



令和2年1月17日

各位

会社名 クックビズ株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 藪ノ賢次
(コード番号: 6558 東証マザーズ)
問合せ先 取締役CFO 岡本 哲郎
(TEL. 06-7777-2133)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020年1月17日(金) 13:30~14:30
開催方法	対面による実開催
開催場所	公益社団法人 日本証券アナリスト協会 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3F 第3セミナールーム
説明会資料名	2019年11月期 通期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

cookbiz*

食を、世界のまんやかに。

決算説明資料

2019年11月期

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 2019年11月期 決算概況
- 2 2019年11月期 セグメント別業績
- 3 2020年11月期 業績予想
- 4 ご参考資料

2019年11月期 決算概況

通期決算概要 ～前期比較

- 売上高は10期連続増収で、過去最高を更新
- 営業利益・経常利益ともに60%強の増益を達成

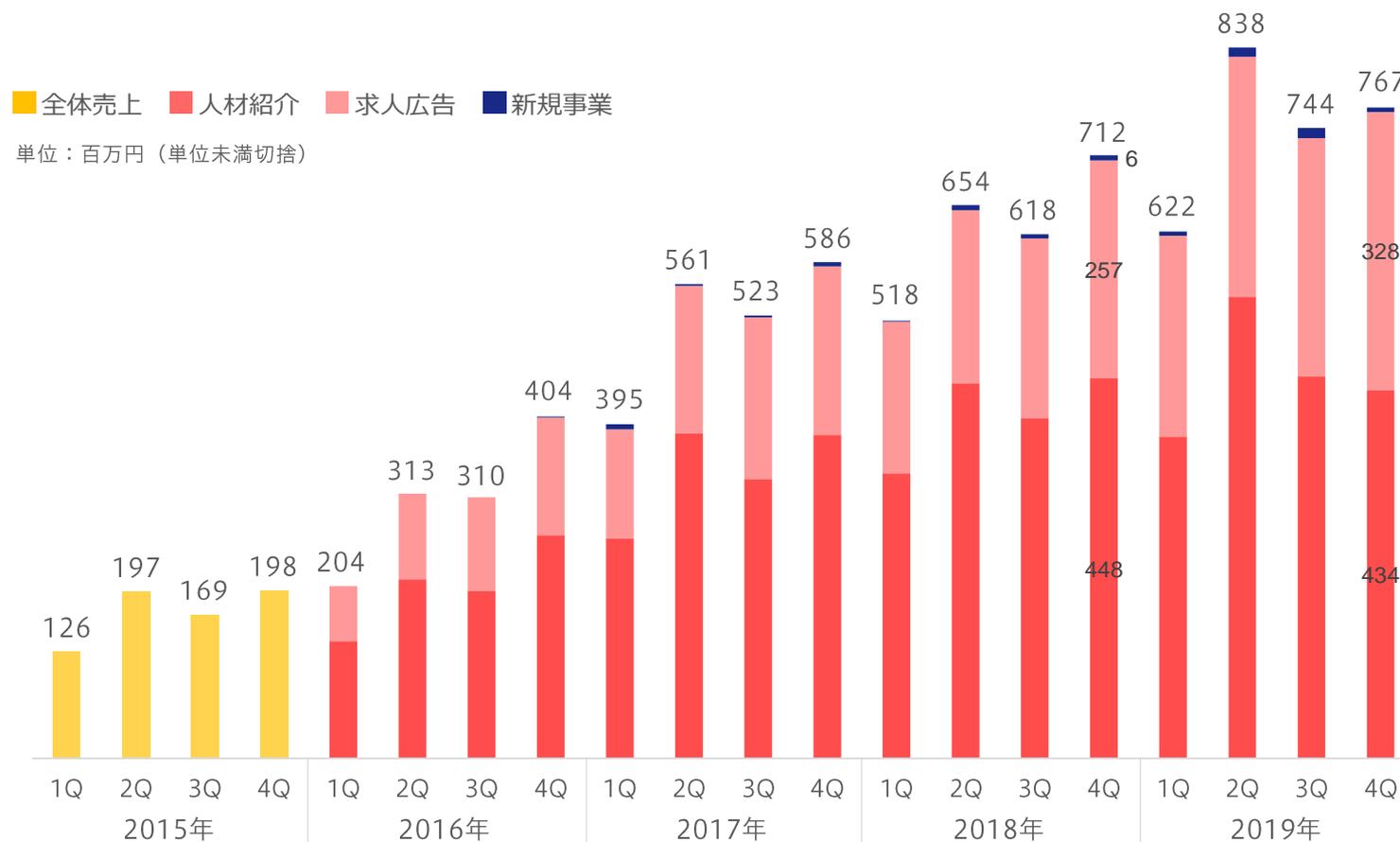
単位：百万円（単位未満切捨）	2018年 実績	2019年 実績	増減額	増減率
売上高	2,503	2,973	469	18.8%
営業利益	132	226	94	70.9%
経常利益	137	227	89	65.2%
当期純利益	71	139	68	96.6%
1株当たり当期純利益（円）	32.73	63.34	30.61	93.5%

通期決算概要 ～予想比較

- 売上高は予想から若干劣後したものの、利益に関しては予想を上回っての着地

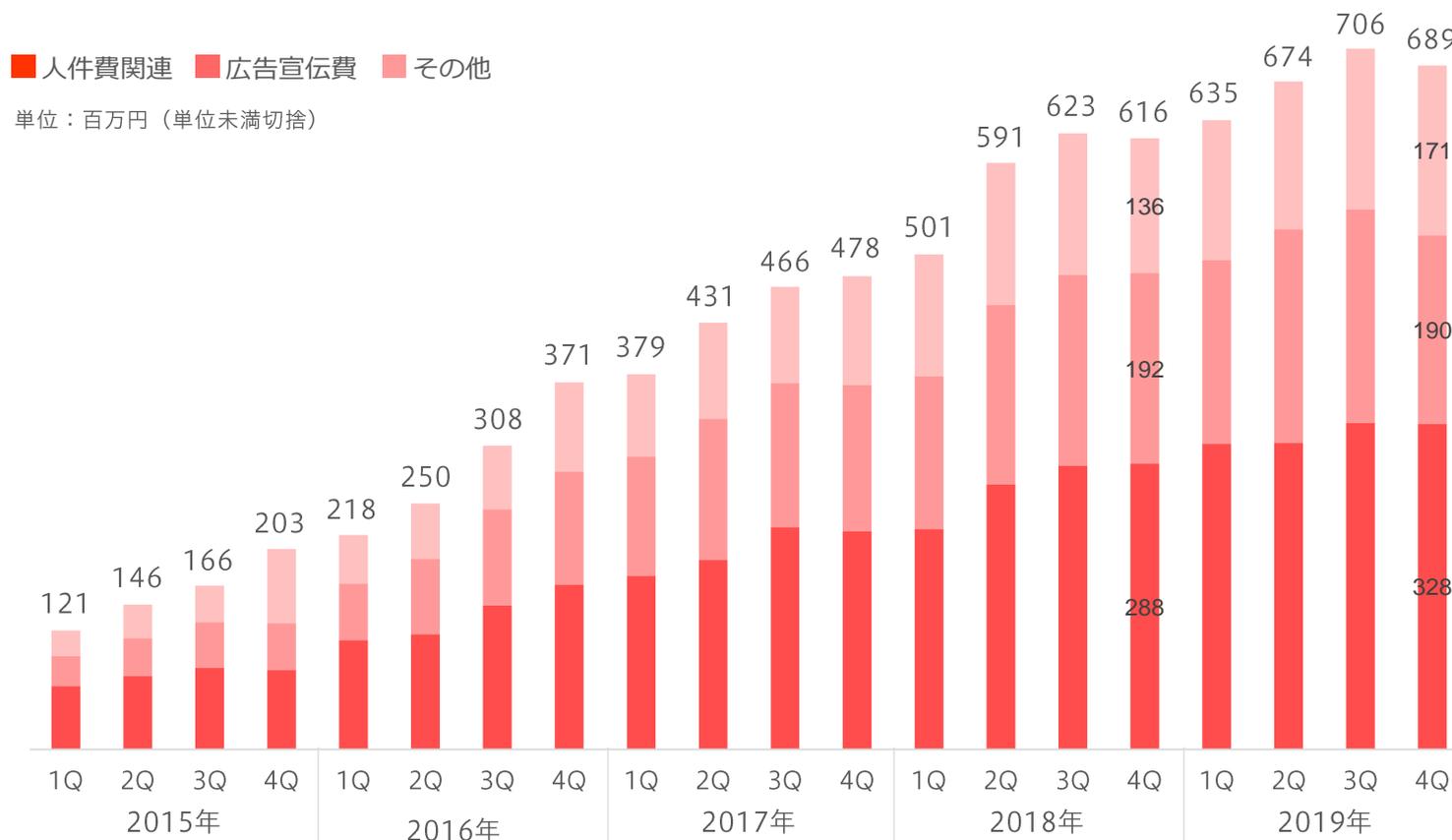
単位：百万円（単位未満切捨）	2019年 予想	2019年 実績	増減額	達成率
売上高	3,064	2,973	▲91	97.0%
営業利益	203	226	22	111.3%
経常利益	205	227	22	110.8%
当期純利益	124	139	15	112.0%
1株当たり当期純利益（円）	57.27	63.34	6.07	110.6%

- 求人広告は過去最高を更新。一方で人材紹介が低調に推移。2020年度に向けて立て直しを図る



※ 2015年11月期以前はセグメントごとの売上高について有限責任あずさ監査法人の監査を受けておりません

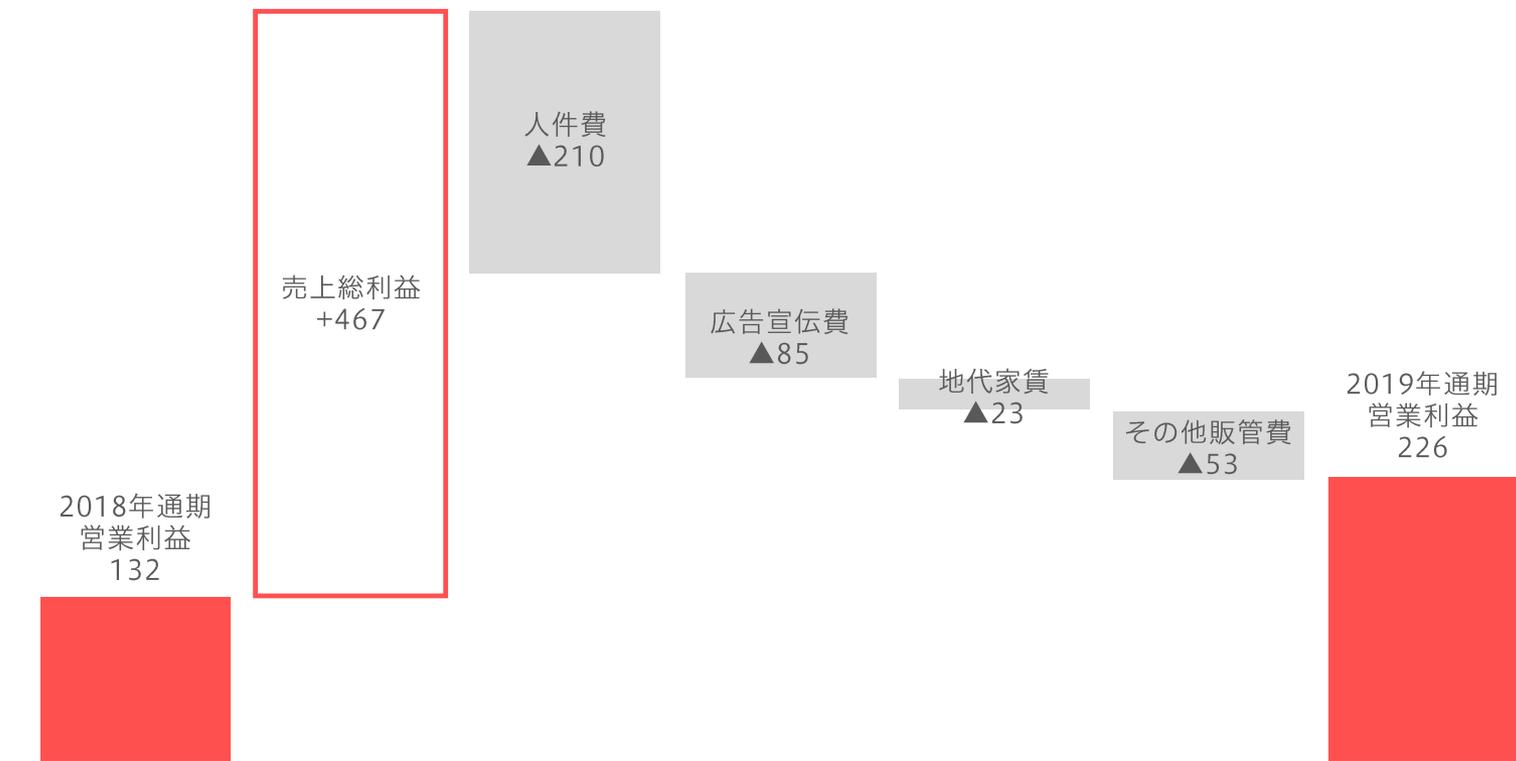
- 社員数の増加に伴う人件費やコールセンターの外注費用が嵩み費用が増加したものの、広告宣伝費は効率の見直しを行い伸びを抑えられた



営業利益増減分析

- 増収により売上総利益を大きく伸ばし、人件費などのコスト増を吸収。前年同期比で70.9%の増益を達成

単位：百万円（単位未満切捨）



2019年通期 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2018年通期	2019年通期	増減率
売上高	2,503	2,973	18.8%
売上原価	37	40	5.9%
売上総利益	2,465	2,933	19.0%
販売費及び一般管理費	2,333	2,706	16.0%
人件費	1,064	1,275	19.7%
広告宣伝費	721	807	11.9%
営業利益	132	226	70.9%
営業利益率	5.3%	7.6%	2.3%
経常利益	137	227	65.2%
税引前利益	130	227	74.0%
法人税等	59	87	47.2%
当期純利益	71	139	96.6%

2019年通期 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2018年通期	2019年通期	増減額
流動資産	1,302	1,709	407
現預金等	1,053	1,393	340
売掛金	187	220	33
固定資産	292	315	22
敷金	118	127	9
資産合計	1,594	2,024	430
流動負債	374	599	224
未払金	89	112	22
未払費用	94	115	20
固定負債	69	70	1
純資産	1,150	1,354	204
負債・純資産合計	1,594	2,024	430

2019年11月期 セグメント別業績

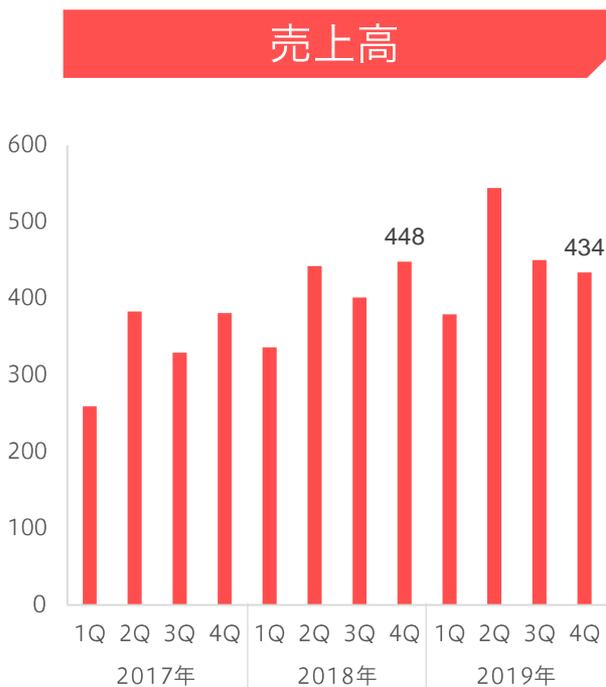
2019年通期 セグメント概要

■ 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）		2018年 実績	2019年 予想	2019年 実績	進捗率
人材紹介事業部	売上高	1,629	2,007	1,809	90.1%
	営業利益	220	434	377	86.8%
求人広告事業部	売上高	854	1,027	1,130	110.0%
	営業利益	150	32	105	326.8%
新規事業	売上高	19	29	33	112.9%
	営業利益	▲65	▲53	▲57	108.4%
全社費用	営業利益	▲172	▲209	▲197	94.4%

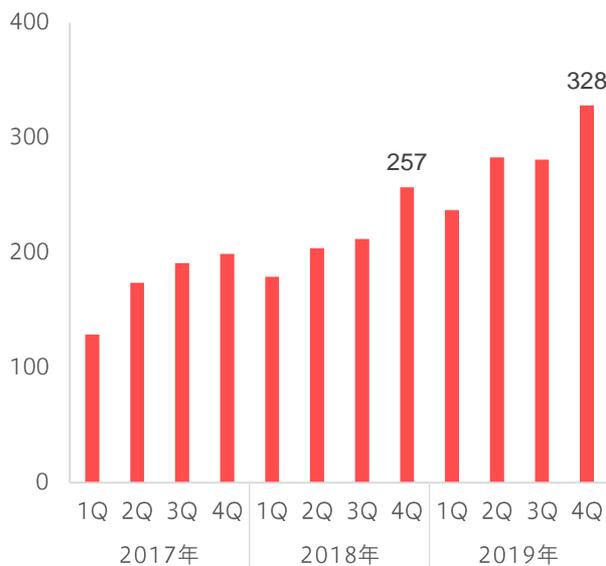
※ 第1四半期会計期間より、各報告セグメントの業績をより適切に把握するため一部の費用の配分方式を変更しております

	2018年通期 実績	2019年通期 実績	増減額	増減率
売上高	1,629	1,809	179	11.0%
営業利益	220	377	156	70.9%

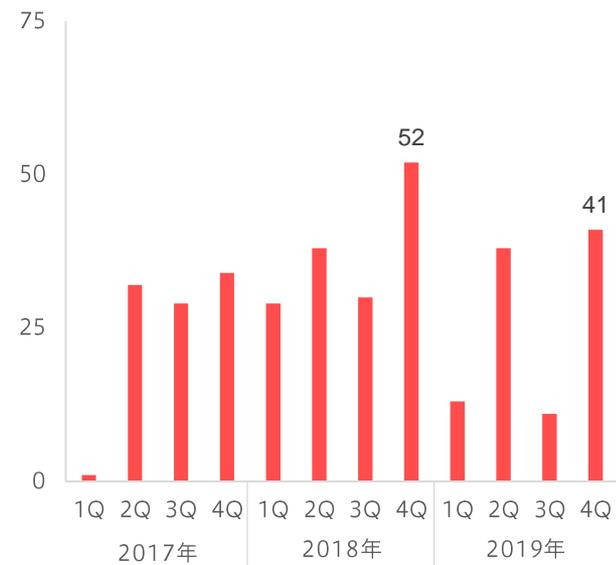


単位：百万円（単位未満切捨）	2018年通期 実績	2019年通期 実績	増減額	増減率
売上高	854	1,130	276	32.4%
営業利益	150	105	▲45	▲30.1%

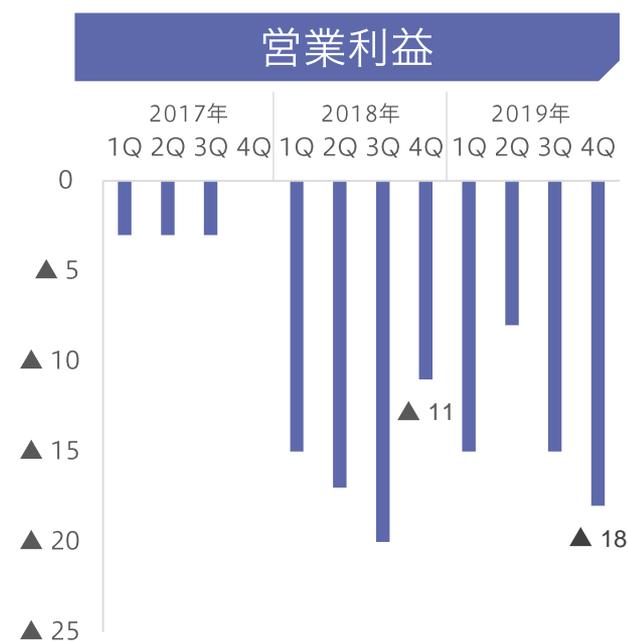
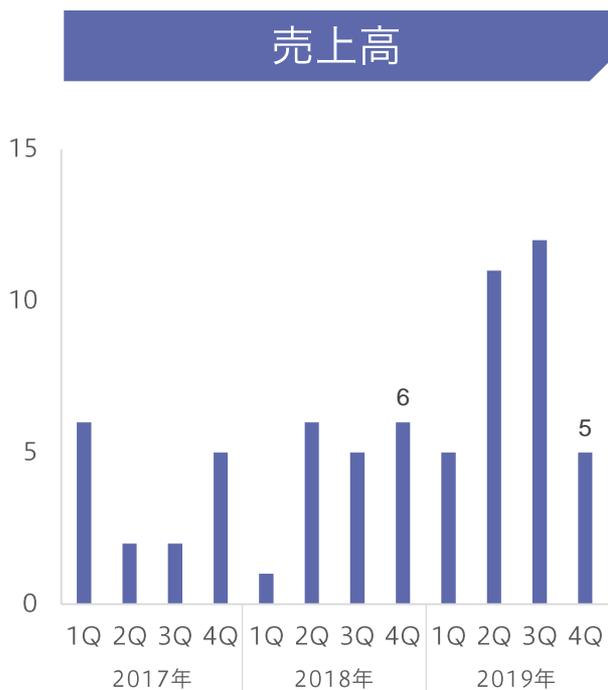
売上高



営業利益



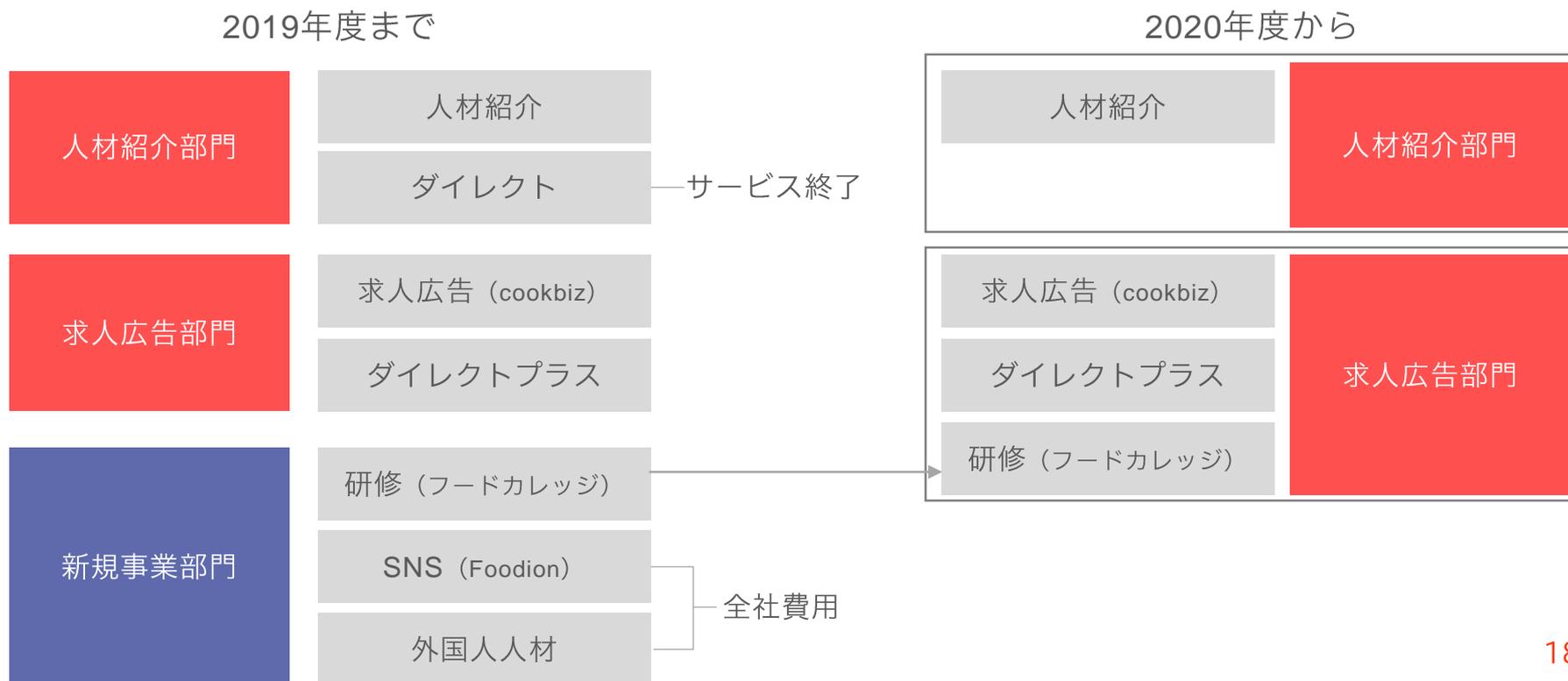
	2018年通期 実績	2019年通期 実績	増減額	増減率
売上高	19	33	13	71.1%
営業利益	▲65	▲57	8	-%



2020年11月期 業績予想

事業セグメントの見直し

- 2019年11月をもって人材紹介部門のダイレクトサービス（成功報酬型）を終了し、求人広告部門のダイレクトプラス（サブスクリプション型）に注力
- 新規事業の教育研修事業（フードカレッジ）は求人広告部門へ移管
- SNSサービスであるFoodionは事業化せずにオウンドメディアとして転換、また外国人人材事業に関しては当面収益化を見込んでおらず、全社費用として計上



- 売上高は3,372百万円、営業利益は300百万円と売上・利益ともに過去最高を見込む

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年 実績	2020年 予想	増減額	成長率
売上高	2,973	3,372	399	13.4%
営業利益	226	300	73	32.6%
経常利益	227	300	72	32.0%
当期純利益	139	178	38	27.6%
1株当たり当期純利益（円）	63.34	80.27	16.93	26.7%

セグメント別業績予想

- 各セグメントごとの業績予想は以下のとおり

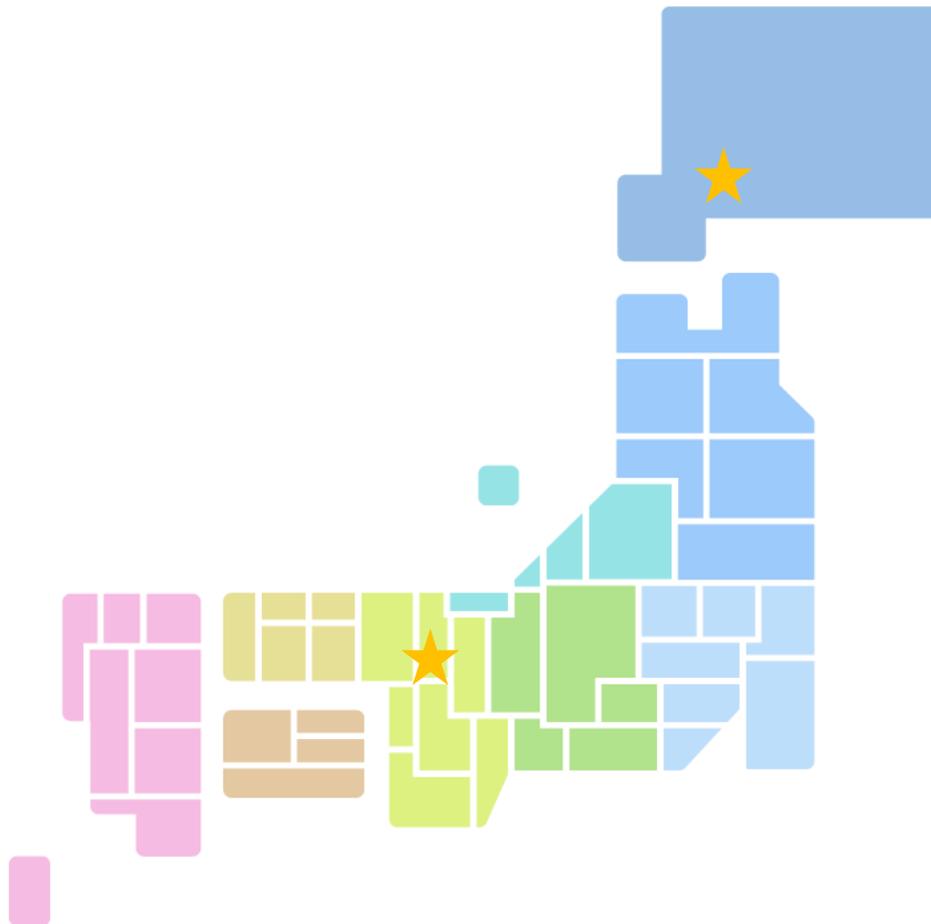
単位：百万円（単位未満切捨）		2019年 実績	2020年 予想	増減額	増減率
人材紹介事業部	売上高	1,809	1,943	134	7.4%
	営業利益	377	410	32	8.7%
求人広告事業部	売上高	1,130	1,428	297	26.4%
	営業利益	105	176	71	68.3%
新規事業	売上高	33	—	—	—
	営業利益	▲57	—	—	—
全社費用	営業利益	▲197	▲286	▲88	44.6%

- 事業間のシナジー取組みを強化しつつ、3つの成長戦略により売上利益の持続的成長を目指す



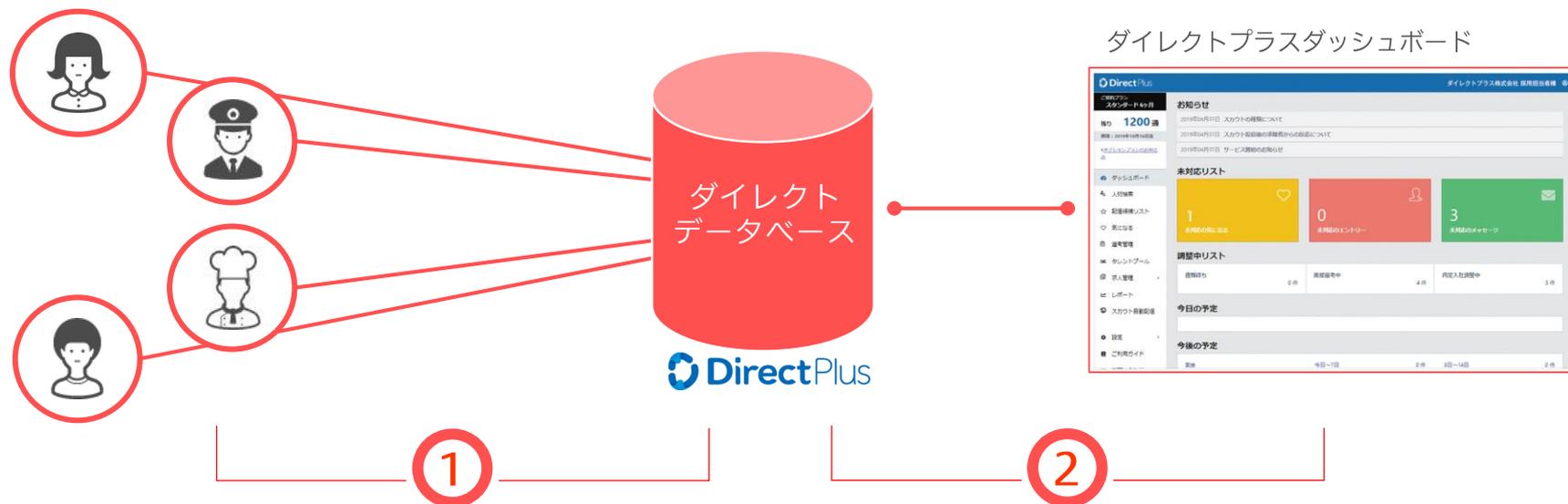
成長戦略 ～拠点展開

- 1月に北海道札幌市、2月に京都府京都市に拠点を開設
- 求職者・求人企業の利便性向上にむけ、今後もカバー領域の拡大を図る



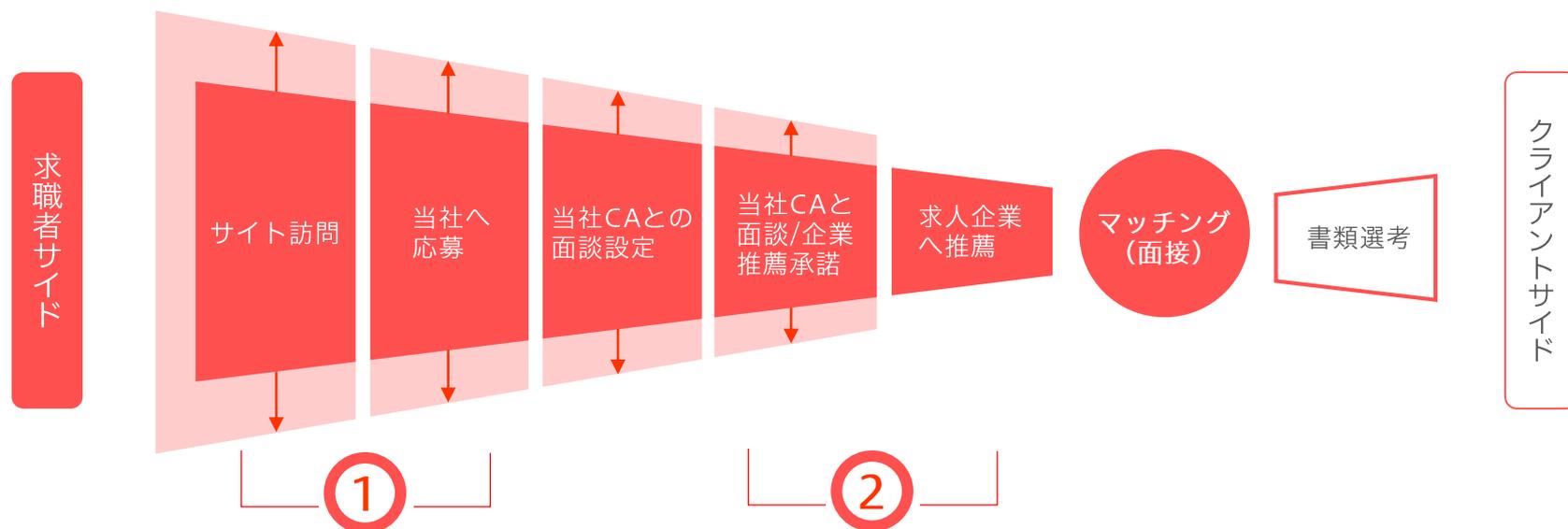
成長戦略 ～ダイレクトプラス

- データベース強化に向け、専用プロモーションをスタート
- スカウト自動配信機能を強化し利便性を向上



- ① プロモーションをスタート ⇒ データベースの拡充を行い、採用成功数の増加を図る
- ② スカウト自動配信機能を強化 ⇒ 機能強化により求人企業のスカウト業務をサポート。採用工数削減を行う

- 求職者サイドにおける顧客体験（カスタマーエクスペリエンス）の見直しやプロモーションの効率化を図り、各フェーズにおける歩留まりの向上を行う



①

プロモーションの効率化



ターゲットユーザーを再分析の上、新規ユーザー獲得を目指す

②

求職者とCA※との面談における質の向上



求人獲得を強化し、面談時における企業推薦への承諾の最大化を図る

ご参考資料

- 外食産業の市場規模は、景気の回復やインバウンドの盛り上がりもあり拡大傾向にあります

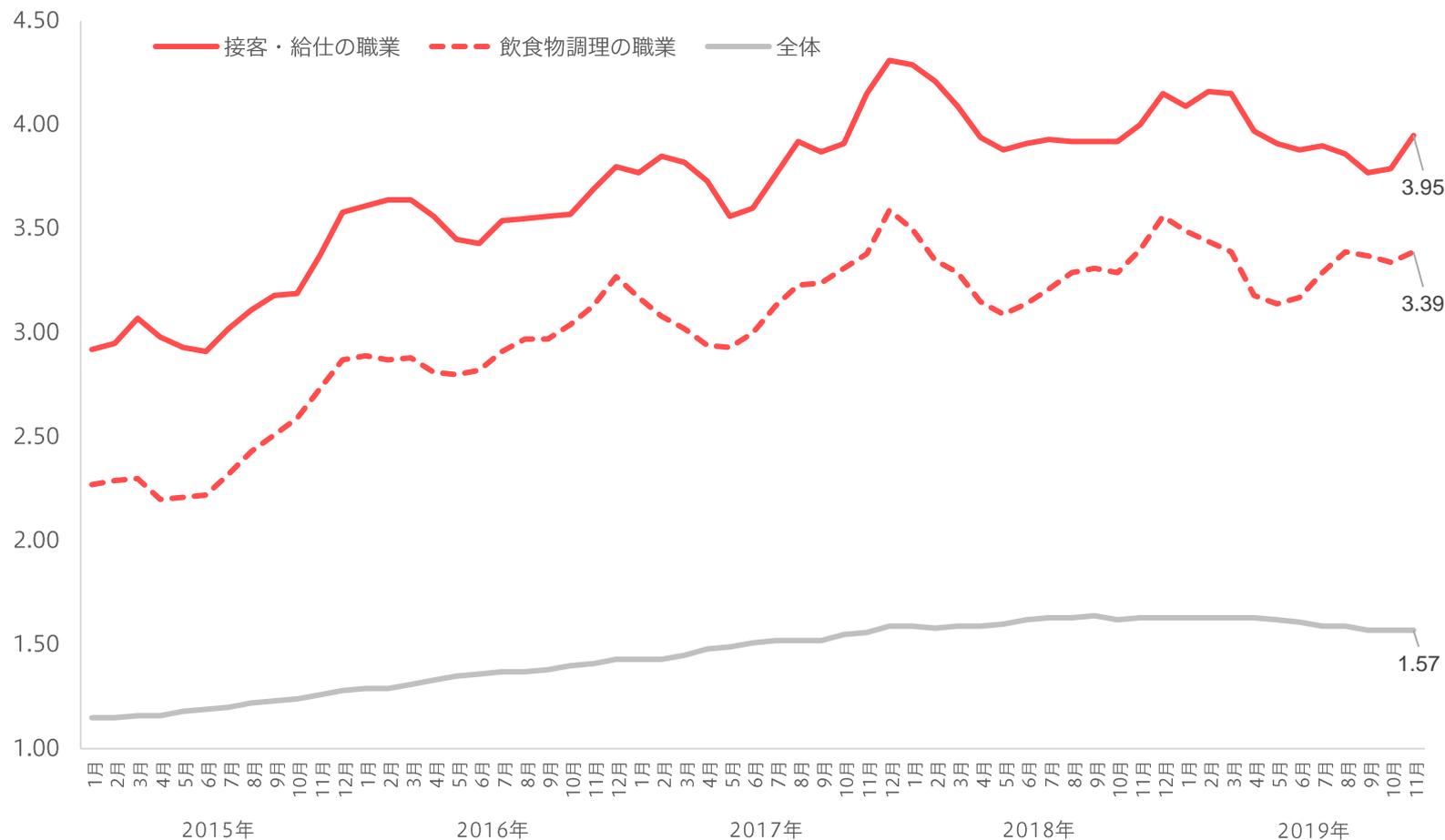


単位：兆円

※ 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・給仕及び飲食物調理の職業ともに有効求人倍率は全体を大きく上回り高い水準で推移しており、慢性的な人手不足の状態にあります



ビジネスモデル ～人材紹介

- 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



ビジネスモデル ～求人広告

cookbiz*

- 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

ビジネスモデル



求人企業

求人広告の掲載

cookbiz*

登録・応募

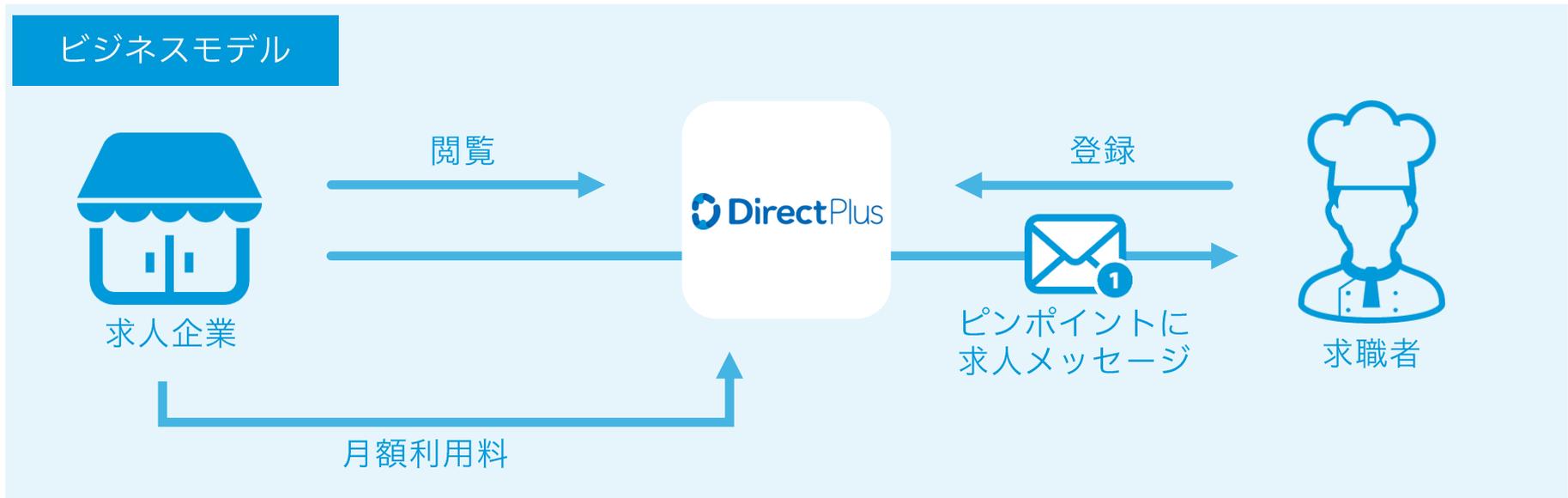
求人情報
サービスの提供



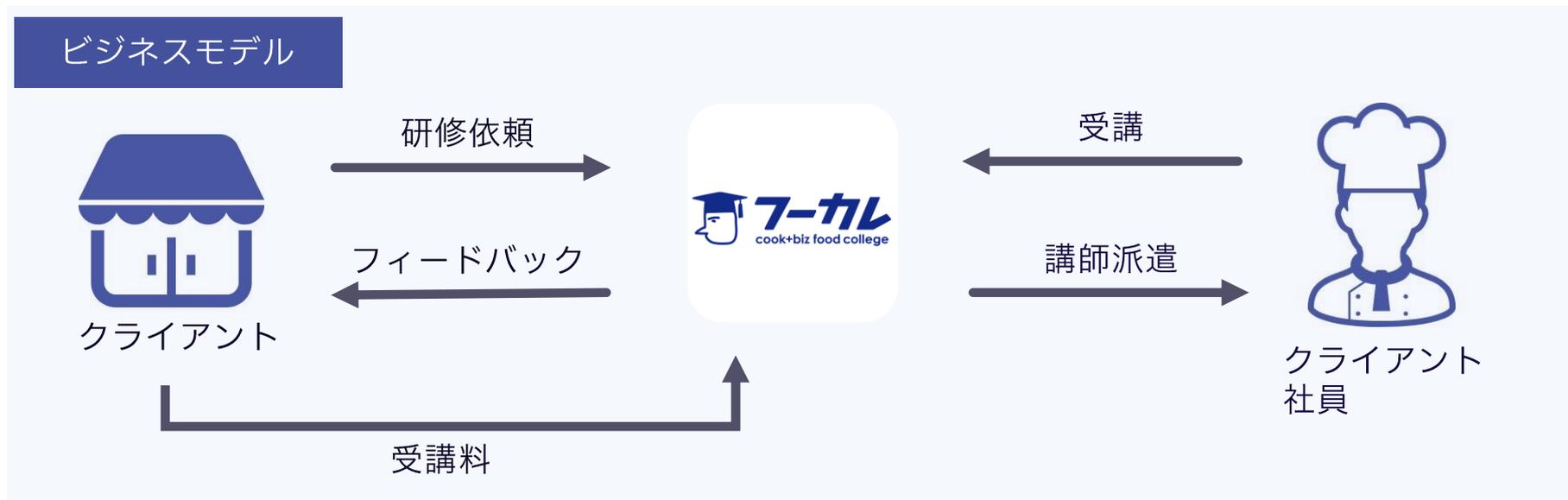
求職者

広告掲載料

- 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



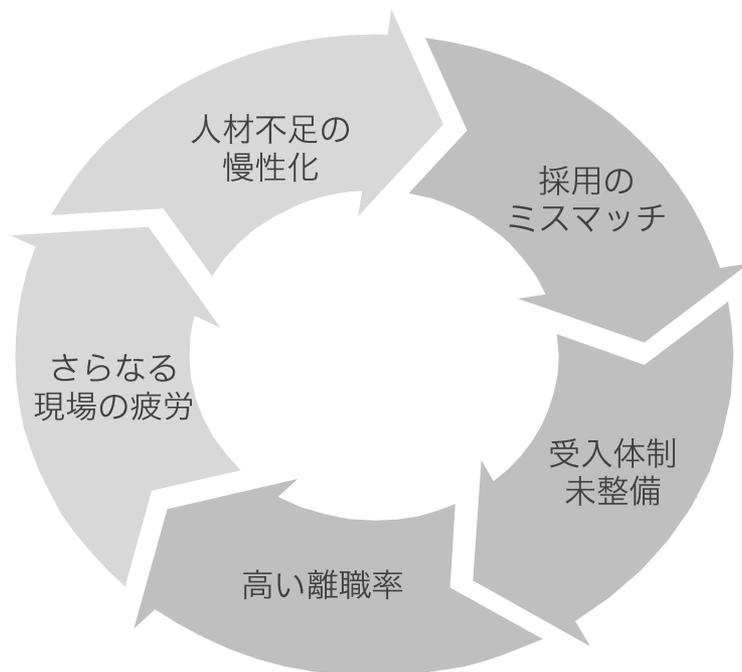
- 飲食業に特化した研修サービスであり、主に飲食店で働く人々の人材定着・採用育成に関わる研修を実施しております



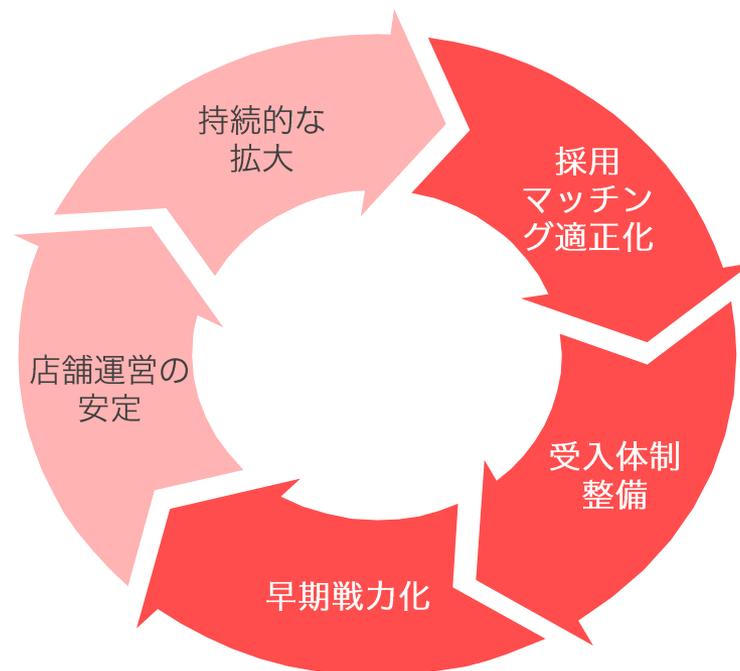
わたしたちが目指す形

- 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



設立 2007年12月10日

資本金 471,536千円

代表者 代表取締役社長CEO 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 213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