

**（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と申します。

2025年3月期第2四半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ございます。

**（P3、P4 エグゼクティブサマリー）**

まず、エグゼクティブサマリーでございます。

2025年3月期第2四半期の連結業績は、

売上高 18億2,200万円、

営業利益 1億1,300万円、

親会社株主に帰属する当期純利益は1億600万円となりました。

採用支援事業が、特に利益成長を牽引し、増益となっております。

採用支援事業は、合同企業説明会の拡大が利益を牽引し、

加えて、採用業務代行、人材紹介サービス分野、

株式会社プロネクサスとの協業も業績に寄与いたしました。

教育機関支援事業は、外国人留学生分野、

並びに大学の入試広報以外の他部門からの案件が伸長し、増益となっております。

プロモーション支援事業は、営業損失が生じましたが、これは想定内であり、

経営改善により、前期同時期比で損失幅は縮小いたしました。

続いて当期の通期連結業績予想です。

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おります。

連結営業利益は、過去最高益の更新を見込んでおり、

市場の活況が続く採用支援、並びに外国人留学生分野に引き続き注力してまいります。

**（P5 売上高、営業利益の推移）**

連結売上高、営業利益の推移は、グラフのとおりでございます。

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。

当期第 2 四半期連結業績については、先程ご説明の通りでございます。

尚、当社は、採用支援 並びに 教育機関支援の各事業において、マーケットに起因する業績の季節変動がございます。

採用支援は、主に学生の就職活動時期に合わせたサービス展開となり、就活時期の早期化に伴い、当期は下半期、特に 1 月から 3 月の第 4 四半期に、売上の集中を見込んでいます。

教育機関支援は、プロモーション活動が増加する時期に合わせ、当期は 4 月から 9 月の上半期が売上ピークと想定しております。

これら要因を踏まえ、3 セグメント合計での連結決算においては、「第 4 四半期」に、売上のピークを見込んでおります。

#### **(P6、7 業績ハイライト)**

続いて業績ハイライトです。

当中間連結累計期間の連結業績です。

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。

営業利益の増加に伴い、各段階利益につきましても、前年同期比で増益となりました。

#### **(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。

採用支援事業は、

売上高 5 億 6,100 万円、営業利益 3,700 万円。

教育機関支援事業は、

売上高 7 億 3,000 万円、営業利益 1 億 2,200 万円。

プロモーション支援事業は、

売上高 5 億 2,900 万円、営業損失 3,800 万円 となりました。

各事業のハイライトにつきましては、エグゼクティブサマリーでご説明、記載のとおりにてここでは割愛させていただきます。

### **(P9 TOPICS 採用支援事業の主要サービスが堅調)**

第2四半期連結累計期間のTOPICSを3点ご説明します。

1点目は、採用支援事業の主要サービスが堅調に推移いたしました。  
企業の採用意欲は高く、一層引き合いが増加し、  
「対面型合同企業説明会」を中心とする連合企画が売上前年同期比128%、  
「採用業務アウトソーシング」が137%、  
「新卒及び若年層人材紹介、ダイレクトリクルーティング」が132%と、いずれも伸長いたしました。

### **(P10 TOPICS 外国人留学生募集企画が伸長)**

2点目は、外国人留学生募集分野です。  
外国人留学生数の増加に伴い、大学の留学生募集ニーズは活況であり、  
国内最多来場者数を有する進学説明会イベント、進学情報ウェブサイトなど、  
留学生募集連合企画が、売上前年同期比120%となりました。

### **(P11 福岡証券取引所本則市場へ上場)**

3点目は、福岡支社を開設、  
本年8月30日に福岡証券取引所の本則市場へ上場いたしました。

上場目的と取り組みにつきましては、  
早期に九州地域での信頼を醸成し、大学、専門学校、日本語学校との  
連携を深化させ、教育機関支援事業、採用支援事業の拡大を図ります。

福岡県を中心とする外国人留学生の増加により、外国人支援分野での成長、  
九州へ進出する企業に向けた、活況な人材採用需要への参入を目指します。

また、東証スタンダード市場との重複上場になります。  
当社株式の流動性を高め、より一層の事業拡大機会としてまいります。

### **(P12 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・若年層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おります。  
「大学キャリアセンターとの連携」を強みに、大学内での企業説明会や、共催企画の実施、  
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しております。

### **(P13 採用支援事業 概要と業績ハイライト)**

主要サービスの業績ハイライトです。  
当社の強みである対面型合同企業説明会は、活況な採用ニーズにおいて、

対面型企画への引き合いが一層増しています。

自社イベントスペース「アクセスフォーラム」を保有しているため、柔軟な企画立案、追加開催などが可能であり、大学キャリアセンターとの連携により、卒業間際まで就職を支援する「大学4年生」を対象とした採用企画に強みをもっております。

採用業務アウトソーシングは、採用業務の一部を当社が代行するサービスです。当社は専門知識と抱負な支援実績を活かした業務代行体制を整備し、AIによる業務処理の効率化を取り入れたことも奏功し、受託実績が拡大しています。

新卒・若年層人材紹介では、「大学キャリアセンター」と連携した支援を強みとしており、大学キャンパス内での当社サービス登録や、就職相談なども展開しております。

新たに、スポーツ関連団体と連携したアスリート人材の紹介や、学生団体と連携した就職支援など連携先を拡大し、本サービスを通じた紹介件数の拡大に取り組んでいます。

#### **(P14 採用支援事業 概要と業績ハイライト)**

続いて、株式会社プロネクサスとの業務提携です。当社は、2023年10月より、ディスクロージャーやIRの実務支援を中核事業とし、上場企業、IPO準備企業を中心に約4,000社の取引実績を持つ、株式会社プロネクサスと業務提携をいたしました。

両社のクライアント基盤を活用し、採用支援事業においては、企業の人事部門に対するコンサルティングサポート、採用支援施策の共同提案を展開しております。

外国人留学生採用支援については、大学キャリアセンターや、留学生支援企業との協力連携を強化いたしました。留学生就職支援における大学との協力提携校も増加しており、人材紹介サービスを通じた実績拡大に取り組んでまいります。

#### **(P15 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います。

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います。

#### **(P16 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しています。

特に、様々な業務代行を内製化する「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、「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。

#### **(P17 会社概要 扉)**

改めまして、当社の会社概要をご説明申し上げます。

#### **(P18 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。

#### **(P19 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。採用支援と教育機関支援を展開する「アクセスネクステージ」、プロモーション支援を展開する「アクセスプログレス」となります。各事業の売上割合としては、2024 年 3 月期ベースで円グラフの通りです。

#### **(P20 クライアントとユーザー)**

各事業の主なクライアントは、採用支援が、企業の人事部門。教育機関支援が、大学など教育機関の学校法人。プロモーション支援が、企業の販促部門、広告代理店などとなります。

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。

### **(P21 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案し、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います。

### **(P22 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、「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、当社主催合同企業説明会など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。

2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、国内最大規模の留学生ユーザー数を有しております。

3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などの機能を持つ、「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。

4点目は、自社イベントスペース「アクセスフォーラム」を東京渋谷、大阪梅田に保有する点です。当社オフィス併設の本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高い運営受託も可能となっております。

### **(P23 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申し上げます。

## **(P24 当社グループの経営戦略)**

当社グループの経営戦略です。

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。

この4点を経営戦略として、  
フレキシブルな提案力と業務代行機能の拡充により、  
提案から実行までを一貫して受託することを実現します。

## **(P25 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。

## **(P26 2025年3月期 業績の見通し)**

2025年3月期の業績見通しです。

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。

業績予想は期初計画を据え置きとしております。

連結営業利益は、過去最高益更新を見込んでいます。

引き続き、堅調な採用支援、外国人留学生分野に注力してまいります。

## **(P27 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。

### **(P28 株主還元 扉)**

最後に株主還元についてご説明をいたします。

### **(P29 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。

2025 年 3 月期は、前期比+15 円となる「30 円」に増配予定としております。

### **(P30 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。

当社では「プレミアム優待倶楽部」を導入しております。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。配当と合わせた総合利回りを意識し、適宜リバランスなどを検討してまいります。

### **(P31 お問い合わせ)**

ご説明は以上となります。  
最後までご覧頂き、誠にありがとうございました。  
引き続きご支援賜りますようよろしくお願い申し上げます。

以 上