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

2022年5月

本資料の取り扱いについて

■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。

©2022 Institution for a Global Society株式会社

1. **会社概要**
2. 主力サービス「GROW」
3. ビジネスモデル
   －HR事業
   －教育事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料

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	388 百万円
代　表　者	福原 正大（創業者）
従 業 員 数	45名（2022年3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。

©2022 Institution for a Global Society株式会社

■サービスの拡充により、事業領域を拡大

- 2010：教育事業（塾の運営）で創業
- 2014：オンライン英語学習ツール「e-Spire」の提供を開始
- 2016：適正検査システム「GROW」の提供を開始
- 2017：AI評価システム「GROW360」の提供を開始
- 2019：学校・教育機関向けAI評価システム「Ai GROW」の提供を開始
- 2020：ブロックチェーン（BC）を基礎とした「STARプロジェクト」を開始
- 2020：学校・教育機関向け動画コンテンツ「GROW Academy」の提供を開始
- 2021：企業向けDX推進支援サービス「DxGROW」の提供を開始
- 2021：BCプラットフォームを利用した教育向けESG広告モデル実証「ONGAESHI」を開始

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

©2022 Institution for a Global Society株式会社

経営陣

■ 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、バークレー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。経済産業省 産業構造審議会「教育イノベーション小委員会」委員（現任）。

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CFO　西脇 義高　*Yoshitaka NISHIWAKI*

コンサルティング会社勤務を経て、監査法人に入所。上場企業等の法定監査業務、財務デューデリジェンス業務、アドバイザリー業務に従事後現職。公認会計士。

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、㈱イノベーション・インテリジェンス研究所社長、㈱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　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ツ部門長等務める。2021年に当社社外監査役に就任。

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。

3つの事業セグメント(HRTech/EdTech/新規事業(BC))

■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(BC)を利用した新規事業の3軸でサービス提供するテックカンパニー

HRTech

HR事業

GROW360

DxGROW

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

Ai GROW

GROW Academy

対教育機関

多様な評価に応じた
個別化教育

BC

プラットフォーム実証

STAR

ONGAESHI

企業と教育機関を連携

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）

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

＊BC実証は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

©2022 Institution for a Global Society株式会社

事業コンセプト

■ 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、教育や組織開発まで幅広く支援

対象
当社サービス

幼少期 → 小学校 → 中学校 → 高等学校 → 大学・専門学校 → 社会人 → シニア

人材評価データ
↓
教育コンテンツ
↓
データ利活用

教育事業

AiGROW
非認知能力の評価

GROW グローアカデミー Academy
非認知能力の育成

HR事業

GROW360
非認知能力の評価

DxGROW
Dx人材育成・組織開発

BCプラットフォーム実証

ONGAESHI
企業の広告出稿費の一部を公教育に配分する新しいモデル

STAR
人材採用・スマートシティ・学生間交流・トークンエコノミーなど

©2022 Institution for a Global Society株式会社

KPIハイライト

HR事業		教育事業	
売上CAGR		売上CAGR	
18/3期～21/3期実績	18/3期～22/3期実績	18/3期～21/3期実績	18/3期～22/3期実績
53%	**47%**	**46%**	**45%**
顧客数		顧客数	
21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期実績
58社	**65社**	**165校**	**324校**
顧客あたり収益		顧客あたり収益	
21/3期実績	22/3期実績	21/3期実績	22/3期実績
470万円	**540万円**	**130万円**	**110万円**
GROW360 ユーザー数		Ai GROWユーザー数	
2021年10月末時点	2022年3月末時点	2021年10月末時点	2022年3月末時点
67万人	**71.9万人**	**7.3万人**	**8.2万人**

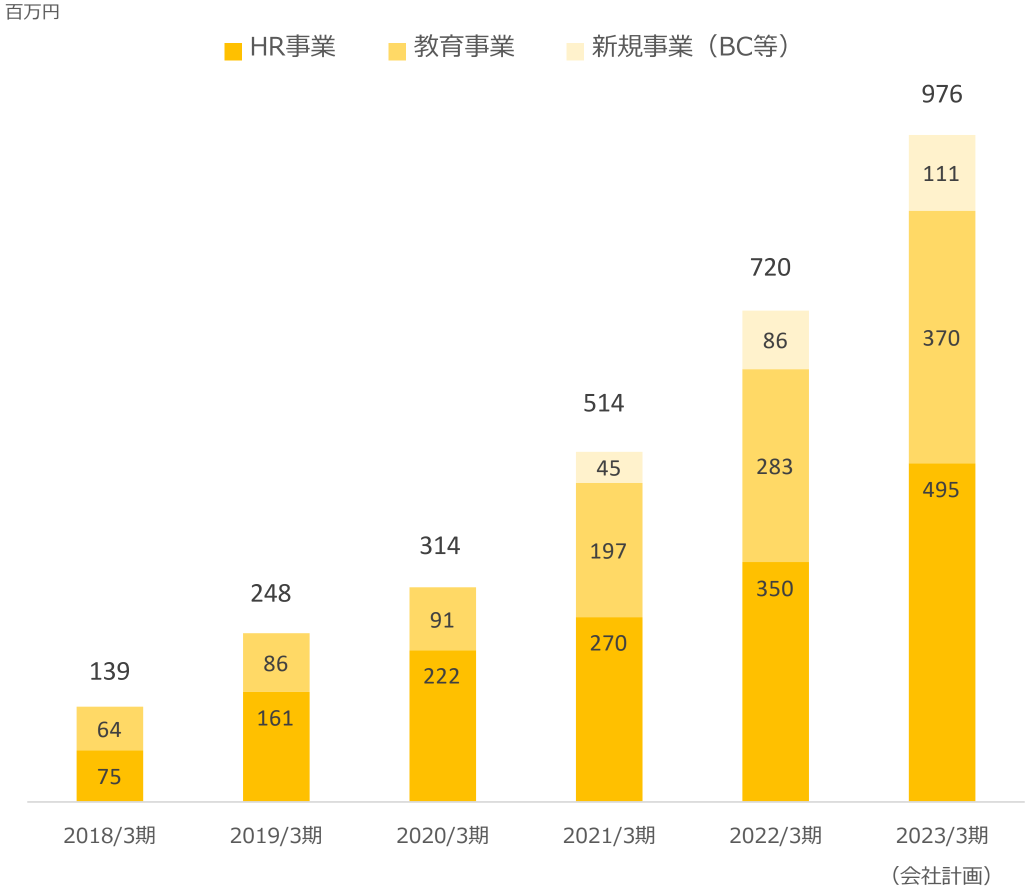
＊HR事業：売上CAGRおよび顧客数の算定には、新規事業並びに海外顧客を含まない。顧客あたり収益は、事業部売上高÷顧客数で算定
＊教育事業：顧客数はサービス別でカウントし合算した延べ数。経済産業省「未来の教室」事業は除外。顧客あたり収益は、未来の教室を除く売上高÷期中平均の顧客数で算定
＊ユーザー数＝登録アカウント数

©2022 Institution for a Global Society株式会社

財務サマリ

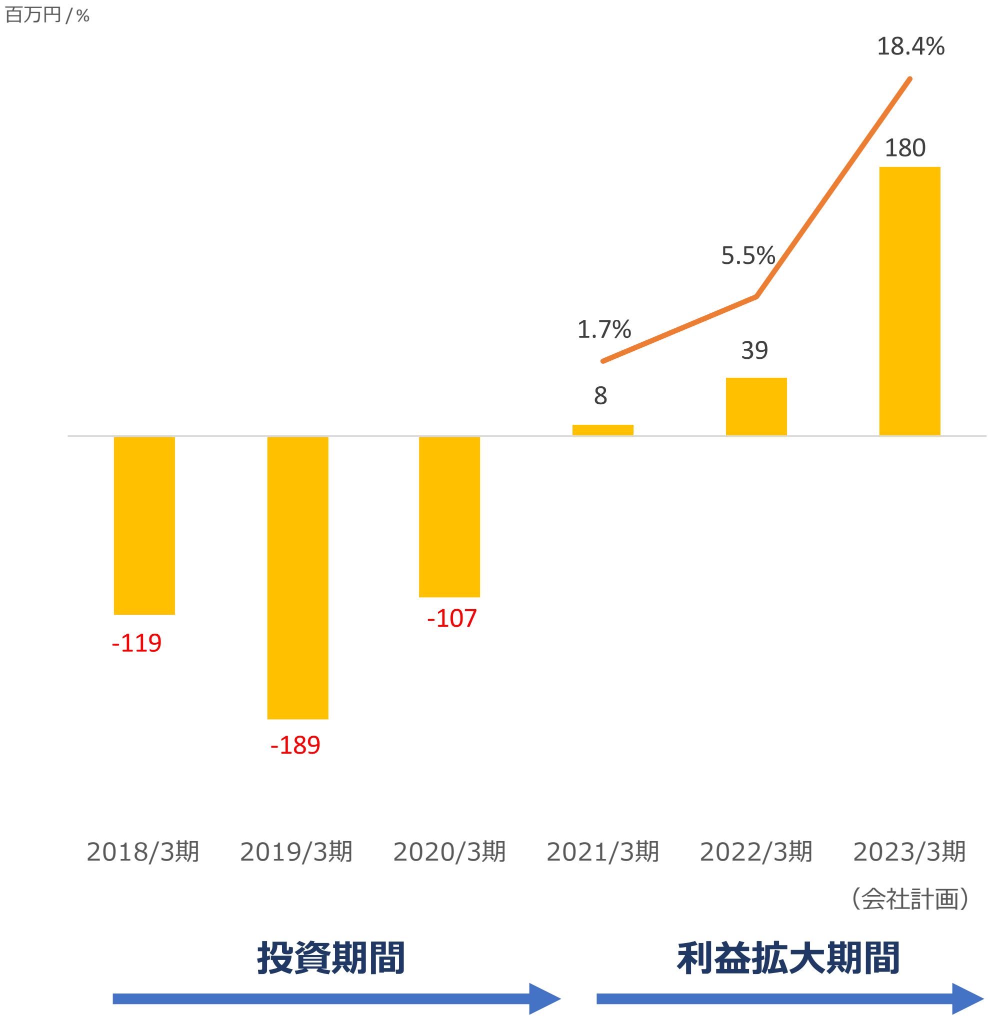
■2022年3月期は全事業で増収を達成。2023年3月期も、全事業で成長の継続を見込む
■限界利益率が高いため、増収効果により営業利益率の改善を見込む

事業別売上高



＊BC実証は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

営業利益／営業利益率



©2022 Institution for a Global Society株式会社

1. 会社概要
2. 主力サービス「GROW」
3. ビジネスモデル
　－HR事業
　－教育事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料

GROW360

©2022 Institution for a Global Society株式会社

サービス概要-GROWとは

■人材の特性や能力を、気質×コンピテンシー×スキル（企業内利用限定）の3つの観点で可視化

■複数の特許技術により他社の模倣を排除

*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

当社独自技術① 潜在的な気質診断

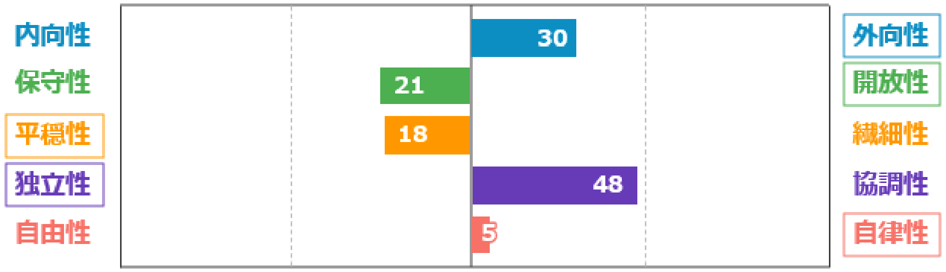
■ 独自の技術に基づく気質診断では特許取得済(特許第6161097号)の独自の診断ゲームで潜在的な性格診断を実施

測定方法

IAT* で潜在的な気質を測定

わかること

「BIG5」*（補足資料参照）に基づく性格が分かる



*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

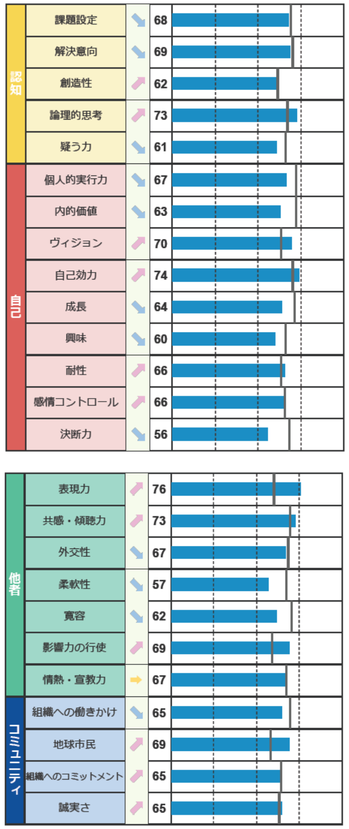
- IATは社会心理学の分野において心的表象と対象物及び対象概念との潜在的な関連の強さを測る手法として、アンソニー・グリーンワルド、 デビー・マギー、ジョーダン・シュワルツによって1998年に開発され、病床心理学、認知心理学、開発心理学の領域にも活用が広がっている。
- 分類に要するスピードは画像イメージと概念との繋がりが強いほど早く、弱いほど遅くなると考えられており、偏見、固定観念、差別を見極めるための手法として、被検者の自己分析よりも信頼性の高い指標と考えられている。(Poehlman et al., 2007, and the validity reports :http://faculty.washington.edu/agg/iat_validity.htm)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

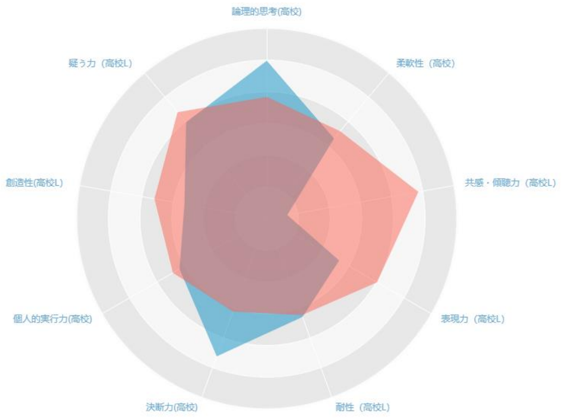
Project Implicit IATテストの一例

当社独自技術② 信頼度の高いコンピテンシー測定

■ コンピテシー測定では、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





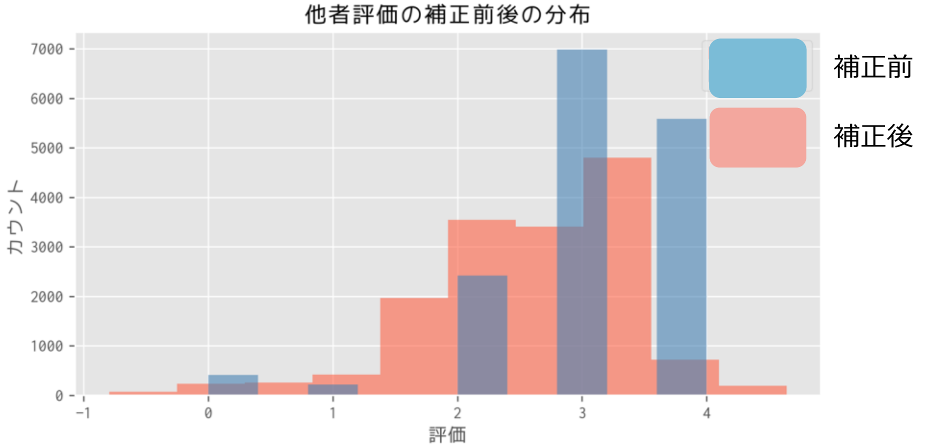
（ ：自己評価 ：他者評価）

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

約7,800万件の他者評価*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（2022年3月末時点）

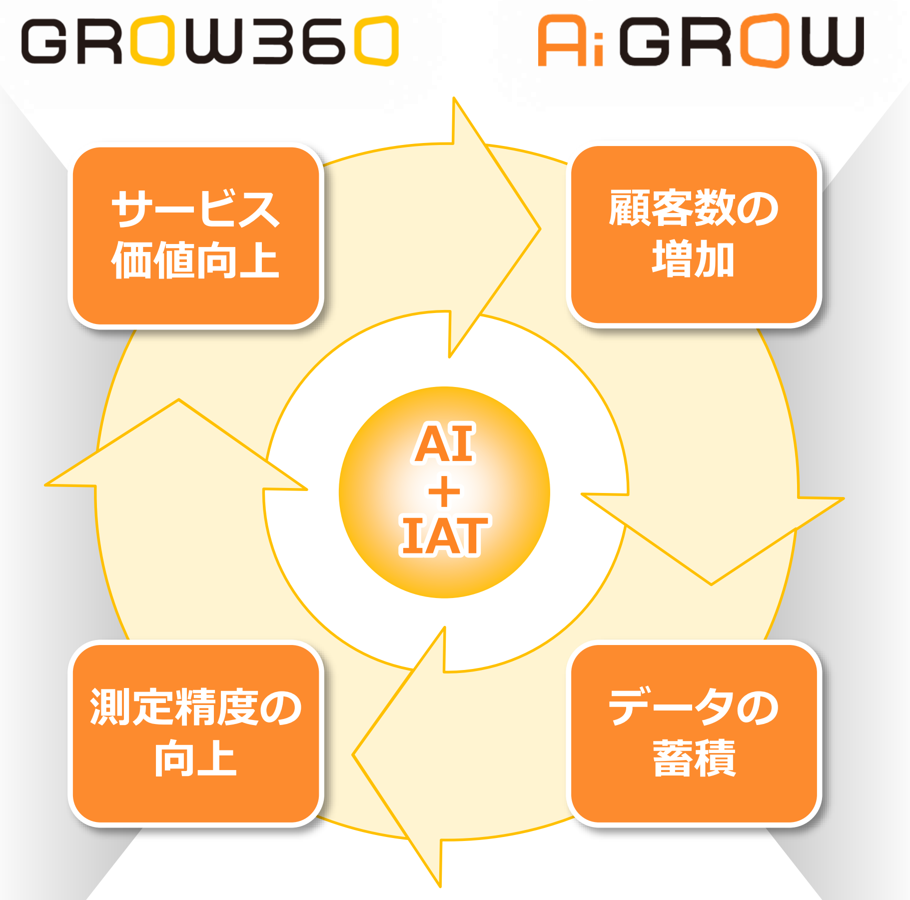
©2022 Institution for a Global Society株式会社

強み：データ蓄積⇔ソリューション価値向上の好循環

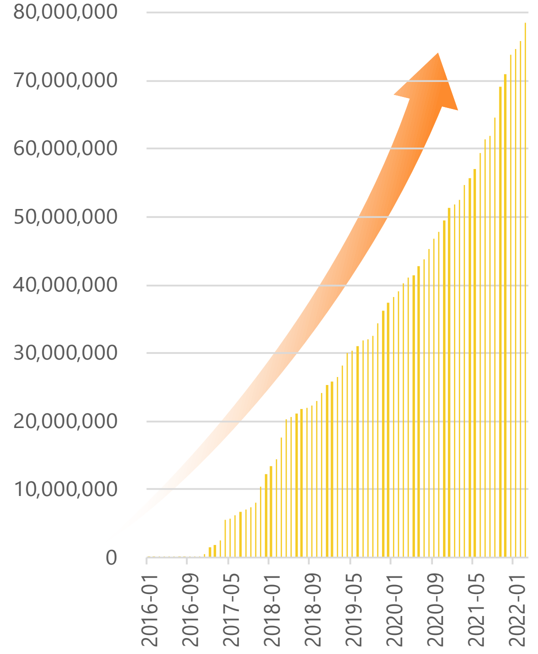
非認知能力の可視化手段や、バイアスに配慮した公平な人材評価の不在

データと科学的手法に基づく分析

多様かつ適切な人材評価とそれに応じた個別化教育の実現



バイアスなき多様な評価データ約7,800万件・80万人*の利用実績



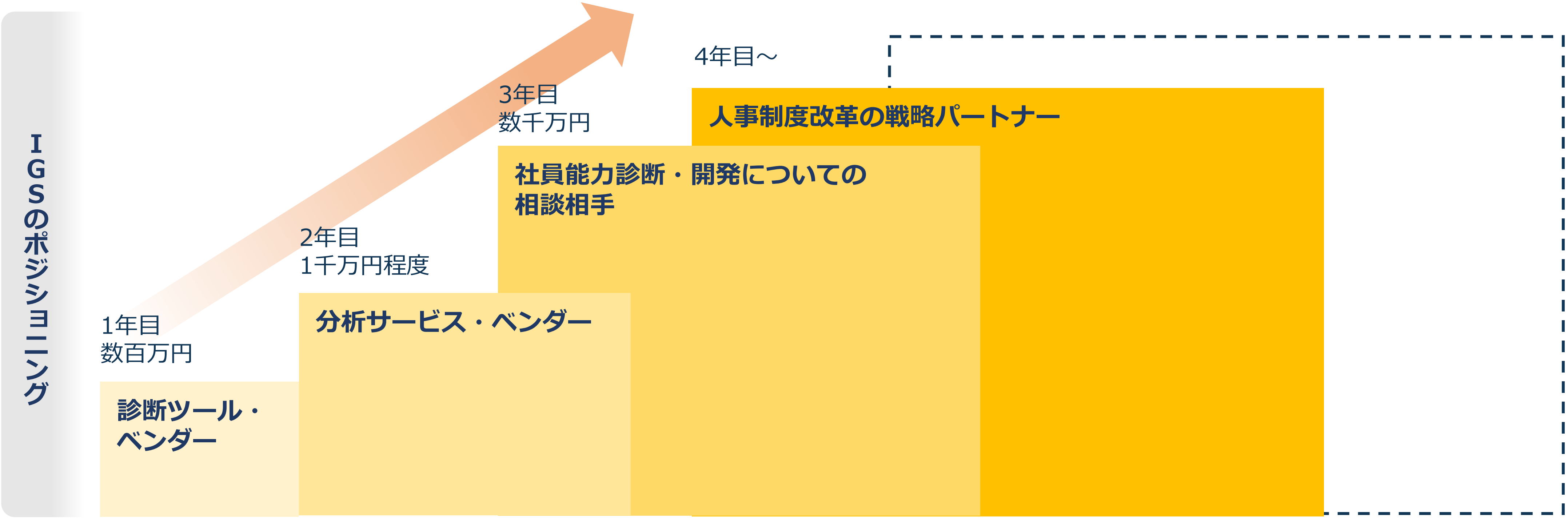
ローンチ以降大量のデータを蓄積しサービス基盤を拡大

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

＊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）
＊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（2022年3月末時点）

©2022 Institution for a Global Society株式会社

A社での具体的利用事例



GROW360の用途	社員能力診断	社員能力診断	社員能力診断（全社）	人事制度改革	今後
	新卒本採用支援 能力評価ツールとしてトライル実施（数百名で気質診断のみ）	**精緻な能力データ生成と人事施策妥当性を評価**され、小テスト（100名程度）でGROWを検証	中テスト（数百名）で検証後、全社（数千名）で能力診断実施。**社員の能力開発施策まで含めた施策アイデア提供と実行支援**	GROWを**人事制度改革の中核ツールとして利用中**。グランドデザインから支援開始。キャリア開発制度と絡めて手厚く現場で活用支援。**上司の支援強化で、FBを受けた部下の満足度が9割以上に**	**より客観性の高い評価に基づく昇降格の実現**、コンピテンシー総量の伸張・人材競争力の強化、**他指標との相関分析で効果的な人事施策を検討中**

©2022 Institution for a Global Society株式会社

教育事業 導入事例

課題・問題意識

認知能力と同様に、
非認知能力も重要
（学力以外の指標）

ただし、追加的な
事務負担は抑えたい

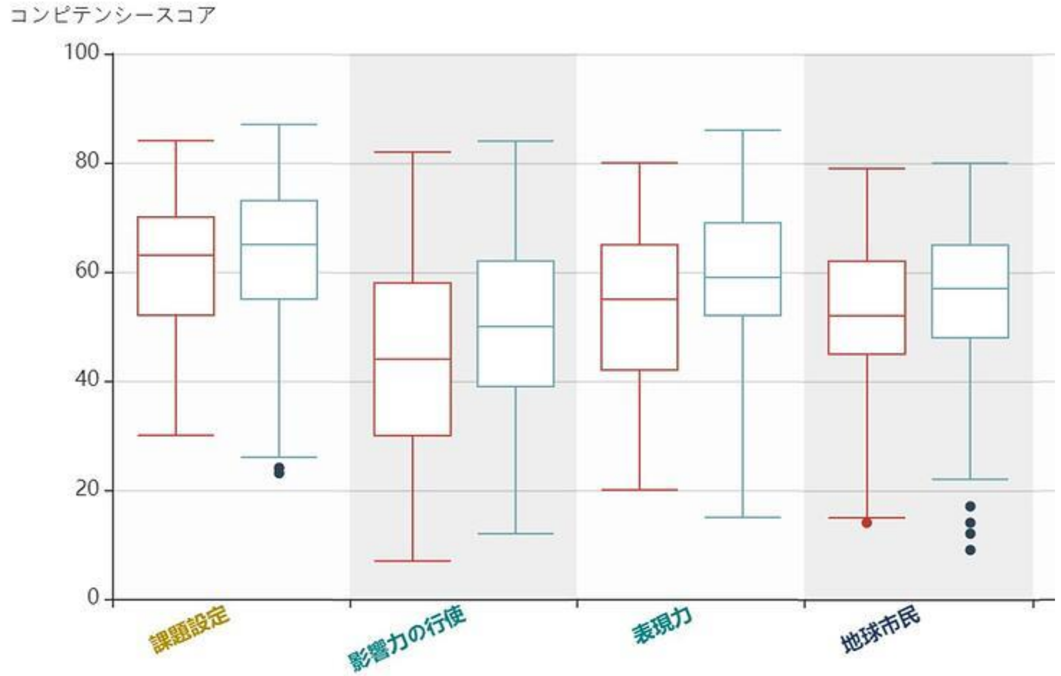
GROWの利用

生徒同士の相互評価や
AI補正により、
非認知能力を
客観的に定量化

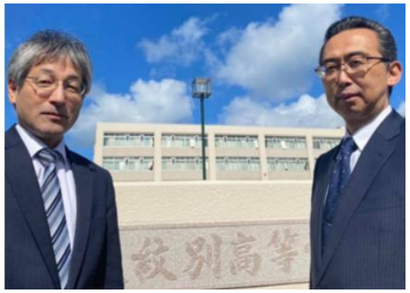
効果・効用

データに基づく
非認知能力の育成支援
（GROW Academyなど）

クラスマネジメントや
事務負担の軽減
（三者面談での活用など）



各コンピテンシーの成長を箱ひげ図で図示。



顧客の声

教育目標に掲げる
「育てたい９つの力」を定量化

北海道紋別高等学校
校長　花松 均先生（右）
教頭　高野 龍彦先生（左）

学校教育目標の具現化に向け、これまで各種教育プログラムの効果検証を定性的に行ってきましたが、**客観的かつ定量的な評価を取り入れるべきだと考え、「Ai GROW」を導入**しました。**従来のアンケートのようなものとは異なり、相互評価やAIによる補正があることも導入の決め手**となりました。**受検結果は生徒の特性把握や三者面談などでも活用**しています。

©2022 Institution for a Global Society株式会社

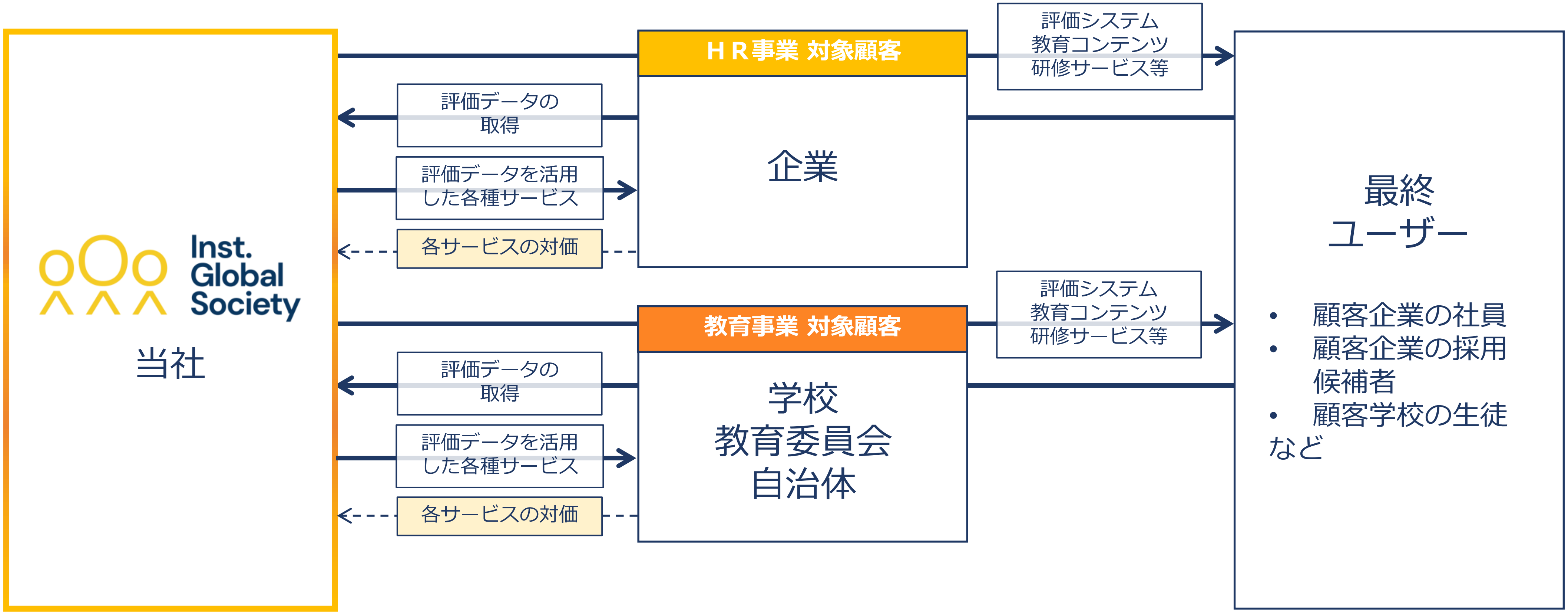
1. 会社概要
2. 主力サービス「GROW」
3. ビジネスモデル
－HR事業
－教育事業
4. 成長戦略
5. リスク情報
6. 補足資料

AiGROW

©2022 Institution for a Global Society株式会社

事業系統図

- 直接の顧客は企業（HR事業）および学校・教育委員会・自治体（教育事業）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



- 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

【受験料/データ管理費】 4千円以下/回・人、10万円	【分析料】 数十万円～数百万円	【コンサルティング料】 数百万円	【研修費/教材費】 数十万円～数千万円	翌期以降
評価 GROW360	GROWで取得したデータの分析	人事コンサル（組織開発・人事戦略）	育成・評価 DxGROW	継続利用

導入

Inst. Global Society

大企業の人事部・経営企画部・DX推進部などに、低価格で導入しやすいGROWを起点として、
高単価なデータ分析、人事コンサルティングサービス（組織開発・人事戦略の支援）、研修まで幅広く提供。
サービス対象層拡大のアップセルと、サービス幅の拡大によるクロスセルの双方が顧客単価上昇に寄与

GROWの活用シーン

採用	人材育成	人材評価
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	育成項目の検討／ 育成対象者の発見／ 育成施策の効果測定	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

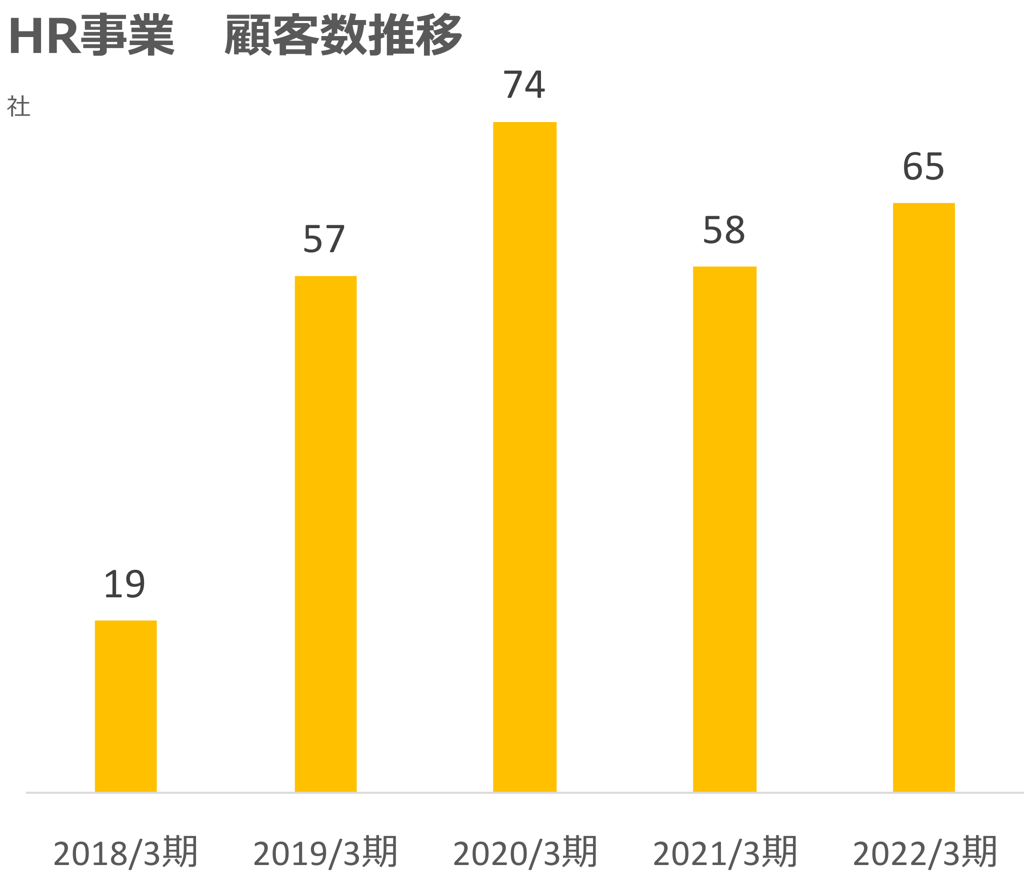
©2022 Institution for a Global Society株式会社

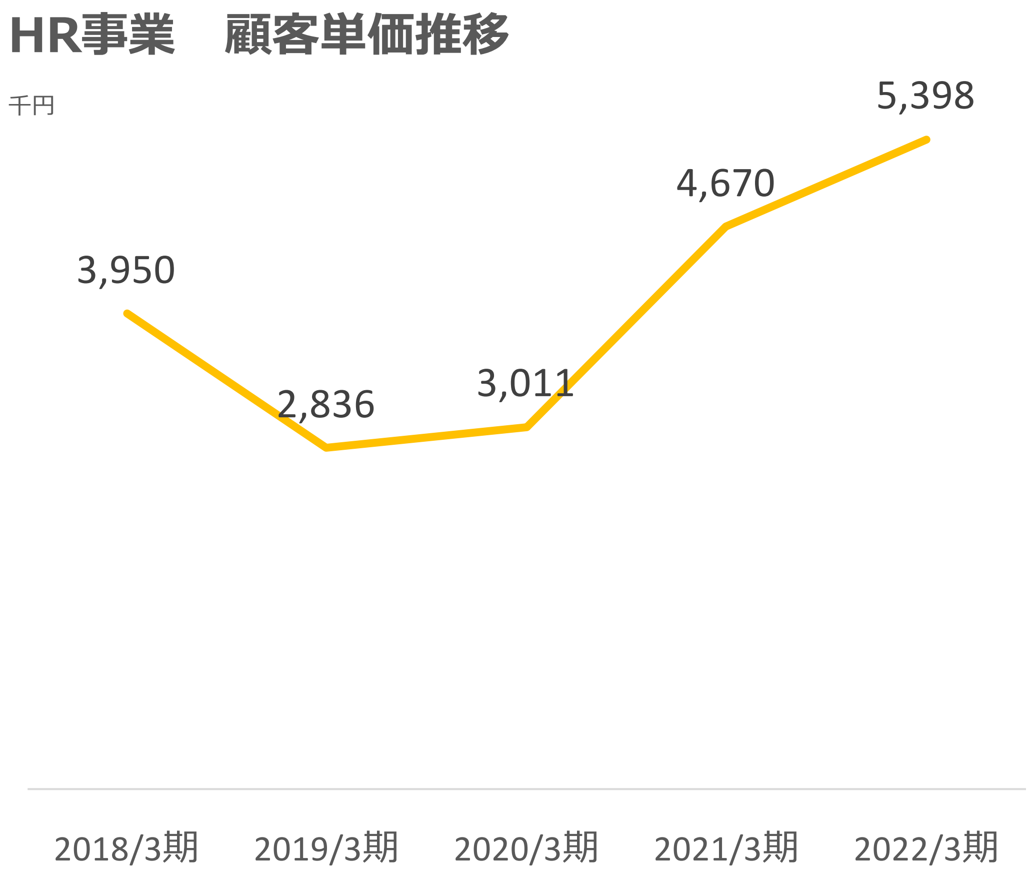
HR事業：取引先（一部）

- 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している

HR事業ハイライト

- 前年同期に比べ、顧客数が増加
- 大手企業の開拓注力により、平均顧客単価も上昇が継続
- 顧客基盤の拡大と顧客あたり収益の上昇（アップセル）の双方で成長を継続

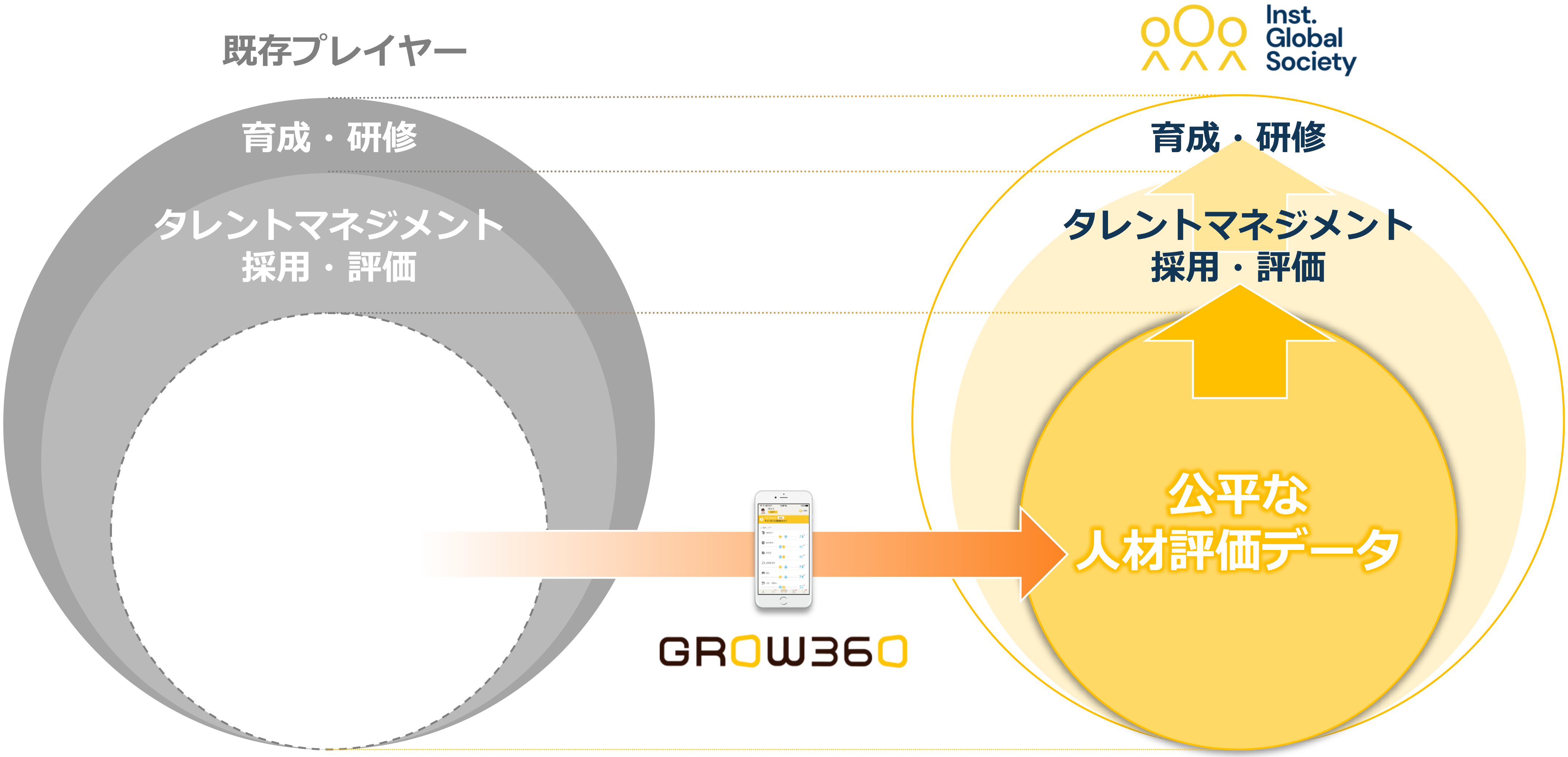




©2022 Institution for a Global Society株式会社

HR業界：当社のポジショニング

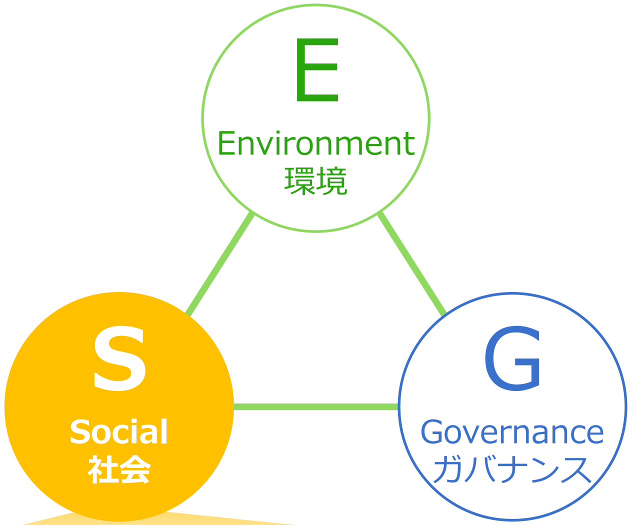
- 潜在的な能力を可視化するGROWを起点に、人事戦略全般にわたる一気通貫のサービスを提供
- コアかつ差別化の源泉として「公平な人材評価データ」を持ち、独自のポジショニングで事業を拡大



外部環境：HR事業

- ESGの潮流の中、人的資本の価値を最大に引き出す変革が企業に必要
- 多角的な評価ニーズにより、企業において360度評価の導入は増加傾向

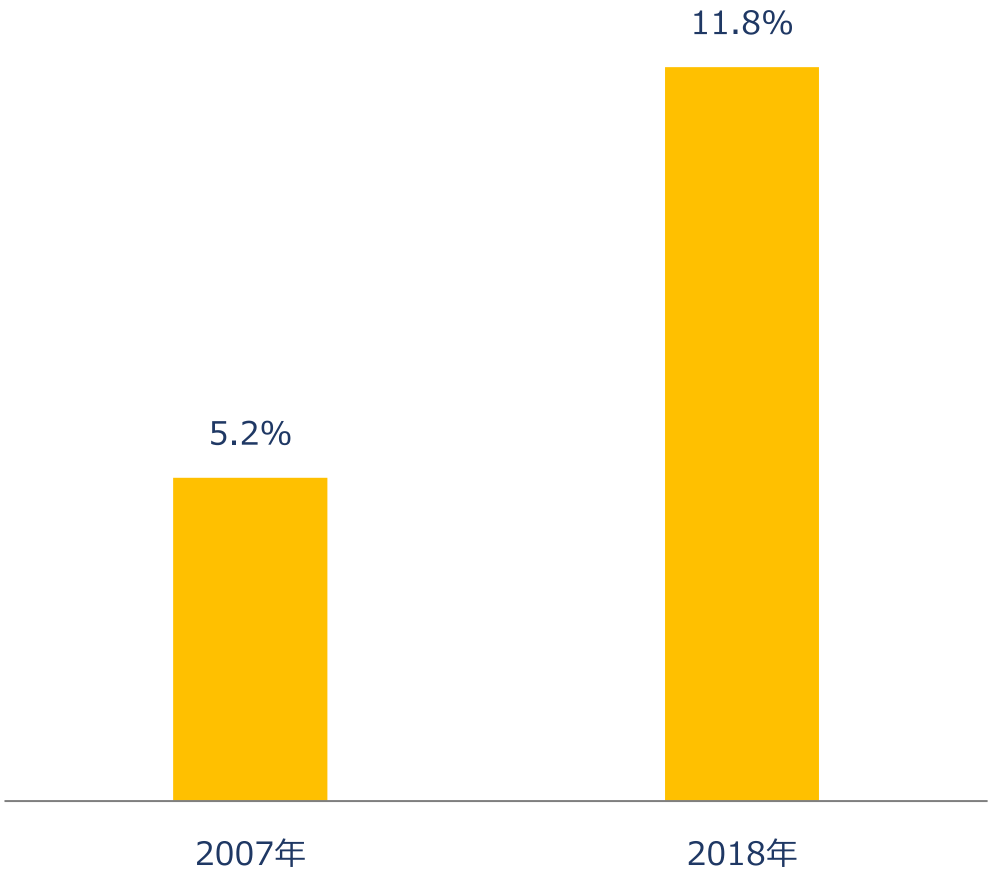
ESGと人的資本重要視の流れ



人的資本重要視の流れ

2020年9月	人材版伊藤レポート公表
2020年11月	米国SEC人的資本情報開示義務化（8月改訂・11月施行）
2021年6月	東証によるコーポレートガバナンス・コードの改訂
2021年11月	岸田政権「新しい資本主義」において人的資本への投資強化を明言

企業における360度評価導入率



出所：労政時報 第3956号 /18.8.10/8.25

©2022 Institution for a Global Society株式会社

マーケットポテンシャル

■ HRテクノロジー市場は大きく、順調に拡大推移

TAM＊ 1.1兆円

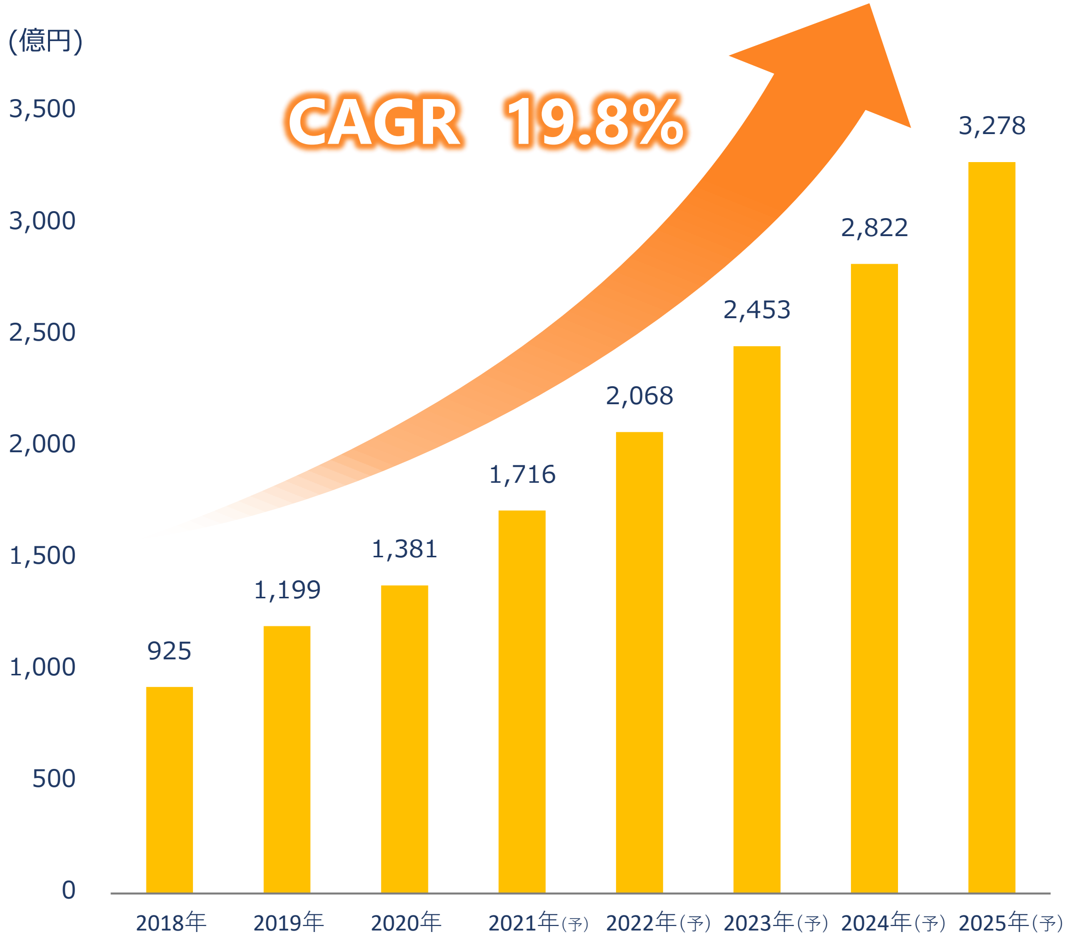
日本の一社あたり教育研修費7,370万円 (注1)
×年商100億円以上の企業14,630社 (注2)

SAM＊ 210億円

サービス平均単価530万円 (注3)
×従業員1,000人以上の企業数4,055社 (注4)

IGS:HR
4億円 (注5)

HRテクノロジー市場規模推計・予測



出所：シードプランニング「HRテクノロジーの現状と将来展望 2021年版」

＊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、 2020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 22/3期実績。新規事業並びに海外顧客を含まない。事業部売上高÷顧客数で算定
注4 従業員数1,000人以上の企業数：経済センサス（平成24年）
注5 HR事業 22/3期実績。億円以下を四捨五入した数字

©2022 Institution for a Global Society株式会社

教育事業：事業モデル

- 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 Academy	Ai GROW	e-Spire
非認知能力の育成	**非認知能力の評価**	**オンライン英語学習**
【教材費】 数十万円～数百万円/校	【受検料】 年間1,800円（＋設定代行費300円）/人	【利用料】 月額500円～3,500円/人
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	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	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

GROWの活用シーン

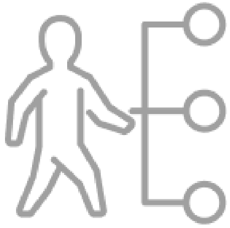
汎用スキルの可視化

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

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

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

教育事業：Ai GROW導入実績

■小学校から高校まで、250校以上*で利用実績を有している

私立（主に中高一貫校）の利用校の声

無意識で行われていた
教育活動の効果を
「Ai GROW」で再定義

白梅学園高等学校
細井 俊克 先生

生徒の変容の把握に
客観的な視点を

三浦学苑高等学校
小野澤 智幸 先生

客観的データに基づく
クラスマネジメントを実現

中村中学校・高等学校
永井 哲明 先生

バイアスに
左右されない評価で
生きたフィードバックが可能に

横浜女学院
中学校・高等学校
白井 龍馬 先生

生徒だけでなく
保護者にもさまざまな成長を
実感してほしい

神戸市平野中学校
小堀 祐基 先生

個に応じた教育と
多様な進路の実現を
サポートしてくれる強い味方！

徳島県立徳島商業
高等学校
鈴鹿 剛 先生

国公立・自治体の利用校の声

相互評価による探究活動のエビデンスが与えてくれた、
より良い教育活動への道しるべ

岡山大学教育学部附属中学校
竹島 潤 先生

教育目標に掲げる
「育てたい９つの力」
を定量化

北海道紋別高等学校
校長 花松 均 先生
教頭 高野 龍彦 先生

EBPM推進に「Ai GROW」を
活用
埼玉県戸田市の教育改革

埼玉県戸田市
教育委員会
戸ヶ崎 勤 教育長

自らの資質・能力が
発揮される舞台を創造せよ

上野学園中学校・高等学校
藤井 亮太朗 先生

コンピテンシーベースの教育と、
生徒による主体的な進路選択を
実現

追手門学院大手前中・高等学校
福島 哲也 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

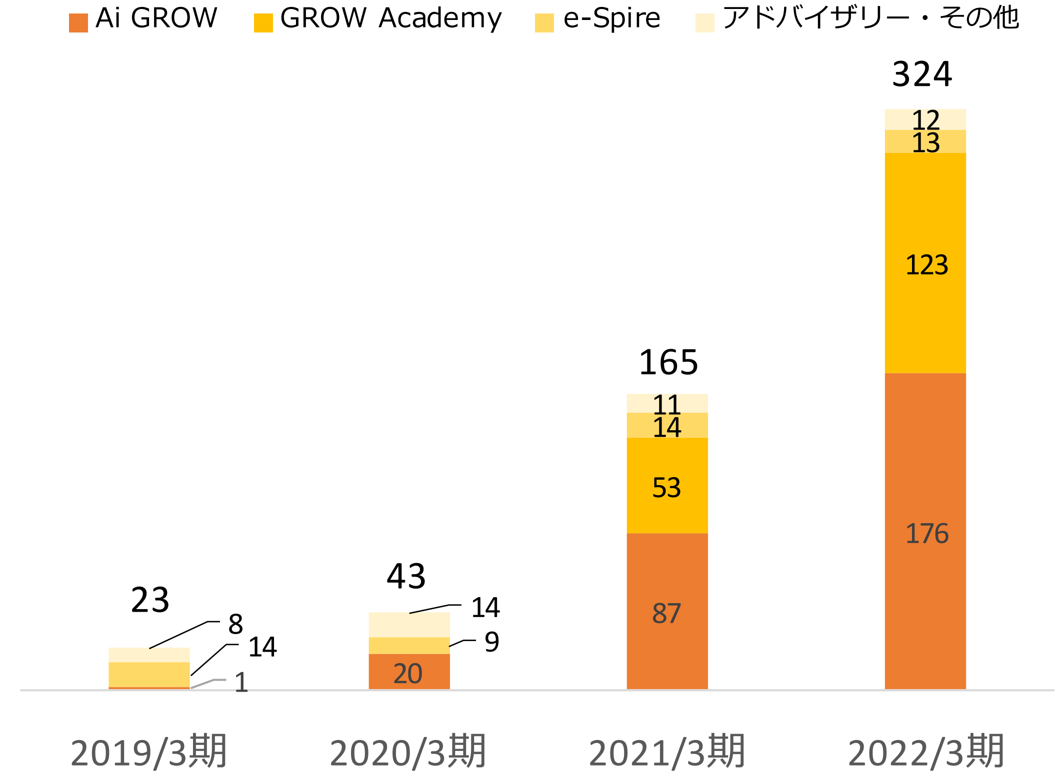
©2022 Institution for a Global Society株式会社

教育事業ハイライト

■ 前年同期にAi GROW・GROW Academyともに採用校が増加し、成長をけん引

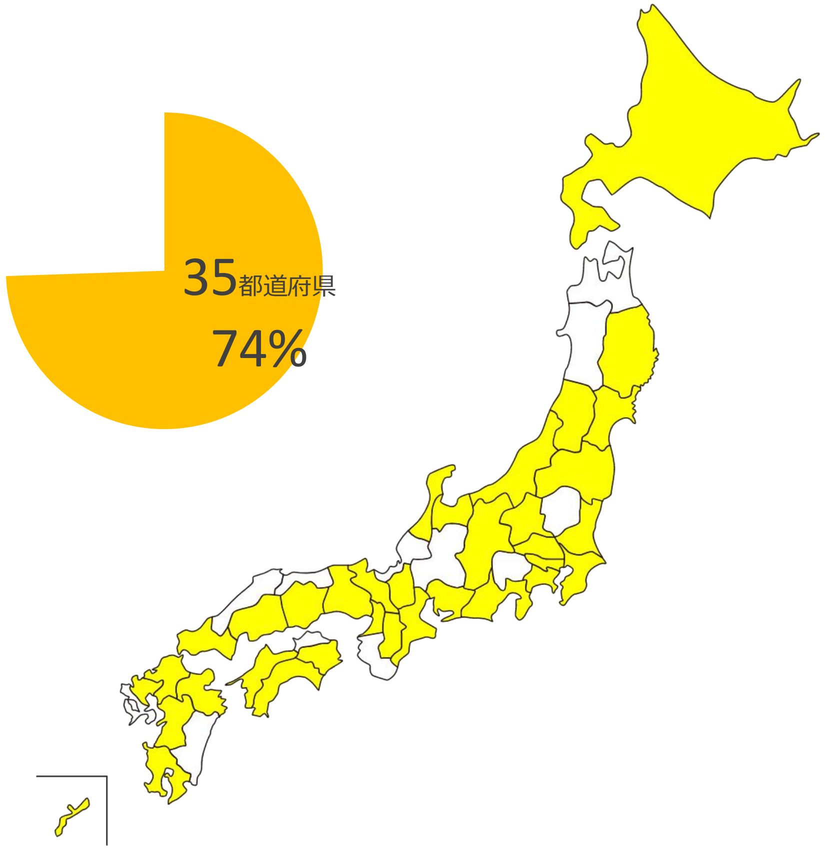
教育事業　顧客数推移

有償利用校数（自治体案件なども個別カウント）



Ai GROWの導入実績（ローンチ以来累計）

都道府県ベース



＊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284件
＊経済産業省「未来の教室」事業は除外

当社のポジショニング：教育業界

■ 学生の非認知能力（気質・コンピテンシー）に着目し、新たな市場を構築
■ 可視化システムのAi GROWを起点として、データに基づく育成や進路指導までシームレスに提供

知育（幼児教育） → 学力育成（教科） → 学力評価 → 専門知識資格 → 非認知能力の可視化 → 非認知能力の育成 → クラスマネジメント → 進路指導

非認知能力をメインとした当社サービスのカバー領域

- e-Spire：オンライン英語学習プラットフォーム
- GROW Academy（グローアカデミー）：非認知能力の育成
- Ai GROW：非認知能力の評価

認知能力に基づく教育業界各社の事業領域

教育業界各社は、認知能力に基づくサービスを展開しているが・・・

- 大手通信教育
- 学力試験プロバイダー
- 学習塾
- 教育系出版社
- デジタル教材・e-ラーニング

非認知能力に基づく新たな教育領域の開拓

・・・Ai GROWの導入により、可視化しづらい学力以外の能力が相互評価を通じて明らかになり、教員の事務負担を抑制しつつ、生徒の成長を効果的に促すクラスマネジメントや、生徒の夢や目標から逆算したキャリア教育の実現を可能にします

Inst. Global Society

非認知能力データに基づく様々なサービス展開

外部環境：教育事業

■ GIGAスクール構想による学習用端末整備と、学習指導要領改訂による非認知能力重視の流れは追い風

GIGA*スクール構想

小・中学生1人1台の端末環境および学校の情報環境整備を行っている

1,785自治体（98.5%）
で令和3年度内に整備完了予定

高校端末の整備も進んでいる

令和４年度中に、すべての都道府県で、環境整備が完了予定

＊GIGA＝Global and Innovation Gateway for All
＊高校端末の整備については、すべての都道府県（政令指定都市含む）の令和４年度１年生の１人１台環境整備見込み。

出所：「義務教育段階における1人1台端末の整備状況（令和３年度末見込み）」、「高等学校における学習者用コンピュータの整備状況について（令和４年度見込み）」（いずれも文部科学省）

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**

**保護者の非認知能力の評価や育成に関する関心の高まりを受け、NHK Eテレでも非認知能力領域を強化。
当社も非認知アセスメント監修に関与**

マーケットポテンシャル

■ EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大

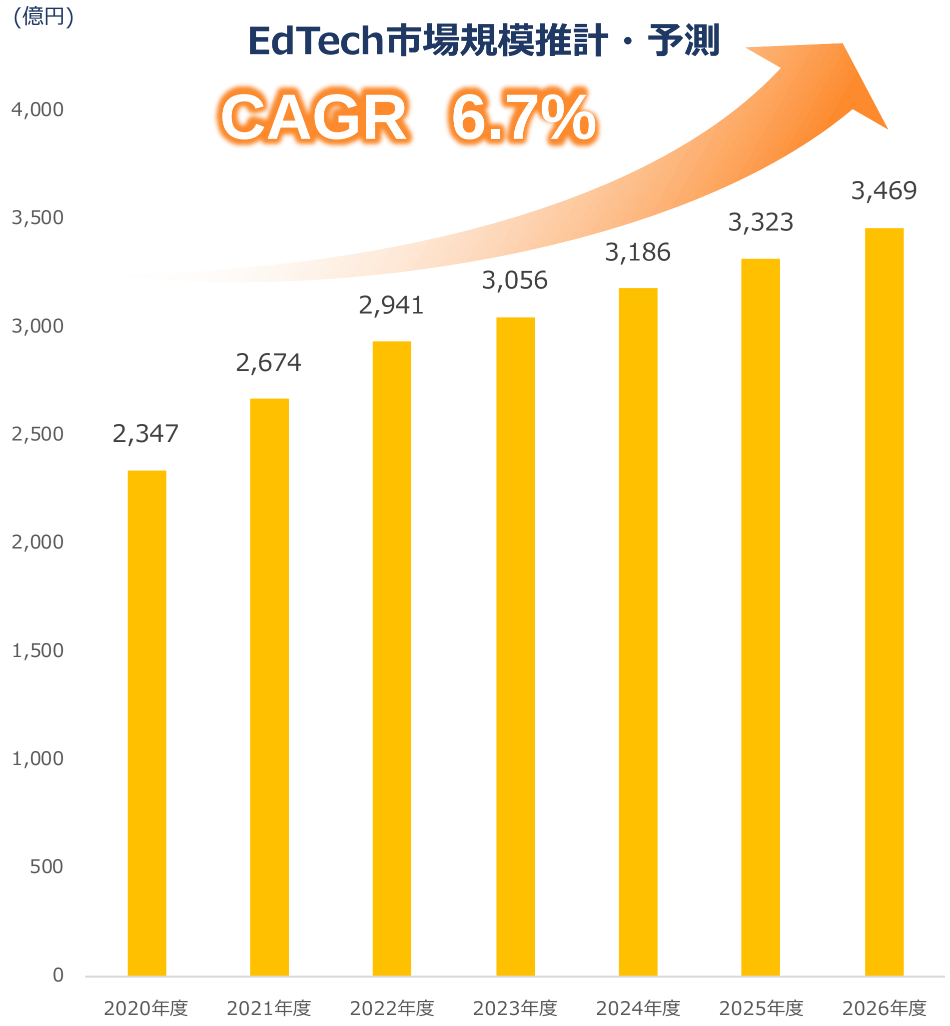
TAM* 2.4兆円

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* 150億円

サービス平均単価100万円 (注3)
×全国の中学校・高等学校数14,990校 (注4)

IGS:Ed
3億円 (注5)

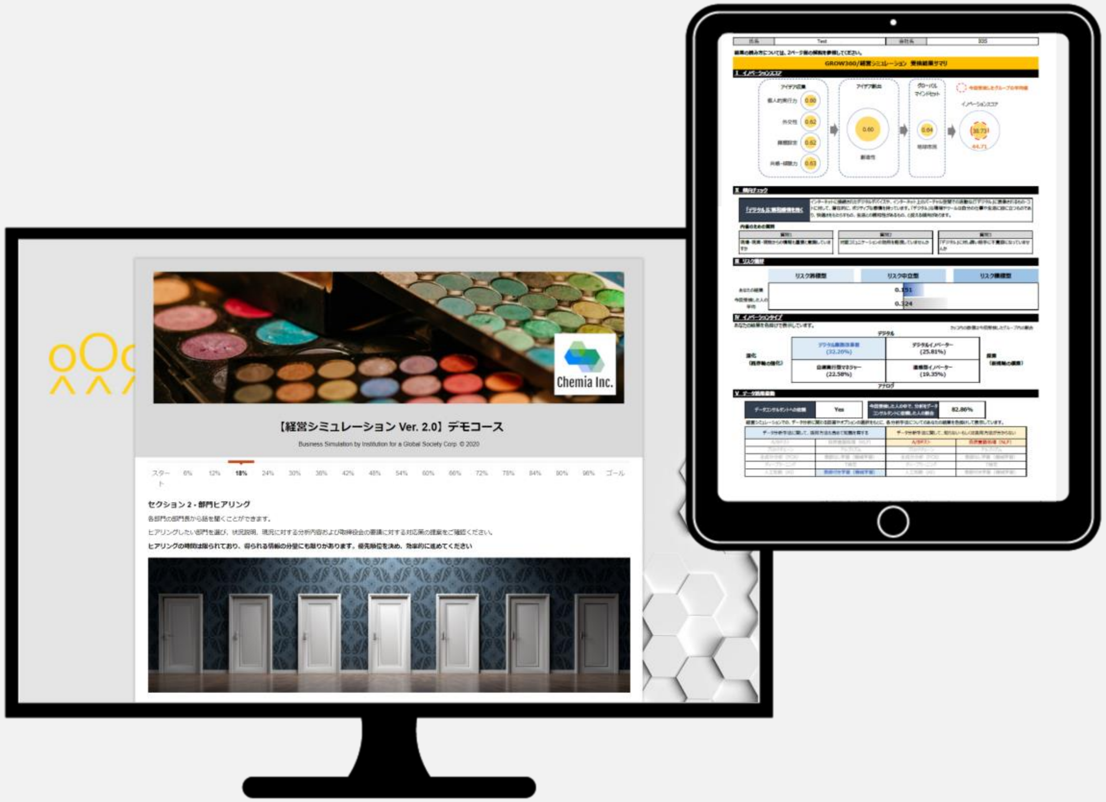


出所：野村総合研究所　「ITナビゲーター2021年版」

＊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 22/3期実績。未来の教室を除く売上高÷期中平均の顧客数（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２年度）
注5 教育事業 22/3期実績。億円以下を四捨五入した数字

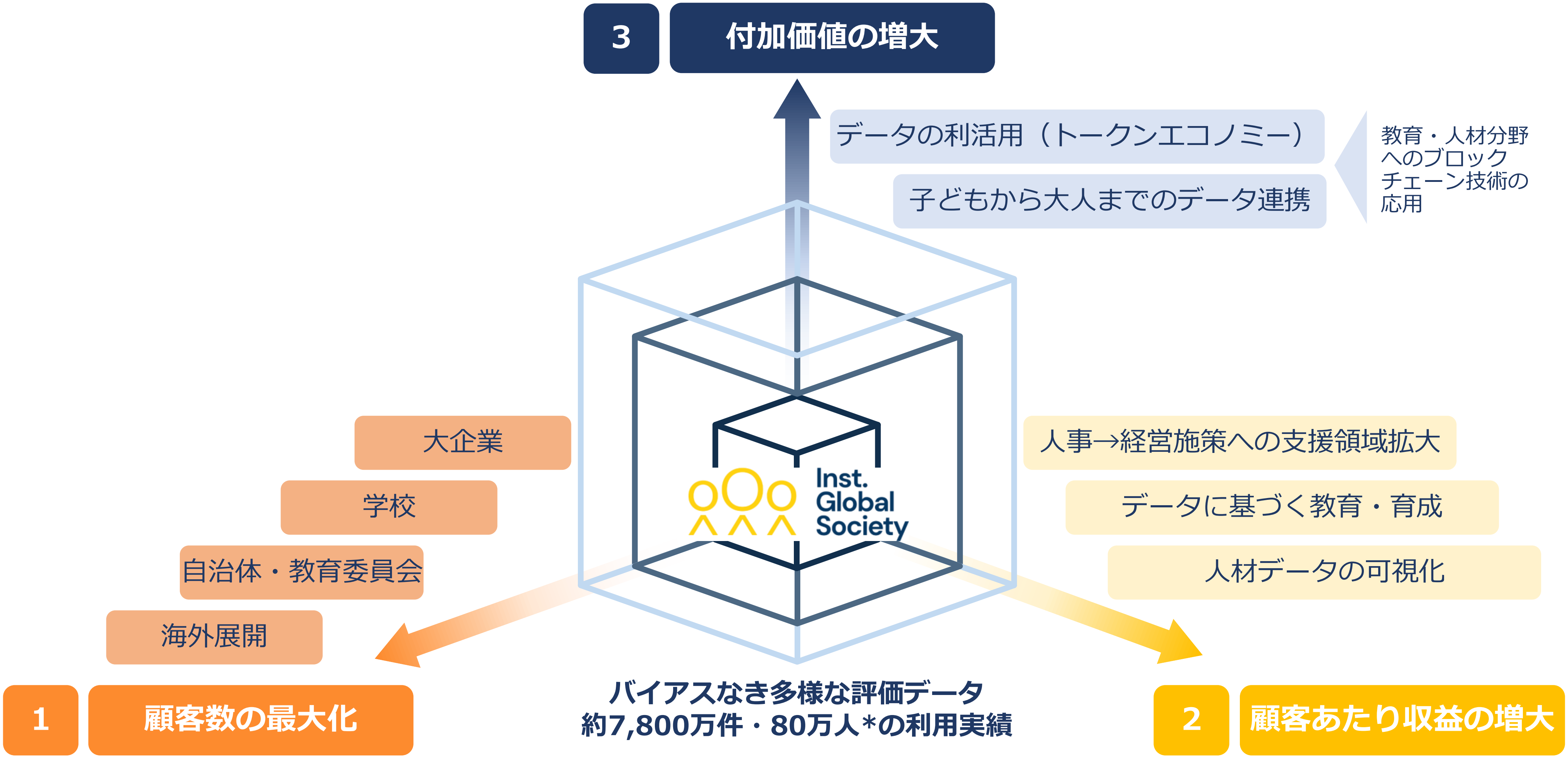
©2022 Institution for a Global Society株式会社

1. 会社概要
2. 主力サービス「GROW」
3. ビジネスモデル
   – HR事業
   – 教育事業
4. **成長戦略**
5. リスク情報
6. 補足資料



©2022 Institution for a Global Society株式会社

■ 中長期にわたって加速的に成長するため、3軸で事業を強化



バイアスなき多様な評価データ
約7,800万件・80万人*の利用実績

＊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）
＊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（2022年3月末時点）

©2022 Institution for a Global Society株式会社

1 顧客数の最大化 の取り組み

■ 既存2事業においては、シェアはターゲット層の数%程度*とまだまだ奥行きがあり、外部環境の追い風を生かしつつ営業人員増で拡大を目指す

	企業	教育機関
顧客	・年商1,000億円超えの企業が主な対象 ・超大型案件（年度売上高3千万円超）や、大型案件（1千万円超）の開拓・拡大に注力	・国/地方自治体/大学などと連携 ・教育関連事業を展開する企業との連携 （例：KDDIと連携したキッザニアでのアセスメント実施支援） ・公教育を中心に、私教育への展開推進 （例：総合型選抜入試の拡大に対応する湘南ゼミナールとの連携）
強み	・データを起点としたサービスで高付加価値化でき、営業1人あたりの売上規模が大きい（1人1億円超の実績） ・人事施策に関わるためスイッチングコストが高く、取引の継続性が高い（22年３月期実績のリカーリングレベニュー比率*は76%）	・Ai GROWは基本的に1年間利用可能なサブスクリプションモデルで提供 ・非認知能力関連サービスはブルーオーシャン ・企業同様、評価に関わるためスイッチングコストが高く、取引の継続性が高い
営業施策	・営業人員増で、外部環境の追い風（JOB型への移行、360度評価の浸透、人的資本情報のデータ開示要請）の効果を最大限取り込む	・営業人員増、代理店網拡大、キーオピニオンリーダー・ネットワークの活用で、外部環境の追い風（新学習指導要領・新しい教育の開発要請）の効果を最大限取り込む

＊年商1,000億円以上の企業1,509社 (注1)および全国の中学校・高等学校数 14,990校(注2)をベースとした場合
＊リカーリングレベニュー比率＝前年度に取引のあった顧客からの売上が事業全体の売上に占める割合

出所：
注1 年商1,000億円以上の企業数：リスクモンスター企業件数集計（2019年6月）
注2 学校基本調査（文部科学省、令和２年度）

2 顧客あたり収益の増大 の取り組み

■HR事業では、大型案件獲得への注力に加えて、同一組織内でのサービス利用対象層の拡大、複数目的の利用促進などにより、顧客あたり収益の拡大を目指す

■教育事業では、公教育分野では自治体案件の獲得に引き続き注力しつつ、私教育分野への展開や他企業との連携促進で、顧客あたり収益の増大を目指す

	企業	教育機関
アップセル	・利用対象層の拡大（組織の一部での利用から、複数部門や全社への利用拡大）など	・利用学年の拡大など
クロスセル	・評価システムで取得した人材データを契機として、データ分析、コンサルティング、研修など、幅広いサービスラインナップによる包括的な支援が可能 ・複数目的（採用、育成、評価、配置）での利用を促進	・評価システムによる生徒の非認知能力（ソフトスキル、コンピテンシー）の把握に加えて、非認知能力育成のための学習コンテンツも提供 ・時代の要請に応じて、シミュレーション型起業家トレーニング教材の提供も開始
その他	・利用用途の拡大（人的資本情報の開示需要やDXなど経営施策との連携）などでも広がりがある ・HRでは、大型案件の開拓・拡大に注力で顧客あたり収益は全体として拡大の傾向 （2021年3月期 平均 約470万円→2022年3月期 平均 約540万円）	・評価システムのラインナップを順次拡大中 ・公教育分野では自治体案件の開拓に注力 ・加えて、私教育分野や企業との連携を促進し、大型案件の獲得を推進する （2022年3月期は、KDDIとの連携によるキッザニアでのアセスメント実施支援や、総合型選抜入試の拡大に対応する湘南ゼミナールとの連携などを推進）

©2022 Institution for a Global Society株式会社

3 付加価値の増大 の取り組み

■ データを個人（本人）が利活用するためのプラットフォームを構築し、それを媒介とした様々なビジネスモデルの可能性を実証中

Blockchainプラットフォーム(Blockchain実証（新規事業））

STAR

ONGAESHI

- STARプロジェクトでは、慶應義塾大学と12の企業等と共同で、人材採用・スマートシティ・学生間交流・トークンエコノミーなど、データを軸とした新たな事業展開に向け各種実証を遂行中
- ESG型広告モデル（ONGAESHI）では、企業および教育委員会と共同で、企業の広告出稿費の一部を公教育に配分する新しいモデルの実証を2021年12月~2022年1月に実施

企業・学校から個人の手にデータを戻し、個人がデータを利活用

学生データ （教育事業)

AiGROW

- 生涯価値につながる学習履歴データの蓄積

企業内人材データ (HR事業)

GROW360

- キャリア教育データ

ブロックチェーン × 人材領域：マーケットポテンシャル

- ターゲット領域の視点では、足元の実証範囲である新卒採用領域で1,200億円、中途採用領域に広げた場合は約5倍の6,000億円
- 技術の展開の視点では、ブロックチェーン技術を用いた価値の流通・ポイント化やプラットフォーム化の予測市場規模は1兆円

すべての人材サービス　8.6兆円
(注3)

中途採用領域　6,000億円
(注2)

新卒採用領域　1,200億円
(注1)

×

ブロックチェーン技術を用いた価値の流通・ポイント化、プラットフォーム化の市場規模
(注4)

1兆円

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。
注4 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課『平成２７年度 我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（ブロックチェーン技術を利用したサービスに関する国内外動向調査）報告書概要資料』（https://www.meti.go.jp/main/infographic/pdf/block_c.pdf）ブロックチェーン技術の展開が有望な事例とその市場規模。

STARプロジェクト概要

■ブロックチェーンを活用した、個人情報管理・活用を目指す、産官学連携の共同研究プロジェクトにて、「学び支援型就活プラットフォーム」の可能性を実証

■7,000名以上の学生が登録、12社の企業・団体が参画

▶実証期間：2020年4月- 2023年3月

研究主幹

FinTEK
Centre for Finance, Technology and Economics at Keio

ブロックチェーンシステム開発や運用に関する委託

ブロックチェーンシステム活用や運用に関する共同研究

STARプロジェクト研究会

Inst. Global Society

ブロックチェーンシステム開発

研究に関する連携

参画企業・団体：12団体

共同研究 ※他4団体

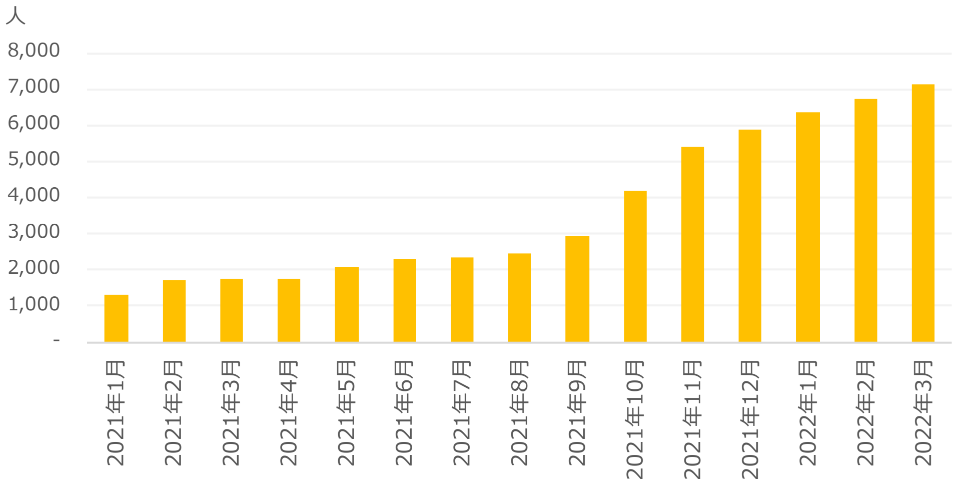
あなたの未来を強くする 住友生命
MIZUHO みずほリサーチ&テクノロジーズ
.Too
いっしょに、明日のこと。 Share the Future SMBC日興証券
MUFG 三菱UFJ銀行
三井住友信託銀行 SUMITOMO MITSUI TRUST BANK
KOKUYO
損保ジャパン SOMPO 保険の先へ、挑む。

STARプロジェクト進捗

- STAR登録者数は7千名を突破。250の大学から参加
- 66件のイベントを開催し、データサイエンティスト育成講座には2千名超がエントリー

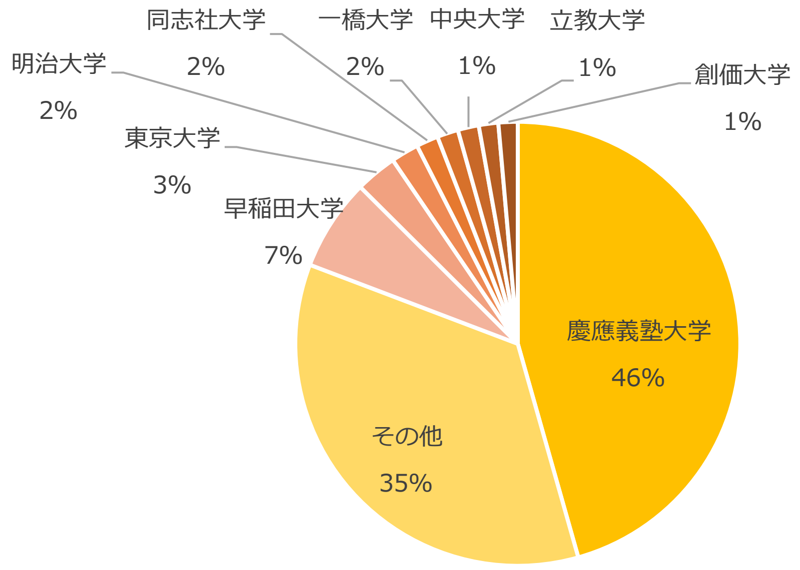
STAR登録者数（22/3期実績）	STAR登録者の所属大学（22/3期実績）
7,142名	**250校**
開催イベント数/開講コンテンツ数（22/3期実績）	データサイエンティスト育成講座エントリー数
66件／31件	**2,090名**

STAR登録者数



STAR参加学生

所属大学別登録ユーザー数割合



©2022 Institution for a Global Society株式会社

データサイエンティスト育成・評価・採用モデルの確立

■参画企業の声

【A社 様】

これまでの新卒採用のスキルや能力の考え方を見直す必要があると思いました。一般的な資格だけではなく、DX人材の採用に関する採用要件を企業として今後見直していきたい

【B社 様】

優秀な人材に対してかなりの人数にアクセスすることができた。今後、データサイエンティスト講座→採用に関して期待している

■参加学生の声

確率統計の前提知識はありましたが、課題に対して他の方と議論したり、論理的に人に説明をする機会はなかったのでとても良い経験となりました。また、実務に活用できるようなモデル構築の経験ができたのもよかったです。

大学でも統計学を学んでいたが、基礎から体系的に学ぶことができ、統計学全体の理解を深めることができた。また、グループワークを通じて自分の理解できていなかったところを議論の中で理解を深めることができた。

フェーズが終わるごとに集合研修があることによって、自分の学習ペースを管理し、最後まで続けることができた。また、グループ課題があり、グループでコミュニケーションをとる機会があったことによって、周りの受講生のレベルや考え方を知ることができた。

実際の企業様が扱うデータを用いて分析を行うという貴重な経験をすることができた

海外展開

■ 認知度や実績は既にあり、パートナー選定やサポート体制の整備を実施予定

海外展開パートナー

GROW360の次世代オープンソースモデルを共同で構築中	アブダビ政府案件の代理店	代理店（フィリピンのHRコンサル最大手）
UNIVERSITY OF CAMBRIDGE	BURGEON VENTURES	John Clements Your Partner for Life.

世界で使われるGROW360

ハーバードビジネススクールのケーススタディに

アジア開発銀行ホームページにGROW360の活用事例が掲載

©2022 Institution for a Global Society株式会社

1. 会社概要
2. 主力サービス「GROW」
3. ビジネスモデル
　－HR事業
　－教育事業
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

©2022 Institution for a Global Society株式会社

主なリスク及び対応策

	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
競合について	能力を可視化するための適正テスト等の競合サービス・企業は複数存在しておりますが、対象に関わらず一貫した基準で非認知能力を測定できるサービスは他になく、当社が市場自体を開拓している状況です。ただし今後、非認知能力の重要性が増すにつれ他社の新規参入によって競争が激化する可能性があります。	長期	中	事業領域の拡大も視野に、特許で守られたバイアスなき評価技術を顧客に遡及し、またデータ取扱事業者として個人情報保護に配慮しながらデータの利活用を促すなど、引き続き顧客のニーズに対応したサービス提供を進める方針であります。
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、個人情報の保護に関する法令に従い個人情報の管理を行うとともに、情報セキュリティについて適切な保護体制構築のため、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、主に自治体プロジェクトが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。

＊なお、詳細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.　主力サービス「GROW」
3.　ビジネスモデル
　－HR事業
　－教育事業
4.　成長戦略
5.　リスク情報
6.　補足資料

GROWの利用シーン

HR人材育成

©2022 Institution for a Global Society株式会社

STEP1

活躍につながる重点項目の抽出

STEP2

社員の現状把握

STEP3

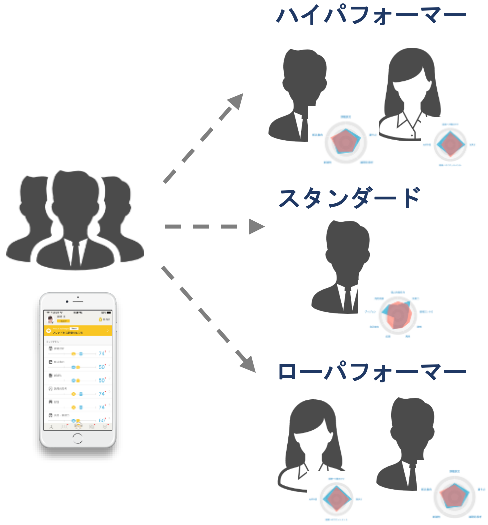
研修・OJT

STEP4

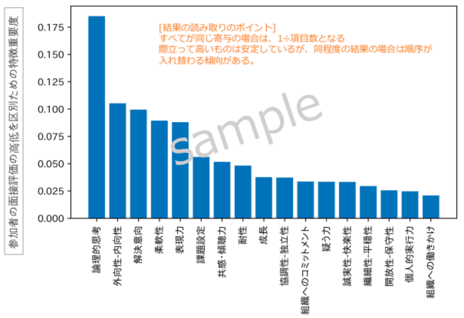
効果測定

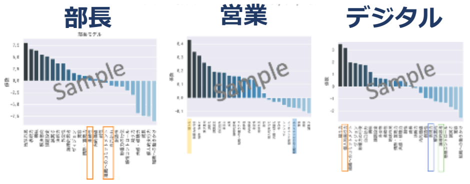
STEP1 優秀人材のGROW結果をもとに、人材要件定義を作成します。

(i)活躍度情報の分類



(ii)コンピテンシーと気質を分析





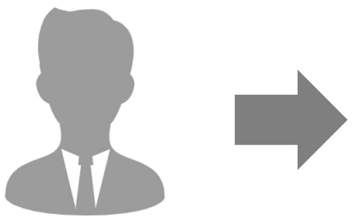
(iii)重要コンピテンシーの決定

■ 全社（例）
- 論理的思考
- 解決意向
- 柔軟性
- 表現力
- 課題設定

■ 部長（例）
- ビジョン
- 寛容性
- 地球市民

STEP2 社員の能力状況を多面的に把握します。

現場評価



上長評価　　本人評価

評価基準の整合性や評価者の癖など、
人事にとっては見えづらい評価しか
手元には残りません。

GROWによる人事評価

客観性の高い能力データとして、
現状把握が可能になります。

STEP1

活躍につながる
重点項目の抽出

STEP2

社員の現状把握

STEP3

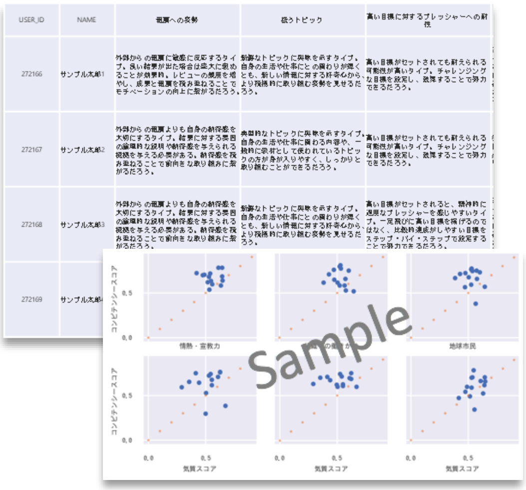
研修・OJT

STEP4

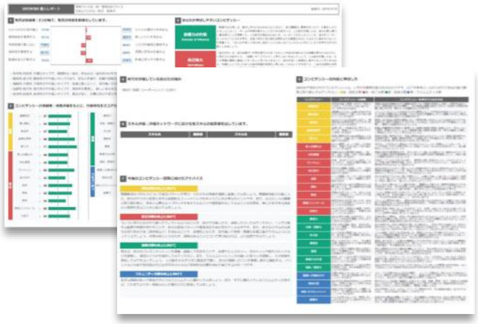
効果測定

STEP3 GROWの受検結果の個人レポートや、企業独自にカスタマイズした研修コンテンツを提供

(i)結果に基づく研修の組み立て



(ii)フィードバックレポートの発行

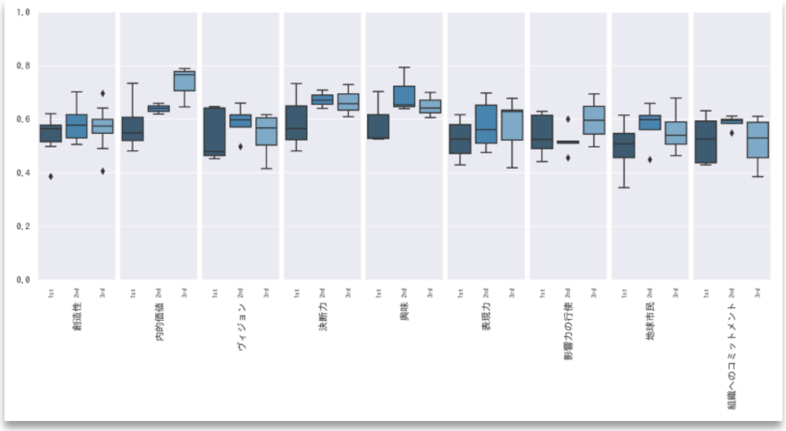


(iii)企業毎に合わせた研修コンテンツ

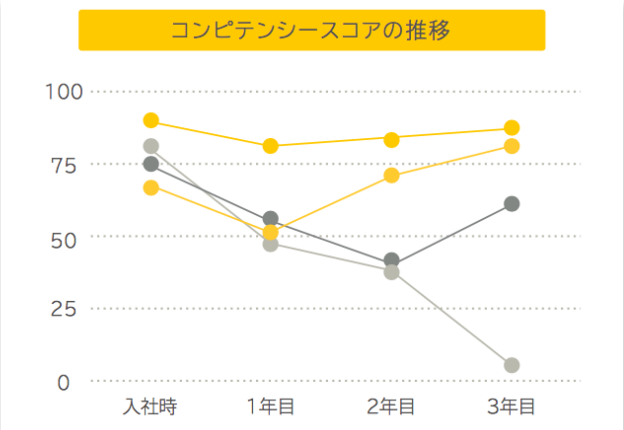
TUS OPEN COLLEGE
東京理科大学オープンカレッジ

STEP4 GROWのコンピテンシー結果を研修前後で比較することで、成長に寄与する研修がどれかを可視化することができます。

GROWのコンピテンシースコアチャート



コンピテンシースコア推移の可視化



・入社時と入社後の能力変化が分かる
・パフォーマンスが高い人と低い人の傾向が分かる
・3年のデータ蓄積で、活躍の予測が可能に

GROWの具体的効果事例

選考モデル構築

【A社 様】　従業員数： 数千名　　主な採用手法：エントリーシート（ES）、適性検査、動画、面接

課題	実施内容	結果と今後の展開
• 人事のリソースに対して応募数が非常に多く、活躍するポテンシャルを持つ学生を見落としているのではないかという懸念あり。 • 最終面接まで残る可能性が高い学生を、選考初期段階で見落としてしまうことを防止できないかという課題を持っていた。	• 内定者にGROW360の受験を依頼。内定者の気質、コンピテンシーを特定することで、自社向けの採用モデルを作成。 • GROW360を選考プロセスに追加し、書類選考だけでは通過基準に満たなかった学生の中から、GROW360のスコアが高かった学生数百名に面接を実施。	• 書類選考の通過基準に満たなくとも、**GROWの評価が良い学生は面接における評価も非常に高く、面接で満点の評価を獲得する学生も出現**した。 • ポテンシャルをもつ学生の見落としを防ぐため、今後はGROWを継続的に利用し、逆に既存の選考プロセスを一部簡略化することを検討。

育成強化

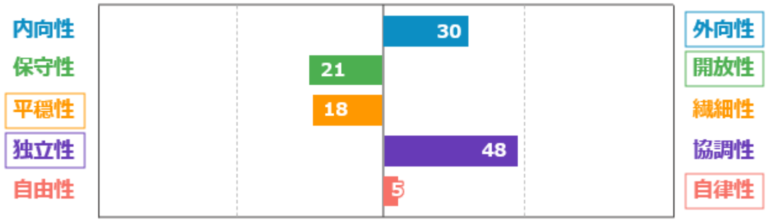
【B社 様】　従業員数： 千数百名　　人材フロー：直近5年で急成長、積極的な新卒・中途採用で人員増

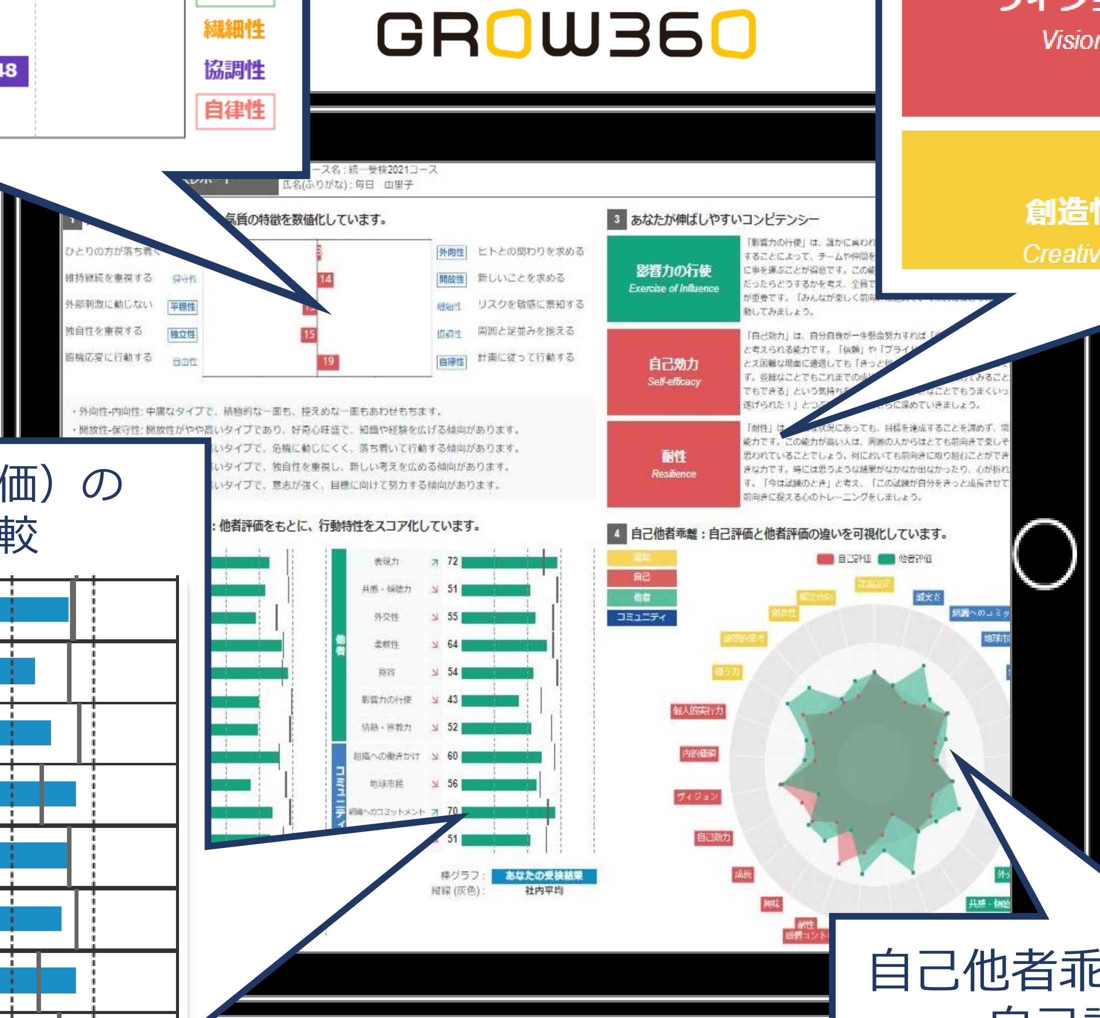
課題	実施内容	結果と今後の展開
• 人員の急増に育成が追い付かない • 能力評価が育成に活用されていない • 能力評価と業績成果の関係性があいまい • 人事考課にやや不透明感	• 営業部門を対象に気質診断・コンピテンシー評価を実施。業績成果に繋がりやすい能力（コンピテンシー）を明確化 • 職種別/年次別コンピテンシーモデル作成 • 社員へ評価結果をフィードバック	• 高業績者と苦戦者の比較により、**事前に仮説を立てたコンピテンシーとは異なることが明らかに。年次別に見ると、異なるコンピテンシーが成果に貢献することが分かり、組織的な育成強化のポイントが判明。** • 個々人の課題に基づく育成が可能になった他、研修を中心としたOff-JT施策の提供も開始。

©2022 Institution for a Global Society株式会社

フィードバックレポート（イメージ）

BIG 5 に基づく気質診断





伸ばしやすいコンピテンシー

ヴィジョン *Vision*	「ヴィジョン」は、数年～10数年後の未来 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 しょう。さらに、自分だけの欲望や憧れだ 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てい 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	外交性	↘	67
	柔軟性	↘	57
	寛容	↘	62
	影響力の行使	↗	69
	情熱・宣教力	→	67
コミュニ	組織への働きかけ	↘	65
	地球市民	↗	69
	組織へのコミットメント	↗	65

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（コンピテンシー）
自己評価と他者評価の
違いを可視化

©2022 Institution for a Global Society株式会社

気質診断：BIG5に基づく分析

- **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行います。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	病理的傾向（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

©2022 Institution for a Global Society株式会社

GROWコンピテンシーの成り立ち

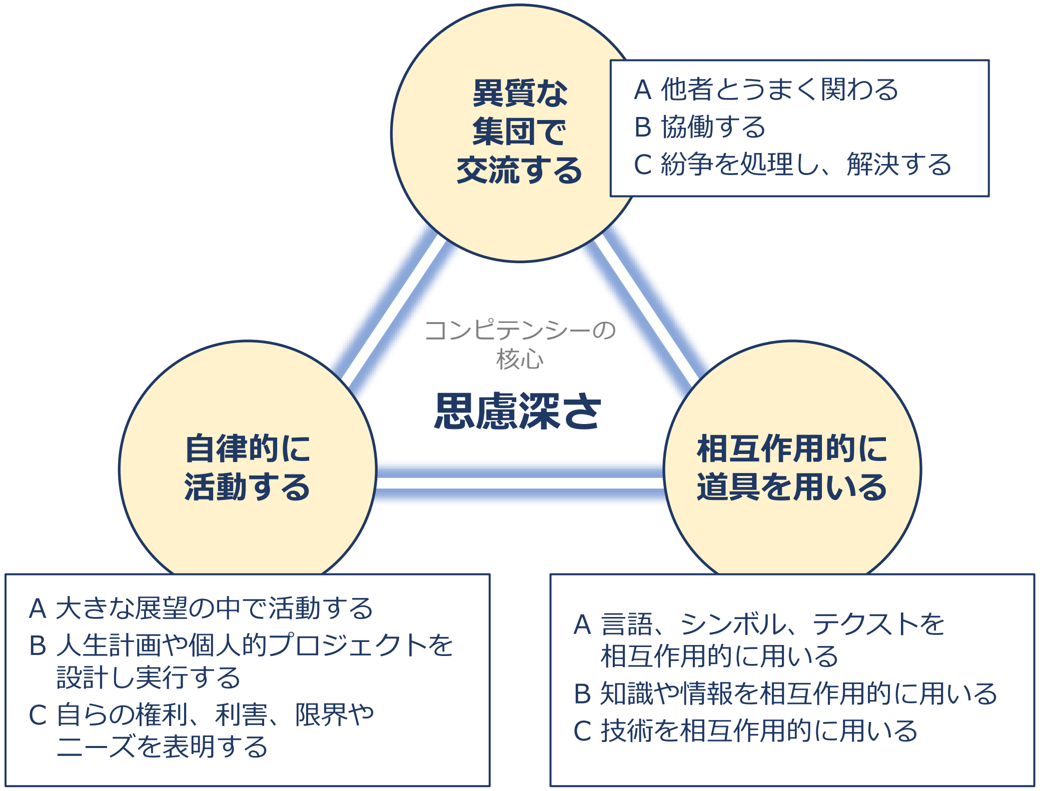
- 東京大学中原淳研究室（当時）の木村充研究員と共同開発
- 「グローバルに通用する普遍性の高いコンピテンシー」として定義

GROW360のコンピテンシーの開発ステップ

1. 経済協力開発機構（OECD）プロジェクトDeSeCo（コンピテンシーの定義と選択、1997-2003）の研究成果がベース
2. グローバルなヘッドハンティング会社や外資系企業が使用するコンピテンシー評価指標を収集
3. コンピテンシー評価の概念を調査、要素を抽出

認知・自己・他者・コミュニティ4領域
25項目のコンピテンシーを設定

<DeSeCoのコンピテンシー定義>



©2022 Institution for a Global Society株式会社

GROWコンピテンシー測定：25項目で測定

■ 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

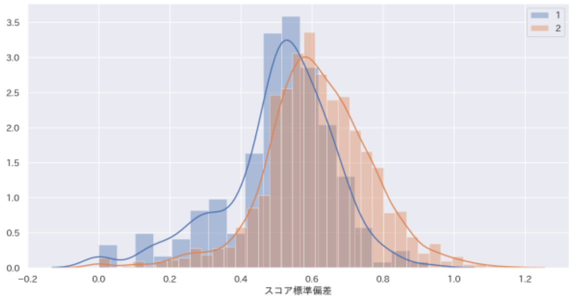
分類	コンピテンシー	説明
認知	課題設定	状況を把握し問題と原因を見つける
	解決意向	課題を解決するための計画・方法を立案する
	論理的思考	物事を深く考える
	疑う力	他者の意見を鵜呑みにせず、建設的な反論する
	創造性	自分だけのアイデアを出す
自己	個人的実行力	何事にも進んで自ら取り組む
	内的価値	自分の価値観で物事を判断する
	ヴィジョン	未来の目標を明確に持つ
	自己効力	自分に自信を持ち物事を進める
	成長	難題も自身の成長のために取り組む
	決断力	自分の考えと客観的な事実を照らし合わせて物事を決める
	耐性	困難な状況でも決めたことをやりぬく
	感情コントロール	負荷のかかる状況でもストレスをコントロールする
	興味	知らない分野の情報を積極的に収集する
他者	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
	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
コミュニティ	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

©2022 Institution for a Global Society株式会社

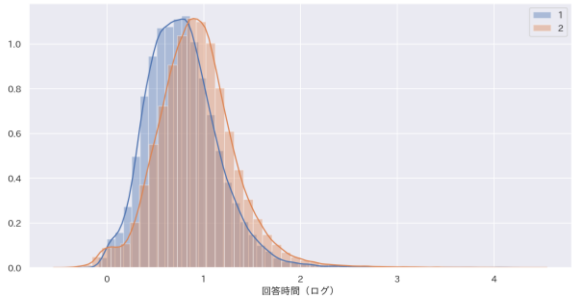
GROW360

- バイアス補正前の評価データを補正後のデータと比べることにより、評価者の評価傾向を可視化。評価のクセを知り、自身の評価スキル向上につなげる
- 評価に影響を与えるバイアスの説明と、バイアスに左右されずに評価するためのポイントをまとめたVODコンテンツも提供

トレーニングの成果



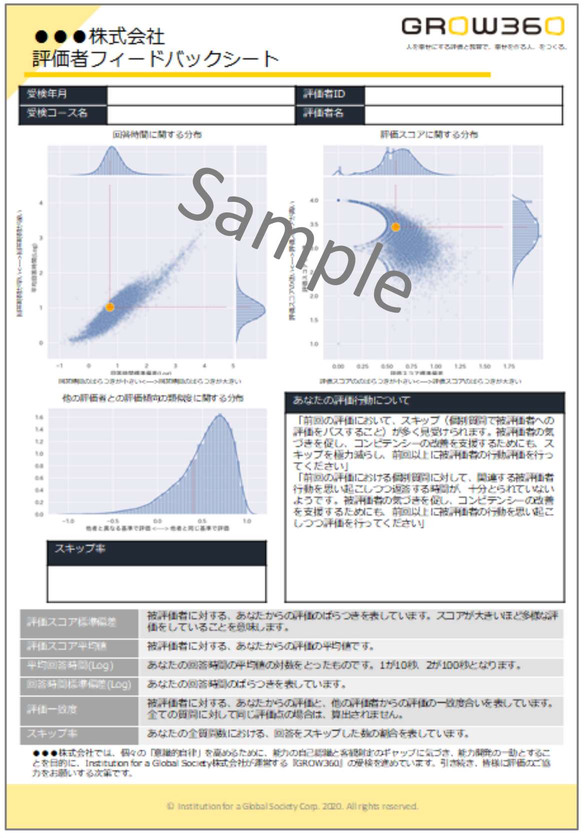
評価のバラツキ



評価に要する時間

評価者トレーニング有無による評価傾向の違いを表しています。有（赤）の方が無（青）に比べて、評価のバラツキが大きく、評価に要する時間も長くなっているため、より真剣に評価を行っていると考えられる。

評価者向け傾向分析レポート



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/