



令和2年8月19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7月31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 2020年11月期 第2四半期決算説明資料

【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

2020年11月期 第2四半期

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。

新型コロナウイルスが世界中に広がり、私たちの生活に大きな影響をもたらしています。

お亡くなりになられた方に哀悼の意を表するとともに、ご遺族の方には心よりお悔やみ申し上げます。罹患された方々およびご関係者の皆さま、感染症の拡大により影響を受けている皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

また、医療機関の皆さまをはじめ、新型コロナウイルス対策に関連し、最前線で対応して頂いている皆さまに心より感謝申し上げます。

私たちの主要な顧客層である飲食業界は、売上の大幅減少等により、かつてない困難な状況におかれております。

私たちは「世界一の美食の国」といわれる日本の素晴らしい食を体現する飲食店を支援すべく、お客様に寄り添いながら、全社一丸となって事業に取り組んで参ります。

今回の事態の一刻も早い収束と、皆さまのご健康をお祈り申し上げます。

- 1 2020年11月期 業績予想と今後の戦略について
- 2 2020年11月期 第2四半期決算概況
- 3 2020年11月期 第2四半期セグメント別業績
- 4 ご参考資料

2020年11月期 業績予想と今後の戦略について

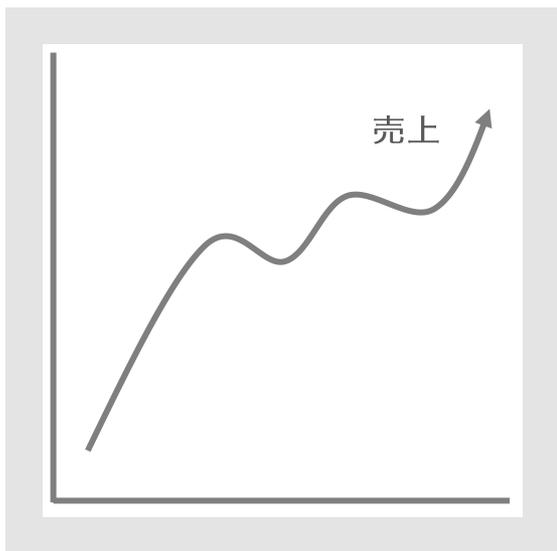
- シーズナリティの影響により12～1月は赤字であるものの期初計画通りに推移
- 回復期である2月中旬から営業活動に支障が出始め、3月から売上の減速が顕著化。緊急事態宣言期間の4～5月の2ヶ月間は飲食店の休業に伴い、殆どの営業活動を停止
- 感染拡大により企業の採用マインドが減退し求人ニーズが大きく減少、採用を行なう企業においても選考基準の引き上げが進む



COVID-19の感染拡大により主要顧客である飲食業界は売上減少などの大きな影響を受けており、当社の業績への大幅な影響は避けられず、また、現時点では先行きを明確に見通すことが困難なため、2020年11月期の業績予想を未定へ修正

- 規模の追求から利益体質の構築へ
- 今期中に体質改善を断行。成長構造に合わせて膨らんでいた経費等を徹底的に見直し、21年11月期に着実に黒字転換できる素地を作り上げる

売上規模の追求



体質改善事項

- ① 経費の最適化
- ② 投資の選択と集中
- ③ 業務の改善

利益体質の構築



2021年11月期での黒字化へ

① 経費の最適化（経費の削減）

- 広告宣伝費の削減（マーケティングの効率化/求人ニーズに合わせた広告費用の圧縮）
- 家賃の削減（拠点の統廃合）
- 不要不急な経費の徹底的な見直し

② 投資の選択と集中（経費の削減）

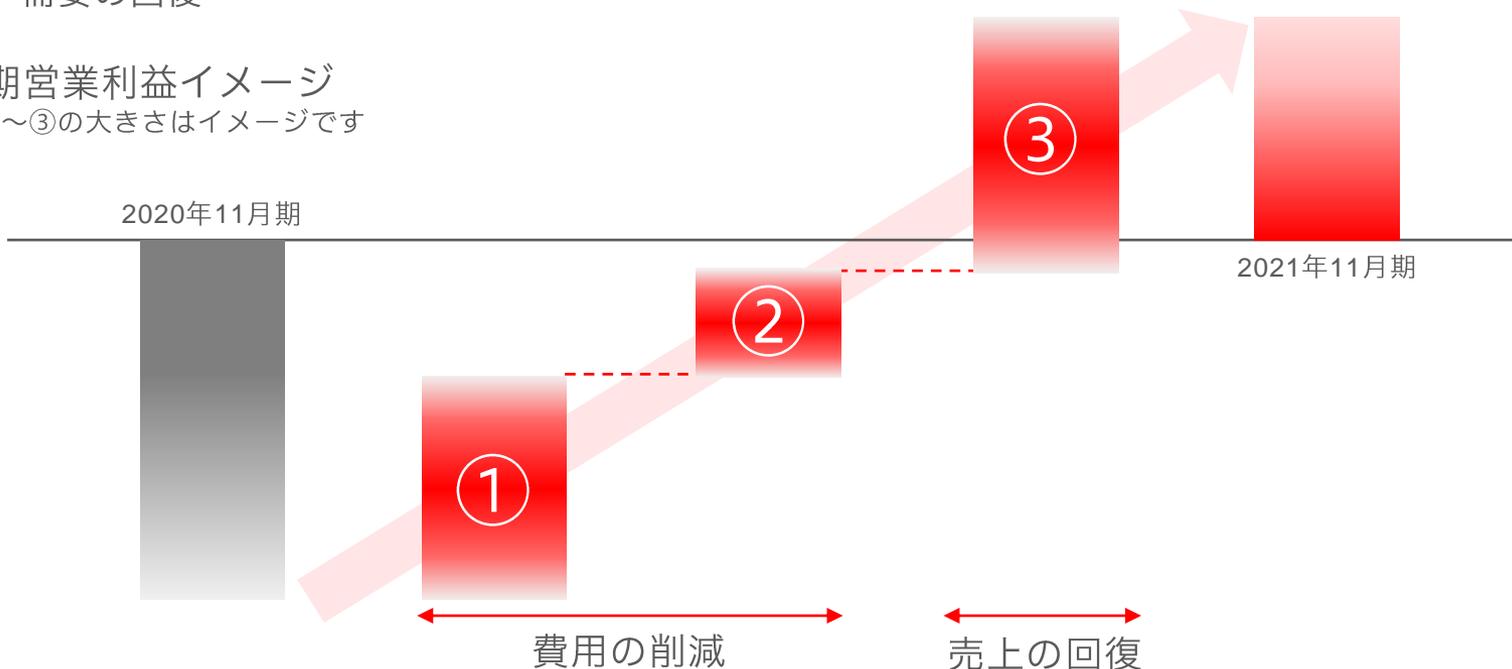
- 外国人事業の全面停止

③ 業務の改善（売上の増加）

- 飲食店以外の企業の積極開拓
- 需要の回復

来期営業利益イメージ

※①～③の大きさはイメージです



経費の削減について

- 当初計画に対して788～972百万円のコスト削減策を実施し、コストをコントロール
- 来期以降も事務所の統廃合等により家賃を削減。販管費のベースを上げることなく、しっかり利益が出る体制づくりを確立させる

単位：百万円（単位未満切捨）	当初計画 (A)	見通し (B)	減少額 (B - A)
人件費	1,451	1,228 ～1,153	▲223 ～▲298
広告宣伝費	809	426 ～369	▲383 ～▲440
その他費用	767	585 ～534	▲182 ～▲233
販管費合計	3,028	2,240 ～2,056	▲788 ～▲972

□ 人件費の削減

- ・ 役員報酬の減額
- ・ 新規採用の凍結
- ・ 休業対応

□ 広告宣伝費の削減

- ・ 求人ニーズ減少に伴う圧縮
- ・ マーケティングの効率化

□ その他費用の削減

- ・ 運営コストの圧縮
- ・ 外注や業務委託の見直し
- ・ その他固定費の見直し

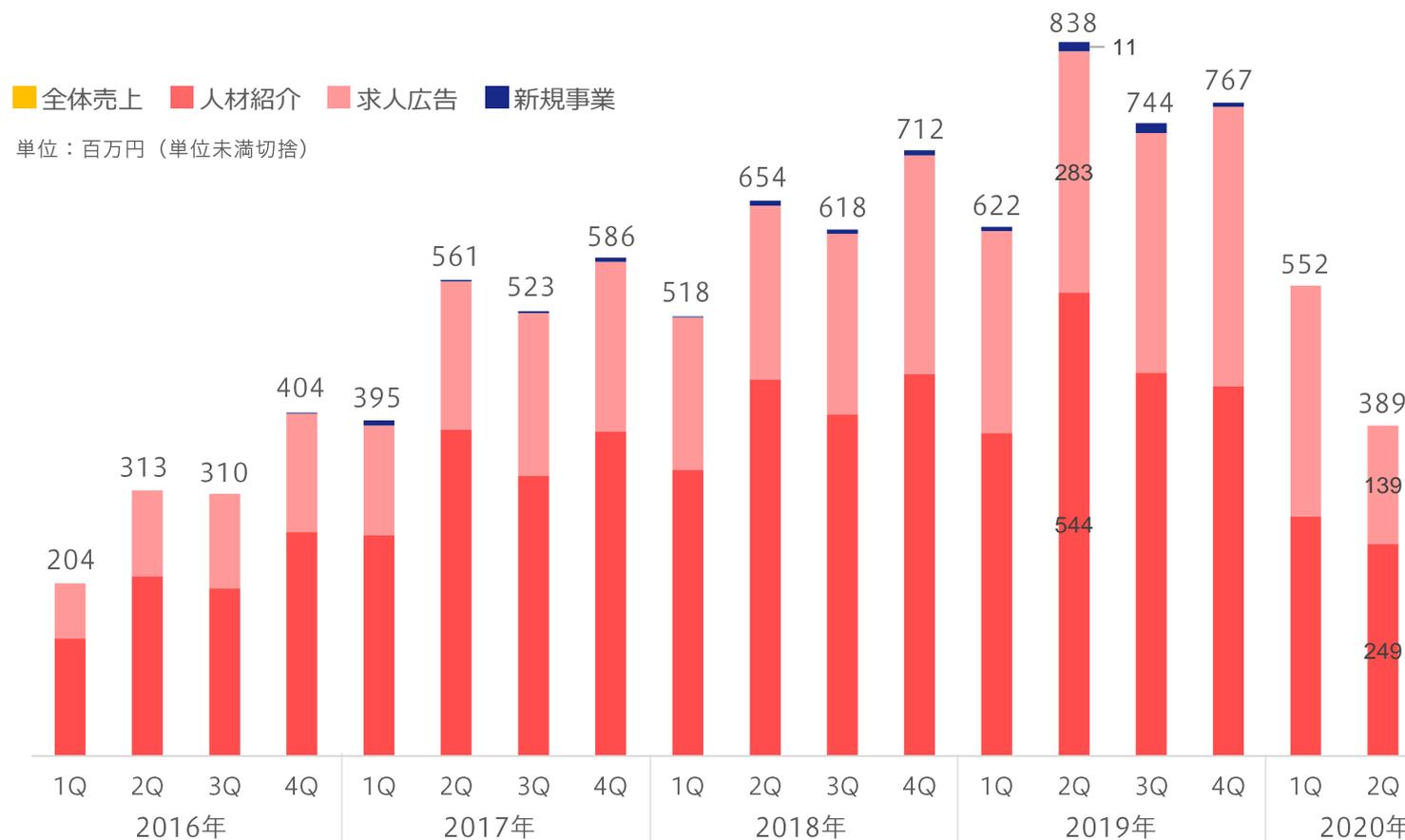
2020年11月期 第2四半期決算概況

2020年2Q決算概要

- COVID-19の感染拡大による飲食業界における求人ニーズの大幅な減少により、売上の落ち込みが拡大し、大幅な赤字となった

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年 実績	2020年 予想 (前回予想)	2020年 2Q実績	進捗率
売上高	2,973	3,372	942	27.9%
営業利益	226	300	▲283	－%
経常利益	227	300	▲283	－%
当期純利益	139	178	▲257	－%
1株当たり当期純利益（円）	63.34	80.27	▲114.46	－

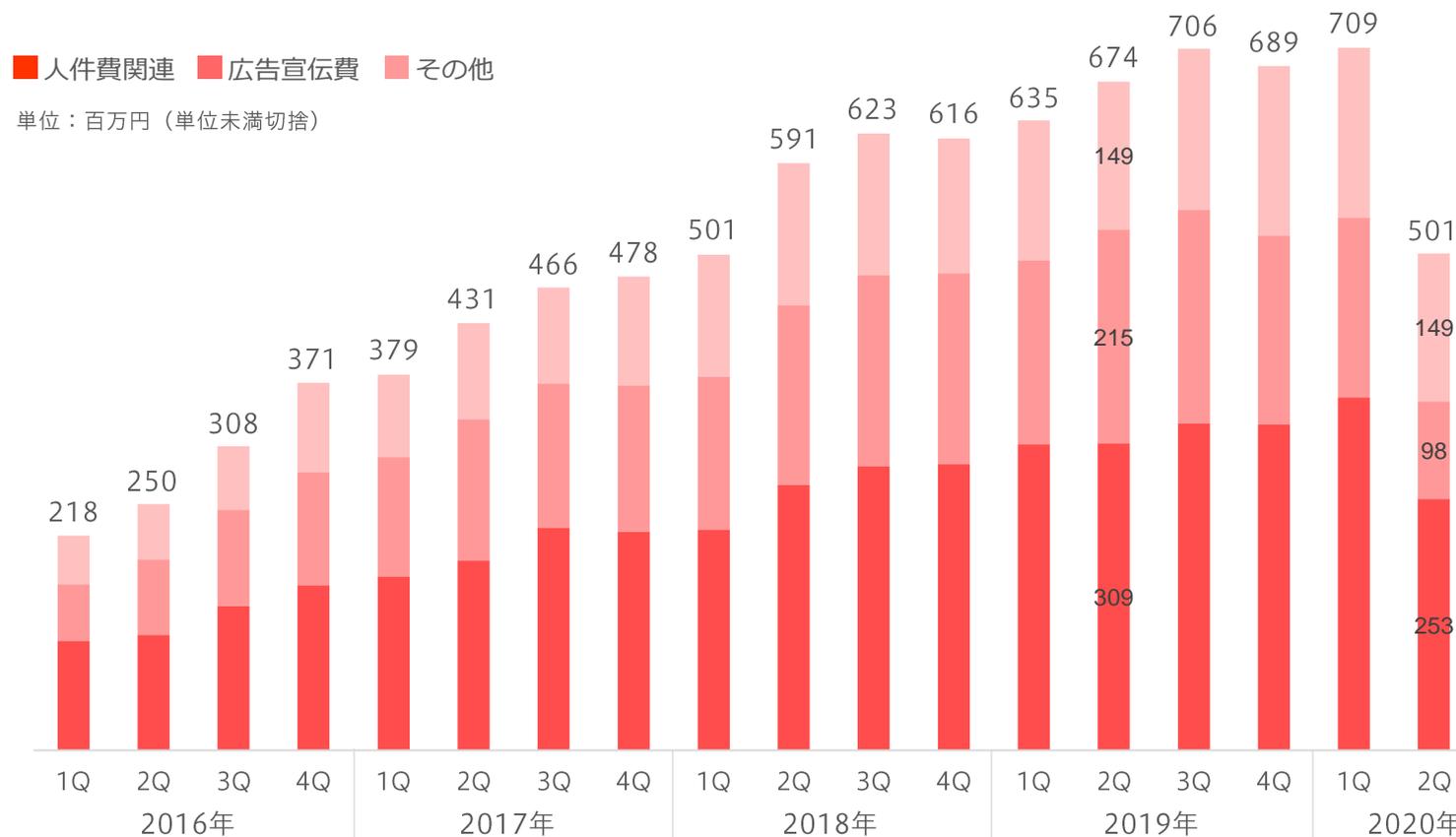
■ 人材紹介・求人広告ともにCOVID-19の影響を受け、売上が大きく減少



※ 2020年11月期より新規事業（研修事業、SNS事業（Foodion）、外国人材の紹介事業）のうち、研修事業は求人広告部門へ移管し、他2事業は事業化が見込めないため全社費用として計上しております

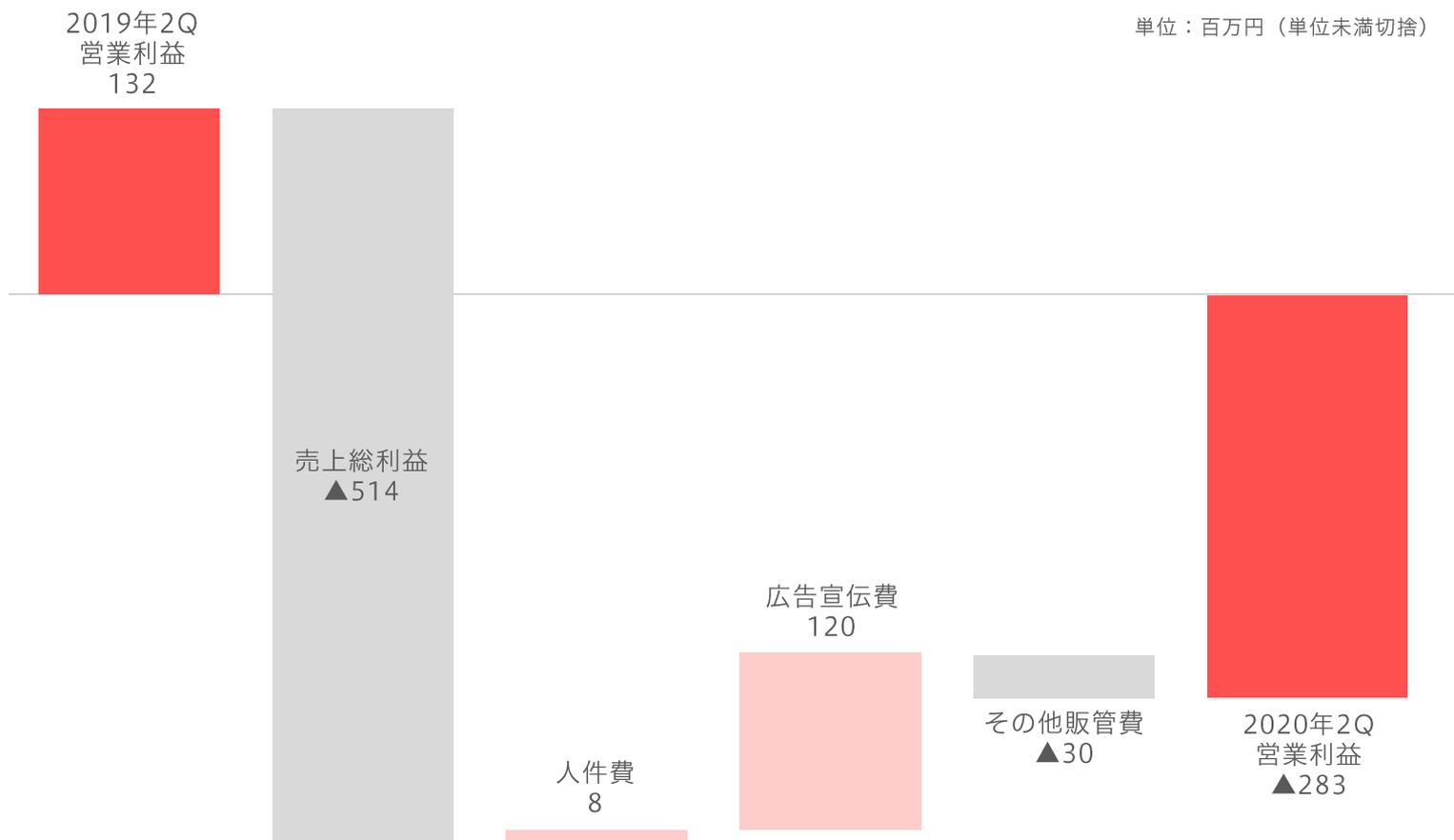
販売管理費推移

- 飲食店の休業に伴い、営業人員を中心に一時帰休を実施。また、求人ニーズの減少に伴い広告宣伝費を大幅に削減



営業利益増減分析

- COVID-19の影響を受け、人件費及び広告宣伝費を削減したものの売上の落ち込みが大きく、大幅な営業赤字に



2020年2Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）

	2019年2Q 累計	2020年2Q 累計	増減率
売上高	1,460	942	▲35.5%
売上原価	18	14	▲22.1%
売上総利益	1,442	927	▲35.7%
販売費及び一般管理費	1,310	1,210	▲7.6%
人件費	618	609	▲1.4%
広告宣伝費	401	280	▲30.1%
営業利益	132	▲283	—
営業利益率	9.1%	▲30.1%	—
経常利益	132	▲283	—
税引前利益	132	▲295	—
法人税等	▲50	38	—
四半期純利益	82	▲257	—

2020年2Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年11月期	2020年2Q	増減額
流動資産	1,709	1,237	▲471
現預金等	1,393	976	▲416
売掛金	220	72	▲148
固定資産	315	277	▲37
敷金	127	131	3
資産合計	2,024	1,515	▲509
流動負債	599	329	▲270
未払金	112	31	▲80
未払費用	115	91	▲24
固定負債	70	56	▲13
純資産	1,354	1,116	▲237
負債・純資産合計	2,024	1,515	▲509

2020年11月期 第2四半期セグメント別業績

2020年2Q セグメント概要

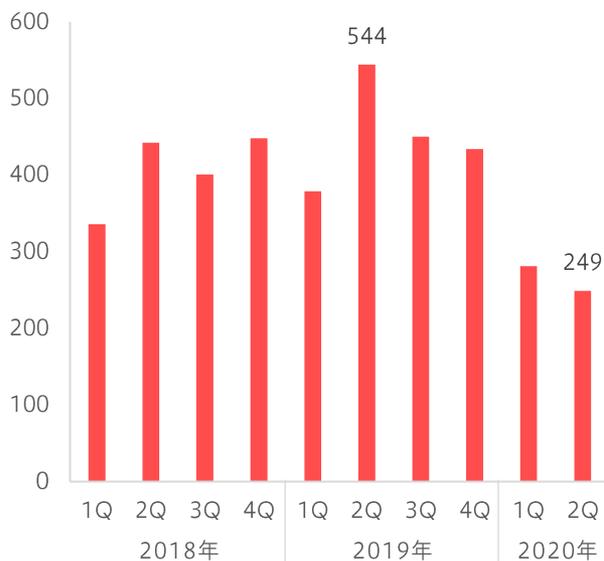
- 各セグメントごとの進捗は以下の通り

		2019年 実績	2020年 予想 (前回予想)	2020年2Q 累計実績	進捗率
単位：百万円（単位未満切捨）					
人材紹介事業部	売上高	1,809	1,943	530	27.3%
	営業利益	377	410	▲97	—
求人広告事業部	売上高	1,130	1,428	411	28.8%
	営業利益	105	176	▲70	—
新規事業	売上高	33	—	—	—
	営業利益	▲57	—	—	—
全社費用	営業利益	▲197	▲289	▲115	39.8%

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年2Q 累計実績	2020年2Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	924	530	▲393	▲42.6%
営業利益	201	▲97	▲299	—

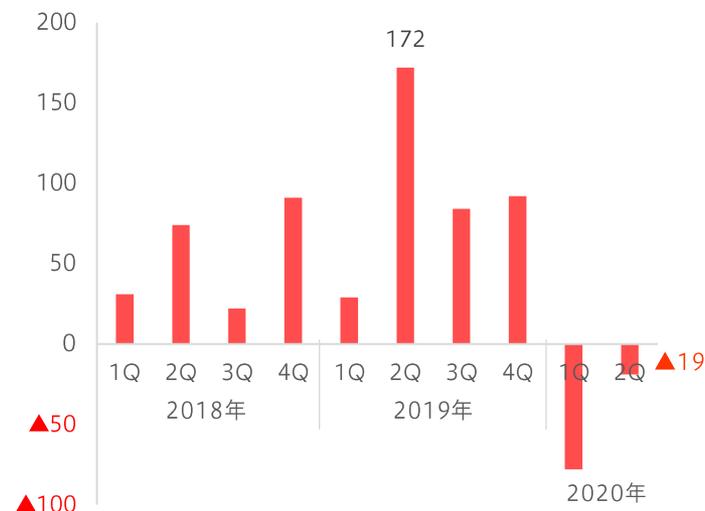
売上高

緊急事態宣言発令を受け休業に入った飲食店が多く、紹介先が大きく減少したことにより、売上が落ち込んだ



営業利益

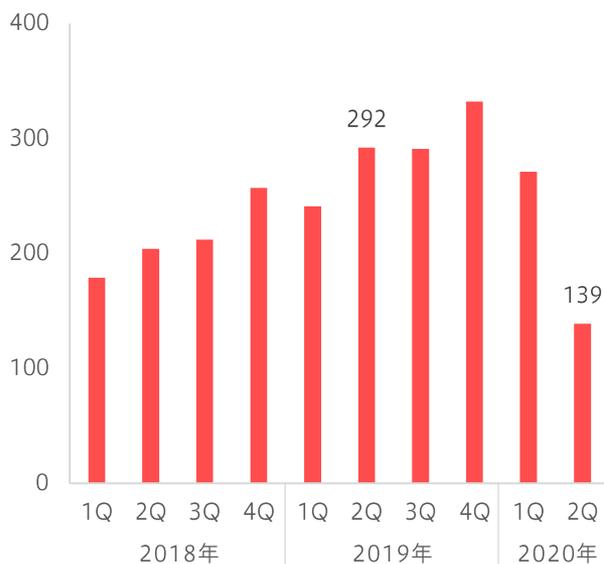
求人ニーズの減少にあわせ、広告宣伝費の削減を行ったものの売上の落ち込みをカバーできなかった



単位：百万円（単位未満切捨）	2019年2Q 累計実績	2020年2Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	534	411	▲122	▲23.0%
営業利益	44	▲70	▲114	—

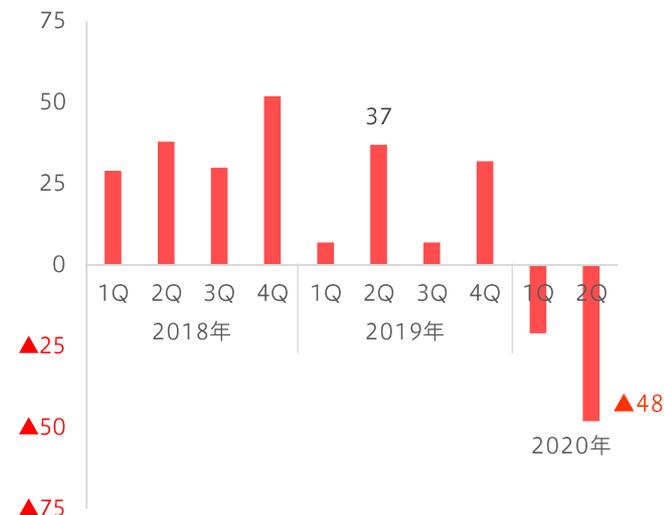
売上高

緊急事態宣言発令を受け休業に入った飲食店が多く、求人掲載ニーズが減少したことにより、売上が大きく落ち込んだ



営業利益

飲食店の休業にあわせ、一時帰休や広告宣伝費の削減をおこなったものの売上の落ち込みをカバー出来なかった



ご参考資料

従業員への対応

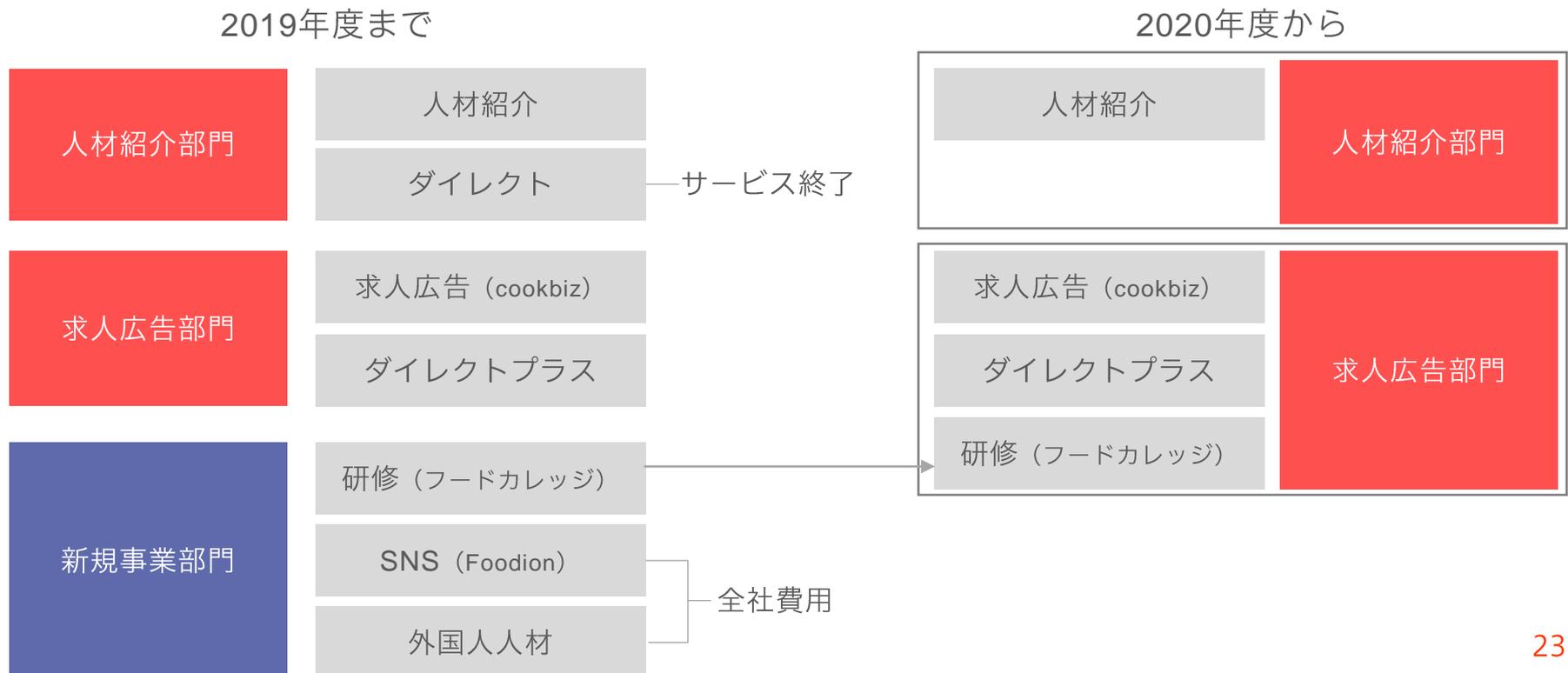
- 3月より不要不急の出張を全面的に禁止
- オフィスでの衛生管理の徹底
- 緊急事態宣言後は原則在宅勤務に切り替え
 - 訪問営業を全面的に禁止し、オンラインで実施
 - 求職者との面談も全量オンラインで実施
 - 解除後も在宅勤務可能な人員を対象として在宅勤務を中心とした出社勤務と併用した勤務体制へ移行
- 一時帰休の対象者には休業手当の支給

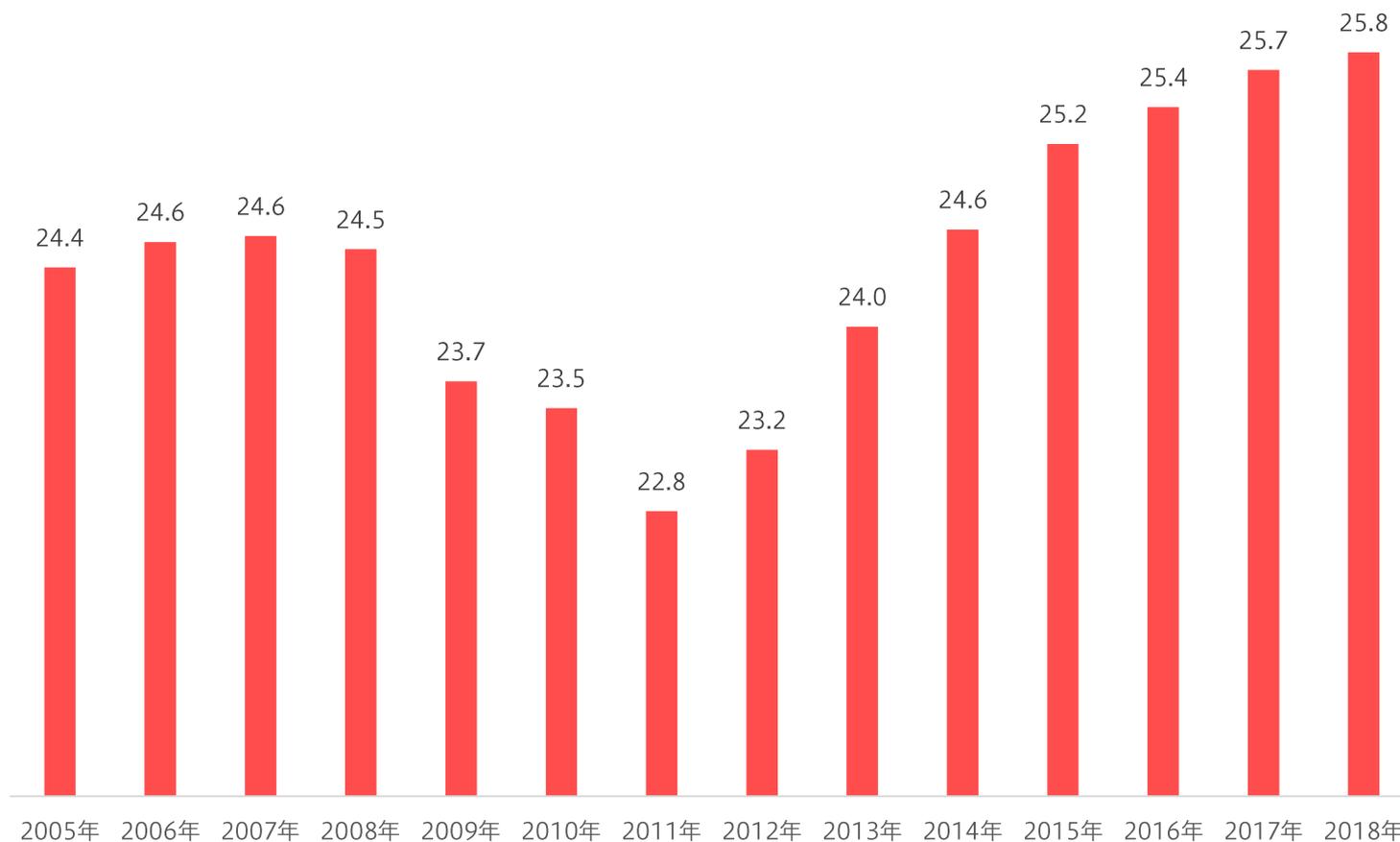
サービス／顧客への対応

- 飲食店向け：アルバイト・パート求人の掲載枠を無償提供
- 飲食店向け：融資・補助金・助成金を徹底解説した無料のオンラインセミナーの提供
- 求職者向け：スキルアップ支援を目的とした無料のオンラインセミナーの提供
- (6月以降) 求職者向け：対面での面談を望まれる場合は徹底的な衛生管理を行った上で実施
 - マスクの着用の必須化、面談ルームにアクリルパネルを設置、面談ごとに面談ルームを消毒等

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
- 新規事業のなかで研修事業は求人広告部門へ移管
- SNS事業であるFoodionは事業化せずにオウンドメディアとして転換、また外国人材の紹介事業に関しては事業化が見込めないため、全社費用として計上



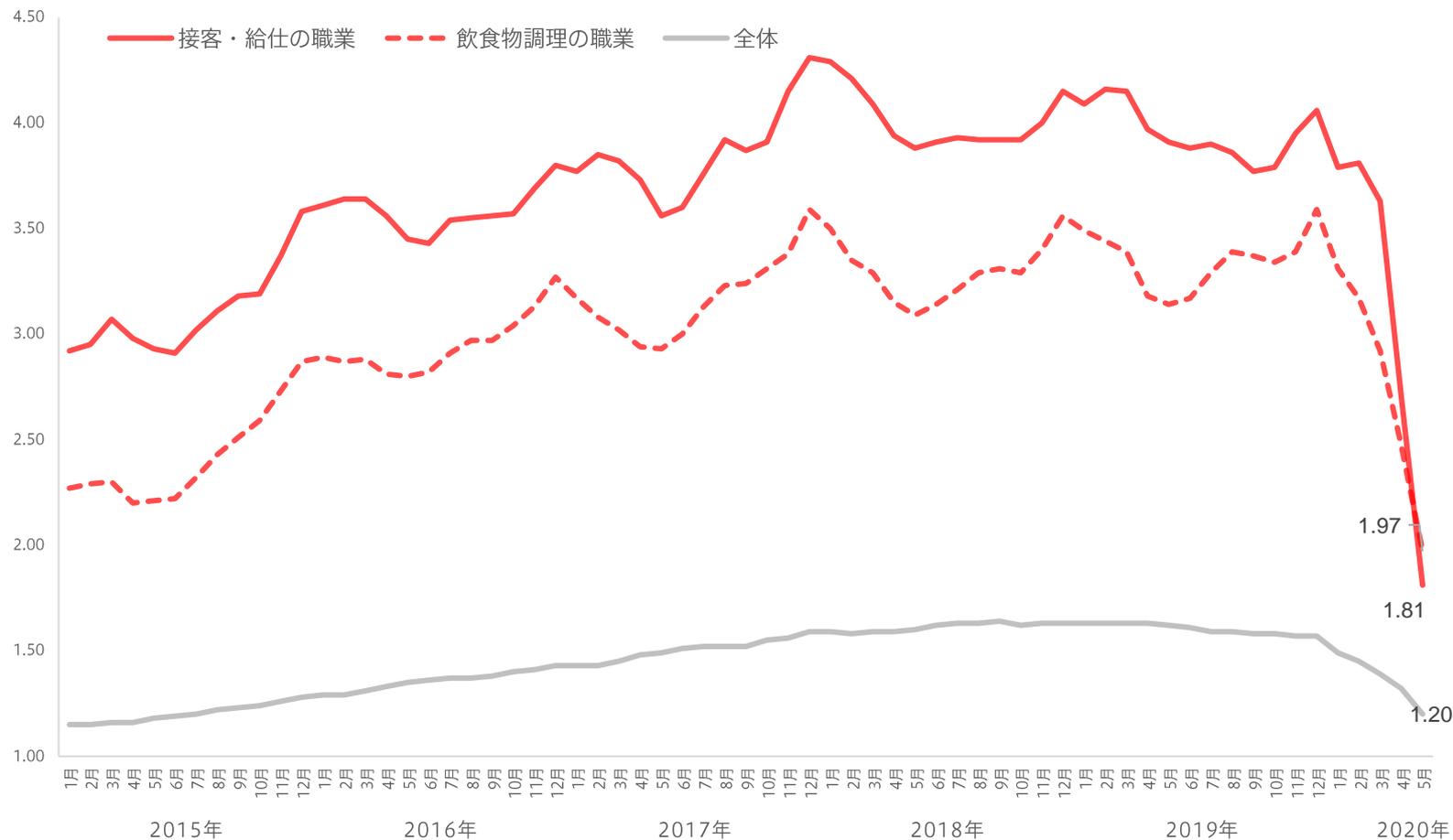


単位：兆円

※ 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

- COVID-19の影響を受け、接客・給仕及び飲食物調理の職業ともに有効求人倍率は年初から半減するなど、大きく低下

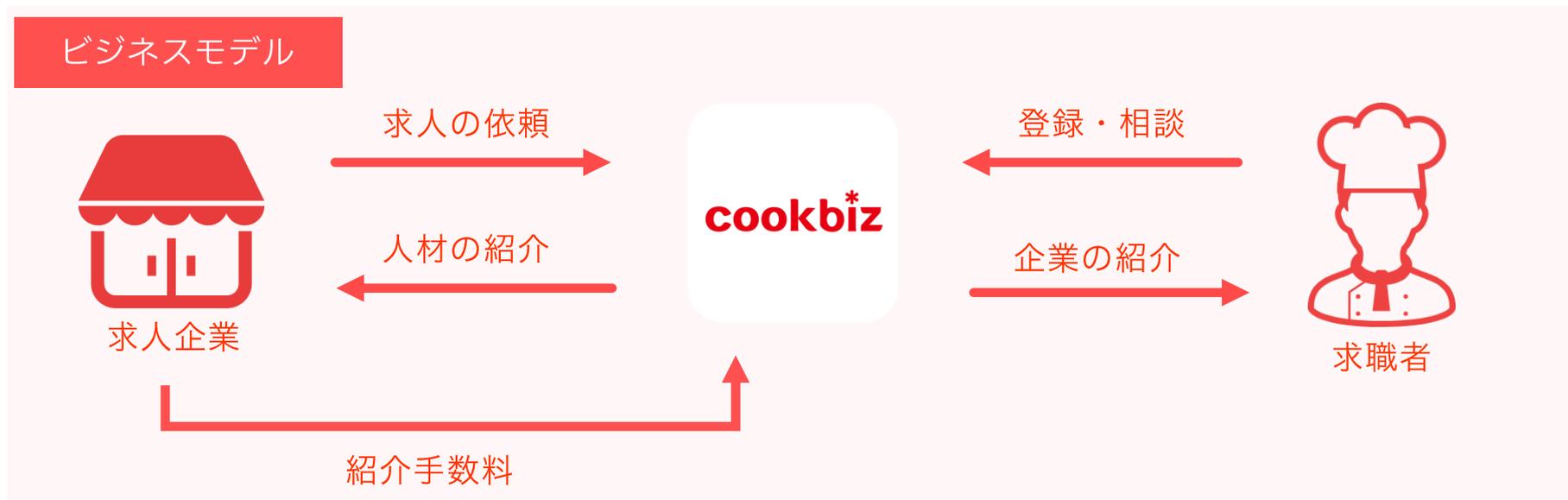


※厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

ビジネスモデル ～人材紹介事業

cookbiz*

- 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



- 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



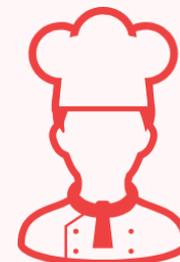
求人企業

求人広告の掲載

cookbiz*

登録・応募

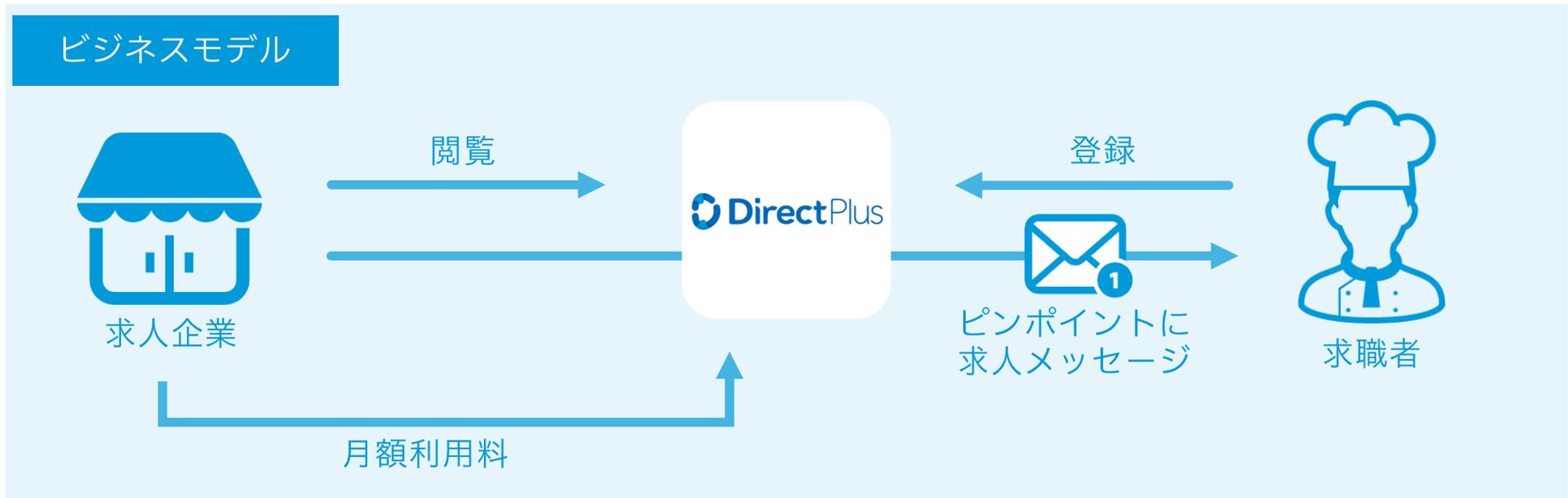
求人情報
サービスの提供



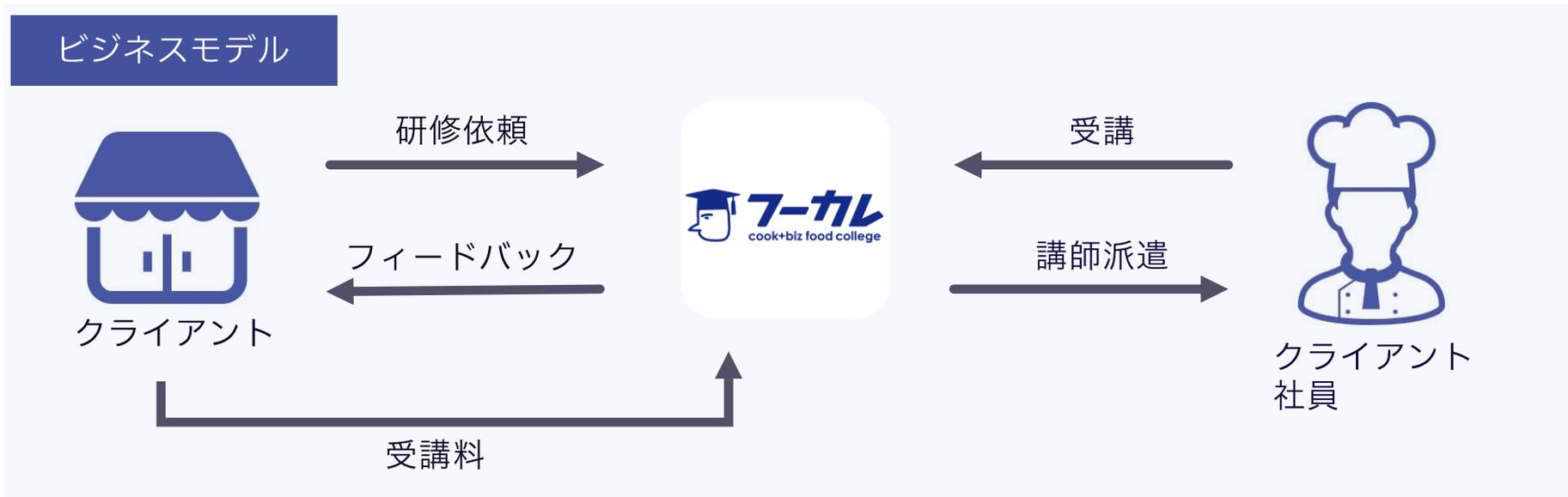
求職者

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



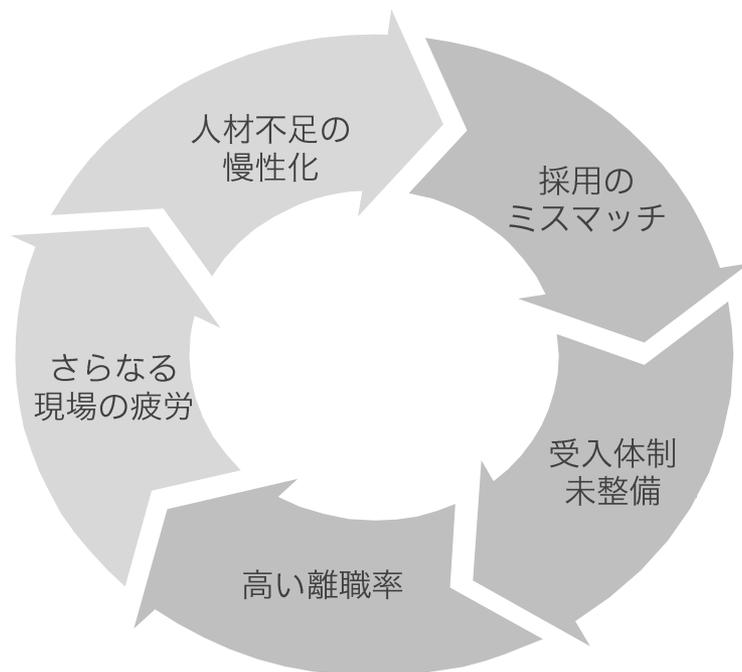
- 飲食業に特化した研修サービスであり、主に飲食店で働く人々の人材定着・採用育成に関わる研修を実施しております



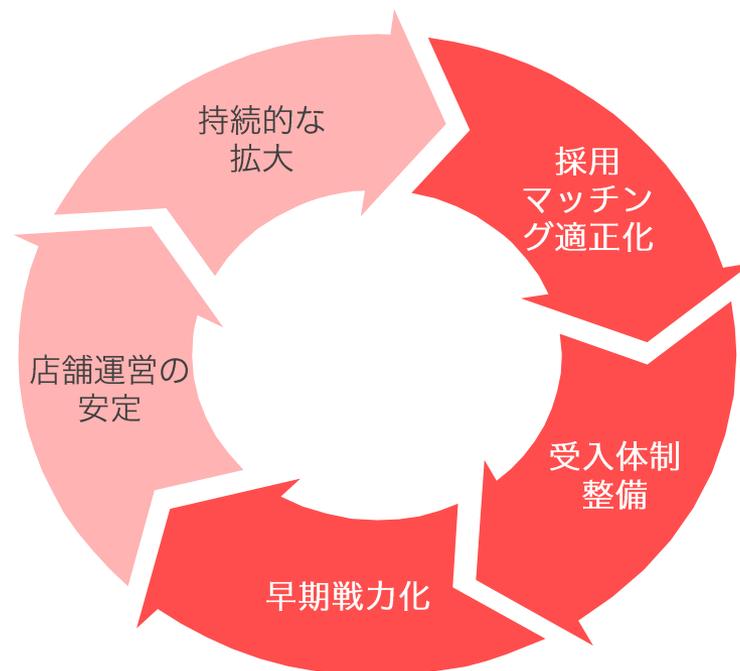
わたしたちが目指す形

- 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 481,248千円

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 202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