

そのとき、ベストな未来へ。

ACCESS Group

2026年3月期 決算説明資料

2026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	2026年3月期 通期連結業績	P.03
/ 02	トピックス	P.13
/ 03	2027年3月期 業績予想	P.18
/ 04	株主還元・株価	P.20
/ 05	会社概要	P.24

- 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 通期連結業績

連結業績

- ・売上高 **3,954** 百万円（対前期増減率 +10.0%）
- ・営業利益 **231** 百万円（対前期増減率 +0.3%）
- ・親会社株主に帰属する当期純利益 **162** 百万円（対前期増減率 △13.9%）

POINT

**3事業共に増収、プロモーション支援が増益、黒字転換。
人的投資強化による販管費増により、連結営業利益は前期並み。**

- ・**人財ソリューション**は、採用業務代行、クリエイティブ制作関連が伸長し増収。人的投資、会場費等の固定費増による販管費増により営業利益は前期比減。
- ・**教育機関支援**は、外国人留学生募集企画、クリエイティブ制作関連が伸長し増収。人的投資、事業運営費用に関わる販管費増により営業利益は前期比減。
- ・**プロモーション支援**は、業務推進センター活用を中心とした業務代行、特に自治体関連発送業務が大幅に伸長し増収増益。通期で黒字転換。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は、アクセスネクステージの繰越欠損金解消により課税所得が発生し、法人税、住民税及び事業税が増加したため減益。

2027年3月期
通期
連結業績予想

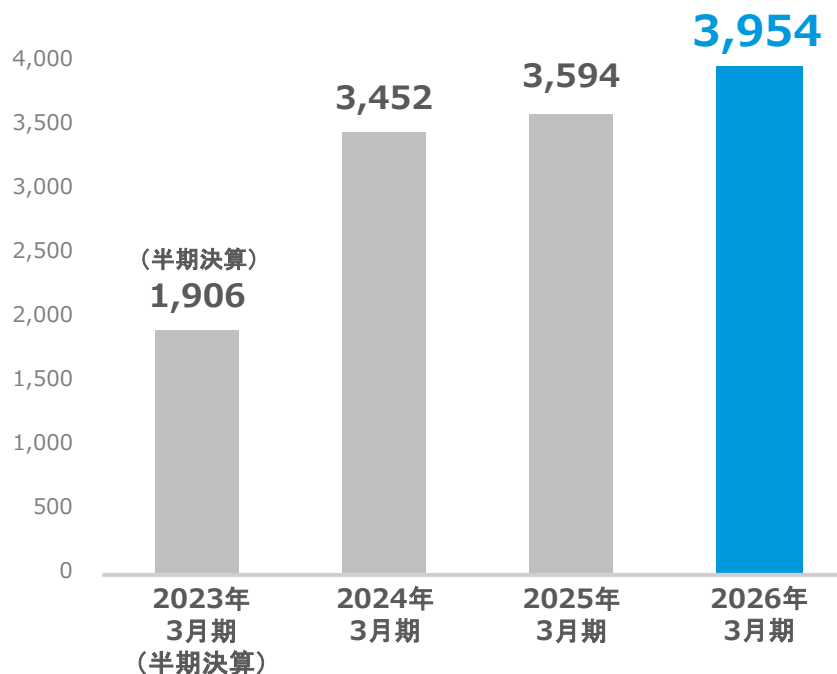
既存事業の着実な成長と合わせ、中期経営計画に沿った成長投資を加速。

- ・売上高 **4,500** 百万円（対前期増減率 +13.8%）
- ・営業利益 **255** 百万円（対前期増減率 +10.2%）

売上高、営業利益の推移は以下の通り。

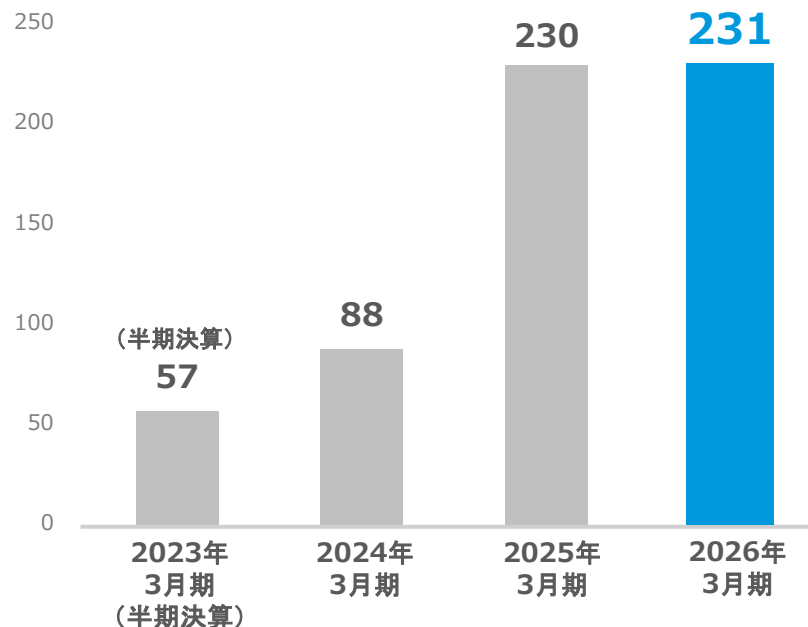
売上高

(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。

売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は以下の通り。

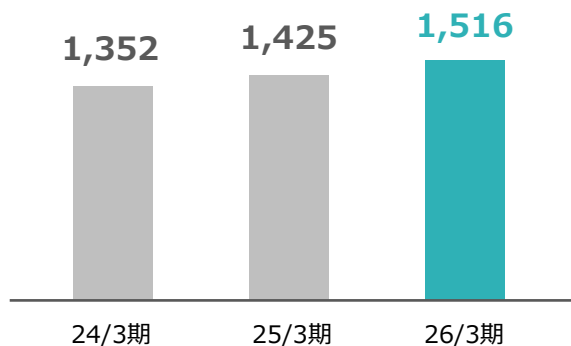
(単位：百万円 / 百万円未満切捨て)

	2025/3期通期 実績		2026/3期通期 実績		前年同期比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	3,594	100.0	3,954	100.0	+ 359	+10.0
営業利益	230	6.4	231	5.8	+ 0	+0.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	188	5.2	162	4.1	△26	△13.9
EPS (円.銭)	65.04		50.07		△14.97	

■ 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

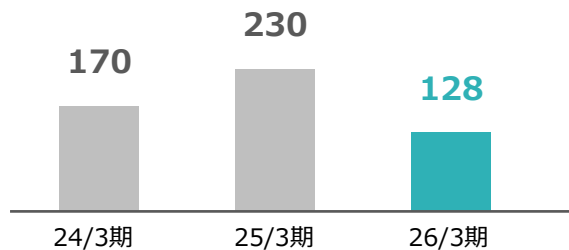


増加要因

- ・採用業務やイベント運営等の代行業務、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



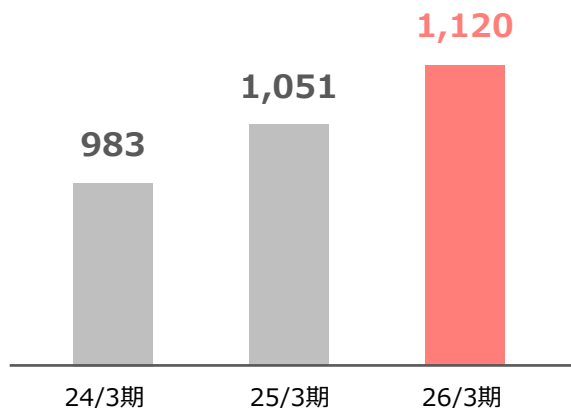
減少要因

- ・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

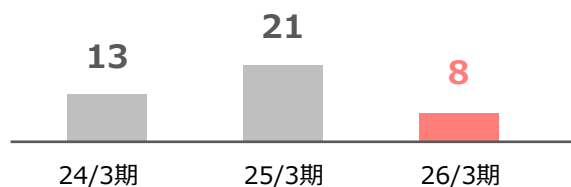


増加要因

- ・外国人留学生募集企画及びクリエイティブ案件が伸長。寄付・募金プロモーション案件も順調に推移。

営業利益

(単位：百万円)
※百万円未満切捨て



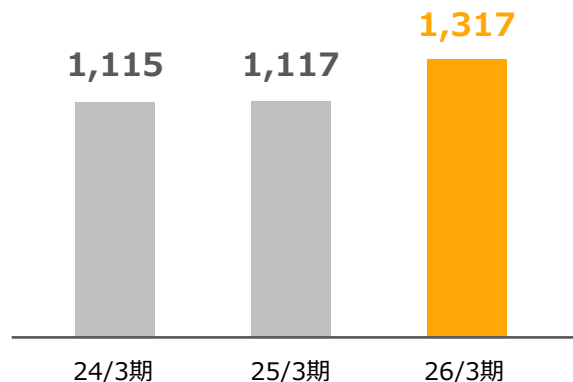
減少要因

- ・人的投資、事業運営費用に関する販管費が増加。

■ 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

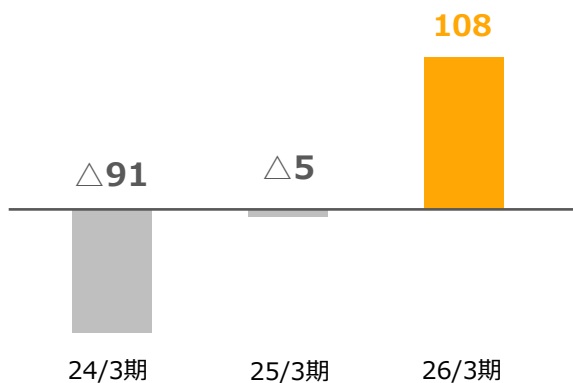


増加要因

- ・事務局代行、発送代行など業務代行分野が伸長。
特に自治体関連業務の受注が拡大。

営業利益

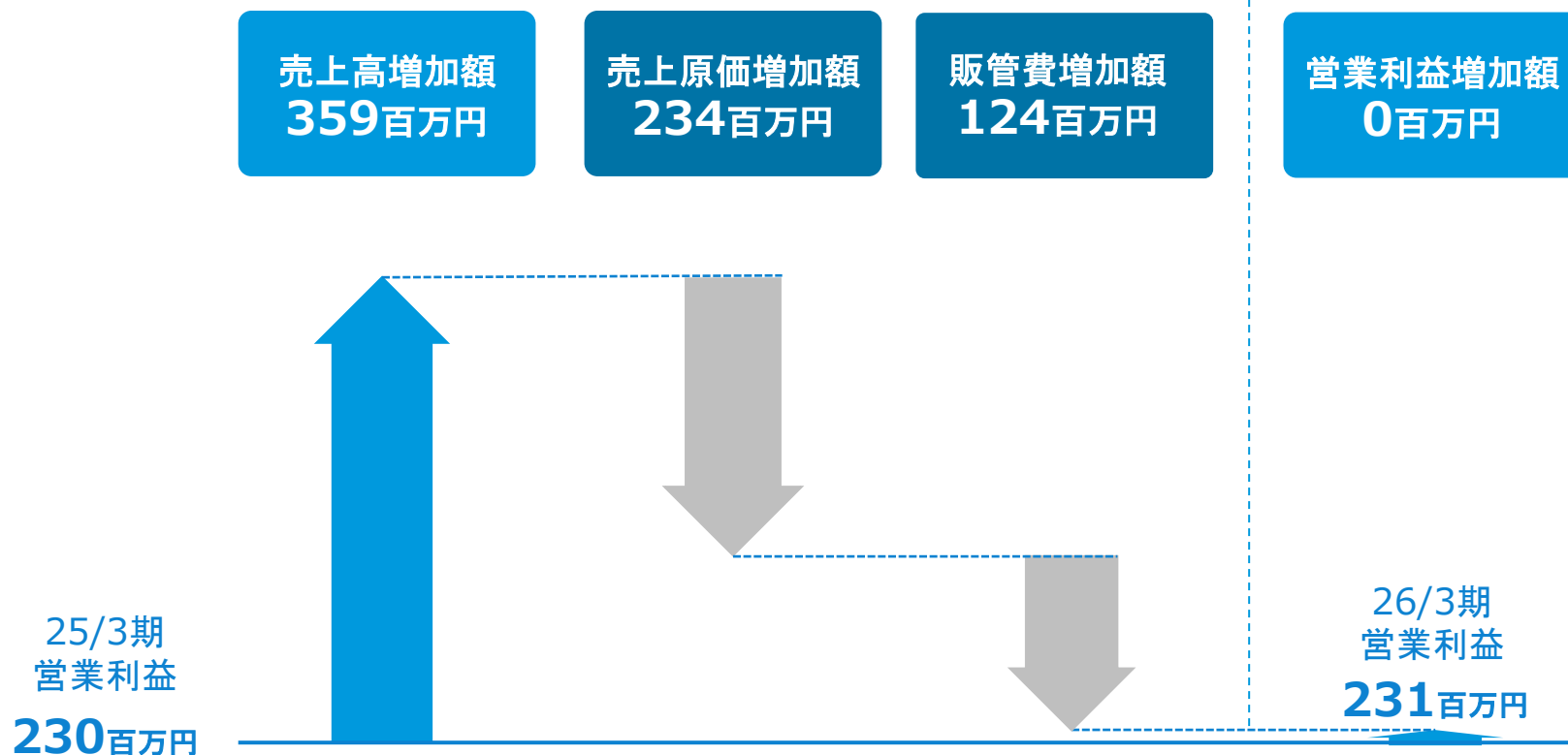
(単位：百万円)
※百万円未満切捨て



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増益、黒字転換。

人財ソリューション、教育機関支援、プロモーション支援の3事業ともに増収。伸長した案件の原価増と人的投資への注力等による販管費増により、営業利益は前期並み。

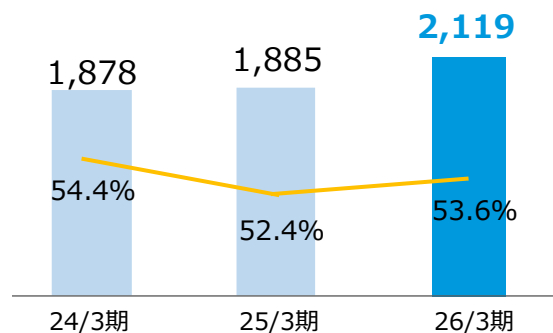


(販管費増加要因)

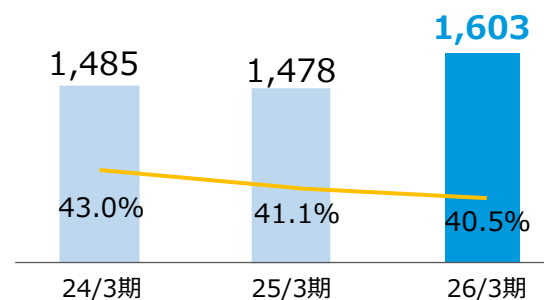
- ・主に人財ソリューション、教育機関支援の人財採用及び育成に係る人的投資、会場費等の固定費、事業運営費用の増加。

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当期純利益の推移は以下の通り。

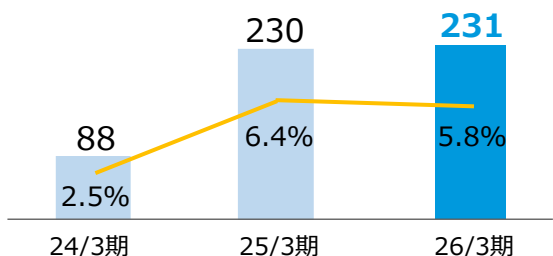
売上原価 (百万円)
原価率 (%)



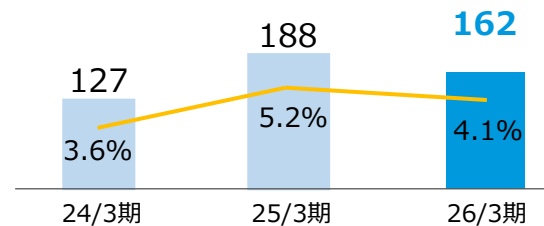
販売費及び一般管理費 (百万円)
販売費及び一般管理費率 (%)



営業利益 (百万円)
営業利益率 (%)



親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)
純利益率 (%)



(単位：百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 実績	前年同期比（金額）	増減率（％）
売上高	3,594	3,954	359	+10.0
売上原価	1,885	2,119	234	+12.4
売上総利益	1,709	1,834	125	+7.3
販売費及び一般管理費	1,478	1,603	124	+8.4
営業利益	230	231	+0	+0.3
営業外収益	1	2	1	+73.9
営業外費用	16	12	△3	△21.4
特別損失	4	—	△4	—
税金等調整前当期純利益	211	221	9	+4.4
法人税等	23	58	35	+153.9
当期純利益	188	162	△26	△13.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	188	162	△26	△13.9

02

トピックス

株式会社プロネクサスと資本業務提携

上場企業やIPO準備企業を中心とした
人財採用支援を共同提案

連携強化へ、
2025年1月31日資本業務提携契約を締結

PRONEXUS × **ACCESS Group**

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



共同提案による業績寄与が堅調
2026年2月27日 第三者割当増資により
更なる連携強化

自治体・公的機関等の事業受託

各事業領域で事業受託が拡大（一部抜粋）

人財採用・就労支援

- ・東京都 「令和7年度 中小企業しごと魅力発信プロジェクト」
- ・埼玉県 「令和7年度 埼玉で働く・ジモト就職促進事業」 運営 他

外国人財・留学生

- ・経済産業省近畿経済産業局
「高度外国人材の戦略的採用・定着に向けたセミナー・ワークショップ」
- ・大阪府 「令和7年度外国人材受入加速化支援事業」
- ・愛知県 「あいち外国人留学生フェスタ2026」
- ・JASSO 「2025年度外国人学生のための進学説明会」
- ・留学生支援コンソーシアム大阪 「外国人留学生エキスポ2025」 他

業務代行・その他

- ・大阪府 「万博を契機とした人権啓発事業」
- ・協力連携企業との各種自治体事業の事務局・業務代行受託 他

大学との取引領域を拡大

新領域「学生課」支援へ本格参入、
「寄付募金」支援が実績伸長



外国人留学生の就活支援を強化

「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

(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
人材紹介登録や就職相談等を実施



経営ビジョン「Diversity Link 2032」及び「中期経営計画」を発表

創業50年（2032年）、売上高100億円の実現へ。

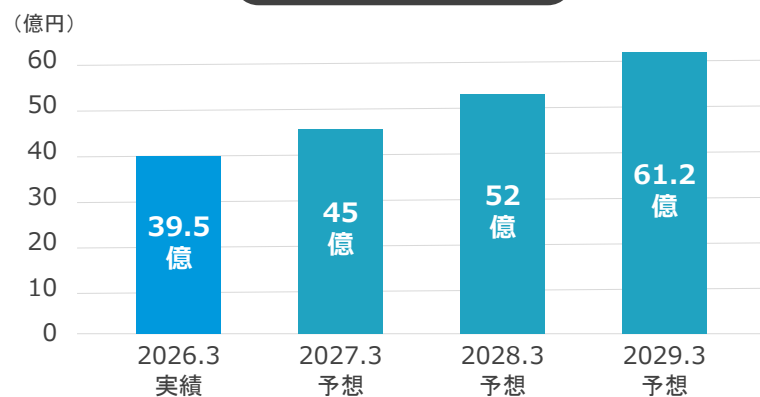
当社は、2026年2月13日に創業50年に向けた経営ビジョン「Diversity Link 2032」、2026年5月15日に「中期経営計画」を発表いたしました。詳細は各発表資料をご高覧ください。

<当社グループの方向性>

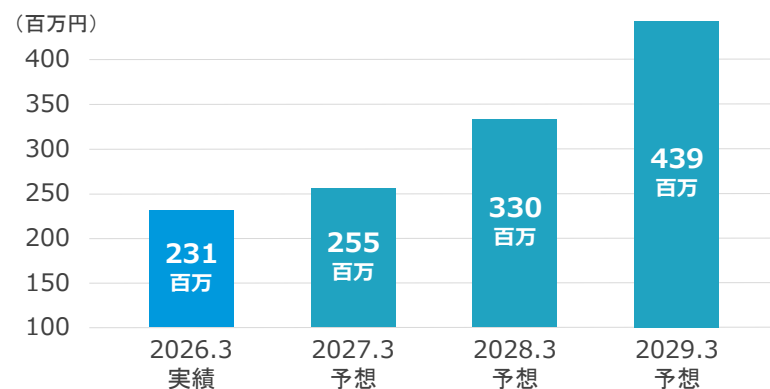
- 01 企画・媒体偏重から脱却し、LTV（顧客生涯価値）重視の提案へシフト
- 02 大学等とのネットワークを再強化、学生支援・スポーツ・自治体連携分野へ拡大
- 03 ストック型サービス（BPO・RPO・コンサル等※）を拡充し、安定収益基盤を構築

※BPO（Business Process Outsourcing、業務代行）、RPO（Recruitment Process Outsourcing、採用業務代行）

売上高目標



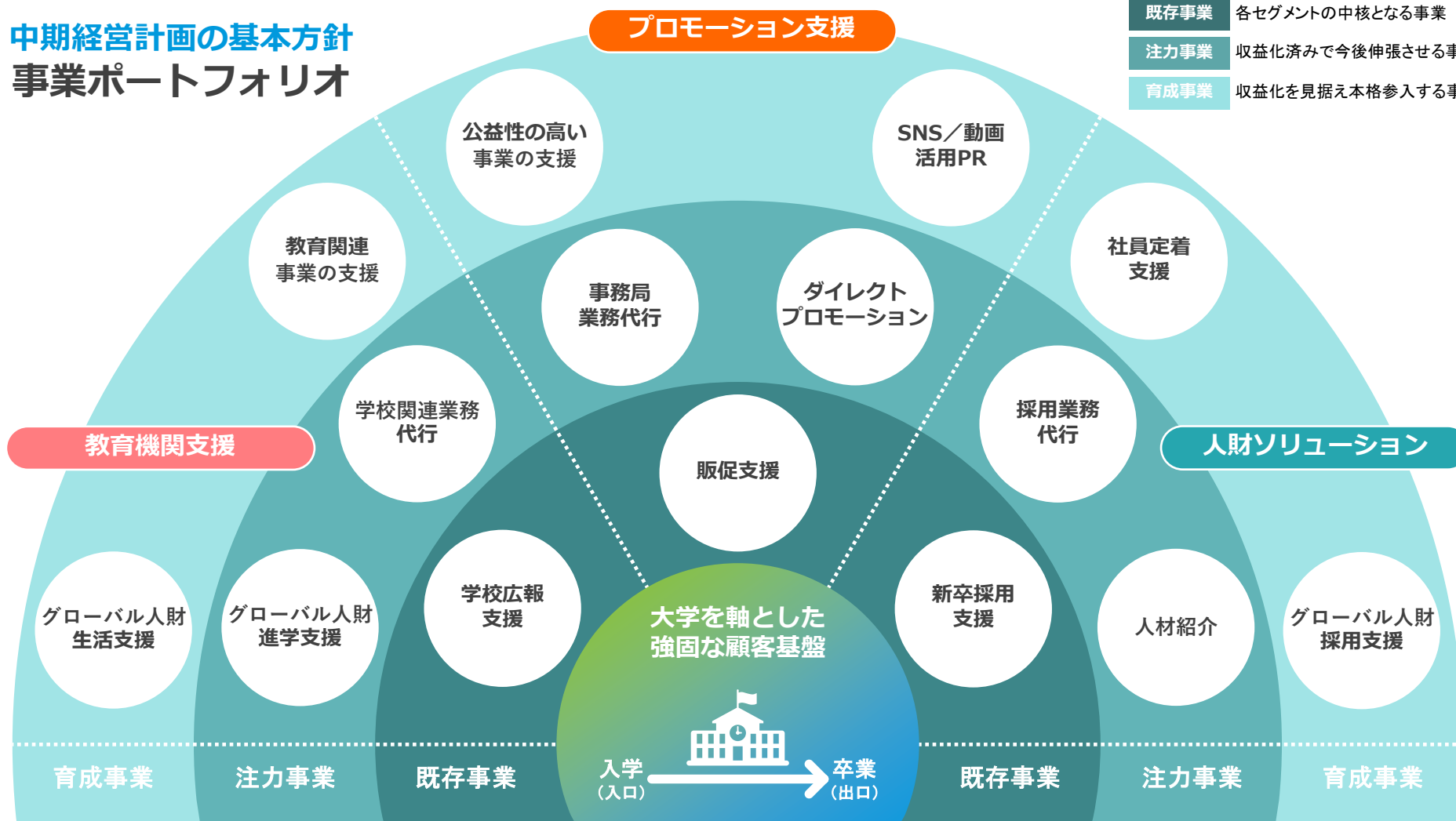
営業利益目標




3セグメントとも新ビジネス領域・新サービスを推進し、景気変動の影響を受けにくい経営基盤を構築します。
 中期経営計画期間は、注力事業の収益性を一段と高めるとともに、育成事業への投資・立ち上げを推進します。

中期経営計画の基本方針
 事業ポートフォリオ

既存事業	各セグメントの中核となる事業
注力事業	収益化済みで今後伸張させる事業
育成事業	収益化を見据え本格参入する事業





03 2027年3月期 業績予想

既存事業の着実な成長と合わせ、中期経営計画に沿った成長投資を加速。

(単位：百万円)

	2026年3月期 (通期実績)	百分比	2027年3月期 (予想)	百分比	前期比 (増減率)
売上高	3,954	100.0%	4,500	100.0%	+13.8%
営業利益	231	5.8%	255	5.6%	+10.2%
経常利益	221	5.5%	244	5.4%	+10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	162	4.1%	188	4.1%	+15.7%

※百万円未満切り捨て

- 人財ソリューション**：大学やスポーツ団体との連携深化、採用業務代行、人材紹介、中途市場参入など支援領域を拡大。資本業務提携先である株式会社プロネクサスとの共同提案を更に加速。
- 教育機関支援**：入試広報に加え、寄付募金や同窓会プロモーション支援領域、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アウトソーシング支援を拡大、教育機関支援と連携した受託を強化。
- グループ全体**：2029年3月期までの中期経営計画を策定。既存事業の着実な成長と計画に沿った成長投資を加速。

・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。

04

株主還元・株価

東京証券取引所 スタンダード市場の上場維持基準に適合しました。
引き続き、企業価値と株価の向上に取り組んでまいります。

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

配当

配当の方針を「配当性向40%前後の漸進的かつ安定的にする方針」へ。
2027年3月期は、期末配当22円（前期比+5円）を予定

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。
配当性向40%前後を目安に、漸進的かつ安定的な配当をする方針。
- 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、17円（株式分割後基準）に増配
- 2027年3月期は、22円に増配予定

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期予定
配当金額	30円	17円	22円

注) 2025年3月期は株式2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

2027年3月期も株主優待を継続します。 引き続き、個人の株主様への魅力を高めています。

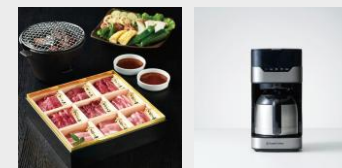
保有株式数に応じた「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈

〈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 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当該お知らせをご参照ください

05

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

220,379千円

代表者

代表取締役社長 木村 勇也

社員数

19名 (グループ合計 157名)
 ※2026 (令和8) 年4月現在 (常勤役員を含む)

本社所在地

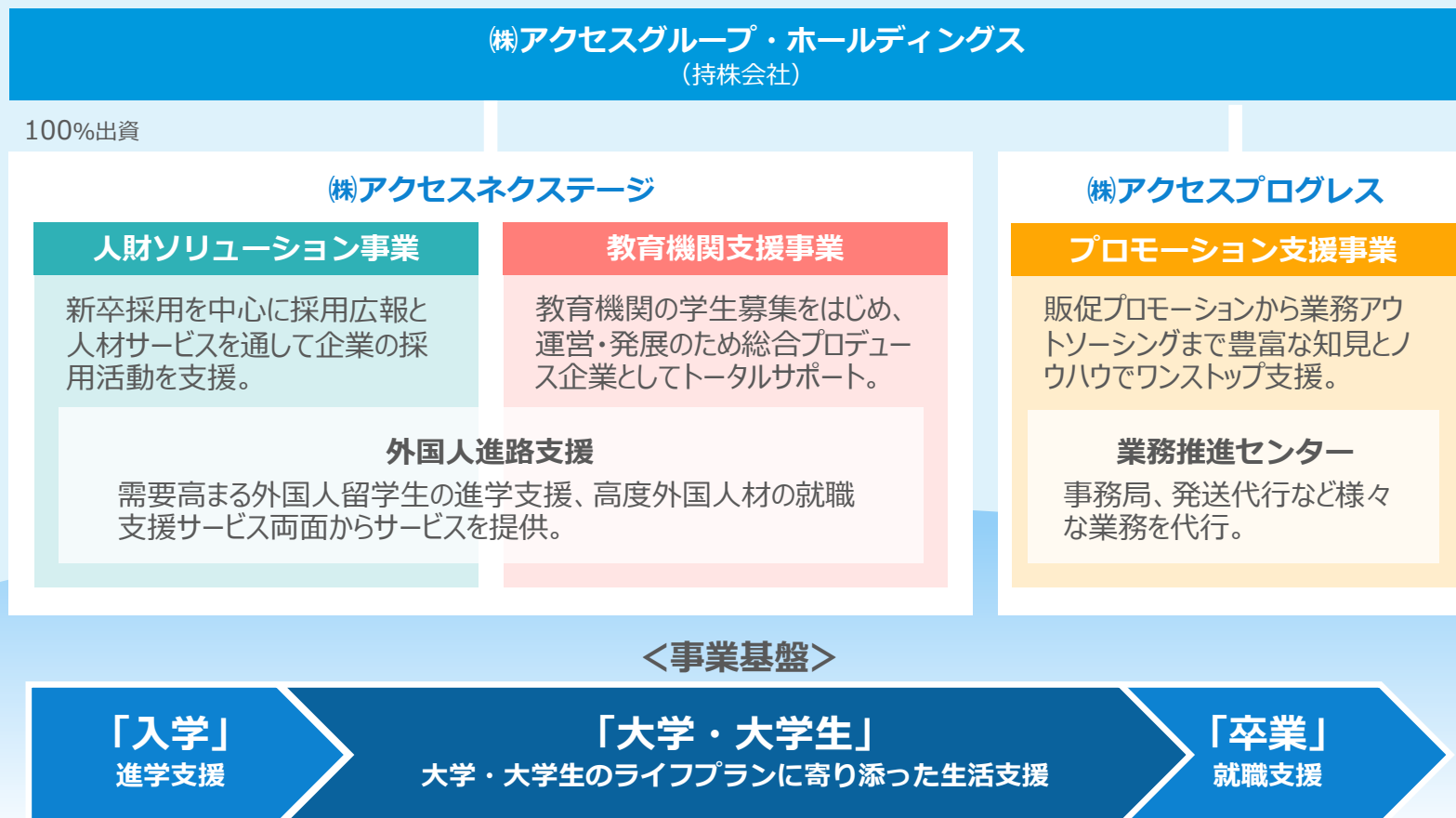
東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

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



1982

1987

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

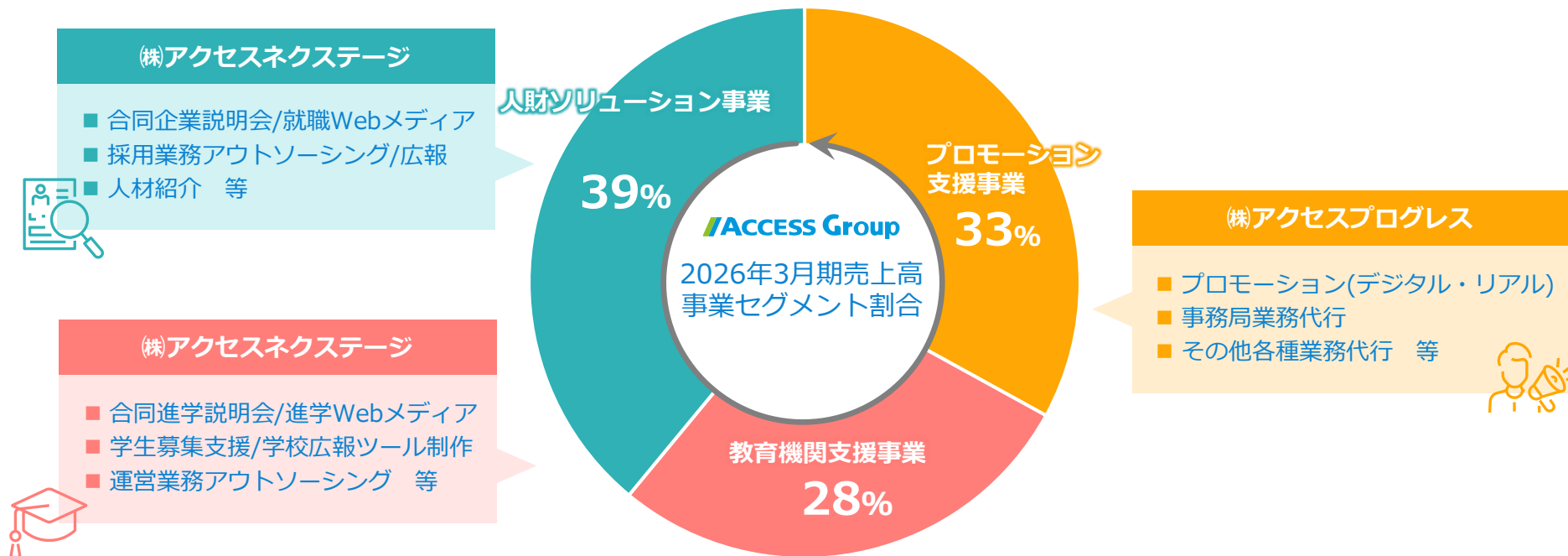
福岡証券取引所
 本則市場に上場

2025

2025年

(株)プロネクサス
 と資本業務提携

季節変動があるものの、異なる3つのマーケットにより安定した経営基盤を構築。



②業績の季節変動要因について

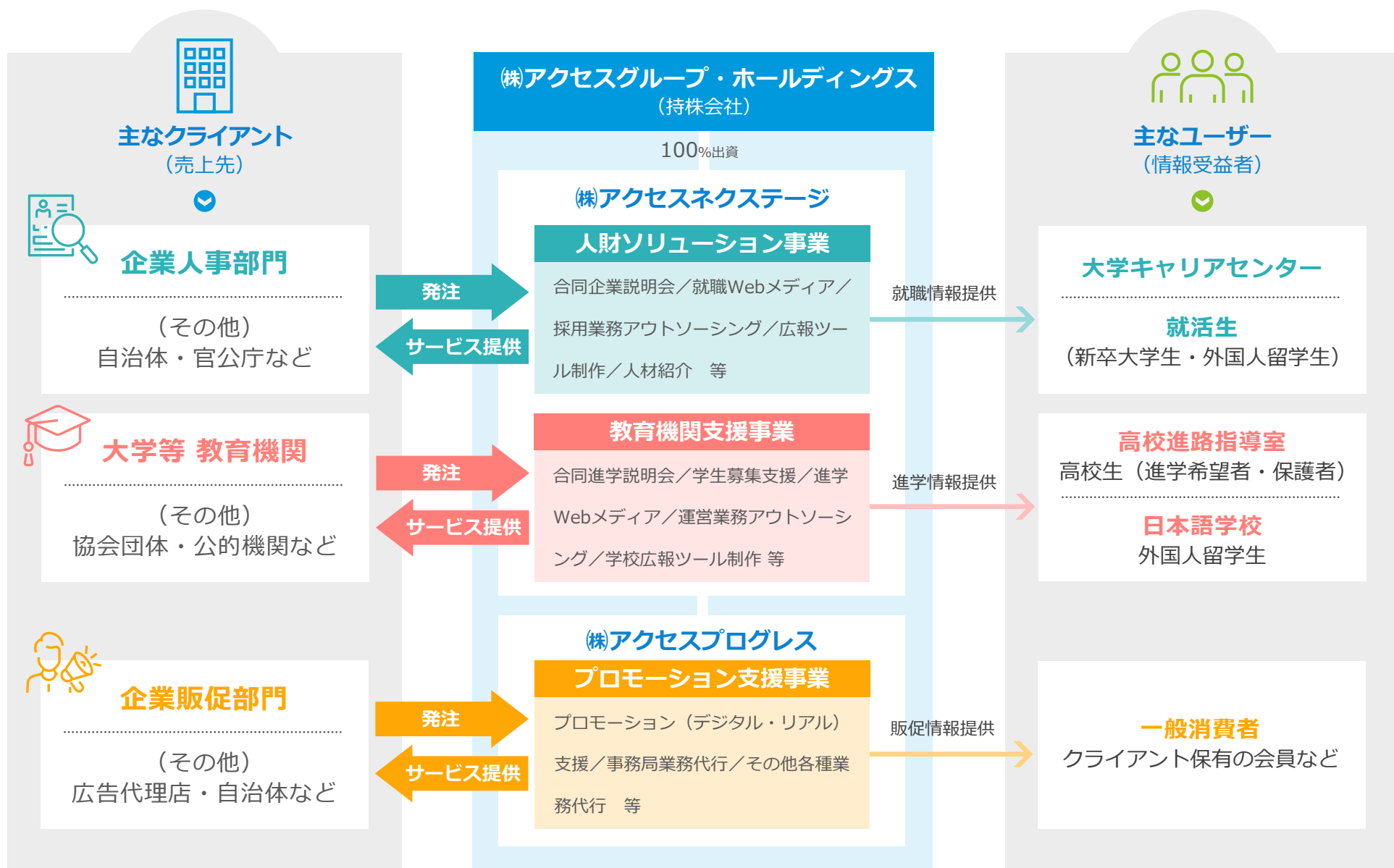
下記の要因を踏まえ、連結会計年度においては第4四半期連結会計期間に売上のピークを見込んでおります。

■人財ソリューション事業

新卒の就活時期に合わせたサービス展開に伴い、第4四半期（1～3月）に売上が集中する傾向があります。

■教育機関支援事業

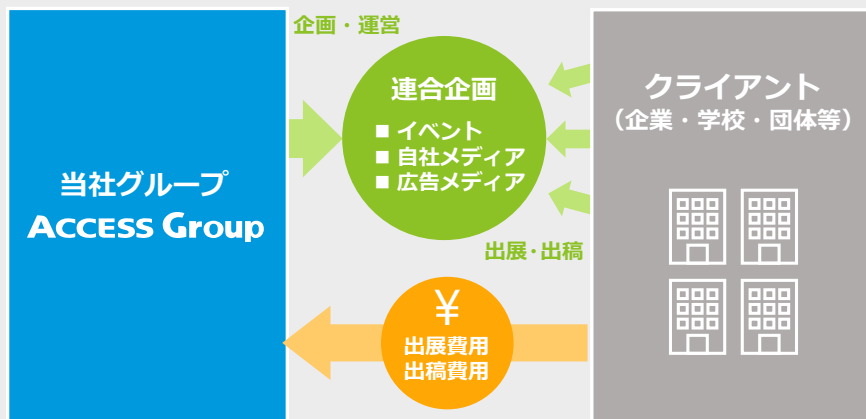
進学説明会の開催や教育機関のプロモーション活動が増加する、上半期（4～9月）に売上が集中する傾向があります。



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

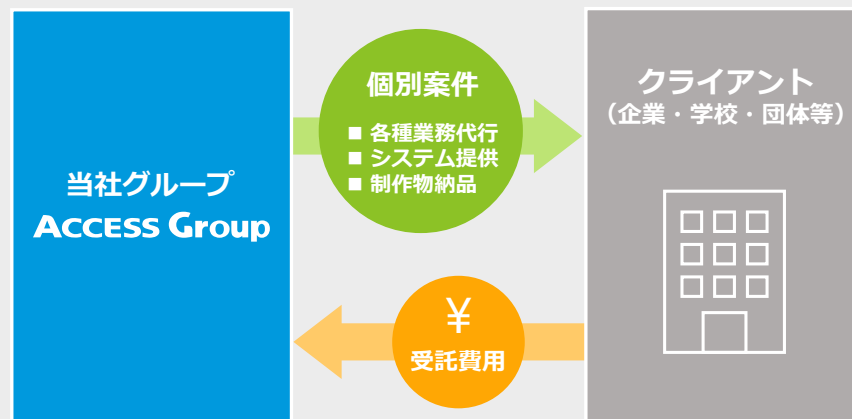
1つのイベント・メディア等で、
複数のクライアントから出展・出稿を募集。



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支援サービス

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する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
- 寄付・募金・同窓会プロモーション支援
- 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

教育機関と連携した「外国人留学生の進学支援」と「高度外国人材の就労支援」を拡充。

【伸びる外国人留学生市場】

外国人留学生受け入れは、「教育未来創造会議」で受け入れ33.7万→40万人へ、国内就職率51.6%→60%を目標としており、外国人政策の中で今後も伸長が見込まれる分野です。

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。日本最大規模の留学生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、事務局業務
- 国際教育交流協議会：事務局サポート業務 他多数

外国人就労支援

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・慣習を理解した外国人就労を支援。

<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 他多数

出典：教育未来創造会議「未来を創造する留学促進イニシアティブ（第二次提言）令和8年3月改訂

強みを磨き、提案強化に向けた投資と安定収益基盤を強化します。

基本 方針

- ◆企画・媒体偏重から脱却し、LTV（顧客生涯価値）重視の提案へシフト
- ◆大学等とのネットワークを再強化、学生支援・スポーツ・自治体連携分野へ拡大
- ◆ストック型サービス（BPO・RPO・コンサル等）を拡充し、安定収益基盤を構築
- ◆提案強化・業務効率化に寄与するシステム開発、人的資本経営強化への投資
- ◆注力事業の早期成長に繋がる資本アライアンスの推進

詳細は、2026年5月15日発表「中期経営計画」をご高覧ください。

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。

< 広報・IR公式X > https://x.com/AccessGHD_PR



広報・IR公式Xでは、
最新ニュースやお知らせを日々発信中。
ご関心のある方はぜひフォローを！

