



2020年8月28日

各位

会社名 株式会社アクセスグループ・ホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 木村 勇也
 (コード番号: 7042 東証 JASDAQ)
 問い合わせ先 常務取締役 管理本部長 保谷 尚寛
 TEL. 03-5413-3001

経営合理化の取り組みに関するお知らせ

当社は、本日の取締役会において、下記の経営合理化策の実施について、決定いたしましたので、お知らせ申し上げます。

記

1. 経営合理化を実施する理由

新型コロナウイルスの感染拡大を受け、対面型の自社主催イベントへの出展やクライアントからのアクセスフォーラムご利用案件の受託が減少しております。当面このような状況が継続すると想定されることや、2020年9月期の業績見通しに鑑み、アクセスフォーラムの運営規模やイベント開催回数の適正化、固定費の抜本的な構造改革が不可欠と判断いたしました。

経営資源の効率的運用と、2021年9月期以降の収支改善を図るため、アクセスフォーラムの再編及びそれに伴う当社グループにおけるオフィスの再配置等を行うことを決定いたしました。

2. 経営合理化策の内容

(1) アクセスフォーラム及びオフィスコストの削減

下記のとおり、当社が賃借するフォーラム施設の再編及び当社グループ子会社のオフィス再配置を行います。

① 当社

| 事業所名 (所在地) | セグメントの名称 | 設備の内容 | 合理化の概要 |
|--------------------|----------|---------|----------------|
| 青山フォーラム (東京都港区) | 全社 | フォーラム施設 | 2021年2月末までに閉鎖。 |
| 梅田フォーラム (大阪市北区) | 全社 | フォーラム施設 | 2021年4月末までに縮小。 |

② 当社グループ連結子会社

| 会社名 | 事業所名 | セグメントの名称 | 設備の内容 | 合理化の概要 |
|--------------------|-----------------|------------------|-------|-----------------------|
| 株式会社アクセス プログレス | 関西支社 (大阪市北区) | プロモーション 事業 | 事務所 | 2021年4月末までにフロアの移転。 |
| 株式会社アクセス ネクステージ | 関西支社 (大阪市北区) | 採用広報事業 学校広報事業 | 事務所 | 2021年4月末までにフロアの移転、集約。 |

| | | | | |
|--|---------------------|------------------|-----|------------------------|
| | 東京本社 (東京都港区) | 採用広報事業 | 事務所 | 2021年2月末までに 移転。(注1) |
| | 京都オフィス (京都市下京区) | 採用広報事業 学校広報事業 | 事務所 | 2021年2月末までに 閉鎖。 |
| | 福岡連絡事務所 (福岡市博多区) | 採用広報事業 学校広報事業 | 事務所 | 2020年10月末までに 閉鎖。 |

(注1) 移転先については、現在精査中であります。

(2) 電話通信設備の見直し

当社及び当社グループ連結子会社において、電話通信設備を固定電話方式から、インターネットを経由して利用するクラウド方式に切り替えることといたします。それにより、固定費の圧縮を図ることができ、また、利便性の向上を図ることが可能になります。

3. 業績に与える影響

本件が2020年9月期通期の業績に与える影響につきましては、アクセスフォーラム及びオフィスの原状回復費用について、資産除去債務の引当との差額を販売費及び一般管理費の追加として約41百万円見込んでおります。本日発表の「2020年9月期業績予想・配当予想の修正および減損損失の計上見込みに関するお知らせ」は、当該経費増を加味した業績予想となっております。

なお、本合理化策の結果、2021年9月期は約70百万円、2022年9月期は約1億円の経費削減を見込んでおります。

4. その他投資者が会社情報を適切に理解・判断するために必要な事項

当社グループで開催するマッチング企画は、2020年9月期より一部をオンラインに切り替えております。今後集客力の高いアクセス渋谷フォーラムに集約することにより、従来アクセス青山フォーラムで開催していた企画についても、十分に機能の代替が可能と考えております。

また、アクセス梅田フォーラムは、現状、当社が保有するフォーラム施設の中では最大の面積があり、規模縮小後においても、なおイベントの開催や案件の受託には十分なスペースを確保しております。

以上のことから、閉鎖・縮小に伴う売上機会の逸失は、最小限に留めることが可能と判断しております。

以 上