

（P1 表紙）

アクセスグループ・ホールディングス社長の木村勇也でございます。
これより、2026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たします。

（P2 目次/ディスクレーマー）

今回のご説明項目でございます。
なお、決算説明資料は5月15日に公開をしておりますので、詳細はホームページをご確認ください。

（P3 2026年3月期通期連結業績（扉））

はじめに、2026年3月期 通期連結業績をご報告いたします。

（P4 2026年3月期 通期連結業績サマリー）

業績サマリーです。

2026年3月期の通期連結業績は、
売上高 39億5,400万円、
営業利益 2億3,100万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は 1億6,200万円 となりました。

3事業共に増収、プロモーション支援事業が増益、通期で黒字転換をしています。
営業利益は、大型案件の原価増加に加え、主に人的投資、また会場費や事業運営費用に関わる販管費が増加したことにより、上場来最高益となりましたが、ほぼ前期並みとなっております。

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比で減少しておりますが、これ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ことによるものです。

人財ソリューション事業は、採用業務代行、クリエイティブ制作関連が伸長し、増収いたしました。
大型案件の原価増や、人的投資、会場費等の固定費増により販管費が増加し、営業利益は前期比減となりました。

教育機関支援事業は、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、増収いたしました。
しかし人的投資、事業運営費用に関わる販管費の増加により、営業利益は前期比減となりました。

プロモーション支援事業は、自社の業務推進センター活用を中心とした業務代行、特に自治体関連の発送業務が大幅に伸長し、増収増益となりました。

続いて進行期 2027 年 3 月期の通期連結業績予想です。

2027 年 3 月期は、既存事業の着実な成長と合わせて、中期経営計画に沿った成長投資を加速いたします。

売上高は 45 億円、対前期増減率は 13.8%増。

営業利益は 2 億 5,500 万円、対前期増減率は 10.2%増を予定しております。

(P5 売上高・営業利益の推移)

売上高、営業利益の推移はグラフの通りです。

尚、2023 年 3 月期は、決算日を 9 月 30 日から、3 月 31 日に変更したため、半期決算 6 か月間の業績を記載しています。

(P6 2026 年 3 月期 通期連結業績ハイライト)

改めまして、2026 年 3 月期の売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益、前年同期比を記載しておりますので、ご確認をお願いいたします。

(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)

事業セグメント別の売上高、営業利益の推移です。

2026 年 3 月期人財ソリューション事業は、

売上高 15 億 1,600 万円

営業利益 1 億 2,800 万円 となりました。

増減要因につきましては、業績サマリーでご説明のとおりです。こちらでのご説明は割愛させていただきます。

(P8 事業セグメント別 売上高/営業利益 教育機関支援事業)

教育機関支援事業は、

売上高 11 億 2,000 万円

営業利益 800 万円 となりました。

増減要因につきましては、業績サマリーにてご説明のとおりでございます。

(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は、

売上高 13 億 1,700 万円

営業利益 1 億 800 万円 となり、営業黒字に転換をしています。

増減要因につきましては、業績サマリーにてご説明のとおりでございます。

(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通りでございます。

業績サマリーでご説明のとおり、3 事業共に増収となりました。

一方で、売上伸長した新規案件の原価が増加したこと、人材採用及び育成強化に係る人的投資をしていることから販管費が増加し、営業利益は前期並みとなりました。

(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当期純利益の推移は記載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))

2026年3月期、並びに直近のトピックスをご報告いたします。

(P14 トピックス)

当社は2025年1月より、ディスクロージャー、IR支援を中核事業とし、上場企業や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と資本業務提携契約を締結しており、これらの顧客基盤に対し、主に「人財採用支援分野」を共同提案し、堅調に業績へ寄与しています。本年2月に第三者割当増資により更なる連携強化をいたしました。引き続き共同提案による拡大に取り組んでまいります。

続いて、自治体、公的機関などの事業の受託です。各セグメントで、自治体からの受託実績が拡大いたしました。契約上の兼ね合いで記載は一部の案件となりますが、主に、「人財採用・就労支援事業」、「外国人財や留学生関連事業」、「自治体事業の事務局や発送などの業務代行」など、当社に強みがある領域で実績をご評価を頂き、堅調に伸ばしています。

(P15 トピックス)

教育機関支援事業では、大学との取引領域の拡大に取り組んでいます。これまでの入試広報、国際交流に加え、新たに「学生支援領域」への参入、また急速に引き合いが増加している「寄付募金領域」の支援の拡大に注力しており、既に業績にも寄与しております。

また、外国人留学生領域では、進学支援に加え、就職支援を強化しています。大学キャリアセンターや留学生支援企業と連携し、採用マッチングイベントの開催、人材紹介、就職相談会などを実施しており、引き続き取り組みを広げてまいります。

(P16 トピックス)

当社は創業50年に向けた経営ビジョン「Diversity Link 2032」、並びに「中期経営計画」を発表いたしました。2032年、創業50年に向けて売上高100億円の実現へ取り組みを進めてまいります。

当社グループの今後の方向性としては、

- ①企画・媒体偏重型からの脱却、顧客生涯価値重視の提案へシフトする
- ②大学等のネットワークを再強化し、学生支援、スポーツ、自治体連携分野へ拡大する
- ③BPO、RPO、コンサル等のストック型サービスを拡充し、安定収益基盤を構築する

以上を今後の方向性として掲げさせていただきます。

(P17 中期経営計画の基本方針・事業ポートフォリオ)

中期経営計画の基本方針、事業ポートフォリオは記載のとおりです。

3つの事業セグメントともに、新たなビジネス領域と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てまいります。また、中期経営計画期間となる2029年までは、この資料に記載の「注力事業」の収益性を一段と高めることと合わせて「育成事業」への投資、立ち上げを推進してまいります。

(P18 2027年3月期 業績予想 (扉))

続いて進行期、2027年3月期の業績予想です。

(P19 2027年3月期 業績の見通し)

2027年3月期 業績の見通しは、

売上高 45億円 (前期比増減率は13.8%増)

営業利益 2億5,500万円 (前期比増減率は10.2%増)

経常利益 2億4,400万円 (前期比増減率は10.3%増)

親会社株主に帰属する当期純利益 1億8,800万円 (前期比増減率は15.7%増)

以上を見込んでおります。

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してまいります。

各事業における取り組みは記載のとおりでございます。

(P20 株主還元・株価 (扉))

株主還元と株価向上のための取り組みについてご説明いたします。

(P21 株価向上のための取り組み)

株価向上に向けた主な取り組みは記載の通りです。

当社では、企業価値の向上は重要な経営課題と認識をしております。

そのため、株式の分割、株主優待制度の拡充、広報・IR室の設置など、情報発信の機能を強化するなど取り組みを進めてまいりました。

そして、今回、配当の基本方針を変更しております。これまでは「経営状況を総合的に勘案し決定」としておりましたが、「配当性向40%前後の漸進的かつ安定的に配当をする方針」といたしました。

2027年3月期は、期末配当22円 (前期比5円増) の増配を予定しております。

(P22 配当について)

配当についてご説明いたします。

先ほどの通り、当社は「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」といたしました。

この方針に合わせ、2027年3月期は、22円に増配の予定といたします。

保有株数に応じた株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」は継続いたします。

(P23 株主優待制度 (2026年3月期より拡充))

株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」について補足いたします。

2026年3月31日基準以降、4月1日に行いました株式分割後の保有株数にて、400株を新たに権利対象へ拡大、段階付与ポイントの拡充をいたしました。また、1年以上の継続保有で付与するポイントが拡充される設計としています。

2027年3月期も株主優待を継続し、引き続き個人の株主様への魅力を高めてまいります。

(P24 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。

(P25 会社概要・経営理念)

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、情報発信やマッチングの機会を創出することで、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おります。

(P26 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おります。

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、大学や高等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・プロモーションを支援する「プロモーション支援事業」を展開しております。

(P27 事業変遷)

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お届けする事業が起源となっております。

時代の変遷とともに、「WEBによる情報サイト」だけでなく、イベントスペースを自社保有することによるマネタイズ、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。

(P28 収益構造・業績の季節変動要因)

2026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ございます。

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います。

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、第4四半期、1月から3月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期、4から9月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、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。

(P29 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ます。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をしております。

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いたします。

プロモーション支援は、企業の販促部門や、自治体となっておりますが、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があることも特徴です。

(P30 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おります。

(P31 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おります。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代行する「採用業務の代行」、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。

(P32 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、その範囲を広げております。

(P33 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おります。

(P34 外国人の留学・就労受け入れを加速)

当社が強みを持つ、外国人留学生、外国人材の就労領域についてご説明をいたします。

当社は、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」、この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あります。

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おります。

政府の教育未来創造会議では、留学生の受け入れを40万人へ、国内の外国人留学生就職率60%を目標としており、外国人政策の中でも、外国人留学生市場は今後の伸長が見込まれる分野となっております。

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材をご紹介します。サービスを一層強化する方針です。

(P35 グループ事業戦略・基本方針)

最後に、当社グループの今後の事業戦略、基本方針についてです。

強みある点を更に磨きあげ、提案を強化するための投資と安定収益基盤を強化いたします。

基本方針は、大きく5点です。

- ①企画・媒体偏重から脱却し、顧客生涯価値 重視の提案へシフトする
- ②大学等とのネットワークを再強化し、学生支援・スポーツ・自治体連携分野へ拡大する
- ③BPO・RPO・コンサル等のストック型サービスを拡充し、安定収益基盤を構築する
- ④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
- ⑤注力事業の早期成長に繋がる資本アライアンスの推進

以上でございます。

(P36 御礼)

今回のご説明は以上となります。

最後までご覧いただ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