



2025年12月18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2四半期決算・個人投資家向け説明会 Q&A集

2026年3月期第2四半期決算説明、及び個人投資家向け説明会における説明内容に対し、株主様、投資家様からのご質問への回答を公開いたします。今後も情報発信を一層強化させていただきます。尚、ご理解促進のために、ご質問の趣旨が変わらない範囲で質問を一部加筆・修正しております。

【事業について】

Q: 企業人事向け、教育機関向け、企業販促部門向けで3つの事業がありますが、今後最も伸長が期待できる事業はどれでしょうか？

(回答)

全ての事業において成長計画を策定しておりますが、マーケット視点では人財ソリューション事業が最も伸長しており、引き続き成長ドライバーとなる分野として認識しています。

Q: 同業他社にない貴社ならではの強みとは、どのようなところでしょうか？

(回答)

人財ソリューション事業、教育機関支援事業においては、全国の大学と長年に渡る就活支援、入学者募集広報支援を中心としたネットワークを有しております。現在は大学運営に係る幅広い領域のソリューションサービスを開発しています。

また、教育機関支援事業における留学生支援分野においては全国の日本語学校と連携し、国内最多来場者数の進学説明会や自社メディアを有しています。これを基盤に、今後は人財ソリューション事業分野において外国人材就労支援も拡大してまいります。

プロモーション支援では、様々なアウトソーシング業務を内製化した「業務推進センター」を設置しており、従来複数社へ委託が必要な業務もワンストップで受託可能な体制を有しています。

Q: 業務代行機能を内製化されている点は大きな強みだと感じていますが、内製化によって得られているコスト面・品質面のメリットを具体的に教えてください。

(回答)

コスト面では、手法が多様化した現況においてキャンペーンやイベントを実施する際、一般的にはその業務ごとに複数の会社へ委託するかたちとなり最終的にコストが高くなる傾向がありますが、当社はこれらの業務代行機能をワンストップで受託することができます。この仕組みにより、最終的にエンドクライアントのコスト削減に寄与し、当社も収益化を図ることができるという点が大きなメリットです。

品質面では、業務の進行において当社社員が即座に連携し対応できる体制を整えています。特に個人情報を扱う重要なキャンペーン事務局代行や採用代行などでは、迅速な対応と、事故等の未然防止を図るとともに、速やかに報告を行う体制が整っていることについて高い評価をいただいているいます。

Q: 各事業領域の具体的なシナジーは、どのようなものがありますか？

(回答)

大学の「入学」と「就職」を教育機関支援事業と人財ソリューション事業が押さえていることにより、大学内での当社認知や信頼性の向上があります。これを基盤に現在は大学の様々な部署へソリューションサービスを展開し、新たな取引実績を広げています。

また、プロモーション支援事業の業務推進センターは人財ソリューション事業及び教育機関支援事業の

業務アウトソーシングを受託しており、就活生向けのDM発送（人財ソリューション）、入試合否発表におけるコールセンター業務（教育機関支援）など、グループ間のシナジーを創出しています。

Q：プロモーション支援事業に業績の季節変動はありますか？

（回答）

大きな変動はないと捉えていただいて問題ございません。ただし、自治体などに関連した事業受託などの発生は変動があるため、不確定要素がある点はご留意ください。

Q：競争激化による案件単価の低下などの影響はないですか？

（回答）

各事業のサービスは市場相場価格や単価に鑑み、当社の提供する付加価値を含めて設定しております。現時点において低下などの影響はございません。

Q：大学との取引窓口を広げる中で、学生募集や就職支援のほかに、寄付募金や学生課、スポーツ振興などどのような需要があるのか教えてください。

（回答）

現在、大学は収益構造が変化しています。受験料の減少や定員割れによる学費収入の減少が生じているため、産学官連携や同窓会等を通じて寄付を募るなど、この分野を活性化させる動きが進んでいます。また、スポーツ振興領域においても同様の流れがあります。当社が参入可能なブルーオーシャンの分野であり、さまざまな知見とノウハウを蓄積し、提案を加速させてまいります

Q：外国人留学生分野は、現在の強みを軸にサービスを更に横展開可能でしょうか？

（回答）

外国人留学生進学支援ではトップシェアを有していますが、就労支援については今後一層の伸長の余地がある分野です。ニーズは非常に大きいものと考えています
また、外国人留学生の生活支援においては、金融口座の開設、住まいの確保、通信キャリアの選択、医療など、多岐にわたる課題が存在します。このような課題に対してのサービス提供の拡大をイメージし、さらに広げていきたいと考えています。

Q:米国のトランプ関税による新卒・中途採用市場への影響はないのでしょうか？また米国では生成AIによるエンジニアの解雇なども起きていますが、日本でも採用の減少など影響が出始めているのではないか？

（回答）米国の関税並びにエンジニアの解雇による潮流に関連する当社事業への直接的な影響は、特段にございません。日本においては、労働力不足のニーズが強い現状と捉えていますが、どちらのご質問も世界的な産業構造の変化と捉えておりますので、注視してまいります。

Q：外国人留学生の日本企業への就活支援に関して円安が進んでいますが影響はありますか？稼げる外国での就職を選ぶ学生も多くなるようにも感じています。

（回答）

為替変動による外国人就労の減少リスクは少ないものとなっています。アジアの発展途上国の外国人留学生において、日本の経済的な優位性は依然高いほか、アメリカの政策転換により日本が再注目されるなど、経済環境のみで左右されるものではありません。また、当社は入国管理局より留学ビザを発給された外国人留学生を対象とする国内教育機関との連携強化に努め、既に来日している留学生を支援するビジネスモデルとしていることで、特定の国に依存せず、直接的なカントリーリスクを回避するよう努めています。

Q：御社サービスを利用する外国人留学生の国籍別の割合を教えてください。

（回答）

国内最大規模のユーザー数を持つ進学支援分野においては、毎年の日本語学校在籍留学生の国籍割合に概ね準じています。2025年5月～7月開催の当社進学説明会来場者の割合は、中国32%、ネパール26%、ベトナム13%、ミャンマー11%、スリランカ5%、その他13%です。
就職支援においては提携大学、協力連携企業等からの留学生支援となり都度変化するため開示しておりません。ご了承ください。

Q：（現在来日している）中国人留学生の割合はどのくらいでしょうか？

（回答）

在留資格「留学」で登録されている外国人約40万2千人のうち、中国人留学生の割合は約14万1千人（35.1%）となっています。（出入国在留管理庁 2024年12月31日時点統計）

Q：留学生の身辺調査はするのでしょうか？

（回答）

当社は、国内の日本語学校や大学の在校生を対象にサービスを展開しており、既に入国管理局より留学ビザを取得した方に向けてサービス提供をしております。当社で現地国での身辺調査は行っていませんが、ビザ取得の段階で国による確認は行われています。

Q：日中関係の緊張が高まっており、留学生の動向も気になるところですが、なにか対策など行う予定がありますか？

（回答）

来日留学生数の変化は、過去にも様々な要因で生じております。当社はカントリーリスクも見据えて日本国内の日本語学校との連携強化に努めており、今後も特定の国に依存しない方針としてまいります。

Q：貴社では生成AIによる業務効率化などは行っているのでしょうか？またAIエージェントの活用や開発の予定はないのでしょうか？

（回答）

現在は、「業務の効率化」、「採用マッチングの精度向上」、「事務局業務代行のリスク管理」においてAI導入を積極的に進めています。現在進めているAI導入を通じて、リアルな採用マッチングの精度をさらに向上させる取り組みを加速させてまいります。

【株式・資本等について】

Q：中期経営計画について、具体的な公表時期を教えて欲しいです。株式市場での適正な株価評価を得るために非常に重要度が高く、かつ、速やかな公表が必要な事柄であると思います。

（回答）

中期計画の公表は検討しており、その必要性を認識しております。具体的な公表時期については現時点での明記できず、改めて公表をさせていただきます。

Q：市場における出来高が少ないと思うのですが、取引の活性化に向けた施策を教えてください。

（回答）

進行期においては、株式分割（4月1日実施済み）、株主優待制度の拡充、広報・IR室の新設による情報発信とコミュニケーションの強化など、当社株式の価値向上に取り組んでおります。今後も施策等が確定した場合には、適切なタイミングで速やかにお知らせしてまいります。

Q：RR・DD社による貴社株式買増しが続いている。株主提案や経営陣との対話はないのでしょうか？

（回答）株主様からの個別の問い合わせ有無については開示することができませんが、当社としては、株主様との継続的な対話が当社の長期的な価値向上、ガバナンス改善に寄与するものと考えています。引き続き、すべての株主様に対しての適切なコミュニケーションをしてまいります。

Q：今後、どのような会社をM&Aや資本業務提携をしていきたいか教えてください。

（回答）

当社事業とのシナジー、事業発展を踏まえ幅広く検討してまいります。

Q：プロネクサス社との資本業務提携による成果、どのような相乗効果がありましたか？

(回答)

プロネクサス社の主なクライアントは、上場企業や IPO 準備企業です。当社は、プロネクサス社のクライアント企業様に対し、人財採用の課題に対する提案を行っています。当社とプロネクサス社に共同提案は確実に伸長しており、当社の業績にも寄与しています。

Q：8月28日に主要株主の異動に関する適時開示があり、プロネクサス社が主要株主となりましたが、本株式譲渡の経緯、本株式譲渡についてスタンダード上場維持を目指す貴社のお考えを教えてください。

(回答)

本件については、プロネクサス社との資本業務提携契約を踏まえての連携強化であり、当社は、スタンダード市場での上場維持を目指しております。本資本業務提携契約によるプロネクサス社との相互連携が当社の企業価値向上に寄与できるものと考えております。なお、本件に係る資本政策は、第三者の意見を踏まえて、当社として総合的に判断し、合意したものです。当社は、企業価値向上が重要な経営課題として認識しており、引き続き、改善に向けて取り組んでまいります。

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 広報・IR室

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)