



事業計画及び 成長可能性に関する事項

Institution for a Global Society株式会社
(東証グロース：4265)

IGS

2023年5月

1. **会社概要**
2. 人材評価システム
「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - 教育事業
 - プラットフォーム/Web3事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料



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

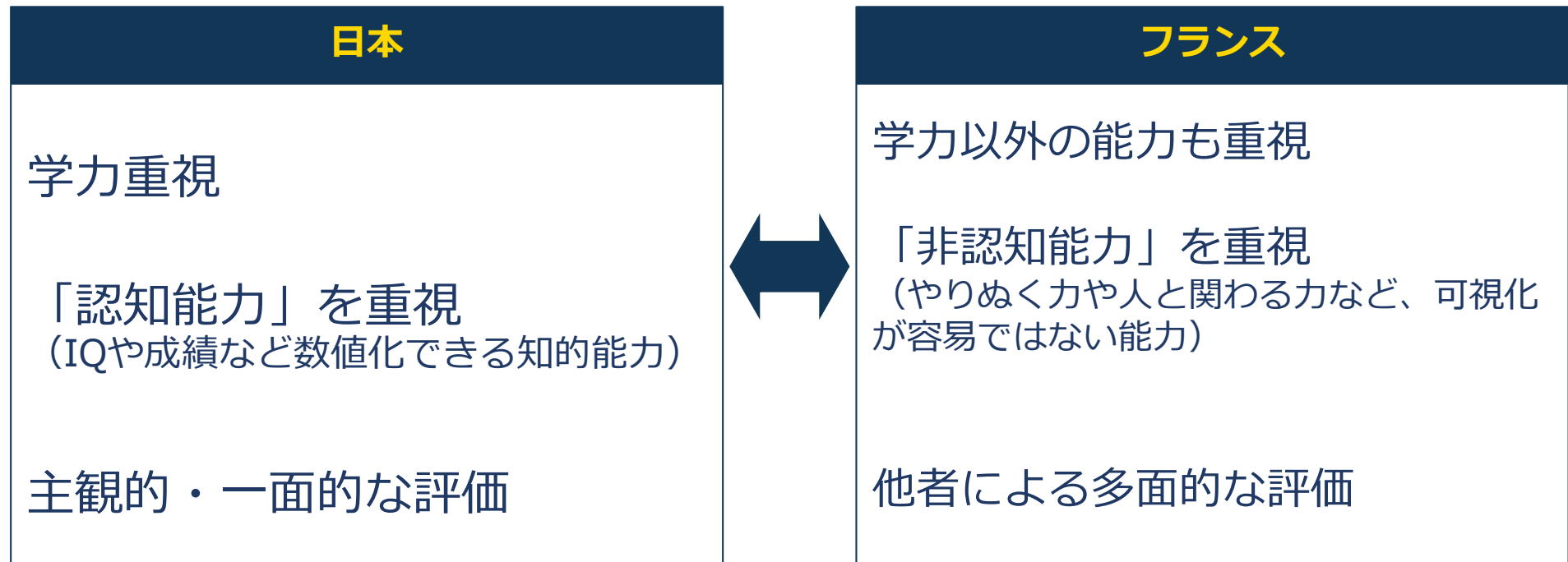
**人を幸せにする評価と教育で、
幸せを作る人、をつくる。**

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。

- フランス留学時代、学力以外の様々な能力を重視し、他者からの多面的・公平な評価を受ける教育が、個人の能力を花開かせることに気付く
- 日本の教育システムを変えようと、2010年に創業
- 多面的な能力を公平に評価する「GROW」を2016年に開発



- 子どもから大人まで一貫した軸で測定した公平な人材評価データをもとに、教育や組織開発、人的資本経営まで幅広く支援



1. 会社概要
2. 人材評価システム「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - 教育事業
 - Web3事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料



GROW360

- 人材の特性や能力を、気質×コンピテンシー×スキルで可視化する人材評価システム
- 内側に行くほど開発困難。自身の行動特性や客観的な評価を知ることによって人生が豊かに



*コンピテンシー：グローバルに活躍できる人材の行動特性

*スキルは企業内利用限定

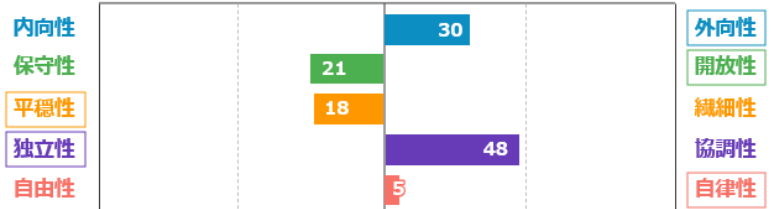
- **BIG5**と呼ばれる最も代表的なパーソナリティ理論に基づいて気質診断を実施
- パーソナリティの対立軸に優劣はありませんが、傾向が強く出過ぎた時のリスクや、自身の気質から生じやすい行動特性を理解することが大切とされる

	一般的傾向	病的傾向（リスク顕在化）
外向性	積極的・活動的、行動量が多い	無謀な行動をする
内向性	控えめ、大きな変化のない環境を望む	臆病になり行動が遅れがちになる
開放性	遊び心があり、経験や知識を広げる	妄想的、逸脱的になる
保守性	堅実で、地に足の着いた行動をする	平凡、権威主義的になる
繊細性	危険に対して敏感、危険を回避する	感情的に不安定、神経症になる
平穏性	危機があっても動じず、情動安定	感情麻痺、人の感情に鈍感
協調性	親和性があり、他者と協調する	依存的、集団埋没的になる
独立性	個性が強く、独自性を前面に出す	敵意を示し、自閉的になる
自律性	目的合理的で意志が強い	仕事中毒、脅迫的になる
自由性	あるがままで、こだわりが少ない	無為怠惰になる、反社会的になる

- 東京大学中原淳研究室（当時）とコンピテンシー、フレームワークを共同開発。コンピテンシースコアは360度評価での他者評価を元に算出

分類	コンピテンシー	説明
認知	課題設定	状況を把握し問題と原因を見つける
	解決意向	課題を解決するための計画・方法を立案する
	論理的思考	物事を深く考える
	疑う力	他者の意見を鵜呑みにせず、建設的な反論する
	創造性	自分だけのアイデアを出す
自己	個人的実行力	何事にも進んで自ら取り組む
	内的価値	自分の価値観で物事を判断する
	ヴィジョン	未来の目標を明確に持つ
	自己効力	自分に自信を持ち物事を進める
	成長	難題も自身の成長のために取り組む
	決断力	自分の考えと客観的な事実を照らし合わせて物事を決める
	耐性	困難な状況でも決めたことをやりぬく
	感情コントロール	負荷のかかる状況でもストレスをコントロールする
他者	興味	知らない分野の情報を積極的に収集する
	表現力	相手が理解しやすいように物事を伝える
	柔軟性	物事の進め方を適宜変更しながらコントロールする
	共感・傾聴力	相手の話を真剣に聴き、理解する努力を怠らない
	寛容	考えや意見の異なる相手を受け入れる
	外交性	知らない環境の中でも自ら飛び込む
	影響力の行使	他者に考えを伝え共に仕事を進める
コミュニティ	情熱・宣教力	情熱をもって自分の考えを他者に納得させる
	組織へのコミットメント	組織の目的や目標のために真剣に働く
	組織への働きかけ	チームワークを高めるための前向きな雰囲気を作る
	地球市民	世界の一員としての意識を持つ
	誠実さ	正しい行いをするように他者に働きかける

BIG 5 に基づく気質診断



GROW360

伸ばしやすいコンピテンシー

ビジョン
Vision

「ビジョン」は、数年～10数年後の未来具体的に描くことができるかどうかを示す能に、そして、力強く行動し続けることができる。さらに、自分だけの欲望や憧れのための活動に結び付けることができれば、よ

創造性
Creativity

「創造性」はゼロから新たなものを生み出です。この能力が高い人は、新しい商品やにある新しいものや革新的だと思われるか？」を考えたり、アイデアを出すときに

コンピテンシー（他者評価）のスコアと社内平均との比較

他者	スコア	社内平均
外交性	67	65
柔軟性	57	60
寛容	62	65
影響力の行使	69	65
情熱・宣教力	67	65
組織への働きかけ	65	65
地球市民	69	65
組織へのコミットメント	65	65

棒グラフ: あなたの受検結果
縦線 (灰色): 社内平均

他者評価をもとに、行動特性をスコア化しています。

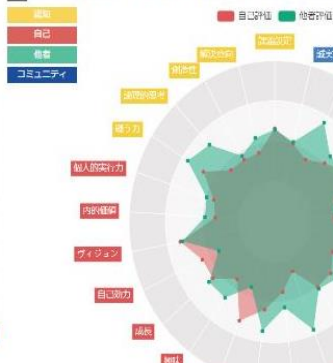


棒グラフ: あなたの受検結果
縦線 (灰色): 社内平均

3 あなたが伸ばしやすいコンピテンシー



4 自己他者乖離: 自己評価と他者評価の違いを可視化しています。



自己他者乖離（コンピテンシー）
自己評価と他者評価の
違いを可視化

- GROWを利用した企業経営に直結する人的資本経営支援
- 「GROW360」社員・採用候補者の気質・コンピテンシー・スキルを360度評価
- 「DxGROW」DX人材育成・組織開発を評価と教育の両面から支援

人的資本
経営

組織開発

人事・人材施策

人材施策への適切な投資判断 投資家への戦略的な情報開示

人材評価



より精緻な360度評価の実現/
人材の知識・スキル以外での能力評価/
キャリア自律の促進

採用

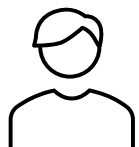


スクリーニングの精度向上/
採用基準の分析・構築/
採用候補者のエンゲージメント強化

人材育成



育成項目の検討/
育成対象者の発見/
育成施策の効果測定



従業員の声

（管理職としてのさらなる成長に向け、ハイパフォーマとの差分の提示で自己理解が促された。優先的に開発すべき能力が明らかになり、自分の行動を改めるきっかけが持てた）



人事部の声

（上長の経験や現場の慣習に任せてきた育成を、データに基づいてPDCAを回せるように。人事部に能力データが蓄積され、キャリアパスや配置の計画に活用できる下地が整えられてきている。）

- タレントマネジメントに積極的に取り組む企業を中心に、幅広い業界・業種の日本を代表する企業での利用実績を有する



- 生成AIの急速な普及による非認知能力評価への世界的な注目
- 「Ai GROW」360度コンピテンシー評価と気質診断による人材評価
- 「GROW Academy」生徒のコンピテンシーを伸ばすためのコンテンツや指導などのフレームワーク

非認知能力のグローバルスタンダードの確立

標準化

機会拡充

業務改善

汎用スキルの可視化



多様な他者と対話・協働するために必要な、自己の強みと課題を客観的に把握し、自分と他者の違いを認識する

進路指導



学ぶこと・働くことの意義や役割の理解、多様性の理解、将来設計、選択、行動と改善等を促す

クラスマネジメント



クラスごとの特徴の把握や目的に応じたグルーピング提案



生徒の声
(絶対の答えがないのが特徴で、
他者の客観的評価も分かる。受
験に必要な能力やコミュニケー
ション能力の向上に生かしてい
きたい)



先生の声
(非認知能力の指導は、勘や経
験に頼りがちだったが、今後は
このツールで自分の長所や足り
ない力を意識してもらい、より
大きな成長につなげてほしい)

■ 小学校から高校まで、300校以上*で利用実績を有する

私立（主に中高一貫校）の利用校の声

コンピテンシーの成長がデータで示されることで自信が付き、成長に向けたさまざまな努力がしっかりと評価されることで、アクセルをさらに踏めるようになっている

東明館中学校・高等学校
山元 祐輝先生

生徒も、自身の成長を数値で客観的に確認できることで、強みを認識し自己肯定感の向上にもつながっているように感じる

宝仙学園中学・高等学校
馳川 祐子先生

コンピテンシーの変容の多面的な振り返りが自己成長を促進

関西大学第一中学校・高等学校
今中 俊久先生
的場 千晃先生

多面的・客観的な教育データが生徒の自律と成長を支える

ドルトン東京学園 中等部
・高等部
布村 奈緒子先生

入学試験時の情報だけでなく気質の傾向とコンピテンシーの自己評価データを活用してクラス分けから担任の選定、生徒の個別対応の共有を実施

クラーク記念国際高等学校
CLARK NEXT Akihabara
永井 琢磨先生
笹原 圭一郎先生

看護探究で特に重視している「課題設定」「個人的実行力」「共感・傾聴力」「柔軟性」など、他者と関わる力のスコアが高く出ており、看護探究の教育効果がしっかりと出ていることが分かった

別府溝部学園高等学校
高木 史子先生

国公立・自治体の利用校の声

コンピテンシーが数値で可視化されることで、生徒も教員もエビデンスを基に一段深い振り返りを行い、個々に合わせた明確な目標設定ができるように

三重県教育委員会
(三重県立宇治山田商業高等学校)
福井 竜一郎 先生

受検を複数回重ねることで、生徒のコンピテンシーの成長が実感値と合う場面が増加。生徒のコンピテンシーの成長を見取る、教員の力が高まってきている

日野市立日野第一中学校
宮崎 太樹先生
仙波 貴臣先生

「論理的思考」「疑う力」「表現力」の成長が確認でき、本校の教育活動の効果を確認することができた

徳島県立脇町高等学校
大久保邦博先生

資質・能力の可視化により探究型学習の指導と評価の一体化を実現

熊本県立宇土中学校
・宇土高等学校
後藤 裕市先生

「本当に伸びているのか？」の疑問が「Ai GROW」で解消

広島県教育委員会
村田 耕一先生

*有償利用・無償利用・自治体での一括導入など含む
*肩書はインタビュー当時

1. 会社概要
2. 人材評価システム「GROW」とは
3. **ビジネスモデル**
 - HR事業
 - 教育事業
 - Web3事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料



- 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

HR事業

教育事業

プラットフォーム /Web3事業

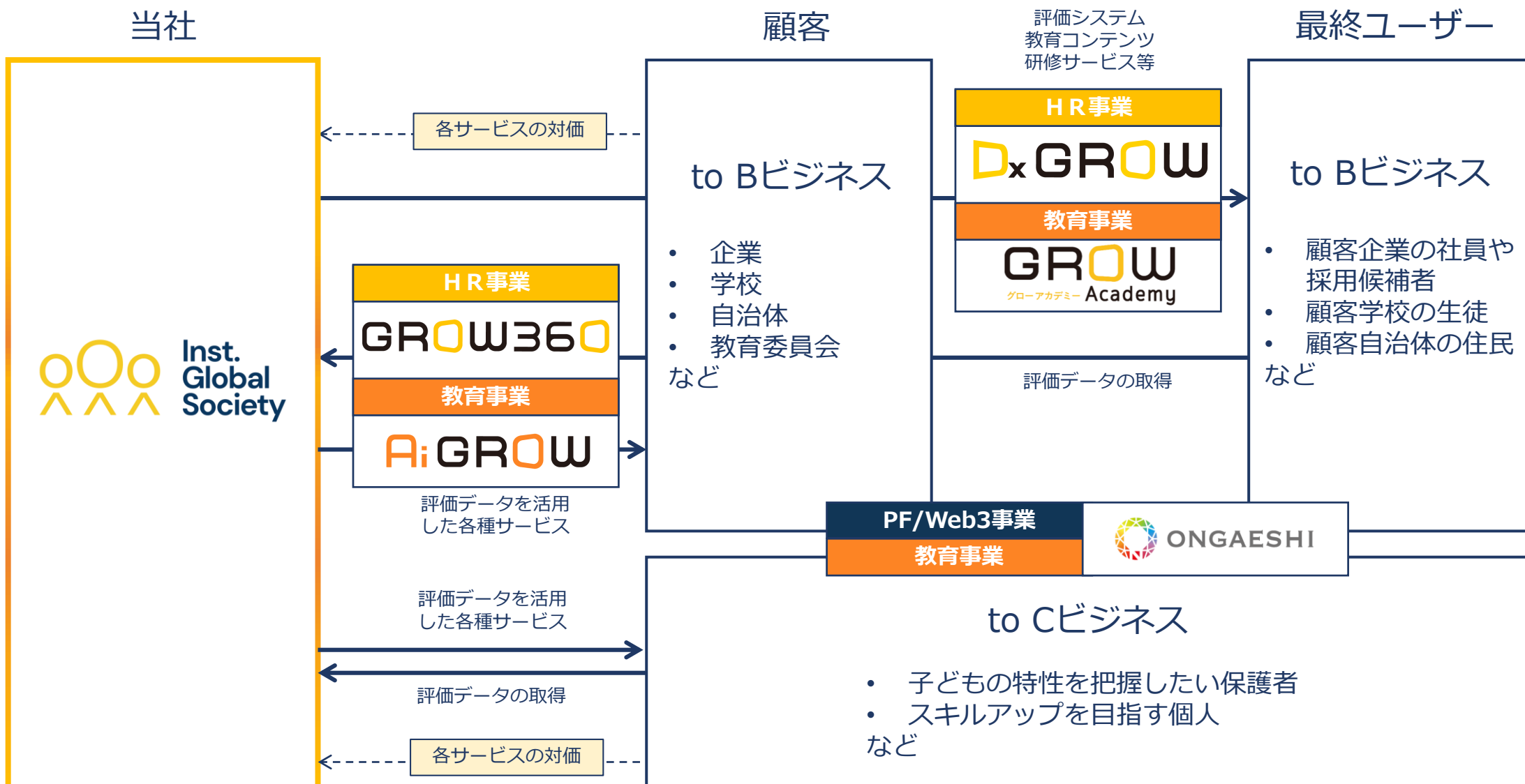


科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成

多様な評価に応じた
個別化教育

個人情報保護の上で
個人の多様なデータを活用
(Blockchain基盤を活用)

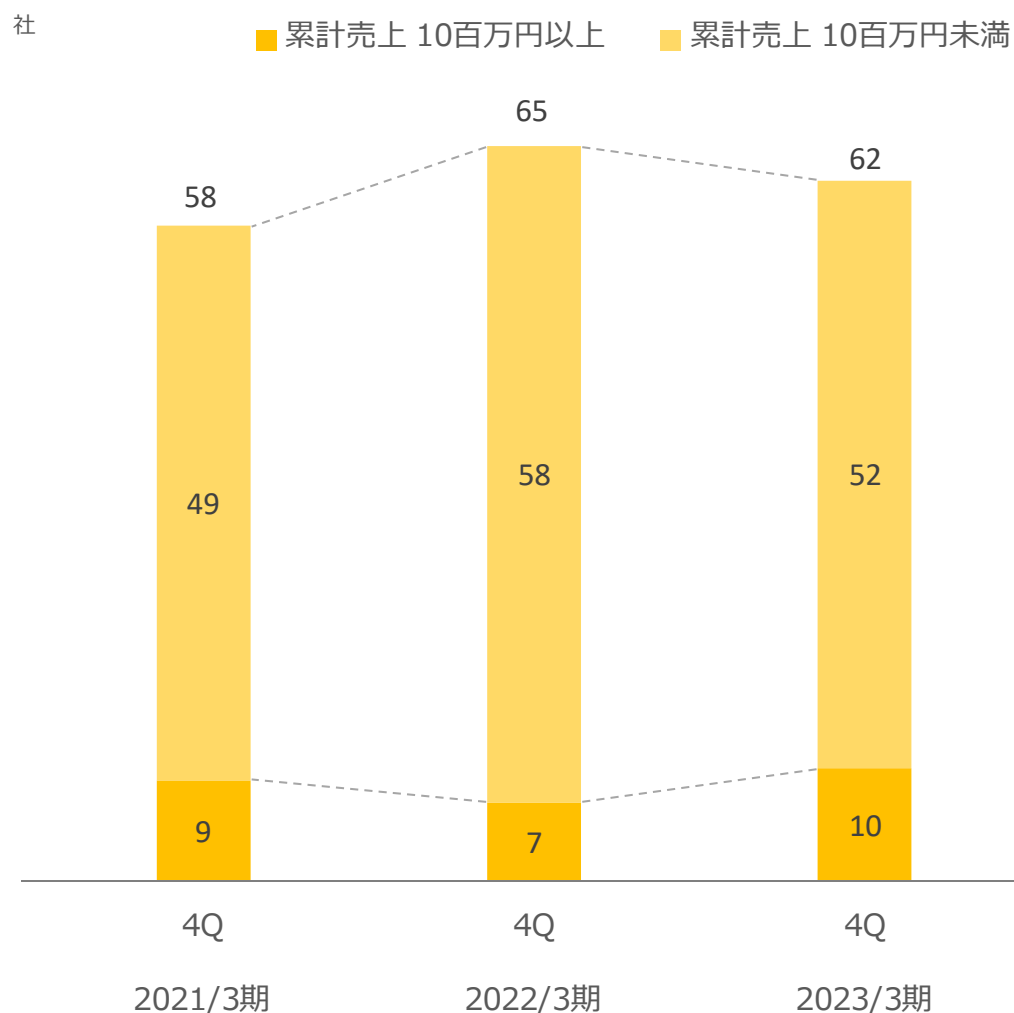
- 直接の顧客は主に企業・学校・教育委員会・自治体であり、当社のサービスの最終ユーザーは企業の社員や採用候補者、学校の生徒など
- to C向けのビジネスでは、評価や育成サービスを直接個人向けに提供



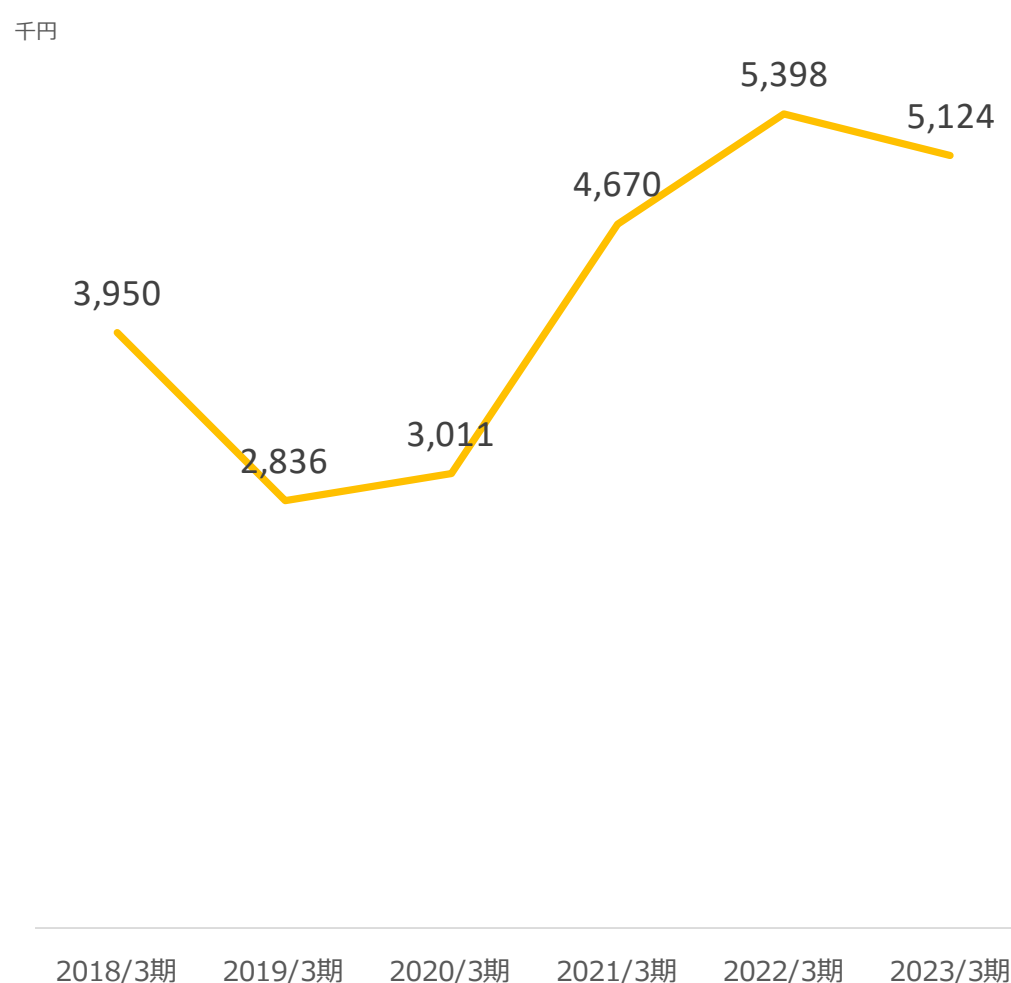


- 大手企業の開拓注力で大型顧客（累計売上1千万円超）は10社（前期比+3社）に増加
- 一方、総顧客数は微減
- 顧客単価は上昇を狙った中で前期比△5%とやや減少も、引き続き5百万円超の高水準は維持

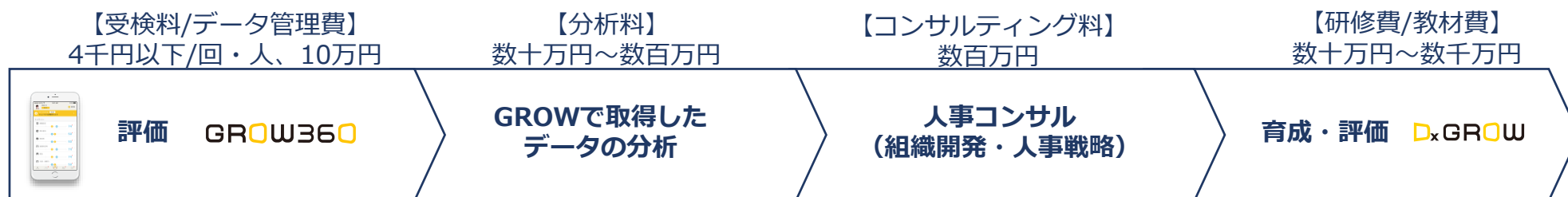
HR事業 顧客数推移



HR事業 顧客単価推移



- 導入しやすいGROWを起点として、高単価な役務提供へ
- 評価に関わるためスイッチングコストが高い



サービス カテゴリー	受検/データ管理	分析	コンサルティング	研修
2022年3月期	成長（組織利用増加） 	フラット 	フラット 	高成長
2023年3月期	やや鈍化 	成長（人的資本関連案件含む） 	成長 	鈍化

- 人事評価制度関連では、タレントマネジメントや人事コンサルティングサービスが存在するが、当社は双方のサービスを1社で提供可能
- サービスの組み合わせ次第で、幅広い協業先と提携が可能な点がユニーク

IGS

- バイアス補正による公平な人材評価データを、既に90万人分以上保有
- カスタマイズの排除（標準化）により、容易に企業や業界横断の比較が可能
- 国内のみならず海外でも同一基準でデータを取得しており、グローバル比較も可能
- 人的資本経営実現に向けたデータの構築に加え、経済理論に基づく分析やコンサルティングまで一気通貫で提供

タレントマネジメント

課題

- カスタマイズ・個別最適により標準化や横比較が困難
- 市場は大きいですが、プロダクト自体の差別化は容易ではなく、レッドオーシャン化が進んでいる

人事コンサルティング

課題

- カスタマイズ・個別最適により標準化や横比較が困難
- 労働集約的
- 人事制度や規制に左右されやすく、グローバルでの統一が困難

差別化ポイント

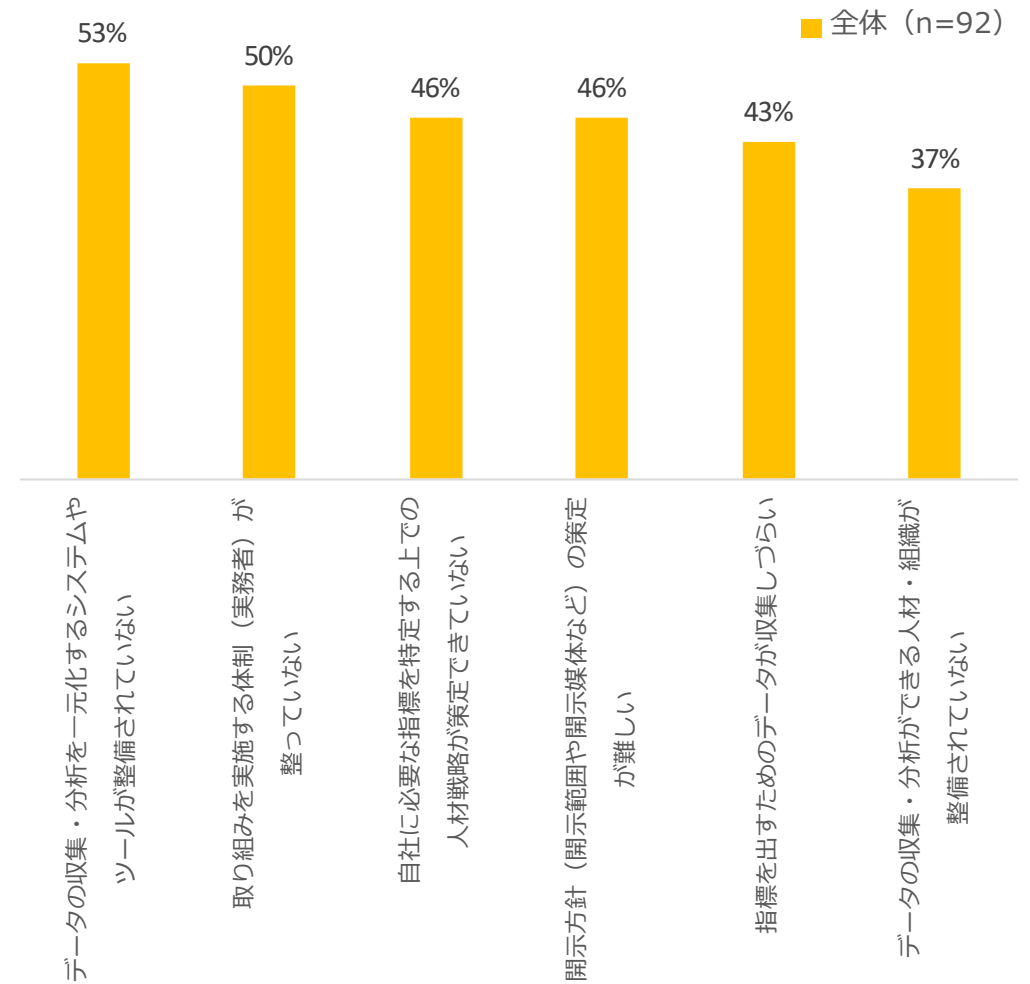
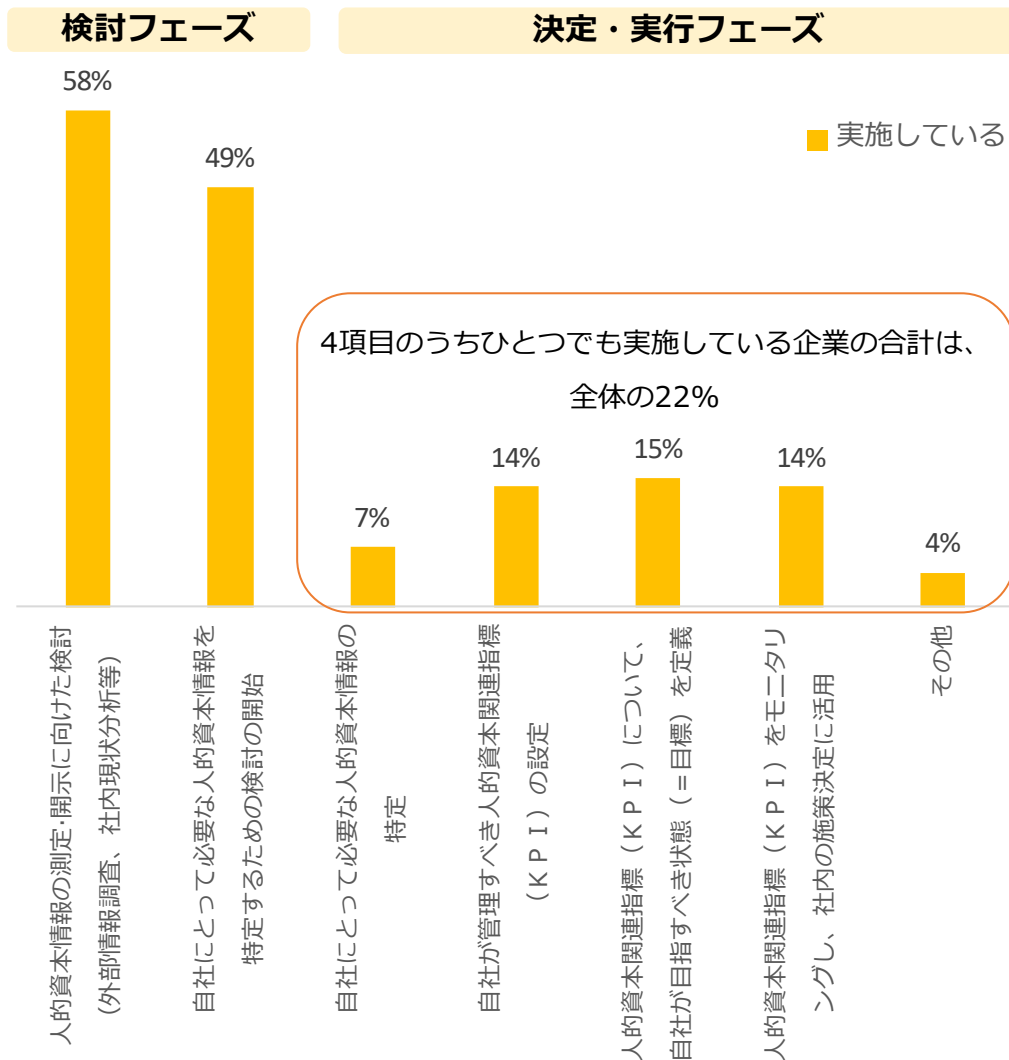
- 業種/業界/国や地域を問わず同じ基準（標準化）
- プロダクト×コンサルの双方を1社で提供可能
- 提供サービスの組み合わせを変えることで、幅広い協業先と提携が可能



- 人的資本情報の測定・開示の具体的取り組みを決定・実行している企業は未だ限定的
- 背景には、データの収集のための体制整備や、戦略策定との整合性などの課題が存在

人的資本情報の測定・開示に向けた 検討・取り組みの進捗状況

人的資本情報の測定・開示に向けて、 障壁となっている主な制約・課題



出所：デロイトトーマツグループ「人的資本情報開示に関する実態調査 (2022年12月)」
回答企業属性：東京証券所プライム市場上場企業、有効回答数 92社

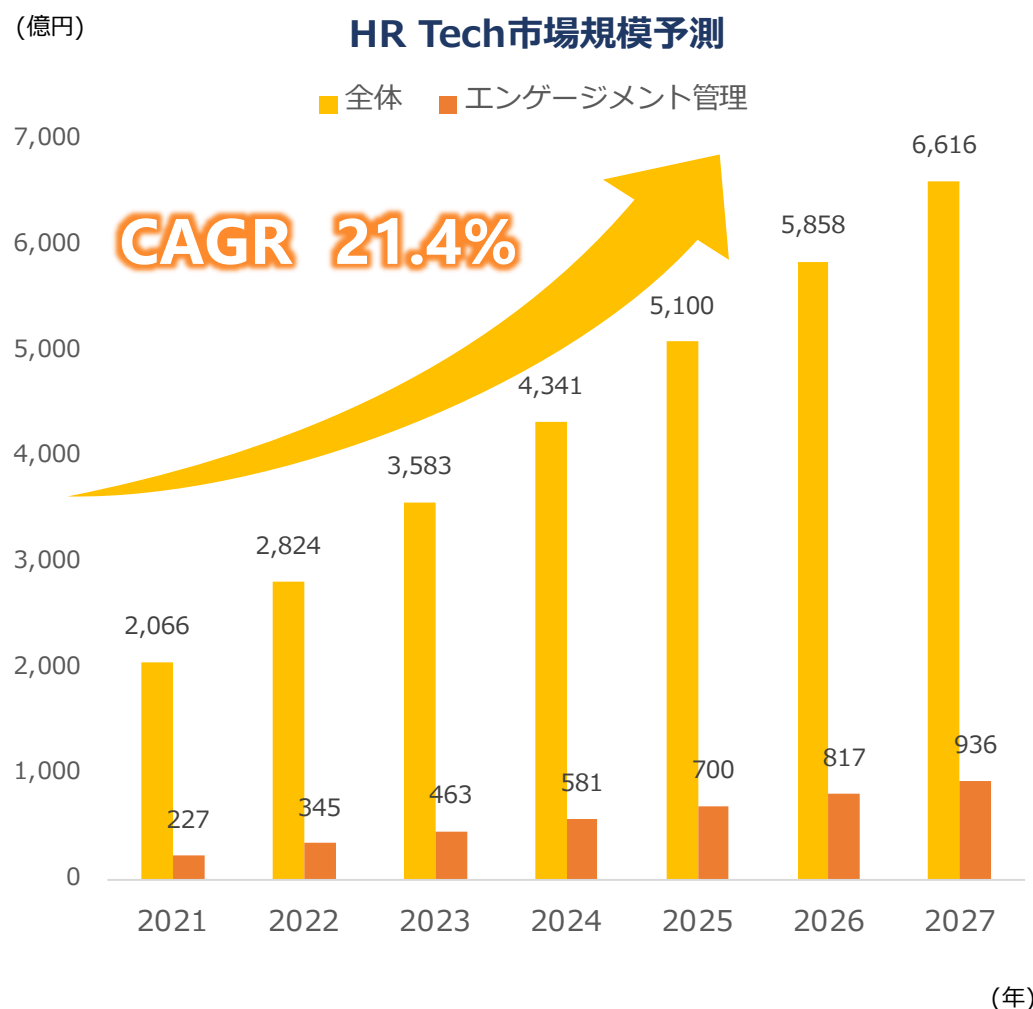
■ HRテクノロジー市場は大きく、順調に拡大推移

TAM* 1.0兆円

日本の一社あたり教育研修費7,083万円 (注1)
×年商100億円以上の企業14,630社 (注2)

SAM* 210億円

サービス平均単価510万円 (注3)
×従業員1,000人以上の企業数4,042社 (注4)



* TAM : Total Addressable Marketの略称。当社が想定する最大の市場規模
* SAM : Serviceable Available Marketの略称。当社サービスが獲得しうると当社が想定する市場規模
出所：
注1 教育研修費用の実態調査（産労総合研究所、2022年度）
注2 年商100億円以上の企業数：リスクモンスター企業件数集計（2019年6月）
注3 サービス単価 HR事業 23/3期実績。海外顧客を含まない。事業部売上高÷顧客数で算定
注4 常用雇用者規模1,000人以上の企業数：令和3年経済センサス（総務省）

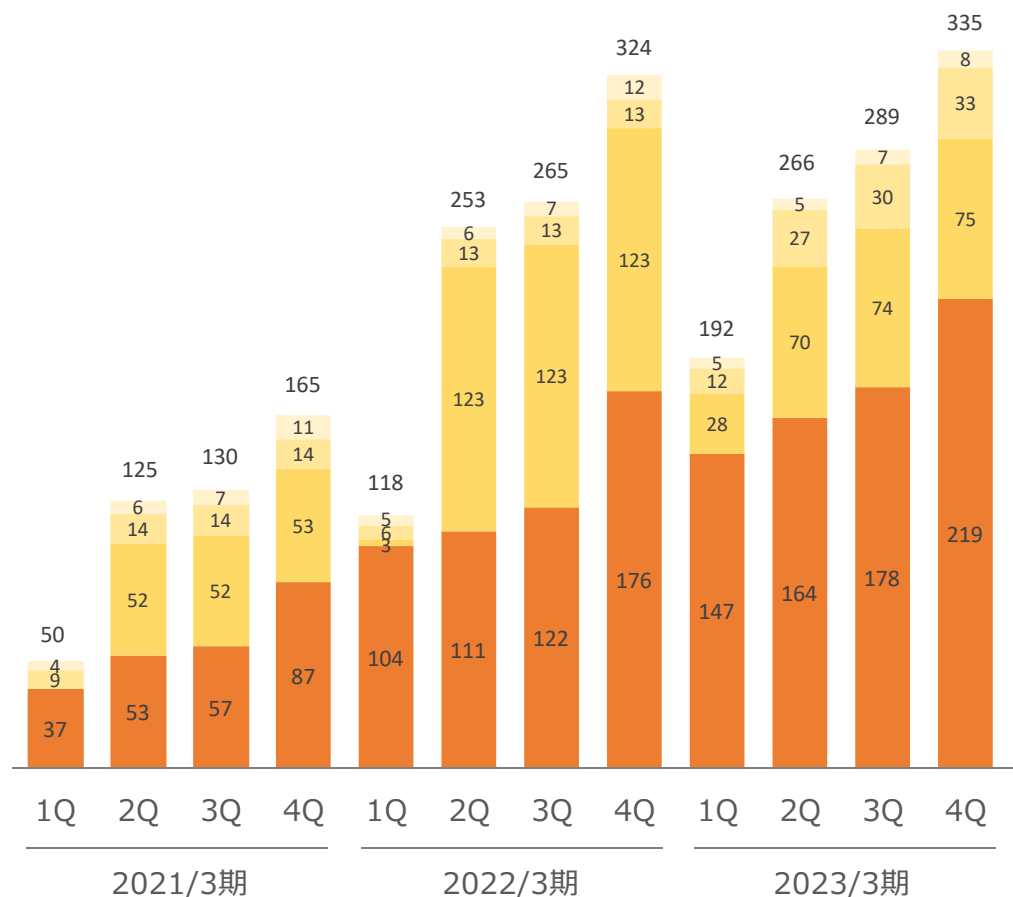
出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」

- 前年同期に比べ特に主力のAi GROWの採用校数が増加し、成長をけん引
- EdTech導入補助金を通じたサービス利用（GROW Academyおよびe-Spireの利用校に含まれる）の拡大は、次年度以降の直販の見込み顧客拡大につながっている

教育事業 顧客数推移

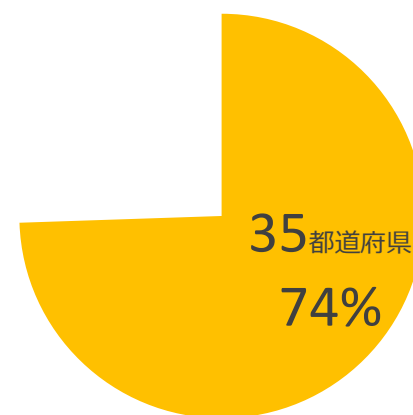
有償利用校数（自治体案件なども個別カウント）

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

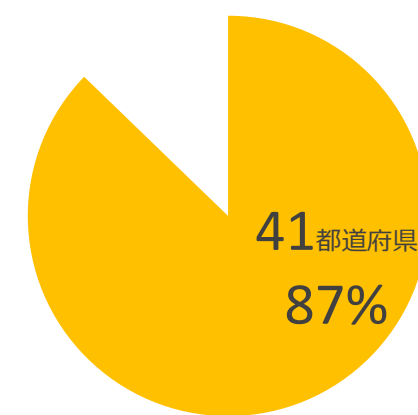


Ai GROWの導入実績

2022年3月末時点



2023年4月末時点



* 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290件
* 経済産業省「未来の教室」事業は除外

- 基本的に1年間利用可能なサブスクリプションモデルでサービスを提供
- 評価に関わるためスイッチングコストが高い

GROW
グローアカデミー Academy

非認知能力の育成

【教材費】
数十万円～数百万円/校

生徒のコンピテンシーを伸ばすための
動画コンテンツとワークシートを提供

AiGROW

非認知能力の評価

【受検料】
年間1,800円（+設定代行費300円）/人

360度コンピテンシー評価と気質診断により、
生徒・学生の能力と可能性に加え、
さまざまな教育活動の教育効果を可視化

e-Spire

オンライン英語学習

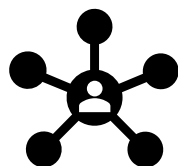
【利用料】
月額500円～3,500円/人

TOEFL®テストの構造に沿って設計
されたオンライン英語学習プラット
フォーム

サービス カテゴリー	育成コンテンツ	評価サービス（受検）	オンライン英語
2022年3月期	成長 	成長 	成長
2023年3月期	鈍化 	成長 	成長

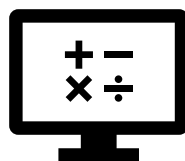
- 非認知能力に特化したサービス展開、科学的なパフォーマンス評価をベースに育成にも関与している点がグローバルでもユニーク

IGS



- グローバルでも注目される非認知能力に特化した展開
- データの標準化
- エビデンス（評価）に基づく教育の実現

教育産業一般



課題

- 認知能力の向上促進が目的であり、グローバル展開のハードルが高い

差別化ポイント

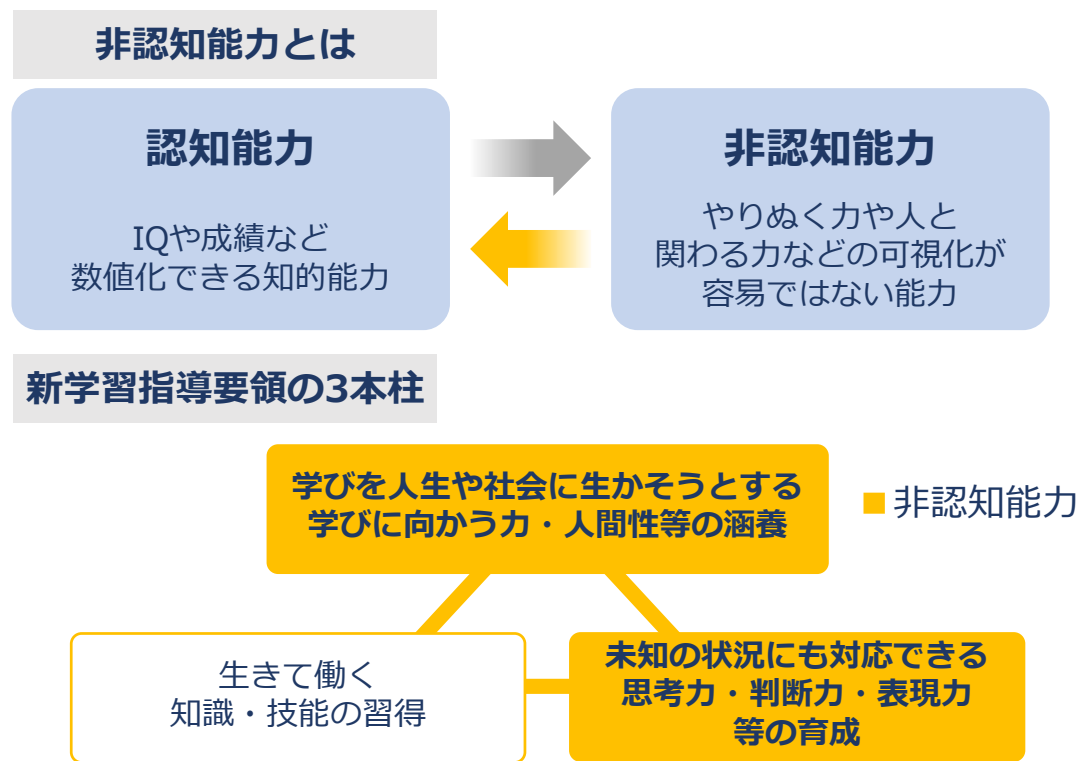
- 非認知能力に特化
- 科学的なパフォーマンス評価をベースに育成にも関与
- グローバル展開を見据え、データの標準化をすすめている
- 非認知能力の評価サービスを提供できる特殊性を活かし、幅広い連携が可能（民間教育事業者との連携を強化中）

- 学習指導要領改訂、生成AIの急速な普及を受けたあるべき学びの再評価による非認知能力重視の流れは追い風
- 大学入試においても、偏差値以外の軸で評価し入学を審査する傾向が高まっている

学習指導要領の改訂

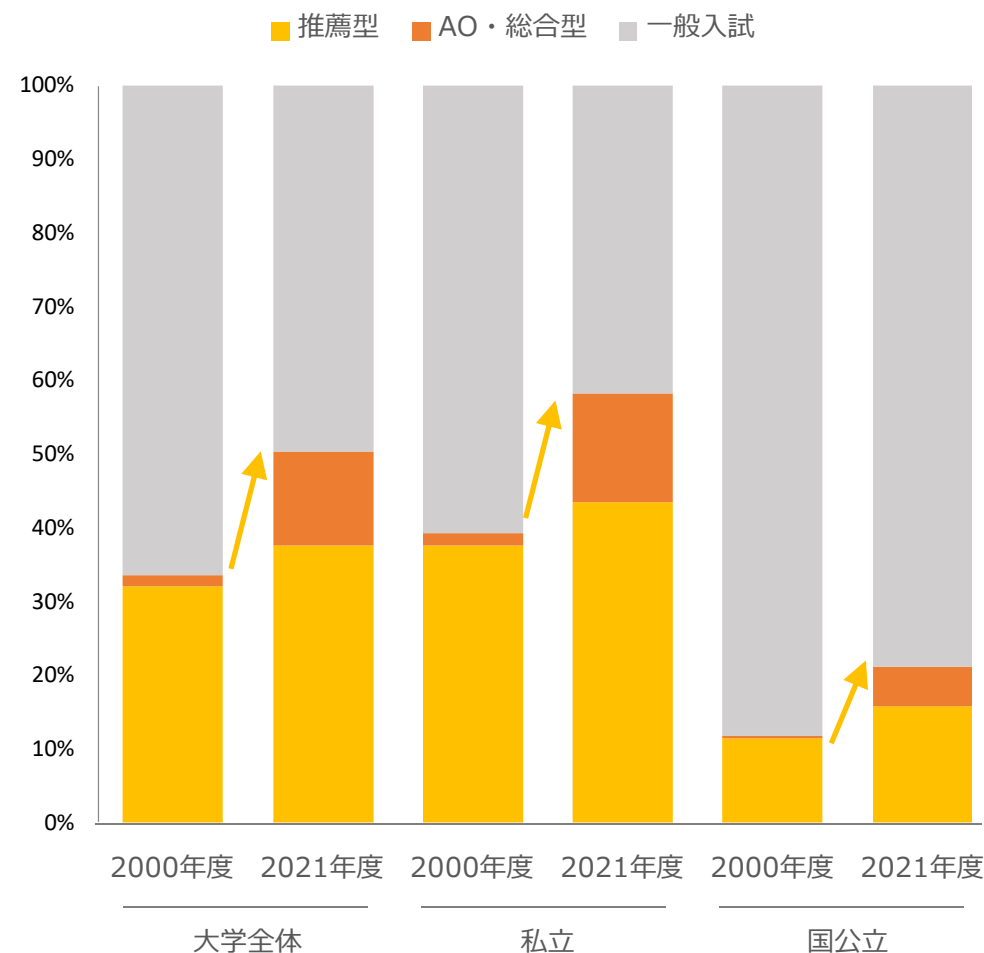
新学習指導要領*で非認知能力がより重要視されるようになる

*小学校：2020年度～ 中学校：2021年度～ 高等学校：2022年度～



入学者選抜実施状況

一般入試が減少し、学力以外の評価による入学が増加



出所：入学者選抜実施状況（文部科学省）
 その他（専門高校・総合学科卒業生入試、社会人入試、帰国子女・中国引揚者等子女入試など）は除く

■ EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大

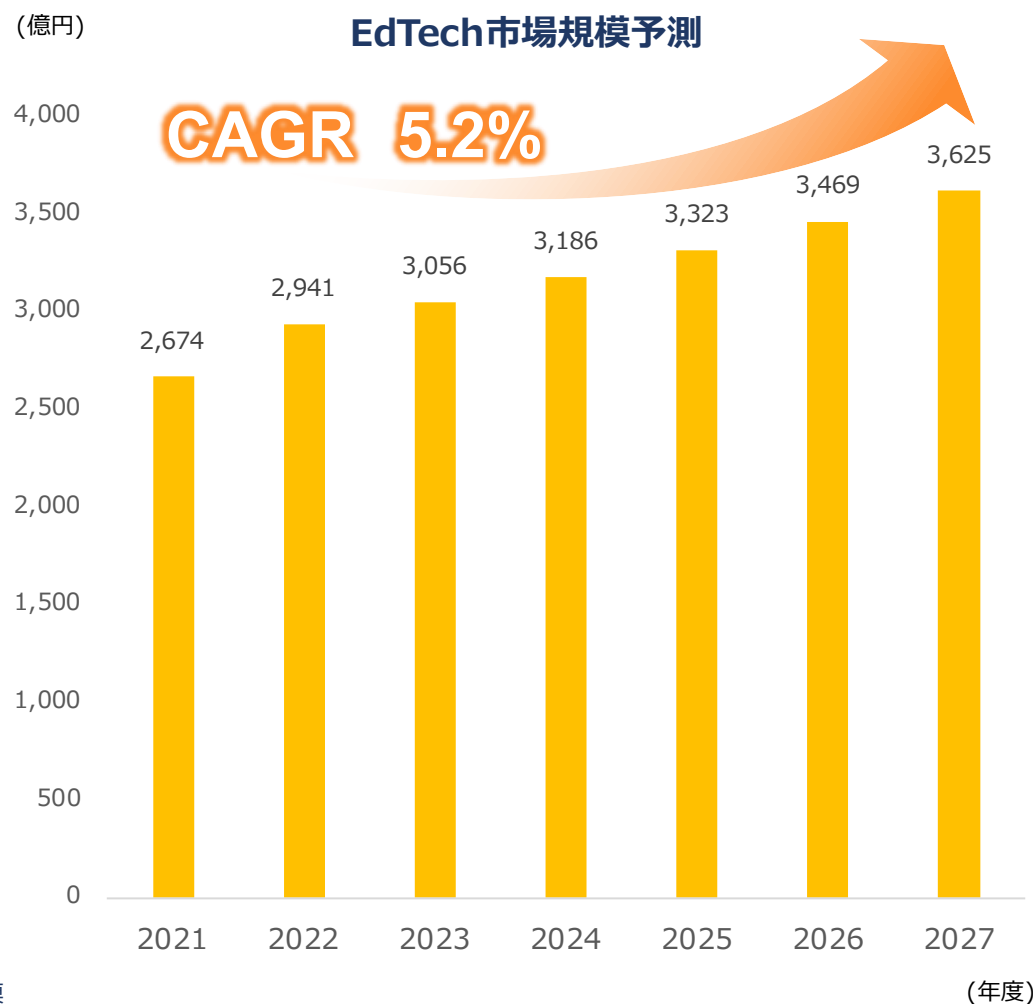
TAM* 2.4兆円

日本の教育支出（初等～高等）13.7兆円（注1）
×教員への報酬以外の比率17.3%（注2）

SAM* 127億円

サービス平均単価 84万円（注3）
×全国の中学校・高等学校数15,128校（注4）

* TAM : Total Addressable Marketの略称。当社が想定する最大の市場規模
* SAM : Serviceable Available Marketの略称。当社サービスが獲得しうると当社が想定する市場規模
注1 日本の教育支出：日本の実質GDP 528兆円×GDPに占める教育支出の割合（Primary, secondary and post-secondary non-tertiary）2.6%により算出。支出割合は、Education at a Glance（2020年版、OECD）より。データは2017年。
注2 Education at a Glance（2020年版、OECD）より。データは2017年。
注3サービス単価 教育事業 23/3期実績。未来の教室を除く売上高÷顧客数（サービス別でカウントし合算した延べ数、未来の教室除く）で算定
注4 学校基本調査（文部科学省、令和4年度）。中学校・義務教育学校・高等学校・中等教育学校・高等専門学校学校の合計校数



出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」

- STARプロジェクト（2021年1月～2023年3月）の実証期間で、最終的な登録者数は全国で8,671名。400名超のデジタル人材を育成し、参画企業の採用選考に送客
- 後継のONGAESHIプロジェクトが始動。4月にONGAESHIプロジェクトの主体となるONGAESHI Corporationを子会社として設立

STAR登録者数（2023年3月末時点）

8,671名

社会人向け講座 エントリー数

180名超

データサイエンス講座2021・2022 エントリー数

3,100名超

参画企業の採用選考参加

400名超



2月2日開催、記者発表会の様子

あなたのミライに、投資する人がいる。
デジタル人材育成の連帯貢献システム

ONGAESHI

2023年9月リリース予定

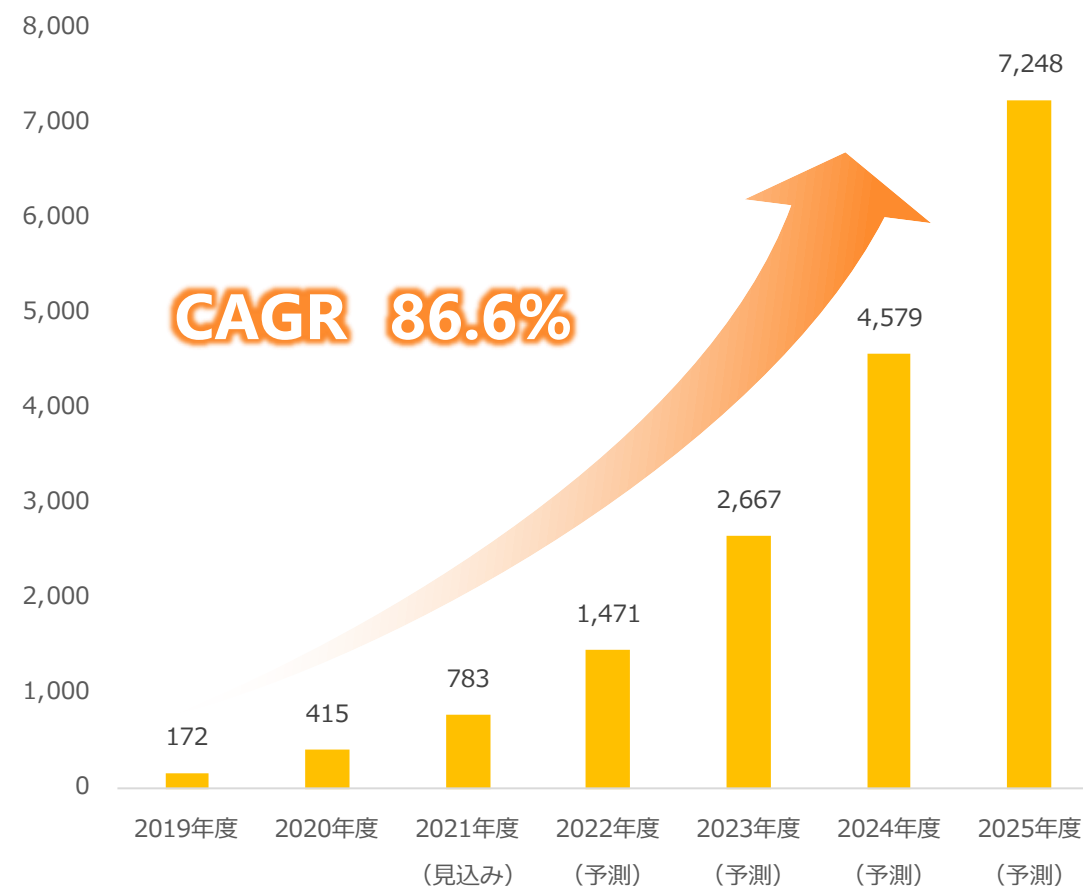
パートナー企業募集中

- ターゲット領域の視点では、新卒採用領域の1,200億円及び中途採用領域の6,000億円
- ブロックチェーン技術を活用したサービス市場はCAGR80%超の成長が予想される

人材領域の市場規模



(億円) 国内ブロックチェーン活用サービス市場規模推移予測



注1 矢野経済研究所『新卒採用支援サービス市場に関する調査（2022年）2022年3月15日発表』における2021年度見込値1,231億円

注2 シード・プランニング『転職サービスの利用動向と市場規模予測』（<http://www.seedplanning.co.jp/press/2019/2019082001.html>）における2021年度予測値。

注3 矢野経済研究所『人材ビジネス市場に関する調査（2021年）2021年10月26日発表』における2021年度見込値8兆6,410億円、主要3業界(人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業)の合算値。

右図：矢野経済研究所「国内ブロックチェーン活用サービス市場規模推移予測（2021年）」

財務情報

- HR事業は、大手企業注力で大型顧客は増加も総顧客数は微減、顧客単価はやや減少
- 教育事業では、顧客数及び顧客単価の双方が売上成長に寄与

HR事業		教育事業	
売上CAGR			
18/3期～22/3期実績	18/3期～23/3期実績	18/3期～22/3期実績	18/3期～23/3期実績
47%	33%	45%	36%
顧客数			
22/3期実績	23/3期実績	22/3期実績	23/3期実績
65社	62社	324校	335校
顧客あたり収益（顧客単価）*			
22/3期実績	23/3期実績	22/3期実績	23/3期実績
540万円	510万円	81万円	84万円
ユーザー数*			
GROW360		Ai GROW	
2022年3月末時点	2023年3月末時点	2022年3月末時点	2023年3月末時点
71.9万人	77.5万人	8.2万人	15.9万人

* HR事業：売上CAGRおよび顧客数の算定には、海外顧客を含まない。顧客あたり収益は、事業部売上高÷顧客数で算定

* 教育事業：顧客数はサービス別でカウントし合算した延べ数。経済産業省「未来の教室」事業は除外。顧客あたり収益は、未来の教室を除く売上高÷顧客数で算定

* ユーザー数=登録アカウント数

- 売上高は前年同期比△7.3%の668百万円
- 減収および業容拡大のための従業員数増加による営業費用の増加により、営業損失80百万円
- 当期純損失の拡大は繰延税金資産の取崩しの影響によるもの

(単位：千円)	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正計画*	前期比	計画比
売上高	668,135	720,710	677,466	△7.3%	△1.4%
売上原価	195,137	150,287	186,528	+29.8%	+4.6%
売上総利益	472,997	570,423	490,937	△17.1%	△3.7%
販売費及び一般管理費	553,702	530,559	565,305	+4.4%	△2.1%
営業損失 (△)	△ 80,704	39,864	△ 74,368	-	-
経常損失 (△)	△ 80,317	21,287	△ 75,197	-	-
当期純損失 (△)	△ 125,401	44,433	△ 116,732	-	-

* 2023年2月14日修正

- 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

(単位：千円)	2023年3月期 通期		2022年3月期 通期		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		
売上原価	195,137	29.2%	150,287	20.9%	+29.8%	+44,850
労務費	90,842	13.6%	67,041	9.3%	+35.5%	+23,801
減価償却費	23,535	3.5%	21,871	3.0%	+7.6%	+1,663
外注費	58,920	8.8%	41,041	5.7%	+43.6%	+17,878
その他	21,839	3.3%	20,332	2.8%	+7.4%	+1,506
販売費及び一般管理費	553,702	82.9%	530,559	73.6%	+4.4%	+23,143
人件費	254,729	38.1%	226,971	31.5%	+12.2%	+27,757
研究開発費	113,552	17.0%	143,118	19.9%	△20.7%	△29,565
支払報酬（採用費含む）	87,757	13.1%	69,364	9.6%	+26.5%	+18,392
広告宣伝費・販売促進費	15,310	2.3%	19,243	2.7%	△20.4%	△3,933
その他	82,352	12.3%	71,860	10.0%	+14.6%	+10,491

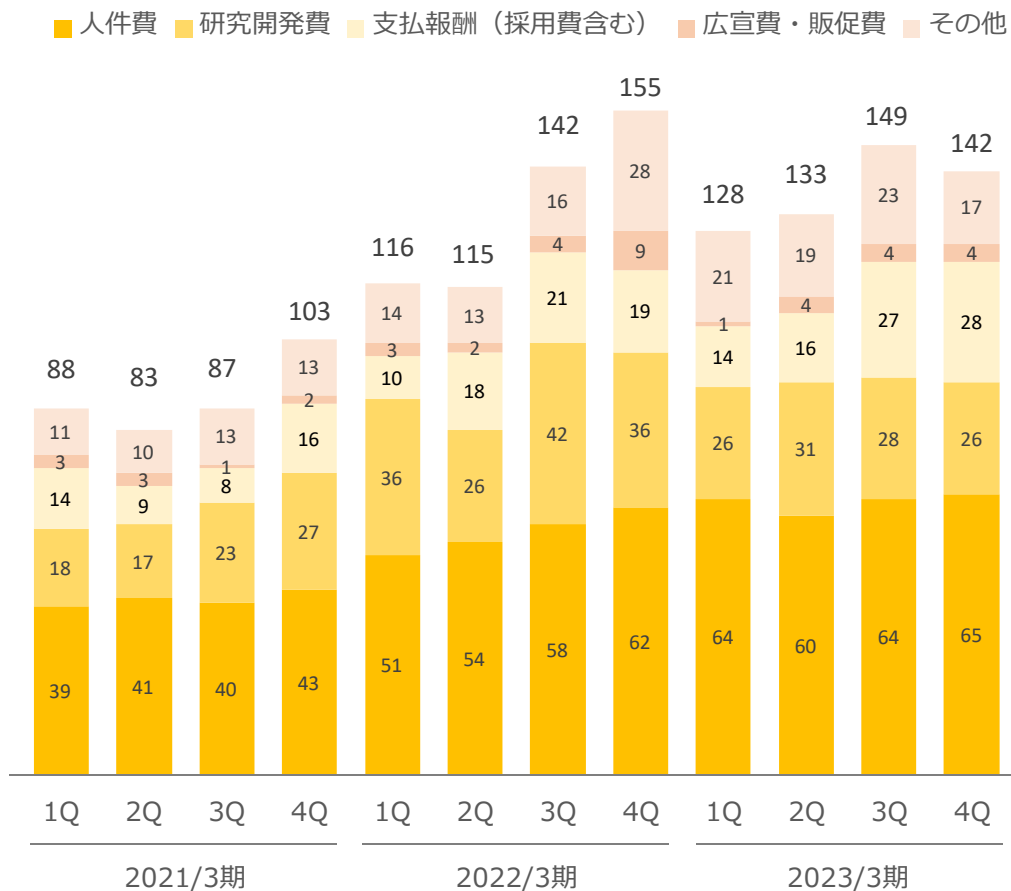
販売費及び一般管理費と従業員数の推移



- 組織体制強化のために積極的な人材採用を継続も、下期はエンジニアの新規採用を業務委託に切り替えるなどし、コスト抑制に努めた

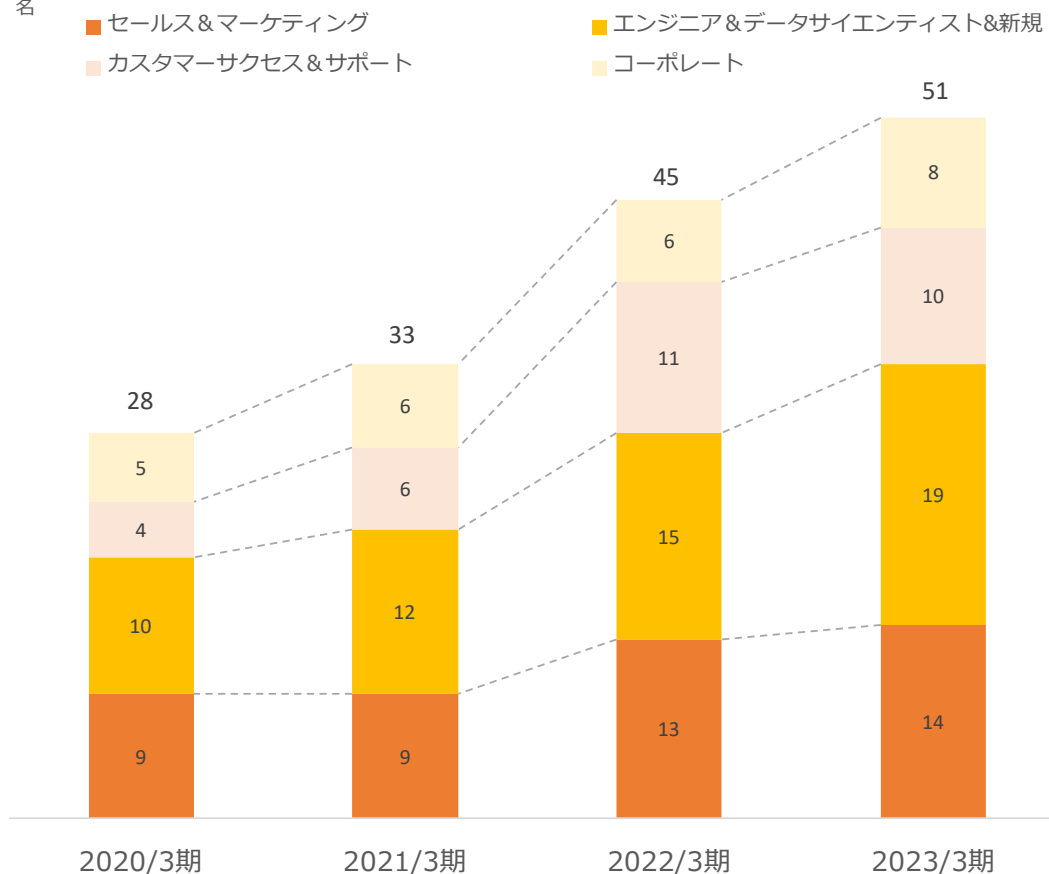
販売費及び一般管理費 推移

百万円



人員数*推移

名



* 正社員 + 契約社員（役員除く）

売上の状況

- HR事業は、研修案件減少や新規顧客開拓の遅れで前期比減収。人的資本経営支援の立ち上がりから予想から遅れ
- 教育事業は、主力のAi GROWの採用校増加などにより前期比増収
- 新設プラットフォーム/Web3事業は、実証成功を受けて本格導入への集中投資で前期比減収も進捗は想定通り

(単位：千円)	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正計画*	前期比	計画比
HR事業	317,684	350,852	314,838	△9.5%	+0.9%
教育事業	294,323	283,463	306,508	+3.8%	△4.0%
プラットフォーム/Web3事業	56,127	86,394	56,119	△35.0%	+0.0%

* 2023年2月14日修正

利益の状況

- 既存事業では引き続き利益を確保できており、プラットフォーム/Web3事業での収益化が今後の成長への鍵
- HR事業は、減収影響で減益となったものの、セグメント利益率3割は維持
- 教育事業は、Ai GROWの増収で利益率が改善
- プラットフォーム/Web3事業は、先行投資で赤字

(単位：千円)	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	前期比
HR事業	99,838	136,484	△26.9%
教育事業	124,703	102,692	+21.4%
プラットフォーム/Web3事業	△106,807	△15,162	-

- 2024年3月期より連結決算を開始（5月15日発表）したが、期中に再び非連結決算に移行することを前提に、個別業績予想のみ開示
- 顧客開拓の効率化を目的として5月に組織改編を行い、事業部横断の営業活動を開始
- 売上高は、プラットフォーム/Web3事業の成長により前期比+36.7%の913百万円を見込む
- HR・教育の既存2事業での利益成長に加え、飛躍に向けた先行投資を続けるプラットフォーム/Web3事業の貢献により営業利益は16百万円を見込む

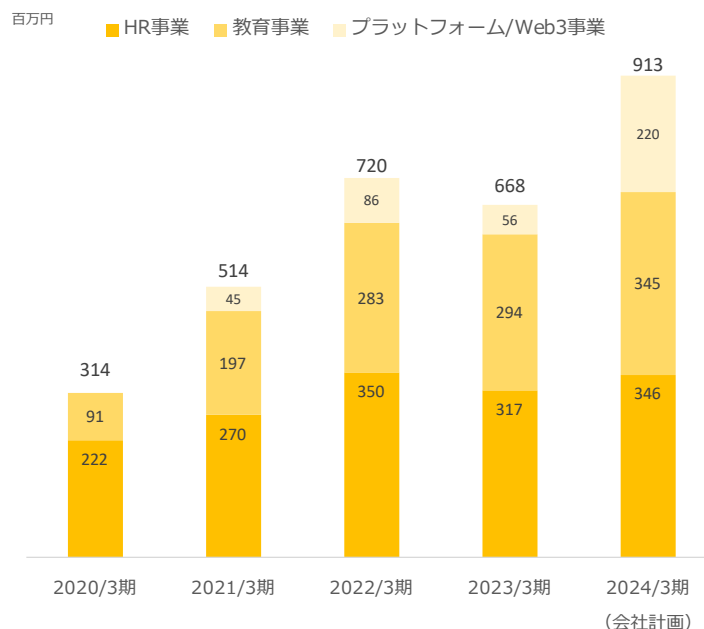
(単位：千円)	2024年3月期 計画	2023年3月期 実績	前期比
売上高	913,049	+668,135	+36.7%
営業利益	16,357	△80,704	-
経常利益	16,357	△80,317	-
当期純利益	14,067	△125,401	-



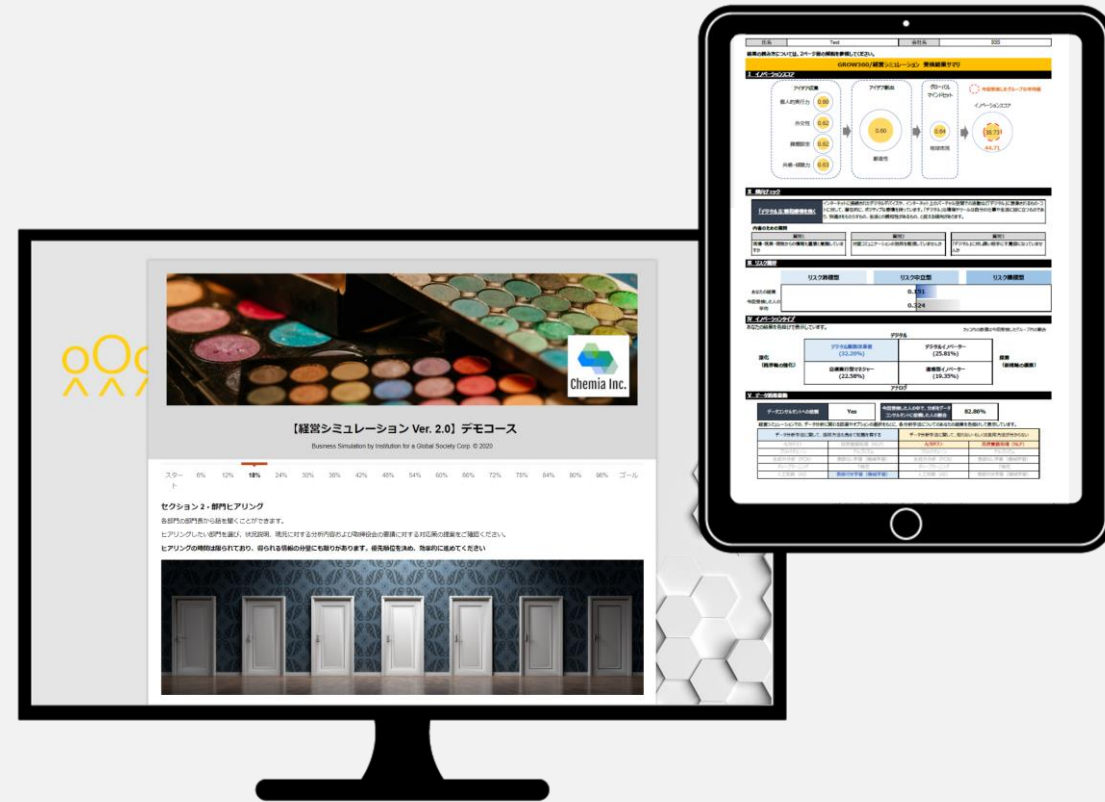
- HR事業は、人的資本情報開示の義務化と遅れていた企業の対応が進み始めた好機を捉えて成長を目指す
- 教育事業は、生成AIの急速な普及の影響などを受けて非認知能力評価・教育の重要性が引き続き国内外で高まっているのが追い風。EdTech導入補助金の交付継続を見込む
- プラットフォーム/Web3事業は、STARプロジェクトを引き継いだONGAESHIプロジェクトが本格稼働へ

(単位：千円)	2024年3月期 業績予想	2023年3月期 実績	前期比
HR事業	346,387	317,684	+9.0%
教育事業	345,771	294,323	+17.5%
プラットフォーム/Web3事業	220,890	56,127	+293.5%

事業別売上高

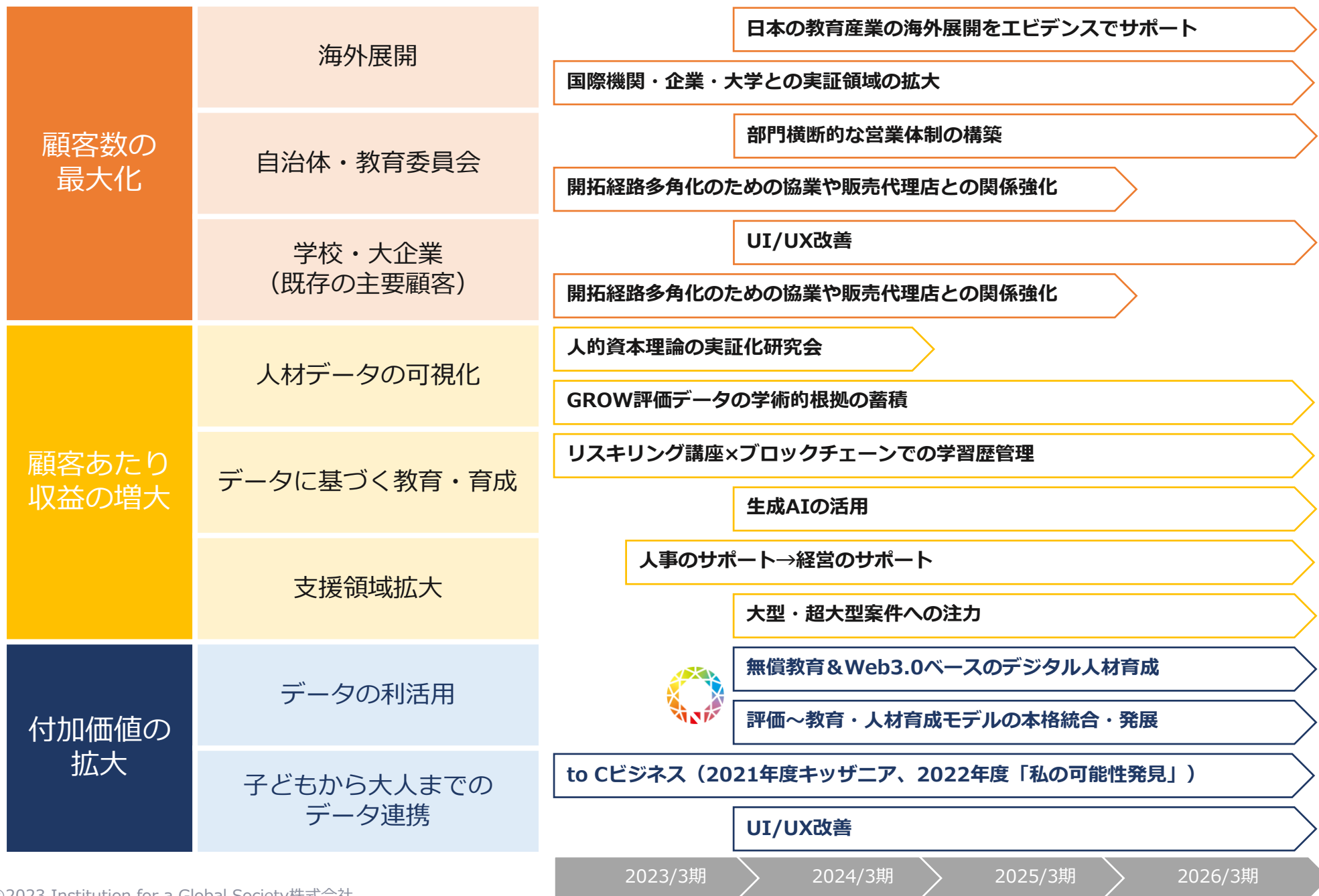


1. 会社概要
2. 人材評価システム「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - 教育事業
 - Web3事業
4. **成長戦略**
5. リスク情報
6. 補足資料



D_xGROW

■ 3軸で事業を強化し、中長期的な成長を目指す



評価×育成サービス×Global solution provider



■ 事業ごとの取り組み詳細は下記の通り

HR事業		進捗状況
顧客数の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」 国際機関・企業・大学との実証領域の拡大 UI/UX改善 開拓経路多角化のための協業や販売代理店との関係強化 	<ul style="list-style-type: none"> アブダビ政府とのパイロット事業に再着手 2023年度の人的資本理論の実証化研究会には、2022年度の9社を大幅に上回る25社が既に参画確定。他にも検討中の企業が複数
顧客あたり収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」 生成AIの活用 人事のサポート→経営のサポート 大型・超大型案件への注力 	<ul style="list-style-type: none"> ESGに関連項目を加えた評価モデルを構築中 人的資本経営に資するダッシュボードの構築に着手

教育事業	取り組み	進捗状況
顧客数の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 日本の教育産業の海外展開をエビデンスでサポート 国際機関・企業・大学との実証領域の拡大 部門横断的な営業体制の構築 UI/UX改善 開拓経路多角化のための協業や販売代理店との関係強化 	<ul style="list-style-type: none"> 複数社と販売代理を含む協業契約を締結 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おり、海外展開のパートナー候補と事業展開やシナジーについて議論中
顧客あたり収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> GROW評価データの学術的根拠の蓄積 生成AIの活用 	<ul style="list-style-type: none"> アカデミアとの共同研究を実施中 標準化を目指した科学的なパフォーマンス評価モデルの開発を2022年度に実施
付加価値の拡大	<ul style="list-style-type: none"> to Cビジネス（2021年度キッズニア、2022年度「私の可能性発見」） 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル展開可能かつ様々な年代やターゲットに応じた非認知能力の評価サービスラインナップを順次拡大中

プラットフォーム/Web3 事業	取り組み	進捗状況
付加価値の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 無償教育& Web3.0ベースのデジタル人材育成 評価～教育・人材育成モデルの本格統合・発展 	<ul style="list-style-type: none"> ONGAESHIプロジェクトが2月に発足。実施主体として、ONGAESHI Corporationを4月に設立済み 9月のサービスローンチに向け、プロジェクト実施・運營業務を受託 複数の関連特許を取得・申請中 アカデミアから複数の有識者を招き、マーケットデザインや金融モデルなどを構築中

1. 会社概要
2. 人材評価システム「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - 教育事業
 - Web3事業
4. 成長戦略
5. **リスク情報**
6. 補足資料



GROW
グローアカデミー Academy



	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
情報管理体制について	個人情報の漏洩や不正利用等の事態が生じた場合、取引先からの契約の解除や損害賠償の請求、当社や当社のサービスに対する信頼性の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中期	大	当社では、法令に従い個人情報の管理を行うとともに、ISMS及びプライバシーマークの認証を取得しております。今後も定期的に個人情報の取り扱い状況を点検し、業務フローの改善に引き続き努めてまいります。
システム障害について	当社の事業は、サービスの基盤をインターネット通信網に依存しており、自然災害や停電、事故、アクセスの増加による負荷増大、外部からの不正アクセスによる犯罪などによって、当社のサーバが停止し、サービス提供に支障が出る場合には当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	短期	大	定期的なシステムのバックアップを実施するとともに、外部のデータセンターを利用することでセキュリティ強化や安定的なシステム運用ができるような体制の構築に努めております。
業績の季節偏重について	HR事業では、顧客企業の事業年度末に1年の報告・完了が求められる案件が多いこと、予算執行や採用スケジュールの都合により、売上計上時期が3月に偏重する傾向があります。同様に教育事業においても、主に自治体・国・国際機関などとのプロジェクトは事業年度末に報告や完了が求められるため、売上計上時期もしくは検収時期が3月に偏重する傾向があります。	中期	中	HR事業は組織開発・人事戦略などで期中での支援を増加し、教育事業ではサービス利用校を通年で拡大し、売上計上の分散に努めております。
ONGAESHIプロジェクトの調達について	プラットフォーム/Web3事業におきましては、ONGAESHI Corporationが第三者からの出資により必要な事業資金を確保した上でサービスを開始することを前提としております。そのため、資金確保がスケジュール通りに進捗しない場合には、業績が大きく変動する可能性があります。	中期	中	3年間のSTARプロジェクト（PoC）を踏まえて事業開発をすすめており、DAO（非中央集権型自律分散組織）に参画を望む事業会社やファンドなど、幅広い分野の投資家からの資金調達に努めてまいります。

*なお、各項目の詳細及びその他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載しております。

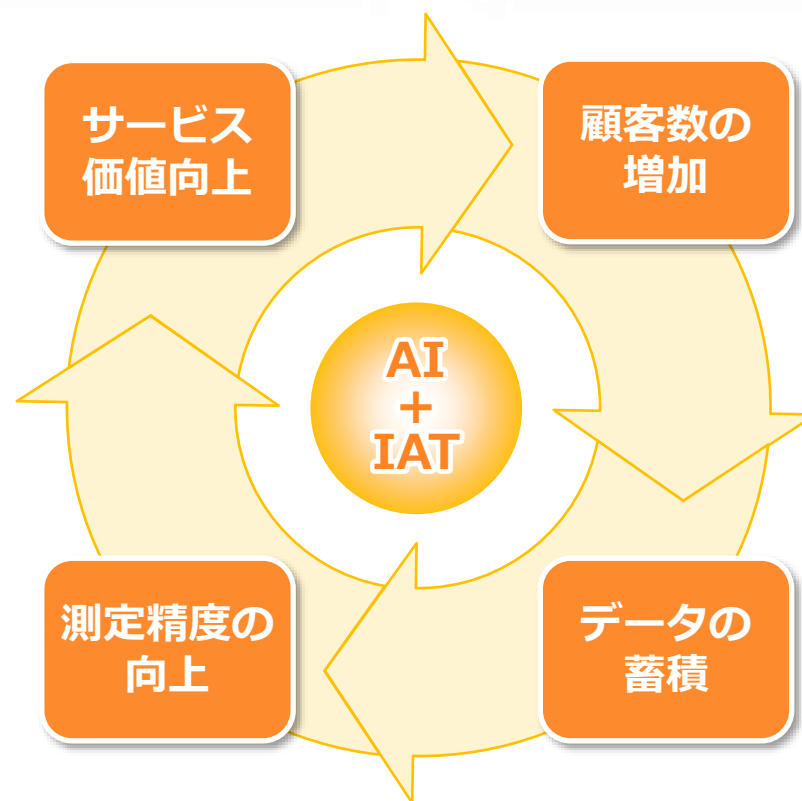
1. 会社概要
2. 人材評価システム
「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - 教育事業
 - Web3事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. **補足資料**



データの蓄積を通じてソリューションの価値を向上させ、
より高い参入障壁を構築

GROW360

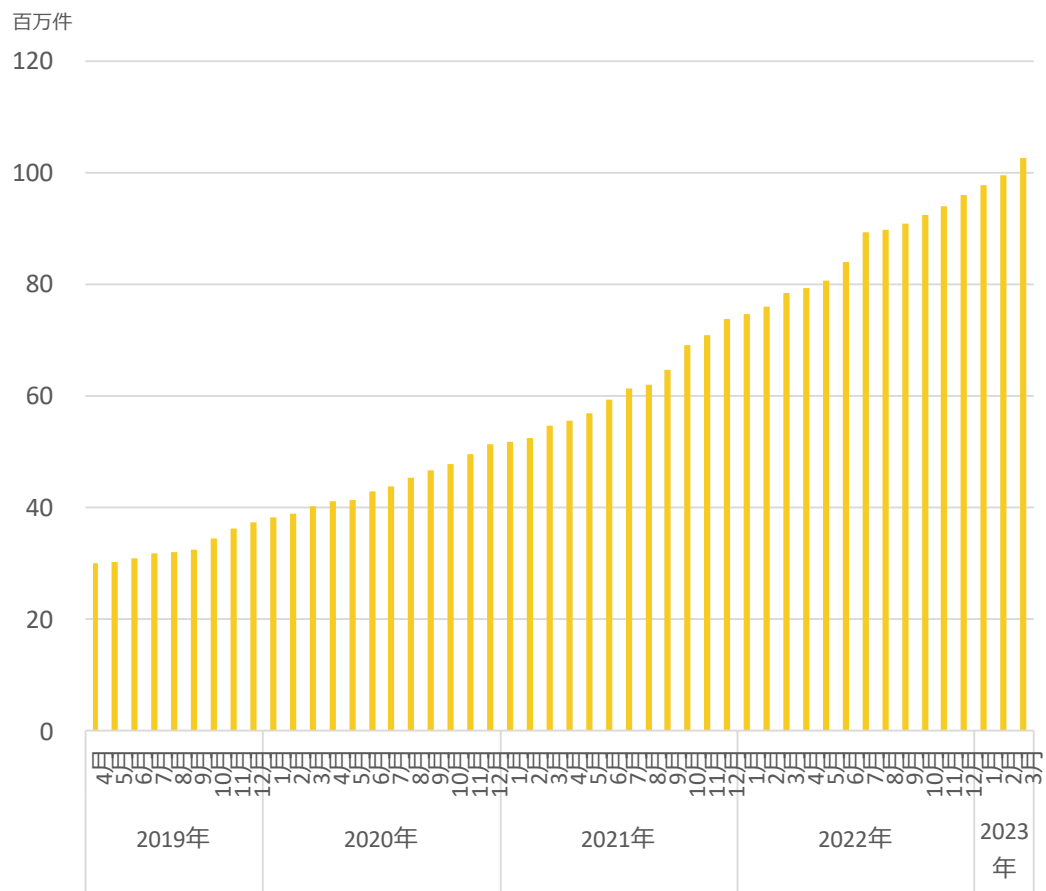
AiGROW



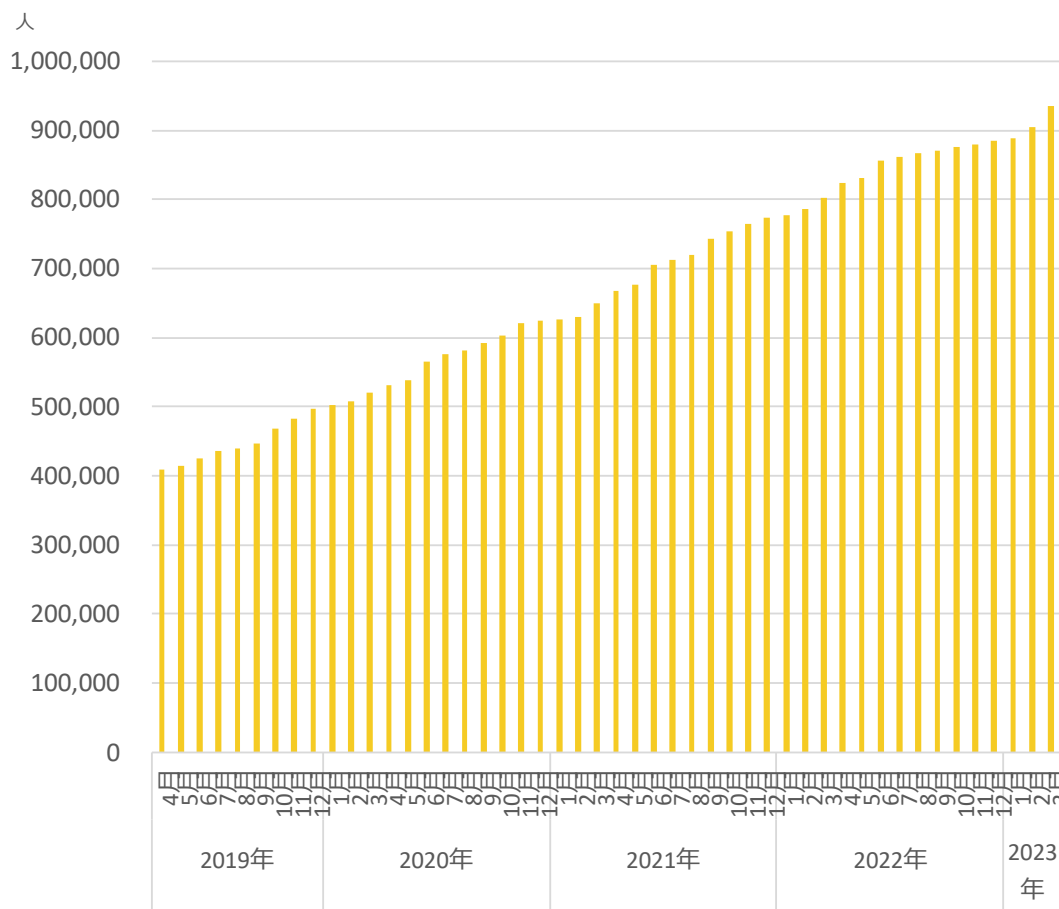


■ バイアスなき多様な評価データ 1億件超・93万人*の利用実績

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）
（2023年3月末時点）

- 独自の技術に基づく気質診断では特許取得済(特許第6161097号)の独自の診断ゲームで潜在的な性格診断を実施

IAT* で潜在的な気質を測定

測定方法



*IAT: Implicit Association Test (潜在連合テスト)

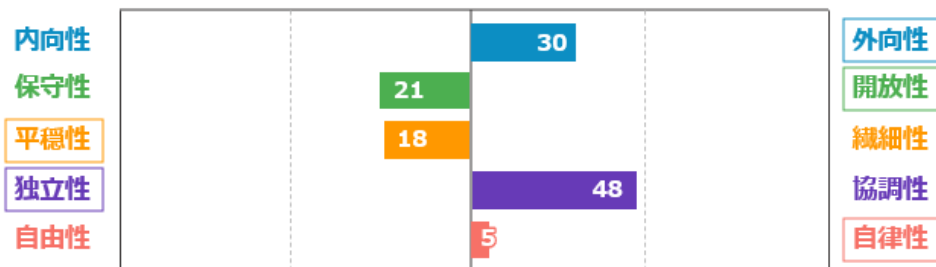
特許技術

回答者本人も認識できない潜在意識を抜き出す技術。気質(性格)測定などに利用。スマートフォンを用いた測定に関する特許を当社が保持しており、他社は模倣ができない

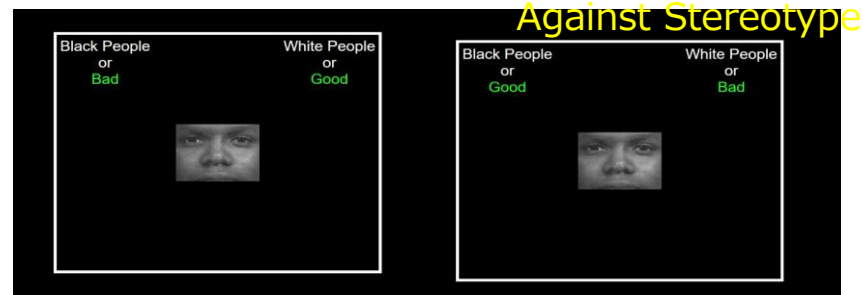
- IATは社会心理学の分野において心的表象と対象物及び対象概念との潜在的な関連の強さを測る手法として、アンソニー・グリーンワルド、デビー・マギー、ジョーダン・シュワルツによって1998年に開発され、臨床心理学、認知心理学、開発心理学の領域にも活用が広がっている。
- 分類に要するスピードは画像イメージと概念との繋がりが強いほど早く、弱いほど遅くなると考えられており、偏見、固定観念、差別を見極めるための手法として、被検者の自己分析よりも信頼性の高い指標と考えられている。(Poehlman et al., 2007, and the validity reports : http://faculty.washington.edu/agg/iat_validity.htm)
- IATはその信頼性、正確性を完全に否定することが難しいほど十分な成果を出していると考えられている。(Kang & Lane, 2010)

「BIG5」* (補足資料参照) に基づく性格が分かる

わかること

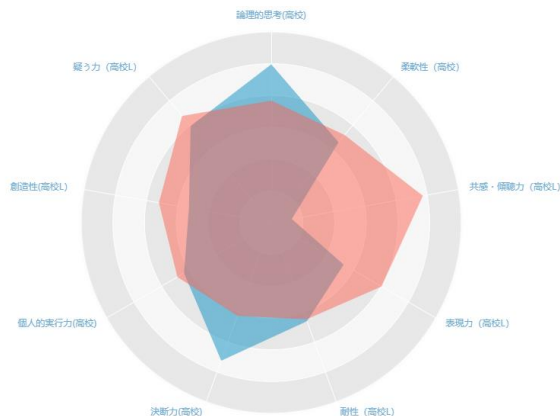
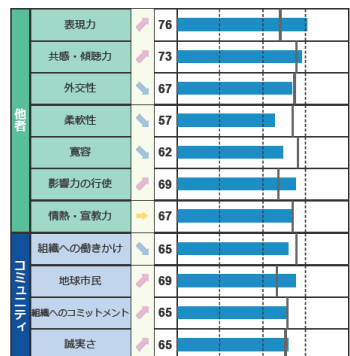
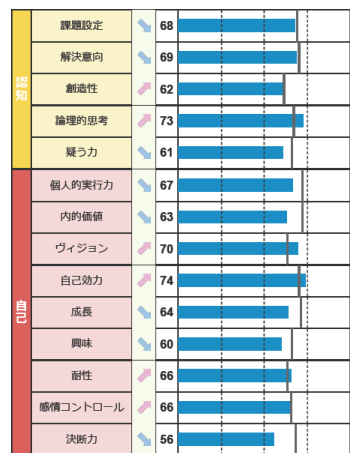


Project Implicit IATテストの一例



- コンピテンシー測定では、自己評価+他者評価（360度評価）を独自技術で補正し、信頼度の高い手法で25項目を測定

自己評価 + 他者評価



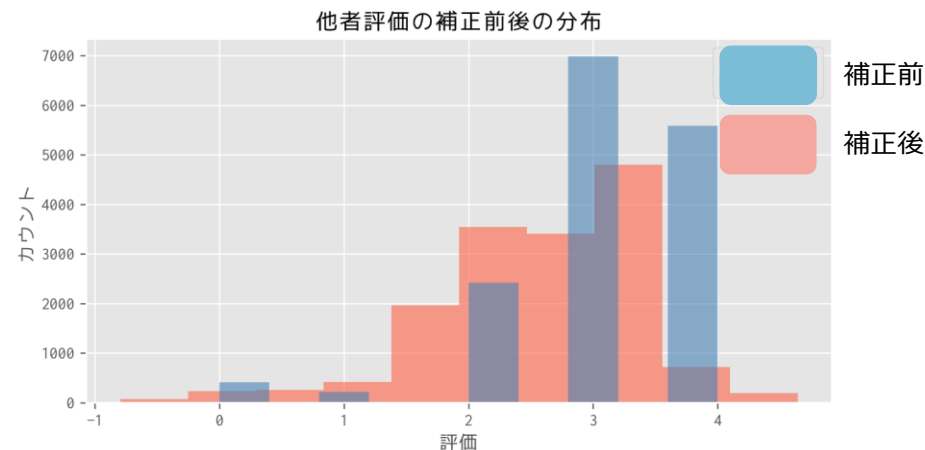
(■ : 自己評価 ■ : 他者評価)

自己評価（自己申告）に他者からの客観的な評価を組み合わせ、信頼性を高めます

東京大学やケンブリッジ大学との共同研究によりフレームワークを開発

+AIによる評価補正

特許技術



評価データの補正

全体的にやさしい評価をする人、厳しい評価をする人など、評価者の傾向に合わせ、評価をどの程度調整する必要があるか「評価者を評価する」モデルを構築し、データ補正を行う

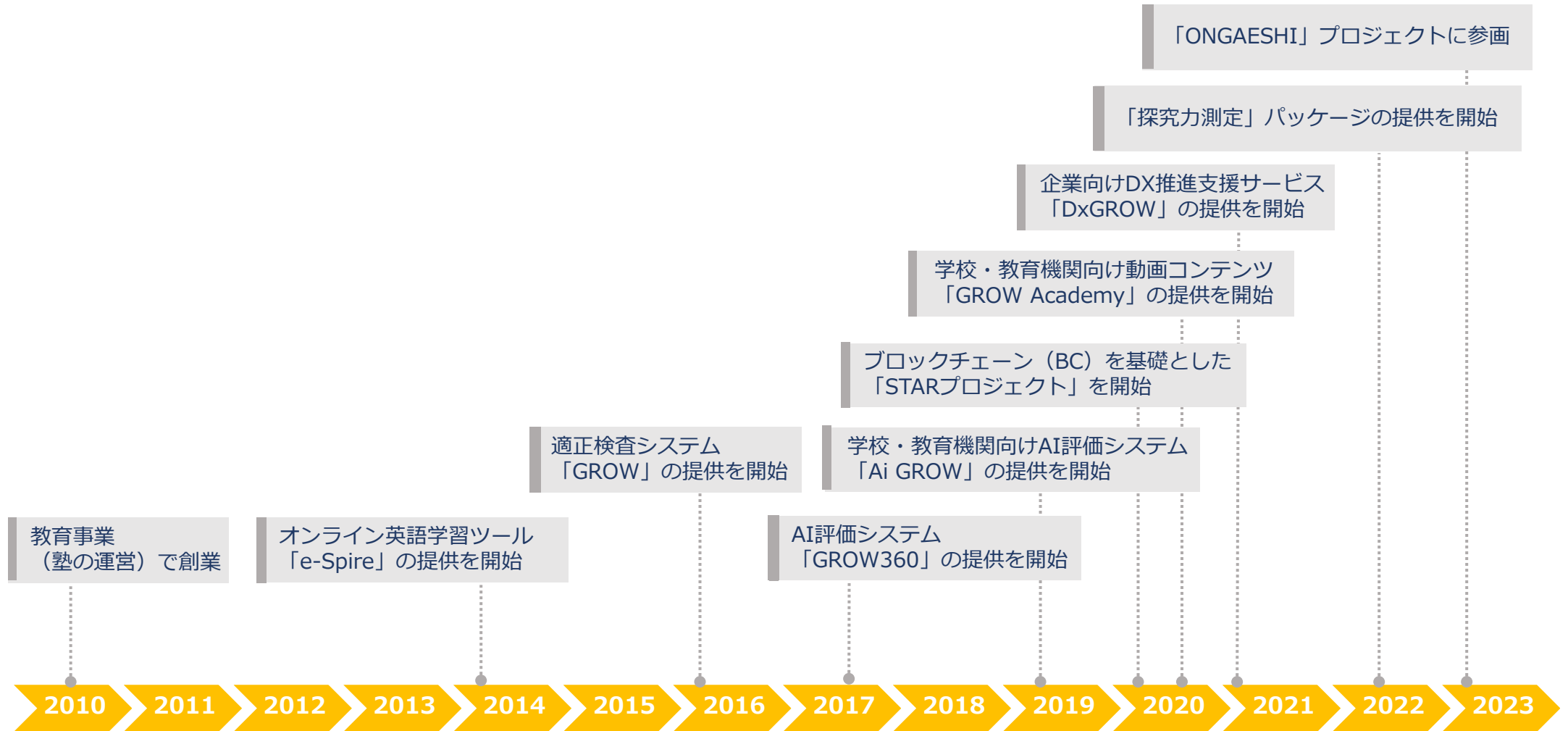
信頼性スコアの算出

「評価の実施日時」「回答にかかるまでの時間」「評価の得点」などをログとして記録し、作為的な評価が行われている状況や特徴を抽出して「信頼性スコア」を算出

1億件超の他者評価*のデータを基に、AIがデータ補正や信頼性スコアの算出を行い、信頼性を高めている

* 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 (2023年3月末時点)

■ サービスの拡充により、事業領域を拡大



■ 金融業界をはじめ、幅広いバックグラウンドを持つ社内外のマネジメント人材が集結

代表取締役社長 福原 正大 *Masahiro FUKUHARA*

慶應義塾大学卒業。東京銀行（現：三菱UFJ銀行）入行後、INSEAD（欧州経営大学院）でMBA、グランゼコールHEC（パリ）で国際金融の修士号、筑波大学で博士号を取得し、パークレイズグローバルインベスターズ（現：ブラックロック）の取締役を経て現職。



取締役 成田 忍 *Shinobu NARITA*

外資系PR会社でクライアントサービス責任者として300以上のサービスや商品のマーケティングPRを担当した後、オンラインメディア企業の広報及び協会ビジネス担当執行役員を経て現職。

取締役 中江 史人 *Fumito NAKAE*

京都大学経済学部卒業。三菱銀行（現三菱UFJ銀行）に入行し、1996年に同為替資金部副部長、及び東京外国為替市場委員会議長に就任。1999年にスタンダードチャータード銀行に入行し、同ホールセールバンキング共同代表兼グローバルマーケティング部門長等務める。2021年に当社社外監査役に就任、2022年に現職。

常勤監査役 加納 裕 *Yutaka KANO*

東京工業大学工学部機械物理工学科卒業。ベンチャー企業設立に参加し技術担当取締役や代表取締役CTOを歴任。

社外取締役 幸田 博人

Hiroto KODA

一橋大学経済学部卒業。日本興業銀行に入行し、2016年みずほ証券取締役副社長（代表取締役）に就任。2018年に同社退任後、(株)イノベーション・インテリジェンス研究所社長、(株)産業革新投資機構（社外）取締役などをつとめる。2021年に当社社外取締役に就任。

社外監査役 稗田 さやか

Sayaka HIEDA

一橋大学法学部卒業。2007年弁護士登録し半蔵門総合法律事務所に入所。退所後、2010年に表参道総合法律事務所に入所（現任）。2019年に東京建物株式会社社外監査役に就任。2021年に当社社外監査役に就任。

社外監査役 小林 武

Takeshi KOBAYASHI

慶應義塾大学卒。東京銀行に入行。HEC経営大学院（仏）でファイナンス修士号取得。格付投資情報センター、パークレイズ・グローバル・インベスターズなどで企業評価、資産運用、コンサルティング等に従事。筑波大学大学院で博士号（経営学）取得。名古屋商科大学ビジネススクール教授。2022年に当社社外監査役に就任。

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	95百万円
代 表 者	代表取締役社長 福原 正大（創業者）
従 業 員 数	51名（2023年3月末現在）

サ ー ビ ス 介



■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。

■今後の開示

なお、今後当資料のアップデートは、本決算発表とあわせて毎年5月に開示する予定です。



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/>