

|| 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 >>>](#)

2021 年 5 月 12 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

要約	01
1. 2021年2月期の業績概要	01
2. 2022年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 事業別・分野別構成比	06
4. 特徴と強み	08
業績動向	10
1. 2021年2月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	17
業績見通し	18
1. 2022年2月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	19
中長期の成長戦略	22
1. 中期経営計画	22
2. 長期目標	23
株主還元策とSDGsへの取り組み	24
1. 株主還元策	24
2. SDGsへの取り組み	24

■ 要約

プロフェッショナル分野の事業領域拡大とともに 業績は 2 ケタ増益が続く見通し

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）、ライセンスマネジメント事業（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、会計、法曹など現在 18 分野で展開している。プロフェッショナル人材のネットワークはグループ全体で 30 万人を超える。

1. 2021 年 2 月期の業績概要

2021 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 13.3% 増の 37,314 百万円、営業利益で同 17.4% 増の 2,447 百万円となり、2 期連続で過去最高業績を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により、売上高で 20 億円、営業利益で 6 億円のマイナス要因となったが、主力のクリエイティブ分野（日本）においてゲーム、電子書籍・YouTube 関連を中心に伸長したことに加え、リモートワーク体制へのシフト等により全社的に経費削減に取り組んだことも増益要因となった。

2. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期は、売上高で前期比 7.2% 増の 40,000 百万円、営業利益で同 16.4% 増の 2,850 百万円と増収増益が続く見通しである。クリエイティブ分野（日本）が引き続き伸長するほか、2021 年 2 月期にコロナ禍の影響を受けた医療分野や会計・法曹分野についても増収増益に転じることが主因だ。医療分野では、「レジナビフェア」※のオンライン化による収益貢献も見込まれる。リモートワーク体制の継続による経費抑制が続くことに加えて、赤字事業だった韓国ゲーム配信事業の終了や子会社のエコノミックインデックス（株）の非連結化なども考慮すれば、利益面での上振れ余地はあると見られるが、コロナ禍が続いていることから保守的に計画を策定したようだ。

※ レジナビフェア: 医学生・研修医の研修病院探しをサポートするための合同説明会で、主要都市で年間 9 回開催（2019 年）、来場者数は約 1 万人、約 1 千施設の医療施設が参加する国内最大級のイベント。

要約

3. 中期経営計画

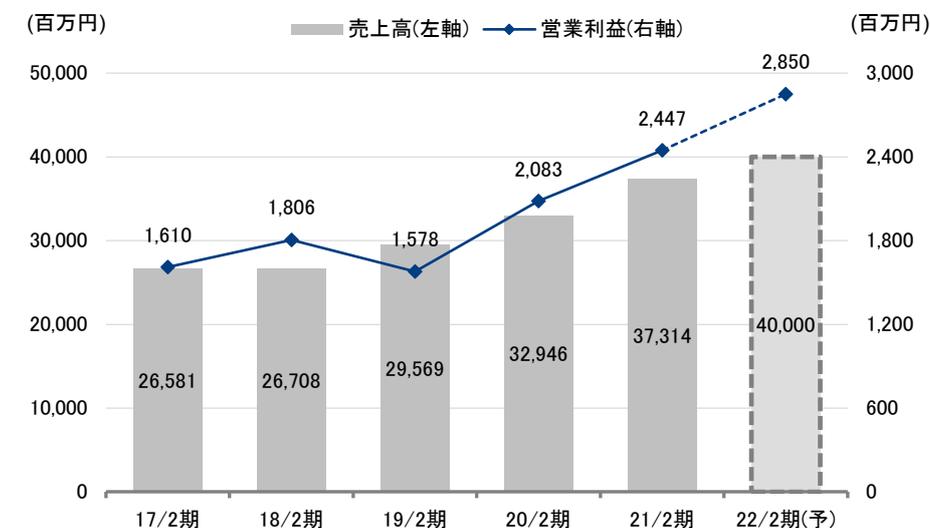
同社は新たに 2024 年 2 月期までの中期経営計画を発表した。プロフェッショナル分野のさらなる拡大、新規サービスの創出、経営人材の創出、コーポレート・ガバナンスの強化を基本戦略として取り組み、2024 年 2 月期に売上高 460 億円 (年平均成長率 7%)、営業利益 35 億円 (同 13%) を目標に掲げた。従来、長期目標として掲示していた売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円の達成に向けた通過点となる。グループで 30 万人を超えるプロフェッショナル人材を基盤とした売上成長にとどまらず、今後は AI や VR といった先進技術を活用した高付加価値サービス (知財サービス) の育成や事業領域の更なる拡大を図ることによって売上成長と収益性の向上を図っていく戦略だ。事業領域としては現在の 18 分野から将来的には 50 分野に広げ、プロフェッショナル人材のネットワークを 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。とりわけ、成長期待の大きい AI 分野では子会社の (株)Idrasys が 2020 年 5 月にリリースした AI 予測ツール「Forecasting Experience」の販売拡大が期待されるほか、VR 分野では遠隔医療教育を中心とした BtoB 分野での需要が超高速無線通信技術となる 5G の実用化を契機として加速度的に立ち上がるものと期待され、これら成長分野については今後も積極的に投資を行っていく方針だ。同社は 2020 年に東京都が公募した「5G 技術活用型開発等促進事業」の開発プロモーター※として選定され、スタートアップ企業 7 社に対する事業化支援を行うなど新たな取り組みも開始しており、今後の展開が注目される。

※ 開発プロモーターとしては同社のほか、TIS<3626>、プロトスター (株) が選定されている。採択期間 (最長 3 年度) を通じて 1 プロモーター当たり 5 社以上の都内のスタートアップ企業を支援していく。東京都は開発プロモーターの事業成果に応じて、協定金を支払う (3 年間で 1 億円強)。

Key Points

- ・ 2021 年 2 月期はコロナ禍のマイナス影響を吸収し、2 期連続で過去最高業績を更新
- ・ 2022 年 2 月期はすべての事業で増収を見込み、成長分野となる VR、AI 分野は特に注力
- ・ 3 ヶ年の中期経営計画を策定。プロフェッショナル分野のさらなる拡大と新規サービスの創出等により、年率 7% の売上成長と収益性の向上を目指す

業績推移



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

同社の設立は 1990 年で、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創業した。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、翌年に一般労働者派遣事業の許可を取得して、テレビ番組や映画制作、ゲーム、Web 等のクリエイティブ分野から顧客開拓を進めていった。その後は、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 年に建築分野及びファッション分野、2015 年にシェフ分野、プロフェッサー分野と、様々なプロフェッショナル分野へと事業領域を拡大し、現在は 18 分野で 30 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 3.8 万社を超える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（CREEK & RIVER KOREA Co.,Ltd.）を設立したのを皮切りに、2010 年に中国子会社（CREEK & RIVER SHANGHAI Co.,Ltd.）、2016 年に米国子会社（CREEK & RIVER Global, Inc.）を設立している。米国子会社については、(株)C&R リーガル・エージェンシー社と開発を進めている、弁護士と企業をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA (ジュリストセラ)」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。

韓国子会社については、2016 年にゲームソフト等のコンテンツ管理・流通（ライツマネジメント）事業を残して、テレビ局向けを主体としたエージェンシー事業を会社分割により孫会社として新設した CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co.,Ltd. に承継すると同時に、株式を現地の経営陣に売却して出資比率を下げ、持分法適用関連会社に異動していたが、2020 年 1 月に再度株式を取得し、連結対象子会社（CREEK & RIVER KOREA Co.,Ltd の出資比率 75%）としている。漫画などのデジタルコンテンツを中心に、日本、韓国、中国のグループ会社間での取引を拡大し、シナジー効果をさらに高めていくことが狙いとなっている。

なお、同社は 2000 年に大阪証券取引所 NASDAQ（現 東京証券取引所 JASDAQ）に株式上場し、2016 年 2 月に東京証券取引所第 2 部に市場変更、同年 8 月に第 1 部に昇格している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 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 Co., Ltd 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	海外著作権エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd 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部銘柄に指定替え
2017年	(株)forGIFT 設立
2018年	(株)Idrasys 設立(AI分野) 舞台エージェンシー事業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(研究開発支援者)・エージェンシー事業開始 プロフェッショナル分野における語学事業開始 (株)ジェイアール東日本企画と合弁で(株)jeki Data-Driven Lab 設立(出資比率40%)
2020年	韓国のCREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co.,Ltd. を連結子会社化 (株)ウイングをグループ化(映像分野) (株)Grune をグループ化(IT分野) アスリート・エージェンシー事業を開始 CXO エージェンシー事業を開始 きづきアーキテクト(株)をグループ化

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

様々な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、法曹などのプロフェッショナル分野においてエージェンシー事業を展開している。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、ゲームや出版分野等を中心に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。

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	アスリート	CXO
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。同社グループ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る。同事業の売上総利益率はここ数年、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にも注力している。

(2) エージェンシー事業（派遣・紹介）

エージェンシー事業では、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、紹介サービスを提供している。派遣の売上総利益率は25%前後と一般の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に計上している。

会社概要

主な対象分野としては、クリエイティブ分野のほか IT、医療、会計、法曹、建築、ファッション分野となり、2021 年 2 月期より新たにアスリート、CXO 分野も本格的に開始している。アスリート・エージェンシー事業は、現役・引退問わず、全国大会などへの出場経験を持つアスリートに対して、競技活動の継続と引退後のスムーズな就労移行を目的に、デュアルキャリアとセカンドキャリアをサポートするサービスとなる。また、CXO エージェンシー事業は法人や個人事業主を含む戦略コンサルタントや上場企業等における経営経験者と、同社のネットワーク（人材及び顧客企業）を結び付け、新たなビジネスモデルや事業、サービスの創出をサポートするサービスとなる。なお、医療及び法曹分野については派遣が法律上禁止されているため、紹介のみのサービスとなる。

(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、クリエイティブ分野のほか IT、建築、法曹、VR、AI、研究分野で展開している。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シーサービス等）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、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「JURISTERRA」、AI 分野における AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」等のサービスに注力している。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、今後の成長ポテンシャルは高いと弊社では見ている。

ゲーム、Web、テレビ・映像等のクリエイティブ分野と医療分野で利益の大半を稼ぎ出す

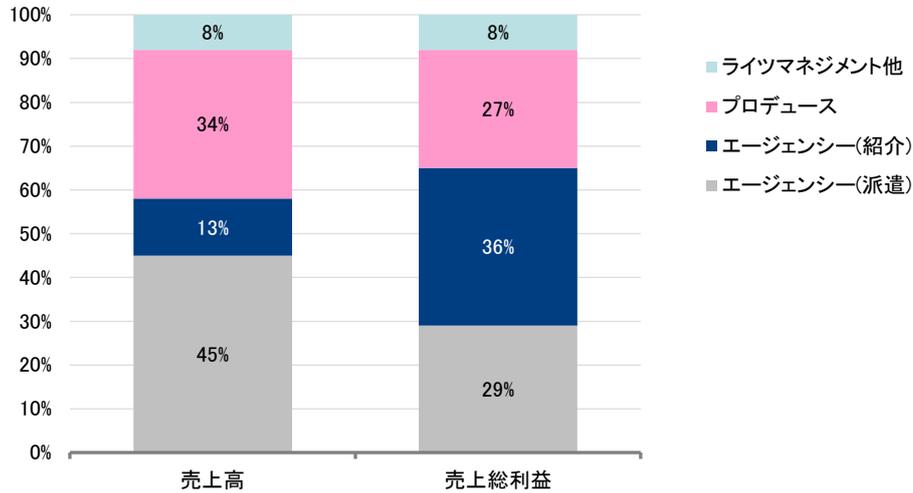
3. 事業別・分野別構成比

2021 年 2 月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が 34%、エージェンシー事業（派遣）が 45%、エージェンシー事業（紹介）が 13%、ライツマネジメント事業他が 8% となっている。一方、売上総利益の構成比を見ると、エージェンシー事業（紹介）が 36% と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が 29%、プロデュース事業が 27%、ライツマネジメント事業他が 8% となっている。ライツマネジメント事業については、利益率の高い事業がある一方で、まだ収益化していない新規事業も含まれているため、売上総利益率は全社平均並みとなっている。これら新規事業が収益貢献してくれば、中長期的にライツマネジメント事業の利益構成比も上昇していくものと予想される。

また、分野別の売上構成比を見ると、ゲームが 23.7%、Web が 18.4%、テレビ・映像が 17.3% と主力 3 分野で全体の約 6 割を占めており、次いで医療が 10.5%、韓国事業が 8.7%、電子書籍・著作権が 7.1%、会計が 4.6% となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、ゲームが 44.2%、Web が 19.4%、テレビ・映像が 17.1% と主力 3 分野で約 8 割を占めているほか、医療分野で 29.6%、電子書籍・著作権分野で 11.8% を占めており、これら事業で新規事業や新規子会社の先行投資費用を吸収する収益構造となっている。

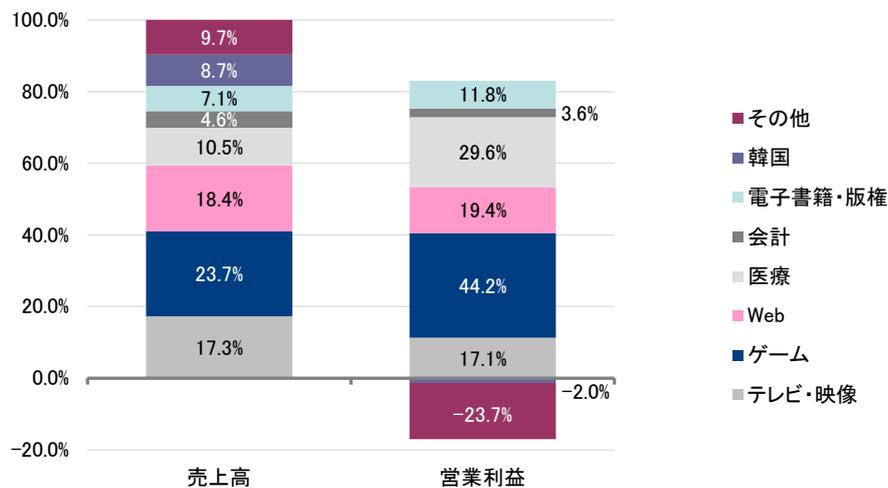
会社概要

C&Rグループ事業構成比(2021年2月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別構成比(2021年2月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

30 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、 3.8 万社の顧客にサービス提供

4. 特徴と強み

同社の事業の特徴は、プロフェッショナル分野に特化した請負・アウトソーシング、派遣・紹介サービスやライツマネジメント事業を展開していることにあり、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・映像、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野のほか医療、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、研究（現コンピュータサイエンス）、舞台芸術、アスリート、CXO、アグリ等の合計 18 分野となる。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領域として展開しているため、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) 制作スタジオの設置によりグループ内にノウハウを蓄積

サービス提供によって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、顧客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。具体的には、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り、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ノウハウが蓄積され、付加価値の高い提案を可能としており、競合他社との差別化要因となっている。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クライアント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を受注するケースが増えている。

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 名の体制で各業務に従事しており、こうしたノウハウの蓄積・共有の場ともなっている。

(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、2021 年 4 月時点で 30 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 8.5 万人、顧客数で 1.5 万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の関与する番組が、日本の地上波番組の 45% を占め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含めれば、年間で 200 タイトル前後となり、国内最大規模の開発体制となっている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

会社概要

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約23万人のうち過半を占める約13.4万人が同社サービス（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）に登録しており、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・研修医のための「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（2020年よりオンラインフェアも開始）、その際に医学生・研修医が「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、勤務医が平均3年で転職することから、紹介事業については毎年一定の需要が見込め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、人材ネットワークが拡大している。IT分野ではSEを中心に4千人超、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で1.85万人、会計分野では公認会計士・税理士他で5.7万人が同社ネットワークに登録している。

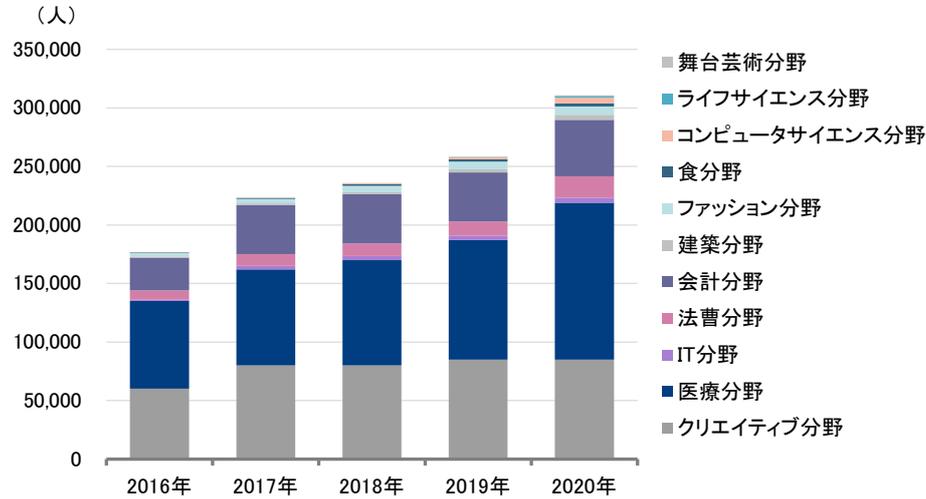
C&Rグループのネットワーク規模（プロフェッショナル人材30万人超、顧客数3.8万社）

分野名	規模
クリエイティブ分野 (映像、ゲーム、Web、広告・出版)	クリエイター 85,000名、顧客数 15,800社
作家分野	電子書籍 80,000タイトル、海外版権タイトル数 5,000件、顧客数 850社
医療分野	医師（研修医含む）134,000名、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 4,200名、顧客数 450社
法曹分野	弁護士等 18,500名、顧客数 1,900事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 57,000名、顧客数 5,000事務所・社
建築分野	建築家他 4,500名、顧客数 2,500社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 7,100名、顧客数 600社
食分野	シェフ 2,700名、顧客数 310社
コンピュータサイエンス分野	研究者・開発者 5,000名、顧客数 500社
ライフサイエンス分野	研究者・研究支援者 1,150名、顧客数 190社
舞台芸術分野	役者・劇団・落語家他 500名、顧客数 100社
アスリート分野	スポーツ選手、スポーツ指導者 100名、顧客数 150社
CXO分野	CEO、COO、CFO、CMO 500名、顧客数 100社

出所：会社ホームページ及び決算短信数値

会社概要

プロフェッショナル人材ネットワークの推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2021年2月期はコロナ禍のマイナス影響を吸収し、2期連続で過去最高業績を更新

1. 2021年2月期の業績概要

2021年2月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の37,314百万円、営業利益で同17.4%増の2,447百万円、経常利益で同18.1%増の2,485百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.2%増の1,647百万円と2ケタ増収増益となり、2期連続で過去最高を更新した。また、コロナ禍のマイナス影響を反映して2021年1月に修正発表した会社計画に対しても、売上高、各利益ともに上回って着地した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

2021年2月期業績(連結)

(単位:百万円)

	20/2期			21/2期			
	実績	対売上比	会社計画※	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	32,946	-	36,700	37,314	-	13.3%	1.7%
売上総利益	12,555	38.1%	-	13,338	35.7%	6.2%	-
販管費	10,471	31.8%	-	10,890	29.2%	4.0%	-
(人件費)	6,570	19.9%	-	7,080	19.0%	7.8%	-
(広告宣伝、販促、リモートワーク推進費用等)	1,930	5.9%	-	1,940	5.2%	0.5%	-
(その他)	1,971	6.0%	-	1,870	5.0%	-5.1%	-
営業利益	2,083	6.3%	2,300	2,447	6.6%	17.4%	6.4%
経常利益	2,103	6.4%	2,300	2,485	6.7%	18.1%	8.1%
特別損益	28	-	-	-121	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,359	4.1%	1,400	1,647	4.4%	21.2%	17.7%

※会社計画は2021年1月8日付の修正発表値

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高については、韓国で映像派遣事業を展開している CREEK & RIVER ENTERTAINMENT を新たに連結子会社化したことにより約32億円、2020年8月よりウイング、きづきアーキテクトを連結子会社化したことにより約4億円の増収要因となっており、これら影響を除いた既存事業ベースでは、売上高で約2%の増収、営業利益で約16%の増益だったと見られる。

また、コロナ禍による業績へのマイナス影響額は売上高で20億円、営業利益で6億円となった。事業セグメント別で見ると、クリエイティブ分野(日本)と法曹・会計分野において2020年3月以降、新規稼働(派遣)、新規成約(紹介、請負)が遅れた影響、並びにアウトソーシング案件の受注が減少したことにより、売上高で12億円、営業利益で2.5億円のマイナス要因となったほか、医療分野で同社主催の「レジナビフェア」の開催が3月以降中止を余儀なくされたことにより、売上高で6億円、営業利益で3億円のマイナス要因となった。また、その他にもアパレルショップへの派遣需要減や、VR機材の調達先メーカーにおける生産ラインがストップしたことによる注文キャンセル発生等により、売上高で2億円、営業利益で0.5億円のマイナス影響が出た。四半期別で見ると、第2四半期(2020年6~8月)のマイナス影響額が最も大きく、売上高で11.5億円、営業利益で2.6億円となった。この影響で第2四半期の営業利益は前年同期比で15%減となったが、その他の四半期について見れば、コロナ禍の影響を受けるなかでも2ケタ増収増益を維持した点は注目されよう。

四半期業績とコロナ影響額の推移

(単位:百万円)

	1Q			2Q			3Q			4Q		
	20/2期	21/2期	前期比	20/2期	21/2期	前期比	20/2期	21/2期	前期比	20/2期	21/2期	前期比
売上高	8,233	9,486	15.2%	8,279	8,968	8.3%	8,030	9,104	13.4%	8,404	9,756	16.1%
営業利益	788	1,049	33.2%	478	406	-15.0%	390	454	16.5%	428	538	25.6%
(コロナ影響額)												
売上高		-300			-1,150			-350			-200	
営業利益		-120			-260			-160			-60	

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

事業別売上高を同社が開示している売上構成比から試算すると、プロデュース事業は前期比 1.3% 減の 12,686 百万円、エージェンシー（派遣）事業は同 34.1% 増の 16,791 百万円、エージェンシー（紹介）事業は同 1.8% 減の 4,850 百万円、ライツマネジメント事業他は同 13.3% 増の 2,985 百万円となり、プロデュース事業とエージェンシー（紹介）事業が若干ながら減収となった。プロデュース事業の減収は、主に Web 分野におけるアウトソーシング事業の受注がコロナ禍の影響で落ち込んだことによる。エージェンシー（紹介）事業については、会計・法曹事業がコロナ禍の影響で落ち込んだことが主因となっている。一方、エージェンシー（派遣）事業については、韓国子会社を新規連結したことやゲームを中心にクリエイティブ分野の派遣事業が堅調に推移したことが増収要因となった。また、ライツマネジメント事業では、電子書籍販売や YouTube 「The Online Creators」※の運用収入などが好調に推移した。

※ YouTube で活躍するクリエイターの制作、収益化、ブランディング等の支援を行いながら、クリエイターの価値向上をサポートしているほか、企業やテレビ番組の YouTube チャンネルの運用受託を行っている。

売上総利益率は前年同期の 38.1% から 35.7% に低下したが、これは韓国子会社を新規連結したことが主因で、韓国事業を除けば 38.4% と前年同期から 0.3 ポイント上昇した。労働者派遣法において 2020 年 4 月より同一労働同一賃金制度が導入されたことに伴い派遣単価の是正が進んだことや、プロデュース事業の利益率が販売構成比の変化により改善したことが主因となっている。

販管費率については前期の 31.8% から 29.2%（韓国事業を除くと 31.3%）に低下した。人員の増加により人件費は前期比 7.8% 増となったものの、コロナ禍を受けた全社的な経費削減に取り組んだことでその他販管費が抑制された。具体的には、全社でリモートワーク体制を導入したことにより、交通費や会議費、交際費等が合わせて前期比 1.5 億円減少した。なお、出社率については 2020 年 6 月以降の緊急事態宣言解除後でおおむね 50% 程度で推移しており※、コロナ収束後においても 50% 程度が最適水準になるものと会社側では見ている。

※ 2 回目の緊急事態宣言が発出された 2021 年 1 月～3 月は 30% 台で推移している。

なお、特別損失として新型コロナウイルス感染症による損失や投資有価証券評価損、関係会社株式評価損等を合わせて 121 百万円計上した。このうち、関係会社株式評価損 3 百万円は連結子会社であったエコミックインデックス（以下、EI 社）の保有株式を 2021 年 3 月にすべて売却し、非連結化したことに伴う損失となっている。EI 社は独自のデータ解析技術を持つ情報分析サービス会社で、同社のクリエイティブコンテンツの付加価値向上を目的に 2015 年 5 月にグループ化したが、両社において十分なシナジー効果を発揮するに至らず、EI 社の業績も損失が続いていたことから売却することとなった※。

※ エコミックインデックスの 2020 年 12 月期業績は売上高 30 百万円、営業損失 30 百万円。

業績動向

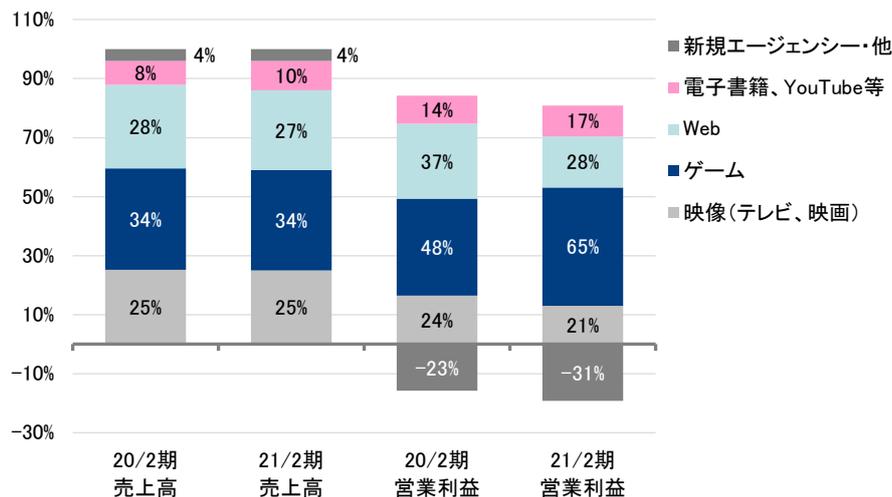
医療、会計・法曹分野の減収減益を クリエイティブ分野（日本）の収益増でカバー

2. 事業セグメント別動向

(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 6.0% 増の 26,067 百万円、営業利益は同 35.0% 増の 1,775 百万円と過去最高を更新した。コロナ禍の影響で Web 分野が減収減益となったほか、新規エージェンシー分野で損失が拡大したものの、ゲームや電子書籍・YouTube 等の好調、並びに映像分野の収益増でカバーした。

分野別構成比の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別業績の前期比伸び率を同社が開示している構成比から試算すると、映像（テレビ、映画）は 6.0% 増収、18.2% 増益となった。増収要因の大半は、2020 年 8 月より連結対象となったウイング※の寄与によるもので、既存事業ベースでは同社で手掛けるテレビのレギュラー番組が終了したこともあり微増収にとどまった。ただ、利益面では 2020 年 4 月からの同一労働同一賃金制度導入による派遣単価の見直しが進んだことに加えて、低採算案件が減少したことや経費削減に取り組んだことなどで 2 ケタ増益となった。

※ウイングは NHK 及び関連会社の番組制作・編集部門へのスタッフ派遣、並びに気象キャスターの派遣を行っており、直近業績（2020 年 3 月期）は売上高で 706 百万円、営業利益で 2 百万円。のれんは 70 百万円で 5 年定額償却となっている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

ゲーム分野は6.0%増収、82.9%増益となった。売上高はコロナ禍による巣ごもり現象を背景に、ソーシャルゲーム、コンシューマゲーム向けともに派遣、受託開発ビジネスが伸長した。また、子会社のクレイテックワークスも、受託開発したNintendo Switch用RPG「プレイブリーデフォルトII」(スクウェア・エニックス、2021年2月発売)が収益増に貢献したほか、前期の収益悪化要因となった「パレットパレード」の開発・プロモーション費用(1.6億円)が無くなったことも増益に寄与した。ゲーム分野の増益額は5億円強になったと見られ、クリエイティブ分野(日本)の増益分の大半を占めた格好となる。

Web分野は2.2%増収、2.2%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)」や、AI・IoT領域の求人サイト「Symbiorise(シンビオライズ)」を通じたWebクリエイター及びデータサイエンティスト等の人材ネットワーク拡充に取り組んだものの、これら職種の派遣需要が伸び悩んだことに加えて、コロナ禍でアウトソーシング事業(求人情報サイトやグルメ情報サイト運営会社からのサイト掲載記事の作成・編集・撮影業務の受託)が大きく落ち込んだことで、前年同期ほぼ横ばいとなった。

電子書籍・YouTube等分野は32.5%増収、64.0%増益と好調に推移した。巣ごもり現象で電子書籍の配信数・ダウンロード数が増加したほか、前期に低迷した中国向け著作権ビジネスが回復したこと、YouTube関連では「The Online Creators」において、YouTuberの動画再生回数が順調に拡大したほか、企業の旺盛なWeb動画制作ニーズを取り込んだことなども収益増に貢献した。YouTube関連事業の営業利益は1億円を超える規模にまで成長している。

新規エージェンシー・その他分野の売上高は6.0%増となったものの、投資増により営業損失は2.5億円程度増加したものと見られる。建築分野では、一級建築士の紹介及びBIM※技術者の派遣が堅調に推移したほか、2020年4月よりVR技術を活用した営業支援サービス「超建築VR」(VR画像を用いてハウスメーカーや工務店が顧客に住宅をプレゼンテーション・販売を行う)を本格始動しており、好評を博している。また、新規分野としてコンピュータサイエンス(研究者や博士)、ライフサイエンス(研究開発者やその補助者)、シェフ、落語家やプロの役者、アスリート、企業における業務や機能の最高責任者となるCXO等のエージェンシー事業において、今後の成長に向けた取り組みを推進した。

※ BIM (Building Information Modeling) とは、コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを、建築の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションのことを指す。

そのほか、2020年11月に東京都が実施する「5G技術活用型開発等促進事業」の開発プロモーターとして同社が選定され、新たに子会社化したきづきアーキテクト(出資比率70%、1億円)※と連携して、5G関連技術を活用したサービスを開発するスタートアップ企業7社に対する支援を開始している。このうちの1社である(株)Re-alは、触覚技術「リアルハプティクス」を活用したロボティクスのスタートアップ企業で、第一弾のソリューションとして、触覚伝達技術を生かした遠隔/仮想釣りロボットシステムの開発に取り組んでおり、今後、5G環境下での実証実験も進めていく予定となっている。

※ きづきアーキテクトは世界有数のコンサルティング会社である(株)ローランド・ベルガー出身の長島聡(ながしまさとし)氏が2020年7月に設立した会社で、主に製造業における事業構想の立案、ロードマップ策定、DX導入等で豊富な実績・ノウハウを有している。従業員数は数名程度と少ないが、外部コンサルタントとのネットワークを構築しており、プロジェクトごとにチームを組成してサービス支援していくビジネススタイルとなる。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2021 年 5 月 12 日 (水)

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

業績動向

(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 3,269 百万円 (前期実績 67 百万円)、営業損失は 49 百万円 (同 66 百万円の損失) となった。このうち、2021 年 2 月期より連結子会社となった映像派遣事業を行う CREEK & RIVER ENTERTAINMENT の売上高は約 32 億円、営業利益は 20 百万円となった。一方、ゲームソフトのライツマネジメント事業を展開する CREEK & RIVER KOREA については、コロナ禍の影響で海外へのゲーム配信時期が遅れたこともあり、約 70 百万円の営業損失を計上した。同社ではこうした状況に鑑み、韓国におけるゲームソフトのライツマネジメント事業については終息する方針を決定している。

(3) 医療分野

医療分野では、子会社の (株) メディカル・プリンシプル社 (出資比率 100.0%) で「民間医局」ブランドによる医師紹介事業を中心に、医学生・研修医を対象とした合同説明会「レジナビフェア」や、臨床研修情報サイト「レジナビ」、医師向け情報共有サイト「民間医局コネクト」の運営、医師向け教育プログラム「民間医局アカデミー」等のサービスを提供している。

2021 年 2 月期の売上高は前期比 3.6% 減の 3,923 百万円、営業利益は同 2.2% 減の 723 百万円と減収減益となった。勤務医 (常勤・非常勤) の紹介事業については慢性的な医師不足を背景に好調に推移したものの、コロナ禍の影響でスポット案件 (学会出席のための代理医師派遣、企業向け派遣等) の需要が落ち込んだほか、医学生・研修医向け「レジナビフェア」の開催が中止※となったことが減収減益要因となった。コロナ禍によるマイナス影響額は売上高で 6 億円、営業利益で 3 億円となっている。

※「レジナビフェア」の売上高は開催中止による出展料の減少等により前期比 7 割減の 2 億円となり、損益面でも赤字となった。

なお、「レジナビフェア」については期中にオンラインでの配信を開始し、収益モデルの構築に取り組んだ。2020 年 7 月から 2021 年 2 月までに約 550 施設の動画コンテンツを配信し、延べ 7 千人の医学生が視聴した※。オンライン配信としたことで、全国のあらゆる地域の病院や学生の参加が可能となり、サービス内容に対する満足度も好評だったことから、今後はリアルでの開催と合わせてオンライン説明会も継続していく予定にしている。また、2021 年 1 月からは新たに診療科目別のオンラインフェア「専門研修プログラム」の配信も開始している。

※ 2019 年に開催した「レジナビフェア」(全国 9 会場) の参加数は、病院で延べ 2,350 施設、来場者数で延べ 1 万人規模であった。

(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) (出資比率 100.0%)、法曹分野は (株) C&R リーガル・エージェンシー社 (同 90.0%) でエージェント事業を中心に展開している。

2021 年 2 月期の売上高は前期比 6.0% 減の 1,993 百万円、営業利益は同 56.8% 減の 100 百万円となった。売上高、営業利益の 8 割強を占める会計分野について見ると、売上高で前期比 7.0% 減の 1,716 百万円、営業利益で同 49.1% 減の 88 百万円となり、法曹分野についても減収減益となった。両分野ともに、前期からの受注残があったため第 1 四半期までは好調に推移していたが、第 2 四半期以降はコロナ禍の影響で顧客企業における採用選考の遅延、並びに管理部門を中心とした採用計画の見直し等が生じ、減収減益要因となった。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2021 年 5 月 12 日 (水)

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

業績動向

(5) その他事業

子会社 7 社で構成されるその他の事業の売上高は前期比 2.1% 減の 2,200 百万円、営業損失は 104 百万円（前期は 132 百万円の損失）となった。

子会社別の動向を見ると、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（出資比率 99.9%）は、ロボット・AI 市場向けで多く利用されるプログラム言語「Python」に精通した 5 千人以上のエンジニア等のネットワークを構築しており、これら領域におけるエンジニアのニーズが旺盛だったことから売上高は前期比 1 割増と順調に拡大し、初めて 10 億円を突破した。事業拡大のための投資も継続していることから営業利益の水準は 1 ～ 2 千万円とまだ低水準となっている。

ファッション分野のエージェンシー事業を展開する（株）インター・ベル（同 90.9%）は、2020 年 4 月の政府による緊急事態宣言発出に伴う百貨店や商業施設の営業自粛によって、販売員の派遣需要が大きく落ち込んだこと、また、緊急事態宣言解除後も需要が低調に推移したことなどから 2 ケタ減収となった。損益面では助成金を得られたことで前期並みの利益水準を確保した。

VR 事業を展開する（株）VR Japan（同 84.21%、12 月決算）は、中国の IDEALENS 及び SKYWORTH <SWTH> から VR ゴーグルを調達し、国内で販売しているが、コロナ禍の影響で中国の生産ラインがストップし、製品が供給できず受注キャンセルとなるなどのマイナス影響が出た。2020 年 11 月から販売を再開したものの、第 3 四半期までの低迷をカバーしきれなかった。ただ、「VR 遠隔同時講義システム」や「低遅延ライブ配信システム」等の開発に取り組み、今後の事業拡大に向けた基盤構築が進んでいる。

人材メディア事業を展開する（株）プロフェッショナルメディア（同 94.1%）は、広告・Web 業界専門の求人サイト「広告転職 .com」を市場ニーズに合わせて「DX キャリア」へと名称変更を行い、メディア事業やエージェンシー事業だけでなく、映像分野やファッション分野等にも同様のビジネスモデルを展開し、収益の多様化に取り組んだ。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う Idrasys（同 80.1%）では、チャットボットシステムが伸び悩むなかで独自開発した AI 予測ツール「Forecasting Experience」のサービス提供を 2020 年 5 月に開始した。同製品の特長は、学習データを Excel ベースで簡単に作成できるため、専門知識がなくても比較的容易に予測モデルを構築できる点にある。小売業界やコールセンター、医療機関に至るまで幅広い業界で引き合いがあり、今後の成長が期待される製品として注目される。料金プランは、月額 60 万円（サポート有り）と月額 10 万円（サポート無し）の 2 つのプランを用意している。サブスクリプションモデルとなるため、収益化までには時間がかかるものの、将来的に安定収益基盤として育つものと期待される。

企業と世界中の弁護士をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運営を行う米国の子会社 CREEK & RIVER Global については、「JURISTERRA」の本格稼働に向けた開発を進めると同時に、その一部機能を活用して、米国と日本を結んだ法務コンサルティングサービスを拡大している。収益規模はまだ小さいものの、営業利益も若干の黒字を計上している。

業績動向

データ分析サービス事業を展開するエコノミックインデックス(同27.6%)については、収益低迷が続きグループ間でのシナジーを創出することが困難と判断し、2021年3月に全株式を創業者に売却している。前述した通り、株式評価損を2021年2月期に計上しており、2022年2月期の業績には影響しない。

収益拡大により財務基盤の強化が一段と進む

3. 財務状況と経営指標

2021年2月期末の総資産は前期末比1,856百万円増加の18,087百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では収益拡大に伴い現金及び預金が1,585百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が159百万円増加した。固定資産では有形固定資産が117百万円減少した一方で、無形固定資産が87百万円、投資その他の資産が113百万円それぞれ増加した。無形固定資産では、ウイングやきづきアーキテクト等の子会社化に伴いのれんが60百万円増加している。

負債合計は前期末比61百万円減少の7,768百万円となった。営業未払金が91百万円増加した一方で、未払費用が169百万円、有利子負債が143百万円それぞれ減少した。また、純資産は前期末比1,918百万円増加の10,318百万円となった。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1,320百万円増加したほか、新株の発行により資本金及び資本剰余金が合わせて516百万円増加したこと等による。

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5.3ポイント上昇の56.2%となり、有利子負債比率は同6.1ポイント低下の18.8%となった。また、現金及び預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュも同1,728百万円増加の6,400百万円とここ数年では最も高い水準に積み上がっており、収益拡大を背景に財務基盤の強化が進んでいる。こうした豊富な手元資金を基にM&Aについても積極的に取り組んでおり、2020年7月にウイング、Grune、同年10月にきづきアーキテクトを子会社化している。今後もグループ力の強化につながる案件については、5Gなど先進技術を活用した事業化に取り組むスタートアップ企業への資本出資なども含めて前向きに検討していく方針だ。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	増減額
流動資産	9,078	9,467	12,351	14,124	1,772
(現預金)	4,966	5,171	6,729	8,315	1,585
固定資産	2,773	3,845	3,878	3,962	83
有形固定資産	166	882	808	691	-117
無形固定資産	497	580	542	630	87
投資等	2,109	2,382	2,527	2,640	113
総資産	11,852	13,313	16,230	18,087	1,856
負債合計	4,809	6,112	7,829	7,768	-61
(有利子負債)	1,709	2,309	2,058	1,914	-143
純資産	7,043	7,200	8,400	10,318	1,918
(安全性)					
自己資本比率	54.6%	53.6%	50.9%	56.2%	+5.3pt
有利子負債比率	26.4%	32.4%	24.9%	18.8%	-6.1pt
ネットキャッシュ	3,257	2,862	4,671	6,400	1,728
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	16.0%	12.6%	14.2%	14.5%	+0.3pt
ROE (自己資本当期純利益率)	18.3%	14.3%	17.7%	17.9%	+0.2pt
売上高営業利益率	6.8%	5.3%	6.3%	6.6%	+0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2022年2月期業績は増収増益見通しだが、利益面では保守的な印象

1. 2022年2月期の業績見通し

2022年2月期の連結業績は、売上高で前期比7.2%増の40,000百万円、営業利益で同16.4%増の2,850百万円、経常利益で同14.7%増の2,850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.2%増の1,750百万円と増収増益が続く見通し。前期にコロナ禍の影響で売上高20億円、営業利益6億円のマイナス要因となっていたことを考えれば保守的な印象を受けるが、前期に一度下方修正を発表(2020年1月)したことや、現状も感染拡大が続いており先行き不透明感があるなかで、達成可能な数値を策定したものと見られる。四半期ベースで見れば、前期は第1四半期まで利益水準が高かったこともあり、第1四半期の増益率は1ケタ台に鈍化し、第2四半期以降に2ケタ増益に復帰する見通しとなっている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年5月12日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績見通し

2022年2月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	21/2期		22/2期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	37,314	13.3%	19,700	6.8%	40,000	7.2%
営業利益	2,447	17.4%	1,600	9.9%	2,850	16.4%
経常利益	2,485	18.1%	1,600	8.4%	2,850	14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,647	21.2%	1,050	8.6%	1,750	6.2%
1株当たり利益(円)	74.25		47.0		78.51	

出所:決算短信よりフィスコ作成

弊社では今後、感染拡大によって経済活動が再び冷え込むような状況とならない限りは、利益ベースで会社計画を上回る可能性が高いと見ている。電子書籍・Youtube 関連等の高成長が続くほか、前期にコロナ禍の影響を強く受けた医療分野において、「レジナビフェア」のオンライン化による収益寄与が見込まれること、リモートワーク体制の継続による全社的な経費抑制が続くことなどが要因だ。出社率についてはコロナ収束後も50%程度が最適水準になると見られ、本社周辺オフィスの集約化を進めたことで賃借料も前期比で70百万円程度減少する見通しとなっている。また、韓国子会社のゲームソフトのライセンス管理事業からの撤退で70百万円、エコノミックインデックスの非連結化で30百万円の増益要因となる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が1ケタ台にとどまるのは、前期においてエコノミックインデックスの非連結化に伴う税負担の軽減があったことによる。

2022年2月期はすべての事業で増収を見込み、成長分野となるVR、AI分野は特に注力

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)

売上高	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期(予)	前期比
クリエイティブ分野(日本)	19,101	22,212	24,599	26,067	28,000	7.4%
クリエイティブ分野(韓国)	985	31	68	3,269	3,400	4.0%
医療分野	3,557	3,708	4,070	3,923	4,200	7.1%
会計・法曹分野	1,806	1,952	2,121	1,993	2,100	5.3%
その他	1,458	1,881	1,844	2,200	2,500	13.6%
合計	26,708	29,569	32,946	37,314	40,000	7.2%

セグメント利益	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期(予)	前期比
クリエイティブ分野(日本)	1,155	1,072	1,314	1,775	2,000	12.7%
クリエイティブ分野(韓国)	2	-32	-67	-49	20	-
医療分野	575	533	740	723	800	10.5%
会計・法曹分野	147	146	232	100	110	9.5%
その他	-82	-149	-131	-104	-50	-
合計	1,806	1,578	2,083	2,447	2,850	16.4%

注:内部取引及び調整額の記載は省略

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

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.

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2021 年 5 月 12 日 (水)

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

業績見通し

(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 7.4% 増の 28,000 百万円、営業利益は同 12.7% 増の 2,000 百万円を見込む。テレビ・映像分野では放送局における制作コスト削減の動きが懸念されるものの、コンテンツの企画・制作力強化を図ることで、2022 年 2 月期も増収増益を見込んでいる。具体例として、同社が企画・制作したテレビ番組「家事ヤロウ！」(テレビ朝日系列) が、Instagram のテレビ番組公式アカウントのフォロワー数で国内トップとなる 197 万人 (2021 年 4 月時点) となるなど好評を博しており、放送枠も 2021 年 4 月より深夜帯からゴールデンタイムに昇格した。ゴールデンタイムに昇格すると制作予算枠も拡大され、増収要因となる。

前期好調だったゲーム分野も開発需要は旺盛で増収増益が続く見通し。Web 分野はアウトソーシング事業の受注状況が依然鈍いものの、派遣需要が回復してきたことから若干の増収増益で見込んでいる。電子書籍・YouTube 関連については市場拡大を追い風に 2 ケタ成長が続く見通しだ。なお、前期に子会社化した Grune を 2022 年 2 月期より連結対象に組み入れる。売上規模は 1 億円程度とまだ小さいものの、VR/AR、3D 技術を活用した Web 制作やアプリの開発、コンサルティングを強みとしており、同社で展開する建築・Web 事業とのシナジーの創出を図っていくほか、グループ顧客基盤を活用していくことで、事業規模の更なる拡大を目指していくことになる。そのほかの新規エージェンシー事業については各分野とも人材ネットワークの拡充に取り組んでいくほか、ドローン事業の育成に注力していく方針となっている。ドローンの産業用途での活用に向けた法整備 (規制緩和) が 2022 年頃に進むと見られており、事業の本格拡大に向けて積極的な投資を行っていく予定にしている。

(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 4.0% 増の 3,400 百万円、営業利益は 20 百万円 (前期は 49 百万円の損失) を見込む。前述したように、不採算だったゲームソフトのライセンス管理事業を終息したことで、黒字化する見通しだ。韓国経済の低迷によって、テレビ業界向け派遣需要の伸び悩みが懸念されるものの、新たに Web マンガ市場向け取り組みを強化しているほか、Youtube などインターネット動画分野にも事業領域の拡大を進めており、テレビ業界以外の市場を開拓していくことで成長を目指していく方針だ。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 7.1% 増の 4,200 百万円、営業利益は同 10.5% 増の 800 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じる見通し。医師の派遣需要が引き続き堅調に推移するほか、「レジナビフェア」のオンライン化による収益貢献を見込んでいる。前期にコロナ禍によるマイナス影響額が売上高で 6 億円、営業利益で 3 億円あったことを考慮すると、会社計画は保守的な印象が強い。

「レジナビフェア」については売上高で 2 億円強と若干の増収にとどまるものの、営業利益は黒字に転換するものと予想される。オンライン化によって、1 開催当たりの売上規模は小さくなるが、イベント開催費用も大幅に減少するためだ。前期はオンライン化による収益モデル確立のための試行期間となっていたが、既に黒字化を実現している。紹介動画作成・配信料や医学生・研修医とのマッチングの際に発生する成果報酬を獲得していくビジネスモデルとなるため、参加する医療施設や医学生・研修医を多く獲得していくことによって、収益も拡大していくことになる。

業績見通し

(4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 5.3% 増の 2,100 百万円、営業利益は同 9.5% 増の 110 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じる見通し。売上水準は過去最高を記録した前々期とほぼ同水準まで回復するものの、営業利益についてはやや保守的に見ている。足元の需要動向がまだ本格回復までには至っておらず、感染拡大の収束が見えないなかで保守的な計画となっているようだ。

(5) その他事業

子会社 7 社で構成するその他の事業の売上高は前期比 13.6% 増の 2,500 百万円、営業損失は 50 百万円（前期は 104 百万円の損失）となる見通し。

注目される事業として VR、AI 分野が挙げられる。VR 市場は 5G の普及拡大によって超高速大容量のリアル配信が可能となったことに加え、コロナ禍で非接触が求められる社会様式となったこともあり、BtoC 市場だけでなく BtoB 市場での本格成長が予想される。同社と子会社の VR Japan では今まで、法人向けの VR/AR/MR 関連サービスで 4 千件超の導入実績を積み重ね、コンテンツ制作も含めて豊富なノウハウを蓄積してきたことから、今後の市場拡大に伴う収益成長期待は大きい。特に、VR Japan では VR ゴーグルの仕入販売だけでなく、ソリューション事業の拡大が見込まれる。具体的には、VR 遠隔教育システムの導入が医療機関などで進む見通しとなっている。360 度全方位カメラ等で撮影された動画を 5G の高速通信を用いてライブ配信し、VR 機器で視聴する遠隔教育システムとなる。同ソリューションは医療分野だけでなく、建設・製造分野における教育研修や監視システムとしての利活用も見込まれており、今後の成長が期待される。

一方、AI 分野では Idrasys が提供する AI 予測ツール「Forecasting Experience」が注目される。直販だけでなく販売代理店を通じた拡販を進めており、契約件数は当初の想定以上に伸びているもようで、今後も機能開発を含めて積極的に投資を行い、事業拡大を目指していく方針となっている。

そのほかの子会社について見ると、リーディング・エッジ社に関しては引き続きエンジニアの採用・育成に取り組み、需要が旺盛なロボット・AI 業界等向け派遣サービスの拡大により 10% 超の売上成長を目指していく。利益面では投資も継続するため、若干増を見込む。ファッション分野のインター・ベルは、派遣サービスが伸び悩むものの、オンライン接客やライブコマース等の新たなサービスの提供に取り組むことで、若干の増収増益を見込んでいる。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については、「DX キャリア」を基盤としたメディア事業やエージェンシー事業の拡大に取り組んでいく計画だ。企業と弁護士のマッチングプラットフォーム「JURISTERRA」の開発を行う米子会社については、一部機能を使った紹介サービスを継続しながら、プラットフォームの実用化に向けた開発を進めていく計画となっている。2020 年 10 月に子会社化したぎづきアーキテクトでは、東京都の「5G 技術活用型開発等促進事業」におけるスタートアップ企業支援を同社と協業しながら推進していく予定となっている。

業績見通し

また、同社は2021年4月7日付でブロックチェーンエンターテインメントプラットフォーム「PlayMining」を開発・運営するシンガポールの急成長企業、Digital Entertainment Asset Pte.Ltd.※に資本出資したことを発表している。今後、「PlayMining」経済圏の重要なコンテンツであるゲーム領域において、両社が持つ開発・運営ノウハウ、技術力及びリソースを活用しながら、ブロックチェーンゲームの開発やNFT（Non Fungible Token）のアート領域での協業を通じて、クリエイターの生涯価値の向上及びゲーム分野のグローバルな事業拡大を目指していく意向を示している。

※ 2018年設立のNFT（Non Fungible Token）を活用したブロックチェーンゲームの開発・運営を手掛け、プラットフォームとなる「PlayMining」の登録ユーザー数は70万人を超えている。

■ 中長期の成長戦略

3ヶ年の中期経営計画を策定、 プロフェッショナル分野の更なる拡大と新規サービスの創出等により、 年率7%の売上成長と収益性の向上を目指す

1. 中期経営計画

同社はプロフェッショナル分野という定義で、テレビ・映像、ゲーム、Web、医療、会計、法曹等多くの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や付加価値の高い新規サービスを創出・育成していくことで成長を目指していく戦略となっている。こうしたなか、今回新たに3ヶ年の中期経営計画を発表した。「プロフェッショナルとともに事業を創造することにより豊かな社会を創る」ことをテーマとし、プロフェッショナルが世界中で活躍できる環境の構築と、プロフェッショナルのアイデアをプロデュースして激変する社会に向けて新規事業の創出に取り組んでいく方針を打ち出した。

基本戦略として、プロフェッショナル分野のさらなる拡大、新規サービスの創出、経営人材の創出、コーポレート・ガバナンス強化の4点に注力し、2024年2月期に売上高460億円、営業利益35億円、営業利益率7.6%を業績目標として設定した。今後3年間の平均成長率は売上高で7.2%、営業利益で12.7%となり、営業利益率は前期実績の6.5%から7.6%に上昇する。2021年2月期までの10年間の平均成長率は売上高で10.8%、営業利益で16.1%となっており、今後も持続的かつ安定的な成長を目指していくことになる。

中期計画業績目標値

(単位：億円)

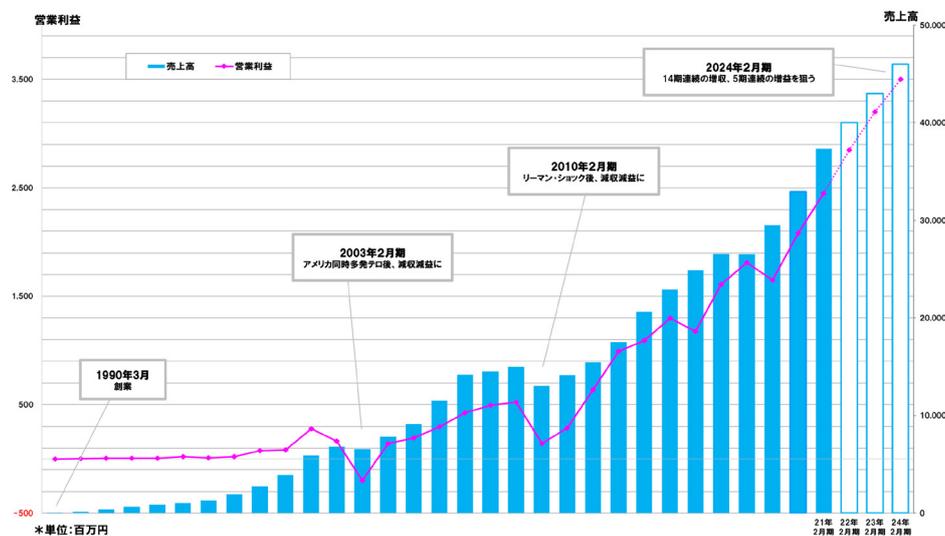
	21/2期 実績	22/2期 計画	23/3期 目標	24/3期 目標	年平均 成長率
売上高	373	400	430	460	7.2%
営業利益	24.4	28.5	32.0	35.0	12.7%
営業利益率	6.6%	7.1%	7.4%	7.6%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

既存・新規含めたプロフェッショナル分野における人材ネットワーク拡充により、エージェンシー事業とプロデュース事業の持続的な売上成長に取り組み、電子書籍やYoutube 関連、VR・AI 関連といった付加価値の高い事業を育成していくことで、収益性の向上を図っていく戦略だ。従来は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、事業規模の拡大とともに収益性も向上していく戦略となる。例えば、VR 事業では撮影や編集業務を行うプロフェッショナル人材だけでなく、そのツールも併せて提供することで付加価値の高い事業に昇華させていくことが可能となる。

中期経営計画



*2021年2月期までの10年間の平均成長率は、売上高:10.8%/営業利益:16.1%

出所:決算説明会資料より掲載

プロフェッショナル領域を50分野まで拡大し、 長期目標として売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

2. 長期目標

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推進していくことで、10.0%まで引き上げていくことを目指している。プロフェッショナル分野として、2020年にはアスリートやCXO分野のエージェンシー事業を開始し、現在は18分野で事業展開しているが、長期目標としては50分野まで領域を広げていく考えだ。また、プロフェッショナル人材ネットワークは現在の30万人超から150万人に、顧客数は3.8万社から15万社に拡大することを目標としている。

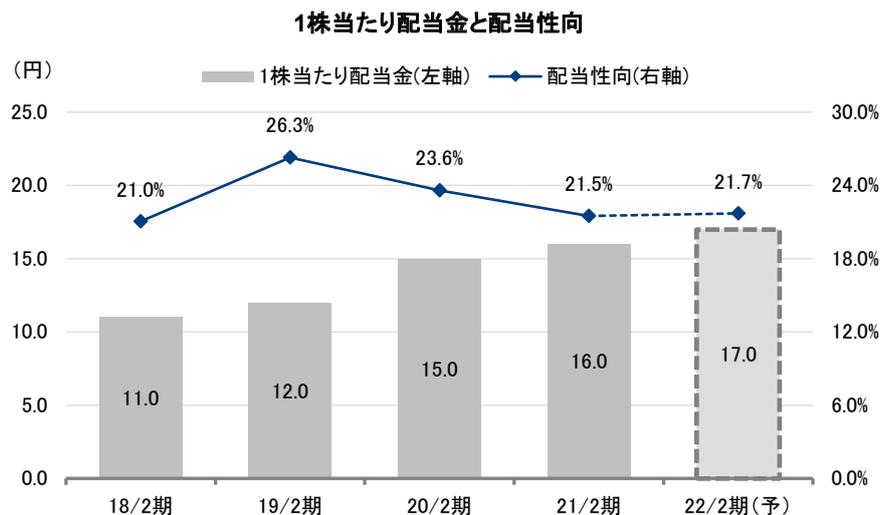
目標の早期実現のため、M&Aも積極的に進めていく意向で、そのための資金調達手段としてグループ会社のIPOも戦略の1つとして掲げている。IPO候補としてはVR Japanのほか Idrasys やプロフェッショナルメディア等が挙げられ、なかでも成長期待の大きいVR Japan や Idrasys の動向が注目される。

■ 株主還元策と SDGs への取り組み

配当性向 20 ~ 30% を目途に増配を継続中で自己株取得も適宜実施

1. 株主還元策

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 ~ 30% を目安に収益状況に合わせた継続的な増配を実施している。2022 年 2 月期は前期比 1.0 円増配の 17.0 円（配当性向 21.7%）とし、11 期連続の増配を予定している。また、自己株式の取得も適宜実施している。直近では 2021 年 1 月に上限 50 万株、500 百万円（自己株を除いた発行株数に対する割合 2.1%、取得期間 2021 年 1 月 12 日～5 月 31 日）の自己株取得を行うことを発表しており、3 月末までに 3.1 万株、34 百万円分を取得している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

「プロフェッショナルを支援する」ことで人と社会の豊かさを創出し、持続可能な世界の実現に貢献する

2. SDGs への取り組み

同社グループは、「人の脳は、無限の可能性を秘めています。私たちはその能力を最大限に引き出し、人と社会の幸せのために貢献します」を統括理念として掲げ、経営を行っている。同社グループの定義する「プロフェッショナルを支援する」ことで人と社会の豊かさを創出し、プロフェッショナルの才能を組み合わせることでより新たな価値を生み出し、事業活動における SDGs、ESG を重視した経営、国・地域に根差した社会貢献活動（CSR）を通じて、持続可能な社会の実現に貢献していく考えだ。

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp