COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

クリーク・アンド・リバー社

4763 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 5 月 11 日（水）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2022 年 2 月期の業績概要 01
2. 2023 年 2 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画の進捗状況 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 月期の業績概要 10
2. 事業セグメント別動向 11
3. 財務状況と経営指標 16
■業績見通し 17
1. 2023 年 2 月期の業績見通し 17
2. 事業セグメント別見通し 19
■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 24

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

旺盛なプロフェッショナル人材需要を追い風に、実質 2 ケタ増収増益が続く見通し

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（開発・請負）、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）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 34 万人超、顧客数は 4.5 万社を超える。

1. 2022 年 2 月期の業績概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.0% 増の 41,799 百万円、営業利益で同 39.4% 増の 3,411 百万円と過去最高業績を更新した。また、2021 年 9 月に上方修正した会社計画（売上高 41,300 百万円、営業利益 3,200 百万円）に対しても上回って着地している。主力のクリエイティブ分野（日本）において、ゲーム、Web 分野が増収増益と好調に推移したほか、電子書籍分野も自社サービスである「漫画 LABO」においてオリジナル作品のヒットが相次ぎ増益に貢献した。また、前期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によるマイナス影響を受けた医療分野も医師紹介事業の拡大により 2 ケタ増収増益となった。なお、第 4 四半期の営業利益が前年同期比で 25.6% 減となったが、これは 2023 年 2 月期以降の成長に向けて広告宣伝費や採用費等を約 2 億円積み増したことが要因で、同要因を除けば 10% 強の増益だったと見られる。

2. 2023 年 2 月期の業績見通し

2023 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 44,000 百万円、営業利益で同 17.2% 増の 4,000 百万円となる見通し。「収益認識に関する会計基準」等の適用により売上高で 20 億円の目減り要因となり、旧会計基準ベースでは 10.0% 増収となる（営業利益への影響はなし）。引き続きクリエイティブ分野（日本）、医療分野を中心に既存事業の拡大を見込むほか、XR（VR/AR/MR）、AI、農業等の新規事業の育成にも注力していく方針である。XR 関連では「医療機関向け VR 遠隔同時講義システム」の営業活動を本格的に開始するほか、建築分野で VR 建築展示場「XR EXPO®」のコンテンツ及び機能の拡充に取り組んでいく。また、アパレル業界向けに 3DCG 技術を活用したサンプル開発サービス「sture（ストゥーラ）」を提供する（株）forGIFT を 2022 年 3 月に連結対象子会社としたほか、農業分野ではテクノロジーを活用した障がい者雇用促進事業を展開する（株）コネクトアラウンドを 2022 年 4 月に新設し、今後事業展開していく計画となっている。

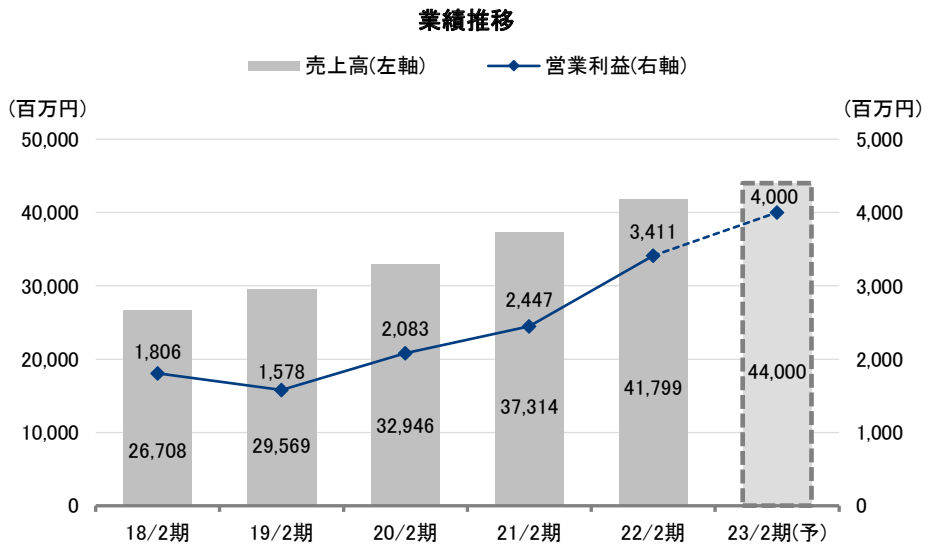
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画の進捗状況

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・ガバナンスの強化の 4 点を重点施策に掲げ、持続的な成長を目指している。最終年度となる 2024 年 2 月期の業績目標は売上高 470 億円（旧会計基準ベースだと 495 億円）、営業利益 45 億円と当初計画（売上高 460 億円、営業利益 35 億円）から上方修正した。景気の先行き不透明感があるものの、同社が展開しているプロフェッショナル分野の人材需要は旺盛であり、かつ多岐に広がっていること、また XR や AI など先進技術を活用したサービスも今後、収益化の段階に入ってくることなどから業績目標の達成は十分可能であると弊社では考えている。同社は長期目標として M&A も視野に入れながら、プロフェッショナル人材ネットワークのグローバル化推進と領域の拡大（50 分野）に取り組み、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を目指しており、今後のさらなる飛躍が期待される。

Key Points

- 2022 年 2 月期業績は主力事業の成長により 2 ケタ増収増益、過去最高を更新
- 2023 年 2 月期も滑り出しは順調で、実質 2 ケタ増収増益が続く見通し
- 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



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

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 34 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 4.5 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 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、2022 年 4 月からはプライム市場に移行している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

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） 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 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	海外版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	アーキテクト・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）
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 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 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 をグループ化
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をグループ化（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） 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開始 きづきアークテクト (株) をグループ化
2021年	アグリカルチャー事業を開始 (株) コミュニティ・メディカル・イノベーションを設立
2022年	(株)forGIFT を株式追加取得により子会社化 (株) コネクトアラウンドを設立（農業分野） (株)One Leaf Clover を設立 (株)ANIFTY をグループ化

出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）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

事業セグメント	クリエイティブ（日本）										医療	会計・法曹		その他	
分野	テレビ映画映像	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（開発・請負）

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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）

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版権ビジネス（小説等の海外向けの映像化権エージェントサービス等）のほか、新技術や特許等の知的財産を活用した付加価値の高いサービスが含まれる。新規サービスとして、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

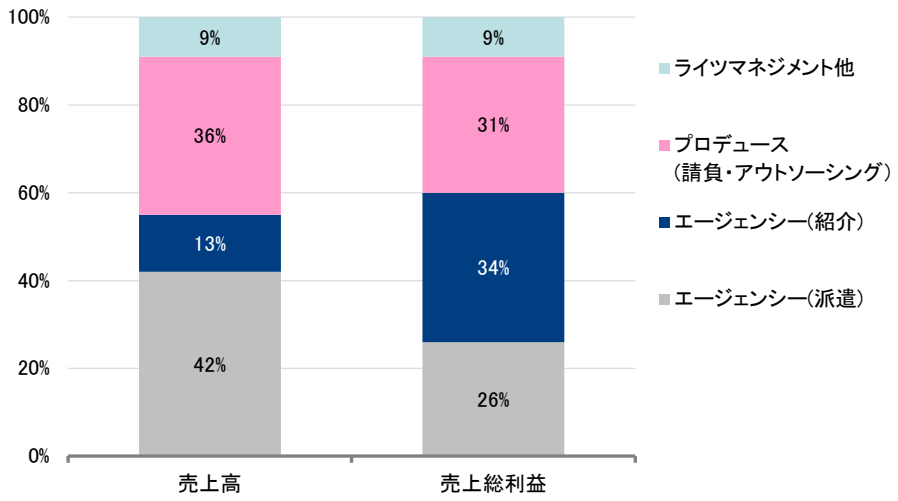
3. 事業別・分野別構成比

2022 年 2 月期の事業別売上構成比は、エージェンシー事業（派遣）が 42% と最も高く、次いでプロデュース事業が 36%、エージェンシー事業（紹介）が 13%、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 34% と最も高く、次いでプロデュース事業が 31%、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 9% となる。ライツマネジメント事業は利益率の高い事業がある一方で、まだ収益化前の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。

また、分野別の売上構成比は、ゲームが 24.8%、Web が 18.2%、テレビ・映像が 17.6% 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 10.5%、韓国事業が 8.3%、電子書籍・版権が 6.9%、会計が 4.3% となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、ゲームが 38.1%、医療が 25.4%、Web が 18.0%、電子書籍・版権が 15.3%、テレビ・映像が 11.0% と続き、先行投資段階である新規エージェンシー事業等の損失をカバーする格好となっている。

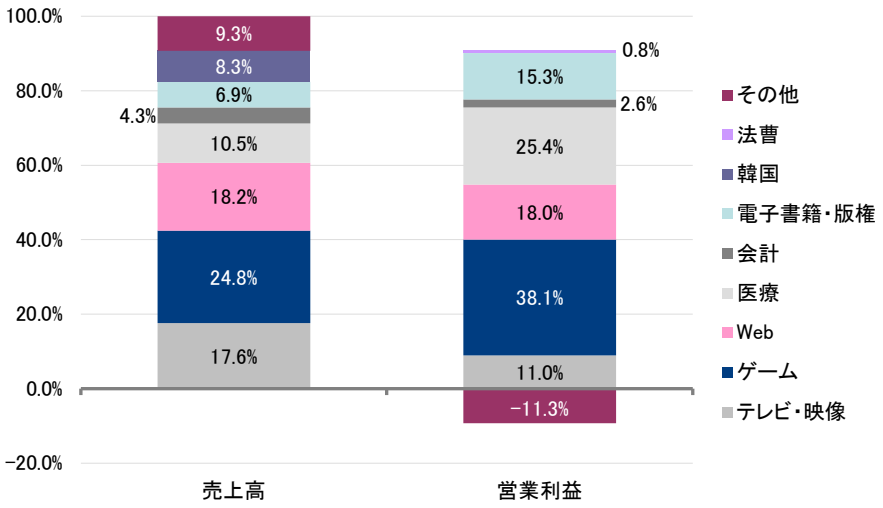
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社グループ事業構成比（2022年2月期）



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）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

34 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、4.5 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、医療、建築（BIM ※1）、ファッション、シェフ、アスリート、ライフサイエンス、農業、IT、AI（DX）、CXO、会計、法曹で、合計 18 分野となる。また、周辺サービスとして XR（VR/AR/MR ※2）やドローンなどを提供している。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であると同時に同社の強みと言える。

※1 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を指す。
※2 VR（Vertial Reality：仮想現実）とは、コンピュータ上に人工的な環境を作り出し、時間や空間を超えてそこにいるかのような感覚を体験できる技術。AR（Augmented Reality：拡張現実）とは、現実空間に付加情報を表示させ、現実世界を拡張する技術。MR（Mixed Reality：複合現実）とは、現実世界に CG などで作られた人工的な仮想世界の情報を取り込み、現実世界と仮想世界を融合させた世界をつくる技術。

（2）開発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、就業先でのニーズ等を共有し、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社内に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の構築によって、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、XR、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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、2022 年 2 月時点で 34 万人超と 5 年前と比較して約 1.5 倍に拡大している。このうち、主力のクリエイティブ分野ではクリエイター数で 89,650 人のネットワークを構築しており、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 タイトル前後の開発に携わっており、国内最大規模のネットワークを構築している。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約 26 万人※のうち過半数を占める約 14.3 万人が同社サービス（医師向け転職情報サイト「民間医局」、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 1.5 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・研修医が会員登録するため、会員獲得のための広告宣伝費を抑制することができ、同事業の高い収益性の一因となっている。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会員数の増加とともに安定成長が続いている。

※ 出所：厚生労働省「令和 2 年　医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」

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 20,870 人、会計分野では公認会計士･税理士他で 61,000 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農業分野については、2022 年から企業向けにテクノロジーを活用した障がい者雇用支援サービスを子会社で展開していく予定となっている。

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 345,000 人、顧客数 45,000 社）

分野	規模
クリエイティブ分野（映像、ゲーム、Web、広告･出版、作家、舞台芸術）	クリエイター、小説家・漫画家、役者 89,650 名、顧客数 16,800 社
医療分野	医師（研修医含む）143,000 名（国内の勤務医数の 5 割強に相当）、顧客数 15,000 施設
IT 分野	IT エンジニア 4,100 名、顧客数 480 社
コンピュータサイエンス分野	研究者・学者 7,000 名、顧客数 600 社
法曹分野	弁護士等 20,870 名、顧客数 2,200 事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 61,000 名、顧客数 5,600 事務所・社
CXO 分野	登録者数 870 名、顧客数 120 社
建築分野	建築家他 5,260 名、顧客数 2,800 社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 8,450 名、顧客数 700 社
食分野	シェフ 3,000 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 1,700 名、顧客数 240 社
アグリカルチャー	農業従事者・研究機関

出所：会社ホームページ、決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2022 年 2 月期業績は主力事業の成長により 2 ケタ増収増益、過去最高を更新

1. 2022 年 2 月期の業績概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.0% 増の 41,799 百万円、営業利益で同 39.4% 増の 3,411 百万円、経常利益で同 37.6% 増の 3,419 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 35.0% 増の 2,224 百万円と過去最高を更新、2021 年 9 月に上方修正した会社計画に対しても上回って着地した。売上高は 12 期連続増収、各利益は 3 期連続増益となる。

2022 年 2 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	21/2 期		22/2 期				
	実績	対売上比	会社計画※	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	37,314	-	41,300	41,799	-	12.0%	1.2%
売上総利益	13,338	35.7%	-	15,406	36.9%	15.5%	-
販管費	10,890	29.2%	-	11,994	28.7%	10.1%	-
営業利益	2,447	6.6%	3,200	3,411	8.2%	39.4%	6.6%
経常利益	2,485	6.7%	3,200	3,419	8.2%	37.6%	6.9%
特別損益	-121	-	-	-70	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,647	4.4%	1,950	2,224	5.3%	35.0%	14.1%

※会社計画は 2021 年 9 月の修正発表値
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

	売上高			営業利益		
	21/2 期	22/2 期	前期比	21/2 期	22/2 期	前期比
クリエイティブ分野（日本）	26,067	29,486	13.1%	1,775	2,478	39.6%
クリエイティブ分野（韓国）	3,269	3,469	6.1%	-49	0	-
医療分野	3,923	4,407	12.3%	723	869	20.1%
会計・法曹分野	1,993	2,117	6.2%	100	118	18.3%
その他	2,200	2,519	14.5%	-104	-32	-
調整額	-139	-201	-	2	-22	-
合計	37,314	41,799	12.0%	2,447	3,411	39.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力のクリエイティブ分野（日本）を中心にすべての事業セグメントで増収となり、営業利益もクリエイティブ分野（日本）、医療分野、会計・法曹分野が 2 ケタ増益となったほか、クリエイティブ分野（韓国）が黒字転換、その他も損失額が縮小するなど全般的に順調に推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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期比 18.6% 増の 15,047 百万円、エージェンシー（派遣）事業は同 4.6% 増の 17,555 百万円、エージェンシー（紹介）事業は同 12.0% 増の 5,433 百万円、ライツマネジメント事業他は同 26.0% 増の 3,761 百万円となった。プロデュース事業ではゲーム、Web 等のクリエイティブ分野（日本）が、エージェンシー（紹介）事業では医療分野が好調に推移した。また、ライツマネジメント事業他では、電子書籍の取次や自社開発作品の販売などが伸長した。

一方、売上総利益はプロデュース事業が同 32.6% 増の 4,776 百万円となり、売上総利益率も前期の 28.4% から 31.7% に上昇した。クリエイティブ分野（日本）で業務の DX に取り組んだほか、リモートワーク体制が浸透※したことで生産性が向上した。エージェンシー（派遣）事業は同 3.6% 増の 4,005 百万円と 1 ケタ増にとどまった。クリエイティブ分野（日本）において請負案件が増加した一方で、派遣ニーズがやや伸び悩んだことが影響した。エージェンシー（紹介）事業は同 9.1% 増の 5,238 百万円と堅調に推移し、ライツマネジメント事業他は同 29.9% 増の 1,386 百万円となった。全体の売上総利益率はプロデュース事業の収益性向上により前期の 35.7% から 36.9% に上昇した。

※ 2022 年 2 月期のリモートワーク比率は 43%。総務省が毎年実施している「令和 3 年度 テレワーク先駆者百選」に選定されている。

販管費は人件費やシステム関連費用、採用費等の増加に加えて、第 4 四半期に認知度向上を目的としたテレビ CM を実施したこともあり前期比 10.1% 増となったが、増収効果により販管費率は同 0.5 ポイント低下の 28.7% となった。この結果、営業利益率は前期の 6.6% から 8.2% に上昇した。四半期ベースでは、第 4 四半期は売上高で前年同期比 7.9% 増と増収が続いたにもかかわらず、営業利益は同 25.6% 減の 399 百万円と 6 四半期ぶりの減益に転じている。これはテレビ CM を中心に広告費を集中投下したことや人材採用を強化するなど、2023 年 2 月期以降の成長に向けた先行投資を約 2 億円かけて実施したことが要因だ。これら費用を除けば 10% 強の増益だったと見られる。

クリエイティブ分野（日本）と医療分野が 2 ケタ増収増益、新規エージェンシー事業も着実に進展

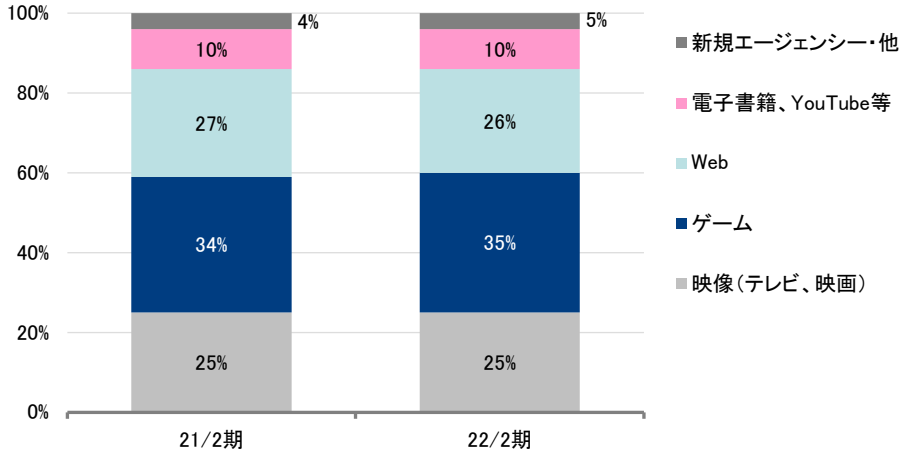
2. 事業セグメント別動向

（1）クリエイティブ分野（日本）

クリエイティブ分野（日本）の売上高（社内取引含む、以下同様）は前期比 13.1% 増の 29,486 百万円、営業利益は同 39.6% 増の 2,478 百万円と過去最高を大きく更新した。主力のゲーム、Web 分野が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相次いで生まれ、電子書籍分野の収益が大きく伸長したこと、建築分野を中心に新規エージェンシー事業も着実に成長し、収益が改善したことなどが要因だ。

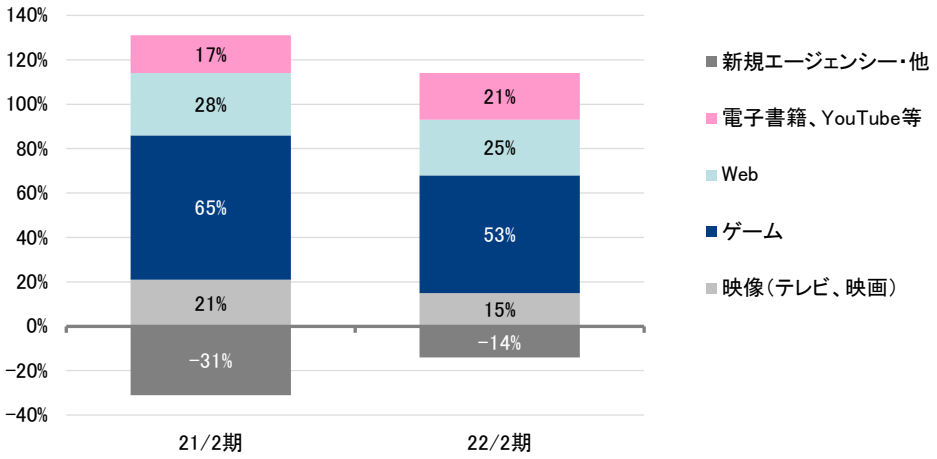
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クリエイティブ分野（日本）の領域別売上高構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

クリエイティブ分野（日本）の領域別営業利益構成比



分野別業績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）分野は 13.1% 増収、0.3% 減益となった。増収分の約 4 割は 2020 年 8 月に連結子会社化した（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た。一方で利益が伸び悩んだ要因は、東京オリンピック・パラリンピックの開催により、手掛けていたレギュラー番組がなくなったことや、請負案件で一部不採算案件が発生したことによる。

※ 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、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ゲーム分野は 16.4% 増収、13.9% 増益となった。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もに受託開発案件が好調に推移した。Web 分野（紙媒体含む）は 8.9% 増収、24.7% 増益となった。受託開発案件が好調に推移したほか、前期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）も回復に転じたことが要因だ。

電子書籍・YouTube 等分野は 13.1% 増収、24.7% 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。「漫画 LABO」の売上高は約 3 億円と小さいものの、営業利益率は 6 割程度と高く、増益に貢献した。「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マー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。また、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（チャンネル数は 300）まで増加したが、競争激化により成長率はやや鈍化した。このため、ゲーム実況分野や企業チャンネルの運営受託等に注力している。

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、アグリカルチャー、CXO、アスリート、舞台芸術、VR 等）の売上高は 41.4% 増と大きく伸長し、営業損失も前期から 2 億円弱縮小したものと見られる。なかでも売上規模の大きい建築分野に関しては、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・建築の受託案件が順調に拡大し増収に寄与した。新たな取り組みとなる VR 建築展示場「XR EXPO®」※も 2021 年 12 月にオープンした。リアル展示場と比較して 30 分の 1 以下の費用でモデルハウスを構築できるため、建築士や工務店の出展が容易なほか、住宅購入者も VR ゴーグルを使って外観、内装などをリアル展示場と同じ感覚で確認することができるため、注文住宅の商談における次世代プラットフォームとして今後の成長が期待される。

※ 中小企業庁の「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金（ビジネスモデル構築型）」に採択され、補助金によって開発資金や広告費用などを賄っている。

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、XR（VR/AR/MR）分野に関しては、2020 年 4 月に販売を開始した教育・研修用 VR ソリューション「ファスト VR」の導入が進んでいるほか、子会社の（株）VR Japan との連携による「低遅延 VR リアルタイム配信システム」や、「医療機関向け VR 遠隔同時講義システム」の販売を 2022 年 1 月から開始している（販売は VR Japan）。

（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 6.1% 増の 3,469 百万円、営業利益は 0 百万円（前期は 49 百万円の損失）と若干ながらも黒字に転換した。売上高はテレビ局向け派遣事業が伸び悩んだものの、デジタルコミック（Webtoon）や YouTube 等のライツマネジメント事業が伸長した。利益面では、不採算だったゲームソフトのライツマネジメント事業を 2021 年 2 月期に終息させたことや、デジタルコミック、YouTube 関連の増収効果により増益となった。なお、デジタルコミックの版権取得費用の計上方法について、従来は予定配信期間で按分計上していたが、取得時に一括費用計上する方法に変更しており、この影響で第 4 四半期は 9 百万円の営業損失となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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「民間医局コネクト」等のサービスを提供している。また、2021 年 6 月には介護事業を含む効果的な地域医療周辺サービス事業を展開すべく、孫会社として（株）コミュニティ・メディカル・イノベーション（出資比率 100.0%）を新設した。

2022 年 2 月期の売上高は前期比 12.3% 増の 4,407 百万円、営業利益は同 20.1% 増の 869 百万円と 2 期ぶりに過去最高を更新した。医師紹介事業が、全国各地での慢性的な医師不足に加えて自治体や企業、医療機関向けに新型コロナワクチン接種のための医師紹介案件が増加したこともあり好調に推移した。また、イベント事業の「レジナビ Fair」は前期に続いてリアルの開催が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、若干の増益要因となった。一方、新規事業であるクリニック経営支援サービスについては 2 件を手掛けたものの、売上寄与は小さく若干の損失を計上した。

（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 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。

2022 年 2 月期の売上高は前期比 6.2% 増の 2,117 百万円、営業利益は同 18.3% 増の 118 百万円と 2 期ぶりに増収増益に転じた。このうち会計分野は売上高で同 4.7% 増の 1,797 百万円、営業利益で同 0.7% 増の 88 百万円となり、法曹分野についても増収増益になったと見られる。コロナ禍が続くなかで、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第 2 四半期まで続いたが、第 3 四半期以降は需要も回復基調に転じた。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で会計分野が伸び悩んだものの、紹介案件の回復により法曹分野が増加した。

（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期比 14.5% 増の 2,519 百万円、営業損失は 32 百万円（前期は 104 百万円の損失）となった。9 社のうち 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 月期の売上高は前期に受注した受託案件がなくなった影響で若干の減収となったが、利益面では増益に転じている。

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時短営業等の影響が継続したものの、前期と比較すれば需要は回復し増収増益となった。また、ポストコロナ社会を見据えた新たなサービスとして、オンライン接客やライブコマース等にも取り組み始めている。売上面での貢献は軽微なものの、今後の成長が期待できるサービスとして注目される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

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」へと拡大強化するため、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。事業の転換に伴い、若干の減収となったが、損失額は縮小した。

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、国内で販売・運用・保守を行っている。前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たことで増収となり損失額も縮小した。5G 技術を活用した「医療機関向け VR 遠隔同時講義システム」の販売を 2022 年 1 月より開始するなど、今後は医療分野における教育研修等の領域に注力し、収益拡大を図っていく戦略となっている。

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、独自開発した AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」（2020 年 5 月リリース）を展開している。「Forecasting Experience」の特長は、学習データを Excel ベースで簡単に作成でき、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。セミナー開催や展示会への出展により新規リードの獲得に取り組んでおり、導入件数も徐々に増加している。売上高は若干の減収となり、先行投資の実施により損失額も若干拡大した。

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。売上計上方法の変更により減収となったものの、利益面では増益となっている。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あるため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していく方針となっている。

2020 年 7 月に子会社化した（株）Grune（同 75%、10 月決算）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、受注は順調に拡大している。2021 年 6 月にはオフショア開発拠点としているインドネシアにおいて、ラボ型オフショア開発サービス※も開始した。利益面では、事業拡大に向けて第 4 四半期に国内外で人材投資を集中的に実施したことにより、若干の損失を計上した。

※ 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 月に子会社化したきづきアーキテクト（株）（同 70.0%）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、中国で版権ビジネスを展開する CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd.（同 100%）は、版権収入の伸長により売上高が前期比 48.6% 増の 83 百万円と過去最高を更新し、営業利益も増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 月期末の総資産は前期末比 1,843 百万円増加の 19,930 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 889 百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が 391 百万円増加した。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 86 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 157 百万円で前期末から 2 百万円減少している。

負債合計は前期末比 76 百万円減少の 7,691 百万円となった。営業未払金が 303 百万円、未払法人税等が 154 百万円増加した一方で、有利子負債が 304 百万円、未払費用が 170 百万円減少した。また、純資産は前期末比 1,919 百万円増加の 12,238 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 1,872 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 4.3 ポイント上昇の 60.5% となり、有利子負債比率は同 5.4 ポイント低下の 13.4% 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 1,193 百万円増加の 7,593 百万円と 3 年間で約 2.7 倍に増加しており、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。また、収益性についても売上高営業利益率 8.2%、ROA18.0%、ROE20.0% といずれも 3 期連続で上昇するなど、収益性の向上を図りながら業績が拡大している。なお豊富な手元資金については、成長投資や株主還元に振り向けるほか、事業シナジーが見込める企業に対しての M&A 資金やスタートアップ企業への出資等にも活用していく方針となっている。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期	増減額
流動資産	9,467	12,351	14,124	15,531	1,407
（現金及び預金）	5,171	6,729	8,315	9,204	889
固定資産	3,845	3,878	3,962	4,398	435
総資産	13,313	16,230	18,087	19,930	1,843
負債合計	6,112	7,829	7,768	7,691	-76
（有利子負債）	2,309	2,058	1,914	1,610	-304
純資産	7,200	8,400	10,318	12,238	1,919
（安全性）					
自己資本比率	53.6%	50.9%	56.2%	60.5%	4.3pt
有利子負債比率	32.4%	24.9%	18.8%	13.4%	-5.4pt
ネットキャッシュ	2,862	4,671	6,400	7,593	1,193
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	12.6%	14.2%	14.5%	18.0%	3.5pt
ROE（自己資本当期純利益率）	14.3%	17.7%	17.9%	20.0%	2.1pt
売上高営業利益率	5.3%	6.3%	6.6%	8.2%	1.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績見通し

2023 年 2 月期も滑り出しは順調で、実質 2 ケタ増収増益が続く見通し

1. 2023 年 2 月期の業績見通し

2023 年 2 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 44,000 百万円、営業利益で同 17.2% 増の 4,000 百万円、経常利益で同 17.0% 増の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.4% 増の 2,500 百万円となる見通し。2023 年 2 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用することに伴い、売上高で 20 億円の目減り要因となっており、旧会計基準ベースだと売上高は 10.0% 増を見込んでいることになる。

売上高で影響を受けるのはクリエイティブ分野（日本）における電子書籍取次及びライセンス販売代理業で、売上高と売上原価に計上していた仕入額を除外する。このため、売上高は目減りするが営業利益への影響はない。そのほか、請負事業の売上計上方法を、工事完成基準から工事進行基準に変更する。通期業績への影響は軽微だが、四半期ごとの売上高のバラつきが小さくなる可能性がある。

2023 年 2 月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	22/2 期		23/2 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	41,799	12.0%	23,000	9.3%	44,000	5.3%
営業利益	3,411	39.4%	2,500	15.9%	4,000	17.2%
経常利益	3,419	37.6%	2,500	15.0%	4,000	17.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,224	35.0%	1,600	13.8%	2,500	12.4%

※ 23/2 期より「収益認識会計基準」を適用することにより、売上高が 20 億円目減りする。
出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 2 月期はすべての事業セグメントで増収増益を見込んでおり、引き続きクリエイティブ分野（日本）や医療分野がけん引役となる。また、新規事業（メタバース、NFT、XR、AI、ドローン、アグリカルチャー）についても積極的に事業展開を進めていく方針だ。費用面では人件費や採用費、新規事業に係る投資費用等の増加が見込まれるものの増収効果で吸収し、営業利益率は 9.1%（旧会計基準ベースで 8.7%）と前期の 8.2% からさらに上昇する。2022 年春の新卒社員数は 160 名と前年から 47 名増加している。総合職と専門職をほぼ同程度採用しており、増加分の大半は専門職で占めている。

また、持分法非適用関連会社であった (株)forGIFT の株式を 2022 年 3 月に追加取得し、連結対象子会社（出資比率は 35% から 77.5% に上昇）としている。forGIFT はプロモーション事業を主に展開、設立は 2017 年で売上規模は約 3 億円となる。子会社化した目的は、同社グループのクリエイティブ、及びファッション分野で展開するエージェンシー事業と、forGIFT のプロモーション事業及び事業開発力を融合することで、グループ全体の企業価値向上を図ることにある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

具体的には、forGIFT で 2022 年 4 月より提供を開始したアパレル業界向け 3DCG サンプル開発サービス「sture」の育成に取り組んでいく。アパレル業界ではサンプル品を制作する場合、デザインから実物の試作を何度も繰り返してサンプルを作り上げ、「撮影」「採寸」「原稿作成」を 1 つのサンプル型ごとに行い、バイヤーに紹介する展示会を開催し、そこから微調整を繰り返して最終商品に仕上げ、店舗や EC で販売するバリューチェーンが一般的となっている。これに対して「sture」ではサンプル制作工程を 3DCG 技術で大幅に短縮することが可能で、製造コストの削減だけでなく、試作品の廃棄物削減にもつながる環境に優しいサービスとなる。3DCG 技術の向上によって、質感も実物と変わらない水準までになっており、コンピュータ上で制作したサンプル品をもとに EC で受注販売することも可能となる。

出所：決算説明会資料より掲載

forGIFT では 2020 年 4 月より大手アパレルメーカーと共同で実用化検証を開始し、実用化の目途が立ったことで本格的に営業活動を開始した。当面はアパレル企業向けにサンプル品の制作請負サービスから始めるが、将来的には 3DCG 制作ツールをプラットフォームサービスとして顧客企業に提供していくことも視野に入れている。3DCG を活用したサンプル制作サービスを提供する企業はすでにあるが、同社の強みは 3DCG のクリエイターをグループ内に多く抱えていること、forGIFT の社長がアパレル業界出身者でアパレルのことを熟知していることなどが挙げられる。特に、3DCG のクリエイターは慢性的に不足している状況でもあり、グループ内のリソースを活用できる点は強みと言える。

そのほか、2022 年 4 月に子会社を 2 社（100% 出資）設立した。（株）コネクトアラウンドは農業分野でのテクノロジーを活用した障がい者雇用支援サービスを展開する企業で、障がい者を雇用したい企業向けのサービスとなる。もう 1 社は（株）One Leaf Clover で、同社グループ内で障がい者雇用促進に取り組む会社となる。従来、社内にあった組織を独立させたもので、50 ～ 60 名の障がい者が在籍している。若干名はクリエイティブ分野に従事しており、将来的にはクリエイターを育成して人材紹介を行うことも視野に入れている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2023 年 2 月期はすべての事業で増収、その他分野は黒字化を見込む

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期（予）	前期比
クリエイティブ分野（日本）	22,212	24,599	26,067	29,486	30,730	4.2%
クリエイティブ分野（韓国）	31	67	3,269	3,469	3,500	0.9%
医療分野	3,708	4,070	3,923	4,407	4,950	12.3%
会計・法曹分野	1,952	2,121	1,993	2,117	2,320	9.5%
その他	1,881	2,247	2,200	2,519	2,900	15.1%
調整額	-217	-160	-139	-201	-400	
合計	29,569	32,946	37,314	41,799	44,000	5.3%

セグメント利益	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期（予）	前期比
クリエイティブ分野（日本）	1,072	1,314	1,775	2,478	2,875	16.0%
クリエイティブ分野（韓国）	-32	-66	-49	0	10	-
医療分野	533	740	723	869	960	10.5%
会計・法曹分野	146	232	100	118	140	17.8%
その他	-149	-132	-104	-32	45	-
調整額	9	-4	2	-22	-30	
合計	1,578	2,083	2,447	3,411	4,000	17.2%

出所：決算短信、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 4.2% 増の 30,730 百万円、営業利益は同 16.0% 増の 2,875 百万円となる見通し、旧会計基準ベースの売上高は 32,930 百万円、伸び率は 11.7% 増となる。引き続きゲーム、Web、電子書籍分野がけん引するほか、映像（テレビ、映画）分野もオリンピック開催によるマイナス影響がなくなることで堅調な推移が見込まれる。また、新規エージェンシー事業も建築分野や XR 分野を中心に成長が期待される。

電子書籍分野については、分業体制でコミックを制作する「漫画 LABO」のさらなる成長が見込まれる。ヒット作品の増加に加えて、複数作品で紙書籍化も決定するなどコンテンツの価値も上昇している。建築分野では、VR 建築展示場「XR EXPO®」の Web サイトに掲載するモデル住宅の棟数を現在の 20 ～ 30 棟から 2022 年夏頃までに 60 ～ 80 棟に拡充するほか、同年 12 月には機能を拡充してリニューアルオープンし、その後はメタバース化していくことも検討している。プラットフォーム開発費用や集客のための広告費は中小企業庁の補助金を活用する。当面の業績への影響は軽微だが、建築家や工務店と注文住宅購入者をつなぐ新たなビジネスツールとして、将来的に収益貢献が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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 0.9% 増の 3,500 百万円、営業利益は 10 百万円と若干の黒字を見込む。韓国経済の低迷によりテレビ局向けエージェンシー事業は伸び悩む可能性があるものの、デジタルコミックや YouTube 関連ビジネスなどの成長でカバーする。

（3）医療分野

医療分野の売上高は前期比 12.3% 増の 4,950 百万円、営業利益は同 10.5% 増の 960 百万円となる見通し。医師紹介事業の成長が続くほか、イベント事業も「レジナビ Fair」の再開により増収増益が見込まれる。医師紹介事業では、新型コロナワクチン接種関連の紹介案件が減少する可能性もあるが、逆にその他のスポット紹介案件の増加が見込めるため、全体の業績に与える影響は軽微となる。利益率の低下は、イベント事業の回復に伴う売上構成比の変化と、新規事業への先行投資が要因と見られる。

（4）会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 9.5% 増の 2,320 百万円、営業利益は同 17.8% 増の 140 百万円を見込む。2022 年 2 月期下期以降増収増益基調に転じており、その流れが 2023 年 2 月期も続く。新たな取り組みとしては、事業承継や M&A 関連のサービスをグループ内のリソース（CXO 分野）並びにコンサルティング会社とのネットワークを活用しながら立ち上げていく予定にしている。

（5）その他の事業

子会社で構成するその他の事業の売上高は前期比 15.1% 増の 2,900 百万円、営業利益は 45 百万円（前期は 32 百万円の損失）となる見通し。すべての子会社で増収、増益（損失縮小）を見込んでいる。forGIFT が 2023 年 2 月期より連結対象として加わることを考えれば、売上高は保守的な印象が強い。

注目される事業として XR（VR/AR/MR）、AI 分野が挙げられる。XR 分野では VR Japan が「医療機関向け VR 遠隔同時講義システム」を全国の医科系大学や医療機器メーカー、ヘルスケア企業向けに拡販していく予定にしている。コロナ禍で営業活動が制限されていたが、2023 年 2 月期から本格的に営業活動を開始する。一方、AI 分野では AI 予測プラットフォーム「Forecasting Experience」の拡販により、Idrasys の単月ベースの損益が黒字化する見通しとなっている。また、Grune についても足元の受注は好調で、2023 年 2 月期は利益貢献が見込まれている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

順調な収益成長に伴い中期業績目標を上方修正

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成長を続けているが、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さらなる成長を目指している。こうしたなか、2021 年 4 月に発表した 3 カ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 点を重点施策として取り組み、2022 年 2 月期の業績は当初計画を上回るなど順調な滑り出しを見せている。足元についても主力事業を中心に受注が順調に推移していること、DX の取り組みによる生産性向上で利益率も上昇していることなどから、最終年度となる 2024 年 2 月期の業績目標を売上高 470 億円、営業利益 45 億円と当初計画（売上高 460 億円、営業利益 35 億円）からそれぞれ上方修正した。売上高については旧会計基準ベースだと 495 億円となる。

中期経営計画の業績目標値

（単位：億円）

	21/2 期	22/2 期		23/2 期		24/2 期	
	実績	期初計画	実績	目標	今回修正	目標	今回修正
売上高	373	400	417.9	430	440※	460	470※
営業利益	24.4	28.5	34.1	32	40	35	45
営業利益率	6.6%	7.1%	8.2%	7.4%	9.0%	7.6%	9.5%

※従来会計基準ベースだと 23/2 期が 460 億円、24/2 期が 495 億円
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 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。

また、事業シナジーが見込まれる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 年に出資した（株）CO_2 資源化研究所は CO_2、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注目を集めている企業だ。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 GameFi ※1 プラットフォーム「PlayMining」事業をグローバルに展開している急成長企業で、同社は版権を持つ人気漫画作品を NFT 化して「PlayMining」上で販売し、クリエイターに収益還元している。2021 年 11 月に販売を開始した「ブラックジャックによろしく」の価値は発売から 4.5 倍（2022 年 3 月時点）に上昇した※2。今後も NFT を活用することで、保有コンテンツの収益最大化を目指していく考えだ。

※1 Game と Finance を組み合わせた造語で、ブロックチェーン上で NFT ゲームをプレイすることで暗号資産を稼ぐことを指す。「PlayMining」上では DEAPcoin が流通している。
※2 DEAPcoin の価値が 4.5 倍に上昇している。購入者にはゲーム内アミュレット（装備することで攻撃力や防御力等が強化されるアイテムのこと）のプレゼントなどの特典を得ることができる。

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_2 資源化研究所	CO_2、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	アグリカルチャー・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） (旧プリベント少額短期保険（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
（株）Mimmy	子ども向けオンライン世界旅行（ライブコミュニケーションサービス）「Mimmy アドベンチャー」を運営	IT・映像

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。現在、プロフェッショナル分野として 8 領域 18 分野に事業展開しているが、長期目標としては 8 領域 50 分野まで領域を広げていく考えだ。エンジニア領域についてはまだ進出していないが、2023 年 2 月期中には足がかりを作りたい考えで、M&A 戦略も選択肢として考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

同社グループのプロフェッショナル 8 領域

領域	分野
クリエイティブ	映像／ゲーム／Web／広告・出版／XR／舞台芸術
メディカル ヘルスケア	医療／健康／理学療法／再生医療／薬剤・・・
コンストラクション	建築／BIM／土木・・・
クオリティ オブ ライフ	ファッション／食／アスリート／旅行／教育・・・
ライフサイエンス	ライフサイエンス／農業／バイオ・・・
コンピュータサイエンス	IT／AI／DX／ロボット／サイバーテクノロジー・・・
エンジニアリング	エレクトロニクス／自動車／マテリアル／機械／宇宙／電機・・・
経営支援	CXO／会計／法曹／金融／経営・・・

50分野へ

プロフェッショナル：344,440人　クライアント：44,950社

出所：決算説明会資料より掲載

また、プロフェッショナル人材ネットワークは現在の 34 万人超から 150 万人に、顧客数は 4.4 万社から 15 万社に拡大することを目標としている。プロフェッショナル人材のグローバルネットワークを構築するため、「C&R Creative Studios メタバース構想」を 2022 年内にも策定、開発に着手する予定だ。メタバースについては営業ツールとしても活用していくことにしている。グローバル人材のネットワークを構築することができれば、海外事業も一段と拡大していく可能性があり、今後の動向が注目される。

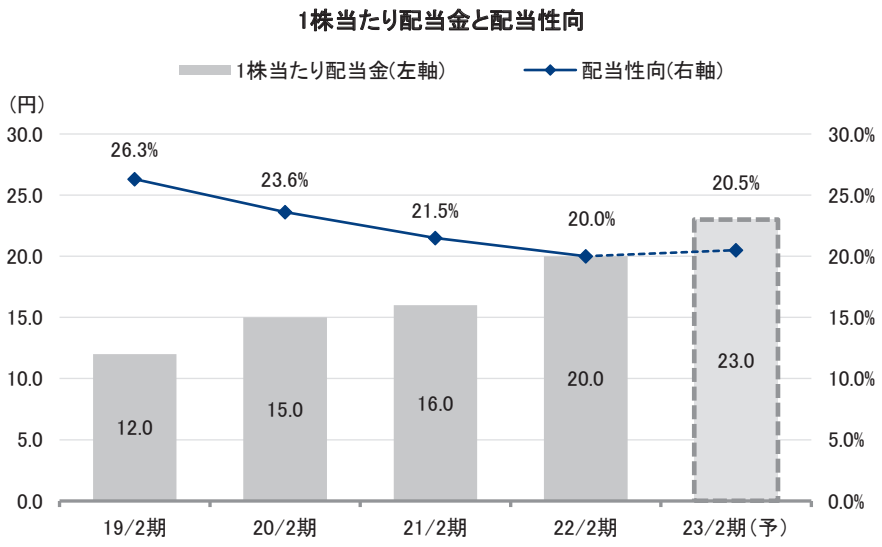
■ 株主還元策と SDGs への取り組み

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て継続的な増配を実施している。2023 年 2 月期は前期比 3.0 円増配の 23.0 円とし、12 期連続の増配を予定している。配当性向で 20.5% の水準であることから、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

プロフェッショナルとともに事業を創造する」ことで社会の豊かさを創生し、持続可能な世界の実現に貢献する

2. SDGs への取り組み

同社グループでは SDGs を実現していくためのマテリアリティとして、1）様々なプロフェッショナルが活躍できる機会と環境の創出、2）プロフェッショナルネットワークによる新規ビジネスの創出、3）プロフェッショナルの叡智を活用した環境への取り組み、4）多様な人材の育成と働く環境の整備、5）責任ある企業と経営基盤の確立、の 5 点を掲げており、プロフェッショナルとともに事業を創造することで、豊かな社会を創ることを目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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