



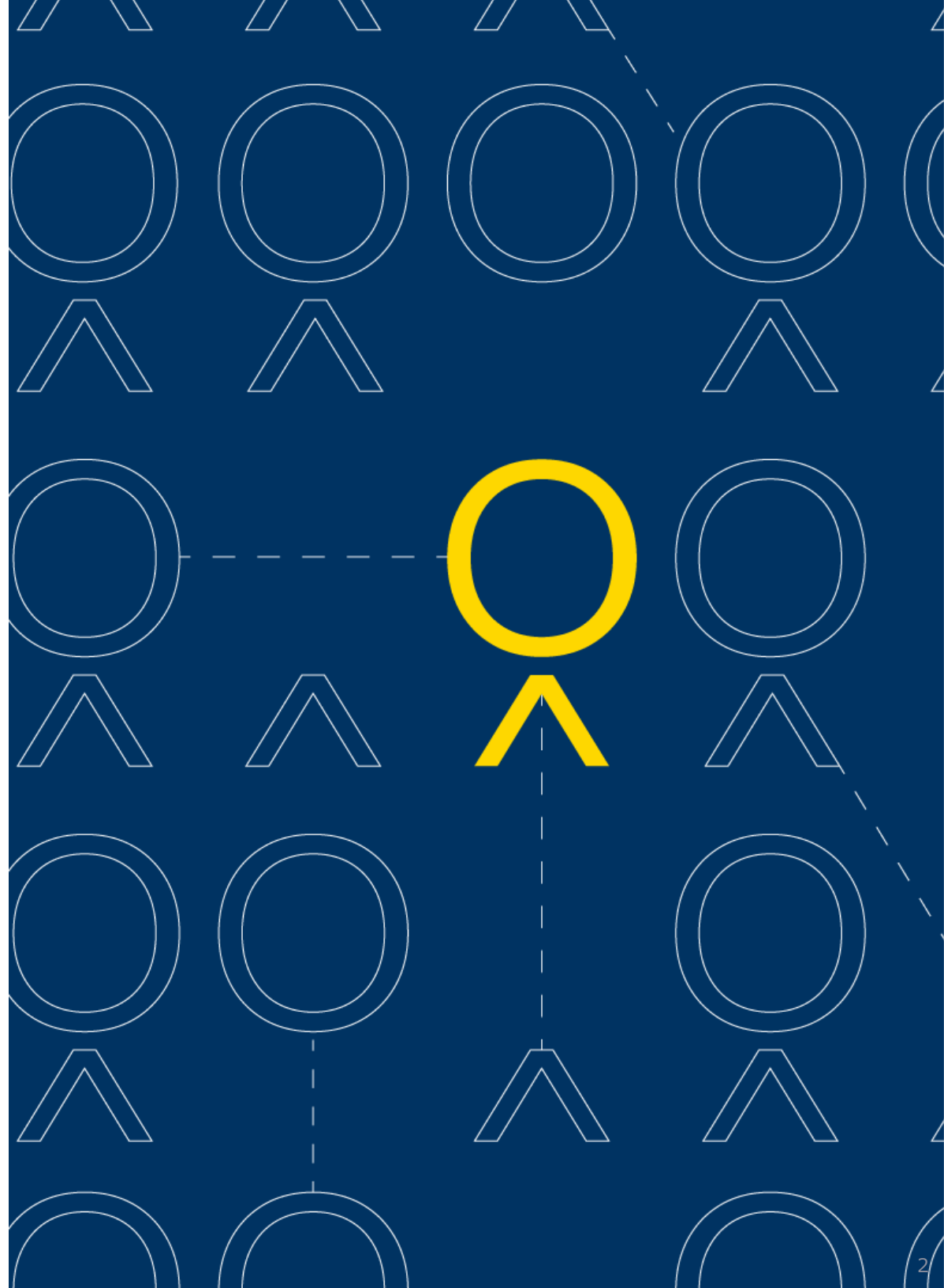
事業計画及び 成長可能性に関する事項

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

IGS

2026年6月

1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. リスク情報
8. 補足資料



OUR THESIS | なぜ、いま評価と教育か

AIエージェントが「業務」を担う時代へ。 人に求められるものが、根本から変わる。

これまで

知識・作業のスキルが価値

定型業務は人が担い、評価も知識・処理中心



これから

AIが定型業務を代替

人に残るのは非認知（やり抜く力・協働・創造）と、AIを使いこなす力



だから

“人に何を求めるか”の再定義

測る・育てる・予測する・調達する、人的資本の再設計が競争力を決める

IGSの立ち位置

約10年・2億件超の評価データと「非認知能力」の知見で、この転換の中核に立つ。構造改革を完了し、利益ある成長フェーズへ。

イントロダクション

II 時価総額100億円への道筋

構造改革の完了 → 利益ある成長 → 時価総額100億円。利益成長と市場評価で射程に入る。

STEP 1 構造改革の完了

赤字 → 黒字化、営業CFプラス、不採算撤退。利益の出る体質へ

FY25 営業CF +26百万円 / 現預金 493百万円

STEP 2 利益ある成長

3戦略でFY28 営業利益 +348百万円・利益率15.8%。経営管理費は横ばいで生産性9.1倍

FY28 営業利益 +348百万円

STEP 3 時価総額100億円

利益成長 × グローブ市場での適正評価で、時価総額100億円を射程に

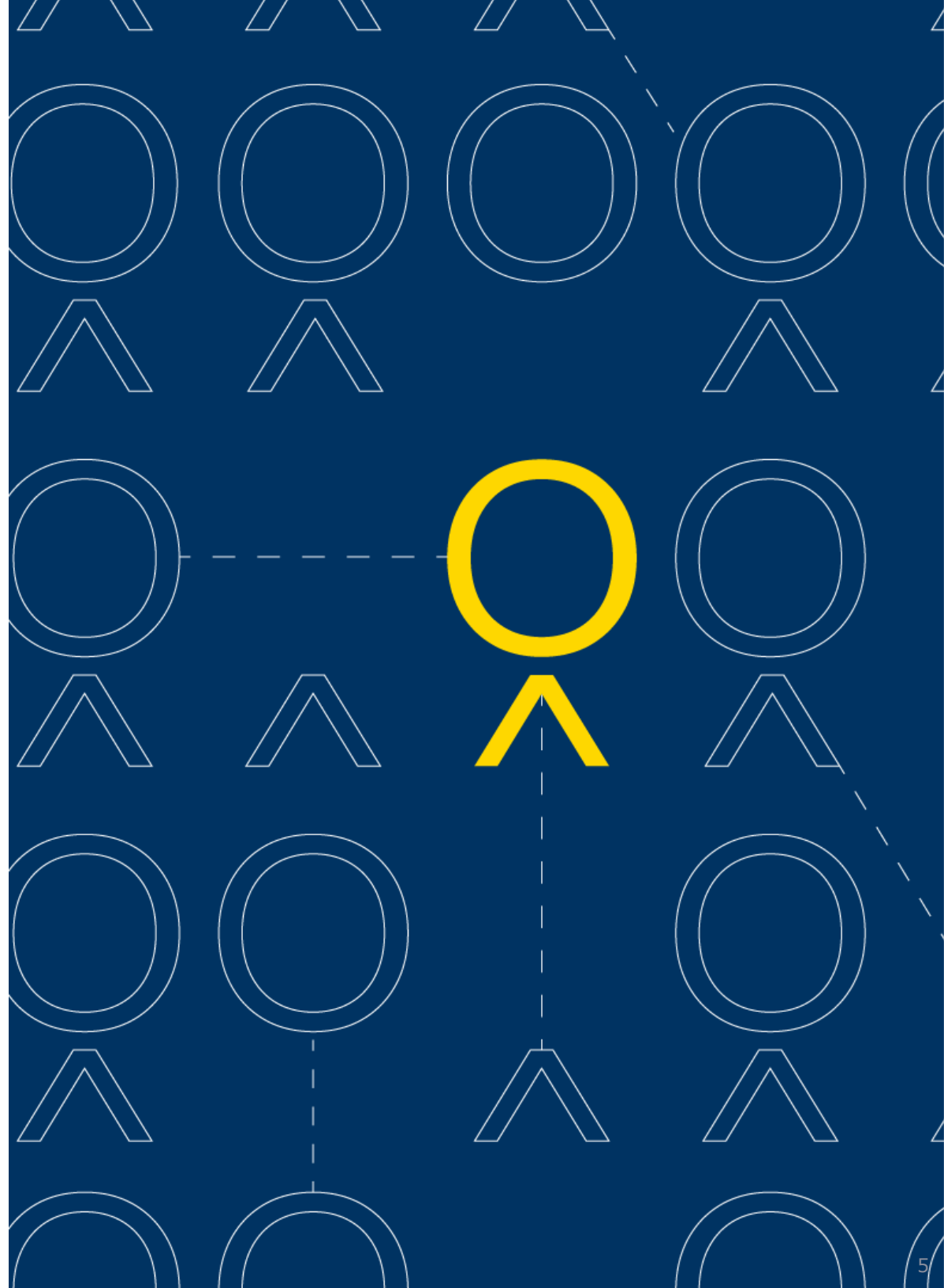
上場維持基準もクリアへ

100億円の考え方（イメージ）

FY28 営業利益 +348百万円 を起点に、利益成長の継続とグローブ市場での適正なマルチプル評価により、時価総額100億円を目指す。配当よりも成長投資を優先し、企業価値の最大化で株主に報いる。

※時価総額・マルチプルの前提は今後の市場環境により変動します。具体的な財務前提はCFOと精査のうえ確定します。

1. はじめに
2. **会社概要**
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. リスク情報
8. 補足資料



- 信頼できる評価と教育で、分断なき持続可能な社会を実現する。

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、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。



- 人に求められる能力が変わるだけではない。企業・学校・社会の「評価・育成・配置・調達」の前提そのものをアップデートする必要がある。

POINT 01

AI時代に必要な非認知能力をバイアスなく評価

主観を排除し、信頼性の高い非認知能力データを計測

「やり抜く力・協働・創造」といった非認知能力は、AIで置き換えられません。IGS独自のバイアス除去AI評価テクノロジーにより、客観的かつ高精度に可視化します。

POINT 02

AIエージェント前提のスキルマップ

AI時代に適応する、新たな能力要件の定義

定型業務のほとんどをAIエージェントが自律的に担う時代。人が担うべき高度な業務や、「AIを使いこなす力」を前提とした、全く新しい能力マップ・評価尺度への再構築が急務となっています。

POINT 03

人間の集合知とAIエージェントによる予測市場

組織の「集合知」を活用し、将来の適性・配置を予測

従来の「現時点」のスキル評価だけでは変化の速い未来に対応できません。社内の集合知とAIエージェントを利用した予測市場のメカニズムを組み合わせ、将来必要となる能力や最適な人材配置を予測し、投資を適正化します。

POINT 04

AI関連人材のグローバル調達(GCC)

国内の圧倒的AI関連人材不足を、グローバル調達で解決

AIを使いこなす高度な人材が国内だけで不足することは明白です。インド等と連携した「日印コリドー」を構築し、世界中から質の高い人材を可視化・調達する、グローバル規模の調達エコシステムが不可欠となります。

※GCCとは、グローバル・ケイパビリティ・センターの略で、グローバル企業が、自社の重要業務を集約して行う海外拠点のこと

- 独自技術・評価データ・HR、教育、グローバルプラットフォームによる事業連携が、模倣困難な競争優位を形成する。

競争優位

模倣困難な 3つの障壁

約10年・2億件超の評価データ、特許技術、3事業連携が掛け合わさり、後発のAIネイティブ企業や海外大手には短期で追いつけない競争優位を形成する。



① 独自技術

特許取得済の診断ゲーム（IAT）と評価補正・ブロックチェーン技術。模倣困難な「評価の信頼性」と「応用」を担保。



② 評価データ

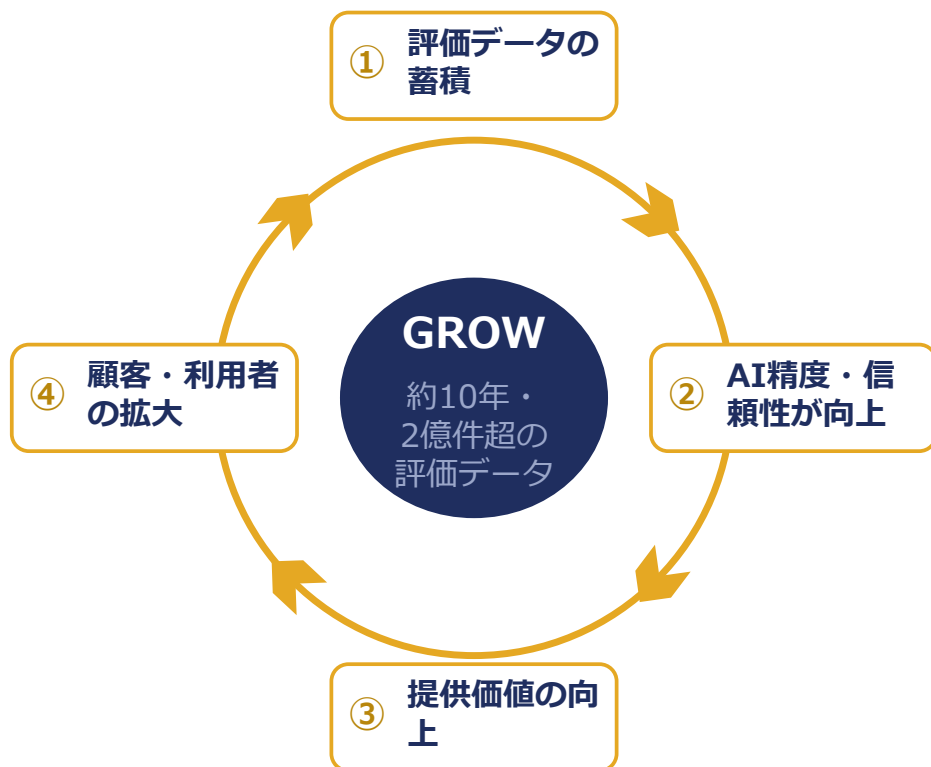
約10年で蓄積した国内最大級のDB（評価2億件超／130万人超）。データがAI精度を高める「正の循環」。



③ 3事業連携 × 予測

評価データ（測る）と集合知（予測する）を掛け合わせ、顧客基盤が予測市場の母数に。エコシステムによる「連携障壁」。

- データが増えるほどAIが賢くなり、提供価値と利用者が増える、自己強化のループ。



好循環が生む3つの効果



模倣困難なデータ障壁

時間とコストでは追いつけない国内最大級の評価DBを、循環がさらに厚くする。



提供価値の継続的向上

データ厚化→AI精度→測る・育てる・予測するの質が継続的に高まる。

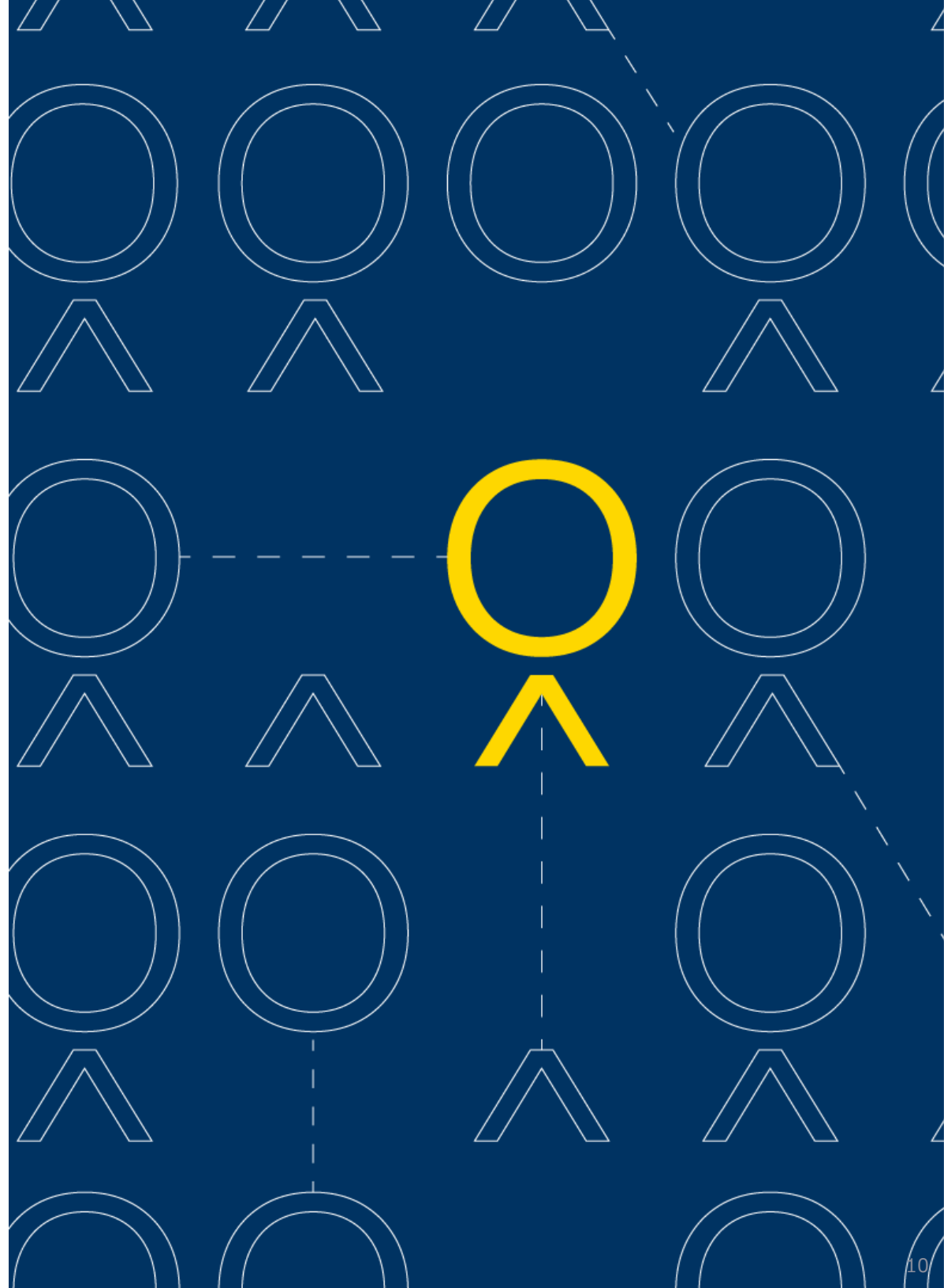


獲得コストの逡減

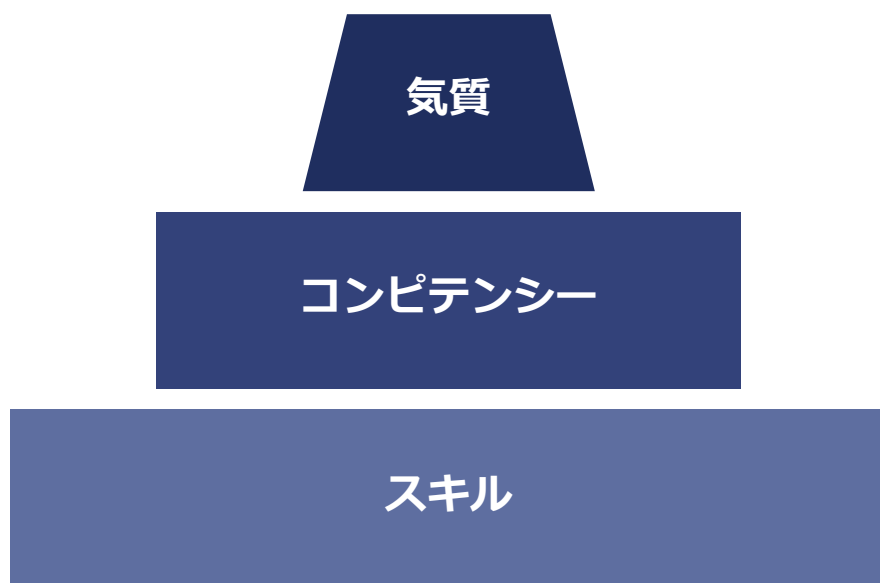
顧客・利用者基盤が予測市場の母数や次の評価需要に転化し効率が上がる。

この好循環が、模倣困難な「データ障壁」と継続的な成長を生み出す。

1. はじめに
2. 会社概要
3. **人材評価システム
「GROW」とは**
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. リスク情報
8. 補足資料



- 内側（気質）ほど開発が難しい。自身の特性と客観的評価を知ることが成長の起点になる。



内側 = 開発が難しい

- ✓ **気質**：潜在意識まで分析する診断ゲーム（IAT・特許）でBIG5の性格特性を測定
- ✓ **コンピテンシー**：東京大学・ケンブリッジ大学と共同開発。25項目をAI補正した360度評価で測定
- ✓ **スキル**：ESCO（欧州のスキル・職業分類）基準に即したスキル評価

フィードバックレポート

自己・他者評価の乖離、社内平均との比較、伸ばしやすい項目を可視化

※BIG5とは、心理学で用いられる性格モデルの一つで、人の性格を5つの次元で表現する考え方のこと。

- 「正確な気質測定」と「評価者バイアスの補正」で、信頼度の高い評価データを生む。

① 潜在的な気質診断

特許第6161097号

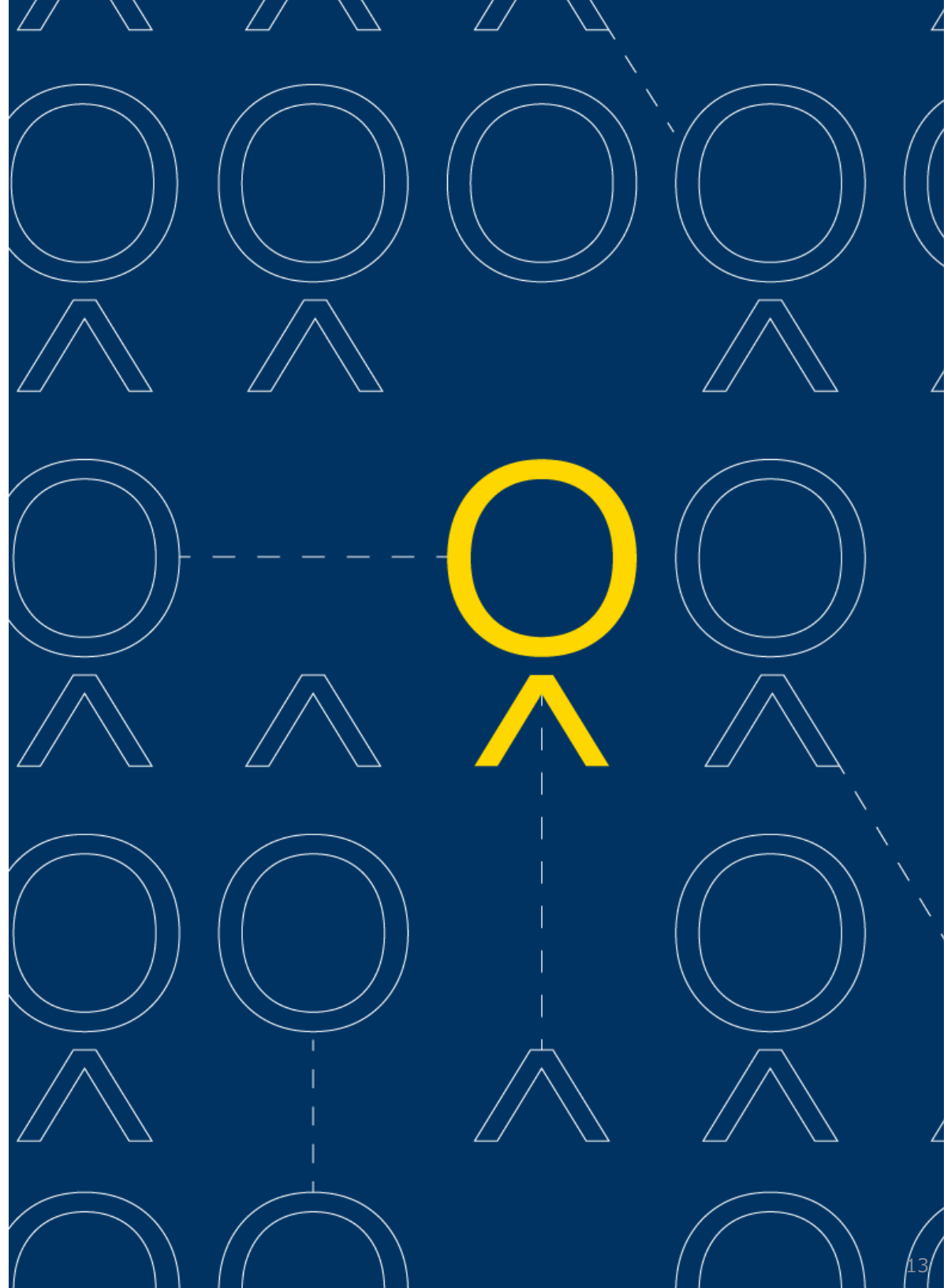
- ✓ IAT（潜在連合テスト）で本人も認識できない潜在意識を抽出
- ✓ スマートフォン測定方法を当社が特許保有し模倣困難
- ✓ 社会心理学で確立された手法で自己申告より信頼性が高い
- ✓ BIG5に基づく性格傾向が分かる

② 信頼度の高いコンピテンシー測定

東京大学・ケンブリッジ大学と共同開発

- ✓ 自己評価+他者評価（360度）をAIが補正し信頼性を向上
- ✓ 「評価者を評価する」モデルで甘い／厳しい傾向を補正
- ✓ 回答ログから「信頼性スコア」を算出
- ✓ 2億件超のデータがAI補正の精度を支える

1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. **ビジネスモデル**
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. リスク情報
8. 補足資料



- 「GROW」の評価データを起点に、HRTech・EdTech・グローバルプラットフォームの3領域で展開。

HR事業 HRTech



企業の人的資本経営を支援

- ✓ GROW360+ (評価+スキル+性格)
- ✓ スキルマップ
- ✓ 人的資本研究会

顧客：上場大企業

事業系統図

当社

評価システム・教育・研修・コンサル

教育事業 EdTech



多様な評価に応じた個別化教育

- ✓ AiGROW (児童生徒の評価)
- ✓ 探究アセスメント
- ✓ 自治体パッケージ

顧客：学校／教育委員会

顧客

企業／学校／自治体／教育委員会

グローバルプラットフォーム事業 Global Platform



評価データのグローバル展開・利活用

- ✓ インドGCC設立支援
- ✓ Signals (予測市場)
- ✓ First GROW 等の海外展開

顧客：日本企業・グローバル展開企業

最終ユーザー

社員・採用候補者・生徒・住民等



- 「人に何を求めるか」を再設計。スキルマップ／GROW360+に、未来予測とインド人材を組み合わせる。

FY25 売上

281 百万円

前年比 +18.3%

FY25 セグメント利益

+71 百万円

赤字 ▲22 → 黒字転換

FY28 売上目標

700 百万円

FY25比 約2.5倍／利益率31.2%

成長ドライバー（測定 → AIエージェント前提の人的資本戦略支援へ）

AI時代のスキル再設計

GROW360+／スキルマップで“AIエージェント前提で人に求めるスキル”を可視化・再設計

提携基盤の活用

ブルータス（人的資本DD）・三井住友信託銀行連携で戦略コンサルを拡大

未来予測（予測市場）

集合知で“これから必要な能力・人材”を予測（含・人的資本の未来）

インド先端人材（GCC）

AI・エンジニアリング等の先端人材を、インドGCCで調達・組織化

- 標準化された公平な評価データと、分析・コンサルまでの一気通貫提供が差別化の源泉。

当社の強み・差別化ポイント

- ✓ バイアス補正による公平な評価データを90万人分以上保有
- ✓ 標準化により企業・業界・国を横断した比較が可能
- ✓ 国内外で同一基準のデータを取得しグローバル比較も可能
- ✓ データ構築から経済理論に基づく分析・コンサルまで一气通貫
- ✓ サービスの組み合わせで幅広い協業先と提携が可能

取引先：タレントマネジメントに積極的な、幅広い業界の日本を代表する上場企業群

評価基準と結果の信頼性

恣意的回答を排除する気質診断／評価者ブレを補正する360度評価

データの収集と活用

全人事施策で活用実績／能力データを施策に反映する分析支援

システム機能性とサポート

数万名規模の集中アクセスに耐える基盤／柔軟なデータ連携



■ 人的資本開示の義務化を背景に、人材アセスメント・組織コンサル市場が拡大。

外部環境（追い風）

- ✓ 人的資本開示の義務化（2023～）、上場 約4,000社が開示対象
- ✓ 組織コンサル市場 +39.9% 成長（2023年）
※コダワリ・ビジネス・コンサルティング「コンサル業界の市場規模と将来予測2024」
- ✓ 人的資本IR・DDニーズが急拡大、有報・統合報告書での開示要求
- ✓ 人材アセスメントのグローバル市場は2031年に約4.7兆円
※ Business Research INSIGHTS「タイプ別の人材アセスメント市場規模」を元に当社が作成
- ✓ FY28目標 700百万円はHRTechクラウドTAMの約0.5%、拡大余地は大きい

マーケットポテンシャル

TAM

1兆円

国内の人的資本経営支援市場
研修サービス5,800億円（注1）+HRTechクラウド3,000億円（注2）+組織人事コンサル350億円（注3）

SAM

650億円

サービス平均単価420万円（注4）× 15,520社（注5）

* 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当社が想定する市場規模

出所：

注1 研修サービス市場：矢野経済研究所「2024 企業向け研修サービス市場の実態と展望」（23年度5,600億→24年度5,800億予測）

注2 HRTechクラウド市場：デロイト トーマツ ミック経済研究所「HRTechクラウド市場の実態と展望2024年度版」（24年度1,442億、27年度約3,000億）

注3 組織人事系コンサル市場：コダワリ・ビジネス・コンサルティング「日本のコンサルティング市場規模と将来予測2024年版」（24年度350億、22→23年+39.9%）

注4 サービス単価：HR事業26/3期実績。海外顧客を含まない。事業部売上高÷顧客数

注5 従業者300人以上の企業数：総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査」



- AIが代替しにくい非認知能力の評価が標準に。学力との関係も強化し、全国展開を加速。

FY25 売上

328 百万円

前年比 +6.5%

FY25 セグメント利益

+123 百万円

前年比+26.5%、利益率 37.6%

FY28 売上目標

500 百万円

FY25比 1.5倍/利益率34.3%

成長ドライバー（非認知の主流化 × 学力連携 × 全国展開）

非認知の主流化

AIが代替しにくい力（やり抜く・協働・創造）の評価が、入試・育成の標準へ

学力との関係を強化

非認知 × 学力の相関データで、学力向上にも資する評価へ（次ページ）

自治体・パートナー展開

自治体直接営業 + 専門家アドバイザー + JT B・内田洋行で全国へ

プロダクト強化

Ai GROWの機能高度化と生成AI活用で単価維持・付加価値向上

※自治体ネットワーク活用は中長期のアップサイドオプションとして実証中。

- AIが代替しにくい非認知能力が主流へ。学力との関係も可視化し、両輪で次世代を育てる。

なぜ、AIエージェント時代に非認知能力か

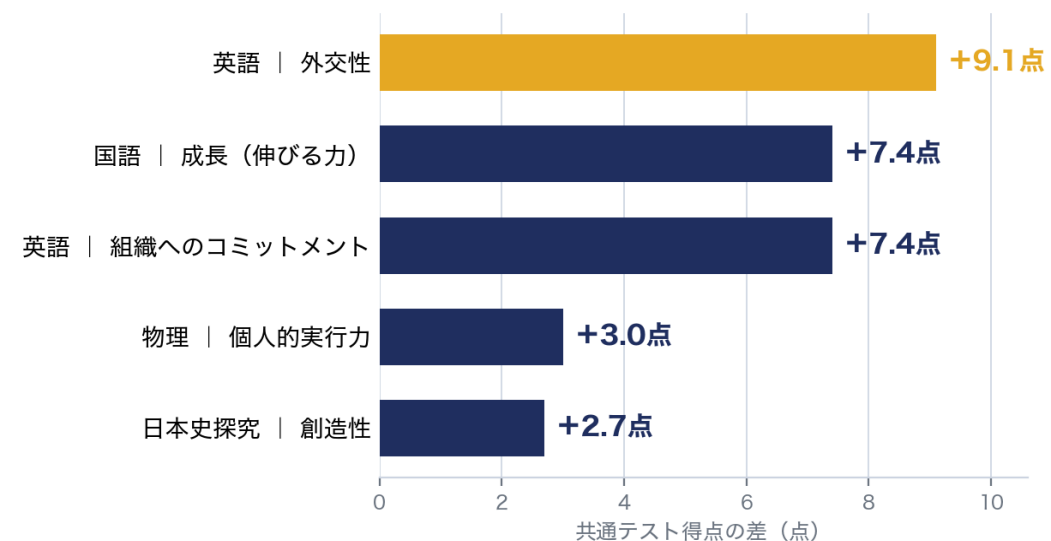
- ✓ AIが知識・処理を代替 → 人に残るのは「やり抜く力・協働・創造・主体性」
- ✓ 大学入試も偏差値以外（探究・主体性）の評価へシフト
- ✓ 新学習指導要領で非認知能力がより重視される
- ✓ “測れない力”を測るIGSの評価が、育成・入試の標準になりうる

学力との関係を強化

非認知能力の高まりが学力の伸びにも影響することをデータで可視化し、学校的意思決定を後押しする。

非認知能力が高いほど、学力（得点）も高い傾向

下位25%→上位25%に上がったときの 共通テスト得点の差（科目 | 代表的な非認知能力）



出典：Ai GROW「非認知能力と学力の関係」分析（2026年・約800名規模）。代表例。関連性の検証であり因果ではない。

- 実社会での活躍を見据えた評価と、文部科学省指定校での高い導入実績。

当社の強み・差別化ポイント

- ✓ 学習指導要領+社会人データ分析で、実社会を見据えた能力を可視化
- ✓ 国内外で同一基準のデータを取得しグローバル比較も可能
- ✓ 教員のニーズを徹底調査した、データ活用を支援する管理画面
- ✓ 生成AIの搭載により教員の業務効率化に貢献
- ✓ 学習コンテンツ・校務支援システム等と幅広い提携が可能

導入実績：国内 523校（2026年3月末）。文科省指定校・進学実績校を起点に全国・自治体へ波及。

指定校カテゴリーでの Ai GROW 導入割合

スーパーサイエンスハイスクール指定校 **29%**

新時代対応の高等学校改革推進事業指定校 **39%**

中高一貫校レバレッジ度ランキングTOP50校 **60%**

■ 学習指導要領改訂・生成AIの普及により、非認知能力重視の流れが追い風。

外部環境（追い風）

- ✓ 新学習指導要領で非認知能力がより重視される
- ✓ 大学入試で偏差値以外の軸による評価・選抜が増加
- ✓ NEXT GIGA 基金 2,643億円、DXハイスクールの継続実施（令和8年度まで継続、最大1,200万円/校支援）
※文部科学省「令和5年度補正予算（1人1台端末更新基金 約2,643億円）」、「高等学校DX加速化推進事業（DXハイスクール、令和7年度採択1,191校）」
- ✓ 次世代校務支援システムの導入率はわずか約10%（大幅な置換余地）
※MM総研（2025年）

マーケットポテンシャル

TAM

8,000億円

国内EdTech市場（注1）

SAM

280億円

サービス平均単価84万円（注2）
× 全国の小学校・中学・高校 33,000校（注3）

* 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 国内EdTech市場 : xenoBrain（ゼノブレイン、xenodata lab.）予測。
現在約5,000億円 → 5年後約8,000億円（CAGR約9%）

注2 サービス単価 教育事業 26/3期実績63万円に今後のアップセルによる単
価増を見込んで84万とするもの。売上高÷顧客数（サービス別でカウントし
合算した延べ数）で算定

注3 文部科学省「令和6年度学校基本調査（確定値）」（2024年12月）



- 「これから必要な能力を予測し、その人材を調達する」—— HRの未来戦略を支える成長基盤。
- これまで培ったブロックチェーン等の技術を活かして、予測市場事業を展開するとともに、転職支援事業は戦略的に撤退するものの、人材支援という従来の軸は変えずに、日本とインドを結びつけることでグローバルな人材提供を推進。

FY25 売上

48 百万円

構造改革を完了

FY28 売上目標

1,000 百万円

HRの未来を支える主軸へ

FY28 利益率目標

20.0 %

規模効果で黒字化・利益率改善

成長ドライバー（未来を“予測”し、人材を“調達”する）



**インドGCC設立
支援**

Quest・IPAとの3社連携で、AI・先端人材の調達基盤を構築



**Signals（予測
市場）**

2026年3月ローンチ。集合知で“未来に必要な能力・人材”を予測



グローバル展開

Ai GROW／First GROWの海外展開（First GROWは公的機関の公募に採択）



**ポートフォリオ
整理**

不採算事業の撤退（FY25赤字の大半は非反復の貸倒引当）で構造改革完了

なぜ、いま「インドGCC」か

10兆円

日印の民間投資目標／10年（2025年8月
日印首脳共同声明）

1,700社超

インドで稼働するGCC（Fortune500中心）
。日本企業の参入は限定的
※NASSCOM-Zinnov「India GCC Landscape
Report」（2024年）

79万人

日本のIT・エンジニア人材の不足
※経済産業省「IT人材需給に関する調査」
（2019年）2030年に最大約79万人不足（高位シ
ナリオ）

47.9万人

連携先 Quess の人材規模（インド国内70
拠点・8カ国）、先方開示資料より

日印GCCコリドー

— 人材・技術の回廊 —

日本企業

GCCを設計・活用（IGSが窓口）

人材・技術 →

← 設計・要件



GROW360+評価

← 採用・運営

インドGCC拠点

開発・研究（Quess・IPAが実行）

先端人材の不足を、インドGCCで解く。IGSは Quess・IPA との3社連携で、
日印の“人材・技術の回廊”を築く。



- Quess・IPA・IGS が補完的な役割を担い、日本企業のインドGCCをワンストップで支援する。

Quess Corp Limited

約47.9万人

従事する人材規模

70拠点／8カ国

グローバル展開

2007年設立

インド・バンガロール

インド最大級の人材・
アウトソーシング企業

3社の補完的な役割分担

IGS（日本側）

目的設計・組織設計・人材要件定義／GROW360+評価／日本語完結の窓口

Quess（現地実行）

採用・労務・オフィス運営。70拠点・約47.9万人のスケールで安定運営

IPA（政策・行政）

インド政府・産業界ネットワーク／行政手続き・現地連携

なぜ Quess は IGS をパートナーに選んだか

①

人的資本の専門性と、能力測定「GROW360+」による科学的な評価基盤

②

経営層・人事との直接的なリレーションと、GCC立ち上げの前工程を担える力

③

言語・文化を含め、日本企業の運営要件に寄り添う伴走体制

Quess CEO・Lohit Bhatia 「日本企業がインドで事業を構築・拡大できる、体系的な日印GCCコリドーを開設する」（サービス開始：2026年7月中旬予定）

- FY28のGCC売上の約8割は、前年までに立ち上げた案件の継続フィー（ストック）。

パターンA：新規立ち上げ型

- 初期コンサル（一過性）
- 成功報酬（一過性）
- 月次PMフィー（継続）
- 人件費連動の月次フィー（継続）

年間ストック収益 約47百万円規模／案件

パターンB：既存GCC連携型（軽量）

- 成功報酬（一過性）
- 立ち上げコンサル不要
- 人件費連動の月次フィー（継続）
- 既設GCCを持つ日本企業向け

年間ストック収益 約24百万円規模／案件

PF売上の積み上げ（百万円）

プロダクト	FY26	FY27	FY28
インドGCC設立支援	132	400	800
Signals（予測市場）	20	70	130
AiGROW／First GROW 他	19	30	40
その他コンサル	40	30	30
合計	211	530	1,000

成長の質

GCC累計案件は FY28 でA型15件・B型25件。5倍超の成長は新規受注のみに依存せず、3年を通じて積み上げるストック収益で支える構造。

- 多数の参加者の知見を市場メカニズムで集約し、未来の事象を“確率”として可視化する。



なぜ精度が高いのか

分散していた情報や知見が、売買を通じて「価格＝確率」に集約される。市場の効率性により、個人の予測や一部の専門家の勘より精度が高くなりやすいとされる。

企業での使い道

- ✓ 需要予測／新規事業・プロジェクトの成否
- ✓ リスクの早期察知
- ✓ 人材・事業ポートフォリオの意思決定

IGSの「Signals」は、この予測市場をブロックチェーン基盤＋WORLD IDで信頼性を担保して提供します（次ページ）。

■ 冒頭の問い「“未来”は予測できるのか」への、IGSの答え。

仕組み

ブロックチェーン基盤の予測市場プラットフォーム。社内・サプライチェーン・エコシステム内に分散した“集合知”を集約し、未来の事象（需要・成否・リスク等）の確率を可視化。WORLD IDと連携し、信頼できる参加者の知見を経営資源として活用できる。

なぜ重要か

- ✓ 評価データ（測る）が「今」なら、Signalsは組織の知で「未来」を読む
- ✓ 個人の勘・経験則を超え、集団の知性で投資判断の“打率”を上げる
- ✓ 人的資本・事業ポートフォリオの不確実性を下げる意思決定インフラ

立ち上がり計画

ローンチ

2026年3月 提供開始

初期導入

大手企業 導入が開始

FY26 → FY28

20 → 130 百万円（PF事業内）

※導入企業名は開示可能なもののみ記載。売上はPF事業内のSignals計画値。



- 日印10兆円投資を背景にインドGCC市場が拡大。予測市場・ブロックチェーン領域も急成長。

外部環境（日印GCCコリドー）

- ✓ 日印投資 10兆円／10年
※2025年8月の日印首脳合意
- ✓ 日本企業のインドGCC 85社 → 150社
※2028予測、NASSCOM
- ✓ インドGCC市場 USD 64.6Bn → 99-105Bn
※2030予測、NASSCOM-Zinnov「India GCC Landscape Report」
- ✓ IT人材 79万人不足を背景にGCC需要が急増
※経産省「IT人材需給に関する調査」（2019年）、2030年最大約79万人
- ✓ 3社連携TAM USD 50-200M／年。
FY28目標 約6.7M USD はシェア3-13%

関連市場規模（参考）

インドGCC市場（2030予測）

USD 99-105 Bn

ブロックチェーン技術 国内総支出（注1）

3,780 億円

BCプロフェッショナル&SI領域（注2）

1,300 億円

人的資本データ × Web3領域（注3）

620 億円

注1：プラットフォーム/BaaS 利用料、プロ&マネージドサービス費、インフラ運用料、業界別ユースケース構築費を合算した 2025 年の国内導入コスト総額。

・IMARC「Japan Blockchain Market」による 2025市場規模 2.52 B USD を円換算（×150円）=約3,780 億円 imarcgroup.com

注2：プロフェッショナル & SI サービス領域（1,300 億円）

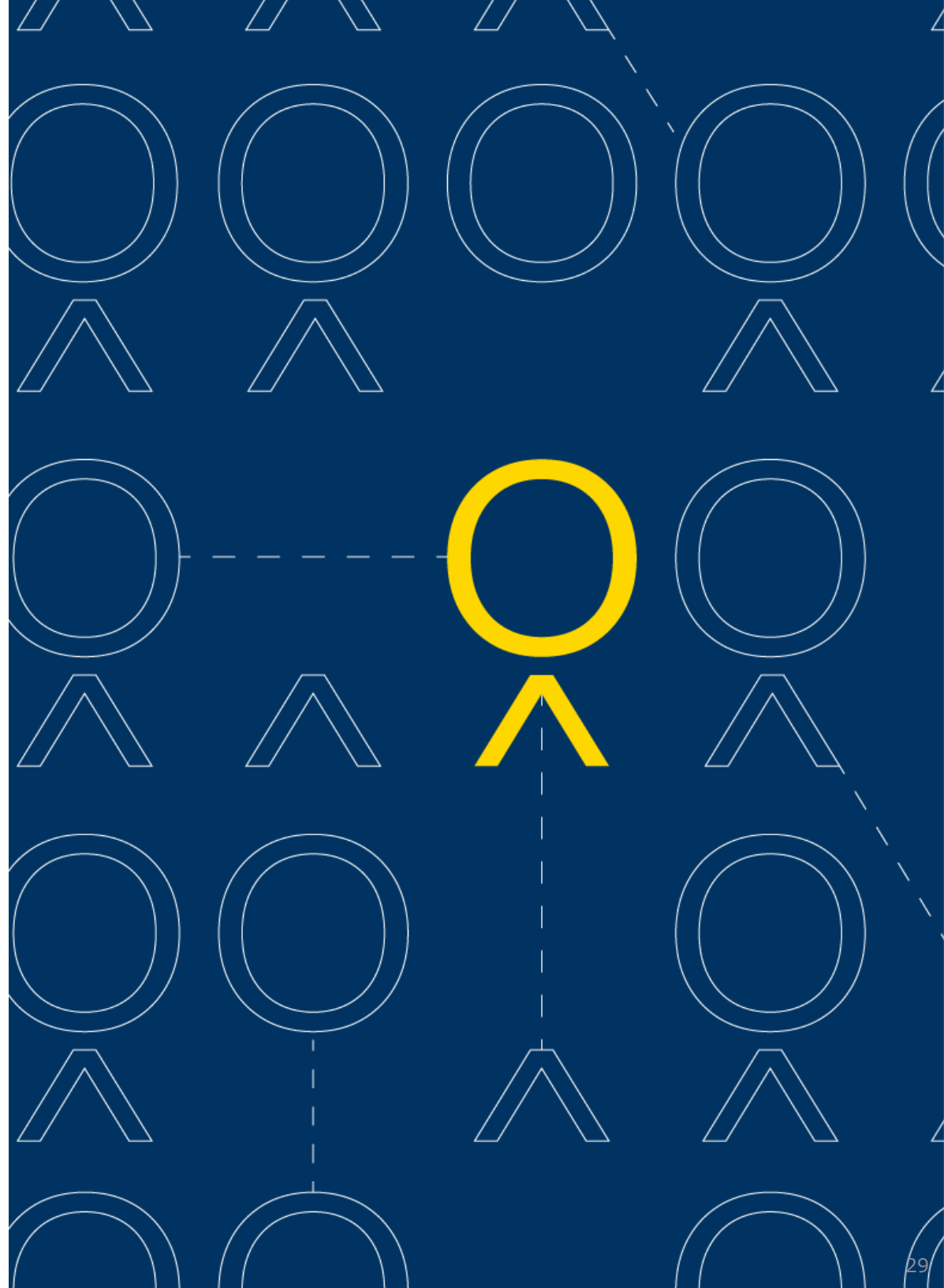
ブロックチェーン導入に伴うコンサルティング、PoC/スマートコントラクト開発、既存システム連携、運用移行・教育 までを含むサービス市場。

注3:学習歴・スキル/非認知能力などを NFT・SBT・VC(Verifiable Credential) で証明する ID/証明書 SaaS・API の国内年間支出を推計。

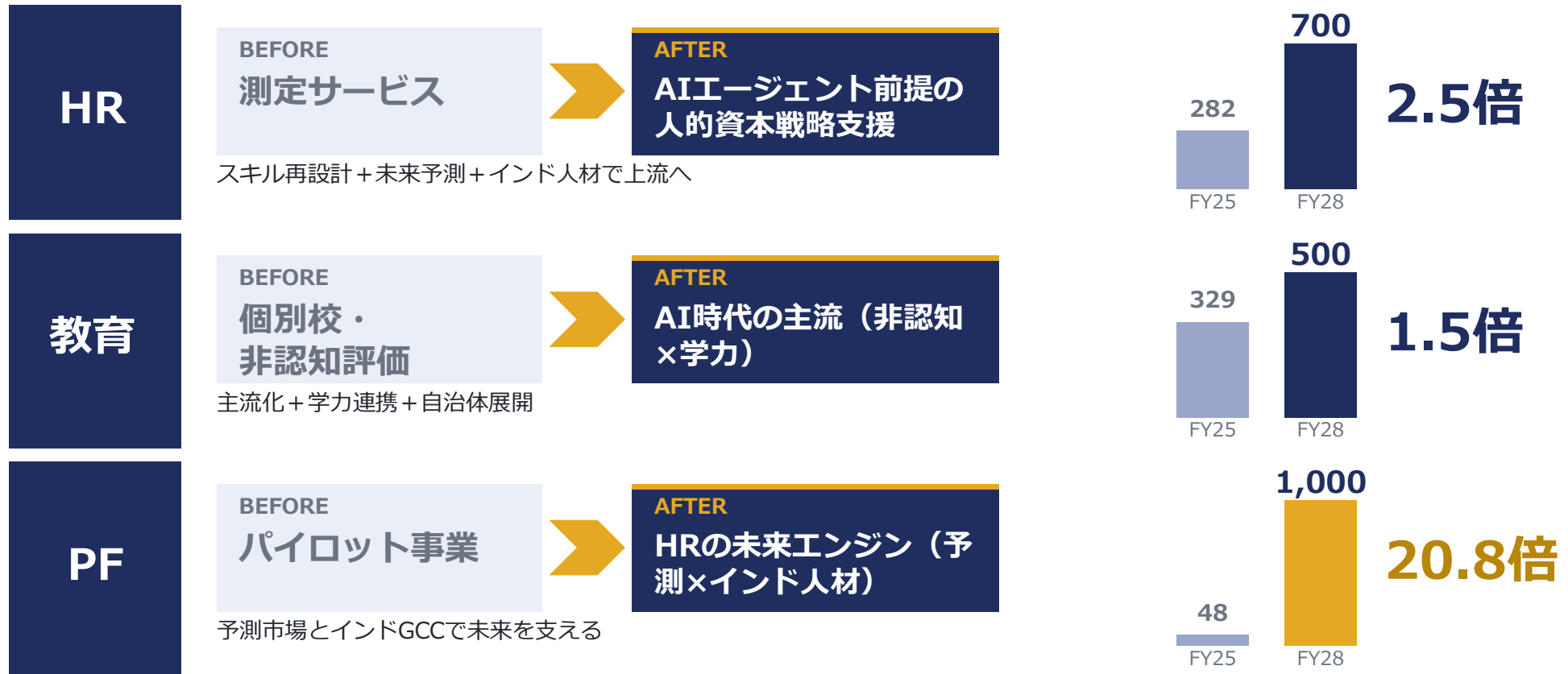
・ベースデータ：ミック経済研究所「Web3ソリューションサービス市場動向2024年度版」— NFT証明書など業務DX用途が 2025年度に48.9 億円（ユースケース比10.8%） mic-r.co.jp

・これを大学811校・従業員1,000人以上企業3,400社への普及率×ARPAでボトムアップ補正し ≈620 億円 と算出（当社試算）。

1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. **成長戦略**
6. 財務情報
7. リスク情報
8. 補足資料



- 「構造そのもの」を変え、不連続な成長を生み出す（FY25実績 → FY28計画）。





- FY26 投資先行 → FY27 回収 → FY28 スケール。3年で売上2.6倍・営業利益率15.8%へ。
- これまで開示していた経営目標である「売上収益成長率30%台」、「平均営業利益率25%以上」から、時価総額100億円を達成するため、戦略及び数値を見直し、インドGCCを含めた成長により、企業価値向上を目指す。

FY26 投資先行・黒字転換

売上 850 / 営業利益 +10

PF立ち上げ、HR・教育は安定収益

FY27 回収フェーズ

売上 1,380 / 営業利益 +150

上流シフトとGCCストックが立ち上がる

FY28 スケール

売上 2,200 / 営業利益 +348

3戦略が本格回収、PFが主軸・利益率15.8%

売上
2,200 百万円
FY25比 3.3倍

営業利益
+348 百万円
FY25 ▲227 から黒字化

営業利益率
15.8 %
FY26は1.2% → 本格回収

経営目標（FY28）。3事業を組み合わせ、評価×教育×金融で世界に教育を届ける（日印GCCコリドー構想を含む）。

- 顧客基盤の拡充・市場拡大・技術革新の3軸で、提携と実証が着実に進展。

顧客基盤の拡充 (HR)

プルータス・グループと業務提携（人的資本DD共同開発）。三井住友信託銀行との業務提携で同行顧客へ提案。生成AIでスキルマップ作成を高度化。

顧客基盤の拡充 (教育)

JTB・内田洋行との販売代理契約で拡大フェーズへ。文科省公募・DXハイスクール指定校へ提案。月1回以上の機能アップデート。

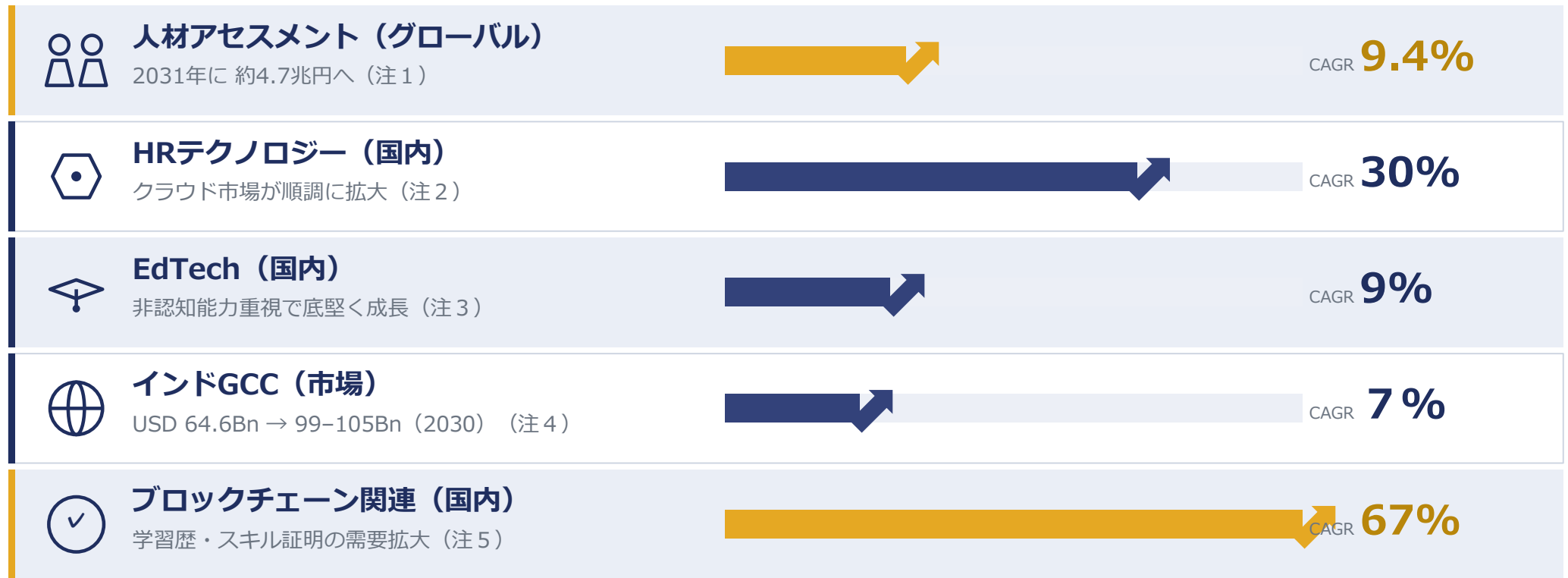
市場拡大 (グローバル)

Quess Corp・Indo-Pacific Advisoryと日印GCCコリドーを構築。国際機関・大学とインパクト投資フレーム。アジア複数国で実証・パートナーシップ推進。

技術革新 (Web3)

予測市場 Signals をローンチ（大手企業に導入）。学修・職歴を管理するDID技術、ブロックチェーンのコンサルティングを展開。

- 当社が所属する市場はいずれも高いCAGRで拡大。市場の成長そのものが当社の成長を後押しする。



注1 Business Research INSIGHTS「タイプ別の人材アセスメント市場規模」を元に当社が作成

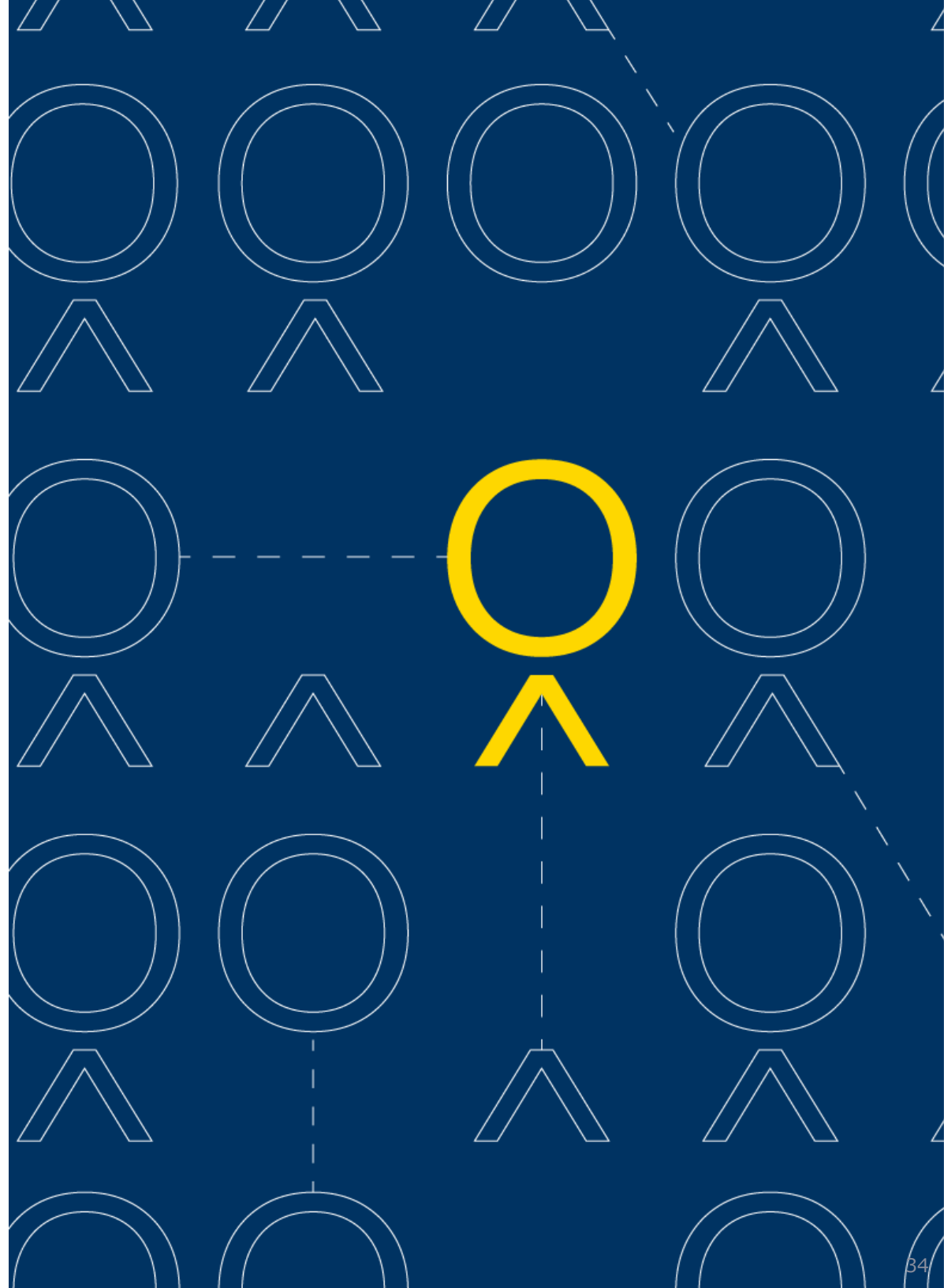
注2 HRTechクラウド、2022-27年平均29.3%増

注3 xenoBrain (ゼノブレイン、xenodata lab.) 予測。現在約5,000億円 → 5年後約8,000億円 (CAGR約9%)

注4 2030予測、NASSCOM-Zinnov「India GCC Landscape Report」

注5 IMARC「Japan Blockchain Market」

1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
- 6. 財務情報**
7. リスク情報
8. 補足資料



- HR事業は、コンサルティング案件の受注により顧客単価は上昇。
- 教育事業では、Ai GROWを中心に顧客数は増加したが、顧客単価はやや減少。

HR事業		教育事業	
売上CAGR			
18/3期～25/3期実績	18/3期～26/3期実績	18/3期～25/3期実績	18/3期～26/3期実績
18%	18%	25%	23%
顧客数			
25/3期実績	26/3期実績	25/3期実績	26/3期実績
67社	67社	463校	523校
顧客あたり収益（顧客単価）*			
25/3期実績	26/3期実績	25/3期実績	26/3期実績
356万円	420万円	67万円	63万円
ユーザー数*			
GROW360		Ai GROW	
2025年3月末時点	2026年3月末時点	2025年3月末時点	2026年3月末時点
89.3万人	94.6万人	30.9万人	39.5万人

* 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。顧客あたり収益は、売上高÷顧客数で算定

* ユーザー数=登録アカウント数

- 売上高について、PF事業は転職支援サービスの計画的な撤退に伴い減収もHR・教育事業が伸長し前期比増収。
- 営業損失及び当期純損失について、貸倒引当金繰入額や特別損失が大きく響いたものの、全社的にコスト削減を行い、前期比改善。

(単位：千円)	2025年3月期 通期連結実績	2026年3月期 通期連結実績	前期比
売上高	602,926	659,144	+9.3%
売上原価	405,803	276,299	△31.9%
売上総利益	197,122	382,844	+94.2%
販管費	500,258	610,026	+21.9%
営業損失（△）	△303,135	△227,182	—
経常損失（△）	△295,946	△186,829	—
親会社株主に帰属する当期純損失（△）	△336,333	△281,595	—

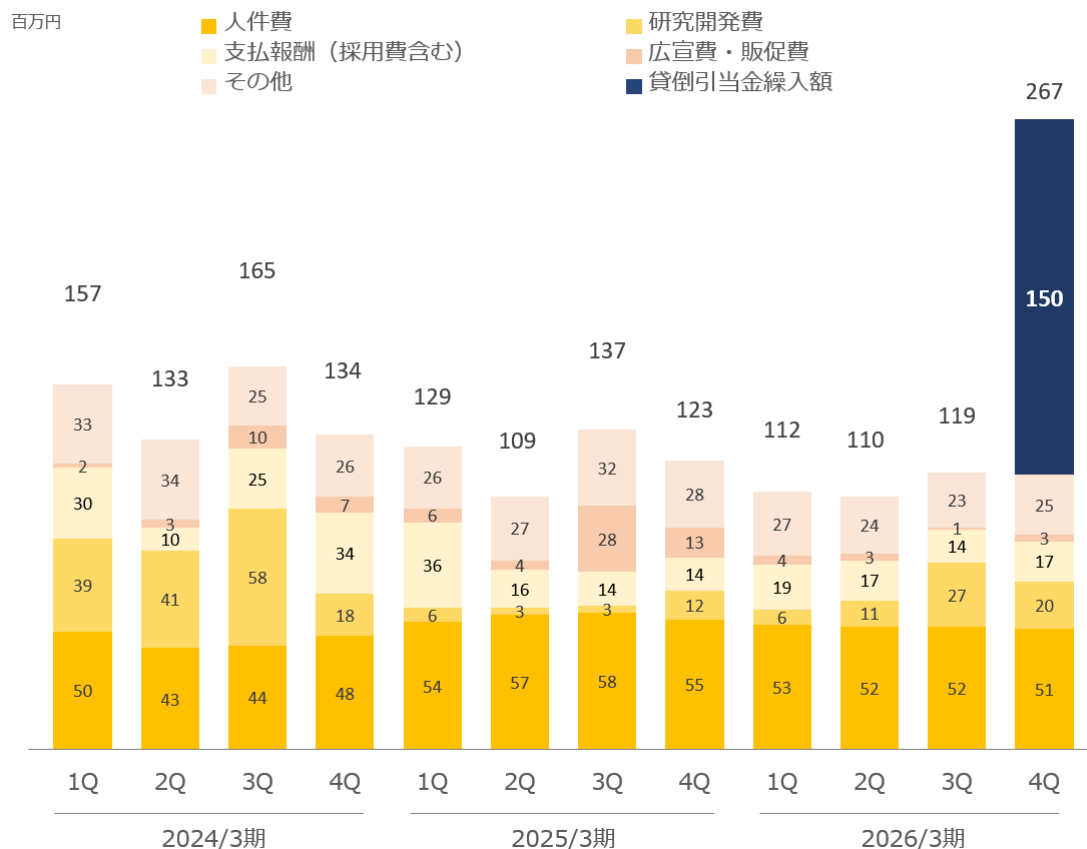
	2025年3月期 通期連結実績	2026年3月期 通期連結実績	前期比
(単位：千円)			
売上原価	405,803	276,299	△31.9%
労務費	245,043	156,940	△36.0%
減価償却費	10,608	2,905	△72.6%
外注費	91,910	70,476	△23.3%
その他	58,242	45,977	△21.1%
販売費及び一般管理費	500,258	610,026	+21.9%
人件費	225,956	210,934	△6.6%
研究開発費	26,543	66,150	+149.2%
支払報酬（採用費含む）	81,020	68,366	△15.6%
広告宣伝費・販売促進費	52,389	13,664	△73.9%
貸倒引当金繰入額	—	150,026	—
その他	114,347	100,882	△11.8%

販売費及び一般管理費と従業員数の推移

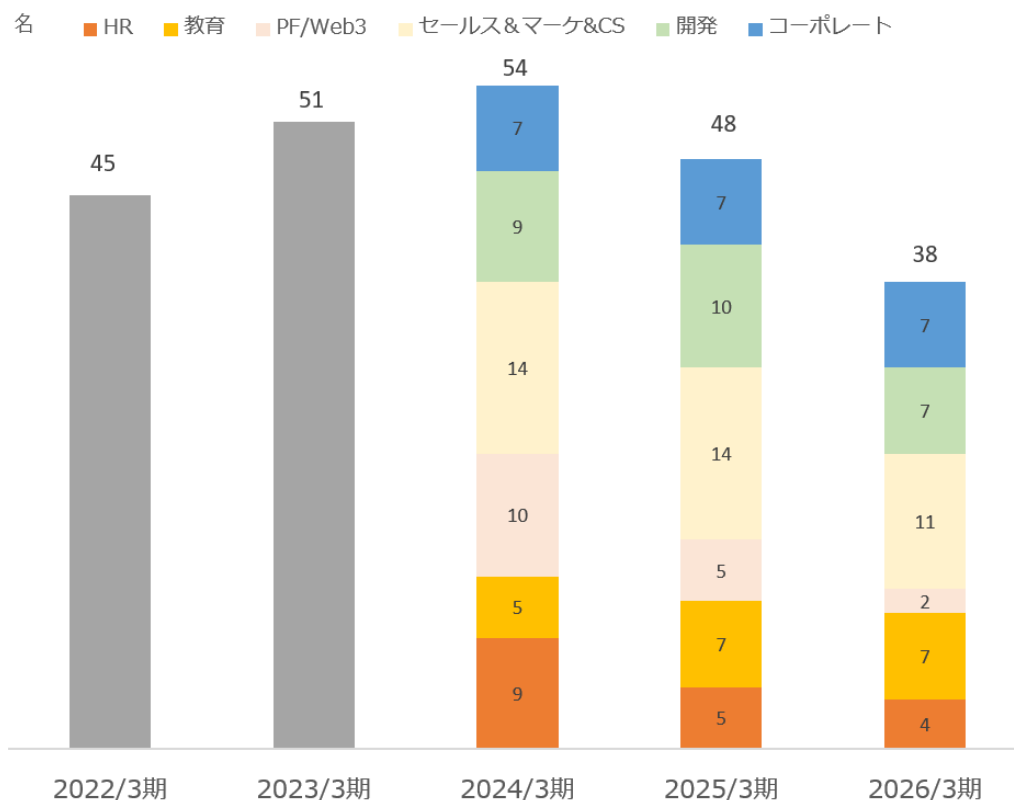


- 安定的な黒字を生み出すコスト構造に向けて、人件費を含め最適化を実施。
- 26/3期_4Qは貸倒引当金繰入額150百万円の計上により、販管費が一時的に増加。

販売費及び一般管理費 推移



人員数*推移



* 1 正社員+契約社員 (役員除く)

* 2 2024年3月期に組織改編を行い、人員区分の集計方法を変更したため、2023年3月期以前は合計社員数のみ開示。

売上高

通期計画

850百万円

前期比+29.0%

2026年3月期実績

659百万円

既存事業（HR・教育）の安定的な成長と、新規事業（プラットフォーム/Web3）における予測市場プラットフォームの本格展開及びグローバルでの事業創出により、前期比大幅増を見込む。

営業利益

通期計画

10百万円

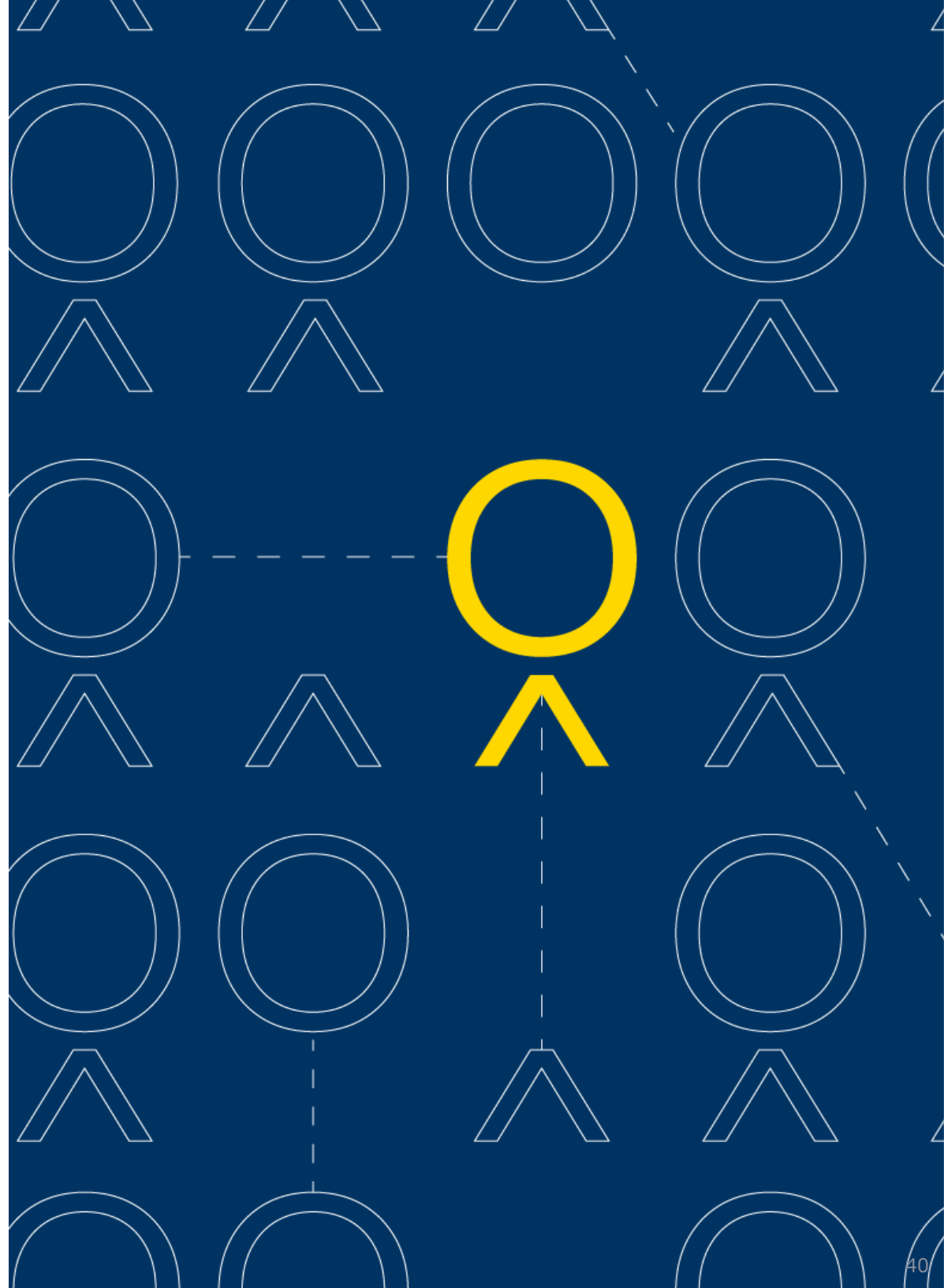
2026年3月期実績

△**227**百万円

上記の通り、全セグメントでの利益成長に加え、コスト構造の最適化を進めていくことにより、黒字化を見込む。

* 営業の受注進捗については、当社独自の基準を設けており、また着地の読み等将来予想に関する事項には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、将来の結果や業績を保証するものではない。

1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. **リスク情報**
8. 補足資料



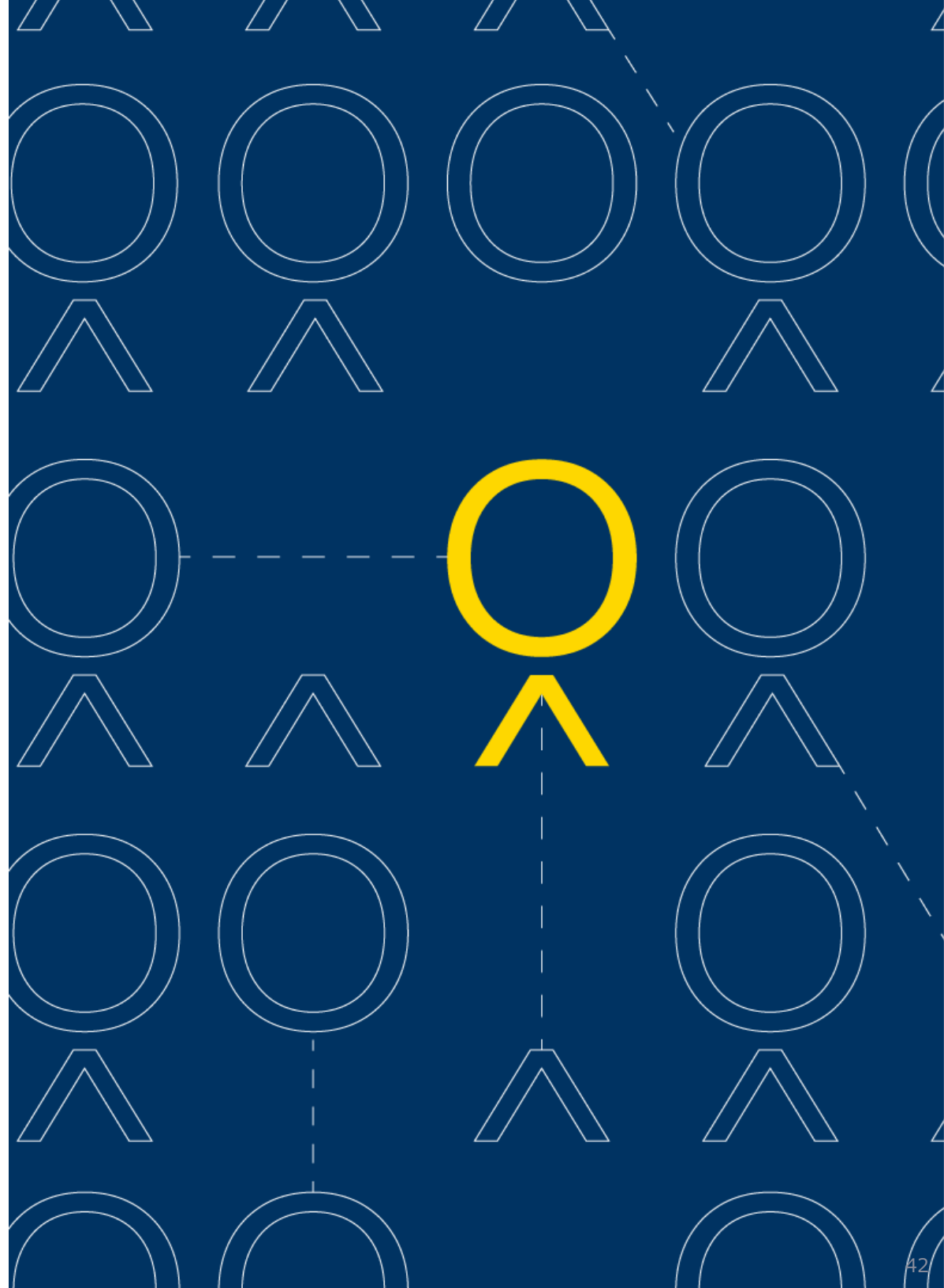


	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
情報管理体制について	個人情報の漏洩や不正利用等の事態が生じた場合、取引先からの契約の解除や損害賠償の請求、当社や当社のサービスに対する信頼性の低下等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中期	大	当社では、法令に従い個人情報の管理を行うとともに、ISMS及びプライバシーマークの認証を取得しております。今後も定期的に個人情報の取り扱い状況を点検し、業務フローの改善に引き続き努めてまいります。
システム障害について	当社の事業は、サービスの基盤をインターネット通信網に依存しており、自然災害や停電、事故、アクセスの増加による負荷増大、外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。教育事業においては、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することや、民間企業からの受託による売上計上の分散に努めております。
グローバル新規事業について	Signalsについて各国の法規制が変更となる可能性や、インド市場について地政学的環境の変化が起きる可能性や海外拠点設立支援に関する人材の確保が必要であり、そういった課題に対応できない場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中期	大	幅広い関係者とのネットワークを通じた情報収集や専門家との連携により、規制変更や人材確保について迅速かつ柔軟に対応できる体制の整備に努めております。

* 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。

* 昨年度リスク項目として挙げていた、「WEB3関連市場について」は事業運営上重要性が乏しくなったため、項目から除いております。

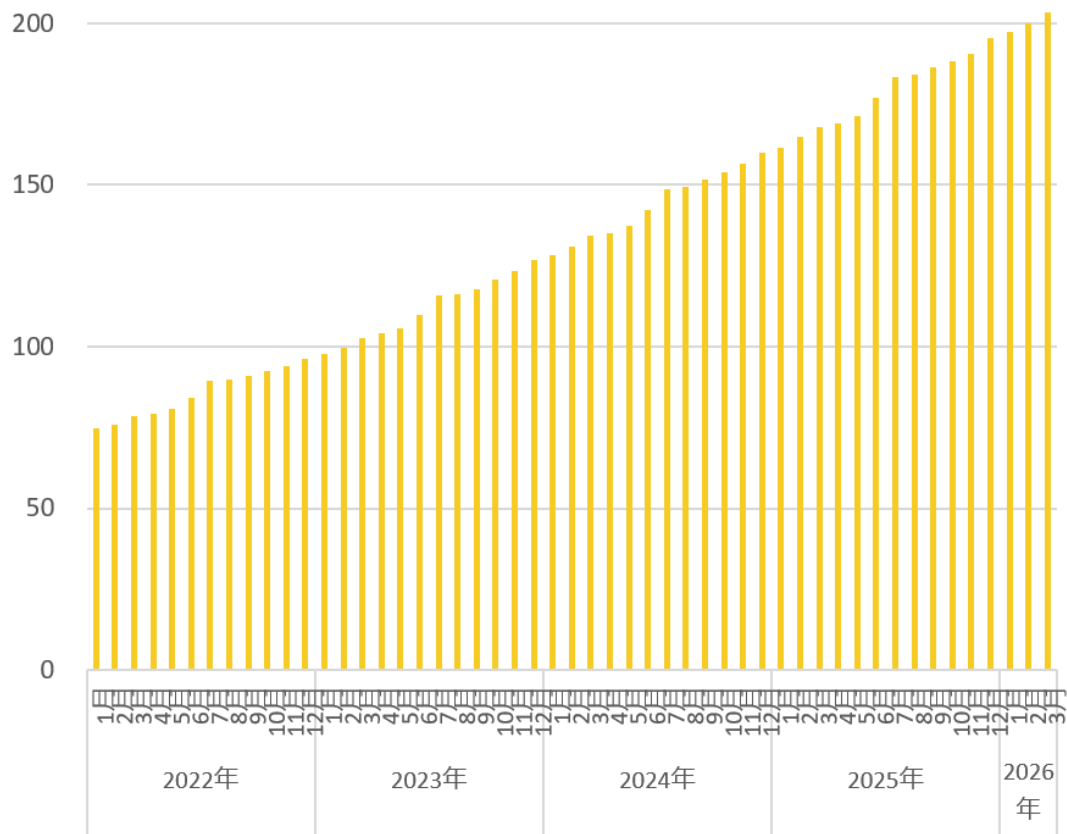
1. はじめに
2. 会社概要
3. 人材評価システム
「GROW」とは
4. ビジネスモデル
5. 成長戦略
6. 財務情報
7. リスク情報
8. **補足資料**



■ バイアスなき多様な評価データ 2億件超・130万人超*の利用実績

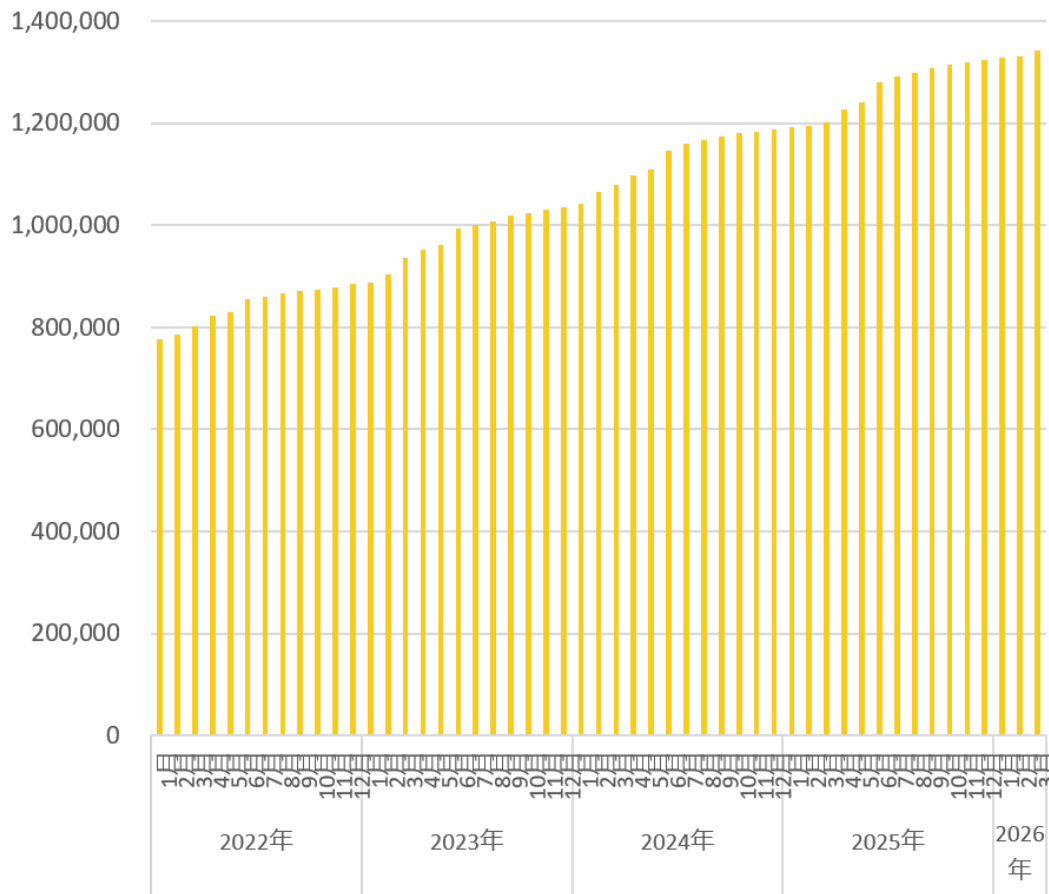
評価件数

百万件



登録アカウント数

人



- * 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）
（2026年3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 *Nakasato 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	90百万円
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	38名（2026年3月末現在）

**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。

■今後の開示

なお、今後当資料のアップデートは、毎年6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/>