

そのとき、ベストな未来へ。

ACCESS Group

2024年3月期

決算説明資料

2024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 証券コード 7042 〉



/ 01	エグゼクティブサマリー	P.03
/ 02	業績ハイライト	P.06
/ 03	会社概要	P.14
/ 04	2025年3月期 業績予想・取り組み	P.20
/ 05	株主還元	P.26
/ 06	参考資料	P.30

- 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日に変更しました。これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの6か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、対前期増減率及び2023年3月期第2四半期連結経営成績（累計）については記載をしておりません。
- 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 エグゼクティブサマリー

2024年3月期 連結業績

採用支援が上場来最高益に。外国人留学生分野も伸長。

- ・ 売上高 **3,452** 百万円
- ・ 営業利益 **88** 百万円
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益 **127** 百万円

TOPICS

- ・ 採用支援は、高利益率の対面型合同企業説明会が大幅伸長し、上場来最高益。
- ・ 教育機関支援は、外国人留学生分野が伸長、その他も概ね堅調に推移。
- ・ プロモーション支援は、ワクチン接種運営の減少等を補完できずセグメント損失。
- ・ 当期純利益の増加は、繰延税金資産の法人税等調整額を△56百万円計上。

2025年3月期 連結業績予想

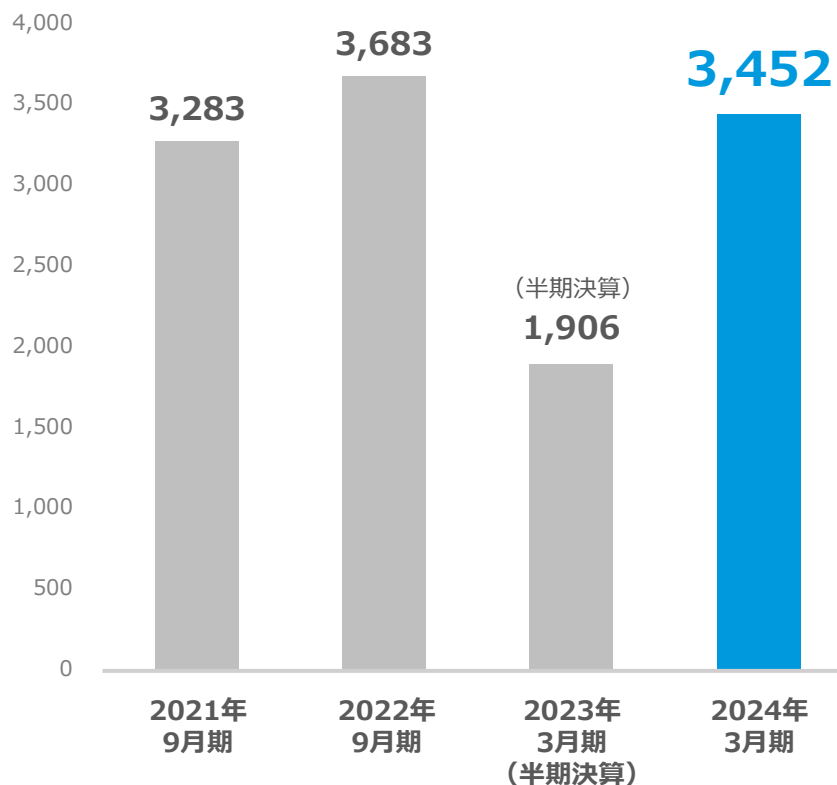
**採用支援、外国人留学生分野が更なる伸長見通し。
プロモーション支援はBPO受託を中心に本格回復へ。**

- ・ 売上高 **3,800** 百万円（対前期増減率 10.1%）
- ・ 営業利益 **250** 百万円（対前期増減率 184.1%）

企業の対面形式による人材採用、教育機関の留学生募集分野が大幅伸長。
 プロモーション支援はワクチン接種関連の減少影響も、BPOを主軸に本業は回復基調。

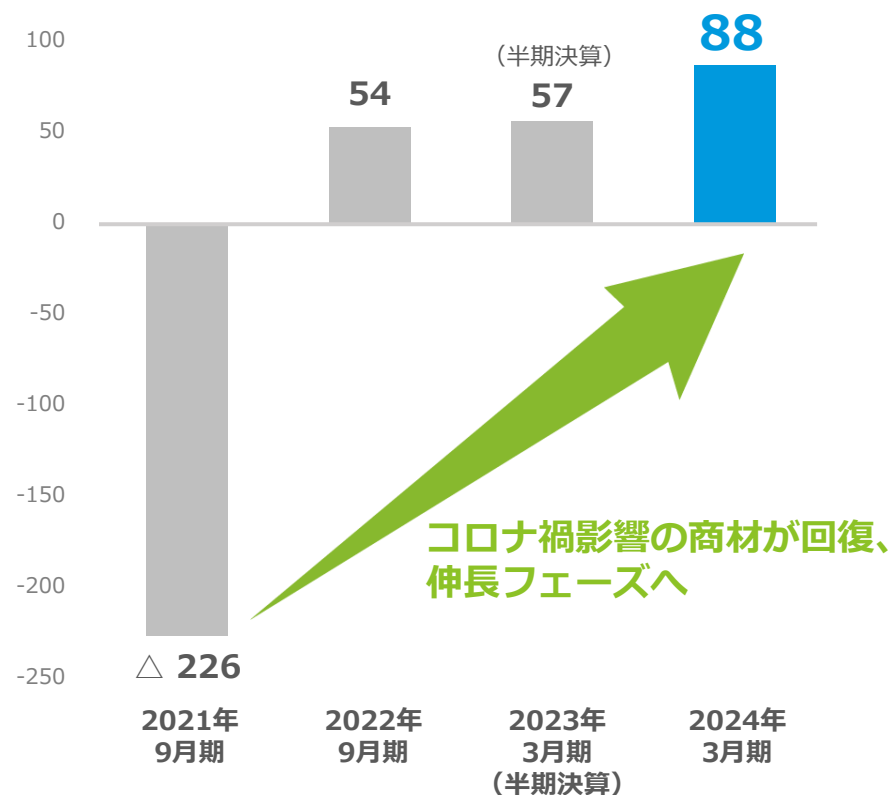
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



注) 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日に変更しました。
 これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの半期決算(6か月)となっております。

02

業績ハイライト

採用支援事業が上場来最高益。外国人留学生関連も伸長。

- 採用支援は、市場の採用意欲高く、グループ人材リソースの集中も奏功し大幅増益。対面型イベント企画が伸長。
- 教育機関支援は、外国人留学生増加による募集ニーズが高まり、進学イベント等自社企画が伸長。
- プロモーション支援事業は、前期実績ワクチン接種運営等の失注を補填しきれず、セグメント損失を計上。
- 親会社株主に帰属する当期純利益の増加要因は、繰延税金資産を計上したことにより、法人税等調整額△56百万円を計上。

(単位：百万円) ※百万円未満切り捨て

	2024年3月期 通期	百分比	前年同期比 (金額)	前年同期比 (増減率)
売上高	3,452	100.0%	***	***
売上原価	1,878	54.4%	***	***
売上総利益	1,574	45.6%	***	***
販売費及び一般管理費	1,485	43.0%	***	***
営業利益	88	2.5%	***	***
経常利益	73	2.1%	***	***
税引前当期純利益	73	2.1%	***	***
親会社株主に帰属する当期純利益	127	3.6%	***	***

注) 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日に変更しました。これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの6か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、対前期増減率及び2023年3月期第2四半期連結経営成績(累計)については記載をしておりません。

※百万円未満切り捨て

売上高	3,452百万円	
プロモーション支援事業	1,115百万円	アクセスフォーラムを活用した イベント運営業務代行 、 デジタルプロモーション分野 が伸長。 ワクチン接種会場運営関連の減少 、 物価上昇による大口キャンペーン延期 を補完しきれず減収。
採用支援事業	1,352百万円	対面型採用イベント のニーズが高まり、 合同企業説明会 が大幅伸長。 採用業務アウトソーシング 、 ダイレトリクルーティング 、 新卒人材紹介 も堅調に推移。
教育機関支援事業	983百万円	外国人留学生募集 ニーズが高まり、 対面型進学フェア 等の自社メディアが伸長。 大学職域接種の失注による売上減があるも、 日本人学生募集広報は想定を上回る推移 。

営業利益	88百万円	
プロモーション支援事業	△91百万円	減収要因の ワクチン接種会場運営関連の減少 、 大口キャンペーン実施延期 を補完しきれず、 セグメント損失 を計上。
採用支援事業	170百万円	高利益率な対面型合同企業説明会の売上伸長 が牽引し大幅増益、 上場来最高益 。
教育機関支援事業	13百万円	売上高要因に加え、 販売費及び一般管理費の削減 が奏功し、 概ね想定どおりの推移 。

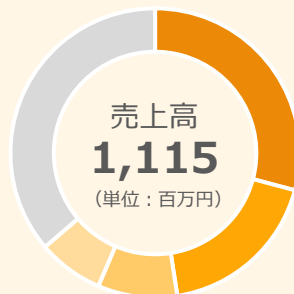
注) ・当社グループは前連結会計年度(2023年3月期)より、決算日を9月30日から3月31日に変更しました。これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの6か月決算となっており、2023年3月期第2四半期の連結財務諸表を作成していないため、対前期増減率及び2023年3月期第2四半期連結経営成績(累計)については記載をしております。
・連結営業利益には、セグメント利益または損失(△)の調整額、セグメント間取引消去及び棚卸資産の調整額が含まれております。

企業のプロモーション・業務アウトソーシング

各種プロモーションから業務アウトソーシングまで、「一気通貫の受託体制」で企業の販促をトータル支援



2024年3月期 通期



- 広告 **325** 29.1%
- 自治体・公的・共済 **205** 18.4%
- 住宅・不動産 **99** 8.9%
- ケーブルテレビ **82** 7.4%
- その他 **404** 36.2%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ◯ **11億15百万円**

主にイベントスペース（アクセスフォーラム）利用を伴う運営業務、ウェブ広告配信を中心としたデジタルプロモーションが伸長するも、前期実績のワクチン接種会場運営が減少、物価上昇に起因した大口販促キャンペーンの延期を補完できず減収。

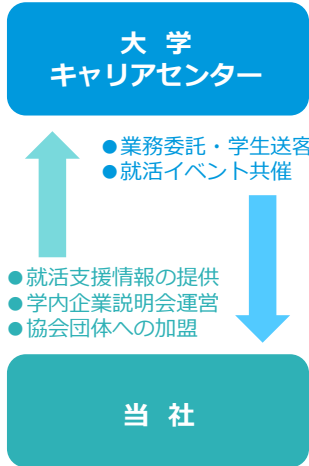
セグメント損失 ◯ **91百万円**

ワクチン接種会場運営の減少、大口販促キャンペーンの延期を主要因にセグメント損失を計上。

※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

新卒・若年者の採用を行う企業の採用支援と採用アウトソーシング

大学キャリアセンターとの連携による独自の集客モデルを確立。採用アウトソーシング・若年層人材紹介など広く採用を支援。



採用へ直結する採用マッチング企画

新卒	アクセス 就活 フェア 内定獲得フェア	
大学別	UNEPLATZ アクセス 就活 LIVE	
テーマ別	アクセス 就活 FOCUS	アクセス 就活

官公庁・大学からの受託

- 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」(ほか)
- オンライン説明会運営支援
- 大学キャリアセンター主催企画支援

クリエイティブ・採用アウトソーシング

- 採用ツール制作
- 採用業務アウトソーシング



人材紹介

- 新卒・若年者
- 外国人留学生
- 海外グローバル人材



2024年3月期 通期



- 個別案件 **926** 68.5%
- 連合企画 **426** 31.5%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ◯ **13億52**百万円

活況な採用市場と当社グループの人的リソース集中も奏功し、対面型合同企業説明会が大幅伸長。採用業務代行、新卒・若年層人材紹介、ダイレクトリクルーティングも堅調に推移。

セグメント利益 ◯ **1億70**百万円

売上要因に連動し、高利益率な合同企業説明会企画が想定を上回る売上伸長推移したことにより、上場来最高益に。

※ 連合企画とは、当社グループが自社で企画する広報企画商品を総称するものです。1つの広告メディアにおいて、複数のクライアントから出展・出稿を募集します。
※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

大学等教育機関の学生募集支援と業務アウトソーシング

「教育機関の運営・発展」をトータル支援し、国内主要高等教育機関と取引。外国人留学生支援は国内トップのユーザー数。

クライアント層

- 大学 / 大学院 / 短大 / 専門学校
- 私立中学 / 高校
- 独立行政法人 / 公的機関
- 教育関連企業

取引先
約**600**法人

企画広告・進学イベント

- 国内受験生募集向け
アクセス進学 Find!
- 外国人留学生募集向け
アクセス日本留学

アクセス日本留学
アクセス日本留学フェア



クリエイティブ

- 学校案内
- Web
- 動画
- ノベルティ
- 各種ツール



アウトソーシング

- 進学説明会支援
- オープンキャンパス運営
- リサーチ/データ集計等

広報・運営支援

- Web出願システム導入
- 募金活動・同窓会プロモーション
- 教育関連企業へのサポート

公的機関等からの受託

- 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 等



2024年3月期 通期



- 個別案件 **769** 78.2%
- 連合企画 **214** 21.8%

※百万円未満切り捨て
※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

売上高 ▶ **9億83**百万円

外国人留学生募集関連が引き続き需要高く伸長推移。前期実績のワクチン職域接種運営の失注を主要因に想定をやや下回るも、日本人学生向けの入試広報関連は堅調に推移。

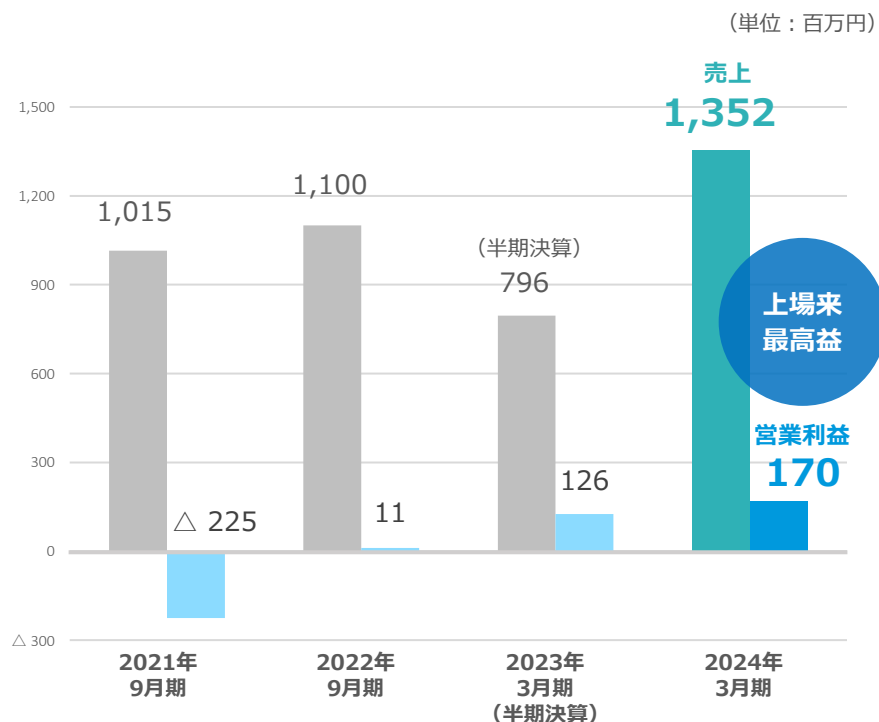
セグメント利益 ▶ **13**百万円

売上と同様。外国人留学生募集関連の伸長、入試広報関連の堅調推移、販売費及び一般管理費の削減が奏功し、概ね想定どおりセグメント利益を確保。

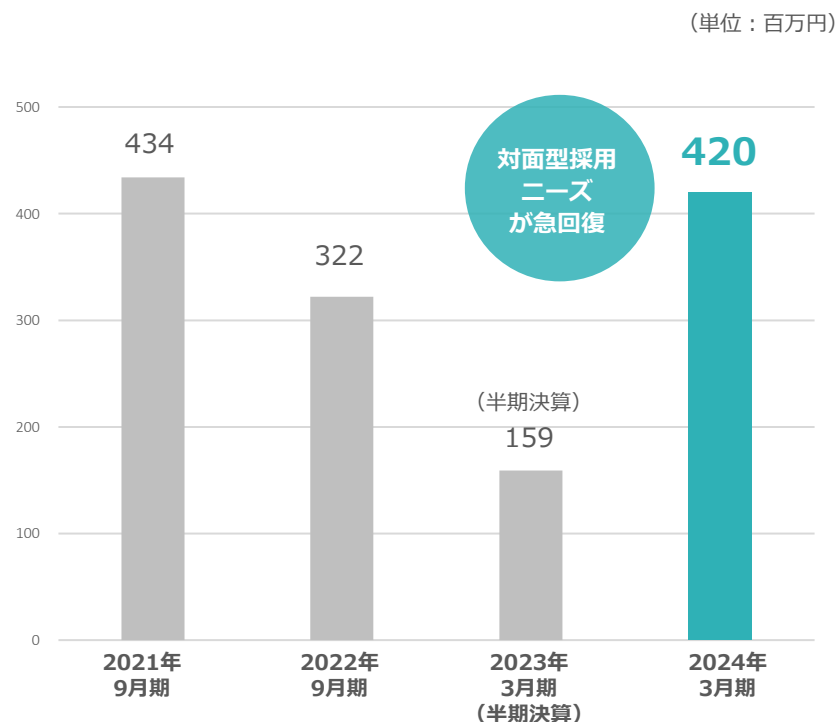
※ 連合企画とは、当社グループが自社で企画する広報企画商品を総称するものです。1つの広告メディアにおいて、複数のクライアントから出展・出稿を募集します。
※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

企業の人材採用が活況、対面型合同企業説明会のニーズが急回復。
採用業務アウトソーシングや新卒・若年層人材紹介も売上伸長。

採用支援事業 売上・営業利益推移



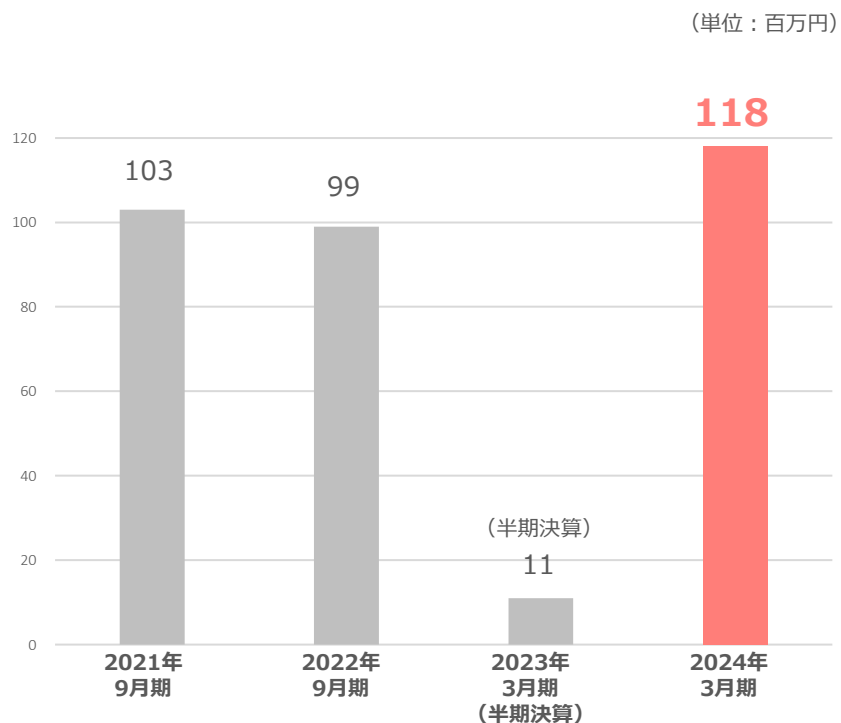
当社主催 合同企業説明会 売上推移



注) 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日に変更しました。これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの半期決算（6か月）となっております。

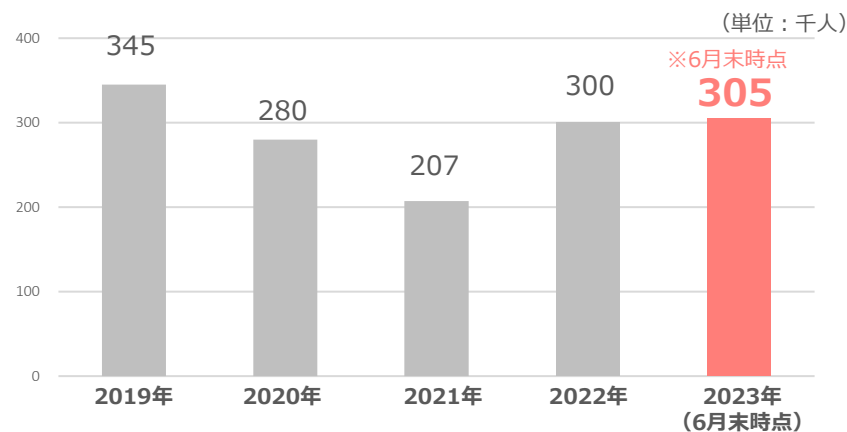
外国人留学生数が急回復し、日本語学校在籍学生数も増加へ。
高等教育機関の学生募集ニーズが再び活況に。

当社主催 留学生募集企画の売上推移



注) 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日に変更しました。これに伴い、前連結会計年度は2022年10月1日から2023年3月31日までの半期決算(6か月)となっております。(百万円未満切捨)

出入国在留管理庁 在留外国人統計 在留資格「留学」の推移



※出入国在留管理庁 在留外国人統計より在留資格「留学」の推移。
毎年12月末時点、2023年のみ6月末時点の人数。(百人未満切捨)



来場者数国内最大規模を有する当社主催外国人留学生向け進学フェア

写真は2023年6月開催 東京・ヒカリエホール会場風景

03 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

201,582,850円

代表者

代表取締役社長 木村 勇也

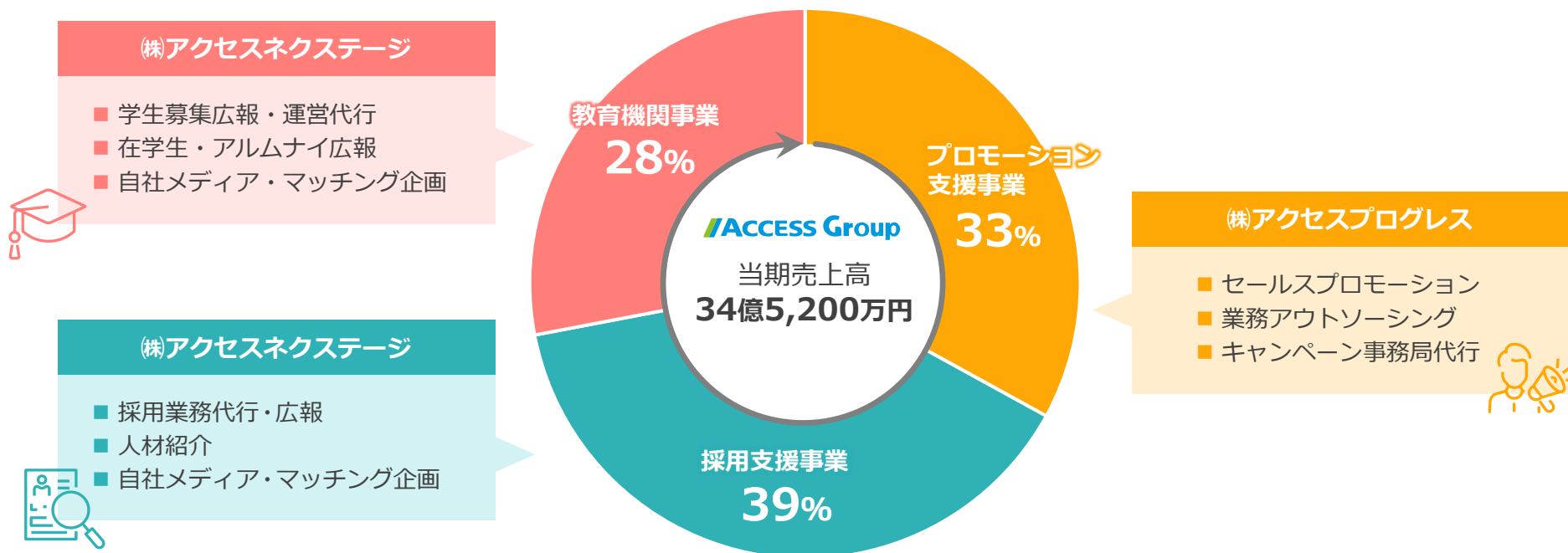
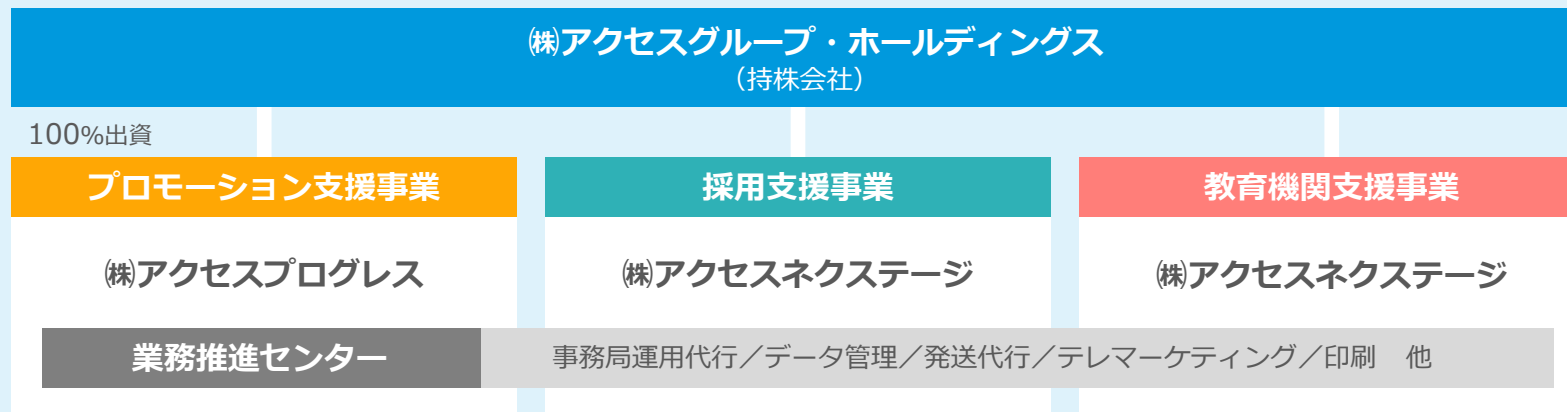
社員数

20名（グループ会社計 145名）
※2024（令和6）年3月31日現在（常勤役員を含む）

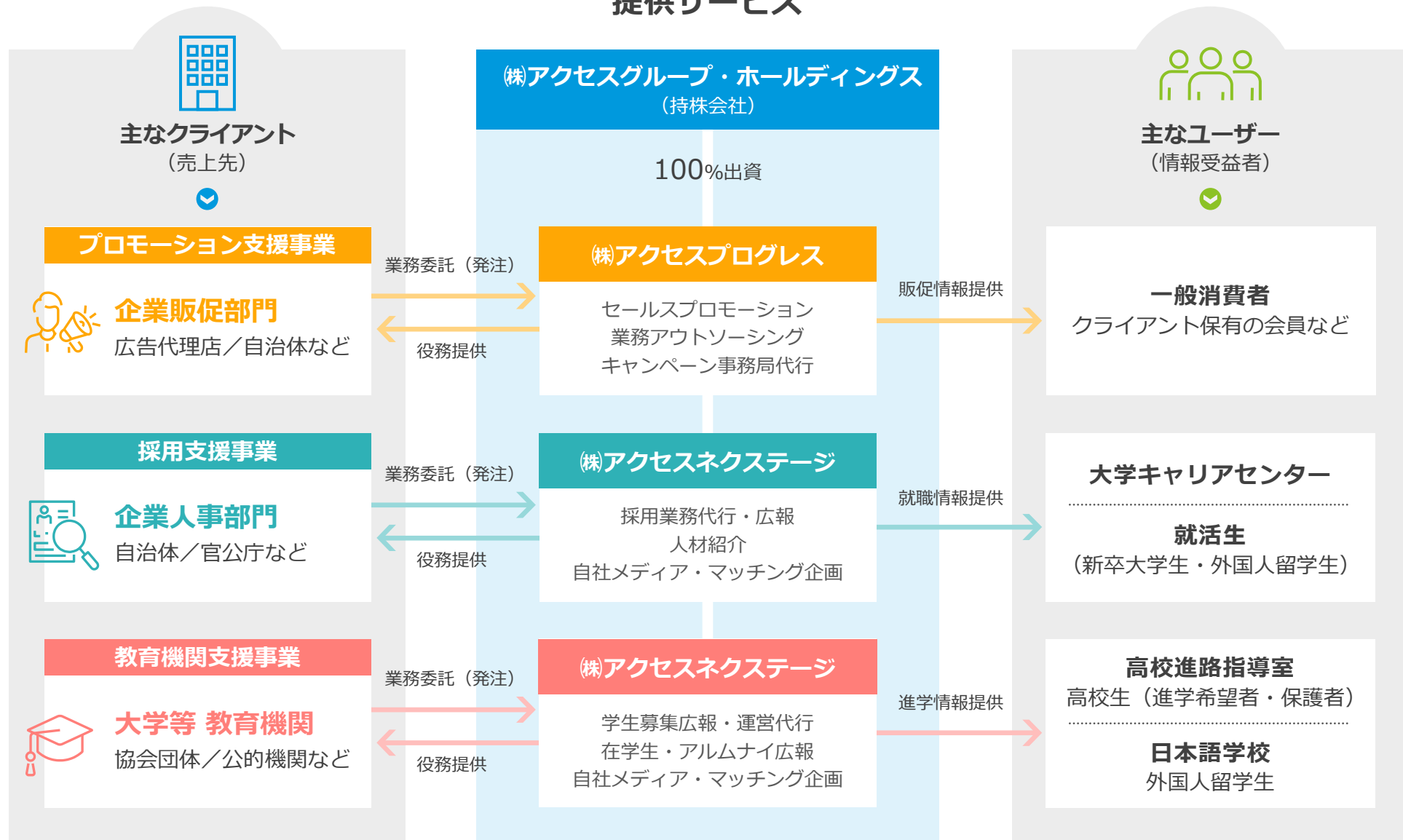
本社所在地

東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

体制図



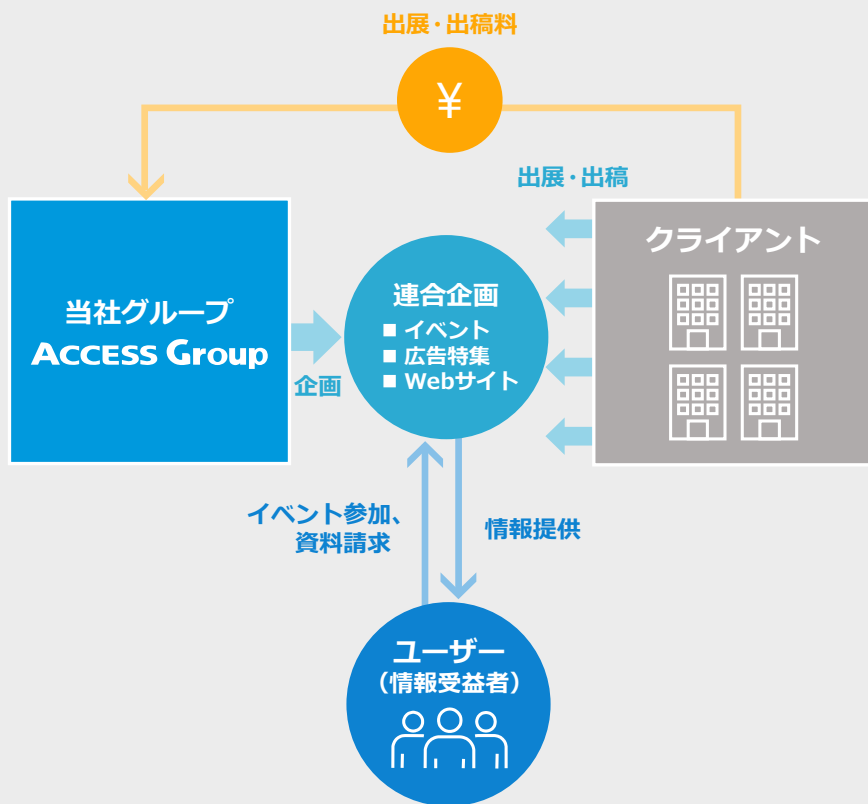
提供サービス



連合企画（主に自社メディア）をきっかけに取引先を開拓、
個別案件を通じて更なる取引拡大へ。

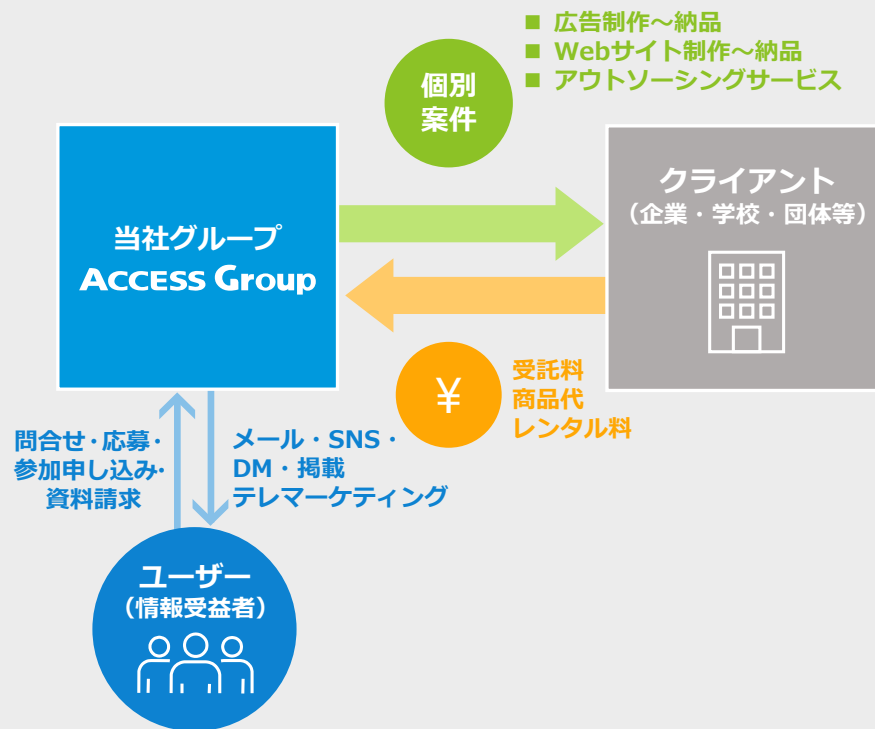
連合企画

1つのイベント・Webサイト等で、
複数のクライアントから出展・出稿を募集。



個別案件

クライアント個別のニーズに応じて、
最適な商材やソリューションを選別して、
提案・受託。



ワンストップの業務受託体制、強固な連携ネットワークを構築

ワンストップの業務受託体制

01

事務局業務代行、発送作業、クリエイティブまで、ワンストップで一貫した業務受託が可能。



業務推進センター 東京（世田谷）／大阪（吹田）

「大学キャリアセンター」との 長年に渡る就職支援ネットワーク

02

大学キャリアセンターとの長年に渡る連携ネットワーク。大学と連携した学生集客モデルで独自の立ち位置を確立。



当社主催就活イベント



「日本語教育機関」との、 外国人留学生支援ネットワーク

03

国内約800校の日本語教育機関（日本語学校）ほぼ全てと連携。外国人留学生進学支援サービスのユーザー数は国内最大規模。



当社主催外国人留学生向け進学イベント

自社イベントスペース、 「アクセスフォーラム」を保有

04

当社オフィス併設のイベントスペース。収益性高く柔軟な企画立案、顧客イベントの運営受託が可能。



アクセスフォーラム 東京（渋谷）／大阪（梅田）

04

2025年3月期 業績予想・取り組み

ニーズの変化

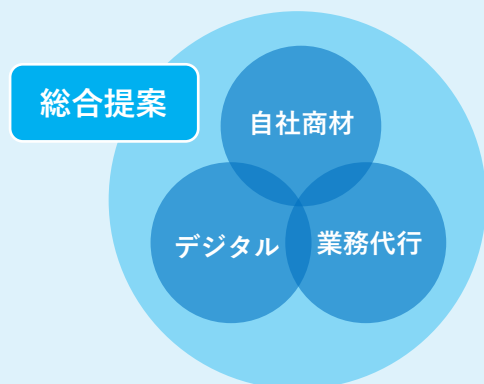
- デジタル化が急速に進展、一方でリアル対面型ニーズが復調。
 - 手法が多様化、複雑に。マンパワー不足と運用工数増の課題。
 - 働き方の多様化や人材の流動化で、ノウハウが継承されない課題。
- ⇒ **BPOの活用が見直されていく環境に。**

※BPOとは「Business Process Outsourcing」の略称で、企業が業務を外部の専門業者へアウトソーシングする手法を指します

「キャンペーン事務局」「採用業務代行」「教育機関の事務局・イベント運営」などを受託強化。広告・広報の枠に捉われない取り組みで事業領域を拡大。

業務代行モデルへの注力

既存の自社商材やデジタル商材と業務代行を掛け合わせた総合型提案を拡大。



業務推進センターの機能拡充

東京（世田谷）、大阪（江坂）に業務推進センターを設置。各種事務局機能やキャンペーン管理システムなどを拡充。BPO市場のニーズに合わせた体制を強化。



フレキシブルな提案力と業務代行機能により、提案から実行までを一貫して受託。

1 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

- ・連合企画をノック媒体とした新規クライアントの開拓。
- ・公共性、公益性の高いクライアントとの取引拡大。



2 アナログ・デジタル・モノを融合したフレキシブルな提案力の拡大

- ・多数の協力会社と連携。アナログ・デジタル・モノの豊富な商材を提案。
- ・クライアントのお困り事にきめ細かくフレキシブルに提案する体制を強化。



3 多様化したニーズに応える業務代行・事務局機能の強化

- ・自社保有の業務推進センターの一部をキャンペーン等の事務局機能に改装。
- ・東京と大阪に2カ所の事務局機能を有する。



4 外国人留学生分野等、教育機関のニーズを広範に捉えたビジネスの拡大

- ・日本語学校との長年のリレーションで、国内のほぼ全ての外国人進学希望者にアプローチ。
- ・大学が推進する寄付金募集、スポーツ振興領域、同窓会組織活性化分野などにも進出。



業務代行・事務局代行機能を拡充・合理化し、一気通貫のトータル支援体制を実現。

重点 施策

BPO需要に応じた業務代行・事務局機能の拡充と効率化

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、寄付募金等に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、上場準備企業顧客を中心に、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。

(単位：百万円)

	2024年3月期 (通期実績)	百分比	2025年3月期 (予想)	百分比	前期比 (金額)	前期比 (増減率)
売上高	3,452	100.0%	3,800	100.0%	+348	10.1%
営業利益	88	2.5%	250	6.6%	+162	184.1%
経常利益	73	2.1%	235	6.2%	+162	221.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	127	3.6%	176	4.6%	+49	38.6%

※百万円未満切り捨て

- ／ **プロモーション支援**：事務局代行機能の拡充と合理化を推進、デジタル商材と融合したトータルソリューションに注力。
- ／ **採用支援**：大学、外部パートナー連携による企画開発と拡販、新卒紹介、採用アウトソーシング、中途採用領域を拡大。
- ／ **教育機関支援**：外国人留学生関連領域の更なる伸長、寄付募金、同窓会など入試広報以外の受託拡大にも注力。
- ／ **グループ全体**：従来の事業領域に捉われず、新たな業務提携や新規事業の検討、(株)プロネクサスとの業務提携を一層強固に、採用支援以外への協業を加速。

・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。

既存事業の着実な成長

- 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。
- 特に好調な採用支援事業の拡大を継続。
- 外国人留学生分野の更なる成長に向けた体制構築。

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

- 配当の実施と株主優待制度の拡充。
- 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。

05 株主還元

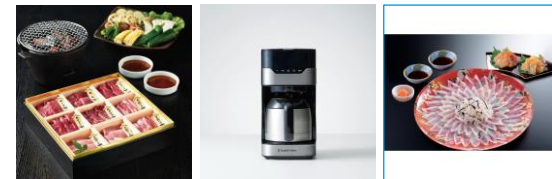
- 株主の皆様に対する利益還元は、経営の重要課題の一つであると認識。長期的な観点から、将来の事業展開、財務体質の強化などバランスを勘案しながら実施する方針
- 保有株数に応じた株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」は継続実施
- **2024年3月期は、15円（前期比+3円）に増配※**
- **2025年3月期は、30円（前期比+15円）に増配予定**

	2023年3月期	2024年3月期※	2025年3月期予定
配当金額	12円	15円	30円

※2024年6月26日開催予定の定時株主総会にて付議予定。

- ・ 当社の株主様の大半は個人投資家。まずは個人の株主様への魅力を高める。
- ・ 株主優待のプラットフォームを活かした株主様との対話を強化する。

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 中長期保有の株主様へ積極的に還元



※交換商品例。ポイントによる寄付も可能

目的

- 株主の皆様の日頃のご支援に感謝
- 当社株式への投資の魅力を高める
- 中長期的に保有いただける
株主様の増加を図る

概要

- 毎年3月末に3単元（300株）以上保有の株主様が対象
- 次年度以降のほうが還元が多い
⇒中長期保有の株主様へ積極的に還元

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



【株主優待ポイント表】

保有株式数	1年未満保有の株主様 (変更前)	1年以上継続保有の株主様 (変更前)
300～499株	3,500ポイント (3,000ポイント)	3,850ポイント (3,500ポイント)
500～599株	7,000ポイント (6,000ポイント)	7,700ポイント (7,000ポイント)
600～699株	10,000ポイント (6,000ポイント)	11,000ポイント (7,000ポイント)
700～799株	12,000ポイント (6,000ポイント)	13,200ポイント (7,000ポイント)
800～899株	15,000ポイント (10,000ポイント)	16,500ポイント (12,000ポイント)
900株以上	18,000ポイント (10,000ポイント)	19,800ポイント (12,000ポイント)
1,000株以上	20,000ポイント (15,000ポイント)	22,000ポイント (18,000ポイント)

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。

06 参考資料

販促プロモーションからアウトソーシング、受託業務まで豊富な商材とノウハウでトータルサポートを提供

フィールド

広告代理店、官公庁、住宅・不動産、CATV、自動車、外食・小売、旅行・宿泊関連 など

■ キャンペーン等の事務局代行

● 販促キャンペーン、官公庁・自治体事業など各種事務局業務に関する様々なメニューをワンストップで受託

● 「業務推進センター」
キャンペーン機能、発送代行、デザイン、印刷、テレマを内製



SNSなどデジタルキャンペーンへの対応強化により大幅伸長。



SNSキャンペーン
X (旧Twitter)、Instagram、LINE 等



Webキャンペーン
レシート投稿
シリアルナンバー
LP制作 等



郵送・店頭キャンペーン
各種クリエイティブ
発送代行 等

■ セールスプロモーション

● デジタルプロモーション

Web広告、SNS広告など、クライアントの課題に合った最適なWebマーケティングの提案から運用までをトータルに支援。自社独自のソリューションも提供。

[位置情報活用型DSP広告]



● リアル&アナログプロモーション/各種クリエイティブ

DM、ポスティング、イベント運営をはじめとするリアル&アナログプロモーション。WEBサイト、パンフレット、動画などの各種クリエイティブ業務。

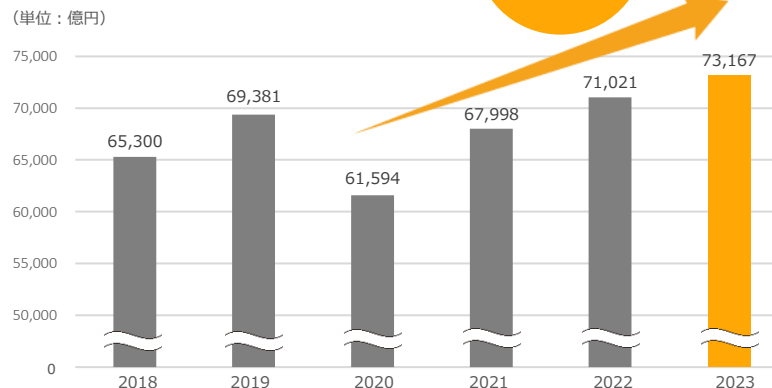


ターゲットとする市場の動向

● 日本の総広告費推移

(出典：電通「2023年 日本の広告費」より当社グループ作成)

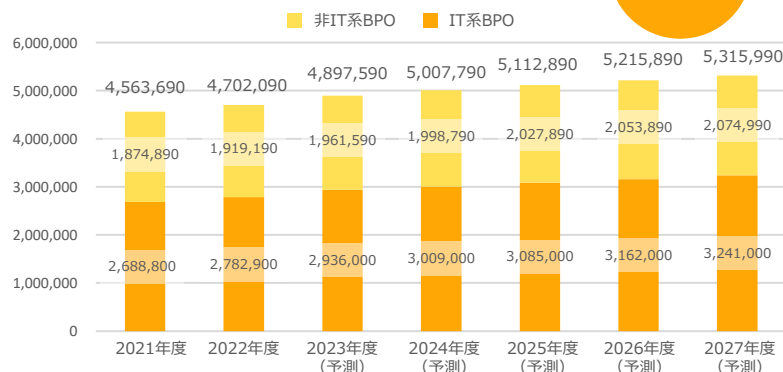
コロナ禍から回復過去最高に



● 国内BPO市場規模推移・予測

(出典：矢野経済研究所「BPO市場に関する調査(2023年)」)

堅実成長の予測



BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) の略
(注意) 1: 事業者売上高ベース 2: IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービスとし、非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービスとする。 3: 2023年度以降は予測値

「人と企業のマッチング」による雇用の場を創出。
多様化する採用ニーズに合わせ、業務代行サービス等を拡充。

フィールド

大手企業（人事部）、中堅中小企業（人事部）、
大学（キャリアセンター）、官公庁・自治体（東京都等）など

■ 自社メディア・マッチング企画

UNIPLATZ
ユニプラットフォーム

アクセス就活 フェア

大学連携型の就活イベント

アクセス就活 LIVE

内定獲得フェア



アクセス就活

■ 採用業務代行・広報

● 採用関連の各種サポート

ダイレクトリクルーティング運用代行、
採用業務アウトソーシング

● クリエイティブ制作

入社案内、採用HP、入社案内、映像、
インターンシップコンテンツ等



■ 人材紹介

● 新卒・若年層を対象とした人材紹介

大学キャリアセンターと連携

● 送客サービス

説明会や選考等に就活生を動員するサービス

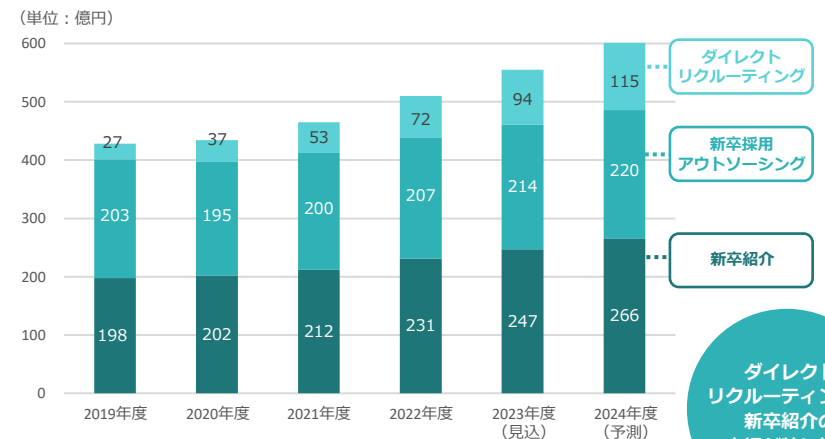
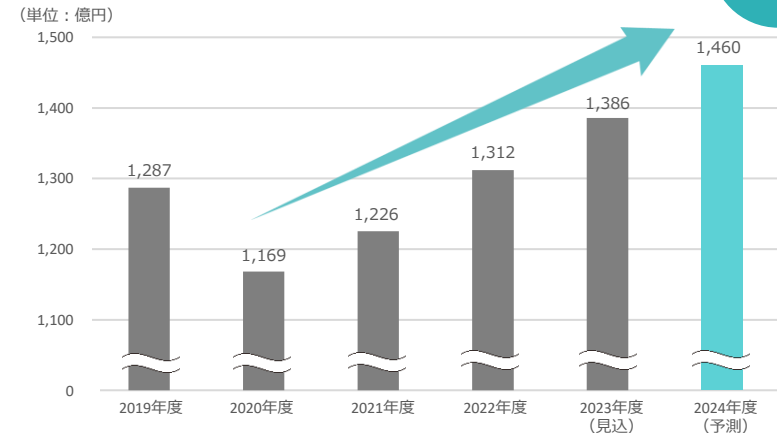


ターゲットとする市場の動向

● 新卒採用支援サービス市場規模 推移・予測

(出典：矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望 2024年版」より当社グループ作成)

市場は
回復基調



ダイレクト
リクルーティング、
新卒紹介の
市場が特に拡大

教育機関の運営・発展のための総合プロデュース企業として、デジタル・アナログ・モノを融合、教育機関をトータル支援。

フィールド

大学・大学院・短期大学・専門学校、中学・高校、官公庁、各種団体、日本語教育機関、塾・民間教育機関 など

■ 自社メディア・マッチング企画

- 国内受験生向け

アクセス進学



- 外国人留学生向け

アクセス日本留学 **アクセス日本留学** フェア

■ 学生募集（国内・海外）・運営代行

- クリエイティブ制作

学校案内、Web、動画、ノベルティ、各種ツール等

- アウトソーシング・受託

進学説明会支援、オープンキャンパス運営、入試支援、公的機関からの受託等



■ 在学生・アルムナイ（卒業生）・スポーツ振興領域

- 在学生・アルムナイ

Web面談システム「AEOS」、寄付・募金支援、スポーツ振興、同窓会、校友会支援等

- 外国人留学生支援

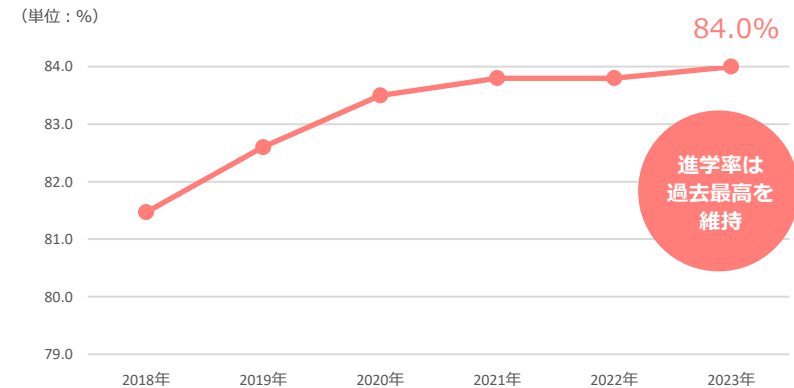
日本語教育機関のネットワークで、大学の外国人留学生募集を支援



ターゲットとする市場の動向

- 高等教育機関への進学率（過年度高卒者等を含む）

（出典：文部科学省報道発表「令和5年度学校基本統計（学校基本調査の結果）確定値」より）



- 教育産業全体市場規模推移

（出典：矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査（2023年）」より当社グループ作成）

