

**2023年3月期
第3四半期決算説明資料**

**Institution for a Global Society株式会社
(4265)**

IGS

2023年2月14日

■ 将来情報に関する免責

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

■ 公開情報に関する免責

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

1. 会社概要
2. 第3四半期決算概要
3. 各事業の状況
4. 通期業績予想の修正について
5. 参考資料

会社概要

会社名	Institution for a Global Society 株式会社
所在地	東京都渋谷区恵比寿南一丁目11番2号
事業内容	AIを活用した人材評価プラットフォームを企業や学校に提供
設立日	2010年5月18日
資本金	391百万円
代表者	福原 正大（創業者）
従業員数	51名（2022年12月末現在）

サービス紹介



Purpose

分断なき持続可能な社会を実現するための手段を提供する。

Vision

人を幸せにする評価と教育で、
幸せを作る人、をつくる。

人にとって正しく評価されるということは、自己肯定の種であり、その種は一生育ち続けます。自己肯定は、自己成長の源泉です。自分を肯定できる。それを励みにもっと成長する。そんな人が増えればきっと、世の中はもっとハッピーになると、信じています。IGSは、ビジョンとテクノロジーで、評価と教育の未来を、切り開いていく会社です。

- 独自開発の評価システム「GROW」による人材評価データを起点とし、HRTech・EdTech・Blockchainの3領域で事業・サービス展開するテックカンパニー

HRTech
HR事業
GROW360
D_xGROW
対企業

科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成

EDTech
教育事業
A*i*GROW
GROW
グローバルアカデミー Academy
対教育機関

多様な評価に応じた
個別化教育

BC
プラットフォーム/Web3事業
STAR
ONGAESHI
企業と教育機関
を連携

個人情報保護した上で
個人の多様なデータを利活用
(Blockchain基盤を活用)

社会課題

主観的な人の評価

- 人材評価におけるバイアス
- 他者評価の欠如
- DX、リスキリング等時代への対応

学歴に最適化されたマス教育

- 教師対多数の生徒
- 旧来型スキル偏重

本人に還元されないデータ

- 評価データ不整備
- 自らコントロールも活用もできない個人情報

第3四半期 決算概要

教育事業およびプラットフォーム/Web3事業は前期比増収。一方でHR事業は第2四半期に続き減収

全社で前期比+1.1%の微増収

主にHR事業・教育事業での進捗の遅れを織り込み、通期予想を減額

売上高/売上高成長率

445百万円 / +1.1%

2023年3月期 第3四半期 / 前年同期比

売上総利益率/営業損失 (△)

69.1% / △103百万円

2023年3月期 第3四半期

HR事業

売上高 213百万円 / △8.1%

2023年3月期 第3四半期 / 前年同期比

教育事業

売上高 190百万円 / +13.7%

2023年3月期 第3四半期 / 前年同期比

プラットフォーム/Web3事業 (旧新規事業)^{*1}

参画団体数 12団体 / 12団体

2023年3月期 第3四半期 (12月) 末 / 前年同期

通期業績予想

**売上高 677百万円
営業損失 74百万円**

修正予想

*1 従来、新規事業をHR事業に包含してきたが、ONGAESHIプロジェクト開始にあわせてプラットフォーム/Web3事業として分割し、セグメント区分を変更

- 売上高は前期比+1.1%の445百万円
- 営業損失、経常損失ともに前期より拡大。四半期純損失の拡大は繰延税金資産取崩しの影響によるもの

	2023年3月期 第3四半期		2022年3月期 第3四半期		前年同期 増減率	前年同期 増減額
	金額	対売上比率	金額	対売上比率		
(単位：千円)						
売上高	445,573	—	440,902	—	+1.1%	+4,671
売上原価	137,613	30.9%	92,164	20.9%	+49.3%	+45,448
売上総利益	307,959	69.1%	348,737	79.1%	△11.7%	△40,777
販売費及び一般管理費	411,179	92.3%	374,624	85.0%	+9.8%	+36,554
営業損失 (△)	△ 103,219	—	△ 25,887	—	-	△77,331
経常損失 (△)	△ 103,894	—	△ 42,873	—	-	△61,021
四半期純損失 (△)	△ 146,616	—	△ 44,590	—	-	△102,025

- 業容拡大のための従業員数増加により労務費及び人件費が増加
- 外注費を伴う大型案件計上および業務委託エンジニアの増加により外注費が増加

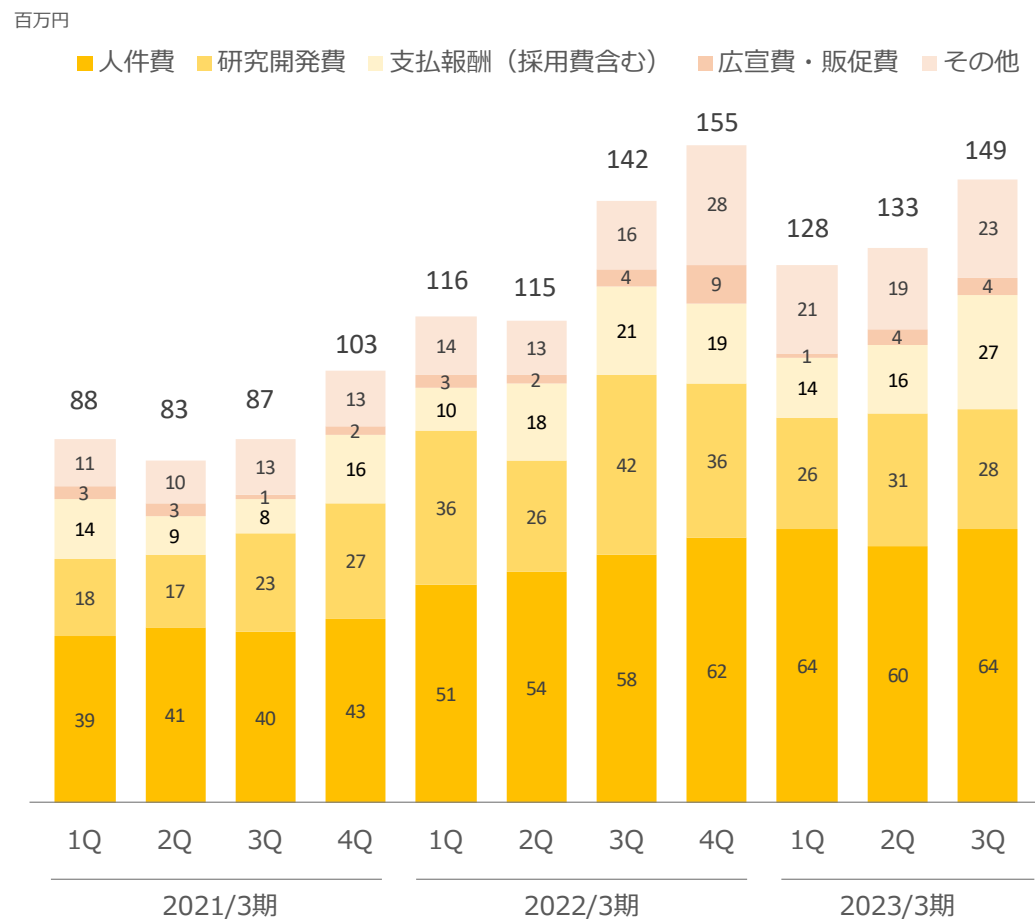
	2023年3月期 第3四半期		2022年3月期 第3四半期		前年同期 増減率	前年同期 増減額
	金額	対売上比率	金額	対売上比率		
(単位：千円)						
売上原価	137,613	30.9%	92,164	20.9%	+49.3%	+45,448
労務費	64,577	14.5%	46,478	10.5%	+38.9%	+18,098
減価償却費	17,385	3.9%	16,403	3.7%	+6.0%	+982
外注費	40,427	9.1%	19,128	4.3%	+111.3%	+21,298
その他	15,223	3.4%	10,154	2.3%	+49.9%	+5,069
販売費及び一般管理費	411,179	92.3%	374,624	85.0%	+9.8%	+36,554
人件費	189,430	42.5%	164,778	37.4%	+15.0%	+24,652
研究開発費	87,045	19.5%	106,346	24.1%	△18.1%	△19,301
支払報酬（採用費含む）	58,878	13.2%	50,217	11.4%	+17.2%	+8,660
広告宣伝費・販売促進費	10,713	2.4%	9,788	2.2%	+9.5%	+925
その他	65,111	14.6%	43,493	9.9%	+49.7%	+21,617

販売費及び一般管理費と従業員数の推移

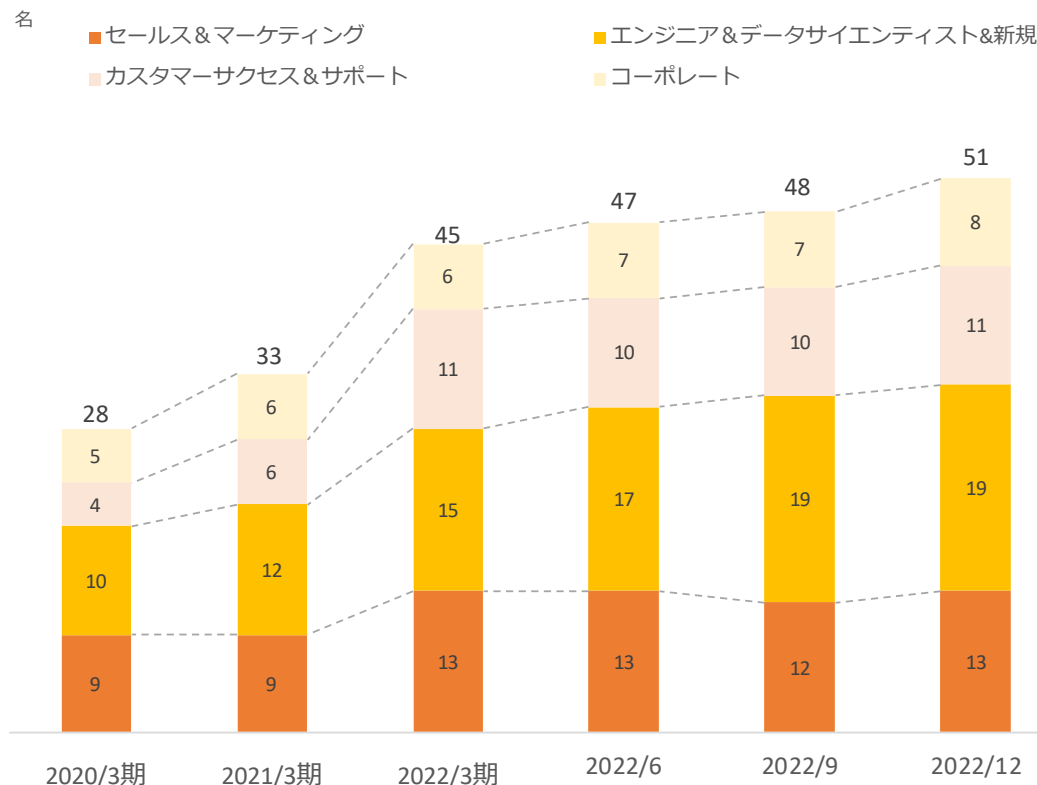


- 組織体制強化のために積極的な人材採用を継続
- ただし、エンジニアの採用は一部業務委託に切り替えるなど調整

販売費及び一般管理費 推移



人員数*推移



* 正社員+契約社員 (役員除く)

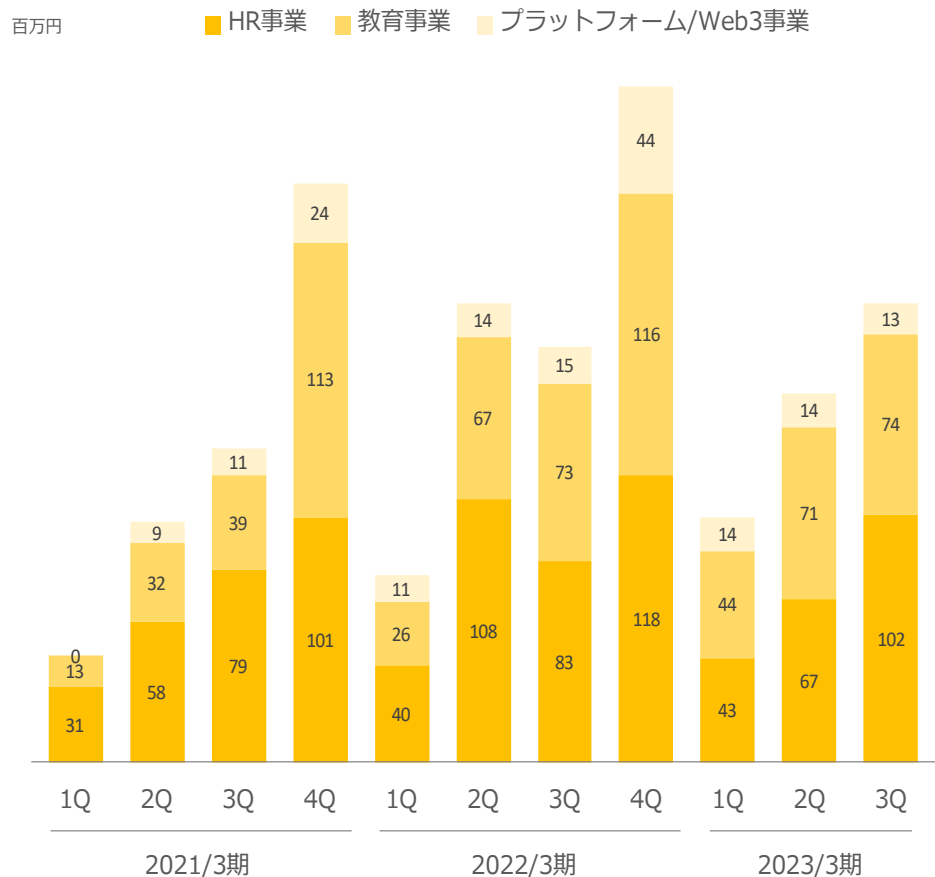
事業部別売上高と営業利益の推移



- HR事業は前期比で△8.1%の減収。進捗は計画通り
- 教育事業は前期比で+13.7%の増収。計画比では若干未達
- 新規事業は前期比で+1.3%の増収。進捗は計画通り
- 全社では前期比で微増収にとどまった

	2023年3月期	2022年3月期	前年同期 増減率
	第3四半期	第3四半期	
売上高	445,573	440,902	+1.1%
HR事業	213,061	231,861	△8.1%
教育事業	190,205	167,257	+13.7%
プラットフォーム/Web3事業	42,306	41,782	+1.3%

事業別売上高



営業利益

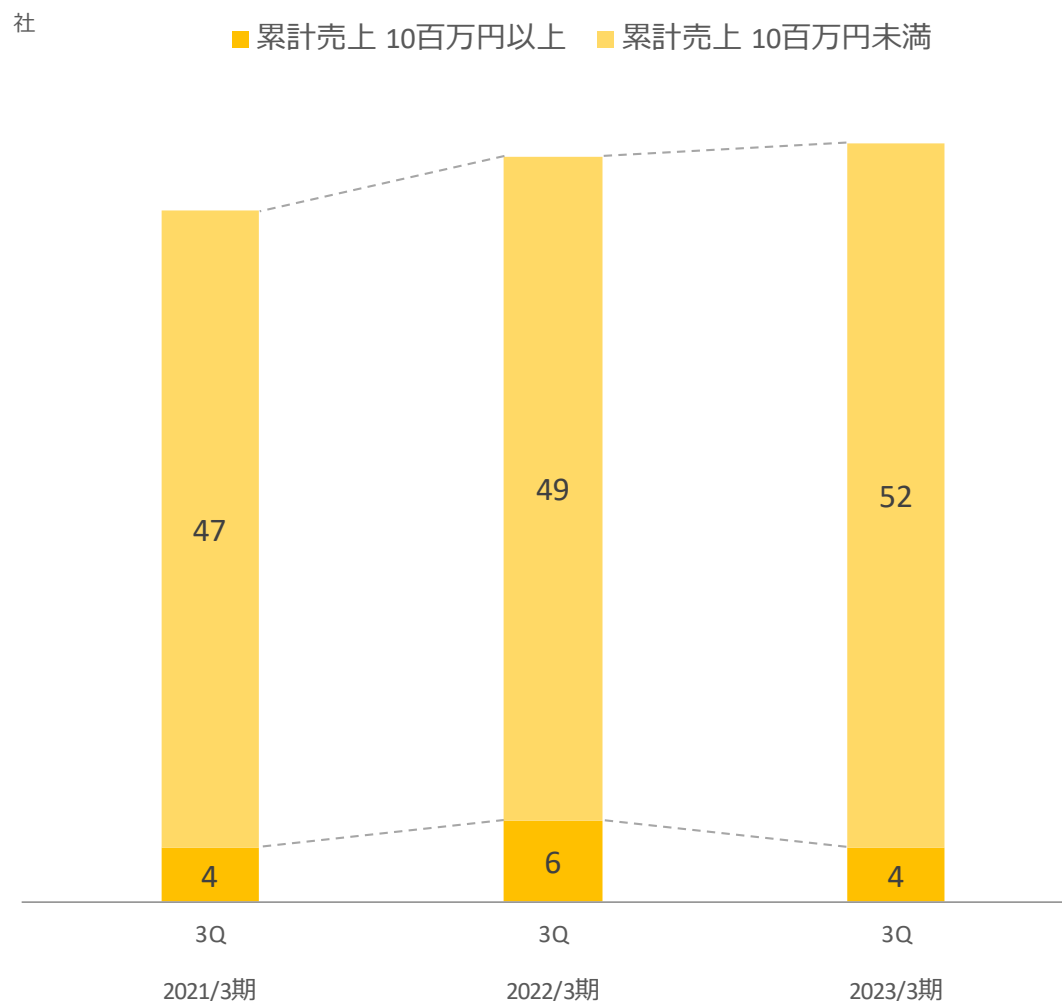


*従来、新規事業をHR事業に包含してきたが、ONGAESHIプロジェクト開始にあわせてプラットフォーム/Web3事業として分割し、セグメント区分を変更

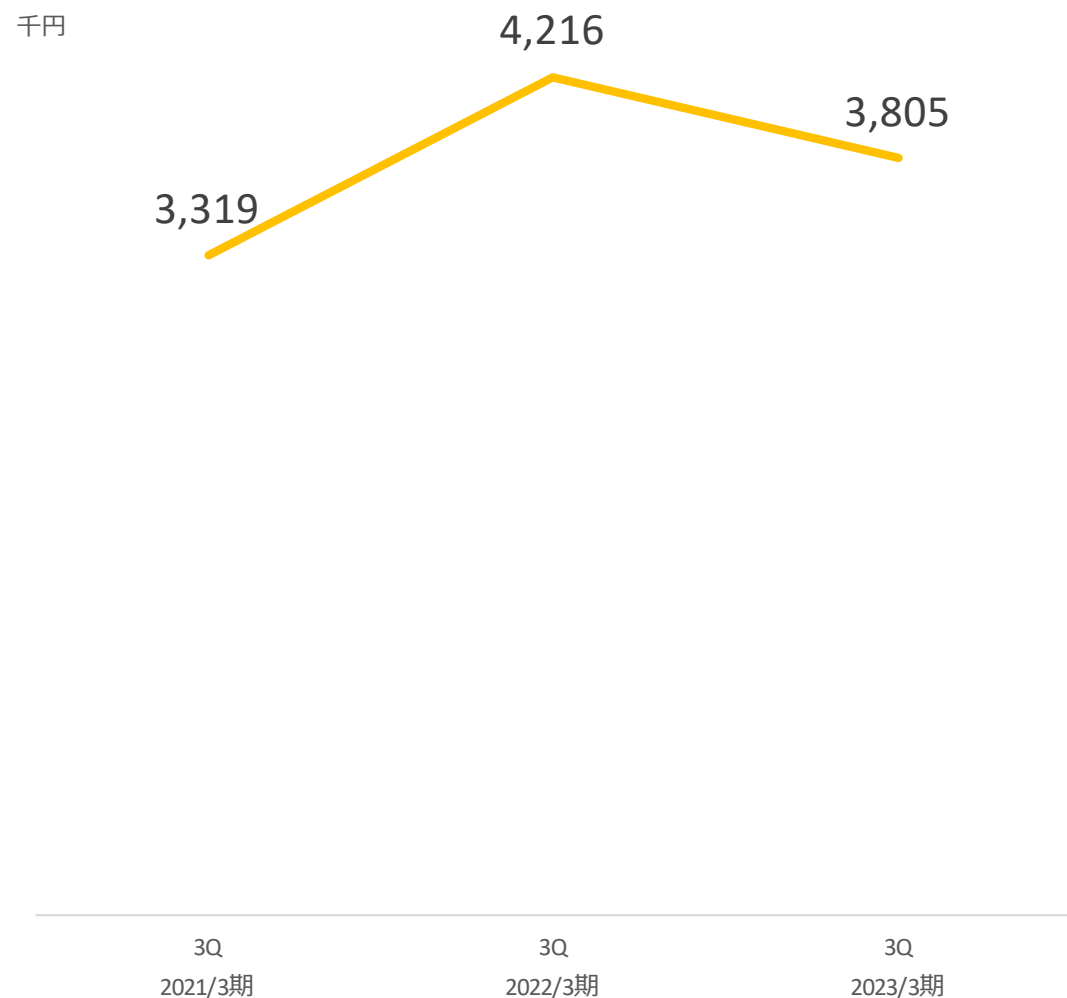
各事業の状況

- 事業部売上は、前期比△8.1%の213百万円。四半期ベースでは、同+23.4%
- 前年同期に比べ総顧客数は増加も、大型顧客（累計売上1千万円超）が若干減少

HR事業 顧客数推移



HR事業 顧客単価推移





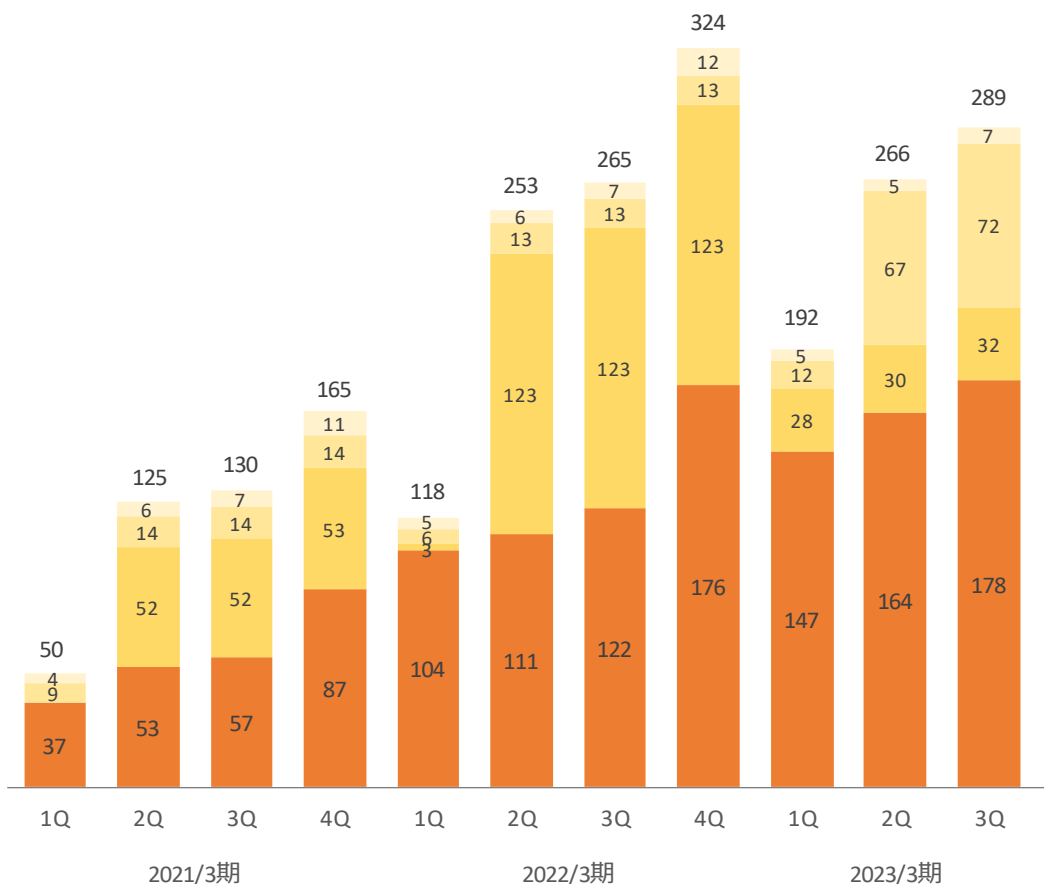
	前四半期時点での課題	具体的施策/改善策	進捗状況
顧客数の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 開拓経路多角化の遅れ 一部業界における経済環境の想定以上の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング再強化 <ul style="list-style-type: none"> プッシュ型リード獲得施策 インサイドセールス代行/人脈紹介サービスの積極活用 他社提携推進 	<ul style="list-style-type: none"> 紹介案件は引き続き低調 DMによる開拓に加え、テレアポや人脈紹介サービスの活用の積極活用開始も、即効性には欠けている状態 他社連携の共催イベントを複数開催し集客効果はあったが、実際の案件化には至らず
	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件が期待しやすい「人的資本」テーマの注目度は高いが、多くの企業が情報開示に向けた検討段階にとどまり、実行に向けた具体的な動きはまだ本格化前 	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」の研究成果の横展開 	<ul style="list-style-type: none"> 大企業の人的資本可視化・開示の意識が高まっているものの、多くの企業が戦略的な開示に向けた検討段階で実行に向けた動きがまだ本格化しておらず、当社のビジネス化への移行も予想より遅れている 来年度の人的資本研究会については、2022年度を大幅に上回る数の企業が参加を検討中
顧客あたり収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> 自社でのフォローアップ営業の不足 継続利用を促すためのプロダクト拡充の不足 リスティング需要への対応不足 一部業界における経済環境の想定以上の悪化 全社導入案件の拡大の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 組織改編と新プロダクトの開発（DXデザイナー養成講座など） 「人的資本理論の実証化研究会」の研究成果の横展開 営業施策の多角化 	<ul style="list-style-type: none"> DXデザイナー養成講座は12月下旬にサービスローンチ。リードタイムの短さが想定以上に影響し、受注件数の未達（達成率20%）となった 一方、経済産業省の「第四次産業革命スキル習得講座」に新規認定されたことから、2023年度に向けて受講者増加に向けマーケティングを強化する

- 前年同期に比べ全サービスで採用校が増加し、成長をけん引
- Ai GROWは、香川県・福井県でも初導入となり、導入実績が39都道府県に。また、1月には宮崎県にも初導入が決まり、足元では40都道府県を達成

教育事業 顧客数推移

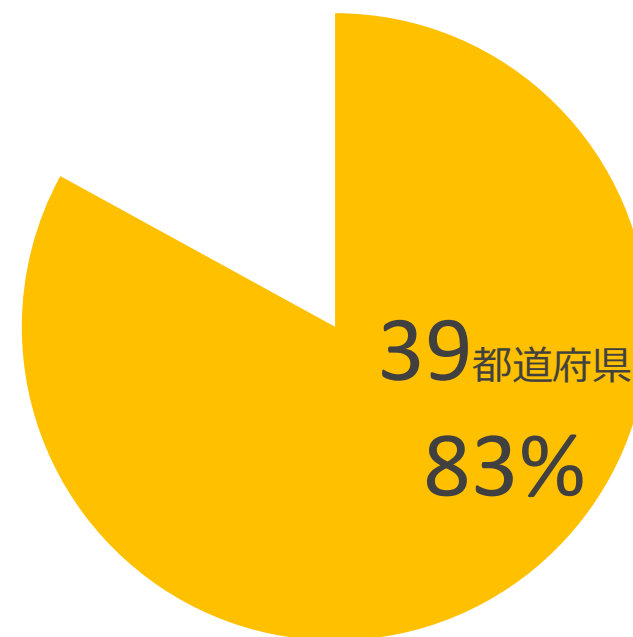
有償利用校数（自治体案件なども個別カウント）

■ Ai GROW ■ GROW Academy ■ e-Spire ■ アドバイザリー・その他



Ai GROWの導入実績（ローンチ以来累計）

都道府県ベース



* 顧客数は、対象期間内に売上を計上した顧客数をサービス別でカウントし合算した延べ数。取引先の延べ件数は245件。経済産業省「未来の教室」事業は除外

* 2022年12月末時点

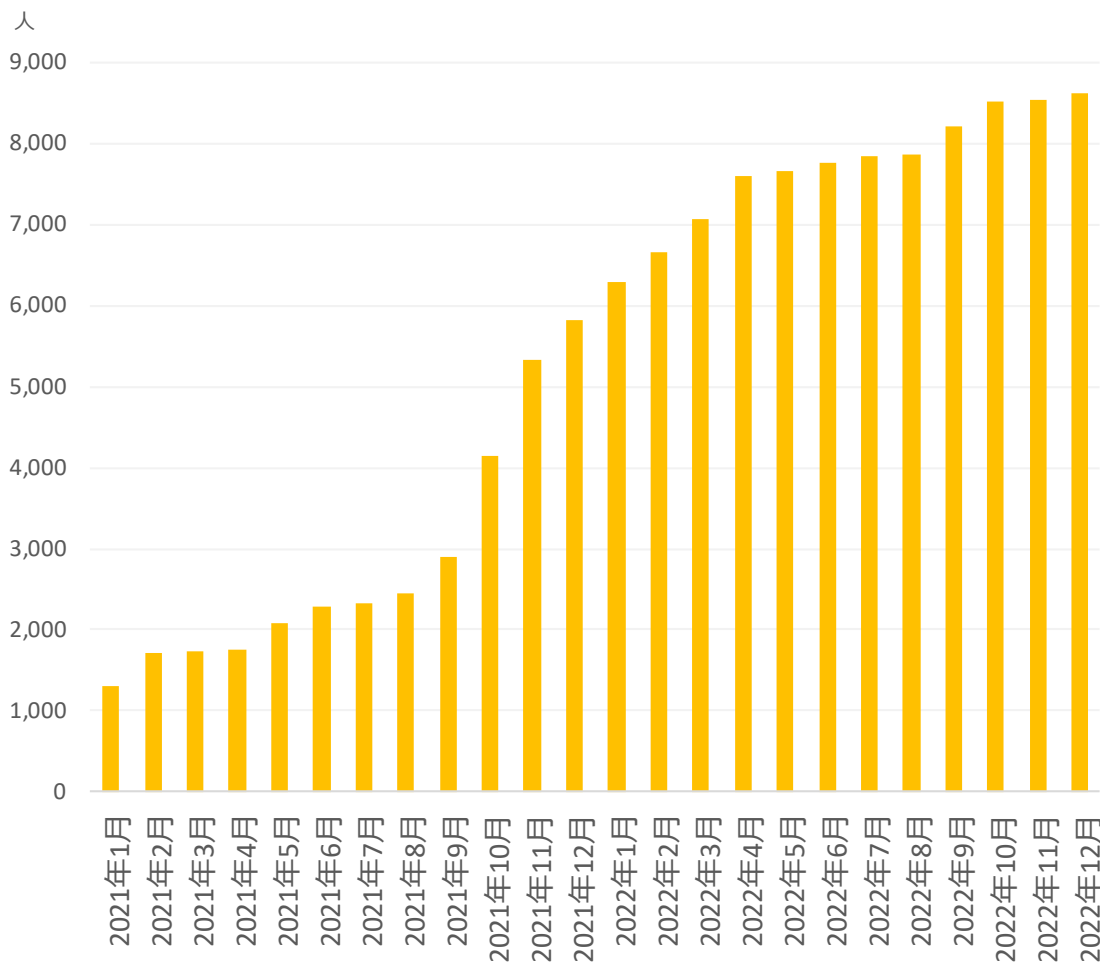


■ 主に顧客数の増加による成長戦略は不変

	施策	現状	具体的施策/改善策
顧客数の 最大化	<ul style="list-style-type: none"> 国/地方自治体/大学などの連携 	<ul style="list-style-type: none"> 経済産業省の「未来の教室実証」や「EdTech導入補助金」に継続採用 「EdTech導入補助金」に継続採用されているが、見込んでいた追加申請分の交付が一部見送りに 	<ul style="list-style-type: none"> 標準化を目指し、経済産業省「未来の教室」実証2022年度において、探究の科学的なパフォーマンス評価モデル開発（IB評価システムの応用）に取り組んでいる 継続利用促進に向け、補助金利用先に対するアフターフォローに注力
	<ul style="list-style-type: none"> 教育関連事業を展開する企業との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 複数社と販売代理を含む協業契約を締結 既存の提携検討企業に加え、協業相談の依頼が増加 	<ul style="list-style-type: none"> 継続相談中
	<ul style="list-style-type: none"> 私教育への展開推進 	<ul style="list-style-type: none"> サービス拡販のため、民間教育事業者との連携を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 継続相談中
	<ul style="list-style-type: none"> 営業人員増 	<ul style="list-style-type: none"> 社内リソースの拡充だけでなく、外部リソースも積極活用（テレアポ代行、代理店連携強化など） 	<ul style="list-style-type: none"> 採用強化中
	<ul style="list-style-type: none"> 海外展開 	<ul style="list-style-type: none"> 海外でも日本同様、非認知能力の注目度や探究型学習の科学的なパフォーマンス評価の重要性が高まっている 	<ul style="list-style-type: none"> Ai GROWと探究力測定の海外展開モデル策定とパイロット導入国の選定・交渉中
顧客あたり 収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> アップセル 	<ul style="list-style-type: none"> プロダクトマネジメント制の導入より、各サービスでユーザビリティの改善を推進中 	<ul style="list-style-type: none"> 「探究力測定パッケージ」は、2回目の受検申込が現時点で1回目の約2倍。Ai GROWへの低関心層への訴求と、既存校のアップセルに貢献
	<ul style="list-style-type: none"> クロスセル 	<ul style="list-style-type: none"> サービスラインナップを拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 「探究力測定パッケージ」は、Ai GROWへの低関心層に対する訴求にも貢献

- ONGAESHIプロジェクト開始にあわせ、プラットフォーム（PF）/Web3事業にセグメント変更
- 育成・採用一体型の新サービス「ONGAESHI」の9月提供開始に向け、プロジェクト発足（記者会見を2月2日に開催）

STAR登録ユーザー数



足元の動向

- 2023年2月2日に記者会見を実施
 - ✓ 育成・採用一体型の新サービス「ONGAESHI」の9月提供開始に向けてプロジェクト発足
 - ✓ 企業数社から問い合わせあり
- STAR登録者数は、2022年12月末時点で8,600名を突破
 - ✓ データサイエンス講座2022が終了（1,000人超がエントリー）



2月2日開催、記者発表会の様子

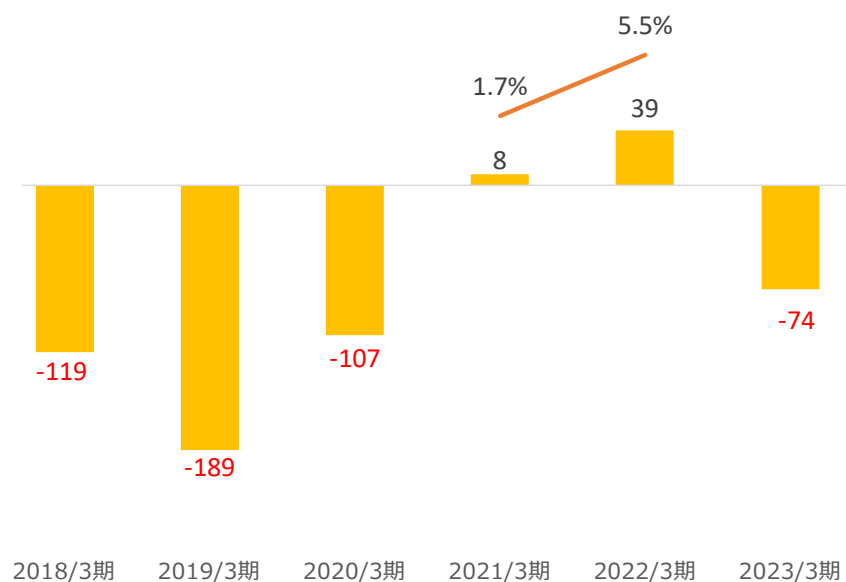
通期業績予想の修正について

- 主にHR事業・教育事業での受注進捗の遅れを織り込み、売上・利益予想を減額修正
- 売上高は、前年同期比△6.0%の677百万円、減収により営業損失74百万円の見込み

(単位：千円)	2023年3月期 修正予想	2023年3月期 前回発表予想			2022年3月期実績		
		金額	増減率	増減額	金額	増減率	増減額
売上高	677,466	849,207	△20.2%	△ 171,741	720,710	△6.0%	△43,244
営業損失 (△)	△ 74,368	40,579	-	△ 114,947	39,864	-	△114,232
経常損失 (△)	△ 75,197	41,048	-	△ 116,246	21,287	-	△96,485
当期純損失 (△)	△ 116,732	25,957	-	△ 142,689	44,433	-	△161,166

営業利益／営業利益率

百万円 / %



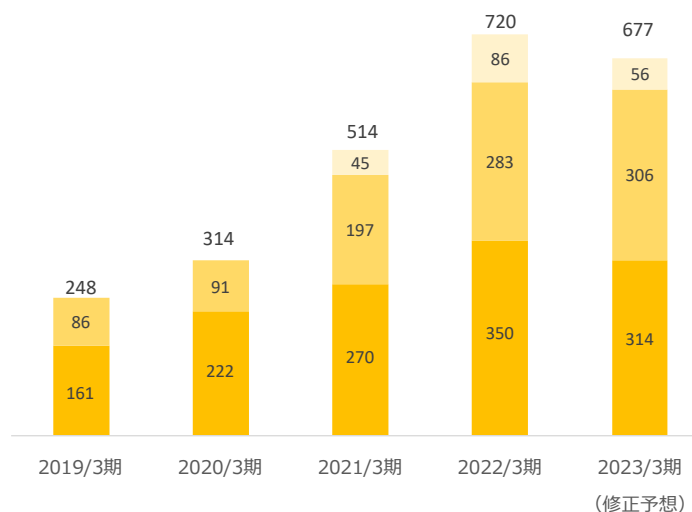
- HR事業：マーケティング再強化や人的資本案件の横展開が想定よりさらに遅れ、第4四半期の受注が積み上がらず、売上高は前回修正予想より98百万円減少する見込み
- 教育事業：EdTech導入補助金の追加申請分の交付の一部見送り、大型案件の一部の翌事業年度への期ずれなどにより、売上高は前回修正予想より63百万円減少する見込み
- PF/Web3事業：STARプロジェクトおよびONGAESHIプロジェクトは想定通り順調に進捗も、子ども向け新アセスメントの提供開始時期遅れを反映し、前回修正予想より9百万円減少する見込み

(単位：千円)	2023年3月期 修正予想	2023年3月期 前回発表予想			2022年3月期実績		
		金額	増減率	増減額	金額	増減率	増減額
売上高	677,466	849,207	△20.2%	△171,741	720,710	△6.0%	△43,244
HR事業	314,838	413,720	△23.9%	△98,882	350,852	△10.3%	△36,014
教育事業	306,508	370,320	△17.2%	△63,811	283,463	+8.1%	+23,045
プラットフォーム/Web3事業	56,119	65,166	△13.9%	△9,046	86,394	△35.0%	△30,275

事業別売上高

百万円

■ HR事業 ■ 教育事業 ■ プラットフォーム/Web3事業



*従来、新規事業をHR事業に包含してきたが、ONGAESHIプロジェクト開始にあわせてプラットフォーム/Web3事業として分割し、セグメント区分を変更

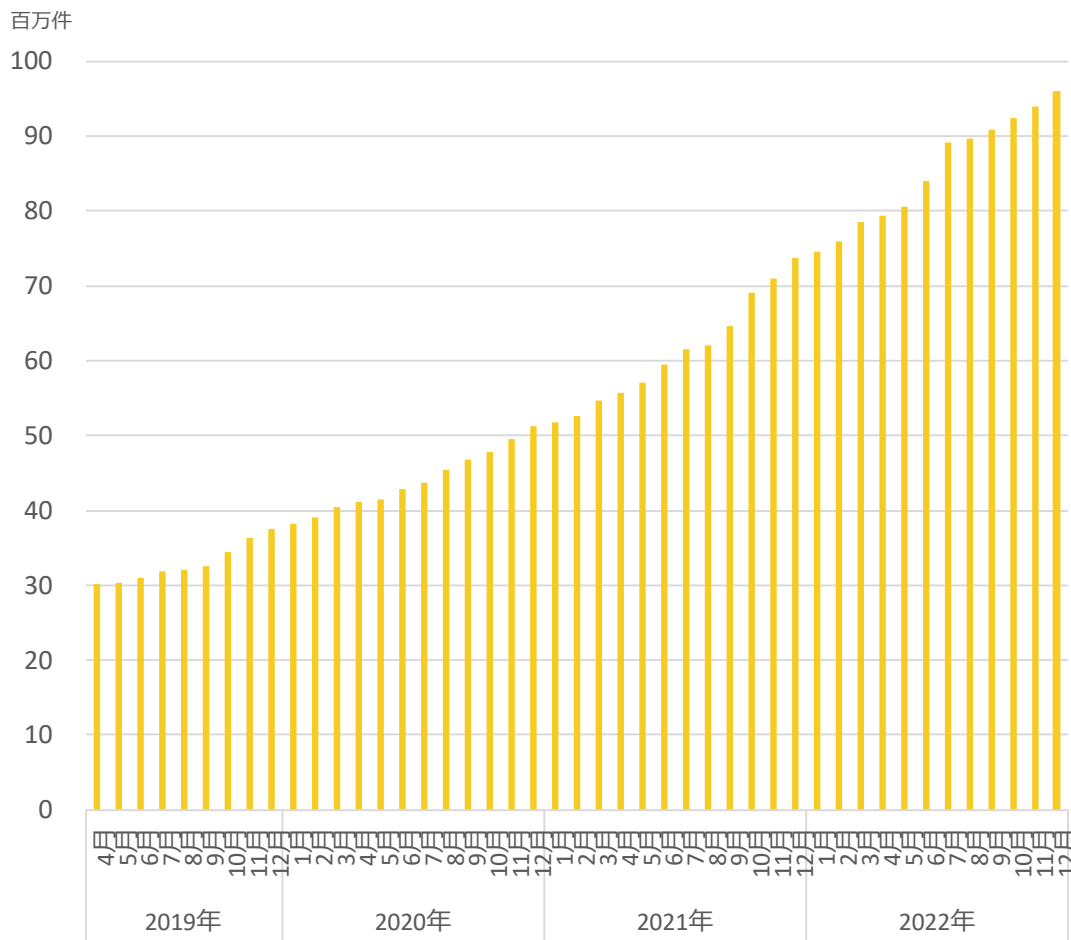
参考資料

登録アカウント数および評価件数推移

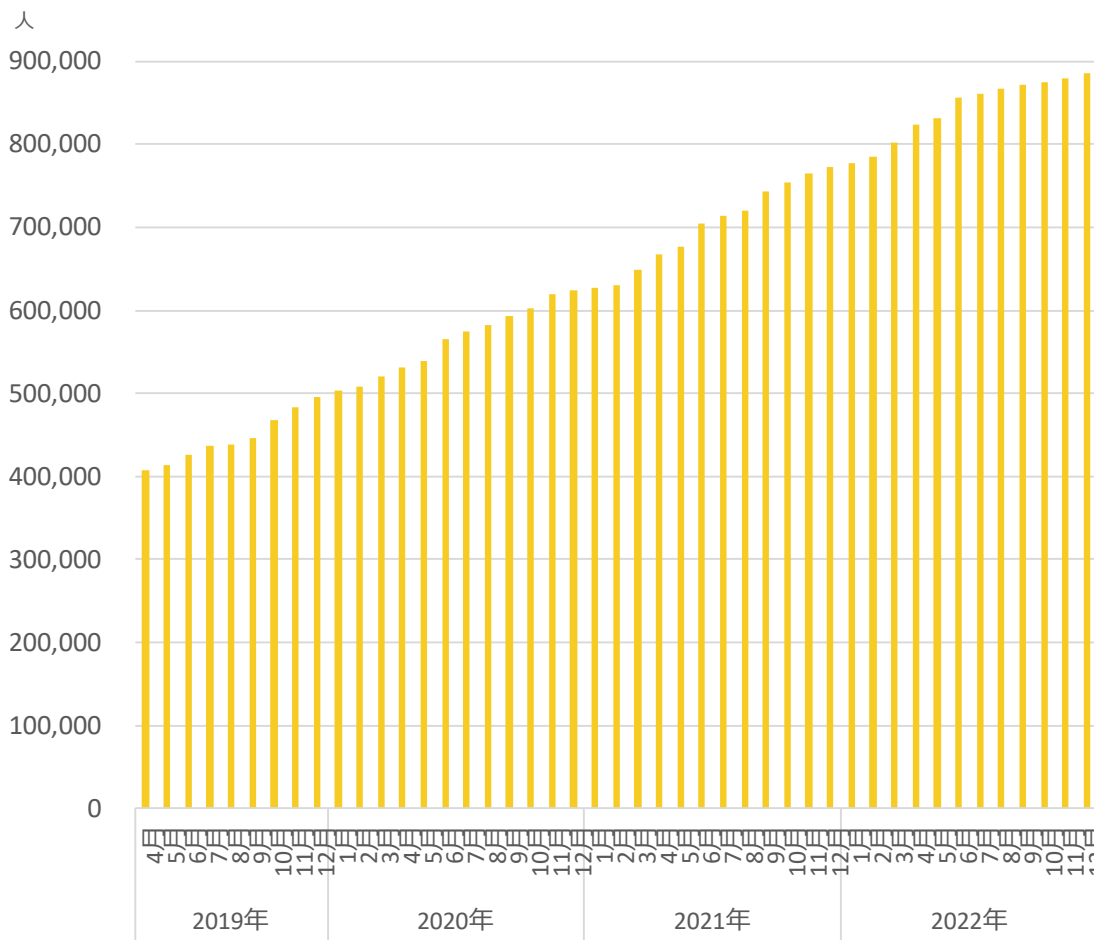


■ バイアスなき多様な評価データ約9,600万件・88万人*の利用実績

評価件数



登録アカウント数



* 評価件数 = 上記アカウントが実施した他者評価件数（HR事業および教育事業の合計）
* 25項目のコンピテンシーを84問で評価。1人の被評価者に対し、最低3人が他者評価を実施する
* ユーザー数 = 登録アカウント数（HR事業および教育事業の合計）
（2022年12月末時点）



分断なき持続可能な社会を実現するための
手段を提供する。

Institution for a Global Society 株式会社

〒150-0022

東京都渋谷区恵比寿南一丁目11番2号

TEL: 03-6447-7151 / FAX: 03-6447-7152

URL: <https://www.i-globalsociety.com/>