

# 第18期決算説明会



株式会社クリーク・アンド・リバー社

2008年4月14日（月）

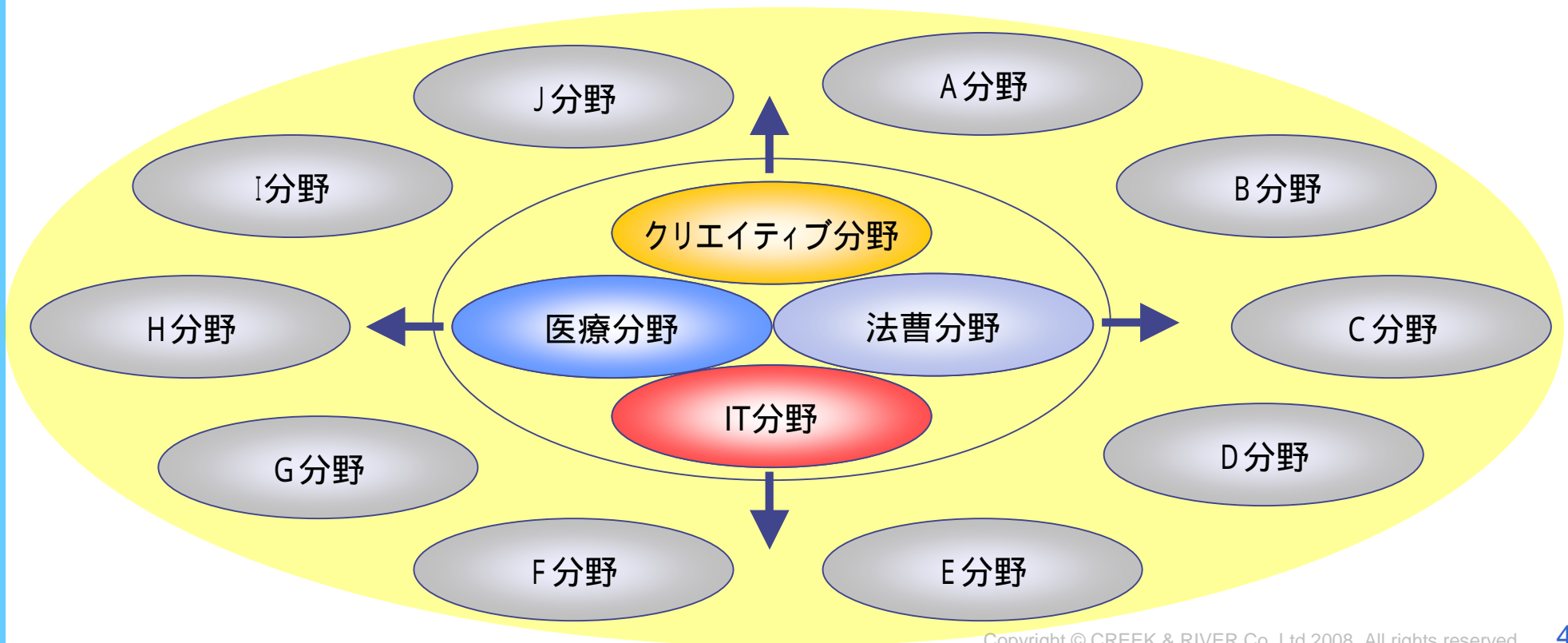
Copyright © CREEK & RIVER Co.,Ltd. 2008. All rights reserved.

1. C & Rグループ エージェンシー・ビジネスモデル
2. 中期経営計画「Grow-upプラン」  
- 第18期決算概要 -
3. 第19期の取り組み

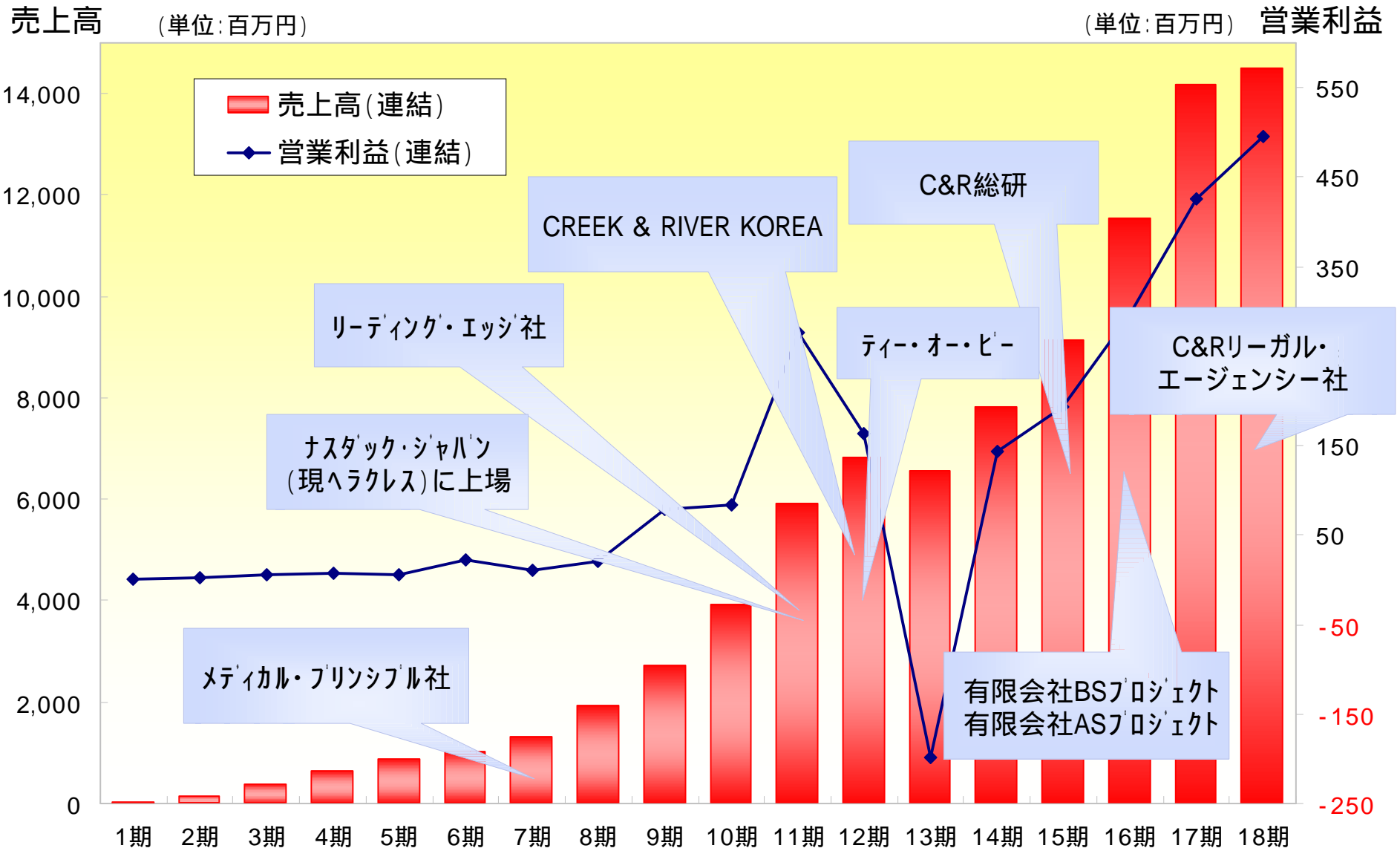
# 1. C & Rグループ エージェント・ビジネスモデル

人の能力は、無限の可能性を秘めています。  
私たちはその能力を最大限に引き出し、  
人と社会の幸せのために貢献します。

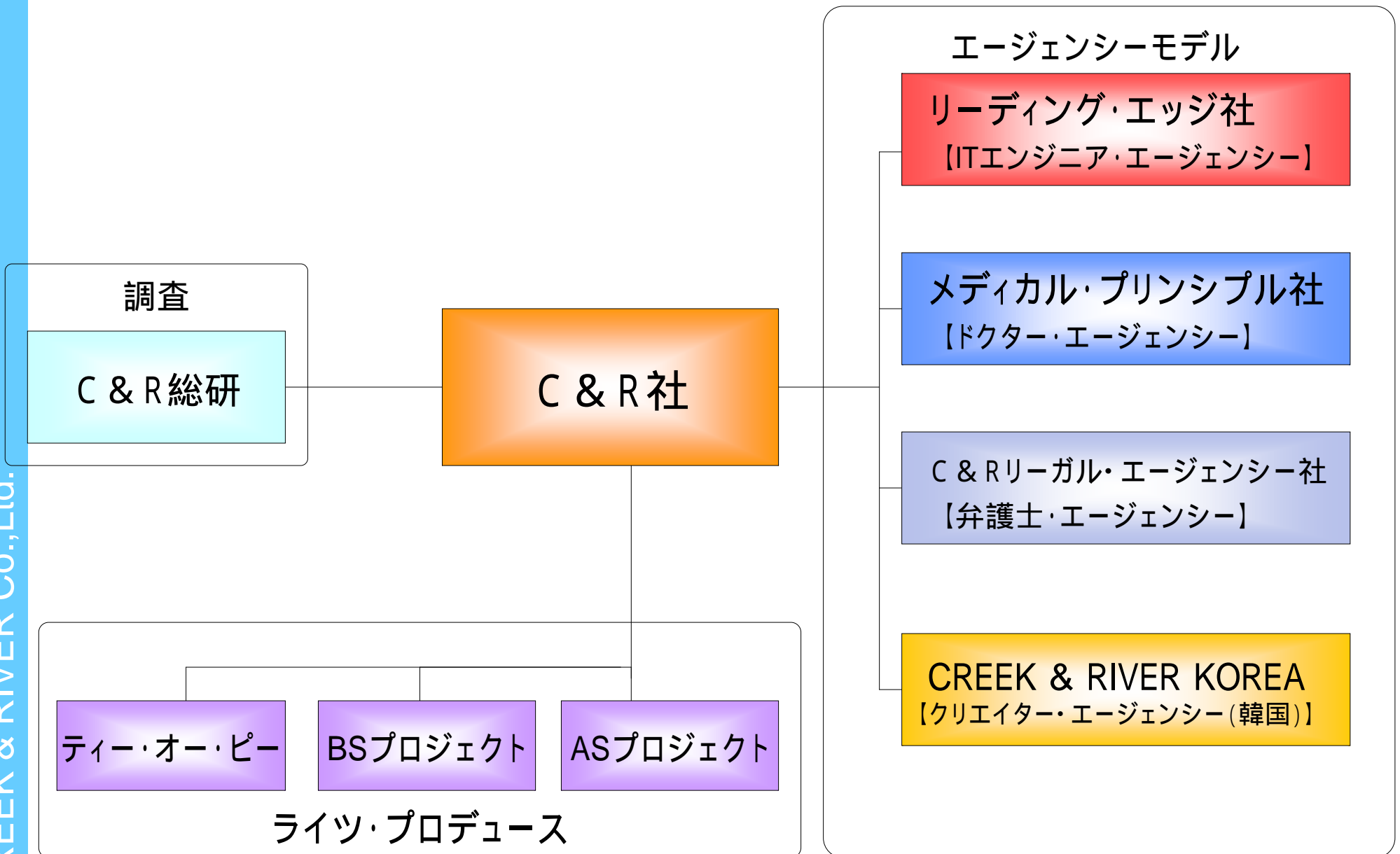
- 1.世界中で活躍できる職種
- 2.機械では決して代わることができない職種
- 3.知的財産が溜まる職種



# C & Rグループ 業績推移



# C & Rグループ



# C & Rグループ【ビジネスモデル】

事業分野 社名	ネットワークしている プロフェッショナル	クライアント
クリエイティブ分野 クreek・アンド・リバー社 CREEK & RIVER KOREA	ディレクター デザイナー	TV局・広告代理店 制作会社 一般事業会社
医療分野 メディカル・プリンシプル社	医師・研修医 医学生	病院・クリニック
IT分野 リーディング・エッジ社	ネットワークエンジニア システムエンジニア	メーカー・ベンダー コンサルティングファーム Sier・通信事業者
法曹分野 C & Rリーガル・エージェンシー社	弁護士 パラリーガル	法律事務所 一般企業(法務・知財) 自治体
⋮		

# C & Rグループ【ビジネスモデル】

事業分野 拠点	ネットワークしている プロフェッショナル	クライアント
<b>クリエイティブ分野</b> 拠点: 東京・大阪・韓国	クリエイター 43,000名	3,000社
<b>医療分野</b> 拠点: 札幌・仙台・東京・ 名古屋・大阪・広島・福岡	医師: 19,000名 医学生: 8,700名	7,600施設
<b>IT分野</b> 拠点: 東京	ITエンジニア 900名	50社
<b>法曹分野</b> 拠点: 東京	法曹 100名	120事務所 / 社
⋮		

# C & Rグループ【ビジネスモデル】

事業分野 社名	プロフェッショナル向けサービス		
	エージェントサービス (キャリアコンサルティング)	教育・コミュニケーション (雑誌発行・セミナー)	知財 (権利活用)
クリエイティブ分野 クreek・アンド・リバー社 CREEK & RIVER KOREA			
医療分野 メディカル・プリンシプル社			
IT分野 リーディング・エッジ社			
法曹分野 C & Rリーガル・エージェンシー社			
⋮			

# C & Rグループ【ビジネスモデル】

事業分野 社名	クライアント向けサービス		
	派遣	紹介	請負
<b>クリエイティブ分野</b> クリーク・アンド・リバー社 CREEK & RIVER KOREA			
<b>医療分野</b> メディカル・プリンシプル社			
<b>IT分野</b> リーディング・エッジ社			
<b>法曹分野</b> C & Rリーガル・エージェンシー社			
…			

エージェンシー  
事業



教育・コミュニケーション  
事業



ライツ・プロデュース  
事業



## 2 . 中期経営計画「Grow-upプラン」 - 第18期決算概要 -

## C & Rグループ 中期経営計画

# Grow-up プラン

[計画期間 : 2007年3月1日 ~ 2010年2月28日]

### 【テーマ】

C & Rグループ

『プロフェッショナル・エージェンシー・グループ』  
としてのステータス確立

クリーク・アンド・リバー社

クリエイティブ業界における  
「真のリーディング・カンパニー」を目指す。

## 【第18期の位置づけ】

### 中期経営計画 - Grow-upプラン - 達成に向けた“基盤整備”

#### “エージェンシー事業”の更なる収益力の強化

- ・ 採算性の低い案件を見直すと同時に、プロジェクト管理を徹底

#### “新規事業”のサービス基盤の確立

- ・ C&Rリーガル・エージェンシー社設立(法曹分野のエージェンシー事業)

#### “連結経営”の高度化

- ・ メディカル・プリンシプル社、リーディングエッジ社の経営体制強化
- ・ CREEK & RIVER TAIWAN、オープンマジックの資本構成見直し

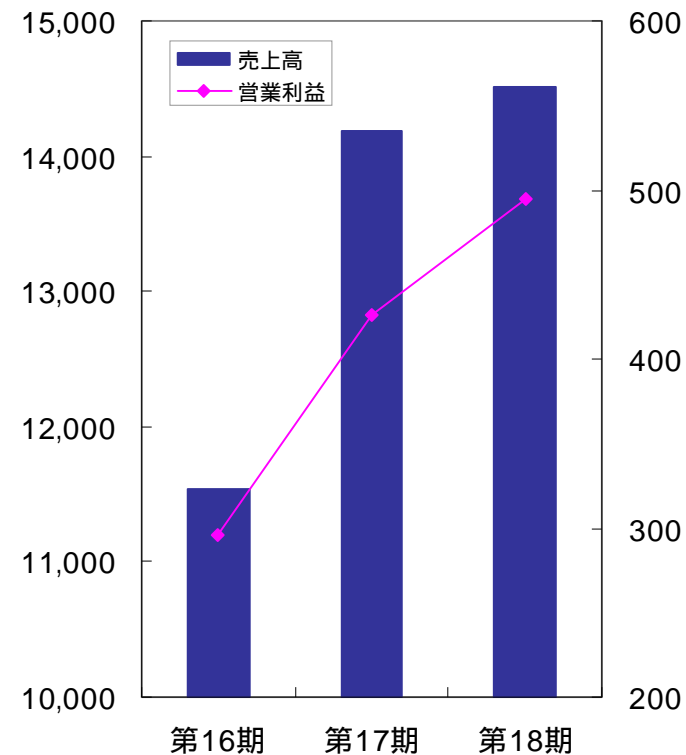
#### “コーポレート・ガバナンス”の強化

- ・ 『内部監査室』を新設

# 第18期概要【通期】

(単位:百万円)

	第17期	第18期	増減額	増減率
売上高	14,186	14,513	+327	+2.3%
売上高総利益	3,882	4,189	+307	+7.9%
同利益率	27.4%	28.9%	+1.5%	-
営業利益	425	495	+70	+16.3%
同利益率	3.0%	3.4%	+0.4%	-
経常利益	350	455	+105	+29.7%
同利益率	2.5%	3.1%	+0.6%	-
当期純利益	22	262	+240	+1090.9%

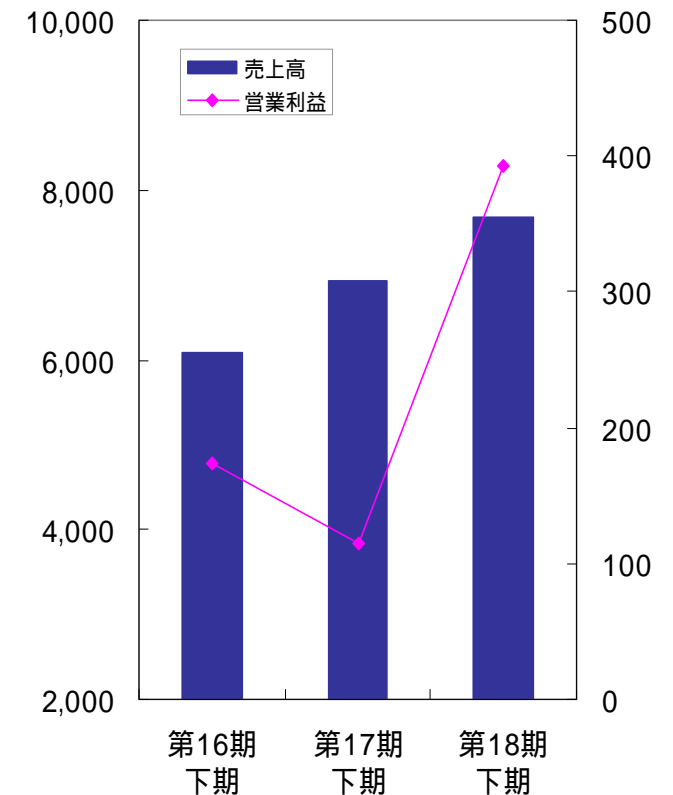


- ◆中期経営計画「Grow-upプラン」推進の結果、前期比増収増益。
- ◆特に利益率が向上し、今後の成長基盤が整う。

## 第18期概要【下期】

(単位:百万円)

	第17期 (下期)	第18期 (下期)	増減額	増減率
売上高	6,935	7,682	+747	+10.8%
売上高総利益	1,863	2,180	+317	+17.0%
同利益率	26.9%	28.4%	+1.5%	-
営業利益	114	392	+278	+243.8%
同利益率	1.7%	5.1%	+3.4%	-
経常利益	76	378	+302	+397.3%
同利益率	1.1%	4.9%	+3.8%	-
当期純利益	-25	191	+216	-

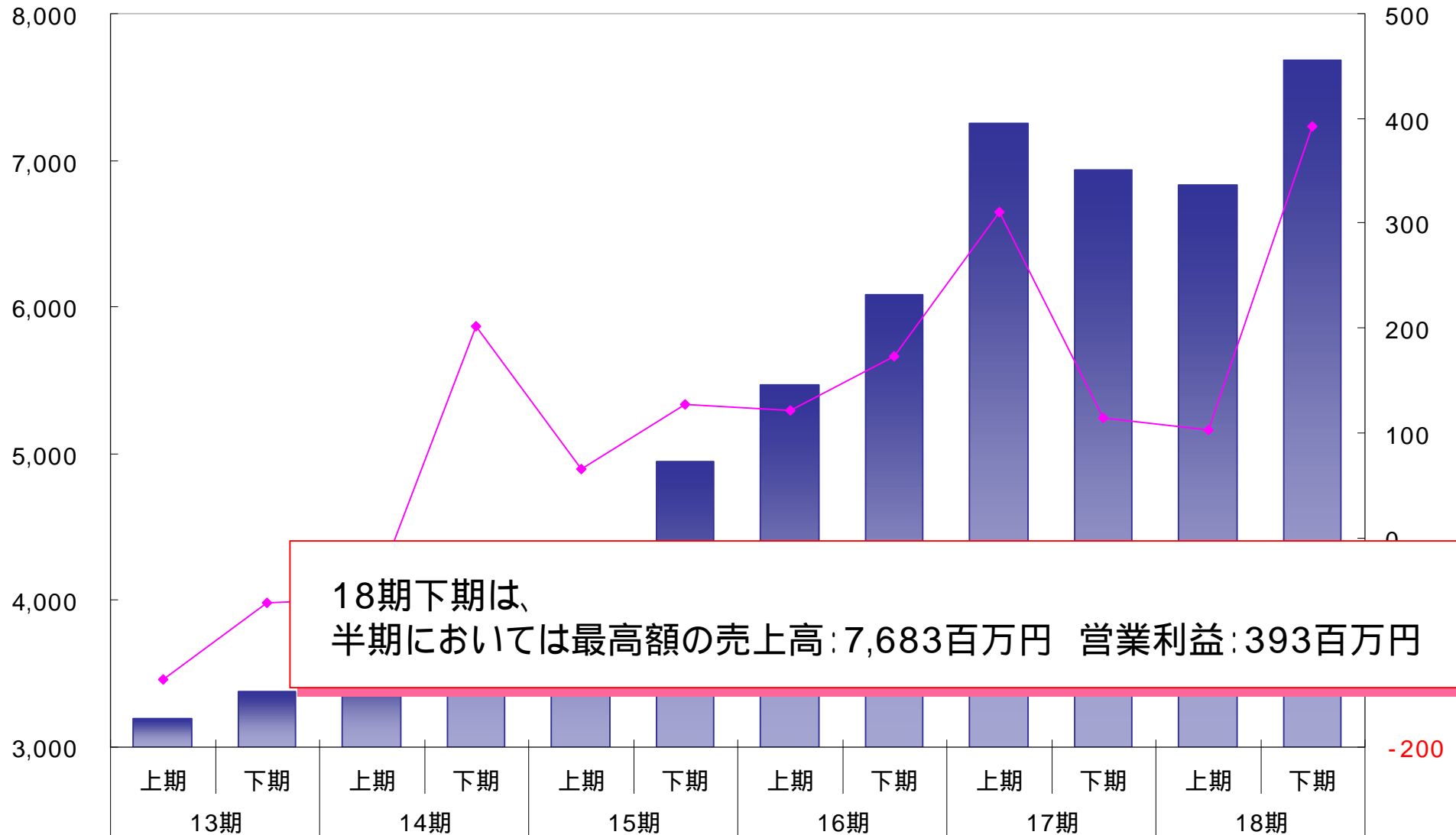


- ◆中期経営計画「Grow-up」の成果は、下期以降に顕在化。
- ◆営業利益率・経常利益率が大幅に向上。

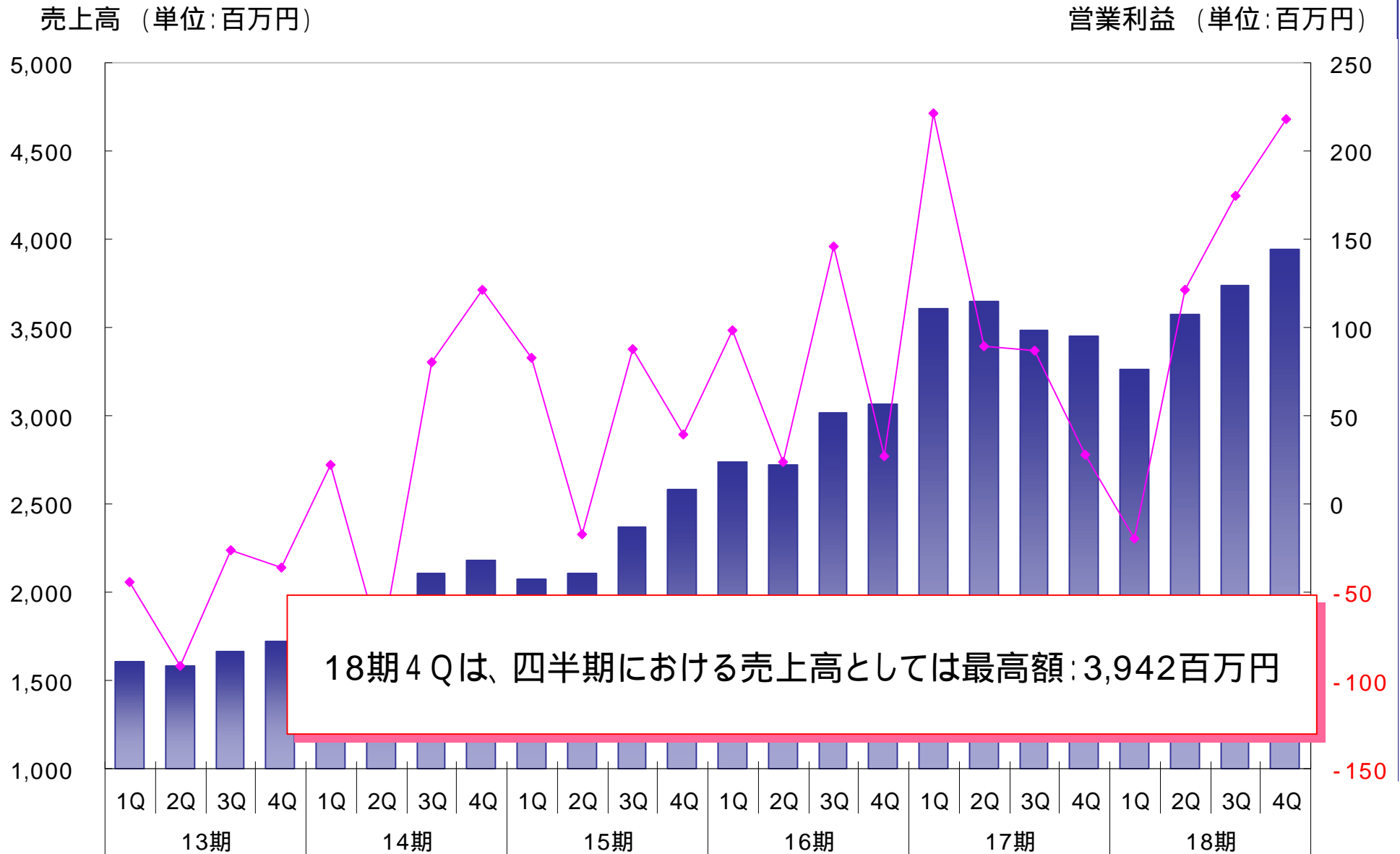
# 売上高と営業利益の推移【C&Rグループ】

売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）

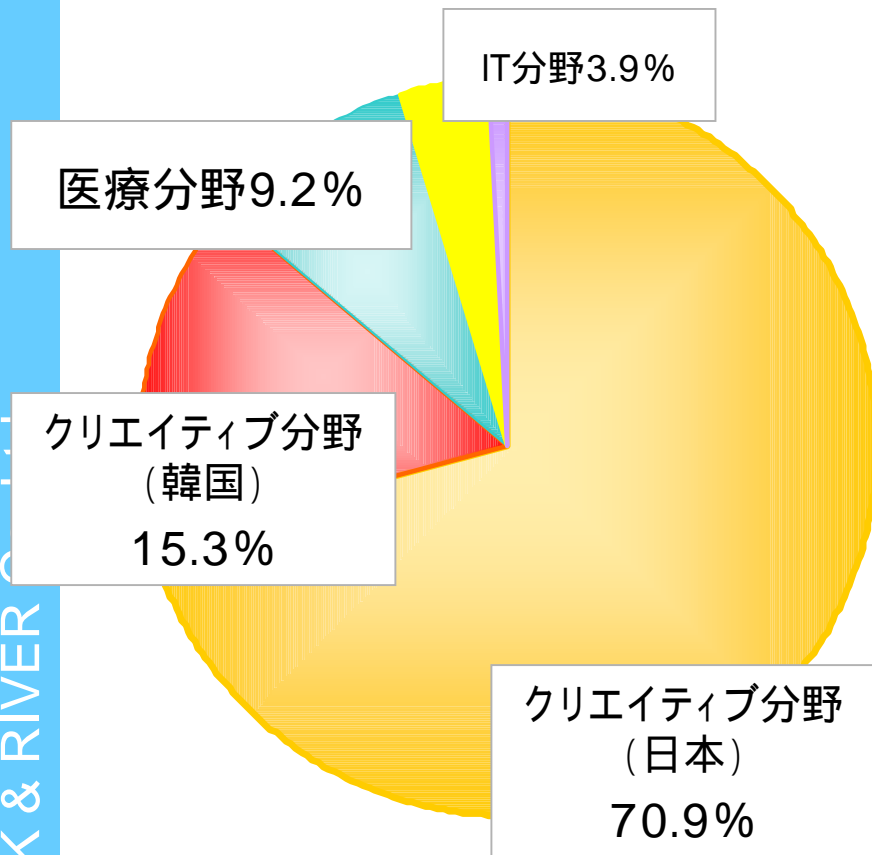


# 売上高と営業利益の推移【C&Rグループ】



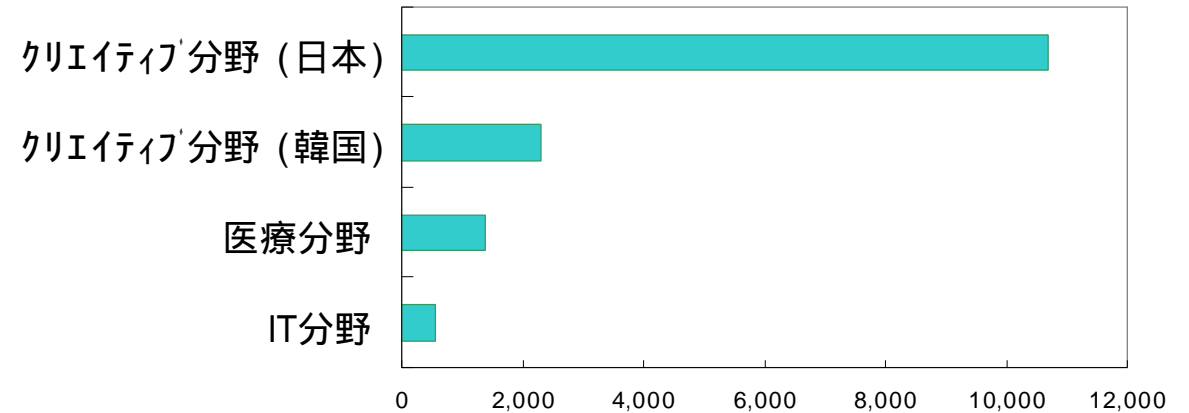
# 第18期分野別構成

## C&Rグループ売上高構成比



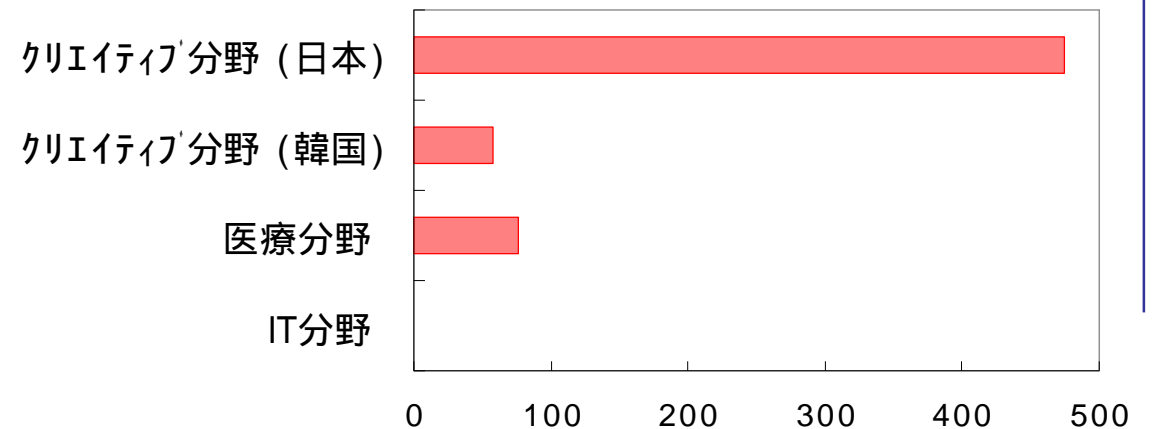
## 売上高

(単位:百万円)



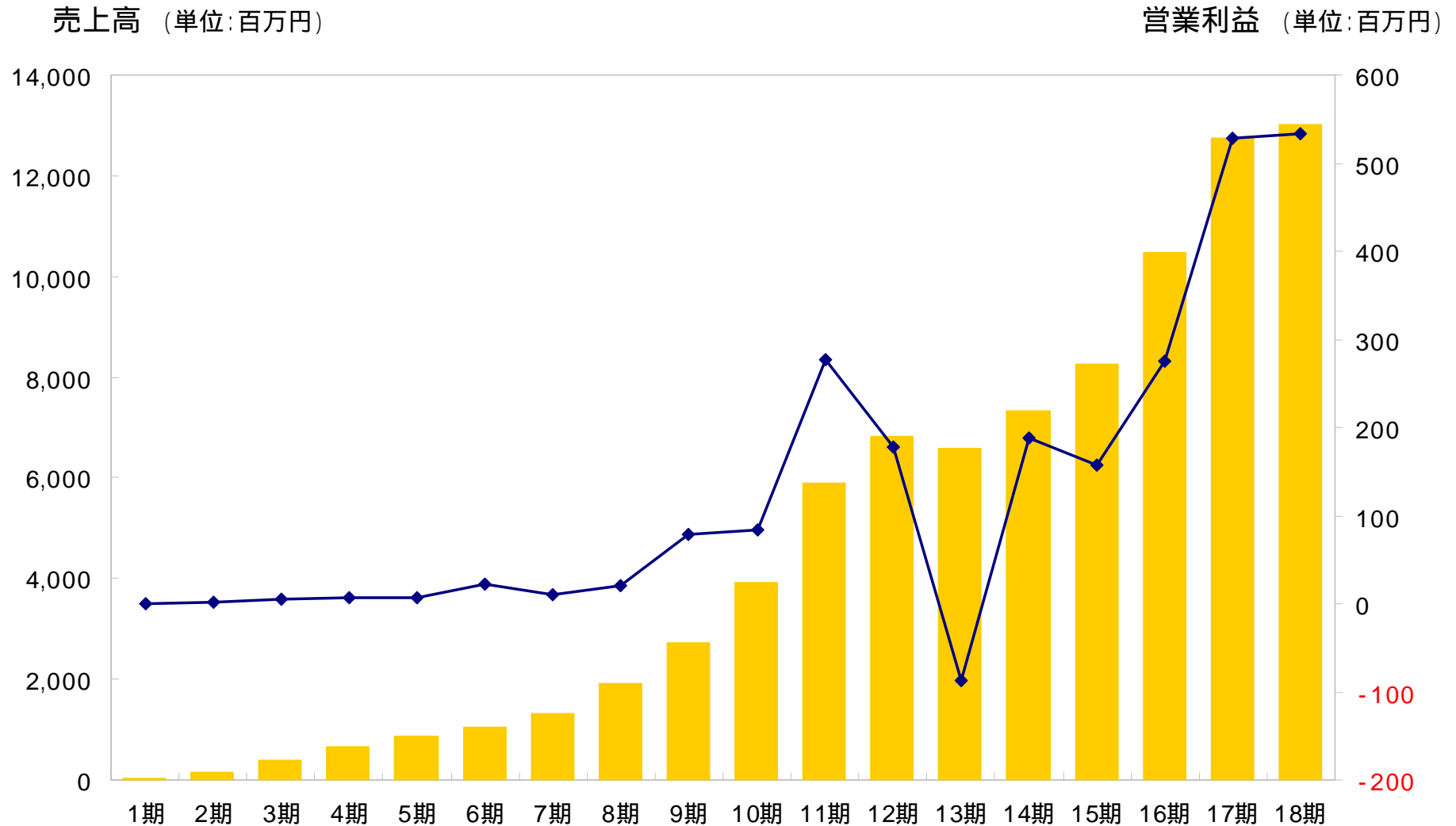
## 営業利益

(単位:百万円)



# 第18期分野別業績推移

## 【クリエイティブ分野 日本/韓国】 売上高と営業利益の推移

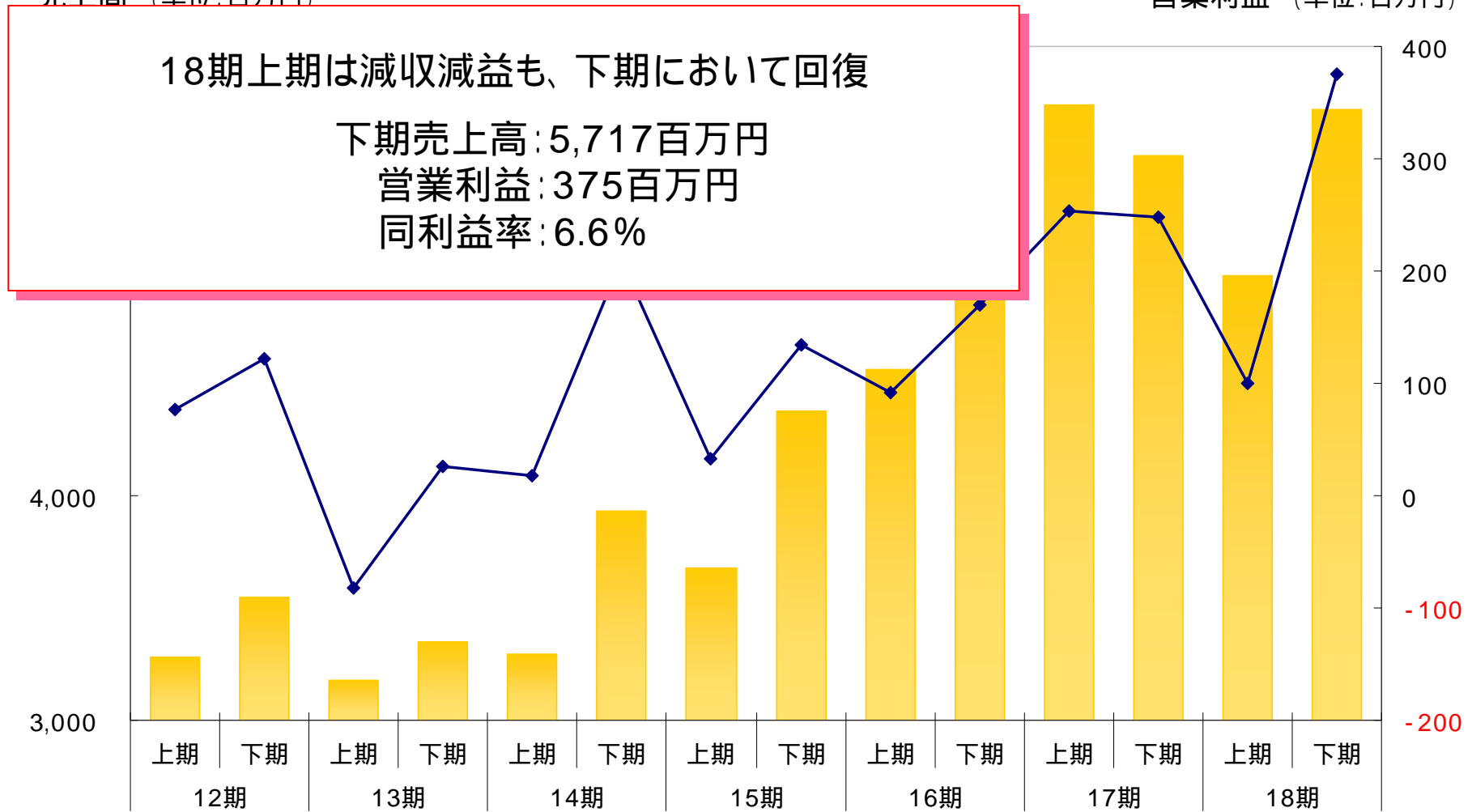


# 第18期分野別業績推移

## 【クリエイティブ分野 日本】 売上高と営業利益の推移（半期）

売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）



### 3 . 第19期の取り組み

## 【第19期の位置づけ】

第18期の基盤整備を受け、第19期は成長ステージへ

### クリエイティブ分野(日本・韓国)

- ✓プロジェクト毎の採算管理徹底による利益率の更なる向上
- ✓クライアントの課題により上流から対応した“コアソーシング”の推進
- ✓ライセンスを活用したレベニューシェアモデル等、新たなビジネススキームの確立

### 医療分野

- ✓全国での営業体制強化、次なるステージに向けた内部管理体制整備
- ✓新規事業・サービスの開発(アライアンスも展望)

### IT分野

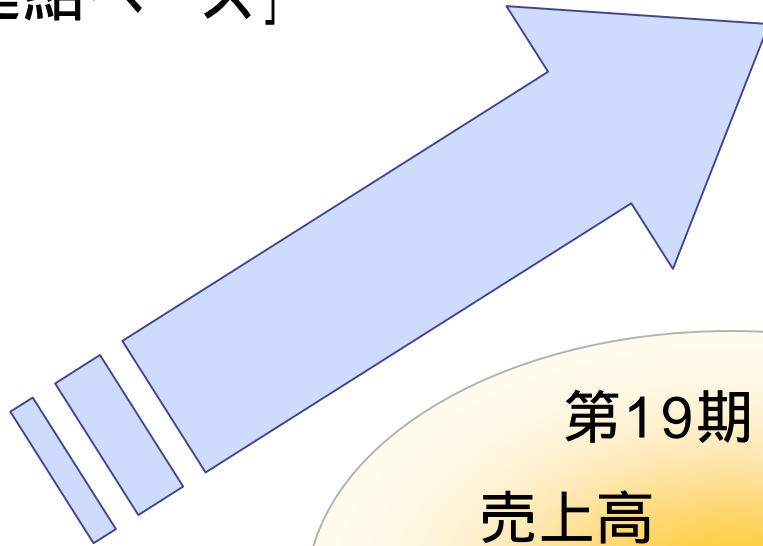
- ✓グループシナジーの追求(クリーク・アンド・リバー社との連携を強化し、クライアントのコンテンツニーズをIT面からサポート)

### 法曹分野

- ✓営業体制・事業基盤の確立

# 中期経営計画【計数計画】

[連結ベース]



## 第20期(目標)

売上高 220億円 以上  
営業利益 12.5億円 以上  
営業利益率 5.7% 以上

## 第19期(目標)

売上高 170億円  
営業利益 7億円  
営業利益率 4.1%

## 第18期実績

売上高 145億円  
営業利益 4.9億円  
営業利益率 3.4%

## 第19期(個別)

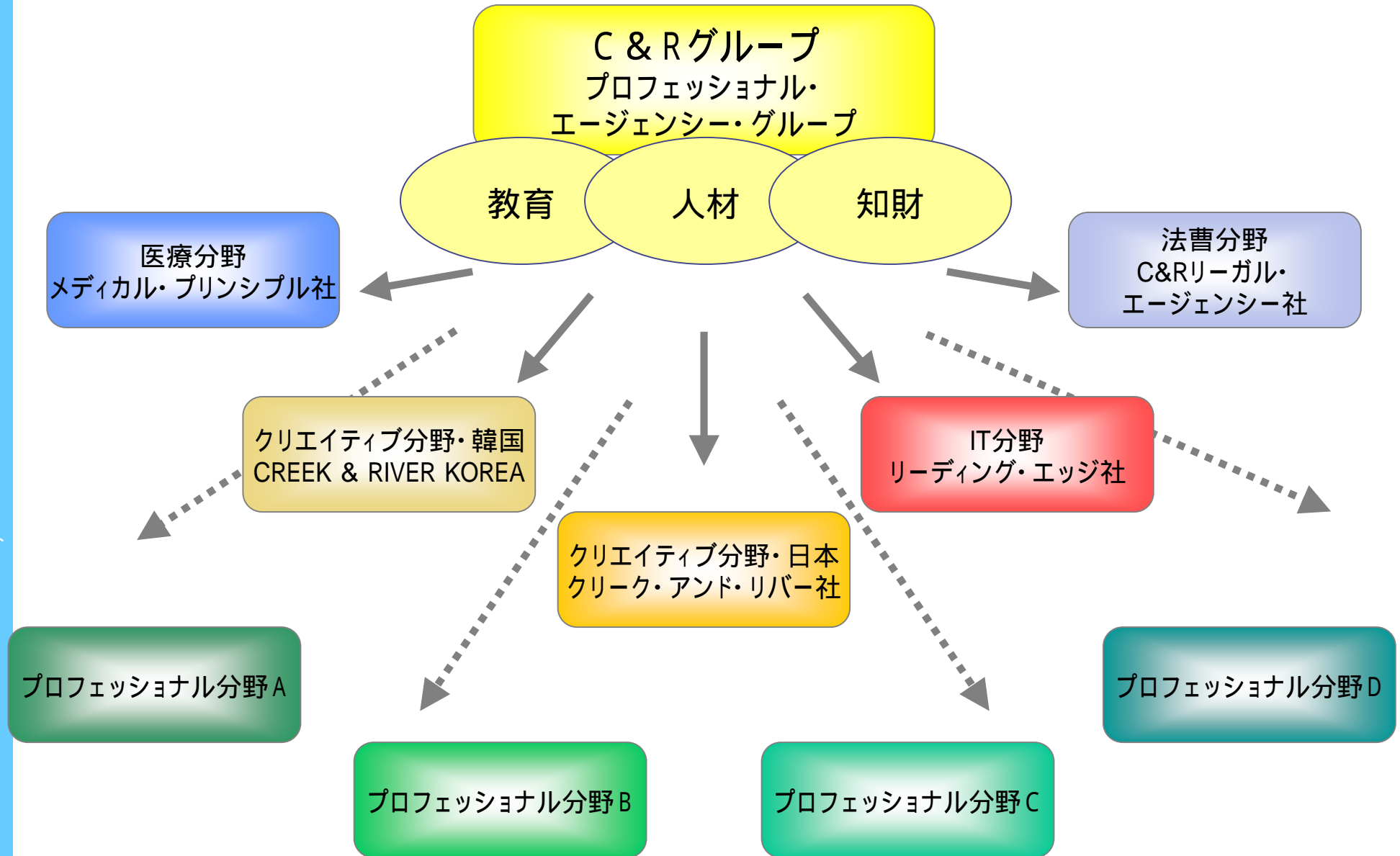
売上高 120億円  
営業利益 6億円  
営業利益率 5.0%

# 中期経営計画 『Grow-up プラン』

売上高 (単位:百万円)

営業利益 (単位:百万円)





# 第18期決算説明会



株式会社クリーク・アンド・リバー社

2008年4月14日（月）

Copyright © CREEK & RIVER Co.,Ltd. 2008. All rights reserved.