



2026年2月13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 東証スタンダード市場、福証)
問 い 合 わ せ 先 専務取締役 財務企画部長 保 谷 尚 寛
TEL. 03-5413-3001

中期経営ビジョン策定に関するお知らせ

当社は、グループ創業50周年となる2032年に向けた経営ビジョン「Diversity Link 2032」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、本資料はビジョンの概要であり、具体的な中期経営計画は別途ご案内いたします。

記

1. 背景およびパーパス

1982年の創業以来、進学から就職までの人生の岐路において、メディアとコミュニケーションを通じて「機会」を創造し、若者を「ベストな未来」へと導いてまいりました。今後は既存ビジネスの枠を超え、社会全体の変容に不可欠なナビゲーターとして、当社グループのパーパスを「人と社会をつなぎ、豊かな未来を創る」といたしました。

経営ビジョン「Diversity Link 2032」の詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

以上

創業50年に向けた経営ビジョン

Diversity Link 2032

2026年 2月13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

Chapter : 01

私たちがめざす未来に向けて

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。

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。

<2032年に向けた構造転換>

「就労・進学」の解決と、19兆円のBPO市場へ挑む

18歳人口の「100万人割れ」と「深刻な労働力不足」が同時到来する2032年。「人が減る危機」は、「労働市場の活性化」と「実務代行（BPO）」のマーケットが拡大すると見込む。

主要3セグメントの動向予測

人財
ソリューション

「企業が選ばれる側になる時代」の到来と「定着化の重視」

- ・ **2032年の労働環境**：労働供給が限界を迎え、大幅な不足に（2040年に全体で1,100万人不足）*。
- ・ **構造変化**：「採用難」が常態化し、中途・女性・グローバル人財など多様な人財採用が拡大へ。
- ・ **当社への追い風**：グローバル人財のルートと採用代行（アウトソーシング）による解決策の提案へ。

教育機関
支援

日本人学生の減少と「グローバル」への活路

- ・ **100万人割れ**：18歳人口は2032年に100万人を割り込む（約98万人）*。国内学生のみでの大学経営は厳しく。
- ・ **40万人計画**：政府「留学生40万人*」目標は前倒しで進捗。大学は留学生と社会人へターゲットを転換。
- ・ **当社への追い風**：大学の非コア業務の「運営一任（BPO）」と「外国人留学生支援」が大学存続の生命線に。

プロモーション
支援

19兆円市場への拡大と「リアル」の価値向上

- ・ **市場拡大**：人手不足と業務高度化を背景に、BPO市場は2030年に19.3兆円へ拡大（年平均3.3%成長）*。
- ・ **AI × リアル**：AIの普及により、逆にAIが代替できない「対面対応」「現場の指揮」の価値が向上。
- ・ **当社への追い風**：単なる作業代行ではなく、戦略の実務を担う「実務の右腕」としての高付加価値化。

※出典：労働需要：リクルートワークス研究所「Works Report 2023」
人口推計：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

留学生数：出入国在留管理庁統計、内閣官房「未来を創造する若者の留学促進イニシアティブ」
市場規模：矢野経済研究所「人材サービス・アウトソーシング市場に関する調査（2024年）」

<ビジョン実現に向けて>

独創的な事業基盤を武器に新領域へ進出

40年以上にわたって築いてきた独自の事業基盤とノウハウを礎に、経営ビジョン実現へ向けて、さらなる価値創造に取り組んでまいります。

主要3セグメントの事業戦略



当社の強み

大学連携による「未発掘のポテンシャル層」への独自アプローチ

戦略テーマ

多様な人財（中途・女性・グローバル人財など）のマッチングと採用実務を代行するサービスの充実



当社の強み

長年の「学校ネットワーク」と圧倒的な「外国人留学生支援の実績」

戦略テーマ

学校経営の「運営サポーター」として「選ばれる学校」へ変革を支援



当社の強み

「柔軟な事務局代行機能」と「豊富な対面での対応力」

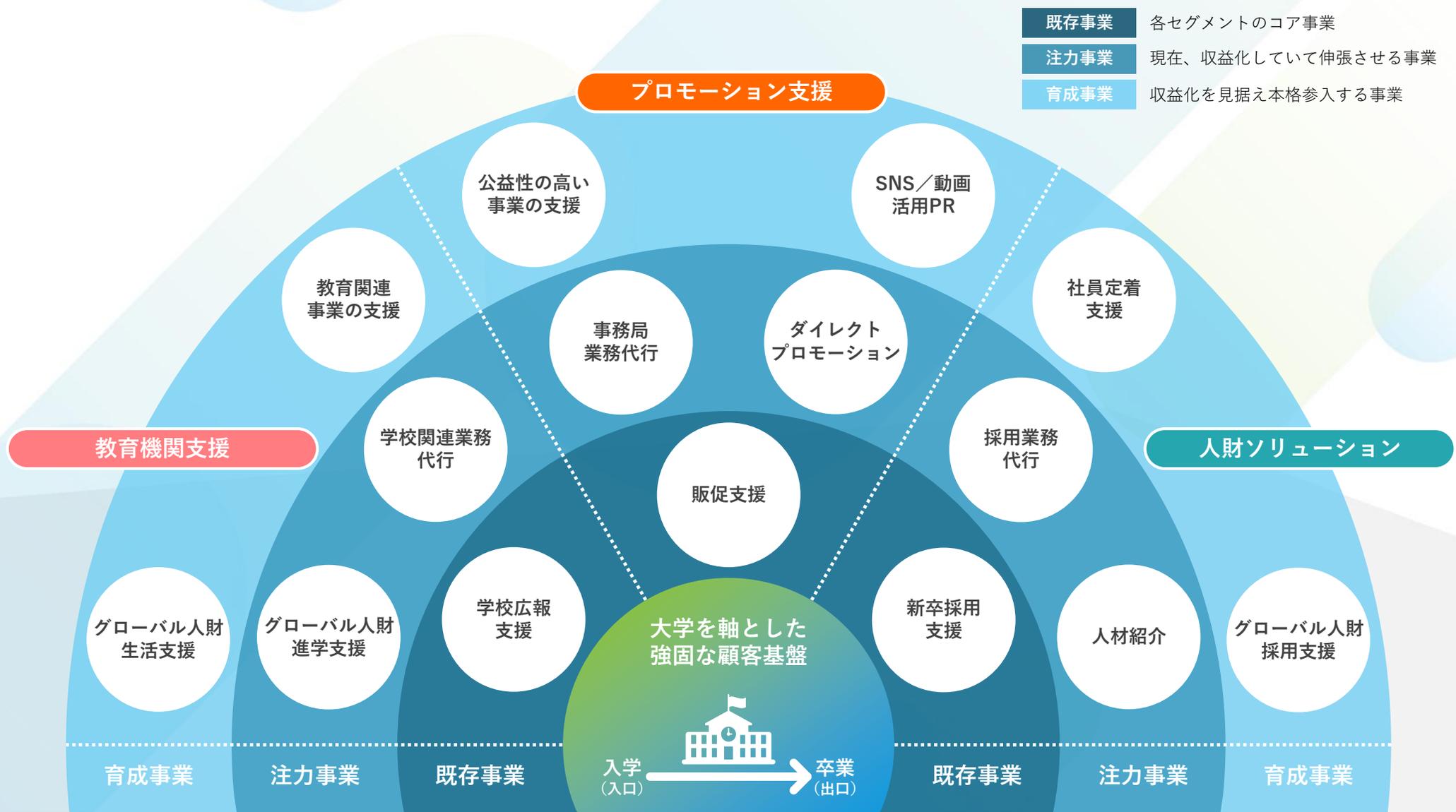
戦略テーマ

「リアルの価値創出」と人手不足を担う「実務の担い手、現場完遂力」

Chapter : 05
事業拡大イメージ

既存事業拡大に併せて「注力事業」をさらに一層強化し、「育成事業」の収益化を確実に図ります。
セグメント間の連携をより強化し、効率的かつ持続的な経営を実現します。

既存事業	各セグメントのコア事業
注力事業	現在、収益化していて伸張させる事業
育成事業	収益化を見据え本格参入する事業



<経営ビジョン実現のために>

ビジョンを支える戦略的な資本配分

「Diversity Link 2032」の実現に向け、3つの戦略的な資本配分を実行していきます。

資本配分戦略

PLAN

1

人材マッチング・業務アウトソーシングのAI化開発

マッチングシステムや積極的なAI投資で、サービスの質・速度を革新します。

PLAN

2

事業シナジー創出に向けたM&A・資本業務提携

「注力事業」や「育成事業」に強みを持つ企業とジョインし規模を拡大します。

PLAN

3

BPO（事務局代行・発送機能）のセキュリティ強化

一層のセキュリティ強化で、対応力・信頼性・スピードを向上します。

<当社グループが求める『あるべき人財像』>

明るい未来を創るベストパートナー

人財を「経営の重要な資本」と位置づけ、潮流の変化を察知し、主体的にビジネスチャンスを生み出すことができる人財の育成に注力します。

4つのアクションを推進

ACTION

1

「伸びしろ」を見出す採用

業容拡大に向け、対話で伸びしろと共感を見極め、多様な仲間を採用。グローバル人財とAIチーム要員も迎え入れます。

ACTION

2

フレキシブルな職場環境づくり

AI活用と柔軟な勤務体系を組み合わせ、繁忙期も安定した働き方を実現します。

ACTION

3

挑戦を後押しするエンゲージメント

自主的なビジネスチャンス創出を評価し、安心して挑戦できる場を提供します。

ACTION

4

段階的に広がるキャリアのステップとチャンス

適所配置と充実した研修で経験を広げ、社員の活躍の場を増やします。

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

<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！



本資料はビジョンの概要です。2029年度までの具体的な中期経営計画は、別途ご案内いたします。

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。