



2025年8月29日

各位

会 社 名 株式会社アクセスグループ・ホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 木 村 勇 也
(コード番号：7042 東証スタンダード市場、福証)
問い合わせ先 専務取締役 財務企画部長 保 谷 尚 寛
TEL. 03-5413-3001

2026年3月期第1四半期決算 Q&A集

2025年4月以降、及び2026年3月期第1四半期決算説明に対し、株主様、投資家様からいただいた主な質問と当社が想定していた質問について、その回答をまとめたものです。株主様、投資家様の当社事業内容のご理解を深めていただくことを目的としております。また、今後も情報発信を一層強化させていただきたいと考えております。尚、ご理解促進のために質問を一部加筆・修正しております。

【業績について】

Q：当第1四半期は減収減益でしたが、人財ソリューション事業や教育機関支援事業の留学生分野など、前期業績を牽引した分野は当期も伸長しているのでしょうか。また、通期の進捗は順調と捉えて良いのでしょうか。

(回答) 当第1半期決算説明のとおり、当第1四半期連結売上高は一時的に減少しておりますが、各事業とも受注高は前年同期比を上回っており、通期連結業績予想に対し概ね想定通り推移しています。人財ソリューション事業、教育機関支援事業の留学生分野は、企業の人財採用、大学・専門学校等の留学生募集が引き続き活況であり、堅調に推移しており、プロモーション支援事業は経営改善施策が奏功し、当第1四半期において大幅に損失額が改善されております。

Q：当第1四半期の教育機関支援事業、プロモーション支援事業の減収要因を教えてください。

(回答) 当第1四半期における教育機関支援事業の減収要因は、前年同期に実施された大口案件の失注と、第2四半期以降へ納期が変更となる案件が複数生じたことによるものです。教育機関支援事業の受注高は前年同時期を上回っており、納期変更となった案件は第2四半期以降に計上される予定であるため通期業績に与える影響はほぼないものと見込んでおります。プロモーション支援事業の減収要因は、自治体からの発送代行関連業務を複数受注するなど、受注高は想定を上回って推移をしておりますが、第2四半期以降の実施が多いことによるものです。

Q：プロモーション支援事業の「内製化による収益性の向上」とは具体的にどのようなサービスを指すのでしょうか。

(回答) プロモーション支援事業を展開する株式会社アクセスプログレスでは、発送代行作業、コールセンター業務、データ処理業務など各種アウトソーシングの実務を内製化した「業務推進センター」を東京と大阪に設置しています。例えば、メーカー企業の販促キャンペーンを中心とした「キャンペーン事務局代行」では、申し込み受付から問合せ対応、抽選作業、賞品発送などの各種業務をワンストップで受託するなど幅広い要望に対応できる体制を整備しており、人財ソリューション事業、教育機関支援事業を通じたクライアントからもアウトソーシング業務を受託しています。業務推進センターの活用を推進することで、従来では、外注となる業務も内製化されることにより、業務スピード及び利便性の向上、収益性が高まる体制となっています。

Q：業績の季節変動について教えてください。

(回答) 人財ソリューション事業は、就職活動時期に合わせたサービス展開をしているため、下半期に売上が集中する傾向にあります。教育機関支援事業は、学生募集の進学説明会開催やプロモーション活動が増加する上半期に売上が集中する傾向にあります。

Q: ここ数年社員数が減少していましたが社員数を増やすための投資があったと捉えて良いでしょうか。

(回答) 人財ソリューション事業を中心に積極的な人財の採用活動と育成を行うための投資を行っています。

Q: 東証スタンダード上場維持基準の達成に向けた取り組みを教えてください。

(回答) 当社は、東証スタンダード上場維持基準において「流通株式時価総額」の基準を満たしていませんが、その要因としては、株価が適正な水準に至っていないものと考えております。適切な流通株式数のもと、企業価値の向上と株式市場での適正な株価評価を得た株価達成を喫緊の課題と考えており、そのためには、売上高の増大及び事業規模の拡大が必要と考えております。その一環として、M&Aや業務提携、資本業務提携も視野に入れた積極的な成長投資を推進してまいります。

なお、より充実した株主還元を実施するため、着実に通期事業計画を遂行するとともに、広報・IR体制の見直し、強化を行い、適時、的確なIR活動の実施し、株主様をはじめとする全てのステークホルダーの方々に対し、企業活動や業績に係る様々な情報を適切に公表してまいります。なお、達成に向けた計画の進捗状況と計画内容の詳細につきましては、2025年6月25日公表の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）及び計画書の更新（計画期間の変更）について」をご高覧ください。

Q: 中期経営計画について、今後開示予定はありますか。

(回答) 中期経営計画は、当社グループの企業戦略を具体化し、一体となって目標に向かうために重要な指針であり、株主の皆さまとの信頼関係を構築する上でも欠かせないものと認識しておりますので、適切な時期に公表してまいります。

【株主還元等について】

Q: 株主還元の方針を教えてください。

(回答) 株主の皆さま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、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としています。特に個人の株主様に対する当社株式保有の魅力を高めるべく、株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」を継続実施にて想定しております。また、当社の株主優待制度は、2026年3月31日基準より付与ポイント数を拡充変更しております。なお、今後は株主の皆さまに対して、当社の株主還元の方針をよりわかりやすく理解していただくための指標の公表についても前向きに検討してまいります。

Q: 取締役・執行役員に対する譲渡制限付株式報酬について、なぜ新株発行で行うのでしょうか。

(回答) 自己株式の活用よりも新たに市場に供給する形となる新株式発行を行うことで、取締役・執行役員に対して、株主様の皆さまと同じ視点で当社の持続的成長と業績向上について、一層積極的に関与してほしいという考えに基づくものであります。くわえて、自己資本増加による財務健全性の向上にも寄与することから当社新株式の発行による譲渡制限付株式報酬の実施を基本方針としております。なお、今後の株式報酬制度の実施方法などについては、適宜適切に判断してまいります。また、新株式の発行数は、希薄化など市場との総合的なバランスも重視して決定してまいります。

Q: 配当と株主優待制度（プレミアム優待倶楽部）を併存させる理由を教えてください。

(回答) 株主還元につきましては、配当による還元を重視しておりますが、一方で配当の有無や配当額は業績に応じて変動する要素を含んでいます。現在、当社株主の多くは個人投資家の皆さまであることから、配当の変動要素に関わらず、一定の還元を確保することを目的として株主優待制度（プレミアム優待倶楽部）を併存しています。

【事業について】

Q: 3つの事業セグメントの中で、最も伸びしろがあると考えられる事業は何でしょうか。

(回答) 3事業ともに継続した成長計画を立てておりますが、日本の人口減少局面を踏まえ、企業の採用活動や自治体の雇用促進事業、外国人就労をビジネスフィールドとする「人財ソリューション事業」が最も成長する事業領域と想定しています。

Q：今後、海外への展開は予定されているのでしょうか。

（回答）外国人財の日本就労や日本留学、日本企業のインバウンドプロモーションなどの領域において、海外現地での活動を想定し、協力連携先の検討や協議を進めています。今後、企業や大学等教育機関は、優秀な外国人財や留学生を海外現地から直接採用、または直接入学する動きが活発になることも想定されます。具体的な内容につきましては確定次第、お知らせいたします。

Q：「人財ソリューション事業」はどのような事業内容でしょうか。

（回答）主に企業の人財採用を支援するサービスを提供しています。当社の強みは、大学キャリアセンターと長年に渡るネットワークを有しており、新卒採用における大学と連携した合同企業説明会の実施や人財紹介、当社主催対面型就活イベントへの学生来場協力など独自の集客ノウハウを構築しています。また、深刻な労働力不足に加え、採用手法が多様化している課題を踏まえ、採用に関わる各種業務を代行する採用アウトソーシング、公的機関や自治体等からの人財関連事業の受託、外国人財の採用支援の領域にも着手し、人財確保の課題解決に取り組んでいます。

Q：アスリート人財の採用支援サービス開始が開示されていたが、詳細を教えてください。

（回答）サービスの対象となる大学体育会出身のアスリート学生は、本格的なスポーツ活動を通じて鍛え上げられた、強い精神力、リーダーシップ、組織への貢献意欲、高い目標達成力などを持つ人材として、どの業界でも即戦力として期待され、実際に多くの企業が積極的に採用し、成果を上げています。当社は、就活支援において大学体育会と強いネットワークを持つ、株式会社スポキャリと連携し、主に野球部やラグビー部などの体育会に所属する学生をターゲットとした合同就活イベントを2024年11月から2025年2月にかけて東京・大阪・名古屋を中心に12回開催し、のべ120社以上の企業が参加いたしました。また、2025年6月よりアスリート学生と企業をマッチングする新サービス「アスリートLink」を開始しました。各大学のスポーツ部、監督、各連盟団体と独自のネットワークを構築し、連携した就活支援を行うことにより、競技活動のため一般学生と就職活動時期が異なり、企業側も通常の新卒学生の採用活動の中で接触できていないことが多いアスリート学生の採用を支援いたします。

Q：「教育機関支援事業」とは、どのような事業内容でしょうか。

（回答）主に日本国内の大学、専門学校を中心とした学生募集や広報に関わるプロモーション活動、及び学校法人の各部門に対するソリューションや業務アウトソーシングを支援するサービスを展開しています。具体的には、日本人学生募集・外国人留学生募集両面の進学情報ウェブサイト、情報誌、進学イベントなどのオウンドメディア、個々のクライアント校に対する各種クリエイティブ制作や業務アウトソーシングなどを提供します。また、外国人留学生募集領域では、国内最大規模の留学生ユーザー数や進学イベント来場者数を強みとしており、その実績から公的機関や自治体等からの事業受託も多くの実績を有し、若年者層の適切な進路を支援しています。

Q：少子化により大学マーケットは縮小していくのではないかとと思われるが、今後の戦略はどのように考えているのか教えてください。

（回答）少子化による日本人学生の減少により、大学の学生募集競争は今後より激しさを増し、大学独自の魅力を発信するための的確なプロモーション支援、外国人留学生募集の拡大に対する需要はさらに高まることが想定されます。一方、大学の定員割れによる経営統合や学校数の減少可能性も想定されることにに対し、当社は国内最大規模のユーザー数に強みを持つ外国人留学生領域の更なる事業拡大、これまでの学生募集支援を中心とした入試関連部門だけでなく、大学内の各部門に対するソリューションサービスを展開し、取引窓口を拡大することで1大学あたりの取引額拡大に取り組んでまいります。

Q：各事業の業績推移から「プロモーション支援事業」は縮小させていくべきではないでしょうか。

（回答）縮小はせず、プロモーション支援事業の収益向上に取り組む方針です。コロナ禍後、ワクチン接種会場運営など自治体等からの大口受託案件が急激に縮小したことにより、本業であるプロモーションサービスの業績回復が追いつかず営業損失が生じておりましたが、人的資源の再配置、当社グループの機能センターを有効に活用する営業戦略の見直し等の経営改善が奏功し、当期第1四半期において損失幅が大幅に改善しました。また、プロモーション支援事業が有する機能センターは、各種事務局代行と印刷・発送代行機能を有し、特にキャンペーンやイベント事務局等を中心に、外注コストをかけることがないため高収益化に寄与しています。また、人財ソリューション事業の採用アウトソーシング、教育機関支援事業からの各種業務代行も当機能センターを活用していることから、当社グループ全体での収益効果は大きく、当面は縮小しない方針です。

Q：外国人関連の銘柄で着目していますが、3事業の中でどのセグメントになるのでしょうか。

（回答）日本語学校生をターゲットにした高等教育機関向け外国人募集支援サービスは教育機関支援事業、外国人留学生の就職支援は人財ソリューション事業となります。現在、外国人留学生関連の売上では教育機関支援事業が特に伸長しているものの、日本の労働者人口の急激な減少などから、外国人就労は広がるものと想定しており、人財ソリューション事業の成長分野と捉えて取り組みを加速させています。

Q：大学定員数の外国人留学生受け入れ数緩和について報道がありました。この流れは貴社にとって追い風になるのでしょうか。

（回答）当社が強みを持つ外国人留学生募集支援のサービスを後押しするものと捉えています。報道では、一定条件のもと大学定員数に対する入学者数超過割合規制が緩和される内容であることから、外国人留学生募集の拡大に繋がることが想定されます。

Q：外部の会場をレンタルせずに、アクセスフォーラムを常設保有するメリットは何でしょうか。

（回答）当社は、人財ソリューション事業、教育機関支援事業を中心に、出展費をいただくビジネスモデルでイベントを多頻度で開催しているため、売上がイベントスペースの固定費以上になると利益率が高くなることから、開催頻度の高い東京（渋谷）、大阪（梅田）の二箇所にイベントスペースを常設しています。オフィス併設によって運営効率を高め、柔軟なイベント立案を可能としている点で収益の最大化を図っています。

以上

【本件に関するお問合せ】

株式会社アクセスグループ・ホールディングス IR 担当

コーポレートサイト： <https://www.access-t.co.jp/>

※コーポレートサイトの「お問合せ」フォームより頂けますと幸いです

E-mail： ir@access-t.co.jp TEL：03-5413-3001(代)