‖ 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 >>>

2026 年 11 月 10 日（火）

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 | 2026年11月10日（火）
4763 東証プライム市場 | https://www.cri.co.jp/ir/

# 目次

## 要約 01
1. 2027年2月期中間期の業績概要 ..... 01
2. 2027年2月期の業績見通し ..... 01
3. 成長戦略と株主還元方針 ..... 02

## 事業概要 03
1. 事業内容 ..... 03
2. 事業別・カテゴリ別構成比 ..... 04
3. 特徴と強み ..... 06

## 業績動向 09
1. 2027年2月期中間期の業績概要 ..... 09
2. カテゴリ別業績動向 ..... 10
3. 財務状況と経営指標 ..... 14

## 業績見通し 16
1. 2027年2月期の業績見通し ..... 16
2. カテゴリ別業績見通し ..... 17

## 成長戦略 19
1. 成長戦略 ..... 19
2. 中長期目標 ..... 19

## 株主還元策 21

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

### 2027年2月期はゲーム、医療分野がけん引、今後はM&Aで成長加速へ

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（映像、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46.3万人と年々拡大しており、顧客数も5.7万社を数える。

#### 1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期（2026年3月-8月）の連結業績は、売上高で前年同期比14.1%増の32,058百万円、営業利益で同32.7%増の2,760百万円となり、いずれも過去最高を更新した。売上高、営業利益ともに2026年7月に上方修正した会社計画（売上高31,500百万円、営業利益2,550百万円）を上回って着地した。C&R Creative Studiosの移転・増床により460百万円の費用増要因となったものの、ゲーム及び医療分野が2ケタ増収と好調に推移したほか、前第2四半期より加わった高橋書店グループの業績が堅調に推移したことが増収増益要因となった。高橋書店グループを除いた既存事業ベースでは、売上高で同8.2%増の29,998百万円、営業利益で同12.2%増の2,912百万円となっている。

#### 2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の66,500百万円、営業利益で同14.4%増の5,650百万円、経常利益で同15.0%増の5,550百万円と、2026年7月に上方修正した会社計画（売上高66,000百万円、営業利益5,450百万円、経常利益5,350百万円）から再度上方修正された。中間期の上振れ分を通期業績計画に反映させた格好で、下期についてはおおむね期初計画を据え置いた水準となっている。ゲーム及び医療分野を中心にすべてのカテゴリで増収増益を見込んでいるが、景気の先行き不透明感もあり必達水準を会社計画とした。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期が特殊要因で嵩上げされたため同13.5%減の3,550百万円となるが、同要因を除けば15%程度の増益となる。

なお、M&Aを成長戦略の1つとして掲げる同社は、2026年8月にシステム開発会社の（株）リンクテックの全株式を取得し子会社化した。リンクテックの2026年2月期業績は売上高676百万円、営業利益8百万円で、2027年2月期下期から連結業績に加わる。リンクテックはシステム開発の全工程にAIを組み込んだ「AI駆動開発」の体制を確立しており、今後グループが有する膨大な顧客基盤とリンクテックのAI開発技術を掛け合わせることでシナジー創出を図っていく。

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. 成長戦略と株主還元方針

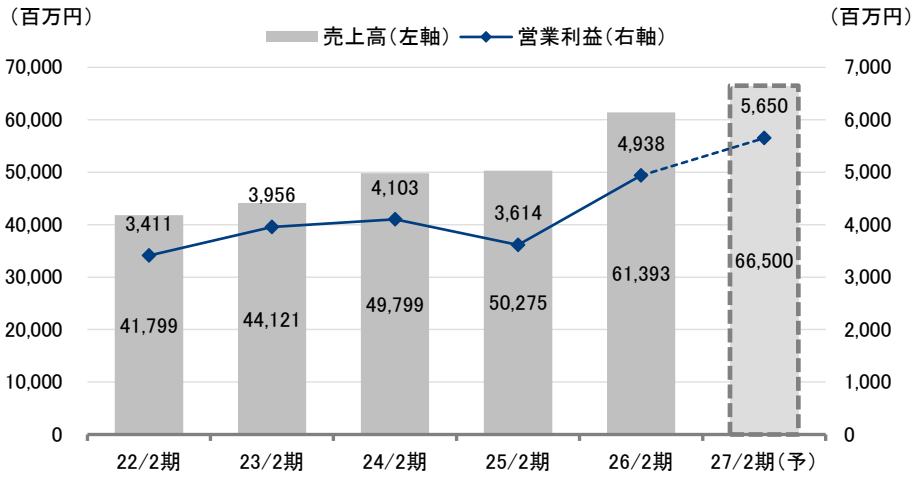
同社は「プロフェッショナル分野のさらなる深耕」「プロフェッショナル人材をベースとしたプロデュース事業の展開」「異分野のプロフェッショナルを掛け合わせたプロデュース事業の展開」「グループの営業資産を組み合わせた事業承継、M&A の推進」を基本戦略とし、事業領域の拡大とグループシナジー創出により、収益を拡大し続けている。中長期の業績目標として、売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円の達成を掲げており、M&A 戦略に加えて AI 技術の積極活用により成長を加速していく考えである。M&A の対象としては、既存カテゴリの拡大につながる企業や、既存カテゴリの周辺ビジネスを手掛けシナジーが期待できる企業などが挙げられる。事業承継も含めて候補案件の数は増加しており、精査しながら有望案件の成約につなげていく。

株主還元方針は連結配当性向 30%水準を目安としている。2027 年 2 月期の 1 株当たり配当金は、業績の上方修正に伴い期初計画及び前期比で 2.0 円増配となる 52.0 円（配当性向 31.0%）を予定している。また、2026 年より新たに導入した株主優待制度では、毎年 2 月末時点の株主（保有株数 100 株以上）を対象に、高橋書店の商品（カレンダーまたは手帳等）を贈呈する。

**Key Points**

- 2027 年 2 月期中間期業績は売上高、各利益とも会社計画を上回る
- 2027 年 2 月期業績計画を再度上方修正、営業利益と経常利益は 2 ケタ増益へ
- M&A で事業領域を拡大、グループシナジー創出と AI 活用で企業価値向上目指す
- 2027 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2 円増配の 52 円を予定

**業績推移**




注 1：23/2 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
注 2：26/2 期の営業利益は企業結合に関わる暫定的な会計処理の確定を反映した数値
出所：決算短信、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.

# ■ 事業概要

## 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、M&A で事業領域を拡大

### 1. 事業内容

同社グループは、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、法曹など様々な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、作家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）にも注力しており、M&A も活用しながら事業領域を拡大している。

※ 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る。

**同社の事業マッピング**

| 分野 | クリエイティブ | | | | | | 医療 | | 会計・法曹 | | CRES | その他 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | TV 映画 映像 | ゲーム | Web | 広告 出版 | 建築 | AI/DX | 医療 | ライフ サイエンス | 会計 | 法曹 | CXO | ファッション | 食 | アグリカルチャー | IT |
| 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） | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ○ | ◎ | ◎ | ○ | ◎ | ◎ | | ○ |

注：◎＝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。

主な対象分野は、映像、ゲーム、Web、広告・出版、建築等のクリエイティブ分野や会計分野で、今後の強化分野として IT や AI/DX 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。

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）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。

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、紹介に加えて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、出資先企業）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他

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、アグリカルチャー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・サービスの提供が含まれる。具体的には、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、子会社において各種ITサービスの開発・育成に取り組んでいる。これらの製品・サービスは、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）との親和性が高いことから、グループ連携を高めながら育成していく戦略となっている。また、その他の事業として2025年にグループ化した高橋書店グループの事業（手帳・日記、カレンダー等の企画、編集、出版）がある。

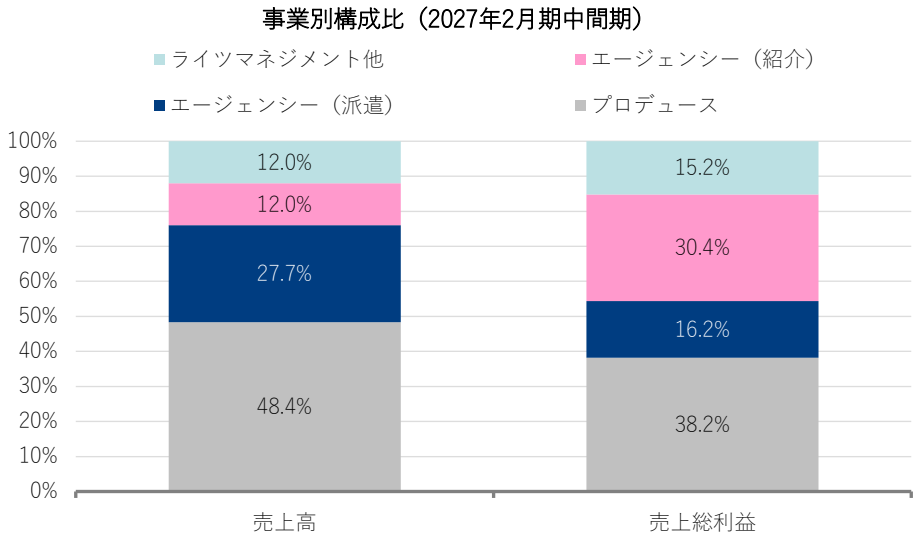
※ 「漫画LABO」とは、ネットワークした多くの漫画家や編集者によるコミック制作プラットフォーム。2017年に事業を開始した。「漫画LABO」で制作されたコミックスについては、電子書籍の販売額からプラットフォーマーに支払う手数料を差し引いた金額を売上高として計上し、作家等に制作料を支払い、残った部分が営業利益となる。300社以上の出版社、300名以上の作家と契約し、国内外に配信している。

## 2. 事業別・カテゴリ別構成比

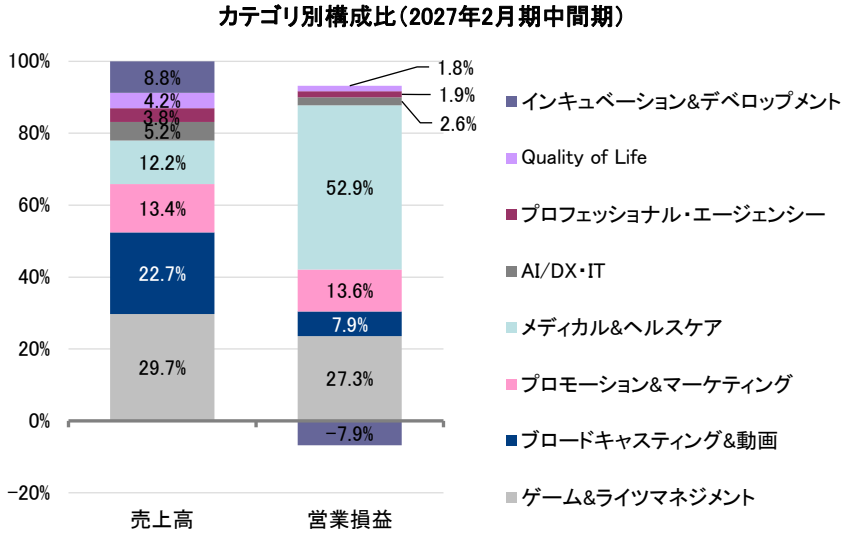
2027年2月期中間期の事業別売上構成比は、プロデュース事業が48.4%と最も高く、次いでエージェンシー事業（派遣）が27.7%、エージェンシー事業（紹介）とライツマネジメント事業他がそれぞれ12.0%となっている。売上総利益の構成比は、プロデュース事業が38.2%を占め、次いでエージェンシー事業（紹介）が30.4%、エージェンシー事業（派遣）が16.2%、ライツマネジメント事業他が15.2%となっている。

また、カテゴリ別の売上構成比はゲーム＆ライツマネジメントが29.7%、ブロードキャスティング＆動画が22.7%、プロモーション＆マーケティングが13.4%と主力3分野で全体の6割強を占めており、次いでメディカル＆ヘルスケアが12.2%、高橋書店グループを含むインキュベーション＆デベロップメントが8.8%、AI/DX・ITが5.2%、Quality of Lifeが4.2%、プロフェッショナル・エージェンシーが3.8%の順となる。営業利益の構成比は、メディカル＆ヘルスケアが52.9%と過半を占め、次いでゲーム＆ライツマネジメントが27.3%、プロモーション＆マーケティングが13.6%、ブロードキャスティング＆動画が7.9%となる。インキュベーション＆デベロップメントは赤字となっているが、高橋書店グループの業績が下期偏重型であることに加えて、育成中の新規事業が含まれていることによる。なお、メディカル＆ヘルスケアについては医師紹介案件が第1四半期に集中することから中間期の営業利益構成比が高くなる傾向にあり、通期で見ると直近は30%前後の水準で推移している。

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：決算説明会資料よりフィスコ作成




注：売上高は社内取引高含む、営業利益は共通費用控除前ベース
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.

## 46.3万人のプロフェッショナル人材ネットワークを構築

### 3. 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）幅広い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条件を満たすものである。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、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、AI/DX、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※（VR/AR/MR）やAIなどの先進技術を活用したソリューションサービスを展開している。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、特定業界の影響を受けにくく不況抵抗力の強い収益構造になっていることが特徴であり、同社の強みと言える。

※ XRとはクロスリアリティともいい、以下の様々な技術の総称。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作る技術。

**（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るだけでなく、そのノウハウを組織全体で共有しながら深掘りし、ほかの分野へ展開することで、顧客企業への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共同で次の企画提案を練ることで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制作やプロモーション案件でも官民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、約2千人のプロフェッショナル人材がノウハウを蓄積・共有する場としているほか、コロナ禍以降はリモートワーク体制を整備することで生産性向上にもつなげている。

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、2026 年 4 月時点で 46.3 万人と 5 年前と比較して約 1.4 倍に拡大した。主力のクリエイティブ分野では、クリエイター数で 11 万人を超える国内最大級のネットワークを構築している。特に、ブロードキャスティング＆動画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、2023 年 1 月に（株）シオンをはじめとするシオングループを子会社化したことにより、独立系の番組制作会社としては業界 3 番手※の売上規模となっている。バラエティ番組の制作で豊富な実績を持つシオングループでは、地上波以外にも ABEMA や Netflix などインターネット配信事業者向けの展開も進めている。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ると、3,000 プロジェクト以上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 億円規模に拡大したと見られる。

医療分野では、国内の勤務医（研修医含む）約 26 万人※のうち約 7 割を占める 18.5 万人が（株）メディカル・プリンシプル社が提供するサービス（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 1.9 万施設である。同社は医学生・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。「民間医局」会員獲得のための広告宣伝費を抑制でき、高い収益性を獲得できる仕組みになっている。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を基盤とする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 6 年医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」。

そのほかの分野についても、人材ネットワークが年々拡大している。IT 分野及び AI/DX 分野では IT エンジニアやデータサイエンティスト等を中心に約 1.4 万人、法曹分野では弁護士や法務・知財部員等で約 2.4 万人、会計分野では公認会計士・税理士ほかで約 7.8 万人が同社ネットワークに登録している。また、CXO 分野についても上場企業の CEO や COO、CFO 経験者を中心に登録者数が約 2 千人と順調に拡大している。

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.

## 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46.3万人、顧客数5.7万社、2026年4月時点）

| 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111,067名、顧客数19,421社 | 同社、クレイテックワークス、ウイング、シオン、シオンステージ、forGIFT、URS Games、C&R（韓国）、C&R（上海）、C&R ENTERTAINMENT（韓国） |
| 医療分野 | 医師（研修医含む）185,000名（国内の勤務医数の約7割に相当）、顧客数19,000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 |
| IT分野 | ITエンジニア、システムコンサルタント等4,220名、顧客数520社 | リーディング・エッジ社 |
| AI/DX分野 | AIエンジニア、データサイエンティスト等9,700名、顧客数700社 | 同社、Idrasys、リヴァイ、リンクテック |
| 法曹分野 | 弁護士他24,480名、顧客数2,800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78,000名、顧客数8,800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2,427名、顧客数216社 | C&R EVERLASTING STORY |
| 建築分野 | 建築家他16,000名、顧客数3,300社 | 同社、ALFA PMC |
| ファッション分野 | ファッションデザイナー他24,936名、顧客数1,195社 | インター・ベル |
| 食分野 | シェフ5,100名、顧客数350社 | Chef’s value |
| アスリート分野 | 登録者数100名、顧客数150社 | 同社 |
| ライフサイエンス分野 | 研究者・研究支援者1,970名、顧客数248社 | メディカル・プリンシプル社 |
| アグリカルチャー分野 | 農業従事者・研究機関、顧客数300社 | コネクトアラウンド |

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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

## 2027年2月期中間期業績は売上高、各利益とも会社計画を上回る

### 1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比14.1%増の32,058百万円、営業利益で同32.7%増の2,760百万円、経常利益で同34.4%増の2,760百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同3.6%減の2,107百万円となり、売上高、営業利益、経常利益については過去最高を更新した。親会社株主に帰属する中間純利益については前第2四半期に高橋書店グループを連結化した際に生じた税金費用減少等の影響により減益となった。ただし、売上高及び各利益とも2026年7月に上方修正した会社計画を上回って着地した。なお、高橋書店グループを除いた既存事業の業績も、売上高で同8.2%増の29,998百万円、営業利益で同12.2%増の2,912百万円と増収増益となっている。

**2027年2月期中間期業績（連結）**

（単位：百万円）

| | 26/2期中間期 | | 27/2期中間期 | | | | | 高橋書店グループ除く | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 売上比 | 会社計画 | 実績 | 売上比 | 前年同期比 | 計画比 | 実績 | 前年同期比 |
| 売上高 | 28,092 | - | 31,500 | 32,058 | - | 14.1% | 1.8% | 29,998 | 8.2% |
| 売上総利益 | 10,487 | 37.3% | - | 12,457 | 38.9% | 18.8% | - | - | - |
| 販管費 | 8,407 | 29.9% | - | 9,697 | 30.2% | 15.3% | - | - | - |
| 営業利益 | 2,080 | 7.4% | 2,550 | 2,760 | 8.6% | 32.7% | 8.3% | 2,912 | 12.2% |
| 経常利益 | 2,053 | 7.3% | 2,500 | 2,760 | 8.6% | 34.4% | 10.4% | 2,865 | 11.3% |
| 特別損益 | 57 | - | - | -38 | - | - | - | - | - |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 2,186 | 7.8% | 1,600 | 2,107 | 6.6% | -3.6% | 31.7% | 1,845 | 11.1% |

注：会社計画は2026年7月発表値
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高はすべてのカテゴリで増収となったが、なかでもゲーム＆ライツマネジメントが同14.3%増、メディカル＆ヘルスケアが同11.1%増と好調に推移した。また、高橋書店グループの業績がフル寄与したことにより1,700百万円の増収要因となった。売上総利益率はエージェンシー事業（紹介）が医療分野を中心に好調に推移したほか高橋書店グループのフル寄与により、前年同期比1.6ポイント上昇の38.9%となった。販管費率は同0.3ポイント上昇の30.2%となり、金額では同1,290百万円増加した。高橋書店グループの販管費がフル寄与したことに加えて、C&R Creative Studiosの移転・増床※に伴う一時費用や賃借料が主な増加要因となった。この結果、営業利益率は同1.2ポイント上昇の8.6%となり、中間期として4期ぶりに上昇に転じた。

※ ゲーム部門の事業拡大に対応するため、2026年5月に本社近隣ビルを1棟借りし、同社のゲーム部門及び（株）クレイテックワークス、（株）URS Games、（株）forGIFTが同ビルに移転した。

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.

営業利益は前年同期比で 680 百万円の増益となったが、増益要因としては高橋書店グループで 364 百万円、医師紹介事業の好調で 338 百万円、ゲーム子会社の収益増で 187 百万円、本業の増益で 184 百万円、先行投資事業の収益改善で 67 百万円となり、C&R Creative Studios の移転・増床による関連費用の増加 460 百万円を吸収する格好となった。

会社計画比の上振れ要因についても、高橋書店グループの業績やゲーム及び医療分野の売上が想定を上回って好調に推移したことが主因である。親会社株主に帰属する中間純利益の上振れが大きくなっているが、これは、高橋書店グループの事業の季節的な要因により、会社計画では中間期の税金費用を保守的に（多めに）見積もっていたためである。

## すべてのカテゴリで増収を達成、ゲーム及び医療分野が好調

### 2. カテゴリ別業績動向

カテゴリ別の業績動向について、売上高はすべてのカテゴリで増収となり、営業利益はブロードキャスティング＆動画を除く 7 カテゴリで増益（赤字縮小を含む）を達成した。

**カテゴリ別業績**

（単位：百万円）

| | 売上高 | | | 営業損益 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 26/2 期 中間期 | 27/2 期 中間期 | 前年同期比 | 26/2 期 中間期 | 27/2 期 中間期 | 前年同期比 |
| ゲーム＆ライツマネジメント | 8,509 | 9,724 | 14.3% | 764 | 818 | 7.1% |
| ブロードキャスティング＆動画 | 6,843 | 7,430 | 8.6% | 276 | 237 | -14.1% |
| プロモーション＆マーケティング | 4,235 | 4,402 | 3.9% | 369 | 407 | 10.2% |
| メディカル＆ヘルスケア | 3,585 | 3,983 | 11.1% | 1,248 | 1,586 | 27.1% |
| AI/DX・IT | 1,567 | 1,691 | 7.9% | 1 | 77 | - |
| プロフェッショナル・エージェンシー | 1,193 | 1,256 | 5.3% | 54 | 57 | 5.2% |
| Quality of Life | 1,325 | 1,382 | 4.3% | 41 | 54 | 33.2% |
| インキュベーション＆デベロップメント | 1,426 | 2,874 | 101.5% | -569 | -236 | - |

注 1：社内取引高含む
注 2：27/2 期よりプロフェッショナル・エージェンシーに含まれていた事業をブロードキャスティング＆動画、プロモーション＆マーケティング、AI/DX・IT へ、ブロードキャスティング＆動画に含まれていた事業をプロモーション＆マーケティングへ移管し、26/2 期中間期実績は調整済数値を記載
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.

### （1）ゲーム＆ライツマネジメント

ゲーム＆ライツマネジメントは、同社及び子会社でゲームソフトの受託開発等を手掛けるクレイテックワークス（出資比率100.0%）、URS Games（同51.0%）、3DCG事業等を展開するforGIFT（同77.5%）、中国で版権ビジネス（小説等の映像化権エージェントサービス等）を展開するCREEK & RIVER SHANGHAI（同100.0%）の5社で構成される。ゲームソフトの受託開発及び人材派遣事業が収益の大半を占めており、ライツマネジメント事業として版権ビジネスや「漫画LABO」、3DCG事業などが含まれる。

2027年2月期中間期の売上高は前年同期比14.3%増の9,724百万円、営業利益は同7.1%増の818百万円となった。売上高の9割弱を占めるゲーム分野については、クレイテックワークスやURS Gamesなど子会社を中心に2ケタ増収増益と好調に推移した。C&R Creative Studiosの移転・増床費用があったものの、コンソールゲーム機向けタイトルの開発需要が旺盛だったほか、クレイテックワークスにおいて前期に先行投資を実施した大型開発案件の売上が寄与し始めたことなどが増収増益要因となった。また、増収効果に加えて制作工程でのAI活用による生産性向上が進んだことで利益率も上昇した。2024年にカナダに支社を開設し海外企業の顧客開拓に取り組んでいるが、まだ単発案件のみで1件当たりの受注額は小さく、業績への影響も軽微となっている。

ライツマネジメント分野については増収減益となった。「漫画LABO」も含めて電子書籍の販売が順調に推移したほかforGIFTの業績も堅調に推移したが、人気ゲーム・アニメのIPを活用したレジャー施設でのコラボイベント「アトフェス(R)」の開催数が減少したことや、中国子会社の版権ビジネスの低迷が減益要因となった。

### （2）ブロードキャスティング＆動画

ブロードキャスティング＆動画は、同社及び子会社の（株）ウイング（出資比率100.0%）、シオン及び（株）シオンステージ（同100.0%）、韓国のCREEK & RIVER ENTERTAINMENT（同88.2%）及びCREEK & RIVER KOREA（同100.0%）の6社で構成され、主にテレビ局向けの人材派遣や番組制作などを行っている。

2027年2月期中間期の売上高は前年同期比8.6%増の7,430百万円、営業利益は同14.1%減の237百万円となった。減益は、国内子会社のウイングやシオン、シオンステージが増収増益となったものの、単体業績が売上総利益率の悪化で増収減益となったことが主因である。また、韓国子会社2社の業績についてはテレビ局向け人材派遣の需要回復やオリジナルコミック配信事業の伸長により、売上高で同15.0%増の1,612百万円と中間期として4期ぶりに増収に転じた。一方、オリジナルコミックの制作コスト増やリリース時の先行費用を計上したこと等により、営業損失は24百万円（前年同期は16百万円の損失）となった。

### （3）プロモーション＆マーケティング

プロモーション＆マーケティングは、企業や官公庁に対してITを活用したプロモーションやマーケティング施策などを同社が企画・提案し、受注した案件に対してプロジェクトチームを編成して業務に従事している。現在、37チーム（前期末比2チーム増）、約760名（同横ばい）のクリエイターが稼働している。また、YouTubeによるMCN（マルチチャンネルネットワーク：提携YouTubeクリエイター数）は810chに増加している。

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.

2027年2月期中間期の売上高は前年同期比3.9%増の4,402百万円、営業利益は同10.2%増の407百万円となった。企業、官公庁向けプロモーション案件の受注増加が増収増益要因となった。受注案件の増加とあわせてカメラマンやライターのネットワークも同120名増の720名に拡大した。

また、2025年10月にファンコミュニティ構築・運営大手のクオン（株）と共同で立ち上げたAI駆動型ファンコミュニティモール「りろかる」は、10自治体、6団体が導入し登録者数で12.1万人、投稿数で14.5万件まで拡大している。生活者は誰でも無料で参加でき、好きな地域やプロフェッショナル、地元企業とつながり交流を楽しめるサービスである。地元企業や自治体は有料でコミュニティを開設し、AIと対話するだけで生活者との交流やファン育成、さらにはデータ分析が可能となっている。収益への影響は軽微だが、地域活性化を支援する取り組みとして推進している。また、直近ではBtoCサービスを手掛ける大企業向けに会員獲得施策として「りろかる」の活用を提案しており、複数企業と契約のクロージングを進めている段階にある。

**（4）メディカル＆ヘルスケア**

メディカル＆ヘルスケアでは、子会社のメディカル・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、その子会社として新規クリニック経営支援サービス等を展開する（株）コミュニティ・メディカル・イノベーション（同100.0%）がある。

2027年2月期中間期の売上高は前年同期比11.1%増の3,983百万円、営業利益は同27.1%増の1,586百万円となり、過去最高業績を連続更新した。主力の医師紹介事業が順調に推移したことが主因である。売上高の内訳を見ると、医師紹介等のエージェンシー事業が同14.0%増の2,927百万円（うち、常勤医の紹介売上は23.0%増）となった。医師の需要が引き続き旺盛なことに加えて、従来年収の20%程度だった常勤医師の紹介料を改定したことが増収要因となった。医学生・研修医向けイベント等のプロデュース事業は同4.1%減の642百万円、その他売上高（医師向けの保険販売代理店事業、医療施設の事業承継・開業支援事業等）は同17.4%増の406百万円となった。その他売上高については、クリニック経営支援サービス提供施設数が3施設と横ばい水準にとどまったものの、新規開業支援5件を実施し仲介手数料が増加した。

**（5）AI/DX・IT**

AI/DX・ITは、同社及び子会社で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99.9%）、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%）、生成AIに関する教育・コンサルティングを主に展開するリヴァイ（株）（同100.0%）の4社で構成されている。また、同社は2026年8月にシステム開発会社のリンクテック（同100.0%）の全株式を270百万円で取得し、新たにグループ化した。リンクテックについては2027年2月期第3四半期より連結業績に組み込まれることになる。

2027年2月期中間期の売上高は前年同期比7.9%増の1,691百万円、営業利益は77百万円（前年同期は1百万円の利益）となった。リヴァイで若干の損失を計上したものの、単体及びその他子会社の業績は増収増益となった。同社においては、ツールベンダー支援サービス「DXの森」で提供している特定製品が、大企業向けに好調を持続し増収となった。リーディング・エッジ社は、AIの技術進歩に伴い一部職種の人材派遣需要にマイナス影響が出たものの、全体では堅調に推移した。Idrasysも規模は小さいものの増収増益を確保した。

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.

なお、リンクテックは IT システムの受託開発とエンジニアの常駐派遣を行う SES（システムエンジニアリングサービス）事業を主力事業として展開していたが、AI の普及によるマイナス影響が懸念される SES 事業を 2 年ほど前から段階的に縮小するとともに、AI を活用したシステム受託開発に経営の軸足を移してきた。開発の全工程に AI を活用することで生産性を大幅に高めた（従来比 3～5 倍に向上）「AI 駆動開発」を強みに、IT システムのクラウド移行案件などの受注につなげている。従業員数は 20 人弱だが、ベトナムの関連会社も含めた開発人員は約 60 人体制となっている。2026 年 2 月期の売上高は 676 百万円、営業利益は 8 百万円と SES 事業の縮小により減収減益が続いたが、事業構造転換が完了した 2027 年 2 月期は増収増益に転じる見通しとなっている。

**リンクテックの経営成績**

（単位：百万円）

| | 24/2 期 | 25/2 期 | 26/2 期 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 859 | 791 | 676 |
| 営業利益 | 66 | 41 | 8 |
| 経常利益 | 68 | 44 | 9 |
| 当期純利益 | 48 | 33 | 8 |
| 純資産 | 161 | 194 | 202 |
| 総資産 | 300 | 292 | 291 |

注：のれんは 56 百万円、5 年間の均等償却
出所：会社発表資料よりフィスコ作成

### （6）プロフェッショナル・エージェンシー

プロフェッショナル・エージェンシーは、子会社で会計分野のエージェンシー事業等を展開するジャスネットコミュニケーションズ（株）（出資比率 100.0%）及び法曹分野のエージェンシー事業等を展開する（株）C&R リーガル・エージェンシー社（同 90.0%）の 2 社で構成されている。

2027 年 2 月期中間期の売上高は前年同期比 5.3%増の 1,256 百万円、営業利益は同 5.2%増の 57 百万円と 3 期ぶりの増収増益に転じた。売上高の約 8 割を占める会計分野は経理人材など紹介案件の需要回復により 1 ケタ台の増収に転じたものの、競争激化で人材獲得コストが上昇しており、利益の圧迫要因となった。一方、法曹分野は社内体制の立て直しを実施した効果もあって増収増益となった。

### （7）Quality of Life

Quality of Life は、同社及び子会社でファッション業界向けに事業を展開する（株）インター・ベル（出資比率 90.9%）、飲食店運営事業等を展開する（株）Chef’s value（同 100.0%）、建築マネジメントサービス等を行う（株）ALFA PMC（同 100.0%）の 4 社で構成される。

2027 年 2 月期中間期の売上高は前年同期比 4.3%増の 1,382 百万円、営業利益は同 33.2%増の 54 百万円となった。同社及び ALFA PMC で展開する建築分野の収益が改善し増収増益に寄与した。インター・ベルについては増収、利益は横ばい水準、Chef’s value は増収、微減益となった。食分野については、2026 年 6 月に出張料理人サービス「PRIME CHEF」事業を譲受した。同事業の譲受は、Chef’s value が掲げる「料理人の生涯価値向上」というビジョンをさらに推進するための重要な戦略的取り組みの 1 つであり、料理人が「店舗に所属する働き方」だけでなく、個人として活躍できる新たな選択肢を社会に広げていくねらいがある。

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.

### （8）インキュベーション＆デベロップメント

インキュベーション＆デベロップメントは、子会社の（株）VR Japan（出資比率 84.2%）、きづきアーキテクト（株）（同 80.7%）、（株）コネクトアラウンド（同 100.0%）、（株）One Leaf Clover（同 100.0%）、（株）Nextrek（同 88.2%）、（株）C&R EVERLASTING STORY（同 100.0%）、（株）Shiftall（同 100.0%）、高橋書店グループ及び CREEK & RIVER Global, Inc.（同 100.0%）の 9 社で構成される。

2027 年 2 月期中間期の売上高は前年同期比 101.5%増の 2,874 百万円、営業損失は 236 百万円（前年同期は 569 百万円の損失）となった。前第 2 四半期より加わった高橋書店グループの業績を除いた既存事業ベースでは、売上高で同 23.7%減の 813 百万円、営業損失で 85 百万円（前年同期は 54 百万円の損失）となった。営業損失を計上した子会社は 9 社中 6 社となっており、今後の課題となる。

会社別で見ると、高橋書店グループは売上高で前年同期比 1,700 百万円増加の 2,061 百万円、営業損失（のれん償却費等含む）で 151 百万円（前年同期は 515 百万円の損失）となった。同グループの業績は商品の返品費用を計上する第 2 四半期に損失となる季節要因がある。第 2 四半期の業績だけで見ると売上高は同 6.6%増の 385 百万円と堅調に推移しており、営業損失も 444 百万円（同 515 百万円の損失）に縮小するなど、会社計画を上回った。

VR 関連製品の販売・運用・保守サービスを行う VR Japan はビジネスモデルの見直しを進めていることもあって減収減益、経営コンサルティングを行うきづきアーキテクトは若干の減収減益、農産物・食料品の生産・加工・販売及び業務代行等を行うコネクトアラウンドが増収、利益は横ばい、障がい者の就労支援を行う One Leaf Clover が若干の増収増益、AI を活用したイラスト検索メディア「シンテリ※」の運営を行う Nextrek が売上横ばい、若干の増益となった。また、VR/IoT デバイスの企画・開発・販売を行う Shiftall が減収減益、事業承継・再生、投資事業や経営人材の派遣・紹介を行う CXO エージェンシー事業を展開する C&R EVERLASTING STORY が若干の増収増益、米国で弁護士のマッチングサービスを行う CREEK & RIVER Global が売上高・営業利益とも横ばい水準となった。特に、Shiftall は前期の新製品投入効果が一巡したこともあって 2 ケタ減収となり、既存事業における減収要因の大半を占めた。

※ 利用料は無料で広告収入を獲得するビジネスモデル。

**潤沢なキャッシュを活用した M&A 戦略を引き続き推進**

### 3. 財務状況と経営指標

2027 年 2 月期中間期末の資産合計は前期末比 1,324 百万円減少の 45,511 百万円となった。流動資産では現金及び預金が 231 百万円、棚卸資産が 1,629 百万円それぞれ増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 3,272 百万円、電子記録債権が 2,567 百万円減少した。これらの変動要因は、主に高橋書店グループの季節性によるものとなっている。固定資産では有形固定資産が 675 百万円、無形固定資産が 46 百万円、投資その他の資産が 2,715 百万円それぞれ増加した。有形固定資産については C&R Creative Studios の移転・増床によるものとなっており、投資その他の資産については、クオンの株式取得や C&R EVERLASTING STORY における投資事業の拡大等で投資有価証券が 2,990 百万円増加した。

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.

負債合計は前期末比2,399百万円減少の25,010百万円となった。営業未払金が600百万円、預り金が1,782百万円、有利子負債が51百万円それぞれ増加した一方で、高橋書店グループの季節性により、返金負債が1,965百万円、電子記録債務が2,077百万円減少したほか、未払法人税等及び未払消費税等が合計で755百万円減少した。純資産合計は同1,075百万円増加の20,500百万円となった。配当金1,087百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する中間純利益2,107百万円を計上したほか、非支配株主持分が47百万円増加した。

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の40.9%から44.3%に上昇したほか、有利子負債比率が60.3%から57.5%に低下するなど財務体質がやや良化した。ネットキャッシュ（現金及び預金から有利子負債を差し引いた額）は6,330百万円と前期末比で179百万円増加し、財務内容については良好な状態を維持していると弊社では評価している。同社ではM&A戦略を成長戦略の1つとして掲げており、今後も潤沢な手元キャッシュを活用してM&A案件について前向きに検討していく方針である。

**連結貸借対照表**

（単位：百万円）

| | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期 | 27/2期中間期 | 増減 |
|---|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 19,720 | 20,798 | 35,342 | 30,580 | -4,762 |
| （現金及び預金） | 11,468 | 12,807 | 17,696 | 17,927 | 231 |
| 固定資産 | 5,698 | 6,279 | 11,493 | 14,931 | 3,437 |
| （のれん） | 497 | 293 | 429 | 447 | 18 |
| 資産合計 | 25,418 | 27,078 | 46,835 | 45,511 | -1,324 |
| 負債合計 | 9,672 | 11,065 | 27,410 | 25,010 | -2,399 |
| （有利子負債） | 2,545 | 4,167 | 11,545 | 11,596 | 51 |
| 純資産合計 | 15,745 | 16,012 | 19,425 | 20,500 | 1,075 |
| （安全性） | | | | | |
| 自己資本比率 | 61.2% | 58.6% | 40.9% | 44.3% | 3.4pp |
| 有利子負債比率 | 16.4% | 26.2% | 60.3% | 57.5% | -2.8pp |
| ネットキャッシュ | 8,923 | 8,639 | 6,150 | 6,330 | 179 |

注：26/2期は企業結合に関わる暫定的な会計処理の確定を反映した数値
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

## 2027年2月期業績計画を再度上方修正、営業利益と経常利益は2ケタ増益へ

### 1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の66,500百万円、営業利益で同14.4%増の5,650百万円、経常利益で同15.0%増の5,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.5%減の3,550百万円と、2026年7月に上方修正した会社計画から再度上方修正された。中間期業績の計画上振れ分を通期計画に上乗せした格好で、下期業績見通しについては期初計画をほぼ据え置いている。下期業績計画については売上高で前年同期比 3.4%増の34,441百万円、営業利益で同1.1%増の2,889百万円と堅調な業績を見込んでいることになる。金利上昇や中東情勢の混迷長期化など外部環境の不透明感が続くことから、必達水準を会社計画とし上積みをねらう。

親会社株主に帰属する当期純利益を除けば過去最高業績を連続更新する計画であり、親会社株主に帰属する当期純利益も前期に発生した一過性のプラス要因（高橋書店グループの連結化に伴う税金費用減、国庫補助金 619 百万円※）を除いたベースでは 15%程度の増益を見込んでいる。また、足元も複数の M&A 候補案件を抱えており、成約した場合には規模次第で業績修正を行う可能性もある。

※ コネクトアラウンドが福島県大熊町に開設した農・食の複合施設「FUN EAT MAKERS in Okuma」が経済産業省の「自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金（製造・サービス業等立地支援事業）」に採択され、設備投資資金に国庫補助金が充当されたことにより、2026年2月期の特別利益として619百万円を計上した。

**2027年2月期連結業績見通し**

（単位：百万円）

| | 26/2期 | | 27/2期 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 売上比 | 前回計画 | 修正計画 | 売上比 | 前期比 | 修正額 |
| 売上高 | 61,393 | - | 66,000 | 66,500 | - | 8.3% | 500 |
| 営業利益 | 4,938 | 8.0% | 5,450 | 5,650 | 8.5% | 14.4% | 200 |
| 経常利益 | 4,826 | 7.9% | 5,350 | 5,550 | 8.3% | 15.0% | 200 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,105 | 6.7% | 3,450 | 3,550 | 5.3% | -13.5% | 100 |
| 1株当たり当期純利益（円） | 194.01 | | 163.05 | 167.77 | | | |

注1：前回計画は2026年7月発表値
注2：26/2期は企業結合に関わる暫定的な会計処理の確定を反映した数値
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2027年2月期は、高橋書店グループの業績が通年でフル寄与することに加えて、ゲーム及び医療分野を中心にすべてのカテゴリで増収増益を見込んでいる。費用面ではゲーム分野におけるスタジオ機能の移転・増床に伴う費用増 7.2 億円（内訳は賃借料で 5 億円、一過性の費用計上で 2.2 億円）があるものの、増収効果や赤字子会社の収益改善等で吸収する。2026年春の新卒社員数はグループで過去最多となる366名（うち、専門職312名）となり（前年は325名）、2026年10月時点で100%稼働するなど順調に戦力化している。2027年も採用活動は順調に進んでいる模様で、採用数は2026年とほぼ同水準となる見通しである。

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.

## 2027年2月期は8カテゴリすべてで増収増益となる見通し

### 2. カテゴリ別業績見通し

**カテゴリ別業績見通し**

（単位：百万円）

| | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 26/2期 | 27/2期（予） | 前期比 | 26/2期 | 27/2期（予） | 前期比 |
| ゲーム&ライツマネジメント | 17,867 | 19,100 | 6.9% | 1,590 | 1,725 | 8.4% |
| ブロードキャスティング&動画 | 14,086 | 14,500 | 2.9% | 567 | 612 | 8.0% |
| プロモーション&マーケティング | 8,673 | 9,200 | 6.1% | 832 | 915 | 10.0% |
| メディカル&ヘルスケア | 5,787 | 6,470 | 11.8% | 1,437 | 1,720 | 19.7% |
| AI/DX・IT | 3,319 | 3,980 | 19.9% | 98 | 190 | 93.7% |
| プロフェッショナル・エージェンシー | 2,349 | 2,500 | 6.4% | 99 | 150 | 50.1% |
| Quality of Life | 2,652 | 2,840 | 7.1% | 71 | 125 | 74.5% |
| インキュベーション&デベロップメント | 7,999 | 9,945 | 24.3% | 477 | 880 | 84.4% |

注1：社内取引高含む
注2：27/2期よりプロフェッショナル・エージェンシーに含まれていた事業をブロードキャスティング&動画、プロモーション&マーケティング、AI/DX・ITへ、ブロードキャスティング&動画に含まれていた事業をプロモーション&マーケティングへ移管し、26/2期実績は調整済数値を記載
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### （1）ゲーム&ライツマネジメント

売上高は前期比6.9%増の19,100百万円、営業利益は同8.4%増の1,725百万円を見込む。ゲーム分野は下期もコンソールゲーム向けタイトルの開発需要が旺盛なほか、クレイテックワークスが前期に受注した大型案件の貢献もあり増収増益が続く。利益面では、スタジオの移転・増床に伴う費用増があるものの、増収効果や前期に発生した自社開発タイトルの損失がなくなること、制作工程でのAI活用等による生産性向上で吸収する。URS Gamesについては好調だった前期並みの収益水準が続く見込みである。また、海外向けについても売上規模で1億円弱程度と前期並みの水準にとどまる見込みであるが、受注案件を徐々に積み重ねながら顧客との関係強化に取り組み、中期的に10億円程度まで売上を拡大していく考えである。一方、電子書籍分野も「漫画LABO」での制作本数が順調に増加しており、増収が見込まれる。

#### （2）ブロードキャスティング&動画

売上高は前期比2.9%増の14,500百万円、営業利益は同8.0%増の612百万円を見込む。テレビ局における人材需要は引き続き堅調で、グループ各社とも増収増益となる見通しである。番組制作は地上波放送向けが中心だが、Netflixなどインターネット配信事業者向けの需要も年々拡大しており、これら市場を開拓することで今後も安定成長が見込まれる。

#### （3）プロモーション&マーケティング

売上高は前期比6.1%増の9,200百万円、営業利益は同10.0%増の915百万円を見込む。下期も民間企業向けを中心に各種プロモーション施策に関する需要が堅調に推移するほか、大手企業向けに「りろかる」の新規契約も進み、収益増に貢献する見通しである。

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.

### （4）メディカル＆ヘルスケア

売上高は前期比11.8%増の6,470百万円、営業利益は同19.7%増の1,720百万円を見込む。営業利益は中間期までに大半を稼いでおり、下期だけで見ると前年同期比29.1%減の134百万円となる計算であるが、特段の減益要因は見当たらず、上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

### （5）AI/DX・IT

売上高は前期比19.9%増の3,980百万円、営業利益は同93.7%増の190百万円となる見込みである。リンクテックの連結化による影響は、売上高で3億円程度の増収要因となり、利益面での影響は軽微となる。下期も「DXの森」を通じたAI・DX導入支援サービスの拡大が続くほか、リーディング・エッジ社など子会社の業績も堅調に推移する。同社では、リンクテックのグループ化により「AI駆動開発」のノウハウをリーディング・エッジ社にも取り込み、シナジーを創出することによって成長加速をねらっている。

### （6）プロフェッショナル・エージェンシー

売上高は前期比6.4%増の2,500百万円、営業利益は同50.1%増の150百万円と増収増益に転じる見通しである。会計分野で2026年2月期下期以降、需要が回復局面に入ったことや、低迷が続いていた法曹分野も内部体制の見直しを実施したことによって収益回復が見込まれる。なお、会計・法曹分野ではAIエージェントの普及による影響が懸念されるが、法曹分野では弁護士の企業への紹介サービスがメインとなるため影響は軽微と同社では見ている。一方、会計分野については経理業務の人材派遣が今後、AIで代替されるリスクがあるものの、企業や会計事務所からの需要が回復傾向にあるなかで、現在は条件に合致した人材の確保が課題となっている。なお、法曹分野では2026年9月に、弁理士・知的財産領域に特化した転職エージェントサービス「知財弁理士転職.jp」の提供も新たに開始した。

### （7）Quality of Life

売上高は前期比7.1%増の2,840百万円、営業利益は同74.5%増の125百万円を見込む。建築分野については建築コスト上昇等の影響によるプロジェクト遅延などもあり、下期は苦戦が想定されるものの、ファッション・食分野の伸長によりカバーする。ファッション分野では、人材派遣の堅調推移に加えて、新たなオリジナルファッションブランドとして女性向けゴルフウェア「Touch of Grace」を立ち上げ、2026年秋冬商戦が順調に推移していることも寄与する。食分野については、2026年6月に事業譲受した出張料理人サービス「PRIME CHEF」の貢献が期待される。

### （8）インキュベーション＆デベロップメント

売上高は前期比24.3%増の9,945百万円、営業利益は同84.4%増の880百万円を見込む。増収増益要因の大半は高橋書店グループの業績が通年寄与することによるもので、営業利益では約4億円の増益のうち、約3億円が高橋書店グループの増益寄与分と見られる。その他子会社のうち、コネクトアラウンドは2025年6月に開業した複合施設の通年寄与で売上高が3倍増となるほか、営業損失も縮小する見込みとなっている。そのほか単独での収益化が難しいと判断した子会社については、清算や他社資本の受け入れも視野に入れ、検討している。

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.

# ■ 成長戦略

## M&A で事業領域を拡大、グループシナジー創出と AI 活用で企業価値向上目指す

### 1. 成長戦略

同社は経営ミッションとして、「プロフェッショナルの生涯価値の向上」と「クライアントの価値創造への貢献」を掲げ、基本戦略として「プロフェッショナル分野のさらなる深耕」「プロフェッショナル人材をベースとしたプロデュース事業の展開」「異分野のプロフェッショナルを掛け合わせたプロデュース事業の展開」「グループの営業資産を組み合わせた事業承継、M&A の推進」に取り組んでいる。

多岐にわたる専門分野を持つグループ各社が、それぞれの強みを生かしながらグループ相互連携によってシナジーを高め収益成長を目指す「連峰経営」を同社では標榜している。事業領域が多岐に広がっていることから、株式市場ではコングロマリット・ディスカウント※の評価を受けているものの、事業ポートフォリオを多く抱えることで、不況抵抗力の強い安定した収益基盤を構築しているとも言える。今後はこれらグループのシナジー創出や、事業承継及び M&A を活用することで収益成長を加速し、企業価値の向上を目指す。

※ 多様な事業を営む複合企業の時価総額が、それぞれの事業を独立した単独企業として評価し、それらを合算した理論上の価値よりも低くなる現象を指す。

また、急速に進化する AI 技術に関して、同社は「AI は人の仕事を奪うものではなく、人の成長と創造性を加速させる『思考の武器』」と位置付けており、積極的に活用していく方針を示している。第 1 に、業務改善を目的とした活用で、独自開発した社内専用 AI エージェント「セキュア AI」を使って営業会議の要約やメール添削、提案文の作成、研修カリキュラムの作成などを行い生産性向上に役立てているほか、社内勉強会等を実施することで AI 活用に関するナレッジの向上に取り組んでいる。第 2 に、制作業務での活用を推進している。具体的には、ゲームの制作工程やシステム開発工程のほか、クリエイティブ制作（動画生成、画像生成、モック作成）で AI 技術を活用し生産性の向上に取り組んでいる。第 3 に、新規事業計画の立案に向けて、アイデア創出などを手助けする壁打ちや市場調査等を目的に各種 AI ツールの活用を推進している。今後も AI を積極活用することで人と組織の価値を高め、収益成長並びに企業価値の向上を目指す考えである。

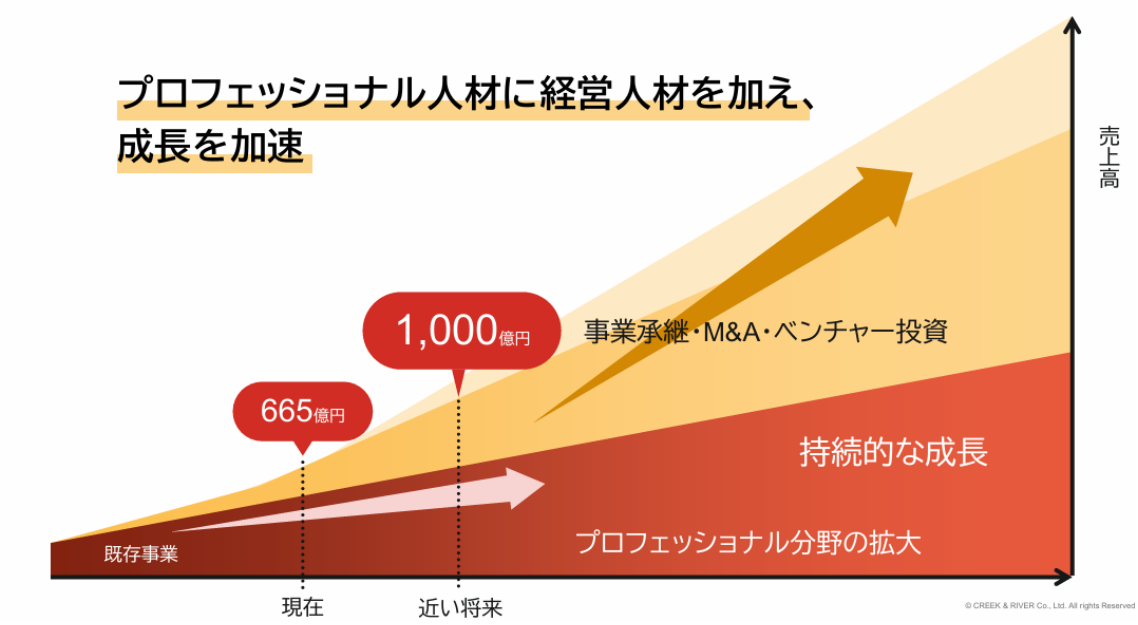
## 売上高 1,000 億円、営業利益 100 億円を業績目標に掲げる

### 2. 中長期目標

同社は、中長期の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。プロフェッショナル領域を現在の 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の育成に注力する。プロフェッショナル人材ネットワークは現在の 46.3 万人から 150 万人に、顧客数は 5.7 万社から 15 万社に拡大することを目標としている。成長加速のカギを握る事業承継・M&A について、案件は年間 300 件ペースで同社に入ってきており、このなかからシナジーが見込める案件を精査し、グループ化の可否を判断していく。1 件当たりの投資規模としては、2025 年に実施した高橋書店グループ（株式取得費用約 95 億円）が過去最大であり、当面は同案件が上限の目安になると見られる。

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.

事業拡大へのロードマップ



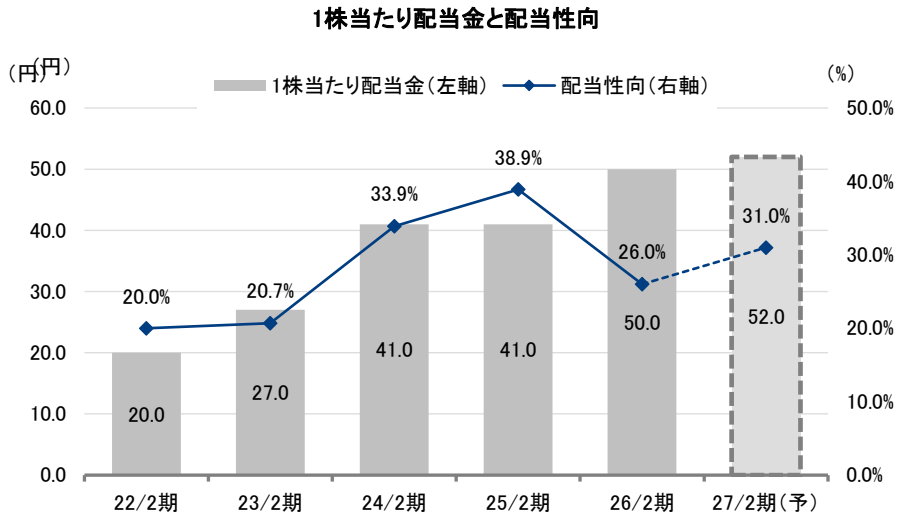

出所：決算説明会資料より掲載

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.

## ■ 株主還元策

### 2027年2月期の1株当たり配当金は前期比2円増配の52円を予定

同社は配当方針として、安定配当を基本に配当性向の目安を2024年2月期より従来の20%水準から30%水準に引き上げた。2027年2月期の1株当たり配当金は期初計画で前期と同額の50.0円を予定していたが、業績計画を上方修正したことに伴い、2.0円増配となる52.0円（配当性向31.0%）とすることを発表した。また、自己株式の取得については、株価水準及び財務状況を踏まえて検討する。直近では2024年2月期と2025年2月期にそれぞれ10億円弱の自己株式の取得を実施しており、現在の株価水準（2026年10月16日時点1,452円）は当時と同水準もしくは下回る水準であり、今後も低迷が継続する場合には自己株式取得を実施する可能性も十分に考えられる。そのほか、株主優待制度についても2026年より新たに導入した。具体的には、毎年2月末時点で100株以上保有の株主を対象に、高橋書店の商品（カレンダーまたは手帳等）を贈呈する内容となっている。




注：26/2期の配当性向は決算短信記載値（暫定的な会計処理に基づく数値）
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.

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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