

2020年9月期第2四半期

# 決算説明資料

2020年5月14日

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  
〈証券コード 7042〉

1	エグゼクティブサマリー	P.03
2	会社概要	P.05
3	業績ハイライト	P.10
4	2020年9月期 業績予想・配当予想	P.16
5	新型コロナウイルスの影響と当社の取り組み	P.19

# 1 エグゼクティブサマリー

---

## 売上高 1,943百万円 (前期比 $\Delta$ 12.5%)

プロモーション事業 747百万円 ( $\Delta$ 19.2%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 郵送物取扱い案件の減少が要因。損益面への影響は軽微</li> <li>・ 新型コロナウイルスの影響は、第二四半期業績では限定的。</li> </ul>
採用広報事業 983百万円 ( $\Delta$ 4.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 就職活動の早期化により、一部連合企画が前期・想定を下回る。</li> <li>・ 新型コロナウイルスの影響で、一部個別案件にキャンセルが発生。</li> </ul>
学校広報事業 213百万円 ( $\Delta$ 19.7%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 連合企画は前期実施の一部企画を当期は実施せず、個別案件は一部が受注に至らず、それぞれ前期・想定を下回る。</li> </ul>

## 営業利益 $\Delta$ 75百万円 (前期比 $\Delta$ 100百万円\*)

プロモーション事業 2百万円 (+34百万円*)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当セグメント全体として、前期比で原価率が大きく改善。販管費も抑制。</li> <li>・ 損益面は、ほぼ想定通り推移。</li> </ul>
採用広報事業 61百万円 ( $\Delta$ 55.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一部連合企画の売上未達、3月の個別案件の一部キャンセル、社員増による販管費の増加。前期及び想定を下回る。</li> </ul>
学校広報事業 $\Delta$ 151百万円 ( $\Delta$ 8百万円*)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実施した連合企画が堅調。個別案件は全体的に原価率が改善し、売上の減収分を吸収。全体では、前期並みの水準でほぼ想定通り。</li> </ul>
当社 (アクセスグループ・ホールディングス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経費抑制に努め、販管費は圧縮。</li> </ul>

\*前期または当期に営業損失が発生しているため、金額による比較をしております。

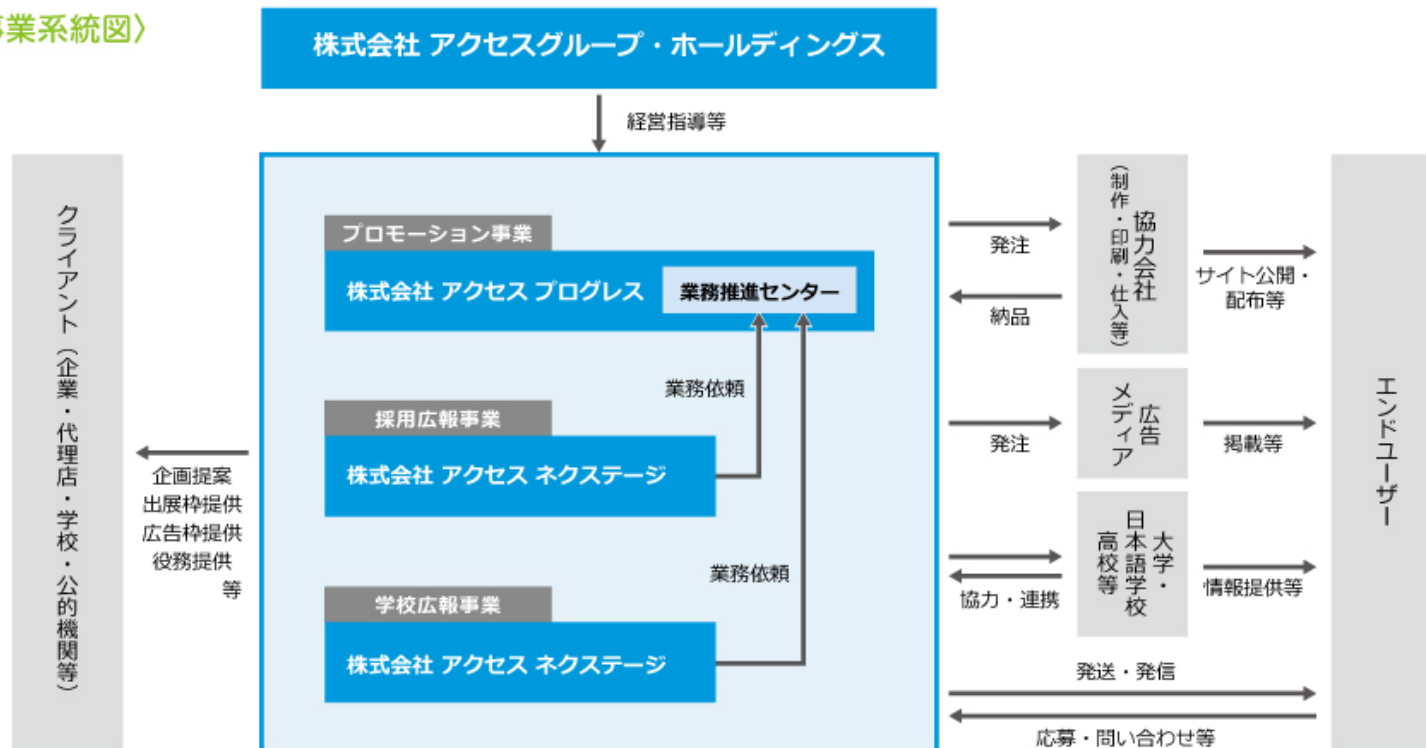
◎通期の業績予想、配当予想は「未定」に修正。

## 2 会社概要

---

わたしたちは、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します

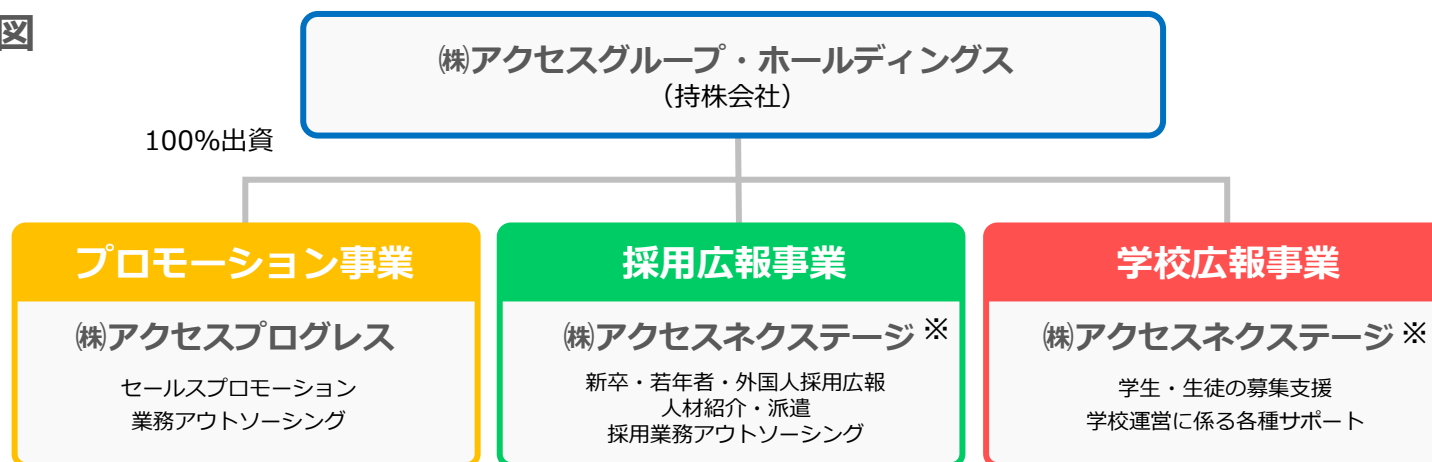
〈事業系統図〉



※2020年4月1日に(株)アクセスヒューマネクスト（採用広報事業）と(株)アクセスリード（学校広報事業）が合併し、(株)アクセスネクステージとなりました。

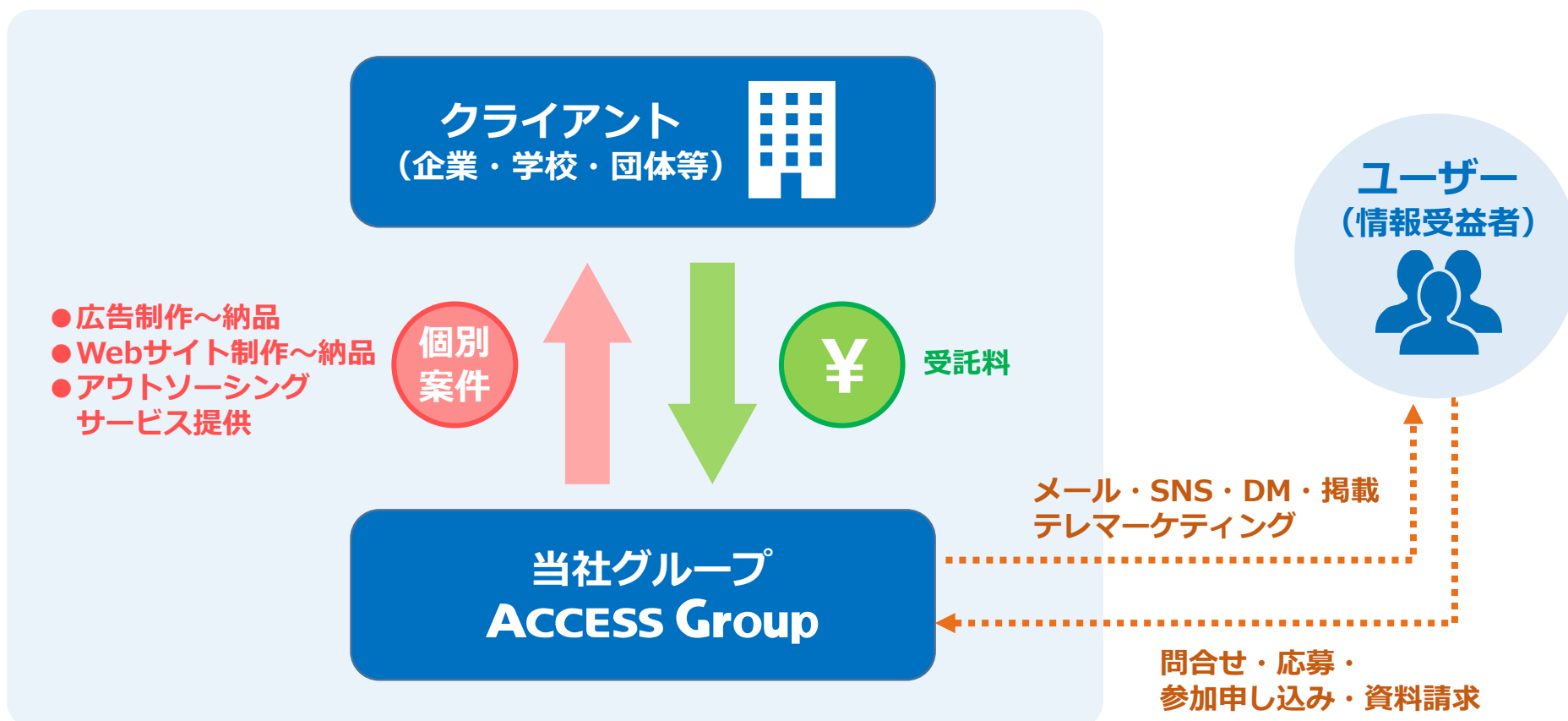
商号	株式会社アクセスグループ・ホールディングス (ACCESS GROUP HOLDINGS CO., LTD)
設立	1990 (平成2) 年4月 ※創業1982 (昭和57) 年10月
資本金	284,920千円
代表者	代表取締役社長 木村 勇也
社員数	17名 (グループ会社計 176名) ※2020 (令和2) 年3月末日現在
本社所在地	東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル東館15F

## ● 体制図



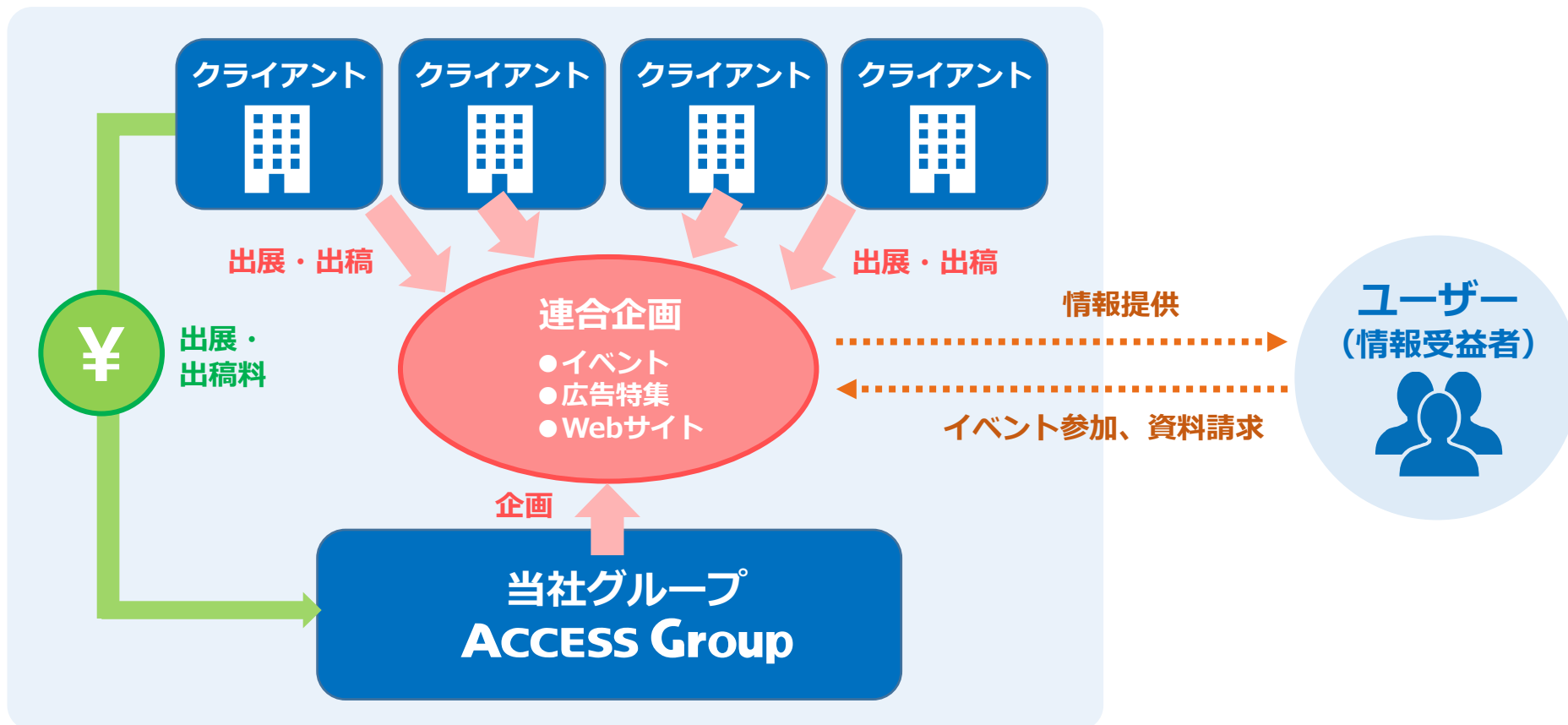
※2020年4月1日に(株)アクセスヒューマネクスト (採用広報事業) と(株)アクセスリード (学校広報事業) が合併し、(株)アクセスネクステージとなりました。

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。  
各種広告物の制作や業務代行を請け負う案件





1つの広告メディア（イベント・新聞・WEBサイト等）において、複数のクライアントから出展・出稿を募集。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。



## 2 業績ハイライト

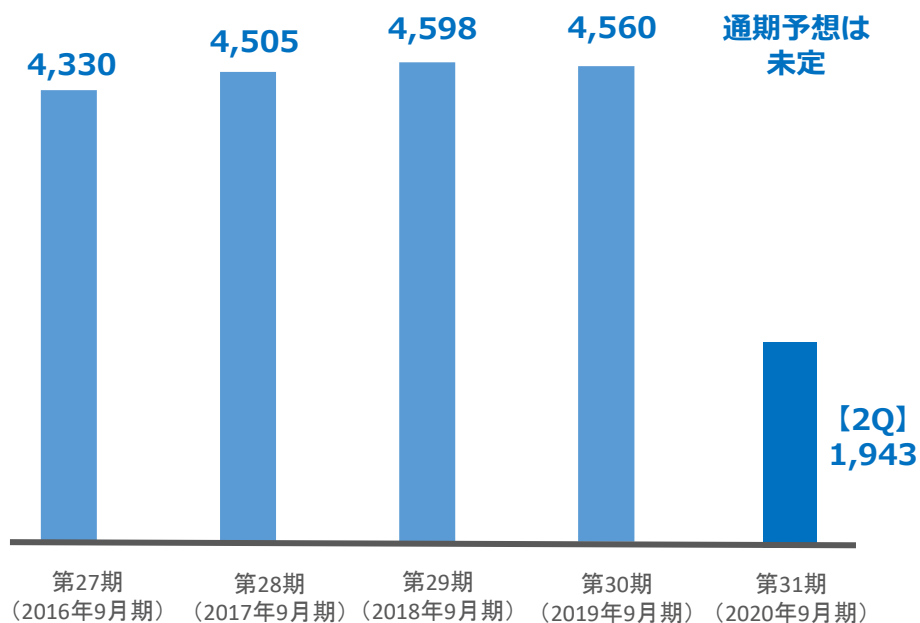
---

(単位：百万円)

	2019年 9月期2Q	百分比	2020年 9月期2Q	百分比	前年同期比	増減率
売上高	2,220	100.0%	1,943	100.0%	△ 277	△ 12.5%
売上原価	1,315	59.3%	1,119	57.6%	△ 196	△ 14.9%
売上総利益	904	40.7%	823	42.4%	△ 81	△ 9.0%
販売費及び一般管理費	878	39.6%	899	46.3%	+ 21	+ 2.4%
営業利益	25	1.2%	△ 75	—	—	—
経常利益	10	0.5%	△ 83	—	—	—
税金等調整前四半期純利益	10	0.5%	△ 83	—	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純損失	△ 49	—	△ 108	—	—	—

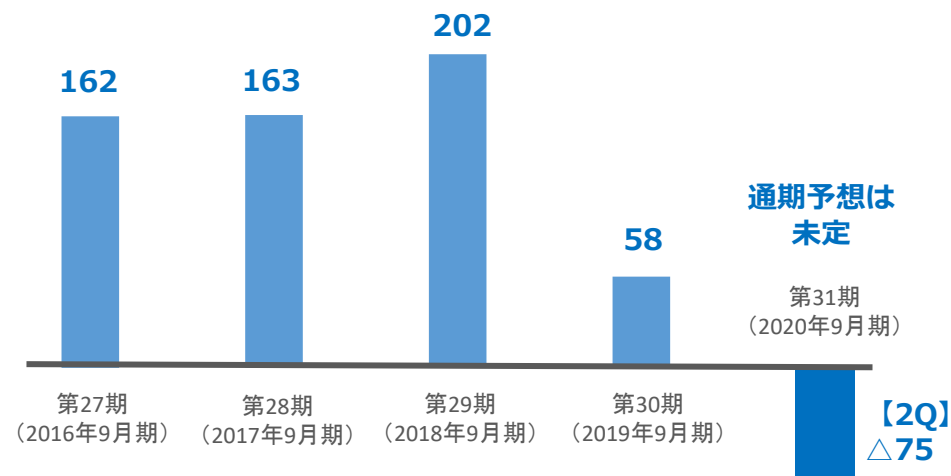
## 売上高推移

(単位：百万円)



## 営業利益推移

(単位：百万円)



★2020年9月期通期予想の棒グラフは、業績予想未定のため、表示していません。

※売上高及び営業利益には、消費税は含まれておりません。

## 企業のプロモーション・業務アウトソーシング

### 「提案」から「実行まで」をワンストップ

#### 多品種の商材展開

提携先を含め、ほぼ全てのプロモーションに対応できる連携体制  
アナログ・デジタルの両面に対応



#### 幅広い取引業界

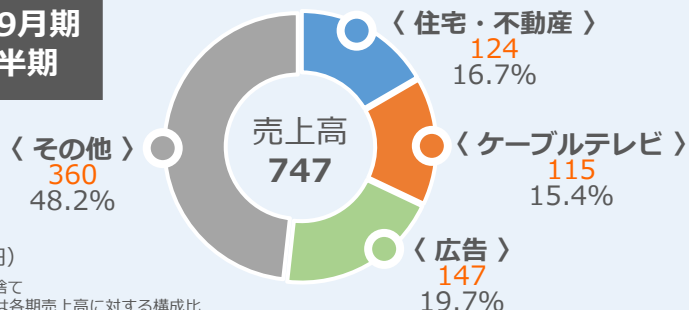
- 住宅・不動産
- アパレル
- 広告
- 旅行
- ケーブルテレビ
- 外食
- 公的機関・共済
- 小売
- シニア
- など

#### 自社内センター「業務推進センター」

個人情報管理、テレマ、印刷、デザイン、発送、キャンペーンを内製化



2020年9月期  
第二四半期



(単位: 百万円)

※百万円未満切り捨て

※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

#### 売上高

7億47百万円 (前期比△19.2%)

キャンペーン景品の取扱い方法変更(期初想定済み)、郵送物取扱い案件の減少により、前期比減なるも、広告、公的機関・共済、ケーブルテレビ分野が堅調に推移。第2四半期までは新型コロナウイルスの影響も限定的。

#### セグメント利益

2百万円 (前期は△31百万円)

当セグメント全体として、前期比で原価率が大きく改善。販管費も、前期より抑制。

※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

## 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・若年者向け採用マッチング企画を実施 採用広報周辺の個別案件も多数受託

#### 採用へ直結する採用マッチング企画

〈現在の  
ラインナップ〉

#### アクセス 就活



アクセス 就活 フェア  
 アクセス 就活 LIVE  
 アクセス 就活 キャリア研究フェア  
 アクセス 就活 FOCUS  
 外国人留学生のための  
 アクセス 就活 フェア  
 JOBびたフェア  
 UNIPLATZ

#### 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

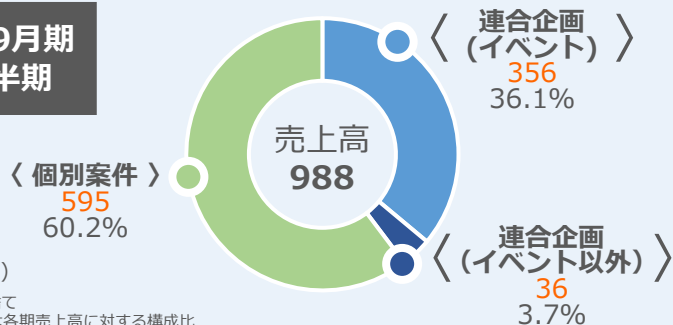


#### 官公庁への拡がり

東京都/中小企業しごと魅力発信  
プロジェクト

人材紹介、外国人  
留学生の採用サポートも  
本格着手

2020年9月期  
第二四半期



(単位: 百万円)

※百万円未満切り捨て

※円グラフ内の%は各期売上高に対する構成比

#### 売上高

9億83百万円 (前期比△ 4.5%)

テーマ型採用マッチング企画、キャリア研究企画は堅調。その他の連合企画が、早期化や感染拡大を背景に前期・想定を下回る。個別案件は前期比大幅増も、新型コロナウイルスの影響で3月に一部案件のキャンセルが発生。

#### セグメント利益

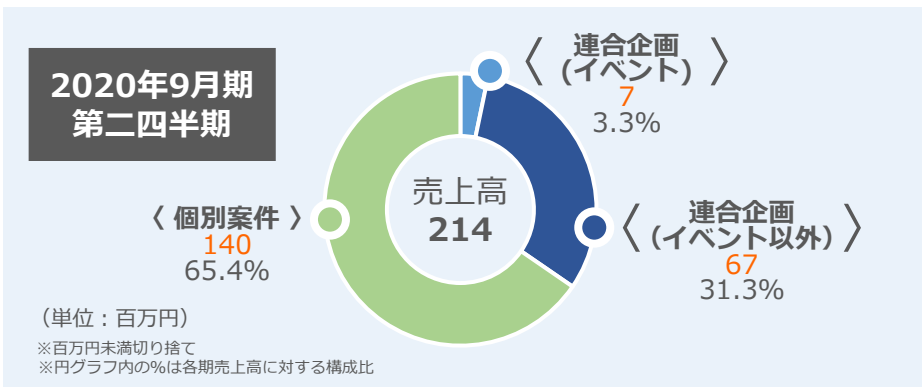
61百万円 (前期比△ 55.8%)

連合企画の売上未達、3月の個別案件の一部キャンセルを主要因として、前期及び想定を下回る。

※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

● **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。進学広報のほか、学園全体の広報・運営支援も拡大



**売上高** 2億13百万円 (前期比△19.7%)

連合企画は前期実施の一部企画を当期は実施せず、個別案件は一部受注に至らず、期ずれも発生し、前期・想定を下回る。

**セグメント利益** △151百万円 (前期は△143百万円)

実施した連合企画が堅調。個別案件は全体的に原価率が改善し、減収分を吸収。全体では前期並みで、ほぼ想定通り。

※ 売上高は外部顧客への売上高であり、セグメント間の内部売上高又は振替高を含みません。

## 3 2020年9月期 業績予想・配当予想

---



## 2019年11月13日公表の通期の連結業績予想を「未定」に修正

(単位：百万円)

	2019年 9月期	百分比	2020年 9月期	百分比	前年同期比	増減率
売上高	4,560	100.0%	未定	—	—	—
売上原価	2,677	58.7%	未定	—	—	—
売上総利益	1,882	41.3%	未定	—	—	—
販売費及び一般管理費	1,823	40.0%	未定	—	—	—
営業利益	58	1.3%	未定	—	—	—
経常利益	38	0.8%	未定	—	—	—
税金等調整前当期純利益	38	0.8%	未定	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	0.0%	未定	—	—	—

新型コロナウイルスの感染拡大や緊急事態宣言の状況等により、商材に対するニーズ自体が大きく変化すると予想。今後の営業展開を精緻に見通すことが、極めて困難。



**今後、合理的に算定可能となった段階で、速やかに公表。**

- 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。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。
- 2020年9月期の連結業績について、今後の営業展開が不透明な状況であり、「未定」としたことから、期末配当の予想についても現時点では「未定」に修正。
- **配当予想の公表が可能となった段階で、改めて公表。**



## 5 新型コロナウイルスの影響と当社の取り組み

---

## 社員への対応

- ・**在宅勤務**を中心として、電話・メール・テレビ会議システム等で**営業活動を継続**。
- ・出社が必要な場合は、**時差出勤**を奨励。
- ・**毎朝の検温**と**体調の報告**を義務付け。体調の優れない社員は休ませる。
- ・出社する場合は、**マスク着用**を義務付け。  
手指消毒やうがい、オフィスの換気、加湿空気清浄機の稼働、**会議のオンライン化**を励行。
- ・**有給休暇の取得を促進**。その他、**社員ごとの個別事情を考慮**した対応を実施。

## クライアントの現況

- ・**公益性の高い機関のクライアント**は、必要な対策を講じつつ、出勤が続く。  
⇒ ウイルス対策衛生用品など、**クライアントが今すぐ必要な商材**を提供
- ・人事部門、学校法人は、在宅勤務が多数。  
⇒ Webセミナー、VRキャンパスツアー、資料の発送代行、オンライン商材など、**非対面性が求められる商材**を、積極的に提案。

## 採用マッチング企画・進学企画の現況

- ・緊急事態宣言発出後、5月までの対面型企画を6月以降に延期。
- ・ライブ配信型セミナーなど、**オンライン上での企画を新たに販売**。採用・進学**の機会逸失を防ぐ**。

**当社事業に対しては、プラス・マイナス両面の影響が生じている。**

## プラス面の影響

- ・協力会社のルートを開拓し、**ウイルス対策衛生用品**（マスク・消毒液等）の取り扱いを開始。
- ・**発送案件**を新規に受託（休校に伴う学校から学生への資料の発送等）
- ・クライアントの販促イベントの中止に伴い、**代替策としてポスティング、デジタル商材**等を受託。
- ・**ライブ配信型セミナー**や**VRキャンパスツアー**、**DSP広告**を販売開始。
- ・**「防災・衛生」「オンライン」「非対面」**をテーマにした営業活動で、新たなニーズの掘り起こしや販路開拓も実現。この領域での**受注や案件の引き合いが高まる**。

## マイナス面の影響

- ・**フォーラム利用案件**や**会社説明会関連案件**について、キャンセルが発生。
- ・緊急事態宣言発出を受け、クライアントの在宅勤務や営業規模縮小による案件延期や中止が発生。
- ・当社主催の採用・進学の**対面型企画**を、6月以降に**延期**。（採用 18企画、進学 10企画）
- ・住宅・不動産、旅行、外食・小売分野を中心に、**販促を中断**するクライアントが発生。

**採用広報事業は、個別案件の一部キャンセルにより第2四半期業績に影響あり。プロモーション事業、学校広報事業への影響は、第2四半期では限定的。**

セグメント	案件中止	計上月変更	影響範囲
プロモーション事業	6,500 千円	16,000 千円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォーラム利用のキャンセル</li> <li>・連合企画の実施延期</li> <li>・キャンペーンや販促の延期</li> </ul>
採用広報事業	60,600 千円	8,200 千円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一部の個別案件（会社説明会運営代行、説明会動員等）のキャンセル</li> </ul> <p>※小規模型採用マッチング企画の出展は堅調。オンラインブースのサービスを展開。（プラスの影響）</p>
学校広報事業	1,600 千円	5,600 千円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・春のオープンキャンパス関連案件の一部キャンセル</li> <li>・Webページ納期延期</li> </ul>
合計	68,700 千円	29,800 千円	

※数値は予定売上金額

新商材の拡販による**プラス面**と、緊急事態宣言を受けての**マイナス面**の両面が生じている。

セグメント	影響範囲	
<p style="text-align: center;"><b>プロモーション事業</b></p>	<p style="text-align: center;">プラス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>ウイルス対策衛生用品</b>の販売開始・受注</li> <li>・ <b>防災関連、ポスティング</b>需要の増加</li> </ul>
	<p style="text-align: center;">マイナス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>フォーラム利用案件</b>のキャンセル</li> <li>・ 住宅・不動産、旅行関連の<b>案件延期</b>、<b>プロモーションの自粛</b></li> <li>・ ステイホーム週間のクライアント休業に伴う案件の一部遅延</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>採用広報事業</b></p>	<p style="text-align: center;">プラス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>ウイルス対策衛生用品</b>の販売開始・受注</li> <li>・ <b>資料発送案件</b>の受託</li> <li>・ 採用広報周辺業務（<b>個別案件</b>）の<b>受注が堅調</b></li> <li>・ <b>オンラインライブ配信型セミナー</b>の実施決定</li> </ul>
	<p style="text-align: center;">マイナス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>フォーラム利用案件</b>のキャンセル</li> <li>・ 採用マッチング企画（<b>対面型</b>）の<b>延期</b> ※<b>Webセミナーは開催</b></li> <li>・ ステイホーム週間のクライアント休業に伴う案件の一部遅延</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>学校広報事業</b></p>	<p style="text-align: center;">プラス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>ウイルス対策衛生用品</b>の販売開始・受注</li> <li>・ <b>資料発送案件</b>の受託</li> <li>・ <b>VRキャンパスツアー、オンライン関連商材、自社Webサイト「アクセス進学」「アクセス日本留学」の引き合い増加</b></li> </ul>
	<p style="text-align: center;">マイナス面</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 進学企画（<b>対面型</b>）の<b>延期</b></li> <li>・ 一部、夏のオープンキャンパス中止に伴う関連案件のキャンセル</li> </ul>

新型コロナウイルスの感染拡大の状況や、緊急事態宣言の延長の有無により、商材へのニーズも大きく変化。



「防災・衛生」「オンライン」「非対面」をキーワードにした営業展開を継続。対面型企画の再開を視野に入れつつも、**オンライン対応も推進**。

どのような状況でもクライアントのニーズに迅速かつ柔軟に対応できる体制を整備し、売上・利益を最大限確保できるよう取り組む。



## プロモーション事業

需要が伸びている商材を中心に、拡販を行う。

- ・ **ウイルス対策衛生用品**の拡販継続
- ・ ポスティング、デジタル商材等、**非対面型商材**の拡販
- ・ **防災**関連案件の拡販
- ・ **DSP**広告等、**オンライン商材**やその他**新商材**の拡販
- ・ SNS等を使用した**キャンペーン事務局案件**の受託促進
- ・ **堅調な分野**（広告、公的機関・共済、ケーブルテレビ）**での案件獲得**

## 採用広報事業

対面型企画の再開を視野に入れつつ、オンライン企画など複線型の営業を展開。

- ・ **ウイルス対策衛生用品**の拡販継続
- ・ オンライン**ライブ配信型セミナー**の企画拡充
- ・ **DSP広告等、オンライン商材**の拡販
- ・ **堅調な採用広報周辺業務（個別案件）の受注促進**
- ・ 採用マッチング企画（**対面型**）の実施（新卒・中途 6～8月）

## 学校広報事業

対面型企画の再開を視野に入れつつ、デジタル・情報誌等の新企画を提案。

- ・ **ウイルス対策衛生用品**の拡販継続
- ・ Web企画、情報誌等、**非対面型連合企画**の企画・拡販
- ・ **VRキャンパスツアー**等の個別案件の受注促進
- ・ **DSP広告**等、オンライン商材の拡販
- ・ **自社Webサイト**「アクセス進学」「アクセス日本留学」の受注促進
- ・ 進学企画（**対面型**）の実施（日本人・外国人留学生 6月下旬～9月）

- 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。