

|| 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 >>>](#)

2019 年 5 月 16 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019年2月期の業績概要	01
2. 2020年2月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 事業別・分野別構成比	06
4. 特徴と強み	07
■ 業績動向	09
1. 2019年2月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 業績見通し	15
1. 2020年2月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	17
■ 中長期の成長戦略	19
1. 今後の事業戦略	19
2. 業績目標値	20
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

プロフェッショナル人材の需要拡大と一時費用減少により、 2020年2月期業績は大幅増益となる見通し

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（知的財産の流通）の3つの事業を、クリエイティブ分野（テレビ・映画、ゲーム、Web等）を中心に医療、法曹、会計、建築、研究などの分野で展開している。グループ全体で25万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、顧客数は2万6,000社に上る。

1. 2019年2月期の業績概要

2019年2月期の連結業績は、売上高で前期比10.7%増の29,569百万円、営業利益で同12.6%減の1,578百万円となった。前第2四半期から韓国事業を持分法適用関連会社に異動しており、その影響を除けば売上高は前期比15%増と期初計画どおりで着地した。ゲームやWeb関連を中心にクリエイティブ分野（日本）の売上高が前期比16.3%増と好調に推移したほか、2018年7月に子会社化したゲーム開発会社の（株）クレイテックワークスも含めた新規事業*の売上増も貢献した。営業利益が減益となったのは、本社移転関連費用や退職給付債務の計算方法及び賞与引当金の計上方法変更等により一時費用4.5億円計上したため、同要因を除けば前期比12%増であった。

*新規事業には、新規エージェンシーサービス（建築、ファッション、シェフ、プロフェッサー、ドローン、舞台芸術）、新規サービス（JURISTERRA（ジュリステラ）、（株）プロフェッショナルメディア、VR、AIプラットフォーム、ビッグデータ解析）が含まれる。JURISTERRAとは企業向けにリーガル・サポートを提供するSNSプラットフォームのことで、企業とJURISTERRAに登録する国内外の弁護士及び事務所をつなぐマッチングサービス。子会社の米CREEK & RIVER GLOBAL Inc.で提供している。

2. 2020年2月期業績見通し

2020年2月期は、売上高で前期比11.6%増の33,000百万円、営業利益で同48.8%増の2,350百万円と2ケタ増収増益、2期ぶりの過去最高業績更新を見込む。クリエイティブ分野を中心にプロフェッショナル人材の人手不足が続くなど市場環境が良好なほか、2018年秋にグループ会社も含めて新本社に移転統合したシナジー効果も加わり、各分野で2ケタ増収を計画している。利益面では、既存事業の増益で3.4億円、新規事業の損益改善効果（韓国事業含む）で2億円、本社移転による一時費用減（賃借料増分も考慮）で1.4億円、賞与引当金の計上方法変更及び退職給付債務の計算方法変更の影響がなくなることで1億円の増益要因となる。なお、当期も新規事業として研究開発支援者（リサーチャー）エージェンシー事業を開始（2019年2月）したほか、ストーリーアプリ「Portie（ポルティ）」のサービスを開始（2019年4月）している。また、VR分野では4K対応の一体型ゴーグル「IDEALENS K4」を2019年5月以降、販売開始する予定である。特に、VR市場は医療や企業の教育研修用としての需要拡大が期待されており、今後の動向が注目される。

要約

3. 今後の成長戦略

同社は長期目標として売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を掲げている。従来は、プロフェッショナル人材の提供（請負・派遣・紹介）が事業の中心であったが、今後はこれら事業をベースに AI や VR といった先進技術を活用した高付加価値サービス（知財サービス）を組み合わせ、事業領域をさらに広げていくことで売上成長と収益性向上を図っていく方針だ。事業領域としては現在の 15 分野を 50 分野に、また、プロフェッショナル人材のネットワークは現在の 25 万人超から 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。なお、AI や VR 等の新規サービスを展開する子会社については株式上場を目指しており、上場で得た資金はグループ事業の投資並びに新たな M&A 資金として活用していく戦略となっている。

Key Points

- ・ 25 万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築、顧客数は約 2 万 6,000 社に上る
- ・ クリエイティブ分野に加えて、医療、会計・法曹分野でも 2 ケタ増益を見込む
- ・ 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と展開し、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指す



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分野に特化したエージェンシー会社

1. 会社沿革

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向上を目的に、1990年に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、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から顧客開拓を進め、その後、1997年に医療分野、2000年にIT分野、2007年に法曹分野、2009年に会計分野、2013年に建築、ファッション分野、2015年にシェフ、プロフェッサー分野と事業領域を相次いで拡大していった。現在は15分野で25万人超のプロフェッショナル人材のネットワークを構築、知的財産の流通も含めて2万6,000社の顧客にサービスを提供している。

海外展開としては、2001年に韓国にクリエイティブ分野のエージェンシー事業会社を設立したほか、2010年に中国（クリエイティブ分野）、2016年に米国に子会社を設立している。米子会社については、(株)C&Rリーガル・エージェンシー社と開発した世界中の弁護士をつなぐSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の米国におけるサービス展開を主な目的として設立された。また、韓国におけるエージェンシー事業については2016年に会社分割を行い孫会社となっていたが、2017年6月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動している。なお、株式の上場は2000年で、2016年8月に東京証券取引所市場第2部から第1部に昇格している。

同社の事業領域



出所：会社ホームページより掲載

クリーク・アンド・リバー社 | 2019年5月16日(木)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

会社概要

主な沿革

1990年	(株)クリーク・アンド・リバー社を設立
1992年	映像クリエイター・エージェンシー事業を開始(映像分野)
1996年	ゲームクリエイター・エージェンシー事業を開始(ゲーム分野)
1997年	(株)メディカル・プリンシプル社を設立(医療分野) 出版・広告クリエイター・エージェンシー事業を開始(出版・広告分野)
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(IT分野)
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
2007年	(株)C&R リーガル・エージェンシー社を設立(法曹分野)
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(会計分野)
2010年	海外版権エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI を設立
2012年	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(建築分野) ファッションクリエイター・エージェンシー事業を開始(ファッション分野) 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(ファッション分野)
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(シェフ分野) (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(持分法適用関連会社) プロフェッサー・エージェンシー事業を開始(研究分野)
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(VR分野) 東京証券取引所市場第1部へ市場変更
2017年	(株)forGIFT 設立
2018年	(株)Idrasys 設立(AI分野) 舞台エージェンシー及びドローン事業を開始 (株)クレイテックワークス設立(ゲーム分野)
2019年	リサーチャー・エージェンシー事業開始(研究支援者) 語学事業開始

出所:会社資料よりフィスコ作成

プロフェッショナル分野においてプロデュース、エージェンシー、ライツマネジメント事業を展開

2. 事業内容

同社はクリエイティブ分野(テレビ・映画、ゲーム、Web、出版等)において、企画・制作を行うクリエイター※のプロデュース及びエージェンシー事業を主力事業としており、そのほかにも医療や会計、建築など専門分野においてエージェンシー事業等を展開している。また、ここ数年はプロフェッショナル人材サービスだけでなく、ライツマネジメント(知的財産の流通)事業にも注力している。

※ 具体的な職種としては、映画監督・プロデューサー、TVディレクター、脚本家、カメラマン、Webデザイナー、CGデザイナー、ゲームプログラマー、クリエイティブディレクター、コピーライター、イラストレーター等が挙げられ、独立したプロフェッショナルとして企画・制作活動を行う個人事業主となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

C&R グループの事業マッピング

	テレビ・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	○	◎		◎	○	○			○		○		○
プロデュース (請負)	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	◎	○	×	○	○
エージェンシー (派遣)	◎	◎	◎	◎		◎	×	◎	◎	◎	×	○	○
エージェンシー (紹介)	◎	◎	◎	◎			◎	◎	◎	◎	◎	○	○

◎…主力事業として取り組んでいる ○…新規事業として取り組んでいる ×…法律上事業展開できない
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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むケースが多いため、豊富な人材ネットワークを構築していることが、競合他社に対する強みとなっている。2017年2月期以降の3期間における同事業の売上総利益率は25～30%の範囲で推移している。

対象分野は、テレビ・映画、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野のほか、会計、建築分野で主に展開している。また、今後の強化分野としてAI、VR、研究分野への取り組みも開始している。

(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対して同社のネットワークに登録するプロフェッショナル人材の派遣、紹介を行っている。2017年2月期以降の3期間における派遣の売上総利益率は20～25%と一般人材派遣とほぼ同水準となっている。一方、紹介に関しては想定年収の30～35%を紹介手数料として売上高及び売上総利益として計上している。

対象分野は、クリエイティブ分野のほか、IT、医療、会計、建築、ファッション、法曹分野となり、新たにシェフや研究分野にも注力している。なお、医療及び法曹分野については派遣が禁止されており紹介のみのサービスとなっている。

(3) ライツマネジメント事業 (知的財産の流通)

ライツマネジメント事業は今後の注力事業で、クリエイティブ分野のほかIT、建築、法曹、VR、研究分野で取り組みを進めている。クリエイティブ分野における著作権ビジネス(小説等の海外向けの映像化権エージェンツサービス等)のほか、新技術や特許等の知的財産を活用した付加価値の高いサービスが含まれる。新規サービスとしてはVR等のコンテンツを用いたプラットフォームサービスや、法曹分野におけるSNSプラットフォームサービス「JURISTERRA」等が当該事業に含まれることになる。これらサービスについては既存のエージェンシー事業やプロデュース事業において構築してきたネットワーク(人材及び顧客)との親和性が高いため、今後急成長する可能性があると思われ、弊社では見ている。

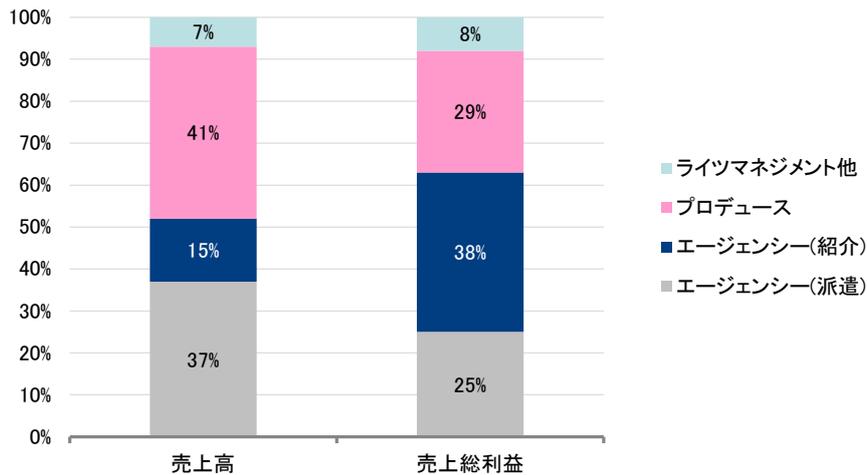
会社概要

3. 事業別・分野別構成比

2019年2月期における売上高構成比で見ると、プロデュース事業が41%、エージェンシー事業（派遣）が37%、エージェンシー事業（紹介）が15%、ライセンスマネジメント事業他が7%となっている。一方、売上総利益の構成比ではエージェンシー事業（紹介）が38%と最も高く、次いでプロデュース事業が29%、エージェンシー事業（派遣）が25%、ライセンスマネジメント事業他が8%となる。

また、分野別の売上構成比ではテレビ・映像が19.5%、ゲームが25.1%、Webが22.0%と主力3分野で全体の6割強を占めており、次いで医療が12.3%、会計が5.8%、電子書籍・著作権が5.7%と続く。また、分野別の営業利益構成比では、テレビ・映像が15.8%、ゲームが47.0%、Webが30.1%と主力3分野で9割強を占め、医療が32.5%、電子書籍・著作権が12.9%、会計が7.6%、法曹が1.3%となっている。収益化前の新規事業が多いため、利益面ではこれらの先行投資費用分をクリエイティブ分野等の収益化事業で賄う構造となっている。

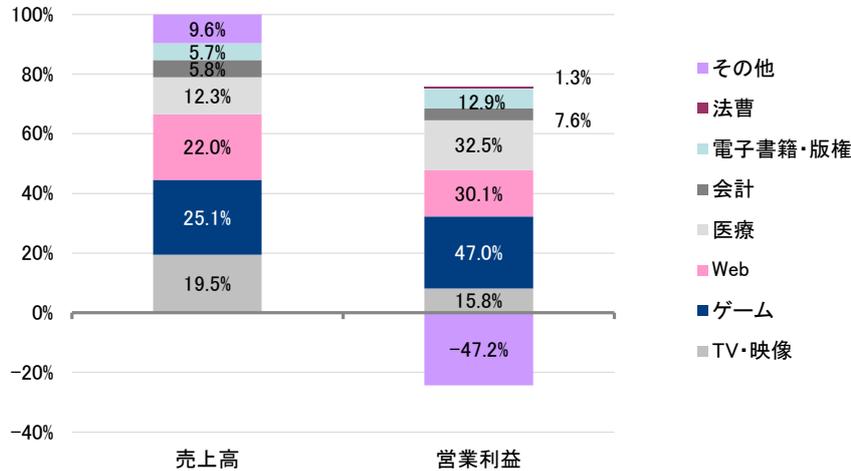
C&Rグループ事業構成比(19/2期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

分野別構成比(19/2期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

25万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、2万6,000社の顧客にサービスを提供

4. 特徴と強み

同社の事業の特徴は以下のとおりであり、一般的な人材サービス会社とは異なると弊社では考えている。

(1) プロフェッショナル分野を対象に事業を展開

同社が定義するプロフェッショナルとは、1) 世界中で活躍できる職種、2) 機械では代替できない職種、3) 知的財産が蓄積される職種、の3条件を満たすものとなる。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、出版等のクリエイティブ分野、医療、VR、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、研究等の合計10分野となる。なお、対象分野については2019年2月期より新たにドローン、舞台芸術分野にも進出しており、今後も事業領域の裾野を拡大していく方針となっている。また、業績の安定性という観点から見ると、幅広いプロフェッショナル分野を事業対象にしているため、景気下降局面でも比較的悪影響を受けにくい収益構造になっていることが特徴と言える。

(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だけでなく、そのノウハウを組織全体で共有化しながら深掘りし、他分野へ展開していくことで、クライアント企業に対してより良い提案やサービスの向上につなげている。主力のクリエイティブ分野では東京(テレビ、ゲーム、Web、VR、YouTube)、名古屋(アミューズメント)、大阪(ゲーム)にスタジオを保有し、合計約800名(2019年4月時点)の体制で各業務に従事している。

会社概要

顧客企業で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、他の顧客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、新規受注案件の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付加価値の高い提案が可能となり、競合他社との差別化要因となる。この好循環の仕組みによって、テレビやゲーム業界で多数の顧客企業を獲得しているほか、ここ最近ではWeb制作においても官公庁等から大型案件の受注を獲得するなど、その成果が出始めている。

(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人材のネットワークは、2019年2月時点で25万人超に達している。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター8万5,000人、顧客数で5千社のネットワークを構築している。このうちテレビ分野では、同社ネットワークに参加するクリエイターが関与した番組が、全テレビ番組の45%に達するなど圧倒的な存在感を示している。また、ゲーム分野では自社開発タイトルの制作・運用のほか、大手プラットフォーム企業やパブリッシャー、中国企業等との共同開発案件も多数手掛けている。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約19万人のうち、約52%を占める10万人が同社サービス（医師向け転職情報サイト「MediGate」、医学生・研修医向けの臨床研修支援サービス「レジナビ」等）に登録し、顧客となる医療施設数は1.3万施設となっている。同社では医学生のためのレジナビフェア（臨床研修指定病院合同説明会）を全国規模で開催しており、その際に医学生が「レジナビ」に登録するため、登録会員獲得のための広告宣伝費を抑制することができ、同事業の利益率の高さの一因にもつながっている。また、勤務医については平均3年で転職することから毎年、一定の需要が見込まれるため、収益の安定性も高い。

その他の分野についても年々、ネットワークは拡大している。IT分野ではSEを中心に4,000人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で11,900人、会計分野では公認会計士・税理士等で4.2万人が同社ネットワークに登録している。

C&R グループのネットワーク規模

分野名	規模
クリエイティブ分野 (ゲーム・テレビ・映像・映画・Web・広告)	クリエイター 80,000名 (うち、Web・広告・出版で37,000人)、顧客数 3,000社
医療分野	医師（研修医を含む）102,000名（国内の勤務医数の約52%に相当）、顧客数 13,000施設
IT分野	IoT、AI、データ解析、システム開発、インフラ基盤構築等のITエンジニア 4,000名、顧客数 400社
法曹分野	弁護士 11,900名、顧客数 900事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 42,000名、顧客数 4,000事務所・社
出版分野	電子書籍 70,000タイトル、海外版權 4,500タイトル、顧客数 800社
建築分野	建築家他 2,600名、顧客数 1,100社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 6,500名、顧客数 400社
食分野	シェフ他 2,000名、顧客数 300社
研究分野 (AI・IoT・ロボティクス・バイオ・エネルギー)	研究者・ポスドク 2,000名、顧客数 300社

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2019 年 2 月は一時費用の計上により減益となるも、売上高は過去最高を連続更新

1. 2019 年 2 月期の業績概要

4 月 4 日付で発表された 2019 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.7% 増の 29,569 百万円、営業利益が同 12.6% 減の 1,578 百万円、経常利益が同 13.1% 減の 1,585 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.1% 減の 969 百万円と増収減益決算となった。主力のクリエイティブ分野（日本）を中心に各分野とも需要は旺盛で、前第 2 四半期に韓国の孫会社が連結子会社から持分法適用関連会社に異動した影響を除けば、売上高は前期比 15% 増収であった。

2019 年 2 月期業績（連結）

(単位：百万円)

	18/2 期		会社計画	19/2 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	26,708	-	29,500	29,569	-	10.7%	0.2%
売上総利益	10,167	38.1%	-	11,366	38.4%	11.8%	-
販管費	8,361	31.3%	-	9,787	33.1%	17.1%	-
営業利益	1,806	6.8%	1,950	1,578	5.3%	-12.6%	-19.0%
経常利益	1,824	6.8%	1,950	1,585	5.4%	-13.1%	-18.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	4.1%	1,150	969	3.3%	-12.1%	-15.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は新規事業の先行投資負担増があったものの、韓国孫会社が連結子会社から外れたこともあって、前期の 38.1% から 38.4% に上昇し、売上総利益は同 11.8% 増の 11,366 百万円となった。営業利益の減益は販管費の増加が要因となっており、内訳は人件費で 7.5 億円増、その他費用で 6.7 億円増であった。人件費については、クリエイティブ分野（日本）、医療分野、会計・法曹分野での人員増と、当第 2 四半期よりクレイテックワークス（約 60 名）を子会社化したことが増加要因となったほか、一時費用として退職給付債務の計算方法変更で 0.6 億円、賞与引当金の計上方法変更で 0.4 億円を計上したことによる。その他費用については、本社移転に関連する一時費用 3.5 億円を計上したほか、賃借料で 1.5 億円の増加要因となった。

営業利益率は前期の 6.8% から 5.3% に低下したが、本社移転関連費用等の一時費用の計上分を除けば 6.9% と若干上昇しており、一時費用の計上を除けば増益だったことになる。なお、営業利益が期初計画に対して約 3.7 億円の未達となったが、これは期初計画に織り込んでいなかったクレイテックワークスの子会社化による影響 0.5 億円や、退職給付債務の計算方法及び賞与引当金の計上方法変更による影響額 1.0 億円のほか、ゲーム事業における新作投入時期の遅延で 0.5 億円、新規エージェンシー・新規グループ会社の立ち上がり遅れで 1.8 億円の不振要因となった。

業績動向

新規エージェンシー（建築・ファッション・シェフ・プロフェッサー、ドローン、舞台芸術）の合計売上高は前期比 56% 増の 6.6 億円、営業損失は 1.0 億円（前期は 1.7 億円の損失）、新規グループ会社（JURISTERRA、（株）プロフェッショナルメディア、（株）VR Japan、（株）Idrasys、エコノミックインデックス（株）、（株）クレイテックワークス）の合計売上高は前期比 135% 増の 8.4 億円、営業損失は 2.3 億円（同 0.45 億円の損失）となり、それぞれ売上高は拡大したものの、先行投資の継続により損失額はやや拡大した格好となった。

Web、映像、ゲームの派遣・請負を中心に クリエイティブ分野（日本）は2ケタ増収が続く

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

（単位：百万円）

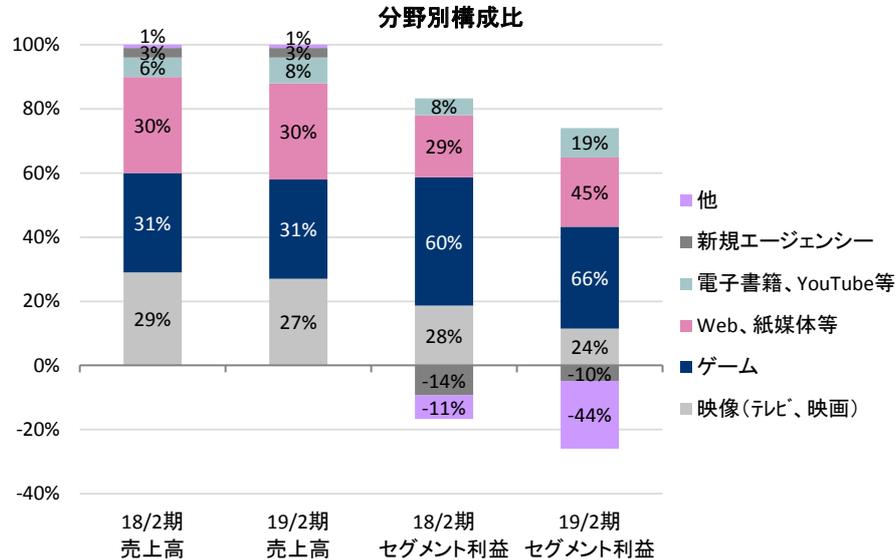
	売上高				営業利益			
	18/2期	19/2期	前期比	計画比	18/2期	19/2期	前期比	計画比
クリエイティブ分野（日本）	19,101	22,212	16.3%	1.0%	1,155	1,072	-7.2%	-20.6%
クリエイティブ分野（韓国）	985	31	-96.8%	-65.0%	2	-32	-	-
医療分野	3,557	3,708	4.2%	0.2%	575	533	-7.3%	-11.1%
会計・法曹分野	1,806	1,952	8.1%	-3.0%	147	146	-1.1%	-17.0%
その他	1,458	1,881	29.0%	-11.0%	-82	-149	-	-
調整額	-200	-217	-	-	7	9	-	-
合計	26,708	29,569	10.7%	0.2%	1,806	1,578	-12.6%	-19.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) クリエイティブ分野（日本）

クリエイティブ分野（日本）の売上高（社内取引含む、以下同様）は前期比 16.3% 増の 22,212 百万円、営業利益は同 7.2% 減の 1,072 百万円となった。売上高は Web、映像、ゲーム等の主力 3 分野の派遣・請負需要が旺盛だったことに加えて、YouTube チャンネルの運用受託や海外市場向け著作権ビジネス、新規サービスなどの拡大により 2 ケタ増収ペースが続いた。一方、営業利益は本社移転関連費用や退職給付債務の計算方法変更による一時費用を計上したことが減益要因となっている。なお、当第 2 四半期から子会社化したクレイテックワークスの業績は、売上高で 3 億円強、営業損失で 50 百万円となった。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別の動向を見ると、映像分野は1ケタ増収2ケタ減益となった。テレビ番組制作が堅調だったほか、(株)AbemaTV等のWeb動画制作の好調により増収となったものの、2018年2月期の第2四半期より「働き方改革」の一環として長時間労働の是正に取り組んできたことで、人件費が増加したことが減益要因となった。ただ、当第2四半期以降は前年同期比で増益に転じており、利益率も改善傾向となっている。

ゲーム分野については受託開発案件の増加や旺盛な派遣需要により2ケタ増収となったが、利益面ではクレイテックワークスの子会社化の影響で1ケタ増にとどまった。クレイテックワークスについては、大手ゲームソフト会社の受託開発パートナーとして選定されるなど、その技術力は業界でも高く評価されている。子会社化以降は受託開発業務を中心に進めているが、自社タイトルである芸術家育成ゲーム「パレットパレード」(2019年リリース予定)の開発費用が、営業損失の要因となっている。そのほかでは、世界的な広がりを見せているeスポーツや、アニメ、ゲームなどの人気コンテンツとのコラボレーションイベント等を開催するなど、知財流通とイベント運営という新たな収益モデルの構築にも取り組んでおり、今後の動向が注目される。

Web・紙媒体分野は2ケタ増収増益となった。Web・広告・出版業界に特化した業界最大級の求人情報サイト「Webist(ウェビスト)」を通じたWebクリエイターの採用とネットワーク強化が進んだことで、エージェンシー事業が好調に推移したほか、請負事業も官公庁等の大型案件の受注増が寄与した。

業績動向

電子書籍・YouTube分野も2ケタ増収増益と好調に推移した。電子書籍に関しては複数の電子書店経由での配信数・ダウンロード数が順調に増加した。また、日本の原作を海外で映像化する権利を仲介する海外著作権エージェントも収益増に貢献した。YouTubeに関しては、企業やテレビ番組の公式チャンネルの運用受託が増加したほか、新たな取り組みとして「RECAIUS™(リカイアス)」の音声合成技術を活用して、YouTuberに代わって外国語チャンネルを運営するサービス※を開始したほか、2018年10月には同技術を用いて海外人気YouTubeチャンネル「WatchMojo.com」と共同で日本語版サブチャンネルの共同運営も開始した。同社は急成長する動画市場への取り組みを強化していくため、新本社内に動画コンテンツ制作スタジオも新たに開設している。

※ 戦略的パートナーである東芝デジタルソリューション(株)が開発したAIを活用した音声合成技術を使って、キッズ動画で人気のYouTuber「キッズライン」の英語版サブチャンネルのナレーションに活用している。

新規エージェンシー分野のうち、建築分野では2,600名を超える一級建築士等のネットワーク拡大が進み、エージェンシー事業が堅調に推移したほか、プロデュース事業についても、新たに発表した屋内ガレージ付戸建賃貸「STAPLE HOUSE(ステープルハウス)」の引き合いが全国で20棟を超えるなど順調に推移した。また、2019年2月には銀座三越に出店するレストランの店舗デザインをプロデュースするなど戸建以外の領域にも実績が広がり始めており、事業開始から4年目で通期黒字化を達成した。

VR分野については子会社のVR JapanとIDEALENSのVRゴーグルを活用した「VR遠隔医療教育通信システム」等のコンテンツ配信システムを開発したほか、企業の教育研修やアミューズメント施設、観光施設等向けにコンテンツ制作から機器の提供まで一貫して行うシステムインテグレータとしての取り組みに注力した。ただ、VRゴーグルの新製品投入時期が遅れたほか、既存機種在庫がなくなったこともあり売上高は伸び悩んだ。

その他、新たに開始したドローン事業についてはドローンパイロットやエンジニア、空撮を熟知したカメラマンやディレクター等をネットワーク化し、映像制作だけでなく地方自治体や大学等との連携も含めた展開が進んでいる。同様に舞台芸術分野においても、プロの役者が企業研修における理念浸透を演劇で行う「企業史演劇」が好評で実績を積み重ねているほか、2019年2月には大学や企業等の研究機関向けに、研究開発を補佐する研究開発支援者(リサーチャー)のエージェンシー事業を開始した。研究分野では2015年に研究者のエージェンシー事業を開始しており(約2,000名、顧客数300社・機関)、既に取引のある顧客からの受注も獲得するなど順調な滑り出しを見せている。

(2) クリエイティブ分野(韓国)

クリエイティブ分野(韓国)の売上高は前期比96.8%減の31百万円、営業損失は32百万円(前期は2百万円の利益)となった。連結子会社CREEK & RIVER KOREA(以下、CRK)が同社と共同で韓国の人気スマートフォンゲームを日本で配信する「日韓ゲーム共同パブリッシング事業」を開始し、ライツマネジメント事業の立ち上げを図っている。

2018年8月より3D学園バトルロマンスRPG「フリージング エクステンション」の配信を開始したほか、RPG「ファイブキングダム—偽りの王国—」を(株)リイカと共同で配信し、いずれも順調にダウンロード数を伸ばしたが、リリース時期が当初予定よりも遅れたことで会社計画(売上高90百万円、営業利益20百万円)からは下回る結果となった。

業績動向

(3) 医療分野

子会社の(株)メディカル・プリンシプル社で展開する医療分野では、医師の紹介事業を中心に、医学生・研修医を対象とした「レジナビフェア」、臨床研修情報サイト「レジナビ」、医師の転職・求人・募集サイト「MediGate」、医師を対象に提供する教育プログラム「民間医局アカデミー」等のサービスを、全国 16 拠点の営業体制で提供している。2018 年 8 月に帝京大学大学院公衆衛生学研究科と協定書を締結し、労働者の健康保持やメンタルヘルス等、労働安全衛生に精通した優秀な人材を企業へ紹介するサービスも開始している。

2019 年 2 月期の売上高は前期比 4.2% 増の 3,708 百万円、営業利益は同 7.3% 減の 533 百万円となった。全国各地での慢性的な医師不足、地域的偏在を背景に医師の求人ニーズが引き続き旺盛で、紹介事業を中心に売上高は順調に拡大した。一方、利益面では営業拠点の拡充を目的に 2018 年 9 月に東関東支社(千葉県船橋市)を新設したことや、今後の成長に向けた人員増強や広告宣伝費増により減益となった。期初計画比で営業利益がやや下振れたが、これは賞与引当金の計上方法変更による一時費用 0.4 億円が主因となっている。

(4) 会計・法曹分野

会計分野は子会社のジャスネットコミュニケーションズ(株)、法曹分野は同様に C&R リーガル・エージェンシー社が展開しており、売上高は前期比 8.1% 増の 1,952 百万円、営業利益は同 1.1% 減の 146 百万円となった。会計士・弁護士の紹介事業を中心に売上高は堅調に推移した。一方、利益面では人員増強による人件費増や戦略的な広告宣伝費の投下により微減益となった。

会計分野では、会計事務所やその顧問先の事業承継ニーズに対応すべく、「事業承継・M&A 支援サービス」を本格的に開始したほか、多様な働き方ニーズに対応すべく在宅ワークによる紹介サービスも拡充した。

一方、法曹分野では企業と世界中の弁護士をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA」(その他部門に含む)の本格稼働を予定していたが、まだ、企業ニーズと十分合致しないことから、現在は「JURISTERRA」に登録している弁護士がアナログ的に案件紹介を行い、実績を積み上げている段階にある。弁護士の登録数は約 5,000 名の規模となっており、主に米国の弁護士の紹介案件が増えているようで、米子会社については下期に黒字化している。なお、オンラインのマッチングサービス開始時期については、ニーズを見極めながら判断していく方針となっている。

(5) その他事業

その他事業の売上高は前期比 29.0% 増の 1,881 百万円、営業損失は 149 百万円(前期は 82 百万円の損失)となった。当期より新たにビッグデータ分析サービス事業を行うエコノミックインデックス、AI を用いたシステムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う Idrasys の 2 社を連結子会社として加えている。

売上高については、IT 分野のエージェンシー事業を展開する(株)リーディング・エッジ社が前期比 5 割増収と好調に推移したこと、また、新規連結子会社が加わったことが増収要因となった。リーディング・エッジ社では、ロボット・AI 等の成長市場でニーズが強いプログラム言語、Python に精通した 4,000 名以上のエンジニア等のネットワークを構築しており、高成長の要因となっている。一方、利益面では、リーディング・エッジ社や人材メディア事業を展開するプロフェッショナルメディアが黒字化したものの、その他子会社については先行投資段階であり損失計上が続いた。

業績動向

このうち、Idrasys は 2018 年 1 月に台湾の AI ベンチャーであるインツミット（株）と合併で設立した会社（出資比率 80.11%）で、インツミットが開発した AI プラットフォーム「SmartRobot™」を活用した「チャットボット」を中心に国内での拡販を進めている。「SmartRobot™」は IBM<IBM> の AI エンジン「Watson」と同等の性能を持ちながら、サービス料金は低価格に抑えていることが特徴で、台湾では 5 大銀行で接客業務の RPA システム（Chatbot）として導入されるなど高い実績を持つ。Idrasys においても立ち上がりは想定より遅れたものの、金融・保険、流通、通信企業などから受注を獲得した。利益面では数千万円程度の損失となっているが、今後の成長分野として期待される。

自己資本比率は 50% 超をキープし、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2019 年 2 月期末の総資産は前期末比 1,461 百万円増加の 13,313 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 205 百万円増加したほか、売上債権が 359 百万円増加した。固定資産では新本社移転に伴い有形固定資産が 716 百万円増加したほか、ソフトウェアが 101 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,303 百万円増加の 6,112 百万円となった。有利子負債が 600 百万円増加したほか、営業未払金や未払費用等のその他流動負債が増加したことによる。また、純資産は前期末比 157 百万円増加の 7,200 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 732 百万円増加した一方で、非支配株主持分が 504 百万円減少した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末比 1.0 ポイント低下の 53.6%、有利子負債比率は同 6.0 ポイント上昇の 32.4% となった。有利子負債残高は増加したものの、ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）は 20 億円以上と潤沢にあり、自己資本比率も 50% 以上をキープしていることから財務の健全性は維持していると判断される。また、収益性に関しては前述したとおり、新本社移転等の一時費用を計上したことにより減益となったため、ROA、ROE、売上高営業利益率の 3 指標ともに前期比で低下したが、ROA や ROE は 10% 以上と高水準をキープしており、安定性も比較的高いと判断される。プロフェッショナル分野における事業領域を多岐に展開していることが、収益の安定性につながっていると判断される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期	増減額
流動資産	6,683	8,107	9,078	9,747	668
(現預金)	3,143	3,977	4,966	5,171	205
固定資産	2,263	2,905	2,773	3,566	793
総資産	8,947	11,012	11,852	13,313	1,461
負債合計	3,757	4,964	4,809	6,112	1,303
(有利子負債)	750	1,621	1,709	2,309	600
純資産	5,189	6,048	7,043	7,200	157
(安全性)					
自己資本比率	52.8%	50.7%	54.6%	53.6%	-1.0pt
有利子負債比率	15.9%	29.0%	26.4%	32.4%	6.0pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	12.4%	14.8%	16.0%	12.6%	-3.4pt
ROE (自己資本利益率)	13.2%	17.3%	18.3%	14.3%	-4.0pt
売上高営業利益率	4.7%	6.1%	6.8%	5.3%	-1.5pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2020年2月期は一時費用の影響がなくなり、 2ケタ増収増益となる見通し

1. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比11.6%増の33,000百万円、営業利益で同48.8%増の2,350百万円、経常利益で同48.2%増の2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同49.5%増の1,450百万円と2ケタ増収増益となる見通し。売上高は10期連続増収、各利益は2期ぶりに過去最高更新を目指す。

2020年2月期の業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	19/2期		20/2期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	29,569	10.7%	16,400	10.7%	33,000	11.6%
営業利益	1,578	-12.6%	1,300	2.8%	2,350	48.8%
経常利益	1,585	-13.1%	1,300	3.5%	2,350	48.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	969	-12.1%	800	8.4%	1,450	49.5%
1株当たり利益 (円)	45.71		37.54		68.04	

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

主力のクリエイティブ分野（日本）を中心にエージェンシー事業（派遣・紹介）の拡大が続くほか、請負事業も新本社移転等により増強した開発スタジオを核にクリエイティブ分野での成長を見込んでいる。また、2018年秋にグループ各社が新本社に移転統合したことで、営業面でのシナジー効果（グループ内の複数サービスが提案可能に）も出始めており、今後の売上増に寄与すると見られる。

営業利益で前期比 7.8 億円の増益を見込んでいるが、内訳としては既存事業の増益で 3.4 億円、赤字事業の損益改善で 2.0 億円（韓国事業で 0.5 億円、クレイテックワークスで 0.5 億円、エコノミックインデックス及び Idrasys で 1.0 億円）、新本社移転に関連する一時費用減で 1.4 億円（3.5 億円 - 賃借料増加 2.1 億円）、賞与引当金の計上方法及び退職給付債務の計算方法変更にかかる費用減で 1.0 億円となる。

なお、新規エージェンシー事業（建築、ファッション、シェフ、プロセッサー、ドローン、舞台芸術）の営業損失は前期の 1 億円から今期は収支均衡を見込んでいる。また、新規サービス（VR Japan、Idrasys、エコノミックインデックス、クレイテックワークス、プロフェッショナルメディア、JURISTERRA）に関しては、前期 2.3 億円の損失から今期は損失額が縮小する計画となっている。

業績見通し

クリエイティブ分野に加えて、医療、会計・法曹分野でも 2ケタ増益を見込む

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期	20/2期予	前期比
売上高						
クリエイティブ分野(日本)	15,236	17,089	19,101	22,212	24,450	10.1%
クリエイティブ分野(韓国)	3,820	3,300	985	31	-	-
医療分野	2,908	3,310	3,557	3,708	4,150	11.9%
会計・法曹分野	-	-	1,806	1,952	2,140	9.6%
その他	2,968	2,956	1,458	1,881	2,825	50.2%
調整額	-24	-75	-200	-217	-565	-
合計	24,909	26,581	26,708	29,569	33,000	11.6%
セグメント利益						
クリエイティブ分野(日本)	718	1,082	1,155	1,072	1,580	47.4%
クリエイティブ分野(韓国)	23	18	2	-32	-	-
医療分野	409	433	575	533	700	31.2%
会計・法曹分野	-	-	147	146	180	23.2%
その他	24	76	-82	-149	5	-
調整額	2	-1	7	9	-115	-
合計	1,177	1,610	1,806	1,578	2,350	48.8%
セグメント利益率(%)						
クリエイティブ分野(日本)	4.7	6.3	6.0	4.8	6.5	
クリエイティブ分野(韓国)	0.6	0.6	0.3	-102.3	-	
医療分野	14.1	13.1	16.2	14.4	16.9	
会計・法曹分野	-	-	8.2	7.5	8.4	
その他	0.8	2.6	-5.7	-8.0	0.2	
合計	4.7	6.1	6.8	5.3	7.1	

注：18/2期よりその他から会計・法曹分野を分離。20/2期よりクリエイティブ分野(韓国)をその他に併合。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) クリエイティブ分野(日本)

クリエイティブ分野(日本)の売上高は前期比10%増の24,450百万円、営業利益は同47%増の1,580百万円と2ケタ増収増益となる見通し。映像、ゲーム、Web分野を中心にエージェンシー事業やプロデュース事業の成長が続く。クレイテックワークスについては受託開発案件を中心に売上高で6億円、営業利益で0.1億円程度を見込んでいる。本社移転関連費用や退職給付債務の計算方法変更による一時費用がなくなることに加えて、映像分野を中心としたプロデュース事業やその他新規事業の損益改善が大幅増益要因となる。なお、クレイテックワークスが2019年にリリース予定の「パレットパレード」の収益については、今回の計画にほとんど織り込んでいない。

業績見通し

分野別で見ると、映像分野は新規のテレビ番組制作等が寄与して堅調に推移し、利益率も改善する見通し。ゲーム分野については市場全体の成長がやや鈍化しているものの、10% 前後の増収増益が見込まれ、Web 分野についても旺盛な派遣需要を背景に、2 ケタ増収が続く見通し。なお、官公庁向け案件については高水準が続くものの、例年 3 月に売上げが集中するのに対して、今期は 4 月以降に納期を迎える案件が多いため、第 1 四半期の増収率がやや鈍化する可能性がある。また、上期は新本社移転に伴う賃借料の増加もあるため、利益面でも伸びが低くなる可能性がある点には留意する必要がある。

新たな取り組みとしては、Web 動画分野において (株) 超十代と共同で 10 代を対象とした YouTube チャンネル「超十代チャンネル」を 2019 年 3 月に共同開設しており、2 週間で 8.7 万人超のチャンネル登録数を集めるなど好評を博している。また、新サービスとしてストーリーアプリ「Portie (ポルティ)」を開始 (2019 年 4 月) した。人気作家の書籍 (小説、落語等) やオリジナルコンテンツを、Portie モード (チャット形式) または Simple モード (通常形式) で読むことができるほか、音声と文字で楽しむことができるボイスコンテンツも配信する。料金システムは無料チャージ制で、毎日 1 ~ 2 話を無料配信し、先を読み進みたいユーザーは 1 話ごとに課金するシステムとなる。

その他新規事業として、VR を活用した語学事業も開始する予定となっている。訪日外国人の医療機関受診が増加するなか、ドクターや医療従事者向けに VR 英会話コンテンツを開発しており、当第 1 四半期中のリリースを予定している。医療向け以外にも弁護士や会計士向けのサービス展開を将来的に視野に入れている。

(2) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 12% 増の 4,150 百万円、営業利益は同 31% 増の 700 百万円となる見通し。慢性的な医師不足を背景に、医師紹介サービスの安定成長が続くほか、今期はコンサルティングサービスを本格的に開始し、収益貢献を見込んでいる。医療施設においても経営者の高齢化等による事業承継ニーズが年々高まっており、こうしたニーズを取り込んでいく。初年度の利益目標としては 1 億円を見込んでいる。今期も新たに営業拠点を 1 拠点開設する予定で人件費等の増加が見込まれるものの、前期に計上した賞与引当金の一時費用 0.4 億円がなくなることもあり、2 ケタ増益を見込んでいる。

同社では医療分野における潜在的な成長ポテンシャルは大きいと見ており、社長の井川氏が 2018 年夏より、子会社のメディカル・プリンシパル社の社長も兼務し陣頭指揮に当たっており、今後の事業成長が期待される。

(3) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 10% 増の 2,140 百万円、営業利益は同 23% 増の 180 百万円となる見通し。会計分野では、会計士・税理士等のネットワークをさらに広げ、業界内でのブランド力向上を図ると同時に、「在宅ワーカー紹介サービス」等の多様な働き方に対応したサービスの提供を進めていくことで収益拡大を進めていく。

また、法曹分野については弁護士ネットワークの強化と人材投資による事業基盤の強化を図りながら、収益拡大を進めていく。

業績見通し

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 50% 増の 2,825 百万円、営業利益は 5 百万円（前期は 149 百万円の損失）を見込む。増収寄与の最も大きい子会社は IT 系人材サービスを展開するリーディング・エッジ社で、前期比 4 億円弱の増収を見込んでいる。また、エコノミックインデックス及び Idrasys で合わせて 2 億円、韓国事業で 1 億円の増収を見込んでいる。

リーディング・エッジ社に関しては、引き続きロボットや AI 分野の派遣需要が好調に推移する見通し。エコノミックインデックスや Idrasys についても、AI 市場の拡大を背景に売上増が見込まれる。Idrasys については、多様な顧客ニーズに対応するため、インツミットの AI ツール以外の商材もラインナップにそろえながら、受注拡大を目指していく方針となっている。

また、韓国事業については、CRK によるグローバル配信第 1 弾として、スマートフォン専用 RPG 「Ceres M」※を 2019 年 1 月より韓国で配信しており、今後、その他のアジア、欧州等で配信を開始する予定になっている。また、第 2 弾として、スマートフォン専用 RPG 「三国志無限大戦」の事前登録も同年 3 月より日本でスタートしている。今期の売上高としては 1.3 億円、営業利益で 0.2 億円程度を計画しているが、これらグローバル配信タイトルの販売状況次第では、上乘せも期待される。

※ 2018 年に配信した「ファイブキングダム」をベースとしたタイトルで、バトルモードをより重視した内容となっており、韓国での評価は高い。共同開発パートナーは NEOUL Entertainment（以下、NEOUL）（韓国）で NEOUL がプロモーションも行っている。

VR Japan では 2019 年 5 月より 4K の高解像度ディスプレイを搭載した一体型 VR ゴーグル「IDEALENS 4K」の販売を開始する。販売ターゲットとしては、医療施設や企業の教育・訓練用途などを想定している。価格は未定だが 10 万円以下に抑えたい考えだ。高解像度版の 4K 製品の投入によって、需要拡大ペースが加速していくか注目される。

■ 中長期の成長戦略

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と展開し、 売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指す

1. 今後の事業戦略

同社は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、医療分野など合計 10 分野で事業を展開しているが、今後は既存事業領域の深掘りに加えて、周辺領域への展開を進めていく方針となっている。2018 年よりドローンや舞台芸術分野に参入したほか、Idrasys、エコノミックインデックスを新規連結子会社としたが、最終的には 50 分野まで領域を広げていく考えだ。プロフェッショナル人材としては現在の 25 万人超から 150 万人、顧客数は約 2 万 6,000 社から 15 万社に拡大していくことを目標としている。

中長期の成長戦略

また、同社はクリエイティブ分野における事業拡大と収益の安定性向上のため、成長の源泉となる派遣スタッフの採用・育成に今後も注力していく方針となっている。請負事業の売上高が派遣事業を超える規模にまで成長し、収益変動リスクが高まったと同社では考えているためだ。事業の安定性向上を図るためには受注と収益性の変動リスクが低い派遣事業の比率を高めることが有効であり、獲得した派遣人材については3年程度の経験を積みば請負業務に振り向けることが可能なことから、結果的に請負事業の能力拡大にもつながることになる。

さらには、収益性向上に取り組むために、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進化していくことを目指している。従来は派遣・紹介、請負といった人材サービスを中心に事業分野を拡大しながら成長を続けてきたが、今後は人材サービスに同社が保有する知財を活用することで新たな価値(サービス・商品)を創出し、事業領域を広げながら利益率も引き上げていく戦略となる。

2. 業績目標値

同社は、長期的な業績目標として売上高で1,000億円、営業利益で100億円を掲げている。営業利益率はプロフェッショナル知財エージェンシーへの取り組みを強化していくことで、2019年2月期の5.3%から10%まで引き上げていくことを目指している。

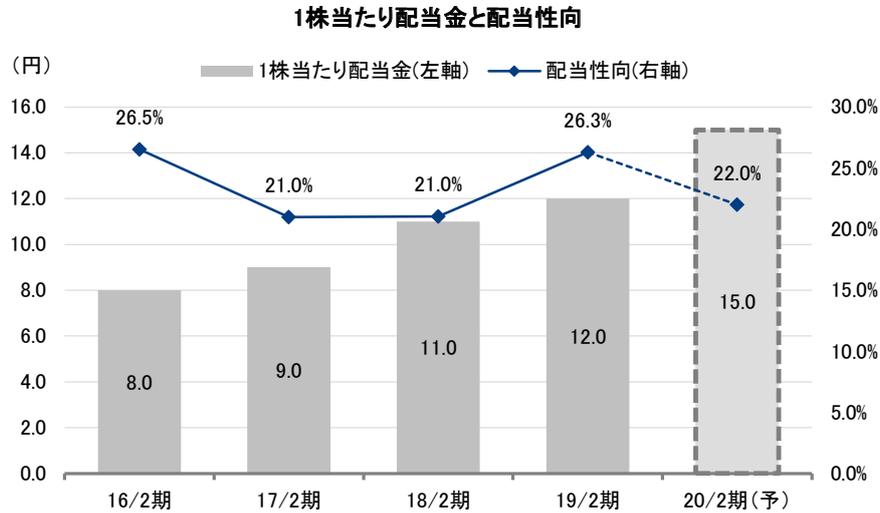
目標の早期実現のため、グループ会社のIPOによる資金調達も戦略の1つとして掲げている。IPOの対象となるのはVR Japanのほか、専門職の転職・求人サイトを運営するプロフェッショナルメディア、法曹向けSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運用を行うCREEK & RIVER Global, Inc.、AIプラットフォームサービスを展開するIdrasys、ビッグデータ分析サービスを展開するエコノミックインデックス等が候補となる。IPOにより調達した資金は事業成長のための投資に充当していくほか、新たなM&A資金としても活用していく方針となっている。

■ 株主還元策

配当性向 20% を目途に連続増配を継続中

同社は株主還元策として安定配当を基本方針としており、配当性向で20%を目安に配当を実施している。2020年2月期は前期比3.0円増配の15.0円(配当性向22.0%)とし、9期連続の増配を予定している。今後も業績拡大が続けば配当性向20%を目安に増配が期待される。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

プロフェッショナル・エージェンシー事業を展開する同社グループでは、プロフェッショナル人材の個人情報について、高度な機密性が必要なものと認識し、情報管理については十分留意している。同社及び子会社のメディカル・プリンシプル社、リーディング・エッジ社、ジャスネットコミュニケーションズではプライバシーマークを取得し、「個人情報保護マネジメントシステム (JIS Q 15001 : 2006)」の準拠により、個人情報に関する管理責任者の任命と、全社員に対する教育の実施や管理体制の強化に努めている。

ただ、こうした対策にも関わらず外部からの不正アクセスや、人的ミス等による個人情報の流出リスク等は存在し、情報流出が発生した場合には、同社グループに対する何らかの損害賠償の請求等が成される可能性はある。

重要事項（ディスクレマー）

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