



令和3年1月27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 戴ノ賢次
(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	2021年1月26日(火) 11:00~12:00
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者による質問を受け付け、回答を実施
開催場所	大阪府北区芝田2丁目7-18 LUCID SQUARE UMEDA6階
説明会資料名	2020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



食を、世界のまんなかに。

決 算 説 明 資 料

2020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。

私たちは、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られている皆さまに、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 決算概況
- 2 2020年11月期 セグメント別業績
- 3 2021年11月期 業績予想
- 4 ご参考資料

2020年11月期 決算概況

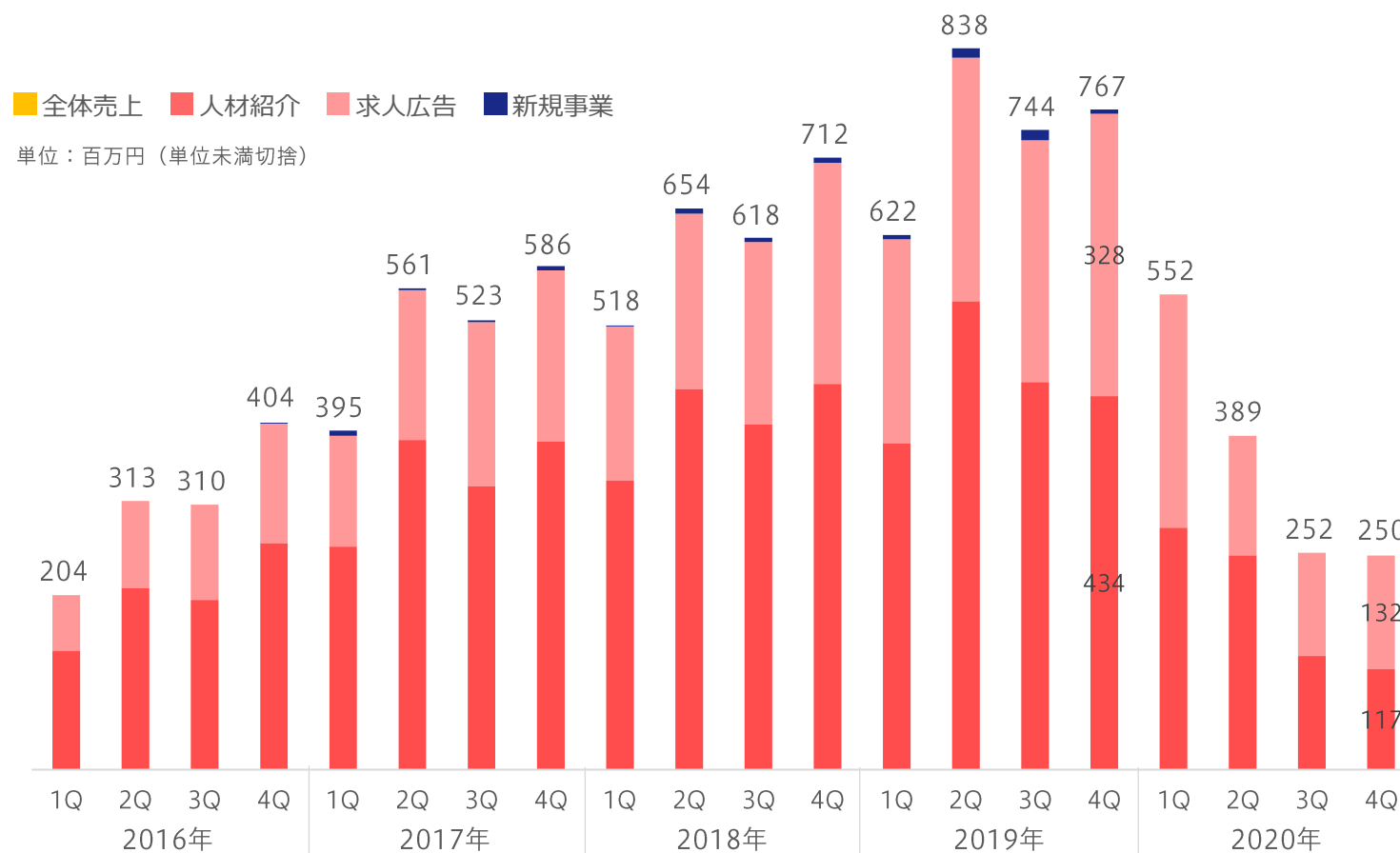
通期決算概要 ～前期比較

cookbiz*

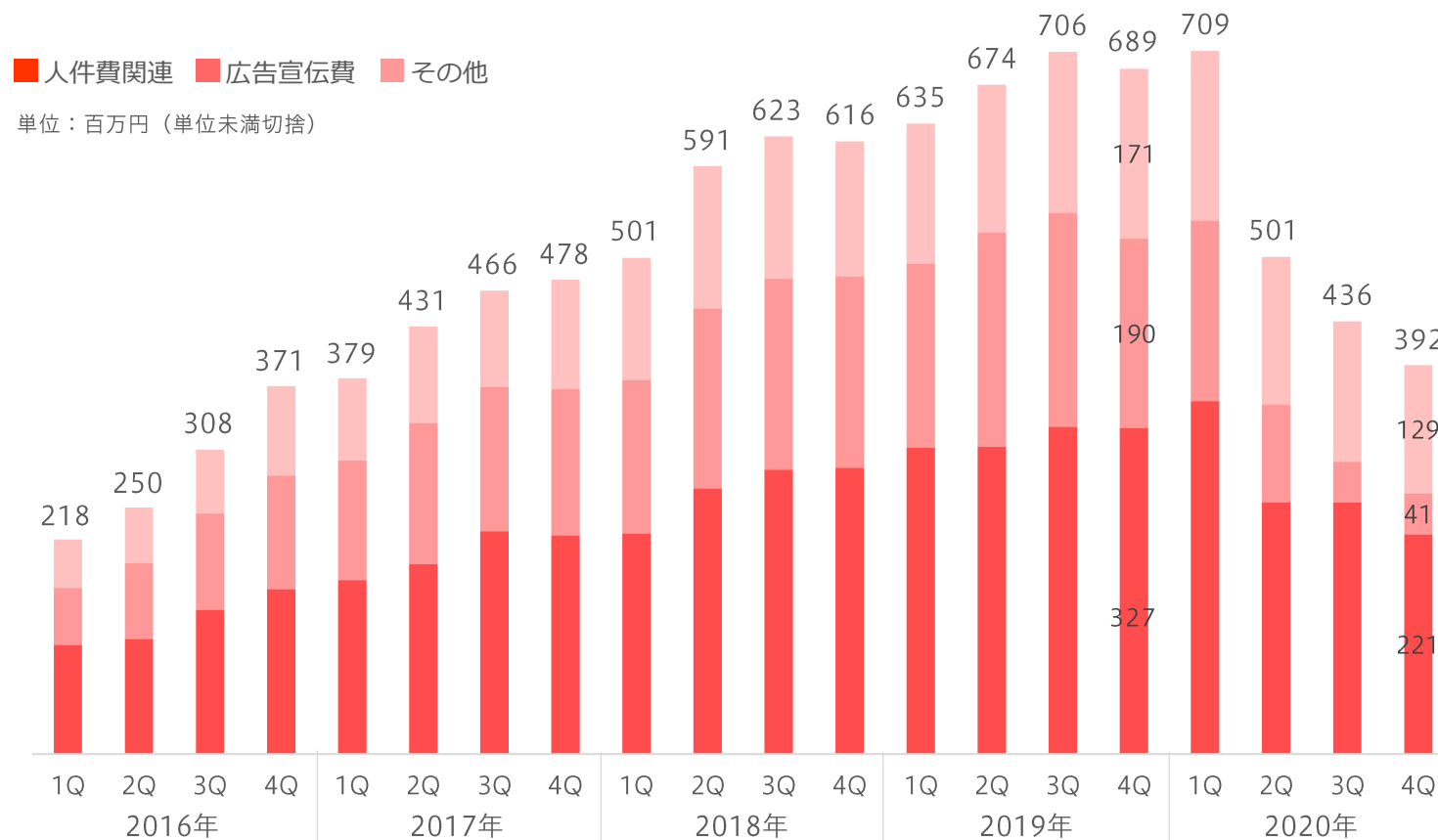
- COVID-19の収束予測が見通せない中で、飲食業界における求人ニーズは大きく減少し、大幅な赤字となった

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年 実績	2020年 実績	増減額	増減率
売上高	2,973	1,445	▲1,527	▲51.4%
営業利益	226	▲615	▲841	—
経常利益	227	▲558	▲785	—
当期純利益	139	▲599	▲739	—
1株当たり当期純利益（円）	63.34	▲266.91	▲330.25	—

- COVID-19の影響の長期化により売上は引き続き苦戦も、底入れの兆し。人材紹介は引き続き苦戦は続くものの、求人広告は3Qに比べ増収

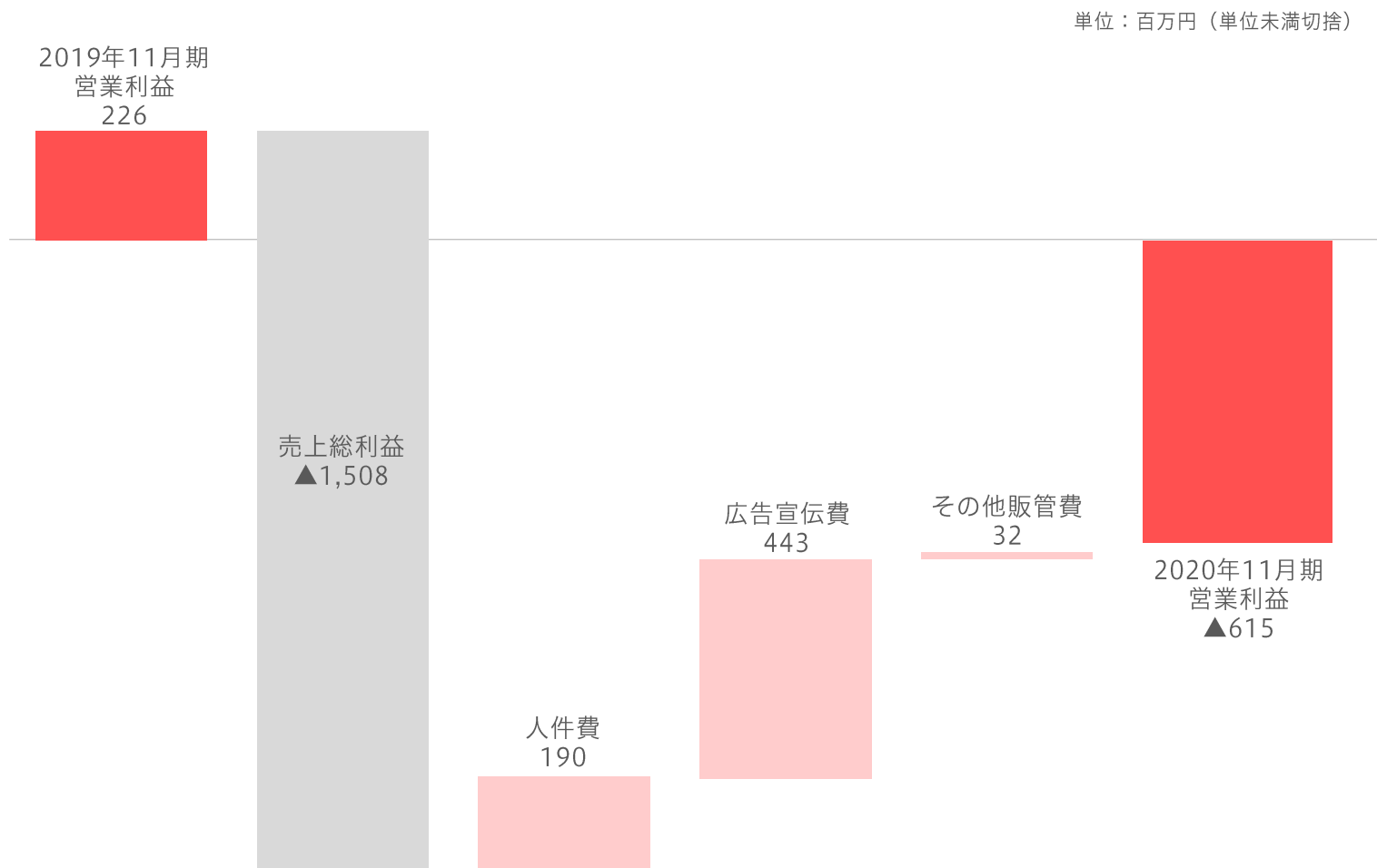


- 求人ニーズの減少に伴い広告宣伝費を大幅に削減するとともに、希望退職の実施により人件費を抑制。2021年11月期は家賃の抑制などでさらなる削減を図る



営業利益増減分析

- 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



経費の削減について

- 販管費は2Q開示時に当初計画に対してコスト削減の実施により▲788～972百万円の2,056～2,240百万円の見通しを提示
- その他費用は前倒しでの拠点統合により減価償却費用が膨らんだものの、人件費・広告宣伝費ともに想定より抑えられ、結果2,040百万円と削減額上限を超えての着地

	当初計画	2Q開示時 見通し	2020年 実績	2Q開示時 との差異
単位：百万円（単位未満切捨）				
人件費	1,451	1,228 ～1,153	1,084	▲144 ～▲69
広告宣伝費	809	426 ～369	363	▲63 ～▲6
その他費用	767	585 ～534	592	7 ～58
販管費合計	3,028	2,240 ～2,056	2,040	▲200 ～▲16

2020年通期 損益計算書

cookbiz*

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年通期	2020年通期	増減率
売上高	2,973	1,445	▲51.4%
売上原価	40	20	▲49.3%
売上総利益	2,933	1,425	▲51.4%
販売費及び一般管理費	2,706	2,040	▲24.6%
人件費	1,275	1,084	▲14.9%
広告宣伝費	807	363	▲55.0%
営業利益	226	▲615	—
営業利益率	7.6%	▲42.6%	—
経常利益	227	▲558	—
税引前利益	227	▲641	—
法人税等	87	▲42	—
当期純利益	139	▲599	—

2020年通期 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2019年11月期	2020年11月期	増減額
流動資産	1,709	1,605	▲104
現預金等	1,393	1,310	▲82
売掛金	220	55	▲165
固定資産	315	229	▲85
敷金	127	131	3
資産合計	2,024	1,834	▲189
流動負債	599	855	255
短期借入金	—	550	550
未払費用	115	67	▲47
固定負債	70	204	134
純資産	1,354	774	▲580
負債・純資産合計	2,024	1,834	▲189

2020年11月期 セグメント別業績

2020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）		2019年 実績	2020年 予想	2020年 累計実績	進捗率
人材紹介事業部	売上高	1,809	—	780	—
	営業利益	377	—	▲246	—
求人広告事業部	売上高	1,130	—	664	—
	営業利益	105	—	▲151	—
新規事業	売上高	33	—	—	—
	営業利益	▲57	—	—	—
全社費用	営業利益	▲197	—	▲217	—

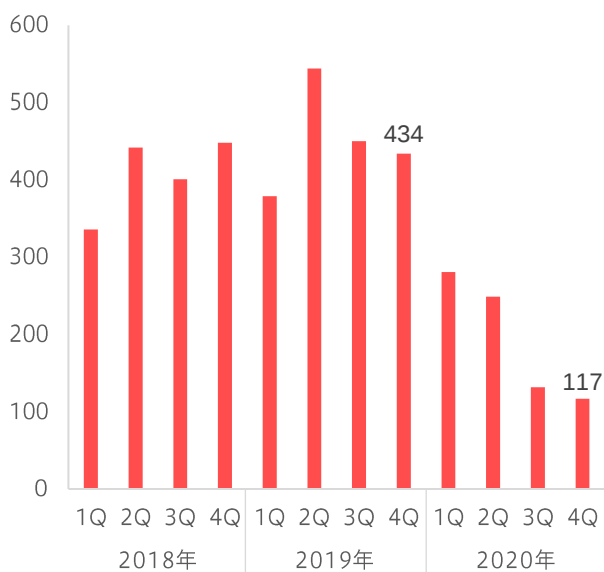
※2020年予想は2020年第2Q開示において取り下げを行っております

	2019年通期 実績	2020年通期 実績	増減額	増減率
売上高	1,809	780	▲1,028	▲56.9%
営業利益	377	▲246	▲623	—

単位：百万円（単位未満切捨）

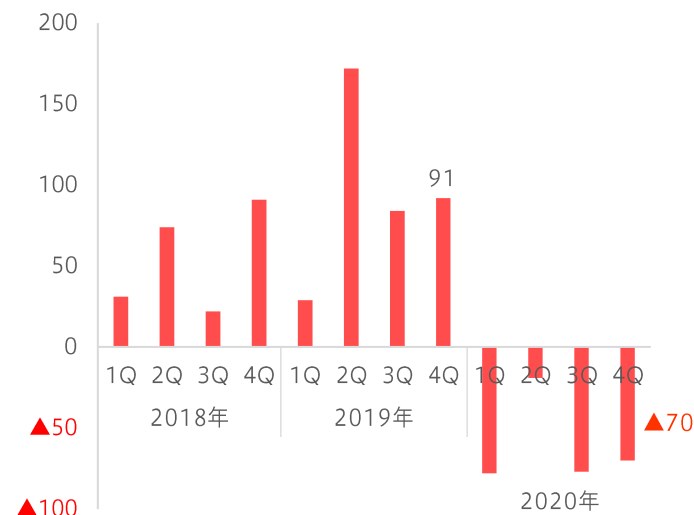
売上高

外食需要の低下による企業の採用活動の抑制により引き続き売上は苦戦した



営業利益

広告宣伝費の削減を行ったものの、人材ニーズの低迷が大きく、売上の落ち込みをカバーできなかった

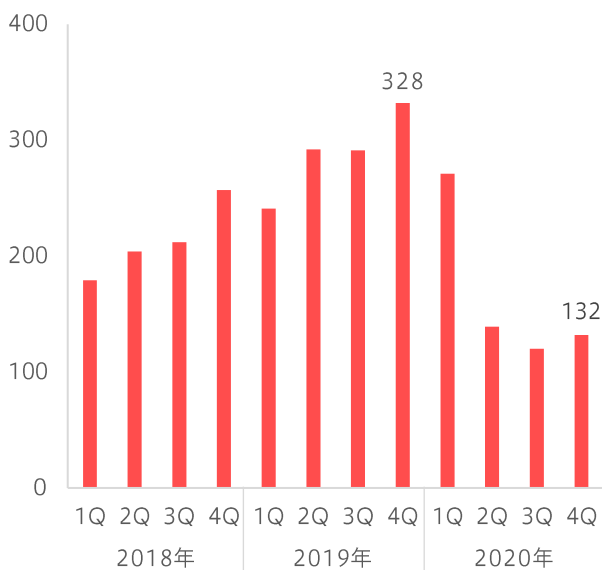


	2019年通期 実績	2020年通期 実績	増減額	増減率
売上高	1,130	664	▲465	▲41.2%
営業利益	105	▲151	▲256	—

単位：百万円（単位未満切捨）

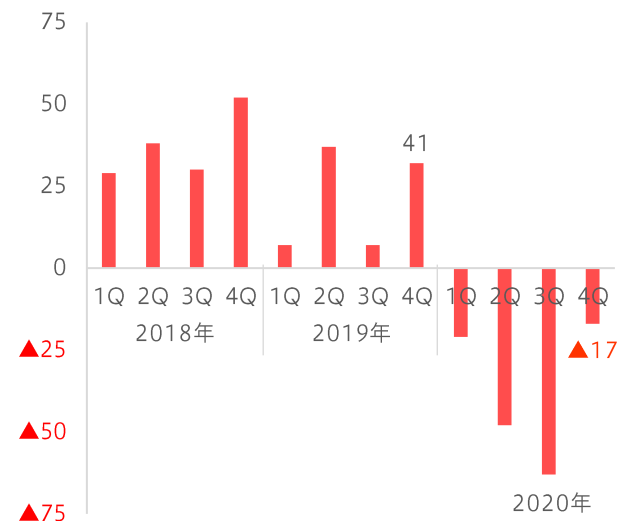
売上高

外食需要の低下により求人掲載ニーズが盛り上がらなかったものの、第3Qより上回っての着地



営業利益

売上の落ち込みをカバー出来なかったものの、第3Qより赤字幅は圧縮した



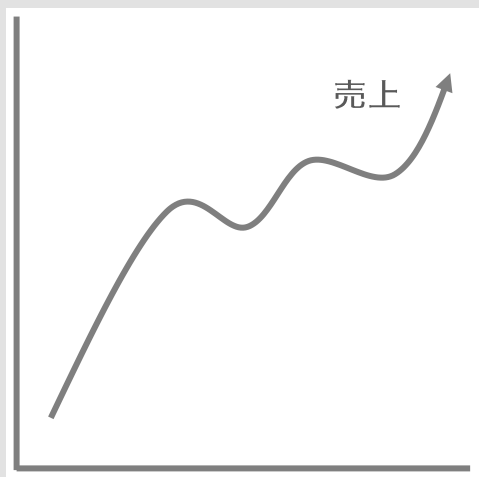
2021年11月期 業績予想

「戦略の転換」について

- 2020年7月14日の第2四半期決算説明資料に「戦略の転換について」を公表
- 規模の追求から利益体質の構築を目指す戦略に転換を行い、下半期にかけて構造改革を断行

第2四半期決算説明資料公表事項

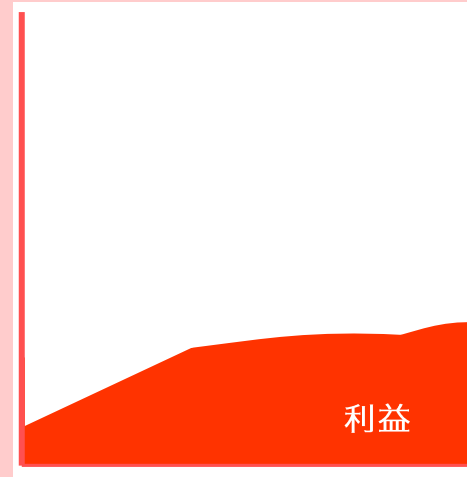
売上規模の追求



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

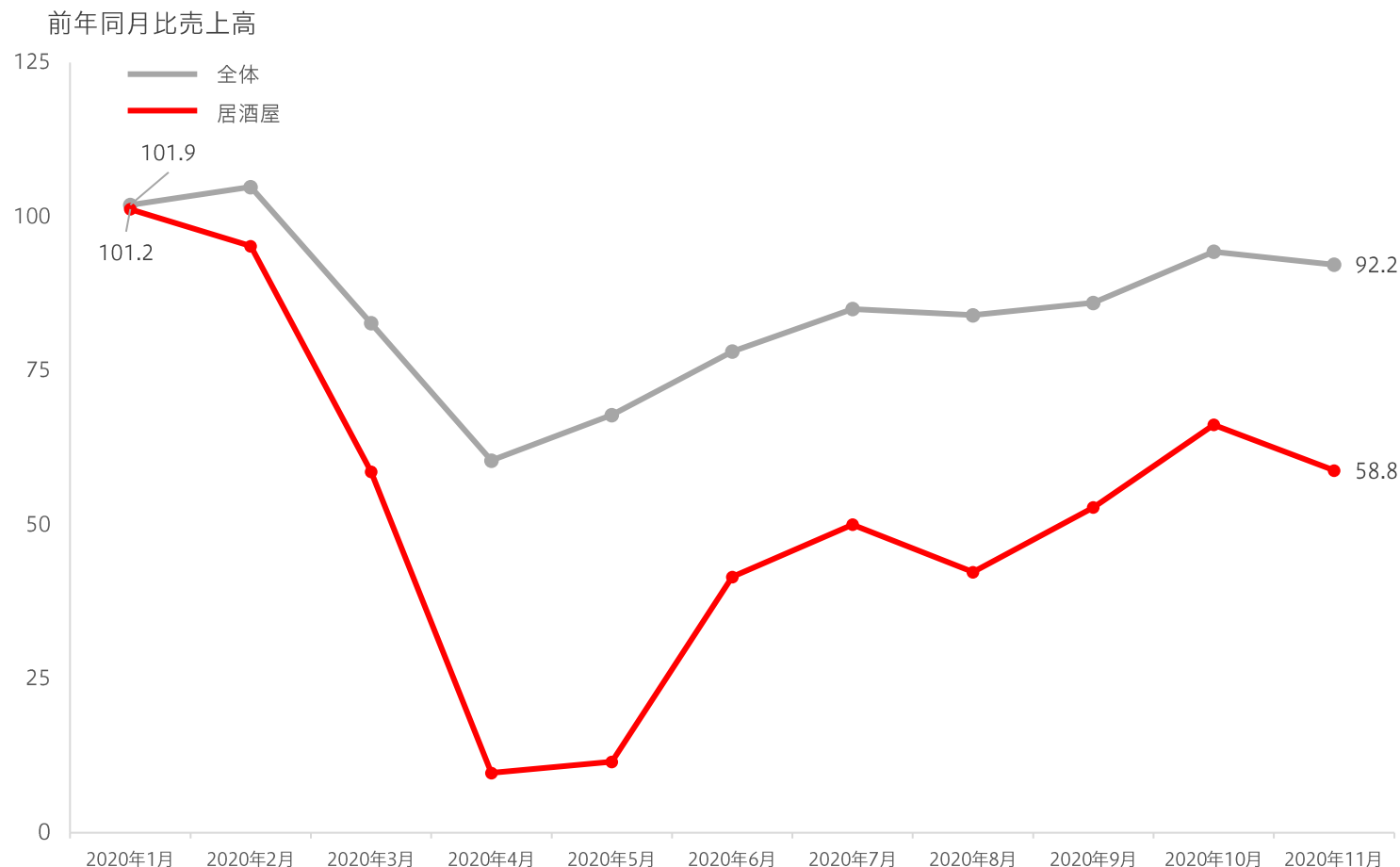


- 戦略転換におけるアクションは順調に進行。利益体質への体制構築は整った
- 一方でCOVID-19の収束が見えない中で、需要の回復はもうしばらくかかる見込み

アクション	評価	内容
構造改革		- 希望退職の実施により、人員の適正化は遅滞なく完了 - 迅速な意思決定を行なうことを目的に組織変更も実施
経費の最適化		経費の見直しや拠点の統廃合による家賃の削減など、経費の最適化は想定通りに進行
投資の選択と集中		- 外国人事業の全面停止 - 飲食業界の苦境を踏まえた新サービス（人材紹介プラス、ダイレクトプラス月額制）の提供開始
業務の改善 （売上の増加）		- テレワークへの移行など業務の改善自体は進捗 - ただし、COVID-19の収束が見えない中で、需要の回復は長引く見込み

COVID-19の影響について

- COVID-19の影響により、飲食業界全体の売上は減少
- 特に当社の顧客が多い居酒屋業態は更に厳しい状況で、11月時点で前期比58.8%

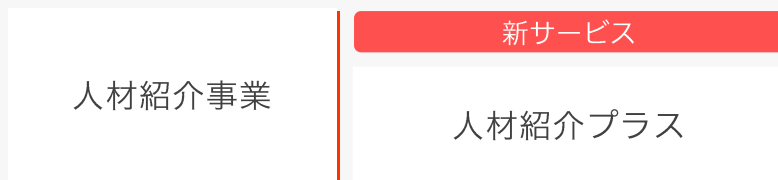


- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスの開始などにより収益力を強化
- オンライン化の推進（オンライン面談・商談など）
- コスト削減を引き続き推し進めるとともに、資金調達により盤石な財務基盤を目指す

アクション	内容
既存事業の収益力強化	・ 利益体質の強化に向けて、新サービスを開始（人材紹介プラス、ダイレクトプラス月額制） ・ 居酒屋業態以外の求人開拓の強化
オンライン化／DX化の推進	・ （求職者・顧客）商談や面談をオンライン化することにより、業務全体の効率化を図る ・ （従業員）オンラインを中心とした事業活動にシフト
財務の健全化	・ コスト削減によるキャッシュアウトの抑制 ・ 資金調達による財務の健全性の確保

収益力強化に向けた取組みについて ～①

既存事業において、新サービス・新プランを導入。コロナ禍における飲食業界の採用負担の軽減に取り組むとともに、収益力を強化



コロナ禍における顧客の要望

1. 紹介料の一括支払いの負担が大きい



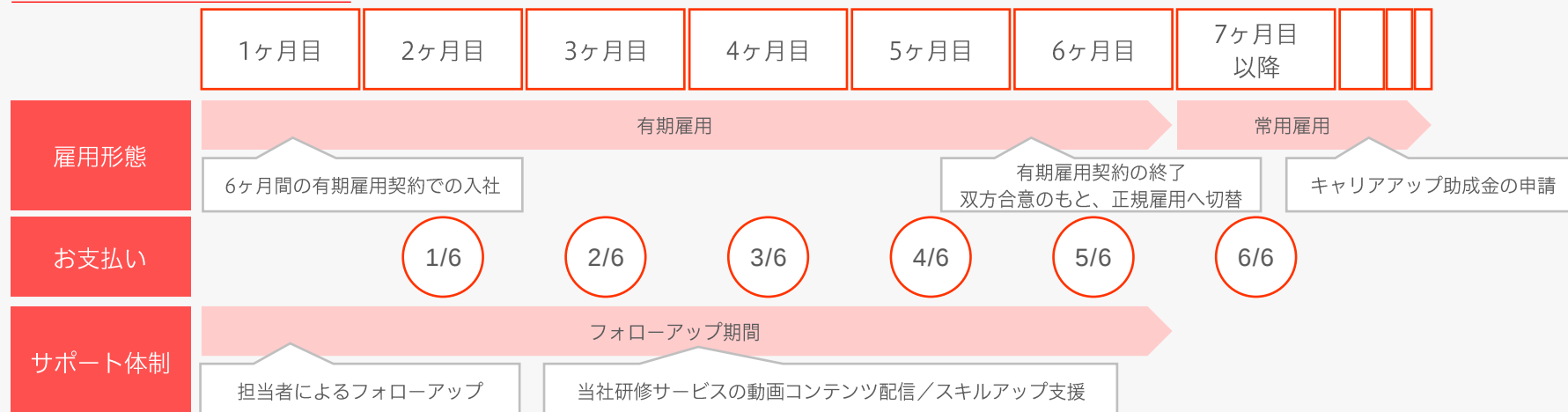
月額定額払い。退職時は以降の支払い不要。助成金※も活用

2. 正社員採用がしづらい



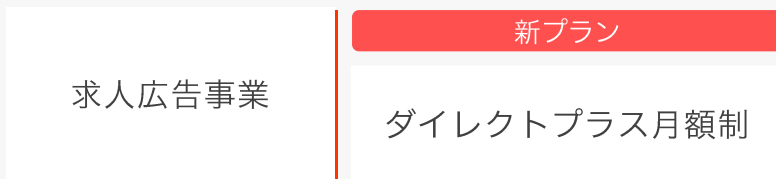
半年の有期雇用。期間満了後に双方同意のもと常用雇用

人材紹介プラス入社後の流れ



収益力強化に向けた取組みについて ～②

既存事業において、新サービス・新プランを導入。コロナ禍における飲食業界の採用負担の軽減に取り組むとともに、収益力を強化



コロナ禍における顧客の要望

1. 採用はピンポイント化したい



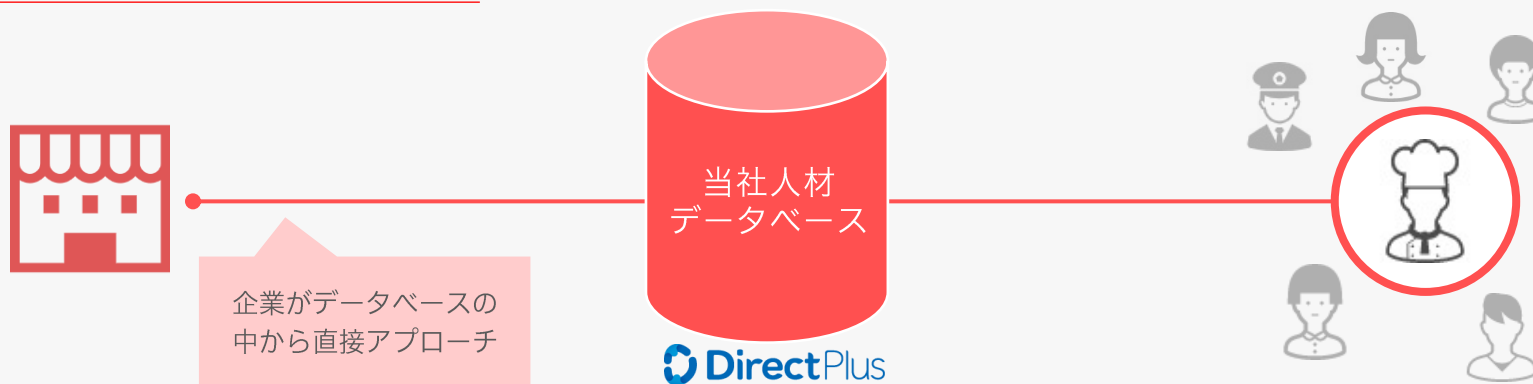
データベースを利用して、ピンポイントに求人メッセージ

2. 短期集中的に使いたい

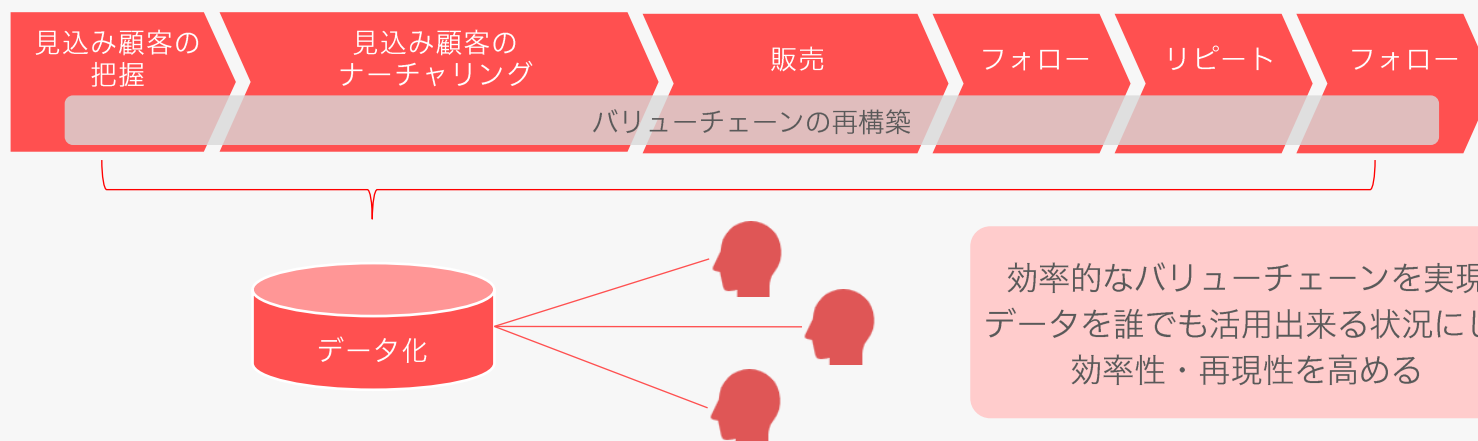
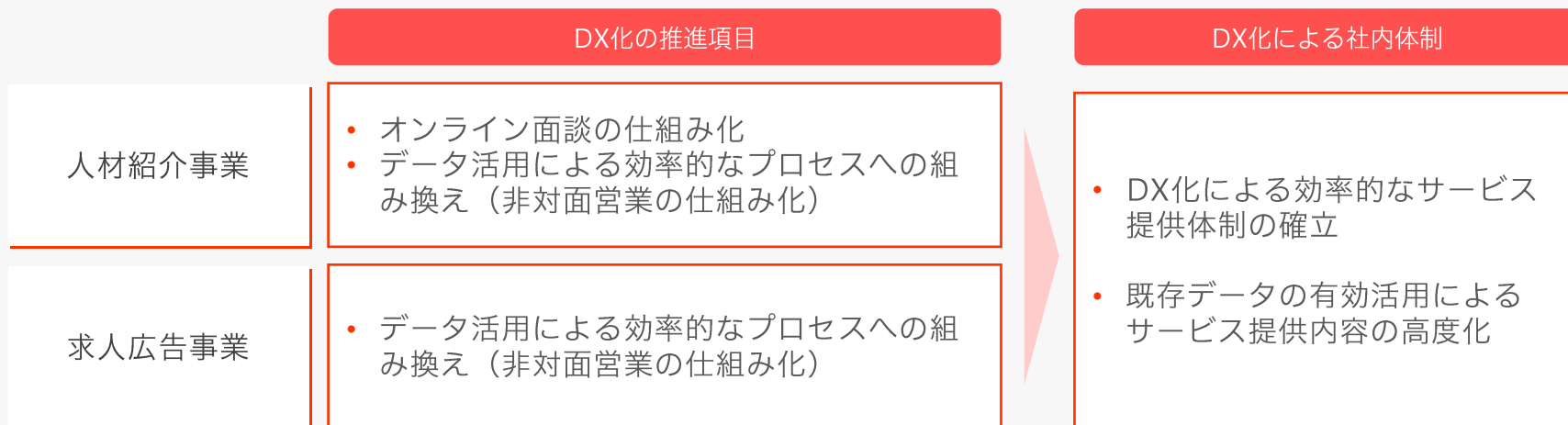


月単位での利用・停止が可能（従来は半年・1年がメイン）

ダイレクトリクルーティングイメージ図



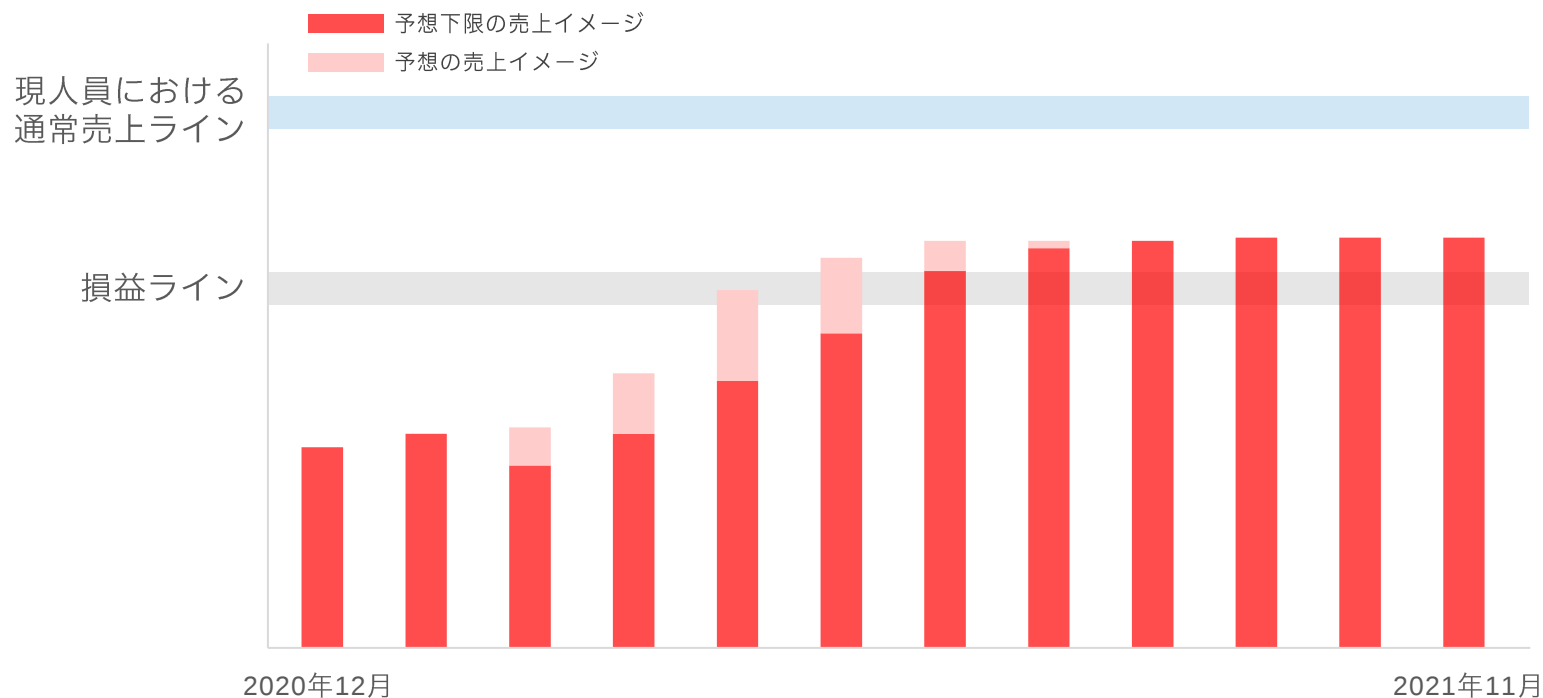
業務全体のDX化（デジタルトランスフォーメーション）を推進。データを統合的に活用し、ニューノーマルに合わせた業務体制への転換を図る



- 売上高は1,256百万円～1,356百万円、営業利益は▲240百万円～▲175百万円
- 売上は伸びないものの、構造改革の断行により利益面は改善する見込み

	2020年 実績	2021年 予想	増減額	増減率
単位：百万円（単位未満切捨）				
売上高	1,445	1,256 ～1,356	▲189 ～▲89	▲6.2%
営業利益	▲615	▲240 ～▲175	374 ～439	—
経常利益	▲558	▲247 ～▲183	310 ～375	—
当期純利益	▲599	▲245 ～▲181	353 ～418	—
1株当たり当期純利益（円）	▲266.91	▲109.43 ～▲80.59	157.47 ～186.31	—

- 上期は緊急事態宣言の影響もあり赤字見込みも、仮に予想の下限であったとしても下期で黒字化する見込み
- 希望退職により人員数は減っているものの、ワクチン接種後の需要の回復にも現人員数で十分に対応可能



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）		2020年 実績	2021年 予想	増減額	増減率
人材紹介事業部	売上高	780	753 ～813	▲26 ～33	▲3.4% ～4.3%
	営業利益	▲246	▲45 ～1	201 ～247	—
求人広告事業部	売上高	664	502 ～542	▲162 ～▲122	▲18.5% ～▲24.5%
	営業利益	▲151	▲12 ～22	139 ～174	—
全社費用	営業利益	▲217	▲200 ～▲183	17 ～33	—

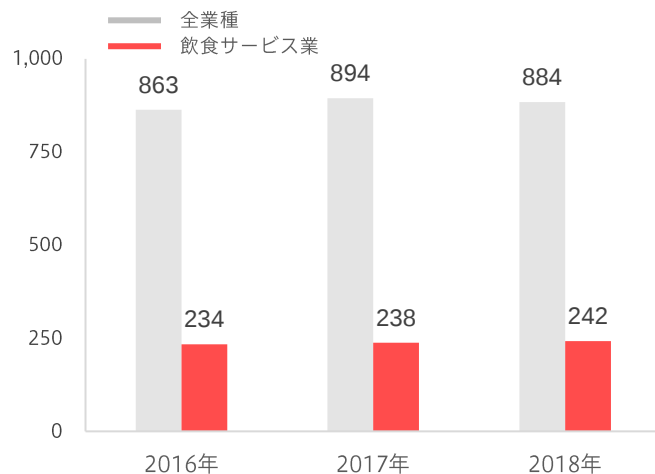
ご参考資料

Afterコロナにおける飲食業界の課題

cookbiz*

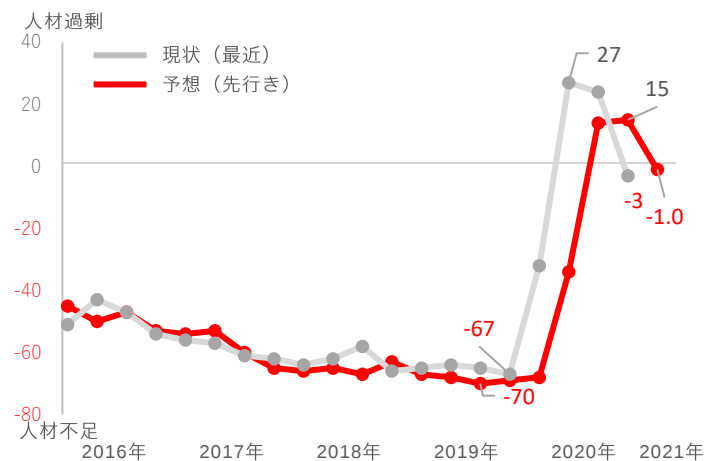
- 飲食業界はコロナ前から全業界中最下位という「低い労働生産性」と「人材不足」という問題を抱えている
- 人材不足は今後の人口減少を鑑みると、より深刻化が予想される

労働生産性※



労働生産性は全業種の3分の1以下

人材需要※

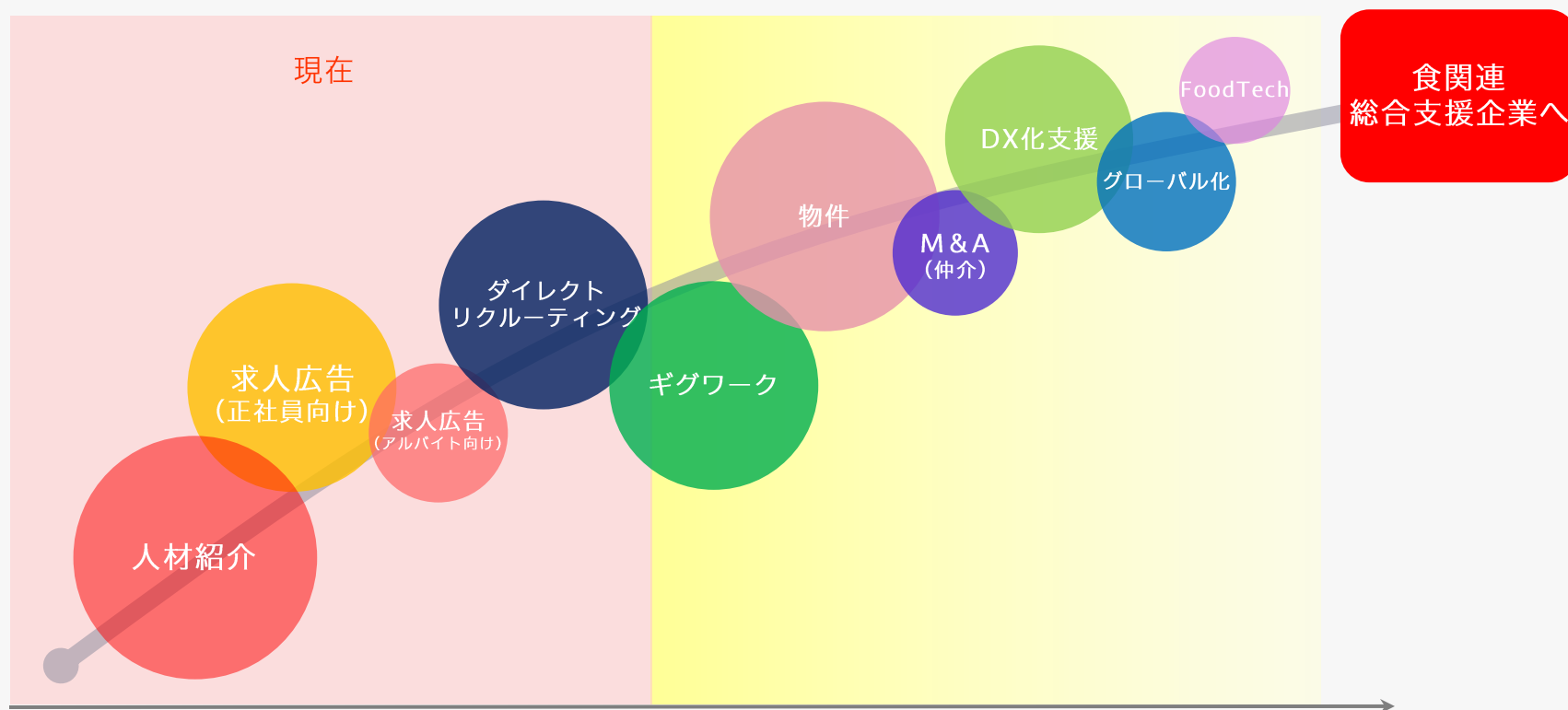


コロナ禍で一時的な人材過剰感が出たものの、直近では既に人材不足傾向に

- 生産性向上の為に「出店・M&Aによる大規模化」・「DX化による業務の効率化」を進めていく必要がある
- 人材不足解消の為に、外国人の採用や従来にない働き方を受け入れる必要がある



「飲食×人材」を基盤とし、2025年に売上100億円・営業利益20億円を目指し、飲食業界の課題解決をドメインに食に関わる全ての人や企業の成長を支援します



顧客基盤を生かしたギグワーク※向けワンデイバイト検索サービス「ワクみん」をリリース予定。従来の飲食領域に留まらず、事業領域の拡大を図る

無料
お試し期間中

飲食特化の人材サービス14年の
クックビズが新たにリリースする
利用料も、何人採用しても**無料!!**

2021年
1月下旬
リリース

1日単位の
ワンデイバイト
求人検索アプリ

2021年1月下旬、
アーリーアクセス版リリースにつき、今なら
ワンデイバイト
募集・掲載・採用まで **すべて0円**



経営全般への対応

- 財務戦略の見直し
 - － 膨らんでいた経費の見直し
 - － 全社的なコスト管理の厳格化
 - － 拠点の集約などにより、今後さらなる削減を図る
- 資金の確保
 - － 資金繰りの様々なシュミレーションを行い、キャッシュポジションの確認・管理及び増強を実施（借入実施）
 - － 2020年第4Qにおいても3.5億円の資金を確保。引き続き資金調達を実施予定
- 新規事業の凍結
 - － 外国人事業の凍結
 - － 既存事業においても効果を見極めながら投資の決定を行う

従業員・求職者への対応

- 衛生予防対策の実施
 - － マスク着用・アルコール消毒
 - － 求職者との面談は、上記の他にアクリルパネルを置いて実施
 - － 会議時等におけるソーシャルディスタンスの確保
- テレワークの本格導入
 - － 在宅勤務可能な人員を対象に、在宅勤務を中心に出勤勤務と併用した勤務体制へ移行

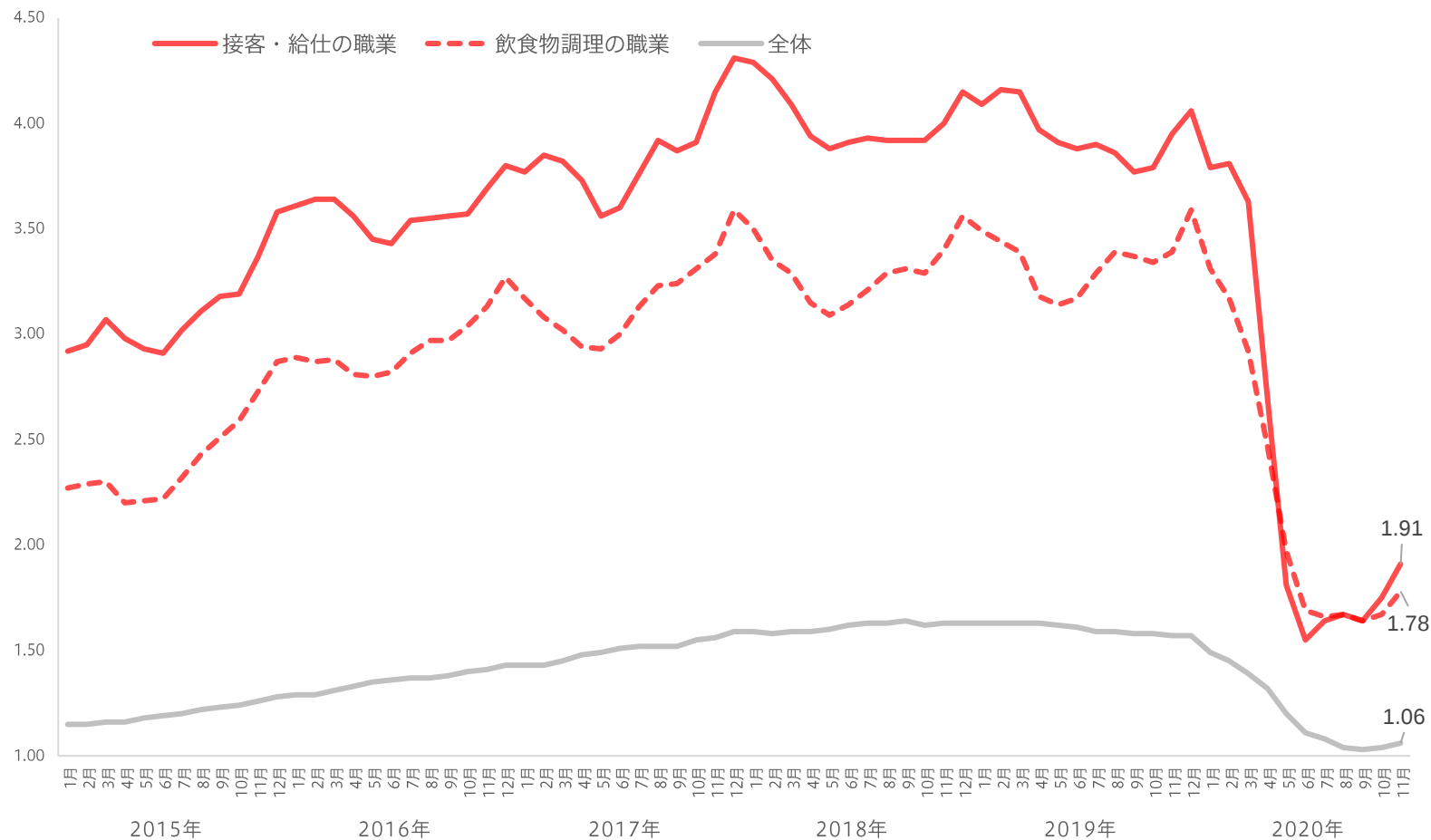
サービス・顧客への対応

- 飲食店向け
 - － アルバイト・パート求人の掲載枠を無償提供
 - － 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

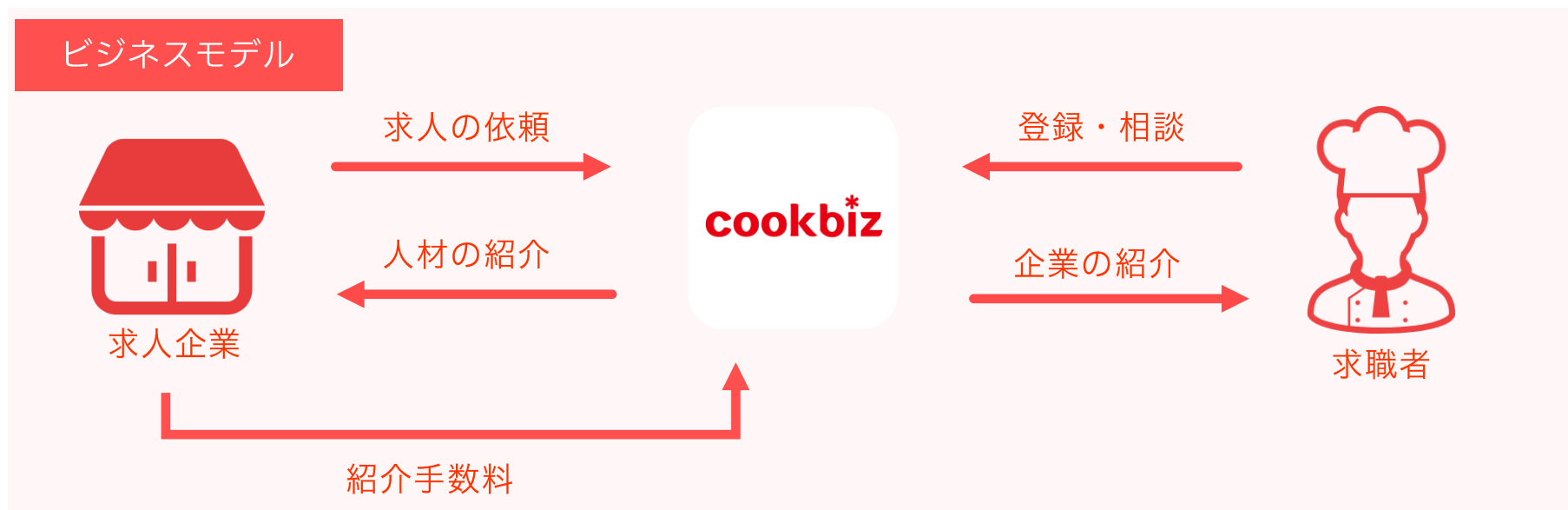
市場の環境 ～有効求人倍率

cookbiz*

- 下げ止まりの傾向は見られるものの、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

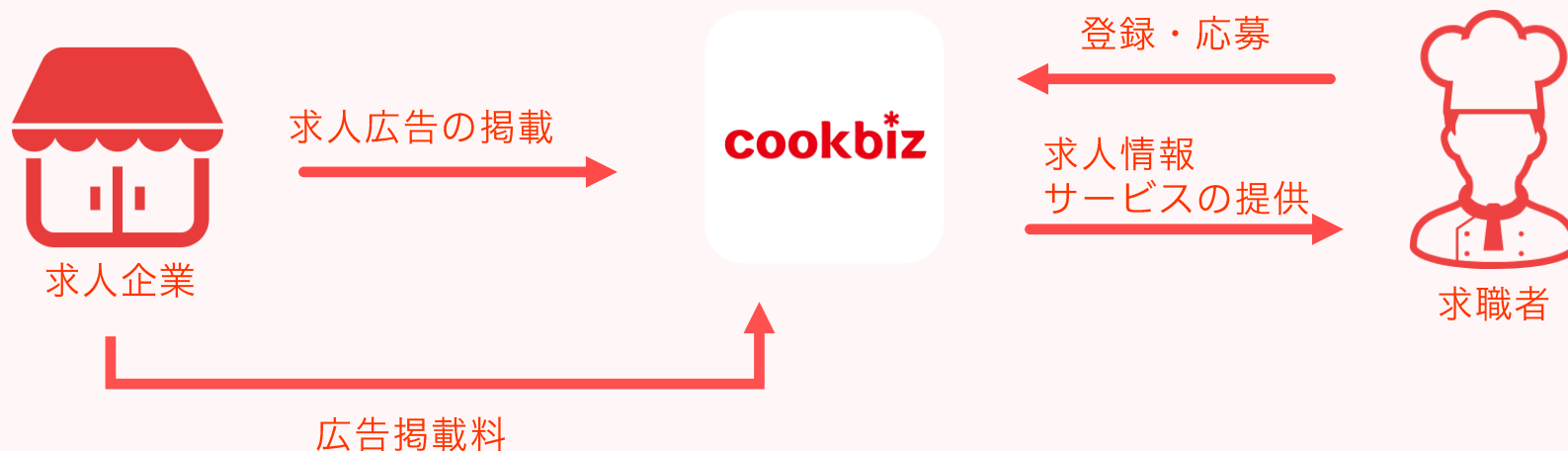


- 飲食業に特化したマッチングサービスであり、マッチングが成立した場合に求人企業側から紹介手数料を頂きます

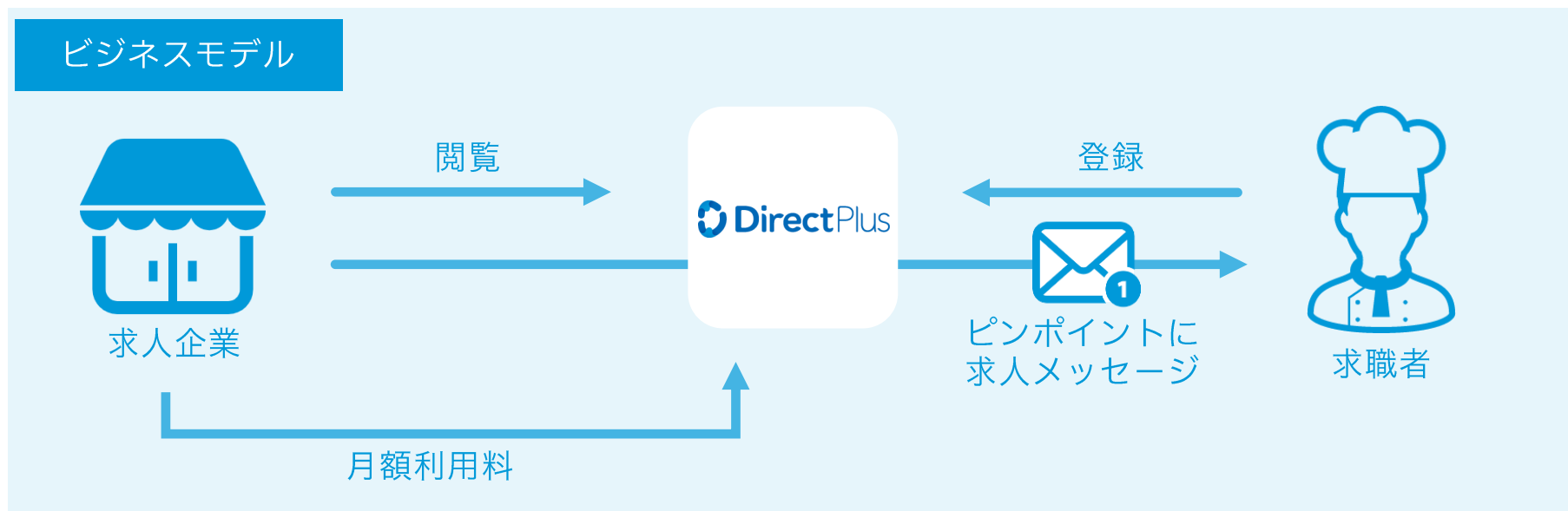


- 飲食業に特化した求人広告サービスであり、広告掲載に応じて求人企業側から広告掲載料をいただきます

ビジネスモデル

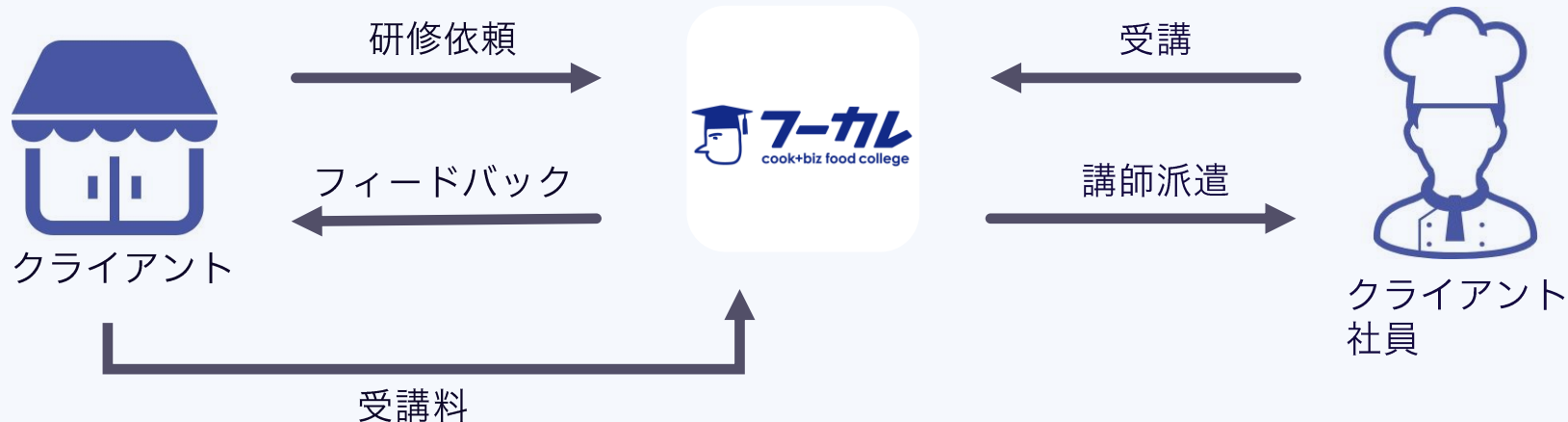


- 飲食業に特化したダイレクトリクルーティングサービスであり、求人企業側から月額利用料（サブスクリプション方式）をいただきます



- 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

ビジネスモデル



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 119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