

|| 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 >>>](#)

2024年5月20日(月)

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. 2024年2月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2025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 | 07 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2024年2月期の業績概要 | 10 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 11 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 18 |
| ■ 業績見通し | 20 |
| 1. 2025年2月期業績見通し | 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の取り組み | 26 |
| 1. 株主還元策 | 26 |
| 2. SDGsの取り組み | 27 |

■ 要約

AI/DX 分野と海外ゲーム市場の開拓により、 2025年2月期も過去最高業績の更新を目指す

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）、ライセンス管理事業（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）や医療、会計、法曹など様々な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39万人超、顧客数は5万社を数える。

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比12.9%増の49,799百万円、営業利益で同3.7%増の4,103百万円と過去最高を連続更新した。前期の収益に貢献した新型コロナウイルスワクチン接種案件の一巡や積極的な人材投資に伴う人件費増、並びに新設子会社の立ち上げ負担増があったものの、増収効果でカバーした。会社計画（売上高50,000百万円、営業利益4,500百万円）に対して利益面で未達となったのは、新卒社員の稼働時期が想定よりもやや遅れたことやゲーム、Web分野の収益性低下に加え、一部子会社で予定したプロジェクトの検収時期が先送りされたことが影響した。

2. 2025年2月期業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高で前期比10.4%増の55,000百万円、営業利益で同17.0%増の4,800百万円と増収増益を見込んでおり、過去最高業績の更新を目指す。主力のクリエイティブ分野（日本）が引き続きけん引するほか、先行投資段階であった子会社の収益改善も進む見通しである。特に需要が旺盛なAI/DX分野に注力するほか、円安メリットを生かして海外のゲーム開発市場の開拓を本格的に進める。2025年2月期の売上目標は数億円規模だが、海外売上を拡大したい考えで、今後の収益貢献が期待される。第1四半期は新卒社員の人件費や教育費の負担増等で若干の減益を想定しているが、第2四半期以降はこれら人材が戦力化することで増益基調に転じる見通しである。

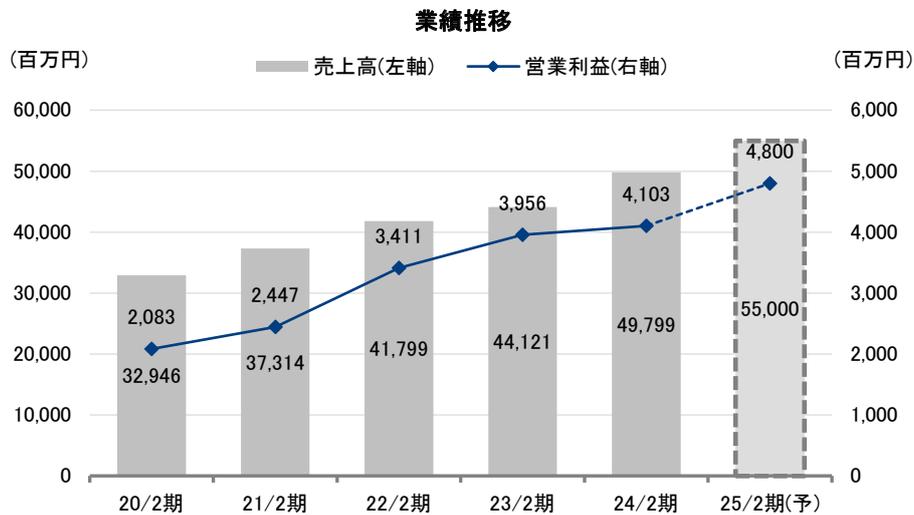
要約

3. 中期経営計画

同社は、「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」を重点施策として取り組み、2026年2月期に売上高605億円、営業利益56.5億円を目標として掲げている。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。AI/DX分野に加えてXR(VR/AR/MR)など先進技術を活用した新規サービスならびにプロフェッショナル人材の育成をM&Aも活用しながら強化しており、今後の成長が期待される状況となってきた。プロフェッショナル分野の領域拡大と人材ネットワークの拡大並びに新規サービスを育成していくことで、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と思われる。なお、2025年2月期の1株当たり配当金は配当方針30%以上を目安に、前期比2.0円増配の43.0円(配当性向30.5%)と14期連続増配を予定している。また、自己株式取得についても適宜検討しており、直近では2024年4月12日から8月31日までの期間で取得株数30万株、取得総額500百万円を上限に実施することを発表している。

Key Points

- ・2024年2月期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を連続更新
- ・AI/DX分野に注力し2025年2月期は2ケタ増収増益と過去最高業績の更新を目指す
- ・2026年2月期の業績目標は売上高605億円、営業利益56.5億円と当初計画を維持



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

■ 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会長の井川幸広（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。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、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年に食分野、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に事業領域を拡大し、現在は18分野で39万人超のプロフェッショナル人材のネットワークを構築し、知的財産の流通も含めて5万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.）を設立した。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が、「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、リソースをかけずに行っている。

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.に承継した。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 ENTERTAINMENT Co., Ltd.の出資比率75%）とした。CREEK & RIVER ENTERTAINMENTは現状、テレビ局向けのエージェンシー事業に加えて、電子コミックの制作及び国内外での販売を展開している。

M&Aによる事業領域の拡大も積極的に行っており、直近では2023年5月に施設建築領域全般でマネジメント・セミナー事業等を展開する（株）ALFA PMCを子会社化したほか、2024年2月にVR・メタバース・IoT機器の企画・開発・販売・サポート等を行う（株）Shiftall、同年3月にAIに関するメディア事業、教育事業、コンサルティング事業等を行うリヴァイ（株）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た。2024年4月時点のグループ構成は連結子会社29社、持分法適用関連会社2社となっている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
4763 東証プライム市場 | <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 | Webクリエイター・エージェンシー事業を開始(Web分野) 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 | ライツマネジメント事業を開始 |
| 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 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・バルをグループ化(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(食分野) (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(AI/DX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事業) 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/DX分野) 舞台芸術エージェンシー事業(舞台芸術分野)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を開始(研究開発支援者、ライフサイエンス分野) プロフェッショナル分野における語学事業を開始 (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(アスリート分野) CXO エージェンシー事業を開始(CXO 分野) ぎづきアーキテクト(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)コネクタアウンドを設立(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(食分野) (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(映像分野) (株)シオンをグループ化(映像分野) (株)シオンステージをグループ化(映像分野) (株)ALFA PMC をグループ化(建築分野) |
| 2024年 | (株)Shiftall をグループ化 リヴァイ(株)をグループ化(AI/DX 分野) エージェント・グロース(株)を株式追加取得により持分法適用関連会社化 |

出所：会社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.

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、作家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。

C&R グループの事業マッピング

| 事業セグメント | 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 | 食 | 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 | 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である。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である。

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おり、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。また、同事業の売上総利益率については30%前後と、ここ数年は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。

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、ファッション分野等が挙げられる。2021年2月期より開始した 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、上場企業等の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製品・サービスが含まれる。具体的には、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※」のほか、子会社において各種 IT サービスの開発・育成を進めている。これらの製品・サービスは、プロデュース事業やエージェンシー事業で構築してきたネットワーク（人材及び顧客）との親和性が高く、今後の成長期待が大きいと弊社では見ている。

※「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年に事業を開始した。「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を売上高として計上し、作家等に制作料を支払い、残った部分が営業利益となる。

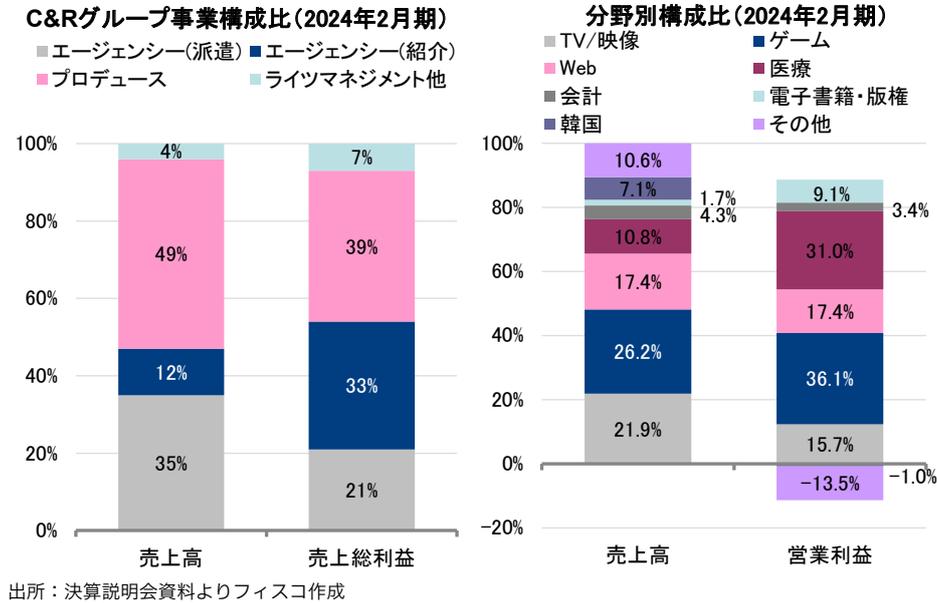
ゲーム、Web、テレビ・映像等のクリエイティブ分野と医療分野で利益の大半を稼ぎ出す

3. 事業別・分野別構成比

2024年2月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が49%と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が35%、エージェンシー事業（紹介）が12%、ライツマネジメント事業他が4%となっている。売上総利益の構成比は、プロデュース事業が39%、エージェンシー事業（紹介）が33%、エージェンシー事業（派遣）が21%、ライツマネジメント事業他が7%となっている。

また、分野別の売上構成比はゲームが26.2%、テレビ・映像が21.9%、Webが17.4%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10.8%、韓国事業が7.1%、会計が4.3%、電子書籍・著作権が1.7%となっている。営業利益の構成比は、ゲームが36.1%、医療が31.0%、Webが17.4%、テレビ・映像が15.7%の順となっており、これら主力4分野で先行投資段階の新規事業や新設子会社の損失分をカバーしている。

会社概要



39万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、5万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) 幅広い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条件のもとに展開しているのが、映像、ゲーム、Web、広告・出版、作家、舞台芸術、医療、建築、ファッション、食、アスリート、ライフサイエンス、アグリカルチャー、IT、AI/DX、CXO、会計、法曹の合計18分野である。また、周辺サービスとしてXR※(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、特定業界の市場環境の影響を受け難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。

※ 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。

会社概要

(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るだけでなく、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、顧客企業で業務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、ほか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蓄積されることで付加価値の高い提案を可能とし、競合他社との差別化を図っている。この好循環の仕組みを構築したことで、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、最近では Web 制作においても官民間問わず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、約2千人のプロフェッショナル人材がノウハウの蓄積・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、生産性向上にもつなげている。また、2023年3月にはメタバース※上でイベント開催や交流、作品の展示やプロジェクト（仕事）のやり取りを行えるクリエイター専用の仕事・交流特化型メタバース「C&R Creative Studios Metaverse」β1版を公開している。現在、段階的に機能の拡充を進めており、将来的にはグローバルのクリエイターが集う場所とすることを目指している。

※インターネット上に仮想的につくられた3次元空間のことで、利用者は自分の代わりとなるアバターを操作し、他者と交流することが可能となる。

(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、2024年2月時点で39.4万人と5年前と比較して約1.7倍に拡大している。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター数で9万人を超える国内最大級のネットワークを構築している。特に、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が関与する番組が日本の地上波番組の約45%を占め、2023年1月にシオングループを子会社化したことにより、独立系の番組制作会社としては業界3番手※の売上規模となっている。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ると、年間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16.3万人が（株）メディカル・プリンシプル社の提供するサービス（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1.7万施設である。同社は医学生・研修医のための「レジナビ Fair」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）、医学生・研修医の会員登録につなげている。このため、「民間医局」会員獲得のための広告宣伝費を抑制できることが、同分野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を基盤とするストック型に近いビジネス構造と言える。

※出所：厚生労働省「令和4年 医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

会社概要

その他の分野についても、人材ネットワークが年々拡大している。AI/DX 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・税理士ほかで約 6.5 万人が同社ネットワークに登録している。また、CXO 分野についても上場企業の CEO や COO、CFO 経験者を中心に登録者数が 1,900 名と順調に拡大している。

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 394,000 人、顧客数 50,000 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 99,278 名、顧客数 17,386 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）163,000 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 |
| IT 分野 | IT エンジニア、システムコンサルタント等 4,100 名、顧客数 480 社 | リーディング・エッジ社 |
| AI/DX 分野 | AI エンジニア、データサイエンティスト等 8,000 名、顧客数 640 社 | クリーク・アンド・リバー社、Idrasys、リヴァイ |
| 法曹分野 | 弁護士他 22,830 名、顧客数 2,600 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 69,000 名、顧客数 7,000 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 1,909 名、顧客数 122 社 | クリーク・アンド・リバー社 |
| 建築分野 | 建築家他 7,296 名、顧客数 3,000 社 | クリーク・アンド・リバー社、ALFA PMC |
| ファッション分野 | ファッションデザイナー他 10,500 名、顧客数 780 社 | インター・ベル |
| 食分野 | シェフ 5,000 名、顧客数 350 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 2,987 名、顧客数 372 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、顧客数 120 社 | 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

2024年2月期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を連続更新

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比12.9%増の49,799百万円、営業利益で同3.7%増の4,103百万円、経常利益で同3.4%増の4,137百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.3%減の2,658百万円となった。売上高は14期連続増収、営業利益と経常利益は5期連続増益となりいずれも過去最高を更新した。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に特別利益として計上した株式売却益等がなくなったことや、人材投資に関連した税額控除※の適用が2024年2月期はなく実効税率が上昇した影響で減益となった。

※ 2023年2月期は「人材確保等促進税制」の適用に伴う税額控除で、実効税率が2022年2月期の33.4%から29.4%に低下したが、2024年2月期は税額控除がなかったため実効税率も35.1%となった。

2024年2月期業績（連結）

(単位：百万円)

| | 23/2期 | | 会社計画 | 24/2期 | | | |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|
| | 実績 | 対売上比 | | 実績 | 対売上比 | 前期比 | 計画比 |
| 売上高 | 44,121 | - | 50,000 | 49,799 | - | 12.9% | -0.4% |
| 売上総利益 | 17,018 | 38.6% | - | 18,617 | 37.4% | 9.4% | - |
| 販管費 | 13,062 | 29.6% | - | 14,513 | 29.1% | 11.1% | - |
| 営業利益 | 3,956 | 9.0% | 4,500 | 4,103 | 8.2% | 3.7% | -8.8% |
| 経常利益 | 4,002 | 9.1% | 4,500 | 4,137 | 8.3% | 3.4% | -8.1% |
| 特別損益 | 98 | - | - | -60 | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,899 | 6.6% | 3,000 | 2,658 | 5.3% | -8.3% | -11.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、クリエイティブ分野（日本）を中心にすべての事業セグメントで増収となり、ほぼ会社計画並みの水準で着地した。2023年1月に子会社化したシオングループほか2社で約25億円の増収要因となったほか、2023年2月期以降にグループ化または新設した子会社※で約2億円の増収要因となっており、既存事業ベースでは約7%の増収だったと見られる。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25.7%増の24,401百万円、エージェンシー（派遣）事業は同1.3%増の17,429百万円、エージェンシー（紹介）事業は同4.2%増の5,975百万円、ライツマネジメント事業他は同12.9%増の1,991百万円となり、プロデュース事業の伸びが目立った。シオングループの寄与が大きかった。エージェンシー（派遣）事業については、好調なプロデュース事業に人的リソースを振り向けた影響や韓国子会社の低迷により微増にとどまった。エージェンシー（紹介）事業については、新型コロナウイルスワクチン接種案件の一巡により275百万円の減収要因となっており、同要因を除けば約9%の増収であった。

※ 新設子会社として、(株)コネクトアラウンド、(株)One Leaf Clover、(株)Chef's value、(株)Nextrek、(株)C&R インキュベーション・ラボの5社を設立し、(株)ANIFTY、(株)シオングループ、(株)シオン、(株)シオンステージ、(株)ALFA PMC、(株)Shiftallの6社をグループ化した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/>

業績動向

売上総利益はプロデュース事業が前期比 18.5% 増の 7,260 百万円、エージェンシー（派遣）事業が同 4.4% 増の 3,909 百万円、エージェンシー（紹介）事業が同 3.1% 増の 6,143 百万円、ライツマネジメント事業他が同 9.4% 増の 1,303 百万円となった。プロデュース事業の利益率が同 1.8 ポイント低下したが、ゲーム及び Web 分野における採算低下が主因である。市場環境の変化もあって低採算案件が増加したほか、新卒社員の稼働時期が想定よりも遅れたことなどが要因だ。エージェンシー（紹介）事業の構成比が低下したこともあり、全体の売上総利益率は同 1.2 ポイント低下の 37.4% となった。

販管費は前期比 1,451 百万円増加したが、主にシオングループほか 2 社の子会社化による増額分と、積極的な新卒採用に伴う人件費（教育研修費含む）の増加によるものである。新卒採用数はクリエイティブ分野（日本）を中心に前期の 160 名から 344 名と 2 倍強となり、人件費で約 11 億円増加した。残りの増加分については、広告費や販促費、旅費交通費など営業経費の増加によるものである。

営業利益の増減要因を見ると、クリエイティブ分野（日本）における新卒費用（研修及び未稼働分の人件費）の増加で 87 百万円、収益認識会計基準の影響（第 1 四半期）で 30 百万円の減益要因となったほか、新型コロナウイルスワクチン接種案件減少で 275 百万円、新設子会社への投資増で 138 百万円の減益となったが、増収効果で 677 百万円の増益となり、営業利益率は前期比 0.8 ポイント低下したものの増益を確保した。会社計画比で 396 百万円下回ったが、主にはクリエイティブ分野（日本）における収益性の低下と、子会社で見込んでいた大型プロモーション案件の売上検収時期が 2025 年 2 月期にズレ込んだ影響等による。期ズレによる利益への影響額は 1 億円程度だったと見られる。

クリエイティブ分野（日本）と会計・法曹分野が増収増益に

2. 事業セグメント別動向

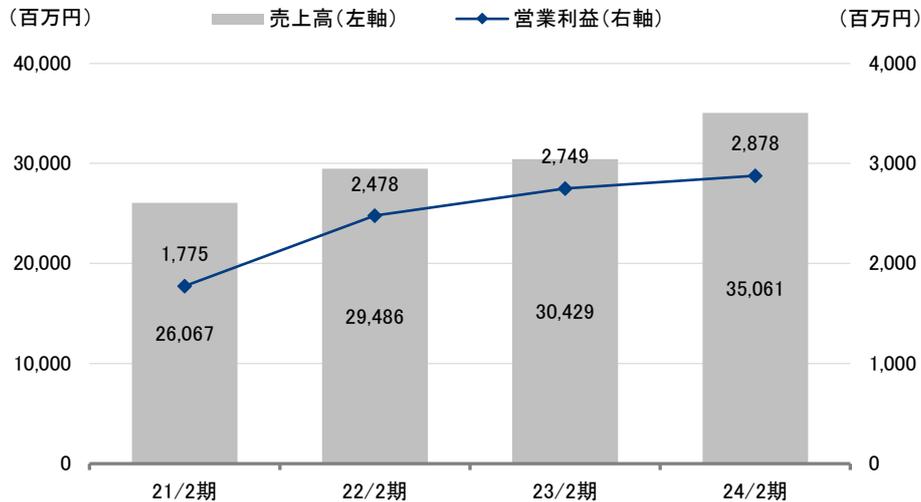
(1) クリエイティブ分野（日本）

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 15.2% 増の 34,977 百万円、営業利益は同 4.7% 増の 2,878 百万円となり、過去最高を更新した。シオングループほか 2 社を子会社化したことにより、売上高で約 25 億円増加し、のれん償却（70 百万円）後の営業利益も約 1 億円の増益要因になったと見られる。既存事業ベースでは約 7% 増収、営業利益は横ばい水準にとどまった。新卒社員の増加による研修費用や未稼働分の人件費増で 85 百万円、収益認識会計基準の影響（第 1 四半期）により Web 分野で 30 百万円の減益要因となったこと、またゲーム分野でも受託開発案件の収益性が低下したことなどが利益の伸び悩みにつながった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/>

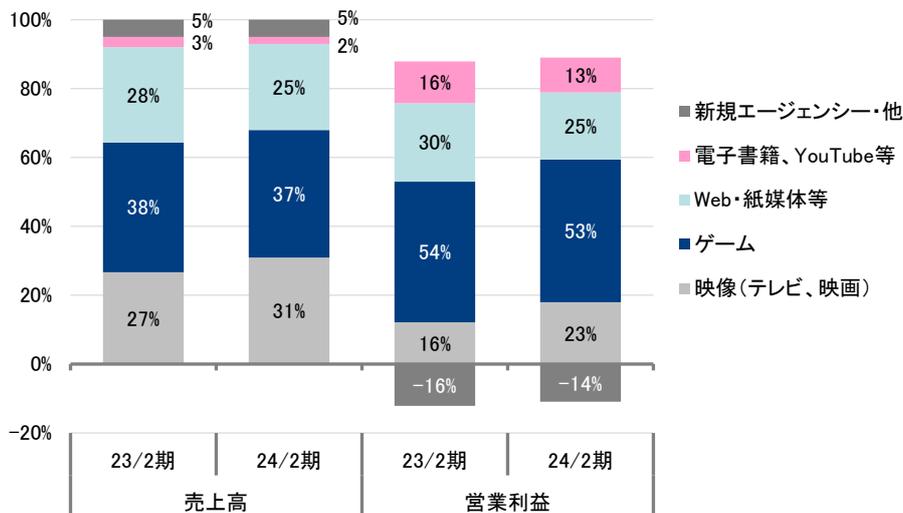
業績動向

クリエイティブ分野(日本)の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

領域別業績の前期比伸び率を同社が開示している売上構成比から試算すると、映像(テレビ、映画)分野は32.3%増収、50.5%増益となった。M&A効果を除いても増収増益だったと見られる。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・制作番組が堅調に推移した。ゲーム分野は12.2%増収、2.8%増益となった。旺盛な受託開発ニーズに対応すべく業界未経験者の育成や外国籍人材の積極的な採用を進めたことで2ケタ増収が続いたものの、好採算案件が減少したことやプロジェクトの規模縮小といった動きもあり、利益面では微増にとどまった。Web分野(紙媒体含む)は2.9%増収、12.7%減益となった。売上高は企業や官公庁のWeb開発並びにプロモーション案件の受託が拡大した一方で、人材派遣についてはやや停滞する格好となった。利益面では、新卒の稼働遅れによる未稼働人件費の増加や収益認識会計基準の影響により減益となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

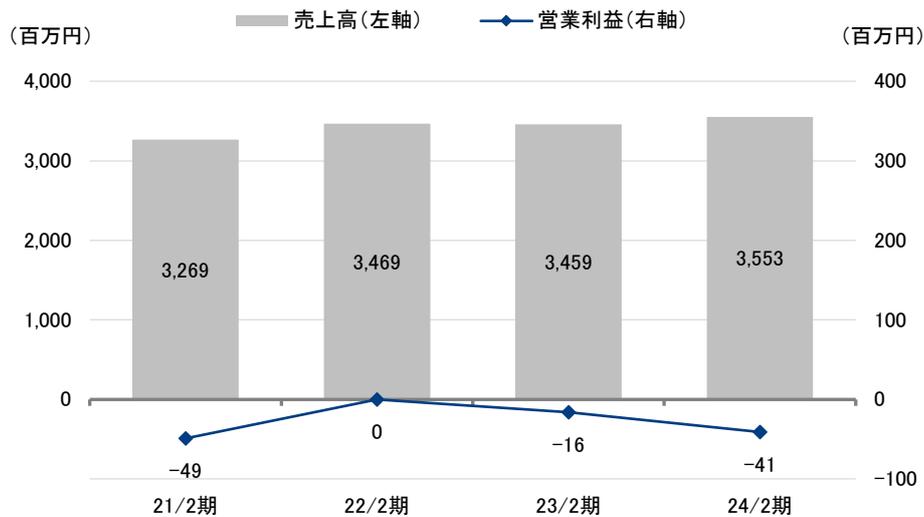
電子書籍・YouTube等分野は23.2%減収、14.9%減益となった。電子書籍の取次販売やYouTube関連ビジネスについては堅調に推移したものの、「漫画LABO」によるオリジナル電子コミックの販売減が減収減益要因となった。YouTube関連は広告収入が単価下落の影響で減少したものの、企業やテレビ番組のYouTubeチャンネルの運用受託でカバーした。総チャンネル数（ネットワークするYouTubeクリエイターのチャンネル含む）は前期末比横ばいの500チャンネルとなっており、ゲームやライフスタイル等のクリエイターを中心に営業窓口を拡大しながら新規案件の獲得を進めた。

新規エージェンシー・その他分野（建築、AI/DX、ライフサイエンス、CXO、アスリート、舞台芸術、XR等）の売上高は15.2%増と伸長したが、引き続き投資が先行し1億円弱の損失を計上したと見られる。CXO分野の登録者数が1,900名程度まで増加するとともに紹介案件も増え始め、増収に貢献した。また建築分野では、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。新規サービスとなるVR建築展示場「XR EXPO®」や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」については、目立った進捗がなく普及するまでにしばらく時間を要する見通しだ。XR（VR/AR/MR）分野においては、「ファストVR」の販売が堅調に推移したほか、XR導入支援等のコンサルティング等を行い、ハードからコンテンツまで一貫したソリューションの開発・販売実績を積み重ねている。

(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2.7%増の3,553百万円、営業損失は41百万円（前期は16百万円の損失）となった。主力となるテレビ局向け人材派遣（エージェンシー）事業の売上高は、テレビ局の業績不振による派遣コスト削減の影響により同0.2%減の3,339百万円と低迷が続いたものの、オリジナルデジタルコミック（Webtoon）の配信やグッズ販売・映像化等の二次利用を中心としたコンテンツ事業が同98.2%増の210百万円となり、増収要因となった。利益面では、人材派遣事業で利益を確保したものの、コンテンツ事業の制作コスト負担が重く損失が続く状況となっている。

クリエイティブ分野(韓国)の業績



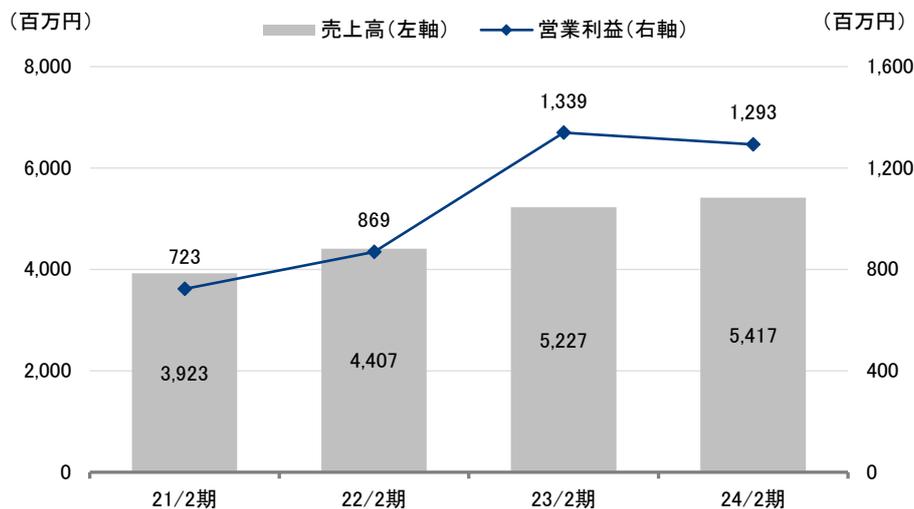
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) 医療分野

医療分野では、子会社のメディカル・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、その子会社として 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や新規クリニック経営支援サービスを展開すべく、（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%）を設立している。

売上高は前期比 3.6% 増の 5,417 百万円と過去最高を更新したものの、営業利益は同 3.4% 減の 1,293 百万円と 3 期ぶりの減益となった。新型コロナウイルスワクチン接種案件の一巡で 275 百万円の減収減益要因となったため、同要因を除けば増益だったことになる。主軸の医師紹介事業は、全国各地での慢性的な医師不足を背景に、安定成長が続いた。また、「レジナビ Fair」も大規模会場でのリアル開催を再開しコロナ禍前の水準まで回復したほか、オンライン開催も適宜開催するなどして増収に貢献した。クリニック経営支援サービスは顧客先が 2 施設と変わらず、売上高は横ばい水準にとどまったが、2025 年 2 月期以降に既存顧客で多施設展開する計画を立てているようで、今後の動向が注目される。なお事業別の売上高は、エージェンシー事業が同 1.6% 増の 4,261 百万円、「レジナビ Fair」を中心としたプロデュース事業が同 11.3% 増の 824 百万円、その他が同 12.9% 増の 331 百万円となった。その他については、医師向けの保険販売代理店事業（医師賠償責任保険）が含まれている。同社の販売する保険商品は団体割引が適用されており、個人で契約するよりも料金が 20% 安くなるため、「民間医局」の会員数増加とともに販売額も伸長した。

医療分野の業績


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) 会計・法曹分野

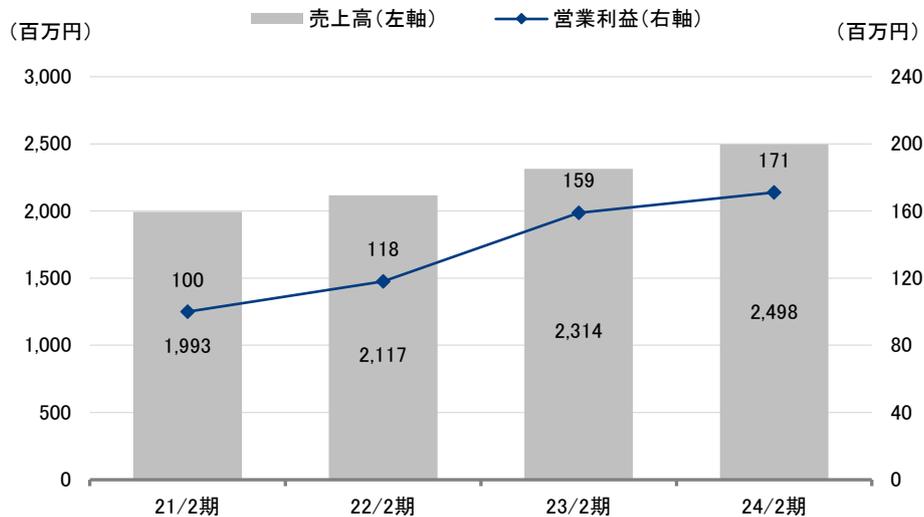
会計分野は子会社のジャスネットコミュニケーションズ（株）（出資比率 100.0%）、法曹分野は（株）C&R リーガル・エージェンシー社（同 90.0%）でエージェンシー事業を中心に展開している。売上高は前期比 7.9% 増の 2,488 百万円と過去最高を更新し、営業利益も同 7.2% 増の 171 百万円と 3 期連続の増益となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

同社が開示している分野別売上構成比から試算した会計分野の売上高は前期比 10.3% 増の 2,141 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 139 百万円となった。コロナ禍が一巡し、企業の会計業務に関わる人材需要が回復してきたことに加え、セミナー開催等による認知度向上を図り、会計士や税理士等の登録者数増加に取り組んできたことが増収増益要因となった。一方、法曹分野については若干の減収、利益は横ばい水準にとどまった。弁護士登録数は前期末の約 2.2 万人から着実に増加したものの、紹介案件数が伸び悩んだ。同社はマネジメント体制に課題があったと見ており、既に改善施策を実施済みであり 2025 年 2 月期以降の施策の刷新により、売上の回復を目指す。

会計・法曹分野の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

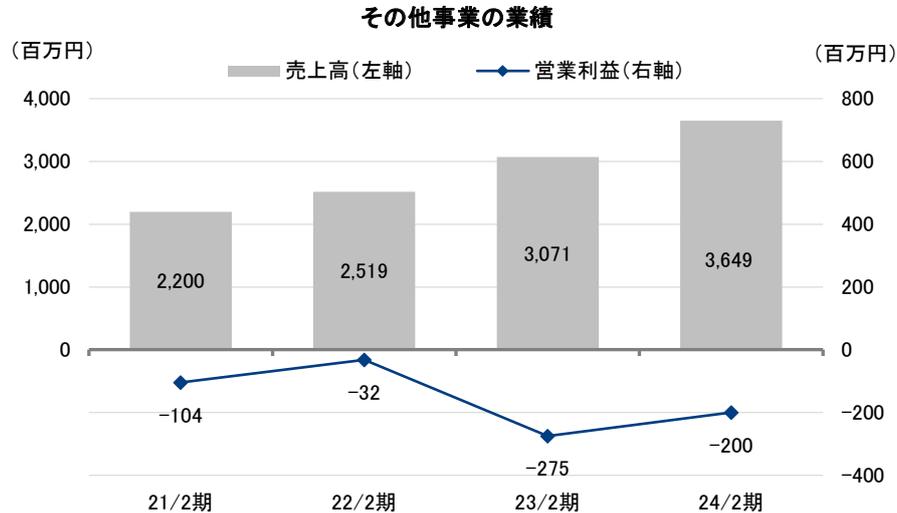
(5) その他事業

子会社 16 社で構成されるその他事業の売上高は前期比 21.4% 増の 3,363 百万円、営業損失は 200 百万円（前期は 275 百万円の損失）となった。売上高は 16 社のうち 5 社が増収（461 百万円増）となったほか、新規設立及びグループ化した 7 社で 211 百万円の増収要因となった。一方、利益面では増益が 6 社（198 百万円増）、投資負担増による減益が 3 社（121 百万円減）となったほか、新規設立及びグループ化した 7 社で 19 百万円の減益要因となった。営業損失は計画比で 150 百万円拡大したが、これはブランドマーケティング事業を展開する（株）forGIFT（出資比率 77.5%）において、予定していた大型プロモーション案件の売上検収時期が 2025 年 2 月期にずれ込んだこと、また Nextrek（同 65.0%）において 2023 年より開始した新サービス「モブコミ」※の需要が想定したほどには立ち上がらず、収益計画が下振れたことによる。「モブコミ」については、新規タイトルの開発を中断しており、現在は出版社から Youtube を活用したプロモーション案件のコンテンツ制作を受託している。

※ モーションコミック（シーンに合わせた音楽や効果音をつけて動画化した漫画）の開発・配信サービス

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他の子会社の状況を見ると、ITエンジニア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(同99.99%)は、ITエンジニアの旺盛な需要が続くなか、エンジニアの育成にも取り組みながら順調に売上を伸ばし、営業利益も黒字転換した。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90.9%)は、コロナ禍の収束に伴うインバウンド需要の復活を背景に、百貨店や商業施設向けに販売員の派遣需要が回復し2ケタ増収となったが、利益面では人員採用コストの増加により小幅な増益にとどまった。Web、IT、AI業界の総合求人サイト「DXキャリア」を運営する(株)プロフェッショナルメディア(同100.0%)は、各業界における旺盛な人材需要を背景に売上高が伸長し、営業利益も黒字化が射程圏に入ってきた。

国内でVRゴーグルの販売・運用・保守サービスを行う(株)VR Japan(同84.21%、12月決算)は、新たにMeta<META>のVRゴーグルの取扱いも開始し、販路拡大にも取り組んだことで増収となり、営業利益も黒字転換した。AIシステムの企画・開発・販売・運用・保守サービスを行う(株)Idrasys(出資比率80.11%)は、独自開発したAIクラウドプラットフォーム「Forecasting Experience^{※1}」を開発・提供しているほか、生成AIのChatGPTと連携したドキュメント検索システム「ChatGPT+SmartKMS^{※2}」及びチャットボットサービス「ChatGPT+SmartRobot^{※2}」を開発し、新たにサービス提供を開始した。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.(出資比率100.0%)や、新規ビジネスの立ち上げ支援を行うきづきアーキテクト(株)(同70.0%)はおおむね前期並みの水準を維持した。

^{※1} 「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。

^{※2} 合弁先である台湾インツミット社製のAIシステム。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2022年4月に新設したコネクタラウンド（出資比率100.0%）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等を目指している。2023年2月に障がい者雇用による屋内栽培と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ほか、地方創生ビジネスの一環として、2025年2月の操業をめざして福島県大熊町にスマート農業施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」の開設準備を進めている。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（同100.0%）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で、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、2023年9月に就労継続支援B型事業所を開設して業容拡大を推進しているほか、障がい者のスキルアップ支援と就業先の開拓に取り組んでいる。

2022年5月に連結子会社化したANIFTY（出資比率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）として流通させるプラットフォームの開発・運営を行い、グローバル市場での収益化を目指していたが、NFTブームが沈静化するなかで現状は休止状態となっており、クリエイターをグループ内の他の事業で活用している。同年7月に新設したChef's value（同100.0%）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ほか、同社から事業移管したシェフのエージェンシー事業や他店舗の運営受託を行うなどして黒字化を達成している。2023年11月には未経験者を料理人に育成する「シェフアカデミー」を開講し、料理人の育成から就業先・独立開業支援まで一気通貫で行うことで事業拡大を加速している。

2022年10月に新設したC&R インキュベーション・ラボ（出資比率100.0%）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2024年2月までに9社に出資した。これら出資企業がIPOした場合は、一部株式を売却して投資資金に充当していくことになる。また、2023年5月に子会社化したALFA PMC（同100.0%）は、施設建築領域におけるマネジメント・セミナー事業を主に展開しており業績への影響は軽微だが、今後は同社の建築事業との連携を強化し、PM、CMの人材育成やネットワークを構築することで、将来的にCMサービス等の受託業務を展開するなど建築分野における事業拡大を目指している。

C&R インキュベーションの出資企業

| 会社名 | 事業内容 | 事業領域 |
|----------------------|----------------------------------|--------------|
| (株)YTJ | 劇団運営及び公演 | クリエイティブ |
| (株)インターナショナルシステムリサーチ | シングルサインオンによるクラウドセキュリティサービス | AI/DX |
| (株)STANDAGE | ブロックチェーン技術を活用した新貿易決済システムの開発、輸出支援 | AI/DX |
| (株)F&V | スポーツコンパイン（フィジカル測定）、人材コンサルティング | クオリティ オブ ライフ |
| ISC-net(株) | 食品原料のWeb 売場プラットフォーム | クオリティ オブ ライフ |
| (株)オーガニック | 毛髪再生医療・次世代インプラント | メディカルヘルスケア |
| (株)ネクサスホールディングス | エンジニア派遣 | エンジニアリング |
| Uniforce(株) | IPO 支援、IRTech、BPOTech | 経営支援 |
| (株)ストラテジー・アドバイザーズ | 経営・IR コンサルティング | 経営支援 |

出所：決算説明会資料、各社ホームページよりフィスコ作成

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.

業績動向

2024年2月に子会社化した Shiftall (出資比率 100.0%) は、VR ヘッドセットやメタバース、IoT 製品の企画・開発・販売・サポート事業を展開するファブレス企業で、直近の2023年3月期の売上高は10億円強、当期純利益は34百万円と黒字経営となっている。売上高の約5割は海外向けだが、今後は同社グループが構築するVRやメタバース関連のネットワークを活用することで国内向けビジネスの拡大が期待される。2025年2月期より連結業績に加わることになる。

財務内容は良好、 ネットキャッシュは89億円と過去最高水準に積み上がる

3. 財務状況と経営指標

2024年2月期末の資産合計は前期末比2,665百万円増加の25,418百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,213百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が518百万円増加した。固定資産ではソフトウェアが151百万円増加した一方で、のれんが167百万円、投資有価証券が392百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比1,164百万円増加の9,672百万円となった。M&A資金等を目的に有利子負債が514百万円増加したほか、営業未払金が255百万円、未払法人税等が136百万円、未払費用が216百万円それぞれ増加した。純資産合計は同1,501百万円増加の15,745百万円となった。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1,955百万円増加し、自己株式取得に伴い自己株式が704百万円増加(減少要因)した。

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末比0.5ポイント低下の61.2%となった。有利子負債の増加が主因だが、ネットキャッシュ(現金及び預金-有利子負債)は同1,699百万円増加の8,923百万円と過去最高水準に積み上がっていることから財務の健全性は高いと判断される。同社では手元キャッシュを今後の成長に向けた新規事業への投資やM&A資金、株主還元などに充当する方針を示している。収益性については前述のとおり前期比で若干低下したものの、ROAやROEは引き続き10%以上の水準で推移しているほか、売上高営業利益率も8.2%とここ数年では前期に次ぐ水準であり、新規事業やサービスへの先行投資を行いながらも安定した収益性を維持しているものと評価される。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

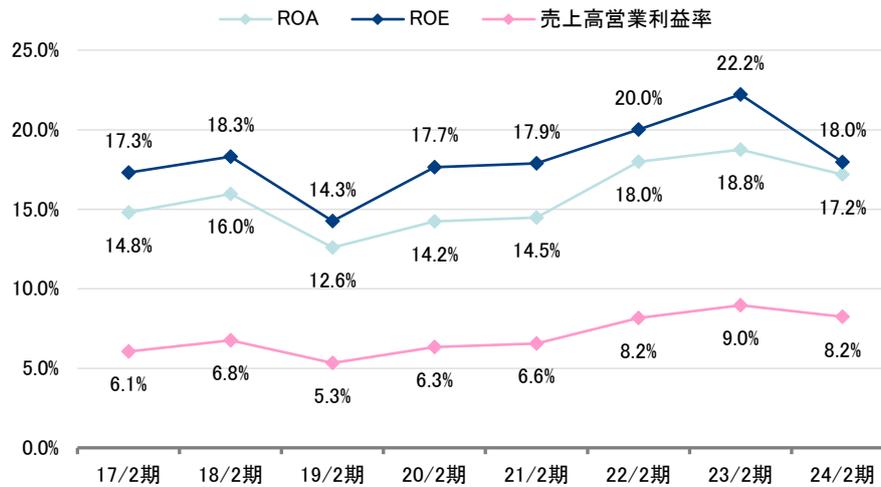
連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 21/2 期末 | 22/2 期末 | 23/2 期末 | 24/2 期末 | 増減 |
|----------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 14,124 | 15,531 | 16,765 | 19,720 | 2,954 |
| (現金及び預金) | 8,315 | 9,204 | 9,255 | 11,468 | 2,213 |
| 固定資産 | 3,962 | 4,398 | 5,987 | 5,698 | -288 |
| (のれん) | 159 | 157 | 664 | 497 | -167 |
| 資産合計 | 18,087 | 19,930 | 22,752 | 25,418 | 2,665 |
| 負債合計 | 7,768 | 7,691 | 8,508 | 9,672 | 1,164 |
| (有利子負債) | 1,914 | 1,610 | 2,030 | 2,545 | 514 |
| 純資産合計 | 10,318 | 12,238 | 14,244 | 15,745 | 1,501 |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 56.2% | 60.5% | 61.7% | 61.2% | -0.5pt |
| 有利子負債比率 | 18.8% | 13.4% | 14.5% | 16.4% | 1.9pt |
| ネットキャッシュ | 6,400 | 7,593 | 7,224 | 8,923 | 1,699 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

AI/DX分野に注力し2025年2月期は 2ケタ増収増益と過去最高業績の更新を目指す

1. 2025年2月期業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高で前期比10.4%増の55,000百万円、営業利益で同17.0%増の4,800百万円、経常利益で同16.0%増の4,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.6%増の3,100百万円と2ケタ増収増益を見込んでおり、過去最高業績のさらなる更新を目指す。プロフェッショナル人材の需要は引き続き旺盛で、主力のクリエイティブ分野（日本）を中心に積極的な人材採用を行い、課題となっていた早期戦力化についても、内定段階から業務に必要な資格を取得するための教育研修を実施しており、入社から稼働までの未稼働期間が短縮される効果が期待される。また、付加価値の高い業務を受注するため、個々の社員のスキルアップなども支援する。とりわけ需要が旺盛なAI/DX分野の人材育成を強化していく。

2024年春の新卒社員数はグループ全体で前年を上回る361名となり、このうちクリエイティブ分野（日本）で316名を占めている。第1四半期はこれら新卒社員の増加によるコスト負担増により若干の減益を想定しているが、これら人材が戦力化する第2四半期以降は増益に転じる見通しである。また、新型コロナウイルスワクチン接種案件の終了や収益認識会計基準の影響といったマイナス要因が2025年2月期はなくなることもあり、売上高営業利益率も前期の8.2%から8.7%へ上昇する見込みとなっている。

2025年2月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

| | 24/2期 | | | | 25/2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 | 49,799 | - | 27,000 | 6.9% | 55,000 | - | 10.4% |
| 営業利益 | 4,103 | 8.2% | 2,700 | 3.8% | 4,800 | 8.7% | 17.0% |
| 経常利益 | 4,137 | 8.3% | 2,700 | 2.8% | 4,800 | 8.7% | 16.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,658 | 5.3% | 1,750 | 1.8% | 3,100 | 5.6% | 16.6% |
| 1株当たり利益（円） | 120.84 | | 79.56 | | 140.93 | | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

新卒社員数

（人）

| | 2022年 | 2023年 | 2024年 |
|---------------|-------|-------|-------|
| クリエイティブ分野（日本） | 102 | 277 | 316 |
| 医療分野 | 10 | 9 | 10 |
| 会計・法曹分野 | 6 | 6 | 5 |
| その他 | 42 | 52 | 30 |
| 合計 | 160 | 344 | 361 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績見通し

円安メリットを生かして海外ゲーム市場の開拓に注力

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 | | | 営業利益 | | |
|---------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| | 24/2期 | 25/2期 | | 24/2期 | 25/2期 | |
| | 実績 | 予想 | 前期比 | 実績 | 予想 | 前期比 |
| クリエイティブ分野(日本) | 35,061 | 38,500 | 9.8% | 2,878 | 3,200 | 11.2% |
| クリエイティブ分野(韓国) | 3,553 | 3,300 | -7.1% | -41 | -40 | - |
| 医療分野 | 5,417 | 5,800 | 7.1% | 1,293 | 1,400 | 8.2% |
| 会計・法曹分野 | 2,498 | 2,700 | 8.1% | 171 | 200 | 16.8% |
| その他 | 3,649 | 5,000 | 37.0% | -200 | 50 | - |
| 合計 | 49,799 | 55,000 | 10.4% | 4,103 | 4,800 | 17.0% |

出所：決算短信、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9.8%増の38,500百万円、営業利益は同11.2%増の3,200百万円と増収増益を見込む。TV/映像、ゲーム、Webなど主力分野を中心にプロフェッショナル人材のネットワークが順調に拡大しており、プロデュース及びエージェンシー事業の売上成長を見込む。「漫画LABO」などライツマネジメント事業については前期並みの水準を想定しているようだ。

主力分野では、ゲーム分野の海外展開が目目される。円安の進展によるコスト競争力を生かして、海外需要を取り込むべく2024年2月期に北米の展示会に出展するなど営業活動を本格的に開始しており、見込み顧客の目途も立ったことからカナダに支社を開設した(当面は日本から出張ベースで営業活動を行う予定)。海外パブリッシャーから見れば円安によって開発コストの低減につながるため、国内最大級の開発ネットワークを誇る同社に発注するメリットは大きい。ゲーム分野の2024年2月期の売上規模は約130億円ではほぼ国内向けで占められるが、2025年2月期は海外向けで数億円の売上が見込まれており、将来的には海外売上を拡大したい考えで、今後の収益貢献が期待される。

また、市場拡大が見込まれるAI/DX分野を強化すべく、同社(DX分野)、リーディング・エッジ社、Idrasysと2024年3月に子会社化したリヴァイの4社で構成する「C&R AI/DXスタジオ」を開設した。リヴァイはAIに関する教育、コンサルティング事業などを行うベンチャーで、同社の知見を生かしながらAI/DX分野の人材育成を図り、売上拡大を目指す。具体的なサービスメニューとしては、AI/DX導入サポート、AI/DXに関するコンサルティング、AI/DXメディア事業、MA(Marketing Automation)運用支援などのサービスを4社のリソースを融合しながら展開していく。中堅・中小企業のニーズを掘り起こすべく、DX無料相談窓口「DXの森」のサービスも2024年3月より開始しており、新規顧客の獲得につなげていく考えだ。

業績見通し

(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 7.1% 減の 3,300 百万円、営業損失は 40 百万円（前期は 41 百万円の損失）を見込む。売上高はデジタルコミック等のコンテンツ事業が拡大するものの、TV 局向け派遣事業の低迷により減収となる見通し。利益面では、コンテンツ事業の開発コスト負担により前期並みの損失を見込んでいる。コンテンツ事業はプラットフォームへの支払手数料率が高く損失が続いている状況にあるが、ヒット作品の創出や開発コスト低減により収益化を目指す。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 7.1% 増の 5,800 百万円、営業利益は同 8.2% 増の 1,400 百万円を計画している。前期の減益要因となった新型コロナウイルスワクチン接種案件は既に収束しており、2025 年 2 月期の業績へのマイナス影響はなく、常勤及び非常勤医師の紹介案件数増加により増収増益となる見通し。

2024 年 4 月から順次施行される「医師の働き方改革」を目的とした改正医療法に備え、医師向け求人情報サイト「民間医局」に新機能を追加した。具体的には、スポット・定期非常勤の求人検索で、「宿日直許可あり※」「労働時間」での検索が可能となったほか、マイページで勤務予定や勤務時間実績を確認できるようにした。改正医療法によって医師の総労働時間の上限が定められるなか、労働可能なスポット・定期非常勤案件の検索が容易となり、紹介案件数の増加につながるものと期待される。

※ ほとんど労働することがないような勤務に関して、労働基準監督署から医療機関に対して与える許可のこと。宿日直許可を取得している医療機関での勤務の場合、許可の範囲内はその勤務時間が労働時間に累計されないこと（労働時間規制が適用除外）となる。時間外・休日労働の上限規制が導入されるなか、宿日直許可はアルバイト探しの際に重要な情報となる。

なお、メディカル・プリンシプル社では機動的なサービスを展開するために、2023 年 11 月に営業組織体制を支社別からサービス別に変更しており、一部構造改革費用を 2025 年 2 月期の計画に織り込んでいる。

(4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 8.1% 増の 2,700 百万円、営業利益は同 16.8% 増の 200 百万円を見込む。企業向けに会計士・弁護士などプロフェッショナル人材の紹介案件が伸長する見通し。

(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 37.0% 増の 5,000 百万円、営業利益で 50 百万円（前期は 200 百万円の損失）を見込む。売上高については前期末に子会社化した Shiftall が加わることで 10 億円強の増収要因となり、既存事業ベースでは 1 割程度の増収となる。利益ベースでは、前期まで損失計上していた子会社のうち 9 社で黒字化を見込むなど全般的に収益の改善を見込んでおり、蓋然性も高いようだ。なお、前期に大型プロモーション案件の期ズレが発生した forGift も同案件だけで 1 億円程度の増益要因になると見られる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2024年5月20日(月)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

なかでも注目されるのはVR Japanで、2023年2月期より順天堂大学と共同開発を進めていた「AR 胸腔ドレナージ」の具体的な市場展開を検討している。当面は医師のトレーニング用機器として販売し、将来的には医療機器としての認証を取得し、医療現場での実用化を目指す。胸腔ドレナージとは、胸腔内にドレーン（管）を挿入することで、貯留した気体や液体（胸水や血液、膿）を体外に排出（ドレナージ）する治療法のことを指す。今回開発した製品によって、あらかじめ撮影したCT画像を、臓器、血管、神経の位置情報を立体的に把握するため3D画像データとして処理し、医師が装着しているARグラス上で患者の画像に重ね合わせることで、あたかも患者の体内を透視しているような環境下で、ドレーンチューブの胸腔内への安全な挿入が可能となる。ARデバイスにはShiftallの開発した機器を使用することも検討している。

また、Idrasysについては事業の軸を伸び悩んでいたAIサービスの開発・提供から、AI/DX関連の人材サービスへとシフトしており、今後は関連人材の育成並びにネットワークを拡大しながら事業成長を目指す。AI/DX分野についてはリーディング・エッジ社、リヴァイなどグループ会社とも協業しながら、市場を開拓していくことになる。

■ 中長期の成長戦略

2026年2月期の業績目標は売上高605億円、営業利益56.5億円と当初計画を維持

1. 中期経営計画

同社は映像、ゲーム、Web、医療、会計、法曹など、同社が定義するプロフェッショナル分野において事業を展開し、持続的な成長を続けてきた。今後はこれら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・育成することでさらなる成長を目指す。2024年2月期よりスタートした3ヶ年の中期経営計画では、「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への貢献をビジョンに掲げ、企業価値の向上に取り組んでいる。

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おり、業績目標としては、2026年2月期に売上高605億円、営業利益56.5億円を設定した。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2023年2月期の9.0%に対して9.3%と若干の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する考えで、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。

中長期の成長戦略

初年度となる2024年2月期は、前年比2倍増の344名と大量の新卒採用を実施し、稼働までの期間を要したことで未稼働分のロスが発生したことなどから、営業利益で計画をやや下回った。2025年2月期も当初計画に対して、売上高は維持するものの、営業利益は前期の課題解決に向けた費用等を織り込んだことで2億円ほど引き下げたが、最終年度となる2026年2月期にはこうした課題が解消することから、売上高、営業利益ともに当初計画を維持している。経営のDXやAIの普及による省力化によって、コールセンターのオペレーターなど職種によって人材需要の縮小が見込まれる分野もあるが、同社が展開するプロフェッショナル人材についてはコンピュータでの代替が難しく、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。

中期業績計画

(単位：億円)

| | 23/2期 | 24/2期 | | 25/2期 | | 26/2期 | 年平均成長率 |
|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|--------|
| | 実績 | 当初計画 | 実績 | 当初計画 | 今回計画 | 計画 | |
| 売上高 | 441 | 500 | 497 | 550 | 550 | 605 | 11.1% |
| 営業利益 | 39 | 45 | 41 | 50 | 48 | 56.5 | 12.6% |
| 営業利益率 | 9.0% | 9.0% | 8.2% | 9.1% | 8.7% | 9.3% | |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

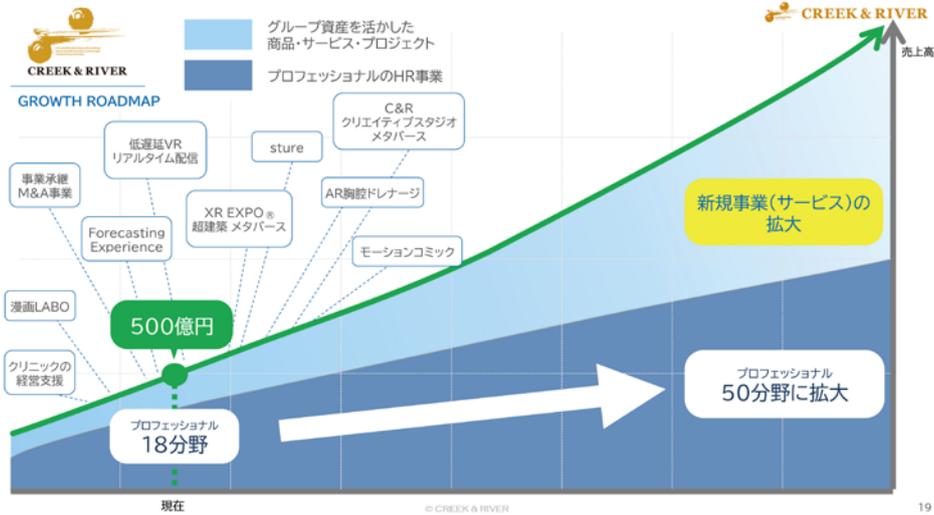
プロフェッショナル領域を50分野まで拡大し、 長期目標として売上高1,000億円、営業利益100億円を掲げる

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。プロフェッショナル領域を現在の8領域18分野から、将来的に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の育成に注力していく。プロフェッショナル人材ネットワークは現在の39.4万人から150万人に、顧客数は5万社から15万社を目標としている。未進出領域としてエンジニアリング領域があるが、C&R インキュベーション・ラボにてエンジニア派遣を行う(株)ネクサスホールディングスに出資しており、今後の足場づくりにしていくものと予想される。

中長期の成長戦略

同社の成長ロードマップ



出所：決算説明会資料より掲載

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 | 映像 (TV・映画)、ゲーム、Web、広告・出版、作家、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、(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) |
| AI/DX | AI/DX、IT、(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：カッコ内は未進出分野

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、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」を2023年3月に公開した。クリエイター専用の仕事や交流に特化した日本初のメタバースとなる。現在はグループ内のクリエイター同士による交流や作品展示のほか、セミナーやイベントについては外部からの参加も可能となっている。今後も展示エリア (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) など各種機能を拡充していく。海外のクリエイターやクライアント等も参加できるプラットフォームに発展すれば、同社の収益成長機会も一段と広がるものと期待される。

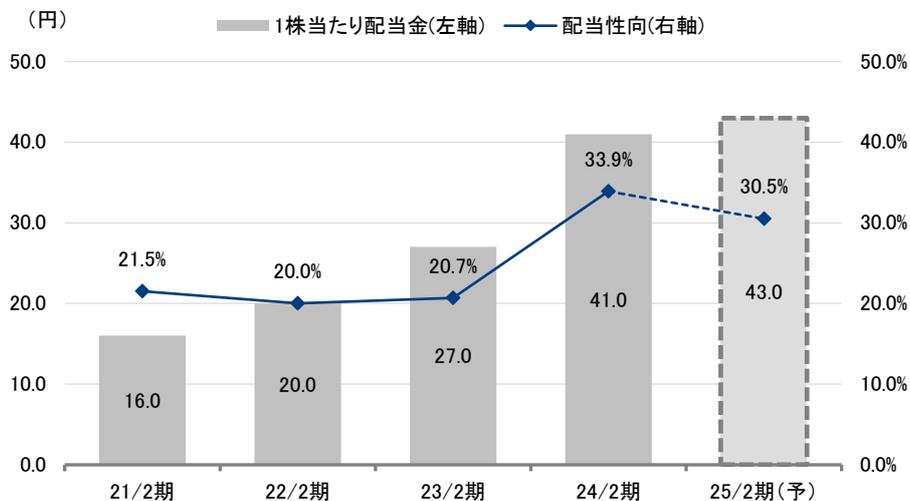
■ 株主還元策と SDGs の取り組み

配当性向 30% 水準を目安に連続増配を継続中、 自己株式取得を適宜検討

1. 株主還元策

同社は株主還元策として、2024年2月期より安定配当を基本として、配当性向の目安を従来の20%水準から30%水準に引き上げた。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円増配の41.0円(配当性向33.9%)と13期連続の増配を実施し、2025年2月期も同2.0円増配の43.0円(同30.5%)と連続増配を予定している。今後も利益成長が続けば増配が期待できる。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おり、直近では2024年4月12日から8月31日までの期間で取得株数30万株、取得総額500百万円を上限に実施することを発表している。配当金と自己株式取得を合わせた総還元性向は46%となる。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

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、環境面では気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に賛同し、電力・水・紙の使用量削減を推進している。企業活動によるCO₂排出量については、2020年度を基準に2030年度までに40%削減を目標としている。社会面ではダイバーシティや女性活躍推進、障害者雇用、健康経営の推進、ワークライフバランス等の充実に取り組んでいる。同社における管理職の女性比率については、2023年2月期の28.9%を2026年までに30%以上に引き上げることを目標としている。また、ガバナンス面では経営機構における監督機能を強化するとともに、透明性の確保、迅速な職務執行体制、リスク管理体制を確立する。なお、これらの取り組みの詳細については、同社ホームページで紹介している。

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