

|| 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 11 月 10 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. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	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	07
■ 業績動向	10
1. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	10
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. 2021年2月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	17
■ 中長期の成長戦略	20
1. 今後の事業戦略	20
2. 業績目標値	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	21

要約

2021 年 2 月期業績は計画未達の可能性があるものの、 2022 年 2 月期以降は利益成長が再加速する見通し

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、建築など様々な分野で展開している。グループ全体で 29.2 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 3.8 万社を超える。

1. 2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 2 月期第 2 四半期累計（2020 年 3 月 - 8 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 11.8% 増の 18,454 百万円、営業利益で同 15.0% 増の 1,455 百万円となり、半期ベースで過去最高業績を更新した。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）により、医療分野や会計・法曹分野が減収減益となったが、主力のクリエイティブ分野（日本）においてゲーム、Web、電子書籍・YouTube 等をけん引役となり、2 ケタ増収増益と好調に推移した。なお、コロナ禍の業績への影響額は売上高で 14.5 億円、営業利益で 3.8 億円のマイナス要因となっており、特に第 2 四半期への影響が大きかった。このため、第 2 四半期だけで見ると、売上高は前年同期比 8.3% 増と増収だったものの、営業利益は医療分野のイベント事業や会計・法曹分野を中心とした紹介事業が低迷したことと同 15.0% 減と減益に転じている。

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 百万円と期初計画を据え置いている。ただ、第 2 四半期までの営業利益の進捗率は 56.0% と直近 3 年間平均の 69.1% を下回っているほか、第 3 四半期もコロナ禍の影響が残っていることなどを考えると、会社計画は下振れる可能性があるが弊社では見ている。医療分野については、コロナ禍の影響で「レジナビフェア」※の開催が 2020 年 3 月以降中止となり、業績面でマイナスの影響が出たが、第 3 四半期よりオンラインサービスを本格的にスタートしており、2022 年 2 月期には増益に寄与する見通しだ。また、VR 技術の活用も様々な業界で広がりつつあり、コンテンツ制作からシステム構築までワンストップソリューションで提供できる強みを生かして、事業を拡大していく方針となっている。既に住宅設計・販売に VR 技術を活用した「超建築 VR」のサービス提供を開始しているほか、「VR 遠隔医療教育ソリューション」などの取り組みを進めており、5G の普及によってさらに活用の場が広がるが見込まれ、同社の収益にも貢献するものと期待される。こうした状況を踏まえると、2022 年 2 月期には利益成長が加速していくものと弊社では予想している。また、2020 年 10 月に経営コンサルティング会社のきづきアーキテクト（株）を子会社化した。東京都が開始する「5G 技術活用型開発等促進事業」において開発プロモーターとして同社が選定されており、今後、きづきアーキテクトのノウハウを活用してスタートアップ企業による 5G 技術を活用した新規事業創出を支援していく予定となっている。

※ レジナビフェア：医学生・研修医の研修病院探しをサポートするための合同説明会で、主要都市で年間 9 回開催（2019 年）、来場者数は約 1 万人、約 1 千施設の医療施設が参加する国内最大級のイベントとなる。

要約

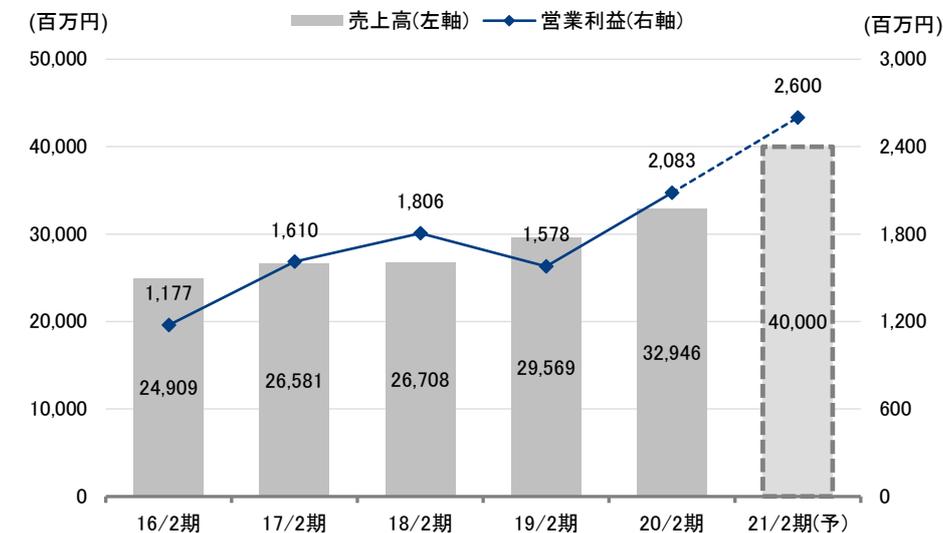
3. 今後の成長戦略

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 29.2 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。事業領域としては現在の 17 分野から将来的には 50 分野まで領域を広げ、プロフェッショナル人材のネットワークを 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。また、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

- ・ 2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績はクリエイティブ分野の好調により、半期ベースで過去最高を更新
- ・ 2021 年 2 月期業績は計画未達の可能性があるものの、2022 年 2 月期は利益成長が再加速する可能性
- ・ 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



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

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 17 分野で 29.2 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 3.8 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を拡大し、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。

なお、同社は 2000 年に大阪証券取引所 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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2020年11月10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 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
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弁で(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 (株)ウイングをグループ化(映像分野) (株)Grune をグループ化(IT分野) アスリート・エージェンシー事業を開始 CXO エージェンシー事業を本格始動 きづきアーキテクト(株)をグループ化

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。

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	アスリート	CXO
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。

(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25%前後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。

会社概要

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、建築、ファッション分野となり、2021年8月期より新たにアスリート、CXO分野でも本格展開を開始している。アスリート・エージェンシー事業は、現役・引退問わず、全国大会などへの出場経験を持つアスリートに対して、競技活動の継続と引退後のスムーズな就労移行を目的に、デュアルキャリアとセカンドキャリアをサポートするサービスとなる。また、CXO エージェンシー事業は法人や個人事業主を含む戦略コンサルタントや上場企業等における経営経験者と、同社のネットワーク（人材及び顧客）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するサービスとなる。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（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、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」等に注力している。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。

ゲーム、Web、テレビ・映像等のクリエイティブ分野と医療分野で利益の大半を稼ぎ出す

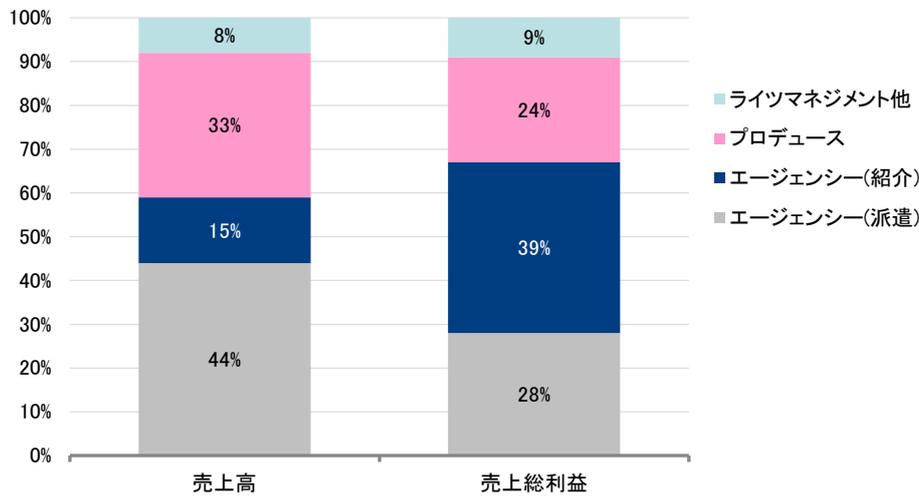
3. 事業別・分野別構成比

2021年2月期第2四半期累計の事業別売上構成比は、プロデュース事業が33%、エージェンシー事業（派遣）が44%、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、次いでエージェンシー事業（派遣）が28%、プロデュース事業が24%、ライツマネジメント事業他が9%となっている。

また、分野別の売上構成比は、ゲームが23.5%、Webが18.4%、テレビ・映像が16.5%と主力3分野で全体の6割弱を占めており、次いで医療が12.4%、韓国事業が9.0%、電子書籍・著作権が6.5%、会計が4.7%となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、医療が45.8%と最も高く、次いでゲームが38.8%、Webが18.0%、テレビ・映像が12.4%となり、これら収益化事業で新規事業の先行投資を吸収する構造となっている。なお、医療分野については例年、春に医師の異動が多いことや、医学生・研修医向けに開催される「レジナビフェア」も第2四半期までに多く開催されることから、上期偏重型の収益構造になっており、通期で見ると営業利益の構成比は2018年2月期以降、30%台で推移している。

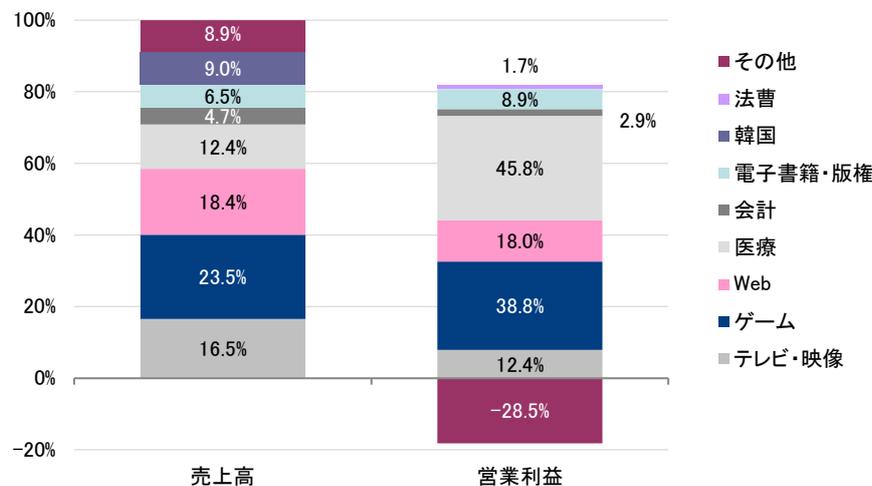
会社概要

C&Rグループ事業構成比(2021年2月期第2四半期累計)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分野別構成比(2021年2月期第2四半期累計)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

29.2万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、3.8万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。

会社概要

(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・映像、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、アスリート、CXO等の合計17分野となる。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

サービス提供によって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がっている。具体的には、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り、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。

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ており、合計約800名の体制で各業務に従事し、こうしたノウハウの蓄積・共有の場ともなっている。

(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、2020年4月時点で29.2万人に達している。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1.5万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。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約23万人のうち過半を占める約12.4万人が同社サービス（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、人材ネットワークが拡大しており、IT分野ではSEを中心に4.2千人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で1.32万人、会計分野では公認会計士・税理士他で4.8万人が同社ネットワークに登録している。

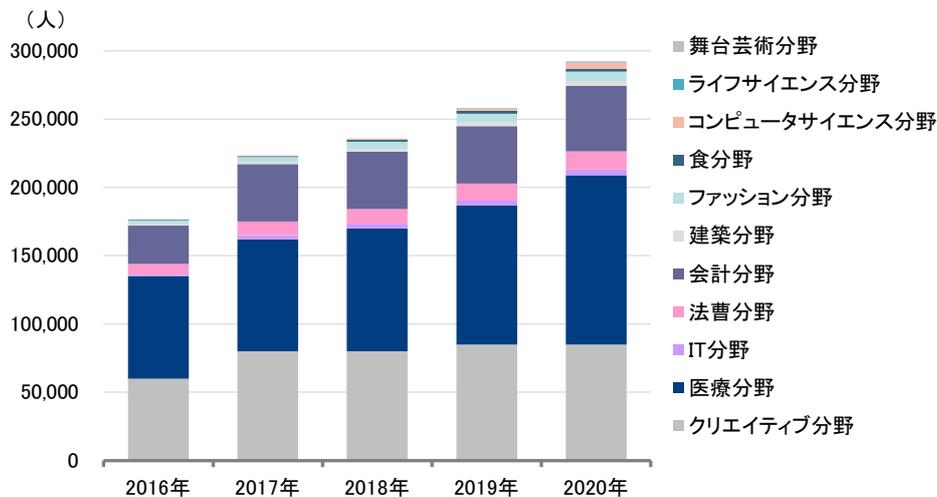
クリーク・アンド・リバー社 | 2020年11月10日(火)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

会社概要

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 292,750人、顧客数 38,250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名 (うち、Web・広告・出版で 37,000人)、顧客数 15,000社
作家分野	電子書籍 70,000タイトル、海外版權 5,000タイトル、顧客数 850社
医療分野	医師(研修医含む) 124,000名(国内の勤務医数の約54%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 4,200名、顧客数 450社
法曹分野	弁護士等 13,200名、顧客数 1,200事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 48,000名、顧客数 4,000事務所・社
建築分野	建築家他 3,500名、顧客数 1,400社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 7,000名、顧客数 500社
食分野	シェフ他 2,100名、顧客数 300社
コンピュータサイエンス分野	研究者・学者 4,500名、顧客数 400社
ライフサイエンス分野	研究者・研究支援者 600名、顧客数 100社
舞台芸術分野	役者・劇団・落語家他 500名、顧客数 100社

出所：会社資料よりフィスコ作成

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

2021年2月期第2四半期累計業績は クリエイティブ分野の好調により、半期ベースで過去最高を更新

1. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要

2021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11.8%増の18,454百万円、営業利益で同15.0%増の1,455百万円、経常利益で同16.3%増の1,476百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同22.1%増の966百万円と2ケタ増収増益となり、半期ベースで過去最高を更新した。また、期初計画に対して見ると、売上高はコロナ禍の影響で若干下回ったものの、各利益は経費削減効果等もあって計画を上回って着地した。

2021年2月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	20/2期2Q累計		期初計画	21/2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	16,512	-	19,500	18,454	-	11.8%	-5.4%
売上総利益	6,507	39.4%	-	6,888	37.3%	5.9%	-
販管費	5,241	31.7%	-	5,433	29.4%	3.7%	-
（人件費）	3,320	20.1%	-	3,520	19.1%	6.0%	-
（広告宣伝、販促、リモートワーク推進費用等）	920	5.6%	-	950	5.1%	3.3%	-
（旅費交通費、会議費、交際費等）	120	0.7%	-	50	0.3%	-58.3%	-
営業利益	1,265	7.7%	1,400	1,455	7.9%	15.0%	4.0%
経常利益	1,268	7.7%	1,400	1,476	8.0%	16.3%	5.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	791	4.8%	850	966	5.2%	22.1%	13.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、韓国で映像派遣事業を展開している CREEK & RIVER ENTERTAINMENT を新たに連結子会社化したことにより、売上高で約16億円、営業利益で約10百万円の増収増益要因となっており、同要因を除いたベースでは売上高で約2%増、営業利益で約14%の増益となった。

また、コロナ禍による業績へのマイナス影響額は売上高で14.5億円、営業利益で3.8億円となった。事業セグメント別で見ると、クリエイティブ分野（日本）と法曹・会計分野において2020年3月以降、新規稼働（派遣）、新規成約（紹介、請負）が遅れた影響、並びにアウトソーシング案件の受注が減少したことにより、売上高で8億円、営業利益で1億円のマイナス影響があったほか、医療分野で同社主催の「レジナビフェア」の開催が3月以降中止を余儀なくされたことにより、売上高で5億円、営業利益で2.5億円のマイナス影響が出た。また、その他にもアパレルショップへの派遣サービスの需要減、VR機材の調達先メーカーにおける生産ラインストップによる注文キャンセル発生等により、売上高で1.5億円、営業利益で0.3億円のマイナス影響が出た。

業績動向

売上総利益率は前年同期の39.4%から37.3%に低下したが、これは韓国子会社を新規連結したことが要因で、韓国事業を除けば40.2%と前年同期から上昇している。労働者派遣法において2020年4月より同一労働同一賃金制度が導入されたことに伴い、派遣単価の是正が進んだこと、利益率の高いライツマネジメント事業の売上構成比が上昇したことなどが主な要因となっている。

一方、コロナ禍を受けて全社でテレワークを導入したことにより、第2四半期は出勤率が45%となり、各種経費の削減や業務効率の向上が進んだ結果、販管費率は前年同期の31.7%から29.4%に低下し、営業利益率の上昇要因となった。

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、プロデュース事業は前年同期比6.2%減の6,089百万円、エージェンシー（派遣）事業は同33.8%増の8,119百万円、エージェンシー（紹介）事業は同2.8%増の2,768百万円、ライツマネジメント事業他が同17.4%増の1,476百万円となり、プロデュース事業のみ減収となった。主にWeb分野におけるアウトソーシング事業の受注がコロナ禍の影響で大きく落ち込んだことが主因となっている。一方、エージェンシー（派遣）事業については、韓国子会社を新規連結したことやゲームを中心にクリエイティブ分野の派遣事業が堅調に推移したことが増収要因となっている。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。

医療、会計・法曹分野の減収減益を クリエイティブ分野（日本）の収益増でカバー

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

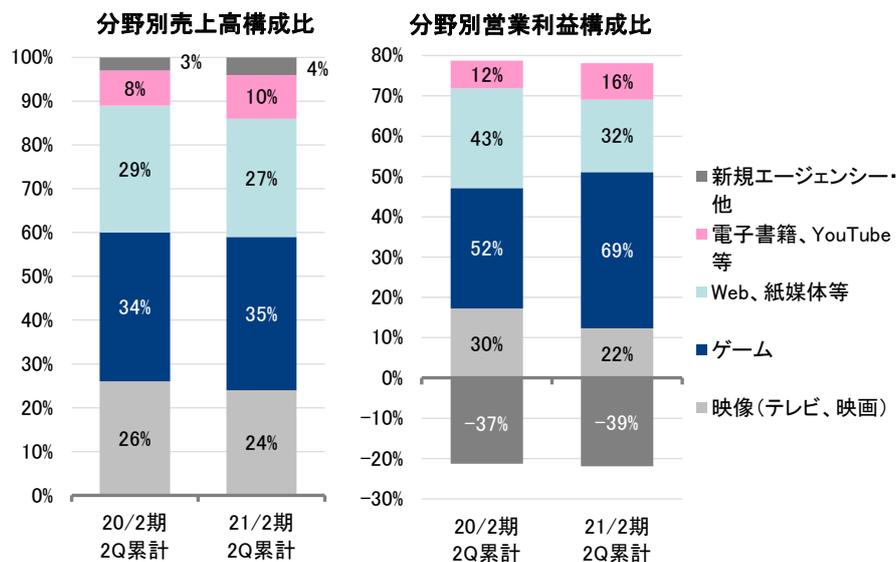
	売上高			営業利益		
	20/2期 2Q累計	21/2期 2Q累計	増減率	20/2期 2Q累計	21/2期 2Q累計	増減率
クリエイティブ分野（日本）	11,906	12,470	4.7%	534	817	53.1%
クリエイティブ分野（韓国）	15	1,674	-	-60	-15	-
医療分野	2,558	2,302	-10.0%	749	666	-11.1%
会計・法曹分野	1,044	1,010	-3.3%	107	66	-37.9%
その他	1,073	1,049	-2.2%	-60	-82	-
合計	16,512	18,454	11.8%	1,265	1,455	15.0%

注：内部取引及び調整額の記載は省略
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(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（社内取引含む、以下同様）は前年同期比4.7%増の12,470百万円、営業利益は同53.1%増の817百万円と半期ベースで過去最高を更新した。売上高はコロナ禍の影響で映像（テレビ・映画）、Web分野が減収となったものの、ゲームや電子書籍・YouTube等の増収でカバーした。また、営業利益はコロナ禍の影響で新規エージェンシー分野や子会社の損失が拡大したものの、ゲームや映像、Web、電子書籍・YouTube等の主力分野がそろって増益となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

分業別業績の前年同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、映像は3.3%減収、12.2%増益となった。同社で手掛けるテレビのレギュラー番組終了により減収となったものの、同番組の利益率が低かったほか同一労働同一賃金制度の導入による派遣単価の見直しを推進したことが利益率の改善要因となった。また、動画配信サービスについても順調に伸張している。なお、2020年7月にテレビ分野のネットワーク強化を目的に、NHK出身者により設立された（株）ウイングを子会社化している。ウイングはNHK及び関連会社の番組制作・編集部門へのスタッフ派遣、並びに気象キャスターの派遣を行っており、直近業績（2020年3月期）は売上高で706百万円、営業利益で2百万円となっている。のれんは70百万円（5年償却）となっており、2021年2月期における収益への影響は軽微にとどまる見通しだ。

ゲーム分野は7.8%増収、103.1%増益となった。売上高はコロナ禍による巣ごもり現象もあって、ソーシャルゲームを中心とした開発ニーズが堅調に推移し、増収基調が続いた。利益面では前年同期比で約2.8億円の増益になったと見られる。増収効果に加えて、前年同期に損失計上したスマートフォンゲームアプリ「パレットパレード」の開発費用（1.0億円）や、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」※の立ち上げ費用（0.3億円）がなくなったことも増益に寄与した。

※ クリエイティブ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）。コロナ禍においては規模を縮小し、オンライン対応で継続している。

業績動向

Web 分野は 2.5% 減収、13.9% 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）」や、AI、IoT 領域の求人サイト「Symbiorise（シンビオライズ）」を通じた Web クリエイター及びデータサイエンティスト等の人材需要が旺盛に推移した一方で、コロナ禍における政府の緊急事態宣言発出によって、求人情報サイトやグルメ情報サイト運営会社からのアウトソーシング（サイト掲載記事の作成・編集・撮影業務の受託）需要が大きく落ち込んだことが減収要因となった。ただ、利益面ではアウトソーシング案件の利益率が低く、通常の派遣・紹介案件の増加と、単価の上昇が寄与して増益となった。

電子書籍・YouTube 分野は 30.9% 増収、104.1% 増益となった。巣ごもり現象で電子書籍の配信数・ダウンロード数が増加したほか、YouTube の動画クリエイターをサポートする「The Online Creators」も、YouTuber の動画再生回数が順調に増加しており収益増に貢献している。

新規エージェンシー・その他分野の売上高は増加したものの、新たにアスリート・エージェンシーや CXO エージェンシーなどを本格始動するなど先行投資が継続しており、営業損失額は前年同期比で約 1.2 億円拡大した。このうち、建築分野では一級建築士等のネットワークが約 3,500 人（前期末約 2,600 人）の規模まで拡大し、紹介・派遣案件が増加した。また、新たな取り組みとして 2020 年 4 月より、VR 空間でハウスメーカーや工務店等が顧客に住宅をプレゼンテーション・販売できるサービス「超建築 VR」を本格始動しており、好評を博している。VR を活用したソリューションは医療分野や企業の教育、災害対策分野でも引き合いが増加しており、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も継続して進めている。

(2) クリエイティブ分野（韓国）

クリエイティブ分野（韓国）は、ゲームソフトのライセンス管理事業を展開する CREEK & RIVER KOREA とテレビ・映像領域における派遣事業を展開する CREEK & RIVER ENTERTAINMENT の 2 社で構成されている。

2021 年 2 月期第 2 四半期累計の売上高は CREEK & RIVER ENTERTAINMENT を新規連結したことにより、売上高が前年同期の 15 百万円から 1,674 百万円に拡大し、営業損失は 60 百万円から 15 百万円に縮小した。CREEK & RIVER KOREA によるライセンス管理事業については、韓国の人気スマートフォンゲーム「Ceres M」や「三国志無限大戦」等の世界配信を展開しているが、コロナ禍の影響によりロシアでの配信が遅れるなど、当初計画よりも配信スケジュールが遅れたことで収益が伸び悩んでいるものの、前年同期比では損失額がやや縮小した。また、CREEK & RIVER ENTERTAINMENT は売上高で約 16 億円、営業利益で約 10 百万円となった。今後、同社との連携を強化し、漫画等の電子配信事業等にて収益の多様化を図っていく方針となっている。

(3) 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、「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」、医師向け情報共有サイト「民間医局コネクト（旧 MediGate）」、医師向けの教育プログラム「民間医局アカデミー」等のサービスを提供しており、全国 17 拠点に営業拠点を展開している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2020年11月10日(火)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

2021年2月期第2四半期累計の売上高は前年同期比10.0%減の2,302百万円、営業利益は同11.1%減の666百万円と減収減益となった。勤務医の紹介事業については全国各地での医師不足を背景に引き続き堅調に推移したものの、コロナ禍の影響で「レジナビフェア」の開催が中止となったことに加え、企業向け（社員の健康診断等）のスポット勤務需要が落ち込んだことが減収減益要因となった。コロナ禍によるマイナス影響額は売上高で5億円、営業利益で2.5億円となっており、同要因がなければ2ケタ増収増益となっていたものと思われる。

なお、新規事業として取り組んでいる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立地場所や価格面など買い手と売り手側でニーズが合致しにくい案件が多く、また、コロナ禍の影響で先行き不透明感が強まったこともあり、成約件数は1件にとどまった。ただ、国内の病院及び診療所（歯科診療所含む）の数は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いることから潜在需要は大きく、今後も成約件数の積み上げに取り組んでいく方針だ。

(4) 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%）でエージェント事業を中心に展開している。2021年2月期第2四半期累計の売上高は前年同期比3.3%減の1,010百万円、営業利益は同37.9%減の66百万円となった。

売上高、営業利益の8割強を占める会計分野について見ると、売上高は前年同期比6.2%減、営業利益は41.7%減となった。4.8万人の会計士・税理士ネットワークを基盤に「事業承継・M&A支援サービス」に取り組んだほか、在宅で勤務する会計人材の紹介事業などを展開し、第1四半期までは好調に推移していたが、2020年4月～5月に受注活動が行えなかった影響で第2四半期の収益が落ち込んだ。同様に、法曹分野においても採用選考の進捗遅れによって第2四半期に入って収益が落ち込んだ。

(5) その他の事業

子会社8社で構成されるその他の事業の売上高は前年同期比2.2%減の1,049百万円、営業損失は82百万円（前年同期は60百万円の損失）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、これら領域におけるエンジニアのニーズが引き続き旺盛だったことから増収増益となった。

一方、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（同90.9%）は、販売職の派遣需要が政府の緊急事態宣言発出により、全国的に百貨店や商業施設が営業自粛となったこと、また、緊急事態宣言解除後も需要が低調に推移したことなどから減収、損益面でもマイナスとなったが、助成金等の活用によりマイナスの影響は最小限にとどめている。

業績動向

VR 事業を展開する (株)VR Japan (同 84.21%、12 月決算) は、中国の IDEALENS 及び SKYWORTH <SWTH> から VR ゴーグルを調達し、国内で販売しているが、コロナ禍の影響で中国での生産ラインがストップした影響で、製品が供給できず受注キャンセルとなるなどのマイナス影響が出た。生産ラインは既に稼働を再開しており、同社でも 2020 年 11 月から納品できる見込みとなっている。

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に加え、映像分野やファッション分野、デジタルマーケティング分野への展開も進め、収益の多様化に取り組んだ。

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%) では、需要予測やスコアリング等を比較的容易に構築できる独自の AI クラウドプラットフォーム「Forecasting Experience」を 2020 年 5 月にリリースした。既に提供している AI チャットボットなども含めて、様々な AI ソリューションをそろえることで、多様なニーズの取り込みを進めている。ただ、営業活動が制限を受けるなかで成約までの期間が延びており、第 2 四半期累計としては若干の損失を計上した。データ分析サービス事業を展開するエコミックインデックス (株) (同 27.6%) についても、ほぼ同様の状況にあり若干の損失計上となっている。また、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 については、コロナ禍の影響があったものの前年同期と比較しほぼ横ばいの業績であった。

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

2021 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 653 百万円増加の 16,883 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 1,128 百万円増加し、受取手形及び売掛金が 508 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 48 百万円減少した一方で、無形固定資産が 48 百万円、投資その他の資産が 61 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 581 百万円減少の 7,248 百万円となった。有利子負債が 41 百万円減少したほか、営業未払金が 130 百万円、未払費用が 113 百万円、未払法人税等が 63 百万円、未払消費税等が 96 百万円それぞれ減少した。また、純資産は前期末比 1,234 百万円増加の 9,635 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 639 百万円増加したほか、新株の発行により資本金及び資本剰余金が合わせて 516 百万円増加したこと等による。

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 5.4 ポイント上昇の 56.3% となり、有利子負債比率は同 3.7 ポイント低下の 21.2% となるなど、収益拡大を背景に財務基盤の強化が進んでいると言える。また、現金及び預金から有利子負債を差し引いたネットキャッシュも同 1,169 百万円増加の 5,841 百万円とここ数年では最も高い水準に積み上がっている。強固な財務基盤を背景に、M&A についても小型案件ではあるものの 2020 年 7 月に 2 件、同年 10 月に 1 件を実施しており、今後もグループ力の強化につながる案件については前向きに検討していく方針を示している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期 2Q	増減額
流動資産	9,078	9,467	12,351	12,942	591
（現金及び預金）	4,966	5,171	6,729	7,857	1,128
固定資産	2,773	3,845	3,878	3,941	62
総資産	11,852	13,313	16,230	16,883	653
負債合計	4,809	6,112	7,829	7,248	-581
（有利子負債）	1,709	2,309	2,058	2,016	-41
純資産	7,043	7,200	8,400	9,635	1,234
（安全性）					
自己資本比率	54.6%	53.6%	50.9%	56.3%	5.4pt
有利子負債比率	26.4%	32.4%	24.9%	21.2%	-3.7pt
ネットキャッシュ	3,257	2,862	4,671	5,841	1,169

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2021年2月期業績は計画未達の可能性があるものの、 2022年2月期は利益成長が再加速する可能性

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1,600百万円と期初計画を据え置いている。2021年2月期より韓国の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。

2021年2月期業績見通し（連結）

(単位：百万円)

	20/2期		21/2期		2Q 進捗率	3年間平均 進捗率
	通期実績	前期比	通期計画	前期比		
売上高	32,946	11.4%	40,000	21.4%	46.1%	51.0%
営業利益	2,083	32.0%	2,600	24.8%	56.0%	69.1%
経常利益	2,103	32.7%	2,600	23.6%	56.8%	68.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,359	40.2%	1,600	17.7%	60.4%	65.9%
1株当たり利益（円）	63.60		74.72			

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

第2四半期までの進捗率を見ると、売上高で46.1%、営業利益で56.0%と直近3年間の平均値（売上高51.0%、営業利益69.1%）を下回っており、また、第3四半期についてもコロナ禍によるマイナスの影響が一部事業で残っていることなども考慮すると、通期計画は下振れする可能性があると思われ、弊社では見ている。四半期ベースの営業利益の推移を見ると、第1四半期は前年同期比で33.2%増となったが、第2四半期は同15.0%減と落ち込んでおり、第3四半期も厳しい状況が続く可能性がある。ただ、直近はクリエイティブ分野（日本）のエージェンシー事業で受注が前期比プラスに転じるなど明るい兆しが見え始めており、第4四半期以降は業績面でも回復感が出てくるものと予想される。

また、2022年2月期に目を転じると、医療分野においてオンライン対応に切り替えた「レジナビフェア」の収益化が見込まれるほか、VR機器の調達再開によってVRソリューションの売上成長、会計・法曹分野や新規エージェンシー事業などの収益回復なども見込まれる。また、費用面ではテレワーク体制の継続（出社率は営業で5割、制作で4割）により賃借していた制作スタジオ等のオフィスの一部返却を進めており、賃借料の低減など業務効率の更なる向上なども見込まれることから、利益成長が再加速するものと弊社では予想している。

2022年2月期以降の成長に向けた取り組みを推進する

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	2Q進捗率
クリエイティブ分野 (日本)	19,101	22,212	24,599	26,800	8.9%	46.5%
クリエイティブ分野 (韓国)	985	31	68	3,770	5,544.1%	44.4%
医療分野	3,557	3,708	4,070	4,500	10.6%	51.2%
会計・法曹分野	1,806	1,952	2,121	2,340	10.3%	43.2%
その他	1,458	1,881	1,844	2,890	56.7%	36.3%
合計	26,708	29,569	32,946	40,000	21.4%	46.1%

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	2Q進捗率
クリエイティブ分野 (日本)	1,155	1,072	1,314	1,635	24.4%	50.0%
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%	83.3%
会計・法曹分野	147	146	232	260	11.8%	25.8%
その他	-82	-149	-131	-90	-	-
合計	1,806	1,578	2,083	2,600	24.8%	56.0%

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

業績見通し

(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 百万円を見込む。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 46.5%、営業利益で 50.0% となっているが、電子書籍・YouTube 等やゲーム分野の成長が続いているほか、コロナ禍の影響で落ち込んでいた Web 分野におけるアウトソーシング案件 (求人情報サイト、グルメ情報サイト等の運営受託) が回復してきたこと、テレビ・映像分野もスタジオ収録番組が増加傾向にあるなかで、下期も安定した需要が見込まれることなどから、計画達成は射程圏内にあると見られる。

(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 の新規連結により前期の 68 百万円から 3,770 百万円に、営業利益は同 67 百万円の損失から 20 百万円の利益に転じる見通しとなっている。売上高については韓国ウォン安の影響で計画を数億円程度下回りそうなものの、利益面での影響は軽微にとどまる見通し。また、CREEK & RIVER KOREA で展開するスマートフォンゲームの世界配信によるライツマネージメント事業については、計画よりも遅れているロシアや東南アジアでの配信が開始されれば収益面でプラスに寄与する見通しだ。

(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 百万円を計画している。第 2 四半期までの営業利益の進捗率は 83.3% と高く見えるが、医療分野は上期だけで通期の営業利益を稼ぎ出す季節要因があり、実際には会社計画を下回る公算が大きい。

第 2 四半期までの業績悪化要因となった「レジナビフェア」については、オンラインでの対応に切り替えて 2020 年 7 月より再開している。オンライン説明会では参加医療施設の紹介動画を作成・配信して、医学生や研修医などとマッチングを行う仕組みとなるが、収益化に向けた料金体系の最適化に取り組んでおり、2021 年春以降は本格的に収益貢献する見通しだ。オフラインでの合同説明会では主要都市で年 9 回開催し、約 1 万人の来場者数と約 1 千施設の参加があったが、オンライン説明会では都道府県ごとに細分化して開催していくことになる。サービス料金としては、紹介動画作成・配信料や医学生・研修医とのマッチングの際に発生する成果報酬を獲得していくビジネスモデルとなる。オフラインの合同説明会では参加する医療施設から出展料を徴収していた。売上規模としては小さくなるものの、会場の使用料金など経費が減少するため、利益面では逆にプラスになる可能性もあり、2022 年 2 月期は収益回復が見込まれる。また、M&A 事業についても下期に入って引き合いが増えつつあり、医療業界における景気動向が落ち着けば成約件数も増えていくものと予想される。

(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 百万円を計画しているが、第 2 四半期までの進捗率は売上高で 43.2%、営業利益で 25.8% と低水準となっており、第 3 四半期の受注もまだ低迷が続いていることから判断すると減収減益となる可能性もあると弊社では見ている。会計・法曹分野については 2008 年のリーマンショック発生時にも、景気動向からやや遅行して悪化したことから、今回も同様の動きになっていると見られる。ただ、同社の会計・法曹分野における人材ネットワークは年々拡大しており、2022 年 2 月期には受注回復により増収増益に転じるものと予想される。

業績見通し

(5) その他事業

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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 36.3% と低水準にとどまっており、売上高、営業利益ともに計画から下振れする可能性がある。

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が拡大し増収増益が続く見通し。一方、VR Japan については VR 機器の納品再開が第 4 四半期にずれ込むため下期も低迷が避けられそうにない。ファッション分野のインター・ベルについては客先の営業再開によって需要はやや回復しているものの、前期並みの水準に戻るまでには至っていない。Idrasys については、各種 AI ソリューションの受注獲得に取り組んでいく。

プロフェッショナルメディアでは主要サービスである Web・IT・AI 業界専門の求人サイト「広告転職 .com」（登録ユーザー数 6 万人）の料金体系を 2020 年 10 月に改訂し、新たにサブスクリプション型と完全成果報酬型の 2 プランを加えた。両プランとも業界トップクラスの低価格を実現しており、今回のリニューアルを機に新規顧客企業の更なる獲得を推進し、市場シェア拡大を図っていく方針だ。

また、2020 年 10 月に経営コンサルティング会社のきづきアーキテクトを子会社化（出資比率 70%、1 億円）した。きづきアーキテクトは世界有数のコンサルティング会社である（株）ローランド・ベルガー出身の長島聡（ながしまさとし）氏が 2020 年 7 月に設立した会社で、主に製造業における事業構想の立案、ロードマップ策定、DX 導入等で豊富な実績・ノウハウを有している。人員は数名程度で小さいが、外部コンサルタントとのネットワークを構築しており、プロジェクトごとにチームを組成するスタイルとなる。今回、子会社化した目的は、同社グループが有するプロフェッショナル・ネットワークと、きづきアーキテクトの事業構想力とを融合することで、新規事業の加速度的な推進等を通じて企業価値を向上していくことにある。その第 1 弾として、東京都が開始する「5G 技術活用型開発等促進事業」における開発プロモーターとして同社が選定※されており、今後、きづきアーキテクトのノウハウを活用しながら、スタートアップ企業による VR/AR、大容量映像伝送システム、自動運転等、5G 技術を活用した新規事業創出を支援していく予定となっている。

※ 開発プロモーターとして同社のほか、TIS<3626>、プロトスター（株）が選定され、採択期間（最長 3 年度）を通じて 1 プロモーター当たり、5 社以上の都内のスタートアップ企業を支援していく。東京都は開発プロモーターの事業成果に応じて、協定金を支払う（3 年間で 1 億円強）

■ 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、テレビ・映像、ゲーム、Web、医療、会計、法曹等多くの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を開始しており、現在の 17 分野から最終的に 50 分野まで領域を広げていく考えだ。また、プロフェッショナル人材として現在の 29.2 万人超から 150 万人、顧客数は 3.8 万社から 15 万社に拡大することを目標としている。

さらに、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・育成にも注力していく方針だ。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請負事業を両輪としてバランスよく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 年程度の経験を積め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。

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、事業規模の拡大とともに収益性も向上していく戦略となる。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

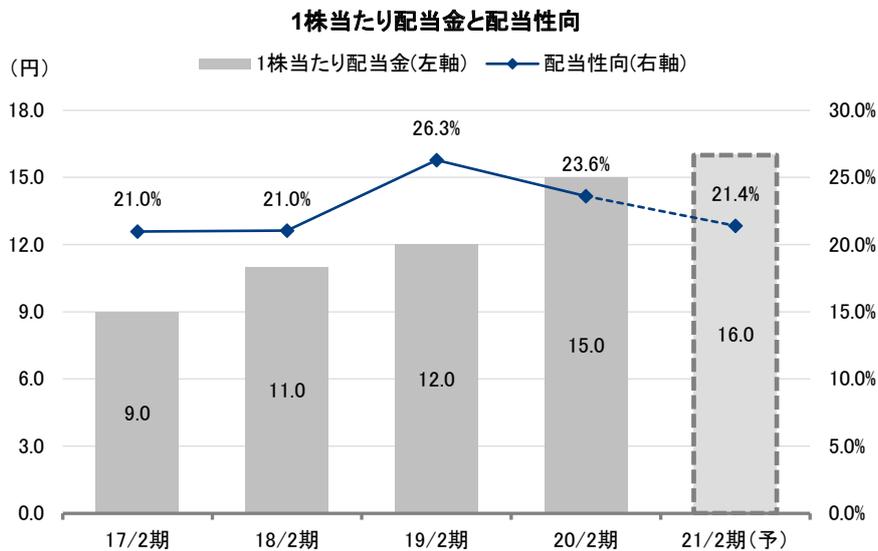
同社は、長期的な業績目標として売上高で 1,000 億円、営業利益で 100 億円を掲げている。営業利益率はプロフェッショナル知財エージェンシーへの取り組みを推進していくことで、2020 年 2 月期の 6.3% から 10.0% まで引き上げていくことを目指している。

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 ソリューション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している。

株主還元策

配当性向 20% を目途に連続増配を継続中、自己株式の取得も実施

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、自己株式の取得も今回実施した（2020年4月～8月、取得株数19万株、取得総額167百万円）。自己株式の取得の発表時点では取得株数80万株、取得総額500百万円を上限としていたが、取得期間において株価が上昇したため、取得株数及び取得総額の上限に達しなかった。このため、今後の株価水準によっては自己株式の取得を再度行う可能性もあると弊社では考えている。



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