

|| 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 >>>](#)

2019年11月8日(金)

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. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年2月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	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	09
1. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	15
■ 業績見通し	16
1. 2020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. 今後の事業戦略	20
2. 業績目標値	21
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

プロフェッショナル人材の需要は引き続き旺盛、 2020 年 2 月期は過去最高業績を大幅更新する見通し

クリーク・アンド・リバー社 <4763> は、プロフェッショナル（専門職）のエージェンシーとして、プロデュース事業（請負・アウトソーシング）、エージェンシー事業（派遣・紹介）、ライセンス管理事業（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、会計、法曹、建築、研究など 15 分野で展開している。グループ全体で 25 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、顧客数は 2.6 万社超に上る。

1. 2020 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 2 月期第 2 四半期累計（2019 年 3 月 - 8 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 11.4% 増の 16,512 百万円、営業利益で同 0.1% 増の 1,265 百万円と半期ベースで過去最高業績を更新した。売上高はクリエイティブ分野や医療、会計・法曹分野等の既存事業が順調に拡大したほか、新規事業^{*}も着実に伸長した。利益面では、戦略的な人員増強に伴う人件費増やグループ本社移転（2018 年 10 月）に伴う賃借料、償却費等の増加、新規事業への投資増等により伸び悩んだが、おおむね会社計画（売上高 16,400 百万円、営業利益 1,300 百万円）どおりに推移した。ゲーム事業の子会社である（株）クレイテックワークスで配信を予定していたスマートフォン向け芸術家育成ゲーム「パレットパレード」のリリースが 2019 年 9 月にずれ込んだ影響で計画比約 50 百万円の減益要因となったことが、営業利益の下振れ要因となっている。

^{*} 新規事業には、クリエイティブ分野の新規エージェンシー（舞台芸術、リサーチャー）、新規サービス（ドローン、プロフェッショナル語学）、医療分野の新規事業（M&A・事業承継、広告事業）、投資段階のグループ子会社（（株）プロフェッショナルメディア、（株）VR Japan、エコノミックインデックス（株）、（株）Idrasys）が含まれる。

2. 2020 年 2 月期業績見通し

2020 年 2 月期は、売上高で前期比 11.6% 増の 33,000 百万円、営業利益で同 48.8% 増の 2,350 百万円と期初計画を据え置き、2 期ぶりに過去最高業績を更新する見通しだ。プロフェッショナル人材に対する需要は引き続き旺盛で、第 3 四半期以降も順調な売上成長が見込まれる。特に、Web 分野で大型案件の売上計上が予定されているほか、医療、会計・法曹分野についてもグループ本社を集約化した効果が営業面で出始めている。ゲーム分野でも新規タイトルが下期に入ってリリースされており、利益貢献が見込まれる。VR 分野では 4K 高精細ディスプレイを搭載した一体型 VR ゴーグル「IDEALENS K4」の販売を 9 月から開始しており、企業や医療分野における教育用ツールとして需要拡大が期待される。利益率の上昇要因は、既存事業における増収効果に加えて新規事業の収益改善が進むこと、前期に計上したグループ本社移転に伴う一時費用がなくなること（賃借料の増加等と相殺して 1.4 億円の増益要因）、前期に計上した賞与引当金及び退職給付債務の計上方法変更に伴う一時費用 1.0 億円がなくなることなどによる。

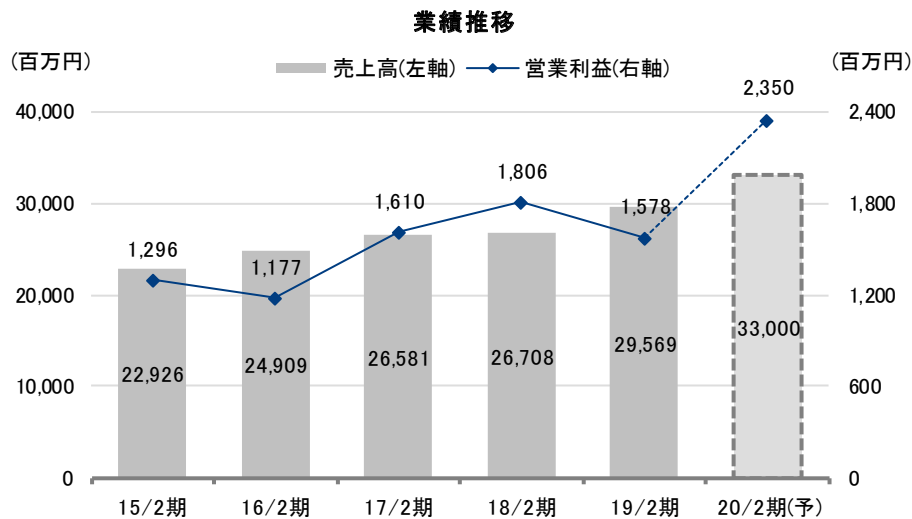
要約

3. 今後の成長戦略

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。グループで 25.8 万人を超えるプロフェッショナル人材の提供（請負・派遣・紹介）だけにとどまらず、今後はこれら人材ネットワークを基盤として、AI や VR といった先進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、事業領域を拡大していくことによって売上成長と収益性向上を図っていく方針だ。事業領域としては現在の 15 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 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。なお、AI や VR 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を目指しており、上場で得た資金はグループ事業の投資並びに新たな M&A 資金として活用していく戦略となっている。

Key Points

- ・ 25.8 万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築、2.6 万社の顧客にサービス提供
- ・ クリエイティブ分野に加えて、医療、会計・法曹分野でも 2 ケタ増益を見込む
- ・ 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と展開し、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

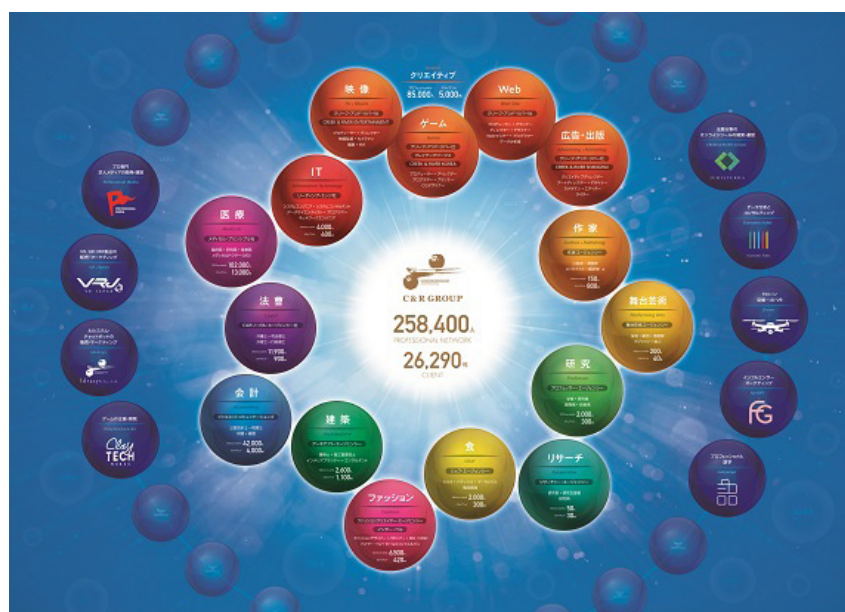
プロフェッショナル分野に特化したエージェンシー会社

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、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から顧客開拓を進め、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と事業領域を相次いで拡大していった。現在は15分野で25.8万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2.6万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.）を設立したほか、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.）を設立している。米国子会社については、(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（ジュリステラ）」の米国におけるサービス展開を主な目的として設立された。また、韓国子会社については2016年に会社分割によりエージェンシー事業を孫会社 CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co.,Ltd.（2017年6月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動）に承継し、現在はゲームソフト等のコンテンツ管理・流通（ライツマネジメント）事業を運営している。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部に昇格した。

同社の事業領域



出所：会社ホームページより掲載

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・ヘルをグループ化 (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 エコノ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) ldrasys 設立 (AI 分野) 舞台エージェンシー及びドローン事業を開始 (株) クレイテックワークス設立 (ゲーム分野)
2019年	リサーチャー (研究開発支援者)・エージェンシー事業開始 プロフェッショナル分野における語学事業開始

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、法曹などの専門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、ゲームや出版分野等を中心に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となる。2017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25～30%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、建築分野で主に展開している。また、今後の強化分野としてAI、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。2017年2月期以降の3期間における派遣の売上総利益率は20～25%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、建築、ファッション、法曹分野となり、新たにシェフや研究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法律上禁止されているため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今後の注力事業で、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ツサービス等）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等のコンテンツを用いたプラットフォームサービスや、法曹分野における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、今後の成長ポテンシャルは高いと弊社では見ている。

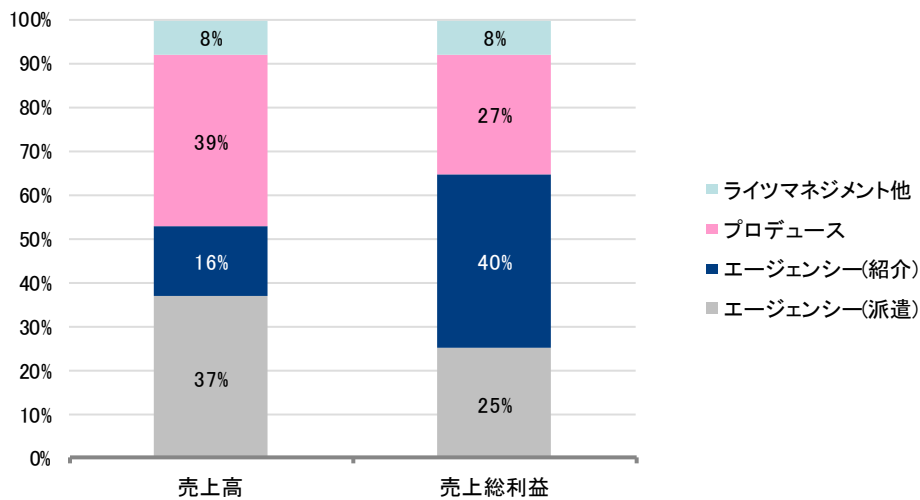
会社概要

3. 事業別・分野別構成比

2020年2月期第2四半期累計の売上高構成比で見ると、プロデュース事業が39%、エージェンシー事業（派遣）が37%、エージェンシー事業（紹介）が16%、ライツマネジメント事業他が8%となっている。一方、売上総利益の構成比ではエージェンシー事業（紹介）が40%と最も高く、次いでプロデュース事業が27%、エージェンシー事業（派遣）が25%、ライツマネジメント事業他が8%となる。

また、分野別の売上構成比ではゲームが24.6%、Webが20.5%、テレビ・映像が19.0%と主力3分野で全体の6割強を占めており、次いで医療が15.3%、会計が5.6%、電子書籍・著作権が5.6%と続く。また、分野別の営業利益構成比では、ゲームが22.1%、Webが18.3%、テレビ・映像が12.9%と主力3分野で5割強を占め、医療が58.5%と過半を占めている。医療分野の比率が高いのは季節要因で期の前半に利益が集中するためであり、通期で見ると3割強の比率となる。また、収益化前の新規事業も多いため、利益面ではこれらの先行投資費用分をクリエイティブ分野や医療分野等の収益化事業で賄う構造となっている。

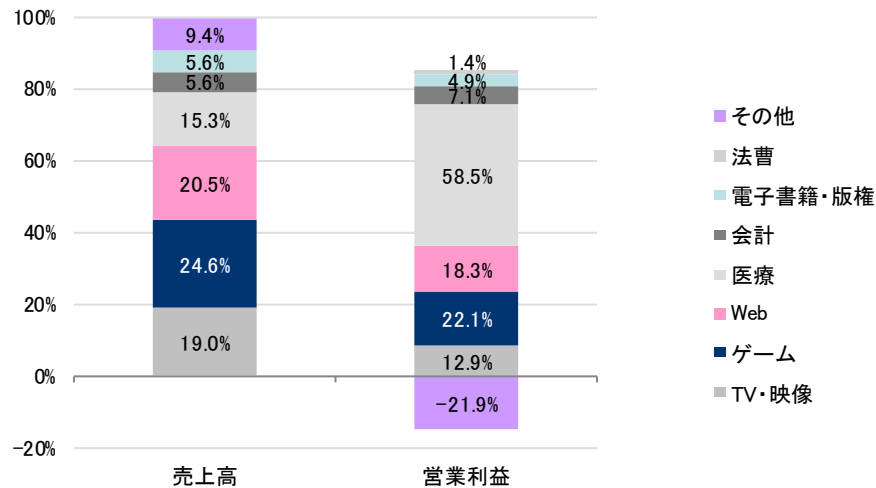
C&Rグループ事業構成比(20/2期2Q累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

分野別構成比(20/2期2Q累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

25.8万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、2.6万社の顧客にサービス提供

4. 特徴と強み

同社の事業の特徴は、プロフェッショナル分野に特化した請負、派遣・紹介サービスやライツマネジメント事業を展開していることにあり、一般的な人材サービス会社とは異なると弊社では考えている。

(1) 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のほか医療、VR、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、ドローン、舞台芸術等の合計15分野となる。また、2019年に入って新たにリサーチャー(研究開発支援者)・エージェンシー事業やプロフェッショナル語学サービスも開始している。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対象にしているため、景気下降局面でも比較的悪影響を受けにくい収益構造になっていることが特徴と言える。

(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

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ながら深掘りし、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、YouTube)、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、合計約800名(2019年8月時点)の体制で各業務に従事している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2019年11月8日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

会社概要

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、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。この好循環の仕組みによって、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ているほか、ここ最近ではWeb制作において官公庁等から大型案件を受注するケースも増えてきている。

(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、2019年4月時点で25.8万人に達している。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター8.5万人、顧客数で5千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、中国企業等との共同開発案件も多数手掛けている。

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52%を占める10万人が同社サービス（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1.3万施設となっている。同社では医学生のためのレジナビフェア（臨床研修指定病院合同説明会）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を抑制することができ、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収益の安定性も高い。

その他の分野についても、年々、人材ネットワークは拡大しており、IT分野ではSEを中心に4千人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で1.19万人、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。

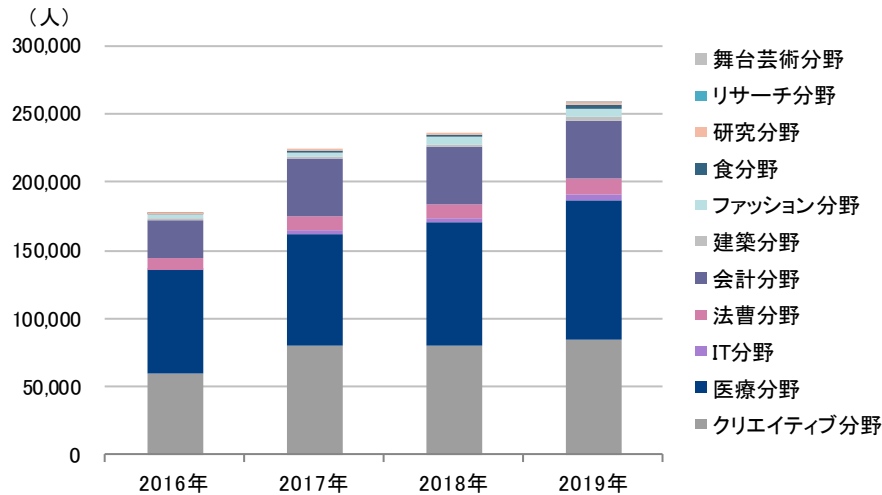
C&Rグループのネットワーク規模（プロフェッショナル人材258,400人、顧客数26,290社）

分野名	規模
クリエイティブ分野 (映像、ゲーム、Web、広告・出版)	クリエイター85,000人（うち、Web・広告・出版で37,000人）、顧客数5,000社
医療分野	医師（研修医含む）102,000人（国内の勤務医数の約52%に相当）、顧客数13,000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4,000人、顧客数400社
法曹分野	弁護士11,900人、顧客数900事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他42,000人、顧客数4,000事務所・社
作家分野	電子書籍70,000タイトル、海外版權4,500タイトル、顧客数800社
建築分野	建築家他2,600人、顧客数1,100社
ファッション分野	ファッションデザイナー他6,500人、顧客数400社
食分野	シェフ他2,000人、顧客数300社
研究分野	研究者・学者2,000人、顧客数300社
リサーチ分野	研究者・研究支援者50人、顧客数30社
舞台芸術分野	役者・劇団・落語家他200人、顧客数40社

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

プロフェッショナル人材ネットワークの推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2020年2月第2四半期累計業績は半期ベースで過去最高業績を更新

1. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要

10月3日付で発表された2020年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比11.4%増の16,512百万円、営業利益で同0.1%増の1,265百万円、経常利益で同1.0%増の1,268百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同7.2%増の791百万円となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。新規事業への投資増や新作ゲームのリリース遅れ、賃借料や人件費増などの減益要因があったものの、医療、会計・法曹分野を中心としたエージェンシー事業（派遣・紹介）の好調でカバーした。また、会社計画比では売上高で0.7%増、営業利益で2.6%減となった。営業利益で若干下回ったが、これはゲーム事業においてクレイテックワークスの新作タイトル「パレットパレード」のリリース時期や韓国子会社でライセンス展開するスマホ向けRPG「Ceres M（セレス エム）」※の世界配信時期が9月にずれ込んだことが主因となっている。

※ 2018年に配信した「ファイブキングダム」をベースとしたタイトルで、韓国での評価は高い。共同開発パートナーは韓国のNeoul Entertainment Co., Ltd.（以下、Neoul）で、Neoulがプロモーションも行っている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2019年11月8日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

2020年2月期第2四半期累計の業績(連結)

(単位:百万円)

	19/2期2Q累計		期初計画	20/2期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	14,818	-	16,400	16,512	-	11.4%	0.7%
売上総利益	5,890	39.8%	-	6,507	39.4%	10.5%	-
販売費及び一般管理費	4,625	31.2%	-	5,241	31.7%	13.3%	-
(人件費)	2,890	19.5%	-	3,320	20.1%	14.9%	-
(地代家賃、償却費等)	470	3.2%	-	670	4.1%	42.6%	-
(その他)	1,265	8.5%	-	1,251	7.6%	-1.1%	-
営業利益	1,264	8.5%	1,300	1,265	7.7%	0.1%	-2.6%
経常利益	1,256	8.5%	1,300	1,268	7.7%	1.0%	-2.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	738	5.0%	800	791	4.8%	7.2%	-1.1%

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高を事業別で見ると、プロデュース事業が前年同期比7.1%増の6,494百万円、エージェンシー(派遣)事業が同14.5%増の6,069百万円、エージェンシー(紹介)事業が同16.9%増の2,692百万円、ライツマネジメント事業が同5.7%増の1,257百万円とすべての事業が増加し、なかでもエージェンシー事業の伸びが目立った。

営業利益率が前年同期の8.5%から7.7%に低下したが、これは新規事業の先行投資により売上総利益率が同0.3ポイント低下したほか、販管費率が同0.5ポイント上昇したことが要因となっている。販売費及び一般管理費(以下、販管費)の増加要因は、更なる事業成長のための戦略的人員増強による人件費増(同4.3億円増)に加えて、2018年10月にグループ本社を移転統合したことに伴う地代家賃及び減価償却費の増加(同2.0億円増)によるものとなっている。8月末時点の従業員数は1,730人と前年同期比で246人の増加となった。

新規事業への投資による営業利益へのマイナスインパクトは394百万円となり、前年同期の103百万円から291百万円増加した(前年同期比の減益要因)。内訳は表のとおりで、医療分野の新規事業(M&A、事業承継、広告事業)、クリエイティブ分野の新規事業(舞台芸術、リサーチャー)、新規サービス(ドローン、語学)への投資に加えて、ゲーム事業の配信遅れ(クレイテックワークス及び韓国子会社)、ゲーム分野の人材育成を目的に開始したアカデミー事業にかかる投資費用、投資段階のグループ会社の損失等となっている。このうちゲーム事業の配信遅れによる影響額は61百万円程度だったと見られる。

業績動向

新規事業投資の内訳

(単位：百万円)

内容	営業利益影響額	前年同期比
医療分野の新規事業 (M&A・事業承継、広告事業) →今下期も同程度	-60	-60
クリエイティブ分野の新規エージェンシー (舞台芸術、リサーチャー) →今下期も同程度	-51	-33
クリエイティブ分野の新規サービス (ドローン、語学) →今下期も同程度	-23	-16
クレイテックワークス配信予定タイトル「パレットパレード」の開発費→9月配信開始	-100	-100
韓国ゲーム事業の配信遅れ→9月配信開始	-61	-50
ゲーム事業におけるアカデミー (教育費用) →第2四半期以降、戦力化し黒字化	-30	-30
投資段階のグループ会社 (プロフェッショナルメディア、VRJ、エコノミックインデックス、Idrasys) →それぞれ単月黒字化に目途、赤字幅は徐々に縮小	-69	-2
合計	-394	-291

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ゲーム分野の減益を TV/ 映像、医療、会計・法曹分野の増益でカバーする

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	売上高				営業利益			
	19/2期 2Q累計	20/2期 2Q累計	増減率	進捗率 (通期計画)	19/2期 2Q累計	20/2期 2Q累計	増減率	進捗率 (通期計画)
クリエイティブ分野 (日本)	10,729	11,906	11.0%	48.7%	649	534	-17.7%	33.8%
医療分野	2,327	2,558	9.9%	61.7%	638	749	17.4%	107.1%
会計・法曹分野	941	1,044	10.9%	48.8%	43	107	149.3%	59.9%
その他	953	1,088	14.2%	38.5%	-52	-120	-	-
調整額	-133	-85	-	-	-13	-5	-	-
合計	14,818	16,512	11.4%	50.0%	1,264	1,265	0.1%	53.9%

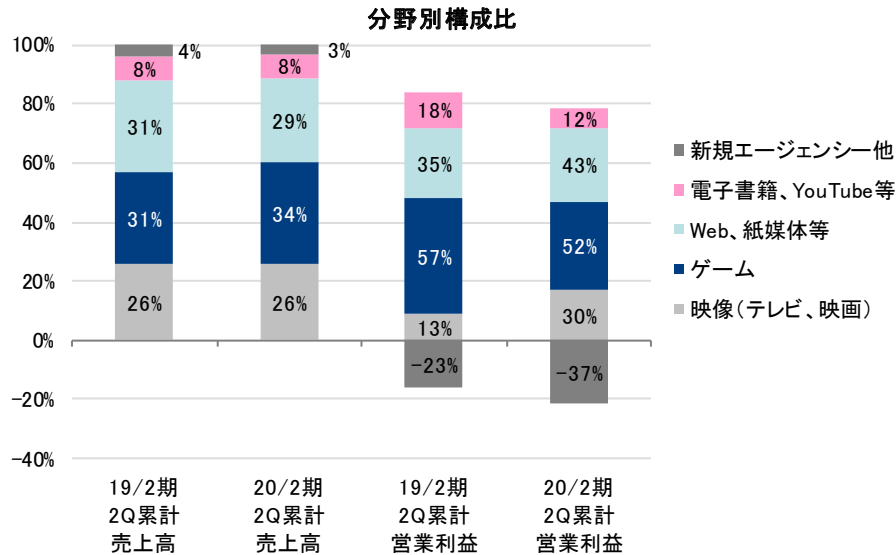
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) クリエイティブ分野 (日本)

クリエイティブ分野 (日本) の売上高 (社内取引含む、以下同様) は前年同期比 11.0% 増の 11,906 百万円、営業利益は同 17.7% 減の 534 百万円となった。売上高は映像 (テレビ、映画)、ゲーム、Web 等の主力 3 分野を中心に請負、派遣需要が旺盛に推移したほか、新規エージェンシー事業も順調に売上げを伸ばした。一方、営業利益は利益率の高い政策受託案件が増加したほか、自社媒体を活用した集客の効率化が進んだものの、既存事業における戦略的な人員増強や新規事業への先行投資、グループ本社への移転・集約化並びに大阪支社の増床に伴う賃借料の増加等に加えて、クレイテックワークスの新作スマートフォン向けゲーム「パレットパレード」の開発費増加が減益要因となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2019年11月8日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別の動向を見ると、映像分野は制作スタジオを中心にTV番組の企画・制作力を強化し、地上波、BS放送等の需要増に対応するとともに、(株)AbemaTV等の動画配信サービスへの取り組みを強化したことにより、売上高で1割増となり、利益面でも増収効果や生産性向上により大幅増益となった。

ゲーム分野においては、受託開発案件の増加や2018年7月より連結子会社に加わったクレイテックワークスの寄与により売上高は2割増となったものの、営業利益は「パレットパレード」の開発期間が長期化したことに伴う費用増や、新たな取り組みとして開始した業界未経験者の育成機関となる「クリエイティブ・アカデミー」や「TECH STADIUM」の立ち上げ費用を主因として2ケタ減益となった。なお、アカデミーについては教育期間が3ヶ月間で、修了した人材の大半は戦力化して収益貢献している(30~40人/1クール)。このため第2四半期だけで見ると黒字化しており、下期で上期分の赤字(30百万円)は吸収できる見込みとなっている。

Web・紙媒体等分野は1ケタ台の増収増益となった。Web・広告・出版業界に特化した業界最大級の求人情報サイト「Webist(ウェビスト)」を通じたWebクリエイターのネットワーク強化が進み、エージェンシー事業が好調に推移したものの、前年同期は官公庁向け大型案件があったこともあり伸び率はやや鈍化した。新たな取り組みとして2018年7月に新規開設したAI/IoT領域の求人サイト「Symbiorise(シンビオライズ)」を通じたデータ分析者等の人材紹介サービスなど、デジタルマーケティング分野におけるサービスも着実に増加している。

電子書籍・YouTube分野は1割増収となったものの、営業利益は2ケタ減となった。電子書籍に関しては複数の電子書店経由での配信数・ダウンロード数が順調に増加し、Youtube関連では企業やテレビ番組の公式チャンネルの運用受託等が増加した。ただ、利益面では前年同期に好調だった中国向け海外著作権エージェンシー事業の低迷が響いて減益となった。中国では景気の先行き不透明感から海外コンテンツの著作権購入意欲が冷え込んでいることから、下期は中国以外の国への販売に注力し、中国向けの落ち込みをカバーしていく方針となっている。

業績動向

新規エージェンシー分野のうち、建築分野では一級建築士等のネットワークが 2,600 人を超える規模にまで拡大したことで、エージェンシー事業が堅調に推移したほか、プロデュース事業についても個性的な賃貸物件をプロデュースする「CREATIVE RESIDENCE®」シリーズのうち、前期に発表した屋内ガレージ付戸建賃貸「STAPLE HOUSE®」の引き合いが増加しているほか、レストラン等の戸建以外のプロデュースにも実績が広がり始めており、増収増益となっている。

VR 分野については、子会社の VR Japan と IDEALENS 製の VR ゴーグルを活用した「VR 遠隔医療教育通信システム」等のコンテンツ配信、システム開発のほか、企業の教育研修やアミューズメント施設、観光施設等向けにコンテンツ制作から機器の提供までを一貫して行うシステムインテグレータとしての取り組みに注力しているが、新機種である 4K 高解像度ディスプレイ「IDEALENS K4」の販売開始が 2019 年 9 月にずれ込んだこともあり、収益に大きな変化は見られなかった。

その他、新たな取り組みとして 2019 年 2 月よりバイオロジーやケミカル等のライフサイエンス分野の研究開発を補佐するリサーチャー（研究開発支援者）のエージェンシー事業を開始したほか、同年 3 月より各分野のプロフェッショナルが専門技術と語学力をともに高める「プロフェッショナル語学」サービスを、医療分野より開始している。リサーチャー・エージェンシー事業では既に、バイオベンチャーや大学、研究機関、製薬会社等から 200 件超の受注を、自社運営の専門サイト「Labo しごと」等を通じて獲得している。また、「プロフェッショナル語学」サービスでは医師免許を持つ海外ドクター等 20 人以上が医療語学のトレーナーとなっており、対面及びオンライン形式でサービスを提供している。今後はクリエイティブや法曹分野でもサービス展開すべく、準備を進めている段階にある。

(2) 医療分野

子会社の（株）メディカル・プリンシプル社（出資比率 100.0%）で展開する医療分野では、「民間医局」の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「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（メディゲート）」、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、全国 16 拠点の営業体制で提供している。

当第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 9.9% 増の 2,558 百万円、営業利益は同 17.4% 増の 749 百万円と半期ベースで過去最高を 2 年ぶりに更新した。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ななかで、10 万人を超える医師ネットワーク基盤を強みとして紹介事業を中心に収益を拡大した。新規事業の投資費用 60 百万円も含まれており、既存事業だけで見れば増益率はさらに高かったことになる。

業績動向

なお、新規事業のうち、M&A や事業承継等のコンサルティング事業についてはまだ受注実績はないものの、潜在需要は大きい。国内の病院及び診療所（歯科診療所含む）の数は 2019 年 7 月時点で 17.9 万施設あるが、このうち診療所を中心に 6.5 万施設は事業承継の悩みを抱えていると言われているためだ。現在、4 名体制で営業活動を行っており、今後の受注獲得が期待される。また、2019 年 4 月に画像診断ナレッジサービス「読影指南」※の開発元である NPO 法人のメディカル指南車と業務提携を締結し、「民間医局」の会員向けに「読影指南」の販売を開始している。臨床現場で画像診断を行う必要のある医師は約 30 万人に上り、これら医師の画像診断力向上や画像診断医師の不足に寄与するサービスとして、また、医学生向けの教育用ツールとしての需要増加が見込まれる。

※ 医師が信頼性の高い画像診断の知識・経験を効率的に習得できるように、大学病院が保有している症例と専門医の知識・経験をコンピュータに理解させ、医師に Web サービスとして提供する画像診断ナレッジサービス。胸部 X 線、腹部超音波、上部消化管内視鏡の 3 つの分野において画像診断ナビゲーター（医師の画像診断支援）、画像診断シミュレーター（医学生や研修医等の学習教材）の 2 種類のサービスを各 1,000 円 / 月で提供している（学生は半額）。

(3) 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%）、法曹分野は同様に C&R リーガル・エージェンシー社（同 90.0%）がエージェンシー事業を中心に展開している。当第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 10.9% 増の 1,044 百万円、営業利益は同 149.3% 増の 107 百万円となり、2 年ぶりに過去最高を更新した。前年同期は戦略的に人材投資、広告宣伝費等を投下したことで微減益となったが、当期は投資の効果が顕在化した格好だ。

会計分野では、4.2 万人の会計士・税理士のネットワークを強みに、前期から本格的に開始した「事業承継・M&A 支援サービス」などを含めて着実に売上げを伸ばしている。一方、法曹分野では 2018 年 9 月に「弁護士転職.jp」を新規開設した効果もあって、弁護士登録者数が前年同期の 1.07 万人から 1.19 万人に拡大し、法律事務所や企業への紹介件数が順調に増加した。

(4) その他事業

子会社 9 社で構成されているその他事業の売上高は前年同期比 14.2% 増の 1,088 百万円、営業損失は 120 百万円（前年同期は 52 百万円の損失）となった。IT 分野におけるエージェンシー事業が好調に推移したこと等により 2 ケタ増収となったが、VR や AI 等の新規分野への投資増並びに韓国子会社においてライセンス展開するスマホゲームのグローバル配信遅れが損失拡大の要因となった。

子会社別の動向を見ると、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（出資比率 99.9%）は、ロボット・AI 市場向けで主に利用されるプログラム言語「Python」に精通した 4,000 人以上のエンジニア等のネットワークを強みに旺盛な需要を取り込んでおり、売上高は前年同期比 5 割増と高成長が続いている。営業利益は収支均衡ラインだが、下期には黒字化する見込みとなっている。

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・バル（同 90.9%）は不採算案件の見直しを進めるとともに、販売員育成プログラムの外販や、入店率を増加させるサービス等も開始するなど収益モデルの多様化にも取り組んでおり、業績は増収増益となった。

業績動向

韓国のゲームライセンスを世界で展開する CREEK & RIVER KOREA (同 100.0%) は、2019 年春に予定していたスマートフォンゲーム「Ceres M」や「三国志無限大戦」の世界配信の準備が整わず、61 百万円の営業損失を計上した (前年同期は 11 百万円の損失)。ただ、「Ceres M」については 9 月より世界 148 ヶ国で配信を開始しており、「三国志無限大戦」についても 2019 年内を目途に世界各国で順次配信する予定となっており、広告費用の負担もないことから下期には黒字化が見込まれる。

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 (同 94.1%) は、広告・Web 業界専門の求人サイト「広告転職.com」を中心としたメディア事業が堅調に推移したものの、人材紹介事業が振るわず減収減益となった。下期以降は映像分野やファッション分野等へ領域を拡大していきながら収益回復を目指している。

VR 事業を展開する VR Japan (同 81.8%) は前述したとおり、新機種投入が遅れたこともあって上期は低迷したが、9 月以降「IDEALENS K4」(実勢価格は 8 万円台) の販売を開始しており、下期は損失額が縮小する見込みとなっている。12 月決算のため通期での損失は残るものの、2021 年 2 月期以降の黒字化が期待される。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う Idrasys (同 80.1%) は、提携先のインツミット (株) (台湾) が開発するチャットボットシステム「SmartRobot」を販売しているほか、(株) グループノーツのクラウド AI プラットフォーム「MAGELLAN BLOCKS」の導入支援も開始するなど、サービスラインナップを拡充して多様な AI ニーズの取り込みを進めている。まだ投資段階のため損失が続いているものの、当第 4 四半期には黒字化が見込める状況となっている。

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 (同 27.6%) は、ビッグデータ解析による販売予測等のソリューションサービスを大手企業向け中心に提供している。当第 2 四半期に若干ながら黒字転換しており、2021 年 2 月期以降の黒字化が見込まれる。

米国で企業と世界中の弁護士をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運営を行っている CREEK & RIVER Global は増収増益となった。「JURISTERRA」については企業ニーズとのマッチングの仕組みを確立するのに時間が掛かっており、2019 年内の稼働開始を目標に開発を進めている。現在は「JURISTERRA」に登録している約 5 千人の弁護士に対して、アナログ的に案件紹介を行っている状況で、案件数そのものは増加傾向にある。このため業績も前下期から黒字転換しており、当第 2 四半期累計も増収増益となった。

ネットキャッシュは過去最高水準に積み上がり、財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2020 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 1,450 百万円増加の 14,763 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では収益拡大に伴い現金及び預金が 1,136 百万円増加したほか、売上債権が 290 百万円増加した。固定資産では繰延税金資産が 150 百万円減少した一方で、投資有価証券が 202 百万円増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 838 百万円増加の 6,951 百万円となった。有利子負債が 120 百万円減少した一方で、営業未払金や未払費用等のその他流動負債が増加したことによる。また、純資産は前期末比 611 百万円増加の 7,812 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により、利益剰余金が 530 百万円増加したことが主因となっている。

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 1.0 ポイント低下の 52.6%、有利子負債比率は同 4.2 ポイント低下の 28.2% となった。現預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュは前期末比 1,257 百万円増の 4,119 百万円とここ数年では最も高い水準に積み上がっており、財務基盤の強化が進んでいると判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/2 期	18/2 期	19/2 期	20/2 期 2Q	増減額
流動資産	8,107	9,078	9,467	10,911	1,443
（現預金）	3,977	4,966	5,171	6,308	1,136
固定資産	2,905	2,773	3,845	3,852	6
総資産	11,012	11,852	13,313	14,763	1,450
負債合計	4,964	4,809	6,112	6,951	838
（有利子負債）	1,621	1,709	2,309	2,188	-120
純資産	6,048	7,043	7,200	7,812	611
(安全性)					
自己資本比率	50.7%	54.6%	53.6%	52.6%	-1.0pt
有利子負債比率	29.0%	26.4%	32.4%	28.2%	-4.2pt
ネットキャッシュ	2,356	3,257	2,862	4,119	1,257

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2020年2月期は期初計画を据え置き、大幅増収増益となる見通し

1. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比 11.6% 増の 33,000 百万円、営業利益で同 48.8% 増の 2,350 百万円、経常利益で同 48.2% 増の 2,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 49.5% 増の 1,450 百万円と期初会社計画を据え置いた。売上高は 10 期連続増収、各利益は 2 期ぶりの過去最高を更新することになる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2019年11月8日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績見通し

2020年2月期通期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	19/2期		20/2期			2Q進捗率
	通期実績	前期比	上期実績	通期計画	前期比	
売上高	29,569	10.7%	16,512	33,000	11.6%	50.0%
営業利益	1,578	-12.6%	1,265	2,350	48.8%	53.9%
経常利益	1,585	-13.1%	1,268	2,350	48.2%	54.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	969	-12.1%	791	1,450	49.5%	54.6%
1株当たり利益(円)	45.71		37.08	68.04		

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高は主力のクリエイティブ分野(日本)を中心にエージェンシー事業(派遣・紹介)、プロデュース事業ともに拡大が続く見通し。下期はWeb分野では官公庁、企業向けでの大型案件の計上が予定されているほか、スマートフォンゲームの配信開始による収益貢献等も期待される。また、2018年秋にグループ各社が新本社に移転統合したことによる営業面でのシナジー効果(グループ内の複数サービスが提案可能に)も医療及び法曹分野で出始めており、今後の売上増に寄与すると見られる。

営業利益で前期比771百万円の増益を見込んでいるが、内訳としては既存事業の増益で3.4億円、赤字事業の損益改善で2.0億円、グループ本社移転・統合に関連する一時費用の減少で1.4億円(3.5億円-賃借料増加2.1億円)、前下期に実施した賞与引当金の計上方法及び退職給付債務の計算方法変更に伴う一時費用1.0億円がなくなることで増益要因となる。なお、新規エージェンシー事業(建築、ファッション、シェフ、プロフェッサー、ドローン、舞台芸術、リサーチャー、プロフェッショナル語学)の営業損失は前期の1億円から今期は収支均衡を見込んでいる。また、新規サービス(VR Japan、Idrasys、エコノミックインデックス、プロフェッショナルメディア、JURISTERRA)に関しては、前期2.3億円の損失から今期は損失額が縮小する計画となっている。

通期の営業利益計画を達成するためには、上期の1,265百万円に対して下期は1,085百万円が必要となる。このうち、医療分野については季節要因により上期比で7億円前後の減益が見込まれるため、残り5.3億円をその他の事業で増やす必要がある。このうち、ゲーム事業におけるクレイテックワークス、韓国子会社、アカデミー事業等の収益改善で1.9億円の増益、投資段階の子会社の収益改善により0.7億円前後の増益が見込まれ、残り2.7億円についてはWeb分野や会計・法曹分野を中心とした既存事業の収益拡大で賄うことになる。プロフェッショナル人材の需要は引き続き旺盛なことから、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

業績見通し

クリエイティブ分野に加えて、医療、会計・法曹分野でも 2ケタ増益を見込む

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期	20/2期予	前期比
売上高(百万円)						
クリエイティブ分野(日本)	15,236	17,089	19,101	22,212	24,450	10.1%
クリエイティブ分野(韓国)	3,820	3,300	985	31	-	-
医療分野	2,908	3,310	3,557	3,708	4,150	11.9%
会計・法曹分野	-	-	1,806	1,952	2,140	9.6%
その他	2,968	2,956	1,458	1,881	2,825	50.2%
調整額	-24	-75	-200	-217	-565	-
合計	24,909	26,581	26,708	29,569	33,000	11.6%
セグメント利益(百万円)						
クリエイティブ分野(日本)	718	1,082	1,155	1,072	1,580	47.4%
クリエイティブ分野(韓国)	23	18	2	-32	-	-
医療分野	409	433	575	533	700	31.2%
会計・法曹分野	-	-	147	146	180	23.2%
その他	24	76	-82	-149	5	-
調整額	2	-1	7	9	-115	-
合計	1,177	1,610	1,806	1,578	2,350	48.8%
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	4.8	6.5	
クリエイティブ分野(韓国)	0.6	0.6	0.3	-102.3	-	
医療分野	14.1	13.1	16.2	14.4	16.9	
会計・法曹分野	-	-	8.2	7.5	8.4	
その他	0.8	2.6	-5.7	-8.0	0.2	
合計	4.7	6.1	6.8	5.3	7.1	

注：18/2期よりその他から会計・法曹分野を分離。20/2期よりクリエイティブ分野(韓国)をその他に組み入れ

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) クリエイティブ分野(日本)

クリエイティブ分野(日本)の売上高は前期比10.1%増の24,450百万円、営業利益は同47.4%増の1,580百万円と2ケタ増収増益となる見通し。映像、ゲーム、Web分野を中心にエージェンシー事業やプロデュース事業の成長が続く。営業利益は本社移転関連費用や退職給付債務の計算方法変更による一時費用がなくなることに加えて、既存事業の増収効果や新規事業の収益改善が進むことで大幅増益となる。

分野別で見ると、映像分野は動画配信サービス向け等の伸びにより堅調な推移が見込まれ、ゲーム分野についても2019年夏以降、求人件数が回復トレンドに入ってきており、10%前後の増収増益が見込まれる。Web分野については下期に官公庁や民間向けで大型請負案件の売上計上が予定されており、2ケタ増収増益となる見通し。

業績見通し

また、クレイテックワークスについては受託開発案件を中心に売上高で 6 億円、営業利益で 0.1 億円程度を見込んでいる。9 月にはゲームコンテンツ開発の 3DCG 事業を強化するため、(株)インタラクティブプレインスから 3DCG アバター※、VR、コンテンツ等の開発事業を譲受し、開発人員 25 名が新たに加わっている。今回の事業譲受によって、3DCG アバターの開発分野では国内シェアでほぼ 100% 近い水準となり、今後の受注拡大に寄与するものとして注目される。

※ コンピュータやゲーム上で各ユーザーの分身となる 3 次元のキャラクターのこと。

そのほか、9 月 10 日付で(株)JR 東日本企画(以下、jeki)と共同で、データドリブンマーケティング※1 事業を推進する新会社となる(株)jeki Data-Driven Lab を共同で設立したことを発表している(出資比率 40.0%)。従来より、jeki とは DMP※2 の開発及び活用に関してパートナーとして様々な取り組みを共同で行い、ノウハウを蓄積した経緯があり、その取り組みが評価されたことを受け今回の合併会社設立となった。今後、jeki が保有する JR 利用客の移動や消費行動等のビッグデータと、同社グループが持つデータ分析ノウハウやアイデア等を融合させて新たなデータマーケティングサービスを開発し、JR 東日本 <9020> に提供していく予定となっている。

※1 データドリブンマーケティング：販売実績や顧客情報等のデータをあらゆる観点から総合的に分析し、経営課題解決のための意思決定や企画立案等に役立てるマーケティング手法のこと。

※2 DMP (Data Management Platform)：Web サイト内での行動履歴、事業データ、オープンソースデータ等、様々なデータを管理するプラットフォーム。

(2) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 11.9% 増の 4,150 百万円、営業利益は同 31.2% 増の 700 百万円となる見通し。慢性的な医師不足を背景として医師の求人需要は全国各地で旺盛で、10 万人を超える医師ネットワークを構築する強みを今後も生かしていくことになる。ここ最近では、企業向けの産業医や顧問医等の紹介案件の需要も拡大しており、今後も安定成長が見込まれる。また、新規事業となるコンサルティングサービス(M&A、事業承継)については投資の 1 年と位置付けており、2021 年 2 月期以降の収益貢献が期待される。なお、利益面では増収効果に加えて前期に計上した賞与引当金の一時費用 0.4 億円がなくなることも増益要因となる。

(3) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 9.6% 増の 2,140 百万円、営業利益は同 23.2% 増の 180 百万円となる見通し。会計分野では、現在 4.2 万人となる会計士・税理士等のネットワークをさらに広げ、業界内でのブランド力向上を図ると同時に、「在宅ワーカー紹介サービス」等の多様な働き方に対応したサービスの提供を進めることで収益拡大を図る。

また、法曹分野については弁護士ネットワークの強化と人材投資による事業基盤の強化を図りながら、収益拡大を進めていく。新たなサービスとして 2019 年 8 月より、病院に常勤弁護士を紹介するサービス「院内弁護士紹介」を開始している。グループ本社の集約化により、医療分野の子会社であるメディカル・プリンシプル社の顧客ネットワーク(1.3 万の医療施設ネットワーク)を活用していくことが可能なため、早期の収益化が期待できる。現在、国内弁護士は約 4.1 万人いるが、このうち病院内の常勤弁護士は 10 人程度とわずかな数にとどまっている。ただ、病院経営では各種契約やコンプライアンスの強化等により法律知識が求められる場面も多く、常勤弁護士の潜在ニーズはあると見ている。第 1 弾として、病院・特養老人ホーム等 3 千人超の職員を抱える(医)桐和会に常勤弁護士を紹介し、今後も医療法人向けに紹介案件を伸ばしていく。

業績見通し

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 50.2% 増の 2,825 百万円、営業利益は 5 百万円（前期は 149 百万円の損失）を見込む。増収寄与の最も大きい子会社は IT 系人材サービスを展開するリーディング・エッジ社で、前期比 4 億円弱の増収を見込んでいる。また、エコノミックインデックス及び Idrasys で合わせて 2 億円、韓国子会社で 1 億円の増収を見込んでいる。

リーディング・エッジ社に関しては、引き続きロボットや AI 分野の派遣需要が好調に推移する見通し。エコノミックインデックスは第 2 四半期から黒字化し、Idrasys についても早ければ第 3 四半期にも黒字化する可能性がある。企業等における慢性的な人手不足問題を AI サービスを用いて解決したいというニーズは様々な領域で広がっており、これらのニーズを的確に取り込むことで収益拡大につなげていく方針だ。

韓国子会社については前述したとおり、スマートフォン向け RPG「Ceres M」の世界配信が 2019 年 9 月より開始されており、年内に「三国志無限大戦」の世界配信もスタートする予定となっている。今期業績は売上高で 1.3 億円、営業利益で 0.2 億円程度を期初に計画していたが、世界配信が遅れたため計画値は下回る可能性が高いものの、2021 年 2 月期には増収増益要因になるものと見込まれる。

■ 中長期の成長戦略

プロフェッショナル知財エージェンシーへ展開し、 売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指す

1. 今後の事業戦略

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 15 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。2019 年にはリサーチャーやプロフェッショナル語学分野へと領域を着実に広げており、最終的に 50 分野まで領域を広げていく考えだ。プロフェッショナル人材としては現在の 25.8 万人超から 150 万人、顧客数は約 2.6 万社から 15 万社に拡大していくことを目標としている。

また、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・育成に今後も注力していく方針となっている。請負事業の売上依存度が高まると収益変動リスクも高まるため、事業を安定的に拡大していくためには収益性の変動リスクが低い派遣事業とのバランスを取りながら両事業を拡大していくことが重要と考えている。派遣人材については 3 年程度の経験を積みば請負業務に振り向けることが可能となるため、結果的に請負事業の能力拡大にもつながることになる。

中長期の成長戦略

さらには収益性向上施策として、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同社が保有する知財を活用することで新たな価値(サービス・商品)を創出し、事業規模を拡大しながら利益率も引き上げていく戦略となる。

2. 業績目標値

同社は、長期的な業績目標として売上高で 1,000 億円、営業利益で 100 億円を掲げている。営業利益率はプロフェッショナル知財エージェンシーへの取り組みを強化していくことで、2019 年 2 月期の 5.3% から 10.0% まで引き上げていくことを目指している。

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 つとして掲げている。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 プラットフォームの開発・運用を行う CREEK & RIVER Global、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投資に充当していくほか、新たな M&A 資金としても活用していく方針となっている。

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。2020 年 2 月期は前期比 3.0 円増配の 15.0 円(配当性向 22.0%)とし、9 期連続の増配を予定している。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される。

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、情報管理について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、リーディング・エッジ社、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や管理体制の強化に努めている。

ただ、こうした対策にもかかわらず、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。

免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp