2027年3月期

第２四半期（中間期）決算及び業績予想の修正に関する資料

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

IGS

2026年11月17日

お伝えしたい、3つのこと

SUMMARY

01

業績予想を下方修正します

主因はHR事業。継続売上の見込み違いと、案件準備の不足に正面から手を打ちます。

02

成長仮説の正しさが見えてきました

次の成長を牽引するのは「インド」と「人×AIエージェントの協働」。具体的な案件が生まれています。

03

進捗は「数字」でお示しします

受注・導入・継続という確認点を明示し、四半期ごとに進捗をご報告します。

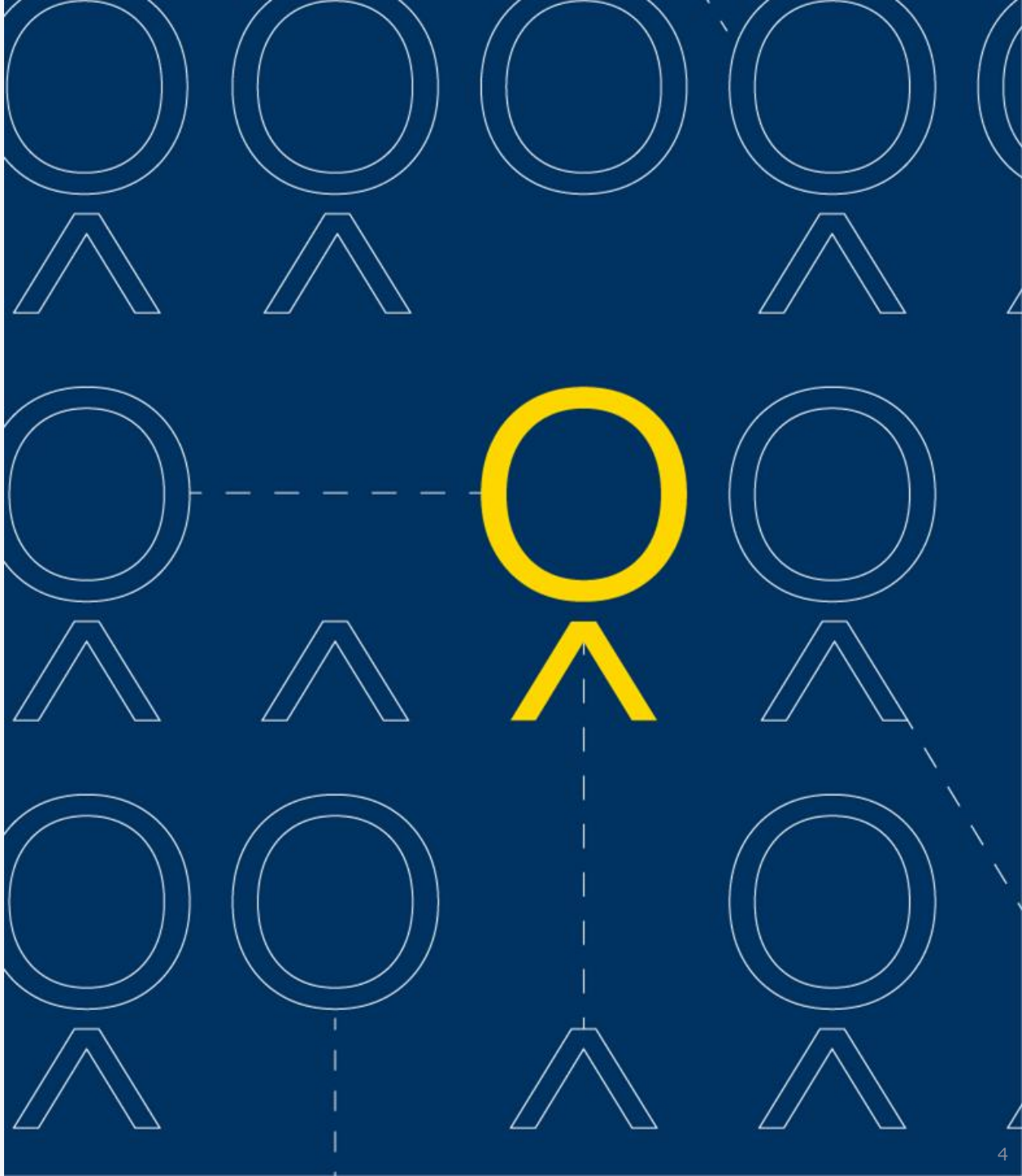
©2026 Institution for a Global Society株式会社

目次

01	2Q業績ハイライト	04
02	2027年3月期通期業績予想修正	08
03	今後の成長戦略	13
04	補足資料	29

©2026 Institution for a Global Society株式会社

01. 2Q業績ハイライト



©2026 Institution for a Global Society株式会社

2027年３月期 第２四半期単体実績

売上・損益ともに計画を下回るも、適切なコスト配分により売上減の影響を最小限にとどめる

売上高

2Q実績

210百万円

計画比△26.2%

2Q計画

284百万円

売上高は、全社で計画比△26.2%。教育事業・GPF事業は概ね計画通りであったものの、HR事業は、既存顧客からの継続売上の見込みに誤りがあったこと、及び前事業年度下半期の営業活動が不足し当期に売上計上を見込める案件を十分に確保できていなかったことにより計画を下回る結果となった。

中間純損失

2Q実績

△150百万円

計画比△11百万円

2Q計画

△139百万円

売上減に伴い、損益は計画比悪化。一方で、新サービスの開発等必要な投資を行いつつも適切なコスト配分により売上減の影響を最小限にとどめてたことで、**売上が計画比で70百万円以上減少しているものの、損失は計画比△11百万円で着地。**

©2026 Institution for a Global Society株式会社

セグメント別第2四半期実績

HR事業は計画を下回るも、教育・GPF事業は利益ベースで計画を大幅に上回る

	HR	教育	グローバルプラットフォーム
売上高	2Q売上高 **50**百万円	2Q売上高 **124**百万円 概ね計画通り	2Q売上高 **34**百万円 概ね計画通り
セグメント利益又は損失	**△63**百万円 計画△5M （計画比△58M）	**38**百万円 計画32M （計画比+6M）	**△6**百万円 計画△43M （計画比＋36M）

売上高について、教育・GPFは概ね計画どおりに推移。HRは、既存顧客の継続売上の見込みを誤ったことに加え、前期下半期の営業不足により当期計上の案件が足りず、計画を下回った。一方で、HR事業では当期中に売上計上を見込める中規模案件の受注に注力するとともに、来期以降の継続収益の基盤として新サービス「GROW-AX」の契約化を進め、下半期での巻き返しを図っている。

HR事業では売上未達に伴い利益も計画を下回ったものの、**教育事業・GPF事業では**売上高が概ね計画通りだったことに対して、**コストの最適化により利益ベースでは計画を大幅に上回っており、**売上減の影響を最小限にとどめる要因となっている。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

各事業別ハイライト

HR・教育・GPFの3事業における主な取り組みと進捗

HR事業

■ **人的資本とDX支援を組み合わせ、測定から育成まで一貫した価値提供を実現**

- 「人的資本理論の実証化研究会」を5年連続で実施、人的資本のインパクト評価・投資への足掛かりを作る
- プルータス・グループとの資本業務提携により人的資本デューデリジェンスの提供を本格化
- 人とAIの最適配置を可視化する新サービス「GROW-AX」をローンチ、定額収益の基盤を作る
- 組織向けサービス及びDX研修における一部大口顧客の案件が終了・縮小したが、四半期ベースの売上高は1Qの18百万円から2Qは32百万円へ増加

教育事業

■ **既存商品によるストック収益を積み上げ、協業により収益が拡大**

- 株式会社JTBとの共同開発による「J's GROW」や内田洋行株式会社との「Ai GROW Lite」の展開が進む
- 昨年度を最後に経済産業省の補助金交付が終了したものの、業績予想には織り込み済みであり、主要製品のAi GROWの拡販含め計画比では順調に進捗

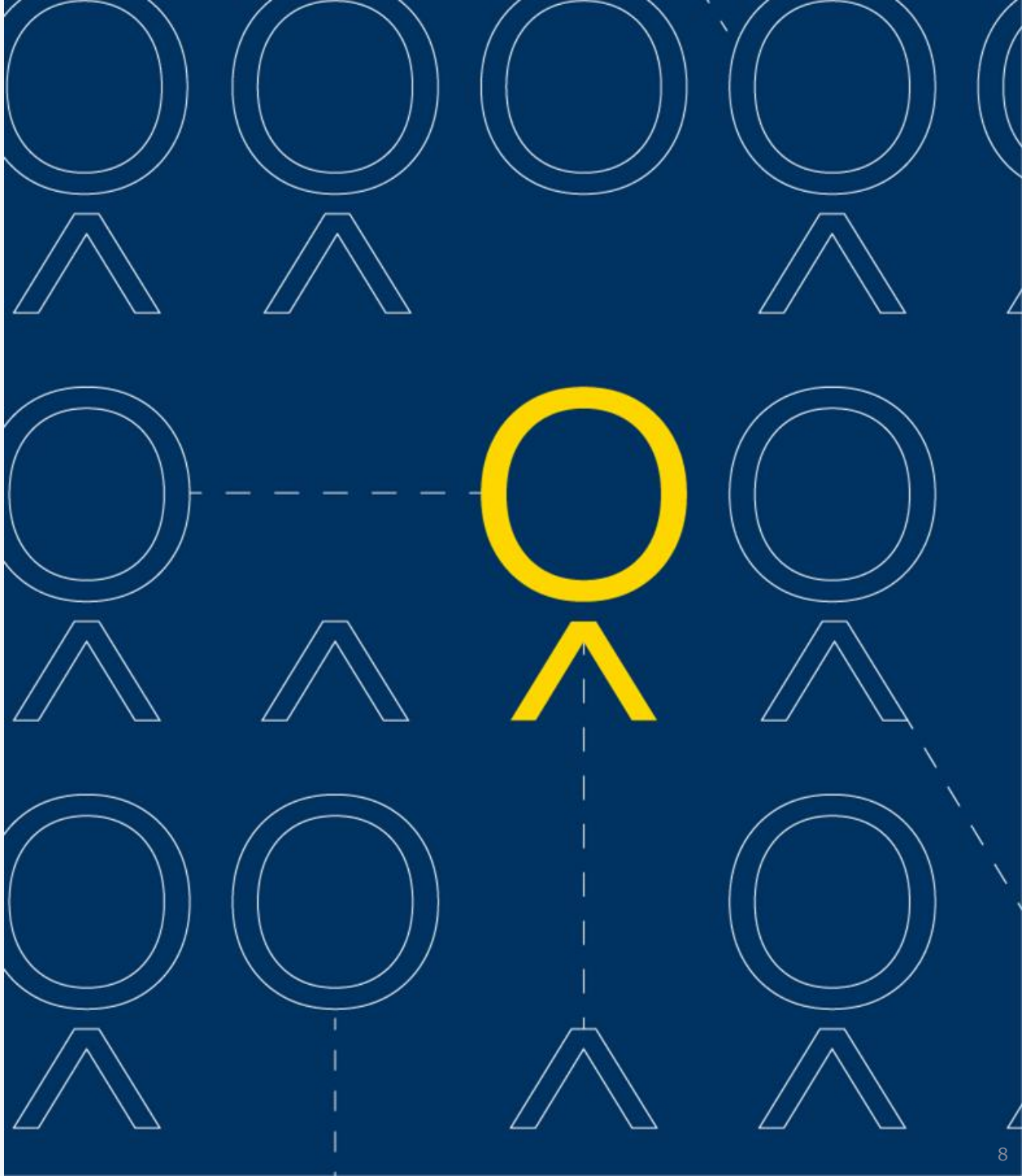
グローバルプラットフォーム事業

■ **予測市場・インドGCC事業を積極的に推進**

- 予測市場プラットフォーム「Signals」にAI参加機能を実装し、人とAIエージェントの未来予測の場が完成
- 昨年度に引き続き、ADB（アジア開発銀行）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実施
- 日本企業によるインドGCCの立ち上げや現地人材の採用・育成、日本本社との連携を支援するインドGCC・グローバル人材関連事業をローンチ、インド最大級のQuess社と戦略的協業契約を締結
- インドGCC事業において国内外の企業・機関及び事業パートナーとの具体的な協議が進展している

©2026 Institution for a Global Society株式会社

02. 2027年3月期通期業績予想修正



©2026 Institution for a Global Society株式会社

売上高710百万円、営業利益△70百万円へ修正

業績予想の修正 ｜ 2027年3月期 通期

売上高

850 → **710** 百万円

△140百万円（△16.5%）

営業利益

10 → **△70** 百万円

△80百万円

当初予想 → 修正予想。

修正の主因はHR事業

継続売上を過大に想定

主要顧客の取引縮小がグループ内へ波及する影響を、十分に織り込めなかった

前期からの案件準備が不足

前事業年度下期の人員減少に伴い、同期間における新たな商談の創出が不足したことで、今期に売上計上できる新規案件の積み上げが足りなかった

人件費や広宣費は適切な投資として下期も維持

利益については上期において計画比△11百万円であるものの、下期の人員計画・広宣費等は適切な投資と捉え現状維持するため、当初計画より△80百万を見込んでいる

©2026 Institution for a Global Society株式会社

修正後の売上高710百万円のセグメント別内訳

業績予想の修正 ｜ 2027年3月期 通期

HR事業

修正後の通期売上高予算

200 百万円

- 下期は前期実績並みを見込む

下期予算		前年下期実績
150百万円	＝	**148百万円**

教育事業

修正後の通期売上高予算

315 百万円

- 上期末時点で概ね計画どおり

下期予算	前年下期実績
191百万円	**162百万円**

GPF事業

修正後の通期売上高予算

195 百万円

- 上期末時点で概ね計画どおり

インドGCC事業の拡大によって計画達成を目指す

＊グローバルプラットフォーム事業については、昨年度と比較して事業内容が大きく異なっているため、前年度下期の実績との比較は行っていない。

営業体制は立て直し済み。商談は回復基調へ

HR事業の立て直し

前期下期

営業人員が減少

- 退職・休職等で減少
- 収益改善を優先し補充できず、既存案件の遂行に注力

1/2以下 新規商談の創出（前々期下半期比）

当中間期（上期）への影響

売上高への影響

- 商談開始から受注まで4～5か月
- 前年度下期の営業不足が売上に波及
- GROW360+・DX研修で一部大口顧客の案件が終了・縮小

約1/4 期首の高確度商談（前期首比）

当中間期（上期）の打ち手

営業体制を再構築

- 休職者が期首に復帰
- 第1四半期末までに営業体制を立て直し
- 広告中心のマーケ投資で新規顧客を獲得

+2名 営業人員を増員（5月・6月）

足元の回復

第1四半期を底に反転

約2.9倍
新規の引き合い（前年同期比）

約1.5倍
商談中の案件残高（前年同期比）

Q2は増加
HR事業の売上高（Q1が底）

©2026 Institution for a Global Society株式会社

今期の案件獲得と、来期の仕込みを並行して進める

HR事業の立て直し

今期

中規模案件の獲得を重視

300～1,000万円／件

9月頃からサクセッション支援などを提案し、
今期に売上計上できる新規案件を受注

来期

大型案件を育てる

人的資本戦略などの提案を継続。大型案件の商談が複数進行中（受注は未確定）

今期の見込み顧客は前年同時期より増加。売上化の一部は来期を想定

新サービス

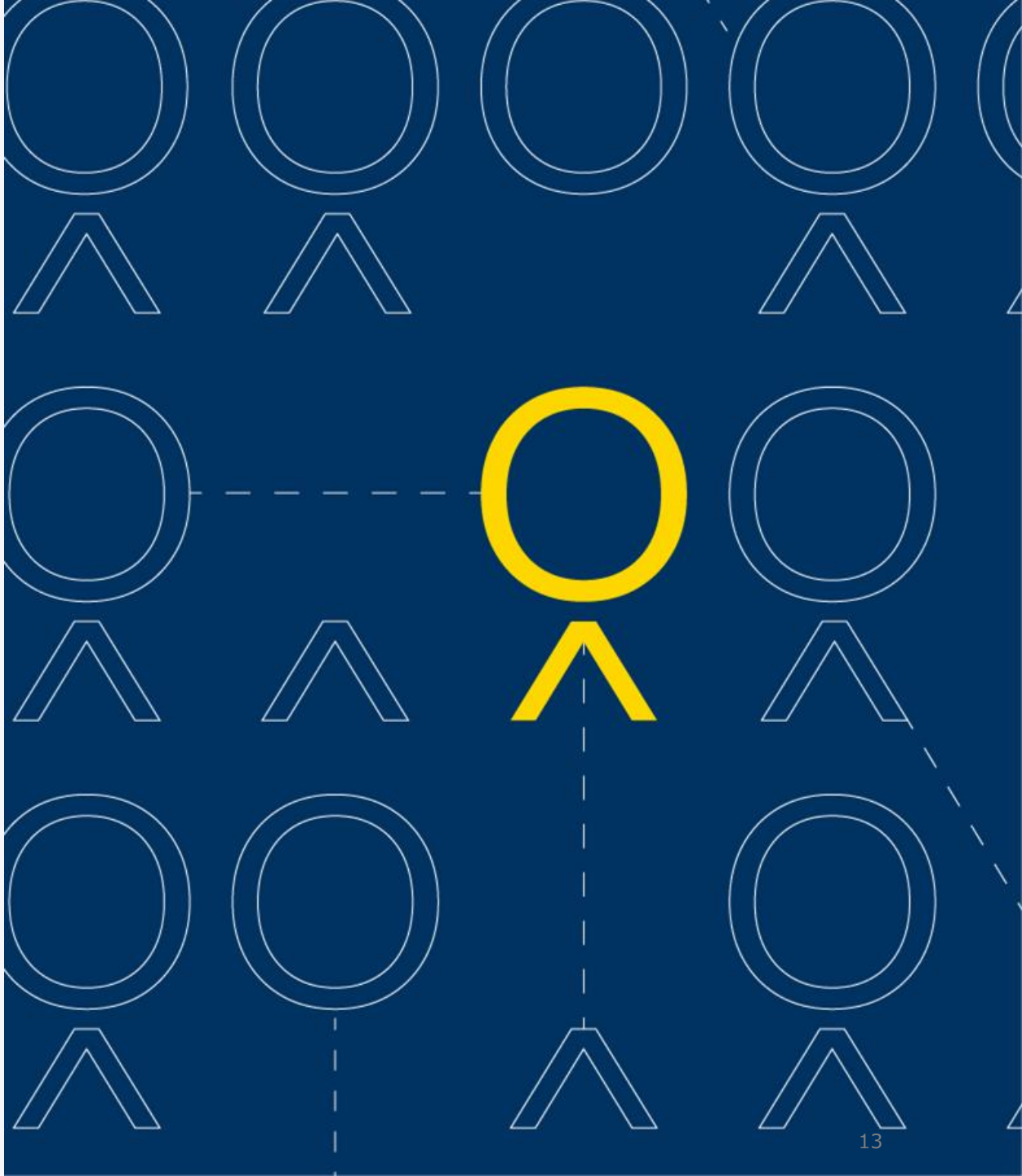
GROW-AXで定額収益をつくる

人とAIの役割分担を設計する定額サービスを2026年10月に開始。複数のトライアルが進行中

→ 詳細はP25

©2026 Institution for a Global Society株式会社

03. 今後の成長戦略



©2026 Institution for a Global Society株式会社

それでも、確信を深めていることがあります。

IGSの次の成長を牽引するのは「インド」と「人×AIエージェントの協働」。その仮説が正しいことが、見えてきた。

INDIA
大型GCC案件の獲得可能性が見えてきた。
視察・人材紹介・AI調査は受注済み。

HUMAN × AI AGENTS
Signalsが人とAIエージェントの未来予測の場として完成。GROW-AXがスタート。

©2026 Institution for a Global Society株式会社



①
インド

日本企業のGCC構築を、
人材・アセスメント・トップ大学連携で支える

©2026 Institution for a Global Society株式会社

大型のGCC構築案件を獲得できる可能性が見えてきた

INDIA ｜ 足元の進展

NEW ｜ 大型案件

大手日系[製造業]企業のインドGCC構築支援

支援範囲	[構想策定～チーム構築・運営]
想定規模	[数千万円規模]
現在の状況	[協議中。受注は未確定]

その土台となる、受注済みの3つの入口

01 GCC設立に向けた有償視察

大手企業で実施。数百万円単位

02 現地人材の紹介

QUESS経由。派遣期間に応じた紹介料

03 AIによる業務効率化

調査・試作を受注。これから実施

GCC（Global Capability Center）：企業が海外に設ける自社専属の開発・業務拠点

©2026 Institution for a Global Society株式会社

世界のGCCと高度人材が、インドに集まっている

INDIA ｜ なぜインドか



GCCで働く人材（FY2024）

約190万人

日本企業にとっての機会

- 国内で不足する開発・AI人材の確保
- 自社専属チームによるノウハウの蓄積
- AIを活用した業務の再設計

出典：インド財務省「Economic Survey 2024–25」関連発表（2025年1月）。GCC数は概数。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

日本企業を知るIGS × インド最大級の実行基盤QUESS

INDIA ｜ なぜIGSが勝てるのか ①

IGS

日本側の設計・伴走

360社 ／ 約100万名

累計の人材データ

経営課題の整理、業務・組織・人材要件の設計、AI活用の調査・試作

×

QUESS WINNING TOGETHER

インド最大級の人材・BPO企業

約47.9万人

人材ネットワーク

人材の確保・供給、採用・労務などの運営、グローバル企業のGCC支援実績

GCC設立支援では、Indo-Pacific Advisory（IPA）とも連携

©2026 Institution for a Global Society株式会社

日本企業のGCCの壁は「ミスマッチ」。
だから、アセスメントが効く

INDIA ｜ なぜIGSが勝てるのか ②

よくある課題

- 人数と職種名だけで依頼し、求める人材像がそろわない
- 言語・文化・期待値のずれで、定着しない
- 外部任せで、ノウハウが自社に残らない

IGSの解決策：要件 → 評価 → 蓄積

1. **業務・役割**から、必要なスキル・行動を定義
2. **GROW360+**の360度評価で可視化。
   文化適合・定着可能性も確認
3. 採用後もデータを蓄積し、企業ごとの
   “Success Profile”に

人材を「供給する」だけでなく「見極め、定着させる」ところまでを担う

©2026 Institution for a Global Society株式会社

インドのトップ大学と、研究・人材の両面でつながる

INDIA ｜ なぜIGSが勝てるのか ③

IISc Bengaluru
Physical AI・ロボティクス、CPS・材料・航空宇宙

IIT Bombay
AI・機械知能・ロボティクス、組込み・制御

IIT Delhi
AI・知的ロボティクス・センサ、CPS・エネルギー

Ashoka University
リベラルアーツ×AIの学際研究

STEP 1
対話を設計する
学部長・研究者との面談を現地でアレンジし、企業の課題を提示

STEP 2
共同研究・PoC
検証範囲・期間・成果物を、IGS × QUESSが整理

STEP 3
GCCの開発チームへ
PoCの成果と研究室のインターン・学生を、専属チームに迎える

想定例：製造業の組立ラインで、多品種部品を扱うロボット制御（Physical AI）を開発

©2026 Institution for a Global Society株式会社

入口で収益を得ながら、継続収益を積み上げる

INDIA ｜ ビジネスモデル

01 入口

視察・対話・調査

GCC視察、トップ大学との対話、AI業務効率化の調査・試作

IGSの収益

視察・構想策定の支援料
調査・試作の受託料

02 設計

業務・人材要件

人・AIの役割分担と、必要スキルの定義（GROW360+）

IGSの収益

構想・設計の支援料

03 構築

チームをつくる

採用・アセスメント・大学連携。雇用・労務はQUESS

IGSの収益

人材の紹介料
設立支援料

04 運営・拡大

GCCが稼働

機能の拡張、AIの本格導入、人材の追加

IGSの収益（継続）

派遣期間に応じた紹介料
運営支援料・追加導入

一時収益：案件ごとに早期に売上化

継続収益が積み上がる

法人設立不要、3〜6ヶ月で稼働可能。継続・追加契約は顧客判断による

©2026 Institution for a Global Society株式会社



②

人とAIエージェントの協働

AIが「働き手」になる時代に、
人とAIの役割を設計し、検証する

©2026 Institution for a Global Society株式会社

予測市場Signalsが、人とAIエージェントの未来予測の場として完成

HUMAN × AI ｜ Signals

PEOPLE

人

予測テーマを設定し、自ら予測に参加。AIの利用条件も人が決める

Signals

人とAIが同じテーマで予測・取引し、結果が市場価格に集約される

見える化される情報

市場の予測 ／ 取引履歴 ／ AIの理由文

AI AGENTS

AIエージェント

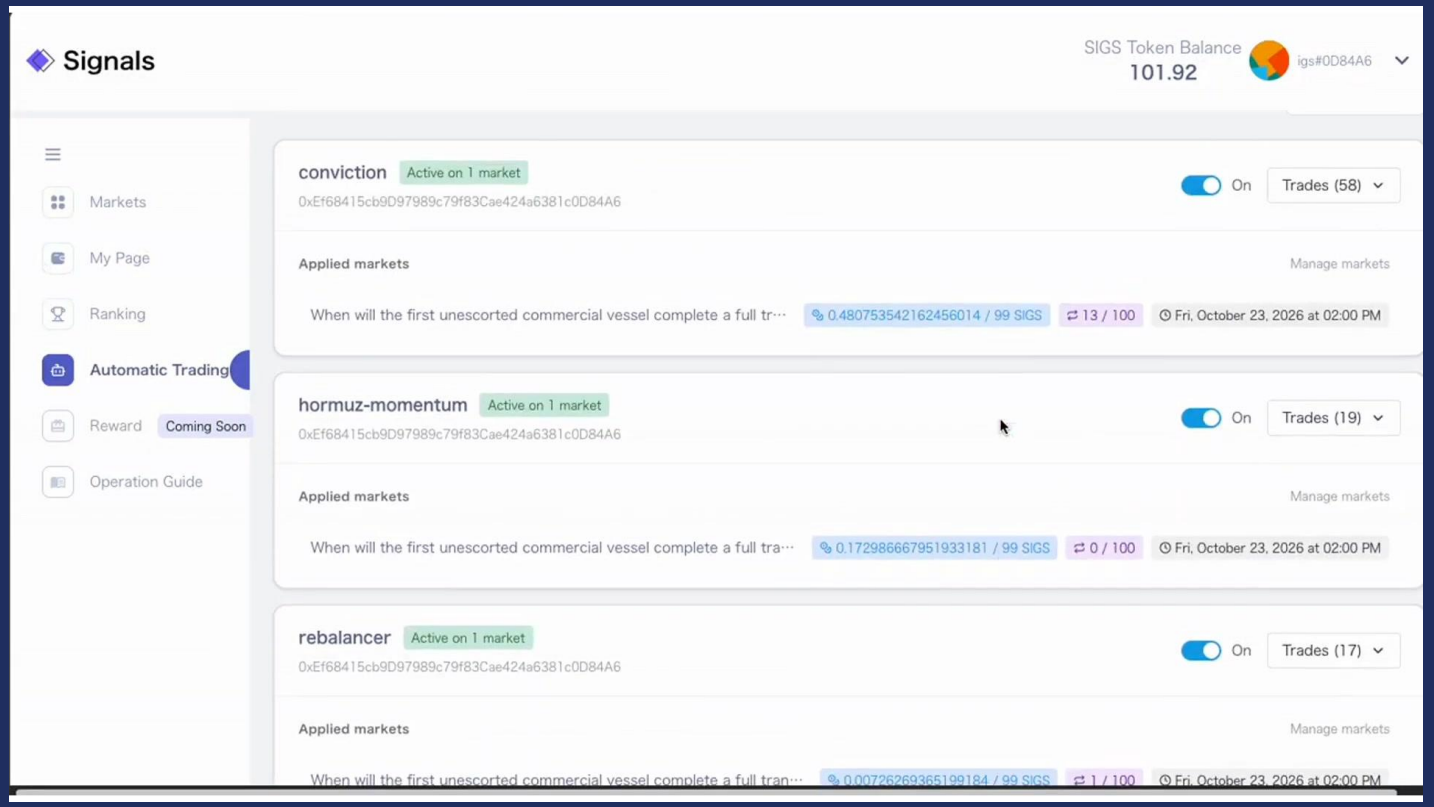
それぞれ異なる方針で、自律的に予測・取引に参加

AI参加機能を実装済み。複数企業と協業・導入を協議中。予測精度や業務効果は今後検証

©2026 Institution for a Global Society株式会社

複数のAIエージェントが、同じテーマで稼働している

HUMAN × AI ｜ Signals デモ画面



提供動画のデモ画面

人が設定する利用条件

- **利用上限**
- **1日の取引回数**
- **有効期限**

AIに任せる範囲を人が決め、AIはその枠内で自律的に動く

©2026 Institution for a Global Society株式会社

GROW-AXが始動。人とAIの役割分担を、タスク単位で設計

HUMAN × AI ｜ GROW-AX

STEP 1
業務を分解
企業の仕事を、タスク単位に分ける

STEP 2
AI活用を評価
タスクごとにAI活用の可能性を評価

STEP 3
スキルを整理
人が担うタスクに必要なスキルを明確化

OUTPUT
役割分担の仮案
AIに任せるタスク／人が担うタスクとスキル

10月
2026年10月、**定額サービス**として提供開始

複数
人事・DX部門などで**トライアルが進行中**。定額契約への移行を目指す

最終的な役割分担は、利用企業が判断

©2026 Institution for a Global Society株式会社

インドとAI協働は、「人の能力を測る力」でつながる

二つの成長領域のつながり

INDIA

インドの人材を見極め、活かす

GCCの人材要件を定義し、アセスメントで採用・定着を支える

IGSの中核

人の能力を測り、役割を設計する知見

360社 ／ 約100万名

GROW360+で蓄積した人材データ

HUMAN × AI

人とAIの役割を設計し、検証する

GROW-AXで役割分担を設計し、Signalsで協働を検証する

交点　日本の人 × インドの人材 × AIエージェントで、日本企業の業務を再設計する

©2026 Institution for a Global Society株式会社

今後の進捗は、受注・導入・継続でお示しします

投資家に確認いただきたいポイント

領域	現在地	次の確認点
インド：大型GCC案件	獲得の可能性が見えてきた	受注
インド：既存の3入口	視察・紹介・AI調査を受注	実行と、継続・拡大
インド：大学連携	トップ4大学との対話を設計	視察・共同研究の案件化
AI協働：Signals	AI参加機能を実装、企業と協議	協業・導入の具体化
AI協働：GROW-AX	提供開始、複数トライアル	定額契約への移行
HR：立て直し	中規模案件を受注	売上化と受注の積み上げ

商談・トライアルは受注未確定

©2026 Institution for a Global Society株式会社

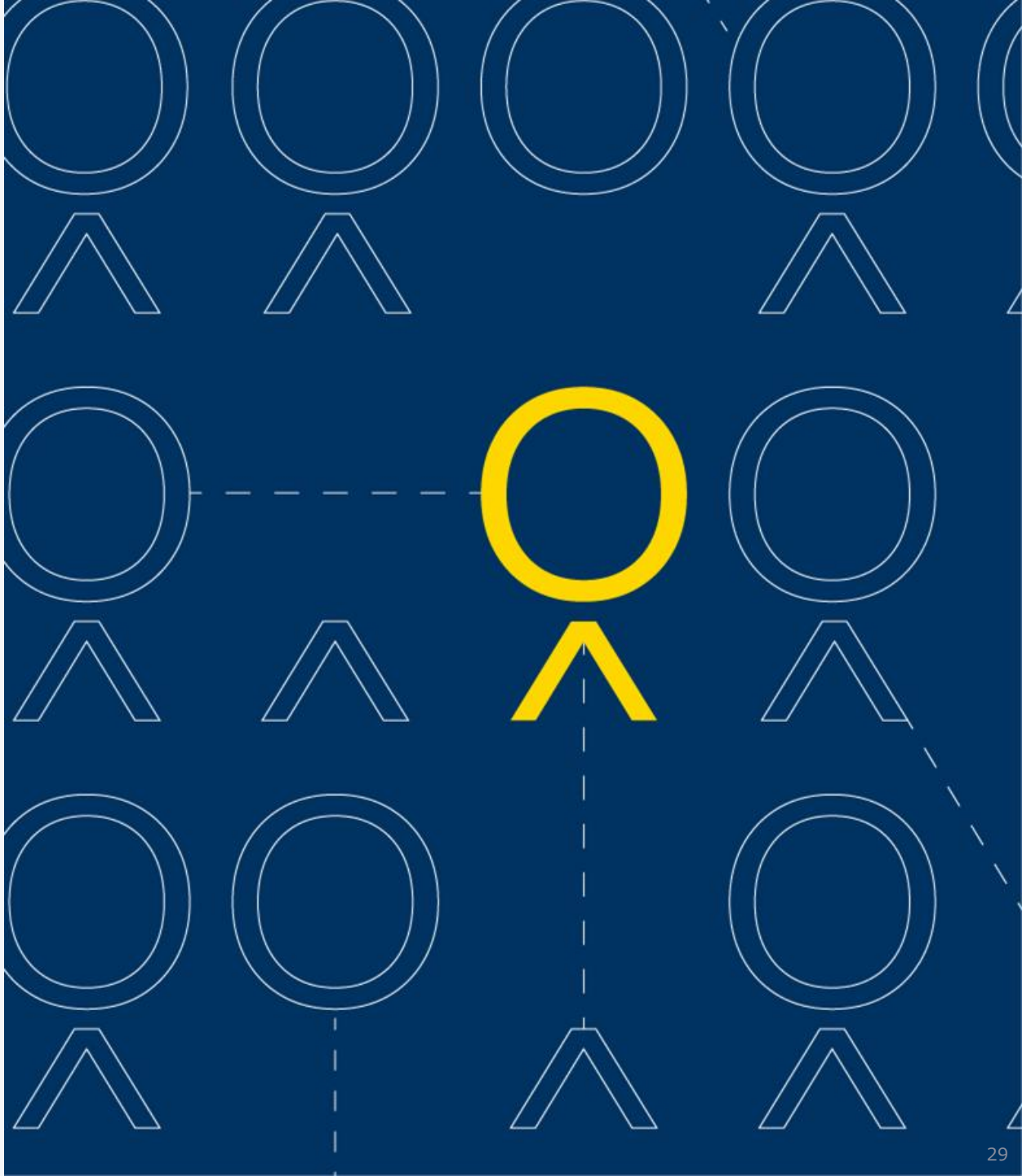
HRを立て直し、
インドと人×AIの協働で
次の成長をつくる。

INDIA
大型GCC案件の受注と、受注済み案件の継続・拡大

HUMAN × AI
GROW-AXの定額契約化と、Signalsの導入

©2026 Institution for a Global Society株式会社

04. 補足資料



©2026 Institution for a Global Society株式会社

第２四半期PL

（単位：千円）	2026年3月期 2Q連結実績	**2027年3月期 2Q個別実績**	**前期比**
売上高	319,263	**210,248**	△34.1%
売上原価	142,942	**106,175**	△25.7%
売上総利益	176,320	**104,073**	△41.0%
販管費	222,952	**257,445**	+15.5%
営業損失（△）	△46,631	**△153,372**	―
経常損失（△）	△34,175	**△149,794**	―
親会社株主に帰属する当期中間純損失（△） 又は中間純損失（△）	△35,321	**△150,869**	―

＊当社は2027年３月期2Qより非連結決算となったため、前期比較は連結実績で行っている。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

第２四半期売上原価、販管費明細

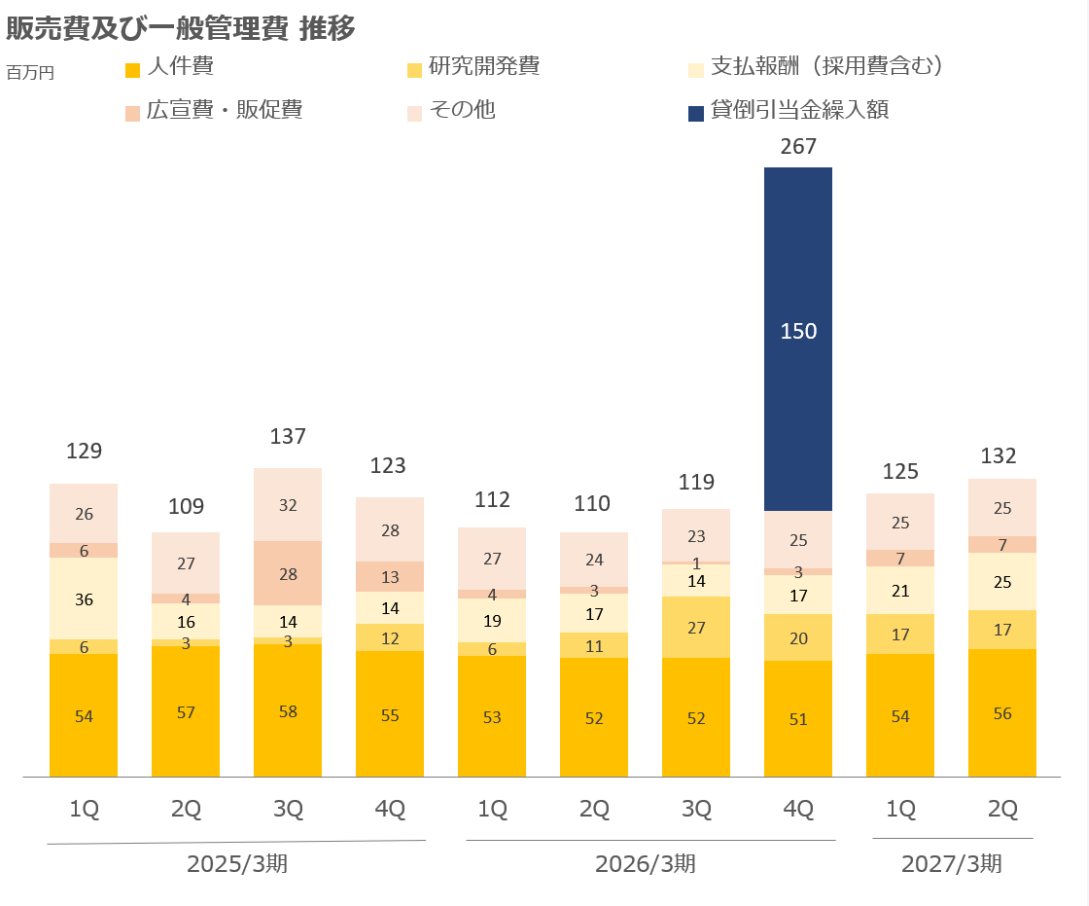
(単位：千円)	2026年3月期 2Q連結実績	2027年3月期 2Q個別実績	前期比
売上原価	142,942	**106,175**	△25.7%
労務費	84,297	**71,116**	△15.6%
外注費	33,223	**20,679**	△37.8%
その他	25,421	**14,380**	△43.4%
販売費及び一般管理費	222,952	**257,445**	+15.5%
人件費	106,831	**111,093**	+4.0%
研究開発費	18,708	**34,163**	+82.6%
支払報酬（採用費含む）	36,562	**46,910**	+28.3%
広告宣伝費・販売促進費	8,549	**14,842**	+73.6%
その他	52,300	**50,435**	△3.6%

＊当社は2027年３月期2Qより非連結決算となったため、前期比較は連結実績で行っている。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

販管費の推移

- 研究開発費は、新サービス「GROW-AX」や「Signals」の開発投資により増加
- 支払報酬（採用費含む）は、HR事業の営業コンサルタント含む人員増強により増加
- 広宣費・販促費は、HR事業における広告中心のマーケティング投資により増加

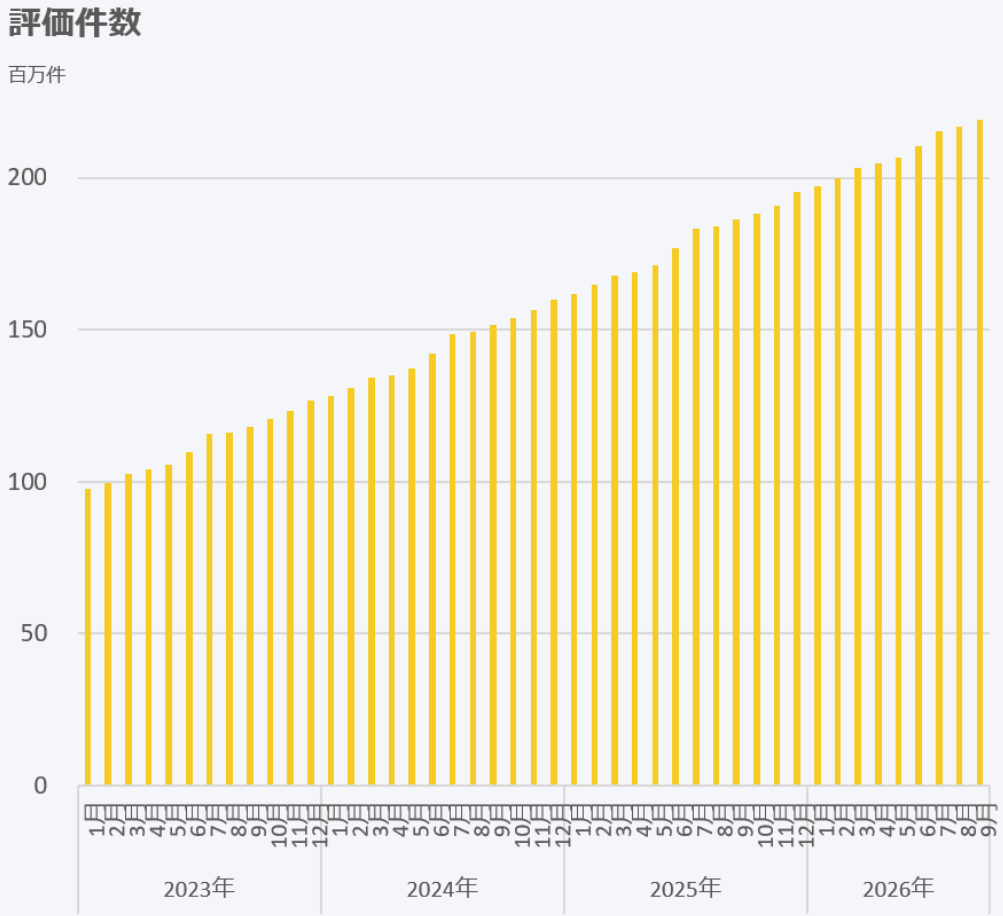


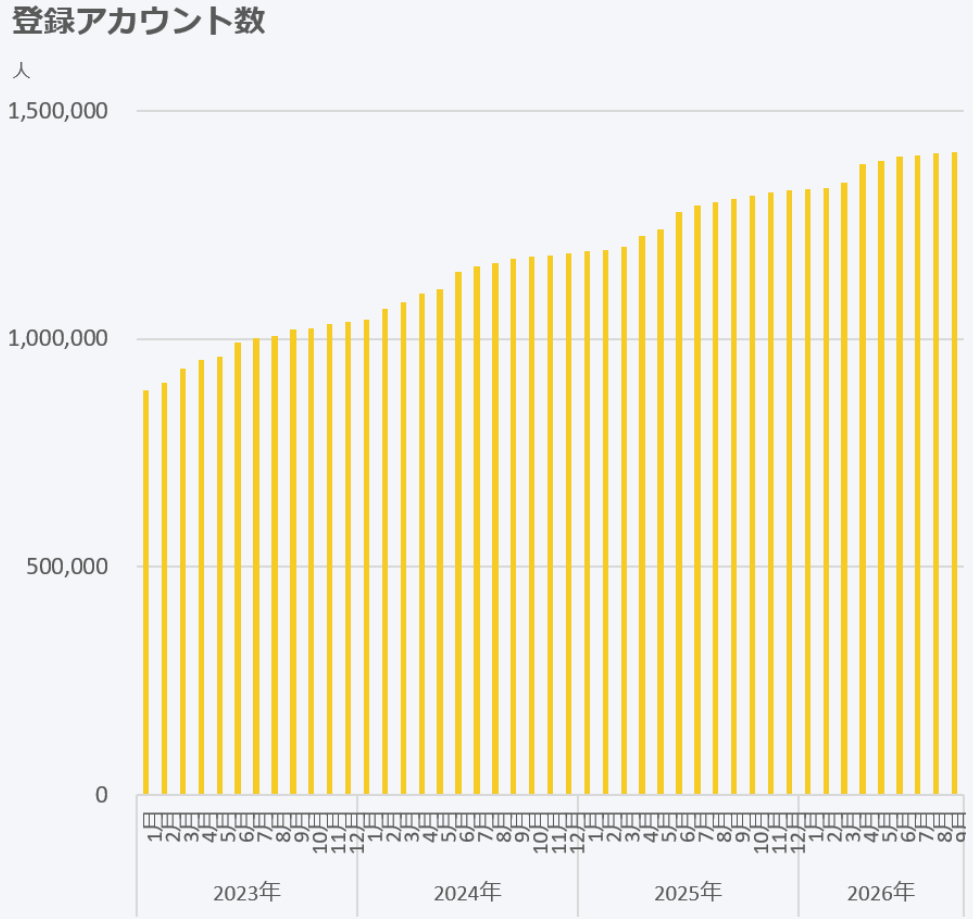
＊2026/3期4Qは、貸倒引当金繰入額150百万円の計上により、販管費が一時的に増加
＊当社は2027/３期2Qより非連結決算となったため、2027/3期2Qは個別決算の数値となる。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

登録アカウント数および評価件数推移

■ バイアスなき多様な評価データ 2億1千万件超・140万人超*の利用実績





＊評価件数＝上記アカウントが実施した他者評価件数（HR事業および教育事業の合計）
＊25項目のコンピテンシーを84問で評価。1人の被評価者に対し、最低3人が他者評価を実施する
＊ユーザー数＝登録アカウント数（HR事業および教育事業の合計）
（2026年９月末時点）

©2026 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、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。

代表取締役社長COO　中里 忍　*Shinobu NAKASATO*

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ツ部門長等務める。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、㈱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　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、バークレイズ・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。

©2026 Institution for a Global Society株式会社

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	91 百万円（2026年9月末現在）
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	41名
サービス紹介	

©2026 Institution for a Global Society株式会社

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。

©2026 Institution for a Global Society株式会社



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/

©2026 Institution for a Global Society株式会社