ACCESS Group

2027年3月期 第２四半期（中間期）

決算説明資料

2026年 11月13日（金）

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／福証本則　証券コード 7042

ACCESS GROUP　FINANCIAL SUMMARY 2027.3 | ©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

INDEX

目次／ディスクレーマー

01 2027年3月期 第２四半期（中間期）業績報告 P.02

02 事業活動トピックス P.11

03 株主還元・株価 P.13

04 会社概要 P.17

総括 P.29

- 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-lookingstatements）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。

Chapter 01

2027年3月期 第２四半期（中間期）業績報告

2027年３月期 第２四半期（中間期）業績サマリー

人財ソリューション事業が企画時期見直しなどにより第４四半期へ移行、
プロモーション支援事業が大幅伸長。

連結業績

売上高	2,004百万円（前年同期比 ＋6.1％）
営業利益	78百万円（前年同期比 △38.0％）
親会社株主に帰属する中間純利益	56百万円（前年同期比 △35.7％）

ポイント

人財ソリューション事業
前期比で売上、営業利益が減。主要イベント開催時期の見直しで第4四半期へ移行。

教育機関支援事業
前期比で売上が増、営業利益が微減。留学生募集企画などが堅調な一方、コスト増。

プロモーション支援事業
前期比で売上、営業利益が増。BPO案件拡大/自治体案件継続受託など堅調。

通期予想

通期業績予想は据え置き。各事業の受注額は前期を上回り推移。

売上高	4,500百万円（対前期増減率＋13.8％）
営業利益	255百万円（対前期増減率＋10.2％）

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

2027年3月期 第２四半期（中間期）業績ハイライト

売上高、営業利益、親会社株主に帰属する中間純利益の前年同期比等は以下の通り。

（単位：百万円 / 百万円未満切捨て）

	2026/3期2Q 実績		2027/3期2Q 実績		前年同期比		2027/3期通期予想	
	金額	構成比（%）	金額	構成比（%）	金額	増減率（%）	金額	進捗率（%）
売上高	1,889	100.0	**2,004**	100.0	**115**	+6.1	**4,500**	44.5
営業利益	126	6.7	**78**	3.9	**△48**	△38.0	**255**	30.8
親会社株主に帰属する中間純利益	88	4.6	**56**	2.8	**△31**	△35.7	**188**	30.2
EPS（円.銭）	27.45		**16.39**		△11.06		**54.60**	—

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

業績の季節変動要因

当社グループは業績の季節変動があり。第４四半期連結会計期間に売上のピーク見込み。

■人財ソリューション事業（売上構成約４割）

⇒第４四半期（１～３月）に売上集中を想定。

》就職活動時期の早期化により、連合企画実施時期および採用代行開始時期が変動

》強化分野における人材紹介の結実は年度末ピーク見込み

》受託済みの大型案件の実施時期が第３～４四半期に計上

■教育機関支援事業（売上構成約３割）

⇒上半期（４～９月）に売上が集中、今期は第４四半期に連合企画を追加実施。

》外国人留学生分野における募集活動時期の早期化が加速

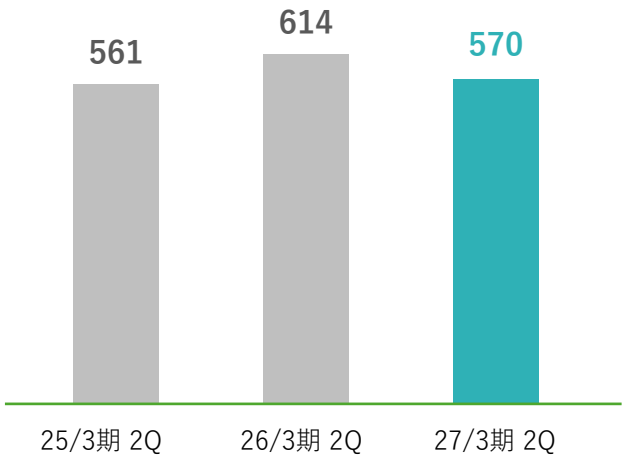
》活動早期化に合わせ、クライアントニーズを汲み、３月に企画を追加実施

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

事業セグメント別 売上高/営業利益

■人財ソリューション事業

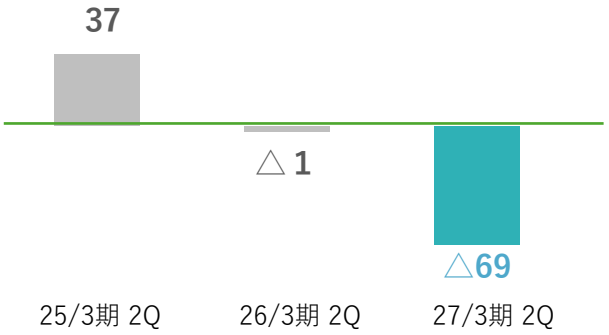
売上高
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



減少要因

・合同企業説明会を中心とした自社企画の開催時期見直しで第4四半期へ移行。
・既に受注済みのイベント実施が主に第4四半期に集中。

営業利益
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



減少要因

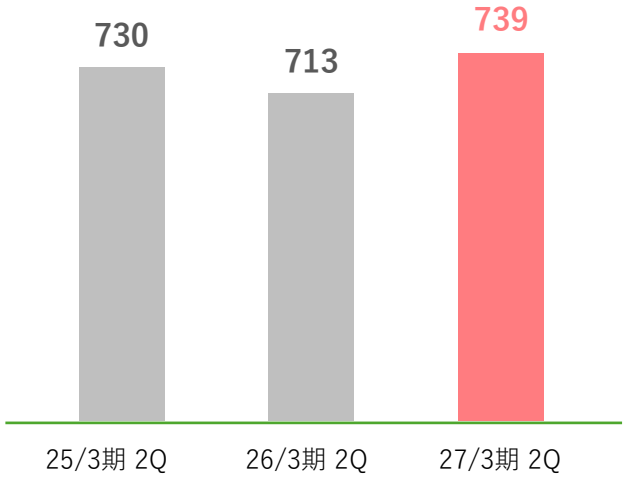
・売上減に伴い利益減。
・人的投資、会場費等の販管費が増加。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

事業セグメント別 売上高/営業利益

■教育機関支援事業

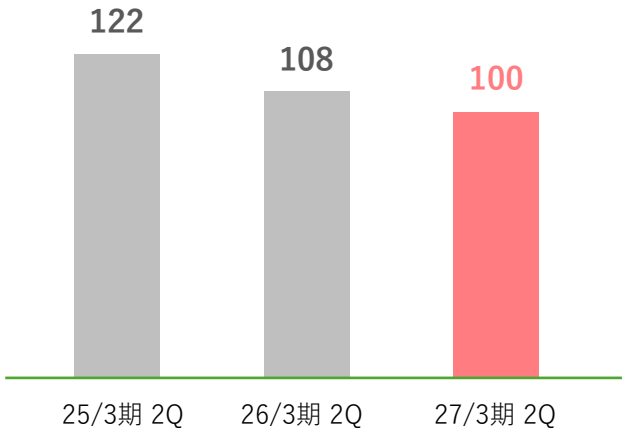
売上高
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



増加要因

- 外国人留学生関連企画及び個別案件が引き続き好調。
- 寄付募集支援等の入試部門以外の領域が好調に推移。

営業利益
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



減少要因

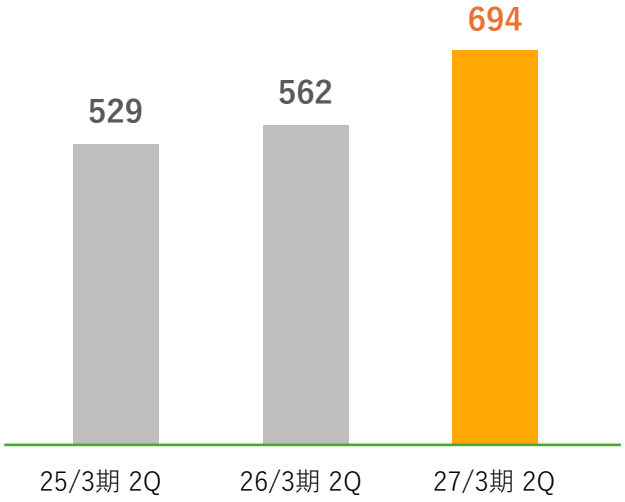
- 人的投資、間接費の販管費が増加。
- 外注、会場費などの上昇によるコスト増。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

事業セグメント別 売上高/営業利益

■プロモーション支援事業

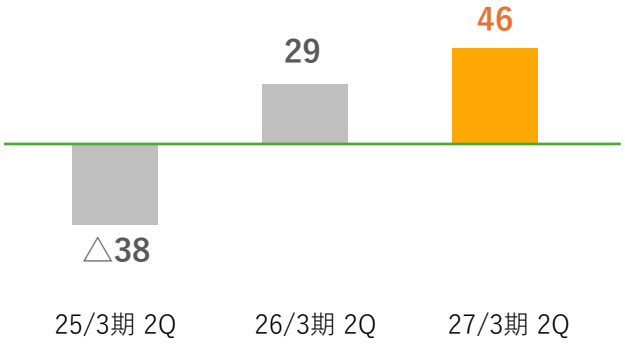
売上高
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



増加要因

・BPOニーズの高まりで事務局業務代行、イベント運営サポートが伸長。
・自治体業務の継続的な受注。

営業利益
（単位：百万円）
※百万円未満切捨て



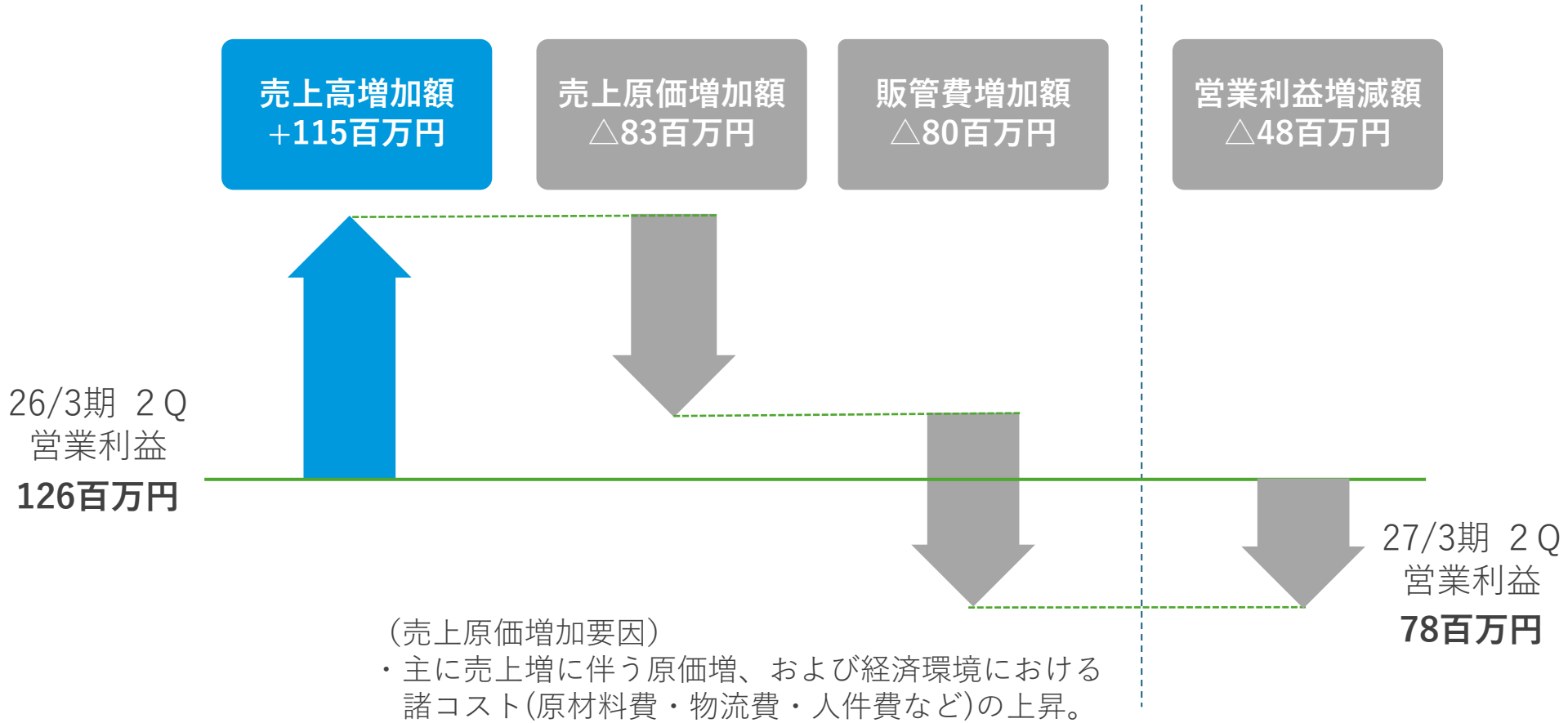
増加要因

・高付加価値な業務代行分野の伸長。
・売上拡大に伴う利益率の改善。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

営業利益の主な増減要因

教育機関支援、プロモーション支援が増収。
売上原価、販管費増加による営業利益の前期同期比減少も、期初想定通り。



（売上原価増加要因）
・主に売上増に伴う原価増、および経済環境における諸コスト(原材料費・物流費・人件費など)の上昇。

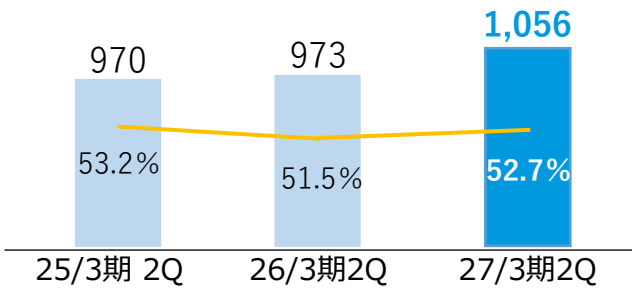
（販管費増加要因）
・主に人財ソリューション、教育機関支援の人財採用及び育成に係る人的投資。会場費等の固定費増加。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

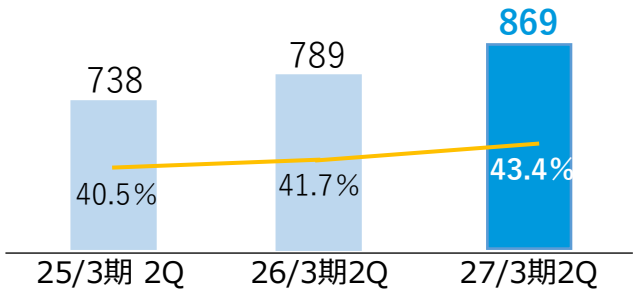
営業利益の主な増減要因

外注コストの上昇により原価率は増加、継続的人的投資強化により販管費は増加。中間期純利益は、営業利益減に伴って減益。

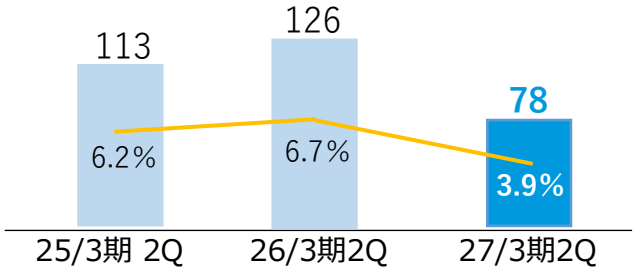
売上原価（百万円）
原価率（%）



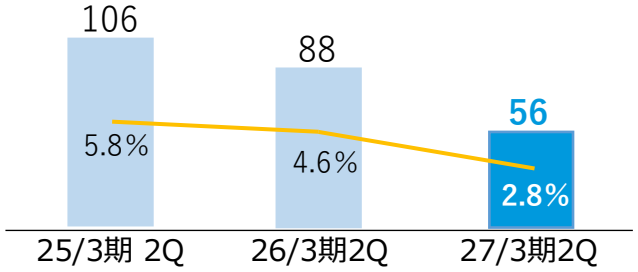
販売費及び一般管理費（百万円）
販売費及び一般管理費率（%）



営業利益（百万円）
営業利益率（%）



親会社株主に帰属する中間期純利益（百万円）
中間期純利益率（%）



©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

Chapter
02

事業活動トピックス

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

提携先企業の拡大と当社事業の広がり

提携を拡大し、需要増が見込まれる領域へのサービス拡充を加速

2026/ 7/13：株式会社学生情報センター
日本人学生・外国人留学生向け 生活支援情報・BPOサービス業務提携

2026/ 8/ 5：株式会社Next Mission
自衛官向けセカンドキャリア支援に関する業務提携

2026/ 8/13：株式会社スポキャリ
アスリート学生向け就職支援サービス「スポキャリ事業」に関する業務提携

2026/ 9/10：株式会社日テレHR総合研究所
キャリア支援・研修・エンゲージメント強化などに関する業務提携

今後も業務提携やM&Aも視野に入れたサービス拡充を検討

※詳しくは当社IRニュースをご高覧ください。https://bit.ly/7042ir

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

Chapter
03

株主還元・株価

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

株価向上のための取り組み

株価・株主価値向上の取り組みについて重要性を認識し、推進・実行してまいりました。
引き続き企業価値向上・株価向上に取り組んでまいります。

株式分割

小口でも投資しやすい金額へ
- 売買活性化（流通株式数の増加により）
- 新規投資家の増加（最低投資金額が下がることにより）

2025年4月1日 実施済み

優待拡充

権利対象の下限保有数引下げ＆保有数に応じポイント付与
- 新規株主の流入

１年以上継続保有特典ポイントを増加
- 長期優遇による既存株主の還元と長期保有の促進

2026年3月31日 基準より

資本提携 業務提携

シナジーを重視した資本・業務提携を推進 ＋今後も継続的に検討
- 学生情報センター、Next Mission、スポキャリ、日テレHR総合研究所など

配当方針

「配当性向40％前後の漸進的かつ安定的にする方針」へ。

2027年３月期は、期末配当22円（前期比+5円）を予定

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

配当について

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しております。

- 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
- 2026年3月期は、17円（株式分割後基準）に増配を実施

↓

- **配当性向40%前後を目安に、漸進的かつ安定的な配当をする方針**
- **2027年3月期は、22円に増配予定**

	2025年3月期	2026年3月期	**2027年3月期予定**
配当金額	30円	**17円**	**22円**

注）2025年３月期は株式２分割前 2025年3月31日基準、
2026年３月期・2027年３月期は株式分割後各年3月31日基準の配当(予定)金額

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

株主優待制度（2026年３月期より拡充）

2027年3月期も株主優待を継続します。引き続き、個人の株主様への魅力を高めます。

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

- **株式分割後、４単元(400株)を新たに権利対象へ設定**
- **段階付与ポイント増、1年以上継続保有で最大1.75倍に**

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
ポイントによる寄付も可能





※交換商品例

【 株式分割後：2026年3月31日基準以降 株主優待ポイント表 】

株式分割後 保有株式数	変更後ポイント （1年未満保有の株主様）A	変更後ポイント （1年以上継続保有の株主様）
400～599株	3,000ポイント	3,000ポイント（＝A）
600～799株	4,000ポイント	5,000ポイント（＝A+1,000ポイント）
800～999株	6,000ポイント	7,500ポイント（＝A+1,500ポイント）
1,000～1,199株	8,000ポイント	10,000ポイント（＝A+2,000ポイント）
1,200～1,399株	10,000ポイント	12,500ポイント（＝A+2,500ポイント）
1,400～1,599株	12,000ポイント	15,000ポイント（＝A+3,000ポイント）
1,600～1,799株	15,000ポイント	20,000ポイント（＝A+5,000ポイント）
1,800～1,999株	18,000ポイント	25,000ポイント（＝A+7,000ポイント）
2,000～3,999株	20,000ポイント	30,000ポイント（＝A+10,000ポイント）
4,000株以上	20,000ポイント	35,000ポイント（＝A+15,000ポイント）

【参考】 株式分割前：2025年3月31日基準 株主優待ポイント表

株式分割前 保有株式数	変更前ポイント （1年未満保有の株主様）A	変更前ポイント （1年以上継続保有の株主様）
300～499株	3,500ポイント	3,850ポイント
500～599株	7,000ポイント	4,400ポイント
600～699株	10,000ポイント	11,000ポイント
700～799株	12,000ポイント	13,200ポイント
800～899株	15,000ポイント	16,500ポイント
900～999株	18,000ポイント	19,800ポイント
1,000株以上	20,000ポイント	22,000ポイント

※ 1ポイント ≒ 1円 交換商品により異なる場合がございます。

株主優待制度及び変更(拡充)の詳細、継続保有判定方法には、2025年3月14日公表の当該お知らせをご高覧ください。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

Chapter
04

会社概要

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

会社概要

人と社会をベストな
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年（昭和57年）
資本金	235,312千円
代表者	代表取締役社長　木村 勇也
社員数	19名（グループ合計157名） ※2026（令和８）年 ９月 現在
本社所在地	東京都港区南青山1-1-1　新青山ビル東館15階

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

当社グループのパーパス(存在意義)

1982年、「大学生に有意義な機会を届けたい」という想いから私たちは歩みを始めました。
以来、進学や就職といった人生の分岐点で、メディアとコミュニケーションを通じて機会を創出し、
多くの若者を“ベストな未来”へと導いてきました。

ACCESS GROUP
PURPOSE

[人と社会をつなぎ、豊かな未来を創る。]

私たちは、人と社会を結びつける橋渡し役として、誰もが輝ける未来を築くための最適なつながりを創出し、
多様な価値観の共有と、未来への持続的な貢献をめざし、新たな可能性を切り拓いていきます。

いま社会の変化はかつてない速度で進んでいます。
このパーパスを羅針盤に、変化し続ける世界のナビゲーターへと進化していきます。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

当社グループのビジネス概略

「大学・大学生」が事業フィールドの中核です。

“就職したい学生”と“採用したい企業”、“進学したい学生”と“学生募集したい大学”の
マッチング支援を行い双方の要望に応え、【募集側から対価を頂く】ビジネスモデル。
併せて、企業・学校・団体などの販促・プロモーション・アウトソーシング支援を展開。

体制図

㈱アクセスグループ・ホールディングス
（持株会社）

(株)アクセスネクステージ

人財ソリューション事業

企業(人事)の採用活動を支援
就活・採用、イベント運営etc

教育機関支援事業

学生募集・学校運営全般を支援
募集広報・寄付募集コンサルetc

外国人進路支援
外国人留学生の進学支援、高度外国人材の就職支援
両面からサービスを提供。

(株)アクセスプログレス

プロモーション支援事業

**販促・プロモーションから
業務アウトソーシングまで**

幅広く or ターゲットを絞った
独自メディア発行、
商品プロモーションetc

キャンペーン運営、自治体業務
etc

業務推進センター 業務代行(BPO)・事務局代行、スタッフィング、発送代行、ターゲティング広告 など

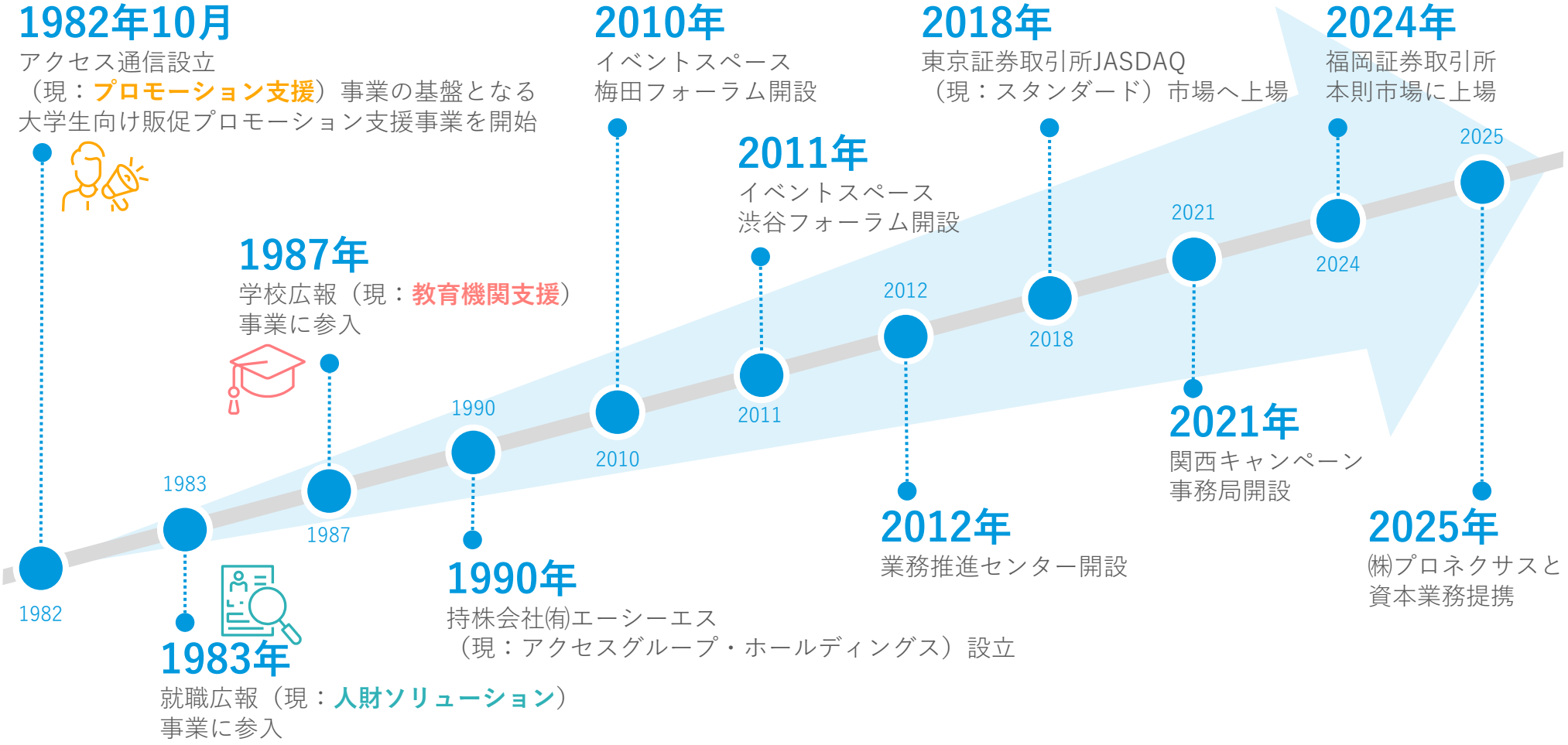
＜事業基盤＞

「入学」	「大学・大学生」	「卒業」
進学支援	大学・大学生のライフプランに寄り添った生活支援	就職支援

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

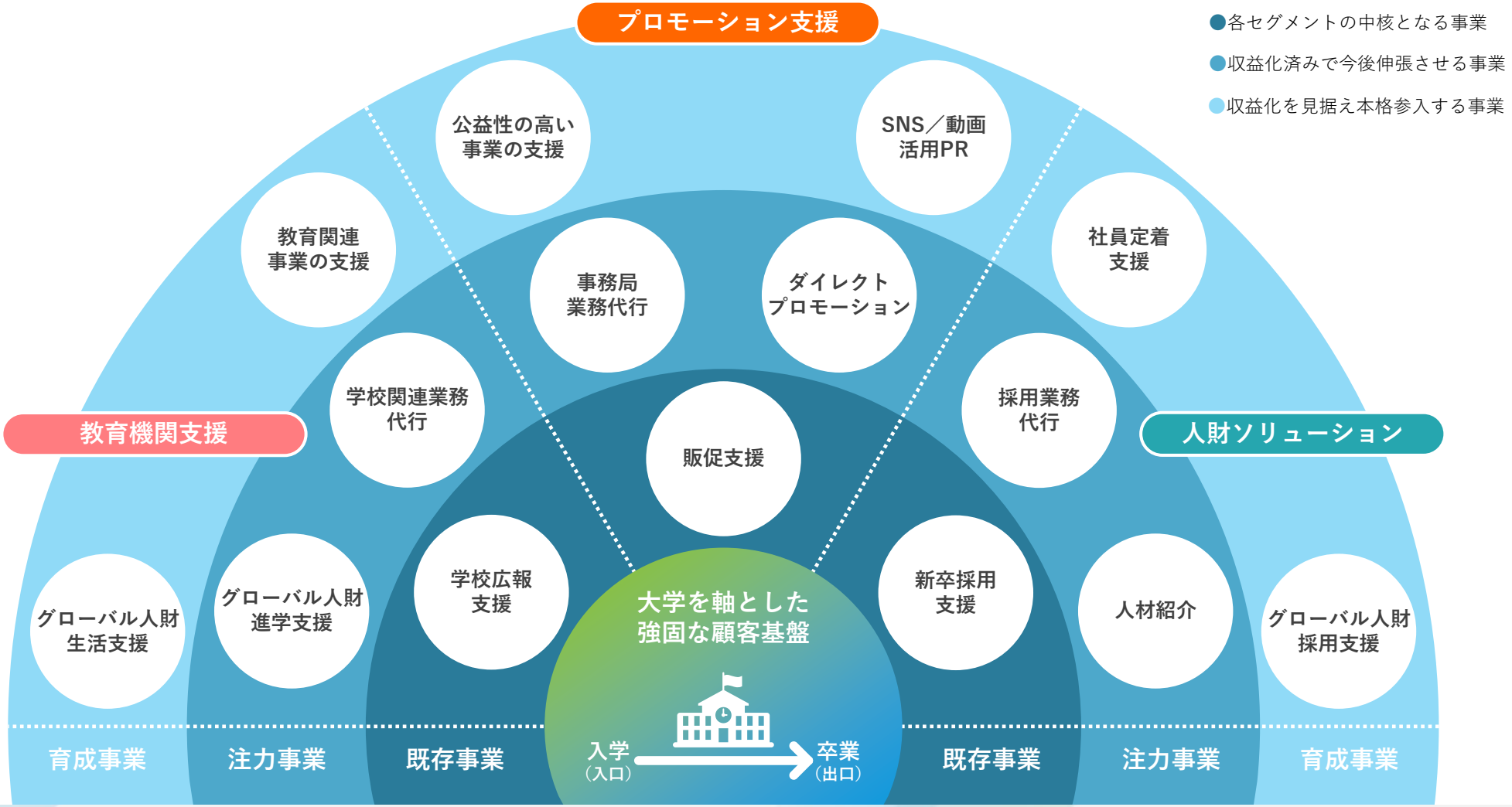
沿革・事業変遷

大学と連携し、大学生向け制作物やDM発送による販促事業をスタート。
就活生向けの求人情報・大学の進学情報の発信へと事業を拡大。
サービスの幅と質を高めるため、イベントスペースおよび機能センターを内製化。



事業ポートフォリオ

新ビジネス領域・新サービスを推進。景気変動の影響を受けにくい経営基盤を構築し、注力事業の収益性を高めるとともに、育成事業への投資・立ち上げを推進します。



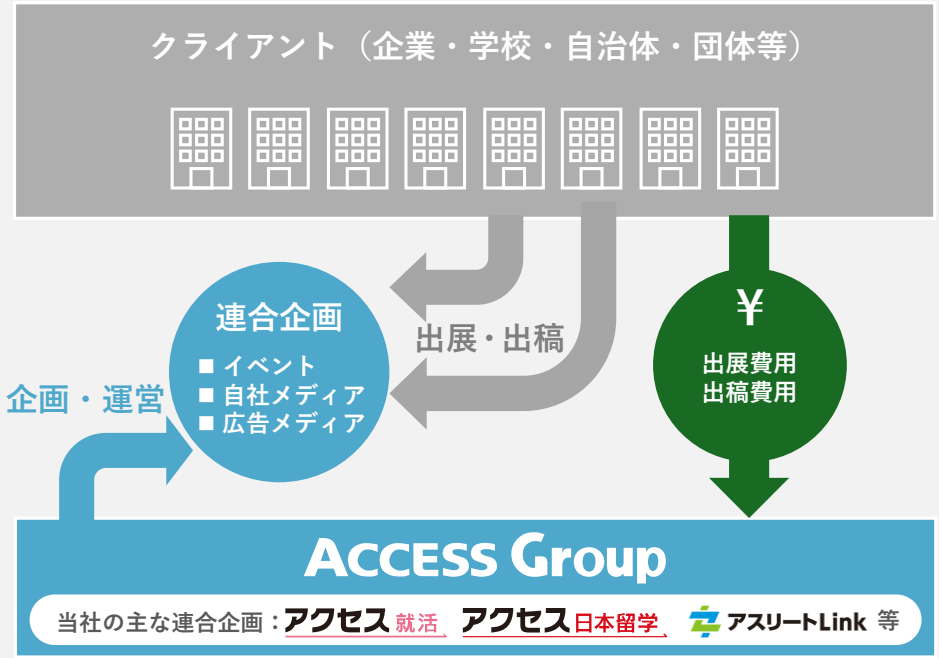
©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

当社グループの収益モデル

主に自社メディアを活用した「連合企画」を起点に、取引先を開拓。
その後、「個別案件」を通じて、取引のさらなる拡大を図る仕組み。

連合企画

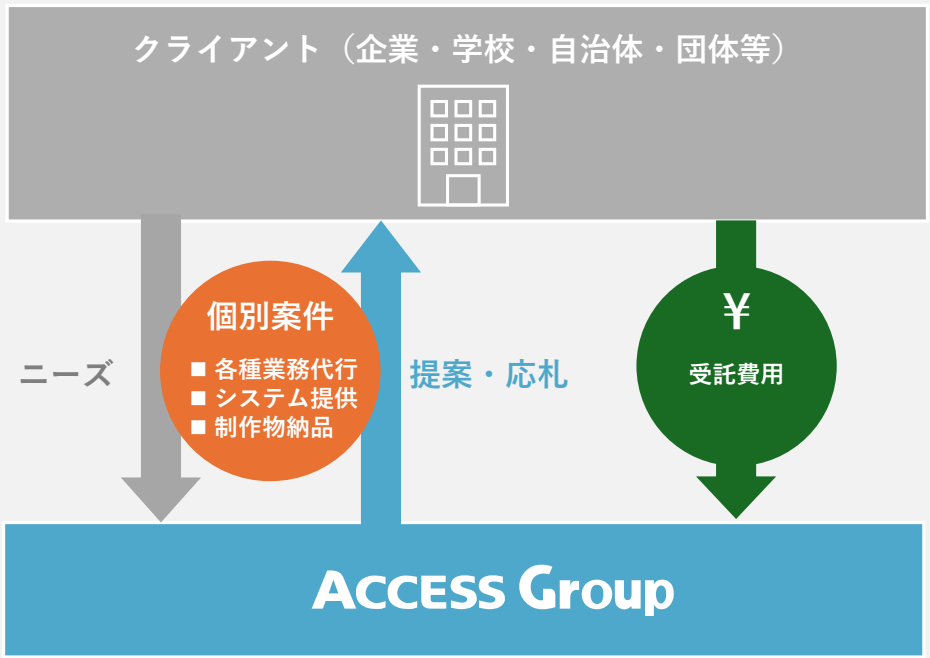
1つのイベント・メディア等で、
複数のクライアントから出展・出稿を募集。



**複数クライアントに参画いただくことで、
原価を抑え、高い粗利率を実現。**

個別案件

顧客ごとのニーズに応じて、
最適な商材やソリューションを提供。



**個別のニーズに応えて案件を受託し、
継続受注・取引拡大を実現。**

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

人財ソリューション事業 概要

新卒・若年層を採用する企業向けの支援サービス

マッチング企画・就職メディア　連合

隠れたポテンシャル層と企業のマッチング

- 自社運営 就活サイト・イベント
- キャリア面談・人材紹介

✚ **業務提携先の強み**

- スポーツ団体・学生アスリートの支援
- 自衛官のセカンドキャリア支援



人材採用支援　個別

集客ノウハウ×企業の魅力訴求

＜求職者 募集強化・管理＞

- 告知（サイト作成・広告）
- 採用代行業務（RPO）



＜採用クリエイティブ＞

- 会社紹介パンフ・動画 など
- イベント用ブース装飾



定着化支援　個別

内定辞退・離職者防止による採用コスト圧縮支援

- 内定者ナーチャリング

✚ **業務提携先の強み**

- 研修・リスキリング
- 人材評価支援（アセスメント）



自治体・関連団体・提携企業からの受託業務　個別

求人活動やイベント運営に精通した知見で支援

- 採用イベント企画・運営代行
- 自治体（東京都、埼玉県、神奈川県 等）

✚ **業務提携先の強み**

- 上場企業・上場準備企業の支援



©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

教育機関支援事業 概要

大学等の学生（留学生）募集支援を中心とした運営支援サービス

学生募集支援（外国人留学生含む）
連合 個別

大学を中心とした約600法人の顧客基盤
外国人留学生分野では国内トップクラスを確立

＜進学メディア・イベント＞
- 国内受験生募集
- 外国人留学生募集




＜クリエイティブ＞
- 大学案内パンフレット
- ウェブサイト
- 各種広告制作
- SNS運用



寄付募集・同窓会支援
個別

寄付募集の促進コンサル・趣意書などのツール作成
同窓会などの運営サポート

- 寄付募集プラットフォーム「GrowFunds」
- 寄付・募金依頼趣意書の作成
- ファンドレイジングコンサル
- ハイクラス向け媒体の発行・取扱
- 同窓会・週年行事告知・運営



運営業務アウトソーシング
個別

教育機関の運営業務をワンストップ支援
ノウハウ・人員不足をバックアップ

- 進学説明会支援・オープンキャンパス運営
- Web出願システム導入
- プロモーション支援
- スポーツ活動支援
- 外国人留学生向けキャリア形成支援



自治体・公的機関等からの受託業務
個別

大学進学に精通した知見で
自治体や教育関連企業を支援

- 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
- 教育関連企業支援
- 自治体（東京都、大阪府 など）



©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

プロモーション支援事業 概要

企業・自治体等のプロモーション活動支援と自社提供の業務代行サービス

BPO・イベント・キャンペーン事務局 個別

業務推進センターによるワンストップサービス

- イベント企画・運営
- 事務局業務の代行（受付・集計・商品発送）
- テレマーケティング



ダイレクトリーチサービス 個別

学生層・外国人に加え
富裕層へのアプローチも可能

- 学生・外国人留学生
- 社長・経営者層
- 医師・士業
- 高所得者層・富裕層



自治体関連業務 個別

自治体の厳しい基準を満たす管理・運用体制

- 広報物作成
- 個人情報取扱・発送業務

✚ グループ連携(アクセスネクステージ)

- 自治体業務のクロスセル





受託業務の安全を支えるセキュリティ 個別

堅牢な自社施設で個人情報取り扱い
金券・デジタルギフトも対応可能

- プライバシーマーク長期継続認定
- 非接触型ICキー入退室管理
- 多数の防犯カメラによる24時間監視
- 温感センサー・扉/窓の開閉センサーによる夜間・休日の侵入者通報



外国人材における市場動向

外国人留学生数・労働者数は過去最多。国内少子化＆労働力不足進行により増加見込み。

外国人留学生受入数

2025年 **40万人** 前倒し達成 ↗

＋

2022年→2040年
国内大学進学者数 **約20万人 減** ※↘

※文部科学省「進学者推計結果」より

外国人労働者数

2025年 **257万人** 突破 ↗

＋

2022年→2040年
国内生産年齢人口 **約1472万人 減** ※↘

※総務省「情報通信白書」より

「外国人留学生の進学支援」と「高度外国人材の就職支援」領域はさらに拡販・推進。

＜国内850校を超える日本語教育機関と連携＞

日本最大規模の外国人留学生向け進学情報メディアと、進学イベントを運営。



＜国内約300校の大学キャリアセンターと連携＞

高度な日本語力と日本文化・慣習への深い理解を持つ外国人の就業をサポート。



©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

グループ事業戦略・基本方針

強みを磨き、提案強化に向けた投資と安定収益基盤を強化します。

01 ◆企画媒体主体から脱却し、LTV（顧客生涯価値）重視の提案へシフト

02 ◆大学等とのネットワークを再強化、学生支援・スポーツ・自治体連携分野へ拡大

03 ◆ストック型サービス（BPO・RPO・コンサル等）を拡充し、安定収益基盤を構築

04 ◆提案強化・業務効率化に寄与するシステム開発、人的資本経営強化への投資

05 ◆注力事業の早期成長に繋がる資本アライアンスの推進

※詳細は、2026年5月15日発表　【「Diversity Link 2032」および中期経営計画について】をご高覧ください。
当社公式ホームページ「IRニュース」、または右記二次元コードからご参照いただけます。

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

OUTRO

総括

©ACCESS GROUP HOLDINGS Co., Ltd.

01 **2Q実績概況売上高は20.04億円（前年同期比+6.1%）と増収を確保。プロモーション支援事業が大きく伸長。**

02 **主力の採用関連イベント実施が下期（第4四半期）へシフトしたことによる季節的減益。通期計画は据え置き。**

03 **年間配当予想は前期比+5円増配の22円を維持。株式報酬の導入等を通じ、株価・資本効率を意識した経営を徹底。**

高まるBPO・代行需要を取り込む3つのセグメント事業間連携に加え、
プロネクサス社との資本業務提携をはじめとするパートナーシップ展開を、
引き続き強化して参ります。

下期の業績ピークを確実に刈り取り、
中期経営ビジョン「Diversity Link 2032」に向け成長を加速させて参ります。
皆様のさらなるご支援をお願いいたします。

- 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-lookingstatements）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。

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。

＜ 広報・IR公式X ＞ https://x.com/AccessGHD_PR



広報・IR公式Xでは、
最新ニュースやお知らせを日々発信中。
ご関心のある方はぜひフォローを！

【将来の予測に関する免責事項】

本資料に記載されている市場環境、事業戦略、目標数値などの将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を含んでいます。したがって、実際の業績は、地政学、経済情勢、為替レートの変動、競争環境、法規制の変更など、様々な要因により、本資料の記載数値と異なる可能性があることをご承知おきください。