

cookbiz*

食を、世界のまんやかに。

決算説明資料

2021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. 2021年11月期 決算概況
2. 2021年11月期 セグメント別業績
3. 2022年11月期 業績予想
4. 成長戦略
5. ご参考資料

2021年11月期 決算概況

FY2021 事業方針

- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスなどにより顧客接点を強化
- オンライン化・DX化の促進により業務生産性を向上させ、コスト削減を引き続き推し進めることで、損益分岐点を大幅に引き下げるとともに、エクイティ及び長期の銀行借入による資金調達により盤石な財務基盤を構築

業績サマリ

売上高

1,035百万円
(Y on Y ▲28.4%)

営業利益

▲338百万円

販売管理費

1,364百万円
(Y on Y ▲33.1%)

TOPIX

- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、売上は底入れの兆し
- オンライン化・DX化の促進により、事業におけるコスト構造を変革
- ワクチン接種率の確実な進展による社会活動の正常化

人材紹介事業

- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、入社人数、紹介単価は徐々に回復の兆しあり

求人広告事業

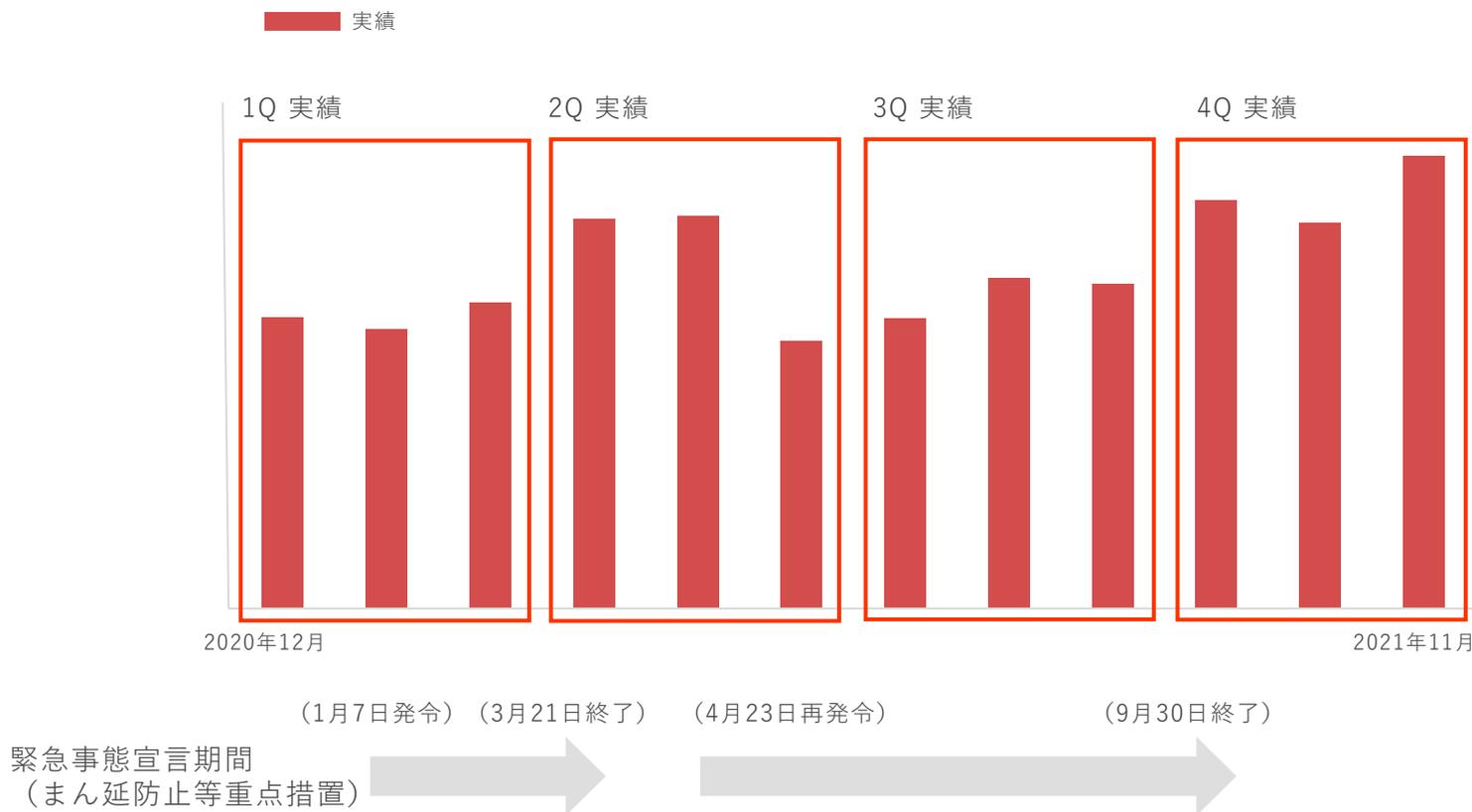
- 緊急事態宣言の再発令の影響があったものの、ダイレクトプラスの期間限定サービスもあり、2Qより継続して営業利益を確保

財務関連

- 15年の長期借入の契約実行
- 第三者割当による新株発行と新株予約権の発行により、キャッシュポジションを積み上げへ

2021年11月期 通期の売上推移

- 4Qにおいては緊急事態宣言、まん延防止等重点措置による飲食店の営業自粛や時短営業要請、酒類提供の禁止が解除され、徐々に回復の兆しが見られる



2021年11月期 通期決算概要

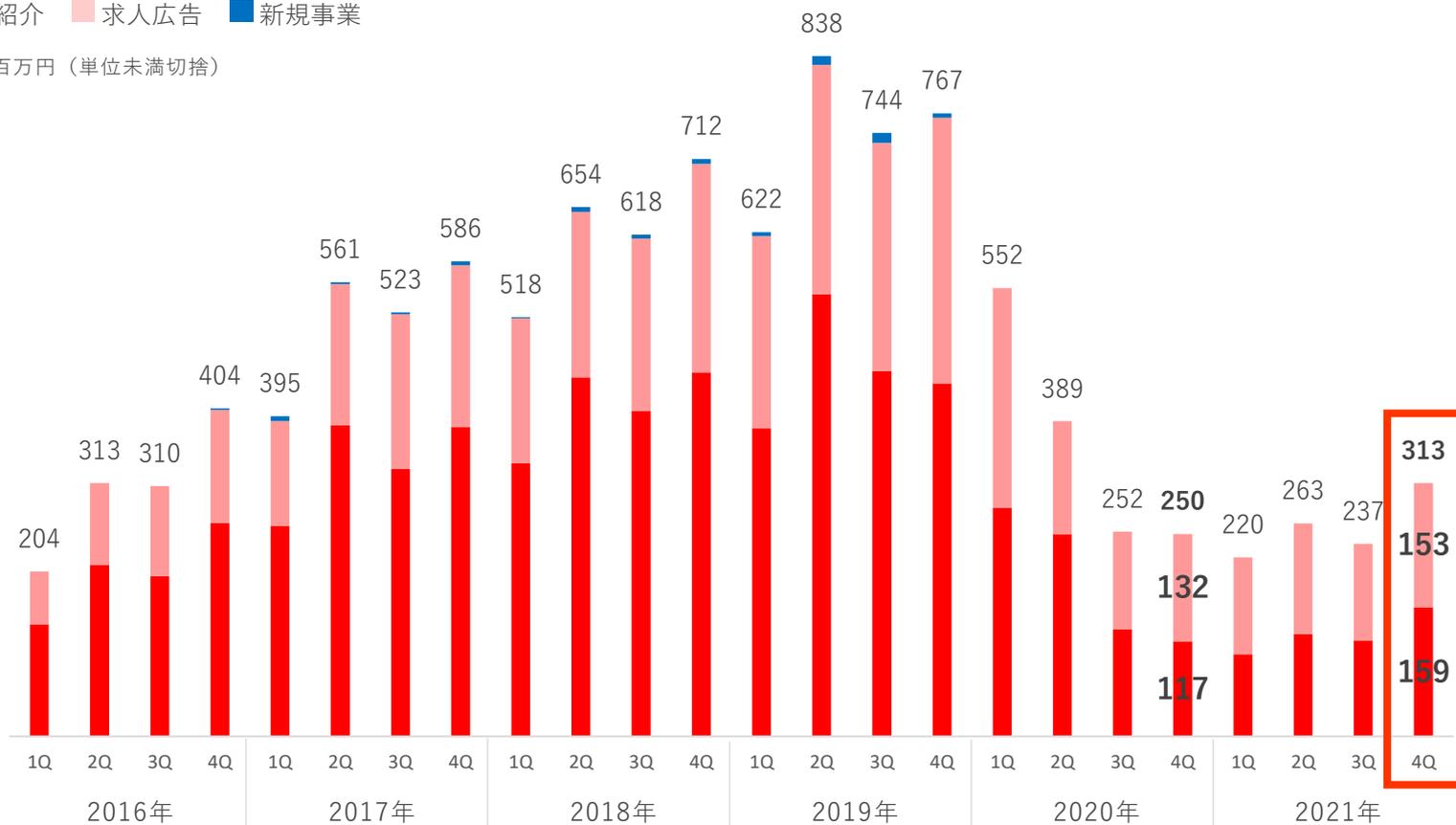
- 4Q(9月~11月)の売上については、緊急事態宣言の解除により飲食業界における求人ニーズは緩やかに回復しており、313百万円で着地（前年同期：250百万円）
- 4Q(9月~11月)の営業利益は経費削減策の効果が徐々に始まり、▲46百万円で着地（前年同期：▲144百万円）

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年 実績	2021年 予想	2021年 実績	達成率
売上高	1,445	950 ~1,030	1,035	108.9% ~100.5%
営業利益	▲615	▲454 ~▲374	▲338	—
経常利益	▲558	▲459 ~▲379	▲342	—
当期純利益	▲599	▲542 ~▲462	▲422	—
1株当たり当期純利益（円）	▲266.91	▲241.59 ~▲205.97	▲183.02	—

- 通年で、緊急事態宣言や飲食店への時短制限が継続されたが、結果的には当期1Qで底入れとなり、四半期を通して、人材紹介、求人広告ともに緩やかな回復傾向へ

■ 人材紹介 ■ 求人広告 ■ 新規事業

単位：百万円（単位未満切捨）

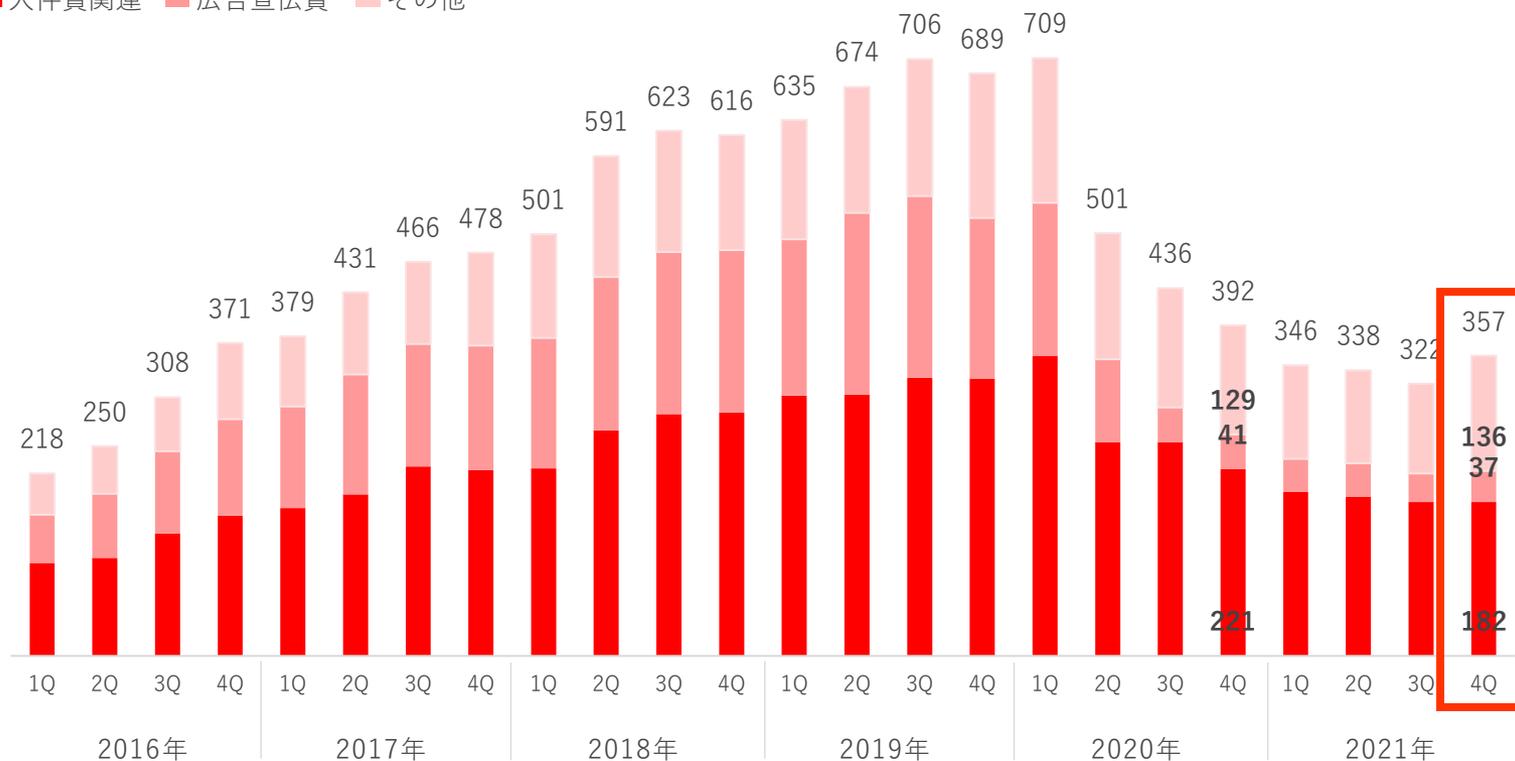


※ 2020年11月期より新規事業のうち、研修事業は求人広告事業へ移管しております

販売費及び一般管理費の推移

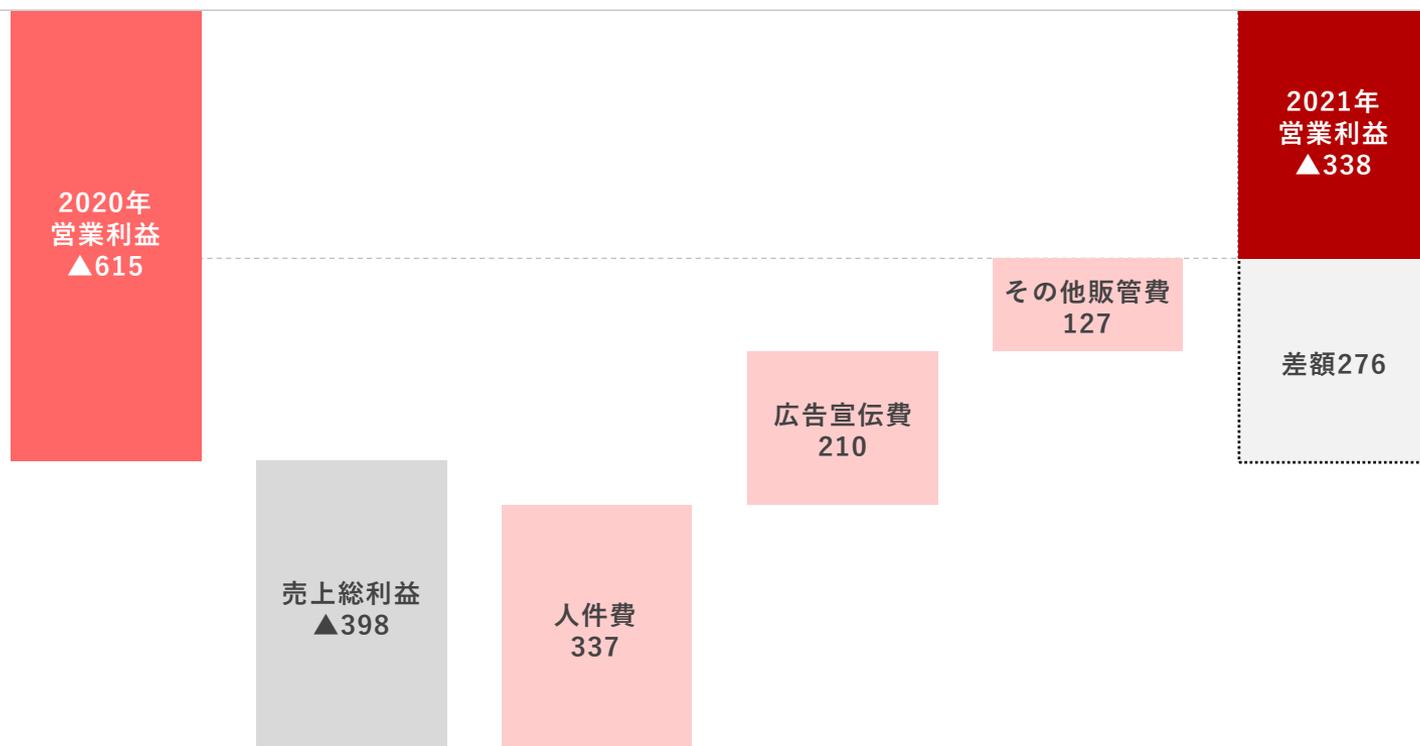
- 販管費の継続的な見直しの実施やオフィスの縮小・移転を実施し、コストの圧縮を図る
- 2021年より従業員向けにテレワークを積極的に推進
(期首実績：30.0% → 11月実績：76.3%)

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



- 売上減少が大きかったものの、人件費及び広告宣伝費を中心に販管費を大幅に削減したことにより、前年同期比 +276百万円 と赤字幅は縮小

単位：百万円（単位未満切捨）



特別損失等損失拡大要因【再掲】

- 2Q決算説明資料にも記載の通り、COVID-19に伴う売上の落ち込み等当社の経営環境等も踏まえ、当社が保有する一部の固定資産について耐用年数を変更するとともに、将来における収益性を見直し。拠点の縮小及び移転を検討し、利用不能となる固定資産等について耐用年数を短縮したことに伴い将来の回収可能性を検討のうえ、当期2Qで特別損失を計上
- コロナ禍における売上の拡大を目指して取り掛かっていた新サービスのうち、飲食従事者に向けたスマートフォンアプリの「ククロ」とワンデイバイト求人検索アプリの「ワクミン」については、一定の登録者数を獲得したものの、収益化に向けて長期的にコストがかかると想定されるため、既存事業の安定に経営資源を集中させるべくサービスを終了

単位：百万円

減損損失	有形固定資産に係る減損損失	58
	無形固定資産に係る減損損失	27
	合計	86

2021年11月期 通期 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年 実績	2021年 実績	増減額	増減率
売上高	1,445	1,035	▲409	▲28.4%
売上原価	20	9	▲10	▲53.9%
売上総利益	1,425	1,026	▲398	—
販売費及び一般管理費	2,040	1,364	▲675	▲33.1%
人件費	1,084	747	▲337	▲31.0%
広告宣伝費	363	152	▲210	▲58.0%
営業利益	▲615	▲338	276	—
営業利益率	▲42.6%	▲32.7%	—	—
経常利益	▲558	▲342	215	—
税引前利益	▲641	▲428	213	—
法人税等	▲42	▲5	36	—
当期純利益	▲599	▲422	176	—

2021年11月期 通期 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）

	2020年 実績	2021年 実績	増減額	増減率
流動資産	1,605	2,110	505	31.5%
現預金等	1,310	1,949	638	48.7%
売掛金	55	90	35	63.6%
固定資産	229	82	▲147	▲64.1%
敷金	131	73	▲57	▲44.1%
資産合計	1,834	2,192	357	19.5%
流動負債	855	918	63	7.4%
短期借入金	550	650	100	18.2%
未払費用	67	60	▲7	▲10.8%
固定負債	204	514	309	151.0%
純資産	774	759	▲14	▲1.9%
負債・純資産合計	1,834	2,192	357	19.5%

- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスなどにより収益力を強化
- オンライン化・DX化の促進により生産性を向上させ、コスト削減を引き続き推し進めることで損益分岐点を引き下げるとともに、資金調達により盤石な財務基盤を目指す

アクションは第13期通期決算説明資料公表事項

アクション	通期進捗	内容	詳細
収益力強化		<ul style="list-style-type: none"> 利益体質の強化に向け更なるコスト削減を徹底 緊急事態宣言の再発令や酒類提供禁止により、飲食事業者の採用ニーズの戻りは想定より遅い 	P 15
オンライン化／DX化の推進		<ul style="list-style-type: none"> (求職者&顧客) 商談や面談をKPIを落とさずに、オンラインシフトすることで業務生産性を向上 (従業員) 大きなトラブルなくオンラインを中心とした事業活動にシフト、テレワークの定着化 	P 17
財務の健全化		<ul style="list-style-type: none"> 新規借入や融資増額を実施 第三者割当増資により事業資金を確保 	P 18

■ 収益力強化に向けた取り組み

飲食業界の苦境を踏まえた既存サービスの拡充により、採用意欲のある飲食店の採用を支援。利用企業は月々増加傾向。

飲食業界のコロナ禍での採用課題

採用費用の一括支払い負担が大きい

採用要件の高度化に伴うピンポイント化

採用にかかる既存サービス

人材紹介

ピンポイントでの採用が可能なものの、比較的高価で一括払いが必要

求人広告

比較的安価で条件次第で複数採用が可能なものの、ピンポイント採用には不向き

ダイレクトプラス (ダイレクト リクルーティングサービス)

ピンポイントでの採用が可能なものの、一定の契約期間が必要

新規サービス

人材紹介プラス

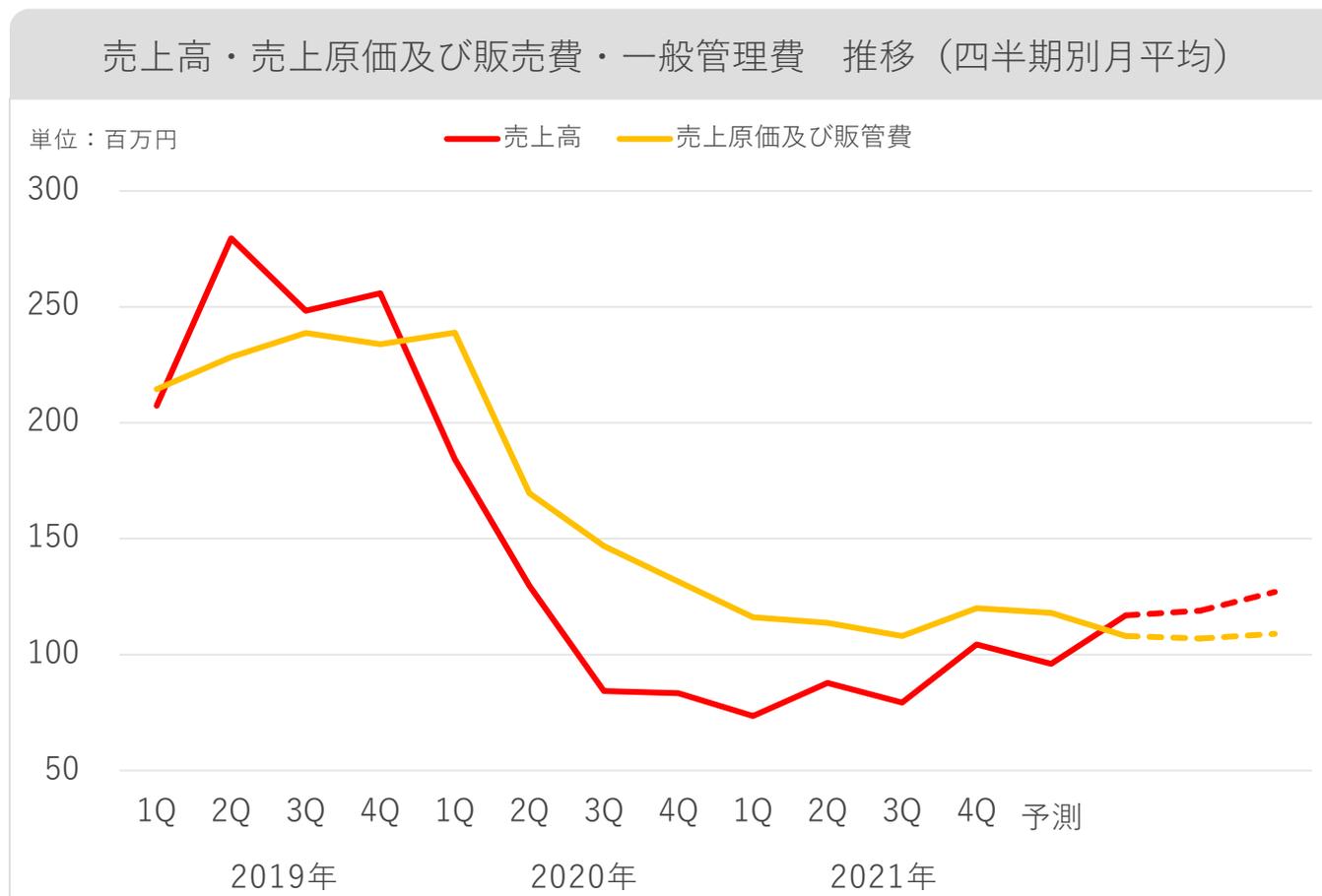
支払いが月額定額の6回払。退職時は以降の支払いが不要

ダイレクトプラス月額制

月単位での利用・停止が可能

■ 損益分岐点の改善

- オフィスの縮小・移転を含む固定費の継続的な圧縮・最適化により損益分岐点が大きく改善
- コロナ禍でも利益を計上できる収益体質への転換



■ オンライン化／DX化推進

- 転職支援サービスの面談実施では、100%完全オンライン化を達成。企業や飲食店舗との商談も約80%までオンライン化が進む。
- 社内のテレワーク推進では、75%以上のテレワーク率を達成。



■ 財務の健全化

- 新規借入や融資増額により資金を確保
- 新株発行による増資及び新株予約権の発行等により自己資金の強化

有利子負債	自己資本
450 百万円 増	407 百万円 増
短期借入：前期比： 100百万円 増 長期借入：前期比： 350百万円 増	新株式発行：74百万円 増 新株予約権：332百万円 増 ※9月以降、新株予約権の一部が行使済 (3,000個行使 4,100個発行 行使率73.2%)

2021年11月期 セグメント別業績

■ 各セグメントごとの進捗は以下の通り

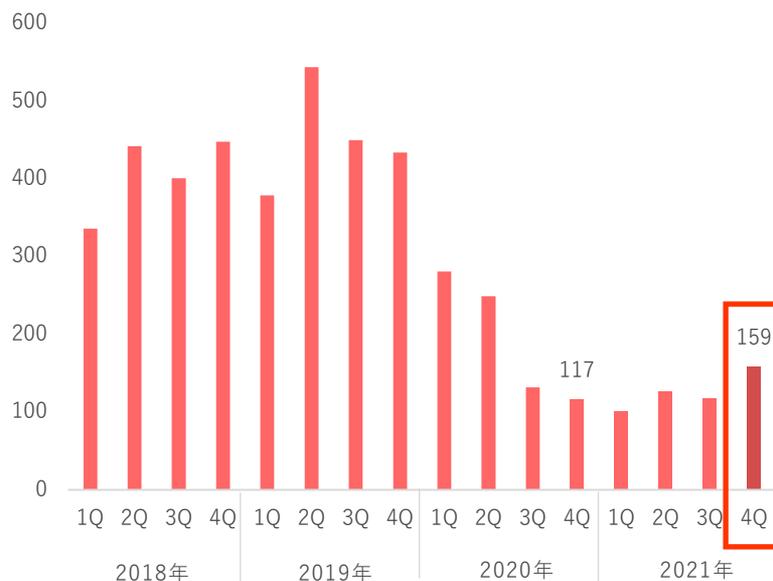
単位：百万円（単位未満切捨）		2020年 実績	2021年 予想	2021年 実績	達成率
人材紹介事業	売上高	780	473 ～515	506	107.1% ～98.4%
	営業利益	▲246	▲231 ～▲189	▲168	—
求人広告事業	売上高	664	477 ～515	528	110.7% ～102.5%
	営業利益	▲151	▲26 ～11	34	—
全社費用	営業利益	▲217	▲196 ～▲196	▲204	—

単位：百万円（単位未満切捨）

	2020年 実績	2021年 実績	増減額	増減率
売上高	780	506	▲273	▲35.1%
営業利益	▲246	▲168	77	—

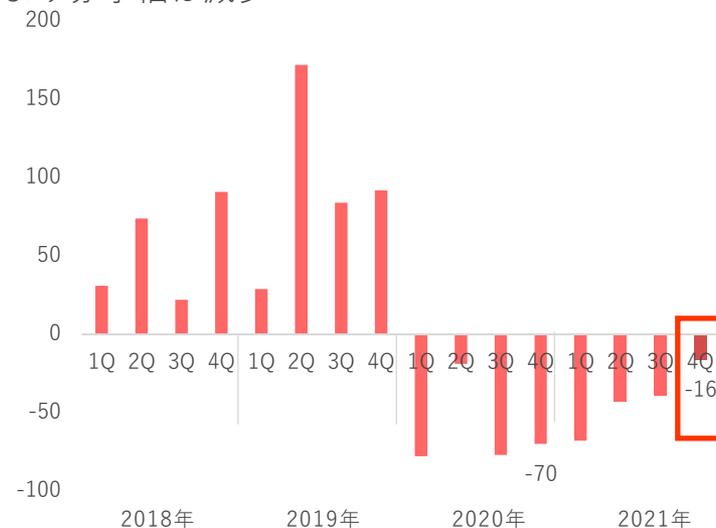
売上高

当期1Qで底入れとなり、緊急事態宣言の解除等により緩やかに回復



営業利益

売上の落込により赤字は継続しているが、カフェ・ファストフード等、幅広い業種からの求人依頼が増加していること、また販管費削減により赤字幅は減少

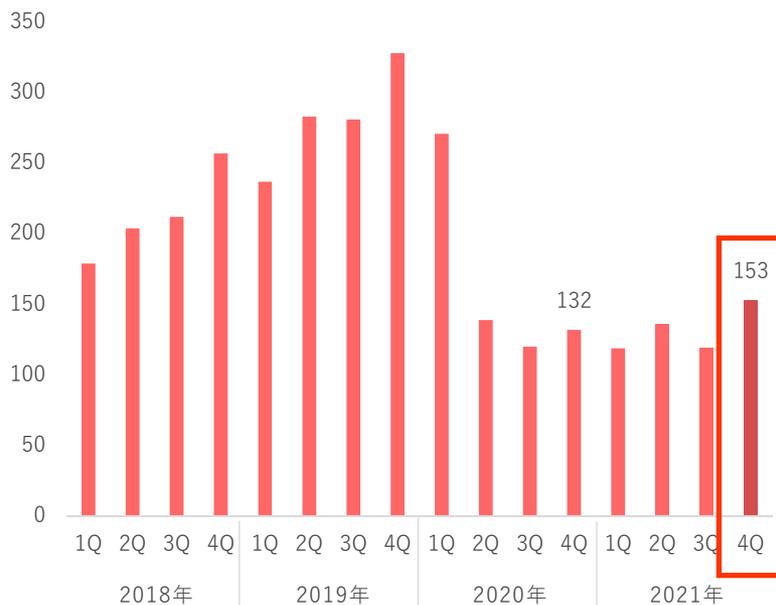


単位：百万円（単位未満切捨）

	2020年 実績	2021年 実績	増減額	増減率
売上高	664	528	▲136	▲20.5%
営業利益	▲151	34	185	—

売上高

求人広告、ダイレクトリクルーティングとも堅調に推移しており、緩やかに回復



営業利益

売上高の緩やかな回復及び販管費の削減により2021年2Qより黒字へ転換



■ 企業価値向上のための既存事業における主要なKPIと当期4Q実績

人材紹介サービス

紹介人数 × 紹介単価

当期4Q実績：

- ・ 紹介人数 **211**人
- ・ 成約単価 **83**万円
- ・ 売上 **176**百万円

求人広告サービス

有料掲載社数 × 成約単価

当期4Q実績：

- ・ 有料掲載社数 **326**社
- ・ 成約単価 **26**万円
- ・ 売上 **85**百万円

ダイレクトプラスサービス

利用社数 × 成約単価

当期4Q実績：

- ・ 利用社数 **556**社
- ・ 成約単価 **11**万円
- ・ 売上 **66**百万円

参考：コロナ禍における各種KPI

2020年3Q~2021年3Q：

- ・ 紹介人数 **160**人
- ・ 成約単価 **83**万円
- ・ 売上 **132**百万円

2020年3Q~2021年3Q：

- ・ 有料掲載社数 **228**社
- ・ 成約単価 **26**万円
- ・ 売上 **60**百万円

2020年3Q~2021年3Q：

- ・ 利用社数 **582**社
- ・ 成約単価 **10**万円
- ・ 売上 **62**百万円

2022年11月期 業績予想

2022年11月期 業績予想

- 売上高は1,300～1,400百万円、営業利益は50百万円を見込む
- 売上は事業変革の実行及びコロナをはじめとする外部環境の改善により、堅調に回復し、コストについても構造改革の効果が発現し、3期ぶりの黒字化の見込み
- セグメント別損益については従前の人材紹介事業及び求人広告事業を組織再編によりHR事業部として統合したため、今回より開示を省略し、今後はサービスラインナップ別の売上高及び商況の開示を検討

単位：百万円（単位未満切捨）	2021年 実績	2022年 予想	増減額	増減率
売上高	1,035	1,300 ～1,400	264 ～364	25.5% ～35.2%
営業利益	▲338	50	388	—
経常利益	▲342	35	378	—
当期純利益	▲422	30	453	—
1株当たり当期純利益（円）	▲183.02	11.78	194.80	—

成長戦略

ウィズコロナ・アフターコロナを見据えて
次の10年、クックビズは**食ビジネスの変革を支援する会社と定義**します。

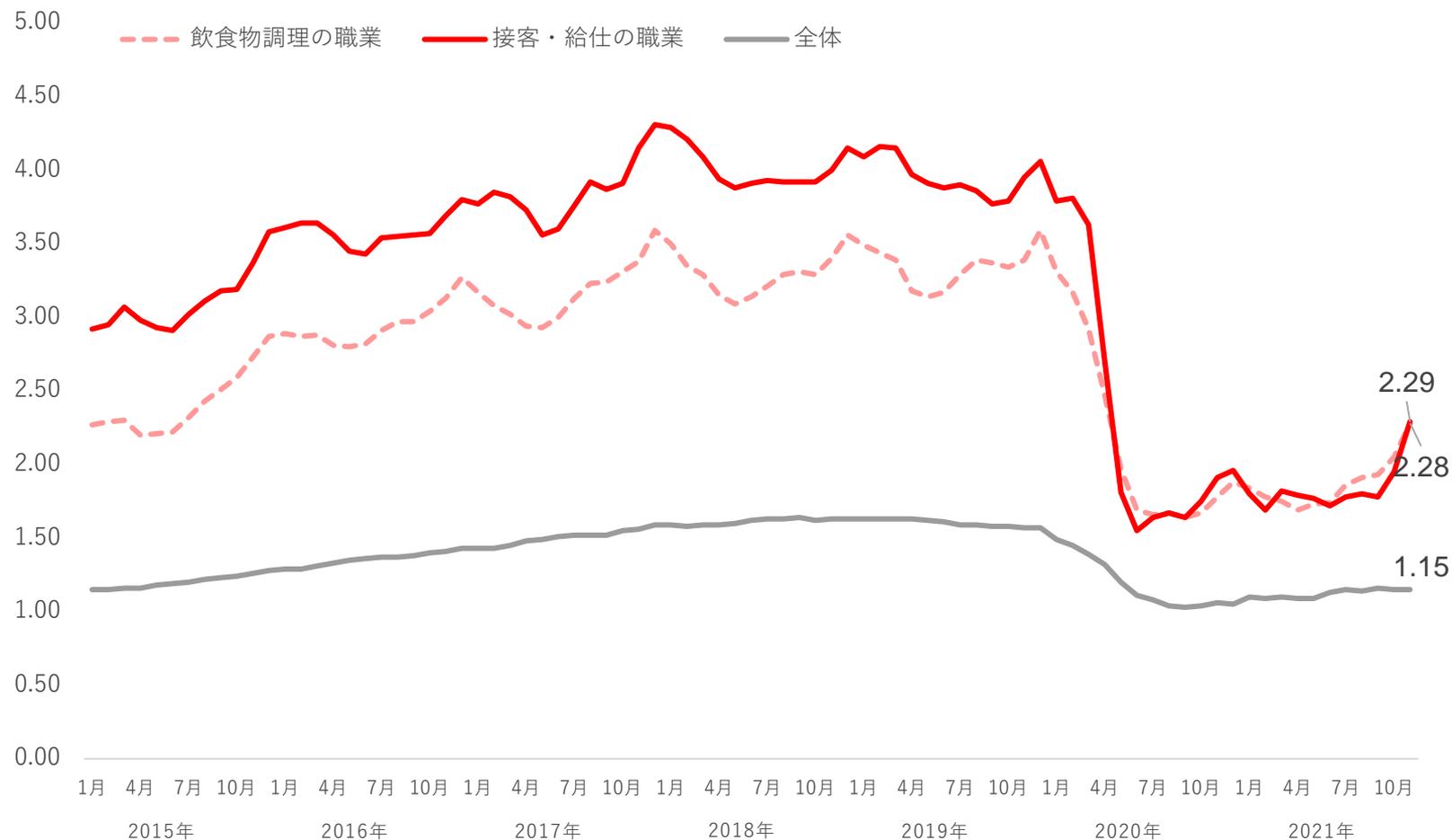
激変する消費者の行動・価値観変容を理解し
飲食店の新たな収益機会や業態の創出と
変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートすることで
食産業の再成長に貢献します。

これまで支援し続けた「人」を起点に
最先端のテクノロジーとサイエンスを組み合わせ
同じパッションを持つパートナーと共に
新たな食体験・食サービスとエコシステムを共創してまいります。

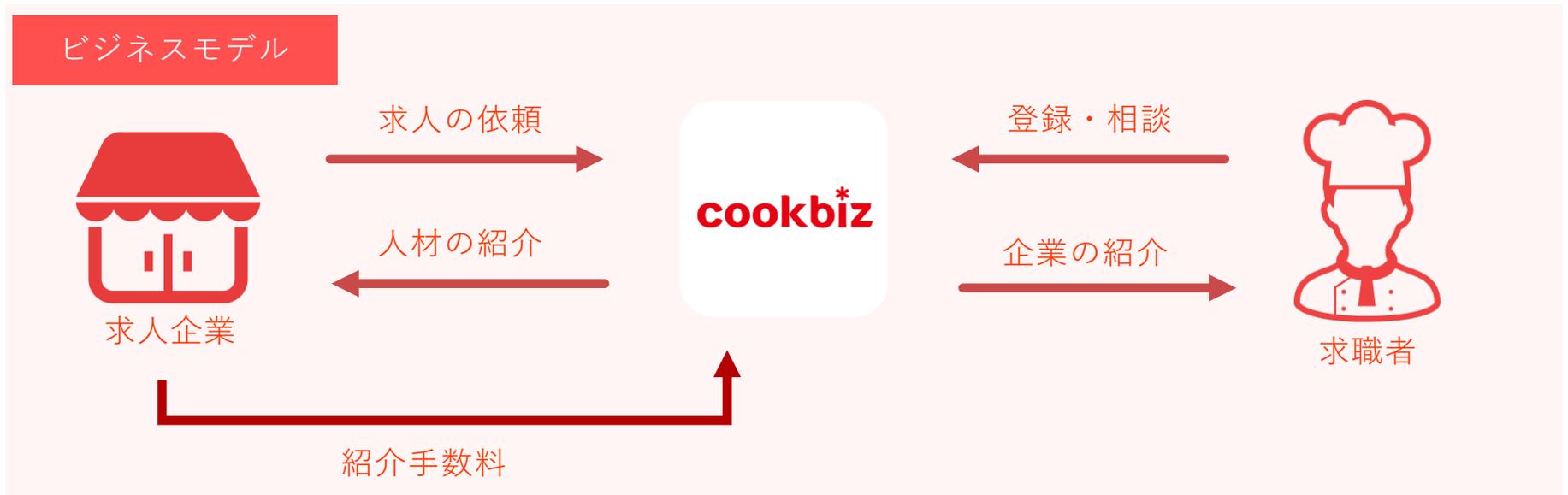


ご参考資料

■ 緊急事態宣言が継続していたものの、緩やかに回復傾向



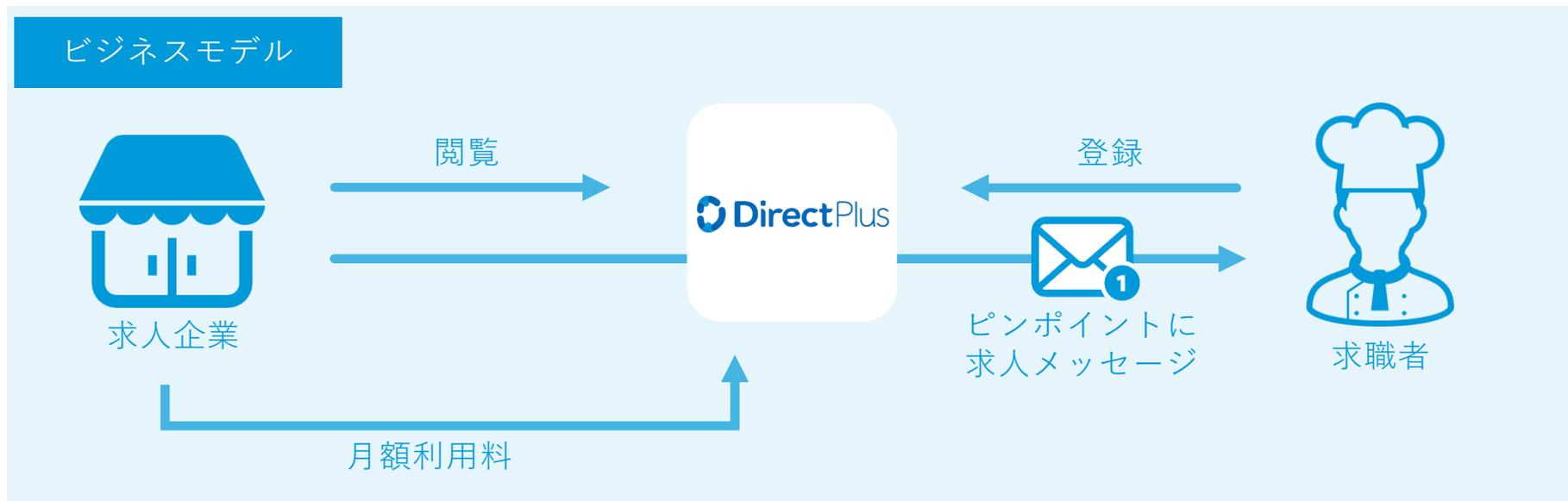
- 飲食業に特化したマッチングサービスであり、マッチングが成立した場合に求人企業側から紹介手数料を頂きます



- 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



- 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



- 今までの四半期開示が中心となっていたIR活動を根本から見直し、変革するクックビズをリアルタイムで株主様に共有していくべく、まずは**発信回数の最大化**に取り組みます

IR TV

2021年12月より契約開始し、
まずは月1本ペースでの公開を目指します



Twitter

代表 藪ノのTwitterをIRで活用開始しました。
ぜひ、フォローをお願いします！



設立 2007年12月10日

資本金 684,853千円

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2-7-18 LUCID SQUARE UMEDA 8階

従業員数 106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