

|| 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 >>>](#)

2021 年 11 月 8 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

|                         |    |
|-------------------------|----|
| ■ 要約                    | 01 |
| 1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要 | 01 |
| 2. 2022年2月期の業績見通し       | 01 |
| 3. 中期経営計画の進捗について        | 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. 2022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           | 12 |
| 3. 財務状況と経営指標            | 16 |
| ■ 業績見通し                 | 17 |
| 1. 2022年2月期の業績見通し       | 17 |
| 2. 事業セグメント別見通し          | 18 |
| ■ 中長期の成長戦略              | 21 |
| 1. 中期経営計画の進捗状況          | 21 |
| 2. 長期目標                 | 22 |
| ■ 株主還元策とSDGsへの取り組み      | 23 |
| 1. 株主還元策                | 23 |
| 2. SDGsへの取り組み           | 23 |

## ■ 要約

### クリエイティブ分野（日本）の好調により 2022 年 2 月期業績見通しを上方修正

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（知的財産の収益化拡大）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、広告・出版等）を中心に医療、会計、法曹など現在18分野で展開している。プロフェッショナル人材のネットワークはグループ全体で32万人超、顧客数は4.1万社を超える。

#### 1. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 2 月期第 2 四半期累計(2021 年 3 月 -8 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 14.0% 増の 21,035 百万円、営業利益で同 48.2% 増の 2,157 百万円と期初計画（売上高 19,700 百万円、営業利益 1,600 百万円）を上回り、半期ベースで過去最高業績を更新した。主力のクリエイティブ分野（日本）において、テレビ・映像、ゲーム、Web 分野が揃って 2 ケタ増収となったほか、前年同期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でマイナス影響を受けた医療分野も医師紹介事業の好調により 2 ケタ増収増益となったことも収益増に貢献した。営業利益率についても、テレビ・映像、ゲーム分野を中心にプロデュース事業の生産性が向上したことを主因として、前年同期比 2.4 ポイント上昇の 10.3% となった。

#### 2. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期は、売上高で前期比 10.7% 増の 41,300 百万円、営業利益で同 30.7% 増の 3,200 百万円と期初計画（売上高 40,000 百万円、営業利益 2,850 百万円）を上方修正した。営業利益に関しては、中期経営計画の 2 期目（2023 年 2 月期）の目標を 1 年前倒しで達成することになる。売上高については第 2 四半期までの計画上振れ分を積み増した格好だが、下期もクリエイティブ分野（日本）を中心に需要トレンドに変化がないことから、計画を上振れする可能性は高いと弊社では見ている。また、営業利益の修正額に関しては、第 2 四半期累計実績の上振れ額が約 5.5 億円だったのに対して 3.5 億円にとどめている。これは 2023 年 2 月期以降の成長に向けたプロモーション投資やプロフェッショナル人材ネットワークの強化を目的とした投資費用を下期に積み増すことが要因となっている。

## 要約

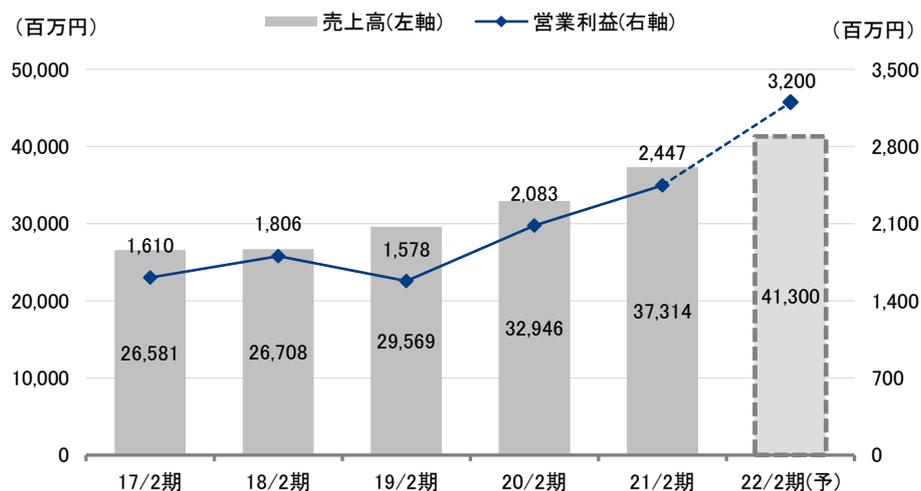
## 3. 中期経営計画の進捗について

2024 年 2 月期までの中期経営計画では、プロフェッショナル分野のさらなる拡大、新規サービスの創出、経営人材の創出、コーポレート・ガバナンスの強化を基本戦略に掲げ、最終年度となる 2024 年 2 月期に売上高 460 億円（年平均成長率 7%）、営業利益 35 億円（同 13%）を目標に掲げていた。1 年目となる 2022 年 2 月期の業績が当初計画を上回るペースとなっていることから、同社は 2023 年 2 月期以降の業績目標値を改めて見直す予定にしている。また、長期目標としては売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を掲げており、グループで 32 万人を超えるプロフェッショナル人材を基盤とした売上成長にとどまらず、今後は XR（VR・AR・MR）や AI 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）の育成、並びに事業領域の拡大を図ることで売上成長と収益性の向上を図っていく戦略だ。事業領域としては現在の 18 分野から将来的には 50 分野に広げ、プロフェッショナル人材のネットワークは 150 万人規模を目標としている。直近では、2017 年からスタートした電子コミックの制作事業である「漫画 LABO」のオリジナル作品がベストセラーになるなど収穫期に入っている。また、2022 年以降は XR 分野において 5G 技術を組み合わせた遠隔医療向けビジネスの拡大が期待されるほか、ブロックチェーン技術を活用したライセンス管理事業等の取り組みも注目される。

## Key Points

- ・ 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績は主力事業の収益拡大により半期ベースで過去最高を更新
- ・ 2022 年 2 月期はすべての事業で増収を見込み、注力分野となる XR、AI 分野を中心に投資も積極化
- ・ 2022 年 2 月期業績見通しの上方修正を受け、中期経営計画の業績目標値も今後見直す予定

## 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の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て、テレビ番組や映画制作、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、研究分野と、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 18 分野で 32 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 4.1 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 Co., Ltd. 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。漫画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<br>4763 東証 1 部 | 2021 年 11 月 8 日 (月)<br><a href="https://www.cri.co.jp/stockholders/">https://www.cri.co.jp/stockholders/</a> |
|------------------------------|--|

## 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)<br>広告・出版クリエイター・エージェンシー事業を開始 (広告・出版分野)   |
| 2000年 | 大阪証券取引所 NASDAQ (現 東京証券取引所 JASDAQ) に株式上場<br>(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 | 海外版權エージェンシー事業を開始<br>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)<br>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)<br>オンラインクリエイター・エージェンシー事業を開始<br>(株)インター・ベルをグループ化 (ファッション分野)   |
| 2015年 | シェフ・エージェンシー事業を開始 (シェフ分野)<br>(株)プロフェッショナルメディアをグループ化<br>コンピュータサイエンス・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<br>CREEK & RIVER Global, Inc. (米国現地法人) 設立<br>(株)VR Japan を設立 (VR 分野)<br>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)<br>舞台エージェンシー事業及びドローン事業を開始<br>(株)クレイテックワークス設立 (ゲーム分野)   |
| 2019年 | ライフサイエンス・エージェンシー事業開始 (研究開発支援者)<br>プロフェッショナル分野における語学事業開始<br>(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<br>(株)ウイングをグループ化 (映像分野)<br>(株)Grune をグループ化 (IT 分野)<br>アスリート・エージェンシー事業を開始<br>CXO エージェンシー事業を開始<br>きづきアーキテクト(株)をグループ化 |
| 2021年 | アグリ事業を開始<br>(株)コミュニティ・メディカル・イノベーションを設立   |

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 会社概要

## 様々な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、広告・出版等）において企画・制作を行うクリエイター※のプロデュース及びエージェンシー事業を主力事業としており、そのほかにも医療や会計、法曹などのプロフェッショナル分野においてエージェンシー事業を展開している。また、ここ数年はプロフェッショナル人材サービスだけでなく、ゲームや出版分野等を中心にライツマネジメント（知的財産の収益化拡大）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。

#### 同社グループの事業マッピング

| 分野          | テレビ・映像 | ゲーム | Web | 広告・出版 | 建築 | シェフ | コンピュータサイエンス | ライフサイエンス | アグリ | CXO | 医療 | 会計 | 法曹 | IT | ファッション |
|-------------|--------|-----|-----|-------|----|-----|-------------|----------|-----|-----|----|----|----|----|--------|
| 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。同社グループのネットワーク内のプロフェッショナル人材でチームを編成し、仕事を請け負うことが多い。特にクリエイティブ分野では、案件ごとにチームを組むケースが多いため、豊富な人材ネットワークを構築していることが競合他社に対する強みとなる。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・映像、ゲーム、Web、広告・出版、建築等のクリエイティブ分野のほか、会計分野で主に展開している。また、今後の強化分野として IT 分野への取り組みにも注力している。

#### (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、ファッション分野となり、2021 年 2 月期より新たに開始した CXO エージェンシー事業では法人や個人事業主を含む戦略コンサルタント、上場企業等における経営経験者と、同社のネットワーク（人材及び顧客企業）を結び付け、新たなビジネスモデルや事業、サービスの創出をサポートしている。なお、医療及び法曹分野については派遣が法律上禁止されているため、紹介のみのサービスとなる。

#### (3) ライツマネジメント事業（知的財産の収益化拡大）

ライツマネジメント事業は、クリエイティブ分野のほか IT、法曹、ファッション分野で展開している。クリエイティブ分野における著作権ビジネス（小説等の海外向け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「JURISTERRA」、その他分野における AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」等のサービスに注力している。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で構築してきたネットワーク（人材及び顧客）との親和性が高いため、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

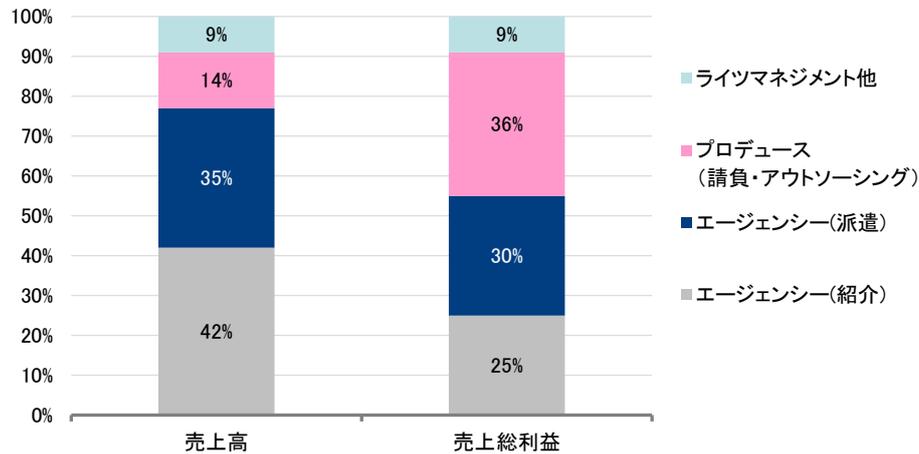
### 3. 事業別・分野別構成比

2022 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 35%、エージェンシー事業（派遣）が 42%、エージェンシー事業（紹介）が 14%、ライツマネジメント事業他が 9% となっている。一方、売上総利益の構成比は、エージェンシー事業（紹介）が 36% と最も高く、次いでプロデュース事業が 30%、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 9% となっている。ライツマネジメント事業については、利益率の高い事業がある一方で、まだ収益化していない新規事業も含まれているため、売上総利益率は全社平均並みとなっている。これら新規事業が収益貢献してくれば、中長期的にライツマネジメント事業の利益構成比も上昇していくものと予想される。

また、分野別の売上構成比を見ると、ゲームが 23.5%、Web が 18.7%、テレビ・映像が 17.4% と主力 3 分野で全体の約 6 割を占めており、次いで医療が 12.5%、韓国事業が 8.3%、電子書籍・著作権が 6.5%、会計が 4.2% となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、医療が 38.8% ともっとも高く、次いでゲームが 35.4%、Web が 14.0%、電子書籍・著作権が 10.9%、テレビ・映像が 8.9% となっており、これら事業で新規事業や新規子会社の先行投資費用を吸収する収益構造となっている。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 Fair」も第 2 四半期までに多く開催されることから、上期に年間利益の大半を稼ぎ出す収益構造となっており、通期での利益構成比は直近 3 期間の平均で見ると約 33% となっている。

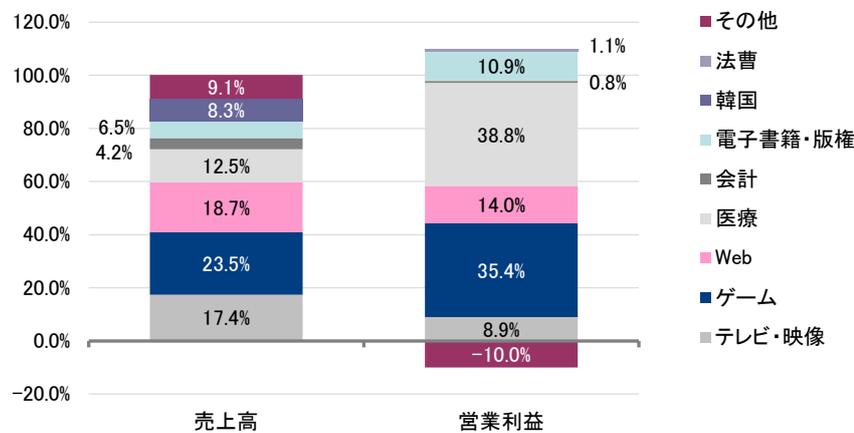
会社概要

同社グループ事業構成比(2022年2月期第2四半期累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別構成比(2022年2月期第2四半期累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 32 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、 4.1 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・映像、ゲーム、Web、広告・出版、作家、舞台芸術、建築、シェフ、コンピュータサイエンス、ライフサイエンス、アグリ、CXO 等のクリエイティブ分野のほか、医療、会計、法曹、ファッション、IT 等で合計 18 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領域として展開しているため、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、顧客企業に対してより良い提案やサービス品質の向上につなげている。具体的には、顧客企業で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が蓄積されることで付加価値の高い提案を可能としており、競合他社との差別化要因となっている。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）に制作スタジオを保有しており、こうしたノウハウの蓄積・共有の場としているほか、最近ではリモートワーク体制の整備により、生産性も向上している。

#### (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、2021 年 10 月時点で 32 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 8.5 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の関与する番組が、日本の地上波番組の 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含めれば、年間で 200 タイトル前後となり、国内最大規模の開発体制となっている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年11月8日(月)  
 4763 東証1部 | <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23万人のうち過半数を占める約13.4万人が同社サービス（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Fair」（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（2020年よりオンラインフェアも開始）、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、勤務医は平均3年で転職するため、紹介事業については毎年一定の需要が見込め、安定した収益源になっている。

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いる。IT分野ではSEを中心に4千人超、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で1.85万人、会計分野では公認会計士・税理士他で5.7万人が同社ネットワークに登録している。なお、新規ビジネスとなるアグリ分野については、アグリテックのベンチャー企業等を農家や農業法人に紹介するビジネスを展開している。

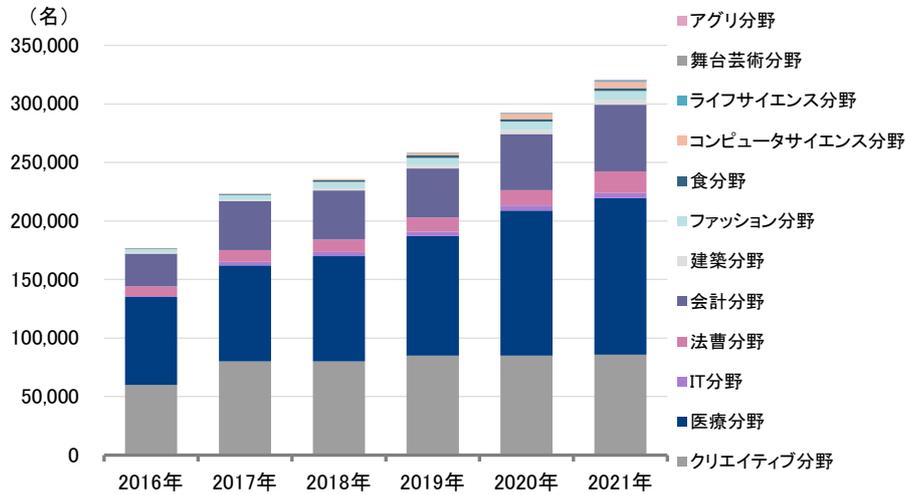
## 同社グループのネットワーク規模（プロフェッショナル人材32万人超、顧客数4.1万社）

| 分野名                             | 規模   |
|---------------------------------|--|
| クリエイティブ分野<br>(映像、ゲーム、Web、広告・出版) | クリエイター 85,650名、プロダクション 1,000社、顧客数 15,800社      |
| 作家分野                            | 電子書籍 80,000タイトル、海外著作権タイトル数 5,000件、顧客数 850社     |
| 舞台芸術分野                          | 役者・劇団・落語家他 500名、顧客数 100社                       |
| 医療分野                            | 医師（研修医含む）134,000名（国内の勤務医数の5割強に相当）、顧客数 13,000施設 |
| IT分野                            | ITエンジニア 4,200名、顧客数 450社                        |
| コンピュータサイエンス分野                   | 研究者・学者 5,000名、顧客数 500社                         |
| 法曹分野                            | 弁護士等 18,500名、顧客数 1,900事務所・社                    |
| 会計分野                            | 公認会計士・税理士他 57,000名、顧客数 5,000事務所・社              |
| CXO分野                           | 登録者数 500名超（2021年6月末時点）                         |
| 建築分野                            | 建築家他 4,500名、顧客数 2,500社                         |
| ファッション分野                        | ファッションデザイナー他 7,100名、顧客数 600社                   |
| 食分野                             | シェフ 2,700名、顧客数 310社                            |
| アスリート分野                         | 登録者数 100名、顧客数 150社                             |
| ライフサイエンス分野                      | 研究者・研究支援者 1,150名、顧客数 190社                      |
| アグリ分野                           | 登録者数 500名、顧客数 100名                             |

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

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

### 2022年2月期第2四半期累計業績は 主力事業の収益拡大により半期ベースで過去最高を更新

#### 1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要

2022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14.0%増の21,035百万円、営業利益で同48.2%増の2,157百万円、経常利益で同47.3%増の2,173百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同45.4%増の1,406百万円と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、期初会社計画に対しても売上高、各利益ともに上回って着地している。

クリーク・アンド・リバー社 | 2021年11月8日(月)  
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

## 業績動向

## 2022年2月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

|                      | 21/2期2Q累計 |       |        | 22/2期2Q累計 |       |       |       |
|----------------------|-----------|-------|--------|-----------|-------|-------|-------|
|                      | 実績        | 対売上比  | 会社計画   | 実績        | 対売上比  | 前年同期比 | 計画比   |
| 売上高                  | 18,454    | -     | 19,700 | 21,035    | -     | 14.0% | 6.8%  |
| 売上総利益                | 6,888     | 37.3% | -      | 8,114     | 38.6% | 17.8% | -     |
| 販管費                  | 5,433     | 29.4% | -      | 5,956     | 28.3% | 9.6%  | -     |
| 営業利益                 | 1,455     | 7.9%  | 1,600  | 2,157     | 10.3% | 48.2% | 34.9% |
| 経常利益                 | 1,476     | 8.0%  | 1,600  | 2,173     | 10.3% | 47.3% | 35.9% |
| 特別損益                 | -26       | -     | -      | -63       | -     | -     | -     |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 966       | 5.2%  | 1,050  | 1,406     | 6.7%  | 45.4% | 33.9% |

出所:決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高については、主力のクリエイティブ分野(日本)が前年同期比16.3%増と好調に推移したほか、前年同期はコロナ禍のマイナス影響を受けて落ち込んでいた医療分野も、同13.7%増と回復に転じ過去最高を更新するなど、すべての事業セグメントで増収となった。期初計画比でもクリエイティブ分野(日本)におけるゲーム、Web分野が好調に推移したほか、「漫画LABO」においてヒット作が生まれたことなどが上振れ要因となった。一方、営業利益もクリエイティブ分野(日本)が前年同期比59.2%増と大幅増益となったほか、医療分野も同24.0%増と回復し、全体利益をけん引した。

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20.9%増の7,362百万円、エージェンシー(派遣)事業は同8.8%増の8,834百万円、エージェンシー(紹介)事業は同6.4%増の2,944百万円、ライセンスマネジメント事業他は同28.2%増の1,893百万円となり、プロデュース事業とライセンスマネジメント事業他が2ケタ増となった。プロデュース事業では、テレビ・映像、ゲーム、Web等のクリエイティブ分野(日本)が好調に推移したこと、ライセンスマネジメント事業他では、電子書籍販売やYouTube「The Online Creators」※の運用収入、中国向けの著作権化収入などが伸長した。

※ 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。

一方、売上総利益はプロデュース事業が同47.2%増の2,434百万円と大幅増となり、売上総利益率も前年同期の27.1%から33.1%と大幅に上昇した。主にテレビ・映像、ゲーム分野の生産性が向上したことにより、利益率が上昇した。テレビ・映像分野では、番組制作スタッフの共有による最適化に取り組んだこと、また、ゲーム分野ではリモートワーク体制の浸透が生産性の向上に寄与したものと見られる。エージェンシー(派遣)事業は同5.2%増の2,028百万円、エージェンシー(紹介)事業は同8.7%増の2,921百万円と堅調に推移し、ライセンスマネジメント事業他は同17.8%増の730百万円となった。

販管費は人件費やシステム関連費用等の増加により、前年同期比9.6%増となったものの、増収効果により販管費率は同1.1ポイント低下の28.3%となった。なお、出社率については緊急事態宣言が続いたこともあり、平均で30~40%の水準で推移した。同社では、コロナ収束後においても出社率は50%程度が最適水準になるものと見ている。

## 業績動向

## クリエイティブ分野（日本）と医療分野が2ケタ増収増益に

### 2. 事業セグメント別動向

#### セグメント別業績

(単位：百万円)

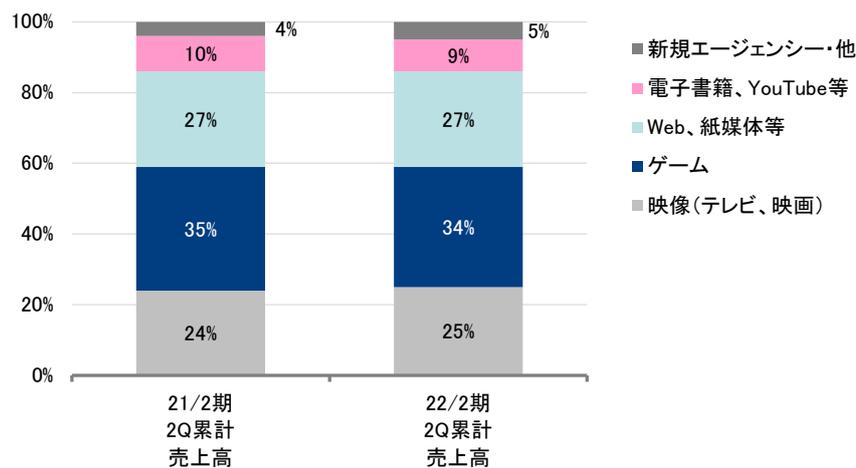
|               | 売上高           |               |       | 営業利益          |               |        |
|---------------|---------------|---------------|-------|---------------|---------------|--------|
|               | 21/2期<br>2Q累計 | 22/2期<br>2Q累計 | 前年同期比 | 21/2期<br>2Q累計 | 22/2期<br>2Q累計 | 前年同期比  |
| クリエイティブ分野（日本） | 12,470        | 14,509        | 16.3% | 817           | 1,301         | 59.2%  |
| クリエイティブ分野（韓国） | 1,674         | 1,743         | 4.2%  | -15           | 2             | -      |
| 医療分野          | 2,302         | 2,618         | 13.7% | 666           | 826           | 24.0%  |
| 会計・法曹分野       | 1,010         | 1,037         | 2.7%  | 66            | 39            | -41.4% |
| その他           | 1,049         | 1,224         | 16.7% | -82           | -14           | -      |
| 調整額           | -53           | -98           | -     | 2             | 2             | -      |
| 合計            | 18,454        | 21,035        | 14.0% | 1,455         | 2,157         | 48.2%  |

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）は前年同期比16.3%増の14,509百万円、営業利益は同59.2%増の1,301百万円と半期ベースで過去最高を2年連続で更新した。主力のテレビ・映像、ゲーム、Web分野が揃って2ケタ増収と好調に推移したほか、「漫画 LABO」で制作されたオリジナル作品でヒット作が生まれ、電子書籍の販売収入が増加したこと等が増収増益要因となった。

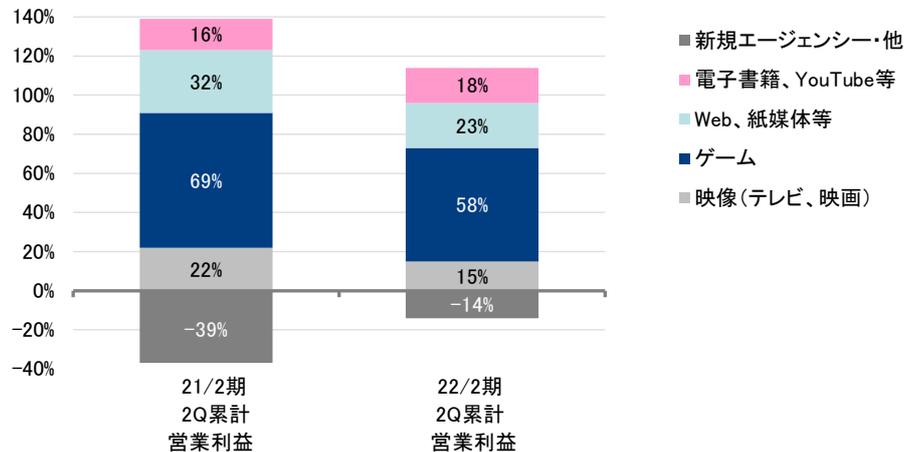
#### 分野別売上高構成比の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 分野別営業利益構成比の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野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（テレビ、映画）分野は21.2%増収、8.5%増益となった。増収要因のうち、半分程度は2020年8月より連結対象となった（株）ウイング\*の業績がフル寄与したことによるものだが、既存事業ベースでも同社で手掛けるテレビのレギュラー番組などが堅調に推移し増収となっている。なお、東京オリンピック・パラリンピックの開催による業績への影響については、若干のマイナスに作用したもようだが、全体に与える影響は軽微であった。

\* 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、年間売上高は約7億円、営業利益も若干の黒字を計上している。のれんは70百万円で5年定額償却となっている。

ゲーム分野は13.0%増収、33.8%増益となった。売上高は新作ゲームの旺盛な開発需要を背景に、同社及び子会社の（株）クレイテックワークスとともに2ケタ増と好調に推移した。Web分野（紙媒体含む）は16.3%増収、14.4%増益となった。派遣・請負事業ともに堅調に推移したほか、前年にコロナ禍で落ち込んでいたアウトソーシング事業（求人情報サイトやグルメ情報サイト運営会社からのサイト掲載記事の作成・編集・撮影業務の受託）の売上も回復してきたことが増収増益要因となった。

電子書籍・YouTube等分野は16.3%増収、79.0%増益となった。電子書籍については、Amazon Kindle等の電子書店向け配信数やダウンロード数が順調に拡大したほか、「漫画LABO」で制作されたオリジナル作品でベストセラー作品が生まれたことも増益要因となった。YouTube関連ではクリエイターによりアップロードされた動画の月間総再生回数が7.4億回（2021年8月末）超と順調に増加しているほか、企業やテレビ番組のYouTubeチャンネルの運用受託も増加した。そのほか、中国向け著作権ビジネスについても増収となっている。

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証 1 部

2021 年 11 月 8 日 (月)

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

## 業績動向

新規エージェンシー・その他分野（建築、シェフ、コンピュータサイエンス、ライフサイエンス、アグリ、CXO、アスリート、舞台芸術、VR 等）の売上高は 45.4% 増収となり、営業損失も 3 億円弱縮小したものと見られる。建築分野では、一級建築士の紹介及び BIM※技術者の派遣が堅調に推移したほか、設計・建築の受託案件が堅調に拡大した。そのほか、AI 等のコンピュータサイエンスの技術者や博士、ライフサイエンスの研究開発者及び研究補助者、企業における業務や機能の最高責任者、シェフ等のエージェンシー事業等を展開し、今後の成長に向けた取り組みを推進した。また、VR 事業についてもまだ先行投資段階ではあるものの、コンテンツ制作については堅調に伸びている。

※ BIM (Building Information Modeling) とは、コンピュータ上に作成した 3 次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを、建築の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションのことを指す。

**(2) クリエイティブ分野（韓国）**

クリエイティブ分野（韓国）の売上高は前年同期比 4.2% 増の 1,743 百万円、営業利益は 2 百万円（前年同期は 15 百万円の損失）となった。2021 年 2 月期にゲームソフトのライセンス管理事業を終息させたことが損益の改善要因となっている。また、主力のテレビ業界向け制作スタッフの派遣事業は横ばいで推移したものの、新規ビジネスとして注力しているデジタルコミック（Webtoon）や YouTube 関連のコンテンツ事業が伸長し増収要因となった。

**(3) 医療分野**

医療分野では、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」ブランドによる医師紹介事業を中心に、医学生・研修医を対象とした合同説明会「レジナビ Fair」や「レジナビ Fair オンライン」、臨床研修情報サイト「レジナビ」、若手医師向け情報収集サイト「民間医局コネク」等のサービスを提供している。

売上高は前年同期比 13.7% 増の 2,618 百万円、営業利益は同 24.0% 増の 826 百万円と 2 年ぶりに過去最高を更新した。コロナ禍の影響で前年に続き「レジナビ Fair」のリアル開催はできなかったものの、代替手段として「レジナビ Fair オンライン」を開催したことにより、1 億円強の増益要因となっている。また、勤務医（常勤・非常勤）の紹介事業については、新型コロナウイルスワクチン接種に対する医療機関や自治体、企業向けのスポット紹介案件も含めて好調に推移し増収増益要因となった。

なお、「レジナビ Fair オンライン」の開催数は 2020 年 7 月以降、約 1,300 回（2019 年は 9 回）、研修医・医学生の参加者数は約 2 万人（2019 年の会場開催は約 1 万人）と大きく実績を伸ばしている。オンライン配信としたことで、全国のあらゆる地域の病院や学生の参加が可能となったことが大きい。このため、2023 年 2 月期以降はオンラインと会場での併催を進めていく予定にしている。

**(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。

## 業績動向

売上高は前年同期比 2.7% 増の 1,037 百万円、営業利益は同 41.4% 減の 39 百万円となった。このうち会計分野について見ると、売上高で同 1.9% 増の 883 百万円、営業利益で同 59.1% 減の 17 百万円となり、法曹分野についても増収減益になったと見られる。コロナ禍が続く中で、顧客企業の採用選考の遅延や管理部門を中心とした採用計画の見直し等の影響が続き、会計分野においてやや回復に遅れが生じているが、法曹分野の業績は持ち直し傾向となっている。利益面では、今後の成長に向けた人材登録の促進に取り組んだことが減益要因となった。なお、第 2 四半期（2021 年 6 月 - 8 月）だけで見ると、売上高は前年同期比 11.1% 増の 518 百万円、営業利益は同 45.8 倍増の 20 百万円と 5 四半期ぶりの増収増益に転じている。

**(5) 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年同期比 16.7% 増の 1,224 百万円、営業損失は 14 百万円（前年同期は 82 百万円の損失）となった。9 社中で 5 社が増収、7 社が収益改善した。

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、IT 技術者の採用や育成、紹介に取り組んでいる。2022 年 2 月期第 2 四半期累計では若干の減収減益となったものの、下期以降は回復に転じる見通しとなっている。

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・ベル（同 90.9%）は、主に販売職の派遣や店舗の運営代行業務を展開している。緊急事態宣言発出に伴う百貨店や商業施設の営業自粛や時短営業等の影響が継続したものの、前年同期と比較すれば派遣需要も回復し 2 ケタ増収となった。また、オンライン接客やライブコマース等の新たなサービスに関しては、売上面での貢献は軽微なもののサービスの充実という点において顧客からは好評価を得ているようだ。

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、2020 年 11 月にサービス領域を従来の広告・Web 業界から Web、IT、AI といった「デジタルトランスフォーメーション領域」へと拡大強化を図るため、求人サイトの名称を「広告転職 .com」から「DX キャリア」へとリニューアルし、登録者数の拡大に取り組んでいる。売上高はコロナ禍の影響もあって微減収となった。

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 ゴーグルを調達して国内で販売している。前年同期はコロナ禍の影響で中国の生産ラインがストップし、製品が供給できず低迷していたが、調達面での問題が解消し若干の増収となった。医療分野における教育研修等の領域を中心に、「VR 遠隔同時講義システム」や 5G 技術を活用した「低遅延 VR ライブ配信システム」の開発を積極的に推進しており、2022 年以降にこれらの需要が立ち上がると見ている。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う（株）Idrasys（同 80.1%）では、チャットボットシステムのほか独自開発した AI 予測ツール「Forecasting Experience」（2020 年 5 月リリース）を展開している。業績は若干の減収減益だったと見られる。注力サービスである「Forecasting Experience」の特長は、学習データを Excel ベースで簡単に作成できるため、専門知識がなくても比較的容易に予測モデルを構築できる点にある。また、導入社数は少ないもののセミナー開催や展示会への出展により新規リードを獲得し、顧客拡大に取り組んでいく方針となっている。

#### 業績動向

米国で法曹分野のSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の開発・運営を行う CREEK & RIVER Global, Inc. (同 100%) については、「JURISTERRA」の本格稼働に向けた開発を進めると同時に、その一部機能を活用して、米国と日本を結んだ法務コンサルティングサービスを展開している。収益規模はまだ小さく業績もほぼ前年同期並みの水準で推移した。なお、弁護士と企業の法務部門のマッチングを行う「JURISTELLA」については、法制度面においてクリアすべき課題が残っているようで、運用開始時期は未定となっており、当面はアナログでのマッチングサービスを継続する見込みとなっている。

2020年7月に子会社化した(株)Grune (同 75%) は、ITコンサルティング、WebアプリケーションやAIシステムの構築サービスを展開しており、2022年2月期より連結対象に組み入れている。年間売上規模は1億円強程度とまだ小さいものの、営業利益も出ており順調に拡大している。オフショア開発拠点として活用しているインドネシアにおいて2021年6月よりラボ型オフショア開発サービス\*も開始しており、今後のさらなる事業拡大が期待される。

\* ラボ型開発とは、ある一定期間（通常は半年～1年程度）、海外のエンジニアを一定数確保してシステム開発プロジェクトを進めることができる契約。コストを抑えながら一定期間、人材を確保したい場合や、仕様が明確に決まっていない、または仕様変更が多い開発プロジェクト等を進める場合に利用メリットがあるサービス。

2020年10月に連結子会社化したぎづきアーキテクト(同 70.0%) では、同社と連携して東京都より受託した「5G技術活用型開発等促進事業」にてスタートアップ支援を行うなど、新規事業の経営支援を主に行っている。グループ内取引が多いため、連結業績への影響は軽微となっている。そのほか、中国で版權ビジネスを展開する CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd. (同 100%) は、版權収入の回復により増収増益となった。

## 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

2022年2月期第2四半期末の総資産は前期末比945百万円増加の19,032百万円となった。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688百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が196百万円増加した。固定資産では有形固定資産が18百万円減少した一方で、無形固定資産が24百万円、投資その他の資産のうち出資金が333百万円それぞれ増加した。無形固定資産のうち、のれんは185百万円で前期末から25百万円増加している。

負債合計は前期末比163百万円減少の7,604百万円となった。主に有利子負債が217百万円減少したことによる。また、純資産は前期末比1,109百万円増加の11,428百万円となった。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1,054百万円増加した。

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2.9ポイント上昇の59.1%となり、有利子負債比率は同3.7ポイント低下の15.1%となった。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905百万円増加の7,306百万円とここ数年では最も高い水準に積み上がっており、収益拡大を背景に財務基盤の強化が進んでいることがうかがえる。こうした豊富な手元資金を基に、事業シナジーが見込める企業に対してのM&Aやスタートアップ企業への出資を積極的に進めている。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

|          | 19/2期  | 20/2期  | 21/2期  | 22/2期2Q | 増減額    |
|----------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 流動資産     | 9,467  | 12,351 | 14,124 | 14,790  | 665    |
| (現預金)    | 5,171  | 6,729  | 8,315  | 9,003   | 688    |
| 固定資産     | 3,845  | 3,878  | 3,962  | 4,242   | 279    |
| 有形固定資産   | 882    | 808    | 691    | 673     | -18    |
| 無形固定資産   | 580    | 542    | 630    | 654     | 24     |
| 投資等      | 2,382  | 2,527  | 2,640  | 2,914   | 273    |
| 総資産      | 13,313 | 16,230 | 18,087 | 19,032  | 945    |
| 負債合計     | 6,112  | 7,829  | 7,768  | 7,604   | -163   |
| (有利子負債)  | 2,309  | 2,058  | 1,914  | 1,697   | -217   |
| 純資産      | 7,200  | 8,400  | 10,318 | 11,428  | 1,109  |
| (安全性)    |        |        |        |         |        |
| 自己資本比率   | 53.6%  | 50.9%  | 56.2%  | 59.1%   | 2.9pt  |
| 有利子負債比率  | 32.4%  | 24.9%  | 18.8%  | 15.1%   | -3.7pt |
| ネットキャッシュ | 2,862  | 4,671  | 6,400  | 7,306   | 905    |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績見通し

### 2022年2月期業績は期初計画を上方修正し、過去最高を連続更新する見通し

#### 1. 2022年2月期の業績見通し

2022年2月期の連結業績は、売上高で前期比10.7%増の41,300百万円、営業利益で同30.7%増の3,200百万円、経常利益で同28.7%増の3,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.4%増の1,950百万円と期初計画からそれぞれ上方修正した。

#### 2022年2月期業績見通し(連結)

(単位：百万円)

|                 | 21/2期  |       | 22/2期  |        |       |
|-----------------|--------|-------|--------|--------|-------|
|                 | 通期実績   | 前期比   | 期初計画   | 修正計画   | 前期比   |
| 売上高             | 37,314 | 13.3% | 40,000 | 41,300 | 10.7% |
| 営業利益            | 2,447  | 17.4% | 2,850  | 3,200  | 30.7% |
| 経常利益            | 2,485  | 18.1% | 2,850  | 3,200  | 28.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,647  | 21.2% | 1,750  | 1,950  | 18.4% |
| 1株当たり当期純利益(円)   | 74.25  |       | 78.51  | 87.48  |       |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績見通し

売上高については、クリエイティブ分野（日本）を中心に第2四半期までの上振れ分だけを加味した格好となっている。ただ、受注状況は下期に入ってから順調に推移しているもようで、もう一段の上振れ余地はありと弊社では見ている。一方、営業利益に関しては第2四半期までに期初計画から約5.5億円上振れたのに対して、通期の修正額は3.5億円としている。これは、下期に人材ネットワークの強化や新規サービスのプロモーション費用など今後の成長を見据えた投資費用を上積みすることが要因となっている。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が経常利益に対して低くなっているのは、2021年2月期の税負担が、連結子会社であったエコノミックインデックスの非連結化に伴って軽減されており、2022年2月期は税負担の正常化が見込まれることによる。

## 2022年2月期はすべての事業で増収を見込み、注力分野となるXR、AI分野を中心に投資も積極化

### 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)

| 売上高           | 19/2期  | 20/2期  | 21/2期  | 22/2期(予) | 前期比   |
|---------------|--------|--------|--------|----------|-------|
| クリエイティブ分野(日本) | 22,212 | 24,599 | 26,067 | 29,000   | 11.3% |
| クリエイティブ分野(韓国) | 31     | 67     | 3,269  | 3,500    | 7.1%  |
| 医療分野          | 3,708  | 4,070  | 3,923  | 4,400    | 12.1% |
| 会計・法曹分野       | 1,952  | 2,121  | 1,993  | 2,100    | 5.3%  |
| その他           | 1,881  | 2,247  | 2,200  | 2,500    | 13.6% |
| 調整額           | -217   | -160   | -139   | -200     | -     |
| 合計            | 29,569 | 32,946 | 37,314 | 41,300   | 10.7% |

| セグメント利益       | 19/2期 | 20/2期 | 21/2期 | 22/2期(予) | 前期比   |
|---------------|-------|-------|-------|----------|-------|
| クリエイティブ分野(日本) | 1,072 | 1,314 | 1,775 | 2,250    | 26.7% |
| クリエイティブ分野(韓国) | -32   | -66   | -49   | 20       | -     |
| 医療分野          | 533   | 740   | 723   | 900      | 24.3% |
| 会計・法曹分野       | 146   | 232   | 100   | 110      | 9.5%  |
| その他           | -149  | -132  | -104  | -50      | -     |
| 調整額           | 9     | -4    | 2     | -30      | -     |
| 合計            | 1,578 | 2,083 | 2,447 | 3,200    | 30.7% |

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11.3%増の29,000百万円、営業利益は同26.7%増の2,250百万円と期初計画を売上高で1,000百万円、営業利益で250百万円上方修正した。ゲーム並びに「漫画LABO」によるヒット作の創出が上振れの主因となっている。なお、下期だけで見ると前述した先行投資により営業利益で前年同期比0.9%減となる計算だが、保守的な印象が強い。

## 業績見通し

テレビ・映像分野の下期については、2020 年 8 月に子会社化したウイングの上乗せ効果が一巡するものの、1 ケタ台の増収増益が見込まれている。ゲーム分野については、同社並びにクレイテックワークスによる品質の高い開発力が評価されており、新作タイトルの受託開発需要が旺盛なことから下期も好調が続く見通しだ。同社では旺盛な需要に応えるため、2021 年 10 月にゲームクリエイター育成プログラム「クリエイティブアカデミー」において、就業サポート付きの無料講座「ゲームエンジニアアカデミー」を開講し、人材リソースの強化に取り組んでいる。Web 分野についてもアウトソーシング事業の回復基調が続いており、下期も増収増益が見込まれている。

また、電子書籍・YouTube 関連については市場拡大を追い風に 2 ケタ成長が続く見通しだ。特に、分業体制でコミックを制作する「漫画 LABO」では、ヒット作品創出の知見が蓄積してきたことから、下期以降もさらなる成長が期待される。なお、「漫画 LABO」のビジネスモデルは、電子書籍の販売額からプラットフォームに支払う手数料を差し引いた金額が売上高となり、ここから作家等に制作料を支払い、残った部分が営業利益となる。2021 年 2 月期より若干の黒字に転じていたが、複数のヒット作品を創出した 2022 年 2 月期より本格的に収益に貢献し始めている。

YouTube 関連ではゲーム実況者やプロゲーマーを対象としたサポートプログラム「Online Creator GAMES」を立ち上げ、同領域でのコンテンツ拡充に注力し始めている。(株)セガやカプコン<9697>、任天堂<7974>などの大手企業とゲームソフト・著作権利用に関する包括的許諾契約を締結するなど、ゲームコンテンツを活用できる環境も整備しており、今後は同領域でのチャンネル数や視聴回数拡大による収益貢献も期待される。

そのほか、建築分野において VR 建築展示場「XR EXPO」を 2021 年冬にオープンする予定となっている。プラットフォーム構築費用は経済産業省の助成金を活用し、当初は無料で 10 社程度のハウスメーカーや設計事務所等にサービス提供していく予定となっている。顧客企業は同展示場内に VR モデルハウスを展示し、顧客と商談することが可能となる。無料期間終了後はメンテナンスフィーを徴収するビジネスモデルとなる。将来的には現在、同社のネットワークに登録している建築家(約 4,500 名)も利用できるようにし、ビジネスを拡大していく考えだ。

### (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 7.1% 増の 3,500 百万円、営業利益は同 20 百万円(前期は 49 百万円の損失)を見込む。テレビ業界向けエージェンシー事業は伸び悩みが続くものの、Web マンガや YouTube 関連ビジネス等の成長により増収を見込んでいる。損益面でもすでに黒字体質に転換しており、若干ながらも利益を計上できる見通しだ。

### (3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 12.1% 増の 4,400 百万円、営業利益は同 24.3% 増の 900 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じる見通し。常勤、非常勤医師や産業医等の紹介事業が下期も堅調に推移するほか、「レジナビ Fair オンライン」の開催による収益貢献を見込んでいる。2021 年 2 月期はコロナ禍によるマイナス影響額が売上高で 6 億円、営業利益で 3 億円あったことを考慮すると、会社計画は保守的な印象が強い。

業績見通し

#### (4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 5.3% 増の 2,100 百万円、営業利益は同 9.5% 増の 110 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じる見通し。下期だけで見ると売上高は前年同期比 8.0% 増の 1,062 百万円、営業利益は同 111.0% 増の 70 百万円を見込んでいることになる。同社グループのなかでは回復の動きがやや遅れているものの、第 2 四半期以降は増収増益に転じており、下期も市場環境が再度悪化するようなことがなければ回復基調が続き、計画達成は可能と見られる。

#### (5) その他の事業

子会社 9 社で構成するその他の事業の売上高は前期比 13.6% 増の 2,500 百万円、営業損失は同 50 百万円（前期は 104 百万円の損失）となる見通し。下期だけで見ると、売上高は前年同期比 10.9% 増の 1,275 百万円、営業損失は同 35 百万円（前年同期は 22 百万円の損失）となり、増収となるものの損失が若干拡大する見込みとなっている。これは 2023 年 2 月期以降の成長に向けて、プロモーションや人材ネットワーク強化のための投資を行うことが要因となっている。

注目される事業として XR (VR・AR・MR)、AI 分野が挙げられる。XR に関しては医療分野での事業拡大に向けた準備を進めている。遠隔医療（教育含む）での潜在的な需要は大きく、大手企業とも連携しながら事業を育成していく考えだ。コロナ禍の影響で事業の立ち上がりが遅れたものの、2023 年 2 月期以降に本格的に動き始める見通しだ。医療分野以外でも、建設・製造分野における教育研修や監視システムとしての利活用も見込まれており、XR 事業の今後の成長が期待される。一方、AI 分野では Idrasys が提供する AI 予測ツール「Forecasting Experience」の拡販に向け、展示会への出展やセミナー開催などで新規リードを獲得していくほか、今後も機能向上に向けた開発投資を行い、事業拡大を目指していく方針となっている。

そのほかの子会社について見ると、リーディング・エッジ社に関しては引き続きエンジニアの採用・育成に取り組む、需要が旺盛なロボット・AI 業界等向け派遣サービスの拡大により 10% 超の売上成長を目指す。利益面では投資も継続するため、若干増程度にとどまる見込みだ。ファッション分野のインター・ベルは、派遣サービスの回復基調が続き増収増益を見込んでいる。人材メディア事業を展開するプロフェッショナルメディアについては、「DX キャリア」を基盤としたメディア事業やエージェンシー事業の拡大に取り組んでいく計画だ。企業と弁護士のマッチングプラットフォーム「JURISTERRA」の開発を行う CREEK & RIVER Global, Inc. については、一部機能を使った紹介サービスを継続しながら、プラットフォームの実用化に向けた取り組みを進めていく計画となっている。Grune についてはインドネシアの技術系人材を活用したラボ型オフショア開発サービスの拡大が期待され、きづきアーキテクトについては、東京都の「5G 技術活用型開発等促進事業」におけるスタートアップ企業支援を引き続き推進していく予定となっている。

## ■ 中長期の成長戦略

### 2022 年 2 月期業績見通しの上方修正を受け、 中期経営計画の業績目標も今後見直す予定

#### 1. 中期経営計画の進捗状況

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や付加価値の高い新規サービスを創出・育成していくことで成長を目指していく戦略となっている。こうしたなか、期初に発表した3ヶ年の中期経営計画では、「プロフェッショナルとともに事業を創造することにより豊かな社会を創る」ことをテーマとし、プロフェッショナルが世界中で活躍できる環境の構築と、プロフェッショナルのアイデアをプロデュースして激変する社会に向けて新規事業の創出に取り組んでいく方針を打ち出した。

基本戦略として、プロフェッショナル分野のさらなる拡大、新規サービスの創出、経営人材の創出、コーポレート・ガバナンス強化の4点に注力し、2024年2月期に売上高460億円、営業利益35億円、営業利益率7.6%を業績目標として設定した。ただ、初年度となる2022年2月期の業績見通しを上方修正しており、特に営業利益に関しては32億円と中期計画の見通しを1年前倒しで達成するペースとなっている。このため同社では今後の市場環境や業績動向なども踏まえたうえで、2023年2月期以降の業績目標値を改めて見直す予定にしており、最終年度となる2024年2月期の業績目標値も上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。

中期経営計画業績目標値

(単位：億円)

|       | 21/2 期<br>実績 | 22/2 期<br>期初計画 | 23/2 期<br>目標 | 24/2 期<br>目標 | 年平均成長率 |
|-------|--------------|----------------|--------------|--------------|--------|
| 売上高   | 373          | 400            | 430          | 460          | 7.2%   |
| 営業利益  | 24.4         | 28.5           | 32.0         | 35.0         | 12.7%  |
| 営業利益率 | 6.5%         | 7.1%           | 7.4%         | 7.6%         |        |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略としては、既存・新規含めたプロフェッショナル分野における人材ネットワークの拡充により、エージェンシー事業とプロデュース事業の持続的な売上成長に取り組むと同時に、電子書籍やYoutube 関連、XR・AI 関連といった付加価値の高い事業を育成していくことで、収益性の向上を図る戦略となっている。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。

また、事業シナジーが見込めそうなベンチャー企業等への出資もここ数年、積極的に進めている。例えば、2018 年に投資した(株)CO<sub>2</sub> 資源化研究所は CO<sub>2</sub>、水素を主原料として人工蛋白資源やバイオ燃料などを開発するバイオベンチャーで、脱炭素社会の実現に貢献するビジネスとしてここ最近、注目を集めている。同社グループとのシナジーとしてはライフサイエンス分野におけるプロフェッショナル人材サービスを提供することが可能となる。

## 中長期の成長戦略

2021年に出資したシンガポールの Digital Entertainment Asset Pte.Ltd. はブロックチェーン技術を用いたエンターテインメントプラットフォームの開発・運営を行っている急成長企業であり、現在、同プラットフォームでコミックやゲーム等のコンテンツの提供を行うべく準備を進めている段階にある。直近では、2021年8月に EPS ホールディングス(株)などと合併で、エルダー人材を活用した BPO 事業や業務請負事業等を行う HATARAKU エルダー(株)を設立している。当初は製薬・医療機器、ヘルスケア関連企業をターゲットにサービス展開していく予定になっており、同社は医療・ライフサイエンス分野におけるプロフェッショナル人材の提供を行うことになる。

## 事業シナジーを見越した資本参加企業(直近3年間)

| 会社名                                  | 事業内容   | シナジー分野      |
|--------------------------------------|--|-------------|
| (株)CO <sub>2</sub> 資源化研究所            | CO <sub>2</sub> 、水素を主原料とする人工蛋白資源、バイオ燃料、化学品等の研究、開発を行うバイオベンチャー   | ライフサイエンス    |
| (株)プラントライフシステムズ                      | IoT/AI 技術を用いて農作物の品質と収穫量を同時に向上させるシステムを提供するアグリベンチャー  | アグリ・IT      |
| エージェント・グロース(株)                       | 不動産仲介プラットフォーム(事業上の通称:ケラー・ウィリアムズ・ジャパン)  | IT          |
| ミカタ少額短期保険(株)<br>(旧プリバント少額短期保険(株))    | 弁護士保険の販売   | 医療・法曹       |
| Digital Entertainment Asset Pte.Ltd. | ブロックチェーン技術を用いたエンターテインメントプラットフォーム「PlayMining」を運営するシンガポール企業  | ゲーム・出版      |
| HATARAKU エルダー(株)                     | EPS ホールディングス(株)、(株)ワールドホールディングス、SBS ホールディングス(株)と共同で2021年8月に設立。製薬・医療機器、ヘルスケア市場における BPO 事業、業務請負事業、セカンドキャリアコンサルティングサービス等を展開 | 医療・ライフサイエンス |

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

## プロフェッショナル領域を50分野まで拡大し、 長期目標として売上高1,000億円、営業利益100億円を目指す

### 2. 長期目標

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、10.0%まで引き上げていくことを目指している。プロフェッショナル領域として8領域、分野として18分野で事業展開しているが、長期目標として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ネットワークは現在の32万人超から150万人に、顧客数は4.1万社から15万社に拡大することを目指している。

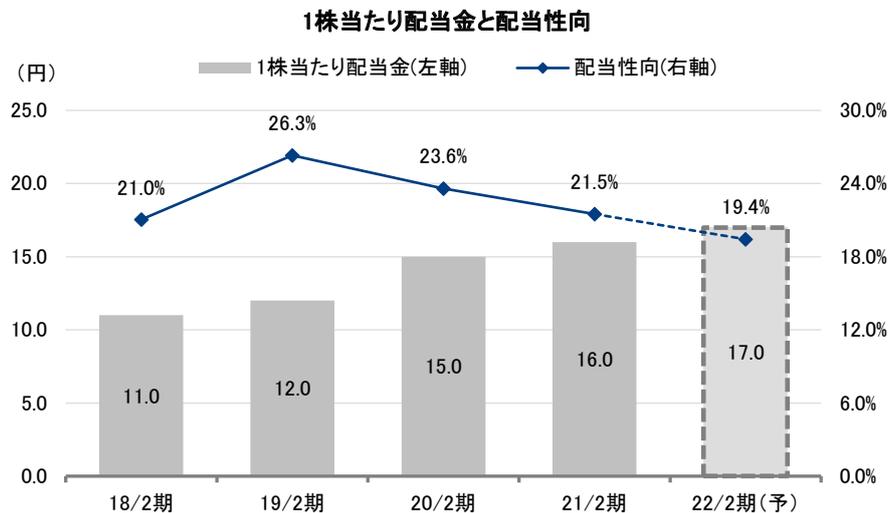
目標の早期実現のため、M&Aも積極的に進めていく意向で、そのための資金調達手段としてグループ会社のIPOも戦略の1つとして掲げている。IPO候補としてはVR Japanのほか Idrasys や Grune 等が挙げられ、なかでも成長期待の大きい VR Japan や Idrasys の動向が注目される。

## ■ 株主還元策と SDGs への取り組み

### 配当性向 20 ~ 30% を目途に増配を継続中

#### 1. 株主還元策

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 ~ 30% を目安に収益状況に合わせた継続的な増配を実施している。2022 年 2 月期は前期比 1.0 円増配の 17.0 円とし、11 期連続の増配を予定している。配当性向で 20% を下回っていることから、今後の収益状況次第では増配の可能性も考えられる。また、自己株式の取得についても株価水準を考慮したうえで適宜実施している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 「プロフェッショナルを支援する」ことで人と社会の豊かさを創出し、持続可能な世界の実現に貢献する

#### 2. SDGs への取り組み

同社グループは、プロフェッショナルが世界中で活躍できる環境を構築すること、プロフェッショナルのアイデアをプロデュースし激変する社会に新たな事業を創出することをテーマに掲げ、今後も事業活動を通じて社会全体の持続的な発展に貢献していく考えを示している。SDGs に関する主な取り組みとしては、医療のエージェンシー事業を通じた医療業界への貢献や、プロフェッショナル向け教育機関の運営及び未経験者の育成による就業支援、外国籍のプロフェッショナル向けの語学研修、女性が活躍できる環境整備、プロフェッショナルへの様々な雇用機会の提供、地方自治体と連携した地方活性化施策、国を超えた就業支援等が挙げられる。

#### 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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポート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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp