



当社が今後新たに行う 「食 × 経営支援」の取り組みについて

2022年12月15日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

1. なぜ、「食 × 経営支援」なのか
2. 当社の考える「食 × 経営支援」
3. 体制紹介
4. Appendix

目次

1. なぜ、「食 × 経営支援」なのか
2. 当社の考える「食 × 経営支援」
3. 体制紹介
4. 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。



長期化するコロナ禍での飲食店の業態転換ニーズの高まり

- コロナ禍の長期化により顧客の行動変容が起き、飲食店ビジネスの変革が急務。



来店者

- アルコールから食事をメインとした来店ニーズへの変化
- 来店時間が昼間や早い時間帯のディナータイムに変化
- イートインにとどまらない、デリバリーやテイクアウトなどの定着化



飲食店
(加盟店)

- 新たな来店ニーズに対応できる業態を出店したい
- 既にそのような業態があるならFC（フランチャイズ）加盟を検討したい



飲食店
(フランチャイザー)

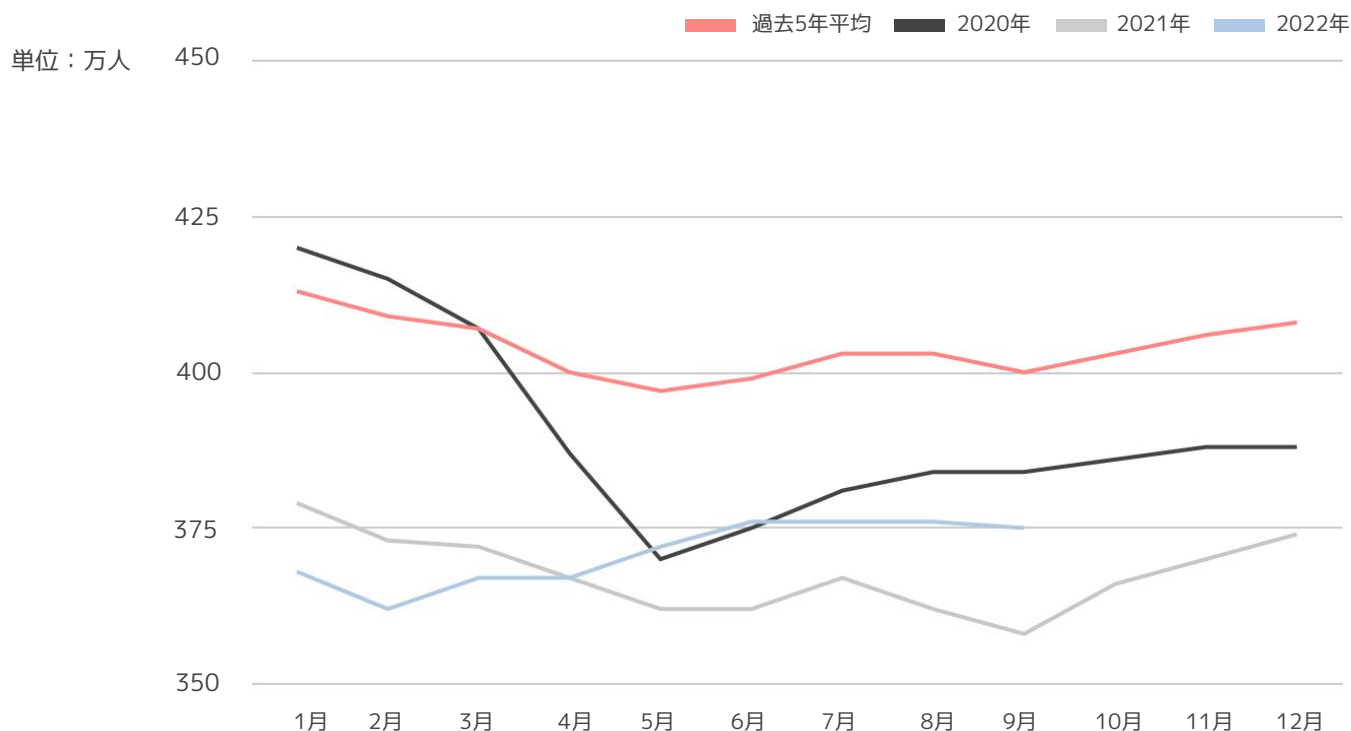
- 拡大はしたいが、直営だけでは出店スピードが上がらない
- 自社の展開エリア以外での出店をしたい



アフターコロナの顧客ニーズに対応した業態による、FC出店やFC加盟のニーズ

飲食人材の獲得競争が再加熱し、コロナ前以上の採用難に

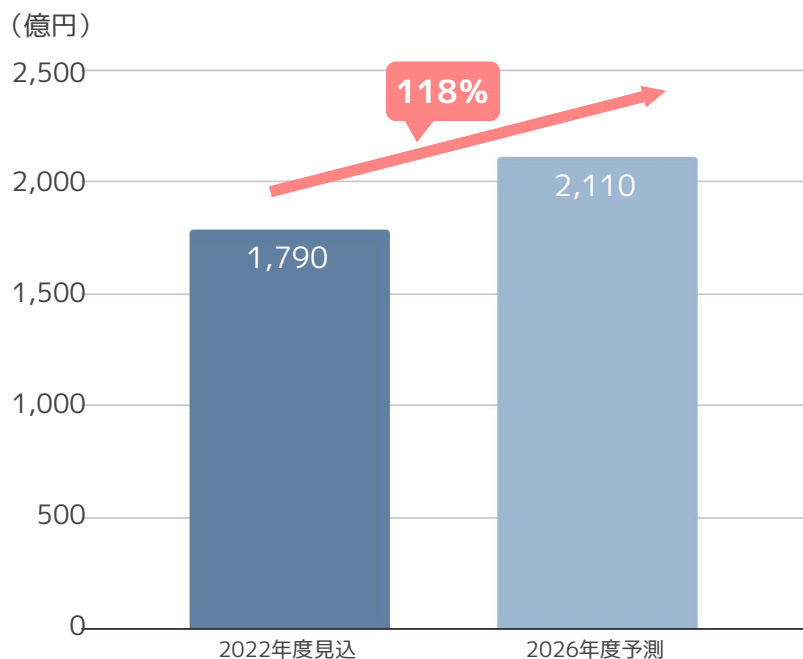
- アフターコロナを見据えた人材獲得競争が再加熱するも、労働力はコロナ前の水準にはまだ戻っていない。
 - 当社の人材サービス売上も、前期比50%を超える急回復（2022年11月期3Q実績）も、市場全体では労働力の戻りが鈍く、飲食店はより人手がかからないオペレーションや業態を模索。



飲食業界のDXに対する投資

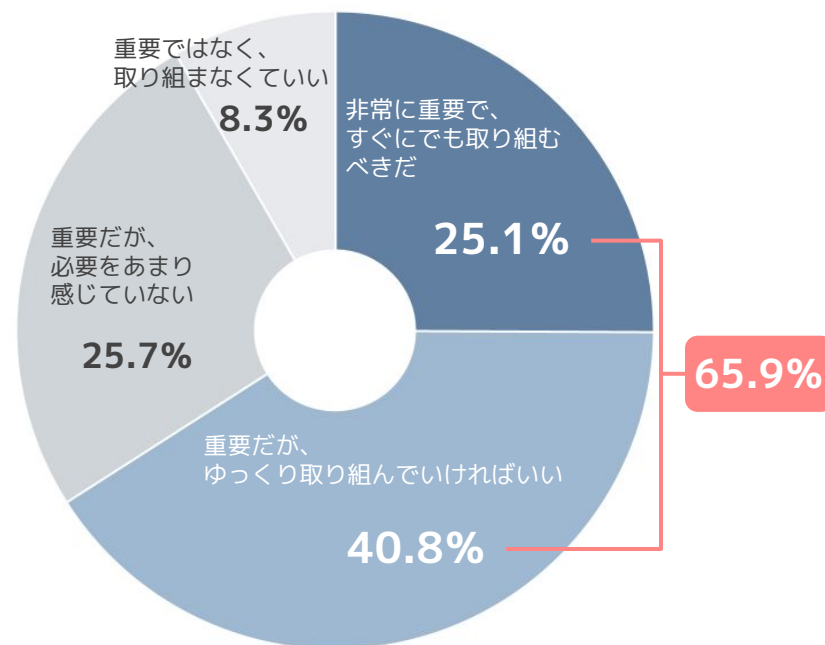
- 収益性の改善や現場の人材不足に対応するため、労働生産性の向上や省人化に資するDX投資は今後も増加すると推計される。

外食・宿泊業におけるIT投資額予測



※出所：富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2022年版」

飲食業界のDXに対する考え



※出所：レストランテック協会・ファンくる共同「レストランテックに関する意識調査」
アンケート対象者：全国20～50代の飲食店勤務の男女511名
「飲食業界のDXに対する考え」の質問にて「あてはまるものはない・わからない」回答は除外の上、集計

効果の高いDXパッケージを搭載したFCモデルの開発

- 効果の高いDXパッケージを搭載した、高収益・高効率なFCモデルの開発・展開を行い、「食×経営支援」領域での第1弾のサービスとしてリリース。
 - 「DXの効果を実感している外食企業は、4.5%（※1）」という調査データからも、DXは闇雲に導入しても効果が感じられにくい。
 - FCのような固定化された業態やオペレーション下で、効果の高いユースケースを明らかにし、新規出店時に教育・研修とセットで実装することにより、効果的なDX導入を図る。

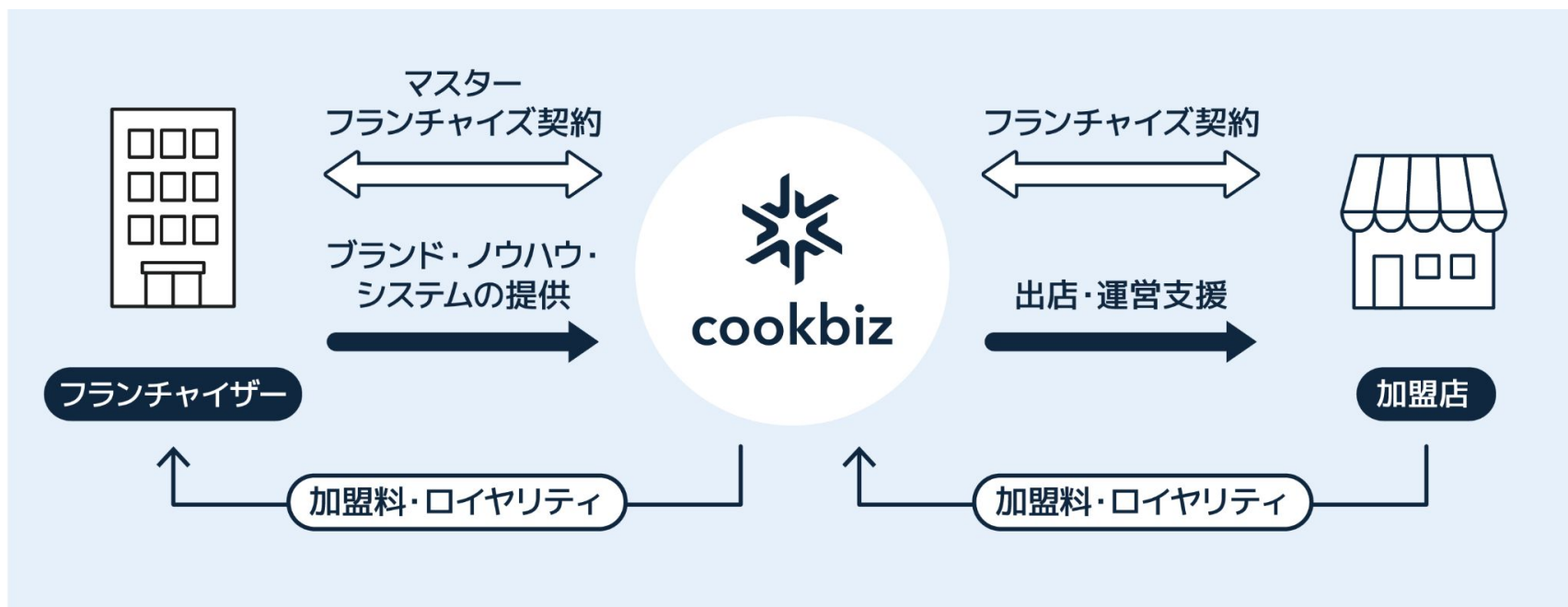


目次

1. なぜ、「食 × 経営支援」なのか
- 2. 当社の考える「食 × 経営支援」**
3. 体制紹介
4. Appendix

マスターフランチャイズ本部事業「cookbiz FC」について

- 既存の人材サービスで取引のある、有力な飲食ブランドを保有する飲食企業と当社が、マスターフランチャイズ契約を締結。
- 全国でFC加盟店を募集し、当社が本部として運営管理を行う。
- 出店における人材採用・教育は、既存の事業基盤を活かしシナジーを創出。



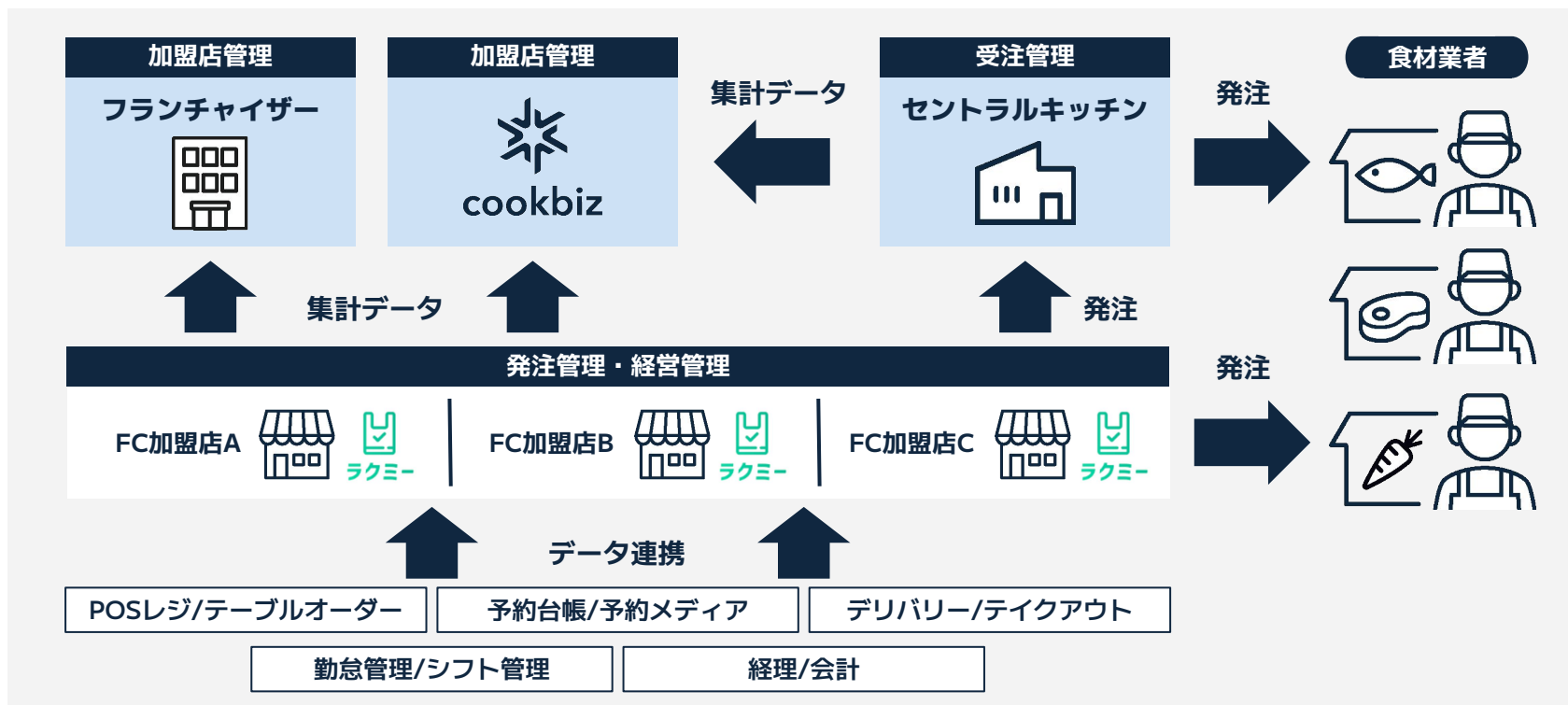
「cookbiz FC」で展開するブランド・業態について

- 第1弾として、鰻業態をリリース。顧客単価が高く、アルコールに依存せず、昼間や早い時間帯のディナーの集客が見込まれることから、コロナ禍・アフターコロナに適した業態と言える。
- 今後年間を通して複数業態を開発予定。以下の基準でブランド選定を行う。
 - 業態として展開・拡大が期待できる
 - 業務の体系化がされている、もしくは体系化可能である
 - 単品業態やシンプルな業態である
 - イートインだけでなく、テイクアウトやデリバリーにも向いている
 - 単価が低すぎない



「cookbiz FC」におけるDX活用

- あらかじめ各ブランド・業態に合ったベストプラクティスのDXサービス群を用意し、加盟店の高収益かつ高効率な店舗運営をサポート。
- 2022年11月に投資した飲食店管理クラウド「ラクミー」を加盟店管理の中核ツールに据え、加盟店のスーパーバイジング業務を効率化する。



目次

1. なぜ、「食 × 経営支援」なのか
2. 当社の考える「食 × 経営支援」
- 3. 体制紹介**
4. Appendix

体制紹介

- FC事業の経験豊富な人材の登用。

- 本取り組みの開始にあたっては、外部パートナーとして株式会社ベーシックの元執行役員である古閑氏を事業責任者として招へい。2021年12月から事業開発を進めてきた。



古閑 昭彦（こが あきひこ）氏

新卒で新日本証券株式会社（現・みずほ証券株式会社）に入社し、その後、株式会社新生銀行、三菱証券株式会社（現・三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社）でリテールマーケティングを中心とした業務に従事。

2008年1月、株式会社ベーシックに執行役員としてジョインし、フランチャイズ事業を管掌。2012年からは同社子会社としてシンガポールに設立したJapan Food Culture Pte. Ltd.代表を兼務し、日本企業の海外進出支援事業に従事。東南アジアを中心に累計6ヶ国、7業態、50店舗のFC出店をサポート。

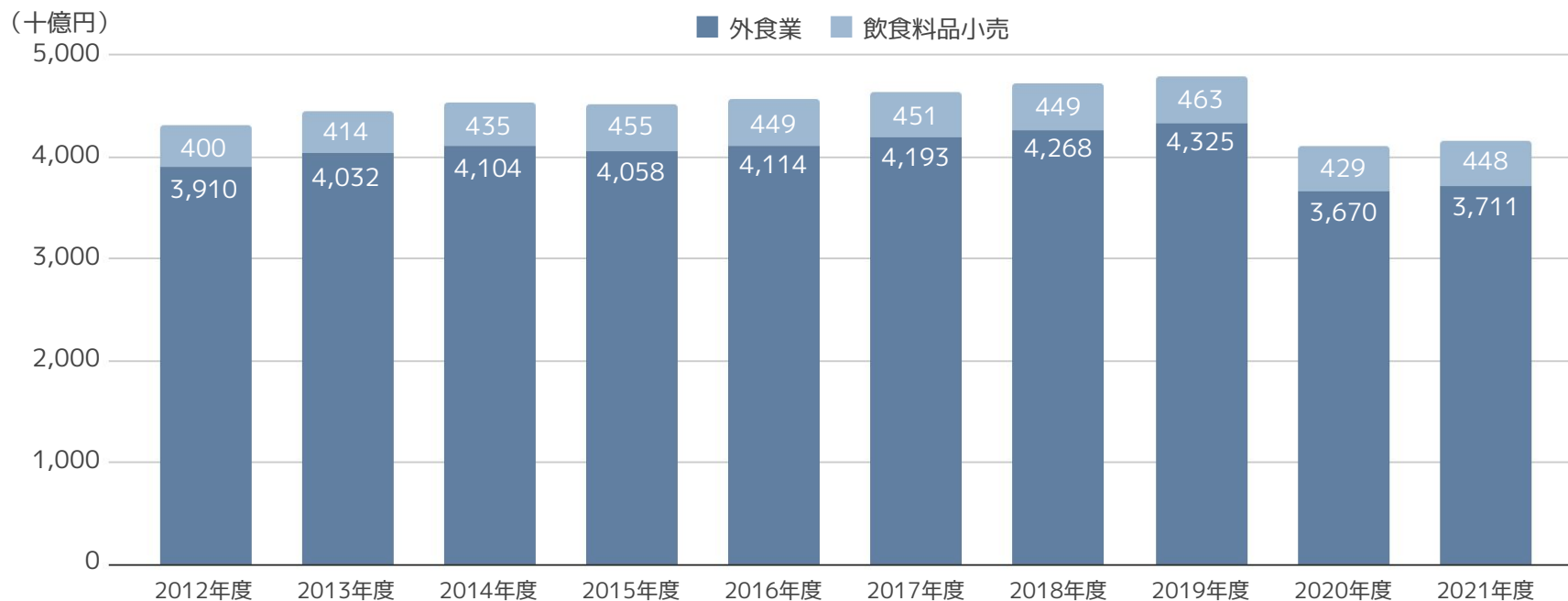
2019年にJapan Food Culture Pte. Ltd.をMBO、代表として事業継続。日々、国内外のクライアントのFC出店を成功に導くべく奔走する。

目次

1. なぜ、「食 × 経営支援」なのか
2. 当社の考える「食 × 経営支援」
3. 体制紹介
4. Appendix

国内フランチャイズチェーン市場規模推移

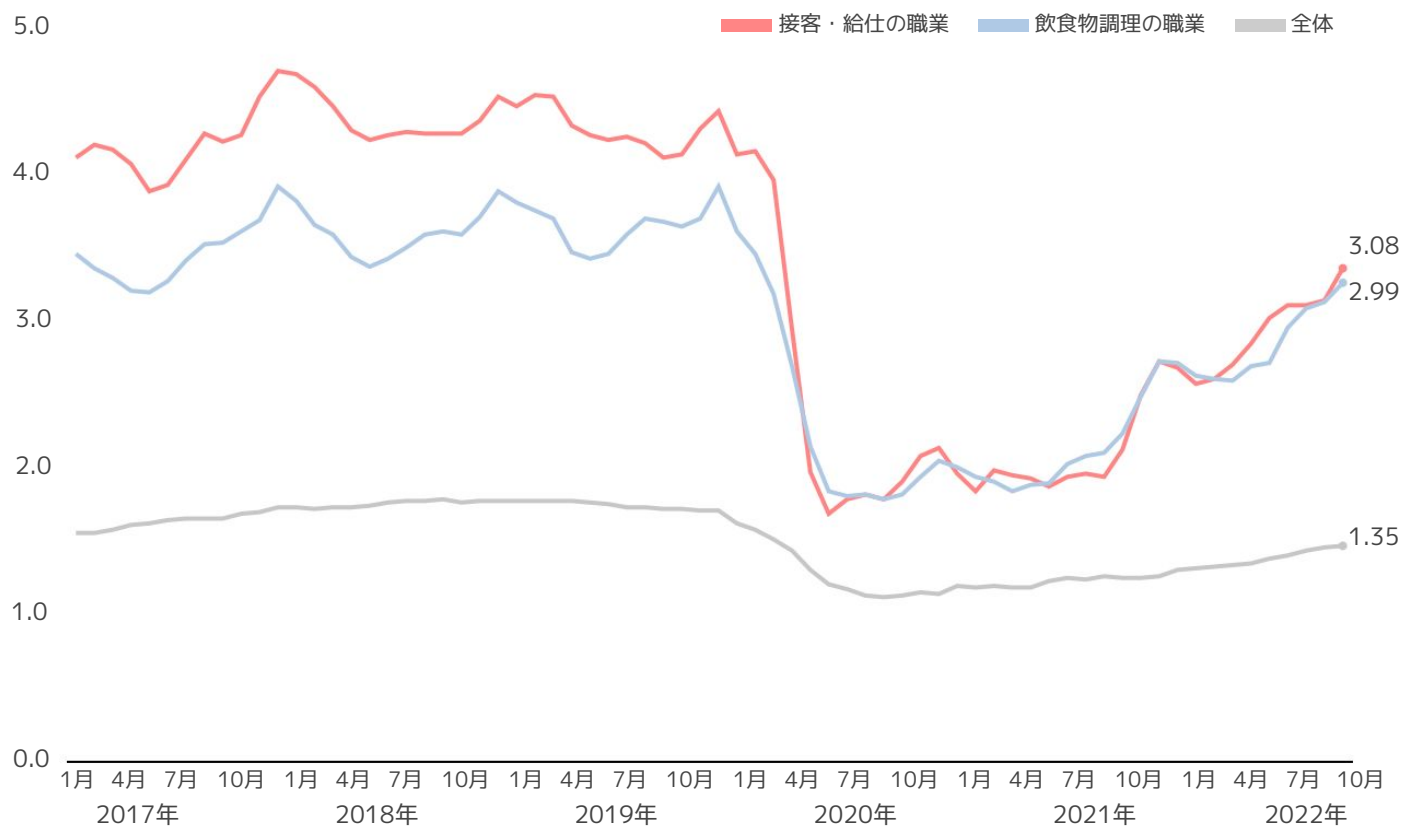
- 社会情勢の変化に対応したFC展開により市場規模は堅調に推移。
 - 2012年以降、2度の消費税増税や新型コロナウイルスの影響等、社会情勢の影響は受けながらも、国内におけるフランチャイズチェーン市場は堅調に推移。



※出所：一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会「フランチャイズチェーン統計調査」

有効求人倍率推移

- 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）」

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