

(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勇也でございます。

2026年3月期第2四半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ひいたします。

(P2 目次/ディスクレーマー)

今回のご説明項目です。

(P3 2026年3月期第2四半期業績報告（扉）)

はじめに、2026年3月期 第2四半期業績報告をさせていただきます。

(P4 2026年3月期第2四半期業績サマリー)

業績サマリーです。

2026年3月期第2四半期の連結業績は、

売上高 18億8,900万円、

営業利益 1億2,600万円、

親会社株主に帰属する中間純利益は 8,800万円となりました。

連結では、売上、営業利益が前期よりも増加しての着地となりました。

プロモーション支援事業は、黒字転換をしています。

中間純利益は減益となっていますが、これは期初より想定済みのものです。

人財ソリューション事業は、合同企業説明会の販売を維持しつつ、採用アウトソーシング等の採用広報周辺の業務、クリエイティブ制作業務が伸長し、売上、売上総利益が前期比増となりました。

教育機関支援事業は、前年同期に実施した大口案件の失注が生じ、減収となりましたが、外国人留学生募集企画など高収益商材や個別受託案件が好調に推移したことにより、売上総利益は前期比増となりました。

なお、人財ソリューション、教育機関支援においては、人財採用と育成にかかる人的投資を強化したことによる販管費増により、一時的に減益となっています。

プロモーション支援事業は、自社の業務推進センターを活用した事務局代行、イベント運営サポート分野が順調に推移したほか、発送代行が自治体の業務を複数受託するなど、想定を上回り、黒字転換をしています。

中間純利益につきましては、子会社株式会社アクセスネクステージの前事業年度における繰越欠損金の解消により

課税所得が発生し、法人税、住民税、事業税が増加したため減益となりました。

これは期初より想定済みであり、通期業績予想通りに推移しています。

続いて進行期 2026 年 3 月期の通期連結業績予想です。

各事業セグメントの受注額は前期を上回り推移しておるほか、2025 年 5 月 15 日に公表した業績予想を据え置きとしております。

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。

(P5 2026 年 3 月期 第 2 四半期業績ハイライト)

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などは記載のとおりとなりました。

(P6 収益構造・業績の季節変動要因)

当社の収益構造、並びに業績の季節変動要因についてご説明いたします。

当社は、企業の人財採用を支援する「人財ソリューション事業」、大学等の教育機関の運営を支援する「教育機関支援事業」、企業の販促プロモーションや業務代行を支援する「プロモーション支援事業」、以上の 3 事業を展開しています。前会計年度 2025 年 3 月期ベースの各事業セグメント売上割合はグラフの通りです。

また当社は、人財ソリューション事業、教育機関支援事業において、業績の季節変動要因を抱えております。

人財ソリューション事業は、主に新卒学生の就職活動時期に合わせたサービス展開をしているため、就職活動時期の早期化に伴い、下半期に売上が集中する傾向がございます。

教育機関支援事業は、学校のプロモーション活動が活発化する上半年に売上が集中する傾向がございます。
これら要因に伴い、連結会計年度においては、下半期、特に第四四半期に売上のピークを見込んでおります。

(P7 事業セグメント別 売上高/営業利益 人財ソリューション事業)

続きまして、事業セグメント別の売上高、営業利益の増減要因をご説明します。

人財ソリューション事業の売上高は、6 億 1,400 万円となりました。

主に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し、前年同期比で増加しました。
なお、セグメントの営業損失は 100 万円となりました。

売上高、売上総利益共に前年同期比増となりましたが、人財の採用と育成の強化に伴う人的投資が先行し、販管費が増加したことにより、一次的に減益となっています。

(P8 事業セグメント別 売上高/営業利益 教育機関支援事業)

教育機関支援事業の売上高は、7 億 1,300 万円となりました。

外国人留学生関連の企画や公的な機関からの受注が好調に推移しましたが、前年同期に実施した大口案件の失注が発生したため前年同期比減となりました。

また、営業利益は 1 億 800 万円となりました。高収益企画の積み上げにより、売上総利益は前年同期比増となりましたが、主に人財採用や育成の強化に伴う人的投資により販管費が増加し、営業利益は前年同期比減となって

います。

(P9 事業セグメント別 売上高/営業利益 プロモーション支援事業)

プロモーション支援事業の売上高は、5億6,200万円となりました。

自社の業務推進センターを活用した事務局業務代行、イベント運営サポートが堅調に推移したほか、特に自治体からの発送代行案件が伸長しました。その結果、想定を上回って推移し、前年同期比で増加しました。

営業利益は2,900万円。経営改善による収益性向上も奏功し、黒字転換いたしました。

(P10 営業利益の主な増減要因)

営業利益の主な増減要因は記載のとおりです。

前項でご説明のとおり、人財ソリューション、プロモーション支援が増収となりました。

人財の採用と育成の強化を目的とした先行投資により、販管費が増加ましたが、

連結営業利益は前年同期比プラス1,300万円、増減率はプラス12.2%となりました。

(P11 利益の状況)

売上原価、販売費及び一般管理費、営業利益、親会社株主に帰属する中間純利益の3か年推移と各割合の推移です。当中間連結会計期間における増減要因は先にご説明の通りでございます。

(P12 連結損益計算書)

連結損益計算書の主要項目、前年同期比は記載のとおりです。

ダイジェストでご説明の通りですので、こちらではご説明を省略させていただきます。

(P13 トピックス(扉))

続いて当連結会計期間並びに直近のトピックスをご紹介します。

(P14 トピックス)

1点目は、大学との取引領域拡大です。

当社はこのたび、株式会社アイオイ コネクトと業務提携し、大学経営において課題となっている途中退学者の増加に対し、これを防止するための臨床心理士による相談カウンセリングをオンラインで対応し、教育機関からアウトソーシングで請負う新サービスの提供を開始しました。

これにより、新たな大学との取引領域として「学生支援」の分野へ本格的に参入いたしました。

引き続き「教育機関支援事業」としてサービスを拡充し、企業価値を高めてまいります。

2点目は、当社の強みである「外国人留学生」の就活支援を強化いたします。

こちらでは、主に外国人材の採用、就労支援に実績を持つ、株式会社One Terraceと協業し、大学など高等教育機関に対し、外国人留学生の就職活動の課題である、「日本語能力」と「日本の就職文化への適応」を支援する教育プログラムを提供いたします。

増加する留学生数に対し、学内での対応が難しいこれらの課題について、経験豊富なプロ講師による教育サービスを通じて、日本社会に順応できる人材を育て留学生の就職力の向上に貢献してまいります。

(P15 トピックス)

3点目は、既に発表しておりますが、当社は2025年1月31日に、上場企業やIPO準備企業を中心に約4,000社の取引基盤を持ち、ディスクロージャー、IRの実務支援を中核事業とする、「株式会社プロネクサス」と資本業務提携をいたしました。

現在は人財ソリューション事業を中心に、顧客企業へ共同提案を展開しており、当期の業績にも寄与しております。

4点目は、外国人留学生就活支援における協力連携です。

人財ソリューション、教育機関支援を展開する当社子会社アクセスネクステージが、一般社団法人留学生支援KAKEHASHIへ加盟し、同法人が主催する東京、大阪での就活支援イベントの運営に参加しています。

外国人財を採用する大手企業が各会場出展しており、当社事業とのシナジーを見込んでおります。

また留学生就活支援も含めた、大学キャリアセンターとの連携を強化するべく、提携大学数の拡大に取り組んでいます。

(P16 株主還元・株価(扉))

続きまして、株主還元、並びに株価向上のための取り組みについてご説明します。

(P17 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。

当社は、本年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月期より拡充をしております。

優待権利対象の下限保有数の引き下げ、段階的付与ポイント、及び1年以上継続保有特典ポイントを増加するなど、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おります。

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、既に業績に寄与している人財ソリューション事業領域での共同提案に加え、他の事業領域での共同提案も見据えてまいります。

4点目として、当社は広報・IR室を本年9月に新設いたしました。

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してまいります。

(P18 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「安定的に」還元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、「プレミアム優待俱楽部」につきましては継続いたします。

2026年3月期の配当予想は、「16円」としております。

記載の2025年3月期、2024年3月期配当実績は、本年4月1日に行いました株式分割前の基準となりますので、実質的な増配となります。

(P19 株主優待制度)

株主優待制度「プレミアム優待俱楽部」の拡充変更について補足をいたします。

進行期 2026年3月期より、株主優待対象基準保有株式数を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。また、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。

(P20 会社概要(扉))

改めまして、当社の会社概要をご説明いたします。

(P21 会社概要)

当社の創業は1982年で、創業からは44期目を迎える企業です。

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、情報発信やマッチングの機会を創出することで、ベストな人と社会を繋げ、これによって社会貢献をしていく企業と位置付けています。

(P22 当社グループ概要)

当社グループは、「大学・大学生」を主なマーケットで事業をしています。

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」を展開しています。

現在では、大学以外のマーケットにも進出していますが、創業の起点をご説明することで、今後のご理解が促進されるものと思いますので、あらかじめお伝えさせていただきます。

(P23 事業変遷(一部抜粋))

当社は、大学と連携して、大学生向けの制作物やDMを発送し、大学生へ向けて有益な情報を届けする事業が起源となっています。時代の変遷とともに、「WEBによる情報サイト」だけでなく、イベントスペースの自社保有、サービス拡充のため、印刷や発送、事務局代行を行う機能を内製化するなど、収益性の向上に努めてまいりました。

2024年には、福岡エリアの進出に合わせて、福岡証券取引所、本則市場へも上場させていただきました。

(P24 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、ご覧の通りとなっており、セグメントによって異なります。

人財ソリューションは、企業の人財採用の部門がメインとなり、雇用促進事業などは主に自治体から受託します。

教育機関支援は、大学などの学校法人が中心であり、進学や留学促進などの事業は自治体やその関連団体から受託します。

プロモーション支援は、企業の販促部門や、自治体となっていますが、当社の業務推進センターでは高度かつ複雑なイベントやキャンペーンの事務局代行機能を強みとしており、大手広告代理店からの受注もあることが特徴です。

(P25 収益モデル)

当社のビジネスモデルは、「連合企画」と「個別案件」の二種類に分けられます。

「連合企画」とは、自社の企画でWEBメディアや情報誌の発行、イベントを行い、参画するクライアントからの売上によって収益を上げるモデルです。売上単価は高くないものの利益率が高いことが特徴です。

「個別案件」は、クライアントのニーズに合わせて制作物や事務局代行などのアウトソーシングなどを個別に提案するモデルです。

「連合企画」を拡販し取引を増やし、「個別案件」へ繋げて拡大を目指すことが一般的な営業拡販施策となっています。

(P26 人財ソリューション事業 概要)

人財ソリューション事業は、新卒・若年層を中心に企業の人財採用を支援しています。

大学との連携により独自の集客ルートで合同企業説明会などを開催しており、「就活後半戦まで採用活動をサポートできる」ことが特色となっています。今は、スポーツ団体と提携したアスリート学生や外国人大学生のネットワークを構築し、そのサポートの範囲を広げることで、クライアント企業への満足度を高めています。

また、高度化、かつ手間のかかるクライアント企業の採用活動をサポートするため、採用活動の一部または全部を行なう「採用アウトソーシング」、企業の魅力度を高めるためのWEBページや入社案内などの制作物の制作なども行い、トータルに提案をしています。

(P27 教育機関支援事業 概要)

教育機関支援事業は、自社のメディアや制作物などによって大学の広報活動を支えています。

「学生募集の広報」の中で、いち早く外国人留学生の募集分野に着目し、ビジネス展開をしたことで、今では外国人留学生の募集分野ではトップシェアを誇ります。

長らく「学生募集」に特化してきましたが、大学の取り巻く環境も変化し、寄付金分野、スポーツ振興分野、同窓会組織の運営支援への参入や、入学試験やオープンキャンパスの運営受託など、「大学の総合支援企業」として、その範囲を広げています。

(P28 プロモーション支援事業 概要)

プロモーション支援事業は、もともと大学と連携した「学生向けプロモーション」から始まっていますが、現在は、その特色を生かしつつも、販路拡大のためにクライアント企業のニーズに合わせて多様なプロモーション支援を行っています。

当社は、他の事業で集客をするノウハウを有していることから、キャンペーンやイベント運営の代行を請け負うことが多いことが特徴で、そのノウハウを最大限効率化するべく、自社で印刷や事務局代行、発送代行、コールセンターの機能を内製化し、収益を最大化させています。そのため、クライアント企業には大手の広告代理店からの受託も多く、迅速さと信頼性と価格競争力を武器にした事業展開を進めています。

(P29 外国人材における市場動向)

当社の今後の成長のための注力分野として、「外国人人財分野の成長」を掲げています。

ご承知の通り、日本の人口は急速に減少している局面にあり、高齢者や障がいを持たれた方、女性の一層の活躍、副業などのフレキシブルな勤務環境の整備などの取り組み、AI や機械化をもってしても、現在の経済を維持できないという現状、と言わざるを得ない状況です。

主要企業の経営者の 9 割は「高度外国人財の受け入れは不可欠」との調査結果もあり、そのニーズは高まっていると認識をしています。

当社では、国の適切な入国管理の整備などを前提としながら、法に則り日本の慣習に順応した外国人財の受け入れは必要なことと考えています。

左側の数字は、「留学してくる外国人の受け入れ計画」で、これは既に当社がトップシェアを獲得している領域です。大学も引き続き、受け入れを加速させていく計画です。

右側の数字が、今後当社が注目しているマーケットです。

日本の生産年齢人口は、25 年後には 2020 年対比で約 30% にあたる 2,234 万人減少する予測が出ています。現在、外国人の就労者数は 230 万人余りです。生産年齢人口の減少の現実と照らすと、外国人就労のマーケットは拡大されるものと見込んでいます。

(P30 外国人の留学・就労受け入れを加速)

当社は、この「外国人の日本への留学」と「外国人大学生の就労支援」の 2 つのマーケットを押さえることができるポジションにいます。お伝えの通り、「外国人の日本の留学」分野ではトップシェアとなっています。

今後は、画面右側、「外国人大学生の就労支援」に力を入れてまいります。

日本語で高度な教育を受け、日本文化や慣習に馴染み、適法に滞在して就労意欲の高い外国人財をご紹介するサービスを一層強化していく方針です。

これを実現させるため、大学キャリアセンターと連携できる外国人大学生向けの就労支援プログラムの提供も開始しました。

(P31 今後の事業戦略)

これらを踏まえ、当社の今後の重点施策をまとめています。

- ・ 業務代行・採用アウトソーシングの拡充と効率化
- ・ 大学との協力連携深化、新たな取引部署・支援業務の開拓
- ・ (株)プロネクサスとの資本業務提携による、主に上場企業を中心とした取引先の拡大
- ・ 外国人留学生分野の更なる拡大、就労支援の強化
- ・ 財務面の強化と企業価値の向上

詳細は、ここでは割愛いたしますが、これらの取り組みが企業価値の向上に資するものと捉えており、今後も推進してまいります。

(P32 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は、もちろんのことですが、

- ・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は、
当社にとって大変重要なテーマと捉えており、今後も推進し、決定した際には速やかにお伝えをさせていただきます。

(P33 お問合せ等)

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よろしくお願ひ申し上げます。

以 上