

|| 企業調査レポート ||

Institution for a Global Society

4265 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年6月17日(火)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. HR事業	06
2. 教育事業	07
3. プラットフォーム / Web3事業	09
■ 業績動向	10
1. 2025年3月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15

■ 要約

人材評価サービスを展開、 2026 年 3 月期は売上げ回復により黒字転換を目指す

Institution for a Global Society<4265> は、AI やビッグデータを活用した人材評価及び育成支援サービスを中核とした事業を展開している。教育分野から企業の人材マネジメントに至るまで、年齢や属性に左右されない一貫した評価軸に基づき人の力を測定し、そのデータに基づいた分析やコンサルティングを提供している点が大きな特徴である。同社が提供するサービスの核となるのは、いわゆる「非認知能力」、すなわち学力では測りきれない主体性、協調性、挑戦心などの資質を可視化する評価技術である。この評価は、幼児から社会人まで同一の軸で実施されるため、年齢や背景に関係なく、公平に個人の可能性を捉えることができる。同社はこの評価データをもとに、教育現場では子どもたちの自己理解や成長を支援し、企業においては人材の採用、配置、育成、評価といった人材戦略の推進をサポートしている。同社はテクノロジーと人の成長をつなぐハブとして、教育とビジネスの両面から社会課題の解決に貢献する存在として、今後の展開が期待される。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 34.2% 減の 602 百万円、営業損失が 303 百万円（前期は 21 百万円の損失）、経常損失が 295 百万円（同 21 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が 336 百万円（同 21 百万円の損失）と、減収減益での着地となった。売上高の主な減少要因は、HR 事業及びプラットフォーム/Web3 事業である。主力の HR 事業では、プロダクト新機能リリースの遅延が影響したことに加え、人的資本経営の推進を掲げるなかで同社が主導する「人的資本理論の実証化研究会（以下、人的資本研究会）」への参画企業数が減少したことも、収益機会の縮小につながった。プラットフォーム/Web3 事業では、転職支援サービスにおいて競争環境が一層厳しさを増したことにより、大幅減収となった。損益面は、売上高の減少により固定費や先行投資のコスト吸収が困難となり、損失幅が拡大した。

2. 2026 年 3 月期業績見通し

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 37.7% 増の 830 百万円、営業利益が 28 百万円（前期は 303 百万円の損失）、経常利益が 63 百万円（同 295 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 63 百万円（同 336 百万円の損失）と、黒字回復する見通しである。事業セグメント別の売上高計画を見ると、HR 事業は前期比 55.3% 増の 370 百万円、教育事業は同 13.4% 増の 350 百万円、プラットフォーム/Web3 事業は同 96.5% 増の 110 百万円の見通しである。HR 事業では、人的資本に関するデータの蓄積と利活用を支援する案件が増加しており、「GROW360」を中心に需要拡大が見込まれる。営業力の強化により、リピート顧客の割合の改善及び追加の分析サービスなどによるアップセルを通じて顧客単価の向上を図る。また、デジタルリスティングの需要に対応するため、DX 研修ソリューションを再開し、人的資本サービスと組み合わせた提案により、包括的な人材開発支援を展開していく。プラットフォーム/Web3 事業では、暗号資産領域におけるコンサルティングサービスの拡大が見込まれる。他方で、これまで展開してきた転職支援サービスについては、コスト構造の見直しとともに事業転換が進められており、収益性の改善が期待される。

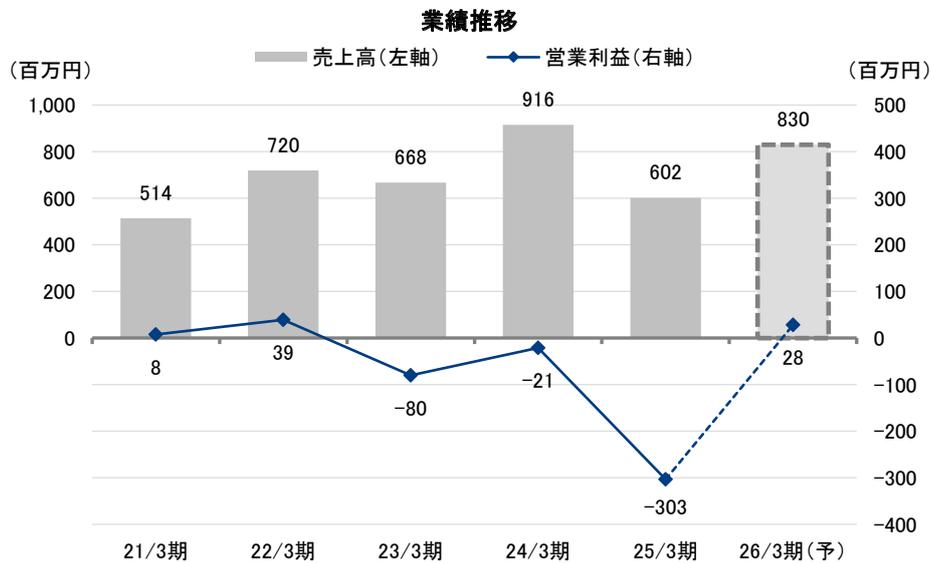
要約

3. 中長期の成長戦略

同社は HR 事業、教育事業、プラットフォーム / Web3 事業の 3 つの事業を連携させることにより、社会的価値と経済的価値の両立を軸として、教育機関、企業、個人それぞれの課題解決に取り組み、持続的な成長を目指して事業の拡大を進めている。成長戦略の主な柱は「市場拡大戦略」及び「顧客基盤の拡充」である。市場拡大戦略においては、特にグローバルサウスへの展開に注力している。新興国や発展途上国において高まっている教育及び人的資本への投資ニーズを取り込み、国際的な事業基盤の確立を図る。また、プラットフォーム / Web3 事業においては、AI などの先端技術を活用し、新たなビジネスモデルの構築を進めることで、既存顧客への提供価値の向上と新たな市場の開拓を同時に推進する。他方で、顧客基盤の拡充においては、既存顧客に対するクロスセル及びアップセルの取り組みを強化し、顧客単価の向上を図るとともに、国内外の協業先とのパートナーシップや業務提携などを通じて顧客ネットワークの拡大を進め、人材育成と教育支援の両分野で相乗効果を生み出すエコシステムの構築を目指している。なお、中期的な財務目標は年平均売上成長率 30% 台、営業利益率 25% 以上を掲げており、高い収益性と成長性を兼ね備えたビジネスモデルの確立に向けて取り組むとしている。

Key Points

- ・ AI やビッグデータを活用した人材評価及び育成支援サービスを展開
- ・ 2025 年 3 月期は減収減益で着地
- ・ 2026 年 3 月期は、各事業の売上げ回復により黒字転換を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

AI やビッグデータを活用した人材評価及び育成支援サービスを展開

1. 会社概要

同社は、AI やビッグデータを活用した人材評価及び育成支援サービスを中核とした事業を展開している。「人を幸せにする評価と教育で、幸せを作る人、をつくる」をビジョンに掲げ、教育分野から企業の人材育成に至るまで、年齢や属性に左右されない一貫した評価軸に基づき人の力を測定し、そのデータに基づいた分析やコンサルティングを提供している点が大きな特徴である。

同社が提供するサービスの核となるのは、いわゆる「非認知能力」、すなわち学力では測りきれない主体性、協調性、挑戦心などの資質を可視化する評価技術である。この評価は、幼児から社会人まで同一の軸で実施されるため、年齢や背景に関係なく、公平に個人の可能性を捉えることができる。同社はこの評価データをもとに、教育現場では子どもたちの自己理解や成長を支援し、企業においては人材の採用、配置、育成、評価など人材戦略の推進をサポートしている。

特に注目すべきは、この評価技術を通じて教育、組織開発、人的資本経営までを一貫して支援できる点である。教育分野では生徒の内面的な成長や学びの質の向上に寄与しており、企業向けには従業員一人ひとりのポテンシャルや特性を見える化することにより、人材戦略の根拠となるデータを提供している。これは企業における人的資本経営の高度化を支えるとともに、近年注目が高まっている「人的資本の情報開示」に対応するうえでも、重要な役割を果たしている。同社はテクノロジーと人の成長をつなぐハブとして、教育とビジネスの両面から社会課題の解決に貢献する存在として、今後の展開が期待される。

会社概要

2. 沿革

同社は 2010 年 5 月に設立され、当初は塾の企画・運営を通じて、国際的に活躍できる人材の育成を主な事業としていた。しかし、学歴に依存した従来の人材評価手法では多様化する社会や企業のニーズに対応することが難しいという課題認識のもと、テクノロジーを活用した人材評価の分野へと事業の軸足を移した。2016 年に適性検査システム「GROW」をリリースし、2017 年 10 月には AI を活用した進化版「GROW360」の提供を開始し、企業の人材採用や育成において社員や候補者の気質（本人も認識できない生まれ持った潜在的な性格のこと）・スキル・コンピテンシー（思考力や判断力、創造力や表現力など個人の行動特性のこと）を科学的かつ客観的に可視化するサービスを本格展開した。

同社は 2019 年、教育機関向けに AI を活用した適性検査ツール「Ai GROW」をリリースした。それまで主に企業で用いられてきた多面的な能力評価の手法を学校現場にも導入し、学習者一人ひとりの特性や強みを可視化し、教育現場における個別最適化や人材育成の質の向上のための支援を行うことにより、従来の一律的な評価軸から脱却する動きとして、教育分野における人材評価のあり方に新たな価値をもたらした。

2020 年以降、同社はさらに事業領域を拡大し、個人及び法人向けに多様な学習支援ソリューションを展開している。動画形式で学びを提供する「GROW Academy」、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進を目的とした「DxGROW」を展開し、リスクリングや人材開発を支援する体制を整備した。個々の学習スタイルに対応した柔軟な教育機会の提供が可能となり、企業の人材戦略における高度化にも寄与している。同時に、社会全体で人的資本経営や持続可能性への関心が高まるなか、同社は次世代のデータインフラ構築にも取り組んでいる。2020 年から 2023 年にかけては、慶應義塾大学との共同研究を通じて、ブロックチェーン技術（取引データを暗号化して時系列にブロックとしてつなげ、複数のコンピュータで分散管理する改ざんが困難なデータベース技術）を活用した個人主体のデータ利活用に関する実証実験を実施し、2023 年にはその成果をもとに「ONGAESHI プロジェクト」を始動した。同プロジェクトでは、無償のリスクリング支援と転職支援を一体化させることにより、誰もが自身のキャリアを主体的に構築できる社会的仕組みの提供を行っている。

資本政策の面では、2021 年 12 月に東証マザーズ市場（現 東証グロース市場）への上場を果たし、財務基盤の強化と成長投資の加速に向けた体制を整えた。また、2023 年には、ブロックチェーンや Web3 分野への本格的な参入を見据え、暗号資産関連事業を展開する子会社 ONGAESHI Corporation を英国ヴァージン諸島に設立し、収益の多角化と将来成長の布石を打った。同年 9 月には、(株)JTB との共同開発による教育効果測定ツール「J's GROW」の提供を開始し、異業種との連携による新たな事業機会の創出にも積極的に取り組んでいる。加えて、2024 年には三井住友信託銀行（株）との業務提携を通じて企業向けに人的資本ソリューションの提供を開始し、人的資本経営を推進するうえでの信頼性の高いパートナーとしての地位を確立しつつある。

同社はテクノロジーを活用しながら人材評価や育成の領域において社会的インフラの構築を目指しており、人的資本経営の注目すべき先進的なモデルとなっている。

Institution for a Global Society

4265 東証グロース市場

2025年6月17日(火)

<https://i-globalsociety.com/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	概要
2010年 5月	東京都渋谷区神山町に、教育事業を主たる事業目的として Institution for a Global Society (株) (資本金 50,000 千円) を設立
2014年 4月	オンライン学習ツール「e-Spire」の提供を開始
2014年11月	スクール事業を行う 100% 子会社として東京都渋谷区渋谷に (株)igsZ を設立
2015年 1月	(株)Z 会が (株)igsZ の株式の 70% を取得
2016年 2月	適正検査システム「GROW」の提供を開始
2016年 8月	HR 事業を行う 100% 子会社としてベトナム国ホーチミン市に Institution for a Global Society Asia Company Limited を設立
2017年10月	AI 適正検査システム「GROW360」の提供を開始
2018年 3月	(株)igsZ の保有株式を全て売却
2018年 8月	本社を東京都渋谷区広尾に移転
2019年 4月	学校・教育機関向け AI 評価システム「Ai GROW」の提供を開始
2020年 1月	Institution for a Global Society Asia Company Limited を清算結了
2020年 8月	学校・教育機関向け動画コンテンツ「GROW Academy」の提供を開始
2020年12月	本社を東京都渋谷区恵比寿南に移転
2021年 1月	企業向け DX 推進支援サービス「DxGROW」の提供を開始
2021年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行
2022年 9月	「人的資本理論の実証化研究会」を発足
2023年 2月	デジタル人材育成・採用一体型の新サービス実現のための「ONGAESHI プロジェクト」に参画
2023年 4月	暗号資産関連事業を行う 100% 子会社として英国ヴァージン諸島に ONGAESHI Corporation を設立
2023年 9月	(株)JTB と共同開発した教育効果システム「J's GROW」の提供を開始
2023年10月	リスキリング・転職一体型サービス「ONGAESHI プロジェクト」に係るアプリをリリース
2024年 1月	三井住友信託銀行(株)との業務提携を締結、人的資本ソリューションの提供を開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 事業概要

「非認知能力」の評価システムが特徴、学生から社会人まで幅広く対応

1. HR 事業

HR 事業は、企業における人材採用・育成・配置・組織開発を包括的に支援し、人材評価システム、研修、コンサルティングなど多様なソリューションを組み合わせ提供している。なかでも特筆すべきは、AI によって評価データのバイアスを補正する独自技術を活用し、公平かつ精緻な人材分析を実現している点である。評価データをもとに、定量的かつ科学的な人事意思決定を可能にするという強みを持ち、近年高まりを見せる「人的資本経営」の文脈において、存在感を一層強めている。

HR 領域を取り巻く外部環境も追い風となっている。2023 年 6 月に政府が公表した「経済財政運営と改革の基本方針 2023」では、「三位一体の労働市場改革」が掲げられ、「リ・スキリングによる能力向上支援」、「職務給の導入」、「成長分野への労働移動の円滑化」などの施策が明記された。これらはいずれも同社の提供するサービスと高い親和性を有しており、事業機会の拡大が期待される。また、2022 年 6 月に金融庁のディスクロージャーワーキング・グループがまとめた報告書により、有価証券報告書における「人的資本、多様性に関する情報開示」が義務化され、2023 年 3 月期決算より適用が開始されたことも、企業における人材評価・育成に関するニーズを一層高めている。

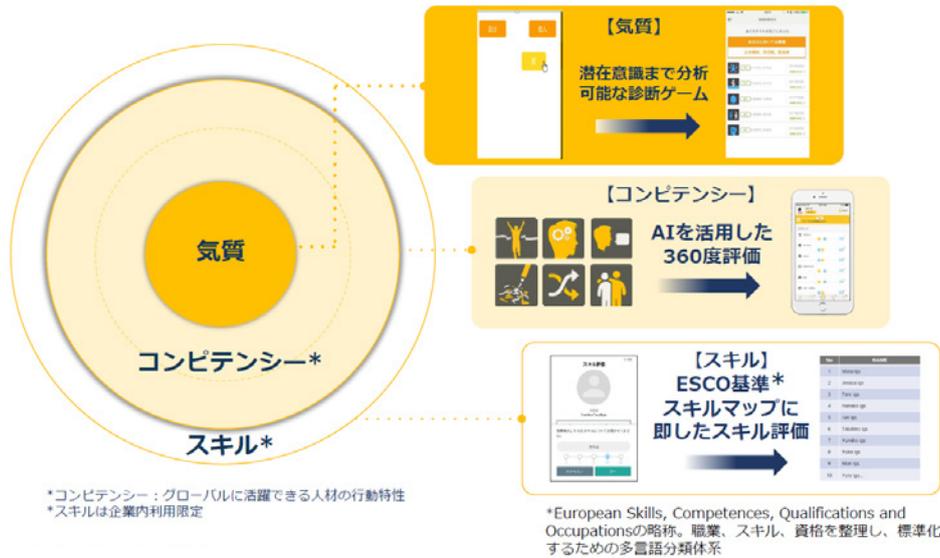
同社は 2017 年に「GROW360」をリリースして以降、本サービスを中心に HR 事業を拡大してきた。「GROW360」は、スマートフォンを用いたオンラインの 360 度評価システムであり、被評価者の自己評価に加え、同僚や上司など複数名によるコンピテンシー評価を組み合わせ人材の性格特性や行動傾向を可視化する。AI アルゴリズムにより評価の偏りやバイアスを補正する仕組みを備えており、特許を取得した IAT (Implicit Association Test の略であり、人が自分で意識することのできない潜在的態度を測定するためのテストの方法) の活用により、被評価者の潜在的な性格も判定できる。評価に係る受検費用は 1 回 1 人当たり 4,000 円以下と、全社員規模での実施も現実的であるため、従来は管理職層に限定されていた 360 度評価が、今では大企業の全社員を対象に展開される事例も増加している。2024 年 3 月末時点での「GROW360」のユーザー数は 83.8 万人、累計他者評価件数は 7,400 万件となっており、国内外で標準化された人材評価データのプラットフォームとして確固たる地位を築いている。

2019 年以降は、従来の人事部門への支援に加え、経営企画部門や財務・IR 部門との連携を通じて、人的資本経営や組織開発など、より戦略的な領域にも進出している。その象徴的な取り組みとして人的資本研究会が挙げられる。同研究会は、ノーベル経済学賞を受賞したゲーリー・ベッカー教授の人的資本理論を理論的基盤として、「GROW360」を用いて企業の人材能力を測定及び分析し、人的資本と企業価値の相関性を明らかにすることを目的としている。同研究会には一橋大学の小野教授をはじめとするアカデミアや民間企業が参画しており、研究成果は経営者による人材投資の意思決定や投資家への情報開示にも活用されている。また、三井住友信託銀行との業務提携により、同行の取引先企業に向けて「GROW360」を活用した能力可視化・分析サービスの提供を開始しており、新たな顧客基盤の開拓も進んでいる。標準化されたスキル評価体系により、業界・業種・国を問わず比較可能なデータの提供を実現しており、国内外の企業や機関投資家からの注目も高まっている。

事業概要

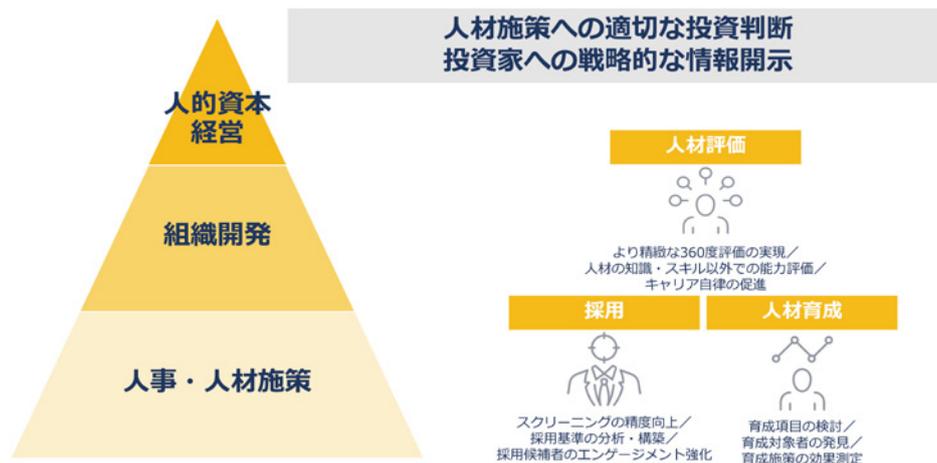
総じて、同社の HR 事業は、科学的かつ標準化された人材評価を基軸として人的資本経営を推進する企業のパートナーとして確固たる地位を築いている。バイアス補正技術、スキルの定量化などの強みを背景に、今後も政策・市場双方の後押しを受けて持続的な成長が見込まれる。

「GROW360」のサービス概要図



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

「GROW360」の活用シーン



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

2. 教育事業

教育事業では、AI とデータサイエンスを活用した次世代型の人材育成支援を軸として展開している。特に、非認知能力、探究力、グローバル人材として必要な資質など、従来の学力偏重型教育では測定が困難であった能力を可視化し、育成する点に強みを持つ。

事業概要

同事業の中核サービスは「Ai GROW」である。これは同社がビジネス領域で展開する人材評価ツール「GROW360」の知見を応用し、学校及び教育機関向けに開発された。360度評価と気質診断を組み合わせ、生徒の能力、特性、教育活動の成果を多面的に分析・可視化することが可能である。評価結果はカリキュラム設計、学級運営、進路指導などの教育実務に活用され、教員の意思決定を支援している。また、評価基準が「GROW360」と共通しており、子どもから社会人まで一貫した尺度で測定できる点は教育と社会との橋渡しを意識した設計思想を体現している。

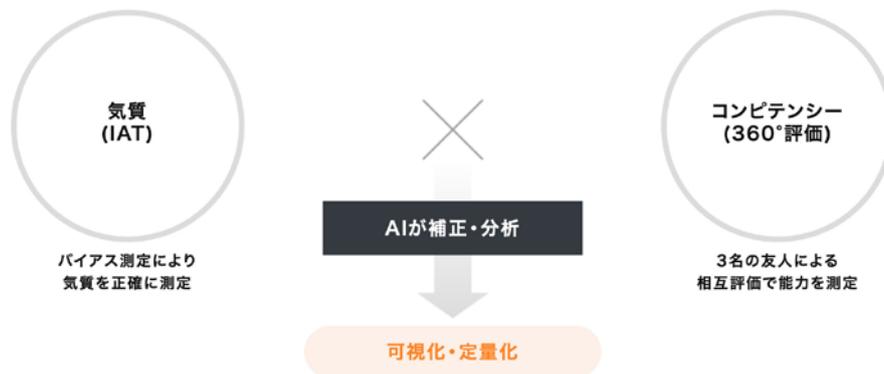
「Ai GROW」は年払いのサブスクリプションモデルで提供され、2024年3月末時点で24.1万人の登録アカウントと、累計5,900万件の他者評価データが蓄積されている。また、「Ai GROW」をベースとしてJTBと共同開発した「J's GROW」により、学校行事や探究活動における学習効果の測定にも対応し、教育活動全体の質の向上を後押ししている。GIGAスクール構想によるICT環境の整備を背景に、タブレットによる受検が可能な「Ai GROW」の導入が進み、教員の定性評価業務の効率化にも寄与している。2025年3月末時点の「Ai GROW」の顧客数は前期比88校増の333校に達した。

また、動画教材コンテンツとして「GROW Academy」も提供しており、アニメ形式で構成された動画は生徒の生活場を題材にしながら、実社会で求められるコンピテンシーの習得を支援している。指導案やワークシートも整備されており、生徒の人数にかかわらず学校単位で導入可能である。また、「Ai GROW」と併用することにより、コンピテンシーをベースとした教育が実現し、新学習指導要領にも適合する内容となっている。

同社の教育事業における差別化の要因は複数ある。第一に、同社は社会人データをもとに実社会での活躍につながる行動特性や能力を教育段階で可視化する独自の評価技術を有している。第二に、多言語対応により地域や国境を超えて同一基準での評価が可能であり、グローバル比較にも対応している点は国際機関や研究機関からも注目される水準にある。第三に、教員のニーズに即した管理画面を提供しており、データの解釈・活用において現場の負担を最小限に抑える工夫がなされている。

同社は従来の学校法人への直接提供に加え、2020年以降、自治体や教育委員会との連携も本格化させており、官民双方のチャンネルを通じた普及が進んでいる。また、パートナーシップによる提供形態の柔軟性も事業成長を支える要因となっている。同社の教育事業は、AIによる個別最適化と実社会との接続を両立させる革新的な教育ソリューションを提供しており、日本の教育現場の課題解決と次世代人材の育成に貢献している。

「Ai GROW」の特徴



出所：同社ホームページより掲載

事業概要

3. プラットフォーム /Web3 事業

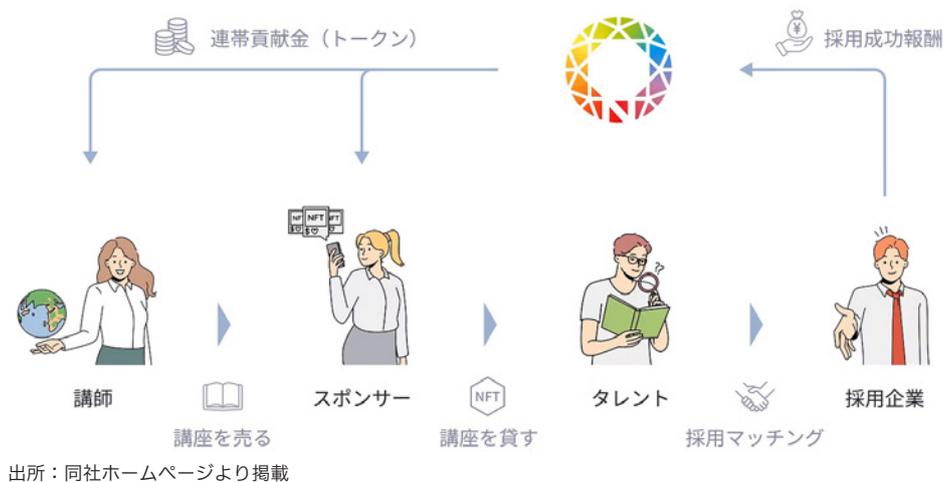
プラットフォーム /Web3 事業は、Web3 領域に関するサービスを展開している。2023年4月に暗号資産関連事業を本格化するために同社100%子会社のONGAESHI Corporationを設立し、同年10月には人材育成と採用を一体化した新サービス「ONGAESHI プロジェクト」を立ち上げた。

同プロジェクトは、Web3 技術を活用した次世代型の人材育成プラットフォームとして設計されており、個人・企業・地域社会が相互に連携しながら人的資本の形成と社会貢献を実現する新しいモデルである。中核にあるのは、リスキングを通じたキャリアアップに意欲を持つ潜在的な転職希望層に対し、無償で質の高い教育機会を提供する仕組みである。同プロジェクトの特徴は、従来の中央集権型サービスとは異なり、Web3.0 技術により個人情報の保護を担保しつつ、利用者一人ひとりが自己の学習履歴やスキルを自律的に管理及び活用できる点にある。また、分散型自律組織 (DAO) の構想に基づき、運営や意思決定に関してもユーザーコミュニティが主体的に関与できる設計となっており、透明性と信頼性を高めている。

同プロジェクトでは、教育を単なる「コスト」ではなく「人的資本への投資」として位置付けており、個人だけでなく企業や自治体などの多様な主体による投資を促進する。このような投資を通じて、労働市場の構造的課題であるスキルミスマッチや人材不足の解消を図ると同時に、社会的な連帯と共創を促すプラットフォームとしての役割を果たしている。同プロジェクトは海外展開も視野に入れており、既にシンガポール法人 BOUNDLESSEDU PTE.LTD (以下、BE) との連携を通じたシステム供与が実現している。今後は、国内外での導入企業や自治体との協業を通じて、Web3 時代における新しい人材育成のスタンダードを構築していく見通しである。

また、同社が培ってきたWeb3 技術や運用ノウハウを活用し、企業の新規事業の立ち上げを支援するコンサルティングサービスの提供も開始しており、同社のWeb3 領域におけるプレゼンス拡大と収益機会の創出が期待される。

「ONGAESHI プロジェクト」のスキーム概要



業績動向

2025 年 3 月期は修正計画を上回って着地も、利益面は損失幅拡大

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 34.2% 減の 602 百万円、営業損失が 303 百万円（前期は 21 百万円の損失）、経常損失が 295 百万円（同 21 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が 336 百万円（同 21 百万円の損失）と、減収減益での着地となった。

売上高の主な減少要因は、HR 事業及びプラットフォーム / Web3 事業である。主力の HR 事業では、プロダクト新機能リリースの遅延が影響したことに加え、人的資本経営の推進を掲げるなかで同社が主導する人的資本研究会への参画企業数が減少したことも、収益機会の縮小につながった。プラットフォーム / Web3 事業では、転職支援サービスにおいて競争環境が一層厳しさを増したことにより、大幅減収となった。損益面は、売上高の減少により固定費や先行投資のコスト吸収が困難となり、損失幅が拡大した。

なお、同社は 2025 年 2 月 13 日に通期業績計画の減額修正を発表しており、売上高は 1,050 百万円から 600 百万円、営業損益は 37 百万円の利益から 318 百万円の損失、経常損益は 37 百万円の利益から 304 百万円の損失、親会社株主に帰属する当期純損益は 35 百万円の利益から 345 百万円の損失に修正した。この修正計画に対しては、いずれの項目も上回って着地した。

2025 年 3 月期の業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期			25/3 期		前期比	
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減率	増減額
売上高	916	-	1,050	602	-	-34.2%	-314
売上原価	345	37.6%	-	405	67.3%	17.6%	60
売上総利益	571	62.4%	-	197	32.7%	-65.5%	-374
販管費	593	64.7%	-	500	83.0%	-15.7%	-93
営業利益	-21	-	37	-303	-	-	-281
経常利益	-21	-	37	-295	-	-	-274
親会社株主に帰属する 当期純利益	-21	-	35	-336	-	-	-315

出所：決算短信よりフィスコ作成

新機能の開発遅延や転職支援の競争激化などの影響が響いた

2. 事業セグメント別動向

(1) HR 事業

HR 事業の売上高は前期比 30.4% 減の 238 百万円、セグメント損失は 21 百万円（前期は 130 百万円の利益）となった。主カプロダクト「GROW360」の新機能開発において、インドの IT ベンダーに外注したプロジェクトで品質及び納期のトラブルが発生した。内部リソースの不足などにより、開発プロセスを自社内で十分にコントロールできず、同機能のリリースが遅延してしまい、売上げ機会の逸失につながった。また、人的資本研究会においては参画企業数が減少したことに加え、前述のプロダクトのトラブルにより、アップセルを予定していたサービスの提案及び提供を行うことができず、既存顧客へ追加提案ができなかった。また、人材育成面でも課題が顕在化した。新規採用や研修施策を拡大したものの、育成成果や定着率が同社の期待値に届かず、プロジェクト管理やスキルマッチングの不十分さが露呈した。社内リソースの不足が継続した結果、コンサルティングサービスや開発業務において全体的に事業推進力の低下を招いた。

なお、HR 事業における顧客のサービス継続率は前期比 5 ポイント増の 66% と改善した。減収の要因は顧客がサービスから離脱したことではなく、同社が既存顧客に対して当初想定していたとおりにアップセルを通じた高付加価値サービスの提供を十分にできなかったことにある。したがって、表面的には売上げが下がっているように見えるものの、実際には顧客基盤は安定しており、継続率の改善についてはポジティブに評価したい。また、現在はプロダクトの内製化を着実に進めており、開発スピード及び品質の向上、市場ニーズへの柔軟な対応など、事業成長に向けた基盤が整いつつある。今後は既存顧客に対して積極的にアップセルを展開して顧客単価を伸ばすための戦略を進め、顧客価値と事業収益性の向上を図っていくと見込まれる。

(2) 教育事業

教育事業の売上高は前期比 4.8% 増の 308 百万円、セグメント利益は同 2.5% 減の 97 百万円となった。「Ai GROW」の着実な成長に加え、JTB と共同開発した「J's GROW」の導入が進み、導入校数が大きく拡大した。顧客校数は前期比 93 校増となる 463 校に達し、全国 47 都道府県すべてでの導入が実現した。地域を問わず学校現場における探究学習の重要性が高まり、個別最適化された学習支援ツールへの需要が拡大していることに加え、経済産業省による「働き方改革支援補助金 2024」の交付が決定されたことも導入拡大の後押しとなった。同補助金は、学校現場における教育 DX を支援する制度であり、同社のソリューションはその対象として高い評価を受けている。

他方で、政府補助金の一部が減額され、教育機関が初年度導入時に享受することができるコストメリットが限定的となった。特に経済産業省による補助金がハードウェア中心に配分されたため、ソフトウェアである「Ai GROW」などの導入には十分活用されなかったという課題も見られた。それでも、補助金などの外的要因を除けば、事業自体は堅調に推移しており、プロダクトの認知度や有用性に対する評価も着実に高まっている。今後は、補助金に依存しない導入モデルの構築、導入後の効果検証に基づく継続的なサービス改善により、さらに多くの教育現場への展開が期待される。

業績動向

(3) プラットフォーム /Web3 事業

プラットフォーム /Web3 事業の売上高は前期比 80.0% 減の 55 百万円、セグメント損失は 146 百万円（前期は 38 百万円の損失）となり、外部環境の変化に大きく影響を受けた 1 年となった。同社は受講者が無償で学び、その後のキャリア支援を通じて転職を実現する成功報酬型のビジネスモデルを展開してきたが、政府によるリスキリング補助金制度の拡充により、他社からも無料または低価格の講座が多数提供されるようになり、同社の無料学習モデルにおける競争優位性が相対的に低下した。市場構造の変化により、企業からの採用ニーズの獲得が当初計画よりも遅れ、収益面で大きな影響を受けた。また、未経験人材を対象としたポジションにおいては年収が現職より下がるケースが多かったため、内定承諾率が伸び悩んだ。さらに、確度が高いと見られた国の入札案件にも応募していたが、最終的に落選したことが更なる減収要因となった。

他方で、Web3 技術を活用した学習履歴の証明やスキル可視化など基盤技術の開発は着実に進んでおり、今後の展開に向けた技術的な土台は整いつつある。今後は、市場ニーズの変化に柔軟に対応しつつ、より確度の高いマッチングや収益モデルの再構築が求められる。

事業セグメント別の業績概要

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	利益率	実績	利益率	増減率	増減額
売上高	916	-	602	-	-34.2%	-314
HR 事業	342	-	238	-	-30.4%	-104
教育事業	294	-	308	-	4.8%	14
プラットフォーム /Web3 事業	280	-	55	-	-80.0%	-224
セグメント利益	-21	-	-303	-	-	-281
HR 事業	130	38.0%	-21	-	-	-152
教育事業	100	34.1%	97	31.7%	-2.5%	-2
プラットフォーム /Web3 事業	-38	-	-146	-	-	-108
調整額	-213	-	-232	-	-	-18

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2025年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比323百万円減少の768百万円となった。主な減少要因は現金及び預金が310百万円減少したことである。負債合計は同13百万円減少の64百万円となった。主な減少要因は未払金が4百万円、未払費用が3百万円、預り金が4百万円、それぞれ減少したことなどである。純資産合計は同309百万円減少の704百万円となった。主な減少要因は利益剰余金が親会社株主に帰属する当期純損失の計上により207百万円減少したことである。なお、減資及び欠損填補により、資本金が47百万円、資本準備金が81百万円減少し、利益剰余金が128百万円増加している。

主に本業の損失計上により現金及び預金が大きく減少したことを背景に、総資産及び純資産がともに縮小した。自己資本比率は88.2%と引き続き高水準を維持しているものの、前期末比で4.7ポイント低下しており、今後の動向を注視していく必要がある。現金及び預金から有利子負債を差し引いて求められるネットキャッシュの減少は、本業によるキャッシュフローの悪化が影響しており、事業面での収益回復が引き続き重要な課題となる。他方で、減資及び欠損填補を通じて資本金と資本準備金を見直し、利益剰余金を増加させるなど、財務基盤の再整備に向けた取り組みも進められている。今後は、市場環境や政策動向の変化に柔軟に対応しながら収益性の改善に向けた取り組みを着実に進めるとともに、コスト構造の最適化や資金の活用方針などを慎重に見極め、より強固な経営基盤の構築を図ることが求められよう。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	増減額
流動資産	1,163	1,072	1,049	678	-370
現金及び預金	966	912	631	321	-310
受取手形及び売掛金	192	140	407	315	-92
暗号資産	-	-	0	9	9
固定資産	71	15	42	89	47
有形固定資産	-	0	0	-	0
無形固定資産	21	6	33	-	-33
投資その他の資産	49	8	9	89	80
資産合計	1,234	1,088	1,092	768	-323
流動負債	93	53	77	64	-13
未払金	36	39	51	47	-4
固定負債	-	2	-	-	0
負債合計	93	55	77	64	-13
純資産合計	1,141	1,032	1,014	704	-309
利益剰余金	-419	-125	-146	-354	-207
新株予約権	0	0	0	0	0
非支配株主持分	-	-	-	26	26
負債純資産合計	1,234	1,088	1,092	768	-323
主な財務指標					
自己資本比率	92.4%	94.9%	92.9%	88.2%	-4.7pp
ネットキャッシュ	966	912	631	321	-310

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は、各事業の売上げ回復により黒字転換を目指す

2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高が前期比 37.7% 増の 830 百万円、営業利益が 28 百万円（前期は 303 百万円の損失）、経常利益が 63 百万円（同 295 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益が 60 百万円（同 336 百万円の損失）と、黒字回復する見通しである。

事業セグメント別の売上高計画を見ると、HR 事業は前期比 55.3% 増の 370 百万円、教育事業は同 13.4% 増の 350 百万円、プラットフォーム / Web3 事業は同 96.5% 増の 110 百万円の見通しである。

HR 事業では、人的資本に関するデータの蓄積と利活用を支援する案件が増加しており、「GROW360」を中心に需要拡大が見込まれる。営業力の強化により、リピート顧客の割合の改善及び追加の分析サービスなどによるアップセルを通じて顧客単価の向上を図る。また、デジタルリスクリングの需要に対応するため、DX 研修ソリューションを提供し、人的資本サービスと組み合わせた提案により、包括的な人材開発支援を展開していく。加えて、組織内部への再投資も積極的に進めており、採用や研修の戦略を刷新し、高スキル人材を中心としたプロジェクトマネジメント体制の整備及びコンサルティングサービスの実行力強化に取り組む。外注への依存を低減し、自社内でプロダクトの開発からコンサルティングの実行までを一貫して行うことができる体制を構築することにより、ROI（費用対効果）の向上を目指す。

教育事業では、前期に引き続き「Ai GROW」の導入校数の更なる拡大を目指し、営業力の強化を推進するとともに、JTB や内田洋行 <8057>、ヤマハ <7951> など協業先との連携強化にも取り組む。また、機能ごとに分割したサービスプランを導入し、学校や教育委員会のニーズに応じて必要な機能を選択的に導入できる体制を整えていく。

プラットフォーム / Web3 事業では、ブロックチェーン、秘密計算（データを暗号化したまま計算できる技術）、ゼロ知識証明（ある情報を相手に明かさず、「その情報を知っていること」だけを証明できる暗号技術）など先端技術の強化を図っており、暗号資産領域におけるコンサルティングサービスの拡大が見込まれる。他方で、これまで展開してきた転職支援サービスについては、コスト構造の見直しとともに事業転換が進められており、収益性の改善が期待される。

同社は各事業領域において強みを発揮しながら、先端技術と社会課題を結び付けることにより収益の多角化と持続的な成長を目指している。特に、人的価値の可視化と最大化に直結する分野においては、政策的な追い風を背景として、着実な成長が期待される。

今後の見通し

2026年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	増減額
売上高	602	-	830	-	37.7%	227
営業利益	-303	-50.3%	28	3.4%	-	331
経常利益	-295	-49.1%	63	7.6%	-	358
親会社株主に帰属する 当期純利益	-336	-55.8%	60	7.2%	-	396

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

先端技術と社会課題解決を融合させたエコシステムの構築により、 着実な事業拡大へ

同社は HR 事業、教育事業、プラットフォーム / Web3 事業の 3 つの事業を連携させることにより、社会的価値と経済的価値の両立を軸として、教育機関、企業、個人それぞれの課題解決に取り組み、持続的な成長を目指して事業の拡大を進めている。成長戦略の主な柱は「市場拡大戦略」及び「顧客基盤の拡充」である。市場拡大戦略においては、特にグローバルサウスへの展開に注力している。新興国や発展途上国において高まっている教育への投資ニーズを取り込み、国際的な事業基盤の確立を図る。また、プラットフォーム / Web3 事業においては、ブロックチェーンなどの先端技術を活用し、新たなビジネスモデルの構築を進めることで、既存顧客への提供価値の向上と新たな市場の開拓を同時に推進していく。他方で、顧客基盤の拡充においては、既存顧客に対するクロスセル及びアップセルの取り組みを強化し、顧客単価の向上を図るとともに、国内外の協業先とのパートナーシップや業務提携などを通じて顧客ネットワークの拡大を進め、人材育成と教育支援の両分野で相乗効果を生み出すエコシステムの構築を目指している。なお、中期的な財務目標は年平均売上成長率 30% 台、営業利益率 25% 以上を掲げており、高い収益性と成長性を兼ね備えたビジネスモデルの確立に向けて取り組むとしている。

同社の成長戦略のロードマップ概要図



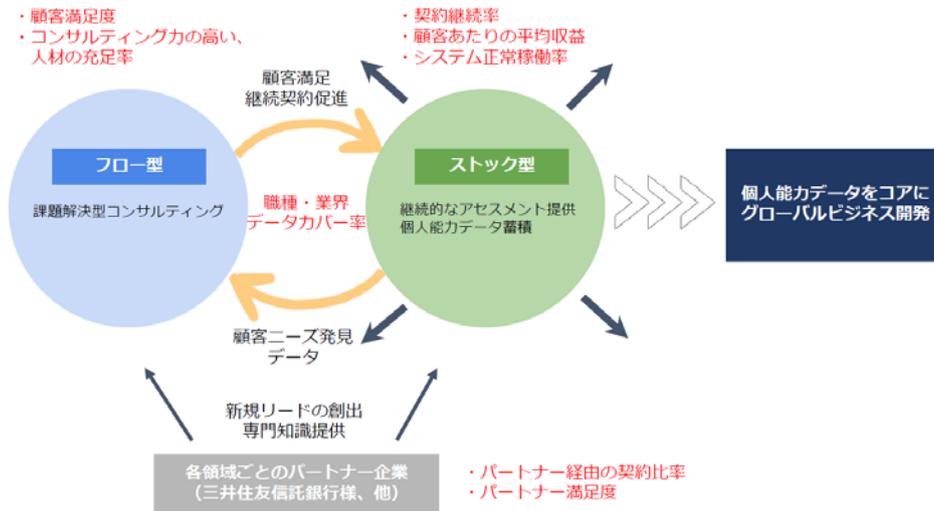
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

事業セグメント別の成長戦略は以下のとおりである。

HR 事業では、これまで主に課題解決型のコンサルティング、いわゆるフロー型ビジネスを中心に成長してきたが、今後は個人の能力データを蓄積及び活用するストック型ビジネスへの本格的な移行を進める方針である。ストック型ビジネスにおいては、HR テクノロジーを活用して蓄積・可視化した人的資本データをもとに、企業の人的資本経営を支援するサービスを提供することにより、企業はよりの確な意思決定を行うことができるようになる。加えて、データの蓄積が進むことで提供価値も時間とともに向上し、顧客との長期的な関係性の強化にもつながると考えられる。また、ストック型データの活用により、従来のフロー型コンサルティングの質も高まり、両者が相互に補完し合う関係が築かれていこう。単発的な支援に留まらず、継続的に顧客の課題解決に貢献できる体制を整備することにより、同社のプレゼンスの更なる向上が期待される。

HR 事業の成長戦略の概要図

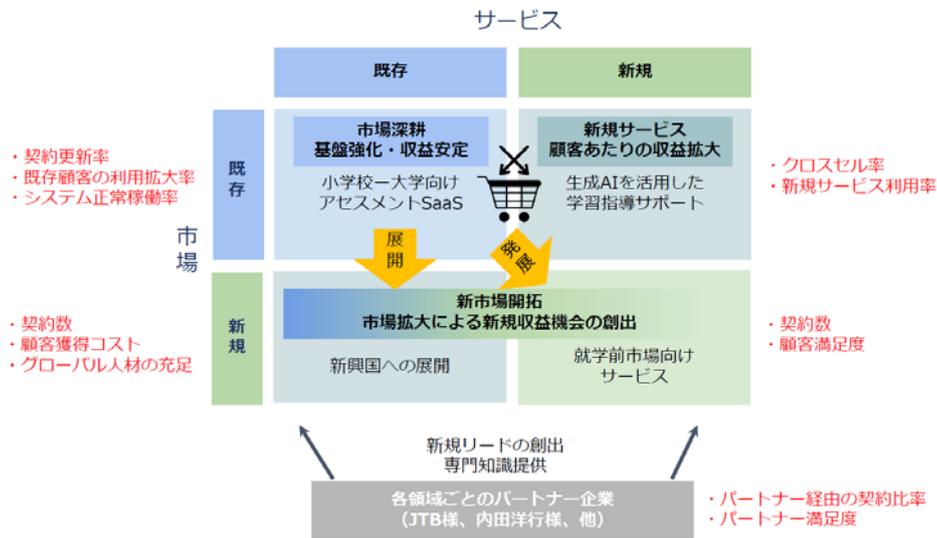


出所：決算説明資料より掲載

教育事業では、引き続き既存市場及び既存サービスを基盤としながら、事業の拡大を図っている。併せて、生成 AI をはじめとする先端技術を活用した新たなサービスの開発にも注力しており、教育現場の多様化するニーズに応じたソリューションの提供により、既存市場における提供価値の更なる向上を目指す。加えて、新興国市場や就学前教育市場など新たな顧客層への展開も進めている。新興国では、現地の教育機関との連携や国際機関との協力などを通じて、海外展開を推進している。また、就学前教育分野においては、デジタル技術を活用した教育プログラムの開発及び提供を進めており、幼児期からの非認知能力の育成への貢献を目指す。これらの取り組みにより、同社は教育事業において収益の多様化と事業規模の拡大を進める方針である。

中長期の成長戦略

教育事業の成長戦略の概要図



出所：決算説明資料より掲載

プラットフォーム / Web3 事業では、特にブロックチェーン領域におけるコンサルティングサービスの拡大を進める。同分野は競合企業が少なく、高付加価値で高い収益性を有しているため、差別化された事業展開が可能である。また、BE との連携により、一気通貫の Web3 経済圏の確立を目指し、2027 年 3 月期までに IEO (Initial Exchange Offering の略であり、仮想通貨取引所が審査・管理を行い、プロジェクトのトークンを取引所経由で販売する資金調達手法) に向けた収益基盤の整備を進めている。なお、IEO による収益については、同社が投資資本としての権利を引き続き保有している。

プラットフォーム / Web3 等事業の成長戦略の概要図



出所：決算説明資料より掲載

HR 事業におけるデータ蓄積型のサービスは、企業の人的資本に係る意思決定支援に加え、継続的な関係構築による収益の安定化が期待される。教育事業ではグローバル展開や就学前市場の開拓などにより、新たな収益源が創出されるだろう。プラットフォーム / Web3 事業では高収益性を誇るコンサルティングサービスの拡大に加え、IEO による独自トークンを活用した新たなビジネスモデルの構築も注目される。弊社では、先端技術と社会課題解決を融合させた持続可能なエコシステムの構築により、着実な事業拡大による企業価値の向上を期待している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp