

# 成長可能性に関する説明資料

クックビズ株式会社  
(東証マザーズ：6558)



# 私たちのビジョン

## フード産業を人気業種にする

---

現在世界中で日本食がブームとなっており、国内の外食産業市場も活況ですが、飲食店従事者は慢性的に不足しております。

当社はこの飲食業界が抱える人材不足という課題に対して、当社が提供する人材サービスを通じて、多種多様な人材がフード産業で活躍できる社会を創造し、私達のビジョンの実現を目指します。

**1. 会社概要**

**2. 事業について**

**3. 当社の強み**

**4. 今後の成長戦略**

# 会社概要

社名	クックビズ株式会社
所在地	大阪市北区芝田2丁目7番18号
代表者	代表取締役社長CEO 藪ノ 賢次
事業内容	飲食業界に特化した人材紹介事業・求人広告事業
沿革	<p>2007年12月 飲食業界特化型の人材サービスを事業目的として当社設立</p> <p>2008年 3月 飲食求人サイト「cook+biz」をリリース 人材紹介事業を開始</p> <p>2012年 7月 飲食業界に特化した求人広告事業を開始</p> <p>2012年12月 食に特化したメディア「クックビズ総研」を公開</p> <p>2016年 2月 スカウトサービス「クックビズダイレクト」開始</p> <p>2016年 4月 飲食人・シェフを繋ぐSNS「Foodion」を公開</p> <p>2016年 6月 求人広告事業の対象をパート・アルバイトにも拡大</p> <p>2016年12月 研修サービス「クックビズフードカレッジ」を開始</p> <p>2017年 3月 「Foodion」スマートフォンアプリ版を公開</p>

# 経営陣プロフィール

---



## 代表取締役社長CEO 藪ノ 賢次

---

大阪府立大学卒業後、すぐに起業。  
幾つかのサービスの立ち上げを経験。  
2007年12月にクックビズを設立し代表取締役就任。



## 取締役COO 生田 亮人

---

アデコにて営業スーパーバイザー等のマネジメントに従事。  
2010年12月に当社入社。2013年12月取締役就任。



## 取締役CFO 岡本 哲郎

---

東京三菱銀行（現：三菱東京UFJ銀行）にて法人営業及び投資銀行業務に従事。  
インスプラウトにてベンチャー支援、リクルートホールディングスでのベンチャー投資業務を経て2014年4月に当社入社。2016年2月取締役就任。



## 社外取締役 吉崎 浩一郎

---

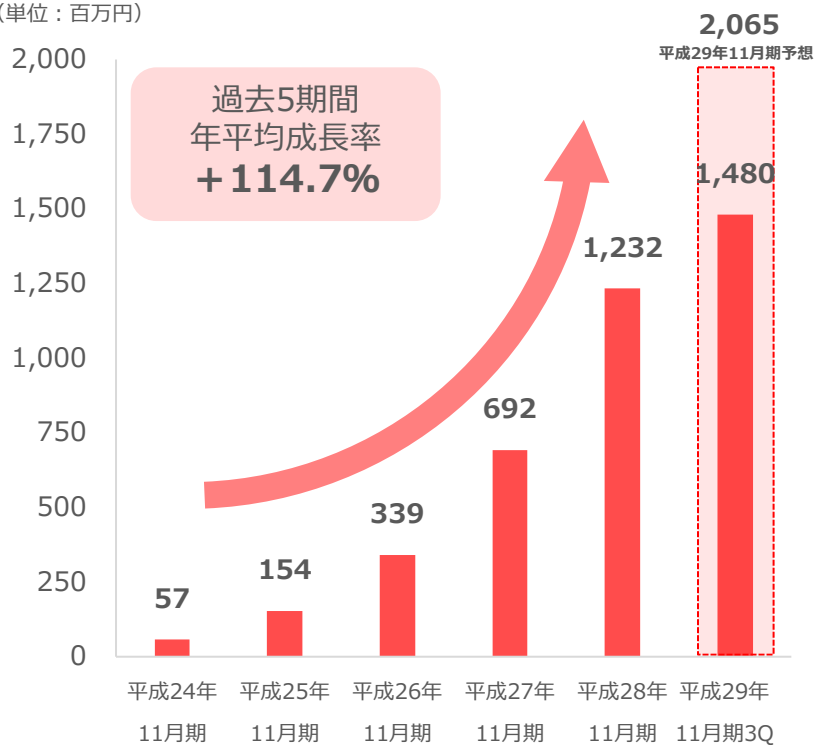
三菱信託銀行（現：三菱UFJ信託銀行）、日本AT&T、MKSパートナーズ、カーライル・グループ等を経て海外需要開拓支援機構（クールジャパン機構）にて最高投資責任者として官民ファンド立ち上げに従事。現在はグロースポイント・エクイティ有限責任事業組合代表パートナー。2016年2月社外取締役就任。

# 業績ハイライト

- ❑ 損益分岐点を超えて、利益が出るようになってきました。
- ❑ 今後はさらなる売上・利益の拡大を目指します。

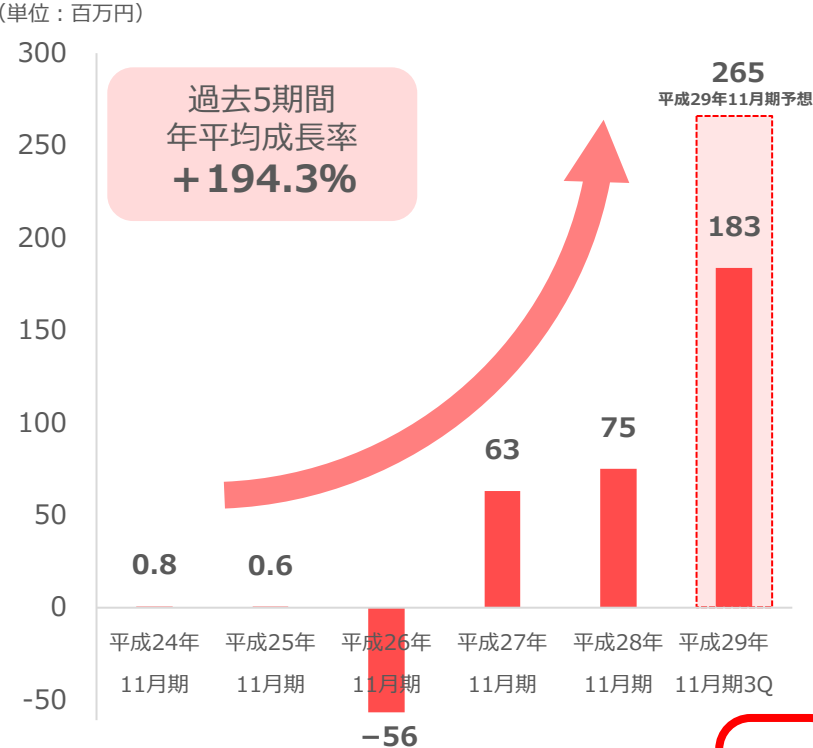
## 売上高

(単位：百万円)



## 経常利益

(単位：百万円)



**1. 会社概要**

**2. 事業について**

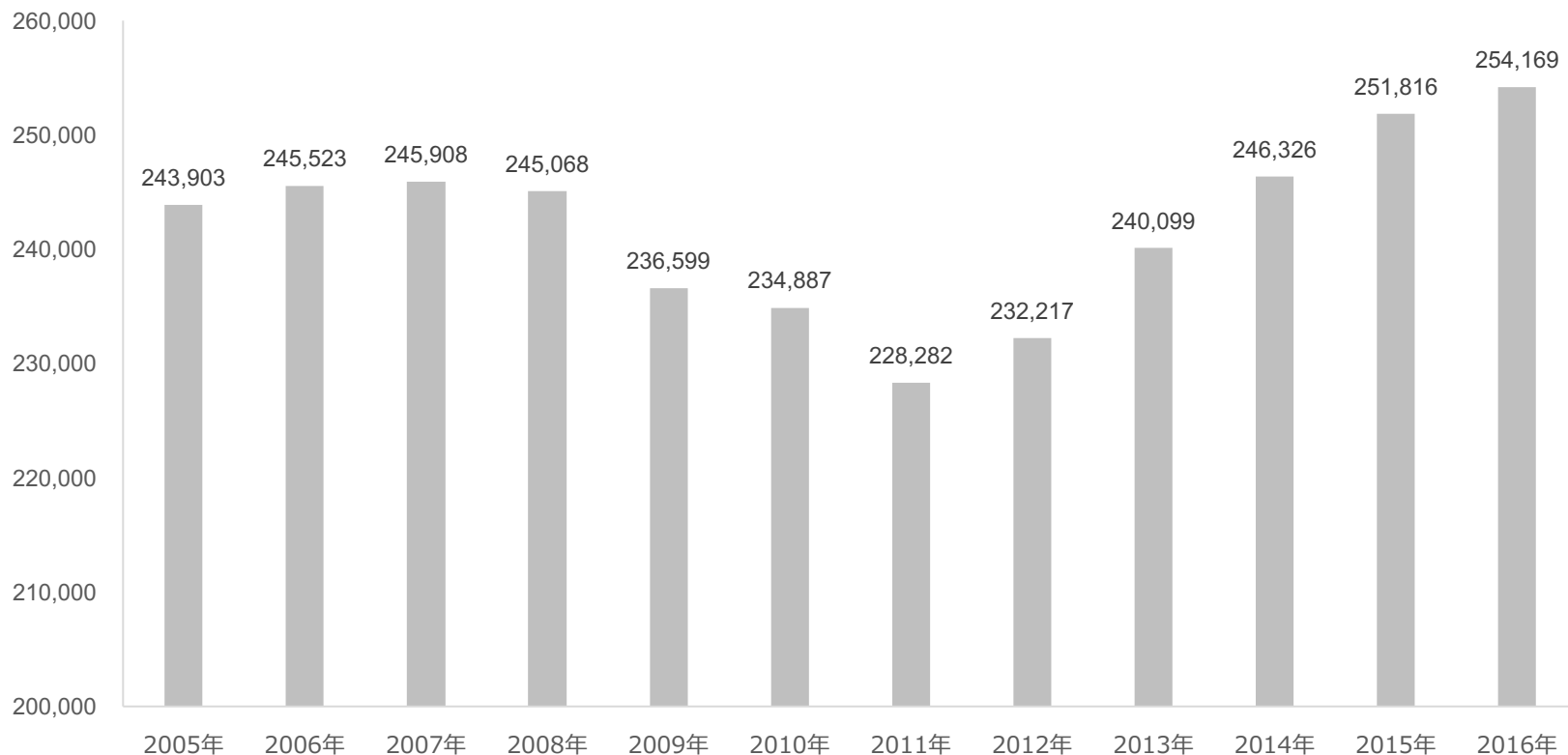
**3. 当社の強み**

**4. 今後の成長戦略**

# 市場の環境 ～ 外食産業の規模

- ❑ 外食産業の市場規模は、景気の悪化や震災の影響もあり一時期落ち込んでいましたが、景気の回復や外国人観光客の増加もあり近年拡大しています。
- ❑ 2015年には25兆円規模まで回復し、2016年は更に拡大しております。

(単位：億円)

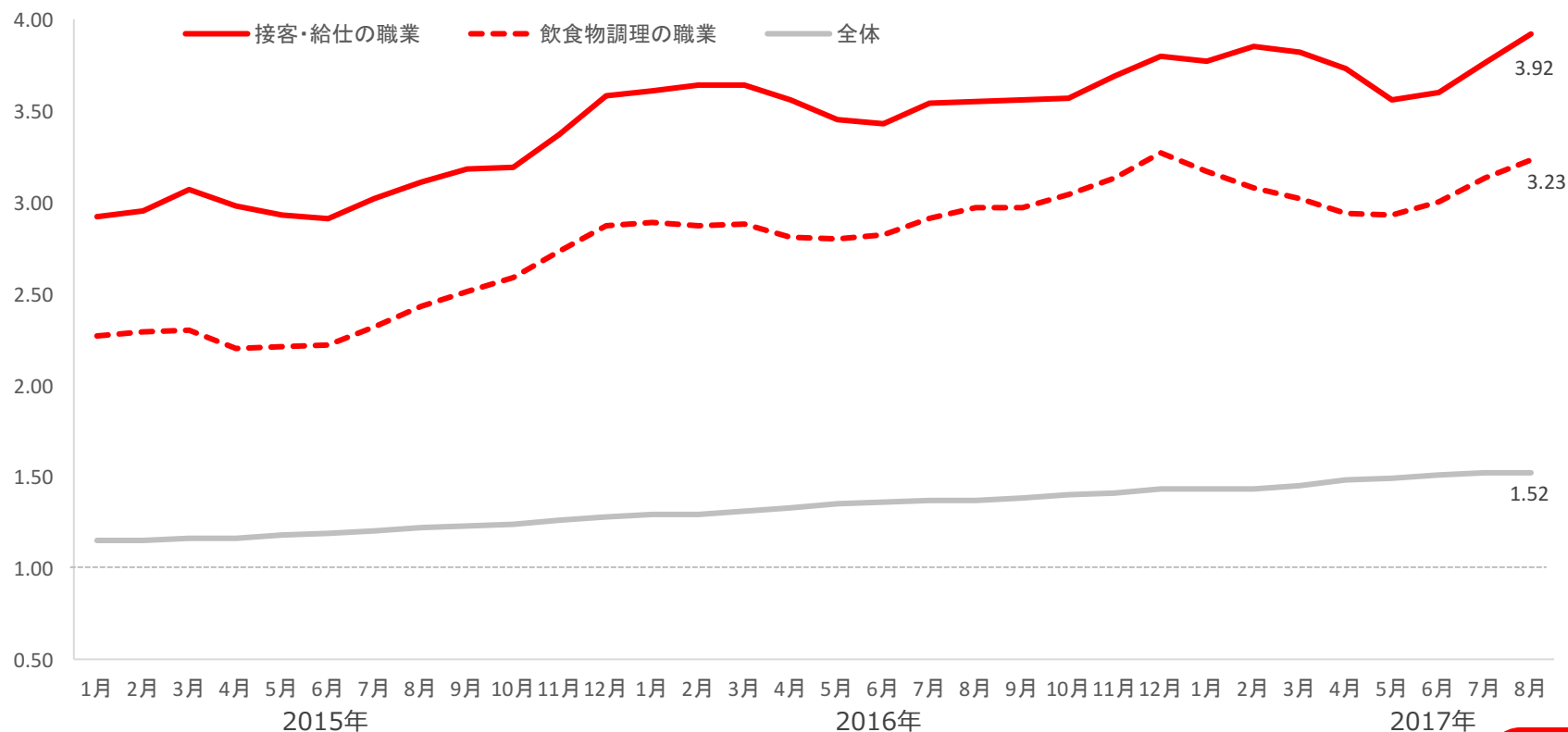


※ 一般社団法人日本フードサービス協会「外食産業市場規模推計について」



# 市場の環境 ～有効求人倍率

□ 接客・調理ともに有効求人倍率はもともと高い水準にありますが、市場拡大につれ近年はより高い水準で推移しております。

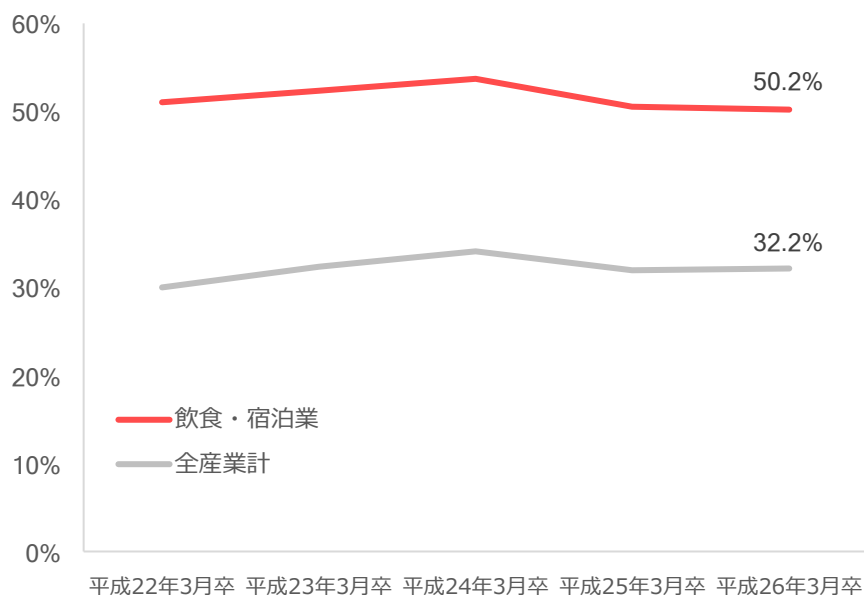


※厚生労働省「一般職業紹介事業 [季節調整値] (含パート)」 / 「職業別一般職業紹介状況 [実数] (常用) (含パート)」

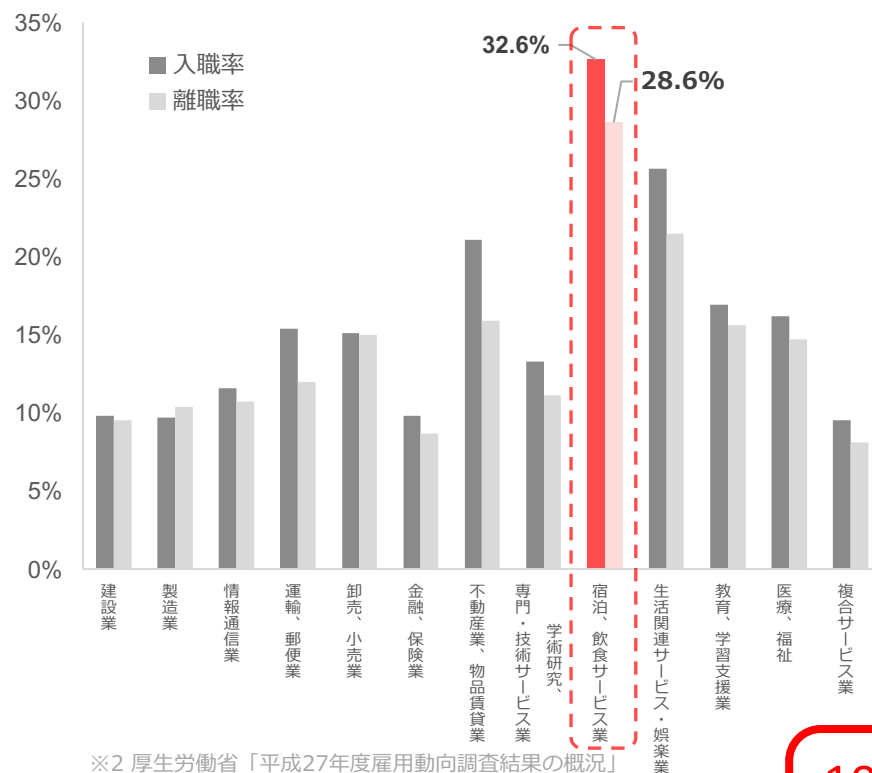
# 市場の環境 ～高い離職率

- ❑ 大卒3年目までの離職率は全産業平均に比べ20%程度高い水準にあります。
- ❑ 入職率及び離職率ともに各産業中最も高い水準にあります。

## 大卒3年目までの離職率※1



## 産業別入職率・離職率※2



※1 厚生労働省「新規学卒者の離職状況」

※2 厚生労働省「平成27年度雇用動向調査結果の概況」

# 事業の内容

- 飲食業界（飲食店、ホテル、中食事業者、給食事業者、ブライダル事業者等）に特化した人材サービスを中心に事業を展開しています。

## 人材紹介事業



飲食特化の人材紹介サービス



飲食特化の管理職・幹部採用向け人材紹介サービス



人材データベースを用いたスカウトサービス

## 求人広告事業



正社員向け飲食特化の求人情報サイト



パート・アルバイト向け飲食特化の求人情報サイト

## その他事業



人材の早期戦力化・定着に向けた研修サービス



料理人・シェフと繋がるSNS

# 求人情報サイト「cook+biz」

- ❑ 求人情報サイト「cook+biz」を通じて人材紹介事業及び求人広告事業の各サービスを提供しております。



スマートフォン  
サイト



スマートフォン  
アプリケーション



PCサイト

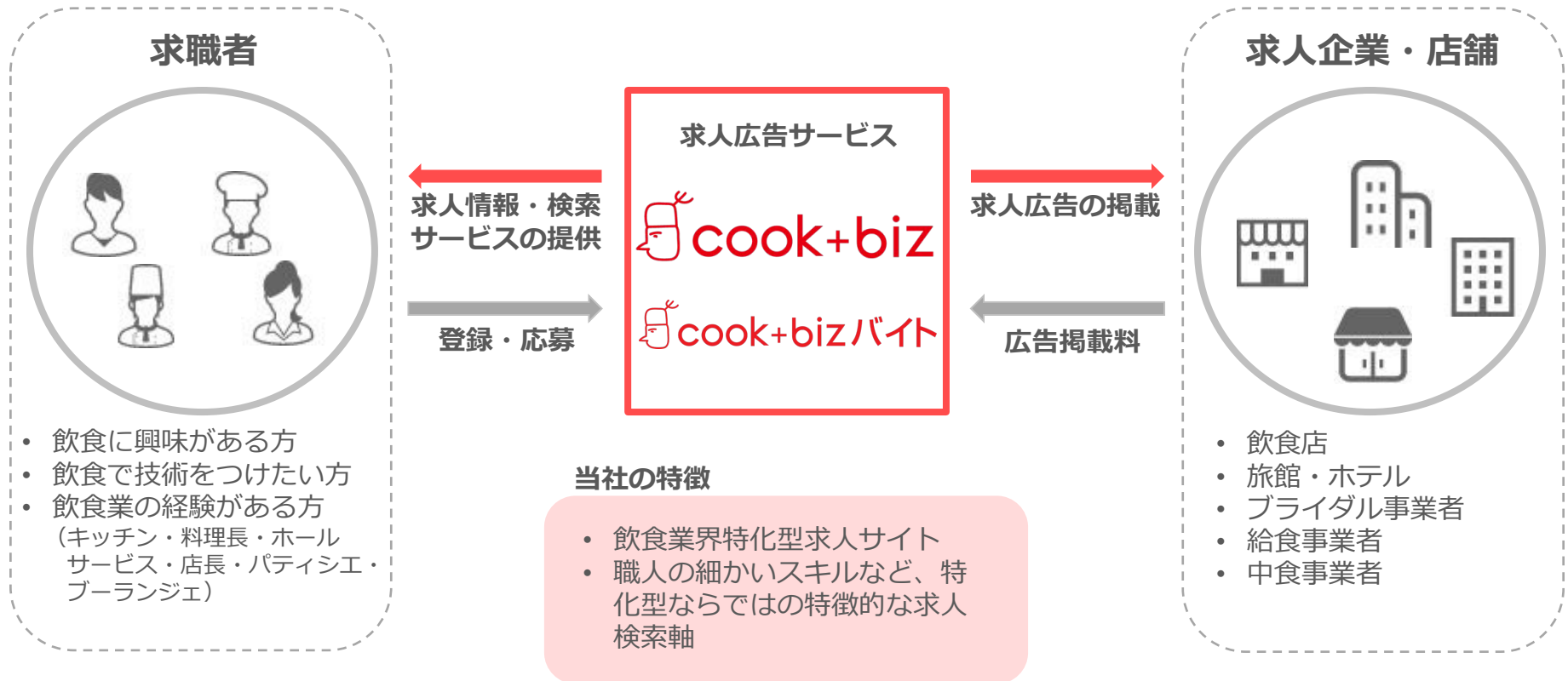
# 人材紹介事業のビジネスモデル

- ❑ 飲食業に特化したマッチングサービスを展開しています。
- ❑ マッチングが成立した場合に求人企業から紹介手数料を頂きます。



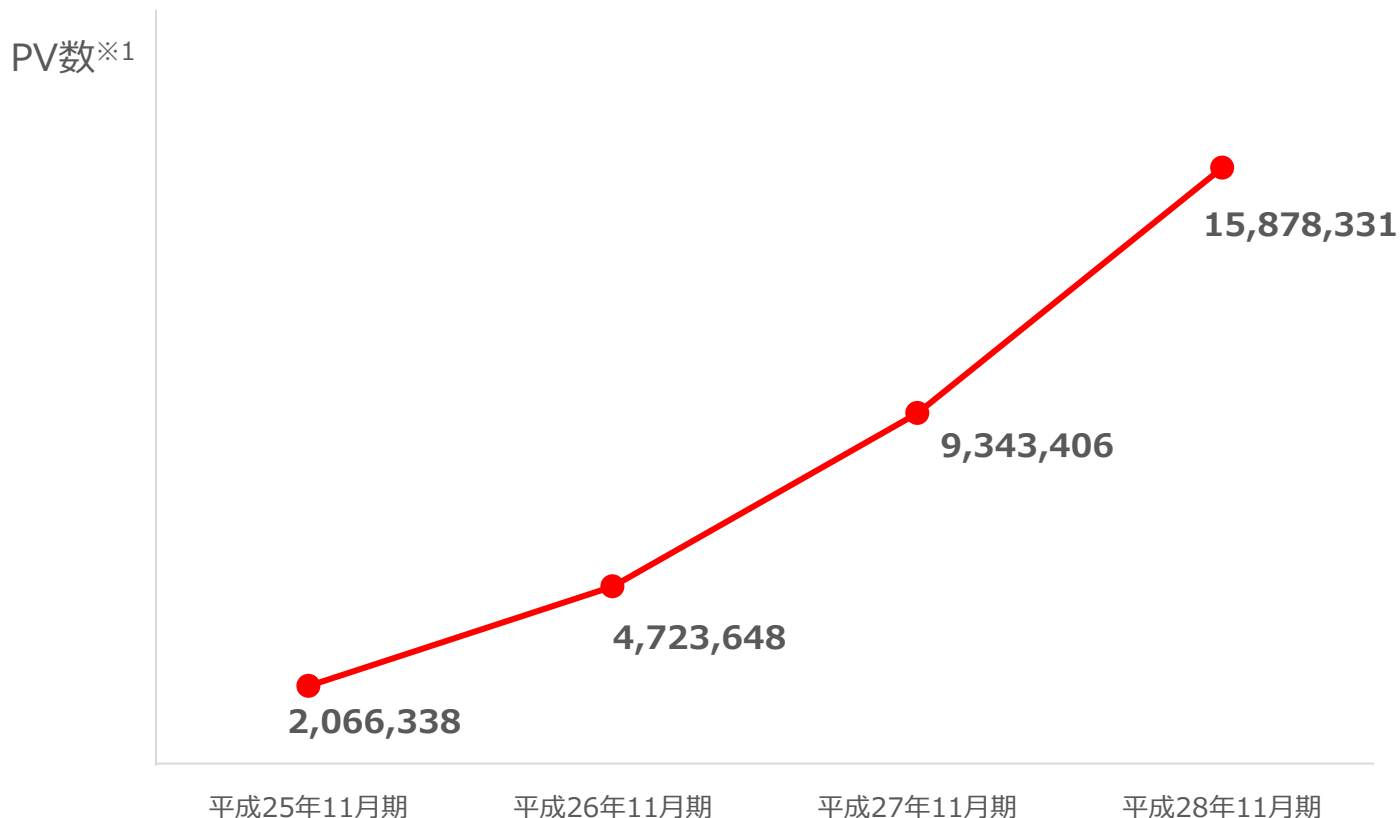
# 求人広告事業のビジネスモデル

- ❑ 飲食業に特化した求人広告サービスを展開しています。
- ❑ 求人広告の掲載に応じて求人企業側から広告掲載料を頂きます。



# PV数

- 求人情報サイト「cook+biz」のPV数は増加しております。
- SEO（検索エンジン最適化）や広告運用業務は自社にて内製化対応しており、効率的かつ柔軟な施策対応を推進しております。



※1 ページビュー数：サイト内の閲覧ページ回数

**1. 会社概要**

**2. 事業について**

**3. 当社の強み**

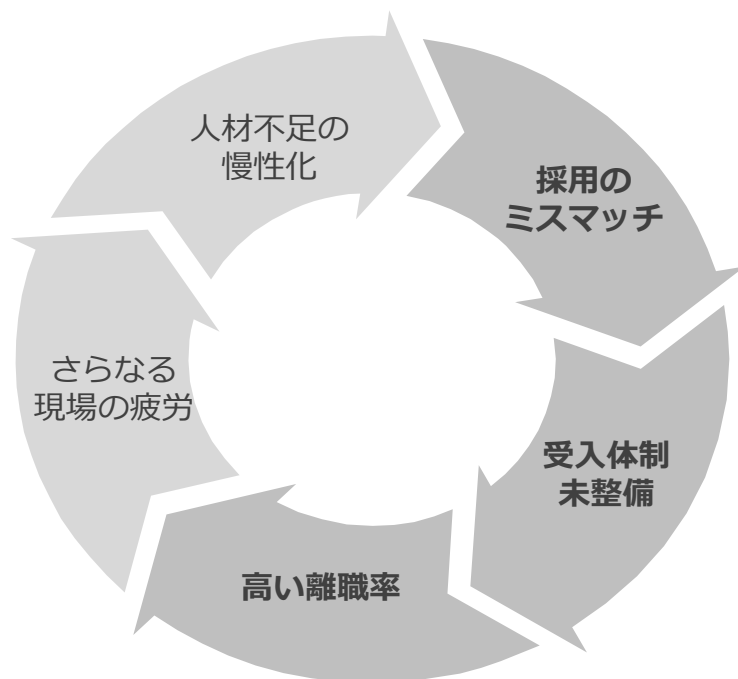
**4. 今後の成長戦略**



# 私たちが目指す形

- ❑ 当社は、人と組織の成長支援を通じて社会の持続的な発展に貢献することを目指しております。

高い離職率がもたらす悪循環



採用マッチングの適正により好循環へ



# 当社の強み ～幅広いニーズに対応

- 飲食業界に特化することにより、求人企業・求職者双方の多様なニーズ、条件などに対応することが可能。

## クックビズ



飲食業界における  
多様な職種まで対  
応できる

### 対象業種



全業種が対象



飲食業に興味ある  
求職者が大半

### 求職者層



興味ある業種は求  
職者毎にバラバラ



求人企業・求職者  
のニーズに幅広く  
対応できる

### 飲食業界に おける マッチング



飲食業界に限れば  
幅広いニーズへの  
対応は難しい



# 当社の強み ～特化型サービスを更に深化

- 飲食業界に特化することで得られたノウハウをベースに、各サービスを深化させています。

1

ノウハウ

飲食業界に特化することで得られた採用  
マッチングノウハウの蓄積・提供

2

分業制

登録から入社まで求人企業・求職者を  
スピーディーにサポートする分業体制

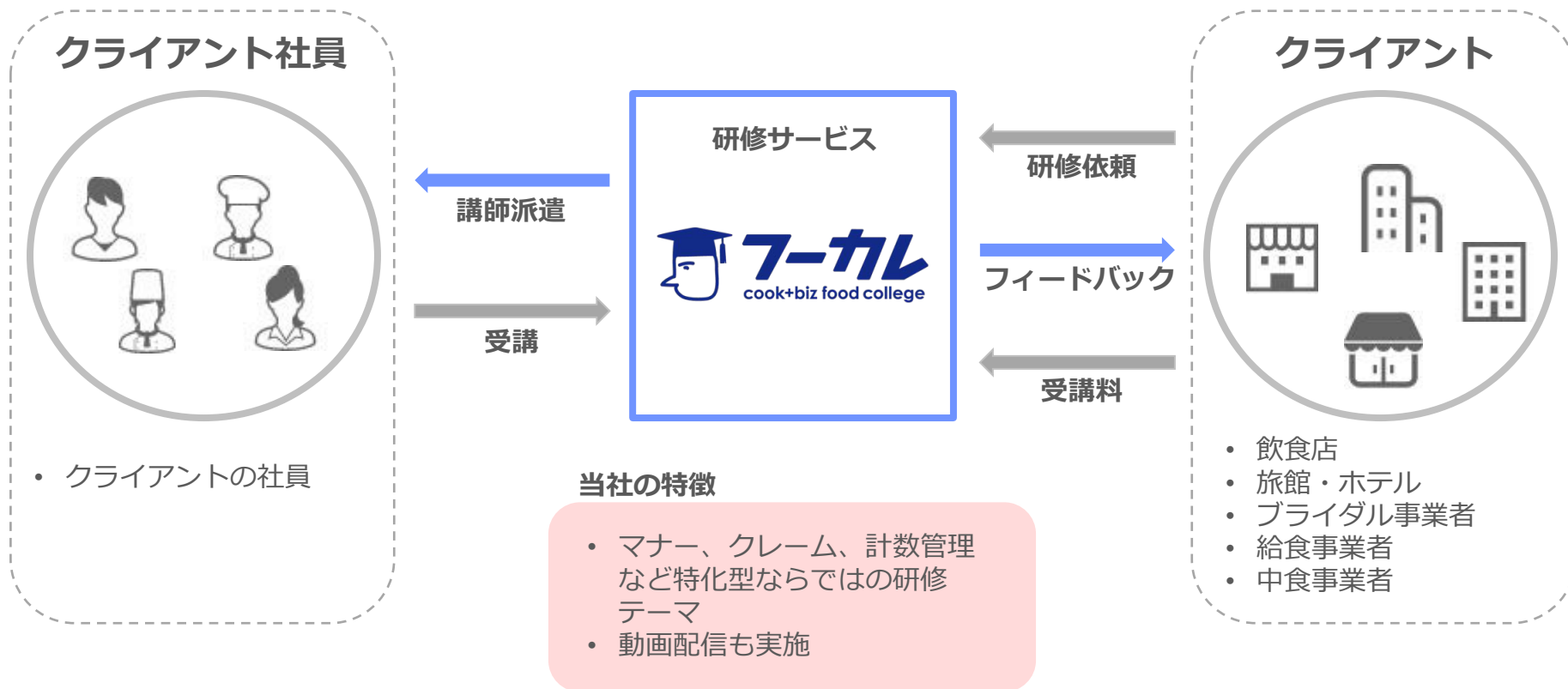
3

システム化

求人企業及び求職者のニーズやマッチング  
実績のデータベース化による紹介案件の自  
動抽出等、システム化の推進

# 当社の強み ～定着までのトータルサポート

- ❑ 飲食業界に特化した研修サービス。
- ❑ 飲食店で働く人々の人材定着・育成支援を目指しております。



**1. 会社概要**

**2. 事業について**

**3. 当社の強み**

**4. 今後の成長戦略**

# 今後の成長戦略 ～まとめ

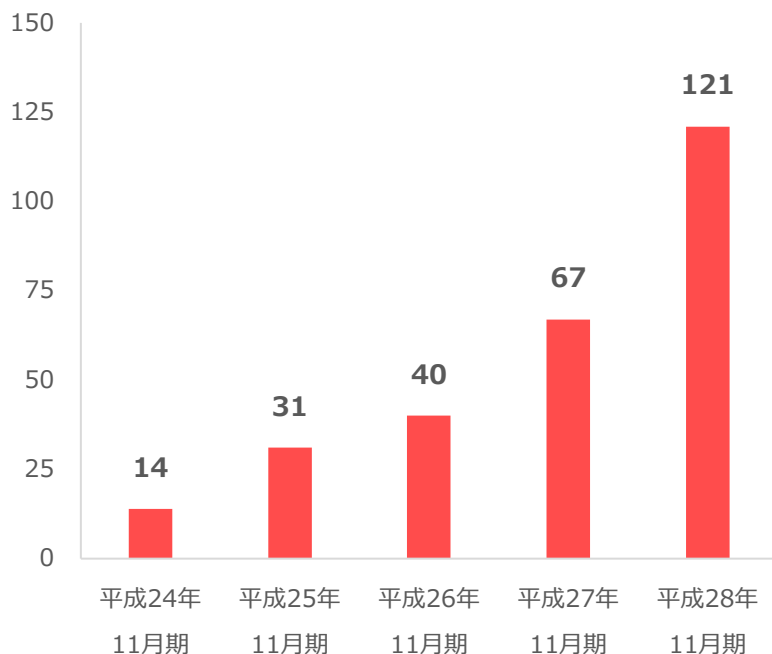
		共通	個別
既存事業	人材紹介	<ul style="list-style-type: none"><li>□ ブランディングの強化</li><li>□ 拠点の展開</li><li>□ 人員の拡充</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 求人情報データベース拡充によるマッチング精度の向上</li></ul>
	求人広告		<ul style="list-style-type: none"><li>□ 対象領域の拡充</li></ul>
その他事業 (新規)	研修		<ul style="list-style-type: none"><li>□ 研修動画の配信</li></ul>
その他事業 (新規)	Foodion	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 飲食業に携わっている、もしくは興味を持っている人々とのエンゲージメント強化</li></ul>	

# 今後の成長戦略①

- 人材サービス業の核である人材の採用・教育体制の強化を行ないます。
- 人材の採用の強化とともに、未発掘地域での展開を模索していきます。

## 社員数の推移

(単位：名)



## 拠点の展開／人員の拡充

### 【現在】

大阪（梅田）、東京（渋谷・五反田）、  
愛知（名古屋）の4拠点

### 【成長ポイント】

求職者及び求人企業ともに発掘出来てい  
ないエリアは多い

### 【今後】

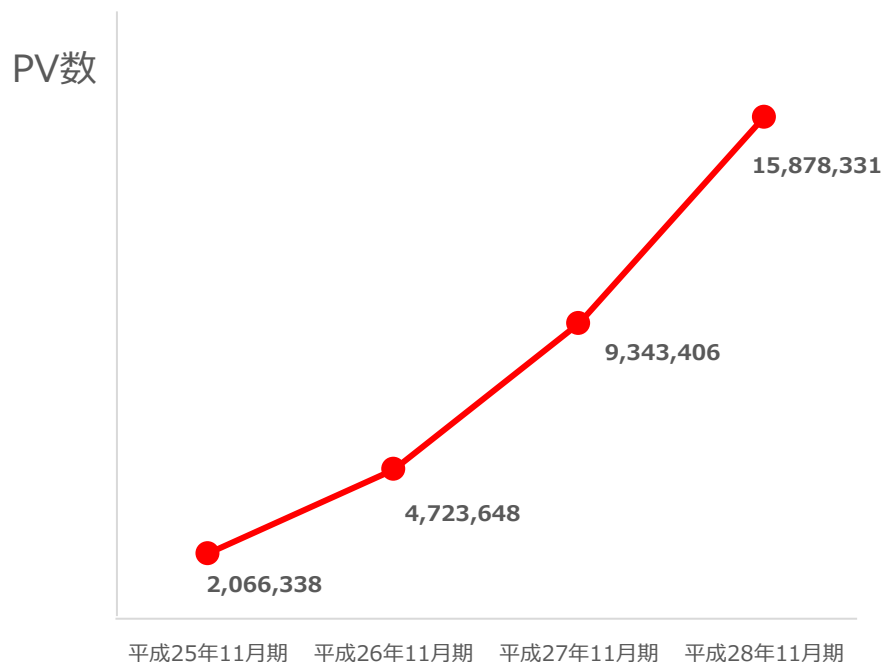
飲食店が多数存在するエリアを中心に、  
新規の拠点展開を検討



## 今後の成長戦略②

- ❑ プロモーション強化による「cook+biz」ブランドの認知拡大を行ない、登録者増加を目指します。
- ❑ 求人広告サービスにおいてアルバイト向け商品の拡充を行ないます。

### PV数の推移



### アルバイト領域の拡大

【現在】  
正社員向け：アルバイト向けの求人広告比率は9：1と、社員求人が中心

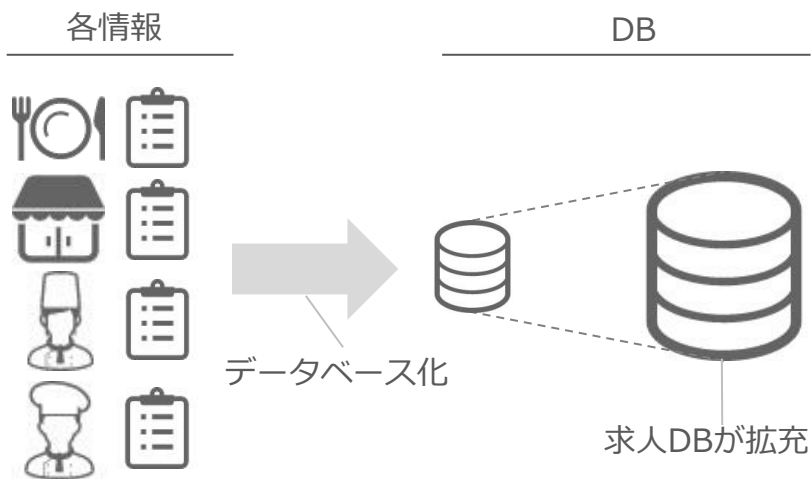
【成長ポイント】  
アルバイト求人市場への本格進出

【今後】  
アルバイト商品設計の見直しを行ない、アルバイト向け商品を拡充していく

# 今後の成長戦略③

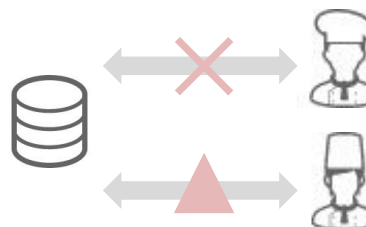
- 求人・求職情報及び過去実績データベース（DB）の拡充によるマッチング精度の向上により、より求職者の希望に適した紹介が可能になります。

## データベースの拡充



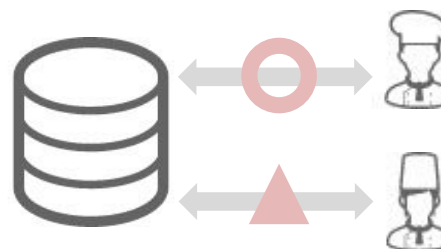
## マッチング精度の向上

### 従来のDBでのマッチング



希望にあった案件の発掘がまだまだ不十分

### 拡充後DBでのマッチング



データベースが拡充されるにつれ、マッチング精度があがる

# 今後の成長戦略④

- 料理人・シェフによる個のブランディングが可能な食のSNS「Foodion」を展開。料理人という職業のあり方を変えるサービスを目指します。



## Foodionのミッション

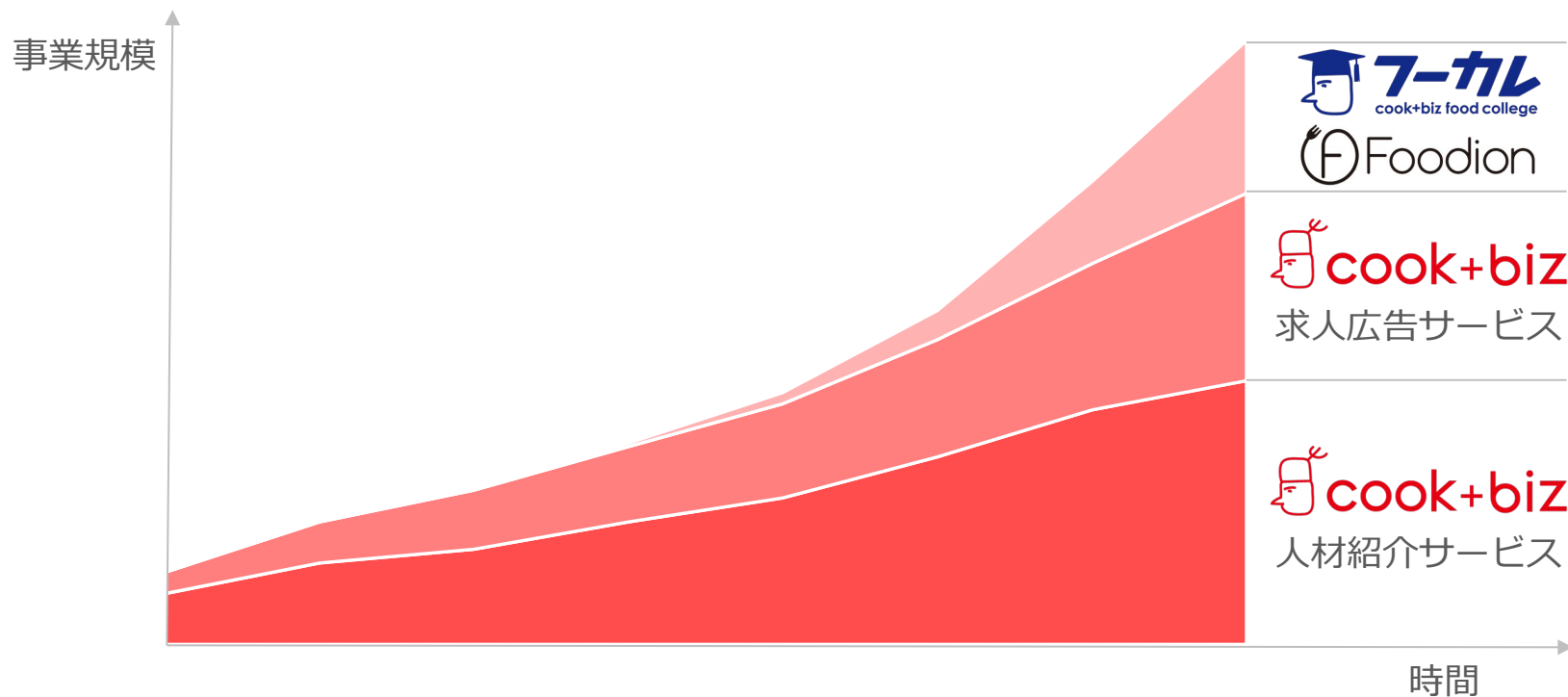
全世界の料理人・シェフ・サービスマンの仕事、評価や信頼性を可視化するプラットフォームを作り、Foodionを通じて、価値のある働き方を行えるようにする。

## Foodionでできること

- 「食」に関するさまざまな画像の投稿・共有
- 一流料理人のインタビュー記事の閲覧
- 一流料理人による料理動画の視聴
- 自身の作品集の作成
- 他のシェフとの交流

# 成長に向けたシナリオ

- ❑ 基盤となる人材紹介・求人広告サービスを更に伸ばしていきます。
- ❑ 現在芽を植えているクックビズフードカレッジ、Foodionなどの新規事業を加速させ更なる成長を目指します。



# 本資料の取り扱いについて

---

- 本資料には当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等をおこなわないようお願い致します。