

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 5 月 9 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 2 月期の業績概要	01
2. 2024 年 2 月期業績見通し	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. 2023 年 2 月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	19
■ 業績見通し	20
1. 2024 年 2 月期の業績見通し	20
2. 事業セグメント別見通し	21
■ 中長期の成長戦略	23
1. 中期経営計画	23
2. 長期目標	24
■ 株主還元策と SDGs への取り組み	25
1. 株主還元策	25
2. SDGs への取り組み	26

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

要約

プロフェッショナル人材需要の拡大と新規サービスの育成により 年率 2 ケタ成長が続く見通し

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（開発・請負）、エージェンシー事業（派遣・紹介）、ライツマネジメント事業（知的財産の企画開発・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、広告・出版等）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 36 万人超、顧客数は 4.8 万社を数える。

1. 2023 年 2 月期の業績概要

2023 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 44,121 百万円、営業利益で同 16.0% 増の 3,956 百万円と過去最高を連続更新し、ほぼ会社計画（売上高 44,000 百万円、営業利益 4,000 百万円）どおりに着地した※。人件費の増加や新規事業並びに新設子会社の立ち上げ費用があったものの、ゲーム、Web 等のクリエイティブ分野の請負案件や医療分野における医師紹介案件が好調に推移し、業績をけん引した。なお、新設及び新たにグループ化した子会社 6 社合計の売上高は 172 百万円、営業損失は 120 百万円であった。

※ 2023 年 2 月期より「収益認識会計基準」等を適用したことにより、売上高で 1,919 百万円の減少、営業利益で 131 百万円の増加要因となっている。旧会計基準ベースで比較した場合、売上高は 10.1% 増、営業利益は 12.1% 増となる。

2. 2024 年 2 月期業績見通し

2024 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 13.3% 増の 50,000 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 4,500 百万円と増収増益が続く見通し。クリエイティブ分野や医療分野など主力事業の拡大が見込まれるほか、投資段階の子会社の収益改善も進む見通し。第 1 四半期は前年同期の利益水準が高かったこともあり、一時的に減益となる可能性があるものの、受注は順調に推移しており通期業績達成の可能性は高いと弊社では見ている。なお、投資段階の新規事業のなかでは、2022 年 4 月よりサービスを開始したアパレル業界向け 3DCG（3 次元コンピュータグラフィックス）サンプル制作サービス「sture（ストゥーラ）」や、2023 年 3 月より開始したモーションコミック「モブコミ」の成長が期待される。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

要約

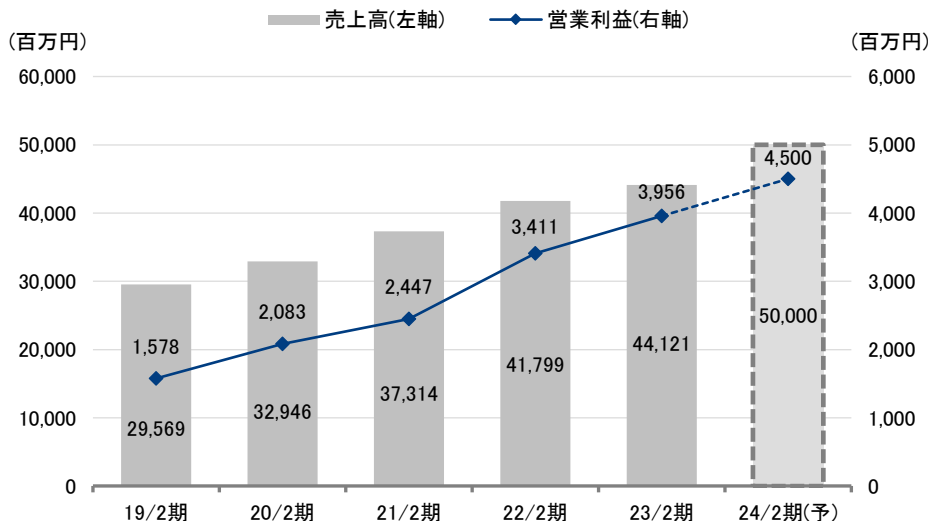
3. 中期経営計画

同社は 2026 年 2 月期までの 3 カ年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に取り組むことで、2026 年 2 月期に売上高 605 億円、営業利益 56.5 億円を目指す。プロフェッショナル分野は M&A も活用しながら現在の 18 分野から将来的に 50 分野まで拡大していく方針だ。新規サービスも XR(詳細後述)や AI など先進技術を活用したサービスを既存リソースをベースにして育成していく考えだ。また、プロフェッショナル人材ネットワークのグローバル化構想も描いており、そのプラットフォームとなる「C&R Creative Studios Metaverse」のβ版を 2023 年 3 月に公開した。当面は社内限定で活用し、機能の拡充を図りながら社外クリエイターやクライアントにも開放していく予定だ。こうした取り組みが順調に進めば、長期目標である売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円の達成も視野に入ってくるものと思われる。なお、2024 年 2 月期より配当方針を見直した。具体的には、配当性向の目安を従来の 20% 水準から 30% 水準へと引き上げた。これにより 2024 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 14.0 円増配の 41.0 円（配当性向 30.4%）とする予定だ。

Key Points

- ・ 2023 年 2 月期業績は主力事業の拡大により 4 期連続 2 ケタ増益を達成
- ・ 2024 年 2 月期もクリエイティブ分野（日本）が引き続きけん引、子会社の収益改善も進む
- ・ 2026 年 2 月期に売上高 605 億円、営業利益 56.5 億円と年率 2 ケタ成長を目指す
- ・ 配当性向を従来の 20% 水準から 30% 水準に引き上げ

業績推移



注：23/2 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

■ 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で M&A 戦略により事業領域を拡大

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の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、コンピュータサイエンス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 36 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 4.8 万社を数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、弁護士と企業をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA（ジュリステラ）」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。

また、M&A による事業領域の拡大も積極的に行っており、2023 年 2 月期においては 2022 年 3 月にブランドマーケティング事業を展開する（株）forGIFT、同年 5 月にブロックチェーン技術を使ったプラットフォームの企画、開発、運営を行う（株）ANIFTY、2023 年 1 月に映像分野のプロデュース事業及びエージェンシー事業を展開する（株）シオングループ及びその子会社 2 社を子会社化している。

なお、同社は 2000 年に大阪証券取引所 NASDAQ に株式上場を果たし、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、2022 年 4 月からはプライム市場に移行している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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) 広告・出版クリエイター・エージェンシー事業を開始 (広告・出版分野)
2000年	大阪証券取引所 NASDAQ 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	海外版權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	アーキテクト・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)
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 コンピュータサイエンス・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 を設立
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をグループ化 (ゲーム分野)
2019年	ライフサイエンス・エージェンシー事業開始 (研究開発支援者) 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併で (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) 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
2021年	アグリカルチャー事業を開始 (株) コミュニティ・メディカル・イノベーションを設立
2022年	(株) forGIFT を株式追加取得により子会社化 (株) コネクトアラウンドを設立 (農業分野) (株) One Leaf Clover を設立 (株) ANIFTY をグループ化 (株) Chef's value を設立 (シェフ分野) (株) Nextrek を設立 (モーションコミック) (株) C&R インキュベーション・ラボを設立 (CVC) 東京証券取引所プライム市場に移行
2023年	(株) シオングループをグループ化

出所：会社資料よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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（映像、ゲーム、Web、広告・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（知的財産の企画開発・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、テレビディレクター、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。

同社グループの事業マッピング

事業セグメント 分野	クリエイティブ (日本)									医療		会計・法曹		その他	
	テレビ 映画 映像	ゲーム	Web	広告・ 出版	建築	シェフ	コンピュータ サイエンス	ライフ サイエンス	アグリ カル チャー	CXO	医療	会計	法曹	IT	ファッ ション
ライツ マネジメント	◎	◎		◎	○		○		○				○	○	○
プロデュース (開発・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（開発・請負）

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。

対象分野は、映像、ゲーム、Web、広告・出版、建築等のクリエイティブ分野のほか、会計分野で主に展開している。また、今後の強化分野として IT 分野への取り組みにも注力している。同事業の売上総利益率についてはここ数年 30% 前後と、比較的安定した水準で推移している。

(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 20～25% 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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

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、ファッション分野となり、2021 年 2 月期より新たに開始した CXO エージェンシー事業では法人や個人事業主を含む戦略コンサルタント、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している。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（知的財産の企画開発・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、法曹、ファッション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トサービス等）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、クリエイティブ分野では発掘した漫画家や作家の作品を企画開発・収益化する「漫画 LABO」や VR・AR 技術を活用したコンテンツを用いたプラットフォームサービス、法曹分野では SNS プラットフォーム「JURISTERRA」、その他分野では AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」等の育成に注力している。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で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

2023 年 2 月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が 44% と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が 39%、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 4% となっている。一方、売上総利益の構成比は、プロデュース事業が 36% と最も高く、次いでエージェンシー事業（紹介）が 35%、エージェンシー事業（派遣）が 22%、ライツマネジメント事業他が 7% となる。

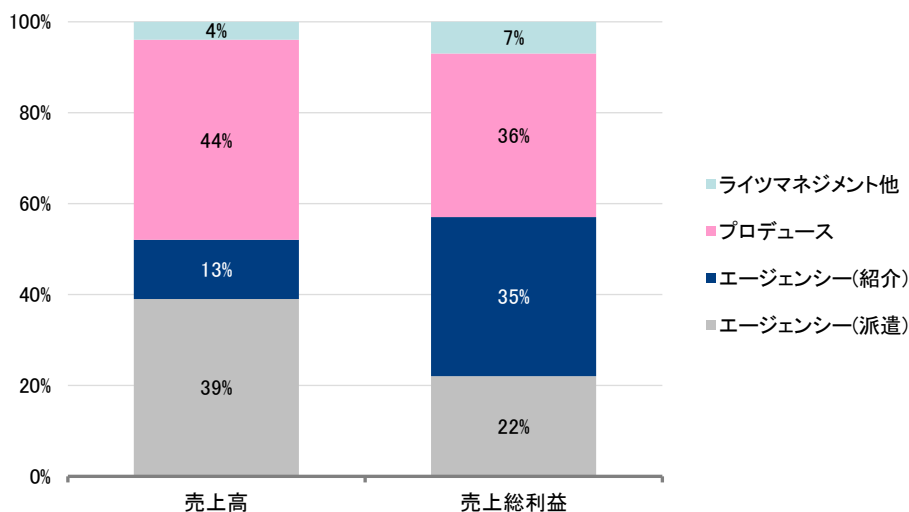
また、分野別の売上構成比はゲームが 26.2%、テレビ・映像が 18.2%、Web が 19.0% と主力 3 分野で全体の 6 割強を占めており、次いで医療が 11.7%、韓国事業が 7.8%、会計が 4.4%、電子書籍・著作権が 2.1% となっている。一方、営業利益の構成比は、ゲームが 37.0%、医療が 33.2%、Web が 20.3% とこれら 3 分野で大半を占め、先行投資段階である新規事業の損失分をカバーする格好となっている。なお、医療分野については例年、春に勤務医の異動が多いことや、医学生・研修医向けの「レジナビ Fair」も第 2 四半期までに多く開催されることから、上期偏重型の収益構造となっている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

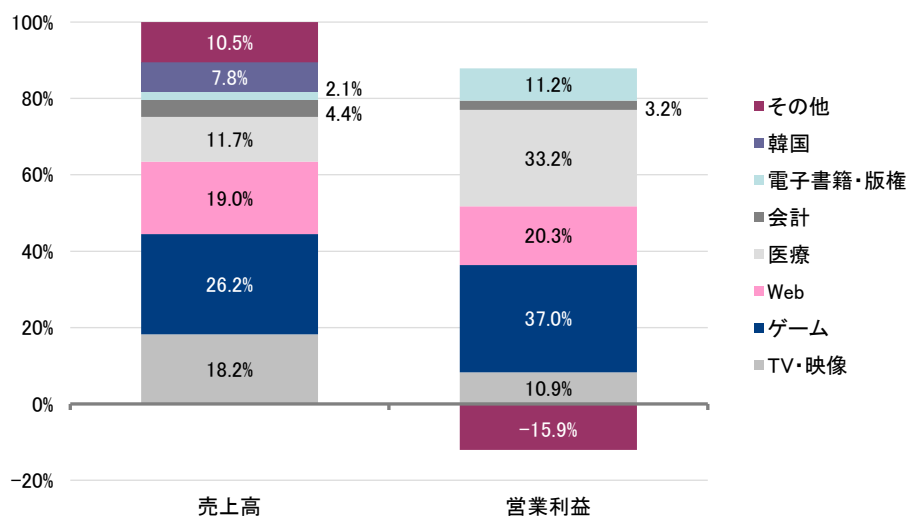
会社概要

C&Rグループ事業構成比(2023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(2023年2月期)



出所：決算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 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

会社概要

36 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、 4.8 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、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、映像、ゲーム、Web、広告・出版、作家、舞台芸術、医療、建築 (BIM※1)、ファッション、シェフ、アスリート、ライフサイエンス、アグリカルチャー、IT、コンピュータサイエンス、CXO、会計、法曹の合計 18 分野となる。また、周辺サービスとして XR※2 (VR/AR/MR) やドローンなどを提供している。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で、同社の強みと言える。

※1 BIM (Building Information Modeling) とは、コンピュータ上に作成した 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を指す。

※2 XR とはクロスリアリティとも言い、以下の様々な技術の総称。VR (Vertical Reality: 仮想現実) とは、コンピュータ上に人工的な環境を作り出し、時間や空間を超えてそこにいるかのような感覚を体験できる技術。AR (Augmented Reality: 拡張現実) とは、現実空間に付加情報を表示させ、現実世界を拡張する技術。MR (Mixed Reality: 複合現実) とは、現実世界に CG などで作られた人工的な仮想世界の情報を取り込み、現実世界と仮想世界を融合させた世界をつくる技術。

(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品質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、就業先でのニーズ等を共有し、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社内にも蓄積されることで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の構築によって、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、XR、YouTube)、名古屋 (アミューズメント)、大阪 (ゲーム) に制作スタジオを保有しており、こうしたノウハウの蓄積・共有の場としているほか、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) 以降はリモートワーク体制を整備することによって、生産性の向上にもつなげている。また、2023 年 3 月にはクリエイティブ分野専用に特化し、イベント開催や交流、作品の展示やプロジェクト (仕事) のやり取りをメタバース (コンピュータの中に構築された 3 次元の仮想空間やそのサービス) 上で行うことが可能となる「C&R Creative Studios Metaverse」β 1 版を公開している。同スタジオは今後も機能の拡充を図りながら、将来的にはグローバルのクリエイターが集う場所として発展させていく考えだ。

会社概要

(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、2023 年 2 月時点で 36.8 万人と 5 年前と比較して約 1.6 倍に拡大している。このうち、主力のクリエイティブ分野ではクリエイター数で約 9.3 万人のネットワークを構築しており、なかでも映像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、2023 年 1 月にシオングループを子会社化したことで、独立系の番組制作会社としての売上規模は業界 3 番手※となっている。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等との共同開発案件も含めれば、年間で 200 タイトル前後の開発に携わっており、国内最大規模のネットワークを構築している。

※ 番組制作売上高はシオングループの子会社化により年間 30 ～ 40 億円規模になると見られる。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約 26 万人※のうち過半数を占める約 15.3 万人が同社サービス（医師向け転職情報サイト「民間医局」、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 1.7 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 Fair」（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・研修医が会員登録するため、会員獲得のための広告宣伝費を抑制することができ、同事業の高い収益性の一因となっている。また、勤務医は平均 3 年で転職するため、紹介事業については会員数の増加とともに安定成長が続いている。

※ 出所：厚生労働省「令和 2 年 医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

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。コンピュータサイエンス分野では IT エンジニアやデータサイエンティスト、研究者等を中心に約 1.1 万人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で約 2.2 万人、会計分野では公認会計士・税理士他で約 6.5 万人が同社ネットワークに登録している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

会社概要

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 368,000 人、顧客数 48,000 社）

分野	規模	グループ会社
クリエイティブ分野 (映像、ゲーム、Web、広告・出版、作家、舞台芸術)	クリエイター、小説家・漫画家、役者 93,220 名、顧客数 16,686 社	クリーク・アンド・リバー社、クレイテックワークス、ウイング、シオングループ、シオン、シオンステージ、C&R（韓国）、C&R（上海）、C&R ENTERTAINMENT（韓国）
医療分野	医師（研修医含む）153,000 名（国内の勤務医数の 5 割強に相当）、顧客数 17,000 施設	メディカル・プリンシプル社 コミュニティ・メディカル・イノベーション
コンピュータサイエンス分野	IT エンジニア、データサイエンティスト等 11,500 名、顧客数 1,080 社	クリーク・アンド・リバー社、リーディング・エッジ社
法曹分野	弁護士 22,030 名、顧客数 2,400 事務所・社	C&R リーガル・エージェンシー社、C&R Global（米国）
会計分野	公認会計士・税理士他 65,000 名、顧客数 6,200 事務所・社	ジャスネットコミュニケーションズ
CXO 分野	登録者数 1,500 名、顧客数 120 社	クリーク・アンド・リバー社
建築分野	建築家他 6,200 名、顧客数 2,900 社	クリーク・アンド・リバー社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 9,300 名、顧客数 730 社	インター・ベル
食分野	シェフ 3,750 名、顧客数 330 社	クリーク・アンド・リバー社、Chef's value
アスリート分野	登録者数 100 名、顧客数 150 社	クリーク・アンド・リバー社
ライフサイエンス分野	研究者・研究支援者 2,400 名、顧客数 284 社	クリーク・アンド・リバー社
アグリカルチャー	農業従事者・研究機関	コネクタアラウンド

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

業績動向

2023 年 2 月期業績は主力事業の拡大により 4 期連続 2 ケタ増益を達成

1. 2023 年 2 月期の業績概要

2023 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 44,121 百万円、営業利益で同 16.0% 増の 3,956 百万円、経常利益で同 17.0% 増の 4,002 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 30.4% 増の 2,899 百万円とおおむね会社計画どおりに着地し、過去最高を連続更新した※。ゲーム、Web 等を中心としたクリエイティブ分野(日本)並びに医療分野の売上が好調に推移し、新規事業及び新設子会社の先行投資費用や人件費の増加を吸収した。

※ 収益認識会計基準等の適用に伴い、売上高で 1,919 百万円の減少、営業利益、経常利益でそれぞれ 131 百万円の増加要因となっており、旧会計基準ベースで見ると売上高で 10.1% 増、営業利益で 12.1% 増、経常利益で 13.2% 増と実質 2 ケタ増収増益となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | https://www.cri.co.jp/ir/

業績動向

販管費が前期比で1,067百万円増加したが、このうち人件費関連の増加で約7割を占めた。新卒社員を前期比1.85倍増の299名に増やすなど積極的に人材投資を進めたことによる。残りは営業経費の増加や新設子会社5社^{※1}の立ち上げ費用に加えて、4社^{※1}をグループ化したことに伴うのれん償却費用の増加（66百万円増加）による。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が会社計画を16.0%上回ったのは、人材確保等促進税制^{※2}の適用に伴う税額控除で、実効税率が前期の33.4%から29.4%に低下したためだ。

- ※¹ 新設子会社として、コネクトアラウンド、One Leaf Clover、Chef's value、Nextrek、C&R インキュベーション・ラボの5社を設立。ANIFTY、シオングループ、シオン、シオンステージの4社をグループ化した。
※² 新規雇用者給与等支給額が前年度より2%以上増えていること、教育訓練費の額が前年度より20%以上増えていることなどを適用要件とし、これら要件を満たすことで控除対象新規雇用者給与等支給額の15%または20%を法人税額または所得税額から控除できる制度。

2023 年 2 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	22/2 期		会社計画 [※]	23/2 期			
	実績	対売上比		実績 [※]	対売上比	前期比	計画比
売上高	41,799	-	44,000	44,121	-	5.6%	0.3%
売上総利益	15,406	36.9%	-	17,018	38.6%	10.5%	-
販管費	11,994	28.7%	-	13,062	29.6%	8.9%	-
営業利益	3,411	8.2%	4,000	3,956	9.0%	16.0%	-1.1%
経常利益	3,419	8.2%	4,000	4,002	9.1%	17.0%	0.1%
特別損益	-70	-	-	98	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,224	5.3%	2,500	2,899	6.6%	30.4%	16.0%

※ 23/2 期より収益認識会計基準等を適用。旧会計基準と比較して売上高で1,919百万円減少、売上総利益、営業利益、経常利益は131百万円増加

出所：決算短信よりフィスコ作成

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29.0%増の19,413百万円、エージェンシー（派遣）事業は同2.0%減の17,207百万円、エージェンシー（紹介）事業は同5.6%増の5,735百万円、ライツマネジメント事業他は同53.1%減の1,764百万円となった。プロデュース事業ではクリエイティブ分野（日本）、エージェンシー（紹介）事業では医療分野がそれぞれ好調に推移した。派遣事業については受注が好調だった請負事業に人的リソースを振り向けた影響で微減収となった。また、ライツマネジメント事業他の減収は収益認識会計基準等の適用によるもので[※]、旧会計基準ベースでは若干の増収であった。

- ※ 電子書籍の取次販売について従来は総額を売上高として計上していたが、収益認識会計基準等の適用に伴い、純額方式で計上する方法に変更した。

一方、売上総利益はプロデュース事業が同28.3%増の6,126百万円、エージェンシー（派遣）事業が同6.5%減の3,744百万円、エージェンシー（紹介）事業が同13.7%増の5,956百万円、ライツマネジメント事業他が同14.1%減の1,191百万円となった。ライツマネジメント事業他については、前期に急成長した「漫画 LABO[※]」によるオリジナル電子コミックの販売が一段落したことや、その他新規サービスの先行投資負担が減益要因となった。

- ※ 「漫画 LABO」とは、ネットワークした多くの漫画家や編集者によるコミック制作プラットフォームで2017年より事業を開始した。「漫画 LABO」で制作されたコミックスについては、電子書籍の販売額からプラットフォームに支払う手数料を差し引いた金額が売上高となり、ここから作家等に制作料を支払い、残った部分が営業利益となる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 2 月期に新設及びグループ化した子会社

新設子会社	年月	事業内容	事業セグメント
コネクトアラウンド	22年4月	アグリテックを活用した障がい者雇用の促進及び農業を基軸とした地域雇用の促進等	その他
One Leaf Clover	22年4月	障がい者雇用促進	その他
Chef's value	22年7月	スタートアップ店舗の運営及びシェフの独立開業支援	その他
Nextrek	22年7月	モーションコミック（漫画に音楽や音声を融合した動画）「モブコミ」の開発・運営並びにアプリ・YouTube 等での収益化事業	その他
C&R インキュベーション・ラボ	22年10月	C&R グループとシナジーが見込める企業に対する投資事業	その他

グループ化した子会社	年月	事業内容	事業セグメント
ForGIFT	22年3月	ブランドマーケティング事業及び 3 DCG、D2C 事業	その他
ANIFTY	22年5月	二次元アート等を扱う NFT マーケットプレイス「ANIFTY」を運営	その他
シオングループ※	23年1月	テレビ番組等の企画・制作及び人材サービス事業	クリエイティブ分野（日本）

※シオングループは（株）シオン、（株）シオンステージを子会社に持つ

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

クリエイティブ分野（日本）と医療分野が過去最高業績を更新

2. 事業セグメント別動向

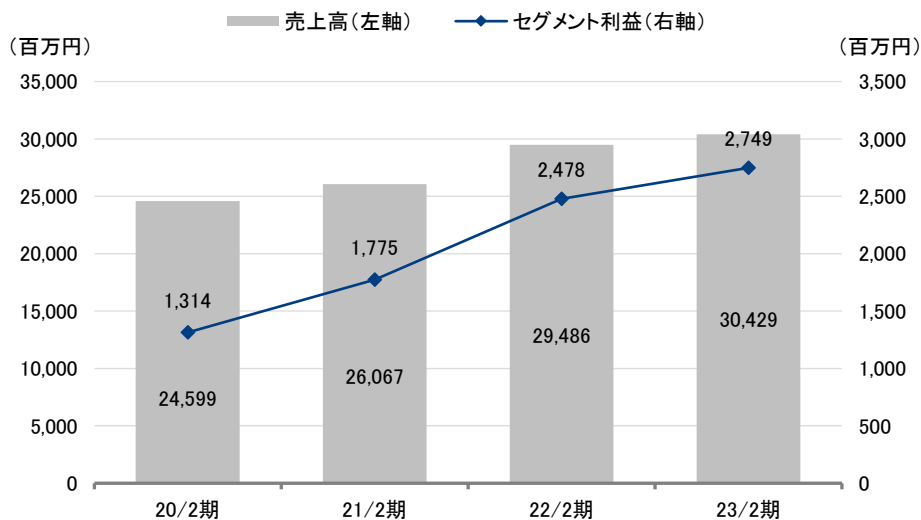
(1) クリエイティブ分野（日本）

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 3.2% 増の 30,429 百万円、営業利益は同 10.9% 増の 2,749 百万円と過去最高を連続更新した。新規エージェンシー事業が伸び悩んだものの、ゲーム、Web、映像など主力分野でプロデュース事業が好調に推移し、人件費や教育研修費の増加、新規事業（メタバース等）への投資や DX 投資、基幹システムの更新投資などの費用増を吸収した。なお、旧会計基準ベースの増収率は 9.7% 増であった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

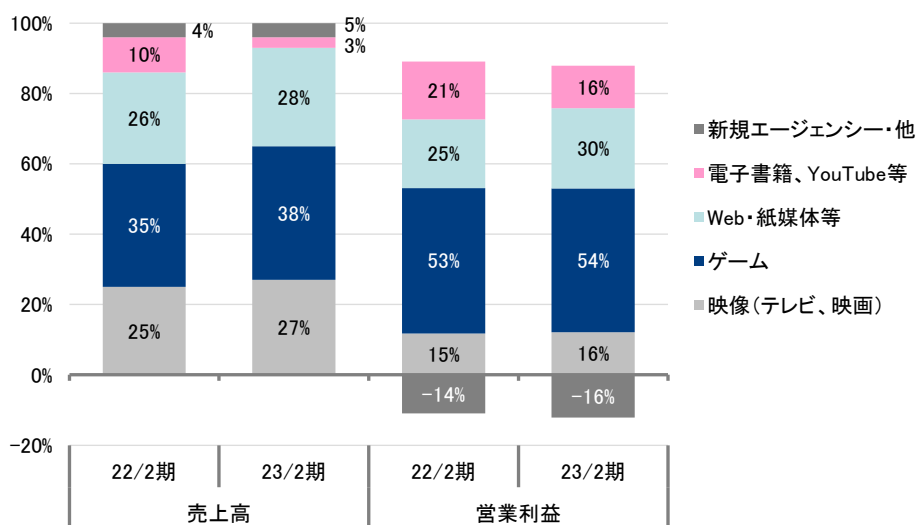
業績動向

クリエイティブ分野(日本)の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

クリエイティブ分野(日本)の領域別売上高・営業利益構成比



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)分野は11.5%増収、18.3%増益となった。テレビ放送各局の番組制作需要を的確に捉えた自社企画・制作番組が好調だった。ゲーム分野は12.0%増収、13.0%増益となった。新作ゲームの旺盛な開発需要を背景に、同社及び子会社のクレイテックワークスともに受託開発案件が好調に推移した。Web分野(紙媒体含む)も11.1%増収、33.1%増益と2ケタ増収増益となった。受託開発案件の受注が好調で、利益率も生産性向上により上昇した。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)

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

業績動向

電子書籍・YouTube 等分野は 69.0% 減収、15.5% 減益となった。売上高は会計基準変更の影響で減収となったが、旧会計基準ベースでは若干の増収であった。電子書籍については、Amazon Kindle 等の電子書店向け配信数やダウンロード数が順調に増加した一方で、「漫画 LABO」で制作されたオリジナルコミックの販売が前期好調だった反動もあり減少した。YouTube 関連では企業やテレビ番組の YouTube チャンネルの運用受託が着実に増加し、ネットワークする YouTube クリエイターのチャンネルも含めた総チャンネル数は前期末の 300 超から 500 超に拡大し、増収となった。利益面では、「漫画 LABO」の落ち込みが減益要因となった。

新規エージェンシー・その他分野（建築、シェフ、コンピュータサイエンス、ライフサイエンス、アグリカルチャー、CXO、アスリート、舞台芸術、XR 等）の売上高は 3.2% 増とやや伸び悩み、営業損失も新規サービスの投資負担により 0.4 億円と前期並みの水準に留まった。売上規模の大きい建築分野に関しては、一級建築士等の紹介及び設計・建築の受託案件が堅調に推移した。また、2021 年 12 月にオープンした VR 建築展示場「XR EXPO®」も、掲載モデルハウス・実例が約 100 棟まで増加するなど着実に実績を積み重ねている。2022 年 11 月にはメタバース空間での住宅展示場プラットフォーム「超建築メタバース」の提供も開始しており、今後、ハウスメーカーやデベロッパー、工務店などで導入提案を推進していく方針となっている。リアル住宅展示場は 1 棟当たりの建築費が約 1 億円と言われているが、VR モデルハウスについては約 15 分の 1 の費用かつ最短 2 ヶ月で建築が可能となっており、住宅の新たな販売形態として普及拡大を目指す。そのほか、コンピュータサイエンスの技術者や博士、ライフサイエンスの研究開発者及び研究開発補助者、料理人、企業における業務や機能の最高責任者のエージェンシー事業等について、今後の成長に向けた取り組みを推進した。

(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 0.3% 減の 3,459 百万円、営業損失は 16 百万円（前期は 0.1 百万円の利益）となった。コロナ禍の影響で、テレビ局向け人材派遣需要の低迷が続いたことが収益伸び悩みの要因となった。ただ、コンテンツ事業においてデジタルコミック（Webtoon）の開発に注力しており、オリジナル作品の配信を韓国だけでなく、欧米やその他アジア各国向けにも開始するなど、新たな収益源として着実に成長し始めている。なお、低迷が続くテレビ局向け人材派遣事業については、改善施策を打つことで今後の立て直しを図っていくことにしている。

(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%、10 月決算）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 Fair」や「レジナビ Fair オンライン」、臨床研修情報サイト「レジナビ」、若手医師向け情報収集サイト「民間医局コネクト」等のサービスを提供している。また、2021 年 6 月に介護事業を含む効果的な地域医療周辺サービス事業を展開すべく、孫会社として（株）コミュニティ・メディカル・イノベーション（出資比率 100.0%）を新設した。

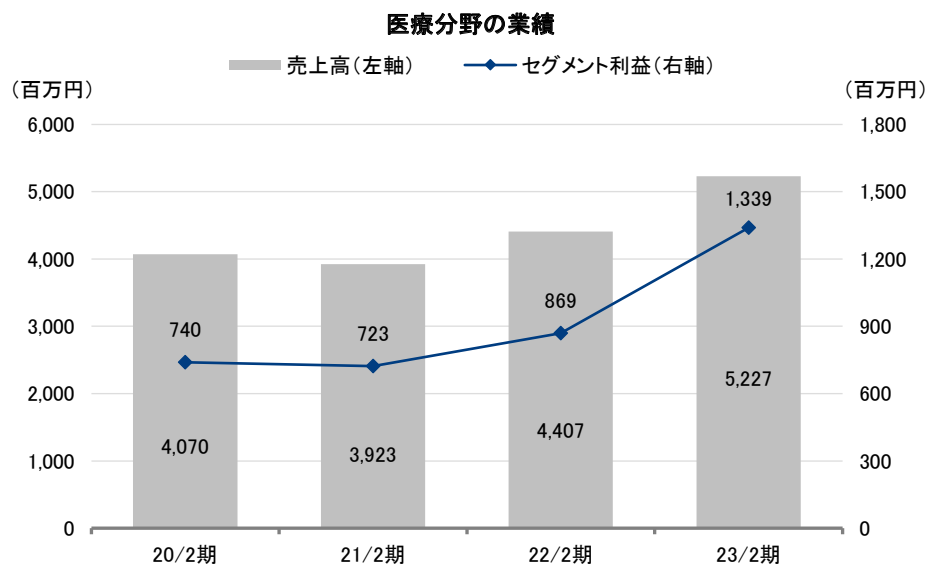
クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 2 月期の売上高は前期比 18.6% 増の 5,227 百万円、営業利益は同 54.1% 増の 1,339 百万円と過去最高を連続更新した。全国各地での慢性的な医師不足を背景に、スポット案件を含めた医師紹介案件が好調に推移した。特にスポット案件は 2022 年 2 月期から自動マッチングシステム「民間医局ポータル」を導入したこともあり成約率が向上し、増収とともに利益率の上昇要因となった。同システムは顧客の医療機関の約 95% まで導入が進み（2022 年 8 月末時点では約 5 割）、2022 年 12 月からは定期非常勤医師向けでの活用も開始し、成約件数の増加につながった。このため、従来は大半を占めていた定期常勤医師の紹介案件の売上構成比も 5 割程度まで低下した。なお、定期常勤医師の紹介については今後も全国に配置する約 200 名のエージェントを介して営業活動を行っていくことにしている。

また、イベント事業の「レジナビ Fair」については、第 2 四半期からリアルでのイベント開催を再開したことにより、売上高で前期比 1.5 倍増、売上構成比で約 1 割の水準まで回復した。一方、新規事業であるクリニック経営支援サービスについては、支援先が 2 件と前期末から変化はなかったが、将来的には 47 都道府県に展開していくことを目標としている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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%)でエージェンシー事業を中心に展開している。2023 年 2 月期の売上高は前期比 9.3% 増の 2,314 百万円、営業利益は同 34.4% 増の 159 百万円となった。売上高は 3 期ぶりに過去最高を更新し、営業利益も 2 期連続で増益となるなど回復基調が続いた。

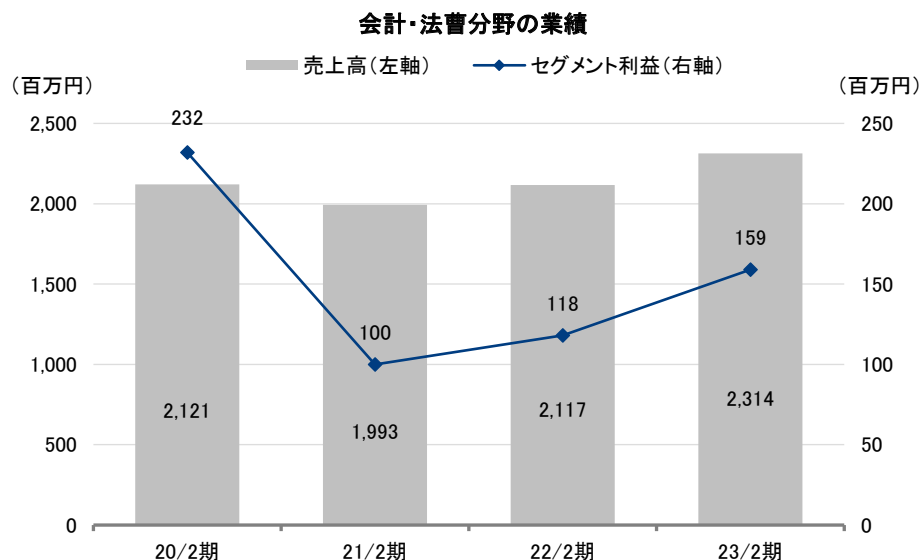
同社が開示している分野別構成比から試算した会計分野の売上高は同 8.0% 増の 1,941 百万円、営業利益は同 42.7% 増の 126 百万円となった。セミナー開催等による認知度向上とサービスの拡充に取り組んだことで登録者数が増加したほか、コロナ禍で停滞していた企業や会計事務所における人材需要も回復してきたことが増収要因となった。また、新たに取り組んでいる事業承継サービスについても成果が出始めている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

一方、法曹分野については売上高で同 16.4% 増の 373 百万円、営業利益で同 1.5% 増の 27 百万円となった。採用費や人件費の増加により利益率は若干低下したものの、弁護士登録数が前期末の約 2.0 万人から約 2.2 万人と順調に拡大したことに加えて、企業における法務・知財関連職の人材需要が回復したことにより、売上高は過去最高を更新した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(5) その他事業

子会社 16 社で構成されるその他事業の売上高は前期比 21.9% 増の 3,071 百万円、営業損失は 275 百万円（前期は 32 百万円の損失）となった。16 社のうち 6 社が新たに連結対象子会社として加わり（うち、5 社は新設子会社）、172 百万円の増収、120 百万円の減益要因となった。既存子会社 10 社のうち 5 社が増収、4 社が増益となった。

主な子会社の動向を見ると、IT エンジニアやデータサイエンティスト等のエージェンシー事業を主に展開する（株）リーディング・エッジ社（出資比率 99.99%）の売上高は増収となったものの、上期に稼働率が一時的に低迷したことや不採算案件が発生した影響により、営業損失 0.8 億円（前期は 0.2 億円の利益）を計上した。ただ、下期だけで見ると派遣案件の受注獲得に注力したことで稼働率も向上し、0.3 億円の黒字に転じている。

ファッション分野のエージェンシー事業を主に展開する（株）インター・ベル（同 100.0%）は、販売職の派遣や店舗の運営代行業務を展開している。コロナ禍の影響が徐々に緩和され、小売店舗への来客数が回復するとともに、販売員の派遣需要も上向き、また、販売代行事業が伸長したこともあり売上高は前期比 30% の増収、営業利益も増益となった。

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 100.0%）は、Web、IT、AI 業界の総合求人サイト「DX キャリア」を運営しており、同業界における旺盛な需要を背景に売上高は同 30% 増と順調に伸長したが、利益面では若干ながら損失を計上した。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)

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

業績動向

VR 事業を展開する (株)VR Japan (同 84.21%、12 月決算) は、中国大手メーカーから VR ゴーグルを調達し、国内で販売・運用・保守を行っている。導入案件の減少により売上高は減収となったものの、費用削減により営業利益は黒字に転換した。新たな取り組みとして順天堂大学と共同で医療 AR システムの共同開発に着手している。具体的には、肺がんなどの治療で行う胸腔ドレナージ※の安全性向上を目的に、臓器の位置を正確に把握するための AR システムの開発を進めており、2023 年 6 月頃にプロトタイプが完成する見通しだ。

※ 胸腔ドレナージとは、胸腔内にドレーン (管) を挿入し、貯留した気体や液体 (胸水や血液、膿) を持続的に体外へ排出 (ドレナージ) する治療法。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う (株)Idrasys (同 80.11%) では、自社開発した AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」を展開している。「Forecasting Experience」の特長は、学習データを Excel ベースで簡単に作成でき、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。また、Idrasys で取り扱う台湾インツミット社製の AI 搭載ドキュメント検索システム「SmartKMS」と AI チャットボットサービス「SmartRobot」に、ジェネレーティブ AI (生成 AI)「ChatGPT」を連携した強化版を開発中であり、セミナー開催や展示会への出展により新規リードの獲得に取り組み、売上高は若干増となったが営業利益は前期並みの損失を計上した。一定のニーズはあると見られ、顧客ターゲット・マーケティング戦略の見直しも行いながら収益化を目指していくものと思われる。

米国で法曹分野の SNS プラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運営を行う CREEK & RIVER Global, Inc. (同 100.0%) は減収減益となった。「JURISTERRA」の本格稼働に向けては法制度面でクリアすべき課題が残っているため、現状は一部の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行っている。2023 年 2 月期はコンサルタント人員の減少により、売上高で前期比 58.4% 減の 29 百万円となった。当面は現状を維持していく方針で、収益への影響も軽微となる。また、中国で版權ビジネスを展開する CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd. (同 100.0%) は、売上高で同 5.6% 減の 78 百万円となり、営業利益も若干の損失を計上した。コロナ禍の長期化による映画産業の低迷により、版權収入等が減少したことによる。

2022 年 3 月に連結子会社化した forGIFT (同 77.5%) は、売上高で 2 億円弱、営業利益で数百万円を計上したと見られる。このうち、新規サービスとなるアパレル 3DCG サンプル制作サービス「sture (ストゥーラ)」は複数社から受注し、月間数百万円の売上規模となったようだ。同サービスは同社開発スタジオで蓄積してきたゲームの 3DCG 制作技術とファッション分野での知見を融合したサービスで、顧客側のメリットとしてはサンプル制作時間の短縮や経費・廃棄ロスの削減に伴う製造コストの低減が挙げられる。顧客企業では一部のブランドから導入を開始し、コスト低減効果が確認できれば他のブランドにも順次導入を進めていくものと見られる。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)

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

業績動向

また、同年 4 月に新設したコネクタアラウンドでは、農業分野でのテクノロジーを活用したダイバーシティ & インクルージョン及び農業を基軸とした地域雇用の促進事業を展開していく。2023 年 2 月に屋内栽培と 2 次加工品の製造・販売を行う 6 次化農業ビジネス「Fun Eat Makers」事業を神奈川県川崎市内の施設で開始した。同施設にて収益モデルを確立したのちに FC 展開していく予定だ。障がい者雇用を組み合わせたビジネスモデルで、企業の関心度も高く今後の動向が注目される。さらに、地方創生ビジネスの一環として、2024 年 7 月の竣工を目途に福島県大熊町にスマート農業施設「Fun Eat Makers in Okuma」を開設する計画を発表した。同施設は「高付加価値農業生産エリア（ミニトマト、無農薬栽培リーフレタス）」と「食を楽しむエリア（レストラン）」「様々なプロフェッショナルがつながるワーケーション滞在エリア」の 3 つのエリアで構成する建物と、地域の人々がつながる半屋外エリア及び屋外エリアで構成されており、建設費用等は国の補助金で賄われる。

同年 4 月に新設した One Leaf Clover は、「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく特例子会社の認定を取得し、障がい者の安定的な職場環境の確保及び社会への主体的な参画を目指し、自治体等と連携を図りながら事業構築していくことにしている。

同年 5 月に連結子会社化した ANIFTY（同 51.8%）では、アニメ作家や漫画家、イラストレーター、動画制作者等のコンテンツを NFT（非代替性トークン）として流通させ、グローバル市場での収益化を図るとともに、才能の発掘や新たなビジネスモデルの構築に向けた準備を進めている。

同年 7 月に新設した Chef's value では、同年 11 月末にシェフの独立開業を支援するための直営スタートアップ 1 号店を本社ビル内に開店した。今後は、シェフの独立開業支援によるロイヤリティ収入の獲得や周辺ビジネスの創出による収益化を目指す。

同年 7 月に新設した Nextrek は、漫画家や出版社のグローバルにおける収益拡大及び映像・音楽クリエイターの新たな創作機会の提供を目的に、モーションコミック「モブコミ」を開発、2023 年 3 月よりサービスを開始した。既に 10 タイトル以上の作品が YouTube を通じて配信されており、同アプリから直接原作漫画を購入することも可能となっている。反響は上々のようで、収益化に向けては人気作品の版權獲得に加えて、無料視聴ユーザーを有料課金ユーザーに遷移していくことができるかがポイントとなりそうだ。

同年 10 月に新設した C&R インキュベーション・ラボでは、グループとの事業シナジーが見込める企業に対して出資を行う CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）事業を展開している。1 件当たり 0.3 ～ 1 億円を目安に 10 億円程度の投資を行う予定で、投資実績として劇団運営及び公演を行う YTJ（Youth Theatre Japan）、食品原料の Web 売買プラットフォームを開発・運営する ICS-net（株）の 2 社に出資した。

なお、2020 年 7 月に子会社化した（株）Grune については、シナジー効果が十分に発揮できなかったことから、同社の持ち株（75.0%）をすべて売却し、連結対象から外している。この影響により売上高で約 60 百万円、営業利益で数百万円の減額要因となった。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

財務内容は良好、収益性も 4 期連続で向上

3. 財務状況と経営指標

2023 年 2 月期末の総資産は前期末比 2,822 百万円増加の 22,752 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上高の拡大に伴い受取手形及び売掛金、契約資産が 1,173 百万円増加した。固定資産では M&A の実施に伴いのれんが 507 百万円増加したほか、ソフトウェアが 115 百万円、投資有価証券が 476 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 817 百万円増加の 8,508 百万円となった。有利子負債が 420 百万円増加したほか、営業未払金が 285 百万円増加した。また、純資産は前期末比 2,005 百万円増加の 14,244 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 2,442 百万円増加した一方で、自己株式が 526 百万円増加（減額要因）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 1.2 ポイント上昇の 61.7% となり、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も前期末比では若干減少したものの、70 億円以上と潤沢な水準になっていることから財務の健全性は高いと判断される。また、収益性についても売上高営業利益率で 9.0%、ROA で 18.8%、ROE で 22.2% といずれも 4 期連続で上昇し、過去最高水準に達している。コロナ禍という逆風があったものの、幅広い領域において事業展開し不況抵抗力の強い収益構造になっていることが示された格好だ。また、新規事業への投資や M&A による事業領域の拡大も並行して進めるなかで、収益性を向上させている点も注目される。現在投資段階にある付加価値の高い新規サービスが育ってくれば、収益性もさらに高まるものと弊社では見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/2 期末	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	増減額
流動資産	12,351	14,124	15,531	16,765	1,233
（現金及び預金）	6,729	8,315	9,204	9,255	50
固定資産	3,878	3,962	4,398	5,987	1,588
（のれん）	992	159	157	664	507
総資産	16,230	18,087	19,930	22,752	2,822
負債合計	7,829	7,768	7,691	8,508	817
（有利子負債）	2,058	1,914	1,610	2,030	420
純資産	8,400	10,318	12,238	14,244	2,005
（安全性）					
自己資本比率	50.9%	56.2%	60.5%	61.7%	1.2pt
有利子負債比率	24.9%	18.8%	13.4%	14.5%	1.1pt
ネットキャッシュ	4,671	6,400	7,593	7,224	-369
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	14.2%	14.5%	18.0%	18.8%	0.8pt
ROE（自己資本利益率）	17.7%	17.9%	20.0%	22.2%	2.2pt
売上高営業利益率	6.3%	6.6%	8.2%	9.0%	0.8pt

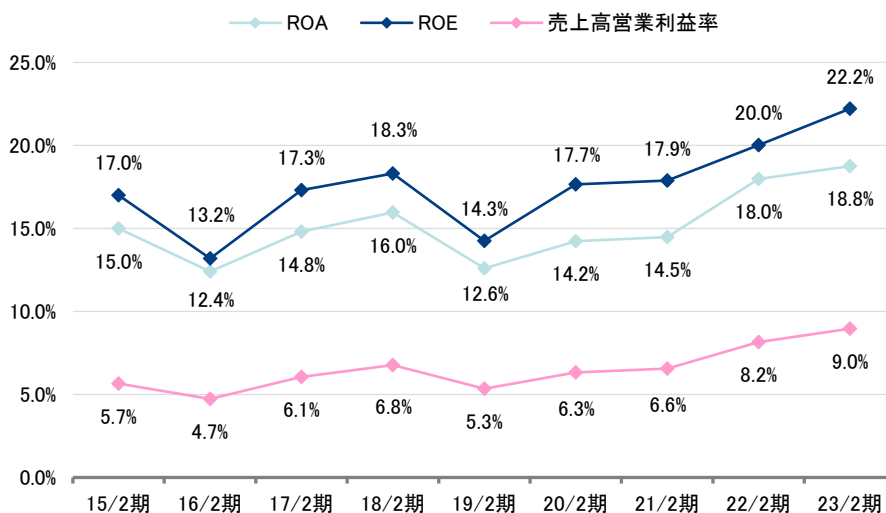
出所：決算短信よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

収益性指標の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2024 年 2 月期業績も過去最高業績の更新が続く見通し

1. 2024 年 2 月期の業績見通し

2024 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 13.3% 増の 50,000 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 4,500 百万円、経常利益で同 12.4% 増の 4,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.5% 増の 3,000 百万円と増収増益が続く見通し。引き続き主力のクリエイティブ分野（日本）を中心に拡大を見込んでいるほか、投資段階の子会社の収益改善も進むと見られる。また、2023 年 1 月にテレビ番組制作等を手掛けるシオングループ及びその子会社 2 社を子会社化したことで、約 20 億円の増収要因となる（利益への影響は軽微）。

2024 年 2 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	23/2 期		24/2 期				
	通期実績	対売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	44,121	-	25,300	13.3%	50,000	-	13.3%
営業利益	3,956	9.0%	2,550	1.5%	4,500	9.0%	13.7%
経常利益	4,002	9.1%	2,550	1.1%	4,500	9.0%	12.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,899	6.6%	1,700	-5.0%	3,000	6.0%	3.5%
1 株当たり当期純利益（円）	130.52		76.52		135.04		

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

費用面では人件費や教育研修費、採用費等の増加が続く見通し。2023 年春の新卒採用者数は 299 名（前期末比 139 名増）と過去最高水準となり、2024 年春も 350 名の新卒採用を計画するなど、事業拡大に向けた人材投資を継続していく方針だ。また、システム投資については前期並みの水準を計画している。2024 年 2 月期は実効税率が元の水準に戻ることを前提としているため、親会社株主に帰属する当期純利益は 1 ケタ台の増益となる見込みだ。

なお、上期業績については売上高で前年同期比 13.3% 増と 2 ケタ増収となる一方で、営業利益は同 1.5% 増と微増益に留まる計画となっている。これは新卒社員の増加に伴い人件費や教育研修費が増加することに加えて、前第 1 四半期は医療分野の利益水準が新型コロナウイルスワクチン接種に関連したスポット案件の増加により高くなった反動による。このため、当第 1 四半期の営業利益は減益となる可能性が高いが、あくまでも一時的なものであり、通期で見れば会社計画どおりに 2 ケタ増収増益を達成する可能性が高いと弊社では見ている。実際、足元の受注状況に翳りは見られず、順調な滑り出しとなっているようだ。

2024 年 2 月期もクリエイティブ分野（日本）が引き続きけん引、子会社の収益改善も進む

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)

売上高	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期	24/2 期 (予)	前期比
クリエイティブ分野（日本）	24,599	26,067	29,486	30,429	35,800	17.6%
クリエイティブ分野（韓国）	67	3,269	3,469	3,459	3,460	0.0%
医療分野	4,070	3,923	4,407	5,227	5,640	7.9%
会計・法曹分野	2,121	1,993	2,117	2,314	2,560	10.6%
その他	2,247	2,200	2,519	3,071	4,100	33.5%
合計	32,946	37,314	41,799	44,121	50,000	13.3%

セグメント利益	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期	24/2 期 (予)	前期比
クリエイティブ分野（日本）	1,314	1,775	2,478	2,749	3,100	12.8%
クリエイティブ分野（韓国）	-66	-49	0	-16	0	-
医療分野	740	723	869	1,339	1,400	4.5%
会計・法曹分野	232	100	118	159	190	19.0%
その他	-132	-104	-32	-275	-50	-
合計	2,083	2,447	3,411	3,956	4,500	13.7%

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

(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 17.6% 増の 35,800 百万円、営業利益は同 12.8% 増の 3,100 百万円となる見通し。シオングループを除いた増収率は 11.1% 増となる。主力のゲーム、Web、映像分野における受注状況は順調に推移しており、2024 年 2 月期も収益をけん引するものと見込まれる。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)

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

業績見通し

ゲーム分野については同社が出資しているシンガポールの Digital Entertainment Asset Pte.Ltd (以下、DEA) との共同開発品となる拠点シミュレーション× NFT 軍団バトルゲーム「HERO SPIRAL (ヒーローズパイラル)」が上期中にもリリースされる見通しだ。DEA が運営する Web3※上のゲームプラットフォーム「PlayMining」上でプレイすることができる。同社は開発費のほかパック形式で販売される NFT カード等のレベニューシェアを得るスキームとなっている。そのほかの受託開発案件の受注も順調で、2024 年 2 月期も増収増益が続く見通しだ。

※ Web3 は分散型インターネットと呼ばれており、ブロックチェーン技術を用いてデータを分散して管理することでデータの改ざんを困難にしている点が、特徴として挙げられる。暗号通貨の送金や NFT 商品の売買などで利用されている。

映像分野ではシオングループとのシナジが今後期待される。シオングループはテレビ番組の企画・制作会社や人材サービスを行う子会社を持つ持株会社で、特にバラエティ番組の制作に強みを持ち、同社とも取引関係があった。創業者が高齢となり事業承継を検討するなかで複数の企業から買収の打診があったが、デジタル映像や XR 分野での取り組みが評価され同社がグループ化することになった。シオングループの利益率はオーナー企業ということもあって低かったが、グループ化することで同社の映像分野の営業利益率（約 5%）と同水準まで引き上げていくことが可能と見られる。今後は両社のリソースを融合させることで競争力を強化し、業界シェアを拡大していく考えだ。

プロフェッショナル人材と知財を融合した付加価値型サービスの展開では、収益化した「漫画 LABO」（作家× IT）に続いて、VR 建築展示場「XR EXPO®」（VR × 建築）や低遅延 VR リアルタイム配信システム（VR × IT）、AR 胸腔ドレナージ（AR × 医療）などの育成に取り組んでいく方針だ。

(2) クリエイティブ分野（韓国）

クリエイティブ分野（韓国）の売上高は前期比横ばいの 3,460 百万円、営業利益は 0 百万円（前期は 16 百万円の損失）を計画している。収益回復施策の実行やデジタルコミックの育成により収益回復を目指しているが、先行き不透明感が強いこともあり保守的な計画としたようだ。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 7.9% 増の 5,640 百万円、営業利益は同 4.5% 増の 1,400 百万円を計画している。前述したとおり、新型コロナワクチン接種関連のスポット案件の減少を見込んでいるため伸び率はやや鈍化するものの、増収増益基調に変わりはない。医師需要については慢性的に不足が続いているため、登録者数の増加もあって紹介案件数の安定成長が見込まれる。また、「レジナビ Fair」等のイベント売上もリアルでの開催数が増え増収に寄与する見通しだ。

(4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 10.6% 増の 2,560 百万円、営業利益は同 19.0% 増の 190 百万円を見込む。コロナ禍で抑制していた企業における会計・法曹分野のプロフェッショナル人材の需要は回復傾向が続いており、登録者数の増加もあって増収増益が続く見通しだ。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

(5) その他事業

子会社で構成するその他事業については売上高で前期比 33.5% 増の 4,100 百万円、営業損失で 50 百万円（前期は 275 百万円の損失）を見込む。売上高については全体の 4 割程度を占めるリーディング・エッジ社を中心に既存子会社の増収を見込んでいるほか、前期に新設・グループ化した子会社が通年でフル寄与することも増収要因となる。利益面では、前期に損失を計上したリーディング・エッジ社が黒字化することで 1 億円以上の損益改善が見込まれるほか、インター・ベルが増益、プロフェッショナルメディアや中国子会社も増収効果により黒字転換する見通しとなっている。

また、プロフェッショナル人材と知財を融合した付加価値型サービスでは、forGIFT の「sture」（ファッション× IT）や Nextrek のモーションコミック（作家×クリエイティブ× IT）の成長による利益貢献が期待される。「sture」についてはブランドプロモーションとセットで新規顧客の獲得を推進し、モーションコミックについては今後本格的なプロモーションを展開し、認知度の向上を図っていくことにしている。

■ 中長期の成長戦略

2026 年 2 月期に売上高 605 億円、 営業利益 56.5 億円と年率 2 ケタ成長を目指す

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、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持続的な成長を続けているが、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さらなる成長を目指している。2023 年 4 月には「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」ことをテーマに、プロフェッショナルの生涯価値向上とクライアントの価値創造に貢献していくことをビジョンに掲げた 3 カ年の中期経営計画を発表した。

基本戦略は従前と変わりなく、「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 点を重点施策として取り組んでいく方針だ。プロフェッショナル分野については現在の 18 分野から将来的には 50 分野まで拡大していく構想を描いており、M&A を活用しながら実現していくことにしている。

今回発表した 2026 年 2 月期の業績目標は売上高で 605 億円、営業利益で 56.5 億円とし、3 年間の年平均成長率は 11.1% 増収、12.6% 増益となる。営業利益率も前期実績の 9.0% から 9.3% と緩やかな上昇を見込んでいる。既存のプロデュース、エージェンシー事業の成長をベースに業績目標を達成していく考えで、育成中の新規サービスや新設子会社の期待値については業績目標の中にはほとんど織り込んでいない。プロフェッショナル人材ネットワークを拡大していくことにより今後も持続的な成長は可能であり、業績目標を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

中期計画業績目標値

(単位：億円)

	23/2 期 実績	24/2 期 当初目標	24/2 期 修正目標※	計画	25/2 期 目標	26/2 期 目標	年平均成長率
売上高	441	460	470	500	550	605	11.1%
営業利益	39	35	45	45	50	56.5	12.6%
営業利益率	9.0%	7.6%	9.6%	9.0%	9.1%	9.3%	

※修正目標は 2022 年 4 月発表値

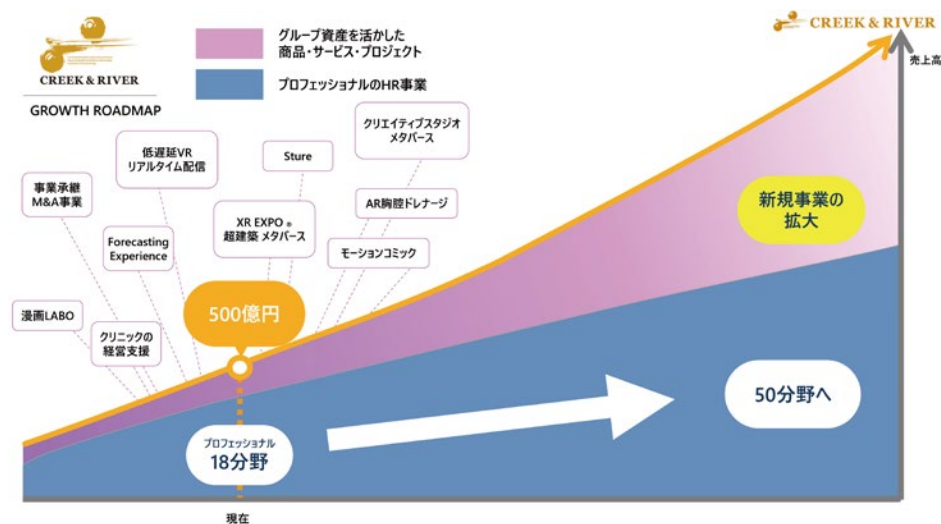
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 1,000 億円、営業利益 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% まで引き上げることを目指している。プロフェッショナル領域を 50 分野まで広げていくことに加えて、グループ資産を生かした新規サービスを育成していくことで目標達成を目指す。なお、未進出分野であるエンジニア領域については、M&A を活用しながら早期に足場づくりを行いたい考えのようだ。

長期目標



出所：決算説明会資料より掲載

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2023 年 5 月 9 日 (火)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

同社グループのプロフェッショナル 8 領域

領域	分野
クリエイティブ	TV・映画 / ゲーム / Web / 広告・出版 / XR / 舞台芸術
メディカルヘルスケア	医療 / 健康 / 理学療法 / 再生医療 / 薬剤等
コンストラクション	建築 / BIM / 土木等
クオリティオブライフ	ファッション / 食 / アスリート / 旅行 / 教育等
ライフサイエンス	ライフサイエンス / 農業 / バイオ等
コンピュータサイエンス	IT/AI/DX / ロボット / サイバーテクノロジー等
エンジニアリング	エレクトロニクス / 自動車 / マテリアル / 機械 / 宇宙 / 電機等
経営支援	CXO / 会計 / 法曹 / 金融 / 経営等

注：赤字は未進出分野

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、プロフェッショナル人材ネットワークは現在の 36.8 万人から 150 万人に、顧客数は 4.8 万社から 15 万社に拡大することを目標としている。将来的にはプロフェッショナル人材のグローバルネットワーク構想を描いており、そのプラットフォームとなる「C&R Creative Studios Metaverse」のβ1版を2023年3月に一般公開した。クリエイター専門の仕事や交流に特化した日本初のメタバースとなる。現在はセミナーエリア(セミナー会場)等の社内利用に限定されるが、今後、展示エリア(クリエイターの作品集と展示・発表)や交流エリア(クリエイターと顧客の交流の場)、セミナールーム(ライブや講演などのイベント開催)など機能を拡充し、2023年秋頃には外部のクリエイター等も参加できるようにしていく。

C&R Creative Studios は日本最大規模の所属クリエイター(1,554 名)と年間制作実績(6,000 案件)を誇っており、今後もこうした強固な基盤を強みとして着実に成長を続けていくことは可能と見られる。将来的に海外のプロフェッショナル人材をネットワーク化することができれば、成長ペースも一段と加速していくものと予想される。

株主還元策と SDGs への取り組み

配当性向を従来の 20% 水準から 30% 水準に引き上げ

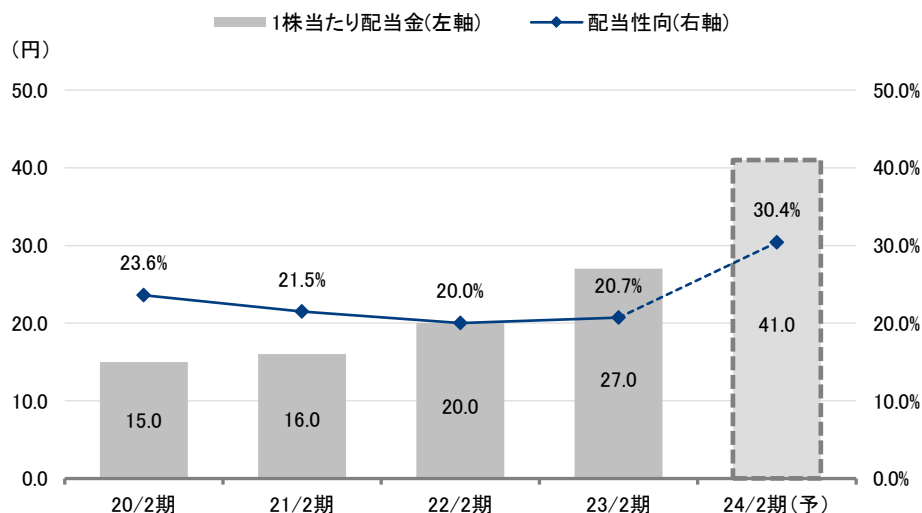
1. 株主還元策

同社は株主還元策として安定配当を基本に、配当性向 20% の水準を目安として収益状況に合わせて継続的な増配を実施してきたが、今回収益水準が上がったことや財務基盤が充実してきたことを受け、配当性向の水準を 30% に引き上げることにした。同方針に基づき、2024 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 14.0 円増配となる 41.0 円(配当性向 30.4%)にすることを発表した。13 期連続の増配となる予定で、今後も利益成長が続くようであれば増配が期待できることになる。また、自己株式の取得についても株価水準を考慮したうえで適宜検討していく方針に変わりない。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023 年 5 月 9 日 (火)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

株主還元策と SDGs への取り組み

1株当たり配当金と配当性向



出所：有価証券報告書、短信、配当性向は開示資料よりフィスコ作成

プロフェッショナルとともに事業を創造することで、 社会全体の持続的な発展とグループの成長の両立を目指す

2. SDGs への取り組み

同社グループでは SDGs を実現していくためのマテリアリティとして、1) 様々なプロフェッショナルが活躍できる機会と環境の創出、2) プロフェッショナルネットワークによる新規ビジネスの創出、3) プロフェッショナルの叡智を活用した環境への取り組み、4) 多様な人材の育成と働く環境の整備、5) 責任ある企業と経営基盤の確立、の 5 点を掲げており、プロフェッショナルとともに事業を創造することで、豊かな社会を創ることを目指している。

また、ESG 経営の取り組みとして、環境面では電力・水・紙の使用量削減、社会面ではダイバーシティや女性活躍推進、障がい者雇用、ワークライフバランス、リモートワーク体制等の充実に取り組み、経営面では監督機能や職務執行体制、リスク管理体制の強化に取り組んでおり、会社ホームページにて活動内容を紹介している。

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。

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・表示したものです。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