

Digital & AIで企業の顧客接点を変革

企業紹介プレゼンテーション
－個人投資家向けセミナー－
2026.8.27



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

- 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

設 立

1999年6月

資 本 金

6億1千万円

従 業 員

964名 2026年3月31日現在

事業内容

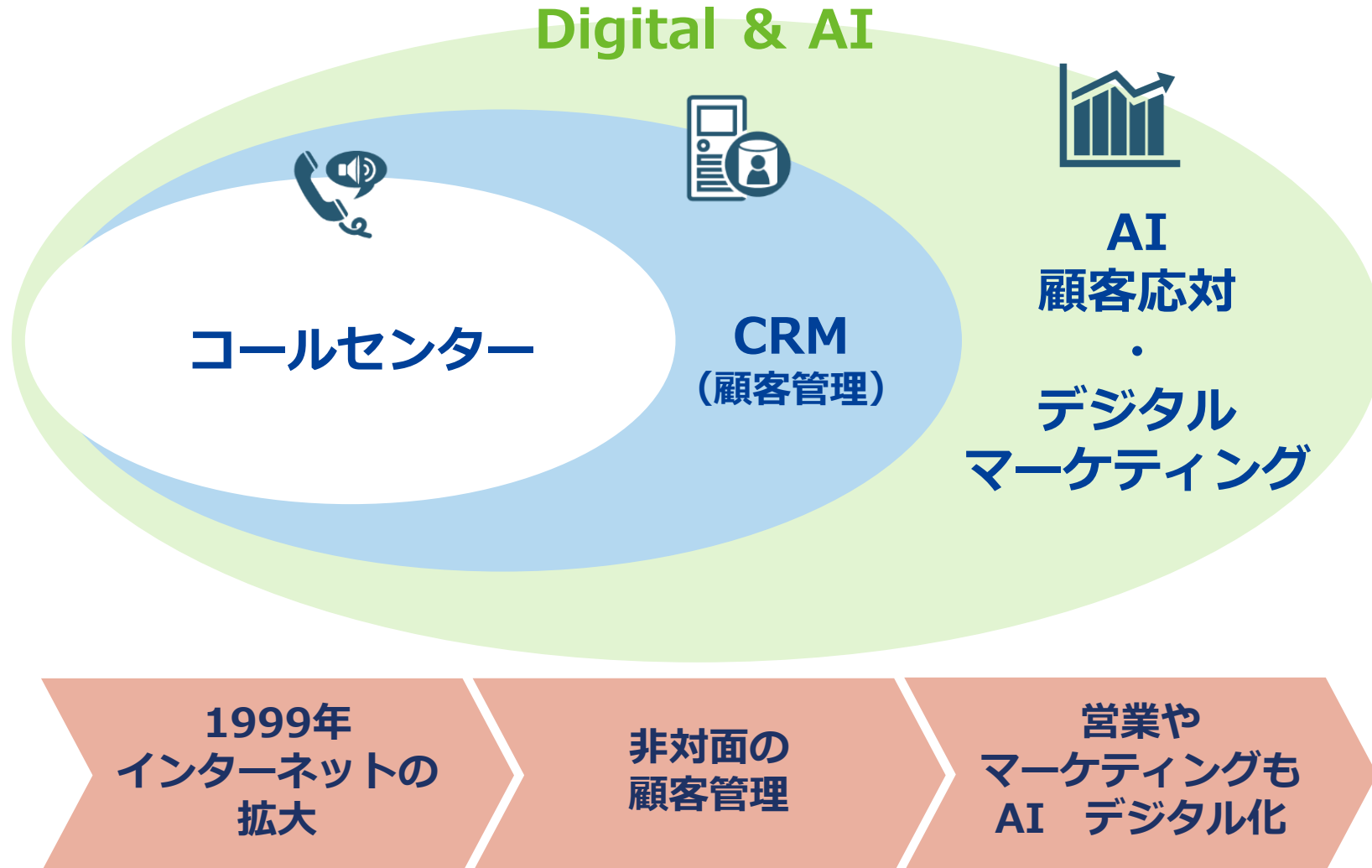
グループの経営戦略及び経営管理事業

2

事業概要

当社グループのビジネスドメイン（事業領域）

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



3つの異なる能力を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

TECHNOLOGY

テクノロジーサービス
ソフトウェア製品

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

OPERATION

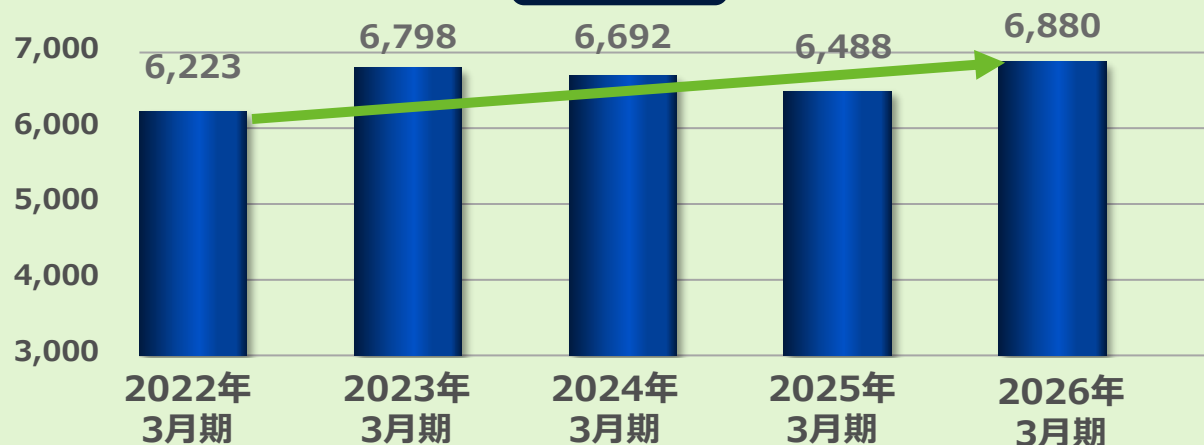
伴走型
アウトソーシング

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

コロナ特需消滅による一時的停滞から復調し増収増益基調、利益の中から成長投資を継続中

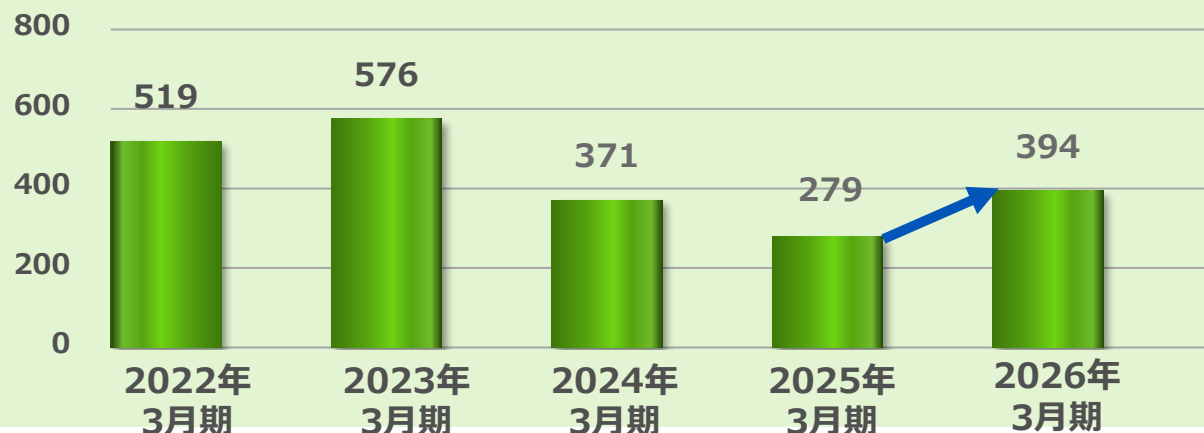
売上推移

単位：百万円



営業利益推移

単位：百万円



- ◆ コールセンターAI コンサルティングが牽引
- ◆ コールセンターシステムPJも順調に拡大
- ◆ コロナ特需の消滅分を吸収し成長

- ◆ コロナ特需分の減益影響を脱し増益復調
- ◆ 成長のための人材投資拡大も吸収

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 **40億円**

(2026.3期)

アウトソーシング 事業

セグメント売上：約 **28億円**

(2026.3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

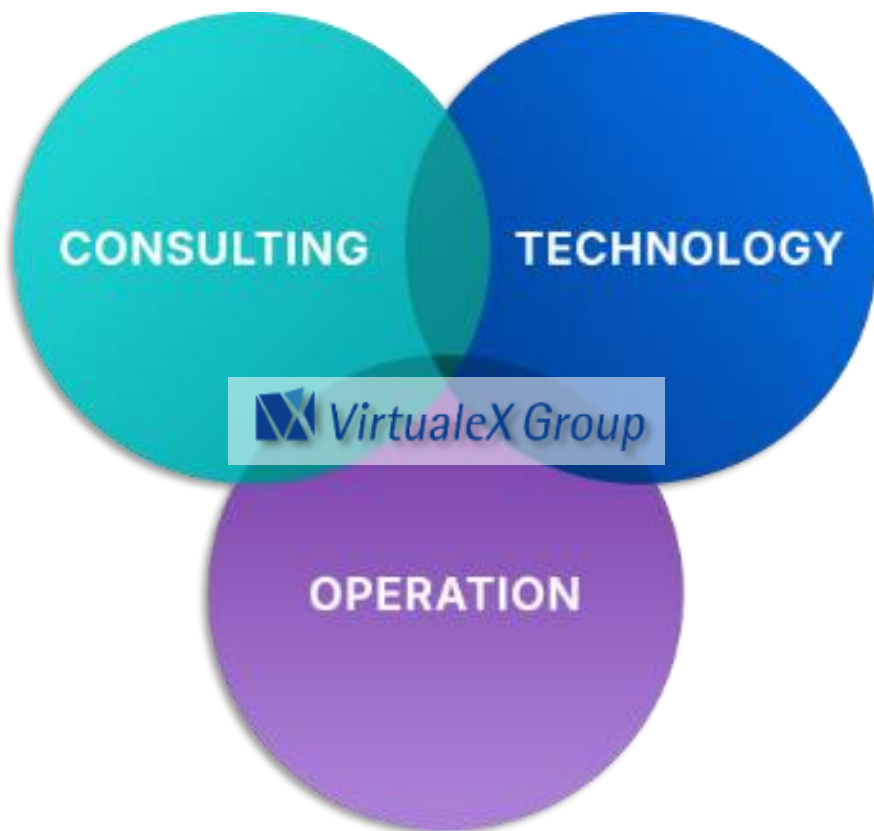
- ◆ コールセンター請負
- ◆ AIオペレーター導入運営

3

競争優位性



【3つの能力】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

当社グループのビジネスモデル

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



サービス提供



当社のコールセンター
顧客対応ソフト製品化



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

4

成長戦略

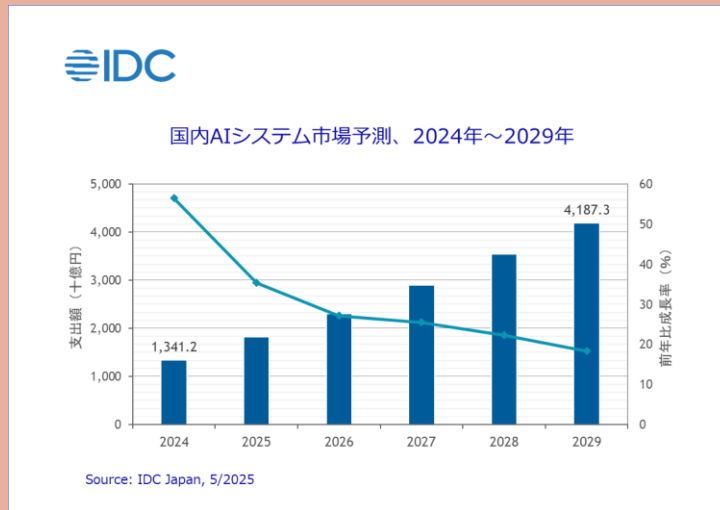


コールセンターの市場環境

“AI”によるコールセンターの劇的な変化はこれから

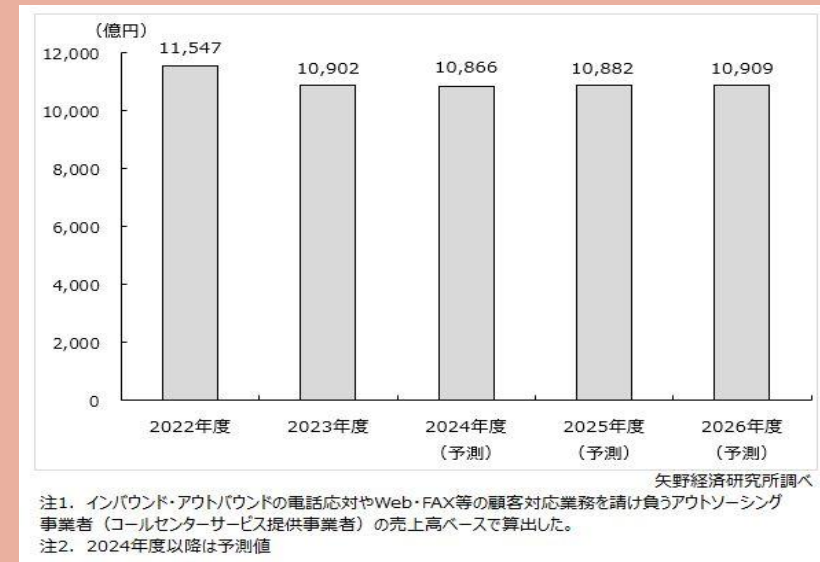
日本のAI市場規模予想

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コールセンターの全体像

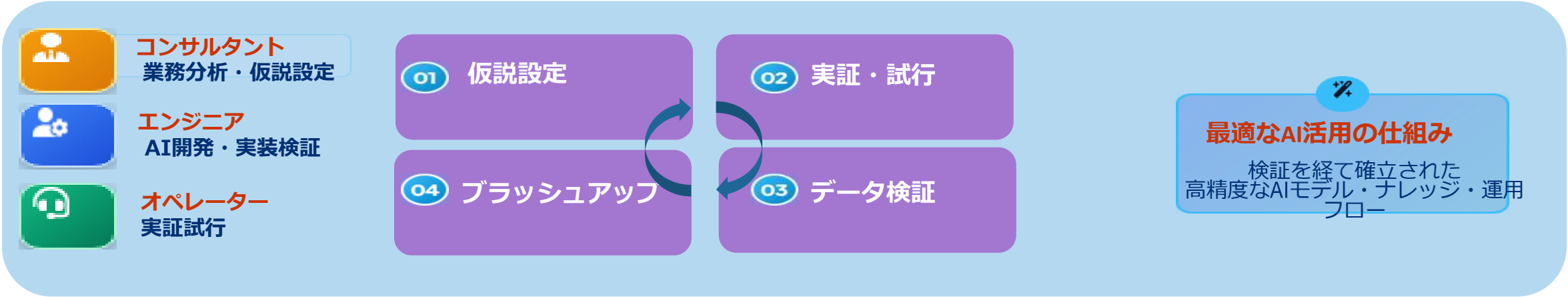
AIを適用できる領域は多岐、AIコールセンター化が進む



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

AI・高度テクノロジー検証・推進拠点

<コンサル> <IT> <BPO> の3ケイパビリティがある強みを活かした当社だけができるアプローチ



最適なAI運用モデルを全国拠点へ展開・一括適用



マザーセンターでの検証が大規模センターへのAI導入には最適

成長戦略：生成AIを使った当社の製品・サービス化

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

ChatGPTを使った自動回答

誤回答を防ぐ教育・監視

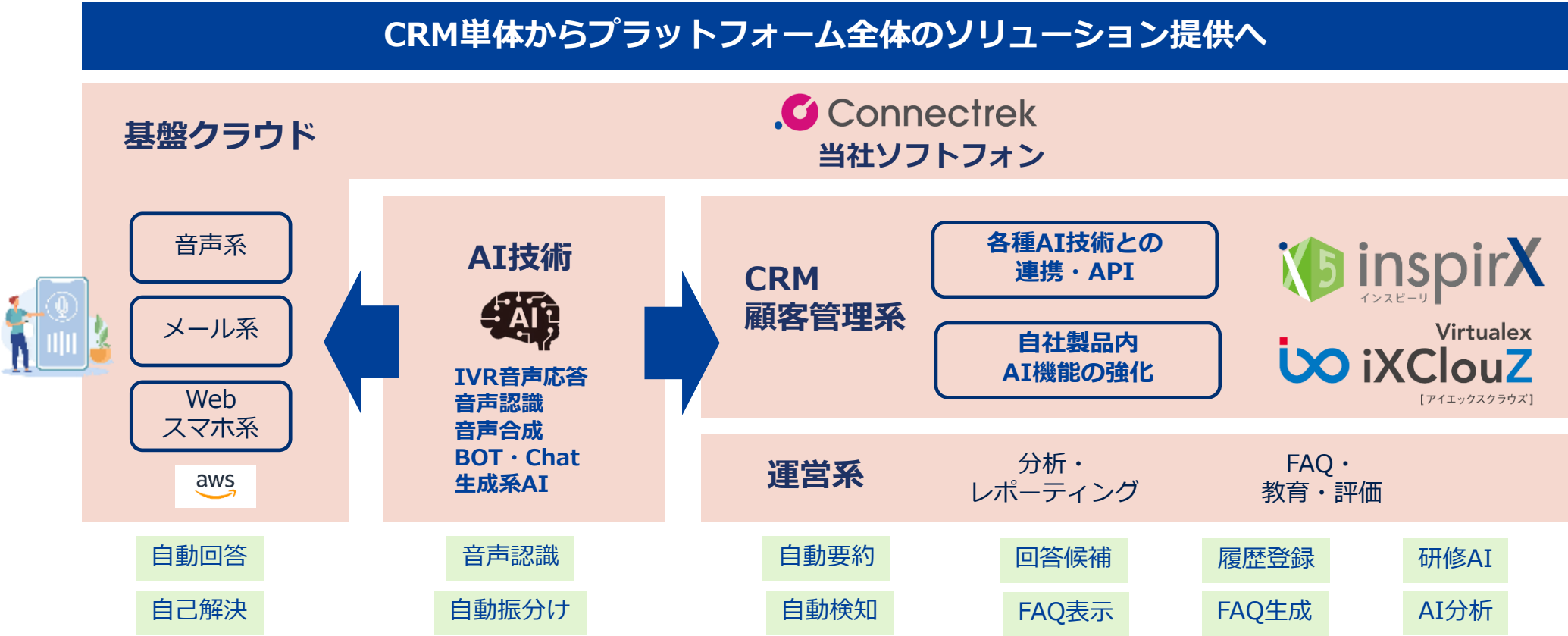
AIに業務をさせるための技術基盤と運用体制



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

成長戦略：IT事業としてのAIコールセンタープラットフォーム導入事業

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



IT事業単体としても成長を指向

成長戦略：デジタルマーケティングからCRMまで一気通貫支援

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



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

今後の業績目標

新中期3カ年目標（25年3月期-27年3月期）

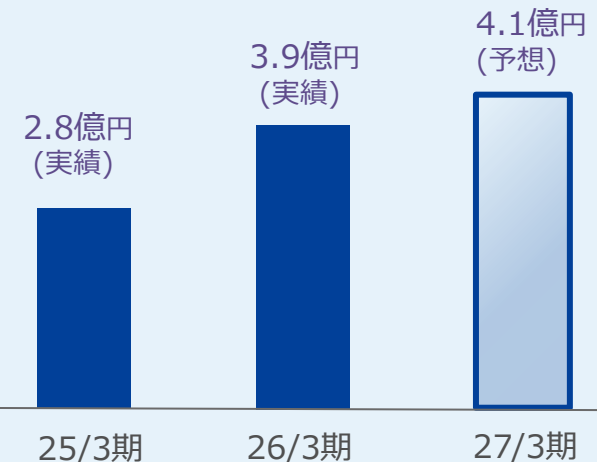
- ◆ 利益のみの拡大を目指さず、その先の成長のための投資（人、技術）も拡大
- ◆ 成長投資の数億円を負担した上で合計10億円の利益目標 → 超過見通し
- ◆ 早期の売上100億円突破と企業価値向上を目指す

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カ年合計営業利益
(目標) **10億円** ▶ (予想) **10.8億円**



剰余金の配当状況および株主優待制度の創設

◆ 23.3期改訂の配当基本方針に則り、今期末も前年度並みの株主配当を実施予定

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

	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			
2025年3月期	円 銭 －	円 銭 15.00	円 銭 15.00	百万円 42	% 38.1	% 2.5
2026年3月期	－	15.00	15.00	42	－	2.5
2027年3月期（予想）	－	15.00	15.00	－	17.0	/

想定利回り(年)

※26.3末当社株(¥964)
をベースとした200株保有
株主様の年間利回り想定

配当：約1.5%
+
優待：約5.2%
=
合計：約6.7%

◆ 26.3期より株主優待制度を創設（本年9月末日時点の株主様を対象に第3回の優待を実施予定）

- (1) 対象となる株主様
株主優待基準日（毎年9月末日・3月末日）に当社株式 200 株以上保有の株主様
- (2) 株主ご優待内容
対象株主様に一律で1回5,000円分、1年で10,000円分のQUOカードを贈呈

