

2022年9月期 第1四半期 業績ハイライト資料

株式会社アクセスグループ・ホールディングスは、2022年9月期 第1四半期（2021年10月1日～2021年12月31日）の業績を発表しましたので、その概況について補足説明をいたします。

■ **売上高 677百万円（前期比+2.7%）。デジタル、キャンペーン事務局が堅調で、前期比増収。**

- ・プロモーション支援事業は、前期比+16.1%。デジタル商材、キャンペーン事務局は伸長。ワクチン関連も堅調。
- ・採用支援事業は、同△8.2%。個別案件が堅調も、連合企画は需要動向を勘案して一部開催延期。
- ・教育機関支援事業は、同△7.2%。前期比減も、全般的に受注堅調で、概ね想定通りに推移。

■ **営業利益 △109百万円（前期比+66百万円*）。粗利率アップ。経費削減効果もあり、想定通り推移。**

- ・プロモーション支援事業は、前期比+35百万円*。売上高の要因と連動。概ね想定範囲で前期比増益。
- ・採用支援事業は、同+47百万円*。個別案件が堅調。経費も大きく減少し、前期比増益。
- ・教育機関支援事業は、同△5百万円*。前期比減は織り込み済み。粗利率アップし、想定を上回って推移。

■ **通期の業績予想は据え置き。株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」は、前期と同内容で継続。**

- ・通期売上 39億円、営業利益 70百万円の見通し。
- ・①大学との連携強化、②業務代行案件の効率化と拡大、③他社との業務提携、④多様化する総合支援ニーズや公的施策への対応、⑤財務面の強化と企業価値の向上 を主要課題として、事業拡大を図る。
- ・株主優待制度「プレミアム優待倶楽部」を、前期と同内容で継続。毎年3月末時点で3単元（300株）以上保有の株主様にポイント進呈。中長期保有の株主様に積極的に還元。

*セグメント損失が発生しているため、金額による表記をしております。

（百万円未満切捨）

1. 第1四半期累計期間 連結業績概況

※単位：百万円。百万円未満切捨

連結業績	2021年9月期 第1四半期累計期間	2022年9月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	658	677	+ 2.7%
営業利益	△ 175	△ 109	—
経常利益	△ 181	△ 117	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△ 181	△ 118	—

2. 第1四半期累計期間 セグメント別売上高

※単位：百万円。百万円未満切捨

分野別売上高	2021年9月期 第1四半期累計期間	2022年9月期 第1四半期累計期間	増減率
プロモーション支援事業	290	336	+ 16.1%
採用支援事業	210	193	△ 8.2%
教育機関支援事業	158	147	△ 7.2%
合計	658	677	+ 2.7%

※上記数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」は含んでおりません。

3. 第1四半期累計期間 セグメント別利益又は損失

※単位：百万円。百万円未満切捨

セグメント別 利益又は損失	2021年9月期 第1四半期累計期間	2022年9月期 第1四半期累計期間	増減率
プロモーション支援事業	△ 31	4	—
採用支援事業	△ 101	△ 54	—
教育機関支援事業	△ 46	△ 51	—
調整額	5	△ 8	—
合計	△ 175	△ 109	—

4. 第1四半期累計期間の業績補足説明

【 売上面の補足説明 】

連結売上高は 677 百万円（前年同期比 +2.7%）となり、前期比増収となりました。

プロモーション支援事業では、キャンペーン事務局案件やデジタル商材が前期比で伸長したことや、新型コロナウイルスのワクチン接種会場の関連業務も引き合いが継続し、広告代理店、自治体・公的機関・共済、その他分野が堅調に推移しました。また、外食・小売関連も、回復基調にあります。その結果、前期比増収となりました。

採用支援事業では、個別案件の採用広報周辺業務が前年同期を上回り、堅調に推移しました。一方、クライアントの需要動向や学生の参加状況を勘案し、開催を予定していた企画を延期するなど日程を見直したことから、やや想定に満たない結果となりました。

教育機関支援事業では、前期にはやや満たない水準となりましたが、入試広報分野、その他総合支援分野とも受注が順調に進捗したことで、概ね想定通りとなりました。

【 損益面の補足説明 】

連結営業利益は△109 百万円（前年同期は△175 百万円）となり、前期比増益となりました。

プロモーション支援事業では、売上面に連動した損益水準となりました。また、経費削減効果も加わって、前期比増益となり、想定通り推移しております。

採用支援事業では、個別案件の採用広報周辺業務の伸長が損益面の底上げに寄与しました。想定にはやや満たない利益水準となったものの、経費削減効果も加わって、前期比増益となりました。

なお、プロモーション支援事業と採用支援事業の経費削減効果については、人件費の圧縮や過年度より進めてきているフォーラム施設の合理化等によるものです。

教育機関支援事業では、前期比減益となっておりますが、グループ会社社員の異動に伴う人件費を中心とした経費の増加によるもので、期初時点で計画（業績予想）に織り込み済みです。また、売上面で受注が順調に進捗したことに加え、粗利率が改善したことにより、損益面は想定を上回って推移しております。

5. 通期 連結業績の見通し

2022年9月期第1四半期については、想定通り推移しております。当社では、デジタル商材やキャンペーン事務局受託など、新型コロナウイルスの感染拡大による経済変動の影響を受けにくい事業モデルにシフトをしているほか、3回目のワクチン接種会場運営業務の引き合いが増加しております。経費面においても、キャンペーン事務局のニーズの増加に伴い、新たにキャンペーン事務局の拠点を開設して体制の強化を図ったことで、開設に伴う費用が発生しておりますが、その費用は期初時点で予算として織り込んでおります。また、グループ全体として経費の削減に継続的に取り組んでおります。以上のことから、2021年11月12日に公表いたしました連結業績予想を、据え置いております。なお、実際の業績は、今後の様々な要因により業績予想数値から変動する場合があります。

※百万円未満切捨

連結業績	2021年9月期通期	2022年9月期通期 (予想)
	百万円	百万円
売上高	3,283	3,900
営業利益	△ 226	70
経常利益	△ 246	43
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 429	39
1株あたり 当期純利益	△ 358円09銭	32円43銭

6. 業績の季節変動要因について

当社グループの業績は季節変動要因を抱えており、当第1四半期連結累計期間の業績において、営業損失が生じております。2021年11月12日に公表した通期の連結業績予想は、下記の傾向を踏まえた予想となっております。なお、新型コロナウイルス感染症の感染状況を中心にした情勢変化により変動する場合があります。

【季節変動要因】

- 採用支援事業： 就活関連のイベントの開催やアウトソーシング業務、人材紹介における売上計上等が増加する第2四半期から第4四半期に売上が集中する傾向。
- 教育機関支援事業： 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4四半期にかけて売上が集中する傾向。

【季節変動による影響】

- ① 採用支援事業、教育機関支援事業及び連結の業績において、第1四半期に営業損失が生じる傾向。
⇒ **当第1四半期連結累計期間においても同様の状況。**
- ② 教育機関支援事業は、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む。第3四半期までの営業利益累計額との比較において、通期の営業利益が減少する可能性。
- ③ 採用支援事業は、第3四半期まで営業損失が生じる可能性。

7. 配当予想

2022年9月期の配当予想については、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、現時点では引き続き未定としており、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きます。

8. 株主優待制度

2021年9月期より、当社株主様の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力をより一層高め、中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待制度を導入しております。

毎年3月末現在の当社株主名簿に記載又は記録された3単元（300株）以上保有の株主様を対象として、対象となる株主様の保有株式数に応じてポイントを贈呈いたします。初年度よりも次年度以降のほうが還元が多い仕組みを設けることで、中長期的に当社株式を保有いただける株主様へ、積極的に還元していく方針です。

ポイントは、「アクセスグループ・ホールディングス・プレミアム優待倶楽部」において、2,000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。また、当社の経営理念である「人や社会をベストな未来に導く」ことを株主優待制度でも形にするため、国内外の人たちに学びの機会を提供したり、命を守る取り組みを行っている公益法人等の社会貢献活動に対し、ポイントによる寄付もご選択いただけます。

【株主優待ポイント表】（1ポイント≒1円）

保有株式数	初年度	2年目以降※	贈呈時期
300株～499株	3000ポイント	3500ポイント	5月中旬
500株～799株	6000ポイント	7000ポイント	
800株～999株	10000ポイント	12000ポイント	
1000株～	15000ポイント	18000ポイント	

※2年目以降のポイント表は、2022年3月末を権利確定日とするポイント付与分より適用されます。

詳細は、以下のURLをご参照ください。

<https://accessghd.premium-yutaiclub.jp/pre/>

9. 株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関する対応

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関し、2021年12月13日にスタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。

10. 当社グループが取り組む主要課題

<大学との取引深化による進学・就職領域の事業拡大>

当社グループは長年に渡り、大学との進学、就職の両面で、信頼をいただいて取引基盤を構築しております。従来の大学入試広報部門や大学キャリアセンター（就職部門）に加え、近年、学園全体のブランディング、国際部門、募金課といった入試広報部門以外からお取引をいただくケースも増えてきております。今後も、大学の全部門、学園全体への提案を強化するとともに、教育に関連した周辺機関や民間企業にも取引をさらに拡大してまいります。

<業務代行案件の効率化と拡大>

プロモーション事業の(株)アクセスプロGRESSが保有する業務推進センターでは、広告広報に関連する印刷、発送代行、テレマセンター、データ管理、保管業務等の各種業務代行を請け負っています。近年、運営事務局代行やキャンペーン事務局代行、ワクチン接種会場など、業務代行と組み合わせたトータル提案が増加しています。今後も受託機会の拡大を図りますが、業務も複雑化してきていることから、工数がかかる作業を見直し、デジタルツールを積極的に導入して、作業を効率化いたします。こうした取り組みで、一層の受託体制の強化を図ります。

<他社との業務提携による既存事業の拡大>

当社が積極的に他社との業務提携を推進し、シナジー創出と既存事業の拡大を図っております。すでに、デジタル広告やレンタル事業への本格参入をしているほか、ダイレトリクルーティングサービスを展開する複数社と代理店

契約や業務提携を行っております。また、株式会社ウィルズと業務提携し、当社イベントスペース「アクセスフォーラム」を活用した株主総会や IR セミナー等の開催、株主優待サービス「プレミアム優待倶楽部」の案内発送代行業務の面でのタイアップも開始いたしました。さらに、外国人留学生・外国人材分野でも複数社と連携して協業を展開しております。協業での実績を積み重ねることで、当社グループの収益基盤安定化とブランド力の強化を図っており、さらなる提携先の開拓を進めてまいります。

[主な業務提携内容]

業務提携先	提携内容
(株)ウィルズ	・「アクセスフォーラム」での株主総会・IR セミナー等の開催 ・「プレミアム優待倶楽部」案内発送代行業務
ポート(株)	・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 ・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
エイトレント(株)	・グループ全体でのレンタル事業への参入
エイトグローバル人材(株) ※資本業務提携	・インドネシア高度人材の日本企業への就業支援

<多様化する総合支援ニーズや公的施策への対応>

当社グループでは、自社企画や公的機関の案件などを通じて、イベント準備・運営や、業務代行等のノウハウを保有しております。今後、経済活動の大きな変化が継続・加速するとともに、クライアントのニーズは公的機関も含めて一層多様化すると予測しております。当社ではニーズに敏感に対応し、経営判断を一層迅速化して、デジタル・リアルイベントも含めたアナログ・モノを織り交ぜた提案と、社会活動への貢献を推進いたします。あわせて、ワクチン接種会場案件や防災情報媒体企画の実績を足掛かりにして、自治体や公的機関の案件拡大を図ってまいります。

<財務面の強化と企業価値の向上>

当社は金融機関からの当座貸越枠の確保により、十分な資金を確保しておりますが、今後新たな事業投資や M&A を行う場面が生じた場合は、資本政策も見据えながら、必要に応じて財務面の強化を検討してまいります。また、当社では時価総額を含めた企業価値の向上を、重要な経営課題と位置付けております。企業価値の拡大に向けて、①既存事業の着実な業績回復による利益の確保、②M&A も含めた新たな事業分野への投資の検討と実行、③効果的な IR の実施 に取り組んでまいります。

1 1. 関西キャンペーン事務局の新規開設

2022 年 2 月 1 日より関西キャンペーン事務局を大阪府吹田市に開設しました。長引くコロナ禍においても Web キャンペーンや SNS キャンペーンの需要は高まっており、多種多様なキャンペーンの受託が堅調に増加しております。関西近郊エリアでのお問い合わせも増加していることから、これまでに培った実績とノウハウをもとに、よりフレキシブルに多様なニーズにお応えするべく、キャンペーン事務局業務の運営体制を強化いたします。

1 2. 当社グループの主なトピックス（第 1 四半期）

■ 新規案件の受託

- ・【教育機関支援】 令和 3 年度 文部科学省委託事業「専修学校留学生の学びの支援推進事業」を受託
- ・【プロモーション支援】 復興庁「福島 12 市町村における効果的な市町村職員採用に向けた調査事業」を受託
- ・【採用支援】 大田区産業振興協会と協力連携し、「令和 3 年度大田区オンライン合同企業説明会」を開催

■ 自社での取り組み・新商品の開発・販売開始

- ・【プロモーション支援】 キャンペーン事務局受託増加に伴い、「関西キャンペーン事務局」を開設
- ・【プロモーション支援】 名古屋市と協力連携し、小学生向けの防災情報紙「もしも新聞」を新規発行

■ 他社との連携による新たな取り組み

- ・【当社】 (株)ウィルズと業務提携し、オンライン・ハイブリッド型 IR イベント運営支援サービスを提供
- ・【採用支援】 CLINKS (株) との共催で、若年者向け IT 人材育成支援プロジェクトをスタート

- 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う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。

以 上