

|| 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 >>>](#)

2018 年 11 月 7 日 (水)

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. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2019年2月期業績見通し	02
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 事業別・分野別構成比	06
4. 特徴と強み	07
■ 業績動向	09
1. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2019年2月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	16
■ 中長期の成長戦略	19
1. 今後の事業戦略	19
2. 業績目標値	19
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	20

■ 要約

ゲーム、Web 分野を中心にプロフェッショナル人材の需要が拡大、業績は過去最高を連続更新へ

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、法曹、会計、建築など10分野で展開している。グループ全体で23万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、約2万社のクライアントを抱えている。

1. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要

2019年2月期第2四半期累計（2018年3月-8月）の連結業績は、売上高が前年同期比4.5%増の14,818百万円、営業利益が同1.5%増の1,264百万円とほぼ会社計画どおりに推移した。前第2四半期から韓国事業を持分法適用関連会社に異動しており、その影響を除けば売上高は前年同期比12%増であった。また、営業利益率が同0.3ポイント低下したが、これは2018年7月にゲームソフト開発の（株）クレイテックワークスを子会社化（出資比率90%）した影響（営業利益で30百万円のマイナス要因）によるもので、同要因を除けばほぼ前年同期並みの水準となっている。業績のけん引役となったのは主力のクリエイティブ分野（日本）で、なかでもゲーム、Web制作分野がそれぞれ2ケタ増収と好調に推移した。旺盛な需要に対応すべく、前期から派遣人材の増員に取り組んできた効果が出た格好だ。また、電子書籍・YouTube等のデジタルメディア分野についても規模は小さいものの大幅伸長している。新規事業※については売上高で前年同期比54%増の5.7億円、営業損失で1.4億円（前年同期は1.1億円の損失）となった。このうち、当期より新たに加わったドローン、舞台芸術、AIプラットフォームサービス、ビッグデータ解析・Webマーケティング支援サービスだけで見ると営業損失は86百万円となっており、その他の新規事業に関しては着実に収益が改善している。

※ 新規事業には、新規エージェンシーサービス（建築、ファッション、シェフ、プロフェッサー、ドローン、舞台芸術）、新規サービス（JURISTERRA（ジュリステラ）、（株）プロフェッショナルメディア、VR、AIプラットフォーム、ビッグデータ解析・Webマーケティング支援サービス）が含まれる。JURISTERRAとは企業向けにリーガル・サポートを提供するSNSプラットフォームのことで、企業とJURISTERRAに登録する国内外の弁護士及び事務所をつなぐマッチングサービスとなる。子会社のCREEK & RIVER Global, Inc.で開発、2018年3月より事前登録受付を開始、2018年秋から本格的にサービスを開始する予定となっている。

要約

2. 2019 年 2 月期業績見通し

2019 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.5% 増の 29,500 百万円、営業利益が同 8.0% 増の 1,950 百万円と期初計画を据え置いている。各分野においてプロフェッショナル人材の旺盛な需要が続く見通しだ。費用面では、グループ会社の移転統合に伴う関連費用として、下期に 5 億円の費用増（一時費用 3 億円、家賃・償却費増 2 億円）を見込んでいることから営業利益率は若干低下する見込みだが、同要因を除けば利益率は向上することになる。新規事業（ファッション、シェフ、プロフェッサー）、新規サービス（プロフェッショナルメディア）が黒字化するほか、クレイテックワークスについても下期は若干の黒字が見込まれる。利益率の高い医療分野において一部のイベントが第 3 四半期にずれ込んだことも考慮すれば、通期業績計画は達成可能な水準と弊社では見ている。なお、グループ会社の移転統合によって 2020 年 2 月期も家賃・償却費が 3 億円増加する見込みだが、一時費用や旧オフィスの償却費等がなくなるため、関連費用は 80 百万円程度減少することになる。

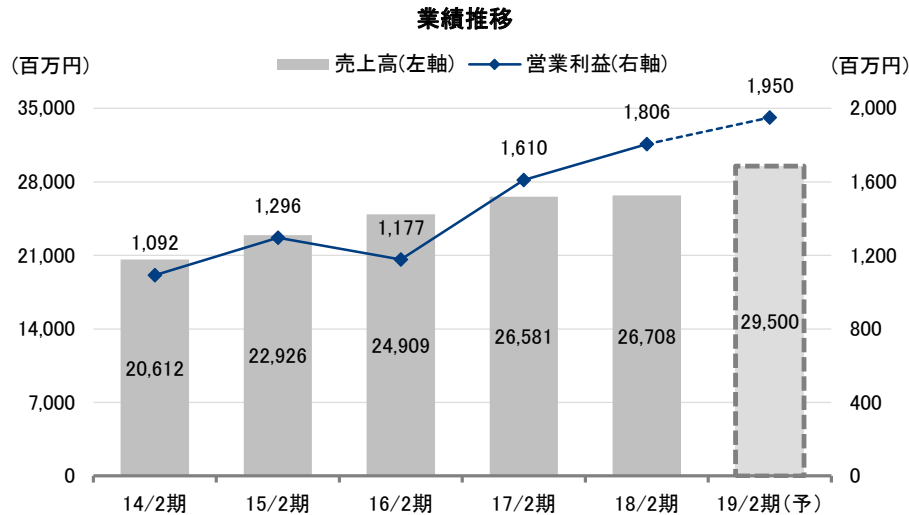
3. 今後の成長戦略

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。従来は、プロフェッショナル人材の提供が事業の中心であったが、今後はこれら事業をベースに 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、事業領域を広げていくことで売上成長並びに収益性の向上を目指していく方針だ。事業領域としては現在の 10 分野を 50 分野に、また、プロフェッショナル人材のネットワークは現在の 23 万人超から 150 万人規模に拡大していくことを目標としている。なお、VR や AI、JURISTERRA 等の新規サービスを展開する子会社については株式上場を目指しており、上場で得た資金でグループ内の事業投資並びに新たな M&A の資金として活用していく戦略となっている。

Key Points

- ・ 23 万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築、顧客数は約 2 万社に上る
- ・ AI や VR、ドローン等の先進技術のノウハウをグループ内で保有、様々なソリューションを提案できることが今後の強みとなる
- ・ 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

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

プロフェッショナル分野に特化したエージェンシー会社

1. 会社沿革

創業者である代表取締役社長の井川幸広（いかわゆきひろ）氏が、プロフェッショナルの生涯価値の向上を目的に、1990年に東京都新宿区に会社を設立。当初は、7名のテレビディレクターと映画監督という小所帯からスタートした。翌年、一般労働者派遣事業の許可を取得し、本格始動。当初は、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で顧客の開拓を進めてきた。その後、1997年に医療分野、2000年にIT分野、2007年に法曹分野、2009年に会計分野、2013年に建築、ファッション分野、2015年にシェフ、プロフェッサー分野へと事業領域を拡大し、現在は10分野で23万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約2万社の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を設立したほか、2010年に中国（クリエイティブ分野）、2016年に米国に子会社を設立している。米子会社については、(株)C&Rリーガル・エージェンシー社と開発した世界中の弁護士をつなぐSNSプラットフォーム「JURISTERRA」の米国におけるサービス展開を主な目的として設立された。また、韓国におけるエージェンシー事業については2016年に会社分割を行い孫会社となっていたが、2017年6月に連結子会社から持分法適用関連会社に異動している。なお、株式の上場は2000年で、2016年8月に東京証券取引所市場第2部から第1部に昇格している。

会社概要

主な沿革

1990年	(株) クリーク・アンド・リバー社を設立
1992年	映像クリエイター・エージェンシー事業を開始 (映像分野)
1996年	ゲームクリエイター・エージェンシー事業を開始 (ゲーム分野)
1997年	(株) メディカル・プリンシプル社を設立 (医療分野) 出版・広告クリエイター・エージェンシー事業を開始 (出版・広告分野)
2000年	大阪証券取引所 NASDAQ (現: 東京証券取引所 JASDAQ) に株式上場 (株) リーディング・エッジ社を設立 (IT 分野)
2001年	CREEK & RIVER KOREA を設立
2002年	コンテンツ・プロデュース事業を開始
2003年	ライツ事業を開始
2007年	(株) C&R リーガル・エージェンシー社を設立 (法曹分野)
2009年	ジャスネットコミュニケーションズ (株) をグループ化 (会計分野)
2010年	海外版権エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI を設立
2012年	電子書籍事業を開始
2013年	建築エージェンシー事業を開始 (建築分野) ファッションクリエイター・エージェンシー事業を開始 (ファッション分野) オンラインクリエイター・エージェンシー事業を開始 (株) インター・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 部へ市場変更
2017年	(株) forGIFT 設立
2018年	(株) Idrasys 設立 (AI 分野) (株) クレイテックワークス設立 (ゲーム分野)

出所: 会社資料よりフィスコ作成

プロフェッショナル分野においてプロデュース、エージェンシー、ライツマネジメント事業を展開

2. 事業内容

同社はクリエイティブ分野 (テレビ・映画、ゲーム、Web、出版等) において、企画・制作を行うクリエイター※のプロデュース及びエージェンシー事業を主力事業としており、そのほかにも医療や会計、建築など専門分野においてエージェンシー事業等を展開している。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、ライツマネジメント (知的財産の流通) 事業にも注力している。

※ 具体的な職種としては、映画監督・プロデューサー、テレビディレクター、脚本家、カメラマン、Web デザイナー、CG デザイナー、ゲームプログラマー、クリエイティブディレクター、コピーライター、イラストレーター等が挙げられ、独立したプロフェッショナルとして企画・制作活動を行う個人事業主となる。

会社概要

C&R グループの事業マッピング

	テレビ・映画	ゲーム	Web	出版	VR	IT	医療	会計	建築	ファッション	法曹	シェフ	研究
ライツマネジメント	○	◎		◎	○	○			○		○		○
プロデュース (請負)	◎	◎	◎	◎	○	○	○	◎	◎	○	×	○	○
エージェンシー (派遣)	◎	◎	◎	◎		◎	×	◎	◎	◎	×	○	○
エージェンシー (紹介)	◎	◎	◎	◎			◎	◎	◎	◎	◎	○	○

◎…主力事業として取り組んでいる ○…新規事業として取り組んでいる ×…法律上事業展開できない
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) プロデュース事業 (請負・アウトソーシング)

エージェンシー事業とともに同社の屋台骨を支える事業。同社のネットワーク内のプロフェッショナル人材でチームを編成し仕事を請け負うことが多い。特にクリエイティブ分野では、案件ごとにチームを組むケースが多いため、豊富な人材ネットワークを構築していることが、競合他社に対する強みとなっている。とりわけテレビ分野では国内で放送される番組の45%に同社のディレクターが関わるなど大きな存在感を示している。2016年2月期以降の3期間における同事業の売上総利益率は25～35%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、ファッション分野で主に展開している。また、今後の強化分野としてAI、建築、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には、派遣と紹介があり、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、紹介を行っている。2016年2月期以降の3期間における派遣の売上総利益率は15～25%と一般人材派遣とほぼ同水準となっている。一方、紹介に関しては想定年収の30～35%を紹介手数料として売上高及び売上総利益として計上している。

対象分野は、クリエイティブ分野のほかIT、医療、会計、建築、ファッション、法曹分野となり、新たにシェフや研究分野にも注力している。なお、医療及び法曹分野については派遣が禁止されており紹介のみのサービスとなっている。

(3) ライツマネジメント事業 (知的財産の流通)

ライツマネジメント事業は同社が今後注力していく事業で、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はVR等のコンテンツを用いたプラットフォームサービスや、法曹分野におけるSNSプラットフォームサービス「JURISTERRA」等が当該事業に含まれることになる。これらサービスについては既存のエージェンシー事業やプロデュース事業において構築してきたネットワーク(人材及び顧客)との親和性が高いため、今後急成長する可能性があると思われ、弊社では見ている。

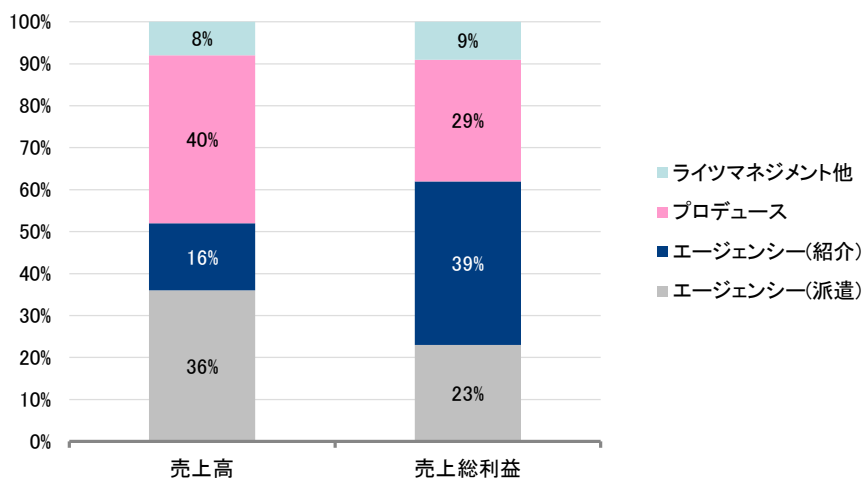
会社概要

3. 事業別・分野別構成比

2019年2月期第2四半期累計期間における売上高構成比で見ると、プロデュース事業が40%、エージェンシー事業(派遣)が36%、エージェンシー事業(紹介)が16%、ライツマネジメント事業他が8%となっている。一方、売上総利益率の構成比ではエージェンシー事業(紹介)が39%と最も高く、次いでプロデュース事業が29%、エージェンシー事業(派遣)が23%、ライツマネジメント事業他が9%となる。

また、分野別の売上構成比ではテレビ・映像が18.8%、ゲームが23.0%、Webが21.8%と主力3分野で全体の6割強を占めており、次いで医療が15.6%、電子書籍・著作権が5.7%、会計が5.6%と続く。また、分野別の営業利益構成比では、テレビ・映像が6.8%、ゲームが30.9%、Webが17.7%と主力3分野で5割強を占め、医療が47.7%、電子書籍・著作権が9.0%、会計が2.3%、法曹が0.9%となっている。医療分野の比率が高くなっているが、これは同分野がエージェンシー(紹介)事業で利益率が高いこと、また、季節要因で期の前半に売上高が偏重することが要因となっている。2018年2月期の実績で見れば医療分野の営業利益構成比は31.6%の水準となっている。

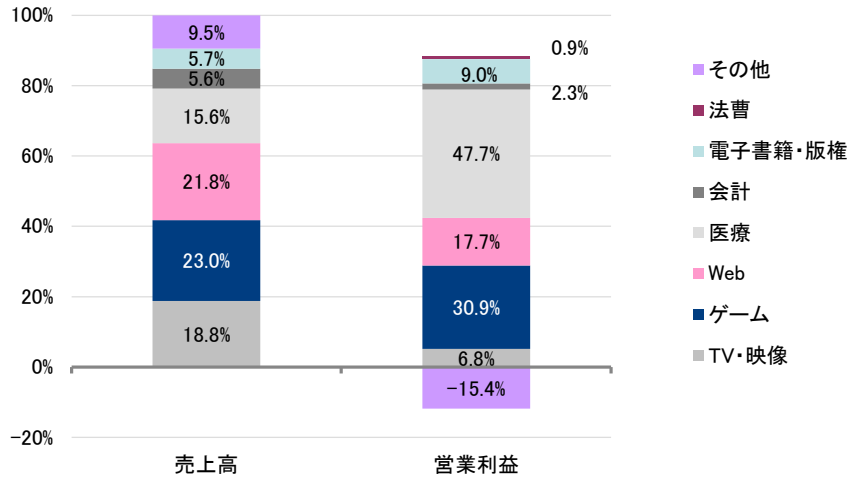
C&Rグループ事業構成比(19/2期2Q累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

分野別構成比(19/2期2Q累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

23万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、約2万社の顧客にサービスを提供

4. 特徴と強み

同社の事業の特徴は以下のとおりであり、一般的な人材サービス会社とは異なると弊社では考えている。

(1) プロフェッショナル分野を対象に事業を展開

同社が定義するプロフェッショナルとは、1) 世界中で活躍できる職種、2) 機械では代替できない職種、3) 知的財産が蓄積される職種、の3条件を満たすものとなる。これら3条件を当てはめて展開しているのが、テレビ・映画制作、ゲーム、Web、出版等のクリエイティブ分野、医療、VR、IT、法曹、会計、建築、ファッション、シェフ、研究等の合計10分野となる。なお、対象分野については2019年2月期より新たにドローン、舞台芸術分野にも進出しており、今後も周辺領域に拡大していく意向となっている。また、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。

会社概要

(2) スタジオの設置によりノウハウを同社に蓄積

人にノウハウが蓄積されていくだけでなく、そのノウハウを組織全体で共有化し、それを深掘りし他分野へ展開していくことで、クライアント企業に対してより良い提案やサービスの向上につなげている。主力のクリエイティブ分野では東京（テレビ、ゲーム、Web、VR、YouTube）、名古屋（アミューズメント）、大阪（ゲーム）にスタジオを保有し、合計 700 名以上の体制で各業務に従事している。顧客企業で仕事を完了したプロフェッショナルが、就業先でのニーズなどを共有し、他の顧客企業から戻ってきたプロフェッショナルと次の企画提案を共同で練る。同社は、これを「インソーシング」と定義し、将来の受注案件の獲得に生かしている。プロフェッショナルの思考の幅が広がり、1 社だけの経験では得られない効果や付加価値の高い提案が可能となり、競合他社との差別化要因となっている。当然ながらこのようにして獲得した案件は高い利益率が期待できる。この好循環の仕組みによって、テレビやゲーム業界で既に多数の顧客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の受注を獲得するなど、その成果が出始めている。

(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、2018 年 8 月時点で 23 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 万人、顧客数で 3 千社のネットワークを構築している。このうちテレビ分野では、同社ネットワークに参加するクリエイターが関与した番組が、全テレビ番組の 45% に達するなど圧倒的な存在感を示している。また、ゲーム分野では自社開発タイトル制作のほか、大手プラットフォーム企業やパブリッシャーとの共同開発案件を多数手掛けている。中国企業との共同開発案件についても成功実績があるほか、ソーシャルゲームの運用についても 2 年ほどかけてそのノウハウを蓄積し、2018 年 8 月時点で「戦国修羅 SOUL」を含む自社 6 タイトルの運営を行っている。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約 19 万人のうち、約 45% を占める 9 万人が同社サービス（医師向け転職情報サイト「MediGate」、医学生・研修医向けの臨床研修支援サービス「レジナビ」等）に登録し、顧客となる医療施設数は 1.2 万施設となっている。同社では医学生のための臨床研修指定病院合同フェア（現レジナビフェア）を全国規模で開催しており、その際に医学生が「レジナビ」に登録するため、登録会員獲得のための広告宣伝費を抑制することができ、同事業の利益率の高さの一因にもつながっている。また、勤務医については平均 3 年で転職することから毎年、一定の需要が見込まれるため、収益の安定性も高い。

その他の分野についても年々、ネットワークは拡大している。IT 分野では SE を中心に 3,500 人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で 10,700 人、会計分野では公認会計士・税理士等で 4.2 万人が同社ネットワークに登録している。

会社概要

C&R グループのネットワーク規模

分野名	規模
クリエイティブ分野 (ゲーム・テレビ・映像・映画・Web・広告)	クリエイター 80,000 名 (うち、Web・広告・出版で 36,000 名)、顧客数 3,000 社
医療分野	医師 (研修医を含む) 90,000 名 (国内の勤務医数の約 45% に相当)、顧客数 12,000 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 3,500 名、顧客数 350 社
法曹分野	弁護士他 10,700 名、顧客数 600 事務所・社
会計分野	公認会計士・税理士他 42,000 名、顧客数 3,700 事務所・社
出版分野	電子書籍 60,000 タイトル、海外版權 4,000 タイトル、顧客数 800 社
建築分野	建築家他 1,800 名、顧客数 900 社
ファッション分野	ファッションデザイナー他 5,500 名、顧客数 400 社
食分野	シェフ他 1,400 名、顧客数 250 社
研究分野 (AI・IoT・ロボティクス・バイオ・エネルギー)	研究者・ポスドク 900 名、顧客数 200 社

出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

2019年2月期第2四半期累計業績は クリエイティブ分野(日本)の好調により増収増益に

1. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要

10月4日付で発表された2019年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比4.5%増の14,818百万円、営業利益が同1.5%増の1,264百万円、経常利益が同0.2%増の1,256百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同0.6%増の738百万円と増収増益となり、上期としては過去最高業績を更新した。また、期初会社計画比でも、四半期純利益を除くすべての項目で上回り順調な決算となった。

2019年2月期第2四半期累計業績(連結)

(単位：百万円)

	18/2期2Q累計		期初計画	19/2期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	14,179	-	14,400	14,818	-	+4.5%	+2.9%
売上総利益	5,464	38.5%	-	5,890	39.8%	+7.8%	-
販管費	4,218	29.8%	-	4,625	31.2%	+9.7%	-
営業利益	1,245	8.8%	1,250	1,264	8.5%	+1.5%	+1.2%
経常利益	1,254	8.8%	1,250	1,256	8.5%	+0.2%	+0.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	733	5.2%	750	738	5.0%	+0.6%	-1.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社 | 2018年11月7日(水)
 4763 東証1部 | <https://www.cri.co.jp/stockholders/>

業績動向

前第2四半期に韓国孫会社が連結子会社から持分法適用関連会社に異動した影響を除けば、売上高は前年同期比12%増と2ケタ増収となっている。売上総利益率は韓国孫会社が連結子会社から外れたことにより、前年同期の38.5%から39.8%に上昇し、売上総利益は同7.8%増の5,890百万円となった。ゲーム開発を中心としたクリエイティブ分野(日本)がけん引役となっている。

販管費は前年同期比で407百万円増加したが、このうち人件費で2.3億円、その他で1.7億円の増加要因となった。人件費に関してはクリエイティブ分野(日本)、医療分野、会計・法曹分野での人員増と、当第2四半期より子会社化したクレイテックワークス(約50名)の人件費分が増加要因となっている。また、その他費用では本社移転に関連する費用として約0.8億円を計上している。

営業利益率は前年同期の8.8%から8.5%に低下したが、クレイテックワークスの影響(約30百万円の営業損失)を除けば、8.7%とほぼ横ばい水準であった。また、当期純利益が計画を下振れたことについてもクレイテックワークスの子会社化が要因となっている。

なお、新規エージェンシー(建築・ファッション・シェフ・プロフェッサー、ドローン、舞台芸術)及び新規サービス(JURISTERRA、プロフェッショナルメディア、(株)VR Japan、(株)Idrasys、エコノミックインデックス(株))を合計した新規事業の売上高は前年同期比54%増の5.7億円と計画どおりに推移し、営業損失は1.4億円(前年同期は1.1億円の損失)と若干拡大した。営業損失の拡大要因は、当期より新たに加わったドローン、舞台芸術、Idrasys、エコノミックインデックスで合わせて86百万円の営業損失となったため、既存の新規事業については順調に損失額が縮小している。

ゲーム開発や電子書籍・YouTube 関連を中心に クリエイティブ分野(日本)が好調

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			
	18/2期 2Q累計	19/2期 2Q累計	前年 同期比	通期計画 進捗率	18/2期 2Q累計	19/2期 2Q累計	前年 同期比	通期計画 進捗率
クリエイティブ分野(日本)	9,384	10,729	+14.3%	48%	539	649	+20.4%	56%
クリエイティブ分野(韓国)	985	7	-99.3%	-	5	-11	-	-
医療分野	2,306	2,327	+0.9%	62%	666	638	-4.1%	122%
会計・法曹分野	909	941	+3.5%	47%	73	43	-40.9%	24%
その他	670	946	+41.2%	45%	-37	-41	-	-
合計	14,179	14,818	+4.5%	50%	1,245	1,264	+1.5%	64%

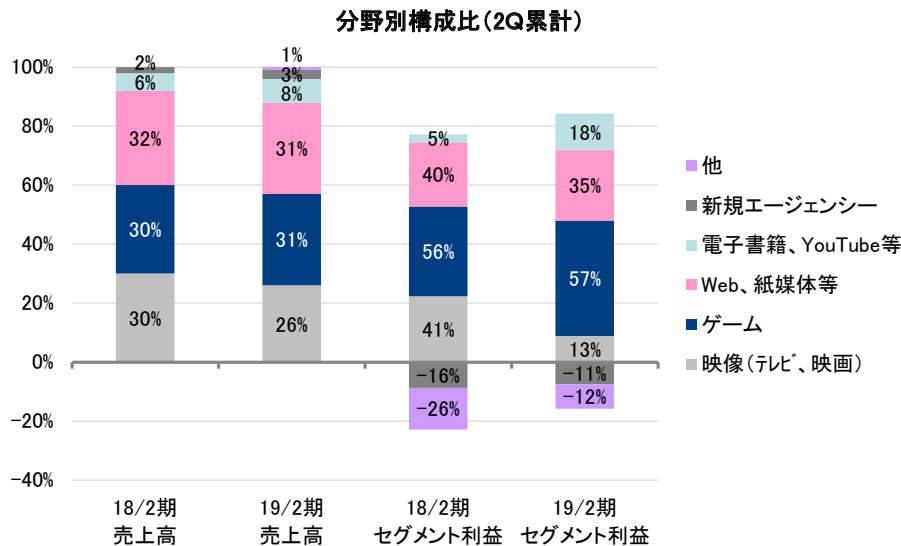
出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

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) の売上高は前年同期比 14.3% 増の 10,729 百万円、セグメント利益は同 20.4% 増の 649 百万円と好調に推移した。通期計画に対する進捗率は売上高で 48%、営業利益で 56% となっているが、下期は大型受注案件が増える見通しとなっているため、上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

当第 2 四半期累計の売上高を事業別で見ると、エージェンツ事業が前年同期比 15% 増となったほか、プロデュース事業も 1 ケタ増と堅調に推移した。前下期以降、派遣スタッフの採用強化施策に取り組んだことで、ゲーム開発や Web 制作等の旺盛な需要に対応できたことが収益増につながった。また、海外市場向け版權ビジネスや電子書籍・YouTube 関連などライツマネジメント事業も 2 ケタ増と好調に推移した。利益率が前年同期の 5.7% から 6.1% に上昇したが、これは制作スタジオにて利益率の高い制作受託案件が増加したことに加えて、ライツマネジメント事業の伸張が要因となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

分野別で見ると、映像分野は 1 ケタ増収 2 ケタ減益となった。売上高についてはテレビ番組制作が堅調だったほか、AbemaTV 等の Web 動画制作の受注増が寄与した。利益面では、前期の第 2 四半期より「働き方改革」の一環として取り組んできた長時間労働の是正による人件費増が減益要因となっている。ただ、第 2 四半期だけで見ると前年同期比で改善しており、第 3 四半期以降も改善傾向が続く見通しとなっている。

ゲーム分野については受託開発案件の増加や旺盛な派遣需要により、2 ケタ増収増益と好調に推移した。また、2018 年 7 月にシリコンスタジオ <3907> から新設分割によりコンテンツ事業の一部を継承し、株式取得により連結子会社化したクレイテックワークスについては、大手ゲームソフト会社の受託開発パートナーとして選定されるなど、その技術力は業界でも高く評価されている。子会社化して以降は受託開発業務に切り替えており、今後は同社が受注した案件についても振り向ける予定となっている。このため、当第 2 四半期累計で約 30 百万円の営業損失を計上したが、下期は黒字化する可能性も出てきている (会社計画に含まず)。

業績動向

Web・紙媒体分野は2ケタ増収1ケタ増益となった。請負事業については期ずれの影響もあって減収減益となったが、エージェンツ（派遣）事業の好調でカバーした。エージェンツ事業に関しては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）」によりWebクリエイターの採用とネットワーク強化が進んだことが奏効した。また、請負事業についても引き続き官公庁等の大型案件の受注は増加している。

電子書籍・YouTube 分野は売上高が2ケタ増収増益となった。電子書籍に関してはAmazon Kindle を始めとした複数の電子書店経由での配信数・ダウンロード数が順調に増加した。また、日本の原作を海外で映像化する権利を仲介する海外版權エージェンツも収益増に貢献した。YouTube に関しては、企業やテレビ番組の公式チャンネルの運用受託が増加したほか、新たな取り組みとして「RECAIUS™（リカイヤス）」の音声合成技術を活用して、YouTuber に代わって外国語チャンネルを運営するサービスを開始し、好評を博している※。同社は外国語チャンネルで獲得した広告収入についてYouTuber とレベニューシェアすることになる。今後は、海外人気チャンネルの日本語版制作も展開予定だ。

※ 戦略的パートナーである東芝デジタルソリューションズ（株）が開発したAIを活用した音声合成技術で、ファン600万人超のYouTuber「キッズライン」の英語版サブチャンネルのナレーションに活用している。

新規エージェンシー分野のうち、建築分野では1,800名を超える一級建築士等のネットワーク拡大が進み、エージェンシー事業が拡大しているほか、プロデュース事業についても付加価値の高いデザイナーズ賃貸物件「CREATIVE RESIDENCE®」シリーズの実績が積み上がっており、2020年2月期以降の更なる成長が期待できる状況となっている。特に、同シリーズの第3弾として発表したガレージハウス「STAPLE HOUSE（ステープルハウス）」（屋内ガレージ付DIY戸建賃貸）については、2018年9月の完成と同時に入居者が決定するなど好評で、今後3年間で30プロジェクト（100棟）の建築を首都圏郊外で展開していく計画となっている。

また、VR分野についてもBtoB領域での需要が拡大している。一体型VRゴーグル「IDEALENS K2+（アイデアレンズ K2 プラス）」を使って、企業の教育研修や医療教育のほか、アミューズメント施設や観光施設等のエンタテインメント分野でのコンテンツ制作依頼を中心に様々な引き合いがきている。アイデアレンズ製のゴーグルの品不足が続き、成長の足かせ要因となっていることから、現在は他社製ゴーグルの取扱いも開始し、VR分野のシステムインテグレータとして更なる成長を目指す方針となっている。

その他、ドローン事業についてはドローンパイロットやエンジニア、空撮を熟知したカメラマンやディレクター等をネットワーク化し、映像制作分野での受注が拡大している。また、新たな取り組みとしてAI、VRチームと連携して、橋梁やダムなど老朽化した公共設備の検査・分析などのコンサルタント業務の営業活動も展開しており、今後の受注拡大が期待される。

(2) クリエイティブ分野（韓国）

クリエイティブ分野（韓国）の売上高は前年同期比99.3%減の7百万円、セグメント損失は11百万円（前年同期は5百万円の利益）となった。連結子会社CREEK & RIVER KOREA（以下、CRK）が同社と共同で韓国の人気スマートフォンゲームを日本で配信する「日韓ゲーム共同パブリッシング事業」を開始している。2018年8月より3D学園バトルロマンスRPG「フリージング エクステンション」の配信を開始したほか、RPG「ファイブキングダムー偽りの王国ー」を（株）リイカと共同で配信し、いずれも順調にダウンロード件数を伸ばしており、第3四半期より収益に貢献する見込みとなっている。

業績動向

(3) 医療分野

子会社の(株)メディカル・プリンシプル社で展開する医療分野では、医師の紹介事業を中心に、医学生・研修医を対象とした「レジナビフェア」、臨床研修情報サイト「レジナビ」、医師の転職・求人・募集サイト「MediGate」、医師を対象に提供する教育プログラム「民間医局アカデミー」等のサービスを展開している。また、2018年8月に帝京大学大学院公衆衛生学研究所と協定書を締結し、労働者の健康保持やメンタルヘルス等、労働安全衛生に精通した優秀な人材を企業へ紹介するサービスも開始している。

当第2四半期累計の売上高は前年同期比0.9%増の2,327百万円、セグメント利益は同4.1%減の638百万円となった。全国各地での慢性的な医師不足、地域的偏在を背景に、医師の求人ニーズは引き続き旺盛だったものの、一部のレジナビフェア(医療施設の合同説明会)の開催時期が第3四半期にずれ込んだ影響もあって、売上高は伸び悩んだ。利益面では人件費増や新拠点の開設費用(2018年9月に千葉県船橋市に開設、全国16拠点)を計上したこともあって減益となった。通期計画に対する進捗率は計画をやや下回っているものの、第3四半期に入って紹介案件も増え始めており、通期計画の達成は可能と見られる。

(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)、法曹分野は同様にC&Rリーガル・エージェンシー社が展開しており、売上高は前年同期比3.5%増の941百万円、セグメント利益は同40.9%減の43百万円となった。会計士・弁護士の紹介事業を中心に売上高は堅調に推移した一方、利益面では人員増強による人件費増や広告宣伝費増が減益要因となった。

会計分野では、会計事務所やその顧問先の事業承継ニーズに対応すべく、「事業承継・M&A支援サービス」を本格的に開始し、数件の実績を獲得している。また、法曹分野では企業と世界中の弁護士をつなぐSNSプラットフォーム「JURISTERRA」に「RECAIUS™」の音声認識技術を活用した「音声書き起こしエディタ」の機能を追加する等、本格稼働に向けた開発を進めている。なお、「JURISTERRA」については2018年内の本格稼働を予定しているが、既に、企業と弁護士をつなぐマッチングサービスはスタートしている。弁護士の登録数は約5,000名の規模となっており、主に米国の弁護士の紹介案件が増えているようだ。このため、プラットフォームの開発を行う米国子会社の損益も単月ベースで黒字となる月も出始めている。

通期計画に対する進捗率は第2四半期がやや低調だったため売上高で47%、セグメント利益で24%と低くなっているが、第3四半期に入って会計・法曹分野ともに紹介案件が増加しており、通期計画の達成は可能と見られる。

(5) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比41.2%増の946百万円、セグメント損失は41百万円(前年同期は37百万円の損失)となった。当期より新たにビッグデータ分析サービス事業を行うエコノミックインデックス、AIを用いたシステムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行うIdrasysの2社を連結子会社として加えている。

業績動向

売上高については、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・エッジ社が好調に推移したこと、また、新規連結子会社が加わったことが増収要因となった。リーディング・エッジ社では、ロボット・AI 等の成長市場でニーズが強いプログラム言語、Python に精通した 4,000 名以上のエンジニア等のネットワークを構築していることが高成長の要因となっているようだ。一方、利益面では、リーディング・エッジ社や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が黒字化したものの、その他子会社についてはまだ投資段階のため損失計上が続いている。

Idrasys は 2018 年 1 月に台湾の AI ベンチャーであるインツミット（株）と合併で設立した会社（出資比率 65%）で、インツミットが開発した AI プラットフォーム「SmartRobot™」の国内での拡販を進めている。「SmartRobot™」は IBM<IBM> の AI エンジン「Watson」と同等の性能を持ちながら、サービス料金は低価格に抑えていることが特徴で、台湾では 5 大銀行の接客業務の RPA システム（Chatbot）として導入されている。国内では独立系運用会社のさわかみ投信（株）が初めて導入し、2018 年春より運用を開始しており、好評価を得ているようだ。また、その他にも金融・保険、流通企業への導入も決定しており、今後の成長が期待される。

自己資本比率は 50% 超をキープし、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2019 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比で 1,139 百万円増加の 12,991 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が 132 百万円増加したほか、売上債権が 473 百万円増加した。固定資産では新本社移転に伴い敷金及び保証金が 370 百万円増加したほか、のれんが 64 百万円増加した。

負債合計は前期末比で 885 百万円増加の 5,694 百万円となった。有利子負債が 205 百万円増加したほか、営業未払金が 127 百万円、未払法人税等が 141 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 254 百万円増加の 7,297 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により利益剰余金が 500 百万円増加した一方で、非支配株主持分が 184 百万円減少した。

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 1.5 ポイント低下の 53.1%、有利子負債比率は同 1.3 ポイント上昇の 27.7% となった。有利子負債残高は若干増加したものの、ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）は 30 億円以上と潤沢にあり、自己資本比率も 50% 以上をキープしていることから財務の健全性は維持していると判断される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期 2Q	増減額
流動資産	6,683	8,107	9,078	9,767	688
（現預金）	3,143	3,977	4,966	5,098	132
固定資産	2,263	2,905	2,773	3,224	451
総資産	8,947	11,012	11,852	12,991	1,139
負債合計	3,757	4,964	4,809	5,694	885
（有利子負債）	750	1,621	1,709	1,914	205
純資産合計	5,189	6,048	7,043	7,297	254
(安全性)					
自己資本比率	52.8%	50.7%	54.6%	53.1%	-1.5pt
有利子負債比率	15.9%	29.0%	26.4%	27.7%	+1.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年2月期はグループ拠点の移転統合費用の増加を増収効果でカバーし、過去最高業績を更新する見通し

1. 2019年2月期の業績見通し

2019年2月期連結業績予想は、売上高が前期比10.5%増の29,500百万円、営業利益が同8.0%増の1,950百万円、経常利益が同6.9%増の1,950百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.2%増の1,150百万円と期初計画を据え置いた。売上高は9期連続増収、営業利益は3期連続増益となり、過去最高を更新する見通しだ。

2019年2月期業績見通し（連結）

(単位：百万円)

	18/2期		19/2期		2Q 進捗率
	実績	前期比	通期計画	前期比	
売上高	26,708	+0.5%	29,500	+10.5%	50.2%
営業利益	1,806	+12.2%	1,950	+8.0%	64.9%
経常利益	1,824	+23.5%	1,950	+6.9%	64.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	+23.7%	1,150	+4.2%	64.2%
1株当たり当期純利益(円)	52.33		54.29		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

売上高については主力のクリエイティブ分野(日本)が引き続き好調に推移するほか、上期にやや伸び悩んだ医療、会計・法曹分野についても第3四半期以降の巻き返しが見込まれ、計画の達成は可能と見られる。一方、費用面では2018年10月に東京都内各所に点在していたグループ会社の拠点を統合、新本社に移転しており、関連費用(家具什器、移転費用等)約3億円を第3四半期から第4四半期にかけて販管費として計上するほか、家賃や償却費で約2億円の費用増を見込んでおり、上期に計上した約0.8億円と合わせてグループ会社の拠点統合費用は約5.8億円となる。前期も約1.5億円の関連費用を計上していたため、差し引きで4.3億円の費用増要因となるほか、人件費増や新規連結子会社の立ち上げ費用増なども見込まれている。このため、営業利益率は前期比で0.2ポイント低下の6.6%とやや低下するものの、増収効果によって増益は維持できる見通しだ。

なお、グループ会社の拠点統合が2020年2月期の業績に与える影響については、家賃・償却費の増加で約3億円となる。一方で、今期計上予定の一時費用や旧オフィスの償却費用等がなくなるため、全体で見ると0.8億円程度の費用減になると考えられる。さらには、グループ会社を1ヶ所に統合することによって効率化が進むほか、各事業間のシナジー効果によって更なる収益成長が期待できると見ている。具体例として、ドローンとAI、VR分野のノウハウを融合することで、付加価値の高いソリューション提案を行うことができるようになり、受注拡大が見込まれる。

AI や VR、ドローン等の先進技術のノウハウをグループ内で保有、様々なソリューションを提案できることが今後の強みとなる

2. 事業セグメント別見通し

(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15%増の22,000百万円、セグメント利益は同16%増の1,350百万円と2ケタ増収増益となる見通し。本社グループ移転統合に関連する費用増をゲーム、Web制作、電子書籍・YouTube等の増収効果で吸収する格好となる。

分野別で見ると、映像分野は上期に増収減益となったものの、下期は収益性も改善し、通期では前期並みの利益水準となる見通し。一方、ゲーム分野については受託開発案件の増加や旺盛な派遣需要により2ケタ増収増益が続く。クリエイティブワークスについても下期は若干の黒字化が見込まれる。Web分野についても下期に大型案件の売上計上が見込まれており、通期では2ケタ増収増益となる見通しだ。

また、出版分野では電子書籍や海外市場向けの映像化権エージェンツサービスの拡大が続くほか、YouTube分野についても、インターネットによる動画配信市場の拡大を追い風に高成長が続くものと予想される。

(2) クリエイティブ分野 (韓国)

クリエイティブ分野(韓国)の売上高は前期比91%減の90百万円、セグメント利益は同619%増の20百万円を見込んでいる。前述したとおり、2018年8月に配信を開始した韓国のゲームコンテンツ2タイトルの日本へのライセンス等、ライツマネジメント事業が収益貢献する。

今後の見通し

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 4% 増の 3,700 百万円、セグメント利益は同 4% 増の 600 百万円となる見通し。全国的な医師不足・地域的偏在が続くなか、医師の紹介事業を中心に安定成長が見込まれる。なお、医療分野においては同社において VR デバイスを活用した「VR 遠隔医療教育通信システム」（疼痛治療の教育用）を試験中で、サービス提供を 2019 年より開始する予定となっている。

また、子会社のメディカル・プリンシプル社でも新たに医療法人部を組織化し、新サービスの検討を開始している。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 23% 増の 4,014 百万円、セグメント利益は同 17% 減の 54 百万円となる見通し。IT、会計・法曹分野で増収増益となるほか、新規エージェンシー分野であるファッション、シェフ、プロフェッサー分野、並びに新規サービスの人材メディア事業（プロフェッショナルメディア）で増収効果による黒字化を見込んでいるが、新たに連結対象となった Idrasys やエコノミックインデックスの営業損失分が減益要因となる。

なお、VR Japan では 2018 年冬に「IDEALENS K2 +」の新機種で 4K の高精細画像に対応した「IDEALENS K3-4K」の発売を予定している。当初は 2018 年夏を予定していたが量産化に時間がかかっているようだ。内蔵スピーカとマイクが付いた世界初の一体型 VR ゴグルとなる予定だ。VR 分野では当面、需要が旺盛な BtoB 領域を中心に展開していく予定となっており、黒字化は 2020 年 2 月期以降となる見通しだ。

Idrasys で展開する AI プラットフォーム「SmartRobot™」については、金融業界や流通企業での導入が決まるなど順調な立ち上がりを見せている。前述したように「Watson」並みの高性能 AI エンジンで低価格で提供できるほか、台湾で既に 5 億件の Q&A データが蓄積されており、独自のアルゴリズムやディープラーニングによる正答率の高さが強みとなっている。日本向けにチューニングする必要はあるものの、チャットボットは国内でも普及初期段階であり、今後の成長が期待される。また、中国語の認識率は既に高いことから、アパレル・雑貨、化粧品等の越境 EC 事業者の EC サイト向けに導入が進む可能性も考えられる。2019 年 2 月期は売上高で数千万円、営業損失で数千万円規模を見込んでいる。

ビッグデータ分析サービス事業を展開するエコノミックインデックスでは、独自開発したデータ解析サービス「Strategy Finder（ストラテジー ファインダー）」※の収益化に取り組むとともに、データ解析結果に基づく Web マーケティングやデジタルマーケティングに関するソリューションサービスに注力していく計画となっている。「Strategy Finder」については、サンポー食品（株）が 2018 年 8 月に実施した焼豚ラーメンのプレゼントキャンペーン企画で採用され、Twitter のフォロワー数が 3 週間で当初目標の約 2 倍を達成するなど想定以上の効果を上げており、今後の契約件数増加が期待される。2019 年 2 月期に関しては売上高で 1 億円程度、営業損失で数千万円程度を見込んでいる。

※ Web マーケティングの最適化を目的とした分析ツール。コンバージョン数 / 率の向上、サイト訪問者 / セッション数の増加、CPA 低減を目的に最大の効果を上げる運用ワードの提案や具体的施策を導き出すサービス。

今後の見通し

AI技術の応用展開について、同社では社内で保有するドローンやVRなどの先進技術と組み合わせることで産業分野での様々なソリューションサービスを展開できることが強みとなる。実際、大手企業からAIソリューションに関連した業務提携の引き合いも増えてきているようで、今後の動向が注目される。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期予	前期比
売上高					
クリエイティブ分野(日本)	15,236	17,089	19,101	22,000	+15%
クリエイティブ分野(韓国)	3,820	3,300	985	90	-91%
医療分野	2,908	3,310	3,557	3,700	+4%
その他	2,968	2,956	3,260	4,014	+23%
調整額	-24	-75	-196	-304	
合計	24,909	26,581	26,708	29,500	+10%
セグメント利益					
クリエイティブ分野(日本)	718	1,082	1,155	1,350	+16%
クリエイティブ分野(韓国)	23	18	2	20	+619%
医療分野	409	433	575	600	+4%
その他	24	76	64	54	-17%
調整額	2	-1	7	-74	-
合計	1,177	1,610	1,806	1,950	+7%
セグメント利益率					
クリエイティブ分野(日本)	4.7%	6.3%	6.0%	6.1%	+0.1pt
クリエイティブ分野(韓国)	0.6%	0.6%	0.3%	22.2%	+21.9pt
医療分野	14.1%	13.1%	16.2%	16.2%	+0.0pt
その他	0.8%	2.6%	2.0%	1.3%	-0.7pt
合計	4.7%	6.1%	6.8%	6.6%	-0.2pt

注：会計・法曹分野はその他に含む、予想は会社期初計画

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

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

1. 今後の事業戦略

同社はプロフェッショナル分野という定義で、クリエイティブ分野、医療分野など合計 10 分野で事業を展開しているが、今後は既存事業領域の深掘りに加えて、周辺領域への展開を進めていく方針となっている。2018 年よりドローンや舞台芸術分野に参入したほか、Idrasys、エコノミックインデックスを新規連結子会社としたが、最終的には 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は現在の 23 万人超から 150 万人、顧客数は約 2 万社から 15 万社に拡大していくことを目標としている。

また、同社はクリエイティブ分野における事業拡大と収益の安定性向上のため、成長の源泉となる派遣スタッフの採用を強化していく方針を 2018 年 2 月期より打ち出している。ここ 1～2 年は請負能力を拡大するために制作スタジオの拡張やスタジオの人材採用に投資を行ってきたが、請負事業の売上高が派遣事業を超える規模にまで成長したことから、収益変動リスクが高まったと同社では考えている。事業の安定性向上を図るためには受注変動リスクが小さい派遣事業の比率を高めることが有効であり、また、獲得した派遣人材については 3 年程度の経験を積みば請負業務に振り向けることが可能なため、結果的に請負事業の能力拡大にもつながるといった成長循環を構築できることになる。2019 年 2 月期第 2 四半期累計期間では、派遣事業の売上成長率が請負事業を上回っており、早速、取り組みの成果が顕在化していると言える。

2. 業績目標値

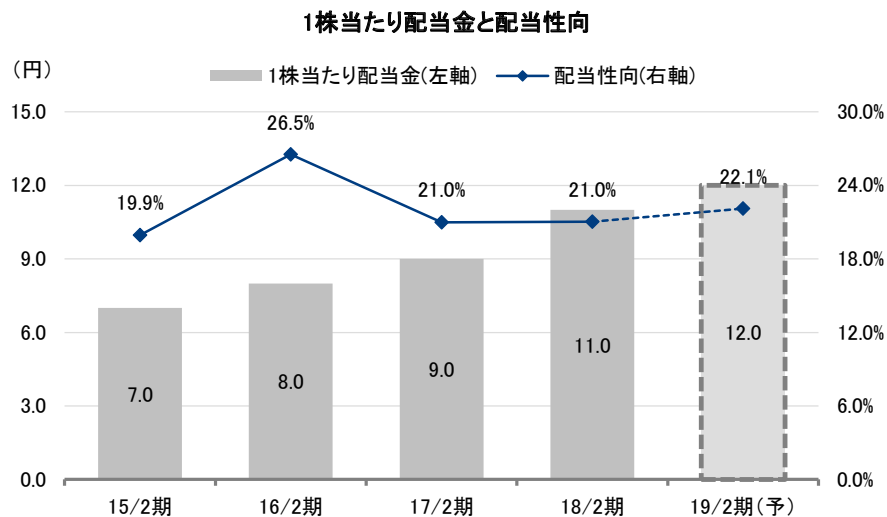
同社は、長期的な業績目標として売上高で 1,000 億円、営業利益で 100 億円を掲げている。営業利益率では 2018 年 2 月期の 6.8% から 10% に引き上げていくことになる。利益率を高めるために、同社はプロフェッショナル人材エージェンシーからプロフェッショナル知財エージェンシーへ進化していくことを目指している。従来は派遣・紹介、請負といった人材サービスを中心に事業分野を拡大しながら成長を続けてきたが、今後は人材サービスに同社が保有する知財を活用することで新たな価値（サービス・商品）を創出し、事業領域を広げながら利益率も引き上げていく戦略だ。

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 つとして考えている。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「JURISTERRA」の開発・運用を行う CREEK & RIVER Global, Inc.、AI プラットフォームサービスを展開する Idrasys、ビッグデータ分析サービスを展開するエコノミックインデックス等が候補となる。IPO により調達した資金は事業成長のための投資に充当していくほか、M&A 資金としても活用していく方針となっている。

■ 株主還元策

配当性向 20% を目途に連続増配を継続中

同社は株主還元策として安定配当を基本方針としており、配当性向で 20% を目安に配当を実施している。2019 年 2 月期は前期比 1.0 円増配の 12.0 円（配当性向 22.1%）とし、8 期連続の増配を予定している。今後も業績拡大が続けば配当性向 20% を目安に増配が期待される。



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、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、こうした対策にも関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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ