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 >>>

2024年11月14日(木)

執筆:客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato





2024年11月14日(木)

クリーク・アンド・リバー社 4763 東証プライム市場

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

■目次

■要約	
1. 2025 年 2 月期中間期の業績概要	
2. 2025 年 2 月期業績見通し	
3. 中期経営計画	
■会社概要————————————————————————————————————	
1. 会社沿革	
2. 事業内容	
3. 事業別·分野別構成比 ····································	
4. 特徴と強み	
■業績動向—————	
1. 2025 年 2 月期中間期の業績概要	
2. 事業セグメント別動向	
3. 財務状況と経営指標	
■業績見通し ――――――――――――――――――――――――――――――――――――	
1. 2025 年 2 月期業績見通し	
2. 事業セグメント別見通し	
■中長期の成長戦略	
1. 中期経営計画	
2. 長期目標	
■株主還元策と SDGs の取り組み————	
1. 株主還元策	
2 CDC- OF 10 10 7.	



クリーク・アンド・リバー社 2024 年 11 月 14 日 (木) 4763 東証プライム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

■要約

業績は 2025 年 2 月期第 3 四半期以降、増益基調に転じる見通し

クリーク・アンド・リバー社 <4763> は、プロフェッショナル(専門職)のエージェンシーとして、プロデュース事業(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・映像、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。

1.2025年2月期中間期の業績概要

2025 年 2 月期第 2 四半期累計(以下、中間期)(2024 年 3 月~8月)の連結業績は、売上高で前年同期比 2.3% 増の 25,836 百万円、営業利益で同 15.6% 減の 2,195 百万円と会社計画(売上高 27,000 百万円、営業利益 2,700 百万円)を下回った。クリエイティブ分野(日本)において、オリジナルコンテンツ開発に伴う先行投資を実施したこと、一部の大手ゲームパブリッシャーの案件縮小、人材紹介サービスの成約長期化等が影響したほか、医療分野で前期下期から実施してきた営業体制見直し等の構造改革に想定以上の時間を要したことが下振れ要因となった。ただ、経常利益の減益率は第 1 四半期の 19.9% から中間期は 13.7% と縮小傾向にある。

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 百万円と期初計画を据え置いた。中間期までは計画を下振れたが、案件の獲得は着実に進展しており、第 3 四半期以降は増益基調に転じる見込みだ。通期計画達成のハードルは高いが、下期に自社開発のゲームタイトルや電子コミック等を投入予定であり、これらの販売状況次第でキャッチアップできる可能性はある。なお、医療分野の構造改革の効果が顕在化するのは次の需要期となる 2025 年春からとなりそうだ。ゲーム分野では海外市場の開拓を進めるべく、カナダに拠点を開設し営業活動を開始しており、2026 年 2 月期からの収益貢献が期待される。

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。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の創出並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する戦略だ。2025年2月期業績は下振れリスクが残るものの、医療分野やゲーム分野の回復並びに2023年以降積極的に人材投資を実施したことで、2026年2月期以降は2ケタ増益基調に戻る可能性が高いと弊社では見ている。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円増配の43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する方針だ。



2024年11月14日(木)

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

要約

Key Points

- ・2025年2月期中間期はクリエイティブ分野(日本)、医療分野が苦戦し増収減益
- ・2025年2月期業績は下振れリスクが残るものの、第3四半期以降は増益基調へ
- ・2026年2月期業績目標は売上高605億円、営業利益56.5億円



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



2024年11月14日(木)

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

■会社概要

プロフェッショナルに特化したエージェンシー会社、 M&A 戦略で事業領域を拡大

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(現 AI/ DX 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た。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。韓国子会社については、孫会社となる CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co., Ltd. にて、テレビ局向けのエージェンシー事業及び電子コミックの制作及 び国内外での販売事業を展開している。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したが、「JURISTERRA」 を本格稼働するには法制度面でクリアすべき課題が残っているため、現状はリソースをかけずに一部の機能を活 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。

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 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)を子会社化しており、2024年8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。

2000 年に大阪証券取引所 NASDAQ に株式上場を果たして以降、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11月14日(木)

ム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

会社概要

主な沿革

	主な沿革
1990年	
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
2015/5	(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(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
2010-	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
20204	(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)
	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(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)
	(株)C&Rインキュペーション・フボを設立(CVC) 東京証券取引所プライム市場に移行
2023年	
2023年	東京証券取引所プライム市場に移行
2023年	東京証券取引所プライム市場に移行 (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)
2023年	東京証券取引所プライム市場に移行 (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)
2023年	東京証券取引所プライム市場に移行 (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)

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(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



2024年11月14日(木)

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

会社概要

プロフェッショナル人材サービス事業に加え、 ライツマネジメント事業にも注力

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					クし	リエイティ (日本)	ブ				医療	会計	・法曹	7	の他
分野	テレビ 映画 映像	ゲーム	Web	広告・ 出版	建築	食	AI/DX	ライフ サイエンス	アグリ カル チャー	СХО	医療	会計	法曹	IT	ファッ ション
ライツ マネジメント	0	0		0	0		0		0				0	0	0
プロデュース (開発・請負)	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	×	0	0
エージェンシー (派遣)	0	0	0	0	0	0	0	0		0	×	0	×	0	0
エージェンシー (紹介)	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0

◎: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 や AI/DX 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 $20\sim25\%$ 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 $30\sim35\%$ 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 4763 東証プライム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

2024年11月14日(木)

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、紹介に加えて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、出資先企業)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版権ビジネス(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マーに支 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、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

2025年2月期中間期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が50.2%と最も高く、次いでエージェンシー 事業 (派遣) が 33.0%、エージェンシー事業 (紹介) が 12.2%、ライツマネジメント事業他が 4.6% となっている。 売上総利益の構成比は、プロデュース事業の 42.6% に続いてエージェンシー事業(紹介)が 31.9% と高く、エー ジェンシー事業(派遣)が 19.1%、ライツマネジメント事業他が 6.4% となっている。

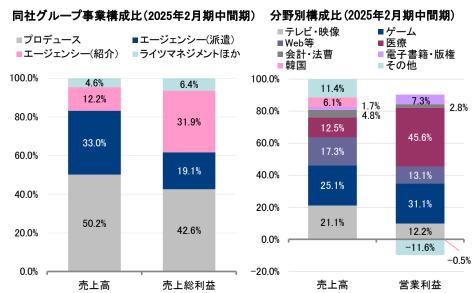
また、分野別の売上構成比はゲームが 25.1%、テレビ・映像が 21.1%、Web が 17.3% と主力 3 分野で全体の 6割強を占めており、次いで医療が12.5%、韓国事業が6.1%、会計・法曹が4.8%、電子書籍・版権が1.7%となっ ている。営業利益の構成比は、医療が 45.6%、ゲームが 31.1%、Web が 13.1%、テレビ・映像が 12.2% の順となっ ているが、医療分野については医師紹介事業の売上が第1四半期に集中するためで、通期で見れば構成比は3 割程度の水準となる。



2024年11月14日(木)

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

会社概要



注:韓国の営業利益はセグメント別業績から算出。会計は会計・法曹に変えて算出。ほかは全体から各分野を引いた構成比

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

39万人超の人材ネットワークを構築し、 5万社の顧客にサービスを提供

4. 特徴と強み

同社の事業の特徴は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(Vertial 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。



クリーク・アンド・リバー社 4763 東証プライム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

2024年11月14日(木)

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、他分野へ展開することで、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共同で次の企画提案を練ることで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 ることで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」を公開している。現在は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1.5 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(株)シオンをはじめとするシオングループを 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。「民間医局」会員獲得のための広告宣伝費を抑制できるうえ、高い収益性 を獲得できる仕組みになっている。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。

※ 出所は、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11月14日(木) 4763 東証プライム市場

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

会社概要

そのほかの分野についても、人材ネットワークが年々拡大している。IT 分野及び 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1.2万人、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 6.9 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約 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、 ldrasys、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	C&R インキュベーション・ラボ
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	コネクトアラウンド

出所:会社ホームページよりフィスコ作成



2024 年 11 月 14 日 (木) https://www.cri.co.jp/ir/

■業績動向

2025 年 2 月期中間期はクリエイティブ分野(日本)、 医療分野が苦戦し増収減益

1. 2025 年 2 月期中間期の業績概要

2025年2月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比2.3%増の25,836百万円、営業利益で同15.6%減の2,195百万円、経常利益で同13.7%減の2,265百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同14.4%減の1,470百万円となった。売上高はM&A効果もあり過去最高を連続更新したが、クリエイティブ分野(日本)におけるオリジナルコンテンツ開発に伴う先行投資費用や積極的な人材投資に伴う関連費用の増加、並びに医療分野を中心に人材紹介サービスが全般的に低迷したことにより減益となった。会社計画比では、売上高・各利益ともに未達となった。クリエイティブ分野(日本)における一部大手ゲームパブリッシャーの案件縮小や人材紹介サービスの成約期間長期化、及び医療分野の構造改革に想定以上に時間を要したことが主因だ。

2025年2月期中間期業績(連結)

(単位:百万円)

	24/2 期	中間期	25/2 期中間期						
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前年同期比	計画比		
売上高	25,256	-	27,000	25,836	-	2.3%	-4.3%		
売上総利益	9,846	39.0%	-	9,796	37.9%	-0.5%	-		
販管費	7,243	28.7%	-	7,601	29.4%	4.9%	-		
営業利益	2,602	10.3%	2,700	2,195	8.5%	-15.6%	-18.7%		
経常利益	2,626	10.4%	2,700	2,265	8.8%	-13.7%	-16.1%		
親会社株主に帰属する中間純利益	1,718	6.8%	1,750	1,470	5.7%	-14.4%	-16.0%		

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、プロデュース事業が前年同期比 9.3% 増の 12,969 百万円、ライツマネジメント事業他が同 17.6% 増の 1,188 百万円と増収基調が続いた一方で、エージェンシー(派遣)事業が同 3.6% 減の 8,525 百万円、エージェンシー(紹介)事業が同 10.9% 減の 3,151 百万円 となり、それぞれ落ち込んだ。特にエージェンシー(紹介)事業については、医療分野で営業体制見直し等の構造改革に時間を要したことが影響したほか、クリエイティブ分野(日本)や会計・法曹分野においても成約までの期間が長期化した影響が出た。なお、新たに Shiftall やリヴァイを子会社化したことにより、売上高で数億円、営業利益で数千万円の上乗せ要因になったと見られる。



2024年11月14日(木)

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

業績動向

売上総利益は前年同期比 0.5% 減の 9,796 百万円となり、売上総利益率は同 1.1 ポイント低下の 37.9% となった。事業別ではプロデュース事業が増収効果により同 14.6% 増の 4,173 百万円となったが、エージェンシー(派遣)事業が同 5.0% 減の 1,871 百万円、エージェンシー(紹介)事業が同 9.3% 減の 3,125 百万円とそれぞれ減益となったほか、ライツマネジメント事業他もオリジナル電子コミックの販売減やそのほか開発投資等により同 20.4% 減の 626 百万円となり、利益率の高い紹介事業やライツマネジメント事業他の落ち込みが売上総利益率の低下要因となった。

販管費は前年同期比 357 百万円増加したが、主に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)を中心に前期比 17 名増の 361 名(うち、専門職は 10 名増の 309 名)となり、2024 年 8 月時点の専門職の稼動率は 85% と前年同期並みの水準であった。非稼動人員の人件費は販管費として計上している。

クリエイティブ分野 (日本)、医療分野、会計・法曹分野が減益に

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)は前年同期比 1.0% 増の 17,519 百万円、営業利益は同 21.1% 減の 1,152 百万円となった。新卒採用に伴う費用増やオリジナルコンテンツ開発に伴う 先行投資に加え、一部の大手ゲームパブリッシャーの案件縮小などが主な減益要因となった。特に新卒採用に関しては 2022 年の 102 名に対して、2023 年は 277 名、2024 年は 316 名と 2 年連続で積極採用を進めており、直近 2 期間は利益面での足かせ要因となっているものの、同社では中期的な成長を見据えた先行投資と位置付けている。

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



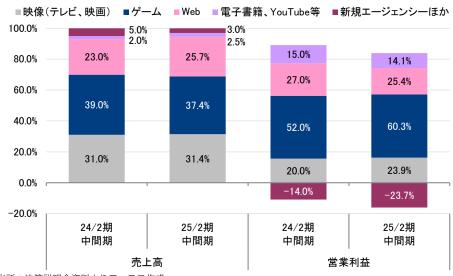


2024年11月14日(木)

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

業績動向

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

領域別業績の前年同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 2.3% 増収、5.7% 減益となった。売上高は一部レギュラー番組の終了があったものの、幅広いネットワークを強みに新規案件の開拓が進んだことで増収となった。利益面では、前年同期に子会社のシオンで計上した退職引当金戻入益がなくなった反動で減益となったが、同要因を除けば利益ベースでも堅調に推移したと見られる。ゲーム分野は 3.1% 減収、8.5% 減益と低調に推移した。一部の大手ゲームパブリッシャーの案件が縮小したほか、業界全体が景気鈍化の影響を受けたことが低迷の要因となった。ただ、新規受託開発案件については徐々に回復の兆しがあるほか、海外市場を開拓すべくカナダに事業拠点を開設し、営業活動も本格的に開始した。Web 分野(紙媒体含む)は 12.9% 増収、25.7% 減益となった。売上高は企業や官公庁向けの Web 開発並びにプロモーション案件の受託が拡大し増収となったが、採算の良い大型案件がなくなった影響で減益となった。

電子書籍・YouTube 等は 26.3% 増収、25.8% 減益となった。電子書籍は、Amazon などの電子書店向け取次販売が伸長したものの、「漫画 LABO」によるオリジナル電子コミックの販売低迷により減益となった。YouTube 関連は広告収入が単価下落の影響で減少したものの、企業からの YouTube チャンネルの運用受託のほか、YouTube クリエイターとのタイアップ企画や商品プロモーション、イベント企画などの受託が増加した。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)も前期末比の約 500 チャンネルから約 530 チャンネルに拡大した。

新規エージェンシーほかの分野(建築、AI/DX、ライフサイエンス、CXO、アスリート、舞台芸術、XR等)の売上高はおおむね横ばい水準となり、営業損失は先行投資により若干拡大したと見られる。建築分野では、観光施設設計に関する受託案件が増加した。AI/DX分野では、大企業向けのDX支援案件が増加したほか、新たに中小企業向けを対象に開設した無料のAI/DX相談窓口「DXの森」を通じた引き合いも増え始めている。同社ではAI/DXツールを開発する49社と提携し、相談のあった企業のニーズに合わせて、これらのツールの導入サポートを行っている。

https://www.fisco.co.jp

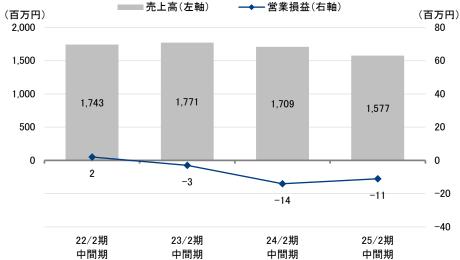
クリーク・アンド・リバー社2024 年 11 月 14 日 (木)4763 東証プライム市場https://www.cri.co.jp/ir/

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)の売上高は前年同期比 7.7% 減の 1,577 百万円、営業損失は 11 百万円(前年同期は 14 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を背景に派遣需要が減少したことで、同 7.9% 減の 1,484 百万円と減収傾向が続いた。また、コンテンツ事業はオリジナルデジタルコミック(Webtoon)の配信が伸張したものの、グッズ販売・映像化等の二次利用が低迷し、同 5.0% 減の 91 百万円と減少に転じた。利益面では、2024 年 5 月の経営体制刷新以降、コスト削減に取り組んだことから損失額が縮小し、第 2 四半期だけでみると 0.9 百万円と若干ながら黒字に転換した。





出所:決算短信よりフィスコ作成

(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%)を設立した。

売上高は前年同期比 2.4% 減の 3,267 百万円、営業利益は同 13.3% 減の 1,019 百万円と、コロナ禍の影響を受けた 2021 年 2 月期以来、4 期ぶりの減収減益に転じた。主力の医師紹介事業の売上高が同 5.6% 減の 2,322 百万円と減少したことが主因だ。医師紹介の需要そのものは引き続き旺盛であったが、前期下期から着手していた営業体制の見直し等の構造改革に想定以上の時間を要し、紹介件数が減少した。営業体制の見直しについては、医師と病院それぞれに営業担当を分別したことで、双方のニーズがうまく伝わらずマッチング効率が低下した。ただ、こうした課題は 2024 年 8 月以降ほぼ解消されたようで、次の需要期となる 2025 年春の紹介件数は前期比 2 ケタ増となる可能性があると同社では見ている。

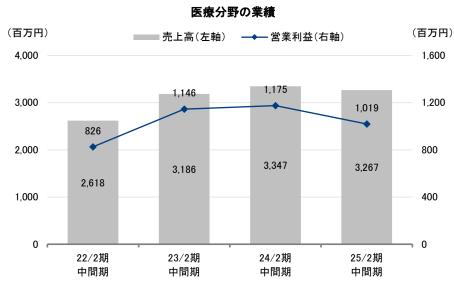


2024年11月14日(木)

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

業績動向

一方、「レジナビ Fair」や「レジナビ Fair オンライン」等のプロデュース事業の売上高については、開催数の増加等により同 5.7% 増の 626 百万円と堅調に推移したほか、そのほか(医師向けの保険販売代理店事業等)も同 8.5% 増の 319 百万円と着実に増加した。



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。売上高は前年同期比 2.0%減の 1,247 百万円、営業利益は同 33.5%減の 61 百万円と減収減益となった。

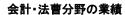
同社が開示している分野別売上構成比から試算した会計分野の売上高は前年同期比横ばいの1,085 百万円、営業利益は65.1%減の26百万円となった。自社主催の専門セミナーやクライアントとの共同セミナー等による認知度向上に取り組むとともに、「事業承継・M&A支援サービス」などの新たな取り組みも進めているが、紹介案件の成約長期化が影響して減益となった。一方、法曹分野については若干の減収、利益はコストの見直しを行ったことにより増益となった。弁護士登録数は約2.2万人、顧客数は2,600事務所・社と着実に増加しているほか、ビジネスローヤー(企業法務弁護士)のブランディングと営業を支援する「Business Lawyer's Marketing Service」の取り組みを強化するなど、サービスの拡充による売上拡大を目指している。

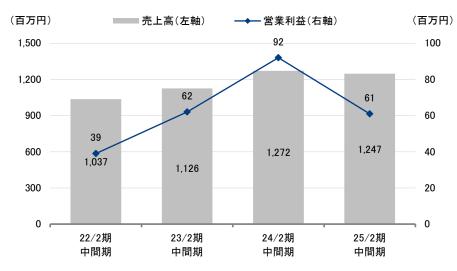


2024年11月14日(木)

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

業績動向

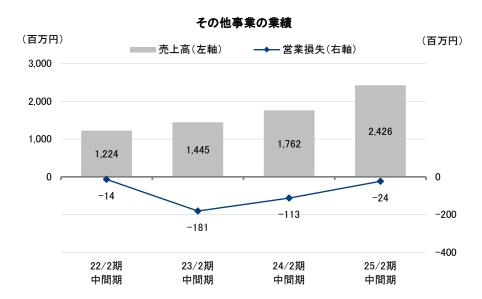




出所:決算短信よりフィスコ作成

(5) その他事業

子会社 18 社で構成されるその他事業の売上高は前年同期比 37.7% 増の 2,426 百万円、営業損失は 24 百万円 (前年同期は 113 百万円の損失)となった。売上高は新規に子会社化した 2 社を除き、16 社中 10 社で増収となった。一方、利益面では増益が 11 社(120 百万円増)、投資負担増による減益が 5 社(45 百万円減)となり、新規に子会社化した 2 社で 21 百万円の増益要因となった。



出所:決算短信よりフィスコ作成



2024年11月14日(木)

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

業績動向

主要子会社の動向について見ると、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(出資比率 99.99%)は、IT エンジニアの旺盛な需要に対応するため営業体制の強化とグループ間連携を積極的に進めたが、コスト増に伴い減益となった。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、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拡大し、増収増益となった。

VR ゴーグルの国内での販売・運用・保守サービスを行う(株)VR Japan(同 84.21%、12 月決算)は、代理店販売が堅調に推移している。また、順天堂大学と 2022 年より共同で研究開発を進めている世界初の AR 技術を用いた胸腔ドレナージについてはプロトタイプが完成し、2024 年冬より医師の手術前のシミュレーション用として試験運用を開始し、問題がなければ 2025 年秋以降、全国の医療機関へ販売していく考えだ。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 AR 胸腔ドレナージは、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の 3D 画像データとして処理し、医師が装着する 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を作り出す技術である。ドレーンチューブの胸腔内への挿入が安全に実施でき、医療事故の発生リスクを軽減する効果が期待されている。同社では胸腔ドレナージで実用化したのちには、脳神経外科領域での展開も視野に入れている。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う(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」や、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」の拡販に取り組んでいる。大きな伸びはないが、徐々に実績を積み上げている段階にある。

アパレル業界を中心に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%) は、前期に受注した大型プロモーション案件が不採算となったほか、3DCG 技術を活用したサンプル制作サービス「sture (ストゥーラ)」も伸び悩んだことで減収減益となった。

^{※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製の AI システム。



2024年11月14日(木)

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

業績動向

(株)コネクトアラウンド(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に取り組んでいる。2023 年 2 月より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運営開始し、黒字化を実現している。また、地方創生ビジネスの一環として、2025 年 2 月には福島県大熊町でスマート農業施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」を開設する予定となっている。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。

CVC 事業を行う(株) 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、1 件当たり $0.3\sim1$ 億円を目安に 2024 年 2 月までに 9 社に出資しており、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する。既に IPO が決まっている出資先もあるようだ。また、経験豊富な経営人材を派遣・紹介する CXO 事業も、2025 年 2 月期より同社から C&R インキュベーション・ラボに移管している。

2024年2月にパナソニックホールディングス <6752>から株式を取得し子会社化した 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ある。年間の売上高は 10 億円強、利益も数千万円と黒字経営となっており、売上高の 5 割強が海外向けで占められる。主力製品である「HaritoraX※」の販売が好調で、売上高は前期比で増収となったようだ。

** SteamVR(パソコンで VR が楽しめるサービス)に対応した腰や足の動きをモーション・トラッキングするセンシングデバイス。内蔵バッテリーで 10 時間動作し、ワイヤレス VR ヘッドセットと組み合わせることで無線での全身モーショントラッキング(フル・トラッキング)が可能となる。ゲーム用途などで利用されている。

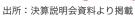
主力製品

「HaritoraX ワイヤレス」・「HaritoraX 1.1B」













2024年11月14日(木)

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

業績動向

2024年3月に子会社化したリヴァイ(出資比率 100.0%)は、2023年設立のベンチャー企業で、生成 AI に関する情報を発信する会員サービスやセミナーの運営、生成 AI 活用のコンサルティング事業等を展開している。売上規模はまだ小さいものの、今後は同社がネットワークするクリエイターに生成 AI を融合してレベルアップを図るほか、同社グループの顧客企業に対して、生成 AI を活用したコンサルティングサービスを展開することでグループシナジーを最大化する考えだ。同年8月には、中小企業向けに特化した次世代型生成 AI 人材育成研修プログラム「アイシル*」の提供も開始した。営業、マーケティング、エンジニアリング、人事、カスタマーサポートの5分野に特化したカリキュラムを提供し、各部門のAI活用スキル向上を支援することで、導入企業の生産性向上や離職率低下、顧客満足度向上などにつなげるサービスとなる。

※一人当たり受講料 30 万円(税別)。厚生労働省の「人材開発支援助成金(事業展開等リスキリング支援コース)」の対象となっており、中小企業は同助成金を活用することで研修費用の最大 75% の助成を受けることが可能。

財務内容は良好、 ネットキャッシュは 100 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

2025年2月期中間期末の資産合計は前期末比3,245百万円増加の28,664百万円となった。2024年は8月末が休日にあたったことで各種債務の支払日が翌月初にずれ込んだこともあり、現金及び預金を中心に残高が膨らむ格好となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,783百万円増加し、固定資産では有形固定資産が355百万円、ソフトウェア等の無形固定資産が186百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 3,670 百万円増加の 13,343 百万円となった。有利子負債が 1,629 百万円増加したほか、営業未払金が 307 百万円、預り金が 1,413 百万円それぞれ増加した。預り金については社会保険料の支払い日が翌月初にずれ込んだことが増加要因となっている。純資産合計は同 424 百万円減少の 15,320 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 1,470 百万円を計上した一方で、配当金支出 918 百万円や自己株式を 994 百万円取得したことが減少要因となった。

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の 61.2% から 53.0% に低下したが、8 月末日が休日となった影響で負債額が膨らんだことや、自己株式取得を実施したことが要因であり、ネットキャッシュ(現金及び預金 – 有利子負債)については同 1,154 百万円増加の 10,078 百万円と過去最高水準に積み上がっていることから、財務内容は引き続き健全な状況にあると判断される。同社では手元キャッシュを引き続き成長投資や M&A 資金、株主還元などに充当する方針を示している。

https://www.fisco.co.jp

クリーク・アンド・リバー社 2024年11月14日(木) 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)

	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期 中間期末	増減
流動資産	15,531	16,765	19,720	22,454	2,734
(現金及び預金)	9,204	9,255	11,468	14,252	2,783
固定資産	4,398	5,987	5,698	6,209	510
(のれん)	157	664	497	480	-16
資産合計	19,930	22,752	25,418	28,664	3,245
負債合計	7,691	8,508	9,672	13,343	3,670
(有利子負債)	1,610	2,030	2,545	4,174	1,629
純資産合計	12,238	14,244	15,745	15,320	-424
(安全性)					
自己資本比率	60.5%	61.7%	61.2%	53.0%	-8.2pt
有利子負債比率	13.4%	14.5%	16.4%	27.5%	11.1pt
ネットキャッシュ	7,593	7,224	8,923	10,078	1,154

出所:決算短信よりフィスコ作成

■業績見通し

2025年2月期業績は下振れリスクが残るものの、 第3四半期以降は増益基調へ

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 百万円と期 初計画を据え置いた。ただ、中間期までの進捗率が売上高で 47.0%、営業利益で 45.7% と、直近 3 期間の平均 進捗率(売上高50.6%、営業利益63.4%)を下回る水準となっており、計画達成のハードルは高くなっている。 同社では、足元でエージェンシー事業の受注が回復してきていること、下期に自社開発のゲームタイトル及びオ リジナル電子コミックのリリースを複数予定しており、これらの販売状況なども見極める必要があることから、 今回は据え置いたものと考えられる。

四半期業績の推移で見ると、第3四半期以降は前期比で増益基調に転じる公算が大きく、短期的な業績は底を 脱したものと見られる。なお、2025 年春の新卒社員の内定者数は、2024 年 10 月時点で 296 名となっている。 最終的には 300 名強と 2024 年(361 名)を下回る水準となる見込みだ。このため、2026 年 2 月期の業績に 目を転じれば、人材採用・教育コストの減少が見込まれること、並びに医療分野の収益も構造改革の効果により 大きく改善することから、利益の成長ペースは2ケタ台に復帰する可能性が高いと弊社では見ている。





クリーク・アンド・リバー社 2024年11月14日(木) 4763 東証プライム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

業績見通し

2025年2月期業績見通し(連結)

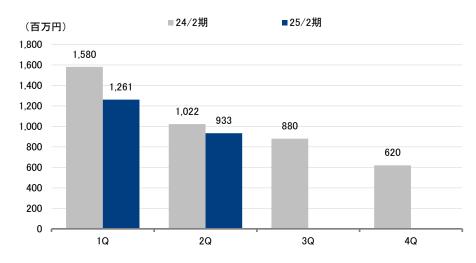
(単位:百万円)

	24/	2 期		25/2 期	進捗率		
-	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比	前期比	25/2 期 中間期	直近 3 期間 平均※
売上高	49,799	-	55,000	-	10.4%	47.0%	50.6%
営業利益	4,103	8.2%	4,800	8.7%	17.0%	45.7%	63.4%
経常利益	4,137	8.3%	4,800	8.7%	16.0%	47.2%	63.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,658	5.3%	3,100	5.6%	16.6%	47.4%	63.1%

※ 直近 3 期間平均進捗率 = 22/2 期~24/2 期の中間期実績合計÷通期実績合計で算出。

出所:決算短信よりフィスコ作成

四半期営業利益の推移



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

2024年11月14日(木)

業績見通し

その他事業が通期で黒字転換する見通し

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位:百万円)

		売上高			営業利益				
	24/2 期	25/2期(予)	前期比	24/2 期	25/2期(予)	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%			

注:内部取引調整額は記載を省略 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)は、売上高で前期比 9.8% 増の 38,500 百万円、営業利益で同 11.2% 増の 3,200 百万円と増収増益を見込んでいる。テレビ・映像、ゲーム、Web など主力分野でプロデュース及びエージェ ンシー事業を伸ばす計画であったが、第2四半期までの進捗はゲーム、Web 分野を中心に計画を下回るペー スとなっている。ただ、足元の需要は回復傾向にあるほか、下期は自社開発のゲームタイトル及び電子コミッ クのリリースを予定しており、これらタイトルがヒットすればキャッチアップできる可能性がある。

ゲームについては、人気造形作家 Yoshi. 氏のオリジナルコンテンツ「紡ギ箱」※をゲーム化した共依存アドベ ンチャーゲーム「IZON.」を 2024 年末~ 2025 年にかけてリリースする予定となっている。2024 年 9 月に 開催された「東京ゲームショウ 2024」に出展し、試遊した来場者からは好評が得られたと言う。

*「IZON.」の世界観の元となる作品で、不思議でどこか切ない独特の世界観を持ち、国内外で多くの支持を集めている。

また、電子コミックについてはオリジナル作品を2024年9月に2本リリースしたのを含め、期末までに6 本のタイトルを投入する予定である。これら新作がヒットすれば、低迷していた電子書籍の収益も回復に転じ る見通しだ。

そのほか、ゲーム分野では為替の円安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カナダに支社 を開設し、営業活動を強化している。海外パブリッシャーから見れば円安は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持つ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130億円でほぼ国内向けだが、今後は海外市場を開拓することでさらなる成長を目指す戦略である。 まずは、2025年2月期中に受注実績を作ることを目標としている。



クリーク・アンド・リバー社 | 2024 年 11 月 14 日 (木) 4763 東証プライム市場 https://www.cri.co.jp/ir/

業績見通し

また、需要が強い 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 及びリヴァ イの4社で構成する「C&R AI/DX スタジオ」を開設しており、グループのリソースを共有することで同分野 を開拓する方針だ。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 に関する教育・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展開する。 グループの5万社を超える顧客への導入提案だけでなく、中小企業向けには無料相談窓口「DX の森」を通じ て新規顧客の獲得につなげる。AI/DX に IT 分野を含めた売上規模は 2024 年 2 月期で 30 億円弱程度とまだ 小さいが、成長ポテンシャルは大きいだけに今後の動向が注目される。

(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 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)を見込んでいたが、経営体制見直しの効果により損益面では第2四半期に黒字化を達成して おり、通期でも3期振りに黒字に転じる公算が大きい。低迷していたテレビ局向け派遣の需要が若干ながら も上向きはじめたほか、損失が続いているコンテンツ事業もヒット作品の創出や開発コスト低減に取り組むこ とで収益化を目指す。

(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。 ただ、構造改革に時間を要したことにより、エージェンシー事業の売上回復時期が 2025 年春にずれ込む公算 が大きく、計画の達成は厳しい状況である。とは言え医師の紹介需要は引き続き旺盛であることに変わりなく、 2026年2月期の収益は大きく回復する可能性が高いと弊社では見ている。なお、クリニック開業支援サービ スについては2025年2月期中に新たに2施設の開業を予定しており、合計4施設となる。

(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200百万円と増収増益 を見込んでいる。第2四半期まで続いていた成約長期化の動きは解消されつつあり、第2四半期までの遅れ を下期にどの程度取り戻せるかが計画達成のカギとなる。

(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。中間期までの売上高の進捗率は 49% と順調に推移しており、営業利益の 黒字化達成も射程圏内と言える。売上高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社が黒字転換する見通しだ。

なかでも成長市場である AI/DX 分野を担うリーディング・エッジ社や Idrasys、リヴァイなどのグループシナ ジーが期待されるほか、VR Japan や Shiftall など XR 領域で事業展開を進める子会社の動向も注目される。 Shiftall では2024年10月より超高精細8K対応で超軽量(185g未満)を実現したVRヘッドセット「MeganeX superlight 8K」(税込約 25 万円)の先行予約販売を開始しており、さらなる売上拡大を目指す。



2024 年 11 月 14 日 (木) https://www.cri.co.jp/ir/

■中長期の成長戦略

2026年2月期業績目標は売上高605億円、営業利益56.5億円

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」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。

重点施策としては、「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・ガバナンス強化」に取り組み、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。3 年間の年平均成長率は 11.1% 増収、12.6% 増益となる。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は業績目標の中にはほとんど織り込んでいない。

初年度となる 2024 年 2 月期並びに 2025 年 2 月期中間期までは、人材投資を積極的に推進してきたことや医療分野の構造改革に時間を要したこともあり、業績は会社計画をやや下回る進捗となったが、これらの投資の効果が顕在化する 2026 年 2 月期にはキャッチアップする考えだ。昨今、経営の DX や AI の普及によって人材需要が縮小する職種も表れているが、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、今後も安定した需要が見込まれる。こうした領域において、39 万人を超える広範な人材ネットワークを構築し、また周辺領域への展開も期待できる同社の成長余地は大きいと弊社では見ている。

中期業績計画

(単位:億円)

	23/2 期	月 24/2 期		25/	2 期	26/2 期	左亚拉弗里索
	実績	当初計画	実績	当初計画	今回計画	計画	年平均成長率
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



2024年11月14日(木)

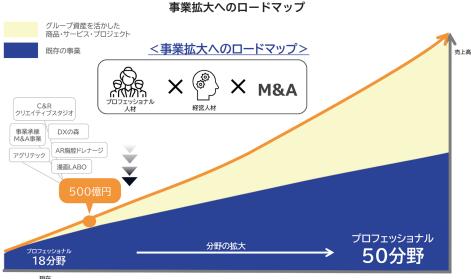
https://www.cri.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

分野数拡大で長期目標は売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円

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、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。



現在 出所:決算説明会資料より掲載

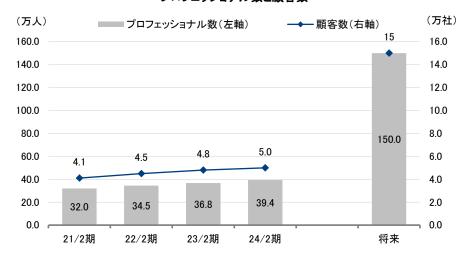


2024年11月14日(木)

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

中長期の成長戦略

プロフェッショナル数と顧客数



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

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(テレビ・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する。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。



2024 年 11 月 14 日 (木) https://www.cri.co.jp/ir/

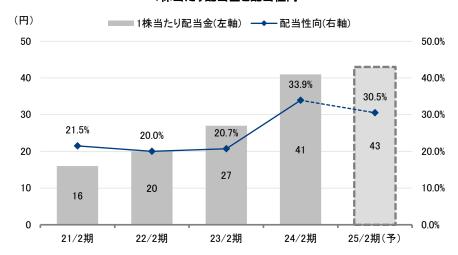
■株主還元策と SDGs の取り組み

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

同社は配当方針として、安定配当を基本に、配当性向の目安を 2024 年 2 月期より従来の 20% 水準から 30% 水準に引き上げた。同方針に基づき、2025 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2 円増配の 43 円(配当性向 30.5%)と 14 期連続の増配を予定しており、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 22 日までの期間で 35 万株を 496 百万円で取得した。財務内容は良好で手元キャッシュも潤沢なことから、今後も積極的な株主還元が期待される。

1株当たり配当金と配当性向



注:配当性向は開示資料よりフィスコ計算

出所:有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成



2024 年 11 月 14 日 (木) https://www.cri.co.jp/ir/

株主還元策と SDGs の取り組み

プロフェッショナルとともに事業を創造し、 社会の発展とグループ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 CO_2 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、障がい者雇用、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、2024 年 2 月期 の 24.1.% を 2026 年までに 30% 以上に引き上げることを目標とし、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。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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

メールアドレス: support@fisco.co.jp

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)