

2024年3月期 決算説明動画（説明内容テキスト版）

（P1 表紙）

アクセスグループ・ホールディングス代表取締役社長の木村でございます。
2024年3月期の決算説明をさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

（P2 目次/ディスクレーマー）

今回のご説明項目です。

まず、当社グループは前連結会計年度2023年3月期より、決算日を9月30日から3月31日に変更いたしました。これにより、前期は2022年10月1日から2023年3月31日までの6カ月決算となっており、2023年3月期第2四半期の連結財務諸表を作成していないため、対前期増減率、及び同連結経営成績については、本説明資料において記載をしておりません。ご了承くださいますようお願いいたします。

（P3、P4 エグゼクティブサマリー）

エグゼクティブサマリーです。

2024年3月期の連結業績は、売上高34億5,200百万円、営業利益8,800万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億2,700万円となりました。

採用支援事業は、対面型合同企業説明会企画の需要が高まり、想定を大きく上回って伸長し、上場来最高益となりました。

教育機関支援事業は、外国人留学生数が再び増加したことにより対面型進学イベントを中心に伸長し、概ね想定どおりの利益となりました。

プロモーション支援事業は、イベント運營業務代行、デジタルプロモーションが伸長いたしましたが、前年度にあったワクチン接種会場運営関連の減少と大口キャンペーンの実施延期を補完しきれず、遺憾ながら、セグメント損失が生じることとなりました。

親会社株主に帰属する当期純利益の増加は、当期の連結業績結果と、今期の連結業績予想を踏まえ、繰り延べ税金資産の回収可能性を検討した結果、回収を合理的に見積もることが可能となりました。これにより、法人税等調整額を△5,600万円計上したことによるものです。

続いて今期の連結業績予想です。

売上高は38億円、対前期増減率は10.1%。営業利益は2億5,000万円を予定しています。市場の活況が続く採用支援、並びに外国人留学生分野が引き続き伸長する見通しであるほかプロモーション支援事業の復調を見込んでおります。

(P5 売上高、営業利益の推移)

連結売上高、営業利益の推移はグラフのとおりです。

前連結会計年度 2023 年 3 月期は、決算期を 9 月から 3 月に変更したことにより、半期 6 か月間での決算となっております。ご説明のとおり、対面型イベント企画や運營業務代行関連、外国人留学生関連の商材が急速に需要回復し、引き続き伸長推移にあると捉えています。

プロモーション支援は、ワクチン接種運営関連の減少影響を当期に補填しきれませんでした。業務代行分野とデジタルプロモーションを中心に、本業は回復基調にあると捉えており、お客様のニーズに沿った代行機能の拡張と一層の合理化、拡販に注力してまいります。

(P6、7 業績ハイライト)

業績ハイライトでございます。

決算サマリーです。業績内容は、冒頭のエグゼクティブサマリーのご説明と同様にて、割愛させていただきます。売上高、売上原価、売上総利益、販売費及び一般管理費、各段階利益は記載のとおりです。

(P8 事業別業績ハイライト)

事業セグメント別の業績ハイライトです。

プロモーション支援事業は、

売上高 11 億 1,500 万円、営業損失 9,100 万円。

採用支援事業は、

売上高 13 億 5,200 万円、営業利益 1 億 7,000 万円。

教育機関支援事業は、

売上高 9 億 8,300 万円、営業利益 1,300 万円 となりました。

各事業の概要とハイライトにつきましては、この後ご説明させていただきます。

(P9 プロモーション支援事業 概要と業績ハイライト)

プロモーション支援事業の概要と業績ハイライトです。

当社事業子会社の株式会社アクセスプログレスでは、企業の販促プロモーションから業務アウトソーシングまで、豊富な商材と業務ノウハウでトータルにサポートをしております。

特に、様々な業務代行業を内製化する「業務推進センター」を、東京、大阪に設置していることにより、通常は業務ごとに委託先を分ける必要がある案件に対し、「一気通貫の受託体制」を有していることを強みとしております。

当期は、売上高 11 億 1,500 万円、セグメント損失 9,100 万円となりました。

主に、ワクチン接種会場運営の減少、大口販促キャンペーンの実施時期延期による減注を期中にリカバーできず、セグメント損失が生じました。

一方で、当社保有のイベントスペース「アクセスフォーラム」を活用したイベント運営代行業務や、デジタルプロモーションの分野が伸長いたしました。今後に向けて、業績は回復基調にあると捉えております。

(P10 採用支援事業 概要と業績ハイライト)

採用支援事業の概要と業績ハイライトです。

当社事業子会社の株式会社アクセスネクステージ採用支援事業では、主に新卒・若年者の採用を行う企業の採用活動と、採用業務のアウトソーシングを支援しています。

「大学キャリアセンターと連携」していることを強みに、大学内での企業説明会や、共同企画の実施、当社主催採用イベントへの学生動員協力など、独自の立ち位置で事業展開をしております。

当期は、売上高 13 億 5,200 万円、セグメント利益 1 億 7,000 万円 となりました。

企業の人材採用意欲は高く、特に、高利益率の直接対面型の合同企業説明会ニーズが急回復しました。グループの人材リソースを当事業に集中したことも奏功いたしまして、想定を大きく上回って伸長し、上場来最高益となりました。

(P11 教育機関支援事業 概要と業績ハイライト)

教育機関支援事業の概要と業績ハイライトです。

株式会社アクセスネクステージ教育機関支援事業では、主に教育機関の学生募集と運営に関する支援を行っております。

大学を中心に、専門学校、私立中学・高校などの学校法人、独立行政法人、教育関連企業との取引基盤を有するほか、特に、外国人留学生募集分野では、国内約 800 校の日本語学校との連携による、日本最大規模の留学生ユーザー数を強みとしております。

当期は、売上高 9 億 8,300 万円、セグメント利益 1,300 万円 となりました。

コロナ禍規制からの入国再開後、留学生数が再び急増したことにより、高等教育機関の留学生募集ニーズも高まり、当社主催の進学フェアなど連合企画が伸長いたしました。前期実績のワクチン職域接種運営の失注が生じましたが、日本人学生向けの入試広報関連は堅調に推移したことにより、概ね想定どおりのセグメント利益となりました。

(P12 TOPICS 採用支援事業が上場来最高益を計上)

トピックスを2点補足させていただきます。

1点目は、先程もご説明のとおり、採用支援事業が、当期において上場来最高益となりました。記載のグラフは、採用支援事業全体のセグメント売上及び営業利益の推移でございます。もう一方が、売上・利益を特に牽引した対面型採用企画、「合同企業説明会」の売上推移です。

コロナ禍の行動規制下においては大きな影響を受けた対面型企画でしたが、現在は急速に需要が回復し、引き続き伸長しております。

(P13 TOPICS 外国人留学生募集企画が伸長)

2点目は外国人留学生募集企画の伸長です。

こちらもコロナ禍における入国規制時においては、留学生数が激減し、大きな影響を受けた分野でした。入国再開後、改めて外国人留学生数が急増したことにより、高等教育機関の留学生募集ニーズも急速に回復し、当社の進学イベントなど連企画が伸長いたしました。

政府は、これまでの留学生30万人受け入れ計画を、2033年までに40万人へ拡大するなど、今後も継続した伸長が見込まれております。

(P14 会社概要 扉)

改めまして、当社の会社概要をご説明いたします。

(P15 会社概要 経営理念・概要)

当社の創業は1982年。

経営理念は、

「わたしたちは、人や社会をベストな未来に導くために、心の通うメディアとコミュニケーションの場を創造します」としております。

(P16 会社概要 体制図・事業売上比率)

グループ体制といたしましては、当社アクセスグループ・ホールディングスを持株会社として、事業子会社が2社、プロモーション支援事業を展開する「アクセスプロGRESS」、採用支援事業と教育機関支援事業を展開する「アクセスネクステージ」となります。

各事業の売上割合としては、当期ベースで、プロモーション支援が約33%、採用支援が39%、教育機関支援が28%となっております。

(P17 クライアントとユーザー)

各事業の主なクライアントは、

プロモーション支援が、企業の販促部門、広告代理店、自治体。

採用支援が、企業の人事部門、自治体、官公庁。

教育機関支援が、大学等教育機関の学校法人、協会団体、公的機関となります。

当社メディアやイベント企画への出展や広告出稿、または、個別の業務を受託し、役務提供をしております。

また、当社メディアやイベント企画、個別業務を通じた情報提供により、情報受益者の皆さまの進路選択や就活支援などに貢献しております。

(P18 収益モデル)

当社の収益モデルは大きく二つに分かれます。

「連合企画」は、主に1つの自社メディアやイベント企画に対し、複数のクライアントから出展や広告出稿を募るモデルです。

「個別案件」は、クライアント個別の課題やニーズに応じて、最適な商材やソリューションを提供し、受託するモデルです。

連合企画をきっかけに新たな取引先を開拓し、個別案件の受託により更なる取引拡大に取り組んでおります。

(P19 当社グループの強み)

当社グループの強みについて、4点ご説明します。

1点目は、「ワンストップの業務受託体制」です。

事務局業務代行、発送作業、各種クリエイティブ等の機能を持つ「業務推進センター」を、東京、大阪に設置し、内製化をしております。これにより、従来は業務ごとに委託先を分ける必要がある案件を、企画から実行まで、ワンストップでご依頼可能な体制を整備しています。

プロモーション支援に限らず、採用支援、教育機関支援も含めた、当社クライアントの業務アウトソーシング需要に対応しております。

2点目は、「大学キャリアセンター」との長年に渡る就職支援ネットワークを有する点です。

大学側と協力連携した企画立案と実施、当社主催の合同企業説明会への学生動員協力など、独自の集客モデルと立ち位置を確立しています。

3点目は、「日本語教育機関」との外国人留学生支援ネットワークを有する点です。

日本国内にある約800校の日本語教育機関ほぼ全てと連携し、当社進学支援メディアの活用、留学生向け進学イベントへの引率来場など、国内最大規模の留学生ユーザー数を有しております。

今後は、進学支援、国内就労支援の両面で更なる実績拡大へ注力してまいります。

4点目は、自社イベントスペース「アクセスフォーラム」を保有する点です。

東京の渋谷、大阪の梅田に、当社オフィス併設の立地にて設置しています。

このスペースを有することで、収益性が高く、柔軟なイベント企画立案が可能となり、顧客イベントの効率性の高い運営受託も可能となっています。

(P20 2025年3月期 業績予想・取り組み 扉)

2025年3月期の業績予想、並びに主な取り組みをご説明いたします。

(P21 事業環境の変化)

まず、当社グループを取り巻く事業環境の変化に伴う、ニーズや事業モデルの変化についてお話しをさせていただきます。

当社の事業環境においては、デジタル化が急速に進展する一方で、リアル・対面型のニーズが復調しております。業務の手法が多様化し、クライアント内でのマンパワー不足、運用工数の増加が課題となっております。勤務形態の多様化、人材の流動化により、業務ノウハウが継承されていない課題も存在し、改めて、ビジネスプロセスアウトソーシング、いわゆるBPOの活用が見直されています。

このような事業環境とニーズの変化に対応すべく、当社は、「販促キャンペーン事務局」、「採用業務代行」、「教育機関の事務局やイベント運営」などの受託強化に向け、広告や広報といった従来の枠に捉われない事業領域の拡大へ取り組んでおります。

この取り組みを具現化し、加速するために、総合提案型の業務代行モデル、業務推進センターの機能拡充に注力しております。

(P22 当社グループの経営戦略)

このような事業環境を踏まえた、当社グループの経営戦略をご説明します。

フレキシブルな提案力と業務代行機能の更なる拡充により、提案から実行までを一貫して受託することを実現いたします。

1点目は、

連合企画、個別案件の複合的アプローチによるクライアント開拓です。連合企画をノック媒体として、新規クライアントを開拓、公共性・公益性の高いクライアントとの取引拡大に取り組みます。

2点目は、

アナログ、デジタル、モノを融合した、フレキシブルな提案力の拡大です。多くの協力会社と連携し、

ソリューションを実現する豊富な商材で提案、様々なクライアントの課題にフレキシブルに対応いたします。

3点目は、

多様化したニーズに応える業務代行・事務局機能の強化です。BPOの着実な需要拡大に対し、自社保有の業務推進センターの機能拡充により、より利便性の高い、ワンストップでの受託体制を実現いたします。

4点目は、

外国人留学生分野など、教育機関のニーズを広範に捉えたビジネスの拡大です。日本語学校との連携により、国内最大規模のユーザーを有する外国人留学生への進学支援を起点に、日本での就職及び生活支援への更なる領域を拡大していきます。また、大学が推進する寄付募金、スポーツ振興、同窓会分野をはじめ、新たな支援領域の拡大に取り組んでまいります。

(P23 今後の事業戦略)

今後の事業戦略における重点施策です。

- ・BPO 需要に応じた業務代行、事務局機能の拡充と効率化。
- ・大学との協力連携を深化、新たな取引部署や支援業務の開拓。
- ・株式会社プロネクサスとの業務提携による取引先の拡大。
- ・外国人留学生分野の更なる拡大、就労支援を強化。
- ・財務面の強化と企業価値の向上。

以上を、重点施策として推進していきます。

(P24 2025年3月期 業績の見通し)

2025年3月期の業績見通しでございます。

売上高は、38億円。

営業利益は、2億5,000万円。

経常利益は、2億3,500万円。

親会社株主に帰属する当期純利益は、1億7,600万円。

記載の前期比増減率のとおり、増収、増益を見込んでおります。

プロモーション支援事業は、

事務局代行機能の拡充と合理化を推進し、デジタル商材と融合したトータルソリューションに注力してまいります。

採用支援事業は、

大学、外部パートナー連携による更なる企画開発と拡販、並びに新卒紹介、採用アウトソーシング、中途採用領域を拡大します。

教育機関支援事業は、

外国人留学生関連領域の更なる伸長、寄付募金、同窓会など、入試広報以外の受託拡大にも注力いたします。

グループ全体としては、

従来の事業領域に捉われず、新たな業務提携や新規事業の検討、株式会社プロネクサスとの業務提携を一層強固に、採用支援以外の領域での協業を加速するべく推進いたします。

(P25 企業価値の向上に向けて)

企業価値の向上に向けた取り組みは記載のとおりでございます。

- ・既存事業の着実な成長
- ・企業価値最大化と適正な株価評価に向けた機動的な財務戦略
- ・新しい事業分野進出への取り組み
- ・株主の皆様への還元と PR 活動の積極的な実施

これらを複合的に取り組むことで、企業価値の向上を実現してまいります。

(P26 株主還元 扉)

最後に株主還元についてご説明いたします。

(P27 配当について)

株主の皆様に対する利益還元は、常に経営の重要課題の一つであると認識しております。

長期的な観点から、将来の事業展開、財務体質の強化など、様々な側面からバランスを勘案しながら還元実施する方針としております。

保有株数に応じた株主優待制度、
「プレミアム優待倶楽部」につきましては継続実施いたします。

当期 2024 年 3 月期の配当は、「15 円」に増配方針として、
6 月 26 日開催予定の定時株主総会にて付議予定です。

また、2025 年 3 月期は、前期比+15 円となる「30 円」に増配予定といたします。

(P28 株主優待制度)

株主優待制度について補足いたします。

当社の株主様の大半は個人投資家の皆様であり、まずは個人の株主様への魅力を高めることを優先しております。
この株主優待のプラットフォームを活かし、引き続き株主様への還元、情報発信、対話の強化に取り組んでまいりたいと考えております。

この制度は、保有株式数に応じてプレミアム優待倶楽部のポイントを進呈し、ポイント数に応じて、
様々な優待商品、または寄付などをお選びいただけます。

中長期的に保有いただける株主様の増加を図るべく、次年度以降の方がポイントが多く、積極的に還元する内容となっております。

(P29 お問い合わせ)

今回のご説明は以上となります。

尚、決算説明資料には最後に参考資料を掲載しておりますのでご覧ください。

より当社グループと、各事業のマーケット環境などをご理解頂くためにご覧いただければと存じます。

最後までご覧頂きましてありがとうございました。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※以下、決算説明資料に添付

(P30 参考資料 (扉))

(P31 プロモーション支援事業の内容と市場動向)

(P32 採用支援事業の内容と市場動向)

(P33 教育機関支援事業の内容と市場動向)

以 上