

|| 企業調査レポート ||

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 5 月 15 日 (月)

執筆：フィスコアナリスト

清水さくら

FISCO Ltd. Analyst **Sakura Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017 年 2 月期連結決算：連結営業利益は前期比 36.7% 増、 第 4 四半期は売上高・営業利益ともに過去最高	01
2. 2018 年 2 月期会社予想：連結営業利益は前期比 11.8% 増	01
3. オープンイノベーションプロデュース事業などで成長加速へ	01
■ 会社概要	02
■ 事業内容等	04
1. 事業内容	04
2. 展開分野	05
3. 事業のマッピング	07
4. 特徴と強み	08
■ 成長戦略と将来展望	09
1. 50 分野へ展開	09
2. 将来展望	11
■ 業績動向	11
1. 2017 年 2 月期連結決算	11
2. 2018 年 2 月期会社予想	14
■ 株式需給	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

決算は計画を超過達成、 オープンイノベーションプロデュース事業などで成長加速へ

クリーク・アンド・リバー社 <4763> は、プロフェッショナル（専門職）のエージェンシーとして、プロデュース事業（請負・アウトソーシング）、エージェンシー事業（派遣・紹介）、ライツマネジメント事業（知的財産）の 3 事業に対し、テレビ番組や映画の制作・製作、ゲーム、Web の制作などのクリエイティブ、医療、会計、建築などの 10 分野を対象に事業を展開している。

1. 2017 年 2 月期連結決算：連結営業利益は前期比 36.7% 増、第 4 四半期は売上高・営業利益ともに過去最高

2017 年 2 月期連結業績は、売上高が前期比 6.7% 増の 26,581 百万円、営業利益が同 36.7% 増の 1,610 百万円と大幅な増収増益となった。売上高・営業利益は期初計画を上回っての着地となった。売上高の拡大に伴う費用増もあったが、売上総利益率は前期比 2.7 ポイント上昇し 34.7%、営業利益率は同 1.3 ポイント改善の 6.0% と利益率も大きく改善した。また、第 4 四半期として売上高・営業利益ともに過去最高水準を記録している。

2. 2018 年 2 月期会社予想：連結営業利益は前期比 11.8% 増

2018 年 2 月期連結業績予想は、売上高 26,500 百万円（前期比 0.3% 減）、営業利益 1,800 百万円（同 11.8% 増）、経常利益は 1,750 百万円（同 18.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,000 百万円（同 12.0% 増）。クリエイティブ分野における請負事業が好調、他の既存事業の受注も堅調な推移を見込む。やや減収を予想しているのは、2017 年 2 月期に連結子会社であった韓国のクリエイティブ分野が持分法適用関連会社になったため。これを除くと 13% の増収。2018 年秋にグループ拠点の統合予定に伴い、償却費等の増加を見込んでおり営業利益の伸びが 2017 年 2 月期と比べて鈍化しているように見えるが、クリエイティブ分野における請負事業での利益率の向上、建築・ファッションの新規事業では収支均衡、JURISTERRA・(株)プロフェッショナルメディア・(株)VR Japan では収益貢献、エコミックインデックス(株)では下期に収支均衡を計画している。

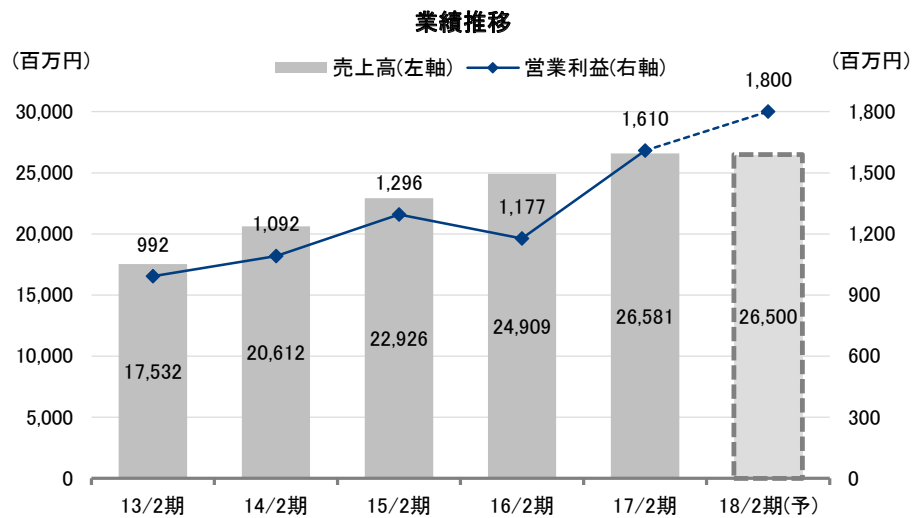
3. オープンイノベーションプロデュース事業などで成長加速へ

同社は、4 月 12 日に「オープンイノベーションプロデュース事業」を発表した。同社がこれまで培ってきたコンテンツ開発やプロモーションノウハウを生かして、同社グループがネットワークする 17 万人のプロフェッショナルの協力のもと、新たな収益を生み出すためのアイデアを提案、大学や中小企業の技術を積極的にクライアント企業に紹介していくというもの。知的財産エージェンシーの本格的なスタートとなる。研究成果の登録及び相談は無料とし、実際に共同研究などのスタートが決定した際に、同社が手数料を受け取る成果報酬型の契約となる。第 1 弾の参画大学となる明治大学とは 2017 年秋までに建築やファッション、クリエイティブ分野などでの活用手法の提案を行う予定である。

要約

Key Points

- ・ 2017 年 2 月期連結営業利益は前期比 36.7% 増、第 4 四半期は売上高・営業利益ともに過去最高を記録。
- ・ 2018 年 2 月期会社予想は、連結営業利益は前期比 11.8% 増。
- ・ オープンイノベーションプロデュース事業などで成長加速へ。



出所: 決算短信よりフィスコ作成

会社概要

プロフェッショナルの生涯価値の最大化とクライアントの価値創造への貢献を目指す

創業者である代表取締役社長の井川幸広（いかわゆきひろ）氏が、プロフェッショナルの生涯価値の向上を目的に、1990 年、東京都新宿区に会社を設立。当初は、7 名のテレビディレクターと映画監督という小所帯からスタートした。翌年、一般労働者派遣事業の許可を取得し、本格始動。当初は、テレビ番組や映画制作分野、ゲーム、Web 等のクリエイティブ分野で集中開拓してきたが、その後、医療分野に進出し現在は法曹やファッション分野など 10 分野にまで拡大している。

同社は、国内で放送されるテレビ番組の 45% に同社のディレクターが関わっているなど大きな存在感を示すプロフェッショナルのためのエージェンシー。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2017 年 5 月 15 日 (月)

<https://www.cri.co.jp/stockholders/library/>

会社概要

沿革表

1990年	(株) クリーク・アンド・リバー社を設立
1991年	一般労働者派遣事業の許可を取得
1992年	映像クリエイター・エージェンシー事業を開始
1993年	大阪支社を開設 有料職業紹介事業の許可を取得
1996年	ゲームクリエイター・エージェンシー事業を開始
1997年	(株) メディカル・プリンシプル社を設立 出版・広告クリエイター・エージェンシー事業を開始
1999年	C&R プロフェッショナル・エデュケーションセンターを設立
2000年	大阪証券取引所 NASDAQ (現: 東京証券取引所 JASDAQ) に株式上場 (株) リーディング・エッジ社を設立
2001年	CREEK & RIVER KOREA を設立
2002年	コンテンツ・プロデュース事業を開始
2003年	ライツ事業を開始
2004年	グループ拠点が 5 都市に (東京、大阪、名古屋、福岡、ソウル)
2006年	東京都千代田区麹町 C&R グループビルへ本社移転 同社製作の映画『ベルナのしっぽ』『赤い鯨と白い蛇』を劇場公開
2007年	(株) C&R リーガル・エージェンシー社を設立
2009年	ジャスネットコミュニケーションズ (株) をグループ化
2010年	海外版權エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI を設立
2012年	CREEK & RIVER SHANGHAI 北京営業所を開設 電子書籍事業を開始
2013年	建築エージェンシー事業を開始 ファッションクリエイター・エージェンシー事業を開始 オンラインクリエイター・エージェンシー事業を開始 (株) インター・ベルをグループ化
2014年	クリエイティブプラットフォーム「Creators Ship」を開始
2015年	シェフ・エージェンシー事業を開始 (株) プロフェッショナルメディアをグループ化 エコノミックインデックス (株) をグループ化 プロフェッサー・エージェンシー事業を開始
2016年	東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更 CREEK & RIVER Global, Inc. 米国現地法人設立 (株) VR Japan を設立 東京証券取引所市場第 1 部へ市場変更
2017年	(株) MCR アナリティクスを設立

出所: 有価証券報告書及びプレスリリースよりフィスコ作成

■ 事業内容等

プロフェッショナルのためのエージェンシー、 展開分野は 10 分野に及ぶ

同社は、プロデュース事業（請負・アウトソーシング）、エージェンシー事業（派遣・紹介）、ライツマネジメント事業（知的財産）を 3 つの主要事業を、10 分野に展開している。

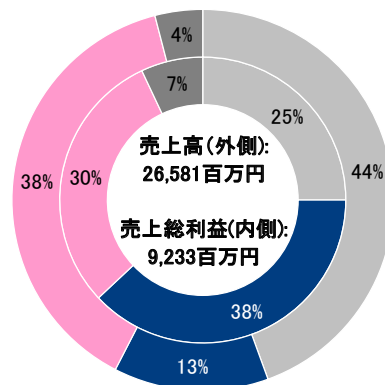
1. 事業内容

2017 年 2 月期の事業別売上高の構成比は、エージェンシー事業（派遣）44%、エージェンシー事業（紹介）13%、プロデュース事業（請負・アウトソーシング）38%、ライツマネジメント事業他 4% で、エージェンシー事業（派遣）とプロデュース事業（請負・アウトソーシング）の構成比が高いことが分かる。しかしながら、売上総利益段階では、エージェンシー事業（紹介）が全体の 38% とトップで、次にプロデュース事業（請負・アウトソーシング）の 30%、エージェンシー事業（派遣）25%、ライツマネジメント事業ほか 7% が続く構成となっている。

同社の主要取引先は、テレビ局・制作会社、ゲーム会社、広告代理店、一般事業会社、出版社、医療機関、メーカー、ベンダー、法律事務所、会計事務所、監査法人、アパレル企業など、大規模で知名度もある企業名が並ぶ。

事業別連結売上高及び売上総利益の内訳(2017年2月期)

- エージェンシー(派遣)
- エージェンシー(紹介)
- プロデュース(請負・アウトソーシング)
- ライツマネジメント他



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2017 年 5 月 15 日 (月)

<https://www.cri.co.jp/stockholders/library/>

事業内容等

(1) プロデュース事業 (請負・アウトソーシング)

エージェンシー事業とともに同社の屋台骨を支える事業。同社のネットワーク内のプロフェッショナル人材でチームを編成し仕事を請け負うことが多い。特にクリエイティブ分野では、案件ごとにチームを組み仕事を請け負うことが多く、同社は豊富な人材を擁していることから、実際の案件の受注にも優位性を発揮しているもよう。テレビ・映画、ゲーム、Web、出版、会計、ファッション分野で重点的に展開、現在は IT、建築分野でも新たに取り組み始めている。

(2) エージェンシー事業 (派遣・紹介)

エージェンシー事業には、派遣と紹介があり、クライアント企業に同社のネットワークに登録しているプロフェッショナル人材を派遣もしくは紹介する。派遣では、一般人材派遣と同様の 20～30% が同社の取り分で、紹介では想定年収の 30～35% と見られ、これらが売上高の源泉となっている。

(3) ライツマネジメント事業 (知的財産) ほか

ライツマネジメントは最も新しい事業であり、テレビ・映画、ゲーム、出版、IT、建築、法曹分野で展開している。エージェンシー事業とプロデュース事業の 2 事業と密接に連携しており、今後急拡大する可能性を秘めている。

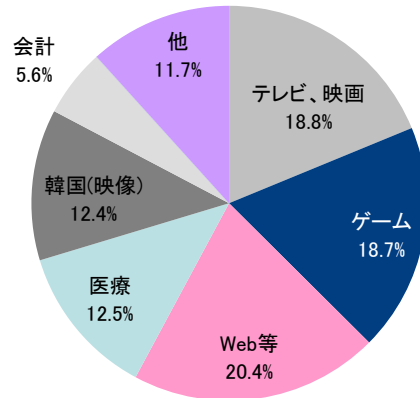
2. 展開分野

現在の展開分野は、テレビ・映画、Web、ゲーム、広告などクリエイティブ分野のほか、医療、IT、法曹、会計、出版、建築、ファッション、食、研究の 10 分野に及ぶ。クリエイティブ分野 (日本) における領域別割合は、映像 (テレビと映画)、ゲーム、Web・紙媒体等の 3 領域が同分野の売上高の 94% 程度を占め、営業利益では同分野で初期投資を回収段階にある領域の赤字を補っている。医療分野では、18 年前に民間医局を立ち上げ、現在では、同社は全国の 7～8 割の病院人事を請け負うビジネスにまで伸ばすまでに成功した。

分野別連結売上高の構成比は、テレビ・映画 18.8%、ゲーム 18.7%、Web 等 20.4%、医療 12.5%、韓国 (映像) 12.4%、会計 5.6%、他 11.7%。営業利益では、テレビ・映画 24.3%、ゲーム 34.7%、Web 等 24.5%、医療 26.9%、韓国 (映像) 1.1%、会計 6.3%、ファッション 0.6%、法曹 2.9%、他 - 21.3%。うち、クリエイティブ分野のみを取り上げると、売上高で映像 (テレビ、映画) 29%、ゲーム 29%、Web・紙媒体等 32%、電子図書・YouTube・教育 8%、新規エージェンシー 2% で、営業利益では映像 (テレビ、映画) 48%、ゲーム 62%、Web・紙媒体等 25%、電子図書・YouTube・教育 -7%、新規エージェンシー - 28%、ほか - 7% の構成となっている。

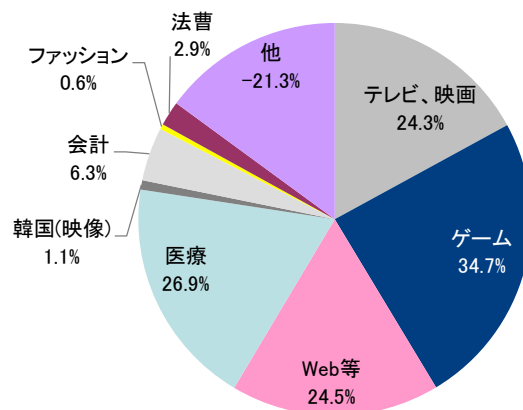
事業内容等

分野別連結売上高の内訳(2017年2月期)



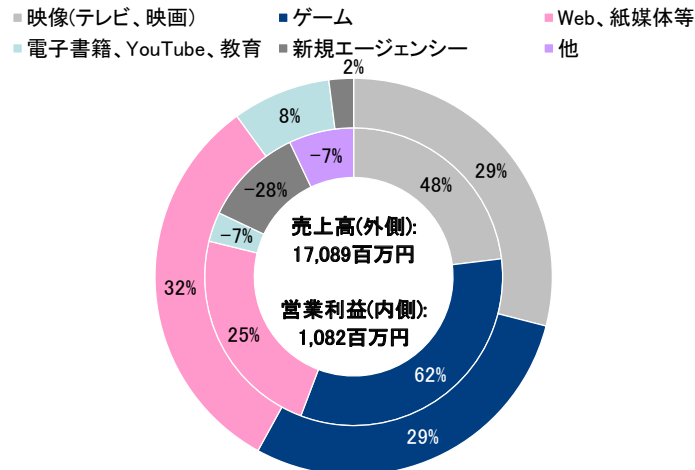
出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

分野別連結営業利益の内訳(2017年2月期)



出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

事業内容等

 クリエイティブ分野(日本)の領域別売上高および営業利益の内訳
 (2017年2月期)


出所: 会社説明会資料よりフィスコ作成

3. 事業のマッピング

エージェンシー事業（派遣）では、医療と法曹分野において法制上事業展開できないが、クリエイティブや会計、建築、ファッションが主力事業として育っており、シェフや研究分野でも新規に取り組んでいる。一方、エージェンシー事業（紹介）では、ITを除くほとんどの分野で主力事業として展開、ここでもシェフ及び研究分野も新規として取り組まれている。

事業のマッピング

…主力事業として取組んでいる
 …新規事業として取組んでいる
 ✕ …法律上事業展開できない

	TV 映画	ゲーム	Web	出版	VR	IT	医療	会計	建築	ファッ ション	法曹	シェフ	研究
ライツマネジメント	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		
プロデュース (請負)	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	✕		
エージェンシー (派遣)	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>		<input checked="" type="radio"/>	✕	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	✕	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
エージェンシー (紹介)	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>			<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

出所: 会社説明会資料より掲載

「インソーシング」で新しい提案をクライアント企業へ

4. 特徴と強み

同社の事業は以下の特徴があり、一般的な人材会社と異なると考える。

(1) プロフェッショナルだけを対象・展開

同社が定義するプロフェッショナルは、3 条件を満たしていることが条件であり、それを元に展開分野を選ぶ。その条件とは、1) 世界中で活躍できる職種、2) 機械では決して代わることができない職種、3) 知的財産が蓄積される職種。これら 3 条件を当てはめて展開しているのが、テレビ・映画制作、ゲーム、Web 等のクリエイティブ、医療、IT、法曹、会計、出版、建築、ファッション、食、研究の 10 分野である。また、業績の安定度という観点からは、プロフェッショナルを事業の対象にしていることから、比較的景気の下降局面で悪影響を受けにくい構造となっている。

(2) スタジオの設置によりノウハウを同社に蓄積

人にノウハウが蓄積されていくのではなく、同社にも蓄積、それを深掘りや他分野へ展開していくことで、クライアント企業により良い提案やサービスを提供している。スタジオでは、クライアント企業での仕事を完了したプロフェッショナルが、就業先でのニーズなどを共有し、他のクライアント企業から戻ってきたプロフェッショナルと次の企画提案を共同で練る。同社は、これを「インソーシング」と定義し、将来の仕事獲得に生かしている。プロフェッショナルの思考の幅が広がり、1 社だけの経験では得られない効果や提案が可能となり、クライアント企業にとってもメリットが大きい仕組み。他社提案との差別化が容易となり、当然ながらこのような案件は高い利益水準となる。この仕組みは、テレビやゲーム業界で成功、現在は他の業界へ展開を試みている。

(3) 大きなネットワーク

同社に登録しているプロフェッショナルから成るネットワークは、一定の規模を主張できるほどに成長している。クリエイティブ分野では、クリエイター 6 万人、クライアント数 3 千社を有し、同社ネットワークに参加するクリエイターが関与したテレビ番組は、日本国内のテレビ番組の 45% に及び、圧倒的な存在感を示している。医療分野では、日本国内の勤務医約 18 万人のうち、約 7.5 万人が同社のサービスに登録参加しており、40% 近いシェア。現在の登録人数は、クリエイター 6 万人、パートナープロダクション約 1,000 社、Web サイトは 6,000 サイト以上、ゲームは同 100 タイトル以上と大規模に育っている。展開分野における圧倒的な存在感のほか、分野をまたいでプロジェクトの提案等が可能となっており、プロフェッショナルをひきつける魅力があると言えるだろう。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2017 年 5 月 15 日 (月)

<https://www.cri.co.jp/stockholders/library/>

事業内容等

ネットワークの規模

分野名	規模
クリエイティブ分野	クリエイター 60,000 名、クライアント数 3,000 社
医療分野	医師（研修医を含む）75,000 名（国内の勤務医数の約 4 割に相当）、クライアント 9,500 施設
IT 分野	ロボットや AI に親和性の高い Python 技術を中心に IT エンジニア 1,000 名、クライアント 200 社
法曹分野	弁護士 8,000 名、クライアント 500 事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 28,000 名、クライアント 2,400 事務所・社
出版分野	電子書籍 50,000 タイトル、海外版權 3,000 タイトル
建築分野	建築家他 1,000 名、クライアント 700 社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 3,000 名、クライアント 400 社
食分野	シェフ 400 名、クライアント 150 社
研究分野	研究者・ポスドク 300 名、クライアント 100 社

出所：決算報告書及びホームページなどよりフィスコ作成

成長戦略と将来展望

オープンイノベーションプロデュース事業が本格的に始動

1. 50 分野へ展開

日本が誇るプロフェッショナル分野という定義で、クリエイティブ分野、医療分野などの 10 分野に展開してきたが、今後も事業の深堀りと他分野への展開を続けていく。新たな分野として、研究、建築、食、ファッションにも注力していきたいと考えているようだ。大学教授などは、特定の分野では優秀で有能な人材であるけれども、ビジネス化に長けた欧米などの研究者に先んじられ、その研究成果がうまく活用されている状況とはお世辞にも言い難い。ビジネス化を推進することは当然だが、同社はそれ以上に他分野との連携を深め新たな商品やサービスの可能性を積極的に探っていく方針だ。今後、同社では、現在の 10 分野から 50 分野への展開を計画しており、展開局面を支える人材が育ってきていること、スタートから本格展開までに必要になるシステム構築の所要時間が短縮化されたのに伴い、50 分野への展開は今後数年間で攻めきれると同社は見ている。これまで人的・金銭的投資をして展開フォーマットを完成するのに時間を要したが、これまでの蓄積により他分野への展開は容易である見通し。同社は、今後の収益拡大が一気に進むと見ている。なお、現時点で特定の買収案件はないようだが、収益機会の拡大を目的に買収も一手段としては検討しているもようだ。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2017 年 5 月 15 日 (月)

<https://www.cri.co.jp/stockholders/library/>

成長戦略と将来展望

(1) JURISTERRA

法曹分野では、2016 年に JURISTERRA (ジュリストセラ) という SNS を立ち上げた。これは、ビジネス法務に特化した SNS プラットフォームであり、これにより国内外の弁護士をつなぐことが可能となる。海外業務が絡む案件数はグローバル化を背景に拡大しているが、海外のビジネス法務にも対応できるのは、国内の大手法律事務所に限られており、全体の 3% 程度と言われている。JURISTERRA の導入により、国内の中小規模の法律事務所であっても海外の弁護士との協働が可能となる。現在 8,800 人超の弁護士が登録しており、今後はさらに深堀りしていく予定だ。

(2) VR Japan

同社は、ヴァーチャル・リアリティ (仮想現実。以下、VR) 及びオーギュメントド・リアリティ (拡張現実) の新会社 VR Japan を 2016 年 8 月に設立している。同社は、ケーブルレスの一体型 VR ヘッドマウントディスプレイ (HMD) である「IDEALENS K2」を、国内で独占販売する権利を持つ。VR は 2016 年、スマートフォンゲームなどによってその存在を一般にも広く知られることになったが、同社は、産業用途の方が展開分野や効果が大きいと注目しており、これも深堀りしていく方針。手術のシミュレーションや建設分野の職人の手による作業チェックなどが VR によって大掛かりな設備なしでの訓練が可能となるだろう。

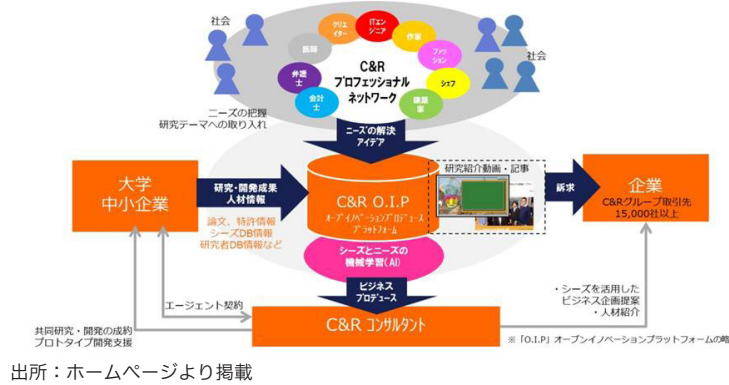
(3) オープンイノベーションプロデュース事業

同社は、4 月 12 日に「オープンイノベーションプロデュース事業」を発表した。オープンイノベーションとは異業種、異分野が持つ技術やアイデアなどを組み合わせて、革新的なビジネスモデルやサービス開発などにつなげる方法論と定義している。オープンイノベーションプロデュース事業では同社の約 15,000 社の取引先企業に対して、28 年間培ってきたコンテンツ開発、プロモーションノウハウを生かして、大学の技術を積極的に紹介していくというもので、知的財産エージェンシーの本格的なスタートとなる。同社の資料によると、2015 年の国内での特許出願件数は 31 万 8,721 件あり、そのうち未利用の特許 (休眠特許) は、約 65% 存在すると推測している。同社は、大学や中小企業などの研究・開発の貴重な成果でありながら利用されていない特許こそが産業発展のための重要な知的財産であると捉え、同社グループがネットワークする 17 万人のプロフェッショナルの協力のもと、新たな収益を生み出すためのアイデアを提案する。研究成果の登録及び相談は無料とし、実際に共同研究などのスタートが決定した際に、同社が手数料を受け取る成果報酬型の契約となる。第 1 弾の参画大学となる明治大学とは 2017 年秋までに建築やファッション、クリエイティブ分野などでの活用手法の提案を行う予定である。

本サービスの運用に当たり、同社の IT 分野のグループ会社である (株) リーディング・エッジ社とエコノミックインデックス (株) とともに AI 技術の 1 つである機械学習を、外部連携先の選定に活用する取り組みを実施する。論文などの研究成果データを AI が単語やデータ、文章パターンや画像の特徴などに自動で分析して分類し、技術や研究者を求めている企業のニーズに最適なシーズを選び出し、共同開発などにつなげる仕組みとなる予定である。

成長戦略と将来展望

オープンイノベーションプロデュース事業の概略図



2. 将来展望

同社は、プロフェッショナル人材エージェンシーからプロフェッショナル知財エージェンシーへの飛躍を掲げている。能力を組み合わせることでより新たな価値（サービス・商品）を生み出す真のプロフェッショナル・エージェンシーになることが目的だ。オープンイノベーションプロデュース事業は、その一翼を担う事業となるだろう。長期的な業績目標としては売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を視野に置いているようだ。

また、同社は、資金調達などの選択肢の拡大も目的に、プロフェッショナルネットワークの周辺でサービスを展開するサービス事業会社である、プロフェッショナルメディア、エコノミックインデックス、VR Japan、CREEK & RIVER Global Inc、MCR アナリティクス の 5 社の上場も視野に入れている。早ければ、2019 年 2 月期中にも実現する見通しだ。

業績動向

大幅増益、計画に対しても超過達成、第 4 四半期としても過去最高水準

1. 2017 年 2 月期連結決算

2017 年 2 月期連結業績は、売上高が前期比 6.7% 増の 26,581 百万円、営業利益が同 36.7% 増の 1,610 百万円、経常利益が同 32.4% 増の 1,477 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 42.4% 増の 892 百万円と大幅な増収増益となった。売上高・営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は期初計画を上回っての着地となったものの、持分法適用関連会社であるエコノミックインデックスの開発の遅れで経常利益はやや未達。売上高の拡大に伴う費用増もあったが、売上総利益率は前期比 2.7 ポイント上昇の 34.7%、営業利益率は同 1.3 ポイント改善の 6.0% と利益率も大きく改善した。また、第 4 四半期として売上高・営業利益ともに過去最高水準を記録している。

業績動向

(1) セグメントの状況

セグメント別では、クリエイティブ分野（日本）の売上高は前期比 12% 増の 17,089 百万円、営業利益が同 50% 増の 1,082 百万円となった。計画比では、売上高は 3%、営業利益は 8% 上回っての着地となった。スタジオの中でノウハウを貯めて制作技術を向上させる施策が奏功、請負事業が伸長したほか、スタジオの拡張で売上総利益率も上昇している。新規事業への投資もあったがそれを吸収して前期比 50% 増益を達成した。クリエイティブ分野（韓国）は売上高が同 14% 減の 3,300 百万円、営業利益が 22% 減の 18 百万円となった。ウォンベースの売上高は前期比 5% 増、営業利益は同 3% 減となったが、ウォン安影響で減収減益となった。医療分野においては事業が順調に拡大し、売上高が計画を 8% 上回る 3,310 百万円（前期比 13% 増）、営業利益が前期比 5% 増の 433 百万円となった。営業利益は計画を 6% 下回ったものの、期ずれ影響が大きかったことによる。その他では、売上高が前期比 1% 減、計画比では 16% 未達の 2,956 百万円、営業利益は同 216% 増、同 37% 未達の 76 百万円となった。IT 分野において実施した事業再構築により減収となったものの、JURISTERRA や VR などの新規事業への投資を吸収して増益となった。

簡易連結損益計算書

(単位：百万円)

	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期	17/2 期
売上高	17,532	20,612	22,926	24,909	26,581
前期比	13.4%	17.6%	11.2%	8.7%	6.7%
売上原価	11,539	14,220	15,685	16,913	17,347
前期比	11.7%	23.2%	10.3%	7.8%	2.6%
売上総利益	5,993	6,391	7,240	7,995	9,233
前期比	17.0%	6.6%	13.3%	10.4%	15.5%
販管費	5,001	5,299	5,943	6,818	7,623
前期比	11.5%	6.0%	12.2%	14.7%	11.8%
営業利益	992	1,092	1,296	1,177	1,610
前期比	55.7%	10.1%	18.6%	-9.1%	36.7%
経常利益	1,035	1,092	1,320	1,116	1,477
前期比	49.9%	5.5%	20.9%	-15.5%	32.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	334	491	744	626	892
前期比	114.1%	46.8%	51.5%	-15.8%	42.4%
<収益性>					
売上総利益率	34.2%	31.0%	31.6%	32.1%	34.7%
売上高営業利益率	5.7%	5.3%	5.7%	4.7%	6.1%
売上高経常利益率	5.9%	5.3%	5.8%	4.5%	5.6%
売上高当期純利益率	1.9%	2.4%	3.2%	2.5%	3.4%
ROE	10.0%	13.1%	17.0%	13.2%	17.3%
ROA (総資産経常利益率)	16.4%	14.2%	15.0%	12.4%	14.8%

出所：ホームページ及び決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 財務状態及びキャッシュ・フローの状況

2017 年 2 月期末における総資産は前期末比で 2,064 百万円増加し 11,012 百万円となった。内訳を見ると、流動資産が前期末比 1,423 百万円、固定資産は同 641 百万円増加した。固定資産が増加した主因は、投資その他の資産の同 677 百万円の増加による。負債は同 523 百万円増の 698 百万円で、有利子負債が同 871 百万円増加した影響が大きい。期末の有利子負債残高は 1,621 百万円で、前期末より増加したとも言えも有利子負債比率は 14.7% にとどまる。一方、純資産は最終利益の計上などにより同 858 百万円増の 6,048 百万円となった。期末の自己資本比率は 50.7%。

簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期	17/2 期
流動資産	5,597	7,045	6,515	6,683	8,107
現預金	2,481	2,788	3,293	3,143	3,977
受取手形及び売掛金	2,173	3,915	2,757	3,018	3,408
棚卸資産	638	688	108	55	120
固定資産	1,275	1,505	2,537	2,263	2,905
有形固定資産	194	214	216	250	232
無形固定資産	257	312	306	537	518
のれん	85	93	61	108	77
投資その他の資産	823	978	2,013	1,476	2,154
資産合計	6,872	8,551	9,052	8,947	11,012
流動負債	3,006	4,062	3,426	358	4,265
営業未払金	991	2,468	1,218	1,407	1,605
短期性借入金等	400	462	511	750	1,105
固定負債	91	169	485	174	698
長期性借入金等	-	63	52	-	516
負債合計	3,098	4,232	3,911	174	698
(有利子負債)	400	525	564	750	1,621
新株予約権	22	27	37	53	29
非支配株主持分	252	293	345	407	429
純資産合計	3,774	4,318	5,140	5,189	6,048
自己資本比率	50.9%	46.8%	52.6%	52.8%	50.7%

出所：ホームページ、有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

2017 年 2 月期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比 858 百万円増の 3,278 百万円となった。各キャッシュ・フローの状況について見ると、営業キャッシュ・フローは 1,185 百万円の収入となった。法人税等の支払額 537 百万円の支出、売上債権の増加額 380 百万円、貸倒引当金の減少額 275 百万円などが減少要因となったものの、税金等調整前当期純利益の 1,491 百万円の寄与があったほか、減価償却費 258 百万円、その他の資産の減少額 244 百万円などが増加要因として働いたためだ。一方、投資キャッシュ・フローは、定期預金の預入による支出 600 百万円、敷金及び保証金の差入による支出 419 百万円、貸付けによる支出 242 百万円、投資有価証券の取得による支出 235 百万円などにより 1,041 百万円の支出となった。財務キャッシュ・フローは、短期借入金の返済による支出 1,900 百万円などがあったが、短期借入れによる収入 2,100 百万円などが上回り 710 百万円の収入となった。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2017 年 5 月 15 日 (月)

<https://www.cri.co.jp/stockholders/library/>

業績動向

簡易連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期	17/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	317	633	1,350	621	1,185
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-587	-325	-13	-1,375	-1,041
財務活動によるキャッシュ・フロー	-44	-37	-556	42	710
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-270	308	1,337	-754	144
現金及び現金同等物の期末残高	2,046	2,355	3,157	2,425	3,278

出所: ホームページ及び決算短信よりフィスコ作成

2. 2018 年 2 月期会社予想

2018 年 2 月期連結業績予想は、売上高 26,500 百万円 (前期比 0.3% 減)、営業利益 1,800 百万円 (同 11.8% 増)、経常利益は 1,750 百万円 (同 18.4% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 1,000 百万円 (同 12.0% 増)。クリエイティブ分野における請負事業が好調、他の既存事業の受注も堅調な推移を見込む。やや減収を予想しているのは、2017 年 2 月期に連結子会社であった韓国のクリエイティブ分野が持分法適用関連会社になったため。これを除くと 13% の増収。2018 年秋にグループ拠点の統合予定に伴い、償却費等の増加を見込んでおり営業利益の伸びが 2017 年 2 月期と比べて鈍化しているように見えるが、クリエイティブ分野における請負事業での利益率の向上、建築・ファッションの新規事業では収支均衡、JURISTERRA・プロフェッショナルメディア・VR Japan では収益貢献、エコノミックインデックスでは下期に収支均衡を計画している。

2018 年 2 月期連結業績予想

(単位: 百万円)

	17/2 期		18/2 期 (予)		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	26,581	-	26,500	-	-0.3%
営業利益	1,610	6.1%	1,800	6.8%	11.8%
経常利益	1,477	5.6%	1,750	6.6%	18.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	892	3.4%	1,000	3.8%	12.0%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

株式需給

個人所有者が多く、外国法人等が少ないのが特徴

2016 年 2 月末時点の所有者別株式保有状況は、金融機関が 10.85%、金融商品取引業者が 2.47%、その他の法人が 30.09%、外国法人等が 3.45%、個人その他が 53.14%。個人所有者が多く、外国法人等が少ないのが特徴。

2016 年 8 月末時点の大株主 10 位のうち、井川社長及び同氏の資産管理会社の保有株の割合は、44.50%で、この他、同社取締役の澤田秀雄（さわだひでお）氏が 2.54%、監査役の斑目力曠（まだらめりきひろ）氏が 1.24% 保有。このため、発行済株式総数に占める上位 10 大株主の割合が 6 割を超えており、小規模の取引であっても株価が大きく変動することがあることに注意されたい。なお、井川社長は、同社株式を継続保有する意向である。

所有者別株式数の割合（2016 年 2 月末時点）

（単位：％）

	政府及び 地方公共団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の法人	外国法人等	個人その他	計
所有株式数の割合	-	10.85	2.47	30.09	3.45	53.14	100.00

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

大株主の状況（2016 年 8 月末時点）

順位	氏名または名称	持株数（株）	発行済株式総数に 対する所有株式数の 割合（％）
1	株式会社シー・アンド・アール	6,293,000	27.83
2	井川幸広	3,768,000	16.67
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	898,500	3.97
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	656,000	2.90
5	澤田秀雄	575,000	2.54
6	三井住友信託銀行株式会社（信託口）	420,000	1.86
7	依田巽	353,000	1.56
8	斑目力曠	280,000	1.24
9	株式会社 SBI 証券	244,900	1.08
10	有限会社秀インター	220,000	0.97
合計		13,708,400	60.63

（参考）

井川社長関連持分（株式会社シー・アンド・アールと井川幸広氏持分の合計）

10,061,000

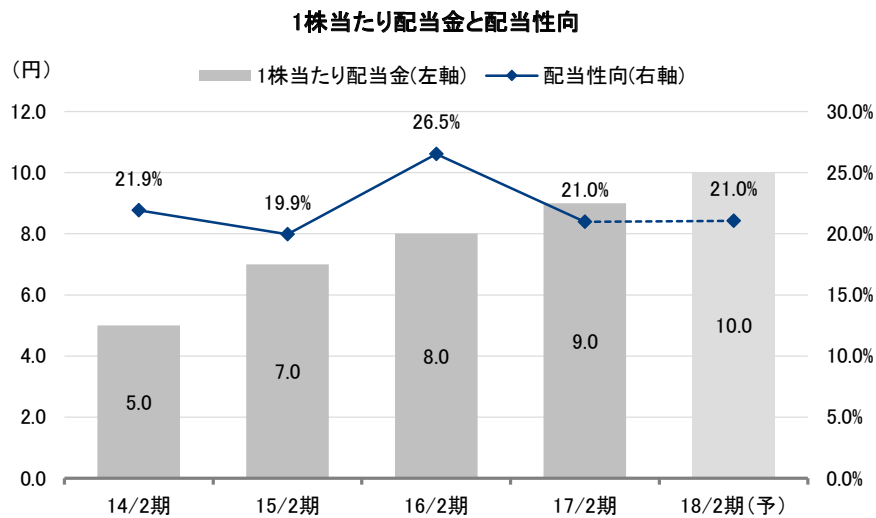
44.50

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

■ 株主還元策

配当政策の基本方針は安定配当、配当性向 20% を目指す

安定配当を基本方針とし、配当性向 20% を目指しに配当を支払っている。2017 年 2 月期の 1 株当たり配当額は 9 円で配当性向は 21.0%。2018 年 2 月期の配当予想も前期から 1 円増配となる 10 円と発表している。配当性向は 21.0% で前期と同水準の見通し。直近では増配が続いており、業績の拡大とともに増配が続く可能性があると思われる。



出所：ホームページ、有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ