



平成 30 年 5 月 15 日

各位

会 社 名 チエル株式会社
代表者名 代表取締役社長 川居 睦
(証券コード 3933 東証 JASDAQ)
問合せ先 取締役 若松 洋雄
(TEL. 03-6712-9721)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2021 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。
詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 計画期間

2019 年 3 月期～2021 年 3 月期までの 3 年間

2. 中期経営計画 目標

「教育に真に役立つもの」を「日本全国、世界中」に届ける「EdTech ベンチャーグループ」となり、
2021 年 3 月期グループ売上 30 億円を達成する

3. 数値目標

	2018 年 3 月期 (実績)	2021 年 3 月期 (計画)
連結売上高	2,005 百万円	3,000 百万円
連結経常利益	253 百万円	350 百万円
親会社株主に 帰属する当期純利益	183 百万円	240 百万円

以上

CHleru

チエル株式会社

(銘柄コード 3933)

中期経営計画

2019年3月期～2021年3月期

環境認識	・ ・ ・ ・ ・ P. 3
事業成果	・ ・ ・ ・ ・ P. 5
本中期経営計画の位置づけ	・ ・ ・ ・ ・ P. 6
先生を支えるEdTechグループ	・ ・ ・ ・ ・ P. 7
目標	・ ・ ・ ・ ・ P. 8
施策	・ ・ ・ ・ ・ P. 9

本年度から、学校教育における大きな改革が進む。

	<u>2018年度</u>	<u>2019年度</u>	<u>2020年度</u>	<u>2021年度</u>	<u>2022年度</u>
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	先行実施	全面実施			
中学校	先行実施				全面実施
高等学校	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					
高校生のための学びの基礎診断			運用開始		
大学入学共通テスト	プレテスト	実施			
個別選抜改革	各大学 選抜方法公表		実施		

高校・大学市場

◆ 高大接続システム改革会議（文部科学省）

高等学校教育改革

- ・「高校生のための学びの基礎診断」における外部試験の活用、英語評価における4技能重視

大学入学者選抜改革

- ・大学入試における外部試験の活用、英語評価における4技能重視

大学教育改革

- ・大学生の学修時間の飛躍的増加を支える学修環境の整備

◆ 大学における ICT を利活用した教育の推進

- ・多様なメディアを活用した遠隔教育

キーワード

英語 外部試験導入

学修時間増加を支える環境整備

遠隔教育

小学校・中学校市場

◆ 学校におけるICT環境整備の在り方（文部科学省）

- ・学習者用コンピュータ「一人一台環境」（当面3クラスに1クラス分程度を目標）
- ・普通教室・特別教室における無線LAN 環境整備

（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

- ・セキュリティの強化（システム分離、サーバー元管理、暗号化）

◆ クラウドサービス導入ガイドブック（総務省）

- ・教育クラウドプラットフォームの整備

◆ 学校における働き方改革（文部科学省）

- ・小中学校教諭の総勤務時間・事務時間短縮

キーワード

一人一台環境

教育クラウド

無線LAN設置推進

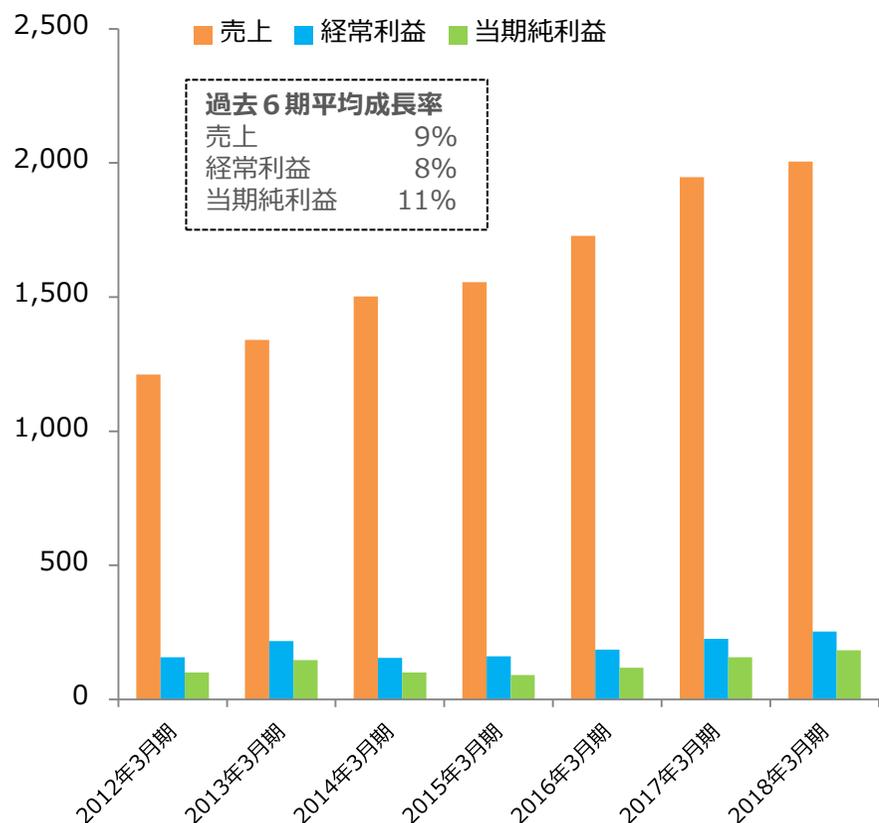
ネットワーク分離

働き方改革

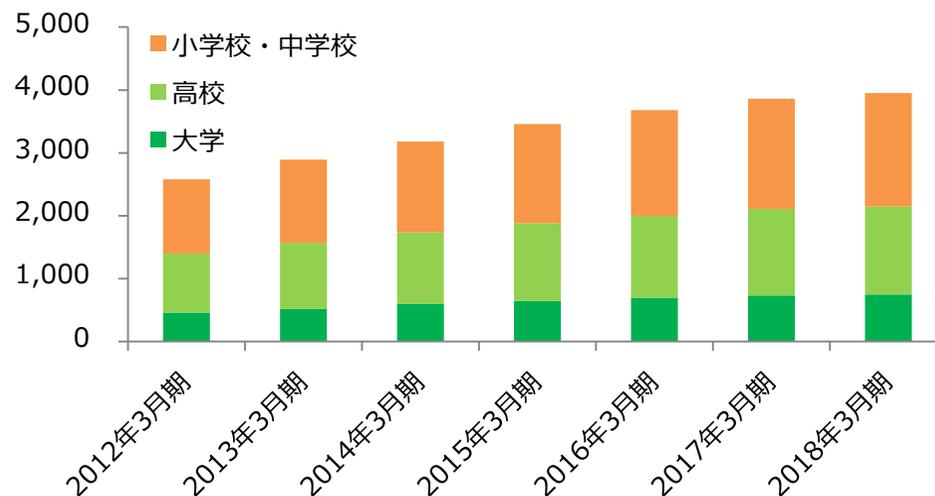
「私たちチエルは、子供たちの未来のために世界中の先生の授業をICTで支えます。」という経営理念のもと、6期連続で成長。

特徴ある様々な製品を持つ企業のM & Aも積極的に実施。

■業績推移（百万円）



■導入校数累計推移（校*）



■グループ企業数

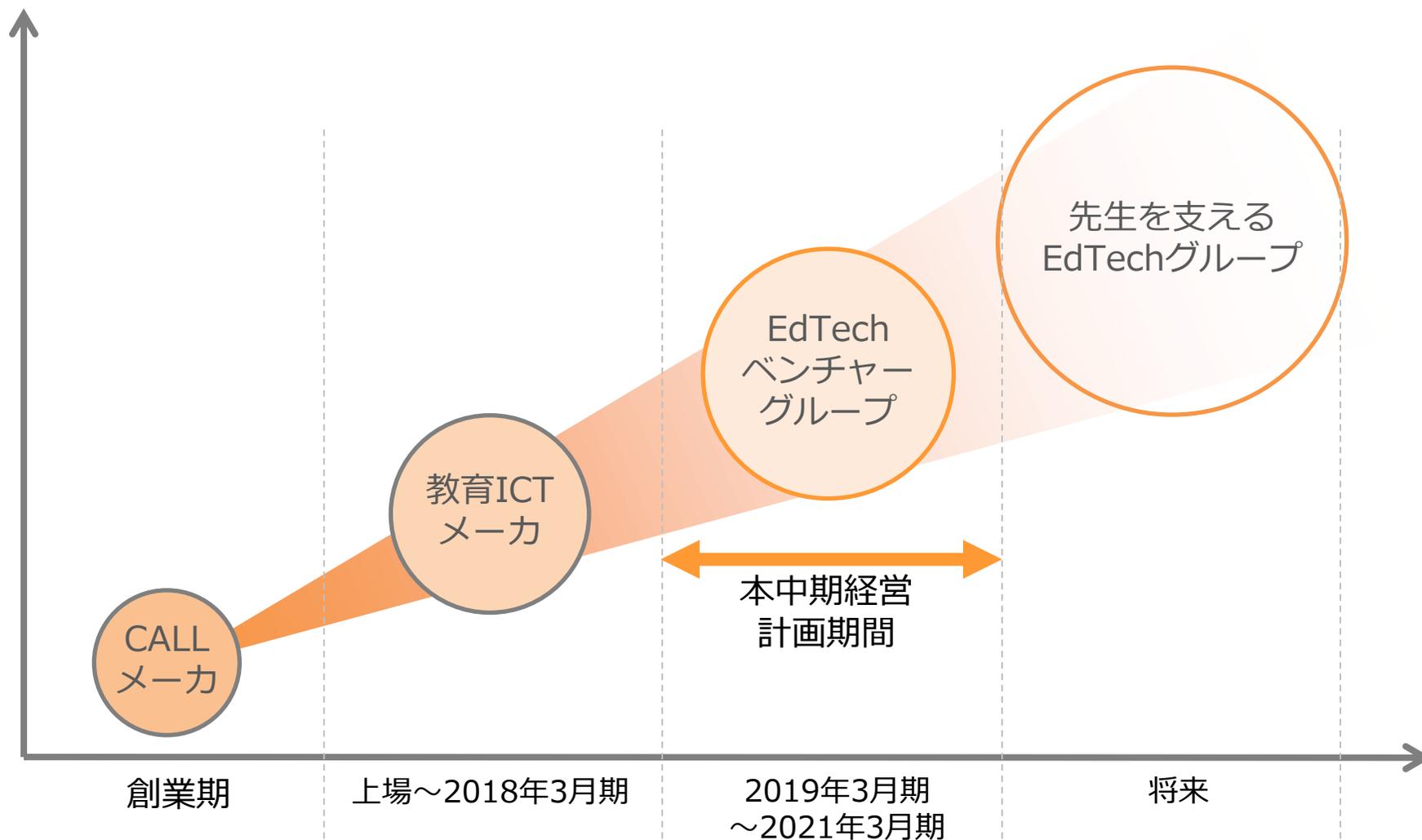
- 持分法適用関連会社
- 子会社



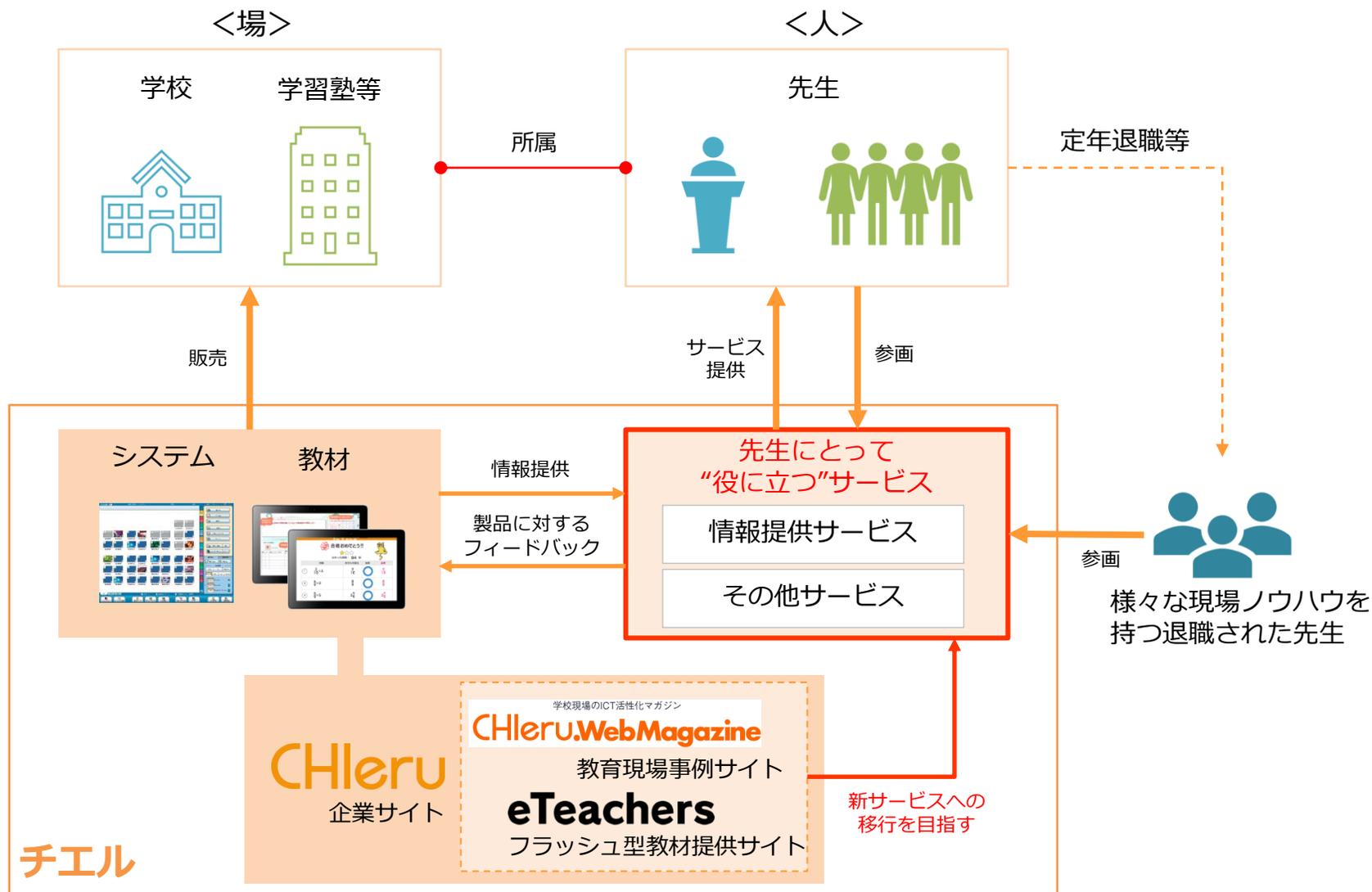
*教育委員会数も含む

本中期経営計画は、「先生を支えるEdTechグループ」となるための礎となるものです。

■本中期経営計画の位置づけと将来の方向性



“教える現場”になくてはならない「先生を支えるEdTechグループ」へと成長してまいります。



「教育に真に役立つもの」を「日本全国、世界中」に届ける
「EdTechベンチャーグループ」となり、
2021年3月期グループ売上30億円を達成する

グループ売上高

30億円

グループ経常利益

3.5億円

グループ当期純利益

2.4億円

施策 ①

「教育に真に役立つもの」をつくる 徹底したものづくり

- ▶ 年間売上1億円の次世代を支える製品を新規に1つ以上作り上げる

施策 ②

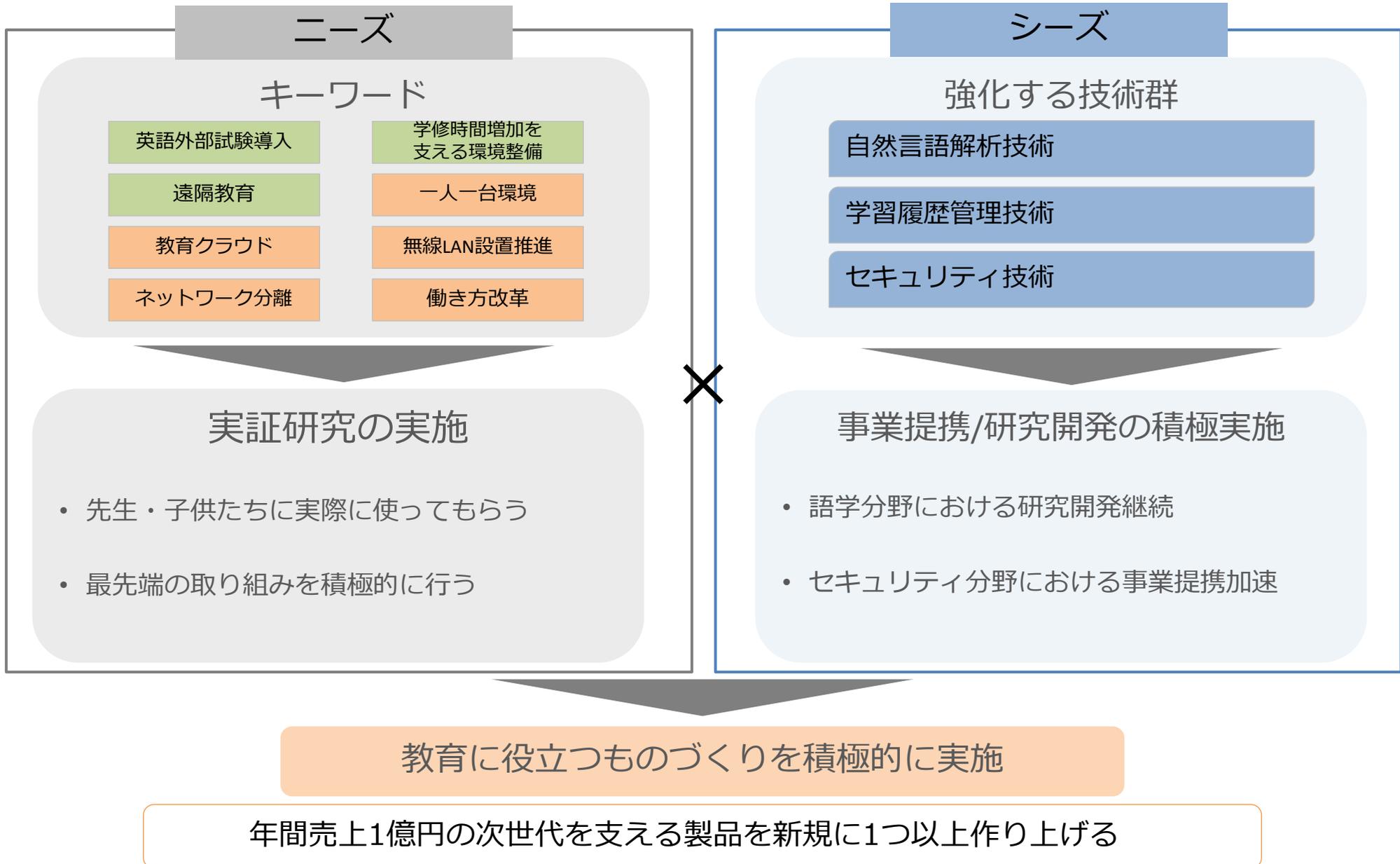
「日本全国、世界中」にもものを届ける 国内外の拠点拡大

- ▶ 国内営業拠点 新規2拠点 進出
- ▶ 新規に3カ国の海外販売パートナーと契約締結増加

施策 ③

EdTechベンチャーグループ 一丸体制 <事業領域拡大/グループ連携>

- ▶ グループ企業における文教市場外売上拡大



国内営業体制強化

国内営業拠点を新たに設置することで、営業力の分散を解消し、各拠点が近郊エリアに注力できる体制とする。

▶ 国内営業拠点 新規 2 拠点 設置



海外営業体制強化

販売代理店開拓を積極的に行い、新規国において販売店契約を行う。
(現在24カ国・地域)

▶ 新規に3カ国の海外販売パートナーと契約締結増加



事業領域拡大

チエル株式会社 ⇒ 「文教市場における教育ICTメーカー」として継続的に事業実施

グループ企業 ⇒ 教育ICTメーカーとして「学習塾、企業内研修等に拡大」させる

図表：チエルグループの事業ポートフォリオ

	小学校・中学校	高校・大学	学習塾	企業内研修
講義・授業支援製品	チエル VERSION2		→	
教材	東大英数理教室		→	
セキュリティ製品	SHIELDEX		→	
ハードウェア				

▶ グループ企業における文教市場外売上拡大

グループ連携

様々な面でグループ内の連携と最適化を進め、価値創造の基盤を固める。

人員面

- ・ 営業・開発・管理それぞれで、人材交流を積極的に実施

設備面

- ・ 拠点は可能な限りグループで共有化
(人材交流促進・コスト低減に寄与)

資金面

- ・ 資金調達をグループ内で実施

情報面

- ・ 各種情報をグループ内で連携



- 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/>