

そのとき、ベストな未来へ。

**ACCESS Group**

2026年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

2025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 | 2026年3月期 第2四半期業績報告 | ..... | P.03 |
| / 02 | トピックス              | ..... | P.13 |
| / 03 | 株主還元・株価            | ..... | P.16 |
| / 04 | 会社概要               | ..... | P.20 |

- 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

# 2026年3月期 第2四半期業績報告

## 連結業績

- ・ 売上高 **1,889** 百万円（前年同期比 +3.7%）
- ・ 営業利益 **126** 百万円（前年同期比 +12.2%）
- ・ 親会社株主に帰属する中間期純利益 **88** 百万円（前年同期比 △16.8%）

## POINT

**売上、営業利益が前期比増。プロモーション支援が大幅増益、黒字転換。中間純利益の減益は期初想定済み。**

- ・ 人財ソリューションは、売上、売上総利益が前期比増。  
人的投資による販管費増により一時的に営業損失。
- ・ 教育機関支援は、大口案件失注で減収も、高収益企画が伸長し売上総利益は増加。  
人的投資による販管費増により営業利益は一時的に減少。
- ・ プロモーション支援は、業務推進センター活用が伸長。大幅増益にて黒字転換。
- ・ 中間純利益は、子会社の前期繰越欠損金解消により課税所得が発生したため減益。

2026年3月期  
通期  
連結業績予想

**各事業の受注額は前期を上回り推移、通期業績予想は据え置き。**

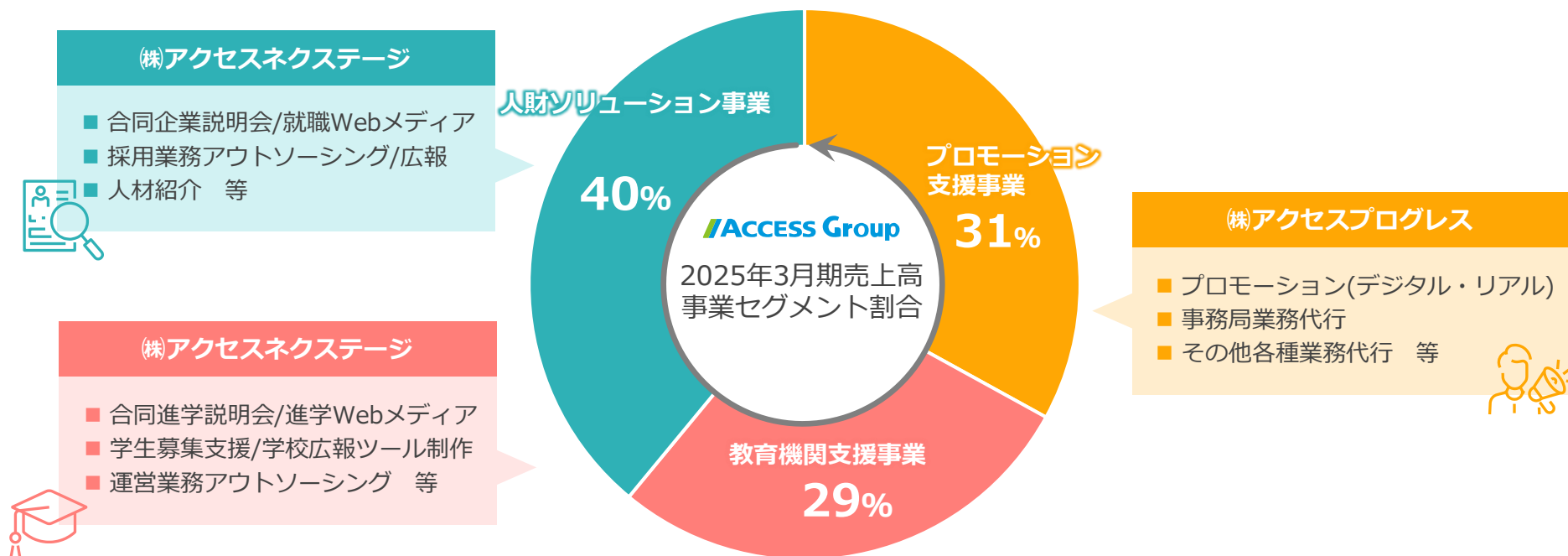
- ・ 売上高 **4,050** 百万円（対前期増減率 +12.7%）
- ・ 営業利益 **255** 百万円（対前期増減率 +10.5%）

売上高、営業利益、親会社株主に帰属する中間純利益の前年同期比等は以下の通り。

(単位：百万円 / 百万円未満切捨て)

|                     | 2025/3期2Q 実績 |         | 2026/3期2Q 実績 |         | 前年同期比       |         | 2026/3期通期予想  |         |
|---------------------|--------------|---------|--------------|---------|-------------|---------|--------------|---------|
|                     | 金額           | 構成比 (%) | 金額           | 構成比 (%) | 金額          | 増減率 (%) | 金額           | 進捗率 (%) |
| 売上高                 | 1,822        | 100.0   | <b>1,889</b> | 100.0   | <b>67</b>   | +3.7    | <b>4,050</b> | 46.6    |
| 営業利益                | 113          | 6.2     | <b>126</b>   | 6.7     | <b>13</b>   | +12.2   | <b>255</b>   | 49.4    |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 106          | 5.8     | <b>88</b>    | 4.6     | △ <b>17</b> | △16.8   | <b>164</b>   | 53.6    |
| ROE (%)             | —            |         | —            |         | —           |         | <b>13.1</b>  | —       |
| EPS (円.銭)           | 37.06        |         | <b>27.45</b> |         | △9.61       |         | <b>50.93</b> | —       |

## ① 企業の人財採用、教育機関の運営、企業の販促プロモーション・業務代行を支援しています。



## ② 業績の季節変動要因について

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。

### ■ 人財ソリューション事業

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、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。

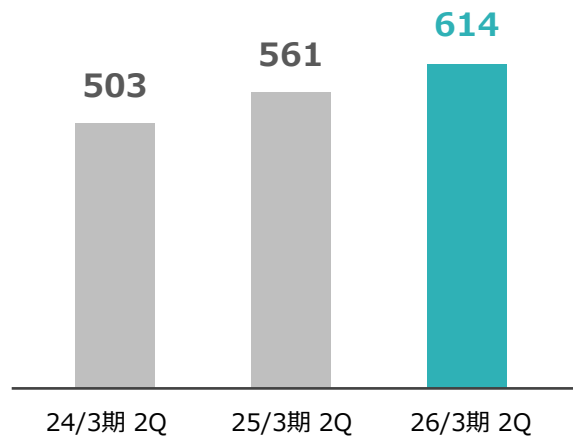
### ■ 教育機関支援事業

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、上半期（4～9月）が売上集中のピークと想定しています。

## ■ 人財ソリューション事業

### 売上高

(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て

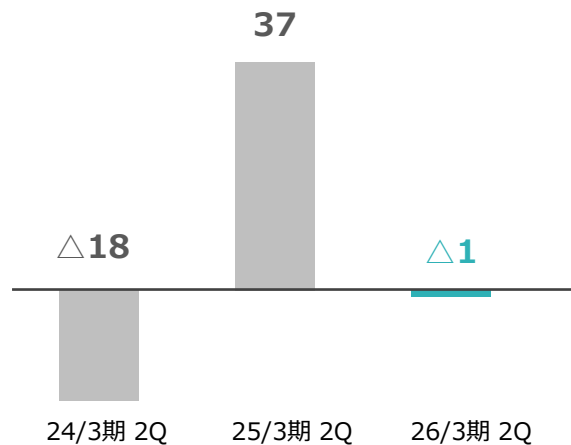


### 増加要因

- ・採用アウトソーシングなどの採用広報周辺業務、クリエイティブ制作業務が伸長。

### 営業利益

(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て



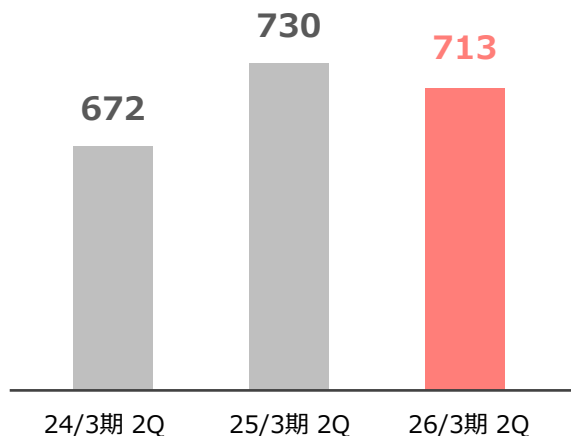
### 減少要因

- ・売上高、売上総利益共に前期比増。人的投資、会場費等の販管費が増加。

## ■ 教育機関支援事業

### 売上高

(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て

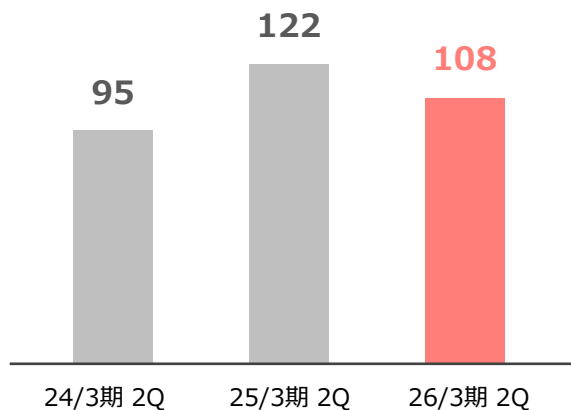


### 減少要因

- ・ 外国人留学生関連企画及び個別案件が好調も、前年同期に実施した大口案件の失注が発生。

### 営業利益

(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て



### 減少要因

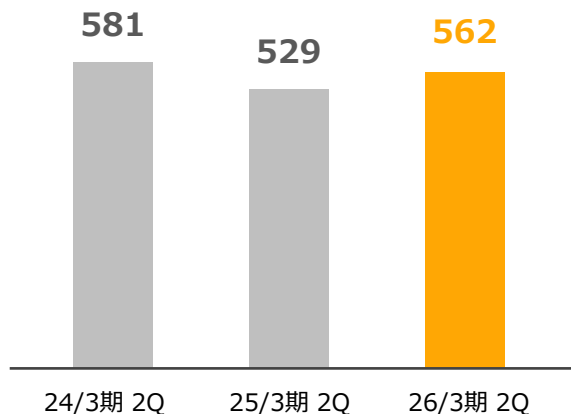
- ・ 高収益企画により売上総利益は前期比増。人的投資、間接費の販管費が増加。



## ■ プロモーション支援事業

### 売上高

(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て

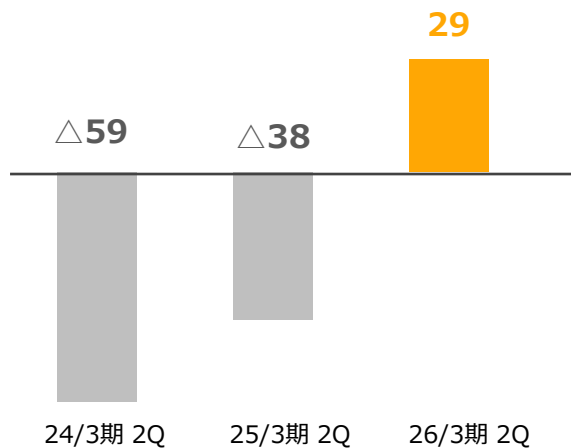


### 増加要因

- ・ 事務局業務代行、イベント運営サポートが堅調。
- ・ 発送代行関連が自治体業務を複数受注するなど、想定を上回って推移。

### 営業利益

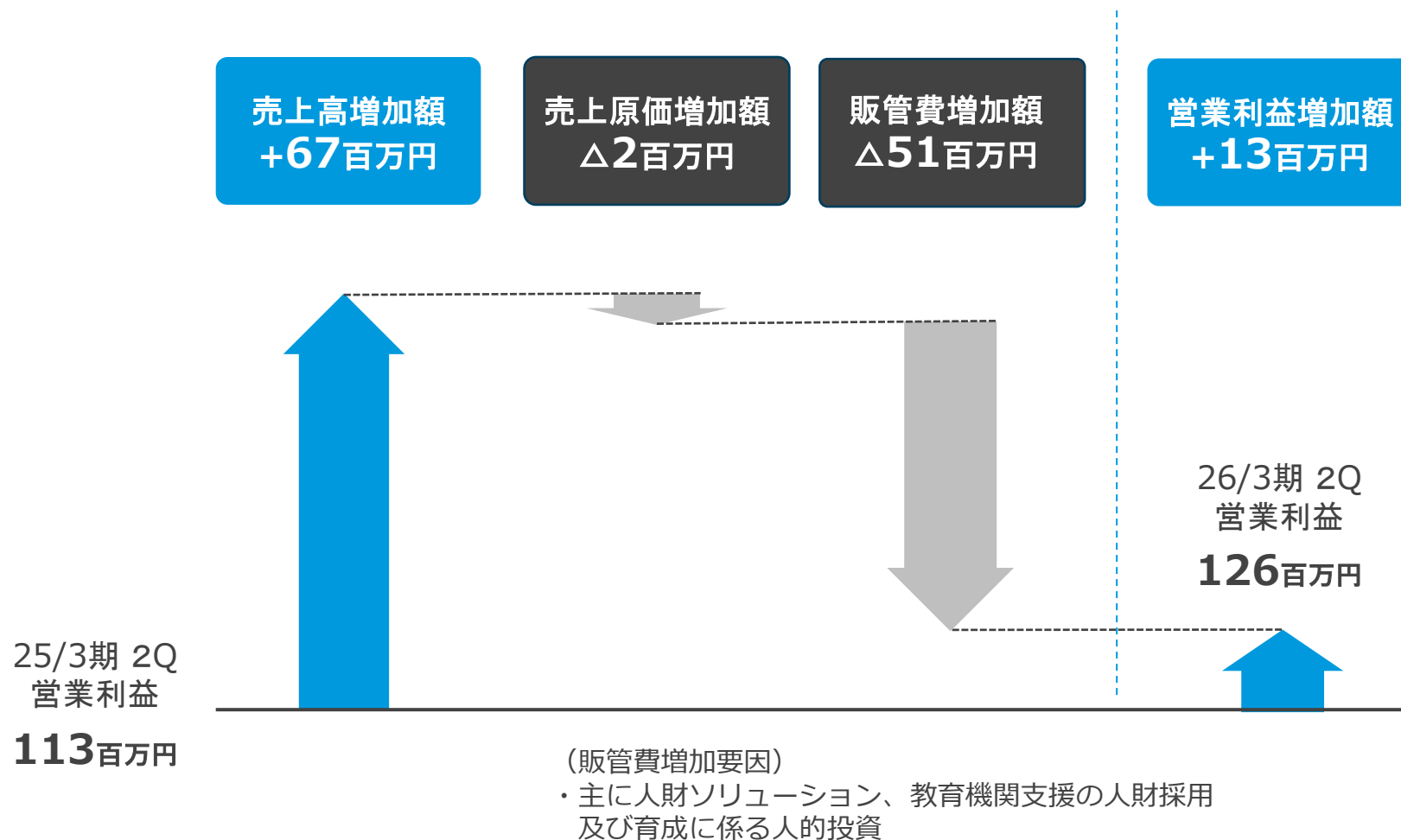
(単位：百万円)  
※百万円未満切捨て



### 増加要因

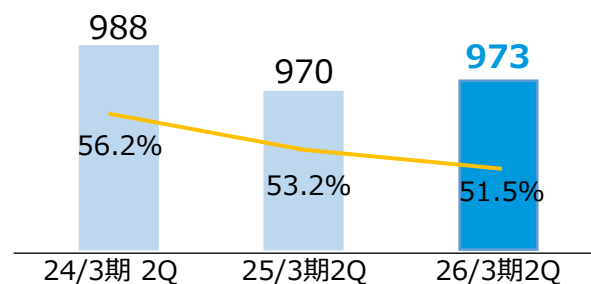
- ・ 経営改善による収益性向上、売上高増加要因により大幅増益、黒字転換。

人財ソリューション、プロモーション支援が増収。  
人的投資への注力により販管費増も、営業利益は前期比12.2%増。

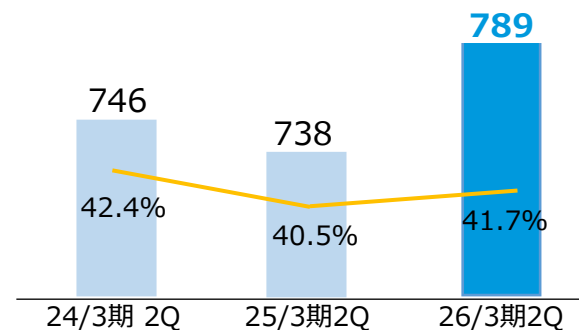


高収益商材の推進により原価率は減少、人的投資強化により販管費は増加。  
中間期純利益は、前期の事業子会社繰越欠損金解消による諸税増加により減益。

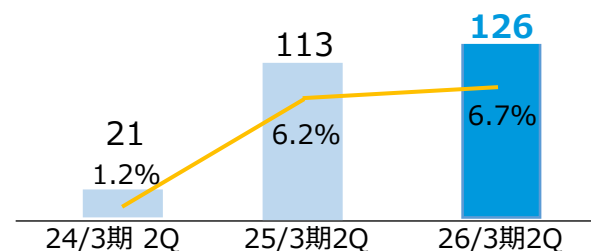
売上原価（百万円）  
原価率（%）



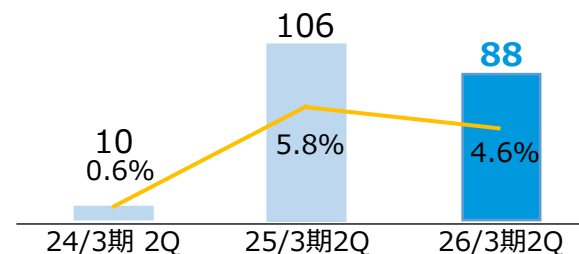
販売費及び一般管理費（百万円）  
販売費及び一般管理費率（%）



営業利益（百万円）  
営業利益率（%）



親会社株主に帰属する中間期純利益（百万円）  
中間期純利益率（%）



| (単位：百万円)             | 2025/3期 2Q実績 | 2026/3期 2Q実績 | 前年同期比（金額） | 増減率（％）  |
|----------------------|--------------|--------------|-----------|---------|
| 売上高                  | 1,822        | 1,889        | 67        | +3.7    |
| 売上原価                 | 970          | 973          | 2         | +0.2    |
| 売上総利益                | 851          | 916          | 64        | +7.6    |
| 販売費及び一般管理費           | 738          | 789          | 51        | +6.9    |
| 営業利益                 | 113          | 126          | 13        | +12.1   |
| 営業外収益                | 0            | 1            | +0        | +123.6  |
| 営業外費用                | 5            | 4            | △0        | △10.3   |
| 特別損失                 | 0            | 0            | 0         | —       |
| 税金等調整前中間期純利益         | 108          | 123          | 15        | +13.9   |
| 法人税等                 | 2            | 35           | 33        | +1372.1 |
| 中間期純利益               | 106          | 88           | △17       | △16.8   |
| 親会社株主に帰属する<br>中間期純利益 | 106          | 88           | △17       | △16.8   |

02

## トピックス

## 大学との取引領域を拡大

### 新領域「学生課」支援へ本格参入

#### 株式会社アイオイ コネクトと業務提携

臨床心理士を活用した離学防止対策  
「オンラインカウンセリングサービス」を提供



## 外国人留学生の就活支援を強化

### 大学等へ在学中の就職力強化プログラムを提供

#### 株式会社One Terraceと協業

留学生の就活課題を対策  
「日本語教育・キャリア支援プログラム」を提供

#### 〈留学生就活の課題〉

- ・企業が求める日本語能力への不足
- ・日本の就活や企業文化の理解、対応不足

日本語教員資格を有する教員や、  
外国人材就労に特化したプロ講師陣が実施

#### 日本語教育プログラム

授業や就職活動に  
特化した日本語講座

- ・基礎日本語力の底上げ（会話力/聴解力/読解力）
- ・日本語能力試験対策（JLPT）
- ・就活日本語、ビジネス日本語講座など

#### キャリア支援プログラム

日本の就職文化理解、  
実践的な就活対策講座

- ・日本企業文化基礎講座
- ・就職活動対策講座
- ・身だしなみ、ビジネスマナー、インターンシップ活動支援など

## 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

更なる連携強化へ、  
2025年1月31日資本業務提携契約を締結



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社の顧客基盤を持つ、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。  
（2023年10月2日公表）



2025年1月31日 資本業務提携契約を締結

## 外国人留学生就活支援の協力連携

「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

（一社）留学生支援KAKEHASHI へ加盟、  
就活支援イベントへ運営参画



楽天グループ、東急建設、  
東急リゾーツ&ステイ、  
技研施工、ハウスコムなど  
大手企業が出展。

大学キャリアセンターと連携、キャンパス内での  
新卒人材紹介登録や就職相談等を実施

〈主な提携大学〉

千葉工業大学、電気通信大学、高千穂大学、多摩大学、第一工科大学、  
京都先端科学大学、神戸国際大学、大阪産業大学 ほか

03

## 株主還元・株価



## 株式分割

2025年4月1日  
実施済み

### 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

### 優待権利対象の下限保有数を引下げ 段階付与ポイント、1年以上継続保有特典ポイントを増加

- ・ 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IPO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

## 広報・IR室新設

株主様、投資家様をはじめとするステークホルダーの皆様に対する  
積極的な情報発信とコミュニケーションを強化

- 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安定的に実施する方針
- 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
- **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。

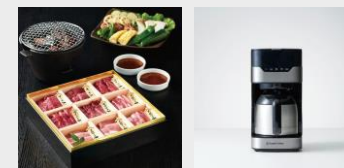
保有株式数に応じた「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈

〈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

優待ポイントを貯めて  
5,000種類以上の優待商品と交換



※交換商品例。ポイントによる寄付も可能

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<br>保有株式数 | 変更後ポイント<br>(1年未満保有の株主様) A | 変更後ポイント<br>(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<br>保有株式数 | 変更前ポイント<br>(1年未満保有の株主様) A | 変更前ポイント<br>(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

# 04 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

141,839千円

代表者

代表取締役社長 木村 勇也

社員数

18名（グループ合計 147名）  
※2025（令和7）年9月30日現在（常勤役員を含む）

本社所在地

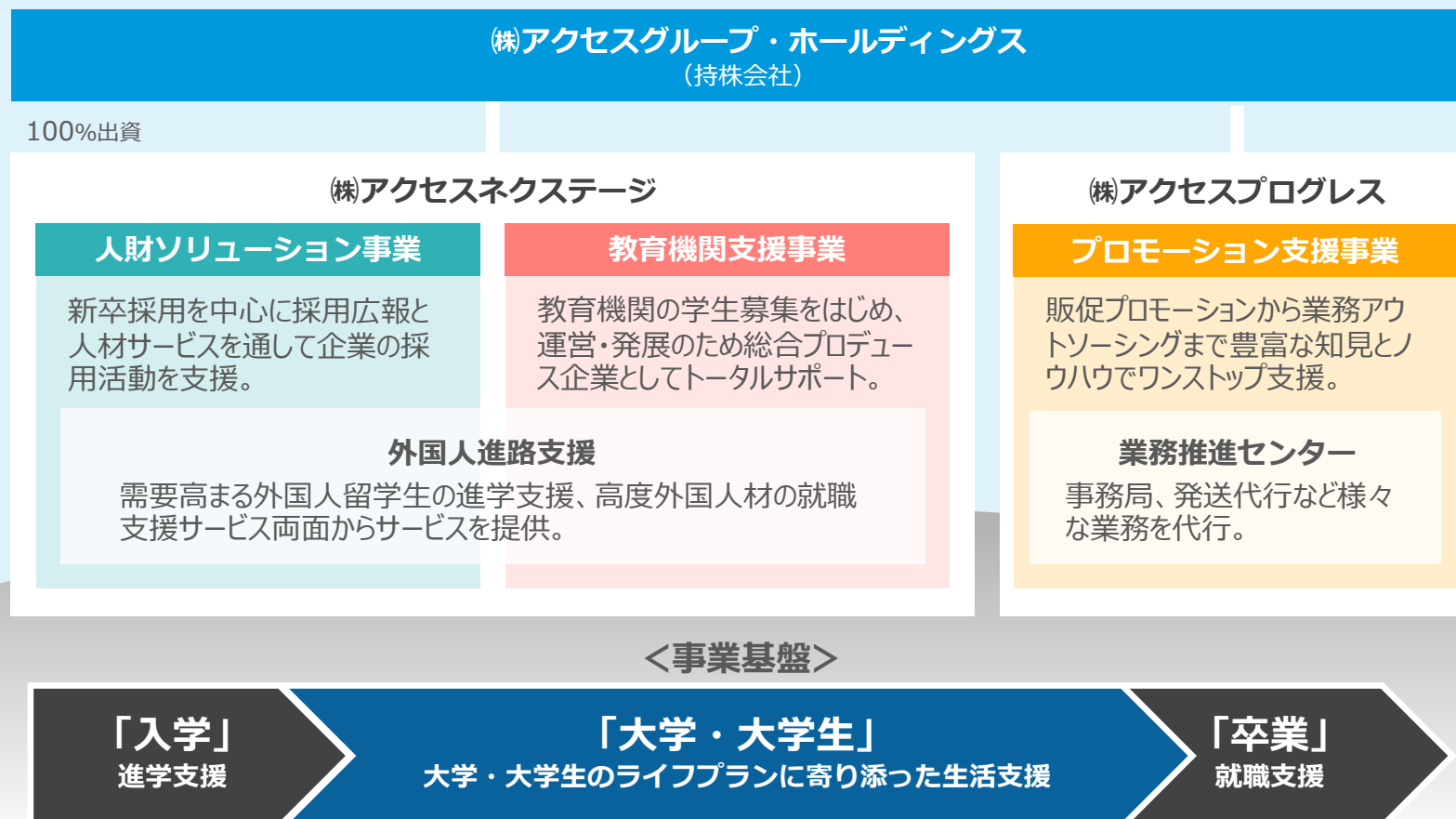
東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

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）

当社グループは、主に「大学・大学生」がマーケット。  
 新卒採用を中心に、企業の採用活動を支援する「**人財ソリューション事業**」  
 大学の入学者・留学生募集を中心に、運営支援をする「**教育機関支援事業**」  
 企業の販促・プロモーションを支援する「**プロモーション支援事業**」を展開。

## 体制図



大学と連携し、大学生向け制作物やDM発送による販促事業をスタート。  
就活生向けの求人情報・大学の進学情報の発信へと事業を拡大。  
サービスの幅と質を高めるため、イベントスペースおよび機能センターを内製化。

## 1982年10月

アクセス通信設立  
(現: **プロモーション支援**) 事業の基盤となる大学生向けの販促プロモーション支援事業を開始



## 1987年

学校広報 (現: **教育機関支援**) 事業に参入



1983

## 1983年

就職広報 (現: **人財ソリューション**) 事業に参入



1990

## 1990年

持株会社(有)エーシーエス  
(現: アクセスグループ・ホールディングス) 設立

## 2010年

イベントスペース  
梅田フォーラム開設

2010

## 2011年

イベントスペース  
渋谷フォーラム開設

2011

## 2018年

東京証券取引所JASDAQ  
(現: スタンダード) 市場へ上場

2018

2012

## 2012年

業務推進センター開設

2021

## 2021年

関西キャンペーン  
事務局開設

2024

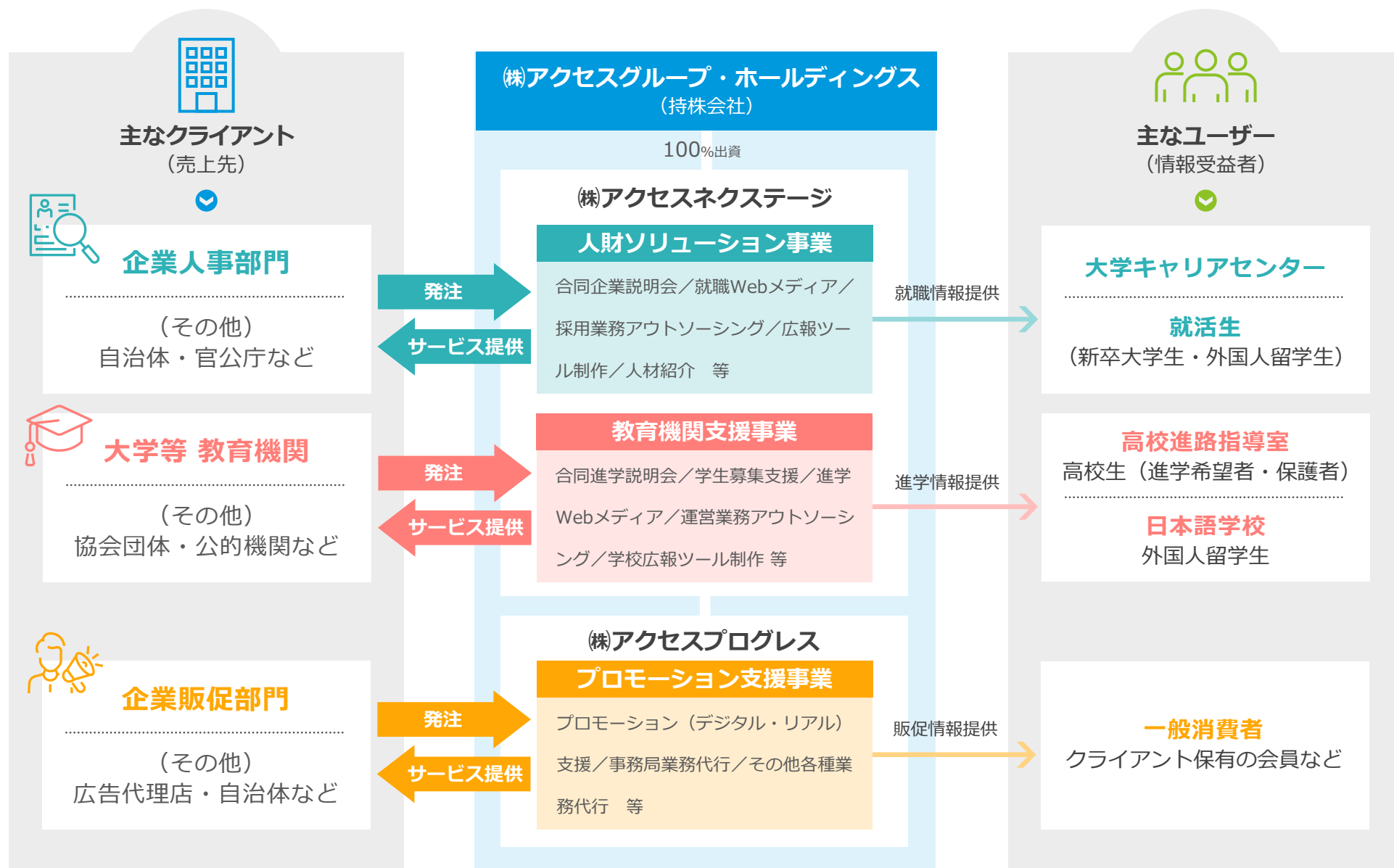
## 2024年

福岡証券取引所  
本則市場に上場

2025

## 2025年

(株)プロネクサス  
と資本業務提携

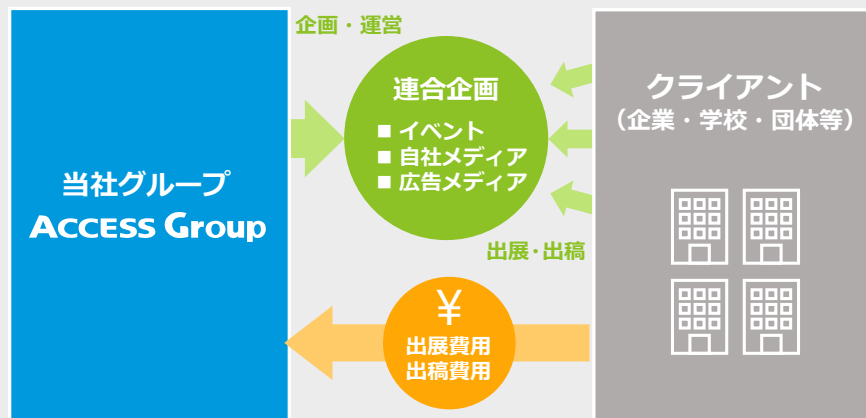




当社は、主に自社メディアを活用した連合企画を起点に取引先を開拓。  
その後、個別案件を通じて取引のさらなる拡大を図る仕組み。

## 連合企画

1つのイベント・メディア等で、  
複数のクライアントから出展・出稿を募集。



当社の主な連合企画：アクセス就活、アクセス日本留学、アスリートLink 等

## 個別案件

顧客ごとのニーズに応じて、  
最適な商材やソリューションを提供。



## 連合企画の特徴

複数クライアントに参画いただくことで、  
原価を抑え、高い粗利率を実現。

## 新卒・若年層を採用する企業向けの採用サービス

### マッチング企画・就職メディア

連合

“大学キャリアセンター”のネットワーク  
就活時期～卒業直前までの「後半戦」に強み

大学のキャリアセンターとの強固な連携により、多彩なマッチング企画を年間を通して多数開催。

メディア **アクセス 就活**

新卒 **アクセス 就活** フェア **アクセス 就活** 内定獲得フェア

大学別 **UNIPLATZ** **アクセス 就活** LIVE

テーマ別 **アクセス 就活** FOCUS **アスリートLink**



### 新卒・若年層人材紹介

(外国人留学生・アスリート人材含む)

個別

“大学キャリアセンター”との共同支援、  
外国人留学生、スポーツ、学生団体の連携も拡大。

学生一人ひとりに対しての徹底したカウンセリングを通して、  
企業との最適な出会いを創出しています。



### 採用アウトソーシング

個別

採用担当者の業務負担増により需要は堅調。  
AIによる効率化が奏功し拡大。

〈主な受託内容〉

- ・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



### その他

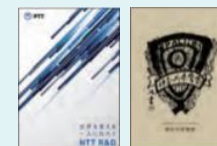
(クリエイティブ・イベント運営 等)

個別

多角的なソリューションをトータルで提供。

〈主な受託内容〉

- ・採用広報ツール制作
- ・イベント企画・運営代行
- ・大学キャリアセンター主催企画支援
- ・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」



## 大学等の学生（留学生）募集支援を中心とした運営支援のサービス

### 学生募集支援

(外国人留学生含む)

連合

個別

大学を中心とした約600法人の顧客基盤  
外国人留学生分野では国内トップクラスを確立。

### <進学メディア・進学イベント>

連合

国内受験生募集メディア

アクセス進学 Find!



外国人留学生募集メディア

アクセス日本留学

外国人留学生募集イベント

アクセス日本留学 フェア

### <クリエイティブ>

個別

学案内等の広報ツールをワンストップで提供し、質の高いクリエイティブワークを通じて教育機関の魅力を引き出し、入学希望者の増加と収益向上に貢献します。



### 運営業務アウトソーシング

個別

教育機関の運営業務をワンストップ支援。  
寄付・同窓会など運営サポート。

- 進学説明会支援・オープンキャンパス運営
- Web出願システム導入
- 募金活動・同窓会プロモーション
- スポーツ活動支援
- 離学者対策支援
- 外国人留学生向け日本語教育・キャリア形成支援



### その他

(公的機関等からの受託業務 等)

個別

大学進学に精通した知見で  
自治体や教育関連企業を支援。

- 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
- 教育関連企業支援
- 東京都、大阪府、愛知県 等



## 企業・自治体等のプロモーション活動支援と業務代行サービス

### プロモーション支援

個別

細かいプロモーション施策を内製化。「一気通貫の受託体制」により、リアル・アナログ・デジタル（WEB・SNS等）の販促プロモーションをトータルで支援

#### <デジタルプロモーション支援>

- Web・SNS広告配信～運用
- 位置情報データ活用広告配信～運用
- サイネージなど各種デジタル広告配信

#### <リアルプロモーション支援>

- イベント企画・運営
- 街頭プロモーション企画・運営
- 屋外・交通広告

#### <ダイレクトプロモーション支援>

- ポスティング
- ダイレクトメール

### 業務アウトソーシング (業務推進センター)

個別

業務推進センターを有し、的確な実行手法の提案から、徹底した情報管理、一貫したワンストップ体制による安全な実行をサポート。

#### ■ お問い合わせ・受付事務局対応



- Web制作・連携（LP、公式サイト、SNS）
- Web広告配信設定・運用
- データ・アンケート等の入力・集計
- イベント会場・スタッフ・備品手配・運営
- アウトバウンド・フォローコール
- DMや資料制作～発送
- 会員等のデータ構築・更新・管理

外国人留学生数は過去最高を更新、政府も受け入れ拡大を推進。  
深刻化する国内の労働力不足を背景に、外国人労働者数も今後さらに増加が見込まれる。

## 国内大学進学者数

2040年度  
大学進学者数  
見通し

約**20**<sup>※</sup>万人減

※文部科学省「進学者推計結果」より

2022年度の64万人から約**30%減少**し、44万人まで減少との予測

一方で

## 国内生産年齢人口

2050年  
国内生産年齢  
人口見通し

約**2234**<sup>※</sup>万人減

※総務省「情報通信白書」より

2020年の7509万人から約**30%減少**し、5275万人まで減少との予測

一方で

## 外国人留学生数

2033年度  
外国人留学生  
受入計画数

**40**<sup>※</sup>万人計画

※日本政府の外国人留学生年間受け入れ目標数

2024年には過去最多の33万人を超え、今後もさらに増加が見込み

## 外国人労働者数

2024年  
外国人労働者  
総数

**230**<sup>※</sup>万人突破

※総務省「労働力調査2024年10月分」より

前年からの1年あたりの増加数は過去最多を記録、今後も増加が見込み

これらに対し

## 国内主要企業の動向

主要企業の9割超<sup>※</sup>の経営層は、自社のイノベーションと持続的成長に不可欠な戦力として、高度専門外国人材の戦略的受け入れ拡大に賛同。

※日本経済新聞（2025年9月30日社長100アンケート）より

「外国人留学生の進学支援」と「高度外国人材の就職支援」を拡充  
日本語教育機関や大学と連携し、需要が高まる外国人関連分野のニーズに応える。

## 外国人進学支援

国内850校を超える日本語教育機関と連携。日本最大規模の外国人留学生向け進学情報メディアと、進学イベントを運営。

### ＜外国人留学生向け進学情報メディア＞

#### アクセス日本留学

日本語教育機関在籍の留学生向けに、約400校の進学情報を9言語と「やさしい日本語」で提供し、年間200万PV・80万UUを記録。



### ＜外国人留学生向け進学説明会＞

#### アクセス日本留学 フェア

日本語教育機関在籍留学生と大学・専門学校をマッチングする進学説明会を開催し、毎年多くの日本語学校在籍留学生が参加。



### ＜その他：運営実績＞

- 独立行政法人日本学生支援機構：進学説明会運営
  - 独立行政法人日本学生支援機構：日本留学フェア事務局
  - 国際教育交流協議会：事務局サポート業務
- 他多数

## 外国人就職支援

日本国内約300校の大学キャリアセンターと連携。高度な日本語力と日本文化・慣習への深い理解を持つ外国人の就業をサポート。

### ＜外国人留学生向け合同企業説明会＞

#### CAREER FAIR

外国人支援企業と連携した外国人材採用を希望する企業と、日本の教育機関で長期間学ぶ留学生をマッチングする合同企業説明会を開催。



### ＜外国人留学生を対象とした新卒紹介＞

外国人留学生のための

#### アクセス就活 Agent

在留資格「技術・人文知識・国際業務」などの高度人材向けに、留学生の就職に精通したアドバイザーが日本特有の就職活動を、外国人雇用労務士の資格を持って適切にサポート。

### ＜その他：運営実績＞

- 大阪府：外国人材受入加速化支援事業運営業務
  - KAKEHASHI：インターンシップ運営業務
  - 日本語教育・キャリア支援プログラム提供
- 他多数

「採用活動ソリューションの拡充」、「大学連携による進学・就職支援の深化」、  
「高度なスキルを有する外国人留学生の社会進出促進」を強化していく。

## 重点 施策

### 業務代行・採用アウトソーシングの拡充と効率化

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、IPO準備企業を中心に、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。



## 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

- 安定的な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。



そのとき、ベストな未来へ。



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。