

|| 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 >>>](#)

2026年5月7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>

目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期の業績概要	01
2. 2027年2月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 事業別・カテゴリ別構成比	04
3. 特徴と強み	05
■ 業績動向	08
1. 2026年2月期の業績概要	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. 2027年2月期の業績見通し	14
2. カテゴリ別業績見通し	15
■ 成長戦略	17
1. 成長戦略	17
2. 中長期目標	18
■ 株主還元策	19

要約

プロフェッショナル分野の人材需要を取り込み、 2期ぶりに過去最高業績を更新

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46.3万人と年々拡大しており、顧客数も5.7万社を数える。

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比22.1%増の61,393百万円、営業利益で同36.0%増の4,914百万円となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。第2四半期より損益に反映した高橋書店グループ^{※1}の影響(売上高6,150百万円、営業利益691百万円)を除いても、売上高で同9.9%増の55,244百万円、営業利益で同16.8%増の4,223百万円と過去最高業績を更新しており、プロフェッショナル分野における旺盛な需要を取り込み、収益を拡大した。売上高は、(株)バンダイナムコエンターテインメントと2025年3月に設立した合併会社^{※2}が寄与したこともありゲーム&ライツマネジメントが同20.8%増と大きく伸長した。利益面では、ゲームやアグリテック領域の先行投資負担をその他領域の増収効果等で吸収した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、同81.0%増の4,075百万円と大幅増益となったが、高橋書店グループにおける税金費用減少と(株)コネクタアラウンドにおける補助金619百万円^{※3}の計上の合計で約10億円の嵩上げ要因となっている。

^{※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。売上高の約7割はカレンダー・手帳・日記類で占めるため、第3四半期に収益が偏重する。

^{※2} モバイルゲームを中心としたゲーム開発・運営の合併会社(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。

^{※3} 福島県に2025年6月に開設した「農・食・滞在」をテーマとした複合施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」の開設費用として自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金619百万円の交付を経済産業省から受け、特別利益として計上した。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比6.7%増の65,500百万円、営業利益で同6.8%増の5,250百万円と増収増益が続く見通しである。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期が特殊要因で嵩上げされたため同17.8%減の3,350百万円となるが、同要因を除けば9%程度の増益となる。すべてのカテゴリで増収増益を見込んでおり、売上高はAI/DX・ITで同10.9%増と2ヶタ増収が続く見通しである。ゲーム分野で東京都内に点在していた複数のスタジオを2026年5月に1ヶ所に集約・増床するなど、事業拡大に向けたインフラ整備による7.2億円の費用増があるものの、増収効果で吸収する。なお、同社はM&Aを成長戦略の1つとして掲げており、期初計画には織り込んでおらず、案件の規模次第では業績修正を行う可能性がある。

要約

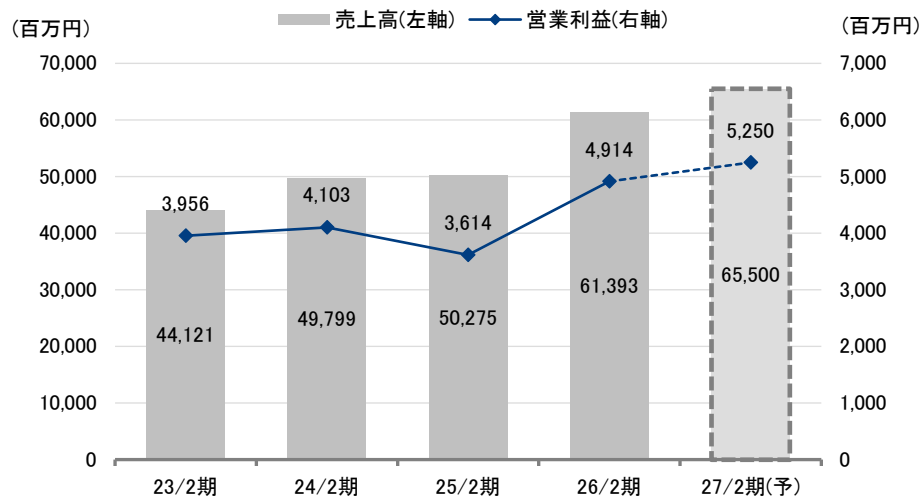
3. 成長戦略と株主還元方針

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」「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」を基本戦略として推進している。グループシナジーを高めながら収益拡大を図る。中長期の業績目標として、売上高1,000億円、営業利益100億円の達成を掲げている。株主還元方針は連結配当性向30%以上を目安としている。2026年2月期の1株当たり配当金は前期比9.0円増配の50.0円、配当性向は26.0%だが、特別利益の影響を除いたベースでは30%を達成した。2027年2月期は前期と同額の50.0円、配当性向で31.6%を予定している。また、2026年より新たに導入した株主優待制度では、毎年2月末時点の株主(保有株数100株以上)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。

Key Points

- ・ 2026年2月期はM&A効果もあり2期ぶりに過去最高業績を更新
- ・ 2027年2月期は8カテゴリすべてで増収増益となる見通し
- ・ プロフェッショナル領域の拡大とグループシナジーの創出により成長目指す
- ・ 配当性向30%水準を目安に配当を実施、株主優待制度も導入

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

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、M&Aで事業領域を拡大

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、法曹など様々な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を拡大している。

※ 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る。

同社の事業マッピング

分野	クリエイティブ						医療		会計・法曹		CRES	その他			
	TV 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	CXO	ファッ ション	食	アグリ カルチャー	IT
ライツ マネジメント	◎	◎		◎	○	○				○		○		○	○
プロデュース (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。

事業概要

(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。

(3) ライツマネジメント事業他

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)との親和性が高いことから、グループ連携を高めながら育成していく戦略となっている。また、その他の事業として2025年にグループ化した高橋書店グループの事業(手帳・日記、カレンダー等の企画、編集、出版)がある。

※「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。

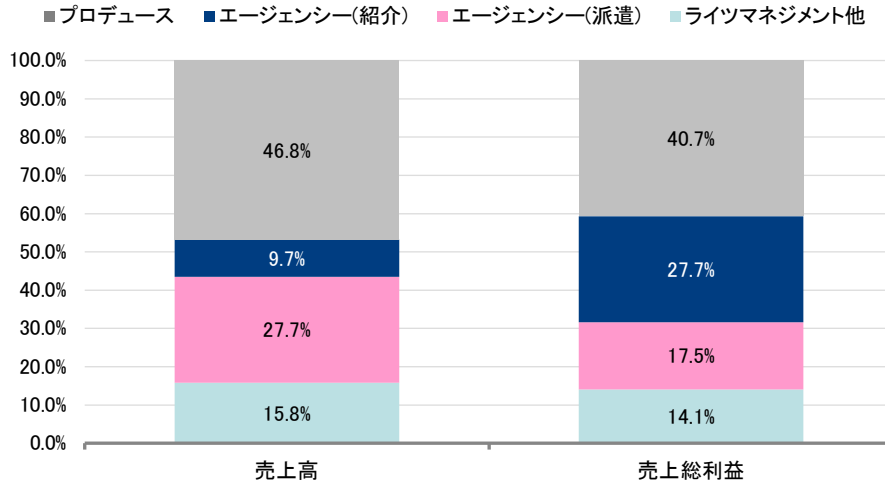
2. 事業別・カテゴリ別構成比

2026年2月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が46.8%と最も高く、次いでエージェンシー事業(派遣)が27.7%、ライツマネジメント事業他が15.8%、エージェンシー事業(紹介)が9.7%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40.7%に続いてエージェンシー事業(紹介)が27.7%と高く、エージェンシー事業(派遣)が17.5%、ライツマネジメント事業他が14.1%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28.5%、ブロードキャスティング&動画が23.8%、プロモーション&マーケティングが12.2%と主力3分野で全体の6割強を占めており、次いで高橋書店グループを含むインキュベーション&開発が12.8%、メディカル&ヘルスケアが9.2%、AI/DX・ITが5.2%、Quality of Lifeが4.2%、プロフェッショナル・エージェンシーが4.1%の順となる。営業利益の構成比は、ゲーム&ライツマネジメントが30.9%、メディカル&ヘルスケアが27.9%と両分野で6割強を占めるが、ブロードキャスティング&動画が14.2%、プロモーション&マーケティングが13.1%、インキュベーション&開発が8.8%を占めるなどすべてのカテゴリで利益を稼ぎ出している。

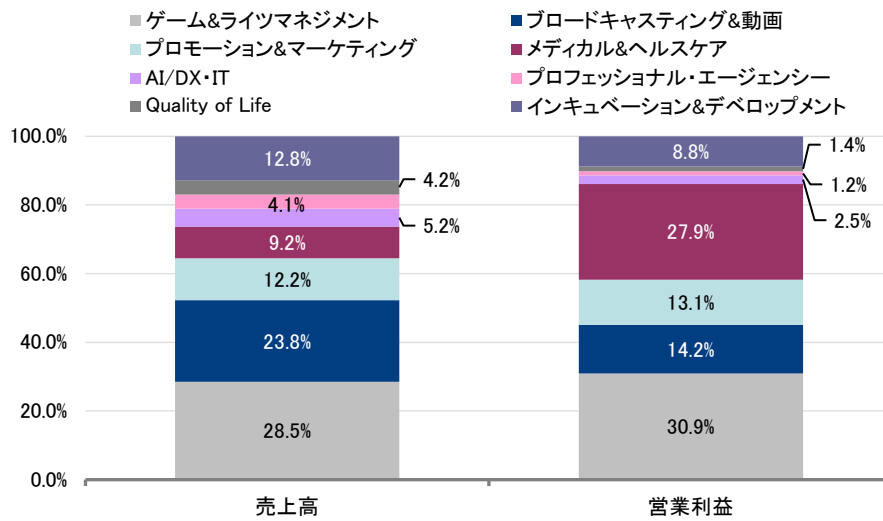
事業概要

同社グループ事業構成比(2026年2月期)



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)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

46.3万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。

事業概要

(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 (Virtual 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制作やプロモーション案件で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。

(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、2026年4月時点で46.3万人と5年前と比較して約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11万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。バラエティ番組の制作で豊富な実績を持つ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の展開も進めている。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、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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日 (木)
4763 東証プライム市場 | https://www.cri.co.jp/ir/

事業概要

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約26万人※のうち約7割を占める18.5万人が（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1.9万施設である。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、高い収益性を獲得できる仕組みになっている。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6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1.4万人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で約2.4万人、会計分野では公認会計士・税理士ほかで約7.8万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46.3万人、顧客数5.7万社、2026年4月時点）

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111,067名、顧客数19,421社	同社、クレイテックワークス、ウイング、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）185,000名 (国内の勤務医数の約7割に相当)、 顧客数19,000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4,220名、 顧客数520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9,700名、 顧客数700社	同社、Idrasys、リヴァイ
法曹分野	弁護士他24,480名、 顧客数2,800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78,000名、 顧客数8,800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2,427名、顧客数216社	C&R EVERLASTING STORY
建築分野	建築家他16,000名、顧客数3,300社	同社、ALFA PMC
ファッション分野	ファッションデザイナー他24,936名、 顧客数1,195社	インター・ベル
食分野	シェフ5,100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1,970名、 顧客数248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300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月期はM&A効果もあり2期ぶりに過去最高業績を更新

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比22.1%増の61,393百万円、営業利益で同36.0%増の4,914百万円、経常利益で同30.0%増の4,801百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同81.0%増の4,075百万円となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。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6,150百万円、営業利益691百万円※、経常利益635百万円、当期純利益964百万円)を除いても、売上高で同9.9%増、営業利益で同16.8%増、経常利益で同12.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益で同38.2%増と好調な決算となり、過去最高業績を更新した。

※ のれん償却額等を含む。

2026年2月期業績(連結)

(単位:百万円)

	25/2期		会社計画	26/2期				高橋書店グループ除く	
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比	実績	前期比
売上高	50,275	-	60,000	61,393	-	22.1%	2.3%	55,244	9.9%
売上総利益	18,572	36.9%	-	22,326	36.4%	20.2%	-	-	-
販管費	14,958	29.8%	-	17,412	28.4%	16.4%	-	-	-
営業利益	3,614	7.2%	5,000	4,914	8.0%	36.0%	-1.7%	4,223	16.8%
経常利益	3,694	7.3%	5,000	4,801	7.8%	30.0%	-4.0%	4,167	12.8%
特別損益	-145	-	-	535	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,251	4.5%	3,200	4,075	6.6%	81.0%	27.4%	3,111	38.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高は会計・法曹分野の低迷が続いたものの、主力となるゲームや放送、医療業界向けを中心に請負並びに紹介案件が伸長した。売上総利益率は高橋書店グループが加わった影響により、前期比0.5ポイント低下したものの、増収効果により金額ベースでは同20.2%増の22,326百万円と過去最高を更新した。販管費は高橋書店グループが加わったことを主因として同2,454百万円増加したが、販管費率は同1.4ポイント低下した。この結果、営業利益率は同0.8ポイント上昇の8.0%と3期ぶりに上昇に転じた。

営業外収支が同192百万円悪化した。金融収支が106百万円悪化、持分法による投資損失が89百万円拡大したことによる。金融収支については、M&Aに伴う有利子負債の増加と金利の上昇が影響した。持分法による投資損失については、不動産関連サービスを展開するエージェント・グロース(株)(出資比率42.7%)の収益悪化が要因となっている。なお、エージェント・グロースに関しては2027年2月期以降、持分法適用関連会社から除外する方向で検討している。

業績動向

期初会社計画比で見ると、売上高は手帳・日記等の販売が想定以上に好調だった高橋書店グループの上振れ(計画比1,250百万円増)を主因として、1,393百万円上回った。一方、営業利益は高橋書店グループの上振れ(同191百万円増)があったものの、業容が拡大しているゲーム分野のさらなる成長に向け、スタジオ機能の増床・拡張を前倒しで進めたことによる先行費用1億円(主に賃借料)が発生したことや、会計・法曹分野の低迷が長引いたことなどにより、計画比で85百万円の未達となった。また、経常利益は持分法による投資損失の拡大も加わって同198百万円の未達となった。親会社株主に帰属する当期純利益については計画を875百万円上回った。高橋書店グループの株式取得時に計上した税金費用が期初計画時に見積もった費用と比べて約5億円少なかったことや、特別利益として経済産業省 自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金619百万円を計上したこと(当期純利益で約5億円の増加要因)などが要因だ。

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。

カテゴリ別業績

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	25/2期	26/2期	前期比	25/2期	26/2期	前期比
ゲーム&ライツマネジメント	14,794	17,867	20.8%	1,510	1,590	5.4%
ブロードキャスティング&動画	14,212	14,921	5.0%	565	730	29.3%
プロモーション&マーケティング	7,034	7,672	9.1%	591	675	14.3%
メディカル&ヘルスケア	5,308	5,787	9.0%	1,084	1,437	32.6%
AI/DX・IT	2,936	3,241	10.4%	60	127	111.6%
プロフェッショナル・エージェンシー	2,661	2,593	-2.5%	71	63	-11.3%
Quality of Life	2,536	2,652	4.6%	73	71	-1.9%
インキュベーション&デベロップメント	1,625	7,999	392.3%	36	453	1,158.3%

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%)、中国で著作権ビジネス(小説等の映像化権エージェンシーサービス等)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著作権ビジネスや「漫画LABO」、3DCG事業などが含まれる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日 (木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2026年2月期の売上高は前期比20.8%増の17,867百万円、営業利益は同5.4%増の1,590百万円となった。このうち、ゲーム分野については2025年3月に新設したURS Gamesの寄与※もあり、売上高で20%台の増収となったが、営業利益はスタジオ増床による先行費用の発生に加えて、クレイテックワークスにおいて大型案件の受注に関連した先行投資費用約1億円を計上したこと（売上の寄与は2027年2月期以降、プロジェクト進行基準により計上）、自社開発タイトルで損失を計上したことなどが減益要因となった。URS Gamesを除いても増収率は7%前後と順調に拡大した。「Switch2」向けの開発需要の取り込みに加え、開発企業の淘汰が進むなかで市場シェアの拡大が進んでいることも要因と見られる。また、2024年にカナダのモントリオールに支社を作り、海外企業の開拓に取り組んでいたが、2026年2月期は複数社との取引を開始し、1億円弱の売上を計上した。まだ、単発案件のみで1件当たりの受注額としては小さいが、実績を着実に積み重ね、取引規模の拡大を図る。

※ URS Gamesの業績は売上高で19億円、営業利益で2.5億円だったと見られる。

ライツマネジメント分野では、電子書籍が1ヶ台の増収増益と順調に推移したほか、人気ゲーム・アニメのIPを活用したレジャー施設でのコラボイベント「アトフェス®」が好評で、オリジナルグッズの販売も好調だった。一方、forGIFTや中国子会社の業績については大きな変動がなかった。中国向けビジネスについては、日中関係の悪化により新規案件が止まっているものの印税収入が安定的に入っているため、利益面では底堅く推移した。

(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%)及びCREEK & RIVER KOREA(同100.0%)の6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。

2026年2月期の売上高は前期比5.0%増の14,921百万円、営業利益は同29.3%増の730百万円となった。単体でのテレビ局向け人材派遣が堅調に推移したほか、子会社のウイングやシオン、シオンステージの業績が好調に推移し、増収増益要因となった。ウイングについては従来、NHKの番組制作・編集部門向け人材派遣事業を中心に展開していたが、民放各局の開拓を進めてきたことが奏功した。シオン、シオンステージについては、バラエティ番組の制作受託案件が増加したほか、内製化率を高めた効果により収益性も向上した。

一方、韓国子会社2社の業績は売上高で同0.9%増の3,106百万円、営業損失で39百万円(前期は10百万円の損失)と低調が続いた。テレビ局向け人材派遣事業については回復傾向にあるものの、オリジナルコミックの制作コストが増加傾向にあり、リリース時に費用を先行計上したこと等により、損失額がやや拡大した。

(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同社が企画・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。現在、35チーム、約760名のクリエイターが稼働している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2026年2月期の売上高は前期比9.1%増の7,672百万円、営業利益は同14.3%増の675百万円となった。企業、官公庁向けともにプロモーション需要が旺盛で、受注案件の増加とあわせてカメラマンやライターのネットワークも同100名増の700名に拡大し成長要因となった。

また、新たな取り組みとして2025年10月にファンコミュニティ構築・運営大手のクオン(株)と共同でAIファンコミュニティモール「りろかる」を開始した。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。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。2026年4月時点で7つのローカルコミュニティ※と連携しており、今後本格的にプロモーション活動を進めながら、コミュニティを増やしていく。収益への影響は軽微だが、地域活性化を支援する取り組みとして推進する。

※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」、日本首長連合「LOCAL JAPAN EXPO+」、岩淵薬品(株)「ちばFun♪コミュニティ」、(株)神社仏閣オンライン「神社仏閣めぐりコミュニティ」と連携している。

(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月期の売上高は前期比9.0%増の5,787百万円、営業利益は同32.6%増の1,437百万円となり、売上高は5期連続増収、営業利益は3期ぶりに過去最高を更新した。直近2期間は営業体制を変更したことに伴う一時的な生産性低下が影響し減益が続いていたが、新体制下での営業活動が機能するようになったことで営業利益率もピークであった2023年2月期の25.6%に迫る24.8%の水準まで回復した。

売上高の内訳を見ると、医師紹介等のエージェンシー事業が同9.3%増の4,443百万円(うち、常勤医の紹介売上は14.0%増)と2期ぶりに過去最高を更新したほか、医学生・研修医向けイベント等のプロデュース事業が同4.8%増の915百万円、その他売上高(医師向けの保険販売代理店事業等)が同14.3%増の423百万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施設で前期と変化はなかった。

(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に関する教育・コンサルティングや人材サービス、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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日 (木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2026年2月期の売上高は前期比10.4%増の3,241百万円、営業利益は同111.6%増の127百万円となった。同社においては、中小企業向けDXツールベンダー支援サービス「DXの森」の提携パートナー（ツールベンダー）が100社程度に拡大するなか、特定製品の需要が好調だったこともあり2ケタ増収となった。リーディング・エッジ社は、旺盛なITエンジニア需要を背景に1ケタ台の増収増益と堅調に推移した。Idrasysは、規模は小さいものの売上高で約2倍となり、営業利益も黒字を確保した。AIチャットボット「Smart Robot」の導入が拡大したほか、特定顧客向けシステム導入案件の売上が寄与した。リヴァイは若干の損失が続いたものの、生成AIの教育・コンサルティング需要は強く増収となった。

(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%) の3社で構成されている。

2026年2月期の売上高は前期比2.5%減の2,593百万円、営業利益は同11.3%減の63百万円と8カテゴリのなかでは唯一減収減益となった。売上高の約8割を占める会計分野は経理人材など紹介案件の成約長期化の影響は期の途中まで続いたことが響き1ケタ台の減収となったものの、コスト低減などの効果もあって営業利益は増益に転じた。法曹分野についても成約件数の低迷が続き減収減益となった。同社で展開するプロフェッショナル人材事業は増収となり、営業損失も縮小した。

(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月期の売上高は前期比4.6%増の2,652百万円、営業利益は同1.9%減の71百万円となった。インター・ベル、Chef's valueが展開する衣・食分野で238百万円の増収、53百万円の増益となったものの、建築コスト上昇に起因するプロジェクト遅延等の影響により、同社やALFA PMCで展開する建築分野の業績が悪化した。

(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80.7%)、(株) コネクトアラウンド (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%)、高橋書店グループ及びCREEK & RIVER Global,Inc (同100.0%) の9社で構成される。

2026年2月期の売上高は前期比392.3%増の7,999百万円、営業利益は同1158.3%増の453百万円となった。第2四半期より加わった高橋書店グループの業績を除いた既存事業ベースでは、売上高で同13.8%増の1,849百万円、営業損失で238百万円 (前期は36百万円の利益) となった。

業績動向

会社別では、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(若干の損失)ともに前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若干の減収増益、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は増収ながら減益(損失拡大)となった。障がい者の活用支援を行うOne Leaf Cloverが若干の増収増益、AIを活用したイラスト検索メディア「シンテリ※」の運営を行うNextrekが若干の増収増益(損失縮小)、VR/IoTデバイスの企画・開発・販売を行うShiftallが増収減益(若干の損失)、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(損失拡大)、米国で弁護士のマッチングサービスを行うCREEK & RIVER Globalが売上高・営業利益とも横ばい水準となった。

※ 利用料は無料で広告収入を獲得するビジネスモデル。

既存子会社の営業利益は前期比で約2.7億円の減益となったが、このうち約1.1億円はコネクタラウンドの損失拡大(前期0.5億円の損失から1.6億円に拡大)によるもので、2025年6月に開始した複合施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」の立ち上げ費用や減価償却費の計上が要因となっている。同施設ではミニトマトやリーフレタスの栽培及び販売を行っている。そのほか、Shiftallは新製品投入効果で売上高は2ケタ増収となったものの、原材料費の上昇や米国の関税率引き上げが響き損失を計上するなど、既存子会社9社のうち5社で営業損失を計上した。

財務内容は良好で潤沢なキャッシュを活用したM&A戦略を推進

3. 財務状況と経営指標

2026年2月期末の資産合計は前期末比19,727百万円増加の46,806百万円となった。高橋書店グループを連結化したことが主因で、流動資産では主に現金及び預金が4,889百万円増加したほか、売掛金が5,335百万円、電子記録債権が2,588百万円、製品が476百万円増加した。固定資産では有形固定資産が1,258百万円、無形固定資産が148百万円、投資その他の資産が3,777百万円それぞれ増加した。投資その他の資産については、投資有価証券や敷金及び保証金、繰延税金資産などが主な増加要因となっている。なお、のれんの期末残高は654百万円で大半は高橋書店グループによるものだ。

負債合計は前期末比16,344百万円増加の27,410百万円となった。有利子負債が7,378百万円増加したほか、返金負債が3,662百万円、営業未払金が960百万円、電子記録債務が2,077百万円、未払法人税等及び未払消費税等が合計で1,411百万円増加した。純資産合計は同3,383百万円増加の19,395百万円となった。配当金892百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益4,075百万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40.8%に低下し、有利子負債比率が26.2%から60.4%に上昇するなど財務体質が悪化したように見えるが、高橋書店グループを連結化したことが主因である。ネットキャッシュ(現金及び預金－有利子負債)は6,150百万円と前期末比で減少したとはいえ高水準を維持しており、財務内容については良好な状態を維持していると弊社では評価している。同社では手元キャッシュについても今後も成長投資やM&A資金、株主還元へ充当する方針だ。

業績動向

収益性については、エージェンシー（紹介）事業が好調だったこともあり、売上高営業利益率で前期の7.2%から8.0%に上昇した（高橋書店グループを除いた既存事業ベースで7.5%）。ROAは総資産の増加が影響し前期の14.1%から13.0%に低下したが、ROEは特別利益計上の影響もあって前期の14.3%から23.3%と大きく上昇した。いずれも10%以上の水準を維持しており、資産及び資本効率の面から見ても高い収益性を維持している点は注目される。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期	増減
流動資産	16,765	19,720	20,798	35,342	14,543
現金及び預金	9,255	11,468	12,807	17,696	4,889
固定資産	5,987	5,698	6,279	11,463	5,184
のれん	664	497	293	654	360
資産合計	22,752	25,418	27,078	46,806	19,727
負債合計	8,508	9,672	11,065	27,410	16,344
有利子負債	2,030	2,545	4,167	11,545	7,378
純資産合計	14,244	15,745	16,012	19,395	3,383
(安全性)					
自己資本比率	61.7%	61.2%	58.6%	40.8%	-17.8pp
有利子負債比率	14.5%	16.4%	26.2%	60.4%	34.1pp
ネットキャッシュ	7,224	8,923	8,639	6,150	-2,488
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	18.8%	17.2%	14.1%	13.0%	-1.1pp
ROE (自己資本利益率)	22.2%	18.0%	14.3%	23.3%	9.0pp
売上高営業利益率	9.0%	8.2%	7.2%	8.0%	0.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2027年2月期も増収増益基調が続く見通し

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比6.7%増の65,500百万円、営業利益で同6.8%増の5,250百万円、経常利益で同7.3%増の5,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同17.8%減の3,350百万円を見込んでいます。前期に特別利益の計上などで嵩上げた親会社株主に帰属する当期純利益を除けば、過去最高業績を連続更新する見通しである。親会社株主に帰属する当期純利益も一過性のプラス要因（高橋書店グループの税金費用、コネクタアラウンドの補助金）を除いたベースでは9%程度の増益となる。2027年2月期も事業承継やM&Aの候補案件を複数抱えているものの、期初計画には織り込んでおらず、案件の規模次第では業績修正を行う可能性がある。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日 (木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

2027年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		計画	27/2期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	61,393	-	65,500	-	6.7%
営業利益	4,914	8.0%	5,250	8.0%	6.8%
経常利益	4,801	7.8%	5,150	7.9%	7.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,075	6.6%	3,350	5.1%	-17.8%
1株当たり当期純利益 (円)	192.61		158.32		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年2月期はすべてのカテゴリで増収増益を見込んでいる。2026年2月期第2四半期より連結業績に反映された高橋書店グループの業績見通しについては、第1四半期に売上高で15億円強、営業利益で1.5億円程度を見込んでおり、第1四半期の連結業績の増収増益要因となる。一方、第2～第4四半期については前期が想定以上に好調だったことも考慮して、前年同期並みか若干下回る水準で業績計画に織り込んでいる。

一方、費用面ではゲーム分野におけるスタジオ機能の移転・増床に伴う費用増7.2億円を見込んでいる。内訳は賃借料で5億円、一過性の費用計上で2.2億円となる。本社近隣のビル1棟を賃借して同社のほか、クレイテックワークスやURS Gamesのスタジオ機能を集約化し、2026年5月から稼働を開始する。従来よりもフロア面積が2倍に拡張され、今後の事業拡大に向けた人員増に対応してだけでなく、職場環境の改善による生産性向上にもつなげていく。2026年春の新卒社員数はグループで過去最多となる366名となり（前年は325名）、キャリア採用も含めて今後も人的資本投資については積極的に推進する。

2027年2月期は8カテゴリすべてで増収増益となる見通し

2. カテゴリ別業績見通し

カテゴリ別業績見通し

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	26/2期	27/2期(予)	前期比	26/2期	27/2期(予)	前期比
ゲーム&ライセンス管理	17,867	18,800	5.2%	1,590	1,725	8.4%
ブロード캐스팅&動画	15,016	15,500	3.2%	719	777	8.0%
プロモーション&マーケティング	7,743	8,200	5.9%	678	750	10.5%
メディカル&ヘルスケア	5,787	6,270	8.3%	1,437	1,520	5.7%
AI/DX・IT	3,319	3,680	10.9%	98	190	93.7%
プロフェッショナル・エージェンシー	2,349	2,500	6.4%	99	150	50.1%
Quality of Life	2,652	2,840	7.1%	71	125	74.5%
インキュベーション&開発	7,999	9,745	21.8%	453	680	50.1%
消去	-1,339	-2,035	-	-231	-667	-
合計	61,393	65,500	6.7%	4,914	5,250	6.8%

注：27/2期よりプロフェッショナル・エージェンシーに含まれていた一部の事業を他カテゴリ（ブロード캐스팅&動画、プロモーション&マーケティング、AI/DX・IT）へ移管。26/2期実績値も同一基準で記載。

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（ディスクレーム）をお読みください。

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

業績見通し

(1) ゲーム&ライツマネジメント

売上高は前期比5.2%増の18,800百万円、営業利益は同8.4%増の1,725百万円となる見通しである。ゲーム分野の売上高はコンソールゲーム向けタイトルの開発案件の増加に加えて、クレイテックワークスが前期に受注した大型案件の貢献もあり増収を見込んでいる。利益面では、スタジオの移転・増床に伴う費用増があるものの、増収効果や自社開発タイトルの損失がなくなることで吸収する。また、AIの活用による生産性向上にも取り組んでおり、現状は、開発工程の前段階の業務でAIを活用するにとどまっているが、今後活用領域を徐々に広げていく。海外向けについては売上規模で1億円強を計画しており、案件を積み重ねながら顧客との関係強化を図っている。一方、電子書籍分野も「漫画LABO」で2026年春にリリースした新作が好調に推移していることから増収増益を見込んでおり、収益貢献が期待される。

(2) ブロードキャスティング&動画

売上高は前期比3.2%増の15,500百万円、営業利益は同8.0%増の777百万円となる見通しである。テレビ局における人材需要は引き続き堅調で、グループ各社とも増収増益が見込まれる。番組制作は地上波放送向けが中心だが、Netflixなどインターネット配信事業者向けの需要も年々拡大しており、これら市場を開拓することで今後も安定成長が見込まれる。

(3) プロモーション&マーケティング

売上高は前期比5.9%増の8,200百万円、営業利益は同10.5%増の750百万円となる見通しである。大手企業や官公庁向けを中心とした旺盛なプロモーション需要に対応すべく、プロフェッショナル人材の増員を図りながら収益成長を目指す。

(4) メディカル&ヘルスケア

売上高は前期比8.3%増の6,270百万円、営業利益は同5.7%増の1,520百万円となる見通しである。地方における医師不足を背景とした医師紹介ニーズは引き続き強く、エージェンシー事業の拡大を見込んでいる。プロデュース事業やその他については保守的に前期並みの水準で計画に織り込んでいる。また、新規クリニック経営支援サービスについては、従来の3施設から増加を目指す。

(5) AI/DX・IT

売上高は前期比10.9%増の3,680百万円、営業利益は同93.7%増の190百万円となる見通しである。「DXの森」を通じた中小企業向けAI・DX導入支援サービスの拡大が続くほか、リーディング・エッジ社やIdrasysも企業のAI/DX投資拡大を追い風に収益成長が見込まれる。

(6) プロフェッショナル・エージェンシー

売上高は前期比6.4%増の2,500百万円、営業利益は同50.1%増の150百万円と増収増益に転じる見通しである。会計分野で2026年2月期下期以降、需要が回復局面に入ったことや、低迷が続いている法曹分野も内部体制の見直しを進めることで収益回復を目指す。なお、会計・法曹分野ではAIエージェントの普及による影響が懸念されるが、法曹分野では弁護士の企業への紹介サービスがメインとなるため影響は軽微と同社では見ている。一方、会計分野については経理業務の人材派遣が今後、AIで代替されるリスクがあるものの、現時点では企業からの需要も回復傾向にあり影響は軽微と考えられる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2026年5月7日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

(7) Quality of Life

売上高は前期比7.1%増の2,840百万円、営業利益は同74.5%増の125百万円となる見通しである。ファッション・食分野の業績が引き続き堅調に推移するほか、前期に低迷していた建築分野も足元の受注が回復傾向となっていることから、増収増益に転じる計画である。ただ、イラン戦争を発端とした原油高が長期化した場合は、業績のリスク要因となる。

(8) インキュベーション&デベロップメント

売上高は前期比21.8%増の9,745百万円、営業利益は同50.1%増の680百万円を見込んでいる。高橋書店グループの業績が通年寄与することに加えて、その他子会社の収益改善が増収増益要因となる。コネクタアラウンドについては、2025年6月に開始した複合施設が通年で寄与することもあって売上高で3倍増となり、営業損失も縮小する見込みとなっている。減価償却費控除前ベースでは2026年秋頃に単月ベースで黒字化する見通しである。そのほか単独での収益化が難しいと判断した子会社については、清算や他社資本の受け入れも視野に入れ、検討している。

■ 成長戦略

プロフェッショナル領域の拡大と グループシナジーの創出により成長目指す

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」「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」の4つの基本戦略に基づき、グループ会社相互の連携によるシナジーを高めることで、収益成長を目指している。同社は創業来、M&Aも活用してプロフェッショナル領域を拡大しながら、持続的な収益成長を実現してきた。事業領域が多岐に広がっていることから、株式市場ではコングロマリット・ディスカウント※の評価を受けているものの、事業ポートフォリオを多く抱えることで、不況抵抗力の強い安定した収益基盤を構築しているとも言える。今後はこれらグループのシナジー創出や、事業承継及びM&Aを活用することで収益成長を加速し、企業価値の向上を目指す。

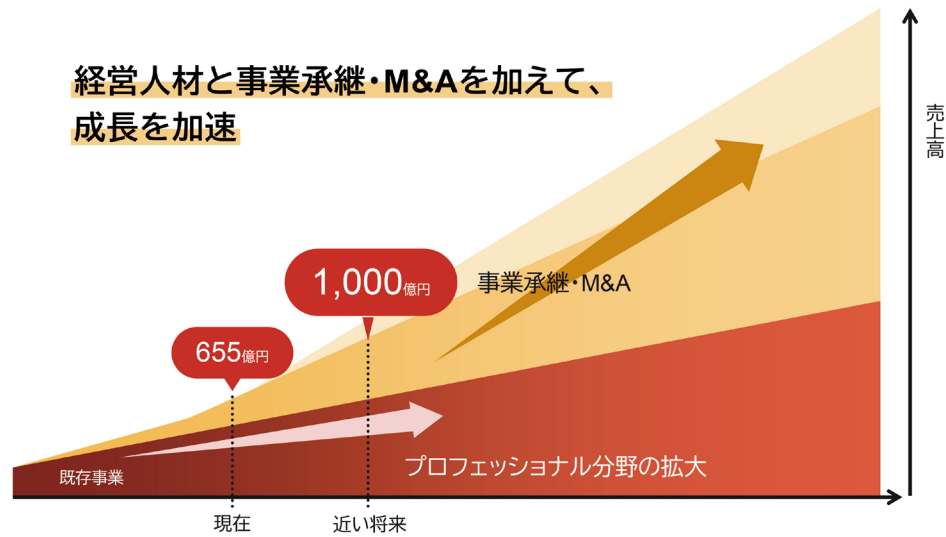
※ 多様な事業を営む複合企業の時価総額が、それぞれの事業を独立した単独企業として評価し、それらを合算した理論上の価値よりも低くなる現象を指す。

売上高1,000億円、営業利益100億円の達成を業績目標に掲げる

2. 中長期目標

同社は、中長期の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46.3万人から150万人に、顧客数は5.7万社から15万社に拡大することを目標としている。成長加速のカギを握る事業承継・M&Aについては、投資規模の上限を設けない方針である。案件は年間300件ペースで同社に入ってきており、このなかからシナジーが見込める案件を精査し、グループ化の可否を判断していく。

事業拡大へのロードマップ



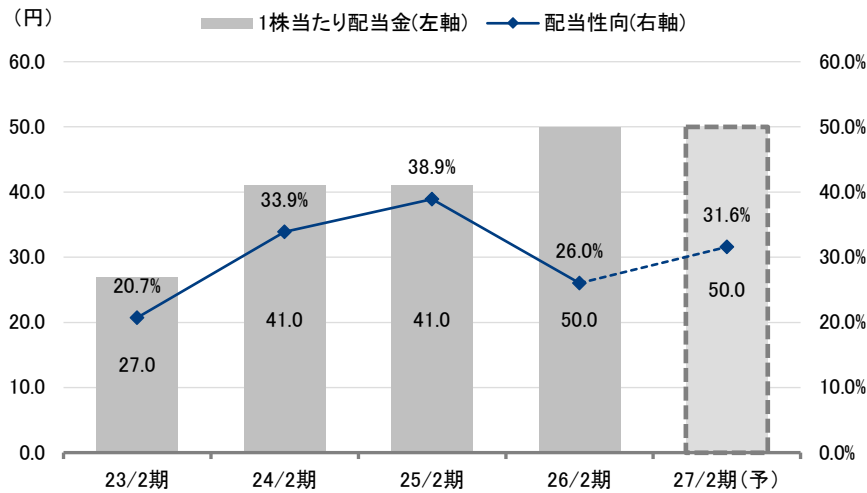
株主還元策

配当性向30%水準を目安に配当を実施、株主優待制度も導入

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。2026年2月期の1株当たり配当金は前期比9.0円増配の50.0円を実施した。配当性向は26.0%と目安の30%を下回っているが、特別利益の影響を除いたベースでは30%を達成した。2027年2月期は前期と同額の50.0円(配当性向31.6%)を予定している。また、自己株式の取得については、株価水準及び財務状況を踏まえて検討しており、直近では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。現在の株価水準(4月17日時点1,369円)は当時よりも下回る水準となっており、今後も低迷が継続する場合には、自己株式の取得を実施する可能性も十分に考えられる。

そのほか、株主優待制度についても新たに導入した。優待内容は、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)を贈呈するという内容で、2026年2月末を初回基準日として導入した。

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

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、理由のいかなを問わず、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