

（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。

これより 2025 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。

はじめに、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変更を行いました。

「採用支援事業」を「人財ソリューション事業」に変更し、あわせて報告セグメントの表示順序につきましても変更しております。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ございませんので、ご了承くださいますようお願い申し上げます。

（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ございます。

2025 年 3 月期の連結業績は、

売上高 35 億 9,400 万円、

営業利益 2 億 3,000 万円、

親会社株主に帰属する当期純利益は 1 億 8,800 万円 となりました。

人財ソリューション事業、並びに留学生分野の伸長が牽引し、

営業利益は対前期増減率 160%の増加。上場来、最高益となりました。

人財ソリューション事業は、合同企業説明会の販売が伸長したことにより高収益化に大きく寄与いたしました。

また、採用アウトソーシングや、株式会社プロネクサスとの共同提案による受託案件の伸長も業績に貢献しました。

教育機関支援事業は、主に外国人留学生募集関連の進学説明会や個別受託案件、

また、入試広報部門以外のアウトソーシングが伸長いたしました。

プロモーション支援事業は、ワクチン接種会場運営関連などの官公庁案件の急速な減少を補完するにいたりませんでしたが、デジタル広告や、収益性の高い自社の業務代行機能を活かしたアウトソーシングなどが前期比で伸長しました。また、合理化による販管費の削減なども奏功し、セグメント損失幅は前年同期比で改善いたしました。

続いて進行情 2026 年 3 月期の連結業績予想です。

売上高は 40 億 5,000 万円、対前期増減率は 12.7%増。

営業利益は 2 億 5,500 万円、対前期増減率は 10.5%増を予定しております。

主に、市場の活況が続く、人財ソリューション事業における、合同企業説明会、人材紹介、採用アウトソーシングサー

ビスの拡販、並びに外国人留学生領域の更なる拡充に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す。

グラフ内の 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。

ご説明の通り、対面型イベント企画を中心とする高収益商材の伸長と、販管費などの合理化を推進したことにより、
2025 年 3 月期は連結業績にて、概ね想定通りの増益となりました。

(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。当期連結累計期間の連結業績内容は、冒頭のエグゼクティブサマリーのご説明と同様にて、
ここでは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ございます。

(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。

人財ソリューション事業は、
売上高 14 億 2,500 万円、営業利益 2 億 3,000 万円。

教育機関支援事業は、
売上高 10 億 5,100 万円、営業利益 2,100 万円。

プロモーション支援事業は、
売上高 11 億 1,700 万円、営業損失 500 万円 となりました。

人財ソリューション、教育機関支援の高収益商材が増益を牽引しました。
プロモーション支援は遺憾ながら営業損失が生じましたが、経営改善により損失幅は前期比で減少しております。

(P9、10 会社概要 経営理念)

改めまして、当社の会社概要をご説明いたします。

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。

(P11 会社概要 体制図)

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、
人財ソリューション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」、
プロモーション支援事業を展開する「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、当期業績ベースで、人財ソリューションが40%、教育機関支援が29%、
プロモーション支援が31%となっております。

(P12 主なクライアントとユーザー)

各事業の主なクライアントは、
人財ソリューションが、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。
プロモーション支援が、企業の販促部門、広告代理店、自治体などとなっています。

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。

(P13 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。

(P14 人財ソリューション事業 概要)

人財ソリューション事業の概要です。

人財ソリューション事業では、
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。

長年に渡り「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展開をしております。

(P15 人財ソリューション事業 主なサービス)

人財ソリューション事業の主な提供サービスです。

対面型合同企業説明会は、会場に複数の企業がブース出展し、就活学生をはじめとする求職者が来場し、直接対面にて会社説明や採用活動を行なうイベント企画です。

現在、対面型採用企画への引き合いが一層増加しております。

当社は大学キャリアセンターとの連携や、自社で保有するイベントスペース「アクセスフォーラム」を活用した柔軟な企画立案を強みとして、業界でトップクラスの年間イベント数を開催しています。

採用アウトソーシングは、クライアント企業の採用ご担当者が担っている、採用プロセスの様々な業務を当社が代行するサービスです。採用手法の多様化により、ご担当者様の業務負担は益々増加しており、これらをアウトソーシングする需要は非常に高まっています。

当社においても受託体制を強化、A I による業務処理の効率化なども奏功し受託案件数は着実に伸長しています。

人材紹介サービスにおいては、新卒・若年層の領域に強みをもっています。

大学キャリアセンターと連携した新卒学生に対する共同支援や、大学のスポーツ団体、学生団体等と連携した就活支援にも取り組み、学生一人ひとりにより添いながら、企業側の募集人材を踏まえた、最適な採用マッチングを支援しています。

(P16 人財ソリューション事業 TOPICS)

人財ソリューション事業のトピックスです。

当社は、上場企業・上場準備企業を中心に約 4,000 社の取引実績を持ち、ディスクロージャーや IR の実務支援を中核事業とする株式会社プロネクサスと本年 1 月 31 日に資本業務提携を締結いたしました。

2023 年 10 月より、既に業務提携を開始しており、両社のクライアント基盤を活用し、採用課題を持つ企業に対する共同提案を進め、着実に受託実績を積み重ねており、当期の業績にも寄与しています。

また、当社が進学支援にて国内トップクラスのユーザー数を有する外国人留学生領域では、外部パートナーや大学キャリアセンター等との連携を加速し、就職・採用支援における実績拡大を強く推し進めています。

(P17 教育機関支援事業 概要)

教育機関支援事業の概要です。

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しています。

特に、外国人留学生募集支援の分野では、日本国内にある約 800 校の日本語学校との連携による、国内最大規模の留学生ユーザー数を強みとしております。

(P18 プロモーション支援事業 概要)

プロモーション支援事業の概要です。

プロモーション支援事業では、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」を提供することを強みとしております。

(P19 当社の事業背景、強み、今後の事業展開（扉）)

当社の事業背景、強み、今後の事業展開についてご説明申し上げます。

(P20 事業背景①)

当社の事業背景についてご説明いたします。

まずは日本の総人口、及び 15 歳から 64 歳とされる生産年齢人口の減少推移です。
グラフは内閣府が公表している 2020 年からの総人口推移と 2050 年までの将来推計を表しています。

ご承知の通り、日本の人口は年々減少を続け、25 年後の 2050 年には、
2020 年対比で生産労働人口が約 2,234 万人減少すると見込まれています。

当社は各事業を通じて、クライアントの事業継続に向けた人材の確保、基幹業務に集中頂くための様々な業務アウトソーシングへの対応、日本語能力や日本のビジネス慣習等にも適応できる高度な外国人材の登用、そして社会環境の変化に対応した販促活動の支援に取り組んでまいります。

(P21 事業背景②)

続いて、外国人材、外国人留学生の領域についてご説明します。

グラフは、「日本の在留外国人総数の推移」と「在留資格留学の人数推移」です。
日本の総人口が減少となる一方で、日本の在留外国人総数は、コロナ禍以降再び急増し、
2022 年以降毎年過去最高数を更新しています。

当社が進学支援において、国内最多ユーザー数を有する、外国人留学生についても同様に再び急増しており、
政府はこれまでの 30 万人受け入れ計画を、2033 年までに 40 万人に拡大し、これは期間前倒しで到達する見通しで推移しています。

(P22 事業背景③)

こちらは、日本の外国人雇用数の推移グラフです。
在留外国人数、外国人留学生数の増加に伴い、国内の外国人雇用数は、
昨年 2024 年度も過去最高数を大幅に更新しました。

政府は外国人材が長期にわたり、日本国内で活躍できるよう、外国人留学生の受け入れから、就職に至るまでの一貫した対応、また、専門的、技術的分野の外国人労働者の受け入れ等を、より積極的に推進していく方針を打ち出しています。このような環境下において、当社は外国人留学生の進学、就職両面の支援を引き続き強く推進し、サービス拡大に取り組んでまいります。

(P23 当社グループの強み)

改めまして、当社グループの強みについて2点挙げさせていただきます。

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。

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、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。

(P24 今後の事業展開)

今後の事業展開についてご説明いたします。

当社グループ各事業において、それぞれ成長計画を策定しておりますが、特に、当社の強みである大学との取引基盤を活かしたマーケットのノウハウを活かし、人財ソリューション事業の経験者採用領域、教育機関の大学運営支援領域を拡大するべく注力してまいります。

プロモーション支援においても、これらグループの強みを活かした、学生、若年層へ向けた販促プロモーション支援の拡大に取り組んでまいります。

(P25 外国人留学生分野の更なる拡大)

加えて、当社の強みである外国人留学生分野につきましては、日本の高等教育機関への進学支援、大学キャリアセンターと連携した卒業後の就職支援まで、ワンストップで提供するサービスを引き続き拡充し、高い日本語力を持ち、文化慣習に慣れ親しんだ高度人材のビジネス登用、日本企業での活躍に貢献してまいります。

(P26 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、株式会社プロネクサスとの協業領域拡大や新しい事業分野進出への取り組み、配当、株主優待制度をはじめとする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。

(P27・28 2026年3月期 業績予想・取り組み)

2026年3月期の業績予想、主な取り組みをご説明申し上げます。

進行情 2026年3月期の業績見通しです。

売上高は、40億5,000万円、

営業利益は、2億5,500万円、

経常利益は、2億4,000万円、

親会社株主に帰属する当期純利益は、1億6,400万円となります。

記載の前期比増減率のとおり、増収、経常利益ベースで増益を見込んでおります。

尚、親会社株主に帰属する当期純利益の減少につきましては、人材ソリューション事業の繰越欠損金の解消による、課税所得及び法人税等の計上を見込むことによるものです。

人材ソリューション事業は、

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、経験者採用領域の拡大に注力いたします。

教育機関支援事業は、

従来の入試広報支援以外の寄付募金、大学スポーツ振興など大学運営領域の拡大、引き続き外国人留学生領域の更なる拡大に取り組んでまいります。

プロモーション支援事業は、

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、教育機関支援事業との連携した大学運営に関わるアウトソーシングの受託拡大に注力いたします。

グループ全体としては、

従来 of 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、人材ソリューション事業に加え、プロモーション支援事業での協業も視野に推進してまいります。

(P29 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。

(P30 株価向上のための取り組み)

はじめに株価向上のための取り組みについてご説明いたします。

1点目は、株式分割です。

4月1日に普通株式1株につき、2株の割合を持って株式分割を行いました。

これは流通株式数の増加、最低投資金額の引き下げにより、より多くの投資家の皆様へ投資いただきやすい環境整備を目的としたものです。

2 点目は、株主優待制度の継続と共に、2026 年 3 月期より拡充しております。
優待対象基準の引き下げ、利回りや長期保有優遇のリバランスにより、当社株式の保有メリットを高めています。

3 点目は、株式会社プロネクサスとの資本業務提携です。
前述の通り人財ソリューション事業、プロモーション支援事業、両軸での共同提案を見据えてまいります。

(P31 当社株式の分割について)

当社株式の分割につきましては、先に公表ご説明のとおりとなりますので、こちらでのご説明は割愛させていただきます。

(P32 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。

2025 年 3 月期の配当は、「30 円」に増配方針として、
6 月 25 日開催予定の定時株主総会にて付議させていただく予定です。
こちらは株式分割前の 2025 年 3 月 31 日株式数基準での配当予定金額となります。

2026 年 3 月期の配当予定は、「16 円」に実質増配予定としております。
こちらは株式分割後の 2026 年 3 月 31 日株式数基準での配当予定金額となります。

(P33 株主優待制度)

最後に、株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」の拡充変更について補足いたします。

2025 年 3 月期は従来通りの優待内容となります。

進行情 2026 年 3 月期より、株主優待対象基準を株式分割後の 4 単元に引き下げ、
段階付与ポイントの増加、1 年以上の継続保有ポイントの増加など、記載のとおりリバランスを行いました。

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。

(P34 お問い合わせ)

今回のご説明は以上となります。
最後までご覧頂きましてありがとうございました。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

以 上