



2021年8月13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 JASDAQ)
問 合 せ 先 常務取締役 管理本部長 保谷 尚寛
TEL. 03-5413-3001

2021年9月期業績予想・配当予想の修正および特別損失の計上に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2021年8月13日開催の取締役会において、2020年11月13日に公表した2021年9月期の業績予想を、以下のとおり修正しましたので、お知らせいたします。また、本日公表の2021年9月期第3四半期連結累計期間(2020年10月1日～2021年6月30日)において、特別損失を計上いたしましたので、お知らせいたします。併せて、未定としておりました2021年9月期の期末配当の予想についてもお知らせいたします。

記

1. 2021年9月期の連結業績予想数値の修正(2020年10月1日～2021年9月30日)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 4,100	百万円 20	百万円 △ 6	百万円 △ 9	円 銭 △ 7.38
今回修正予想(B)	3,300	△ 250	△ 272	△ 472	△ 393.50
増減額(B-A)※	△ 800	△ 270	△ 266	△ 463	
増減率(%)	△ 19.5	—	—	—	
(ご参考)前期実績 (2020年9月期)	3,789	△ 171	△ 189	△ 310	△ 258.79

2. 修正の理由

当社では、本格的な需要の回復が2021年春以降になると見込んで、当期(2021年9月期)は下半期に比重を置いて業績予想の判断をしておりました。また、伸長傾向にあるプロモーション支援事業のデジタル商材やキャンペーン事務局と、市場が拡大基調にある採用分野の成果報酬型サービス(採用支援事業)の拡充に努めるとともに、自社イベントスペース「アクセススペース」の閉鎖(青山)および縮小(梅田)、オフィスの統合など、各種合理化施策と継続的な経費削減にも取り組んでまいりました。さらに、教育機関支援事業が外国人留学生分野の伸長もあって堅調に推移したことや、プロモーション支援事業を中心としてワクチン接種会場の運営、職域接種の事務代行も複数のクライアントから受注してきたことを受け、下半期での復調を見込んで、これまで通期の連結業績予想を据え置く判断をしておりました。

一方、当社グループの事業拠点のある東京・大阪を始めとした地域に4月25日に再々発出された緊急事態宣言が、当初予定を大きく超えて6月20日まで延長されたことや、人流抑制の要請が継続されたことから、プロモーション支援事業及び採用支援事業の受注に影響が生じました。そのため、連結ベースの売上高が8億円減少する見通しとなりました。プロモーション支援事業においては、集客ニーズの抑制やプロモーションの自粛、予算の抑制傾向が強まり、特に住宅・不動産分野やケーブルテレビ分野、外食・小売分野の受注ペースが、想定水準に達しない状況が続きました。その結果、プロモーション支援事業が約3億円の売上未達となる見通しです。また、採用支援事業においては、緊急事態宣言に伴う対面型イベントへの出展見送りが発生したほか、応募者の内定承諾時に料金が発生する成果報酬型モデルによる採用活動にシフトする傾向が急速に強まりました。こうした状況に加え、全体的な就職活動の早期化を受け、企業が2023年卒の採用活動を加速したことにより、来期(2022年9月期)計上予定案件の受注が増加し、当期計上分の案件受注が鈍化いたしました。その結果、特にこれまで売上・利益を牽引してきた連合企画の売上が伸び悩み、採用支援事業が約5億円の売上未達となる見通しです。

こうした中、当社グループでは、イベントや各種事務局運営代行のノウハウと、衛生商材・レンタル商材を組み合わせることで、新型コロナウイルスのワクチン接種会場の運営や、ワクチン職域接種後の事務作業一括代行サービスも複数案件受注するなど、当社グループの経営資源を結集して、業績予想の達成に向けた取り組みを展開してまいりました。その結果、全事業セグメントにおいて、ワクチン接種関連の案件で一定程度売上・利益を下支えでき、主に第4四半期以降に計上する予定です。また、第4四半期に向けては両事業ともニーズの高い商材に営業を注力し、受注ペースが回復しつつあります。さらに、教育機関支援事業は大学・専門学校の学生獲得ニーズが復調し、期初予算の想定に沿って堅調に推移しているほか、グループ全体の販売費及び一般管理費につきましては期初予想を下回る水準で推移しております。

しかしながら、当期の売上・利益の減少分を全てカバーし切れる状況には至らず、損失が生じる見通しとなりました。また、今回の業績予想の修正に伴い、前期（2020年9月期）に続いて連結ベースで営業損失が発生する見通しとなったことから、当社グループの投資額の回収可能性を判断した結果、2021年9月期第3四半期決算にて資産の減損損失（180百万円）を特別損失として計上いたしました。

以上の結果、誠に遺憾ではございますが、通期業績予想を表記のとおり修正させていただくことに至りました。なお、今回の業績予想の修正にあたっては、2021年8月31日まで東京・埼玉・千葉・神奈川・大阪の各都府県に発出されている緊急事態宣言の影響を加味して、業績予想を算出しております。

3. 特別損失の計上について

上記のとおり、前期（2020年9月期）に続いて連結ベースで営業損失が発生する見通しとなったことから、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、当社グループの保有する資産について、現在の事業環境を踏まえ当社グループの投資額の回収可能性を判断いたしました。その結果、2021年9月期第3四半期決算において、減損損失180百万円を特別損失として計上いたしました。なお、2021年9月期決算における特別損失の計上額としては195百万円を見込んでおり、今回の業績予想の修正にあたっては当該特別損失の影響を加味して、業績予想を算出しております。

4. 業績予想修正にあたっての補足事項

当社グループの業績は季節変動要因を抱えております。当社グループの事業のうち、採用支援事業は、就活関連のイベントの開催やアウトソーシング業務等が増加する第2四半期及び第3四半期に売上が集中する傾向があります。教育機関支援事業においても、進学説明会の開催や学校のプロモーション活動が増加する第3四半期から第4四半期初にかけて売上が集中する傾向があります。こうした傾向に加え、2021年9月期第3四半期連結累計期間においては、緊急事態宣言の再々発出による業績への影響が加わり、営業損失が生じております。

また、上記の要因に伴い、採用支援事業においては第3四半期連結累計期間が営業利益（損失）のピークとなる傾向があり、第3四半期までの営業利益（損失）累計額と比較して、通期の営業利益（損失）が減少することを見込んでおります。また、2021年9月期については、教育機関支援事業においても第3四半期連結累計期間が営業利益のピークとなることを見込んでおります。

これに伴い、当社グループにおける通期の連結営業利益（損失）は第3四半期までの営業利益の累計額と比較して減少することを見込んでおり、上記の通期業績予想の修正内容は、この想定を踏まえた数値となっております。

5. 2021年9月期の配当予想の修正等

	年 間 配 当 金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期 末	合 計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
前回発表予想	—	—	—	未定	未定
今回修正予想	—	—	—	0.00	0.00
(ご参考)前期実績 (2020年9月期)	—	—	—	0.00	0.00

(修正の理由)

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つであると認識しており、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す。

2021年9月期は、新型コロナウイルスの感染拡大や経済情勢が不透明であることから、これまで未定

とし、配当予想の公表が可能となった段階で、改めて公表させていただく方針としておりました。今般、上記「2021年9月期の連結業績予想数値の修正」に記載の通り、2021年9月期通期で損失が見込まれることとなりましたため、誠に遺憾ながら無配とさせていただく見通しです。

6. 今後の経営方針

今般の業績予想修正を真摯に受け止め、今後の業績回復につなげるため、当社グループでは2022年9月期に向けて、以下の経営方針で事業を展開してまいります。

<グループ全般>

当社グループでは、従来の事業領域にとらわれず、デジタル・アナログ・モノを融合したクライアントに対するトータルサポートサービスを展開しております。今後、さらに他社との業務提携や新規事業の開拓を図り、特にデジタル商材や大型案件受注の強化と他社とのシナジーによる売上・利益の拡大にまい進してまいります。方向性がまとまった事案から、順次当社ホームページ等を通じて、情報提供を行う予定です。

なお、2022年9月期の受注については、連結ベースで前年同期を上回る水準で進捗しております。

<プロモーション支援事業>

プロモーション支援事業においては、①デジタル、②キャンペーン事務局、③発送代行（自社業務推進センターの活用）、④防災 の4点を成長領域と位置づけて、早期の黒字化を図ります。

デジタル、キャンペーン事務局分野は、2021年9月期より伸長傾向にあり、新商材の投入とコンサル型営業へのシフトにより、さらなる売上・利益の拡大を図ります。発送代行分野は、自社の業務推進センターを活用し、会員を有する企業や機関の定期刊行物の取扱量増大を目指します。防災分野は、これまで横浜市・大阪府・和歌山県で発行している小学生向けの防災ハンドブック企画を他の自治体にも展開いたします。すでに複数自治体での企画実施が決定しており、これをさらに広げてまいります。

なお、2022年9月期の売上受注については、前年同期を上回る水準で進捗しております。

<採用支援事業>

採用支援事業においてはイベント数を厳選するとともに、市場ニーズの高い新卒紹介を強化。ダイレクトリクルーティングサービスについて株式会社i-plugを始めとして複数の企業と業務提携を行い、クライアントの採用手法のシフトに対応できる体制を構築して、2022年9月期に本格展開いたします。

また、個別案件は引き合いの良い状況が続いており、今後は堅調な個別案件の商材の割合を増やして、拡販を行ってまいります。それにより、早期の黒字化を図ります。さらに、複数領域のインターネットメディア事業を展開するポート株式会社と業務提携し、主に採用支援事業領域におけるデジタルマーケティングの強化と、キャリアセンターを利用する学生に向けた新サービスの共同開発に取り組みます。

なお、2022年9月期については、東京都より「令和3年度 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」を受注するなど、大型の個別案件も決定しており、受注は前年同期を上回る水準で進捗しております。

<教育機関支援事業>

教育機関支援事業においては、「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、教育機関の全部門に取引先を拡大しており、2021年9月期においてもセグメント利益の黒字復調の見通しとなっております。

2022年9月期以降は、教育機関の総合支援化を柱に、入試広報分野においてはアフターコロナを見据えた外国人留学生募集支援を拡大して行くほか、大学の募金・校友課・同窓会、その他部署、資格試験団体や塾、教育関連の民間企業などへの取引を拡大し、増収増益を図ります。

なお、2022年9月期の受注については、前年同期を上回る水準で進捗しております。

7. 備考

上記の業績予想及び配当予想は、本資料の公表日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上