

そのとき、ベストな未来へ。

ACCESS Group

2025年3月期 第2四半期
決算説明資料

2024年11月14日

株式会社アクセスグループ・ホールディングス

東証スタンダード / 福証本則
証券コード 7042



/ 01	エグゼクティブサマリー	P.03
/ 02	業績ハイライト	P.06
/ 03	会社概要	P.17
/ 04	2025年3月期 業績予想・取り組み	P.23
/ 05	株主還元	P.28

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



01 エグゼクティブサマリー

2025年3月期 第2四半期 連結業績

採用支援事業が特に利益成長を牽引し、大幅に増益

- ・ 売上高 **1,822** 百万円 (対前期増減率 3.7%)
- ・ 営業利益 **113** 百万円 (対前期増減率 424.7%)
- ・ 親会社株主に帰属する中間期純利益 **106** 百万円 (対前期増減率 885.3%)

TOPICS

- ・ 採用支援は、合同企業説明会の拡大が利益を牽引。
採用業務代行、人材紹介サービス、(株)プロネクサスとの協業も業績に寄与。
- ・ 教育機関支援は、外国人留学生、大学の入試広報以外の他部門の案件が伸長し増益。
- ・ プロモーション支援は営業損失生じるも、経営改善により前期同時期比で改善。

2025年3月期 通期 連結業績予想

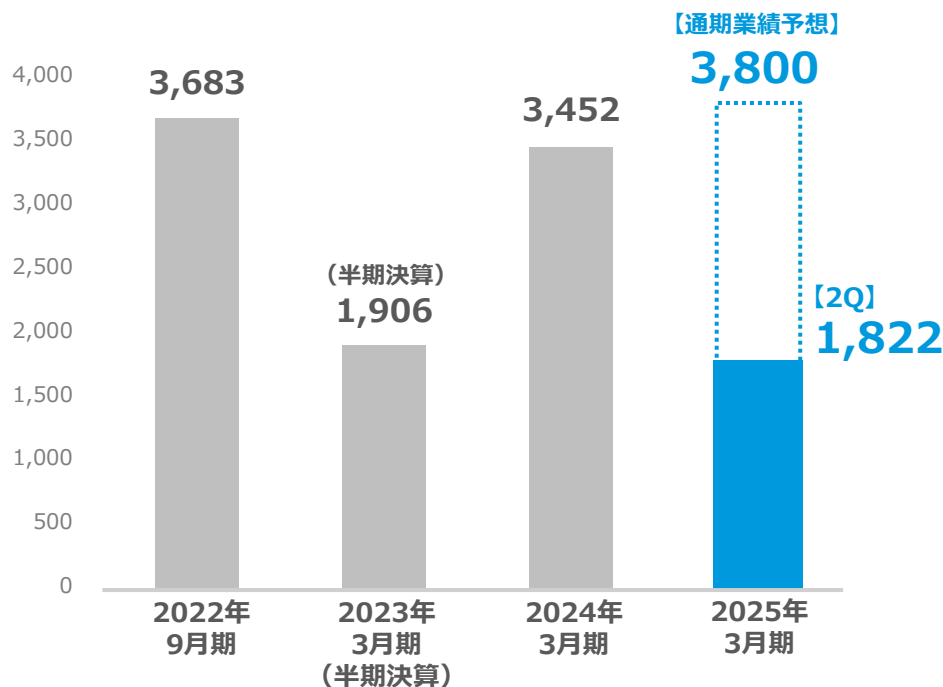
連結営業利益は、過去最高益更新を見込む 採用支援事業や、外国人留学生分野に引き続き注力。

- ・ 売上高 **3,800** 百万円 (対前期増減率 10.1%)
- ・ 営業利益 **250** 百万円 (対前期増減率 184.1%)

採用支援への人的リソース強化が奏功し大幅増益。外国人留学生分野も堅調。
プロモーション支援はワクチン接種関連の減少影響も、BPOを主軸に損失幅は縮小。

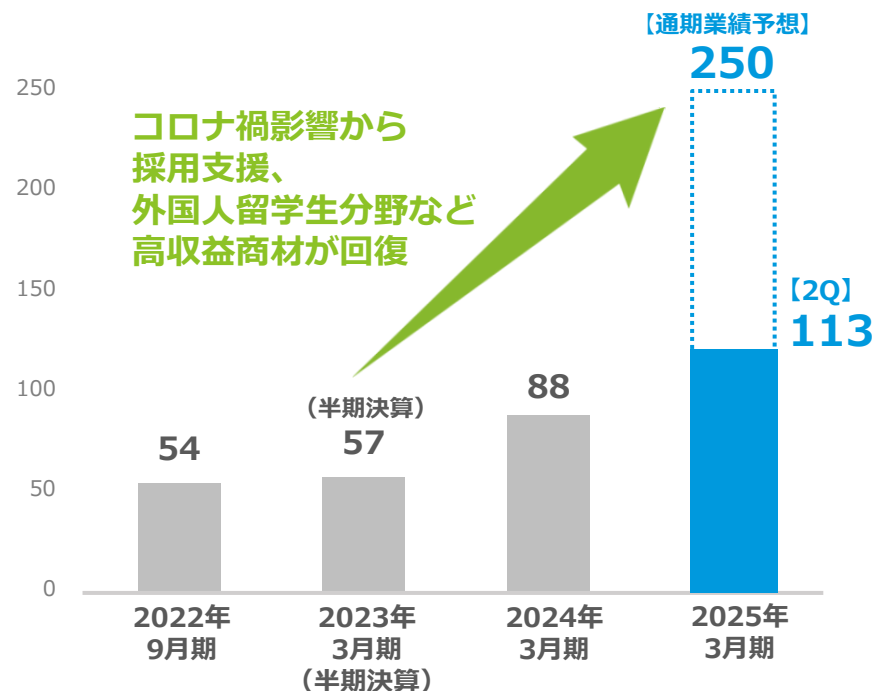
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



〈業績の季節変動について〉

下記の要因を踏まえ、当連結会計年度においては第4四半期連結会計期間に売上のピークを見込んでおります。

- 採用支援 就活時期に合わせたサービス展開、就活時期の早期化に伴い、当期は下半期、特に第4四半期（1～3月）に売上集中を見込んでいます。
- 教育機関支援 教育機関のプロモーション活動が増加する時期に合わせ、当期は上半期（4～9月）が売上集中のピークと想定しています。

注) 2023年3月期より決算日を9月30日から3月31日に変更しました。よって2023年3月期は2022年10月1日から2023年3月31日までの半期決算（6か月）となります。

02

業績ハイライト

当中間連結累計期間の連結業績

(単位：百万円)

	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	百分比	前年同期比 (金額)	前年同期比 (増減率)
売上高	1,756	1,822	100.0%	+65	+3.7%
売上原価	988	970	53.2%	△17	△1.8%
売上総利益	767	851	46.7%	+83	+10.9%
販売費及び一般管理費	746	738	40.5%	△7	△1.0%
営業利益	21	113	6.2%	+91	+424%
経常利益	12	108	5.9%	+96	+776%
税引前中間純利益	12	108	5.9%	+96	+776%
親会社株主に帰属する中間純利益	10	106	5.8%	+95	+885%

※百万円未満切り捨て

※百万円未満切り捨て

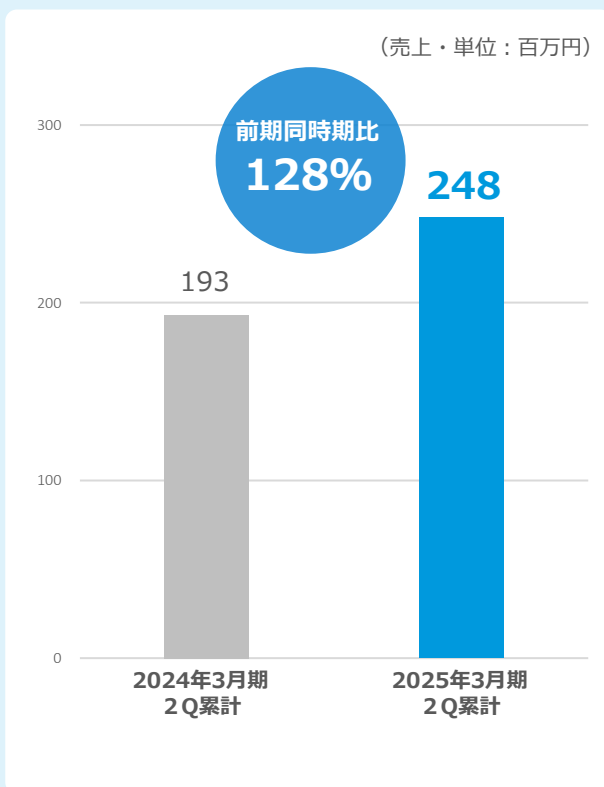
売上高	1,822百万円	(前期同期比増減率 +3.7%)
採用支援事業	561百万円 (+11.6%)	対面型採用イベントのニーズが一層高まり、合同企業説明会が特に伸長。採用業務アウトソーシング、新卒・若年層人材紹介、プロネクサスとの協業も業績に寄与。
教育機関支援事業	730百万円 (+8.7%)	外国人留学生募集関連が活況、対面型進学フェア等の自社メディアが伸長。入試広報以外の大学他部門へのアウトソーシング拡販が堅調。
プロモーション支援事業	529百万円 (△8.8%)	ワクチン接種会場運営等の官公庁案件の急速な減少を補完に至らず減収も、デジタル広告、業務代行、イベント運営、ポスティング等は前期同期比で伸長。

営業利益	113百万円	(前期同期比増減率 +424.7%)
採用支援事業	37百万円 (+55百万円)	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、大幅増益。
教育機関支援事業	122百万円 (+27百万円)	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。
プロモーション支援事業	△38百万円 (+21百万円)	利益効率の高い自社業務代行機能の活用を強化し、損失幅は前期同時期比で改善。

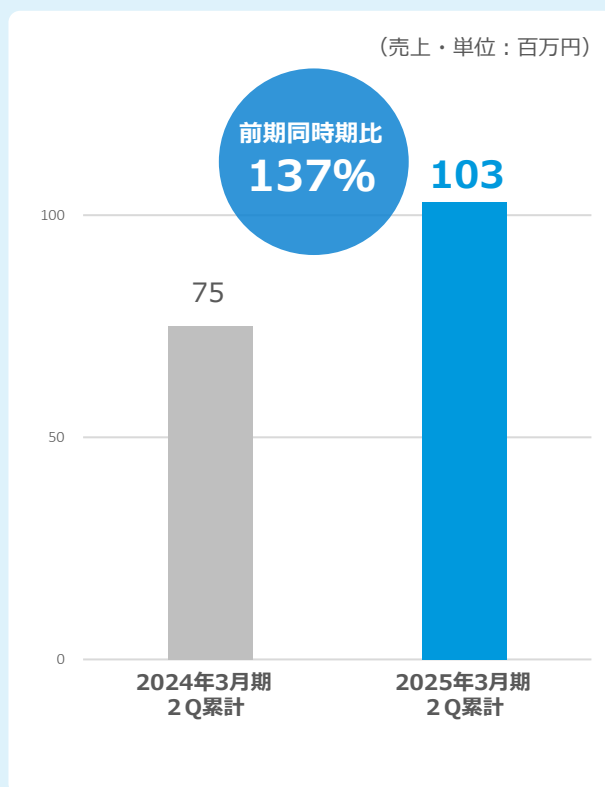
注) ・連結営業利益には、セグメント利益または損失(△)の調整額、セグメント間取引消去及び棚卸資産の調整額が含まれております。

「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。

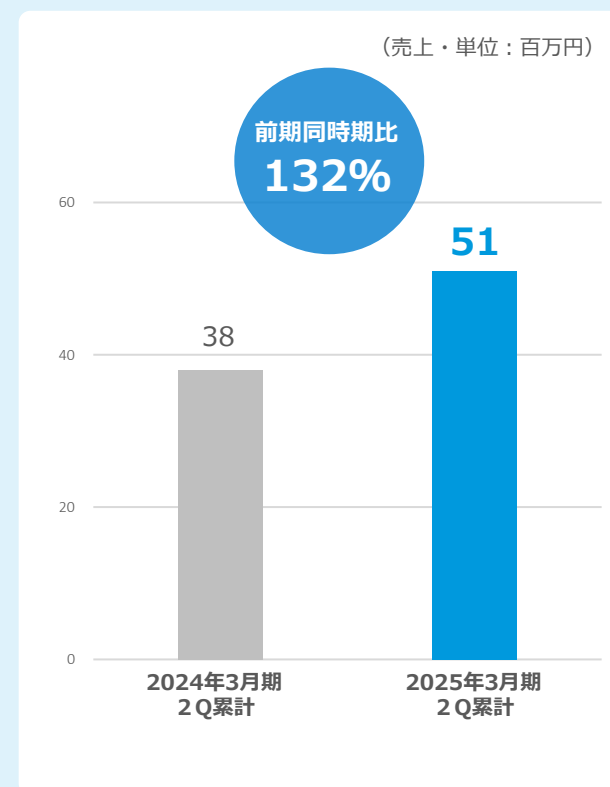
合同企業説明会等連合企画



採用業務アウトソーシング



新卒・若年層人材紹介、DR※

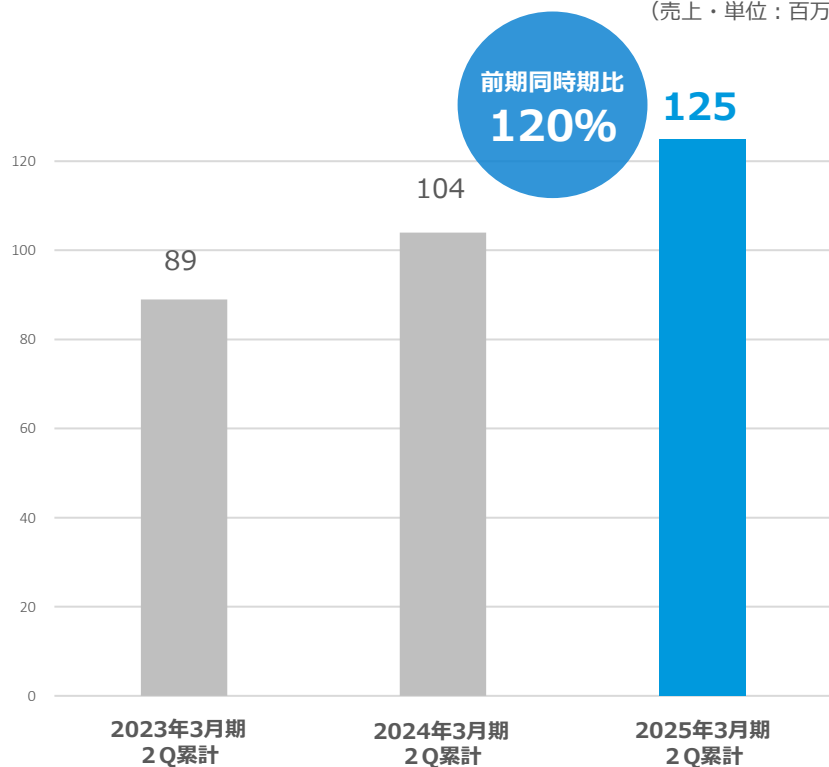


※DR・・・ダイレクトリクルーティングの略。

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。
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。

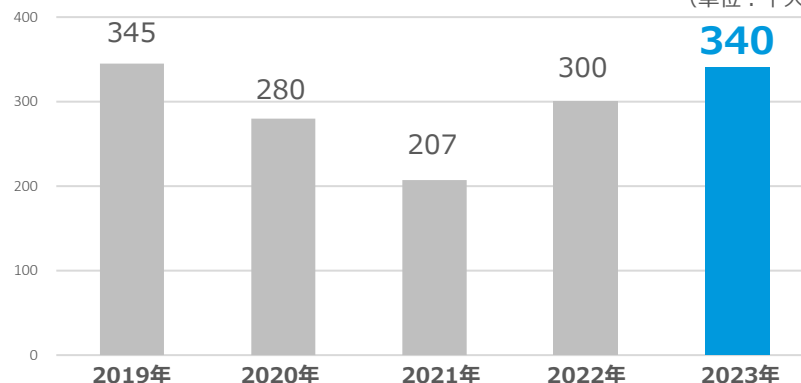
当社留学生募集連合企画

(売上・単位：百万円)



出入国在留管理庁 在留外国人統計 在留資格「留学」の推移

(単位：千人)



※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。
毎年12月末時点、百人未満切り捨て



来場者数国内最大規模を有する当社主催外国人留学生向け進学フェア

写真は2024年6月開催 東京・ヒカリエホール会場風景

福岡支社を開設、本年8月30日（金）福証本則市場へ上場。
九州地域での認知度向上、事業拡大への足掛かりとする。



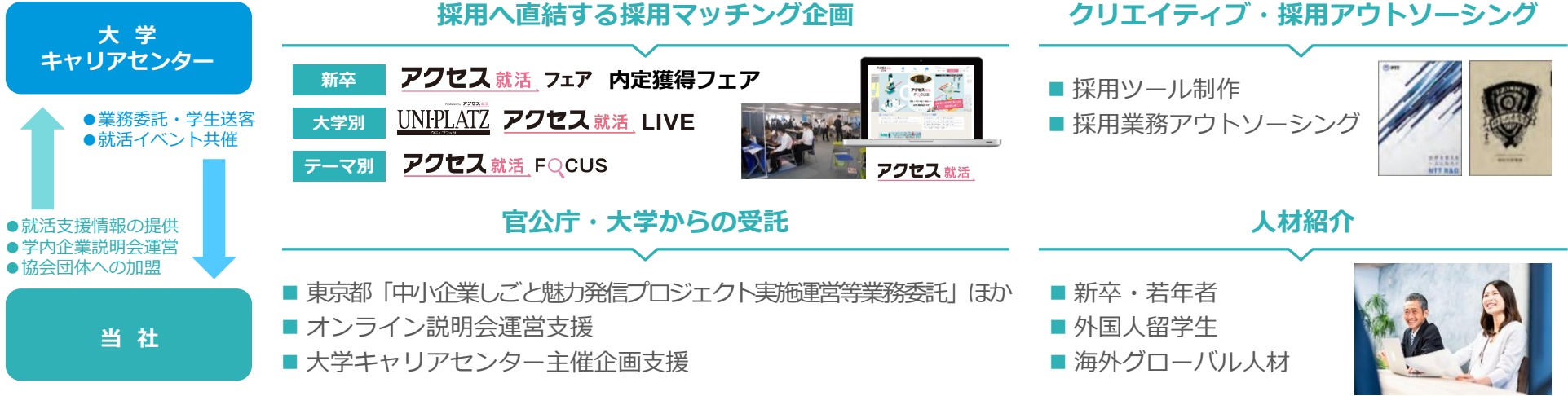
（福証上場の目的と取り組み）

- ・ 早期に九州地域での信頼を醸成、
大学・専門学校・日本語学校との連携を深化させ、
教育機関支援事業と採用支援事業の拡大を図る。
- ・ 福岡県を中心とする外国人留学生の増加による
外国人支援分野での成長、九州進出をする企業に向けた
活況な人材採用需要への支援を目指す。
- ・ 東証スタンダード市場との重複上場により、
当社株式の流動性を高めるとともに
一層の事業拡大機会とする。

福岡支社
（日本生命博多駅前第二ビル）

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

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。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。



2025年3月期 2Q累計



- 個別案件 **312** 56%
- 連合企画 **249** 44%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ▶ 5億 61百万円

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。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。

セグメント利益 ▶ 37百万円

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、大幅増益。

※ 連合企画とは、当社グループが自社で企画する広報企画商品を総称するものです。1つの広告メディアにおいて、複数のクライアントから出展・出稿を募集します。
※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

対面型合同企業説明会

対面型企画へ引き合いが一層増加、
卒業年度（大学4年生）採用企画に強み。



各位

2024年9月19日
アクセスグループ

「合同企業説明会」「採用業務アウトソーシング」の累計受注が前年同時期比 130%に伸長
～直接対面型採用企画、採用業務代行の需要増が引き続き後押し～

株式会社アクセスグループ・ホールディングス（東証スタンダード・福証本則 7042）の事業子会社で、採用支援事業を展開する株式会社アクセスネクステージ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 増田智夫、以下「当社」）が主催する「対面型合同企業説明会」の累計受注売上が前年同時期比 131%、「採用業務アウトソーシング」関連は同 130%に伸長いたしました。（8月末時点）



（画像）合同企業説明会場風景

企業の採用意欲向上と共に、「直接対面型の採用機会」に対する需要は高い傾向が継続しています。また、企業側から採用候補者へオファーを行うダイレクトリクルーティング分野や、採用応募者と選考進捗状況等を管理するシステムの煩雑化と運用負荷の増大に伴い、採用業務全般やシステム運用を代行する「採用業務アウトソーシング」の分野も需要が高まっています。

当社では、引き続きニーズに応じた合同企業説明会の追加開催や、各種採用業務アウトソーシングの受託拡大に取り組み、クライアント企業の皆様の人材採用に貢献してまいります。

（2024年9月19日プレスリリース）

RPO（採用業務アウトソーシング）

採用担当者の業務負担増により需要は堅調。
AIによる業務処理の効率化が奏功し受託拡大。

〈主なRPO受託内容〉

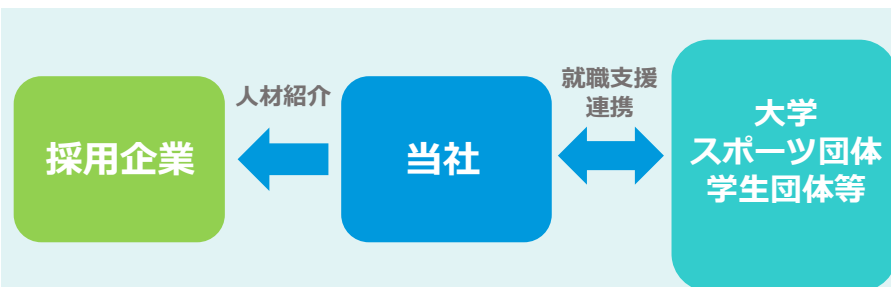
- ・ダイレクトリクルーティングサービス運用代行
- ・各種ATS※を利用した採用応募者管理業務
- ・各種採用メディアの運用管理 など

※ATS（Applicant Tracking System）の略。
採用進捗を管理するシステムのこと



新卒・若年層人材紹介

「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。



株式会社プロネクサスと業務提携

上場企業やIPO準備企業へ採用支援を共同提案。



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（東証プライム・証券コード7893）と、
業務提携を締結。（2023年10月2日公表）

【業務提携による採用支援事業の主な取り組み】

企業の人事部門に対するコンサルティングサポート

- ・ 上場企業、IPO準備企業を中心に両社のお客様基盤を活用
- ・ 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当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。
- ・ 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。

外国人留学生採用支援を強化

「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。



(株) グローバルトラストネットワークス
(株) 学生情報センター
(株) アクセスキュアステージ
3社共催キャリアフェア



東京・大阪の当社スペース「アクセスフォーラム」にて
通年複数開催



(一社) 留学生支援KAKEHASHI へ加盟。
「インターンシップ&オープンカンパニーフェア2024」へ運営参画。

楽天グループ、長谷工コーポレーション、
大東建託グループ、タダノなどの大手企業を
中心に10社以上が出展。

大学キャリアセンターと連携、
キャンパス内での留学生新卒人材紹介サービス登録や、
当社キャリアアドバイザーによる就職相談などを実施。

〈主な提携大学〉千葉工業大学、電気通信大学、京都先端科学大学、
神戸国際大学、拓殖大学、國學院大學、第一工科大学 ほか

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

「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取引。外国人留学生支援は国内トップのユーザー数。

クライアント層

- 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

取引先
約**600**法人

企画広告・進学イベント

- 国内受験生募集向け
アクセス進学 Find!
- 外国人留学生募集向け
アクセス日本留学
アクセス日本留学フェア



クリエイティブ

- 学校案内
- Web
- 動画
- ノベルティ
- 各種ツール



アウトソーシング

- 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

広報・運営支援

- 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

公的機関等からの受託

- 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 等



2025年3月期 2Q累計



- 個別案件 **542** 74%
- 連合企画 **188** 26%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ▶ **7億 30**百万円

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。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。

セグメント利益 ▶ **1億 22**百万円

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。

※ 連合企画とは、当社グループが自社で企画する広報企画商品を総称するものです。1つの広告メディアにおいて、複数のクライアントから出展・出稿を募集します。
※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

企業のプロモーション・業務アウトソーシング

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



2025年3月期 2Q累計



- 広告 **123** 23%
- ケーブルテレビ **92** 17%
- 協会団体 **58** 11%
- 住宅・不動産 **53** 10%
- 自動車販売 **39** 7%
- その他 **164** 32%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ▶ **5億 29**百万円

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も、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期同期比で伸長。

セグメント損失 ▶ **38**百万円

利益効率の高い自社業務代行機能の活用を強化し、損失幅は前期同時期比で改善。

※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

03 会社概要

経営理念

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

商号

株式会社アクセスグループ・ホールディングス
(ACCESS GROUP HOLDINGS CO., LTD)

設立

1990 (平成2) 年4月
※創業1982 (昭和57) 年10月

資本金

55百万円

代表者

代表取締役社長 木村 勇也

社員数

20名 (グループ会社計 145名)
※2024 (令和6) 年3月31日現在 (常勤役員を含む)

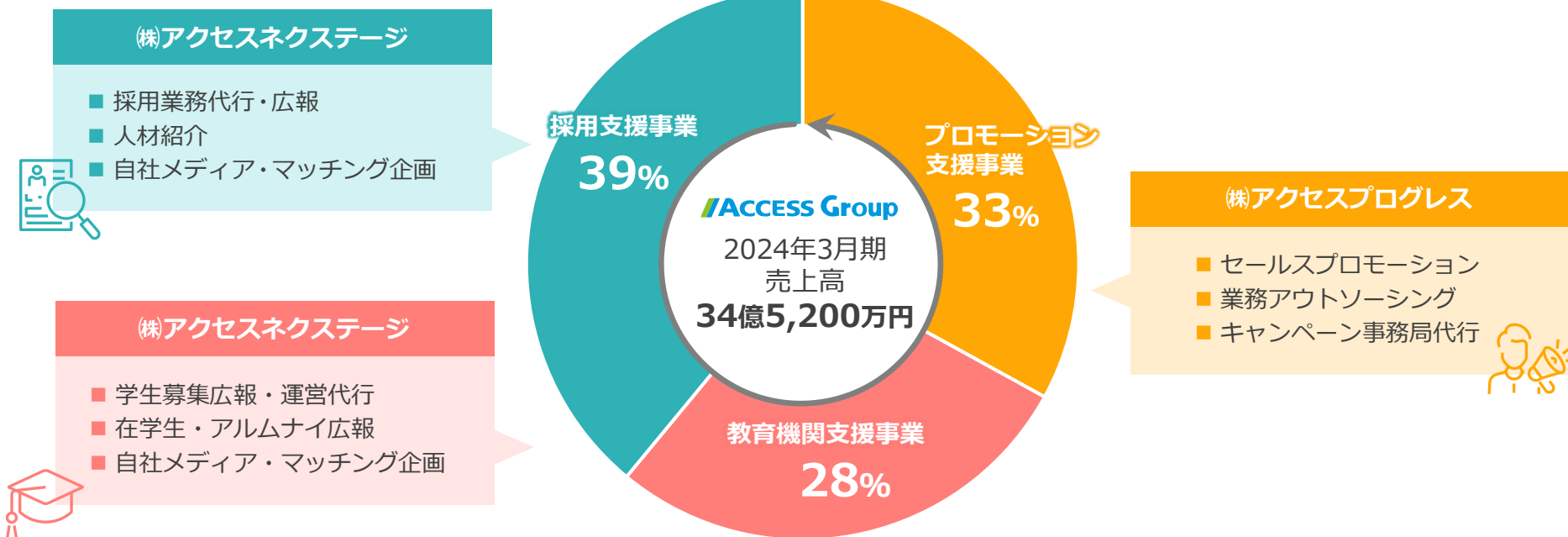
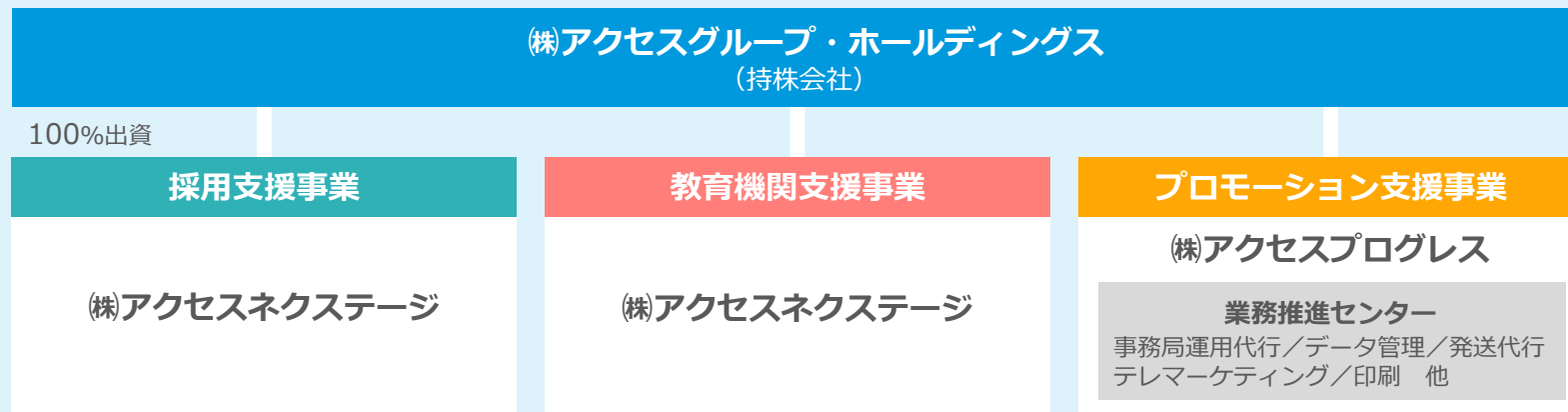
本社所在地

東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

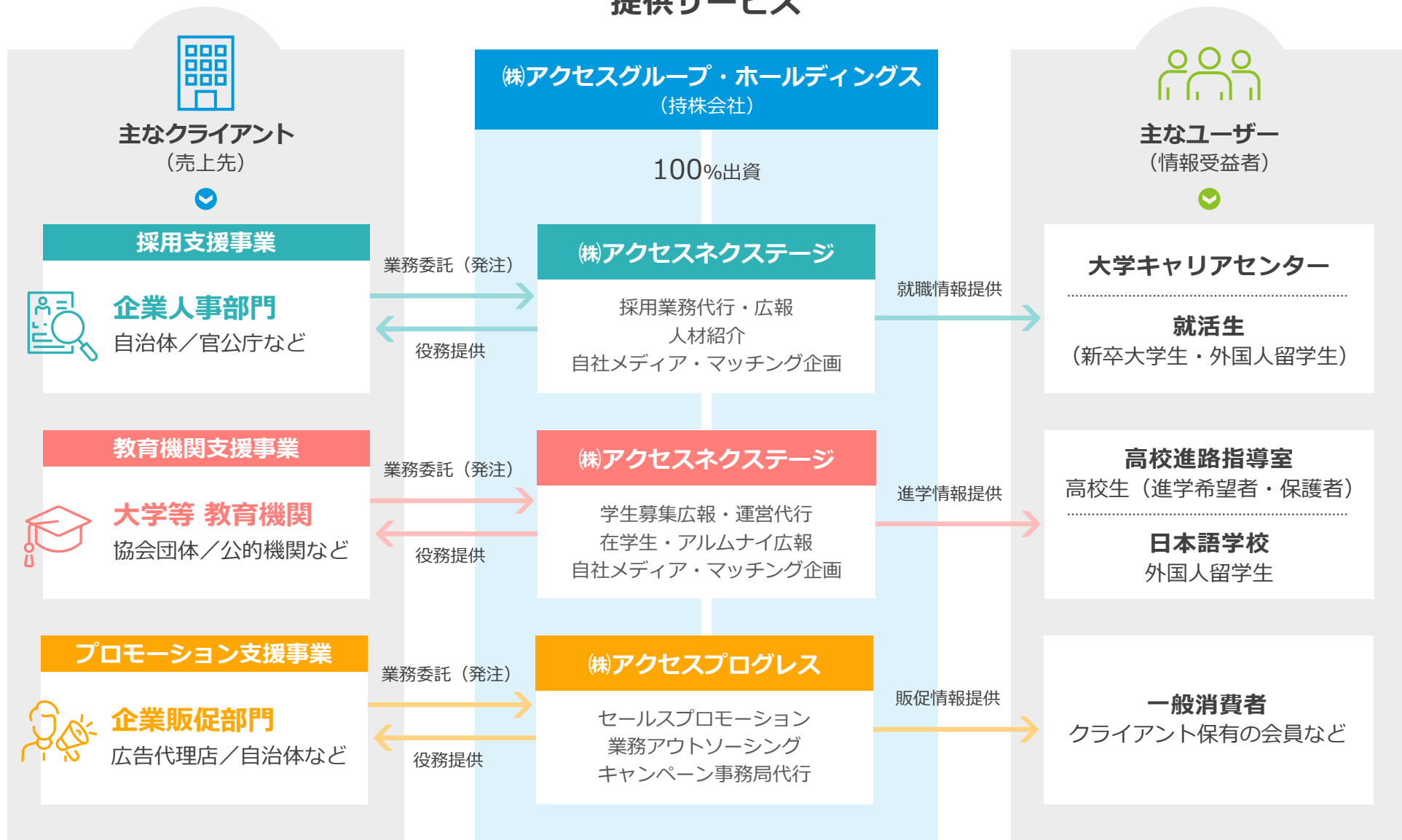
グループ事業拠点

東京 (青山・渋谷)、大阪 (梅田)、名古屋、福岡、札幌
業務推進センター 東京(世田谷)・大阪 (吹田)

体制図



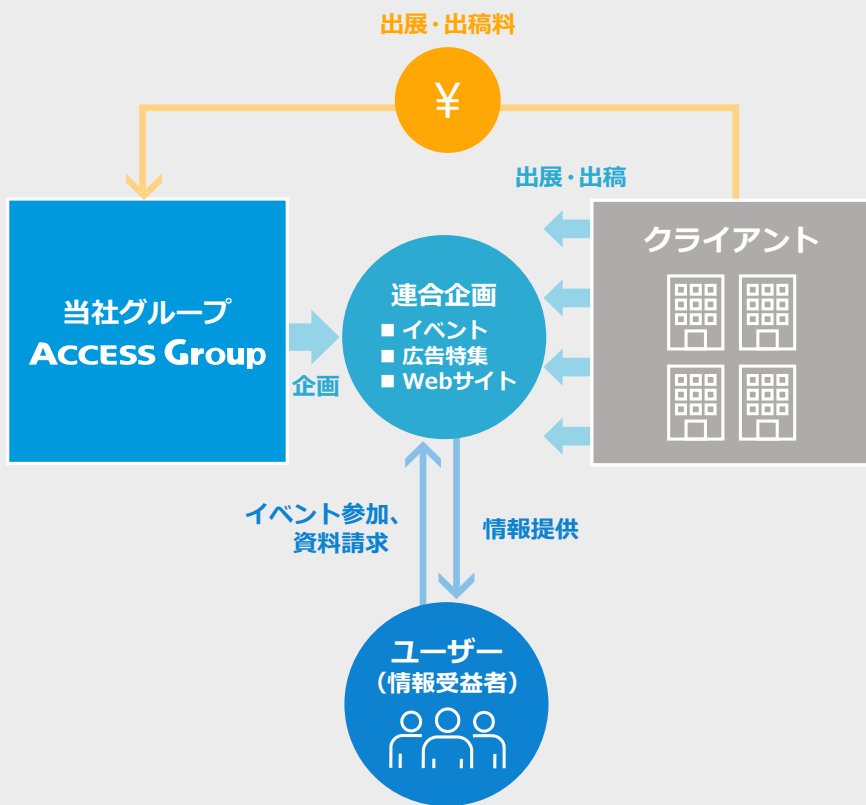
提供サービス



連合企画（主に自社メディア）をきっかけに取引先を開拓、
個別案件を通じて更なる取引拡大へ。

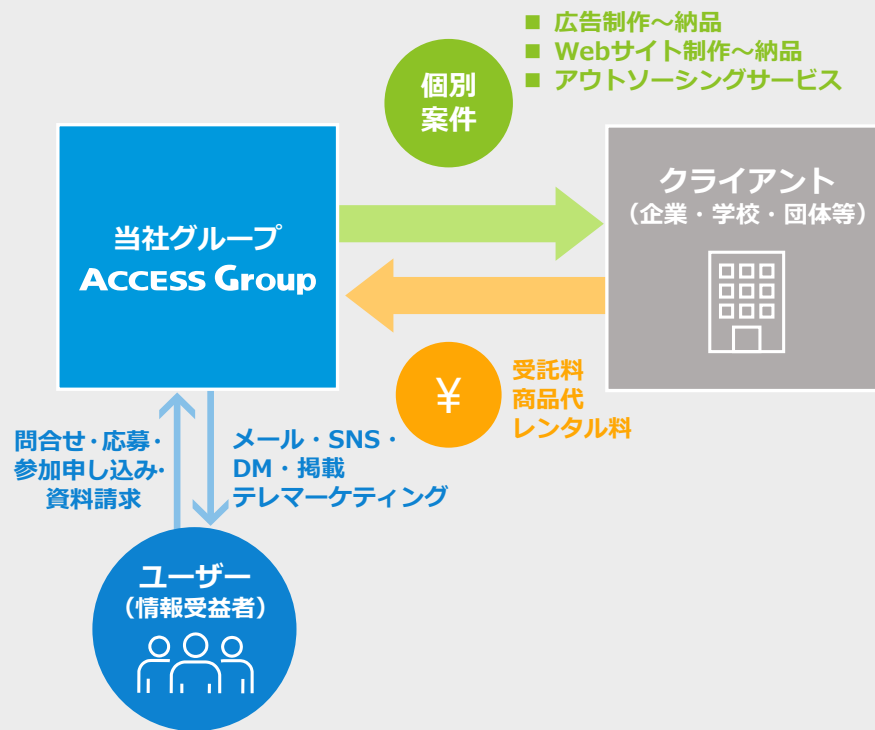
連合企画

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。



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。



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 ワンストップの業務受託体制を内製化

「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

01

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



「日本語教育機関」との、 外国人留学生支援ネットワーク

02

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



ワンストップの業務受託体制

03

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）



自社イベントスペース、 「アクセスフォーラム」を保有

04

当社オフィス併設のイベントスペース。
収益性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）



04

2025年3月期 業績予想・取り組み

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。

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。



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。

重点 施策

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、寄付募金等へ続く新たな支援分野の開拓。

(株)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。

25年3月期連結営業利益は、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。

(単位：百万円)

	2024年3月期 (通期実績)	百分比	2025年3月期 (予想)	百分比	前期比 (金額)	前期比 (増減率)
売上高	3,452	100.0%	3,800	100.0%	+348	10.1%
営業利益	88	2.5%	250	6.6%	+162	184.1%
経常利益	73	2.1%	235	6.2%	+162	221.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	127	3.6%	176	4.6%	+49	38.6%

※百万円未満切り捨て

- 採用支援：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。
- 教育機関支援：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。
- プロモーション支援：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。
- 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、(株)プロネクサスとの業務提携を一層強固に、採用支援以外への協業を加速。

・実際の業績は、今後の様々な要因により見通し数値から変動する場合があります。

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。
- 個人投資家様を中心とした継続的な情報発信、IR説明会への参加。

05 株主還元

- 株主の皆様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。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
- 保有株数に応じた株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」は継続実施
- **2024年3月期は、15円（前期比+3円）に増配**
- **2025年3月期は、30円（前期比+15円）に増配予定**

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期予定
配当金額	12円	15円	30円

- ・ 当社の株主様の大半は個人投資家。まずは個人の株主様への魅力を高める。
- ・ 株主優待のプラットフォームを活かした株主様との対話を強化する。

- ・ 保有株式数に応じた「**プレミアム優待倶楽部**」のポイントを進呈。
- ・ 9単元、10単元の株主には配当と優待を合わせて5.75%の利回りを付与。（11月11日現在の株価870円で算出）



※交換商品例。ポイントによる寄付も可能

目的

- 株主の皆様の日頃のご支援に感謝
- 当社株式への投資の魅力を高める
- 中長期的に保有いただける株主様の増加を図る

概要

- 毎年3月末に3単元（300株）以上保有の株主様が対象
- 次年度以降のほうが還元が多い
⇒**中長期保有の株主様へ積極的に還元**

プレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて
5,000種類以上の優待商品と交換



【株主優待ポイント表】

保有株式数	1年未満保有の株主様 (変更前)	1年以上継続保有の株主様 (変更前)
300～499株	3,500ポイント (3,000ポイント)	3,850ポイント (3,500ポイント)
500～599株	7,000ポイント (6,000ポイント)	7,700ポイント (7,000ポイント)
600～699株	10,000ポイント (6,000ポイント)	11,000ポイント (7,000ポイント)
700～799株	12,000ポイント (6,000ポイント)	13,200ポイント (7,000ポイント)
800～899株	15,000ポイント (10,000ポイント)	16,500ポイント (12,000ポイント)
900株以上	18,000ポイント (10,000ポイント)	19,800ポイント (12,000ポイント)
1,000株以上	20,000ポイント (15,000ポイント)	22,000ポイント (18,000ポイント)

そのとき、ベストな未来へ。

ACCESS Group

株式会社アクセスグループ・ホールディングス

<https://www.access-t.co.jp/>

お問い合わせは、当社ホームページよりお願いいたします。
最後までご覧いただきありがとうございました。