



# 2026年3月期中間期決算説明

2025年12月

## 2026年3月期 中間期実績

### 前期比増収増益。通期業績予想に対し、利益ベースで半ばの進捗。

- GIGAスクール第2期の整備が本格化したことによる増収増益に加え、前期中間期より後に連結されたオキジムによって増収。  
 売上： 4,650百万円（前年同期比 +84.6%）      営業利益： 406百万円（前年同期比 +73.4%）  
 経常利益： 396百万円（前年同期比 +73.4%）      当期純利益： 227百万円（前年同期比 +60.8%）

## 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

### 従来目標値を維持。

- 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。

# 目次

|    |                  |      |
|----|------------------|------|
| 01 | 会社概要             | P.04 |
| 02 | 2026年3月期中間期 業績報告 | P.06 |
| 03 | 2026年3月期 取り組み    | P.11 |
| 04 | 2026年3月期 業績予想    | P.24 |
|    | 参考資料             | P.27 |



# 01 会社概要

---





|                           |   |
|---------------------------|---|
| 会社名                       | チエル株式会社   |
| 代表者                       | 代表取締役 社長執行役員 川居 睦   |
| 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<br>（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）<br>子会社 株式会社オキジム、沖縄チエル株式会社、<br>株式会社コラボレーションシステム、<br>四国チエルクリエイイト株式会社、<br>チエルコミュニケーションブリッジ株式会社、<br>株式会社東京音楽鑑賞協会、<br>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)<br>関連会社 セーバー株式会社 |

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

※ ICT : Information and Communication Technology（情報通信技術）

02

---

# 2026年3月期中間期 業績報告

## 2026年3月期中間期 損益概要

- 売上は、前年同期比 +84.6%の4,650百万円
- 営業利益は、同 +73.4%の 406百万円
- 経常利益は、同 +73.4%の 396百万円
- 純利益は、同 +60.8%の 227百万円

| (百万円) | 2025年3月期<br>中間期<br>(連結) | 2026年3月期<br>中間期<br>(連結) | 対前年同期<br>増減額 | 対前年同期<br>増減率 |
|-------|-------------------------|-------------------------|--------------|--------------|
| 売上高   | 2,518                   | 4,650                   | +2,131       | +84.6%       |
| 営業利益  | 234                     | 406                     | +171         | +73.4%       |
| 経常利益  | 228                     | 396                     | +167         | +73.4%       |
| 純利益   | 141                     | 227                     | +85          | +60.8%       |

### <増収要因>

- ・前期中間期より後に連結されたオキジムによる増加+1,926百万円
- ・チエル +297百万円

### <増益要因（営業利益）>

- ・前期中間期より後に連結されたオキジムによる増加+87百万円
- ・チエル +93百万円

### <営業外費用>

- ・銀行借入に伴う支払利息 +20百万円

### <特別利益>

- ・関係会社株式売却益 +4百万円

- 小中部門はGIGAスクール第 2 期の整備が本格化し増収増益
- 高大部門は統合ID管理システムが牽引し増収増益

| (百万円)       |    | 2025年3月期<br>中間期<br>(連結) | 2026年3月期<br>中間期<br>(連結) | 対前期<br>増減額 | 対前期<br>増減率 | 要因  |
|-------------|----|-------------------------|-------------------------|------------|------------|---|
| 小中          | 売上 | 1,007                   | 1,346                   | +338       | +33.6%     | GIGAスクール第 2 期の整備が本格化し、無線通信可視化・安定化ソリューション『Tbridge®』、クラウドサービス『InterCLASS® Cloud Advance』『InterCLASS® Console Support』が増収増益に寄与 |
|             | 利益 | 133                     | 230                     | +97        | +72.8%     |   |
| 高大          | 売上 | 1,156                   | 1,361                   | +204       | +17.7%     | 統合ID管理システム『ExtraConsole®』の導入及び構築案件、九州エリアの大学における大型システムリプレイス案件が増収増益に寄与  |
|             | 利益 | 92                      | 144                     | +51        | +55.9%     |   |
| 企業・官公庁<br>※ | 売上 | 353                     | 1,942                   | +1,588     | +449.1%    | トラスト コミュニケーション（前期第2四半期より連結）、オキジム（前期第4四半期より連結）により増収  |
|             | 利益 | 8                       | 31                      | +23        | +278.6%    |   |

※従来『その他』の区分としていた報告セグメントの名称を『企業・官公庁部門』に変更しております。セグメント名称のみの変更であるため、セグメント情報に与える影響はありません。

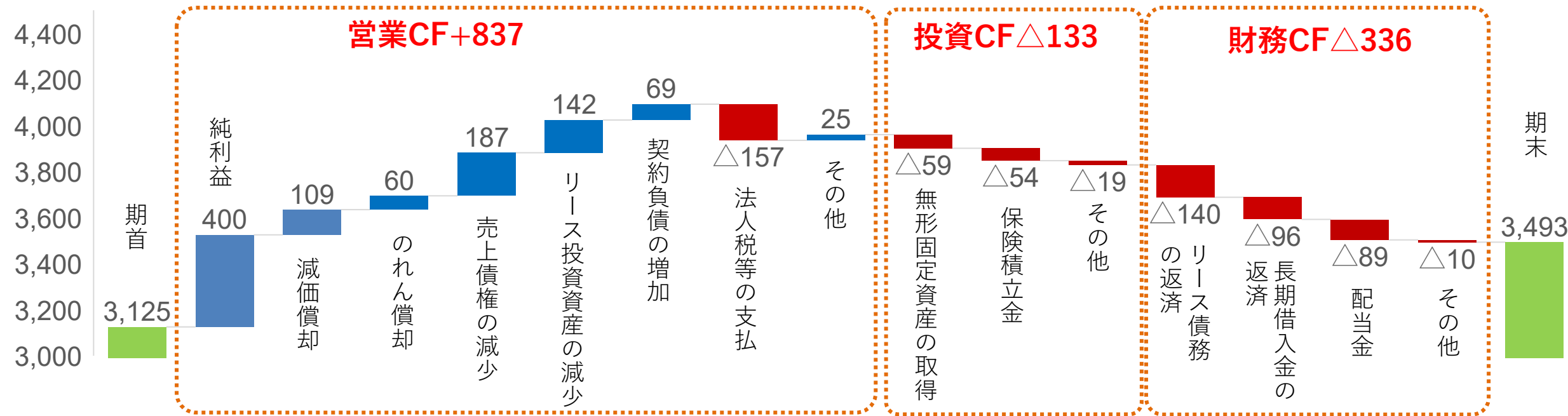
## 2026年 3 月期中間期 貸借対照表

- 資産は 310百万円増加（主要因は投資有価証券の時価評価額の増加等による投資その他の資産の増加406百万円）
- 負債は 0.4百万円減少（主要因は借入金の減少0.9百万円、契約負債の増加0.6百万円）
- 純資産は 311百万円増加（主要因は利益剰余金の増加137百万円、非支配株式持分増加127百万円）

| (百万円)          | 2025年3月期<br>(連結) | 構成比           | 2026年3月期<br>中間期<br>(連結) | 構成比           | 対前期<br>増減額  | 対前期<br>増減率   |
|----------------|------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------|--------------|
| 流動資産           | 6,222            | 58.6%         | 6,293                   | 57.6%         | +71         | +1.1%        |
| 固定資産           | 4,392            | 41.4%         | 4,632                   | 42.4%         | +239        | +5.5%        |
| (投資その他の資産)     | 1,421            | 13.4%         | 1,827                   | 16.7%         | +406        | +28.6%       |
| <b>資産合計</b>    | <b>10,614</b>    | <b>100.0%</b> | <b>10,925</b>           | <b>100.0%</b> | <b>+310</b> | <b>+2.9%</b> |
| 流動負債           | 4,202            | 39.6%         | 4,435                   | 40.6%         | +233        | +5.6%        |
| 固定負債           | 2,571            | 24.2%         | 2,337                   | 21.4%         | △234        | △9.1%        |
| 負債合計           | 6,773            | 63.8%         | 6,773                   | 62.0%         | △0          | △0.0%        |
| 純資産            | 3,841            | 36.2%         | 4,152                   | 38.0%         | +311        | +8.1%        |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>10,614</b>    | <b>100.0%</b> | <b>10,925</b>           | <b>100.0%</b> | <b>+310</b> | <b>+2.9%</b> |

2026年 3 月期中間期    キャッシュ・フロー（CF）

| (百万円)          | 2025年3月期中間期<br>(連結) | 2026年3月期中間期<br>(連結) | 対前年同期<br>増減額 |
|----------------|---------------------|---------------------|--------------|
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 3,252               | 3,125               | △126         |
| 営業活動によるCF      | 10                  | 837                 | +827         |
| 投資活動によるCF      | △475                | △133                | +341         |
| 財務活動によるCF      | △89                 | △336                | △247         |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,698               | 3,493               | +795         |



03

---

# 2026年3月期 取り組み



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

|                | 2024年3月期<br>(実績) | 中期計画1年目<br>2025年3月期<br>(実績) | 中期計画2年目<br>2026年3月期<br>(予想) |   | 中期計画最終年度<br>2027年3月期 |
|----------------|------------------|-----------------------------|-----------------------------|---|----------------------|
| 売上高            | 46.2億円           | 68.9億円                      | 100.0億円                     | ➡ | 110億円以上              |
| 経常利益           | 6.6億円            | 6.6億円                       | 7.5億円                       | ➡ | 8.5億円以上              |
| 当期純利益          | 3.4億円            | 4.2億円                       | 4.9億円                       | ➡ | 5.9億円以上              |
| PER<br>(株価収益率) | 13.5倍            | 12.7倍                       | -                           | ➡ | 20倍以上                |

- 本中期経営計画期間中のGIGAスクール第2期における当社関連ソフトウェア市場規模は約190億円/年  
(『Tbridge®』等ネットワーク関連機器は別)
- 米国で Google 環境に合わせたシステム展開を行って以来、**Google 公式開発パートナー**として強固な連携関係を持つ  
**Chromebook を導入した自治体の4割**がチエル製品を利用
- 株式会社日本HP** が製造する Chromebook に当社ソフトウェアをバンドルし、展開

Chromebook 活用  
パック3製品で  
約4500円程度

更新を予定する自治体数  
約1400自治体

×

Google Chromebookのシェア  
60%以上

×

1自治体あたりの  
平均児童・生徒数  
約5000名

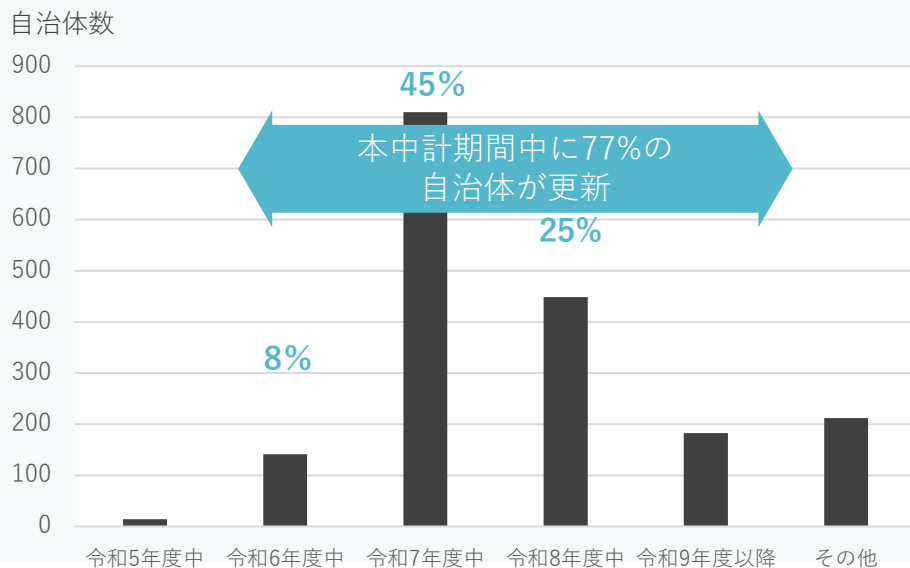
×

平均単価  
約4500円

=

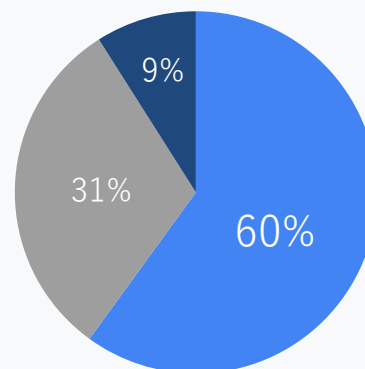
当社に関連する  
ソフトウェア市場規模

更新に係る財政措置の時期



整備済み端末に対するOSごとの割合

■ ChromeOS ■ iOS ■ Windows



1人1台端末の  
OSシェア1位はGoogle



Google for Educationおよび  
日本の教育業界の発展に貢献  
したとして、感謝状を受贈



- ICTが浸透した現在も学校には解決すべき課題は山積しており、当社は教育ICT専門メーカーとしてマーケットインの発想で製品・サービスづくりを徹底
- 実証研究校・モデル校を通じ、現場の先生の声を開発に反映

### デジタル教科書、30年度にも ＝検定や無償配布対象に一中教審

2025年9月24日[時事通信社]



大容量のデータ通信による無線LANの速度低下や接続の不安定さを解消するため、無線通信可視化・安定化ソリューションにエッジキャッシュモデルをリリース。

### 不登校最多34万人 5年間で倍増、 「通学無理せず」広がり

2024年10月31日[日本経済新聞]



登校できない児童生徒等に対するICTを活用した学習指導や、支援教室の必要性が拡大。コクヨ株式会社とのマーケティング協業を通じ、学習に合わせた最適な空間づくり。

### 教職員の私物スマホ、 教室持ち込み原則禁止へ 盗撮事件うけ 札幌市

2025年8月28日[朝日新聞]



学校内における端末監視の必要性が拡大。

学校ICT事業を核に据え、事業別に成長戦略を描き、グループ全体の成長を実現する

|      |  | セグメント  |   |                             |
|------|--|--|---|-----------------------------|
|      |  | 小学校・中学校部門  | 高校・大学部門   | 企業・官公庁部門                    |
| 事業   | 学校ICT                                  | 学校の先生を支援し、<br>教育DX・働き方改革に<br>寄与するシステムを<br>販売する事業 | CHleru  |                             |
|      |  |  | 沖縄チエル株式会社   | チエルに吸収合併（2026年4月1日付）        |
|      |  |  | 四国チエルクリエイティブ株式会社                                      |                             |
|      |  |  | オキジム  | 完全子会社化（2025年11月28日付）        |
|      |  |  | トラスト<br>コミュニケーション<br>株式会社<br>Trust Communication Inc. |                             |
|      | Collabo                                |  |   |                             |
|      | LMS                                    | 大学や企業における<br>学びを支援する事業                           |   | CHleru<br>チエルコミュニケーションズ株式会社 |
| 学校公演 | 芸術鑑賞を通じて、<br>子どもの造詣を深める<br>支援を行う事業     | 東京音楽鑑賞協会   |   |                             |
| 進路情報 | 高校生の進路決定の<br>ため、多様な情報への<br>アクセスを支援する事業 |  | CHleru<br>チエルコミュニケーションズ株式会社                           | 事業譲渡（2026年3月31日付）           |

## 学校ICT事業（小学校・中学校）


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  | <ul style="list-style-type: none"> <li>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』モデルをバージョンアップ             <ul style="list-style-type: none"> <li>OSアップデート（Windows Update/ChromeOS Update）をキャッシュ対象に追加</li> </ul> </li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>『Tbridge®』10G対応モデルを2026年1月に販売開始</li> </ul>   |
| GIGAスクール第2期対応製品群をワンストップ提供 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Chromebook活用支援ツールをバージョンアップ             <ul style="list-style-type: none"> <li>『InterCLASS® Filtering Service』</li> <li>『InterCLASS® Advance』</li> <li>『InterCLASS® Console Support』</li> </ul> </li> <li>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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>教育DXロードマップ※に対応したDXツールを提案強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>『らくらく授業ツール/らくらく先生ツール』で「学びのDX/校務のDX」を推進（『12のやめることリスト』に対応）</li> <li>『利活用・学習状況可視化ダッシュボード』で情報の可視化を通じて利活用を推進（『教育データ利活用のステップ』に対応）</li> </ul> </li> <li>販売パートナーとのバンドル提案を強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>『InterCLASS® Console Support』の1人1台端末へのバンドル</li> <li>『らくらく授業ツール』の校務用PCへのバンドル</li> </ul> </li> </ul> |
| 学校現場の課題に応える新製品・サービス開発     |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>盗撮等の問題を受けて公用スマホの利用管理支援機能を開発</li> <li>不登校児童問題に応えるリモートカメラソリューション企画</li> </ul>   |



## 学校ICT事業（高校・大学）

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<br>強みを活かした製品開発          | <ul style="list-style-type: none"> <li>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『CHlehub』をリリース</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>『CaLabo® MX』のLTI※連携対象を広げ、利便性向上</li> <li>『CHlehub』8ポートモデルを2026年1月に販売開始</li> </ul>   |
| 次世代の情報基盤<br>システム企画               | <ul style="list-style-type: none"> <li>統合ID管理システム『ExtraConsole® ID Manager』をバージョンアップ               <ul style="list-style-type: none"> <li>兼務教職員のID管理を簡素化、ユーザー簡易検索機能を搭載</li> </ul> </li> <li>『ExtraConsole® Secure Network』をバージョンアップ               <ul style="list-style-type: none"> <li>学術認証フェデレーション（学認）に対応し、教育機関におけるIdPの準備・運用の効率化</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>インフラサービスに強みを持つコラボレーションシステムの製品・サービスの提案を強化               <ul style="list-style-type: none"> <li>教育機関に適した仮想化基盤『Proxmox VE』の構築支援</li> <li>有効期限が年々短くなるSSL証明書の更新を自動化する『certFlow』</li> </ul> </li> </ul> |
| 国内外で販売パートナーとの<br>関係構築による<br>売上拡大 | <ul style="list-style-type: none"> <li>EDUtech Asia 2025（シンガポール）に出展し、ASEAN諸国の学校関係者・企業との接点を構築</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>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、ベトナム、タイの販売パートナーと関係性強化に注力</li> <li>インドネシアなど、若年層の人口が増加傾向にある国で端末普及の動きがあり、今後ビジネスチャンスが拡大</li> <li>継続的に海外展示会へ出展し、東南アジアへの語学関連システムのチャンネルを再拡大</li> </ul>  |

## LMS事業

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<br>大手企業との連携による<br>継続的な案件獲得 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 大手企業と大手自動車メーカーへLMSを提案中</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● GLEXAとオープンLMS・Moodleとの連携モジュール対応</li> <li>● 「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</li> <li>● 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し、PM支援や機能開発、製品QA/サポートを提供す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</li> </ul> |
| 学校・企業等の<br>構築運用保守案件獲得                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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実施しており、確度が向上。</li> <li>● 公立大学との共同研究開発拠点の設置が完了</li> <li>● 首都圏の有名大学のLMS導入が決定し現在、構築中。構築後にはCS常駐も予定</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>  |
| 他企業との共同事業による<br>売上拡大                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>  |



## 学校公演事業

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                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>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し、リピート受注を獲得</li> <li>私立の小中学校の公演依頼が増加傾向で、リピート受注が堅調</li> </ul>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き、私立高校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</li> <li>演劇やミュージカルなど新規ジャンルの取り扱いを開始、演目ラインナップの充実化を進め、提案の機会増加を図る</li> </ul>                          |
| 案件確度向上への取り組み                | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>東京都の文化事業に採択された3プログラムがいずれも多くの希望を集め、今期（9～3月）で合計約110公演を受注。増加した公演数に対応するため、有期雇用スタッフおよび派遣スタッフを増員し、実施体制を強化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>都事業の案件数の大幅増が見込まれる。特に12月・3月の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</li> </ul>        |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>  |
| 企業公演案件獲得                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>企業・NPO等への面談を重ね、案件が増加</li> <li>指定管理企業への営業により、今年度は4つの主催事業を受注</li> <li>忘年会のゲスト公演のリピート受注による安定収益が継続</li> <li>ワークショップ型公演が好評により今期一般公演を2本受注</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>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拡大</li> <li>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を増やす</li> <li>指定管理企業より次年度も弊社演目を複数受注見込</li> </ul> |

企業イベント向け企画



## 進路情報事業

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  | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>データ利活用推進及びイベントエントリーシステムの大幅なアップデートについてPJを新規に立ち上げ推進</li> </ul> <p style="text-align: center;"> <small>高校生のキモチ。</small><br/> <b>E V E N T E N T R Y</b><br/> <small>イベント エントリー</small> </p> |
| 『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 | <ul style="list-style-type: none"> <li>「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）</li> <li>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</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <p style="text-align: center;"> <small>進路がみえる、気持ちがおどる</small><br/> <b>高校生のキモチ。</b> </p>                                    |
| 合同企業説明会の開催                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>『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</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> </ul>  |

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

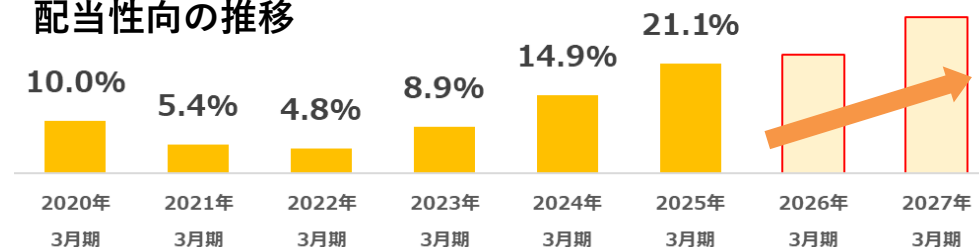
|                        | 進捗  | 今後の取組   |
|------------------------|---|---|
| 新規事業<br>・地域への参入        | <ul style="list-style-type: none"> <li>沖縄県内の学校市場において大きなシェアを誇るオキジムをM&amp;Aし、今後のシナジー創出のためのPMIに着手</li> <li>連結業績に大きく寄与</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>北関東、北信越、南九州等当社グループ拠点がない地域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</li> </ul>  |
| 機能強化・相互補完<br>・技術ノウハウ取得 | <ul style="list-style-type: none"> <li>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をM&amp;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</li> <li>『Tbridge® エッジキャッシュ』モデルを販売開始</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>オフィス家具・文具メーカーのコクヨ株式会社と、全国の教育施設に向けた、教育環境のICT利活用を提案する販促物の企画・制作や共同セミナーなどを行うマーケティング協業を開始</li> </ul>  |

- 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

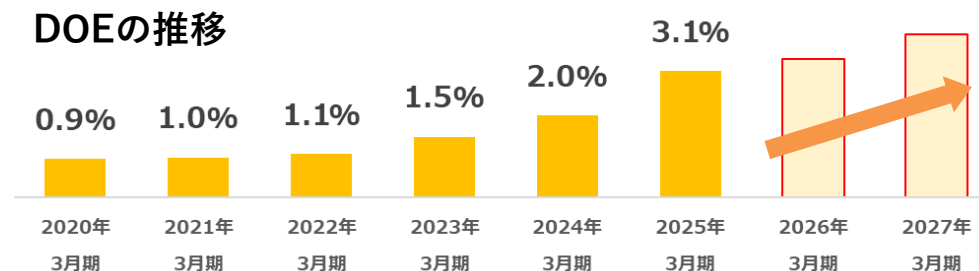
| 進捗  | 今後の取組   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>2025年3月期に配当予想の修正を行い、期末配当を<b>10円から12円への増配を実施</b>し、DOE（株主資本配当率）を3.1%へ引き上げ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>2026年3月期期末配当は15円を予想</b></li> <li>2027年3月期にDOE（株主資本配当率）4%程度の範囲内で、連結配当性向30%程度が実現することを念頭に、毎年の配当額を決定する方針</li> <li>自己株式取得は利益水準等を勘案し、柔軟かつ機動的な実施を検討</li> </ul> |

|      | 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 | <b>14.9%</b> | <b>21.1%</b> | <b>30%程度</b>    |
| DOE  | <b>2.0%</b>  | <b>3.1%</b>  | <b>4%程度</b>     |
| ROE  | <b>13.4%</b> | <b>14.7%</b> | <b>13%以上を継続</b> |
| PER  | <b>14倍</b>   | <b>12.7倍</b> | <b>20倍以上</b>    |

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
- 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

- 今後の取組
- 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）

04

---

# 2026年3月期 業績予想

- 2026年3月期の通期業績は、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
- 学校の休業・休講期間に当たる第2四半期及び第4四半期においてICT整備が集中することから、売上高及び営業利益が偏重する傾向を見込む

| (百万円) | 2025年3月期<br>(連結) | 2026年3月期<br>(連結)<br>業績予想 | 対前期<br>増減額 | 対前期<br>増減率 | 2026年3月期<br>(連結)<br>中間期 | 業績予想に<br>対する<br>進捗率 |
|-------|------------------|--------------------------|------------|------------|-------------------------|---------------------|
| 売上高   | 6,896            | 10,000                   | +3,103     | +45.0%     | 4,650                   | 46.5%               |
| 営業利益  | 677              | 750                      | +72        | +10.6%     | 406                     | 54.2%               |
| 経常利益  | 661              | 750                      | +88        | +13.4%     | 396                     | 52.8%               |
| 純利益   | 423              | 490                      | +66        | +15.6%     | 227                     | 46.4%               |



## 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37.0%増と予想
- 高大部門は、LMS事業、学校公演事業の伸びにより前年比5.7%増と予想
- 企業・官公庁部門は、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+93.2%と大幅増の予想

| (百万円)  |    | 2025年3月期<br>(連結) | 2026年3月期<br>(連結)<br>業績予想 | 対前期<br>増減額 | 対前期<br>増減率 |
|--------|----|------------------|--------------------------|------------|------------|
| 小中     | 売上 | 2,033            | 2,785                    | +751       | + 37.0%    |
| 高大     | 売上 | 2,492            | 2,635                    | +142       | + 5.7%     |
| 企業・官公庁 | 売上 | 2,370            | 4,578                    | +2,208     | + 93.2%    |

# 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 | <b>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</b>   |
| 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 | <b>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 <u>チエル株式会社</u> に変更</b>  |
| 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  | <b>東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式を上場</b>   |
| 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%）  |
| 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<br>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  | <b>『チエル Chromebook 活用パック』販売開始</b>  |
| 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%）   |

学校・家庭学習における Chromebook 活用を支援するツール群

Google for Education CHleru



 **InterCLASS®**

Chromebook 活用パック



## 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®**



## 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®**



## 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



### 講義・テスト・評価まで。先生と学生をつなぐ学内プラットフォーム

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



### 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



### 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



### 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



### 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

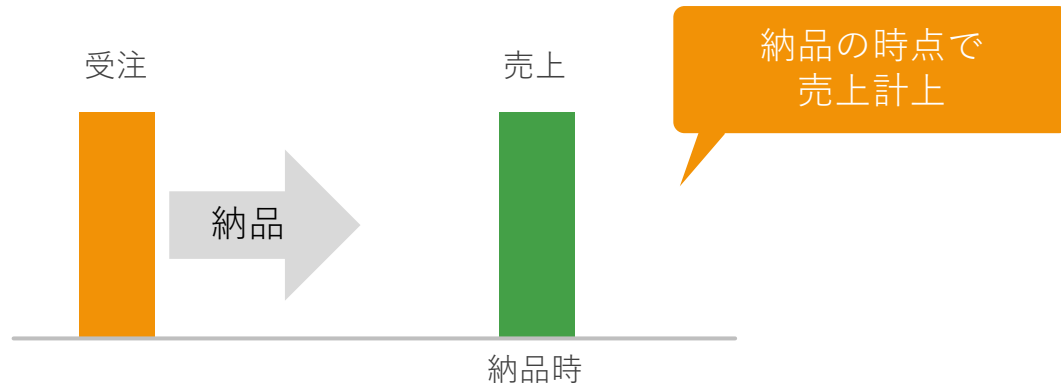


### 最先端のフィルタリング技術を備えたWebフィルタリングソフト

セキュアなWeb環境を提供し、複数サーバ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に運用可能。危険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実現



## 一時点で収益が計上される製品・サービス



### 学校ICT事業・LMS事業

インストール用ソフトウェア、ハードウェア

『CaLabo® EX/LX』

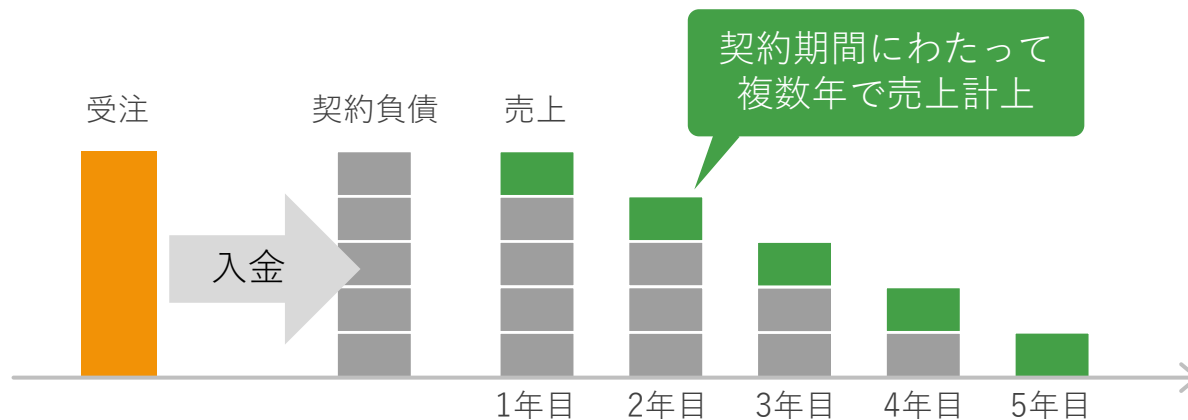
『ExtraConsole® ID Manager』

『Tbridge® 』

### 進路情報事業・学校公演事業

進路相談会・学校公演の開催、紙・WEB媒体の広告枠

## 一定の期間にわたり収益が計上される製品・サービス



### 学校ICT事業・LMS事業

運用サービスへのアクセス権、保守・運用

『InterCLASS® シリーズ（Chromebook活用パック）』

『CaLabo® MX/Cloud』

『ExtraConsole® Secure Network』

保守契約

| 区分     | 学校数（校） |        | 児童生徒・学生数（人） |           | 教員数（人）  |         |
|--------|--------|--------|-------------|-----------|---------|---------|
|        | 2025   | 2024   | 2025        | 2024      | 2025    | 2024    |
| 小学校    | 18,607 | 18,822 | 5,812,379   | 5,941,733 | 424,908 | 425,174 |
| 中学校    | 9,827  | 9,882  | 3,105,307   | 3,141,132 | 247,286 | 247,426 |
| 義務教育学校 | 261    | 238    | 86,924      | 79,811    | 9,082   | 8,216   |
| 高等学校   | 4,761  | 4,774  | 2,873,628   | 2,906,921 | 221,716 | 223,201 |
| 中等教育学校 | 58     | 59     | 34,914      | 34,514    | 2,926   | 2,901   |
| 大学     | 812    | 813    | 2,972,558   | 2,949,795 | 192,844 | 192,531 |
| 短期大学   | 292    | 297    | 71,197      | 78,295    | 5,860   | 6,237   |
| 高等専門学校 | 58     | 58     | 56,277      | 56,342    | 3,864   | 3,922   |
| 専修学校   | 2,975  | 2,997  | 621,673     | 609,875   | 38,682  | 39,078  |

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。



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

[www.chieru.co.jp](http://www.chieru.co.jp)

