



2024年5月20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 東証スタンダード市場)
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、2027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

2025年3月期～2027年3月期までの3年間

2. 中期経営計画目標

	2024年3月期 (実績)	2027年3月期 (計画)
連結売上高	4,621百万円	6,000百万円
連結経常利益	662百万円	800百万円
親会社株主に 帰属する当期純利益	349百万円	560百万円

以上



第6次中期経営計画

2024年5月



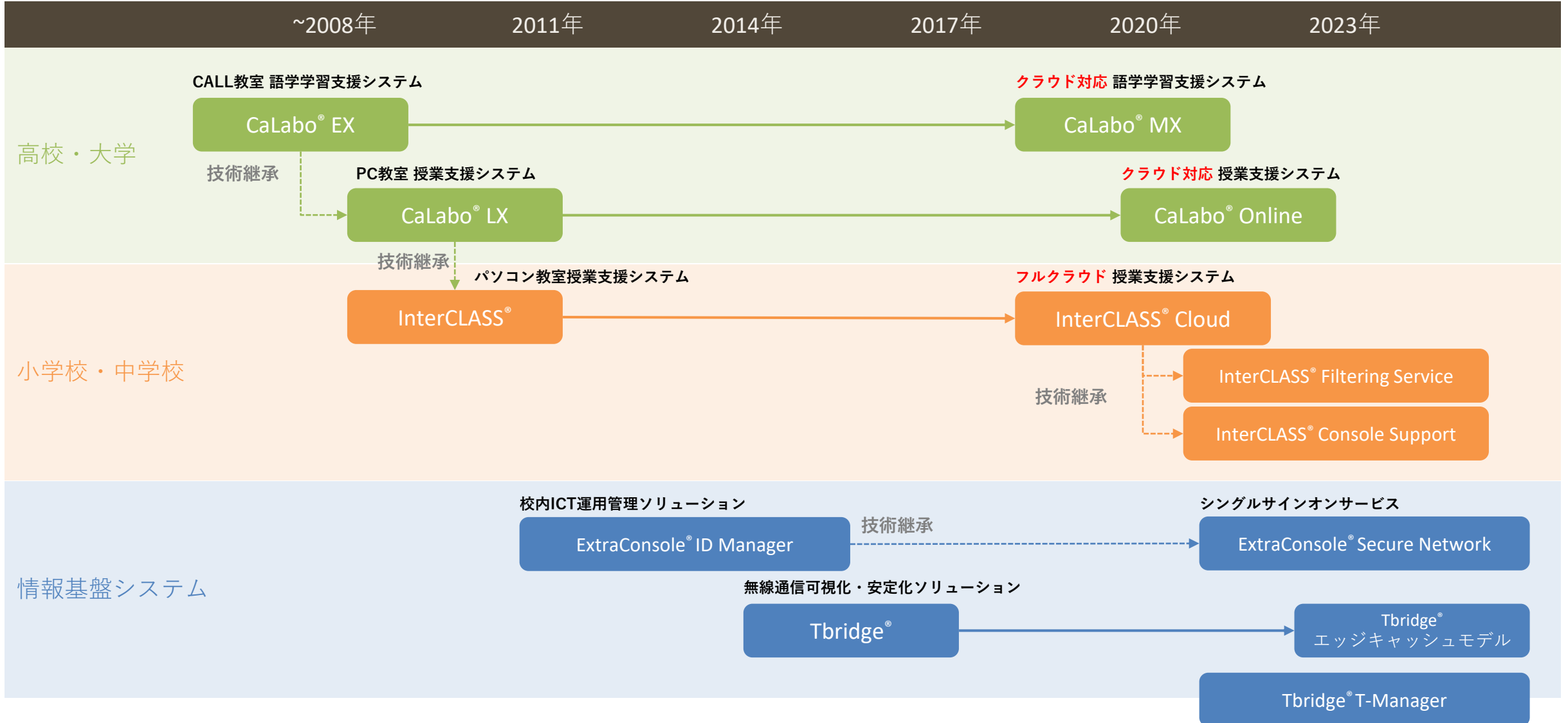
1. はじめに
2. 振り返り
3. 当社グループのおかれた事業環境
4. 目指す姿
5. 第6次中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の戦略
 1. 継続的な製品・サービスの企画・開発
 2. 事業の再定義と事業別の成長戦略
 3. 提携・M&Aの推進
 4. 株主還元
6. サステナビリティへの取り組み



私たちチェルは、
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。



CALLシステム『CaLabo[®] EX』を軸に、市場環境変化を捉え技術継承を行い、一貫して教育ICTに特化し開発。






- 第5次中期経営計画は、期中に計画値を下方修正。修正後の数字においても、当期純利益は未達成。
- 株主還元に関連する指標の開示は未実施。

	2021年3月期実績	第5次中期経営計画*	2024年3月期実績
売上	40.8億円	60億円以上 → 45億円	46.2億円
営業利益	5.1億円	—	5.9億円
経常利益	4.9億円	8.0億円以上 → 6.5億円	6.6億円
当期純利益	3.6億円	5.0億円以上 → 4.5億円	3.4億円
ROE		—	13.4%
配当性向		—	14.9%





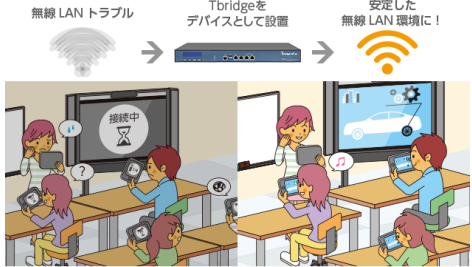
*2021年5月第5次中期経営計画として開示 2023年3月に変更

2. 振り返り 業績及び事業戦略別の実施状況

- 学校現場のICT化推進を積極的に支援するため、サービス企画・開発・提供を他社とも共同しながら実施。
- 成長機会獲得のため、前中期経営計画期間中に合計3社が連結の範囲に加わる。

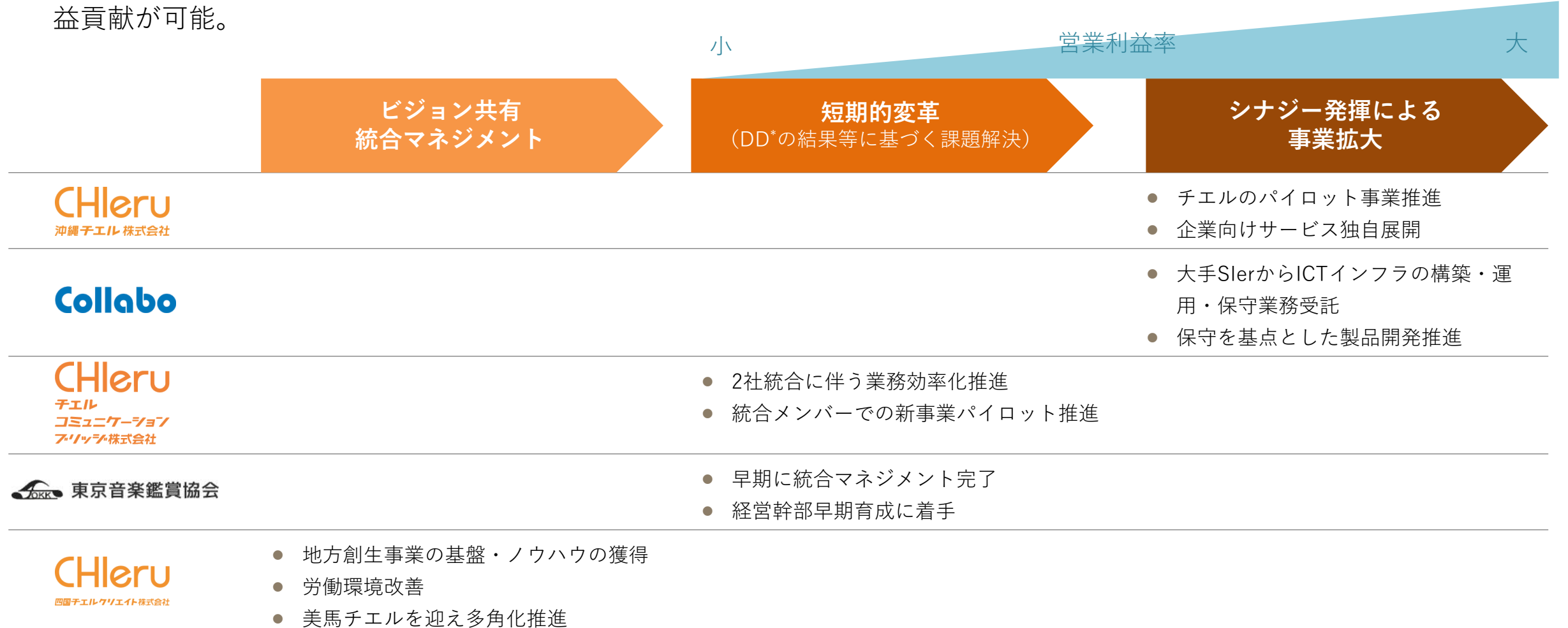
第5次中期経営計画 事業戦略	結果
<p>事業戦略1 顧客基盤をベースとしたICT活用支援と社内外の技術活用による基盤拡大</p> <p>学習：顧客基盤を活かすとともに様々な企業と連携することで利活用を促進</p> <p>進路：高校生に入学時から寄り添い、最適な進路を見つける支援を行う</p> <p>情報基盤：情報基盤の構築から保守・運用までを支援</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ● 学習：第4次中期経営計画期間中に積み増した顧客基盤・お客様に対して、継続的にサービス提供 ● 進路：イベントエントリーシステム含め、部門内でのICT推進するも、本格的な収益化はこれから ● 情報基盤：通信可視化・安定化ソリューション『Tbridge®』の受注拡大
<p>事業戦略2 新たな事業領域における成長機会の獲得</p> <p>技術・ノウハウを保有する企業との連携</p> <p>教育系YouTuberとの連携</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ● 資本業務提携を行ったキャノンITソリューションズ株式会社とは新システム販売開始 ● 当社にとって販売パートナーの位置づけとなる企業がグループイン（四国チエルクリエイト）し、違った立場のニーズ把握 ● LTE仮想化技術を保有する会社との資本業務提携を実施したものの、減損処理による投資有価証券評価損が発生 ● 教育系YouTuberとの連携は実施するがマネタイズへの道筋は半ば
<p>事業戦略3 ESGを軸とした経営基盤の強化</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ● マニュアルの電子化（ペーパレス化）及び受発注書面・契約書面の電子化を推進 ● グループ会社の管理職に占める女性比率21% ● 情報漏えい事故の発生

- 学校ではクラウド環境に移行し、各部門で、新しい環境に沿った製品・サービス開発を実施。












部門名	製品・サービス開発	活用支援
学習部門	<ul style="list-style-type: none"> GIGAスクール構想で1人1台端末が配布されたことによる新しいニーズを捉え、Chromebook 活用パック製品を継続的にアップデート コロナ禍のニーズ・ポストコロナにおけるニーズをもとに、AIの活用を進め『CaLabo®』シリーズをアップデート 	<ul style="list-style-type: none"> 「チエルマガジン」を年2回発行（小中版・高大版合計3万冊） 「チエルマガジンセミナー」年2回実施 継続的に大学へ常駐メンバー派遣 『eTeachers』を定期的にアップデートし動画を作成    
進路部門	<ul style="list-style-type: none"> 『高校生のキモチ』サイトの機能を拡張 『イベントエントリー』システムをリリース 	<ul style="list-style-type: none"> 「チエルコミュニケーションブリッジマガジン」を年1回発行 専門学校に常駐メンバーを派遣し、学校内のICT活用を支援
情報基盤部門	<ul style="list-style-type: none"> 『ExtraConsole® ID Manager』にて情報漏えい発生。全面的にシステム構成を見直すとともに、緊急アップデートを実施 『ExtraConsole® Secure Network』を開発上記IDManagerを連携した構成で受注獲得 『Tbridge®』は2000校で導入 	<ul style="list-style-type: none"> 各自治体で求められるネットワークアセスメント実施を支援 

2. 振り返り グループ各社のPMI進捗状況

- M&Aは、チエルの教育ICT事業を戦略コアに据えつつ、空白地への販路拡大、教育ICT専門メーカーとしての技術や機能強化、チエル本社とシナジーが見込まれる周辺分野の取り込みを念頭に実施。適切なプロセスに従って、順調に推進。
- 各社とも営業利益確保を達成し、本中計期間中に事業拡大フェーズに入り、チエル教育ICT事業とのシナジーを発揮した収益貢献が可能。



*DD・・・デューデリジェンスの略

企業ロゴ	事業内容 (P.20に記載)	グループイン年	会社概要
 <small>沖縄チエル株式会社</small>		2016年	2016年7月設立。チエルが行っていた教育用ソフトウェア、ネットワークおよびシステム販売事業を承継する形で新設され、チエルと同様の業務を沖縄県で行う。
		2017年	2006年1月設立。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・販売及び大手SierからICTインフラの構築・運用・保守業務を受託。
 <small>四国チエルクワイエット株式会社</small>		2023年	2018年1月創業。「地域に愛される100年企業を創る」ことをビジョンに掲げ、四国を中心にオフィスや学校などで、情報通信機器の販売・施工・保守からオフィス家具、オフィス用品などの販売を行うほか、「地域と共に会社の発展をさせる」ことをモットーに、地域創生に関わるイベントや企画の運営も合わせて行う。
 <small>チエル コミュニケーション ソリューションズ株式会社</small>	  	2019年	1967年7月創業。「未来のヒトづくりに貢献し続ける」経営理念のもと、年間全国300地区での合同説明会、全国700高校内での進路ガイダンスの企画など、運営高校生を対象とする進路相談会の企画、運営、進路情報誌の発刊、進路サイトの運営および、ICT教育支援業務・ICT環境整備業務を行う。
		2022年	1971年4月創業。全国の小中高の学校公演事業を中心とした「音楽鑑賞会」「芸術鑑賞会」の演目の企画・制作・運営や、公立施設自主事業、学園祭、ディナーショー等の公演企画運営、海外アーティスト招聘等を行う。

- 国策として『GIGAスクール第二期』が推進され、クラウドサービスの利活用が拡大。国内外で2030年にかけて教育ICT関連マーケットも拡大していく（P12参照）。
- 人口減の中でこれからの社会に求められる人材を育成する必要がある。

Politic 政治的要因

- 国策として『GIGAスクール第二期』推進
（2024年から順次端末が更新される）
➔ 他国に先んじて、小中学校における1人1台環境を達成
- 次期学習指導要領に向けた議論が進む
- 大学入学共通テストに「情報」追加
- 国主導で地方創生推進

Social 社会的要因

- 人口減・出生数が80万人を割りこみ、学校の統廃合が進む
- これからの時代において社会で求められる人材の変化
- 大学では、学校推薦型選抜形式での入学者数割合が増加
- 全国の「過疎」自治体が5割を超える

Economic 経済的要因

- ポストコロナ期において海外との往来活発化
- 国内における物価高・賃上げの必要性
- 急速な円安加速
- 教育投資の格差加速

Technology 技術的要因

- 大手企業がAIプラットフォームを提供
作る時代から、使う時代へ
- eラーニングサービス多様化
- クラウドサービスの利活用拡大

- 端末1台あたり5.5万円の補助金交付が決定。
- 交付にあたっては、各種計画の提出が必須。ネットワーク整備・校務DX・利活用促進も同時に求められる。

文部科学省

都道府県

市区町村

調達等ガイドライン

交付要綱/運営要領

- ・（都道府県）共同調達会議の設置・調達
- ・端末の最低スペック基準定義
- ・教員数分の指導者用端末整備
- ・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

予算執行に関する計画：令和6年度～10年度までの計画

基金管理事業計画

整備事業計画

整備事業計画

端末活用に必要となる整備等計画*

① 端末整備・更新計画

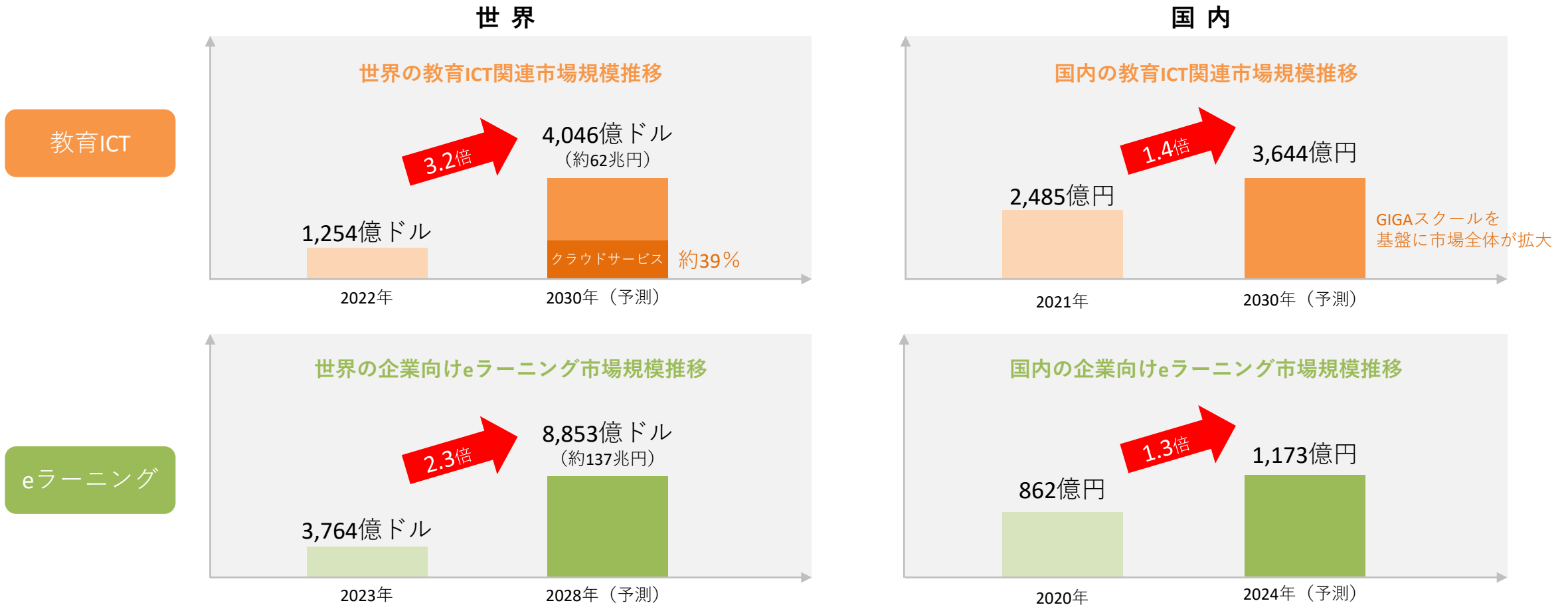
② ネットワーク整備計画

③ 校務DX計画

④ 1人1台端末の利活用に係る計画

*義務教育段階の都道府県立学校を設置する都道府県は各種計画策定が必要

- 国内外教育ICT市場、eラーニング市場は、2030年に向けて成長を見込み、**当社グループ（2024年3月期売上高46億円）**には依然巨大市場が残る。
- 特に、クラウドサービスの市場は今後大幅な拡大が見込まれる。



出所：富士キメラ総研「教育DX/ICTソリューション市場総調査 2023」 / グローバルインフォメーション社「教育テクノロジー (EdTech) の世界市場-2023年~2030年 / グローバルインフォメーション社「企業向けeラーニングの世界市場レポート 2024年」ウェブサイト / 矢野経済研究所「2024eラーニング/デジタル教育ビジネスレポート (概要版)」をもとに作成

グループ中核であるチエルが成長をけん引。教育ICT専門メーカーとして強みを持つ圧倒的な開発力、国内ではマーケットインの発想で経営理念にある「世界中の先生の授業をICTで支える」ための製品づくりに邁進し、高い企画力と技術力で貪欲に成長を目指す。

特長 1 国策として示されているICT活用を教育現場で実現する企画力

国策として示される方向性に沿った製品開発を継続的に行い、学校現場に求められる企画を早期に実現。現場教員との強固なリレーションがあることで現場で次に何が求められるかを予測し、教員に寄り添ったモノづくりを迅速に実行可能。

国策発表と当社製品リリース時期



特長2 自社製品を全国に届ける体制

- グループ全体で全国をカバーし、地元に着した販促活動を実施
- 各エリアで地元に着する販売パートナーと強力で連携
- グループ各社においてもチエル製品の拡販を支援し、早期に現場に製品を提供
- 創業以来発行を続けるチエルマガジンは、年に2回発行し現在35号。約3万冊発行し、全国にお届け



特長3 海外でも認められる技術力

- コロナ前は北米、アジア圏、中東圏など、世界20か国余に自社開発製品を販売。
- ベトナムでは300教室を超えるCALL教室を導入・構築。
- 語学システムでCALLシステムをいち早く取り入れ展開したイノベーターであり、現在でも語学4技能5領域をクラウドで総合展開できる世界でも数少ないメーカー
- インターフェースも複数言語（英語、中国語、韓国語、フランス語、スペイン語、ドイツ語、タイ語、ハンガリー語）に対応しており、グローバルな展開が可能



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、
国策に基づいた「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 (実績)	→	2027年3月期	→	2031年3月期
売上高	46.2億円	1.3倍	60億円以上		100億円以上
経常利益	6.6億円	1.2倍	8.0億円以上		
当期純利益	3.4億円	1.6倍	5.6億円以上		
PER	13.5倍	1.4倍	20倍以上		

株主還元指標は、
別途P29に記載

第5次中期経営計画の振り返りを鑑み、当社グループの置かれた事業環境において確実に成長し2027年3月期目標を達成するため、本中期経営計画は、以下の5点を重点に、経営を行う。



- ✓ 教育ICT専門メーカーとして学校ICT事業を成長戦略のコアに置きつつ、「国策として示されているICT活用を教育現場で実現する」ため、現場で求められる製品・サービスを企画・開発し続ける
- ✓ 事業拡大フェーズに入った各社の状況を鑑み、グループとしての事業を再定義し各事業での成長を確実に達成する
- ✓ 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

- 文部科学省の方針に沿った製品群を提供。
- 既存製品のアップデートを通して、多くの自治体に使っていただける製品作りを行う。

GIGAスクール第二期

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

ハードウェアは、
分野外

当社製品・サービス

Webフィルタリングサービス
『InterCLASS® Filtering Service』



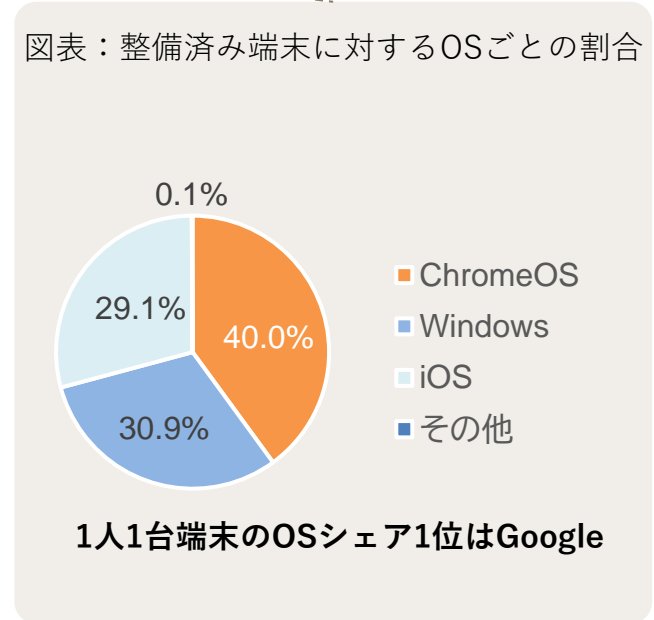
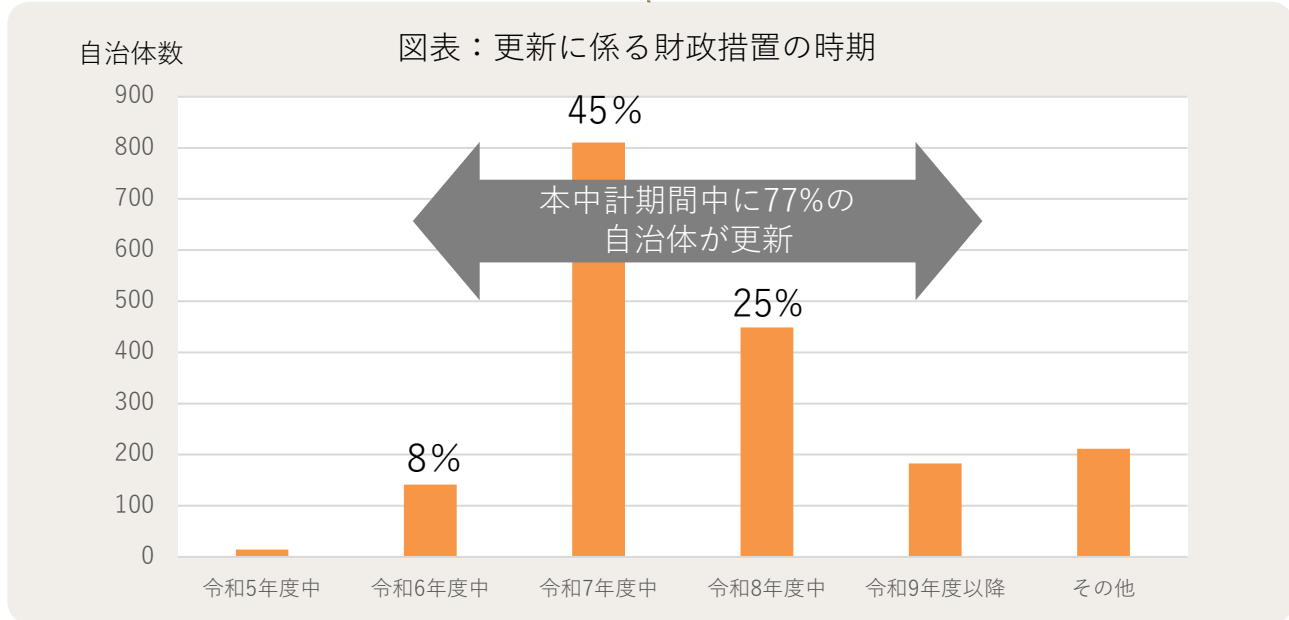
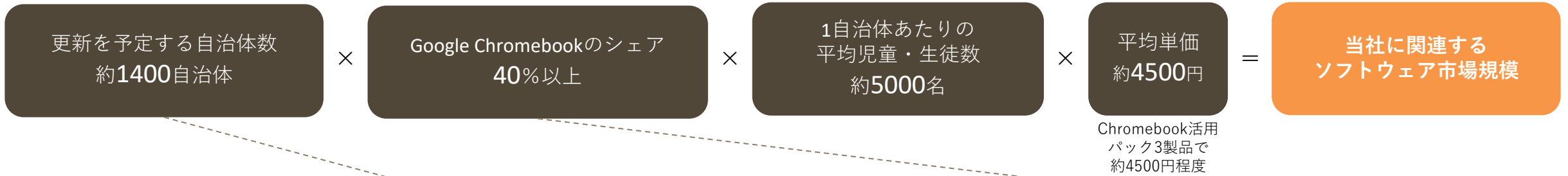
無線通信可視化・安定化システム
『Tbridge®』 『Tbridge T-Manager®』

教育DX導入・推進支援パッケージ / 教育DX体感パック

協働学習支援ツール
『InterCLASS® Advance』 『InterCLASS® Advance Light』

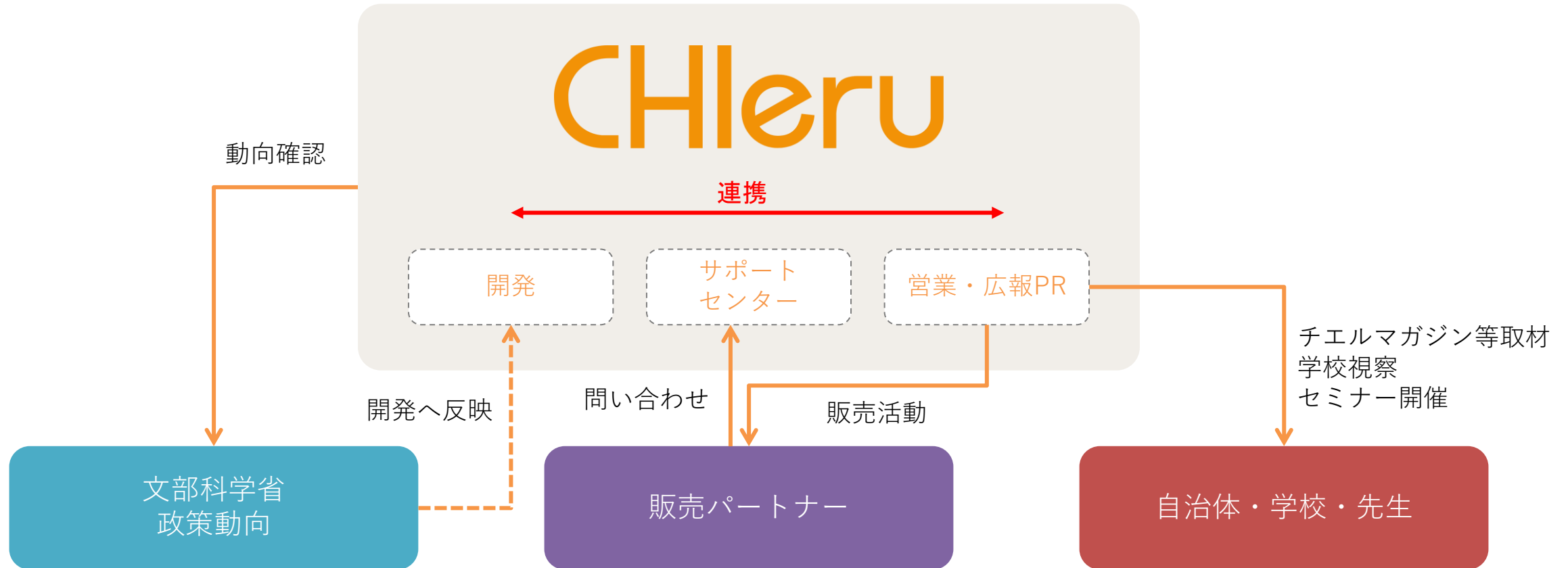
5.1 継続的な製品・サービスの企画・開発 GIGAスクール構想

- 本中期経営計画期間中のGIGAスクール第二期における当社関連ソフトウェア市場規模は約130億円/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。Google プラットフォームと強固に連携した軽い操作性が特長。
- Google社を採用する自治体が増えることで、さらに市場規模は拡大する見込。



出所：文部科学省「端末の利活用状況等の調査結果を踏まえた対応について（依頼） 端末・ソフトウェア等の整備・導入に関する状況」（令和5年3月）
 文部科学省「端末利活用状況等の実態調査（令和3年7月末時点）（確定値）」（令和3年5月）をもとに作成

- サポートからの声・現場の声・政策動向から継続的なアップデート 製品展開を実施。
- 教育ICT専門メーカーとして、授業支援・校務支援・情報セキュリティ・トラフィック対策までワンストップで提供可能かつWebブラウザ上で簡単に使えるサービスにより現場の先生も強力支援可能な技術力を保有。



- 3部門（学習支援・進路・情報基盤）から、ビジネスモデルの違いをもとに以下4事業を新たに定義。
- 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。

事業名	事業概要	該当するグループ企業
学校ICT事業 (小学校中学校/高校大学)	各学校種に対し、学校の先生を支援し、 教育DX・働き方改革に寄与するシステムを販売する事業	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
進路情報事業	高校生の進路決定のため、 多様な情報へのアクセスを支援する事業	チエルコミュニケーションブリッジ
学校公演事業	リアルで行われる芸術鑑賞を中心として、 子どもの芸術への造詣を深める支援を行う事業	東京音楽鑑賞協会
LMS事業	大学や企業における学びを支援する事業	チエルコミュニケーションブリッジ

- なお、決算短信・有価証券報告書の開示セグメントについても、2025年3月期から小学校・中学校部門、高校・大学部門、その他と区分する。
- 開示セグメントと事業領域の相関については下記図表の通り。

		セグメント		
		小学校・中学校部門	高校・大学部門 (専門学校含)	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	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	沖縄チエル 四国チエルクリエイト
	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	
	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 36億円（小中+高大）

成長戦略

戦略① デジタル教科書本格導入に対応した回線負荷軽減、新製品提供

2024年度から段階的に導入される「デジタル教科書」活用に伴う回線負荷軽減のため、ネットワークの可視化・安定化とともに一度閲覧されたデータをキャッシュすることで負荷軽減を一挙解決する『Tbridge® エッジキャッシュ』モデルを企画、2024年夏に販売開始。

戦略② GIGAスクール第二期対応製品群をワンストップ提供

「GIGAスクール第二期」で求められる製品（P17に記載）を積極的に提案。製品間連携によってより高度な機能を提供。ワンストップで提供することで、セキュリティ強化・利活用促進・教育データ利活用に貢献

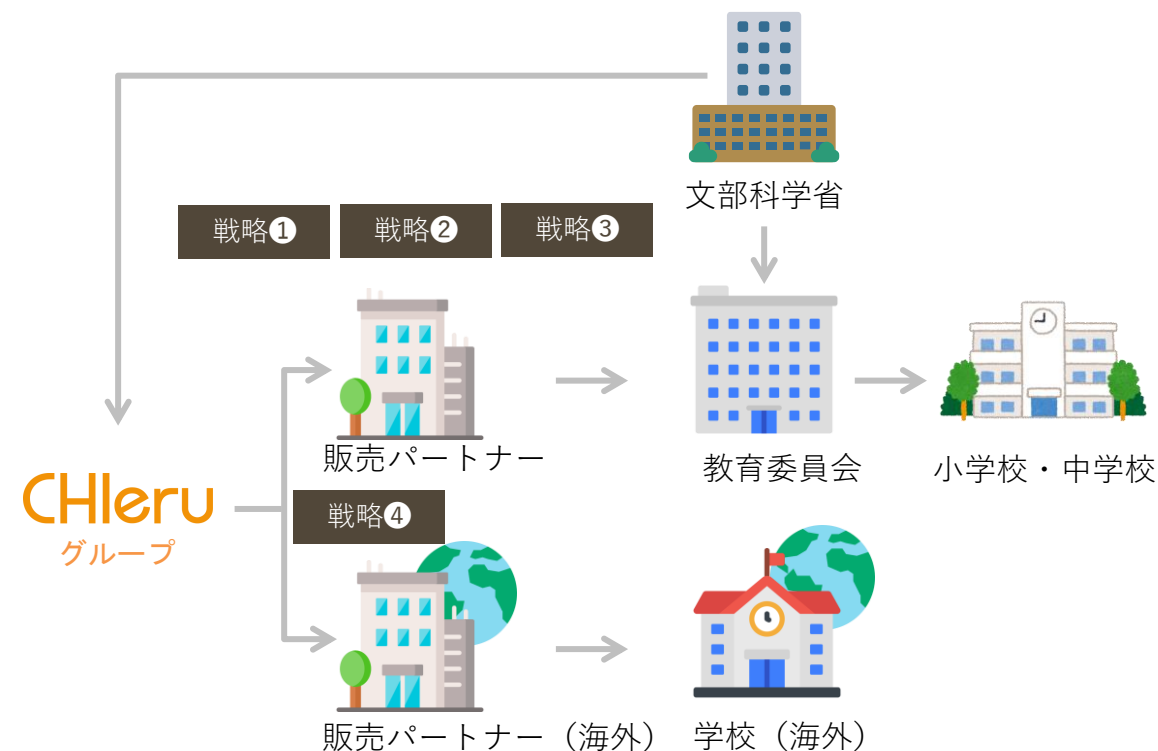
戦略③ 校務DXを実現するゼロトラスト環境実現のための製品展開

これまで大学での導入が主であったSSO製品を、Webフィルタリングとともに提案。Google Workspace 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

戦略④ 国内外空白地での販売パートナーとの関係構築による売上拡大

『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、売上拡大を目指す

ビジネスフローと成長戦略の関係性



学校ICT事業（高校・大学）

目標 2027年3月期 売上 36億円（小中+高大）

成長戦略

戦略① 語学分野における強みを活かした製品開発

『CaLabo®』シリーズの販売実績・導入後の現場のニーズをもとに、BYOD対応した『CaLabo® MX』『CaLabo® Online』を展開。AIの活用を促進するとともに学校に導入済のLMSやプラットフォーム機能と重複せず、先生が求める機能を開発し提供

戦略② 次世代の情報基盤システム企画

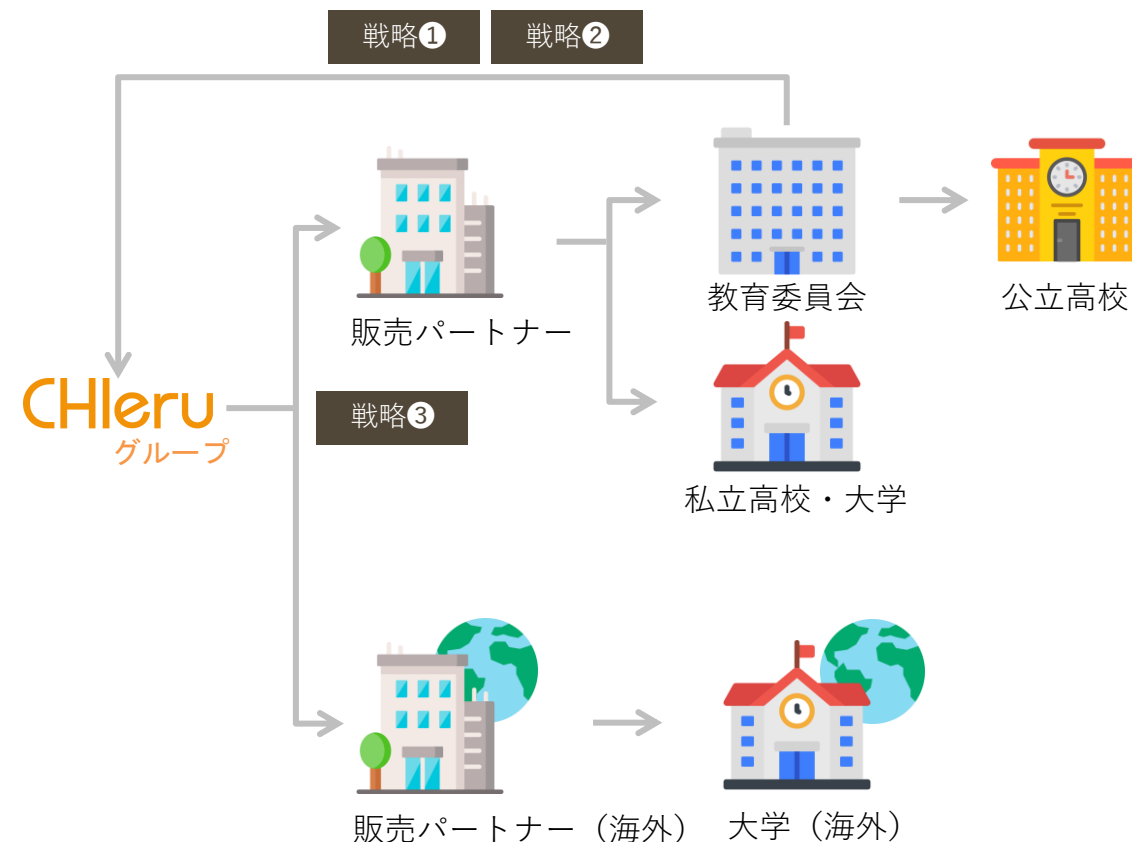
『ExtraConsole® ID Manager』で実現した校内IDサーバー統合、ID一元管理を踏まえ、GUI*で操作可能な統合ID認証基盤を企画し、様々なサービスとの連携を実現するとともに、構築時の作業コストを低減することで収益性を高める。

戦略③ 国内外で新たな販売パートナーとの関係構築による売上拡大

CALLシステムをいち早く取り入れ展開したイノベーターとして、コロナ禍において、1カ国まで減少した海外との取引を再拡大、過去取引のあった販売パートナーとの関係再構築を図り語学関連システムの海外を含めた拡大を目指す

*GUI・・・グラフィカルユーザーインターフェースの略

ビジネスフローと成長戦略の関係性



進路情報事業

目標 2027年3月期 売上 15億円

成長戦略

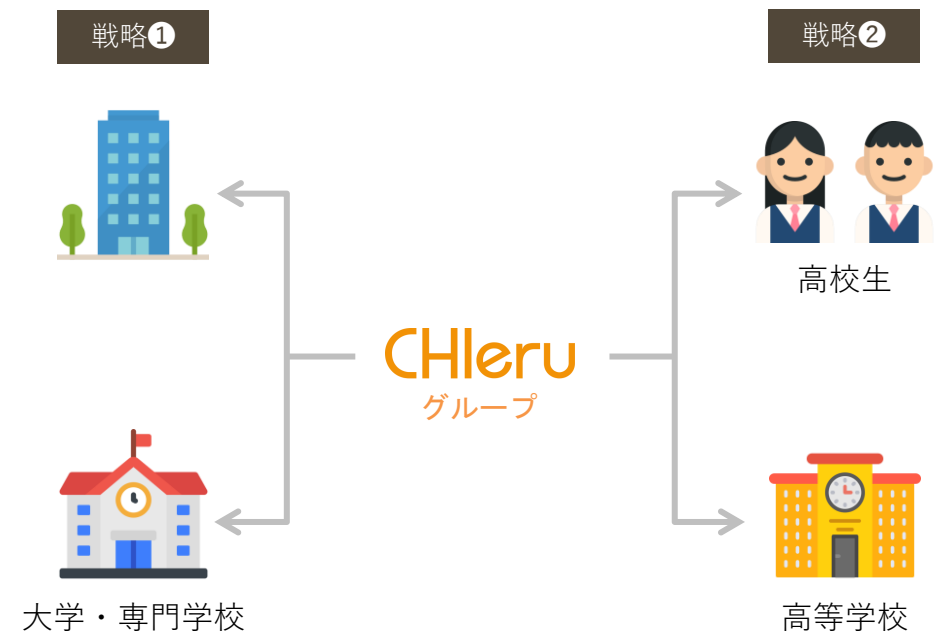
戦略① 毎年30万件超の進路情報を元にしたマネタイズ

会場相談会等を通じ毎年入手する進路情報（日本の高校生約300万人の1/10）をアンケート等により拡充。個人情報保護対策を図ったうえで、専門学校等への進路情報提供、あるいは法人向けデータ利活用を検討

戦略② AI活用による生徒への「気づき」を与える

AI活用による生徒の適性把握、きめ細かい進路指導を行う

ビジネスフローと成長戦略の関係性



学校公演事業

目標 2027年3月期 売上 3億円

成長戦略

戦略① 私立高校予算案件の獲得

従来手薄であった私立高校の高予算案件をリストアップし、電話営業を実施

戦略② 案件確度向上への取り組み

公演現場作業を外注し、営業活動に注力することで小学校・高校などの案件確度を向上

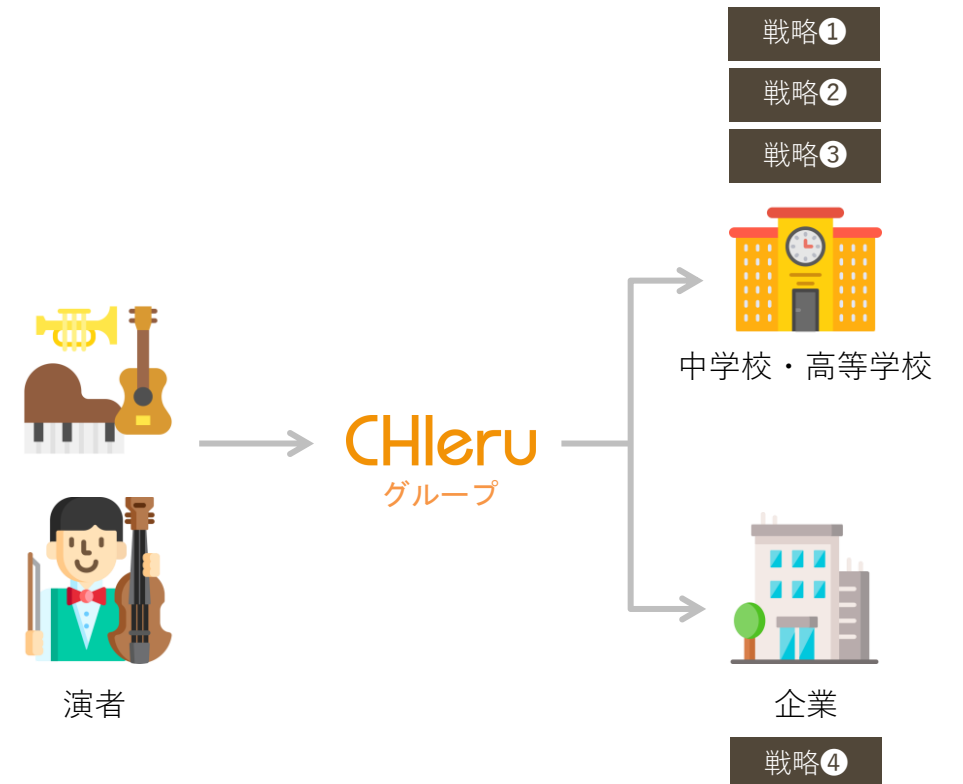
戦略③ 先生の働き方改革に関連した付加価値提供による売上の確保

公演時の児童の席割等、従来先生が行っていた作業の代行による付加価値向上及び委託事業獲得

戦略④ 企業公演案件獲得

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

ビジネスフローと成長戦略の関係性



LMS事業

目標 2027年3月期 売上 6億円

成長戦略

戦略① 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

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

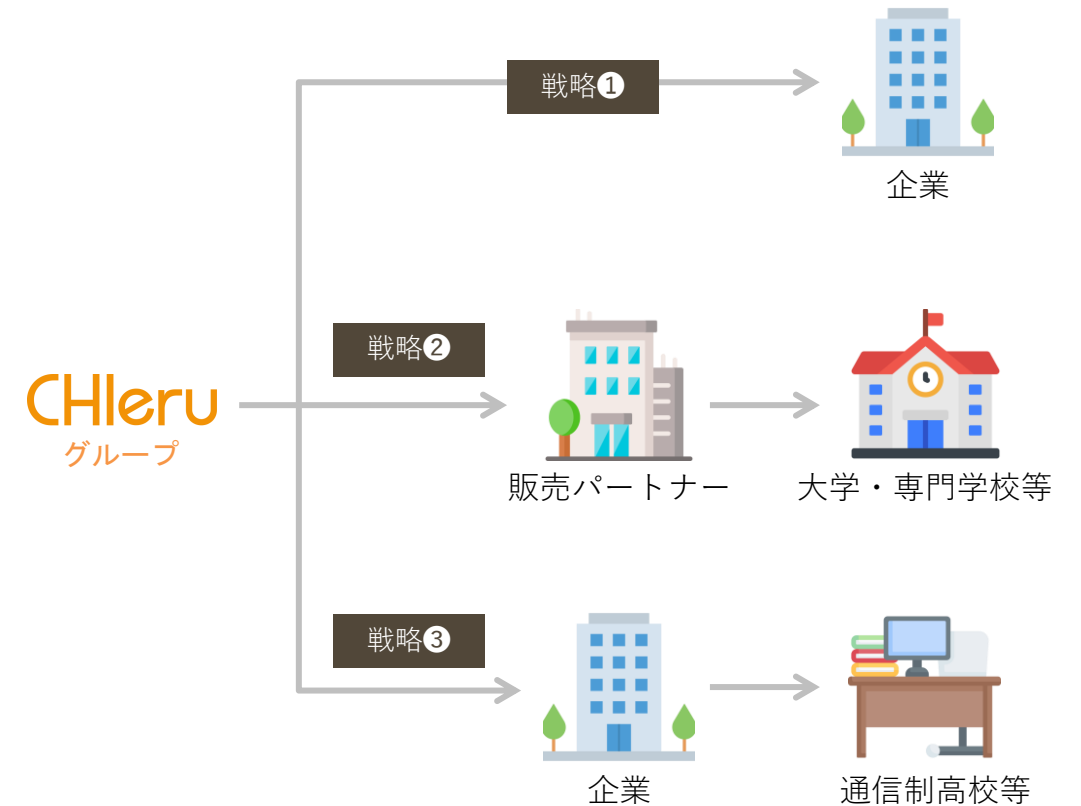
戦略② 学校・企業等の構築運用保守案件獲得

ICT人材を常駐派遣し、学校内部からICTパートナーとして貢献。
2025年以降、新卒者を採用し数か月資格取得含め教育し学校等へ派遣

戦略③ 他企業との共同事業による売上拡大

通信制高校や学習塾を保有するグループと提携し、各社が保有するコンテンツを融合させることで、新ビジネス創出を目指す

ビジネスフローと成長戦略の関係性



- 学校ICT事業をコア領域に、自力で拡大できない部分、空白地への進出等で他社との提携やM&Aを積極的に行う。



提携やM&Aの目的

実績



新規事業・地域への参入

四国チエルクリエイト株式会社
美馬チエル株式会社



機能強化・相互補完 ・技術ノウハウ取得




セーバー株式会社
キャノンITソリューションズ株式会社（大手SIer）



シナジーが見込まれる 周辺分野

株式会社東京音楽鑑賞協会
四国チエルクリエイト株式会社

図表：提携・M&Aの課題と方向性

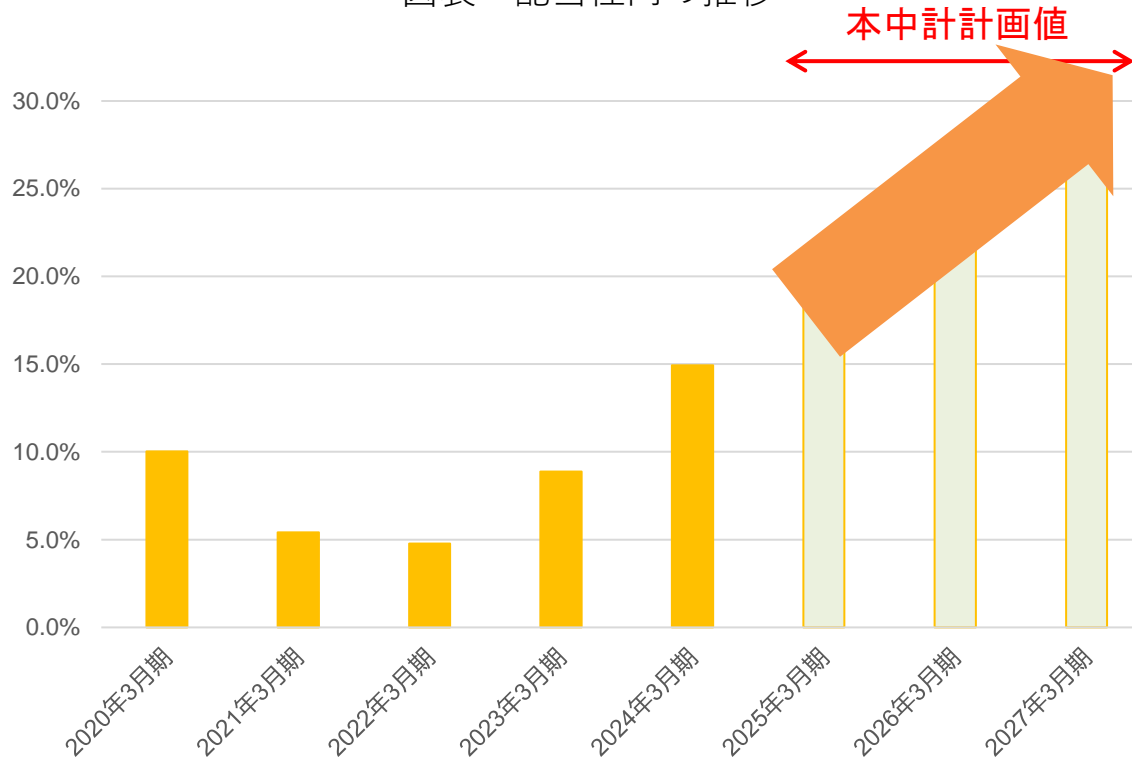
	提携の前提となる課題	方向性
 <p>新規事業 ・地域への参入</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社グループ製品拡販にあたっては、国内でも北関東、北信越、南九州等拠点が無い地域が存在。海外においてもコロナ前22か国展開が現在1か国まで減少 ● 地域によっては、地元ネットワークがありながらも赤字に陥っている地場企業が存在 	<ul style="list-style-type: none"> ● チエルの拠点が無い地域や空白事業を中心に、地場企業との連携やM&Aを実施
 <p>機能強化・相互補完 ・技術ノウハウ取得</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 教育ICT専門メーカーとして、更なる技術力・技術者確保が必要 ● チエルグループ内リソースでは対応できない分野が存在 ● お客様ニーズに応じて相互補完的な協業が必要な場合も 	<ul style="list-style-type: none"> ● チエルが開発した公立学校向け学校情報システム『In Campus School IS』を2022年12月に資本業務提携を結んだキャノンMJグループのキャノンITソリューションズ株式会社が2024年2月より独占販売 ● 高い技術力を持つ人材、官公庁向けネットワーク構築に強みを持つ企業のM&A等でチエルグループ協業先としての役割を期待 ● エッジキャッシュやセキュリティ商材等の新商品開発での企業間連携
 <p>シナジーが見込まれる 周辺分野</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 学校・教育には多くの企業が携わっており、シナジーが見込まれるものの関係性が出来ていない企業は多数存在 	<ul style="list-style-type: none"> ● 学校関係事業に強みを持つ企業のM&A ● 通信制高校や学習塾を保有する企業と連携し、教育事業の新ビジネスを検討

- 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。

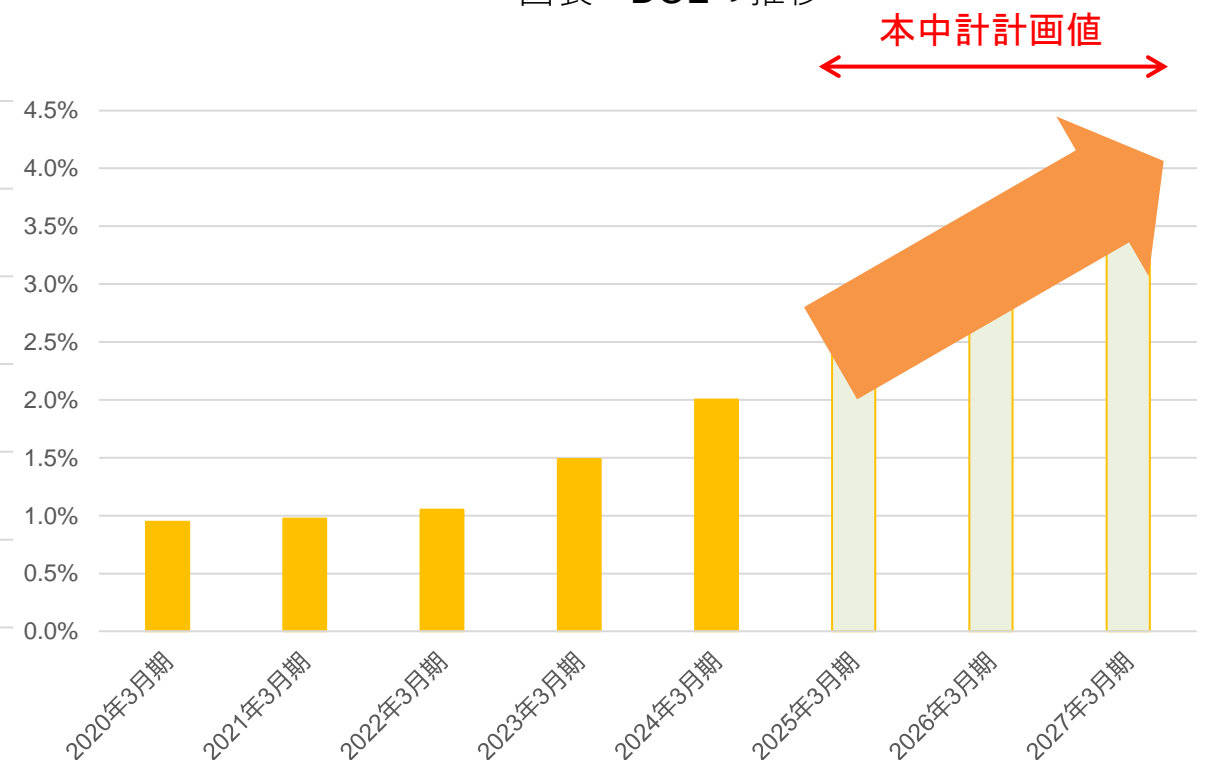
	2024年3月期 実績	2027年3月期 目標
配当性向	14.9%	30 %程度
DOE	2.0%	2%～4%
ROE	13.4%	10%以上を継続
PER目標	14倍	20倍以上

- 2025年3月期以降の株主還元方針については、基礎的な収益力やキャッシュフローの状況等を勘案の上、2027年3月期にDOE（株主資本配当率）2-4%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。
- 2027年3月期において連結当期利益実績の30%に相当する部分が上記範囲を超過する場合には、当該超過部分に対する配当あるいは自己株式の取得を柔軟かつ機動的に実施する。

図表：配当性向の推移



図表：DOEの推移





- 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の環境負荷軽減



- 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)



- 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)



Chieru

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/>

