

2021 年 5 月 31 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 5 月 31 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 決算説明会資料

2021.5

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 決算概要

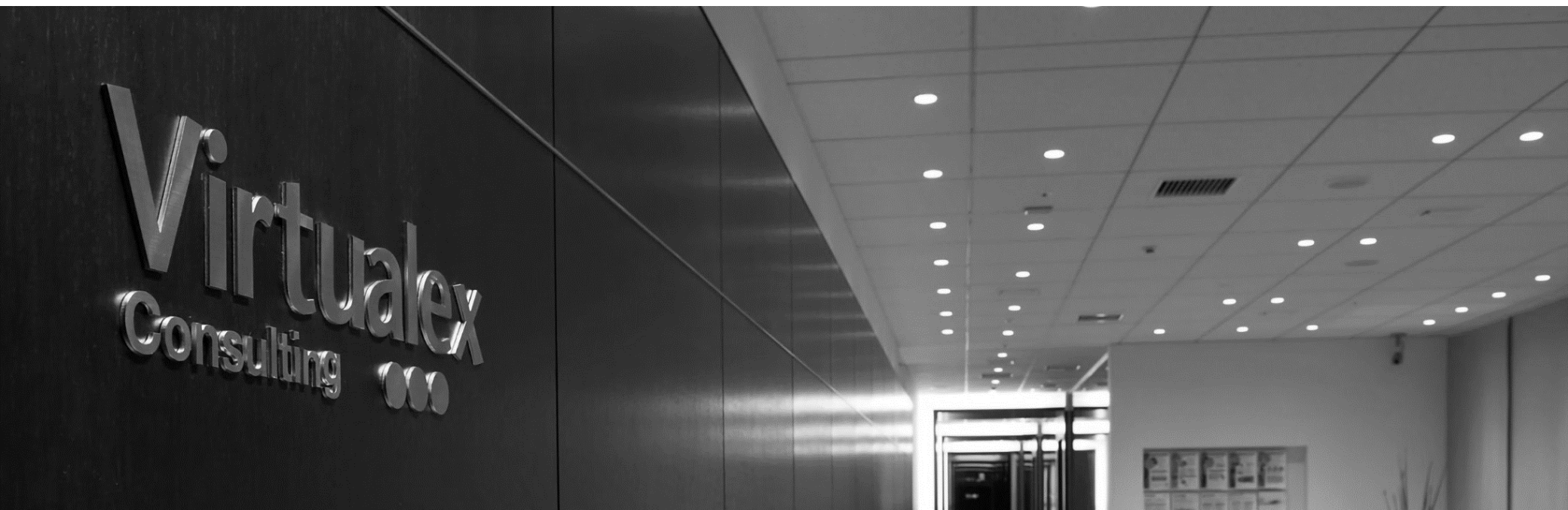
2 — 今後の成長戦略

3 — ご参考資料



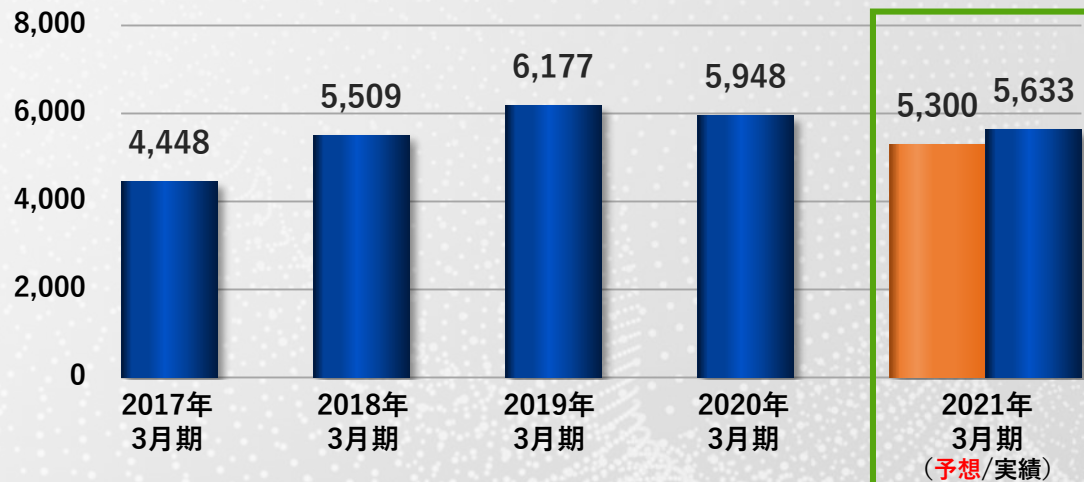
# 1 – 2021年3月期 決算概要

当該期の決算概要をご説明いたします



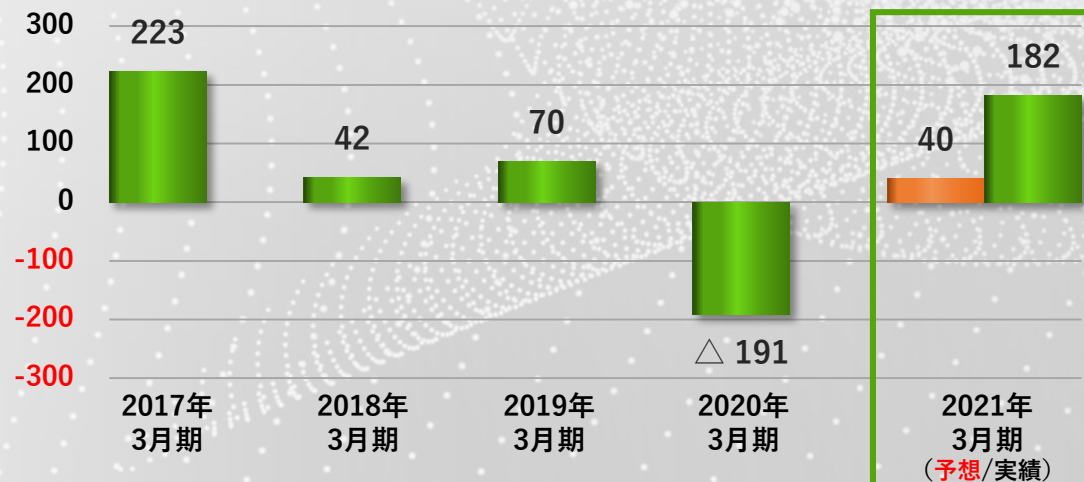
## 売上推移

単位：百万円



## 経常利益推移

単位：百万円



## 売上推移

前年比減収ながら  
当初見通しを上回る

- コロナ禍でのクライアント業務縮小や投資抑制による業績影響は、第2Qから収束に向かい、以降は順調に推移

## 経常利益推移

当初見通しを大幅に上回り  
前年損失計上からV字回復

| 四半期損益 |         | 期末累計推移 |         |
|-------|---------|--------|---------|
| 第1Q   | △ 95百万  | →      | △ 95百万  |
| 第2Q   | + 81百万  | →      | △ 14百万  |
| 第3Q   | + 83百万  | →      | + 69百万  |
| 第4Q   | + 113百万 | →      | + 182百万 |

単位：百万円

## IT&コンサル事業 売上



**5.9% 減収** ↘

- コロナ禍において営業活動が制限され、一時的にクライアントの投資意欲も減少する中、当初見通しは上回るものの対前年比では減収で着地

単位：百万円

## IT&コンサル事業 利益



**145.6% 増益** ↗

- TIM社のトラブル案件は前期内で収束し、当期業績への影響なし
- VXC社のIT&C事業は、効率化やコスト削減によりプロジェクト利益率が大幅に向上し、減収ながら増益での着地

単位：百万円

## アウトソーシング事業 売上



**4.6% 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が、第1Q業績に影響
- 第2Q以降は既存案件・新規案件ともに拡大基調に転じ堅調に推移するものの、通期では対前年比減収での着地

単位：百万円

## アウトソーシング事業 利益



**5.2% 減益**

- 新規案件の立上り利益率の停滞および前期終了案件に伴う単月売上減により第1Qで一時的に大きな減益
- 第2Q以降は新規立上り案件の利益率改善および既存案件の利益率向上が進み、通期減益であるものの、単月利益率は堅実に上方推移して着地

単位：百万円

## 連結売上



## 連結売上

**5.3% (316百万)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

**37.4% (251百万)増益**

- IT&C 大幅増益、BPO 減益

単位：百万円

## 全社費用



## 全社費用

**12.3% (106百万)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  
(新卒&オペレータ採用費の大幅削減)

単位：百万円

## 連結営業利益



## 連結営業利益

**357百万 増益**

- 事業利益 増益（回復） 251百万  
+ 全社費用 大幅削減 106百万

単位：百万円

## 連結経常利益



## 連結経常利益

**373百万 増益**

- 営業利益 増益（回復）  
+ 営業外利益（人材研修助成金受給等）

単位：百万円

## 純利益



## 純利益

**630百万 増益**

- 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

| 単位：百万円<br>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                  | 3,600     | 21.5%  | 2,500      | △6.4% | 6,100 | 8.3%  |
| セグメント利益              | 720       | 154.5% | 430        | △5.7% | 1,150 | 23.4% |
| 全社費用                 |           |        |            |       | 925   | 22.0% |
| 営業利益                 |           |        |            |       | 225   | 36.5% |
| 経常利益                 |           |        |            |       | 220   | 21.2% |
| 純利益                  |           |        |            |       | 160   | 44.6% |

## 通期業績予想

## 増収増益の見通し

- ・ 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

<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

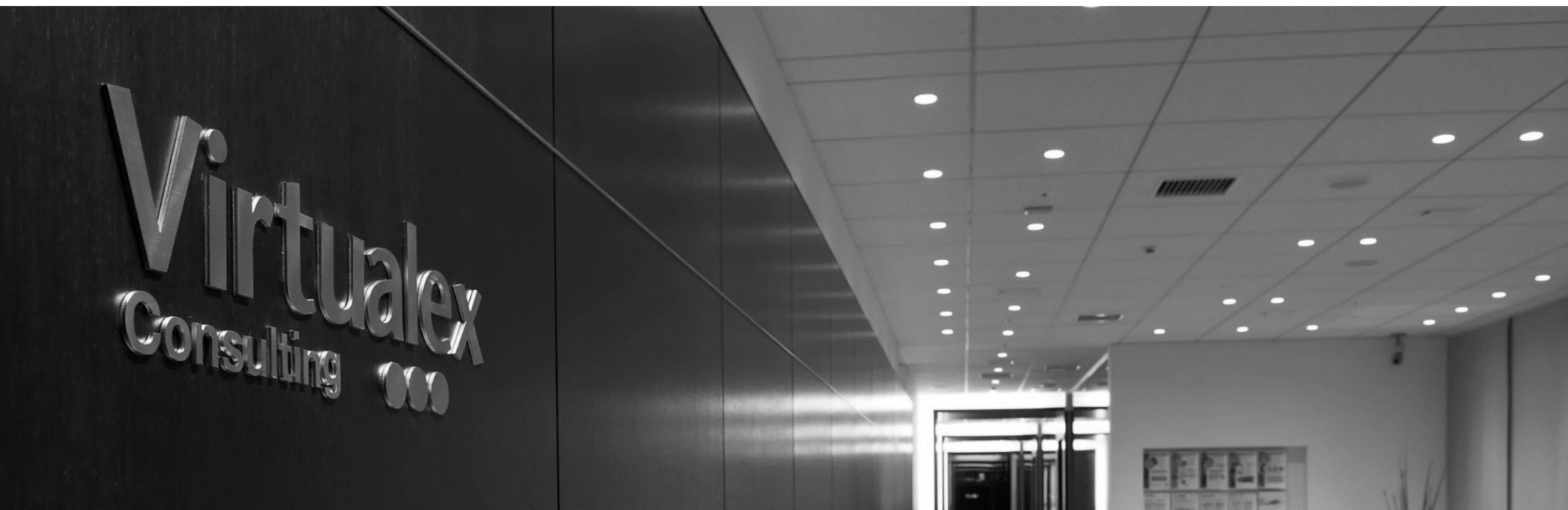
# バランスシートの状況

| BS推移 (単位: 百万円) | 2018年3月  | 2019年3月  | 2020年3月  | 2021年3月  | 前期末比   |
|----------------|----------|----------|----------|----------|--------|
| 流動資産計          | 1,395    | 1,542    | 1,377    | 1,490    | 108.2% |
| 内 現金預金         | 363      | 315      | 209      | 448      | 214.4% |
| 売掛金            | 755      | 835      | 847      | 786      | 92.8%  |
| 仕掛品等           | 9        | 54       | 17       | 23       | 135.3% |
| 固定資産計          | 901      | 1,221    | 959      | 1,092    | 113.9% |
| 資産合計           | 2,297    | 2,764    | 2,337    | 2,582    | 110.5% |
| 流動負債合計         | 974      | 1,270    | 1,430    | 1,331    | 93.1%  |
| 内 買掛金          | 196      | 216      | 130      | 144      | 110.8% |
| 借入金            | 539      | 844      | 1,118    | 1,024    | 91.6%  |
| 賞与引当金          | 122      | 149      | 147      | 181      | 123.1% |
| 固定負債合計         | 339      | 506      | 466      | 698      | 149.8% |
| 負債合計           | 1,313    | 1,776    | 1,897    | 2,029    | 107.0% |
| 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     | △303     | 73.4%  |
| 純資産合計          | 983      | 988      | 439      | 553      | 126.0% |
| 自己資本比率 (%)     | 42.8     | 35.7     | 18.8     | 21.4     |        |
| 人員数 (人)        | 306(918) | 338(954) | 356(958) | 381(913) |        |

当期純利益 (110百万円) 計上により、純資産および自己資本比率が若干回復

## 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



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

コールセンター

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

【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

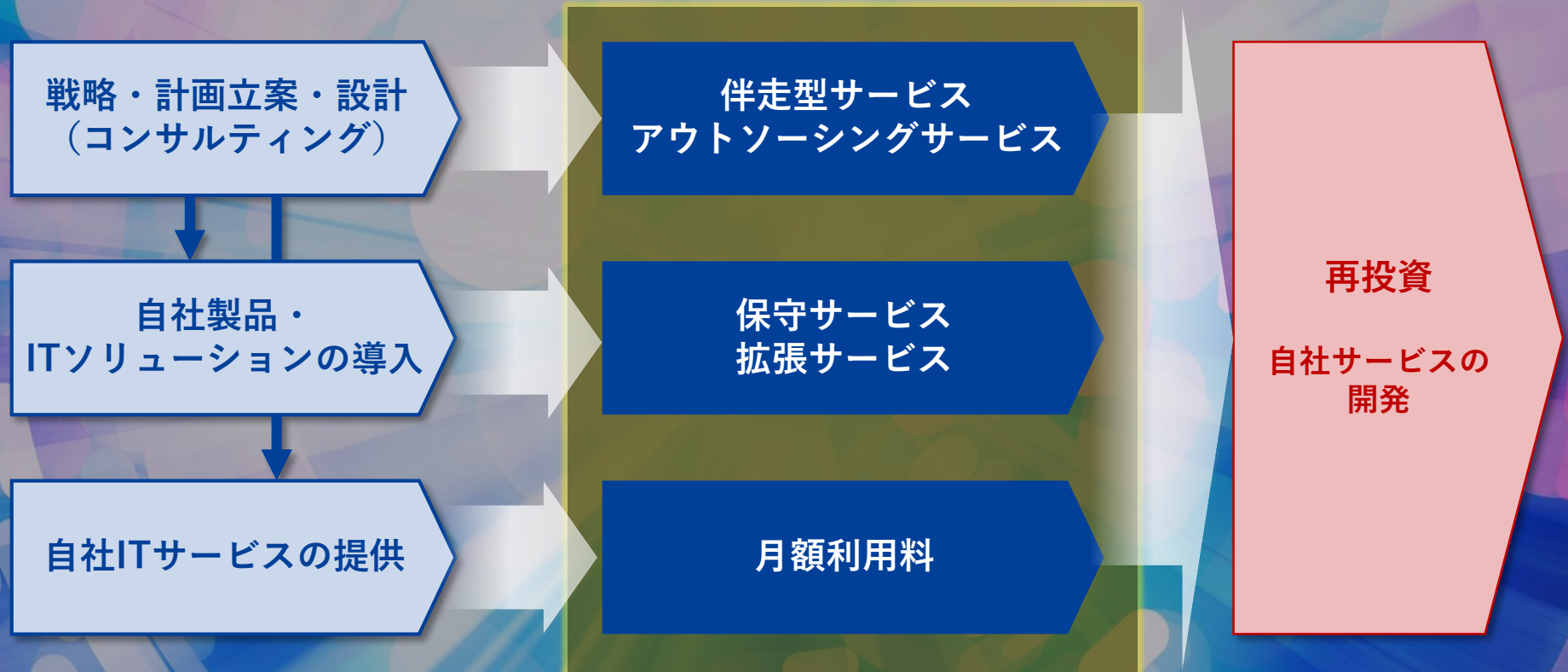
3つのスキルを一気通貫ワンストップで提供できることが強み

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



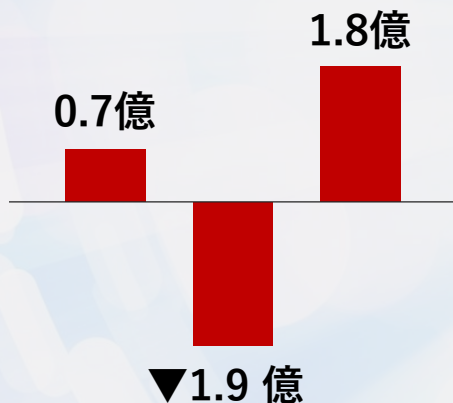
# 今後 3 年間の経常利益目標

【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



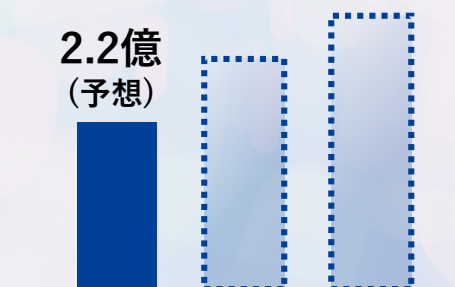
成長スピードの加速  
粗利・営業利益率のUP  
ストック収益の拡大

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

2.2億  
(予想)



## 【Digital & AI】は 事業共通のテーマ

### 達成のための 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

### 達成のための 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】

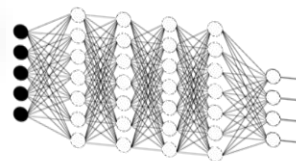
### 【進化計算・遺伝的アルゴリズム】



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

工場の生産ラインの最適化

介護事業所毎シフト計画管理

在庫と発注の最適化

時間割自動生成

各種スケジューリング最適化

## 特徴・概要

- 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
- 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
- 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
- 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

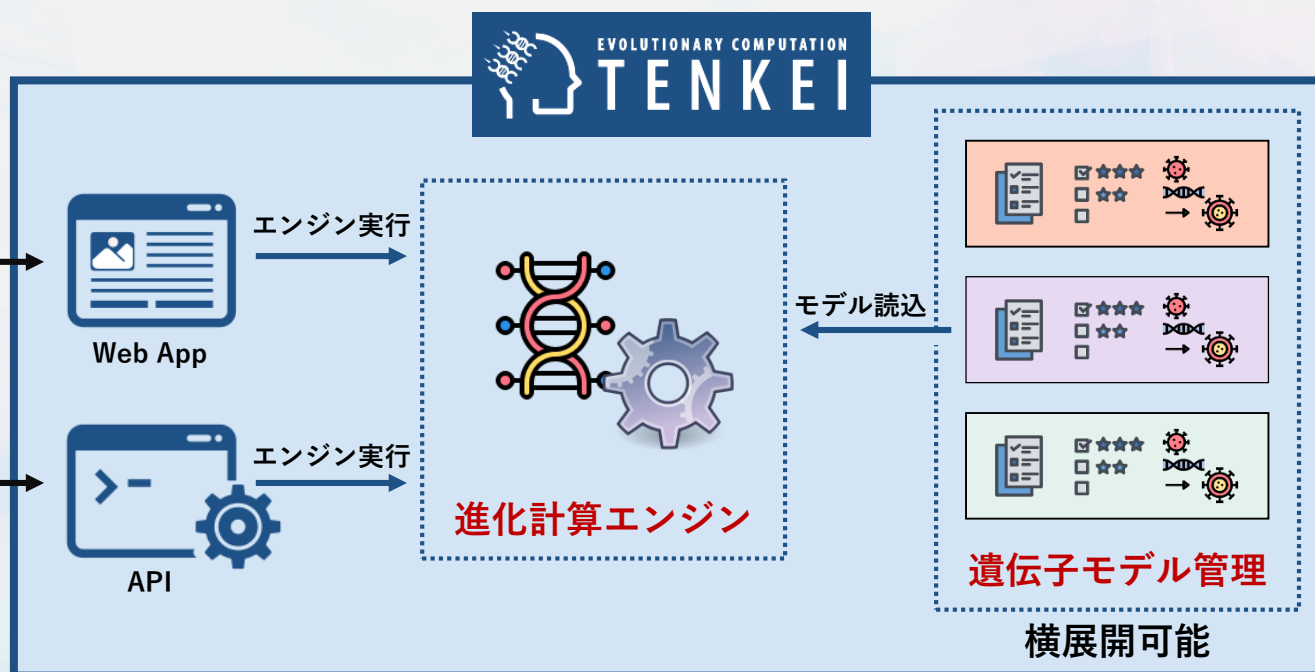
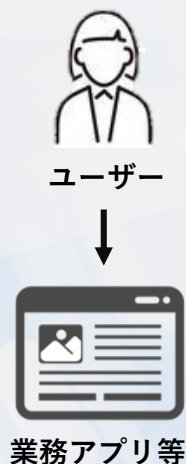
## 重点施策1

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

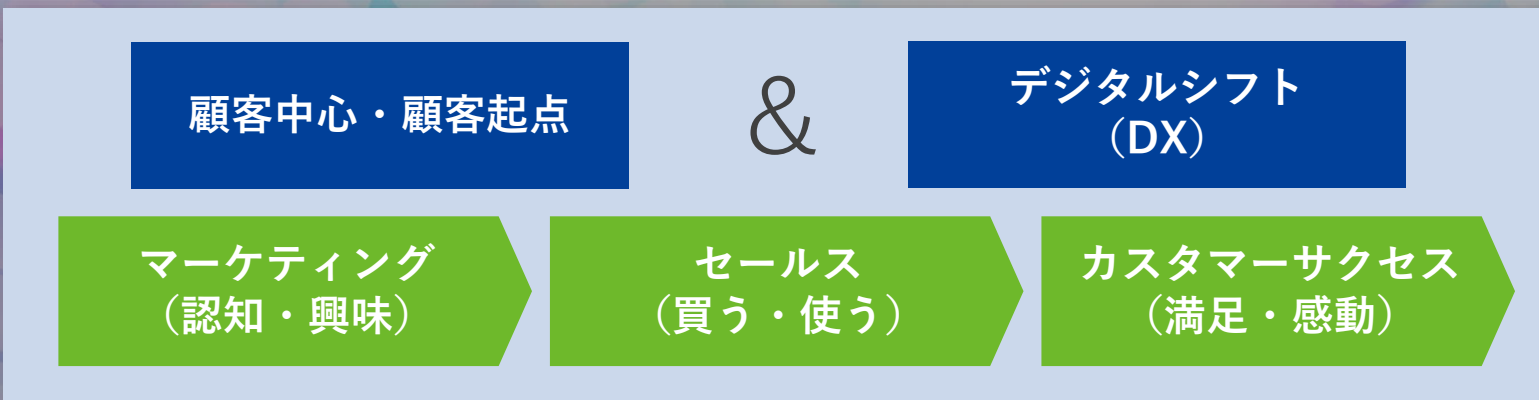
大企業との取組み（モデル）を横展開（企業内横展開、他社横展開）

業務システムとの  
接続や加工が容易

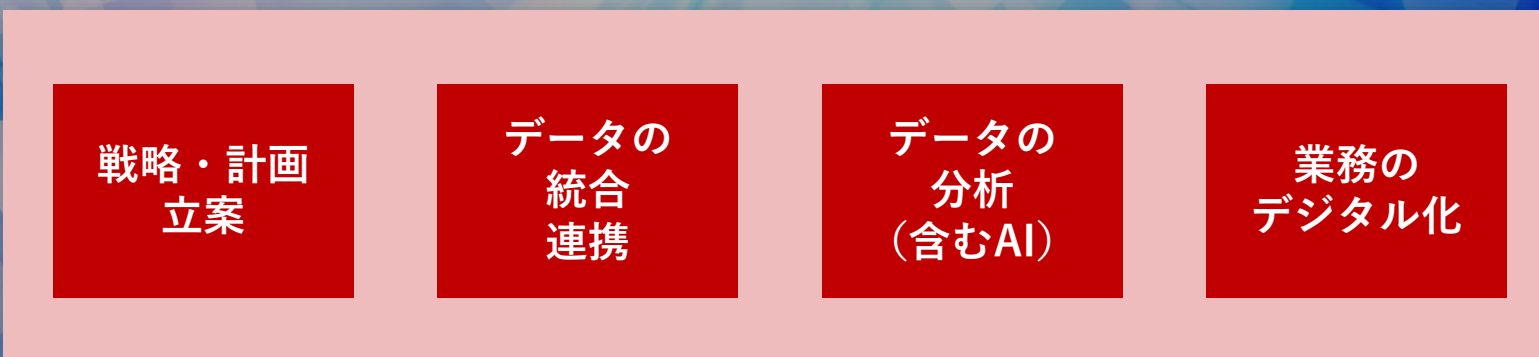


【デジタルマーケティング】のマーケットは 拡大中

## 企業が達成したいこと



## バーチャレックスの支援領域



## デジタルマーケティングの案件サイズ拡大（２）

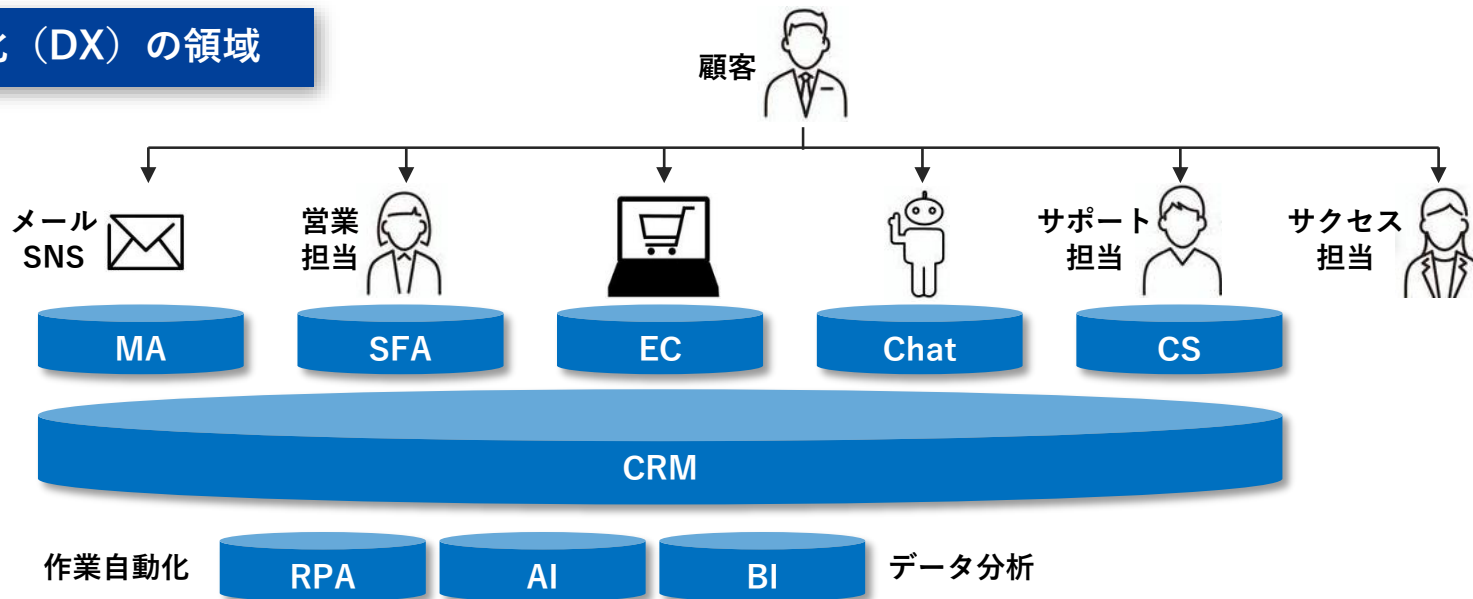
実績が積み上がり、案件規模も順次拡大中

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

### デジタル化（DX）の領域



# デジタルマーケティングの案件サイズ拡大（3）

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

～2021.3

本年の重点テーマ

戦略作り

SaaS型  
ツールの導入

個別IT  
開発導入・ツール連携

運用サポート  
（伴走）

ストック  
ビジネス化

実績作り

案件規模  
拡大

デジタル化  
統合化

案件規模  
更なる拡大

伴走型DX

デジタル  
変革

バーチャレクス  
自社サービスの開発と提供

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

バーチャレクスグループでは、【IT&コンサルティング事業】と  
コールセンター運營業務の【アウトソーシング事業】を推進



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(OTE)、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

## 2020年

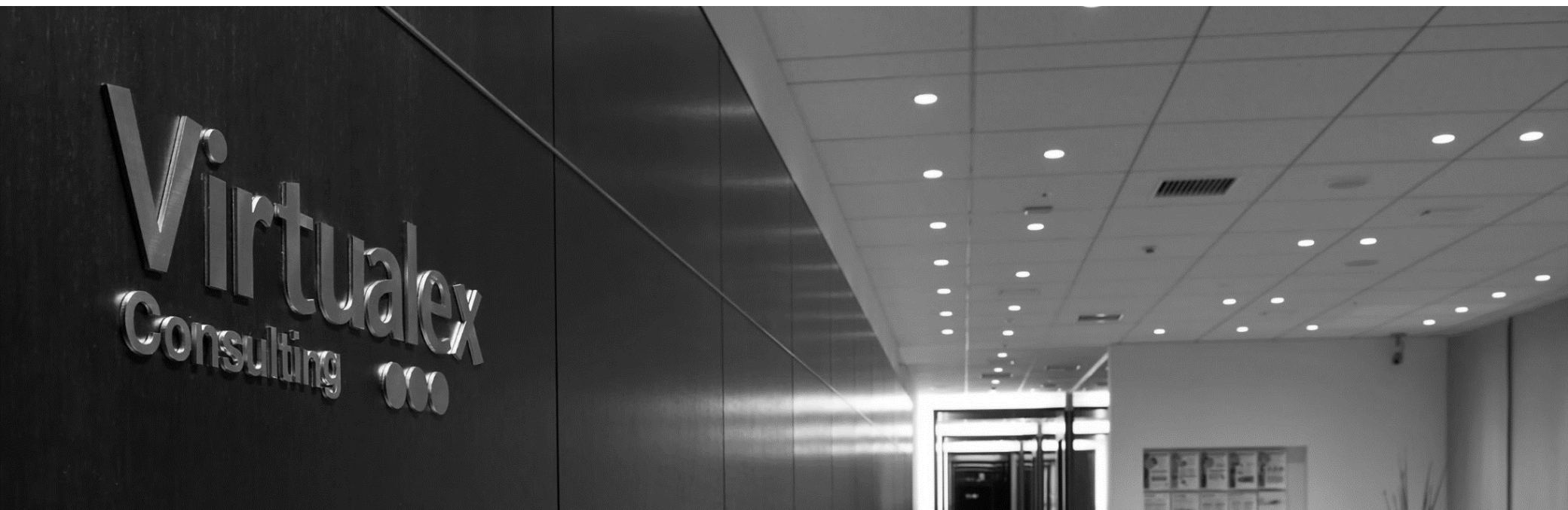
- 4月 遠隔学習インフラ「**eラーニングシステムmoca**」を東京都通信制高校へ提供開始（TIM）  
小規模センター構築・運営を支援する「**分散コールセンターソリューション**」をリリース（VXC）
- 5月 サブスクリプション型eラーニングシステム「**Qmoca**」サービスを開始（TIM）
- 6月 Salesforce Partner Award 2020において『**Rookie Partner of the Year**』を受賞！（VXC）  
**カスタマーサクセス アドバイザリーサービス**をリリース（VXC）  
コールセンターCRMソフト「**inspirX 5(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

# 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

913名 2021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

## 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。

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。

