



**2025年3月期
第3四半期決算及び
業績予想の修正に関する資料**

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

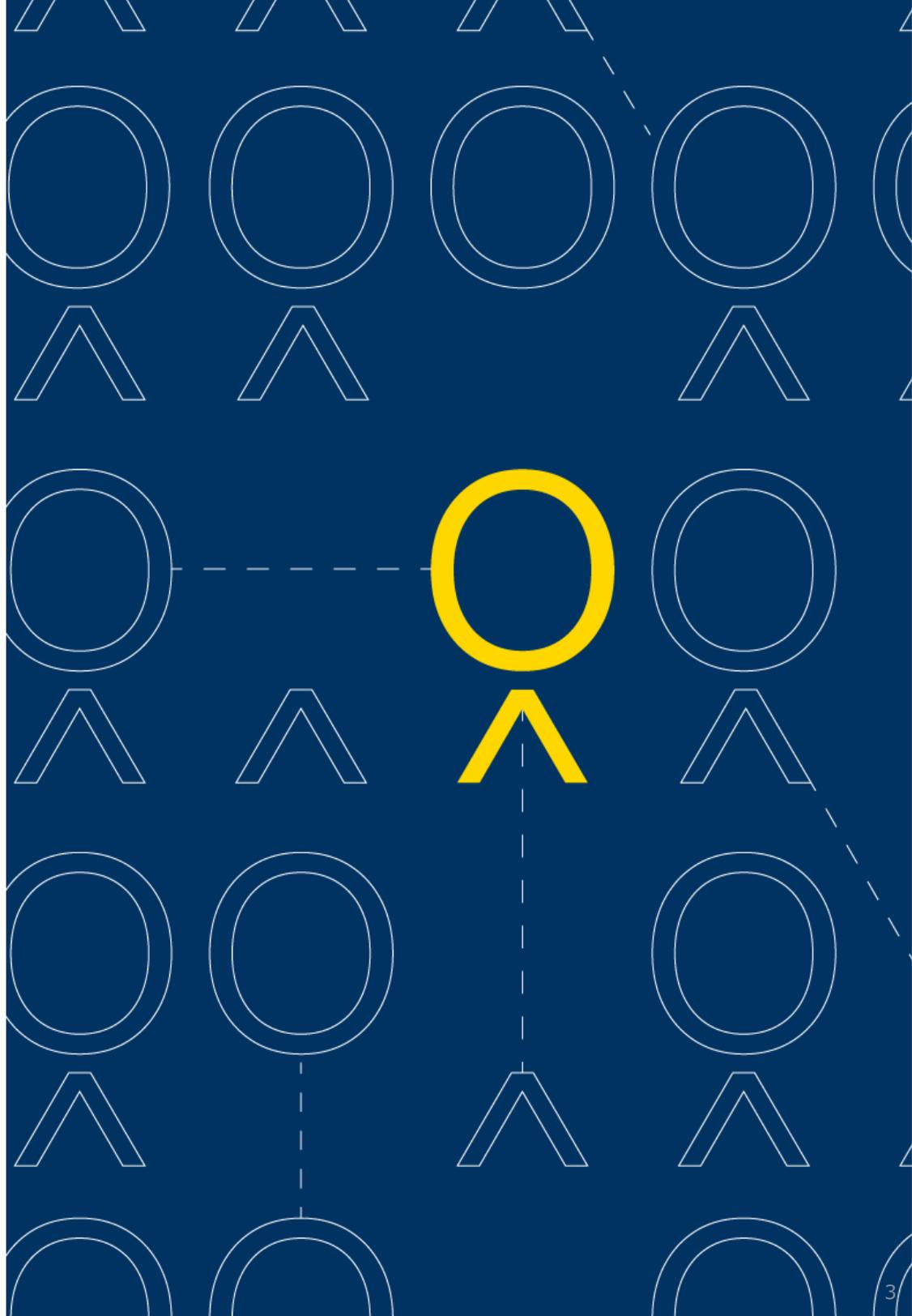
IGS

2025年2月13日

目次

01	業績予想の修正に関する補足資料	03
02	3Q業績ハイライト	18
03	Appendix	21

01 ■ 業績予想の修正に 関する補足資料



2024年度は、**市場環境の変動やプロダクト開発の遅れ**により、当初計画していた戦略を十分に適用できない状況となりました。これに伴い、**戦略変更の遅れや社内体制の再構築に時間を要したことが影響し、売上高の減少および当期損失の計上**に至りました。投資家・株主の皆様にはご心配をおかけしましたこと、心よりお詫び申し上げます。

一方で、**HRおよび教育領域の市場は引き続き堅調であり、2025年度の受注は過去最高水準**となっています。また、**2024年度に苦戦したPF/Web3領域**においても、**国際的な市場環境の追い風**により新たな成長機会が拡大しており、当初掲げていた**2026年度末までのIEO戦略も計画通りに推進**してまいります。

2025年度に向けては、事業の基盤を強化し、**売上のV字回復と収益性の向上**を実現するため、以下の施策を重点的に進めていきます。

- **プロダクトの安定供給**：GROW360およびAIGROWの強化により、HR・教育事業の成長を確実なものとする。
- **コスト構造の最適化**：足元でのコスト見直しを徹底し、経営の効率化を進める。
- **人的資本の強化**：組織の再構築を進め、戦略実行力の向上を図る。
- **資本増強の実施**：持続的な成長を支える財務基盤の強化を推進する。

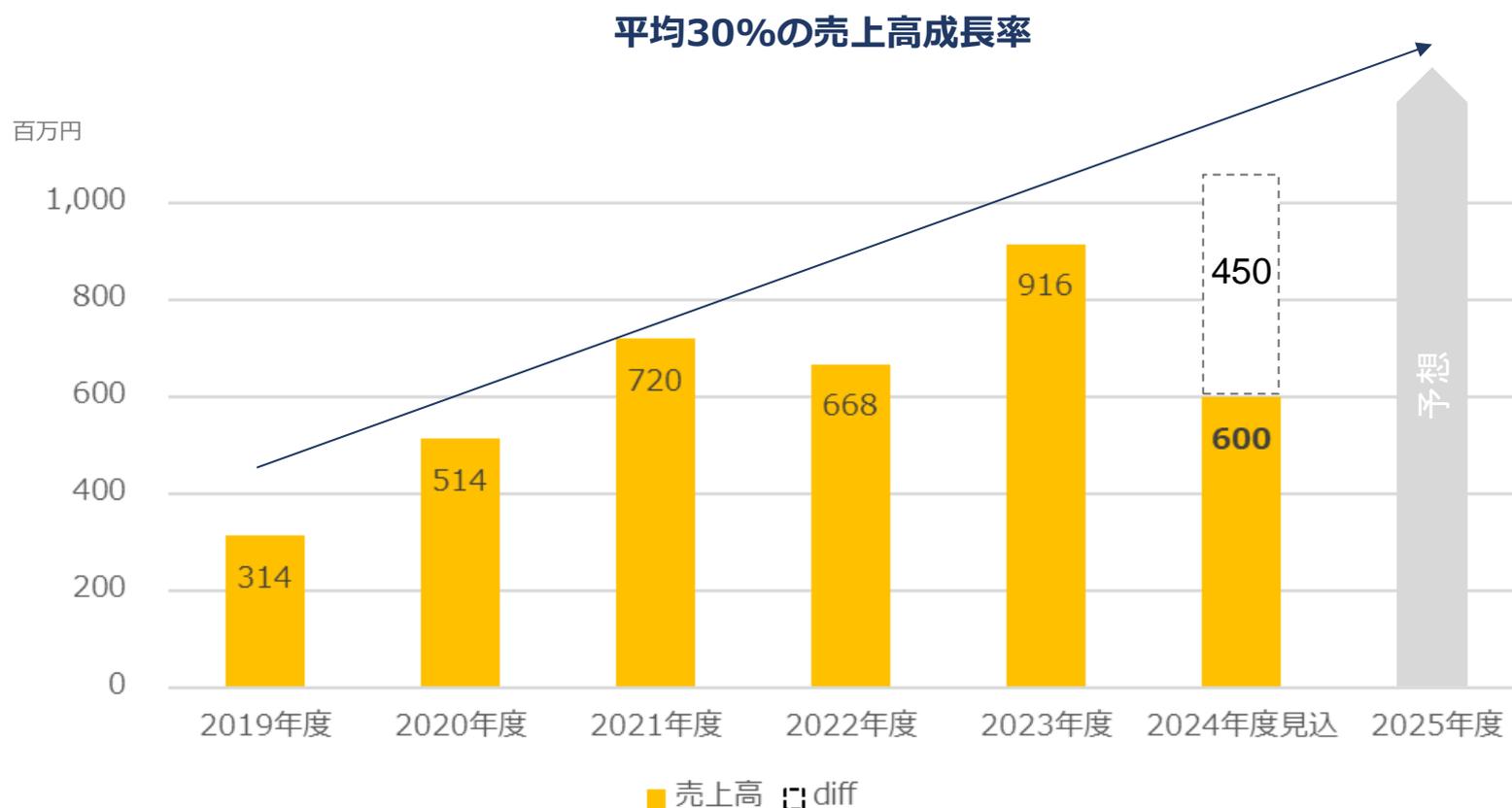
これらの取り組みにより、2025年度の急速な売上回復と持続的な成長の道筋を確固たるものいたします。引き続き、株主・投資家の皆様のご支援を賜りますよう、何卒よろしくごお願い申し上げます。

売上高は、想定と異なる市場環境、プロダクト上の課題により予定通りに進捗せず、当初予想を下回る見込みですが、戦略変更により、足元の受注活動は好調に推移しています。

確実な売上成長を目指すとともに、抜本的なコスト削減を行い、来期の黒字化に向け全社で取り組んでまいります。

(単位：百万円)	当初予想	修正予想	増減額	要因分析
売上高	1,050	600	△450	
HR事業	425	235	△190	プロダクトトラブルや人的資本研究会の参画企業減の影響。 DXアセスメント×研修の販売再開により受注は好調、来期へとつながる
教育事業	373	307	△66	補助金減額による影響。 新サービスリリース、大手企業との提携、グローバル展開等による成長を目指す
プラットフォーム/ Web3事業	251	58	△193	外部環境変化への対応遅れや、政府案件の失注が影響。 IEO準備は予定通り進んでおり、外部との連携によりコンサルを強化し、グローバルでの収益基盤を強化する見込。
営業利益	37	△318	△355	
経常利益	37	△304	△341	
親会社株主に帰属する 当期純利益	35	△345	△380	

売上高は、2019年度以降年平均30%で成長しており、今年度の落ち込みに関しては外部要因が主たる理由となっている、一時的なものであると考えております。来期については、この落ち込みから例年通りの水準へと戻る見込みであり、長期トレンドは変化がないものと捉えております。売上の急速な回復及び減損を含むコスト構造の大幅な見直しにより、V字回復を目指します。



* 2023年度より連結決算を開始したため、2022年度以前については個別決算の数字を開示。

役員報酬の見直しや不採算事業の再編を含む抜本的なコスト削減を全社で推進し、今年度比**15%**のコスト削減に努め、経営体質を強化します。

削減によって生まれた一部リソースは成長領域への再投資に回し、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

生産性を高める 社内の人事施策の 見直し

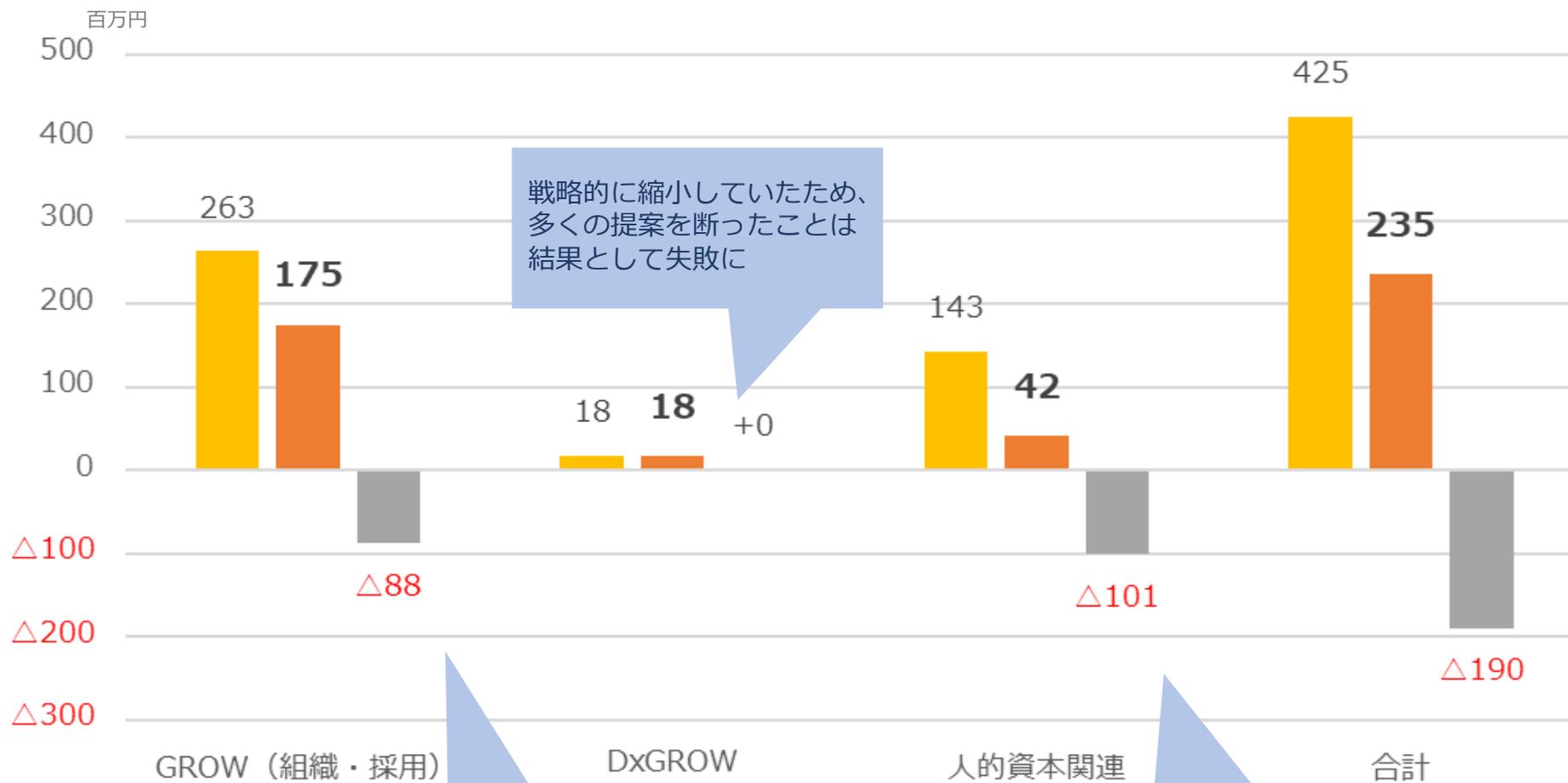
- 能力に応じたよりメリハリのついた賃金体系を強化
- ROIの高い研修や採用戦略
- 部門やポジションごとに人材配置を見直し、人材活用の効率を最大化

コスト構造の改革

- 役員報酬の減額 – 取締役報酬を20%、6か月間減額
- 来期コストについては今年度比15%削減を目標とする
- 収益改善が見込めない事業は縮小・撤退を含めた再編を検討し、成長分野への資源集中を図る
- 第3Qに減損を実施 – 来期は減価償却費の減少により16百万円の収益改善

資本増強を含めた キャッシュ・フロー の安定化

- 資本提携を含めた他企業との戦略的提携や銀行からの借入等、多様な手段での資金調達を検討し、キャッシュ・フローの安定化を図る



戦略的に縮小していたため、多くの提案を断ったことは結果として失敗に

昨年からの継続率は社数ベースで97%だったものの、プロダクトトラブルもあり新しいサービスをリリースできず

人的資本研究会の会員社数が内部の人的資本の不足もあり 33社 → 19社に減少した上、プロダクトトラブルでアップセルを予定していたサービスを提供できず

■ 予算 ■ 見込 ■ 乖離

論点	要因（原因）	影響（損失 / 機会）
<p>1. 人的資本コアサービス （コンピテンシー +スキル計測）</p>	<ul style="list-style-type: none"> - インド外注で品質・納期トラブル → 機能が期待通りにならなかった - 内部リソース不足もあり、開発コントロールが難航 	<ul style="list-style-type: none"> - 2024年度のサービス提供を断念 → 当初見込んでいた新規売上を逃す - 一方、商談中の案件は昨年比で2倍に増えており、大きな成長余地
<p>2. DXアセスメント×研修 （2024提供ストップ → 復活）</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 人的資本サービスへのフォーカスを優先し、DXアセスメント×研修を一時停止してしまった - 需要予測や市場アピールのタイミングが後手になってしまった 	<ul style="list-style-type: none"> - 2024年度のDX売上が大幅ダウン - 足元（2024年末～）で再開したところ人気が高く、2025年度の受注ログが好調（高確度案件で約1億円分の商談が進行中） - 新機能（秘密計算・予測市場）ニーズも高まっており、短期的にも利益機会が大きい
<p>3. 内部人的資本投資のROI不足 （採用・研修見直し）</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 新規採用や研修施策を拡大したが、育成成果や定着率が期待値に届かなかった - プロジェクト管理やスキルマッチングが不十分で、外注頼みになりやすくなってしまった 	<ul style="list-style-type: none"> - 社員スキルが想定より伸びず、コンサルや開発で社内リソース不足が継続 - 外注の不具合にも素早く対応できず、品質・納期トラブルが発生

1. 人的資本コアサービス

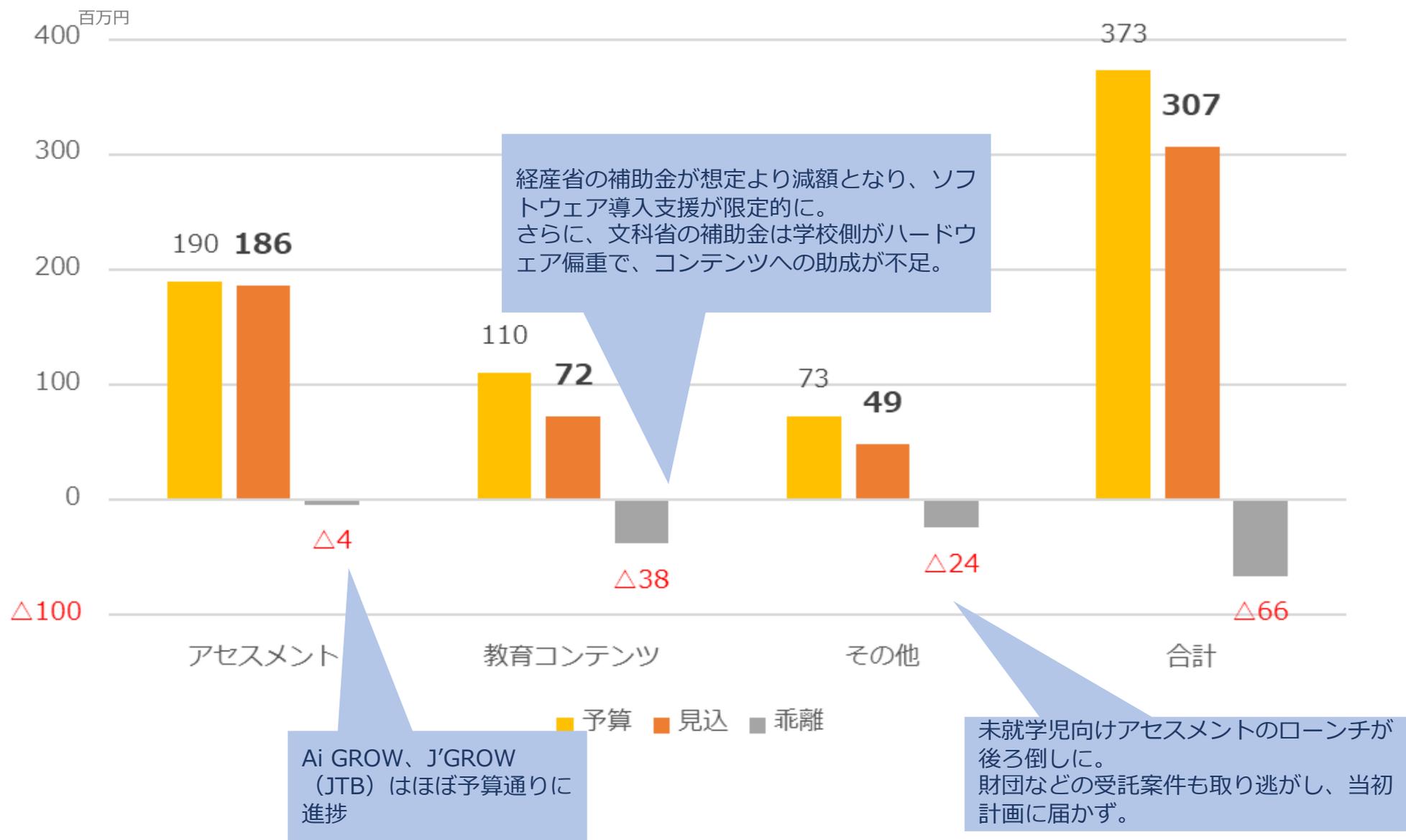
- **2024年度の提供は断念**した分、2025年度の内製化に向けて開発体制を刷新しています。**既に新プロダクトをリリース済み**です。
- 2025年度の上期の商談が今年度上期の2倍に増加しています。

2. DXアセスメント×研修

- サービス提供再開後、「**秘密計算**」「**予測市場**」機能が好評を博し、**2025年度以降の主要な売上の柱**へと育成予定であります。
- 人的資本サービスとのセット提案により、企業のデジタルリスクリング需要を包括的に取り込み、**来期1億円以上（今期比10倍）**の受注増加を目指します。

2. 内部人的資本への再投資

- 採用・研修戦略を刷新し、高スキル人材を軸に**PMO体制とコンサル実行力**を強化します。
- 外注の品質リスクを軽減しつつ、**プロダクト/コンサルの自社内完結率**を高めることで、**ROIが向上**することを見込んでおります。



論点	要因（原因）	影響（損失/機会）
<p>1.Ai GROW、教育コンテンツの成長抑制 政府補助金の減額による初年度導入意欲の低下</p>	<p>政府補助金が減額され、教育機関が初年度導入時のコストメリットを得にくい状況。さらに、文科省の補助金もハードウェア中心でソフト導入には十分活用されなかった。</p>	<p>想定より導入件数の伸びが鈍化。 継続率は依然として高水準を維持しているものの、導入初年度のハードルが上がったため、予想ほど新規顧客が拡大せず。また、2024年度文部科学省から受託した生成AI利用サービスへの評価は高く、実証先の教員からの評価は「生徒の実態にあっている（4.2 / 5.0）」「教員の授業準備負担の経験（100%）」グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金の支援を得て、海外事業への足がかりを強化 ヤマハがインドやコロンビアに導入する日本型音楽教育事業において、当社の「Ai GROW」が採用 → 海外顧客獲得の好事例となり、グローバル展開に弾み</p>
<p>2.未就学児向け新サービスのローンチ遅延 営業開始の遅れにより、売上につながらず</p>	<p>サービス開発と実証先との調整が想定より難航し、リリースが後ろ倒しに。</p>	<p>短期的な売上計画が未達。今年度中の売上目標（1,000万円）を計上できなかった。2025年度の受注目標はそのままスライド+aを目指す。</p>

1. 生成AIを活用した“一気通貫”ソリューション + 機能パッケージの再設計

- 文部科学省令和6年度「次世代の学校・教育現場を見据えた先端技術・教育データの利活用推進事業」で生成AIによる具体的かつ最適化された探究指導モデルを開発・実証済みであり、Ai GROWとの統合により、早期にリリース可能となる見込みです。
- **アセスメント～教育**までをトータルで統合し、補助金に頼らないことによる導入メリットを高めていきます。
- **機能パッケージを細分化**し、幅広い顧客ニーズに対応（必要な機能を選択購入できるモデル）した機能別プラン導入により、初年度導入件数前年比 +30%を目指します（これまでは前年比20%）。

2. JTB・内田洋行との連携強化

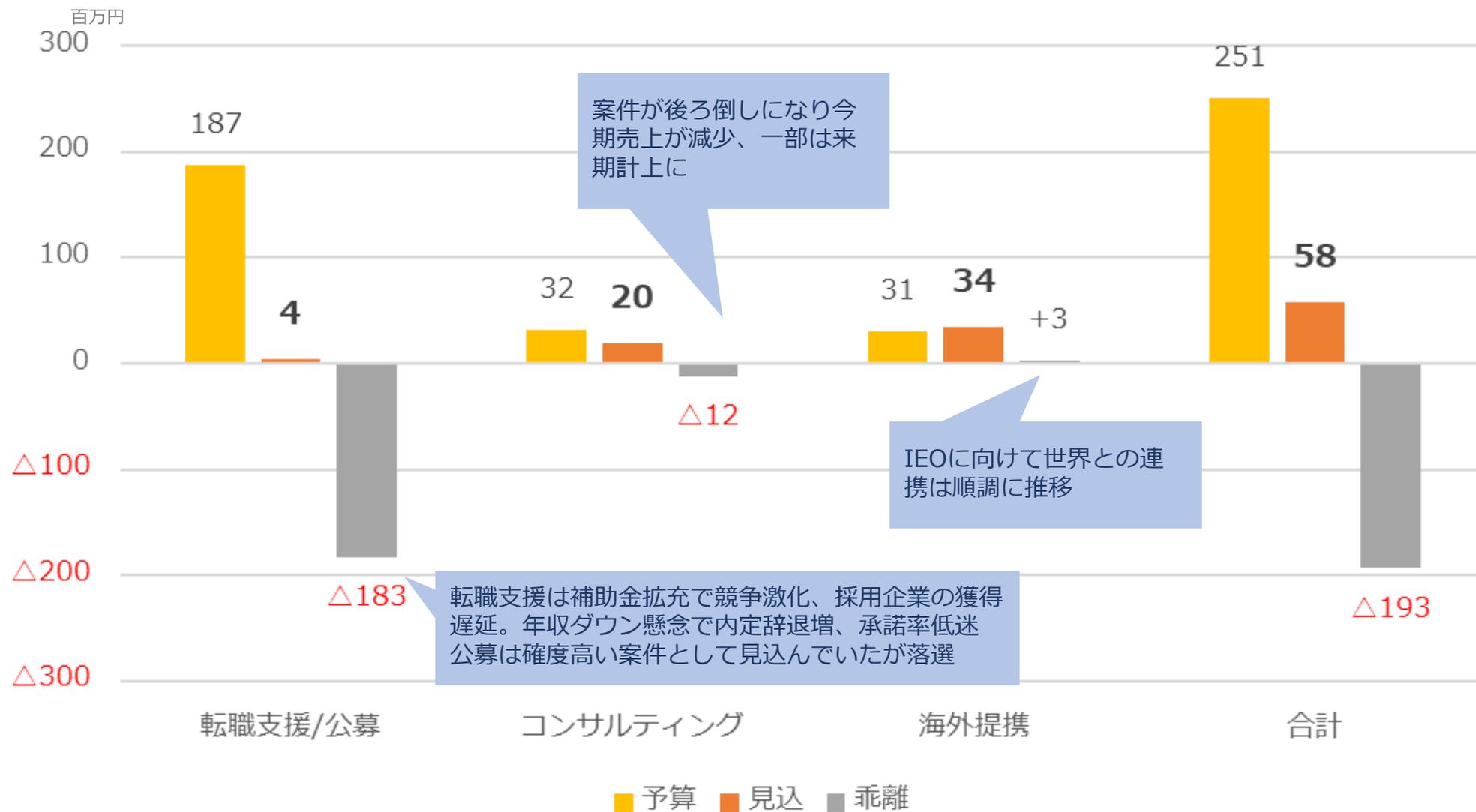
- JTBとのJ's GROWは既に順調に進行しており、さらなる拡大を図ります。
- 内田洋行とのAi GROW Liteはこれから本格展開するフェーズであり、導入事例の積み上げと市場開拓を重点的に進めていきます。
※両社共に先方都合により数値は非公開

3. 未就学児向け新サービス

- 2024年Q4で確実にローンチさせ、ベータ版で早期提供し、営業パートナーの販売網を活かして普及させていき、売上 1,200万円+aを目指します。

3. 複数新サービス & グローバル展開

- パートナーとの新サービス共同開発。企業と2～3本の新規ソリューションを企画中です。1サービスあたり年間5,000万円～数億円の売上ポテンシャルがあります。
- 採択済みの経産省グローバルサウス事業を通じたインドでのネットワークの整備を行う予定です。



論点	要因（原因）	影響（損失／機会）
<p>1. 外部環境の変化への対応遅れ 「無料学習価値の相対低下」 + 「国受託失敗」 + 「未経験の転職市場の状況変化」</p>	<p>- リスキリング補助金の拡充により、無料・低価格講座が増加。これにより、当社の無料学習モデルの競争優位性が低下し、採用企業の獲得が計画よりも遅れたことが、売上未達の要因となった。</p> <p>- 国の入札案件で最終的に落選</p> <p>- 転職成功報酬モデルで、未経験者の年収ダウン懸念により内定辞退が相次ぎ、承諾率が伸び悩む</p>	<p>新規顧客獲得・売上計上が想定より下振れ、計画と大きな乖離が生じた</p> <p>転職成功報酬案件は来期以降にまとまって計上される可能性が高く（3,000万円-5,000万円）、来期の売上への貢献は消滅していない。</p>
<p>2. Web 3 市場の環境変化</p>	<p>トランプ大統領就任によりWeb 3への強力な追い風が吹き、市場の興味が急速に変化</p>	<p>当社の主要収益源である成功報酬モデルが想定より大きく下振れる一方で、エコシステムの構築とIEO、およびこの領域を先行するONGAESHIへの興味が拡大し、優先順位の見直しへの可能性拡大</p>

順風なWeb 3 環境と2026年度中まででのIEOを目指す戦略を維持することを前提に事業を推進

1. 暗号技術・コンサル領域の拡大

- ブロックチェーン、秘密計算、ゼロ知識証明といった先端技術を強化するため、大学や外部企業との連携を推進します。
- BE社（シンガポール法人）と密に連携し、暗号領域における高度なコンサルティングサービスを展開します。

2. グローバル視点でのSBT活用とWeb3エコシステム形成

- 経済産業省のグローバルサウス補助金などを活用し、インドなど海外市場での実証を行います。
- BE社と連携した「ONGAESHI」エコシステムを構築し、SBTやゼロ知識証明を取り入れた安全なデータ共有モデルを実現します。
- 一気通貫のWeb3経済圏を確立し、2026年度まででのIEOに向けた収益基盤を整備します。

3. 転職支援事業の全面見直し

既存の転職支援サービスは、シナジーや収益性を再検討し、既存の形での転職支援事業撤退の可能性を含め抜本的に見直します。

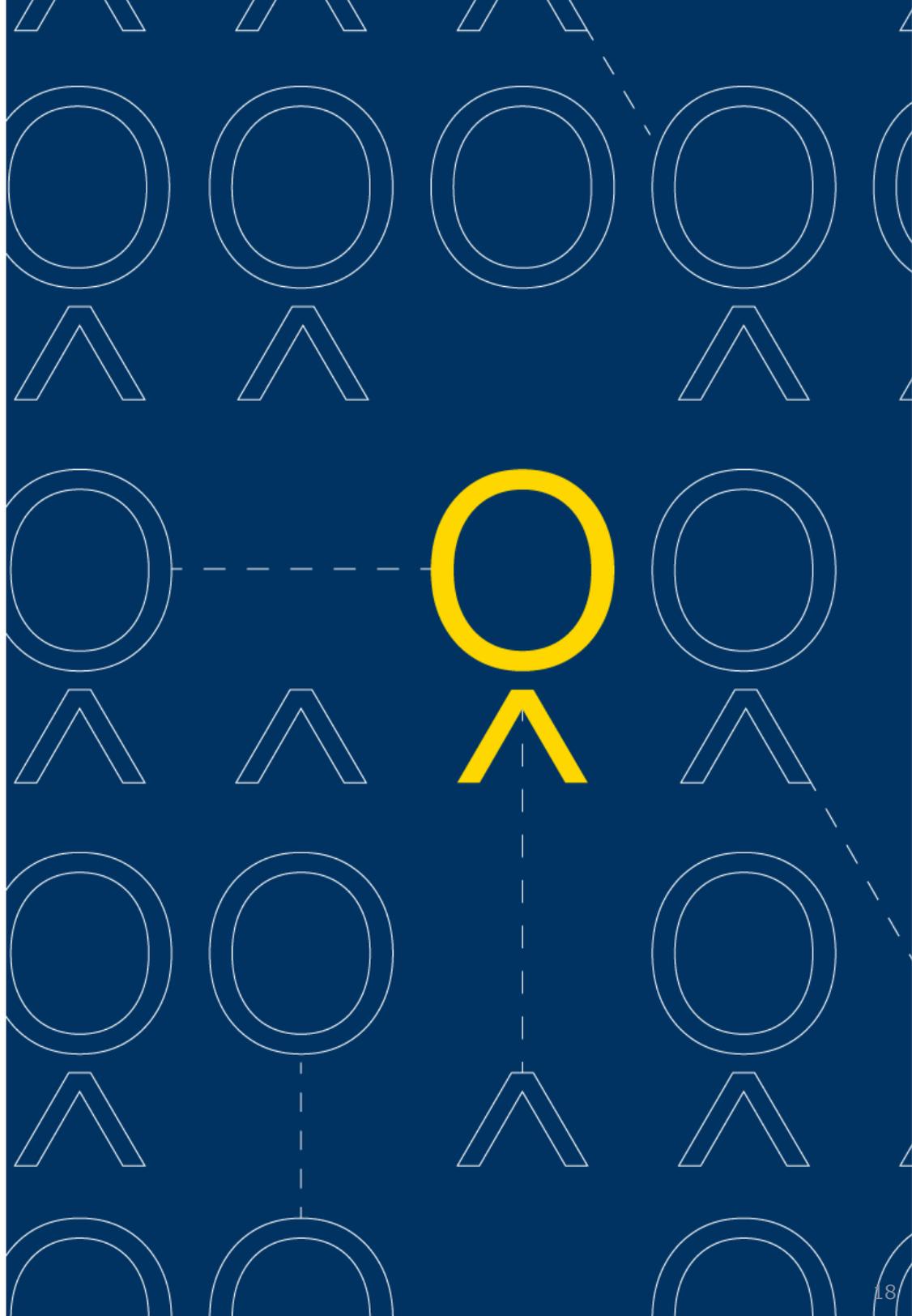
2024年度の業績見直しを行いました。私どものサービスへの需要と今後の成長可能性は高いものがあります。

現在、複数の大手企業との戦略的提携を進めており、これにより収益基盤の強化を加速させ、持続的な成長に向けた体制を整えつつあります。

- ◆ 秘密計算やブロックチェーン領域における事業提携 - 現在複数社と交渉中
- ◆ 既存サービスの共同開発 - 新技術導入による付加価値向上-現在複数社と交渉中
- ◆ 海外市場への拡大を視野に入れた協業 - 2025年度中に本格展開を予定

2025年度売上・利益の回復、その後に関しては、さらなる国内外大手企業との戦略的提携により成長を加速させますので、どうぞご期待いただければと思います。

02 ■ 3Q業績ハイライト





売上高

3Q連結実績

399百万円

前期比△7.5%

前期3Q連結実績

431百万円

売上高は、全社で前期比△7.5%。
PF/Web3事業は前期比増収。

一方で、HR事業・教育事業は、前期比減収。

四半期純損失

3Q連結実績

△**332**百万円

前期比△79百万円

前期3Q連結実績

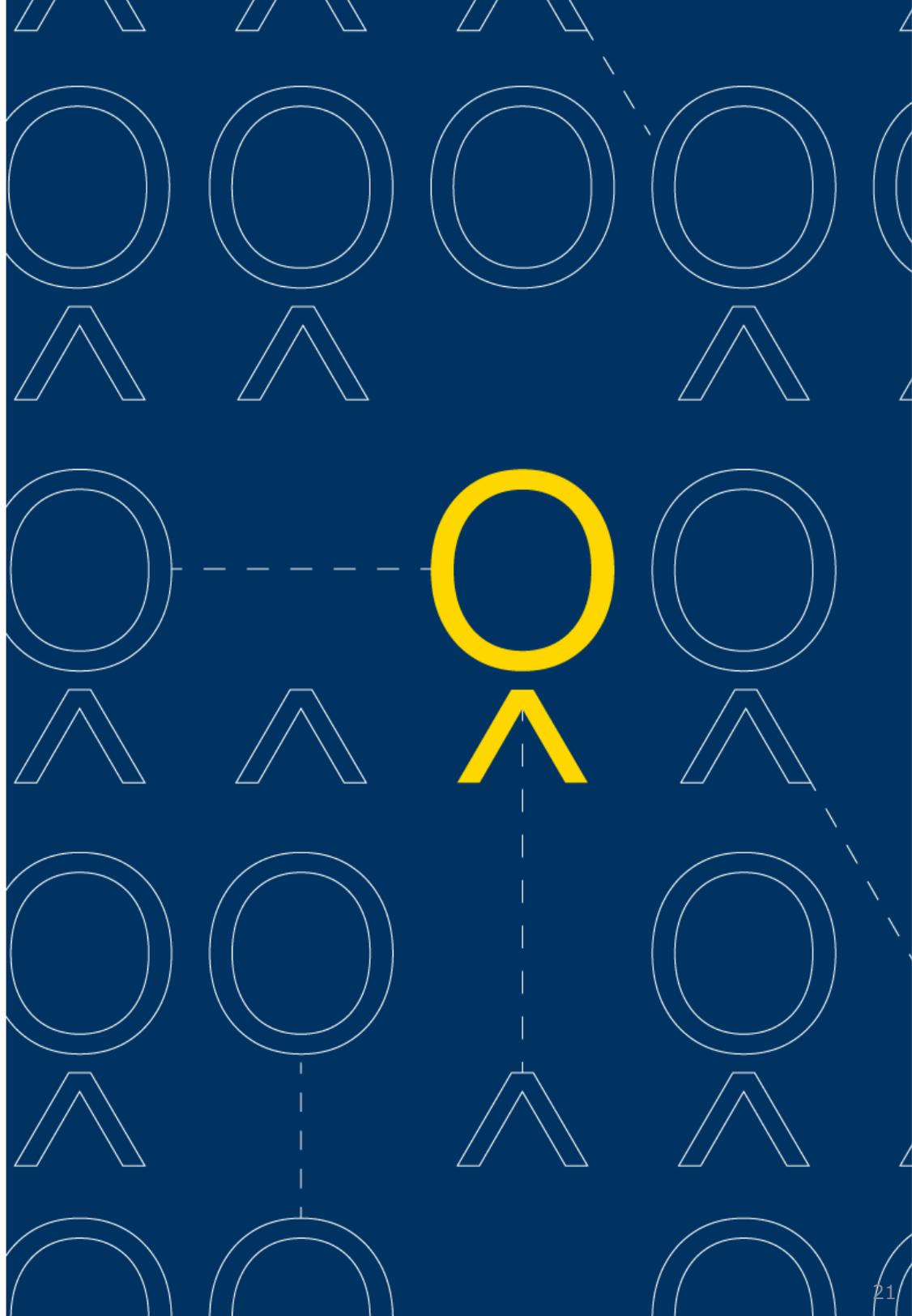
△**253**百万円

四半期純損失は、全社の売上高が前期減収であったことと、固定資産の減損損失38百万円を計上したことにより前期比減益。



	HR	教育	PF/Web3
売上高	158 百万円 前期比△19.4%	204 百万円 前期比△12.6%	36 百万円 前期比+35百万円
セグメント利益又は損失	△ 49 百万円 前期比△98百万円	51 百万円 前期比△42.0%	△ 114 百万円 前期比+114百万円

03 ■ Appendix



(単位：千円)	2024年3月期 3Q連結実績	2025年3月期 3Q連結実績	前期比
売上高	431,769	399,196	△7.5%
売上原価	229,371	312,660	+36.3%
売上総利益	202,398	86,535	△57.2%
販管費	456,517	376,385	△17.6%
営業損失 (△)	△254,119	△289,849	-
親会社株主に帰属する四半期純損失 (△)	△253,311	△332,629	-

第3四半期売上原価、販管費明細

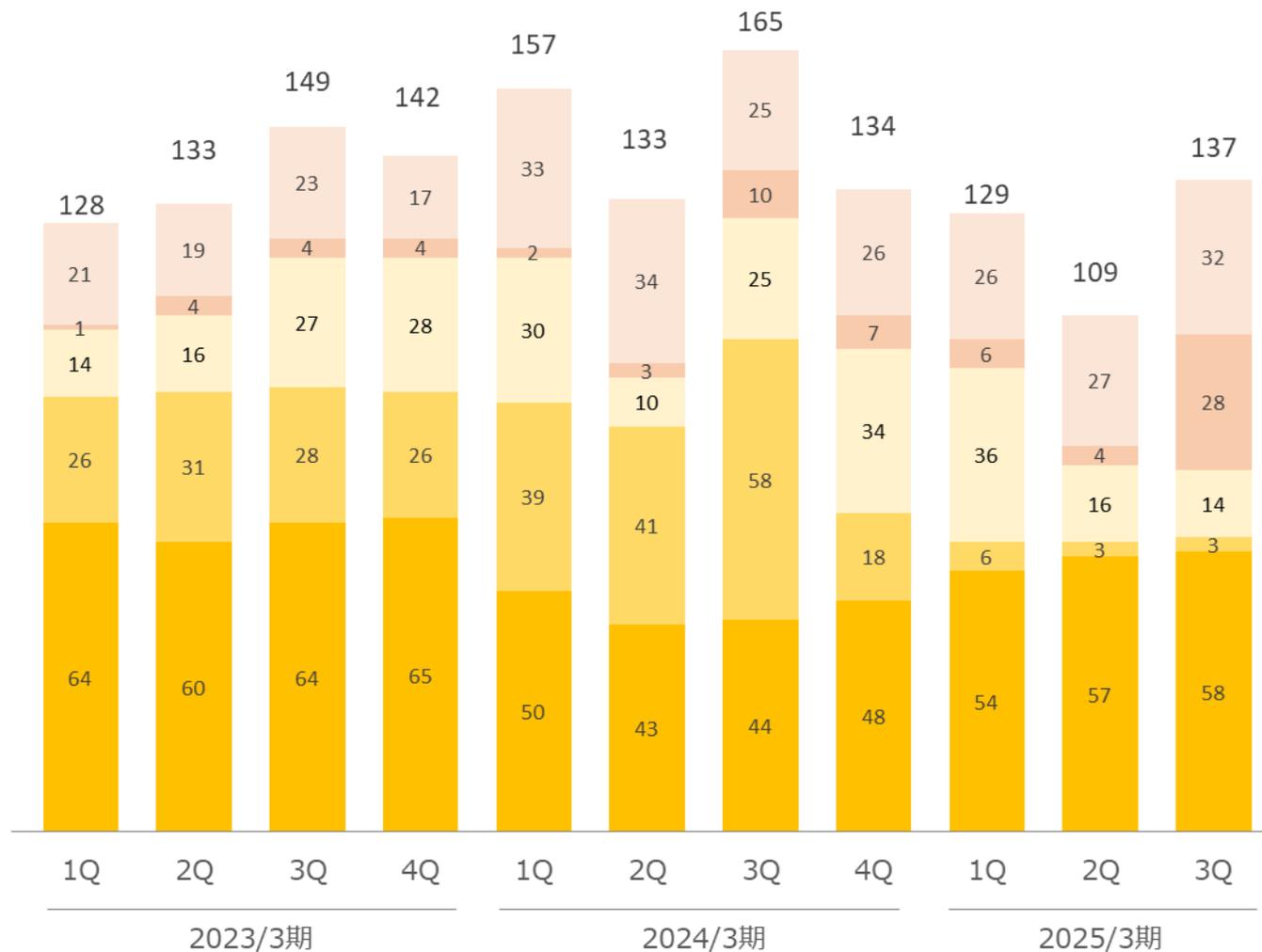


(単位：千円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比
	3Q連結実績	3Q連結実績	
売上原価	229,371	312,660	+36.3%
労務費	156,157	193,093	+23.7%
減価償却費	2,044	10,608	+418.9%
外注費	43,245	63,678	+47.3%
その他	27,924	45,281	+62.2%
販売費及び一般管理費	456,517	376,385	△17.6%
人件費	139,312	170,502	+22.4%
研究開発費	140,082	13,737	△90.2%
支払報酬（採用費含む）	77,915	66,818	△14.2%
広告宣伝費・販売促進費	16,458	39,360	+139.1%
その他	82,748	85,966	+3.9%

販売費及び一般管理費 推移

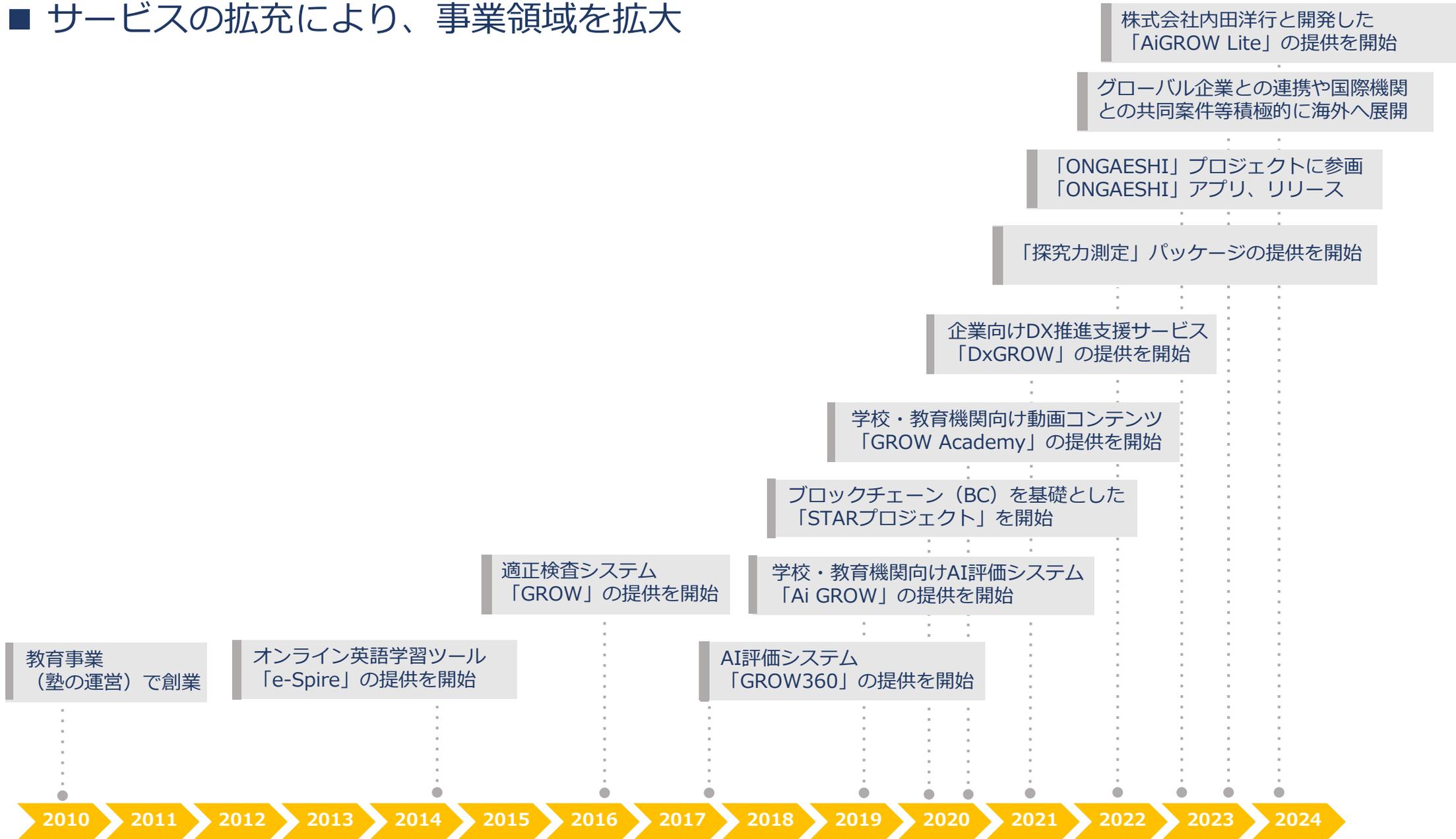
百万円

■ 人件費 ■ 研究開発費 ■ 支払報酬（採用費含む） ■ 広宣費・販促費 ■ その他

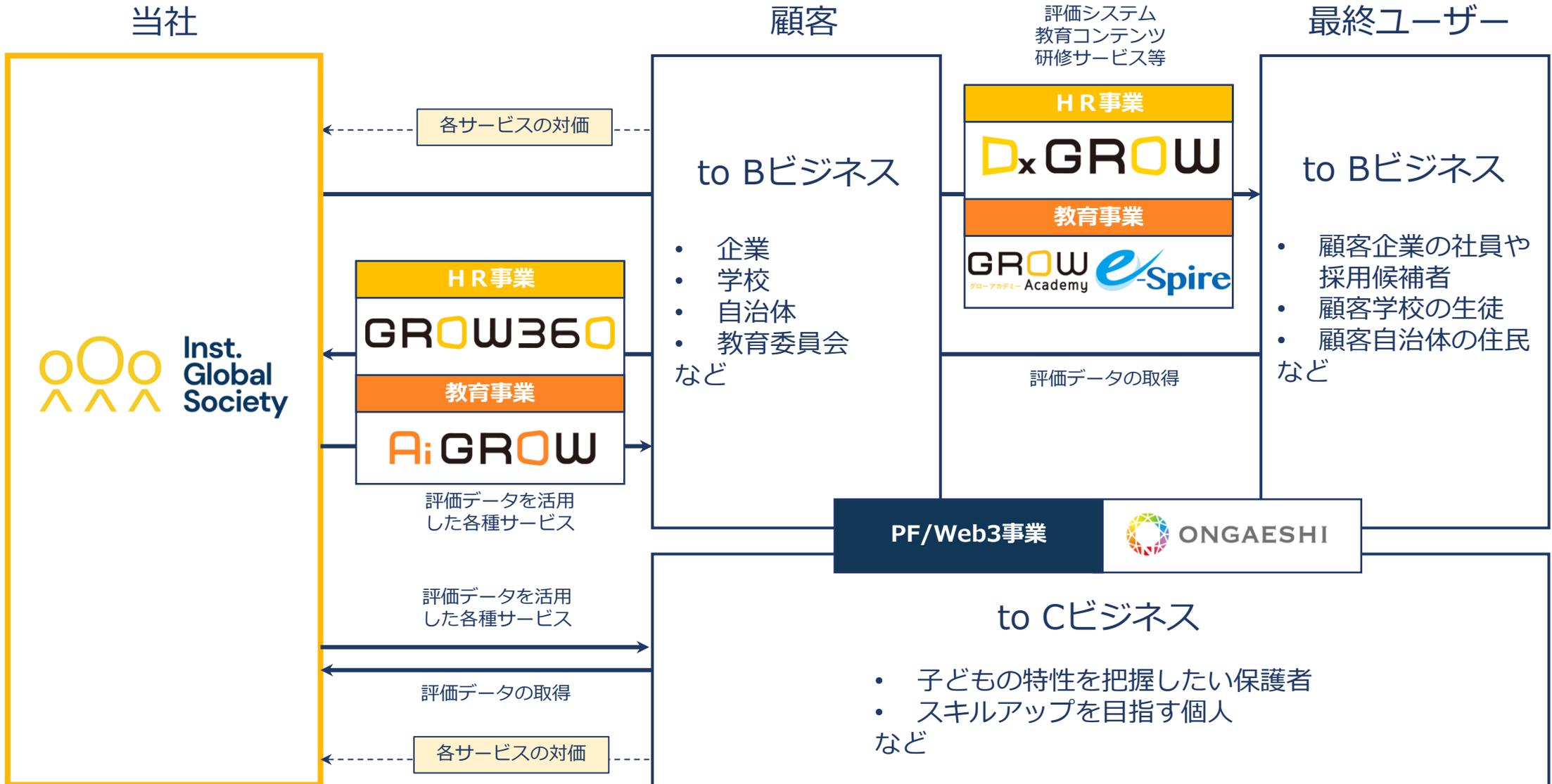


* 2024/3期より連結決算を開始したため、2023/3期については個別決算の数字を開示。

■ サービスの拡充により、事業領域を拡大



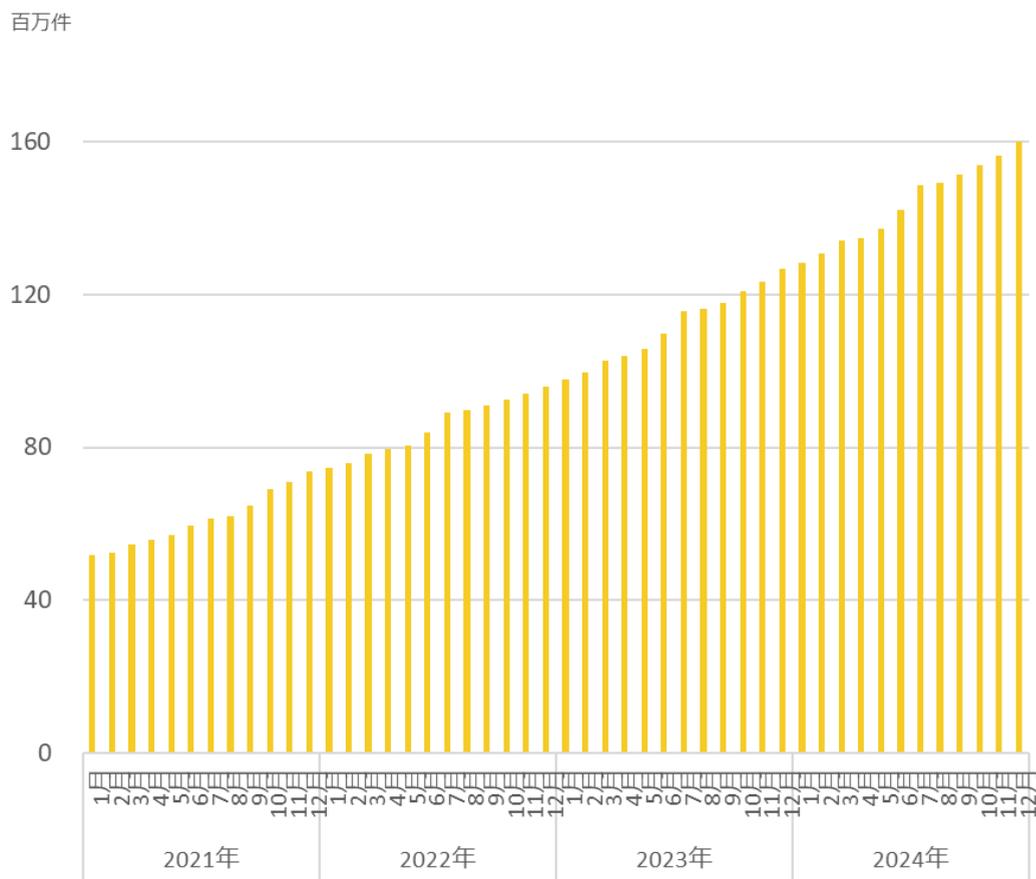
- 直接の顧客は主に企業・学校・教育委員会・自治体であり、当社のサービスの最終ユーザーは企業の社員や採用候補者、学校の生徒など
- to C向けのビジネスでは、評価や育成サービスを直接個人向けに提供



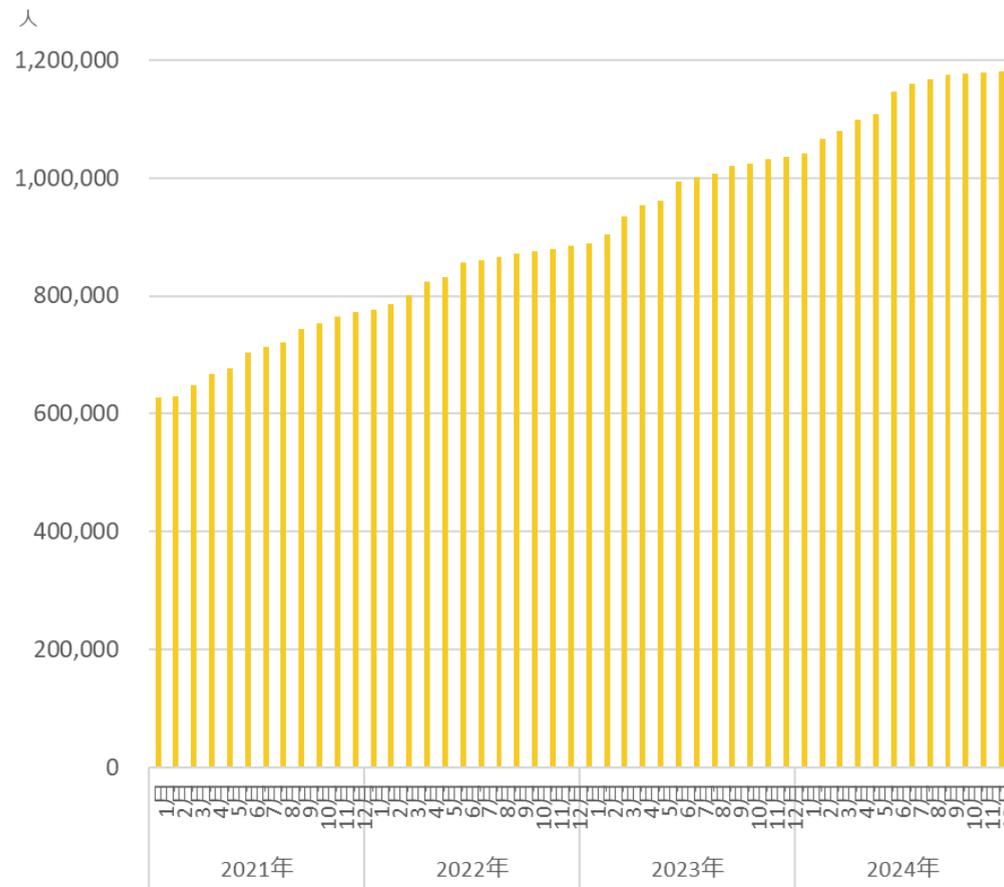


■ バイアスなき多様な評価データ 1億6千万件超・115万人超*の利用実績

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）
（2024年12月末時点）

■ 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

代表取締役会長CEO 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。



代表取締役社長COO 中里 忍 *Shinobu NAKASATO*

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ット部門長等務める。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	50百万円（2024年12月末現在）
代表者	代表取締役会長CEO 福原 正大（創業者） 代表取締役社長COO 中里 忍
従業員数	51名

**サービス
紹介**



■ 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。



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/>