

cookbiz*

食を、世界のまんやかに。

決算説明資料

2021年11月期 第3四半期

stock code : 6558

私たちのビジョン

「食」を人気の「職」にする

東京でミシュランの星に輝く店の数は2位のパリを引き離し圧倒的No1。「和食」がユネスコ無形文化遺産に登録されるなど、日本は「世界一の美食の国」として認められつつあります。

一方で日本の人々が持つ飲食業界のイメージは異なっています。不人気業種とされ人材は常に不足しています。

私達は、素晴らしい「食」と、その「職」の現状という溝を埋めて、食に関わる世界中の人々の幸せな人生に貢献することを目指します。

1. 2021年11月期 第3四半期決算概況
2. 2021年11月期 第3四半期セグメント別業績
3. ご参考資料

2021年11月期 第3四半期決算概況

FY2021 事業方針

- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスなどにより顧客接点を強化
- オンライン化・DX化の促進により業務生産性を向上させ、コスト削減を引き続き推し進めることで、損益分岐点を大幅に引き下げるとともに、エクイティ及び長期の銀行借入による資金調達により盤石な財務基盤を構築

業績サマリ

売上高

722百万円

(Y on Y ▲39.6%)

営業利益

▲291百万円

販売管理費

1,007百万円

(Y on Y ▲38.8%)

TOPIX

- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、売上は底入れの兆し
- オンライン化・DX化の促進により、事業におけるコスト構造を変革
- ワクチン接種率の確実な進展

人材紹介事業

- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、紹介単価は徐々に回復の兆しあり

求人広告事業

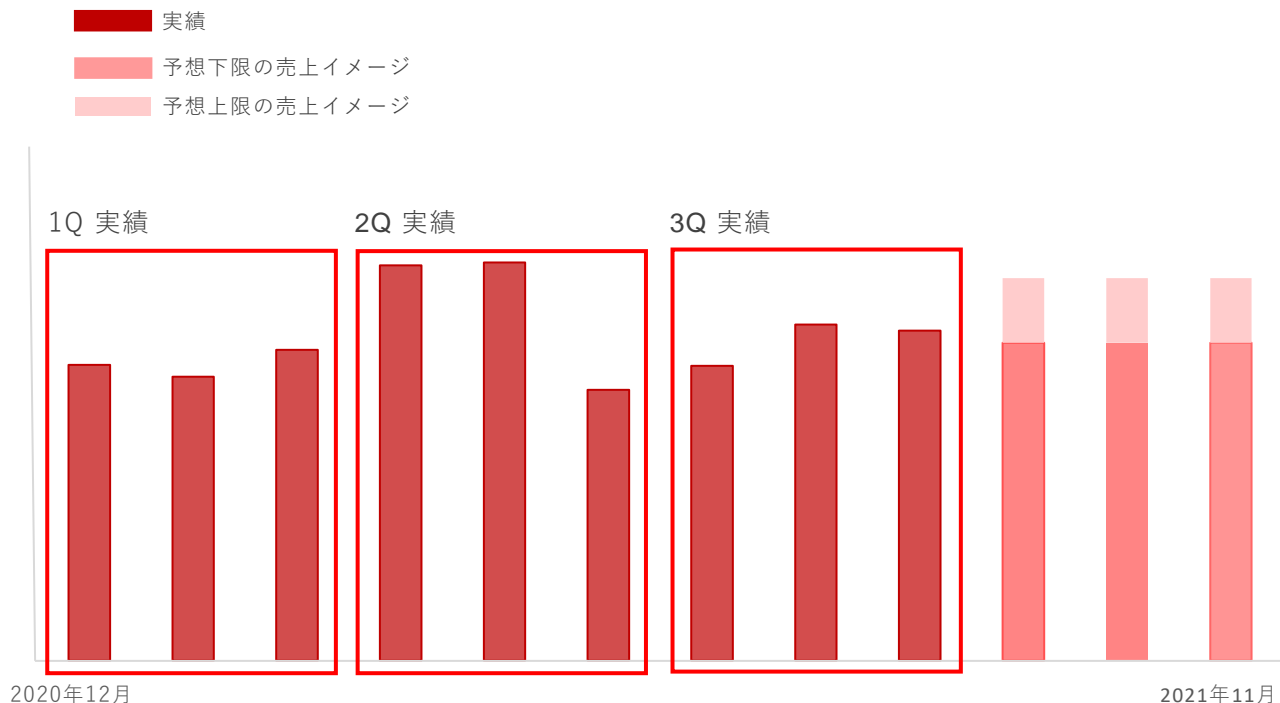
- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、ダイレクトプラスの期間限定サービスもあり、2Qより継続して営業利益を確保

財務関連

- 長期借入の契約実行
- 第三者割当による新株発行と新株予約権の発行により、キャッシュポジションを積み上げへ

2021年11月期の売上推移イメージ

- 7/12付「2021年11月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり3Q以降の売上高を下方修正
- 3Qにおいては数度にわたる緊急事態宣言、まん延防止等重点措置による飲食店の営業自粛や時短営業要請、酒類提供の禁止が継続されているものの、1Qと比較して徐々に回復の兆しが見られる



2021年3Q決算概要

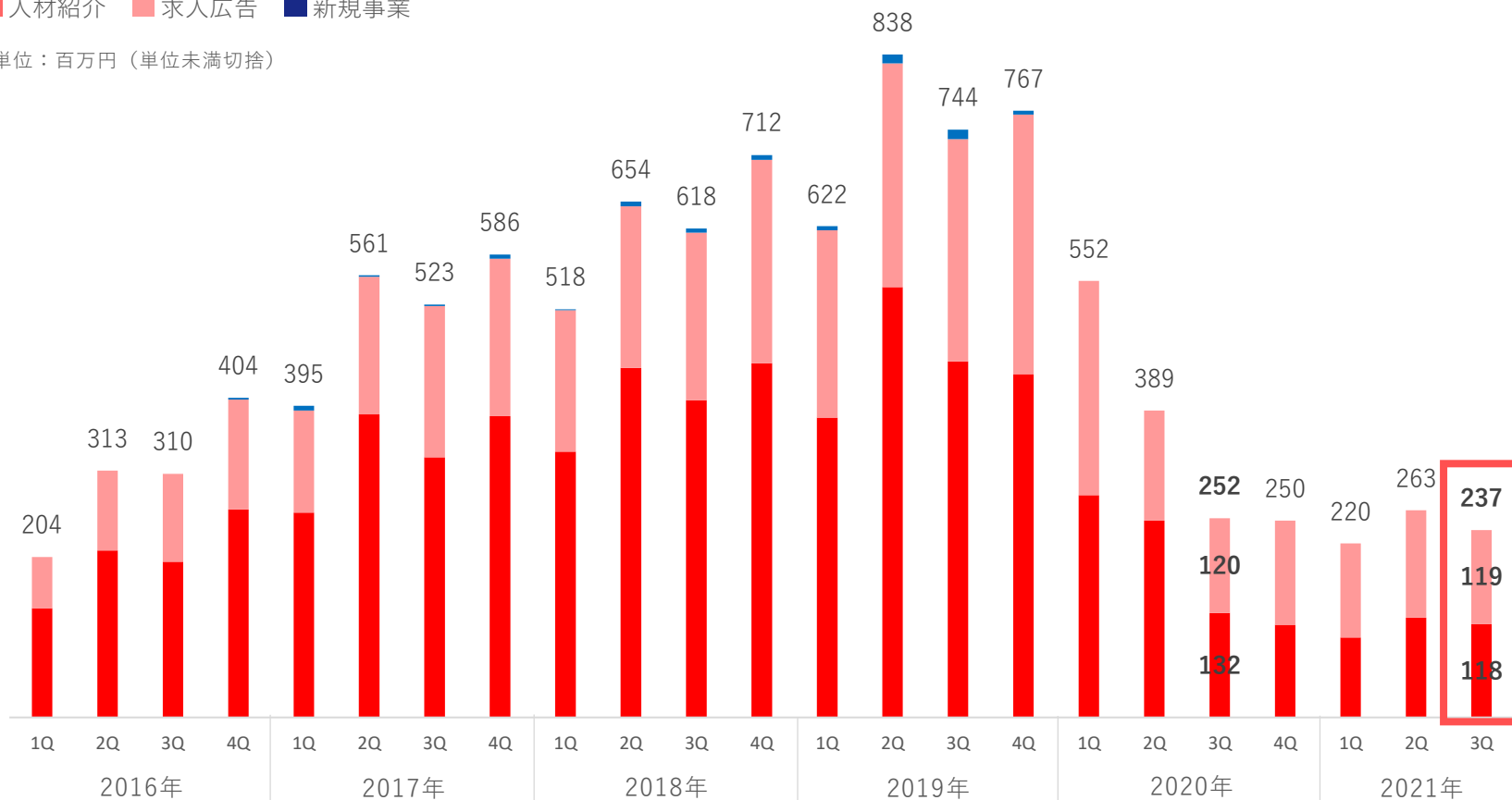
- 3Q(6月~8月)の売上については、緊急事態宣言の再発令等により飲食業界における求人ニーズは引き続き低迷しており、237百万円で着地（前年同期：252百万円）
- 3Q(6月~8月)の営業利益は経費削減策の効果が徐々に始まり、▲86百万円で着地（前年同期：▲187百万円）

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年 実績	2021年 予想	2021年 3Q実績	進捗率
売上高	1,445	950 ~1,030	722	70.1% ~75.9%
営業利益	▲615	▲454 ~▲374	▲291	— %
経常利益	▲558	▲459 ~▲379	▲294	— %
当期純利益	▲599	▲542 ~▲462	▲370	— %
1株当たり当期純利益（円）	▲266.91	▲241.59 ~▲205.97	▲163.44	—

- 緊急事態宣言の再発令等があるものの、今期1Qで底入れの兆しがあり、人材紹介、求人広告ともに緩やかに回復

■ 人材紹介 ■ 求人広告 ■ 新規事業

単位：百万円（単位未満切捨）

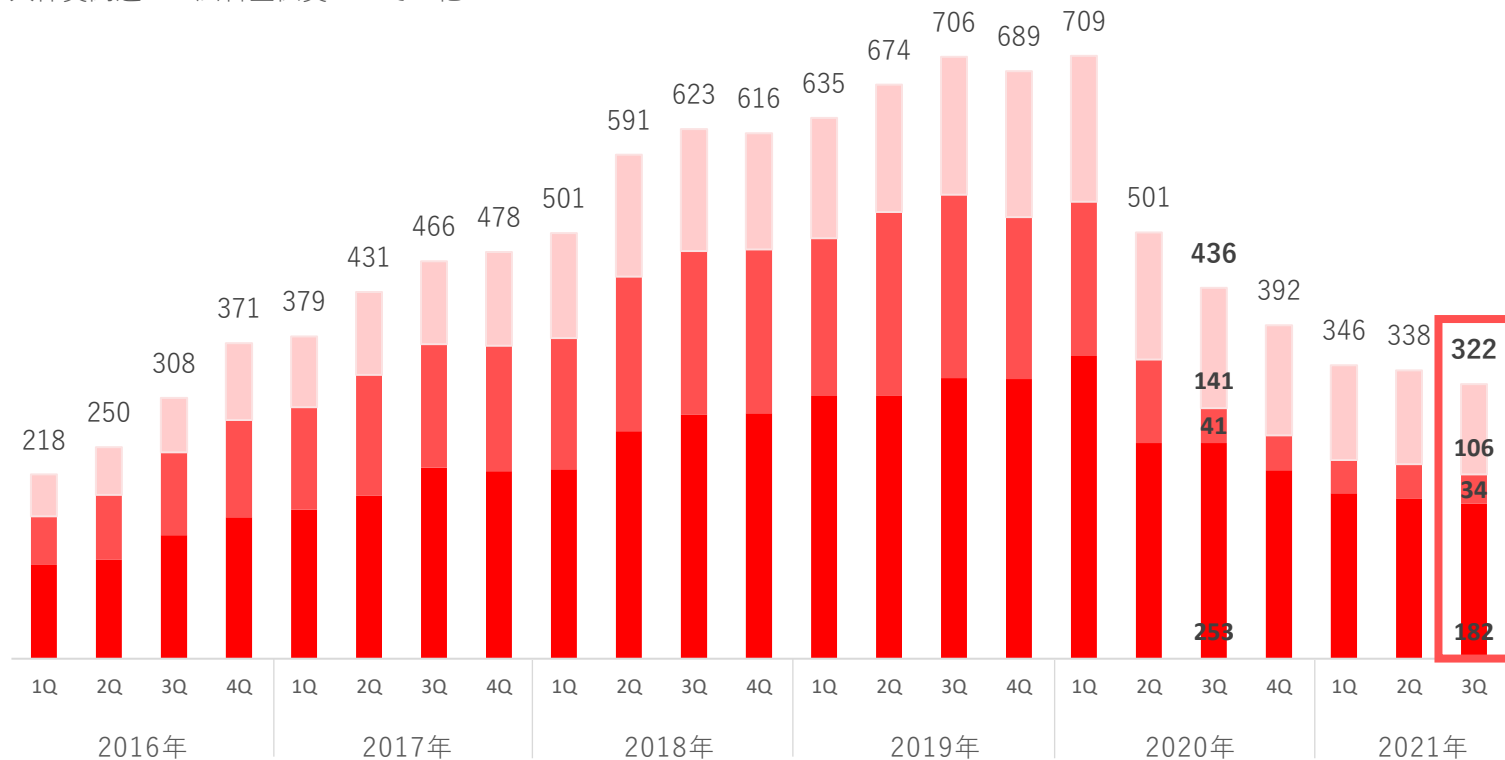


※ 2020年11月期より新規事業のうち、研修事業は求人広告事業へ移管しております

販売費及び一般管理費の推移

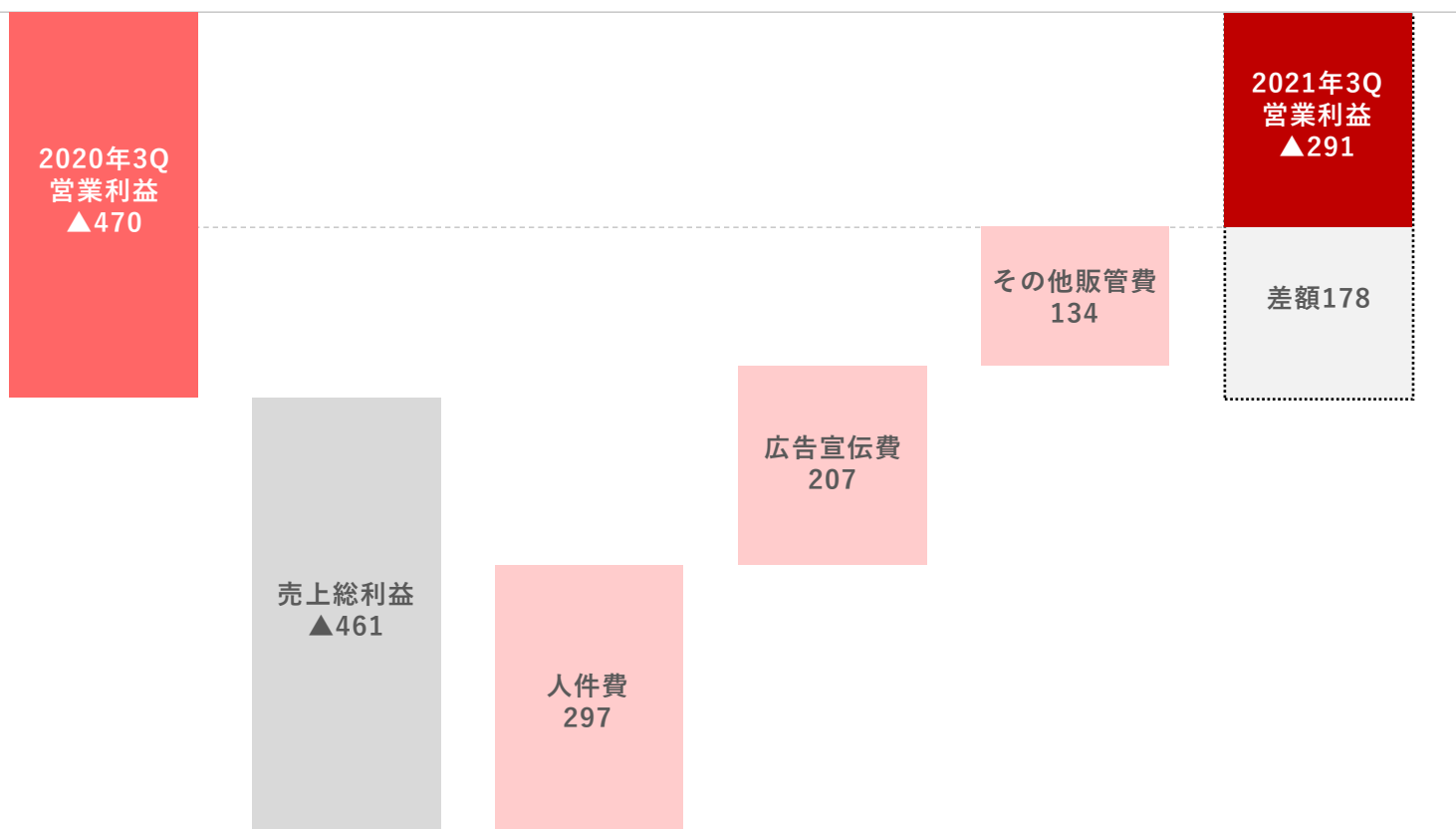
- 販管費の継続的な見直しの実施やオフィスの縮小・移転を計画し、コストの圧縮を図る
※来期以降は家賃等が削減となり更なるコスト圧縮の予定
- 2021年より従業員向けにテレワークを積極的に推進
(期首実績：30.0% → 8月実績：76.1%)

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



- 売上減少が大きかったものの、人件費及び広告宣伝費を中心に販管費を大幅に削減したことにより、前年同期比 +178百万円 と赤字幅は縮小

単位：百万円（単位未満切捨）



- COVID-19に伴う売上の落ち込み等当社の経営環境等も踏まえ、当社が保有する一部の固定資産について耐用年数を変更するとともに、将来における収益性を見直し。拠点の縮小及び移転を検討し、利用不能となる固定資産等について耐用年数を短縮したことに伴い将来の回収可能性を検討のうえ、今期2Qで特別損失を計上
- コロナ禍における売上の拡大を目指して取り掛かっていた新サービスのうち、飲食従事者に向けたスマートフォンアプリの「ククロ」とワンデイバイト求人検索アプリの「ワクミン」については、一定の登録者数を獲得したものの、収益化に向けて長期的にコストがかかると想定されるため、既存事業の安定に経営資源を集中させるべくサービスを終了

単位：百万円

減損損失	有形固定資産に係る減損損失	58
	無形固定資産に係る減損損失	27
	合計	86

2021年3Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年3Q 累計	2021年3Q 累計	増減額	増減率
売上高	1,195	722	▲472	▲39.6%
売上原価	18	6	▲11	▲64.3%
売上総利益	1,177	715	▲461	▲39.2%
販売費及び一般管理費	1,647	1,007	▲640	▲38.8%
人件費	863	565	▲297	▲34.5%
広告宣伝費	322	114	▲207	▲64.3%
営業利益	▲470	▲291	178	—
営業利益率	▲39.4%	▲40.4%	—	—
経常利益	▲444	▲294	149	—
税引前利益	▲525	▲380	145	—
法人税等	▲42	▲10	32	—
四半期純利益	▲482	▲370	112	—




2021年3Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年4Q	2021年3Q	増減額	増減率
流動資産	1,605	1,761	155	9.7%
現預金等	1,310	1,601	290	22.2%
売掛金	55	77	22	39.9%
固定資産	229	93	▲136	▲59.5%
敷金	131	91	▲39	▲30.3%
資産合計	1,834	1,854	19	1.0%
流動負債	855	848	▲6	▲0.8%
短期借入金	550	610	60	10.9%
未払費用	67	63	▲3	▲4.9%
固定負債	204	514	309	151.1%
純資産	774	490	▲283	▲36.6%
負債・純資産合計	1,834	1,854	19	1.0%

今期方針の3Q時点の進捗状況

- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスなどにより収益力を強化
- オンライン化・DX化の促進により生産性を向上させ、コスト削減を引き続き推し進めることで損益分岐点を引き下げるとともに、資金調達により盤石な財務基盤を目指す

アクションは第13期通期決算説明資料公表事項

アクション	3Q進捗	内容	詳細
収益力強化		<ul style="list-style-type: none">• 利益体質の強化に向け更なるコスト削減を徹底• 緊急事態宣言の再発令や酒類提供禁止により、飲食事業者の採用ニーズの戻りは想定より遅い	P 15
オンライン化／DX化の推進		<ul style="list-style-type: none">• （求職者＆顧客）商談や面談をKPIを落とさずに、オンラインシフトすることで業務生産性を向上• （従業員）大きなトラブルなくオンラインを中心とした事業活動にシフト、テレワークの定着化	P 17
財務の健全化		<ul style="list-style-type: none">• 新規借入や融資増額を実施• 第三者割当増資により事業資金を確保	P 18

■ 収益力強化に向けた取り組み

飲食業界の苦境を踏まえた既存サービスの拡充により、採用意欲のある飲食店の採用を支援。利用企業は月々増加傾向。

飲食業界のコロナ禍での採用課題

採用費用の一括支払い負担が大きい

採用要件の高度化に伴うピンポイント化

採用にかかる既存サービス

人材紹介

ピンポイントでの採用が可能なものの、比較的高価で一括払いが必要

求人広告

比較的安価で条件次第で複数採用が可能なものの、ピンポイント採用には不向き

ダイレクトプラス (ダイレクト リクルーティングサービス)

ピンポイントでの採用が可能なものの、一定の契約期間が必要

新規サービス

人材紹介プラス

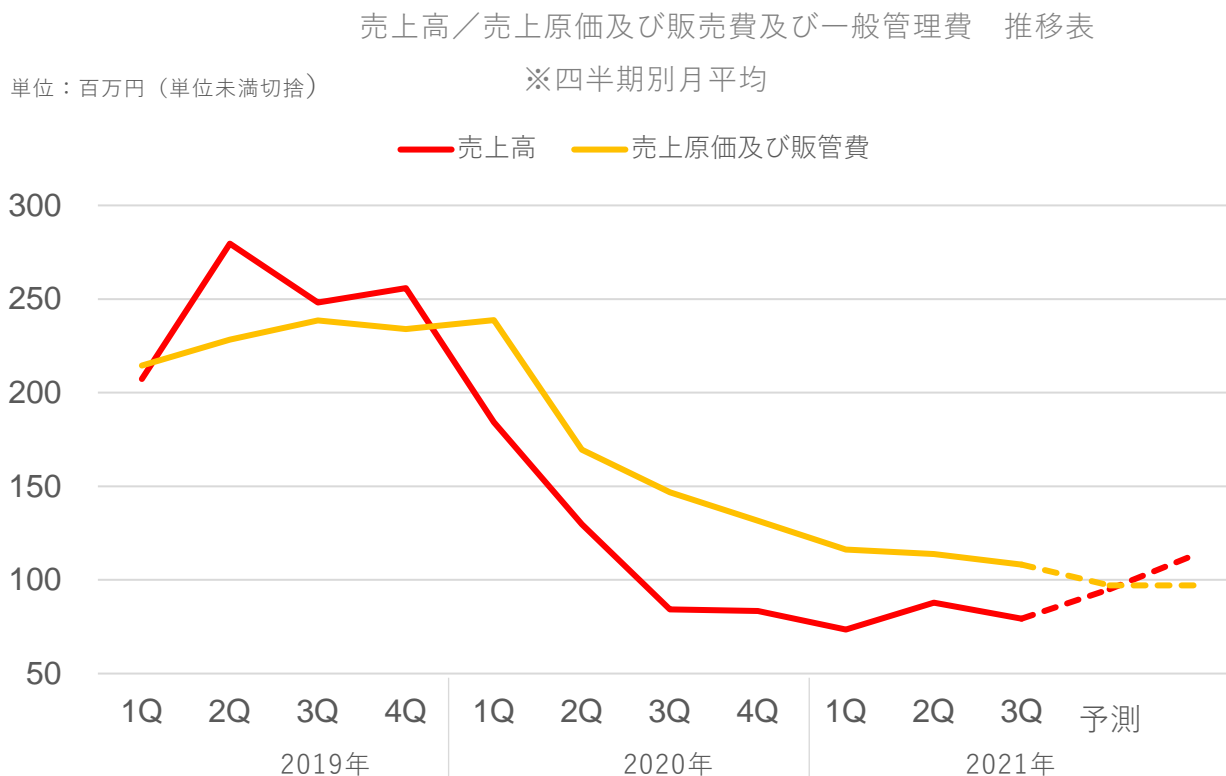
支払いが月額定額の6回払。退職時は以降の支払いが不要

ダイレクトプラス月額制

月単位での利用・停止が可能

■ 損益分岐点の改善

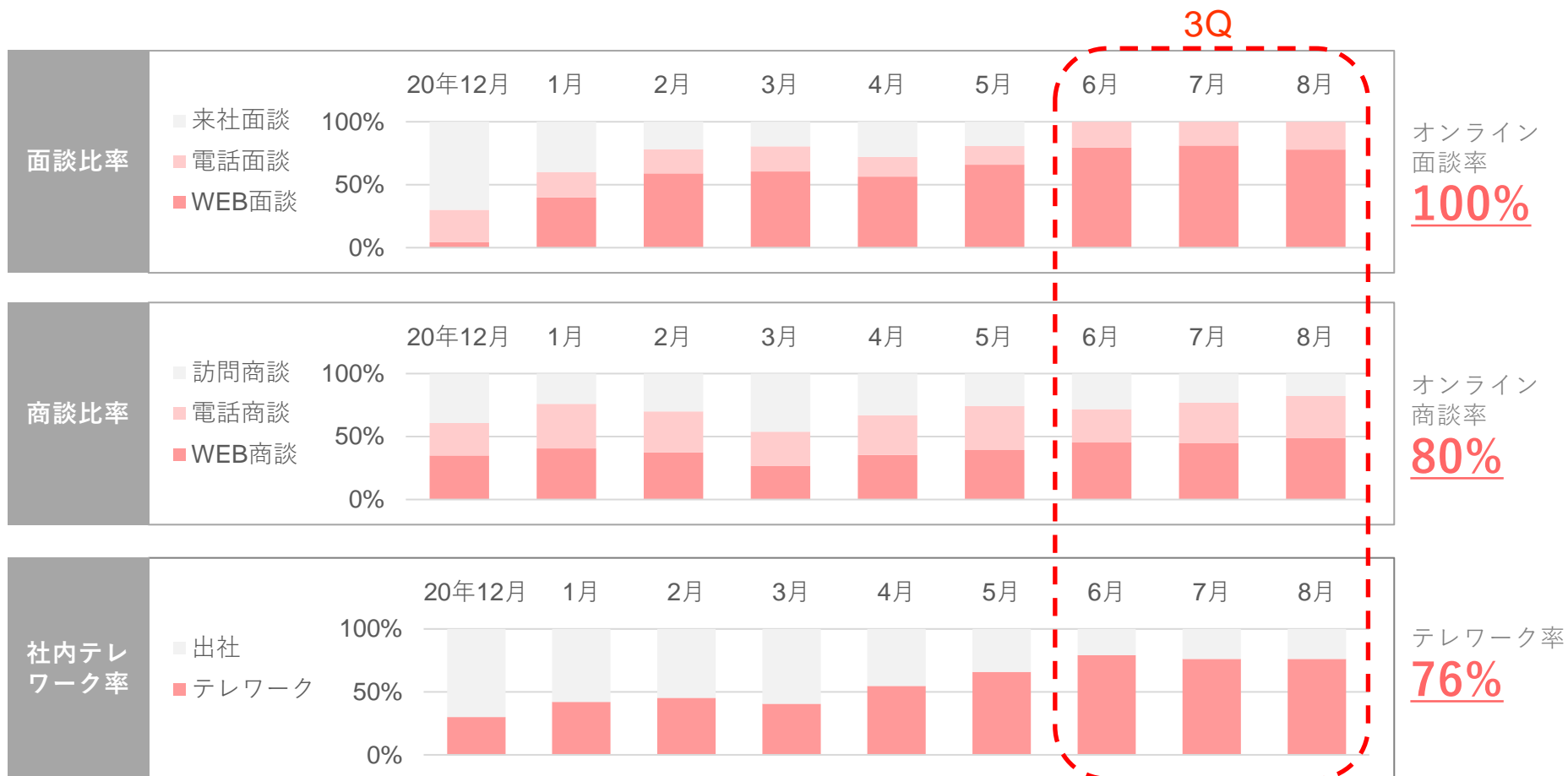
- オフィスの縮小・移転を含む固定費の継続的な圧縮・最適化により損益分岐点が大きく改善
- コロナ禍でも利益を計上できる収益体質への転換



今期方針の3Q時点の進捗状況

■ オンライン化／DX化推進

- 転職支援サービスの面談実施では、100%完全オンライン化を達成。企業や飲食店舗との商談も約80%までオンライン化が進む。
- 社内のテレワーク推進では、75%以上のテレワーク率を達成。



■ 財務の健全化

- 新規借入や融資増額により資金を確保
- 新株発行による増資及び新株予約権の発行により自己資金の強化

有利子負債	自己資本
410 百万円 増	128 百万円 増
短期借入：前期比： 60百万円 増 長期借入：前期比： 350百万円 増	新株式発行：74百万円 増 新株予約権：439百万円 ※9月以降、新株予約権の一部が行使済 (53百万円 増 行使率12.2%)

2021年11月期 第3四半期セグメント別業績

- 各セグメントごとの進捗は以下の通り

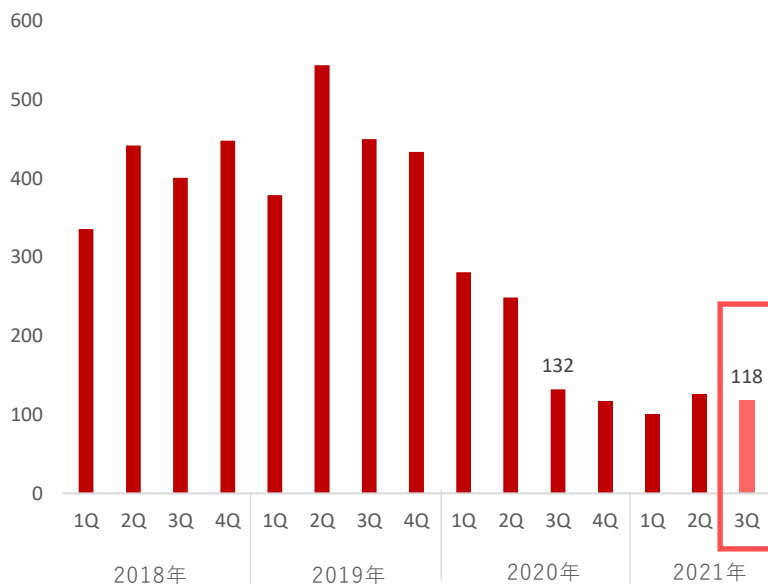
単位：百万円（単位未満切捨）

	2020年 実績	2021年 予想	2021年 3Q実績	進捗率
人材紹介事業	売上高	780	473 ～515	67.4% ～73.4%
	営業利益	▲246	▲189 ～▲231	—
求人広告事業	売上高	664	477 ～515	72.7% ～78.5%
	営業利益	▲151	▲26 ～11	—
全社費用	営業利益	▲217	▲196 ～▲196	77.3% ～77.3%

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年3Q 累計実績	2021年3Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	662	347	▲315	▲47.6%
営業利益	▲175	▲152	23	—

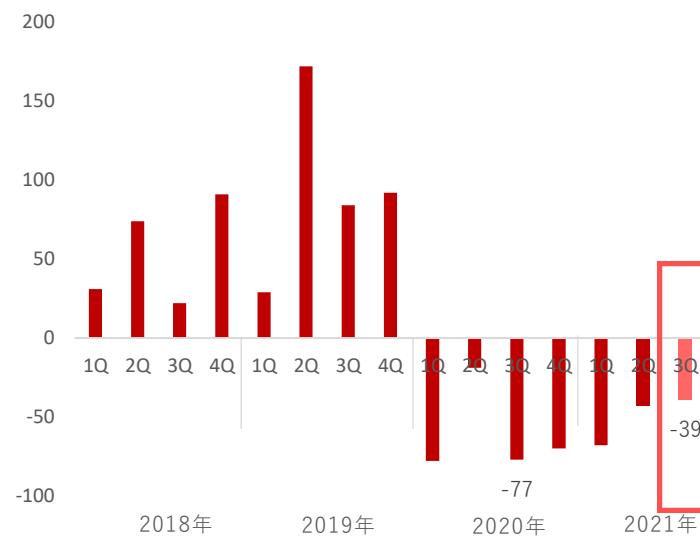
売上高

緊急事態宣言の再発令等があるものの、今期1Qで底入れの兆しがあり、緩やかに回復



営業利益

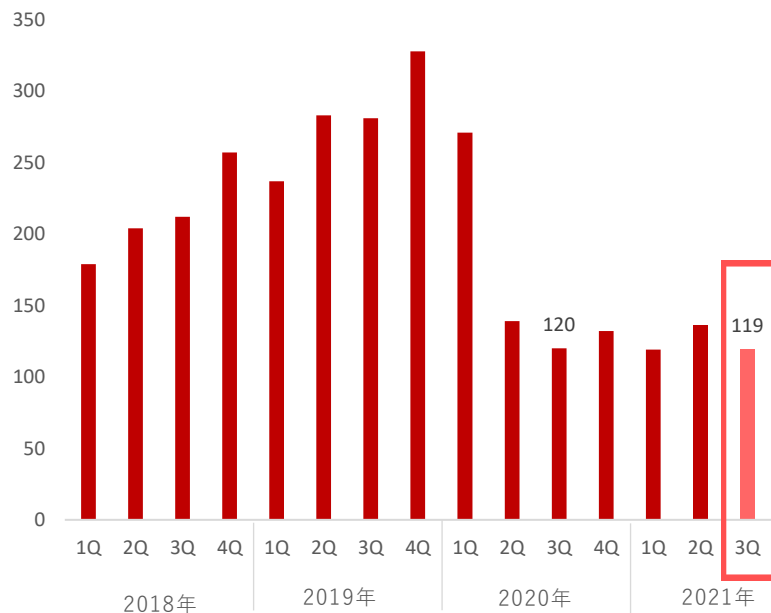
売上の落ち込みにより赤字は継続しているが、軽飲食からの求人依頼をこなすこと、また販管費の削減により赤字幅は減少している



単位：百万円（単位未満切捨）	2020年3Q 累計実績	2021年3Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	532	374	▲157	▲29.5%
営業利益	▲133	11	145	—

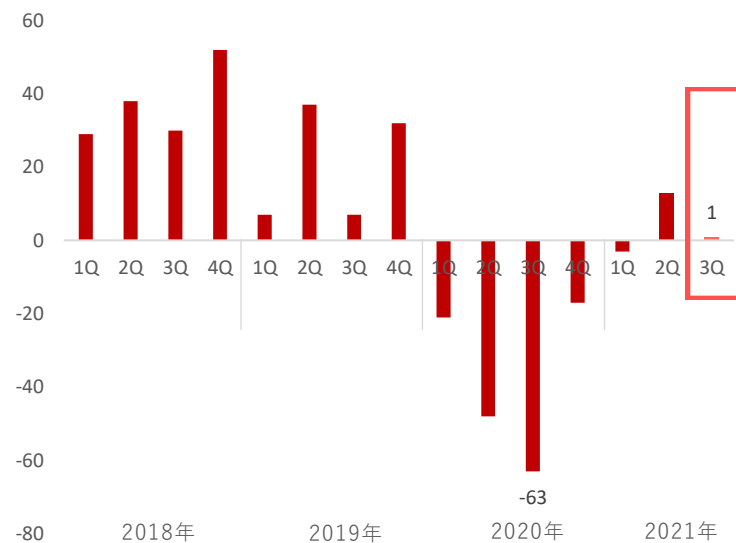
売上高

ダイレクトリクルーティングが堅調に推移しており、緩やかに回復



営業利益

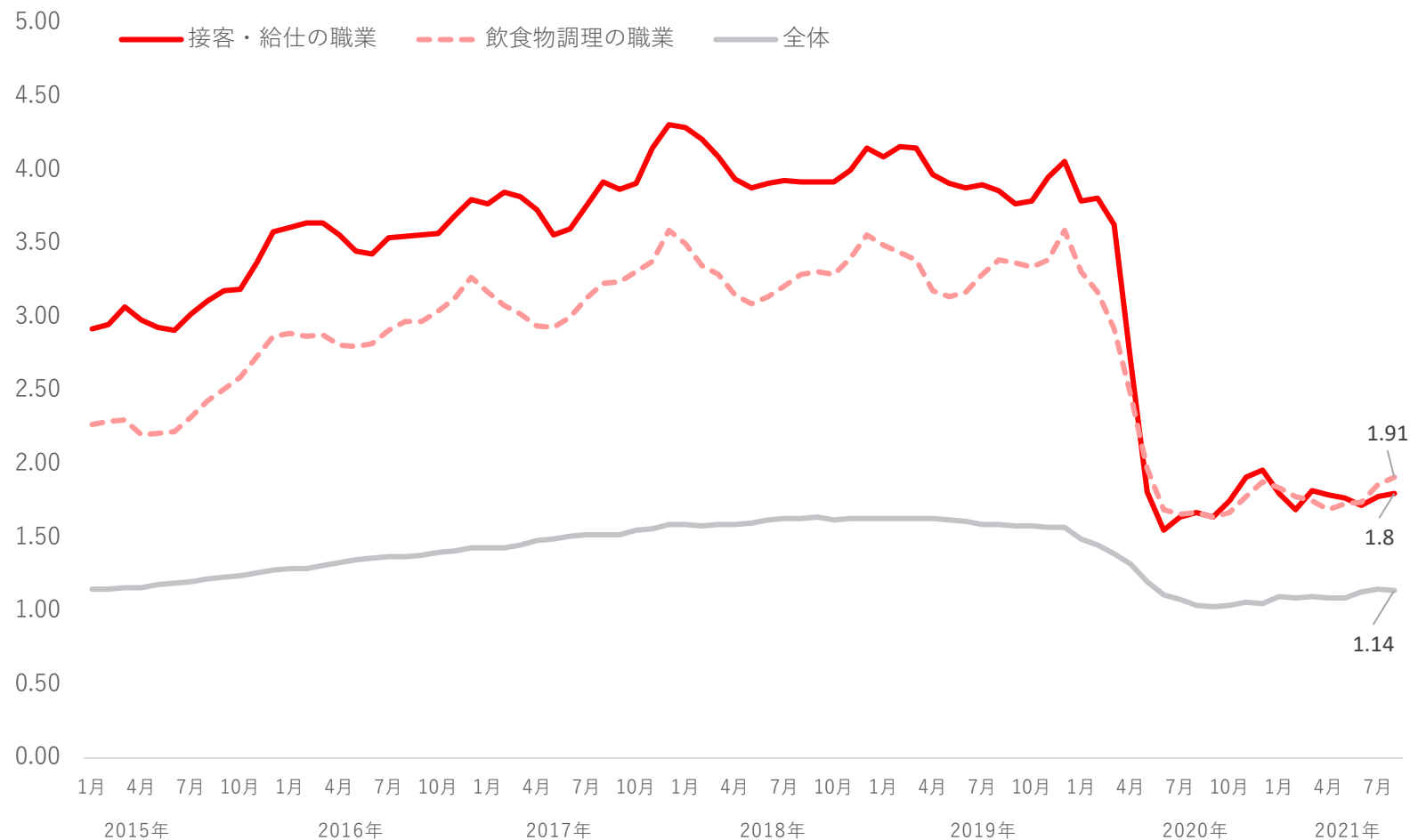
売上高の緩やかな回復及び販管費の削減により2021年2Qより黒字へ転換



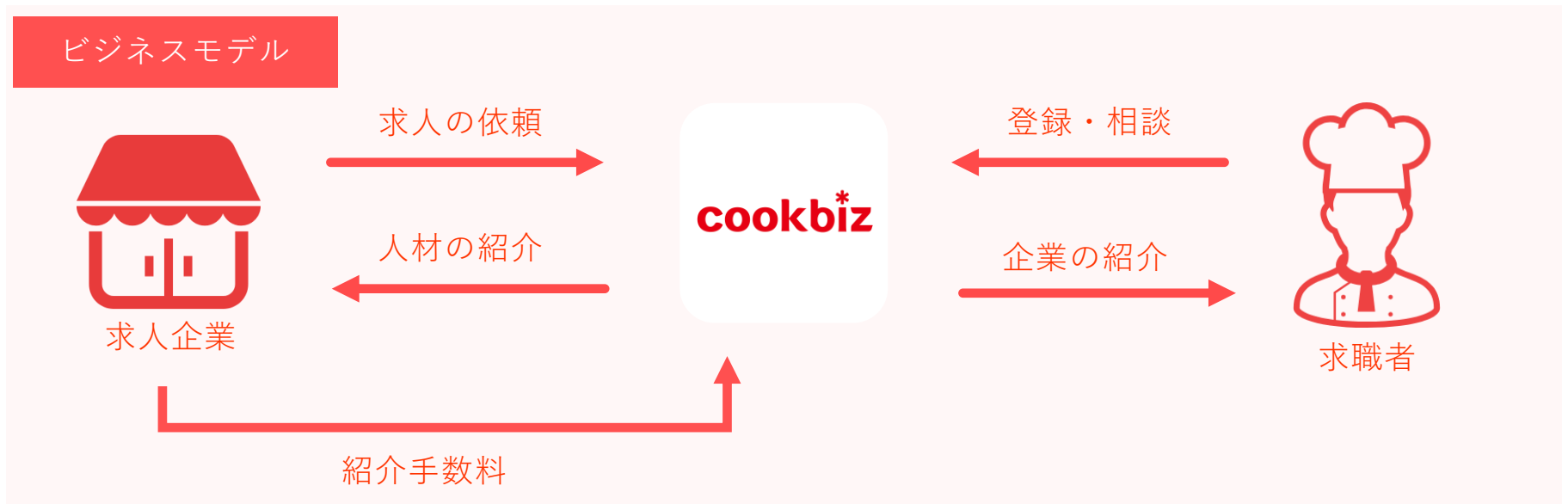
ご参考資料

市場の環境 ～有効求人倍率

■ 緊急事態宣言が継続していたものの、緩やかに回復傾向



- 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頂きます



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。

キャッシュポイントの多様化
オンラインコミュニティプラットフォームの構築



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企業価値を最大化



資金支援

業態創出

店舗 OMO

あらゆるタッチポイントで
高頻度に顧客接点を確保し
食ブランドの体験価値を最大化



多様化する業態、デジタル化された
新たな店舗や業務に適合した
人材を創出・配置し
個人の成長と経営の合理化を支援



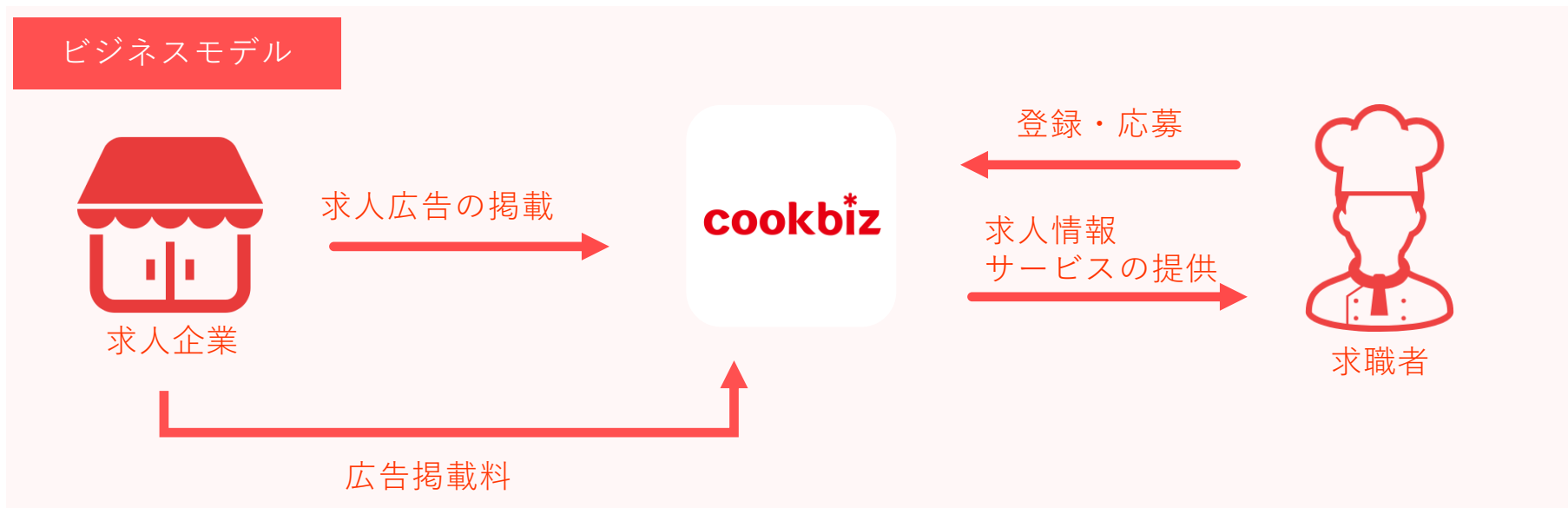
人材支援

業務 DX

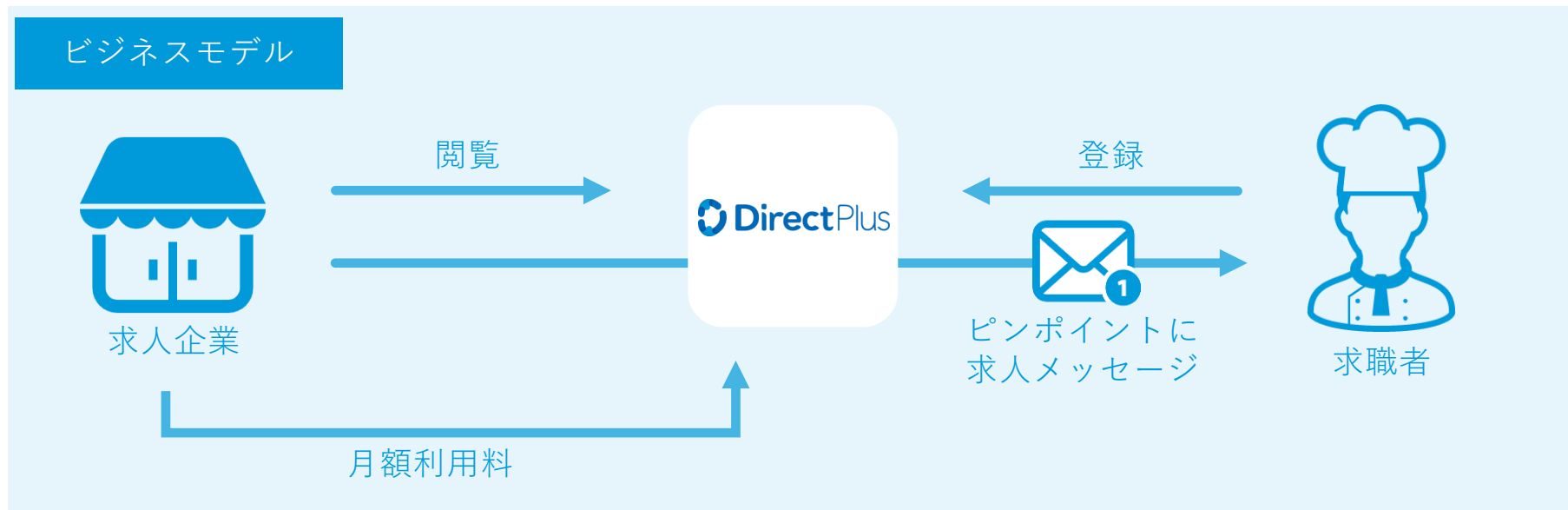


先端技術による業務効率化と
経営データの統合による
新たな付加価値と収益機会の創出

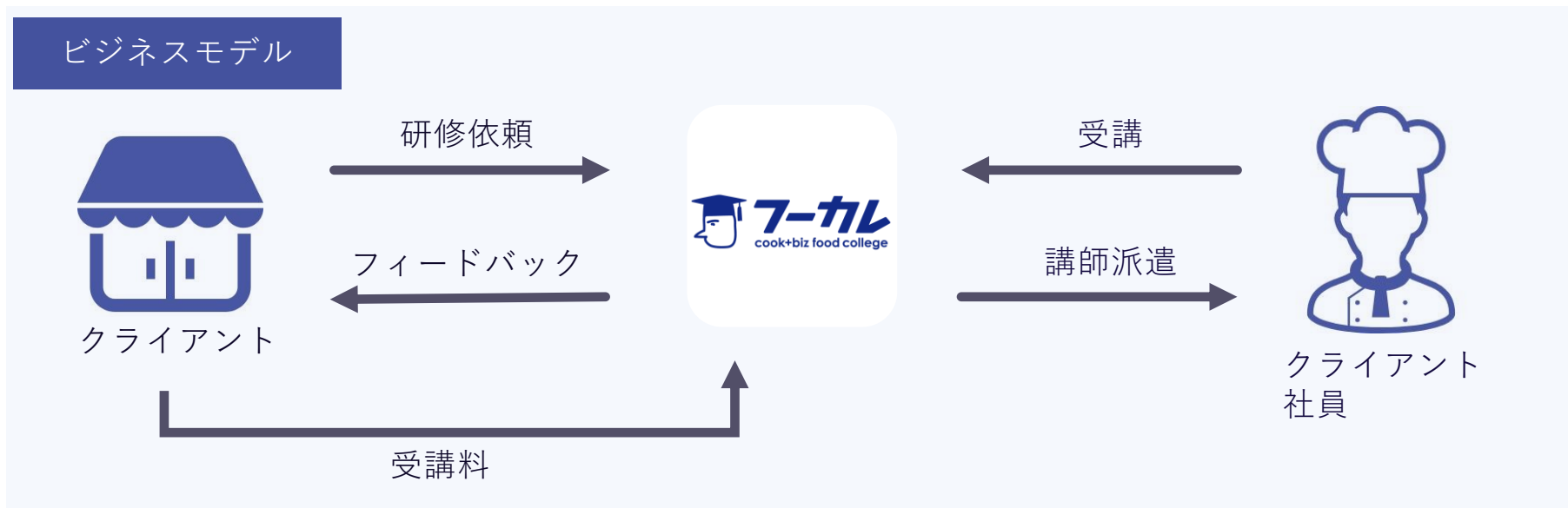
- 飲食業に特化した求人広告サービスであり、広告掲載に応じて求人企業側から広告掲載料をいただきます



- 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）をいただきます



- 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しております



設立 2007年12月10日

資本金 523,153千円

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2-7-18 LUCID SQUARE UMEDA 8階

従業員数 110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

本資料の取り扱いについて

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料におけるお問い合わせ先：ir@cookbiz.jp