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 >>>

2025 年 5 月 15 日 (木)

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
2025 年 5 月 15 日（木）
https://www.cri.co.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 2025 年 2 月期の業績概要 01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画の進捗状況 02

■会社概要 03
1. 会社沿革 03
2. 事業内容 04
3. 事業別・分野別構成比 05
4. 特徴と強み 06

■業績動向 09
1. 2025 年 2 月期の業績概要 09
2. 事業セグメント別動向 10
3. 財務状況と経営指標 16

■業績見通し 18
1. 2026 年 2 月期の業績見通し 18
2. カテゴリ別見通し 19

■中長期の成長戦略 22
1. 中期経営計画の進捗状況 22
2. 長期目標 23

■株主還元策 24

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.

要約

2026 年 2 月期は M&A 効果も含み過去最高業績更新へ

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（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 41 万人超、顧客数は 5 万社を数える。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 1.0% 増の 50,275 百万円、営業利益で同 11.9% 減の 3,614 百万円となった。売上高は連続で過去最高を更新したものの、一部の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長期化、AI/DX 分野やオリジナルコンテンツ開発に伴う先行投資負担増、医療分野の営業体制見直し等の構造改革に伴う影響等により、営業利益は 6 期ぶりの減益となった。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.3% 増の 60,000 百万円、営業利益で同 38.3% 増の 5,000 百万円と 2 ケタ増収増益となり、過去最高を更新する見通しだ。2025 年 3 月末に（株）高橋書店※をグループ化したことにより、売上高で 4,900 百万円、営業利益で 500 百万円（9 ヶ月分）が上乗せとなるほか、前期に落ち込んだ医療分野やゲーム分野を含め、すべての事業セグメントで増収増益を見込む。ゲーム分野では（株）バンダイナムコエンターテインメントとモバイルゲームを中心としたゲーム開発・運営の合弁会社（出資比率 51%）を 2025 年 3 月に設立した。これにより収益貢献が見込まれるほか、北米での受託開発事業も立ち上がり、2 ケタ増収増益となる見通しだ。

※（株）C&R インキュベーション・ラボが、高橋書店グループの持株会社である（株）T&W オフィスの全株式を取得し、関連会社を含め 5 社をグループ化した。

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.

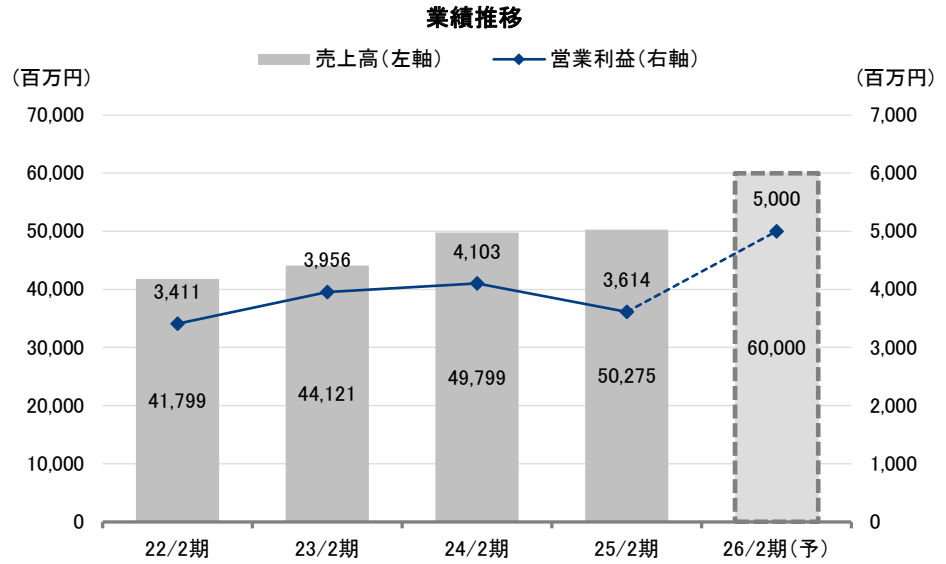
3. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2026 年 2 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定し、「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んできた。当初業績目標（売上高 605 億円、営業利益 56.5 億円）に対しては、人材紹介サービスの伸び悩みにより若干未達となりそうだが、3 期の年平均成長率では、売上高で 10.8%、営業利益で 8.1% と着実な成長が続く見通しだ。今後は既存事業の成長に加えて、グループシナジーが見込まれる企業の M&A や CXO エージェンシー事業を強化し、中堅・中小企業の事業承継ニーズに応えることで持続的成長を目指す。また、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。なお、株主還元方針は連結配当性向 30% 以上を目安としており、同方針に基づき 2026 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配の 45.0 円（配当性向 30.0%）を予定している。自己株式取得についても適宜実施している※。

※ 2025 年 1 月～5 月末を取得期間として、取得株数 40 万株、取得総額 5 億円を上限とした自己株式取得を実施している。

Key Points

- 2026 年 2 月期は M&A 効果で 2 ケタ増収増益に転じ、過去最高を更新する見通し
- グループシナジーを生かした事業承継型 M&A を成長戦略の 1 つに据える
- 領域拡大により売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を長期目標に掲げる



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

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.

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事業会社

1. 会社沿革

同社の設立は 1990 年で、創業者である代表取締役会長の井川幸広（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たが、翌年に一般労働者派遣事業の許可を取得し、テレビ番組や映画制作、ゲーム、Web 等のクリエイティブ分野から顧客開拓を進めた。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 41 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 万社を超える顧客にサービスを提供している。

海外展開としては、2001 年に韓国にクリエイティブ分野のエージェンシー事業会社（CREEK & RIVER KOREA Co., Ltd.）を設立したのを皮切りに、2010 年に中国子会社（CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd.）、2016 年に米国子会社（CREEK & RIVER Global, Inc.）を設立した。韓国子会社については、CREEK & RIVER KOREA の子会社となる CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co., Ltd. にてテレビ局向けのエージェンシー事業、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、企業と弁護士をつなぐ法務コンサルティングサービスを行っている。

M&A により事業領域を積極的に拡大しており、2024 年以降では同年 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）を子会社化したほか、2025 年 3 月には手帳、カレンダー及び書籍などの企画・編集・出版業を展開する高橋書店グループを子会社化した。

2000 年に大阪証券取引所 NASDAQ に株式上場し、2016 年 2 月に東京証券取引所第 2 部に市場変更、同年 8 月に第 1 部に昇格し、2022 年 4 月からはプライム市場に移行した。

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.

プロフェッショナル人材サービスに加え、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）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	クリエイティブ（日本）						医療		会計・法曹		その他				
分野	テレビ映画映像	ゲーム	Web	広告・出版	建築	AI/DX	医療	ライフサイエンス	会計	法曹	IT	ファッション	食	アグリカルチャー	CXO
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）	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎	◎	○	◎	◎		○

注：◎＝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。

主な対象分野は、映像、ゲーム、Web、広告・出版、建築等のクリエイティブ分野や会計分野で、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 20～25% 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。

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.

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

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・サービスの提供が含まれる。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。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。

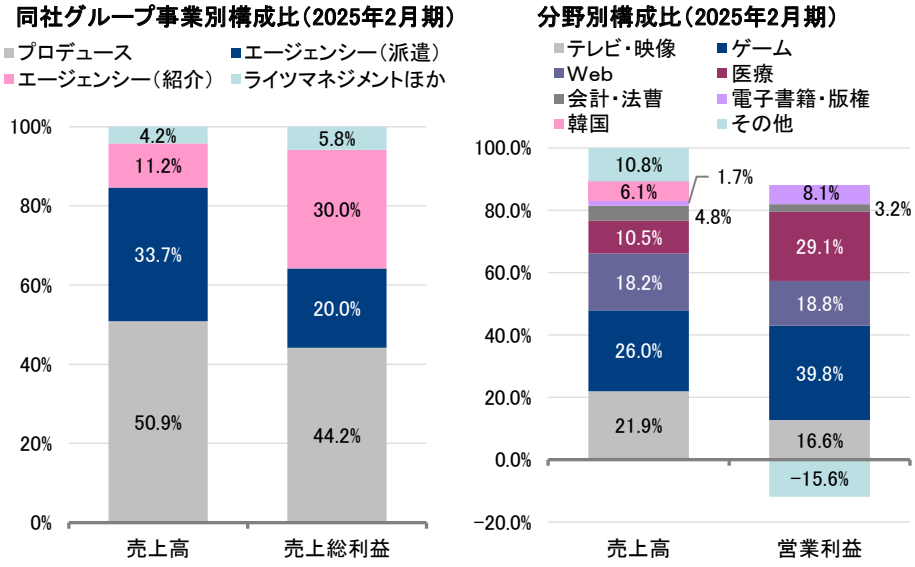
ゲーム、テレビ・映像等のクリエイティブ分野と医療分野で利益の大半を稼ぐ

3. 事業別・分野別構成比

2025 年 2 月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が 50.9% と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が 33.7%、エージェンシー事業（紹介）が 11.2%、ライツマネジメント事業ほかが 4.2% 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 44.2% に続いてエージェンシー事業（紹介）が 30.0% と高く、エージェンシー事業（派遣）が 20.0%、ライツマネジメント事業ほかが 5.8% となっている。

また、分野別の売上構成比はゲームが 26.0%、テレビ・映像が 21.9%、Web が 18.2% と主力 3 分野で全体の 7 割弱を占めており、次いで医療が 10.5%、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、ゲームが 39.8%、医療が 29.1% と 2 分野で全体の 7 割弱を占め、Web が 18.8%、テレビ・映像が 16.6%、電子書籍・版権が 8.1% と続いている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

41.5 万人のプロフェッショナル人材ネットワークを構築

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 条件を満たすものである。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あり、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作る技術。

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.

（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、ほかの分野へ展開することで、顧客企業への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を蓄積・共有する場としているほか、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」を開発した。

※ 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、2025 年 2 月末時点で 41.5 万人と 5 期前と比較して約 1.4 倍に拡大した。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター数で 10 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 17.5 万人が（株）メディカル・プリンシプル社が提供するサービス（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 1.8 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：厚生労働省「令和 4 年　医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

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.

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等を中心に約 1.3 万人、法曹分野では弁護士や法務･知財部員等で約 2.3 万人、会計分野では公認会計士・税理士ほかで約 7.4 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 2 千人と順調に拡大している。

同社グループのネットワーク規模（プロフェッショナル人材 415,000 人、顧客数 52,000 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 101,350 名、顧客数 17,647 社	同社、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）175,000 名（国内の勤務医数の 7 割弱に相当）、顧客数 18,000 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 4,150 名、顧客数 500 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 8,900 名、顧客数 670 社	同社、Idrasys、リヴァイ
法曹分野	弁護士ほか 23,230 名、顧客数 2,750 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・税理士ほか 74,000 名、顧客数 7,600 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 2,140 名、顧客数 128 社	C&R インキュベーション・ラボ
建築分野	建築家ほか 7,296 名、顧客数 3,000 社	同社、ALFA PMC
ファッション分野	ファッションデザイナーほか 12,000 名、顧客数 850 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	同社
ライフサイエンス分野	研究者・研究支援者 1,834 名、顧客数 235 社	メディカル・プリンシプル社
アグリカルチャー分野	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：同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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025 年 2 月期はエージェンシー事業の低迷などにより減益

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 1.0% 増の 50,275 百万円、営業利益で同 11.9% 減の 3,614 百万円、経常利益で同 10.7% 減の 3,694 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 15.3% 減の 2,251 百万円となった。売上高は M&A 効果によって過去最高を連続更新したものの、クリエイティブ分野（日本）における一部の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、医療分野における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たことが響き、営業利益及び経常利益は 6 期ぶりの減益に転じた。また、2025 年 1 月に発表した会社修正計画に対しても、人材紹介サービスの成約件数が想定を下回ったことを主因に売上高・各利益ともに未達となった。ただ、下期以降は徐々に回復傾向となっており、第 4 四半期（2024 年 12 月～ 2025 年 2 月）には売上高で前年同期比 1.7% 増の 12,172 百万円、営業利益で同 1.1% 増の 627 百万円と 5 四半期ぶりの増益に転じた。

2025 年 2 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	24/2 期		25/2 期				
	実績	売上比	会社計画※	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	49,799	-	50,500	50,275	-	1.0%	-0.4%
売上総利益	18,617	37.4%	-	18,572	36.9%	-0.2%	-
販管費	14,513	29.1%	-	14,958	29.8%	3.1%	-
営業利益	4,103	8.2%	3,850	3,614	7.2%	-11.9%	-6.1%
経常利益	4,137	8.3%	3,900	3,694	7.3%	-10.7%	-5.3%
特別損益	-60	-	-	-145	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	2,658	5.3%	2,500	2,251	4.5%	-15.3%	-9.9%

※ 2025 年 1 月発表値。
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期比 4.9% 増の 25,590 百万円、ライツマネジメント事業ほかが同 6.0% 増の 2,111 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 2.8% 減の 16,942 百万円、エージェンシー（紹介）事業が同 5.8% 減の 5,630 百万円となった。特にエージェンシー（紹介）事業については、医療分野における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・法曹分野において人材紹介サービスの成約までの期間が長期化したことが影響した。長期化した要因として、既存就業先での処遇改善が進み、紹介案件を見送るケースが増えたこと等が挙げられる。なお、新たに Shiftall やリヴァイを子会社化したことによる業績への影響額は、売上高で 10 億円強の上乗せ要因になったと見られる（利益への影響は軽微）。

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.

売上総利益は前期比 0.2% 減の 18,572 百万円となり、売上総利益率は同 0.5 ポイント低下の 36.9% 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 13.1% 増の 8,209 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 3,714 百万円、エージェンシー（紹介）事業が同 9.3%減の 5,571 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ほか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 17.3%減の 1,077 百万円となり、利益率の高いエージェンシー（紹介）事業やライツマネジメント事業ほかの落ち込みが売上総利益率の低下要因となった。

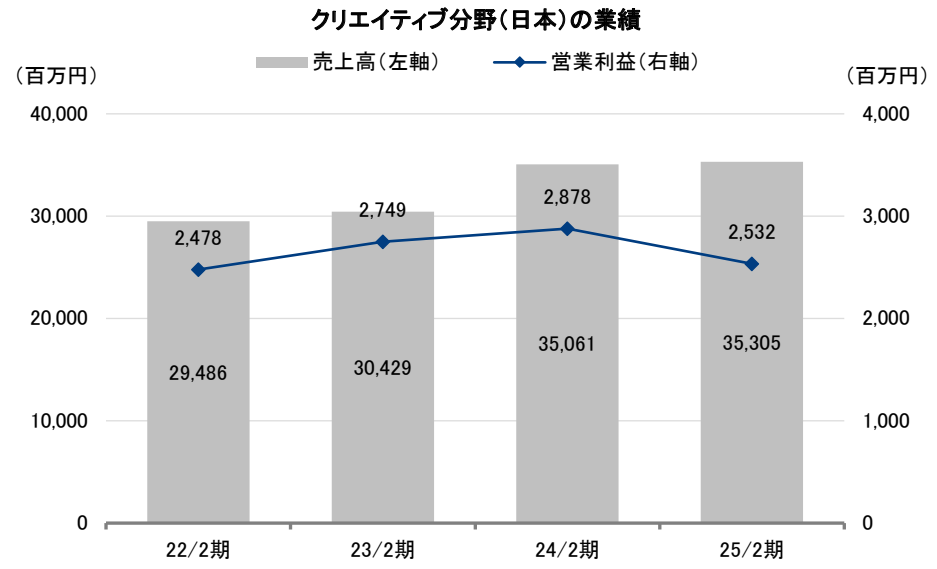
販管費は前期比 444 百万円の増加となったが、このうち約半分は新卒採用の増加に伴う人件費（教育研修費含む）の増加、残り半分は外注費やシステム費用等の増加によるものである。新卒採用数はクリエイティブ分野（日本）を中心に前期比 17 名増の 361 名（うち、専門職は 10 名増の 309 名）となり、期末従業員数は同 254 名増の 2,580 名となった。なお、特別損失として Shiftall が保有する棚卸資産に関する評価損を 90 百万円、（株）forGIFT に関する減損損失 104 百万円を計上した。

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

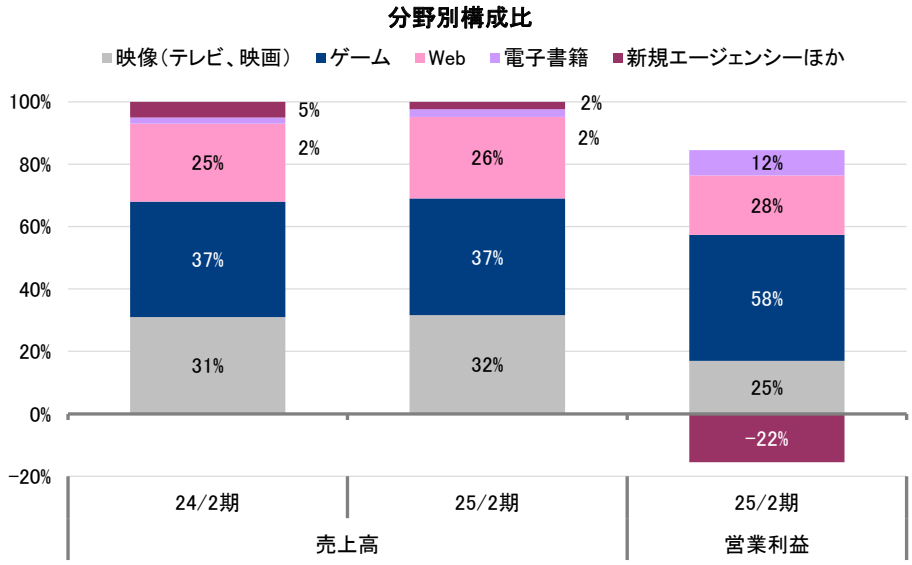
(1) クリエイティブ分野（日本）

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）は前期比 0.7% 増の 35,305 百万円、営業利益は同 12.0% 減の 2,532 百万円となった。売上高は TV・映像や Web、電子書籍分野の伸張により増収基調が続いたものの、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（100 百万円）に加え、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等で減益となった。新卒採用に関しては中長期的な成長を見据えて 2023 年以降、積極採用を実施しており、2023 年の 277 名に対して 2024 年は 316 名と 39 名増加した。



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



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 1 ケタ台の増収減益となった。売上高は一部レギュラー番組の終了があったものの、番組制作のほか企業 CM やプロモーション動画の制作受託などが増加した。利益面では、前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、同要因を除けば堅調に推移したと見られる。ゲーム分野は 1 ケタ台の減収減益となった。2024 年 2 月期下期以降、業界全体の景気鈍化の影響により人材紹介サービスが低迷したことや、一部の大手ゲームパブリッシャーの案件が縮小したことが要因だ。なお、2025 年 2 月期は海外市場を開拓すべくカナダに事業拠点を開設し、営業活動を本格的に開始した。Web 分野（紙媒体含む）は 1 ケタ台の増収減益となった。企業や官公庁向けの Web 制作並びにプロモーション案件を中心に売上高は堅調に推移したが、採算の良い大型案件がなくなった影響で減益となった。

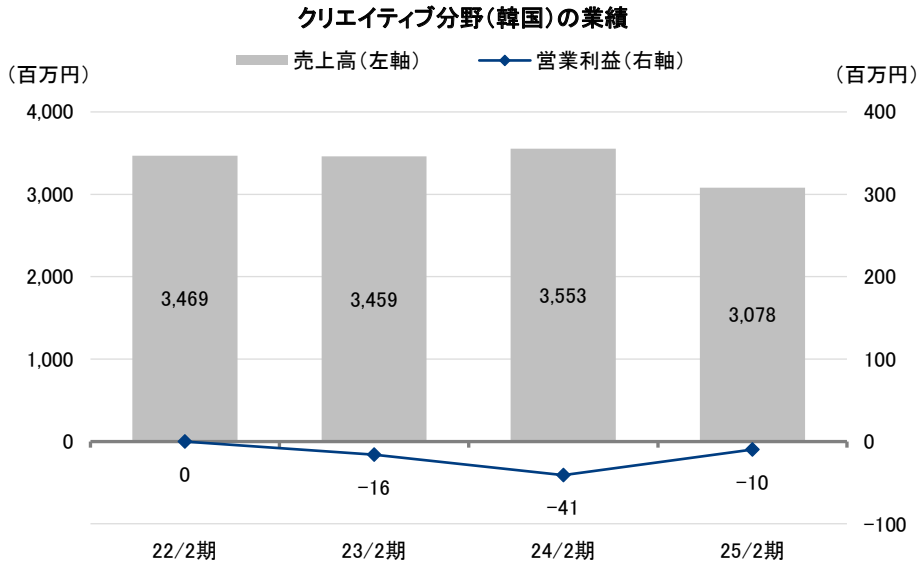
電子書籍分野は 2 ケタ台の増収減益となった。売上高は Amazon などの電子書店向け取次販売が伸長したが、利益面では「漫画 LABO」によるオリジナル電子コミックの販売が前期を下回ったことで減益となった。動画配信サービスは、企業からの YouTube チャンネルの運用受託のほか、YouTube クリエイターとのタイアップ企画や商品プロモーション、イベント企画などの受託が増加し、総チャンネル数（ネットワークする YouTube クリエイターのチャンネル含む）は前期末の約 500 チャンネルから約 620 チャンネルに拡大した。

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）では、AI/DX 分野において新たに中小企業を対象に無料の AI/DX 相談窓口「DX の森」を開設した。約 70 社が開発・提供している AI/DX ツールの導入支援をしている。売上規模は小さいが着実に成約に結び付けている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(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 13.4% 減の 3,078 百万円、営業損失は 10 百万円（前期は 41 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、同 13.8% 減の 2,879 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）の国内外への配信を積極展開したものの、グッズ販売・映像化等の二次利用が低迷し、同 6.7% 減の 196 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で損失額が縮小し、第 2 四半期以降の 9 ヶ月では金額は大きくないものの、利益化を達成した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

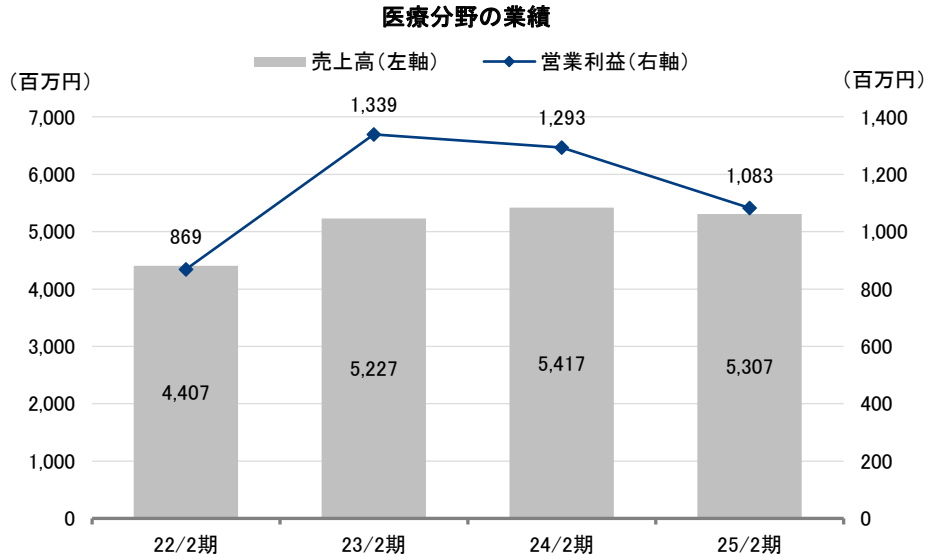
(3) 医療分野

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。

売上高は前期比 2.0% 減の 5,307 百万円、営業利益は同 16.2% 減の 1,083 百万円となった。主力の医師紹介事業の売上高が同 4.6% 減の 4,063 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、前下期から着手し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たことで紹介件数が減少したほか、紹介単価も若干低下した。また、コロナワクチン接種のスポット案件終了が 35 百万円の減益要因となった。

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.

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 6.0% 増の 873 百万円、そのほか（医師向けの保険販売代理店事業等）も同 11.7% 増の 370 百万円と着実に拡大した。



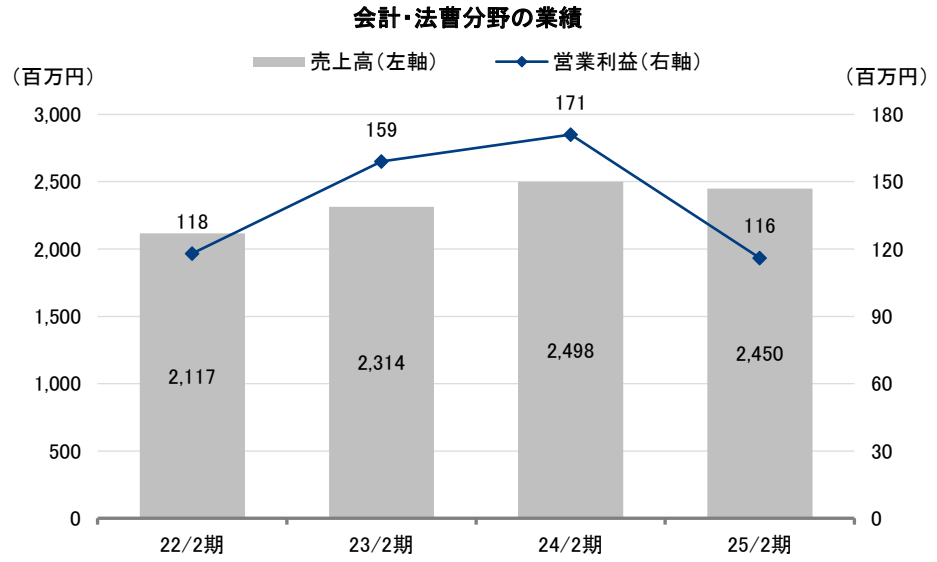
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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。売上高は前期比 1.9% 減の 2,450 百万円、営業利益は同 32.0% 減の 116 百万円と 4 期ぶりの減収減益に転じた。

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期比 1.4% 減の 2,111 百万円、営業利益は同 63.7% 減の 50 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・業務提携サービス」など新たな取り組みも進めたが、経理人材などの紹介案件の成約数が減少し収益が悪化した。一方、法曹分野についてはコストの見直しを行ったことにより増益となった。

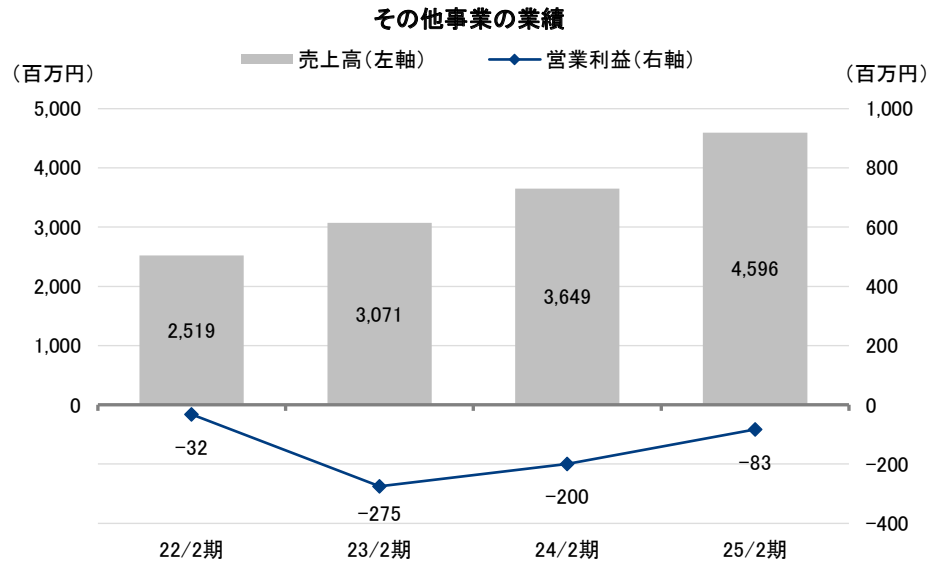
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



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期比 25.9% 増の 4,596 百万円、営業損失は 83 百万円（前期は 200 百万円の損失）となった。売上高は新規に子会社化した 2 社を除いた 16 社の合計では若干の減収となった。一方、利益面では 16 社中、10 社が増益（201 百万円増）となり、投資増等により 6 社が減益（63 百万円減）となった。



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

主要子会社の動向を見ると、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（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やエンジニアの育成、グループ間連携を進めたが、求められる人材の確保が進まず減収減益となった。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販売員の派遣需要が拡大し、増収増益となった。新規事業としてオリジナルファッションブランド「ECLECT（エクレクト）」を立ち上げ、クラウドファンディングの活用など収益化に向けた施策に取り組んでいる。

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、VR ゴーグルの販売減少により減収減益となった。同社の XR 事業やグループ各社と連携し、教育研修に関するハードの販売やヘッドマウントディスプレイの保守運用サービスの提供などを通じて業容拡大に取り組んでいる。

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※」の導入件数が着実に伸び、増収増益（利益化）となった。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 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り、プロモーション事業を大幅縮小したことで減収となり、前期並みの損失を計上した。今後は、新規事業として育成中の 3DCG 技術を活用したサンプル制作サービス「sture（ストゥーラ）」にリソースを集中する方針である。

※「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。

（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たほか、地方創生ビジネスの一環として 2025 年 6 月に福島県大熊町でスマート農業施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」を開業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 つのエリアで構成される建物と、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る。建設費用等は国の補助金で賄われる。

（株）Nextrek（出資比率 88.33%）は、新たな事業として AI を活用した画像・イラスト検索メディア「シンテリ」の運営を開始した。利用料は無料で広告収入を獲得するビジネスモデルとなっており、登録数やダウンロード数は順調に伸びている。今後もコストを抑えながら早期の収益化を目指す。

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.

CVC（コーポーレートベンチャーキャピタル）事業を行う 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 ～ 1 億円を目安に 2025 年 2 月までに 13 社に出資した。このうち 3 ～ 4 社は IPO が視野に入っているようで、IPO が実現すれば一部株式を売却し、再投資に充当する予定だ。また、経験豊富な経営人材を派遣･紹介する CXO エージェント事業も、2025 年 2 月期より同社から C&R インキュベーション･ラボに移管しており、グループシナジーの最大化を目指している。

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 やメタバース、IoT 機器の企画･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、利益も数千万円規模で、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 VRChat 需要の高まりにより好調だったほか、新型のヘッドマウントディスプレイ「MeganeX」も海外で受注が伸びている。

※ 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 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。

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り、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、グループシナジーの最大化を目指す。2025 年 1 月には Web 業界を対象とした次世代型転職支援サービス「ミライテ」を開発、体験版の提供を開始した。今後は有用性の検証と機能改善・拡充を進め、対象職種を広げていく。

財務内容は健全、ネットキャッシュは 8,639 百万円と潤沢

3. 財務状況と経営指標

2025 年 2 月期末の資産合計は前期末比 1,659 百万円増加の 27,078 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 1,338 百万円増加した。固定資産では「FUN EAT MAKERS in Okuma」の建設等により有形固定資産が 612 百万円増加したほか、投資有価証券が 261 百万円増加した一方で、のれんが 203 百万円減少した。

負債合計は前期末比 1,392 百万円増加の 11,065 百万円となった。未払消費税等が 181 百万円減少した一方で、有利子負債が 1,622 百万円増加した。純資産合計は同 266 百万円増加の 16,012 百万円となった。配当金支出 918 百万円や自己株式の取得 994 百万円などの株主還元を実施した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 2,251 百万円を計上したことによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 58.6% に低下したが、引き続き高水準を維持している。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）については自己株式の取得等を実施したことにより前期末比 284 百万円減少の 8,639 百万円となったが潤沢であることに変わりなく、財務内容は引き続き健全な状況にあると判断される。一方、収益性については、ROA、ROE、売上高営業利益率ともに 2 期連続で低下したが、人材投資や新規事業投資を積極的に進めてきたことが一因であり、既存主力事業における同社の強みは維持されているものと弊社では考えている。なお、同社は潤沢な手元キャッシュの使途について、今後も成長投資や M&A 資金、株主還元などに充当する方針を示している。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	22/2 期	23/2 期	24/2 期	25/2 期	増減
流動資産	15,531	16,765	19,720	20,798	1,078
（現金及び預金）	9,204	9,255	11,468	12,807	1,338
固定資産	4,398	5,987	5,698	6,279	580
（のれん）	157	664	497	293	-203
資産合計	19,930	22,752	25,418	27,078	1,659
負債合計	7,691	8,508	9,672	11,065	1,392
（有利子負債）	1,610	2,030	2,545	4,167	1,622
純資産合計	12,238	14,244	15,745	16,012	266
（安全性）					
自己資本比率	60.5%	61.7%	61.2%	58.6%	-2.5pp
有利子負債比率	13.4%	14.5%	16.4%	26.2%	9.9pp
ネットキャッシュ	7,593	7,224	8,923	8,639	-284
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	18.0%	18.8%	17.2%	14.1%	-3.1pp
ROE（自己資本当期純利益率）	20.0%	22.2%	18.0%	14.3%	-3.6pp
売上高営業利益率	8.2%	9.0%	8.2%	7.2%	-1.1pp

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

業績見通し

2026 年 2 月期は M&A 効果で 2 ケタ増収増益に転じ、過去最高を更新する見通し

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.3% 増の 60,000 百万円、営業利益で同 38.3% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 35.3% 増の 5,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 42.1% 増の 3,200 百万円と 2 ケタ増収増益に転じ、売上高・各利益ともに過去最高を更新する見通しだ。既存の主力事業が回復するほか、2025 年 3 月末に連結対象子会社となった高橋書店グループの業績が上乗せ要因となる。なお、2025 年春の新卒採用数は 325 名と前年比 36 名減となった。このため、教育研修費や非稼動期間の人件費負担については前期から減少し、若干の増益要因となる。

2026 年 2 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	25/2 期		26/2 期				
	通期実績	売上比	中間期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	50,275	-	28,000	8.4%	60,000	-	19.3%
営業利益	3,614	7.2%	2,100	-4.3%	5,000	8.3%	38.3%
経常利益	3,694	7.3%	2,100	-7.3%	5,000	8.3%	35.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,251	4.5%	1,350	-8.2%	3,200	5.3%	42.1%
1 株当たり当期純利益（円）	105.45		63.23		149.88		

出所：決算短信よりフィスコ作成

高橋書店グループは第 2 四半期から連結業績に加わり、売上高で 4,900 百万円、営業利益で 500 百万円（のれん償却後）の上乗せ要因となる。同要因を除いた既存事業ベースでも売上高で前期比 9.6% 増の 55,100 百万円、営業利益で同 24.5% 増の 4,500 百万円と過去最高を更新することに変わりない。高橋書店グループは手帳やカレンダーなど季節商材を主力事業としているため、下期偏重型の収益構造となっている。このため、中間期（3 ヶ月分）は売上高で 500 百万円、営業損失で 300 百万円の計画となっており、中間期の連結業績は売上高で前年同期比 8.4% 増の 28,000 百万円、営業利益で同 4.3% 減の 2,100 百万円と増収減益を見込む。既存事業ベースでは売上高で同 6.4% 増、営業利益で同 9.3% 増と増収増益となる見通しだ。

高橋書店グループの株式取得価額は概算で 9,515 百万円となる（取得関連費用等 15 百万円含む）。直近決算期の 2024 年 6 月期は売上高で 7,655 百万円、営業利益で 681 百万円となっており、ペーパレス化・デジタル化が進むなかで業績は緩やかながらも減収減益基調が続いている。今回、M&A を実施した背景には、高橋書店グループが後継者難により事業承継先を探していたこと、同社では手帳やカレンダーだけでなく累計発行部数 530 万超の「ざんねんないきもの事典」シリーズなどオリジナルコンテンツのメディアミックス展開を行うことで、シナジー創出が可能と判断したためだ。M&A 資金は 90 億円を超えるが、高橋書店グループは財務内容も良好なため、実際のキャッシュアウトは少なく抑えることが可能と見られる。年間ののれん償却額については確定していないが、1 億円強（5 年定額償却）となる見込みで業績計画にも織り込み済みとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

高橋書店グループの経営数値

（単位：百万円）

	22/6 期	23/6 期	24/6 期
売上高	8,305	7,943	7,655
営業利益	786	735	681
経常利益	1,065	795	771
純資産	4,140	6,035	6,365
総資産	14,926	15,310	14,987

出所：IR ニュースよりフィスコ作成

2026 年 2 月期はすべてのカテゴリで増収増益となる見通し

2. カテゴリ別見通し

2026 年 2 月期より事業分野別の業績動向をより明確にするため、カテゴリの見直しを行った。具体的には、ゲーム & ライツマネジメント、ブロードキャスティング & 動画、プロモーション & マーケティング、メディカル & ヘルスケア、AI/DX・IT、プロフェッショナル・エージェンシー、Quality of Life、インキュベーション & デベロップメントの 8 カテゴリに区分した。2026 年 2 月期の業績計画では、すべてのカテゴリで増収増益を見込んでいる。

カテゴリ別業績見通し

（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	25/2 期 実績	26/2 期 予想	伸び率	25/2 期 実績	26/2 期 予想	伸び率
ゲーム & ライツマネジメント	14,794	16,915	14.0%	1,510	1,750	16.0%
ブロードキャスティング & 動画	14,212	14,800	4.0%	565	665	18.0%
プロモーション & マーケティング	7,034	7,550	7.0%	591	670	13.0%
メディカル & ヘルスケア	5,308	5,650	6.0%	1,084	1,400	29.0%
AI/DX・IT	2,936	3,300	12.0%	60	110	83.0%
プロフェッショナル・エージェンシー	2,661	2,910	9.0%	71	220	210.0%
Quality of Life	2,536	2,650	4.0%	73	110	51.0%
インキュベーション & デベロップメント	1,625	7,175	342.0%	36	422	1072.0%
消去	-830	-950	-	-375	-347	-
合計	50,275	60,000	19.3%	3,614	5,000	38.0%

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

(1) ゲーム & ライツマネジメント

ゲーム & ライツマネジメントには、同社及び（株）クレイテックワークス、forGIFT、CREEK & RIVER SHANGHAI（中国）に加えて、2025 年 3 月にバンダイナムコエンターテインメントと合弁で設立した（株）URS Games（ユアーズゲームス）が含まれる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026 年 2 月期の売上高は前期比 14% 増の 16,915 百万円、営業利益は同 16% 増の 1,750 百万円となる見通し。URS Games を除いた既存事業ベースでも 1 ケタ台後半の増収増益を見込んでいる。足元でゲーム開発の受注が回復傾向に転じていることが主因で、第 1 四半期から増収増益が見込まれている。

北米のゲーム事業については 1 社から数千万円程度の正式受注を獲得しているほか、確度の高い受注先が 2 社ほどあり、これらすべてを受注できれば数億円の売上が期待できる状況となっている。また、URS Games ではバンダイナムコエンターテインメントのモバイルゲーム開発・運営を受託する。従来からバンダイナムコエンターテインメントは主力顧客先の 1 社であったが、合弁でモバイルゲームの開発にも携わることになり、2027 年 2 月期以降もさらなる成長が期待される。

(2) ブロードキャスティング & 動画

ブロードキャスティング & 動画には、同社及び（株）ウイング、シオン、（株）シオンステージのほか韓国の CREEK & RIVER ENTERTAINMENT が含まれる。

2026 年 2 月期の売上高は前期比 4% 増の 14,800 百万円、営業利益は同 18% 増の 665 百万円となる見通し。国内のテレビ業界では “ フジテレビ問題 ” の影響が懸念されるが、業界全体での制作需要は旺盛で大勢には影響がなく、堅調推移が見込まれている。2025 年 4 月には、映像関連の専門職で 170 人の新卒社員が入社しており、YouTube を活用した企業のプロモーションやイベント関連の動画制作などを含めて、映像関連の旺盛な需要を取り込む方針だ。

(3) プロモーション & マーケティング

プロモーション & マーケティングには、同社及び Web・IT・クリエイティブ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が含まれる。

2026 年 2 月期の売上高は前期比 7% 増の 7,550 百万円、営業利益は同 13% 増の 670 百万円となる見通し。引き続き官公庁、企業の Web プロモーション案件の受注増加が見込まれるほか、地域の魅力を発信する観光事業の拡大も増収に貢献する見通し。観光事業では、Web 制作だけでなく観光ツアーや記念イベントの企画などの受注実績も出始めており、観光をキーワードとした地方創生に貢献すべく事業強化を図る。

(4) メディカル & ヘルスケア

メディカル & ヘルスケアには、メディカル・プリンシプル社及びコミュニティ・メディカル・イノベーションが含まれる。また、同社が手掛けていたライフサイエンス分野（研究者・研究支援者）のエージェンシー事業も 2025 年 1 月よりメディカル・プリンシプル社に移管した。

2026 年 2 月期の売上高は前期比 6% 増の 5,650 百万円、営業利益は同 29% 増の 1,400 百万円となる見通し。2024 年 2 月期に実施した構造改革の影響が一巡し、医師紹介事業の回復が見込まれる。また、「レジナビ Fair」などのプロデュース事業や保険代理店販売事業も増収基調が続く見通しだ。

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.

(5) AI/DX・IT

AI/DX・IT には、同社とリーディング・エッジ社、Idrasys、リヴァイが含まれる。2026 年 2 月期の売上高は前期比 12% 増の 3,300 百万円、営業利益は同 83% 増の 110 百万円を見込んでいる。まだ規模は小さいものの、「DX の森」を通じた中小企業向け AI・DX 導入支援サービスが拡大するほか、前期に低迷したリーディング・エッジ社も人材の確保が進み増収増益に転じる見通し。また、Idrasys では新たに台湾のインツミット社が開発した AI エージェントサービス「GenAI Admin Portal※」の提供を 2025 年 3 月より開始しており、さらなる成長を目指す。

※ 社外向けには音声での予約受付やチャットボットなどの AI カスタマーサポート、社内向けには QA チャットボットや音声会議記録要約、契約書・規則比較、コピーライティング、マーケティング、多言語翻訳など、幅広い用途に利用が可能なサービスで、台湾では政府機関や地方自治体、電力会社や鉄道会社などインフラサービス企業のほか数多くの企業に導入されている。

(6) プロフェッショナル・エージェンシー

プロフェッショナル・エージェンシーには、同社のほか C&R リーガル・エージェンシー社、ジャスネットコミュニケーションズといった従来の会計・法曹セグメントの企業が含まれる。

2026 年 2 月期の売上高は前期比 9% 増の 2,910 百万円、営業利益は同 210% 増の 220 百万円となる見通し。前期は会計分野において人材紹介サービスの成約長期化の影響を受けたものの、2026 年 2 月期はこれら紹介案件の回復が見込め、利益率も大きく回復する見通しだ。

なお、ジャスネットコミュニケーションズは 2025 年 4 月に (株) ゼイカイより、税理士業界の新聞「税界タイムス」(発行部数 5 千部) や会計業界に特化した国内最大級の展示イベント「会計事務所博覧会」を含む主要事業を譲受したことを発表した。業績への直接的なインパクトは軽微だが、ゼイカイが 20 年にわたり構築してきた税理士事務所などのネットワークを最大限活用することで、会計分野の人材ネットワークのさらなる強化と顧客先の拡大が進むものと予想される。

(7) Quality of Life

Quality of Life には、同社及びインター・ベル、(株) Chef's value、(株) ALFA PMC が含まれ、主に建築、ファッション、食分野のプロデュース及びエージェンシー事業を展開する。

2026 年 2 月期の売上高は前期比 4% 増の 2,650 百万円、営業利益は同 51% 増の 110 百万円となる見通し。建築分野については資材高騰により新規プロジェクトの動きが停滞しているが、ファッション・食分野の人材紹介サービスの拡大が増収増益要因となる。

(8) インキュベーション & デベロップメント

インキュベーション & デベロップメントは、VR Japan、きづきアーキテクト (株)、コネクトアラウンド、(株) One Leaf Clover、Nextrek、Shiftall、C&R インキュベーション・ラボ及びその子会社となった高橋書店グループで構成される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026 年 2 月期の売上高は前期比 342% 増の 7,175 百万円、営業利益は同 1072% 増の 422 百万円を見込んでいる。高橋書店グループの業績が加わることが主因だ。既存事業ベースでは売上高で同 40% 増の 2,275 百万円、営業損失 78 百万円（前期は 36 百万円の利益）と増収減益となる。利益面では、コネクトアラウンドで新規開業するスマート農業施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」に係る費用 1 億円が主な減益要因となる。なお、Shiftall については米国向けの売上比率が 2 ～ 3 割程度あると見られ、今後の “ トランプ関税 ” の動向次第でマイナスの影響が出る可能性がある。

中長期の成長戦略

グループシナジーを生かした 事業承継型 M&A を成長戦略の 1 つに据える

1. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2024 年 2 月期よりスタートした 3 ヶ年の中期経営計画で、「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」をテーマとし、重点施策に「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」を掲げ、持続的成長を目指してきた。

業績の進捗状況は、2024 年 2 月期並びに 2025 年 2 月期は当初計画を下回る結果となった。直近 2 期は人材投資の積極的な推進や医療分野の構造改革に時間を要したこと、人材紹介サービスが低迷したことなどが業績の未達要因となった。こうした進捗状況も踏まえて、2026 年 2 月期の業績計画については当初目標（売上高 605 億円、営業利益 56.5 億円）からやや下方修正した。ただ、3 期の年平均成長率で見ると売上高で 10.8%、営業利益で 8.1% と成長トレンドが続く見通しであることに変わりない。

2027 年 2 月期以降は、既存事業の着実な成長に加えて、事業承継型 M&A や CXO エージェンシー事業を通じた経営支援並びに経営者人材の育成に注力し、社会問題の 1 つとなっている中小企業の事業承継問題への取り組みを強化しながら収益成長を目指す考えだ。同社は 41 万人を超えるプロフェッショナル人材ネットワークと 5 万社を超える顧客基盤、並びに潤沢な資金を有しており、これらリソースを活用することで中長期的に収益成長を続けていくもの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	実績	当初計画	直近計画	
売上高	441	500	497	550	502	605	600	10.8%
営業利益	39	45	41	50	36	56.5	50	8.1%
営業利益率	9.0%	9.0%	8.2%	9.1%	7.2%	9.3%	8.3%	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

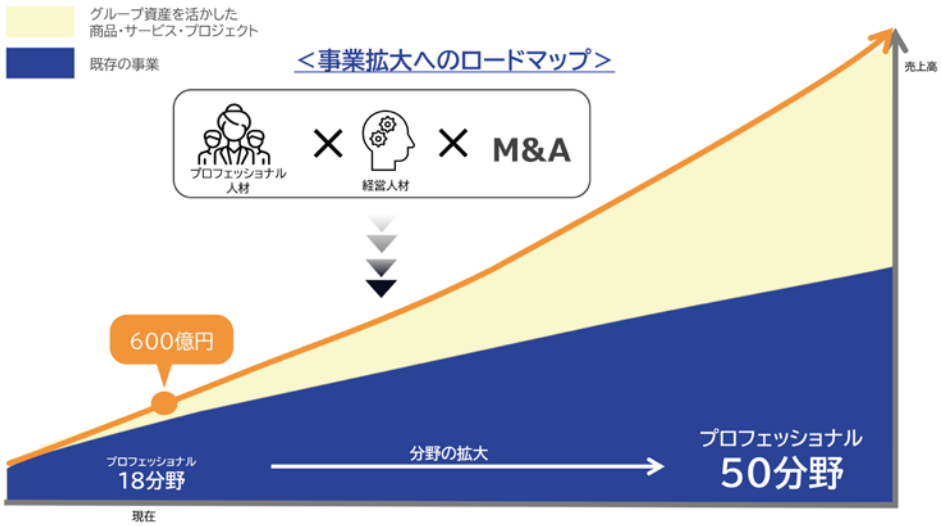
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

領域拡大により売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を長期目標に掲げる

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 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する。プロフェッショナル人材ネットワークは現在の 41.5 万人から 150 万人に、顧客数は 5.2 万社から 15 万社を目標としている。

事業拡大へのロードマップ



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 カテゴリ

カテゴリ	分野
ゲーム & ライツマネジメント	ゲーム、作家
ブロードキャスティング & 動画	テレビ・映画
プロモーション & マーケティング	Web、広告・出版
メディカル & ヘルスケア	医療、ライフサイエンス
AI/DX・IT	AI/DX、IT
プロフェッショナル・エージェンシー	会計、法曹
Quality of Life	ファッション、食、建築
インキュベーション & デベロップメント	XR、CXO、農業

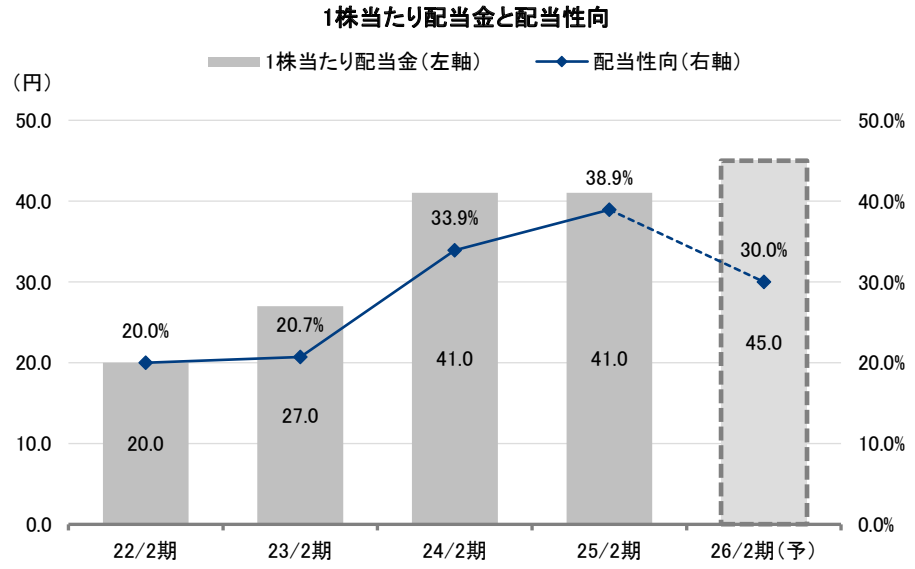
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

配当性向 30% 水準を目安に配当を実施、自己株式取得も適宜検討

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 月期は減益決算となったものの 1 株当たり配当金は前期と同額の 41.0 円（配当性向 38.9%）を維持した。2026 年 2 月期は同 4.0 円増配の 45.0 円（同 30.0%）を予定している。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る。直近では 2023 年 2 月期に約 5 億円、2024 年 2 月期と 2025 年 2 月期にそれぞれ 10 億円弱の自己株式の取得を実施した。2025 年 2 月期の総還元性向は 80% 超の水準となっている。直近も 2025 年 1 月～ 5 月末を取得期間として、取得株数 40 万株、取得総額 5 億円を上限とした自己株式の取得を実施中であり、今後も積極的な株主還元が期待される。



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

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
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