

2020年5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 2020年5月29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 2020年3月期決算説明会資料

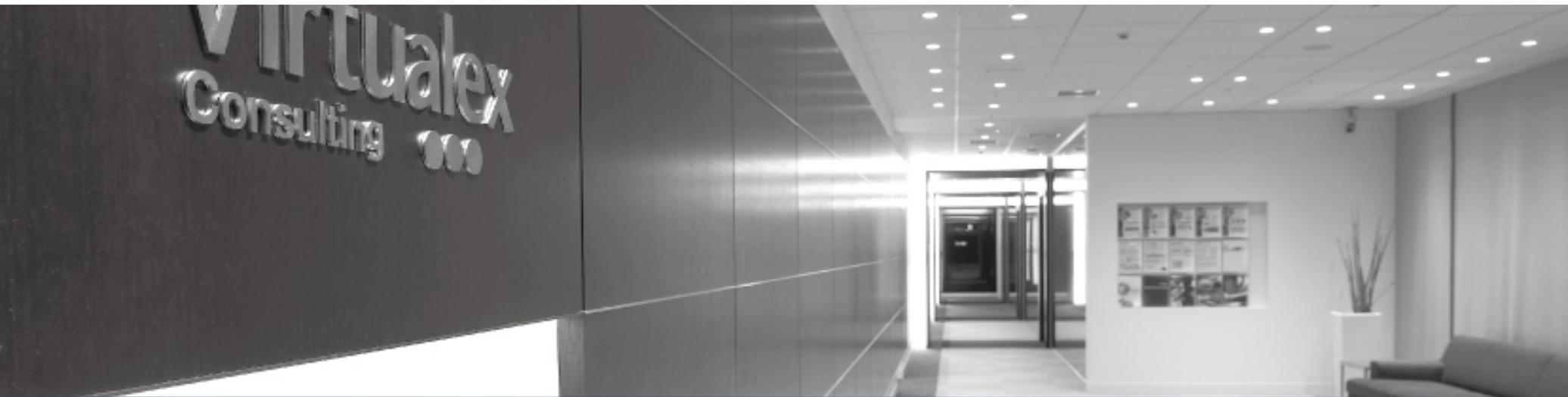
【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

2020年3月期 決算説明会資料

2020.5.29



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 2020年3月期 決算概要**
- 2 今後の成長戦略**
- 3 ご参考資料**

1

2020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

1.1 業績推移

売上推移

単位：百万円



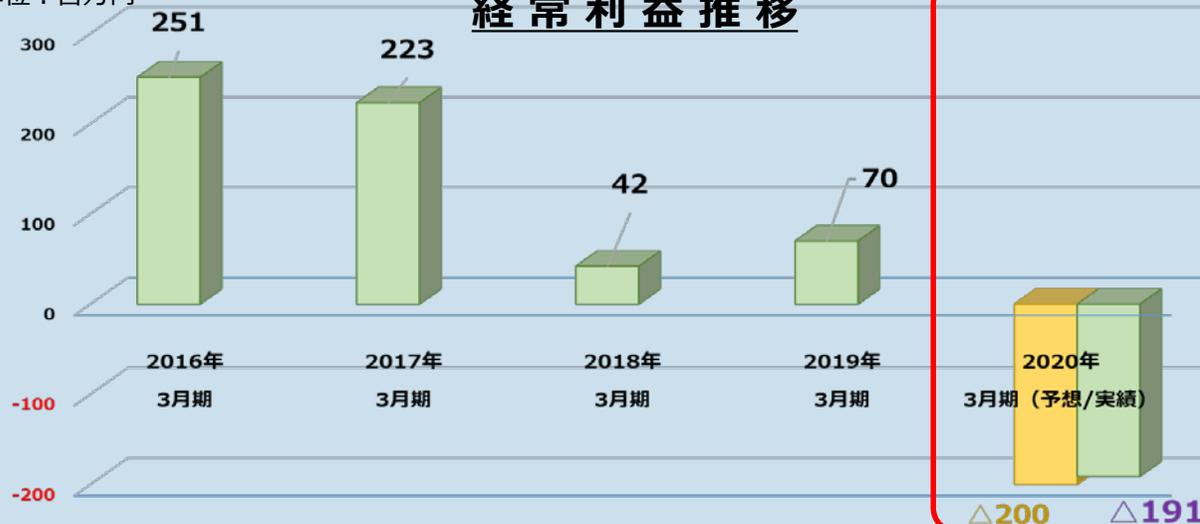
< 売上推移 >

上場来初の減収

- ・ TIM社システム開発案件のトラブル収束の工数負荷
- ・ 上記による一部受託案件の受注見合わせ

経常利益推移

単位：百万円



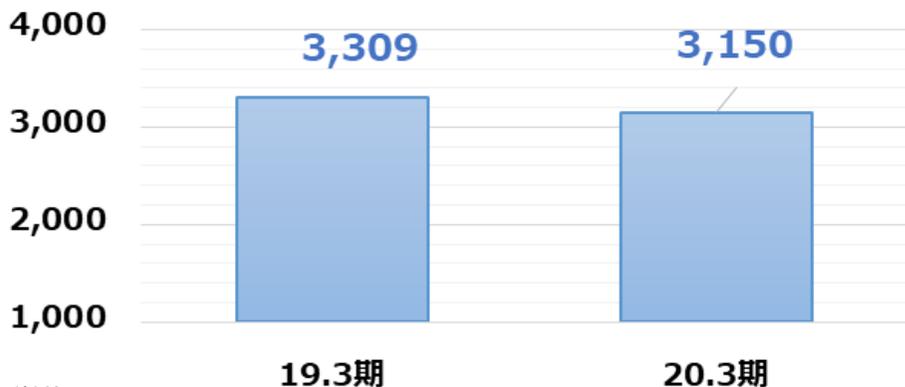
< 経常利益推移 >

上場来初の経常赤字

- ・ 修正予想は若干上回って着地
- ・ 上記トラブル案件の下期追加損失分を他案件や他事業の収益で相殺し、若干ながら下期は経常黒字化

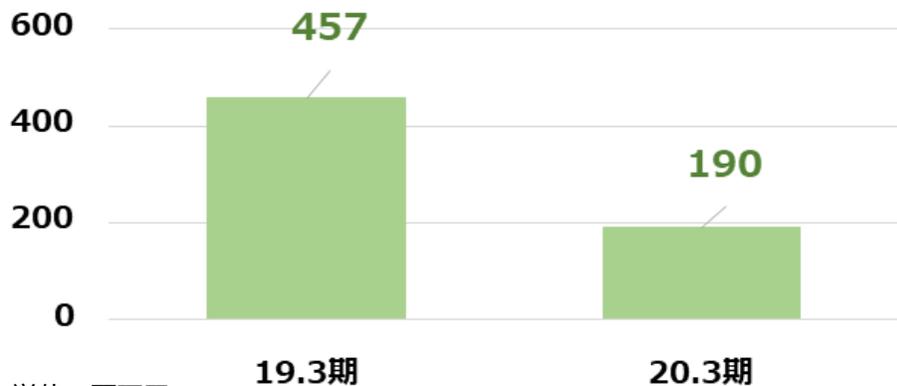
1.2 セグメント収支 –IT&コンサルティング事業–

IT&コンサル事業 売上



単位：百万円

IT&コンサル事業 利益



単位：百万円

4.8% 減収

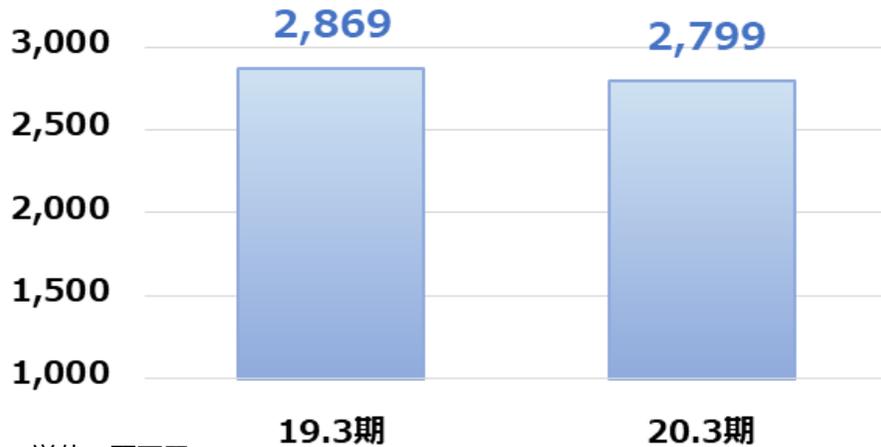
- ・TIM社においてはトラブル案件への人員投入が他案件の受託にも影響
- ・VXC社のIT&C事業は予想通りの売上進捗（前年比でも増収）

58.4% 減益

- ・TIM社トラブル案件における減損（2億超）及び他案件での売上減の影響
- ・VXC社のIT&C事業も減益（パッケージ売上の減少、デジマ・RPA領域への人材投資）

1.2 セグメント収支 –アウトソーシング事業–

アウトソーシング事業 売上



単位：百万円

2.4% 減収

- ・ 既存案件拡大および新規案件獲得の進捗不足

アウトソーシング事業 利益



単位：百万円

3.0% 減益

- ・ 新センター立ち上げに伴う費用
- ・ 積極的な新卒/中途採用の開始

1.3 連結収支（前期比） - 1/2 -

連結売上



連結売上

3.7% (229百万) 減収

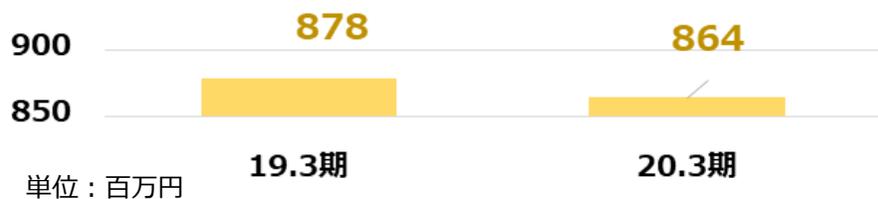
セグメント利益



セグメント利益

29.5% (281百万) 減益

全社費用



全社費用

1.6% (14百万) 減額

- 各種コスト削減施策の取り組み
- R&D費の抑制
- 新卒社員等採用育成の継続投資

1.3 連結収支（前期比） - 2/2 -



連結営業利益
267百万 減収



連結経常利益
261百万 減益



純利益
539百万 減額

- ・ TIM社に係るのれん等の減損による特別損失計上（225百万）

■ 連結業績見通し : 未定

- 新型コロナウイルス感染症拡大の状況下で、業績に影響を与える未確定要素が多い
- 適性かつ合理的な算定が可能となった段階で、速やかに公表予定

1.5 バランスシートの状況

BS推移 (単位: 百万円)	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	前期末比
流動資産計	1,988	1,395	1,542	1,377	89.3%
内 現金預金	1,069	363	315	209	66.3%
売掛金	671	755	835	847	101.4%
仕掛品等	76	9	54	※1 17	31.5%
固定資産計	810	901	1,221	→ 959	78.5%
資産合計	2,798	2,297	2,764	2,337	84.6%
流動負債合計	1,370	974	1,270	1,430	112.6%
内 買掛金	235	196	216	130	60.2%
借入金	943	539	844	1,118	132.5%
賞与引当金	119	122	149	147	98.7%
固定負債合計	452	339	506	466	92.1%
負債合計	1,822	1,313	1,776	1,897	106.8%
資本金	597	597	597	598	100.2%
資本剰余金	535	300	301	302	100.3%
利益剰余金	△157	85	105	※2 △413	－%
純資産合計	975	983	988	→ 439	44.4%
自己資本比率	34.9	42.8	35.7	18.8	

人員数	270(858)	306(918)	338(954)	356(958)	
-----	----------	----------	----------	----------	--

※1 のれんの減損 (TIM社株式価値見直しによるのれん代の一括償却)

※2 純資産の減少 (当期純損失の計上)

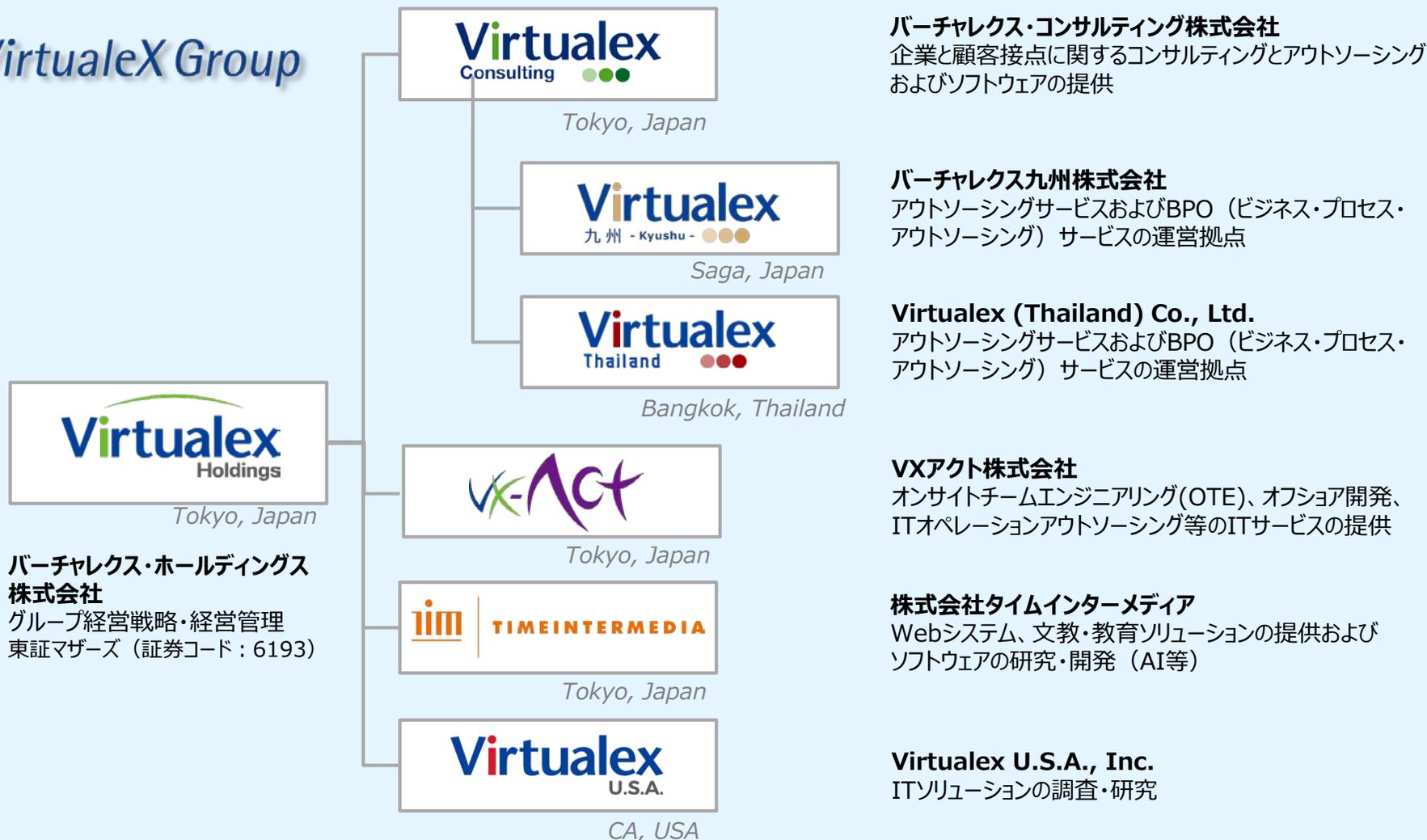
2

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

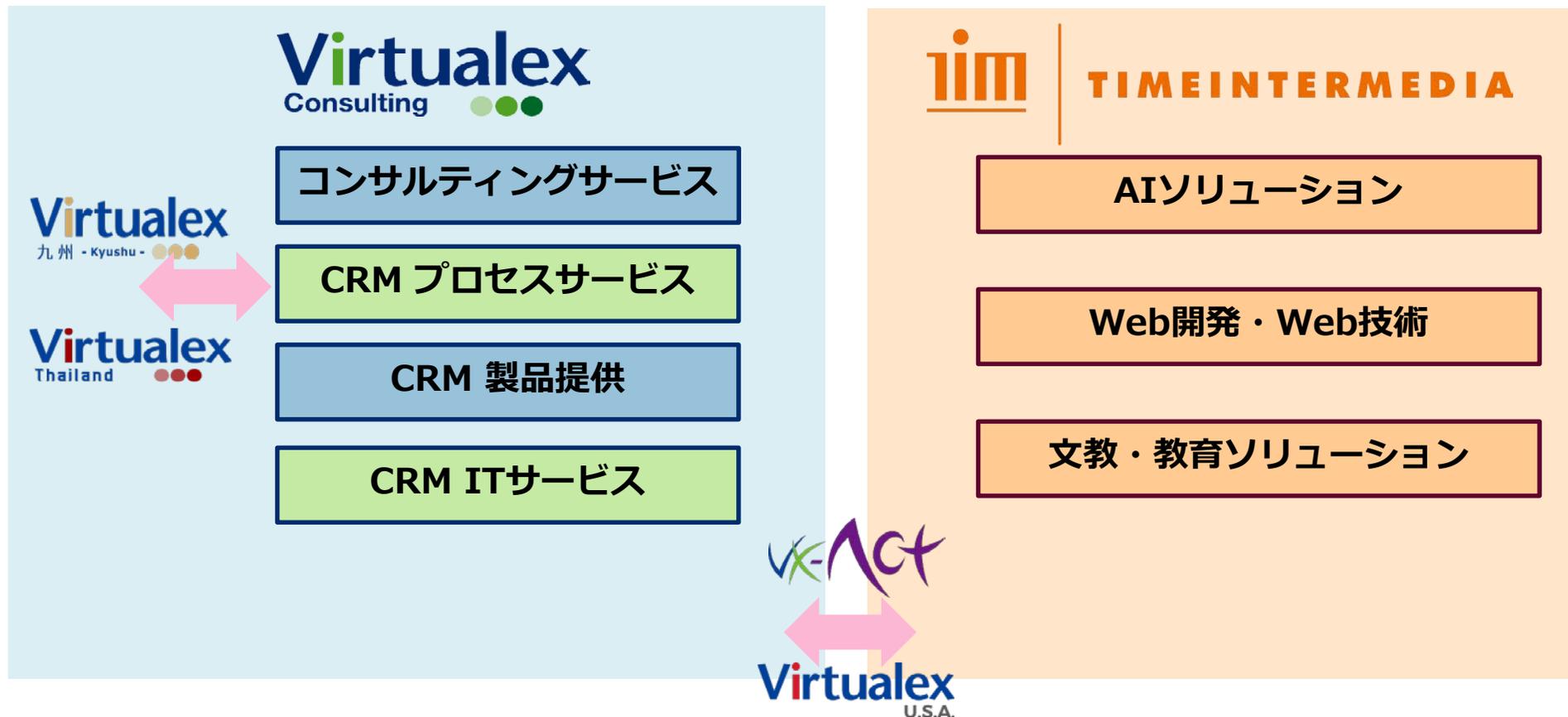
2.1 グループ体制

- 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



■ 今までの戦略を生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

CRM IT製品（インスピーリ）

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

ブロックチェーン

本年度の重点取り組み

Eラーニング moca（教育）

分散コールセンター（BPO・IT）

マザーセンター（BPO・IT）

デジタル・シフト（デジタルマーケ）

AI進化計算 TENKEI

mocaはタイムインターメディアが世界的で代表的なLMSを製品化したもの

管理側

- ・資料、教材の作成
- ・小テスト
- ・課題やレポート
- ・何度でも可能な添削
- ・出欠管理
- ・アンケート



教師

研究
室で

出張
先で

自宅で



moca

教材
動画
レポート
テスト
アンケート
コミュニケーション

受講生側

- ・課題やレポートの提出
- ・出欠の確認
- ・アンケート回答、結果閲覧
- ・学校からのお知らせ確認



生徒



生徒

家で

図書
館で

カフェで

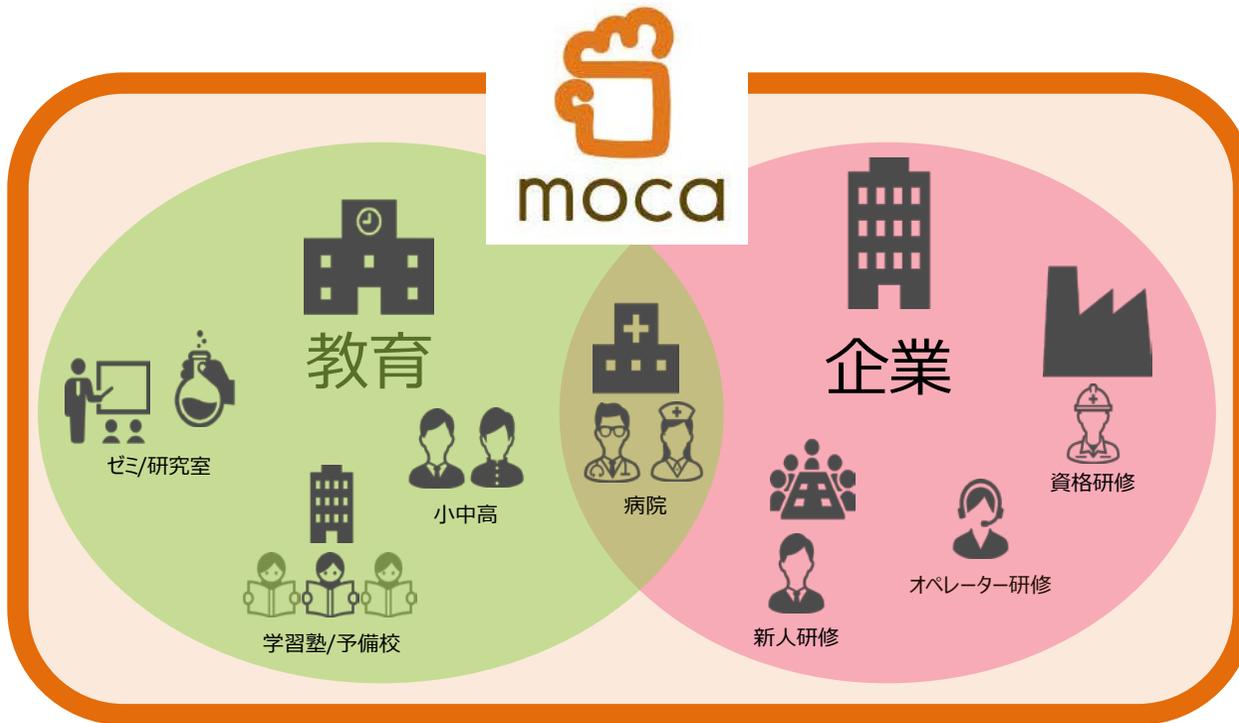
2.4 Eラーニングシステム moca (2)

必要な機能が網羅された機能群に教育機関独自のデータ連携や特別機能の追加拡張が可能



2.4 Eラーニングシステム moca (3)

- mocaは学校以外でも活用可能
- 短期に立ち上げるクイックmoca(Qmoca) の提供を開始



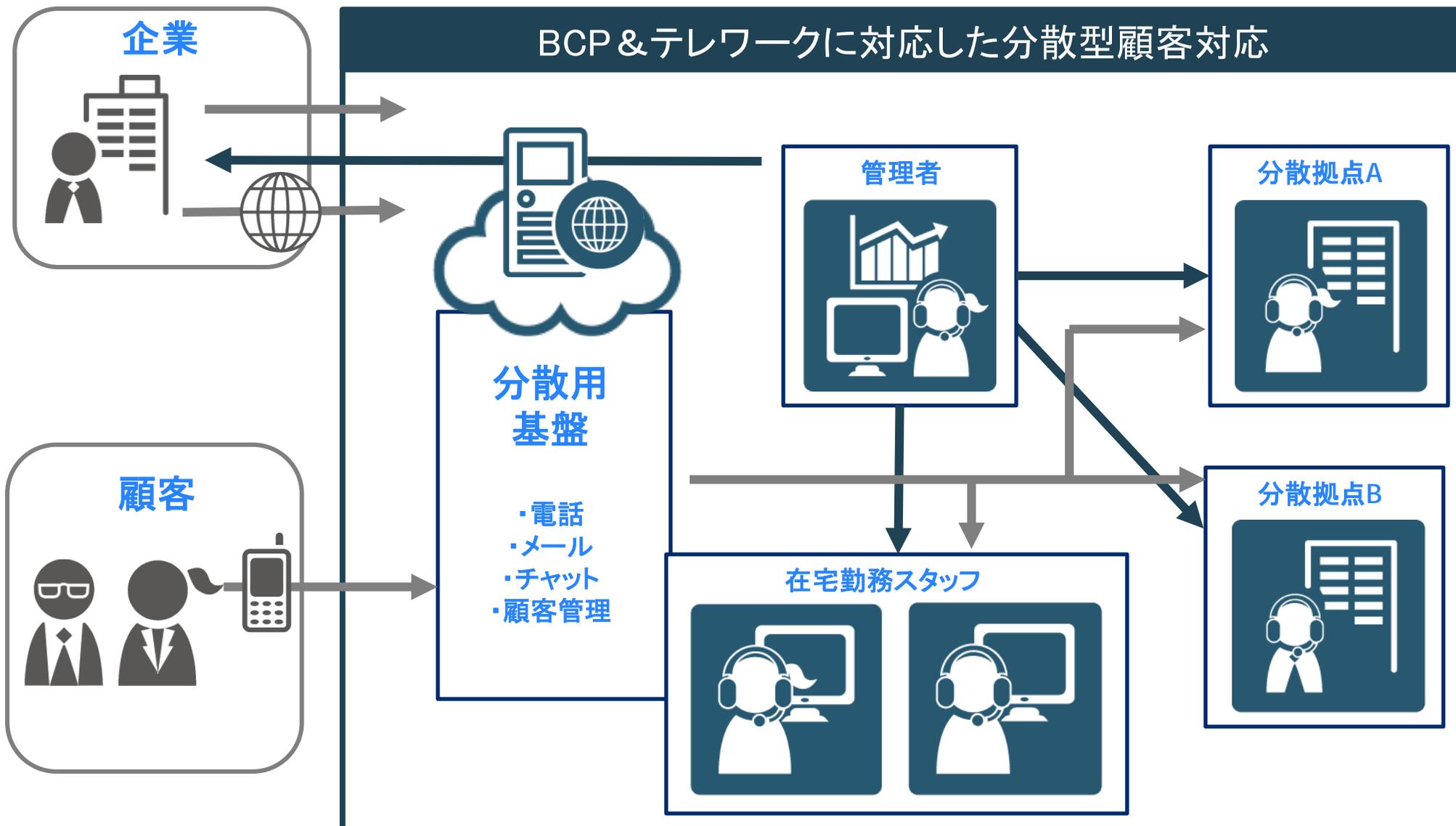
月額利用料

短期間立ち上げ

オートスケール

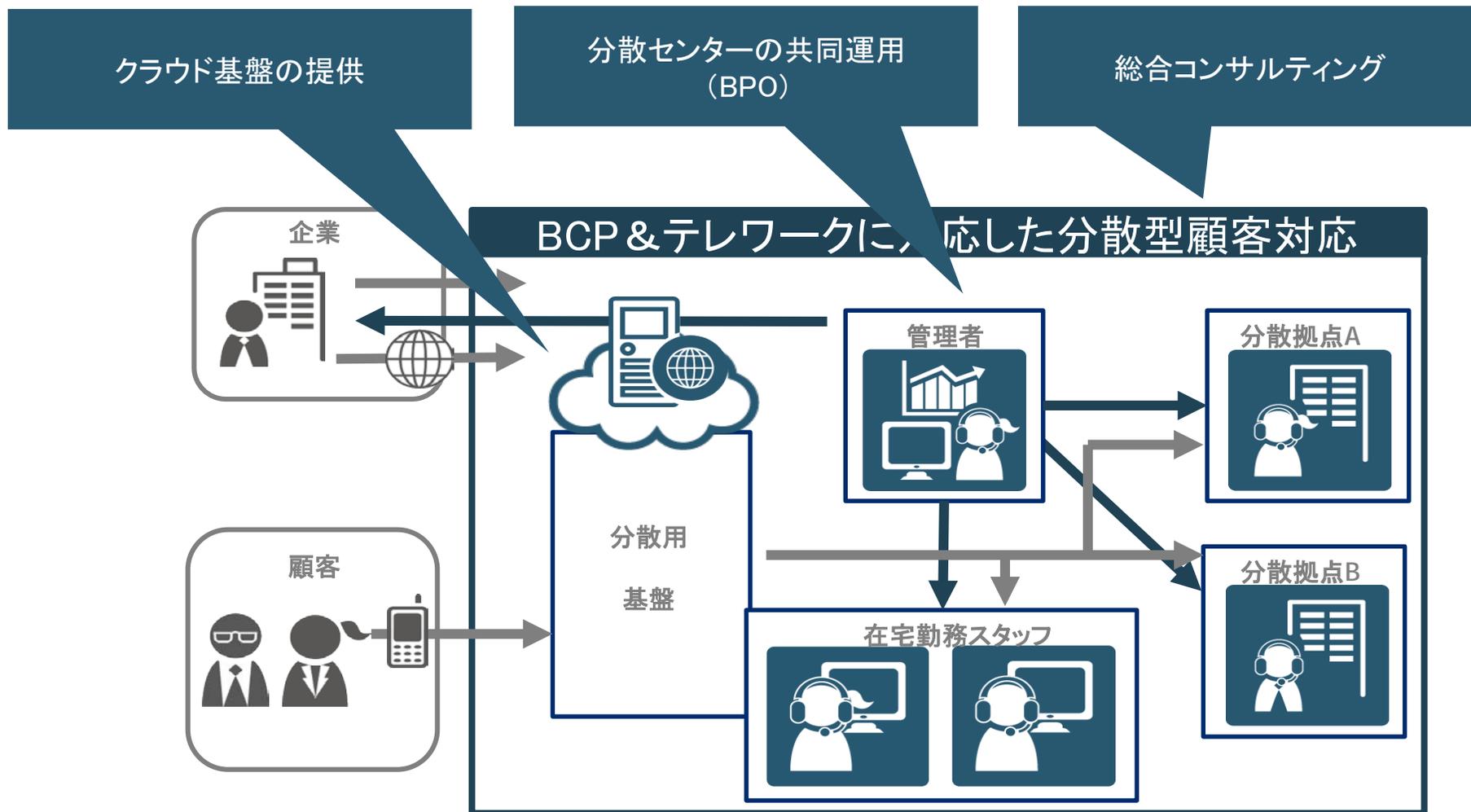


2.5 分散コールセンターソリューション（1）



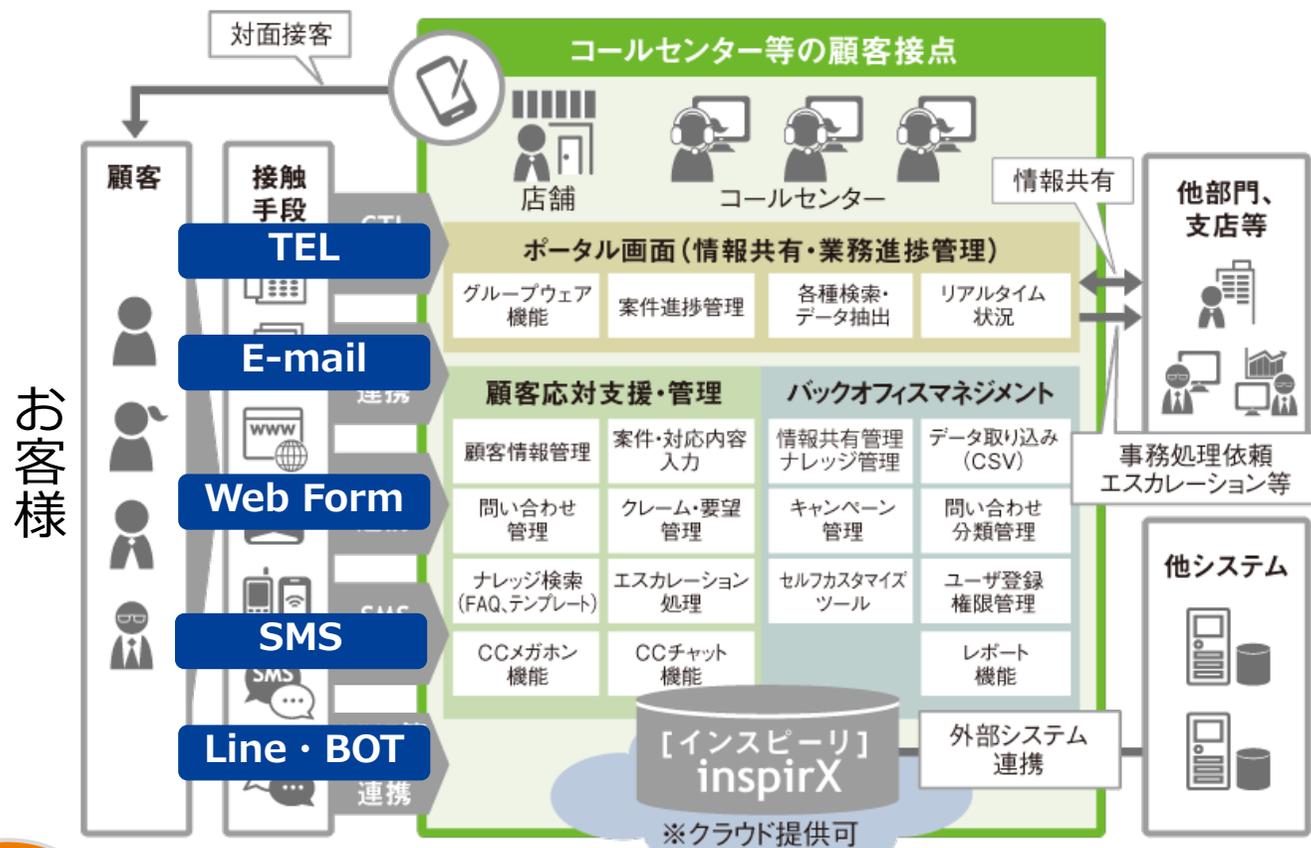
2.5 分散コールセンターソリューション（2）

- 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



2.5 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

+

Virtualex iXClouZ
[アイエックスクラウド]

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

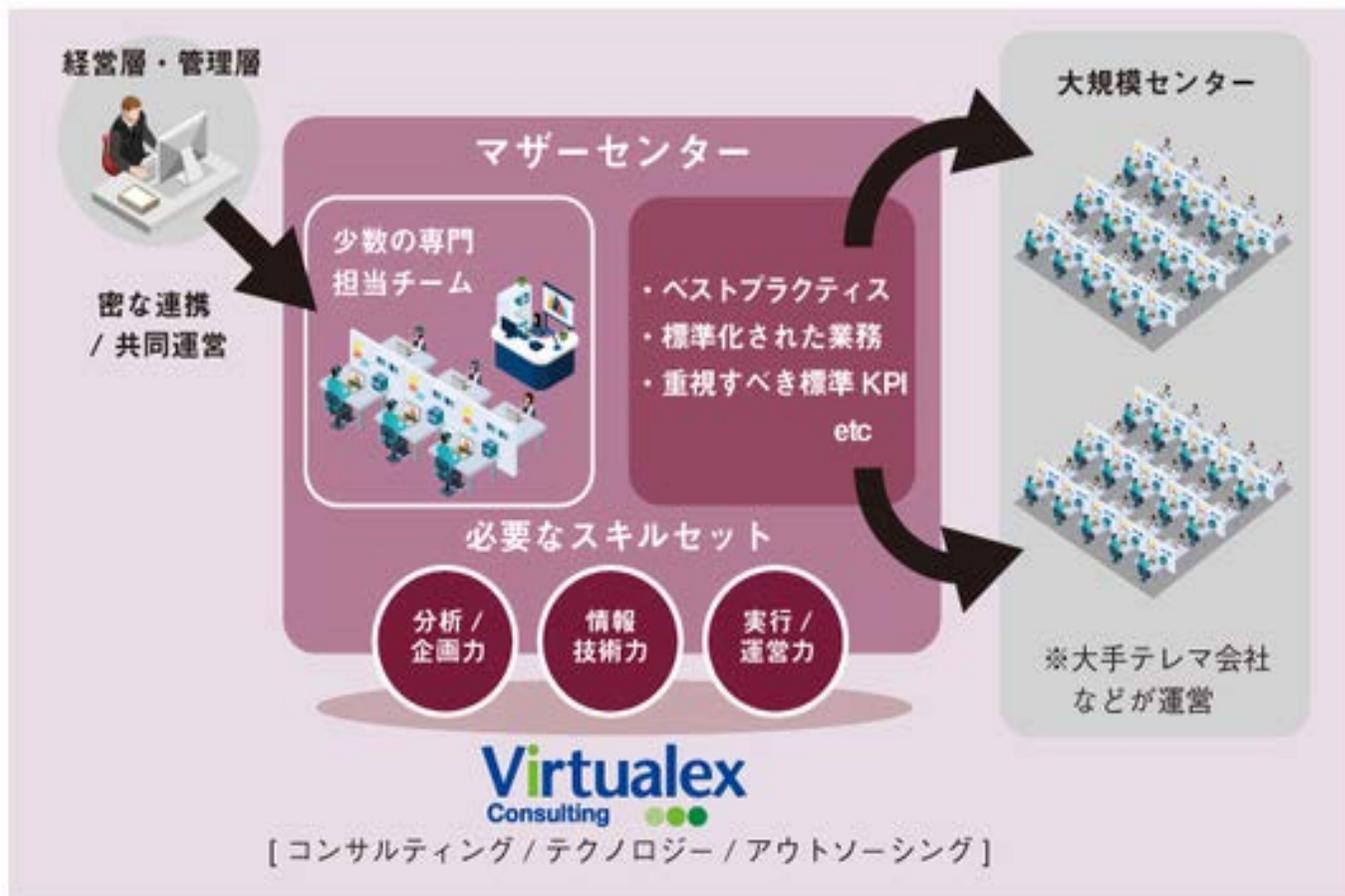
特徴

- 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 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・仮説検証などを実施しながら改革改善
- 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



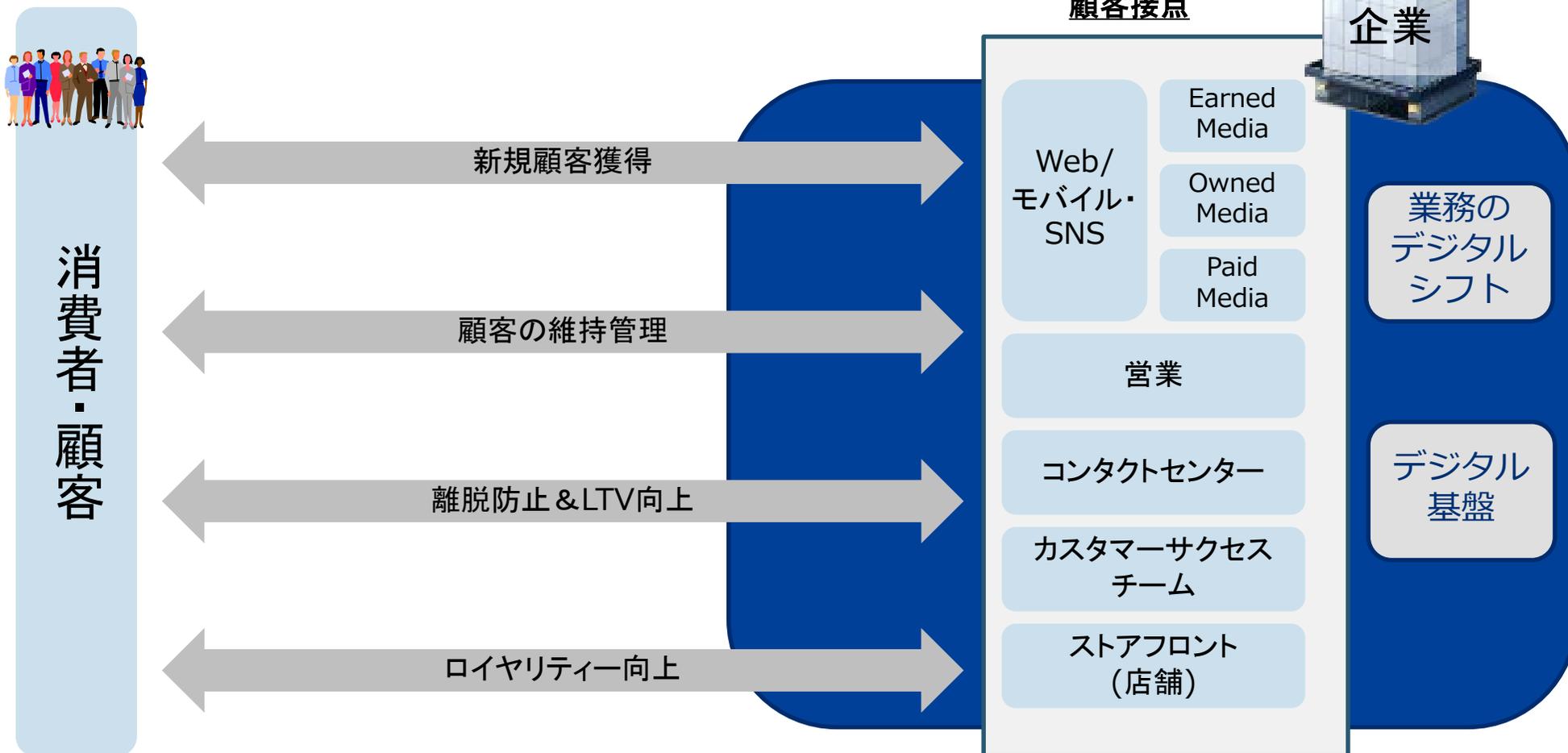
考えられる主要テーマー

- 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

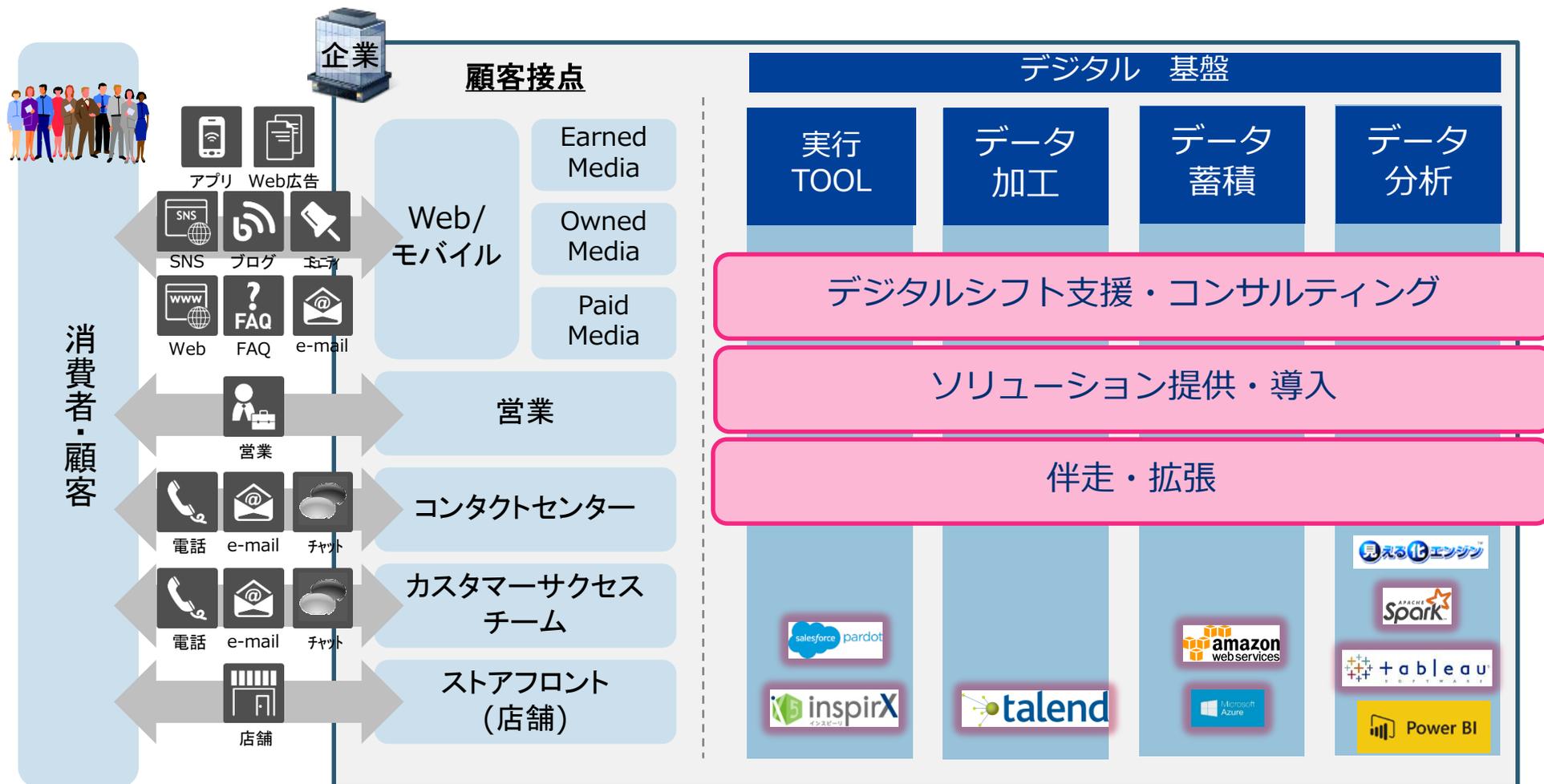
2.7 デジタルトランスフォーメーション支援（1）

- ほとんどの企業は、全てのマーケティング活動をデジタル化しなければ生き残れない競争環境
- デジタル化は、デジタル業務基盤の構築と業務のデジタルシフトが必須
- 基盤構築とデジタルシフトの両面を統合的に支援



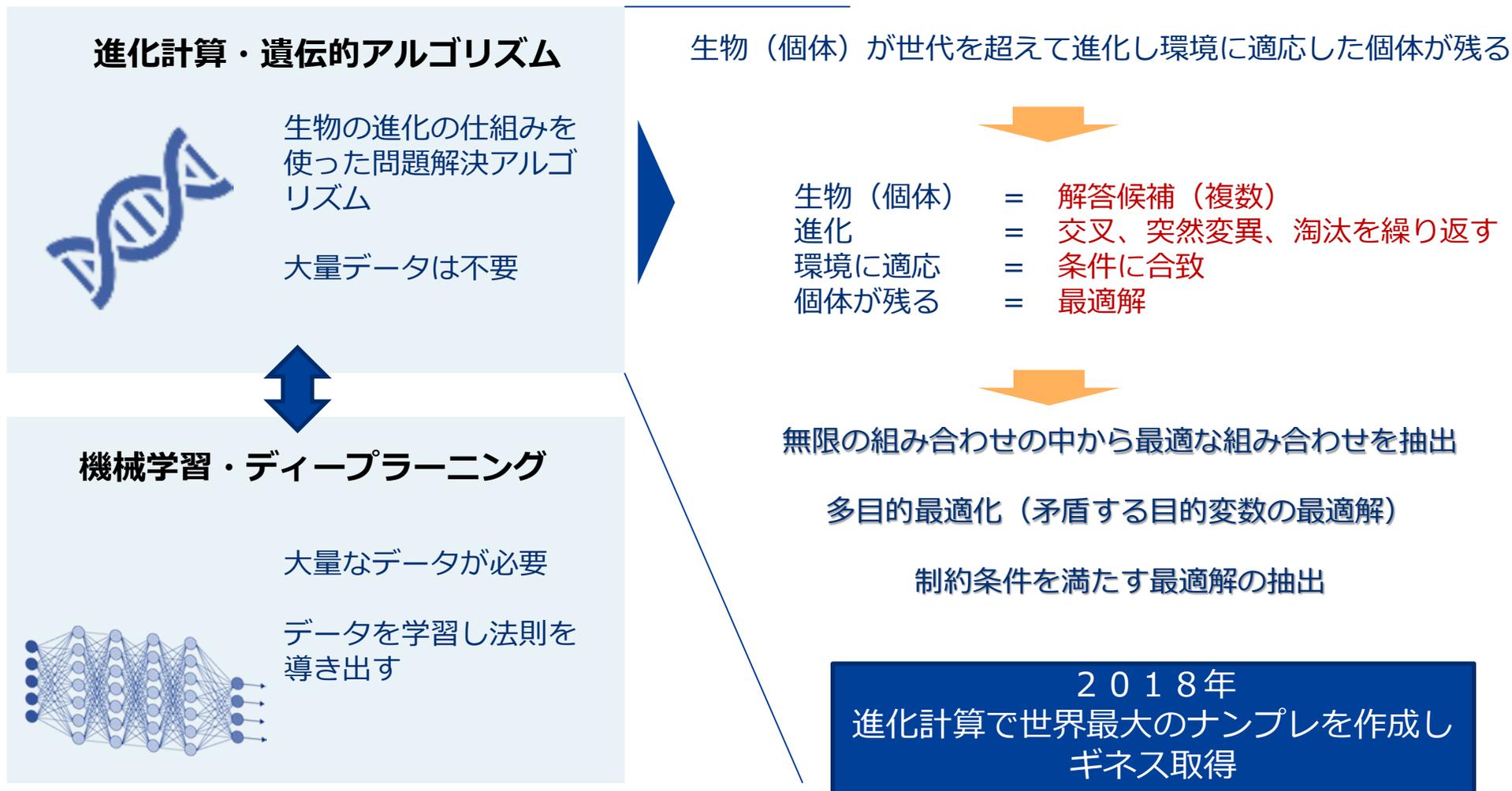
2.7 デジタルトランスフォーメーション支援（2）

- 当社はコンサルティングとテクノロジーの融合による統合支援が可能
- 自社製品（CRM）と他社製品の導入実績の両面で企業のデジタルシフトを支援



2.8 AIの取り組み（1） ～進化計算～

■ 進化計算（遺伝的アルゴリズム）



2.8 AIの取り組み（2） ～実績①～

■ 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

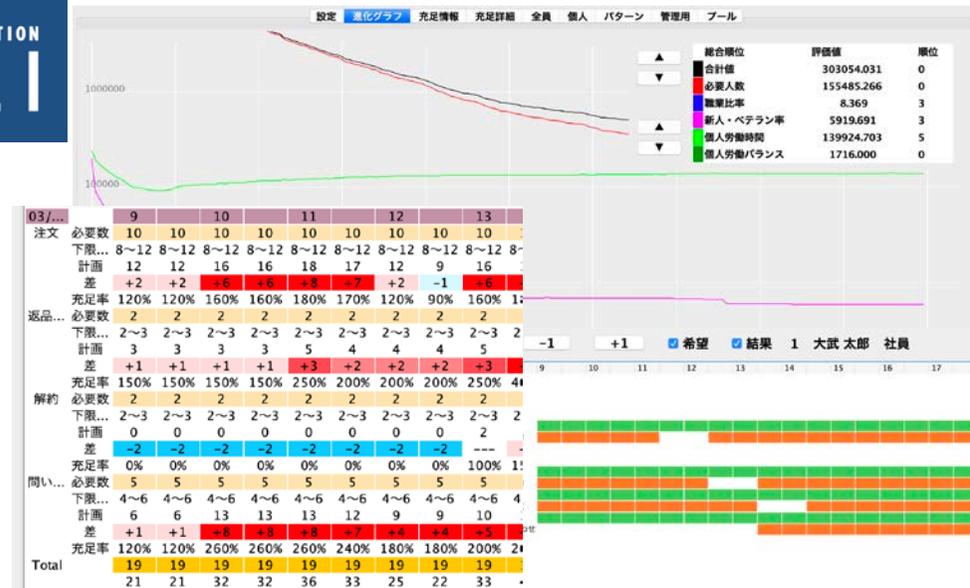
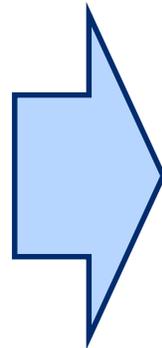
2.8 AIの取り組み（3） ～実績②～

- 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

- コールセンター
- 工場
- 倉庫・配送センター
- 病院
- 大型店舗



2.9 本年度の方向性

■ バーチャレクスグループの強みは様々な緊急課題に適用可能

- ✓ 新型コロナウイルスの影響はあるものの、当社グループの強み特徴を生かせるチャンス
- ✓ ビヨンドコロナの時代に更なる強みの創出を目指した足元対応

今までの戦略

- ◆ AI
- ◆ CRM
- ◆ デジタルマーケティング
- ◆ BPO

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

本年度の方向性

戦略を緊急社会的テーマに適用

アフター・コロナの社会に向けた組織運営

現在の強みを生かしたビジネスの加速

2.10 主なソリューション開発・提供（プレスリリース）

<2019年>

- 10月 UiPath主催「UiPath AI Lab Japan」でのNLG×RPAソリューション展示のお知らせ（VXC）
- 10月 月刊コールセンタージャパン11月号に、最新版で音声認識と連携できるCRMソフト「インスピーリ」、コンサルチームによるIT導入+BPO構築支援サービスの紹介記事が掲載（VXC）
- 11月 自動宅地区割りに「進化計算DARWIN（ダーウィン）」を提供（TIM）

<2020年>

- 1月 「業務自動化カンファレンス2020」展示ブース出展のお知らせ（VXC）
- 3月 プラザ・イー社へのクラウドベースのコンタクトセンター「Amazon Connect」の導入を支援（VXC）
- 3月 月刊コールセンタージャパン4月号に、コールセンター向けCRMソフト「インスピーリ」と「アイエックスクラウド」が紹介記事が掲載（VXC）
- 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）

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	958名 2020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。

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。

