

CHleru

チエル株式会社

(銘柄コード 3933)

2025年3月期決算説明資料

2025年 6 月

2025年3月期 通期実績

期初計画を上方修正、期中で増配も決定。

- 株式会社オキジム、トラストコミュニケーション株式会社の新規連結の寄与もあり、増収増益。
売上： 6,896百万円（前年同期比 +49.2%） 営業利益： 677百万円（前年同期比+14.5%）
経常利益： 661百万円（前年同期比 △0.2%） 当期純利益： 423百万円（前年同期比 +21.4%）
- 2025年3月25日に期初計画を大幅上方修正し、配当も期初予想を2円増配（10円⇒12円）。
- ROEは14.7%に改善。連結配当性向も21.1%に上昇。

2026年3月期 業績予想

2桁増益、増配も続ける方針。

- GIGAスクール第2期の需要をグループで確実に取り込み、増収増益。
売上： 10,000百万円（前年同期比 +45.0%） 営業利益： 750百万円（前年同期比+10.6%）
経常利益： 750百万円（前年同期比 +13.4%） 当期純利益： 490百万円（前年同期比 +15.6%）
- 配当は前期から3円増配し15円を予想。連結配当性向22.8%程度の想定。

中期経営計画 (2024/4~2027/3) 最終年度 2027年3月期 目標

従来の最終目標を上方修正。

- 従来予想を、売上では2025年3月期に達成済み。ROEでも予想を上回る水準で推移。
- 2025年3月期に連結に加わった2社の収益インパクトを勘案し数値計画を上方修正。
- 最終年度の2027年3月期に売上110億円以上、経常利益8.5億円以上、当期純利益5.9億円以上、ROE13%以上の継続を目指す。
- 2027年3月期にDOE（株主資本配当率）4%程度の範囲内で、連結配当性向30%程度が実現することを念頭に、配当額を決定する方針。PER20倍以上を目指す。

Chapter 01	会社概要	．．． P.04
-------------------	------	----------

Chapter 02	2025年3月期 業績報告	．．． P. 06
-------------------	---------------	-----------

Chapter 03	中期経営計画の進捗について	．．． P.12
-------------------	---------------	----------

Chapter 04	2026年3月期 業績予想	．．． P. 26
-------------------	---------------	-----------

	参考資料	．．． P. 29
--	------	-----------

Chapter **01**

会社概要

会社名	チエル株式会社
代表者	代表取締役会長 川居 睦、代表取締役社長 栗田 輝
住所	東京都品川区東品川2-2-24
設立	1997年10月1日
資本金	3.36億円
従業員	連結：311名（他臨時93名）、単体：52名（他臨時23名）（2025年3月末時点）
拠点・グループ構成 （2025年3月末時点）	営業拠点：8営業所（札幌・仙台・首都圏・名古屋・大阪・広島・福岡・沖縄） 子会社：株式会社オキジム(※)、沖縄チエル株式会社、株式会社コラボレーションシステム、 四国チエルクリエイト株式会社、チエルコミュニケーションブリッジ株式会社、 株式会社東京音楽鑑賞協会、トラストコミュニケーション株式会社(※)、美馬チエル株式会社(孫会社) 関連会社：サーバー株式会社、株式会社エディト
事業内容	教育ICT事業 - 教育用ソフトウェア、ネットワーク及びシステムの企画・研究開発、コンサルティング、操作要員・技術要員等の指導者育成 - 情報通信サービス及び情報提供サービスに関する業務 - 情報処理機器、電気通信機械器具、事務用機械の製造及び販売 - 教材、教育機器、文房具の企画、開発及び販売 - 図書、書籍、雑誌の企画、制作、出版及び販売 - 労働者派遣業務

※ 2024年6月10日付で株式を取得したことにより、トラストコミュニケーション株式会社を子会社化いたしました。
2024年12月27日付で株式を取得したことにより、株式会社オキジムを子会社化いたしました（議決権所有割合 51.6%）。

Chapter **02**

2025年 3 月期 業績報告

- 売上は、前年同期比 +49.2%の6,896百万円
- 営業利益は、同 +14.5%の 677百万円
- 経常利益は、同 △0.2%の 661百万円
- 純利益は、同 +21.4%の 423百万円

(百万円)	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	前年同期比
	前年同期	実績	
売上高	4,621	6,896	+2,275
営業利益	591	677	+86
経常利益	662	661	△1
純利益	349	423	+74

<増収要因>

- ・トラストコミュニケーション、オキジムのM&Aによる売上増 +1,926百万円

<減益要因>

- ・M&Aに係る費用37百万円
- ・持分法適用の範囲からの除外による投資利益の減少50百万円
- ・M&Aのための資金調達費用12百万円及び支払利息8百万円

<増益要因>

- ・持分法適用関連会社株式売却益 +78百万円

- 小中部門は増収増益、高大部門は増収減益、その他部門は大幅な増収増益

(百万円)		前年同期 2024年3月期 (連結)	実績 2025年3月期 (連結)	増減率	要因
小中	売上	1,663	2,033	+22.3%	・教育委員会における統合 I D 管理システム及び構築が堅調 ・四国においてタブレット機器を含むリプレイス案件を受注 ・株式会社オキジムの新規連結 ・増収増益
	利益	304	319	+4.8%	
高大	売上	2,426	2,492	+2.7%	・LMS事業において年度末に高収益の大学向け案件を獲得 ・大学の環境整備によりハードウェア画像転送システム「S600-OP」の出荷が好調 ・進路事業の高校向け広告収入が減少 ・学校公演事業においてコロナ行動制限の解除で前期に開催が集中した高等学校向けの公演が前期に比べ減少 ・収益は前年同期並み、利益は減少
	利益	271	238	△12.1%	
その他 企業・官公庁	売上	531	2,370	+345.9%	・行政機関に対する語学演習システムの導入及び企業への「Tbridge」導入増加 ・トラストコミュニケーション株式会社、株式会社オキジムの新規連結 ・大幅な増収増益
	利益	16	120	+634.8%	

<資 産> 総資産は4,495百万円増加（主要因はオキジム連結取り込みによる増加4,400百万円）

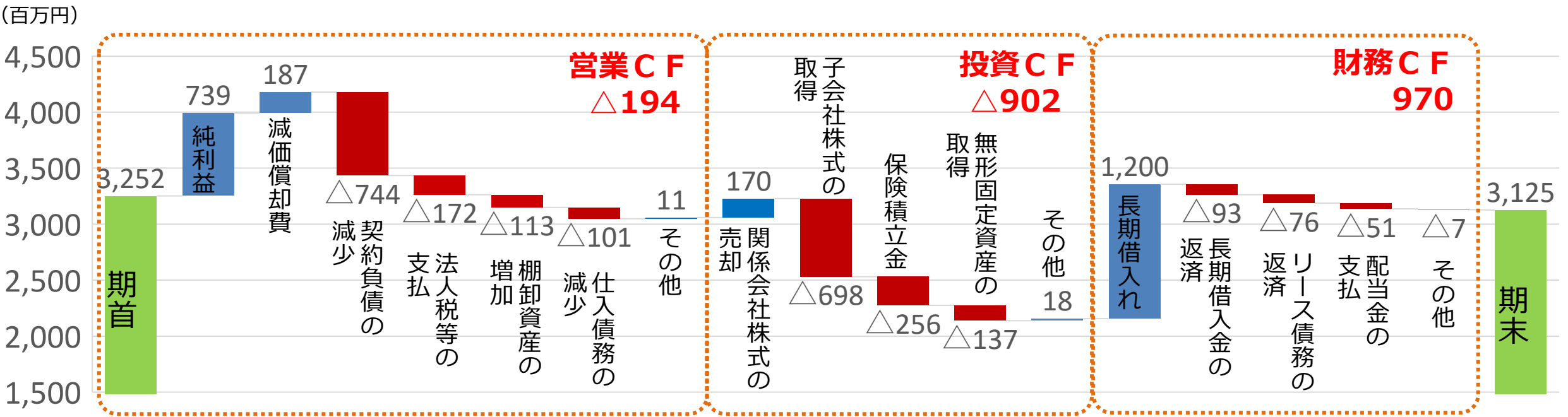
<負 債> 負債合計3,366百万円増加（主要因はオキジム連結取り込みによる増加2,884百万円、オキジム株式取得のための短期及び長期借入金1,170百万円）

<純資産> 純資産は1,129百万円増加（主要因は利益剰余金の増加371百万円、オキジム連結取り込みによる非支配株式持分増加743百万円）

（百万円）	2024年3月期 （連結）	構成比	2025年3月期 （連結）	構成比	増減額
流動資産	4,432	72.4%	6,222	58.6%	+1,789
固定資産 （無形固定資産）	1,686 (492)	27.6% (8.0%)	4,392 (1,351)	41.4% (12.7%)	+2,706 (+859)
資産合計	6,119	100.0%	10,614	100.0%	+4,495
流動負債	3,147	51.4%	4,202	39.6%	+1,054
固定負債	259	4.3%	2,571	24.2%	+2,311
負債合計	3,407	55.7%	6,773	63.8%	+3,366
純資産	2,712	44.3%	3,841	36.2%	+1,129
負債純資産合計	6,119	100.0%	10,614	100.0%	+4,495

2025年3月期 キャッシュ・フロー（C F）

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比
現金及び現金同等物の期首残高	3,857	3,252	△605
営業活動によるC F	△25	△194	△169
投資活動によるC F	△403	△902	△498
財務活動によるC F	△175	970	+1,146
現金及び現金同等物の期末残高	3,252	3,125	△126



【良かった点】

- GIGAスクール第2期対応製品群ワンストップ提供によるリプレイス案件確保
 - ⇒ 本格展開を迎えたGIGAスクール第2期において必要とされる製品群のワンストップ提供やアップデートを行い、デジタル教科書対応のTbridge エッジキャッシュ機能搭載モデルの新規リリース、統合ID管理システム「ExtraConsole ID Manager」のリニューアル。
 - ⇒ 2026年3月期以降を見越してバージョンアップを行ったInterCLASSシリーズは2025年3月期はほぼ予定通りの売上ながら、2026年3月期以降は売上と粗利への貢献が期待できる状況。
- 過去数年にM&Aを実施したグループ各社も事業拡大フェーズに入り、各社の商圏及び市場・事業での売上が拡大
 - ⇒ 四国・沖縄等で地方自治体のGIGAスクール第2期におけるリプレイス案件の取り込みが予想を上回る規模で進み、連結業績へ貢献。
 - ⇒ 新たに昨年12月にグループインした株式会社オキジムにおいても、第4四半期会計期間に商圏内教育委員会向け案件が順調に計上され、当初予定を上回る売上と利益貢献。

【改善点】

- 進路情報事業において首都圏を中心に売上・利益が伸び悩み。

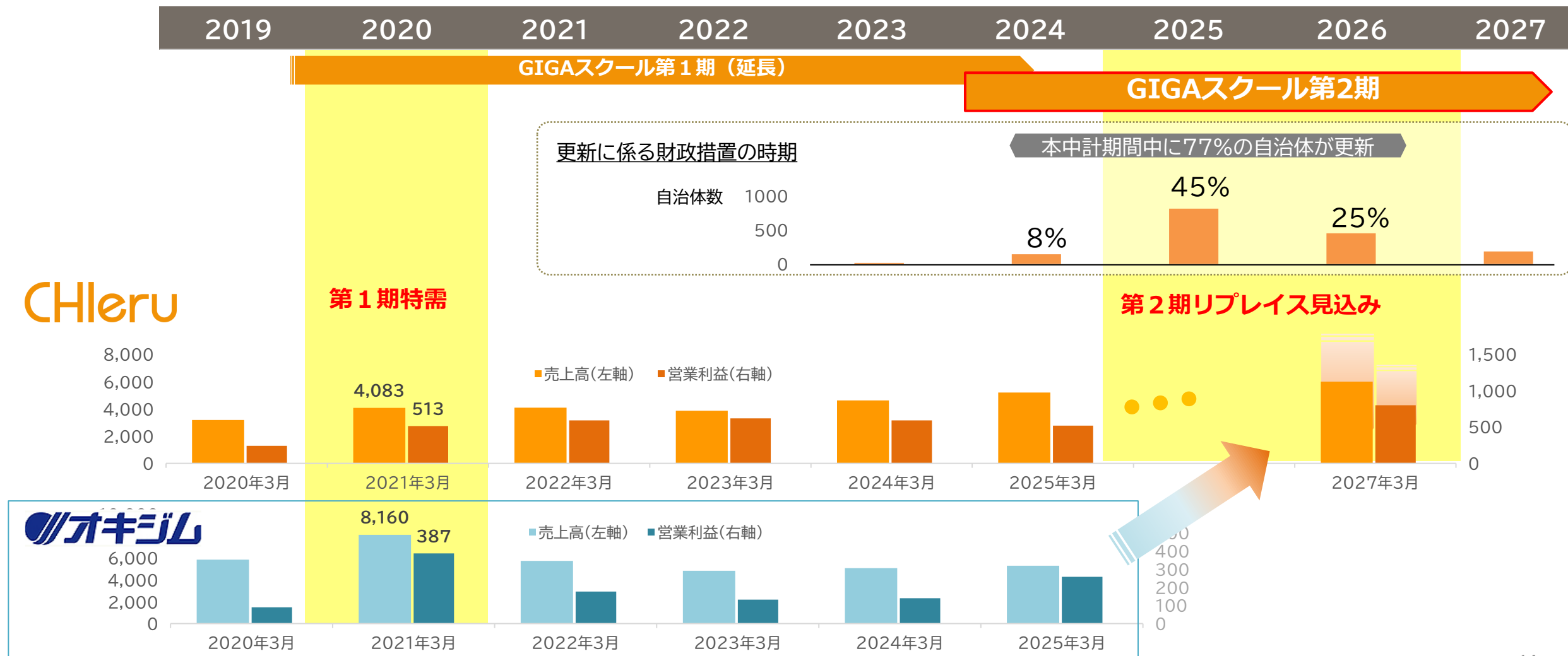
Chapter **03**

第 6 次中期経営計画の進捗について

- 第6次中期経営計画（対象期間：2024年4月～2027年3月）は、期中に株式会社オキジムのグループインの影響などで計画値を一部前倒しで達成。
- 3月25日に業績予想修正と配当予想修正を発表。

	2024年3月期実績	第6次中期経営計画2027年3月期 (従来予想)	2025年3月期実績
売上	46.2億円	60億円以上	68.9億円
営業利益	5.9億円	8.0億円以上	6.7億円
経常利益	6.6億円	—	6.6億円
当期純利益	3.4億円	5.6億円以上	4.2億円
ROE	13.4%	10%以上を継続	14.7%
配当性向	14.9%	30%程度	21.1%
DOE	2.0%	2%～ 4%	3.1%
PER	13.5倍	20倍以上	12.7倍
PBR	1.7倍	—	1.8倍

- GIGAスクール第2期におけるリプレイス需要は2025年度に山場を迎えることが見込まれており、当社グループは株式会社オキジムを加え、確実な受注を目指す。



基本方針

創業当初の経営理念やベンチャー精神を基盤とし、
国策に基いた「教育現場で求められる製品」を企画開発し、活用まで支援する。
当社製品・サービスの国内外での販売を通して、全てのステークホルダーに貢献する。

数値計画

2025年3月期にトラストコミュニケーション株式会社、株式会社オキジムがグループ
インしたことで、これらの収益インパクトを勘案し数値計画を修正する。

	2024年3月期 (実績)	→	2027年3月期 (従来予想)		2027年3月期 (新予想)
売上高	46.2億円	1.3倍	60億円以上	→	110億円以上
経常利益	6.6億円	1.2倍	8.0億円以上	→	8.5億円以上
当期純利益	3.4億円	1.6倍	5.6億円以上	→	5.9億円以上
PER	13.5倍	1.4倍	20倍以上	→	20倍以上

- ・開示セグメントを「小学校・中学校部門」「高校・大学部門」「その他の部門」へ再編

開示セグメントと事業領域の相関

		セグメント		
		小学校・中学校部門	高校・大学部門	その他
事業	学校ICT	チエル 沖縄チエル 四国チエルクリエイト トラストコミュニケーション オキジム	チエル 沖縄チエル コラボレーションシステム チエルコミュニケーションブリッジ 四国チエルクリエイト トラストコミュニケーション オキジム	チエル 沖縄チエル 四国チエルクリエイト トラストコミュニケーション オキジム
	進路情報		チエルコミュニケーションブリッジ	
	学校公演	東京音楽鑑賞協会	東京音楽鑑賞協会	東京音楽鑑賞協会
	LMS		チエルコミュニケーションブリッジ	チエルコミュニケーションブリッジ

学校ICT事業（小学校・中学校）

目標 2027年3月期 売上 90億円（小中+高大）

2025年度のGIGAスクール第2期リプレイス集中に合わせ、学校現場のニーズに応じてシェアを拡大。

成長戦略

進捗

今後の取組

デジタル教科書に対応した
回線負荷を軽減する新製品

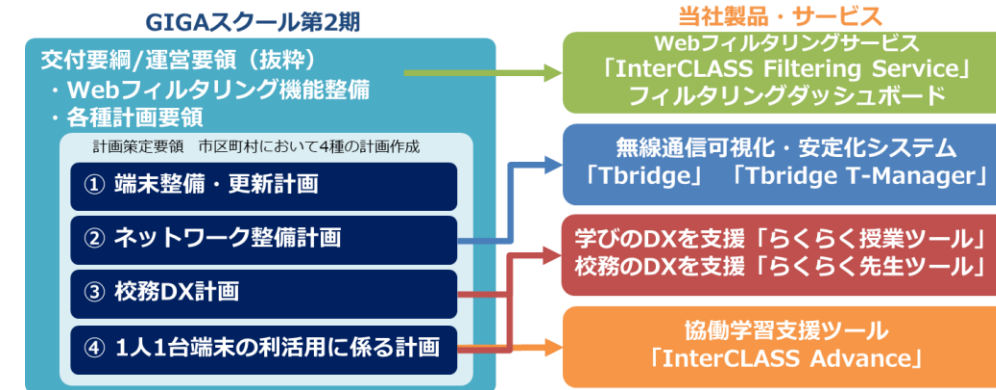
✓ デジタル教科書活用に伴う回線負荷軽減に対応した「Tbridge エッジキャッシュ」モデルを販売開始。

✓ 「Tbridge」10G対応モデルを2025年秋に販売開始。

GIGAスクール第2期対応
製品群をワンストップ提供

- ✓ Chromebook活用支援ツールをバージョンアップ。
 - ・「InterCLASS Filtering Service」
 - ・「InterCLASS Advance」
 - ・「InterCLASS Console Support」
- ✓ 教育現場でのDXを支援する「らくらく授業ツール」「らくらく先生ツール」をリリース。
- ✓ ネットワーク環境整備補助金を追い風に、ネットワークアセスメントの提案を強化。

✓ データの利活用にも対応し、GIGAスクール第2期の各種計画に準じたツールによるシェア拡大。



校務DXを実現する
ゼロトラスト環境実現のための
製品展開

✓ これまで大学での導入が主であったシングルサインオン製品を、Webフィルタリングとともに提案し、教育委員会における実績が増加。

✓ 文部科学省が求める「アクセス制御による対策を前提とする校務系・学習系ネットワークの統合」に対応した提案を実施。

国内外で販売パートナーとの
関係構築による売上拡大

✓ 国内では、北陸・中国・四国・九州エリアにおいて、9件の新規パートナー契約を締結し、チャネル拡大。

✓ 海外展示会へ出展し、Chromebook活用支援ツールのチャネルを拡大。

学校ICT事業（高校・大学）

目標

2027年3月期 売上 90億円（小中+高大）

DXハイスクール推進に対応した提案強化、刷新された統合ID管理システムによって収益を拡大。

成長戦略

進捗

今後の取組

語学分野における強みを活かした製品開発

- ✓ 語学学習支援システム「CaLabo MX」をバージョンアップ。クラウド型授業支援システムを「CaLabo Cloud」としてリニューアル。
 - AIによる英文要約評価、教材の自動作成
 - 視覚障害のあるユーザーに向けたUIを追加
 - エージェントレス化による簡便なセットアップ
 - オープンソースLMS・Moodle連携機能を追加
- ✓ クラウド型教材配信サービス「CHieru.net」にシングルサインオン機能搭載。

- ✓ DXハイスクール（高等学校DX加速化推進事業）を追い風に、PC教室やグループワークスペースに関連するシステムの提案を強化。
 - グループワークスペースにおけるプレゼンセクターとして映像音声転送システム「S600-OP」
 - 電源供給・配線簡素化を可能にするスマートスイッチングハブ「CHiehub」をリリース

CHiehub 《チエハブ》



作動音が気にならない
静音ファンレス設計



アクティブラーニング教室
プレゼンセクターとして



次世代の情報基盤システム企画

- ✓ 統合ID管理システム「ExtraConsole ID Manager」をリニューアル。
 - システム管理者以外でもわかりやすいインターフェースに改善し、構築時の作業工数を低減

- ✓ 統合ID管理システムの導入工数低減により現在の引き合いに最大限対応することで収益を拡大。

国内外で販売パートナーとの関係構築による売上拡大

- ✓ コロナ禍において減少した海外との取引を再拡大すべく、現在、ベトナム、タイの販売パートナーと関係性強化に注力。

- ✓ 海外展示会へ出展し、アジア・中東への語学関連システムのチャネルを拡大。

進路情報事業

目標

2027年3月期 売上 11億円

進路情報サイト「高校生のキモチ。」の利便性とコンテンツを強化し、収益力を拡大。

成長戦略

進捗

今後の取組

高校生の進路情報のデータ整備と専門学校等への展開可能性の研究

- ✓ イベントエントリーシステムでは約2万人のデータが集まり、現在も増加中。本データは会場相談会来場者の進路に関するデータのみであるため、オープンキャンパスの来場者を増やす施策としてデータを活用したい専門学校等と連携したデータ整備を実施中。
- ✓ 高校生のキモチ。LINE公式アカウントの友達は現在54,000人。本アカウント登録ユーザーへ会場相談会やオープンキャンパス案内を行うことで動員に貢献。

- ✓ 会場で取得出来るデータの種類を増やし、より付加価値の高いデータ形成を行う。
- ✓ データ利活用推進及びイベントエントリーシステム的大幅なアップデートについてPJを新規に立ち上げ推進。

高校生のキモチ。
EVENT ENTRY
イベント エントリー

「高校生のキモチ。」サイト拡充と掲載大学等拡充による商品性向上

- ✓ 「進路相談会」と検索するとトップに出てくるなどサイト価値は向上。（「進路 高校生」でも上位）
- ✓ 紙媒体にのみ掲載されていた情報を本サイトに掲載し、付加価値向上、デジタル化を推進。

- ✓ サイトの付加価値向上を継続的に行うとともに、料金プランの見直しを行う。
- ✓ Lineアカウントでログインする仕組みをイベントエントリーシステムと共通化し、利便性を飛躍的に向上させる。

進路がみえる、気持ちがおどる
高校生のキモチ。

合同企業説明会の開催

- ✓ 美容業界など特定分野の専門学校生への就職等案内を実施。
- ✓ 「高校生のキモチ。」企業版掲載が数十社に上り、企業の会場相談会参加による売上増。

- ✓ 特定分野の就職に強い企業とタイアップした専門学校生向けの合同企業説明会を新規企画。（美容、IT業界等）

学校公演事業

目標

2027年3月期 売上 3億円

柔軟な提案型営業を私立高校・企業・団体に広げ、高単価案件の獲得と季節性の平準化を目指す。

成長戦略

進捗

今後の取組

私立高校予算案件の獲得

- ✓ 高予算が見込める私立高校をリスト化し、休眠案件の掘り起こしや既存校との関係強化を進める中で、受動的な問い合わせ待ちから能動的な営業体制へと転換。高予算案件の受注およびリピートを獲得。

- ✓ 引き続き、リストの見直しと情報更新を行いながら、休眠顧客へのアプローチと既存校への継続提案を強化。高単価案件の獲得数増加と売上最大化を目指し、営業活動を継続・拡充していく。

案件確度向上への取り組み

- ✓ 現場業務の外部委託を進めたことで、営業や問い合わせ対応のスピードが向上し、案件の確度が改善。また、確度向上とともに、案件総数の拡大活動として、東京都の文化事業に申請。提案した3プログラムが採択され、実施に向けた準備が進行中。

- ✓ 都事業の案件数の大幅増が見込まれる。特に12月・3月といった閑散期に公演が集中する見込みで、稼働の平準化も期待される。繁忙期の現場対応は優秀な業務委託者の確保が進んでおり、今後も変動費を活用した柔軟な体制で、固定費の抑制と収益性向上を両立させる。営業活動強化も継続して行う。

先生の働き方改革に関連した付加価値提供による売上の確保

- ✓ 合同鑑賞公演での席割・座席誘導など、教員業務を代行。2026年度まで継続依頼を受けており、信頼を獲得。単発公演でも各校の課題に柔軟に対応。

- ✓ 実績を活かし、周辺地区へ支援内容を提案・展開予定。学校側の準備負担を軽減する提案型営業を強化し、付加価値による新たな受注機会の創出を図る。

企業公演案件獲得

- ✓ 企業・NPO等への面談を重ね、案件が増加
- ✓ 学校向け中心だったホームページに企業イベントページを新設し、提案の幅を広げる土台を構築。

- ✓ イベントに華を添えるゲスト公演や体験型ワークショップなど、多様なニーズに応じたプログラムを提案し受注拡大を目指す。
- ✓ 企業・エリアマネジメント・NPO団体との継続的な繋がりを深めながら、新規企業等との面談も増やす。

企業イベント向け企画



LMS事業

目標

2027年3月期 売上 6億円

自社LMSのOEM提供を軸に、医療・介護等の他分野へ拡大。

成長戦略

進捗

今後の取組

教育・研修を重視する
大手企業との連携による
継続的な案件獲得

- ✓ 既存の利用企業の案件拡大に加えて、OEMで柱となる顧客を複数発掘し、売上規模を拡大する取り組みを継続中。



- ✓ GLEXAとオープンLMS・Moodleとの連携モジュール対応。
- ✓ 「研修」をキーワードに医療・介護施設など新たな業態に展開し差別化を図る。
- ✓ 自社プラットフォームのOEM提供を軸として人的リソースを拡充の上、PM支援や機能開発、製品QA/サポートも提供できる体制を構築することで、パートナー企業の獲得を目指す。

学校・企業等の構築運用
保守案件獲得

- ✓ 西日本エリアで大手企業と共同したカスタマーサポート常駐事業の拡販を実施。
- ✓ 専門学校や私立高校での常駐案件獲得に向けた営業活動を行う。
- ✓ 公立大学と共同研究開発拠点設置を協議。

- ✓ 将来的な「開発体制の強化」を目指し、地方の公立大学と連携し、優秀な新卒人材を確保して共同研究開発を行いながら構築保守の出来る人材を育成。
- ✓ 大学やITベンチャー企業との協業を行いつつ、目指すべき技術を明確にし、共同研究による技術追求、内製化を行う。

他企業との共同事業による
売上拡大

- ✓ チエルグループ企業と連携した東名阪の販売体制の構築。

- ✓ 通信制高校や学習塾を保有するグループ、外国人材受け入れを行う企業と提携し、各社が保有するコンテンツを融合することで、新ビジネスを創出。

シナジーが見込まれる分野・空白地域を中心として、「教育」に携わる国内外各社との提携・M&Aを推進する

	進捗	今後の取組
 新規事業 ・地域への参入	沖縄県内の学校市場において大きなシェアを誇る株式会社オキジムをM&Aし、今後のシナジー創出のためのPMIに着手。連結業績に大きく寄与。 	- 株式会社オキジムを通じて、GIGAスクール第2期において教育ICT製品・サービスを展開するほか、沖縄県内の医療・介護施設に向けてeラーニングを拡大。 - 北関東、北信越、南九州等当社グループ拠点がない地域の地場企業と提携し、地元ネットワークを活かした事業展開。
 機能強化・相互補完 ・技術ノウハウ取得	- インフラ導入や保守に強みのあるトラストコミュニケーション株式会社をM&Aし、コラボレーションシステムを交え、大手企業がプライムで取得した文教案件の構築や運用保守を展開できる体制づくりに着手。  「Tbridge エッジキャッシュ」モデルを販売開始。	- トラストコミュニケーション株式会社と株式会社コラボレーションシステムを交え、大手企業がプライムで扱う文教案件の構築や運用保守を展開することによる安定収益を獲得。 - 多人数接続・高負荷でも安定した、授業を止めないリアルタイム通信の追求 - セキュリティ商材等の新商品開発での企業間連携

グループ各社のPMIを着実に推進し、教育ICT専門メーカーとしてシナジーを発揮した収益貢献を目指す。

ビジョン共有 統合マネジメント



トラスト
コミュニケーション
株式会社
Trust Communication Inc.

- ✓ 経営体制整備
- ✓ 業務プロセス分析と統合
- ✓ 企業文化の共有化
- ✓ 報告系統の確立



- ✓ 組織統合、人事制度統合、システム統合、業務プロセス統合のスケジュール化
- ✓ 部門や機能の整理・統合、役割と責任の明確化、報告系統の確立
- ✓ 労働環境改善、人材採用

短期的変革

(デューデリジェンスの結果等に基づく課題解決)



東京音楽鑑賞協会

- ✓ 早期に統合マネジメント完了
- ✓ 経営幹部早期育成に着手
- ✓ 学校だけでなくNPOや法人からの引き合いも強化

CHleru

四国チエルグリエイト株式会社

- ✓ 新組織体制の安定化、業務プロセス整備
- ✓ 企業文化定着、成長戦略策定
- ✓ 地方創生事業の展開・指定管理事業受託
- ✓ 営業、エンジニア人材採用による営業基盤強化、労働環境改善

シナジー発揮による 事業拡大

Collabo

- ✓ 大手SIerからICTインフラの構築・運用・保守業務受託
- ✓ 保守を基点とした製品開発推進

CHleru

チエル
コミュニケーション
フロンティア株式会社

- ✓ 2社統合に伴う業務効率化推進
- ✓ 統合メンバーおよびチエル本体と連携した新事業パイロット推進

株主の皆様に対して今後長期にわたり安定した配当を行うことを基本方針としつつ、中長期的な利益成長による配当額の増加を目指して取り組む。
各種指標を定量的に提示し、株主還元方針を明確化する。

進捗

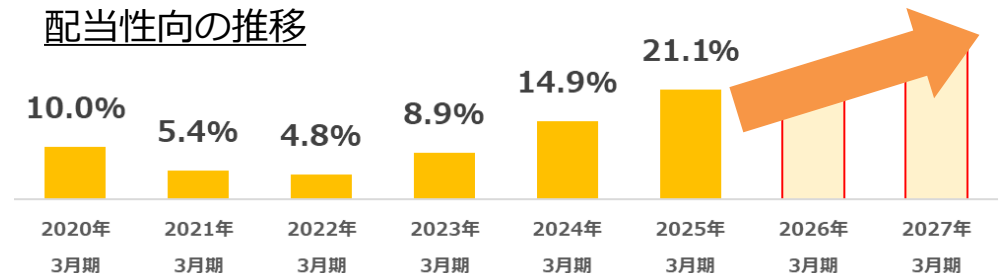
- 2025年3月期に配当予想の修正を行い、期末配当を10円から12円への増配を実施し、DOE（株主資本配当率）を3.1%へ引き上げ。

今後の取組

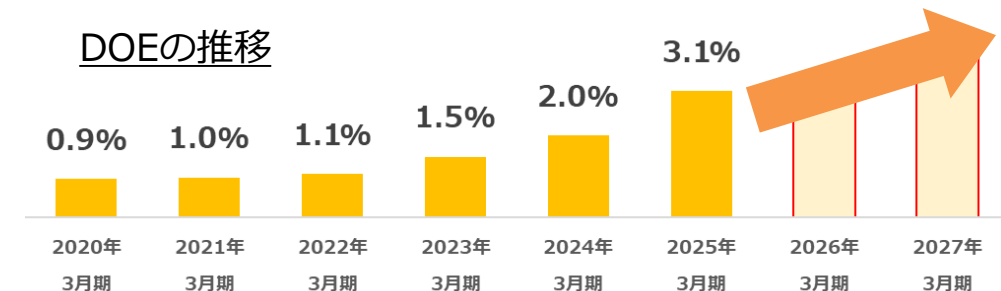
- 2026年3月期期末配当は15円を予想。
- 2027年3月期にDOE（株主資本配当率）4%程度の範囲内で、連結配当性向30%程度が実現することを念頭に、毎年の配当額を決定する方針。
- 自己株式の取得は検討中。

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2027年3月期 目標
配当性向	14.9%	21.1%	30 %程度
DOE	2.0%	3.1%	4%程度
ROE	13.4%	14.7%	13%以上 を継続
PER	14倍	12.7倍	20倍以上

配当性向の推移



DOEの推移



各事業を支えるESGについて特にガバナンス面を強化する



進捗

今後の取組



- 持続可能な開発目標SDGsにおける17のゴールを紐付けた時事ニュース配信サービス「ABLish」を提供
- 製品出荷資材にエシカル 素材「バナナペーパー」を採用

- 事業活動を通して学校を中心としてICT化を推進
- 社内ICTツールの積極活用及びウェブを通じた情報発信等によって自ら環境負荷軽減



- 事業活動を通して平等な教育環境を提供
 - ・視覚障害のあるユーザーへのウェブアクセシビリティを確保
 - ・GIGAスクールを通じた充実した学びの機会の提供
- 健康経営優良法人2023認定 従業員の健康増進の取組みを継続
- ソーシャルボンド（奨学金債）への投資表明

- 事業活動を通して差別のない教育環境を提供
- ダイバーシティの推進・女性の活躍推進（働きやすい環境の整備、管理職の積極登用）
- **グループに奨学金代行返済制度を導入、併せてソーシャルボンドへの投資を追加表明**



- グループ会社含めたベースアップを実施

- 高い経営の透明性と適切な情報開示の継続
- コンプライアンス・情報セキュリティの徹底（グループを横断したプロジェクトを立ち上げ、徹底的に情報漏洩事故を再発防止）

Chapter **04**

2026年 3 月期 業績予想

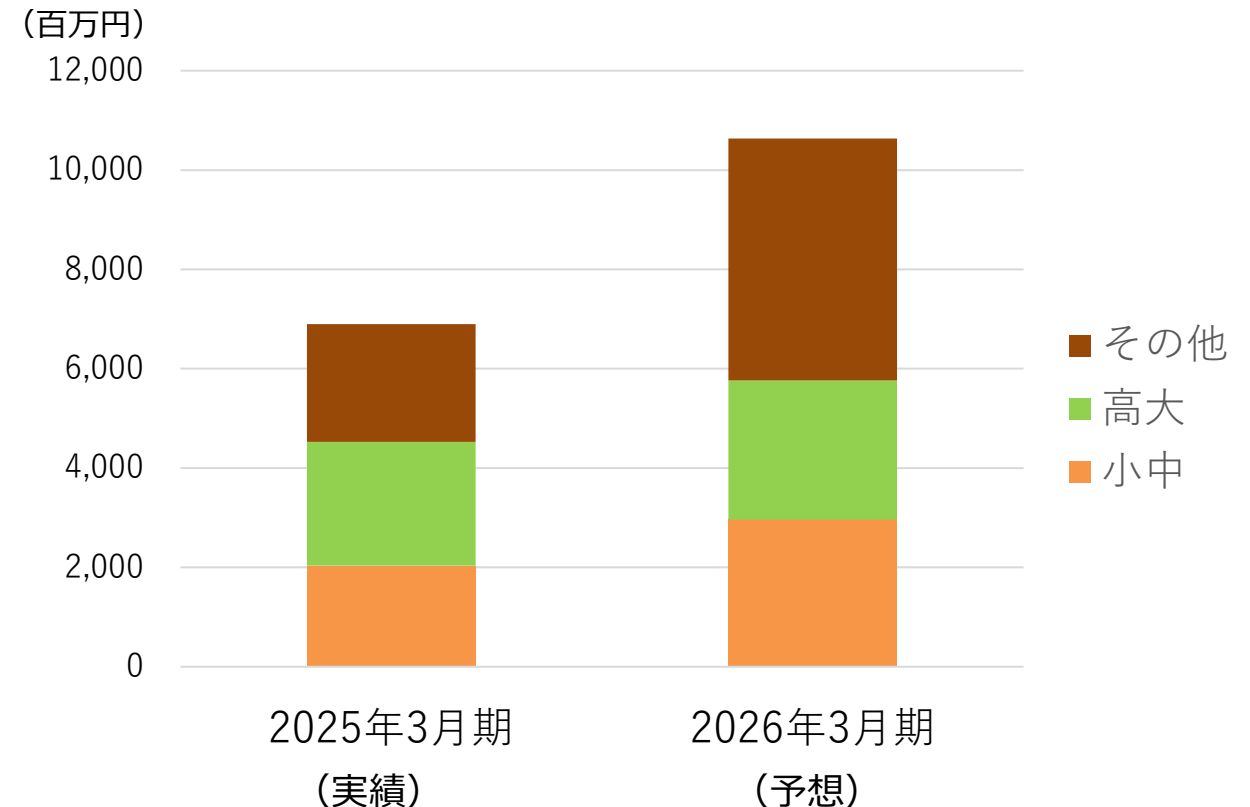
- 昨今の外部環境等を加味し、2026年3月期の通期業績につき、
売上高は前期比3,103百万円増の**10,000百万円**、
営業利益は同72百万円増の**750百万円**、
経常利益は同88百万円増の**750百万円**、
当期純利益は同66百万円増の**490百万円**を見込む

(百万円)	(参考) 2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結) 業績予想	増減額	増減率
売上高	6,896	10,000	+3,103	+45.0%
営業利益	677	750	+72	+ 10.6%
経常利益	661	750	+88	+13.4%
純利益	423	490	+66	+15.6%

2026年3月期通期 セグメント別業績予想

- 小中部門は、GIGAスクール第2期のシステムやハード機器のリプレイス取り込みにより、売上高は前年比45.6%増と予想。
- 高大部分門は、LMS事業、学校公演事業の伸びにより前年比12.4%増と予想。
- その他部門は、トラストコミュニケーション、オキジムの売上寄与により前年比+105.4%と大幅増と予想。

	2025年 3月期	2026年 3月期	
(百万円)	実績	予想	増減率
小中部門	2,033	2,962	+45.6%
高大部分門	2,493	2,802	+12.4%
その他部門	2,370	4,868	+105.4%

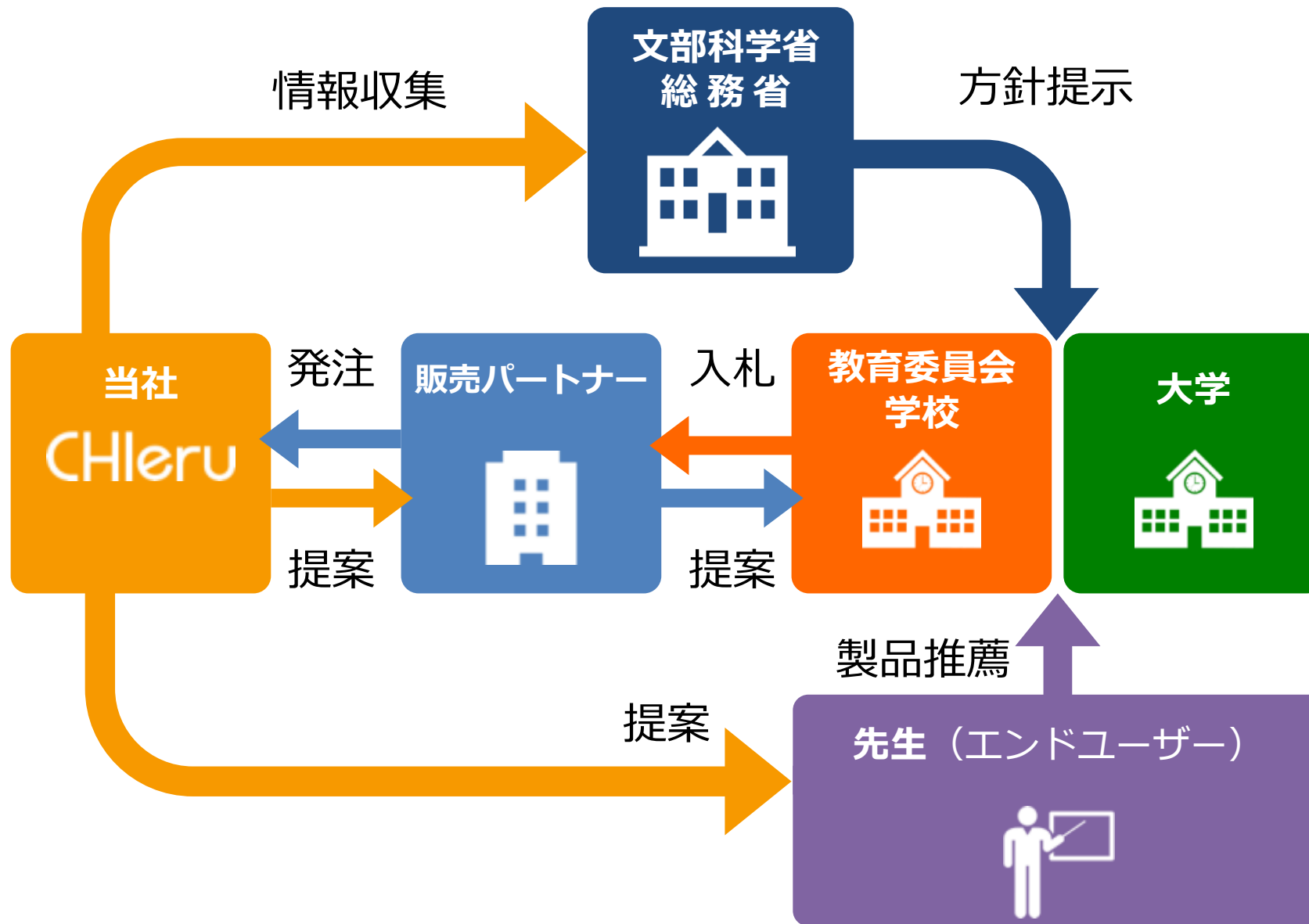


參考資料

創業より一貫して学校教育ICT市場に特化。上場後は、「教育ICT市場」に拡大し成長。

1997年10月	株式会社旺文社の100%子会社として株式会社デジタルインスティテュート設立
2004年4月	学校向けに特化したクラウド型教材配信サービス『CHleru.net』の提供を開始
2006年10月	アルプスシステムインテグレーション株式会社の教育事業部門を統合・社名を チエル株式会社 に変更
2008年2月	高校・大学教育向けのフルデジタルCALLシステム『CaLabo EX Ver.5.0』販売開始
2016年3月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場
2016年7月	沖縄チエル株式会社を設立（持株比率100%）
2017年4月	株式会社VERSION2を子会社化（持株比率100%、2023年7月にチエルコミュニケーションブリッジ株式会社が吸収合併）
2017年9月	株式会社コラボレーションシステムを子会社化（持株比率100%）
2017年11月	ワンビ株式会社を持分法適用関連会社化（持株比率48%）
2019年5月	Google for Education™ 技術パートナーの認定を取得
2019年6月	英語4技能学習システム『CaLabo MX』販売開始 株式会社昭栄広報、株式会社エーアンドシーを子会社化（持株比率100%、株式会社エーアンドシーは2020年1月に株式会社昭栄広報が吸収合併し、株式会社昭栄広報は2023年7月にチエルコミュニケーションブリッジ株式会社に商号変更）
2020年3月	「チエル Chromebook 活用パック」販売開始
2021年5月	株式会社エディトを持分法適用関連会社化（持株比率20%）
2021年6月	セーバー株式会社を持分法適用関連会社化（持株比率30%）
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しによりJASDAQ(スタンダード)からスタンダード市場へ移行
2022年8月	株式会社東京音楽鑑賞協会 を子会社化（持株比率100%）
2023年3月	株式会社南海MJEを子会社化（持株比率70%、2023年7月に四国チエルクリエイイト株式会社に商号変更）
2024年6月	トラストコミュニケーション株式会社を子会社化（持株比率100%）
2024年12月	株式会社オキジムを子会社化（持株比率51.6%）

2. ビジネスフロー（学校ICT事業）





① 進路相談会の実施



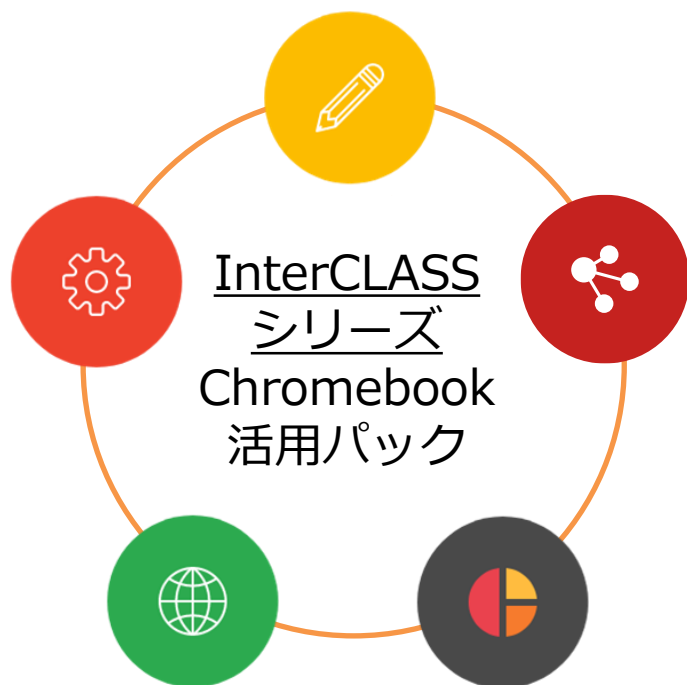
学校またはイベント会場で
年間**1,400件**を超す相談会を開催。

② 媒体の運営・提供



全国**3,000校**に配布する情報誌や
Web媒体によって進路情報を提供。

- 学校・家庭学習における Chromebook 活用を支援するツール群



InterCLASS Advance／InterCLASS Advance Light

- Chromebook対応協働学習支援ツール
- Chromebook の画面モニタリングや画面共有が可能



InterCLASS Console Support

- Google管理コンソールの運用支援ツール
- QRコードログインツール



InterCLASS Filtering Service

- Chromebook対応 Webフィルタリングツール
- 国内最高水準のフィルタリング技術を採用



InterCLASS Assessment Support

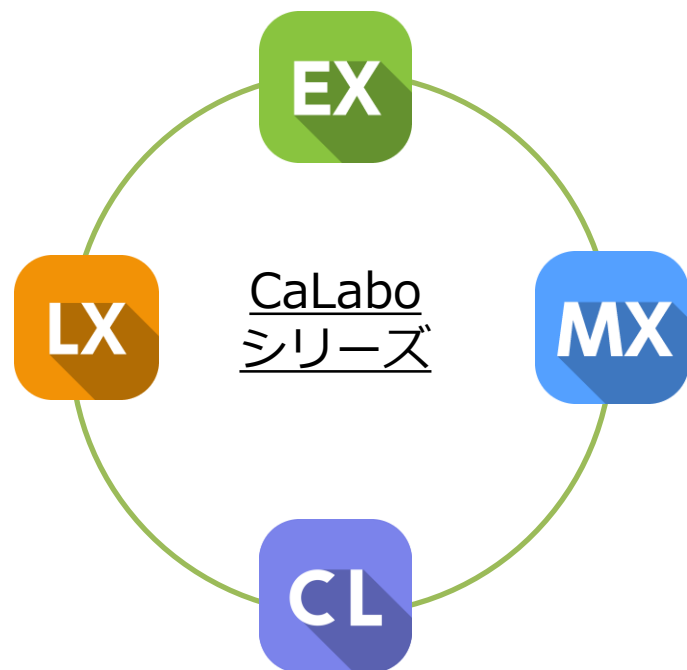
- 学習履歴（スタディ・ログ）を活用した学習指導支援ツール
- 立場に応じて表示するスタディ・ログの選択が可能



InterCLASS Learning Share（授業クラウド）

- Google Classroom™ のコンテンツプラットフォーム
- 授業用コンテンツを学校間・自治体内の先生同士で共有が可能

- 大学・高校における語学演習・講義を支援するシステム群



CaLabo EX

- 高校・大学CALL教室（語学教室）向けの授業支援システム
- 語学演習支援機能の他PCの一斉制御等が可能



CaLabo LX

- PC教室向け授業支援システム
- 学習者PCの画面モニタリングや操作ロック、ファイルの配布・回収・提出など、PC教室で必要とされる機能を搭載



CaLabo MX

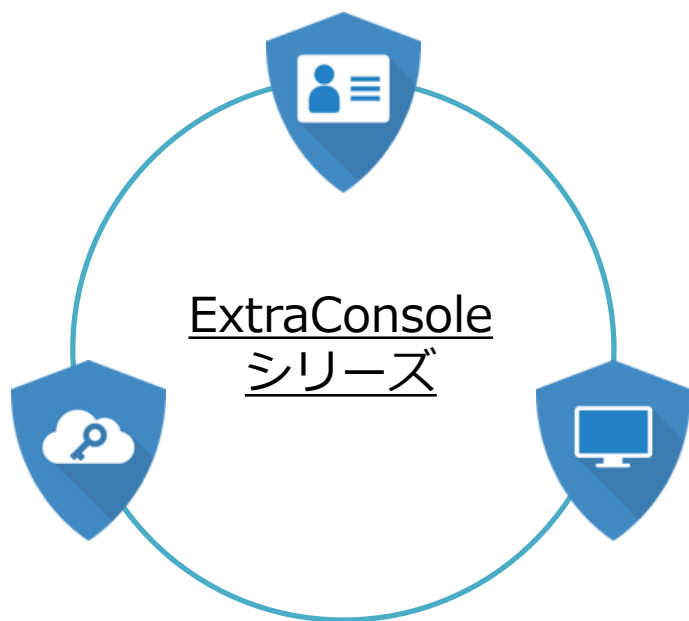
- クラウドベースの英語 4 技能学習支援システム
- 教室のPC学習も、スマホの学習も一元管理



CaLabo Cloud

- リアルタイム授業を補完するオンライン学習支援システム
- 授業内容の自動保存や出席管理機能で双方向授業をさらに充実

- 学校のICT活用を側面から支える情報基盤構築を支援するシステム群



ExtraConsole ID Manager

- 統合ID管理システム
- 学内の複数システムのIDを統合し、ユーザー登録やパスワード管理など管理者作業の負担を軽減



ExtraConsole ICT Manager

- ICT運用支援システム
- 学内のクライアント端末などのさまざまなICT機器・ソフトウェアを集中管理



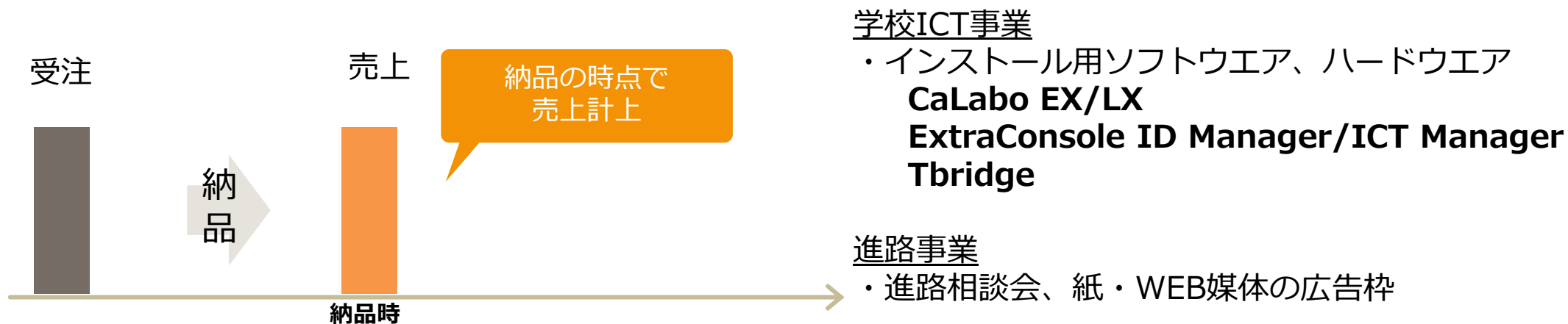
ExtraConsole Secure Network

- シングルサインオンシステム
- 一度の認証でクラウドサービスや対応する各種WEBサービスへのログインが可能に

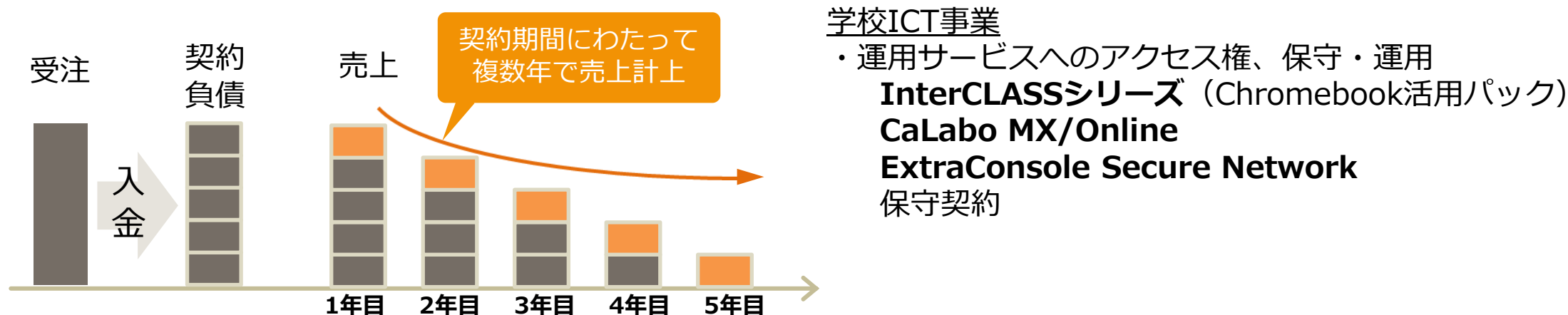
製品名	概要
GLEXA（グレクサ）for アカデミック 	先生と学生をつなぐ学内プラットフォーム。GLEXA 1つで講義・テスト・評価まで 動画・音声のメディアを活用した学習に強い「eラーニング」とルーブリック評価にも対応した「ポートフォリオ」を組み込んだ学習システム
ABLish 	新聞を眺めるように、ニュースを見るように、英語を読む・聞く 基礎的な英語を使いこなすためのスキルを、時事ニュースを題材にした良質な教材で身につけることができる、はじめての多読・多聴にぴったりのオンライン教材
英検CAT 	5級から1級の筆記試験から二次試験対策まで対応 CATエンジン搭載で自分にあったレベルでしっかりトレーニングできる、6つの学習モードを搭載。学習の記録で自分の学習を確認し効率よく英語学習を進められる
トイテイク 	TOEICの目標スコアをめざして、自分のレベルにぴったりの問題をトイテイク。 学習者のレベルに合わせた最適な問題を出題し、学習状況や成績をリアルタイムに確認。教室授業・オンライン学習ともに役立つクラウド型TOEIC対策教材
Tbridge 	無線LANネットワークを最適化するソリューション 遅い、よく切れる、つながらないといったトラブルに対応、無線インフラの拡張やアップグレードなしで安定した無線LAN環境を提供
InterSafe plus 	最先端のフィルタリング技術を備えたWebフィルタリングソフト セキュアなWeb環境を提供するとともに、複数サーバの管理や高度なグループ管理者機能を備え、大規模ユーザでも容易な運用が可能。危険なサイトへのアクセスを規制し、安全なインターネット環境を提供

3. 主要製品紹介 製品・サービスの収益認識時点

一時点で収益が計上される製品・サービス



一定の期間にわたり収益が計上される製品・サービス



凡例 ■ 受注・契約負債 ■ 売上

区分	学校数（校）		児童生徒・学生数（人）		教員数（人）	
	2024	2023	2024	2023	2024	2023
小学校	18,824	18,980	5,941,729	6,049,685	425,109	424,297
中学校	9,882	9,944	3,141,166	3,177,508	247,420	247,485
義務教育学校	238	207	79,812	76,045	8,223	7,448
高等学校	4,774	4,791	2,906,981	2,918,501	223,206	223,246
中等教育学校	59	57	34,514	33,817	2,900	2,829
大学	813	810	2,950,038	2,945,599	192,526	191,878
短期大学	297	303	78,295	86,689	6,237	6,529
高等専門学校	58	58	56,342	56,576	3,922	3,984
専修学校	3,000	3,020	609,913	607,951	39,094	39,306

出所：文部科学省「学校基本調査」 各年度5月1日現在

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- Google for Education、Chromebook 及び Google Classroom は Google LLC の商標です。その他、記載されている会社名及び商品名は各社の商標もしくは登録商標です。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。



チエル 株式会社

本資料ならびにIR関係の
お問い合わせにつきましては、
下記までお願いいたします。

チエル株式会社

IR担当

TEL:03-6712-9721

FAX:03-6712-9461

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