

CHleru

チエル株式会社

(銘柄コード 3933)

2025年3月期中間期 決算説明

2024年12月

Chapter **01** 会社概要 . . . P.03

Chapter **02** 2025年3月期中間期 業績報告 . . . P. 05

2025年3月期施策及び

Chapter **03** 2026年3月期以降の取り組み . . . P. 10

Chapter **04** 2025年3月期 業績予想 . . . P. 28

参考資料 . . . P. 31

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：189名（他臨時48名）、単体：57名（他臨時21名）（2024年3月末時点）
拠点・グループ構成 （2024年9月末時点）	<p>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）</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、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)</p> <p>関連会社：サーバー株式会社、ワンビ株式会社、株式会社エディト</p>
事業内容	<p>教育ICT事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。

Chapter **02**

2025年3月期中間期 業績報告

2025年3月期中間期 損益概要

- 売上は、前年同期比 + 9.7%の2,518百万円
- 営業利益は、同 △13.9%の 234百万円
- 経常利益は、同 △34.0%の 228百万円
- 純利益は、同 △44.7%の 141百万円

(百万円)	2024年3月期 中間期 (連結)	2025年3月期 中間期 (連結)	前年同期比
	前年同期	実績	
売上高	2,295	2,518	+223
営業利益	271	234	△37
経常利益	346	228	△117
純利益	255	141	△114

<減収要因>

- M & Aに係る費用37百万円

<減収要因>

- 持分法適用の範囲から除外による投資利益の減少50百万円
- 為替差損7百万円

- 小中部門は増収減益、高大部門は微増収減益、その他部門は増収増益

		前年同期 2024年3月期 中間期（連結）	実績 2025年3月期 中間期（連結）	増減率	要因
小中	売上	887	1,007	+13.5%	<ul style="list-style-type: none"> GIGAスクール第2期を背景に、無線通信可視化・安定化ソリューション「Tbridge」の需要堅調 教育委員会における統合ID管理システム及び構築が好調 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 仕入原価率が増加したことで、前年同期比で増収も減益
	利益	168	133	△20.9%	
高大	売上	1,156	1,156	+0.1%	<ul style="list-style-type: none"> LMS事業において高収益の大学向け案件が減少 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	100	92	△8.3%	
その他	売上	251	353	+40.7%	<ul style="list-style-type: none"> 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 トラストコミュニケーション株式会社の新規連結
	利益	2	8	+229.7%	

2025年3月期中間期 貸借対照表

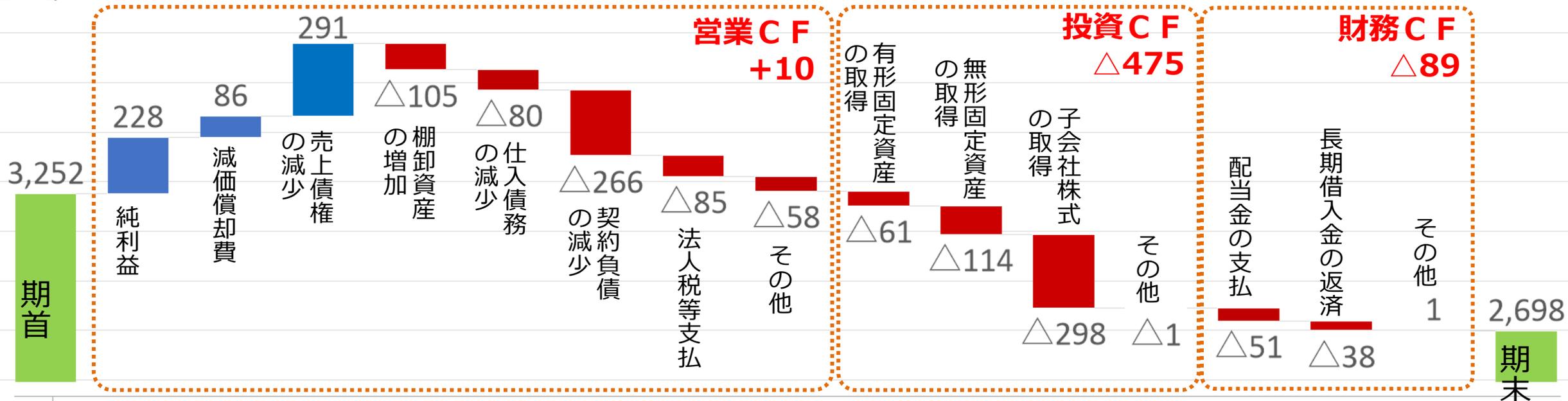
- ＜資産＞ 総資産は179百万円減少
 (主要因は現金及び預金の減少583百万円、
 トラストコミュニケーション株式会社の株式取得に伴うのれんの増加298百万円)
- ＜負債＞ 負債合計282百万円減少
 (主要因は契約負債の減少266百万円)
- ＜純資産＞ 純資産は103百万円増加 (主要因は中間純利益の計上141百万円、配当支払による減少51百万円)

(百万円)	2024年3月期 (連結)	構成比	2025年3月期 中間期 (連結)	構成比	増減額
流動資産	4,432	72.4%	3,948	66.5%	△484
固定資産 (無形固定資産)	1,686 (492)	27.6% (8.0%)	1,991 (841)	33.5% (14.2%)	+304 (+349)
資産合計	6,119	100.0%	5,939	100.0%	△179
流動負債	3,147	51.4%	2,760	46.5%	△387
固定負債	259	4.3%	364	6.1%	+104
負債合計	3,407	55.7%	3,124	52.6%	△282
純資産	2,712	44.3%	2,815	47.4%	+103
負債純資産合計	6,119	100.0%	5,939	100.0%	△179

2025年3月期中間期 キャッシュ・フロー（CF）

(百万円)	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	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CF	31	10	△21
投資活動によるCF	△228	△475	△246
財務活動によるCF	△102	△89	+13
現金及び現金同等物の期末残高	3,557	2,698	△859

(百万円)



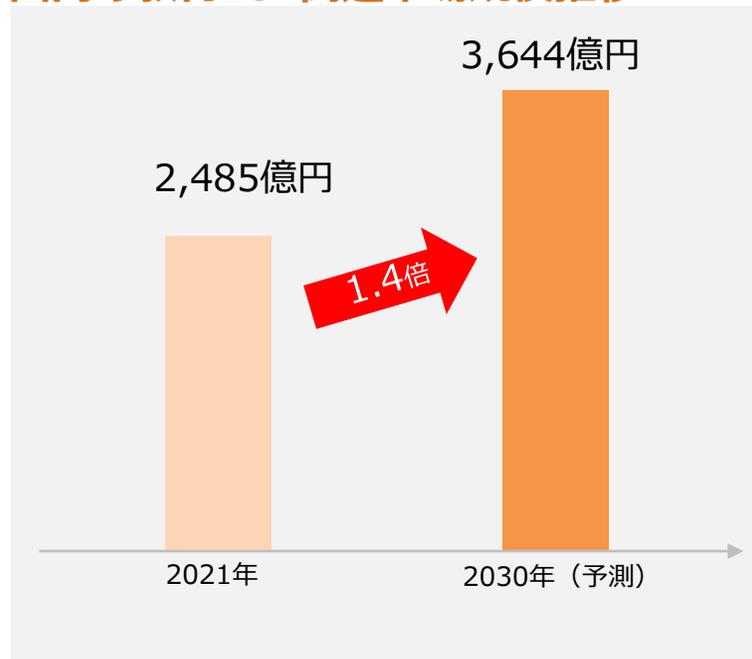
Chapter **03**

2025年3月期施策及び
2026年3月期以降の取り組み

2025年3月期通期及び来期以降の当社グループをとりまく状況

教育ICT市場は、GIGAスクール第2期、DXハイスクールなどを背景に2030年に向けて成長が見込まれており、当社グループは学校ICT事業を軸に据えて、M&Aを交えながら、販売網の強化、構築・保守をワンストップで提供する体制を整備

国内の教育ICT関連市場規模推移



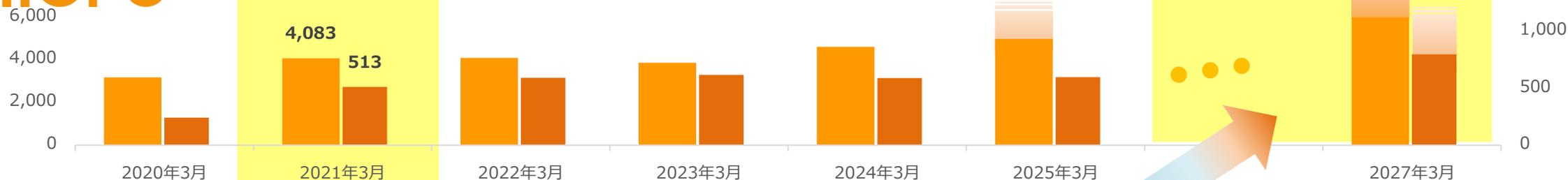
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
教育振興基本計画			第4期				
学習指導要領							次期 答申予想
GIGAスクール	GIGAスクール第1期 (延長)			GIGAスクール第2期 <ul style="list-style-type: none"> ・通信ネットワークの改善、次世代校務DX環境の整備 ・小中学校等における英語等のデジタル教科書の導入・活用促進 ・AIの活用等による英語教育の抜本強化 			
DXハイスクール				DXハイスクールによるデジタル等成長分野を支える人材育成、探究・STEAM教育の推進			
教育情報セキュリティポリシーガイドライン	改訂 5月	改訂 3月		改訂 1月			

2025年3月期通期及び来期以降の当社グループをとりまく状況

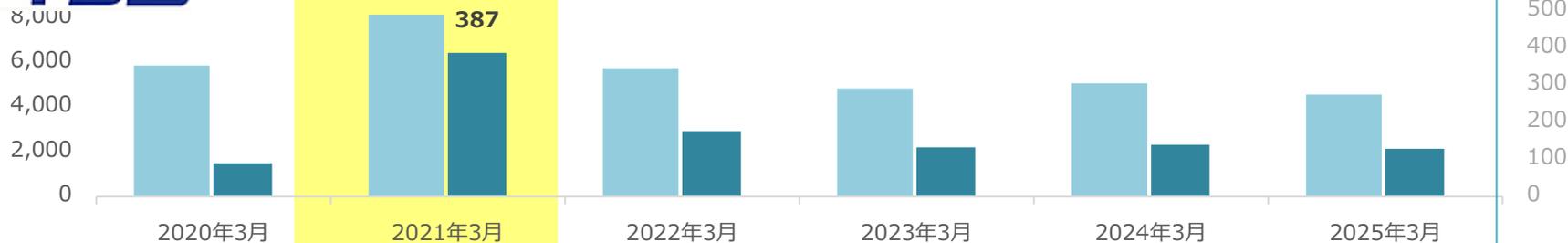
GIGAスクールのリプレイスは5年に1回行われるため、2025年度にはハード、ソフトの買い替えが期待されるチエルグループに加わる株式会社オキジムと合わせ、グループ各社での確実なリプレイス獲得と、連結売上高、連結営業利益、親会社に帰属する当期純利益の拡大及び株主還元を図り、中計目標値の前倒し達成を目指す



CHleru



オキジム



- ✓ 学校ICT事業において、国策に示されているICT活用を教育現場で求められる製品・サービスとして企画・開発
- ✓ 事業施策

小学校・中学校

- 【学校ICT事業】
 - ◆ デジタル教科書本格導入に対応した「Tbridge エッジキャッシュ」モデルを2024年夏に販売開始
 - ◆ 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
 - ◆ 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を実施
 - ◆ 公立小中学校向け新サービス「In Campus School IS」をキャノンITソリューションズが独占販売開始
 - ◆ 「InterCLASS」「Tbridge」シリーズを取り扱える国内外販売パートナーとの関係構築による販売チャネル拡大
- 【学校公演事業】
 - ◆ 公演現場作業外注と営業活動専念による小学校案件確度の向上
 - ◆ 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

高校・大学（専門学校）

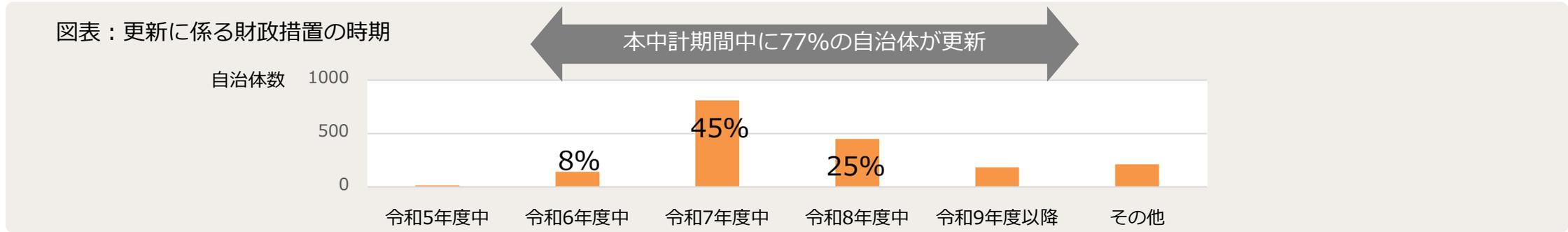
- 【学校ICT事業】
 - ◆ 「CaLabo」シリーズ実績を活かした製品開発
 - ◆ 大学を中心に「クラスビュー」「ロストガード」などのパッケージの開発・販売
 - ◆ 次世代の情報基盤システム構築
 - ◆ 販売パートナー開拓による語学関連システムの国内外販売拡大
 - ◆ トラストコミュニケーション株式取得による自治体・企業・大学等のシステム構築・保守案件獲得
- 【進路情報事業】
 - ◆ 高校生進路情報のデータ整備と専門学校等への展開可能性の研究
 - ◆ 「高校生のキモチ。」サイト拡充と掲載大学拡充による商品性向上
- 【学校公演事業】
 - ◆ 私立高校予算案件の獲得
- 【LMS事業】
 - ◆ 大学向けLMS案件の継続
 - ◆ 専門学校等の構築運用保守案件獲得

その他

- 【学校ICT事業】
 - ◆ シングルサインオンシステム、「Tbridge」シリーズ、デジタル教材の企業等への販売
 - ◆ トラストコミュニケーション株式取得による自治体・企業・大学等のシステム構築・保守案件獲得
- 【進路情報事業】
 - ◆ 高校生進路情報データ整備と企業等への展開可能性の研究
 - ◆ 合同企業説明会の開催
 - ◆ 法人部門立ち上げ
- 【学校公演事業】
 - ◆ 企業忘年会・懇親会・イベント等への演者の派遣及び関連するカタログの作成
- 【LMS事業】
 - ◆ 自社プラットフォームのOEM提供を軸とした企業案件獲得
 - ◆ 通信制高校や学習塾を保有するグループとの提携による新ビジネス創出にむけた企画

- ✓ 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
- ✓ 各事業の成長によって生まれた利益を適切に株主還元する
- ✓ 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

学校ICT事業では、文部科学省が示すGIGAスクール第2期の方針に沿った製品・サービスを提供
この間に全国の8割に相当する自治体のリプレイスが見込まれる



GIGAスクール第2期

交付要綱/運営要領（抜粋）

- ・ Webフィルタリング機能整備
- ・ 各種計画要領

計画策定要領 市区町村において4種の計画作成

- ① 端末整備・更新計画
- ② ネットワーク整備計画
- ③ 校務DX計画
- ④ 1人1台端末の利活用に係る計画

当社製品・サービス

Webフィルタリングサービス
「InterCLASS Filtering Service」

無線通信可視化・安定化システム
「Tbridge」 「Tbridge T-Manager」

教育DX導入・推進支援パッケージ

協働学習支援ツール
「InterCLASS Advance」

小学校・中学校 学校ICT事業

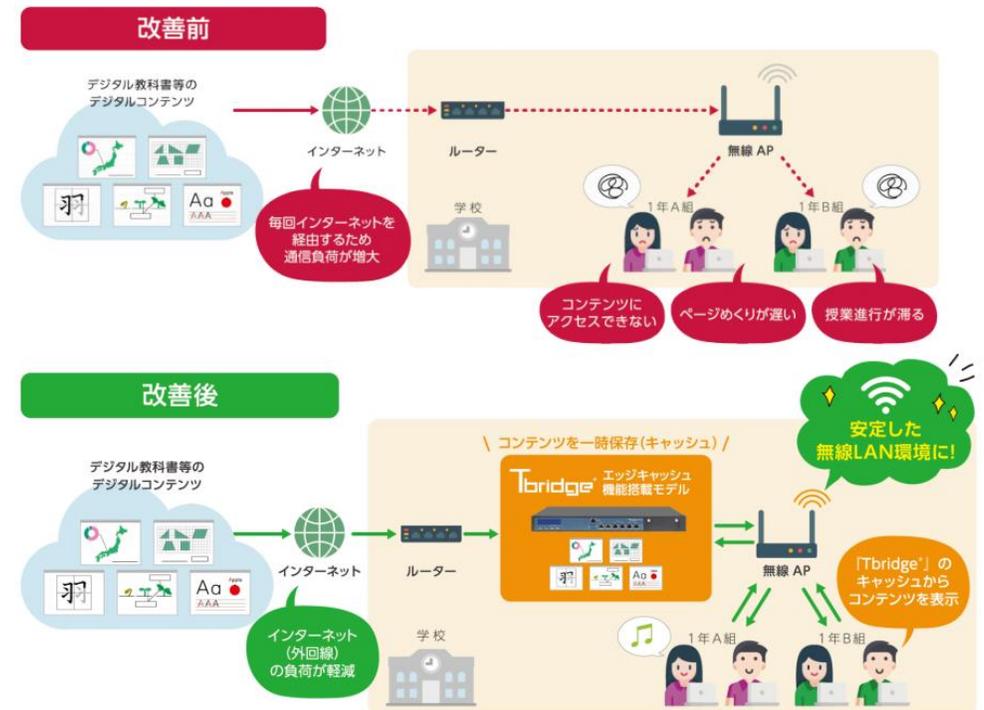
デジタル教科書本格導入に対応した「Tbridge エッジキャッシュ」モデルを2024年夏に販売開始

<現在の進捗>

- 無線通信可視化・安定化ソリューション 「Tbridge エッジキャッシュ機能搭載モデル」をリリース
 - デジタル教科書等のコンテンツ通信負荷を軽減
 - 最大99%以上のコンテンツをキャッシュ
 - 端末における転送速度が最大95%以上向上
 - 複数端末の同時使用による通信混雑トラブルの改善
 - 「Tbridge」導入済みのユーザーにも搭載可能



Tbridge (ティーブリッジ)®

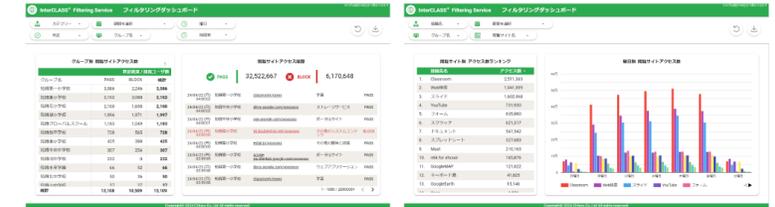


小学校・中学校 学校ICT事業

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

<現在の進捗>

- 「InterCLASS Filtering Service」バージョンアップ
 - Webフィルタリングダッシュボード追加によりDXに係るKPIの可視化を実現
- 「InterCLASS Advance」バージョンアップ
 - 授業に集中させるための機能を追加（授業のみのchat許可、webロック）
- 「教育DX導入・推進支援パッケージ」
 - 校務・教務で役立つDXツールを追加
 - 「eTeachers UP ツール」にも提供開始



<現在の取組>

- 「InterCLASS Console Support」バージョンアップ
 - デジタル教科書連携を拡充
- ネットワーク環境整備補助金を追い風に、ネットワークアクセスメントの提案を強化



小学校・中学校 学校ICT事業

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を実施

<現在の取組>

- 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
- GoogleWorkSpace for Education Plus 等で搭載される各種機能とともに、一体的な提案を推進



「InterCLASS」「Tbridge」シリーズを取り扱える国内外販売パートナーとの関係構築による販売チャネル拡大

<現在の進捗>

- 「InterCLASS」「Tbridge」シリーズの販売チャネル拡大を目指し、当中間期は中国・四国・九州エリアにおいて、3件の新規パートナー契約を締結

<現在の取組>

- 四国エリアにおいてさらに契約数の増加が見込まれている

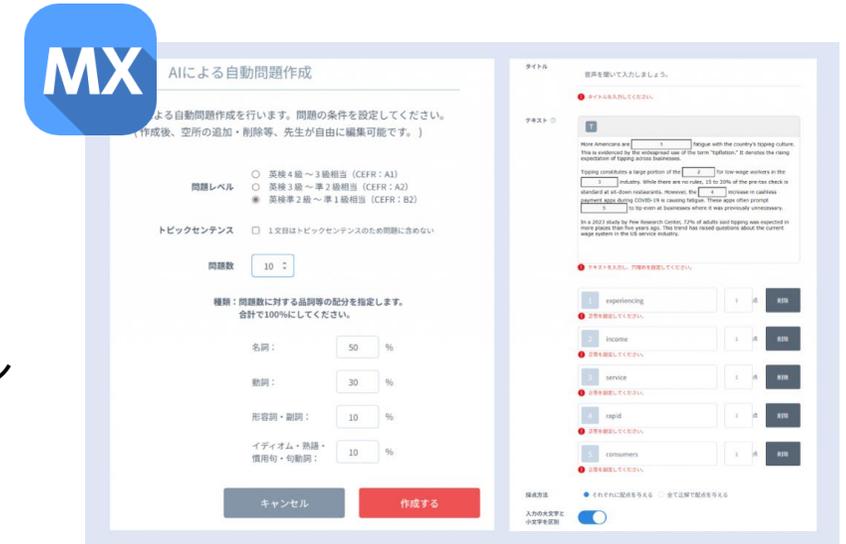


高校・大学 学校ICT事業

「CaLabo」シリーズ実績を活かした製品開発

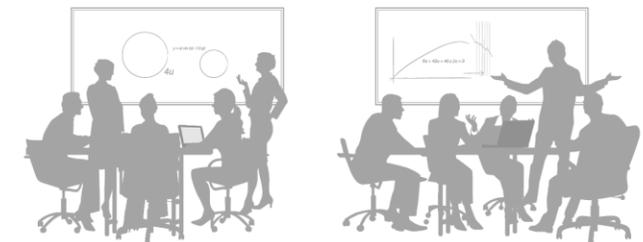
<現在の進捗>

- 語学学習支援システム「CaLabo MX」をバージョンアップ
 - AIによる英文要約評価、空所補充問題・ディクテーション教材の自動作成（先生の「働き方改革」をサポート）
 - 視覚障害のあるユーザーに向けたUIを追加
- クラウド型教材配信サービス「CHleru.net」にシングルサインオン機能搭載



<現在の取組>

- 全国の2割に相当する高等学校を対象とした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
- CaLabo Cloud リリース
 - オープンソースLMS・Moodle連携



高校・大学 学校ICT事業

次世代の情報基盤システム企画

<現在の取組>

- 統合ID管理システム「ExtraConsole ID Manager」をリニューアルし、年度内にリリース
- GUIでの操作設定を可能にし、構築時の作業コストを低減することで収益性を高める



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

販売パートナー開拓による語学関連システムの国内外販売拡大

<現在の取組>

- 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し、語学関連システムの海外展開を目指す



高校・大学 学校ICT事業

トラストコミュニケーション株式取得による自治体・企業・大学等のシステム構築・保守案件獲得

<現在の取組>

- トラストコミュニケーション株式会社がグループに加わったことで、同社が従来から扱う自治体・企業・大学等のシステム構築・保守案件が連結に組み込まれたことに加え、ネットワーク構築からAI・IoT・RPAまで、グループ内の技術力の幅が広がったため、大学市場に向けたサービスデスクの体制を構築することが可能となり、SIerに提案を実施



高校・大学 進路情報事業

高校生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

<現在の取組>

- 開催する会場相談会の9割において、学生のエントリー情報を蓄積
- 蓄積された属性（志望校・学部、在籍校・学年）のデータベースを企業・専門学校へ展開することで、より効果的な学生募集に寄与
 - ターゲティングDMの実施による顧客単価増
 - データベース利用料による収益拡大



「高校生のキモチ。」サイト拡充と掲載大学拡充による商品性向上

<現在の取組>

- 掲載大学が当サイトに参画しやすくするための新プランを設定
- 資料請求数を増加させるため、学生にとってより見やすい・資料請求がしやすいUIへとサイトを改修

高校・大学 学校公演事業

私立高校予算案件の獲得

<現在の進捗>

- 私立高校への営業を強化し、前年同期比で公演数が増加



高校・大学 LMS事業

大学向けLMS案件の継続

<現在の取組>

- 既存顧客の契約継続は順調に推移し、提案を強化していた医療系の大学・専門学校との商談が進捗

専門学校等の構築運用保守案件獲得

<現在の取組>

- 従来の進路事業の顧客である美容・調理の専門学校に対し、LMS導入の案件が進捗
- 北海道の地場の大学とのLMSのデータ分析に関する共同研究を通じ、技術人材の育成及び地域の活性化を中長期的に企図

その他 学校ICT事業

シングルサインオンシステム、「Tbridge」シリーズ、デジタル教材の企業等への販売

<現在の進捗>

- 行政機関に対する語学演習システムの導入及び自治体・民間企業への「Tbridge」導入等の増加
- 年度内に上記の他、語学演習システム、無線LAN最適化、情報漏洩対策ソフト等の導入が見込まれている

その他 進路情報事業

高校生進路情報データ整備と企業等への展開可能性の研究

<現在の取組>

- 進路情報サイト「高校生のキモチ。」に企業向けページを2025年3月に開設予定

合同企業説明会の開催

<現在の取組>

- 大学・専門学校等の進学相談会に、企業の参加も促し、進学・就職の合同説明会を年度内に新規開催
- 進学・就職合同説明会を24年度下期より新規開催

その他 学校公演事業

企業公演案件獲得

<現在の取組>

- 企業公演に関して次年度の公演の引き合いが増加



その他 LMS事業

自社プラットフォームのOEM提供を軸とした企業案件 獲得

<現在の取組>

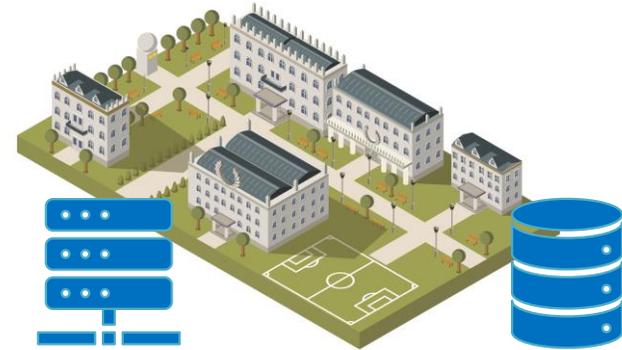
- 既存のOEM案件のノウハウを基に、新規企業案件の獲得に向けて数社と協議中

通信制高校や学習塾を保有するグループとの提携による新ビジネス創出にむけた企画

<現在の取組>

- 当社グループの保有する進路情報と、提携先の保有する多彩な教育サービス商材・コンテンツを融合させることで新ビジネスを創出する計画を進行中

- トラストコミュニケーション株式会社のグループ加入を機に、株式会社コラボレーションシステムを交え、大学向けのサービスデスクの体制を構築し、ネットワーク保守・サーバー運用保守・24時間365日運用を実現する
あわせて、グループの製品・サービス・構築を展開することで、大学市場における安定収益の拡大を図る



- 沖縄県内有数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の強固な販売ネットワークを通じて、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、沖縄県を中心として医療・介護施設に向けてeラーニングを拡大をすることを企図し、株式を取得



- 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
- **2025年3月期は配当10円を予定（配当性向18%）**

	2024年3月期 実績	2025年3月期 見通し	2027年3月期 目標
配当性向	14.9%	18.5%	30%程度
DOE	2.0%	2.5%	2%～4%
ROE	13.4%	13.9%	10%以上を継続
PER目標	14倍	15倍	20倍以上

- 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
- 事業活動を通して平等な教育環境を提供
 - 視覚障害のあるユーザーに便利なUIを製品に搭載することで、ウェブアクセシビリティを確保
 - 令和6年度全国学力・学習状況調査により、低いSES（社会経済的背景）であっても、「主体的・対話的で深い学び」に取り組んだ児童生徒は、高いSESで取り組めていない者よりも各教科の正答率が高いことが認められ、GIGAスクールを通じて充実した学びの機会が与えられ、経済格差を乗り越えられる可能性が示唆されている
- 健康経営優良法人2023認定 従業員の健康増進の取り組みを継続
- グループ会社含めたベースアップを実施



Chapter **04**

2025年3月期 業績予想

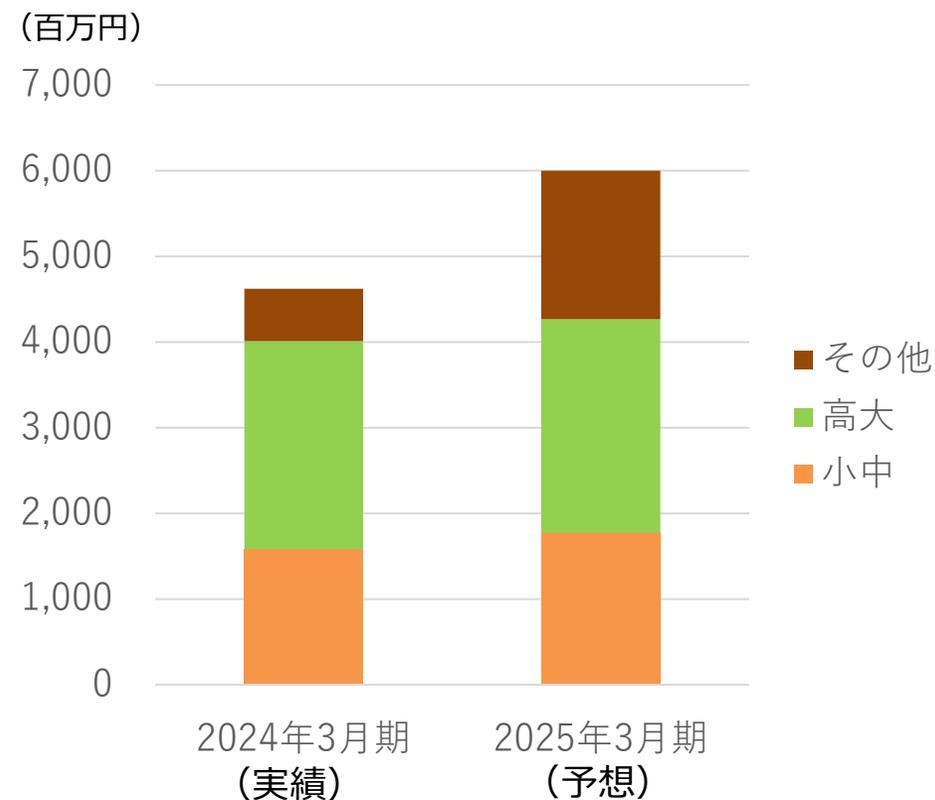
- 2025年3月期の通期業績は、株式会社オキジムの連結により売上高が10億円増加する一方、のれん償却を含め、営業利益に対する影響は、保守的に見込み、従来予想を据え置きと想定
 - 売上高は前期比1,378百万円増の6,000百万円
 - 営業利益は同8百万円増の600百万円
 - 経常利益は同62百万円減の600百万円
 - 当期純利益は同50百万円増の400百万円

(百万円)	(参考) 2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結) 従来予想	2025年3月期 (連結) 修正予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	4,621	5,000	6,000	+1,378	+29.8%
営業利益	591	600	600	+8	+1.4%
経常利益	662	600	600	△62	△9.5%
純利益	349	400	400	+50	+14.6%

2025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需要の取り込みに加え、株式会社オキジムの連結により、売上高は前年比11.8%増と予想
- 高大部門は、高校生向け校内ガイダンス等が伸びる等から前年比2.8%増と予想
- その他部門は、トラストコミュニケーション株式会社の売上寄与に加えて、株式会社オキジムの連結により、前年比+184.1%と大幅増と予想

(百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2025年 3月期	前期比 増減率
	実績	従来予想	修正予想	
小中部門	1,584	1,672	1,772	+11.8%
高大部門	2,426	2,493	2,493	+2.8%
その他 部門	610	833	1,733	+184.1%

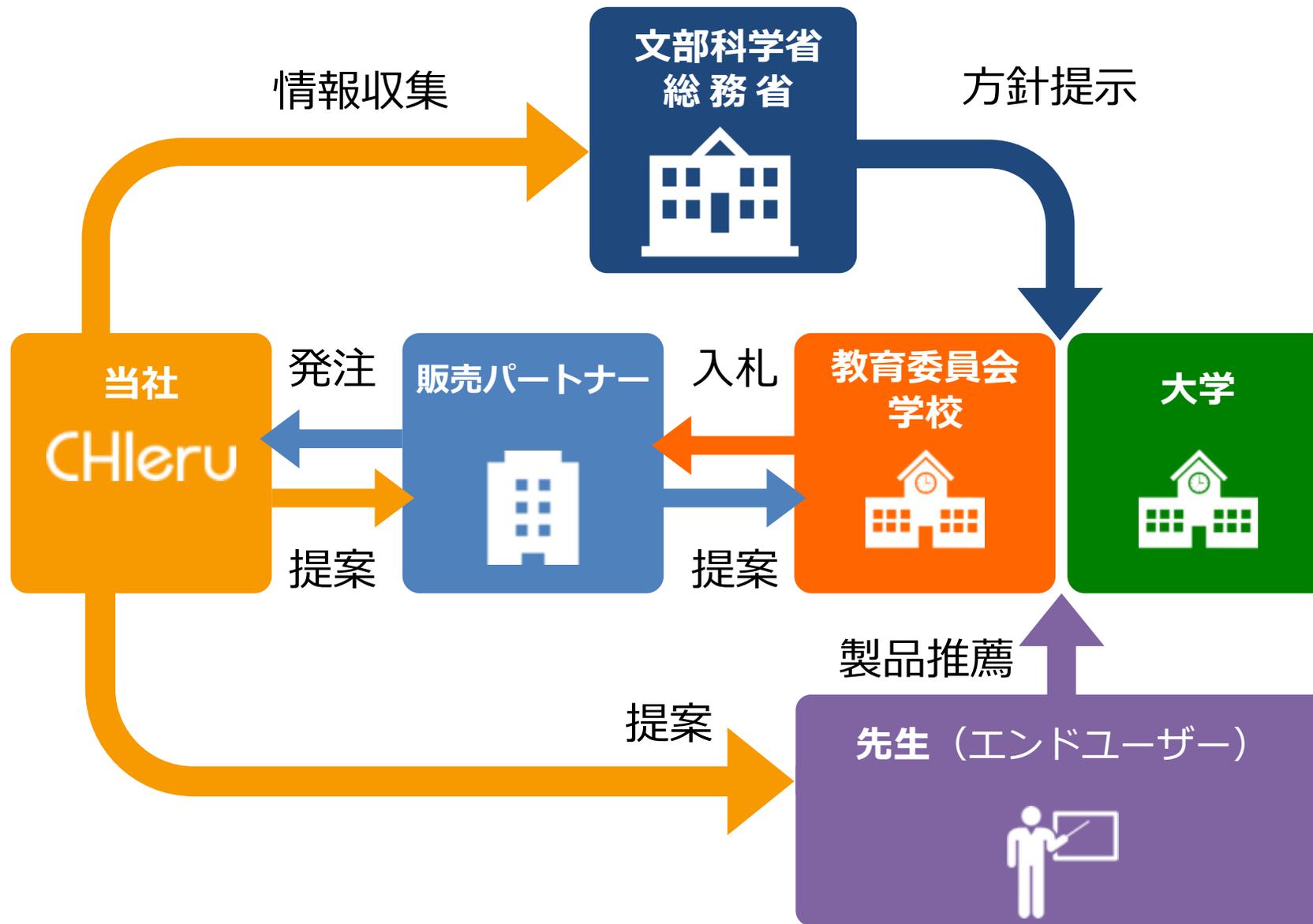


參考資料

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	東京証券取引所ジャスダックに株式を上場
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



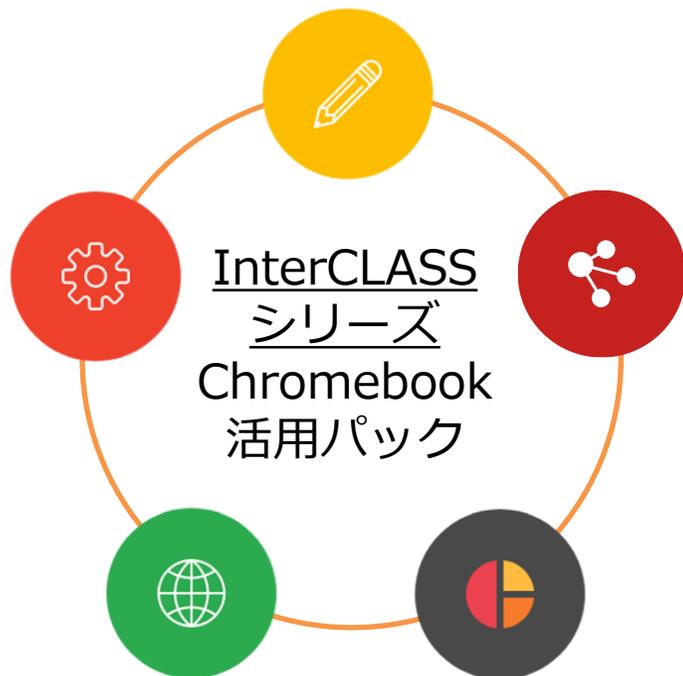
学校またはイベント会場で
年間**1,400件**を超える相談会を開催。

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

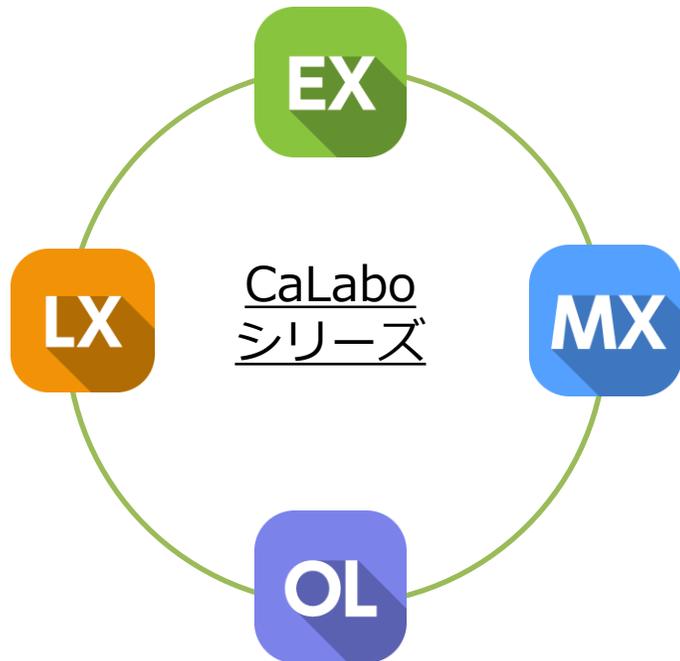
- 学習履歴（スタディ・ログ）を活用した学習指導支援ツール
- 立場に応じて表示するスタディ・ログの選択が可能



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

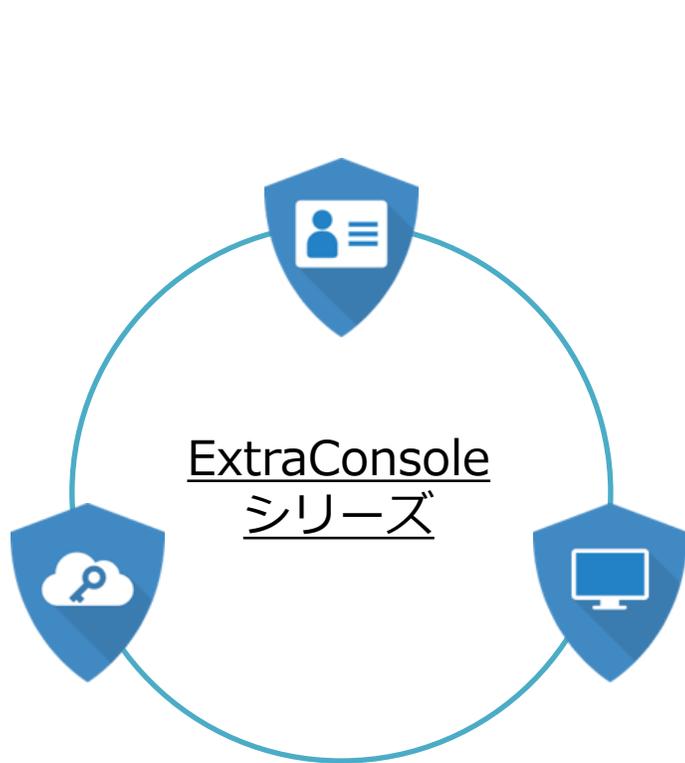
- クラウドベースの英語4技能学習支援システム
- 教室のPC学習も、スマホの学習も一元管理



CaLabo Online

- 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



学習部門・情報基盤部門

- ・インストール用ソフトウェア、ハードウェア

CaLabo EX/LX

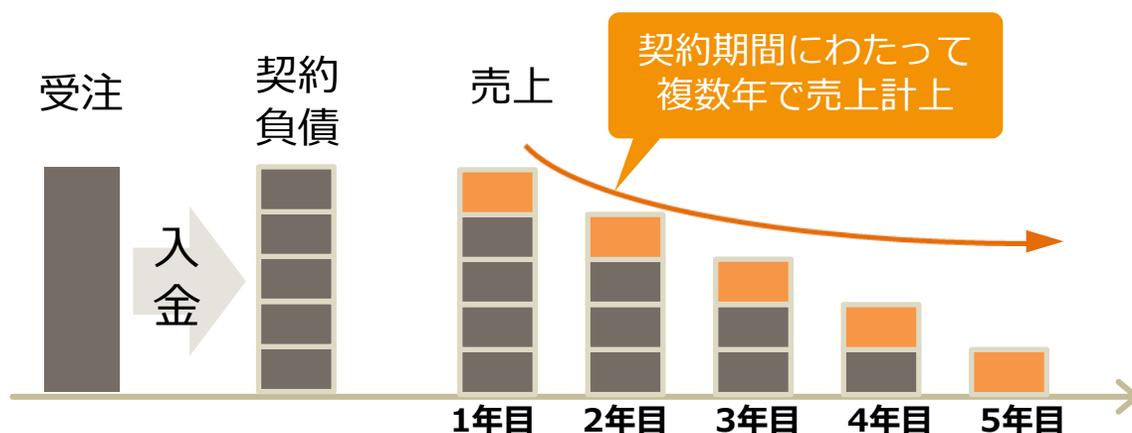
ExtraConsole ID Manager/ICT Manager

Tbridge

進路部門

- ・進路相談会、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



学習部門・情報基盤部門

- ・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/Online

ExtraConsole Secure Network

保守契約

凡例 ■ 受注・契約負債 ■ 売上

4. 学校数等基礎データ

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。

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

IR担当

TEL:03-6712-9721

FAX:03-6712-9461

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