

2025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 藪ノ 賢次  
(コード番号：6558 東証グロース)  
問い合わせ先 執行役員 コーポレート本部  
エグゼクティブマネージャー 餌取 達彦  
(TEL. 06-7777-2133)

**2024年11月期通期決算説明会質疑応答公開のお知らせ**

2024年1月14日に開催いたしました「2024年11月期通期決算説明会」の質疑応答を別添の資料のとおり公開いたしましたので、ご案内申し上げます。

以 上

| ご質問                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | ご回答                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1 2売上が急落した原因がよく理解できません。ニーズの変化という説明でしたが、飲食の採用マーケットの現状認識について教えてください。特需が一巡したというのは何を意味するのでしょうか。第3四半期までは引き合いは強いという発言があったことから、採用ニーズに変化はないのでは、と考えています。そうなると、転職した側のニーズが変わったという認識でしょうか。</p> <p>従来、2割と言われている離職率が、統計を見ますとだいぶ下がってきているように思います。となると、飲食の転職マーケットそのものが急速に縮小しているということでしょうか。あるいは競合他社にシェアを取られているのでしょうか。今後の見通しも含めて教えてください。</p> | <p>ニーズの変化はそこまで起こっていないと、現状からも思っています。ただデータを見る限り、離職率が下がっている事実はまだ確認できていませんが、充足率といえますか人手不足度合いというのはある程度一服はしているのかというのは、定量的にデータが出ているので、以前よりは採用ハードルは上がってきているのかと思っています。コロナが終わり、アフターコロナで一斉に各社が採用し始めたときとは明らかに変わっているというのは、競合も含めて同じような認識が飲食マーケットとしてはあるかと思います。</p> <p>かつ、求職者観点で申し上げても、アフターコロナで、2022年からもう丸2年ぐらい経ちますので、そこでまず一巡目といいですか、一旦他業種で従事し、飲食マーケットが復調したら戻りたいと思っていた層は、ある程度この業界に戻ってきてくれたと認識しております。当社の転職相談でも、一度営業していましたが運転手をしていましたという方がまた戻ってきたというのが、去年や一昨年に起こっていたことです。その戻り人材の特需が一巡したというのが、私たちが「特需が一巡」と言ったところを意味しています。</p> <p>第3四半期で申し上げた、引き合いは強いという点は、今も変わっていませんが、採用ハードルは少し上がってきているのかと思います。以前よりも求職者と求人企業のニーズのマッチングを丁寧にやっていかないと、推薦までいってもそれ以降の内定獲得・内定受託に至らないと思います。</p> <p>一方で、人材紹介において、応募は来るのですが、面談設定に苦戦している、という前工程の歩留まりの悪化もあります。今日も何度かご説明した通り、飲食業界の中の競合状況はおそらく変わらないので、飲食外、いわゆるノンデスクワーカーなどと言われているようなブルーカラー全体で人手不足感が高まってきていると認識しております。</p> <p>これまでは飲食が圧倒的に人手不足でしたが、アフターコロナの2年間で、飲食はある程度埋まりました。飲食と同じぐらい人手不足の業種が、われわれが観測しているだけでも三つ、四つ、大きな業種があるので、業種間を超えた取り合いになってきています。一言で申し上げると、今までは飲食業界特化型の中だけで戦っていけばよかったのに、求職者の取り合いという観点では他業種の競合も意識する必要が出てきているため、ここは他業種に負けなための、給料の引き上げを企業側にしっかりと提案していったり、よりリードタイムを意識したマッチングをしていくなどというように、飲食特化の中でNo.1になるだけではなくて、ブルーカラーの中でしっかりと競合優位性を身につけていく必要があるというところは従前の課題からプラスされた課題かと思っています。そこを今期もやっていきたいと思っています。</p> |
| <p>2 来期予想の考え方について教えてください。どのような前提条件をもとに予想されているのでしょうか。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>2024年11月期に関しては、競合環境の変化があった、もしくはもう少しアフターコロナのマーケットが続くと思っていた、この大きな二つの予測が外れ、下方修正をしてしまったことは非常に大きな反省点だと思っています。</p> <p>2025年11月期に関しては、基本的には、社内予算のようなものが各社あると思うのですが、そこからある程度コンサバティブに見て外部にお示しする開示予算を作っております。ですので、前提としては、この開示している予算はしっかりとキャッチアップしていきたいですし、できればこの6%台の成長というよりは、もちろん二桁成長を狙って今期もチャレンジをしていきたいと思っています。先ほど申し上げた四つの成長戦略、つまり教育体制の強化やダイレクトオファターのグロース、パートナーシップ戦略や合同説明会といった、昨年ある程度苦しい中でもポジティブな成果が出たものに関しては、今期強化していくことで事業の蓋然性を高めましょうというところですね。これらが打ち手としてしっかりとしまれば今期の予算はクリアしていけますし、それ以上の二桁の持続的な成長というところがわれわれも最終的に持っていきたい目線ですので、そこにつながるような施策や投資をしていこうというのが大前提であるご理解いただければと思います。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>3 12月に実施したリアルタイムイベント参加人数はどれぐらいでしょうか。既存会員20万人と比べて、数値的なインパクトはほとんどないのでは、と考えております。</p> | <p>参加人数は非開示ですが、開示資料のほうで、ブース着席数としては平均18名ということで、想定した以上に来られているのかと思っています。</p> <p>こちらの数値的なインパクトは何か、というところでですけども、基本的には、toBの企業様目線では、合同説明会だからクックビズと再度取引をしたい、もしくは新たに取引をしたいという企業様は、われわれが想像していた以上にいらっしゃいました。そういった企業をまず獲得できたことは非常に良かったです。かつ、この合同説明会はメディアと連動した形になっており、合同説明会を目当てに契約していただく企業様の求人が当社メディアにも掲載されるので、この11月、12月は、以前は見ないようなバラエティの求人が求人サイト上で見ることは非常に良かったのではないかと考えています。</p> <p>来場者はブース数で掛け算していただくとだいたいわかるかとは思いますが、数百名単位で来られています。この数百人が多いか少ないかというのは何度かやっていく必要はあるかと思いますが、20万人の求職者が常にアクティブなわけではありません。数千人か1万数千人ほどがアクティブに動いている中でいうと、数百名が一堂に会して求人企業とのマッチングできているというところは、少なくない数だと思っています。現在、四半期で人材紹介の紹介人数が300人ぐらいで、多いときは400人以上でしたので、同等数の方が参加して、実際にリアルな場所で求人企業と対面できているというのは少なくない人数かなと思っております。</p> <p>ただ、これは1回だけの開催なので、今期は複数回やっていくということです。実際、その間に電車の広告や駅の広告など、われわれが今まで露出していない広告媒体に対して露出をしていきますので、最終的にはクックビズというサービス名の純粋想起をとっていくということにもつながっていくと思います。途中申し上げた、オンラインに閉じた集客を続けていくと必ずどこかでサチュレーションが起きていくという観点では、オフラインできちんと認知度を上げていくということも、売上が合同説明会できちんと立つ、立つからこそ、オフライン広告がきちんとでき、そこでシェアや認知を上げていくという事は非常に重要な施策だと感じています。引き続き満足度を上げていけるように、事業に対して良い影響が出ていけるように、回数を重ねながら改善をしていきたいと考えております。</p> |
| <p>4 今期採用の10人というのは、去年に積極採用したときに開始した新卒採用という理解でよいでしょうか。現状、営業人員の増員の必要性を感じませんが。</p>       | <p>新卒採用は、26卒を採用活動しております。今年の4月に入ってくる新卒採用ではなく、1年後の採用になっています。かつ、10人というのは全員が営業の方ではなくて、コーポレートや間接部門、その他部門も含めてバランスよく採用していくということです。営業人員がすべてであればそれだけの増員が必要とは思えない、というのは確かにおっしゃるとおりで、今は生産性向上が最優先かなと思いますので、そこを意識して、採用は今後はバランス良くやっています。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>5 いろいろ打ち手を紹介されていましたが、一番大事なのは歩留まり改善かと思っています。これに関して、直近の進捗はいかがでしょう。</p>               | <p>もちろんすべて大事ですが、確かに歩留まり改善というのは短期的に効いていく施策だと思います。基本的には、求人メディア、スカウトは商談数を確保していく、人材紹介は面談の設定・実施を改善していく、もしくは採用総合パッケージのライトでお伝えしたような、最終的な内定獲得・内定受諾の競り負けをなくしていくというあたりで、施策の重要なところはほぼ打っているかと思っています。実際、12月、1月というのは閑散期ではあるのですが、歩留まりは改善してまして、あらゆる中間KPIが良化し始めています。</p> <p>ただ、一部留意点があるとなると、閑散期ですので、少ない人数でしっかりとサポートするとKPIはここまですぐのだからというのは非常に手応えを感じています。重要なのは、4月、5月の繁忙期です。今の1.5倍や2倍ぐらいの数が来るときに、きちんとこの歩留まりを改善した状態でそのときを迎えて、かつ1.5倍の数字が来てもしっかりとやりきれない体制を作っていく。そこに関してはまだ実証できていませんで、真の回復は、3、4、5月の第2四半期の結果、7月の中旬に発表できる繁忙期でどこまでトップラインが上がっていくかということです。今のKPIを落とさなければ、ある程度回復したねと言えるような数字が出していけるのではないかと思います。そこまでは、それ以降もそうですけども、判断は許さない状況かと思っていますので、今日お話をいただいた内容をしっかりと愚直にやっていきたいと思っています。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>6 万博に関しては、何らかの特需は発生しているのでしょうか。</p>                                                 | <p>万博で一番特需が発生するのはイベントスタッフ系の派遣で、そういった企業様は非常に繁忙期だと思います。われわれの正社員のご紹介というところで言いますと、万博では、われわれが懇意させていただいている大阪外食産業協会というところがバビリオンを出展するということもありますので、彼らとの関係性はしっかりと強めていながら、実際に彼らが出店する際に、当たり前ですけど万博のバビリオンに人を出さないといけないので、既存店舗が希薄になってしまうことは当然発生するので、それをどうやって解決していくかというのは、サービスを提供できる余地は十分あるかと思っております。そういったところで、以前実証実験をしているPEO(共同雇用)といったものを絡めながら、既存の商品も含めて需要が伸びていく可能性が関西圏には十分あるかと思っております。万博以降も見据えながらわれわれも何らかのサポートをすることでビジネスチャンスもあるかと思っておりますので対応していきたいと考えております。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>7 スカウトについて教えてください。第4四半期でリニューアル後の伸びが止まっているように見えます。今期の見通しはいかがでしょうか。</p>                      | <p>第4四半期で伸びが止まっているということではありますが、基本的には、今期はスカウトを中心にセットプランを販売していくことを考えています。</p> <p>ただ、求人広告とセットのプランを販売していくので、売上が求人広告とスカウトに按分されています。そのため、単価はそこまで上がらないと思っております。セットプランが売れば売れるほど求人広告とスカウトの両方で社数が積み上がっていく、という状況を目指していますので、基本的にはスカウトを中心に販売していくというところは変わっておりません。今期に関しては成約単価は多少影響を受けますが、スカウトが求人メディアと一緒に持ち上がっていくことを目指しておりますので、そのあたりをモニタリングいただければと思っています。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p>8 きゅういちの補償に関して教えてください。他社では支払が始まっております。こちらに動きはありますでしょうか。または、他社の事例から考えてどれぐらいの補償と考えていますか。</p> | <p>こちらに関しては、まだ東電側と交渉中というところになります。いつ、どれぐらいの金額で出るかというお話はある程度進んでいるということもありますし、他社でも支払が始まっているので、われわれだけが止まっているという認識はありません。基本的にはそう遠くない時期に補償の金額や時期がある程度確定すると考えております。今期発生すれば適時に開示をしていきたいと考えております。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p>9 感想です。だいぶ理解が進みました。第2四半期上方修正できることを期待しています。</p>                                             | <p>ありがとうございます。いわゆるS字のプロダクトライフサイクルで言うと、クックビズのサービスが誕生して18年目に差し掛かってきますので、今はおそらく成熟期であったり、ややもすると停滞期と認識してもいいかと思っています。</p> <p>われわれクックビズは、そもそもサービスが18年間ほぼ変わらずに商売ができていうこと自体が、珍しいことだと思っています。一方で、昨年下半年に起こったこととしては、そこにブルーワーカーやノンデスクワーカー、エッセンシャルワーカーという言葉が出てきて、ビジネス強者たちが参入してきたということです。おそらく彼らは、ここは将来性のあるマーケットだと考えていると思いますし、飲食の平均年収を見て、他業種にある程度転換できるのではないかと考えていると思います。そこに対してわれわれが一時的に劣勢になっているというのは、競争環境が変わっていったり、S字カーブで言う停滞期・成熟期に見られる一般的な事象だと思っています。ここで耐えてもう一度新しいS字を作っていく、われわれのサービス自体をアップデートしていったら、もう一度成長曲線を描けるのか、このままそういったブルーワーカーの波にのまれていくのか、というのは、本当にこれからの戦い方次第かなと思っています。</p> <p>もう少し大局的に、全体感を見て俯瞰して見てみると、このブルーワーカーというのは、今まではそこまで注目が集まらなかった業界です。やはりブルーワーカーというのはあくまでもアルバイト主体ということで、大手のアルバイトの広告媒体にはたくさん求人の掲載があるけども、ブルーワーカーに特化して正社員を中心に人材ビジネスをやっている会社は、飲食特化でも少ないですし、ブルーワーカー全体で見てもそんなに多くありませんでした。やはりホワイトカラーを中心にAIで仕事が奪われていったら、おそらくAIに奪われない業界というのはこのブルーワーカーでしょう、ということで参入が絶えないのだと思います。そういう意味では今後、中長期的には、人材ビジネスの中ではブルーワーカーが話題の中心、成長の中心になっていくと考えていますので、そここの主戦場をしっかり守り抜いて、もう一度成長曲線を描けることができれば、マーケットの追い風に乗ることができると思っています。</p> <p>飲食特化型のサービスをゼロイチで立ち上げたところは追い風も何もない状態で、自分たちだけでしっかりと成長していけました。ただ、今は競争環境がかなり変わって、追い風が吹き始めたときに、われわれが今まであまり意識してこなかった対競合というところを意識せざるを得なくなりました。そこは、しっかりとサービスを磨き込んでいけば、追い風にもう一度乗っていけると考えております。引き続きご関心、応援いただければと思いますので、よろしくお願いします。</p> |