

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 11 月 9 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	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. 2023 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	17
■ 業績見通し	18
1. 2023 年 2 月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	19
■ 中長期の成長戦略	21
1. 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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

要約

プロフェッショナル人材の旺盛な需要を背景に、 2023 年 2 月期も過去最高業績を更新見通し

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（知的財産の企画開発・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、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. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 2 月期第 2 四半期累計(2022 年 3 月 -8 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 6.2% 増の 22,334 百万円、営業利益で同 16.4% 増の 2,511 百万円と過去最高を更新し、ほぼ会社計画(売上高 23,000 百万円、営業利益 2,500 百万円)どおりに着地した※。主力のクリエイティブ分野（日本）において、ゲーム、Web、映像分野のプロフェッショナル人材需要が順調に拡大したほか、医療分野も医師紹介案件が好調に推移した。四半期ベースで見ると、第 2 四半期の営業利益が同 11.2% 減の 823 百万円と減益に転じたが、これは新規事業の育成や人材投資など先行投資を実施したこと、並びに前年同期の利益水準が高かった電子書籍分野の反動減が主因となっている。

※ 2023 年 2 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用したことにより、売上高で 1,026 百万円の減少、営業利益で 62 百万円の増加要因となっている。旧会計基準ベースで比較した場合、売上高は 11.1% 増、営業利益は 13.5% 増となる。

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 百万円と期初計画を据え置いた。収益認識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るが、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）。景気の先行き不透明感が強まっているものの、主力のクリエイティブ分野（日本）、医療分野を中心にプロフェッショナル人材に対する需要は引き続き堅調に推移している。四半期ベースでは第 3 四半期も投資費用の増加等により若干の減益が見込まれるものの、第 4 四半期は 2 ケタ増益に転じる見込みとなっており、通期の会社計画は達成できるものと弊社では見ている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

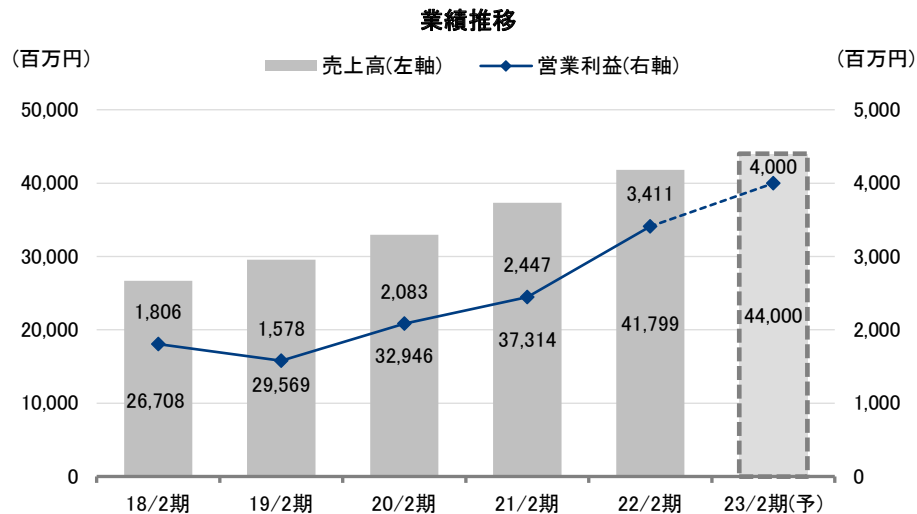
要約

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、最終年度に売上高 470 億円、営業利益 45 億円を目指している。現時点の進捗状況は概ね順調で、新規サービスでは XR や AI など先進技術を活用したサービスが育ちつつある。また、新規領域としてエンジニア領域への進出を狙っており、M&A も視野に入れながら足がかりを作っていく考えだ。将来的にはプロフェッショナル人材ネットワークのグローバル化構想を描いており、そのためのプラットフォームとなる「C&R Creative Studios メタバース」のプロトタイプを 2022 年内にオープンする予定となっている。プロフェッショナル人材サービスの領域拡大と IT を活用した付加価値の高い新規サービスを育成していくことによって、長期目標である売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円の達成を目指しており、今後も着実に収益成長を続けていくものと期待される。

Key Points

- ・ 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は主力事業の拡大により実質 2 ケタ増収増益に
- ・ 2023 年 2 月期業績は会社計画通りに進捗、過去最高を連続更新する見通し
- ・ 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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

■ 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、コンピュータサイエンス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、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 に株式上場を果たし、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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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	海外版權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 (株) ウイングをグループ化 (映像分野) 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 きづきアーキテクト (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 (株) Chef's value を設立 (シェフ分野) (株) Nextrek を設立 (モーションコミック) (株) C&R インキュベーション・ラボ (CVC)

出所：会社資料よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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（知的財産の企画開発・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。

同社グループの事業マッピング

事業セグメント 分野	クリエイティブ (日本)										医療		会計・法曹		その他	
	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 (開発・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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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（知的財産の企画開発・流通）

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

2023 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 42% と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が 39%、エージェンシー事業（紹介）が 15%、ライツマネジメント事業他が 4% 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 34%、エージェンシー事業（派遣）が 22%、ライツマネジメント事業他が 8% となる。

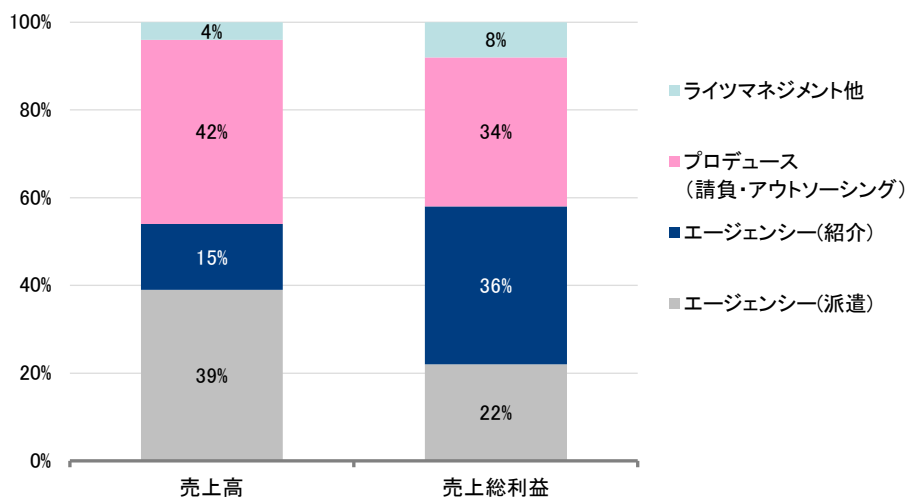
また、分野別の売上構成比はゲームが 26.2%、テレビ・映像が 18.0%、Web が 17.6% と主力 3 分野で全体の約 6 割を占めており、次いで医療が 14.2%、韓国事業が 7.9%、会計が 4.2%、電子書籍・著作権が 2.1% となっている。一方、分野別の営業利益構成比では、医療が 45.0%、ゲームが 32.0%、Web が 14.9%、電子書籍・著作権が 9.3%、テレビ・映像が 9.2% と続き、先行投資段階である新規エージェンシー事業等の損失をカバーする格好となっている。なお、医療分野については例年、春に医師の異動が多いことや、医学生・研修医向けに開催される「レジナビ Fair」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 30% 程度となっている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

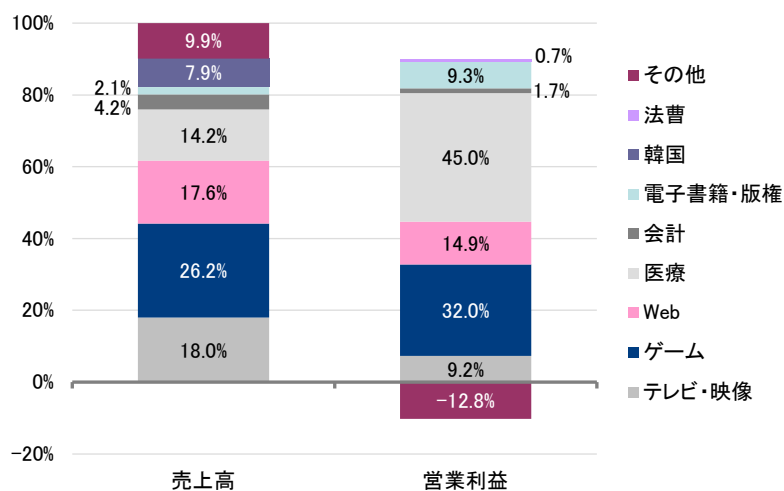
会社概要

同社グループ事業構成比(2023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(2023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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

会社概要

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、法曹の合計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（Virtual 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) 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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降はリモートワーク体制を整備することによって、生産性も向上している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

会社概要

(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 34.5 万人と 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、なかでも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、クリエイター、小説家・漫画家、役者 89,650 名、顧客数 16,800 社 舞台芸術）	
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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績は 主力事業の拡大により実質 2 ケタ増収増益に

1. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高で前年同期比 6.2% 増の 22,334 百万円、営業利益で同 16.4% 増の 2,511 百万円、経常利益で同 16.1% 増の 2,523 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 27.2% 増の 1,788 百万円と概ね会社計画どおりとなり、第 2 四半期累計として過去最高を更新した。なお、収益認識会計基準等の適用に伴い、売上高で 1,026 百万円の減少、営業利益、経常利益でそれぞれ 62 百万円の増加要因となっており、旧会計基準ベースで見ると売上高で 11.1% 増、営業利益で 13.5% 増、経常利益で 13.2% 増と実質 2 ケタ増収増益となった。

2023 年 2 月期第 2 四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	22/2 期 2Q 累計			23/2 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	21,035	-	23,000	22,334	-	6.2%	-2.9%
売上総利益	8,114	38.6%	-	8,999	40.3%	10.9%	-
販管費	5,956	28.3%	-	6,488	29.1%	8.9%	-
営業利益	2,157	10.3%	2,500	2,511	11.2%	16.4%	0.4%
経常利益	2,173	10.3%	2,500	2,523	11.3%	16.1%	0.9%
特別損益	-63	-	-	115	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,406	6.7%	1,600	1,788	8.0%	27.2%	11.8%

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		
	22/2 期 2Q 累計	23/2 期		22/2 期 2Q 累計	23/2 期	
		2Q 累計	前年同期比		2Q 累計	前年同期比
クリエイティブ分野（日本）	14,509	14,976	3.2%	1,301	1,479	13.7%
クリエイティブ分野（韓国）	1,743	1,771	1.6%	2	-3	-
医療分野	2,618	3,186	21.7%	826	1,146	38.8%
会計・法曹分野	1,037	1,126	8.5%	39	62	59.0%
その他	1,224	1,445	18.1%	-14	-181	-
調整額	-98	-172	-	2	7	-
合計	21,035	22,334	6.2%	2,157	2,511	16.4%

注：内部取引調整額は記載を省略

出所：決算短信よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社 | 2022 年 11 月 9 日 (水)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

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・法曹分野の増益により、その他部門の損失拡大を吸収する格好となった。なお、クリエイティブ分野（日本）の売上高は前年同期比 3.2% 増となったが、旧会計基準ベースでは同 10.3% 増となっている。

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 27.4% 増の 9,380 百万円、エージェンシー（派遣）事業は同 1.4% 減の 8,710 百万円、エージェンシー（紹介）事業は同 13.8% 増の 3,350 百万円、ライツマネジメント事業他は同 52.8% 減の 893 百万円となった。プロデュース事業ではクリエイティブ分野（日本）、エージェンシー（紹介）事業では医療分野がそれぞれ好調に推移した。また、ライツマネジメント事業他の減収は、収益認識会計基準等の適用によるもので※、旧会計基準ベースでは同 1.4% 増となっている。

※ 電子書籍の取次販売について、従来は総額を売上高として計上していたが、収益認識会計基準等の適用に伴い、純額方式で計上する方法に変更した。

一方、売上総利益はプロデュース事業が同 25.7% 増の 3,059 百万円、エージェンシー（派遣）事業が同 2.4% 減の 1,979 百万円、エージェンシー（紹介）事業が同 10.9% 増の 3,239 百万円、ライツマネジメント事業他が同 1.4% 減の 719 百万円となった。派遣事業が伸び悩んだ要因としては、受注が好調だった請負事業に人的リソースが振り向けられたことが一因として考えられる。また、ライツマネジメント事業他については、前第 2 四半期以降に収益が急拡大した「漫画 LABO ※」によるオリジナル電子書籍の成長が一服し、伸び悩む格好となった。

※ 「漫画 LABO」とは、ネットワークした多くの漫画家や編集者によるコミック制作プラットフォームで 2017 年より事業を開始した。「漫画 LABO」で制作されたコミックスについては、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。

販管費の増加については、人件費や採用費・研修費の増加に加えて、子会社 4 社の設立費用並びに 2 社を連結子会社化したことに伴うのれん償却額の増加（29 百万円増）が主な要因となっている。同社では事業領域の拡大を推進しており、子会社として 2022 年 4 月にアグリカルチャー分野を展開する（株）コネクトアラウンド、障がい者雇用支援を行う（株）One Leaf Clover、同年 7 月にシェフの独立・開業支援を行う（株）Chef's value、漫画に音楽や音声を融合した動画「モーションコミック」のコンテンツ及びプラットフォームを開発・提供する（株）Nextrek を設立した。また、同年 3 月にはファッション分野でプロモーション事業等を展開する（株）forGIFT の株式を追加取得し子会社化（出資比率 35% から 77.5%）したほか、同年 5 月に二次元イラストやキャラクターに特化した NFT プラットフォームを開発・運営するスタートアップ企業、（株）ANIFTY の株式を 51.8% 取得し子会社化した。なお、forGIFT の株式追加取得に伴って発生した段階差益 95 百万円を特別利益として計上している。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

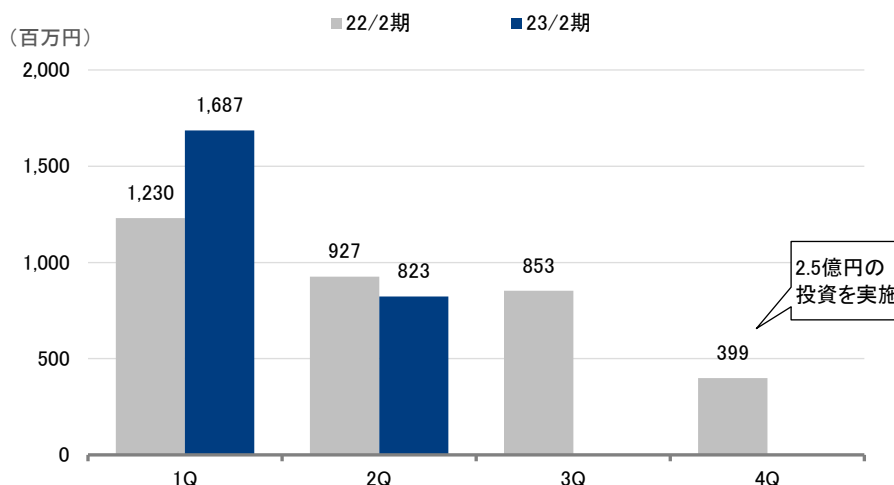
2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

四半期ベースの営業利益を見ると、第 1 四半期が前年同期比 37.1% 増の 1,687 百万円と好調な滑り出しを見せたのに対して、第 2 四半期は同 11.2% 減の 823 百万円と減益に転じた。主な減益要因としては、新規子会社の設立等を含めた投資プロジェクト費用の増加と一部子会社の収益悪化、並びに電子書籍・版權事業が減益となったことが挙げられる。2022 年 2 月期はコロナ禍ということもあって投資については慎重なスタンスで臨み、第 4 四半期に集中して 2.5 億円の費用を計上したが、2023 年 2 月期は通期で 2.5 億円の計画に対して、上期に 1 億円を投下した（大半は第 2 四半期に計上）※。また、電子書籍・版權事業については 2022 年 2 月期第 2 四半期以降にオリジナル作品のヒットが相次ぎ、利益が急増したため、2023 年 2 月期第 1 四半期は前年同期比で約 60 百万円の増益となったが、第 2 四半期は逆に約 60 百万円の減益となった。

※ 主な投資案件としては、「C&R Creative Studios」のメタパース化、「XR EXPO® (VR 建築展示場)」の構築、新卒採用の強化及び入社前研修の充実、DX（収益認識会計基準対応 / 効率化の推進）、子会社設立費用等。

四半期毎の営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

クリエイティブ分野（日本）と医療分野が順調に拡大

2. 事業セグメント別動向

(1) クリエイティブ分野（日本）

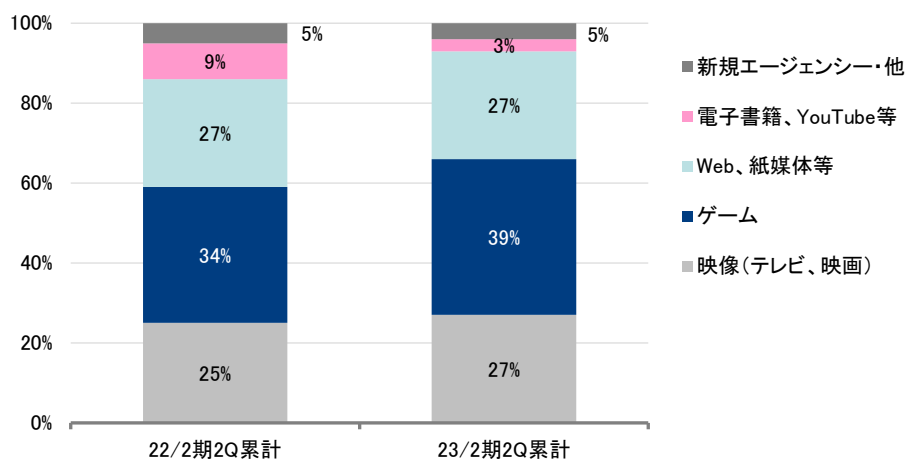
クリエイティブ分野（日本）の売上高（社内取引含む、以下同様）は前年同期比 3.2% 増の 14,976 百万円、営業利益は同 13.7% 増の 1,479 百万円と過去最高を連続更新した。新規エージェンシー事業がやや伸び悩んだものの、ゲーム、Web、映像など主力分野の拡大によりカバーした。旧会計基準ベースの売上高では 10.3% 増となっている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

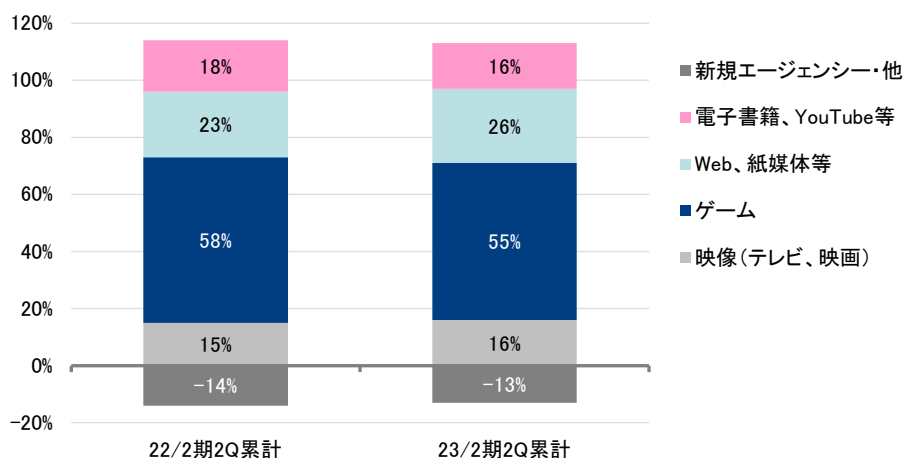
業績動向

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



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11.5%増収、21.3%増益となった。前年同期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る影響が出たが、テレビ局各局の番組制作需要を的確に捉え順調に成長した。

クリーク・アンド・リバー社 | 2022 年 11 月 9 日 (水)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

ゲーム分野は 18.4% 増収、7.8% 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。利益率が若干低下したが採用費や広告費の増加によるものとなっている。Web 分野（紙媒体含む）は 3.2% 増収、28.5% 増益となった。売上高については前年同期に伸長した請負案件が一段落したことで伸び悩んだものの、生産性向上により利益率は上昇した。

電子書籍・YouTube 等分野は 65.6% 減収、1.1% 増益となった。売上高は会計基準変更の影響で減収となっているが、旧会計基準ベースでは増収となっている。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増加したほか、「漫画 LABO」で制作されたオリジナルのヒット作品について、紙のコミックス書籍として発売するなど収益モデルの多様化に取り組んだ。また、YouTube 関連では企業やテレビ番組の YouTube チャンネルの運用受託が着実に増加し、ネットワークする YouTube クリエイターによる総チャンネル数では 2022 年 8 月末時点で 400 超と前期末比で 1.3 倍に増加し、売上高も堅調に推移した。

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、XR 等）の売上高は 3.2% 増とやや伸び悩み、営業損失も 1.9 億円と前年同期から若干拡大した。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設計・建築の受託案件が堅調に推移したほか、2021 年 12 月にオープンした VR 建築展示場「XR EXPO®」※についても、掲載モデルハウス・実例で着実に増加している。同プラットフォームでは、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、住宅購入希望者も 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、料理人、企業における業務や機能の最高責任者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、顧客自身が VR 教材を短時間で制作・研修できる「ファスト VR」の販売拡大や、企業と共同で危機体感教育ツールの開発等を推進し、企業の教育研修やビジネス領域におけるハードからコンテンツまで一貫したソリューションの開発・販売に取り組んだ。なお、子会社の（株）VR Japan との連携による拡販活動を進めてきた「低遅延 VR リアルタイム配信システム」については、一部の大学で導入実績はあったもののまだ普及までには時間が掛かると判断し、営業活動を一旦休止している（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）の売上高は前年同期比 1.6% 増の 1,771 百万円、営業損失は 3 百万円（前年同期は 2 百万円の利益）となった。コロナ禍等の影響により、テレビ局向け派遣事業の稼働数が一時的に減少したため、前年同期並みの収益水準にとどまった。ただ、コンテンツ事業においてデジタルコミック（Webtoon）の開発に注力し、オリジナル作品を韓国、米国、フランス、日本、中国、ドイツ等の 8 か国でグローバル配信を行うなど、今後の収益向上につながる新たな取り組みを推進した。オリジナル作品は 50 タイトルまで拡充しており、今後のコンテンツ事業の収益成長が期待される状況となっている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

(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%、10 月決算）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。

2023 年 2 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 21.7% 増の 3,186 百万円、営業利益は同 38.8% 増の 1,146 百万円と過去最高を連続更新した。全国各地での慢性的な医師不足を背景に、スポット案件やレギュラー案件などの医師紹介案件が好調に推移したことが主因だ。スポット案件については 2022 年 2 月期から自動マッチングシステムを導入したこともあり、案件の増加並びに収益性の向上に寄与した。同システムは顧客の医療機関の約 5 割に導入が進んでおり、今後も導入先を拡大していくことで案件数の拡大を目指す。一方、レギュラー案件については全国に配置している約 200 名のエージェントを介した獲得を強みにしている。また、イベント事業の「レジナビ Fair」については今期第 2 四半期よりリアルでの開催も再開した。リアルイベントの開催を希望する医療機関があったため、オンラインでの開催も含めて参加医療機関が増加し増収増益に寄与した。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、支援先が 2 件と前期末から変化はなかったが、将来的には 47 都道府県に展開していくことを目標としている。

(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%）でエージェンシー事業を中心に展開している。

2023 年 2 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 8.5% 増の 1,126 百万円、営業利益は同 59.0% 増の 62 百万円となった。同社が開示している分野別構成比から試算した会計分野の売上高は同 6.2% 増の 938 百万円、営業利益は同 147.3% 増の 42 百万円と増収増益となった。企業や会計事務所向けに人材需要が回復してきたことが要因だ。また、新たな取り組みとして 2022 年 6 月にジャスネットコミュニケーションズがミロク情報サービス <9928> の子会社である（株）MJS M&A パートナーズ（以下、mmap）とのパートナー契約の締結を発表し、「会計事務所のための事業承継サービス」の提供を開始した。ジャスネットコミュニケーションズに登録している 6.1 万名のうち、公認会計士や税理士などの有資格者で事務所経営を希望する人材を、mmap がネットワークする会計事務所に紹介するサービスとなる。会計事務所では経営者が高齢化し後継者問題を抱えているところも多く、こうしたニーズに対応していく。

一方、法曹分野については売上高で前年同期比 22.1% 増の 188 百万円、営業利益で同 10.2% 減の 19 百万円と増収減益となった。企業における法務・知財関連職の人材需要拡大が主な増収要因となったが、採用費や人件費の増加により減益となった。

(5) その他事業

子会社 15 社で構成されるその他事業の売上高は前年同期比 18.1% 増の 1,445 百万円、営業損失は 181 百万円（前年同期は 14 百万円の損失）となった。15 社のうち 6 社が新たに連結対象子会社として加わったが（うち、4 社は新設子会社）、売上高の影響額は数千万円程度だったと見られる。

クリーク・アンド・リバー社 | 2022 年 11 月 9 日 (水)
4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

主な子会社の動向を見ると、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 99.99%）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ほか、データ分析ソリューション提供企業と連携して、データサイエンティストの採用や育成に向けた取り組みも開始した。2023 年 2 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比で微減収となり、利益面では 1 億円弱の損失を計上した。請負案件の受注獲得に向けて人員体制の増強を図ったものの、受注が想定外に伸びず人員の稼働率が低下したことや、不採算案件が発生したことが損失の発生要因となった。第 3 四半期以降は派遣案件の受注獲得に注力し始めたことで稼働率も向上し、また不採算案件もなくなったことから下期には黒字転換する見込みとなっている。

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 100.0%）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。アパレル業界では、店舗への来客数がコロナ禍以前の状態まで戻っていないものの、販売員の派遣需要は徐々に回復しており、また、販売代行事業が伸長したこともあり増収増益となった。

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 100.0%）は、Web、IT、AI 業界の総合求人サイト「DX キャリア」を運営しており、同業界における旺盛な需要を背景に売上高は順調に拡大した。利益面でも損失が縮小し、通期で黒字化する見通しとなっている。

VR 事業を展開する（株）VR Japan（同 84.21%、12 月決算）は、中国大手メーカーから VR ゴーグルを調達し、国内で販売・運用・保守を行っている。導入案件の減少により売上高は前年同期比で減収となり、利益面でも前年同期並みの損失となった。新たな取り組みとして順天堂大学と共同で医療 AR システムの開発に着手しており、2022 年 12 月にプロトタイプを完成させ、2023 年春以降の商品化を目指している。具体的には、肺がんなどの治療で行う胸腔ドレナージ※の安全性向上を目的に、臓器の位置を正確に把握するための AR システムの開発を進めている。

※ 胸腔ドレナージとは、胸腔内にドレーン（管）を挿入することで、貯留した気体や液体（胸水や血液、膿）を持続的に体外へ排出（ドレナージ）する治療法。

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う（株）Idrasys（同 80.11%）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いるが、顧客件数はまだ少なく収益化前の段階となっている。同社では下期に単月ベースで黒字化し、2024 年 2 月期からの利益貢献を目標としている。

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。「JURISTERRA」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ため運用開始時期は未定で、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おり、収益への影響も軽微となっている。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

IT コンサルティングのほか、Web アプリケーションや AI システムの構築を行う (株) Grune (同 75.0%、10 月決算) は、売上高で微増収となったものの、積極的な人材採用に取り組んだことにより利益面では若干の損失を計上した。また、中国で版權ビジネスを展開する CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd. (同 100.0%) については、売上高で微増収となったが、一部キャンセルが発生した影響により利益面では減益となった。

新たに連結対象として加わった forGIFT は売上高で約 60 百万円、営業利益で数百万円を計上した。このうち、新規事業として 2023 年 2 月期より開始したアパレル 3DCG サンプル制作サービス「sture (ストゥーラ)」は約 10 百万円の売上を計上し、引き合いも増えているようだ。同サービスは同社開発スタジオで蓄積してきたゲームの 3DCG 制作技術とファッション分野での知見を融合したもので、グループシナジーが発揮できるサービスとして今後の成長が期待される。

新設子会社のうち、コネクトア라운드で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 2022 年内に開始する予定となっている。また、Chef's value では 2022 年 11 月末に新規店舗を 1 店舗オープンする予定となっており、料理人の独立・開業支援を開始する。Nextrek では「モーションコミック」のプラットフォーム開発を進めるとともに、使用する漫画コンテンツの著作権者との許諾交渉を行っており、2023 年 1 月頃のサービス開始を目指している。そのほか、連結子会社化した ANIFTY では、アニメ作家や漫画家、イラストレーター、動画制作者等の優れたコンテンツを NFT として流通させ、グローバル市場での収益化を図るとともに、メタバースを活用した新たなビジネスモデルの構築に向けた取り組みを推進し、2024 年 2 月期の黒字化を目指している。

収益拡大により財務基盤の強化がさらに進む

3. 財務状況と経営指標

2023 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 1,542 百万円増加の 21,472 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 864 百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が 461 百万円増加した。固定資産では有形固定資産が 37 百万円減少した一方で、無形固定資産が 338 百万円、投資その他の資産が 13 百万円それぞれ増加した。無形固定資産のうち、のれんは 411 百万円で前期末から 254 百万円増加している。

負債合計は前期末比 72 百万円増加の 7,763 百万円となった。有利子負債が 69 百万円減少した一方で、未払法人税等が 162 百万円、未払消費税等が 62 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 1,470 百万円増加の 13,708 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 1,331 百万円増加したほか、為替換算調整勘定が 60 百万円、非支配株主持分が 40 百万円それぞれ増加した。

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 2.3 ポイント上昇の 62.8% となり、有利子負債比率は同 1.9 ポイント低下の 11.4% 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 934 百万円増加の 8,528 百万円と過去最高水準まで積み上がるなど、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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

豊富な手元資金の使途については、成長投資や株主還元に向けけるほか、事業シナジーが見込める企業に対する M&A 資金や新規事業立ち上げのためのシーズ獲得を目的とした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。こうした投資事業を機動的に実施することを目的に、2022 年 10 月に新たに（株）C&R インキュベーション・ラボを設立しており、1 件当たり 0.3 ～ 1 億円を目安に 10 億円程度の投資を行っていくことにしている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期 2Q	増減
流動資産	12,351	14,124	15,531	16,759	1,228
（現金及び預金）	6,729	8,315	9,204	10,068	864
固定資産	3,878	3,962	4,398	4,712	314
総資産	16,230	18,087	19,930	21,472	1,542
負債合計	7,829	7,768	7,691	7,763	72
（有利子負債）	2,058	1,914	1,610	1,540	-69
純資産	8,400	10,318	12,238	13,708	1,470
（安全性）					
自己資本比率	50.9%	56.2%	60.5%	62.8%	2.3pt
有利子負債比率	24.9%	18.8%	13.4%	11.4%	-1.9pt
ネットキャッシュ	4,671	6,400	7,593	8,528	934

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2023 年 2 月期業績は会社計画通りに進捗、過去最高を連続更新する見通し

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で 50.8%、営業利益で 62.8% と直近 3 年間の平均（売上高 50.0%、営業利益 61.4%）に対して概ね順調に進捗しており、会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。なお、収益認識会計基準等の適用に伴う業績への影響額は売上高で 20 億円の目減り要因となり、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。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

2023 年 2 月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	22/2 期		23/2 期		2Q 進捗率	3 年間 平均進捗率
	通期実績	前期比	通期計画	前期比		
売上高	41,799	12.0%	44,000	5.3%	50.8%	50.0%
営業利益	3,411	39.4%	4,000	17.2%	62.8%	61.4%
経常利益	3,419	37.6%	4,000	17.0%	63.1%	61.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,224	35.0%	2,500	12.4%	71.5%	60.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	99.77		112.15			

注：23/2 期より「収益認識会計基準」等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

新卒採用者数については 2022 年春の 160 名（うち、専門職が約 5 割）から 2023 年春は 350 名（うち、専門職が 8 割強）と大幅増員を計画している。ゲーム、Web、ファッション分野などを中心にクリエイターを積極採用し、2024 年 2 月期以降の成長につなげていく考えだ。2022 年 10 月時点で約 7 割の内定が決まっており、今後さらに採用を強化していく。新卒社員が戦力化するまで通常は研修期間を含めて 6 ヶ月程度を要するが、同社では入社前研修を充実させることで、入社直後からの戦力化を目指している。従来もテレビ分野では入社前研修を実施し、4 月から現場配属を行っていたが、こうした取り組みを他の分野にも広げていく。2023 年 2 月期は人材投資費用が先行するが、2023 年春以降の売上拡大につながる取り組みとして注目される。

その他事業の下振れ分を 医療分野やクリエイティブ分野（日本）の拡大でカバー

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)

	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期 (予)	前期比	2Q 進捗率
売上高						
クリエイティブ分野 (日本)	24,599	26,067	29,486	30,730	4.2%	48.7%
クリエイティブ分野 (韓国)	67	3,269	3,469	3,500	0.9%	50.6%
医療分野	4,070	3,923	4,407	4,950	12.3%	64.4%
会計・法曹分野	2,121	1,993	2,117	2,320	9.5%	48.5%
その他	2,247	2,200	2,519	2,900	15.1%	49.9%
調整額	-160	-139	-201	-400	-	-
合計	32,946	37,314	41,799	44,000	5.3%	50.8%
セグメント利益						
クリエイティブ分野 (日本)	1,314	1,775	2,478	2,875	16.0%	51.5%
クリエイティブ分野 (韓国)	-66	-49	0	10	-	-
医療分野	740	723	869	960	10.5%	119.5%
会計・法曹分野	232	100	118	140	17.8%	44.6%
その他	-132	-104	-32	45	-	-
調整額	-4	2	-22	-30	-	-
合計	2,083	2,447	3,411	4,000	17.2%	62.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

(1) クリエイティブ分野 (日本)

クリエイティブ分野 (日本) の売上高は前期比 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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.7%、営業利益で 51.5% と順調に推移しており、下期に入ってからゲーム、Web、映像分野を中心に受注状況は順調に推移していることから、会社計画の達成は可能と見られる。

ゲーム分野については同社が出資しているシンガポールの Digital Entertainment Asset Pte.Ltd (以下、DEA) と、拠点シミュレーション× NFT 軍団バトルゲーム「ヒーロースパイラル」を共同開発すると 2022 年 9 月に発表した。DEA が運営する Web3^{*}上のゲームプラットフォーム「PlayMining」向けに 2023 年春にリリース予定となっており、同社は開発費のほかパック形式で販売される NFT カード等のレベニューシェアを得るスキームとなっている。

^{*} Web3 は分散型インターネットと呼ばれており、ブロックチェーン技術を用いてデータを分散して管理することで、データの改ざんを困難にしている点が特徴として挙げられる。暗号通貨の送金や NFT 商品の売買などで利用されている。

電子書籍分野については前年同期の利益水準が高かったことから、第 3 四半期も減益となる可能性があるが会社計画には織り込み済みとなっている。2022 年 9 月に入って「漫画 LABO」によるオリジナルのヒット作品も出てきているようで、第 4 四半期には利益も上向くものと予想される。

XR 分野では、VR 建築展示場「XR EXPO®」に掲載するモデル住宅の棟数を今冬に 100 棟まで拡大するほか、メタバース化していく予定となっている。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次世代型プラットフォームとして、将来的に収益貢献してくるものと期待される。また、VR については教育研修用途での活用が広がるなかで、コンテンツを簡単に制作・運用できるソリューション「ファスト VR」の拡販活動に注力していく。建設現場や工場内での安全教育用、また小売店舗における販売スタッフの教育研修用など様々な利用シーンでの需要が見込まれる。

(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 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。上期に低迷していたテレビ局向け派遣事業は足元で回復に向かっているほか、デジタルコミックのグローバル配信作品数を一段と拡大していくことにより収益化を目指す。

(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 百万円を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 64.4% となり、営業利益に関しては 119.5% と通期計画を超過している。紹介案件が集中する上期に利益が偏重する収益構造となっているため、収益が単純に上期の 2 倍になるわけではないが、進捗状況からすると会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。医師紹介事業では、新型コロナウイルス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見られる。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

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 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。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.5%、営業利益で 44.6% とやや低いものの、会計・法曹分野ともに新たな取り組みを推進しており、通期計画の達成は可能な範囲と考えられる。

(5) その他事業

子会社で構成するその他事業については売上高で前期比 15.1% 増の 2,900 百万円、営業利益で 45 百万円（前期は 32 百万円の損失）と黒字転換を計画していた。しかし、前述のとおり一部の子会社の収益が悪化したことや新規連結子会社の先行投資負担もあることから、通期でも損失が続く可能性が高い。ただ、損失額の大きかったリーディング・エッジ社の収益が第 3 四半期以降、改善していることから、下期の損失額は縮小するものと予想される。

■ 中長期の成長戦略

2024 年 2 月期に売上高 470 億円、営業利益 45 億円を目指す

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。2022 年 2 月期からスタートした 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掲げ、その取り組みを推進している。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をさらに拡充し、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。

3 カ年計画のちょうど折り返し地点を迎えたところだが、一部子会社の業績改善や新規事業の育成などでやや遅れが生じている部分もあるが、主力のプロフェッショナル分野については順調に拡大しており、全体業績については概ね順調に進捗しているものと判断される。2024 年 2 月期の業績目標として売上高 470 億円、営業利益 45 億円を掲げているが、十分に射程圏内にあると言える。

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

中期経営計画の業績目標値

(単位：億円)

	21/2 期 実績	22/2 期		23/2 期 期初計画	24/2 期 目標
		期初計画	実績		
売上高	373	400	417.9	440	470
営業利益	24.4	28.5	34.1	40	45
営業利益率	6.6%	7.1%	8.2%	9.0%	9.5%

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 1,000 億円、営業利益 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。

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

クリーク・アンド・リバー社
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

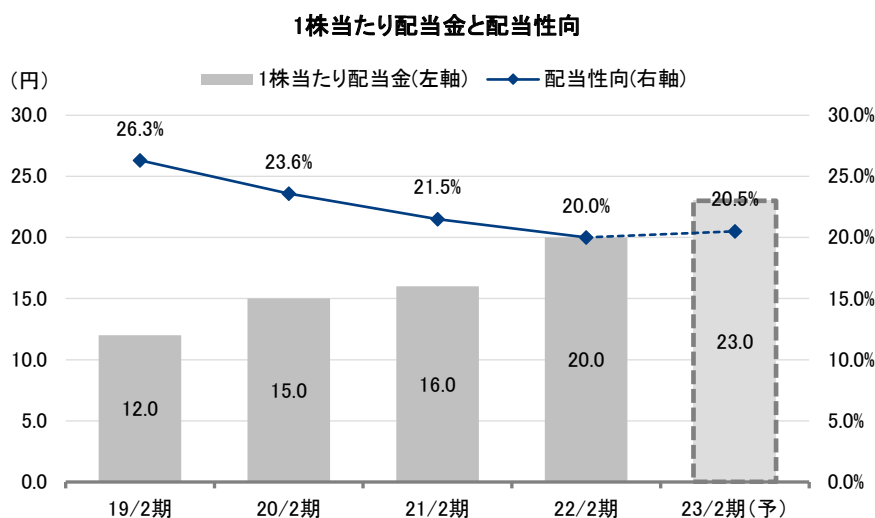
また、プロフェッショナル人材ネットワークは現在の 34.5 万人から 150 万人に、顧客数は 4.5 万社から 15 万社に拡大することを目指している。将来的にはプロフェッショナル人材のグローバルネットワーク構想を描いており、そのプラットフォームとなる「C&R Creative Studios メタバース」のプロトタイプを 2022 年内にオープンする予定となっている。当面は、国内でのバーチャルイベントの開催や作品展示、クライアントやクリエイターのプレゼンテーションの場等として活用していく予定だ。C&R Creative Studios は日本最大規模の所属クリエイター（1,554 名）と年間制作実績（6,000 案件）を誇っており、今後もこうした強固な基盤を強みとして着実に成長を続けていくことは可能と見られる。将来的に海外のプロフェッショナル人材をネットワーク化することができれば、成長ペースも一段と加速していくものと予想される。

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出てくる。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検討していく方針だ。



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
4763 東証プライム市場

2022 年 11 月 9 日 (水)
<https://www.cri.co.jp/ir/>

株主還元策と SDGs への取り組み

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。具体的な取り組みについては、ESG の活動内容も含めて会社ホームページにて紹介している。

重要事項（ディスクレマー）

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

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強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