

事業計画及び 成長可能性に関する事項

証券コード：6558

2022年2月25日

クックビズ株式会社

「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

目次

- 1 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境
- 4 強みと特徴（競争力の源泉）
- 5 前期方針の取り組み状況
- 6 成長戦略
- 7 リスク情報

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** 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二丁目7番18号 LUCID SQUARE UMEDA 8階
- ・ **従業員数** 104名（パート・アルバイトを除く）
- ・ **事業内容** フード関連業に特化した以下事業
有料職業紹介事業／求人サイト運営事業／研修事業

* 2022年1月末日時点



代表取締役社長

藪ノ 賢次 (41)

YABUNO KENJI

1980年、大阪府出身。

2004年に大阪府立大学 工学部卒業後、すぐに起業。

幾つかのサービスの立ち上げを経験し、

2007年12月にクックビズを設立し代表取締役就任。

2017年11月、東京証券取引所マザーズ市場へ上場を果たす。



@cookbiz_yabuno

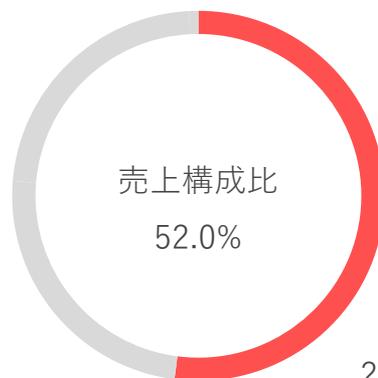
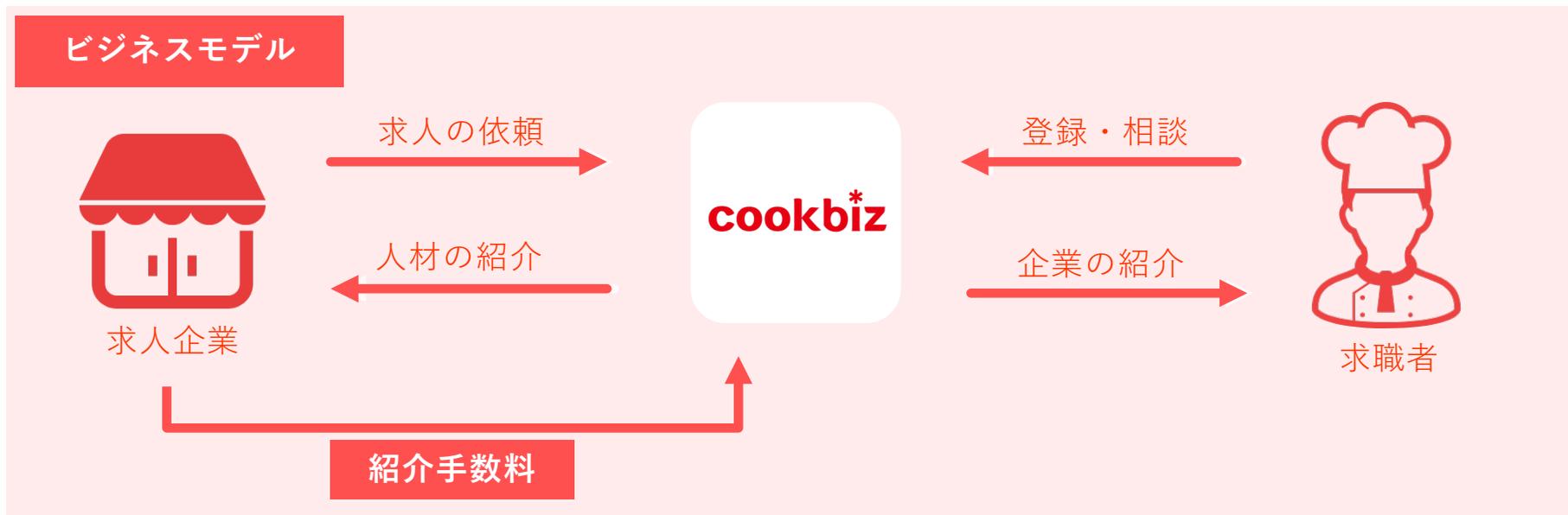


事業概要

ビジネスモデル（人材紹介事業）

人材紹介事業

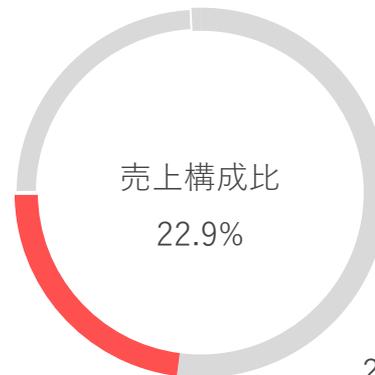
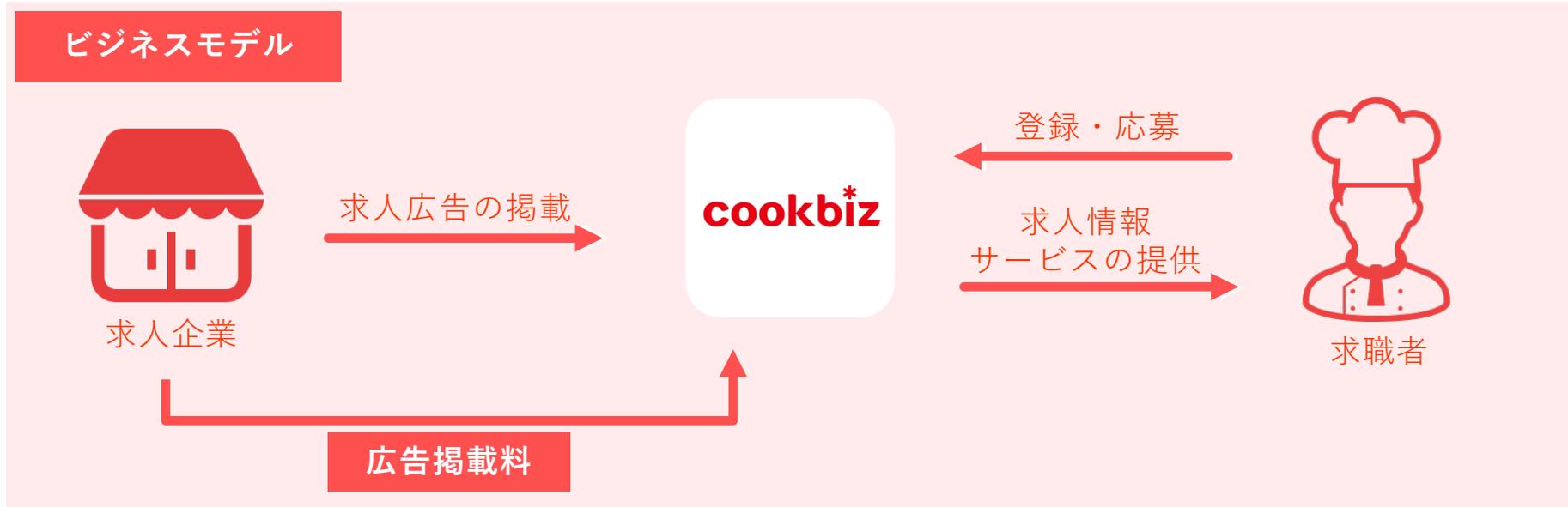
- 飲食業に特化したマッチングサービス。マッチングが成立し、入社時に求人企業側から**紹介手数料**を**成功報酬**としていただきます。手数料は入社する方の年収に手数料率を乗じて算出されます



2021年11月期 実績

求人広告事業

- 飲食業に特化した求人広告サービス。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

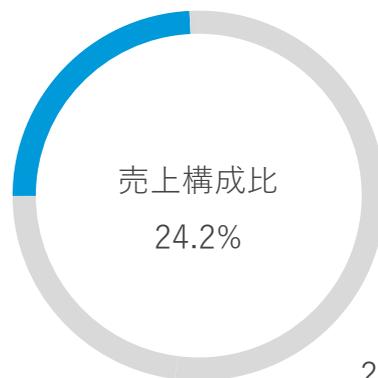
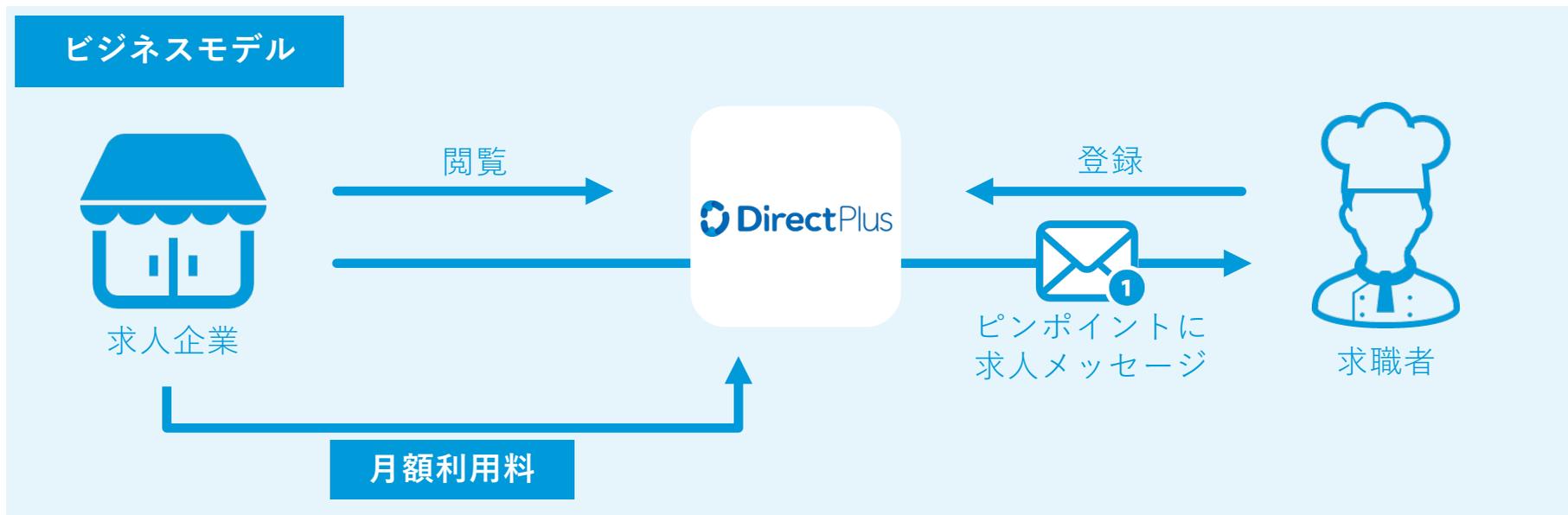


2021年11月期 実績

ビジネスモデル（ダイレクトプラス）

ダイレクトプラス

- 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。求人企業からの**月額利用料（サブスクリプション方式）**をいただきます

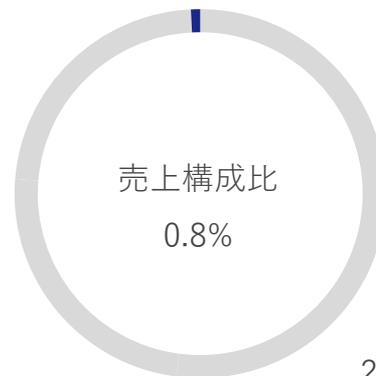
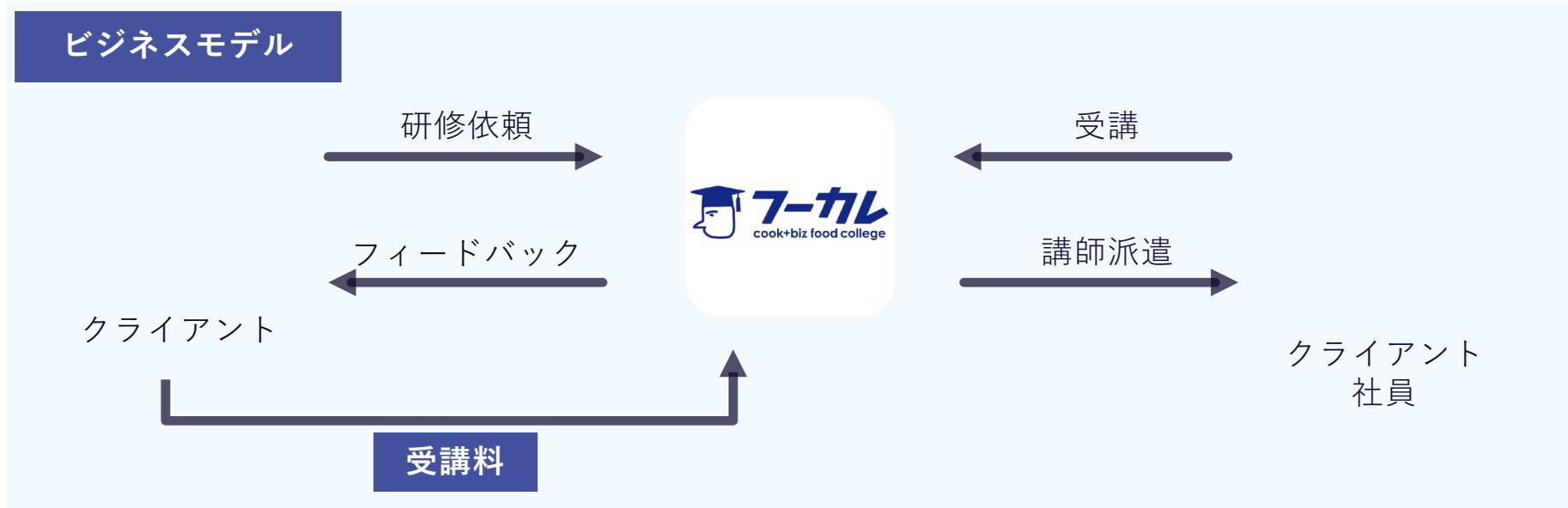


2021年11月期 実績

ビジネスモデル（研修事業）

研修事業

- 飲食業に特化した研修サービス。主に飲食店で働く人々の人材育成・定着に関わる研修を提供しています



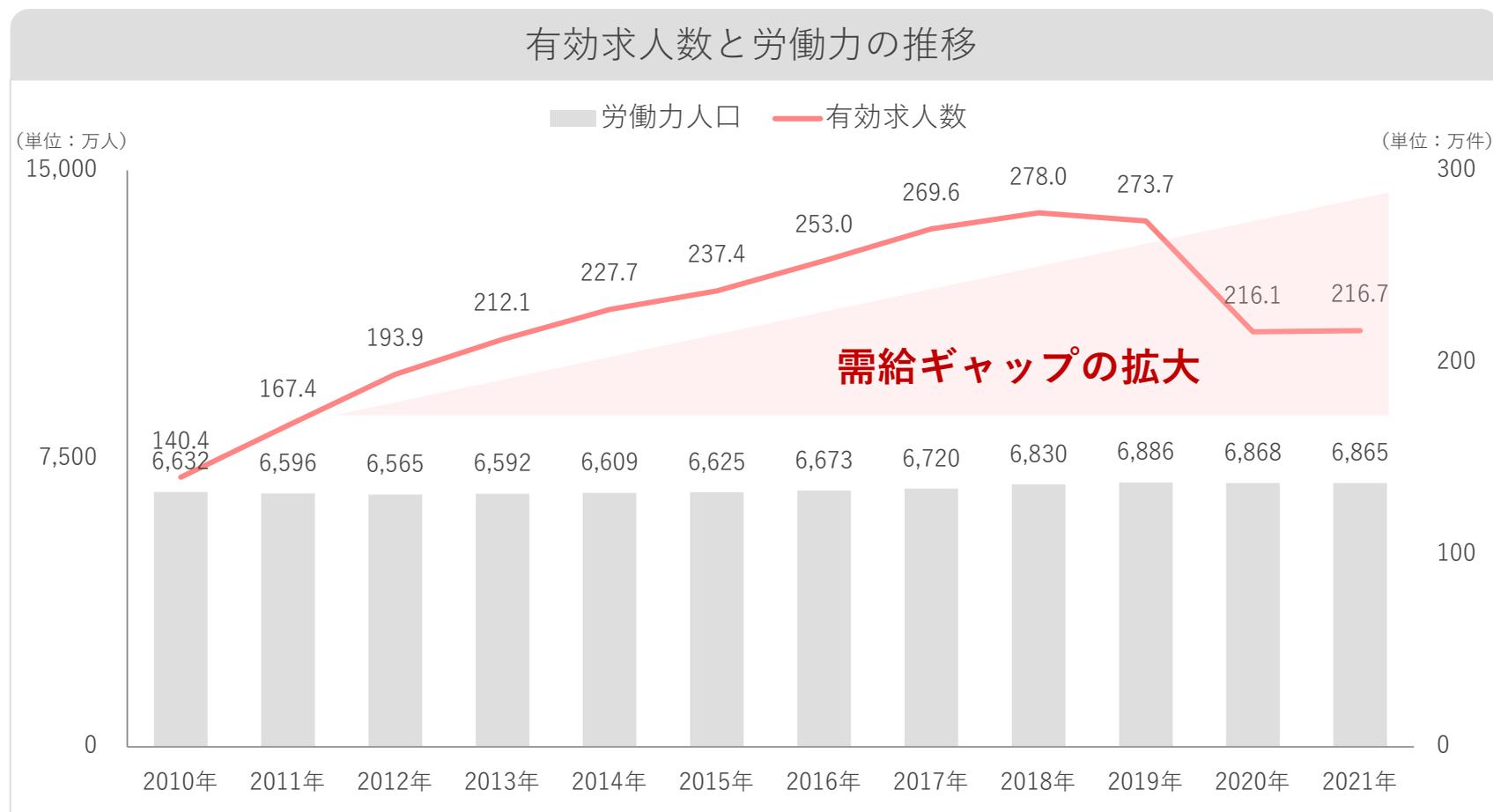
2021年11月期 実績

市場環境

有効求人数と労働力の推移

日本国内における有効求人数と労働力の推移

- 直近10年間で労働力人口は微増であるが、**有効求人数は70万件以上増加**し慢性的な人材不足に
- 新型コロナウイルスの影響により、雇用の需給バランスが一時的に逆転したものの、今後も**中長期的には人材ビジネス市場は好調を維持する**ものと想定される

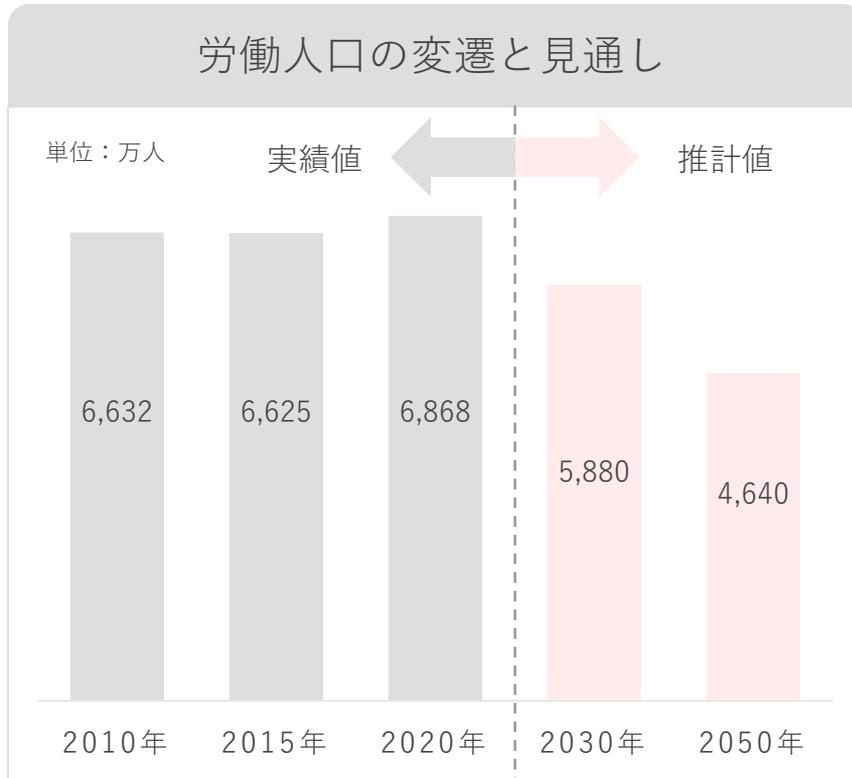


出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」有効求人数（実数）年平均
総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均

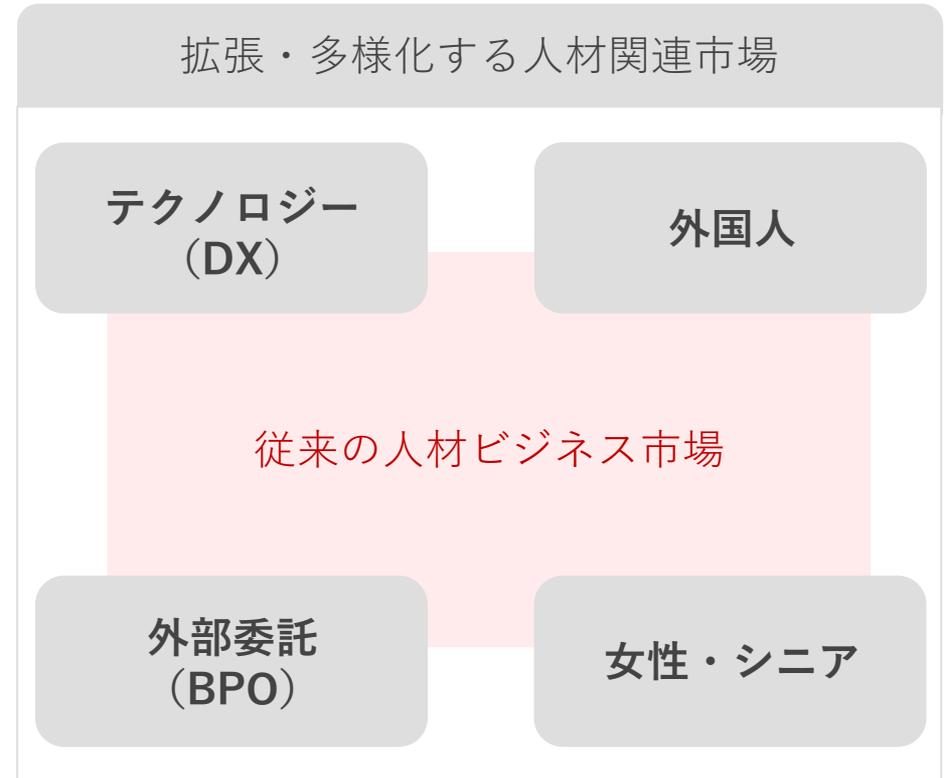
労働人口の将来予測

日本国内における労働人口の将来予測と市場再編

- 労働力人口は、2020年比で**2030年には8.5割、2050年には7割弱程度に激減**すると推計されている
- 不足する労働力を補うべく、**テクノロジー（DX）**や**外部委託・アウトソーシング（BPO）**の活用、外国人や女性・シニアの更なる台頭など、従来の人材ビジネス市場に留まらない市場が再形成される



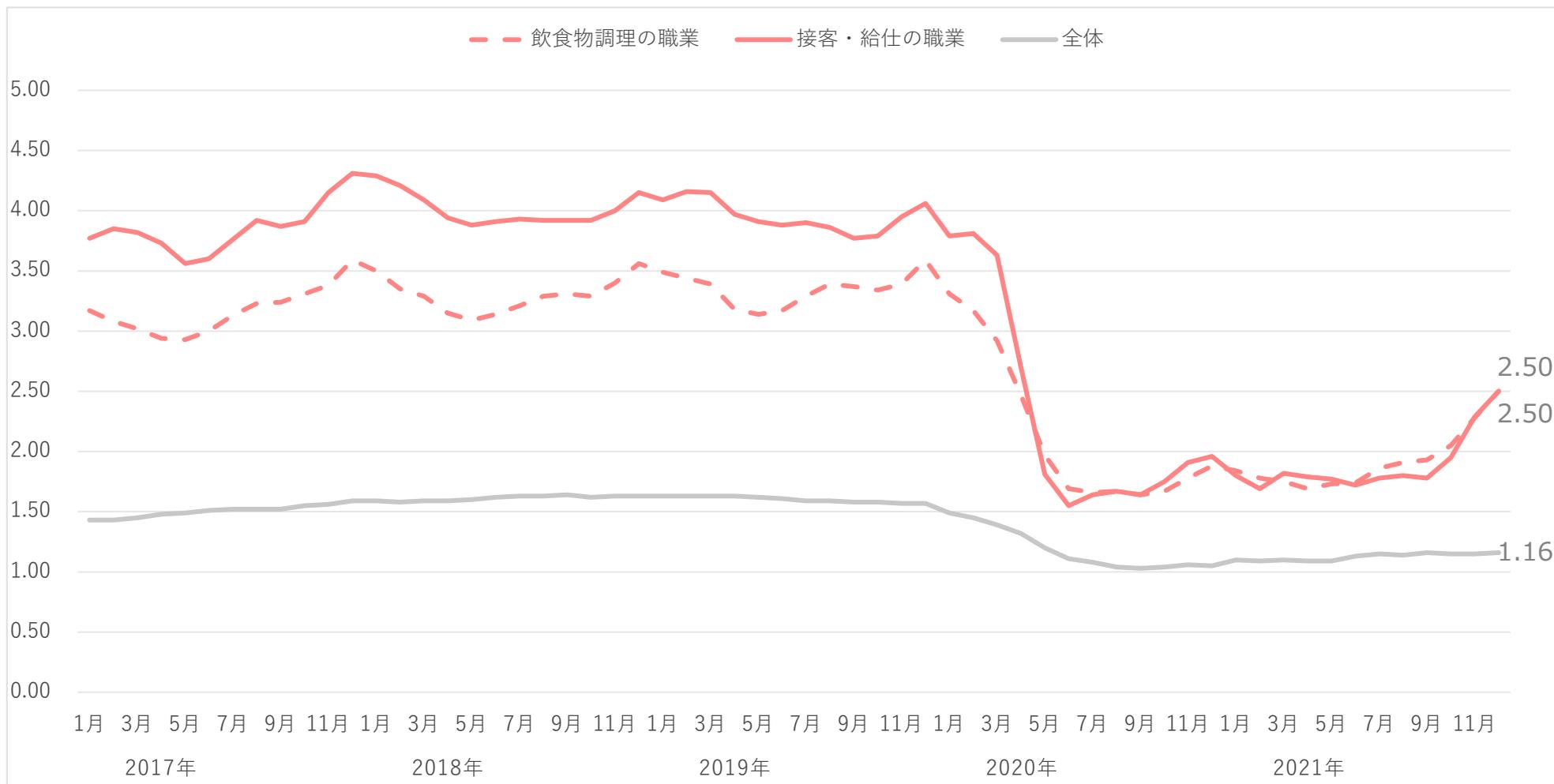
出所：総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均
みずほ総合研究所



有効求人倍率の推移

コロナ禍における有効求人倍率の推移

- 緊急事態宣言や酒類提供禁止の発令により、飲食業界の有効求人倍率は大きく下落したが、全業種と比較しても**依然として高い有効求人倍率**となっている
- 2021年4月～6月を底に再び有効求人倍率が上昇し、**直近では飲食業界の人手不足感が高まっている**



出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

高止まりする入職率・離職率

- 飲食業界は全産業の中で突出して入職率・離職率が共に高く、極めて人材の流動性が高い業界である。そのため、人材採用ニーズだけでなく、人材育成・定着にも課題やニーズがある

業種	入職率	離職率
飲食サービス	12.0%	15.6%
医療・福祉	9.8%	8.6%
卸売業・小売業	7.2%	6.9%
その他サービス業	10.1%	9.7%
製造業	5.0%	5.1%
教育・学習支援業	12.9%	12.4%

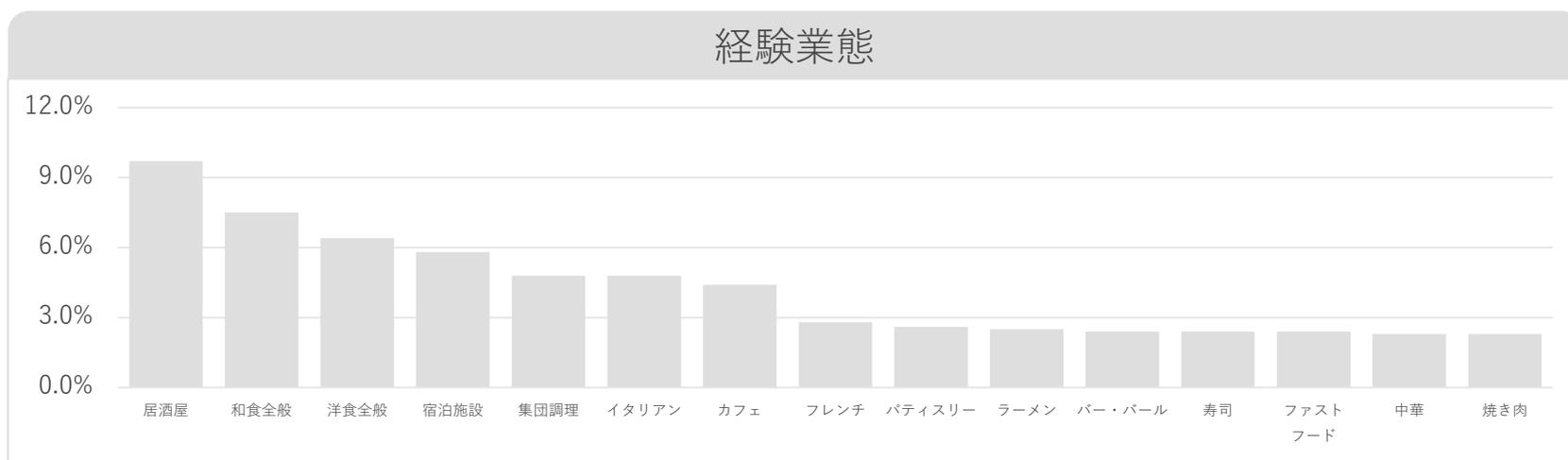
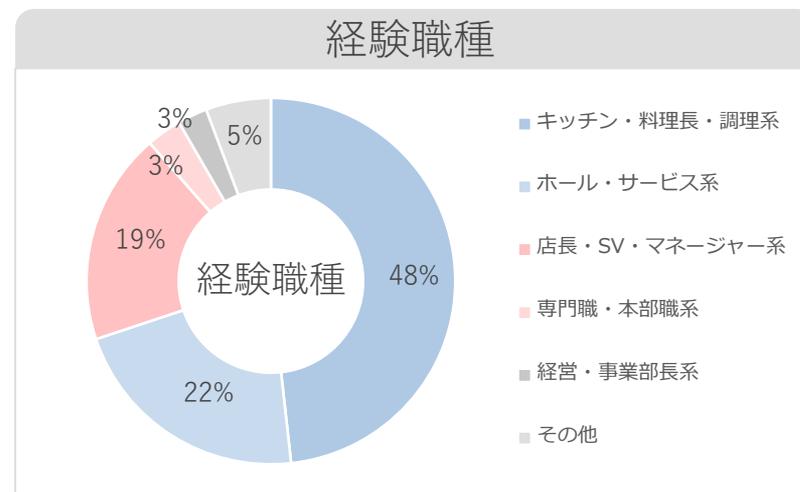
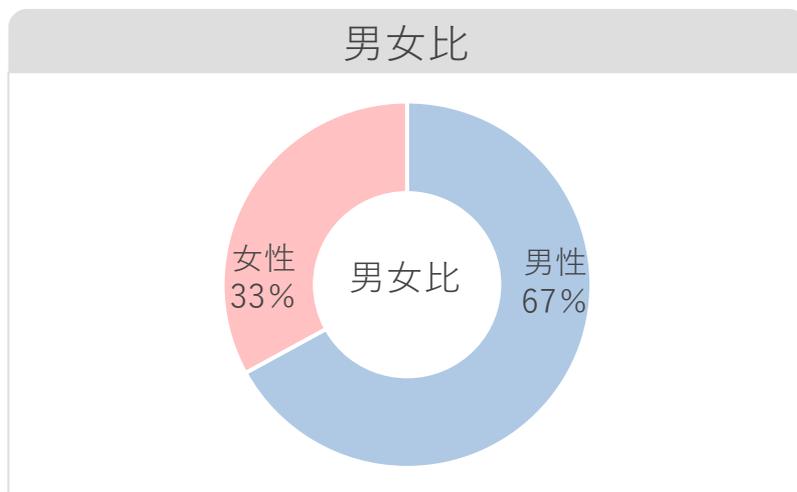
出所：厚生労働省「雇用動向調査」令和3年上半期 産業別の入職と離職

強みと特徴（競争力の源泉）

飲食業界経験者が多い登録者構成

特徴ある求職登録者

- 全登録者数は21万人（※）を突破し、飲食業界経験者は実に9割以上（※）をほこる
 - 飲食業界でのキャリアアップを考える様々な業態・職種の経験者が利用
- ※当社調べ（2021年11月現在）



幅広い取引先企業群（一部抜粋）

幅広い取引先企業

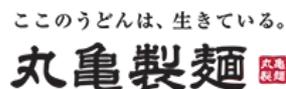
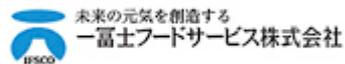
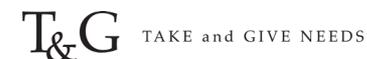
- 取引先企業数は**8,300社**（うち飲食関連の**上場企業は100社超**）※
 - 飲食業界ではカフェ・ファストフードから居酒屋・レストランまで幅広く、また飲食業界外ではホテル・ブライダル等のホスピタリティ産業に加え、病院・給食などの集団調理まで様々な業種・業態で利用されている
- ※当社調べ（2021年11月現在）

カフェ・ファストフード

病院・給食・社員食堂

居酒屋・レストラン

ホテル・ブライダル



※取引先企業例（順不同）

国内市場だけでも潤沢な成長余力

国内市場の成長余力

- 国内の飲食関連業において、今後クックビズの取引先や求職登録者になりうる宿泊業・飲食サービス業や飲食店従事者は潤沢に存在している

潜在取引先

国内の宿泊業・飲食サービス業
約52万社 (※1)

クックビズ取引先
約8,300社

出所：※1 「中小企業実態基本調査」令和2年確報（令和元年度決算実績）

潜在登録者

国内の飲食店従事者
約312万人 (※2)

クックビズ登録者
約21万人

出所：※2 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2021年（令和3年）11月分結果

競争優位性（業界特化型の競合他社比較）

飲食業界特化型の競合との競争優位性

- 求人数・登録者数だけでなくサービスラインナップや対応エリアにおいても優位性が高い
- 人材の採用だけでなく、人材育成・定着までをカバーするサービス展開力が当社の独自性である

比較項目	当社	A社	B社	C社	D社
求人数	約2.8万件	約1万件	約4.4万件	約5万件	約2.2万件
登録者数	約21万人	非公表	約4万人	非公表 ※年間面談数/2万人	約21万人
提供サービス ↳人材紹介	○	○	○	○	×
提供サービス ↳求人広告	○	×	○	△ ※新卒採用	○
提供サービス ↳スカウト	○	×	○	×	○
提供サービス ↳研修	○	×	×	×	×
対応エリア	国内・海外	関東	国内・海外	関東・関西	国内

※当社調べ（2022年2月現在）

前期方針の取り組み状況

前期方針の取り組み状況（サマリー）

取り組み状況サマリー

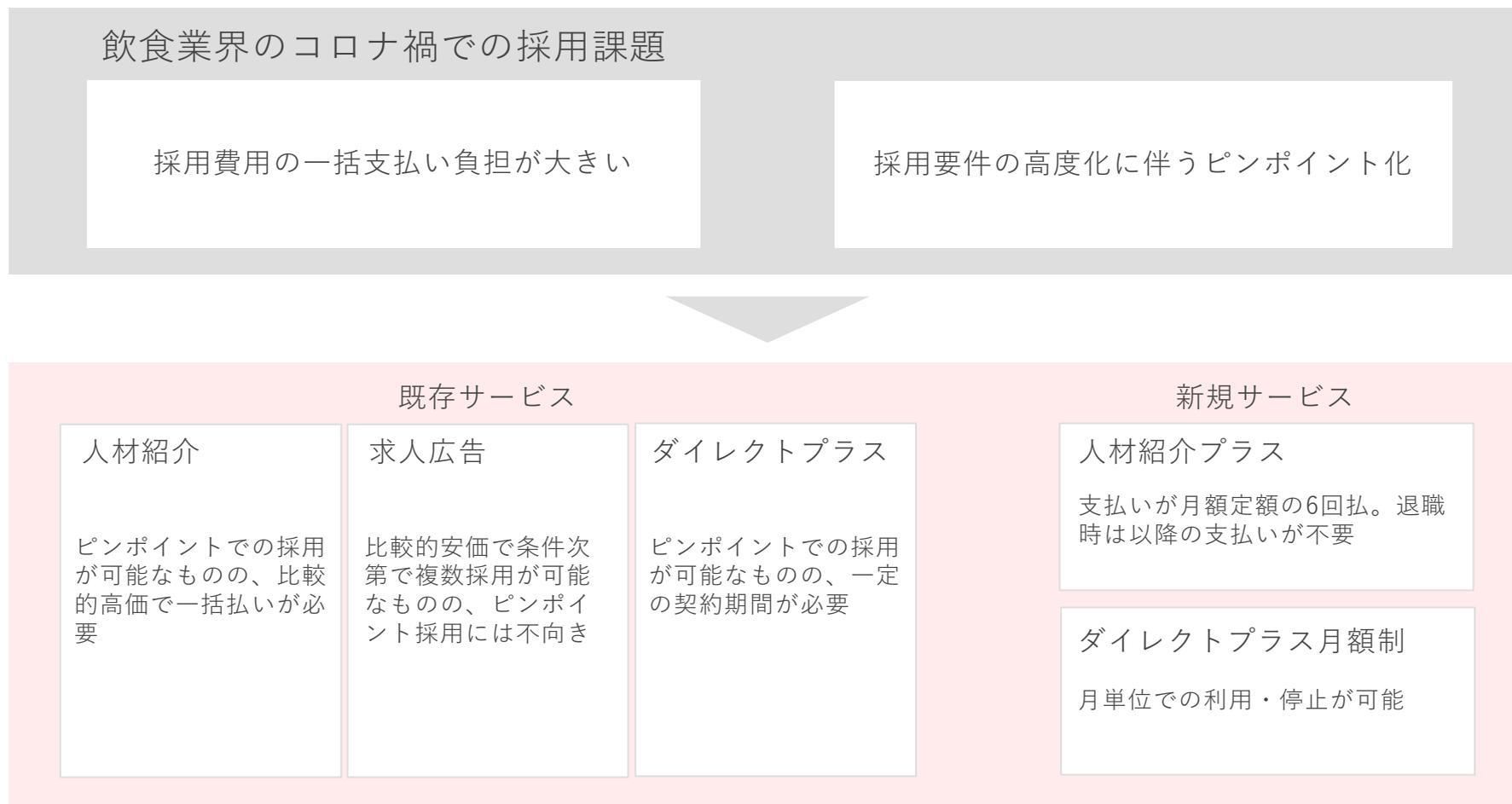
- 既存事業は顧客の要望を踏まえた新サービスなどにより収益力を強化
- オンライン化・DX化の促進により生産性を向上させ、コスト削減を引き続き推し進めることで損益分岐点を大幅に引き下げるとともに、資金調達により盤石な財務基盤を構築

※下記アクションは、2020年11月期 通期決算説明時の公表項目

アクション	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.24、25
オンライン化・DX化の推進	○	<ul style="list-style-type: none">• （取引先・求職者）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.26
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.27

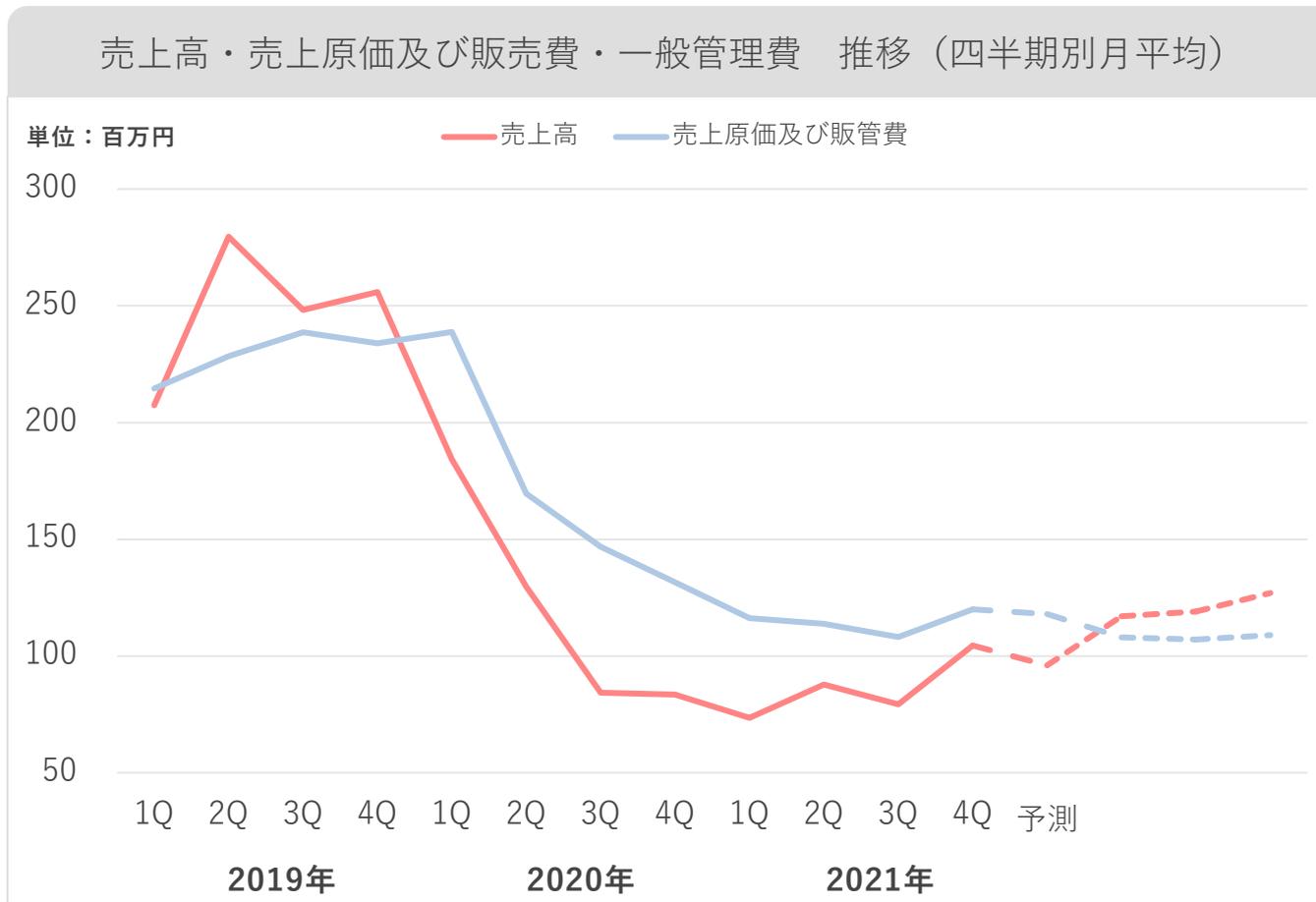
収益力強化に向けた取り組み

- 飲食業界の苦境を踏まえた既存サービスの拡充により、コロナ禍でも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



損益分岐点の改善

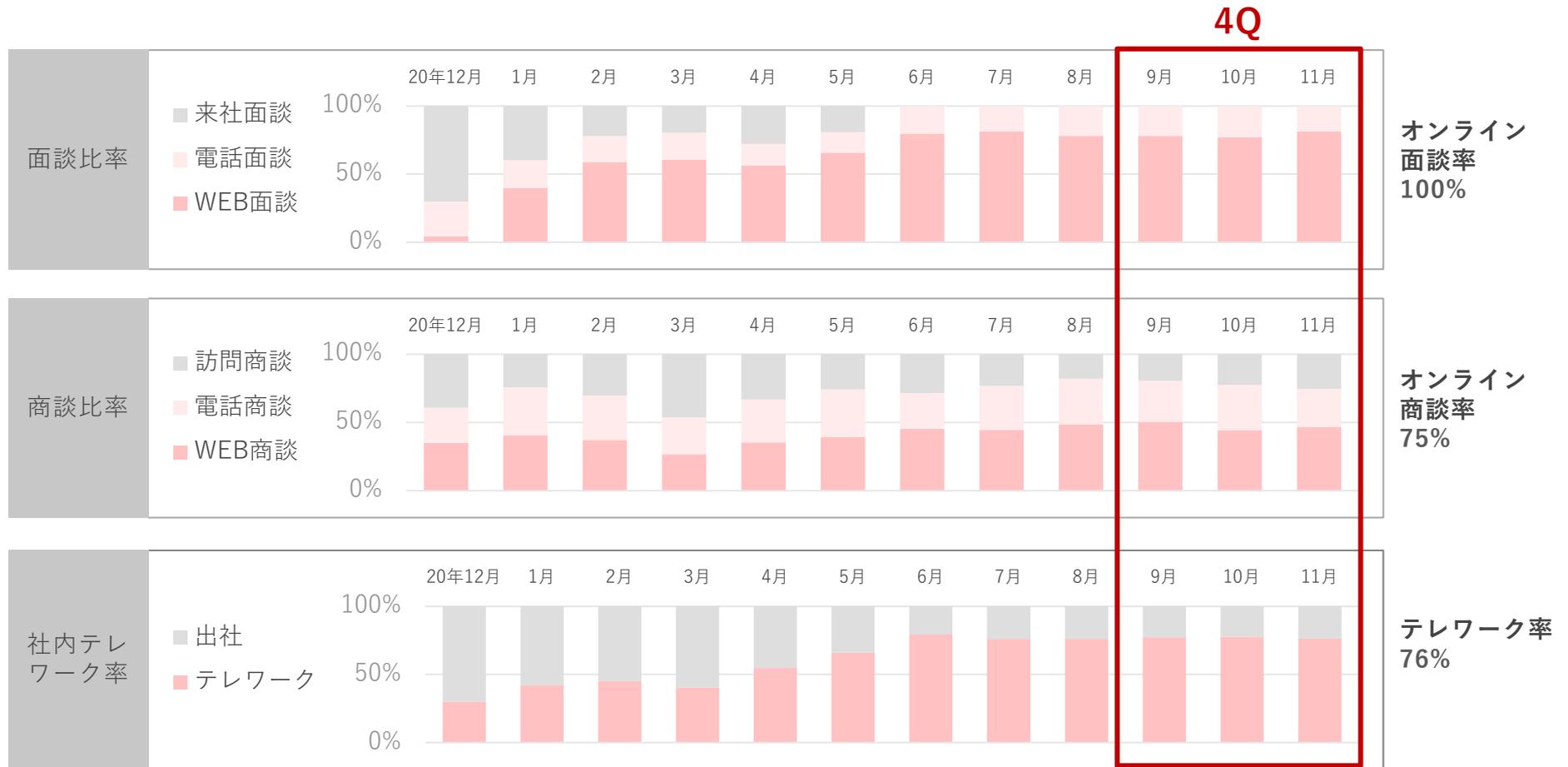
- オフィスの縮小・移転を含む固定費の継続的な圧縮・最適化により損益分岐点が大きく改善
- コロナ禍でも利益を出せる収益体質への転換を図る



オンライン化・DX化の推進

オンライン化・DX化の推進

- 人材紹介サービスにおける登録者との面談実施では、**100%オンライン化**を達成。企業や飲食店舗との商談も**75%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



※当社調べ（2021年11月現在）

財務の健全化

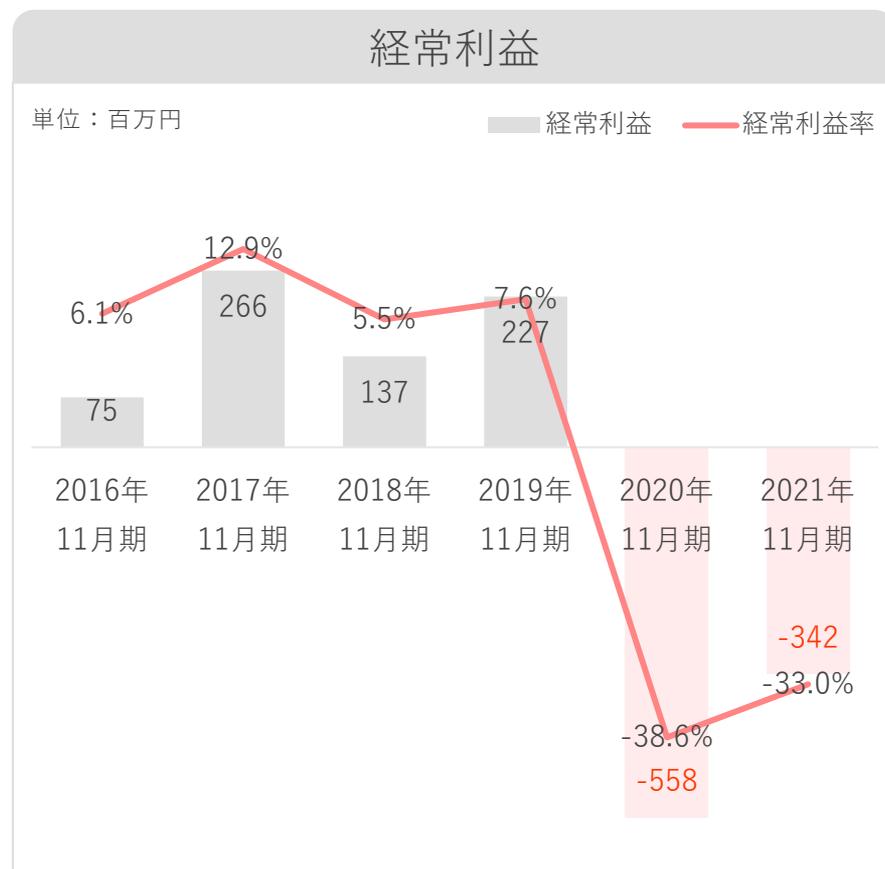
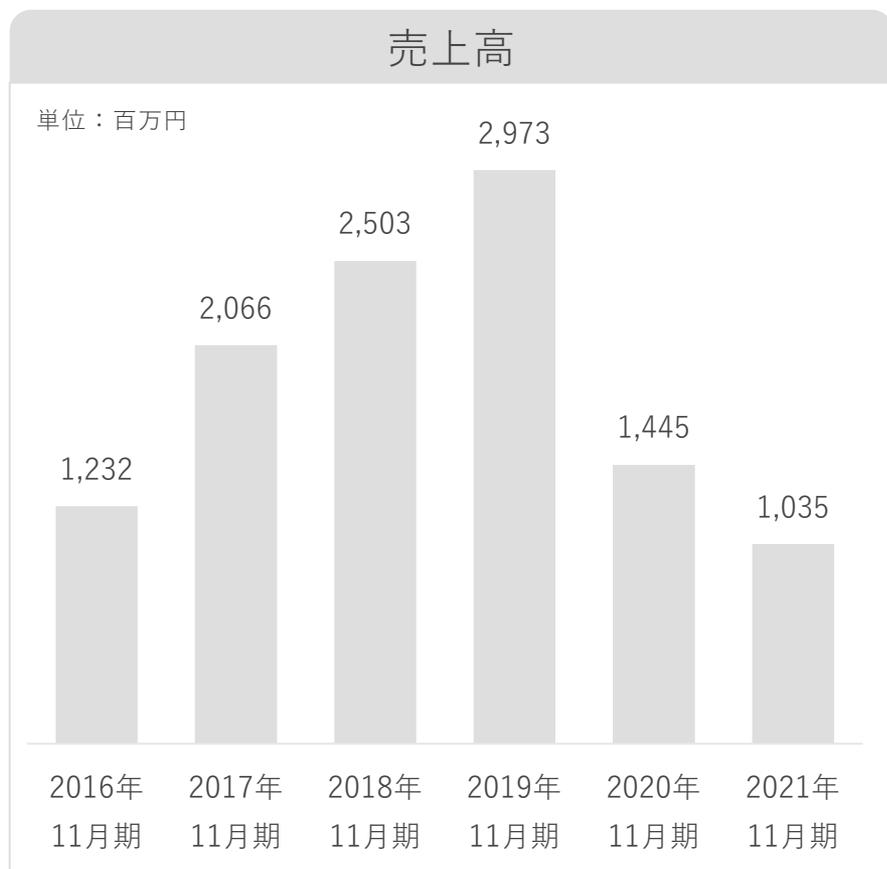
- 新規借入や融資増額により資金を確保
- 新株発行による増資及び新株予約権の発行等により自己資金の強化

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%)

成長戦略

業績推移

- 新型コロナウイルスによる影響は甚大ではありますが、中長期的には国内の労働力人口の不足により当社の人材サービスの売上は回復する見込み
- 今後は不足する労働力を補うべく、**テクノロジー（DX）**や**外部委託・アウトソーシング（BPO）**の活用など、従来の人材ビジネス市場に留まらない市場への多角的な事業展開を行い、事業ポートフォリオを拡充する



既存事業の各種KPI

企業価値向上のための重要指標

- 売上回復に向けて、既存事業においては主要なKPIを定め、各サービスの改善を目指す
- 中期的には、豊富にある未開拓の国内市場（P.20参照）へのマーケティングを強化し、業界内のシェアをより一層高める

人材紹介サービス

紹介人数

×

紹介単価

紹介人数：

新規求職登録者の獲得に加え、**21万人の既存登録者という強みを活か**し、自社データベースの掘り起こしから紹介人数の確保を行う

紹介単価：

コロナ禍で一時的には単価の低下を招いたが、直近では**取引先のピンポイント採用に適用し、単価が回復**

求人広告サービス

有料掲載社数

×

成約単価

有料掲載社数：

2021年10月の飲食店への営業制限解除により商談数が回復し、掲載社数も増加傾向。
外部のアウトバウンドに特化したコールセンターとのパートナーシップを強化し、更なる商談数の増加を狙う

成約単価：

コロナ禍で一時的に単価の低下を招いたが、既存顧客のリピート成約を中心に単価が回復

ダイレクトプラスサービス

利用社数

×

成約単価

利用社数：

コロナ禍でも落ち込みが限定的で、利用社数は3割減（四半期平均比較）に留めることができ、2019年のサービス開始から順調に成長

成約単価：

月額定額制のため月単位での成約単価に変動はないが、契約期間が長期（半年・1年）になれば、**年間を通しての採用計画の提案と取引先深耕が可能**

既存事業の各種KPIの見立て

既存事業の各種KPIの見立て

- コロナ前、コロナ禍を比較・分析し、中期的なターゲットとなるKPIを設定
- 中期的には既存事業の売上は40～50億円（CAGR25～30%）程度まで回復・再成長すると試算
※2026年～2027年にはコロナ前の外部環境に戻ることが前提条件

	コロナ前	コロナ禍	直近	中期ターゲット	
	四半期平均 (2019年1Q～2020年1Q)	四半期平均 (2020年3Q～2021年4Q)	四半期実績 (2021年4Q)	四半期売上 (2026年～2027年頃)	年間売上 (2026年～2027年頃)
人材紹介サービス	紹介人数 531 人 紹介単価 88 万円 売上 469 百万円	紹介人数 169 人 紹介単価 83 万円 売上 139 百万円	紹介人数 211 人 紹介単価 83 万円 売上 176 百万円	紹介人数 625 人 紹介単価 85 万円 売上 530 百万円	売上 21億円
求人広告サービス	有料掲載社数 1,047 社 成約単価 21 万円 売上 221 百万円	有料掲載社数 245 社 成約単価 26 万円 売上 64 百万円	有料掲載社数 326 社 成約単価 26 万円 売上 85 百万円	有料掲載社数 1,250 社 成約単価 30 万円 売上 375 百万円	売上 15億円
ダイレクトプラスサービス	利用社数 897 社 成約単価 8 万円 売上 78 百万円	利用社数 577 社 成約単価 11 万円 売上 63 百万円	利用社数 556 社 成約単価 11 万円 売上 66 百万円	利用社数 1,875 社 成約単価 12 万円 売上 225 百万円	売上 9億円

人的資本への取り組み

従業員持株会の奨励金付与率の大幅引き上げ

- 従業員の自社経営への参加意識を高め、株主・経営者との三位一体となり企業価値を高めることを目的に、**加入対象とする会員、毎月の拠出金の上限、奨励金付与率の変更**を実施

※2021年12月15日の取締役会にて決議

	加入条件	加入率	拠出率
変更前 2021年12月末 時点	<ul style="list-style-type: none">対象 : 正社員のみ拠出上限 : 50口上限 (1,000円/口)奨励金還付率 : 5% (50円/口)	41.0%	23.8%



	加入条件	加入率	拠出率
変更後 2022年1月末 時点	<ul style="list-style-type: none">対象 : 正社員、契約社員、嘱託社員、パートタイマー・アルバイト拠出上限 : 月給の10%、または50口までのいずれか低い方 (1,000円/口)奨励金還付率 : 120% (1,200円/口)	67.3%	58.9%

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。

食ビジネスの変革支援の重点項目

キャッシュポイントの多様化
オンラインコミュニティプラットフォームの構築



あらゆるタッチポイントで
高頻度に顧客接点を確保し
食ブランドの体験価値を最大化



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企業価値を最大化



cookbiz*
食ビジネスの
変革支援

資金支援

業態創出

店舗OMO

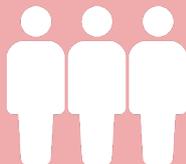
業務DX

人材支援

先端技術による業務効率化と
経営データの統合による
新たな付加価値と収益機会の創出



多様化する業態、デジタル化された
新たな店舗や業務に適合した
人材を創出・配置し
個人の成長と経営の合理化を支援



食ビジネスの変革支援の重点項目

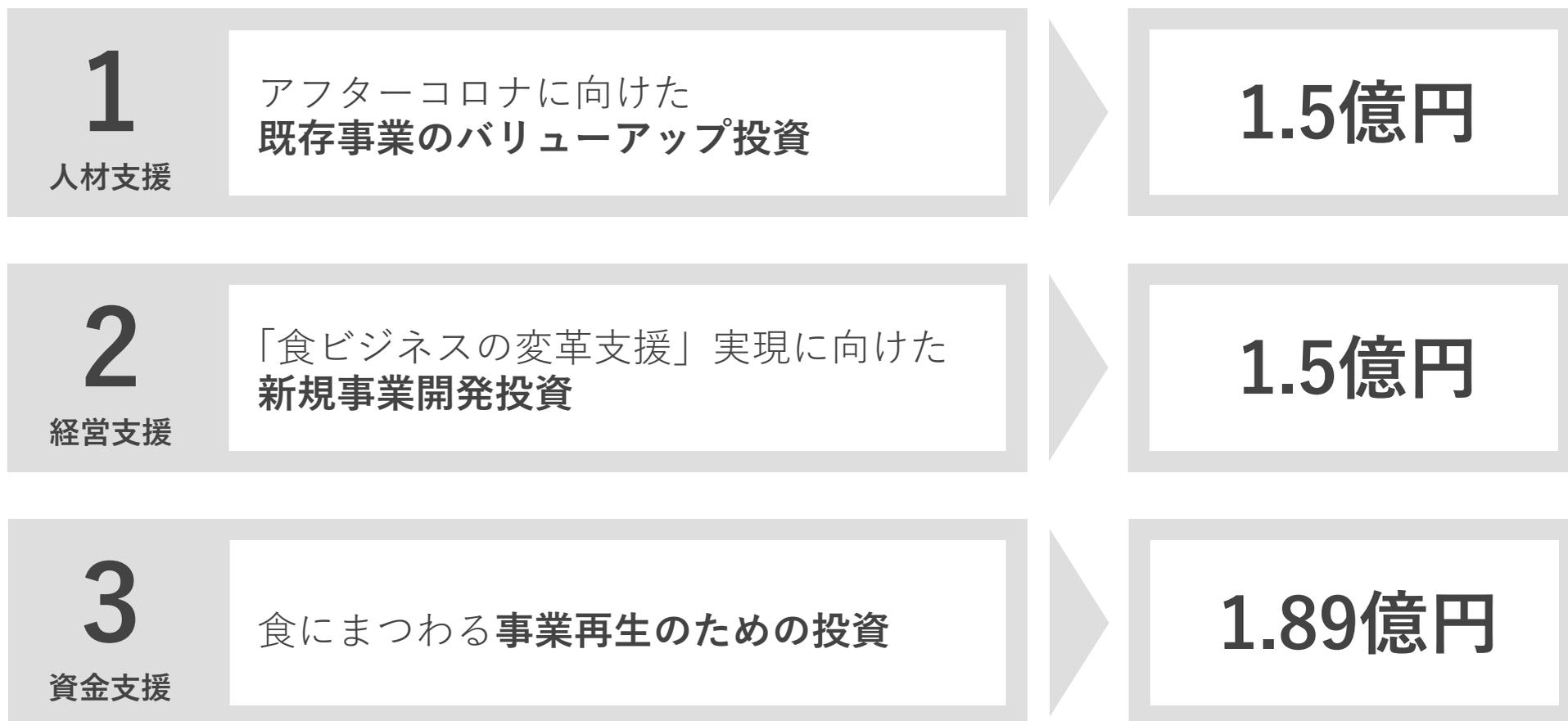
食ビジネスの変革支援取り組み状況

- 2021年7月に発表した中長期成長戦略に基づき、人材支援・経営支援・資金支援を通じて食ビジネスの変革支援を実現する

重点項目	種別	具体的な施策	実施時期
人材支援	既存	飲食業界における人材採用市場の再定義と自社サービスのマーケットシェアの算出。再成長戦略の立案	2021年4Qより着手済
		ブランディング・オフラインプロモーション・SEO・アライアンスなど、オンライン広告以外のマーケティング手法強化による求職登録者数最大化	2022年1Qより着手済
		中堅・大手企業のニーズに合わせたBPOサービスの開発	2022年1Qより着手済
		商品・サービス（ウェブ・アプリ）の大規模刷新による、掲載企業数・求人数の最大化と、求職者の求人応募アクション最大化	今期下期迄に着手
		オンラインセールスの強化による、東名阪エリアの深耕とその他エリアの開拓	今期下期迄に着手
経営支援	新規	業態創出、店舗OMO、業務DXのPoCを準備	今期下期迄に着手
資金支援	新規	「食」×「事業再生」に関する対象案件のソーシング開始	今期下期迄に1号案件のクロージングを目標

資金調達と資金使途について

- 2021年8月に決議した第三者割当増資及び新株予約権にて調達する4.98億円は、既存事業と新規事業にバランスよく投資し、成長戦略を推進する



リスク情報

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)	COVID-19の影響長期化や変異株の隆盛による、企業活動の自粛、密を避ける行動様式の変容にともなう外食機会の長期継続的な減少 ⇒当社の財務状況及び業績に大きな影響を及ぼす可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・感染拡大防止と安全配慮義務に則った従業員の安全確保を最優先に対応 ・業務上可能な部門はオンライン会議ツールなどを活用し、生産性を担保しながらテレワーク化を実施 ・求職者面談は、マスク着用やアルコール消毒を徹底する他、アクリルパネルを設置するなど予防対策の実施 ・外食産業の市場規模は短期的には回復しないという前提に基づき、事業計画を策定
システム障害	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴うシステム障害の発生 ⇒サービス提供が困難になる可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・サーバー等を外部ベンダーに依拠し、システム構築リスクを低減。外部ベンダーでのシステム障害発生時も事業継続が可能なバックアッププランを策定し対応
競合他社の状況	競合の参入による当社の事業領域における競争の激化 ⇒求職者や飲食事業者からの相談や申込の減少により、サービス継続が困難になる可能性	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社サービスの認知度の向上やサービスの差別化を図り、顧客に必要とされるポジショニングを確立
求職者の集客	当社サービスを利用する求職者の獲得が想定を下回る ⇒依頼主である飲食事業者からのニーズに応えられず、当社の財務状況及び業績に影響を及ぼす可能性	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の求人サービスを利用いただける価値を提供し続けていくように対応 ・インターネット上の集客ノウハウの蓄積
検索エンジン	インターネット検索におけるアルゴリズム変更による検索結果の表示順位の変更や、新たな検索エンジンの主流化 ⇒当社の集客に影響を及ぼす可能性	低	不明	中	<ul style="list-style-type: none"> ・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャネルの開拓

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
求人企業と求職者の適正なマッチング	<p>求職者に適した求人企業の候補抽出等のシステム化によるサポート及び効率化等を推進することにより、適正なマッチングの実施及びその精度向上を図る中での、マッチング精度の低下による人材紹介にかかる成約率の大幅な低下、早期退職の著しい増加、その他トラブルの発生。</p> <p>⇒当社事業の収益性低下や信頼性低下等が生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・求人企業には、採用の背景、求めるスキル、経験を十分にヒアリングすることで、紹介後ならびに入社後のギャップの最小化を図る ・求職者には、本人のキャリアプランに沿った求人の紹介を行うことで、当社の介入価値を発現させ、入社後もしっかりとしたサポートを行うことで、マッチングの精度を上げる
継続企業の前提に関する重要事象等	<p>2021年11月期において、COVID-19の感染拡大による売上高の急激な落ち込みにより、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 338,705千円の営業損失 ・ 342,762千円の経常損失 ・ 422,706千円の当期純損失 を計上 <p>COVID-19の収束時期が見通せないことにより、实体经济に与える影響の長期化が予測される</p> <p>⇒今後の売上高の見通しも不透明であり、2022年11月期においても重要な営業損失、経常損失及び当期純損失の計上、および営業キャッシュ・フローがマイナスの可能性</p>	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 徹底的なコスト削減 ・ 資金確保 ・ 事業黒字化

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
金融機関との金銭消費貸借契約書における財務制限条項	<p>借入金の一部に以下の財務制限条項が付されている</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経常損益を2期連続赤字計上しない <p>⇒当該条項に抵触し、かつ貸付人の請求がある場合、当社は当該契約上の期限の利益を失うため、ただちに債務の弁済をするための資金の確保が必要、当社の財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性</p>	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 22年11月期のキャッシュフローの改善及び黒字化の達成 ・ 複数の金融機関との取引の継続と長期資金の調達 ・ 新株予約権の行使
個人情報保護	<p>事業運営上、登録求職者にかかる多数の個人情報については、利用目的を明示し承諾を得た上で取得し、当該範囲でのみ利用しているが、何らかの理由により個人情報等の漏洩や不正使用等の事態が発生</p> <p>⇒当社及び事業サービスに対する信頼性の著しい低下、顧客からの損害賠償請求等が生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人情報の適正な取扱い及び安全管理を推進のため、「個人情報保護規程」を策定、従業員への教育及び適正な業務運営の徹底 ・ プライバシーマークの認定取得を行う等の情報管理体制の強化 ・ 損害保険への加入、万が一の経済的損失へのリスクヘッジ対応

※その他のリスクは、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください

- 本資料の作成は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付または売付の申込の勧誘を構成するものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証もおこなっておらず、またこれを保証するものではありません

本資料は2023年2月下旬頃にアップデートの開示を行う予定です。