Virtualex Holdings

2027年3月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料



2026.11.12

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

上期の営業利益は前年の約2.1倍、AIと自社製品がけん引

2027年3月期 中間期(2026年4～9月)の3つのポイント

営業利益

2年続けて増益

214 百万円

前年の 約2.1倍

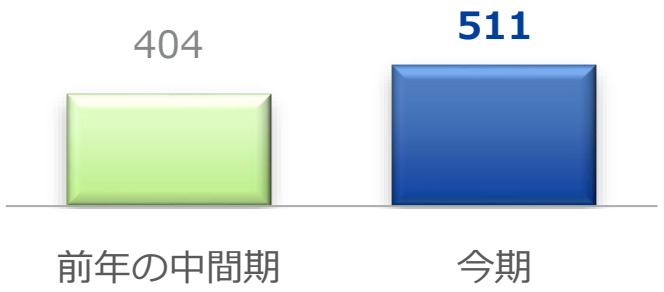


10月の上方修正の予想をさらに上回って着地

IT&コンサル事業の利益

511 百万円

前年比 +26%

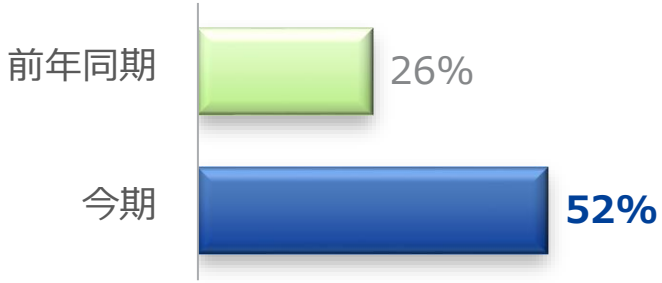


AIを中核としたサービスと自社製品がけん引

通期の営業利益予想に対する進捗

52 %

前年同期は 約26%



中期3カ年目標(営業利益10億円)は上回る見込み

数字は中間期(4～9月)。出典:各期の決算短信、業績予想の修正に関するお知らせ(2026年10月6日)。進捗は通期予想410百万円に対する割合(前年同期は通期実績394百万円に対する割合)

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

増収増益、営業利益は前年の約2.1倍

10月6日に上方修正した予想を、さらに上回って着地しました

(単位:百万円)

	前年の中間期	今期	増減	増減率
売上高	3,329	3,402	+73	+2.2%
営業利益	**101**	**214**	**+113**	**+110.5%**
経常利益	132	208	+76	+56.8%
中間純利益 ※	100	125	+25	+25.1%

※親会社株主に帰属する中間純利益

ポイント

01 営業利益は前年の約2.1倍。IT&コンサル事業の利益が約26%増え、本社の費用も減りました

02 経常利益の伸びが小さく見えるのは、前年に一度きりの投資事業組合の運用益(26百万円)があったためです

03 売上は前年並み。IT&コンサル事業の伸びが、アウトソーシング事業の減少を上回りました

出典:2026年3月期・2027年3月期 第2四半期決算短信

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

半期累計の営業利益、2年連続の増益

今期は例年と違い、4～6月に利益が大きく出ました。半期の合計で見ていただくのが実態に近い数字です

中間期(4～9月)の営業利益(百万円)



出典:各期の第2四半期決算短信

7～9月の利益が小さく見える3つの理由

01 4～6月に自社ソフトウェア製品の一括販売が乗りました。ほぼそのまま利益になるため、どの四半期に乗るかで利益が振れます

02 採用・教育費の一部が、4～6月から7～9月にずれました

03 株主優待の費用を9月末に半期分まとめて計上。対象の株主が約2倍になり、費用も約2倍に

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

IT&コンサル事業の利益が約26%増、伸びをけん引

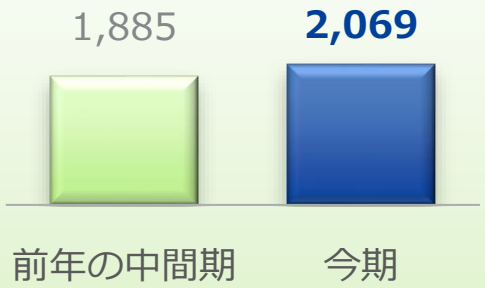
アウトソーシング事業は旧来型の業務が減る一方、効率化で利益率を高めています

IT&コンサル事業

利益 約26%増

売上高(百万円)

前年比 +9.8%



セグメント利益(百万円)

前年比 +26.4%

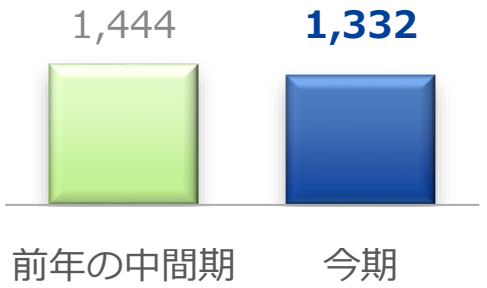


・コンサルタント・エンジニアの稼働が高い水準
・AIを中核としたサービスが広がる
・自社ソフトウェア製品の販売が利益を押し上げ

アウトソーシング事業

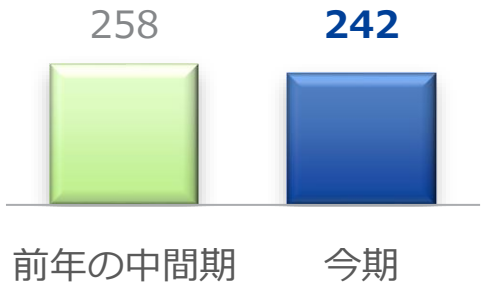
売上高(百万円)

前年比 -7.7%



セグメント利益(百万円)

前年比 -5.9%



・旧来型の業務の一部が、お客様の事情で縮小
・効率化が進み、利益率は17.9%→18.2%に上昇
・AIコールセンターの受託に向けた体制づくり

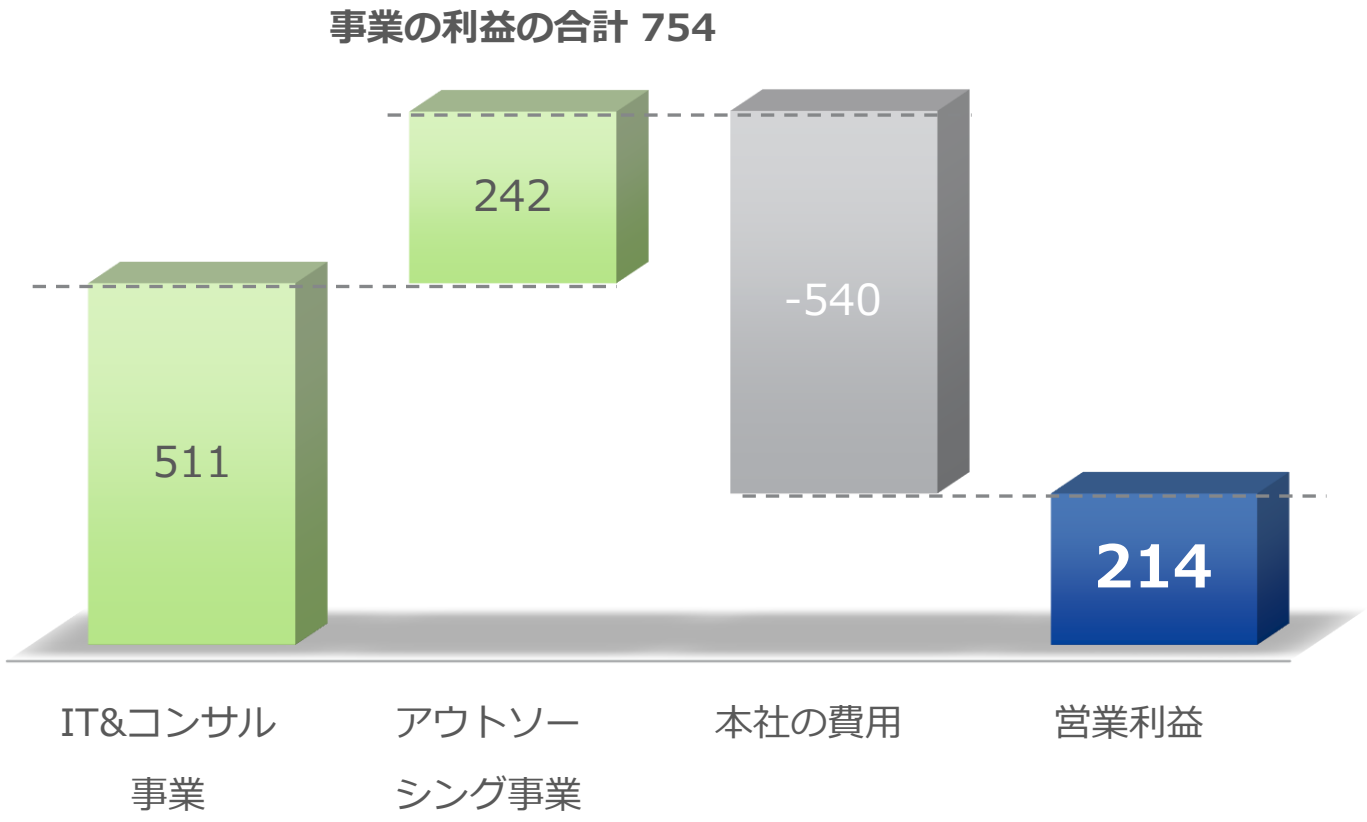
出典:2026年3月期・2027年3月期 第2四半期決算短信

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

事業の利益は約14%増、本社の費用は約4%減

2つの事業の利益の合計から、本社の費用を引いたものが営業利益です

今期の中間期(4～9月)(百万円)



前年の中間期との比べ(百万円)

	前年	今期
IT&コンサル事業	404	511
アウトソーシング事業	258	242
本社の費用	-561	-540
営業利益	**101**	**214**

事業の利益の合計は +14%(663→754)。
本社の費用は約4%減(561→540)

本社の費用は、短信の「全社費用」(主にどの事業にも属さない一般管理費)。百万円未満を切り捨てているため、合計が合わないことがあります。出典:2026年3月期・2027年3月期 第2四半期決算短信

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

通期予想は据え置き、営業利益の進捗は上期で約52%

下期の受注を現時点で合理的に見積もれないため、5月に公表した予想を据え置いています

(単位:百万円)

	通期予想	上期の実績	進捗率
売上高	7,000	3,402	48.6%
営業利益	**410**	**214**	**52.2%**
経常利益	400	208	52.1%
当期純利益 ※	260	125	48.2%

営業利益の進捗 前年の同じ時期は **約26%**(101 ÷ 通期実績394)

※親会社株主に帰属する当期純利益(上期は中間純利益)

通期の見通しについて

01 5月13日に公表した通期予想を据え置いています

02 修正が必要になった場合は、速やかにお知らせします

03 経常利益が前期より減る予想なのは、前期に営業外利益(62百万円)を計上したため。営業利益は増益の見通しです

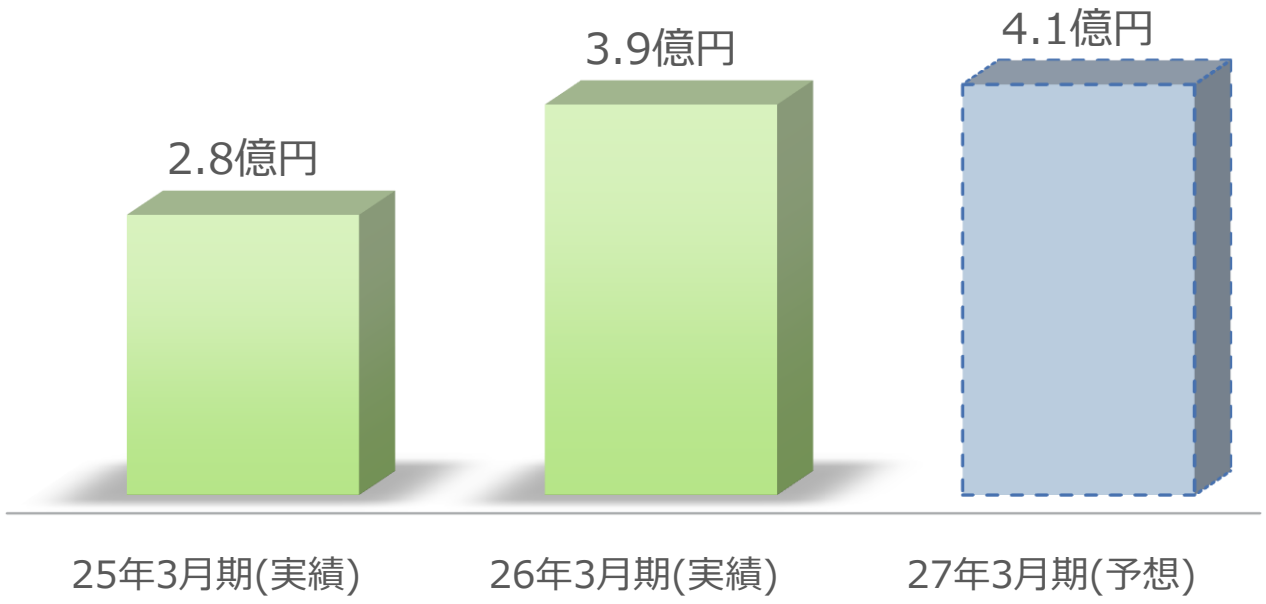
出典:2027年3月期の業績予想(2026年5月13日公表)、2027年3月期 第2四半期決算短信、2026年3月期 決算短信

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

中期3カ年目標(営業利益の3年合計10億円)を上回る見込み

最終年度の今期は「AI化支援の横展開」の年。次の成長への土台をつくります

各期の営業利益



3年間の営業利益の合計(見込み)

10.8 億円

目標

10 億円

目標を上回る見込み

次の中期経営計画は、今期の決算発表(2027年5月ごろ)にあわせて公表する予定です

25年3月期・26年3月期は決算短信の実績、27年3月期は業績予想(2026年5月13日公表)。合計は億円単位に丸めた数字で計算

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

成果の土台は、計画から運営までを1社で担う事業の形

報告書で終わらず、お客様の新しい業務が実現するまで支える「新しい形のコンサルティング会社」です

計画(コンサルティング)
AIを使った顧客対応の戦略をつくる
構想・戦略づくり

設計・構築(テクノロジー)
顧客対応のシステムをつくる
自社製品も提供(inspirXなど)

実行(オペレーション)
お客様対応の業務を実際に行う
共同で運営する拠点(マザーセンター)

IT&コンサル事業

アウトソーシング事業

取引先
約150社
ほぼ大手企業。業種の偏りがなく、継続した取引が中心

売上の内訳(今期上期)
6:4
IT&コンサル事業が約6割、アウトソーシング事業が約4割

向き合う市場
約2兆円
コールセンター運営・IT・デジタルマーケティングの合計

詳しくは補足資料「当社の2つの事業と主な製品」をご覧ください。出典:当社の投資家向け情報。売上の内訳は、2027年3月期 第2四半期決算短信のセグメント別の売上から計算

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

AI化の風×コールセンターの変革が当社の成長機会に

当社の成長戦略を3つの視点で

01 市場の大変革

顧客対応の大きな市場で、人が担ってきた対応がAIへ置き換わる、大きな変化が始まっています

人が対応 → AIが対応

02 当社の強み

創業以来、コールセンターを中心に、計画・仕組み・運営の3つを掘り下げてきました。その経験と知見の深さが当社の強みです

計画　仕組み　運営

03 ストックが積み上がる構造

AI導入のプロジェクトが、その後の運営や利用料という「毎月の売上」につながり、積み上がっていきます。今は両者がおおむね半々です

一度の売上（導入） → 毎月の売上（利用料）

この戦略が上期にどう形になったかを、公表済みのお知らせの一覧として次のページでご紹介します

出典:当社の投資家向け情報

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

上期にAI関連の新サービス・事例・提携を9件発表

期末後の10月にも、AIエージェント「CC-ExpAI」の音声版βを公開しています

発表日	内容	種類
4/13	東京電力エナジーパートナー様のメール対応に、生成AIを使った業務の見直しを実現	事例
5/20	AIエージェント「CC-ExpAI」のチャット版βを公開	サービス
6/2	伊藤ハム米久プラント 柏工場に、生産計画を組み立てるAI「TENKEI」を提供開始	事例
6/17	(VXアクト)AIで音声データを解析する伴走支援サービスを開始	サービス
7/8	Amazon Connectを使ったAIコンタクトセンターの支援サービスを開始	サービス
7/21	当社のコンタクトセンター向けソフトが、PKSHA社の音声解析AIと連携	提携
7/28	(VXアクト)Power Platformを使った業務DX支援サービスを開始	サービス
8/24	CC-ExpAIの独自技術2件が特許査定	特許
9/14	音声AIのRecho社とパートナーシップの基本契約を締結	提携
10/21	(期末後)CC-ExpAIの音声版βを公開	サービス

出典:当社および子会社のニュースリリース。発表日はすべて2026年

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

配当と株主優待を継続、200株で年間13,000円分

配当は年15円(予想)、株主優待は9月末と3月末にQUOカード各5,000円分

200株をお持ちの方の年間の受け取り

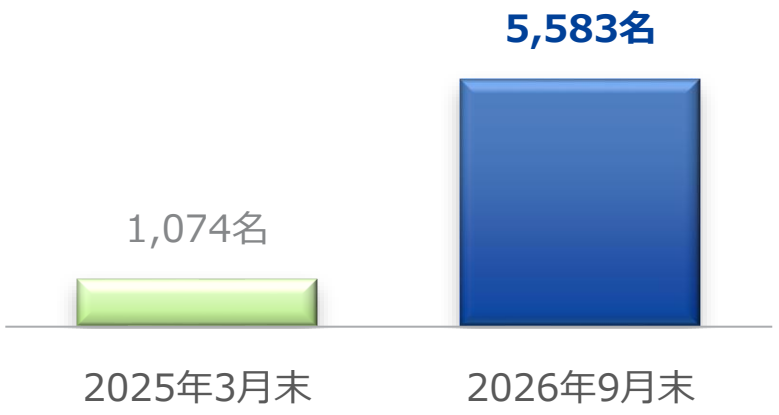
配当		株主優待		合計(年間)
3,000 円	＋	**10,000 円**	＝	**13,000 円**
1株15円 × 200株		QUOカード5,000円分 × 年2回		200株をお持ちの場合

利回り 約1.4%　＋　利回り 約4.6%　＝　利回り 約6.0%

・配当は1株あたり年15円の予想です(5月の公表から変更はありません)
・株主優待は、毎年9月末・3月末に200株以上お持ちの方へ、QUOカード5,000円分をお届けします
・株主優待の方針に、現時点で変更の予定はありません

株主数(議決権のある株主)

優待の発表以降 約5倍



株主優待の発表は2025年8月

※利回りは、2026年9月30日の終値(1,092円)で200株をお持ちの場合の計算です(200株=218,400円)。利回りは株価によって変わります

出典:2027年3月期の配当予想(2026年5月13日公表)、2027年3月期 第2四半期決算短信、株主優待制度のお知らせ、株式分布状況表

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

成果の出た今期を、次の成長の土台に

今回お伝えしたこと

01 上期の営業利益は、前年の約2.1倍

10月に上方修正した予想を、さらに上回って着地。7～9月の振れは、半期で見れば実態どおりです

02 伸びの中心は、AIと自社製品

IT&コンサル事業の利益は約26%増、本社の費用も減少。上期のAI関連の発表は9件

03 通期予想に対する進捗は、約52%

通期予想は据え置き。中期3ヵ年目標(営業利益の3年合計10億円)は上回る見込みです

これから

☑ AI関連のサービスや事例が、どこまで広がるか

☑ 次の中期経営計画(2027年5月ごろ公表予定)

☑ 配当と株主優待の継続

数字は中間期(4～9月)。出典:各期の第2四半期決算短信

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

よくいただくご質問

説明会やお問い合わせで多くいただくご質問にお答えします

Q 上場維持基準(時価総額40億円)を満たさなかった場合、上場廃止になるのですか?

A 当社は、事業の成長と株主価値の向上によって、グロース市場の上場維持基準を達成することを方針としています。なお、当社はスタンダード市場の上場基準をおおむね満たしており、上場廃止に直結するものではないと考えています。

Q 7~9月はなぜ減益なのですか?

A 4~6月に自社ソフトウェア製品の一括販売が乗ったこと、採用・教育費の一部が7~9月にずれたこと、株主優待の費用を9月末にまとめて計上したことによるものです。例年は新卒の人件費・研修費がかかる4~6月の利益が小さめですが、今期はその形と異なりました。半期の合計で見ていただくのが実態に近い数字です。

Q 上期で通期予想の5割を超えましたが、上方修正はしないのですか?

A 現時点では、下期の受注などを合理的に見積もることができないため、5月に公表した通期予想を据え置いています。修正が必要になった場合は、速やかにお知らせします。

Q 株主優待は続けますか?

A 現時点で、株主優待の方針を変更する予定はありません。

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

補足資料

ご参考

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

当社の2つの事業と主な製品

IT&コンサル事業が仕組みをつくり、アウトソーシング事業が運営する。両方を1社で持つのが当社の特徴です

IT&コンサル事業

コンサルティング

・コールセンターのAI化の総合コンサルティング
・デジタルマーケティングなどのコンサルティング

主なIT製品

製品	ひとこと
inspirX	コールセンター向けのCRM。累計400社以上に導入
iXClouZ	inspirXをもとにした、クラウド型のCRM
Connectrek	Amazon Connectを使いやすくする独自サービス
CC-ExpAI	熟練者の考え方を組み込んだAIエージェント
TENKEI	生産計画を自動で組み立てる最適化AI
Dodai Campus	(大学法人・学校法人向けプラットフォーム)

アウトソーシング事業

メール・チャット・電話でのお客様対応の業務を、お客様と一緒に運営します

・お客様と共同で運営する拠点(マザーセンター)で、AIを試しながら新しい業務の形をつくります

・毎月の売上が続く「ストック型」の事業です

・AIコールセンターの運営の受託に向けた体制づくりを進めています

出典:当社の投資家向け情報、各製品の紹介

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.

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

© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.



© Virtualex Holdings, Inc. All rights reserved.