

|| 企業調査レポート ||

アクセスグループ・ホールディングス

7042 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年9月10日(火)

執筆：客員アナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 9 月期第 3 四半期業績概要	01
2. 2019 年 9 月期見通し	01
3. 今後の経営方針と 2020 年 9 月期の受注状況	01
■ 会社概要	02
■ 業績動向	03
1. 2019 年 9 月期第 3 四半期の連結業績	03
2. セグメント別業績	04
■ 今後の見通し	05
1. 2019 年 9 月期見通し	05
2. 今後の経営方針と 2020 年 9 月期の受注状況	06
3. セグメントごとの取り組み	07
■ 事業概要	08
1. プロモーション	08
2. 採用広報	08
3. 学校広報	09

■ 要約

「プロモーション事業」「採用広報事業」「学校広報事業」の3事業をビジネスフィールドとして展開

アクセスグループ・ホールディングス<7042>は、生活の充実に関わる「プロモーション事業」、社会活動の源泉となる「採用広報事業」、社会の繁栄に不可欠な教育機関を支える「学校広報事業」の3事業をビジネスフィールドとして、広報戦略から運営支援に至るまで、事業を展開している。

1. 2019年9月期第3四半期業績概要

2019年9月期第3四半期(2018年10月-2019年6月)業績は、売上高3,521百万円(前年同期比4.4%減)、営業利益125百万円(同57.2%減)、経常利益106百万円(同62.5%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益39百万円(同78.1%減)だった。売上高については、プロモーション事業及び採用広報事業が前年同期比で増収と順調だったが、一方で学校広報事業が減収となった。

2. 2019年9月期見通し

2019年9月期通期については、売上高4,584百万円(前期比0.3%減)、営業利益75百万円(同63.0%減)、経常利益55百万円(同70.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益15百万円(同87.2%減)と連結業績予想を修正している。

3. 今後の経営方針と2020年9月期の受注状況

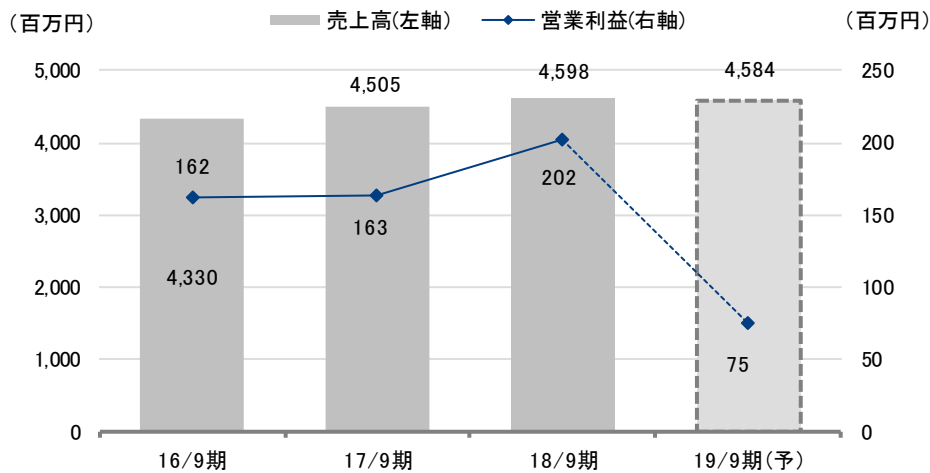
2020年9月期以降の業績回復につなげるため、プロモーション事業では連結子会社である(株)アクセスプログレスの代表取締役の異動と組織体制の刷新を行い、クライアント業界を熟知した社員がより専門力を発揮できる事業部体制と、収益性の高い商材の拡充を図る。採用広報事業では、既存イベントに代わる新たな事業やサービスとして、動画によるダイレクトリクルーティングアプリの本格始動や新卒人材紹介、インターンシップイベント等の拡充を図るほか、(株)リアライブとの販売提携による相互拡販も行う。また、2020年9月期売上計上分として、東京都から大型案件も2件受託している。学校広報事業については、「教育機関の運営・発展のための総合プロデュース会社」として再定義し、これまで取引対象となってきた入試広報部門だけでなく、全部門に取引を拡大する。また、外国人留学生分野について(株)One Terraceと業務提携し、日本語教育機関向けに新たなサービスをリリースして、売上の拡大を図る。各事業セグメントとも、2020年9月期の受注は、前年同期を上回る水準で進捗している。

要約

Key Points

- ・ 第 3 四半期はプロモーション事業と採用広報事業は売上順調、学校広報事業は第 4 四半期に利益面復調へ
- ・ 2019 年 9 月期売上高は期初計画並みだが、想定を上回る原価発生が重石
- ・ 東京都から大型案件を受託

業績推移



出所：決算短信、同社ホームページよりフィスコ作成

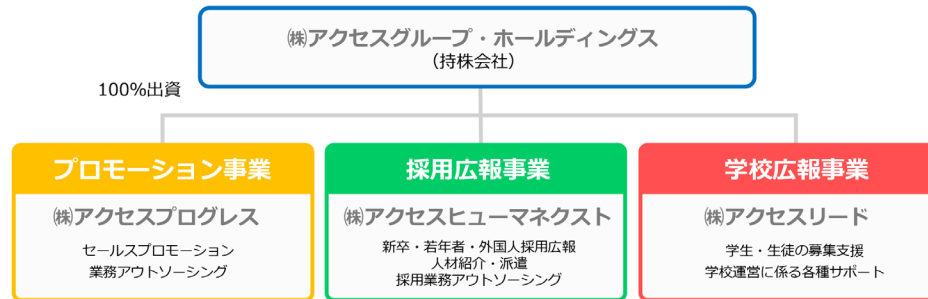
会社概要

クライアントに最適な商材・ソリューションを選別して提案・受託する「個別案件」と、複数のクライアント獲得で、広告枠の小口化によって出展しやすくする「連合企画」が収益モデル

アクセスグループ・ホールディングス<7042>は、生活の充実に関わる「プロモーション事業」、社会活動の源泉となる「採用広報事業」、社会の繁栄に不可欠な教育機関を支える「学校広報事業」の3事業をビジネスフィールドとして、広報戦略から運営支援に至るまで、事業を展開している。同社を持ち株会社として、同社100%出資の事業子会社3社((株)アクセスプログレス、(株)アクセスヒューマネクスト、(株)アクセスリード)からなり、事業セグメント単位に分かれている。意思決定の迅速や早期の経営者育成の観点から、事業部を早期に分社化している。

会社概要

同社の体制図



出所：決算説明資料より掲載

同社の収益モデルは、個別案件についてはクライアント個別のニーズに応じて、営業員が最適な商材やソリューションを選別して提案・受託し、各種広告物の制作や業務代行を請け負う形となる。連合企画については、同社が広告メディア（イベント・新聞・WEB サイト等）の広告枠を買い取った後、広告枠を小口化して複数のクライアントから出展・出稿を募集する。広告枠を小口化することで、クライアントが出展しやすく、スケールメリットにより広告訴求力が増すことになる。

業績動向

プロモーション事業と採用広報事業は売上順調、 学校広報事業は第4四半期に利益面復調へ

1. 2019年9月期第3四半期の連結業績

2019年9月期第3四半期（2018年10月 - 2019年6月）業績は、売上高 3,521 百万円（前年同期比 4.4%減）、営業利益 125 百万円（同 57.2%減）、経常利益 106 百万円（同 62.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 39 百万円（同 78.1%減）だった。売上高については、プロモーション事業及び採用広報事業が前年同期比で増収と順調だったが、一方で学校広報事業が減収となった。

2019年9月期第3四半期業績

（単位：百万円）

	18/9 期 3Q	19/9 期 3Q
売上高	3,684	3,521
営業利益	293	125
経常利益	284	106
親会社株主に帰属する四半期純利益	181	39

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

1) プロモーション事業

プロモーション事業の売上高は、1,333 百万円（前年同期比 2.7% 増）、セグメント損失は 19 百万円（前年同期は 61 百万円の利益）となった。住宅分野とケーブルテレビ分野を中心に、特定クライアントの広告方針変更による影響があったが、他のクライアントに営業を注力したほか、営業体制を全般的に見直し、追加的な連合企画も実施したことにより、上期の未達分も含めたりカバリーを図っている。これにより、住宅分野の他のクライアントで前期を大きく上回る受注を獲得できたほか、広告分野、公的機関分野、アパレル分野、外食分野が堅調に推移した。また、ダイレクトメール（DM）発送やキャンペーン事務局の案件の引き合いが引き続き強く、発送代行や景品手配代行が売上をけん引しており、売上高は特定クライアントの減収分をカバーし、前年同期を上回った。

損益面では特定の大口クライアントの広告方針変更による売上の減益幅が大きかったことに加え、郵送物取扱いや景品手配代行など比較的原価率の高い商材の受注が多かったことで原価が高止まった。また、上期にシニア分野において想定を超えるイベント原価が発生したこと等を要因として、セグメント損失が発生、損益面で前年同期を下回っている。

2) 採用広報事業

採用広報事業の売上高は、1,410 百万円（前年同期比 1.5% 増）、セグメント利益は 141 百万円（同 30.6% 減）となった。2019 年 9 月期から本格参入した 2021 年 3 月卒業者向けのインターンシップイベントが堅調に推移。新卒人材紹介についても前期比で伸長したほか、期初計画外の追加的施策である各種イベントを開催し、一定の売上を計上している。これらの状況に加え、上期に開催した「UNI-PLATZ（ユニプラッツ）フェア」も前期を上回ったことから、売上高は前年同期を上回っている。

損益面では利益面の貢献度合いの高い既存イベントが前期を下回ったことに加え、動員確保に向けたプロモーション費用の増加等を要因として全般的に原価が高止まりし、既存イベントの減益分をカバーするに至らなかったため、セグメント利益は前年同期を下回っている。

3) 学校広報事業

学校広報事業の売上高は 777 百万円（前年同期比 21.9% 減）、セグメント損失は 42 百万円（前年同期比は 5 百万円の損失）となった。毎年 6 月に渋谷・ヒカリエホールで開催している外国人留学生向け進学イベントを初めて 3 日間開催し、過去最高の来場者数を記録するなど、連合企画は堅調に推移した。しかし、個別案件の制作物案件について、学校案内や Web 出願システムを中心に、クライアント都合による第 4 四半期への納品時期変更や案件の見送り等が発生したことなどを要因として、売上高は前年同期を下回っている。

損益面では売上の減収要因に伴い、前年同期を下回っている。なお、第 4 四半期の受注高が前年同期を上回って推移しており、通期ではセグメント損失を解消し、復調する見通しである。

業績動向

セグメント別売上高推移

(単位：百万円)

	18/9期3Q	19/9期3Q	増減率
プロモーション事業	1,298	1,333	2.7%
採用広報事業	1,390	1,410	1.5%
学校広報事業	995	777	-21.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上高は期初計画並みだが、想定を上回る原価発生が重石

1.2019年9月期見通し

2019年9月期通期については、売上高4,584百万円(前期比0.3%減)、営業利益75百万円(同63.0%減)、経常利益55百万円(同70.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益15百万円(同87.2%減)と連結業績予想を修正している。

プロモーション事業の売上高については、大口クライアントの広告方針変更による影響があるが、キャンペーン事務局案件での売上増や他のクライアントへの営業注力、営業体制の全般的な見直し、追加的な連合企画の実施などにより、ほぼ期初予想並みでの着地を見込む。損益面については、キャンペーン事務局案件での景品の取扱い作業代行が前期より大幅増となったことにより、郵送料や景品手配にかかるコストが増加し、原価が想定を大きく上回った。また、上期のシニア分野のイベントにおいて、想定イベント動員数の確保に向けて、追加的な動員プロモーションに関する費用が必要となった影響もあり、想定を上回る原価発生が重石となる。

採用広報事業についても売上高は期初並みでの着地を見込むが、利益面の貢献度合いが高い2019年3月卒業生を対象とした「アクセス就活フェア」(上期開催分)や2020年3月卒業生向けのイベント(下期開催分)の売上が想定を下回った影響により、利益を圧縮した。

学校広報事業については、第3四半期累計期間において、売上高・利益とも前年同期を下回る水準となっているが、通期のセグメント利益は第4四半期に復調することを見込んでおり、利益面では期初予想どおりとなる見通しである。

今後の見通し

2019年9月期業績予想

(単位：百万円)

	17/9期	18/9期	19/9期予想
売上高	4,505	4,598	4,584
営業利益	163	202	75
経常利益	152	183	55
親会社株主に帰属する当期純利益	121	117	15
EPS (円)	132.10	127.56	12.65
1株当たり配当 (円)	1,000.00	24.80	29.50

注：2018年7月25日付けで普通株式1株につき普通株式100株の割合で株式分割を行っている。

このため、2017年9月期期末配当金については、株式分割前の基準で表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社グループの業績については季節変動要因がある。採用広報事業は、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る。このため、同事業においては第3四半期連結累計期間の営業利益がピークとなる傾向があり、通期の営業利益が第3四半期までの営業利益の累計額と比較して減少する。

ただし、第4四半期(7-9月)での営業利益の減少幅は、2018年9月期は90百万円だったが、2019年9月期は上場に関連する費用が発生しないことや、学校広報事業の業績回復を見込んでいること、及び引き続き経費削減に取り組んでいることから、50百万円程度に圧縮する見通しである。

東京都から大型案件を受託

2. 今後の経営方針と2020年9月期の受注状況

2020年9月期以降の業績回復につなげるため、プロモーション事業では連結子会社である(株)アクセスプログレスの代表取締役の異動と組織体制の刷新を行い、クライアント業界を熟知した社員がより専門力を発揮できる事業部体制と、収益性の高い商材の拡充を図る。採用広報事業では、既存イベントに代わる新たな事業やサービスとして、動画によるダイレクトリクルーティングアプリの本格始動や新卒人材紹介、インターンシップイベント等の拡充を図るほか、(株)リアライブとの販売提携による相互拡販も行う。また、2020年9月期売上計上分として、東京都から大型案件も2件受託している。学校広報事業については、「教育機関の運営・発展のための総合プロデュース会社」として再定義し、これまで取引対象となってきた入試広報部門だけでなく、全部門に取引を拡大する。また、外国人留学生分野について(株)One Terraceと業務提携し、日本語教育機関向けに新たなサービスをリリースして、売上の拡大を図る。各事業セグメントとも、2020年9月期の受注は、前年同期を上回る水準で進捗している。

このほか、従来の事業領域にとらわれず、グループ各社を牽引して、他社との業務提携や新規事業の検討を積極的に行う方針だ。

採用広報では企業が学生をスカウトする新サービスを導入、 官公庁・私大団体のイベント受託を拡大、 外国人留学生に向けた取り組みに積極姿勢

3. セグメントごとの取り組み

1) プロモーション事業

「住宅分野」においては、営業体制の見直しにより、既存クライアントへの深耕営業を拡大する。新築マンション案件を複数獲得し、さらに主幹事代理店案件の獲得を目指す。「広告分野」は引き続き、IT 分野の業務提携先を拡充し、多様なキャンペーンを受託できる基盤整備を進める。「自動車分野」では受託済みの展示・試乗イベントのノウハウを拡大するとともに、全国での提案を実施する。「その他」では自社スペース「アクセスフォーラム」の一層の拡販及びイベント周辺プロモーションを含めて提案を拡大する。

2) 採用広報事業

「新卒イベント」では就活の早期化に合わせたイベントを新設する。売手市場に適合したスカウト型イベント等を拡大する。「中途分野への参入」では第二新卒・既卒者に会えるイベントを継続的に開催し、収益基盤を強化する。「人材紹介事業の本格化」においては、人員を拡充し、就活後半戦の収益基盤として強化する。「スカウト型」新サービスの導入では、現在の就活事情に合わせ、企業が学生をスカウトする新サービスを導入。新しい料金体系とし、さらなる拡販に乗り出す。

3) 学校広報事業

「アクセス進学」内に「検索」とは異なる新たな進学情報サイト等、新コンセプトの情報コンテンツをリリースする。入試広報分野から幅を広げ、学校全体、学園全体への提案活動を拡大する。官公庁・私大団体のイベント受託を起点に出展学校への拡販を強化する等、イベント案件からの受託拡大を狙う。その他、情報サイト「アクセス進学」「アクセス日本留学」広告枠を企業向けに拡販する。

外国人留学生に向けた取り組みでは、2019 年 6 月より、大学・専門学校等への進学を希望する外国人留学生とその教育指導担当者を対象にした国内最大級規模の合同進学相談会、『アクセス日本留学フェア「外国人学生のための進学説明会」』を東京・大阪・名古屋・京都・札幌・福岡で順次開催した。外国人留学生に特化した WEB 出願システムも自社開発する。合同進学説明会のほか、「アクセス日本留学」にも情報を掲載するなど、生活支援情報の強化や複数の大学と連携したキャリア教育も開始している。また、(株) 観光経済新聞と連携した就活イベントでは、観光サービス業と一体となったマッチングセミナーを本格化した。その他、6 月には独立行政法人日本学生支援機構 (JASSO) より「2019 年度外国人学生のための進学説明会運営業務」を受託している。

■ 事業概要

企業・法人の販売促進活動をワンストップでサポートする「プロモーション事業」、新卒を中心とした「採用広報事業」、外国人留学生向け事業を拡大中の「学校広報事業」を展開

1. プロモーション

プロモーション事業は、傘下で創業母体となる（株）アクセスプロGRESSにおいて、企業・法人の販売促進活動をサポートする。大手から中小企業まで 650 社以上のクライアントを有しており、住宅やケーブルテレビ、アパレル、旅行、自動車販売など幅広い業界においてセールスプロモーションに特化したサービス（パンフレット、Web サイト、DM などクリエイティブの制作・印刷・発送）等をワンストップで請け負う。また、アクセス業務推進センターでは、データ管理、発送・作業代行、キャンペーン事務局、印刷、テレマーケティング等を手掛けている。

プロモーション事業の概要



出所：決算説明資料より掲載

2. 採用広報

採用広報事業は、傘下の（株）アクセスヒューマネクストにおいて、主に新卒を中心とした若年者に向けた採用広報事業を行う。就職情報サイトや、就活生や若手社会人向けの合同企業説明会の企画運営のほか、WEB・紙・ノベルティなど各種広報物制作や採用業務の一部代行に至るまで、クライアント企業の採用活動全般を包括的にサポートする。東京（青山一丁目、渋谷）・大阪、名古屋駅前の 4 か所に自社オフィス隣接のイベントスペースを保有し、運営を最大限効率化している。このスペースを中心に、大学別、地域別等テーマごとに年 200 回以上のイベントを実施し、就職したい学生と企業とのマッチング精度を高めている。また、新卒人材紹介やダイレクトリクルーティングアプリの運営、中途採用広報なども手掛ける。

事業概要

採用広報事業の概要

新卒・若年者・外国人学生の採用を行う企業の採用支援

**新卒・若年者向け就活イベントを年200回以上、
自社保有のイベントスペースを中心に開催**

採用へ直結するテーマ型就活イベント (現在のラインナップ)

アクセス就活 フェア
アクセス就活 LIVE
アクセス就活 キャリアフェア
アクセス就活 FOCUS
外国人学生のためのアクセスフェア
アクセス NEXT キャリアフェア
UNIVERSITY

企業の個別採用サポート

- 採用ツール制作
- 採用業務アウトソーシング
- 人材紹介 など

官公庁への拡がり

東京都/時差ビジネス運営事務局
(2017~2019)

人材紹介、外国人留学生の採用サポートも本格着手

出所：決算説明資料より掲載

3. 学校広報

学校広報事業は、傘下の(株)アクセスリードにおいて、進学希望者に向け、学校法人などの教育機関の広報や業務代行などを行っている。19年前に新聞の全面広告を使い、大学の入学パンフレット請求を一括で受け付ける企画を立ち上げることで成長した事業であり、学校案内の制作、Web出願システムの導入、オープンキャンパスの企画運営を展開しているほか、大学・専門学校だけでなく官公庁や教育団体の広報ツールも手掛ける。

学校広報事業の概要

大学・専門学校・中学高校など教育機関の学生募集支援

大学と深い関係性。広報・運営支援ほか、外国人留学生の募集分野にも重点

企画広告

- 進学情報サイト
- 進学イベント
- 新聞企画
- 交通広告企画
- 情報誌
- Webコンテンツ など

学校個々のサポート

- 学校案内・Webの制作
- オープンキャンパスの代行
- Web出願等各種システム など

外国人留学生企画

外国人留学生企画

機関からの受託業務

機関からの受託業務

出所：決算説明資料より掲載

提供サービスの詳細

日本人学生向けメディア

「アクセス進学」(WEB)
「進学マスター」(WEB)
「受験ニュース」(アプリ)
「適職ラボ」(アプリ)
「アクセス進学フェア」

外国人学生向けメディア

「アクセス日本留学」(WEB)
「アクセス日本留学BOOK」(情報誌)
「外国人学生のための進学説明会」

クリエイティブ・アウトソーシング

学校案内制作
WEBページ・アプリ制作
イベント企画・運営
WEB出願システム
イベント予約システム

出所：同社ホームページより掲載

アクセスグループ・ホールディングス

7042 東証 JASDAQ

2019年9月10日(火)

<https://www.access-t.co.jp/ir/index.html>

事業概要

同社は、こうした企画を立ち上げて取引を広げ、個別の提案を行っていく拡販スタイルを持ち、長期の取引継続や信頼感を獲得している。既に日本語学校生向け進学情報で最大規模を誇る学校広報事業の強みを広げ、採用広報事業でも日本で就職を希望する外国人留学生と採用したい企業とのマッチングサービスを強化する等、外国人留学生向け事業を拡大していく。進学情報と生活情報、就職情報を網羅できる3つの事業フィールドを最大限活かし、各事業フィールドでマネタイズする仕組みを構築しようとしている。「外国人留学生といえばアクセスグループ」を目指し、日本の少子化・労働力不足の解決に貢献する。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp