

2027.3-2029.3月期

中期経営計画

2026年 5月15日（金）

株式会社アクセスグループ・ホールディングス
東証スタンダード／福証本則 証券コード 7042

01	はじめに	P.02
02	中期経営計画の基本方針	P.08
03	市場環境予測と事業戦略	P.11
04	投資方針	P.18
05	財務目標	P.20
06	サステナビリティへの取り組み	P.24

- 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。

Chapter

01

はじめに

<グループ経営理念>

—
人と社会をベストな
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

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年（昭和57年）

資 本 金

220,379,000円

代 表 者

代表取締役社長 木村 勇也

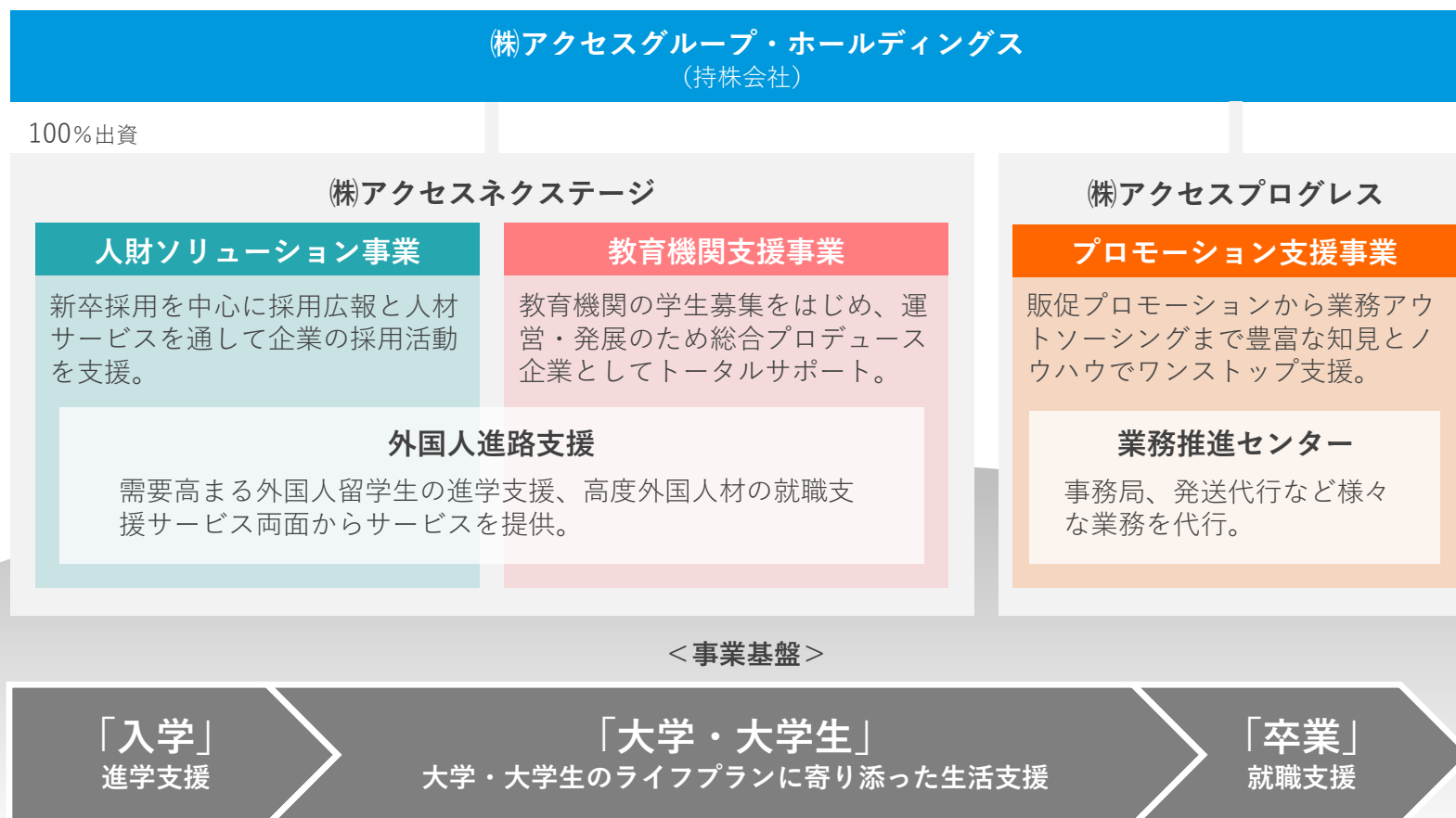
社 員 数

19名（グループ合計157名）
※2026（令和8）年 4月 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15階

当社グループは、「大学・大学生」が主要のマーケット。
新卒採用を中心に企業の採用活動を支援する「人財ソリューション事業」
大学入学者・留学生募集をはじめとする運営支援を行う「教育機関支援事業」
企業・自治体のプロモーションを代行する「プロモーション支援事業」の3セグメントを展開。



当社の特長は「大学との広範なネットワーク」、「企画立案から運営・事務局までをワンストップで提供する受託体制」、そして「多国籍・多様なコミュニティと連携するグローバルネットワーク」という3点です。

01

長年の就職支援で築いた 大学との広範ネットワーク

創業当初から就職支援で大学と連携したネットワークを構築。現在では大学の就職支援に留まらず、入試広報や募金、国際交流、学生支援などの複数の部門との取引関係を有しています。



当社主催就活イベント

02

企画から運営まで 一貫した業務受託体制

当社が有する機能センターを拠点に、事務局業務代行から発送・クリエイティブ制作までをワンストップで一貫受託できる体制を構築しています。



業務推進センター 東京（世田谷）／大阪（吹田）

03

多国籍・多様な連携 グローバルネットワーク

国内約800校におよぶ日本語教育機関（日本語学校）のほぼ全てと連携しており、外国人留学生の進学支援サービス利用者は国内最大規模を誇ります。



当社主催外国人留学生向け進学イベント

1982年、「大学生に有意義な機会を届けたい」という思いから私たちは歩みを始めました。

以来、進学や就職といった人生の分岐点で、メディアとコミュニケーションを通じて機会を創出し、多くの若者を“ベストな未来”へと導いてきました。

いま社会の変化はかつてない速度で進んでいます。そこで私たちは、自らの存在意義を明確に言語化するためのパーパス「人と社会をつなぎ、豊かな未来を創る。」を掲げました。

このパーパスを羅針盤に、変化し続ける世界のナビゲーターへと進化していきます。

ACCESS GROUP
PURPOSE

〔人と社会をつなぎ、豊かな未来を創る。〕

私たちは、人と社会を結びつける橋渡し役として、誰もが輝ける未来を築くための最適なつながりを創出し、

多様な価値観の共有と、未来への持続的な貢献をめざし、新たな可能性を切り拓いていきます。

ACCESS GROUP

VISION for 2032

Diversity Link 2032

挑戦で未来を拓き、共に成長する社会を実現する。

売上100億円を実現する———“人”と“社会”をつなぐ挑戦

今、日本は人口減少とテクノロジーの急速な進化という大きな転換期を迎えています。

AIの活用と併せ「**多様な人材との秩序ある共生**」は、社会の持続的発展に不可欠なテーマです。

こうした不確実性が高まる現代は、私たちが挑むべき新たな“好機”でもあります。

私たちはこの好機を捉え、人と社会をつなぐビジョン「Diversity Link」を掲げ、

当社の創業50周年となる2032年までに売上100億円を実現する道のりをスタートします。

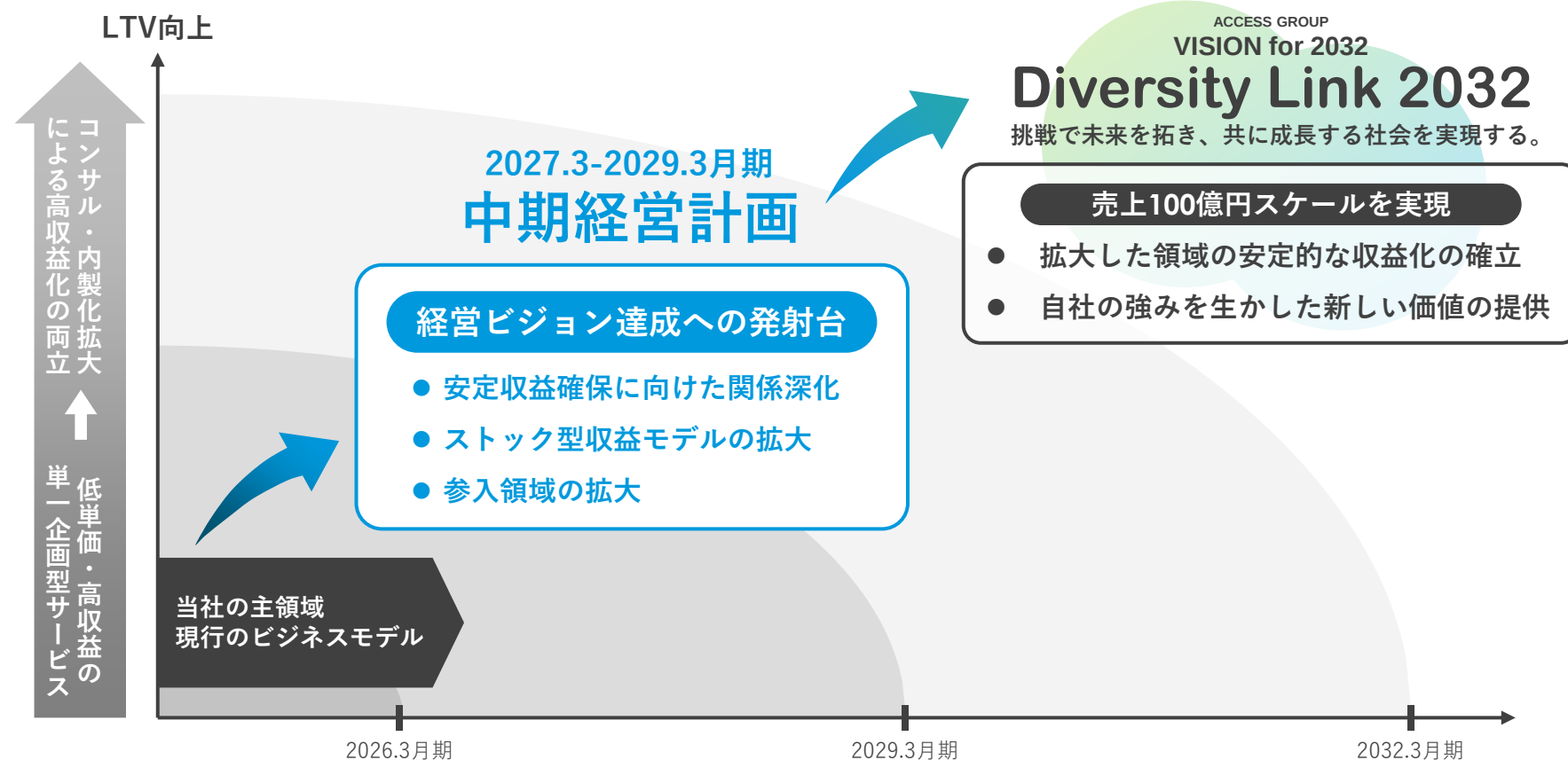
Chapter

02

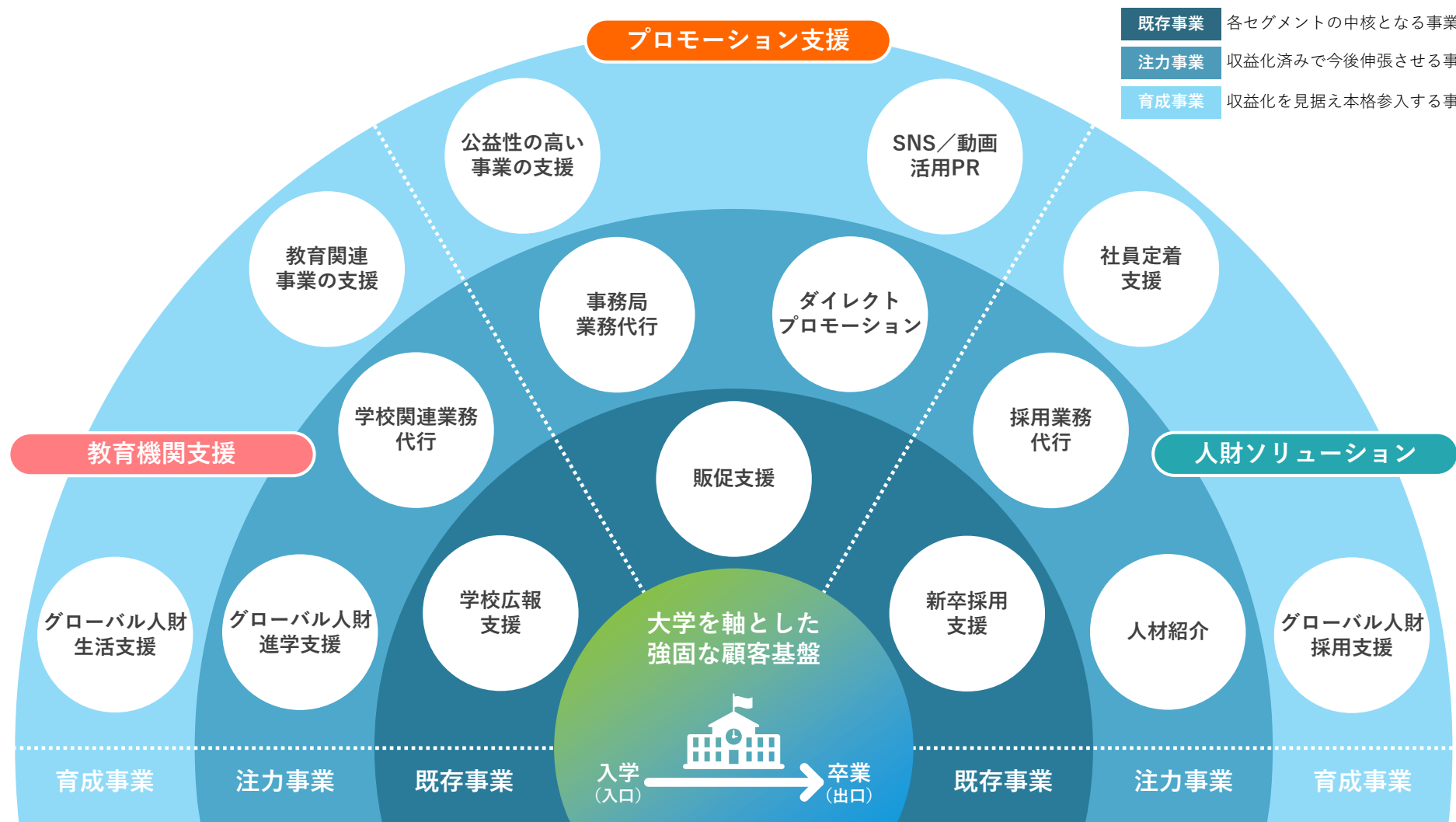
中期経営計画の基本方針

< 当社グループの方向性 >

- 01 企画・媒体偏重から脱却し、LTV（顧客生涯価値）重視の提案へシフト
- 02 大学等とのネットワークを再強化、学生支援・スポーツ・自治体連携分野へ拡大
- 03 ストック型サービス（BPO・RPO・コンサル等）を拡充し、安定収益基盤を構築



3セグメントとも新ビジネス領域・新サービスを推進し、景気変動の影響を受けにくい経営基盤を構築します。
中期経営計画期間は、注力事業の収益性を一段と高めるとともに、育成事業への投資・立ち上げを推進します。



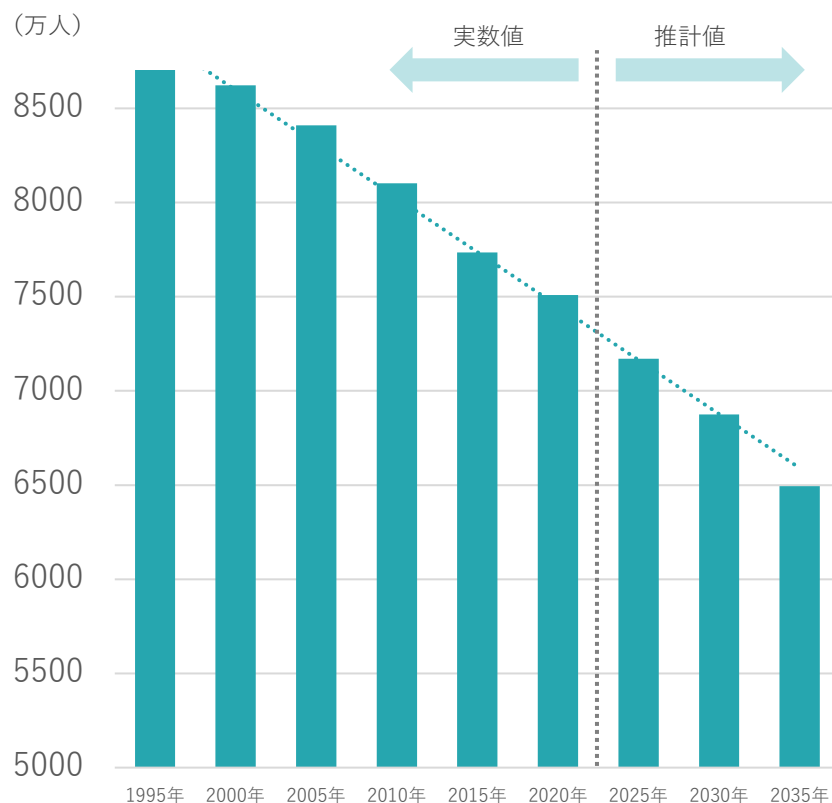
Chapter

03

市場環境予測と事業戦略

今後の労働力不足を見据えた市場予測

生産年齢人口（15～64歳）推移と将来推計（※1）



加速度的に深刻化する日本の労働力

日本の労働力不足は2030年に向けて加速度的に深刻化。生産年齢人口の減少で、労働需要7,073万人に対し供給6,429万人となり、約644万人の人手不足（※2）が見込まれています。

需要が急増するRPO（採用業務代行）

当社では、RPOに加え、労務・経理といった周辺領域にも外注化が進展し、業務のアウトソーシングが加速するものと見ています。大企業における人材の世代交代や、中堅・中小企業への導入拡大が追い風となり、業務代行サービス市場は今後も高い成長が期待できると分析しています。

増加し続ける外国人労働者数

2025年10月末の外国人労働者数は約257万人（※3）。JICAは2030年に需要に対して77万人、2040年に97万人（※4）が不足すると試算し、経産省は外国人比率が2020年3.7%→2040年9.4%（※5）に拡大すると予測しています。

企業の離職ダメージ過去最高水準に

2024年の離職率は11.3%（※6）で前年とほぼ横ばいにとどまっていますが、採用・教育コストの高騰が離職による企業ダメージを過去最高水準にまで押し上げています。さらに、新規採用難とRPO単価上昇が“穴埋め採用”の費用対効果を一段と悪化させているため、早期戦力化を図るオンボーディングの充実と、従業員エンゲージメント強化による定着支援が不可欠となっています。

出典

※1：内閣府「令和4年版高齢社会白書」をもとに当社にて作成
 ※2：パーソル総合研究所×中央大学「労働市場の未来推計2030」より
 ※3：厚生労働省「外国人雇用状況の届け出状況まとめ（2025.10末時点）」より

※4：JICA国際協力機構「外国人労働者需給予測更新版（2024年7月4日）」より
 ※5：経済産業省「外国人人口が占める生産年齢人口対比調査」より
 ※6：厚生労働省「令和6年雇用動向調査結果」より

「マーケット拡大」「サービス拡充」「個別課題解決型への転換」を戦略の柱とし、自社マッチング企画だけでなく、コンサルティングやRPOなどによる多角的なマネタイズを強化します。

01 「マッチング企画拡販」から「採用コンサルティング」へ注力

プロネクサスが持つ上場企業クライアント基盤を活用し、新卒・中途の両面において採用課題の解決型の共同提案を加速します。

02 「RPO（採用業務代行）」の体制を大幅に拡充

人材不足と人事業務高度化を背景に、専門人材による知見とAIを積極活用した運用へ進化させます。既に実績のある中途採用のRPOを拡大させ、新卒採用のみに依存しない体制を構築します。

03 成果報酬型「人材紹介ビジネス」の拡充

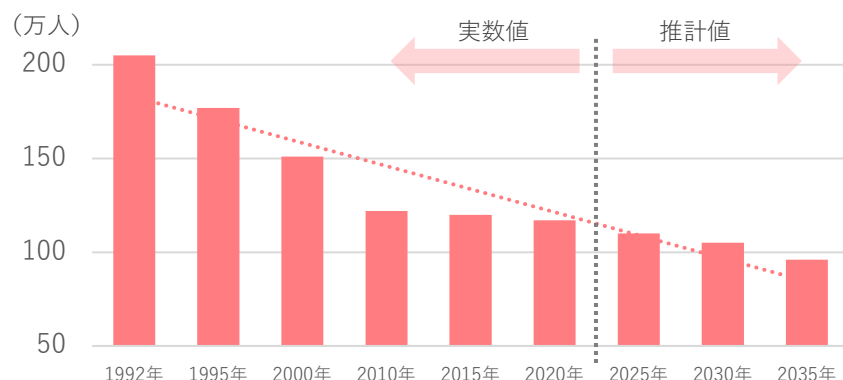
独自システムの導入でマッチング業務の効率化を実現。体制拡充と生産性（成約数・単価）向上と合わせ、独自ネットワークによる集客チャネルの強化を推進します。

04 中途領域・定着支援領域での新規事業

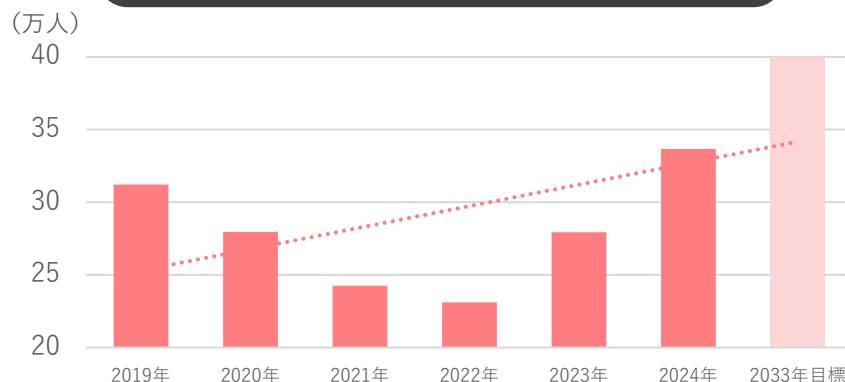
AI代替が難しい職種に特化した採用支援サービスを中途領域でも展開し、人材不足解消とエンゲージメント向上による定着支援の参入で事業領域を拡大します。

18歳人口減少を見据えた市場の予測

日本国内の18歳人口推移と将来推計（※1）



外国人留学生の推移（※2）



出典

※1：文部科学省「進学率・進学者数推計結果」をもとに当社作成
 ※2：（独）日本学生支援機構「外国人留学生在籍状況調査」をもとに当社作成
 ※3：文部科学省「進学率・進学者数推計結果（2024年12月13日更新）」より
 ※4：文部科学省「新たな公財政支援のあり方（参考データ）」より

日本人学生が明確な減少局面に

日本の18歳人口は2021年頃から減少が本格化。これまで大学進学率の上昇で維持されてきた大学進学者数も、2026年をピークに減少に転じると予測されています。2040年には2017年（約63万人）と比較して約19万人（約30%）減の約44万人（※3）となる見通しです。

私大半数以上定員割れ

私立大学への国庫補助金（私学助成金）は、1980年の29.5%をピークに減少し、2022年には10%（※4）を下回りました。過去20年で一般補助の削減額は12倍以上に増加（約164億円→約1,988億円（※5））。加えて、私大の半数以上（53.2%（※6））が定員割れしており、従来の「学費＋補助金」モデルによる大学運営が変化しています。

留学生40万人計画

政府は2033年までに外国人留学生40万人受け入れを目指しており、2024年度は約33.7万人（※7）。各大学は留学生獲得競争を強化しています。国内就職率60%（※8）への引き上げ目標もあり、入学だけでなく就職支援を含む受け入れ体制の強化が急務となっています。

外部資金獲得が運営の新たな柱へ

従来の「学費」と「国からの補助金」収入が細る中、大学は「寄付金・外部資金」を第3の収益源として注力。すでに寄付金や共同研究収入が総収入を下支えしている。私立大学では、周年募金やアラムナイ活用、クラウドファンディングなど、ファンドレイジング専門部署の設置が増加しています。

※5：日本私立大学団体連合会「令和8年度私立大学関係政府予算要望データ」より
 ※6：日本私立学校振興・共済事業団「私立大学等入学志願動向調査」より
 ※7：文部科学省「外国人留学生在籍状況調査」より
 ※8：政府「教育未来創造会議」より

寄付・募金コンサルティング業務への本格的に参入し、そのノウハウを新領域へ拡大します。
国内トップシェアを握る外国人留学生のデータを活用し、生活支援分野の拡充を進めます。

01

成長余地ある外国人留学生受け入れ事業をさらに拡大

政府の留学生受け入れ拡大目標に即応し、進学支援サービスの売上を拡大します。

02

データベース活用型新サービス：生活支援分野への本格参入

当社が蓄積した留学生データを最大限に活用し、アルバイト紹介から住居手配に至るまで、生活全般を支援するワンストップサービスを展開します。

03

寄付・募金コンサルティング：大学向け支援の強化

取引校数・取引額を大幅に増加させ、大学の寄付・募金収益基盤構築を強力に支援します。

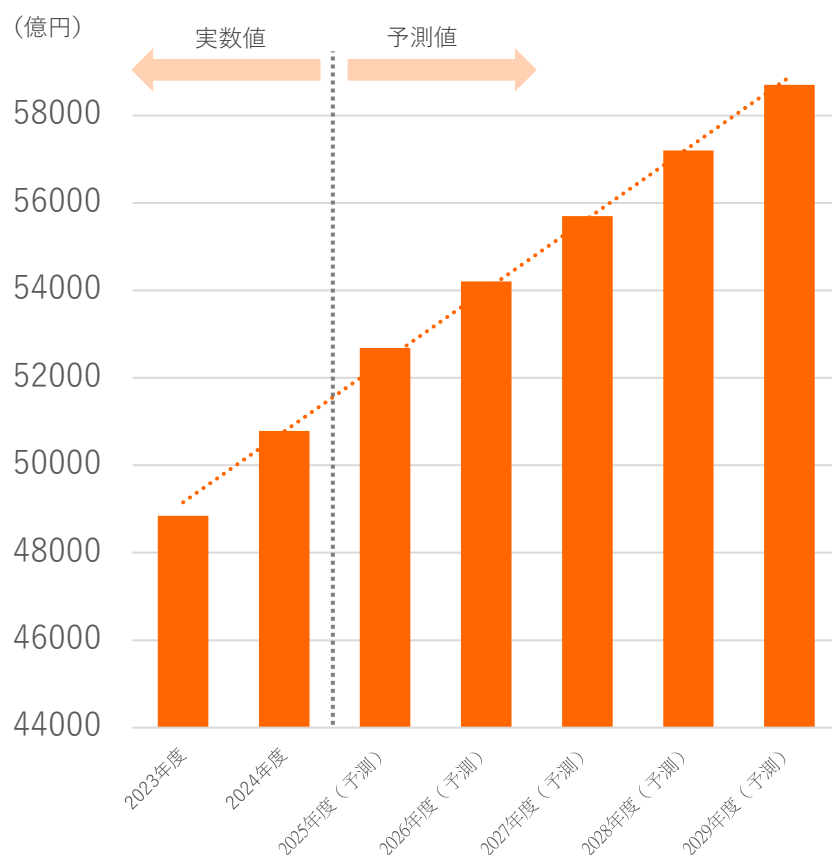
04

新規マーケット開拓：研究機関・スポーツ団体への参入

大学向けに蓄積した寄付・募金コンサルティングの独自ノウハウを基盤に、研究機関やスポーツ団体など新たなセグメントへ事業を展開します。

プロモーションから拡大させる「業務代行市場」の予測

国内BPO市場規模推移と予測（※1）



拡大を続けるBPO市場

2024年度の国内BPO市場規模は約5兆786億円（※2）となっています。当社は、生産年齢人口の減少を背景に企業はコア業務へ集中すると見込み、事務局代行、コールセンター、イベント運営代行など非IT系BPOの需要が拡大していくと分析しています。さらに、人手不足対応の業務切り出しから、企画・運営・効果測定まで一気通貫で担う「パートナー型（戦略的）BPO」への移行が加速すると予測しております。

SNS・動画を活用したプロモーション代行の拡大

プロモーション領域ではSNS・動画広告が高成長を維持。国内動画広告市場は2025年に約8,855億円、2029年に約1.6兆円（※3）へ拡大見込み。SNS運用代行も2030年に約3,500億円規模まで成長が予測（※4）されるほか、デジタルシフトの進展により、「イベント運営」×「SNS拡散・動画広告・デジタルサイネージ等」を組み合わせたハイブリッド型プロモーション需要がまると予想されます。

自治体における外国人関連事業の増加予測

在留外国人数は2024年末に約412万人（※5）となり、約5兆円（※6）規模の消費市場を形成。JICA試算では2030年に約419万人（※7）の外国人労働者が必要で、増加は中長期の国策として見込まれます。これに伴い自治体では多文化共生に関する周知・防災・啓発事業が増加し、職員リソース不足を背景に多言語プロモーションや外国人向けイベントの企画・事務局運営が民間BPOへ移行、約5兆円規模の自治体向けBPO市場の成長ドライバーになっています。

出典

※1：矢野経済研究所「BPO市場に関する調査（2025年11月26日発表）」をもとに当社作成
 ※2：矢野経済研究所「BPO市場に関する調査（2025年11月26日発表）」より
 ※3：サイバーエージェント「2025年国内動画広告の市場調査」より

※4：サイバーバズ「デジタルインファクト調べ」より
 ※5：出入国在留管理庁「在留外国人数（2025年12月）」より
 ※6：Wovn Technologies株式会社「在留外国人消費市場の推計」より
 ※7：国際協力機構「2030年の外国人との共生社会の実現に向けた調査研究」より

従来のプロモーション領域を超え、マーケティングを起点に一気通貫で担うBPO事業へと進化し、AI等のシステム投資によるクライアントへの提案力強化、効率化と収益力の向上を図ります。

01

自治体を含む公共性の高い事業を担う企業の支援強化

伸長している自治体や関連団体、公益性の高い事業へのプロモーション・BPOサービスを拡充した提案を強化します。

02

プロモーション領域に捉われないBPO業務の受託

「キャンペーン」「イベント」「発送代行」に偏らないBPO業務の体制を構築し、内製化している機能の充実を図ります。

03

SNS・動画向けサービスの拡充

ニーズの高まりを受けて拡大しており、内製化を含めて提案しやすい体制を構築します。

04

セキュリティ・効率性を追求したシステム・設備の拡充

高いセキュリティ体制は構築済み。AI活用を最優先に推進し、確実かつ効率性を追求することで収益の最大化を図ります。

Chapter
04

投資方針

注力事業（P.10参照）を中心に、AIを含むシステム投資を実施し、効率化と提案の高度化を推進します。また、早期の成長のため、M&Aを含む資本業務提携も積極的に実施する計画です。

01

人材マッチング、採用・業務代行等のシステム開発投資

提案強化、合理化、効率化に寄与する業務に対して、積極的にシステム導入を進めます。

02

事業シナジー創出に向けたM&A・資本業務提携の推進

当社の事業方針、特に注力事業とシナジーのある企業とのアライアンスを推進します。

03

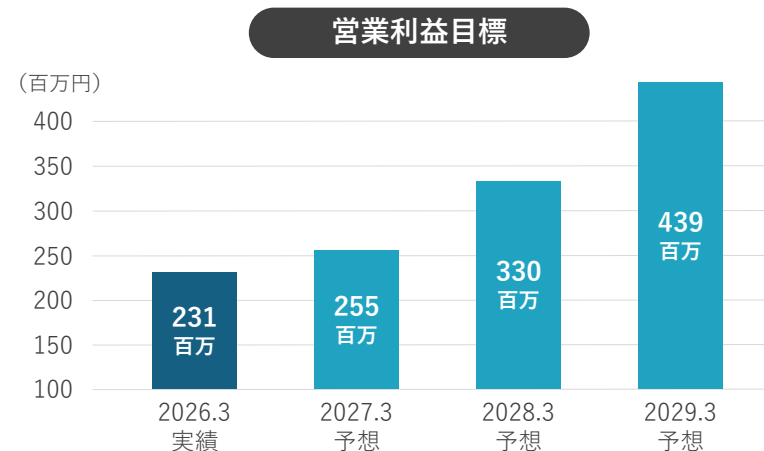
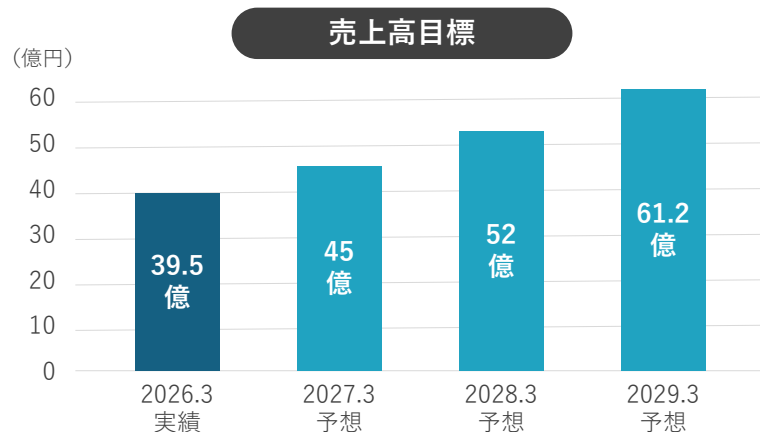
業務拡大・セキュリティ強化に関する設備投資

業務代行機能のセンターの拡大とセキュアな環境を強化するための投資を行います。

Chapter
05

財務目標

Chapter05：財務目標 損益目標



- ストック型サービス（BPO、RPO、コンサル等）への注力に収益力を強化
- AIによる業務効率化、及び人的資本への投資効果により営業利益を向上
- 事業子会社2社の繰越欠損金が全て解消する2028年3月期より課税所得が発生予定

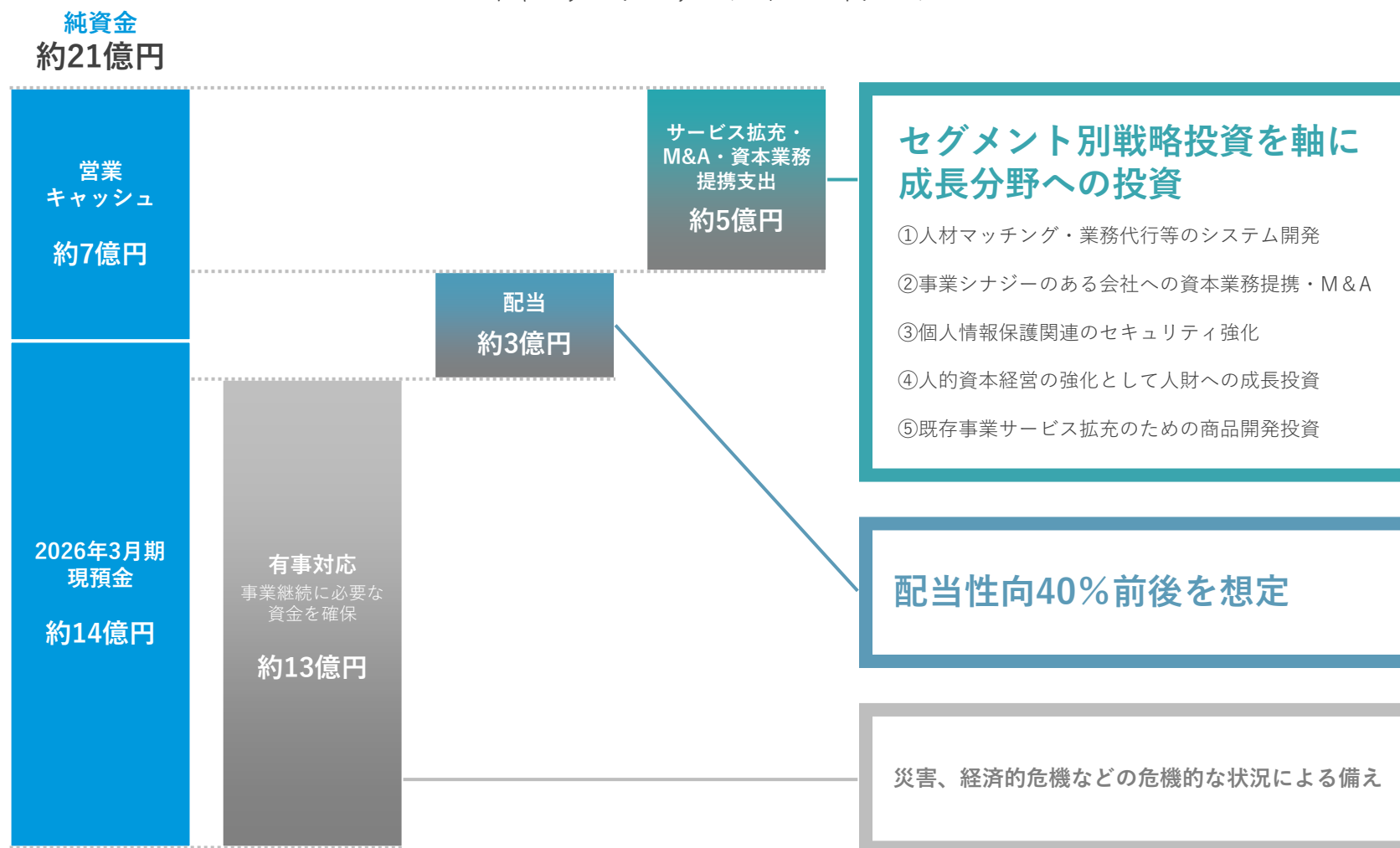
単位：千円

	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	増減率	2028年3月期 (予想)	増減率	2029年3月期 (予想)	増減率
売上高	3,954,289	4,500,000	113.8%	5,200,000	115.6%	6,120,000	117.7%
売上総利益	1,834,608	2,060,000	112.3%	2,400,000	116.5%	2,930,000	122.1%
営業利益	231,411	255,000	110.2%	330,000	129.4%	439,000	133.0%
経常利益	221,176	244,400	110.3%	322,000	132.0%	429,000	133.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	162,459	188,000	115.7%	205,000	109.0%	274,000	133.7%

※実際の業績は、今後の様々な要因により見通し数値から変動する場合があります。

予期せぬ有事の備えを保ちつつ、事業成長への投資と株主還元を両立します。

<キャピタルアロケーションのイメージ>



成長投資や事業環境等を総合的に勘案しつつ、配当性向40%前後を目安とした漸進的かつ安定的な配当を基本方針とし、加えて、長期的にご支援いただける株主様への還元強化のため、株主優待制度は継続します。

配当

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
配当金	15円	17円	22円（予定）

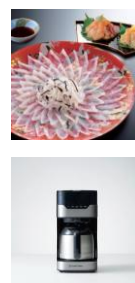
株主優待制度

株主の皆様への日頃のご支援に感謝し、当社株式への投資魅力を高め、中長期的な株式保有を促進するとともに積極的な還元を図ることを目的に、保有株式数に応じた「プレミアム優待倶楽部」のポイントを進呈いたします。

<プレミアム優待倶楽部>

株主優待ポイント表

優待ポイントを貯めて
5,000種類以上の優待商品と交換



保有株式数	1年未満保有の株主様 (変更前)	1年以上継続保有の株主様 (変更前)
300～499株	3,500ポイント (3,000ポイント)	3,850ポイント (3,500ポイント)
500～599株	7,000ポイント (6,000ポイント)	7,700ポイント (7,000ポイント)
600～699株	10,000ポイント (6,000ポイント)	11,000ポイント (7,000ポイント)
700～799株	12,000ポイント (6,000ポイント)	13,200ポイント (7,000ポイント)
800～899株	15,000ポイント (10,000ポイント)	16,500ポイント (12,000ポイント)
900株以上	18,000ポイント (10,000ポイント)	19,800ポイント (12,000ポイント)
1,000株以上	20,000ポイント (15,000ポイント)	22,000ポイント (18,000ポイント)

Chapter

06

サステナビリティへの取り組み

「人と社会をつなぎ、豊かな未来を創る。」という当社グループパーパスのもと、特に以下の点に注力し、サステナビリティ経営を推進してまいります。

Environment

環境への取り組み

デジタル化による効率化推進と省エネ・再エネ導入を進め、CO₂排出量と廃棄物の削減に貢献します。

<具体的な取り組み>

- ペーパーレス化の徹底
- 環境配慮型資材・資源の優先使用
- 廃棄物の削減
- オフィスの省エネルギー管理

Social

社会への取り組み (人的資本経営)

多様性尊重のもと社員への研修・キャリア・健康安全管理など、人的資本への投資を強化。

<具体的な取り組み>

- 多様な人財の確保
- 柔軟なワークライフバランス支援
- 挑戦できるエンゲージメント醸成
- 多様な研修機会創出とキャリアアップの実現

Governance

ガバナンス体制

法令・企業倫理遵守とリスク管理・内部通報制度の適切な運用による透明性の確保。

<具体的な取り組み>

- 社外独立役員による取締役業務監督
- 三様監査体制（監査役会/内部監査室/会計監査人）
- 内部統制制度の適切な運用
- コンプライアンス委員会・サステナビリティ委員会の運営
- 「広報・IR室」によるIR体制の強化

そのとき、ベストな未来へ。



株式会社アクセスグループ・ホールディングス

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

お問い合わせは、当社ホームページよりお願いいたします。
最後までご覧いただきありがとうございました。

< 広報・IR公式X > https://x.com/AccessGHD_PR



広報・IR公式Xでは、
最新ニュースやお知らせを日々発信中。
ご関心のある方はぜひフォローを！



【将来の予測に関する免責事項】

本資料に記載されている市場環境、事業戦略、目標数値などの将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を含んでいます。したがって、実際の業績は、地政学、経済情勢、為替レートの変動、競争環境、法規制の変更など、様々な要因により、本資料の記載数値と異なる可能性があることをご承知おきください。