



会社説明資料

－ 個人投資家向けWEBセミナー －

2025.7.31

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

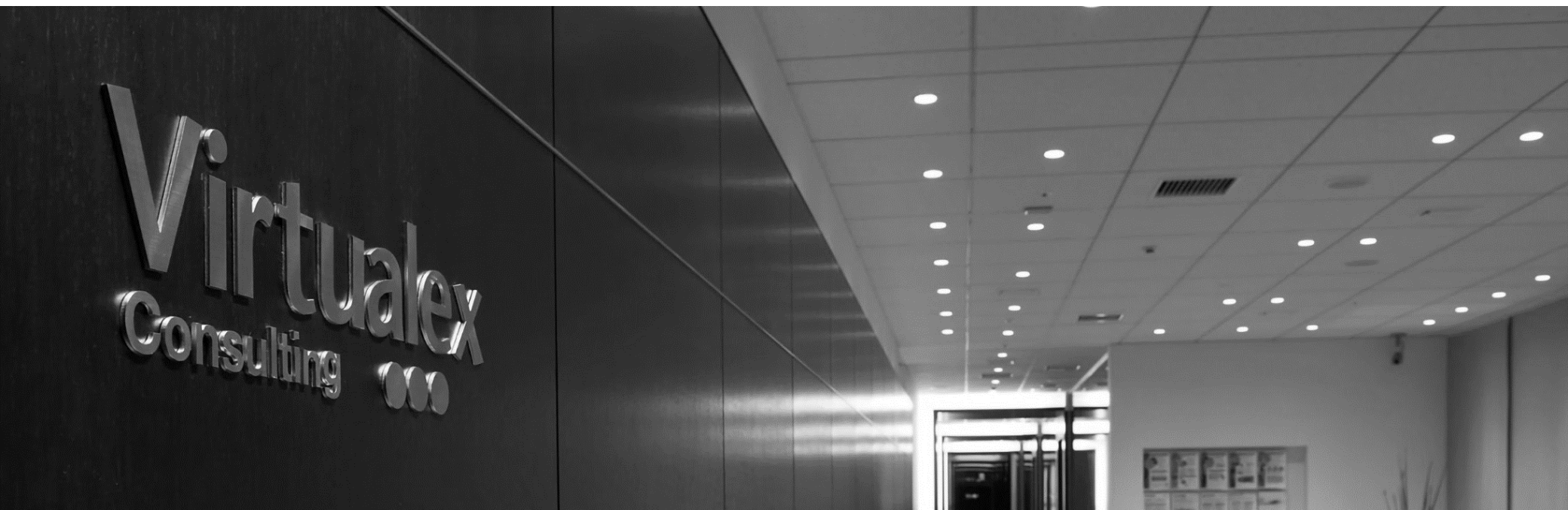
© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.



- 1 — 会社概要
- 2 — 事業概要
- 3 — 競争優位性
- 4 — 成長戦略
- 5 — 業績目標等



1 – 会社概要





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

東京証券取引所グロース市場（6193）

設 立

1999年6月

資 本 金

6億1千万円

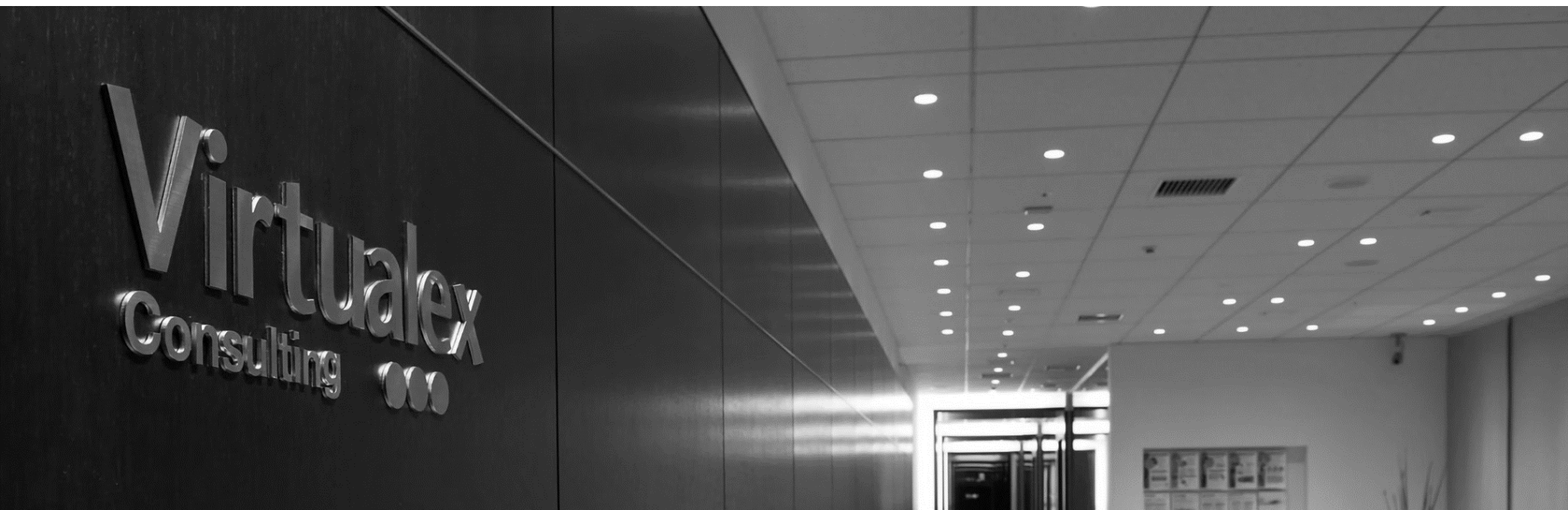
従 業 員

1,036名 2025年3月31日現在

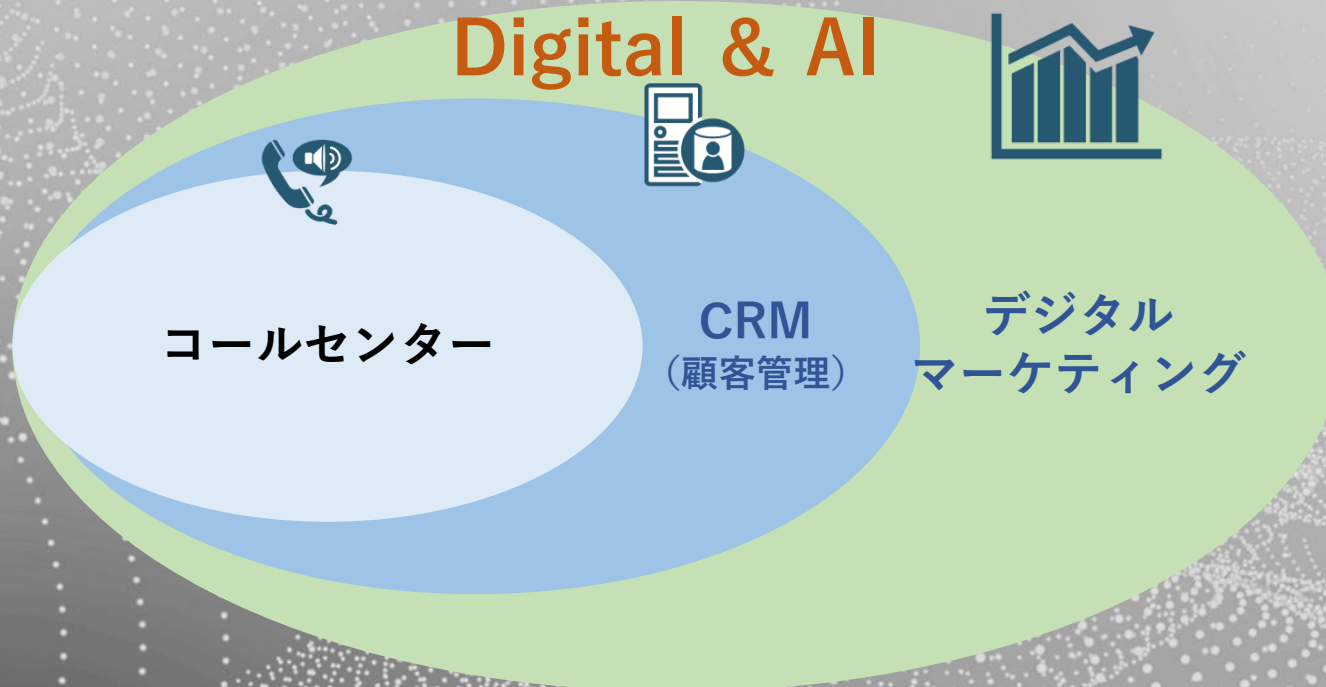
連結売上

64億8千8百万円 （2025年3月期）

2 – 事業概要



コールセンター領域を中心にデジタルマーケティングまでが事業領域



1999年
インターネット
の拡大

非対面の
顧客管理

営業やマーケ
ティングも
デジタル化

3つの異なるスキルをMixしたビジネスを展開

コンサルティングサービス

戦略・計画立案
分析・設計など

Consulting

テクノロジーサービス
ソフトウェア製品

Technology

伴走型
アウトソーシング

Operation

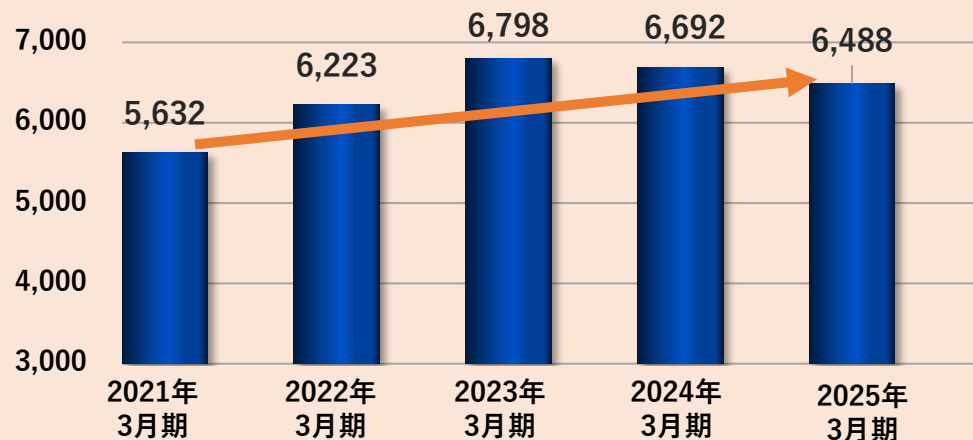
ITプラットフォームの開発導入
自社ソフト製品の開発・販売

AIを使った業務の実行
業務変革をクライアントと共同で実施

売上はコロナ特需を除き成長、利益の中から成長投資を継続中

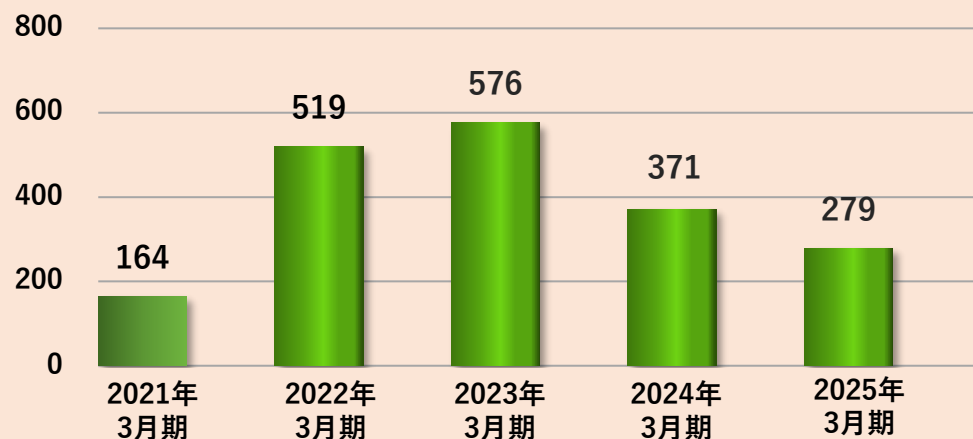
売上推移

単位：百万円



営業利益推移

単位：百万円



- ◆コロナ特需分の消滅分を吸収し成長
- ◆コールセンターコンサルティングが牽引
- ◆コロナ特需分の影響で減益
- ◆成長のための人材投資を拡大
- ◆単一プロジェクトで赤字計上

IT & コンサルティング事業が拡大中

IT & コンサル ティング事業

セグメント売上：約 **37億円**

(2025.3期)

Technology

◆コールセンター向けソフト開発・導入

◆Salesforce導入支援

◆AI関連ソフト開発・導入

Consulting

◆大規模コールセンターコンサルティング

◆AIコールセンター計画・設計

Operation

◆コールセンター請負

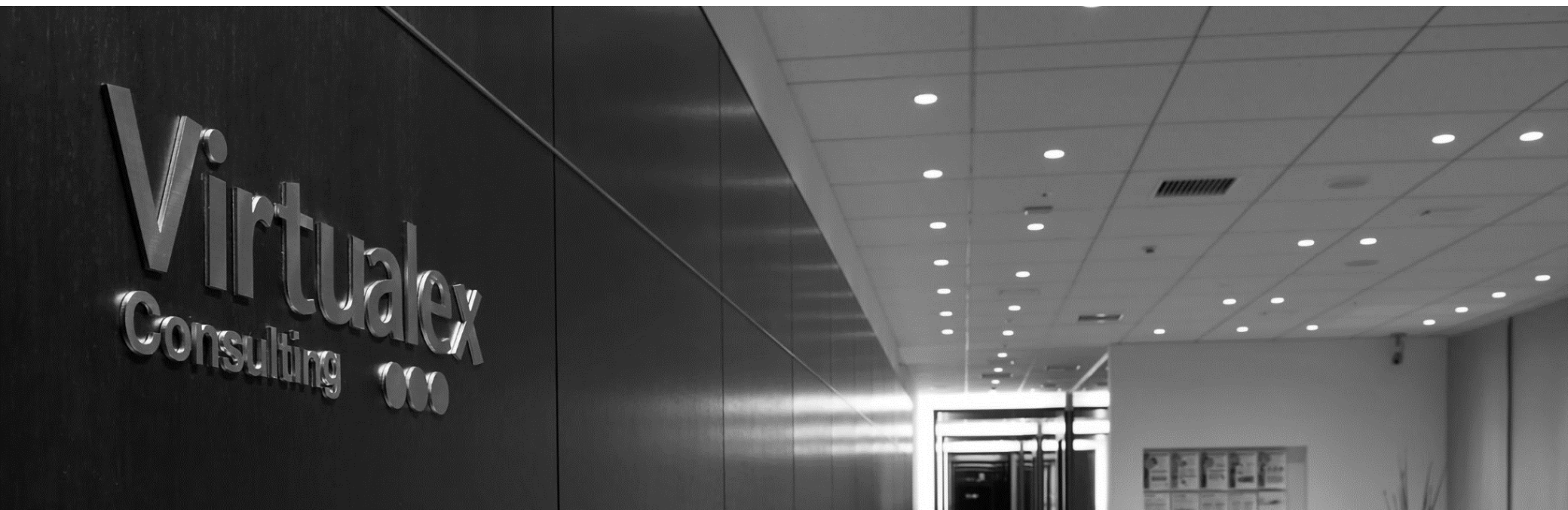
◆AIオペレーター導入運営

アウトソーシング 事業

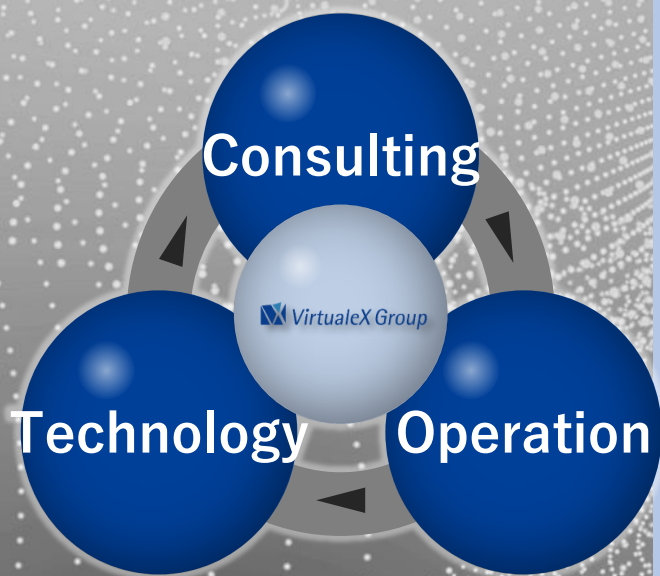
セグメント売上：約 **27億円**

(2025.3期)

3 – 競争優位性



【3つのスキル】をコールセンターに特化させていることが強み



- コールセンターの知見・経験が蓄積される

コンサルティングだけで終わらない、現場のオペレーションも実行できる
(言った通りやって見せる力)
- 業務オペレーション経験から現場に必要なIT機能が見える、実現可能な戦略がわかる
- 技術力・AI力を内部保有することで常に最新の技術を使える

ワンストップ支援、改善サイクル支援でクライアントに結果を提供

競
合
他
社

A コンサルティング会社

B IT会社

C アウトソーサー

各ステップで支援企業が異なるため、連携不足、利益相反などが起こりやすい

当
社
グ
ル
ー
プ

一気通貫・ワンストップ

計画・設計
(コンサルティング)

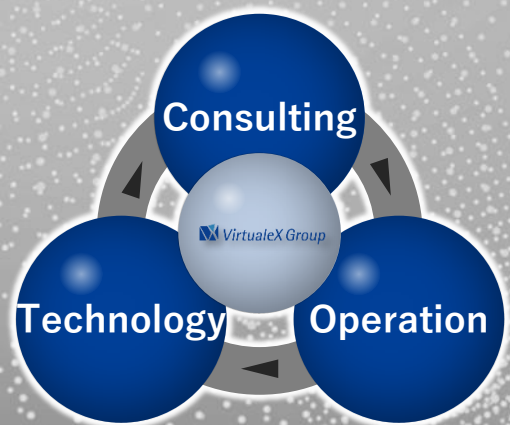
IT開発・導入

業務実行
(オペレーション)

仮説検証・改善

当社は改革期間（プロジェクト）の短縮とトータル費用の圧縮が可能

様々なプロジェクトから得た知見を自社ソフト製品に組み込む



販売・サービス化

サービス提供



実績・ノウハウ蓄積

IT必要要件
アイデア

クライアント企業



現在約400社導入

大手カード会社

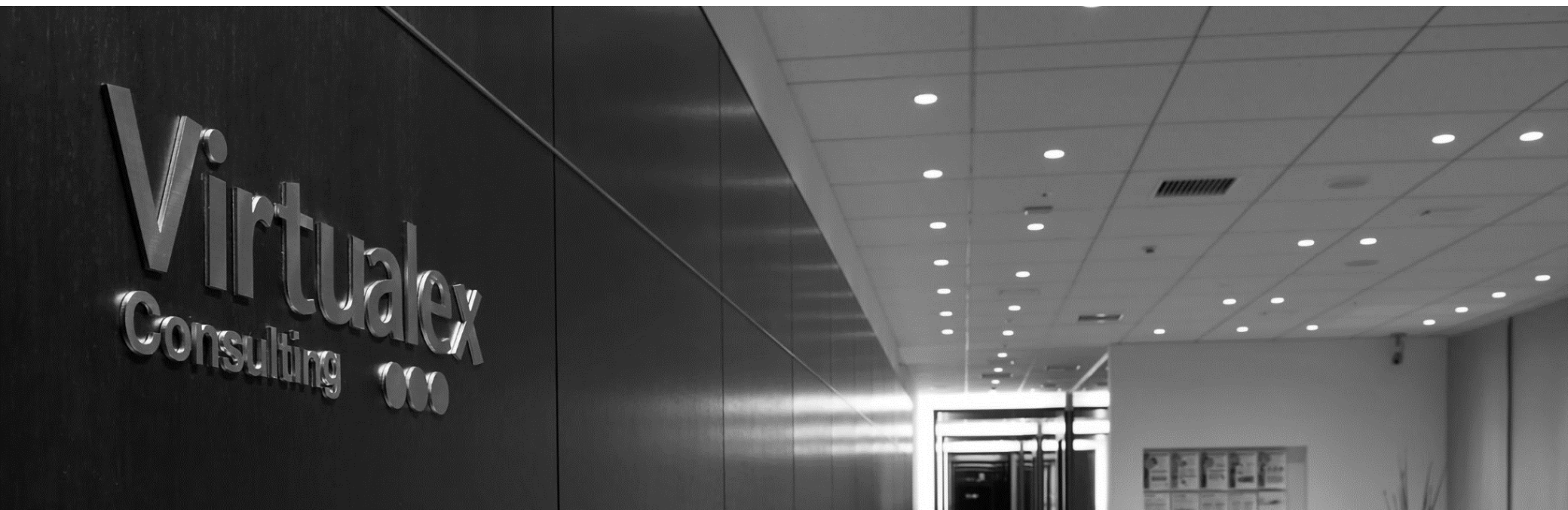
官公庁

道路関連事業者 など

当社のコールセンター
顧客対応ソフト製品化



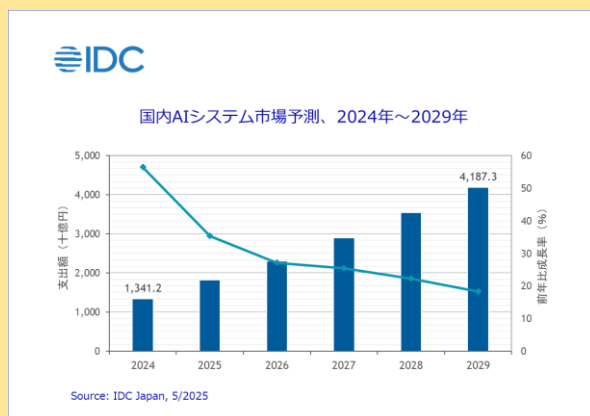
4 – 成長戦略



“AI”によるコールセンターの劇的な変化はこれから

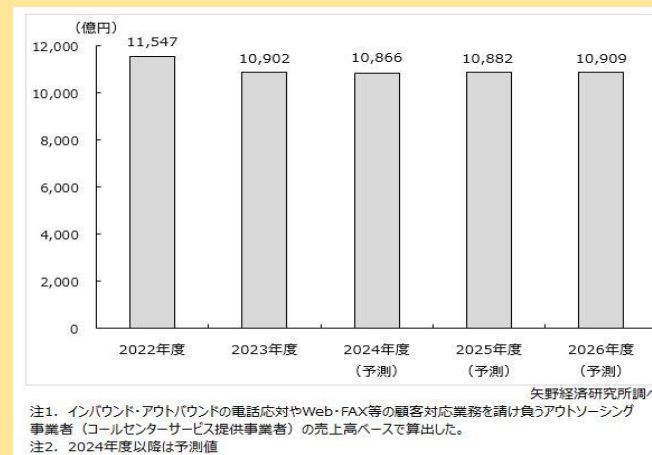
日本のAI市場規模予想

2024年 1.3兆円
2029年 4.1兆円



コールセンターBPO市場

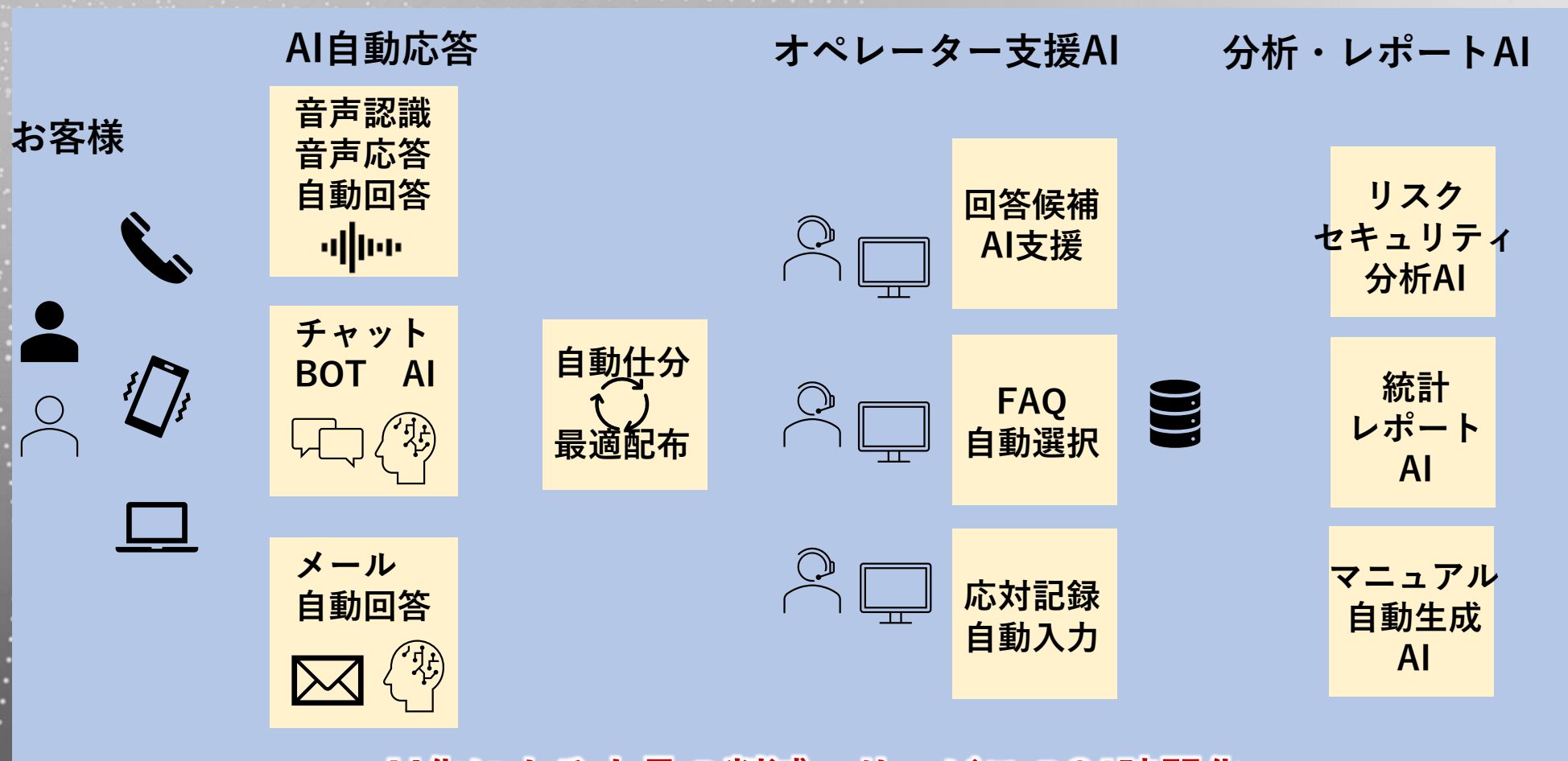
BPO市場規模 1兆円
IT市場規模 5000億円



企業の人件費負担の重さや採用難・時給高騰などの課題がある中
AIが急速に進化

1.5兆円のマーケットがAI化により劇的に変化していく流れ

AIを適用できる領域は多岐、AIコールセンター化が進む



AI化による人員の削減・サービスの24時間化

オペレーターの生産性向上と付加価値の高いサービスへのシフト

<コンサル><IT><BPO>の3スキルがある強みを活かした当社だけができるアプローチ

マザーセンター：AI研究実験センター

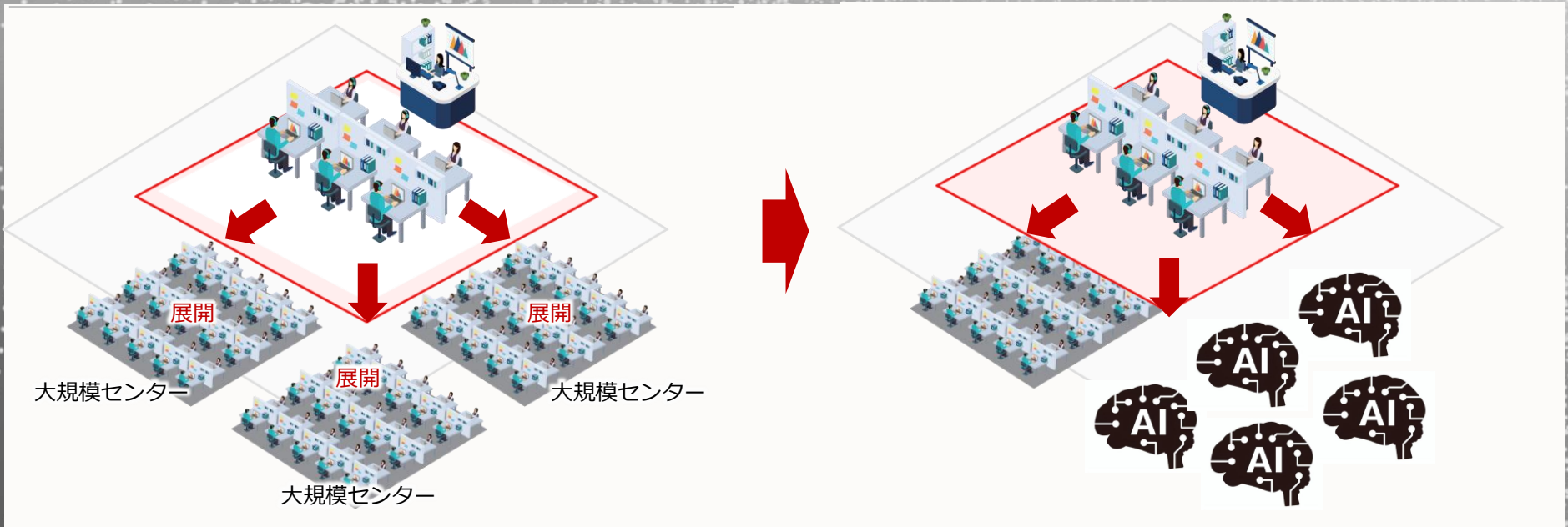
改革プランの計画（コンサル）
最新のAI導入（IT）
AIオペレーションの実証実験（オペレーション）

仮説検証を繰り返し、効果が出る導入方法を全展開

AIは単に導入しただけでは効果がでない

実際の業務での実証実験が必要

実証実験には3つのスキルが必要



マザーセンターを大手企業のコールセンターに提案していく

当社ソフト製品に生成AI機能を連結し、自動回答サービスを提供

Virtualexの自動回答オペレーションシステム

当社ソフト製品



質問

回答

- ✓ メールの受け取り
- ✓ 生成AIへの受け渡し
- ✓ メールの回答送付
- ✓ 対応内容の記録

- ✓ メール内容の分類・分析
- ✓ 回答マニュアルの参照
- ✓ 回答の作成



当社はシステムを提供するとともに
当社スタッフが生成AI用マニュアルの作成
生成AIの教育を担当

コールセンター向けAI総合プラットフォーム事業も推進

電話・メール基盤



音声系

メール系

Web
スマホ系

AI技術



IVR音声応答
音声認識
音声合成
BOT・Chat
生成系AI

Connectrek
当社ソフトフォン

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



運営系

分析・
レポートニング

FAQ・
教育・評価

IT事業単体としても成長を指向

Salesforce関連の実績を更に拡大するとともにAI・CRMの領域と連結

顧客になる前

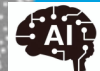
デジタルマーケティング
営業・マーケティングのDX

マーケティング
オートメーション

SFA
営業プロセス戦略化

販売・データ
分析管理

salesforce



Agentforce
AIエージェント



顧客になった後

CRM・コールセンター

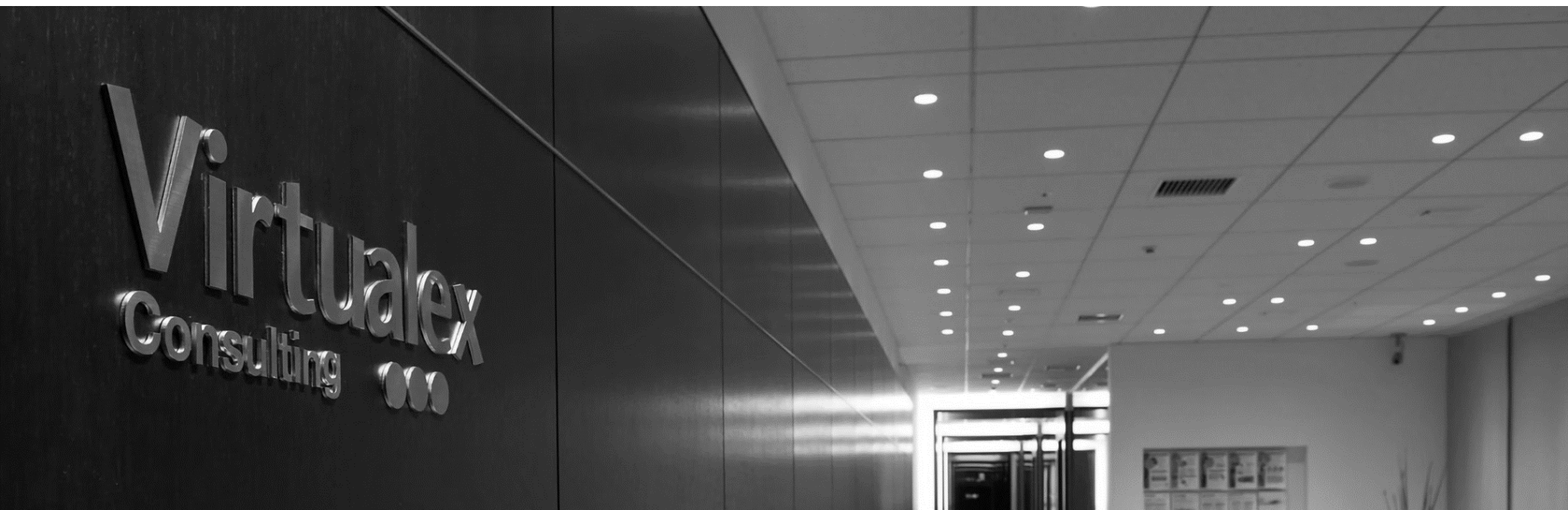
顧客サポート
カスタマ・サクセス

顧客分析管理

追加売上・解約管理

顧客前から後までの一連の流れを
戦略立案・テクノロジー・運用までワンストップ支援

5 – 業績目標等



新中期3ヵ年目標（25年3月期-27年3月期）

- ◆ 利益のみの拡大を目指さず、その先の成長のための投資（人、技術）も拡大
- ◆ 成長投資の数億円を負担した上で合計10億円の利益目標
- ◆ 早期の売上100億円突破と企業価値向上を目指す

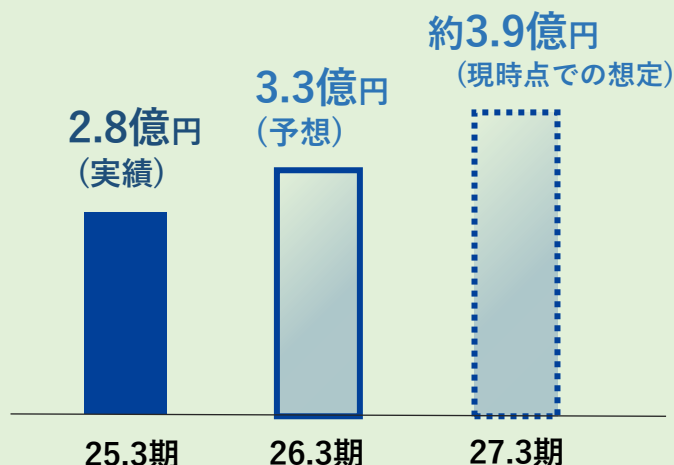
成長戦略

全ての領域でAI強化

- ① マザーセンターとAIコールセンター
（コンサル事業＋BPO事業）
- ② 生成AIと当社ソフト製品の連結と単品販売
（ソフトウェア事業）
- ③ コンタクトセンタープラットフォームの総合提案
（ITコンサル事業）
- ④ SalesforceのAI領域の強化
（デジタルマーケティング事業）
- ⑤ 成長のための更なる投資（人材、IT技術）

2025.3期～2027.3期

3ヵ年合計営業利益
10億円



◆ 23.3期に見直した剰余金配当の基本方針

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

■ 過去の配当実績と2026年3月期の予想

	年間配当		合計	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				
	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

配当方針については今後も継続予定
自社株買いをはじめとした他の株主還元についても引き続き検討
(自社株買いについては過去2回実施)

