



2022年11月期 第1四半期
決算説明資料

2022年4月14日
クックビズ株式会社
stock code : 6558

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

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

2022年11月期 1Q エグゼクティブサマリ

- **1Q売上高322百万円、前年同期比+46.4%**
 - コロナ禍での飲食店営業への影響は継続しているものの、企業の採用ニーズの低下は見られず、通期見通しよりも上振れて着地。
- **営業赤字が大幅に圧縮。前年同期比で125百万円縮小。**
 - 売上高の上振れや販売管理費のコントロール強化が奏功し、営業赤字の大幅な縮小を達成。
- **食ビジネスの変革支援のための各種施策の仕込みが進捗**
 - 既存事業の強みを活かした人材支援領域にて採用総合パッケージを開発。大型案件2件受注。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 1Q実績	2022年 1Q実績	QonQ
売上高	220	322	46.4%
販売管理費	346	321	▲7.0%
営業利益	▲127	▲2	

シーズンナリティ（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	—	—	—	50 ※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 1Q 決算概況

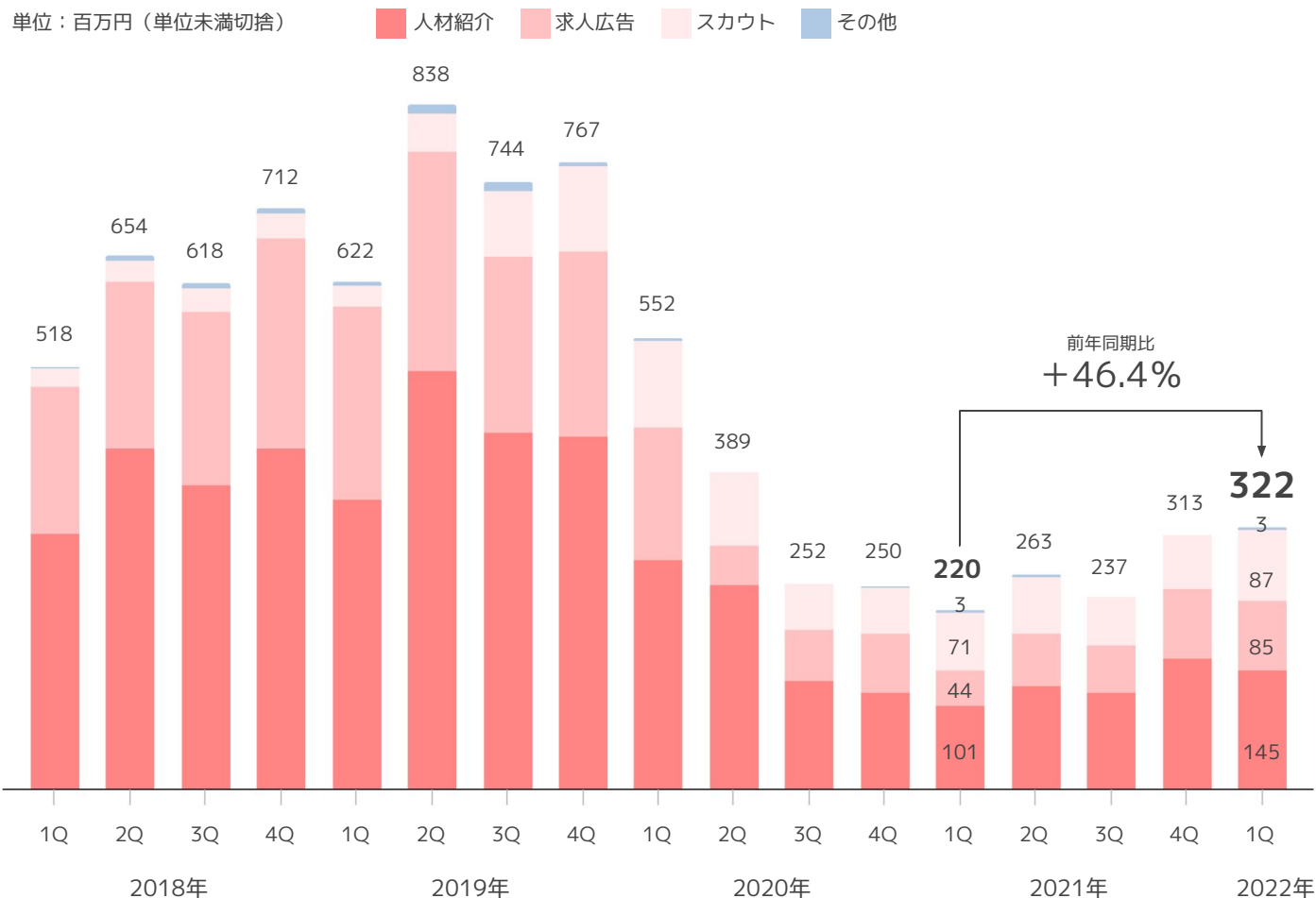
- オミクロン株の影響が続く状況下でも、売上高は当初想定より上振れて着地（通期進捗率23.1%～24.8%）。
- 売上高の上振れにより、若干の営業赤字にとどまる。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 予想	2022年 1Q実績	進捗率
売上高	1,035	1,300 ～1,400	322	24.8% ～23.1%
営業利益	▲338	50	▲2	
経常利益	▲342	35	▲4	
当期純利益	▲422	30	▲5	
1株当たり当期純利益（円）	▲183.02	11.78	▲2.17	

※「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）等を当第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1四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1四半期会計期間の損益に与える影響は軽微であります。

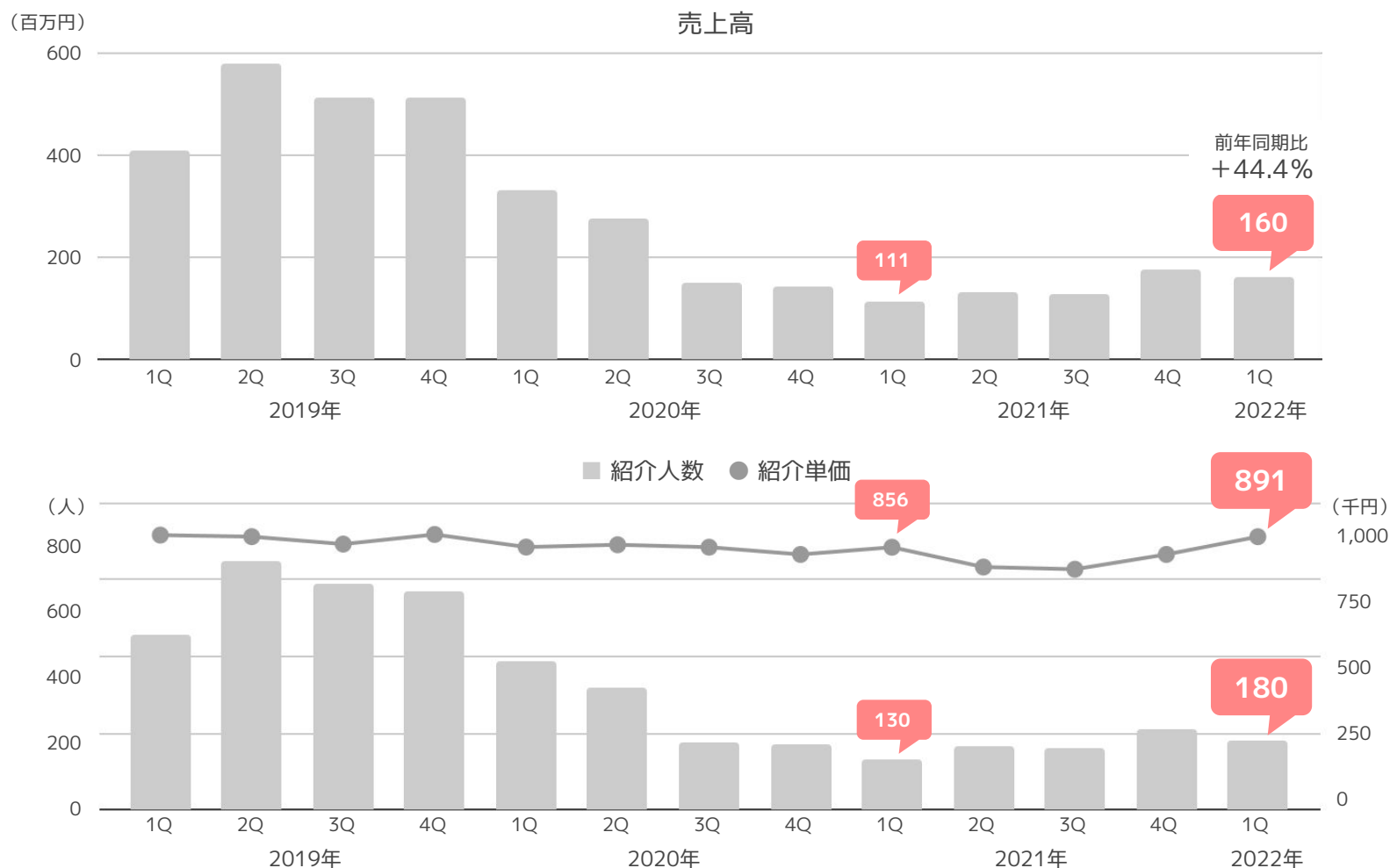
売上高推移

- 前期1Qでの売上高の底入れ以降、回復基調。
- 売上高322百万円は当初想定よりも上振れ、前年同期比+46.4%。



サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

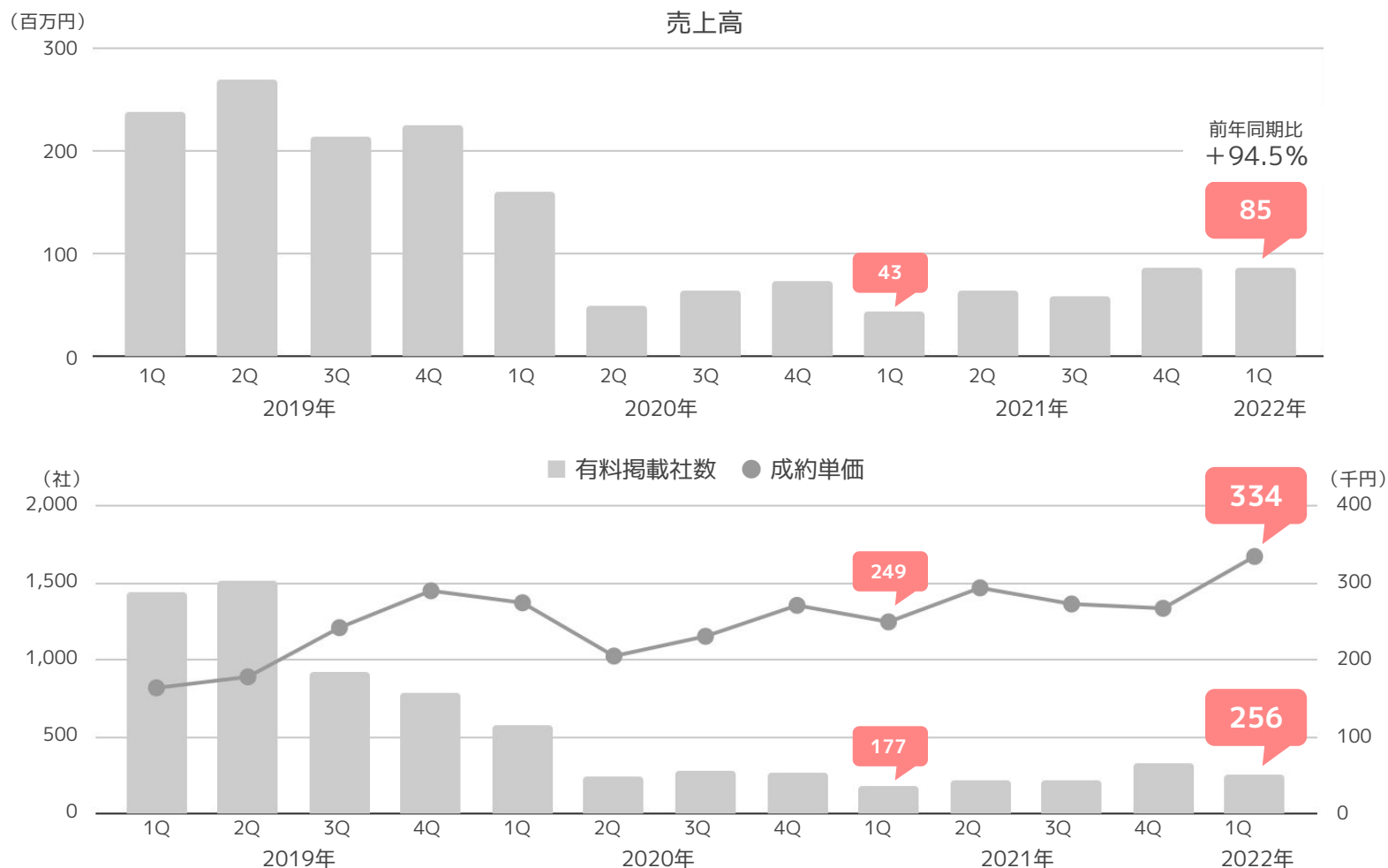
- 企業の即戦力採用への意識変化に対応させたマッチングに切り替え、売上高は160百万円（前年同期比+44.4%）。紹介単価も高水準を維持。



※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。

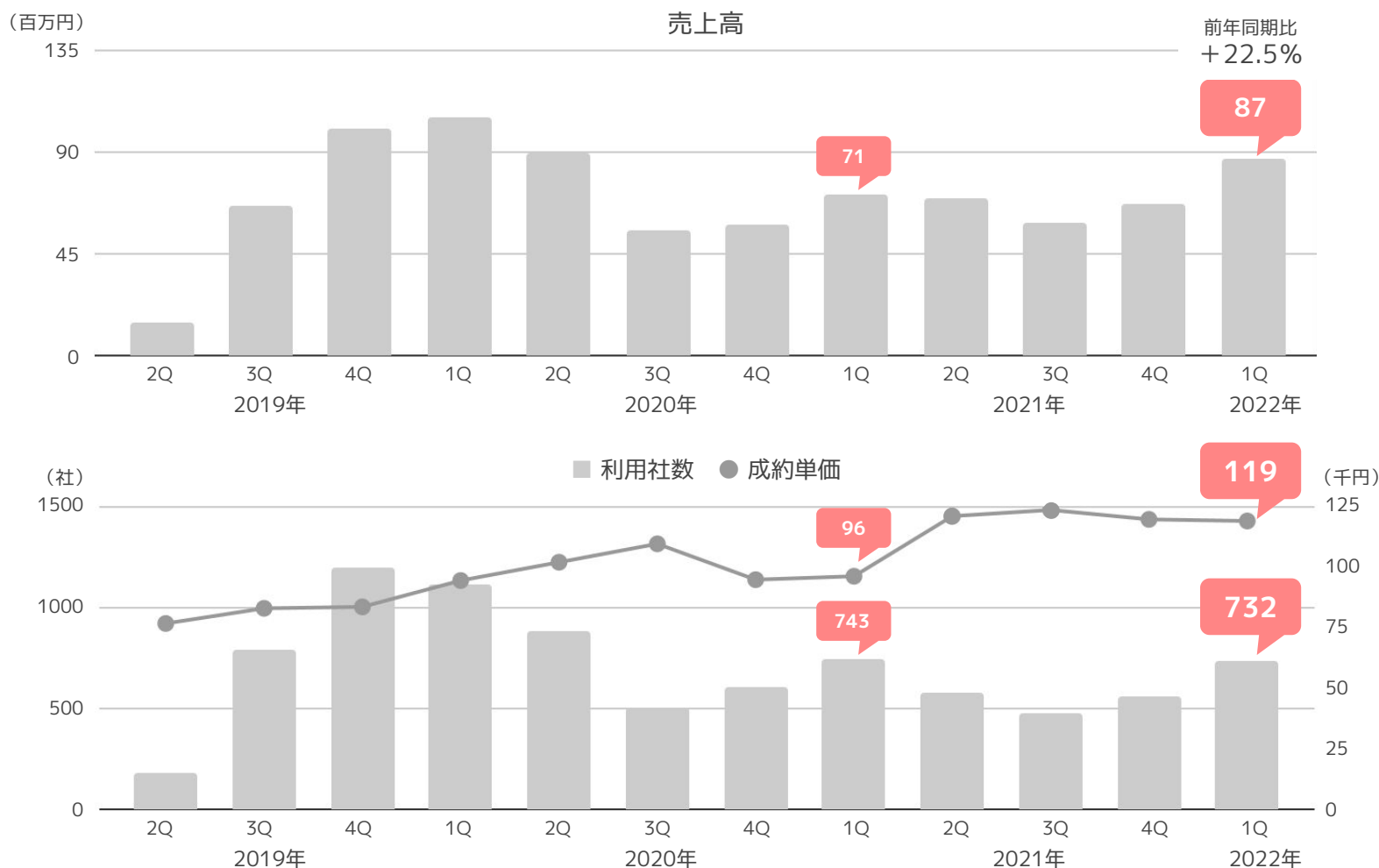
サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

- 従来、閑散期である年末年始も企業の採用意欲は高く、商談成約率が向上。掲載社数が増加し、成約単価も大幅に上昇（直近3年で最高水準）。



サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

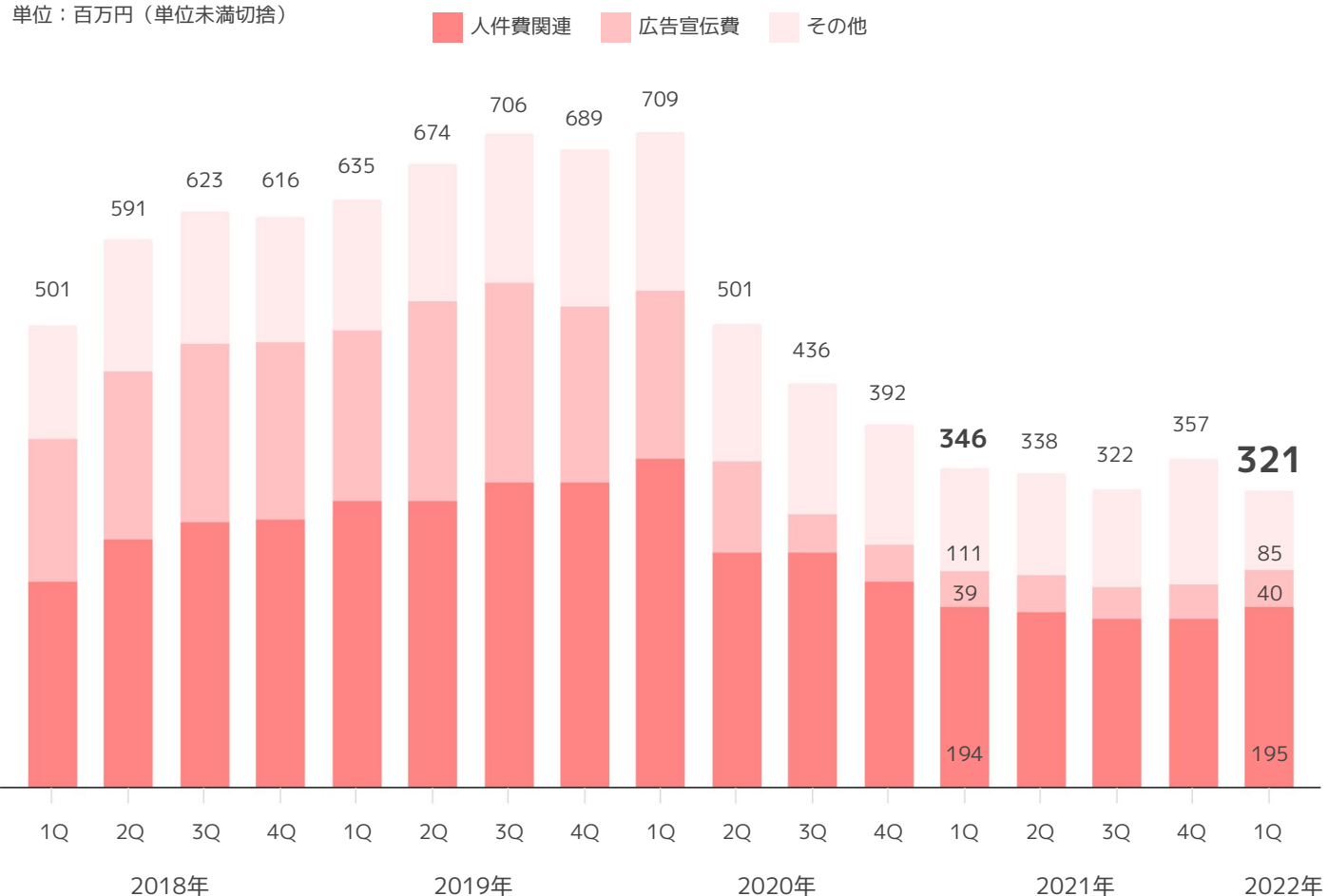
- 前期1Q前に実施した半額キャンペーンや月額制プラン追加の影響で利用社数は前年同期比で減少。一方、月額制プランの購入が増加し成約単価は上昇。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

販管費及び一般管理費推移

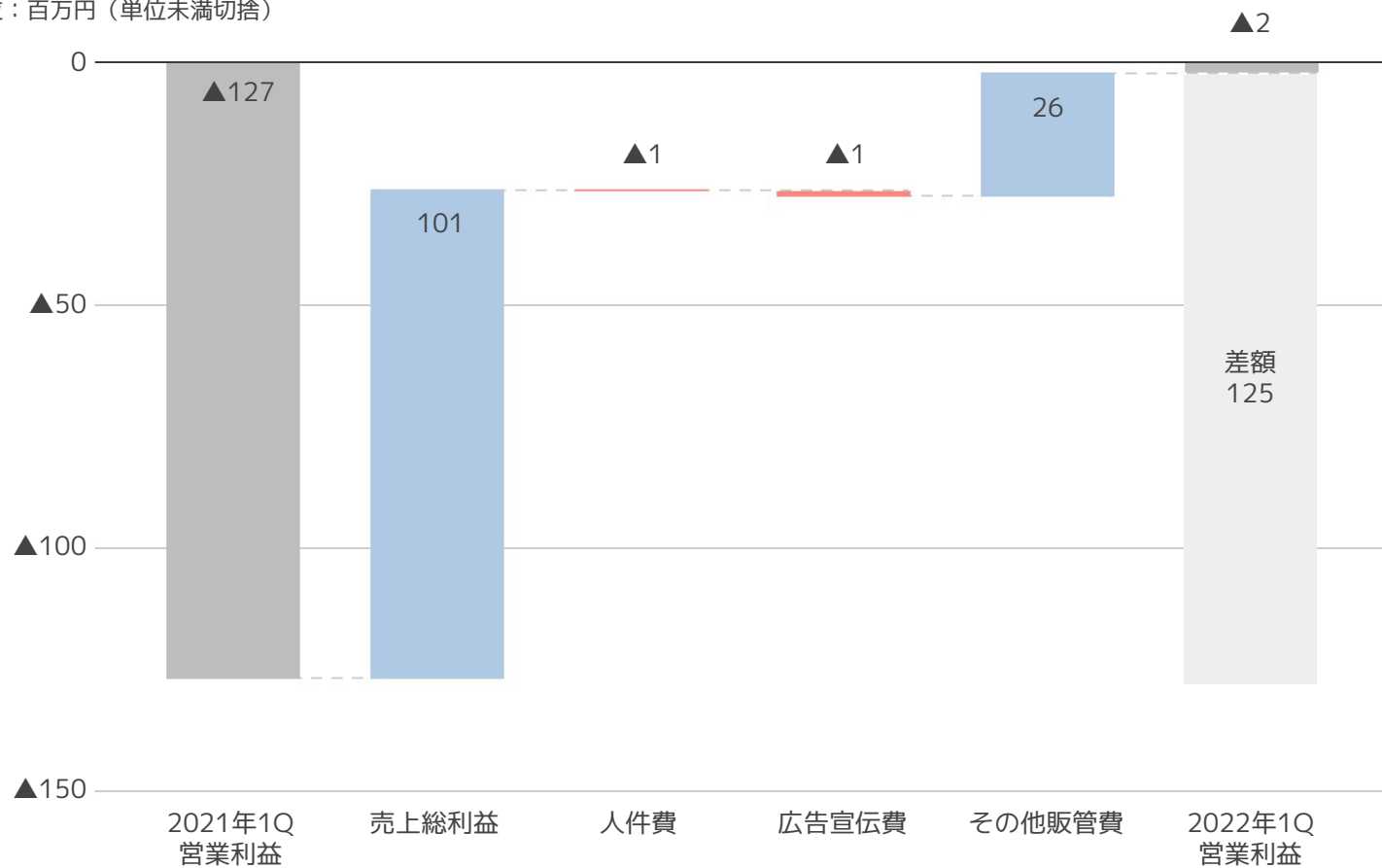
- 前期4Qの各種戦略投資が一巡し、3Q水準まで減少。引き続きコスト削減は継続しつつ、業績回復・再成長のための投資は効果を見極め実行する。



営業利益増減分析

- 売上総利益は前年同期比+101百万円、営業利益は前年同期比+125百万円
- 収益力の回復と継続的なコストコントロールにより営業赤字は大幅に改善。

単位：百万円（単位未満切捨）



2022年11月期 1Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年1Q 累計	2022年1Q 累計	増減額	増減率
売上高	220	322	102	46.4%
売上原価	2	3	1	43.6%
売上総利益	218	319	101	46.4%
販売費および一般管理費	346	321	▲24	▲7.0%
人件費	194	195	0.5	0.3%
広告宣伝費	39	40	1	2.5%
営業利益	▲127	▲2	125	-
営業利益率	▲58.0%	▲0.8%	-	-
経常利益	▲129	▲4	124	-
税引前利益	▲128	▲4	124	-
法人税等	0	1	1	-
当期純利益	▲129	▲5	123	-

2022年11月期 1Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年4Q 実績	2022年1Q 累計	増減額	増減率
流動資産	2,110	2,034	▲75	▲3.6%
現預金等	1,949	1,884	▲65	▲3.3%
売掛金	90	79	▲10	▲11.8%
固定資産	82	32	▲50	▲61.0%
敷金	73	23	▲49	▲68.1%
資産合計	2,192	2,067	▲125	▲5.7%
流動負債	918	794	▲124	▲13.5%
短期借入金	650	515	▲135	▲20.8%
未払費用	60	62	2	4.2%
固定負債	514	514	0	0.0%
純資産	759	758	▲1	▲0.2%
負債・純資産合計	2,192	2,067	▲125	▲5.7%

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

中長期戦略の方向性

ウィズコロナ・アフターコロナを見据えて
次の10年、クックビズは**食ビジネスの変革を支援する会社**と定義します。

激変する消費者の行動・価値観変容を理解し
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することで
食産業の再成長に貢献します。

これまで支援し続けた「人」を起点に
最先端のテクノロジーとサイエンスを組み合わせ
同じパッションを持つパートナーと共に
新たな食体験・食サービスとエコシステムを共創してまいります。

中長期戦略の方向性



今期方針の1Q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、資金支援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	2021年4Qより着手済
		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	2022年1Qより着手済
		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	中堅・大手企業向けの採用総合パッケージを開発。 2つの大型案件を受注 ※次頁参照
		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	今期下期迄に着手
		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	オンラインセールスの企画・開発が完了し、2Q以降での正式リリースをめざし、限定公開による実証実験を実施中
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に着手
資金支援	新規	「食」×「事業再生」に関する対象案件のソーシング開始	今期下期迄に1号案件のクロージングを目標

■ 今期方針の1Q時点の進捗状況（採用総合パッケージの開発）

- 既存事業の強みを活かし、中堅・大手企業のニーズに応える採用総合パッケージを開発。PoC段階ながら1Qで大型案件を2件受注。

採用総合パッケージ概要

目的	顧客の採用人事関連業務の人員不足や組織構造課題を解決する。
サービス内容	<p>準委任型の業務委託契約を締結。</p> <p>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、他社求人媒体の選定やディレクション業務、求人掲載後の採用業務代行（書類選考・一次面接）、インターネット広告の運用、採用ブランディング等、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。</p>
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～5,000万円を想定

1Q終了時点で、既に以下の大型案件を2案件受注。

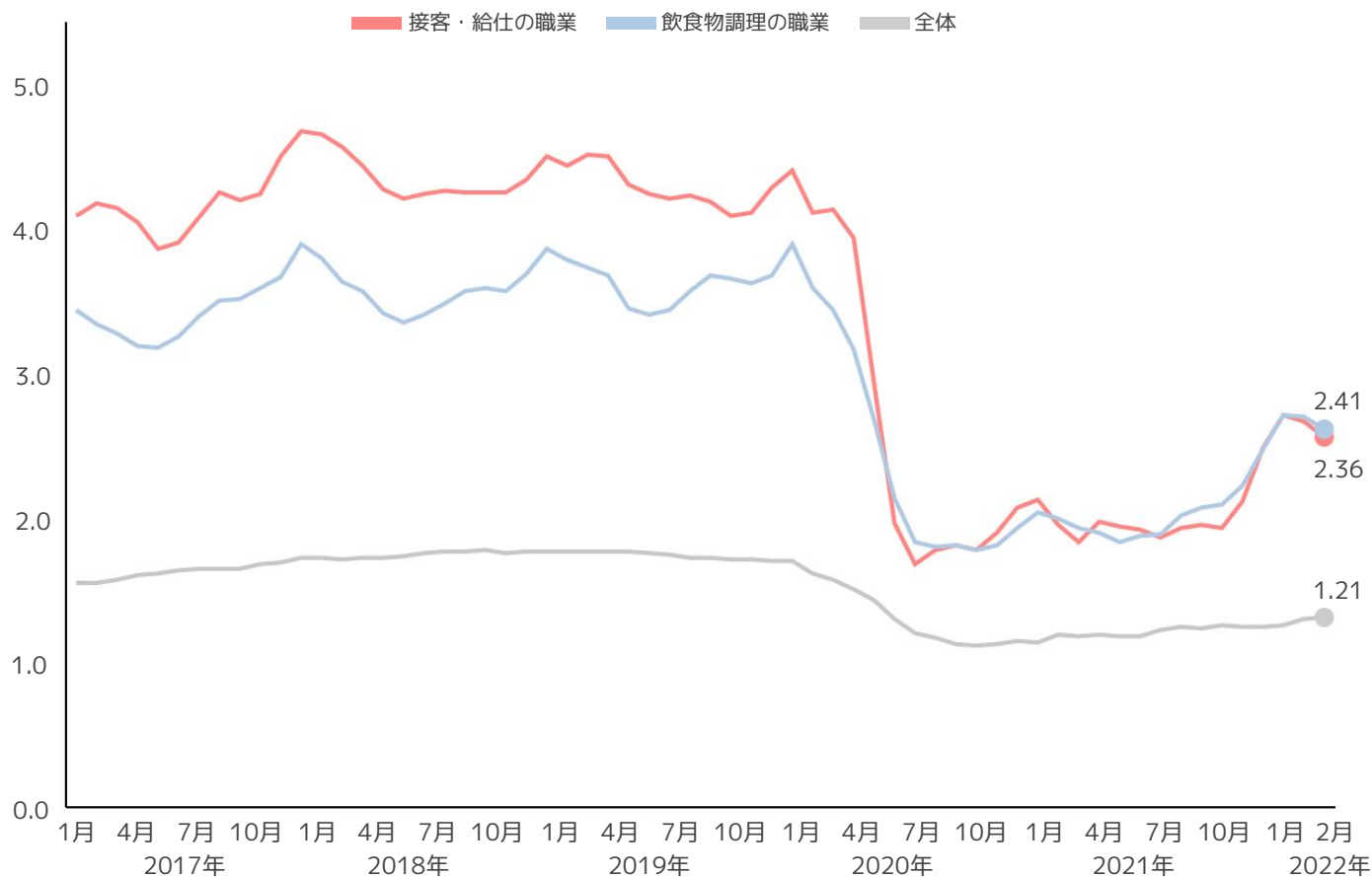
- ・ 官公庁および補助金事業受託業者からの業務委託事業
- ・ 国内大手ファーストフードチェーン企業様における正社員大量採用代行

今後、これらの初期パートナーとの協業過程において、サービス内容のブラッシュアップ・知見収集を行い、下期以降の拡販を目指す。

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

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月以降は特に採用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～

- 飲食業に特化したマッチングサービスであり、マッチングが成立した場合に求人企業側から紹介手数料をいただく。



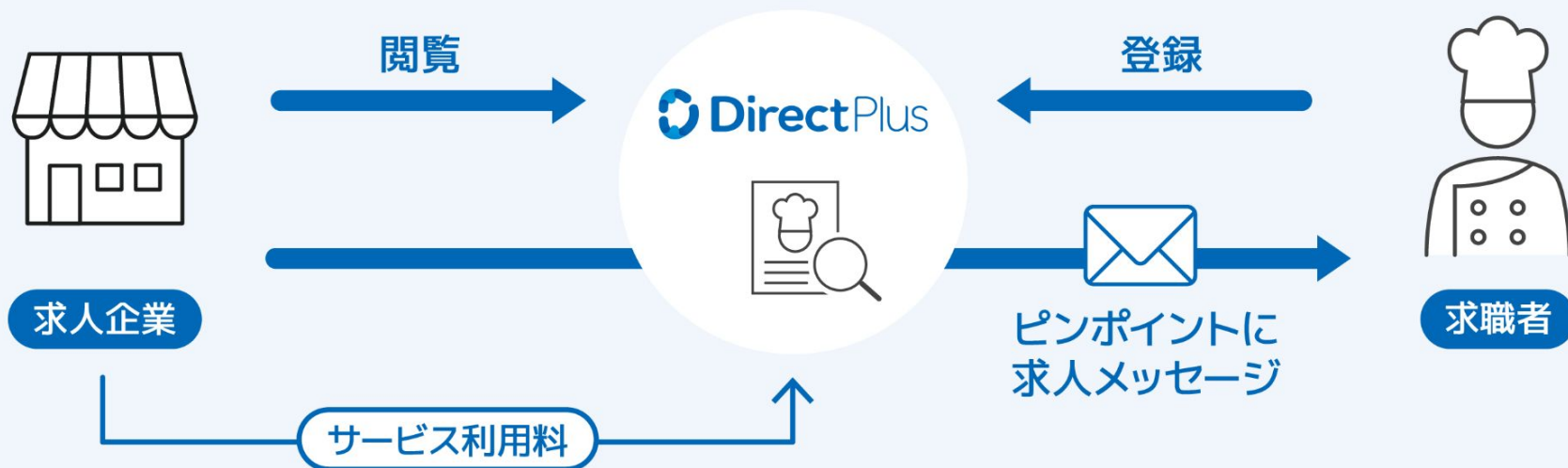
ビジネスモデル ～求人広告サービス～

- 飲食業に特化した求人広告サービスであり、広告掲載に応じて求人企業側から広告掲載料をいただく。



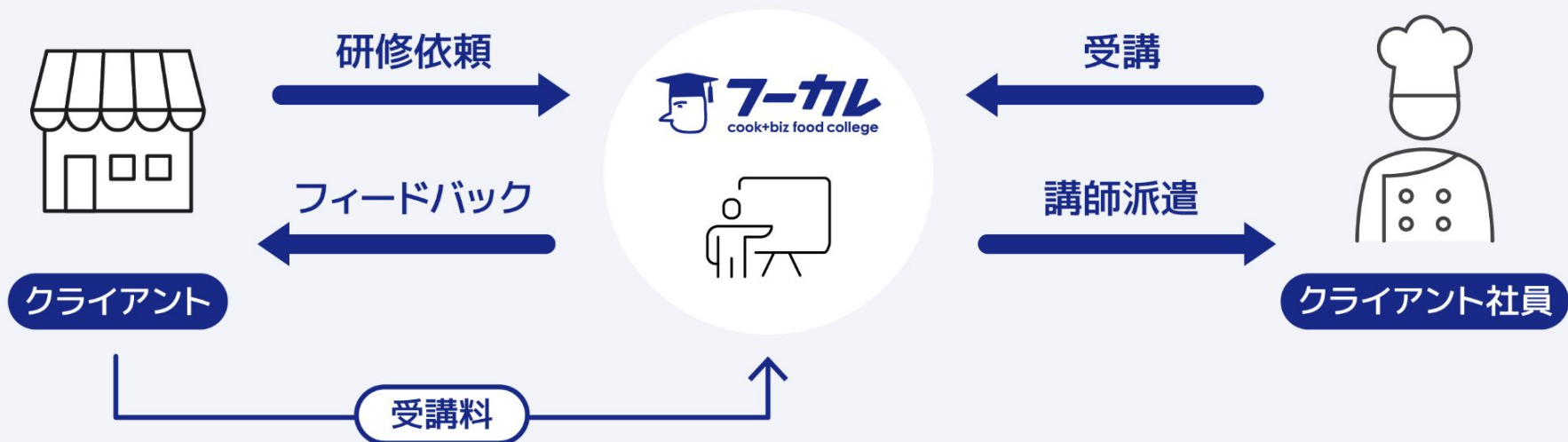
ビジネスモデル ～スカウトサービス～

- 飲食業に特化したダイレクトリクルーティングサービスであり、求人企業側から月額利用料（サブスクリプション方式）をいただく。



ビジネスモデル ～研修サービス～

- 飲食業に特化した研修サービスであり、主に飲食店で働く人々の人材定着・採用育成に関わる研修を実施。



| 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	684,853千円
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	105名（パート・アルバイトを除く）
事業内容	人材サービス事業 研修事業

※2022年2月末時点