



**2017年11月期  
決算説明資料**

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. 決算概要 (2017年11月期)
2. 今期の見通し (2018年11月期)
3. ご参考資料

# 1. 決算概要 (2017年11月期)

# 17年11月期決算の概要

## 売上

**売上高 2,066百万円**

- 人材紹介事業及び求人広告事業ともに増収
- 17/11期から開始したセミナー事業も少額ながら収益化

## 費用

(原価+販管費)

**費用 1,800百万円**

- 人件費及び広告宣伝費に積極投下し前期比増加
- その他販管費も社員数の増加や上場関連費用の計上により増加

## 営業利益

**営業利益 266百万円**

- 売上の増加が費用の増加を上回り、大幅増益を達成

## 17年11月期決算の概要（ハイライト）

- 主力事業である人材紹介事業及び求人広告事業が順調に伸長し、前期比大幅増収で公表予想値通りの着地
- 売上の伸長が販管費の増加を大きく上回り、大幅増益

	16/11期	17/11期	前期比	公表予想値	予想値比
売上高	1,232	<b>2,066</b>	+67.7%	2,065	+0.0%
営業利益	56	<b>266</b>	+375.0%	263	+1.1%
経常利益	75	<b>266</b>	+254.7%	265	+0.4%
当期純利益	51	<b>171</b>	+235.3%	169	+1.2%

## 17年11月期決算の概要（セグメント）

既存事業	人材紹介	売上高：1,353百万円 前期比+488百万円（+56.4%） セグメント利益：306百万円 前期比+170百万円（+125.0%）
	求人広告	売上高：694百万円 前期比+330百万円（+90.7%） セグメント利益：98百万円 前期比+36百万円（+58.1%）
その他事業 （新規）	研修	売上高：18百万円 前期比+16百万円（+800%） セグメント利益：▲11百万円 前期比+40百万円（-%）
全社※		費用：127百万円 前期比▲37百万円

※ 全社における費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

## 17年11月期決算の概要（貸借対照表）

- 当期利益の計上及び上場時の新株発行に伴う資金調達によって株主資本が804百万円、現預金が976百万円増加しております

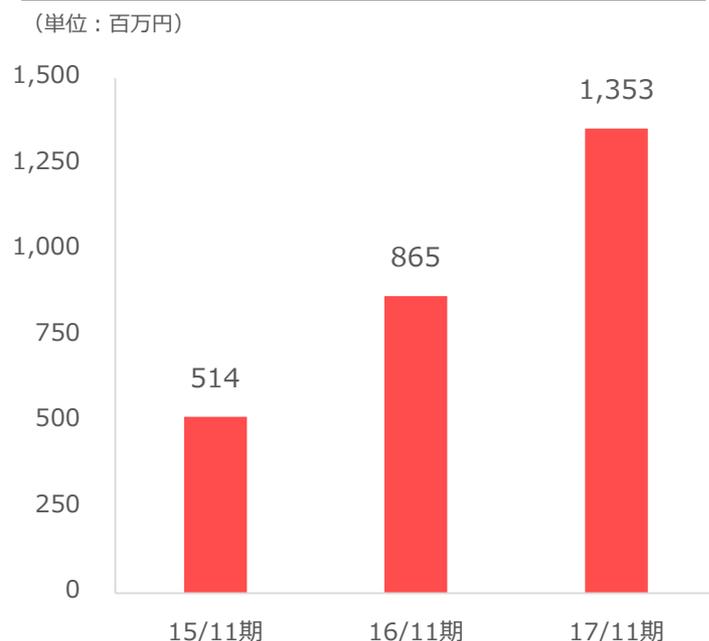
（単位：百万円）

資産	16/11期	17/11期	増減額	負債及び純資産	16/11期	17/11期	増減額
流動資産	354	1,339	985	流動負債	255	489	234
現金及び預金	155	1,131	976	借入金	37	50	13
売掛金	118	152	34	未払金	49	87	38
その他	81	54	-27	未払法人税等	26	86	60
固定資産	97	125	28	その他	143	275	132
有形固定資産	34	46	12	固定負債	53	28	-25
無形固定資産	11	25	14	負債合計	308	517	209
投資その他の資産	50	53	3	純資産合計	143	947	804
資産合計	451	1,465	1,014	負債純資産合計	451	1,465	1,014

## 17年11月期決算の概要（人材紹介事業）

- ❑ 売上高1,353百万円／セグメント利益306百万円
- ❑ 案件数・ユーザー数ともに順調に拡大
- ❑ 外食産業における深刻な人手不足も後押しとなり、成約あたりの単価も向上

### 人材紹介事業の売上推移



### 人材紹介事業のトピック

1

人材DBを用いたスカウトサービスである「クックビズダイレクト」が順調に成長

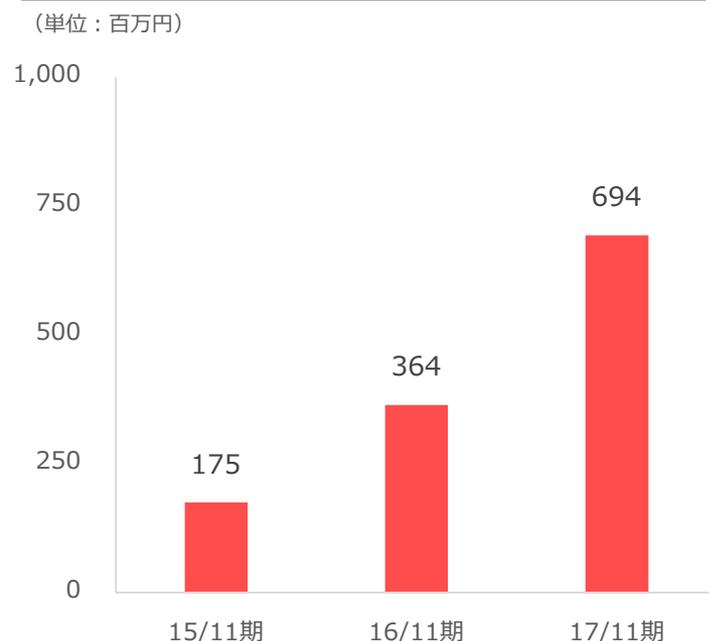
2

既存拠点ではカバーしきれないエリアに在住の求職者向け電話サポートの生産性が向上

## 17年11月期決算の概要（求人広告事業）

- ❑ 売上高694百万円／セグメント利益98百万円
- ❑ 五反田オフィス開設により営業力を強化
- ❑ 求人検索においてレコメンデーション機能を実装し、より合った仕事を紹介

### 求人広告事業の売上推移



### 求人広告事業のトピック

1

2017年2月に求人広告事業の単独拠点  
を東京（五反田）に開設

2

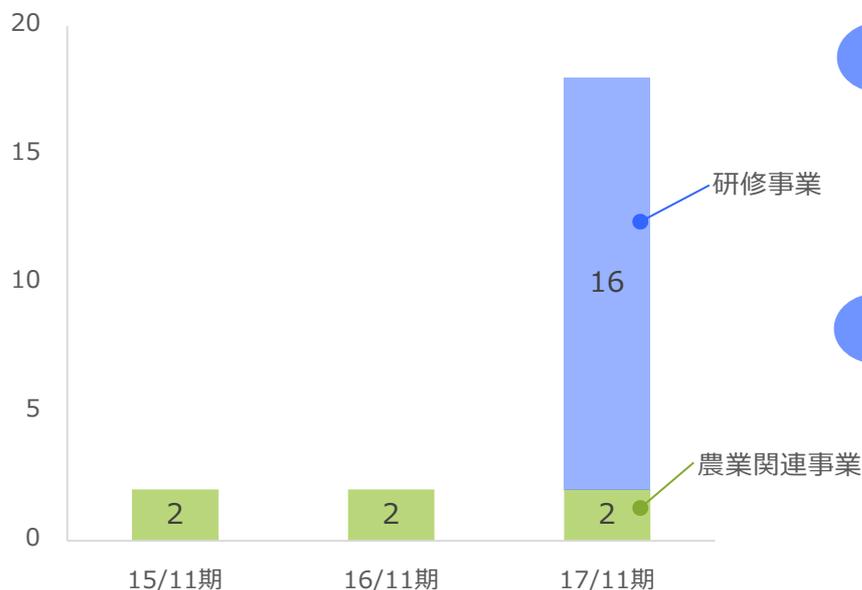
正社員向け以外に対象領域の拡充と  
してパート・アルバイト向け求人情  
報の取り扱いを開始

## 17年11月期決算の概要（その他新規事業）

- 売上高18百万円／セグメント利益▲11百万円
- 研修事業は人材紹介部門・求人広告部門と連携しながら顧客開拓を強化

### その他新規事業の売上推移

（単位：百万円）



### その他新規事業のトピック

1

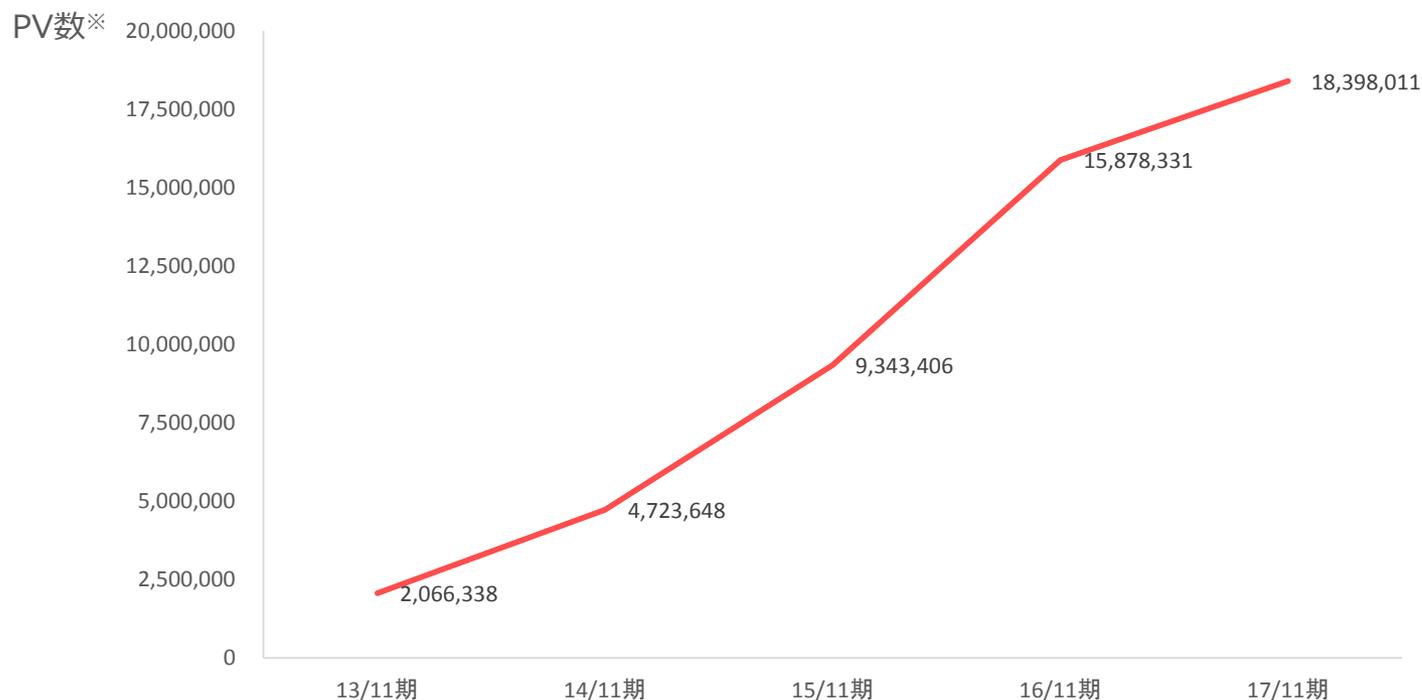
2016年12月から研修事業を正式にローンチ

2

農業関連事業は2017年3月をもって事業から撤退

# 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



※ ページビュー数：サイト内の閲覧ページ回数

## 2. 今期の見通し (2018年11月期)

## 業績予想

- 2018年11月期は、売上高2,636百万円、経常利益114百万円を予想
- 「IT」、「人材」に積極投資を行ない来期以降の成長基盤を整備し、今後の成長スピードを加速させる

	17/11期	18/11期	増減額	前期比
売上高	2,066	<b>2,636</b>	+570	+27.6%
営業利益	266	<b>114</b>	△152	▲57.1%
経常利益	266	<b>114</b>	△152	▲57.1%
当期純利益	171	<b>73</b>	△98	▲57.3%

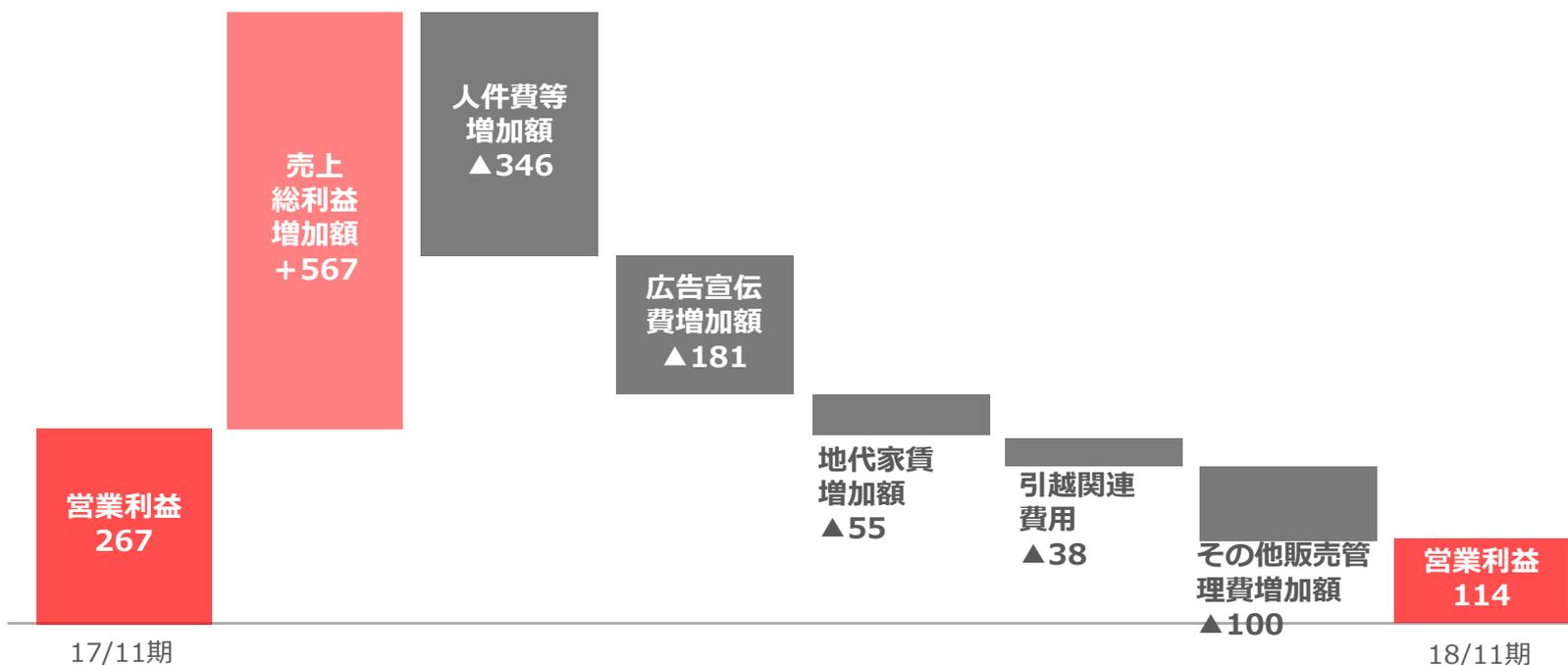
## 業績予想の概要（セグメント）

既存事業	人材紹介	売上高：1,885百万円 前期比+532百万円（+39.3%） セグメント利益：480百万円 前期比+174百万円（+56.9%）
	求人広告	売上高：725百万円 前期比+31百万円（+4.5%） セグメント利益：▲135百万円 前期比▲233百万円（-%）
その他事業 （新規）	研修 Foodion <sup>※</sup>	売上高：26百万円 前期比+8百万円（+44.4%） セグメント利益：▲53百万円 前期比▲42百万円（-%）
全社		費用：176百万円 前期比▲49百万円

※ 「Foodion」事業において発生した費用は17/11期までは既存事業に参入しておりましたが、今後の収益化を鑑み18/11期よりその他事業（新規）に参入しております

## 営業利益増減分析

- 積極的な人材投資及び採用を行うことにより、事業基盤を整備
- 売上拡大に向けた新拠点の展開や今後の人員増を見越した増床及び引越しを18/11月期中に完了する計画
- ブランディング広告も含め、成長を見据えた積極的な広告宣伝を行う

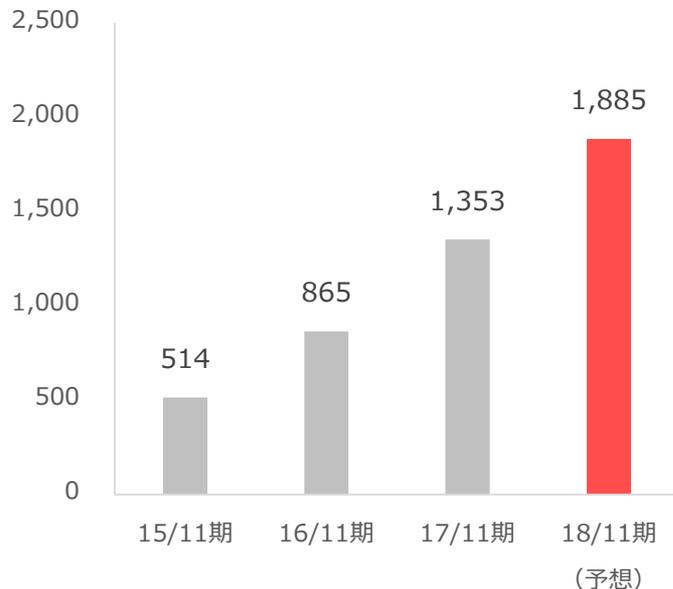


## 業績予想（人材紹介事業）

- ❑ 売上高1,885百万円／セグメント利益480百万円
- ❑ 引き続き売上の大幅な増加を見込むとともに、利益率の高い事業に成長させ成長エンジンとして会社の牽引役へ

### 人材紹介事業の売上推移（予想）

（単位：百万円）



### 18/11期に向けた施策

1

新規登録者増加の為の、ブランディング広告を含めた積極的な広告展開

2

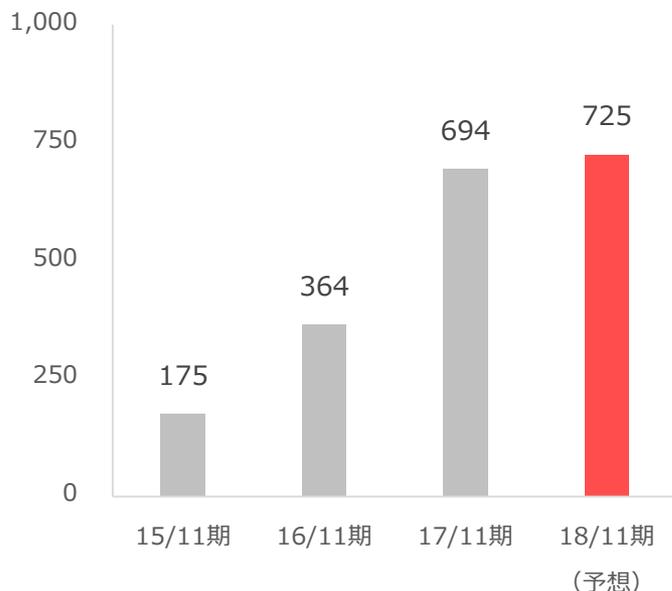
求人データベース強化による質の高い転職相談の提供

## 業績予想（求人広告事業）

- 売上高725百万円／セグメント利益▲135百万円
- 18/11期は人材採用等を促進し組織体制を整備。19/11期以降の再成長への基盤を構築する

### 求人広告事業の売上推移（予想）

（単位：百万円）



### 18/11期に向けた施策

1

売上管理システムの刷新による（今までシステム制限上実現出来なかった）サービスラインナップの拡充

2

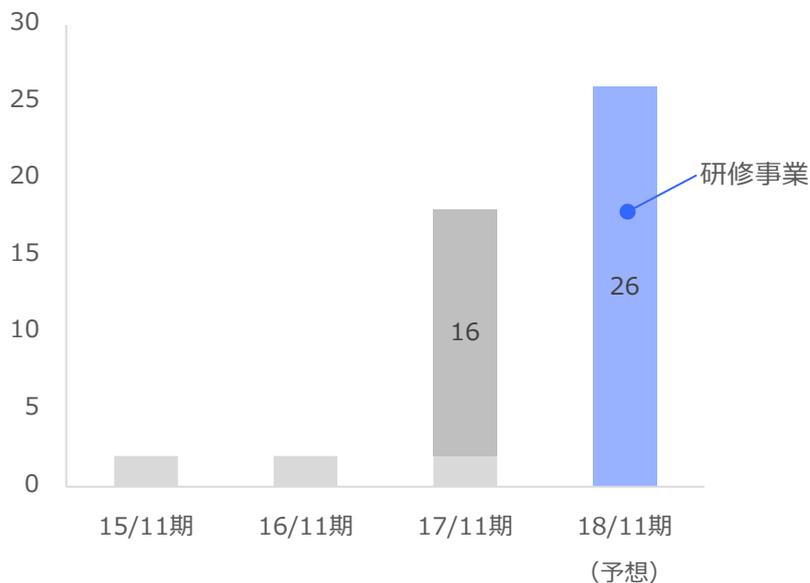
求人データベース強化による案件レコメンドシステムの強化

## 業績予想（その他新規事業）

- ❑ 研修事業は引き続き人材紹介部門・求人広告部門と連携しながら顧客開拓を強化するとともに、収益化に向けた体制づくりを行う
- ❑ Foodionは先行投資期間と捉え、引き続き拡大に向けて投資を行いユーザー数を増やしながらマネタイズに向けた足掛かりを作る

### その他新規事業の売上推移

(単位：百万円)



### Foodionのトピック

1

グローバルでの活用を推進（スペイン語圏、中国語圏への対応など）

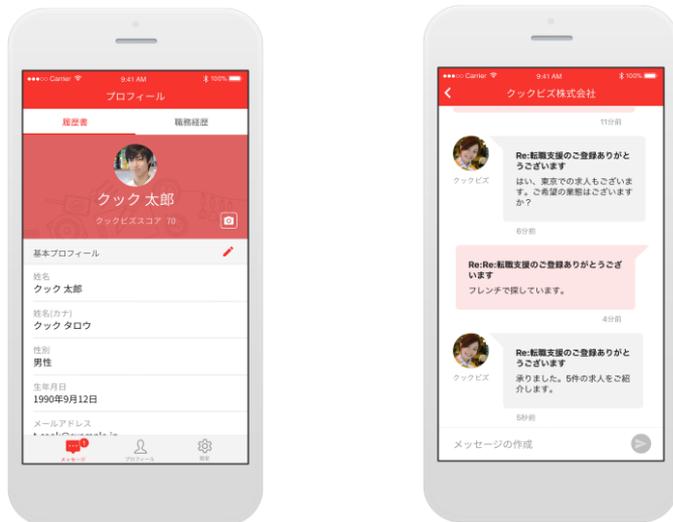
2

マネタイズに向けたフィジビリティに着手

# 注力項目「IT」

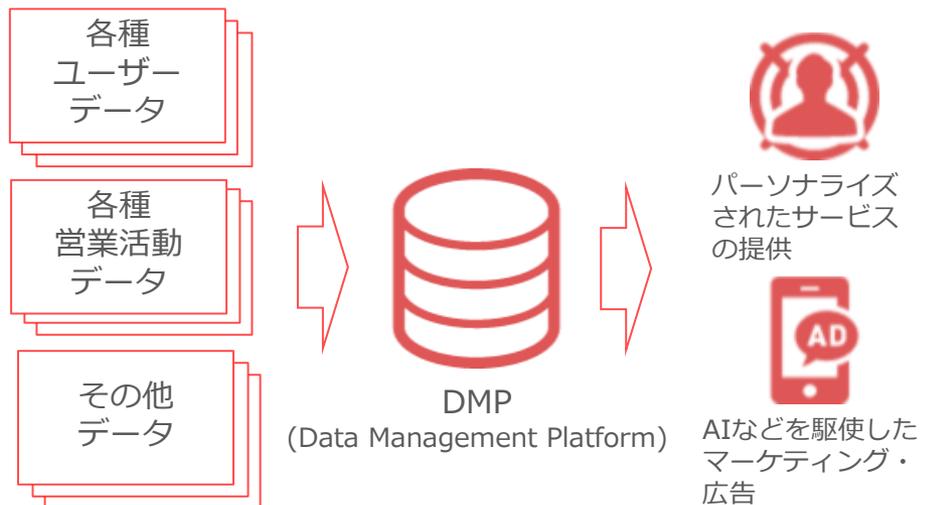
- ❑ 応募者とのコミュニケーションを促進させる人材紹介専用アプリをリリース予定
- ❑ AI・データ活用に向けたインフラ整備を推進

## 人材紹介専用アプリ



当社コンサルタントと応募者とのコミュニケーションに特化したアプリ。メッセージを確認したらずぐに返信できる

## 高度なデータ活用

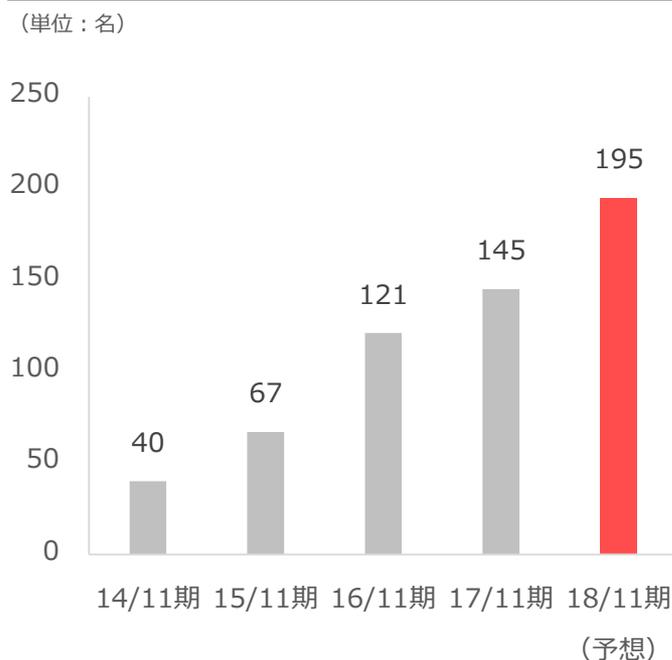


社内データをDMPに一元化・構造化することで、より高度なデータ活用が可能にし、ユーザー一人ひとりに合わせたマーケティングを実現

## 注力項目「人材」

- 積極的な人員増強を行い、18/11期末は営業部門・開発部門を中心に合計50名程度の増加を見込む
- 今後更なる増員を見込み各営業拠点の増床を行うとともに、博多地区に新規拠点を開設予定

### 正社員数の推移



### 人材に関わるトピック

1

- 2018年2月に人材紹介部門の渋谷オフィスを新橋に増床移転
- 同年5月 (予定) に大阪本社を増床
- 同年6月 (予定) に名古屋オフィスを増床移転

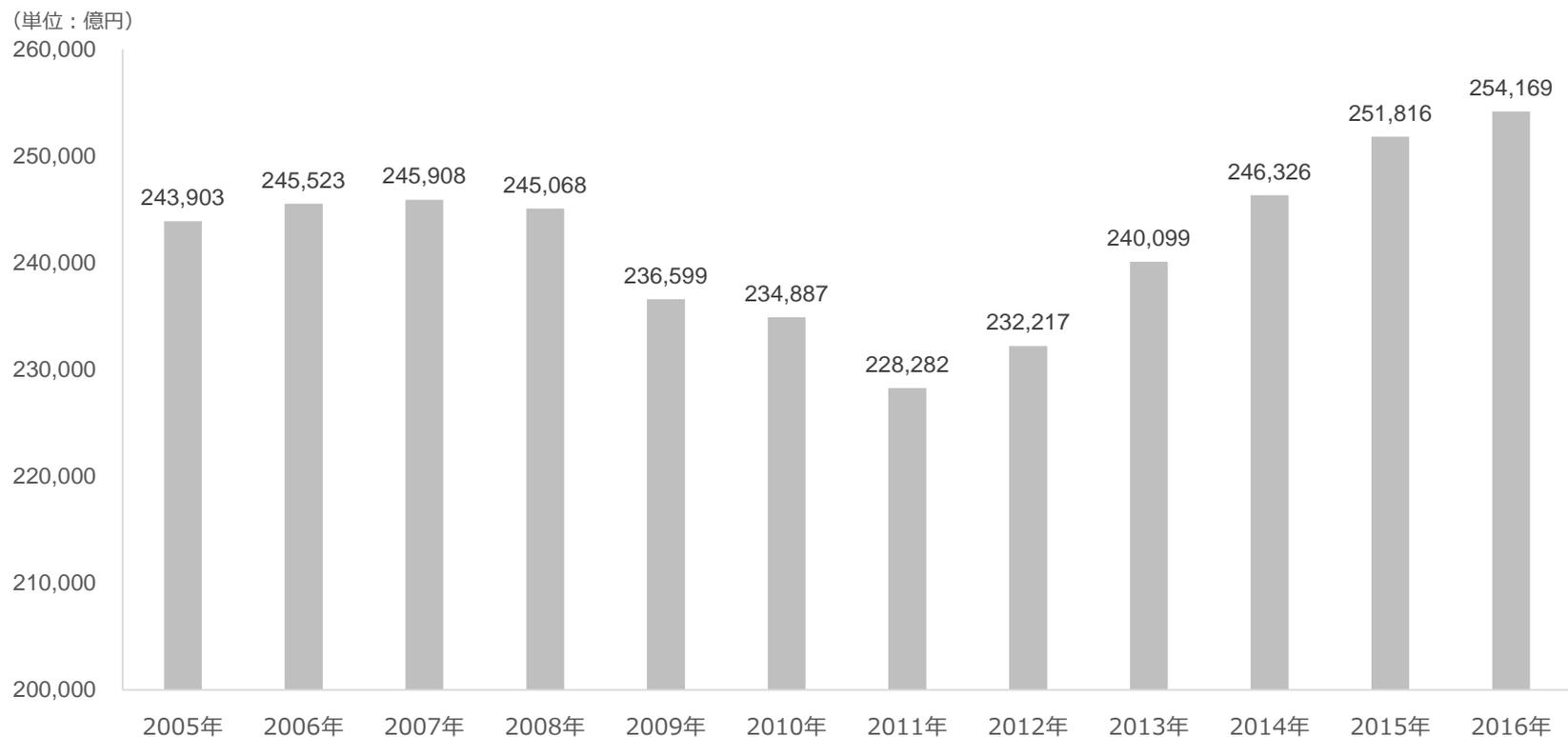
2

- 同年6月 (予定) に博多地区に新拠点開設予定

### 3. ご参考資料

## 市場の環境 ～外食産業の規模

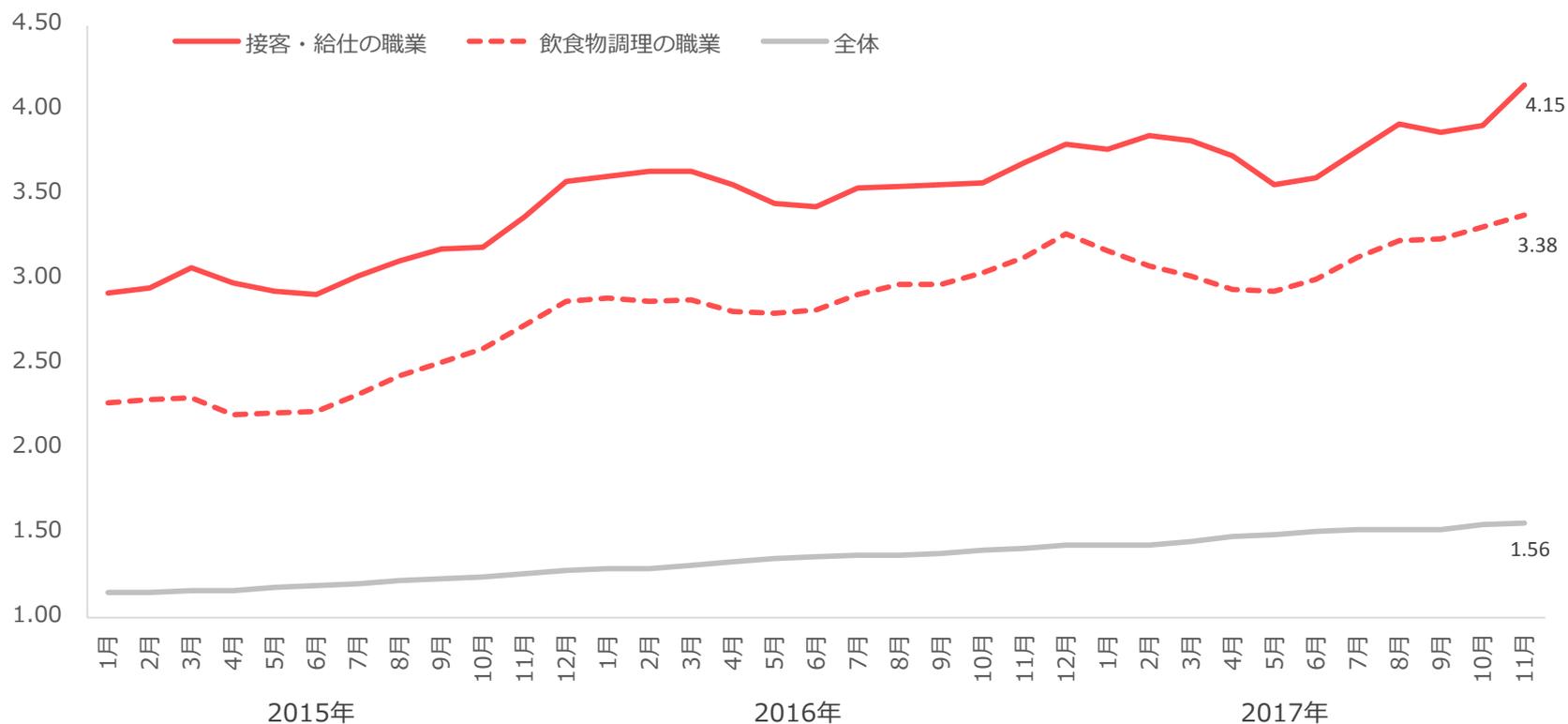
- 外食産業の市場規模は一時期の落ち込みから脱し、景気回復やインバウンドの盛り上がりもあり、近年拡大傾向にあります



※ 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・給仕及び調理の職業ともに有効求人倍率は高い水準で推移しております

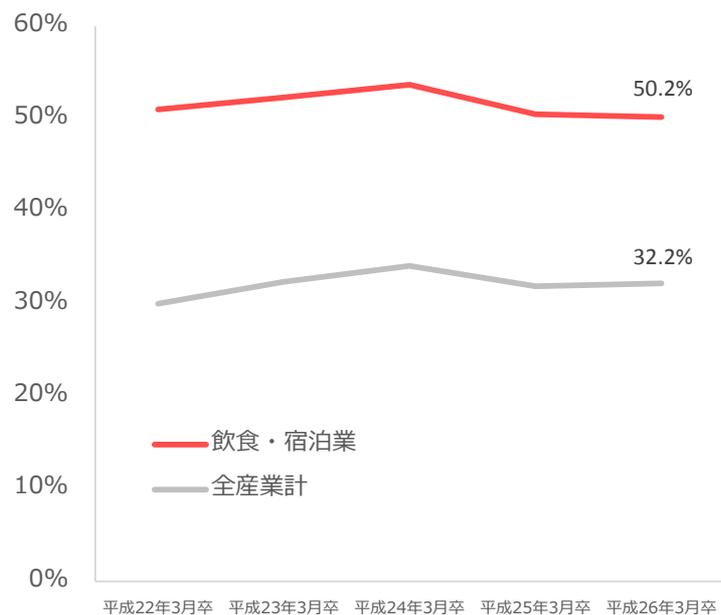


※厚生労働省「一般職業紹介事業 [季節調整値] (含パート)」 / 「職業別一般職業紹介状況 [実数] (常用) (含パート)」

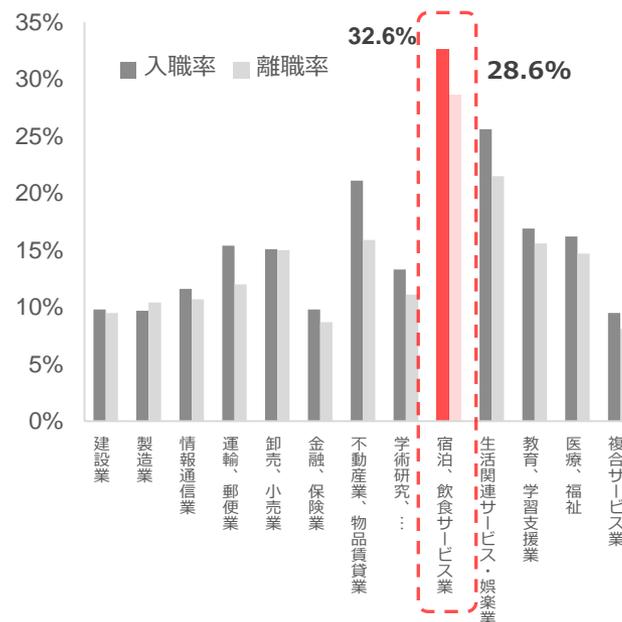
# 市場の環境 ～高い離職率

❑ 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

## 大学3年目までの離職率※1



## 産業別入職率・離職率※2



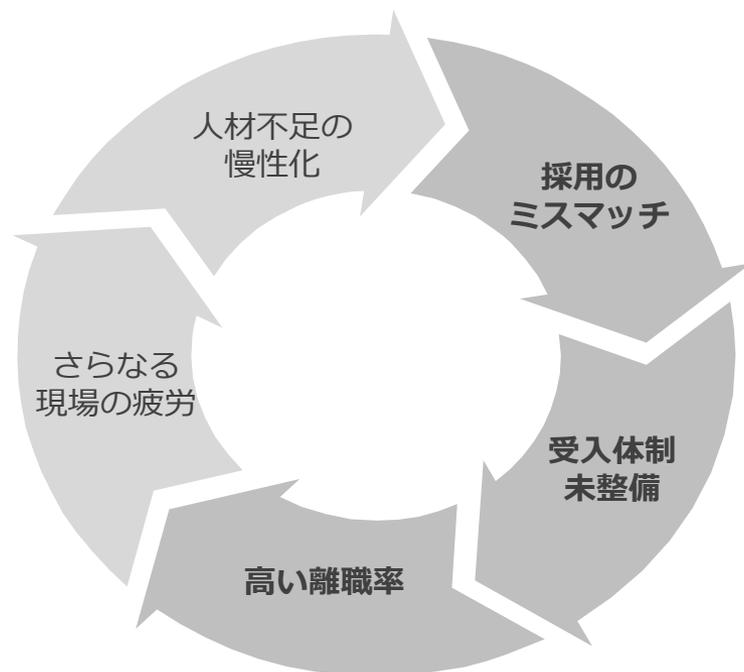
※1 厚生労働省「新規学卒者の離職状況」

※2 厚生労働省「平成27年度雇用動向調査結果の概況」

## わたしたちが目指す形

- ❑ 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



## 事業概要

- 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

# 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
資本金	373,349千円
従業員数	145名（パート・アルバイトを除く）

※ 2017年11月末日時点

---

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、当社による現時点における予定、推定、見込又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、マクロ経済の動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

本資料におけるお問い合わせ先：ir@cookbiz.jp