

2024年3月期
第1四半期決算説明資料

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

IGS

2023年8月14日

目次

1. 全体サマリ・ハイライト
2. 第1四半期 決算概要
3. 2024年3月期 業績予想
4. 成長戦略
5. 補足資料



HRと教育は好調なスタート。背景には人的資本情報開示に対する取り組み加速と入試の変化による能力評価方法への意識変化

プラットフォーム/Web3事業は10月リリースに向けて先行企画がスタート。NFTの先行抽選や講座の立ち上がりが順調。ONGAESHIプロジェクトリリースに向け積極的に開発投資

売上高

81百万円

2024年3月期 第1四半期

営業損失 (△)

△137百万円

2024年3月期 第1四半期

HR事業

顧客数*² 50社/25社

2024年3月期 第1四半期 (6月) 末/前年同期

教育事業

顧客数*³ 204校/192校

2024年3月期 第1四半期 / 前年同期

プラットフォーム/Web3事業

研究開発費 32百万円

セグメント損失 △67百万円

NFT抽選予約 100個/先行講座受講 271名

2024年3月期 第1四半期

通期個別業績予想

売上高 913百万円

営業利益 16百万円

変更なし

*1 前年度までは単体決算であるため、前年同期比及び、前年同期の数値は参考数値。

*2 HR事業の顧客数は、対象期間内に売上計上した顧客数。

*3 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。

第1四半期 決算概要

- 当第1四半期より連結決算を開始。前年同期及び前年同期増減率は参考数値。
- 売上高、利益ともに予算通りに進捗。
- 売上高の減少は、プラットフォーム/Web事業において「ONGAESHIプロジェクト」サービスリリース前で売上高実績がないことが原因（前年同期は「STARプロジェクト」14百万円）。既存事業は堅調に推移（セグメント別の詳細は後述）。
- ONGAESHIのサービスローンチに向け積極的に開発投資。

	2024年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期 増減率	前年同期 増減額
(単位：千円)				
売上高	81,549	101,888	△20.0%	△20,339
売上原価	62,276	43,215	+44.1%	+19,061
売上総利益	19,272	58,672	△67.2%	△39,400
販売費及び一般管理費	157,076	128,548	+22.2%	+28,528
営業損失（△）	△ 137,803	△ 69,875	-	△67,928
経常損失（△）	△ 137,093	△ 70,127	-	△66,965
四半期純損失（△）	△ 138,547	△ 70,700	-	△67,847

- 営業活動の効率化、顧客ニーズに合ったサービス開発を目的とし、組織改編による機能分化を実施。これにより、売上原価計上の人員数が増加し労務費（原価）が増加、人件費（販管費）が減少。人員数合計では前年同期より5名増。
- プラットフォーム/Web3事業のONGAESHIプロジェクトリリースに向け、研究開発費・支払報酬が増加。

(単位：千円)	2024年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期 増減率	前年同期 増減額
売上原価	62,276	43,215	+44.1%	+19,061
労務費	47,147	18,930	+149.1%	+28,216
減価償却費	681	5,572	△87.8%	△4,890
外注費	8,690	16,018	△45.7%	△7,327
その他	5,757	2,694	+113.7%	+3,063
販売費及び一般管理費	157,076	128,548	+22.2%	+28,528
人件費	50,416	64,627	△22.0%	△14,210
研究開発費	39,973	26,607	+50.2%	+13,366
支払報酬（採用費含む）	30,811	14,356	+114.6%	+16,455
広告宣伝費・販売促進費	2,538	1,271	+99.6%	+1,266
その他	33,336	21,686	+53.7%	+11,649

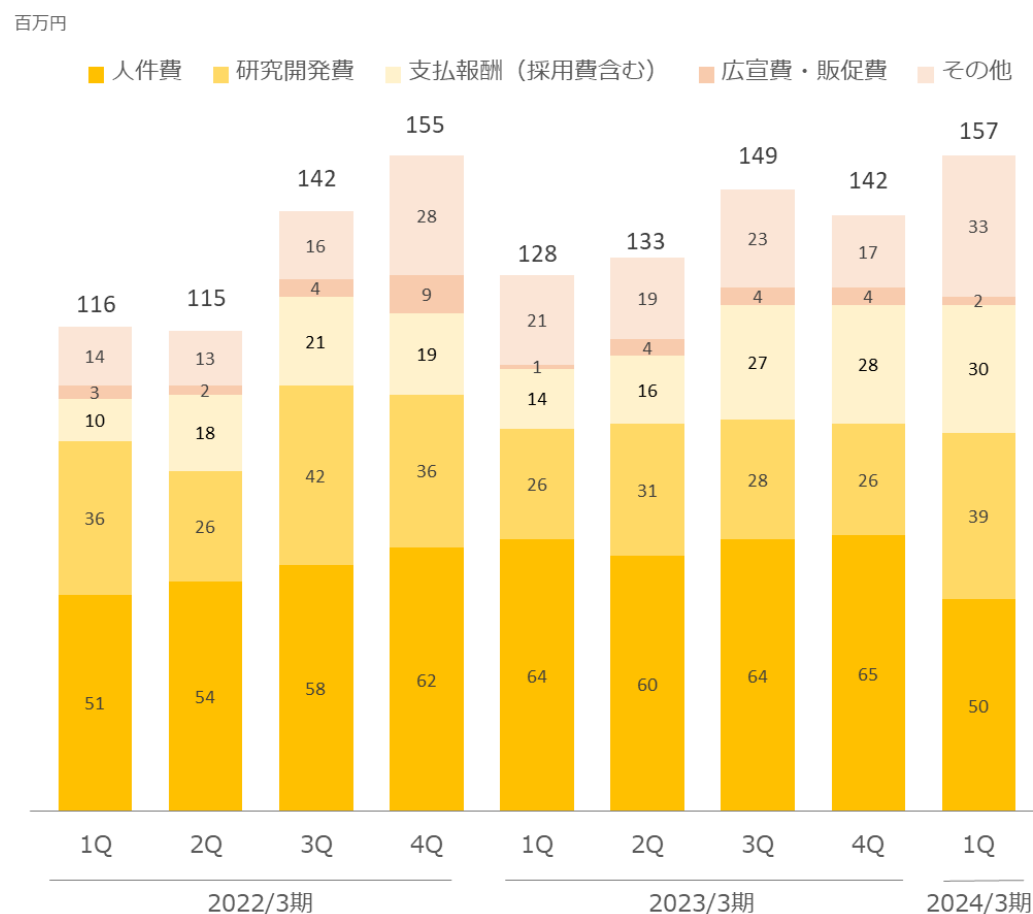
*当第1四半期より連結決算に移行しており、前年同期実績、前年同期増減率及び前年同期増減額は参考数値

販売費及び一般管理費と従業員数の推移

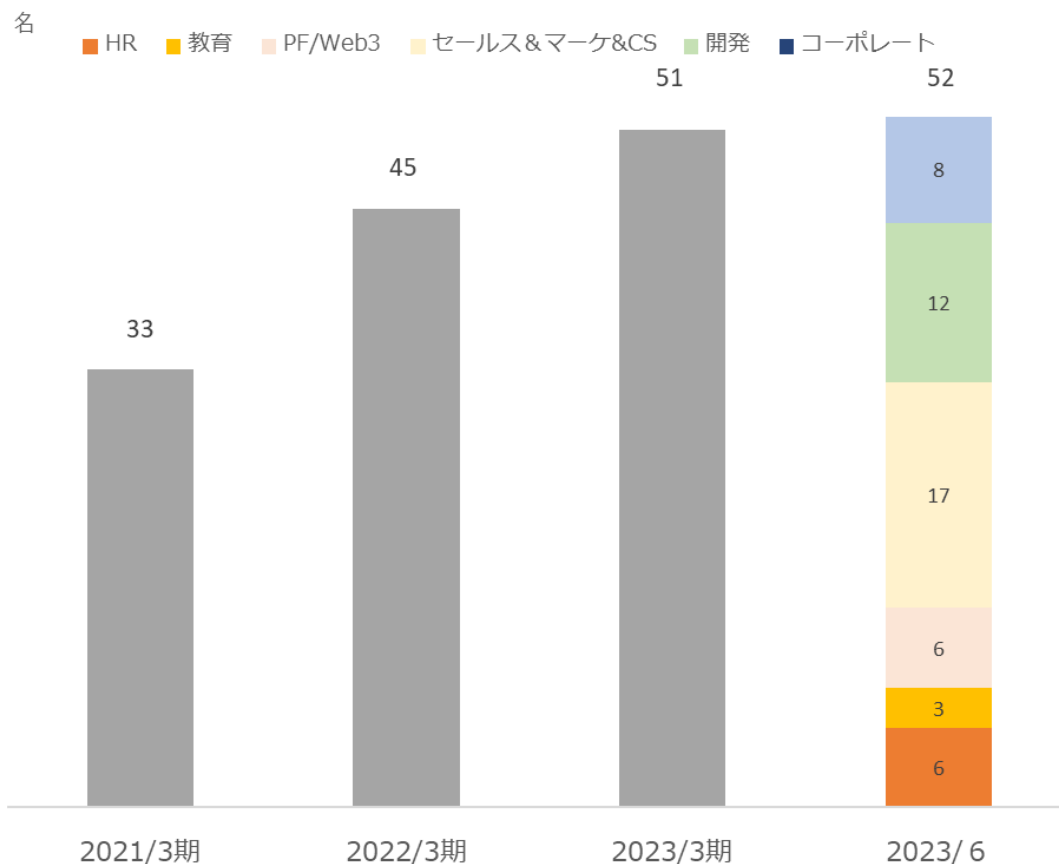


- 当第1四半期の組織改編により、販管費の人件費が減少し、人員数内訳にも変化
- ONGAESHIプロジェクトリリースに向け、研究開発費、支払報酬が増加

販売費及び一般管理費 推移



人員数*推移



* 当第1四半期より連結決算に移行しており、2022/3期及び2023/3期実績は参考数値

* 正社員 + 契約社員 (役員除く)

3つの事業を拡大するために必要なコアスキルについては以下の通り。採用・研修・外部との連携により概ね充足見込み。

共通

スキルを獲得・活用するための力
創造力
地球市民力
課題設定力

深化

スキル領域	コアスキル		
	HR事業	教育事業	WEB3・PF事業
ソフトウェア開発	■開発言語：Vue.js、TypeScript、Go言語(echo)等 ■インフラ：AWS、EC2、Kubernetes、Docker等 ■データベース：MySQL		
データ分析	因果推論		
	LLM		
教育心理学/経済学	PhDあるいはそれに資する知見		

探索

スキル領域	領域	成長のためのスキル	社内育成	採用	外部連携
ソフトウェア開発	WEB3・PF事業部	ブロックチェーン（ソリディティ、スマートコントラクト）	研修	採用強化	マレーシア企業、ベトナム企業との連携、ETHEREUM財団のフェロー申請
	WEB3・PF事業部	秘密計算	研修	—	外部パートナー連携
	HR事業	海外アウトソーシング	OJT	—	インド企業連携
データ分析	HR事業	金融理論	研修	採用強化	—
セールス	教育事業/WEB3・PF事業部	英語コミュニケーション力	—	採用強化	外部パートナー連携
経済学（マーケットデザイン）	WEB3・PF事業部	マーケットデザイン	—	—	外部有識者連携

売上の状況

- HR事業は、DXから人的資本へのリソース集中により前期比減収となったが、人的資本研究会の参画企業増加及びそのアップセルにより通年で前期比増。
- 教育事業は、「探究的な学び支援補助金」（前期は「EdTech導入補助金」）の計上時期の変更により前期比減収となったが、通年では影響なし。Ai GROWの採用校は順調に増加。
- プラットフォーム/Web3事業は、10月のリリースに向けNFT抽選申込開始。第3四半期より売上計上予定。

(単位：千円)	2024年3月期	2023年3月期	前年同期 増減率
	第1四半期	第1四半期	
売上高	81,549	101,888	△20.0%
HR事業	42,893	43,424	△1.2%
教育事業	38,655	44,302	△12.7%
プラットフォーム/Web3事業	—	14,160	△100.0%

利益の状況

- HR事業は、利益率の高い人的資本研究会の参画企業が大幅に増加したことに伴い増益。
- 教育事業は、上記減収に伴い減益。
- プラットフォーム/Web3事業は、ONGAESHIプロジェクトの10月リリースに向け積極投資を行っている。

(単位：千円)	2024年3月期	2023年3月期
	第1四半期	第1四半期
HR事業	△4,824	△8,074
教育事業	△1,839	4,867
プラットフォーム/Web3事業	△67,572	△15,093

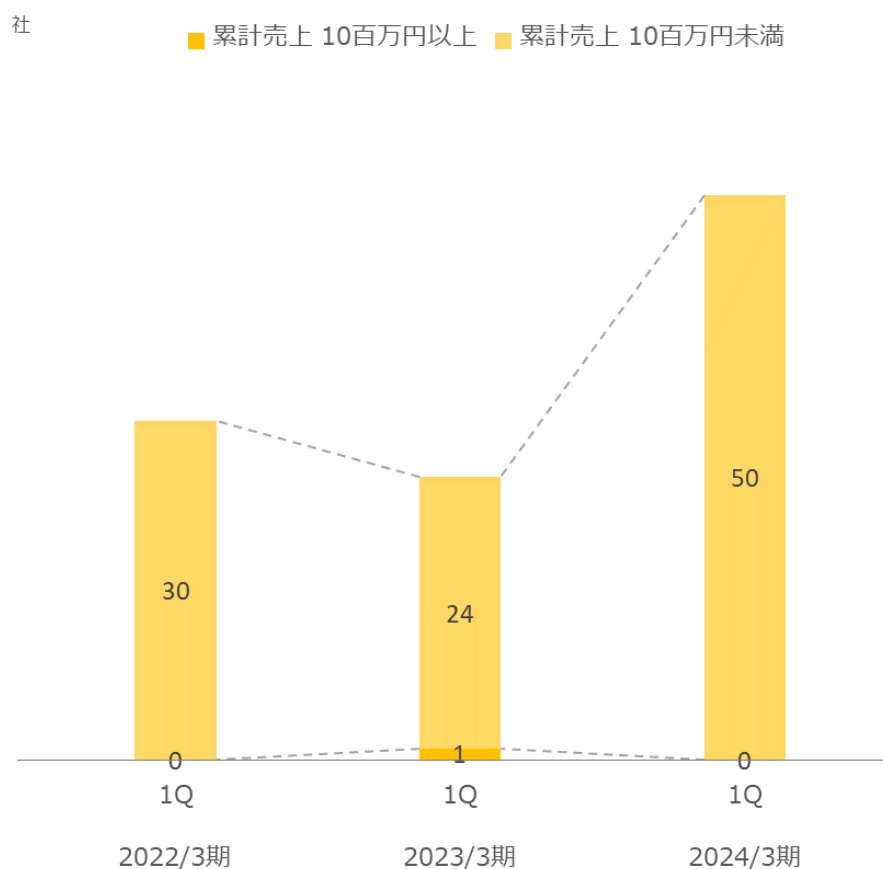
*1 当第1四半期より連結決算を開始しており、前年同期及び前年同期増減率は参考数値。

*2 利益の状況の前年同期増減率は、全セグメントにおいて営業損失であるため、記載しておりません。

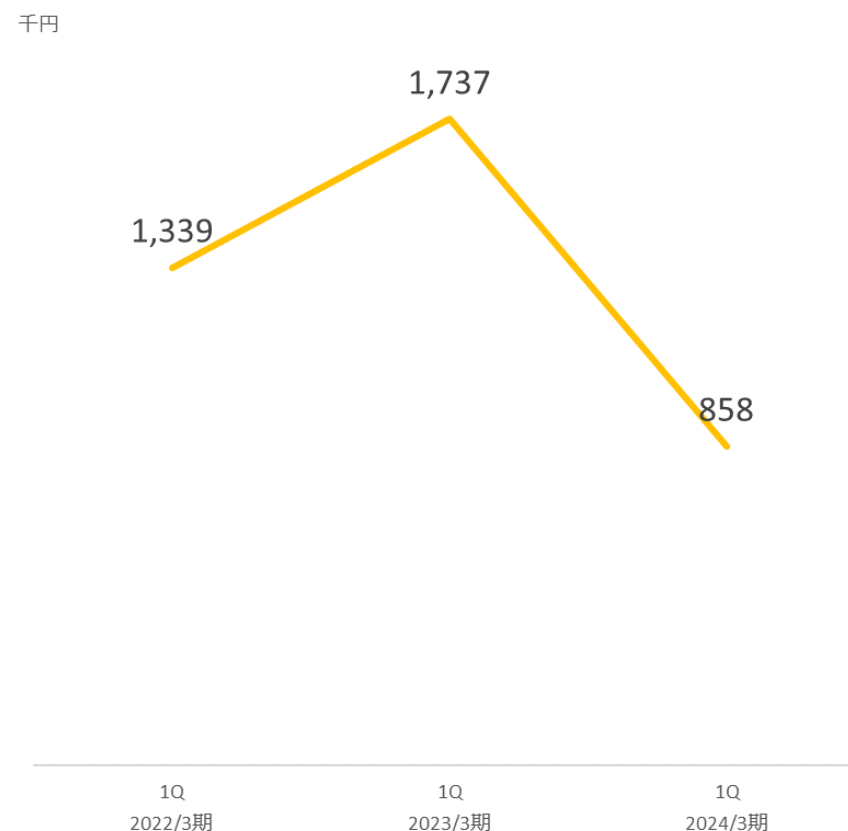
DX支援から人的資本評価・開示支援への戦略移行：顧客数増×下期単価増

- 事業部売上は、42百万円（前年同期比△1.2%）で予算通り進捗。
- 人的資本研究会の参画企業が昨年度9社から、6月末現在で27社へ大幅に増加。開示要件の義務化という流れも相まって、今後も会員企業の増加を見込んでいる。
- 顧客単価の減少は人的資本研究会の影響によるもの。年会費2百万のストック型であり、下期のアップセルにより、四半期毎の顧客単価上昇を見込む。

HR事業 顧客数推移



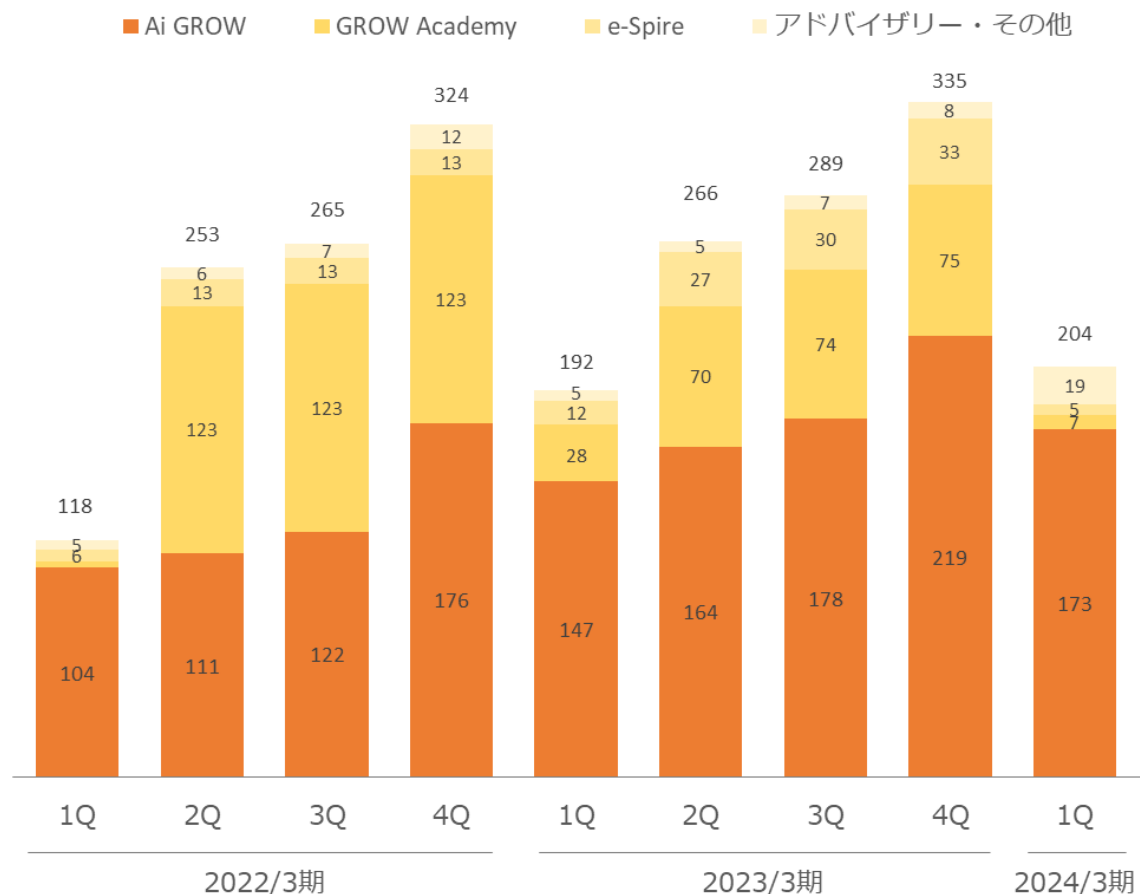
HR事業 顧客単価推移



- 事業部売上は、38百万円（前年同期比△12.7%）
 - 「探究的な学び支援補助金」（前期は「EdTech導入補助金」）の計上時期の変更により前期比減収となったが、予算には織り込み済みで通年では影響なし
- Ai GROWの採用校は順調に増加

教育事業 顧客数推移

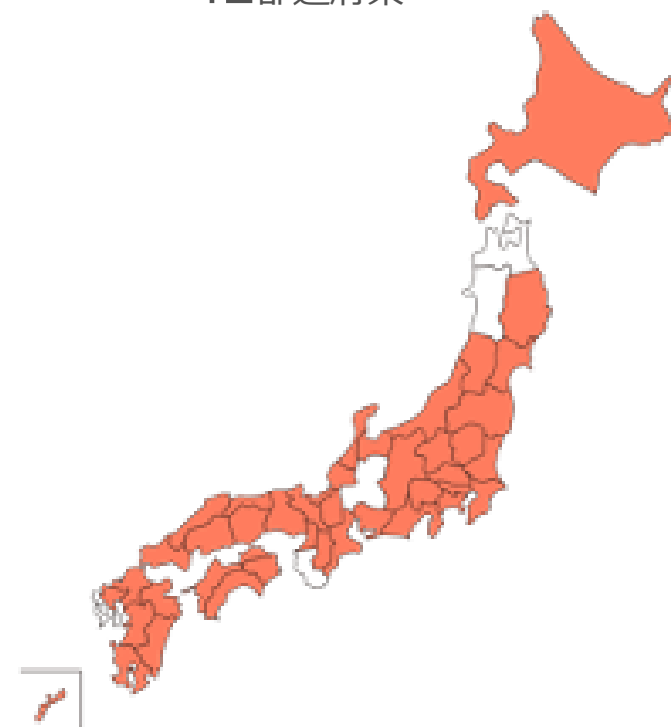
有償利用校数（自治体案件なども個別カウント）



Ai GROWの導入実績

都道府県ベース

2023年6月末時点
42都道府県



* 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160件

- 昨年度の実証事業（STARプロジェクト）成功を受け、「ONGAESHIプロジェクト」の10月リリースに向け、システム開発、PR活動等への積極的投資を行っている。
- リスキリングの無償化を実現するNFTの抽選申込を開始。6月末時点で100個突破。
- リリース前のプレ施策としてDXデザイナー講座を開講。受講者数271名。
- デジタル庁の「Trusted Webの実現に向けたユースケース実証事業」、経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に採択。早期収益化へ追い風。

あなたのミライに、投資する人がいる。
デジタル人材育成の連帯貢献システム

ONGAESHI

2023年10月リリース予定

パートナー企業募集中

ONGAESHI

応援したい人のリスキリングを無償化できる、受講権NFT

＼開始2日間のNFT申込数／

100個突破

初回販売分最大300個限定

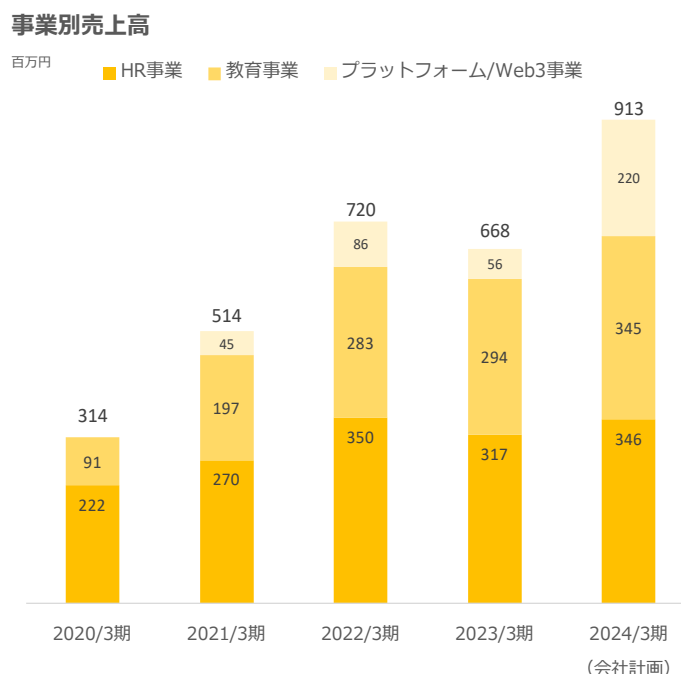
業績予想と成長戦略

- 今年度より連結決算を開始しているが、期中に再び非連結決算に移行することを前提に、個別業績予想のみ開示
- 売上高は、プラットフォーム/Web3事業の成長により前期比+36.7%の913百万円を見込む
- HR・教育の既存2事業での利益成長に加え、飛躍に向けた先行投資を続けるプラットフォーム/Web3事業の貢献により営業利益は16百万円を見込む

(単位：千円)	2024年3月期 計画	2023年3月期 実績	前期比
売上高	913,049	+668,135	+36.7%
営業利益	16,357	△80,704	-
経常利益	16,357	△80,317	-
当期純利益	14,067	△125,401	-

- HR事業は、人的資本研究会の参画企業の更なる増加及び下期のアップセルを見込む。大手企業と協業に向けて具体的な検討を開始。
- 教育事業は、生成AIの急速な普及の影響などを受けて非認知能力評価・教育の重要性が引き続き国内外で高まっているのが追い風。当第2四半期にて「探究的な学び支援補助金2023」の交付を見込む。海外展開に向けての具体策を協業先と調整中。
- プラットフォーム/Web3事業は、ONGAESHIプロジェクトが本格稼働へ。

(単位：千円)	2024年3月期 業績予想	2023年3月期 実績	前期比
HR事業	346,387	317,684	+9.0%
教育事業	345,771	294,323	+17.5%
プラットフォーム/Web3事業	220,890	56,127	+293.5%



■ 3軸で事業を強化し、中長期的な成長を目指す



評価×育成サービス Global solution provider





■ 事業ごとの取り組み詳細は下記の通り

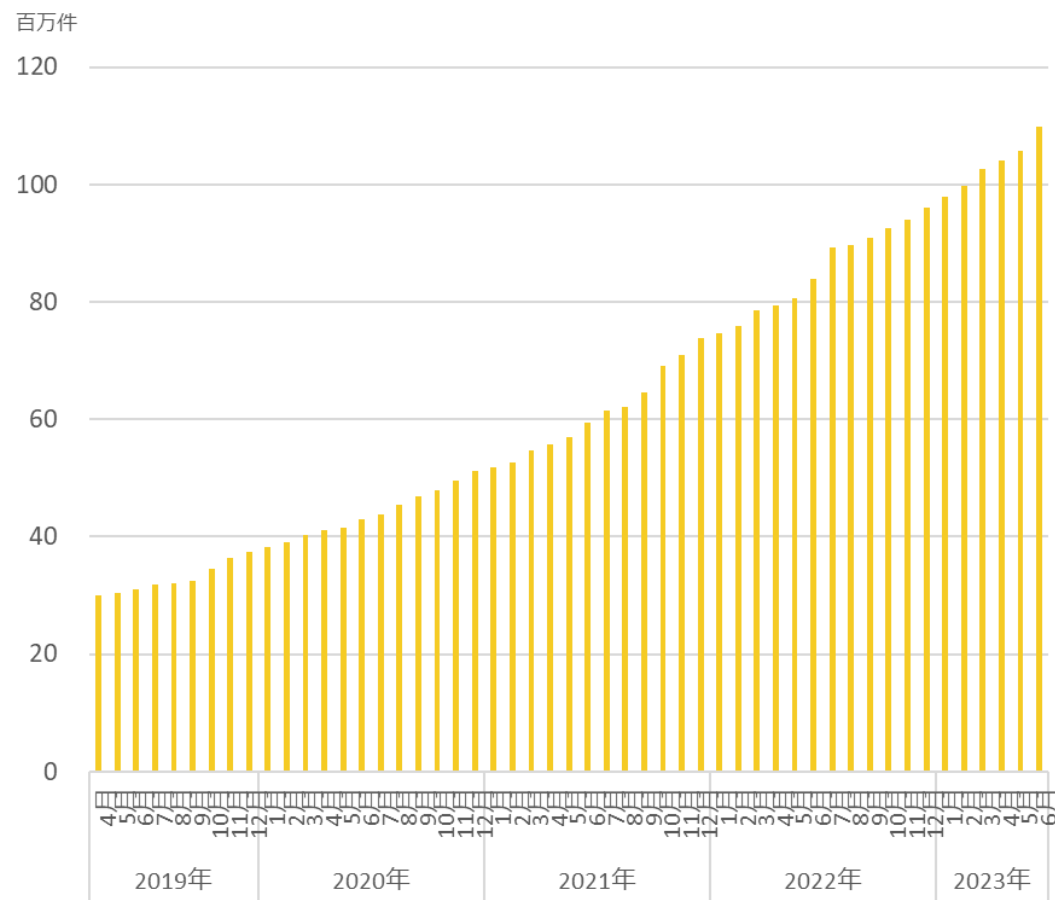
HR事業		進捗状況
顧客数の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」 国際機関・企業・大学との実証領域の拡大 UI/UX改善 開拓経路多角化のための協業や販売代理店との関係強化 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年度の人的資本理論の実証化研究会には、2022年度の9社を大幅に上回る27社参画。更なる会員数の増加を見込んでいる。 人的資本研究会についての認知拡大のためのマーケティング活動開始
顧客あたり収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> 「人的資本理論の実証化研究会」 生成AIの活用 人事のサポート→経営のサポート 大型・超大型案件への注力 	<ul style="list-style-type: none"> 人的資本が企業価値評価に与える影響評価モデルを構築中 人的資本経営に資するダッシュボードの構築に着手（LLMも利用予定）
教育事業	取り組み	進捗状況
顧客数の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 日本の教育産業の海外展開をエビデンスでサポート 国際機関・企業・大学との実証領域の拡大 部門横断的な営業体制の構築 UI/UX改善 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 	<ul style="list-style-type: none"> 複数社と販売代理を含む協業契約を締結。更なる協業先を検討。 海外でも日本同様、非認知能力の注目度や探究型学習の科学的なパフォーマンス評価の重要性が高まっており、海外展開のパートナー候補と事業展開やシナジーについて議論中 日本政府・国際機関との複数国での将来のビジネス化を踏まえた非認知能力研究を開始予定
顧客あたり収益の増大	<ul style="list-style-type: none"> GROW評価データの学術的根拠の蓄積 生成AIの活用 	<ul style="list-style-type: none"> アカデミアとの共同研究を実施中（LLMの教育利用も研究中+実証化も予定） 生成AIを活用した評価モデルを開発中
付加価値の拡大	<ul style="list-style-type: none"> to Cビジネス（2021年度キザニア、2022年度「私の可能性発見」） 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル展開可能かつ様々な年代やターゲットに応じた非認知能力の評価サービスラインナップを順次拡大中
プラットフォーム/Web3 事業	取り組み	進捗状況
付加価値の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 無償教育& Web3.0ベースのデジタル人材育成 評価～教育・人材育成モデルの本格統合・発展 	<ul style="list-style-type: none"> 子会社であるONGAESHI Corporationを4月に設立済み 10月のサービスローンチに向け開発投資、NFT抽選予約開始 複数の関連特許を取得・申請中 アカデミアから複数の有識者を招き、マーケットデザインや金融モデルなどを構築中 Trusted Web、リスキリング補助金に採択

補足資料

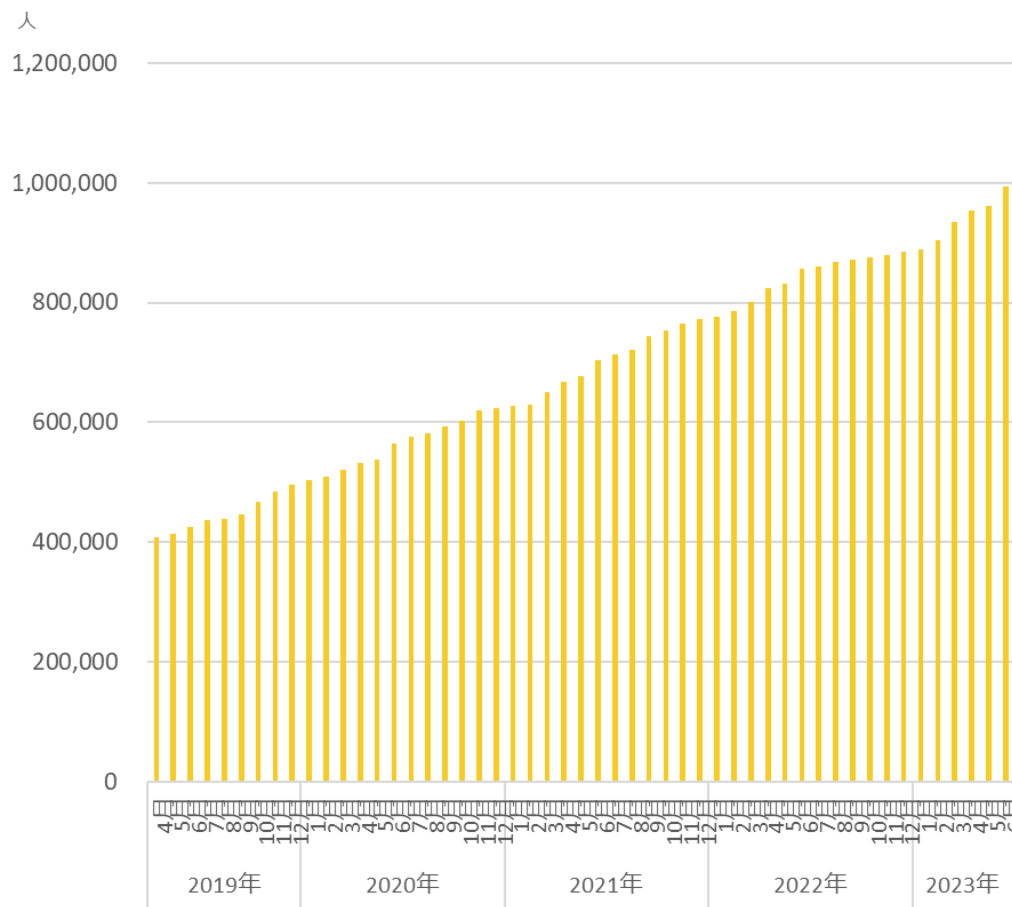


■ バイアスなき多様な評価データ 1億件超・99万人*の利用実績

評価件数

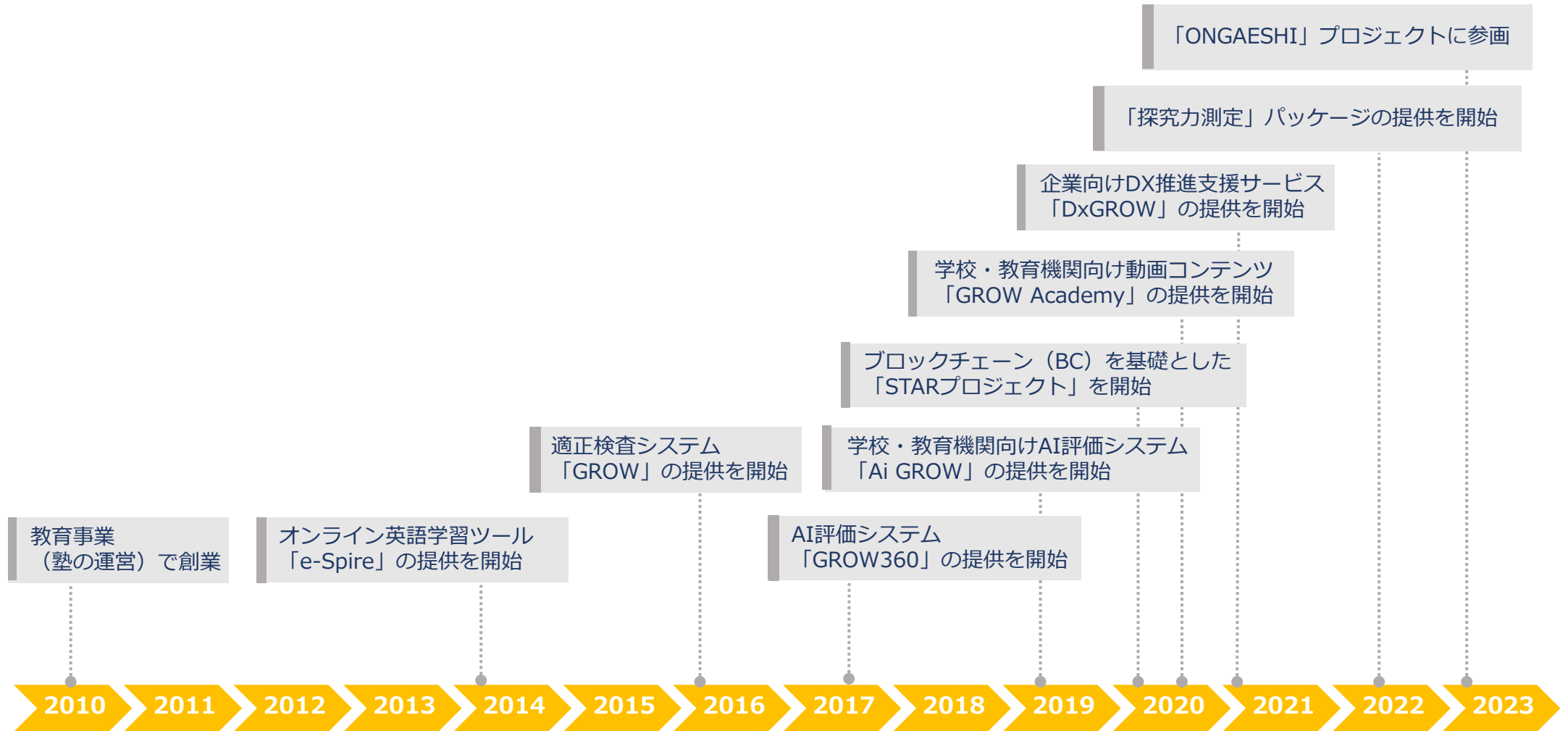


登録アカウント数



* 評価件数 = 上記アカウントが実施した他者評価件数（HR事業および教育事業の合計）
 * 25項目のコンピテンシーを84問で評価。1人の被評価者に対し、最低3人が他者評価を実施する
 * ユーザー数 = 登録アカウント数（HR事業および教育事業の合計）
 （2023年6月末時点）

■ サービスの拡充により、事業領域を拡大



- 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

教育事業

プラットフォーム /Web3事業

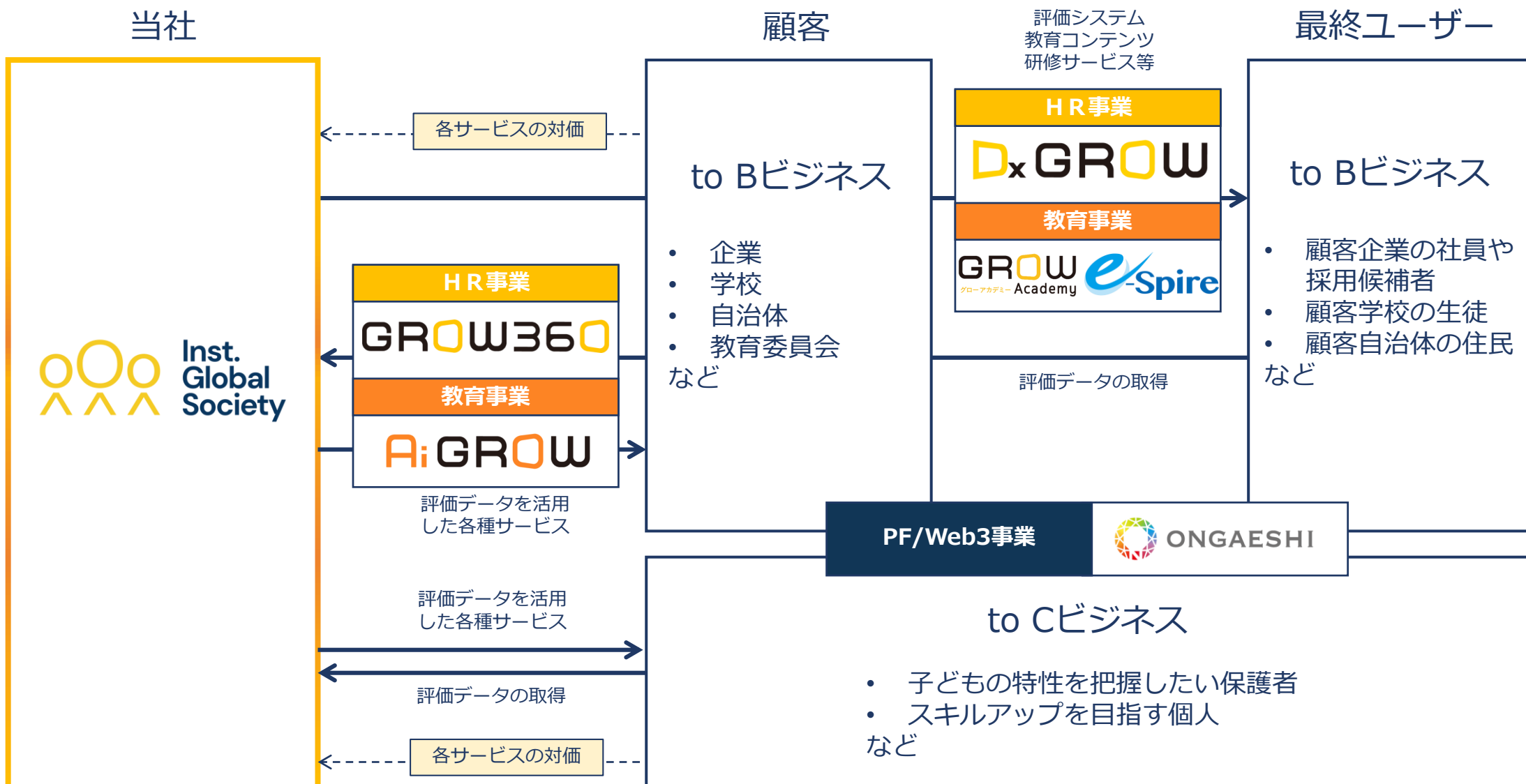


科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成

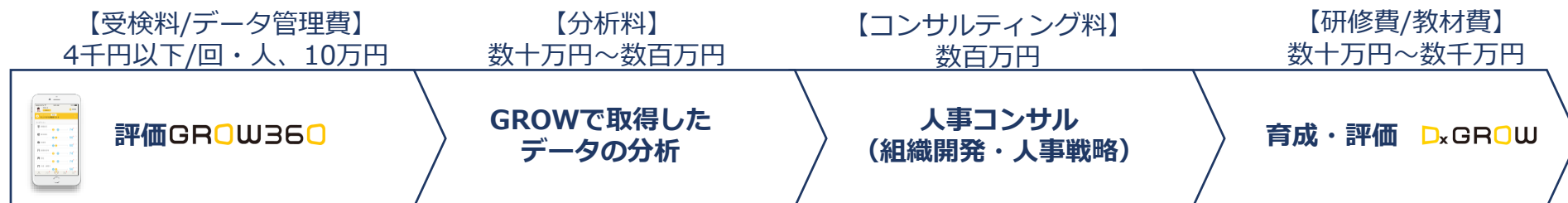
多様な評価に応じた
個別化教育

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
- to C向けのビジネスでは、評価や育成サービスを直接個人向けに提供



- 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



サービス カテゴリー	受検/データ管理	分析	コンサルティング	研修
2022年3月期	成長（組織利用増加） 	フラット 	フラット 	高成長
2023年3月期	やや鈍化 	成長（人的資本関連案件含む） 	成長 	鈍化

- 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

人的資本
経営

組織開発

人事・人材施策

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

- 人事評価制度関連では、タレントマネジメントや人事コンサルティングサービスが存在するが、当社は双方のサービスを1社で提供可能
- 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90万人分以上保有
- 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

タレントマネジメント

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
- 市場は大きいですが、プロダクト自体の差別化は容易ではなく、レッドオーシャン化が進んでいる

人事コンサルティング

課題

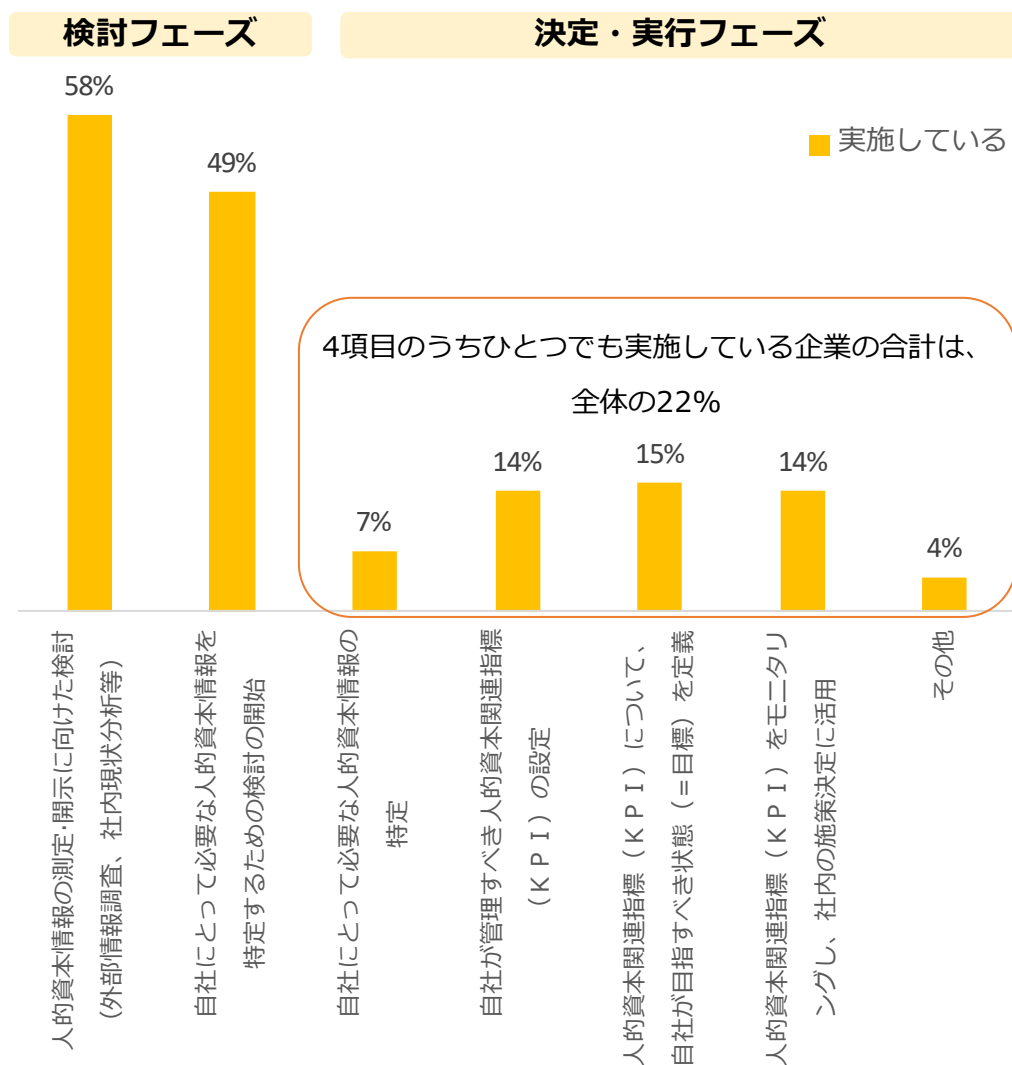
- カスタマイズ・個別最適により標準化や横比較が困難
- 労働集約的
- 人事制度や規制に左右されやすく、グローバルでの統一が困難

差別化ポイント

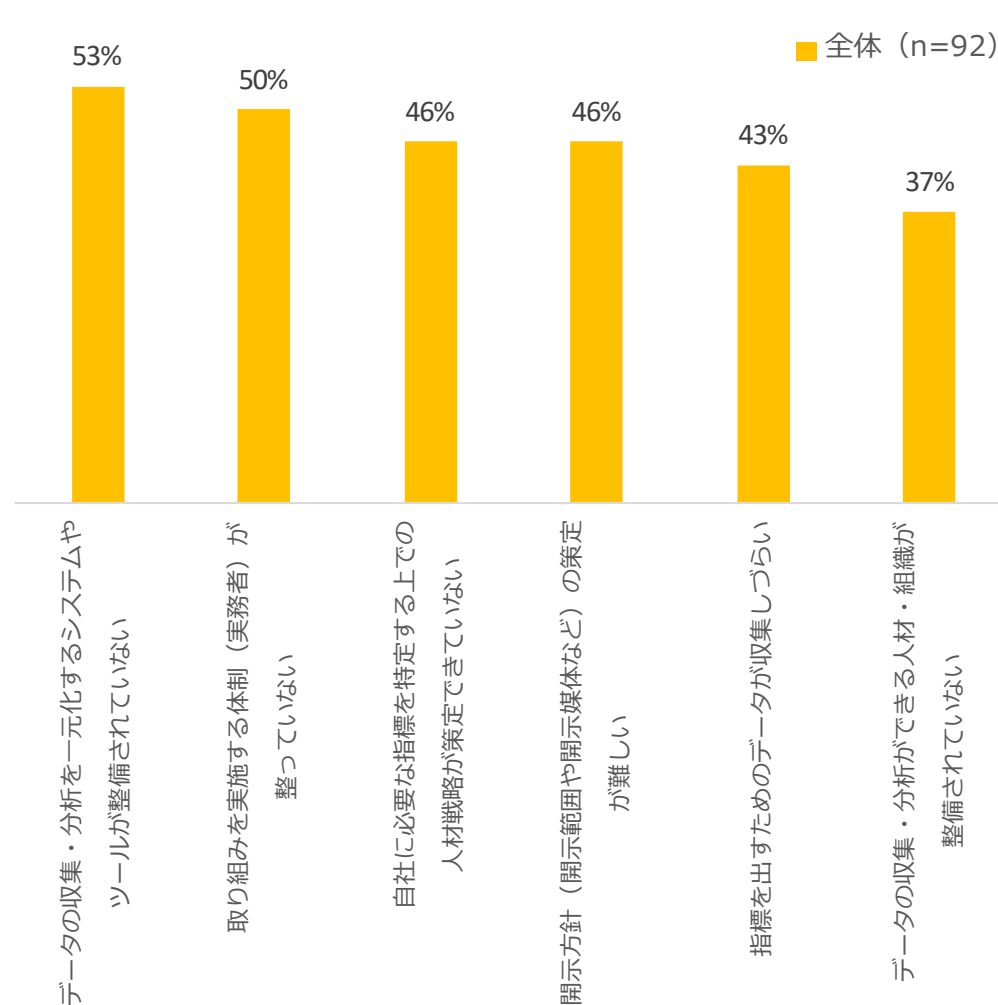
- 業種/業界/国や地域を問わず同じ基準（標準化）
- プロダクト×コンサルの双方を1社で提供可能
- 提供サービスの組み合わせを変えることで、幅広い協業先と提携が可能

- 人的資本情報の測定・開示の具体的取り組みを決定・実行している企業は未だ限定的
- 背景には、データの収集のための体制整備や戦略策定との整合性などの課題が存在

人的資本情報の測定・開示に向けた 検討・取り組みの進捗状況



人的資本情報の測定・開示に向けて、 障壁となっている主な制約・課題



出所：デロイトトーマツグループ「人的資本情報開示に関する実態調査 (2022年12月)」
回答企業属性：東京証券所プライム市場上場企業、有効回答数 92社

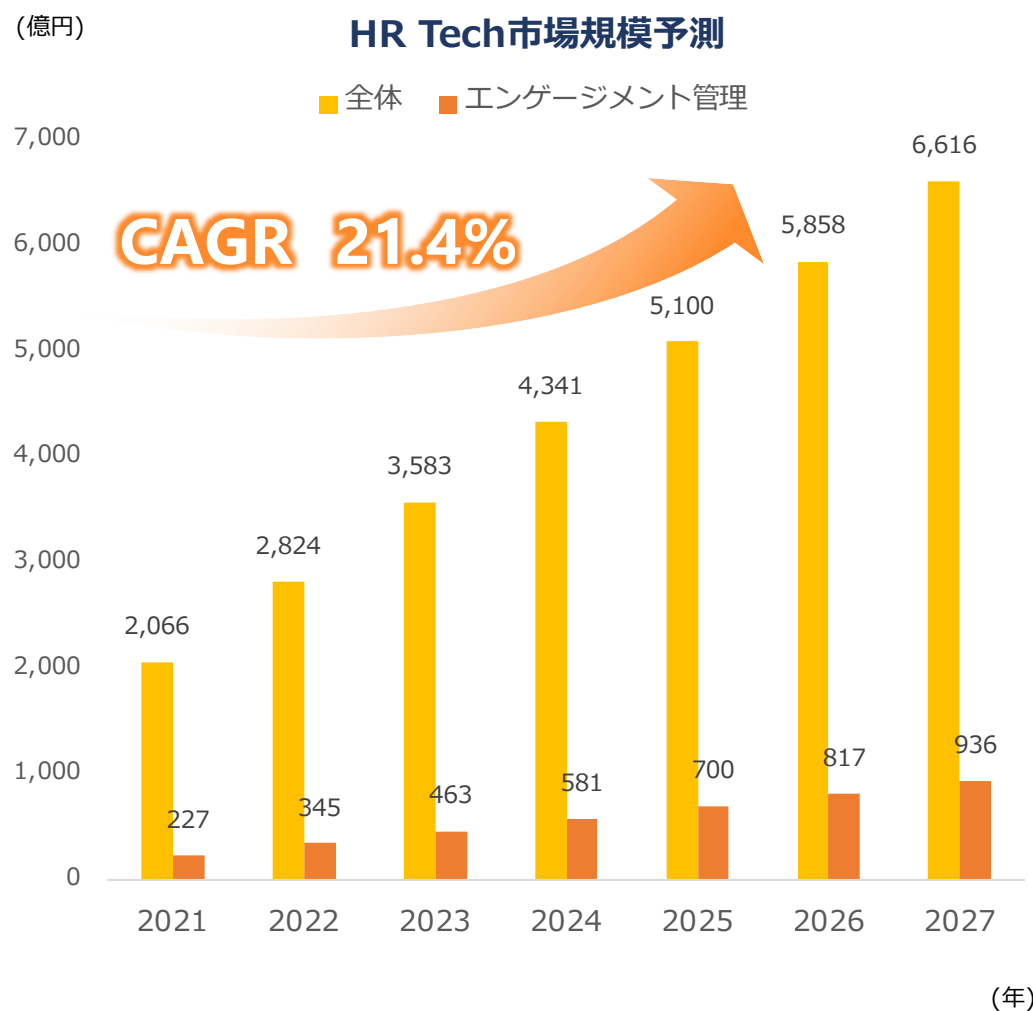
■ HRテクノロジー市場は大きく、順調に拡大推移

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)

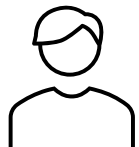
SAM* 200億円

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」



従業員の声
(管理職としてのさらなる成長に向け、ハイパフォーマとの差分の提示で自己理解が促された。優先的に開発すべき能力が明らかになり、自分の行動を改めるきっかけが持てた)



人事部の声
(上長の経験や現場の慣習に任せてきた育成を、データに基づいてPDCAを回せるように。人事部に能力データが蓄積され、キャリアパスや配置の計画に活用できる下地が整えられてきている。)

- 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

サービス カテゴリー	育成コンテンツ	評価サービス（受検）	オンライン英語
2022年3月期	成長 	成長 	成長
2023年3月期	鈍化 	成長 	成長

- 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

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

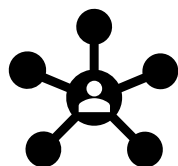
クラスマネジメント



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

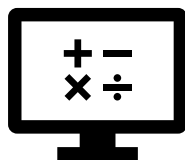
- 非認知能力に特化したサービス展開、科学的なパフォーマンス評価をベースに育成にも関与している点がグローバルでもユニーク

IGS



- グローバルでも注目される非認知能力に特化した展開
- データの標準化
- エビデンス（評価）に基づく教育の実現

教育産業一般



課題

- 認知能力の向上促進が目的であり、グローバル展開のハードルが高い

差別化ポイント

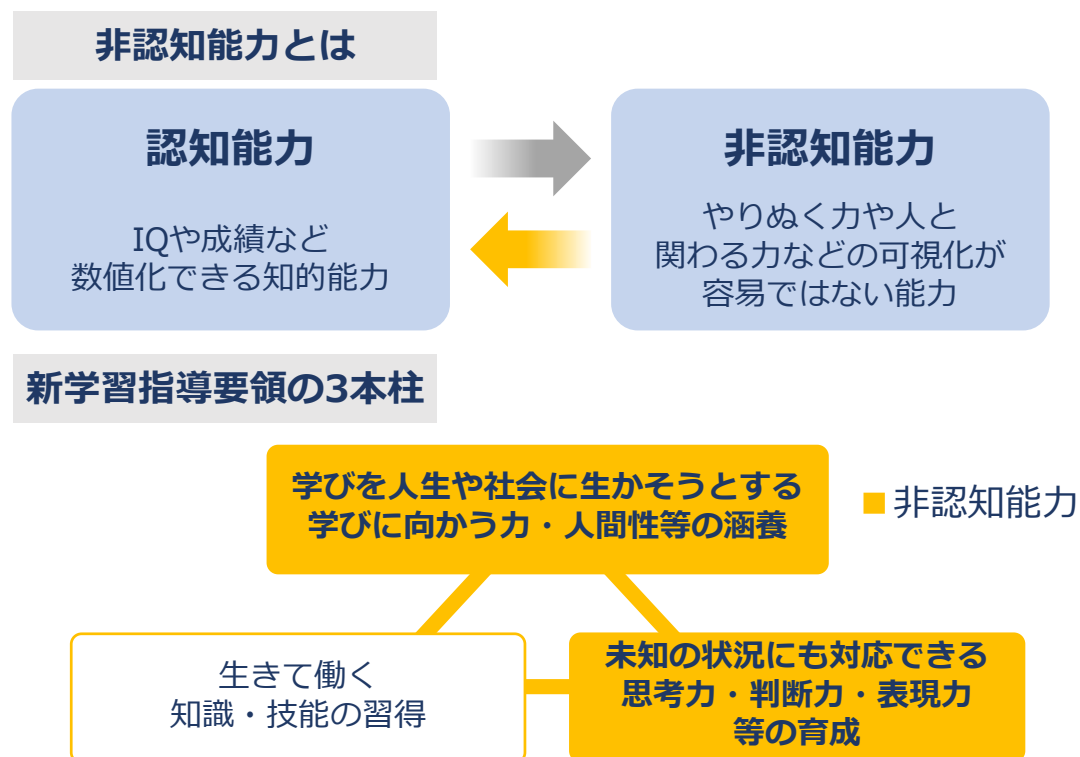
- 非認知能力に特化
- 科学的なパフォーマンス評価をベースに育成にも関与
- グローバル展開を見据え、データの標準化をすすめている
- 非認知能力の評価サービスを提供できる特殊性を活かし、幅広い連携が可能（民間教育事業者との連携を強化中）

- 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

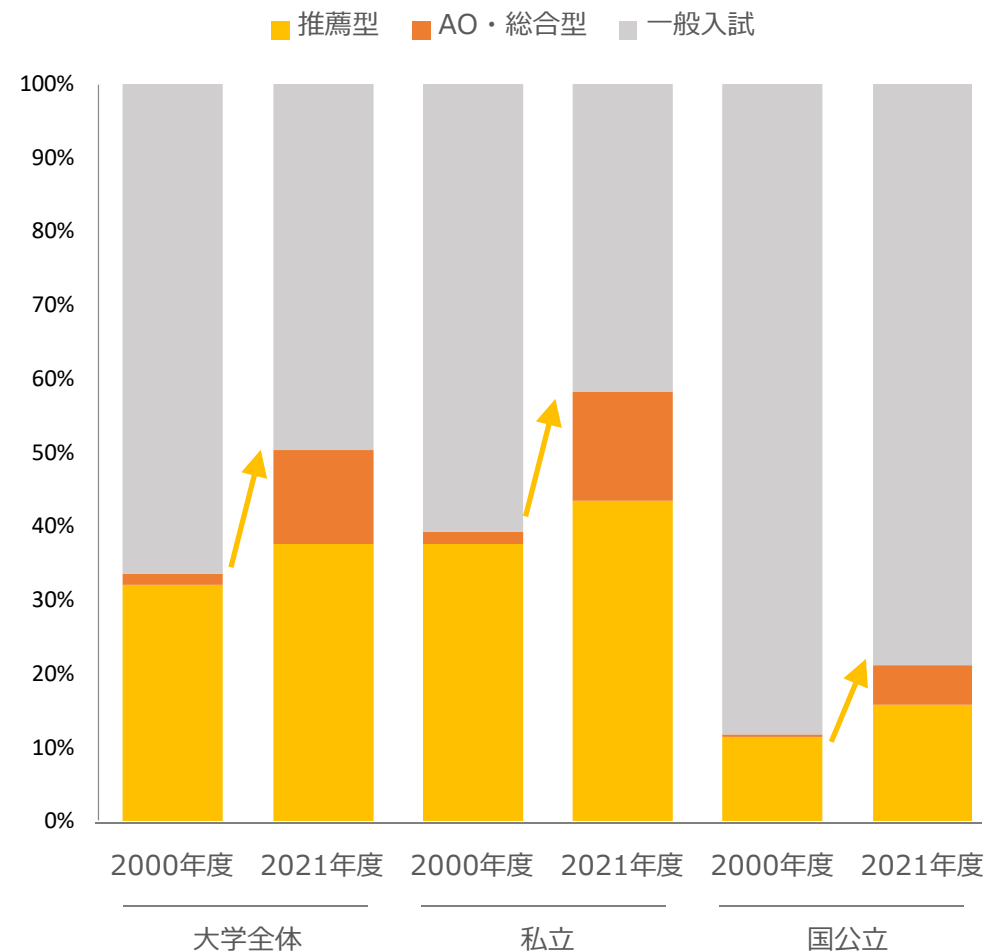
新学習指導要領*で非認知能力がより重要視されるようになる

*小学校：2020年度～ 中学校：2021年度～ 高等学校：2022年度～



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）
 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

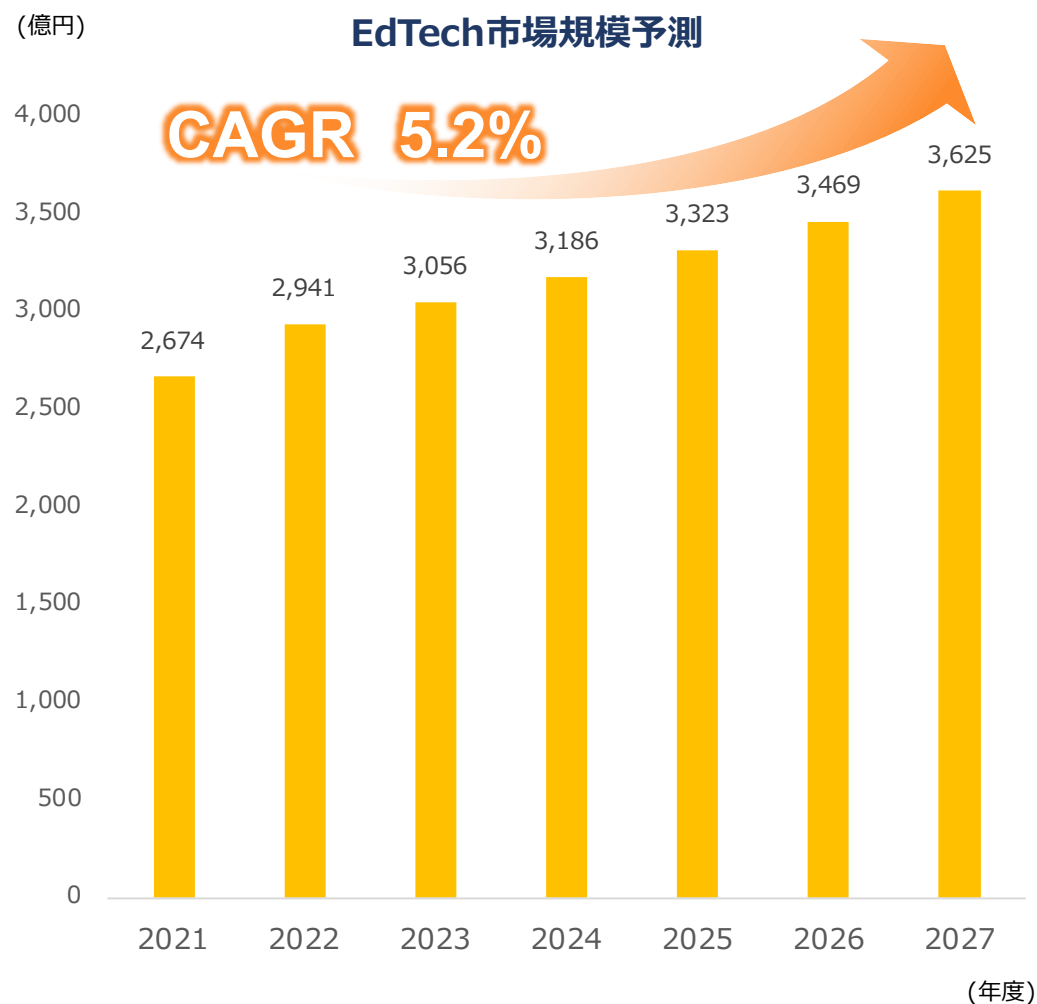
■ EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大

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 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・高等専門学校学校の合計校数

出所：野村総合研究所 「ITナビゲーター2022年版」



生徒の声
(絶対の答えがないのが特徴で、
他者の客観的評価も分かる。受
験に必要な能力やコミュニケー
ション能力の向上に生かしてい
きたい)



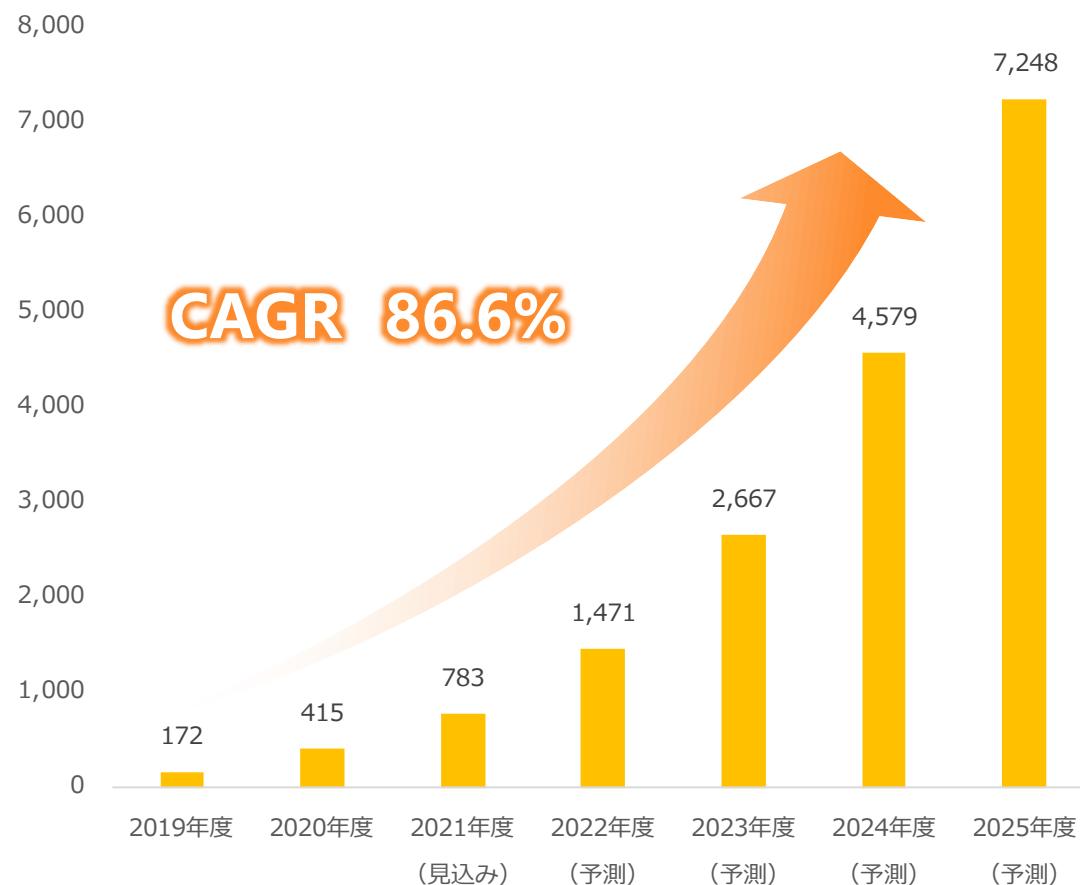
先生の声
(非認知能力の指導は、勘や経
験に頼りがちだったが、今後は
このツールで自分の長所や足り
ない力を意識してもらい、より
大きな成長につなげてほしい)

- ターゲット領域の視点では、新卒採用領域の1,200億円及び中途採用領域の6,000億円
- 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

人材領域の市場規模



(億円) 国内ブロックチェーン活用サービス市場規模推移予測



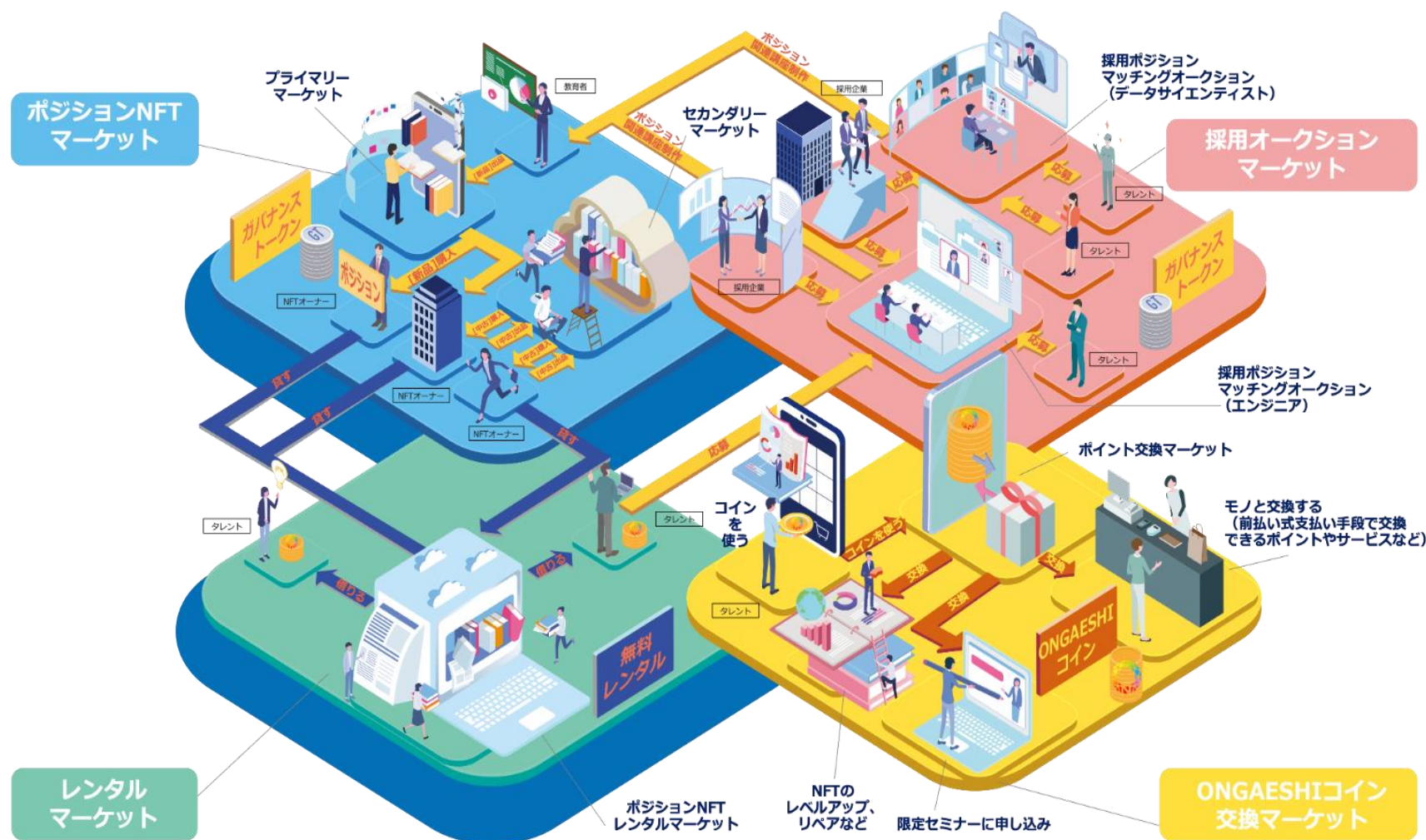
注1 矢野経済研究所『新卒採用支援サービス市場に関する調査（2022年）2022年3月15日発表』における2021年度見込値1,231億円

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。

右図：矢野経済研究所「国内ブロックチェーン活用サービス市場規模推移予測（2021年）」

- ONGAESHIは、Web3.0ベースのデジタル人材育成の連帯貢献システム
- リスキルを通じたキャリアアップ意欲の高い転職潜在層に無償の教育機会を提供
- 個人情報保護を担保+個人や企業による人的資本投資の機運を盛り上げる



■ 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。



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ット部門長等務める。2021年に当社社外監査役に就任、2022年に現職。

常勤監査役 加納 裕 *Yutaka KANO*

東京工業大学工学部機械物理工学科卒業。ベンチャー企業設立に参加し技術担当取締役や代表取締役CTOを歴任。

社外取締役 幸田 博人

Hiroto KODA

一橋大学経済学部卒業。日本興業銀行に入行し、2016年みずほ証券取締役副社長（代表取締役）に就任。2018年に同社退任後、(株)イノベーション・インテリジェンス研究所社長、(株)産業革新投資機構（社外）取締役などをつとめる。2021年に当社社外取締役に就任。

社外監査役 稗田 さやか

Sayaka HIEDA

一橋大学法学部卒業。2007年弁護士登録し半蔵門総合法律事務所に入所。退所後、2010年に表参道総合法律事務所に入所（現任）。2019年に東京建物株式会社社外監査役に就任。2021年に当社社外監査役に就任。

社外監査役 小林 武

Takeshi KOBAYASHI

慶應義塾大学卒。東京銀行に入行。HEC経営大学院（仏）でファイナンス修士号取得。格付投資情報センター、パークレイズ・グローバル・インベスターズなどで企業評価、資産運用、コンサルティング等に従事。筑波大学大学院で博士号（経営学）取得。名古屋商科大学ビジネススクール教授。2022年に当社社外監査役に就任。

会 社 名	Institution for a Global Society 株式会社
所 在 地	東京都渋谷区恵比寿南一丁目11番2号
事 業 内 容	AIを活用した人材評価プラットフォームを 企業や学校に提供
設 立 日	2010年5月18日
資 本 金	95百万円
代 表 者	代表取締役社長 福原 正大（創業者）
従 業 員 数	52名（2023年6月末現在）

サ ー ビ ス 介 紹



■ 将来情報に関する免責

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

■ 公開情報に関する免責

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。



分断なき持続可能な社会を実現するための
手段を提供する。

Institution for a Global Society 株式会社

〒150-0022

東京都渋谷区恵比寿南一丁目11番2号

TEL: 03-6447-7151 / FAX: 03-6447-7152

URL: <https://www.i-globalsociety.com/>