



木村 勇也 社長

株式会社アクセスグループ・ホールディングス(7042)



企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	サービス業
代表者	木村 勇也
所在地	東京都港区南青山 1-1-1 新青山ビル東館 15F
決算月	3月
HP	https://www.access-t.co.jp/index.html

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
915円	1,440,105株	1,318百万円	18.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
30.00円	3.3%	123.17円	7.4倍	597.44円	1.53倍

*株価は12/27終値。発行済株式数は25年3月期第2四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*BPS、ROEは24/3期実績。数値は四捨五入。

*DPS、EPSは25/3期の会社予想。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2021年9月(実)	3,283	-226	-246	-429	-358.09	0.00
2022年9月(実)	3,683	54	38	11	9.18	0.00
2023年3月(実)	1,906	57	45	43	36.13	12.00
2024年3月(実)	3,452	88	73	127	94.84	15.00
2025年3月(予)	3,800	250	235	176	123.17	30.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。

*23/3月期は決算期変更に伴い、2022年10月から2023年3月までの6ヵ月決算。

(株)アクセスグループ・ホールディングスの2025年3月期第2四半期決算の概要について、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2025年3月期第2四半期決算概要](#)

[3. 2025年3月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

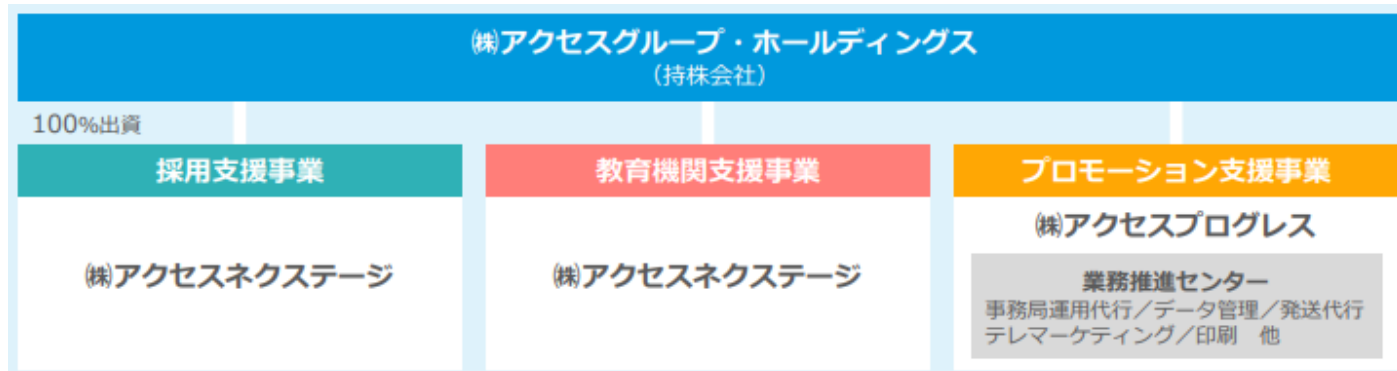
[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25/3期上期の決算は、売上高が前年同期比3.7%増の18億22百万円、営業利益が同424.7%増の1億13百万円となった。採用支援は、対面型採用イベントのニーズが一層高まり、合同企業説明会が特に伸長し前年同期比で増収増益となった。また、教育機関支援も、外国人留学生募集関連が活況となり、対面型進学フェア等の自社メディアが伸長し前年同期比で増収増益となった。更に、プロモーション支援は、ワクチン接種会場運営等の官公庁案件の急速な減少の補完に至らず前年同期比で減収となったものの、利益効率の高い自社業務代行機能の活用を強化し、損失額は前年同期比で改善した。
- 上期が終了し、25/3期の会社計画は、売上高が前期比10.1%増の38億円、営業利益が同184.1%増の2億50百万円の予想から修正なし。採用支援、外国人留学生分野が増加する見込みであり、プロモーション支援もBPO受託を中心に回復基調にある。
また、25/3期の配当予想も、前期から倍となる15円増配の1株当たり30円の予定を据え置き。
- 今下期では、採用支援において、大学、スポーツ団体、学生団体、外国人支援企業など外部パートナー連携による企画開発と拡販、新卒紹介、採用アウトソーシング、中途採用領域の拡大を図る。教育機関支援では、外国人留学生関連領域の更なる伸長を図るとともに、寄付募金、同窓会など入試広報以外の受託拡大にも注力する。また、プロモーション支援では、事務局代行機能の拡充と合理化を推進するとともに、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する。更に、グループ全体では、従来の事業領域に捉われず、新たな業務提携や新規事業を検討するとともに、(株)プロネクサスとの業務提携を一層強固なものとし、採用支援以外への協業を加速する。これら取り組みの今後の成果に注目したい。

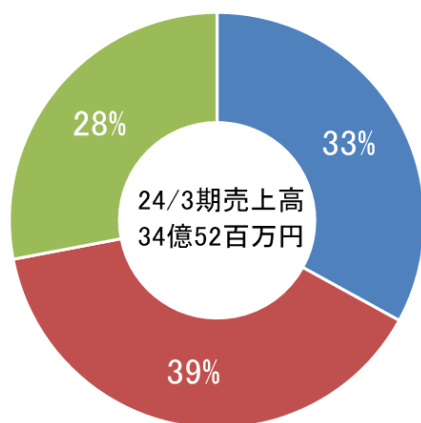
1. 会社概要

「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」を経営理念とし、広報戦略から運営支援に至るまで、様々な形で企業や教育機関を支援している。事業は、(株)アクセスプロGRESSがセールスプロモーション、業務アウトソーシング、キャンペーン事務局代行などを行うプロモーション支援事業と、(株)アクセスネクステージが採用業務代行・広報、人材紹介、自社メディア・マッチング企画などを行う採用支援事業、同じく(株)アクセスネクステージが学生募集広報・運営代行、在学生・アルムナイ広報、自社メディア・マッチング企画などを行う教育機関支援事業の3事業に分かれる。



(同社決算説明資料より)

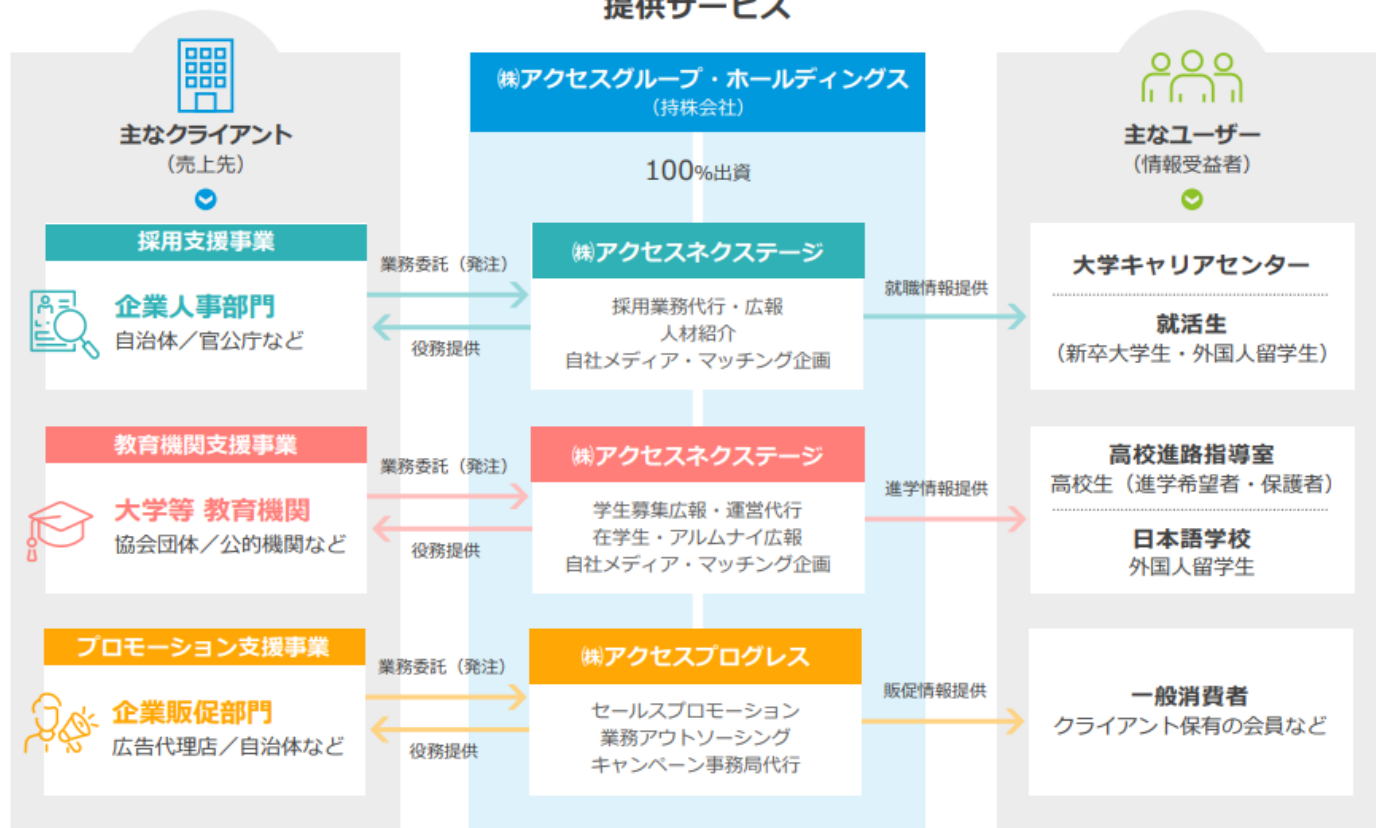
売上高の構成比



- プロモーション支援事業
- 採用支援事業
- 教育機関支援事業

【主なクライアントとユーザー】

提供サービス



(同社決算説明資料より)

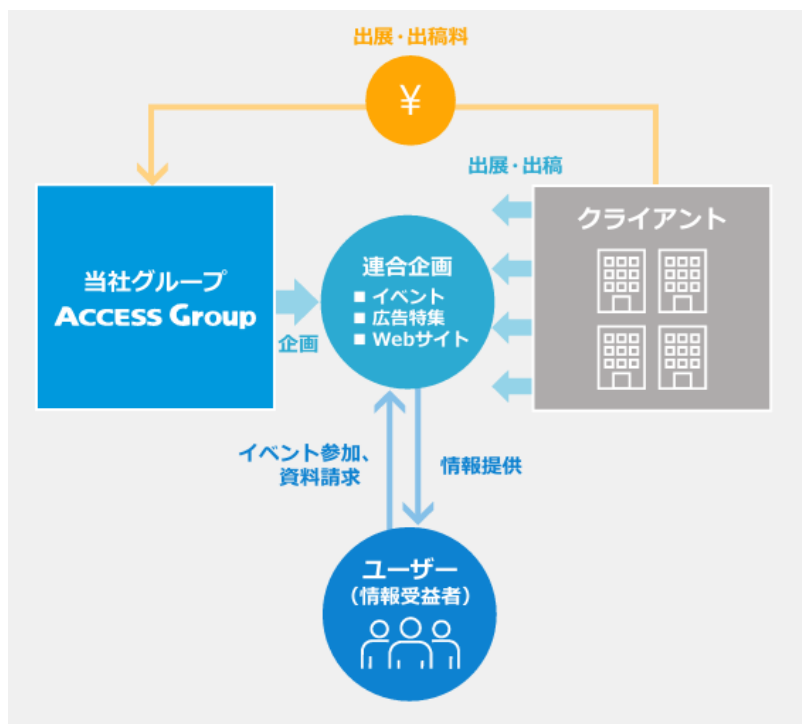
採用支援事業は、企業の人事部門などが主なクライアントであり、大学のキャリアセンターや新卒大学生・外国人留学生等の就職活動を行っている学生などが主なユーザーである。また、教育機関支援事業は、大学等の教育機関などが主なクライアントであり、高校の進路指導室の高校生(進学希望者・保護者)や日本語学校の外国人留学生などが主なユーザーである。更に、プロモーション支援事業は、企業の販促部門などが主なクライアントであり、クライアントが保有する会員等の一般消費者などが主なユーザーである。

【収益モデル】

連合企画(主に自社メディア)をきっかけに取引先を開拓し、個別案件を通じて更なる取引拡大を図るのが同社の営業戦略。

<連合企画>

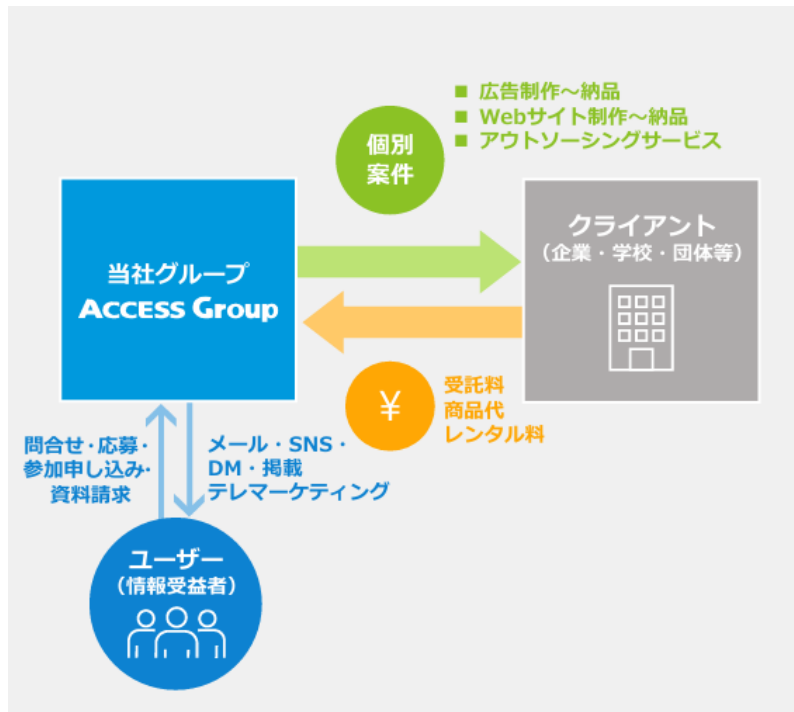
1つのイベント・Web サイト等で、複数のクライアントから出展・出稿を募集している。



(同社決算説明資料より)

<個別案件>

クライアント個別のニーズに応じて、最適な商材やソリューションを選別して、提案・受託している。



(同社決算説明資料より)

【強み】

同社の強みは、新卒採用、外国人留学生分野の強固なネットワークを構築し、ワンストップの業務受託体制を内製化している点である。

① 「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

◆大学キャリアセンターとの長年に渡る連携ネットワーク。大学と連携した学生集客モデルで独自の立ち位置を確立。



当社主催就活イベント

② 「日本語教育機関」との、外国人留学生支援ネットワーク

◆国内約 800 校の日本語教育機関(日本語学校)ほぼ全てと連携。外国人留学生進学支援サービスのユーザー数は国内最大規模。



当社主催外国人留学生向け進学イベント

③ ワンストップの業務受託体制

◆事務局業務代行、発送作業、クリエイティブまで、ワンストップで一貫した業務受託が可能。



業務推進センター 東京(世田谷) / 大阪(吹田)

④ 自社イベントスペース、「アクセスフォーラム」を保有

◆同社オフィス併設のイベントスペース。収益性が高く柔軟な企画立案、顧客イベントの運営受託が可能。



アクセスフォーラム 東京(渋谷) / 大阪(梅田)

【経営戦略】

フレキシブルな提案力と業務代行機能により、提案から実行までを一貫して受託する。

① 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の開拓

- ◆連合企画をノック媒体とした新規クライアントの開拓。
- ◆公共性、公益性の高いクライアントとの取引拡大。

② 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

- ◆多数の協力会社と連携。アナログ・デジタル・モノの豊富な商材を提案。
- ◆クライアントのお困り事にきめ細かくフレキシブルに提案する体制を強化。

③ 多様化したニーズに応える、業務代行・事務局機能の強化

- ◆自社保有の業務推進センターの一部をキャンペーン等の事務局機能に改装。
- ◆東京と大阪に2カ所の事務局機能を有する。

④ 外国人留学生分野等、教育機関のニーズを広範に捉えたビジネスの拡大

- ◆日本語学校との長年のリレーションで、国内のほぼ全ての外国人進学希望者にアプローチ。
- ◆大学が推進する寄付金募集、スポーツ振興領域、同窓会組織活性化分野などにも進出。

(同社決算説明資料より)

【事業内容】

事業は、(株)アクセスプログレスの事業であるプロモーション支援事業、(株)アクセスネクステージの事業である採用支援事業及び教育機関支援事業に分かれる。

◎プロモーション支援事業：(株)アクセスプログレス

プロモーション支援事業は、企業のプロモーション・業務アウトソーシングを行っており、各種プロモーションから業務アウトソーシングまで、「一気通貫の受託体制」で企業の販促をトータル支援している。クライアントは、企業、官公庁、自治体、同社グループの採用支援と教育機関支援の顧客であり、東京(世田谷)と大阪(梅田)にある業務推進センターが、デジタルプロモーション(Web 広告、SNS 広告、動画配信など)、リアルプロモーション(イベント運営・街頭キャンペーンなど)、アナログプロモーション(ポスティング・DM・交通広告など)と連携した業務アウトソーシングの実務を実施している。また、業務推進センター内にあるキャンペーン事務局では、コールセンター、応募管理システム、抽選、発送作業、商品在庫管理、DTP、Web 制作、印刷業務などの業務にも対応している。

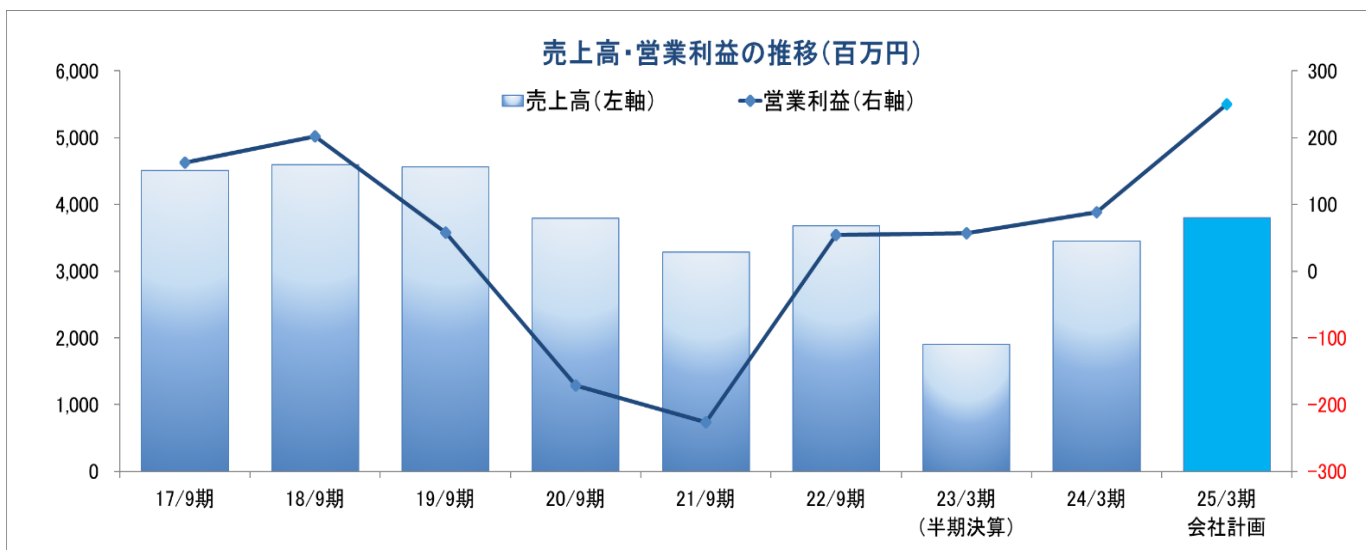
◎採用支援事業：(株)アクセスネクステージ

採用支援事業は、新卒・若年者の採用を行う企業の採用支援と採用アウトソーシングを行っており、大学キャリアセンターとの連携による独自の集客モデルを確立し、採用アウトソーシング・若年層人材紹介など広く採用を支援している。採用へ直結する採用マッチング企画を行うとともに、採用ツール制作や採用業務代行などクリエイティブ・採用アウトソーシングの業務も担っている。更に、東京都「中小企業しごと魅力発信プロジェクト実施運営等業務委託」や、オンライン説明会運営支援、大学キャリアセンター主催企画支援などの業務を官公庁・大学からの受託しているほか、新卒・若年者、外国人留学生、海外グローバル人材の人材紹介も行っている。

◎教育機関支援事業：(株)アクセスネクステージ

教育機関支援事業は、大学等教育機関の学生募集支援と業務アウトソーシングを行っており、「教育機関の運営・発展」をトータル支援し、国内主要高等教育機関との取引実績が豊富である。また、外国人留学生支援では国内トップのユーザー数を誇る。クライアントは、大学、大学院、短大、専門学校、私立中学・高校、独立行政法人、公的機関、教育関連企業など約 600 社の法人である。国内受験生募集向けや外国人留学生募集向けに企画広告・進学イベントを実施するとともに学校案内、Web、動画、ノベルティ、各種ツール等のクリエイティブ制作や進学説明会支援、オープンキャンパス運営、リサーチ/データ集計等のアウトソーシングも受託している。更に、Web 出願システム導入、募金活動・同窓会プロモーション、教育関連企業へのサポートなどクライアントの広報・運営支援を行うとともに、文部科学省案件、日本学生支援機構、大学連合、専修学校協会などの公的機関等から各種の業務を受託している。

【事業推移】



*23/3 月期は決算期変更に伴い、2022年10月から2023年3月までの6ヵ月決算。

【ESGの取り組み】

◎環境

同社グループは、持続可能な環境づくりに努めることの重要性を十分に認識し、気候変動などの人類共通の課題である環境問題に対して、継続的な取り組みを推進していく。

事業活動における環境配慮行動
事業活動やオフィス運営に伴い、省資源・省エネルギーを推進し、廃棄物削減やリサイクル、グリーン購入及び持続可能な資源調達に努める。
環境関連法規の遵守
事業活動における環境保全に関する法規等を遵守する。
環境啓発活動の推進と社会に対する貢献
人類共通の責任として、全ての役職員および関連ステークホルダーの環境問題に対する意識の向上を促す。また、社会の一員として、環境保全活動への助成をはじめとした社会貢献を積極的に推進し、環境問題に対して前向きに取り組む。
継続的な環境改善の推進
環境の取り組みに関する目的・目標の設定を行い、活動指針の実施状況をモニタリングし、環境パフォーマンスを定期的に見直す。また、情報開示に努め、継続的な環境マネジメントシステムの改善に取り組む。

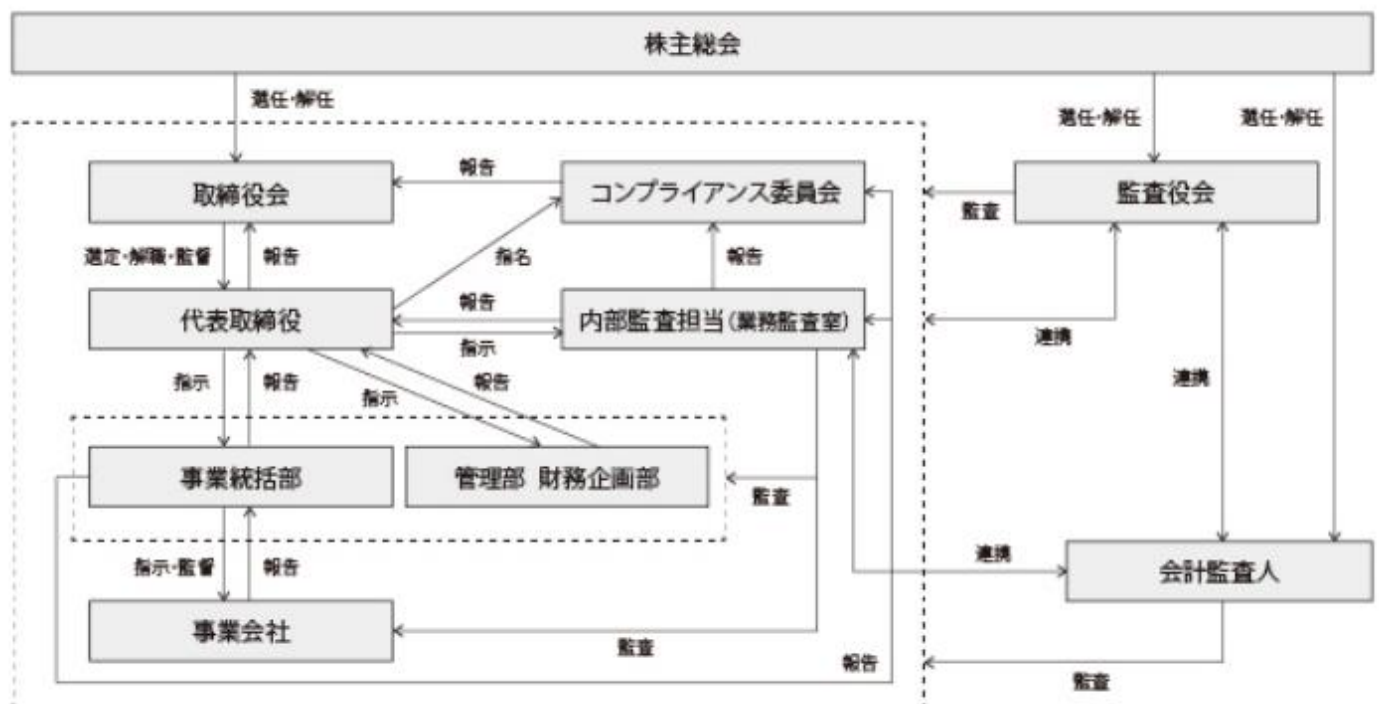
◎社会

同社グループ理念である「人と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する」実現のため、さまざまな社会課題に応えるさまざまな活動を継続的に実施し、社会との良好な関係を構築していく。

主な取り組みとSDGsのゴール	
法令・各種規定・業界ガイドライン等を遵守した広告、情報の取り扱い。	
デジタル技術・システムを活用した業務の効率化。	
プライバシーマーク取得をはじめとする個人情報の保護。	
ダイバーシティ、人材の活用と育成推進ワークライフバランスの整備。	
具体的な取り組み例(一部抜粋)	
国内外に向けた「進学・就職」情報の発信	オウンドメディアや各種イベント、自治体・公的機関・企業・教育機関等とのパートナーシップにより、国内外のステークホルダーに対して広く発信し、最適な将来選択の支援。
政府・自治体・公的機関等の事業受託による推進支援	政府・自治体・公的機関等による事業は、多くの人々や、地域に根差した取り組みが行われる。同社グループが有する専門性高い業務ノウハウを提供し、実務支援、成果の最大化に貢献。

◎ガバナンス

同社グループは、株主、顧客、従業員ならびに地域社会等のステークホルダーに対する責任を果たすとともに、同社の持続的成長と中長期的な企業価値の拡大と向上を目的とした健全性・実効性あるコーポレート・ガバナンスを実現していく。



(同社 HP より)

2. 2025年3月期第2四半期決算概要

(1) 2025年3月期第2四半期連結業績

	24/3期	上期	構成比	25/3期	上期	構成比	前年同期比
売上高		1,756	100.0%	1,822	100.0%		+3.7%
売上総利益		767	43.7%	851	46.7%		+10.9%
販管費		746	42.5%	738	40.5%		-1.0%
営業利益		21	1.2%	113	6.2%		+424.7%
経常利益		12	0.7%	108	5.9%		+776.2%
親会社株主帰属中間純利益		10	0.6%	106	5.8%		+885.3%

*単位:百万円

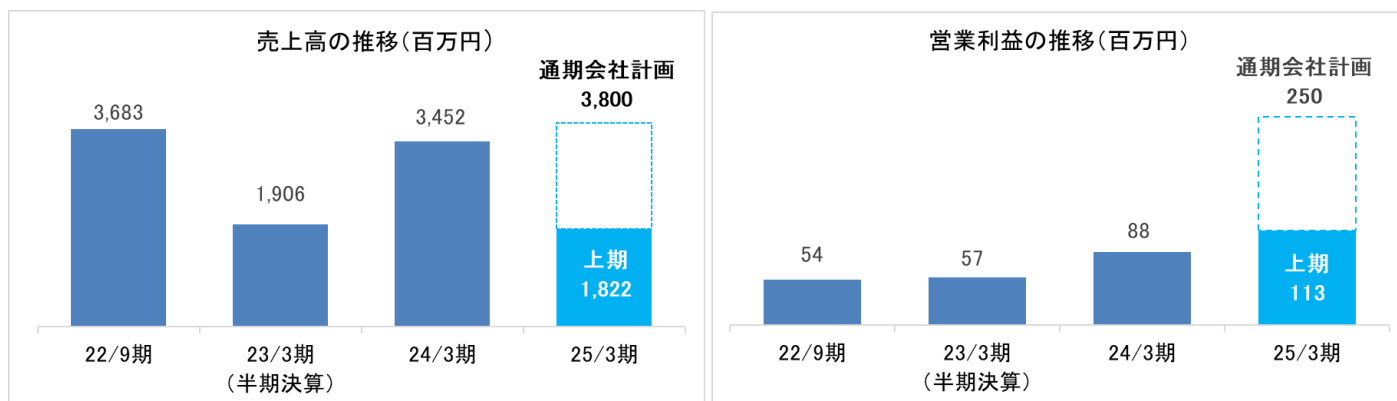
売上高は、前年同期比 3.7%の増収、同 424.7%の営業増益

25/3期上期は、売上高が前年同期比 3.7%増の 18 億 22 百万円、営業利益が同 424.7%増の 1 億 13 百万円となった。

売上面では、採用支援において対面型採用イベントのニーズが一層高まり、合同企業説明会が特に伸長し増収となった。採用業務アウトソーシング、新卒・若年層人材紹介、プロネクサスとの協業も業績に寄与した。また、教育機関支援も、外国人留学生募集関連が活況となり、対面型進学フェア等の自社メディアが伸長し増収となった。入試広報以外の大学他部門へのアウトソーシング拡販も堅調に推移した。更に、プロモーション支援は、ワクチン接種会場運営等の官公庁案件の急速な減少を補完に至らず減収となったものの、デジタル広告、業務代行、イベント運営、ポスティング等は前年同期比で伸長した。

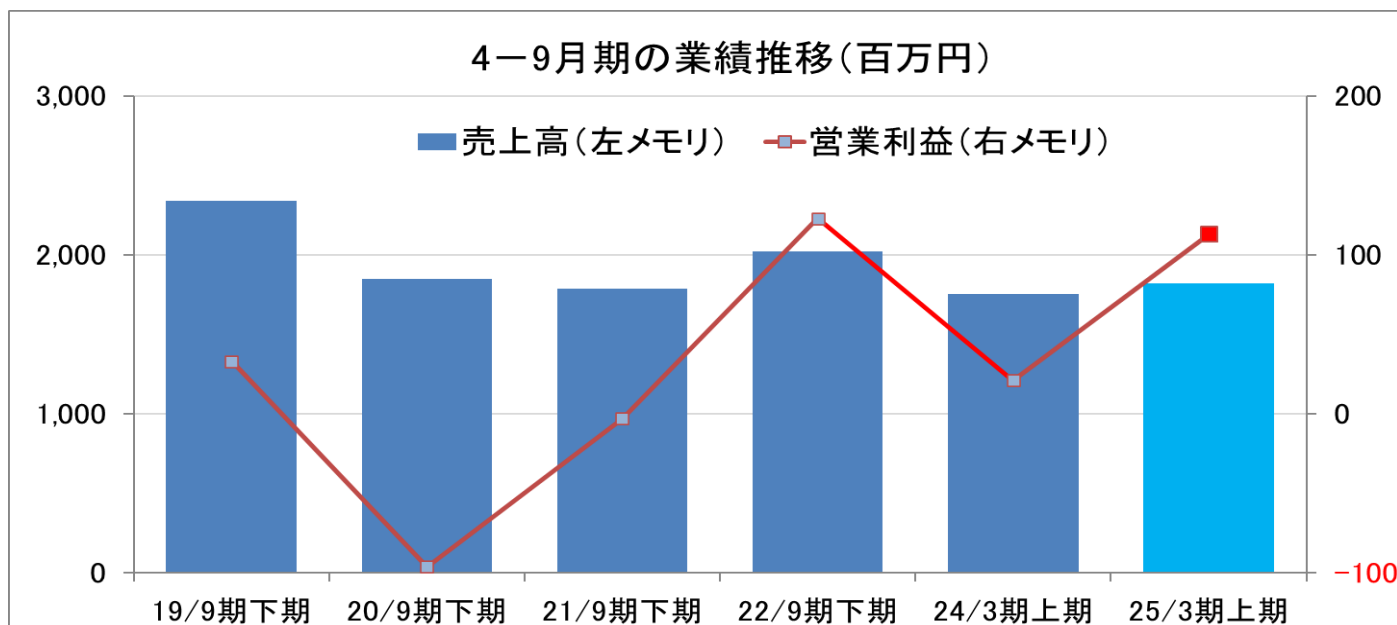
利益面では、採用支援において高利益率な対面型合同企業説明会の売上伸長が高収益化に寄与し、大幅な増益となった。また、教育機関支援も、増収要因並びに入試広報関連も概ね想定どおり推移し、増益となった。更に、プロモーション支援においても、利益効率の高い自社業務代行機能の活用を強化し、損失額は前年同期比で改善した。売上総利益は前年同期比 10.9%増の 8 億 51 百万円となり、売上高総利益率は 46.7%と前年同期比で 3 ポイント向上した。また、売上高対販管費率も 40.5%となり、前年同期比で 2 ポイント低下した。以上により、営業利益率は 6.2%と同 5 ポイント上昇した。その他、支払利息が減少したことなどにより、経常利益の増益率が営業利益の増益率を上回った。特別損益の計上はなかった。

BRIDGE REPORT



採用支援への人的リソース強化が奏功し大幅な増益となり、外国人留学生分野も堅調に推移した。また、プロモーション支援はワクチン接種関連の減少の影響があったものの、BPOを主軸に損失額が縮小した。

(2)4-9月期の業績動向



4-9月期の業績は、黒字基調が定着し、収益性が改善傾向にある。

(3)セグメント別動向

	24/3期	上期	構成比・利益率	25/3期	上期	構成比・利益率	前年同期比
プロモーション支援事業		581	33.1%		529	29.1%	-8.8%
採用支援事業		503	28.6%		561	30.8%	+11.6%
教育機関支援事業		672	38.3%		730	40.1%	+8.7%
連結売上高		1,756	100.0%		1,822	100.0%	+3.7%
プロモーション支援事業		-59	-10.2%		-38	-7.2%	-
採用支援事業		-18	-3.6%		37	6.8%	-
教育機関支援事業		95	14.1%		122	16.8%	+28.9%
調整額		3	-		-9	-	-
連結営業利益		21	1.2%		113	6.2%	+424.7%

*単位:百万円

プロモーション支援事業

売上高 5 億 29 百万円、セグメント損失 38 百万円。

プロモーション支援事業では、注力している業務アウトソーシング分野の主力商材であるキャンペーン事務局について、需要の高い Web 応募システムを活用したパッケージ商材の拡販の強化を行うなど、自社の業務代行機能活用による収益の最大化とデジタルとアナログを組み合わせた集客プロモーションの拡販に注力し、前年同期に実施したワクチン接種会場運営などの官公庁大口受託案件の補完に努めた。また、全体の販管費の抑制による合理化施策を並行して実施した。

売上面では、ワクチン接種会場運営等の官公庁案件の急速な減少を補完に至らず減収となったものの、デジタル広告、業務代行、イベント運営、ポスティング等は前年同期比で伸長した。

利益面では、利益効率の高い自社業務代行機能の活用を強化し、損失額は前年同期比で改善した。

顧客業種別売上高は、広告 1 億 23 百万円(構成比 23%)、ケーブルテレビ 92 百万円(同 17%)、協会団体 58 百万円(同 11%)、住宅・不動産 53 百万円(同 10%)、自動車販売 39 百万円(同 7%)、その他 1 億 64 百万円(同 32%)。

採用支援事業

売上高 5 億 61 百万円、セグメント利益 37 百万円。

採用支援事業では、引き合いが一層の増加傾向にある高利益率の対面型合同企業説明会の販売に注力した。また、新卒及び経験者(中途)採用の採用代行業務の提案活動も積極的に展開したほか、外国人留学生を含む人材紹介サービスや業務提携先の株式会社プロネクサスと採用ホームページ制作等のクリエイティブ案件の共同提案を加速させた。

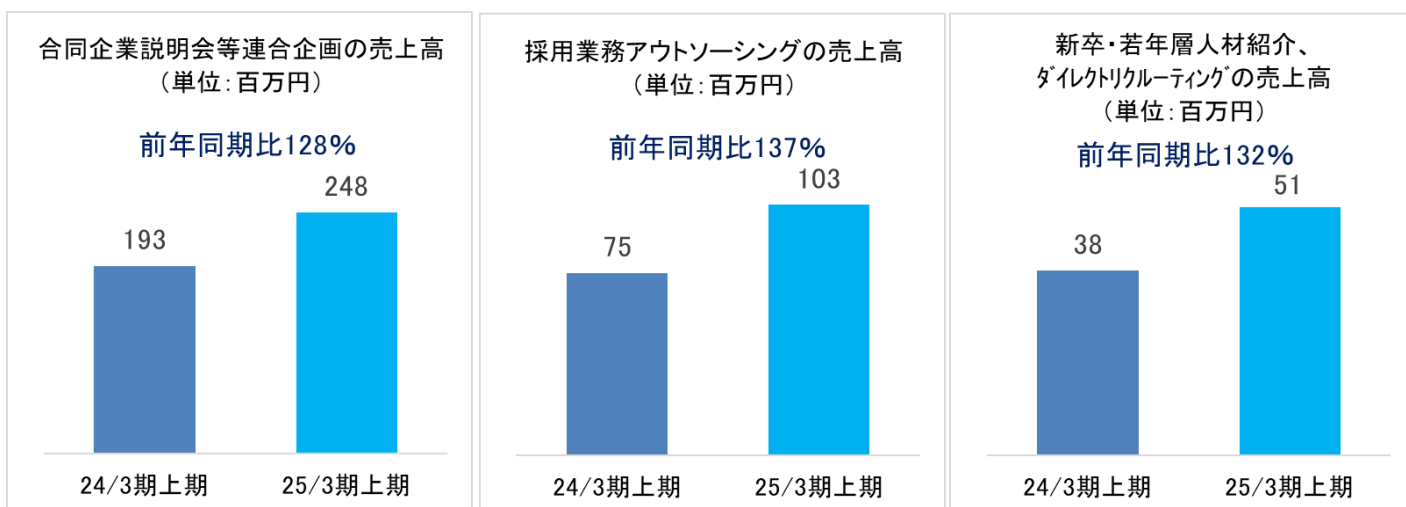
売上面では、対面型採用イベントのニーズが一層高まり、合同企業説明会が特に伸長した。採用業務アウトソーシング、新卒・若年層人材紹介、プロネクサスとの協業も業績に寄与した。

利益面では、高利益率な対面型合同企業説明会の売上伸長が高収益化に寄与し、大幅な増益となった。

収益モデル別売上高は、個別案件 3 億 12 百万円(構成比 56%)、連合企画 2 億 49 百万円(同 44%)。

「対面型合同企業説明会」、「採用業務アウトソーシング」、「新卒・若年層人材紹介」が引き続き堅調に推移した。

卒業年度(大学 4 年生)採用企画に強みを持つ対面型合同企業説明会は、対面型企画へ引き合いが一層増加した。ダイレクトリクルーティングサービス運用代行、各種 ATS(採用進捗を管理するシステム)を利用した採用応募者管理業務、各種採用メディアの運用管理などを行う RPO(採用業務アウトソーシング)は、AI による業務処理の効率化が奏功し受託が拡大した。また、新卒・若年層人材紹介では、「大学キャリアセンター」との共同支援、「スポーツ団体、学生団体」との連携も拡大した。加えて、株式会社プロネクサスと業務提携では、上場企業や IPO 準備企業へ採用支援を共同提案した。更に、「大学キャリアセンター」や「留学生支援企業」との協力連携を加速し、外国人留学生採用支援を強化した。



BRIDGE REPORT



教育機関支援事業

売上高 7 億 30 百万円、セグメント利益 1 億 22 百万円。

教育機関支援事業は、外国人留学生募集関連のマッチングイベント企画やプロモーションやツール制作の拡販に注力した。

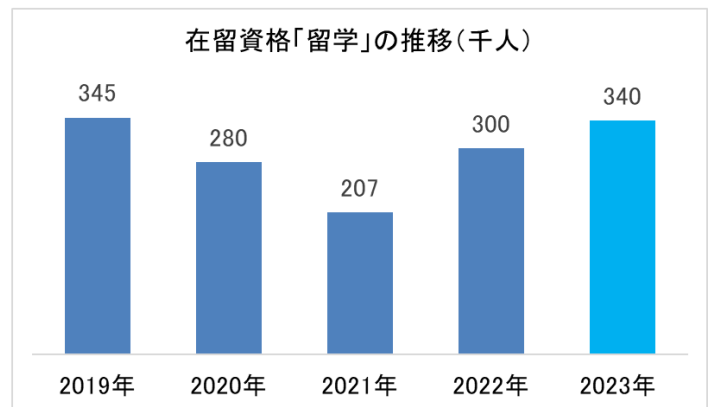
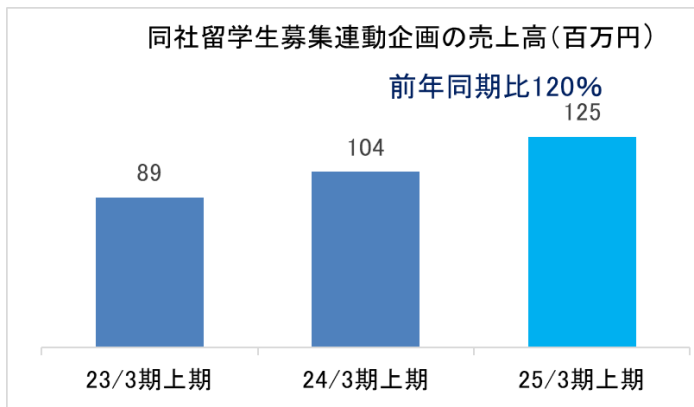
また、イベント運営やプロモーション施策に加え、入試広報部門以外からのアウトソーシング案件の創出にも注力した。

売上面では、外国人留学生募集関連が活況、対面型進学フェア等の自社メディアが伸長した。また、入試広報以外の大学他部門へのアウトソーシング拡販が堅調に推移した。

利益面では、増収要因並びに入試広報関連も概ね想定どおり推移し、増益となった。

収益モデル別売上高は、個別案件 5 億 42 百万円(構成比 74%)。連合企画 1 億 88 百万円(同 26%)。

外国人留学生数増加に伴い、大学の学生募集ニーズが活況となり、国内最多来場者を有する進学サービス(イベント・サイト)が伸長した。



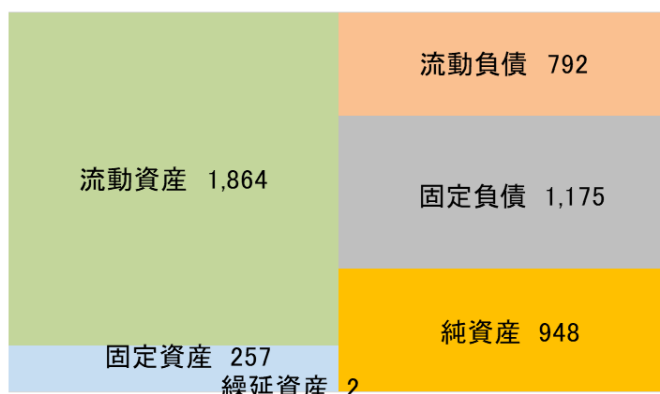
*出入国在留管理庁在留外国人統計より在留資格「留学」の推移。

(4)財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	24年3月	24年9月		24年3月	24年9月
現預金	1,435	1,356	仕入債務	290	159
売上債権	567	356	短期有利子負債	678	514
たな卸資産	32	58	流動負債	1,096	792
流動資産	2,124	1,864	長期有利子負債	212	167
有形固定資産	6	7	固定負債	427	382
無形固定資産	12	15	純資産	853	948
投資その他	231	233	負債・純資産合計	2,378	2,123
固定資産	250	257	有利子負債合計	890	682

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

BRIDGE REPORT

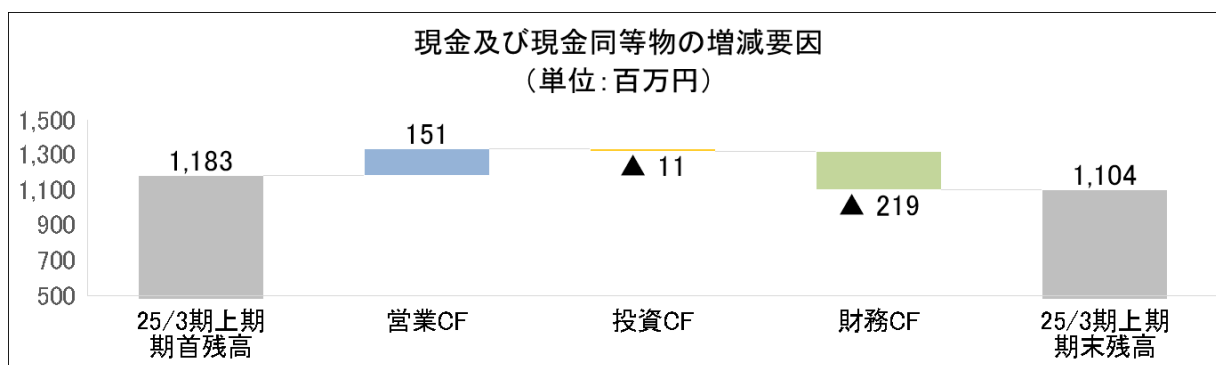


24年9月末の総資産は、前期末比2億54百万円減少の21億23百万円となった。資産面では、たな卸資産、前払費用、無形固定資産などが主な増加要因となり、現預金、売上債権などが主な減少要因となった。負債・純資産面では、親会社株主に帰属する中間純利益の計上に伴う利益剰余金などが主な増加要因となり、短期と長期の借入金などが主な減少要因となった。24年9月末の自己資本比率は44.7%と前期末比8.8ポイント上昇した。その他、総資産の約88%を流動資産が占めるなど、資産の流動性が高い。

キャッシュ・フロー

	24/3期 上期	25/3期 上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー	337	151	-186	-55.1%
投資キャッシュ・フロー	126	-11	-138	-
フリー・キャッシュ・フロー	464	140	-324	-69.8%
財務キャッシュ・フロー	32	-219	-251	-
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,463	1,104	-358	-24.5%

*単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

CFの面から見ると、前年同期と比較し仕入債務の減少、未払金の減少などにより営業CFのプラスが縮小した。また、定期預金の払戻による収入の減少などにより投資CFがマイナスへ転じ、フリーCFのプラスも縮小した。加えて、短期借入金の減少、株式発行による収入の減少などにより財務CFもマイナスへ転じた。この結果、24年9月末のキャッシュ・ポジションは24年3月末と比較し24.5%減少した。

3. 2025年3月期業績予想

(1) 連結業績

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比
売上高	3,452	100.0%	3,800	100.0%	+10.1%
営業利益	88	2.5%	250	6.6%	+184.1%
経常利益	73	2.1%	235	6.2%	+221.9%
親会社株主帰属利益	127	3.6%	176	4.6%	+38.6%

*単位:百万円

前期比 10.1%の増収、同 184.1%の営業増益

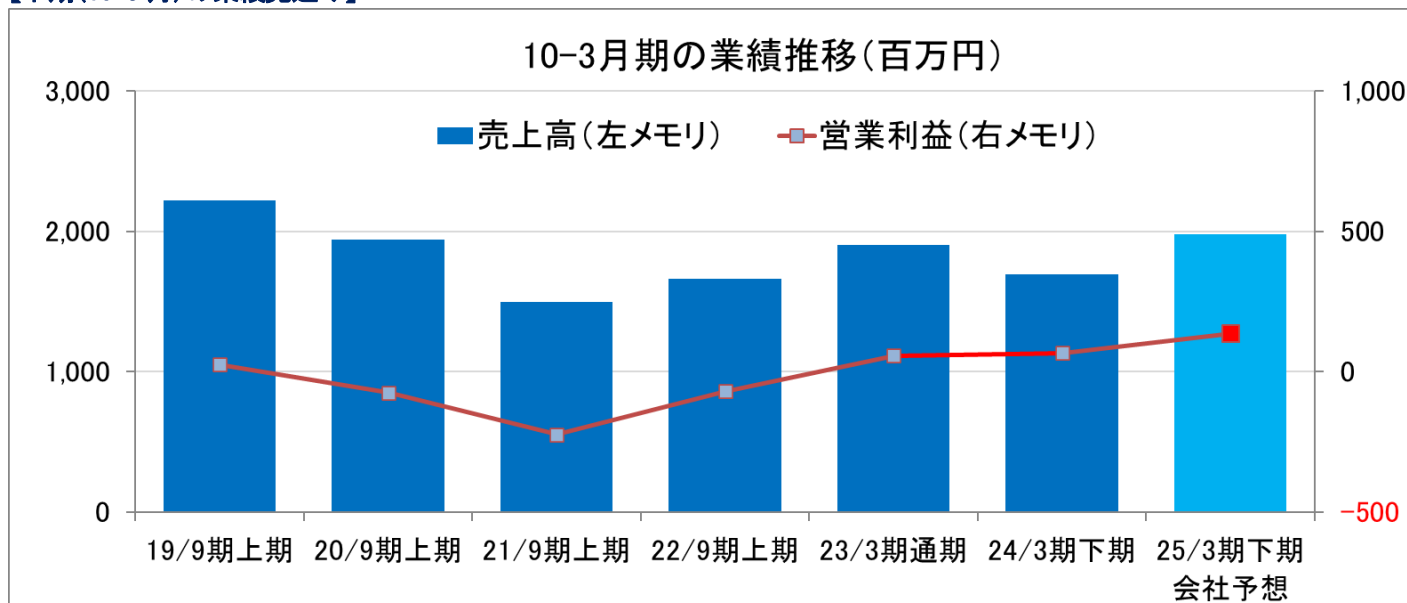
上期が終了し、25/3期の会社計画は、売上高が前期比 10.1%増の 38 億円、営業利益が同 184.1%増の 2 億 50 百万円の予想から修正なし。プロモーション支援事業では期初より営業損失を想定しているものの、採用支援事業と教育機関支援事業は、想定通りに推移しているため、同社は期初の通期業績予想を据えおいた。25/3期の営業利益は、過去最高益更新を見込む。採用支援事業や外国人留学生分野に引き続き注力する方針である。

わが国経済は、人口減少における労働人口不足が構造的に継続すると見込まれ、賃上げに伴い個人消費が緩やかに回復するものと予想される。こうした状況下において、同社はプロモーション支援事業において、プロモーションを基点とした業務代行ニーズが活性化することを見込んでおいたほか、採用支援事業においても人材採用ニーズの更なる増加、教育機関支援事業では、特に外国人留学生受け入れニーズの更なる伸長を想定している。

売上高営業利益率は、前期比 4.1 ポイント上昇の 6.6%の計画。

また、25/3期の配当予想も、前期から倍となる 15 円増配の 1 株当たり 30 円の予定を据え置き。

【下期(10-3月)の業績見込み】



25/3期下期(10-3月)は、前年同期比増収増益の見込みである。また、営業利益率が 6.9%の予想と収益性も向上する見込みである。

(2)今後の重点施策

業務代行・事務局代行機能を拡充・合理化し、一気通貫のトータル支援体制を実現する。

BPO 需要に応じた業務代行・事務局機能の拡充と効率化	
◆サービス対応領域の拡大と利便性の向上を追求。	
◆デジタル商材とリアル・アナログを融合したトータルソリューションを提供。	
大学との協力連携深化、新たな取引部署・支援業務の開拓	
◆キャリアセンターとの就活支援連携、共催企画や学生動員の強化。	
◆学生募集、学園広報、寄付募金等に続く新たな支援分野の開拓。	
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	
◆上場企業、上場準備企業顧客を中心に、相互連携による提案を加速。	
外国人留学生分野の更なる拡大、就労支援を強化	
◆留学生募集関連の更なる拡販、就労支援分野のサービス強化。	
財務面の強化と企業価値の向上	
◆企業価値、株価及び流通株式時価総額の向上へ取り組み強化。	

(3)下期のセグメント別戦略

プロモーション支援事業	事務局代行機能の拡充と合理化を推進、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する。
採用支援事業	大学、外部パートナー連携による企画開発と拡販、新卒紹介、採用アウトソーシング、中途採用領域を拡大する。
教育機関支援事業	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する。
グループ全体	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を行う。(株)プロネクサスとの業務提携を一層強固にし、採用支援以外への協業を加速する。

(4)企業価値の向上に向けた戦略

同社は、現状の株価水準は低く、株価向上は重要な経営課題と認識している。以下の取組みにより、企業価値の向上を目指す。

既存事業の着実な成長	
◆特に好調な採用支援事業の拡大を継続。	
◆外国人留学生分野の更なる成長に向けた体制構築。	
◆内製化している事務局代行・業務アウトソーシングを推進。	
機動的な財務戦略	
◆柔軟かつ機動的な資本政策を通じ、企業価値最大化と市場での適正な株価評価の獲得。	
新しい事業分野への進出	
◆株式会社プロネクサスとの業務提携による、上場企業など新規顧客の開拓。	
◆採用業務代行を通じた経験者(中途)採用新領域への進出。	
◆新たなサービス商材の提供。	
株主還元の充実とIR・PR活動の積極的な実施	
◆配当の実施と株主優待制度の拡充。	
◆今後も、配当と優待を合わせた総合利回りを意識し、適宜リバランスを検討。	
◆個人投資家を中心とした継続的な情報発信、IR説明会への参加。	

(5)株式会社プロネクサスとの業務提携契約

同社は、ディスクロージャー・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、「採用コンサルティング事業」、「学校法人等教育機関へのコンサルティング事業」、「販売促進コンサルティング事業」、「相互の経営資源活用による機能強化」を目的とする業務提携を締結した(2023年10月2日公表)。

今上期は、業務提携による採用支援事業の主な取り組みとして、上場企業、IPO準備企業を中心に両社の顧客基盤を活用した営業を行うとともに、採用課題を持つ企業に対し、プロネクサスのコンテンツ制作・イベント企画運営等のノウハウと同社の採用支援サービスを組み合わせたトータルサポートの共同提案を行った。また、採用ホームページ制作、採用向け会社案内制作等クリエイティブ案件ほか受託実績が拡大した。

【業務提携による主な取り組み】

①企業の人事部門に対するコンサルティングサポート強化

両社の顧客基盤を活用し、採用課題を持つ企業に対してプロネクサスのコンテンツ制作・イベント企画運営等のノウハウと同社の採用支援サービスを組み合わせたトータルサポートを共同提案。

②IPO準備、IR活動強化を検討する企業に対するコンサルティングサポート強化

特に同社の持つ顧客基盤の中で、IPO準備やIR活動の強化を検討する企業に対して、プロネクサスのサービスを共同提案。

③両社の経営資源を相互活用した企業価値向上

両社が得意とする採用支援・IR支援サービスを相互に提供し、「プロネクサスの採用活動」「同社のIR活動」を強化・改善することで両社の企業価値向上を目指す。

④両社の経営資源を組み合わせたサービスの共同開発(今後の検討事項)

両社の得意分野を活かし、人財採用分野に加え、従業員向けのインナーブランディング分野等における課題解決をはかるコンサルティングサービスの共同開発を検討。

(6)株主還元

配当について

同社は、株主に対する利益還元は経営の重要課題の一つであると認識しており、長期的な観点から、将来の事業展開、財務体質の強化などバランスを勘案しながら実施する方針である。

保有株数に応じた株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」を継続して実施する。

24/3期は、1株当たり15円(前期比+3円)に増配した。

また、25/3月期は、1株当たり30円(前期比+15円)への増配を予定している。

株主優待制度について

同社の株主の大半は個人投資家であり、まずは個人の株主への魅力を高める必要があり、株主優待のプラットフォームを活かした株主との対話を強化する。具体的には、保有株数に応じた「プレミアム優待倶楽部」のポイントの進呈を継続し、中長期保有の株主へ積極的に還元する。

株主への日頃の支援に感謝すると共に、同社株式への投資の魅力を高めること及び中長期保有株主の増加を目的に、21/9期に株主優待制度を導入した。具体的には、毎年3月末の保有株式数に応じて、「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈する(ポイントは商品との交換や寄付が可能)。毎年3月末に3単元(300株)以上保有の株主を対象とするもので、中長期保有の株主に積極的に還元するべく、次年度以降の還元をより多くする。

株主優待ポイント表(1ポイント≒1円)

保有株式数	1年未満保有の株主様	1年以上継続保有の株主様
300株～499株	3,500ポイント	3,850ポイント
500株～599株	7,000ポイント	7,700ポイント
600株～699株	10,000ポイント	11,000ポイント
700株～799株	12,000ポイント	13,200ポイント
800株～899株	15,000ポイント	16,500ポイント
900株以上	18,000ポイント	19,800ポイント
1,000株以上	20,000ポイント	22,000ポイント

4. 今後の注目点

同社の25/3期上期決算は、売上高が前年同期比3.7%の増収、営業利益が424.7%の大幅増益となった。これは、採用支援への人的リソース強化が奏功したことに加え、外国人留学生分野も堅調に推移したことが寄与したものである。プロモーション支援はワクチン接種関連の減少の影響を受け苦戦したものの、BPOを主軸に挽回し損失額が前年同期よりも縮小した。同社は現在、事業戦略として以下の5つの分野での取り組みを強化している。①BPO需要に応じた業務代行・事務局機能の拡充と効率化、②大学との協力連携深化、新たな取引部署・支援業務の開拓、③(株)プロネクサスとの業務提携による取引先の拡大、④外国人留学生分野の更なる拡大、就労支援を強化、⑤財務面の強化と企業価値の向上からなる5つの事業戦略の成果が確認できた上期決算となった。25/3期下期(10-3月)は、前年同期比で増収増益の見込みである。また、営業利益率が6.9%の予想と収益性も向上する会社計画となっている。下期においても、これら5つの事業戦略への取り組みを通じて、業務代行・事務局代行機能を拡充・合理化し、一気通貫のトータル支援体制を実現する方針である。下期におけるこれら重点戦略の成果が注目される。

加えて、今下期では、採用支援において、大学、外部パートナー連携による企画開発と拡販、新卒紹介、採用アウトソーシング、中途採用領域の拡大を図る。教育機関支援では、外国人留学生関連領域の更なる伸長を図るとともに、寄付募金、同窓会など入試広報以外の受託拡大にも注力する。またプロモーション支援では、事務局代行機能の拡充と合理化を推進するとともに、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する。更に、グループ全体では、従来の事業領域に捉われず、新たな業務提携や新規事業を検討するとともに、(株)プロネクサスとの業務提携を一層強固なものとし、採用支援以外への協業を加速する。これら取り組みがどのような成果をもたらすのか注目される。中でも、(株)プロネクサスとの業務提携には引き続き注目が集まる。ディスクロージャー・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)プロネクサスとの提携は同社にとって大きな武器となりそうだ。今上期は、業務提携による採用支援事業の主な取り組みとして、上場企業、IPO準備企業を中心に両社の顧客基盤を活用した営業を行うとともに、採用課題を持つ企業に対し、プロネクサスのコンテンツ制作・イベント企画運営等のノウハウと同社の採用支援サービスを組み合わせたトータルサポートの共同提案を行った。また、採用ホームページ制作、採用向け会社案内制作等クリエイティブ案件ほか受託実績が拡大した。(株)プロネクサスとの業務提携契約の成果についても引き続き期待を込めて注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	7名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2024年6月26日)

基本的な考え方

当社グループは、法令・企業倫理・社会規範等の遵守が当社グループの経営の根幹であるとの認識の下、健全で透明性の高い経営を行うとともに、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応し、企業価値を高めることを、コーポレート・ガバナンスの基本方針としております。また、株主の皆様をはじめとする全てのステークホルダーに対して適時に適切な情報開示を行い、社会的信頼に応えながら持続的成長を遂げるため、コーポレート・ガバナンスの充実と強化に努めております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

原則	実施しない理由
【補充原則 1-2② 株主総会招集通知の早期発送・招集通知記載情報の電子的公表】	当社は、現在、招集通知の早期発送(株主総会開催日より3週間程度前)は実施しておりませんが、今後株主の皆様が株主総会の十分は議案の検討機関を確保できるよう、早期発送が可能な体制の整備に努めてまいります。なお、招集通知の当社ウェブサイトでの公表につきましては、発送に先立ち、東証上場会社情報サービス及び当社ウェブサイトで電子的に公表しております。
【補充原則 1-2④ 議決権の電子行使・招集通知の英訳】	当社は、現時点では議決権の電子行使の採用及び英文による招集通知の作成は行っておりませんが、現在当社の外国人(外国法人を含む)株主構成比率は2%程度であり、今後株主、投資家の皆様のご意見等も参考にしながら、また、海外投資家の株主比率の動向も見据えながら、検討してまいります。
【補充原則 4-1② 中期経営計画未達時の原因・分析の株主説明と計画への反映】	当社は、「上場維持基準の適合に向けた計画書」において、2025年までの収益面での目標数値を開示しておりますが、外部環境の不確実性を慎重に検討し、中期経営計画としての開示は行っておりません。中期経営計画を開示する重要性は認識しており、今後、外部環境・事業環境を適宜、見極め、適切な時期に開示することができるよう努めてまいります。
【補充原則 4-2① 客観的・透明性ある手続きに従った報酬制度設計・報酬額決定と業績連動割合・現金自社株報酬割合の適切な設定】	当社は、譲渡制限付株式報酬制度を導入し、中長期的な業績と連動する報酬体系を採用しておりますが、当社の取締役会は、経営陣の報酬が持続的な成長に向けた健全なインセンティブとして機能するよう、客観性・透明性ある手続きに従い、さらなる報酬制度の検討をしております。
【補充原則 4-10① 経営陣幹部・取締役の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任の強化】	当社は監査役会設置会社であり、独立社外取締役が取締役の過半数に達しておりませんが、当社の事業規模に鑑み、現行の体制で十分にガバナンスが機能していると考え、指名・報酬委員会は設置しておりません。取締役の指名・報酬について、取締役会において独立社外取締役に意見を求めており、取締役会等における独立社外取締役の役割は有効に機能していると考えております。
【補充原則 4-11① スキル・マトリックスの開示】	当社の取締役会は、社内取締役6名、社外取締役1名により構成されており、社内取締役2名は連結子会社である事業会社代表取締役社長であるため、構成人員の規模については適正であると考えております。また、社外取締役には、広告業界に精通し、他社の経営経験を有する者が選任されております。なお、当社では、第35期定時株主総会招集通知からはスキル・マトリックスを開示しております。

【原則 5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表】	経営戦略及び経営計画については、決算短信、決算説明資料、及び有価証券報告書の一部として開示しております。資本コスト及び収益力・資本効率等経営指標に関する目標設定等は外部環境の不確実性を考慮し開示しておりませんが、株主へ示すことの重要性は認識しております。今後、外部環境・事業環境を考慮し、開示について、検討してまいります。
--------------------------	---

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
【原則 1-4 政策保有株式】	<p>当社は子会社の経営管理を行うことを主たる業務としておりますので、当社が保有する株式は関係会社及び資本業務提携先である会社であり、それ以外に保有目的が純投資目的以外の目的である投資株式は保有していません。但し、事業の推進強化等、企業価値の向上に資すると判断される場合には、純投資目的以外の目的である投資株式を保有する方針です。</p> <p>また、当社は取締役会において、適宜、必要に応じて個別の純投資目的以外の目的である投資株式について、保有目的の適正性、保有に伴う便益及びリスクを総合的に検証し、保有の継続性の可否を検討することとしております。</p> <p>保有目的や便益・リスクの合理性については、毎年、取締役会で精査し、保有の適否を検証しており、検証結果については今後開示することといたします。政策保有株式に係る議決権行使にあたっては、投資先企業の企業価値向上に繋がるか、当社の企業価値を棄損するおそれがないかなどを確認し、適切に行っております。なお、一定額以上の株式の取得又は売却については、取締役会の決議事項と定めております。</p>
【原則 2-4① 女性・外国人・中途採用者の管理職・中核人材への登用目標】	<p>当社は、多様な人材を登用するために、性別・年齢・障害の有無に関わらず、知識・経験・能力を重視し、人材を採用しております。女性・外国人・中途採用者の管理職や中核人材への登用についても、人材ごとの個別事情を勘案しながら、適能適所で登用し、能力を重視、分け隔てなく登用しております。</p> <p>また、女性については、管理職や連結子会社の執行役員に積極的に登用しており、実力による評価を行っております。外国人社員も数名在籍しており、就業年数が比較的浅いことから管理職への登用例はまだありませんが、今後活躍の場が広がると考えております。中途採用者については、すでに管理職や中核人材、取締役への登用を行っており、今後も維持・継続することとしております。女性活躍、多様性の確保を評価する指標として、女性社員や外国籍社員の割合、役職別の比率について、モニタリングを行うことを目標としております。</p>
【原則 3-1 情報開示の充実】	<p>(i) 会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画 当社ホームページにおいて、経営理念、決算短信、決算説明資料、有価証券報告書等を開示しております。なお、経営戦略及び経営計画については、決算短信、決算説明資料、及び有価証券報告書の一部として開示しております。</p> <p>経営理念: https://www.access-t.co.jp/company/index.html 決算短信: https://www.access-t.co.jp/ir/library/result.html 決算説明資料: https://www.access-t.co.jp/ir/library/presentation.html 有価証券報告書: https://www.access-t.co.jp/ir/library/securities.html</p> <p>(ii) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針 有価証券報告書「第一部 第4 4【コーポレート・ガバナンスの状況等】」に開示しております。</p> <p>有価証券報告書: https://www.access-t.co.jp/ir/library/securities.html</p>

	<p>(iii)取締役会が経営陣幹部・取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続 後掲「Ⅱ 経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況」の「1. 機関構成・組織運営等に係る事項」の【取締役報酬関係】「報酬の額又はその算定方法の決定方針の開示内容」をご参照ください。</p> <p>(iv)取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行うに当たっての方針と手続 当社では、当社の業務に精通し、豊富な経験と幅広い見識を持ち、職務を適切に遂行できる人材を社内取締役候補者及び常勤監査役候補者としております。また、社外取締役としては、当社の属する業界に対する深い知見を持ち、他社における経営経験を保有する人材を候補者としております。社外監査役としては、法務、財務、会計面など、豊富な経験と専門的な知識・経験等を持ち、監査機能強化に寄与できる人材を候補者としております。</p> <p>(v)取締役会が上記(iv)を踏まえて経営陣幹部の選解任と取締役・監査役候補の指名を行う際の、個々の選解任・指名についての説明 社外取締役及び監査役の候補者については、株主総会参考書類において経歴その他の事項を開示し、あわせて推薦の理由を開示しております。</p> <p>[社外取締役・社外監査役候補者推薦理由] 第 32 期定時株主総会招集ご通知をご参照ください。</p>
【補充原則 3-1③ 自社のサステナビリティについての取組み】	当社は、当社グループにおけるサステナビリティに関する考え方及び取組み、人的資本への投資について、有価証券報告書 第一部 第2 2【サステナビリティに関する考え方及び取組】に開示しております。
【原則 4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質】	当社では、東京証券取引所が定める独立性基準に基づき、独立社外取締役の選定を行っております。当社の属する業界に対する深い知見を持ち、他社における経営経験を保有する人材であることを、選定の基本方針としております。
【補充原則 4-11② 取締役・監査役による他の上場会社の役員兼任】	当社は、取締役・監査役による他の上場会社の役員兼任状況について定期的に確認を行い、事業報告、株主総会参考書類、有価証券報告書を通じて開示しております。社外取締役及び社外監査役は、取締役会に出席し、取締役・監査役の業務に必要となる時間・労力を振り向けており、当社の取締役・監査役としての役割・責務を果たす上で問題ない兼任状況と考えております。事業報告・株主総会参考書類(定時株主総会招集ご通知): https://www.access-t.co.jp/ir/stock/meeting.html 有価証券報告書: https://www.access-t.co.jp/ir/library/securities.html
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主や投資家からの対話(面談)の申込みに対し、原則として取締役又は執行役員が面談に臨んでおります。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものでありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

ブリッジレポート(アクセスグループ・ホールディングス:7042)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)