

|| 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 >>>](#)

2023年11月9日(木)

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. 2024年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2024年2月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 事業別・分野別構成比	06
4. 特徴と強み	07
■ 業績動向	09
1. 2024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	11
3. 財務状況と経営指標	19
■ 業績見通し	21
1. 2024年2月期の業績見通し	21
2. 事業セグメント別見通し	22
■ 中長期の成長戦略	24
1. 中期経営計画	24
2. 長期目標	25
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	26
1. 株主還元策	26
2. SDGsへの取り組み	27

要約

プロフェッショナル人材需要の拡大で 2024年2月期業績は過去最高更新へ

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（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）や医療、会計、法曹など様々な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36万人超、顧客数は4.8万社を数える。

1. 2024年2月期第2四半期累計業績の概要

2024年2月期第2四半期累計（2023年3月～8月）の連結業績は、売上高で前年同期比13.1%増の25,256百万円、営業利益で同3.6%増の2,602百万円と半期ベースで過去最高を更新し、おおむね会社計画（売上高25,300百万円、営業利益2,550百万円）どおりに進捗した。前年同期の収益に貢献した新型コロナワクチン接種案件の一巡が173百万円の減収減益要因となったほか、積極的な人材投資、新設子会社の立ち上げ負担増などがあったものの、増収効果でカバーした。売上高は、2023年1月に子会社化した（株）シオングループ及びその子会社2社の寄与もあり、クリエイティブ分野（日本）が同15.8%増と伸長したほか、会計・法曹分野が同13.0%増と好調に推移した。

2. 2024年2月期業績見通し

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の50,000百万円、営業利益で同13.7%増の4,500百万円と期初計画を据え置いた。クリエイティブ分野や医療分野など主力事業の拡大が見込まれるほか、投資段階の子会社の収益改善も進む見通しだ。国内景気の先行き不透明感が強まっているものの、プロフェッショナル人材の需要は引き続き旺盛なことから、会社計画の達成は可能と弊社では見ている。2023年2月期から2倍強に増員した新卒社員（344名）も2023年8月時点で97%が稼働しており、収益増に貢献する見通しだ。

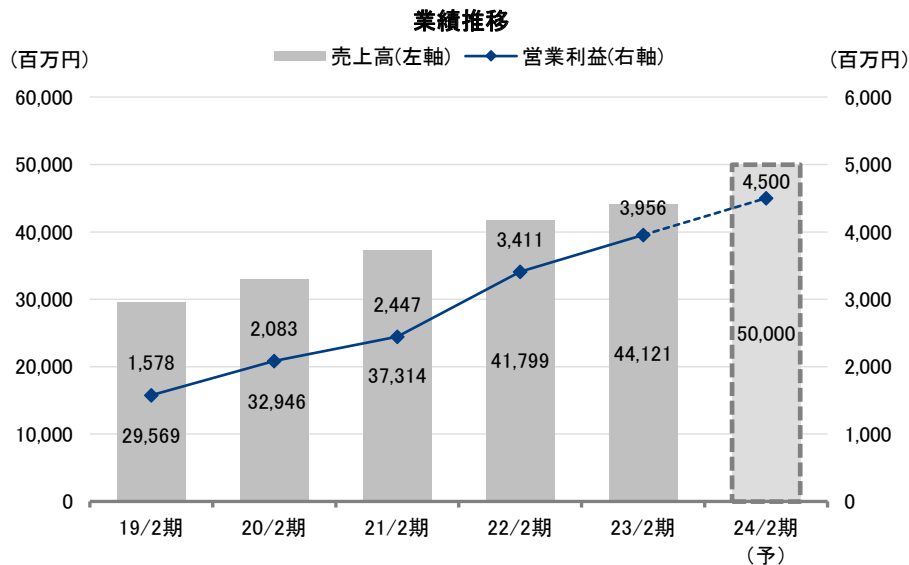
要約

3. 中期経営計画

同社は、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重点施策として取り組み、2026年2月期に売上高605億円、営業利益56.5億円を中期業績目標として掲げている。プロフェッショナル分野はM&Aも活用しながら現在の18分野から将来的に50分野まで拡大する方針で、今後も安定成長が見込まれる。一方、XR(VR/AR/MR)やAIなど先進技術を活用した新規サービスの期待値については、業績目標にはほとんど織り込んでいないため今後の伸びしろとなるが、現状はいずれのサービスも育成段階であり、営業面や開発面の強化が課題となっている。プロフェッショナル分野の領域拡大や新規サービスの育成が順調に進めば、長期目標である売上高1,000億円、営業利益100億円の達成も視野に入ってくるものと思われる。なお、2024年2月期より配当方針について配当性向30%水準を目安にすることとした。2024年2月期の1株当たり配当金は前期比14.0円増配の41.0円(配当性向30.4%)と13期連続増配を予定しており、今後も収益拡大とともに増配を目指す考えだ。

Key Points

- ・2024年2月期第2四半期累計業績は先行投資負担を増収効果で吸収、おおむね会社計画どおりに進捗
- ・2024年2月期業績は2ケタ増収、5期連続で最高益を更新見通し
- ・2026年2月期に売上高605億円、営業利益56.5億円と年率10%台の持続的成長を目指す
- ・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100億円を掲げる



注：23/2期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
 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で M&A 戦略により事業領域を拡大

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会長の井川幸広（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。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、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年に食分野、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36万人超のプロフェッショナル人材のネットワークを構築し、知的財産の流通も含めて4.8万社を数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.）を設立した。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が、「JURISTERRA」の本格稼働に向けては法制度面でクリアすべき課題が残っているため、現状は一部の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、リソースをかけずに行っている。

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.に承継した。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 ENTERTAINMENT Co., Ltd.の出資比率75%）とした。CREEK & RIVER ENTERTAINMENTは現状、電子コミックの制作及び国内外での販売を主に展開している。

M&Aによる事業領域の拡大も積極的に行っており、直近では2023年1月に映像分野でプロデュース事業及びエージェンシー事業を展開するシオングループ及びその子会社2社を子会社化したほか、同年5月には施設建築領域全般でマネジメント・セミナー事業等を展開する（株）ALFA PMCを子会社化した。ALFA PMCについては現状、業績に与える影響は軽微なものの、将来的にPM（プロジェクトマネージャー）やCM（コンストラクトマネージャー）の育成とネットワークの構築を行い、CMサービスの受託事業を展開することを目指している。

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た。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <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	海外著作権エージェンシー事業を開始 CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd. を設立
2012年	電子書籍事業を開始
2013年	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(食分野) (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 を設立
2018年	(株)Idrasys 設立(AI分野) 舞台エージェンシー事業及びドローン事業を開始 (株)クレイテックワークスをグループ化(ゲーム分野)
2019年	ライフサイエンス・エージェンシー事業を開始(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を開始 (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)コネクタアラウンドを設立(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(食分野) (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・ラボを設立(CVC) 東京証券取引所プライム市場に移行
2023年	(株)シオングループをグループ化(映像分野) (株)ALFA PMC をグループ化(建築分野)

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（映像、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。

C&R 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	
	テレビ 映画 映像	ゲーム	Web	広告・ 出版	建築	食	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	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である。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である。

対象分野は、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おり、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。また、同事業の売上総利益率については30%前後と、ここ数年は比較的安定した水準で推移している。

(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20～25%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、ファッション分野等が挙げられる。2021年2月期より開始した 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、上場企業等の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製品・サービスが含まれる。主なものとしては、発掘した漫画家や作家の作品を企画開発・収益化する「漫画 LABO※」のほか、顧客自身が社内研修等の VR 教材を短時間で制作できるパッケージ製品「ファスト VR」、メタバース上の住宅展示場プラットフォームで顧客と建築家をつなぐ「超建築メタバース」等の育成に取り組んでいるほか、子会社において各種 IT サービスの開発・育成を進めている。これらの製品・サービスについては既存のプロデュース事業やエージェンシー事業で構築してきたネットワーク（人材及び顧客）との親和性が高く、今後の成長期待が大きいと弊社では見ている。

※「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年に事業を開始した。「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を売上高として計上し、作家等に制作料を支払い、残った部分が営業利益となる。

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

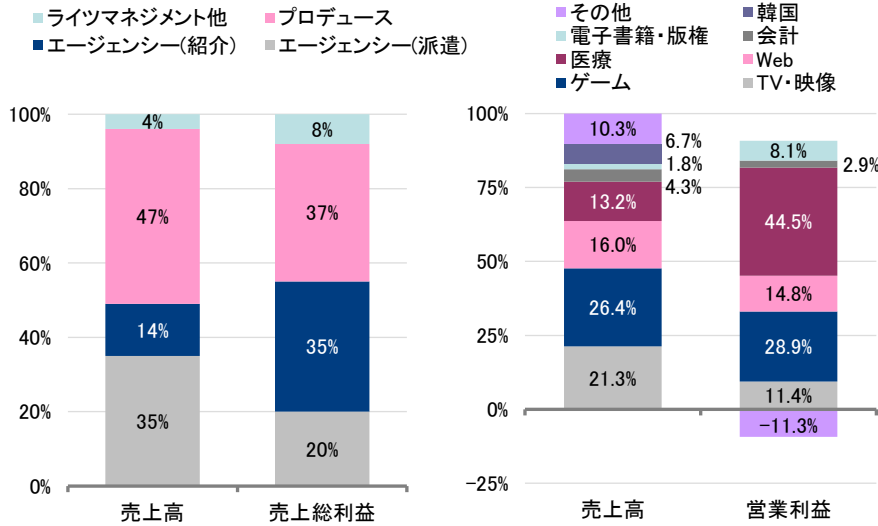
3. 事業別・分野別構成比

2024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47%と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が35%、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4%となっている。売上総利益の構成比は、プロデュース事業が37%、エージェンシー事業（紹介）が35%、エージェンシー事業（派遣）が20%、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26.4%、テレビ・映像が21.3%、Webが16.0%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13.2%、韓国事業が6.7%、会計が4.3%、電子書籍・著作権が1.8%となっている。営業利益の構成比は、医療が44.5%と最も高く、次いでゲームが28.9%、Webが14.8%、テレビ・映像が11.4%と4分野で大半を占め、先行投資段階である新規事業や新設子会社の損失分をカバーしている。なお、医療分野については例年春に勤務医の異動が多いことや、医学生・研修医向けの「レジナビ Fair」（臨床研修指定病院合同説明会）も第2四半期までに多く開催されることから、上期偏重型の収益構造となっており、通期では30%前後の水準となる（2023年2月期は33.2%）。

会社概要

事業別構成比(2024年2月期第2四半期) 分野別構成比(2024年2月期第2四半期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

36万人超のプロフェッショナル人材ネットワークを構築し、4.8万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プロフェッショナル分野に特化した請負、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条件のもとに展開しているのが、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、食、アスリート、ライフサイエンス、アグリカルチャー、IT、コンピュータサイエンス、CXO、会計、法曹の合計18分野である。また、周辺サービスとしてXR※2 (VR/AR/MR) 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、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 XRとはクロスリアリティとも言い、以下の様々な技術の総称である。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。

会社概要

(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、顧客企業で業務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、ほか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、競合他社との差別化を図っている。この好循環の仕組みを構築したことで、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、最近ではWeb制作においても官民間問わず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、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、生産性の向上にもつなげている。また、2023年3月にはメタバース※上でイベント開催や交流、作品の展示やプロジェクト（仕事）のやり取りを行えるクリエイター専用の仕事・交流特化型メタバース「C&R Creative Studios Metaverse」β1版を公開した。現在は社内限定で利用しながら段階的に機能の拡充を進めており、将来的にはグローバルのクリエイターが集う場所とすることを目指している。

※インターネット上に仮想的につくられた3次元空間のことで、利用者は自分の代わりとなるアバターを操作し、他者と交流することが可能となる。

(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、2023年2月時点で36.8万人と5年前と比較して約1.6倍に拡大している。主力のクリエイティブ分野ではクリエイター数で約9.3万人のネットワークを構築しており、映像分野では同社ネットワークに参加するクリエイターが関与する番組が日本の地上波番組の約45%を占めている。また、2023年1月にシオングループを子会社化したことで、独立系の番組制作会社としての売上規模は業界3番手※となっている。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。

※番組制作売上高はシオングループの子会社化により年間30～40億円規模になると見られる。

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15.3万人が同社サービス（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）に登録している。顧客となる医療施設数は1.7万施設である。同社では医学生・研修医のための「レジナビFair」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）、医学生・研修医の会員登録につなげている。これが会員獲得のための広告宣伝費の抑制にもつながり、同分野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おり、ストック型に近いビジネス構造と言える。

※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」

会社概要

その他の分野についても、人材ネットワークが年々拡大している。コンピュータサイエンス分野ではITエンジニアやデータサイエンティスト、研究者等を中心に約1.1万人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で約2.2万人、会計分野では公認会計士・税理士ほかで約6.5万人が同社ネットワークに登録している。なお、食分野におけるシェフ・エージェンシー事業等については2022年7月に新設した(株)Chef's valueに移管した。

C&Rグループのネットワーク規模(プロフェッショナル人材368,000人、顧客数48,000社)

分野	規模	グループ会社
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 93,220名、顧客数 16,686社	クリーク・アンド・リバー社、クレイテックワークス、ウイング、シオングループ、シオン、シオンステージ、C&R(韓国)、C&R(上海)、C&R ENTERTAINMENT(韓国)
医療分野	医師(研修医含む) 153,000名(国内の勤務医数の5割強に相当)、顧客数 17,000施設	メディカル・プリンシプル社 コミュニティ・メディカル・イノベーション
コンピュータサイエンス分野	ITエンジニア、データサイエンティスト等 11,500名、顧客数 1,080社	クリーク・アンド・リバー社、リーディング・エッジ社
法曹分野	弁護士 22,030名、顧客数 2,400事務所・社	C&Rリーガル・エージェンシー社、C&R Global(米国)
会計分野	公認会計士・税理士他 65,000名、顧客数 6,200事務所・社	ジャスネットコミュニケーションズ
CXO分野	登録者数 1,500名、顧客数 120社	クリーク・アンド・リバー社
建築分野	建築家他 6,200名、顧客数 2,900社	クリーク・アンド・リバー社、ALFA PMC
ファッション分野	ファッションデザイナー他 9,300名、顧客数 730社	インター・ベル
食分野	シェフ 3,750名、顧客数 330社	Chef's value
アスリート分野	登録者数 100名、顧客数 150社	クリーク・アンド・リバー社
ライフサイエンス分野	研究者・研究支援者 2,400名、顧客数 284社	クリーク・アンド・リバー社
アグリカルチャー	農業従事者・研究機関、顧客数 120社	コネクトアラウンド

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

業績動向

2024年2月期第2四半期累計業績は、先行投資負担を増収効果で吸収し、おおむね会社計画どおりに進捗

1. 2024年2月期第2四半期累計業績の概要

2024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13.1%増の25,256百万円、営業利益で同3.6%増の2,602百万円、経常利益で同4.1%増の2,626百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同3.9%減の1,718百万円とおおむね会社計画どおりの進捗となり、半期ベースでは売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新した。

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.

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

2024年2月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	23/2期2Q累計		期初計画	24/2期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	22,334	-	25,300	25,256	-	13.1%	-0.2%
売上総利益	8,999	40.3%	-	9,846	39.0%	9.4%	-
販管費	6,488	29.1%	-	7,243	28.7%	11.6%	-
営業利益	2,511	11.2%	2,550	2,602	10.3%	3.6%	2.1%
経常利益	2,523	11.3%	2,550	2,626	10.4%	4.1%	3.0%
特別損益	115	-	-	-34	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,788	8.0%	1,700	1,718	6.8%	-3.9%	1.1%

出所:決算短信よりフィスコ作成

売上高は、クリエイティブ分野(日本)や医療分野、会計・法曹分野等が順調に拡大した。また、2023年2月期以降に新設またはグループ化した子会社※が1,357百万円の増収要因(うち、シオングループほか2社で1,243百万円)となり、既存事業ベースでは約7%の増収となった。事業別売上高を同社が開示している売上構成比から試算すると、プロデュース事業は前年同期比26.5%増の11,870百万円、エージェンシー(派遣)事業は同1.5%増の8,839百万円、エージェンシー(紹介)事業は同5.5%増の3,535百万円、ライツマネジメント事業他は同13.1%増の1,010百万円となり、プロデュース事業の伸びが目立った。シオングループの寄与が大きかった。エージェンシー(派遣)事業については、好調なプロデュース事業に人的リソースを振り向けた影響や韓国子会社の低迷により微増にとどまった。エージェンシー(紹介)事業については、新型コロナワクチン接種に係るスポット案件の一巡が173百万円の減収要因となっており、同要因を除けば約11%の増収であった。

※新設子会社として、(株)コネクトアラウンド、(株)One Leaf Clover、Chef's value、(株)Nextrek、(株)C&R インキュベーション・ラボの5社を設立し、(株)ANIFTY、シオングループ、(株)シオン、(株)シオンステージ、ALFA PMCの5社をグループ化した。

売上総利益はプロデュース事業が前年同期比19.1%増の3,643百万円、エージェンシー(派遣)事業が同0.5%減の1,969百万円、エージェンシー(紹介)事業が同6.4%増の3,446百万円、ライツマネジメント事業他が同9.4%増の787百万円となった。プロデュース事業の利益率が低下したが、主に前年同期に好採算案件が含まれていたゲーム事業の反動減によるものと見られる。この結果、全体の売上総利益率も前年同期の40.3%から39.0%と低下したが、増収効果により金額ベースでは同9.4%増の9,846百万円と増益基調が続いた。

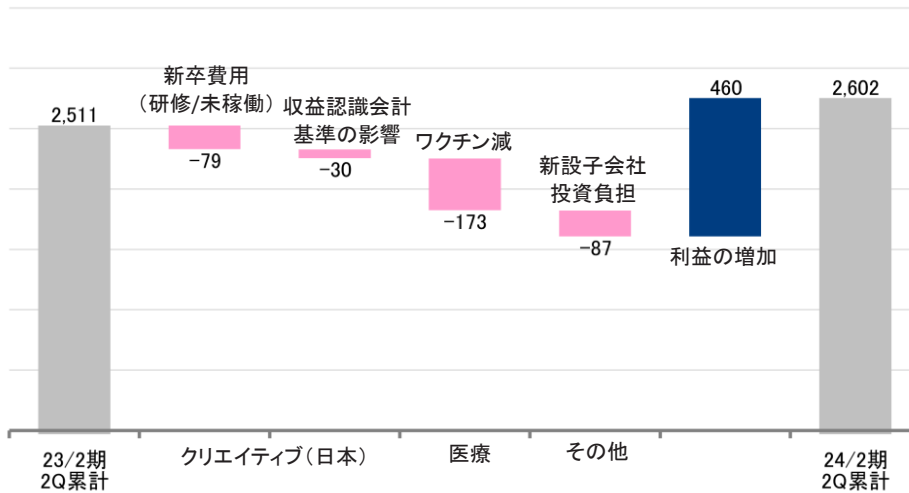
販管費は前年同期比で755百万円増加したが、主にシオングループほか2社の子会社化による増額分と、積極的な新卒採用に伴う人件費及び教育研修費の増加によるものである。新卒採用についてはクリエイティブ分野(日本)を中心に前期の160名から344名と2倍強に増員した。のれん償却額は同29百万円増の84百万円となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
4763 東証プライム市場 | https://www.cri.co.jp/ir/

業績動向

営業利益の増減要因は、新卒費用（研修及び未稼働分の人件費）の増加で 79 百万円、収益認識会計基準の影響（第 1 四半期）で 30 百万円、新型コロナワクチン接種関連の案件減少で 173 百万円、新設子会社への投資負担増で 87 百万円の減益となったが、増収効果により 460 百万円の増益となり、利益率は若干低下したものの増益基調を継続した。親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期に特別利益として計上した子会社株式の段階取得に係る差益 95 百万円がなくなったほか、減損損失 39 百万円を計上したことなどにより微減益となった。

営業利益の増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2024年2月期第2四半期は医療分野と会計・法曹分野が増収増益

2. 事業セグメント別動向

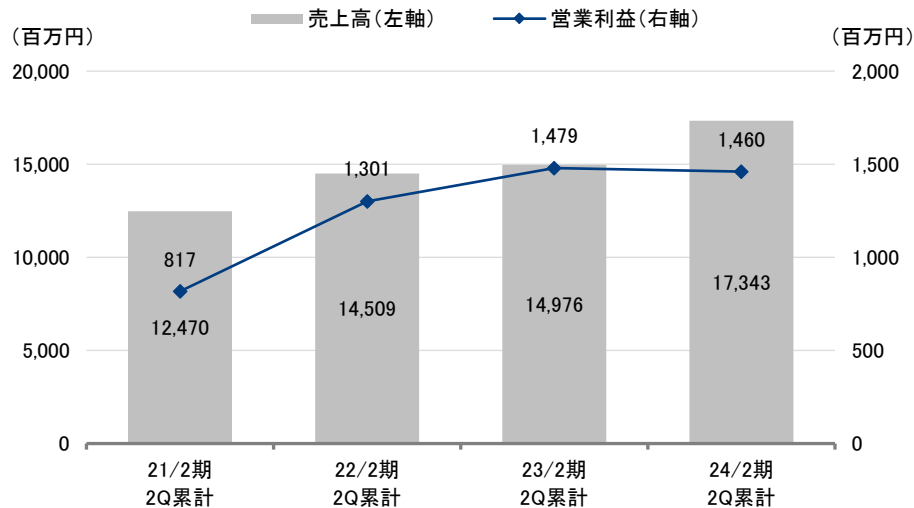
(1) クリエイティブ分野（日本）

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 15.8% 増の 17,343 百万円、営業利益は同 1.3% 減の 1,460 百万円となった。シオングループほか 2 社を子会社化（出資比率 100.0%）したことにより、売上高で 1,243 百万円増加し、のれん償却（35 百万円）後の営業利益も数千百万円の増収要因になったと見られる。増収にも関わらず減益となったのは、好採算案件がなくなった反動でゲーム分野が減益となったことや、収益認識会計基準の影響（第 1 四半期）により Web 分野で 30 百万円の減益となったこと、また積極的な新卒採用（前年同期比 175 名増の 277 名）に伴い人件費や教育研修費が増加したことなどが主因だが、おおむね会社計画どおりの進捗となった。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

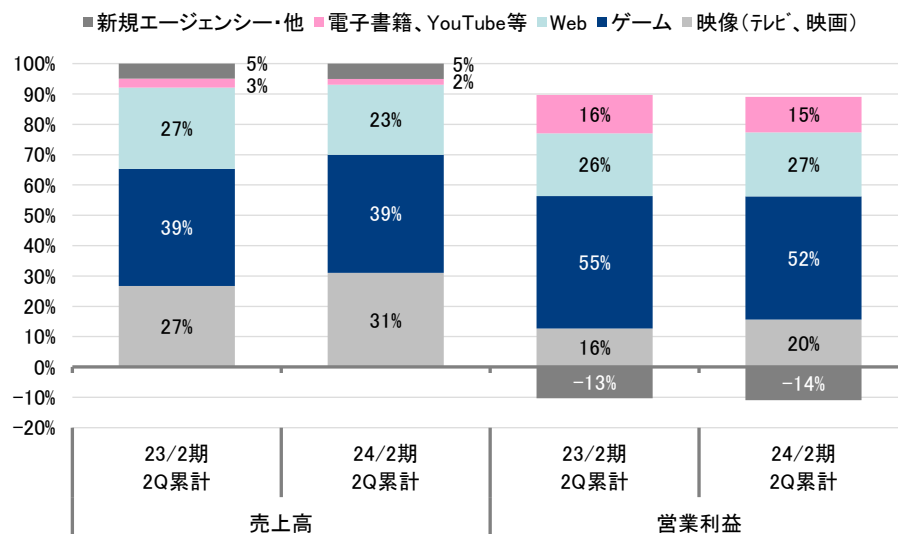
業績動向

クリエイティブ分野(日本)の業績



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)の領域別売上高・営業利益構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

領域別業績の前年同期比伸び率を同社が開示している売上高構成比から試算すると、映像（テレビ、映画）分野は 33.0% 増収、23.4% 増益となった。M&A 効果を除くと、1 ケタ台前半の増収増益だったと見られる。テレビ放送各局の番組制作需要を的確に捉えた自社企画・制作番組が堅調に推移した。また、シオングループとの協業により企画・制作した番組も中京圏で 1 件の実績を挙げており、今後も両社の得意領域を融合した新たな番組の企画が進展するものと期待される。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 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15.8%増収、6.7%減益となった。旺盛な制作受託ニーズに対応するために、業界未経験者の育成や外国籍人材の積極的な採用を進めたことで、売上高は2ケタ成長を継続したものの、好採算案件がなくなり減益となった。また、上期中のリリースを予定していた次世代拠点シミュレーション×NFT軍団バトルゲーム「HERO SPIRAL（ヒーローズスパイラル）」については、共同開発先で同社の出資先でもあるシンガポールのDigital Entertainment Asset Pte.Ltd.（以下、DEA）からの仕様変更の要望もあり、リリース時期を延期した。同タイトルはDEAが運営するWeb3※上のゲームプラットフォーム「PlayMining」でプレイでき、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た。

※ 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。

Web分野（紙媒体含む）は1.4%減収、2.5%増益とほぼ前年同期並みの水準にとどまったが、納品のタイミングや収益認識会計基準等の影響によるもので、実際には企業や官公庁からの受注は旺盛で繁忙状況が続いていると言う。官公庁案件としては新たに防衛省から「令和5年度自衛官等採用広報媒体の制作」を受注し、自衛官採用に向けた広報・プロモーション活動を支援した。

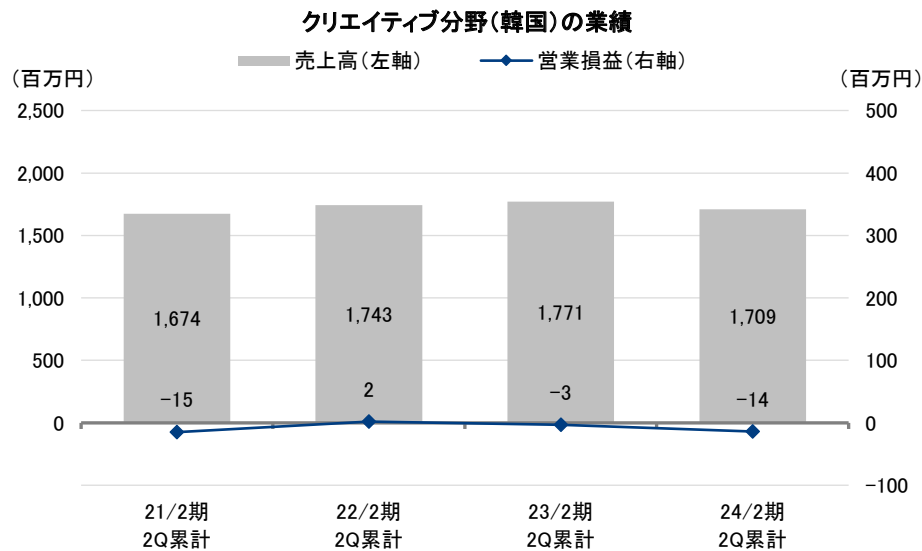
電子書籍・YouTube等分野は22.8%減収、7.5%減益となった。「漫画LABO」で制作されたオリジナルコミックの販売が低調に推移したことが主因だ。オリジナルコミックの販売回復時期については2025年2月期以降になると見られる。電子書籍の取次販売についても巣ごもり需要の一巡により伸び率が鈍化した。Youtube関連は広告収入が競争激化による単価下落の影響で減少したものの、企業やテレビ番組のYouTubeチャンネルの運用受託が着実に増加し、全体では若干の増収増益となった。総チャンネル数（ネットワークするYouTubeクリエイターのチャンネル含む）は2023年8月末時点で500チャンネルと前年同期の400超から拡大したが、前期末比では横ばい水準にとどまっており、下期以降は伸び悩む可能性がある。

新規エージェンシー・その他分野（建築、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15.8%増と伸長したが、引き続き投資が先行し1億円強の損失を計上したと見られる。建築分野において、一級建築士等の紹介及び設計・建築の受託案件が堅調に推移したほか、コンピュータサイエンスやライフサイエンスなどのエージェンシー事業が伸長した。また、2020年に開始したCXO分野についても、登録者数が1,500名程度まで増加するとともに紹介案件も増え始め、増収に貢献した。XR（VR/AR/MR）分野においては、「ファストVR」の販売が堅調に推移したほか、XR導入支援等のコンサルティング等を行い、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。建築分野で2021年12月にオープンしたVR建築展示場「XR EXPO®」や、2022年11月に提供を開始したメタバース上の住宅展示場プラットフォーム「超建築メタバース」は時代を先取りしたサービスとして展開しているが、普及するまでにはしばらく時間がかかるものと見られる。

業績動向

(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 3.5% 減の 1,709 百万円、営業損失は 14 百万円(前年同期は 3 百万円の損失)となった。主力となるテレビ局向け人材派遣(エージェンシー)事業の売上高が、景気低迷の影響で同 6.7% 減の 1,612 百万円と落ち込んだことが減収要因となった。ただ、人材派遣事業は黒字を確保している。一方、デジタルコミック(Webtoon)を中心としたコンテンツ事業は増収となった。その主因は、2019年に韓国で配信を開始したオリジナル Webtoon「獵犬たち」が Netflix オリジナルドラマとして放送されるなど、収益拡大につながる新たな仕組みづくりが順調に進んだことのほか、オリジナル作品の海外での配信にも引き続き取り組んだことにある。ただ、制作コスト負担が重く損失が続いていることから、今後は制作プロセスの見直しによるコスト低減も図りながら、早期に黒字化を実現する方針だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

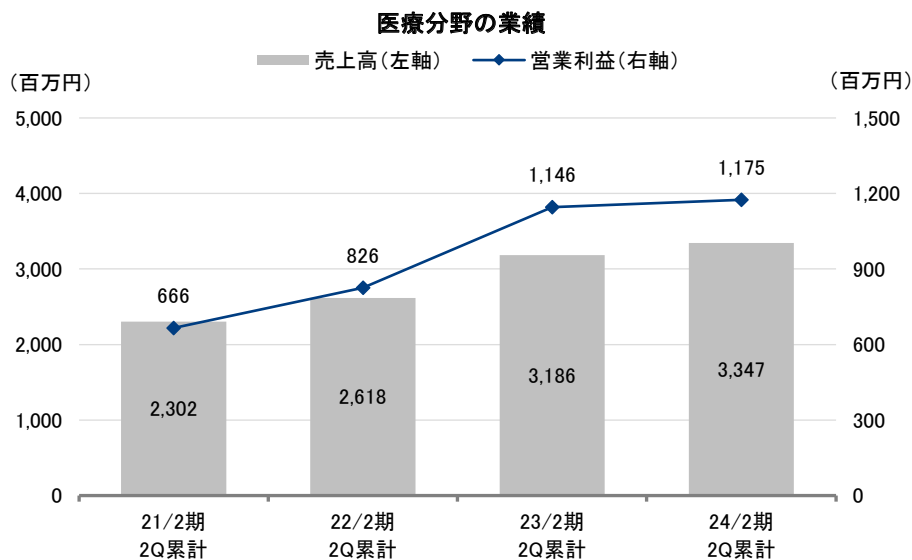
(3) 医療分野

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月に介護事業を含む効果的な地域医療周辺サービス事業や新規クリニック経営支援サービスを展開するために、(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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

売上高は前年同期比 5.1% 増の 3,347 百万円、営業利益は同 2.5% 増の 1,175 百万円と過去最高を連続更新した。新型コロナワクチン接種に係るスポット案件の減少が 173 百万円の減収減益要因となったが、全国各地での慢性的な医師不足を背景に、医師紹介案件の増加が続いたほか、「レジナビ Fair」も大規模会場でのリアル開催を再開したことで増収増益に貢献した。クリニック経営支援サービスは顧客先が 2 施設と変わらず、売上高は横ばい水準にとどまったが、2025 年 2 月期には新規施設を追加し、将来的に 47 都道府県で展開することを目標としている。なお事業別の売上高は、エージェンシー事業が同 1.2% 増の 2,460 百万円、「レジナビ Fair」を中心としたプロデュース事業が同 18.2% 増の 592 百万円、その他が同 16.3% 増の 294 百万円となった。その他については、医師向けの保険販売代理店事業（医師賠償責任保険）が含まれており、会員数の増加に伴って販売額も伸びている。同社の販売する保険商品は団体割引が適用されており、個人で契約するよりも料金が 20% 安くなるメリットがあるため、「民間医局」の会員数増加とともに販売も伸び続けている。



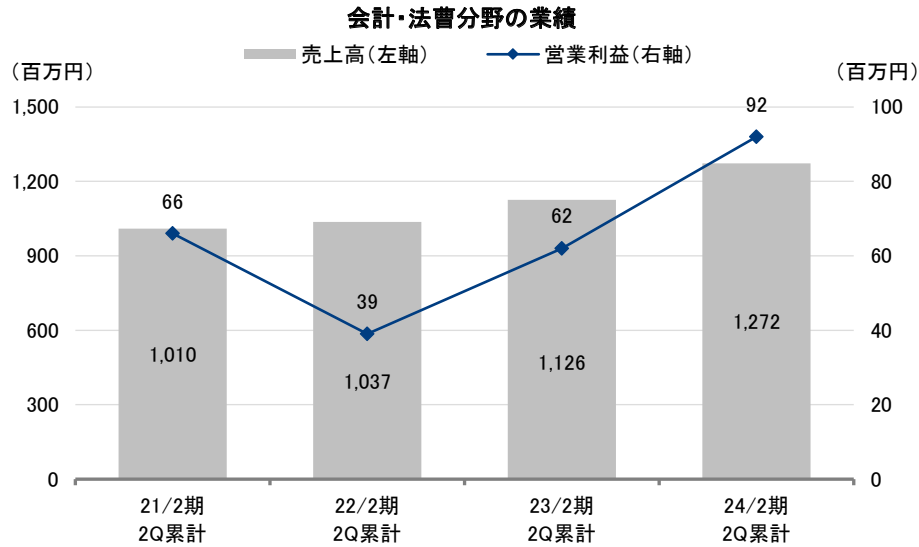
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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。売上高は前年同期比 13.0% 増の 1,272 百万円と過去最高を更新し、営業利益も同 47.4% 増の 92 百万円と 2 期連続の増益となった。

同社が開示している分野別売上高構成比から試算した会計分野の売上高は前年同期比 15.8% 増の 1,086 百万円、営業利益は同 76.8% 増の 75 百万円となった。コロナ禍が一巡し、企業の会計業務に関わる人材需要が回復してきたことに加え、セミナー開催等による認知度向上を図り、会計士や税理士等の登録者数増加に取り組んできたことが増収増益要因となった。一方、法曹分野については若干の減収減益となった。弁護士登録数は前期末の約 2.2 万人から着実に増加しているものの、紹介案件が上期は伸び悩んだことが響いた。

業績動向



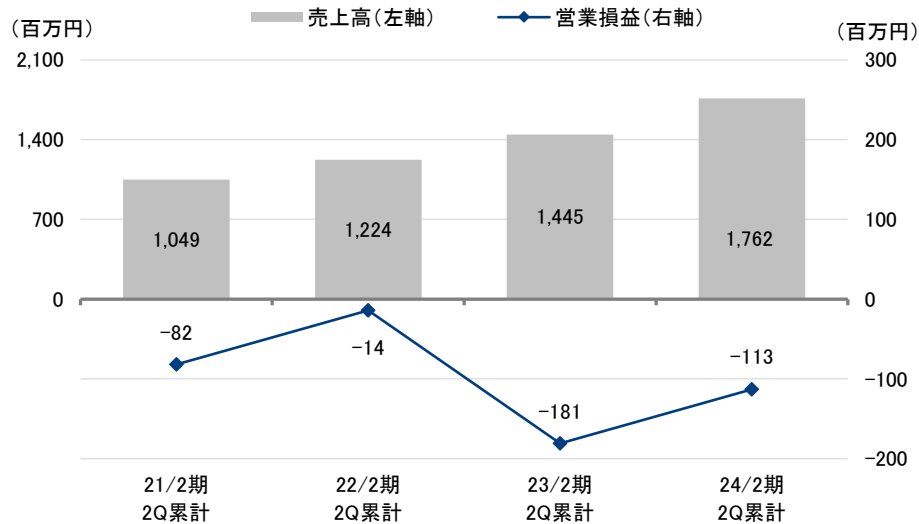
出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) その他事業

子会社 16 社で構成されるその他事業の売上高は前年同期比 21.9% 増の 1,762 百万円、営業損失は 113 百万円（前年同期は 181 百万円の損失）となった。売上高は 16 社のうち 8 社が増収（268 百万円増）、1 社が横ばい、新規設立及びグループ化した 7 社で 114 百万円を計上し、前期に 1 社が連結対象から外れた影響で 60 百万円の減収となった。一方、利益面では増益が 5 社（155 百万円増）、投資負担増による減益が 4 社（33 百万円減）となったほか、新規設立及びグループ化した 7 社で 78 百万円の減益となった。増収及び損失縮小の主因は、IT エンジニア等のエージェンシー事業を主に展開する（株）リーディング・エッジ社（出資比率 99.99%）の収益回復による。前年同期は不採算案件の発生もあり約 1 億円の損失を計上したが、不採算案件がなくなりエンジニアの稼働率も向上したことで 2 ケタ増収、営業利益も黒字に転換した。

業績動向

その他事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

その他の子会社の動向を見ると、ファッション分野のエージェンシー事業を主に展開する(株)インター・ベル(出資比率90.9%)は、コロナ禍の影響が薄れインバウンド需要の回復とともに小売店舗への客足が戻るなか、販売員の派遣需要増加により増収となったが、人員確保を先行して進めた影響で一時的に減益となった。ただ、下期以降は増益基調に復帰する見通しだ。

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(出資比率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、各業界における旺盛な需要を背景に業績は堅調に推移した。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、国内で企業や医療機関等の教育研修向けを中心に販売・運用・保守を行っている。業績は若干ながら増収増益となったが、新規顧客の開拓に向けた営業強化が課題となっている。なお、2023年2月期より順天堂大学と共同で「AR胸腔ドレナージ※」の共同研究に着手している。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システム開発を担当しており、当初は2023年6月頃のプロトタイプ完成を目指していたが、遅延しているもようだ。

※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。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

AI システムの企画・開発・販売・運用・保守事業を行う(株)Idrasys(出資比率 80.11%)は、増収、若干の営業損失となった。独自開発した AI クラウドプラットフォーム「Forecasting Experience^{※1}」を開発・提供しているほか、生成 AI の ChatGPT と連携したドキュメント検索システム「ChatGPT+SmartKMS^{※2}」及びチャットボットサービス「ChatGPT+SmartRobot^{※2}」を開発し、新たにサービス提供を開始した。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み、自治体からの受注実績も出始めており、今後の成長が期待される。

※1 「Forecasting Experience」の特長は、学習データを Excel ベースで作成でき、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。

※2 合併先である台湾インツミット社製の AI システム。

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.(出資比率 100.0%)や、新規ビジネスの立ち上げ支援を行うきづきアーキテクト(株)(同 70.0%)は若干の増収増益となった。ブランドマーケティング事業を展開する(株)forGIFT(同 77.5%)は増収となり、新サービスとなるアパレル 3DCG(3次元コンピュータグラフィックス)サンプル制作サービス「sture(ストゥーラ)」のマーケティング活動を展開した。同サービスは同社の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の知見を融合したサービスである。顧客側のメリットとしては、サンプル制作時間の短縮や経費・廃棄ロスの削減による製造コストの低減が挙げられる。顧客企業では一部のブランドから導入を開始し、徐々に利用範囲を広げつつあるようだ。月額売上規模はまだ数百万円程度と小さいが、顧客が広がってくれば収益貢献するものと期待される。

2022年4月に新設したコネクタアラウンド(出資比率 100.0%)では、農業分野でのテクノロジーを活用したダイバーシティ & インクルージョン及び農業を基軸とした地域雇用の促進等を目指している。2023年2月に屋内栽培と2次加工品の製造・販売を行う6次化農業ビジネス「Fun Eat Makers」事業を神奈川県川崎市内の施設で開始した。障害者雇用を組み合わせたビジネスモデルであり、今後は FC 展開も視野に入れている。さらに、地方創生ビジネスの一環として、2024年7月の竣工を目的に福島県大熊町にスマート農業施設「Fun Eat Makers in Okuma」を開設する計画である。同施設は「高付加価値農業生産エリア(ミニトマト、無農薬栽培リーフレタス)」と「食を楽しむエリア(レストラン)」「様々なプロフェッショナルがつながるワーケーション滞在エリア」の3つのエリアで構成する建物と、地域の人々がつながる半屋外エリア及び屋外エリアで構成されており、建設費用等は国の補助金で賄われる。

同年4月に新設した One Leaf Clover(出資比率 100.0%)は、「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく特例子会社で、障害者の安定的な職場環境の確保及び社会への主体的な参画を目指し、自治体等と連携を図りながら事業構築を進めている。同年5月に連結子会社化した ANIFTY(同 51.8%)では、アニメ作家や漫画家、イラストレーター、動画制作者等のコンテンツを NFT(非代替性トークン)として流通させ、グローバル市場での収益化を図るべく、同社との連携を強化し才能の発掘や新たなビジネスモデルの構築に向けた準備を進めている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

同年7月に新設した Chef's value (出資比率 100.0%) では、同年11月末にシェフの独立開業を支援するための直営スタートアップ1号店を本社ビル内に開店したほか、同社からシェフのエージェンシー事業を移管するなど事業拡大に向けた取り組みを推進している。同年7月に新設した Nextrek (同 65.0%) は、漫画家や出版社のグローバルにおける収益拡大及び映像・音楽クリエイターの新たな創作機会の提供を目的に、漫画を音楽とともに楽しむ動画作品としてモーションコミック「モブコミ」を開発、2023年3月よりサービスを開始した。Youtubeチャンネルとアプリで提供しており、サービス開始から10タイトル以上の作品を配信している。当初の想定よりも視聴数は伸び悩んでいるが、9月28日より人気タイトルである「北斗の拳」の配信を開始しており、今後の反響が注目される。

同年10月に新設した C&R インキュベーション・ラボ (出資比率 100.0%) では、グループとの事業シナジーが見込める企業に対して出資を行う CVC (コーポレートベンチャーキャピタル) 事業を展開している。1件当たり0.3～1億円を目安に10億円程度の投資を行う予定で、2024年2月期はエンジニア派遣を行う(株)ネクサスホールディングス、IPO支援サービスやIRテック事業等を展開する Uniforce(株)、毛髪再生医療等製品・次世代インプラントを開発する(株)オーガンテックの3社に出資を行った。また、2023年5月に子会社化した ALFA PMC (同 100.0%) は、施設建築領域におけるマネジメント・セミナー事業を主に展開しており、業績への影響は軽微だが、今後はPM、CMの人材育成やネットワークを構築して、CMサービス等の受託業務を展開するなど、建築分野における事業拡大を目指している。

財務内容は良好、 ネットキャッシュは92億円と過去最高水準に積み上がる

3. 財務状況と経営指標

2024年2月期第2四半期末の資産合計は前期末比3,408百万円増加の26,161百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,750百万円増加したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が742百万円増加した。固定資産では有形固定資産が34百万円、のれんが113百万円それぞれ減少した一方で、ソフトウェアが64百万円、投資有価証券が50百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比2,244百万円増加の10,753百万円となった。M&A資金等を目的に有利子負債が744百万円増加したほか、営業未払金が268百万円、預り金が1,101百万円増加した。純資産合計は同1,164百万円増加の15,408百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益1,718百万円の計上及び配当金支出604百万円等により利益剰余金が1,111百万円増加した。

経営指標では、経営の安全性を示す自己資本比率が前期末比3.6ポイント低下の58.1%となった。有利子負債や預り金の増加が主因だが、ネットキャッシュ(現金及び預金-有利子負債)は同2,005百万円増加の9,229百万円と過去最高水準に積み上がっていることから財務の健全性は高いと判断される。同社では手元キャッシュを今後の成長に向けた新規事業への投資やM&A資金、株主還元などに充当する方針を示している。収益性については2019年2月期以降上昇傾向が続いており、ROEは2023年2月期で22.2%まで上昇している。現在投資段階にある新規サービスが育ってくれば、収益性もさらに高まるものと弊社では見ている。

クリーク・アンド・リバー社 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績動向

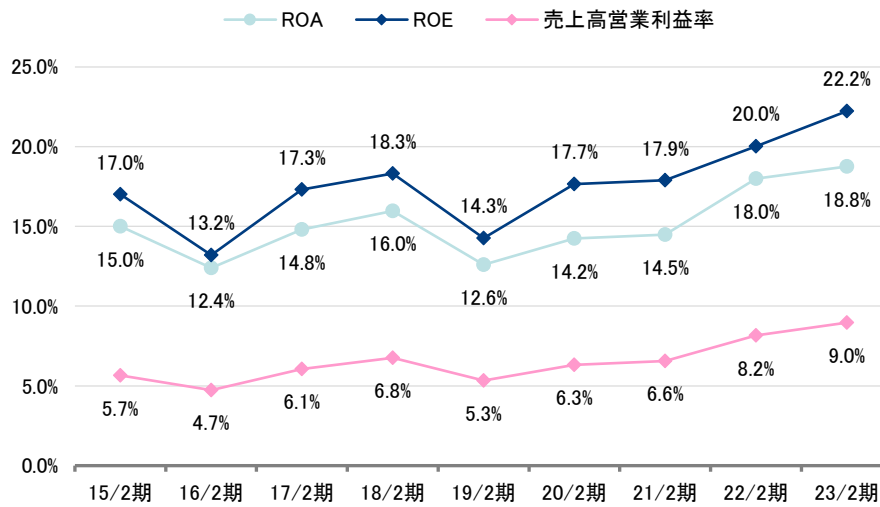
連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期 2Q	増減額
流動資産	12,351	14,124	15,531	16,765	20,276	3,510
(現金及び預金)	6,729	8,315	9,204	9,255	12,005	2,750
固定資産	3,878	3,962	4,398	5,987	5,885	-101
(のれん)	992	159	157	664	551	-113
資産合計	16,230	18,087	19,930	22,752	26,161	3,408
負債合計	7,829	7,768	7,691	8,508	10,753	2,244
(有利子負債)	2,058	1,914	1,610	2,030	2,775	744
純資産	8,400	10,318	12,238	14,244	15,408	1,164
(安全性)						
自己資本比率	50.9%	56.2%	60.5%	61.7%	58.1%	-3.6pt
有利子負債比率	24.9%	18.8%	13.4%	14.5%	18.2%	3.8pt
ネットキャッシュ	4,671	6,400	7,593	7,224	9,229	2,005

出所：決算短信よりフィスコ作成

収益性指標の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2024年2月期業績は2ケタ増収、5期連続で最高益を更新見通し

1. 2024年2月期の業績見通し

2024年2月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の50,000百万円、営業利益で同13.7%増の4,500百万円、経常利益で同12.4%増の4,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.5%増の3,000百万円と期初計画を据え置いた。これにより、5期連続で最高益を更新する見通しだ。主力のクリエイティブ分野（日本）を中心に売上拡大を見込んでいるほか、投資段階の子会社の収益改善も進む見通しだ。直近3年間の第2四半期までの平均進捗率（売上高50.2%、営業利益62.4%）に対して、2024年2月期は売上高で50.5%、営業利益で57.8%とやや営業利益の進捗率が低いように見えるが、新卒社員を大幅に増員したことにより、上期に教育研修費用や未稼働分の人件費負担が増加したことが主因である。これら人員が下期はフルに収益貢献することを考えれば、利益ベースでも計画の達成は十分に可能と見られる。実際、新卒社員の稼働率は2023年8月末時点で97%となっている。

2024年2月期の業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	23/2期		24/2期			2Q進捗率	3年間平均進捗率※
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	前期比		
売上高	44,121	-	50,000	-	13.3%	50.5%	50.2%
営業利益	3,956	9.0%	4,500	9.0%	13.7%	57.8%	62.4%
経常利益	4,002	9.1%	4,500	9.0%	12.4%	58.4%	62.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,899	6.6%	3,000	6.0%	3.5%	57.3%	61.5%
1株当たり当期純利益（円）	130.52		135.04				

※3年間平均進捗率=直近3期間の上期実績合計÷通期実績合計で算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

新卒社員数と2023年8月末時点の稼働率

	2022年	2023年	稼働率
クリエイティブ分野（日本）	102	277	97%
医療分野	10	9	100%
会計・法曹分野	6	6	100%
その他	42	52	94%
合計	160	344	97%

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 | 2023年11月9日(木)
 4763 東証プライム市場 | <https://www.cri.co.jp/ir/>

業績見通し

人員については今後も積極的に採用を進める方針に変わりなく、2024年春の新卒社員については現状で350名程度が内定しており、最終的には400名程度の水準となる見通しだ。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が3.5%と1ケタ台にとどまるのは、前期に適用された人材投資に関連した税額控除^{※1}を想定しておらず、実効税率が元の水準に戻ることを前提としているためである。しかし、2024年2月期においても「賃上げ促進税制^{※2}」が導入されており、同要件を満たせば実効税率が低下し、親会社株主に帰属する当期純利益の上乗せ要因となる可能性がある。

- ^{※1} 2023年2月期は「人材確保等促進税制」の適用に伴う税額控除で、実効税率が前期の33.4%から24.7%に低下した。同制度では、新規雇用者給与等支給額が前年度より2%以上増えていること、教育訓練費の額が前年度より20%以上増えていることなどを適用要件とし、これら要件を満たすことで控除対象新規雇用者給与等支給額の15%または20%を法人税額または所得税額から控除できた。
- ^{※2} 「賃上げ促進税制」は、通常要件として継続雇用者給与等支給額が前事業年度より3%以上増加していれば、増加額の15%を法人税額から控除できる制度。また、上乗せ要件として同支給額が前事業年度より4%以上増加していれば10%、教育訓練費が同20%以上増加していれば5%それぞれ控除率が上乗せでき、すべての要件を満たせば最大30%の税額控除の適用を受けることが可能となる。適用期間は2022年4月1日から2024年3月31日までの間に開始する各事業年度としている。

2024年2月期もクリエイティブ分野（日本）が引き続きけん引し、子会社の収益改善も進む

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	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期(予)	前期比
クリエイティブ分野（日本）	24,599	26,067	29,486	30,429	35,800	17.6%
クリエイティブ分野（韓国）	67	3,269	3,469	3,459	3,460	0.0%
医療分野	4,070	3,923	4,407	5,227	5,640	7.9%
会計・法曹分野	2,121	1,993	2,117	2,314	2,560	10.6%
その他	2,247	2,200	2,519	3,071	4,100	33.5%
調整額	-160	-139	-201	-381	-1,560	-
合計	32,946	37,314	41,799	44,121	50,000	13.3%

セグメント利益	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期	24/2期(予)	前期比
クリエイティブ分野（日本）	1,314	1,775	2,478	2,749	3,100	12.8%
クリエイティブ分野（韓国）	-66	-49	0	-16	0	-
医療分野	740	723	869	1,339	1,400	4.5%
会計・法曹分野	232	100	118	159	190	19.0%
その他	-132	-104	-32	-275	-50	-
調整額	-4	2	-22	0	-140	-
合計	2,083	2,447	3,411	3,956	4,500	13.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績見通し

(1) クリエイティブ分野（日本）

クリエイティブ分野（日本）の売上高は前期比 17.6% 増の 35,800 百万円、営業利益は同 12.8% 増の 3,100 百万円となる見通しだ。シオングループの子会社化が約 20 億円の増収要因となり、既存事業ベースの増収率は 11.1% 増となる。主力のゲーム分野に加えて、上期に伸び悩んだ Web 分野についても人員増強効果等により下期は順調な売上拡大が見込まれる。新規エージェンシー・その他分野では CXO 分野の伸長が期待される。新卒社員がフルに収益貢献し始めることもあり、営業利益率は上期の 8.4% から下期は 8.9% に上昇する見込みだ。

(2) クリエイティブ分野（韓国）

クリエイティブ分野（韓国）の売上高は前期比横ばいの 3,460 百万円、営業利益は 0 百万円（前期は 16 百万円の損失）を計画している。デジタルコミック等のコンテンツ事業は海外配信タイトル数の増加もあり、下期も増収基調が続く見通しだが、テレビ局向け派遣事業の低迷が続いていることから、売上高については若干下振れする可能性がある。利益については、コンテンツ事業のコスト削減施策がどの程度進むかが計画達成のカギを握ることになる。

(3) 医療分野

医療分野の売上高は前期比 7.9% 増の 5,640 百万円、営業利益は同 4.5% 増の 1,400 百万円を計画している。新型コロナワクチン接種関連のスポット案件の減少が約 3 億円の減収減益要因となるものの、常勤及び非常勤医師の紹介案件数増加や、「レジナビ Fair」等のイベント需要の回復により吸収する見通しだ。

(4) 会計・法曹分野

会計・法曹分野の売上高は前期比 10.6% 増の 2,560 百万円、営業利益は同 19.0% 増の 190 百万円を見込む。コロナ禍で抑制していた企業における会計・法務分野のプロフェッショナル人材の需要が引き続き旺盛なほか、登録者数の増加に取り組むことで 2 ケタ増収増益を達成する見通しである。

(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 33.5% 増の 4,100 百万円、営業損失で 50 百万円（前期は 275 百万円の損失）を見込む。売上高については全体の 4 割程度を占めるリーディング・エッジ社を中心に既存子会社の増収を見込んでいるほか、前期に新設・グループ化した子会社が通年でフル寄与することも増収要因となる。利益面では、前期に損失を計上したリーディング・エッジ社が黒字化することで 1 億円以上の損益改善が見込まれるほか、インター・ベルが増益、プロフェッショナルメディアや中国子会社も増収効果により黒字転換する見通しである。

一方、プロフェッショナル人材と知財を融合した付加価値型サービスでは、forGIFT の「sture」（ファッション×IT）や Nextrek のモーションコミック「モブコミ」（作家×クリエイティブ×IT）が期待されていたが、まだ成長軌道に入るまでには時間がかかる見通しだ。Idrasys の ChatGPT と連携した AI サービスについては、企業や自治体などで需要があると見られ、営業強化とサービス品質の向上を図りながら、導入件数を拡大することが期待される。

業績見通し

第2四半期までの進捗率は売上高で43.0%となる。営業利益で通期の計画を達成するためには下期に63百万円の黒字に転換する必要があるが、現在の進捗状況を見ると計画を下回る可能性が高い。ただ、売上高、営業利益ともに調整額でバッファをある程度見込んでいるため、連結業績は会社計画を達成できるものと予想される。

■ 中長期の成長戦略

2026年2月期に売上高605億円、 営業利益56.5億円と年率10%台の持続的成長を目指す

1. 中期経営計画

同社は映像、ゲーム、Web、医療、会計、法曹など、同社が定義するプロフェッショナル分野において事業を展開し、持続的な成長を続けてきた。今後はこれら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・育成することでさらなる成長を目指す考えだ。2024年2月期より、「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」ことをテーマに、プロフェッショナルの生涯価値向上とクライアントの価値創造への貢献をビジョンに掲げた3ヶ年の中期経営計画をスタートした。

基本戦略は従前と変わりなく、「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んでいく。業績目標としては、2026年2月期に売上高605億円、営業利益56.5億円を設定した。3年間の年平均成長率は11.1%増収、12.6%増益となる。営業利益率も前期実績の9.0%から9.3%と緩やかな上昇を見込んでいる。既存のプロデュース、エージェンシー事業の成長をベースに業績目標を達成する考えで、育成中の新規サービスや新設子会社の期待値については業績目標の中にはほとんど織り込んでいない。プロフェッショナル人材のネットワークを拡大することで今後も持続的な成長は可能であり、業績目標を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

中期計画業績目標値 (2023年4月発表)

(単位: 億円)

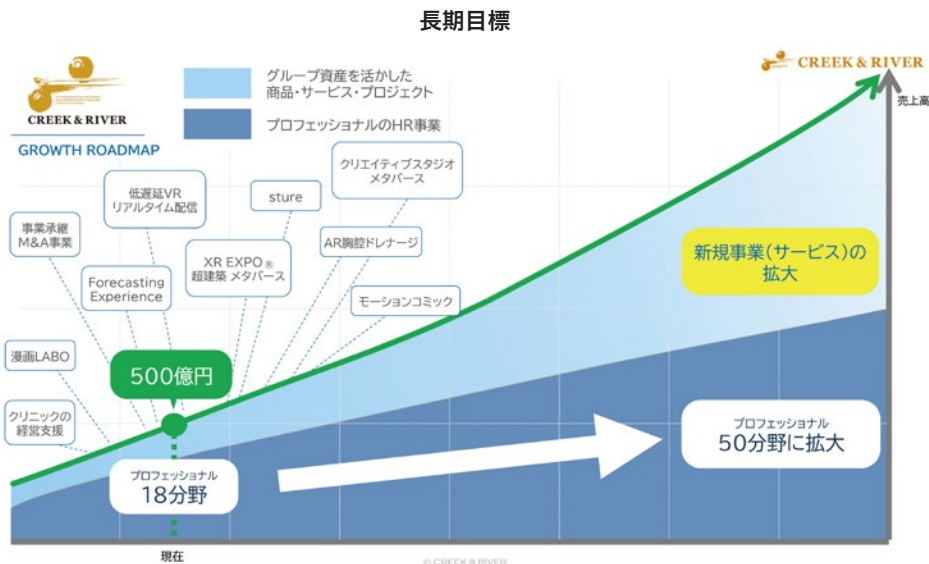
	23/2期 実績	24/2期 計画	25/2期 目標	26/2期 目標	年平均成長率
売上高	441	500	550	605	11.1%
営業利益	39.5	45	50	56.5	12.6%
営業利益率	9.0%	9.0%	9.1%	9.3%	

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100億円を掲げる

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することで、10.0%まで引き上げることを目指している。プロフェッショナル領域を現在の8領域18分野から、将来的に50分野まで広げていくことに加えて、グループ資産を生かした新規サービスを育成することで目標達成を目指す。なお、エンジニア領域についてはまだ未進出となっており、子会社のC&R インキュベーション・ラボを通じた出資やM&Aなども含めて、早期に足場づくりを進める考えだ。



出所：決算説明会資料より掲載

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 (TV・映画)、ゲーム、Web、広告・出版、作家、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、薬剤等)
コンストラクション	建築、(土木等)
クオリティオブライフ	ファッション、食、アスリート、(旅行、教育等)
ライフサイエンス	ライフサイエンス、農業、(バイオ等)
コンピュータサイエンス	コンピュータサイエンス、IT、(ロボット、サイバーテクノロジー等)
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、電機等)
経営支援	CXO、会計、法曹、(金融、経営等)

注：カッコ内は未進出分野

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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36.8万人から150万人に、顧客数は4.8万社から15万社に拡大することを目標としている。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 Metaverse」β1版を2023年3月に公開した。クリエイター専用の仕事や交流に特化した日本初のメタバースとなる。クリエイター同士によるメタバース上での交流や、作品展示、セミナー、イベントなどを開催することが可能となる。現在は社内利用に限定しているが、展示エリア（クリエイターの作品集と展示・発表）や交流エリア（クリエイターと顧客の交流の場）、セミナールーム（ライブや講演などのイベント開催）など各種機能の拡充を図っており、早ければ2024年2月期中に外部のクリエイター等も参加できるようにする。

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）を有し、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と見られる。将来的に海外のクリエイターなどもネットワーク化することを想定しており、ネットワークの規模を拡大することで成長ペースも一段と加速するものと予想される。

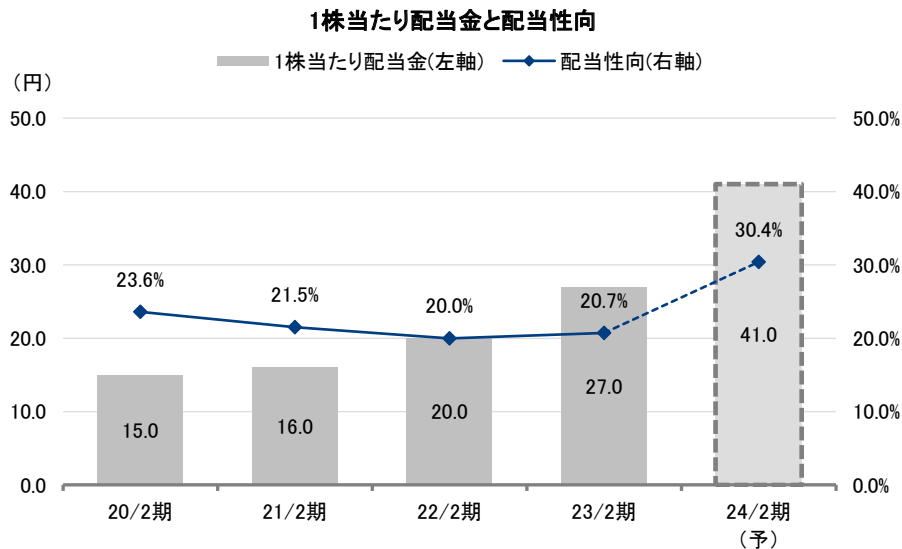
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み

配当性向30%水準を目安に連続増配を目指す

1. 株主還元策

同社は株主還元策として、2024年2月期より安定配当を基本として、配当性向の目安を従来の20%水準から30%水準に引き上げる方針としている。同方針に基づき、2024年2月期の1株当たり配当金は前期比14.0円増配の41.0円（配当性向30.4%）と、13期連続の増配を予定している。今後も利益成長が続けば、増配が期待できる。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検討する方針に変わりない。

株主還元策とSDGsへの取り組み



注：配当性向は開示資料に基づき弊社算出
 出所：有価証券報告書、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、 社会全体の持続的な発展とグループの成長の両立を目指す

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。

また、ESG経営の取り組みとして、環境面では気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に賛同し、電力・水・紙の使用量削減を推進している。社会面ではダイバーシティや女性活躍推進、障害者雇用、健康経営の推進、ワークライフバランス等の充実に取り組んでいる。また、ガバナンス面では経営機構における監督機能を強化するとともに、透明性の確保、迅速な職務執行体制、リスク管理体制の確立を図っている。なお、これらの取り組みの詳細については、同社ホームページで紹介している。

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