

CHieru

チエル株式会社

(銘柄コード 3933)

2018年3月期 第2四半期 決算説明資料

2017年12月

Chapter **01** 会社概要 . . . P.03

Chapter **02** 2018年3月期 上期業績報告
2018年3月期 通期業績予想 . . . P.08

Chapter **03** 市場環境と戦略 . . . P.17

参考資料 . . . P.25

Chapter **01**

会社概要

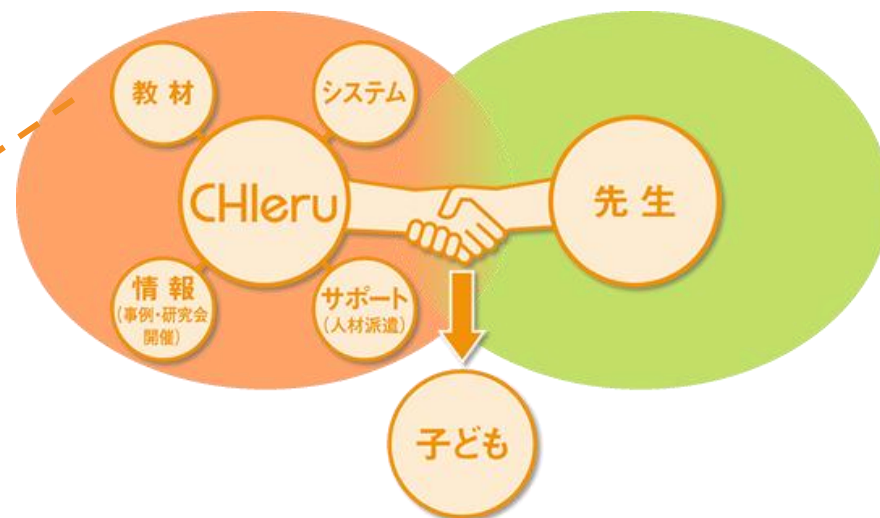
会社名	チエル株式会社
代表者	川居 睦
住所	東京都品川区東品川2-2-24 天王洲セントラルタワー3F
設立	1997年10月1日
資本金	3.26億円
従業員	連結：127名、単体：78名（2017年9月末時点、臨時雇用者数含む）
拠点	<p>営業拠点：7営業所（札幌・仙台・首都圏・名古屋・大阪・福岡・沖縄）</p> <p>子会社：沖縄チエル株式会社、株式会社コラボレーションシステム 株式会社東大英数理教室、株式会社VERSION2</p> <p>関連会社：株式会社ダイヤ書房、ワンビ株式会社、SHIELDEX株式会社</p>
事業内容	<p>学校教育ICT事業（学校教育市場に特化）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 教育用ソフトウェア、ネットワークおよびシステムの企画・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

経営理念 『教育』と『ICT』をつなぐイノベーターとして貢献する

ドメイン 世界中のICTを活用している**学校の教育現場**

教育におけるICTの利活用シーン

	事務	教育現場
学校	校務	学校教育 (教務)
通信教育 学習塾	総務・経理	通信教育 学習塾
社会人教育 企業	総務・経理	研修



1997年の創業より一貫して学校教育ICT市場に特化し成長



- | | |
|----------|--|
| 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『CHieru.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 |
| 2009年7月 | 高校・大学教育向けPC教室授業支援システム『CaLabo LX』販売開始 |
| 2014年4月 | 小学校・中学校教育向けタブレット対応教務支援システム『らくらく先生スイート』販売開始 |
| 2015年3月 | 高校・大学教育向けタブレット対応授業支援システム『CaLabo TX』販売開始 |
| 2016年3月 | 東京証券取引所ジャスダックに株式を上場 |
| 2016年7月 | 100%子会社として沖縄チエル株式会社を設立 |
| 2017年3月 | 株式会社東大英数理教室を子会社化（持株比率100%） |
| 2017年4月 | 株式会社VERSION2を子会社化（持株比率100%）
株式会社ダイヤ書房と資本・業務提携（持株比率20%） |
| 2017年9月 | 合併会社 SHIELDEX株式会社を設立（持株比率39%）
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%） |

高校・大学市場 **76%**

小学校・中学校市場 **24%**

教材提供クラウドサービス分野 **12%**

教材提供分野 **6%**



クラウド型教材配信サービス



デジタル教材



クラウド型教材配信サービス

講義支援分野 **72%**

運用管理
システム分野 **16%**

授業支援分野 **94%**



CALLシステム
講義支援システム
講義支援プラットフォーム



ICT運用支援システム
統合ID管理システム



教務支援システム

記載数値は、2017年3月期受注金額構成比率（市場別・製品分野別）
 白文字の百分率は、高校・大学市場と小学校・中学校市場の受注金額の構成比率
 黒文字の百分率は、各市場における製品分野の受注金額の構成比率

Chapter **02**

2018年3月期上期 業績報告

2018年3月期通期 業績予想

- ・ 売上は前年同期比**+12.5%**の967百万円
- ・ 営業利益は同**△21.1%**の53百万円
- ・ 純利益は同**+79.1%**の101百万円

(単位：百万円)	2017年3月期 上期（連結）	2018年3月期 上期（連結）	増減	
			額	率
売上高	860	967	+107	+12.5%
営業利益	67	53	△14	△21.1%
経常利益	82	120	+37	+44.9%
当期純利益	56	101	+44	+79.1%

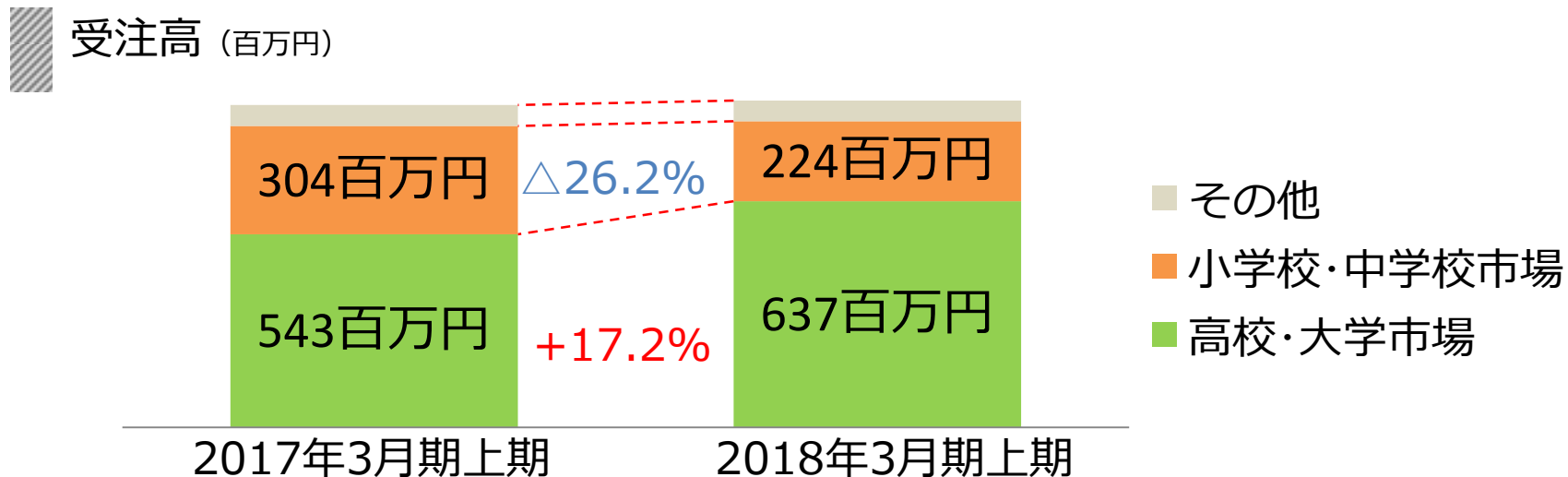
<売上高>

- ・ 高校・大学市場向け製品の受注は前年同期比で93百万円増加
- ・ 小学校・中学校市場向け製品の受注は前年同期比で79百万円減少
- ・ 連結の範囲に含まれる子会社2社が売上57百万円寄与

<経常利益・当期純利益>

- ・ 今期より持分法の範囲に含まれる関連会社により投資利益66百万円

- ・ 高校・大学市場の受注額は前年同期比**+17.2%**
- ・ 小学校・中学校市場の受注額は前年同期比 Δ **26.2%**



高校・大学市場

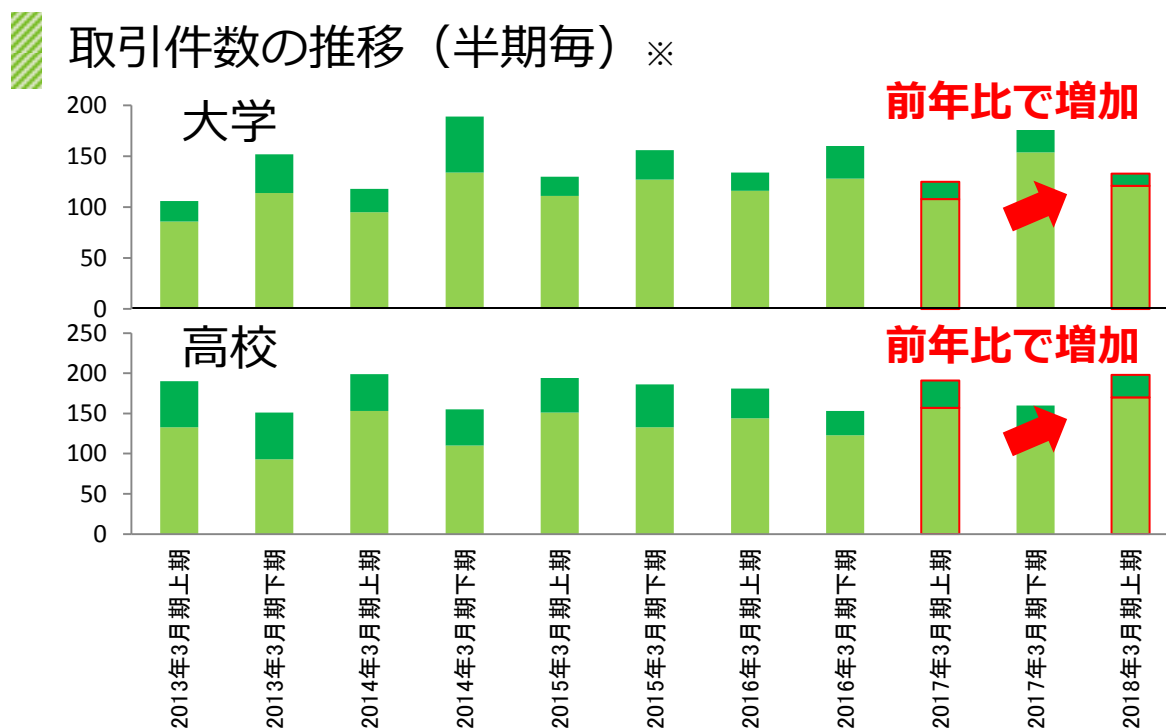
- ・ 高校市場・大学市場ともに前年同期比で受注額が増加
- ・ 国内市場が堅調に推移し、海外市場における大口受注も寄与

小学校・中学校市場

- ・ 環境整備は続くも、成長が鈍化

高校・大学市場

- ・ 講義支援分野は、国内では首都圏・沖縄エリアの高校において、海外ではインドネシアの大学において、それぞれCALL案件等が寄与し、前年同期比で増加
- ・ 教材提供クラウドサービス分野は前年同期比で減少
- ・ 運用管理システム分野は堅調に推移
- ・ 大学・高校ともに前年同期比で取引件数が増加

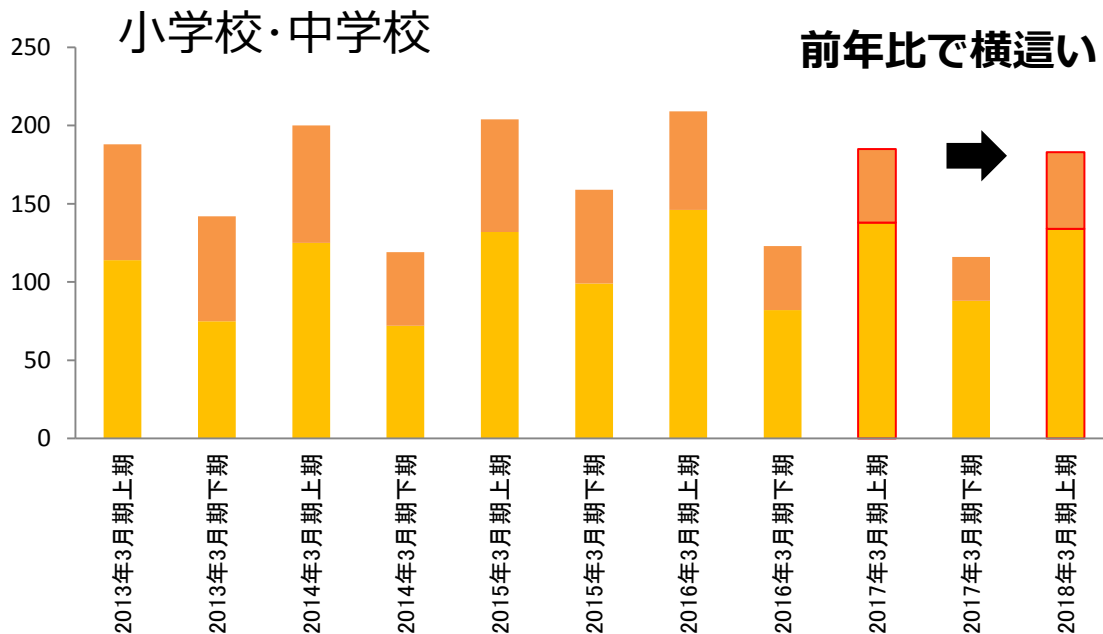


※棒グラフの濃色は新規顧客との取引件数を、淡色は既存顧客との取引件数を示す。

小学校・中学校市場

- ・ 授業支援分野は、らくらく先生スイート等が前年並みに推移したものの、前年に大型案件（アプライアンスサーバー）があり、前年同期比では減少
- ・ 教材提供分野は、従来製品の需要が継続したことに加え、今期リリースの教育クラウドサービス『CHieru.net for School』の受注実績も寄与し、前年同期比で増加
- ・ 取引件数は前年同期と同水準を維持

取引件数の推移（半期毎） ※



※棒グラフの濃色は新規顧客との取引件数を、淡色は既存顧客との取引件数を示す。

2018年3月期上期 貸借対照表

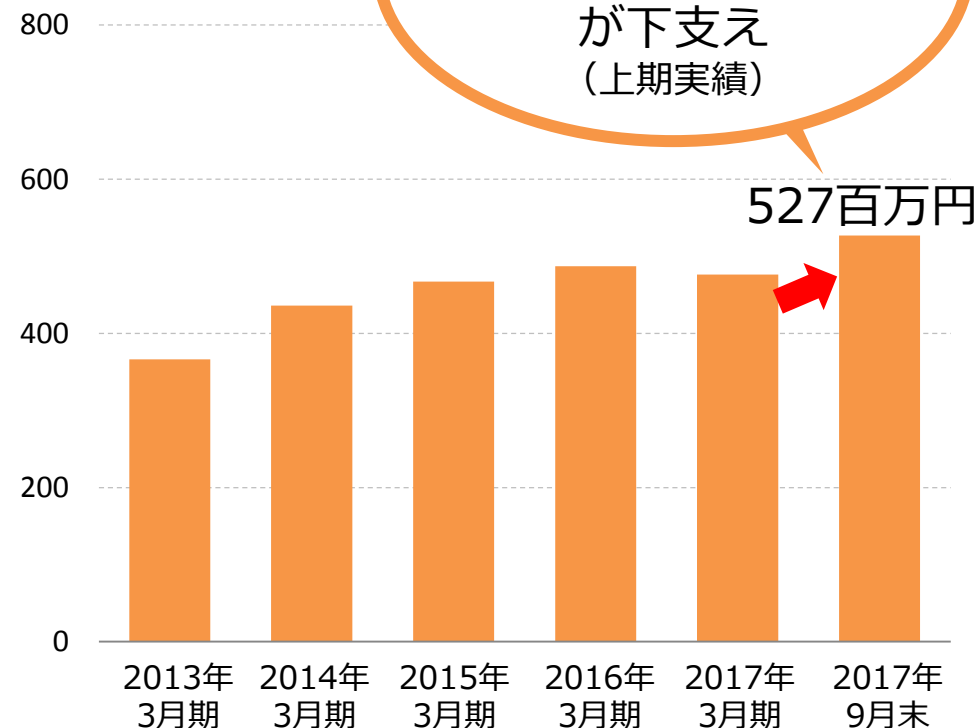
(単位：百万円)	2017年3月期 (連結)	構成比	2018年3月期 上期 (連結)	構成比	増減	
					額	率
流動資産	1,797	78.5%	1,632	65.9%	△164	△9.1%
固定資産	491	21.5%	846	34.1%	+355	+72.2%
資産合計	2,288	100.0%	2,479	100.0%	+190	+8.3%
流動負債	887	38.8%	919	37.1%	+31	+3.5%
固定負債	65	2.8%	133	5.4%	+68	+104.4%
負債合計	953	41.6%	1,053	42.5%	+99	+10.5%
純資産	1,335	58.4%	1,426	57.5%	+91	+6.8%
負債純資産合計	2,288	100.0%	2,479	100.0%	+190	+8.3%

- <資産>
- ・現金及び預金が91百万円減少
 - ・**無形固定資産が204百万円増加** (主にのれん)
 - ・投資その他の資産が147百万円増加
- <負債>
- ・前受金が50百万円増加
 - ・長期借入金が51百万円増加 (子会社分)
- <純資産>
- ・純利益101百万円計上

- ・ 教材や保守など複数年契約の受注により**前受金**を蓄積
- ・ 将来の売上・粗利として**経営の安定化**に寄与

前受金の推移

(百万円)



売上の17%
粗利の27%
を複数年契約
が下支え
(上期実績)

<複数年契約の対象>

1 教材の複数年契約

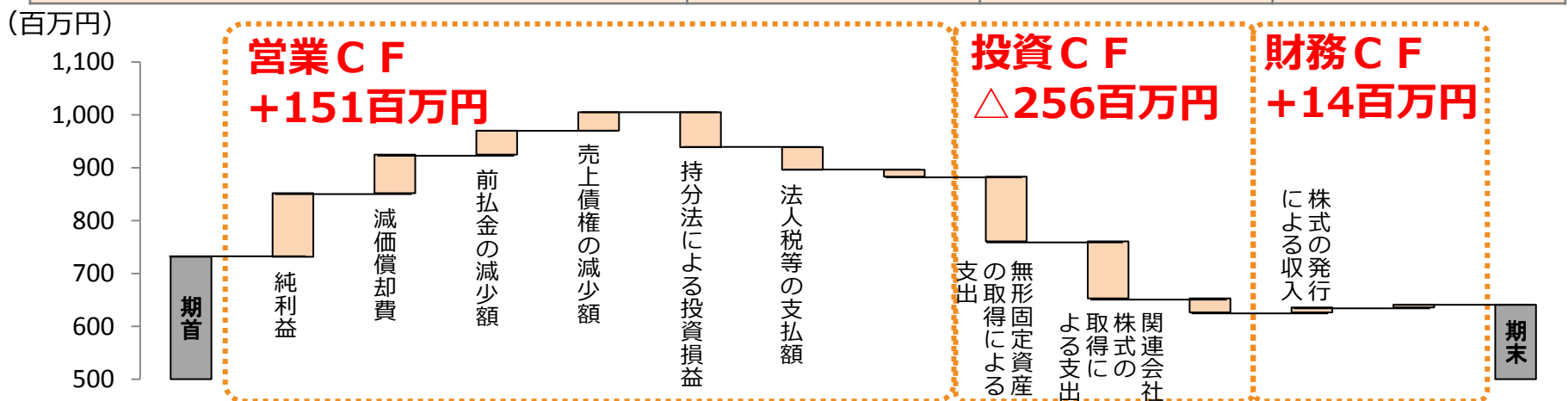
2 製品の保守契約

3 大学への常駐契約

※2016年3月期までは単体の数値

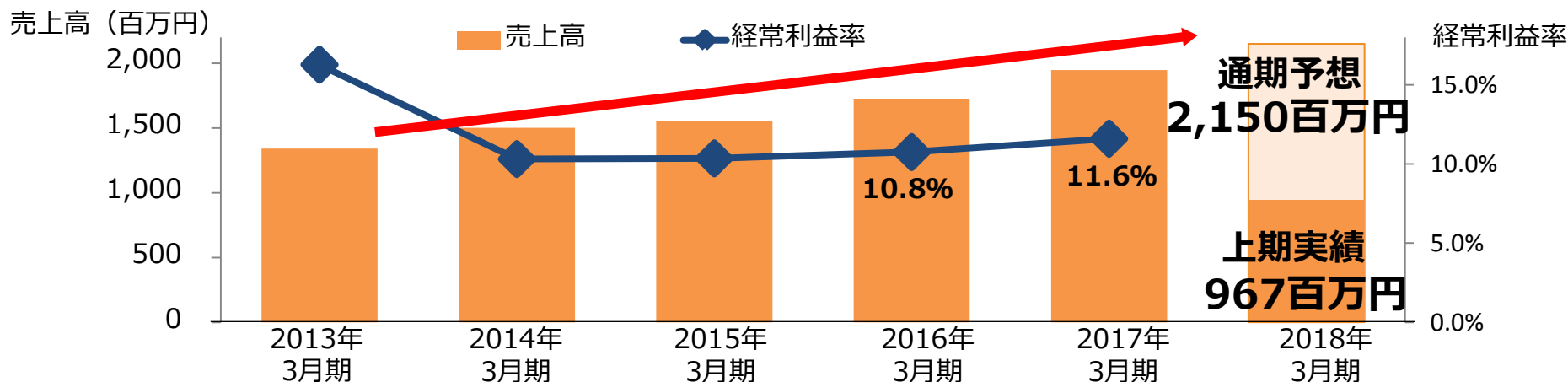
- ・ 営業CFは151百万円の収入
- ・ 投資CFは、無形固定資産・関係会社株式の取得により、256百万円の支出

(単位：百万円)	2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	前年同期比
現金及び現金同等物の期首残高	598	731	
営業活動によるCF	352	151	△200
投資活動によるCF	△65	△ 256	△191
財務活動によるCF	18	14	△3
現金及び現金同等物の期末残高	903	640	△262



- 2018年3月期は、売上高は前年比**+10.4%**の**2,150百万円**、当期純利益は同**+11.2%**の**175百万円**を見込みを据え置き。
- 売上は**6期連続増収見通し**（経常利益率は10%以上で推移）

(単位：百万円) (連結)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	増減	
			額	率
売上高	1,947	2,150	+202	+10.4%
営業利益	206	230	+23	+11.4%
経常利益	225	250	+24	+10.7%
当期純利益	157	175	+17	+11.2%



Chapter **03**

市場環境と戦略

市場環境

高校・大学市場

高大接続システム改革

- ・英語の4技能重視
- ・大学入試における民間資格・検定試験活用

アクティブ・ラーニングを支える学修環境の整備

小学校・中学校市場

主体的・対話的で深い学びを支えるICTの環境整備

2020年度の新学習指導要領全面実施

自治体(教育委員会含む)

情報セキュリティの強化

「新たな自治体情報セキュリティ対策の抜本的強化に向けて」

平成27年11月 総務省

「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」

平成29年10月 文部科学省

海外市場

語学学習の需要は継続

BYOD・クラウド環境の進展

当社グループの現状



講義支援分野
を中心に堅調



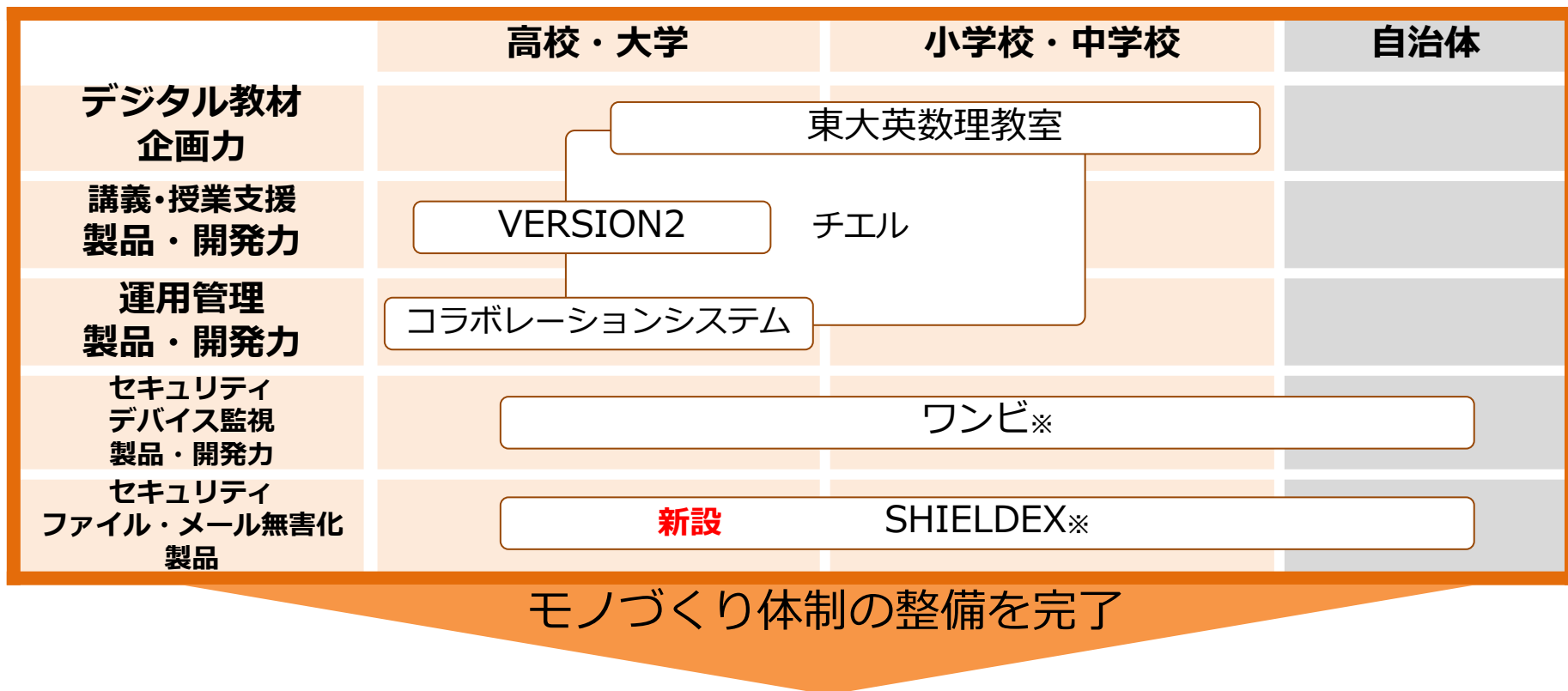
成長が鈍化

政府指針の
情報セキュリティモデルに
対応した製品を展開予定



ASEAN・中東を中心に、
CALL製品の導入実績

- ・ M&Aを実施し、システム・教材開発体制の整備を完了
- ・ 今後は営業面を重点強化



営業体制の整備が必要

- ・ 教育ICT専門メーカーとしてのモノづくり体制は整備完了
- ・ 営業戦略・PR戦略による拡販を今後強化

M&Aによる
モノづくり体制の整備を完了

システム開発戦略



教材開発戦略



重点強化

営業戦略



営業戦略

PR戦略

高校・大学市場

語学学習プラットフォーム
『CaLabo Language』
英語4技能の「話す」を徹底強化
授業外学習を支援



小学校・中学校市場

新サービス 教育クラウドサービス
『CHieru.net for School』
学校の授業と家庭学習をクラウドで連携
基礎・基本となる知識の習得・定着・確認を支援



学校教育両市場

新製品 タブレットセキュリティソフト
『WinKeeperTB』
タブレット等の紛失や不正利用を防ぎ
安全な環境を確保



無線LAN最適化ソリューション
『Tbridge』
無線LANを自動的に最適化
安定化により転送速度が向上

Tbridge

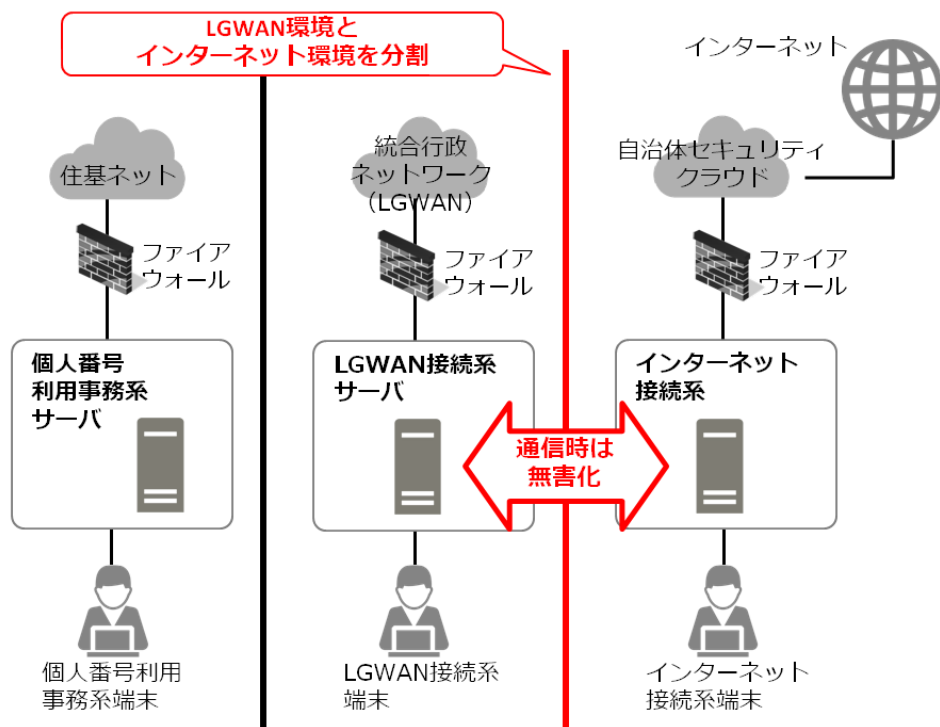


自治体(教育委員会含む)

情報セキュリティ強化を政府が推進

平成27年11月 総務省 「新たな自治体情報セキュリティ対策の抜本的強化に向けて」

平成29年10月 文部科学省 「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」



自治体情報システム強靱性向上モデル

無害化ソリューション
『SHIELDEX』
ガイドラインで求められている、
「ファイル無害化」「メール無害化」
「暗号化」による安全管理措置に対応



営業戦略

重点強化

営業人員の増員・営業拠点の設置

きめ細やかな営業活動のための体制整備

- ・ 営業人員を増員

上期は3名増員、下期も継続して採用予定

- ・ 空白地域への営業拠点の整備

販売パートナーとの提携

大手ベンダー・SIer、各地の有力販売パートナーとの関係性を強化

顧客データベース活用による営業活動の効率化

リプレイス・更新が見込まれる案件を明確化

営業拠点

既存拠点
設置予定



PR戦略

展示会・学会

- 国内『教育ITソリューションEXPO』
『関西教育ITソリューションEXPO』
- 海外『GESS Indonesia 2017』

教育ITソリューションEXPO



GESS Indonesia 2017

WEB

- 学校現場の先生方の目線で「見やすさ・探しやすさ・分かりやすさ」にこだわり、ホームページをリニューアル
どこからでもワンクリックで資料請求・お問い合わせが可能に



リニューアル後のホームページ

情報誌・メールマガジン

- チエルマガジン・メールマガジンを通じて、最新の教育情報とともに、当社のシステム・教材を紹介

チエルマガジンは学校の先生を中心に20,000部を無料配布
メールマガジンは販売パートナーを中心に配信先6,200名



メールマガジン

チエルマガジン

參考資料

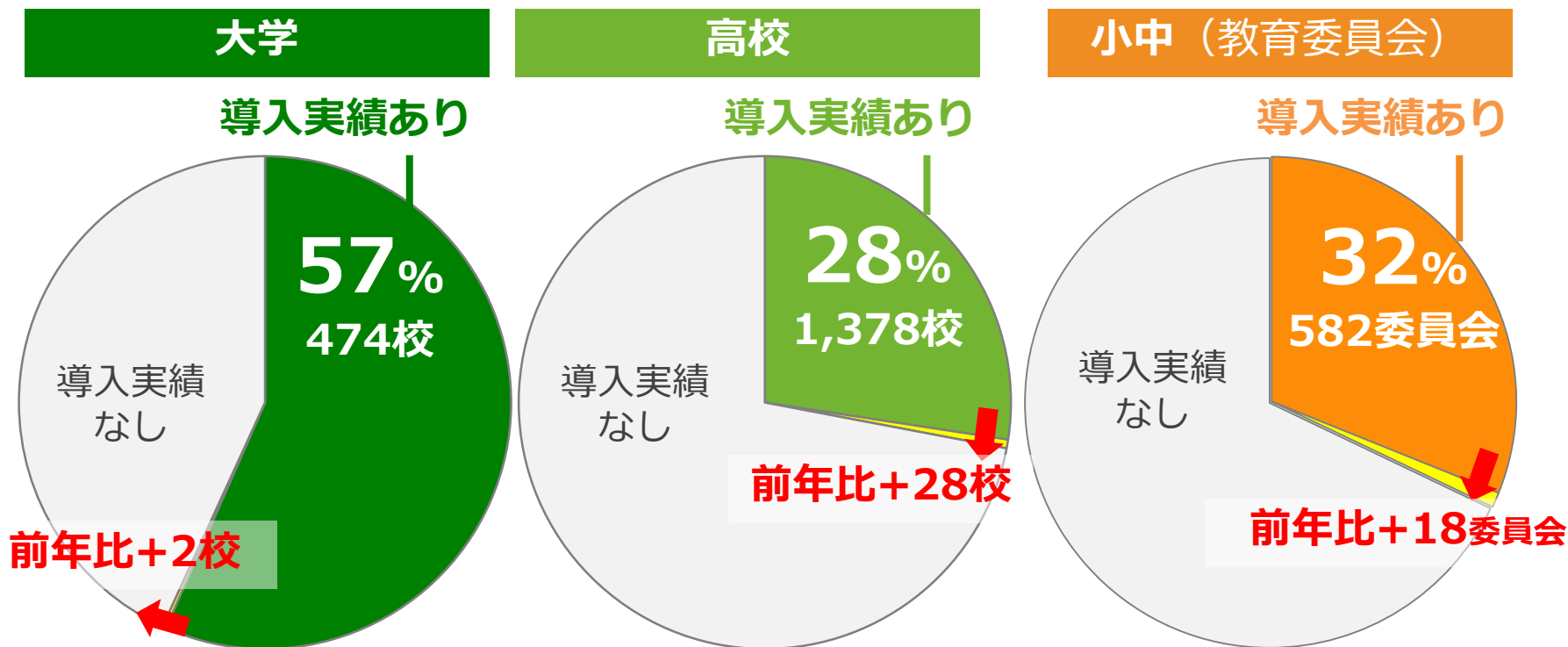
区分	学校数 (校)	学級数 (学級)	児童生徒 ・学生数 (人)	教員数 (人)
小学校	20,313	271,764	6,483,515	416,973
中学校	10,404	121,582	3,406,029	251,978
高等学校	4,925	62,237	3,309,342	234,611
大学	777	…	2,873,624	184,248
短期大学	341	…	128,460	8,140
高等専門学校	57	…	57,658	4,284

出所：文部科学省「学校基本調査」 平成28年5月1日現在

- ・ 高校・大学市場の導入率は、大学が5割超、高校が2割8分
- ・ 今後拡大する小学校・中学校市場における導入率は3割

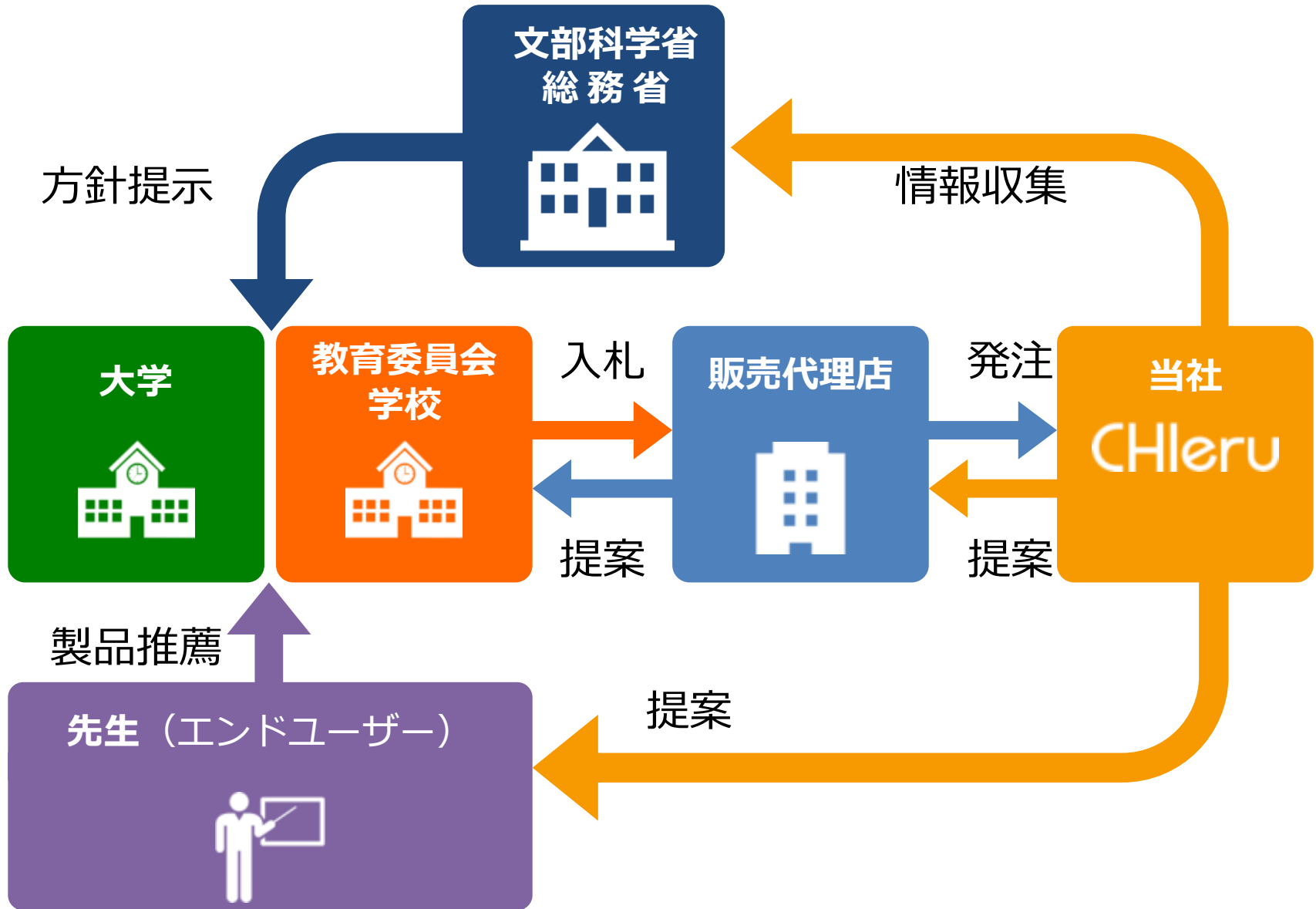
高校・大学市場*における導入実績**

小学校・中学校市場** における導入実績**

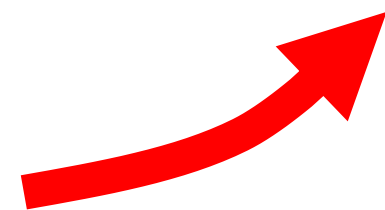


* 大学市場は、大学および高等専門学校における導入実績 (大学 777校、高等専門学校 57校)

**実績数は、2006年から2017年9月までに取引実績のある学校・教育委員会 (小中市場の場合) を対象として集計



新学習指導要領の実施や大学入試改革を控え、 学校教育のICT需要は今後本格化



	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
教育振興基本計画			第3期教育振興基本計画実施（～2022年度）				
学習指導要領改訂							
小学校	改訂	周知徹底	先行実施		全面実施		
中学校	改訂	周知徹底	先行実施			全面実施	
高等学校		改訂	周知徹底	先行実施 基礎学力テスト			学年進行
高大接続改革 (大学入学者選抜改革)							
大学入学 共通テスト		方針発表	プレテスト		実施		
個別選抜改革		方針発表	各大学 選抜方法公表		実施		

2020年代の学校教育現場に求められるシステム・教材を提供

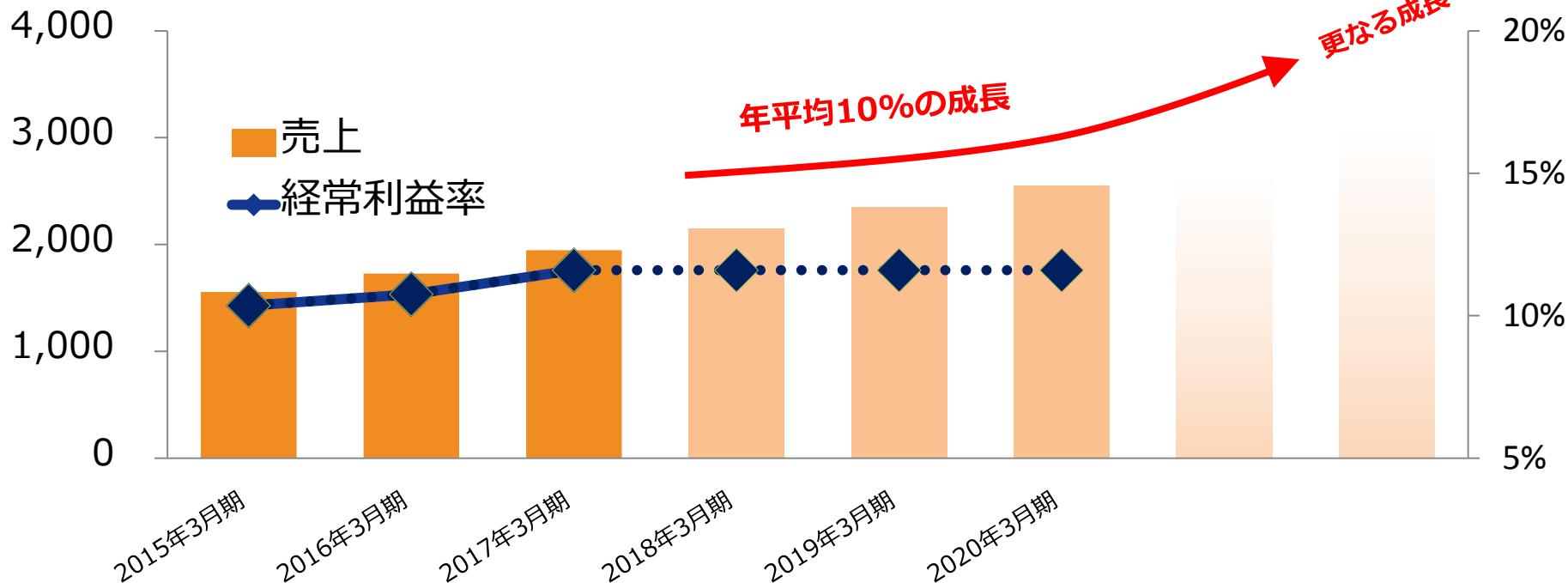
政府の施策	学校現場におけるニーズ	当社製品・サービス
高校・大学		
第2期教育振興基本計画、高大接続システム改革		
民間の英語の資格・検定試験の活用	英検、TOEIC等対策教材	CALL+MALL CaLaboEX CaLaboBridge CaLaboLanguage ABLish CHleru.net etc... 
英語の4技能を重視 「聞くこと」「話すこと」「読むこと」「書くこと」	リスニング・スピーキングの強化に有効な学習システム	
学修時間の飛躍的増加	いつでもどこでも学習が可能なシステム	
小学校・中学校		
第2期教育振興基本計画、教育の情報化ビジョン、2020年代に向けた教育の情報化に関する懇談会		
一斉学習・個別学習・協働学習の推進 子どもたちに一人1台のタブレットを整備	タブレット対応 教務支援システム	らくらく先生サイト 
質の高いデジタル教材をデータベースとして集積・共有化	デジタル教材のクラウドサービス	クラウド型教材配信サービス 
学習記録データ等を含め、最新のICT活用を通じた学級経営の見える化	学習データの蓄積	
超高速インターネット接続率及び無線LAN整備率100%	安定的な無線LAN環境	Tbridge eNetStar 
英語の教科化	英語教材	フラッシュ型教材 CHleru.net

2020年代に向けて年10%以上の成長を目指す

(単位：百万円)

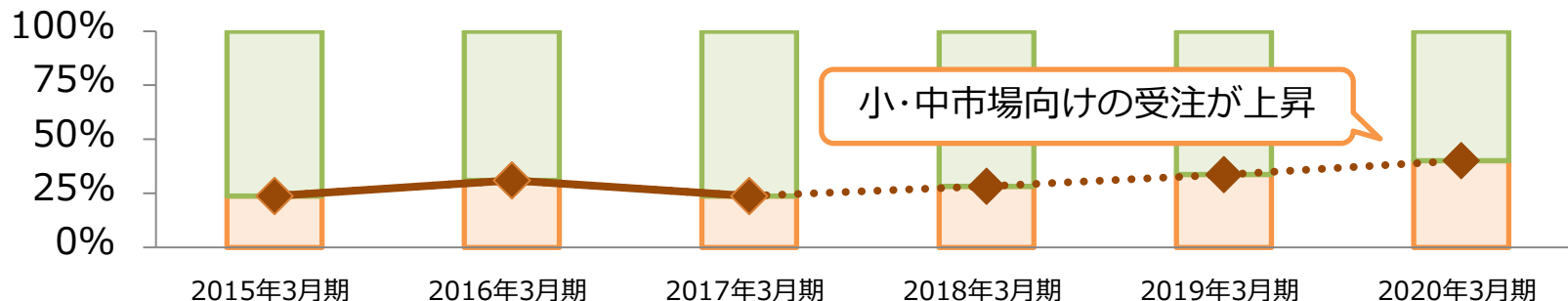
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上	1,555	1,728	1,947	2,150	2,352	2,550
経常利益	161	185	225	250	272	295
経常利益率	10%	11%	12%	12%	12%	12%
当期純利益	91	118	157	175	191	207
当期純利益率	6%	7%	8%	8%	8%	8%

※2016年3月期までは単体の数値



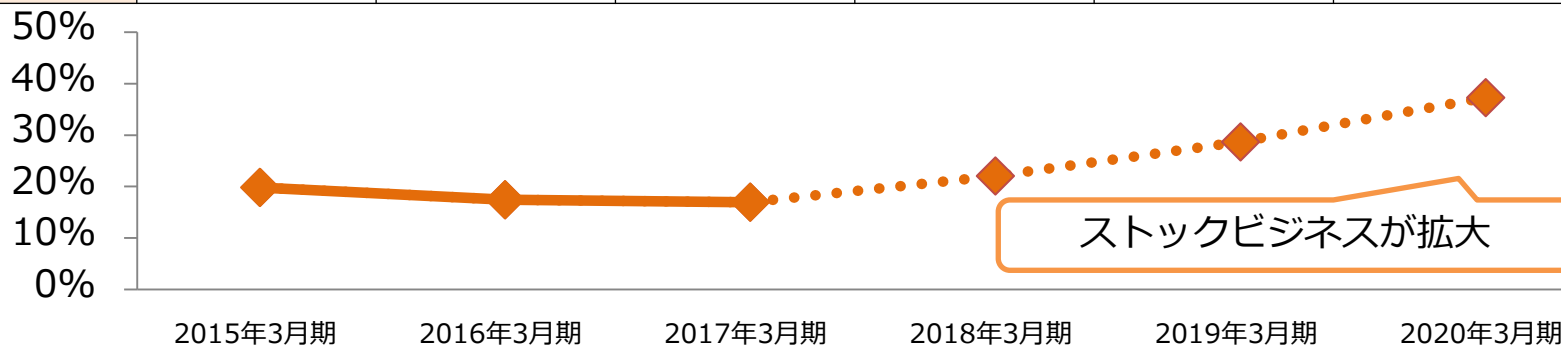
小中市場の拡大により、受注に占める同市場の比率が4割程度まで上昇

市場別受注金額 構成比率	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
高大市場	76%	69%	76%	72%	66%	60%
小中市場	24%	31%	24%	28%	34%	40%



クラウド型教材配信サービスの需要増などを要因に、受注に占めるストックビジネスの比率を4割程度まで引き上げ、経営を安定化

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
受注金額に占める 複数年契約の比率	20%	17%	17%	22%	29%	37%



- 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。
- 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。

CHleru

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

社長室

TEL:03-6712-9721

FAX:03-6712-9461

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