

|| 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 >>>](#)

2020 年 6 月 5 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月期の業績概要	01
2. 2021年2月期の業績見通し	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	05
3. 事業別・分野別構成比	06
4. 特徴と強み	08
■ 業績動向	10
1. 2020年2月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	17
■ 業績見通し	18
1. 2021年2月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	19
■ 中長期の成長戦略	21
1. 今後の事業戦略	21
2. 業績目標値	22
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	23

■ 要約

プロフェッショナル人材の需要は底堅く、 2021 年 2 月期も連続で過去最高業績を目指す

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（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、研究など様々な分野で展開している。グループ全体で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、顧客企業は2.6万社を超える。

1. 2020 年 2 月期の業績概要

2020 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.4% 増の 32,946 百万円、営業利益で同 32.0% 増の 2,083 百万円となり、2 期ぶりに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・法曹分野などの主力事業が順調に拡大したほか、新規事業も着実に伸長し、ほぼ会社計画どおりの着地となった。営業利益はゲーム事業（韓国子会社及び（株）クレイテックワークスの「パレットパレード」）が下振れたため、会社計画（2,350 百万円）をやや下回ったものの、そのほかの主力事業は順調に拡大し、新規事業や投資段階のグループ子会社についても損益が改善した。

2. 2021 年 2 月期の業績見通し

2021 年 2 月期は、売上高で前期比 21.4% 増の 40,000 百万円、営業利益で同 24.8% 増の 2,600 百万円を見込む。新型コロナウイルスの影響については、合理的な見積もりが困難なため会社計画には織り込んでいない。売上高については、既存事業の拡大に加えて、前期まで持分法適用関連会社だった韓国の CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co.,Ltd. を 2020 年 1 月に子会社化したことが増収要因となる。既存事業ベースでは 10% の増収を見込んでいる。また営業利益についても、主力事業の増益に加えて、韓国のゲーム事業や「パレットパレード」で前期に計上した 228 百万円の損失がなくなること、新規事業子会社の損益改善が進むことなどにより 2 ケタ増益を見込んでいる。なお新型コロナウイルスの影響については、直近ではアパレル店舗への人材派遣を行う（株）インター・ベルの売上げが落ち込んでいるほか、医療分野で医学生・研修医向けの合同説明会「レジナビフェア」が 6 月まで開催中止（売上げで約 1 億円の影響）となるなどの影響が出ている。そのほかの事業については、ほとんど影響は出ていないため全体業績に与える影響は軽微だが、政府による緊急事態宣言が長引くようだとマイナスの影響が出る可能性がある。

要約

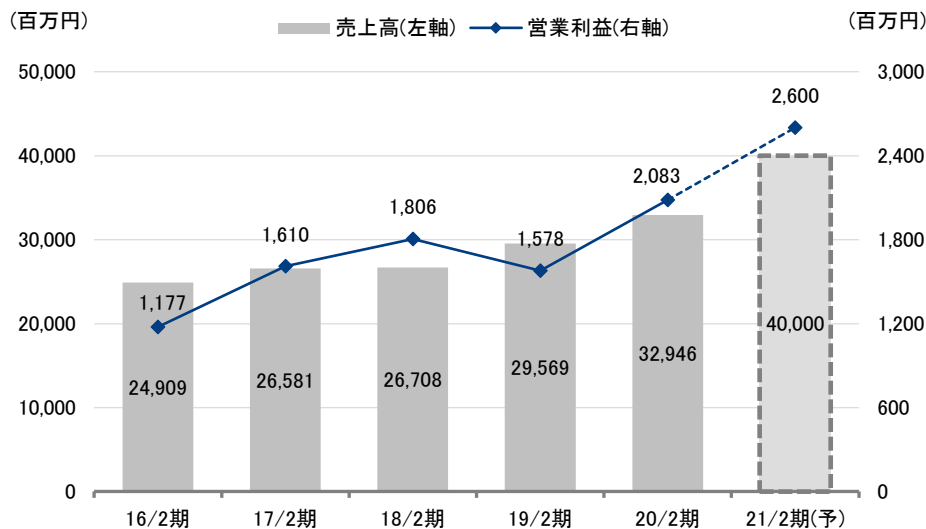
3. 今後の成長戦略

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（派遣・紹介・請負）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 2020 年 2 月期より新たにエージェンシー事業として 2 分野（経営マネジメント層（CXO）、アスリート）を開始しており、将来的には 50 分野まで広げ、プロフェッショナル人材のネットワークも 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将来的に株式上場を目指しており、上場で得た資金を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

- ・ 2020 年 2 月期は主力事業の好調により 2 期ぶりに過去最高業績を更新
- ・ 2021 年 2 月期は新型コロナウイルスの影響が懸念されるものの、増収増益を目指す方針
- ・ 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

業績推移



■ 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

同社の設立は 1990 年で、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創業した。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、翌年に一般労働者派遣事業の許可を取得し、テレビ番組や映画制作分野、ゲーム、Web 等のクリエイティブ分野から顧客開拓を進めていった。その後は、1997 年に医療分野、2000 年に IT 分野、2007 年に法曹分野、2009 年に会計分野、2013 年に建築分野及びファッション分野、2015 年にシェフ分野、プロフェッサー分野と、様々なプロフェッショナル分野へと事業領域を拡大し、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。

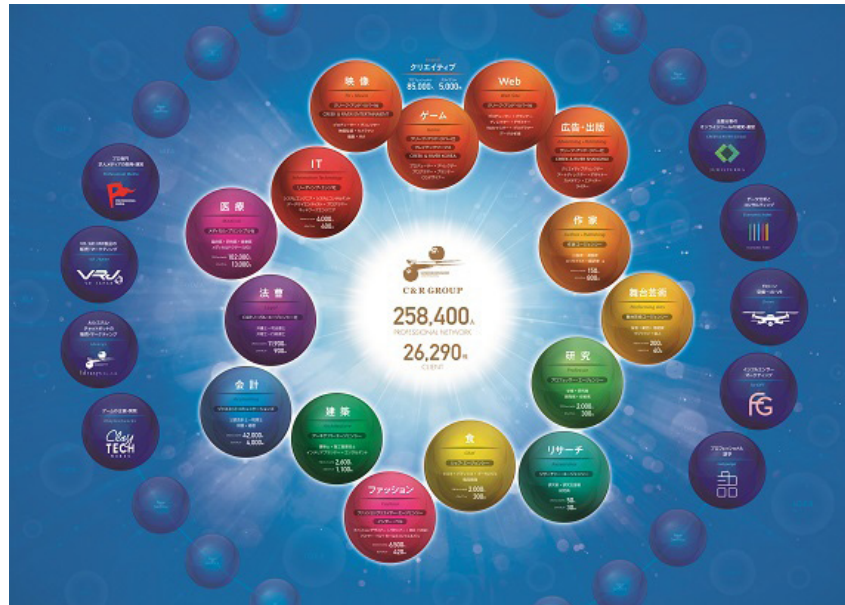
海外展開としては、2001 年に韓国にクリエイティブ分野のエージェンシー事業会社（CREEK & RIVER KOREA Co.,Ltd.）を設立したのを皮切りに、2010 年に中国子会社（CREEK & RIVER SHANGHAI Co.,Ltd.）、2016 年に米国子会社（CREEK & RIVER Global, Inc.）を設立している。米国子会社については、(株)C&R リーガル・エージェンシー社と開発を進めている、弁護士と企業をつなぐ SNS プラットフォーム「JURISTERRA (ジュリステラ)」の米国におけるサービス展開を主な目的として設立された。

韓国子会社については、2016 年に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）事業を残して、テレビ局向けを主体としたエージェンシー事業を会社分割により孫会社として新設した CREEK & RIVER ENTERTAINMENT に承継すると同時に、株式を現地の経営陣に売却して出資比率を下げ、持分法適用関連会社に異動していたが、2020 年 1 月に再度株式を取得し、連結対象子会社（CREEK & RIVER KOREA Co.,Ltd の出資比率 75%）としている。アニメなどのデジタルコンテンツを中心に、日本、韓国、中国のグループ会社間での取引が増加し、シナジー効果をさらに高めていくことが狙いとなっている。

同社は 2000 年、大阪証券取引所 NASDAQ（現 東京証券取引所 JASDAQ）に株式上場し、2016 年 2 月に東京証券取引所第 2 部に市場変更、同年 8 月に第 1 部に昇格している。

会社概要

同社の事業領域



出所：会社ホームページより掲載

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 Co., Ltd 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	海外著作権エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd 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部銘柄に指定替え
2017年	(株)forGIFT 設立

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.

会社概要

2018年	(株)Idrasys 設立 (AI 分野) 舞台エージェンシー事業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 (株)ジェイアール東日本企画と合併で(株)jeki Data-Driven Lab 設立 (出資比率 40%)
2020年	韓国の CREEK & RIVER ENTERTAINMENT Co.,Ltd. を連結子会社化

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、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。

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。同事業の売上総利益率はここ数年、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。

会社概要

(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。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、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版權ビジネス（小説等の海外向けの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。

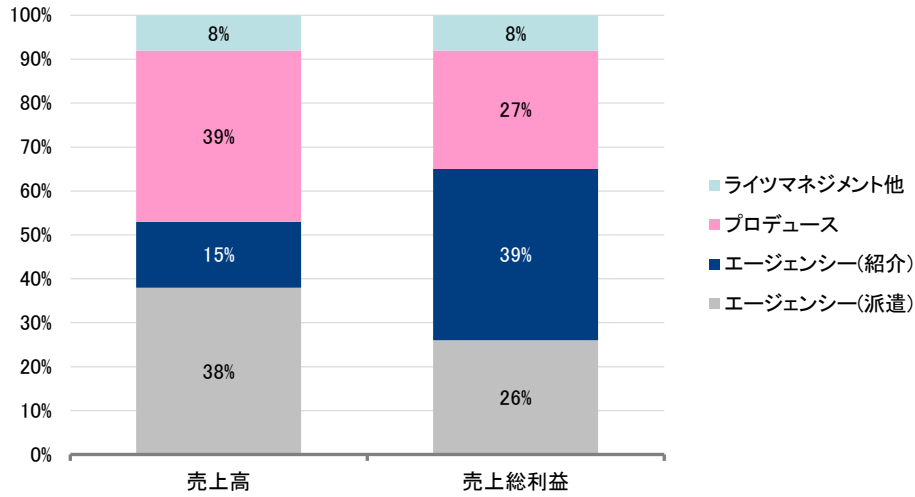
3. 事業別・分野別構成比

2020 年 2 月期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が 39%、エージェンシー事業（派遣）が 38%、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 8% となっている。一方、売上総利益の構成比を見ると、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 27%、エージェンシー事業（派遣）が 26%、ライツマネジメント事業他が 8% となっており、直近 3 年間はほぼ同様の構成比で推移している。

また、分野別の売上構成比は、ゲームが 25.3%、Web が 21.2%、テレビ・映像が 18.7% 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 12.2%、電子書籍・版權が 6.3%、会計が 5.6% となっている。2018 年 2 月期以降で見ると、ゲーム、電子書籍・版權の構成比が徐々に上昇し、テレビ・映像が低下傾向となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、医療が 35.0% と最も高く、次いでゲームが 30.3%、Web が 23.8%、テレビ・映像が 15.0% となっている。そのほか、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。

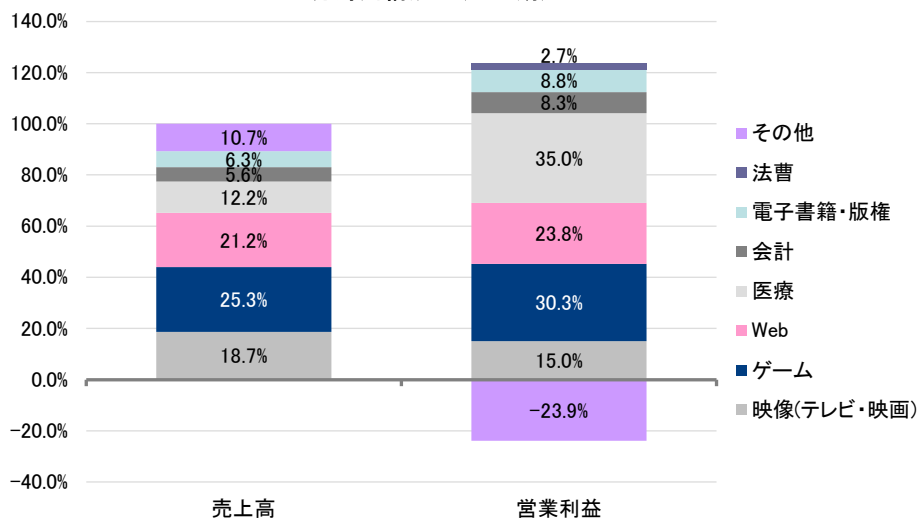
会社概要

C&Rグループ事業構成比(20/2期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別構成比(20/2期)



出所：決算説明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・アウトソーシング、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・動画、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野のほか医療、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、研究（現コンピュータサイエンス）、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（現ライフサイエンス）・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。

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、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を蓄積、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 制作においても官公庁等から大型案件を受注するケースが増えている。

(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する番組が、全テレビ番組の 45% を占め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。

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52%を占める約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）に登録しており、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・研修医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・研修医が「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。

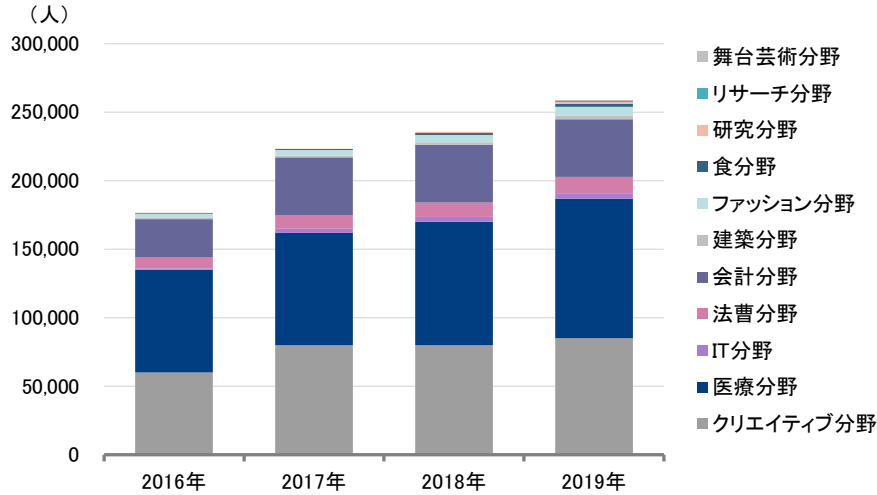
C&Rグループのネットワーク規模（プロフェッショナル人材258,400人、顧客数26,290社）

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・司法書士等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	建築士他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420社
食分野	シェフ・パティシエ他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月期は主力事業の好調により2期ぶりに過去最高業績を更新

1. 2020年2月期の業績概要

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比11.4%増の32,946百万円、営業利益で同32.0%増の2,083百万円、経常利益で同32.7%増の2,103百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同40.2%増の1,359百万円と2ケタ増収増益となり、2期ぶりに過去最高業績を更新した。クリエイティブ分野や医療、会計・法曹分野など主力事業の収益が順調に拡大したほか、新規事業・新サービスなどの損益も着実に改善した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2020年6月5日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

2020年2月期業績(連結)

(単位:百万円)

	19/2期		会社計画	20/2期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	29,569	-	33,000	32,946	-	11.4%	-0.2%
売上総利益	11,366	38.4%	-	12,555	38.1%	10.5%	-
販管費	9,787	33.1%	-	10,471	31.8%	7.0%	-
(人件費)	5,980	20.2%	-	6,570	19.9%	9.9%	-
(地代家賃、償却費等)	1,030	3.5%	-	1,210	3.7%	17.5%	-
(その他)	2,777	9.4%	-	2,691	8.2%	-3.1%	-
営業利益	1,578	5.3%	2,350	2,083	6.3%	32.0%	-11.3%
経常利益	1,585	5.4%	2,350	2,103	6.4%	32.7%	-10.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	969	3.3%	1,450	1,359	4.1%	40.2%	-6.2%

出所:決算短信、決算説明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期比6.0%増の12,849百万円、エージェンシー(派遣)事業が同14.4%増の12,519百万円、エージェンシー(紹介)事業が同11.4%増の4,941百万円、ライツマネジメント事業が同27.3%増の2,635百万円とすべての事業で増加した。ライツマネジメント事業では、電子書籍販売やYouTube「The Online Creators」※の運用収入などが好調に推移した。

※ YouTubeで活躍するクリエイターの制作、収益化、ブランディング等の支援を行いながら、クリエイターの価値向上をサポートしているほか、企業やテレビ番組のYouTubeチャンネルの運用受託を行っている。

売上総利益率はゲーム事業や新規事業への積極投資を行ったことにより、前期比0.3ポイント低下したものの、増収効果により売上総利益は同10.5%増益となった。販管費は人員増に伴う人件費の増加や地代家賃及び償却費等の増加があったものの、前期に計上した本社移転(2018年10月)に伴う一時費用3.5億円がなくなったこともあり、全体では前期比7.0%の増加に抑えることができ、販管費率は前期比1.3ポイント低下した。この結果、営業利益率は前期の5.3%から6.3%に上昇している。

会社計画に対して営業利益が11.3%下回ったが、これはスマートフォン用ゲームアプリのうち、韓国子会社で開発した「Ceres M(セレス エム)」※の世界配信が2019年9月と当初予定より半年ほど遅れたことや、クレイテックワークスが同年9月に投入した新作「パレットパレード」の収益についても想定を下回り、合わせて計画比で228百万円の下振れ要因となったことが主因となっている。「パレットパレード」については開発・運営をパートナー企業に譲渡し、収益の一部を売上計上する方式に変更したことで、第4四半期から黒字化している。

※ 2018年に配信した「ファイブキングダム」をベースとしたスマートフォン向けRPG。共同開発パートナーの韓国NEOUL Entertainmentがプロモーションを行っている。

なお、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605百万円となり、前期の249百万円から356百万円増加した(前期比の減益要因)。内訳は表のとおりで、前述したゲーム事業(韓国子会社及び「パレットパレード」)のほか、医療分野の新規事業(M&A、事業承継、読影診断、広告事業等)やクリエイティブ分野の新規事業(舞台芸術、リサーチャー、ドローン、プロフェッショナル語学等)への投資に加えて、投資段階のグループ会社の損失等となっている(グループ会社はいずれも損失額が縮小しており、前期比では増益要因)。

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 | 2020年6月5日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

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	前期比
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」の開発費と収入計画未達	-160	-160
韓国ゲーム事業の配信遅れ(2019年9月配信開始)	-68	-43
医療分野の新規事業(M&A・事業承継、読影診断、広告事業等)	-110	-80
クリエイティブ分野の新規事業投資	-128	-128
投資段階のグループ会社(プロフェッショナルメディア、VRJapan、エコノミックインデックス、Idrasys) →それぞれ赤字幅が縮小	-139	+52
合計	-605	-359

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ゲーム分野の減益をその他主力事業の好調でカバー

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	20/2期	増減率	計画比	19/2期	20/2期	増減率	計画比
クリエイティブ分野(日本)	22,212	24,599	10.7%	0.6%	1,072	1,314	22.6%	-16.8%
医療分野	3,708	4,070	9.8%	-1.9%	533	740	38.8%	5.7%
会計・法曹分野	1,952	2,121	8.7%	-0.9%	146	232	59.2%	29.2%
その他	1,912	2,315	21.1%	-18.0%	-182	-198	-	-
合計	29,569	32,946	11.4%	-0.2%	1,578	2,083	32.0%	-11.3%

※セグメント間の内部売上高又は振替高を含む。内部取引調整額は記載を省略。

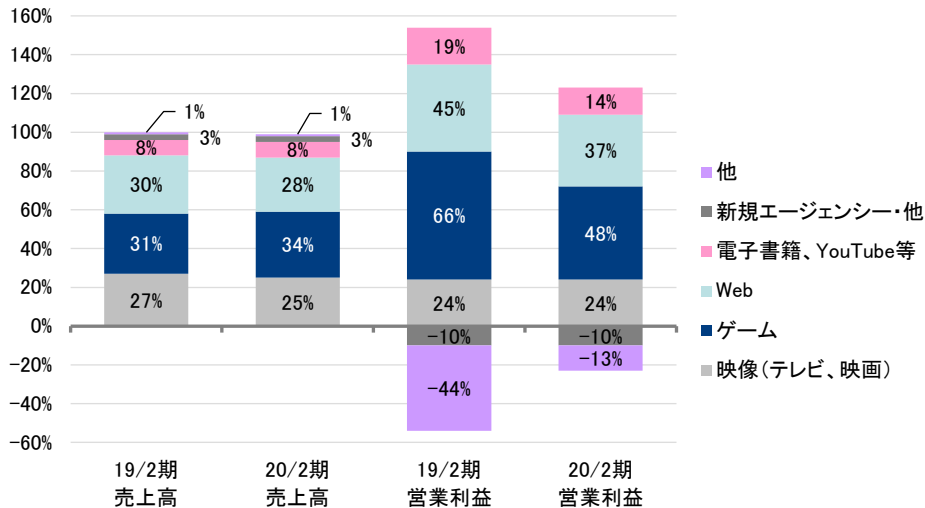
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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(社内取引含む、以下同様)は前期比10.7%増の24,599百万円、営業利益は同22.6%増の1,314百万円となった。売上高は映像、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増加した。営業利益はゲーム分野が減益となったものの、映像分野の収益性が改善したほか、新規エージェンシー事業の損益改善が進んだことにより2ケタ増益となった。

業績動向

分野別構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別の前期比伸び率を同社が開示している構成比から試算すると、映像（テレビ、映画）は2.5%増収、22.6%増益となった。制作スタジオを中心にテレビ番組の企画・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、動画配信サービスへの取り組みを強化したことが増収要因となった。利益面では働き方改革の取り組みによる人件費増加などの影響が一巡し、生産性が向上したことにより3期ぶりの増益に転じている。

ゲーム分野は21.5%増収、10.8%減益となった。売上高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（出資比率100.0%）の売上げが通年でフル寄与したこと、2019年9月に（株）インタラクティブブレインズより、3DCGアバター事業、VR事業、コンテンツ等の開発事業などを事業授受^{※1}したことなどが増収要因となった。利益面では前述した「パレットパレード」の開発投資及びリリース後の収益が想定を下回ったことで160百万円の減益要因となっており、同要因を除けば12%程度の増益だったと見られる。なお、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」^{※2}は、入学者数113名に対して卒業生数が93名、就業者数が90名となり、人手不足と言われるゲーム業界のニーズに対応する取り組みとして順調に立ち上がっている。

^{※1} 取得価額100百万円、のれん68百万円（5年償却）。開発人員25名が新たに加わり、3DCGアバターの開発分野では国内で圧倒的シェアを握ることになる。

^{※2} 同アカデミーは教育期間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）。

業績動向

Web・紙媒体等分野は 3.4% 増収、0.8% 増益となった。前期に官公庁向け Web 開発の大型案件があった反動で伸び率はやや鈍化したものの増収増益が続いた。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)」を通じて Web クリエイターのネットワークを強化し、スキル向上のための研修育成も行いながら、個々の適正に応じたクライアント企業への派遣・紹介案件が増加した。また、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。2019 年に (株) ジェイアール東日本企画と合併で設立した持分法適用関連会社である (株) jeki Data-Driven Lab (出資比率 40%) ※にも人材を供給しており、約 1 億円の売上寄与となっている。

※ JR 東日本 (東日本旅客鉄道 <9020>) の乗降客などのビッグデータを収集・分析してマーケティング施策に活用するデータドリブン・マーケティング事業などを展開している。

電子書籍・YouTube 分野は 10.7% 増収、9.7% 減益となった。電子書籍の配信数・ダウンロード数が順調に増加したほか、YouTube「The Online Creators」が好調に推移したが、前期に伸長した中国の海外版権エージェンシー事業の落ち込みが減益要因となっている。

新規エージェンシー分野の売上高は 7 億円程度と全体に占める影響は軽微だが、10.7% 増収と着実に成長している。このうち、建築分野では一級建築士等のネットワークが 2,600 人を超える規模に拡大し、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®」シリーズの引き合いが増加している。また、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・エージェンシー事業も、自社運営サイト「Labo しごと」の登録者数が 600 人を超え、受注件数も 400 件を超えるなど順調に立ち上がっている。

VR 分野では、2020 年 1 月に徳島市「阿波おどりミュージアム」の VR 体験総合プロデュース (コンテンツ制作、VR ゴーグル、システム、施工管理) を受託したほか、NTT ドコモ <9437> やコニカミノルタ <4902> と共同で「5G × 低遅延 VR リアルタイム配信 × ネットワークカメラ」の実証実験を行うなど先進的な取り組みを積極的に進めている。「VR 遠隔医療教育通信システム」のほか、企業の教育研修、アミューズメント施設向けなどをターゲットに、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受注実績を積み上げている段階にある。その他の新規分野についても、規模は小さいながらも着実に実績を積み重ねている。

(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合同説明会「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」等のサービスを提供しており、営業拠点は全国で 17 拠点と、前期から 1 拠点 (金沢オフィス) 増やしている。

業績動向

2020年2月期の売上高は前期比9.8%増の4,070百万円、営業利益は同38.8%増の740百万円と好調に推移し、2期ぶりに最高益を更新した。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は引き続き旺盛で、12万人を超える医師・医学生のネットワーク基盤を強みに、紹介事業を中心に収益が拡大した。新規事業として医療施設のM&Aや開業支援、事業承継支援、新規事業立ち上げ支援、画像診断ナレッジサービス「読影指南」の販売などを開始しており、投資費用として110百万円(前期比80百万円増)を計上するなかで、2ケタ増益を達成している。

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、案件数は多いものの成約率は低水準となっている。施設売却等は地方案件が多く、価格面も含めて買い手側とのニーズが合致しないことが多いためだ。ただ、国内の病院及び診療所(歯科診療所含む)の数が2019年で約18万施設あり、このうち診療所を中心に6.5万施設で事業承継の悩みを抱えていると言われており潜在需要そのものは大きい。現在、4名体制で営業活動を行っており、収益化を目指していく方針だ。また、「読影指南」※は開発元であるNPO法人のメディカル指南車と2019年4月に業務提携契約を締結し、「民間医局」会員向けに販売を開始している。医学生向けを中心に契約数は徐々に増加しているものの、料金が比較的安価なことから業績への影響は軽微となっている。

※ 医師・医学生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、eラーニング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種類のサービスを提供。セット料金で3万円/6ヶ月(学生は半額)で販売している。

(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(株)C&Rリーガル・エージェンシー社(同90.0%)でエージェンシー事業を中心に展開している。2020年2月期の売上高は前期比8.7%増の2,121百万円、営業利益は同59.2%増の232百万円となり、2期ぶりに過去最高益を更新した。前期は戦略的に人材投資、広告宣伝費等を投下したため微減益となったが、当期は投資の効果が顕在化した格好だ。

売上高の9割弱、営業利益の7割強を占める会計分野では、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」や在宅で勤務する会計人材の紹介などを含めて、売上高は8%増、営業利益も同40%超の増益になったと見られる。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期の約1.1万人から約1.2万人に拡大し、法律事務所や企業への紹介件数の増加により売上高で16%増、営業利益も増益となった。

(4) その他の事業

子会社9社で構成されるその他の事業の売上高は前期比21.1%増の2,315百万円、営業損失は198百万円(前期は182百万円の損失)となった。売上高はIT分野におけるエージェンシー事業の拡大等により増収となったものの、利益面では韓国子会社の損益悪化により、全体で損失額が若干拡大した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2020年6月5日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

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市場向けで多く利用されるプログラム言語「Python」に精通した5千人以上のエンジニア等のネットワークを構築しており、エンジニアの採用や育成、紹介案件などが増加し、売上高は前期比50%増と大幅増収となった。営業利益も水準は低いながらも増益となっている。

ファッション分野のエージェンシー事業を展開するインター・ベル(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、アパレル店舗運営ノウハウと視覚的表現効果を組み合わせて入店率を増加させるサービスを開始するなど収益モデルの多様化に取り組んでおり、業績は若干の増収増益となった。

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、前述したとおりスマートフォンゲーム「Ceres M」の世界配信が遅れたことなどにより68百万円の営業損失(前期は25百万円の損失)を計上した。当第3四半期は「Ceres M」の世界配信開始により黒字化したが、第4四半期は若干の赤字に転じている。

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とエージェンシー事業が融合した収益基盤が整い、利益はほぼ均衡ラインにまで改善している。

VR事業を展開するVR Japan(同84.21%、12月決算)は、中国のIDEALENSの一体型ゴーグルの国内での拡販を進めている。2019年9月より4K解像度の新機種「IDEALENS K4」(価格86,900円)の販売を開始したほか、同年11月には中国SKYWORTH Group Co., Ltdの正規代理店となり、8KのVR映像を再生できる4K解像度の一体型VRゴーグル「SKYWORTH S1」(同69,300円)の販売を開始するなど商品ラインナップの拡充を図り、収益化を目指している。

AIシステムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う(株)Ildrasys(同80.1%)は、提携先のインツミット(株)(台湾)が開発したAIプラットフォーム「SmartRobot」を活用したチャットボットシステムの販売に加えて、(株)グルーヴノーツのクラウド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、多様なAIニーズの取り込みを進めている。通期では営業損失が続いたものの、大型案件の受注により当第4四半期だけで見ると黒字化している。

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おり、売上高は増収、利益も収支均衡ラインとなっている。

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、営業利益も若干ながら黒字化した。「JURISTERRA」についてはまだ本格稼働には至っていないものの、一部の機能を活用して日米で法務コンサルティングサービスの提供を行っており、案件数が増加している。「JURISTERRA」の登録弁護士数は約5千人となっている。

収益拡大により財務基盤の強化が一段と進む

3. 財務状況と経営指標

2020年2月期末の総資産は前期末比2,916百万円増加の16,230百万円となった。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1,557百万円増加したほか、売上債権が1,091百万円増加した。固定資産では有形固定資産が73百万円、ソフトウェアが46百万円それぞれ減少した一方で、投資有価証券が130百万円増加した。

負債合計は前期末比1,717百万円増加の7,829百万円となった。有利子負債が251百万円減少した一方で、事業拡大に伴い営業未払金が606百万円、未払費用が393百万円、未払法人税等が201百万円、未払消費税等が369百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比1,199百万円増加の8,400百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により、利益剰余金が1,099百万円増加した。

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2.7ポイント低下の50.9%となったが、有利子負債比率が同7.5ポイント低下の24.9%となり、また、現預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュが同1,808百万円増の4,671百万円とここ数年では最も高い水準に積み上がるなど、財務基盤の強化が進んでいると判断される。また、収益性についてもROA、ROE、営業利益率とすべての指標で上昇に転じている。収益性についてはここ数年、新規事業や新規サービスへの積極投資を行うなかでも安定した推移となっているが、これはプロフェッショナル人材に特化して幅広い領域に事業展開していることが要因と考えられる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	増減額
流動資産	9,078	9,467	12,351	2,883
(現預金)	4,966	5,171	6,729	1,557
固定資産	2,773	3,845	3,878	33
総資産	11,852	13,313	16,230	2,916
負債合計	4,809	6,112	7,829	1,717
(有利子負債)	1,709	2,309	2,058	-251
純資産	7,043	7,200	8,400	1,199
(安全性)				
自己資本比率	54.6%	53.6%	50.9%	-2.7pt
有利子負債比率	26.4%	32.4%	24.9%	-7.5pt
ネットキャッシュ	3,257	2,862	4,671	1,808
(収益性)				
ROA (総資産経常利益率)	16.0%	12.6%	14.2%	1.6pt
ROE (自己資本利益率)	18.3%	14.3%	17.7%	3.4pt
売上高営業利益率	6.8%	5.3%	6.3%	1.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2021 年 2 月期は新型コロナウイルスの影響が懸念されるものの、増収増益を目指す方針

1. 2021 年 2 月期の業績見通し

2021 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.4% 増の 40,000 百万円、営業利益で同 24.8% 増の 2,600 百万円、経常利益で同 23.6% 増の 2,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 17.7% 増の 1,600 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。売上高は 11 期連続増収となるが、当期より韓国の CREEK & RIVER ENTERTAINMENT を連結対象子会社として加えることで約 37 億円の増収要因となっており、この影響を除いた既存事業の増収率は 10% 増となる。

利益面では増収効果に加えて、韓国ゲーム事業及び「パレットパレード」の損失分がなくなることで 248 百万円の増収要因となる。また、新規事業・新規サービス子会社の収益状況も VR Japan を除いて改善が進む見通しであり、売上高が計画通りに推移すれば達成可能な水準と言える。なお、新たな取り組みとして、CXO やアスリートを対象としたエージェンシー事業も開始する。戦略投資としては前期の 605 百万円から今期は 300 ～ 400 百万円に縮小する見込みとなっている。

2021 年 2 月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	20/2 期		21/2 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	32,946	11.4%	19,500	18.1%	40,000	21.4%
営業利益	2,083	32.0%	1,400	10.6%	2,600	24.8%
経常利益	2,103	32.7%	1,400	10.3%	2,600	23.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,359	40.2%	850	7.4%	1,600	17.7%
1 株当たり利益 (円)	63.60		39.70		74.72	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今回の業績見通しでは、新型コロナウイルス感染拡大の影響について織り込んでいない。4 月までの影響について見ると、アパレル店舗の休業によって派遣サービスを行っているインター・ベルの売上げが落ち込んでいるほか、医療分野で学生向けの合同説明会「レジナビフェア」の開催が 3 月以降、6 月まで中止することが決まっている。テレビ番組の収録が中止・延期されているが、現時点では大きな影響は無い見込みだ。一方、ゲームや IT、電子書籍・YouTube、医療 (イベント除く)、会計・法曹などの分野についても現時点では影響は大きくなく、全体業績から見れば影響は軽微と思われる。ただ、感染拡大により緊急事態宣言の解除が長引くようだと、全体の業績にもマイナスの影響を及ぼす可能性はある。

業績見通し

クリエイティブ分野を中心にすべての事業セグメントで増収増益を目指す

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績

売上高 (百万円)	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期予	前期比
クリエイティブ分野 (日本)	19,101	22,212	24,599	26,800	8.9%
クリエイティブ分野 (韓国)	985	31	68	3,770	5,544.1%
医療分野	3,557	3,708	4,070	4,500	10.6%
会計・法曹分野	1,806	1,952	2,121	2,340	10.3%
その他	1,458	1,881	1,844	2,890	56.7%
合計	26,708	29,569	32,946	40,000	21.4%

セグメント利益 (百万円)	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期予	前期比
クリエイティブ分野 (日本)	1,155	1,072	1,314	1,635	24.4%
クリエイティブ分野 (韓国)	2	-32	-67	20	-
医療分野	575	533	740	800	8.1%
会計・法曹分野	147	146	232	260	11.8%
その他	-82	-149	-131	-90	-
合計	1,806	1,578	2,083	2,600	24.8%

セグメント利益率 (%)	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期予	前期比
クリエイティブ分野 (日本)	6.0	4.8	5.3	6.1	0.8pt
クリエイティブ分野 (韓国)	0.3	-102.3	-98.5	0.5	99.0pt
医療分野	16.2	14.4	18.2	17.8	-0.4pt
会計・法曹分野	8.2	7.5	11.0	11.1	0.1pt
その他	-5.7	-8.0	-7.1	-3.1	4.0pt
合計	6.8	5.3	6.3	6.5	0.2pt

注：内部取引及び調整額の記載は省略

出所：決算説明資料、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 8.9% 増の 26,800 百万円、営業利益は同 24.4% 増の 1,635 百万円となる見通し。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安定成長が続くほか、新規事業 (建築、ファッション、シェフ、コンピュータサイエンス、ドローン、舞台芸術、ライフサイエンス、語学、アスリート、CXO) への取り組みを強化し、収益化を図っていく方針。

分野別で見ると、映像分野はテレビ・映画製作などの停滞が懸念されるものの、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る。ゲーム分野についても、「クリエイティブアカデミー」を通じた人材育成により旺盛な需要に対応していく。現在、同アカデミーについては、感染症対策のためオンラインでの小規模開催で対応している。また、子会社の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取り組んでいく方針で、利益面では黒字に転じる見通しだ。Web 分野についても、官公庁や民間からの引き合いが堅調に推移しており、増収増益を見込んでいる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2020年6月5日(金)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績見通し

VR分野では新たな取り組みとして、社員の教育・研修用ソリューションとして「ファストVR」を開発し、2020年4月よりサービス提供を開始している。教育・研修用のVRコンテンツをユーザー自身で手軽に制作・利用するためのツールで、ユーザー自身が撮影した動画をVRコンテンツに編集するアプリ「ファストVRエディター」、作成したコンテンツをコントロールする「ファストVRコントローラー」、VRゴーグルで視聴するための「ファストVRプレイヤー」を標準セットとして年間150万円で提供する。5Gの商用サービス開始に伴い、製造業やサービス業の現場で、VRを活用した教育研修、トレーニングなどのニーズが高まると見ており、ユーザー自身で手軽にコンテンツを制作できるツールを提供することでVRの普及促進を図っていく戦略だ。また、充実したコンテンツを希望するユーザーに対しては、個別でコンテンツ制作についても受託する。既に、スーパーマーケット大手のベルク<9974>に導入したことを発表しており、今後のVR事業の拡大につながる取り組みとして注目される。

(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、CREEK & RIVER ENTERTAINMENT（テレビ局向けエージェンシー事業）を子会社化したことで、前期の68百万円から3,770百万円と急拡大する見通し。ゲーム分野だけでなく、動画やアニメなどのコンテンツ配信で日本や中国などと連携する機会が増えており、今回、子会社化することとなった。韓国のエンジニアを日本に紹介する取り組みも推進していく予定で、今後のシナジー効果が期待される。韓国でのエージェンシー事業の収益性はまだ低く、営業利益は2社合わせて20百万円の見込みとなっている。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比10.6%増の4,500百万円、営業利益は同8.1%増の800百万円となる見通し。事業拡大に伴う人員増並びにシステム投資を行う予定で利益率は若干低下するものの、旺盛な医師需要を背景とした紹介件数の増加が見込まれる。新規事業（M&A、事業承継、開業支援、読影サービス等）については2021年2月期も前期並みの投資を実施する予定で、収益化については2022年2月期以降となりそうだ。なお、「レジナビフェア」については6月まで開催を中止することが決まっており、売上げへの影響額は1億円程度と見られる。

(4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比10.3%増の2,340百万円、営業利益は同11.8%増の260百万円となる見通し。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ていくとともに、会計事務所の事業承継支援や、会計事務所勤務経験者を対象とした「在宅ワーカー紹介サービス」等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、人員増強及び拠点の拡大による事業基盤の強化と、弁護士ネットワークの拡大により収益拡大を進めていく。また、2019年8月より開始した病院向けの「院内弁護士」紹介サービスの取り組みも引き続き強化していく。

業績見通し

(5) その他の事業

子会社 8 社※で構成するその他の事業の売上高は前期比 56.7% 増の 2,890 百万円、営業損失は 90 百万円（前期は 131 百万円の損失）を見込む。

※ 韓国の子会社についてはクリエイティブ分野（韓国）のセグメントに異動。伸び率は異動を考慮したベースで算出。

リーディング・エッジ社に関しては、引き続き「Python」に精通したエンジニアの採用・育成に取り組み、ロボット・AI 業界等向けの派遣サービスの拡大を見込む。一方、Idrasys については、先行投資が続き若干の赤字を見込んでいる。また VR Japan についても、新型コロナウイルスの影響で VR ゴーグルの中国製造拠点が一時的にストップしたため販売数が計画を下回った。今上期は減収となり下期以降の巻き返しを目指している。同様にインター・ベルについても客先店舗の休業により派遣需要が落ち込んでおり、減収減益となる可能性が高い。米国の CREEK & RIVER Global（カリフォルニア州）は、外出禁止令が出るなかで弁護士の紹介業務も直近はほぼストップしているが、企業からの法務関連の相談は今後増加することが予想されるため、その動向が注目される。

■ 中長期の成長戦略

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

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や医療分野など合計 17 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さらに進めていく方針となっている。2020 年にはアスリートや CXO 分野のエージェンシー事業も開始しており、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を図るため、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派遣事業と両輪で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。

中長期の成長戦略

収益性向上施策としては、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。例えば、VR事業では撮影や編集業務を行うプロフェッショナル人材だけでなく、そのツールも併せて提供することで、付加価値の高い事業に昇華させていくことが可能となる。

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推進していくことで、2020年2月期の6.3%から10.0%まで引き上げていくことを目指している。

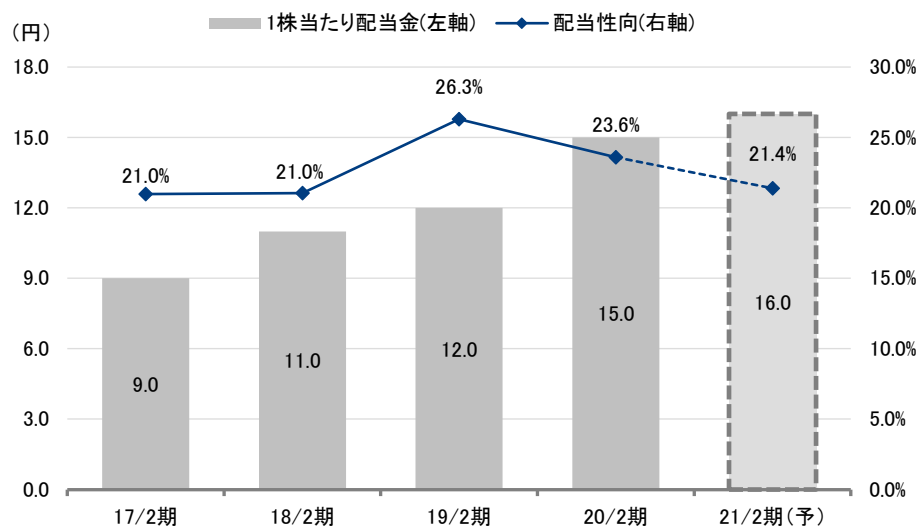
目標の早期実現のため、グループ会社のIPOによる資金調達も戦略の1つとして掲げている。IPOの対象となるのはVR Japanのほか、専門職の転職・求人サイトを運営するプロフェッショナルメディア、法曹向けSNSプラットフォームの開発・運用を行うCREEK & RIVER Global、AIプラットフォームサービスを提供するIdrasys、ビッグデータ分析サービスを行うエコノミックインデックス等が候補となる。IPOにより調達した資金は事業成長のための投資に充当していくほか、新たなM&A資金としても活用していく方針となっている。

株主還元策

配当性向 20% を目途に連続増配を継続中。自己株取得も発表

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。2021 年 2 月期は前期比 1.0 円増配の 16.0 円（配当性向 21.4%）とし、10 期連続の増配を予定している。また、今回、自己株式の取得を発表している。取得株数 80 万株（発行済み株式総数の 3.5%）、取得価額で 5 億円をそれぞれ上限とし、取得期間は 2020 年 4 月 10 日から 8 月 31 日までとしている。

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

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。

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