



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

2025年6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。

誰もが経験する、評価の“痛み”



個人



「テストの点数や一枚の経歴書だけで、私の価値が判断されてしまう…」

「特に最近の入試や就活では、探究学習やリーダーシップといった『見えない頑張り』を、どう伝えれば正しく評価してもらえるんだろう…」

自分の持つ多様な能力を証明できずに自己肯定感を失い、挑戦する前から進路やキャリアの選択肢を狭めてしまう。

企業



「**人的資本経営**と言われても、具体的に何をどう開示すれば**企業価値**に繋がるのか分からない…」

「結局、社員の能力を**感覚的**にしか捉えられず、採用や配置のミスマッチが後を絶たない…」

最適な人材戦略が描けず、組織の生産性が向上しない。結果として、競合に対する優位性を失っていく。

学校（教員）



「生徒一人ひとりの『意欲』や『粘り強さ』を、どう評価すればいいんだ…」

「評価業務に追われ、生徒と向き合う時間が足りない…」

画一的な教育に陥り、生徒の主体性や個性が失われる。

社会



「適材が、適所に行き渡らない…」

「見えない価値が、埋もれたままになっている…」

社会全体の生産性が低下し、成長の機会を損失し続ける。

【所有権の不在】

「私の学歴、職歴、そして社内での評価データは、一体誰のもの？」

「会社を辞めたら、これまでの頑張りの記録は全て手元から消えてしまう…」

課題:
個人の価値あるデータが、個人の資産になっていない

【信用の非流動性】

「転職や進学、副業のたびに、自分のスキルや実績を証明する書類を一から集め直すのは大変だ…」

課題:
個人の「信用」や「能力」が、組織の壁を越えてスムーズに流通していない

【信頼性の揺らぎ】

(採用担当者視点)
「この経歴書や推薦状は、本当に信頼できるものなのだろうか？」

課題:
デジタル化された証明は、改ざんのリスクと常に隣り合わせである

これにより、個人の挑戦は阻まれ、企業の採用効率は上がらず、社会全体で人材の最適配置が実現されない

私たちは、テクノロジーの力で評価の“痛み”を“希望”に変え
評価データが信頼のもとに活用される世界を構築します！

公平な評価の創出

学歴や経歴だけでなく、誰もが
自らの能力で正当に評価される
機会を得られる

最適なキャリアパスの発見

データに基づき自分に本当に合
った仕事や役割を見つけられる

信頼できる評価テクノロジー

GROW

自己肯定感の醸成

自分の『見えない強み』を知り、
自信を持って挑戦できるよう
なる

組織の活性化と成長

適材適所の配置が実現し、社員
と組織が共に成長していく

ブロックチェーンを利用した信頼できる
評価データ応用（進学、就職、金融、副業など）

事業コンセプト：分断なき社会の実現に向けたロードマップ



【私たちの目指すもの】

私たちは、**信頼できる評価テクノロジー**を社会インフラにすることで、**一面的評価による機会損失**という社会課題を解決し、**分断なき持続可能な社会**を実現します。

課題：一面的な評価による機会損失

解決：信頼できる評価テクノロジー



HR 事業

人的資本経営
採用・育成・配置



教育事業

非認知能力
可視化・育成

GROW



WEB3/PF事業

ブロックチェーンで
個人の価値を本人に還元

事業構造

中核（CORE）：AI評価システム「GROW」

人の潜在能力・非認知能力を公平に可視化する
全ての事業の心臓部

現在

主に2つの事業で価値を創出

HR事業: 企業の人的資本経営を支援し、
企業価値を向上

教育事業: 次世代の非認知能力を育み、未来の
人材を育成

次のステージ

PF/Web3事業で価値を個人へ

HR・教育で得た信頼のデータをブロックチェ
ーンで個人に還元。個人が自らの能力を生涯証
明できる世界のインフラを構築

独自技術 -データ信頼性の根幹-

- 特許取得済の診断ゲーム（IAT）で、潜在的な気質を客観的に測定
 - AIが評価者の傾向を補正し、公平な360度評価を実現
 - 評価データ利用のブロックチェーン技術で特許
- ⇒ 他社には模倣不可能な「評価の信頼性」「評価の応用」を担保

1.6億件超の評価データ

- 8年間で蓄積した国内最大級の評価データベース
 - ★評価件数：1億6千万件超
 - ★登録アカウント数：120万人超
 - データがAIの精度を向上させ、さらに利用者を増やす「正の循環」を構築
- ⇒ 時間とコストでは追いつけない強力な「データ障壁」

3事業連携による ネットワーク効果

- HR・教育・Web3の3事業が連携し、単独事業の競合にはない強みを発揮
 - **顧客基盤の好循環：**
HR/教育事業の顧客基盤が、将来のWeb3事業のユーザー基盤へ
- ⇒ 事業間のシナジーが生み出す究極の「エコシステム障壁」

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

*European Skills, Competences, Qualifications and Occupationsの略称。職業、スキル、資格を整理し、標準化するための多言語分類体系

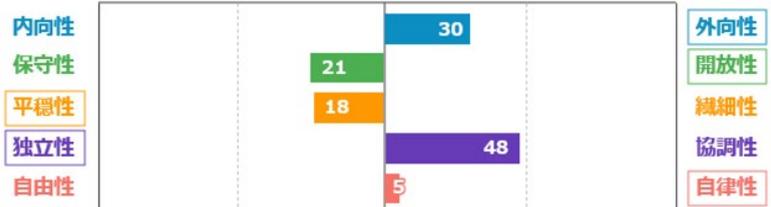
- **BIG5**と呼ばれる最も代表的なパーソナリティ理論に基づいて気質診断を実施
- パーソナリティの対立軸に優劣はありませんが、傾向が強く出過ぎた時のリスクや、自身の気質から生じやすい行動特性を理解することが大切とされる

	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でしょう。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	55
柔軟性	57	55
寛容	62	55
影響力の行使	69	55
情熱・宣教力	67	55
組織への働きかけ	65	55
地球市民	69	55
組織へのコミットメント	65	55

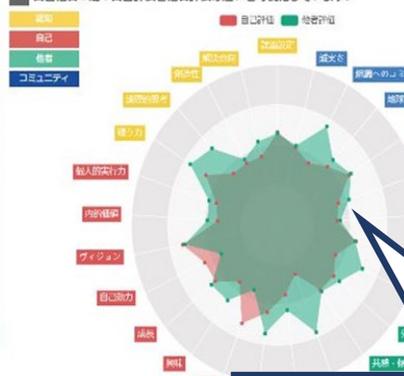
棒グラフ: あなたの受検結果
縦線 (灰色): 社内平均

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

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

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



科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成

教育事業



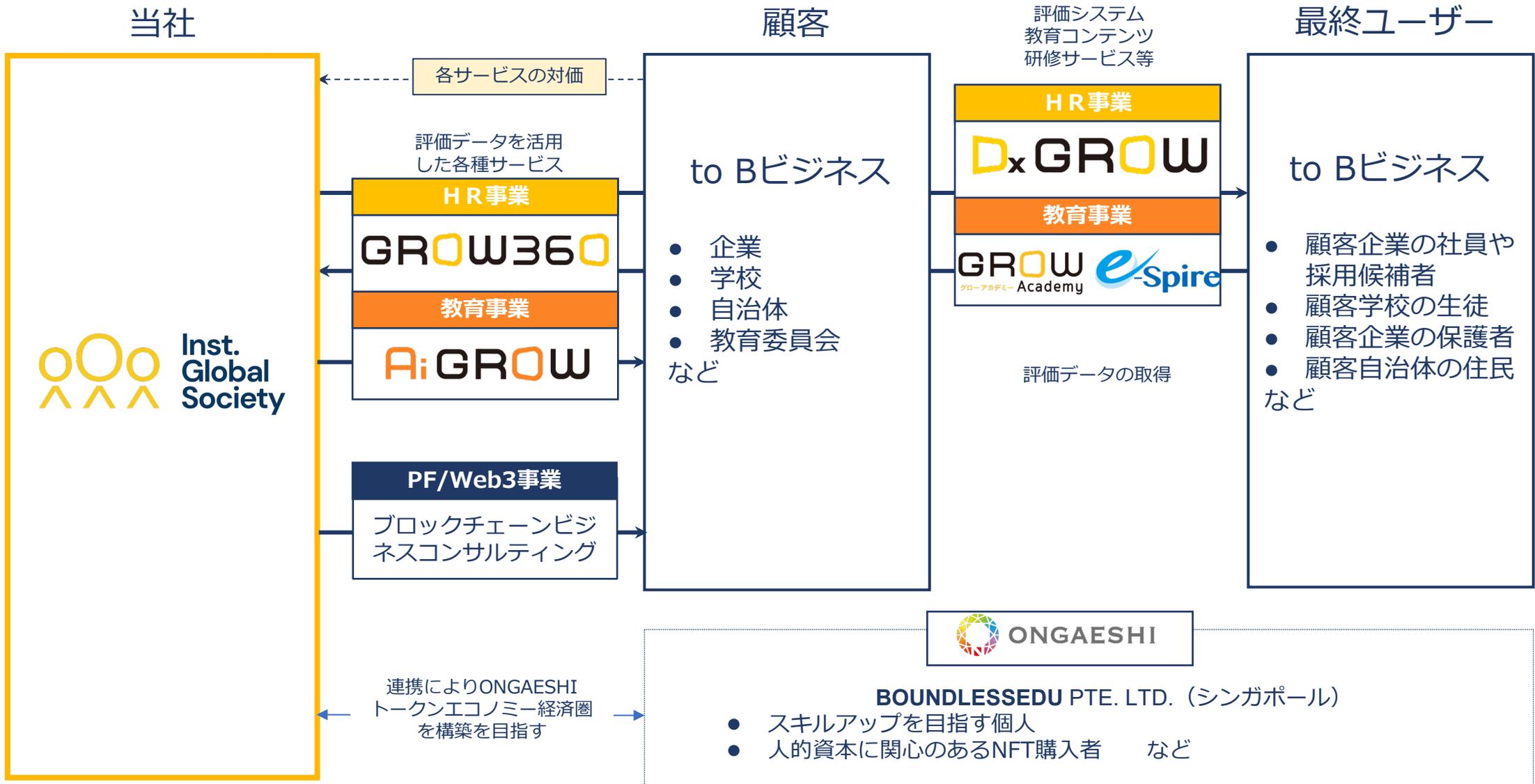
多様な評価に応じた
個別化教育

プラットフォーム /Web3事業



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

- 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
- ONGAESHIを展開するBE社との連携により、ONGAESHIトークンエコノミー経済圏の構築を目指す



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



2025年3月期は売上高減少も3Q開示の修正計画は達成、来期は反転成長へ

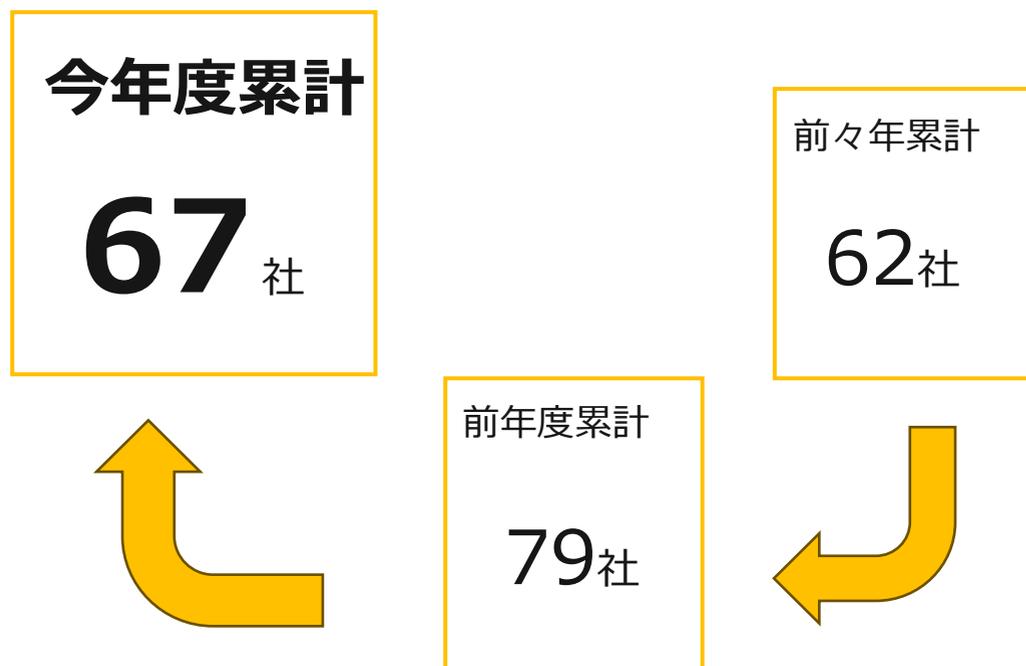
【1.2025年3月期】

- 新プロダクトの品質・納期トラブルと人的資本研究会の参画企業数減少で売上減少
- DX研修の再スタートで修正予算を達成し、さらに営業が功を奏し2026年3月期の好スタートへ

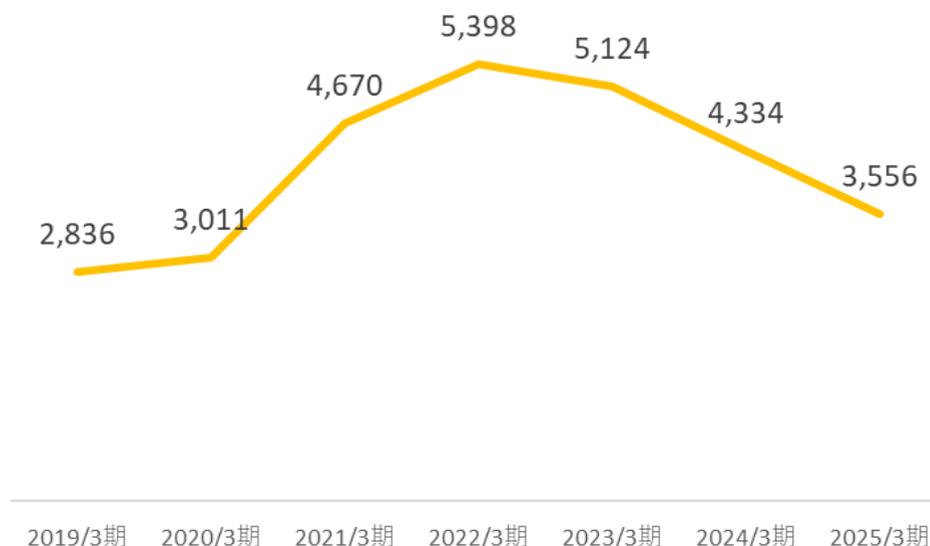
【2.2026年3月期は反転成長】

- 2026年3月期は、組織内GROW360利用を高めるとともに、DX研修を再開し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キリング需要を積極的に取り込んでいく
- GROW（組織利用）について、リピート顧客数割合は既存顧客への営業を強化し上昇さえ、顧客単価についてはアップセルを積極的に行い回復を目指す

顧客数推移（通期累計）

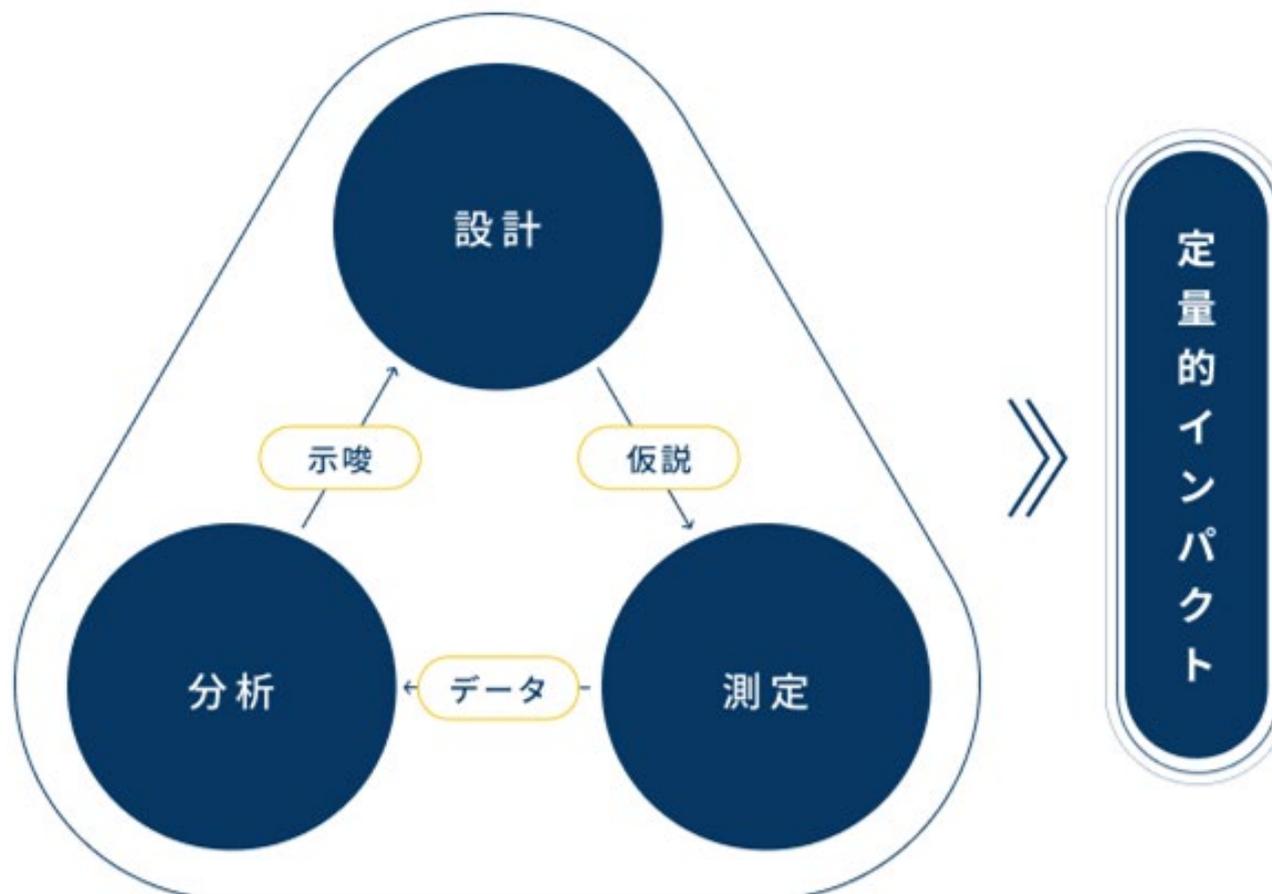


顧客単価推移（単位：千円）



成果に直結する指標設計×テクノロジーに基づいた精確な測定×人材データの専門家による分析で、企業価値向上につながるHRを実現

「能力（ハードスキル・ソフトスキル）」を、組織の状況とグローバル基準（※）とを組み合わせ特定



人材データに特化したデータ分析チームによる分析と考察

GROW360

※ESCO（欧州の労働市場における職種、スキル、行動特性を定義・分類したもの）を採用

- 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

人的資本
経営

組織開発

人事・人材施策

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

評価基準と 結果の信頼性

- 恣意的な回答を排除する、信頼性の高い気質診断
- 評価者によるブレを補正する、360度評価を実現
- OECD定義に基づいた、ユニバーサルディクショナリを採用
- 全階層同スキームでデータ取得可能な、ループリクスを実装

データの収集と 分析・活用

- 人的資本経営の土台となる、社員の能力データを取得可能
- 採用／育成／評価／配置など、すべての人事施策で活用実績あり
- 社員の育成を支援する、評価結果のフィードバック支援
- 取得した能力データを施策に反映するための、分析・コンサルティング支援

システム機能性と サポート

- リアルタイムでの進捗管理や結果確認が可能なDashBoard
- 社員数万名規模の集中アクセスにも耐える基盤
- 要望機能のスピード開発と高頻度のバージョンアップ
- 基幹システムへの柔軟なデータ連携支援
- 初めてのデータ取得を円滑に進めるための導入支援
- 事務局負荷を減らし、結果精度を高めるための運用支援

- 顧客のビジネス戦略に不可欠な人材と能力を定量化し、グローバルな基準で比較可能なスキル定義方法を構築。
- 人的資本の第一人者と当社が有する人材・金融分野の知見をもとに、「人的資本理論の実証化研究会」を設置。大手企業と共に、人的資本理論のデファクト化に取り組んでいる。
- 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120万人分以上保有
- ・ 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

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）
- ・ 人的資本が企業価値に与える影響を投資家目線で研究 スチュワードシップ研究会での登壇や、機関投資家からの勉強会引き合い多数
- ・ 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

タレントマネジメントシステム

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

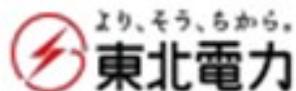
人事コンサルティング

課題

能力データの取得



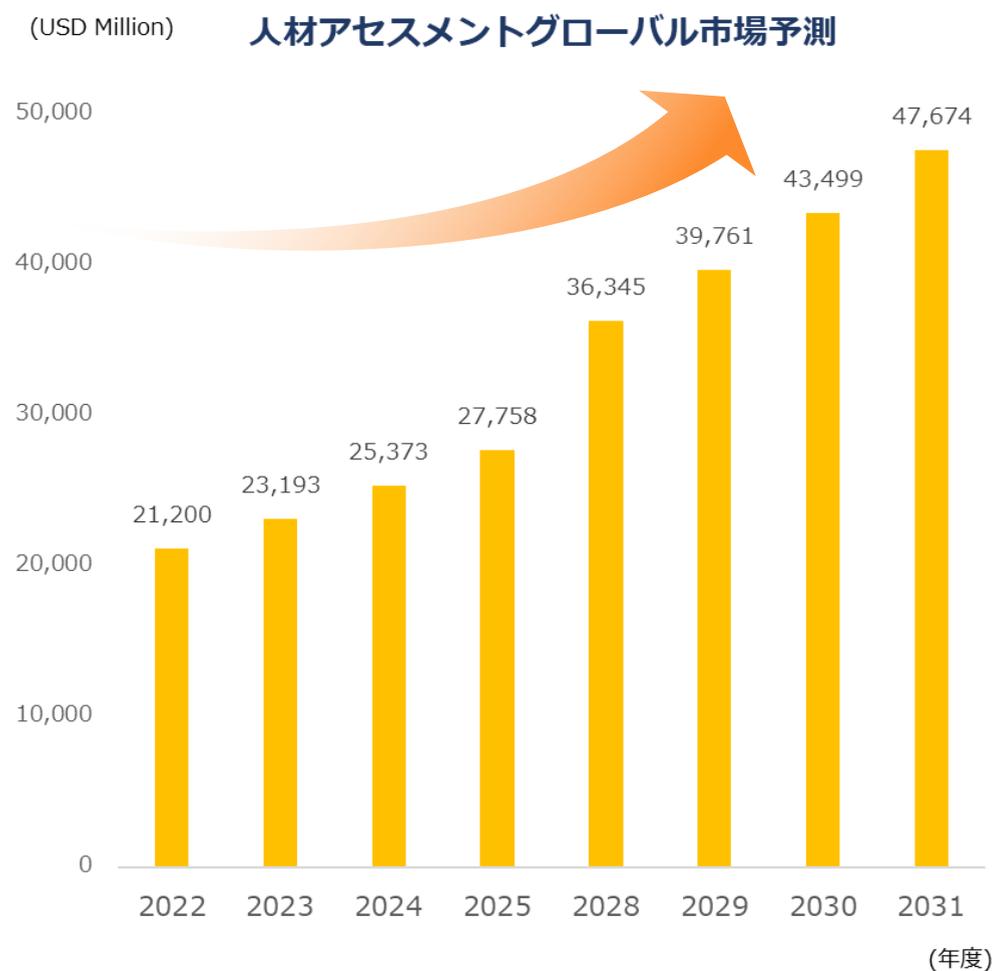
- タレントマネジメントに積極的に取り組む企業を中心に、幅広い業界・業種の日本を代表する企業での利用実績を有する



- ・人材アセスメントのグローバル市場は2031年までに約4兆7千億円に成長すると予測。
- ・国内においても、人的資本開示の義務化や働き方の多様化を背景に、**自社の個々の従業員が持つスキルを詳細に把握**するための取り組みが加速。



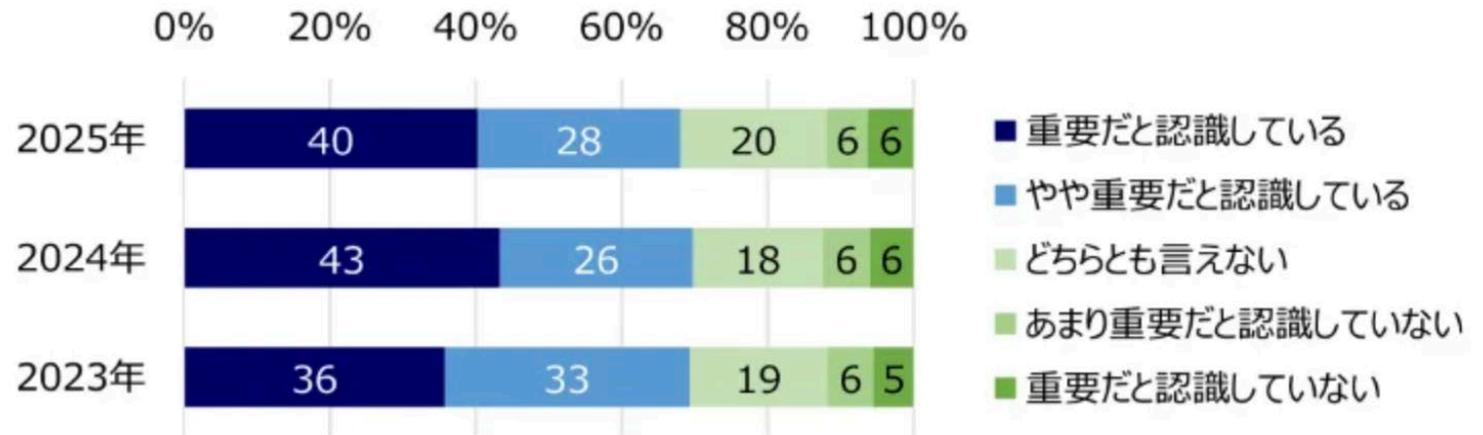
出所：ITR「ITR Market View:人材管理市場2022」を元に当社が作成



出所：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

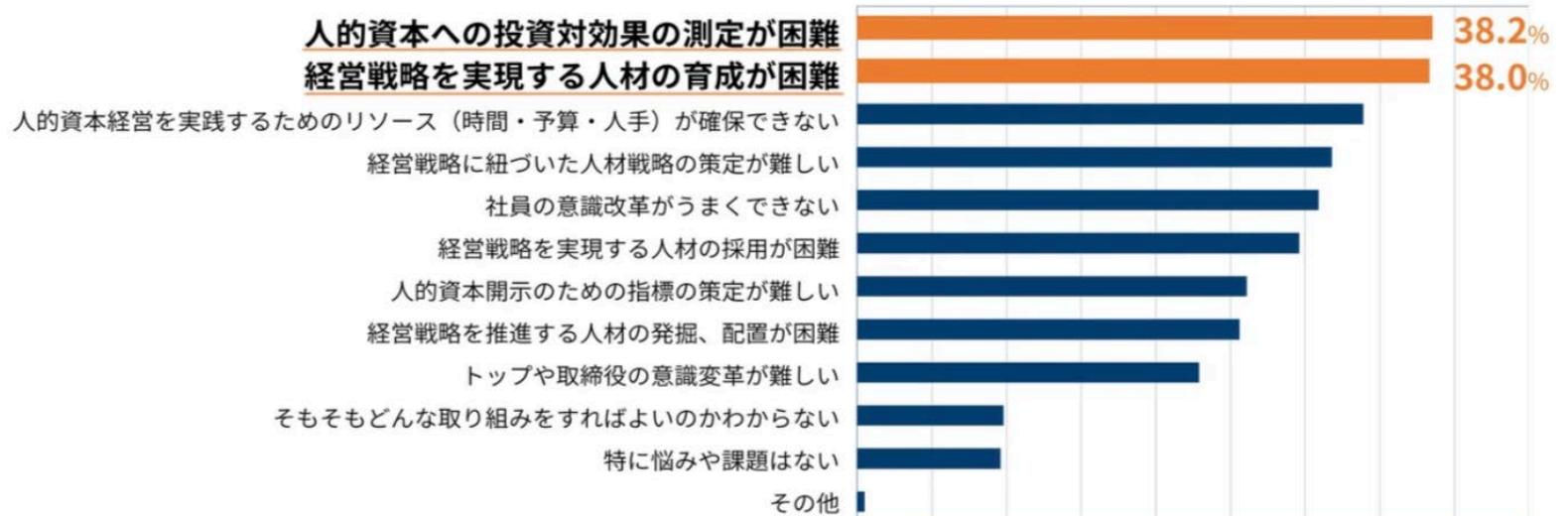
- 昨年に比べ、人的資本経営の取り組みに対する重要性の認識が急激に拡大。
- 当社のメイン顧客である1,000名以上の企業においては、取り組みに対する支援サービスに対するニーズが増加すると予測。

「人的資本経営」の重視度（昨年比較）



出所：HR総研「人的資本経営・開示の現状」に関するアンケート2025 結果報告

人的資本経営を推進するにあたっての悩み・課題



出所：日本経済新聞社「人的資本経営調査」2024 結果報告

■ 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)

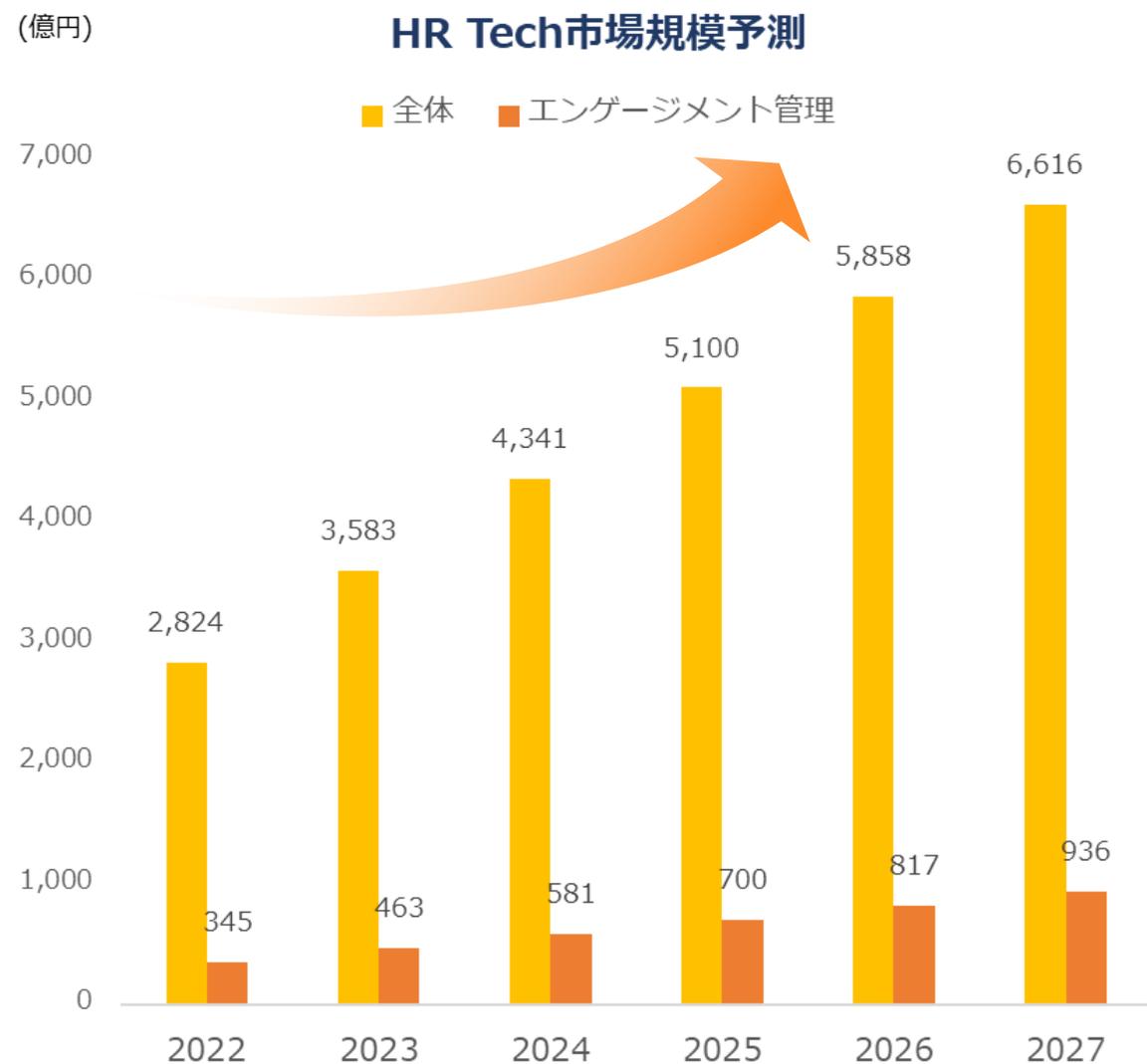
SAM*200億円

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：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」

(年)

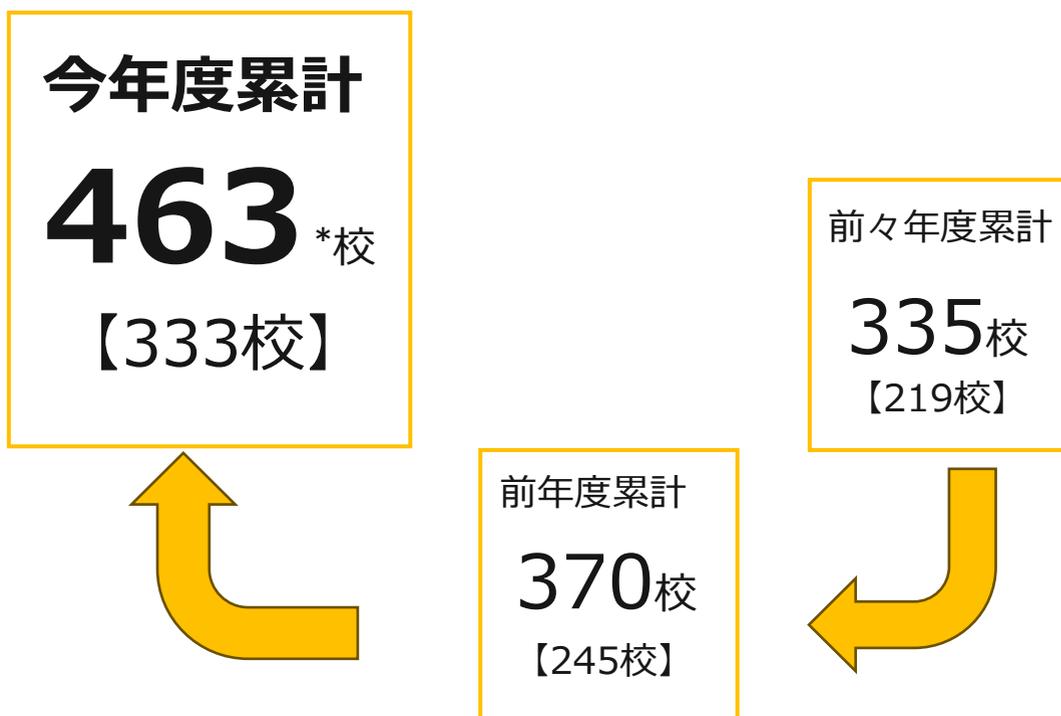
1. 会社概要
2. 人材評価システム「GROW」とは
3. ビジネスモデル
 - HR事業
 - **教育事業**
 - Web3事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料



既存商品によるストック収益を積み上げ、協業や実証事業の採択により収益が拡大

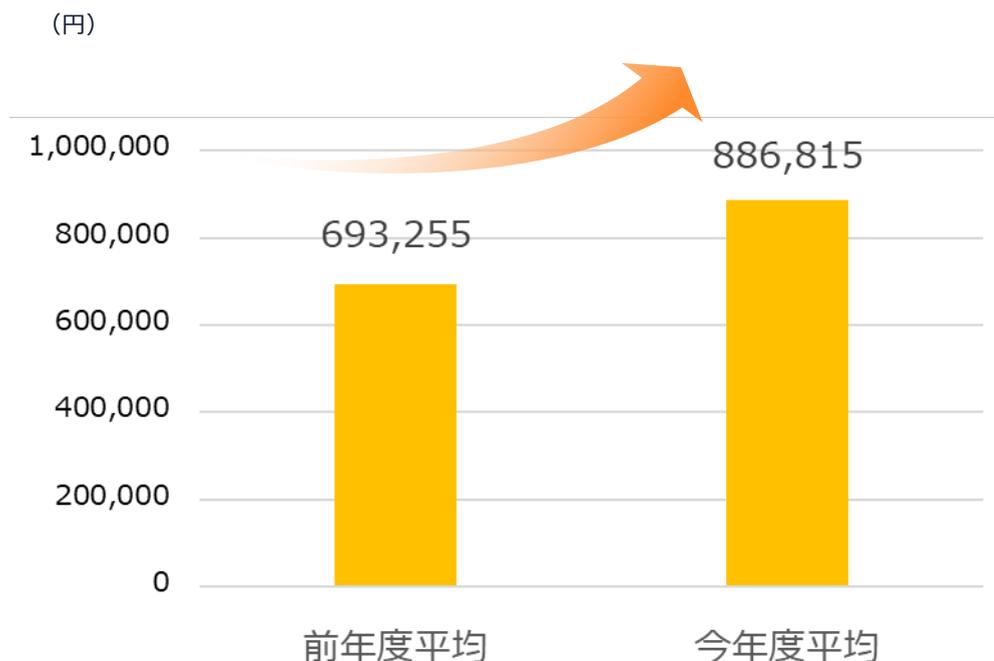
- 主要製品であるAi GROWの順調な成長に加え、株式会社JTBとの共同開発による「J's GROW」が導入校数の増加に寄与
- 昨年度に引き続き、ADB（アジア開発銀行）やERIA（東アジアASEAN経済研究センター）との連携でアジア地域での非認知能力に関する教育効果の国際比較プロジェクトを行っている
- ヤマハ株式会社との連携によるコロンビアをはじめとした国外市場におけるAi GROWの海外展開を推進
- 経済産業省の「グローバルサウス未来志向型共創等事業」を通じたインドでのネットワーク整備に取り組む
- 経済産業省の「探究・校務改革支援補助金2025」の交付が決定

顧客数推移、【 】内はAi GROW顧客数



*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。

Ai GROW継続導入による1校単価の上昇



*前年度からの継続導入校の、1校当たりの単価を比較。

- 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

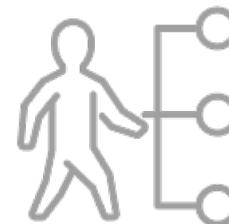
業務改善

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

キャリア教育



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

評価および フィードバック

- 学習者の特性把握を早期に実現する気質診断
- 生徒の成長を多面的に捉える360°評価
- フィードバック機能を改善し続ける高頻度のDashBoard改修
- 大学入試改革にも対応した学習評価を可能にするフィードバック機能
- 多くの文部科学省事業の指定校も効果検証に活用する信頼性の高いデータ

データの収集と 活用

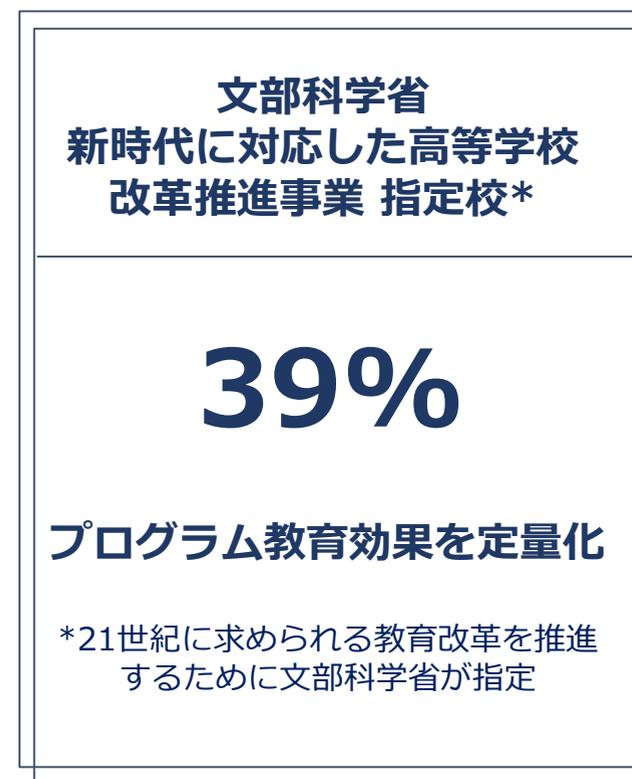
- 各種教育プログラムの成果を定量的に示すデータ
- 効果検証に使える信頼性の高いデータ
- 所見提案機能で教員の働き方改革と学校教育DX化に貢献
- 統計の知識なく簡単な操作でさまざまな分析が可能なDashBoard
- あらゆる学校や教育活動のニーズに対応可能な豊富な計測項目

教育活動 支援機能

- 学校のニーズに寄り添ったコンサルティングとサポート
- 最適なグルーピングを提案するクラスマネジメント機能
- 学校・教員のインサイトを理解した手厚い導入及び活用支援

- 国内では小学校から全国約330校で導入（2025年3月末時点）
特に、文部科学省指定校や、入学後に学力を伸ばすと定評のある学校での導入が進む。
ここを起点に全国の学校・自治体への波及が期待できる。
- 海外ではグローバルサウス中心に5カ国での実証導入

-----各カテゴリーにおいてAi GROWを導入している割合-----



- 学習指導要領 + 社会人データ分析をもとに、実社会での活躍を見据えた能力を可視化。
- 多言語対応により、地域を問わず受検が可能。
- 教員のニーズに合わせ、多様な視点からデータ解釈を提供する管理画面。
- 学習コンテンツ提供会社、校務支援システム等と幅広い提携が可能。

IGS

- 学習指導要領のグローバル社会で活躍している人材の行動特性をもとに受検だけではなく、実社会での活躍を見据えた評価やフィードバックが可能
- 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
- 教員のニーズを徹底的に調査し、データ活用を支援するための充実した管理画面
- 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

課題

- 学習成果の可視化のための客観的な評価指標の作成。

校務支援システム

課題

- 学力以外のデータ収集
- 校務支援システムに格納されているデータだけで提供できるアドバイスの限界

差別化ポイント

- 国や地域を問わず同じ基準(標準化)
- 国際機関や研究機関からも選ばれる品質でのデータ取得と分析
- 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

- 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～

非認知能力とは

認知能力

IQや成績など
数値化できる知的能力



非認知能力

やりぬく力や人と
関わる力などの可視化が
容易ではない能力

新学習指導要領の3本柱

学びを人生や社会に生かそうとする
学びに向かう力・人間性等の涵養

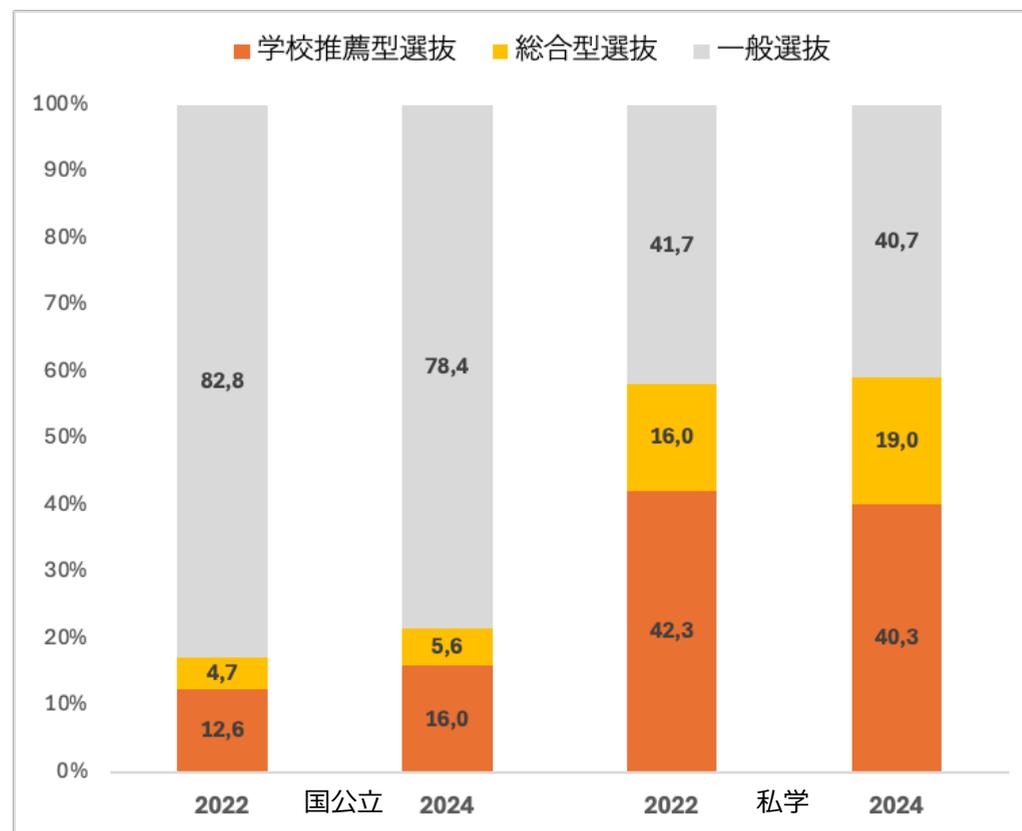
■ 非認知能力

生きて働く
知識・技能の習得

未知の状況にも対応できる
思考力・判断力・表現力
等の育成

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）を元に当社が作成
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。

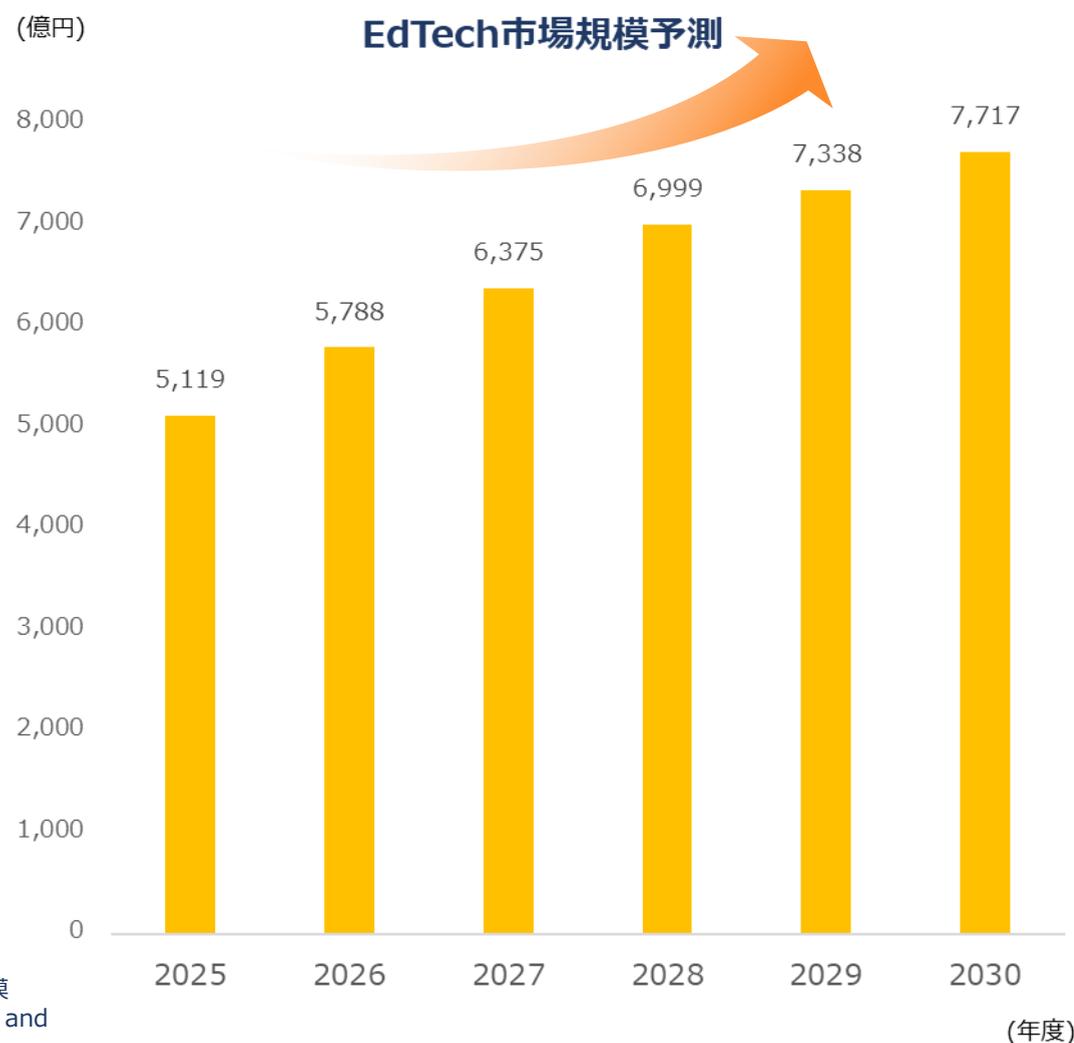
TAM* 2.4兆円

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・高等専門学校の合計校数

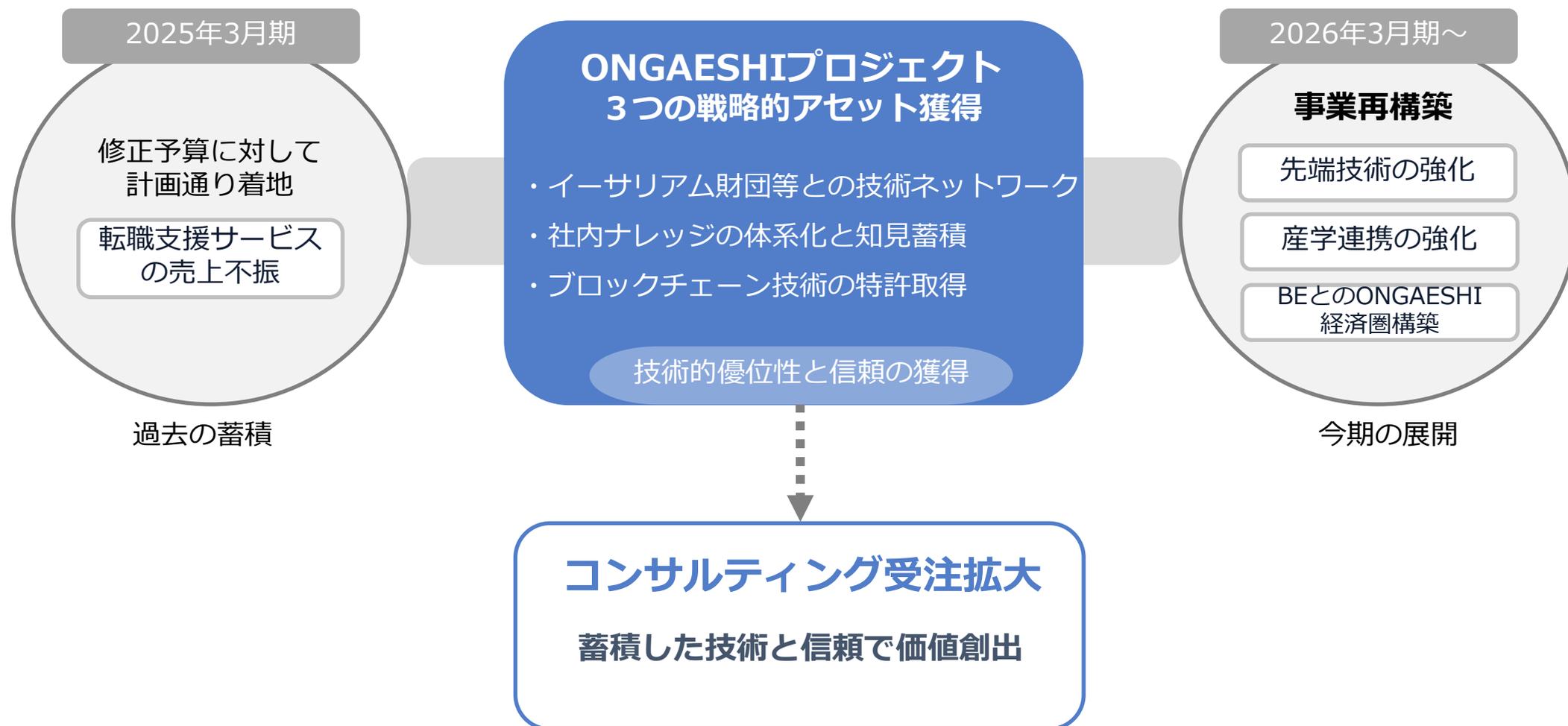


出所：株式会社xenodata lab. 「経済予測プラットフォームxenoBrainによるEdtech市場のAI予測」

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

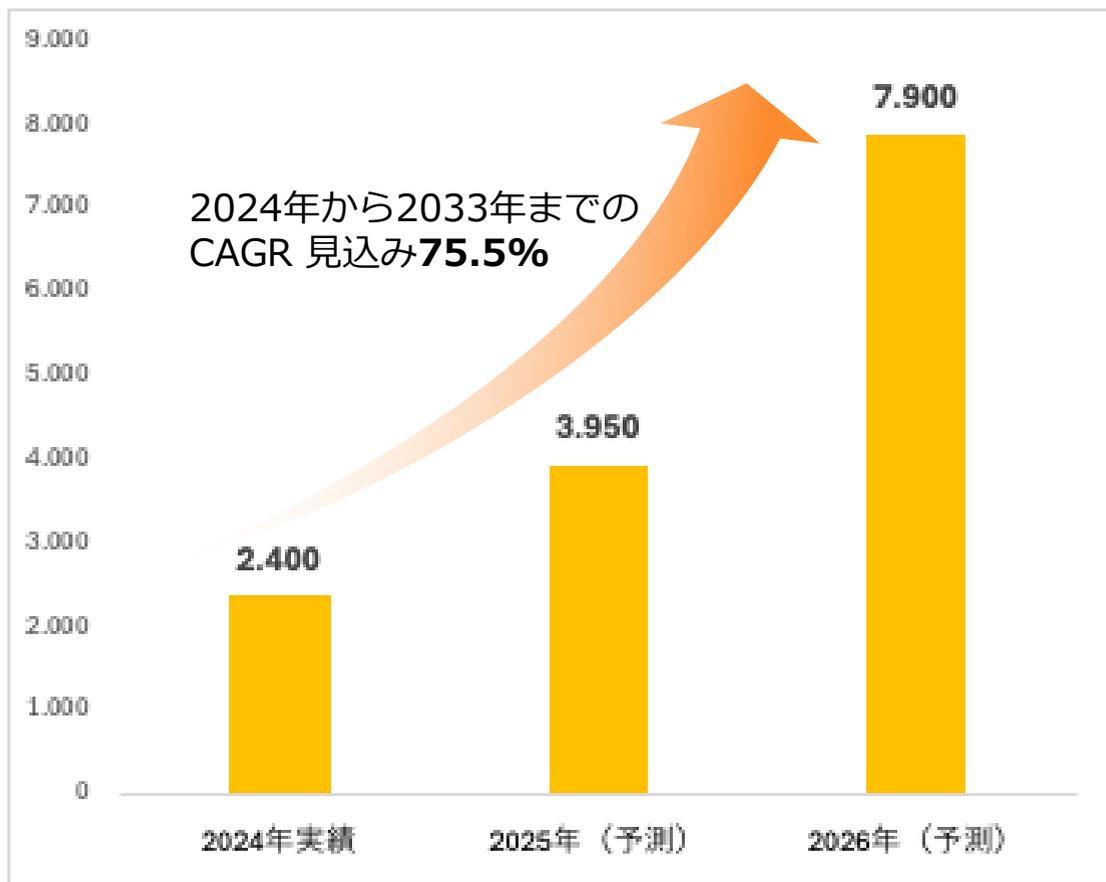
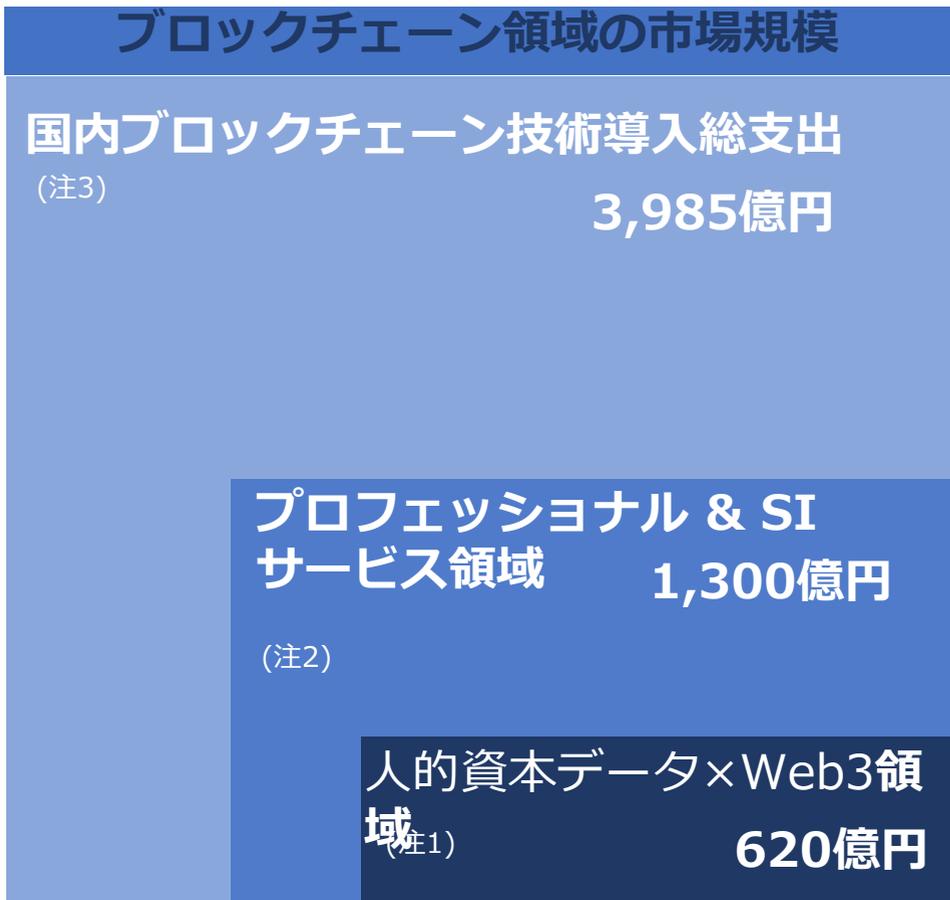


2025年3月期は修正計画通りに着地、蓄積したWeb3の戦略資産により ブロックチェーンのコンサルティング中心の事業再構築へ





- ターゲット領域の視点では、コンサルティングやスマートコントラクト開発等の市場は1,300億円、学習歴・スキル証明のNFT/SBTなどの人的資本データ市場は620億円。
- 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。



注1: 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)。

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。

・IMARC 「Japan Blockchain Market」 のコンポーネント別内訳では Service(Professional+Managed)が全体の約35% とされる imarcgroup.com。これを国内総支出 3,780 億円に適用し **≈1,300 億円** と換算 (1 USD = 150 円)

注3: 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 2025E 市場規模 2.52 B USD を円換算 (×150 円) = 約3,780 億円 imarcgroup.com

財務情報

- HR事業は、人的資本研究会の会員数減少により顧客数・顧客単価ともにやや減少。
- 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～24/3期実績	18/3期～25/3期実績	18/3期～24/3期実績	18/3期～25/3期実績
29%	18%	29%	25%
顧客数			
24/3期実績	25/3期実績	24/3期実績	25/3期実績
79社	67社	370校	463校
顧客あたり収益（顧客単価）*			
24/3期実績	25/3期実績	24/3期実績	25/3期実績
433万円	356万円	80万円	67万円
ユーザー数*			
GROW360		Ai GROW	
2024年3月末時点	2025年3月末時点	2024年3月末時点	2025年3月末時点
83.8万人	89.3万人	24.2万人	30.9万人

* 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。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、前期は市場環境の変動やプロダクト開発の遅れにより減収も、3Qにて修正した予算に対しては計画比プラスで着地。
- 営業損失及び当期純損失について、全社の売上高が修正計画を達成したことに加えて、販管費等のコスト削減により、計画比+9百万円で着地。

(単位：千円)	2024年3月期 連結実績	2025年3月期 連結実績	2025年3月期 修正計画	前期比	計画比
売上高	916,955	602,926	600,143	34.2%	△0.5%
売上原価	345,199	405,803	420,383	△17.6%	3.5%
売上総利益	571,756	197,122	179,760	△65.5%	+9.7%
販管費	△593,423	△ 500,258	△498,117	15.7%	+0.4%
営業損失 (△)	△21,667	△ 303,135	△318,357	-	-
親会社株主に帰属する当期純損失 (△)	21,171	336,333	345,056	-	-

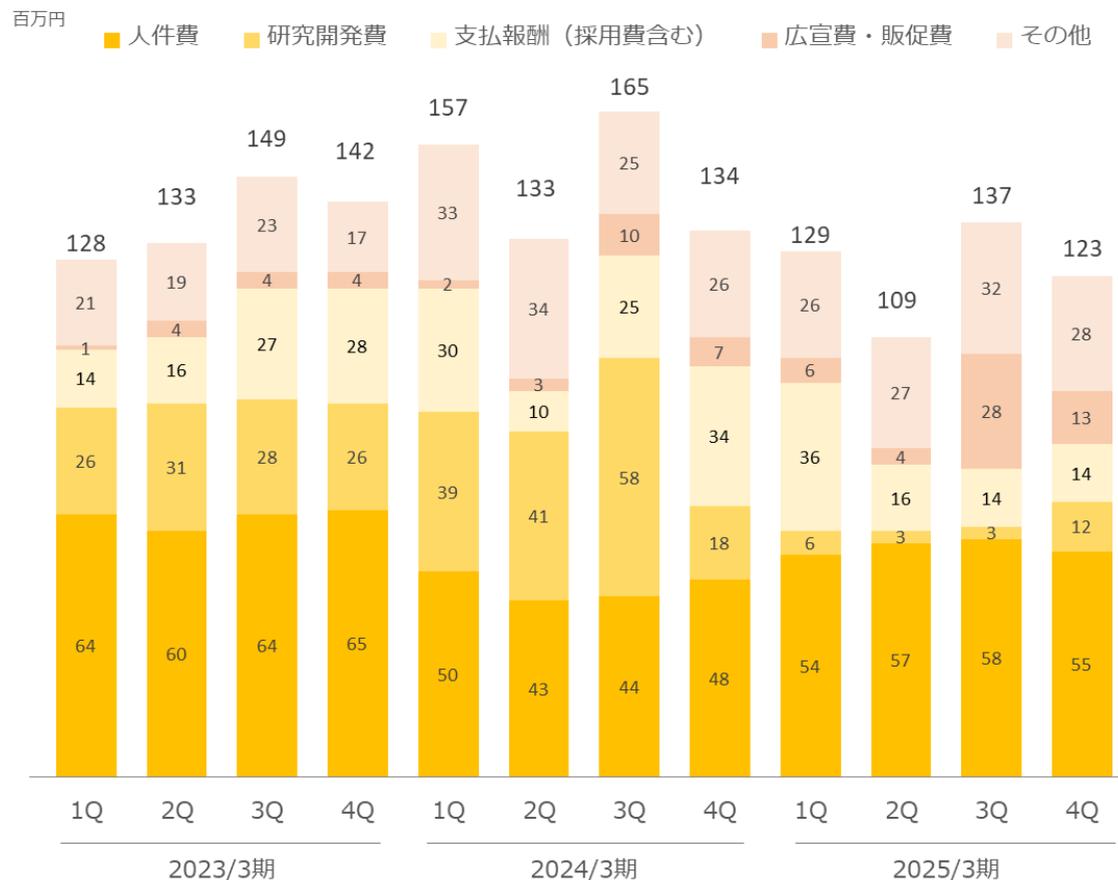
	2024年3月期 連結実績	2025年3月期 連結実績	2025年3月期 修正計画	前期比	計画比
(単位：千円)					
売上原価	345,199	405,803	420,383	+17.6%	3.5%
労務費	215,816	245,043	248,691	+13.5%	1.5%
減価償却費	4,657	10,608	10,608	+127.8%	+0.0%
外注費	87,442	91,910	99,366	+5.1%	7.5%
その他	37,282	58,242	61,718	+56.2%	5.6%
販売費及び一般管理費	593,423	500,258	498,117	15.7%	+0.4%
人件費	187,764	225,956	227,114	+20.3%	0.5%
研究開発費	158,390	26,543	17,287	83.2%	+53.5%
支払報酬（採用費含む）	113,706	81,020	81,972	28.7%	1.2%
広告宣伝費・販売促進費	24,345	52,389	52,822	+115.2%	0.8%
その他	109,215	114,347	118,922	+4.7%	3.8%

販売費及び一般管理費と従業員数の推移

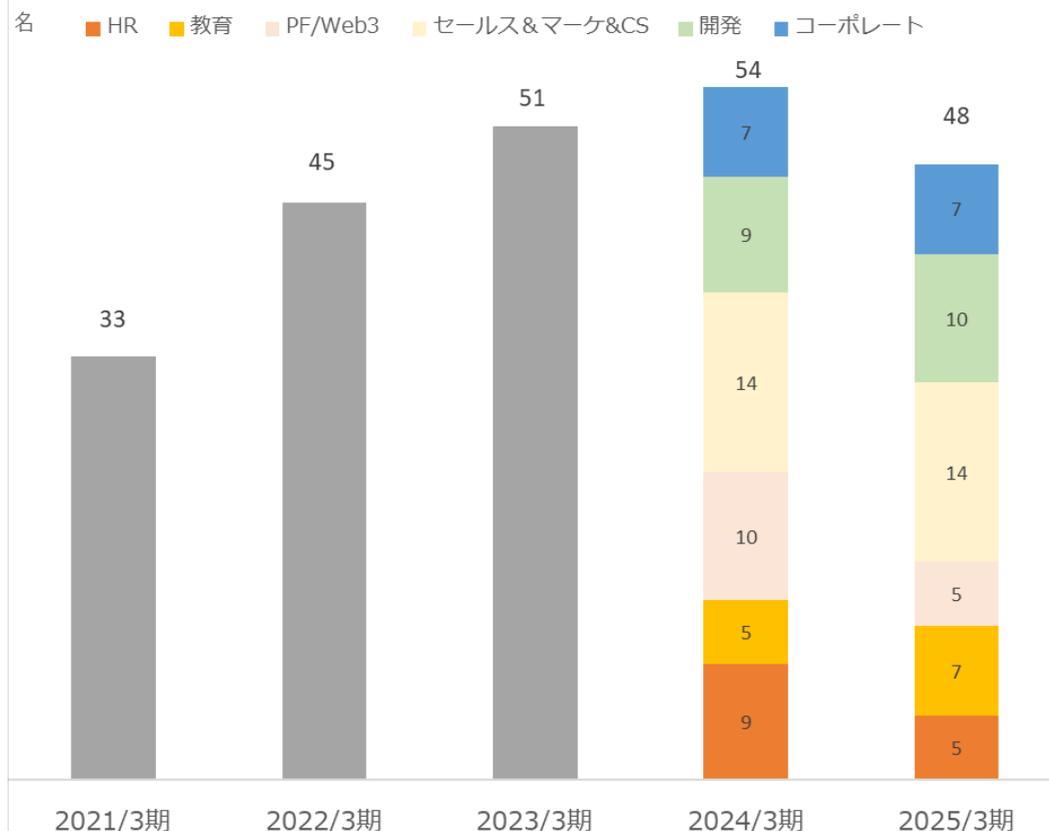


- 安定的な黒字を生み出すコスト構造に向けて最適化。
- 2025年3月期に新規事業への開発投資が落ち着いたため研究開発に関しては減少した一方で、新規事業への集客のため広告宣伝費は増加。

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

830百万円

前期比+37.7%

2025年3月期実績

602百万円

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）の事業転換によるコンサルティングサービスの収益化によって、前期比大幅増を見込む。

当期純利益 又は 純損失

通期計画

63百万円

2025年3月期実績

△**336**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2025年3月期比較で15%のコスト削減を推進していくことにより、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。



HR

教育

PF/Web3

2026
年3月
期業績
予想

通期売上高

370百万円

前期比+55.3%

通期売上高

350百万円

前期比+13.4%

通期売上高

110百万円

前期比+96.5%

HR・教育事業は堅調な成長により売上増を見込む。

2025
年3月
期実績

通期売上高

238百万円

通期売上高

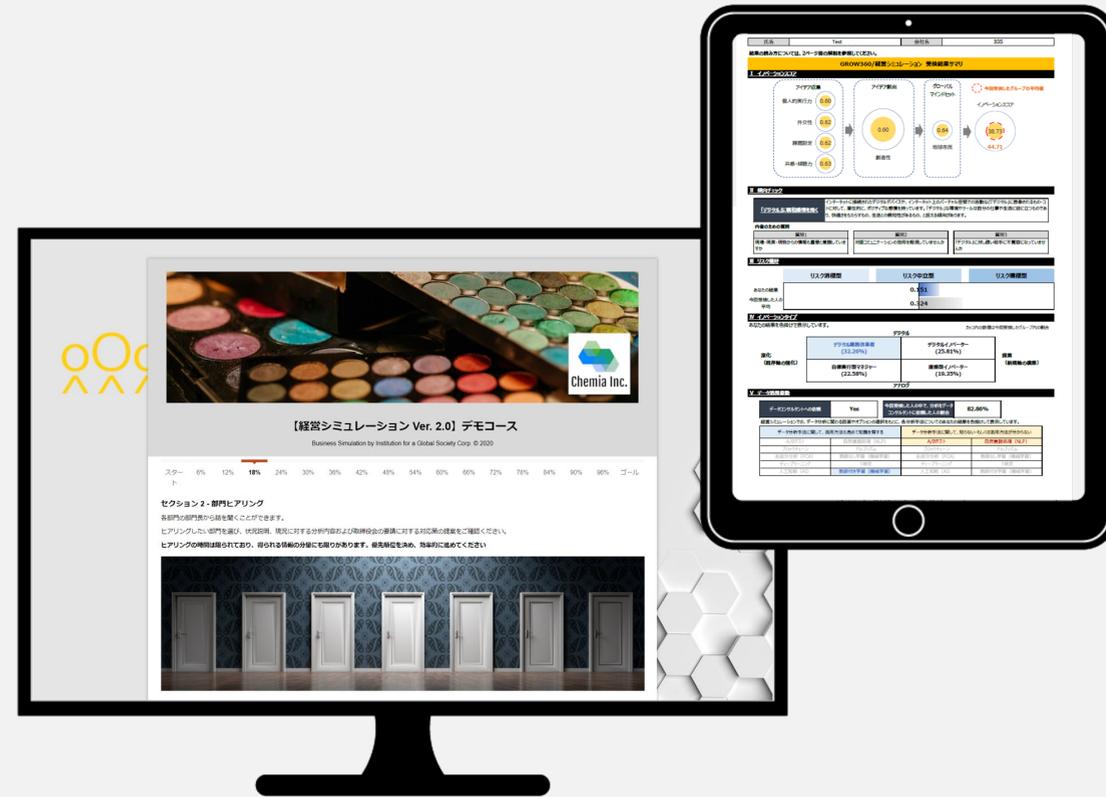
308百万円

通期売上高

55百万円

PF事業は、先端技術を強化し暗号資産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売上増を見込む。

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_x GROW



成長戦略

市場拡大戦略:

- ・グローバルサウス展開の実現
- ・PF/Web 3 事業におけるビジネスモデル拡張

顧客基盤の拡充:

- ・クロスセリングとアップセリング戦略
- ・パートナーシップと連携

技術革新:

- ・DIDによる教育や職歴履歴の活用

経営目標

売上収益 成長率
30%台

平均営業利益率
25%以上

Beyond
Education
Company

評価×教育×金融で
世界中に教育を届ける

3 事業を組み合わせせたグローバル展開



国際機関等と連携し、グローバルサウスと日本を繋ぐ評価×教育×金融の
持続可能な次世代人材育成基盤を作る事業を
IGSの3事業の連携により推進

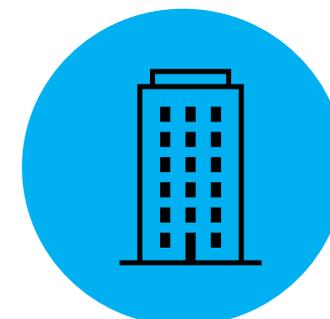
パートナ
ー



国際機関



教育会社



国際的に人的投資
を実施する民間企業

事業
領域

人的資本
標準化スキルマップ

HR事業領域



スキルアップに即した
教育及びアセスメント

HR・教育事業領域



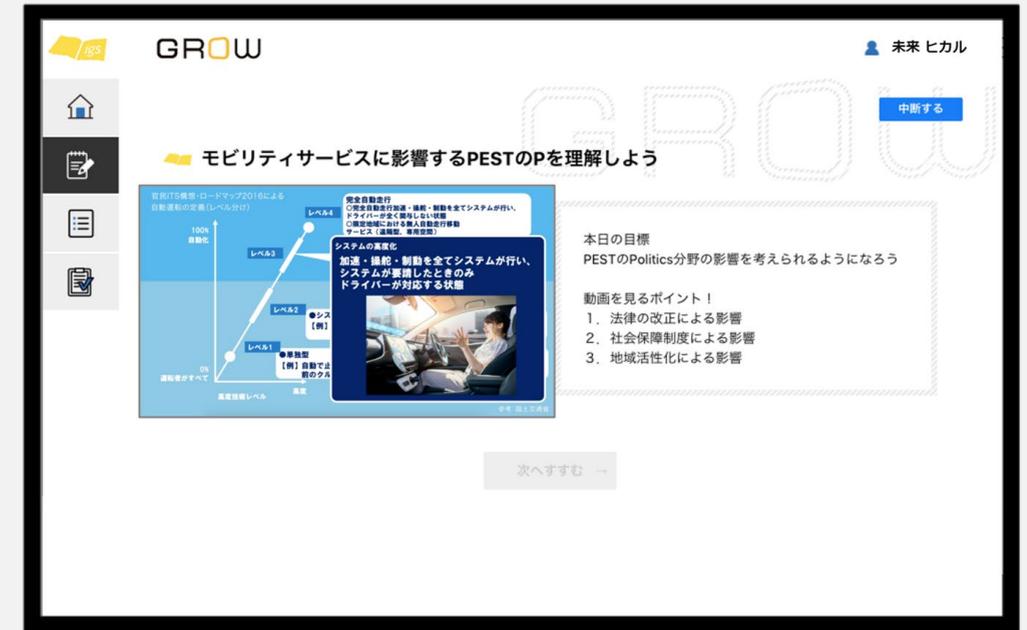
学修履歴と
スキルレベルの記録

PF / Web3事業領域

■ 戦略ごとの取り組み詳細は下記の通り

市場拡大	取り組み	進捗状況
グローバルサウス展開の実現	<ul style="list-style-type: none"> 国際機関やグローバル企業/一橋・慶應大学と人的資本領域のインパクト投資フレームの構築 海外展開を支援する公募や補助金の活用 海外パートナーとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> 国際機関や金融機関/一橋・慶應大と連携したインパクト投資フレーム構築 経産省グローバルサウス補助事業の採択により、インドでの展開に関するパイロットプロジェクトが進行中 アジア開発銀行やヤマハ株式会社との複数国での研究プロジェクトや実証事業を開始 アジア複数国の教育機関や企業とのパートナーシップ推進中
PF/Web3事業におけるビジネスモデル拡張	<ul style="list-style-type: none"> 地方自治体と連携した人材育成モデルの推進 Web3新規事業立ち上げ支援サービスの提供 BE社への出資及び匿名組合出資による海外展開支援（将来的なIEOによるメリットも視野に） 	<ul style="list-style-type: none"> ブロックチェーンに関するコンサルティングを企業向けに開始 東広島市とのプロジェクト開始。他自治体への展開を推進中 特定の企業に対する支援サービスを開始 出資と共に、相互に効果的な協働マーケティング施策を推進（IEOを視野）
顧客基盤の拡充	取り組み	進捗状況
HR事業（国内）	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」 開拓経路多角化のための協業の関係強化 人事のサポート→経営のサポートに対応するプロダクトやサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年度の人的資本理論の実証化研究会は、企業ニーズに合わせて3つの分科会形式での展開 三井住友信託銀行との業務提携により、同企業の顧客に提案を実施 生成AIを活用したグローバル基準のスキルマップ作成及び、スキルマップに即したアセスメントや分析を可能にするプロダクトや独自メソッドを構築
教育事業（国内）	<ul style="list-style-type: none"> 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 経産省や文科省の実証事業 顧客ニーズ反映に迅速に対応する開発体制 	<ul style="list-style-type: none"> JTB、内田洋行社と販売代理契約が事業は拡大フェーズへと移行。 経産省の補助金交付決定、生成AIの活用を活用する文科省公募案件の公募申請、DXハイスクール指定校への提案を実施中 教員からの要望実装に対し、月1回以上のアップデートを実施。生成AI機能も実装
技術革新	取り組み	進捗状況
個人の職歴や学修歴を管理・活用する仕組み（ブロックチェーン）	<ul style="list-style-type: none"> 個人の学修歴や職歴情報を安全に管理し活用するためのDID技術の構築 秘密計算やゼロ知識証明の活用 その他、新たなブロックチェーン技術を活用したコンサルティングサービスを開発 	<ul style="list-style-type: none"> 研修やコンサルティングサービスが進行中。引き続き、商談を加速。 専門人材の確保 開発スケジュール及び方法に関して検討を進めている

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



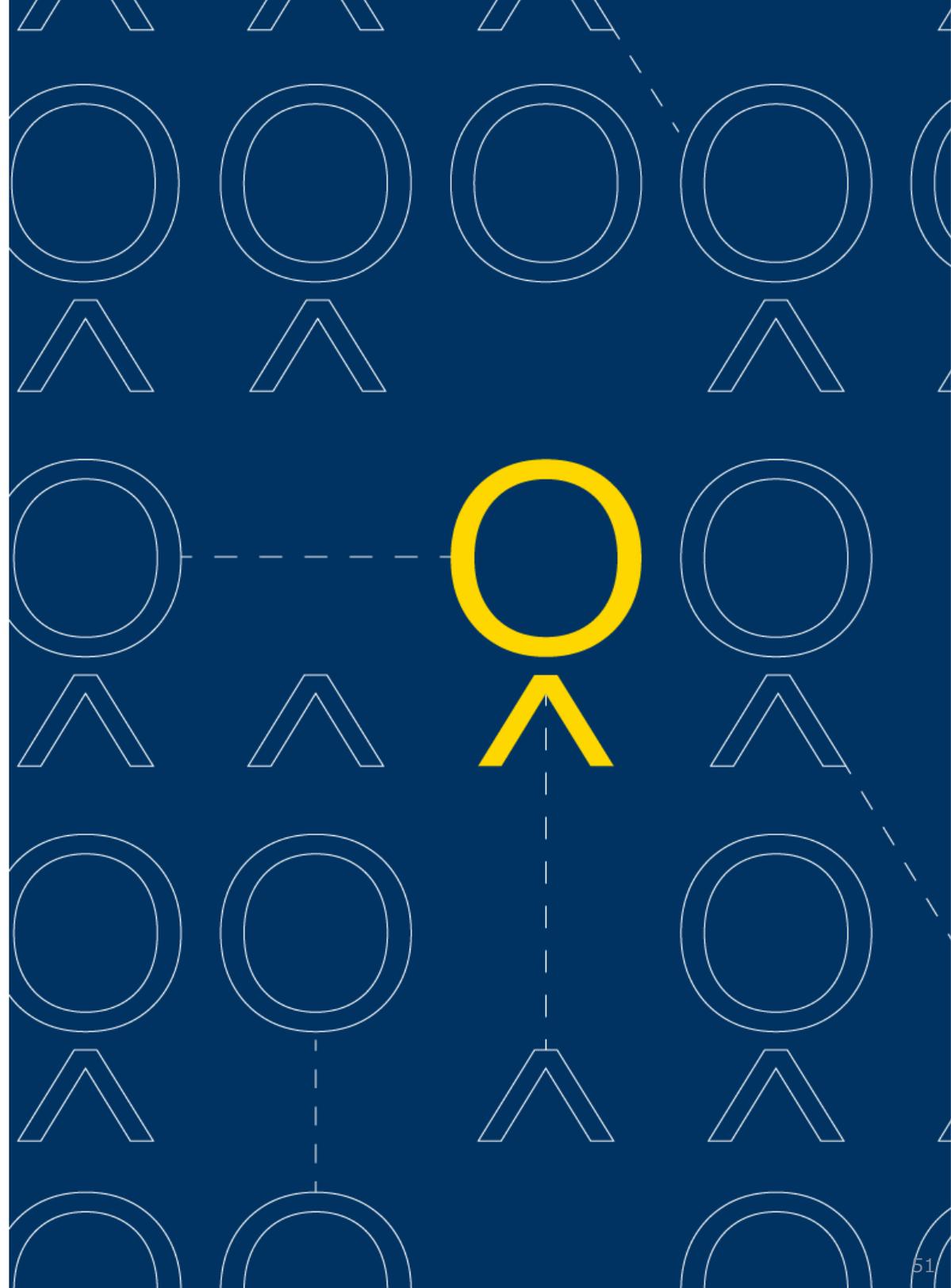
GROW
グローアカデミー Academy



	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。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。
WEB3 関連市場について	暗号資産やWEB3に関連する各国の規制が大幅に変更となり、その変化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、規制変更に迅速かつ柔軟に対応できる体制に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。

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**

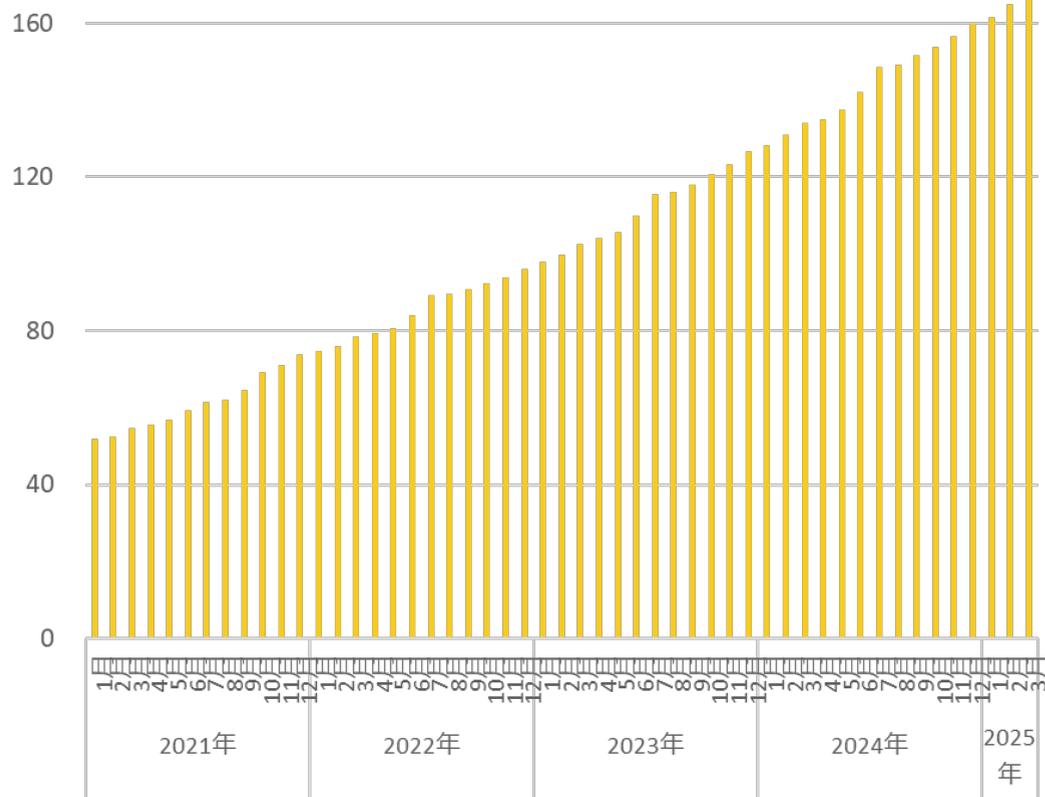




■ バイアスなき多様な評価データ 1億6千万件超・120万人超*の利用実績

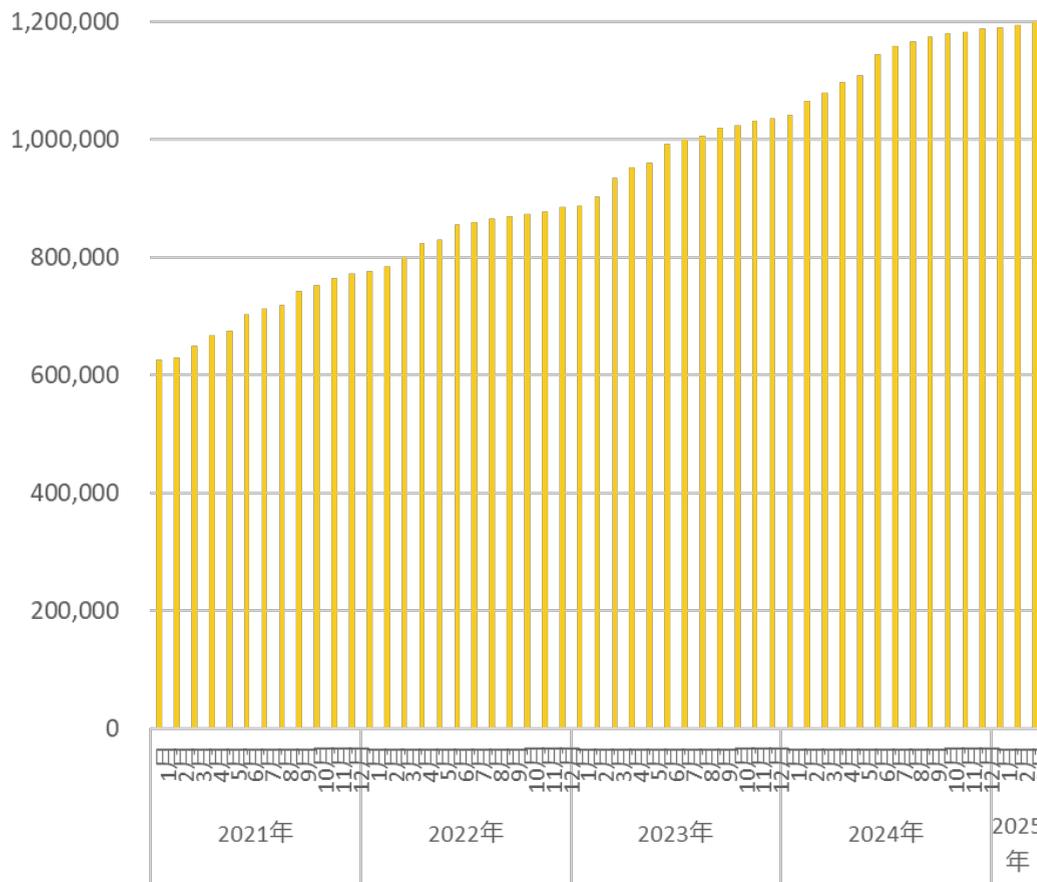
評価件数

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）
（2025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

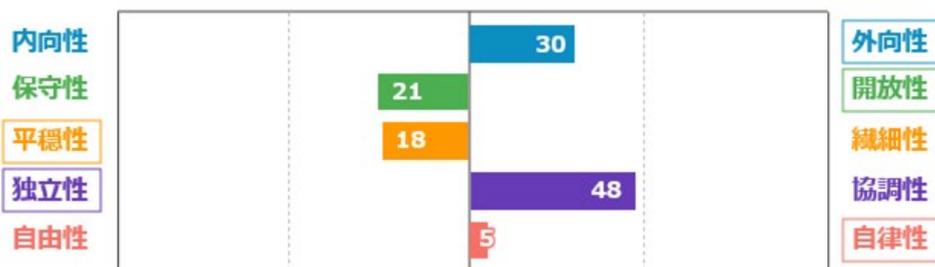
IAT* で潜在的な気質を測定

測定方法



「BIG5」* (補足資料参照) に基づく性格が分かる

わかること



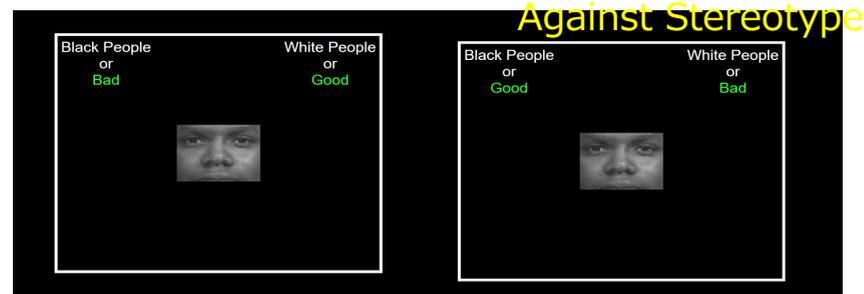
*IAT: Implicit Association Test (潜在連合テスト)

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

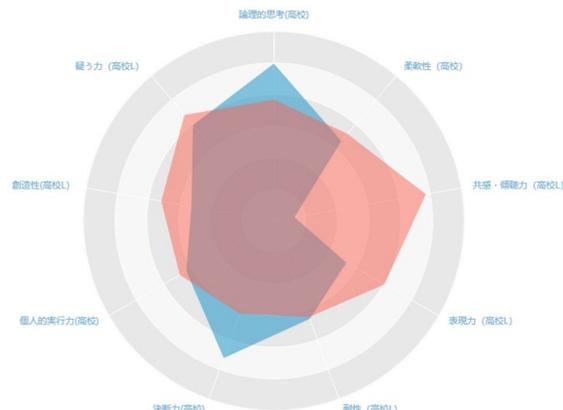
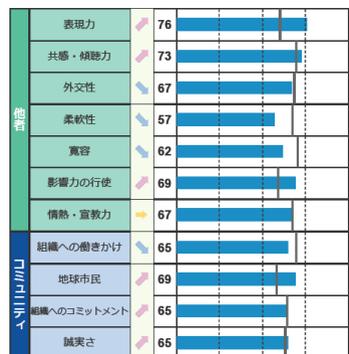
- IATは社会心理学の分野において心的表象と対象物及び対象概念との潜在的な関連の強さを測る手法として、アンソニー・グリーンワルド、デビー・マギー、ジョーダン・シュワルツによって1998年に開発され、臨床心理学、認知心理学、開発心理学の領域にも活用が広がっている。
- 分類に要するスピードは画像イメージと概念との繋がりが強いほど早く、弱いほど遅くなると考えられており、偏見、固定観念、差別を見極めるための手法として、被検者の自己分析よりも信頼性の高い指標と考えられている。(Poehlman et al., 2007, and the validity reports :http://faculty.washington.edu/agg/iat_validity.htm)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

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



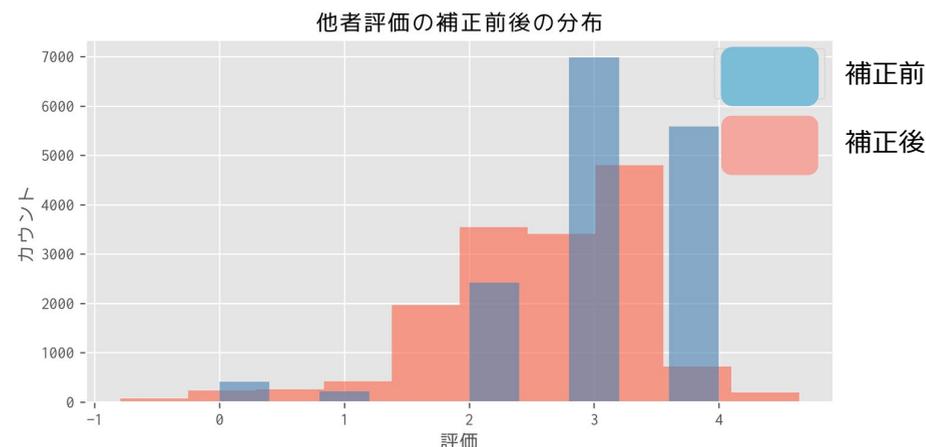
(■ : 自己評価 ■ : 他者評価)

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

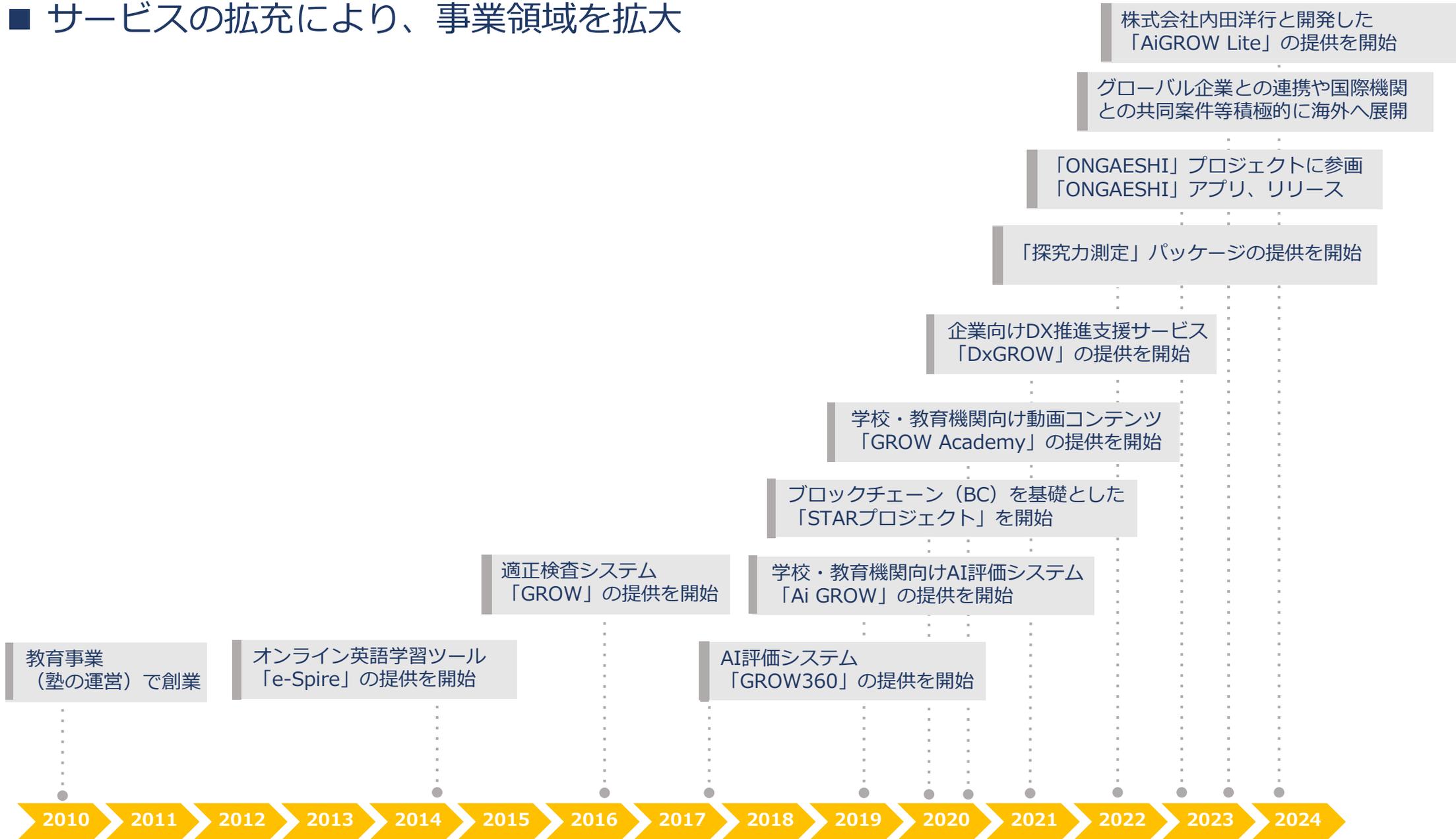
信頼性スコアの算出

「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（2024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	50百万円
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	48名（2025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/>