



# 2023年11月期 第2四半期 決算説明資料

2023年7月14日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第2四半期決算概況
3. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第2四半期決算概況
3. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

## 2023年11月期 2Q エグゼクティブサマリ

- 通期売上高（連結）1,296百万円。前年非連結比+77.2%。
  - HR事業が人材紹介を中心に売上高が伸長。通期売上進捗率も期初見立てまで良化。
  - 広告宣伝費や業務委託費等、販管費が増加したものの営業利益160百万円で着地。
- 【HR事業】
  - 求人広告サービスの商品改定を実施（4月）。
  - 採用総合パッケージは各社の採用計画通り進捗。新規成約に加えリピート継続企業も増加。
- 【事業再生】
  - 閑散期ながらも、ホタテの加工・販売および鮮魚品目の水揚げ・取引単価が堅調に推移。
- 【経営支援】
  - CAST株式会社のアルバイト業務管理アプリ「CAST」の事業譲受契約を締結（6月）。

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年 2Q実績 （単体）	2023年 2Q実績 （連結）	YoY
売上高	731	1,296	77.2%
販売管理費	647	783	21.0%
営業利益	76	160	111.1%

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
- 2. 2023年11月期 第2四半期決算概況**
3. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

## 2023年11月期 2Q 決算概況（連結）

2Qが繁忙期であるHR事業を中心に売上高が伸長。きゅういち社も好調に推移し、連結営業利益160百万円。通期の売上進捗率は46.3%と、期初想定まで進捗良化。

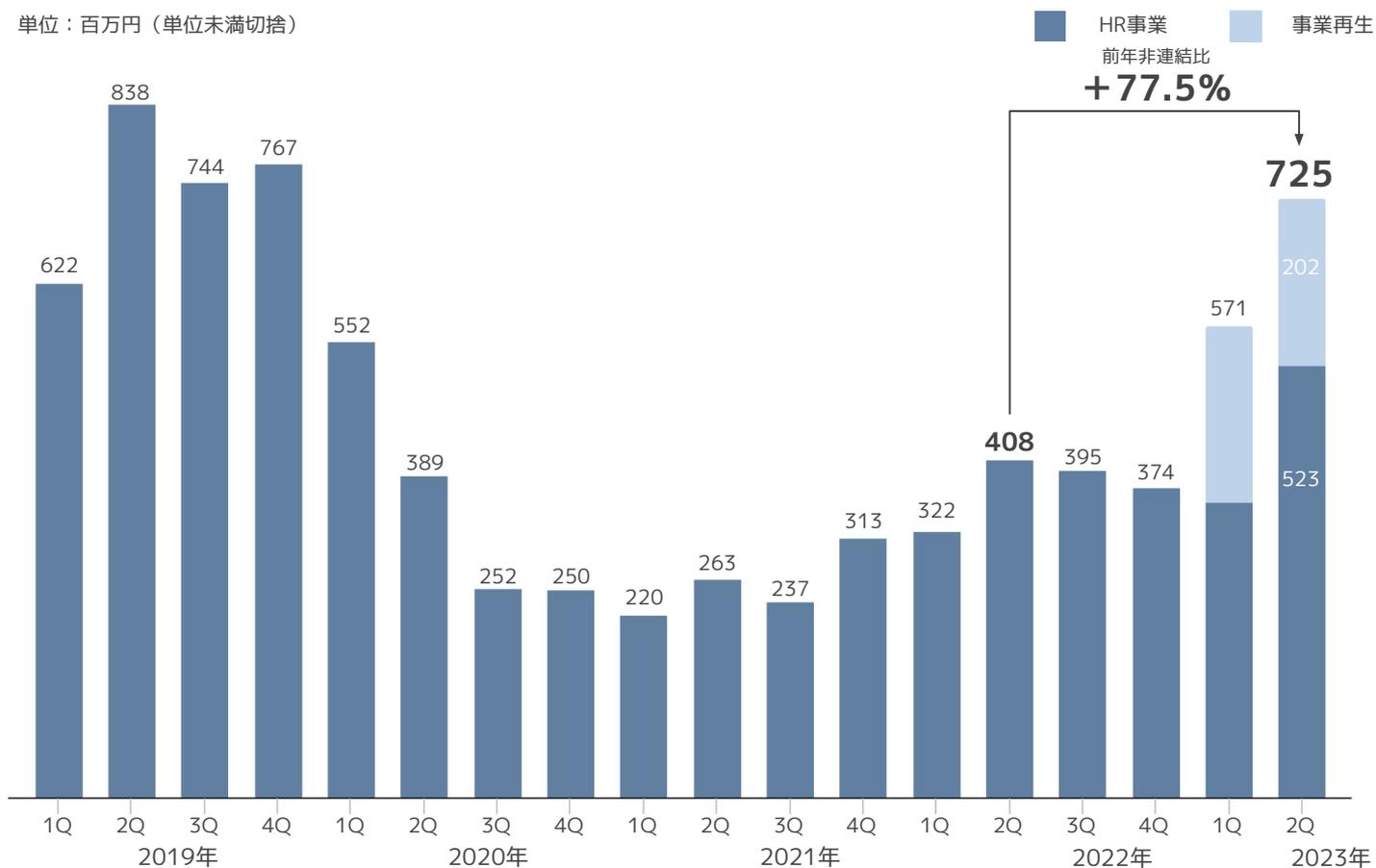
単位：百万円（単位未満切捨）	2022年 実績 （単体）	2023年 予想 （連結）	2023年 実績 （連結）	進捗率
売上高	1,502	2,800	1,296	<b>46.3%</b>
営業利益	173	230	160	<b>70.0%</b>
経常利益	168	220	162	<b>73.9%</b>
当期純利益	161	180	143	<b>79.8%</b>
1株当たり当期純利益（円）	60.90	65.80	52.15	

※2022年11月期に連結の範囲に含めたきゅういち株式会社は、当第2四半期連結累計期間においては、2022年10月3日から2023年2月28日までの5ヶ月間の損益を連結しております。

## 売上高推移（連結）

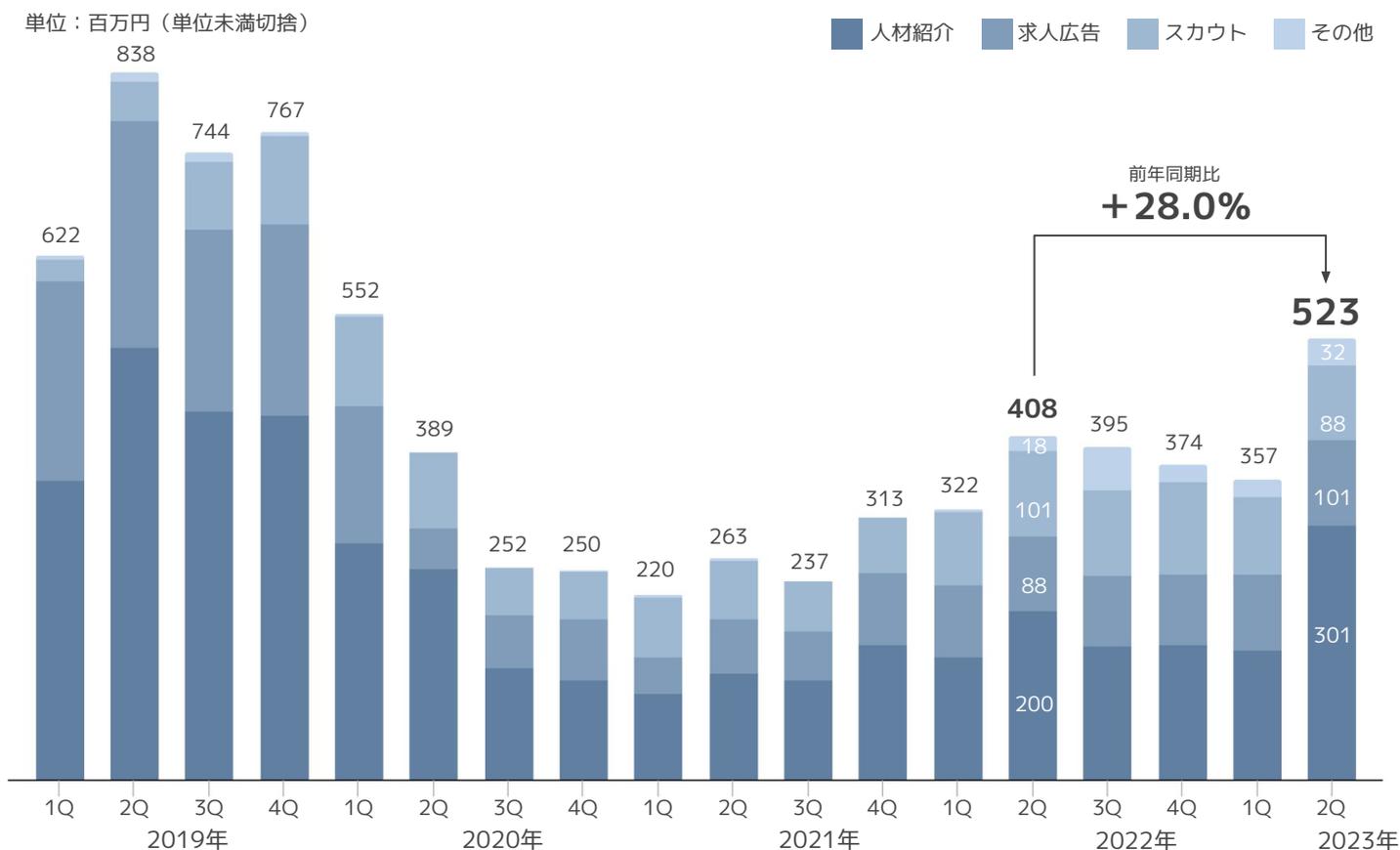
HR事業の売上高が当初見立てを大きく上回る。きゅういち社の安定的な売上の押し上げにより、前年非連結比+77.5%で着地。

単位：百万円（単位未満切捨）



## 売上高推移（HR事業）

マスク着用ルール緩和、COVID-19の5類移行等で経済活動はより活発化。業界の慢性的な人材不足の為、急募・即戦力の採用ニーズが急増。特に人材紹介の売上増が顕著に。



## HR事業における営業利益の季節偏重

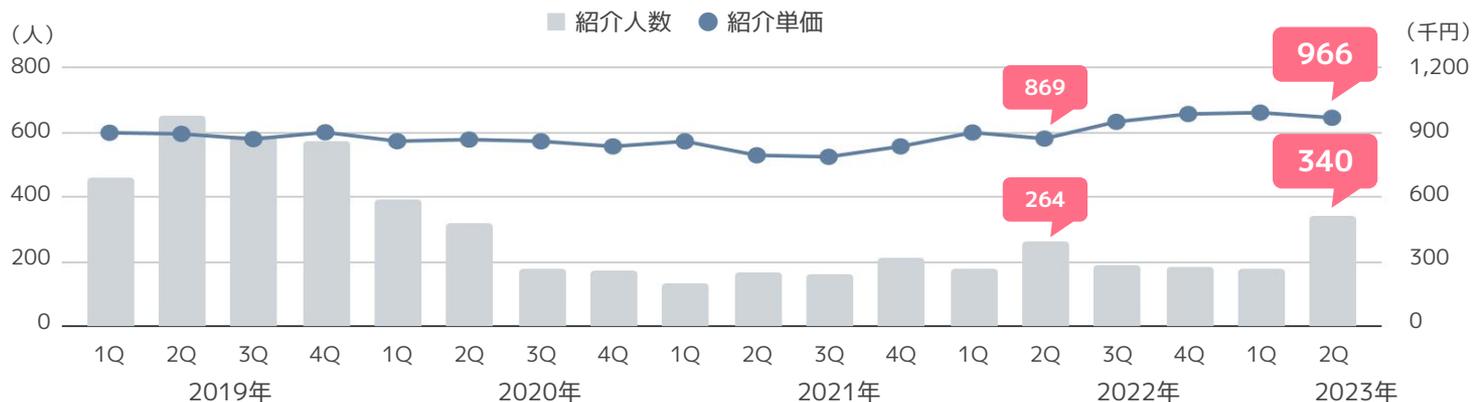
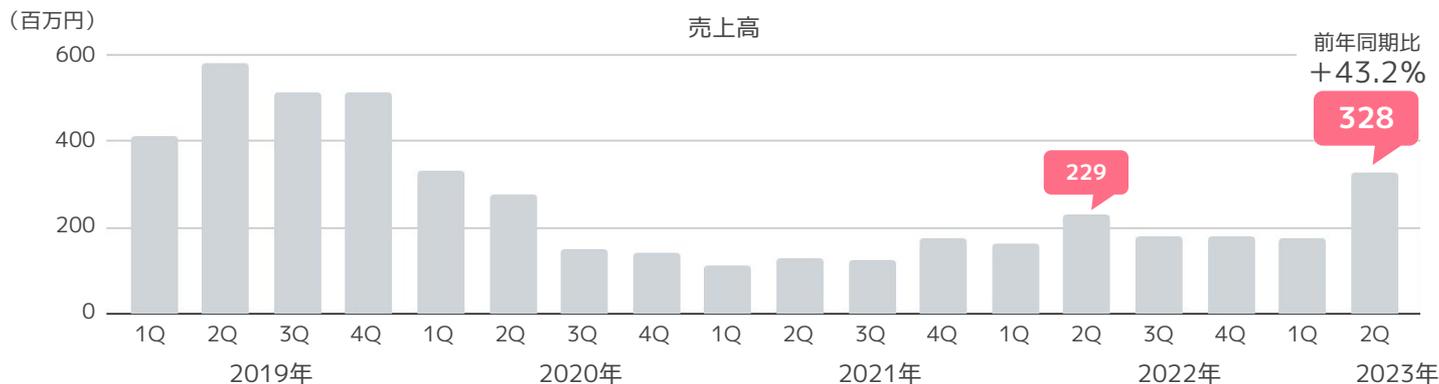
- 黒字であったコロナ禍以前の2018年・2019年においても、転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに営業利益が集中。通期営業利益の大半を占める。
- 有効求人倍率が上昇傾向にある当期もこの傾向が継続すると想定される。

単位：百万円（単位未満切捨）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2018年11月期	6 ※5.0%	50 ※38.4%	▲12	87 ※65.9%	132
2019年11月期	▲21	153 ※67.8%	28 ※12.7%	65 ※29.0%	226
当期（HR事業）	▲9	111	—	—	180 ※単体当期予想

※四半期営業利益における、当該通期営業利益に対する割合

## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

1Qで集客力が回復し、転職支援サービスの申込が増加。企業に推薦した求職者の内定獲得や入社も堅調に推移し、売上高および紹介人数は前年同期比で大きく増加。



※売上高及び紹介単価は早期退職による返金を計算に含めず算定。

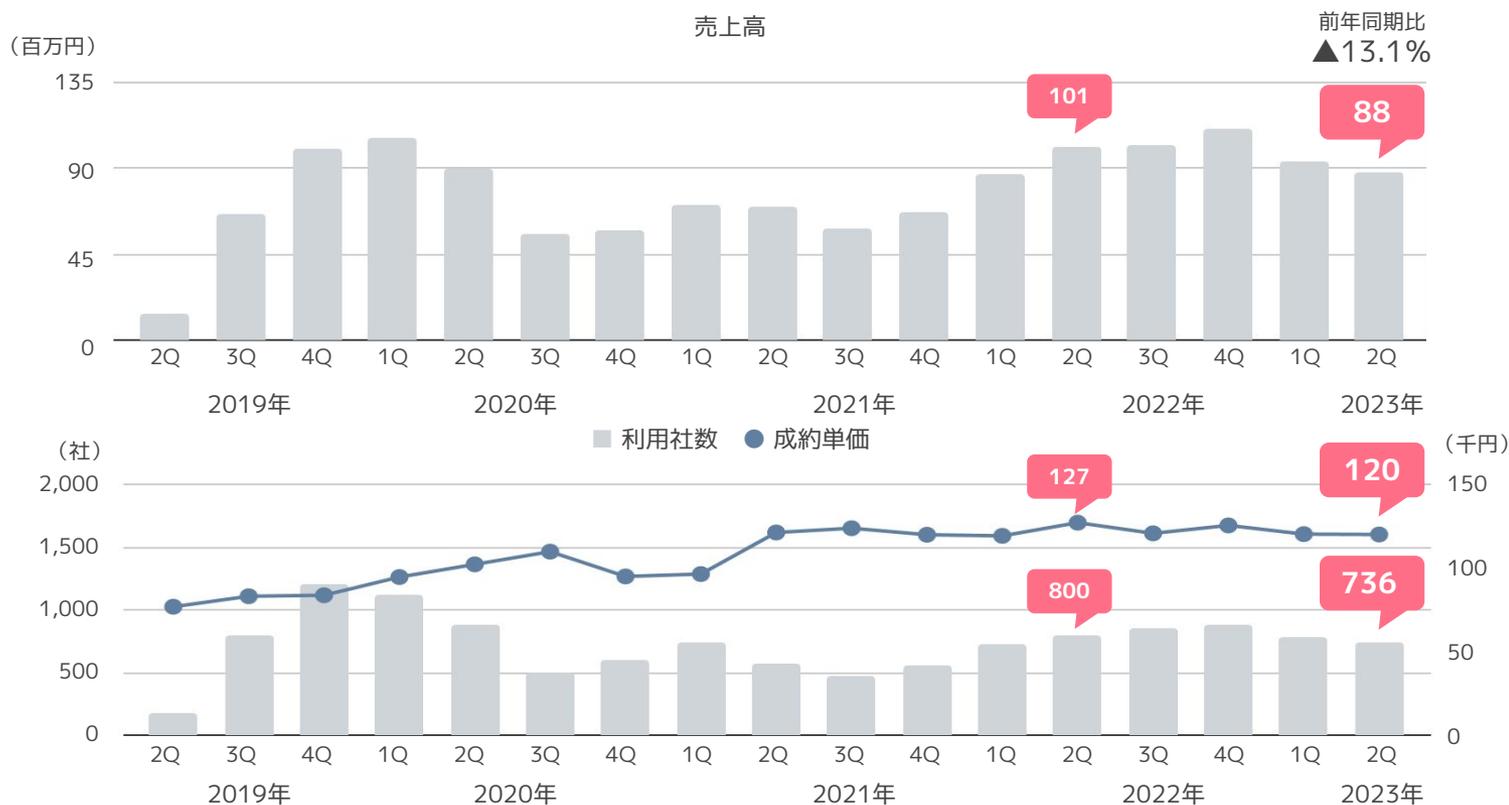
## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

4月の商品改定にともなうキャンペーンの実施により、成約単価は低下したものの、掲載社数は6四半期ぶりの300社台まで増加。売上高は前年同期比+16.4%着地。



## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

採用を急ぐ企業が増加し軟調。採用担当者の工数（スカウト送信・応募者対応等）が一定かかるスカウトサービスから人材紹介に企業の利用意向がシフト。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

## HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

各社の採用目標に対し、いずれも進捗は順調。当四半期では前期比+72.4%の売上高となり、新規利用社数の増加に加えて、リピートによる継続申込みも1社受注。

※リピートは既存社数にカウント

※単位		2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	QonQ
売上高	※百万円（単位未満切捨）	17	29	72.4%
利用社数	※社	5	9	80.0%
新規社数	※社	1	4	300.0%
既存社数	※社	4	5	25.0%
契約単価	※百万円（単位未満切捨）	23	24	2.3%
採用人数	※人	18	25	38.9%

※採用総合パッケージサービスは2022年2Qよりサービス提供開始。

企業とは6か月～1年間を通して一括で契約を締結し、長期的かつ総合的に人材採用を支援。売上は契約期間に応じた期間按分による計上が主となる。

## 事業再生（きゅういち）決算概況

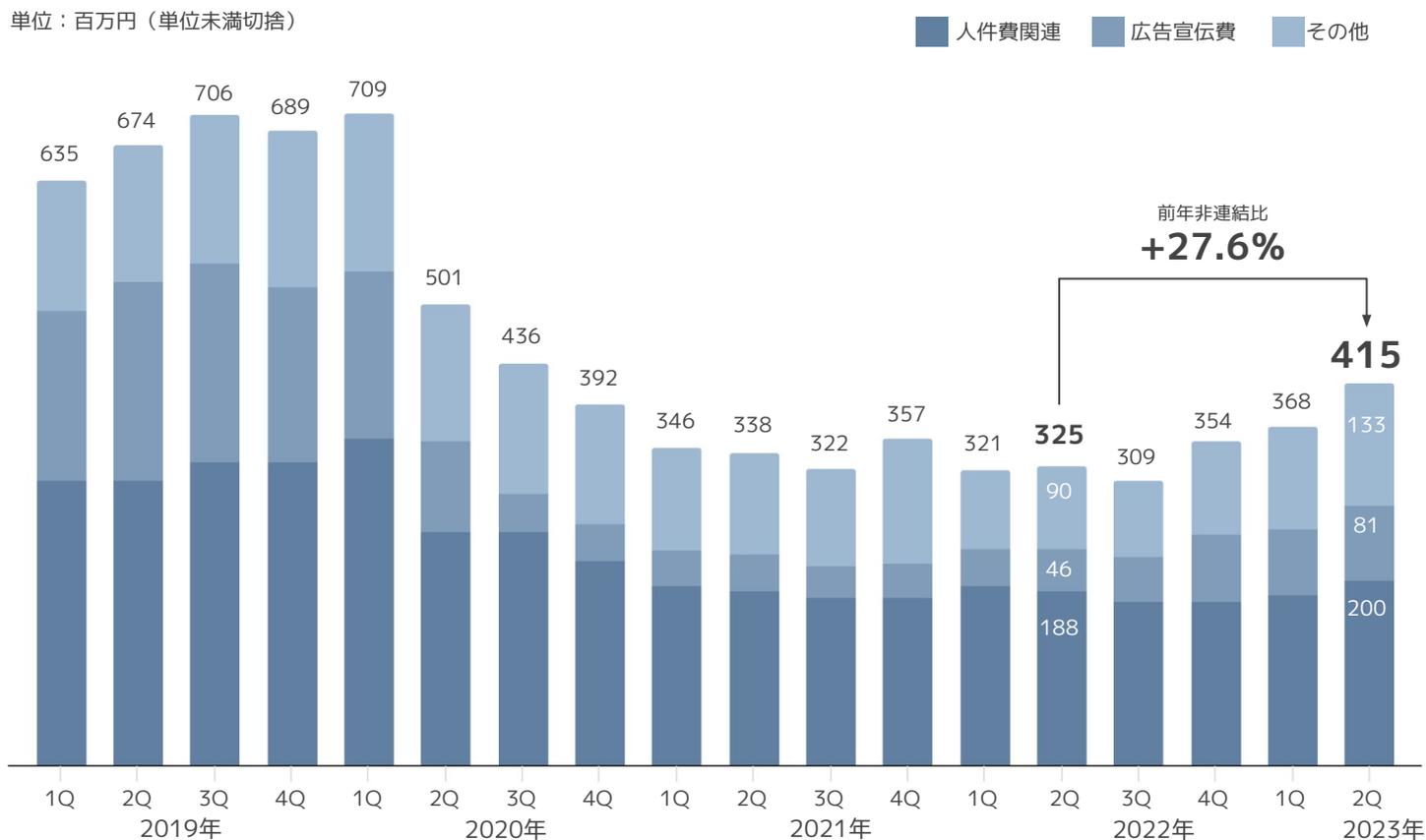
漁がなく閑散期にあたる1～2月だが、ベビーホタテの仕入・加工・販売および南かやべ地域のイワシ、サバなど鮮魚の水揚げや取引単価は堅調に推移。売上高は見立て通り。当四半期よりグループ経営指導料を管理諸費として計上し、販管費が増加。

単位：百万円（単位未満切捨）	2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	2023年 通期
売上高	213	202	415
ホタテ	70	75	145
鮮魚	139	127	266
その他	3	0	3
売上総利益	58	18	77
販売管理費	5	16	21
営業利益	52	2	55

※2022年11月期に連結の範囲に含めたきゅういち株式会社は、当第2四半期連結累計期間においては、2022年10月3日から2023年2月28日までの5ヶ月間の損益を連結しております。

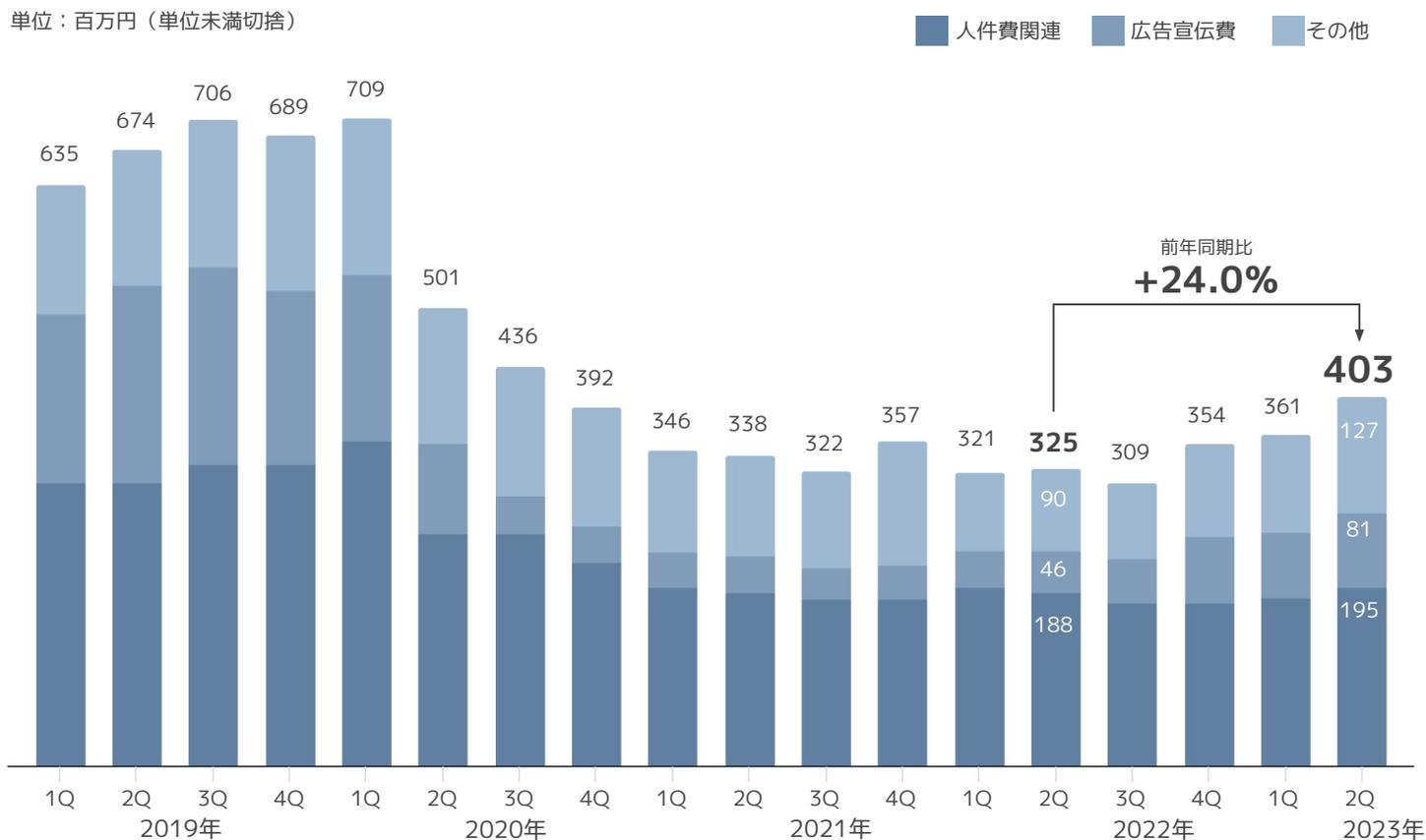
## 販売費及び一般管理費推移（連結）

広告宣伝費のほか、外部コールセンター・M&A・その他の業務委託費用がおもな増加要因。きゅういち社の主なコストは製造原価であるため販管費はわずか。



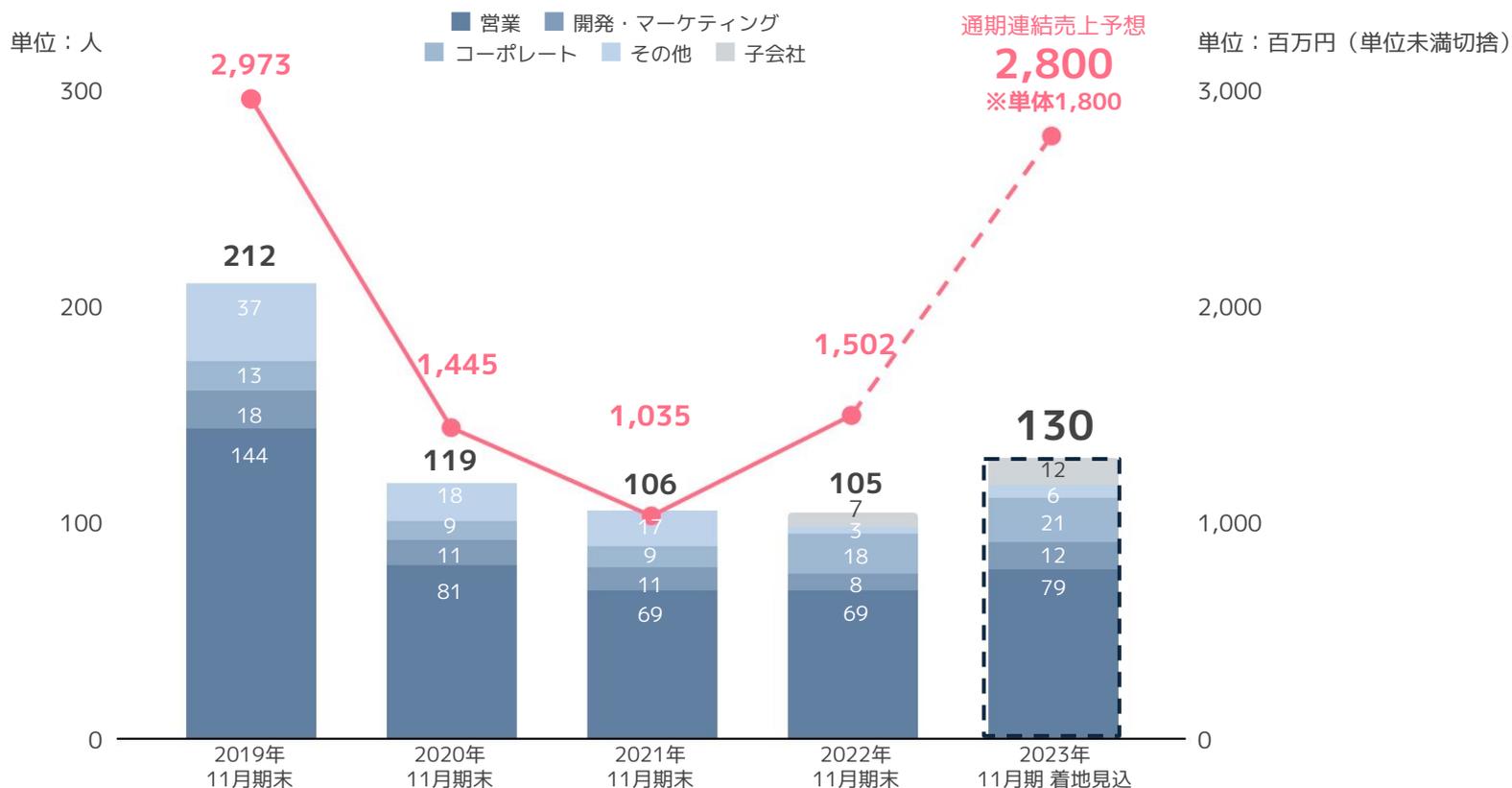
## 販売費及び一般管理費推移（HR事業）

集客力の回復のため、新たな求職者の獲得最大化にむけた広告宣伝費を増額。投資対効果のモニタリングを行いながら、効率よく獲得できるチャンネルにコストを投下。



## 従業員数（連結）の推移

今回から従業員数の内訳推移を開示。今後は生産性を意識しながらも営業や開発を中心に増員を進め、売上・利益の拡大を目指す。

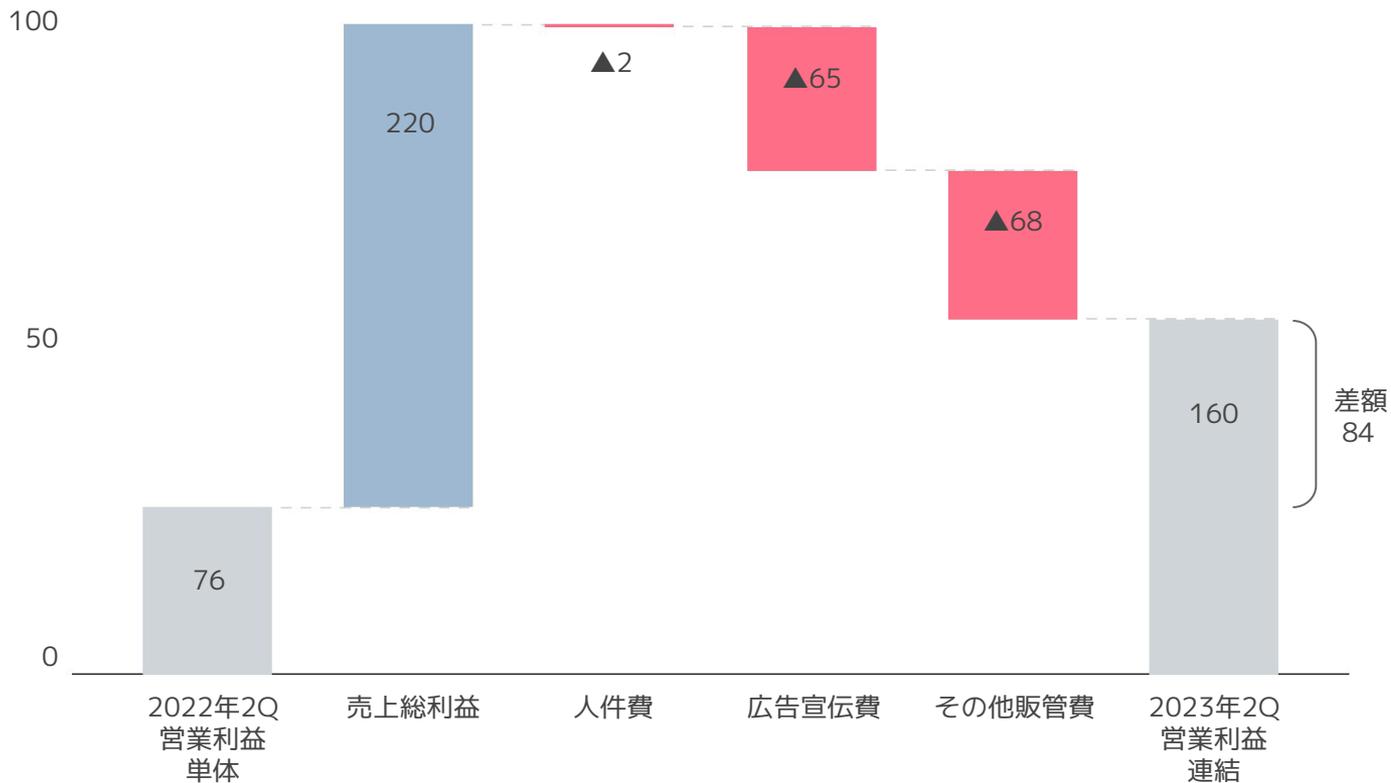


※パート・アルバイト・嘱託社員、子会社の技能実習生は除く。  
※「その他」は、「開発・マーケティング」「コーポレート」を除くバックオフィス部門。

## 営業利益増減分析（連結）

おもにHR事業の売上高伸長により増収。求職者のさらなる獲得のための広告宣伝費を増額投資しつつ、2Q連結営業利益は160百万円で着地。

単位：百万円（単位未満切捨）



2023年11月期 第2四半期決算概況

## 2023年11月期 2Q 損益計算書（連結）

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年2Q 累計（単体）	2023年2Q 累計（連結）	増減額	増減率
売上高	731	1,296	565	77.2%
売上原価	7	352	344	4341.9%
売上総利益	723	944	220	30.5%
販売費および一般管理費	647	783	136	21.0%
人件費	384	386	2	0.5%
広告宣伝費	87	152	65	75.6%
営業利益	76	160	84	111.1%
営業利益率	10.4%	12.4%		
経常利益	75	162	87	116.7%
税引前利益	75	162	87	116.3%
法人税等	▲2	18	21	—
当期純利益	77	143	66	85.0%

2023年11月期 第2四半期決算概況

## 2023年11月期 2Q 貸借対照表（連結）

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年 実績	2023年2Q 累計	増減額	増減率
流動資産	2,573	2,707	134	5.2%
現預金等	2,335	2,310	▲25	▲1.1%
売掛金	80	190	109	136.0%
固定資産	233	455	221	94.6%
敷金及び保証金	23	24	1	4.3%
資産合計	2,807	3,162	355	12.7%
流動負債	996	1,191	194	19.5%
短期借入金	580	710	130	22.4%
未払費用	57	69	12	21.6%
固定負債	606	591	▲14	▲2.4%
純資産	1,204	1,379	175	14.6%
繰越利益剰余金	▲293	▲150	143	▲48.9%
負債・純資産合計	2,807	3,162	355	12.7%

※本資料から敷金に保証金を含め、敷金及び保証金として表示しております。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第2四半期決算概況
- 3. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況**
4. APPENDIX

## 中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

激変する消費者の行動・価値観を理解し、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し、食産業の再成長に貢献する。



## 2023年11月期 重点施策の取組状況

2023年11月期は、cookbizサービスの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、前期M&Aでグループ入りした各事業や新規事業等の取り組みも加速させ、当社グループの非連続な成長を目指す。

項目	会社/サービス	会社/サービス概要	進捗
人材支援	cookbiz	飲食業界特化の人材サービス	求人広告サービスの一部商品改定を実施し、4月より拡販を開始。システムリニューアルは計画通り進捗。
人材支援	ワールドインワーカー株式会社	飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務	事業譲受後のPMIが順調に進捗。当社の既存事業とのシナジー創出に向け、相互のクライアントのトスアップや、合同セミナーを企画。※24頁
経営支援	cookbiz FC	DXパッケージを搭載した高収益・高効率なFCモデルの開発・展開を目指す、フランチャイズ本部事業	FC加盟店の募集は商談は進捗しているものの成約には至らず。不動産や内装設備、DX関連等の事業者との連携により本部機能強化。今後、営業拡販を進める。
経営支援	CAST	アルバイト業務管理クラウドのシフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト	6/26、CAST株式会社とアルバイト業務管理アプリ「CAST」の事業譲受契約を締結。7/5にクロージング完了。※25頁～30頁
事業再生	きゅういち株式会社	北海道函館市にてホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業を営む	当社本体から専任者を現地配属し、経営管理体制の整備を強化。来期に向けた設備投資計画の具体化へ。

## ワールドインワーカーとの取り組み

ワールドインワーカー社の強みである外国人人材のマッチングノウハウと、当社の強みである全国の飲食店との顧客接点を組み合わせたシナジー創出のための取り組みとして、両社間での企業トスアップや、外国人材採用のための合同セミナーを企画・開催。



World in Worker

無料オンラインセミナー

### 今後の日本の労働人口推移を見越した 外国籍スタッフ採用の重要性

#### 第1部

今後の日本の労働人口推移を見越した外国人採用の有用性

2023/6/29 (木) 14:00~15:30

#### 第2部

「特定技能1号」ビザ取得者受け入れ時の  
採用企業に求められるポイント

2023/7/6 (木) 14:00~15:30



ワールドインワーカー株式会社  
特定技能サービス部  
マネージャー  
田中 慎一郎



クックbiz株式会社  
HR事業部  
ソリューション営業部  
荒木 寿夫

## 人材支援と経営支援とを繋ぐHR Tech

既存事業である人材支援領域と、新たに取り組み始めた経営支援領域（FC事業・DX事業）。当社では、HR Techをその中間と位置付け、既存事業で培った飲食店の人的課題の知見や顧客網といった強みを活かしながら、新規事業への染み出しを成功させるにはHR Techへの投資が不可欠と判断し、CAST事業を取得。

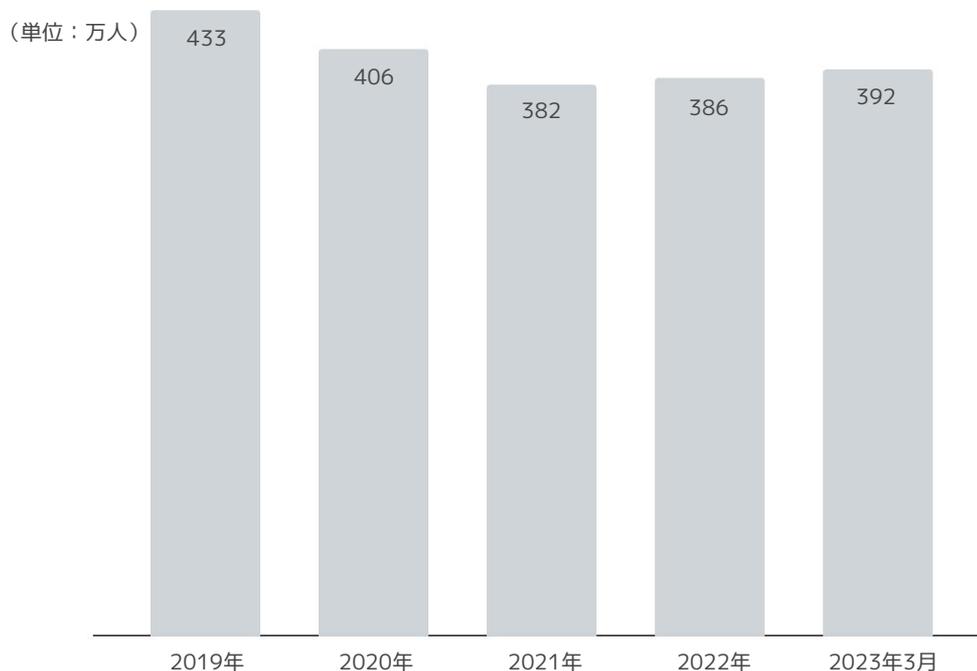


今期方針の第2四半期時点の進捗状況

## 飲食人材の獲得競争が再加熱し、コロナ前以上の採用難に

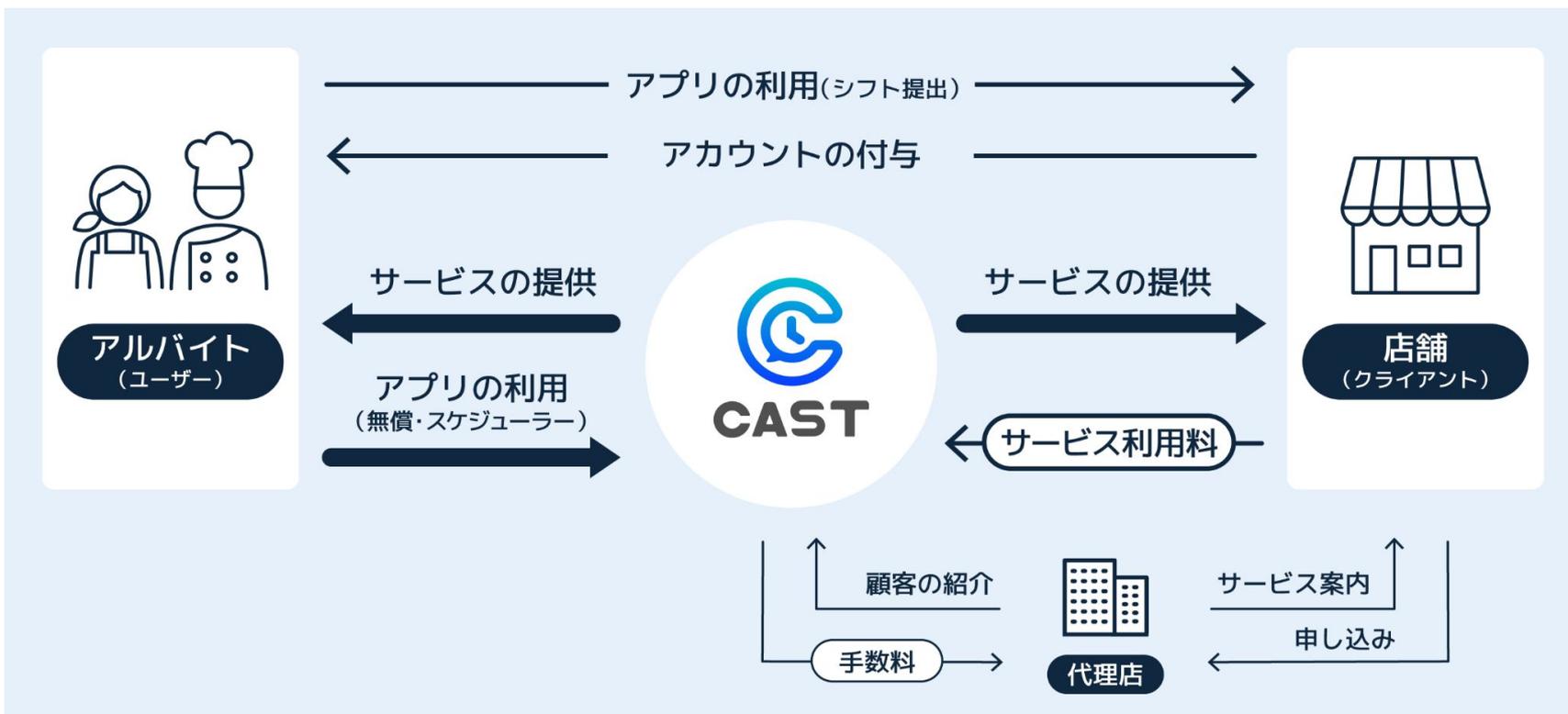
コロナが明け、飲食人材の獲得競争が再加熱するも、労働力はコロナ前の水準には完全には戻っていない。

飲食店従事者数の推移



# シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス「CAST」について

- 主に飲食事業者向けのシフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト。
- 店舗から登録ユーザー数に応じた従量課金型で月額費用を頂く。
- 個人ユーザーは店舗の登録がなくても無償でアプリの利用が可能。



## アルバイトが楽しく使えるシフト管理アプリ「CAST」

- スマホの標準カレンダーと同期し、プライベートとバイトの予定を一括管理。
- 設定された給与情報とシフト情報から、今月の給料がすぐに確認可能。
- 専用チャット機能で、個人のSNSを使わずにバイト先とのシフト・スケジュール調整が可能。



The image displays the CAST app interface on a smartphone. The screen shows a '給料' (Salary) section for 'CASTカフェ' (CAST Cafe) for the period of 2019.10.26 - 2019.11.25. It features a progress bar for the monthly target of ¥50,000, with a current total of ¥6,600 (13% completion). A 'ストア評価' (Store Rating) of 4.4 is highlighted in a circular callout. Below the phone, three key features are listed with icons: 'スケジュールの一括管理' (Unified schedule management), '給与を自動計算' (Automatic salary calculation), and '専用のチャット機能' (Dedicated chat function). A dark blue banner at the top right of the app interface area states '累計登録ユーザー数 44万人突破' (Total registered users exceeded 440,000).

ストア評価 **★4.4**

累計登録ユーザー数 **44万人突破**

### シフト管理アプリ「CAST」

- スケジュールの  
一括管理
- 給与を  
自動計算
- 専用の  
チャット機能

## 想定される事業シナジー

単なる営業連携に留まらない多角的な事業シナジーが見込まれるため、長期視点で投資を行う。CAST単体での単月黒字には1.5-2年、通期黒字には3年程度かかる見込み。

大項目	中項目	具体的な施策
マーケティング	営業連携	当社およびワールドインワーカー・ラクミーとCAST間での相互送客
	SMB（中堅・中小企業）強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・低単価商材によるSMB顧客の獲得推進</li><li>・直販に依らない、代理店網を活用した拡販体制の構築</li><li>・当社HRサービスのSMB向け商材の開発</li></ul>
多角化	ストック型収益の増加	チャーンレートの低い日常使いのSaaSプロダクトであるCASTと、従来のHRサービスで収益モデルの多様化を図る
	新規事業開発／他業種展開	<ul style="list-style-type: none"><li>・アルバイト領域への事業拡張の検討</li><li>・シフト管理・勤怠管理・給与管理等、労務管理業務のDX推進ニーズがある、サービス業・小売業全般への横展開も可能</li></ul>

## 体制紹介

CAST株式会社の伴代表を迎え、飲食DXを推進。

- 本プロダクトの譲受と再活性化にあたっては、CAST株式会社の創業者であり、代表取締役である伴氏を事業責任者として招へい。



### 伴 貴史（ばん たかし）氏 略歴

高校在学中に渡豪し、政治学を専攻。その後帰国し、早稲田大学 政治経済学部へ進学。2012年に渡米し、現地校を経て投資銀行業務に従事。投資銀行業にて、エネルギー・金融セクターを担当。

2015年に退職後、現CAST株式会社を創業、以後現職。2019年、Forbes 30 Under 30 Asia選出。2022年にhachidori事業を8億円で株式会社エフコードに売却。

### コメント

日本の文化・産業において、食領域の持つ役割は非常に重大だと考えております。一方で、直近のパンデミック等によって食産業のDX化は顕在的な課題となっております。飲食店支援を総合的に行うクックビズとともに、非効率な作業にかかるコストを削減し、食の世界がより「幸せな」産業になれるお手伝いができるよう、邁進していきたいと考えています。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第2四半期決算概況
3. 今期方針の第2四半期時点の進捗状況
- 4. APPENDIX**

## 業績推移

単位：百万円 (単位未満切捨)	2021年度 (単体)				2022年度 (単体)				2023年度 (連結)	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	220	263	237	313	322	408	395	374	571	725
売上原価	2	2	1	2	3	4	4	4	160	191
売上総利益	218	261	236	310	319	404	390	370	410	533
売上総利益率	98.9%	99.1%	99.3%	99.1%	98.9%	98.9%	98.8%	98.8%	71.9%	73.6%
販売費及び一般管理費	346	338	322	357	321	325	309	354	368	415
営業利益	▲127	▲77	▲86	▲46	▲2	78	80	16	42	118
営業利益率	▲58.0%	▲29.5%	▲36.3%	▲14.9%	▲0.8%	19.3%	20.5%	4.3%	7.4%	16.3%
営業外収益	1	3	0	2	1	4	1	2	5	4
営業外費用	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4
経常利益	▲129	▲76	▲88	▲48	▲4	79	78	14	44	118
経常利益率	▲58.7%	▲29.2%	▲37.1%	▲15.4%	▲1.4%	19.5%	19.9%	3.9%	7.7%	16.3%
特別利益	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
特別損失	-	86	0	0	-	-	-	-	0	0
税引前四半期純利益	▲128	▲163	▲88	▲48	▲4	79	78	14	43	118
法人税等	0	▲3	▲7	4	1	▲3	▲5	15	17	1
四半期純利益	▲129	▲160	▲80	▲52	▲5	83	84	0	26	116

## サービス別KPI (HR事業)

人材紹介	売上高 (百万円)	111	130	126	176	161	229	180	178	177	328
	紹介単価 (千円)	856	792	785	833	897	869	947	983	989	966
	紹介人数 (人)	130	165	161	211	180	264	191	182	178	340
求人広告	売上高 (百万円)	43	63	58	85	85	87	84	83	88	101
	成約単価 (千円)	249	293	272	265	333	302	345	366	389	314
	掲載社数 (社)	177	217	213	326	256	289	248	226	229	321
スカウト	売上高 (百万円)	71	69	58	66	87	101	102	110	93	88
	成約単価 (千円)	96	121	123	119	119	127	120	125	120	120
	利用社数 (社)	743	575	476	556	732	800	848	882	781	736

## 15のオイシイことプロジェクト開始

SDGsや飲食業界の働きやすさ向上などを通じて、食のよろこびを未来へ。

- 設立15周年を記念し、2022年12月10日～2023年12月9日の1年を「オイシイ YEAR」と定め、ヒトや環境、未来にオイシイ企画を発信するプロジェクトを開始。
- 全社員によるワークショップを通じて、全ステークホルダーにとってオイシイ15の企画を選出、今期から来期にかけて社内一丸で取り組む。



15周年記念 特設サイト  
<https://15th.cookbiz.co.jp/>

# 15のオイシイことプロジェクト開始

6/10~11に開催された地域密着型イベント「神戸万博」に協賛。フードエリアにて「クックビズ枠」として当社クライアント企業5社が出店。

地元の学生が中心となり「地域活性化イベント」を行います！

**入場無料**

# 神戸万博

KOBE EXPO

2023 **6.10(土)~6.11(日)**  
**11:00 - 20:00**

フード  
キッズエリア  
ステージ  
企業出展  
etc...

**会場** **メリケンパーク**  
兵庫県神戸市中央区波止場町2

**Instagram**



COBE\_BANPAKU

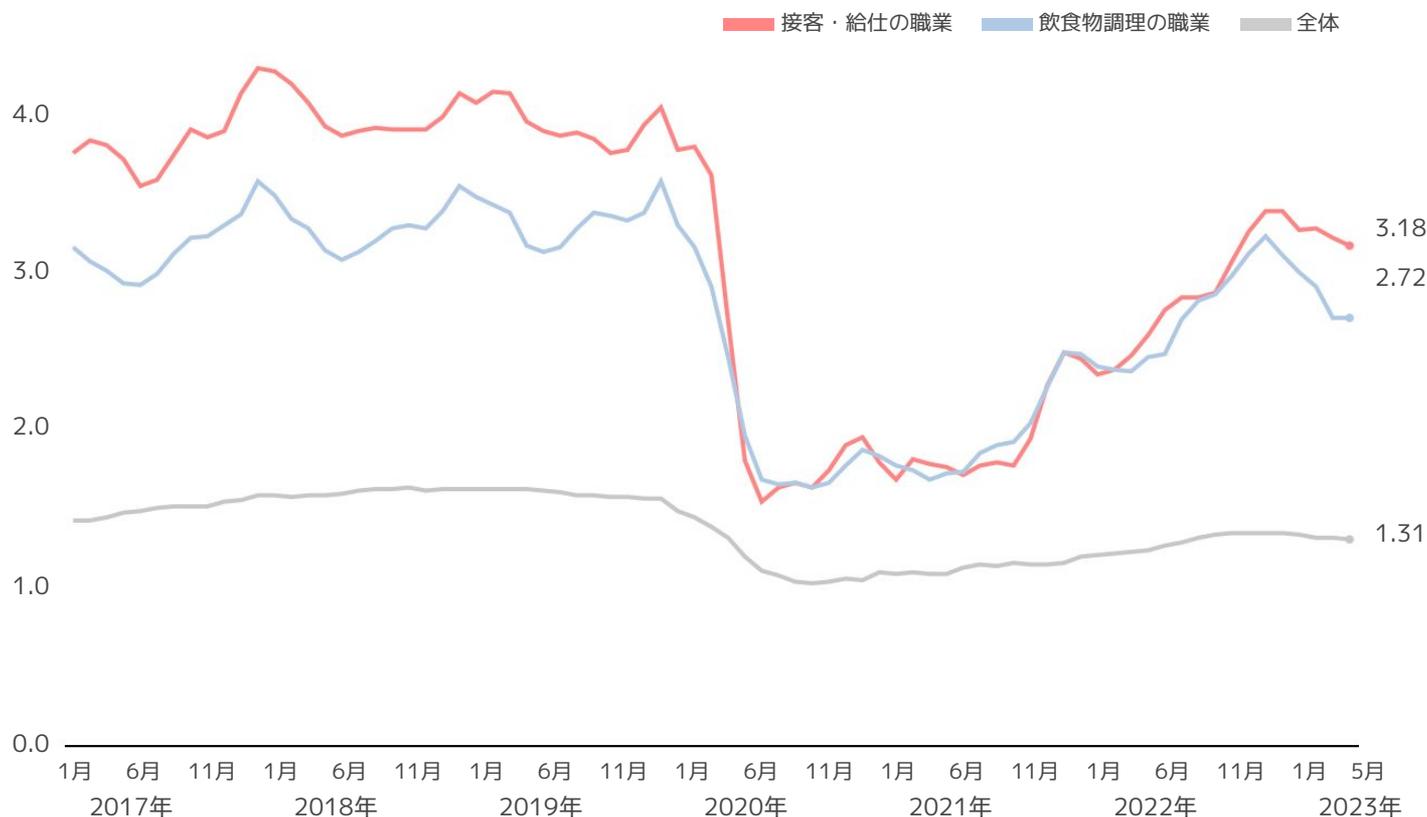
主催：神戸万博実行委員会  
主後援：神戸市、神戸観光局、ラジオ関西  
協力：神戸商工会議所、六甲本通商店街、水道筋商店街協同組合、灘中央市場協同組合、神戸市児童養護施設連盟、日本経済大学、甲南大学 OBOG 会連合会、六甲道不動産、CSK 株式会社、GakuNavi

特別協賛：兵庫ダイハツ販売株式会社  
協賛：コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社、クックビズ株式会社、日本生命神戸支社、三菱電機株式会社



## 市場の環境 ～有効求人倍率～

全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは高水準で推移。21年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

# 事業・サービス全体像

これまで支援し続けた「人」を起点に、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と変革にかかると店舗・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。

## 人材支援領域（HR事業）

- 人材紹介サービス
- 求人広告サービス



- スカウトサービス



- 採用総合支援サービス

採用総合パッケージ

- 研修サービス



- 特定技能外国人の人材紹介・登録支援



- 情報発信

クックビズ総研

## 経営支援領域

- フランチャイズ本部事業

cookbiz FC

- DX事業



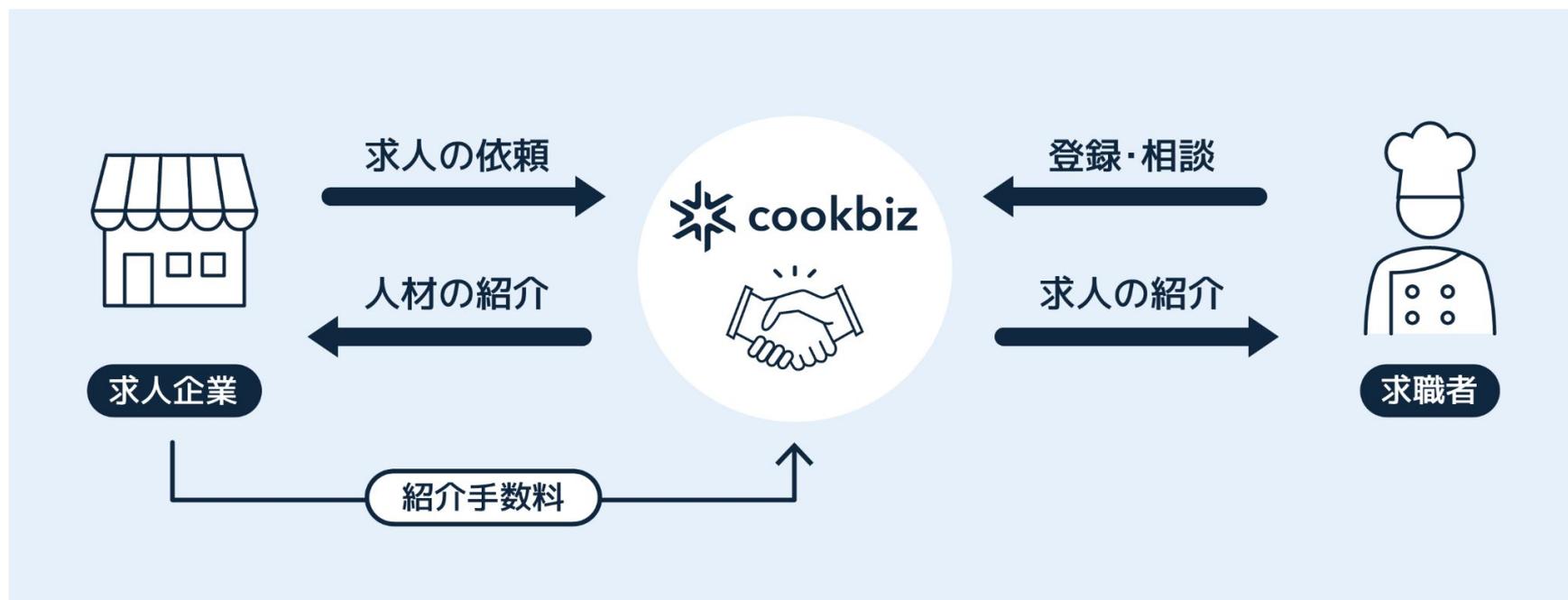
## 事業再生領域

- 水産物の冷凍加工業



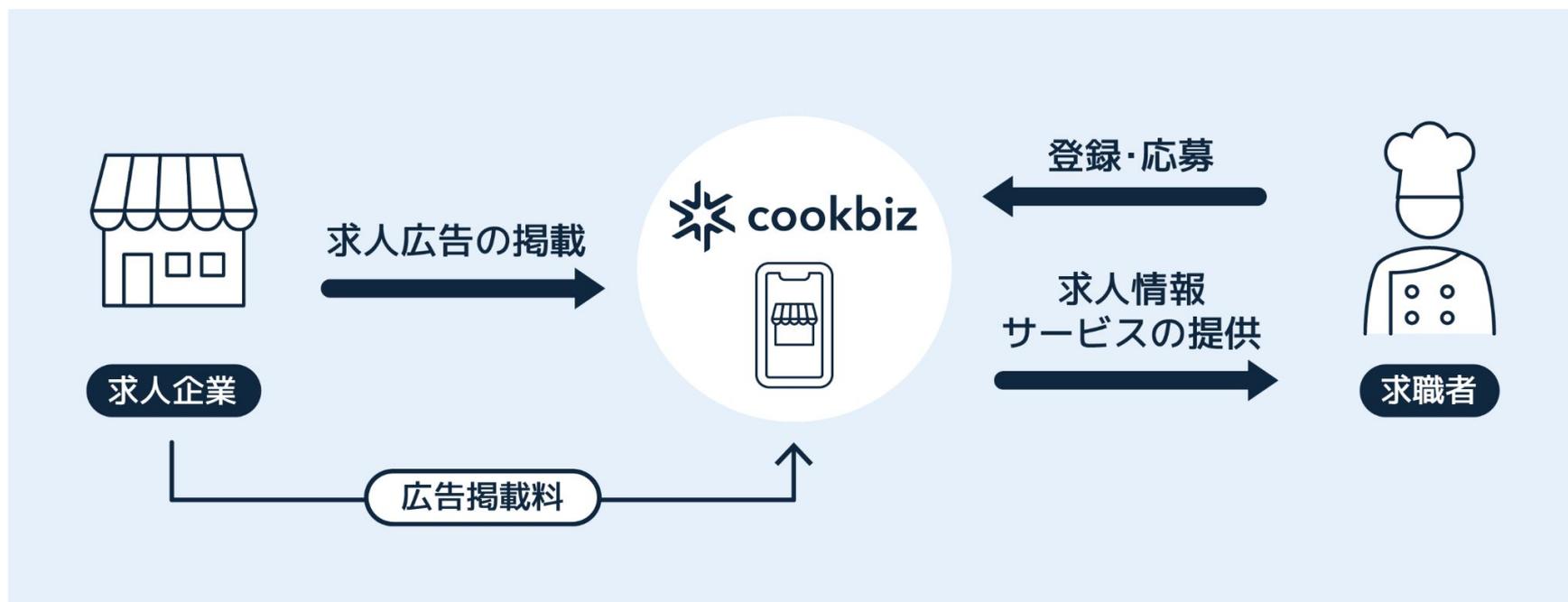
# 人材紹介サービス

完全成功報酬型・初期費用無料。マッチングと定着を重視し、キャリアアドバイザーが面談の上、マッチする人材を企業へ推薦。即戦力やピンポイント採用に効果的。



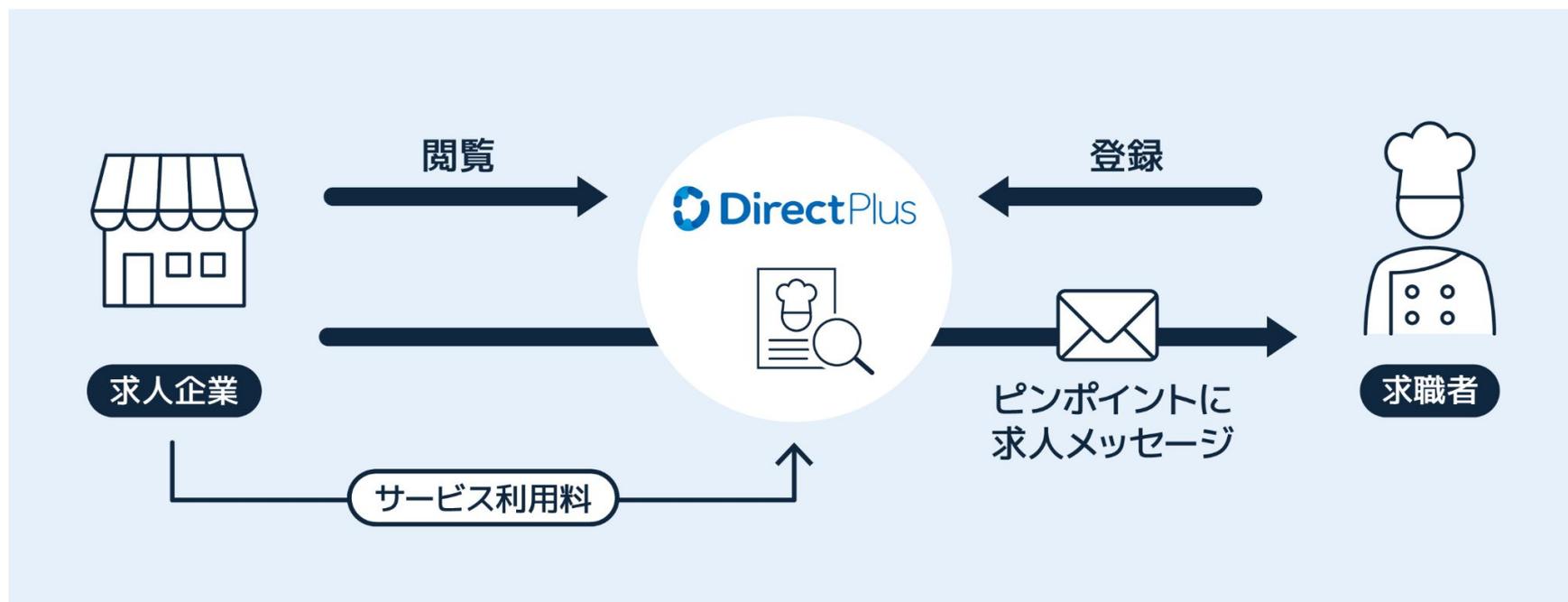
## 求人広告サービス

正社員からパート・アルバイトまで、年間150万人が訪れる飲食特化の求人情報サイト「クックビズ」。業界最大級の求人数で、全業態・全職種をカバー。掲載課金型。



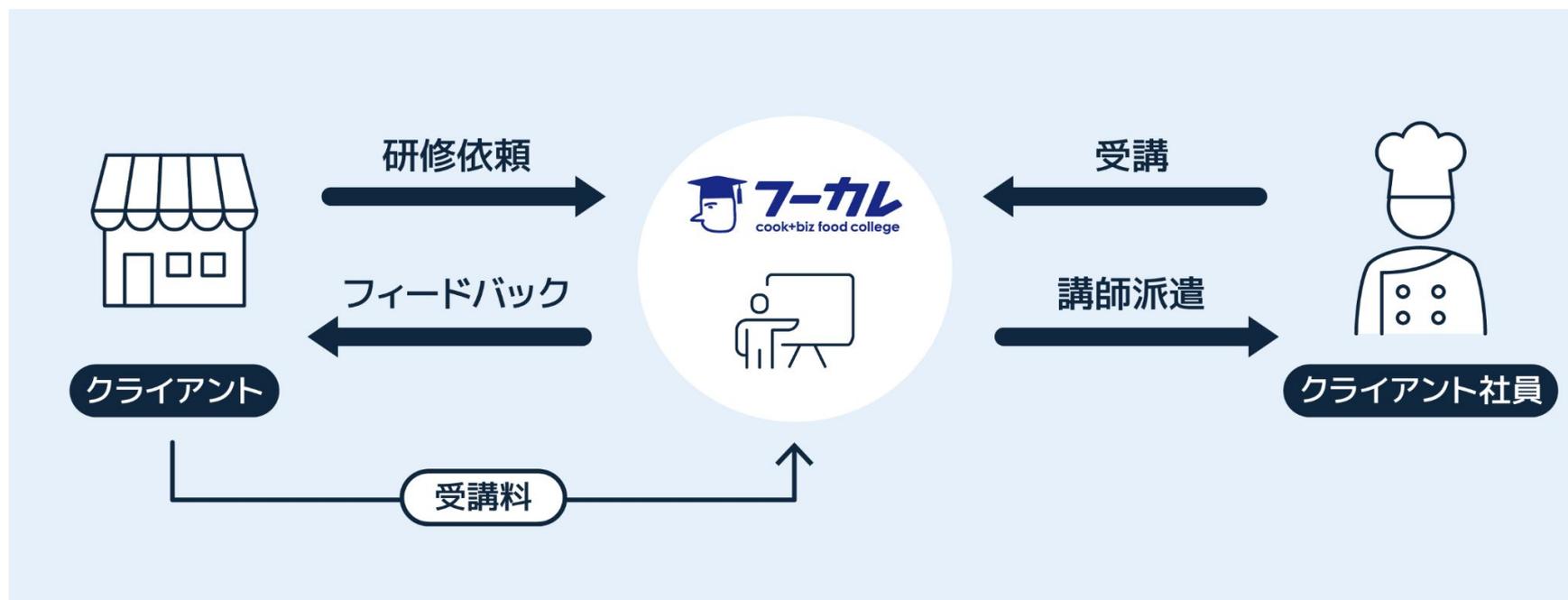
## スカウトサービス

約16万人の飲食人材データベースから、会いたい人材に直接スカウトできるダイレクトリクルーティングサービス。月額課金型（サブスクリプション方式）。



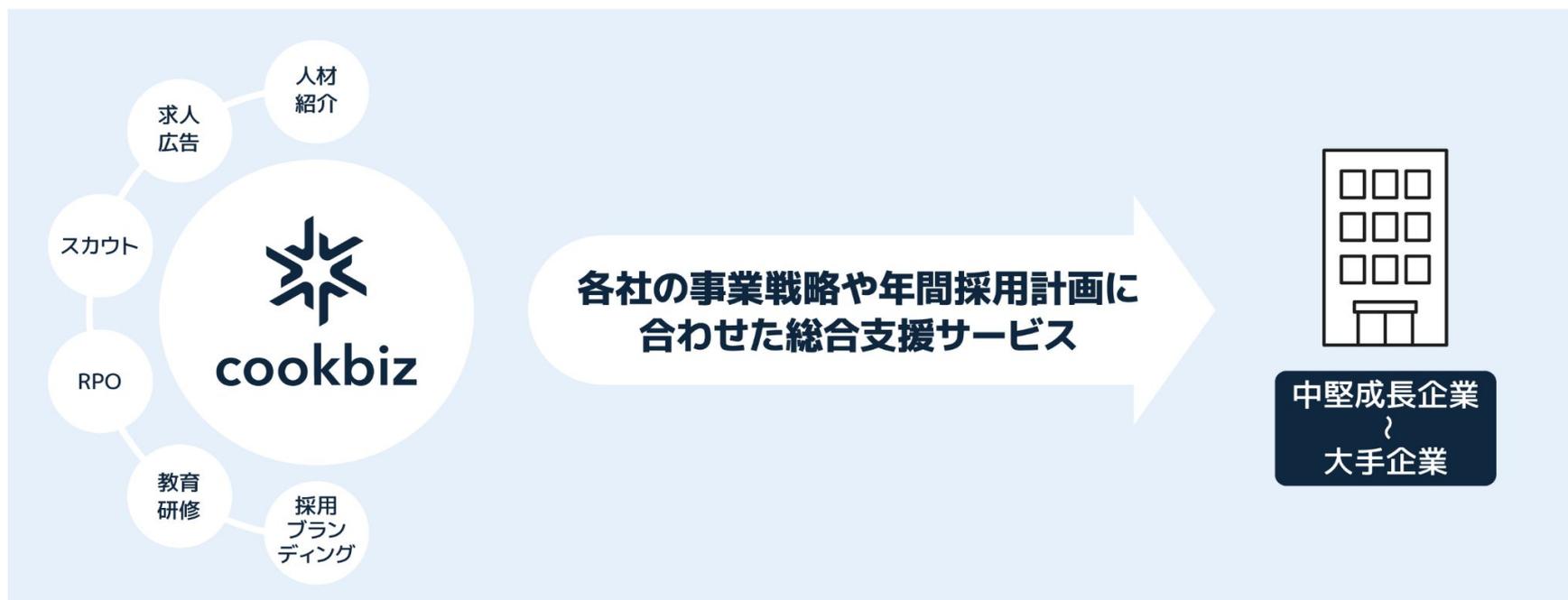
## 教育研修サービス

飲食・サービス業特化の研修サービス。50種類以上の実践型カリキュラムがあり、訪問型研修だけでなく、集合型やオンラインでの公開講座も実施。



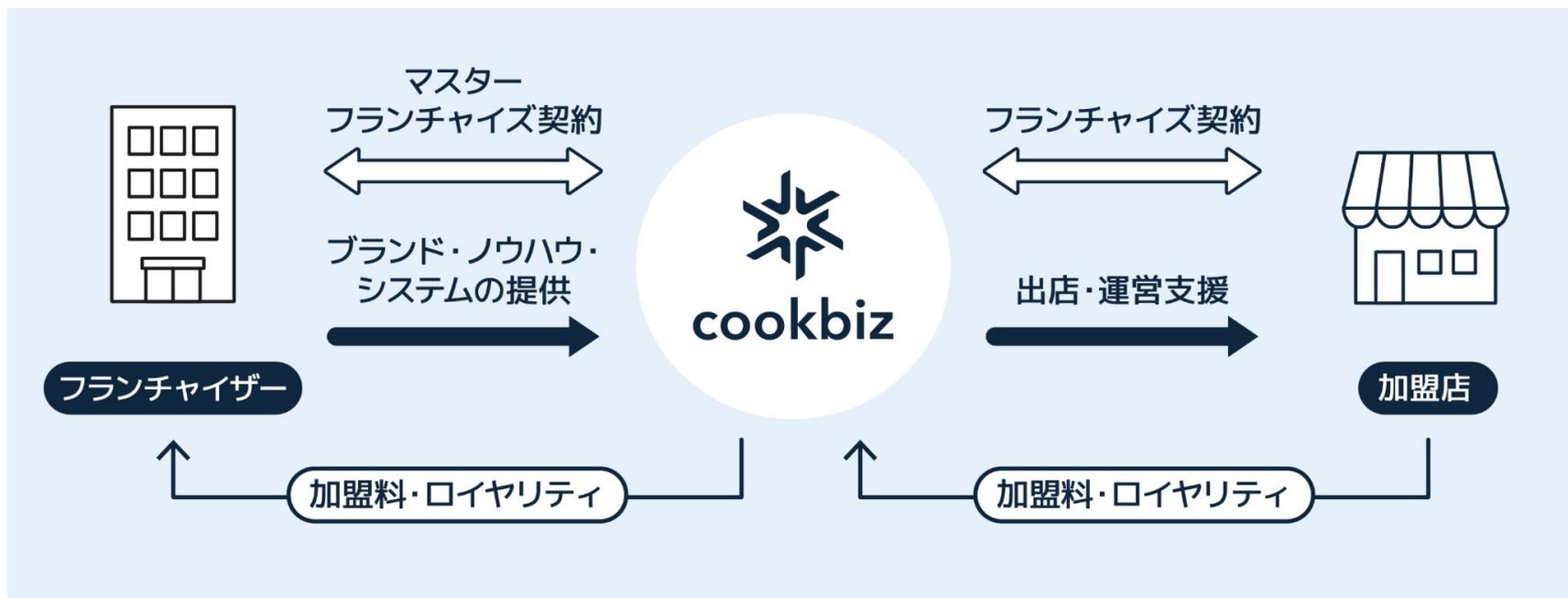
## 採用総合支援サービス

当社の求人サービスや研修サービス、採用ブランディング等、当社のあらゆるサービスを組み合わせ、企業の人員不足や組織構造課題を総合的に解決。



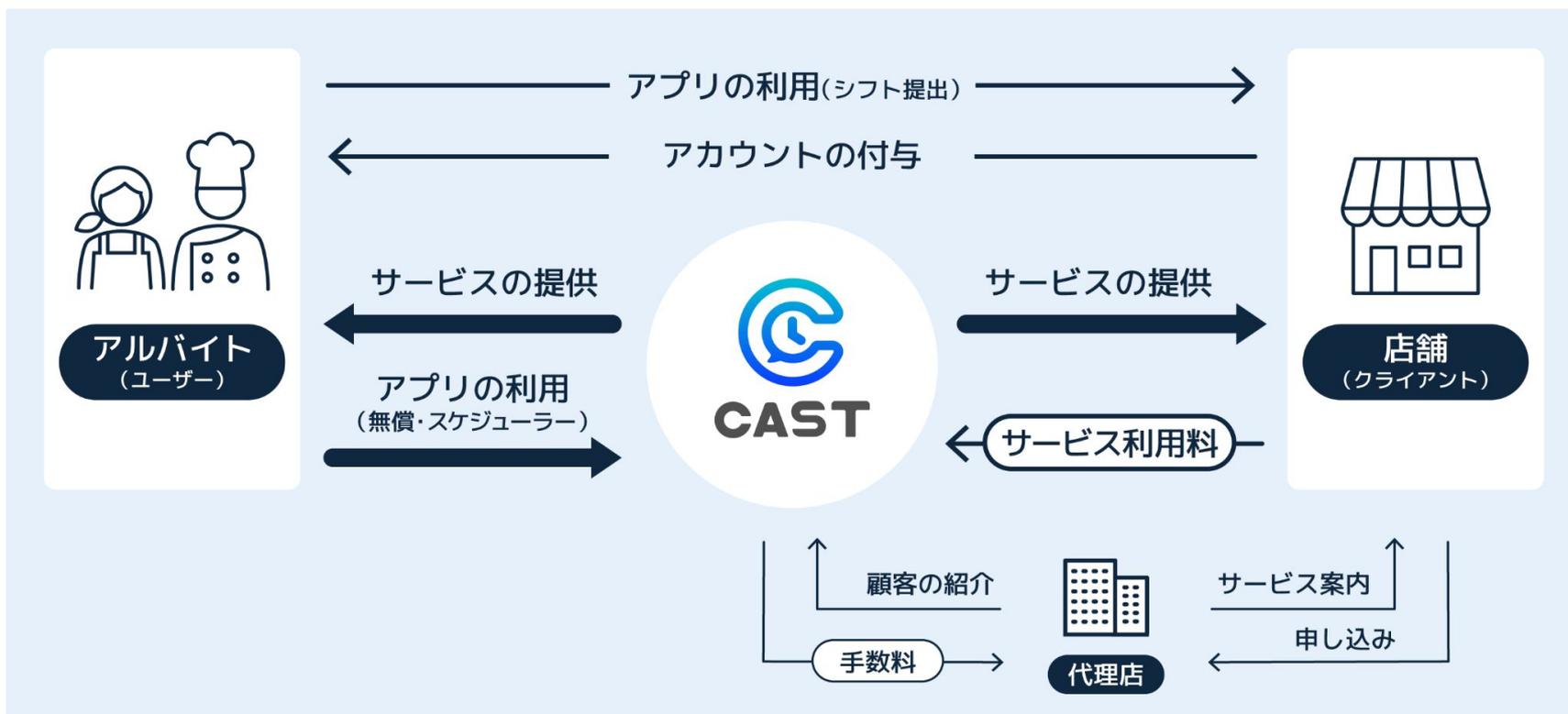
## フランチャイズ本部事業

有力な飲食ブランドのFC加盟店を募集し、当社が本部として店舗運営を管理。出店時の人材採用や人材育成・教育についても既存の事業基盤を活かし出店をサポート。



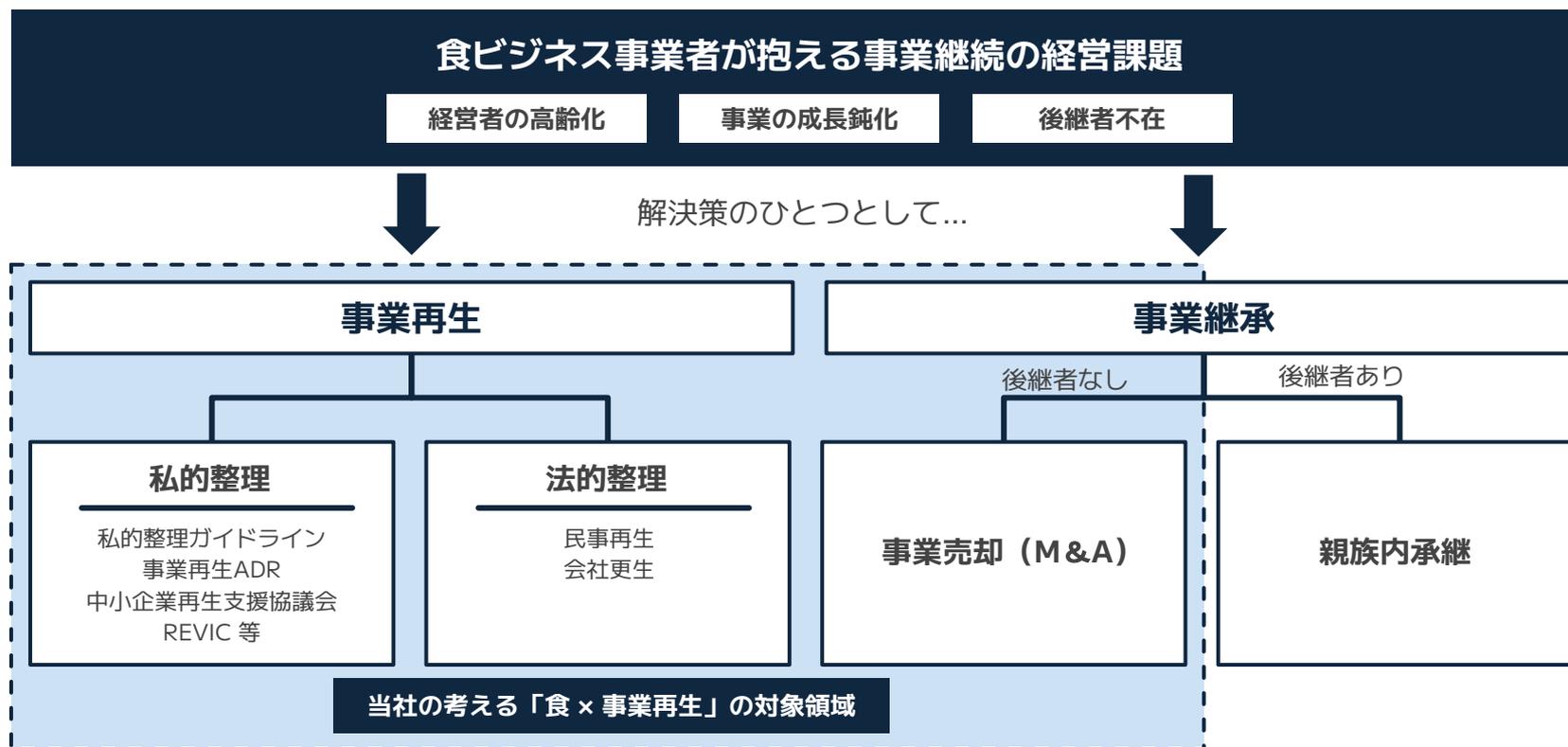
## シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス

主に飲食事業者向けのシフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト。費用は、店舗の登録ユーザー数に応じた月額・従量課金型。個人ユーザーは無償で利用可能。



# 事業再生

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、対象企業の企業価値を最大化する。



# 会社概要

社名	クックビズ株式会社
設立	2007年12月10日
資本金	754,683千円
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二丁目7番18号 LUCID SQUARE UMEDA 8階
従業員数	(連結) 115名 (単体) 107名 (パート・アルバイト及び嘱託社員を除く)
事業内容	食ビジネスの変革支援事業 ・ 転職支援・人材ソリューション事業 ・ 経営ソリューション事業 ・ 事業再生
関係会社	きゅういち株式会社、ワールドインワーカー株式会社 (2023年3月1日～)

※2023年5月末時点

# IRお問合せ窓口について

## IRお問合せ

▼IRに関するお問合せ用フォームはこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/contact/>

▼よくあるご質問はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/faq/>

## IRニュース

▼IRニュース配信登録（URL）はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/mail-magazine/>

▼IR動画はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/movies/>

▼IRニュース配信登録（QRコード）はこちら

