



2022年11月期 決算説明資料

2023年1月13日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
3. 2022年11月期 4Qトピック
4. 2023年11月期 業績予想
5. Q&A
6. APPENDIX

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
3. 2022年11月期 4Qトピック
4. 2023年11月期 業績予想
5. Q&A
6. APPENDIX

2022年11月期 通期 エグゼクティブサマリ

- 通期売上高1,502百万円。前年比+45.1%
 - 国内の経済活動の活発化にともない、飲食業界の有効求人倍率もコロナ禍以前と同等まで上昇。今期リリースした採用総合パッケージや農水省補助事業（受託）が売上高を底上げ。
- 営業利益173百万円。3期ぶりの通期黒字化を達成。
 - 売上高の上振れとコストコントロールにより、2019年11月期以来の通期黒字化を達成。
- 食ビジネスの変革支援のための各種施策が続々と進捗。
 - 人材支援領域における、特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務の事業譲受や、経営支援領域におけるフランチャイズ本部事業の新規事業開発を実施。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 実績	YoY
売上高	1,035	1,502	45.1%
販売管理費	1,364	1,311	▲3.9%
営業利益	▲338	173	

目次

1. エグゼクティブサマリ
- 2. 2022年11月期 通期業績**
3. 2022年11月期 4Qトピック
4. 2023年11月期 業績予想
5. Q&A
6. APPENDIX

2022年11月期 通期 決算概況

- 4Qにおいては飲食業界の有効求人倍率がコロナ禍以前まで上昇。人手不足感
は高止まりし、売上高は上振れて着地（通期進捗率101.5%）。
- 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	2022年 実績	進捗率
売上高	1,035	1,480	1,502	101.5%
営業利益	▲338	160	173	108.2%
経常利益	▲342	152	168	110.9%
当期純利益	▲422	167	161	96.9%
1株当たり当期純利益 (円)	▲183.02	62.86	60.90	

※「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）等を当事業年度の期首から適用しており、
2022年11月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、当事業年度の損益に与える影響は軽微であります。

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。
- 当期では、3Qの営業利益が採用総合パッケージの売上の積み上げが押し上げ要因、4Qでは戦略投資の一部実行が押し下げ要因となった。

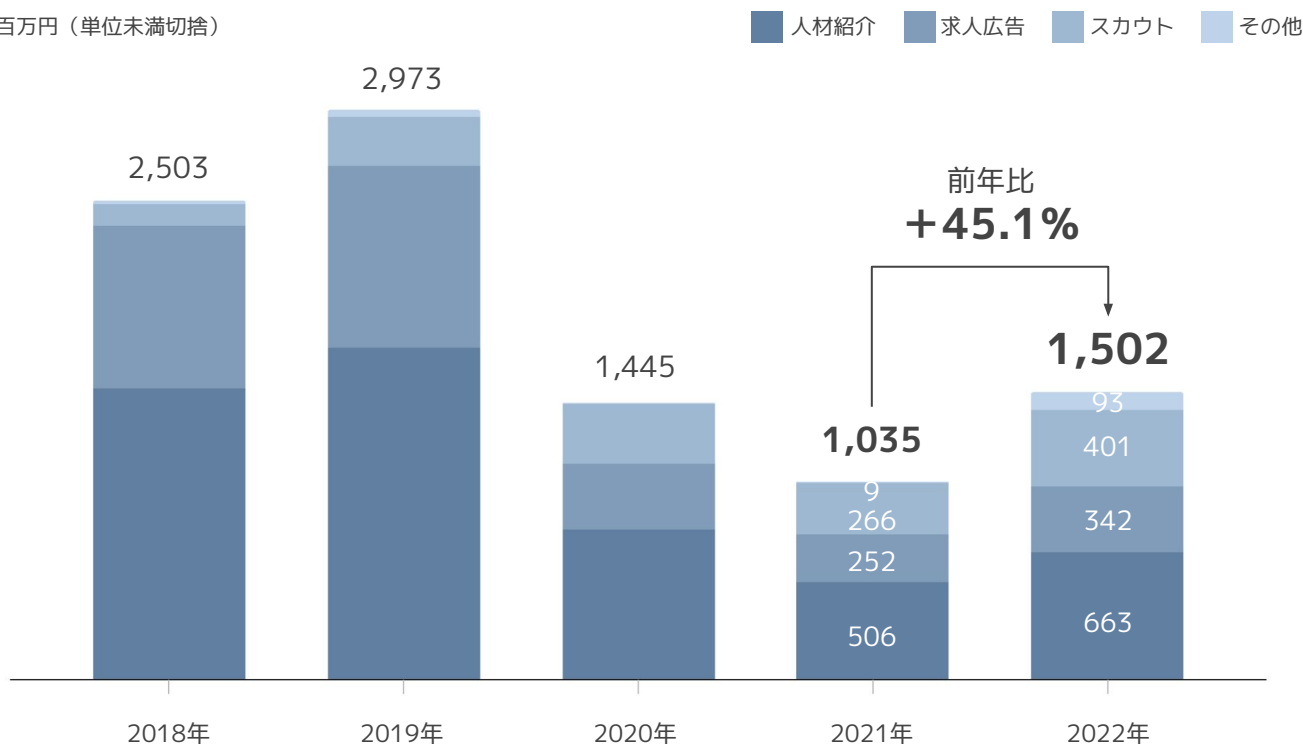
単位：百万円（単位未満切捨）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2018年11月期	6 ※5.0%	50 ※38.4%	▲12	87 ※65.9%	132
2019年11月期	▲21	153 ※67.8%	28 ※12.7%	65 ※29.0%	226
当期	▲2	78 ※45.5%	80 ※46.7%	16 ※9.2%	173

※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

売上高推移（通期比較）

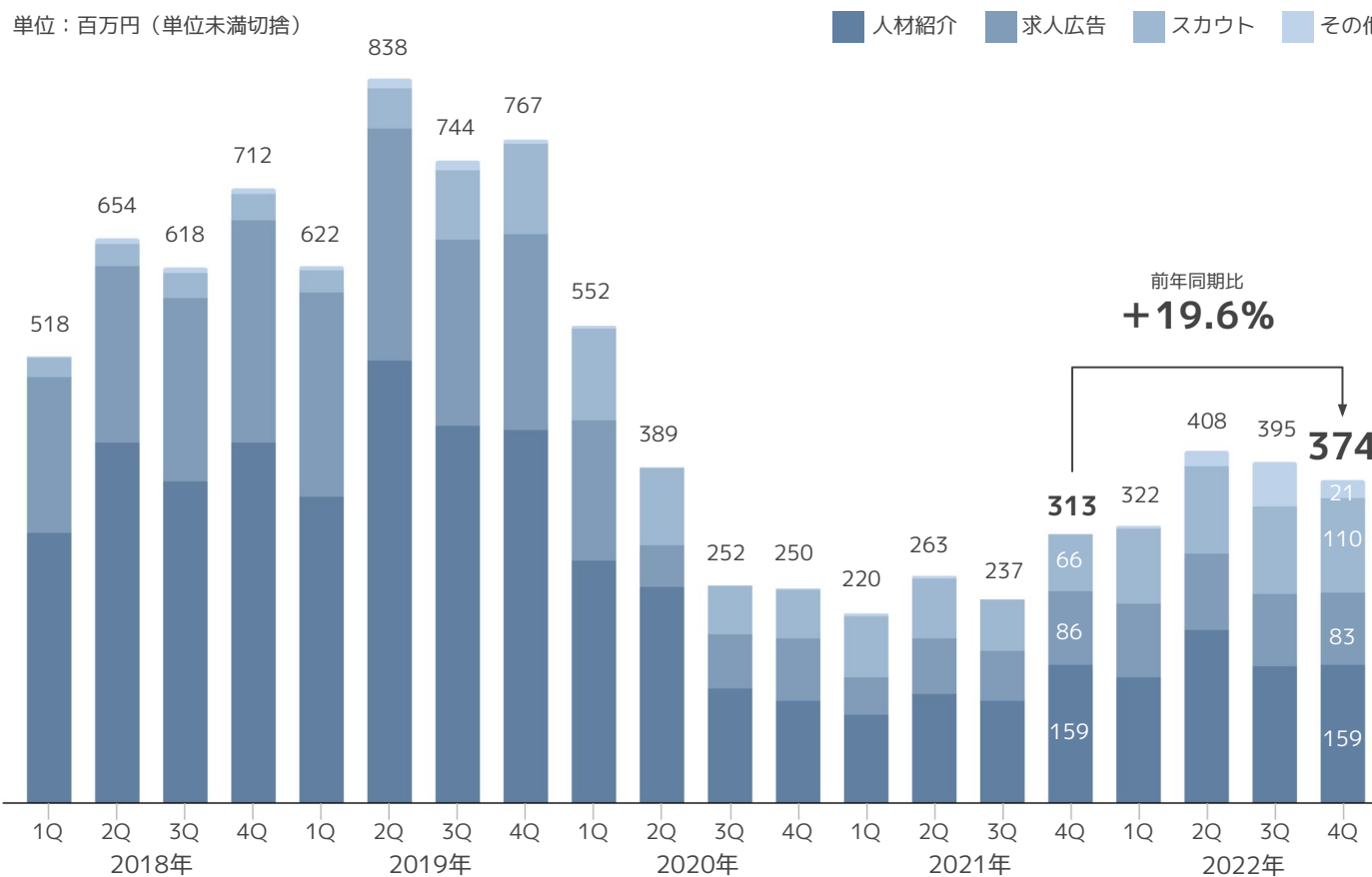
- 既存サービスでは、昨今のダイレクトリクルーティング手法への注目の高まりにより、スカウトサービスの売上高の伸長が顕著。その他売上では採用総合パッケージの売上が年間を通じて売上高の底上げに寄与。

単位：百万円（単位未満切捨）



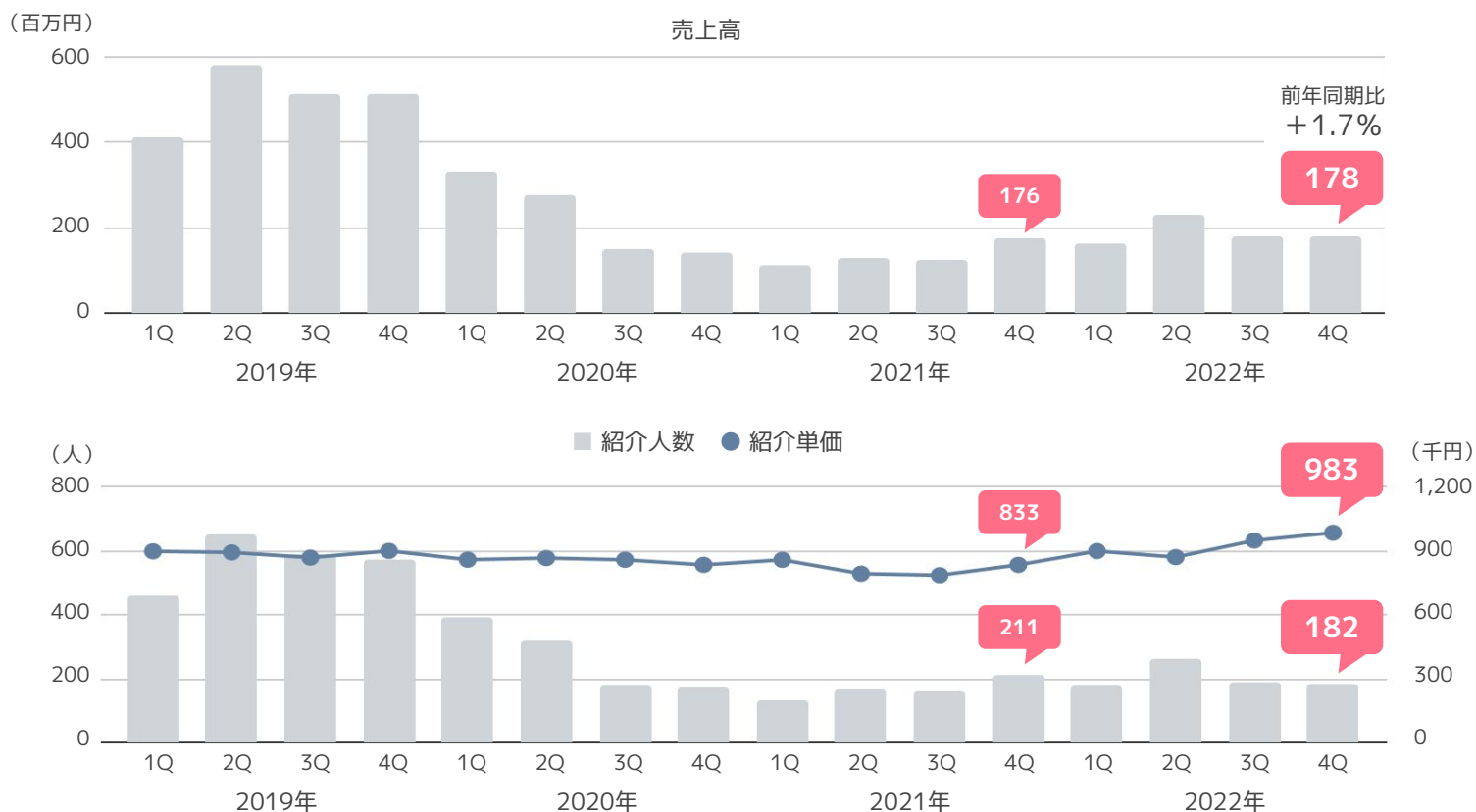
売上高推移（4Q比較）

- 人材紹介および求人広告の売上高は前年同期と同等の着地になるも、スカウトサービスの利用社数の増加にともない売上高は伸長。



4Qサービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

- 企業の採用ニーズは高止まり、紹介単価も堅調に上昇。求職者の獲得課題改善のための新たな集客施策をリリース。改善効果はゆるやかに兆しあり。



※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。

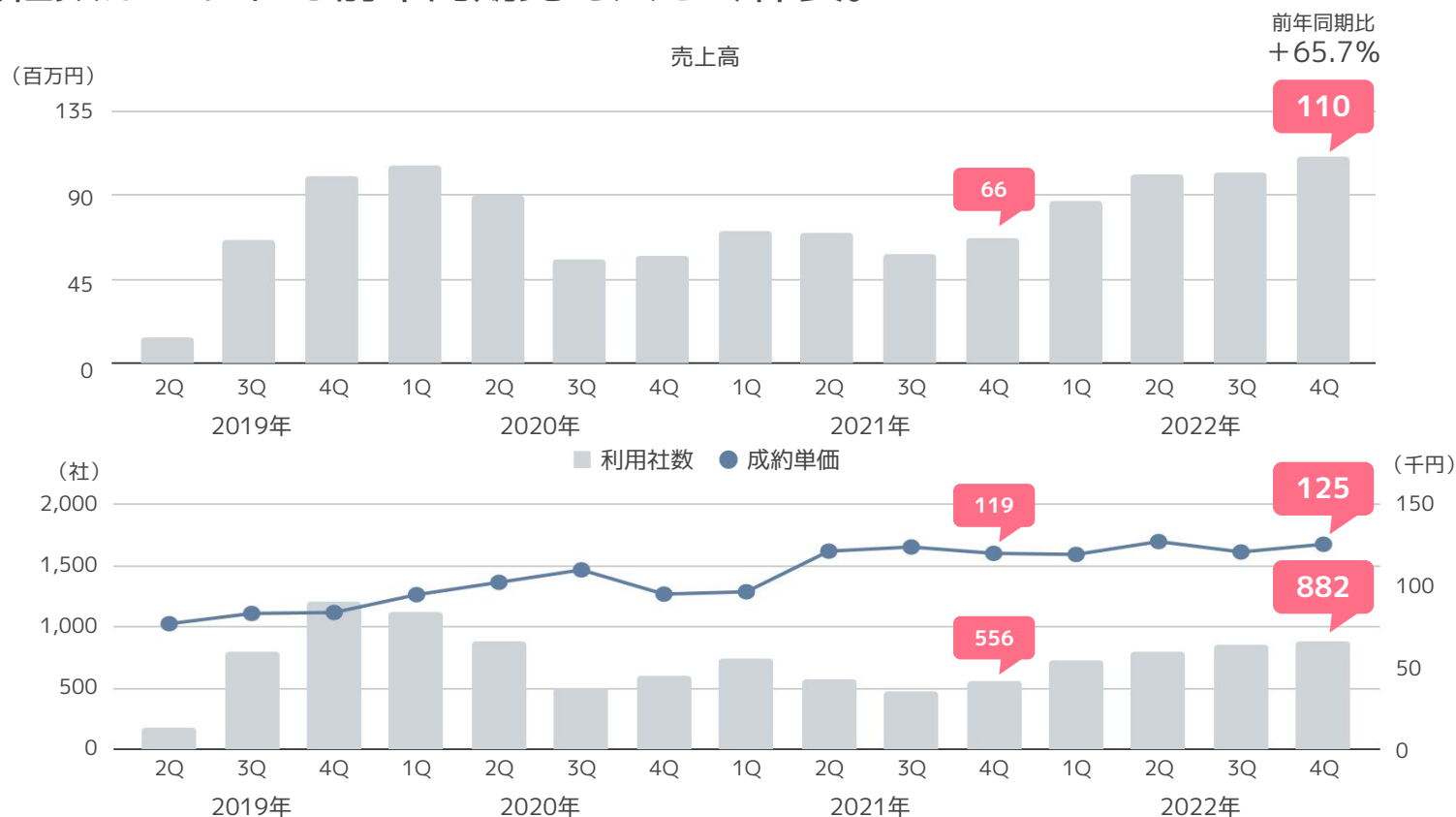
4Qサービス別売上高・KPI推移（求人広告）

- 商談数の獲得増を図り外部コールセンター稼働数を増加。成約単価は堅調も、求人広告よりスカウトサービスへ顧客ニーズが変化し掲載社数が減少。



4Qサービス別売上高・KPI推移（スカウト）

- ディレクトリクルーティングによる人材採用への関心が高まり、売上高・利用社数はいずれも前年同期比で大きく伸長。



※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

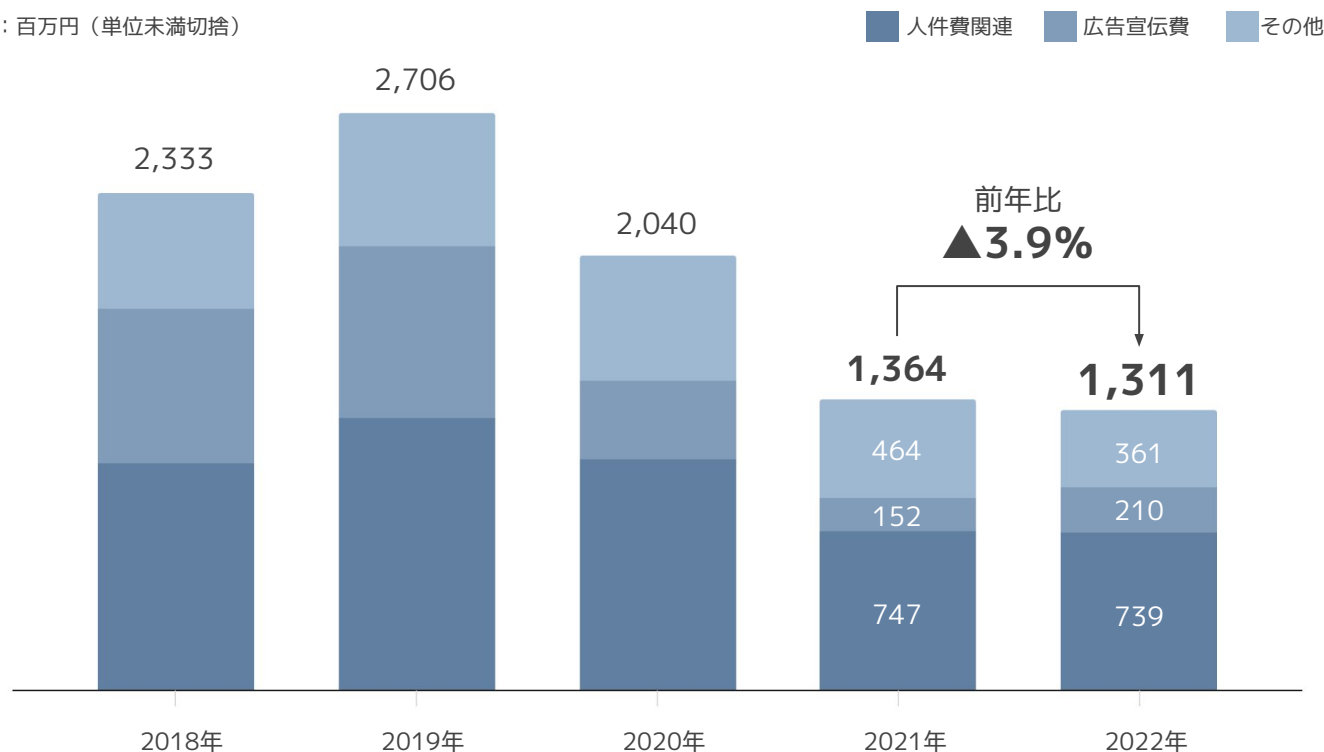
- 人材サービス（人材紹介・求人広告・スカウト）以外の研修サービスや、新規の取り組みについてはその他売上として分類。
- 当期は新たに採用総合パッケージとクックビズ総研の記事広告の売上を追加。

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

販売費及び一般管理費推移（通期比較）

- 前期より引き続きコストコントロールを徹底。前年比▲3.9%で着地。来期以降の再成長に向けた戦略投資は一部4Qで実行。

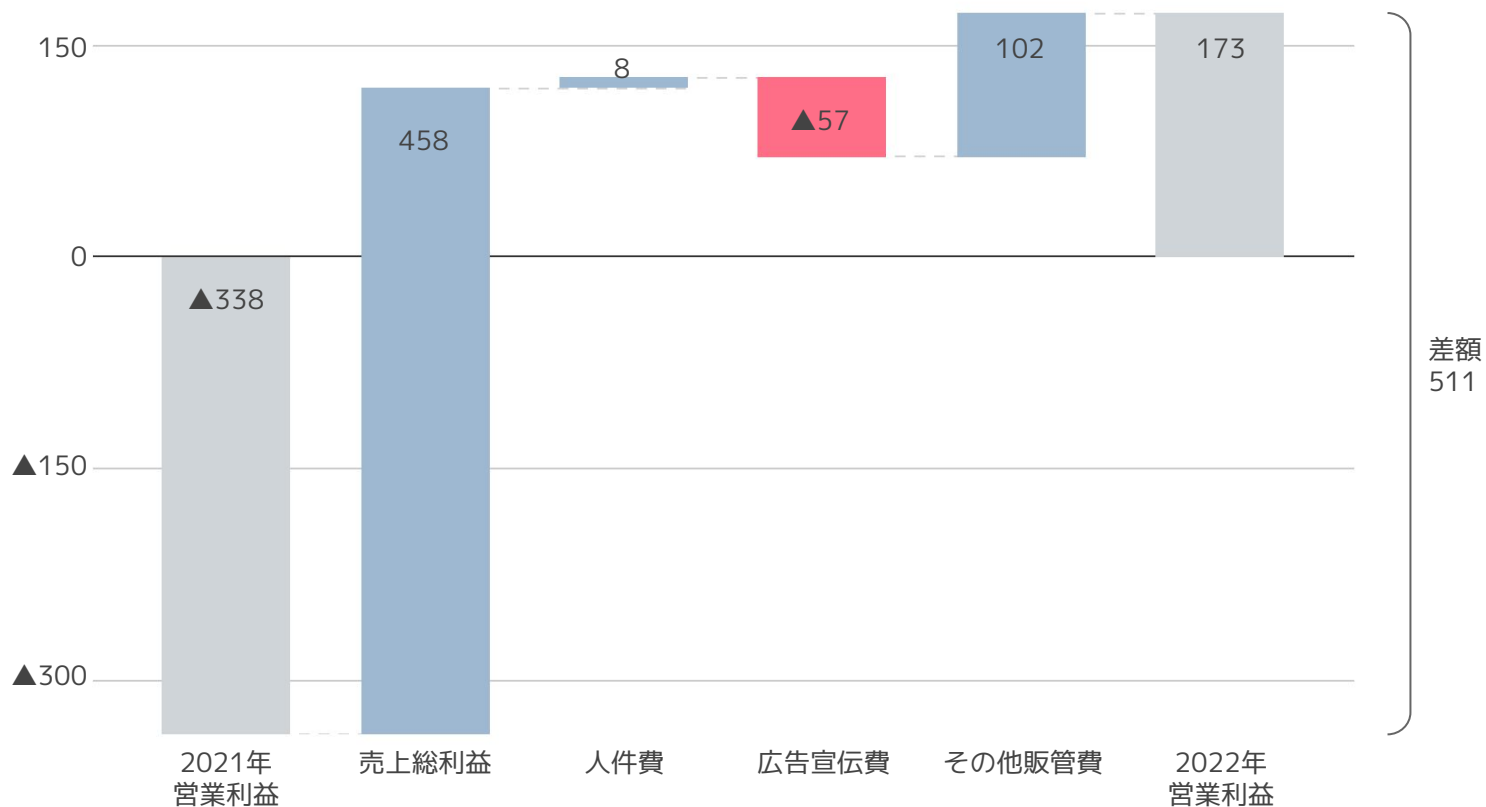
単位：百万円（単位未満切捨）



営業利益増減分析

- 既存サービスの収益力回復と採用総合パッケージによる売上の底上げ。コストコントロールの奏功により、3期ぶりの通期黒字化。

単位：百万円（単位未満切捨）



2022年11月期 通期 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 実績	増減額	増減率
売上高	1,035	1,502	466	45.1%
売上原価	9	17	7	83.2%
売上総利益	1,026	1,484	458	44.7%
販売費および一般管理費	1,364	1,311	▲53	▲3.9%
人件費	747	739	▲8	▲1.1%
広告宣伝費	152	210	57	37.6%
営業利益	▲338	173	511	-
営業利益率	▲32.7%	11.5%	-	-
経常利益	▲342	168	511	-
税引前利益	▲428	168	597	-
法人税等	▲5	6	12	-
当期純利益	▲422	161	584	-

2022年11月期 通期 貸借対照表（連結）

- 当期末から連結貸借対照表を作成。きゅういち株式会社の完全子会社化により、負ののれん（繰越利益剰余金）148百万円を計上。

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 実績	増減額	増減率
流動資産	-	2,573	-	-
現預金等	-	2,273	-	-
売掛金	-	80	-	-
固定資産	-	233	-	-
敷金	-	23	-	-
資産合計	-	2,807	-	-
流動負債	-	996	-	-
短期借入金	-	580	-	-
未払費用	-	57	-	-
固定負債	-	606	-	-
純資産	-	1,204	-	-
繰越利益剰余金	-	▲293	-	-
負債・純資産合計	-	2,807	-	-

2022年11月期 通期 貸借対照表（単体）

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 実績	増減額	増減率
流動資産	2,110	2,402	292	13.8%
現預金等	1,949	2,173	224	11.5%
売掛金	90	80	▲10	▲11.1%
固定資産	82	241	159	193.0%
敷金	73	23	▲49	▲67.9%
資産合計	2,192	2,644	451	20.6%
流動負債	918	996	77	8.5%
短期借入金	650	580	▲70	▲10.8%
未払費用	60	57	▲2	▲5.0%
固定負債	514	591	76	14.9%
純資産	759	1,056	296	39.1%
負債・純資産合計	2,192	2,644	451	20.6%

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
- 3. 2022年11月期 4Qトピック**
4. 2023年11月期 業績予想
5. Q&A
6. APPENDIX

2022年11月期 4Qトピック

- 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。

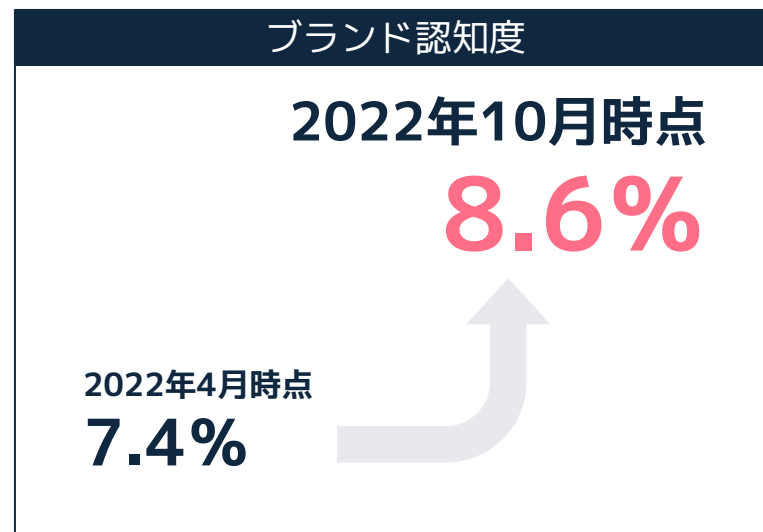
重点項目	種別	具体的な施策	進捗・トピック
人材支援	既存	飲食業界における人材採用市場の再定義と自社サービスのマーケットシェアの算出。再成長戦略の立案	2023年11月期 上期リリースを目指す
		ブランディング・オフラインプロモーション・SEO・アライアンスなど、オンライン広告以外のマーケティング手法強化による求職者数最大化	認知向上を目的としたブランディング施策を実施。2023年11月期以降、ブランディング投資の強化を検討
		中堅・大手企業のニーズに合わせた採用総合パッケージの開発	既受注案件の進捗は順調に推移。2023年11月期でのリピート受注に向けた提案等、さらなる拡販に向けたサービス改善と営業強化を推進
		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。2023年11月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	当期の実績を踏まえたターゲット顧客を再定義中。2023年11月期以降の拡販に向けて、サービスの改善を推進
経営支援	新規	業態創出、店舗OMO、業務DXのPoCを準備	株式会社ラクミー社への第三者割当増資による投資を実施（11/30）。フランチャイズ本部事業「cookbiz FC」をリリース（12/15） ※26頁～29頁
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	きゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化（10/3）

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施策としてYouTube広告を9月16日より配信。
- 一定数のブランド認知の改善効果が得られたため、2023年11月期以降、ブランディング投資の強化を検討。



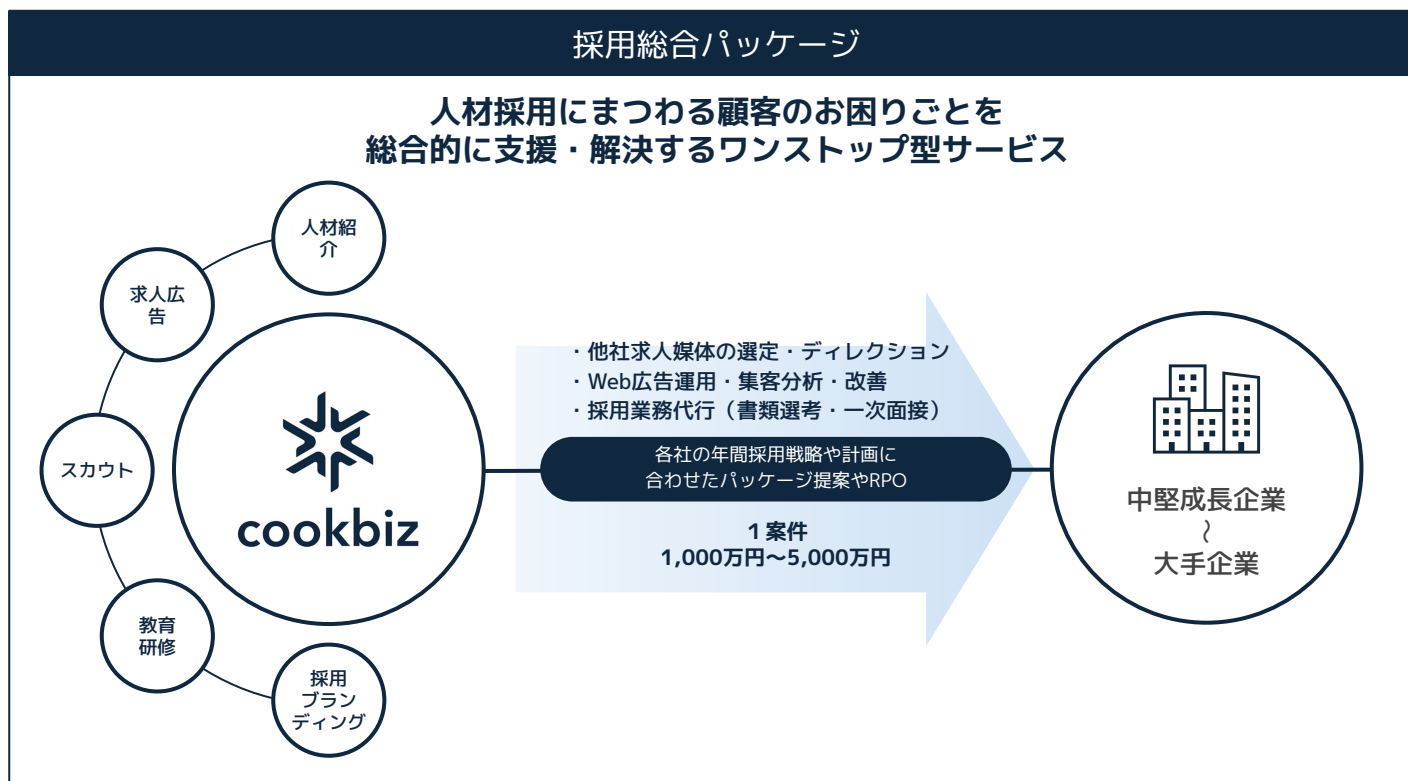
※広告配信期間：2022年9月16日～10月1日



※自社調べ

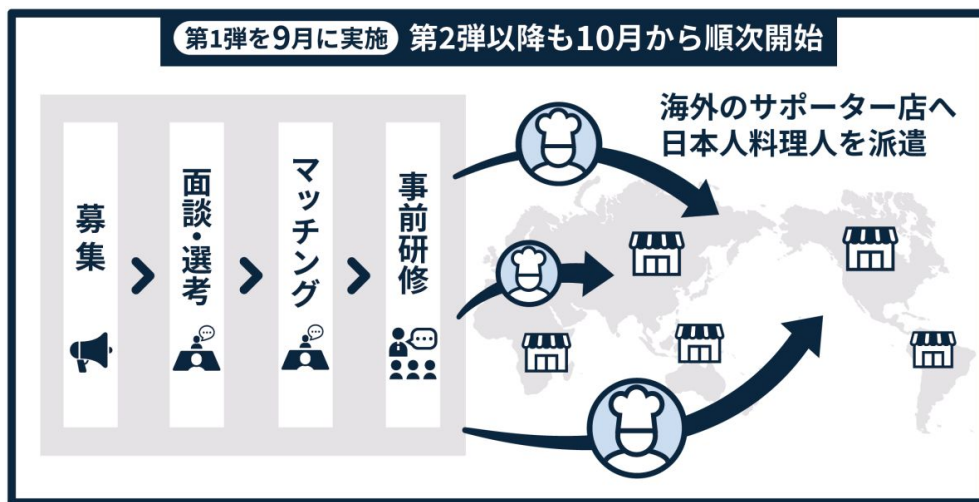
採用総合パッケージについて

- 当期期初のリリースから4社受注（採用目標20～40名）。リピート提案も含めた利用顧客のさらなる拡大を図る。
- 今後、各種RPOサービスの商品開発・提供を順次開始。



農林水産省補助事業の業務委託について

- VIDA Corporation社が実施する農林水産省補助事業「日本産食材サポーター店への料理人派遣を通じた日本産食材利用拡大支援事業」を受託。
- 第1弾として、9月には3名の日本人料理人をベトナムに派遣。

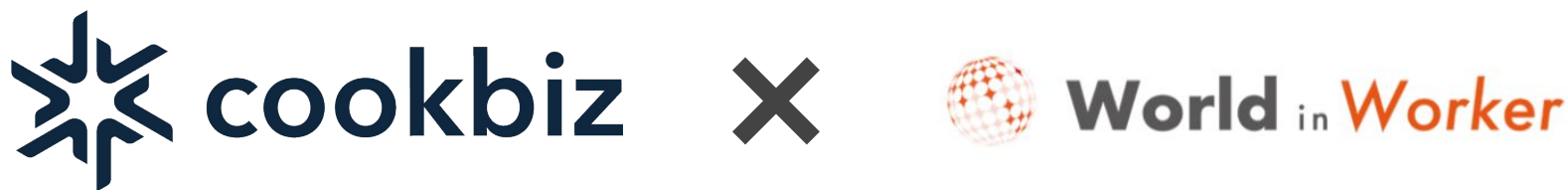


第2弾以降、10月にベトナム（2名）、11月にオーストラリア（1名）、その他、マレーシア、香港への渡航も決定済み。

参考：農林水産省補助事業「日本産食材サポーター店への料理人派遣を通じた日本産食材利用拡大支援事業」第1弾となる料理人派遣を9月に実施（2022年12月21日配信）

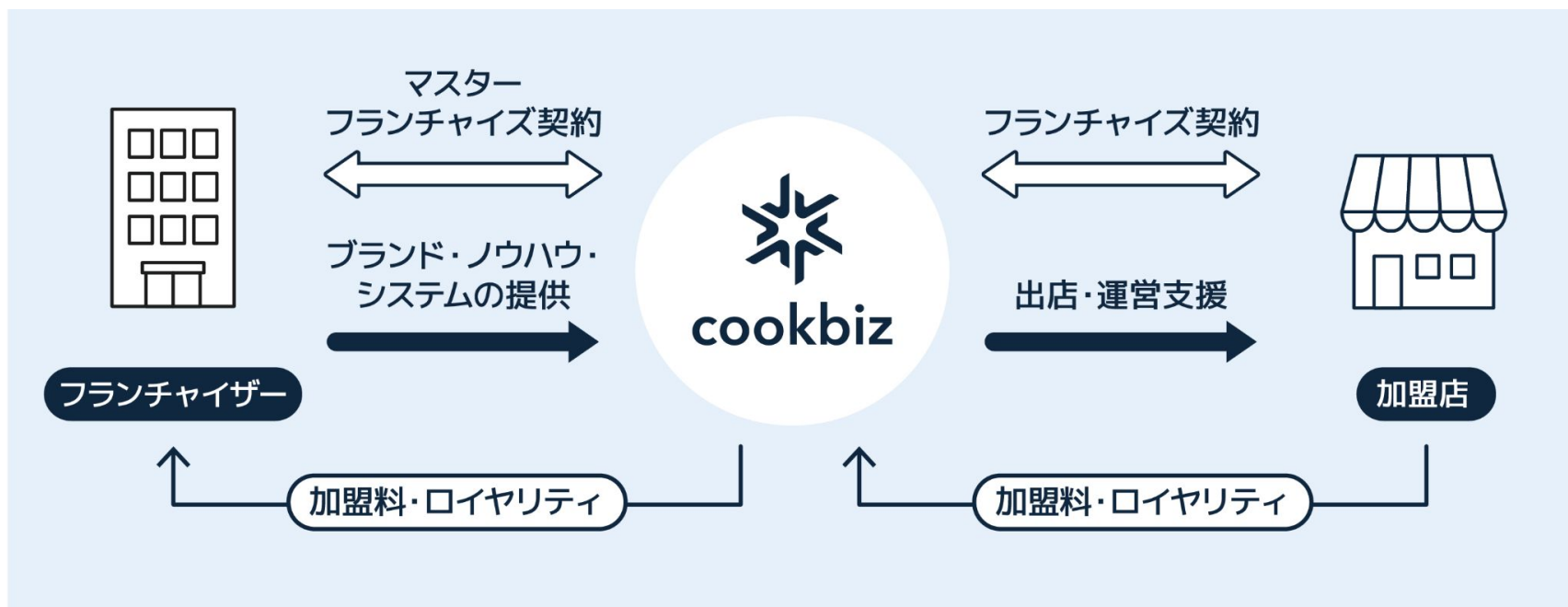
新会社設立及び事業譲受について

- 新会社「ワールドインワーカー株式会社」の設立及び事業譲受について
 - 12月14日発表の通り、インバウンドテクノロジー株式会社が運営する飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業と登録支援業務（World in Worker）を当社の設立子会社「PROJECT A 株式会社（ワールドインワーカー株式会社へ商号変更予定）」にて2023年3月1日付での事業譲受を予定。
 - インバウンドテクノロジー社が培った外国人人材のマッチングノウハウと、当社の強みである全国の飲食店との顧客接点を組み合わせ、トップラインシナジー創出を図る。



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



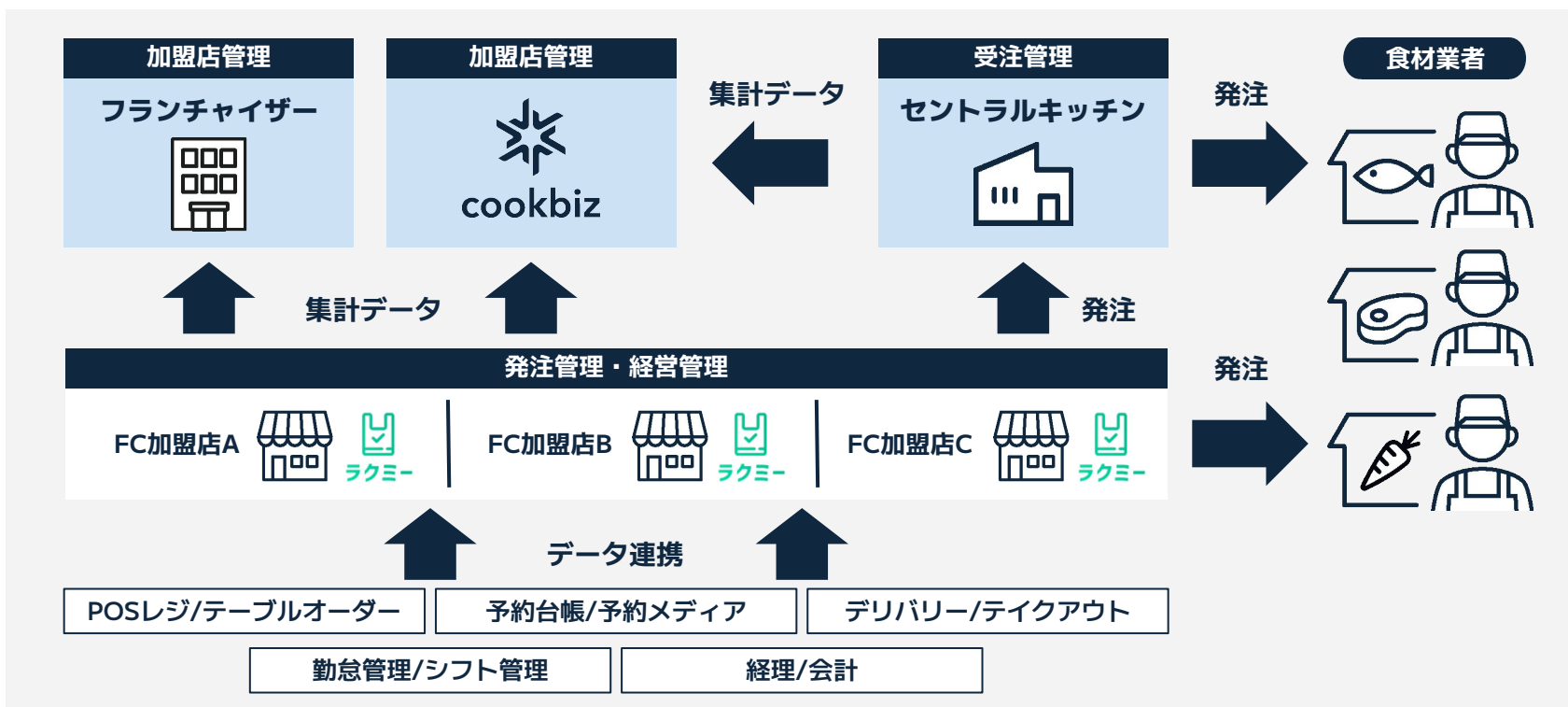
効果の高いDXパッケージを搭載したFCモデル

- 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、FC総本部・加盟店の収益最大化をサポート。
 - 「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。



「cookbiz FC」におけるDX活用

- 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. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
3. 2022年11月期 4Qトピック
- 4. 2023年11月期 業績予想**
5. Q&A
6. APPENDIX

2023年11月期 業績予想の考え方

外部環境	<ul style="list-style-type: none">● 国内の有効求人倍率は2022年11月時点で接客業：3.27倍、調理業：3.17倍と急激に上昇。今後もこの傾向は続く見込み。● 冷凍ホタテの市場での取扱数量は近年安定しており、かつ取扱平均単価はゆるやかながらも上昇傾向（※札幌卸売市場「年報 図表」）。
経営戦略	<ul style="list-style-type: none">● cookbizは、飲食採用決定人数シェアの最大化に向け積極的な投資を実行。<ul style="list-style-type: none">- 採用総合パッケージの拡販と各種RPOサービスの商品開発- システムリニューアルによる、今後の事業拡大に耐えうるIT基盤の構築と業務生産性の向上- 求職登録者数の増強にむけたマーケティング及びCRMの強化● きゅういち株式会社は、ポストPMIにおける継続的な管理体制整備、生産・販売体制強化。● 上記以外の人材支援・経営支援・事業再生の各領域における新規事業推進及び管理体制の整備。
留意事項	<ul style="list-style-type: none">● 飲食店の従事者数は、2022年下期は375万人程度（※総務省「サービス産業動向調査」）の横ばいで推移。今後も各種統計データや自社マーケットリサーチを継続的に行い、市場の変化を注視する。

2023年11月期 業績予想について

- 連結売上高は28億円、うちHR事業は18億円（前期比+19.8%）の見通し。
- 既存事業も含めて人材支援・経営支援・事業再生の3つの領域に積極投資。

【連結】	2022年 実績	2023年 予想	増減額	増減率
単位：百万円（単位未満切捨）				
売上高	-	2,800	-	-
営業利益	-	230	-	-
経常利益	-	220	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-	180	-	-
1株当たり当期純利益（円）	-	65.80	-	-
【単体】	2022年 実績	2023年 予想	増減額	増減率
単位：百万円（単位未満切捨）				
売上高	1,502	1,800	297	19.8%
営業利益	173	180	6	4.0%
経常利益	168	160	▲8	▲5.1%
当期純利益	161	137	▲24	▲15.4%
1株当たり当期純利益（円）	60.90	50.08	▲10.82	-

2023年11月期 重点施策について

- 2023年11月期は、cookbizサービスの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、前期M&Aでグループ入りした各事業や新規事業等の取り組みも加速させ、当社グループの非連続な成長を目指す。

項目	会社／サービス	会社／サービス概要	具体的な施策
人材支援	cookbiz	飲食業界特化の人材サービス	31頁の経営戦略の実行及び、それを実現する全部門（営業・開発・管理等）での人員体制強化
人材支援	ワールドインワーカー株式会社	飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務	3/1のクロージングまでのプレPMI、事業譲受後のPMI計画の策定と実行。当社既存事業とのシナジー創出に向けた取り組みと内部管理体制の整備
経営支援	cookbiz FC	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・展開を目指す、フランチャイズ本部事業	第1弾として発表した鰻業態のFC加盟店の募集及び出店を行い、サービスのブラッシュアップを図る
事業再生	きゅういち株式会社	北海道函館市にてホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業を営む	連結初年度である当期は、旺盛な需要に応えるべく生産ラインの人員増強や設備投資計画の立案に加え、内部管理体制強化を図る

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

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
3. 2022年11月期 4Qトピック
4. 2023年11月期 業績予想
- 5. Q&A**
6. APPENDIX

Q&A

Q 2019年11月期の売上が過去最高だが、社会経済活動がコロナ禍以前に戻れば、売上高や営業利益は同じ水準に戻るのか。

A コロナ前の2019年11月期は売上高が29.7億円、営業利益が2.2億円でした。現在ではコロナ禍から継続して行っているコストコントロールにより筋肉質な収益構造になっており、利益率は以前より改善されています。
また中期では、2026年～2027年にはコロナ前の外部環境に戻ると想定しており、既存事業の売上高はシェア拡大を前提に40～50億円（CAGR25～30%）程度まで回復・再成長すると試算しています。

Q 2023年11月期以降の投資計画について伺いたい。利益等に大きく影響が出るような大規模な先行投資などを実施する予定はあるのか。

A 現段階では利益を度外視しての投資は検討していません。コロナ以降苦しい経営環境が続き、2年連続赤字でしたが、前期からしっかりと黒字が出せる状態に改善しました。2023年11月期以降は、攻めの経営ヘモードを切り替え、投資の見極めをしっかりと行い、必要な投資に関しては適宜検討のうえ実行します。システムのリニューアルについては既に着手しており、計画どおりにリリースさせることで既存事業の基盤強化に大きく寄与するものと考えています。

Q ブランディング広告は今後も継続していくのか。2022年4Qで実施したYouTube広告の効果はどうか。

A ブランディング施策については、2023年11月期以降も継続的に行っていき、当社サービスの認知度向上を図りたいと考えています。
また4Qで実施したYouTube広告においては、初めての試みで様々な知見も得られましたので、こちらも継続的に行っていく予定です。ブランディング施策に関しては、概要を本資料22頁に記載しています。

Q&A

Q 2Qと4Qに利益が集中するのはなぜか。

A 当社の2Qである3月、4月、5月は、年度が切り替わる時期であり、全業種において人材が動きやすい時期です。また、4Qである9月、10月、11月は、忘年会・新年会シーズン前であり、飲食業界特有の人材の補強時期であるため、利益が集中する傾向があります。シーズンリティ（季節性）に関しては、概要を本資料7頁に記載しています。

Q 採用総合パッケージの売上計上の詳細を知りたい。

A 採用総合パッケージの売上計上については、取引企業ごとの契約内容によって異なります。基本的には半年や1年間を通して一括で契約を締結し、長期的かつ総合的に人材支援を行います。売上については、契約期間に応じて期間按分して計上することが多いです。

Q フランチャイズ本部事業「cookbiz FC」や「ワールドインワーカー株式会社」の設立及び事業譲受など、直近で複数の事業を開始しているが、2023年11月期ではどの程度の業績を見込んでいるのか。

A フランチャイズ本部事業はサービス導入フェーズであるため、今後PMF（プロダクトマーケットフィット）を目指します。また、ワールドインワーカー株式会社は、2023年3月1日にインバウンドテクノロジー株式会社より、特定技能外国人の人材紹介事業と登録支援業務を事業譲受する予定です。通期業績予想に影響が出る場合には適宜情報を開示します。

Q&A

Q 採用総合パッケージについて、本資料23頁に4社受注と記載があるが、2023年11月期も同じペースで受注が期待できるのか。

A 採用総合パッケージは、求人広告やスカウトサービスのように数名の募集ではなく、10名～50名等ある程度まとまった採用人数を計画している準大手企業以上を主な顧客ターゲットとして想定しています。今後の受注数に関しては詳細は控えますが、まずは既存の受注した案件をしっかりと進捗させ、リピート提案も含めた利用顧客のさらなる拡大を図っていきます。

Q 以前までの売上高のシーズンリティ（季節変動）と比較すると4Qの売上高が弱含みだが、要因は何か。

A コロナ禍以前と比べると忘年会・新年会シーズンの特需のようなものは完全には回復していないことが要因と分析しています。また、経済活動の再開により、直近1年ほどは飲食業界の有効求人倍率は上昇を続けており（本資料47頁参照）、通常のシーズンリティというよりも慢性的な人手不足状態にあると捉えています。今後もこの状態は当面は続くと予測されるため、より多くの企業、ユーザーの方にご利用頂けるようサービスの拡大・改善を続けていきます。

Q 本資料10頁の人材紹介のグラフから、紹介人数が落ち込んでいるように見受けられるが、求職者数が減少しているのか。今後どのような打ち手を考えているか。

A 長引くコロナ禍の休業・時短営業等の影響により、飲食店の従事者数が減少した状態にあることが影響していると考えています。そのような外部環境に対し、本資料22頁に記載しましたYouTube広告の配信等の新たな手法を通じて、飲食業界の魅力を発信したり、当社サービスの認知度向上を図り、求職登録者数の増加を図ります。

IRお問合せ窓口について

IRお問合せ

▼IRに関するお問合せ用フォームはこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/contact/>

▼よくあるご質問はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/faq/>

IRニュース

▼IRニュース配信登録（URL）はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/mail-magazine/>

▼IR動画はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/movies/>

▼IRニュース配信登録（QRコード）はこちら



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年11月期 通期業績
3. 2022年11月期 4Qトピック
4. 2023年11月期 業績予想
5. Q&A
- 6. APPENDIX**

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	4Q
売上高	622	838	744	767	552	389	252	250	220	263	237	313	322	408	395	374
売上原価	7	10	9	12	7	7	3	2	2	2	1	2	3	4	4	4
売上総利益	614	828	735	755	545	381	249	248	218	261	236	310	319	404	390	370
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%	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	354
営業利益	▲21	153	28	65	▲163	▲119	▲187	▲144	▲127	▲77	▲86	▲46	▲2	78	80	16
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%	4.3%
営業外収益	0	0	2	0	0	0	26	32	1	3	0	2	1	4	1	2
営業外費用	-	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3
経常利益	▲20	153	30	64	▲163	▲119	▲161	▲113	▲129	▲76	▲88	▲48	▲4	79	78	14
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%	3.9%
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	14
法人税等	▲5	55	10	27	▲48	9	▲4	0	0	▲3	▲7	4	1	▲3	▲5	15
四半期純利益	▲15	97	19	37	▲114	▲142	▲225	▲117	▲129	▲160	▲80	▲52	▲5	83	84	0

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	178
	紹介単価（千円）	896	891	867	898	857	865	857	833	856	792	785	833	897	869	947	983
	紹介人数（人）	457	651	589	571	389	318	175	170	130	165	161	211	180	264	191	182
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	83
	成約単価（千円）	163	177	241	289	273	204	230	270	249	293	272	265	333	302	345	366
	掲載社数（社）	1,439	1,518	921	780	580	235	272	266	177	217	213	326	256	289	248	226
スカウト	売上高（百万円）	-	14	66	100	105	89	55	57	71	69	58	66	87	101	102	110
	成約単価（千円）	-	76	83	83	94	102	109	94	96	121	123	119	119	127	120	125
	利用社数（社）	-	183	795	1,198	1,118	883	503	606	743	575	476	556	732	800	848	882

15th Anniversary企画

- 2022年12月10日、設立15周年を迎え、「データでふりかえるクックビズの15年」インフォグラフィクスを公開。
- 2023年11月期は「15のオイシイことPROJECT」と題し、ヒトや環境、未来にオイシイ企画の実施を予定。



<https://15th.cookbiz.co.jp/data.html>


15のオイシイこと
15th Anniversary

新会社設立及び事業譲受について

- 新会社にて行う事業譲受の概要

- 譲受事業の内容

インバウンドテクノロジー社の事業の一部である飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務「World in Worker」

- 譲受価格及び決済方法

75百万円（決済方法：現金による）

※承継資産負債額により、若干の譲受価格の調整が行われる見込

- 事業譲受期日

2023年3月1日（水）予定

- 会計処理の概要

企業結合会計基準上の「取得」に該当。正ののれんが発生見込み。

※正式なのれん金額は未確定も、85百万円～95百万円程度。

新会社設立及び事業譲受について

- 新会社（ワールドインワーカー株式会社）概要

会社概要

社名	PROJECT A 株式会社（ワールドインワーカー株式会社へ商号変更予定）	
所在地	大阪府大阪市北区芝田二丁目7番18号	
代表者	藪ノ 賢次	
事業内容	特定技能人材紹介事業及び登録支援事業	
資本金	5,000千円	
設立	2021年11月11日	
純資産	5,000千円	
総資産	5,000千円	
大株主及び持株比率	当社100%	
上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社100%出資により設立
	人的関係	当社の取締役1名、監査役1名が当該会社の取締役、監査役を兼任
	取引関係	該当事項なし
	関連当事者への該当状況	該当事項無し

株式会社ラクミーへの出資について

● 出資概要

- 出資理由

飲食店の請求書や納品管理等、DXによる経営効率を高めるサービスとして、多くのスモールビジネスで導入されているスマホアプリ「ラクミー」。当社の強みである全国の飲食店との顧客接点を活かした拡販及び機能強化等のサービス開発が主な狙い。

- 出資金額

99.98百万円 ※出資比率は先方意向により非公表

- 契約締結日及び払込期日

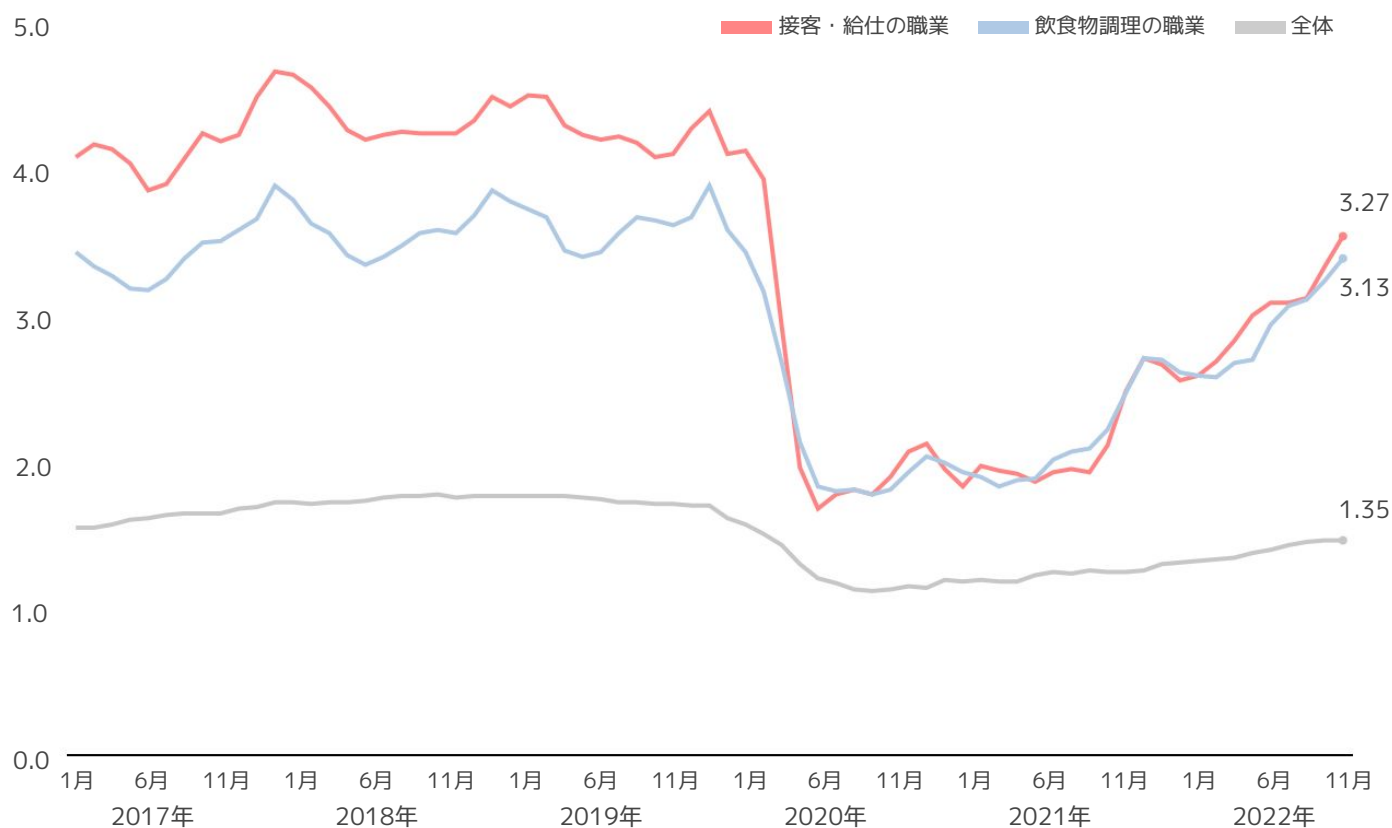
契約締結日：2022年11月30日（水）、払込期日：2022年12月1日（木）

会社概要

社名	株式会社ラクミー
所在地	東京都渋谷区神南一丁目10番6号
代表者の役職・氏名	代表取締役 伊藤 健吾
事業内容	飲食店経営のDXを成功に導くスマホアプリ「ラクミー」の開発・企画・運営
資本金	4,250千円
設立	2019年5月17日

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。



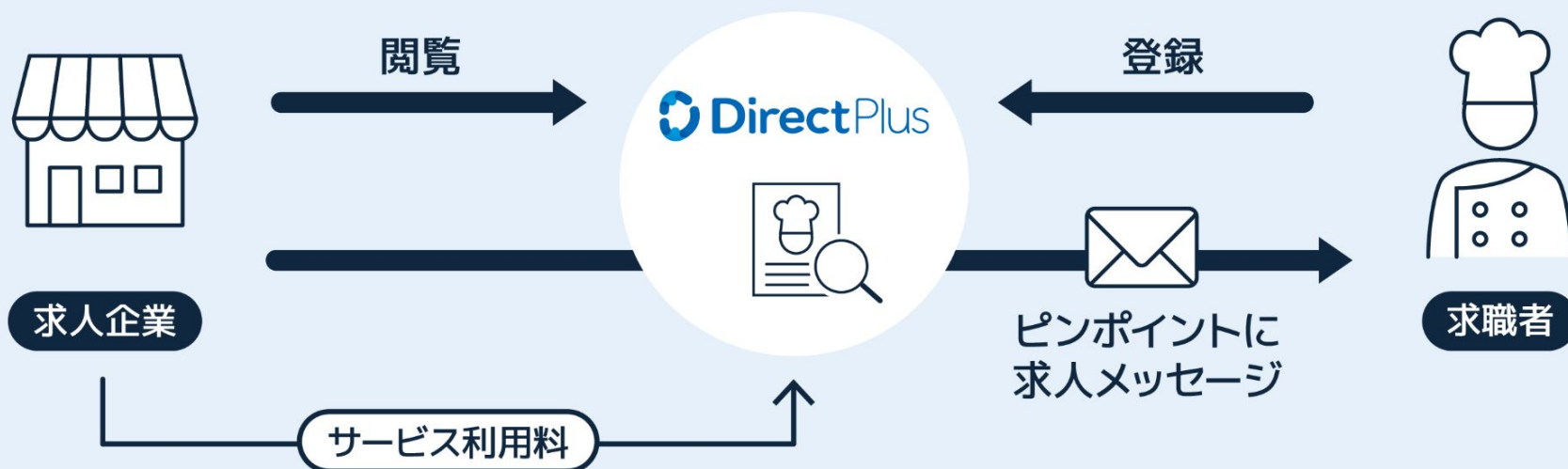
ビジネスモデル（求人広告サービス）

- 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。



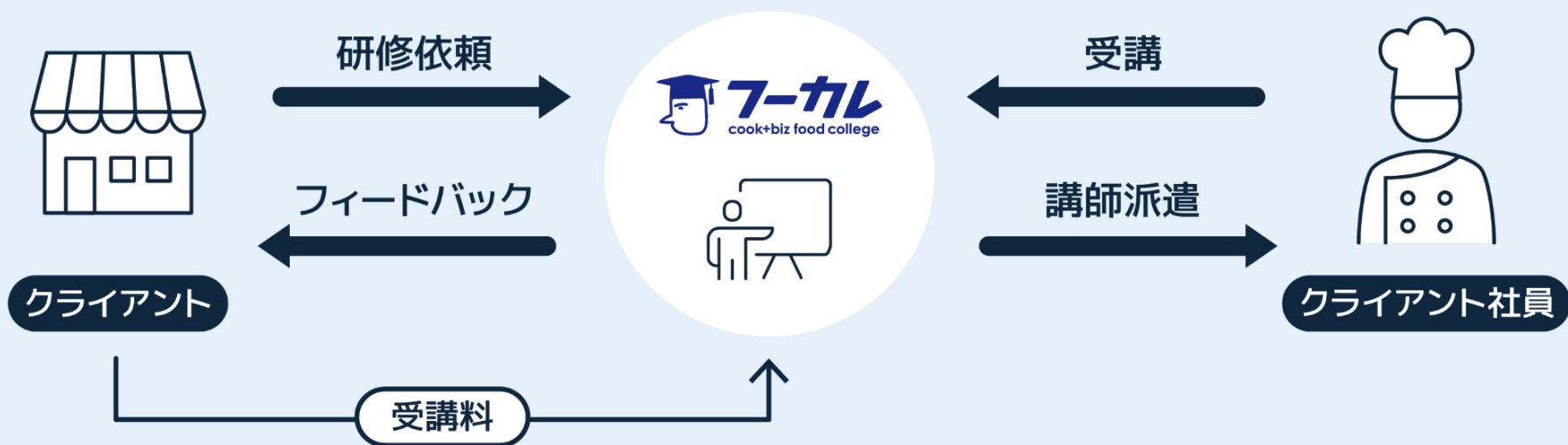
ビジネスモデル（スカウトサービス）

- 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。



ビジネスモデル（フランチャイズ本部事業「cookbiz FC」）

- 有力な飲食ブランドを保有する飲食企業とマスターフランチャイズ契約を締結し、当社がFC加盟店を募集。本部として運営管理を行う。
- 加盟店からのFC加盟料やロイヤリティが収益。



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	744,143千円
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	(連結) 105名 (単体) 98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
関係会社	きゅういち株式会社、PROJECT A株式会社 (ワールドインワーカー株式会社へ商号変更予定)

※2022年11月末時点