



2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2026.11.13

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



決算概要

- ◆ 期中の上方修正値をさらに上回り、売上は対前年同期で6.4%upの増収、利益は営業利益144.1%増をはじめとして経常利益、純利益も1億円超upの大幅増益

【IT&コンサル事業】

稼働率が安定推移し、過年度から開発トラブルを抱えていたIT案件も概ね収束し増収増益

【アウトソーシング事業】

マザーセンター運用受託が前年度期中から大手クライアント企業内で横展開し増収増益

事業トピック（成長戦略の進捗状況）

- ◆ 全事業領域をよりAIビジネスにフォーカスした成長戦略へとシフト

⇒Consulting/Technology/Operation の3つのケイパビリティを活かし、AIソリューションによるCC変革マーケットのトップリーダーを目指す

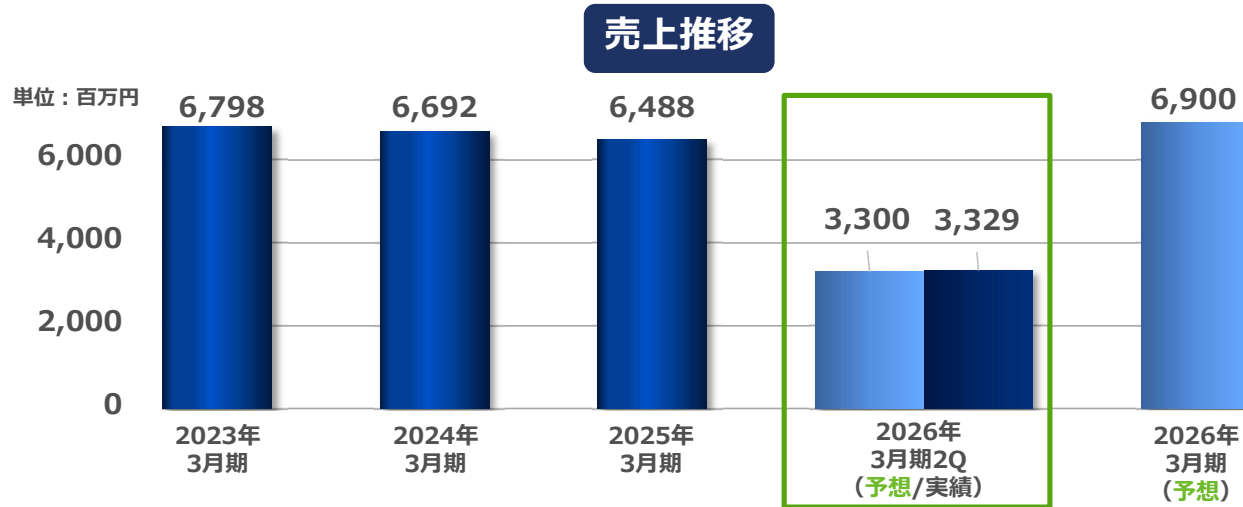
- マザーセンターを足掛かりとしたAIコールセンター化支援は、大手企業各社で計画策定・PoC（検証運用）等が推進中
- AI自動応答ソリューションは、マザーセンター運営顧客にてCRMクラウドサービスiXClouZとkotoznaを用いたシステムを本格展開
- AI-CC総合プラットフォーム提供は、当社の次世代AI-CCサービス（AI-Bpaas）提供に向け、企画制作フェーズに移行予定
- 進化計算TENKEI（生産計画）は、PoC案件が順調に増加し本格導入フェーズへ

1. 2026年3月期 第2四半期 決算概要
2. 事業トピック（成長戦略の進捗状況）
3. ご参考資料
 - ① 事業概要
 - ② 競争優位性

1

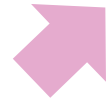
2026年3月期 第2四半期 決算概要

業績推移

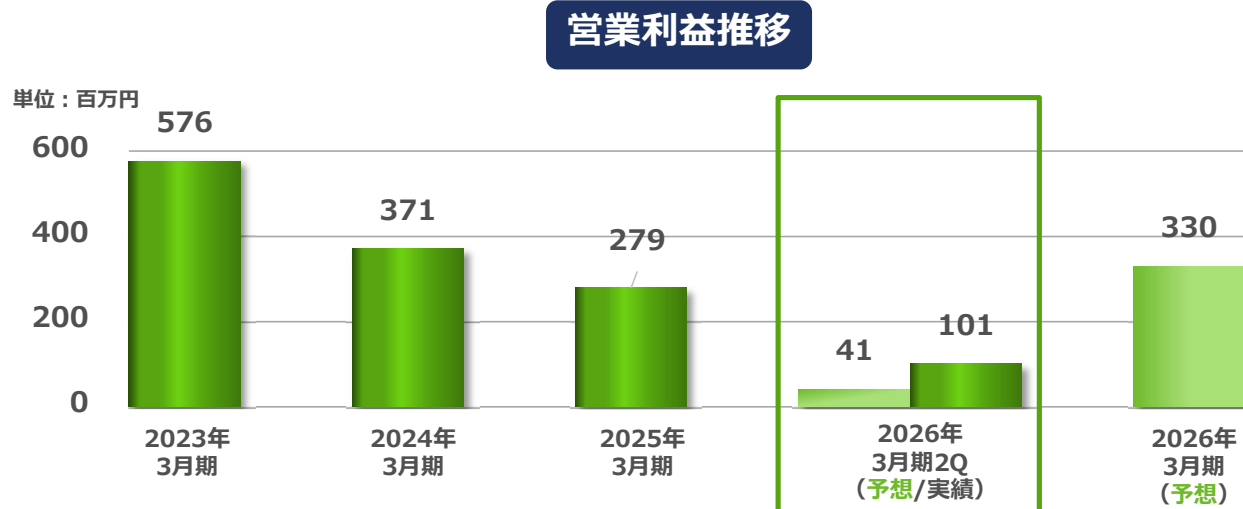


売上推移

概ね上方修正通りの着地で
対前期 6.4%増収



- IT&コンサルティング事業・アウトソーシング事業
ともに期初から順調な稼働状況で推移



営業利益推移

上方修正利益を大きく上回り
対前期 144.1%の大幅増益

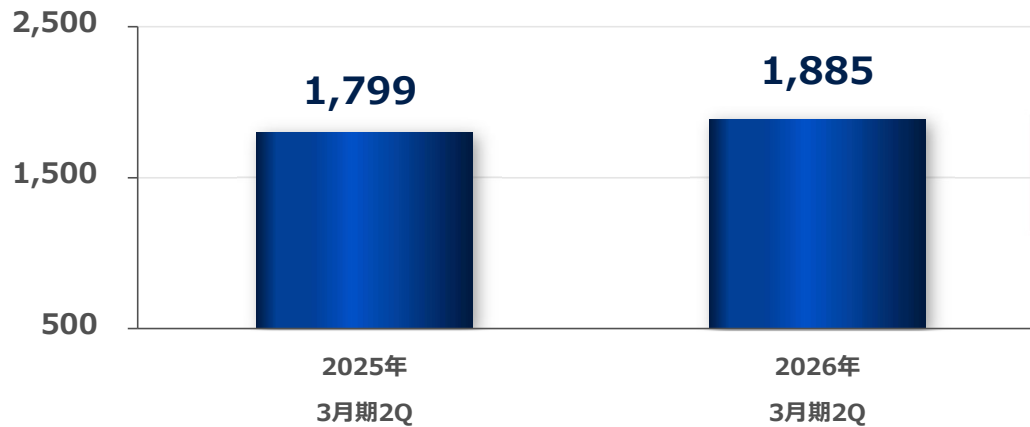


- IT&コンサルティング事業における開発トラブル案件
が概ね収束し、安定推移のアウトソーシング事業と
ともに増益

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

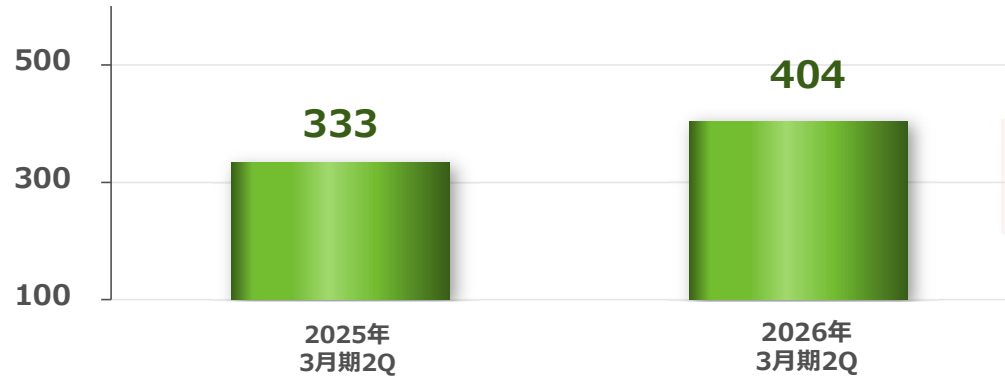


4.7% (+85百万円)増収

- 期初から継続して稼働率が安定推移

IT&コンサル事業 利益

単位：百万円



21.3% (+71百万円) 増益

- AIを中核としたサービスが着実に展開 (VXC社)
- 大型システム開発案件のトラブルが概ね収束 (TIM社)

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

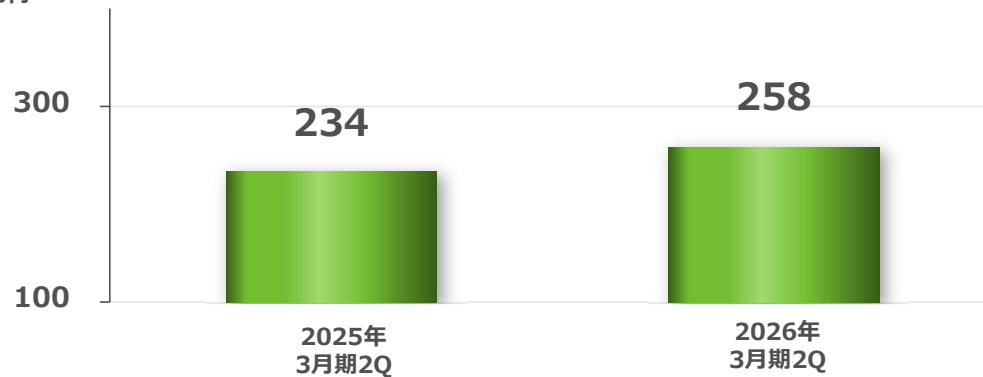


8.5% (+113百万円)増収

- コンサルティング支援を端緒としたマザーセンター運営受託支援の取組みにより大手クライアント企業内で受託規模拡大（他事業領域へ横展開）

アウトソーシング事業 利益

単位：百万円



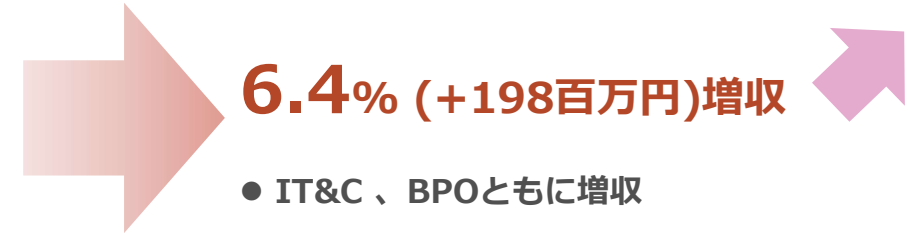
10.2% (+23百万円) 増益

- 売上拡大に伴う利益増加、および各プロジェクト毎の利益率改善の取組みが結実

連結収支（前期比）－ 1/2 －

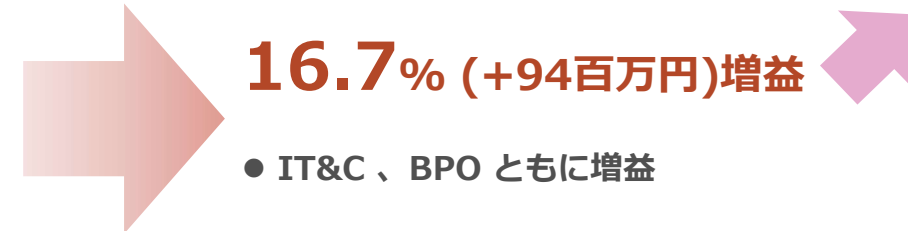
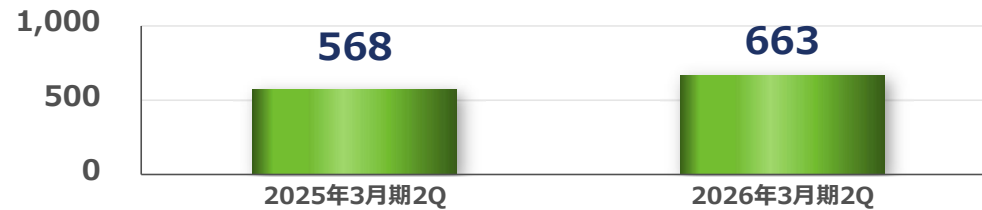
連結売上

単位：百万円



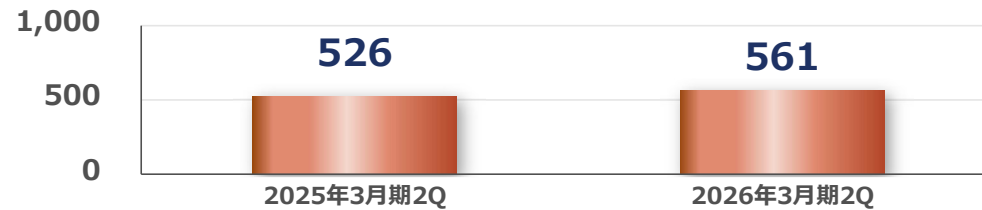
セグメント利益

単位：百万円



全社費用

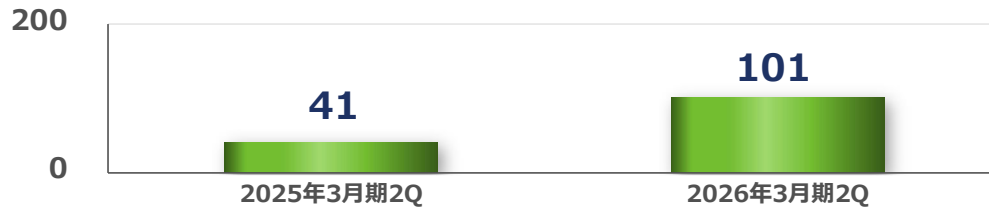
単位：百万円



連結収支（前期比）－2/2－

連結営業利益

単位：百万円



144.1% (+60百万円) 増益

- 事業利益 増益 95百万円
－ 全社費用 増額 35百万円

連結経常利益

単位：百万円



-% (+146百万円) 増益

- 営業外利益（投資事業組合運用益26百万円、人材育成助成金8百万円）計上

純利益

単位：百万円



-% (+101百万円) 増益

2026年3月期 業績予想（据え置き）

単位：百万円 比率は対前期比：％	IT&コンサル事業		アウトソーシング事業		合 計	
売 上	4,017	107.4%	2,882	104.8%	6,900	106.3%
セグメント利益	866	111.3%	598	120.2%	1,464	114.8%
全社費用					1,134	113.8%
営業利益					330	118.2%
経常利益					320	172.8%
純利益					200	180.2%

通期業績予想

増収増益の見通し

- ・セグメント別では、IT&コンサル事業、アウトソーシング事業ともに増収増益の見通し
- ・全社費用は、人材採用等への積極的投資を継続し、約13.8%増を予定（26.3期は新卒社員研修および経験者採用に注力予定）
- ・これらにより連結業績も増収増益、売上成長率は6.3%、営業利益は+18.2%の増益を見込む
- ・前期決算で営業外費用（投資事業組合運用損87百万円）を計上のため、経常利益及び当期純利益は大幅増益

バランスシートの状況

BS推移（単位：百万円）	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2025年9月
流動資産計	2,672	2,421	2,679	2,555
内 現金預金	1,340	1,155	1,365	1,427
売掛金	1,214	1,078	1,232	988
仕掛品	3	2	6	4
固定資産計	771	1,102	1,107	1,253
資産合計	3,444	3,524	3,786	3,809
流動負債合計	1,448	1,453	1,600	1,637
内 買掛金	162	129	127	91
短期借入金（1年以内含む）	414	476	632	632
賞与引当金	194	180	181	199
固定負債合計	373	317	413	347
負債合計	1,821	1,771	2,013	1,984
資本金	610	610	610	611
資本剰余金	314	314	314	314
利益剰余金	701	860	928	986
純資産合計	1,623	1,752	1,773	1,824
自己資本比率（%）	46.4	48.7	45.6	46.9
人員数（*括弧内はパート含む）	380(1,036)	376(969)	380(1,036)	392(1,032)

当期純利益（100百万円）計上により、利益剰余金・純資産は継続上昇

今後の業績見通しについて（据え置き）

新中期3カ年目標（25年3月期-27年3月期）

- ◆ 「AIビジネスにフォーカスした成長戦略へのシフト」（P16）に伴う新たなソリューション/ノウハウ 構築に必要な人的投資や成長タイムラグ等を鑑み再設定した「2025.3期～2027.3期 3カ年合計連結営業利益」10億円の業績目標を継続

⇒AI利活用の重要性が加速度的に増す事業環境の中(P15)、成長戦略のうち人員拡大に依存する領域（「デジタルマーケティングの案件規模拡大」など）においてもAIソリューションを中核とした成長戦略へとシフトすることが重要。今後「AI活用による顧客接点変革のTopLeader」を目指すにあたって、新中期3カ年の残2期はその足掛かりとなるAIノウハウ集積/深化と事例構築/拡大を主眼とする

新3カ年利益目標に向けた年度経営指標

25.3期実績

- ・売上 : 約65億円
- ・営業利益 : 約2.8億円

26.3期予想

- ・売上成長率 : +約6.3%
- ・営業利益成長率 : +約18.2%

【KFS（重要成功要因）】

- ① マザーセンターにおける個別AI導入（P17参照）
- ② AI自動応答ソリューションの導入事例構築（P18参照）
- ③ TENKEI(生産計画)の導入事例構築（P20参照）

27.3期想定

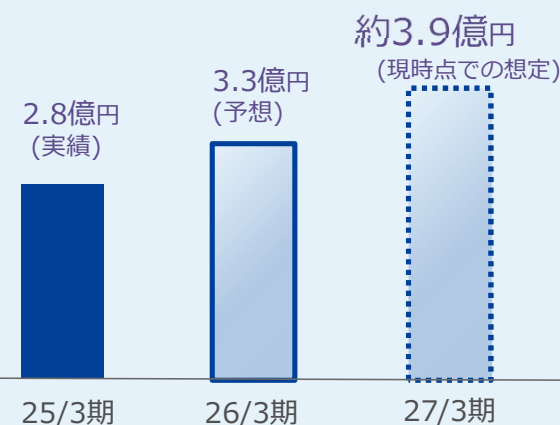
- ・売上成長率 : +約7.2%
- ・営業利益成長率 : +約18.2%

【KFS（重要成功要因）】

- ① 未来型AIコールセンター化（P17参照）
- ② AI自動応答ソリューション導入の横展開（P18参照）
- ③ TENKEI(生産計画)導入事例の拡大（P20参照）

2025/3期 ～ 2027/3期

3カ年合計営業利益
10億円



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、各年度末に株主配当を実施

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		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	/	—	/

（2026年3月期の期末配当実施については、2026年6月下旬開催の定時株主総会で付議予定）

◆ 当26.3期より株主優待制度を創設（当該中間期末株主様を対象に初回優待を実施）

（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

想定利回り(年)

※25.9末当社株価(¥1,066)
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1.4%

+

優待：約4.7%

=

合計：約6.1%

2

事業トピック（成長戦略の進捗状況）

生成AIによる顧客接点領域の構造変化

顧客接点（特にCC）事業領域においては、今後「人⇒AIエージェントの代替」等、生成AI/AI-エージェント利活用による構造変化が急速に進展見通し

生成AI市場

世界：2030年に約32兆円規模に成長するとの予測

- 2024年：209億ドル（約3兆1,350億円）
- 2024年～2030年のCAGRは約37%との予測

（出展：MarketsandMarkets「生成AIの世界市場予測（～2030年）」）

日本：2028年に8,028億円に成長するとの予測

- 2024年：1,016億円（初めて1000億を突破）
- 2023年～2028年のCAGRは約84.4%との予測
- 短期的にはカスタマーサービスやソフトウェア開発、セールスガイダンスなどで市場形成。
長期的にはリスク/コンプライアンス管理や詐欺分析/調査、収入/支出管理などの成長率が高いとの予測

（出展：IDC Worldwide AI and Generative AI Spending Guide）



コンタクトセンターBPO市場

世界：2029年に約23.5兆円に成長するとの予測

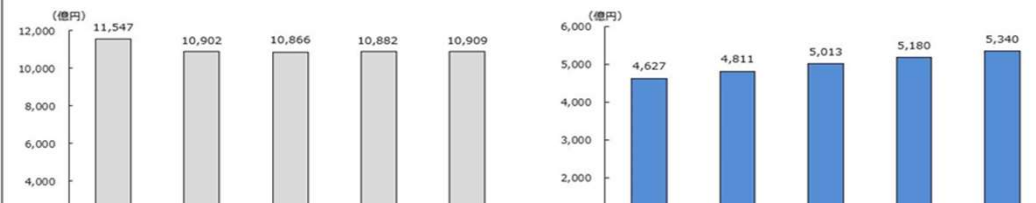
- 2024年：1,093億4,000万ドル（約16兆4,010億円）
- 2024年～2029年のCAGRは約7.48%との予測

（出展：Mordor Intelligence「CCアウトソーシング市場規模/シェア分析と予測」）

日本：2026年では約1.0兆円規模との予測

- コンタクトセンターBPOサービス市場は約1兆円規模（微減傾向）
- なお、ソリューション市場は約0.5兆円（増加傾向）。
生成AI等の利活用が市場を拡大する見込み

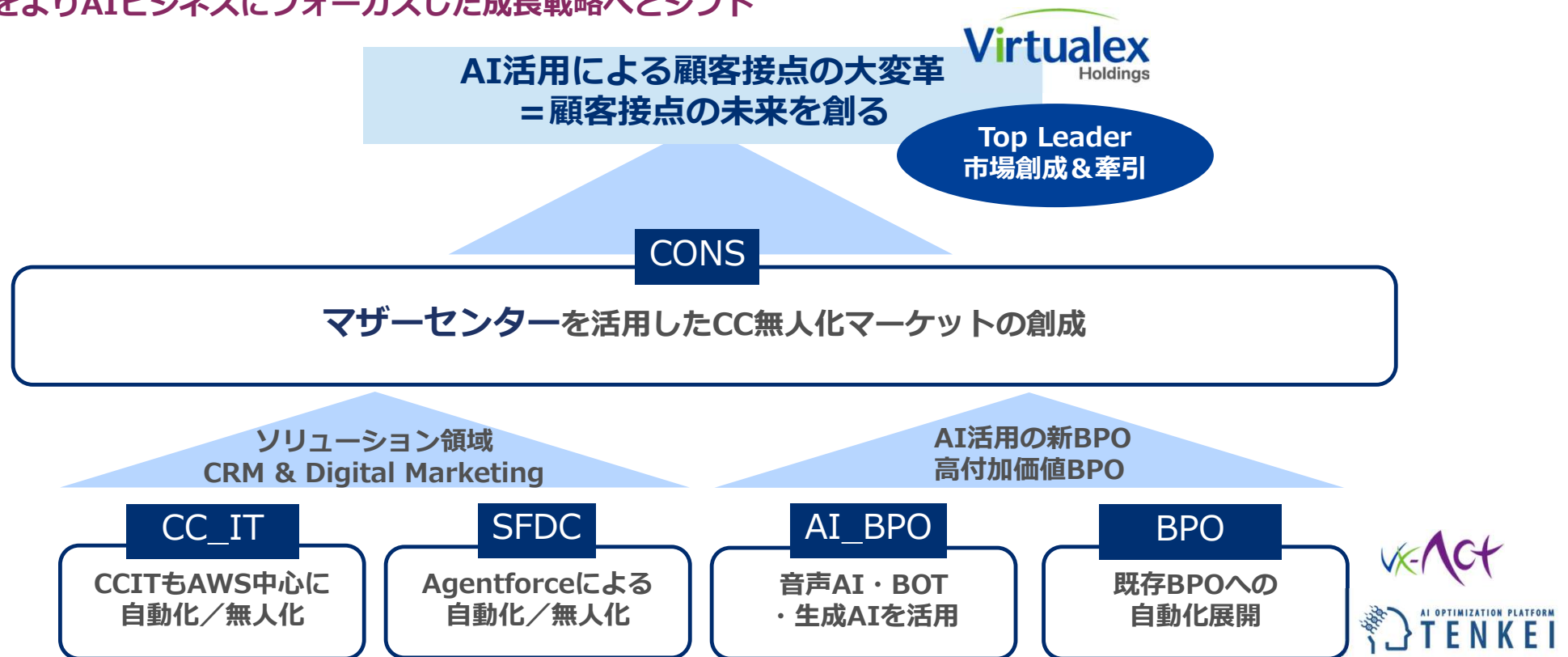
（出展：矢野経済研究所「コールセンターサービスソリューション市場調査」）



⇒これら市場環境を踏まえ、全事業領域をよりAIビジネスにフォーカスした成長戦略へとシフト

Consulting/Technology/Operation の3つのケイパビリティを活かし、
AI等先端ソリューションによるCC変革マーケットのトップリーダーを目指す

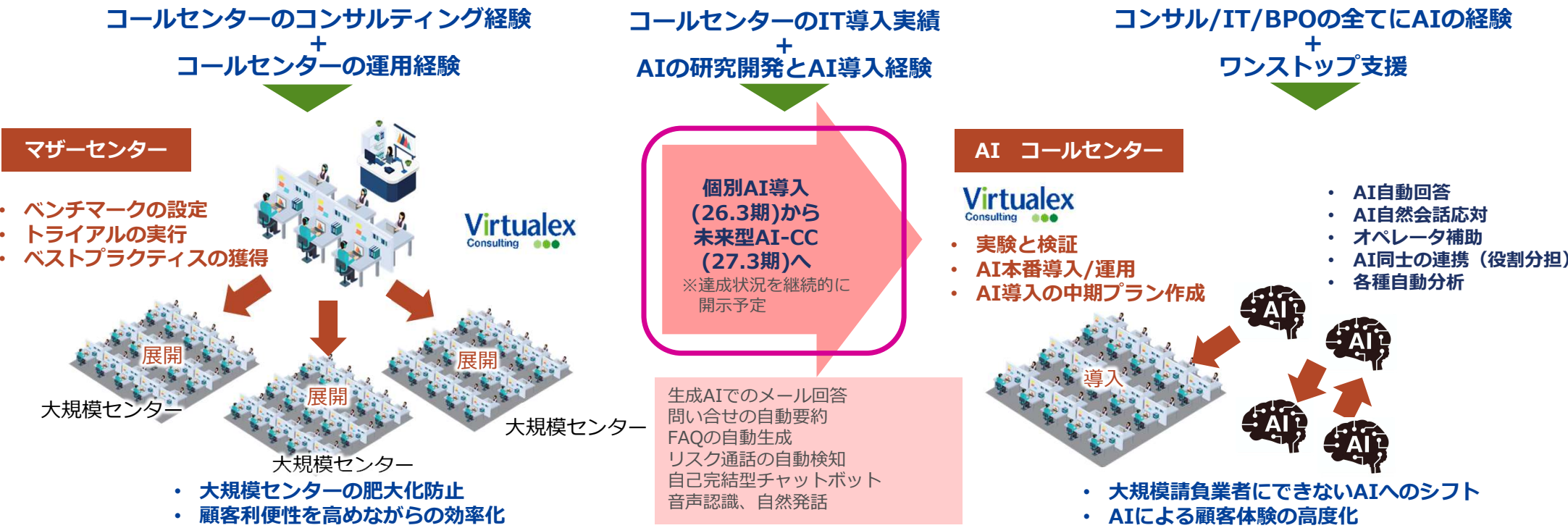
全事業領域をよりAIビジネスにフォーカスした成長戦略へとシフト



*AWS : Amazon Web Services *Agentforce : SalesforceのAIエージェントプラットフォーム

AIコールセンター化支援

＜進捗状況＞ ①エネルギー系企業：KOTOZNA-TPG利用のAI-BPOのPoC完了。運営中マザーセンターでAgentforceの利活用検証開始
②金融系企業2社：AI-CC化構想支援、AI活用による営業戦略策定、AXソリューション実装支援など複数プロジェクトを受託・推進中
③大手放送事業会社：AIチャットボットの選定導入・利活用促進プロジェクトを推進中。将来のAI-CC化に向けた協議実施中
④既存クライアント複数社：BPOクライアント複数社に対しAI-CC化に向けた協議を推進中



生成AI活用の自社製品・サービス化

<進捗状況>

- ① 1Qにパイロット導入済みのエネルギー系企業へ当社CRMクラウドiXClouZとkotoznaを用いたAI自動回答システムを本格展開
- ② 当社CRM製品InspirXと他社AIソリューション各種との連携、機能追加を継続
- ③ 当社CRM製品導入済クライアントに対し、他社AIソリューションやAWSの生成AI関連機能とCRM連携サービスの提案活動を継続中

ChatGPTを使った自動回答

誤回答を防ぐ教育・監視

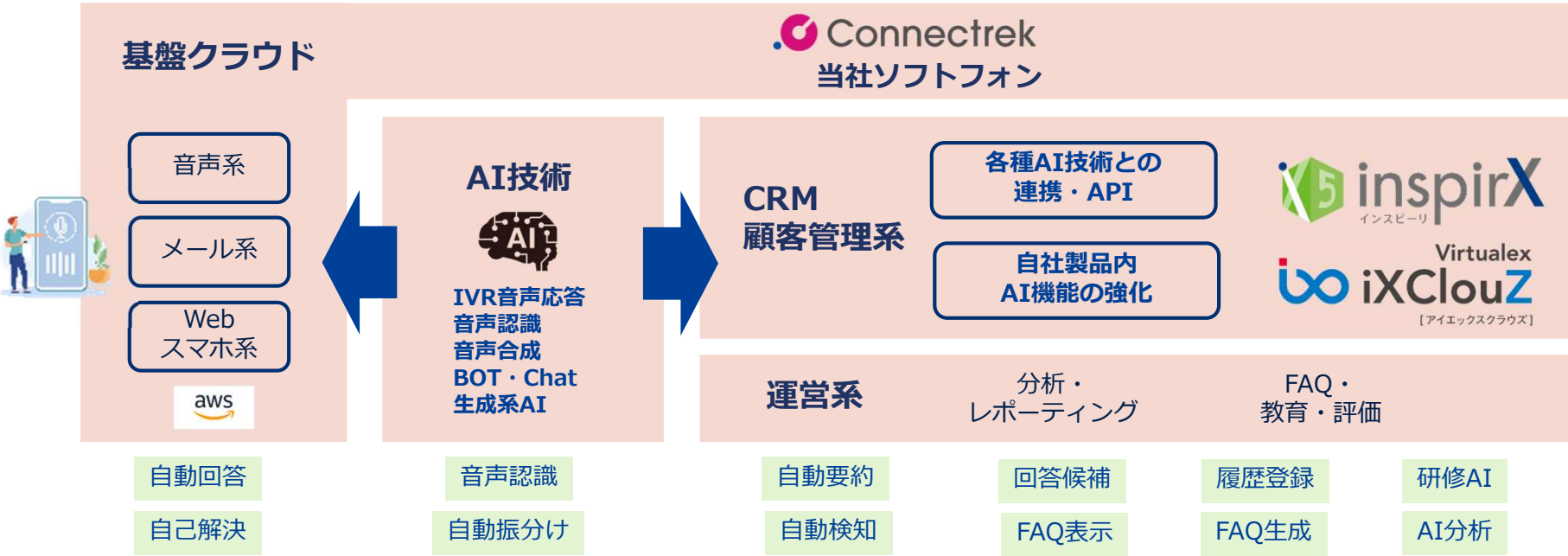
AIに業務をさせるための技術基盤と運用体制



AI総合プラットフォーム事業

- ＜進捗状況＞ ①当社の次世代AIコンタクトセンターサービス（AI-Bpaas）の企画検討中。提供に向けプロトタイプ企画（3Q）・パイロット版開発（4Q）予定（*Bpaas : Business Process as a Service）
- ②大手金融機関の次世代コンタクトセンター構想策定支援のプロジェクトを受託。プロジェクト継続中
- ③大手コンサルティングファームやSIer経由で、多くのコンタクトセンター関連のAIサービス案件の引き合いが発生中

CRM単体からプラットフォーム全体のソリューション提供へ

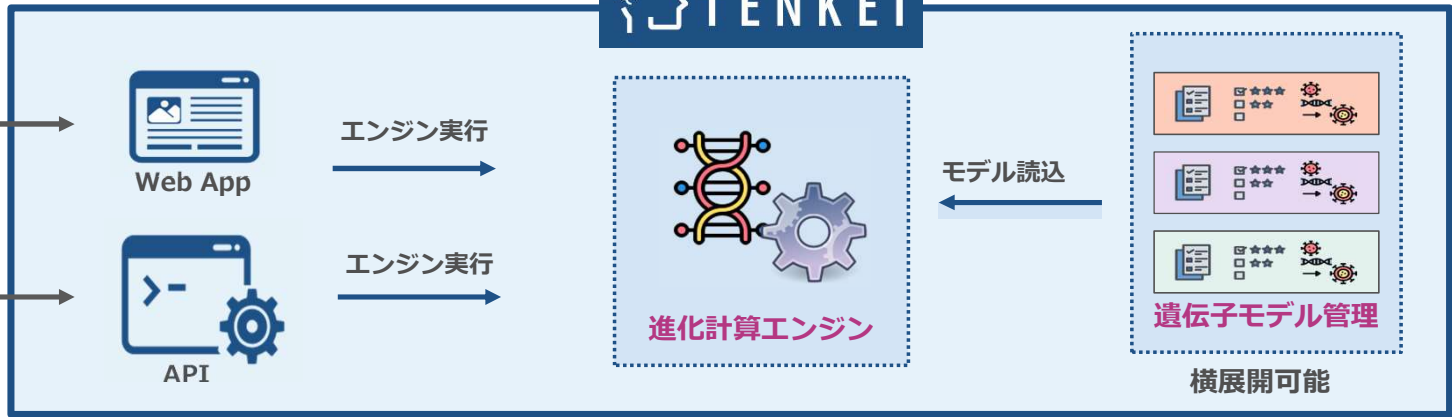


進化計算TENKEI拡販

＜進捗状況＞

- ①大手食品関連メーカーでの複数拠点（工場）でのPoC実施。先行してPoC実施した拠点で年度内での本格導入を調整中
- ②大手輸送機器関連メーカー、電気機器関連メーカー等で複数のPoCを受託
- ③その他、本格導入待ち、PoC開始見込み、開始判断待ち案件等、複数の引き合いが控えている状況

業務システムとの
接続や加工が容易



成長マイルストーン

25.3期
TENKEI(生産計画)
開発&マーケティング

26.3期
TENKEI(生産計画)
POC営業&導入事例構築

27.3期
TENKEI(生産計画)
導入事例の拡大

※達成状況を継続的に開示予定

TENKEI for 生産管理の機能範囲

日々の注文、それぞれの異なる納期、資材・在庫の状況、設備の稼働率、生産ライン組み換え効率・・・・・・
無限にある組み合わせの中、制約条件と優先事項を考慮した最適な生産計画をTENKEIが作成



3

① 事業概要



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

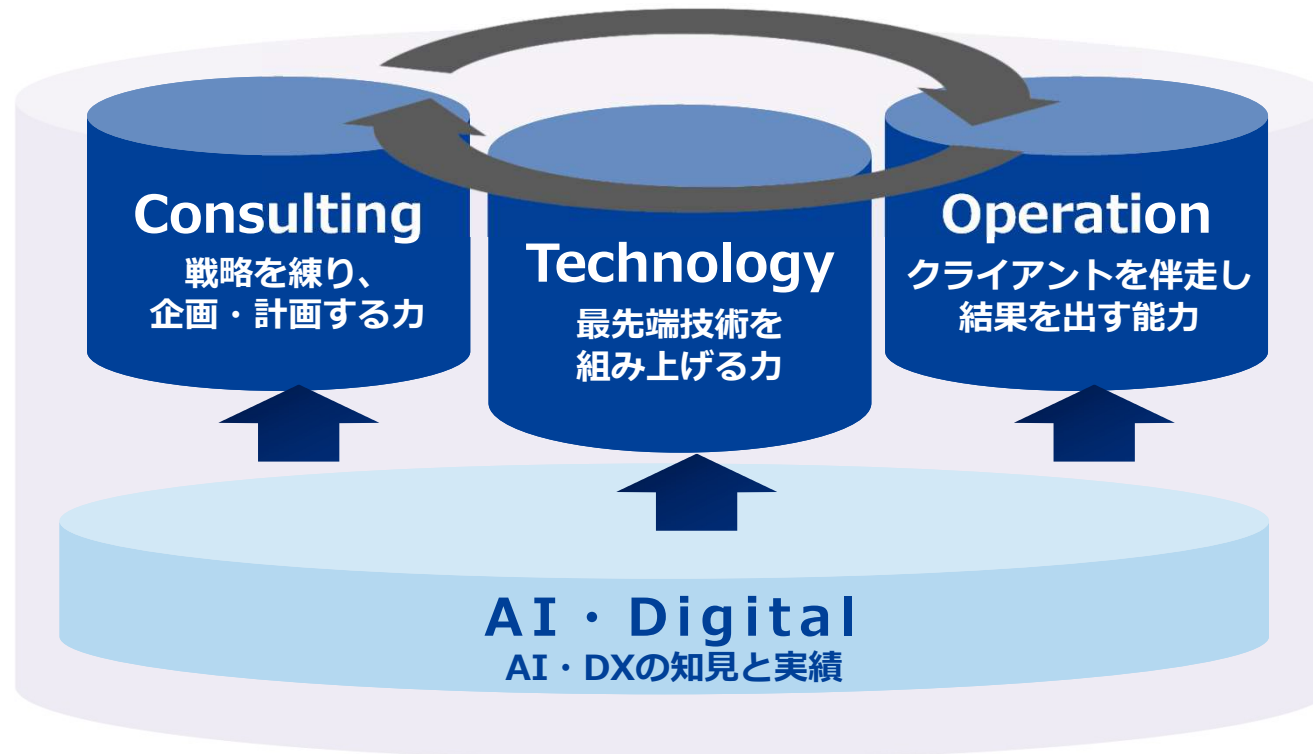
1,032名 2025年9月30日現在

事業内容

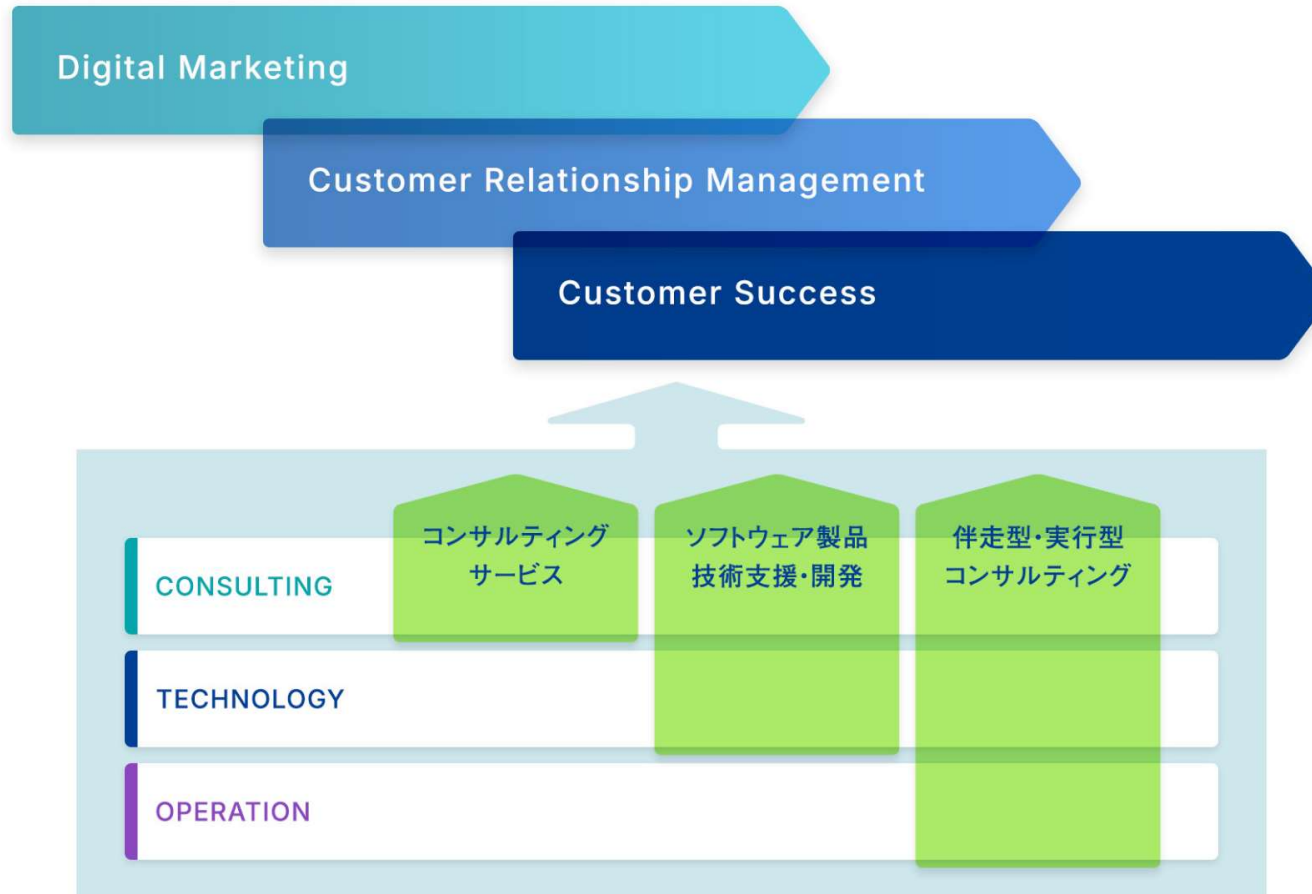
グループの経営戦略及び経営管理事業

結果を提供するためのケイパビリティ

バーチャレクス・グループは、AI・DXを共通基盤とし、
Consulting/Technology/Operationの3つのケイパビリティをミックスした
最適なソリューションとサービスをクライアントに提供します



Customer Success Pipeline

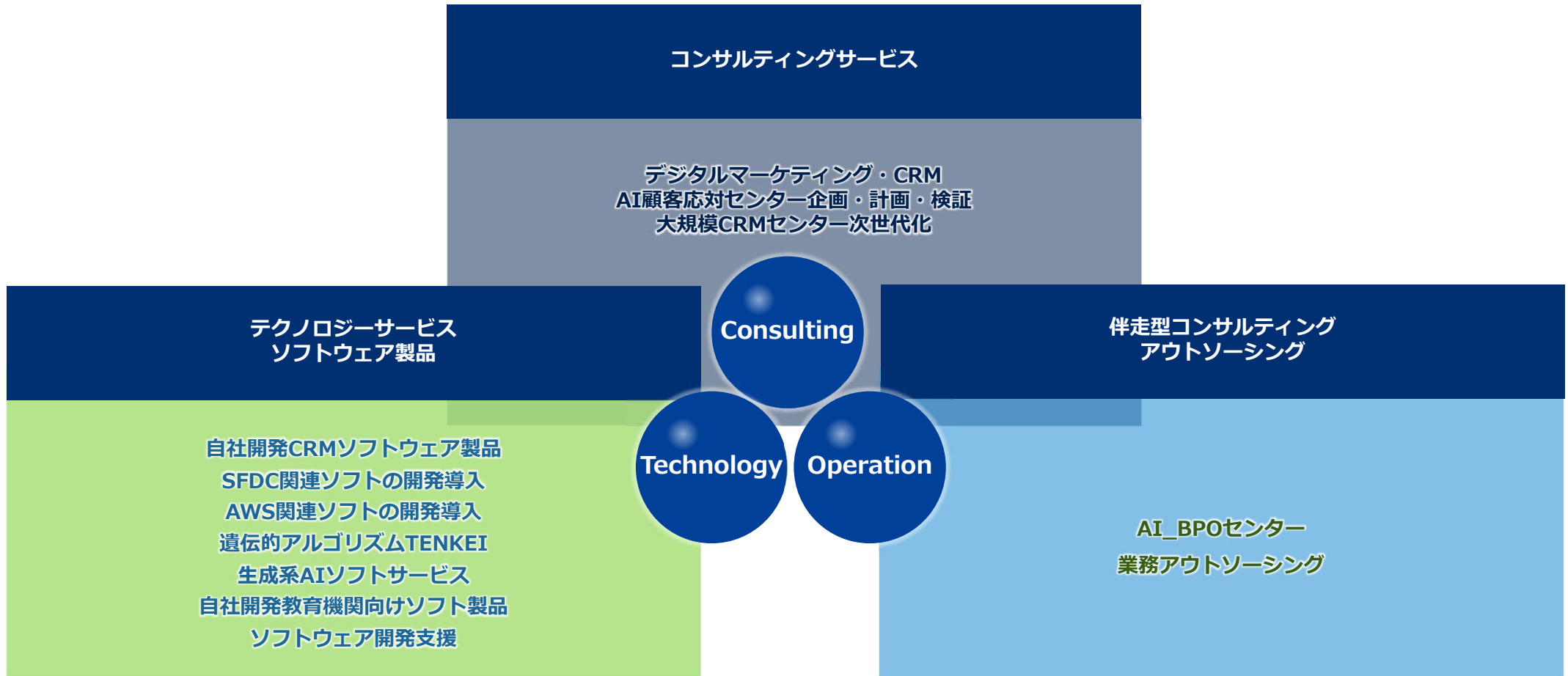


私たちのビジネス・フィールドは
主にクライアントの
Customer Success Pipeline(CSP)です。

AI・Digitalの知見と実績を基盤に、

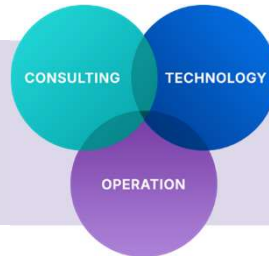
- コンサルティングサービス
- ソフトウェアサービス/製品の提供
- 伴走型・業務実行型コンサルティング

等のサービスを提供し、結果(Success)
さらには継続的変革(Succession)を
クライアントとともに実現します。



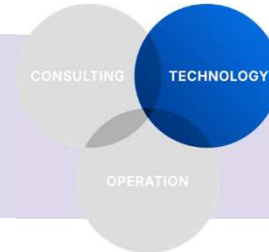
グループ企業マップ

バーチャレクス・コンサルティング



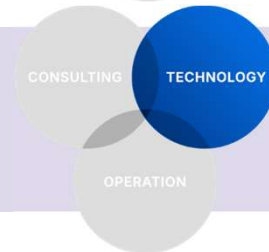
カスタマーサクセスパイプラインをテーマにコンサルティングからテクノロジー支援・アウトソーシングのサービスに至るまでワンストップでサービスとサクセッション（継続的成功）を提供するコンサルティング会社

タイムインターメディア



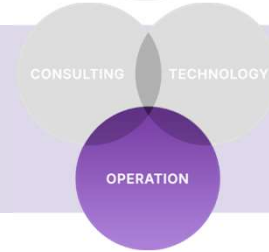
最先端の技術力をベースに、ソフトウェアの開発導入、保守・運用まで一気通貫でサービスを提供するテクノロジー企業

VXアクト



旬な技術を持った技術者をチームで提供しエンジニアリングをサポートする技術開発支援企業

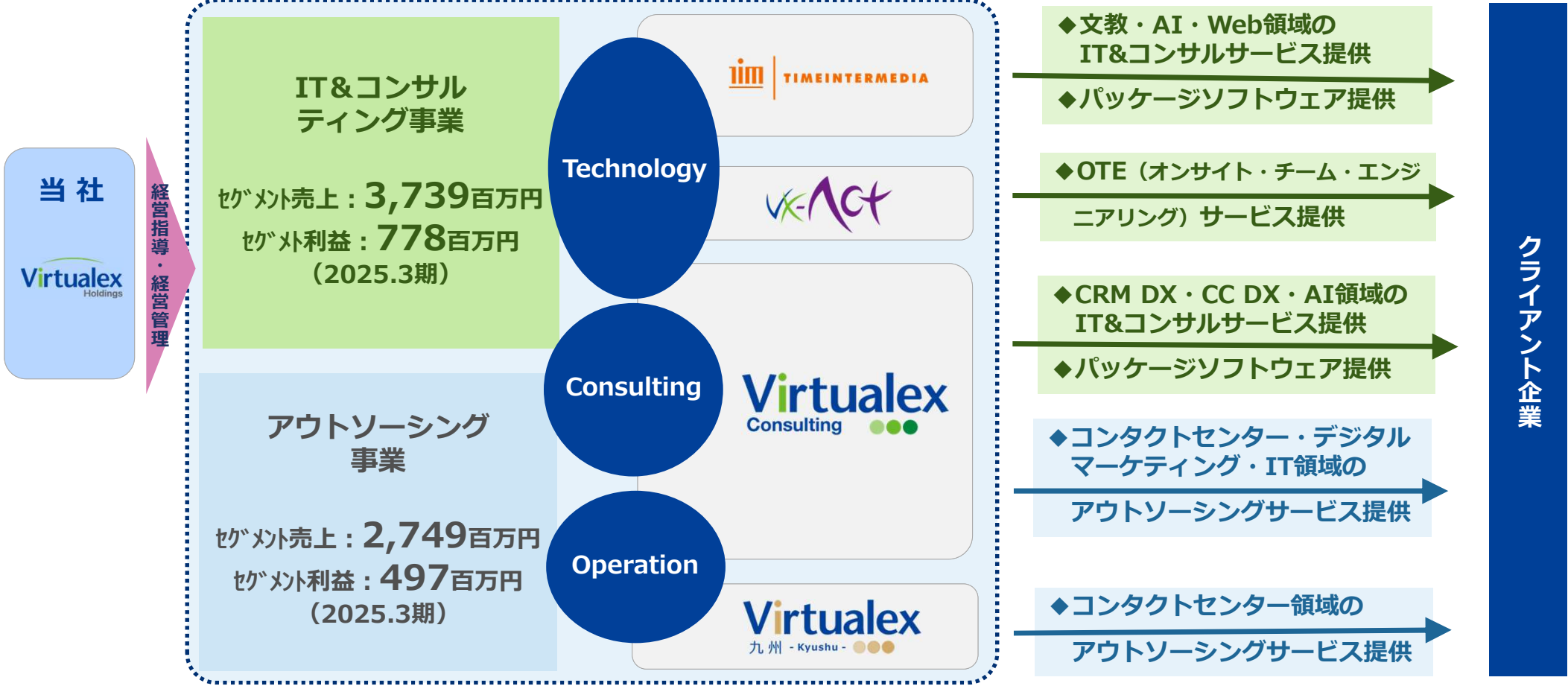
バーチャレクス九州



オペレーションエクセレンスを追求しクライアント業務を実行支援するアウトソーシング企業

当社グループの事業系統図

事業セグメントは【IT&コンサルティング事業】【アウトソーシング事業】に区分

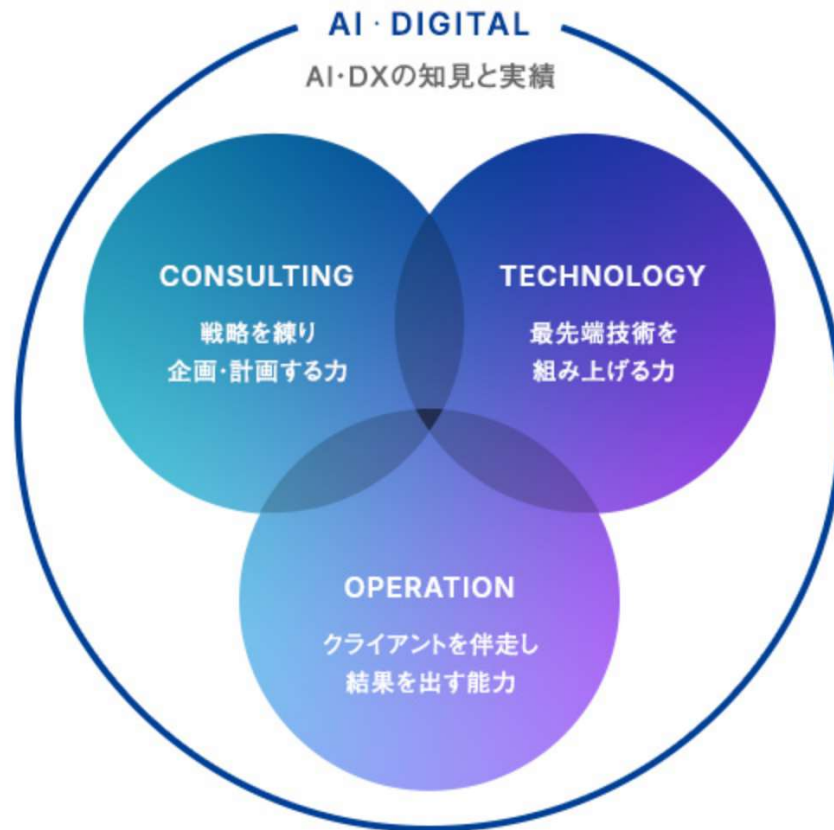


3

② 競争優位性

当社グループのケイパビリティ（能力・スキル）

『3つのケイパビリティ』を融合させ“ワンストップ”で企業変革を支援



3つのケイパビリティを一気通貫ワンストップで
提供できることが強み

当社グループの競争優位性

ケイパビリティ領域毎に特化した競合他社 vs 一気通貫支援が可能な当社グループ

競
合
他
社

CONSULTING

- 経営コンサルファーム
- CRM特化型コンサルファーム
- IT系コンサルファーム



TECHNOLOGY

- ソフトウェアベンダー
- SIer
- データ分析企業



OPERATION

- コールセンターアウトソーサー
- バックオフィスアウトソーサー



当
社
グ
ル
ー
プ

CONSULTING

戦略作成/実行計画

TECHNOLOGY

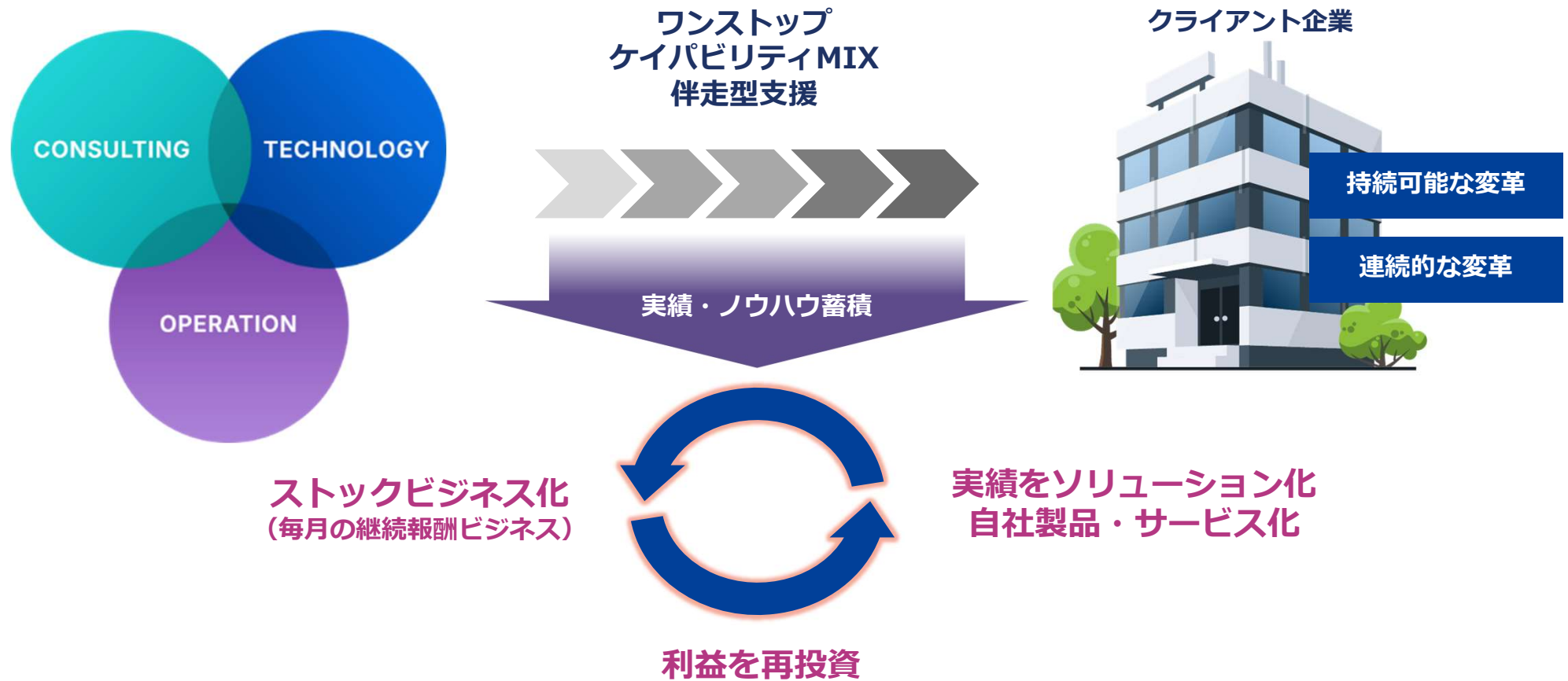
要件定義/設計開発

OPERATION

運用準備/業務運営

一気通貫支援による戦略/品質の担保・ノウハウの蓄積/対流・Sustainableな変革

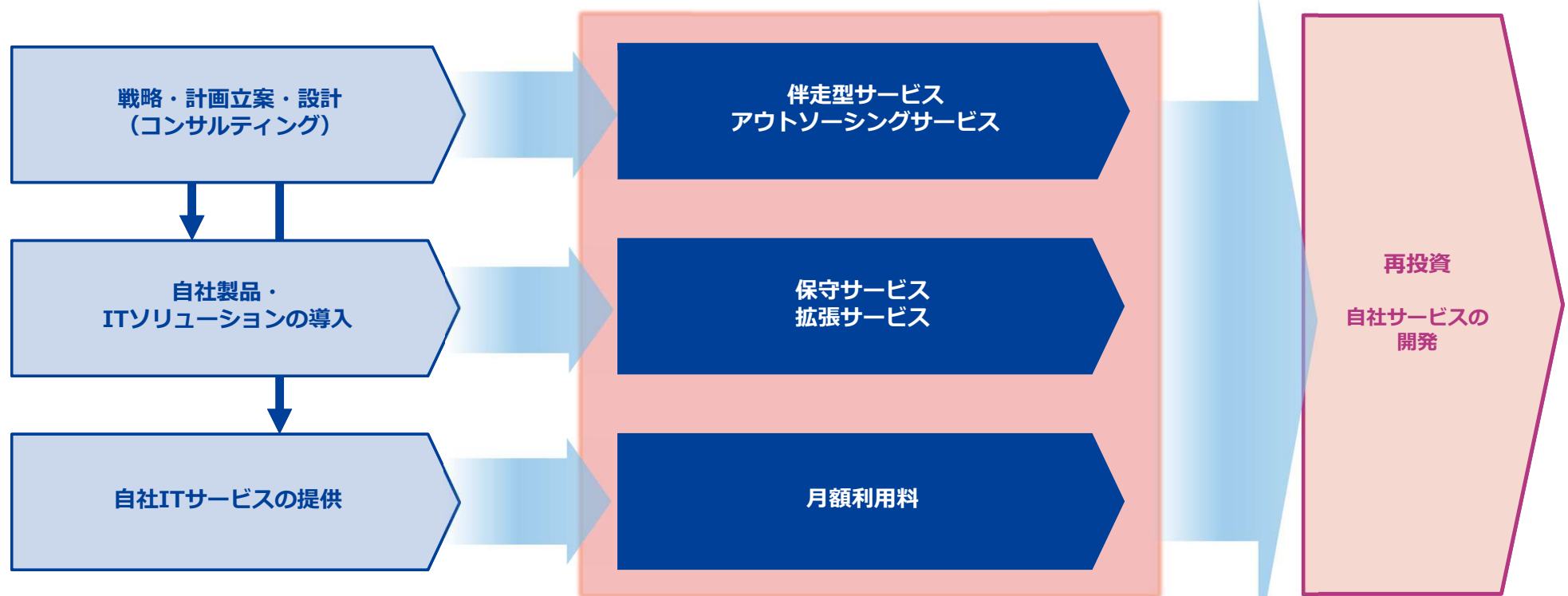
ビジネスモデルは ビジネスの【ストック化】と実績・ノウハウの【自社製品化】



ストックビジネス化

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



※伴走型サービス：コンサルティングフェーズで計画・設計した業務プロセスを継続的に受託遂行（＝アウトソーシングサービスとしてストックビジネス化）することにより、クライアント事業運営に常に寄り添い支援

※自社製品：CRMパッケージ「inspirX」、AIプラットフォーム「TENKEI」、教育ITパッケージ製品群など

Virtualexの強みと独自性

スキルとしての強み

◆ コンサルと業務の融合

- 分析・計画などのコンサルスキル
- 実験・検証などの実業務スキル
- AIテクノロジーなどの先端スキル

ビジネスモデルとしての強み

◆ VXはクライアントとベクトル一致

- 現場を知るコンサルタントが支援
- IT・BPOも一気通貫で伴走
- 改革の結果を提供

Virtualexは、あるべき業務の姿を最新のテクノロジーを活用し
実験・検証をしながら組織全体に展開することを伴走支援

独自性に富む新しい形のコンサルティングファーム

事業等のリスクとその対応について

以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

1. 企業価値最大化のための積極的な経営方針 【発生時期：短期、発生可能性：中、影響度：中】

<リスク概要>

当社グループは、企業価値を最大化するため、中期的に事業規模及び事業領域の拡大を目指す積極的な経営方針をとっております。

とくにパッケージ開発及びカスタマイズ設計・開発において、当社グループは設立当初にコンタクトセンターを中心としたCRM領域にフォーカスし、それ以来これまでノウハウを蓄積してまいりましたが、従来より培ったノウハウをベースとしてマーケティング領域への積極的な展開を図っております。これらは、歴史が浅く変化の目まぐるしい領域であるため、予測が困難であり、当社グループが事前に想定していない事態に直面した場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループは、まずは当該領域において世界最大シェアを誇るSFDC（セールスフォース・ドットコム）ソリューションにおいて着実な実績を積み重ねており、これを足掛かりに今後さらに案件規模の拡大やストックビジネス化を目指していく所存です。さらにはこれらDigital領域のノウハウと共にグループ内で培ってきたAI領域のノウハウを活かし、顧客企業の持続的な変革（Sustainable Transformation）の実現に寄与してまいります。

事業等のリスクとその対応について

2. 競合他社について 【発生時期：中期、発生可能性：中、影響度：中】

<リスク概要>

当社グループのように創業当初から「コンサルティング」「テクノロジー」「オペレーション」の3つのサービスを一気通貫で提供すべく、同時並行的にノウハウを深耕した企業は数少なく、CRM領域においてこれら上流から下流に至る3つのサービスをそれぞれ相応な事業規模を持って一貫してサポートする競業他社は現在のところ見当たりません。個別サービス領域ごとの競合や新規参入はあっても、それらをシナジーをもって融合させたサービスとして展開することは、他社においては困難であると考えています。しかしながら、今後、個々のサービス領域で競合となるコンサルティング会社、ソフトウェアベンダー、テレマーケティング会社等が、他サービス領域のノウハウを深めることにより、当社グループが提供するワンストップ・サービスの競合となった際には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループは、先行して培ってきたこれらノウハウや実績のソリューション化、自社製品・サービス化を図り、ストックビジネスとして積み上げていくとともに、それらにより得た利益を再投資しソリューションやサービスの更なる高度化・差別化を図っていく所存です。

事業等のリスクとその対応について

3. 優秀な人材の確保・育成・定着 【発生時期：短期、発生可能性：大、影響度：大】

<リスク概要>

当社グループは、中期的に積極的な事業規模及び事業領域の拡大を図っていることから、優秀な人材を確保・育成・定着させることを、事業展開における主要な課題の一つと認識しております。そのため、定期採用（新卒採用）・期中採用（中途採用）の適切なバランスを念頭に置きながら、積極的な人材確保に努めております。また、当社グループでは、優秀な人材を育成・定着させるため、個人の成長を重視した人事評価制度を導入し、当該人事評価に加えて個人の自主性等も考慮して、積極的な人材登用を実施しております。さらに、近年強化している定期採用（新卒採用）において、採用社員の早期戦力化を図るため、定期（新卒）採用社員向けの社内教育研修にも注力しております。しかしながら、これらの人事上の取り組みが何らかの理由により機能せず、優れた人材を確保・育成・定着できない場合、将来的な当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<対応方針>

当リスクに対応するため、当社グループでは、引き続き積極的かつ戦略的な採用・育成、ならびに人事制度施策の検討および推進に注力してまいります。

将来見通しに関する注意事項

本書には、当社グループに関する見通し、将来に関する計画、経営目標などの記載があります。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。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

- ◆ 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期
2026年6月頃を予定

