

2024年3月期
第3四半期決算説明資料

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

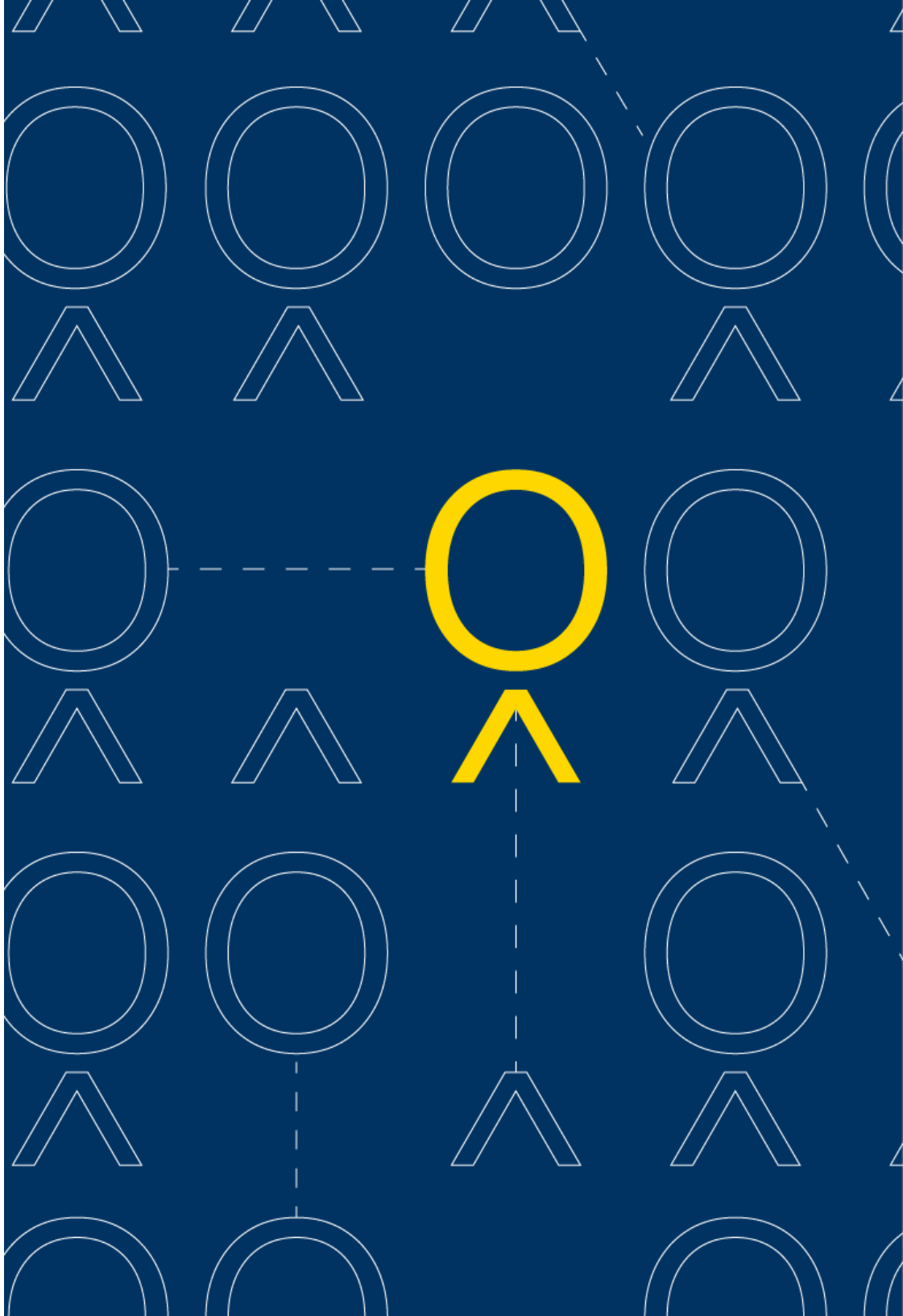
IGS

2024年2月9日

目次

01	3Q業績ハイライト及び業績予想	03
02	事業別ハイライト	08
03	市場のポテンシャル、競合優位性	17
04	補足資料	29

01 ■ 3Q業績ハイライト 及び通期業績予想





売上高

3Q累計個別実績*1

434百万円

通期個別計画

913百万円

既存事業は概ね計画通り。
第4四半期にて、新規事業のシステム売却を行い、通期での黒字化を見込む。

四半期純利益 又は 純損失

3Q累計個別実績*1

△ **238**百万円

通期個別計画

14百万円

HR、プラットフォーム事業の上積みによって、計画未達リスクのある教育事業を補完し、全社での通期計画達成を目指す。

*1 通期計画は、今年度中に子会社が連結を外れることを想定しており、単体の予算となっているので、計画比較のため個別実績を開示している。

*2 当社は、季節的要因により、売上が第4四半期（1月～3月）に偏重する傾向がある。

HR

教育

売上高

3Q累計売上高

197百万円

3Q累計売上高

234百万円

セグメント利益

セグメント利益

48百万円

セグメント利益

88百万円

- HR事業は、人的資本計測支援中心の戦略に計画通り移行し、三井住友信託銀行との業務提携により将来の可能性を高め、通期計画達成見込み。
- 教育事業は、「探究的な学び支援補助金」の減少による影響や、海外案件の契約締結遅れに伴い、通期にてやや未達のリスクあり。

- HR事業は、上記に伴い、セグメント利益ベースで通期計画達成見込み。
- 教育事業は、上記に伴い、セグメント利益ベースで通期計画に対してやや未達のリスクあり。

HR

教育

顧客数

3Q累計

75社

同Q比
過去最多

3Q累計

314校

同Q比
過去最多

両事業とも顧客数は、四半期比較で過去最多を更新。

ストック収益比率

28%

前年同Q比
+18pt

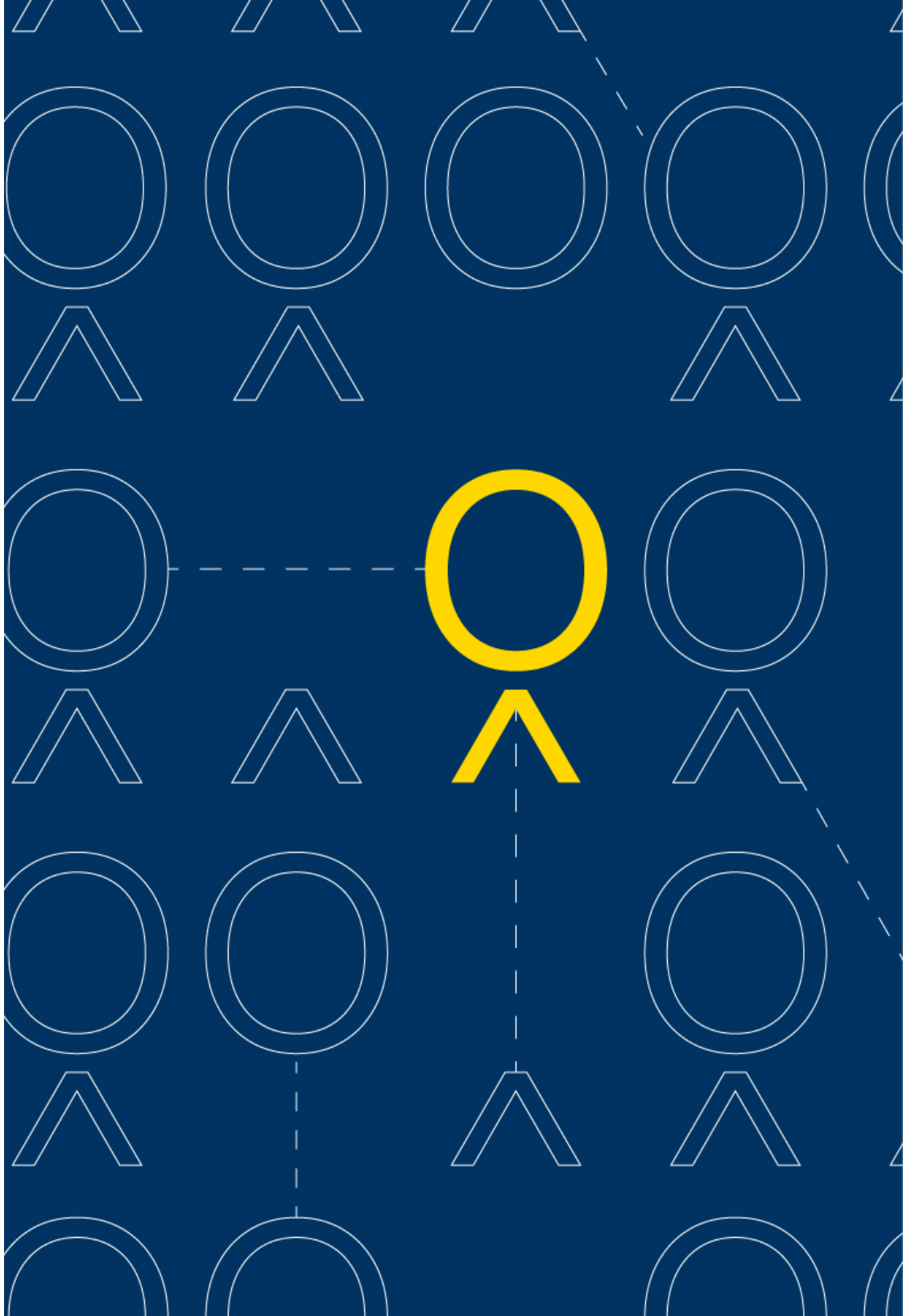
81%

高水準を維持

- ・ HR事業は、人的資本研究会の会員数大幅増により**昨年度第3四半期比較で+18pt**。
- ・ 教育事業も高水準を維持（補助金売上の影響で前年同Q比マイナスだが、通年では前年並となる見込み）。

- 個人が自らの能力データを管理し、人生の様々なタイミングで教育-学習-金融などで利用可能なモデル作りが、今後の持続的成長の鍵となる。
- 上記の一環として「ONGAESHIプロジェクト」が10月にローンチ。ブロックチェーンとNFTを利用した人材育成とジョブマッチングで、市場リーダーシップ確立を目指す。
- 10月のローンチに伴い、第3四半期より売上計上開始、なおNFT販売による売上は、タレント（講座受講者）の講座受講期間に応じて按分となるため、一定期間にわたる収益となる。
- 講座受講者における、転職紹介可能人数の割合は、直近のNFT 2講座（データサイエンティスト・Webアプリ開発）において、**約14%**であり、今後の転職支援による、紹介手数料収入を見込む。
- 信頼できる安全なマッチングプロセスを実現するために、秘密計算を含む最先端のセキュリティ対策に積極的に投資。
- またデジタル庁の「Trusted Web（秘密計算）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。

02 ■ 事業別ハイライト



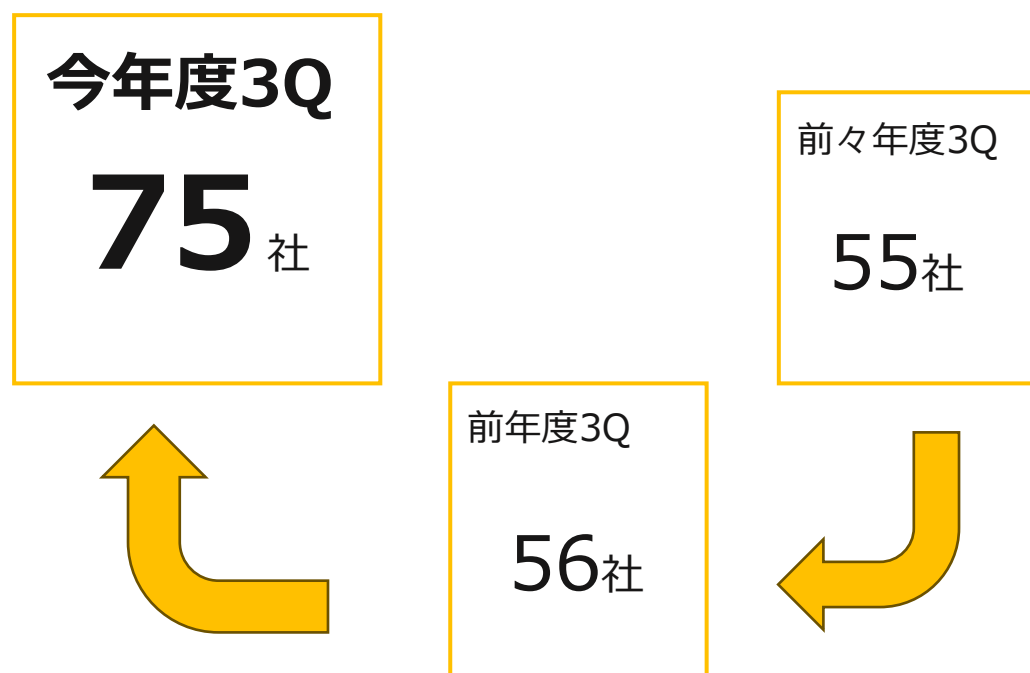
02-1

コア事業

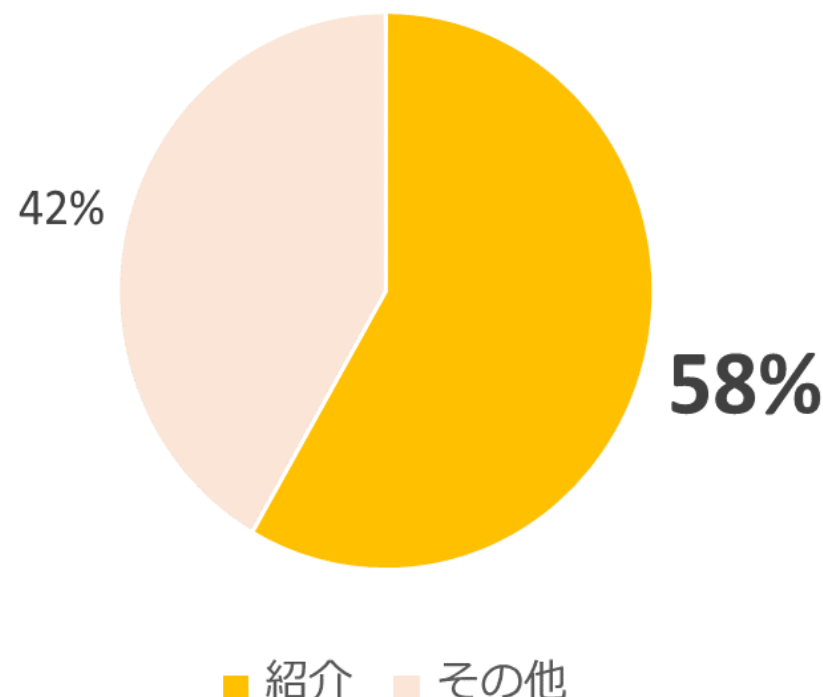
DX支援に加え、人的資本評価・開示支援への戦略移行：顧客数増×単価増

- 昨今の人的資本経営の流れから、人的資本モデル（コンピテンシーやスキルの可視化）に注力しており、投資家向けの説明会やPR会社との連携により、人的資本に対する啓蒙活動を強化。
- 上記の結果、既存顧客の満足度の高さもトリガーとなり、人的資本研究会の参画企業が昨年度9社から、12月末現在で33社へ大幅に増加し、顧客数は第3四半期時点で過去最多となった。現在人的資本向けの新プロダクトを開発、1月より提供開始。
- 新規顧客のうち、紹介による受注割合が6割にせまる。
- 第4四半期は、既存顧客のアップセルを行うとともに、大手企業にてWeb3事業のコンサル支援及びスキルトレーニングを実施し、収益の多角化及び拡大を見込む。

顧客数推移（第3四半期累計）



新規顧客のうち紹介割合



三井住友信託銀行とIGSが業務提携契約を締結



×



企業価値の向上に関する
コンサルティング

戦略的提携

GROW360による
人的資本の測定・可視化



三井住友信託銀行の取引先企業への
人的資本ソリューション



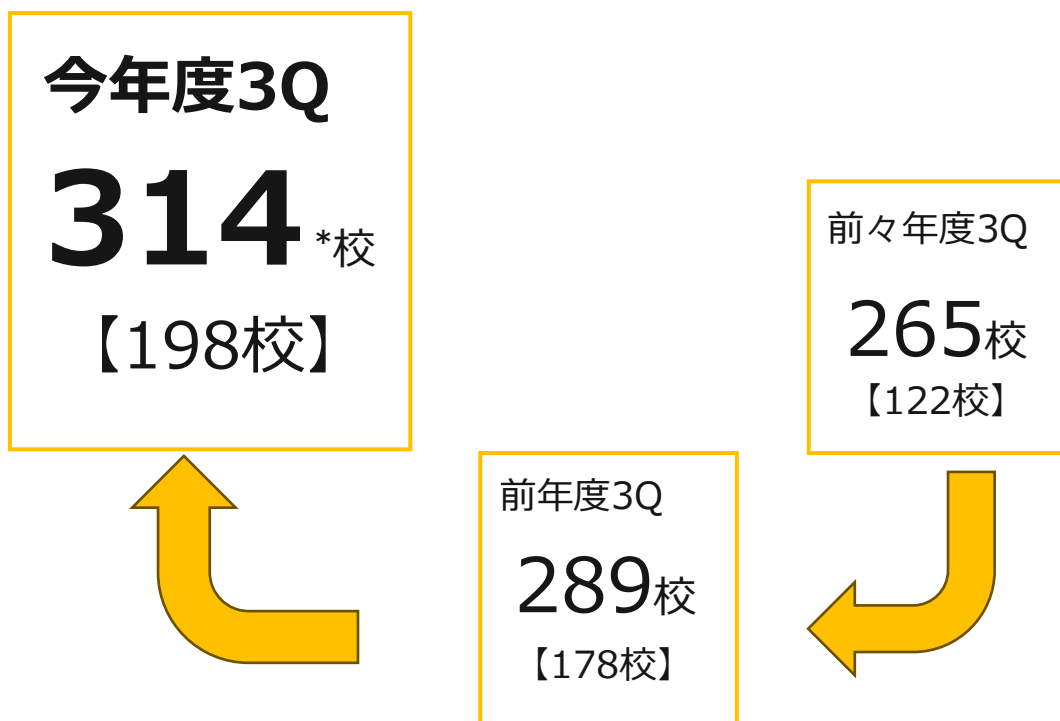
■ 提携内容

- ・ 三井住友信託銀行の取引先企業に対して、IGSのGROW360による能力の可視化・分析サービスの提供
- ・ 取引先企業のニーズをもとに、新たなソリューションの検討
- ・ 人的資本に関する共同セミナーの実施

既存商品によるストック収益を積み上げ、協業による海外展開を行い収益増を目指す

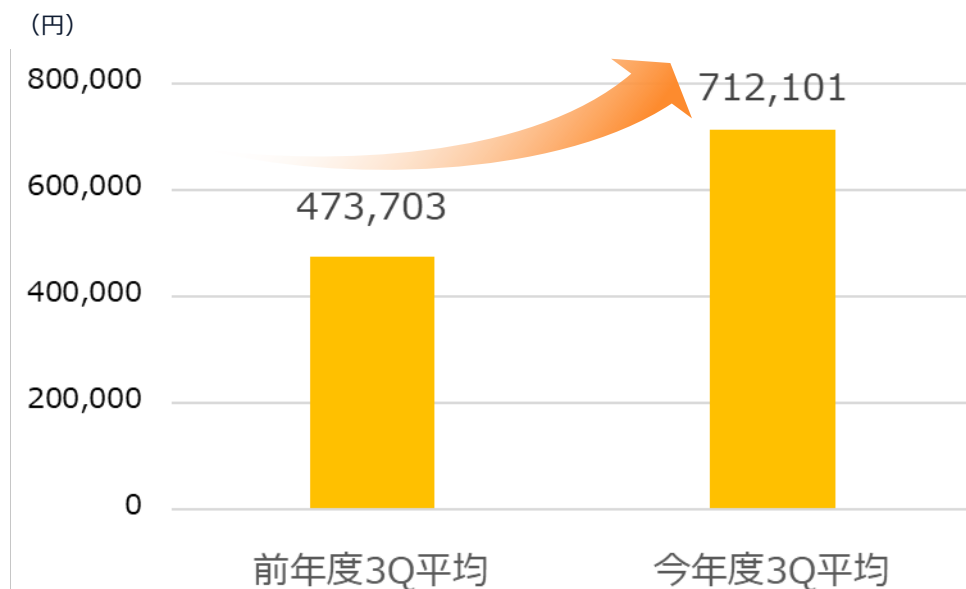
- 顧客数は第3四半期時点で過去最多、導入校数も順調に増加。背景には、販売代理店との契約数を昨年度の3社から9社へと増加させ、地方での営業力強化を行っている影響もある。
- Ai GROWは、全プロダクトの中で一番導入校数が多い。初年度は限定的に導入され、その有用性が認識され2年目で導入範囲が広がり、1校当たりの単価が拡大（右図参照）。
- 株式会社JTBとの共同開発による「J's GROW」の提供を開始、今年度は計画通りに進捗する予定。
- ADB（アジア開発銀行）の教育に関するフォーラムに参加、アジア地域へのAi GROWの普及を目指すとともに、グローバル企業との連携により、収益増を見込む。
- 大手企業と連携し、既存プロダクトの簡易版を製造、市場への普及を目指す。

顧客数推移、【 】内はAi GROW顧客数



*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。

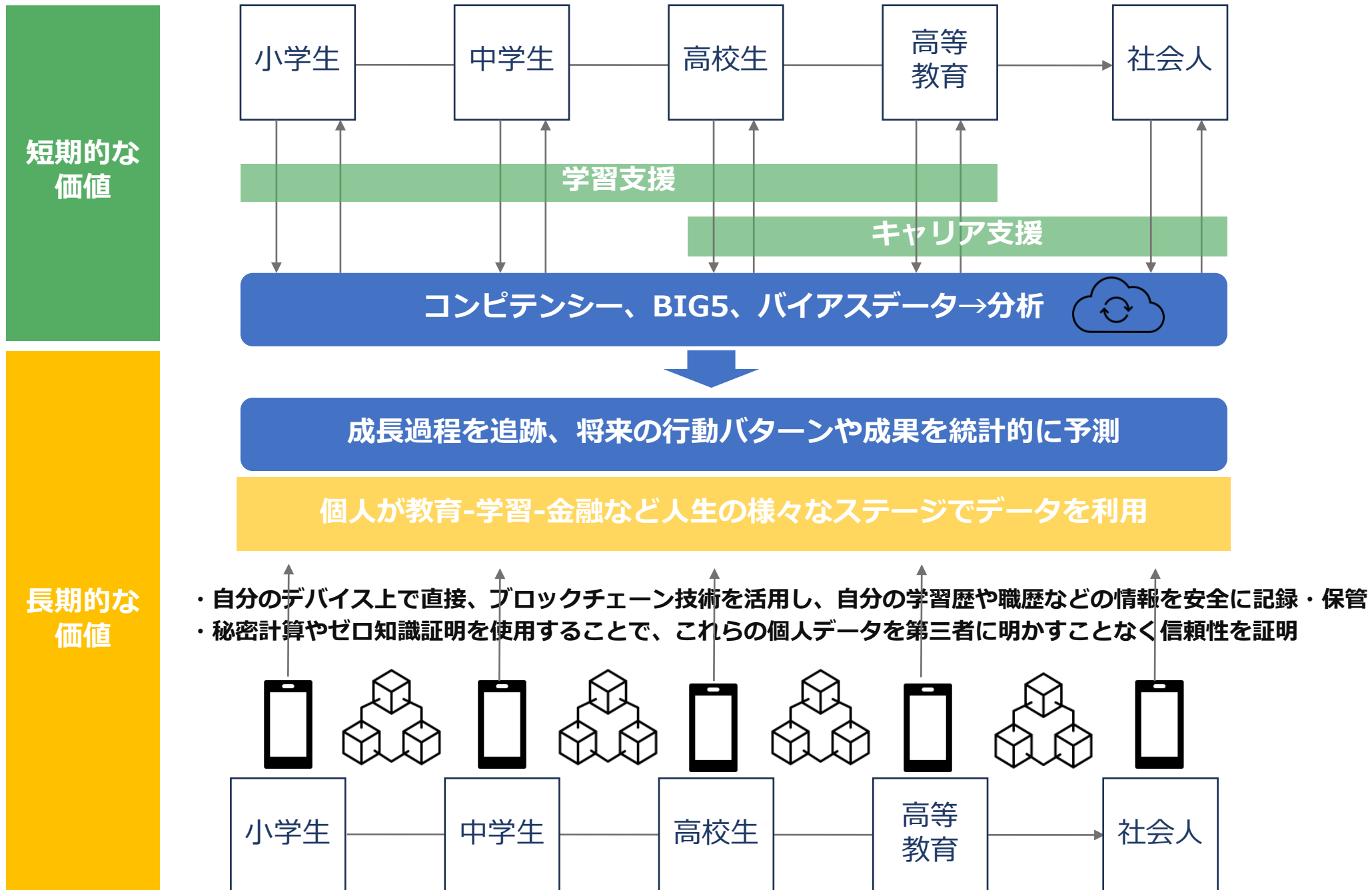
Ai GROW継続導入による1校単価の上昇



*前年度からの継続導入校の、1校当たりの単価を比較。

02-2

 新規事業



- ブロックチェーンを利用した、無償の学びと転職支援を一体化したサービス「ONGAESHI」を10月にスタート。タレントのリスキリングと転職を支援することで収益を生み出す。
- 主要なKPIをタレント数、NFTの販売数、企業とのマッチング成功率とし、サービスの成長と市場への影響力拡大を目指す。

ONGAESHIのスキーム及び収益化



新規事業であるPF/Web3事業の探索及び拡大を目指す。

* 1 現状子会社であるONGAESHI Corporation へのシステム売却を計画しているが、ファンディングの状況等によってスキームが変わり、業績が変動する可能性がある。

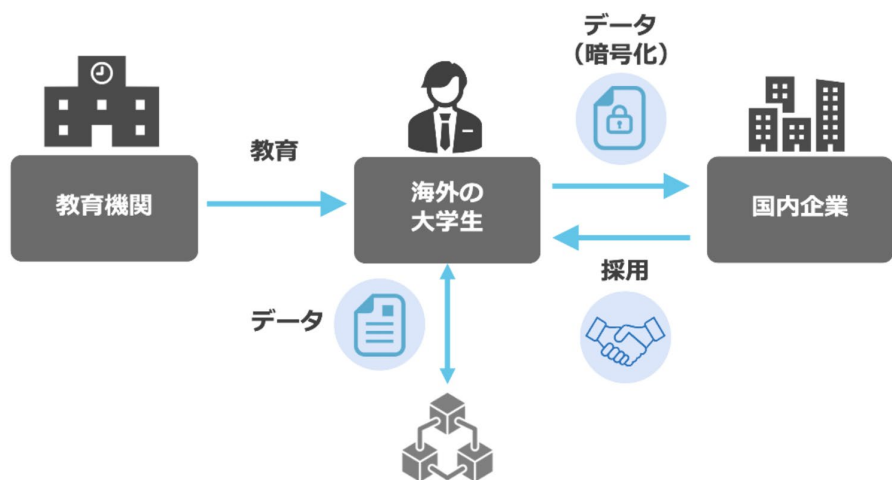
ONGAESHI事業の将来性が求められ、2つの実証で採択。政府の支援を追い風に、早期収益化を図る。

令和4年度補正Trusted Web*の実現に向けたユースケース実証事業（デジタル庁）

*特定のサービスに過度に依存せず、データ自体とのやり取りを検証できる領域を拡大し、Trustを向上する仕組み

「国際間の教育拡充と労働市場の流動性を高める信頼ネットワーク構築」の実証

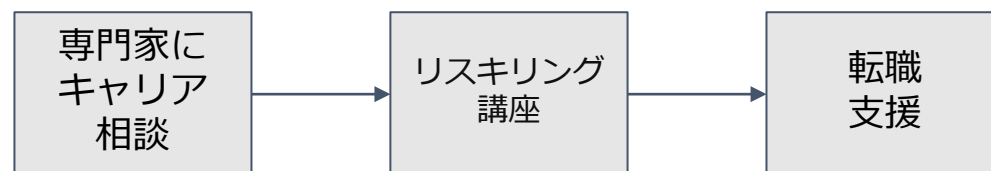
- ・ 欧州や中東で標準化が進む**職種ごとのスキル定義（ESCO）**を応用した教育成果の評価
- ・ ブロックチェーンと国際的な分散データ基盤上への**暗号分割格納技術**の応用
- ・ **秘密計算技術**による個人情報保護規制への対応



令和4年度補正予算 リスキングを通じたキャリアアップ支援事業（経済産業省）

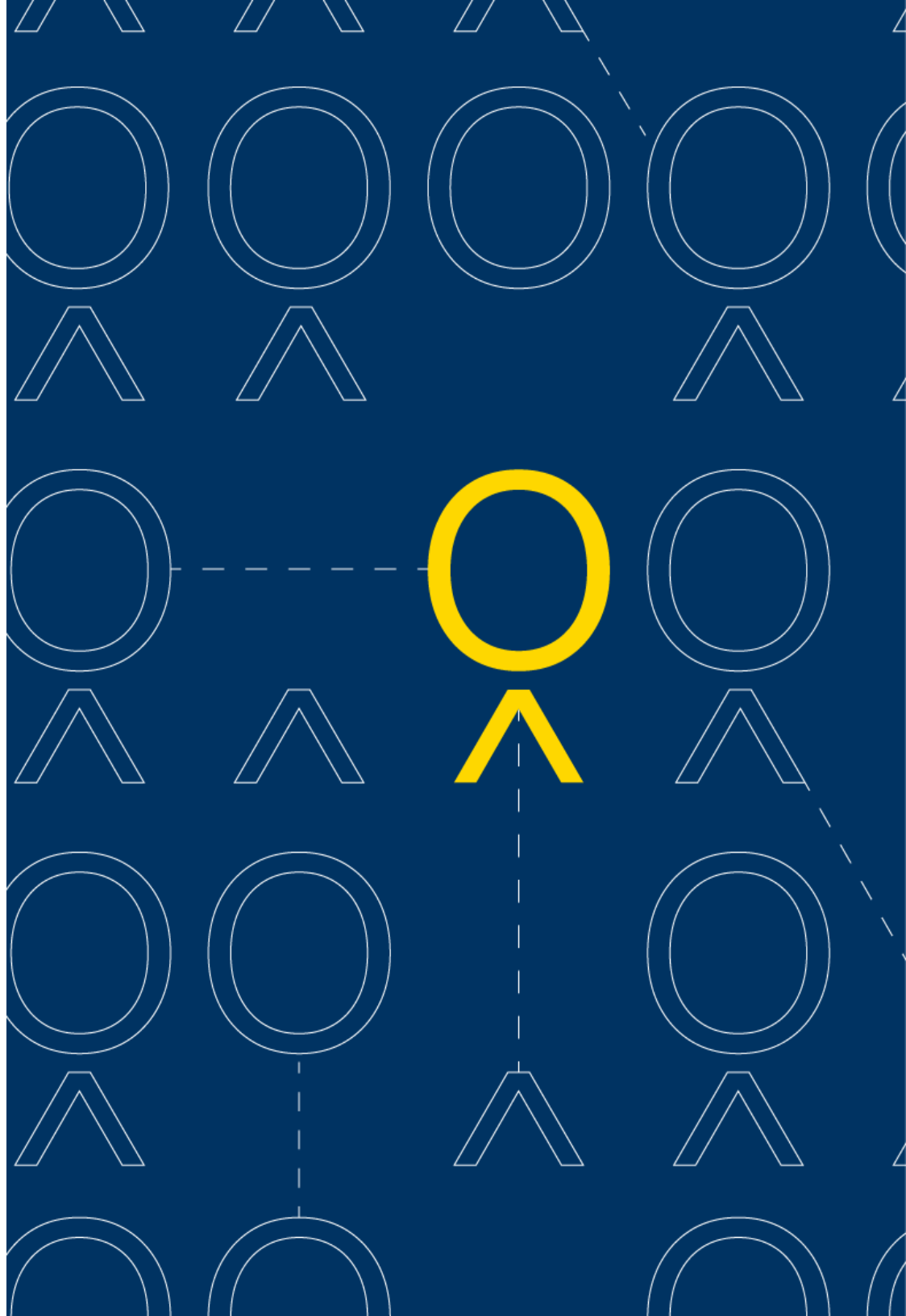


キャリアチェンジまで一貫支援



03

■ 市場のポテンシャル
競争優位性



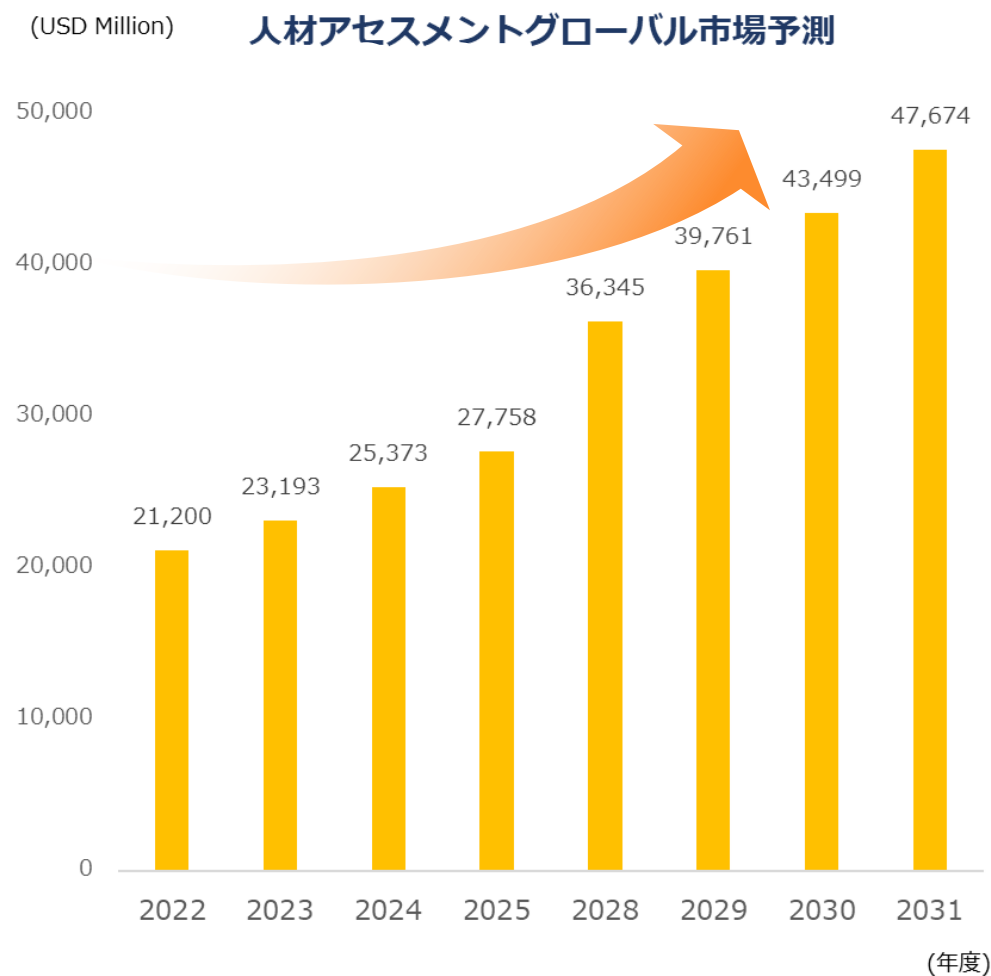
03-1

市場のポテンシャル

- ・人材アセスメントのグローバル市場は2031年までに約4兆7千億円に成長すると予測。
- ・国内においても、人的資本開示の義務化や働き方の多様化を背景に、**自社の個々の従業員が持つスキルを詳細に把握**するための取り組みが加速。

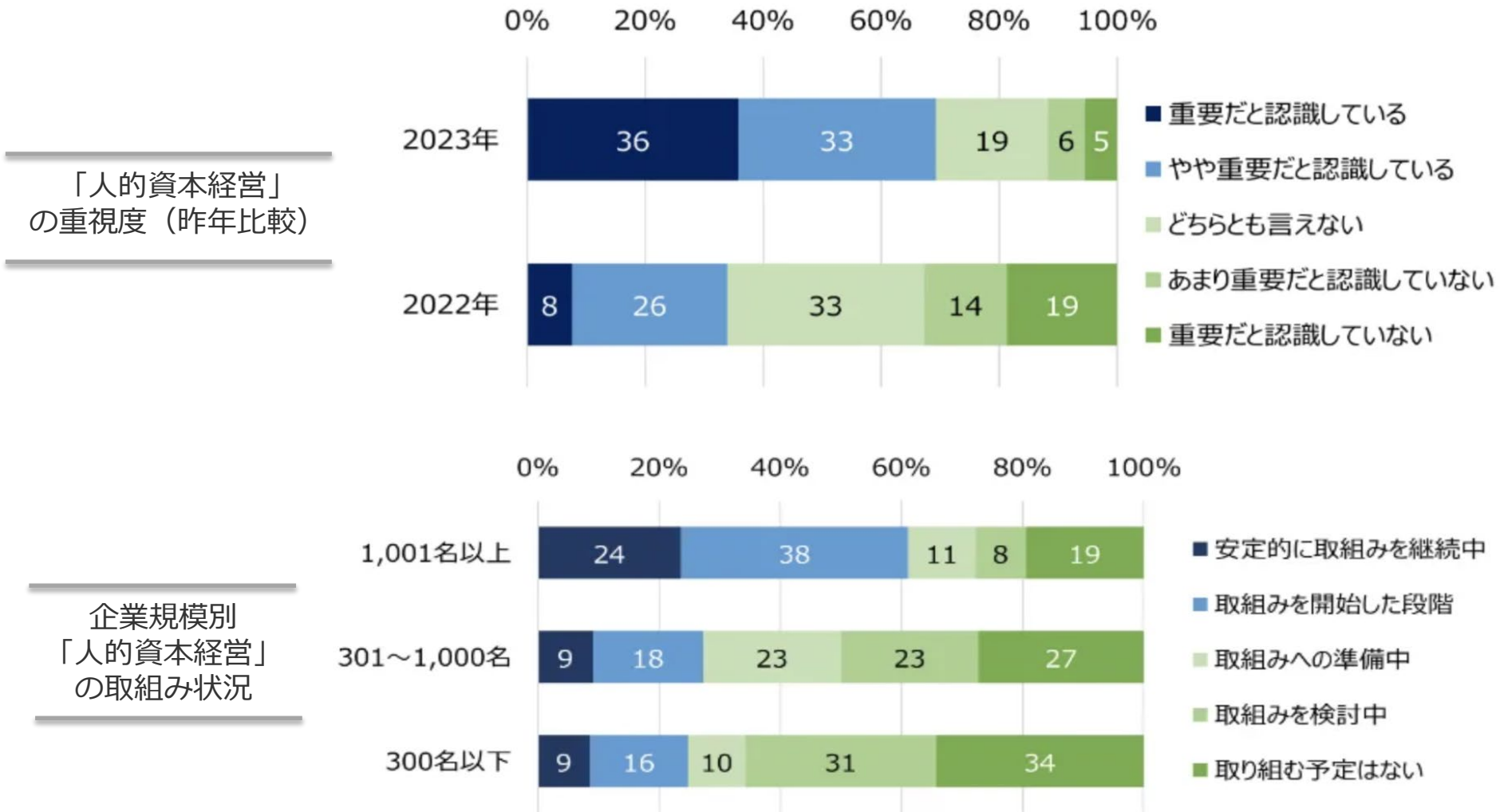


出所：ITR「ITR Market View:人材管理市場2022」を元に当社が作成



出所：Business Research INSIGHTS「タイプ別の人材アセスメント市場規模」を元に当社が作成

- 昨年に比べ、人的資本経営の取り組みに対する重要性の認識が急激に拡大。
- 当社のメイン顧客である1,000名以上の企業においては、取り組みに対する支援サービスに対するニーズが増加すると予測。



■ 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)

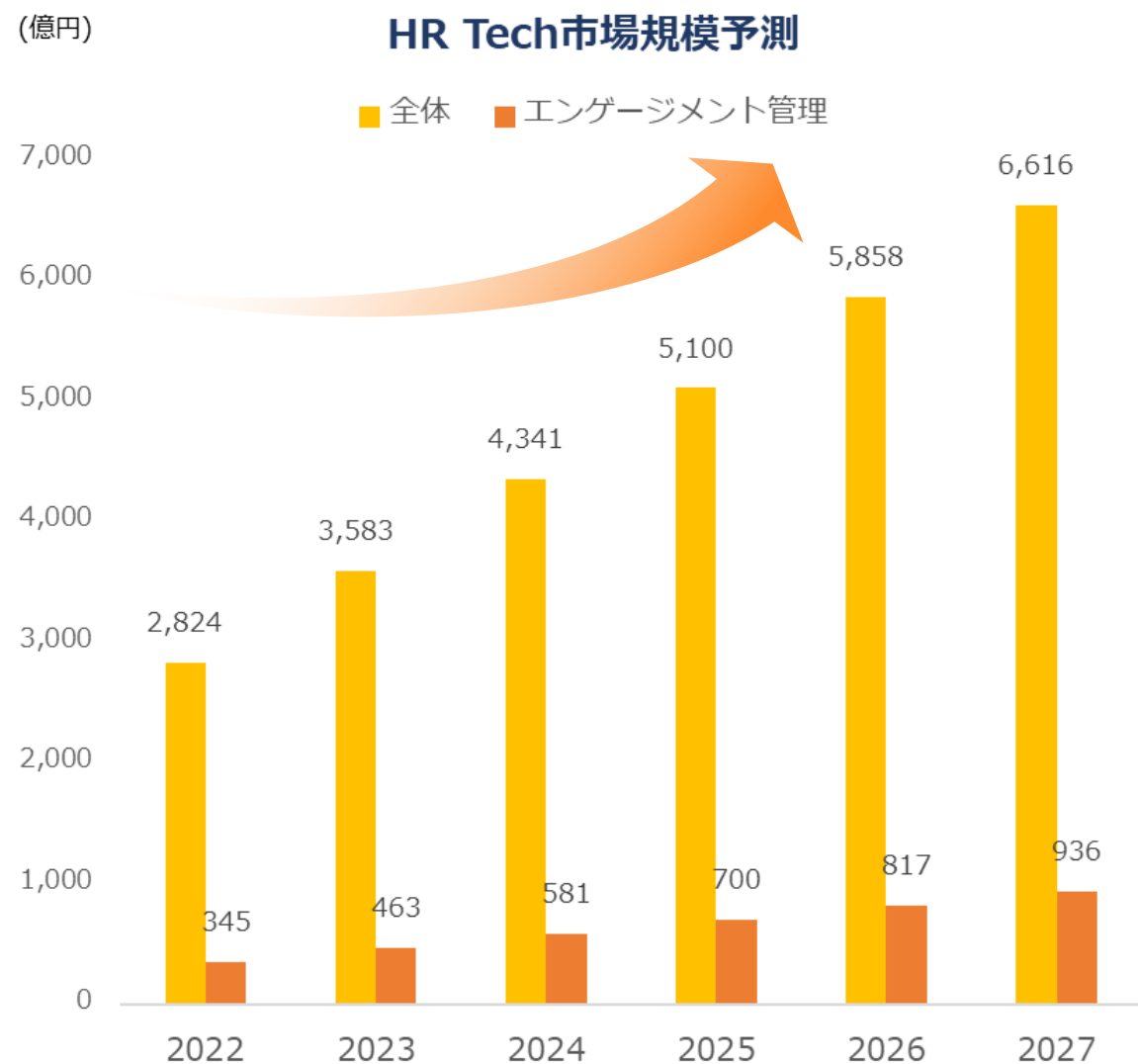
SAM*200億円

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）



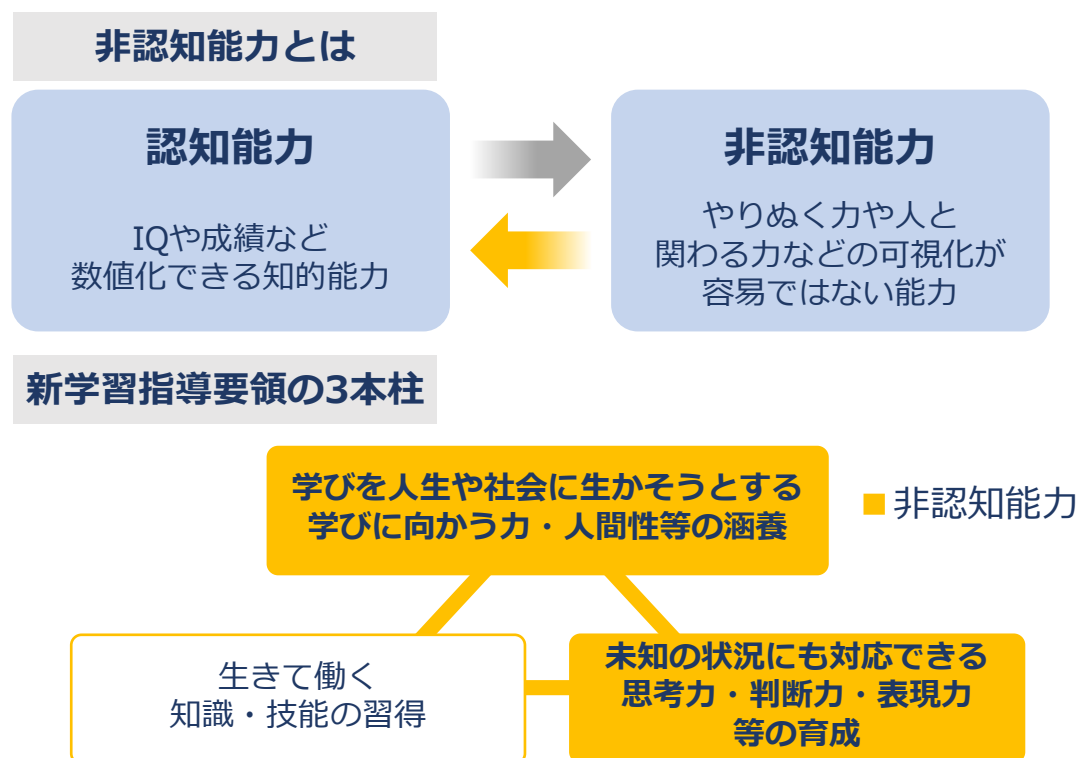
出所：野村総合研究所「ITナビゲーター2022年版」

(年)

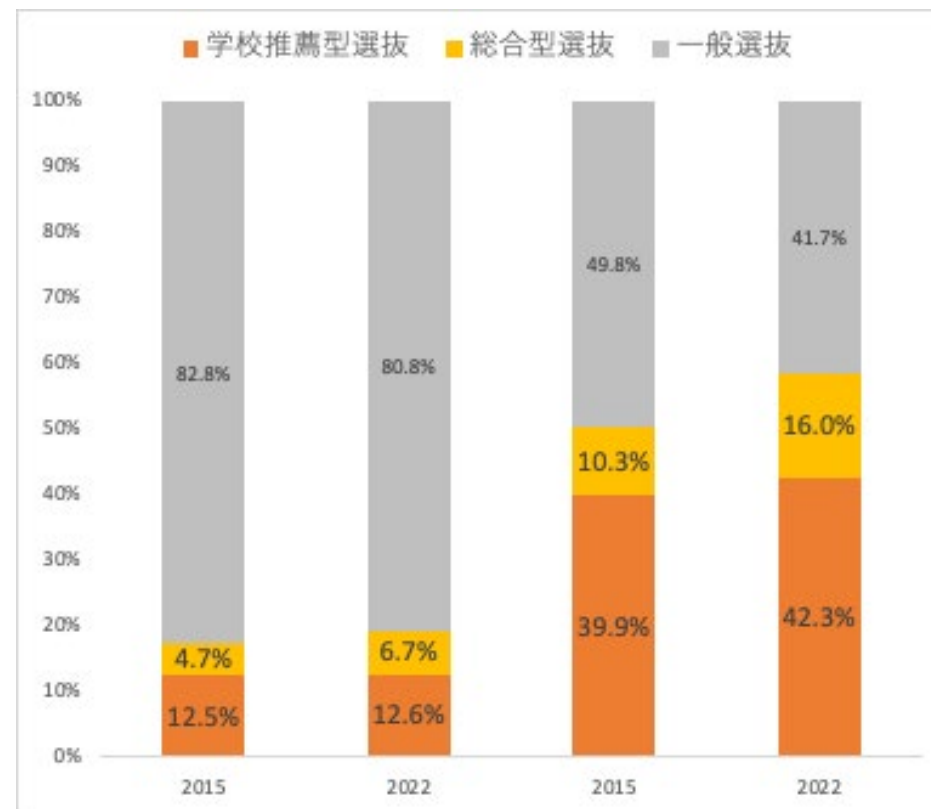
- 学習指導要領改訂、生成AIの急速な普及を受けたあるべき学びの再評価による非認知能力重視の流れは追い風。
- 大学入試においても、偏差値以外の軸で評価し入学を審査する傾向が高まっている。

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～



一般入試が減少し、学力以外の評価による入試が増加。特に私学の変化が加速。



出所：文部科学省の入学選抜状況を元に当社が作成

非認知能力に対する関心の高まり

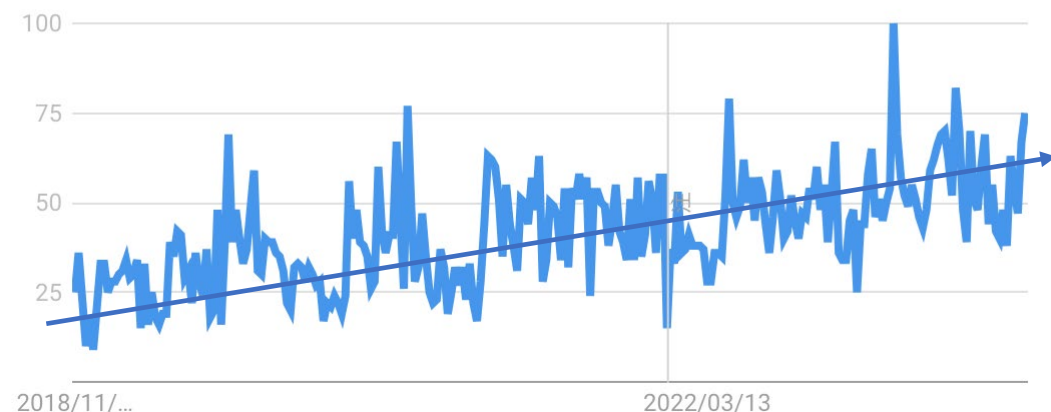


- 非認知能力の検索数は年々上昇傾向。社会全体で非認知能力スキルへの関心が増加。
- グローバルで見ても、非認知能力の育成に関する市場が拡大。教育市場の拡大に伴い、非認知能力のアセスメントに対するニーズ増加も期待される。

人気度の動向

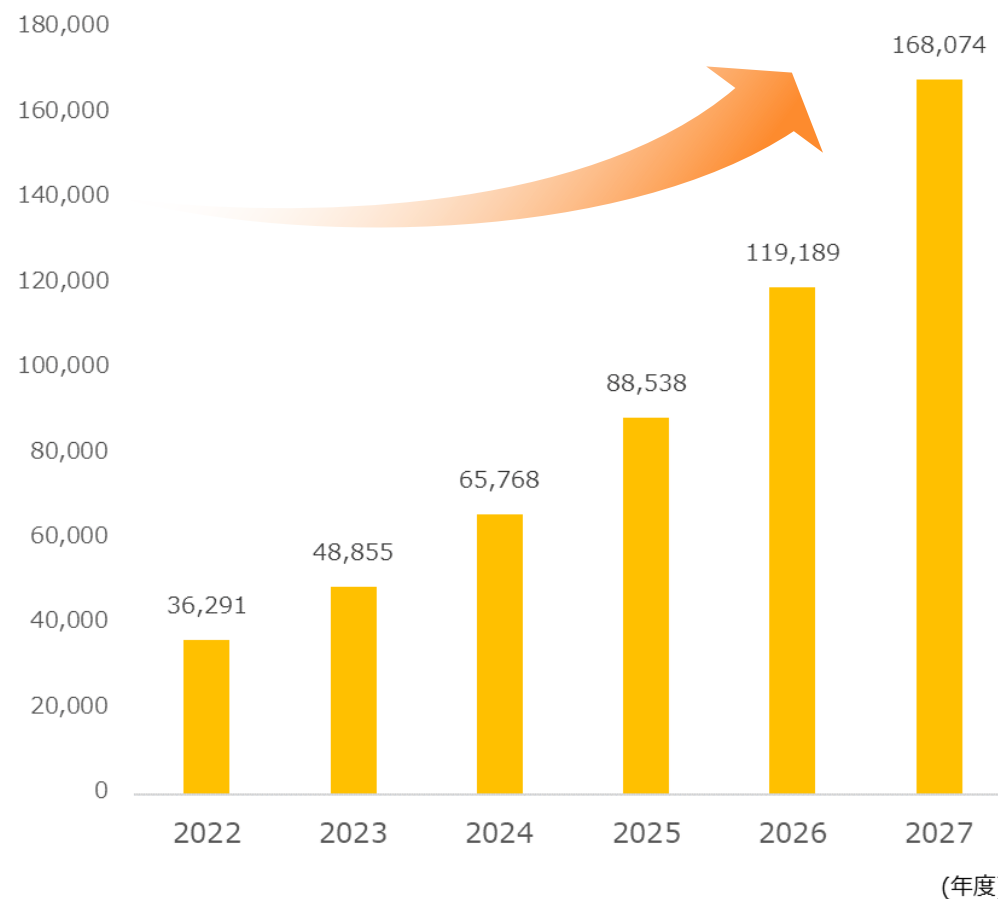
Google Trends

● 非認知能力



(USD Million)

非認知能力グローバル市場予測



出所 : technavio 「Soft Skills Training Market By End-user」 を元に当社が作成

(年度)

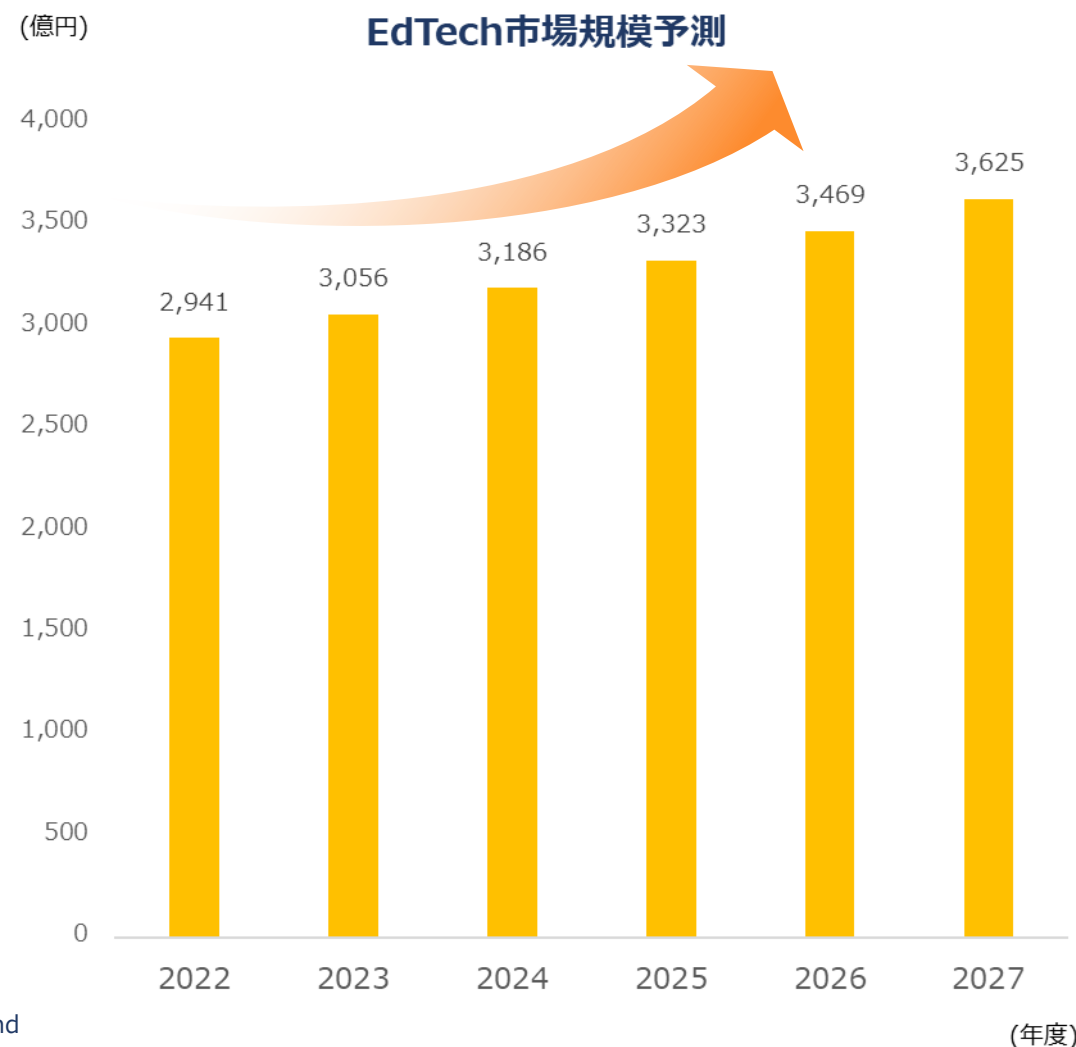
■ EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大。

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。

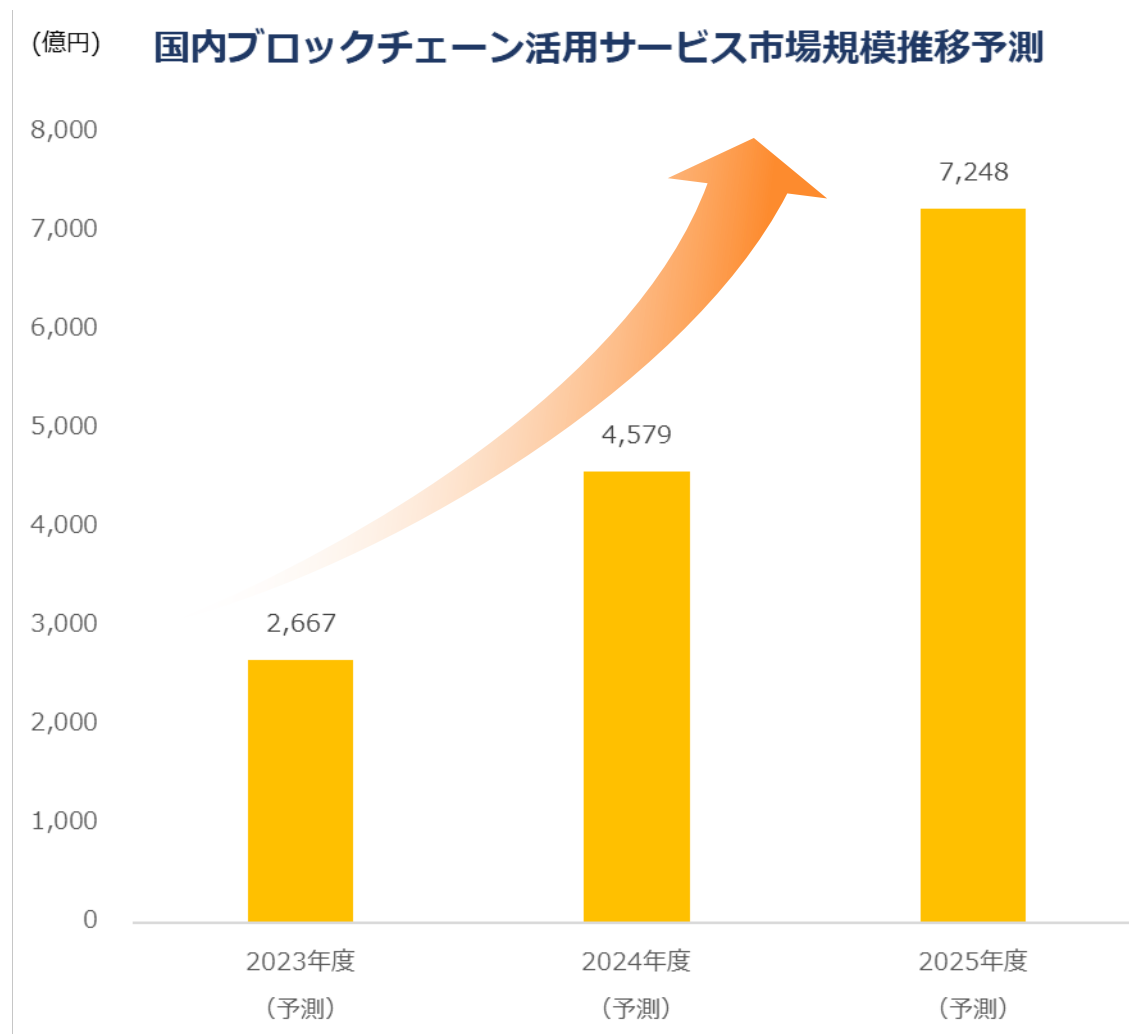
注2 Education at a Glance (2020年版、OECD)より。データは2017年。

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」

- 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。



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）」

03-2

競合優位性

- 顧客のビジネス戦略に不可欠な人材と能力を定量化し、グローバルな基準で比較可能なスキル定義方法を構築。
- 人的資本の第一人者と当社が有する人材・金融分野の知見をもとに、「人的資本理論の実証化研究会」を設置。大手企業と共に、人的資本理論のデファクト化に取り組んでいる。
- 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

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）
- 人的資本が企業価値に与える影響を投資家目線で研究スチュワードシップ研究会での登壇や、機関投資家からの勉強会引き合い多数
- 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



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

人事コンサルティング

課題

- 能力データの取得

- 学習指導要領＋社会人データ分析をもとに、実社会での活躍を見据えた能力を可視化。
- 多言語対応により、地域を問わず受検が可能。
- 教員のニーズに合わせ、多様な視点からデータ解釈を提供する管理画面。
- 学習コンテンツ提供会社、学習支援クラウドシステム等と幅広い提携が可能。

IGS

- 学習指導要領のグローバル社会で活躍している人材の行動特性をもとに受検だけではなく、実社会での活躍を見据えた評価やフィードバックが可能
- 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
- 教員のニーズを徹底的に調査し、データ活用を支援するための充実した管理画面

学習コンテンツ

課題

- 学習成果の可視化のための客観的な評価指標の作成。

学習支援システム

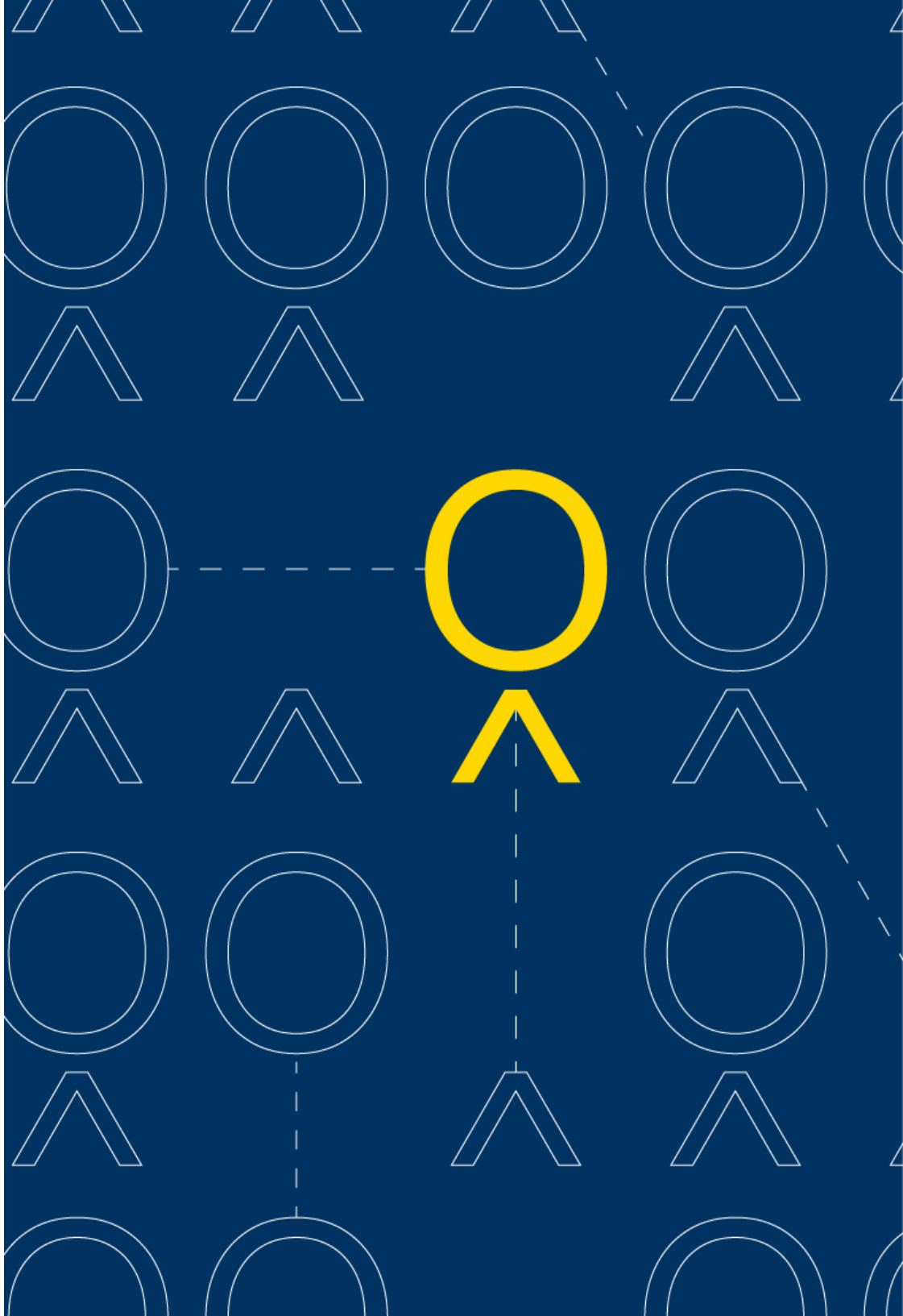
課題

- 学力以外の能力データの取得

差別化ポイント

- 国や地域を問わず同じ基準(標準化)
- 国際機関や研究機関からも選ばれる品質でのデータ取得と分析
- 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

04 ■ 補足資料



(単位：千円)	2023年3月期 3Q累計実績	2024年3月期 3Q個別実績	前期比
売上高	445,573	434,739	-2.4%
売上原価	137,613	229,371	+66.7%
売上総利益	307,959	205,368	-33.3%
販管費	△411,179	△ 444,340	+8.1%
営業損失（△）	△103,219	△ 238,972	-
四半期純損失（△）	146,616	238,163	-

* 前期比は、前期が個別決算であったため、個別実績を開示し比較を行っている。

売上原価、販管費第3四半期累計明細



	2023年3月期 3Q累計実績	2024年3月期 3Q個別実績	前期比
(単位：千円)			
売上原価	137,613	229,371	+66.7%
労務費	64,577	156,157	+141.8%
減価償却費	17,385	2,044	-88.2%
外注費	40,427	43,245	+7.0%
その他	15,223	26,193	+72.1%
販売費及び一般管理費	411,179	444,340	+8.1%
人件費	189,430	138,412	-26.9%
研究開発費	87,045	140,082	+60.9%
支払報酬（採用費含む）	58,878	66,638	+13.2%
広告宣伝費・販売促進費	10,713	16,458	+53.6%
その他	65,111	82,748	+27.1%

* 前期比は、前期が個別決算であったため、個別実績を開示し比較を行っている。

第3四半期累計における主要な費用の推移



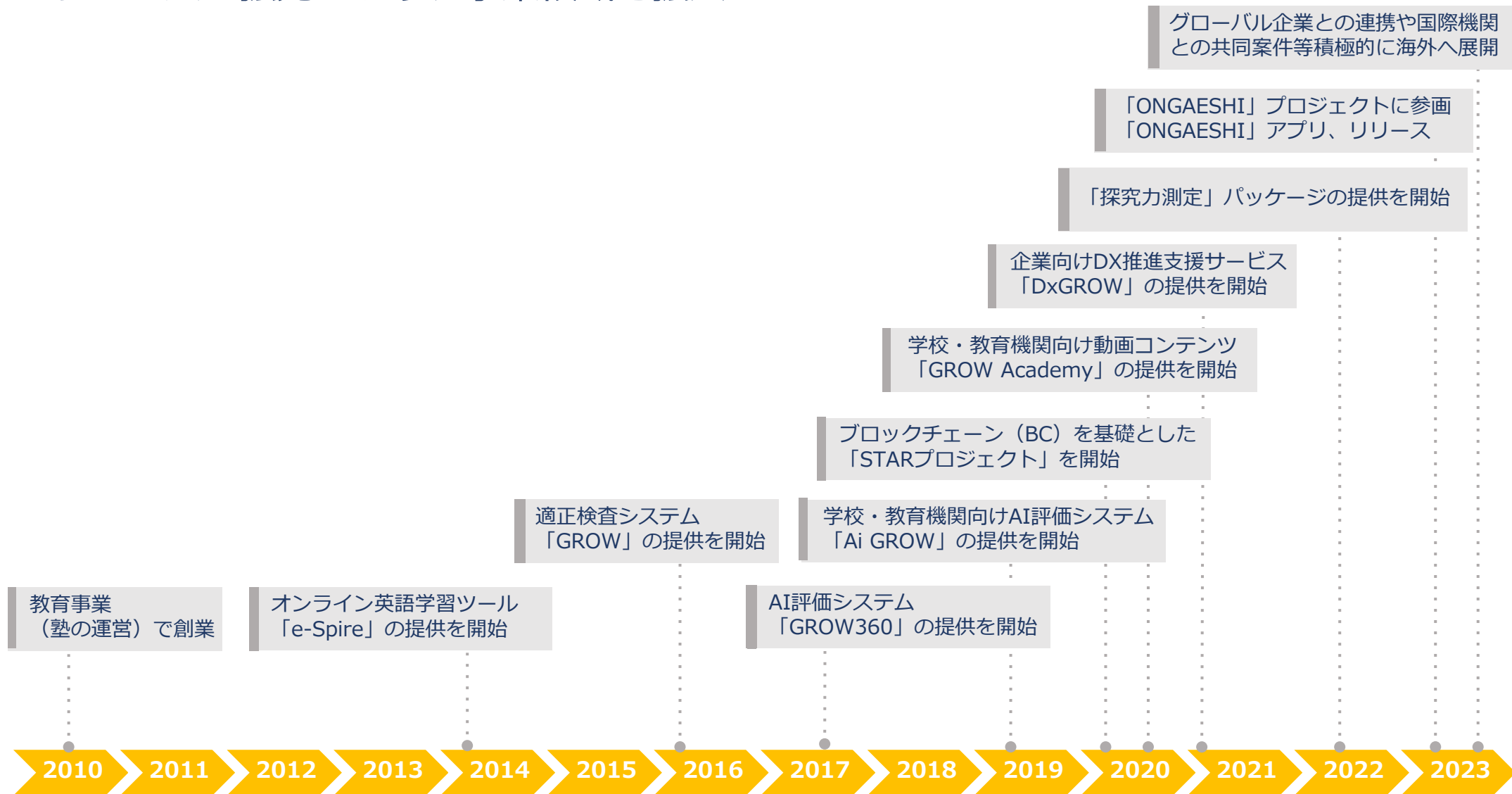
	当期3Q 累計	前期3Q 累計	前々期3Q 累計
人件費	294百万円	254	211
研究 開発費	140百万円	87	106
支払 報酬	66百万円	58	50

第1四半期での組織改編により、原価の労務費と販管費の人件費を合算して比較。積極的に人材投資を行い、人件費は過去最大。

研究開発費は、ONGAESHIプロジェクトのリリースに向け投資を行い、過去3年間で最大となった。

ONGAESHIのリリースに向け法務費用が増加、過去3年間で最大となった。

■ 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



科学的な人の評価
時代の潮流に合わせた
人材育成

教育事業



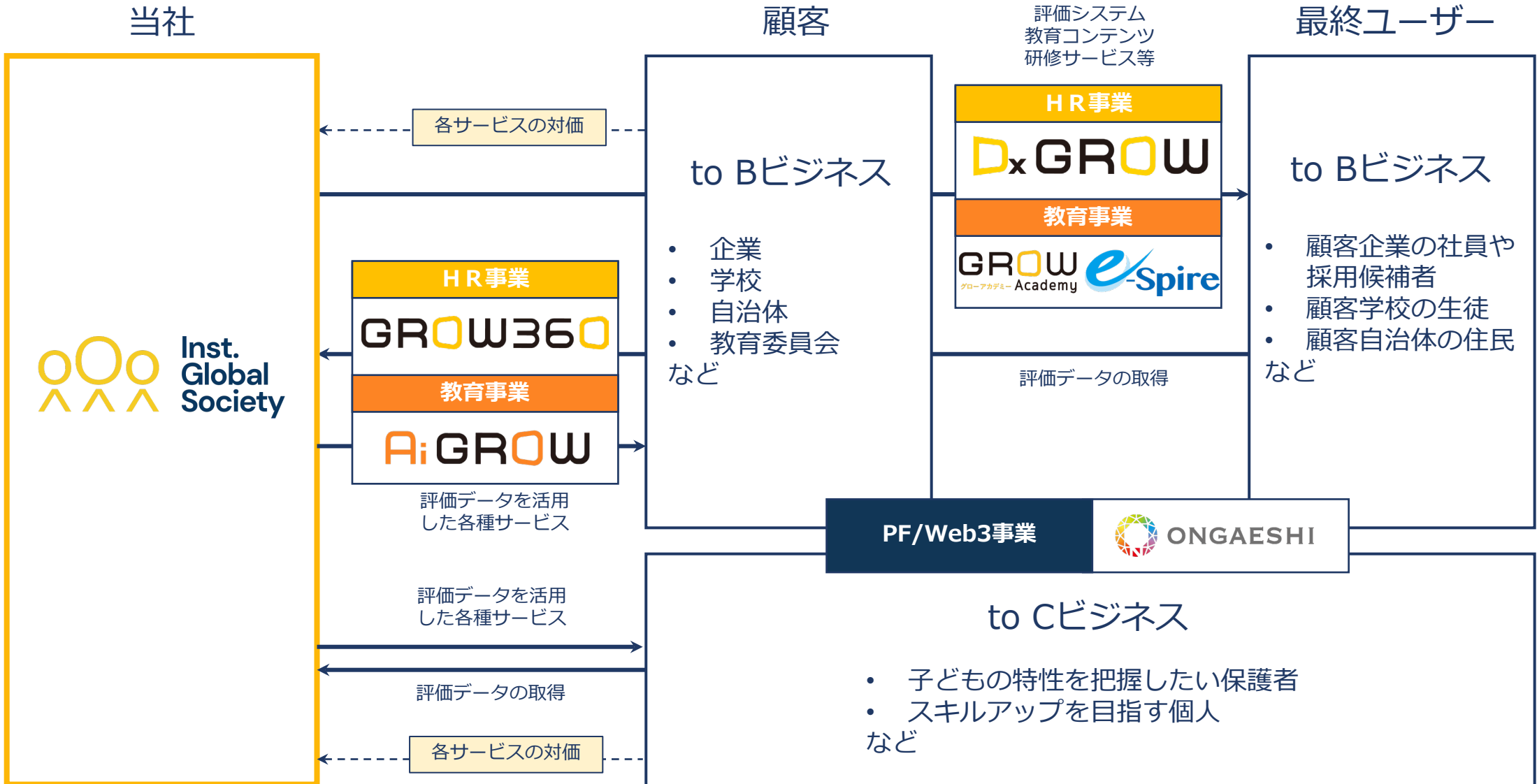
多様な評価に応じた
個別化教育

プラットフォーム /Web3事業



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)

- 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

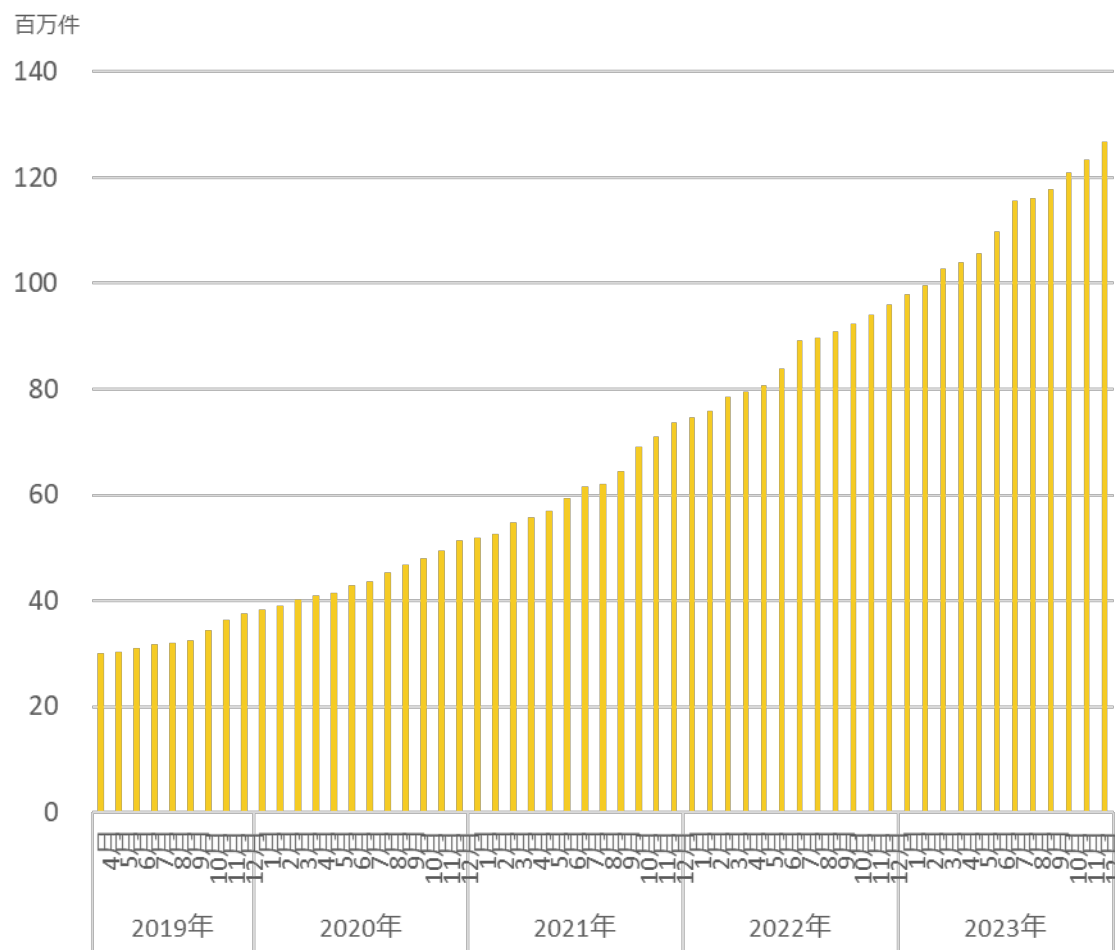


登録アカウント数および評価件数推移

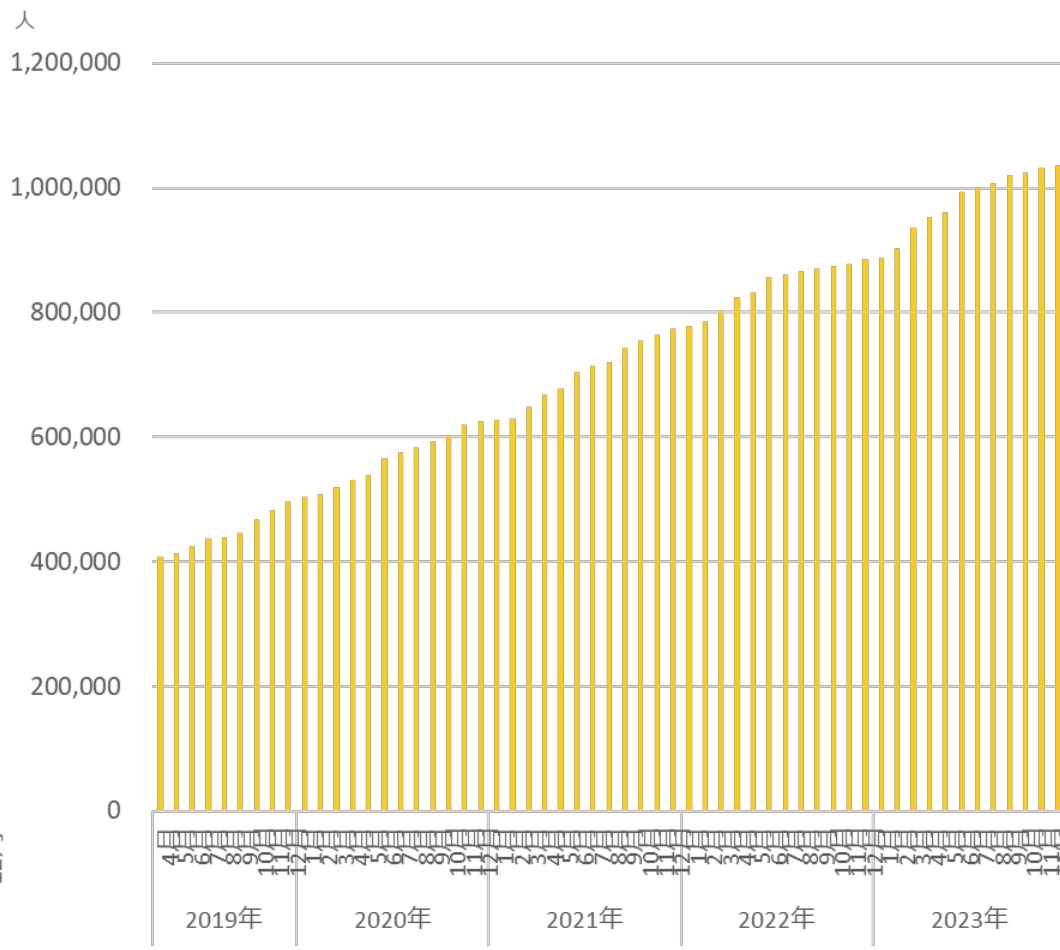


■ バイアスなき多様な評価データ 1億2千万件超・100万人超*の利用実績

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12月末時点）

- 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

人的
資本
経営

組織開発

人事・人材施策

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

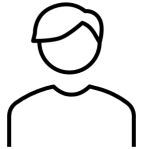


スクリーニングの精度向上/
採用基準の分析・構築/
採用候補者のエンゲージメント強化

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



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。)

- 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

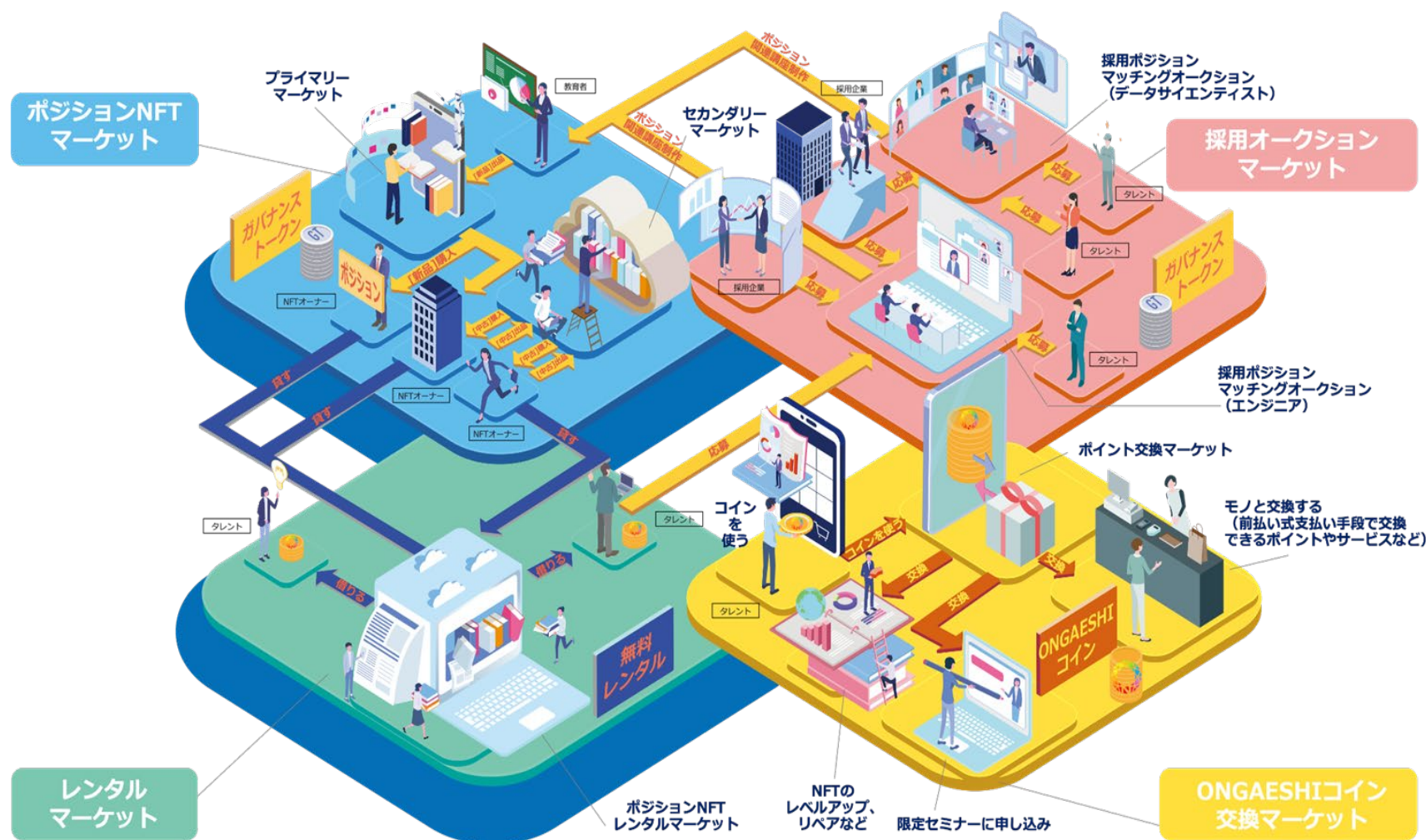


生徒の声
(絶対の答えがないのが特徴で、
他者の客観的評価も分かる。受
験に必要な能力やコミュニケー
ション能力の向上に生かしてい
きたい)



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)

- 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



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

■ 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	96百万円
代表者	代表取締役社長 福原 正大（創業者）
従業員数	51名（2023年12月末現在）

**サービス
紹介**



■ 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/>