

そのとき、ベストな未来へ。

ACCESS Group

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日

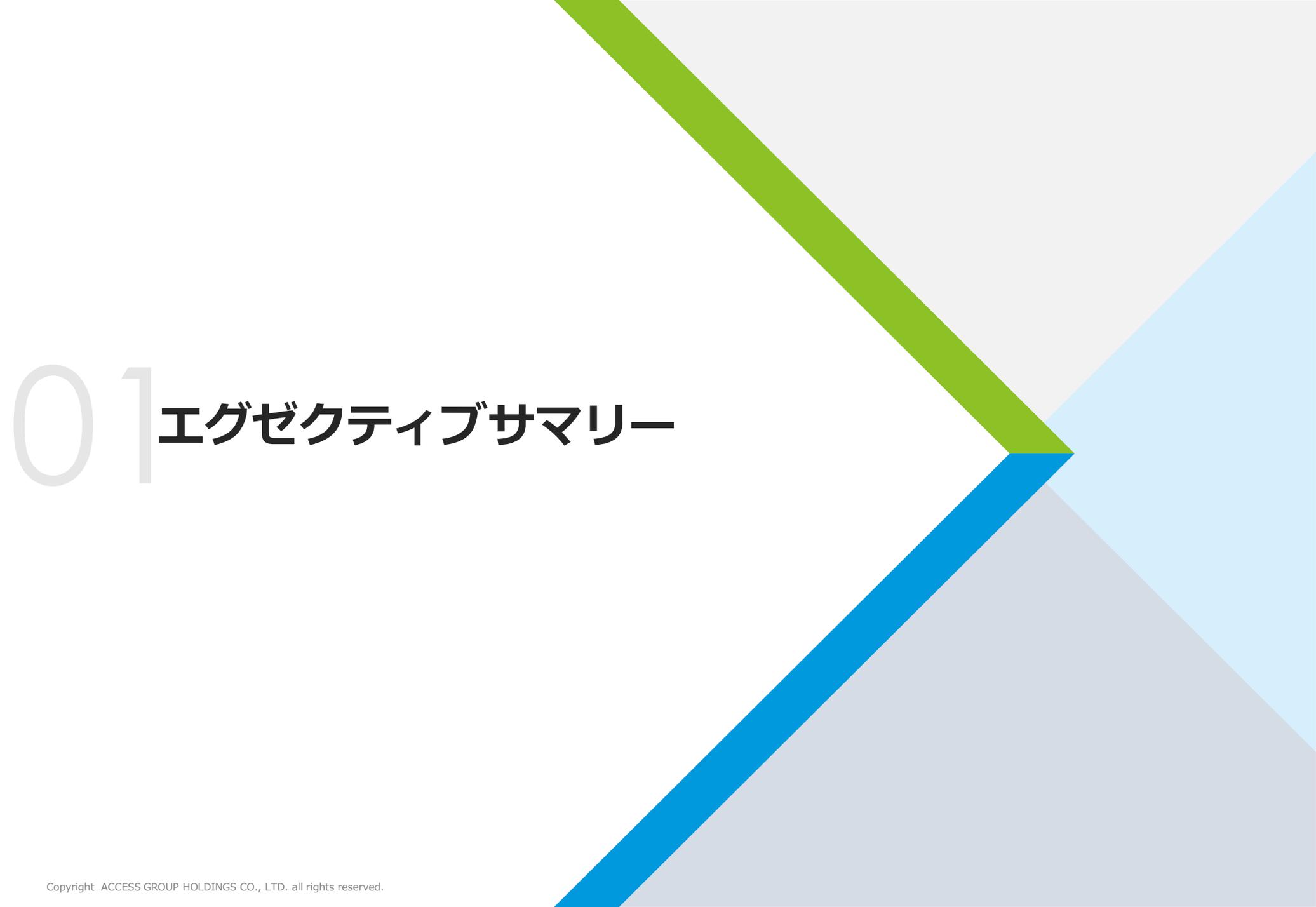
株式会社アクセスグループ・ホールディングス

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.09
/ 04	事業背景・当社の強み・今後の事業展開	P.19
/ 05	2026年3月期 業績予想・取り組み	P.27
/ 06	株主還元	P.29

- 2025年3月期第3四半期連結会計期間より報告セグメントの名称を「採用支援事業」から「人材ソリューション事業」に変更しております。この変更はセグメント名称の変更であり、セグメント情報に与える影響はありません。同時に表示順序についても変更しております。
- 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
連結業績

人財ソリューション、留学生分野が牽引し、上場来最高益に。

- ・売上高 **3,594** 百万円（対前期増減率 4.1%）
- ・営業利益 **230** 百万円（対前期増減率 160.2%）
- ・親会社株主に帰属する当期純利益 **188** 百万円（対前期増減率 48.4%）

TOPICS

- ・人財ソリューションは、合同企業説明会の販売が堅調、高収益化に大きく寄与。採用アウトソーシング、（株）プロネクサスとの共同提案の伸長も業績に貢献。
- ・教育機関支援は、外国人留学生、入試広報部門以外のアウトソーシングが伸長。
- ・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。

2026年3月期
連結業績予想

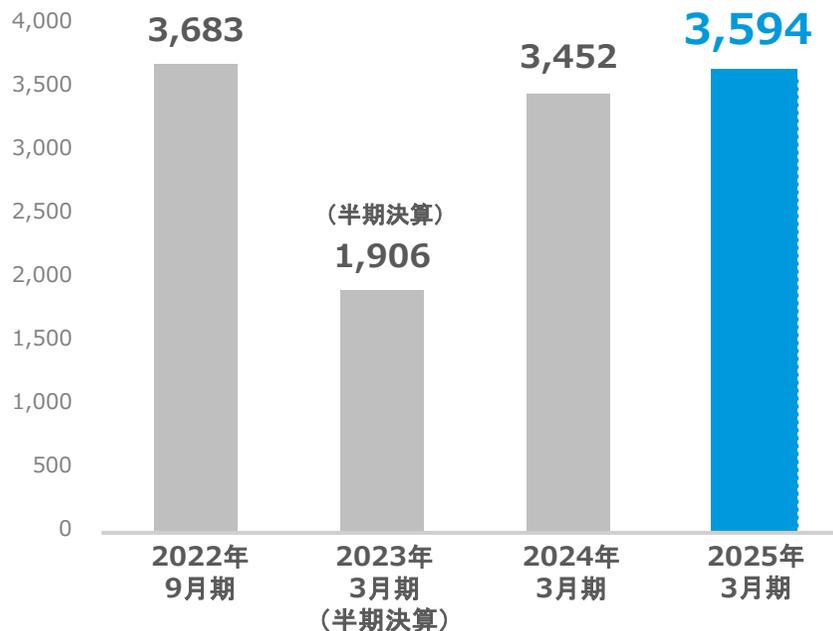
合同企業説明会、人材紹介、採用アウトソーシング、外国人留学生領域の拡充に注力。

- ・売上高 **4,050** 百万円（対前期増減率 12.7%）
- ・営業利益 **255** 百万円（対前期増減率 10.5%）

高収益商材の伸長と合理化の推進により、連結で上場来最高益。
復活したリアルでのマッチングと外国人留学生分野が特に寄与。

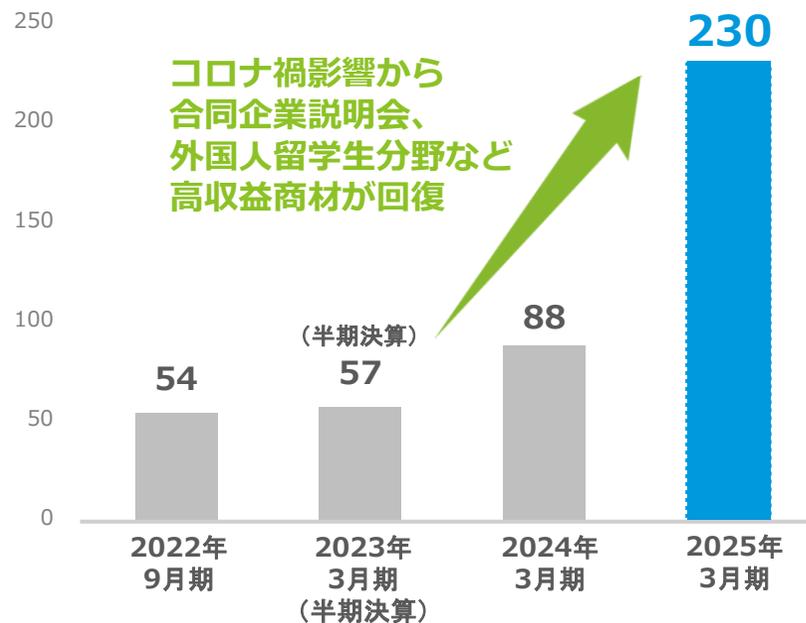
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



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

当期連結累計期間の連結業績

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	百分比	前年同期比 (金額)	前年同期比 (増減率)
売上高	3,452	3,594	100.0%	+142	+4.1%
売上原価	1,878	1,885	52.4%	+7	+0.4%
売上総利益	1,574	1,709	47.5%	+135	+8.5%
販売費及び一般管理費	1,485	1,478	41.1%	△6	△0.4%
営業利益	88	230	6.4%	+142	+160.2%
経常利益	73	216	6.0%	+142	+193.6%
税金等調整前当期純利益	73	211	5.8%	+138	+187.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	127	188	5.2%	+61	+48.4%

※百万円未満切り捨て

※百万円未満切り捨て

売上高 **3,594百万円** (前期同期比増減率 +4.1%)

人財ソリューション事業	1,425百万円 (+5.4%)	対面型合同企業説明会の販売が特に伸長。採用アウトソーシング、株式会社プロネクサスとの共同提案も業績に寄与。
教育機関支援事業	1,051百万円 (+6.9%)	外国人留学生関連の対面型進学フェアほか自社企画が販売堅調。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業績に寄与。
プロモーション支援事業	1,117百万円 (+0.1%)	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も、デジタル広告、自社の業務代行機能によるアウトソーシング等は前期同期比で伸長。

営業利益 **230百万円** (前期同期比増減率 +160.2%)

人財ソリューション事業	230百万円 (+35.3%)	利益率の高い対面型合同企業説明会が高収益化に寄与し、営業利益を牽引。
教育機関支援事業	21百万円 (+55.4%)	外国人留学生進学連合企画の伸長と販管費の削減効果により増益。
プロモーション支援事業	△5百万円 (前年同期は△91百万円)	収益性の高いアウトソーシング案件の営業強化、合理化による販管費削減により、損失幅は前年同期比で改善。

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。

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

134,852千円

代表者

代表取締役社長 木村 勇也

社員数

18名（グループ会社計 135名）
※2025（令和7）年3月31日現在（常勤役員を含む）

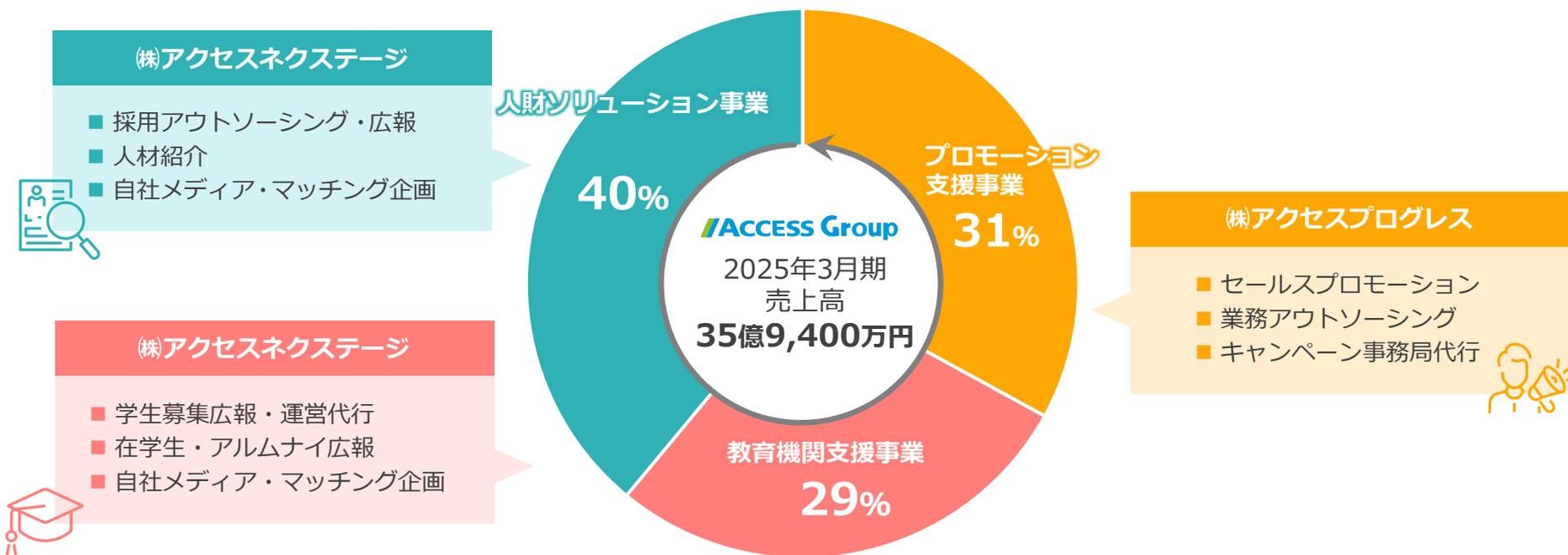
本社所在地

東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

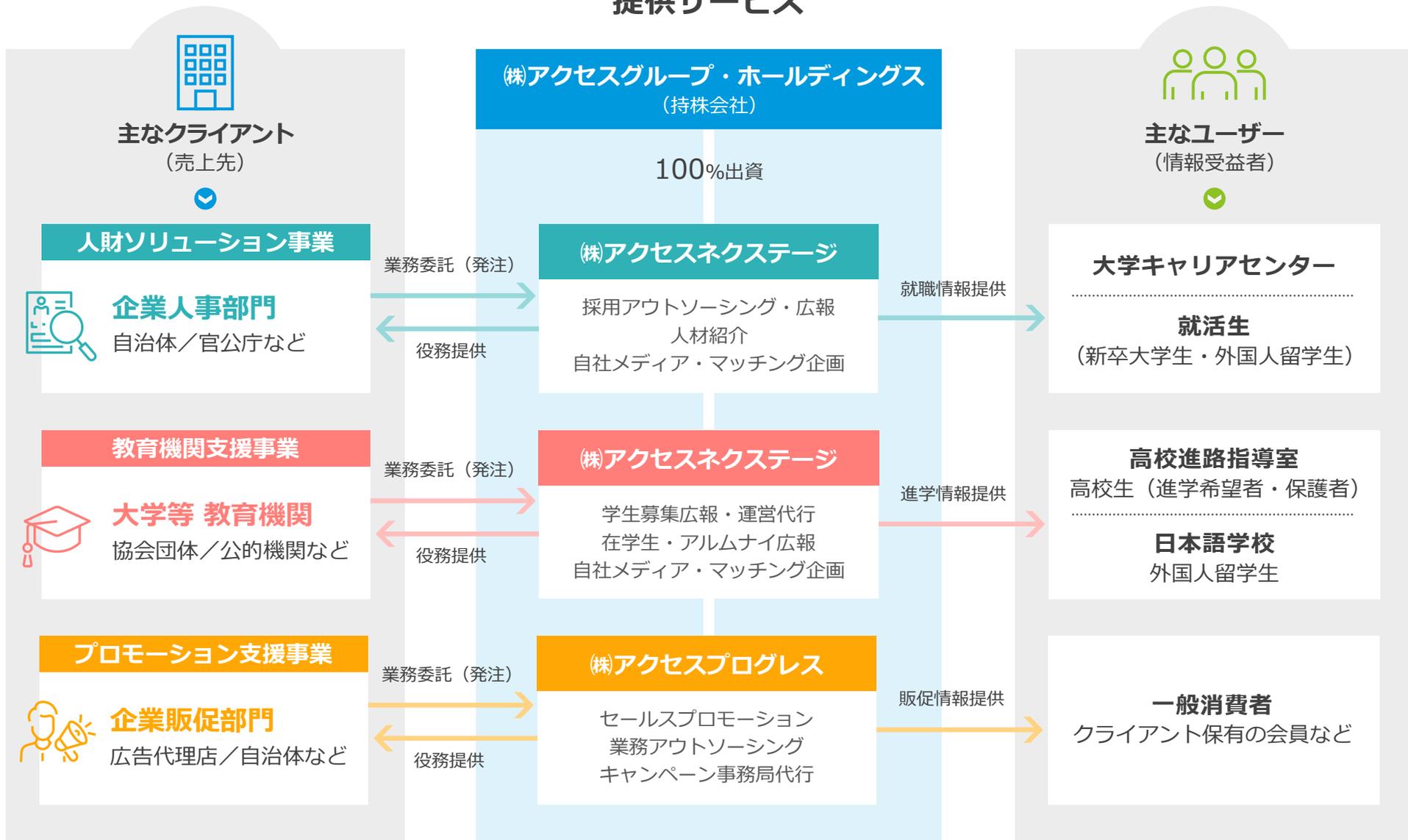
グループ事業拠点

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



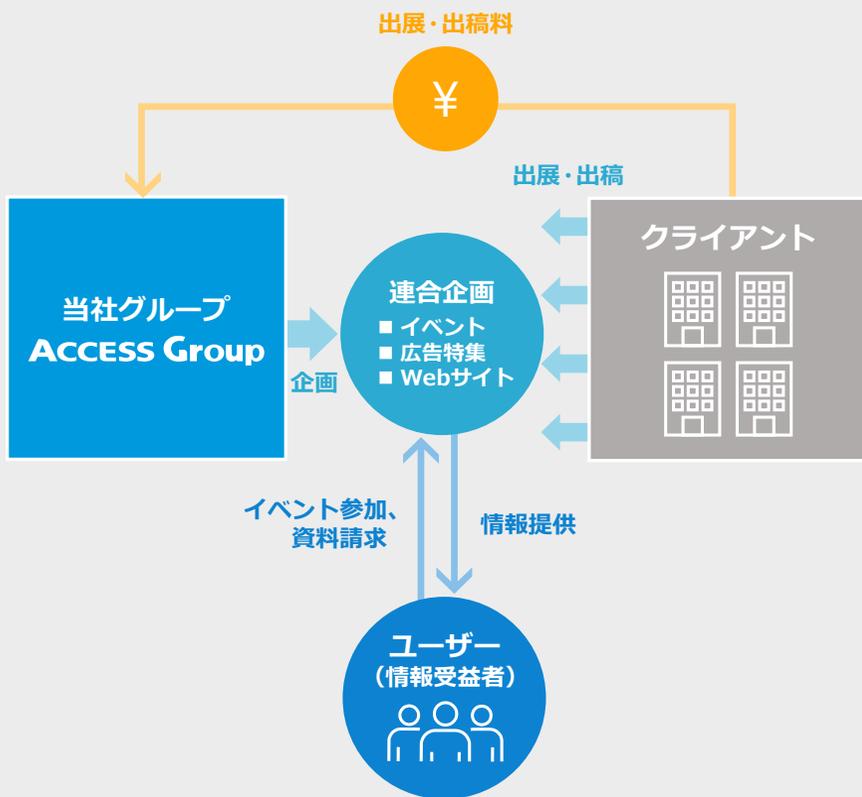
提供サービス



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。

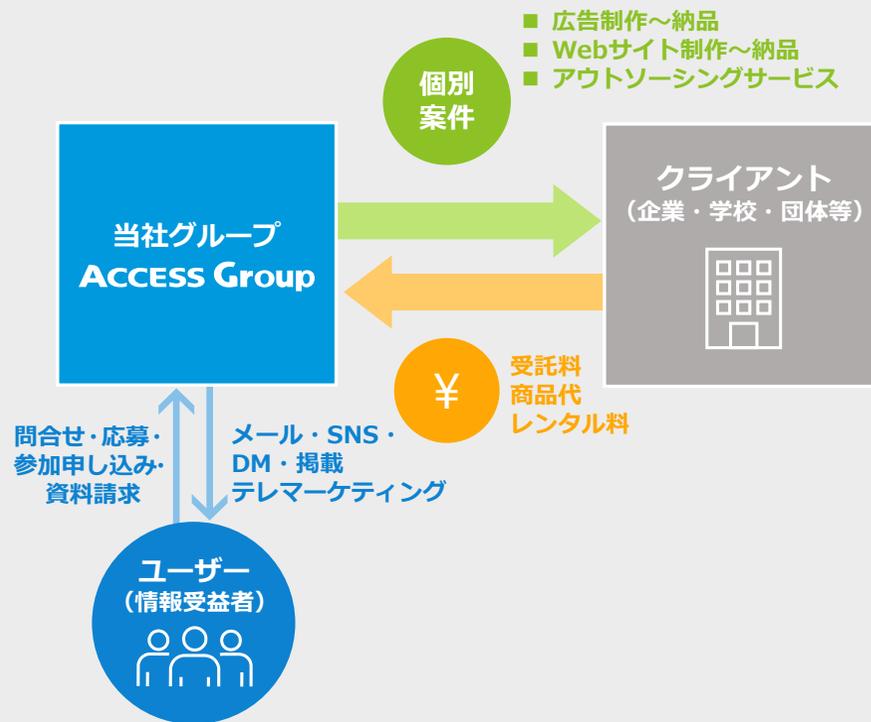
連合企画

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。

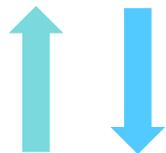


新卒・若年者の採用を行う企業の採用支援と採用アウトソーシング

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

大学 キャリアセンター

- 業務委託・学生送客
- 就活イベント共催



- 就活支援情報の提供
- 学内企業説明会運営
- 協会団体への加盟

当 社

採用へ直結するマッチング企画

新卒 **アクセス 就活** フェア 内定獲得フェア

大学別 **UNPLATZ** **アクセス 就活** LIVE

テーマ別 **アクセス 就活** FOCUS



アクセス 就活

官公庁・大学からの受託

- 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」ほか
- 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

クリエイティブ・採用アウトソーシング

- 採用ツール制作
- 各種採用業務代行



人材紹介

- 新卒・若年者
- 外国人留学生
- 海外グローバル人材



対面型合同企業説明会

対面型採用企画へ引き合いが一層増加、特に卒業年度（大学4年生）対象企画に強み。



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複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）

採用アウトソーシング

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〉

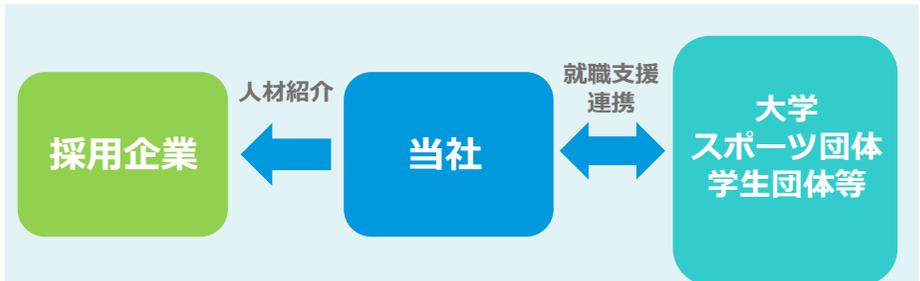
- ・ダイレクトリクルーティングサービス運用代行
- ・各種ATS※を利用した採用応募者管理業務
- ・各種採用メディアの運用管理 など

※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」の連携も拡大。



株式会社プロネクサスと資本業務提携

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）

更なる連携強化へ、2025年1月31日資本業務提携を締結。

【業務提携による人財ソリューション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。

外国人留学生の採用支援

「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) アクセステクステージ
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、國學院大学、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

教育機関全般の運営を支援
外国人留学生分野では国内トップクラスの実績

クライアント層

取引先
約600法人

- 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

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
- ノベルティ
- Web
- 各種ツール
- 動画



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

プロモーション・業務アウトソーシング

多様なプロモーションを内製化 「一気通貫の受託体制」で企業の販促をトータル支援

クライアント

- 企業
- 官公庁
- 自治体
- 当社グループ
採用支援
教育機関支援
顧客

プロモーションから
各種業務工程まで
ワンストップで
委託可能



■ 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

業務推進センター 東京（世田谷）/大阪（梅田）

キャンペーン事務局

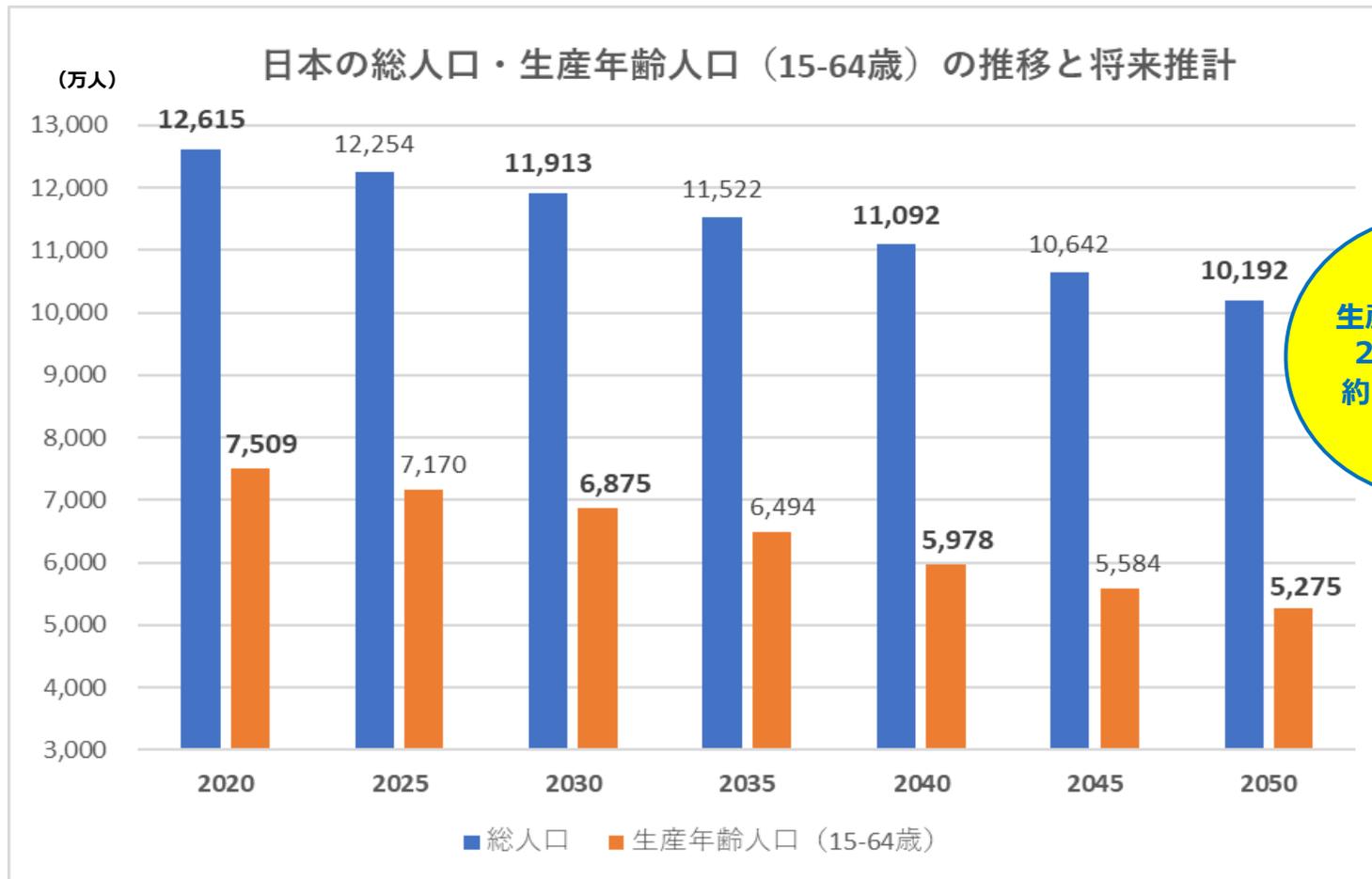
- ・コールセンター
- ・応募管理システム
- ・抽選
- ・発送作業
- ・商品在庫管理
- ・DTP、Web制作
- ・印刷業務 など



04

事業背景・当社の強み・今後の事業展開

日本の総人口、生産年齢人口（15-64歳）が減少
外国人材の就労、業務アウトソーシングのニーズが高まる



(出典) 内閣府 (2022) 「令和4年版高齢社会白書」を基に当社にてグラフ化。

日本の在留外国人総数は、過去最高数を大幅更新
外国人留学生数も急増、間もなく40万人へ

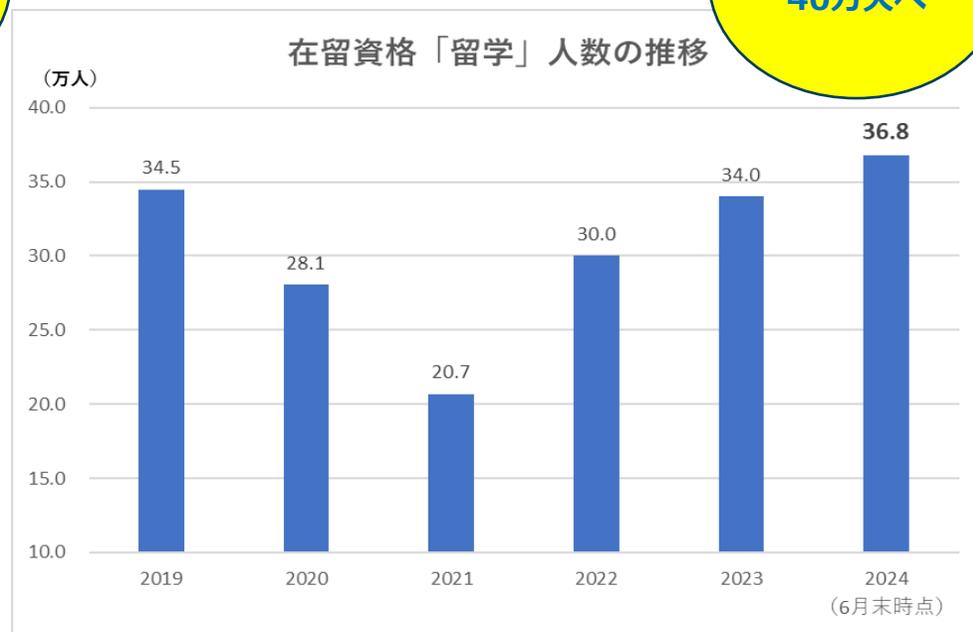
在留外国人数は
過去最高数を更新

留学生数も急増
40万人へ

在留外国人総数の推移



在留資格「留学」人数の推移



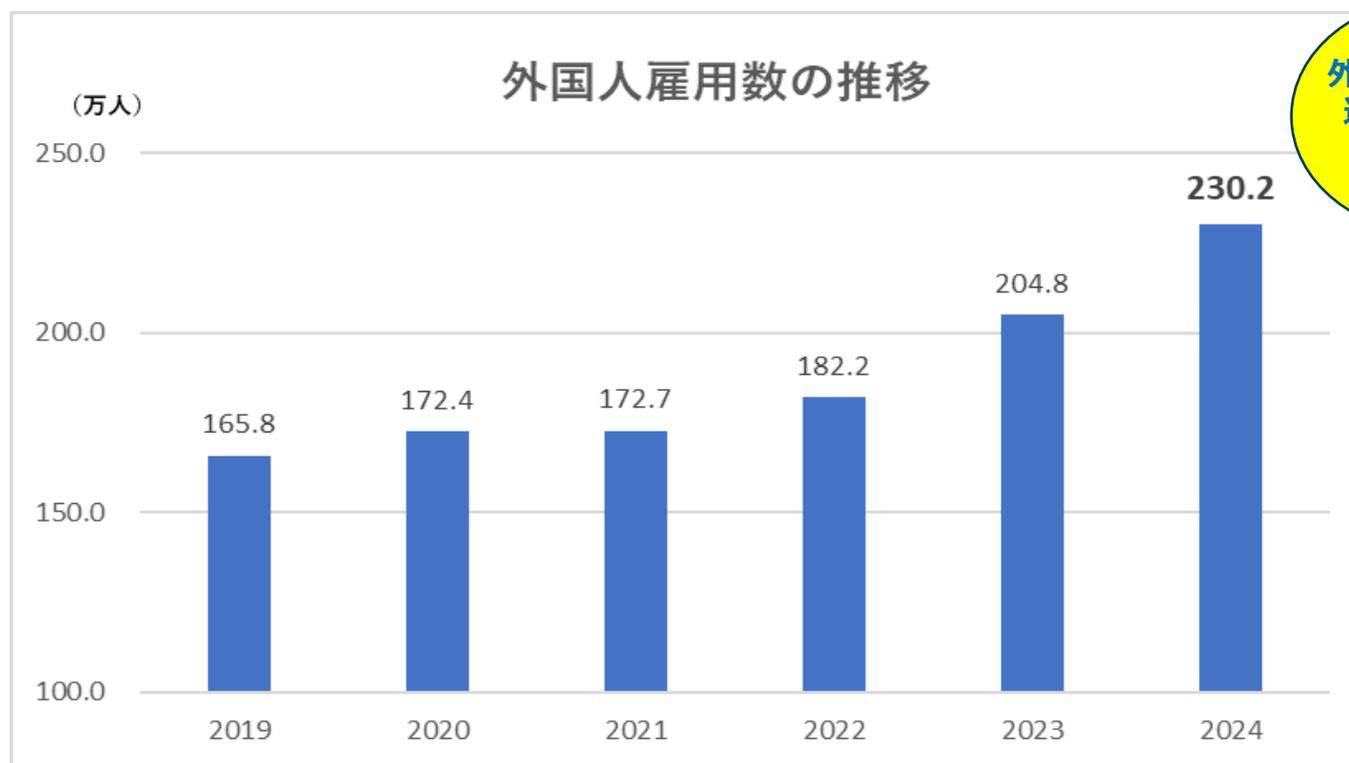
(出典) 出入国在留管理庁「在留外国人統計」より当社にてグラフ化。

(出典) 出入国在留管理庁「在留外国人統計」より当社にてグラフ化。

政府の外国人留学生受入れ計画は、
30万人から40万人へ増加

従来の計画 留学生 30万人
⇒2033年までに、外国人留学生の受入れ数40万人の実現を目指すことを始めとした
具体的な指標を同計画に位置付ける。(2023年3月第5回教育未来創造会議にて)

外国人雇用数は、急速に拡大 政府は高度外国人材の活躍を積極的に推進



(出典) 厚生労働省「外国人雇用状況」の届出状況まとめより、当社にてグラフ化。人数は毎年10月末現在。

政府の 外国人材受け入れ方針 (一部抜粋)

- ・国内企業のニーズに応じた外国人材が長期にわたり我が国で活躍できるよう、**外国人留学生の呼び込みから就職に至るまで一貫した対応を行う。**(首相官邸「成長戦略ポータルサイト外国人材の活躍推進」より)
- ・経済社会の活性化や一層の国際化を図る観点から、**専門的・技術的分野の外国人労働者の受け入れをより積極的に推進。**(第9次雇用対策基本計画(閣議決定)より)

高等教育機関・日本語教育機関の強固なネットワークを構築

「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

就活支援情報ウェブサイト



「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

外国人留学生進学情報ウェブサイト



大学の取引基盤を活かしたマーケットのノウハウを活かし、 経験者採用領域、大学運営支援領域をさらに拡大へ

若年層（保護者含む）

入学

大学生（専門学校含む）

就職

社会人

人財
ソリューション

新卒採用支援

就職メディア・マッチング企画採
用アウトソーシング／広報支援

経験者採用支援領域へ拡大

教育機関
支援

学生募集支援

進学メディア・マッチング企画
入試広報支援／外国人進学支援

学生募集以外の運営支援領域へ拡大

プロモーション
支援

学生（若年層）へ向けた
プロモーション支援へ拡大

プロモーション支援

リアルプロモーション/
アウトソーシング

〈外国人留学生 進学支援〉

- ▶ 日本語教育機関に通う外国人留学生市場では圧倒的なシェア
公的機関・自治体等の事業受託実績も多数
- ▶ 日本国内の約800校の日本語教育機関、ほぼ全ての機関と連携
- ▶ 国内最大規模の留学生進学イベントを主催
コロナ禍を経て再び活況へ



当社主催
アクセス日本留学フェア
渋谷ヒカリエ会場風景

〈外国人留学生 就職支援〉

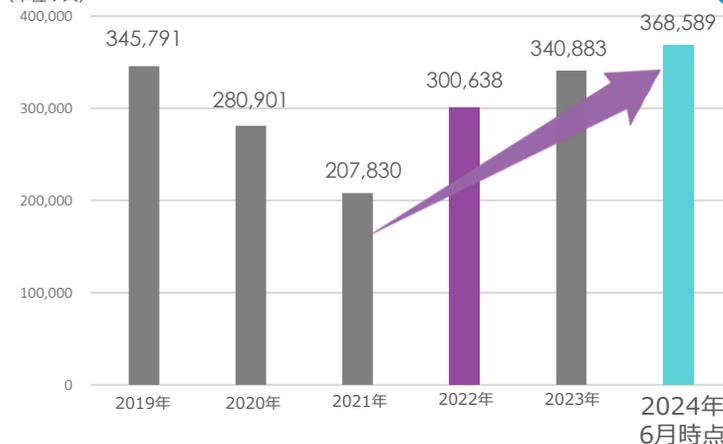
- ▶ 日本国内にある大学キャリアセンターとの連携は約300校
- ▶ 高度な日本語力に長けた人材を就労支援へ

ターゲットとする市場の動向

● 在留資格「留学」の在留外国人数推移

(出典：出入国在留管理庁 令和6年6月現在「在留外国人数の推移」より当社グループ作成)

(単位：人)



コロナ禍後、
留学生数は
急回復

日本での留学から就労までワンストップで支援。

高い日本語力を持ち、文化慣習に慣れた高度人材の人材ビジネスを強化

既存事業の着実な成長

- 特に好調な人財ソリューション事業の拡大を継続。
- 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BPO・採用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資本業務提携による、上場企業など新規顧客の開拓。
- 採用アウトソーシングを通じた経験者（中途）採用新領域への進出。
- 新たなサービス商材の提供。
- 既存事業とシナジーのあるM&A・資本業務提携の推進。

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

2026年3月期 業績予想・取り組み

堅調な人財ソリューション事業、 外国人留学生領域の拡大に注力。

(単位：百万円)

	2025年3月期 (通期実績)	百分比	2026年3月期 (予想)	百分比	前期比 (金額)	前期比 (増減率)
売上高	3,594	100.0%	4,050	100.0%	+455	+12.7%
営業利益	230	6.4%	255	6.3%	+25	+10.5%
経常利益	216	6.0%	240	5.9%	+24	+11.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	188	5.2%	164	4.0%	△24	△13.1%

※百万円未満切り捨て

- 人財ソリューション：大学、外部連携による企画開発、新卒紹介、採用アウトソーシング、経験者採用領域を拡大。
- 教育機関支援：寄付募金、大学スポーツ振興など入試広報支援以外の提案、外国人留学生領域の更なる拡大。
- プロモーション支援：業務代行内製化を強みとしたプロモーション支援を拡大、教育機関支援と連携した受託を強化。
- グループ全体：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、人財ソリューションとプロモーション支援両軸での協業を加速。親会社株主に帰属する当期純利益は、人財ソリューション事業の繰越欠損金の解消により、課税所得及び法人税等の計上を見込む。

・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。

06 株主還元

株式分割

2025年4月1日
実施済み

最低投資金額が20万円以下に。

小口でも投資しやすい金額へ。

- ・ 流通株式数の増加による売買活性化
- ・ 最低投資金額が下がることによる、新規投資家の増加

優待制度の 拡充

2026年3月31日
基準より

総合利回り（最大）6.51%

（配当利回り3.26%、優待利回り最大3.25%）

- ・ 長期優遇による既存株主の還元と長期保有化
- ・ 新規株主の流入

資本業務提携

株式会社プロネクサスとの協業
上場企業や上場準備企業に向けた
人財ソリューションとプロモーション支援を両軸で展開へ

※上記投資金額及び各利回り試算は、2025年2月28日付株価（分割前）922円を基に算出しています。

「株式分割」及び「株式分割に伴う定款の一部変更」 並びに「株主優待制度の変更（拡充）」を実施

【株式分割の目的】

- ・ 流通株式数の増加
- ・ 当社株式の投資単位当たりの金額（最低投資金額）の引き下げによる、より多くの投資家の皆様の投資しやすい環境整備

【分割の方法】

- ・ 2025年3月31日（月）を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主様が所有する普通株式1株につき2株の割合をもって分割

【分割により増加する株式数】

- | | | |
|-------------------|-------------|----------|
| ・ 株式分割前の発行済株式総数 | 1,606,600 株 | （自己株を含む） |
| ・ 今回の分割により増加する株式数 | 1,606,600 株 | （自己株を含む） |
| ・ 株式分割後の発行済株式総数 | 3,213,200 株 | （自己株を含む） |
| ・ 株式分割後の発行可能株式総数 | 6,000,000 株 | |

【分割の日程】

基準日 2025年3月31日(月) / 効力発生日 2025年4月1日(火)

- 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
- **2025年3月期は、30円（前期比+15円）に増配※**
※ 2025年6月25日開催予定の定時株主総会にて付議予定
- **2026年3月期は、16円（株式分割後基準）に増配予定**

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期予定
配当金額	15円	30円	16円

注) 2025年3月期は株式分割前2025年3月31日基準、
 2026年3月期は株式分割後2026年3月31日基準の配当予定金額

- ・ **2026年3月期より株主優待ポイントを拡充**いたします。
- ・ 個人の株主様への魅力を高める。

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

〈変更（拡充）内容〉2026年3月31日基準以降

- ・ 株式分割後、4単元(400株)を新たに権利対象へ設定
- ・ 段階付与ポイント増、1年以上継続保有で最大1.75倍に

プレミアム優待倶楽部

※交換商品例。ポイントによる寄付も可能

優待ポイントを貯めて
5,000種類以上の優待商品と交換



当社株主優待制度及び変更（拡充）の詳細は、2025年3月14日公表の当該お知らせをご高覧ください。

【株式分割後：2026年3月31日基準以降 株主優待ポイント表】

株式分割後 保有株式数	変更後ポイント (1年未満保有の株主様) A	変更後ポイント (1年以上継続保有の株主様)
400～599株	3,000ポイント	3,000ポイント (=A)
600～799株	4,000ポイント	5,000ポイント (=A+1,000ポイント)
800～999株	6,000ポイント	7,500ポイント (=A+1,500ポイント)
1,000～1,199株	8,000ポイント	10,000ポイント (=A+2,000ポイント)
1,200～1,399株	10,000ポイント	12,500ポイント (=A+2,500ポイント)
1,400～1,599株	12,000ポイント	15,000ポイント (=A+3,000ポイント)
1,600～1,799株	15,000ポイント	20,000ポイント (=A+5,000ポイント)
1,800～1,999株	18,000ポイント	25,000ポイント (=A+7,000ポイント)
2,000～3,999株	20,000ポイント	30,000ポイント (=A+10,000ポイント)
4,000株以上	20,000ポイント	35,000ポイント (=A+15,000ポイント)

【株式分割前：2025年3月31日基準 株主優待ポイント表】

株式分割前 保有株式数	変更前ポイント (1年未満保有の株主様) A	変更前ポイント (1年以上継続保有の株主様)
300～499株	3,500ポイント	3,850ポイント
500～599株	7,000ポイント	4,400ポイント
600～699株	10,000ポイント	11,000ポイント
700～799株	12,000ポイント	13,200ポイント
800～899株	15,000ポイント	16,500ポイント
900～999株	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

※ 1ポイント ≒ 1円

※ 継続保有の判定方法については3月14日公表内容を参照ください

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。