

（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。
2024年3月期第2四半期の決算説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

（P2 目次/ディスクリーマー）

今回のご説明項目です。

まず、当社グループは前連結会計年度2023年3月期より、決算日を9月30日から3月31日に変更いたしました。これにより、前期は2022年10月1日から2023年3月31日までの6カ月決算となっており、2023年3月期第2四半期の連結財務諸表を作成していないため、対前年四半期増減率、及び同連結経営成績については、本説明資料において記載をしておりません。ご了承くださいませようございます。

（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。

売上高 17 億 5,600 百万円、営業利益 2,100 万円。

採用支援事業の対面型採用企画が、想定を上回る伸長となりました。その他、プロモーション支援事業のキャンペーン事務局、教育機関支援事業の留学生進学関連が堅調に推移しております。

業績の季節変動要因による、当四半期の営業利益減少は、期初より想定しております。

プロモーション支援事業は、

売上高 5 億 8,100 万円、営業損失 5,900 万円となりました。

販促のキャンペーン事務局代行、アウトソーシング業務が伸長いたしました。ワクチン接種会場を中心に自治体・官公庁案件が減少し、セグメント損失を計上することとなりました。

尚、事務局代行などアウトソーシング案件の受託に軸足を置き、回復基調でございます。

採用支援事業は、

売上高 5 億 300 万円、営業損失 1,800 万円となりました。

対面型の合同企業説明会が想定以上に伸長しております。また、採用業務アウトソーシング、新卒向け人材紹介も堅調に推移しております。当初より、(当四半期での)季節変動要因による損失を想定しておりますが、想定より上振れての進捗でございます。尚、採用支援事業の売上集中は下半期、特に第4四半期となります。

教育機関支援事業は、

売上高 6 億 7,200 万円、営業利益 9,500 万円となりました。

外国人留学生募集企画が引き続き伸長しております。昨年あったワクチン職域接種運営の失注により、やや想定を下回っておりますが、主たる日本人学生向け入試広報関連は堅調に推移しております。

尚、教育機関支援事業の売上のピークは上半期、具体的には4月から9月を想定しております。

(P5 売上高・営業利益の推移)

売上高、営業利益の推移です。

冒頭お話ししたとおり、前期は10月から3月の6カ月間での決算となっております。また、各事業で業績の季節変動要因を抱えており、売上集中時期は、教育機関支援事業が上半期、採用支援事業が下半期（特に第4四半期）を想定しております。

尚、採用支援事業の利益貢献が大きいことから、通期の業績予想を据え置く判断をしております。

(P6 会社概要)

当社の会社概要を改めてご説明申し上げます。

(P7 会社概要)

当社の会社概要です。

(P8 経営理念)

当社の経営理念は、「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、事務局機能を強みとして展開するプロモーション支援事業のほか、新卒・若年者採用を支援する採用支援事業、大学を中心とした広報活動の支援を行う教育機関支援事業の3事業で展開をしております。

(P9 当社グループの経営戦略)

当社グループの経営戦略をご説明いたします。

1 点目は、連合企画・個別案件の複合的アプローチによるクライアントの開拓です。

「連合企画」をノック商材としてクライアントとお付き合いし、クライアントの課題を踏まえた上で、個別の提案を行うというビジネスの動線を描いています。

2 点目は、デジタル・アナログ・モノを融合したフレキシブルな提案力の拡大です。

当社グループは、アナログ・デジタル両面の広告商材を取り扱うほか、クライアントの要望に多面的にきめ細かく、フレキシブルにご提案する体制をとっています。

3 点目は、多様化したニーズに応える業務代行・事務局機能の強化です。

近年、複雑化したキャンペーンを中心とした事務局代行、採用業務代行の引き合いが増加しており、業務を一括で受託する当社の存在感が増しております。そのため、東京に加え、関西にもキャンペーン事務局を開設し、積極的に機能を強化しております。

4 点目は、外国人留学生など、教育機関のニーズを広範に捉えたビジネスの拡大です。

当社は、日本語学校との長年のリレーションで、ほぼすべての国内の外国人進学希望者にアプローチが可能となっております。

おり、入国規制の緩和に伴ってその引き合いも再び急増しております。

また当社は、大学との取引と、そのリレーションの多さが強みとなっていますが、大学は新たな財源として寄付金募集に積極的であり、また、それに関連した同窓会組織の活性化やスポーツ振興を強化しております。当社はこうした新しい大学のテーマにも積極的にコンサルティングから実施までを一貫して行っております。

これら4点を基本の戦略として、進めてまいります。

(P10 業績ハイライト)

業績ハイライトでございます。

(P11 決算サマリー)

売上高 17億5,600万円
売上原価 9億8,800万円
売上総利益 7億6,700万円
販売費および一般管理費 7億4,600万円
営業利益 2,100万円
計上利益及び税引前四半期純利益 1,200万円
親会社株主に帰属する四半期純利益 1,000万円 となりました。

業績の季節変動要因により、当第2四半期連結累計期間は、期初より営業利益の減少を見込んでおります。一方、人流回帰、採用市場の復調を要因に、対面型採用イベント企画が想定以上の進捗となっております。採用支援事業へグループ内の人材リソースを集中させ収益の最大化を図っております。売上集中は下半期（特に第4四半期）を想定しております。

プロモーション支援事業は、アウトソーシング受託が伸長致しましたが、ワクチン接種運営業務減少を主要因に減少しています。

教育機関支援事業は、留学生関連が引き続き伸長いたしました。一方、ワクチン職域接種の減少により、やや想定を下回っての推移となっております。

(P12 プロモーション支援事業 概要と業績ハイライト)

プロモーション支援事業の概要についてご説明申し上げます。

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、豊富な商材とノウハウでトータルにサポートをしております。

特に、キャンペーンを中心とした事務局代行を強みとしております。

現状は、売上高5億8,100万円、セグメント損失5,900万円で推移しておりますが、回復傾向となっております。詳細は、サマリーでご説明の通りでございます。

(P13 採用支援事業 概要と業績ハイライト)

採用支援事業は大学キャリアセンターの連携を強みとした独自の立ち位置の事業展開を行っており、主に新卒・若

年者の採用を行う企業の採用と、その採用業務の代行などのアウトソーシングで活動を支援しております。現状、売上高 5 億 300 万円、セグメント損失 1,800 万円となり、想定を上回って進捗しております。業績の内容はサマリーでご説明させていただいた通りでございます。

(P14 教育機関支援事業 概要と業績ハイライト)

教育機関支援事業は、大学等の教育機関の学生募集と運営支援を行っています。

大学を中心に、私立中学高校、独立行政法人や公的機関、教育機関関連企業など約 600 法人との取引を有するほか、国内にある約 800 の日本語学校との連携を通じて、外国人留学生の募集支援を行っており、こちらは日本最大規模を有しております。

現状、売上高 6 億 7,200 万円、セグメント利益 9,500 万円となっております。

業績の内容はサマリーの通りでございます。

(P15 2024 年 3 月期業績予想・今後の取り組み)

2024 年 3 月期、通期業績予想と今後の取り組みについてです。

(P16 2024 年 3 月期業績の見通し)

通期業績予想は、今年 5 月 15 日公表を「据え置き」としております。

売上高 43 億円、営業利益 1 億 4,000 万円、経常利益 1 億 1,300 万円、

親会社株主に帰属する当期純利益は 1 億 300 万円でございます。

プロモーション支援事業は、キャンペーン事務局などアウトソーシング業務の堅調な分野へ集中をさせてまいります。採用支援事業は、対面型就活フェアが急回復を見せていることから、グループの人的リソースを集中させて、更なる伸長を加速させてまいります。教育機関支援事業は、外国人留学生募集領域が伸長しており、入試広報以外の案件の獲得にも注力しております。

また、グループ全体で、好調な採用支援事業に人的リソースを集中させるなど、収益の最大化を図ってまいります。

(P17 事業モデルの変化)

当社グループを取り巻く社会環境の変化に伴う、事業モデルの変化についてご説明します。

社会環境の変化として、デジタル化、対面型ニーズの復調、手法の多様化による BPO 活用などがございます。

これに対し、「事務局の代行」「採用業務の代行」などを強化し、広告や広報の枠に捉われない取り組みで事業領域の拡大に取り組んでいます。

(P18 今後の戦略・成長ビジョン)

今後の戦略、成長ビジョンをご説明します。

業務の代行、事務局の代行の機能を一層強化し、提案と実行までをトータルにサポートしてまいります。

また、財務面の強化、企業価値の向上にも努めて参ります。

プロモーション支援事業は、具体的には、デジタルプロモーション、キャンペーン事務局、業務アウトソーシング、業務代行機能を強化して、複雑な案件を内製化することで収益を拡大させてまいります。

採用支援事業は、対面型企画の再構築、採用業務代行、運用代行の強化、新卒の紹介、大学との連携、外国人材の採用支援、プロネクサス社との業務提携などを具体的に進めてまいります。

教育機関支援事業は、外国人留学生募集支援の拡大、大学広報部門以外の取引の推進、資格、検定の広報分野への参入を進めてまいります。

(P19 企業価値の向上に向けて)

企業価値の向上に向けてご説明いたします。

当社の株価水準は低く、株価向上は重要な経営課題と認識しております。そのため、こちら4つの項目を重点項目として取り組んでいきます。

まず、既存事業の着実な利益の確保でございます。

具体的には、事務局代行・アウトソーシングの内製化、採用支援事業への人的リソースの集中、外国人留学生分野の更なる成長などとなります。

続いて財務面でございます。資金調達などを通じ、自己資本比率を改善させてまいります。

続きまして、新しい事業分野への投資でございます。

具体的には、アライアンス、新サービスの導入、新事業分野への進出などとなります。

最後は、株主還元の充実と積極的なIR・PR。

具体的には、配当の実施、株主優待の拡充、個人投資家様への発信等を進めてまいります。

(P20 トピックス)

トピックスでございます。当社は、株式会社プロネクサスとの業務提携を締結いたしました。

同社は、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社の取引実績を有しております。具体的には、4つの項目で提携を進めていく予定です。

- ①企業の人事部門に対するコンサルティングサポートを強化してまいります。
- ②IPO準備、IR活動強化を検討する企業に対する相互でのコンサルティングサポートを強化してまいります。
- ③両社の経営資源を相互活用した企業価値の向上に努めてまいります。
- ④今後の検討事項として、両社の経営資源を組み合わせたサービスの共同開発を進めてまいります。

(P21 株主還元について)

株主還元についてでございます。

(P22 配当について)

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しております。

配当については、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実施する方針でございます。

2023年3月期は、想定を上回る業績により4期ぶりに12円復配を行っております。

当期は、15円に増配の予定でございます。

保有株数に応じた「プレミアム優待クラブ」は、前期より優待内容を拡充いたしました。

(P23 株主優待制度)

当社の株主様の大半は個人投資家の皆様でございます。

まずは個人の株主様への魅力を高めることを優先した施策となっております。

この株主優待のプラットフォームを活かし、株主様との対話を強化したいと考えております。

この制度は、保有株式数に応じて、プレミアム優待倶楽部のポイントを進呈し、ポイント数に応じて、様々な優待商品または寄付などをお選びいただけるものとなっております。

中長期的に保有いただける株主様の増加を図るべく、次年度以降の方がポイントが多く、積極的に還元する内容となっております。

(お問い合わせ)

今回のご説明は以上となります。

尚、決算説明資料には、参考資料を掲載しております。

既に公表している内容にて詳細説明は省かせていただきますが、

より当社グループと、事業領域のマーケット環境などをご理解頂くために、資料にてご覧いただければと存じます。

最後までご覧頂きありがとうございます。

引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

(ここまで)