



2019年8月9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)
 問合せ先 取締役 管理本部長 保谷 尚寛
 TEL. 03-5413-3001

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2019年8月9日開催の取締役会において、2018年11月14日に公表した2019年9月期の業績予想を、以下のとおり修正することとしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当期の連結業績予想数値の修正 (2018年10月1日～2019年9月30日)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益※1
前回発表予想(A)	百万円 4,711	百万円 215	百万円 195	百万円 120	円 銭 101.41
今回修正予想(B)	4,584	75	55	15	12.65
増減額 (B-A) ※2	△ 127	△ 140	△ 140	△ 105	
増減率 (%)	△ 2.7	△ 65.1	△ 71.8	△ 87.5	
(ご参考) 前期実績 (2018年9月期)	4,598	202	183	117	127.56

※1 1株当たり当期純利益は、2018年11月6日の新規上場にあわせて公募による新株式の発行(240,000株)及びオーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資(60,000株)を実施したことを考慮し、期中平均株式数にて算出しております。

※2 連結売上高及び連結営業利益の増減額のうち、各事業セグメントの増減額は以下のとおりです。
(百万円)

	売上高増減額	営業利益増減額
プロモーション事業	△21	△85
採用広報事業	△20	△60
学校広報事業	△86	0
当社 ※3	—	5
連 結	△127	△140

※3 当社の営業利益増減額+5百万円は、当社の経費削減による利益増加額です。

2. 修正の理由

プロモーション事業において、売上面に関しましては、住宅分野とケーブルテレビ分野を中心に特定の大口クライアントの広告方針変更により想定の上水準を下回る状況が続きましたが、当該減収分について、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ってカバーする見通しです。

一方で、利益面に関しましては、原価率の上昇の影響を受けました。

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りました。

また、上半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ことから、想定を上回る原価が発生しました。

これらの要因により、全体として原価が高止まる状況が続きました。

そのような中で、前述の広告方針を変更した特定の大口クライアントが比較的利益面で貢献度の高い商材(制作・印刷、ポスティング、連合企画等)を取り扱っていたことや新たに獲得した売上にDM発送等の比較的原価率の高い商材の割合が多かったことで、想定より減益幅が大きくなりました。

以上の要因から、通期のセグメント売上高は前期を上回って、ほぼ期初予想並みでの着地を見込むものの、通期のセグメント利益が前期及び期初予想を下回る見通しです。

次に、採用広報事業において、売上面に関しましては、就職活動全体の早期化傾向に伴い、2019年3月卒業生を対象とした「アクセス就活フェア」（上半期開催分）が想定を下回りました。

また、2020年3月卒業生を対象とした就職活動においても、売り手市場の流れがさらに強まり、特に6月1日時点の就職活動実施率が前年同月比で10ポイント近く低下したとの報道もあるなど、日本経団連が「採用選考に関する指針」で定める選考活動解禁日（6月1日）以前に、実質的に就職活動を終える動きが想定以上に強まりました。

そのため、増収を見込んでおりました2020年3月卒業生向けのイベント（下半期開催分）が全体で前期並みに留まりました。

しかしながら、当該減収分について、上半期に開催した2020年3月卒業生向けの「UNI-PLATZ（ユニプラッツ）フェア」や、当期より本格開催した2021年3月卒業生向けのインターンシップイベントは強い引き合いをいただいたほか、新卒人材紹介が前期比で伸長したこと、個別案件が総じて堅調に推移していることによってカバーする見通しです。

一方で、利益面に関しましては、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」（上半期開催分）や2020年3月卒業生向けのイベント（下半期開催分）の売上が想定を下回ったことで、想定より利益を圧縮しました。

また、イベントの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する状況が続きました。

以上の要因から、通期のセグメント売上高は前期を上回って、期初予想並みでの着地を見込むものの、通期のセグメント利益が前期及び期初予想を下回る見通しです。

また、学校広報事業において、下半期の個別案件の制作物案件について、クライアントによる案件の見送りや想定していた新規案件の獲得が十分に結実しなかったこと等を要因として、売上高が期初予想を下回る状況が続いております。第4四半期に向けては、個別案件、連合企画とも、前年同期を上回るペースで受注が推移しておりますが、通期のセグメント売上高については、前期及び期初予想を下回る見通しです。

なお、学校広報事業の連合企画については堅調に推移しており、特に外国人留学生分野においては、6月に渋谷ヒカリエで3日間開催したイベントが増収となり、利益面を下支えしております。第3四半期累計期間において、学校広報事業は売上高・利益とも前年同期を下回る水準となっておりますが、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通りとなる見通しです。

グループ全体の販売費及び一般管理費につきましては、期初予想を下回る水準で推移しております。

以上の結果、誠に遺憾ではございますが、通期業績予想を表記のとおり修正させていただくことに至りました。

3. 業績予想修正にあたっての補足事項

当社グループの業績は季節変動要因を抱えております。当社グループの事業のうち、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ります。このため、同事業においては第3四半期連結累計期間が営業利益の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ことを見込んでおります。

これに伴い、当社グループにおける通期の連結営業利益は第3四半期までの営業利益の累計額と比較して減少することを見込んでおり、上記の通期業績予想の修正内容は、この想定を踏まえた数値となっております。

4. 今後の経営方針と2020年9月期の受注状況

今般の業績予想修正を真摯に受け止め、今後の業績回復につなげるため、当社グループでは2020年9月期に向けて、以下の経営方針で事業を展開してまいります。

<プロモーション事業>

プロモーション事業においては、2020年9月期に当社の連結子会社である㈱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ます。（当該代表取締役の異動については、本日発表の「当社連結子会社（株）アクセスプログレス）代表取締役の異動に関するお知らせ」をご参照ください）

そして、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、各業界に熟知した社員がクライアントに深く寄り添い、より専門力を発揮できるようにして、クライアントとの取引基盤の拡大と深化を図ります。

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充を図ります。

これにより、カテゴリごとに安定した利益を確保し、特定クライアントでの広告方針の転換が生じた際にも、迅速なりカバリーを行える体制を構築いたします。

なお、2020年9月期の受注については、前年同期を上回る水準で進捗しております。

<採用広報事業>

採用広報事業においては、既存イベントに代わる新たな事業やサービスの展開を図ってまいります。

すでにリリースしている動画によるダイレクトリクルーティングアプリ「SCOUT」を本格始動するとともに、同様のサービスを外国人留学生や中途採用分野にも展開してまいります。

また、前期比で伸長した新卒人材紹介事業をさらに拡大基調に乗せ、新たな成長分野として確立してまいります。

さらに、今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拡充を図ってまいります。

なお、2020年9月期については、東京都より「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、大型の個別案件も受託もしており、受注は前年同期を上回る水準で進捗しております。

<学校広報事業>

学校広報事業においては、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まいりましたが、今期より、入試広報以外の部門にも営業を拡大しております。

今後は、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会社」として再定義し、教育機関の全部門に取引先を拡大して、事業展開してまいります。

また、外国人留学生分野については、他社との連携による新たなシステム商品のリリースを予定しており、当該分野でのさらなる売上の拡大を図ってまいります。

なお、2020年9月期の受注については、前年同期を上回る水準で進捗しております。

<グループ全般>

従来の事業領域にとらわれず、当社が積極的にグループ各社を牽引する形で、他社との業務提携や新規事業の検討を行っております。

方向性がまとまった事案から、順次当社ホームページ等を通じて、情報提供を行う予定です。

なお、各事業セグメントの状況でも記載しましたとおり、2020年9月期の受注については、グループ全体として前年同期を上回る水準で進捗しております。

以上