

|| 企業調査レポート ||

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 5 月 1 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年2月期業績概要	01
2. 2019年2月期業績見通し	01
3. 売上1,000億円、営業利益100億円を長期目標に掲げる	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	06
4. 特徴と強み	07
■ 業績動向	08
1. 2018年2月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2019年2月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	18
■ 中長期の成長戦略	20
1. 事業領域を10分野から50分野へ展開	20
2. 派遣人材の採用を強化	21
3. 業績目標値	21
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	22

要約

プロフェッショナル人材の旺盛な需要を背景に、過去最高業績の更新が続く

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（請負・アウトソーシング）、エージェンシー事業（派遣・紹介）、ライツマネジメント事業（知的財産の流通）の3つの事業を、クリエイティブ分野（テレビ・映画、ゲーム、Web等）を中心に医療、法曹、会計、建築など10分野に展開している。グループ全体で23万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、約2万社のクライアントを抱えている。

1. 2018年2月期業績概要

2018年2月期の連結業績は、売上高が前期比0.5%増の26,708百万円、営業利益が同12.2%増の1,806百万円となり過去最高業績を2期連続で更新した。増収率が低く見えるのは、第2四半期に韓国事業を持分法適用関連会社に異動した影響（約23億円）によるもので、これを除けば前期比10.5%増収であった。ゲームや映像、Web関連等のクリエイティブ分野（日本）におけるプロデュース事業が好調に推移したほか、医療、会計分野向けエージェンシー事業も順調に拡大した。費用面では、クリエイティブ分野（日本）における中途採用の実施により人件費・採用費で1.7億円を販管費として計上したほか、2018年秋に予定しているグループ会社の移転統合関連費用で1.5億円を計上したものの、増収効果でカバーして2期連続の2ケタ増益となった。なお、新規エージェンシーサービス（建築、ファッション、シェフ、プロフェッサー分野）や新規サービス（JURISTERRA※、プロフェッショナルメディア、VR）等の新規事業の売上高は前期比66%増の7.7億円、営業損失は1.8億円（前期は2.4億円の損失）となった。

※JURISTERRA（ジュリスセラ）：企業向けにリーガル・サポートを提供するSNSプラットフォーム。企業がJURISTERRAに登録する国内外の弁護士及び法律事務所に対して法務面での相談・依頼を行うことができる。子会社のCREEK & RIVER Global, Inc.で開発中で、2018年3月より事前登録受付を開始、2019年2月期上期中に本サービスの開始を予定している。

2. 2019年2月期業績見通し

2019年2月期の連結業績は、売上高が前期比10.5%増の29,500百万円、営業利益が同8.0%増の1,950百万円と増収増益が続く見通し。各分野においてプロフェッショナル人材の旺盛な需要が続くなか、Webを使った派遣スタッフの登録に注力している効果が出始めており、成長のベースとなるエージェンシー事業の伸長を見込んでいる。また、プロデュース事業についてもゲームやWeb、映像等の主力分野において拡大が続く見通し。費用面では、グループ会社の移転統合に伴う関連費用として、下期に5億円の費用増（一時費用3億円、家賃・償却費2億円）を見込んでいることから営業利益率は若干低下する見込みだが、同要因を除けばプロデュース事業の利益率向上や新規事業（ファッション、シェフ、プロフェッサー）、新規サービス（プロフェッショナルメディア）の黒字化によって、営業利益率も上昇傾向が続く。なお、今期より新たに（株）Idrasys（アイドラシス）（AI分野）、エコノミックインデックス（株）（ビッグデータ分析サービス）の2社が連結対象に加わるが、投資段階ということもあり合わせて1億円弱の営業損失を見込んでいる。

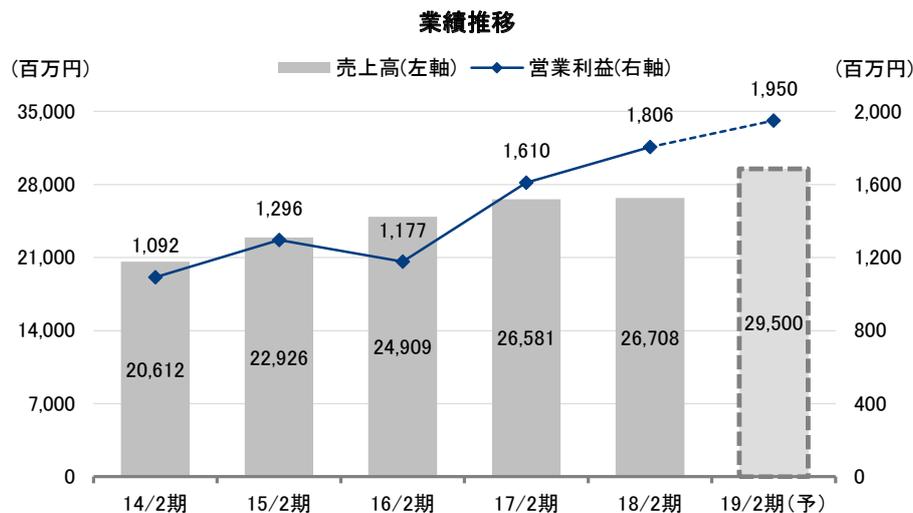
要約

3. 売上 1,000 億円、営業利益 100 億円を長期目標に掲げる

同社は長期目標として売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を掲げている。従来は、プロフェッショナル人材の提供が事業の中心であったが、今後はこれら事業をベースに AI や VR といった新技術を活用した高付加価値サービス（知財サービス）を組み合わせ、事業領域を広げていくことで売上成長並びに収益性の向上を目指していく方針だ。事業領域としては現在の 10 分野を 50 分野に、また、プロフェッショナル人材のネットワークは現在の 22 万人超から 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。なお、VR や AI、JURISTERRA 等の新規サービスを展開する子会社については、株式上場による資金調達で事業投資を行い成長スピードを加速していくほか、調達した資金の一部で新たな M&A も進めていく戦略となっている。

Key Points

- ・ 23 万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築、顧客数は約 2 万社に上る
- ・ 2019 年 2 月期はグループ拠点の移転統合費用の増加を増収効果でカバーし、連続増収増益に
- ・ 売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指し、子会社の IPO や M&A など活用しながら成長を加速化していく方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

プロフェッショナル分野に特化したエージェンシー会社

1. 会社沿革

創業者である代表取締役社長の井川幸広（いかわゆきひろ）氏が、プロフェッショナルの生涯価値の向上を目的に、1990年に東京都新宿区に会社を設立。当初は、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。翌年、一般労働者派遣事業の許可を取得し、本格始動。当初は、テレビ番組や映画制作分野、ゲーム、Web等のクリエイティブ分野で顧客の開拓を進めてきた。その後、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、ファッション分野、2015年にシェフ、プロフェッサー分野へと事業領域を拡大し、現在は10分野で23万人超のプロフェッショナル人材のネットワークを構築、知的財産の流通も含めて約2万社の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を設立したほか、2010年に中国（クリエイティブ分野）、2016年に米国に子会社を設立している。米子会社については、(株)C&Rリーガル・エージェンシー社と開発した世界中の弁護士をつなぐSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の米国におけるサービス展開を主な目的として設立された。また、韓国におけるエージェンシー事業については2016年に会社分割を行い孫会社となっていたが、2017年6月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動している。なお、株式の上場は2000年で、2016年8月に東京証券取引所市場第2部から第1部に昇格している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2018年5月1日(火)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

会社概要

主な沿革

1990年	(株)クリーク・アンド・リバー社を設立
1992年	映像クリエイター・エージェンシー事業を開始(映像分野)
1996年	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) 出版・広告クリエイター・エージェンシー事業を開始(出版・広告分野)
2000年	大阪証券取引所NASDAQ(現:東京証券取引所JASDAQ)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 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 を設立
2012年	電子書籍事業を開始
2013年	建築エージェンシー事業を開始(建築分野) ファッションクリエイター・エージェンシー事業を開始(ファッション分野) オンラインクリエイター・エージェンシー事業を開始 (株)インター・ベルをグループ化(ファッション分野)
2014年	クリエイティブプラットフォーム「Creators Ship」を開始
2015年	シェフ・エージェンシー事業を開始(シェフ分野) (株)プロフェッショナルメディアをグループ化 エコミックインデックス(株)をグループ化(持分法適用関連会社) プロフェッサー・エージェンシー事業を開始(研究分野)
2016年	東京証券取引所市場第2部へ市場変更 CREEK & RIVER Global, Inc. 米国現地法人設立 (株)VR Japan を設立(VR分野) 東京証券取引所市場第1部へ市場変更
2017年	(株)forGIFT 設立
2018年	(株)Idrasys 設立(AI分野)

出所:会社資料よりフィスコ作成

プロフェッショナル分野においてプロデュース、エージェンシー、ライツマネジメント事業を展開

2. 事業内容

同社はクリエイティブ分野(テレビ・映画、ゲーム、Web、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、建築など専門分野においてエージェンシー事業等を展開している。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、ライツマネジメント(知的財産の流通)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、TV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。

会社概要

C&R グループの事業マッピング

	テレビ・映画	ゲーム	Web	出版	VR	IT	医療	会計	建築	ファッション	法曹	シェフ	研究
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)	◎	◎	◎	◎	○	○	◎	◎	◎	◎	◎	○	○

◎…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 (請負・アウトソーシング)

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。同社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み仕事を請け負うことが多く、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となっている。とりわけテレビ分野では国内で放送される番組の45%に同社のディレクターが関わるなど大きな存在感を示している。2016年2月期以降の3期間における同事業の売上総利益率は25～35%の範囲で推移している。

対象分野は、テレビ・映画、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野のほか、会計、ファッション分野で主に展開している。また、今後の強化分野としてIT、建築、VR、研究分野への取り組みも開始している。

(2) エージェンシー事業 (派遣・紹介)

エージェンシー事業には、派遣と紹介があり、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、紹介を行っている。2016年2月期以降の3期間における派遣の売上総利益率は15～25%と一般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として計上している。

対象分野は、クリエイティブ分野のほかIT、医療、会計、建築、ファッション、法曹分野となり、新たにシェフや研究、VR分野にも注力している。なお、医療及び法曹分野については派遣が禁止されており紹介のみのサービスとなっている。

(3) ライツマネジメント事業 (知的財産の流通)

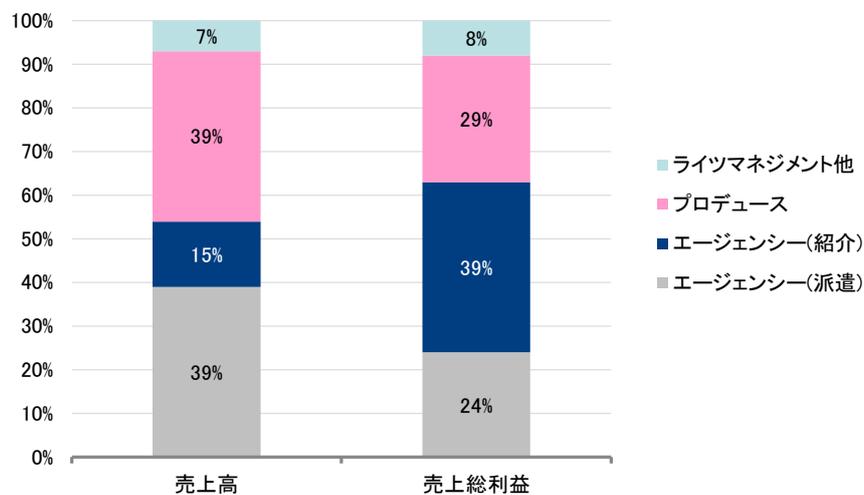
ライツマネジメント事業は同社が今後注力していく事業であり、クリエイティブ分野のほかIT、建築、法曹、VR、研究分野で取り組みを進めている。クリエイティブ分野における著作権ビジネス(小説等の海外向けの映像化権エージェントサービス等)のほか、新技術や特許等の知的財産を活用した付加価値の高いサービスが含まれる。新規サービスとしてはVRコンテンツを用いたプラットフォームサービス、弁護士向けSNSプラットフォームサービス「JURISTERRA」等が当該事業に含まれることになる。これらサービスについては既存のエージェンシー事業やプロデュース事業において構築してきたネットワーク(人材及び顧客)との親和性が高いため、今後急成長する可能性があると思われ、弊社では見ている。

会社概要

3. 事業別・分野別構成比

2018年2月期の売上構成比で見ると、プロデュース事業とエージェンシー事業（派遣）がそれぞれ39%を占め、次いで、エージェンシー事業（紹介）が15%、ライツマネジメント事業他が7%となっている。一方、売上総利益率の構成比ではエージェンシー事業（紹介）が39%と最も高く、次いでプロデュース事業が29%、エージェンシー事業（派遣）が24%、ライツマネジメント事業他が8%となる。

C&Rグループ事業構成比(18/2期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、分野別の売上構成比ではテレビ・映像が20.7%、ゲームが22.2%、Webが21.5%と主力3分野で約64.4%を占めており、医療分野が13.2%、会計分野が6.0%と続く。なお、2017年2月期に12.4%を占めていた韓国については2017年6月に韓国孫会社が持分法適用関連会社に異動したことに伴い3.7%に低下している。一方、分野別営業利益の構成比を見ると、ゲーム分野が38.5%と最も高く、次いで医療分野が31.6%、Webが18.2%、テレビ・映像が18.0%となっている。新規事業が含まれている其他分野についてはファッション、シェフ、研究、VR分野等の新規分野・サービスがまだ投資段階であることから営業損失となっている。

なお、医療分野については医師の異動や配属時期が第1～2四半期に集中するため、例年、第2四半期までに年間収益の大半を稼ぎ、下期は営業利益ベースで若干の赤字となる季節性の高い事業になっている点には留意する必要がある。

23 万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、約 2 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以下のとおりであり、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) 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 条件を当てはめて展開しているのが、テレビ・映画制作、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野、医療、VR、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、研究の専門分野で合計 10 分野となる。なお、対象分野については今後も周辺領域に拡大していく意向となっている。また、業績の安定性という観点から見ると、プロフェッショナル分野を事業の対象にしているため、比較的景気の下降局面で悪影響を受けにくい構造になっていることが特徴となっている。

(2) スタジオの設置によりノウハウを同社に蓄積

人にノウハウが蓄積されていくだけでなく、そのノウハウを組織全体で共有化し、それを深掘りし他分野へ展開していくことで、クライアント企業に対してより良い提案やサービスの向上につなげている。主力のクリエイティブ分野では東京（テレビ、ゲーム、Web、VR）、名古屋（アミューズメント）、大阪（ゲーム）にスタジオを保有し、合計 700 名以上の体制で各業務に従事している。顧客企業で仕事を完了したプロフェッショナルが、就業先でのニーズなどを共有し、他の顧客企業から戻ってきたプロフェッショナルと次の企画提案を共同で練る。同社は、これを「インソーシング」と定義し、将来の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効果や付加価値の高い提案が可能となり、競合他社との差別化要因となる。当然ながらこのようにして獲得した案件は高い利益率が期待できる。この好循環の仕組みによって、テレビやゲーム業界で既に多数の顧客企業を獲得しているほか、ここ最近では Web 制作においても官公庁等から大型案件の受注を獲得するなど、その成果が出始めている。

(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の人材ネットワークは、2018 年 2 月時点で 23 万人超に達している。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター 8 万人、顧客数で 3 千社のネットワークを構築している。このうちテレビ分野では、同社ネットワークに参加するクリエイターが関与した番組が、全テレビ番組の 45% に達するなど圧倒的な存在感を示している。また、ゲーム分野では自社開発タイトル制作のほか、大手プラットフォーム企業やパブリッシャーとの共同開発案件を多数手掛けている。中国企業との共同開発案件についても成功実績があるほか、ソーシャルゲームの運用についても 2 年ほどかけてそのノウハウを蓄積し、2018 年 2 月時点で「戦国修羅 SOUL」を含む自社 6 タイトルの運営を行っている。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2018 年 5 月 1 日 (火)

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

会社概要

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約 19 万人のうち、約 45% を占める約 9 万人が同社サービス（医師向け転職情報サイト「MediGate」、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、顧客となる医療施設数は 1.2 万施設となっている。同社では医学生のための臨床研修指定病院合同フェア（現レジナビフェア）を全国規模で開催しており、その際に医学生が「レジナビ」に登録するため、登録会員獲得のための広告宣伝費がかからず、同事業の利益率の高さの一因にもつながっている。また、勤務医については平均 3 年で転職することから毎年、一定の需要が見込まれるため、収益の安定性も高い。

その他の分野についても年々、ネットワークは拡大している。IT 分野では SE を中心に 3,500 人、法曹分野では弁護士 9,000 人、会計分野では公認会計士・税理士等で 4.2 万人が同社ネットワークに登録している。

C&R グループのネットワーク規模

分野名	規模
クリエイティブ分野 (ゲーム・テレビ・映像・映画・Web・広告)	クリエイター 80,000 名、顧客数 3,000 社
医療分野	医師（研修医を含む）90,000 名（国内の勤務医数の約 45% に相当）、顧客数 12,000 施設
IT 分野	IoT、AI、データ解析、システム開発、インフラ基盤構築等の IT エンジニア 3,500 名、顧客数 350 社
法曹分野	弁護士 9,000 名、顧客数 600 事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 42,000 名、顧客数 3,700 事務所・社
出版分野	電子書籍 60,000 タイトル、海外版權 4,000 タイトル、顧客数 800 社
建築分野	建築家他 1,800 名、顧客数 900 社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 5,500 名、顧客数 400 社
食分野	シェフ 1,400 名、顧客数 250 社
研究分野 (AI・IoT・ロボティクス・バイオ・エネルギー)	研究者・ポスドク 900 名、顧客数 200 社

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2018 年 2 月はプロフェッショナル人材の旺盛な需要を背景に、2 期連続で過去最高業績を更新

1. 2018 年 2 月期の業績概要

2018 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.5% 増の 26,708 百万円、営業利益が同 12.2% 増の 1,806 百万円、経常利益が同 23.5% 増の 1,824 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 23.7% 増の 1,103 百万円といずれも期初会社計画を上回って着地した。売上高は 8 期連続増収、利益項目はすべて 2 期連続増益となり過去最高業績を連続更新した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2018年5月1日(火)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

売上高については、2017年6月29日付で韓国孫会社が連結子会社から持分法適用関連会社に異動したことにより約23億円の減収要因となったものの、主力のクリエイティブ分野（日本）や医療分野の好調でカバーした。韓国事業を除いたベースで見ると、前期比10.5%増収となっている。また、売上総利益は前期比10.1%増となり、売上総利益率は38.1%と同3.4ポイント上昇した。プロデュース事業における利益率向上や売上構成比の変化（医療分野の上昇及び韓国事業の低下）が要因となっている。

販管費は前期比737百万円の増加となったが、このうち人件費で4.1億円増、その他で3.2億円増となっている。その中にはグループ拠点の移転統合（2018年秋予定）関連費用約1.5億円が含まれている。また、人件費ではクリエイティブ分野（日本）の中途採用（70名）に伴う人件費・採用費が1.7億円含まれている。

なお、2018年2月期より新たにチャットボット、ドローン、舞台芸術エージェンシー事業を開始しており、従来の新規エージェンシー（建築・ファッション・シェフ・プロフェッサー分野）、新規サービス（JURISTERRA、プロフェッショナルメディア、VR Japan）を含めたこれら新規事業の売上高は前期比66%増の7.7億円、営業損失は1.8億円（前期は2.4億円の損失）となった。

2018年2月期業績（連結）

（単位：百万円）

	17/2期		会社計画	18/2期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	26,581	100.0%	26,500	26,708	100.0%	+0.5%	+0.8%
売上総利益	9,233	34.7%	-	10,167	38.1%	+10.1%	-
販管費	7,623	28.7%	-	8,361	31.3%	+9.7%	-
営業利益	1,610	6.1%	1,800	1,806	6.8%	+12.2%	+0.3%
経常利益	1,477	5.6%	1,750	1,824	6.8%	+23.5%	+4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	892	3.4%	1,000	1,103	4.1%	+23.7%	+10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

クリエイティブ分野（日本）及び医療分野の業績が過去最高を更新

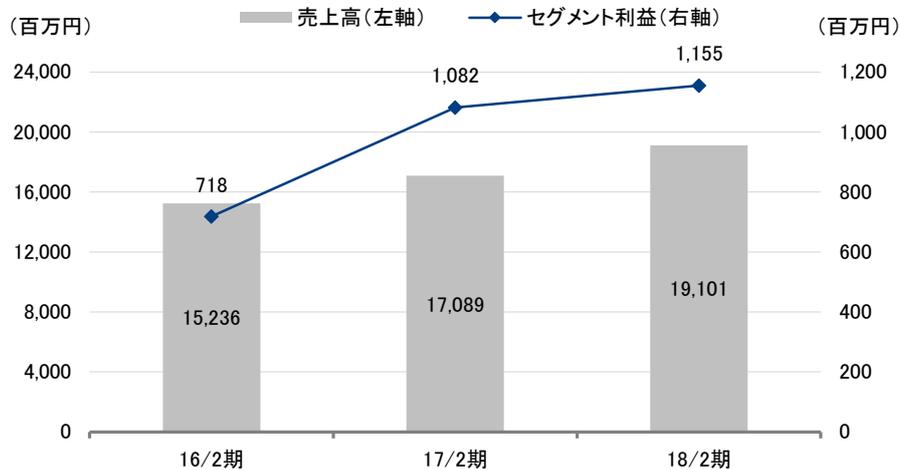
2. 事業セグメント別動向

(1) クリエイティブ分野（日本）

クリエイティブ分野（日本）の売上高は前期比11.8%増の19,101百万円、セグメント利益は同6.7%増の1,155百万円といずれも会社計画（売上高19,000百万円、セグメント利益1,150百万円）を上回り、過去最高を連続更新した。売上高は主力の映像（テレビ・映画）、ゲーム、Web分野が揃って増収となったほか、新規エージェンシー分野も順調に拡大した。セグメント利益率が前期の6.3%から6.0%に低下したが、これは中途採用等による人件費・採用費の増加や新規エージェンシー事業の立ち上げ、及びVRやAI等の新市場への取り組み強化に伴う販管費の増加が要因となっている。

業績動向

クリエイティブ分野(日本)の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別で見ると、映像分野は地上波やBS放送等のバラエティ、情報、ドキュメンタリー番組中心に企画・制作の需要が旺盛で売上高は2ケタ増収と好調に推移したものの、営業利益は2ケタ減益となった。「働き方改革」の一環として長時間労働の是正に取り組んでおり、人件費が増加したことが要因だ。

一方、ゲーム分野については受託開発案件の増加や旺盛な派遣需要により、2ケタ増収増益と好調に推移した。自社開発のソーシャルゲームについては前期比横ばいの6タイトルを運営している。また、新たな取り組みとしてFacebook Messengerで楽しむミニゲーム「Facebook インスタントゲーム」の開発に着手したほか、女性向け人気ゲーム・アニメとのコラボレーションイベント等も開催し(4回で総来場者数は7千人以上)、関連グッズの販売等が好調だった。

Web・紙媒体分野は売上高が1ケタ増収、営業利益が2ケタ減益となった。官公庁向け等の大規模Webサイトの制作案件の受注が伸長したものの、官公庁向けは売上計上時期が3月に集中することもあって、売上高は1ケタ増収にとどまった。また、営業利益はWeb業界に特化した業界最大級の新規求人情報サイト「Webist(ウェビスト)」の開設に伴い、人員体制を強化したこともあって2ケタ減益となった。

電子書籍・YouTube分野は売上高が2ケタ減収となったものの、営業利益は2ケタ増益となった。売上高については電子書籍の販売キャンペーンに関する大口案件(約3億円)が2018年2月期は無くなったことが減収要因となったが、電子書籍取次事業において配信数、ダウンロード数が順調に増加したほか、YouTubeを使った企業の公式チャンネルの運用管理も拡大し、増益要因となった。

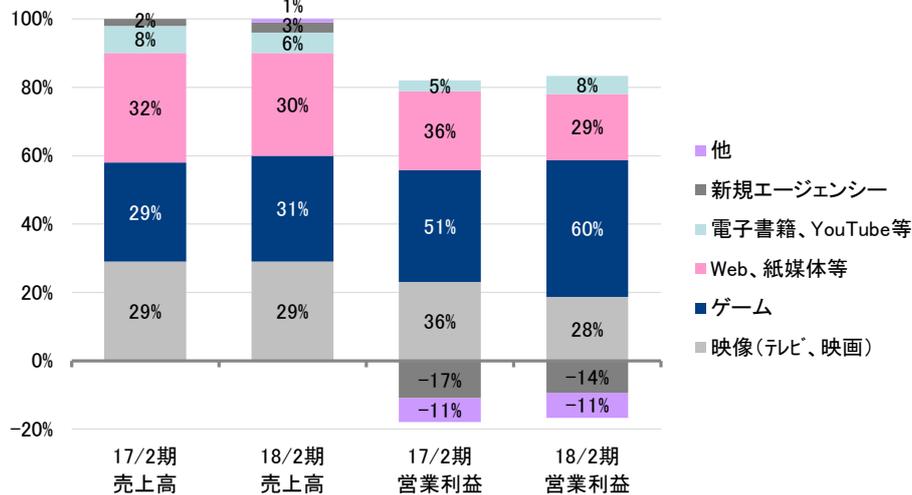
その他、建築分野では一級建築士等のネットワーク拡大による人材紹介や派遣等のエージェンシー事業の立上げが順調に進んでいるほか、プロデュース事業においても付加価値の高いデザイナーズ賃貸物件「Creative Residence®」シリーズの実績が順調に積み上がっており、事業化以降、初めて通期での黒字化を達成した。また、ファッション分野(デザイナー紹介)についても当第4四半期に初めて黒字化している。

業績動向

VR市場への取り組みとしては、一体型VRゴーグル「IDEALENS K2+ (アイデアレンズ K2 プラス)」の法人向けサービスにおいて、使用目的に応じたレンタルプランの策定やコンテンツの提供、サポートスタッフの派遣等が着実に伸びている。BtoB分野（教育研修、医療教育、観光分野等）では約5千台を出荷しており、国内市場ではトップの実績となっている。

その他、新規事業として2017年10月よりドローン事業をスタートしている。ドローンパイロットやエンジニア、空撮を熟知したカメラマンやディレクター等をネットワーク化し、映像の企画・制作から撮影、中継、3D化を行うだけでなく、AI（画像解析）やVR技術を組み合わせることで、土木・建築や農業・酪農等の産業分野での需要掘り起こしを進めている。

分野別構成比(18/2期)



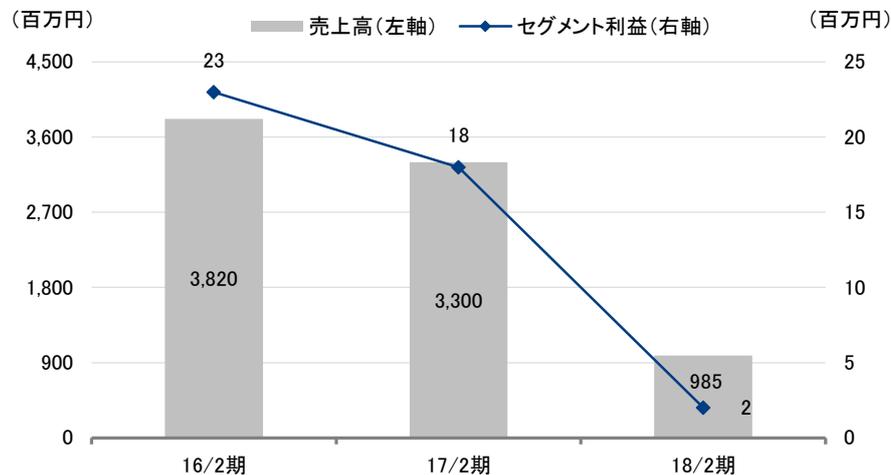
出所：会社資料よりフィスコ作成

(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70.1%減の985百万円、セグメント利益は同85.0%減の2百万円となった。従来、連結子会社であったCREEK & RIVER KOREA（以下、CRK）で日本と同様のビジネスモデルを展開していたが、2016年12月に同事業を会社分割し、同事業を新設会社であるCREEK & RIVER ENTERTAINMENT（以下、CRE）に承継。今後はCREでテレビマーケットに特化したエージェンシー事業を行い、CRKでは韓国のゲームコンテンツの日本へのライセンス等、ライツマネジメント事業を中心に展開していくこととなった。2017年6月よりCREが連結子会社から持分法適用関連会社に異動したため大幅減収となったが、従来から低採算だったこともあり利益面では若干の減益にとどまった。

業績動向

クリエイティブ分野(韓国)の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

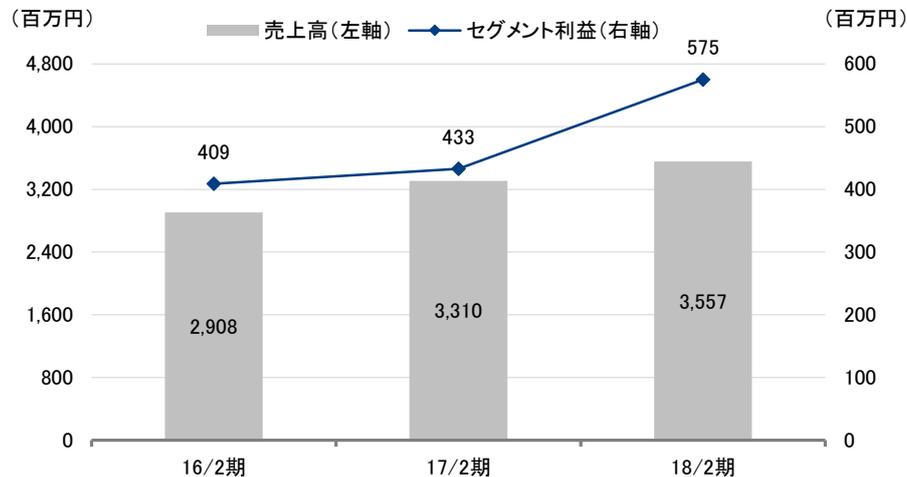
(3) 医療分野

子会社のメディカル・プリンシプル社で展開する医療分野の売上高は前期比7.5%増の3,557百万円、セグメント利益は同32.8%増の575百万円と期初会社計画(売上高3,450百万円、セグメント利益520百万円)を上回り、過去最高業績を更新した。医療分野では、医療機関や自治体、医師や看護師等の多様なニーズに応えるべく、医師の紹介事業を中心に、医学生・研修医を対象とした「レジナビフェア」、臨床研修情報サイト「レジナビ」、医師の転職・求人・募集サイト「MediGate」、医師を対象に提供する教育プログラム「民間医局アカデミー」等のサービスを展開している。

2018年2月期も全国各地での慢性的な医師不足、地域的偏在を背景に、医師の求人ニーズが引き続き旺盛で、「MediGate」の登録会員数増加とともに紹介事業が伸びたことが収益拡大要因となっている。なお、2017年8月に群馬県高崎市に上信越支社を開設し全国15拠点体制となっている。

業績動向

医療分野の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 10.3% 増の 3,260 百万円、セグメント利益は同 15.7% 減の 64 百万円となり、期初会社計画（売上高 4,100 百万円、セグメント利益 205 百万円）を下回った。IT 分野のエージェンシー事業を展開する（株）リーディング・エッジ社ではプログラム言語 Python に精通するエンジニアの採用・育成を中心として、ロボット・AI 等の今後の需要拡大が見込める市場に向けたエンジニアの輩出に取り組んでおり、登録エンジニア数は前年の 1,000 名規模から 3,000 名規模にまで拡大している。

法曹分野のエージェンシー事業を展開する C&R リーガル・エージェンシー社では、弁護士の登録者数が約 9,000 名と前期末から約 1,000 名増加し、紹介事業が順調に拡大した。また、弁護士のグローバルニーズに対応するために開発に取り組んでいる SNS プラットフォームサービス「JURISTERRA」の本格稼働に向けた準備を米子会社と連携しながら進めている。同サービスは国内外の弁護士と法人企業をつなぐグローバル規模の BtoB マッチングサービスとなる。当初は 2017 年 12 月に本サービスの開始を予定していたが、システム開発に時間が掛かり 2019 年 2 月期上期中の本サービス開始を見込んでいる。海外業務が絡む案件数はグローバル化を背景に拡大しているが、海外のビジネス法務に対応できるのは大手法律事務所に限られており、全体の 3% 程度と言われている。「JURISTERRA」の導入によって、国内の中小規模の法律事務所でも海外の弁護士と協働して、顧客ニーズに対応することが可能となる。法曹分野における BtoB の SNS プラットフォームサービスはまだなく、市場の開拓に成功すれば、将来的に大きな収益をもたらす可能性があり、今後の展開が注目される。2016 年 4 月から β 版の事前登録を開始しており、2018 年にはコンサルティングや AI 書き起こしサービスをスタート。登録者数(弁護士、企業の法務部門)は 3 月末時点で約 5,000 人となっている。現段階ではマッチングした際の紹介料のみを売上として計上しているが、今後、プラットフォームが安定稼働してくれば月額 2 万円程度の課金サービスモデルへと移行していく計画となっている。なお、法曹分野の業績については増収となったものの、「JURISTERRA」の立ち上げ費用増等により営業利益は減益となった。

クリーク・アンド・リバー社 4763 東証 1 部	2018 年 5 月 1 日 (火) https://www.cri.co.jp/stockholders/
------------------------------	---

業績動向

会計分野のエージェンシー事業を展開するジャスネットコミュニケーションズ(株)では、会計・経理人材の派遣・紹介事業が拡大すると同時に、知的財産や金融・国際業務に関する高度な会計業務を請け負うサービス「高度会計支援サービス」を提供するなど収益の多様化を進めており、登録スタッフ数、顧客数とも順調に拡大し増収増益となった。

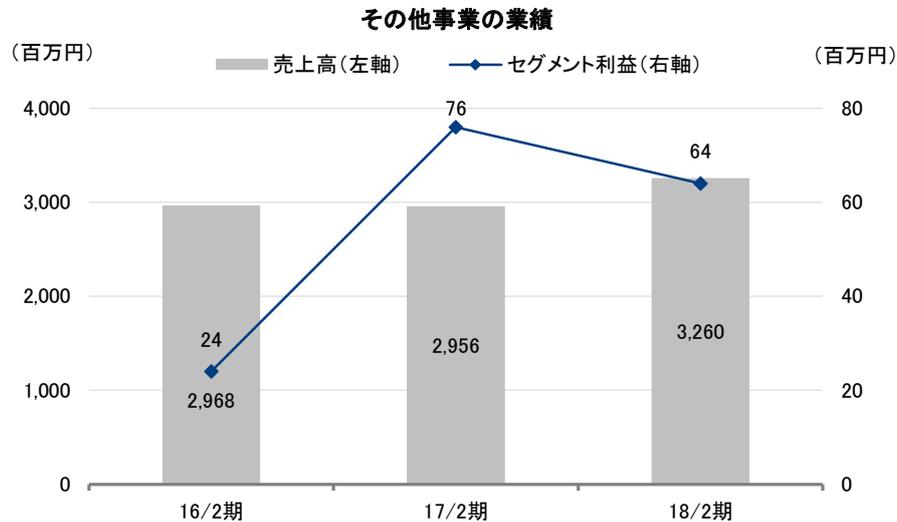
ファッション分野のエージェンシー事業を展開する(株)インター・ベルでは、アパレルショップへの販売員の派遣や販売代行等を行っているが、今期は不採算案件の見直しを進めるなど事業再構築に取り組む一年としたことにより、新規事業のなかでは唯一減収となり、営業損失も拡大した。

人材メディア事業を展開する(株)プロフェッショナルメディアについては、2015年にリニューアルした広告・Web 専門求人サイト「広告転職.com」が黒字化したほか、同サイトの運営ノウハウを生かして、映像分野で「映像しごと.com」、ファッション分野で「ファッションしごと.com」、食分野で「料理人しごと.com」など専門の求人サイトを相次いで立ち上げるなど収益の多様化を進めている。

2016年8月に設立した(株)VR Japanでは、中国のIdealens Technology Co., Ltd.が開発したケーブルレスの一体型HMD「IDEALENS」の国内総代理店として拡販を進めるため、プロモーション活動を開始した。用途としては業務用ユースの開拓を進めており、企業向け教育研修用途や、医師向けの医療教育用途、ホテル・観光・レジャー施設への導入が進んでいる。ただ、まだ先行投資段階のため、営業利益段階では損失計上となっている。

新規事業として2018年1月に台湾のAIベンチャーであるインツミット(株)と共同で、AIシステムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う子会社、Idrasysを設立している。インツミットが開発したAIプラットフォーム「SmartRobot®」の国内での拡販を進めていく計画となっている。「SmartRobot®」はIBM<IBM>のAIエンジン「Watson」と同等の性能を持ちながら、サービス料金は低価格に抑えていることが特徴で、既に台湾の5大銀行のうち4銀行で接客業務のRPAシステム(Chatbot)として導入されている(残り1銀行も導入予定)。国内では独立系運用会社のさわかみ投信(株)が導入を決定、2018年春より運用を開始(予定)するなど既に複数件の導入が決まっており、今後の成長が期待される。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務基盤の強化が進むと同時に、収益性も2期連続で向上

3. 財務状況と経営指標

2018年2月期末の総資産は前期末比で839百万円増加の11,852百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が988百万円増加し、固定資産では有形固定資産が66百万円、のれんが45百万円、関係会社長期貸付金が102百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比で155百万円減少の4,809百万円となった。有利子負債が87百万円増加したものの、流動負債で営業未払金が179百万円減少したほか、未払法人税等が43百万円減少した。純資産は前期末比994百万円増加の7,043百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が898百万円増加したほか、子会社の収益増に伴い非支配株主持分が126百万円増加した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末比3.9ポイント上昇の54.6%、有利子負債比率は同2.6ポイント低下の26.4%といずれも改善した。有利子負債残高は若干増加したものの、収益拡大に伴う利益増が改善要因となっている。ネットキャッシュ(現預金-有利子負債)も前期末比で900百万円増加の3,257百万円となるなど、財務の健全性は着実に向上していると判断される。また、収益性についても営業利益率が前期比0.7ポイント上昇の6.8%、ROAが同1.2ポイント上昇の16.0%、ROEが同1.0ポイント上昇の18.3%といずれもここ数年で最も高い水準となっている。収益性が低かったクリエイティブ分野(韓国)事業が第2四半期からなくなったことや、医療分野事業の収益性が向上したことが要因となっている。

業績動向

簡易連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	15/2期	16/2期	17/2期	18/2期	増減額
流動資産	6,515	6,683	8,107	9,078	971
(現預金)	3,293	3,143	3,977	4,966	988
固定資産	2,537	2,263	2,905	2,773	-131
総資産	9,052	8,947	11,012	11,852	839
負債合計	3,911	3,757	4,964	4,809	-155
(有利子負債)	564	750	1,621	1,709	87
純資産合計	5,140	5,189	6,048	7,043	994
(安全性)					
自己資本比率	52.6%	52.8%	50.7%	54.6%	+3.9pt
有利子負債比率	11.9%	15.9%	29.0%	26.4%	-2.6pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	15.0%	12.4%	14.8%	16.0%	+1.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	17.0%	13.2%	17.3%	18.3%	+1.0pt
売上高営業利益率	5.7%	4.7%	6.1%	6.8%	+0.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年2月期はグループ拠点の移転統合費用の増加を増収効果でカバーし、連続増収増益に

1. 2019年2月期の業績見通し

2019年2月期連結業績予想は、売上高が前期比10.5%増の29,500百万円、営業利益が同8.0%増の1,950百万円、経常利益が同6.9%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.2%増の1,150百万円と連続増収増益となる見通し。売上高は9期連続増収、営業利益は3期連続増益となる。

売上高については各プロフェッショナル分野における旺盛な需要が続くなかで、今期はベースとなるエージェンシー事業（派遣、紹介）の伸長に注力する。また、クリエイティブ分野における請負事業については、前期と同様自社の制作スタジオにおける700人以上のスタッフを核として引き続き拡大を見込んでいる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2018年5月1日(火)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

今後の見通し

一方、費用面では2018年秋に予定しているグループ会社を含めた本社移転統合に関連した一時費用を、当第3四半期に3億円計上するほか、移転後の家賃、償却費の増加分として下期に2億円の費用増を見込んでいる。また、今期より新たにIdrasys、エコノミックインデックスを連結対象会社として加えるほか、JURISTERRAやVR Japan等の投資も継続するなど新規サービスの費用増も見込んでいる。人件費増も含めたこれら費用増要因を増収効果でカバーして増益となる見通しだ。営業利益率は移転統合に伴う一時費用の計上によって若干低下するものの、同要因を除けば引き続き上昇を見込んでいることになる。同社では今回の本社・グループ会社の拠点統合によって効率化が進むほか、各事業間のシナジー効果により更なる収益成長が期待できると見ている。

なお、上期については売上高で前年同期比1.6%増の14,400百万円、営業利益で同0.3%増の1,250百万円と微増収増益にとどまる計画だが、このうち売上高については前第2四半期に実施した韓国孫会社の異動（持分法適用関連会社化）に伴う影響で約9億円の減収要因となり、同要因を除けば実質9%増収となる。また、営業利益については新規連結する2つの子会社を含めた新規事業の営業損失分が足かせ要因となる。

2019年2月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	18/2期		上期計画	19/2期		
	実績	前期比		前年同期比	通期計画	前期比
売上高	26,708	+0.5%	14,400	+1.6%	29,500	+10.5%
営業利益	1,806	+12.2%	1,250	+0.3%	1,950	+8.0%
経常利益	1,824	+23.5%	1,250	-0.4%	1,950	+6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	+23.7%	750	+2.2%	1,150	+4.2%
1株当たり当期純利益(円)	52.33		35.41		54.29	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

AI、VR 技術を使った新規サービスの展開に注目

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	16/2 期	17/2 期	18/2 期	19/2 期予	前期比
売上高					
クリエイティブ分野 (日本)	15,236	17,089	19,101	22,000	+15%
クリエイティブ分野 (韓国)	3,820	3,300	985	90	-91%
医療分野	2,908	3,310	3,557	3,700	+4%
その他	2,968	2,956	3,260	4,014	+23%
調整額	-24	-75	-196	-304	
合計	24,909	26,581	26,708	29,500	+10%
セグメント利益					
クリエイティブ分野 (日本)	718	1,082	1,155	1,350	+16%
クリエイティブ分野 (韓国)	23	18	2	20	+619%
医療分野	409	433	575	600	+4%
その他	24	76	64	54	-17%
調整額	2	-1	7	-74	-
合計	1,177	1,610	1,806	1,950	+7%
セグメント利益率					
クリエイティブ分野 (日本)	4.7%	6.3%	6.0%	6.1%	+0.1pt
クリエイティブ分野 (韓国)	0.6%	0.6%	0.3%	22.2%	+21.9pt
医療分野	14.1%	13.1%	16.2%	16.2%	+0.0pt
その他	0.8%	2.6%	2.0%	1.3%	-0.7pt
合計	4.7%	6.1%	6.8%	6.6%	-0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) クリエイティブ分野 (日本)

クリエイティブ分野 (日本) の売上高は前期比 15% 増の 22,000 百万円、セグメント利益は同 16% 増の 1,350 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。本社グループ移転統合に関連する 5 億円の費用増を増収効果や新規エージェンシー事業の収益改善により吸収する格好となる。

分野別で見ると、映像分野は前期に引き続き増収となるものの人件費の負担増により、営業利益は前期並みの水準にとどまる見通し。一方、ゲーム分野については受託開発案件の増加や旺盛な派遣需要により 2 ケタ増収増益が続く。自社タイトルについては 3 ~ 4 タイトルを開発する計画となっているほか、「Facebook インスタントゲーム」も複数タイトル投入する予定となっている。Web 分野についても今期は 2 ケタ増収増益となる見通しだ。官公庁向け Web 制作の大型案件が寄与するほか、前期に立ち上げた専門求人サイト「Webist」を通じた派遣サービスの拡大が見込まれる。

今後の見通し

出版分野では、中国を中心とした海外市場向けに小説等の映像化権エージェンツサービスが伸びる見通し。特に最近ではインターネットによる動画配信市場が拡大しており、日本の作品に対する引き合いも活発化している。また、会計分野や法曹分野についても登録スタッフの増加に伴い、安定成長が見込まれている。

これら各プロフェッショナル分野における人材不足は慢性化しており、人材の採用・育成さえ順調に進めば売上高で最大 30 億円程度の上積みは可能と弊社では見ている。

(2) クリエイティブ分野（韓国）

クリエイティブ分野（韓国）の売上高は前期比 91% 減の 90 百万円、セグメント利益は同 619% 増の 20 百万円を見込んでいる。韓国のゲームコンテンツ 2 タイトルの日本へのライセンスング等、ライツマネジメント事業が貢献する。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 4% 増の 3,700 百万円、セグメント利益は同 4% 増の 600 百万円となる見通し。医療分野においても全国的な医師不足・地域的偏在が続いており、医師の紹介事業を中心に安定成長が見込まれる。医療分野については毎期、保守的な計画を組む傾向にあり、足下の市場環境を勘案すれば売上、利益ともに若干の上乗せ余地があると弊社では見ている。なお、今期も新たに事業所を 1 拠点開設する計画となっており、全体で 16 拠点体制となる。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 23% 増の 4,014 百万円、セグメント利益は同 17% 減の 54 百万円となる見通し。IT、会計、法曹分野で増収増益となるほか、新規事業であるファッション、シェフ、プロフェッサー分野、並びに新規サービスのプロフェッショナルメディア事業で増収効果による黒字化を見込んでいるが、新たに連結対象となった Idrasys やエコノミックインデックスの営業損失分が減益要因となる。

なお、VR Japan では 2018 年夏に「IDEALENS」の新機種「IDEALENS K3-4K」「IDEALENS K3-PRO」の発売を予定している。両製品とも 4K の高解像度、内蔵スピーカーとマイクが付いた世界初の一体型 VR ゴーグルとなる。「K3-PRO」には、手の動きを VR 画面上で表示できるハンドジェスチャー認識機能も搭載している。国内の VR 市場については、2018 年 1 月に「VR コンテンツのご利用年齢に関するガイドライン」が施行され、一定の条件下における VR 施設で 7 歳以上からの利用が可能となった（従来は 13 歳以上）こともあり、今後、産業用途だけでなく、アミューズメント施設や BtoC 市場における普及拡大も見込まれており、今後の成長が期待される。2019 年 2 月期の売上規模としては数億円程度を見込むが、プロモーション費用等の先行費用がかさむため、黒字化は 2020 年 2 月期以降となる見通しだ。

Idrasys で展開する AI プラットフォーム「SmartRobot®」については、金融業界やサービス業界向けを中心に拡販を進めていく計画となっている。前述したように「Watson」並みの高性能 AI エンジンを低価格で提供できるほか、台湾で既に 5 億件の Q&A データが蓄積されており、独自のアルゴリズムやディープラーニングによる正答率の高さが強みとなっている。日本向けにチューニングする必要はあるものの、チャットボットは国内でも普及初期段階であり、今後の成長が期待される。なお、2019 年 2 月期は売上高で数千万円、営業損失で数千万円規模を見込んでいる。

今後の見通し

その他、AI技術（画像解析）の応用展開ではドローンやVR技術と組み合わせて、酪農業界向けに放牧牛の疫病早期発見ソリューションサービスの提案を進めていくほか、東芝デジタルソリューションズ（株）と協業して進めている「RECAIUS（リカイアス）」※¹と呼ばれる音声合成技術を活用した新たなサービスの提供も開始している。具体的には、法曹分野のSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の新機能の1つとして、「音声書き起こしエディタ」※²のサービスを2018年4月より開始した。「RECAIUS」の音声合成技術と「SmartRobot®」のAIエンジンを組み合わせることで精度の向上を図ったほか、不明テキスト部分からの音声の自動再生が行えるなど使い勝手を良くしたことが特徴で、人手が少ない中小規模の法律事務所や少人数の企業法務部での需要が見込まれている。サービス開始後3日間で約50件の登録があるなど順調な滑り出しとなっている。

※¹ RECAIUS…音声や映像から人の意図を理解しビジネスと生活の安心・快適な活動をサポートするコミュニケーションAI技術。東芝<6502>が研究開発してきた音声認識、音声合成、翻訳、対話、意図理解、画像認識（顔・人物画像認識）などのメディア知識処理技術を融合し体系化した技術となる。

※² 音声書き起こしエディタ…月額2.4万円で10時間分の音声データをテキストに書き起こす法曹分野に特化したサービス。

ビッグデータ分析サービス事業を展開するエコノミックインデックスでは、独自開発したデータ解析サービス「Strategy Finder（ストラテジー ファインダー）」の収益化に取り組むとともに、データ解析結果に基づくWebマーケティングやデジタルマーケティングに関するソリューションサービスに注力していく計画となっている。2019年2月期に関してはまだ投資負担が先行するため、営業損失で数千万円程度を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

売上高1,000億円、営業利益100億円を目指し、子会社のIPOやM&Aなども活用しながら成長を加速化していく方針

1. 事業領域を10分野から50分野へ展開

同社はプロフェッショナル分野という定義で、クリエイティブ分野、医療分野など合計10分野で事業を展開しているが、今後は既存事業領域の深掘りに加えて、周辺領域への展開を進めていく方針となっている。新たな分野としては前述したVR分野やAI・ロボット分野、ビッグデータ分析やデジタルマーケティング分野、新規事業としてドローン事業が加わっている。

また、2017年4月に発表したオープンイノベーションプロデュース事業も新分野の1つとなる。オープンイノベーションプロデュース事業では同社の2万社超の顧客企業に対して、大学や中小・ベンチャー企業が保有する特許や技術を積極的に紹介していくというもので、知的財産のエージェンシー事業と言える。同社は、大学や中小企業などで多く埋もれている特許こそが産業発展のための重要な知的財産であると捉え、こうした埋もれた特許や技術、研究成果等を同社が開設したWebサイト「SEADAS（シーダス）」を通じて紹介している。興味を持った企業と特許技術を保有する大学・企業とで実際に共同研究等のスタートが決定した際に、同社が手数料を受け取る成果報酬型のビジネスモデルとなる。

中長期の成長戦略

直近では2018年3月より舞台芸術エージェンシー事業も開始している。同事業は演劇役者や落語家、歌手、マジシャンなどの舞台芸術家をネットワーク化し、集客施策として活用したいショッピングモールやレジャー施設等への派遣を行う事業となる。

同社ではこうしたプロフェッショナル人材の需要が見込める新規分野を開拓し、中長期的には50分野まで領域を広げていくことを目指している。また、プロフェッショナル人材としては現在の23万人超から150万人、顧客数は約2万社から15万社に拡大していくことを目標としている。

2. 派遣人材の採用を強化

同社はクリエイティブ分野における事業拡大と収益の安定性向上のため、成長の源泉となる派遣スタッフの採用を強化していく方針を打ち出している。ここ1～2年は請負能力を拡大するために制作スタジオの拡張やスタジオの人材採用に投資を行ってきたが、請負事業の売上高が派遣事業を超えるまでに成長したことから、収益変動リスクが高まったと同社では考えている。事業の安定性向上を図るためには受注変動リスクが小さい派遣事業の比率を高めることが有効であり、また、獲得した派遣人材については3年程度の経験を積みれば請負業務に振り向けることが可能で、結果的に請負事業の能力拡大にもつながるなど成長循環を構築できることになる。

3. 業績目標値

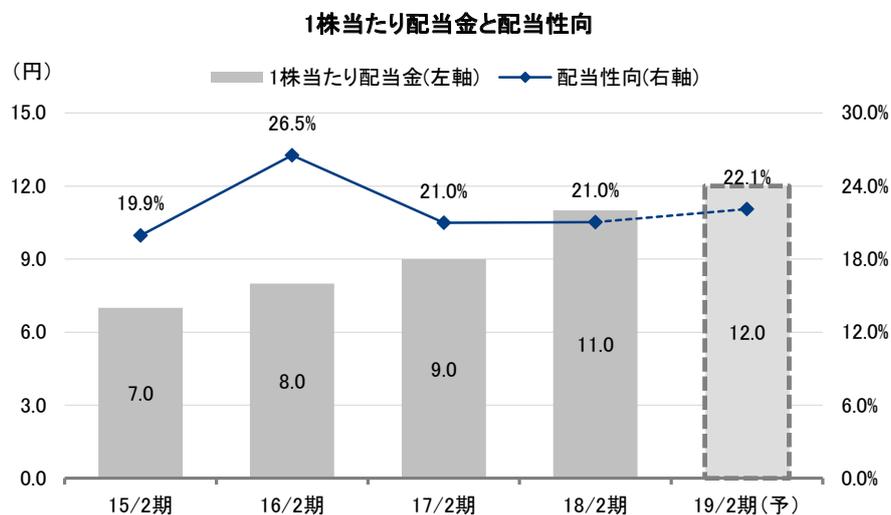
同社は、プロフェッショナル人材エージェンシーからプロフェッショナル知財エージェンシーへ進化していくことで、事業の一段の飛躍を目指している。従来は派遣・紹介、請負といった人材サービスを中心に事業分野を拡大しながら成長を続けてきたが、今後は人材サービスに知財サービス（知的財産の流通）を組み合わせることで新たな価値（サービス・商品）を創出し、事業領域を広げながら業績を拡大していく戦略となる。長期的な業績目標として会社側では売上高で1,000億円、営業利益で100億円を視野に入れている。

目標の早期実現のため、グループ会社のIPOによる資金調達も戦略の1つとして考えている。IPOの対象となるのはVR Japanのほか、専門職の転職・求人サイトを運営するプロフェッショナルメディア、法曹向けSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運用を行うCREEK & RIVER Global, Inc.、AIプラットフォームサービスを展開するIdrasys、ビッグデータ分析サービスを展開するエコノミックインデックス等が候補となる。IPOにより調達した資金は事業成長のための設備投資資金のほか、M&A資金としても活用していく方針だ。

株主還元策

配当性向 20% を目途に連続増配を継続中

同社は株主還元策として安定配当を基本方針としており、配当性向で 20% を目安に配当を実施している。2018 年 2 月期の 1 株当たり配当金は、業績を上方修正したこともあり期初計画より 1.0 円上積みし、前期比 2.0 円増配の 11.0 円（配当性向 21.0%）と 7 期連続の増配とした。2019 年 2 月期も前期比 1.0 円増配の 12.0 円（配当性向 22.1%）を予定しており、今後も業績拡大が続けば配当性向 20% を目安に増配が期待できることになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

プロフェッショナル・エージェンシー事業を展開する同社グループでは、プロフェッショナル人材の個人情報について、高度な機密性が必要なものと認識し、情報管理には十分留意している。同社及び子会社のメディカル・プリンシプル社、ジャスネットコミュニケーションズではプライバシーマークを取得し、「個人情報保護マネジメントシステム (JIS Q 15001 : 2006)」の準拠により、個人情報に関する管理責任者の任命と、全社員に対する教育の実施・徹底等、管理体制の強化に努めている。

ただ、こうした対策に関わらず外部からの不正アクセスや、人的ミス等による個人情報の流出リスク等は存在し、情報流出が発生した場合には、同社グループに対する何らかの損害賠償の請求等が成される可能性はある。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ