

2023年3月期
第1四半期決算説明資料

Institution for a Global Society株式会社
(4265)

IGS

2022年8月8日

■ 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。

1. 全体サマリ・ハイライト
2. 第1四半期決算概要
3. 業績予想と成長戦略
4. 参考資料

全事業部で成長を維持し、全社売上高は29.9%成長

売上高および営業コストともに予算通りの着地

売上高/売上高成長率

101百万円 / +29.9%

2023年3月期 第1四半期 / 前年同期比

売上総利益率/営業損失 (△)

57.6% / △69百万円

2023年3月期 第1四半期

HR事業

顧客数 25社(1社) / 30社(0社)^{*1}

2023年3月期 第1四半期 (6月) 末 / 前年同期

教育事業

顧客数^{*2} 192校 / 118校

2023年3月期 第1四半期 (6月) 末 / 前年同期

新規 (BC実証など)

参画団体数 12団体 / 11団体

2023年3月期 第1四半期 (6月) 末 / 前年同期

通期業績予想

**売上高 976百万円
営業利益 180百万円**

変更なし

*1 HR事業の顧客数は、対象期間内に売上を計上した顧客数。カッコは、累計売上10百万円以上の大型顧客数 (内数)

*2 教育事業の顧客数は、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。経済産業省「未来の教室」事業は除外

第1四半期 決算概要

- 売上高は前年同期比+29.9%の101百万円
- 業容拡大のため積極的な採用を進めており、前年同期比で人員は9名増加
- 売上高および営業コストともに予算通りの着地

(単位：千円)	2023年3月期 第1四半期	対売上比率	前年同期 増減率	前年同期 増減額	2022年3月期 第1四半期	対売上比率
売上高	101,888	—	+29.9%	+23,441	78,447	—
売上原価	43,215	42.4%	+79.4%	+19,131	24,083	30.7%
売上総利益	58,672	57.6%	+7.9%	+4,309	54,363	69.3%
販売費及び一般管理費	128,548	126.2%	+10.7%	+12,442	116,105	148.0%
営業損失 (△)	△ 69,875	—	-	△ 8,133	△ 61,742	—
経常利益 (△)	△ 70,127	—	-	△ 8,110	△ 62,016	—
四半期純損失 (△)	△ 70,700	—	-	△ 8,610	△ 62,089	—

- 売上原価は対売上比率11.7ptの増加、販売管理費は21.8ptの減少
- トータルの営業コストは予算通りの進捗

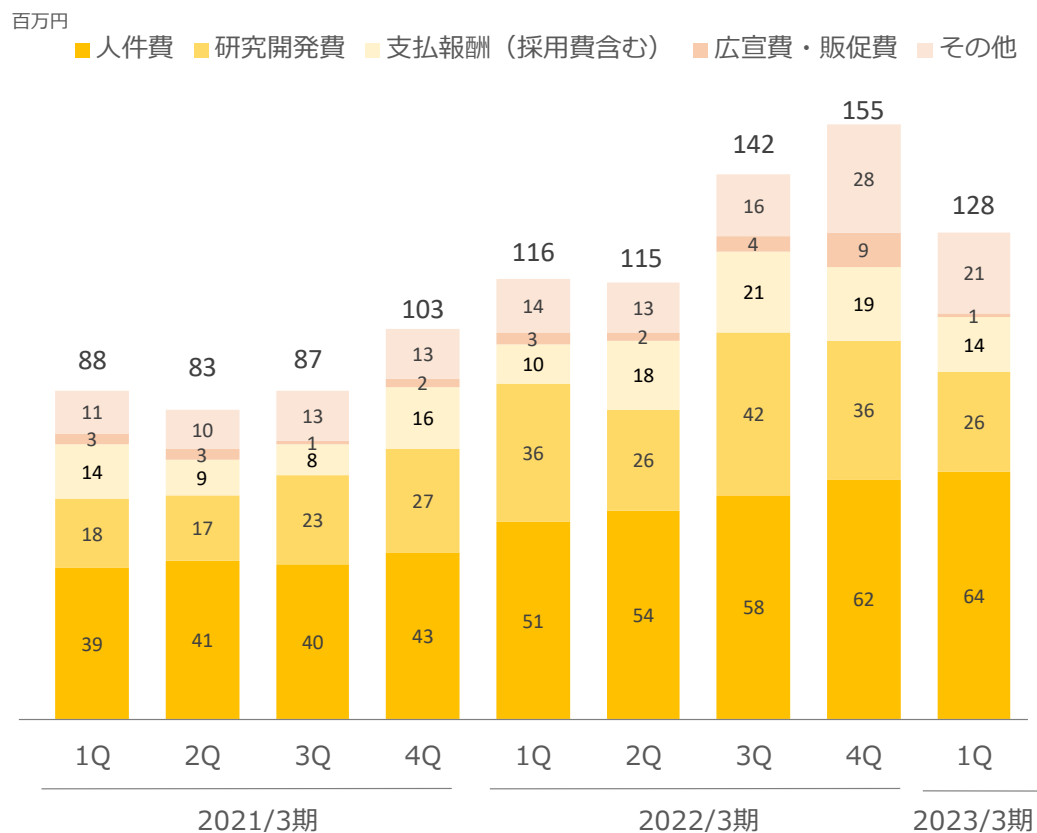
(単位：千円)	2023年3月期 第1四半期	対売上比率	対売上比率増減	2022年3月期 第1四半期	対売上比率
売上原価	43,215	42.4%	11.7%pt	24,083	30.7%
労務費	18,930	18.6%	-0.0%pt	14,594	18.6%
減価償却費	5,572	5.5%	-1.5%pt	5,467	7.0%
外注費	16,018	15.7%	13.9%pt	1,459	1.9%
その他	2,694	2.6%	-0.6%pt	2,561	3.3%
販売費及び一般管理費	128,548	126.2%	-21.8%pt	116,105	148.0%
人件費	64,627	63.4%	-2.6%pt	51,795	66.0%
研究開発費	26,607	26.1%	-20.4%pt	36,493	46.5%
支払報酬（採用費含む）	14,356	14.1%	0.8%pt	10,416	13.3%
広告宣伝費・販売促進費	1,271	1.2%	-2.8%pt	3,165	4.0%
その他	21,686	21.3%	3.1%pt	14,235	18.1%

販売費及び一般管理費と従業員数の推移

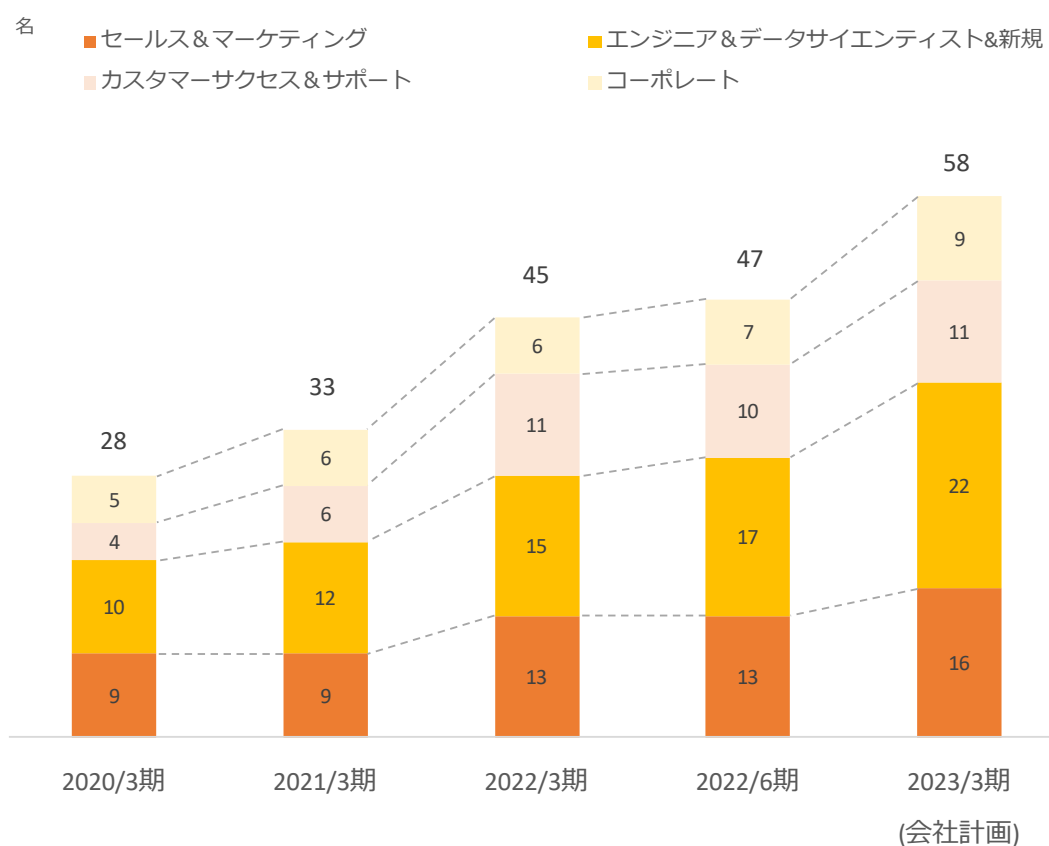


- 組織体制強化のために積極的な人材採用を継続
- 特に営業人員（セールス）やエンジニアが足元で増加

販売費及び一般管理費 推移



人員数*推移



注：正社員+契約社員（役員除く）

事業部別売上高と営業利益の推移



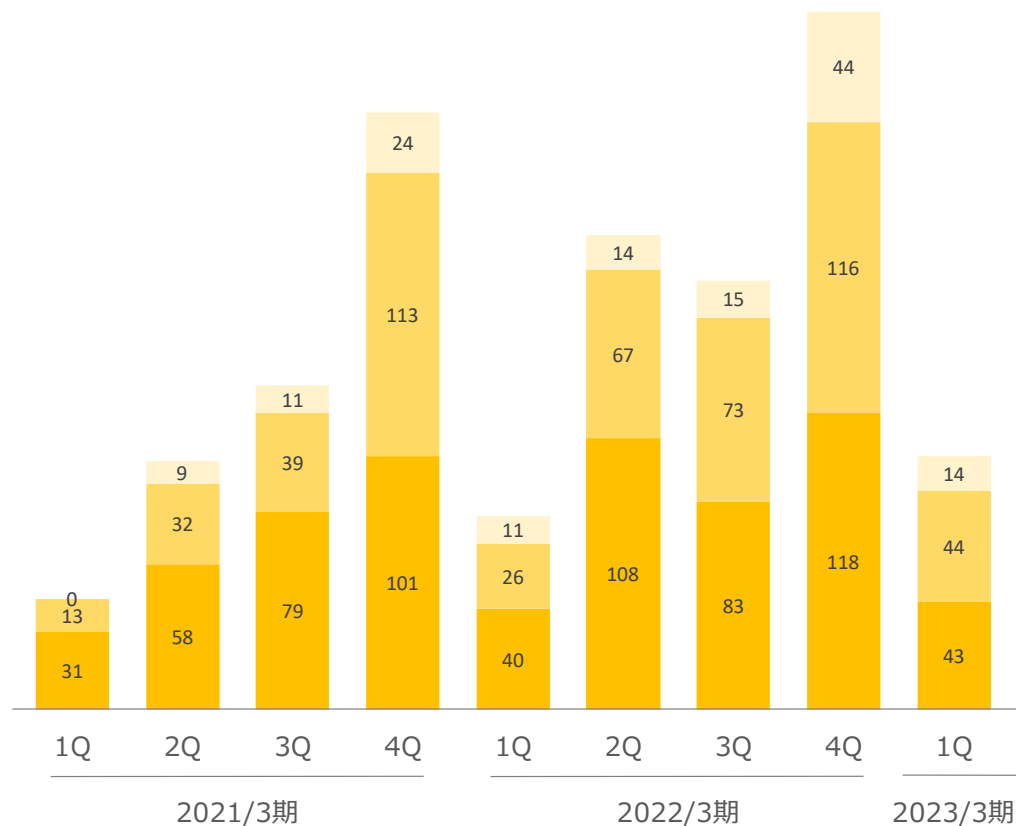
■ 全事業で成長を継続

	2023年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期	前期比
(単位：千円)			
HR事業	43,424	40,155	+8.1%
教育事業	44,302	26,296	+68.5%
新規事業（BC実証含む）	14,160	11,995	+18.1%

事業別売上高

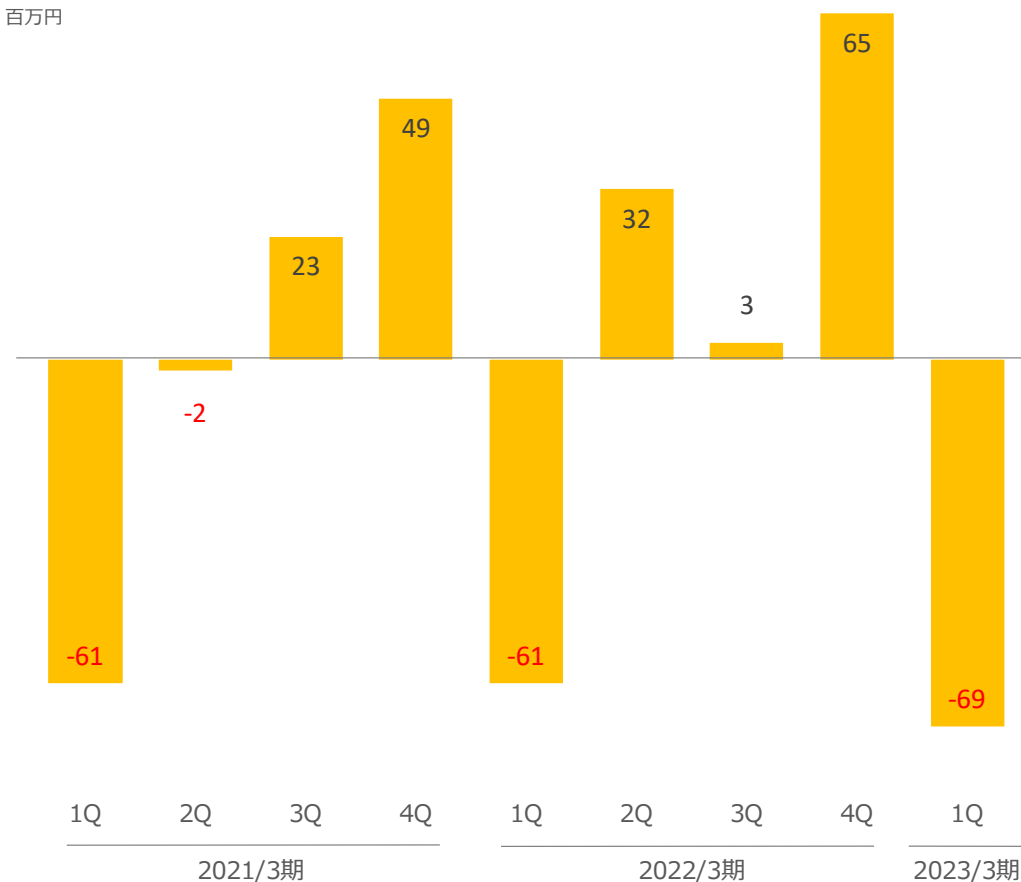
百万円

■ HR事業 ■ 教育事業 ■ 新規事業（BC等）



営業利益

百万円



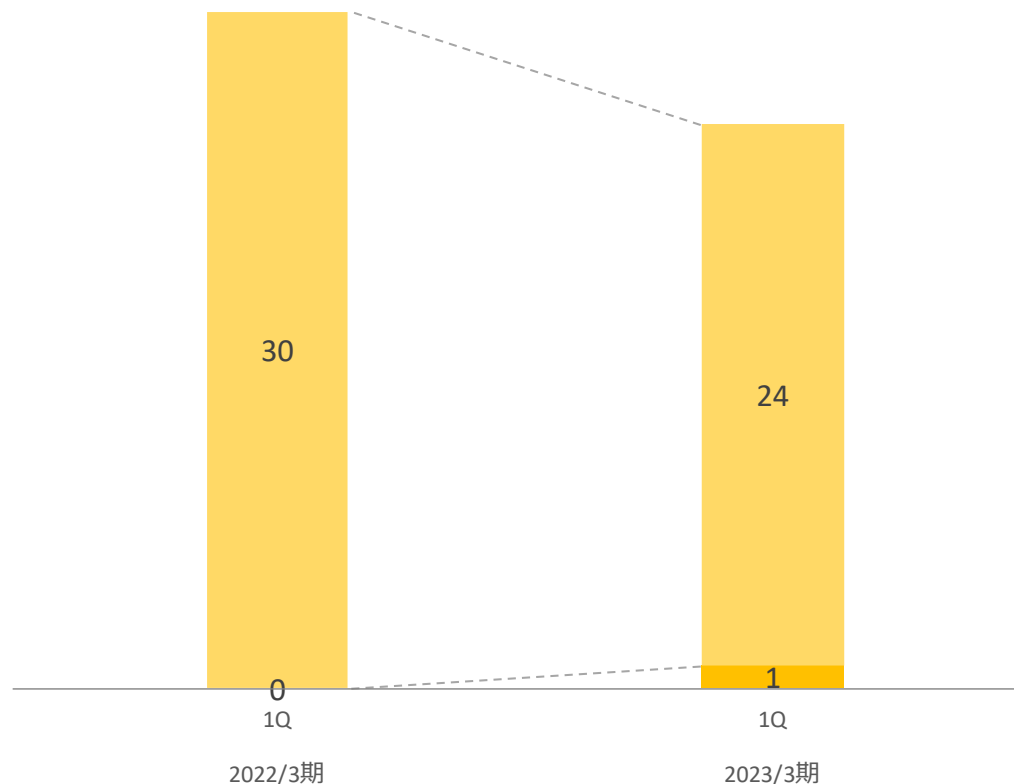
注：BC実証など新規事業は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

- 事業部売上は、前年同期比+8.1%の43百万円
- 前年同期に比べ総顧客数は減少も、第1四半期で大型顧客（累計売上1千万円超）が1社

HR事業 顧客数推移

社

■ 累計売上 10百万円以上 ■ 累計売上 10百万円未満



トピック

- 一橋大学大学院・フィンテック研究フォーラム主催の人的資本経営研究会の運営支援を開始
- 8月25日に、「日本企業の人的資本を最大限に引き出し、企業価値を高める条件とは ～人的資本と企業価値算出のモデリングへの挑戦～」をテーマに勉強会を開催予定

業界環境

- 政府は下記19項目について、4つの基準「価値向上」「リスク管理」「独自性」「比較可能性」で整理して公表することを企業に促す（6月発表）
- 「基本給と報酬総額の男女比」開示の義務化が確定。男性の賃金水準に対する女性の比率、上場非上場を問わず301人以上を常勤雇用する企業対象、連結ベースではなく企業単体ごとに示す必要がある

開示が望ましい19項目

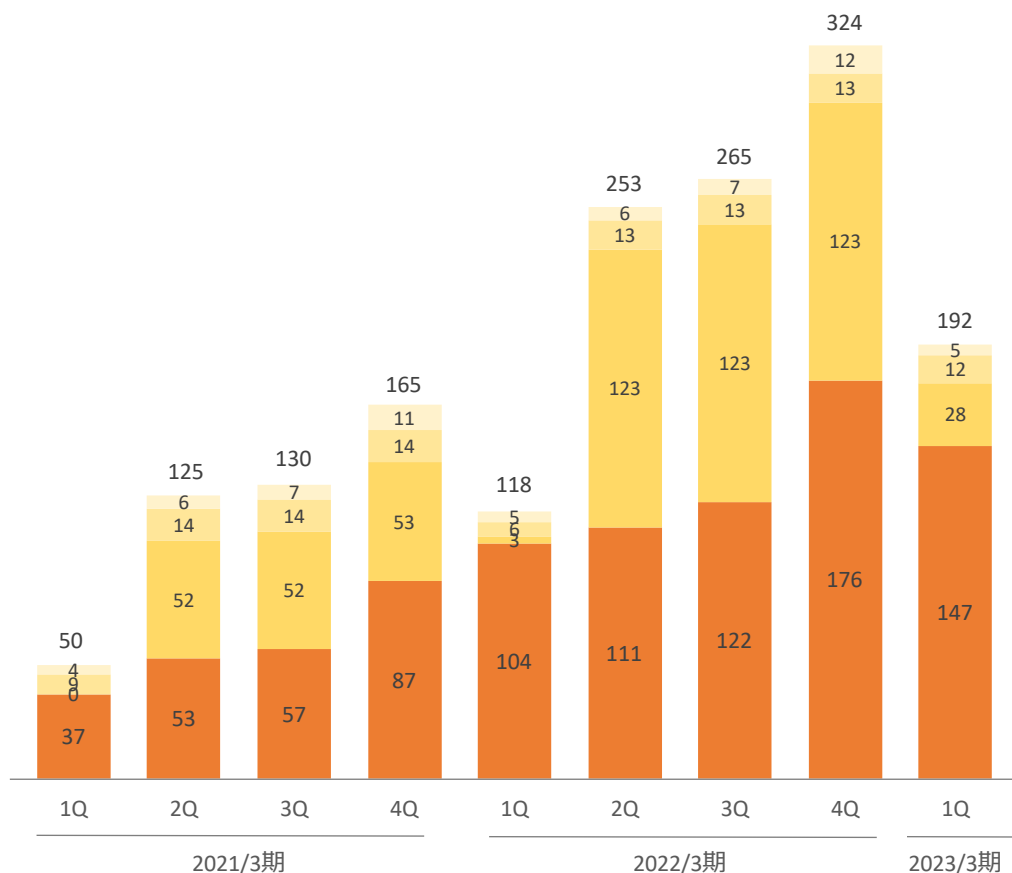
1. リーダーシップ	8. ダイバーシティ	15. 児童労働/強制労働
2. 育成	9. 非差別	16. 賃金の公正性
3. スキル/経験	10. 育児休暇	17. 福利厚生
4. エンゲージメント	11. 精神的健康	18. 組合との関係
5. 採用	12. 身体的健康	19. コンプライアンス/倫理
6. 維持	13. 安全	
7. サクセッション	14. 労働慣行	

■ 前年同期に比べ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 ■ GROW Academy ■ e-Spire ■ アドバイザリー・その他



*顧客数は、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158件。経済産業省「未来の教室」事業は除外

トピック

探究型学習の教育効果を正確に可視化

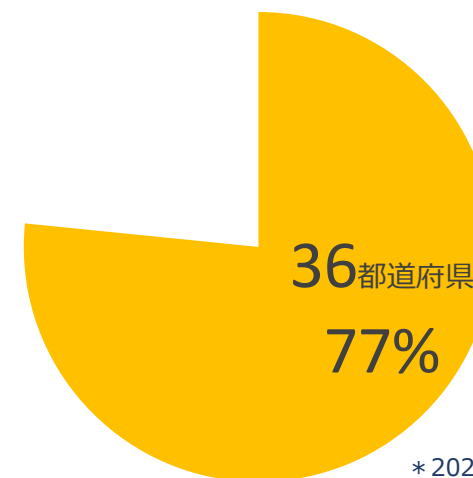
探究力測定

2022.5.30 RELEASE

高等学校含め全面実施となった新学習指導要領下で重視される探究型学習の効果を網羅的に評価する「探究力測定パッケージ」を5月より販売開始

Ai GROWの導入実績（ローンチ以来累計）

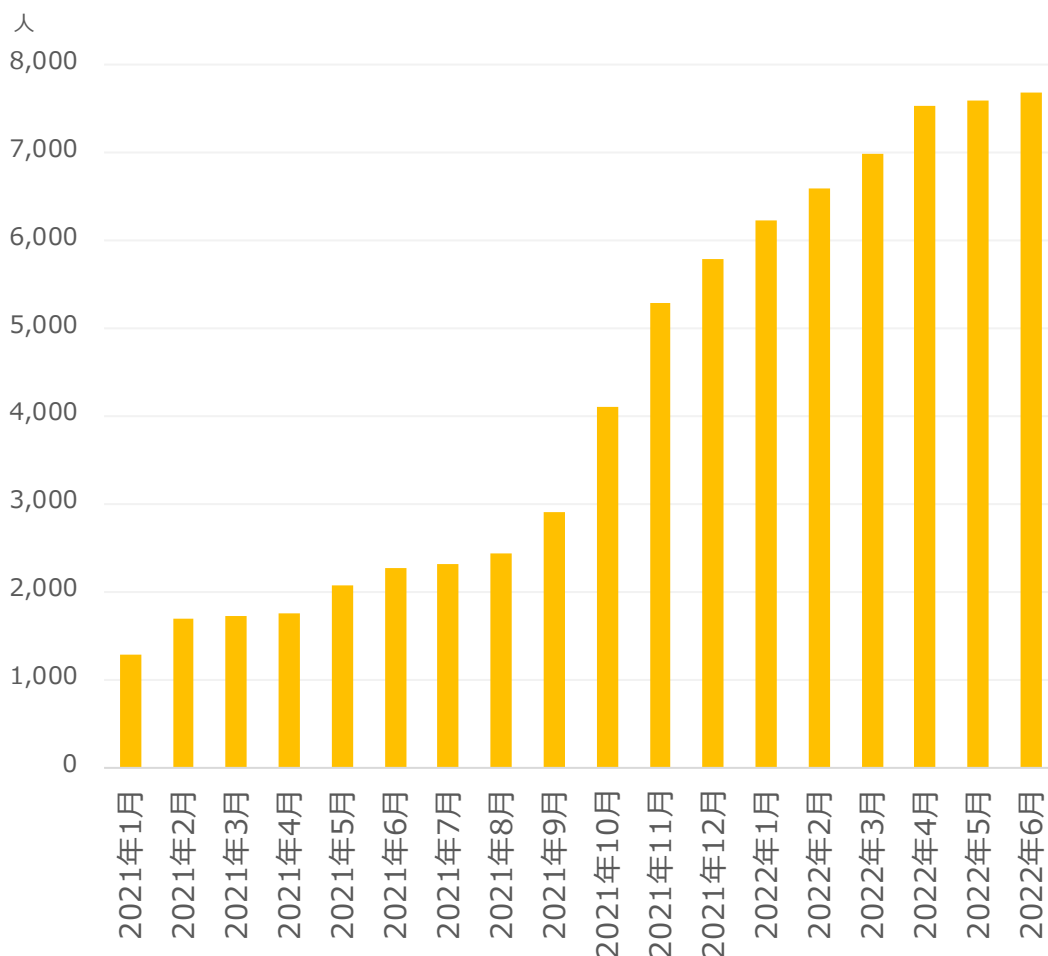
都道府県ベース



* 2022年6月末時点

- PJ実証の最終年度（3年目）に。参画団体は12団体で変化なし
- STAR登録者数は、2022年6月末時点で7,600名を突破
- 7月には、Japan Blockchain Week 2022公式イベントとしてWeb3関連セミナーを開催

STAR登録ユーザー数



イベント情報

身近なテーマで妄想してみる！ **参加無料** 大学生 社会人 大歓迎！

Web3で未来はどう変わる？
各界の専門家×Web3専門家による
トークセッション

スピーカー ※50名程

- 紫竹 佑騎氏 合同会社暗号屋 代表社員
- 鈴木 雄大氏 Fracton Ventures 株式会社 Co-Founder
- 竹田 匡宏氏 幻冬舎 「あたらしい経済」 編集者・記者
- 平野 紗季子氏 フードエッセイスト フードディレクター
- 矢嶋 正明氏 株式会社ビームス 執行役員 DX推進室 室長 兼 マーケティング部
- 谷本 有香氏 Forbes JAPAN 執行役員 Web編集長

and more

7/16 Sat. 11:00 ~ 17:30

リアル&オンラインハイブリッド開催
オフライン会場 東京・茅場町 FinGATE KAYABA

STAR

同セミナーでは、上記登壇者に加えて、**Ethereum Foundationのエグゼクティブ・ディレクター宮口あや氏、Web3起業家 渡辺創太氏**と大学生とのパネルディスカッションなども実施。

業績予想と成長戦略

- 業績予想は不変
- 売上高は前年同期比+35.5%の976百万円を見込む。
- 営業利益は、前年同期比+351.8%の180百万円に拡大を見込む

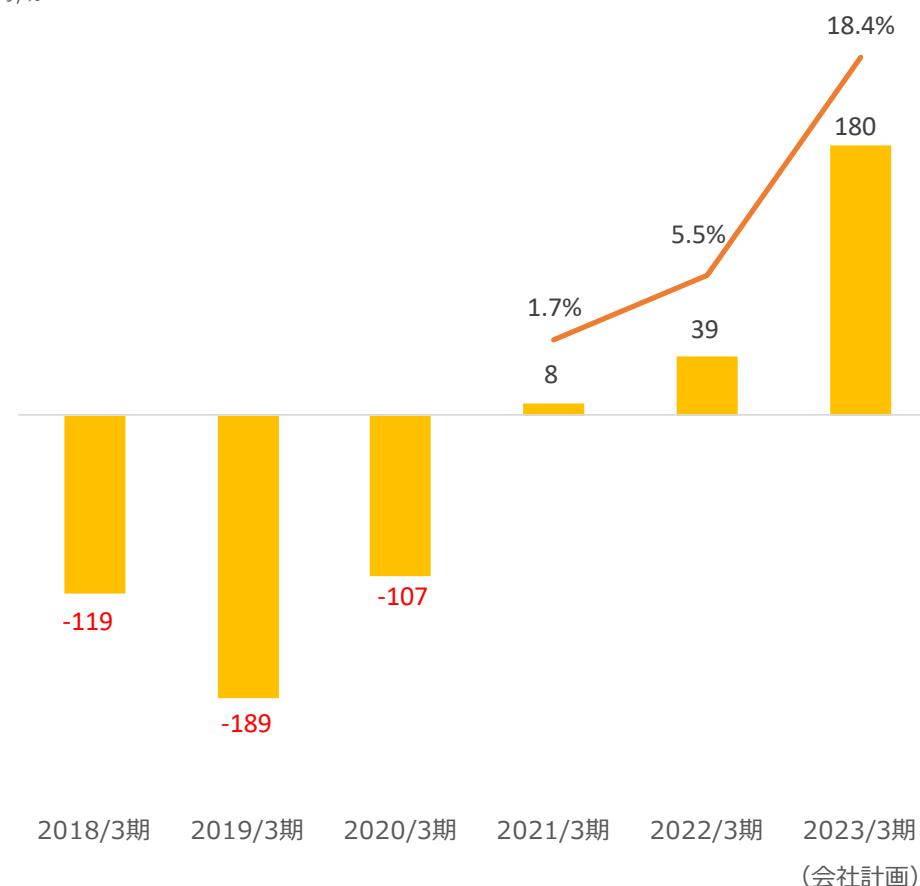
	2023年3月期	2022年3月期	前期比
	計画	実績	
(単位：千円)			
売上高	976,775	720,710	+35.5%
営業利益	180,108	39,864	+351.8%
経常利益	180,108	21,287	+746.1%
当期純利益	124,273	44,433	+179.7%

- HR事業は、人的資本情報の開示、DX推進、JOB型移行等のテーマが引き続き追い風
- 教育事業は、高校でも新学習指導要領が実施。EdTech導入補助金の交付継続が決定
- 新規事業は、STARプロジェクトが最終年度を迎え、本格事業化に向けた取り組みを拡大

(単位：千円)	2023年3月期 業績予想	2022年3月期 実績	前期比
HR事業	495,000	350,852	+41.1%
教育事業	370,150	283,463	+30.6%
新規事業 (BC実証含む)	111,625	86,394	+29.2%

営業利益／営業利益率

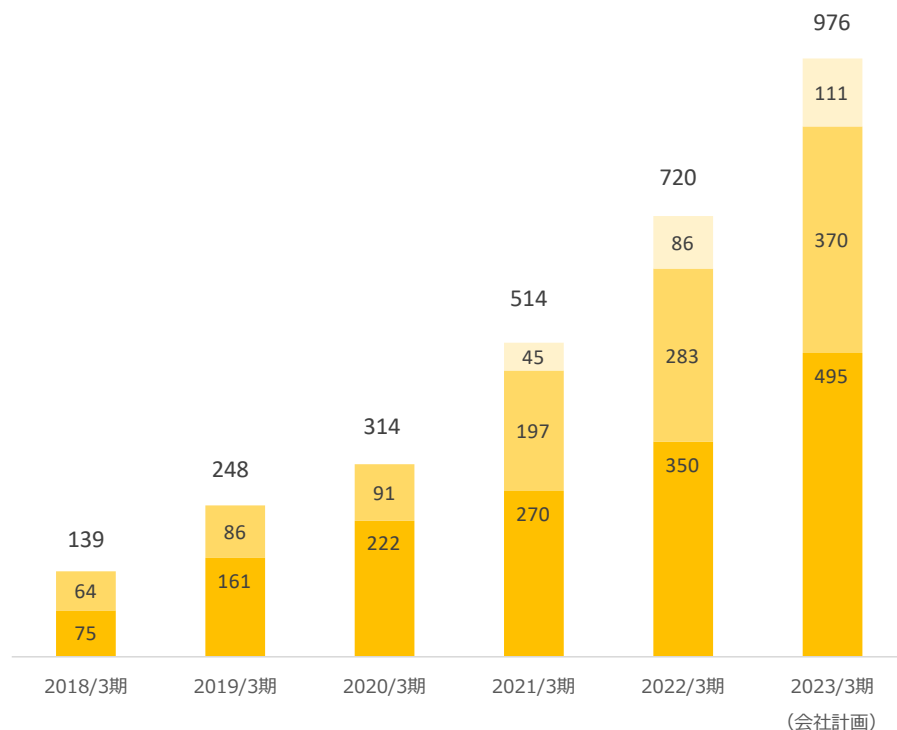
百万円 / %



事業別売上高

百万円

■ HR事業 ■ 教育事業 ■ 新規事業 (BC等)



- 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

付加価値の増大

データの利活用 (Web3)
子どもから大人までのデータ連携

教育・人材分野へのブロックチェーン技術の応用

顧客数の最大化

大手企業への注力
国/地方自治体/大学などと連携
協業
海外展開

+

顧客あたり収益の増大

人事→経営施策への支援領域拡大
データに基づく教育・育成
人材データの可視化

当社に関連の深いトピック

人的資本情報のデータ開示

リスキリング

JOB型への移行

ピープルアナリティクス

360度評価

- 顧客数の増加と顧客あたり収益拡大の両面で成長を図る
- 人的資本情報のデータ開示の流れなど、外部環境は追い風

顧客数の最大化



顧客あたり収益の増大

アップセル



クロスセル



その他

- ◆ 超大型案件*や大型案件*の開拓・拡大に注力
- ◆ 顧客の課題に合わせた営業で開拓を加速
- ◆ 海外展開の再開も視野に

- ◆ GROW受検対象層の拡大（一部門から、複数部門や全社への拡大）

- ◆ データ取得を軸に、分析・コンサルティング・研修などに展開
- ◆ 複数目的（採用・育成・評価・配置）での利用促進

- ◆ 新規の需要（人的資本情報の開示やDX）などの獲得

* 超大型案件 = 年度売上高3千万円超、大型案件 = 同1千万円超

当社に関連の深いトピック

非認知能力

相互評価

探究学習

総合型
選抜入試

- 主に顧客数の増加で成長を図る
- 非認知能力重視の流れなど、外部環境は追い風

顧客数の最大化



顧客あたり収益の増大

アップセル



クロスセル

- ◆ 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
- ◆ 公教育を中心に、私教育への展開推進
- ◆ 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
- ◆ 海外展開も視野に

- ◆ 利用学年の拡大

- ◆ アセスメントのラインナップ拡大
- ◆ 能力育成のための学習コンテンツの提供
- ◆ シミュレーション型起業家トレーニング教材も提供

- 既存事業をベースに、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戻し、個人がデータを利活用

学生データ (教育事業)



- 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)



- キャリア教育データ

参考資料

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	48名（2022年6月末現在）

サービス紹介



Purpose

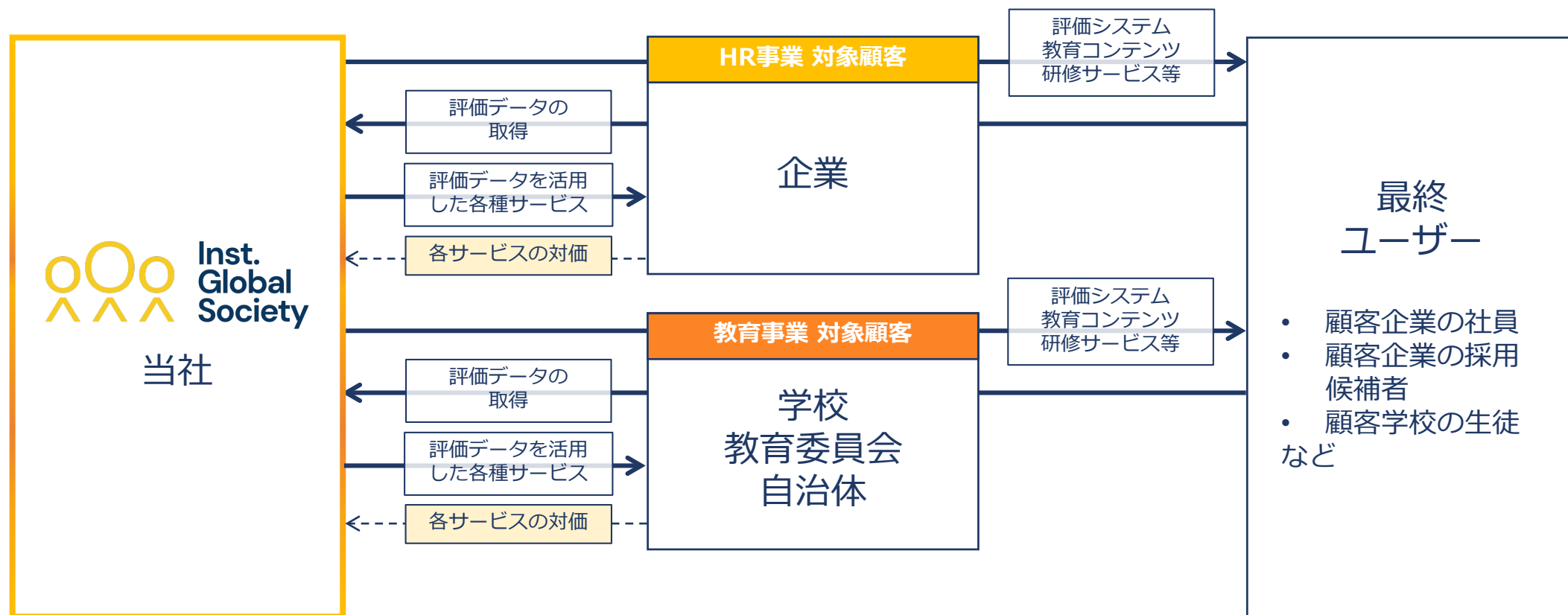
分断なき持続可能な社会を実現するための手段を提供する。

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。

- 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）
- 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



- 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



アセットマネジメントOne



■ 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

自身の成長の客観的な把握が
メタ認知と自己成長の促進に
つながる

洗足学園中学高等学校
高橋 道人 先生

総合型選抜入試 指導負担の軽減
に期待

多摩大学目黒中学校・高等学校

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

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 亮太郎 先生

従来のテストでは測れない生徒
の成長を保護者にも共有

岩倉高等学校
大日方 樹 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

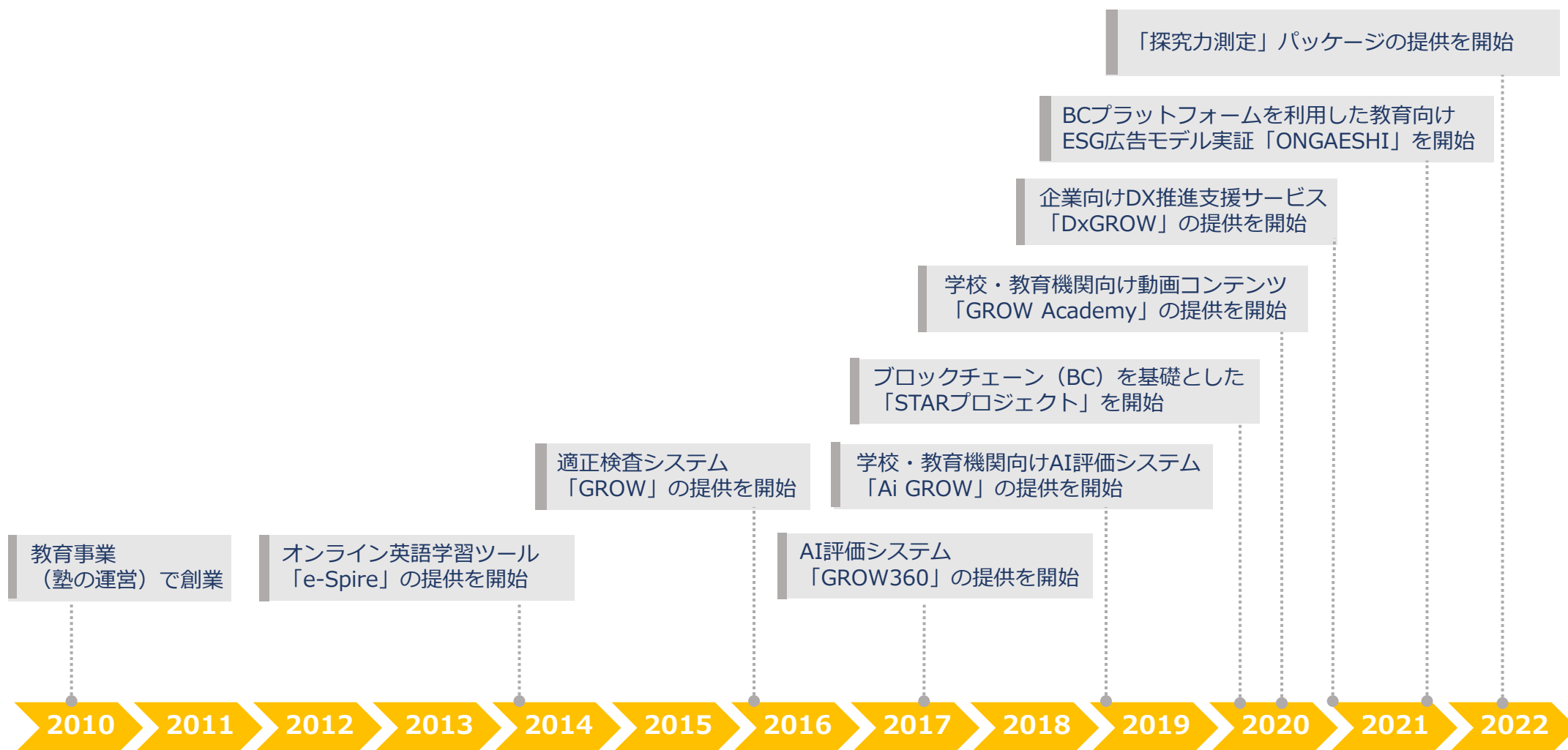
“豊かな人生を切り開く”
生徒の育成を手助け

兵庫県立猪名川高等学校
酒井 翼 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

■ サービスの拡充により、事業領域を拡大



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

代表取締役社長 福原 正大 *Masahiro FUKUHARA*

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

- 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



科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成



多様な評価に応じた
個別化教育



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

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

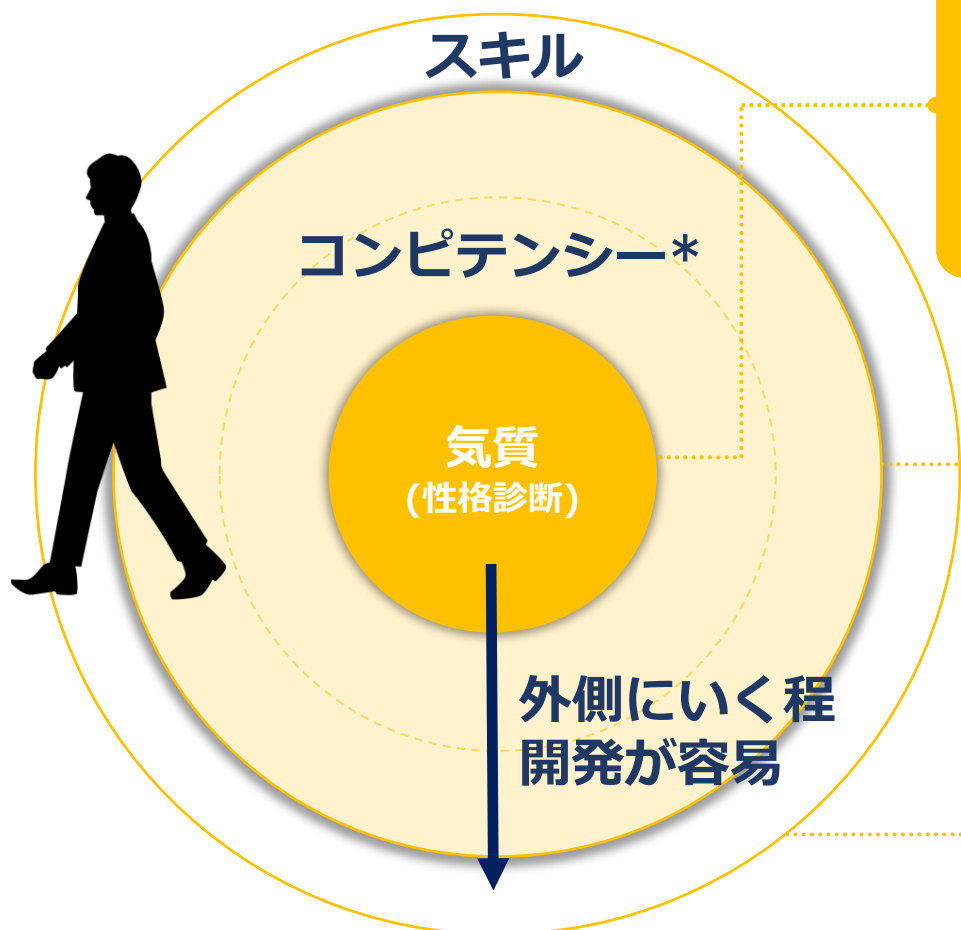
本人に還元されないデータ

- 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

- 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



- 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

【気質】

潜在意識まで分析可能な診断ゲーム

【コンピテンシー】

AIを活用した360度評価

【スキル】

ネットワーク内ランキング、社内偏差値

No	NAME
1	Masa igs
2	Jessica igs
3	Taro igs
4	Hanako igs
5	Jun igs
6	Takahiro igs
7	Yumiko igs
8	Yuko igs
9	Mari igs
10	Yuta igs...



■ 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行う

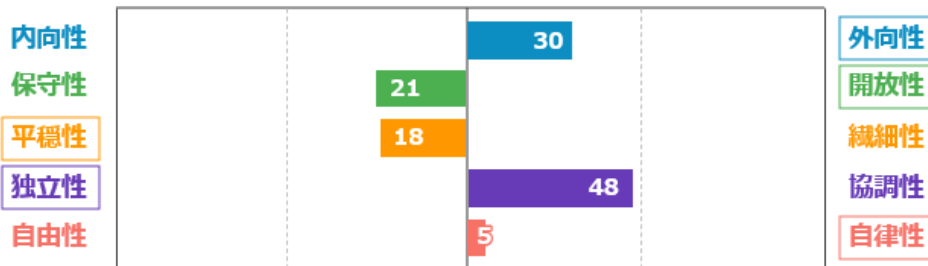
測定方法

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



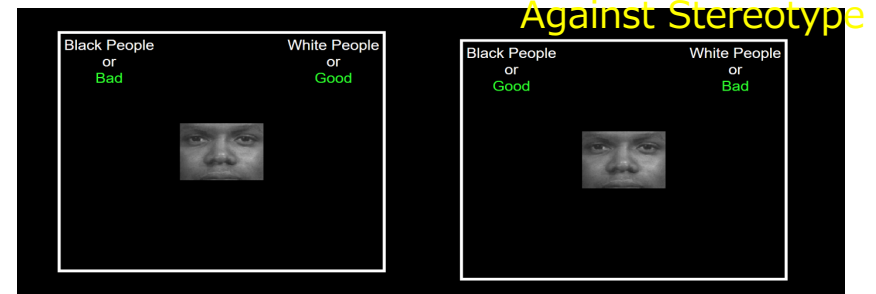
*IAT: Implicit Association Test (潜在連合テスト)

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

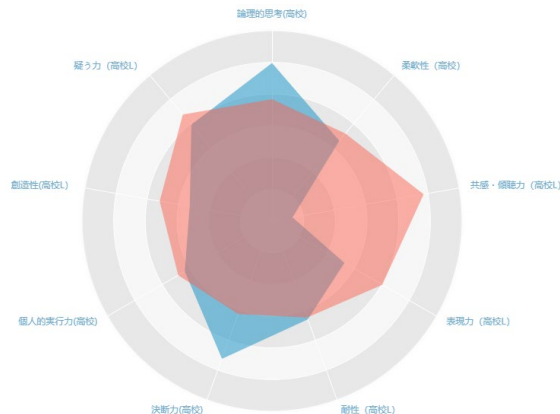
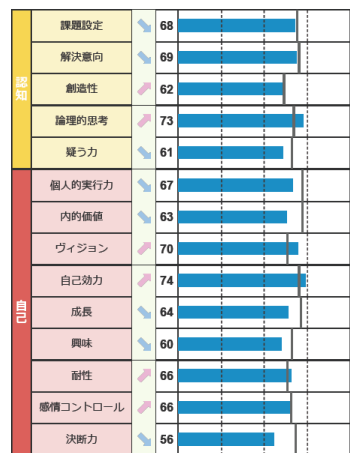
- IATは社会心理学の分野において心的表象と対象物及び対象概念との潜在的な関連の強さを測る手法として、アンソニー・グリーンワルド、デビー・マギー、ジョーダン・シュワルツによって1998年に開発され、臨床心理学、認知心理学、開発心理学の領域にも活用が広がっている。
- 分類に要するスピードは画像イメージと概念との繋がりが強いほど早く、弱いほど遅くなると考えられており、偏見、固定観念、差別を見極めるための手法として、被検者の自己分析よりも信頼性の高い指標と考えられている。(Poehlman et al., 2007, and the validity reports : http://faculty.washington.edu/agg/iat_validity.htm)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



■ 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

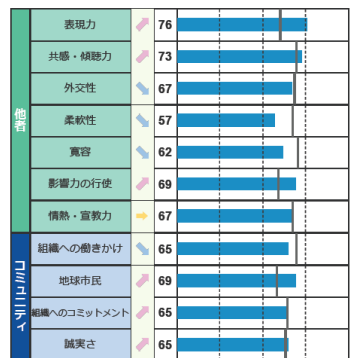
自己評価 + 他者評価



(■ : 自己評価 ■ : 他者評価)

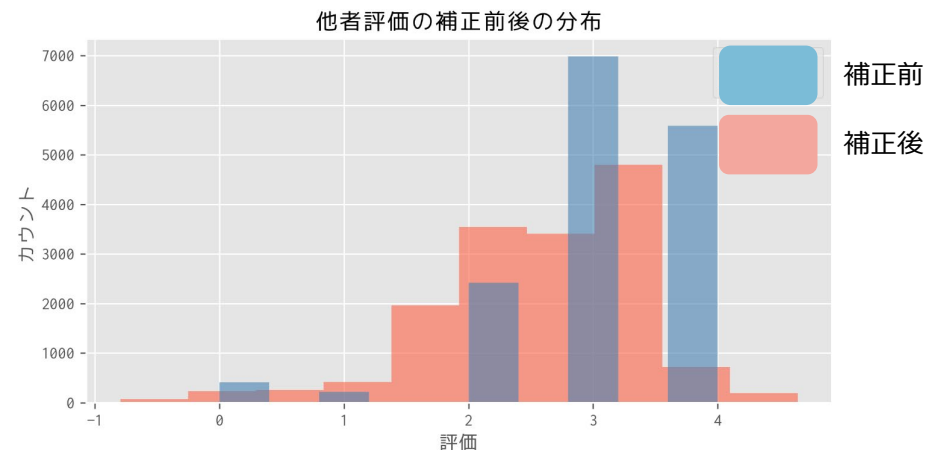
自己評価（自己申告）に他者からの客観的な評価を組み合わせ、信頼性を高めます

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

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

- 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



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



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



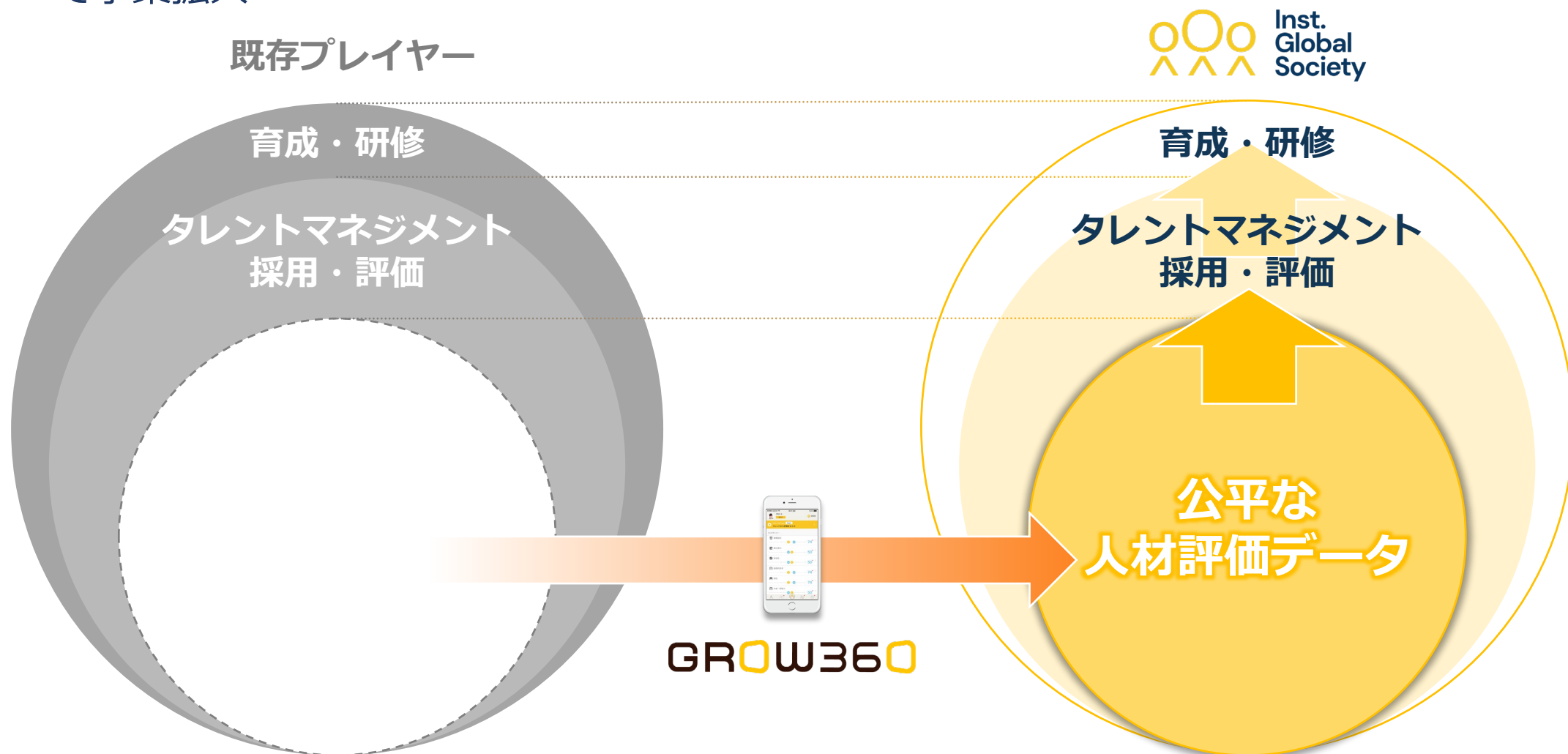
育成項目の検討/
育成対象者の発見/
育成施策の効果測定

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

- 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拡大



■ HRテクノロジー市場は大きく、順調に拡大推移

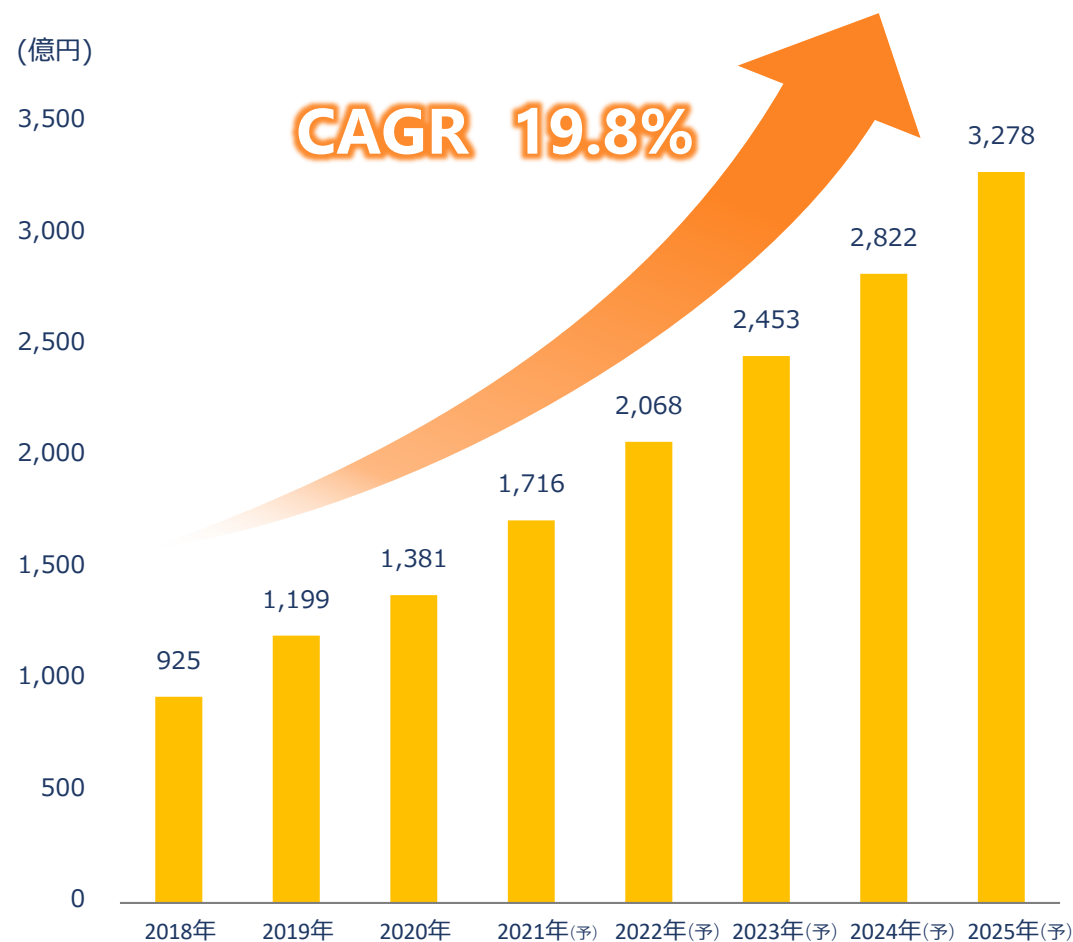
TAM* 1.1兆円

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)

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）

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

GROW
グローアカデミー Academy

非認知能力の育成

【教材費】

数十万円～数百万円/校

生徒のコンピテンシーを伸ばすための
動画コンテンツとワークシートを提供

AiGROW

非認知能力の評価

【受検料】

年間1,800円（+設定代行費300円）/人

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

e-Spire

オンライン英語学習

【利用料】

月額500円～3,500円/人

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

GROWの活用シーン

汎用スキルの可視化



多様な他者対話・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

- 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



非認知能力をメインとした当社サービスのカバー領域

オンライン英語学習プラットフォーム

グローアカデミー Academy
非認知能力の育成

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



非認知能力データに基づく様々なサービス展開

■ GIGAスクール構想による学習用端末整備、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

■ EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大

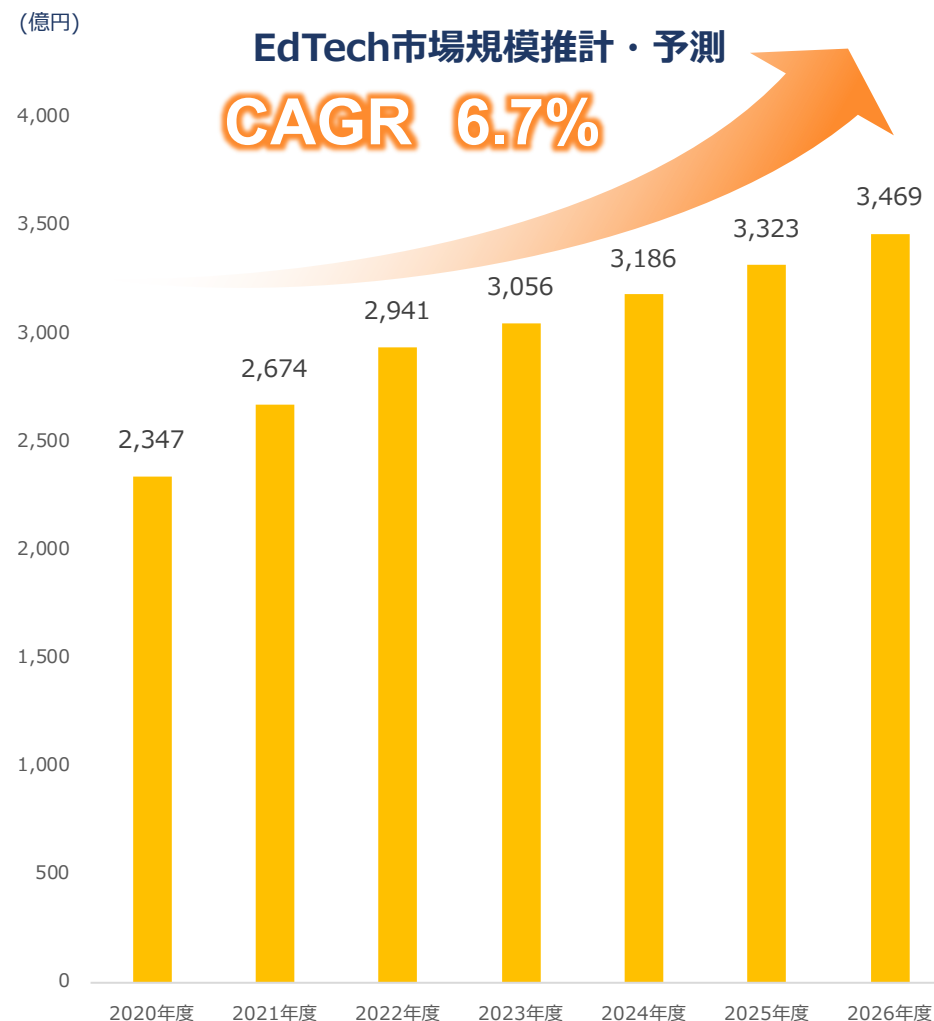
TAM* 2.4兆円

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）

* 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）

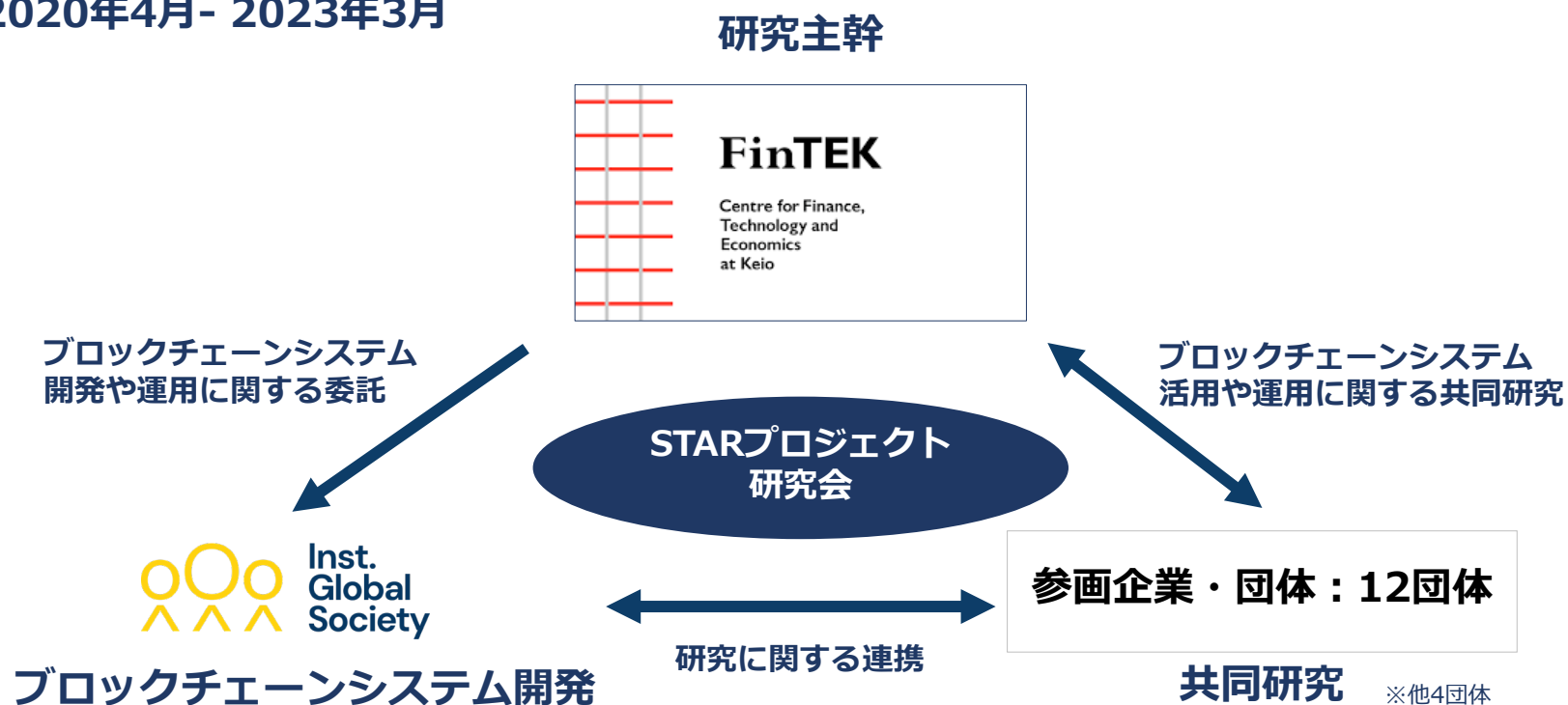


出所：野村総合研究所 「ITナビゲーター2021年版」

■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

■7,600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





- 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。

■ 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



BURGEON VENTURES

代理店
(フィリピンのHRコンサル最大手)

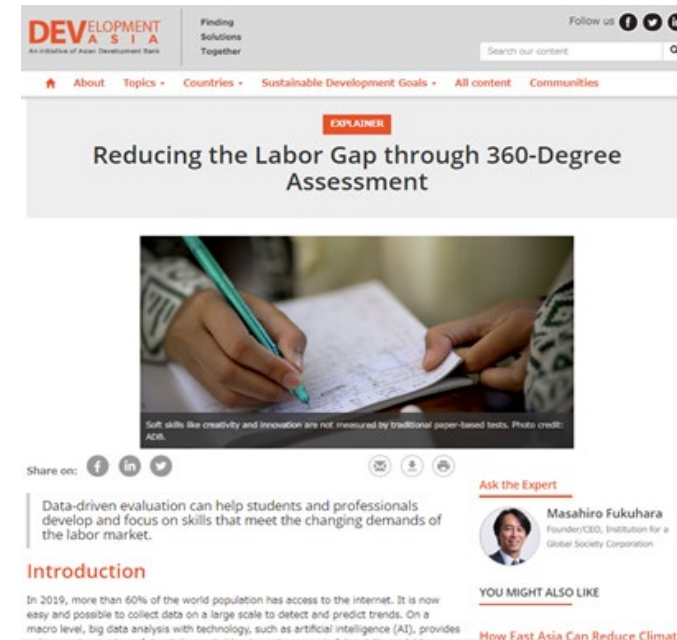


世界で使われるGROW360

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





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/>