

|| 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 >>>](#)

2020年1月30日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2019 年 9 月期の業績	01
3. 強み	01
■ 会社概要	02
■ 沿革	03
■ 事業概要	04
1. プロモーション事業	04
2. 採用広報事業	04
3. 学校広報事業	05
■ 強み	05
■ 新たな取り組み	06
1. ASEAN 諸国を中心とした高度外国人材の日本企業への就業支援をスタート	06
2. ダイレクトリクルーティングアプリ「SCOUT」「Smart Offer」	07
3. 多様化するプロモーションに応えるアウトソーシング事業が拡大	08
■ 業績動向	08
1. 2019 年 9 月期の業績	08
2. 事業分野別業績	09
■ 今後の見通し	12
1. グループ重点施策	12
2. 2020 年 9 月期業績予想	12
■ 株主還元策	14

■ 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に、広報戦略から運営支援に至る事業を展開

アクセスグループ・ホールディングス<7042>は、傘下の(株)アクセスプログレス、(株)アクセスヒューマネクスト、(株)アクセスリードにおいて、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事業を展開している。同社は、意思決定の迅速化及び早期化及び経営者育成の観点から、事業部を早期に分社化している。

1. 事業概要

同社の収益モデルは大きく2つに分けられ、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案件となる。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)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なり、スケールメリットにより広告訴求力が増すことになる。

2. 2019年9月期の業績

2019年9月期の業績は、売上高4,560百万円(前期比0.8%減)、営業利益58百万円(同70.9%減)、経常利益38百万円(同79.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益2百万円(同98.2%減)での着地だった。売上高は前期とほぼ横ばいだったものの、利益面では大幅な減益となっている。これは、特定クライアントの方針変更や原価の高止まり、翌期への売上計上時期変更などが主要因である。一方で、就活生向けの動画アプリや、外国人留学生向け就活アプリのリリース、学校向けWeb出願システムの開発、複数社との業務提携など、多くの種をまいた期とも言える。なお、同社における季節変動は、採用広報事業が第2四半期及び第3四半期に、学校広報事業は第3四半期及び第4四半期にそれぞれ売上が集中する傾向がある。

3. 強み

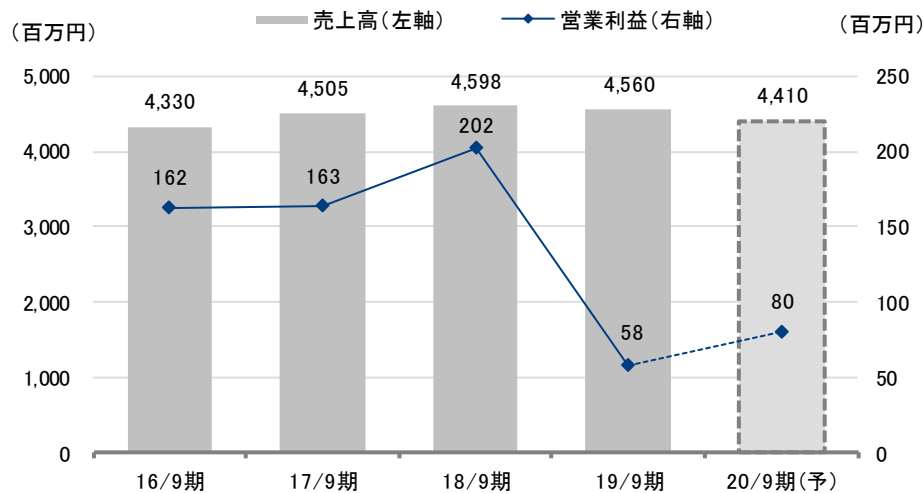
2019年5月30日に法務省告示が改正され、日本の大学または大学院を卒業した外国人留学生が日本語能力を生かした業務に従事する場合に、在留資格「特定活動」で認められる業務内容が拡大された。これにより、外国人留学生の日本での就職率向上が期待されている。このような環境において、日本におけるグローバル化と人口減少のテーマに対し、日本語学校生向けの進学情報サービス、外国人就活生のための就職支援サービスの双方に取り組むことができる同社の事業基盤は注目されており、積極的な提携も視野に入れつつ、外国人分野を成長のフィールドであると捉える。

要約

Key Points

- ・「プロモーション事業」「採用広報事業」「学校広報事業」の3事業を展開
- ・2019年9月期は今後の成長に向け、多くの種をまいた期
- ・積極的な提携による外国人ビジネスをフィールドに成長を加速

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

同社は、傘下のアクセスプロGRESS、アクセスヒューマネクスト、アクセスリードにおいて、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事業を展開している。同社は、意思決定の迅速や早期化及び経営者育成の観点から、事業部を早期に分社化している。

同社の収益モデルは大きく2つに分けられ、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案件となる。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)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なり、スケールメリットにより広告訴求力が増すことになる。

沿革

時代の変化に合わせた事業を展開。 企業・学校法人・行政機関などのプロモートをサポート

同社は(株)アクセス通信として1982年に設立。翌年の1983年に就職広報事業(現採用広報事業)に本格的に参入し、1987年には学校広報事業を手掛けるようになった。1990年に持株会社として(有)エーシーエスを設立し、その後2009年に(株)アクセスホールディングスへと社名を変更。さらに2014年にアクセスグループ・ホールディングスに社名変更している。アクセス通信は2003年に(株)アクセスコーポレーションに社名変更したのち、2010年にアクセスプログレスへと組織・社名変更した。アクセスグループ・ホールディングスは2018年に東京証券取引所JASDAQ市場に株式を上場している。

沿革

年月	沿革
1982年10月	(株)アクセス通信(資本金2百万円)を設立
1983年10月	アクセス通信、就職広報事業(現採用広報事業)に参入
1987年7月	アクセス通信、学校広報事業に参入
1989年9月	アクセス通信、本社を東京都千代田区四番町に移転
1990年4月	(有)エーシーエス(現(株)アクセスグループ・ホールディングス)を設立
1996年12月	アクセス通信、本社を東京都千代田区五番町に移転 資本金を1億円に増資
1998年7月	アクセス通信、就職情報会社(株)メディア21の営業権を取得
2002年1月	アクセス通信、プライバシーマークを取得
2003年12月	アクセス通信を(株)アクセスコーポレーションに商号変更、本社を東京都港区赤坂に移転
2007年7月	アクセスコーポレーション、本社を現在の東京都港区南青山に移転 同時にアクセス青山フォーラムを開設
2009年4月	エーシーエスを(株)アクセスホールディングスに組織変更
2009年5月	アクセスホールディングスを完全親会社、アクセスコーポレーションを完全子会社とする株式交換を実施し、持株会社制に移行(同社資本金1億円)
2009年10月	アクセスコーポレーション、採用広報事業を(株)アクセスヒューマネクストに分割分社化
2010年10月	アクセスコーポレーションを(株)アクセスプログレスに商号変更 学校広報事業を(株)アクセスリードに分割分社化
2010年12月	アクセス梅田フォーラムを開設
2011年3月	アクセス渋谷フォーラムを開設
2012年4月	アクセスプログレス、東京都港区南青山に子会社として(株)キャンペーン事務局を設立
2013年2月	キャンペーン事務局を(株)アクセス業務推進センターに商号変更
2014年6月	アクセスホールディングスをアクセスグループ・ホールディングスに商号変更
2014年10月	アクセス業務推進センターをアクセスプログレスに吸収合併
2015年11月	アクセス名古屋駅前フォーラムを開設
2018年11月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場

出所：有価証券報告書より掲載

■ 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

同社は、傘下のアクセスプロGRESS、アクセスヒューマネクスト、アクセスリードにおいて、企業・法人の販売促進活動をサポートする「プロモーション事業」、新卒を中心とした若年者に向けた採用広報を行う「採用広報事業」、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う「学校広報事業」の3事業をビジネスフィールドとして事業を展開している。

なお、アクセスヒューマネクスト（採用広報事業）とアクセスリード（学校広報事業）は、ともに親和性の高い領域が増えてきたため、2020年4月1日付で合併し、存続会社の社名をアクセスネクステージに変更する。事業活動の強化と効率化、外国人事業関連の統合によるサービススケールの拡大などを目指す（報告セグメントは従前から変更しない）。

1. プロモーション事業

プロモーション事業は、傘下で創業母体となるアクセスプロ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、小売・外食、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。データ管理や発送・作業代行、キャンペーン事務局代行、印刷、テレマーケティング等、多様な機能を備えたアクセス業務推進センターでは、専任スタッフや専門機器を充実させ、作業・保管スペース及びセキュリティを整えてサービスを提供している。

2. 採用広報事業

採用広報事業は、傘下の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及び人材サービスを行う。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（南青山、渋谷）、梅田、名古屋駅前の4ヶ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。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「SCOUT」の運営、中途採用広報なども手掛ける。

(1) 採用広報事業

人材市場において、多様化する企業の人材採用ニーズに対して、自社の運営メディアにとどまらないコンサルティング提案で採用活動をバックアップする。

事業概要

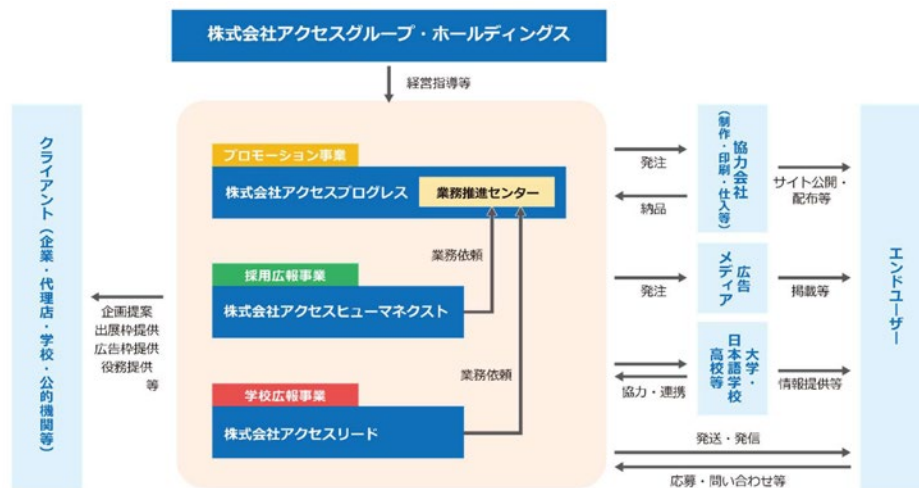
(2) 人材サービス

人材派遣、人材紹介、新卒紹介&予定派遣。同社は「人」を生かすソリューションを提供している。

3. 学校広報事業

学校広報事業は、傘下の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。20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。また、Web上で外国人留学生のスムーズな入学試験手続きを支援する「留学生Web出願システム」を運営する。

同社の事業系統図



出所：決算説明資料より掲載

強み

「大学・教育機関との取引基盤」「外国人留学生向けビジネス」「自社スペース『アクセスフォーラム』」が強み

同社の強みとしては、「大学・教育機関との取引基盤」「外国人留学生向けビジネス」「自社スペース『アクセスフォーラム』」の3つが挙げられる。1つめの「大学・教育機関との取引基盤」は、採用広報事業において大学キャリアセンターとの取引を積み重ねるなかで築いてきたものである。また、2002年に開始した、各大学の入試スケジュールや学校案内の一覧を掲載する新聞企画から始まった大学入試部門との取引は、連携イベントなど、学校・学生向けのビジネスを展開するための顧客層を拡大するきっかけとなった。

強み

2つめは「外国人留学生向けビジネス」であり、日本在住の外国人留学生を対象とした大学・専門学校進学説明会を2009年から開催している。このほかに、就職・生活支援イベントや紹介事業も展開している。3つめは、自社で運営するイベントスペース「アクセスフォーラム」を交通アクセスの利便性が高い都心部に保有している点である。首都圏では青山一丁目と渋谷に、中部・関西圏では大阪（梅田）と名古屋駅前に、それぞれスペースを所有している。イベントを多数開催できる独自の収益モデルを構築しており、自社で運営することで、業務の効率化にも寄与している。

■ 新たな取り組み

多様化するニーズに応える体制づくりと積極的な提携により 外国人ビジネスをフィールドに成長を加速させる

1. ASEAN 諸国を中心とした高度外国人材の日本企業への就業支援をスタート

2019年5月30日に法務省告示が改正され、日本の大学または大学院を卒業した外国人留学生が日本語能力を生かした業務に従事する場合に、在留資格「特定活動」で認められる業務内容が拡大された。これにより、外国人留学生の日本での就職率向上が期待されている。このような環境において、日本におけるグローバル化と労働人口の減少というテーマに対し、日本語学校生向けの進学情報サービス、外国人就活生のための就職支援サービスの双方に取り組むことができる同社の事業基盤は注目されており、外国人ビジネス分野を成長のフィールドであると捉える。日本人労働人口の減少への対策や国際競争力強化を図るうえで、日本企業における高度外国人材の採用がますます増加することが予想されている。そうしたなか、ベトナムをはじめとしたASEAN諸国には若く優秀な人材が多く、日本企業への就労の関心も高まっており、今後も継続した人材流入が見込める状況となっている。

また、(株)One Terraceとの業務提携を2019年8月9日に発表し、ASEAN諸国を中心とした高度人材と日本企業とのマッチングの協業に着手した。その第1弾として、2020年1月22日に東京で、企業の経営層や採用担当者を対象とした『海外高度人材採用セミナー (ASEAN) in 青山』を初めて開催した。

One Terraceはアジア地域の就業支援事業と、日本語教育機関向けの学生管理システム「WSDB」の開発・販売を行っており、とりわけ現地の人材にアプローチできる豊富なルートとノウハウには定評がある。一方、当社では、長年にわたって新卒採用広報分野におけるイベント実績を重ね、年間200回以上のイベントを開催しており、2019年11月からは、インドネシア高度人材を対象とした事業に参入している。また、2009年から外国人留学生向け進学イベントを継続的に開催し、近年では外国人留学生の就職支援も展開している。

事業子会社で学校広報事業を展開するアクセスリードにおいても、アクセスリードの進学情報サービスとOne Terraceの学生管理システムを連携する業務提携を行っている。今回の業務提携を通じて、One Terraceとの事業連携をさらに拡大するとともに、より優秀な人材を獲得したい日本企業と海外に在住する外国人材のベストマッチングの場を創出し、新たな人材市場の開拓に取り組むことで、One Terraceとのシナジーが見込める。

新たな取り組み

また、土地仕入・企画・開発、分譲、建物管理、賃貸管理までをワンストップで展開する不動産ソリューション企業である(株)グローバル・リンク・マネジメントと、eラーニングを提供し、外国人材の進学・就職等を支援する(株)Lincとの3社における業務提携契約を2019年12月23日に締結している。外国人留学生向けに日本での住まいや生活サポートを提供するサービス「団扇 UCHIWA」を展開するグローバル・リンク・マネジメント及び、Linc、日本への留学・進学や就職を支援する同社の提携によって、各社の顧客への紹介や、各社媒体での告知により営業活動を拡大していく。各社の強みを生かし、紹介動画の制作や合同イベント開催を通じて、外国人留学生が日本でより快適に生活できるサービスを提供する予定だ。

このほか、同社の資本業務提携先であるエイトグローバル人材(株)と共同で、企業の経営層や採用担当者を対象とした『インドネシア高度人材採用セミナー』を2020年1月23日に大阪(梅田)で開催した。東京開催と同様に、インドネシアの高度人材に興味のある企業の経営層や採用担当者を対象に、インドネシア高度人材の魅力と採用ノウハウについて、具体的な事例を交えて解説した。専門的・技術的分野の在留資格を持つインドネシア人労働者は増加基調にあり、技術面・語学面でも高いスキルを有しており、日本企業への就労の関心も高まっていることから、今後この傾向はますます加速すると考えられている。

2. ダイレクトリクルーティングアプリ「SCOUT」「Smart Offer」

アクセスヒューマネクストは、動画を活用して学生をスカウトするダイレクトリクルーティングアプリ「SCOUT」と留学生向けの「Smart Offer」をリリースしている。日本人学生の新卒採用を取り巻く環境は、依然として超売り手市場が継続し、これまで主流であった就職情報サイトへの掲載やイベントへの出展、新卒紹介等による採用活動のみでは、採用予定人数を十分に確保できない企業が増加している。一方で、学生にとっても大学3年時点でインターンシップに参加する流れが加速し、さらに内定を得ても納得が行くまで就職活動を継続する学生も多いことから、結果的に長期化する傾向になっており、学業や部活動等への影響も懸念されている状況である。「SCOUT」は、このような課題を解決する1つの手法として、学生が登録する動画を閲覧し、企業が直接オファーできるダイレクトリクルーティングアプリとして開発された。

「SCOUT」が日本人学生向けであるのに対し、「Smart Offer」は日本でキャリアアップを望む外国人留学生に特化した無料就活アプリである。外国人留学生が基本的なプロフィール情報と自己PR動画を登録しておく、自社にマッチすると思った日本企業からオファーが届く仕組みとなっている。外国人留学生が効率よく就職活動に取り組めるだけでなく、企業においても面接前に動画等のプロフィールが閲覧でき、人材ニーズに合った効率的な採用活動が可能となるため、双方がメリットを享受できるサービスとなっている。同社では「Smart Offer」を通じて、外国人留学生が「必要とされていると実感の持てる企業」と出会い、納得感を持って長期的に活躍できる環境を得られるようサポートするとともに、近年ますます難易度が高くなっている企業の採用活動を支援する。

3. 多様化するプロモーションに応えるアウトソーシング事業が拡大

グループを取り巻く環境として、セールスプロモーションを含む広告全体の市場はリーマンショック以前の水準を回復し、さらに継続的に拡大傾向にあるが、業界をけん引するのはデジタル広告とそれを下支えするアウトソーシング業務となっている。同社は事務局代行を手がけるキャンペーンを月に数十件開催しているが、その内容は多様化している。開催の告知や参加申し込みの方法も SNS やはがきなど複合的に絡んでおり、これらが多様化するなか、他の広告業界においては人員不足やコストの面での不安が大きい。こうした課題に対し、同社では作業センターの機能の多様化によって個別のニーズに対応可能な体制を整えていることから、広告業界で複雑化する業務を一括でアウトソーシングする業務受託が増えている。今後も同社における商材を増やしつつ、アウトソーシング業務についても拡大させていく方針である。

業績動向

就活生向けの動画アプリ「SCOUT」や外国人留学生向け就活アプリ等、成長に向け、多くの種をまいた期

1. 2019年9月期の業績

同社は、『人や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する』ことを経営理念とし、多様化するメディアを組み合わせる提案できる土壌を構築し、「プロモーション事業」「採用広報事業」「学校広報事業」の3つの事業を展開している。多様化するプロモーションに応えるべく、着実に遂行できるよう業務受託機能を拡充していくほか、新技術を持つ企業、海外諸国に強みを持つ企業とのアライアンスを強化し、商品を拡充して業績向上と信頼の構築に努めている。

2019年9月期の業績は、売上高 4,560 百万円（前期比 0.8% 減）、営業利益 58 百万円（同 70.9% 減）、経常利益 38 百万円（同 79.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2 百万円（同 98.2% 減）での着地だった。売上高は前期とほぼ横ばいだったものの、利益面では大幅な減益となっている。これは、特定クライアントの方針変更や原価の高止まり、翌期への売上計上時期変更などが主要因である。一方で、就活生向けの動画アプリや、外国人留学生向け就活アプリのリリース、学校向け Web 出願システムの開発、複数社との業務提携など、多くの種をまいた期とも言える。なお、同社における季節変動は、採用広報事業が第 2 四半期及び第 3 四半期に、学校広報事業は第 3 四半期及び第 4 四半期にそれぞれ売上げが集中する傾向がある。

業績動向

2019年9月期業績

(単位：百万円)

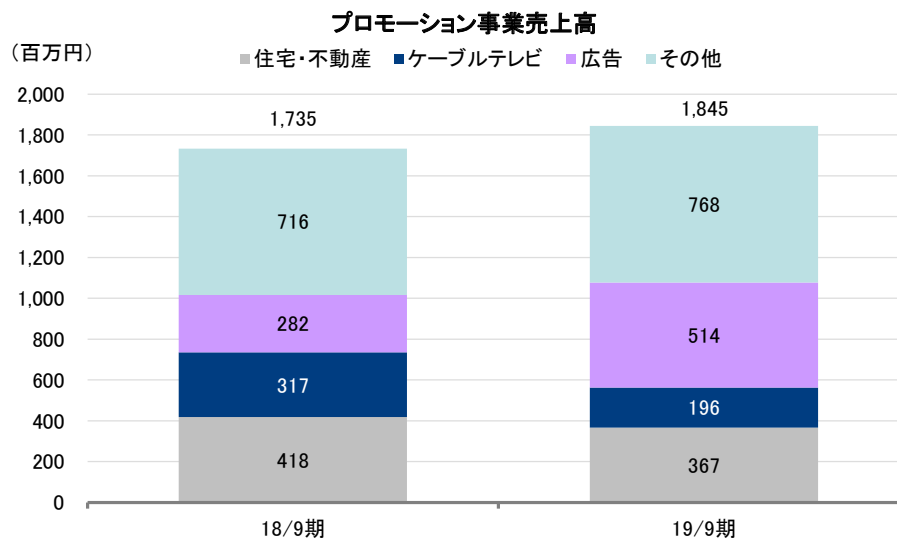
	18/9期	前期比	19/9期	前期比
売上高	4,598	2.1%	4,560	0.8%
営業利益	202	24.0%	58	-70.9%
経常利益	183	20.6%	38	-79.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	117	-3.4%	2	-98.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業分野別業績

(1) プロモーション事業

プロモーション事業の売上高は1,845百万円(前期比6.3%増)、セグメント利益は0百万円(同99.9%減)だった。広告分野、公的機関分野、自動車分野が堅調に推移し、特にDM発送やキャンペーン事務局の案件の引き合いが強く、発送代行や景品手配代行が売上げをけん引した。一方、利益面では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、郵送物取り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、さらに、上半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が影響した。

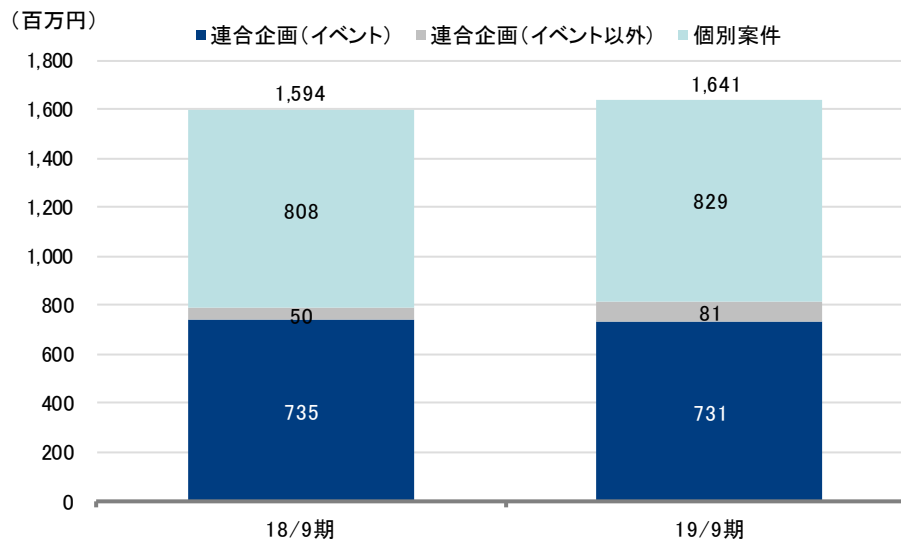


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 採用広報事業

採用広報事業の売上高は1,641百万円(前期比3.0%増)、セグメント利益は58百万円(同39.4%減)だった。2021年3月卒業者向けのインターンシップイベントや若年中途採用イベント「アクセス就活NEXTキャリア」、受注促進キャンペーンを行った就活サイト「アクセス就活」、個別案件が堅調に推移。また、新卒紹介にお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、一定の売上げを計上した。一方、2020年3月卒業者向けの就活イベント「アクセス就活フェア」やテーマ型就活イベント「アクセス就活FOCUS」は前期を下回った。利益面においては、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た。

採用広報事業売上高


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

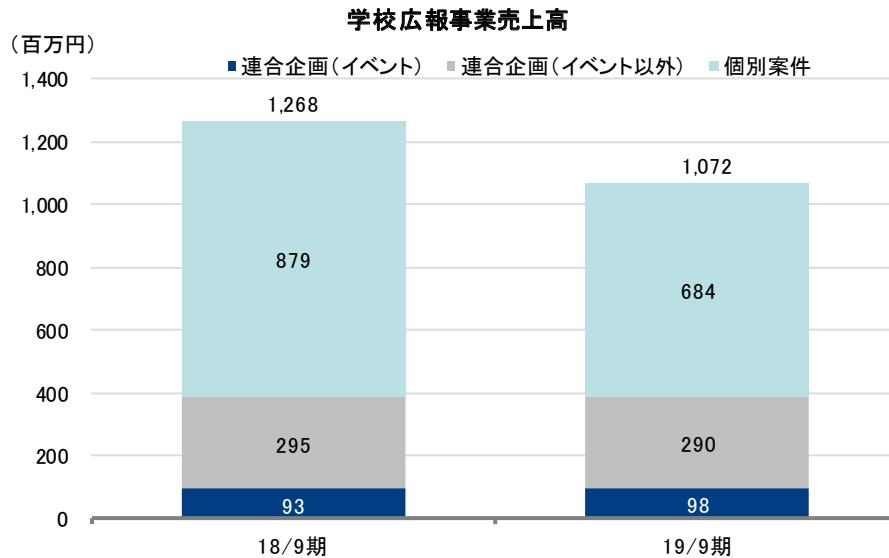
(3) 学校広報事業

学校広報事業の売上高は1,072百万円(前期比15.4%減)、セグメント損失は17百万円(前期はセグメント利益3百万円)だった。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した。こうした傾向を受け、連合企画は比較的堅調に推移したが、個別案件の制作物案件や進学サイト「アクセス進学」「アクセス日本留学」については、その一部でクライアント都合による納期や掲載開始時期の見直しが発生しており、2020年9月期の売上計上に変更となった。

a) 学校広報事業(外国人留学生分野)

外国人留学生向けイベントは、動員数が増加し、過去最高を記録(21,018名→23,203名)。施策としては、外国人留学生に特化したWeb出願システムをリリースしたほか、外国人留学生向けサイト「アクセス日本留学」とOne TerraceのWSDBとの連携を行った。

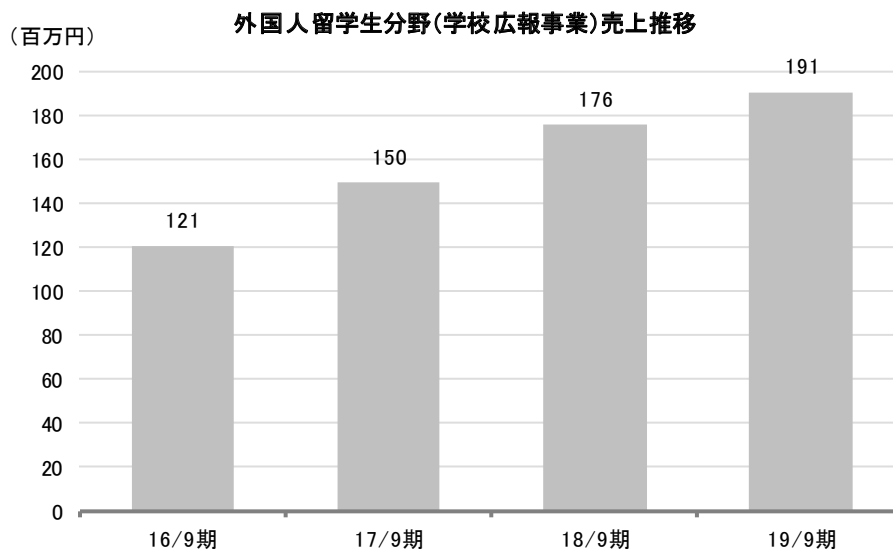
業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) 採用広報事業（外国人留学生分野）

(株) 観光経済新聞社と共同で合同就職説明会を開催。複数大学と共同で「外国人留学生のためのキャリア教育プログラム」をスタートさせたほか、外国人留学生向け就活アプリ「Smart Offer」(スマートオファー)をリリースした。



注：(独)日本学生支援機構からの売上げを除く

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

大学との取引深化による進学・就職領域の事業拡大。 グループシナジーによる外国人材ビジネスの拡大

1. グループ重点施策

「大学との取引深化による進学・就職領域の事業拡大」を進めるため、これまでの大学入試広報部門・キャリアセンター・国際部門との取引・連携から、全部門・学園全体への提案強化を行う。「多様化する採用広報ニーズへの対応」としては、就職活動早期化・売り手市場加速・通年採用化に対応するため、既存イベントのリメイク、新卒人材紹介の拡大、ダイレクトリクルーティングアプリの導入、中途採用広報分野の拡大、インターンシップイベント等の商品拡充を図る。「業務代行機能の拡充」においては、業務代行機能を組み合わせたトータル提案受託機会の拡大から、業務代行機能を拡充し、受託体制を強化していく。

また、「グループシナジーによる外国人材ビジネスの拡大」として、外国人材の日本企業への就職希望者増加、日本企業の採用難に対応し、海外在住の高度外国人材を対象とした日本企業への就業支援を開始し、グループとして高度外国人材向けビジネスを拡大させる。「他社との業務提携による既存事業の拡大」としては、One Terrace と「アクセス日本留学」のシステム連携や ASEAN 地域高度人材の日本企業への就業支援、(株)リアライブとの新卒採用支援分野での商品全般の相互拡販、エイトグローバル人材とのインドネシア人材の日本企業への就業支援(資本業務提携)、グローバル・リンク・マネジメントと Linc との三社間業務提携による外国人留学生サポートにより、同社の収益基盤安定化とブランド力強化を図る。

2. 2020年9月期業績予想

2020年9月期の業績については、売上高 4,410 百万円(前期比 3.3% 減)、営業利益 80 百万円(同 35.9% 増)、経常利益 65 百万円(同 70.0% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 31 百万円(同 1,338.5% 増)を見込む。売上高・売上原価に含まれていたプロモーション事業のキャンペーン景品の取扱方法変更により、この分の売上高・原価が約 2 億円の減少要因となる。影響を排除した場合、前期比で増収となる見通し。なお、2020年9月期の売上計上予定として、東京都から「平成 31 年度 公共交通の快適な利用に関する実施運営に係る業務委託」及び「平成 31 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、大型の個別案件を受託している。

2020年9月期業績予想

(単位:百万円)

	19/9 期	20/9 期予想	前期比
売上高	4,560	4,410	-3.3%
営業利益	58	80	35.9%
経常利益	38	65	70.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2	31	1,338.5%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

プロモーション業界においてはカテゴリ（クライアント業界）ごとに求められるプロモーション手法が異なるため、カテゴリ単位の事業部体制をより強化し、クライアントとの取引基盤の拡大と深化を図る。また、時代の変化と業界ごとのクライアントニーズの両面に対応した収益性の高い商材の拡大を図り、堅調な広告や自動車、公的機関・共済、旅行・宿泊の各分野の売上拡大と、前期の減収要因であった住宅分野の立て直しを図る。

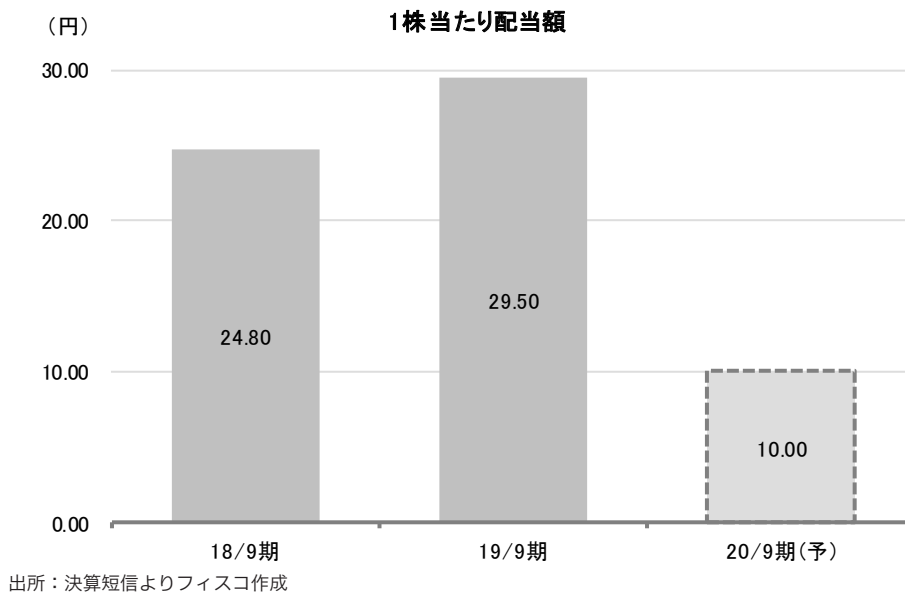
採用広報事業では、既存イベントを採用難時代に合わせてリメイクし、学生の企業選択の新しい発見軸を提供するイベントを開発して、動員数の拡大を図る。また、動画によるダイレクトリクルーティングアプリ「SCOUT」や外国人留学生向けアプリ「Smart Offer」を本格始動させるとともに、同様のサービスを中途採用分野にも展開する計画である。さらに、前期に引き合いの強かったインターンシップイベントの商品を拡充していく。

学校広報事業では、これまで教育機関の入試広報部門を主な営業アプローチ先として学生募集関連の案件を中心に受託してきたが、これを入試広報以外の部門にも営業を本格化。当事業を「教育機関の運営・発展のための総合プロデュース企業」として再定義し、教育機関の全部門に取引先を拡大する。また、外国人留学生分野については、Web 出願システムの拡販などを通じて、当該分野での更なる売上げの拡大を見込んでいる。

また、グループ全体においては、他社との業務提携や新規事業、M&A 等の検討を行っており、方向性がまとまった事案から順次情報提供を行う計画である。これに伴う販売費及び一般管理費の増加を見込んでいるほか、2021年9月期以降販売管理システムの刷新を予定しており、2020年9月期において現行システムの減損による特別損失の発生を予定している。

■ 株主還元策

剰余金の配当については、2019年9月期は株主への還元を重視し、配当性向の考え方によらず、1株当たり29円50銭としている。2020年9月期は業績予想の水準と配当性向に鑑み、1株当たり10円を予定している。なお、配当性向30%を目途に安定配当を継続する考えである。



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