



2022年11月期 第3四半期 決算説明資料

2022年10月14日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

1. 2022年11月期 第3四半期決算概況
2. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

目次

1. 2022年11月期 第3四半期決算概況
2. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

2022年11月期 3Q エグゼクティブサマリ

- 通期売上高1,127百万円。進捗率76.2%。
 - 社会経済活動の正常化にともない企業の採用ニーズは高まり、今期より提供を開始した採用総合パッケージの新規案件受注も相まって売上高は予想を大きく上回り着地。
- 営業利益157百万円。前年同期比+449百万円。
 - 売上高の上振れと継続的なコストコントロールにより、営業利益が伸長。
- 食ビジネスの変革支援のための各種施策が続々と進捗。
 - 来期を見据えた戦略投資としてサービス・システムリニューアルの開発に着手。認知度向上のためのブランディング広告を開始。きゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 3Q実績	2022年 3Q実績	QonQ
売上高	722	1,127	56.1%
販売管理費	1,007	957	▲5.0%
営業利益	▲291	157	

通期業績予想の修正

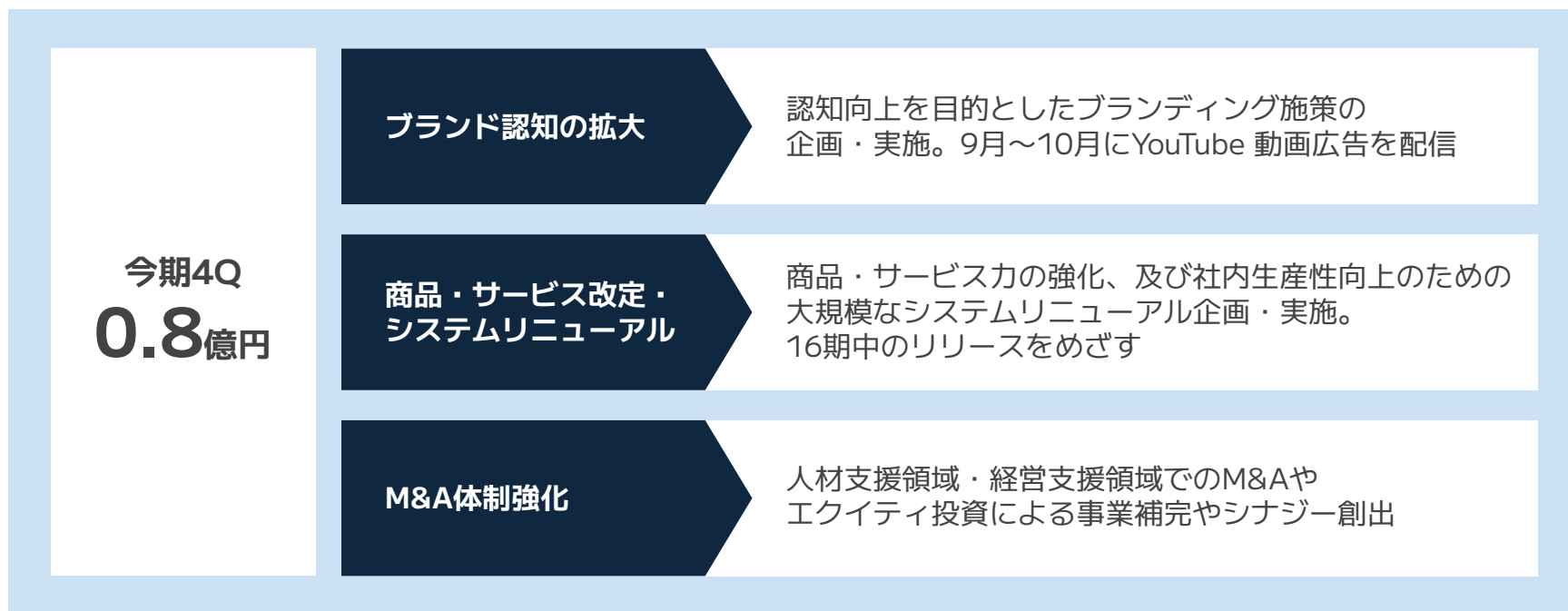
- 通期業績予想数値を上方修正。営業利益は前回発表予想から78%増。
 - 2022年10月14日、当期2度目の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を発表。
 - 4Qは来期以降に向けた戦略投資を実行するため、営業利益については、3Q実績から微増とする。

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 1,450	百万円 90	百万円 77	百万円 75	円 28.45
今回修正予想 (B)	1,480	160	152	167	62.86
増減額 (B-A)	30	70	75	92	—
増減率 (%)	2.1	77.8	97.4	122.7	—
(参考) 前期実績 (2021年11月期)	1,035	▲338	▲342	▲422	▲183.02

※下期におけるCOVID-19の影響について、現時点では下期における政府からの時短制限や酒類提供制限が要請されないと判断し、COVID-19の影響は軽微であるとの仮定のもと、業績予想についても見直しを実施。

持続的な成長に向けた戦略投資の実行

- 既存事業の付加価値・収益性の向上に資する、戦略投資を実行する。
- 今期4Qで0.8億円程度を先行し実行。来期以降の投資額は現在試算中。



シーズナリティ（季節性）による営業利益の偏重

- 黒字であったコロナ禍以前の2018年・2019年においても、転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに営業利益が集中。通期営業利益の大半を占める。
- 市場回復期である当期以降もこの傾向が継続すると想定される。

単位：百万円（単位未満切捨）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2018年11月期	6 ※5.0%	50 ※38.4%	▲12	87 ※65.9%	132
2019年11月期	▲21	153 ※67.8%	28 ※12.7%	65 ※29.0%	226
当期	▲2	78	80	—	160 ※当期予想

※四半期営業利益における、当該通期営業利益に対する割合

2022年11月期 3Q 決算概況

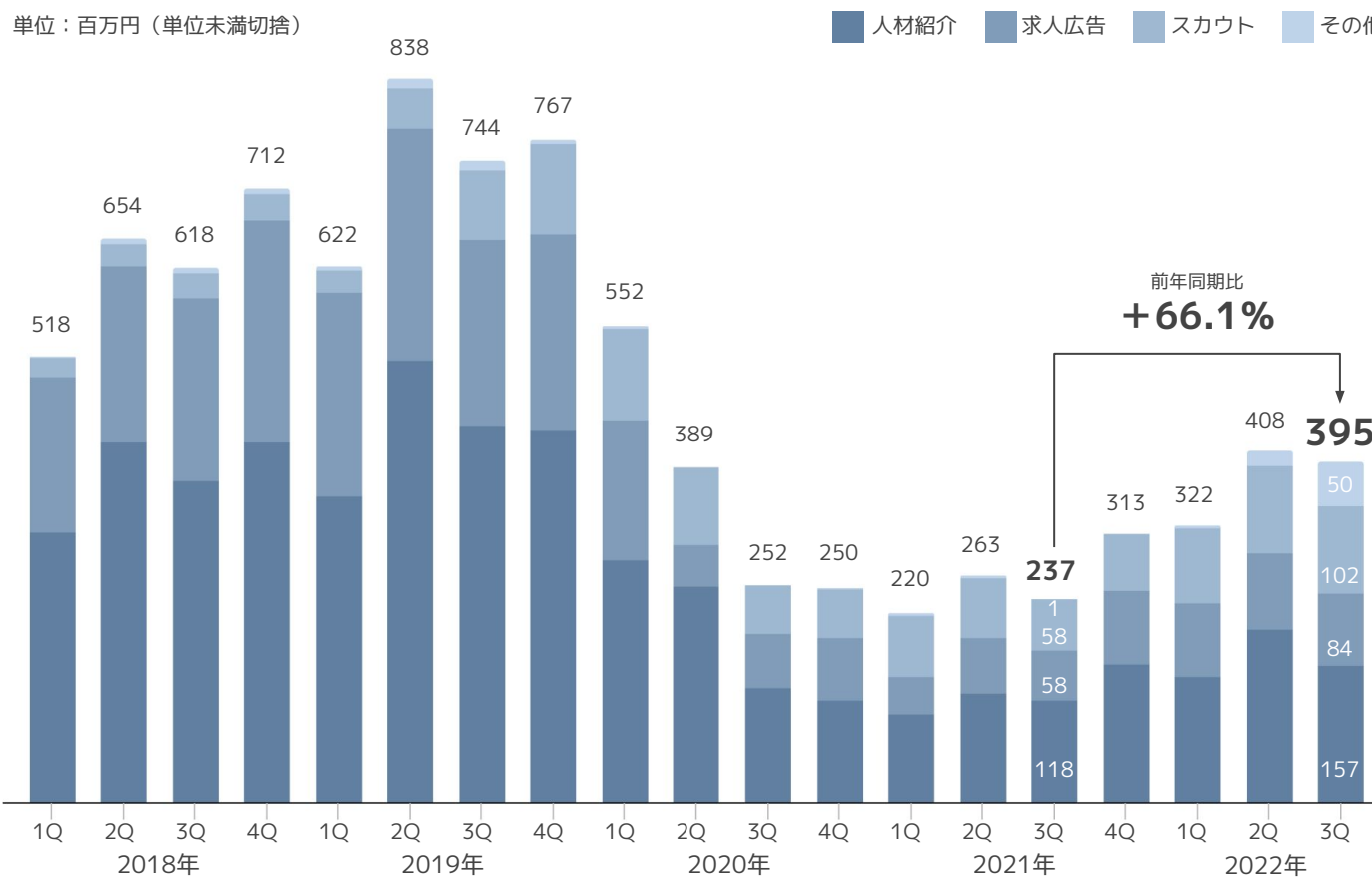
- 飲食業界の人手不足感は高まり、従来は閑散期である3Qも求人ニーズは落ち込まず、売上高は上振れて着地（通期進捗率76.2%）。
- 売上高の伸長とコストコントロールにより、営業利益は伸長。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 予想 ※10/14上方修正	2022年 3Q実績	進捗率
売上高	1,035	1,480	1,127	76.2%
営業利益	▲338	160	157	98.2%
経常利益	▲342	152	153	101.2%
当期純利益	▲422	167	162	97.1%
1株当たり当期純利益 (円)	▲183.02	62.86	61.34	

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年11月期第3四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。
 本件は、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、利益剰余金の当期首残高へ与える影響はありません。
 また、当第3四半期会計期間の損益に与える影響は軽微であります。

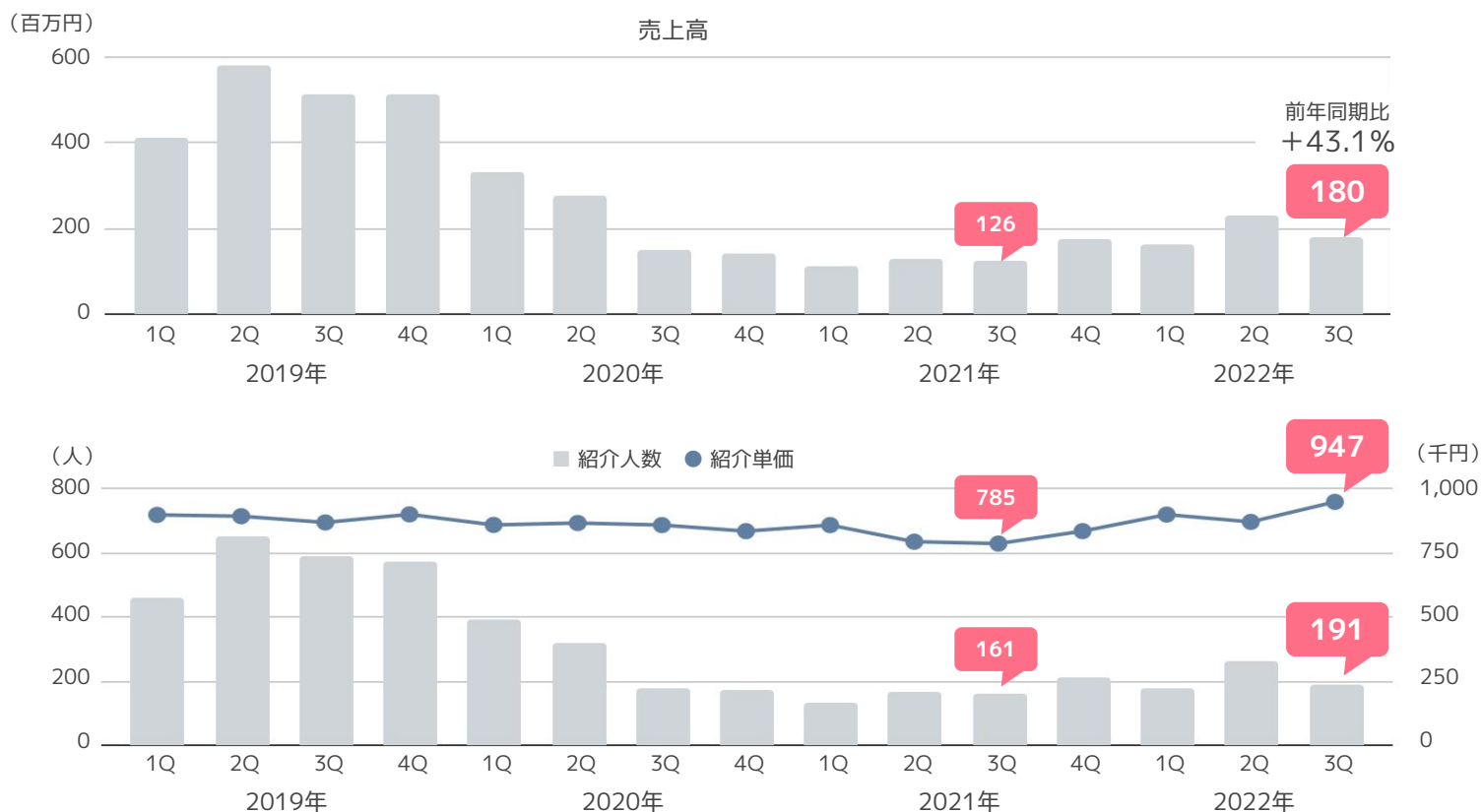
売上高推移

- 既存サービスの売上高に加え、その他売上として採用総合パッケージを新たに2社受注したことにより売上高は伸長。前年同期比+66.1%での着地。



サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

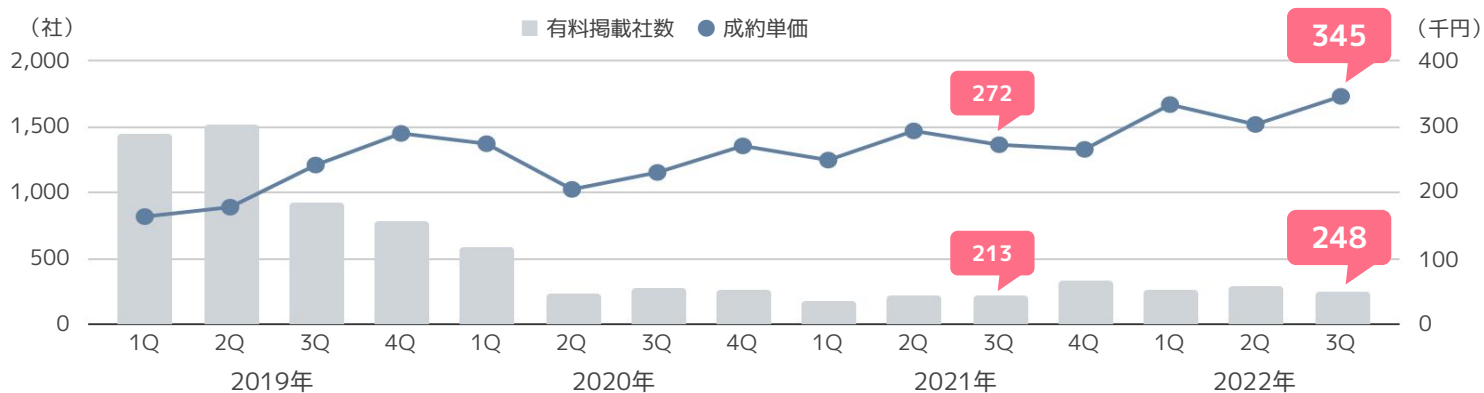
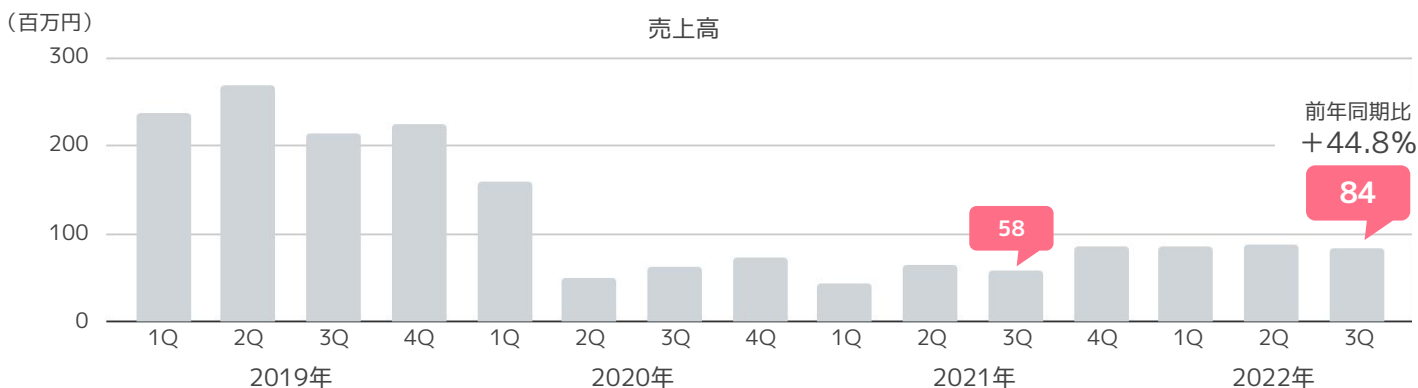
- 求職者の獲得が想定通りには進まず、求人案件を軸とした新たな集客手法の試行に着手。企業の採用ニーズは依然高く求人数は増加。紹介単価も上昇。



※売上高及び紹介単価は早期退職による返金を計算に含めず算定。

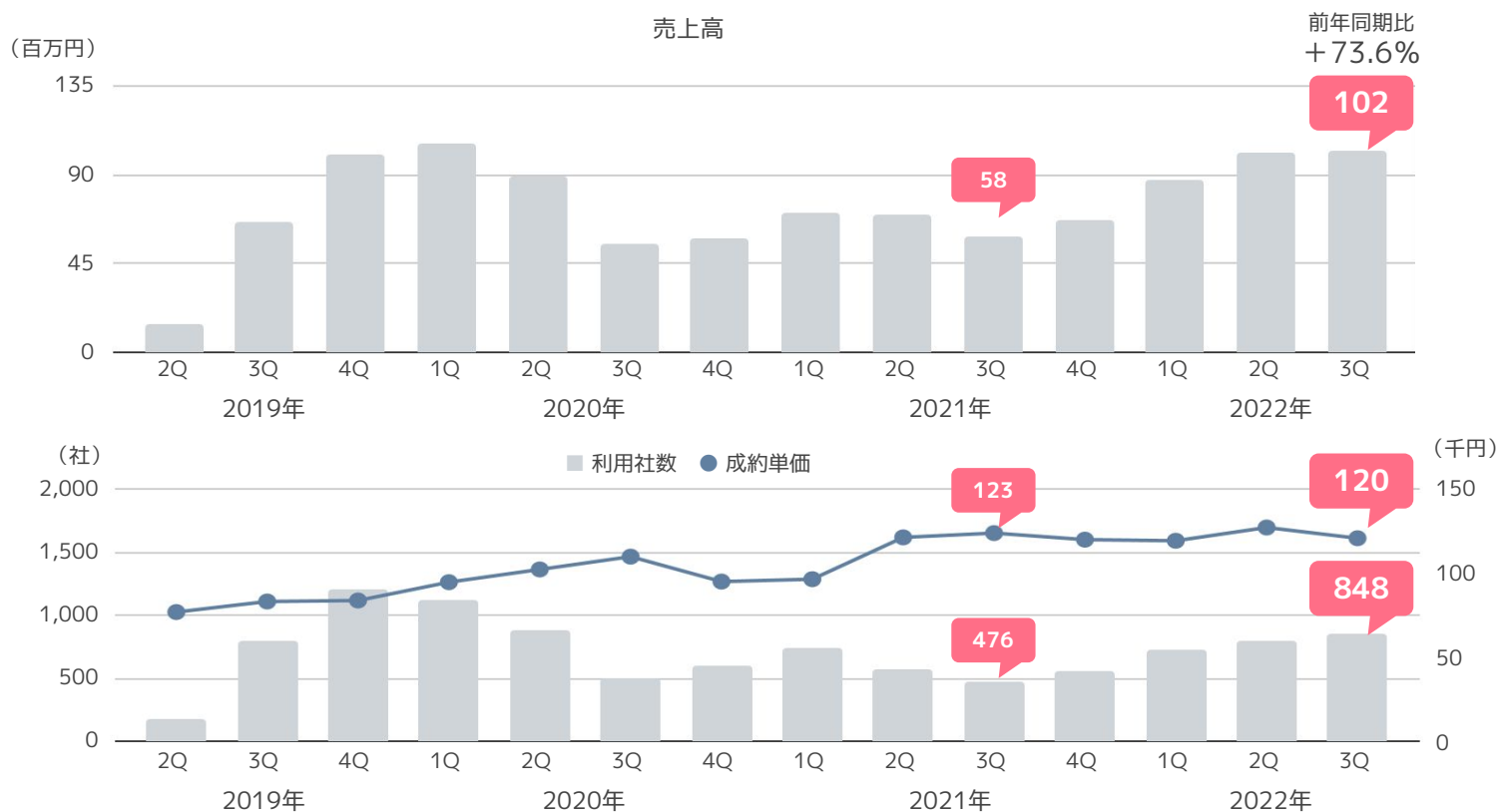
サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

- リピート企業の掲載プランのアップセルにより成約単価が伸長。社内の営業人員に加え外部コールセンターの活用により商談獲得の生産性が向上。



サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

- ダイレクトリクルーティングへの関心が高まったことでスカウトサービスの利用企業が増加。売上高・利用社数ともに伸長。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

サービス別売上高・その他について

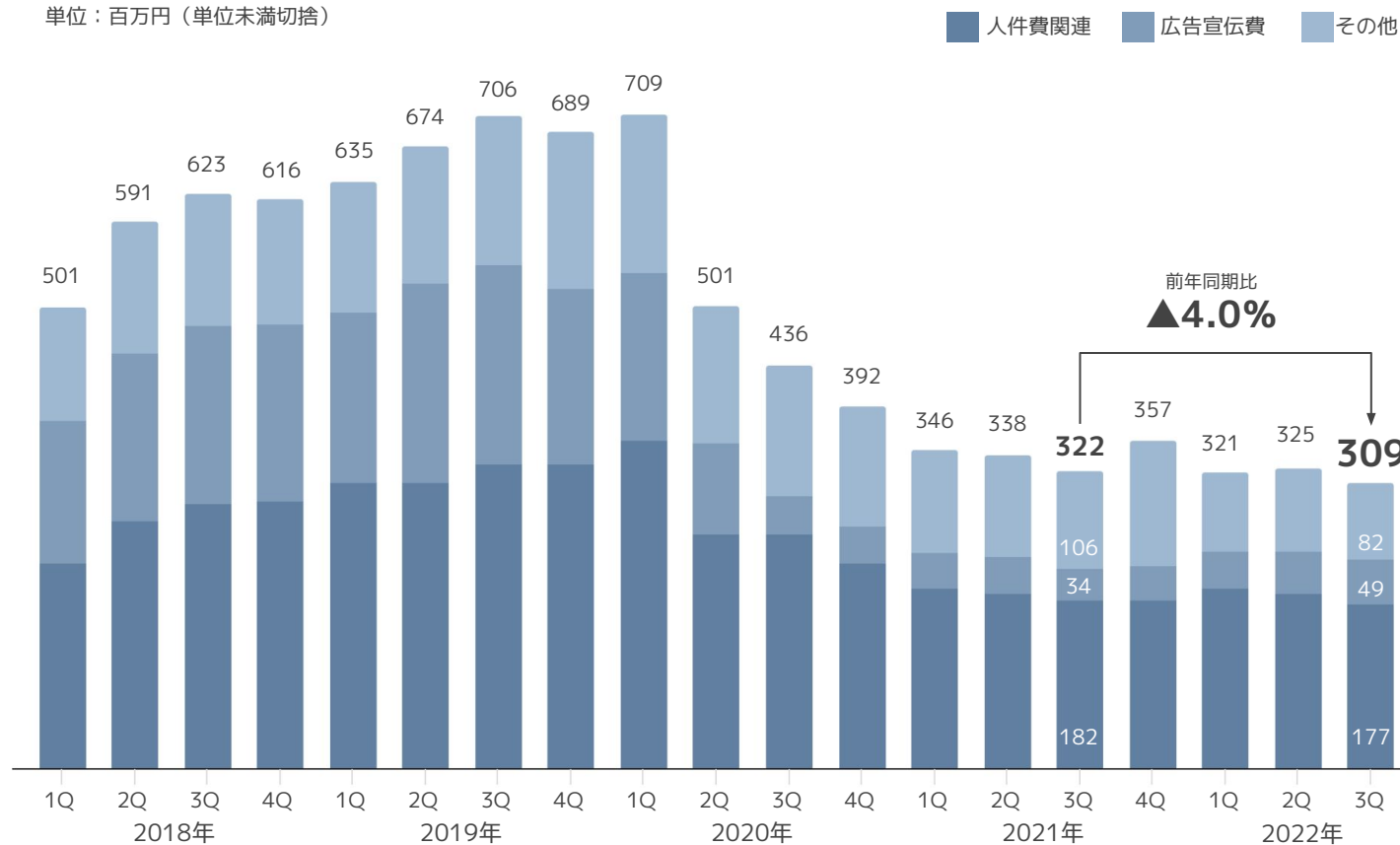
- 人材サービス（人材紹介・求人広告・スカウト）以外の研修サービスや、新規の取り組みについてはその他売上として分類。
- 当期は新たに採用総合パッケージとクックビズ総研の記事広告の売上を追加。

主なサービス	詳細
採用総合パッケージ	自社の既存サービスである人材紹介・求人広告・スカウトはもとより、それらのサービス提供で培ったノウハウを活かし、人材採用にまつわる顧客のお困りごとを総合的に支援・解決するワンストップ型サービスを提供
研修サービス	飲食企業を中心に「食」に関わる全ての企業を対象とした研修サービス「クックビズフードカレッジ」を提供
クックビズ総研で記事広告の企画・制作	“食”の総合メディア「クックビズ総研」へ記事広告を企画・制作し、クライアントのブランディングを支援

販管費及び一般管理費推移

- 引き続きコストコントロールは継続。来期以降の再成長に向けた戦略投資検討を実施、一部4Qでの実行を予定。

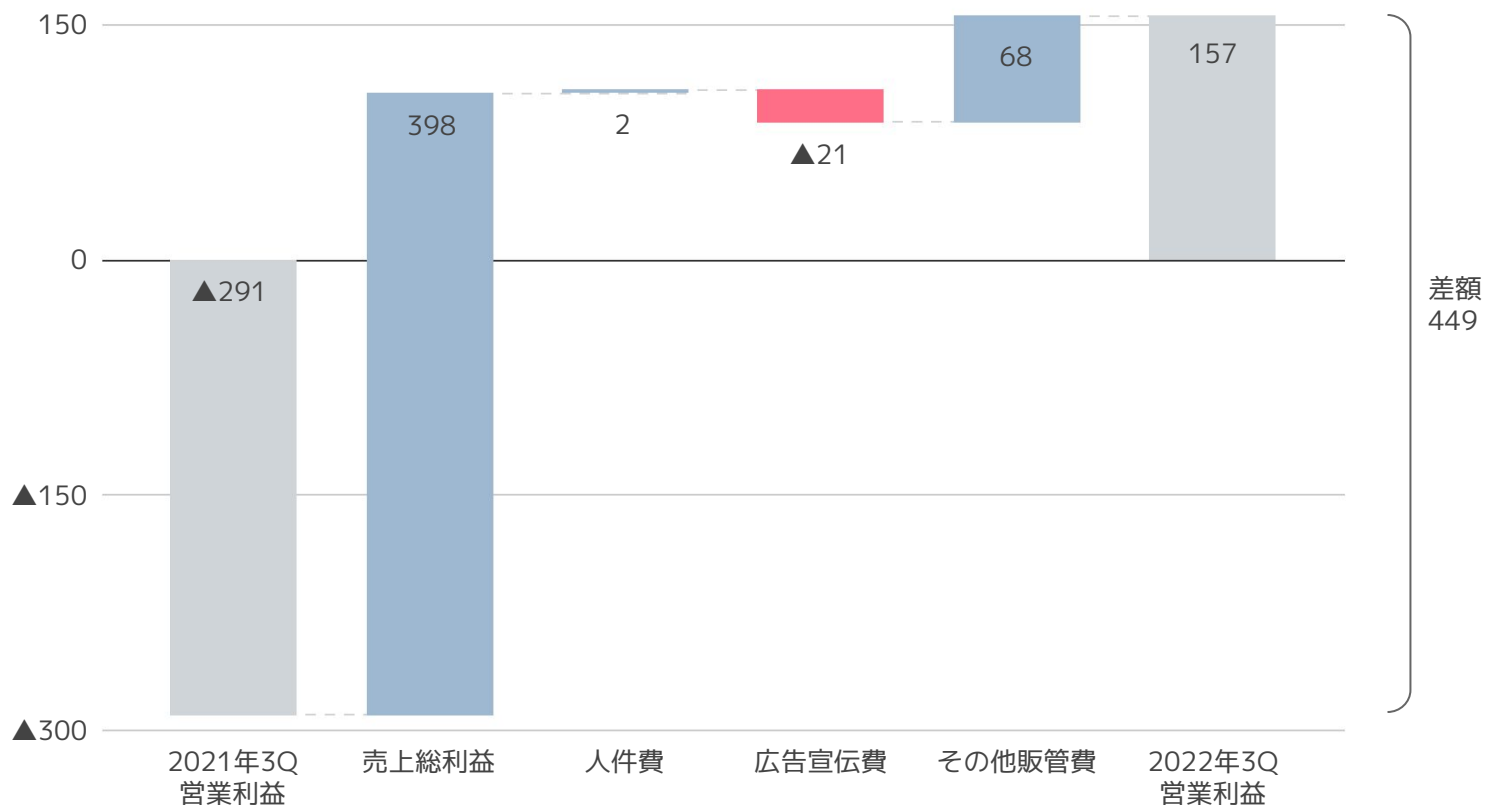
単位：百万円（単位未満切捨）



営業利益増減分析

- 既存サービスの収益力回復に加え、採用総合パッケージによる売上の積み上げとコストコントロールにより2Qに続き、黒字化が継続。

単位：百万円（単位未満切捨）



2022年11月期 3Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年3Q 累計	2022年3Q 累計	増減額	増減率
売上高	722	1,127	405	56.1%
売上原価	6	12	6	97.2%
売上総利益	715	1,114	398	55.7%
販売費および一般管理費	1,007	957	▲50	▲5.0%
人件費	565	562	▲2	▲0.5%
広告宣伝費	114	136	21	18.5%
営業利益	▲291	157	449	-
営業利益率	▲40.4%	13.9%	-	-
経常利益	▲294	153	448	-
税引前利益	▲380	153	534	-
法人税等	▲10	▲8	1	-
当期純利益	▲370	162	532	-

2022年11月期 3Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年度 実績	2022年3Q 累計	増減額	増減率
流動資産	2,110	2,377	267	12.7%
現預金等	1,949	2,246	297	15.3%
売掛金	90	81	▲8	▲9.5%
固定資産	82	82	0	▲0.4%
敷金	73	23	▲49	▲68.1%
資産合計	2,192	2,459	267	12.2%
流動負債	918	972	54	5.9%
短期借入金	650	600	▲50	▲7.7%
未払費用	60	60	0	0.9%
固定負債	514	514	0	0.0%
純資産	759	972	213	28.1%
負債・純資産合計	2,192	2,459	267	12.2%

目次

1. 2022年11月期 第3四半期決算概況
2. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

- 激変する消費者の行動・価値観を理解し、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と、変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートし、食産業の再成長に貢献する。



既存事業の中期ターゲットKPI

- 中期的には既存事業の売上は40～50億円（CAGR25～30%）程度まで回復・再成長すると試算。

※2026年～2027年にはコロナ前の外部環境に戻ることが前提条件。

サービス	四半期売上・KPI (2026年～2027年頃)	年間売上 (2026年～2027年頃)
人材紹介	紹介人数 625 人 紹介単価 85 万円 売上 530 百万円	売上 21億円
求人広告	有料掲載社数 1,250 社 成約単価 30 万円 売上 375 百万円	売上 15億円
スカウト	利用社数 1,875 社 成約単価 12 万円 売上 225 百万円	売上 9億円

今期方針の3Q時点の進捗状況

- 2021年7月に発表した中長期成長戦略に基づき、人材支援・経営支援・事業再生を通じて食ビジネスの変革支援を実現する。

重点項目	種別	具体的な施策	進捗・トピック
人材支援	既存	飲食業界における人材採用市場の再定義と自社サービスのマーケットシェアの算出。再成長戦略の立案	2022年中のリリースを目指す
		ブランディング・オフラインプロモーション・SEO・アライアンスなど、オンライン広告以外のマーケティング手法強化による求職者数最大化	リブランディングに伴い、各サービスサイトとアプリのデザインリニューアルを推進（9月リリース完了） 認知向上を目的としたブランディング施策の実行準備を推進（9月～10月にYouTube 動画広告を配信）※22頁
		中堅・大手企業のニーズに合わせた採用総合パッケージの開発	新規で2社受注（年間採用計画20名・40名規模） 既存の2社も順調に進捗中。拡販に向けたサービス改善と営業強化を推進 ※23頁～24頁
		商品・サービス（ウェブ・アプリ）の大規模刷新による、掲載企業数・求人数の最大化と、求職者の求人応募アクション最大化	リニューアル・プロジェクトを始動 16期中のリリースを目指す
		オンラインセールスの強化による、東名阪エリアの深耕とその他エリアの開拓	2Qの実績を踏まえ、ターゲット顧客を再定義。16期以降の拡販に向けて、サービスの改善を推進 ※25頁
経営支援	新規	業態創出、店舗OMO、業務DXのPoCを準備	本格事業検討ならびに、実証実験展開のための協業パートナー選定を継続中
事業再生	新規	「食」×「事業再生」に関する対象案件のソーシング開始	1号案件として久米田商店（北海道函館市）により新設分割された新設分割設立会社の全株式取得に向けた調整を継続（10/3に「きゅういち株式会社」の全株式を取得し完全子会社化）※26頁～27頁

ブランディング施策について

- ブランド認知向上のためのYouTube広告を9月16日より配信。



採用総合パッケージについて

- 新たに3Qで2社受注（採用規模20名・40名）。既存の2社も順調に進捗中。

目的

顧客の人員不足や
組織構造課題を解
決する

顧客ターゲット

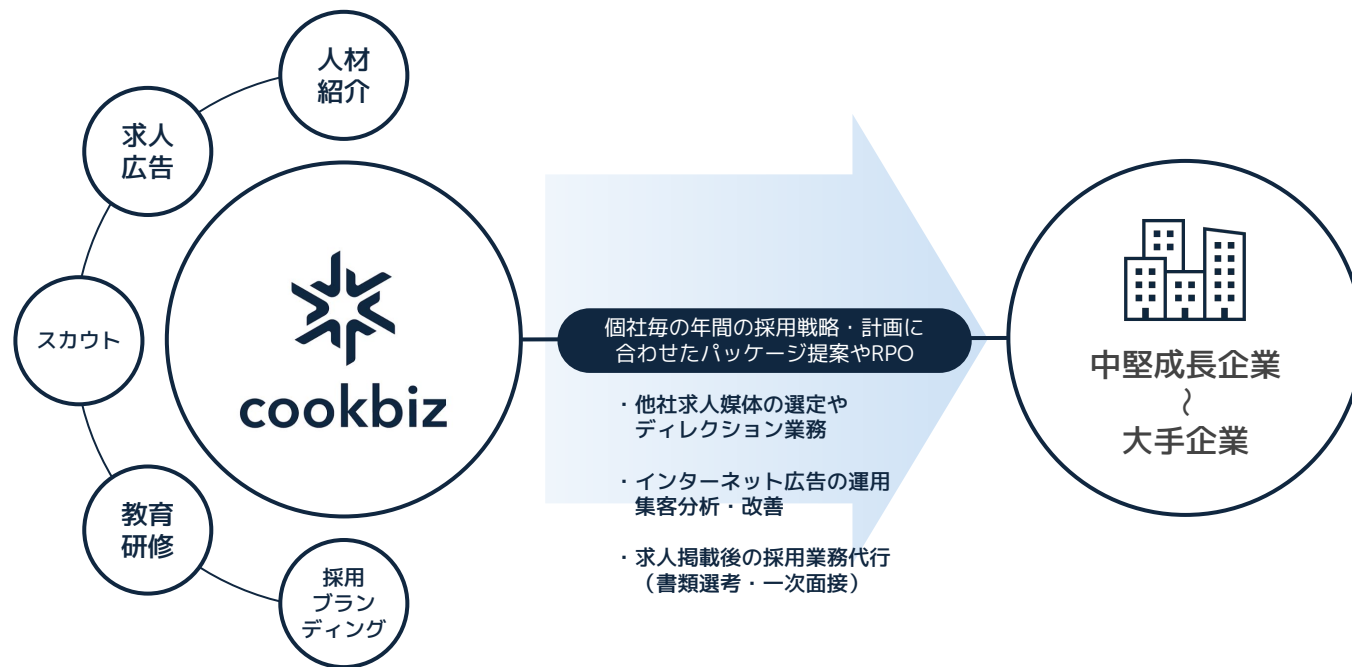
中堅成長企業
} 大手企業

想定販売価格

1 案件
1,000万円
} 5,000万円

サービス内容

人材採用にまつわる顧客のお困りごとを
総合的に支援・解決するワンストップ型サービス



採用総合パッケージについて（導入事例）

● 株式会社パッションギークス様

- 昭和7年創業の老舗食材卸「中庄商店」が、その食材を最大限に活かし、多くのお客様にお届けしたいという思いから、2017年に飲食事業を行うために設立。
- 設立から5年で鰻や和牛、酒場業態を28店舗展開（海外含む）。コロナ禍の2年間でも15店舗を出店する急成長企業。今後も国内外で毎年8~10店舗の出店を計画しており、採用総合パッケージの導入に至る。

課題

新規出店を見据えた体制強化と
労働環境の整備



提案

年間40名採用の実現に向けて当社が包括的にサポート

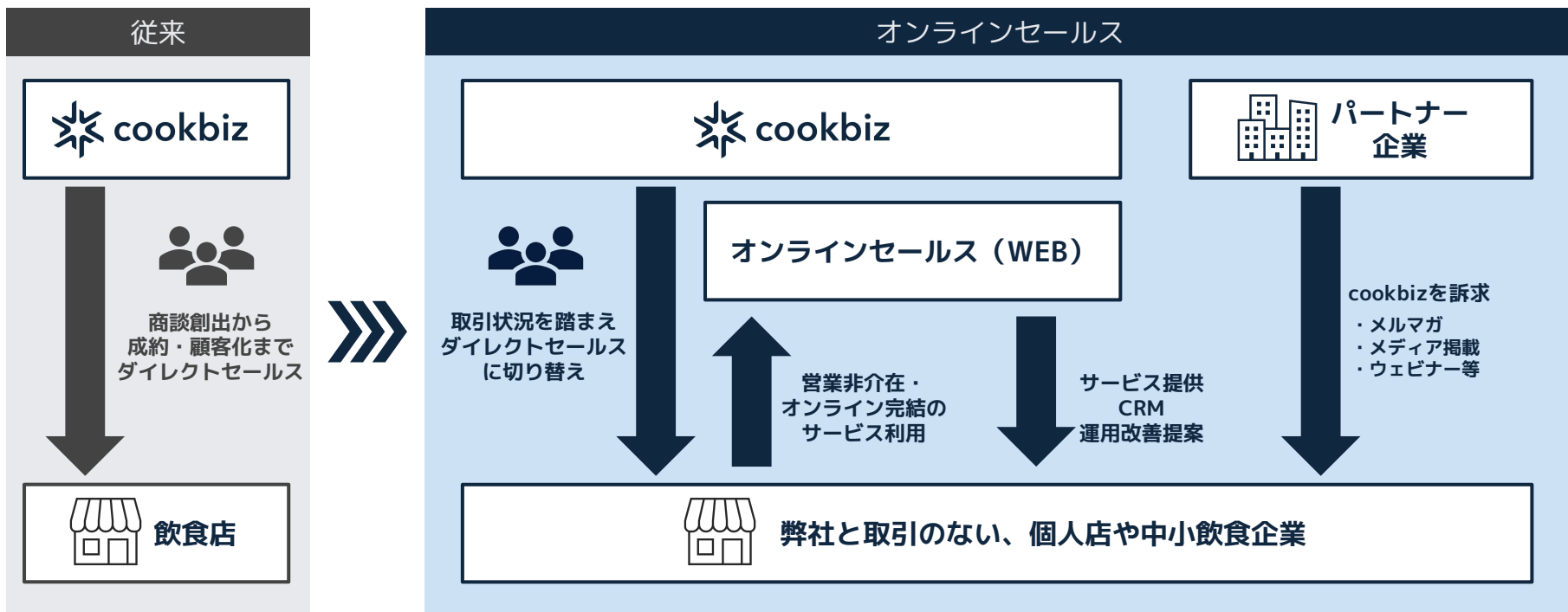
- ・採用計画に基づく求職者の母集団形成
- ・RPO（応募者一括対応・一次選考）の受託
- ・自社サービス（人材紹介・求人広告・スカウト・教育研修）の提供
- ・採用ブランディング（記事・動画）の企画・実施



うなぎの
中庄
うなぎ
四代目
菊川

オンラインセールスの強化について

- 申込から求人掲載・採用までを、営業非介在でオンライン提供。
- 10店舗未満の中小企業・個人店をターゲットに、無料もしくはキャンペーン価格でのサービス提供を行い、新規契約の獲得増をめざす。



事業再生（1号案件）について

- 事業再生（1号案件）の概要

- スキーム

株式会社久一米田商店が営む水産加工事業を同社により新設分割されたきゅういち株式会社に承継し、当社はきゅういち株式会社の全株式を取得するかたちで支援

- 株式会社久一米田商店からきゅういち株式会社に承継される資産及び負債
事業に必要な資産一式を承継、負債は非承継

- 株式会社久一米田商店からきゅういち株式会社に承継される従業員
きゅういち株式会社への転籍を希望する従業員は原則継続雇用

- 譲渡対価

126百万円（譲渡対価 65百万円に承継すべき定期預金61百万円を加算した金額）

- 譲渡対価に関連する付随費用（概算額）

5百万円（アドバイザー費用等）

- 譲渡の相手先

株式会社久一米田商店

- 新設分割効力発生日および株式譲渡実行日

2022年10月3日

事業再生（1号案件）について

- 2022年10月3日に「きゅういち株式会社」の全株式を取得し完全子会社化

会社概要	
名称	きゅういち株式会社
所在地	北海道函館市川汲町1395番地
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 藪ノ 賢次
事業内容	ホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業
資本金	30百万円
純資産の額	211百万円
総資産の額	211百万円
決算期	8月

※純資産の額及び総資産の額は、2022年10月2日現在の内容、また財務数値は未監査の状態



※10月3日の設立に合わせて、現地にて従業員説明会・記者会見を行った様子

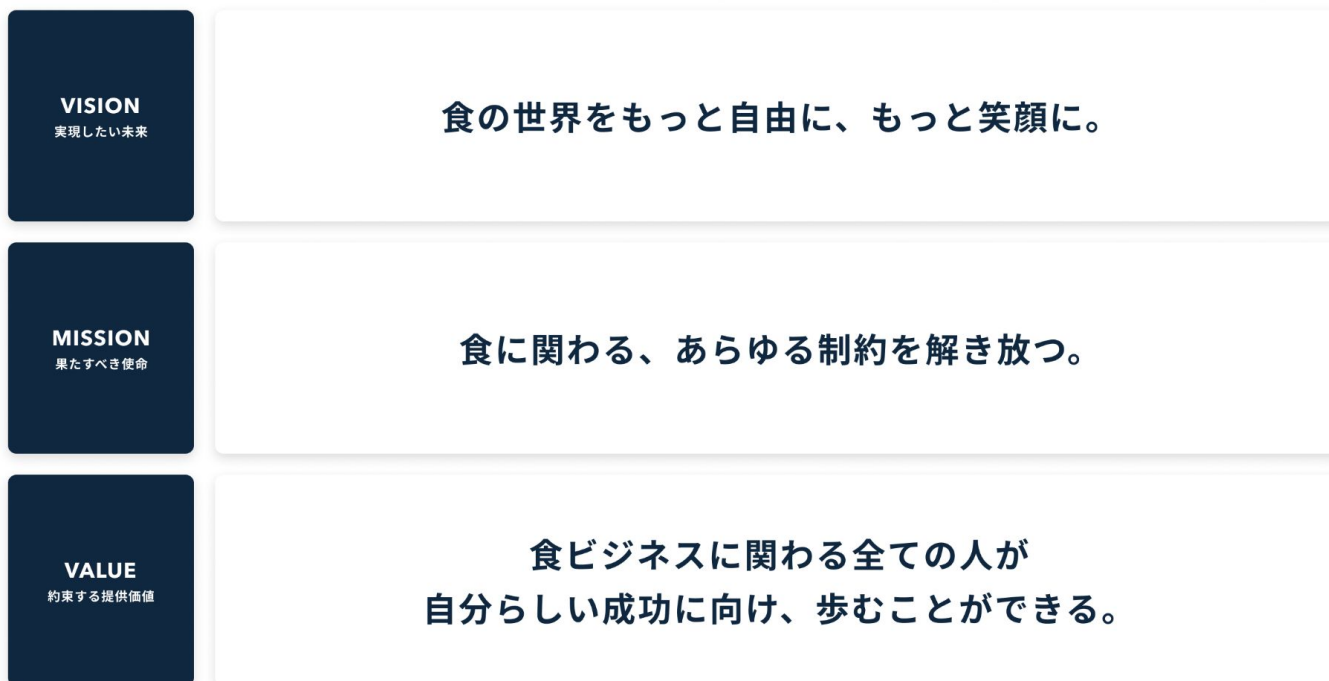


目次

1. 2022年11月期 第3四半期決算概況
2. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
3. APPENDIX

新コーポレートアイデンティティを制定

- アフターコロナの世界観を体現した、新たなVision、Mission、Valueに変更。人材に留まらず、テクノロジーなど様々な手段を通じて、食に関わるあらゆる制約を解き放つ。



業績推移

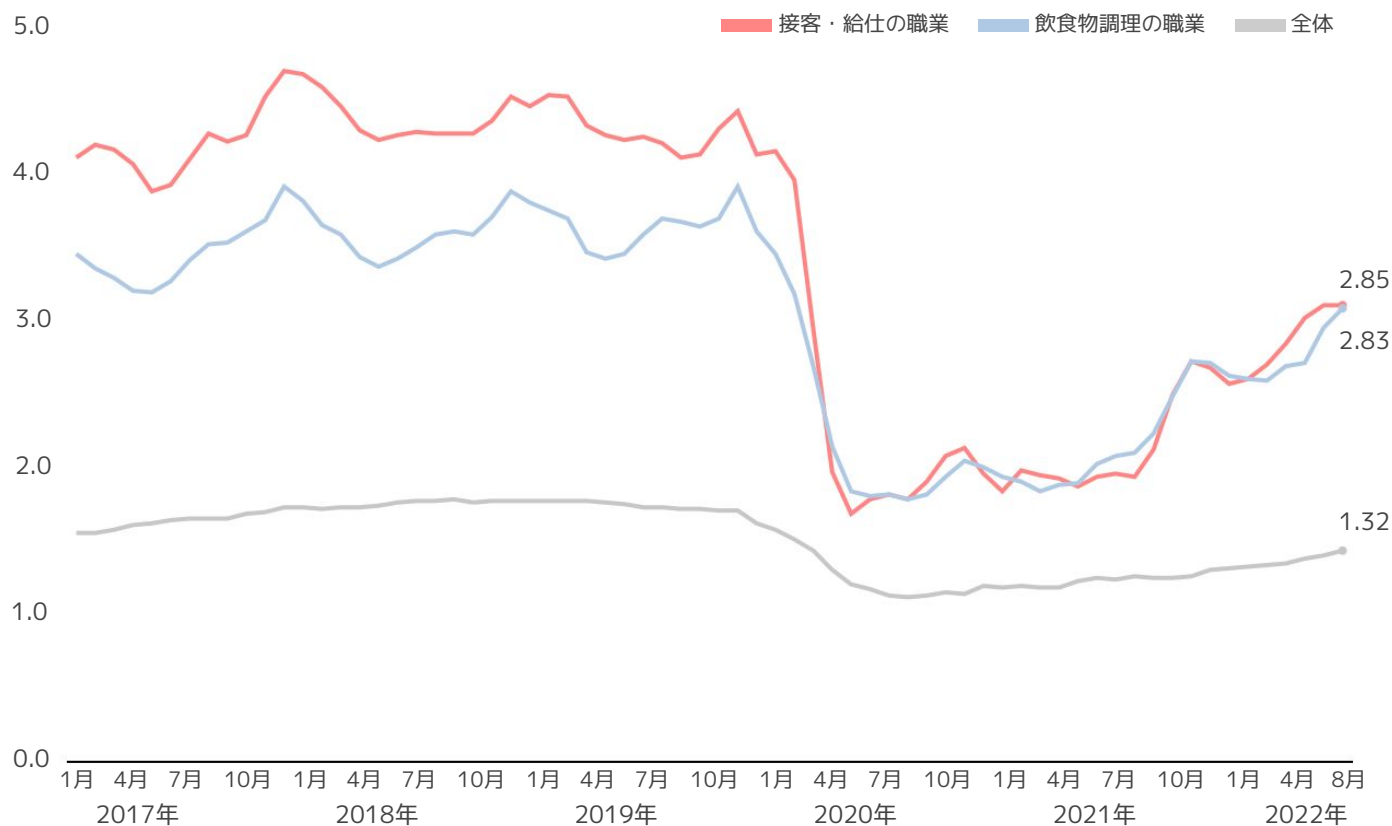
単位：百万円（単位未満切捨）	2019年度				2020年度				2021年度				2022年度		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	622	838	744	767	552	389	252	250	220	263	237	313	322	408	395
売上原価	7	10	9	12	7	7	3	2	2	2	1	2	3	4	4
売上総利益	614	828	735	755	545	381	249	248	218	261	236	310	319	404	390
売上総利益率	98.8%	98.7%	98.7%	98.4%	98.7%	98.2%	98.6%	99.1%	98.9%	99.1%	99.3%	99.1%	98.9%	98.9%	98.8%
販売費及び一般管理費	635	674	706	689	709	501	436	392	346	338	322	357	321	325	309
営業利益	▲21	153	28	65	▲163	▲119	▲187	▲144	▲127	▲77	▲86	▲46	▲2	78	80
営業利益率	▲3.5%	18.3%	3.9%	8.6%	▲29.6%	▲30.8%	▲74.1%	▲57.6%	▲58.0%	▲29.5%	▲36.3%	▲14.9%	▲0.8%	19.3%	20.5%
営業外収益	0	0	2	0	0	0	26	32	1	3	0	2	1	4	1
営業外費用	-	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	3	3	3	3
経常利益	▲20	153	30	64	▲163	▲119	▲161	▲113	▲129	▲76	▲88	▲48	▲4	79	78
経常利益率	▲3.3%	18.3%	4.0%	8.5%	▲29.6%	▲30.8%	▲63.8%	▲45.3%	▲58.7%	▲29.2%	▲37.1%	▲15.4%	▲1.4%	19.5%	19.9%
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-	12	68	2	-	86	0	0	-	-	-
税引前四半期純利益	▲20	153	30	64	▲163	▲132	▲229	▲116	▲128	▲163	▲88	▲48	▲4	79	78
法人税等	▲5	55	10	27	▲48	9	▲4	0	0	▲3	▲7	4	1	▲3	▲5
四半期純利益	▲15	97	19	37	▲114	▲142	▲225	▲117	▲129	▲160	▲80	▲52	▲5	83	84

サービス別KPI

人材紹介	売上高（百万円）	410	580	511	512	333	275	150	141	111	130	126	176	161	229	180
	紹介単価（千円）	896	891	867	898	857	865	857	833	856	792	785	833	897	869	947
	紹介人数（人）	457	651	589	571	389	318	175	170	130	165	161	211	180	264	191
求人広告	売上高（百万円）	237	268	214	224	160	49	63	72	43	63	58	85	85	87	84
	成約単価（千円）	163	177	241	289	273	204	230	270	249	293	272	265	333	302	345
	掲載社数（社）	1,439	1,518	921	780	580	235	272	266	177	217	213	326	256	289	248
スカウト	売上高（百万円）	-	14	66	100	105	89	55	57	71	69	58	66	87	101	102
	成約単価（千円）	-	76	83	83	94	102	109	94	96	121	123	119	119	127	120
	利用社数（社）	-	183	795	1,198	1,118	883	503	606	743	575	476	556	732	800	848

市場の環境 ～有効求人倍率～

- 全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは増加傾向。21年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

ビジネスモデル（人材紹介サービス）

- 完全成功報酬型・初期費用無料。マッチングと定着を重視し、キャリアアドバイザーが面談の上、マッチする人材を企業へ推薦。即戦力やピンポイント採用に効果的。



ビジネスモデル（求人広告サービス）

- 正社員からパート・アルバイトまで、年間150万人が訪れる飲食特化の求人情報サイト「クックビズ」。業界最大級の求人数で、全業態・全職種をカバー。掲載課金型。



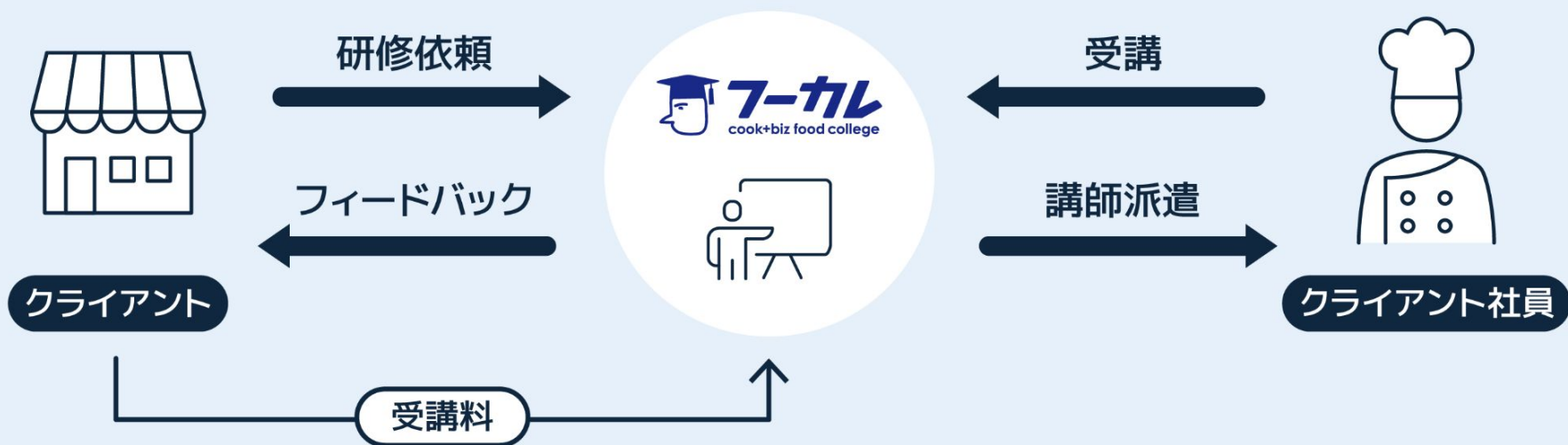
ビジネスモデル（スカウトサービス）

- 約16万人の飲食人材データベースから、会いたい人材に直接スカウトできるダイレクトリクルーティングサービス。月額課金型（サブスクリプション方式）。



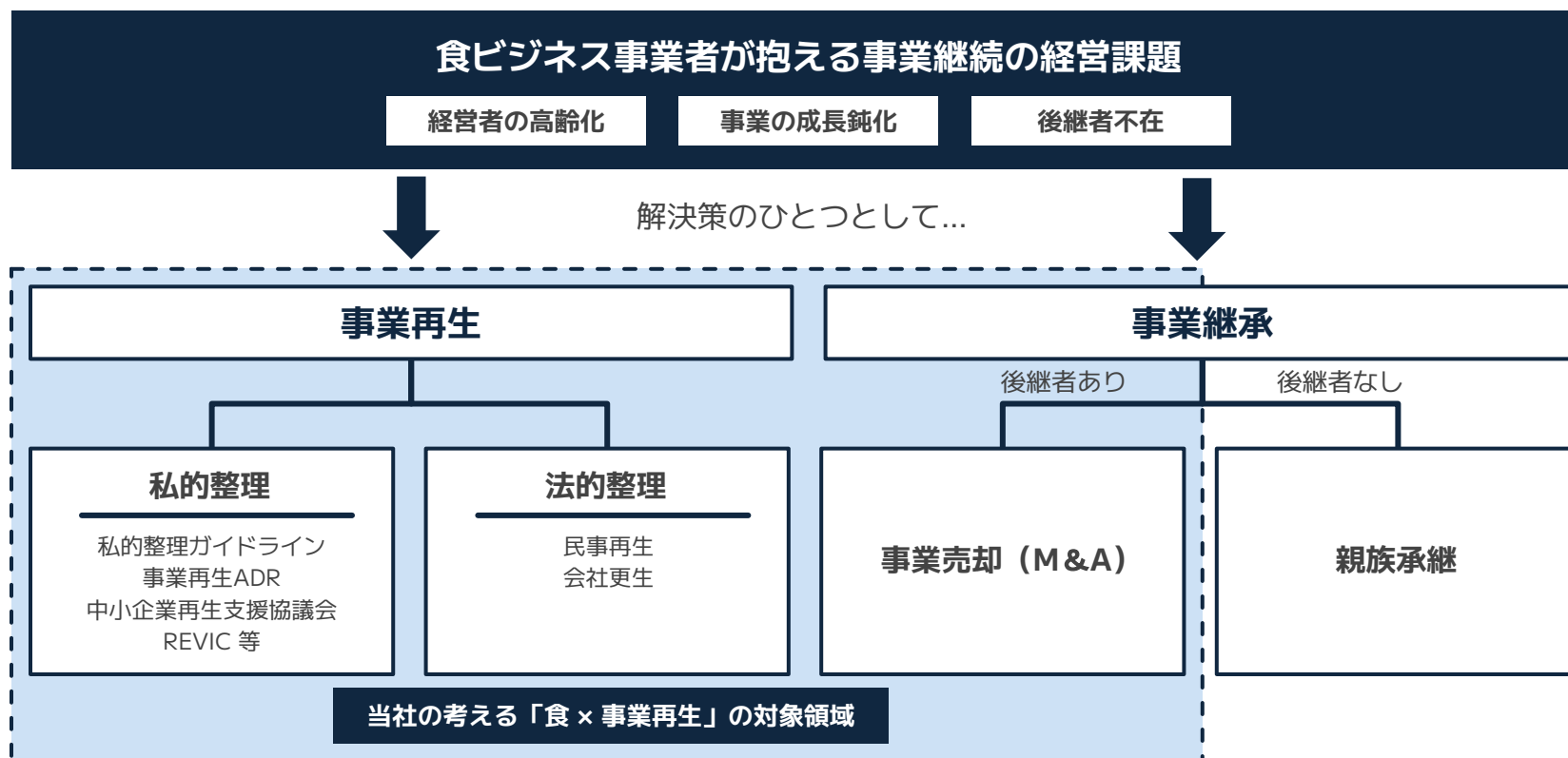
ビジネスモデル（研修サービス）

- 飲食・サービス業特化の研修サービス。50種類以上の実践型カリキュラムがあり、訪問型研修だけでなく、集合型やオンラインでの公開講座も実施。



当社の考える「食 × 事業再生」

- 付加価値の高い事業や商品を有する企業・店舗に対して、事業再構築や財務周りを包括的にサポートし、対象企業の企業価値を最大化する。



当社の考える「食 × 事業再生」

- 対象業種

- 食ビジネス全般。飲食店や食関連サービス業などの三次産業だけでなく、より上流の一次・二次産業など、食のバリューチェーン全般を対象とする
- 企業規模は問わない

- 選定ポリシー

- 対象とする事業や企業が継続し、再成長することで社会的インパクトが出せること（地域経済の振興、雇用の維持・創出、社会課題の解決等々）
- 51%以上の株式取得ができること（経営権が取得できることが前提）
- 事業自体は黒字か、黒字の早期実現の可能性が高いものであること

1号案件として、株式会社久一米田商店（本社：北海道函館市）が新設分割により設立する新設分割設立会社の全株式を取得するための、スポンサー契約の締結を発表。（5月26日開示）

その後、当該新設分割設立会社である、きゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化（10月3日開示）

会社概要

社名	クックビズ株式会社
設立	2007年12月10日
資本金	703,718千円
代表者	代表取締役社長 藪ノ 賢次
本社所在地	大阪府大阪市北区芝田二丁目7番18号 LUCID SQUARE UMEDA 8階
従業員数	100名（パート・アルバイト及び嘱託社員を除く）
事業内容	人材サービス事業 研修事業

※2022年8月末時点