

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11月7日(金)

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11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期中間期の業績概要	01
2. 2026年2月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. 事業別・カテゴリ別構成比	04
3. 特徴と強み	06
■ 業績動向	08
1. 2026年2月期中間期の業績概要	08
2. カテゴリ別業績動向	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 業績見通し	14
1. 2026年2月期の業績見通し	14
2. カテゴリ別見通し	15
■ 成長戦略	17
1. 成長戦略	17
2. 長期目標	18
■ 株主還元策	19

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

要約

事業承継ニーズを取り込み、 グループシナジーにより収益拡大を目指す

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. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期(2025年3月～8月)の連結業績は、売上高で前年同期比8.7%増の28,092百万円、営業利益で同2.6%減の2,138百万円となり、おおむね会社計画(売上高28,000百万円、営業利益2,100百万円)どおりの進捗となった。第2四半期より損益に反映した高橋書店グループ^{※1}の影響(売上高361百万円、営業損失457百万円)を除けば、売上高で同7.3%増、営業利益で同18.3%増と増収増益であった。ゲーム分野で(株)バンダイナムコエンターテインメントと2025年3月に設立した合弁会社^{※2}が収益貢献したほか、医師紹介事業が好調に推移した。

^{※1} (株)C&Rインキュベーション・ラボ(2025年6月1日付で(株)C&R EVERLASTING STORYに社名変更)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。業績はカレンダー・手帳の売上が集中する下期偏重型となる。

^{※2} 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(株)URS Games(ユアーズ ゲームス、出資比率51%)を2025年3月に設立した。

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5,000百万円と期初計画を据え置き、過去最高を更新する見通しだ。高橋書店グループの業績は売上高で4,900百万円、営業利益で500百万円(9ヶ月分)を見込んでおり、既存事業ベースでは売上高で同9.6%増、営業利益で同24.5%増となる見通しである。医療分野やゲーム分野を中心にすべての分野で増収増益を見込んでいる。中間期は低調となった会計・法曹分野も下期は回復に向かう見通しで、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

3. 成長戦略と株主還元方針

同社は「プロフェッショナル分野のさらなる深耕」「プロフェッショナル人材をベースとしたプロデュース事業の展開」「異分野のプロフェッショナルを掛け合わせたプロデュース事業の展開」に加えて、「グループの営業資産を組み合わせた事業承継、M&Aの推進」を成長戦略としており、売上高1,000億円、営業利益100億円を長期目標に掲げている。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。また、新たに株主優待制度の導入を発表した。毎年2月末時点で100株以上保有の株主を対象に、高橋書店の商品(カレンダーまたは手帳等)を贈呈する。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

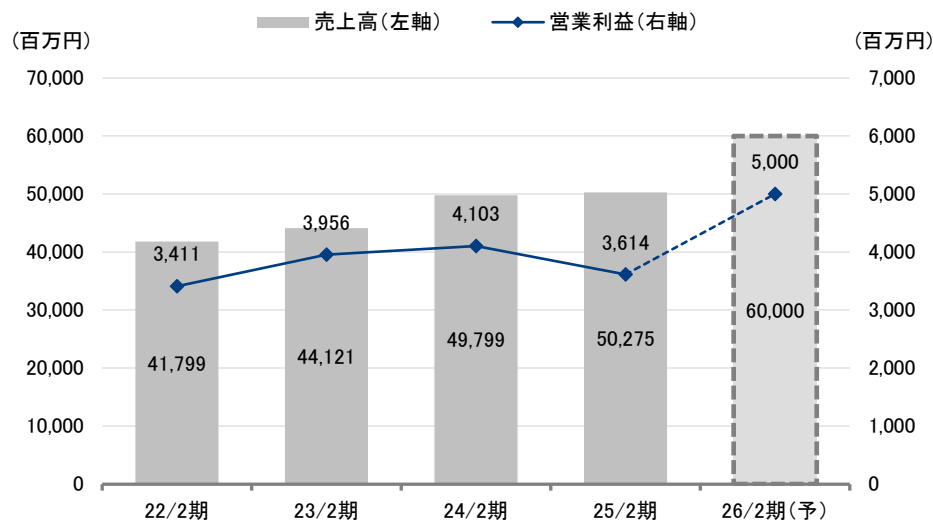
2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2026年2月期中間期の売上高、営業利益、経常利益はおおむね計画どおりに着地
- ・ 2026年2月期は2ケタ増収増益、過去最高業績更新へ
- ・ 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

業績推移



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

事業概要

エージェンシー会社、M&A戦略により事業領域を拡大

1. 事業内容

同社グループは、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）にも注力しており、M&Aも活用しながら事業領域の拡大を進めている。

※ 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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

事業概要

同社グループの事業マッピング

事業セグメント 分野	クリエイティブ (日本)						医療		会計・法曹		その他				
	テレビ 映画 映像	ゲーム	Web	広告・ 出版	建築	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。

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。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)

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

事業概要

(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、アグリカルチャー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・育成に取り組んでいる。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。300社以上の出版社、300名以上の作家と契約し、国内外に配信している。

2. 事業別・カテゴリ別構成比

2026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52.2%と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が29.9%、エージェンシー事業（紹介）が12.0%、ライツマネジメント事業ほかが5.9%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43.2%に続いてエージェンシー事業（紹介）が31.8%と高く、エージェンシー事業（派遣）が17.8%、ライツマネジメント事業ほかが7.2%となっている。

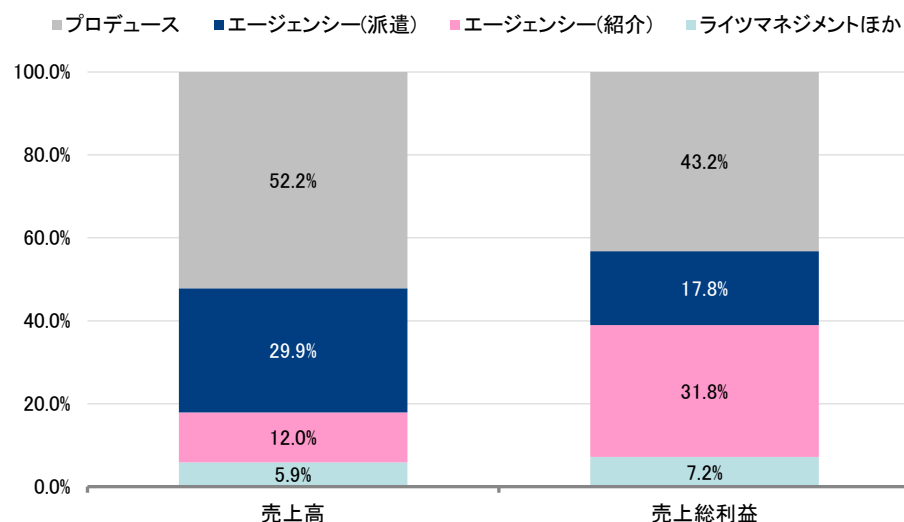
また、カテゴリ別の売上構成比はゲーム&ライツマネジメントが29.7%、ブロードキャスティング&動画が25.4%、プロモーション&マーケティングが12.9%と主力3分野で全体の約7割を占めており、次いでメディカル&ヘルスケアが12.5%、AI/DX・ITが5.4%、インキュベーション&デベロップメントが5.0%、プロフェッショナル・エージェンシーが4.6%、Quality of Lifeが4.6%となっている。営業利益の構成比は、メディカル&ヘルスケアが55.6%、ゲーム&ライツマネジメントが34.1%と2分野で大半を占めているが、メディカル&ヘルスケアについては季節要因で中間期に収益が偏重するため、通期でならせば30%前後の水準となる。インキュベーション&デベロップメントについては、2026年2月期第2四半期より新たに加わった高橋書店グループの影響により、営業損失を計上している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

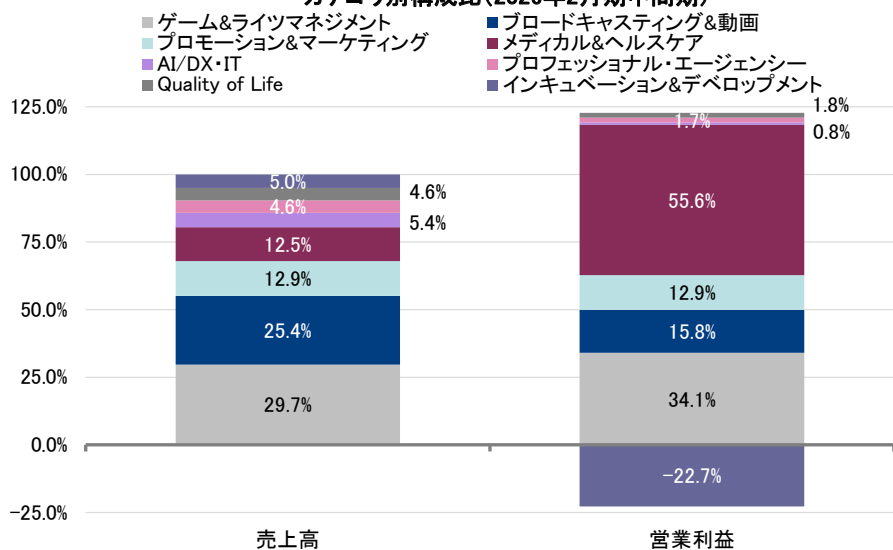
事業概要

同社グループ事業構成比(2026年2月期中間期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

カテゴリ別構成比(2026年2月期中間期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

事業概要

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

3. 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)などの先進技術を活用したソリューションサービスを展開している。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、特定業界の影響を受け難く不況抵抗力の強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。

(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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

事業概要

(3) 大きなネットワーク

同社に登録しているプロフェッショナル人材のネットワークは、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、ブロードキャスティング&動画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。シオングループでは地上波以外にもAbemaTVやNetflixなどインターネット配信事業者向けバラエティ番組の制作でも実績を積み重ねつつある。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、3,000プロジェクト以上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」会員登録のための広告宣伝費を抑制でき、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」

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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

事業概要

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、URS Games、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 EVERLASTING STORY
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

業績動向

2026年2月期中間期の売上高、営業利益、 経常利益はおおむね計画どおりに着地

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比8.7%増の28,092百万円、営業利益で同2.6%減の2,138百万円、経常利益で同6.8%減の2,112百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同50.7%増の2,214百万円となり、売上高と中間純利益は中間期として過去最高を更新した。第2四半期より損益に反映した高橋書店グループの影響（売上高361百万円、営業損失457百万円※）を除くと、売上高で同7.3%増、営業利益で同18.3%増と増収増益となっており、経常利益段階まではおおむね会社計画どおりに着地した。なお、高橋書店グループが季節性により損失を計上していることに伴い、税金費用が大幅に減少したため、中間純利益は計画を大きく上回った。

※ のれん償却額等を含む。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2026年2月期中間業績 (連結)

(単位：百万円)

	25/2期中間期		期初計画	26/2期中間期				高橋書店G除く	
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比	実績	伸び率
売上高	25,836	-	28,000	28,092	-	8.7%	0.3%	27,731	7.3%
売上総利益	9,796	37.9%	-	10,487	37.3%	7.1%	-	-	-
販管費	7,601	29.4%	-	8,348	29.7%	9.8%	-	-	-
営業利益	2,195	8.5%	2,100	2,138	7.6%	-2.6%	1.9%	2,596	18.3%
経常利益	2,265	8.8%	2,100	2,112	7.5%	-6.8%	0.6%	2,574	13.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,470	5.7%	1,350	2,214	7.9%	50.7%	64.1%	1,660	12.9%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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13.1%増の14,664百万円、エージェンシー（紹介）事業が同7.0%増の3,371百万円、ライツマネジメント事業ほかが同39.5%増の1,657百万円と順調に増加した一方で、エージェンシー（派遣）事業は会計・法曹分野の低迷が長引いたこともあり同1.5%減の8,399百万円と微減となった。

売上総利益は前年同期比7.1%増の10,487百万円となったが、売上総利益率は高橋書店グループの連結化の影響により同0.6ポイント低下した。事業別ではプロデュース事業が増収効果により同8.6%増の4,530百万円、エージェンシー（紹介）事業が同6.7%増の3,335百万円、ライツマネジメント事業ほかが同20.4%増の755百万円となり、エージェンシー（派遣）事業が同0.2%減の1,866百万円となった。

販管費は前年同期比747百万円の増加となったが、大半は高橋書店グループの加算分となる。また、営業外収支が同97百万円悪化した。M&A資金を借入金で調達したことによる金融収支の悪化（87百万円）が主因である。なお、2025年4月の新卒社員数は同36名減の325名となった。前年同期は新卒社員の増加や戦力化に時間を要したことが中間期の減益要因となっていたが、当中間期はこれら新卒社員の戦力化が順調に進んだことも既存事業における増益の一員になったとみられる。

主力分野を中心に既存事業は順調に収益を拡大

2. カテゴリ別業績動向

2026年2月期より事業別の業績動向をより明確にするため、展開する事業領域ごとに細分化して業績の開示を開始した。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カテゴリに区分している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

カテゴリ別業績

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	25/2期 中間期	26/2期 中間期	前年 同期比	25/2期 中間期	26/2期 中間期	前年 同期比
ゲーム&ライツマネジメント	7,406	8,509	14.9%	731	764	4.5%
ブロードキャスティング&動画	7,092	7,288	2.8%	237	354	49.4%
プロモーション&マーケティング	3,439	3,703	7.7%	257	289	12.4%
メディカル&ヘルスケア	3,268	3,585	9.7%	1,019	1,248	22.5%
AI/DX・IT	1,443	1,535	6.4%	18	19	4.0%
プロフェッショナル・エージェンシー	1,324	1,312	-0.9%	15	38	157.0%
Quality of Life	1,293	1,325	2.5%	54	41	-24.9%
インキュベーション&デベロップメント	945	1,426	50.9%	32	-510	-

注：社内取引高を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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は、同社及び子会社でゲームソフトの受託開発等を手掛ける(株)クレイテックワークス(出資比率100.0%)、URS Games(同51.0%)、3DCG事業等を展開する(株)forGIFT(同77.5%)、中国で版權ビジネス(小説等の映像化権エージェントサービス等)を展開するCREEK & RIVER SHANGHAI(同100.0%)の5社で構成される。ゲームソフトの受託開発及び人材派遣事業が収益の大半を占めており、ライツマネジメント事業として版權ビジネスや「漫画LABO」、3DCG事業などが含まれる。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比14.9%増の8,509百万円、営業利益は同4.5%増の764百万円となった。このうち、2025年3月に新設したURS Gamesで約7.5億円の増収、約0.6億円の増益要因となり、既存事業ベースでは1けた台の増収減益と見られる。減益要因は以下の2点となる。1つ目は、クレイテックワークスにおいて大型案件の受注に向けた先行投資を実施したこと(2026年2月期で約1億円の投資を予定、売上貢献は2027年2月期上期を見込む)、2つ目は第2四半期に中堅規模のゲームソフト開発会社から人員を引き受けたことで人件費負担が増加したことによる。国内のゲームソフト市場は「Switch2」向けの開発需要が旺盛なものの、全体的には競争激化が続くなかで余剰人員を抱えて厳しくなっている企業が増えているようで、こうした人員の引受先となった。同業界ではM&Aの案件も増えているようで、今後市場シェアを拡大していく可能性がある。事業拡大戦略として、同社は2024年にカナダのモントリオールに支社を作り、海外企業向けの営業活動を開始している。既に数社から受注するなど順調に成果が出始めており、2026年2月期で約1億円の売上を見込んでいる。同社では早期に海外向けで10億円の売上を目指す考えだ。なお、forGIFTについては利益面で若干の黒字に転じたほか、中国子会社の業績も堅調に推移した。

(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&動画は、同社及び子会社の(株)ウイング(出資比率100.0%)、シオン及び(株)シオンステージ(同100.0%)、韓国のCREEK & RIVER ENTERTAINMENT(同88.2%)の5社で構成され、主にテレビ局向けの人材派遣や番組制作などを行っている。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)

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

業績動向

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比2.8%増の7,288百万円、営業利益は同49.4%増の354百万円となった。このうち、韓国子会社の業績は売上高で同11.1%減の1,402百万円、営業損失で16百万円（前年同期は11百万円の損失）と低調が続いたものの、国内事業が売上高で約7%増、営業利益で約35%増と好調に推移した。テレビ局向け人材派遣が堅調に推移したほか、子会社のウイング、シオン、シオンステージの業績も好調で、特に番組制作を行うシオンの採算改善が増益に大きく寄与した。

(3) プロモーション&マーケティング

プロモーション&マーケティングは、企業や官公庁に対してITを活用したプロモーションやマーケティング施策などを企画・提案し、受注した案件に対してプロジェクトチームを編成して業務に従事している。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比7.7%増の3,703百万円、営業利益は同12.4%増の289百万円となった。企業、官公庁向けともにプロモーション需要が旺盛で、順調に受注を伸ばしたことで増収増益となった。

(4) メディカル&ヘルスケア

メディカル&ヘルスケアでは、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、その子会社として新規クリニック経営支援サービス等を展開する（株）コミュニティ・メディカル・イノベーション（同100.0%）がある。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比9.7%増の3,585百万円、営業利益は同22.5%増の1,248百万円となり、中間期として2期ぶりに過去最高業績を更新した。2024年2月期に実施した営業体制見直し等の構造改革の効果が顕在化し、医師紹介事業の成約件数が順調に増加したことで、売上高が同10.6%増の2,568百万円と、2期ぶりに増収に転じたことが主因だ。また、「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が同6.9%増の669百万円、その他売上高（医師向けの保険販売代理店事業等）が同8.2%増の345百万円といずれも増収基調が続いた。なお、新規クリニック経営支援サービスについては3施設で前年同期比と変化はなかった。

(5) AI/DX・IT

AI/DX・ITは、同社及び子会社で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99.9%）、AIシステムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う（株）Idrasys（同80.1%）、生成AIに関する情報メディア運営や教育・コンサルティング、システム開発事業等を展開する（株）リヴァイ（同100.0%）の4社で構成される。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比6.4%増の1,535百万円、営業利益は同4.2%増の19百万円となり、AI事業の先行投資が継続するなかでも利益は増益に転じた。リーディング・エッジ社のエージェンシー事業やIdrasysにおけるITコンサルティング事業が順調に伸び、増収増益要因となった。また、同社で展開する中小企業向けDXツールベンダー支援サービス「DXの森」も提携パートナー（ツールベンダー）が順調に拡大し、導入企業数も着実に増加した。ただ、国内のAI/DX・IT市場は年率2ケタ成長が続いており、売上高の成長ペースについては課題を残す格好となった。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

(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・エージェンシーは、同社及び子会社で会計分野のエージェンシー事業等を展開するジャズネットコミュニケーションズ(株)(出資比率100.0%)、法曹分野の国内エージェンシー事業等を展開する(株)C&Rリーガル・エージェンシー社(同90.0%)、米国でエージェンシー事業を展開するCREEK & RIVER Global, Inc.の4社で構成されるが、売上高の8割弱、営業利益の過半はジャズネットコミュニケーションズで占めている。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比0.9%減の1,312百万円、営業利益は同157.0%増の38百万円となった。主力の会計分野が経理人材など紹介案件の成約長期化が続いて減収減益となり、法曹分野についても成約件数は低調で減益となった。主力子会社は減益となったが、同社で展開するプロフェッショナル人材事業の黒字転換によって、全体では増益となった。

(7) Quality of Life

Quality of Lifeは、同社及び子会社でファッション業界向けに事業を展開する(株)インター・ベル(出資比率90.9%)、飲食店運営事業等を展開する(株)Chef's value(同100.0%)、建築マネジメントサービス等を行う(株)ALFA PMC(同100.0%)の4社で構成される。

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比2.5%増の1,325百万円、営業利益は同24.9%減の41百万円となった。ファッション分野のインター・ベル、食分野のChef's valueはそれぞれ増収増益となったものの、建築分野が資材高騰の影響等によるプロジェクト遅延が発生し減収減益となった。衣・食分野だけで見ると、売上高は同16.0%増(同122百万円増)、営業利益は同759.1%増(同32百万円増)となった。

(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、子会社の(株)VR Japan(出資比率84.2%)、きづきアーキテクト(株)(同70.0%)、(株)コネクタアラウンド(同100.0%)、(株)One Leaf Clover(同100.0%)、(株)Nextrek(同88.2%)、C&R EVERLASTING STORY(同100.0%)、(株)Shiftall(同100.0%)、及び高橋書店グループで構成される。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2026年2月期中間期の売上高は前年同期比50.9%増の1,426百万円、営業損失は510百万円（前年同期は32百万円の利益）となった。このうち、第2四半期より加わった高橋書店グループの業績（売上高361百万円、営業損失457百万円）を除いた既存事業ベースでは、売上高で同12.7%増の1,065百万円、営業損失で53百万円となった。会社別では、国内でVRゴーグルの販売・運用・保守サービスを行うVR Japanが売上高、営業利益ともに前年同期比横ばい水準となり、経営コンサルティングを行うきづきアーキテクトが減収増益、農産物・食料品の生産・加工・販売及び業務代行等を行うコネクタラウンドが増収減益、障がい者の活用支援を行うOne Leaf Cloverが増収増益、AIを活用したイラスト検索メディア「シンテリ※1」の運営を行うNextrekが増収増益、VR/IoTデバイスの企画・開発・販売を行うShiftallが増収減益、事業承継・再生、投資事業や経営人材の派遣・紹介を行うCXOエージェンシー事業を展開するC&R EVERLASTING STORYが増収減益となった。既存事業における減益の主たる要因はコネクタラウンドによるもので、2025年6月に福島県大熊町にオープンした複合施設「FUN EAT MAKERS in Okuma※2」の立ち上げ費用の計上により約0.6億円の減益要因となった。なお、高橋書店グループの業績は期初計画（売上高500百万円、営業損失300百万円）を下回ったが、書籍の販売時期や返金負債の計上時期のずれ等によるもので、通期でみれば期初計画並みの水準を達成できるものと同社では考えている。

※1 利用料は無料で広告収入を獲得するビジネスモデル。

※2 同施設では「高付加価値農業生産エリア（ミニトマト）」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ており、建設費用等は国の補助金で賄われている。

自己資本比率が低下するもネットキャッシュは潤沢

3. 財務状況と経営指標

2026年2月期中間期末の資産合計は前期末比20,777百万円増加の47,856百万円となった。高橋書店グループを連結対象に加えたことが主な増加要因となる。流動資産では現金及び預金が14,101百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が1,968百万円増加した。固定資産では有形固定資産が1,276百万円、無形固定資産が451百万円、投資その他の資産が2,244百万円それぞれ増加した。なお、高橋書店グループの全株式取得資金約95億円の大半は金融機関からの借入れで賄った。発生したのれんは634百万円で、5年均等償却を行う。

負債合計は前期末比19,364百万円増加の30,430百万円となった。有利子負債が13,894百万円増加したほか、返金負債が1,753百万円、預り金が1,656百万円、支払手形及び営業未払金が996百万円それぞれ増加した。純資産合計は同1,413百万円増加の17,426百万円となった。配当金891百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する中間純利益2,214百万円を計上したことによる。

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58.6%から35.9%に低下し、有利子負債比率が26.2%から105.0%と大きく上昇するなど財務体質が悪化したように見えるが、M&A資金の大半を短期借入金で充当したことが主因となっている。ただ、短期借入金については2026年2月期中に返済される見込みであり、期末時点ではこれら指標も改善しているものと思われる。また、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）を見ると8,846百万円と前期末比で206百万円増加しており、実質的な財務内容については引き続き良好な状態を維持しているものと弊社では評価している。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（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期中間期	増減
流動資産	16,765	19,720	20,798	37,604	16,805
(現金及び預金)	9,255	11,468	12,807	26,908	14,101
固定資産	5,987	5,698	6,279	10,251	3,971
(のれん)	664	497	293	842	548
資産合計	22,752	25,418	27,078	47,856	20,777
負債合計	8,508	9,672	11,065	30,430	19,364
(有利子負債)	2,030	2,545	4,167	18,061	13,894
純資産合計	14,244	15,745	16,012	17,426	1,413
(安全性)					
自己資本比率	61.7%	61.2%	58.6%	35.9%	-22.7pp
有利子負債比率	14.5%	16.4%	26.2%	105.0%	78.8pp
ネットキャッシュ	7,224	8,923	8,639	8,846	206

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2026年2月期は2ケタ増収増益、過去最高業績更新へ

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3,200百万円と期初計画を据え置き、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、第2四半期より加わった高橋書店グループの業績(売上高4,900百万円、営業利益500百万円)が上乗せ要因となる。既存事業ベースでも売上高で同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業績を見込んでいる。

2026年2月期業績見通し(連結)

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	高橋書店G除く	
	通期実績	売上比	通期計画	売上比		計画	伸び率
売上高	50,275	-	60,000	-	19.3%	55,100	9.6%
営業利益	3,614	7.2%	5,000	8.3%	38.3%	4,500	24.5%
経常利益	3,694	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%	3,200	5.3%	42.1%	-	-
1株当たり当期純利益(円)	105.45		149.88				

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クリーク・アンド・リバー社 | 2025年11月7日 (金)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

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おり、中間期では損失を計上したものの下期に挽回することは可能と見られる。また、低調となった会計・法曹分野についても足元は回復傾向にあり、通期では増収増益に転じる見通しだ。なお、高橋書店グループの子会社化については、後継者難により事業承継先を探していたことや、手帳・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同社グループで展開することでシナジー創出が可能と判断したためだ。のれん償却額を差し引いても初年度から利益増に貢献する見込みであり、今後のシナジーが期待される。

2026年2月期は8カテゴリすべて増収増益を見込む

2. カテゴリ別見通し

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

2026年2月期の売上高は前期比14.0%増の16,915百万円、営業利益は同16.0%増の1,750百万円となる見通しである。下期もURS Gamesの業績が順調に推移するほか、「Switch2」向けタイトルの開発需要を取り込むことで2ケタ増収増益を見込む。2027年2月期もクレイテックワークスで受注見込みの大型案件の収益貢献が期待されるほか、海外のゲーム開発需要を取り込むことで増収増益基調が続くものと予想される。

(2) ブロードキャスティング&動画

2026年2月期の売上高は前期比4.0%増の14,800百万円、営業利益は同18.0%増の665百万円となる見通しである。国内におけるテレビ局の人材需要は引き続き堅調に推移するほか、番組制作においても得意とするバラエティ番組の需要が強いことから下期も増収増益基調が続くものと予想される。特にシオンにおいてはNetflix向けに制作したスポーツ系バラエティ番組が海外で人気を集めており、収益拡大につながる新たな市場として注目される。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

(3) プロモーション&マーケティング

2026年2月期の売上高は前期比7.0%増の7,550百万円、営業利益は同13.0%増の670百万円となる見通しである。引き続き企業、官公庁向けプロモーション案件の増加が見込まれる。2025年10月には新たな取り組みとして、日本全国の生活者やプロフェッショナルと企業や自治体をつなぐAIファンコミュニティモール「りろかる」を、ファンコミュニティ構築・運営大手のクオン(株)と共同でプレオープンした。生活者は誰でも無料で参加可能で、好きな地域やプロフェッショナル、地元企業とつながり、交流を楽しめるほか、地元企業や自治体は有料でコミュニティを開設して、AIと対話するだけで生活者との交流やファン育成、さらにはデータ分析が可能となっている。自治体においてはふるさと納税を増やす場として活用できるなど、地域の活性化を目的としたサービスとなっている。既に4つのローカルコミュニティ※との連携を開始しており、今後は東南アジアのコミュニティとの連携も進め、越境ECやインバウンド需要の拡大にも貢献していく。

※ 茨城県鹿嶋市「KASHIMA Colorful Base」、福島県「ふくしまの酒」コミュニティ、福島県観光交流課「ふくしま浜通り★こらっせ! 広場」、ゆるキャラグランプリ実行委員会「ゆるナビコミュニティモール」と連携している。

(4) メディカル&ヘルスケア

2026年2月期の売上高は前期比6.0%増の5,650百万円、営業利益は同29.0%増の1,400百万円となる見通しである。下期は季節要因で医師紹介事業の成約件数が減少するが、前年同期比では構造改革の効果もあって堅調に推移する見込みで、通期計画の達成は可能と見られる。

(5) AI/DX・IT

2026年2月期の売上高は前期比12.0%増の3,300百万円、営業利益は同83.0%増の110百万円を見込んでいる。「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、下期もリーディング・エッジ社やIdrasysの業績が堅調に推移する見通しである。ただ、中間期の進捗率は売上高で47%、営業利益で17%とやや遅れ気味となっており、下期に一段の売上成長を加速していく必要がある。

(6) プロフェッショナル・エージェンシー

2026年2月期の売上高は前期比9.0%増の2,910百万円、営業利益は同210.0%増の220百万円となる見通しである。中間期の進捗率は売上高で45.1%、営業利益で17.3%と低くなっているが、会計・法曹分野において低迷していた人材紹介サービスが回復傾向にあり、下期での挽回は可能と見られる。

(7) Quality of Life

2026年2月期の売上高は前期比4.0%増の2,650百万円、営業利益は同51.0%増の110百万円となる見通しである。建築分野の低迷が下期も続きそうのため、ファッション・食分野の拡大が計画達成のカギを握るものと見られる。

(8) インキュベーション&デベロップメント

2026年2月期の売上高は前期比342.0%増の7,175百万円、営業利益は同1072.0%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40.0%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、コネクタラウンドで開業した複合施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」に係る費用1億円が主な減益要因となる。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

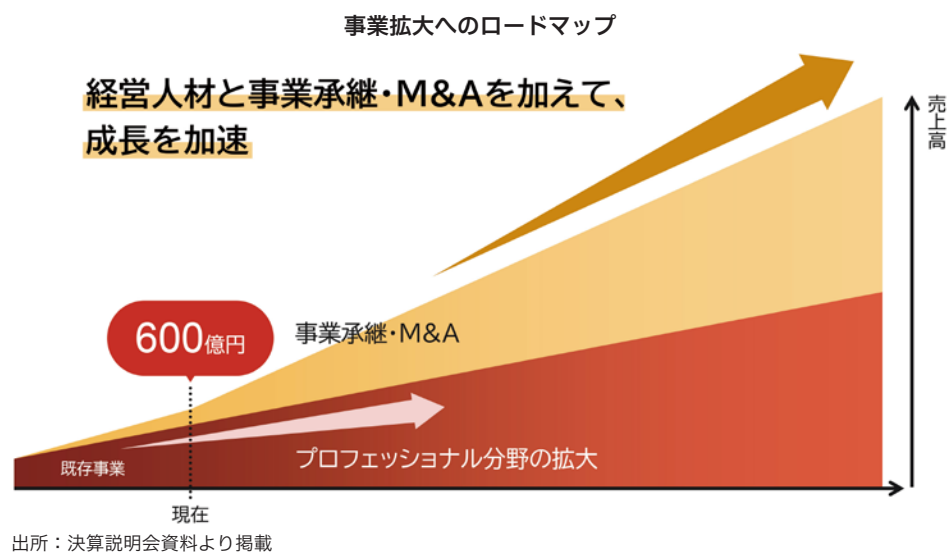
2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

■ 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. 成長戦略

同社は経営ミッションとして、「プロフェッショナルの生涯価値の向上」と「クライアントの価値創造への貢献」に取り組んでおり、「プロフェッショナル分野のさらなる深耕」「プロフェッショナル人材をベースとしたプロデュース事業の展開」「異分野のプロフェッショナルを掛け合わせたプロデュース事業の展開」に加えて、「グループの営業資産を組み合わせた事業承継、M&Aの推進」を成長戦略としている。同社は創業来、30社以上を新設またはM&Aにより子会社化してきたが、このうち10数社は事業承継を目的として子会社化したものであり、事業承継やグループ化以降のシナジー創出に関するノウハウは既に蓄積している。具体的には、グループで構築した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、これら営業資産を有効活用することでシナジーの早期創出を実現している。今後もこうしたノウハウを生かしてM&Aを積極的に実施していくものと思われる。



クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

成長戦略

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15万社に拡大することを目標としている。

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
ブロードキャスト&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

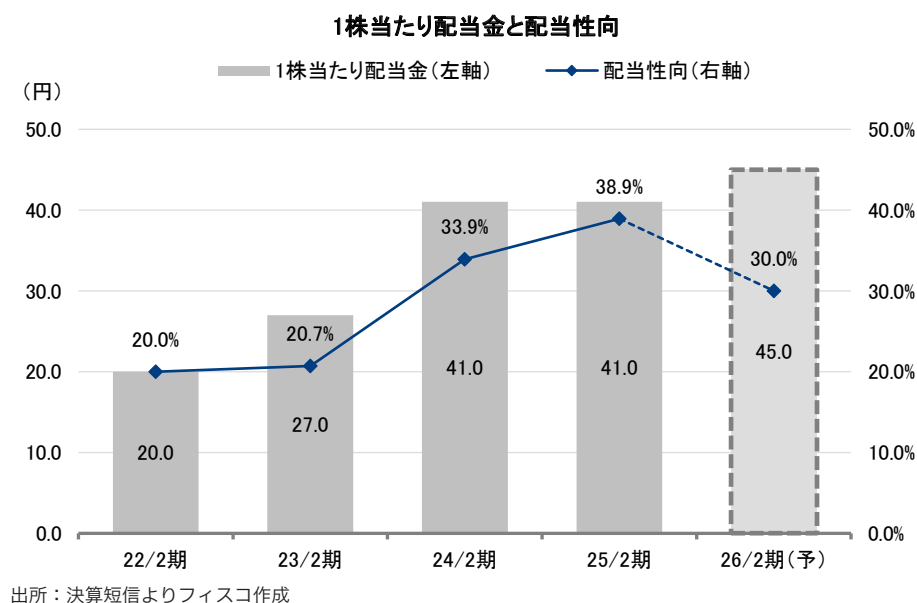
クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2025年11月7日 (金)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向30%水準を目安に配当を実施、株主優待制度を新たに導入

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、2026年2月期は前期比4.0円増配の45.0円（配当性向30.0%）と2期ぶりの増配を予定している。また、自己株式の取得については株価水準を考慮したうえで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。今後についてはM&Aを成長戦略の1つに据えるなかで、財務体質の健全性維持とキャッシュ・フローの状況も勘案しながら検討する方針だ。さらに、今回新たに株主優待制度を導入することも発表した。毎年2月末時点で100株以上保有の株主を対象に、高橋書店の商品（カレンダーまたは手帳等）を贈呈するというもので、2026年2月末を初回基準日とする。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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