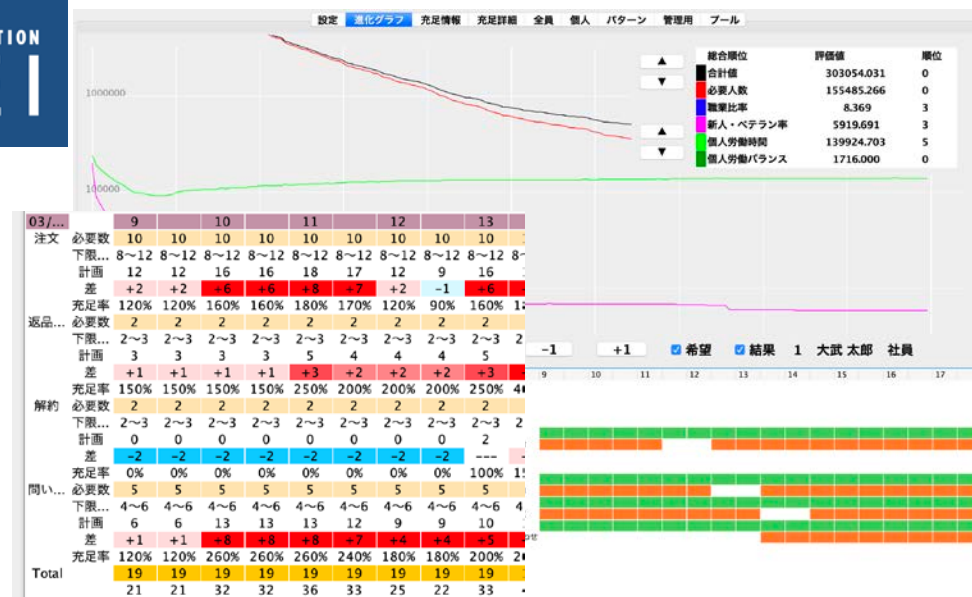
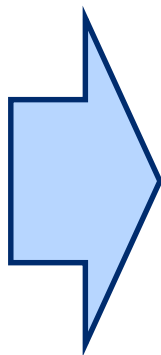
必修科目、選択必修科目、選択科目、教職
課程、アスリート種目、科目人数制限など
の条件を第一希望、第二希望、第三希望に
より最適に振り分け

2.4 AIの取り組み（3） ～ 実績② ～

- TENKEI シフト管理のエンジンを開発
- 無限の組み合わせの中で最適なシフト計画を進化計算で作成

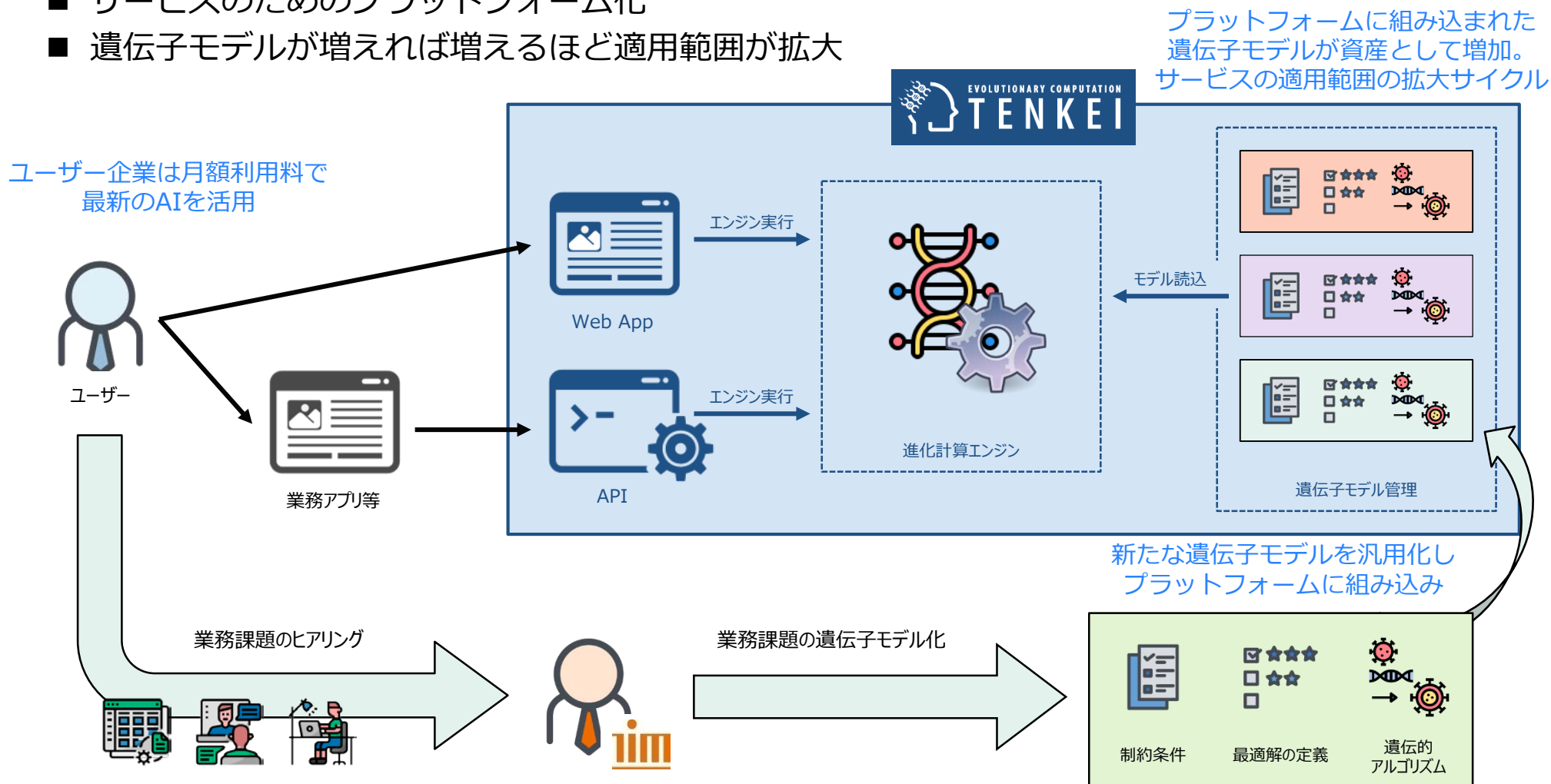


TENKEI で 最適な計画を高速処理で作成



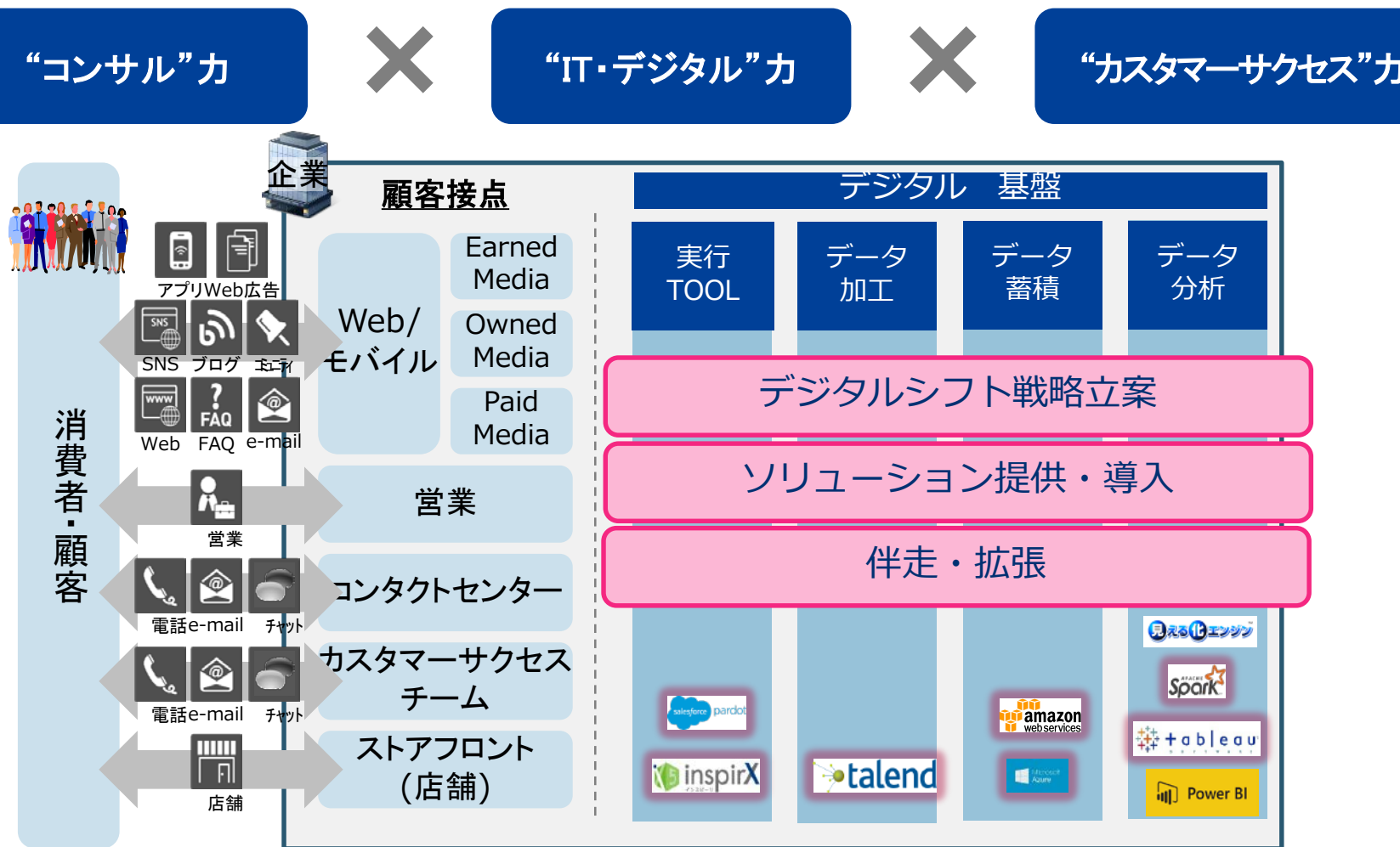
2.4 AIの取り組み（4） ～ ソリューションサービス ～

- 進化計算TENKEIをクラウドサービスで提供
- サービスのためのプラットフォーム化
- 遺伝子モデルが増えれば増えるほど適用範囲が拡大



2.5 デジタルトランスフォーメーション(DX) 支援 (1)

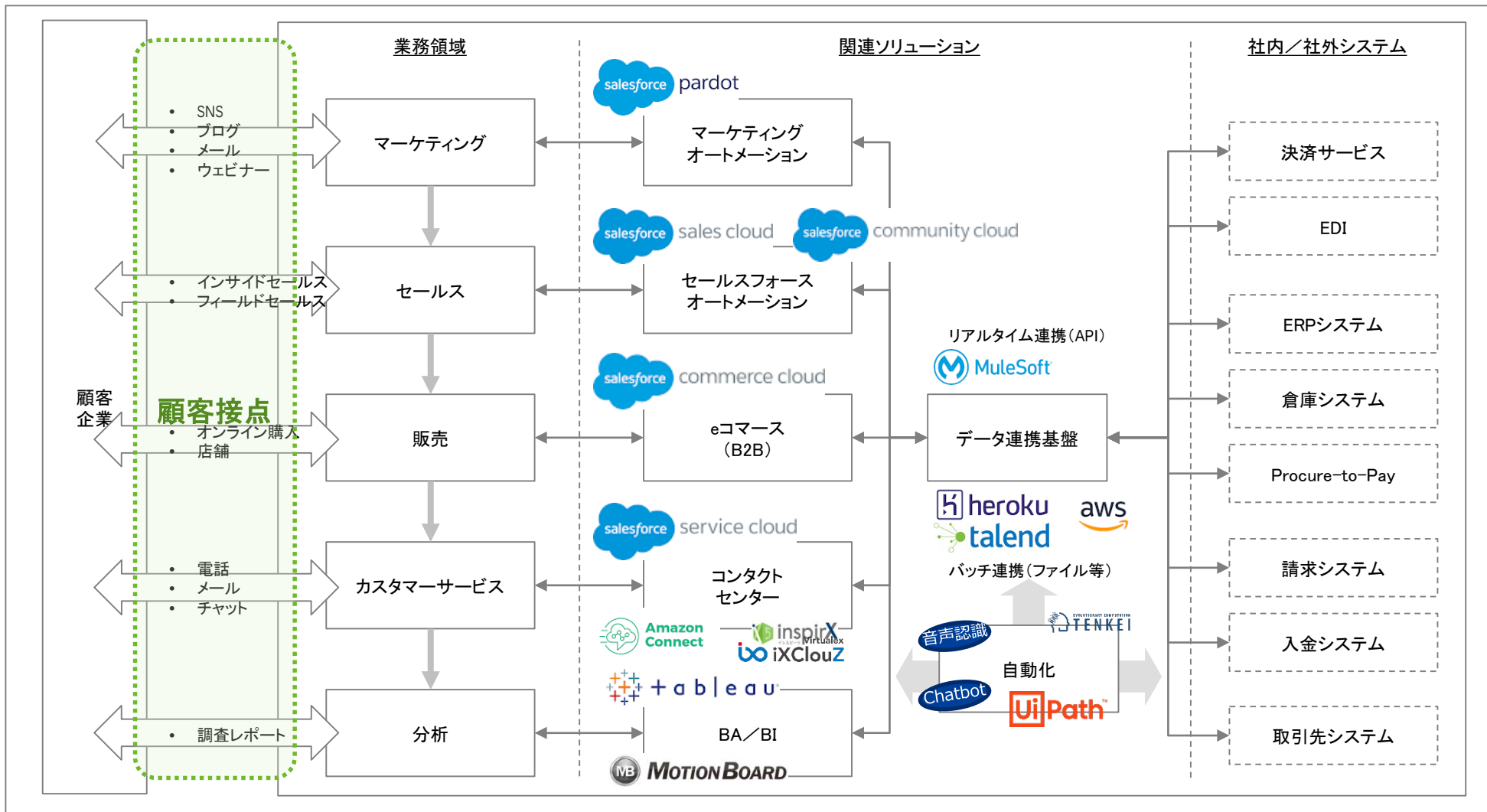
- コロナ禍も加わり、益々企業はDX化を加速しなければならない



DXの中でも、デジタルマーケティングとカスタマーサクセス (CRM) にフォーカスした支援

2.5 デジタルトランスフォーメーション(DX) 支援 (2)

■ 個別企業に合わせた戦略立案と導入を支援



2.5 デジタルトランスフォーメーション(DX) 支援 (3)

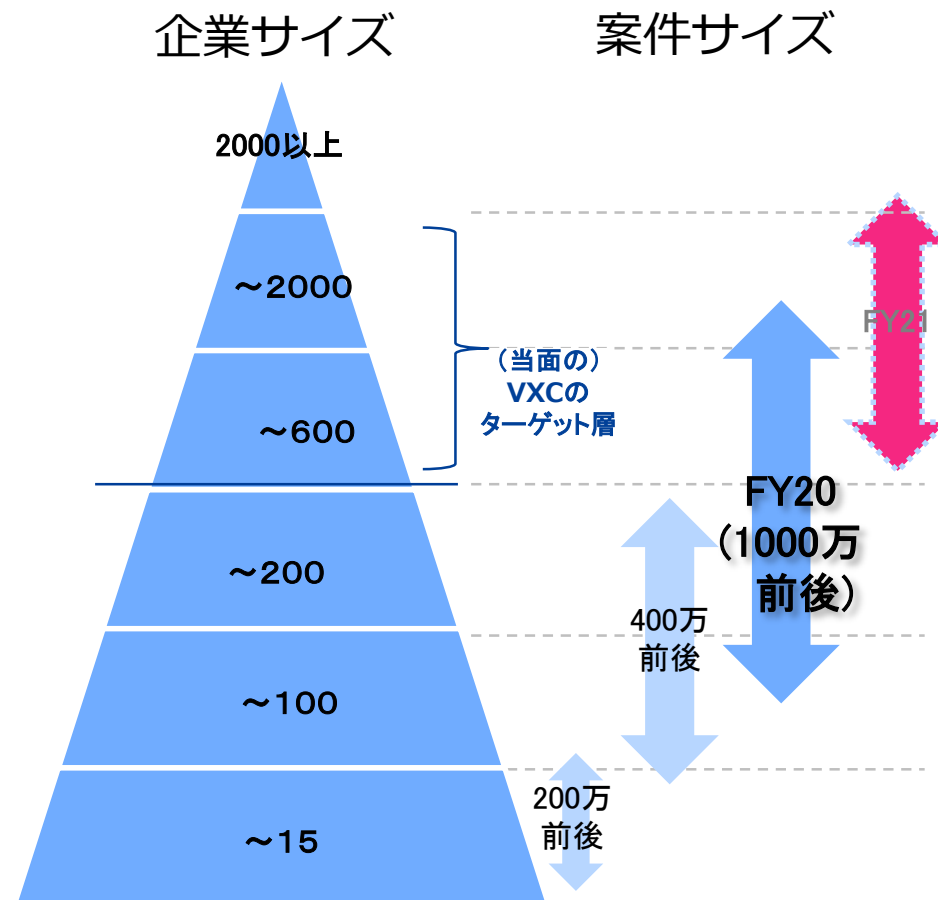
- 特にSales Force 関連はビジネスとして昨年度から成長

Rookie Partner of the Year 獲得



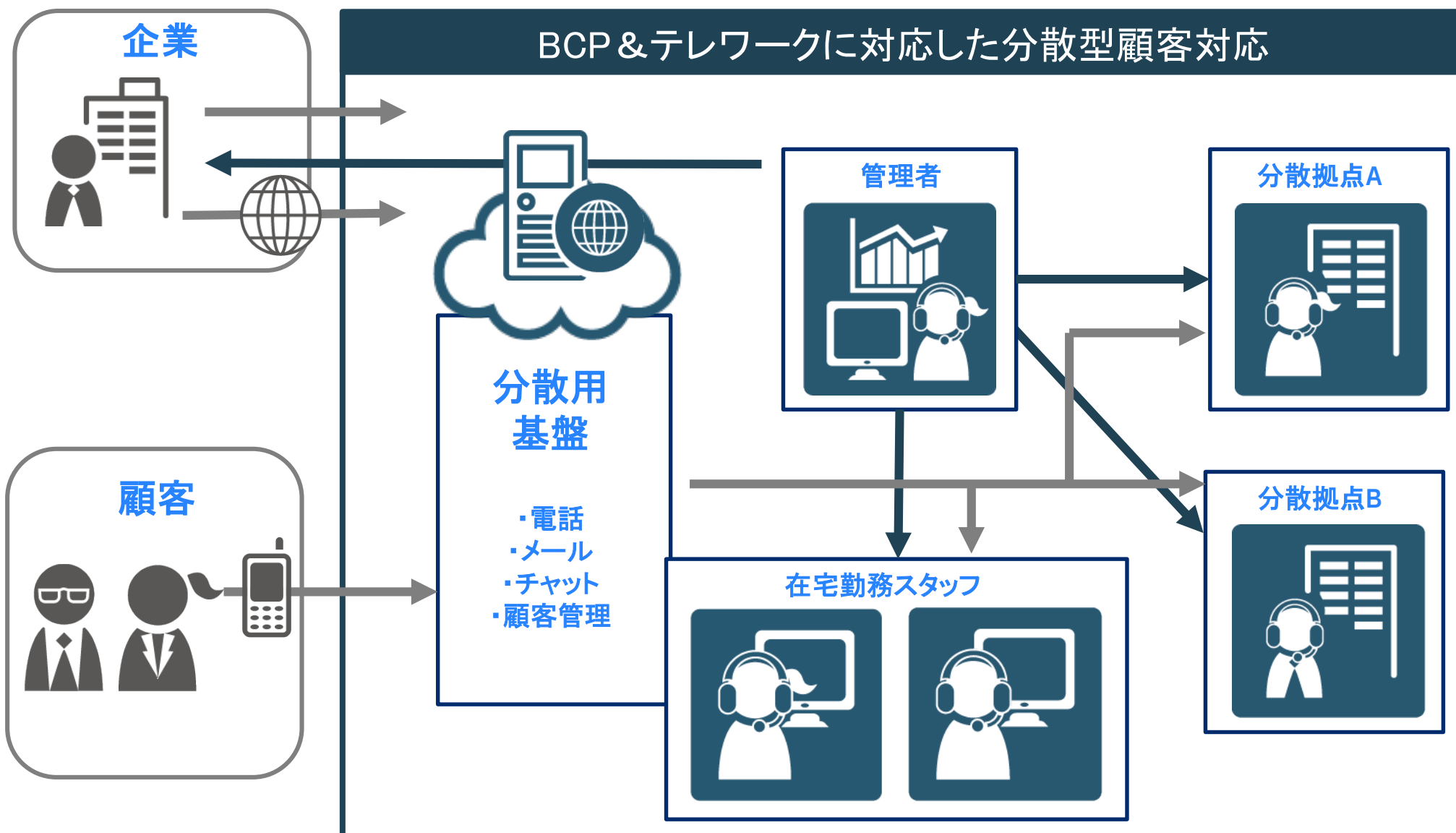
+

シルバーパートナーに昇格



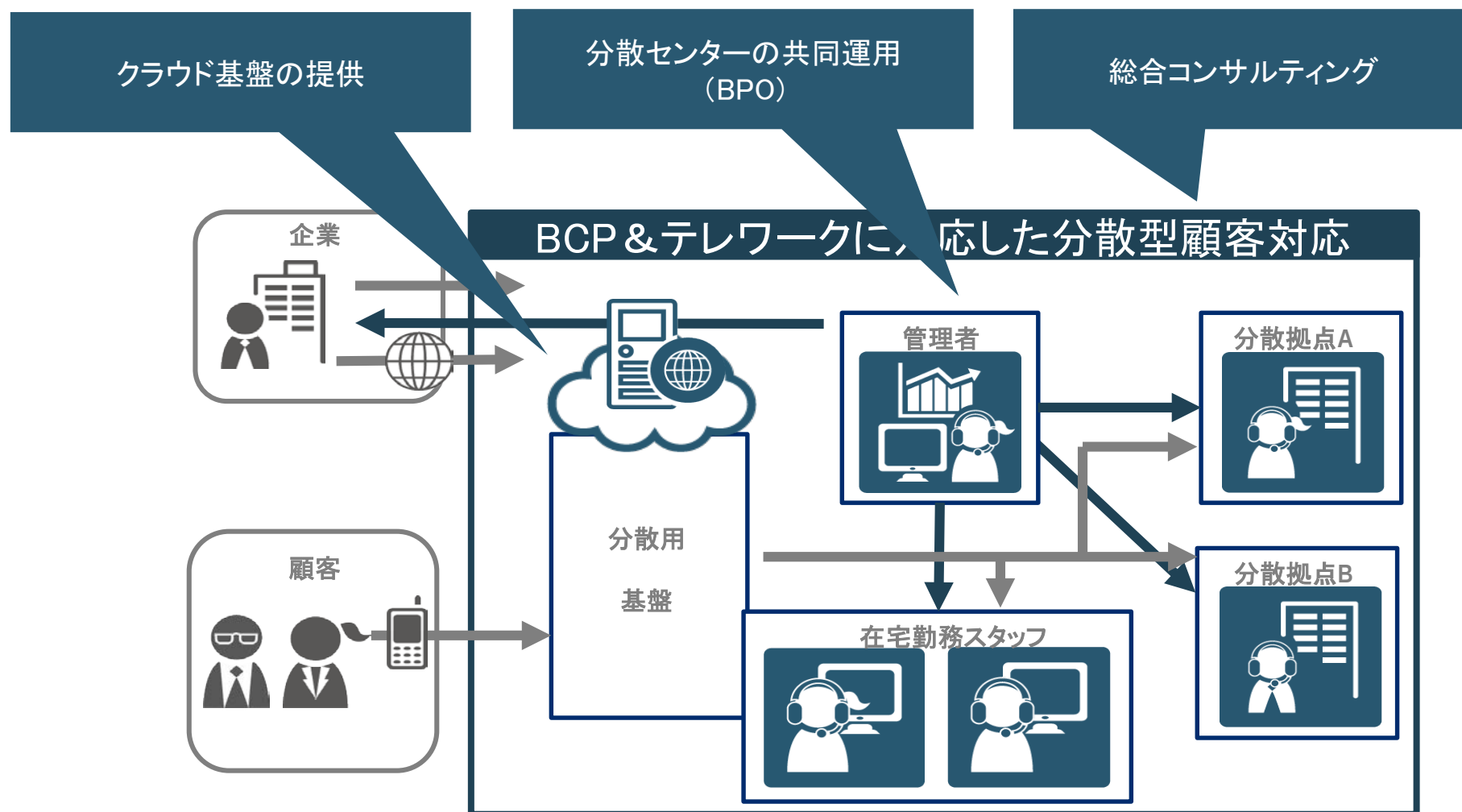
案件サイズも確実に拡大

2.6 分散コールセンターソリューション（1）



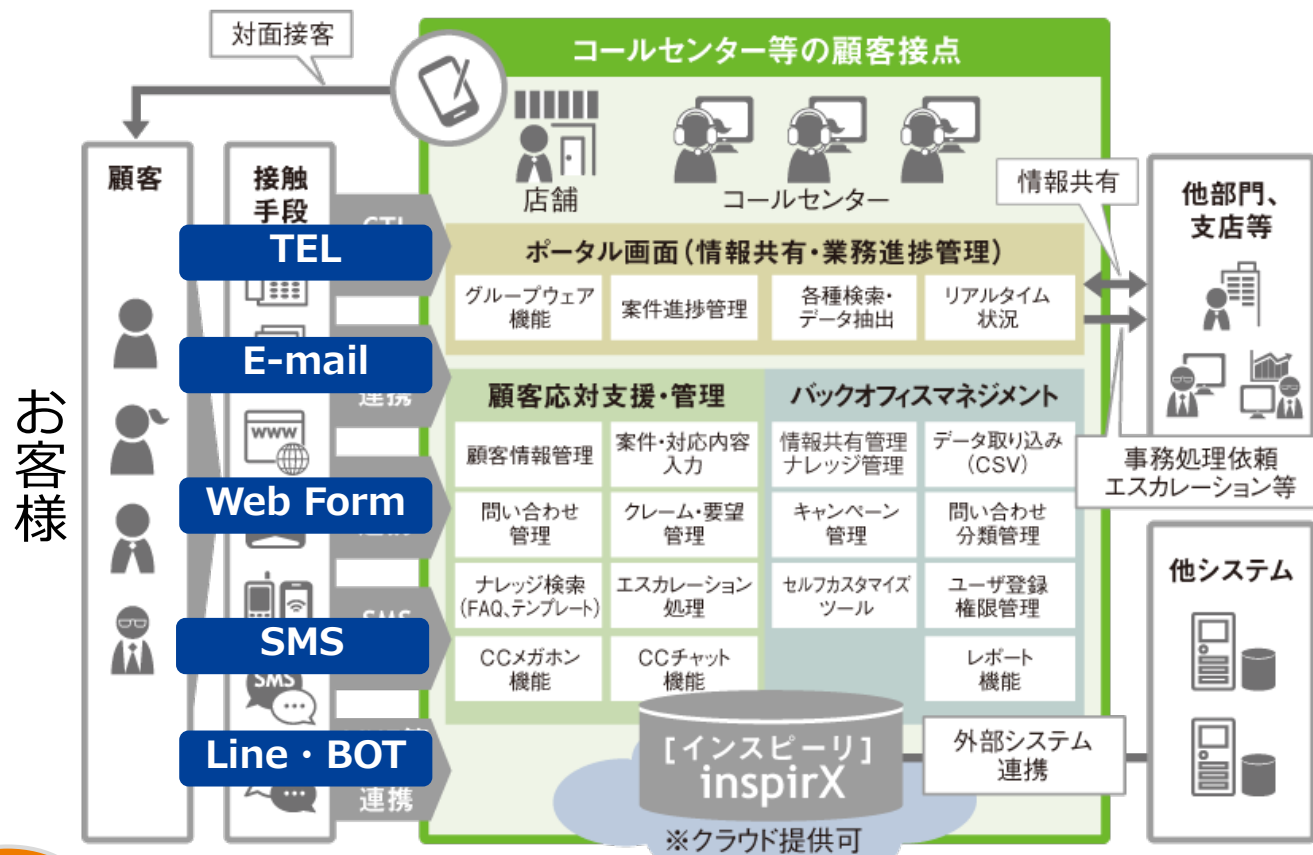
2.6 分散コールセンターソリューション（2）

- バーチャレクスコンサルティングの実績を分散、在宅などの運用に適用
- 全体のコンサルティングからIT関連クラウド基盤の提供、BPOの共同運営など一気通貫ワンストップ



2.6 分散コールセンターソリューション（3）

- 自社CRM製品は分散型ソリューションに組み込むことと単独販売を継続



inspirX
インスピーリ

収益性の高い
パッケージ
製品提供

+

Virtuallex
iXClouZ
[アイエクスクラウズ]

サブスクリプション型
サービス提供による
長期的収益確保

特徴

顧客対応履歴の一元管理

他製品にない独自機能

カスタマイザビリティ

圧倒的な使い勝手

音声認識（Watson）連携

拡張性・連携力

2.6 分散コールセンターソリューション（4）

- 本年は自社ソリューションに加え、Amazon Connect のパートナーとして認定された

電話設備

CTIソリューション

IVR

ACD

通話録音

Amazon Connect

提供：Amazon Web Services

- ◆ 機器/ライセンス/電話回線が一切不要。**100%クラウド**。従量課金モデル。
- ◆ システムをシンプルに**自前で運用**できる。現場で設定変更できる。
- ◆ アイデアを実現すべくコンタクトセンターを拡張できる。
- ◆ 新たなCXとデータ分析で**ビジネスイノベーション**を創造できる。

コンタクトセンターシステム

CRMソリューション

顧客管理

履歴管理

ナレッジ



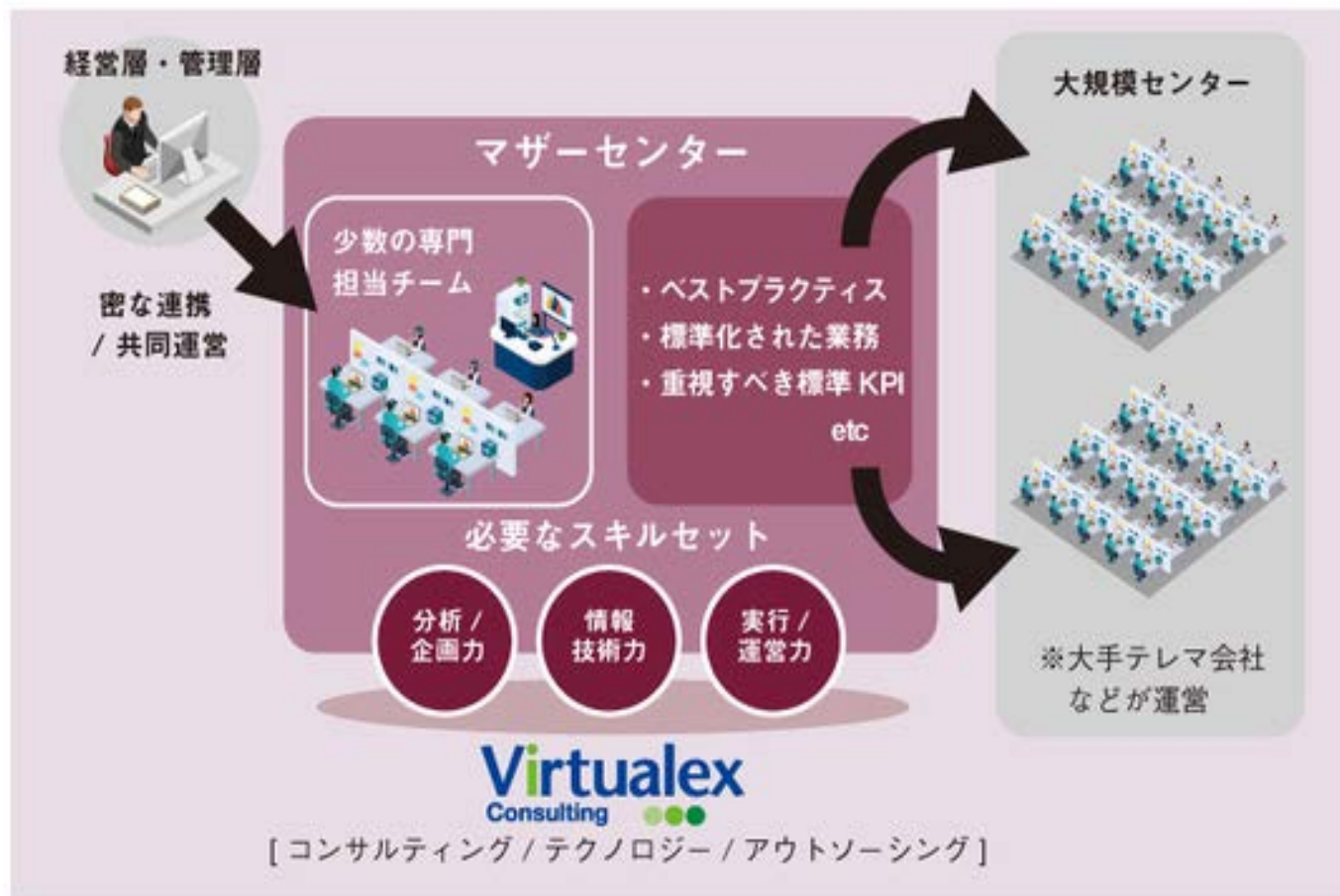
提供：Virtualex Consulting

- ◆ 豊富な支援実績に基づく**CRM関連のノウハウ**を**クラウドサービス**で提供。
- ◆ 予算や運営課題、今後のビジネスの見通しなど、現在おかれた状況を理解し、ニーズに合う**最適なソリューション**を提供。
- ◆ 利用開始後も継続的に支援を行う**伴走型のサブスクリプション**サービス。

2.7 マザーセンターソリューション

- 進化し続ける、進化し続けなければならない業務運営を、研究開発・仮説検証しながら改革改善
- バーチャレクスグループの上流コンサル力、IT技術力、現場運営力をフルに活用し大企業に提供

マザーセンターモデル



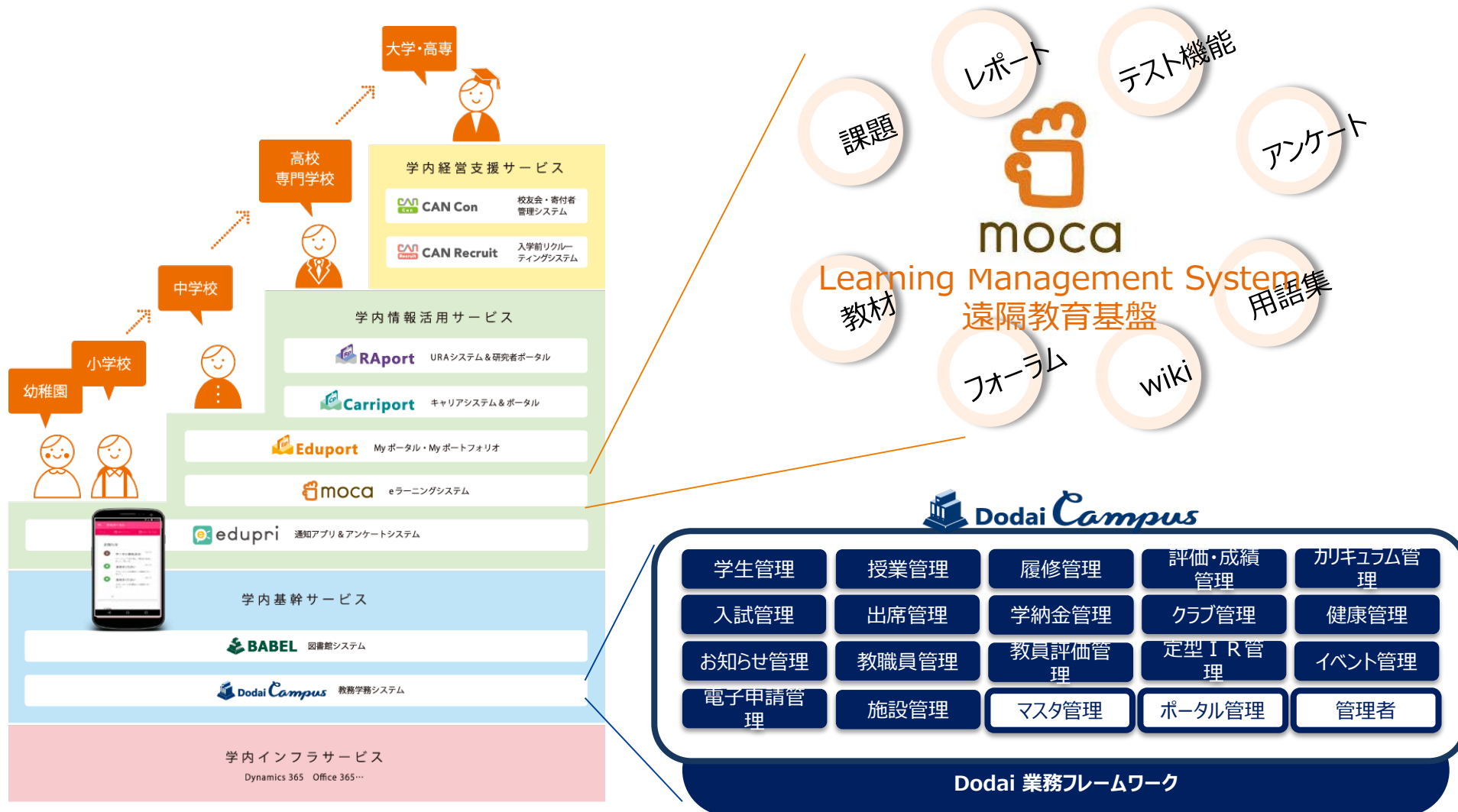
考えられる主要テーマー

- BOTなどの自動化
- 最適なITインフラ
- AIの組み込み
- デジタルマーケティングとの融合
- 効率的、高いコストパフォーマンス
- 働き方改革
- カスタマーサクセス
- 等

机上の空論でなく現実の業務にどう組み込むかを検証

2.8 教育ソリューション

■ With&Afterコロナ時代は教育もDX化。教育のDX化のプラットフォームと周辺アプリ



■ 現在まで順調に來ているV字回復と今後の更なる成長に向けた加速の時

- ✓ 昨年度の問題PJの収束と並行して進めていた他領域は順調に推移
- ✓ コロナ禍とDX化の加速の中で個々の事業戦略を加速させる

今までの戦略

- ◆ AI
- ◆ CRM・デジタルマーケティング
- ◆ スマートBPO
- ◆ 教育ソリューション

社会的な変化

- ◆ 新型コロナウイルス
- ◆ 在宅消費、在宅勤務
- ◆ デジタルシフトの加速・DX

当期の方向性

AIの実績を積み上げ

デジタルマーケ・BPO・教育のDX推進

アフターコロナへの経営・組織変革

2.10 主なソリューション開発・提供（プレスリリース）

<2020年>

- 4月 遠隔学習インフラ「[eラーニングシステムmoca](#)」を東京都通信制高校へ提供開始（TIM）
- 4月 小規模センター構築・運営を支援する「[分散コールセンターソリューション](#)」をリリース（VXC）
- 5月 サブスクリプション型eラーニングシステム「[Qmoca](#)」サービスを開始（TIM）
- 6月 Salesforce Partner Award 2020において『[Rookie Partner of the Year](#)』を受賞！（VXC）
- 6月 [カスタマーサクセス アドバイザリーサービス](#)をリリース（VXC）
- 6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5.4リリース（VXC）
- 9月 [分散コールセンター・在宅コールセンター向けシステム構築サービス](#)をリリース（VXC）
- 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）

3

ご参考資料

当社グループの概要についてご紹介いたします



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

917名 2020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

Success for the people, organization and society

people

私たちは生活者・消費者（顧客）、クライアント企業やパートナー企業の皆様、当社の株主やグループ従業員とその家族など、共に歩むすべての人たちの成功に向かいます。

organization

私たちはクライアント企業・団体、パートナー企業、グループ企業の成功に向かいます。

society

私たちは社会・環境の持続的な成功に向かいます。

私たちはこのような想いのもと、議論し、判断し、行動します。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

