



2026年3月期 決算説明会資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026.5.13

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

◆ **売上は対前期6.0%と順調に増収、営業利益は同41.3%と大幅増益**（経常利益以下では、営業外利益及び特別損失あり）

【IT&コンサル事業】

コールセンター関連AI-IT事業が堅調。AIコールセンターコンサルPJも拡大。稼働率も高水準となり増収増益。

【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の中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

- AI-CC化支援：電力会社での高付加価値型BPO+生成AI活用による「業務プロセス最適化」をはじめ、各社で支援継続
- AI自動応答ソリューション：業務資本提携先kotozna社のソリューションを用いた生成AIチャットボットシステムを本格導入
- AI-CC総合プラットフォーム：当社の次世代AI-CCサービス（AI-Bpaas）提供に向け、DCL型AI-AGパイロット版開発/技術検証中
- 進化計算TENKEI（生産計画）：PoC済み企業で本格導入予定、同社複数拠点（各工場）へ展開の見通し。その他PoC案件多数。

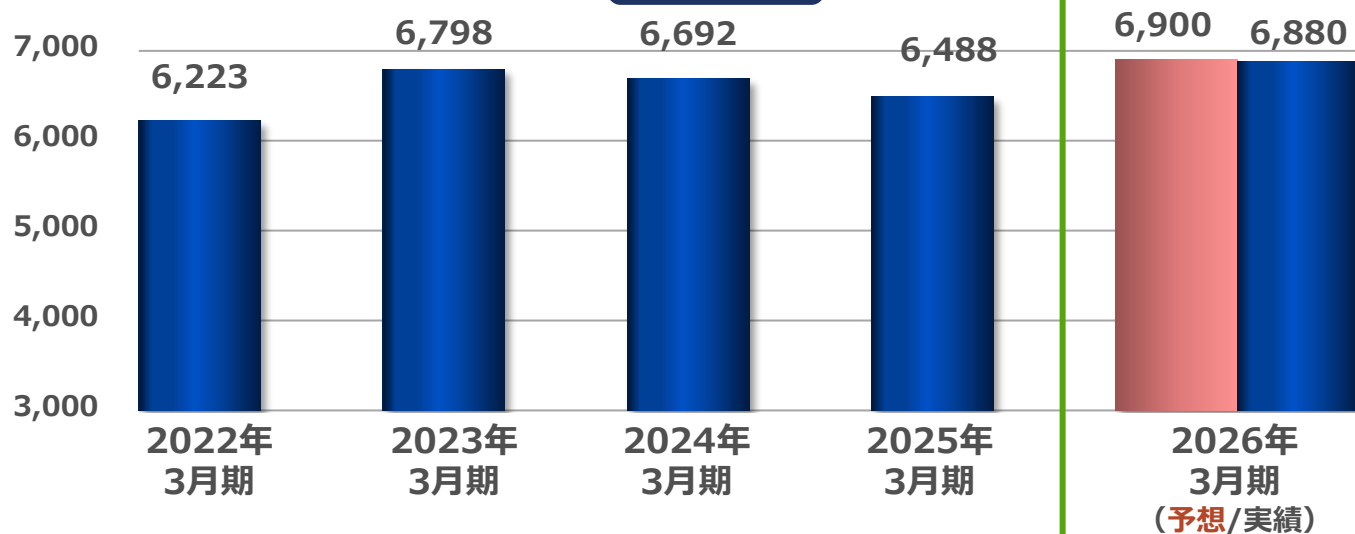
1. 2026年3月期 決算概要
2. 事業トピック（成長戦略の進捗状況）
3. ご参考資料
 - ① 事業概要
 - ② 競争優位性

1

2026年3月期 決算概要

単位：百万円

売上推移



売上推移

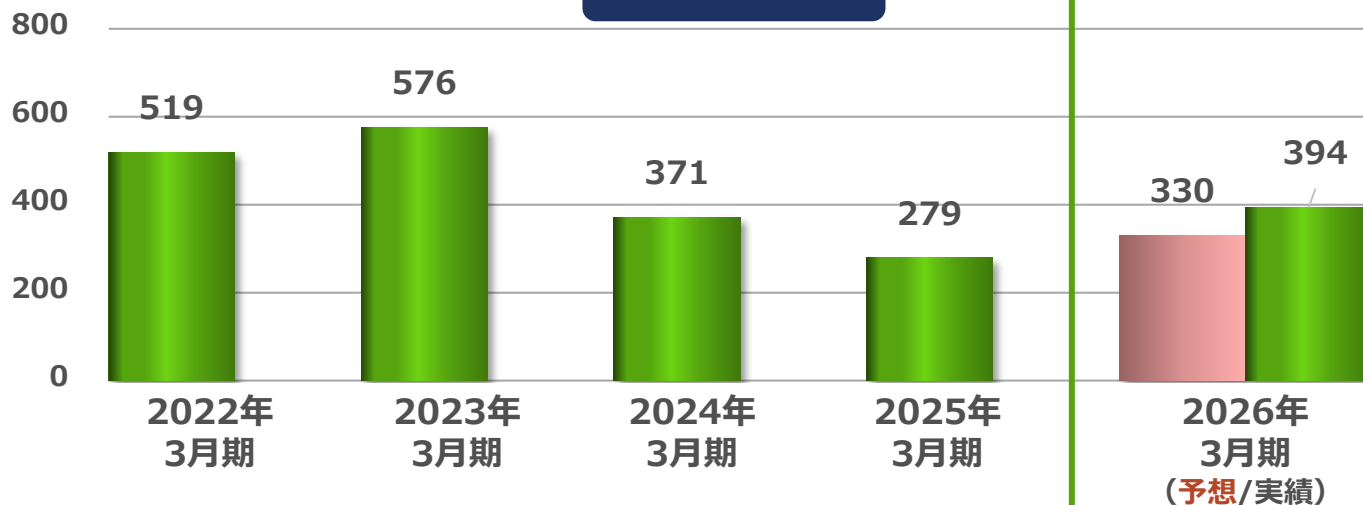
概ね業績予想通りの着地で
対前期 6.0%増収



- 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

単位：百万円

営業利益推移



営業利益推移

業績予想利益を大きく上回り
対前期 41.3%の大幅増益

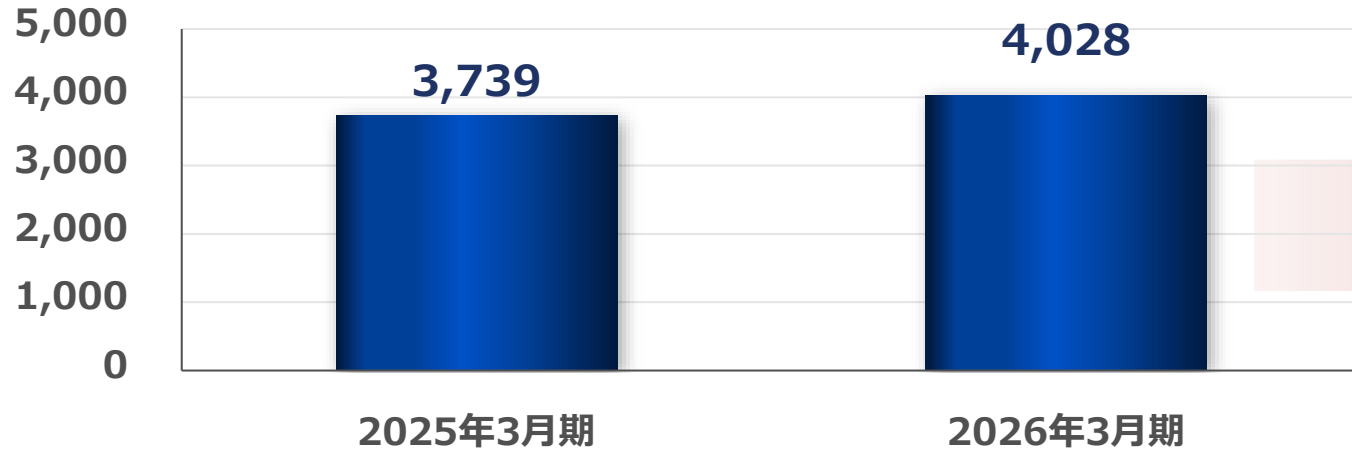


- IT&コンサルティング事業のコールセンターIT事業
が堅調かつ安定推移のアウトソーシング事業とともに
増益

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



7.7% (+289百万円) 増収

- 特にVXC社のIT領域事業売上が好調
- 遅延PJも収束し全PJがほぼ計画通り進捗
- 結果として高稼働率維持

IT&コンサル事業 利益

単位：百万円



21.1% (+164百万円) 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収束 (TIM社)
※前期貸引戻し等41Mあり

セグメント収支 - アウトソーシング事業 -

単位：百万円

アウトソーシング事業 売上



3.7% (+102百万円) 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）

単位：百万円

アウトソーシング事業 利益



4.4% (+22百万円) 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 -

単位：百万円

連結売上



6.0% (+198百万円)増収

- IT&C、BPOともに増収

単位：百万円

セグメント利益



14.6% (+186百万円)増益

- IT&C、BPOともに増益

単位：百万円

全社費用



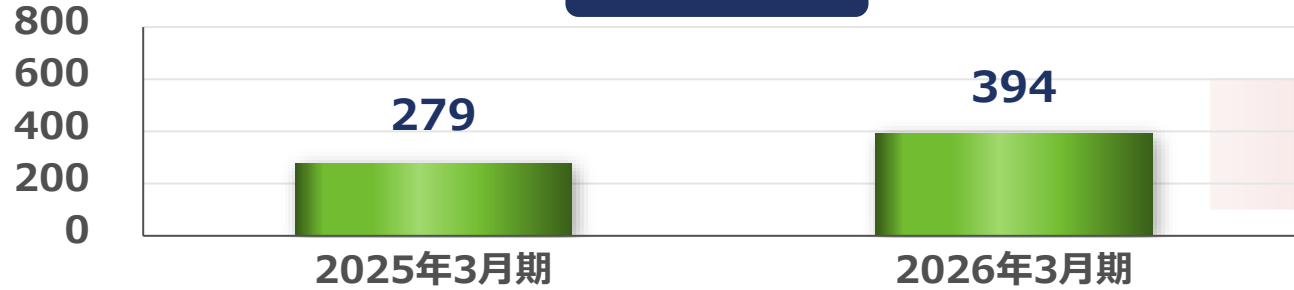
7.1% (71百万円)増額

- 新卒採用人数倍増による研修関連費用増

連結収支（前期比） - 2/2 -

単位：百万円

連結営業利益



41.3% (+115百万円) 大幅増益

- 事業利益 増益 186百万円
- 全社費用 増額 71百万円

単位：百万円

連結経常利益



139.1% (+257百万円) 大幅増益

- 営業外利益（投資事業組合運用益、人材育成助成金）
62百万円計上

単位：百万円

純利益



- % (-192百万円) 減益

- 特別損失(投資有価証券評価損等) ▲404百万円計上

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	4,100	101.8%	2,900	101.7%	7,000	101.7%
セグメント利益	1,050	111.4%	550	105.8%	1,600	109.2%
全社費用					1,100	103.0%
営業利益					410	103.9% ※1
経常利益					400	90.3%
純利益					260	-%

※1：26.3期営業利益に含まれる前期貸引戻し等41Mを控除した実質営業利益との対前期比は116.1%

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するものの対前年での増加は極力抑える
- ・これらにより連結業績も増収増益ながら、売上成長率は+1.7%、営業利益は+3.9%（※1：実質+16.1%）を見込む
- ・当期決算で営業外利益および特別損失を計上のため、経常利益は減益、当期純利益は増益（黒転）を見込む

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	2026年3月
流動資産計	2,672	2,421	2,679	2,888
内 現金預金	1,340	1,155	1,365	1,369
売掛金	1,214	1,078	1,232	1,351
仕掛品	3	2	6	0
固定資産計	771	1,102	1,107	885
資産合計	3,444	3,524	3,786	3,773
流動負債合計	1,448	1,453	1,600	1,825
内 買掛金	162	129	127	152
短期借入金 (1年以内含む)	414	476	632	627
賞与引当金	194	180	181	208
固定負債合計	373	317	413	288
負債合計	1,821	1,771	2,013	2,113
資本金	610	610	610	619
資本剰余金	314	314	314	323
利益剰余金	701	860	928	804
純資産合計	1,623	1,752	1,773	1,660
自己資本比率 (%)	46.4	48.7	45.6	43.0
人員数 (*括弧内はパート含む)	380(1,036)	376(969)	380(1,036)	396(964)

新中期3カ年目標（25年3月期-27年3月期）

◆ 「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上回って着地見込み

⇒ 新中期3カ年の初年度及び今年度は、「AI活用による顧客接点変革のTopLeader」に向けたAIノウハウ集積/深化と事例構築を主眼としてきた。最終年度となる27.3期はそれら実績を足掛かりにAI化支援の横展開を図ることで新中期3カ年目標達成するとともに、次年度以降の本格的飛躍のための基盤を形作る。

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期実績

・売上	:	約69億円
・営業利益	:	約3.9億円

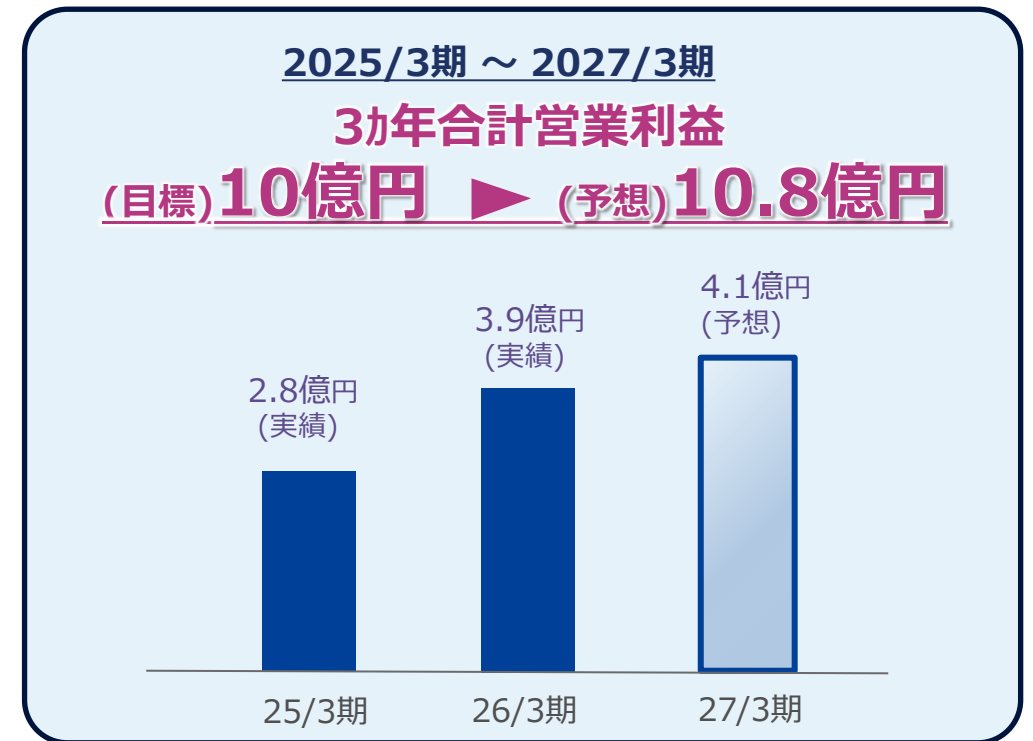
27.3期予想

・売上成長率	:	+1.7%
・営業利益成長率	:	+3.9% (+16.1%)

※カッコ内は前期貸引戻し等41M控除した実質成長率

【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）



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	/

(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 (当期末株主様を対象に第2回となる優待を実施予定)

(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

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%

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

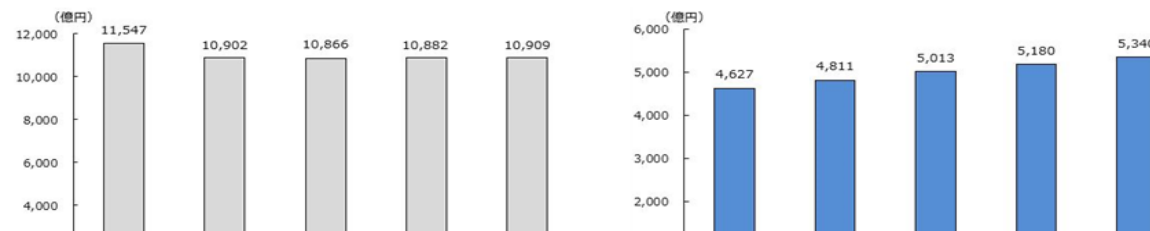
- 2024年：1,093億4,000万ドル（約16兆4,010億円）
- 2024年～2029年のCAGRは約7.48%との予測

（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

AI活用による顧客接点の大変革を支援

CONS

マザーセンターを活用したCC無人化マーケットの創成

ソリューション領域
CRM & Digital Marketing

AI活用の新BPO
高付加価値BPO

CC_IT

CCITもAWS中心に
自動化/無人化

SFDC

Agentforceによる自
動化/無人化

AI_BPO

音声AI・BOT
・生成AIを活用

BPO

既存BPOへの
自動化展開

*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 マザーセンターアプローチ

<進捗状況>

- ① 東京電力EP社のメール対応業務において高付加価値型BPOと生成AI活用による「業務プロセス最適化」を実現 (4/13プレスリリース)
- ② 放送事業者、カード会社、証券会社等にて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

① 実験フェーズ

マザーセンター (小規模実験センター)

- ① AI技術を試験導入する
- ② 業務で実験・評価を行う
- ③ 実証済み業務を雛形化する

センターA (500人)

センターB (800人)

センターC (1,000人)

マザーセンターでAIの新技术を導入し、検証とブラッシュアップを繰り返す。

雛形を
全センターへ
展開

個別AI導入
(26.3期)から
未来型AI-CC
(27.3期)へ
※達成状況を継続的に
開示予定

② AI化完了フェーズ

マザーセンター (継続運用)

- ✓ AI実験・雛形化 完了
- ✓ 全センターへ展開済み

センターA

センターB

センターC

AI化完了

AI化完了

AI化完了

マザーセンターで実証済みのAIシステムを全センターに展開する。

生成AI活用の自社製品・サービス化

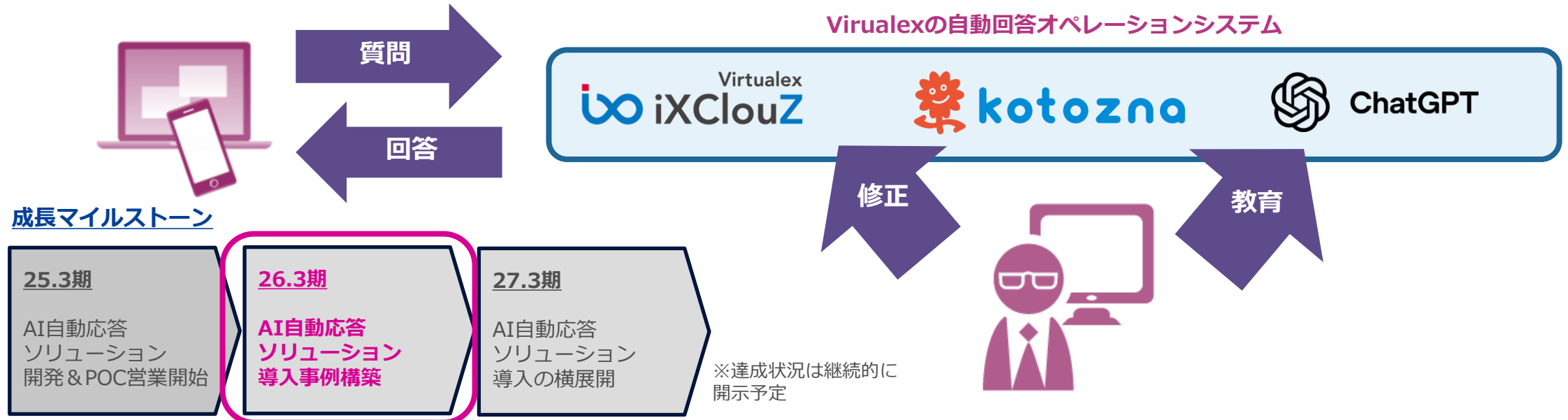
<進捗状況>

- ①東京電力EP社へ生成AIチャットボットシステム「KotoznaTPG (コトツナティーページ)」を導入 (4/13プレスリリース)
- ②Agentforce (SalesforceのAIエージェントプラットフォーム) ×コールセンター案件が増加中

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

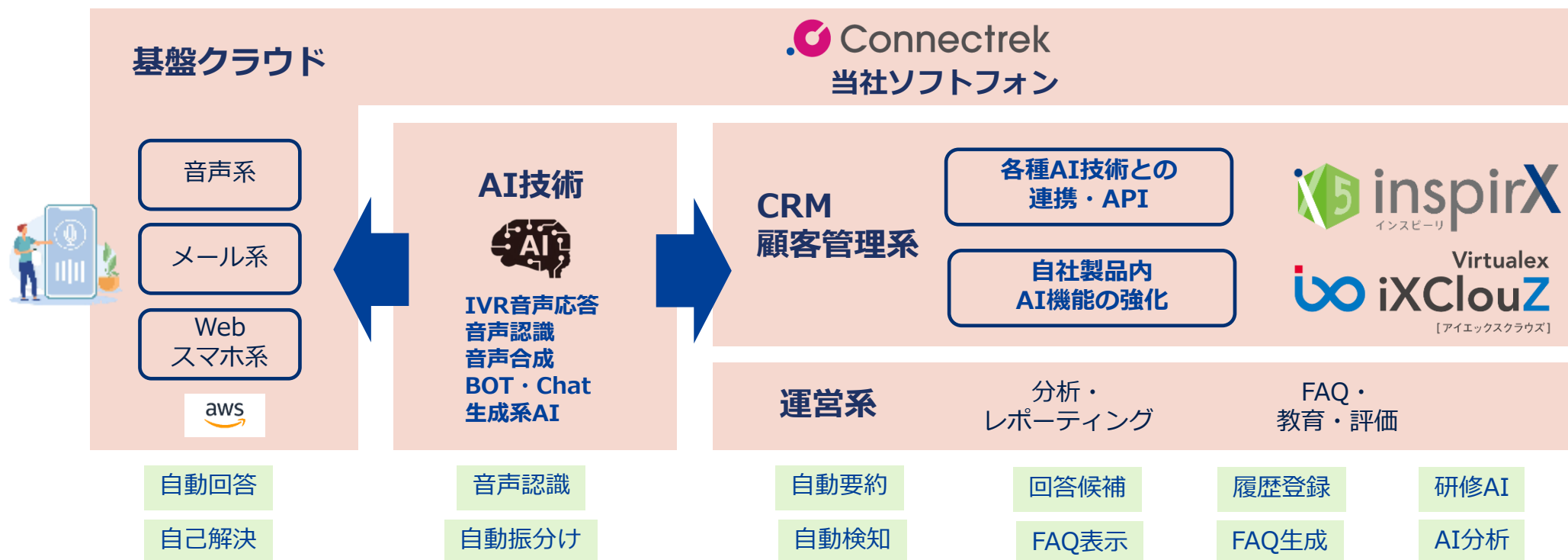


AI総合プラットフォーム事業

<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」提供に向け、DCL型AI-AGパイロット版を開発、技術検証中。
(*Bpaas : Business Process as a Service、*DCL型AI-AG : デジタルクローン型AIエージェント)
- ② 大手コンサルティングファーム等へアマゾンコネクト/AWSによる自動化等に関する支援継続中

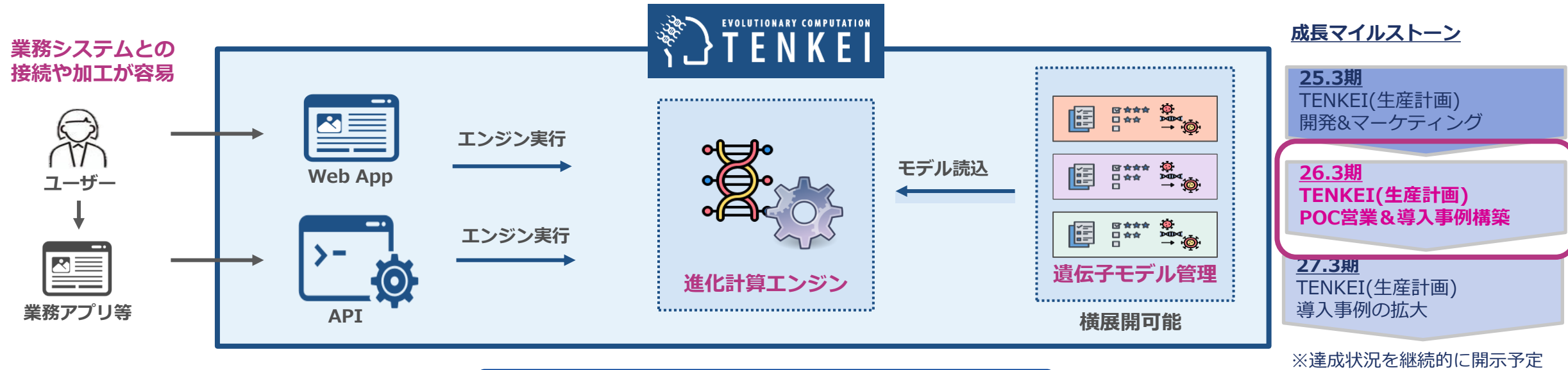
CRM単体からプラットフォーム全体のソリューション提供へ



進化計算TENKEI拡販

<進捗状況>

- ① 大手食品関連メーカーのPoC実施済み拠点で本格導入着手予定。同社複数拠点（各工場）への本格導入展開を調整中
- ② 有償プレ要件定義済み大型案件の次フェーズ開始（有償Poc実施に続き、本格導入費/ライセンス・オプションライセンス費計上予定）
- ③ 複数企業からのPoC受託は継続して拡大中



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

生産計画立案
(日次生産数調整)

生産スケジュール作成

製造管理

生産計画修正
(日次生産数調整)

在庫管理

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

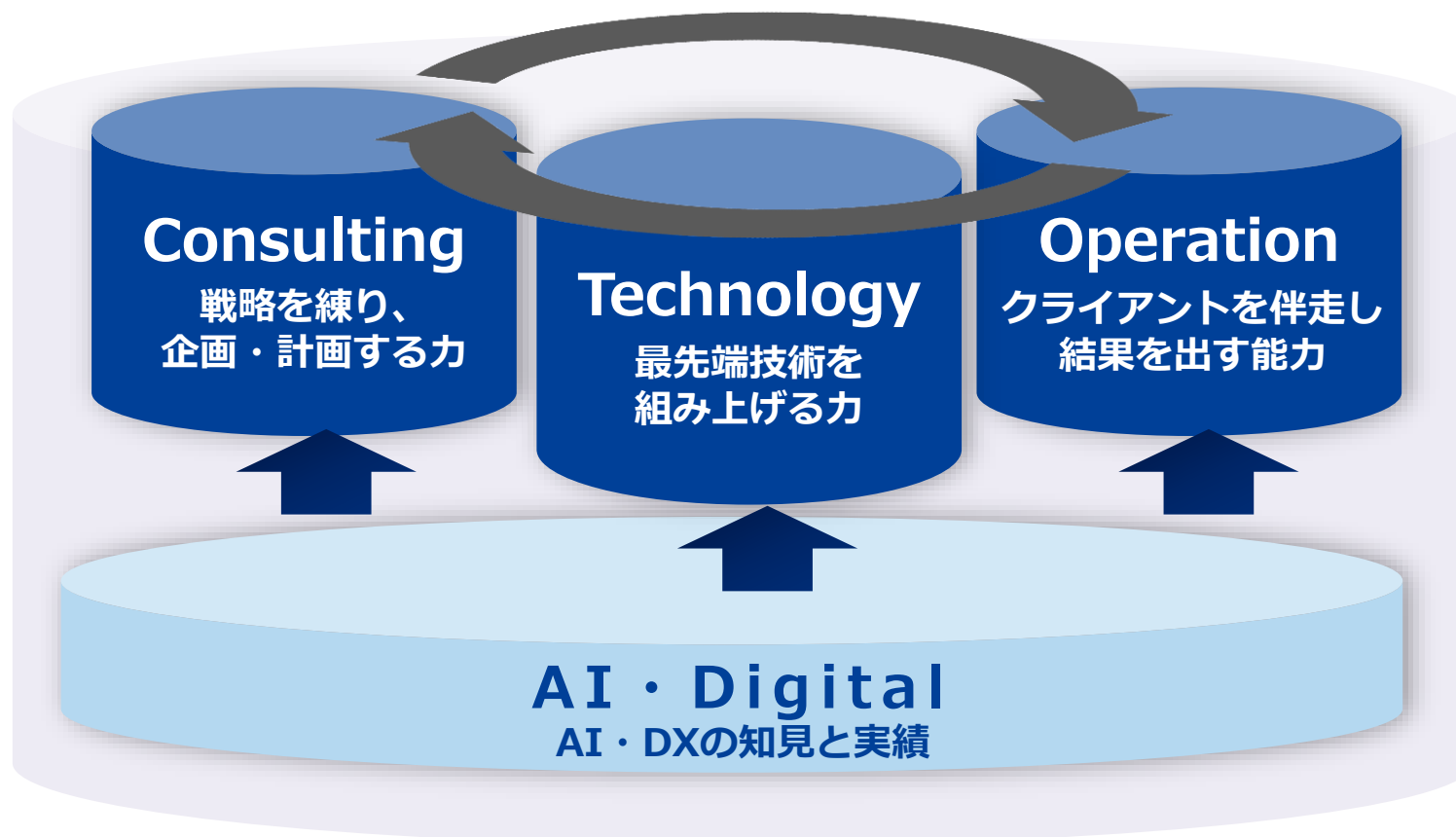
964名 2026年3月31日現在

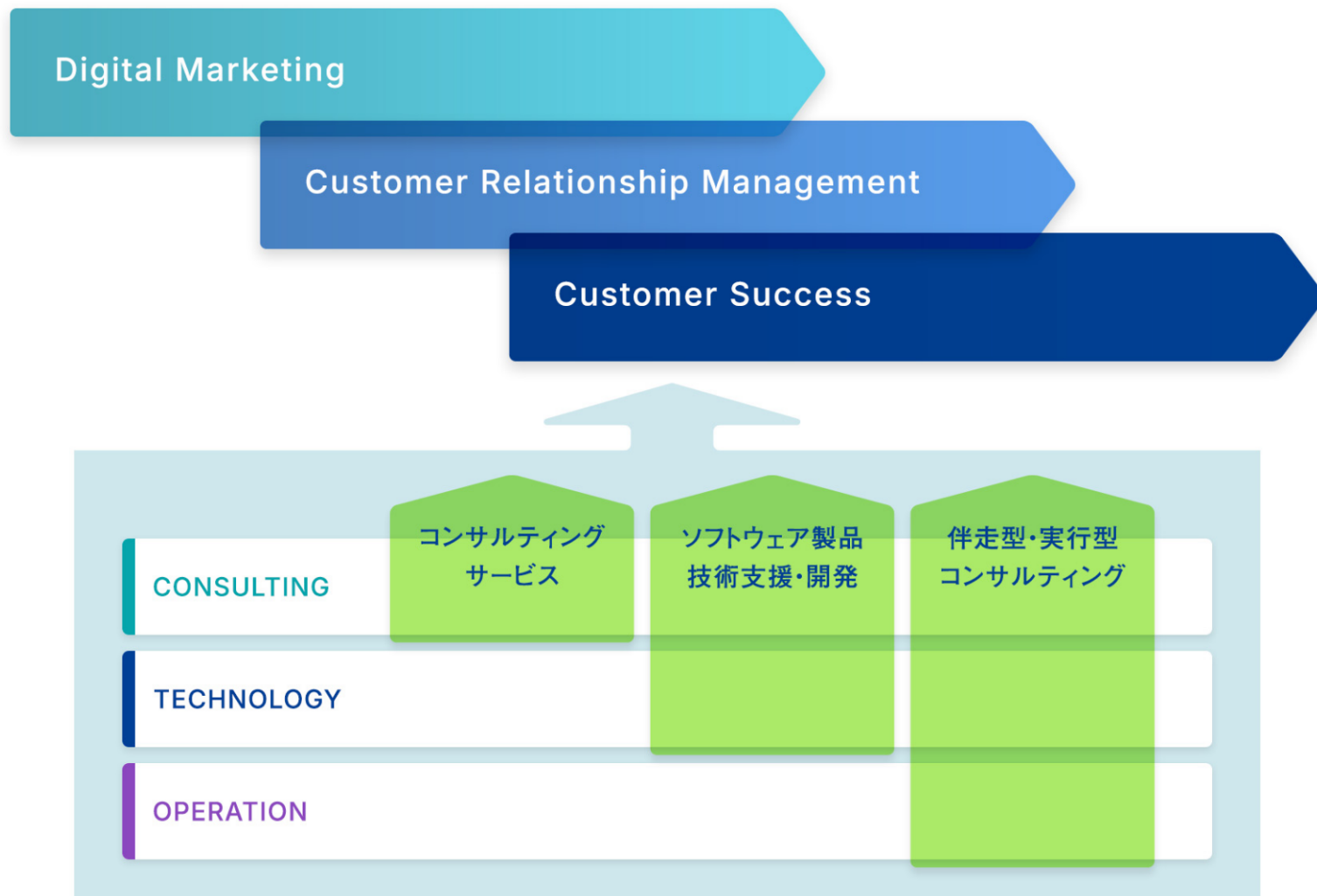
事業内容

グループの経営戦略及び経営管理事業

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



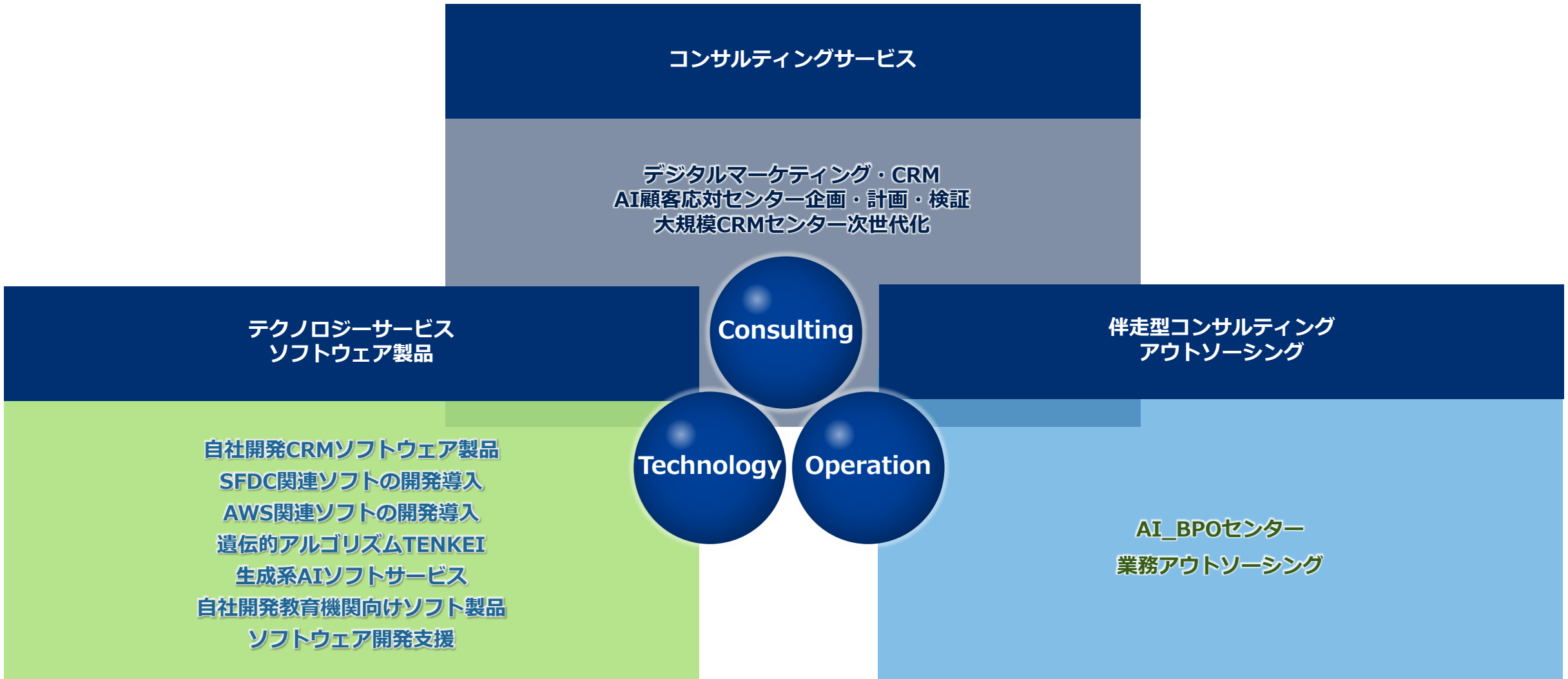


私たちのビジネス・フィールドは
主にクライアントの
Customer Success Pipeline(CSP)です。

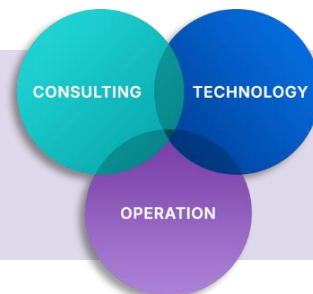
AI・Digitalの知見と実績を基盤に、

- ・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。

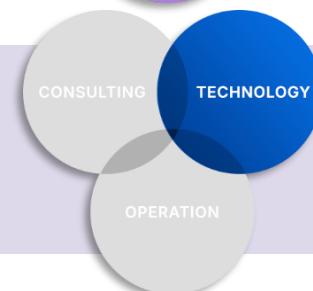


バーチャレクス・コンサルティング



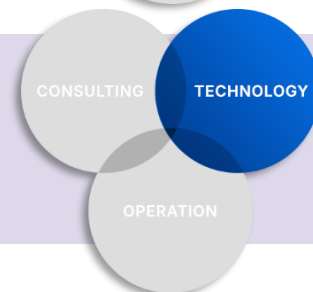
カスタマーサクセスパイプラインをテーマにコンサルティングからテクノロジー支援・アウトソーシングのサービスに至るまでワンストップでサービスとサクセッション（継続的成功）を提供するコンサルティング会社

タイムインターメディア



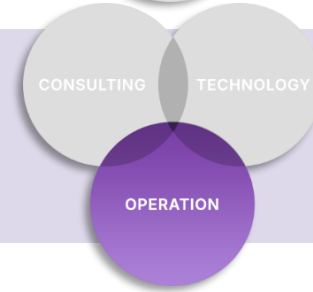
最先端の技術力をベースに、ソフトウェアの開発導入、保守・運用まで一気通貫でサービスを提供するテクノロジー企業

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

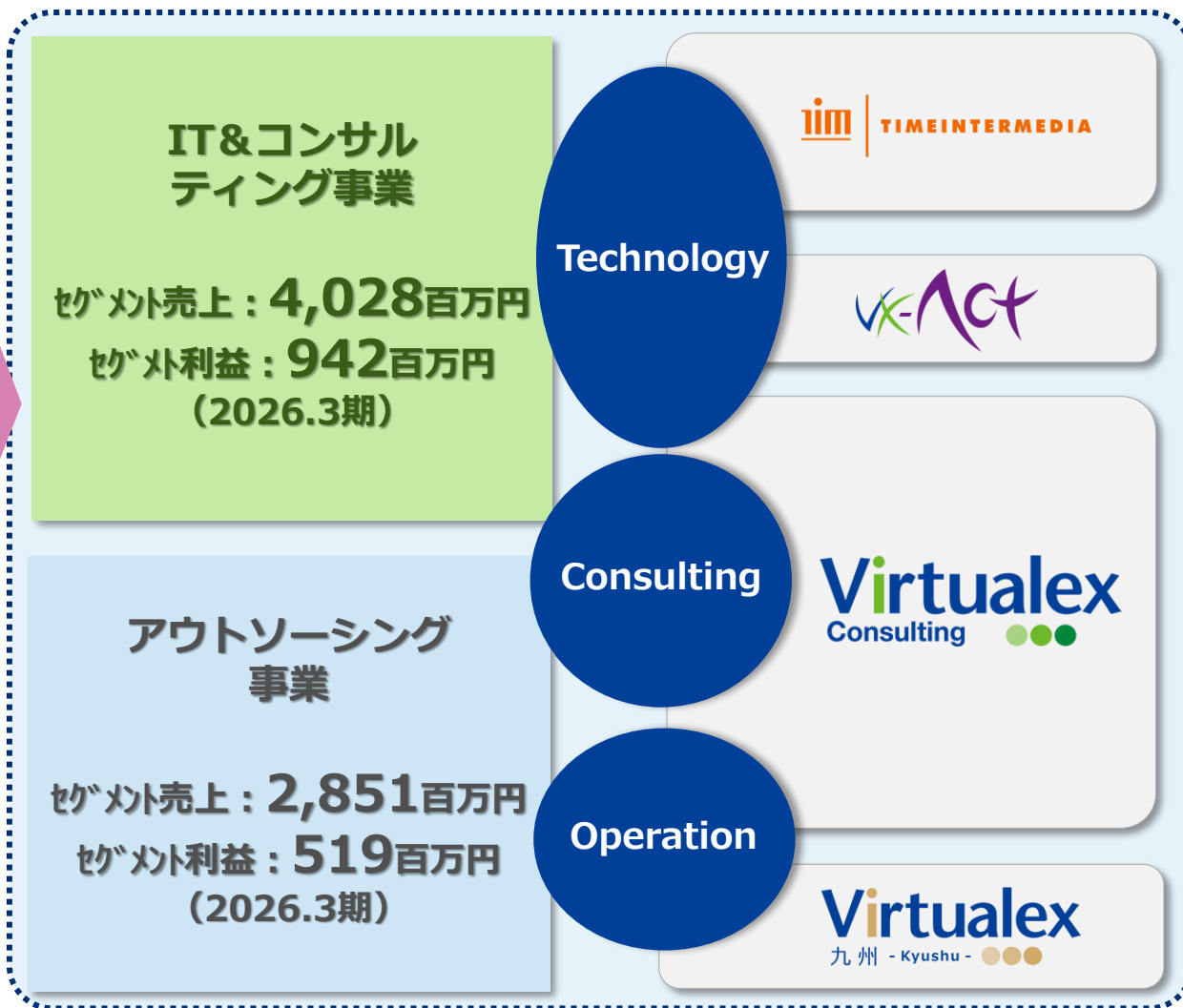


オペレーションエクセレンスを追求しクライアント業務を実行支援するアウトソーシング企業

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



経営指導・経営管理



- ◆ 文教・AI・Web領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供
- ◆ OTE (オンサイト・チーム・エンジニアリング) サービス提供
- ◆ CRM DX・CC DX・AI領域のIT&コンサルサービス提供
- ◆ パッケージソフトウェア提供
- ◆ コンタクトセンター・デジタルマーケティング・IT領域のアウトソーシングサービス提供
- ◆ コンタクトセンター領域のアウトソーシングサービス提供

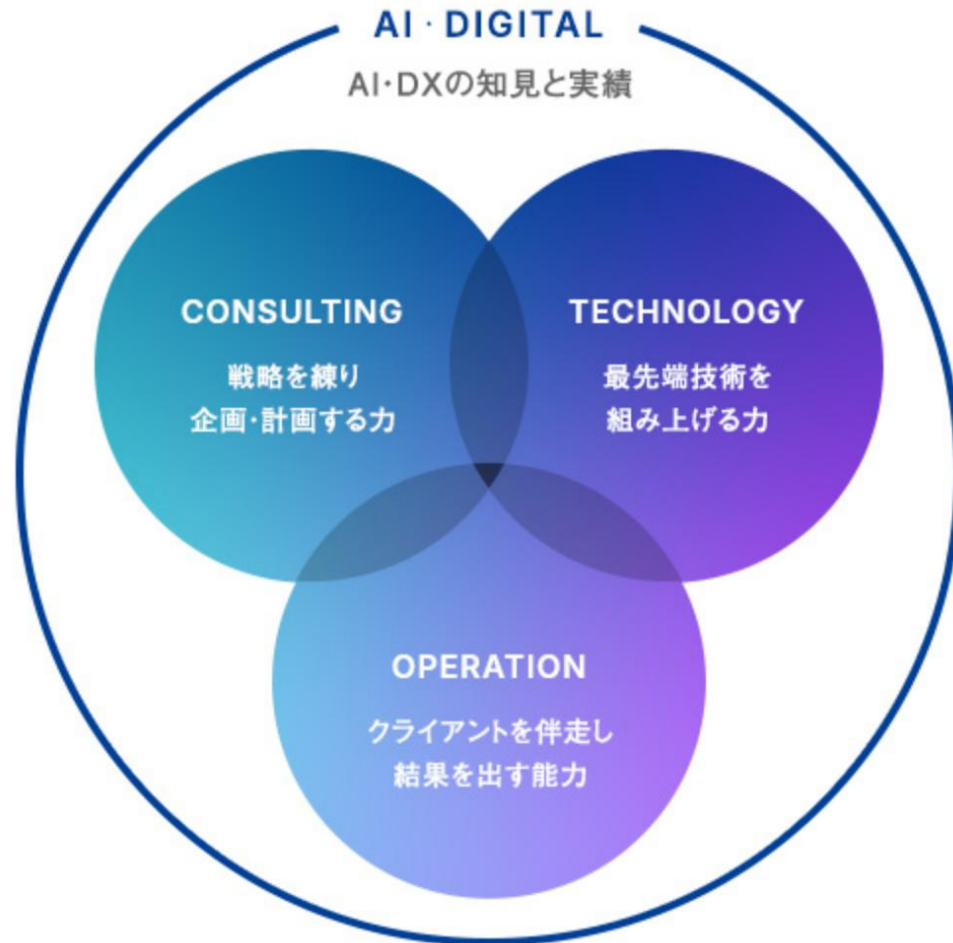
クライアント企業

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

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

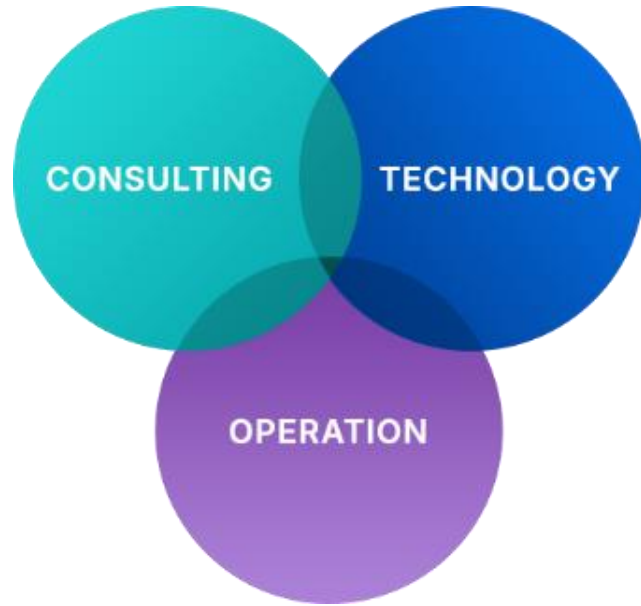
要件定義/設計開発

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

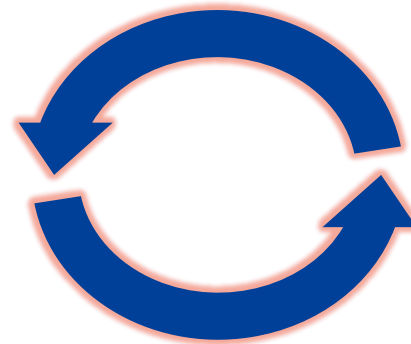
ビジネスモデルは ビジネスの【ストック化】と実績・ノウハウの【自社製品化】



ワンストップ
ケイパビリティMIX
伴走型支援



ストックビジネス化
(毎月の継続報酬ビジネス)

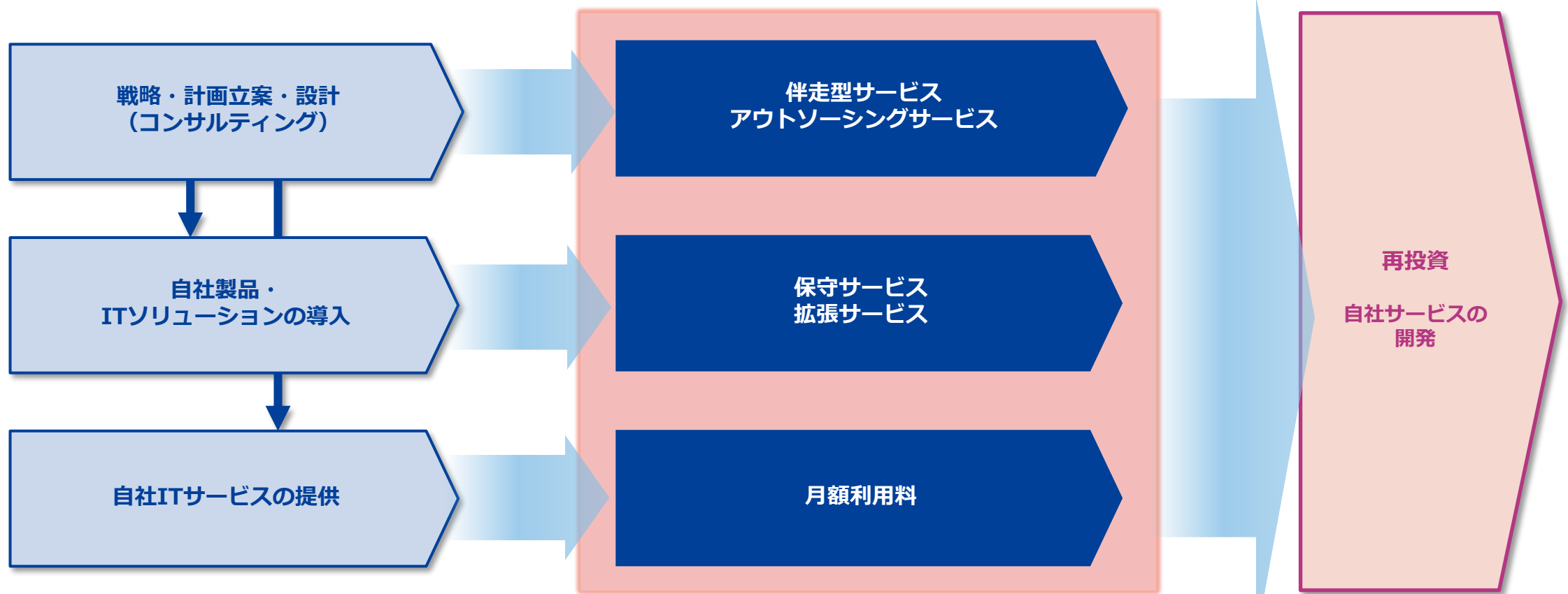


実績をソリューション化
自社製品・サービス化

利益を再投資

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

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つのサービスを一通り提供すべく、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
2027年5月頃を予定

