



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023年2月28日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

OUR VISION



食の世界をもっと自由に、もっと笑顔に。

食に関わる全ての人が、
自分らしく、自律的に、持ち味を発揮し、
これまでにない「食」の歓びを
提供・体験できる世の中を目指します。

それは、今の「食」だけじゃない。
この先もずっと「食」の歓びが続いていくように、
食にまつわる課題や、食を育む地球環境の問題に向き合うこと。
そして何より、食の産業に寄り添うお客様や私たち自身が、
自由に発想し、笑顔で働き続けられること。

その結果、
「食」の歓びを、未来につなげ
「食」を通じて、一人ひとりがいきいきと、
心から愉しめる世界を実現します。

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. リスク情報

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. 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	749,243千円
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) 107名 (単体) 100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、PROJECT A株式会社 (ワールドインワーカー株式会社へ商号変更予定)

※2023年1月末時点

経営陣のご紹介（取締役）



代表取締役社長

藪ノ 賢次

Kenji Yabuno

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。



取締役

鳥海 直樹

Naoki Toriumi

1980年、神奈川県出身。ヤフー株式会社（現・Zホールディングス株式会社）、株式会社リクルートエージェント（現・株式会社リクルート）等を経て、2018年タイプエックス・アンド・カンパニー株式会社を設立し、代表取締役に就任（現任）。2021年11月入社、取締役に就任。



社外取締役

吉崎 浩一郎

Koichiro Yoshizaki

1966年、東京都出身。三菱信託銀行株式会社、日本AT&T株式会社を経て、1998年、シュローダー・ベンチャーズ株式会社、株式会社MKSパートナーズ、カーライル・グループ等でVC/PE投資を幅広く実践。2009年、株式会社グロース・イニシアティブを設立、代表取締役（現任）就任。その後、クールジャパン機構にて取締役最高投資責任者(CIO)を経て、現在、中堅中小企業への投資や上場・非上場の成長企業の社外取締役に務める。2016年2月より当社取締役就任。

経営陣のご紹介（監査役）



常勤監査役

遠藤 隆史

Takashi Endo

1975年、東京都出身。2014年、当社 人材紹介事業部（現・採用支援サービス部）入社。2017年、当社人材紹介事業部 部長代理就任を経て、2018年、当社内部監査室（現・内部監査グループ）室長 就任。その後、2021年2月より当社監査役（現任）を務める。



監査役

嶋内 秀之

Hideyuki Shimauchi

1973年、京都府出身。1996年に入社したオリックス株式会社にてベンチャー投資等に携わり、2009年株式会社アントレプレナーファクトリーを設立し、代表取締役役に就任。また、立命館大学／大学院 非常勤講師を務め、2013年12月より当社監査役に就任。



監査役

福本 洋一

Yoichi Fukumoto

1975年、大阪府出身。2003年、弁護士登録（大阪弁護士会）、第一法律事務所（現・弁護士法人第一法律事務所）入所。2014年弁護士法人第一法律事務所 パートナーに就任（現任）。2016年には日本システム監査人協会理事に就任。同年より当社監査役に就任。

目次

1. 会社概要
- 2. 事業内容**
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. リスク情報

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

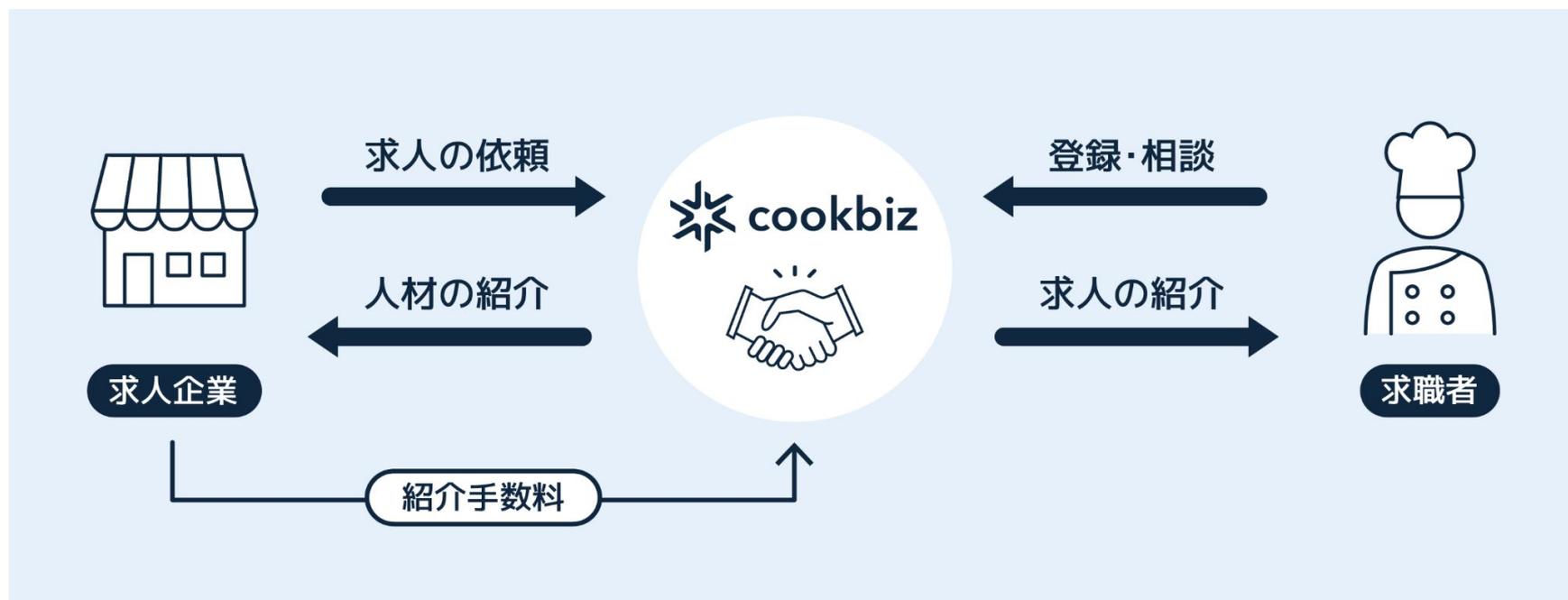
事業再生領域

- 水産物の冷凍加工業



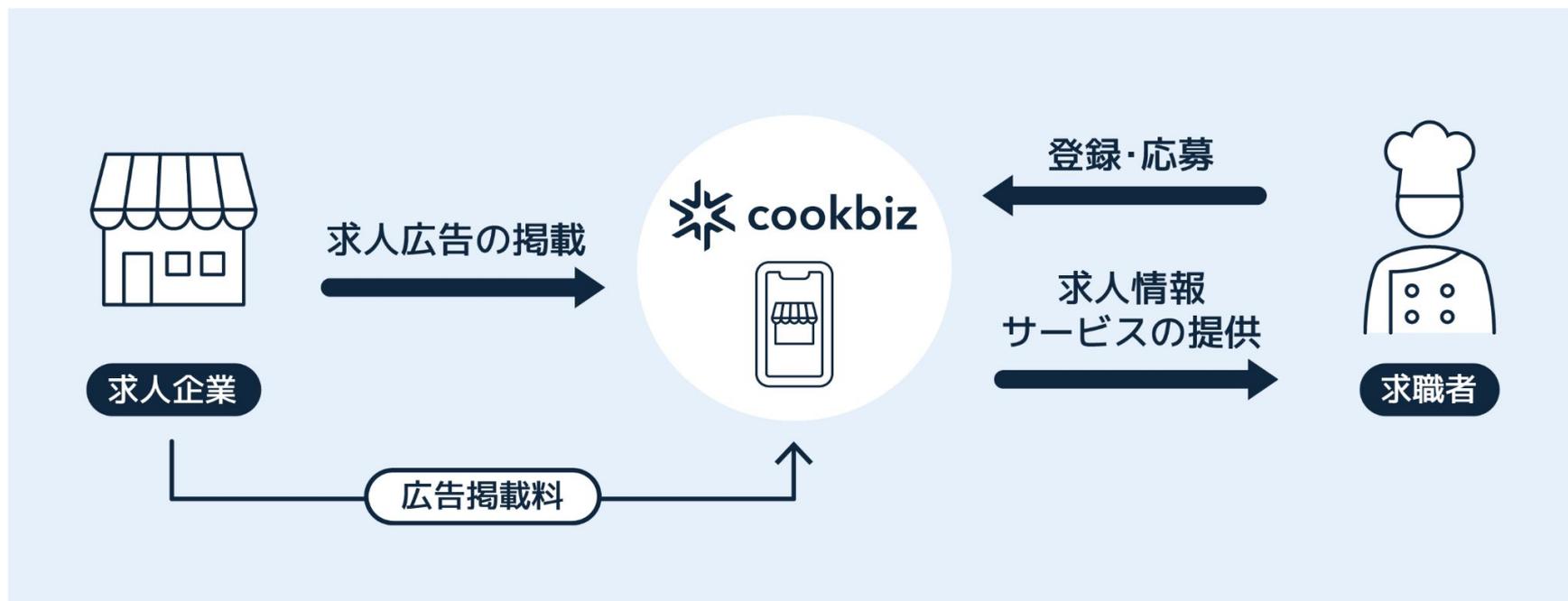
人材紹介サービス

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。



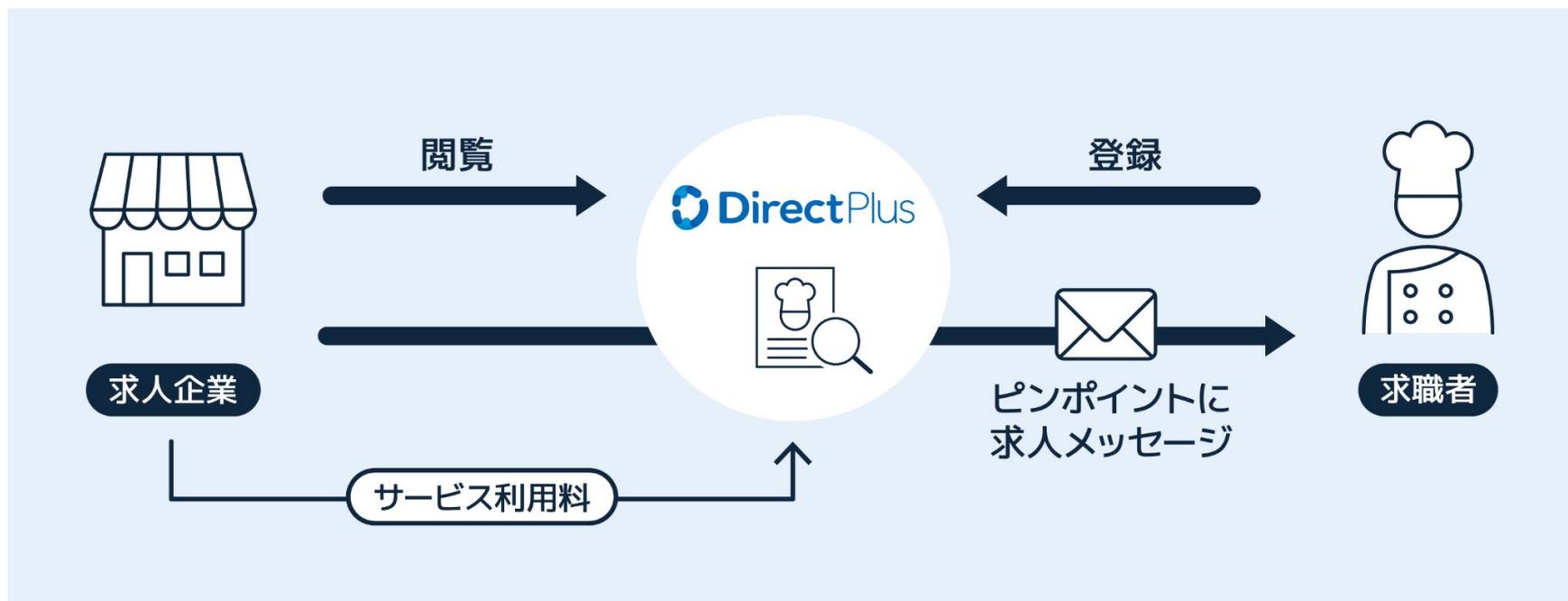
求人広告サービス

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。



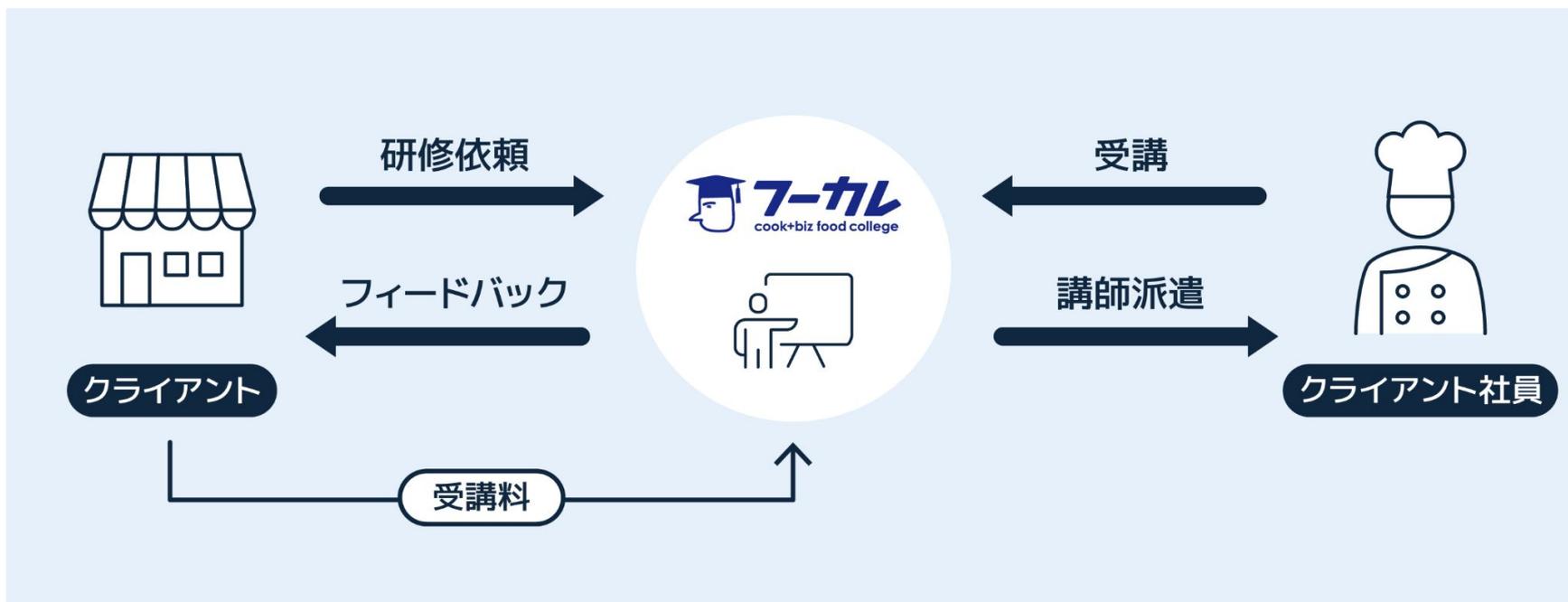
スカウトサービス

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）。



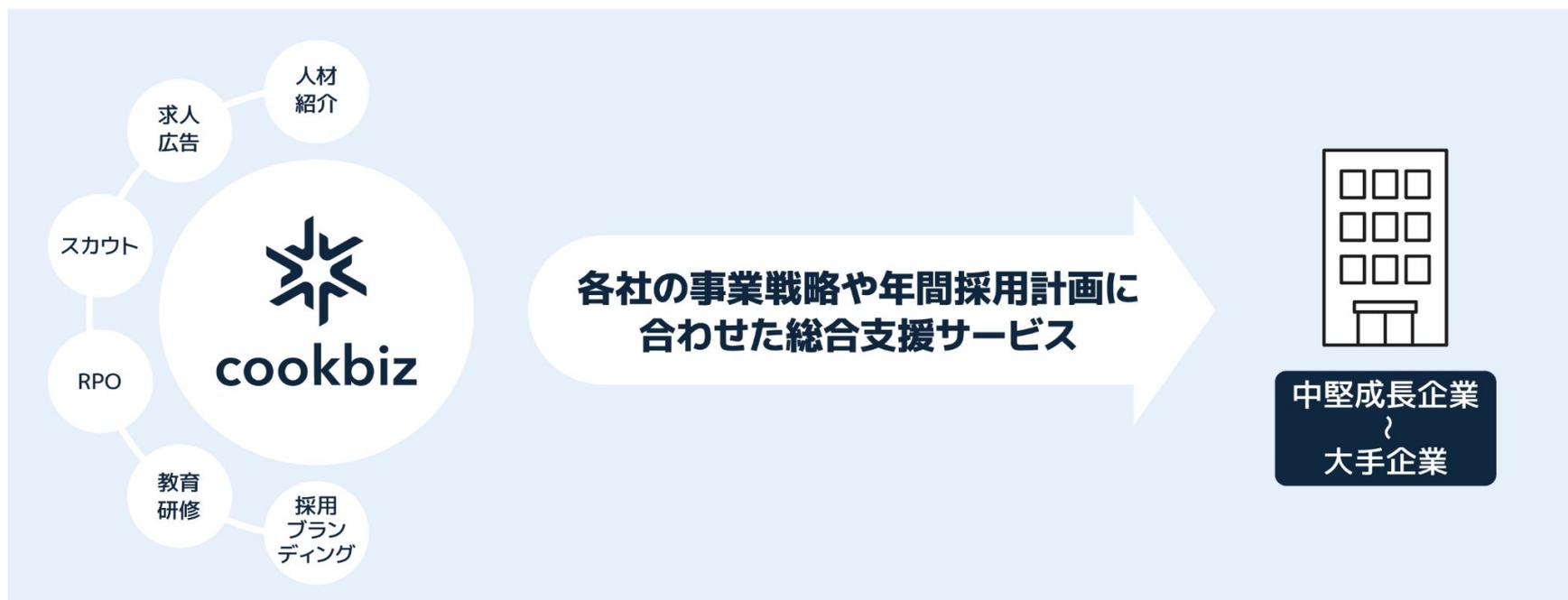
教育研修サービス

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。



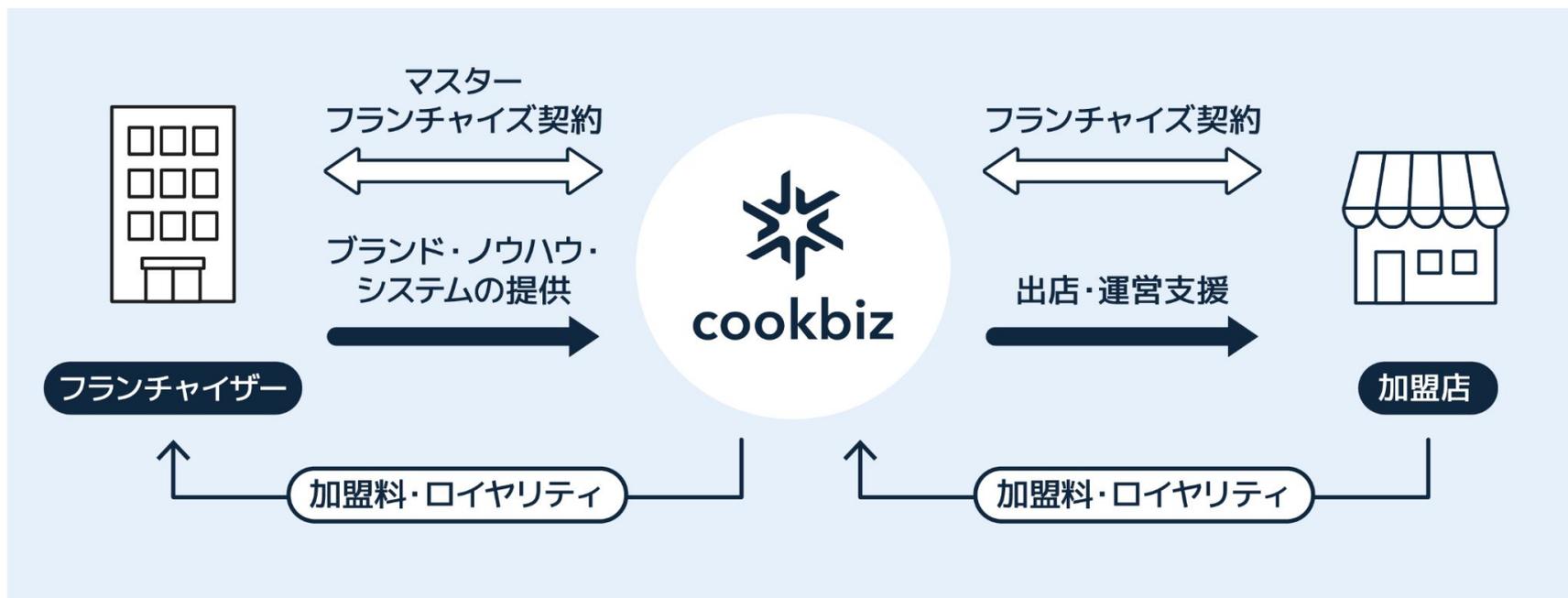
採用総合支援サービス

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。



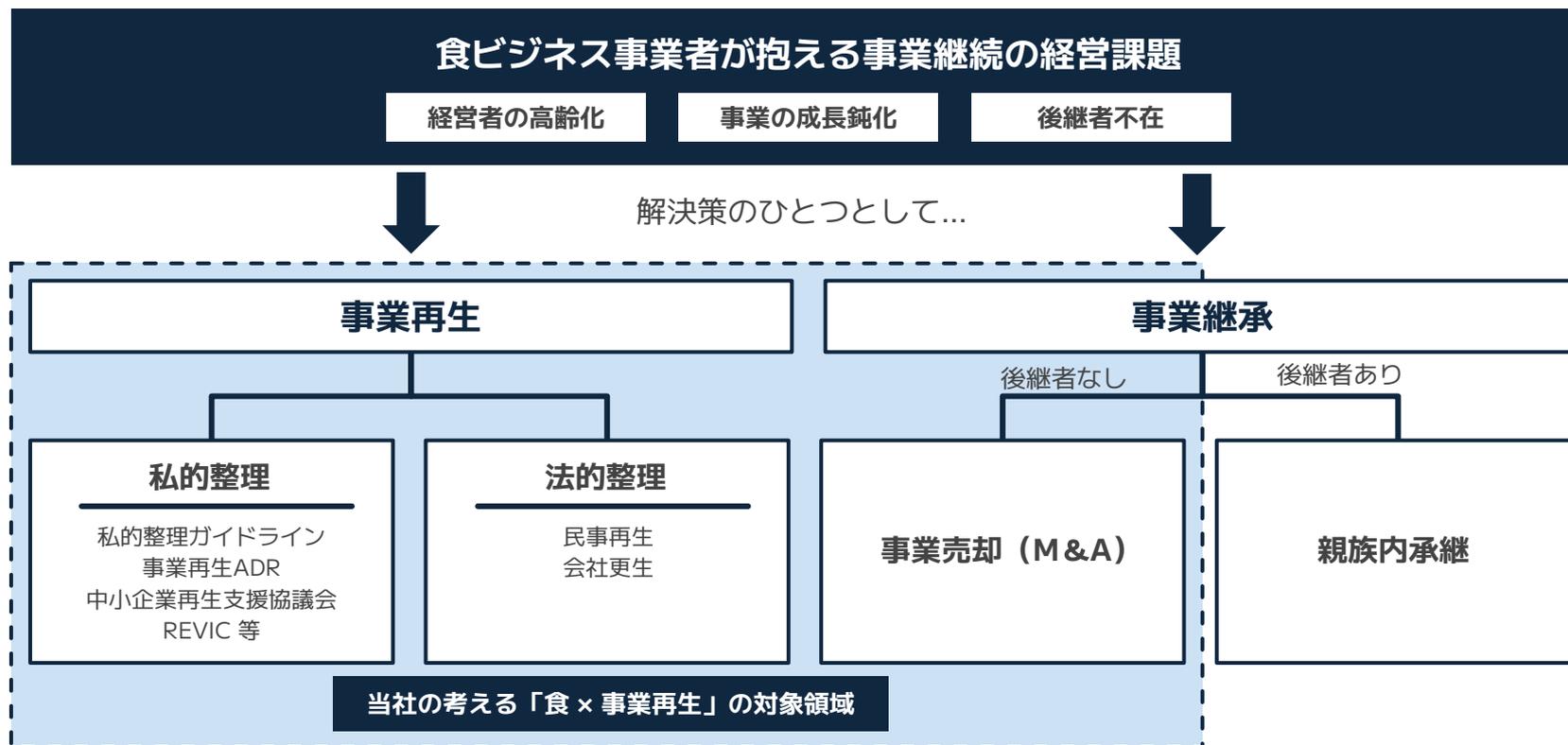
フランチャイズ本部事業

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。



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。

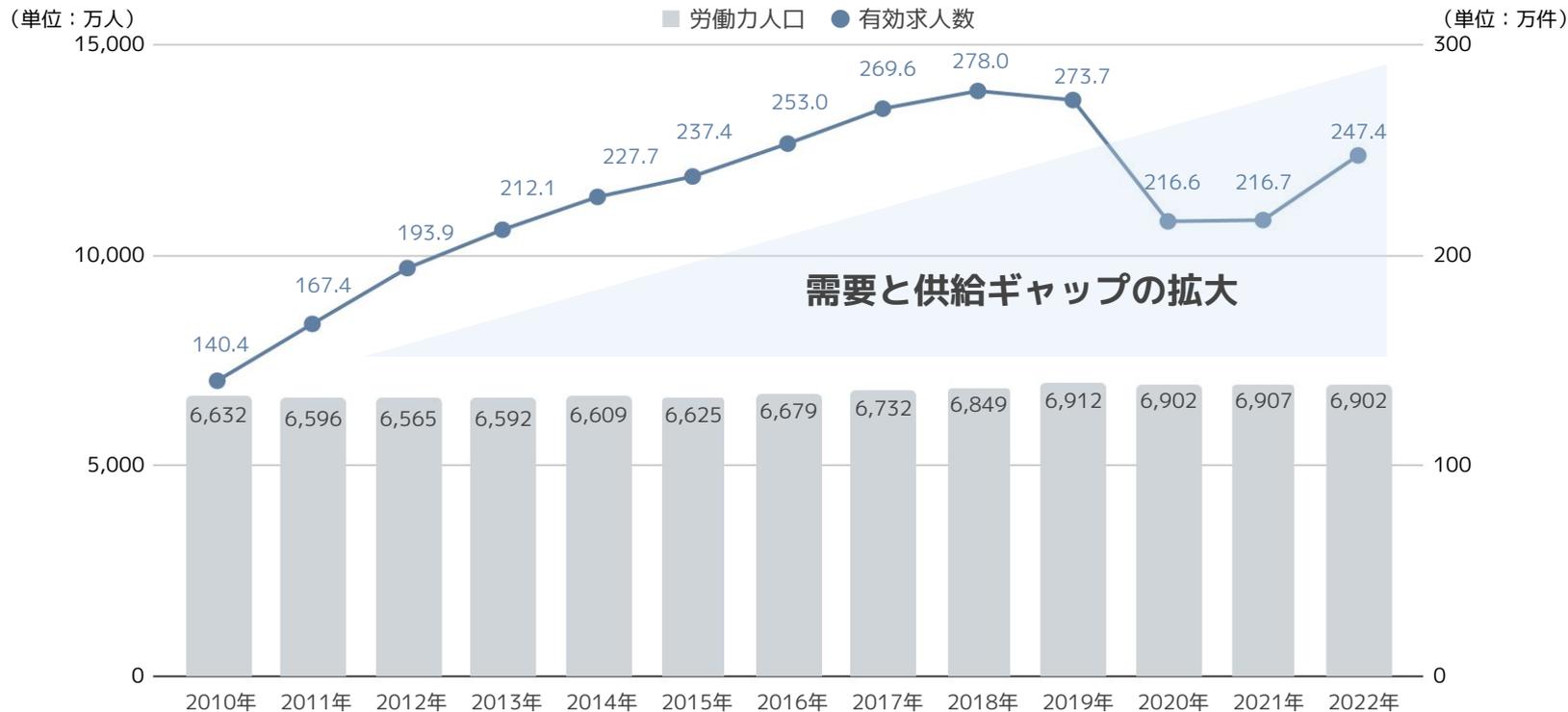


目次

1. 会社概要
2. サービス概要
- 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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. リスク情報

有効求人数と労働力の推移

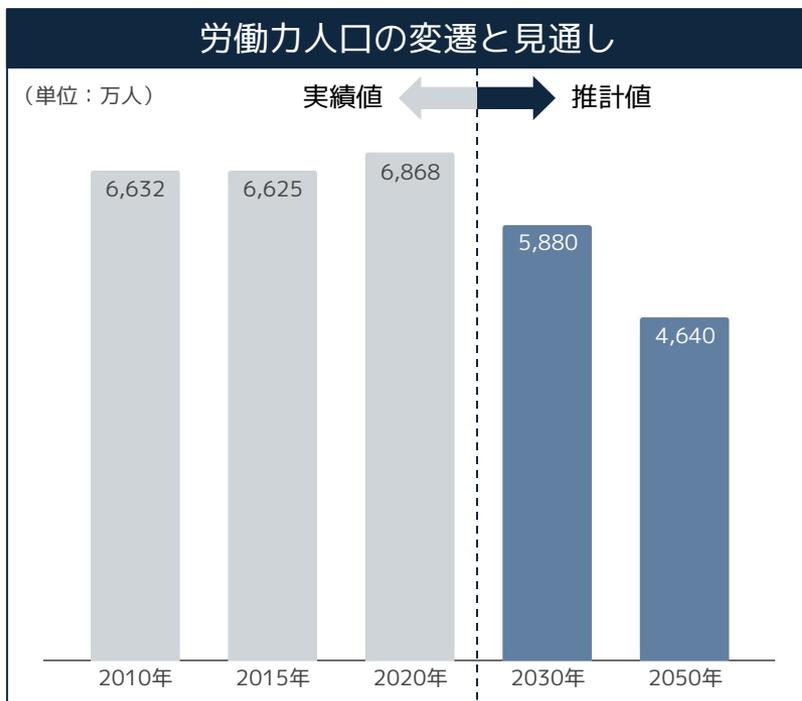
- 2010年以降の有効求人数の増加に対し、労働力人口はほぼ横ばい。
- 一時的にコロナ禍で雇用の需給バランスが逆転したものの、経済活動の再開にともない慢性的な人材不足が再度継続する見込み。



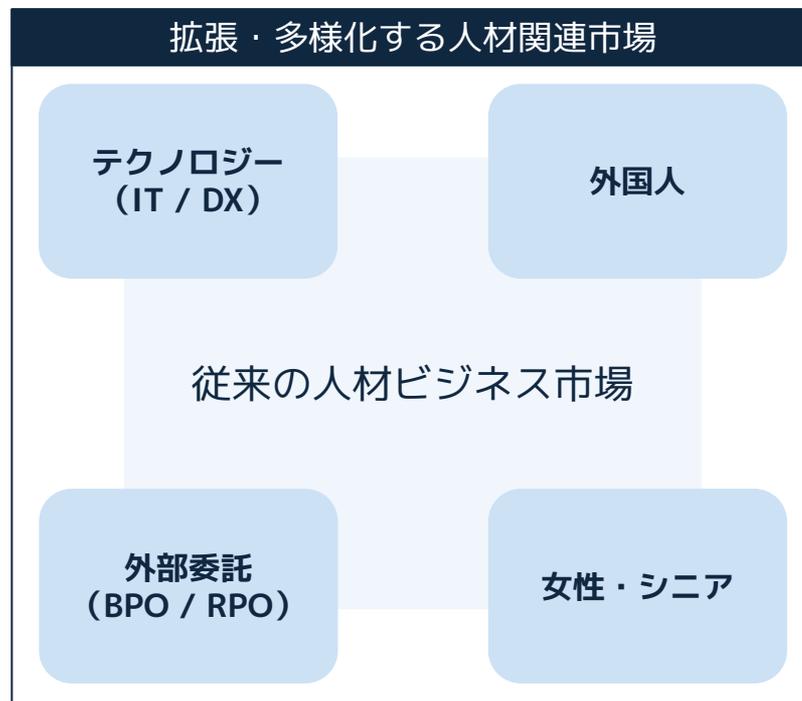
出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」有効求人数（実数）年平均
総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均

労働人口の将来予測

- 労働力人口の将来予測は2020年比で2050年には70%弱程度になる見通し。
- 不足する労働力を補うべく、テクノロジー（IT / DX）や外部委託・アウトソーシング（BPO / RPO）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。

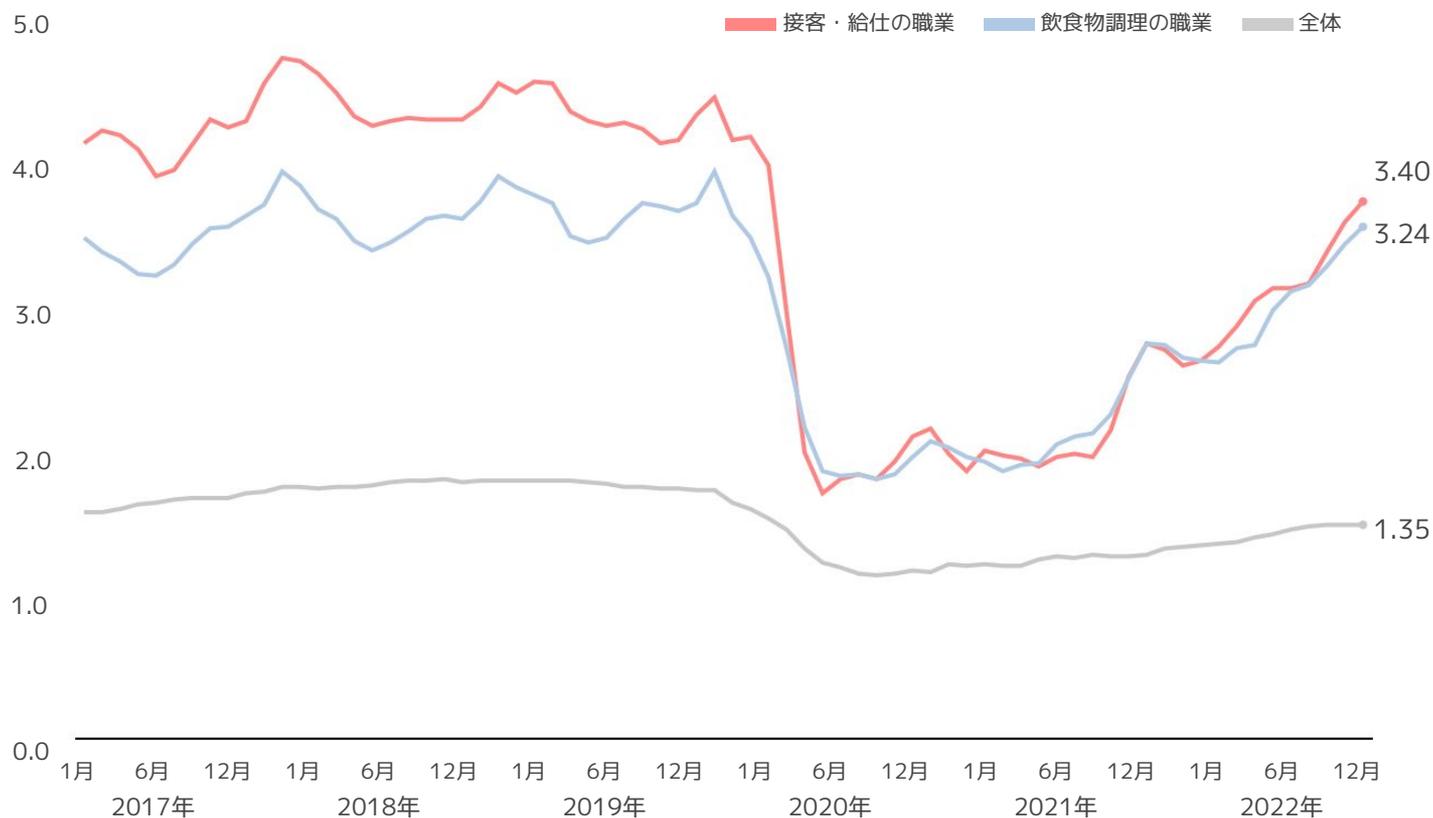


出所：総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均
みずほ総合研究所



有効求人倍率の推移

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増加傾向。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）」

国内市場だけでも潤沢な成長余力

国内の飲食関連業において、今後当社の取引先や求職登録者になりうる宿泊業・飲食サービス事業者や飲食店従事者は潤沢に存在している。



出所：※1 「中小企業実態基本調査」令和3年確報（令和2年度決算実績）



出所：※2 総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2022年（令和4年）12月分結果

飲食業界における採用課題

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
飲食サービス業・宿泊業	20.3%	15.0%
医療・福祉	9.8%	9.9%
卸売業・小売業	7.7%	8.0%
その他サービス業	11.3%	11.1%
製造業	5.6%	5.5%
教育・学習支援業	11.0%	12.2%

出所：厚生労働省「雇用動向調査」令和4年上半期 産業別の入職と離職

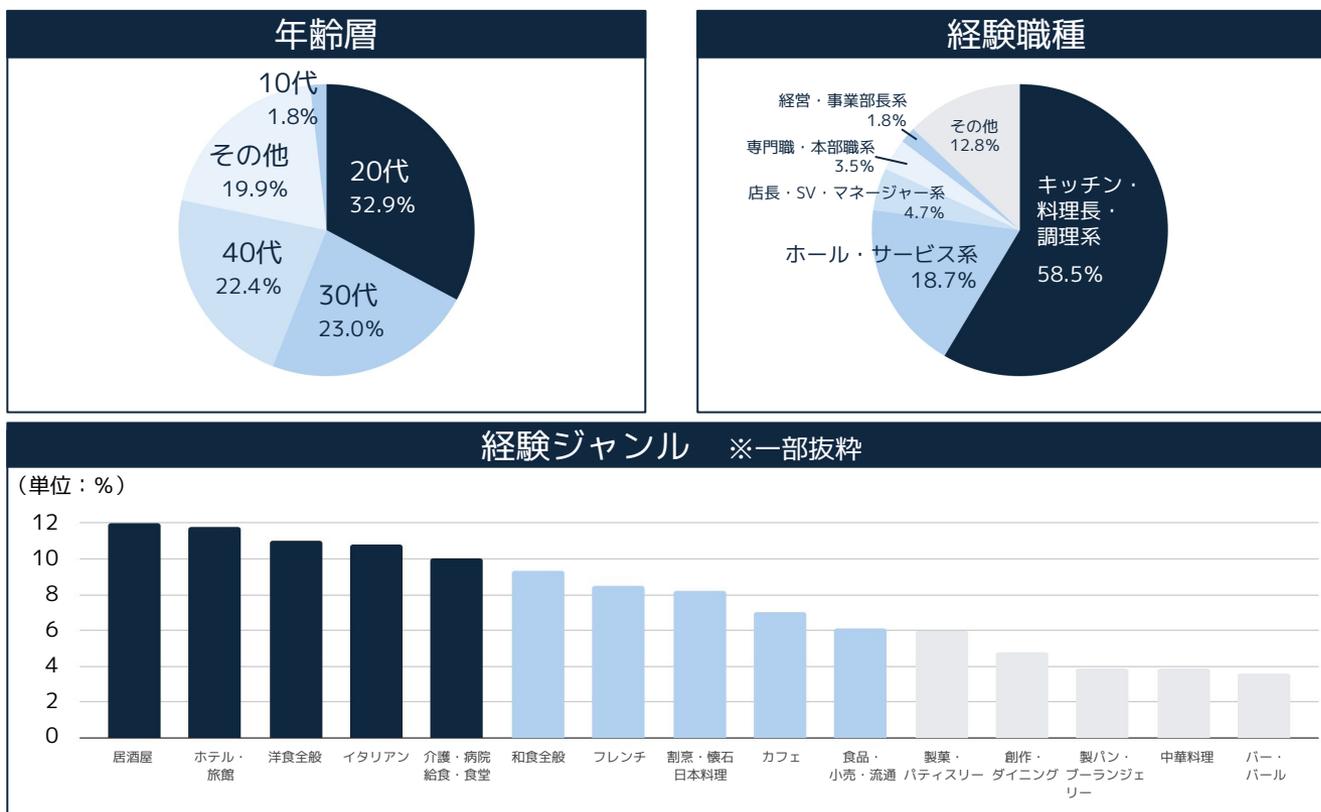
目次

1. 会社概要
2. サービス概要
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. リスク情報

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

- 全登録者22万人において、飲食業界経験者は9割以上。
- 飲食業界でのキャリアアップを考える様々な職種・ジャンルの経験者が利用。



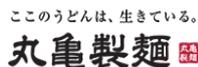
※出所：当社調べ（2022年9月現在）

強みと特徴（競争力の源泉）

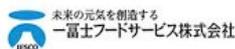
幅広い取引先企業群（一部抜粋）

- 取引先企業数は約9,300社（うち飲食関連の上場企業は150社超）
※当社調べ（2023年2月現在）
- 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・給食等の集団調理まで様々な業種・業態で利用されている。

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



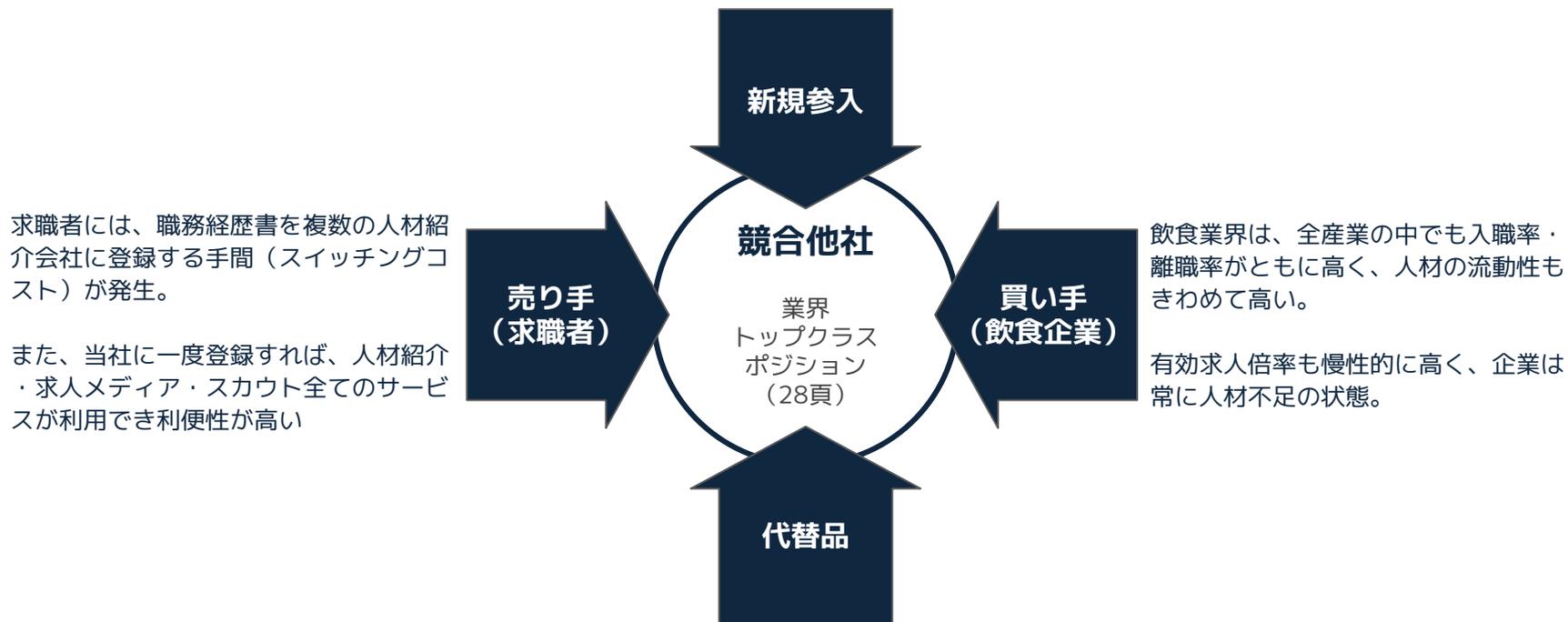
※取引先企業例（順不同）

強みと特徴（競争力の源泉）

当社を取りまく競争環境の分析

飲食店といえばアルバイト求人だった市場環境の中で、「飲食 × 正社員」の領域を見出し、10年間かけてビジネスモデルを構築し競争優位を確立。

飲食業界の人材市場の持つ特殊性により、総合人材サービスからの新規参入は困難（27頁）



求職者には、職務経歴書を複数の人材紹介会社に登録する手間（スイッチングコスト）が発生。

また、当社に一度登録すれば、人材紹介・求人メディア・スカウト全てのサービスが利用でき利便性が高い

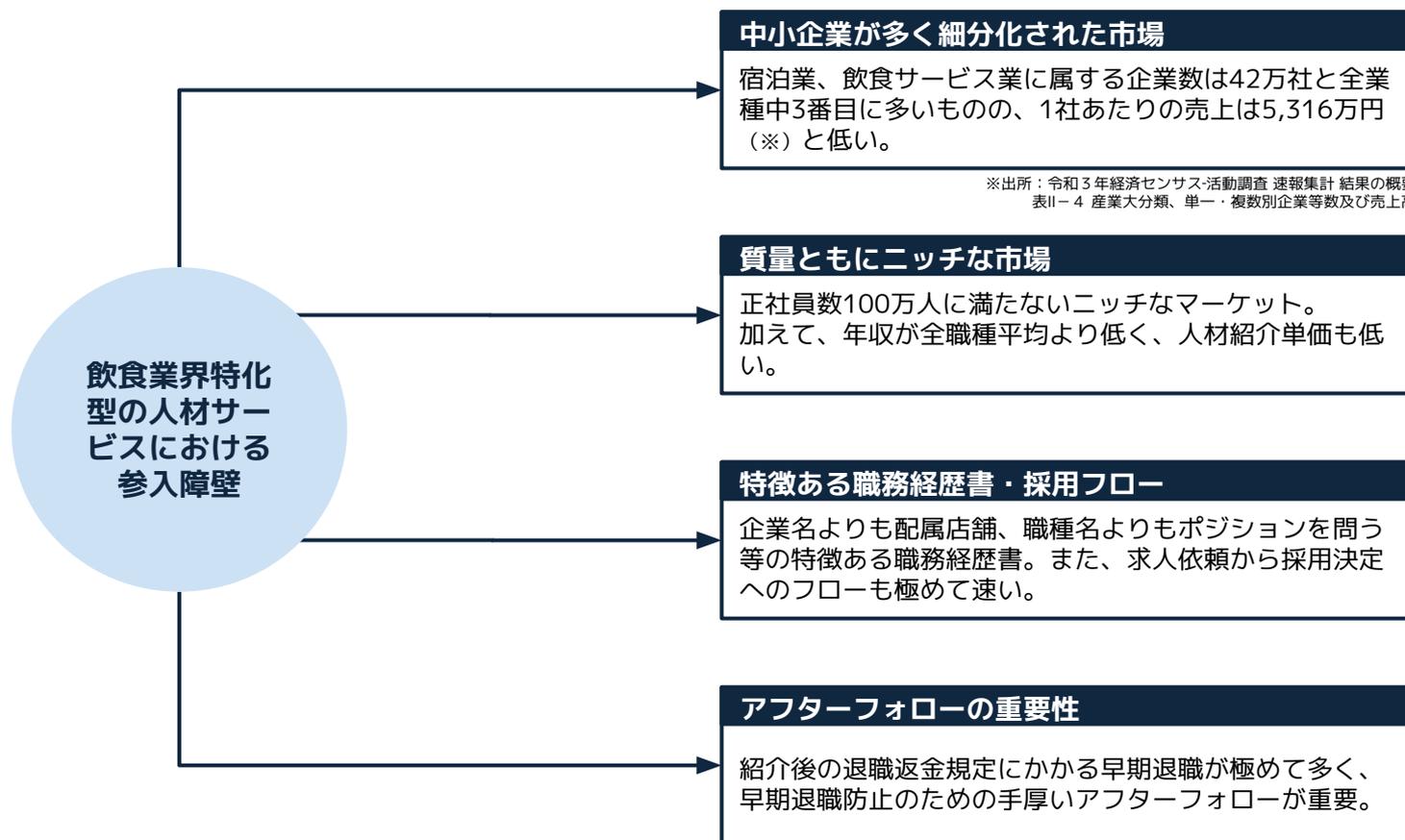
飲食業界は、全産業の中でも入職率・離職率がともに高く、人材の流動性もきわめて高い。

有効求人倍率も慢性的に高く、企業は常に人材不足の状態。

中途採用を行わず、アルバイトにより短期的な人員需要を充足させることが可能

業界の特殊性による参入障壁

飲食業界の人材サービスにおける特殊性が参入障壁を構築しており、総合人材サービス企業による新規参入は困難と考える。



競争優位性（業界特化型の競合他社比較）

- 離職率の高い飲食業界において、人材紹介や求人広告等の求人サービスの提供のみならず、それらの業務のRPOや研修サービスまでサービスを拡充。
- 業界特化型の中ではトップクラスのサービスカバレッジとシェアを確立。

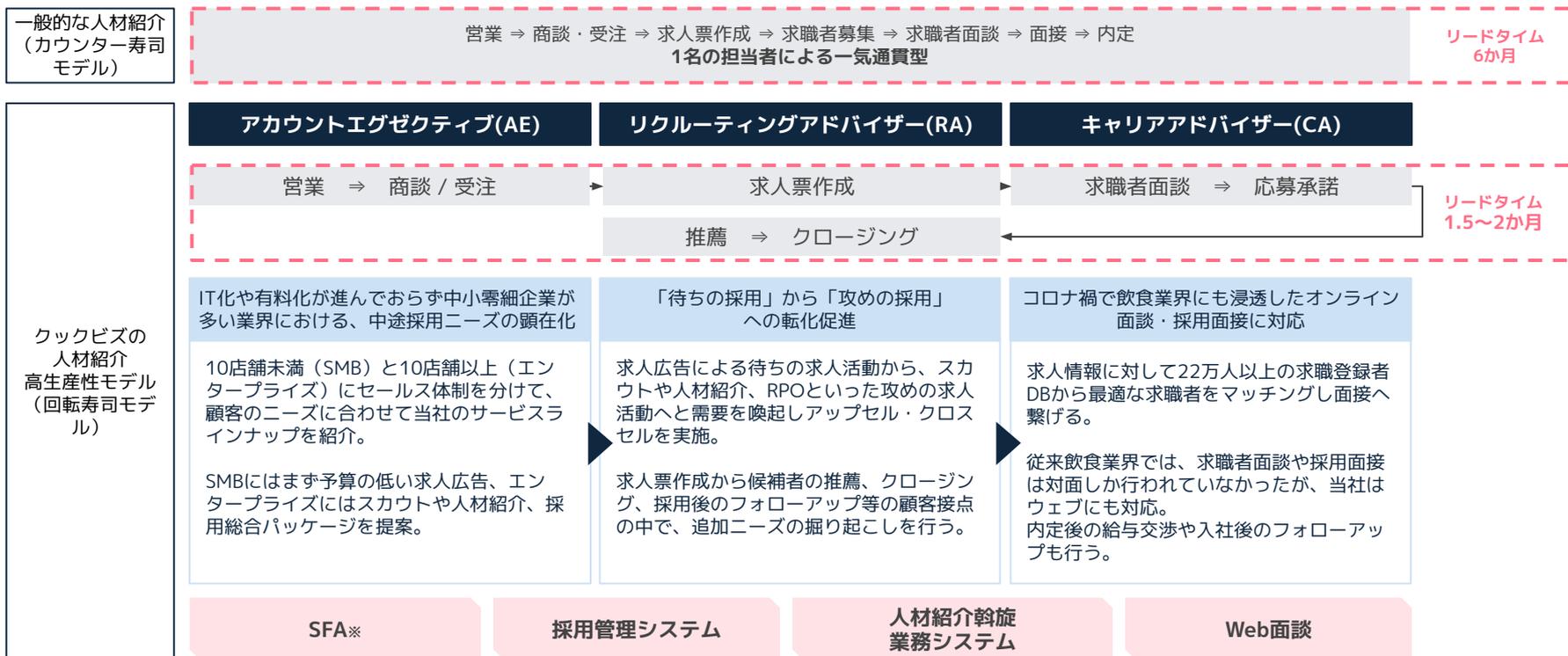
比較項目	当社	A社	B社	C社	D社
求人数	約2.9万件	約1万件	約6.7万件	約5万件	約2.9万件
登録者数	約22万人	非公表	約4万人	非公表	約25万人
提供サービス └人材紹介	○	○	○	○	×
提供サービス └求人広告	○	×	○	△ ※新卒採用	○
提供サービス └スカウト	○	×	○	×	○
提供サービス └研修	○	×	×	×	×
提供サービス └RPO	○	×	×	×	×
対応エリア	国内・海外	関東	国内・海外	関東・関西	国内

※出所：当社調べ（2023年2月現在）

強み（競争力の源泉）

クックビズ独自の分業体制による高い生産性

業務フローは分業体制を敷いており、さらに各工程をDX化することで高生産モデルを構築。特に人材紹介においては面談決定から内定承諾までのリードタイムが1.5～2か月と短く、一般的な人材紹介会社と大きく差をつけている。



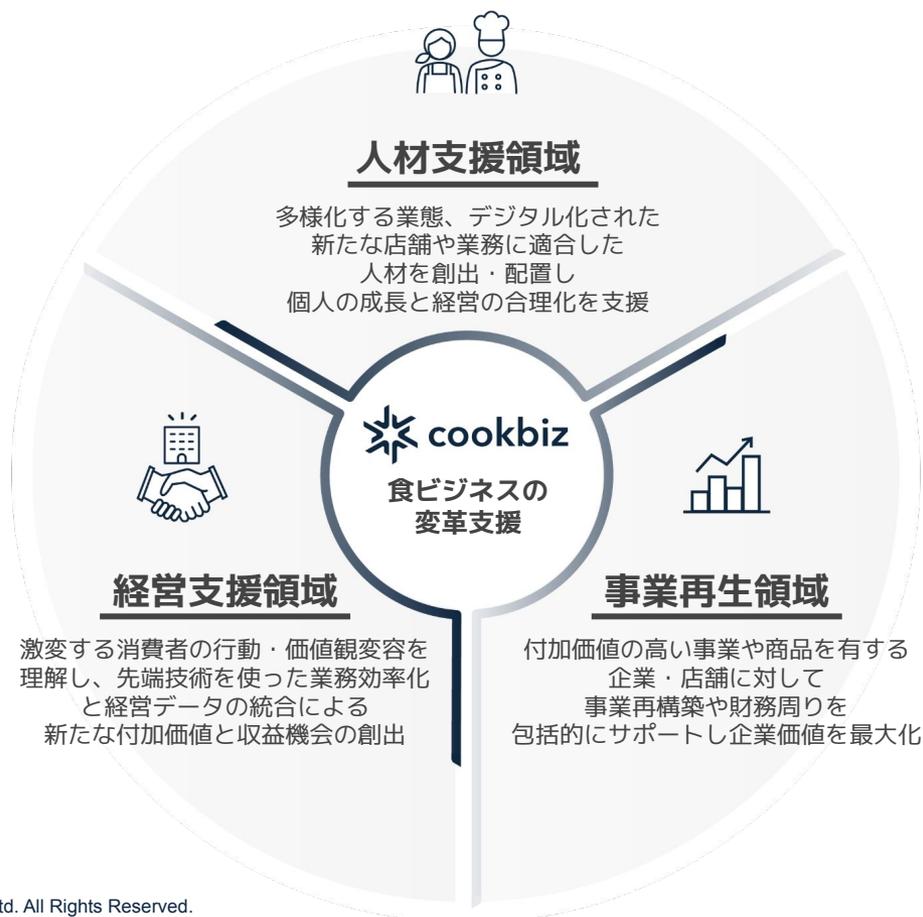
※Sales Force Automationの略で、営業支援のための各種ツール・システムを指す。営業担当の商談開始から受注までの進捗の可視化や活動管理を行う。

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. リスク情報

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。



2022年11月期投資進捗

2021年7月の増資時に発表した投資計画の進捗を総括。昨年10月に新株予約権の行使も全て完了し、投資計画も金額・スケジュール共に順調に推移。

人材支援

アフターコロナに向けた
既存事業のバリューアップ投資

1.5億円

経営支援

「食ビジネスの変革支援」実現に
向けた新規事業開発投資

1.5億円

事業再生

食にまつわる
事業再生のための投資

1.89億円

投資実績

システム
リニューアル投資 **0.75億円**

既存事業のさらなる拡張性獲得と業務生産性の向上を図るべく、システムリニューアル・プロジェクトを始動。2023年11月期中のリリースを目指す

ワールドイン
ワーカー事業譲受 **0.75億円**

※見込額

インバウンドテクノロジー株式会社が運営する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と登録支援業務「ワールドインワーカー」を当社の設立子会社にて事業譲受予定（2023年3月クロージング予定）

投資実績

cookbiz FC
事業開発 **0.1億円**

コロナ禍の顧客の行動変容に適切にべく、経営支援領域でのサービス第1弾として、効果の高い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・展開を行うFC本部事業「cookbiz FC」をリリース（2022年12月）

ラクミー社出資
マイノリティ投資 **1.0億円**

株式会社ラクミーへの第三者割当増資による投資を実施（2022年11月）経営管理クラウド「ラクミー」をcookbiz FCの加盟店管理ツールに据え、業務の効率化とDX導入を図る

投資実績

きゅういち株式会社
完全子会社化 **1.2億円**

事業ポートフォリオの複線化を実現するため、食領域で当社と同等程度の事業規模までの企業をターゲットに、調査を開始

本件については外部専門家らによるDDを実施のうえ、適切なストラクチャーを決定し、申請代理人とともに再生計画案を策定。裁判所の許可決定ののち、きゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化（2022年10月）

2022年11月期方針の取り組み状況

中長期戦略の方向性にに基づき、人材支援・経営支援・事業再生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	進捗・トピック	詳細
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	2023年11月期 上期リリースを目指す	
		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者数最大化	認知向上を目的としたブランディング施策を実施。2023年11月期以降、ブランディング投資の強化を検討	34頁
		中堅・大手企業のニーズに合わせた採用総合パッケージの開発	中堅・大手企業向けの採用総合パッケージをリリース、22年11月期中で4社受注。	35頁
		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	リニューアル・プロジェクトを始動。2023年11月期中のリリースを目指す	
		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	当期の実績を踏まえたターゲット顧客を再定義中。2023年11月期以降の拡販に向けて、サービスの改善を推進	
経営支援	新規	業態創出、店舗OMO、業務DXのPoCを準備	株式会社ラクミーへの第三者割当増資による投資を実施（2022年11月30日）。フランチャイズ本部事業「cookbiz FC」をリリース（2022年12月15日）	38～40頁
事業再生	新規	「食×事業再生」に関する対象案件のソーシング開始	「食×事業再生」における取り組み方針を策定し、公開。1号案件として株式会社久米田商店（北海道函館市）の事業再生支援のためのスポンサー契約を締結。同社より新設分割されたきゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化（2022年10月3日）	43～46頁

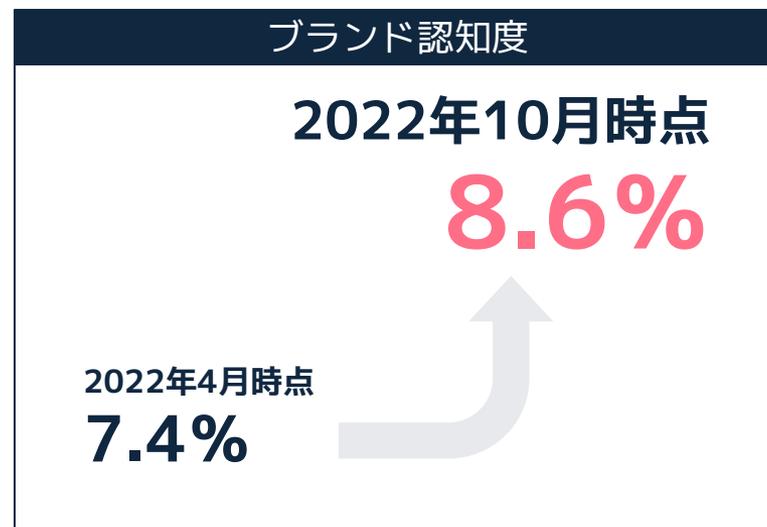
前期方針の取り組み状況（人材支援領域）

ブランディング施策について

- ブランド認知向上のための施策としてYouTube広告を9月16日より配信。
- 一定数のブランド認知の改善効果が得られたため、2023年11月期以降、ブランディング投資の強化を検討。



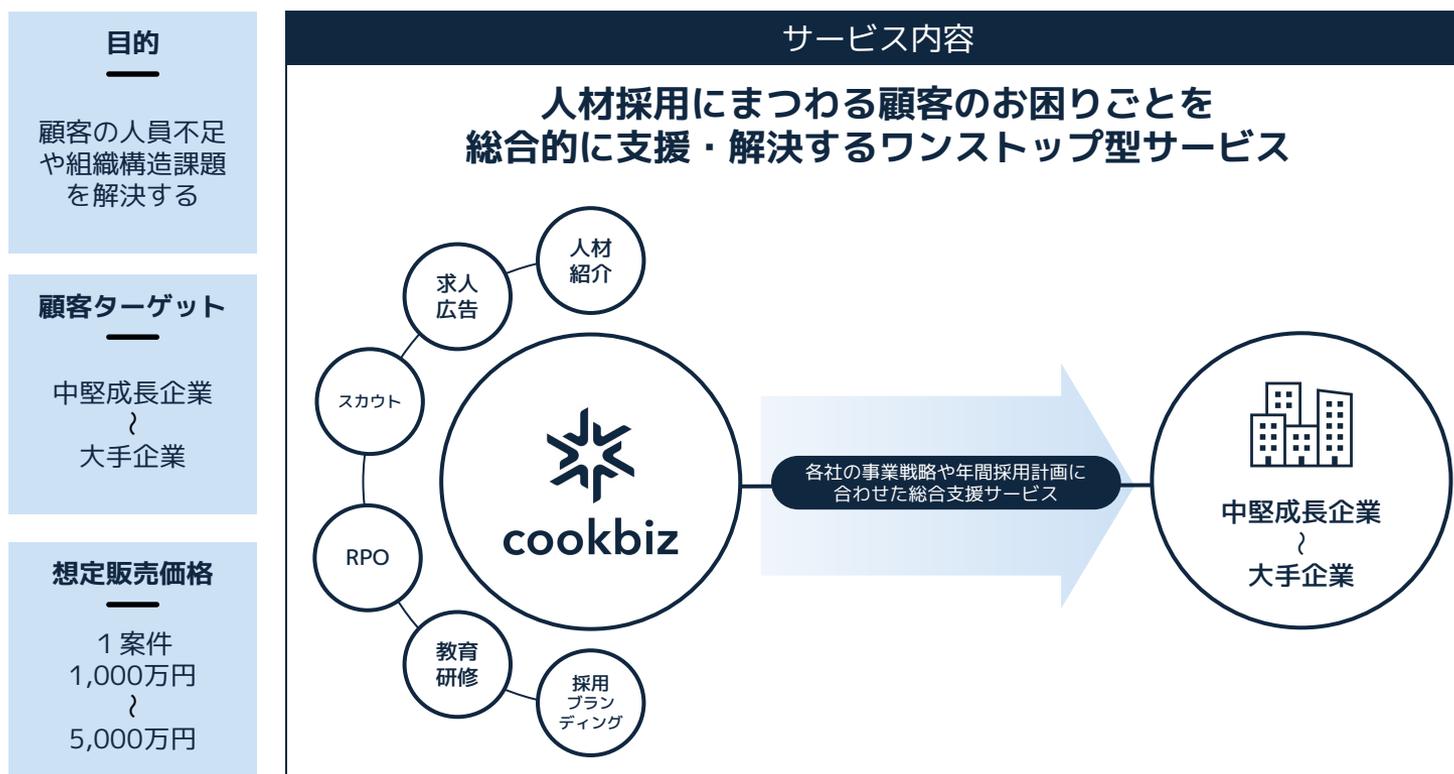
※広告配信期間：2022年9月16日～10月1日



※出所：当社調べ（2022年10月）

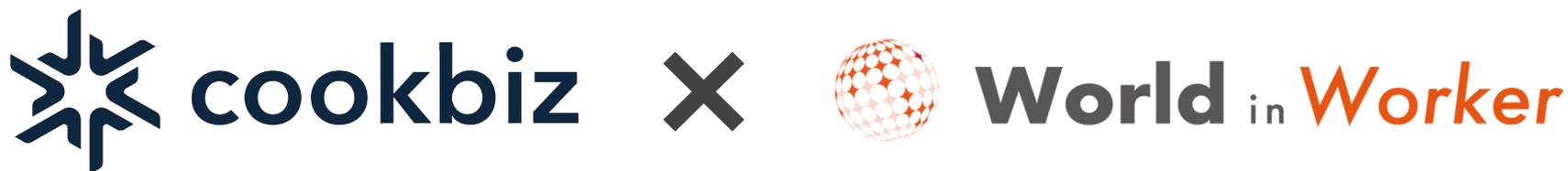
採用総合パッケージについて

- 当期期初のリリースから4社受注（採用目標20～40名）。リピート提案も含めた利用顧客のさらなる拡大を図る。
- 今後、各種RPOサービスの商品開発・提供を順次開始。



新会社設立及び事業譲受について

- 12月14日発表の通り、インバウンドテクノロジー株式会社が運営する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と登録支援業務「World in Worker」を当社の設立子会社「PROJECT A 株式会社（ワールドインワーカー株式会社へ商号変更予定）」にて2023年3月1日付での事業譲受を予定。
- インバウンドテクノロジー社が培った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、トップラインシナジー創出を図る。



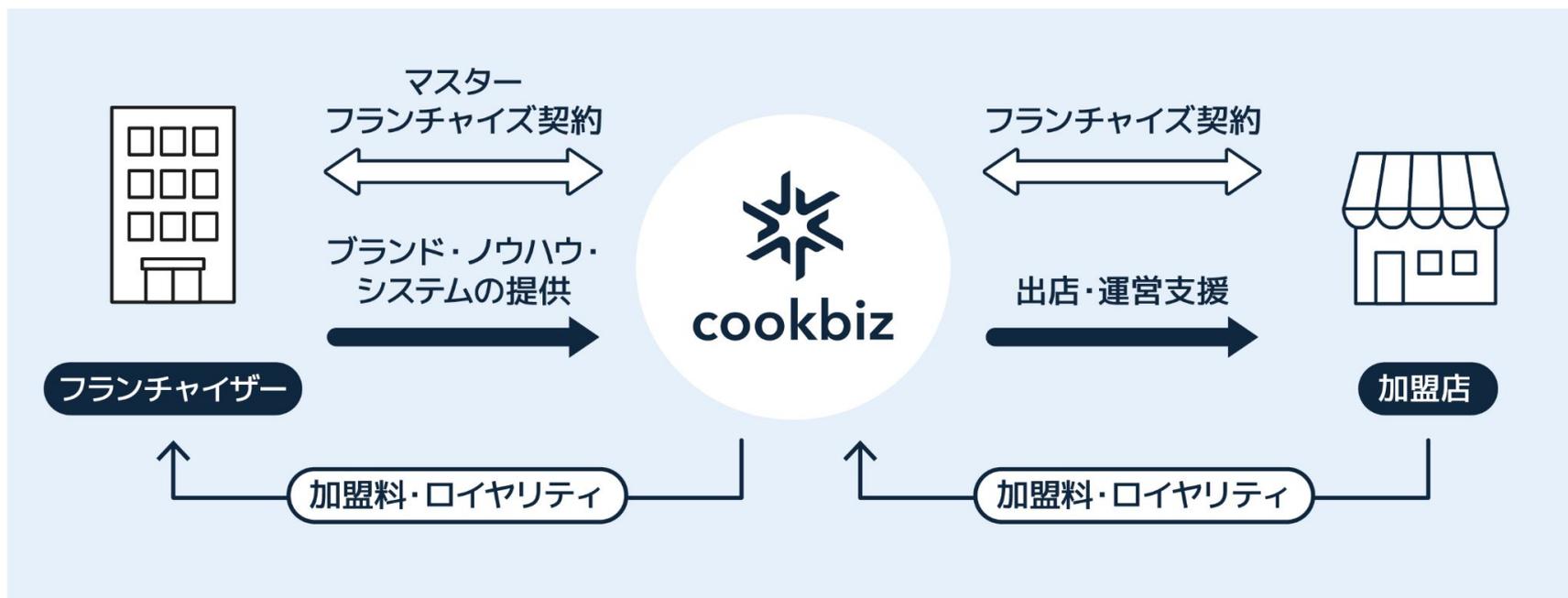
特定技能外国人材の人材紹介・登録支援業務について

主に飲食・介護事業者にて特化した特定技能外国人材の人材紹介と登録支援業務。紹介時の紹介手数料だけでなく、その後の登録支援業務による月額報酬（支援委託料）を受け取り、特定技能外国人材の就労をサポート。



フランチャイズ本部事業「cookbiz FC」について

- 既存の人材サービスで取引のある、有力な飲食ブランドを保有する飲食企業と当社が、マスターフランチャイズ契約を締結。第1弾ブランドとして鰻業態をリリース。今後もアフターコロナに強い業態を開発予定。
- 全国でFC加盟店を募集し、当社が本部として運営管理を行う。出店における人材採用・教育は、既存の事業基盤を活かしシナジーを創出。



効果の高いDXパッケージを搭載したFCモデルの開発・展開

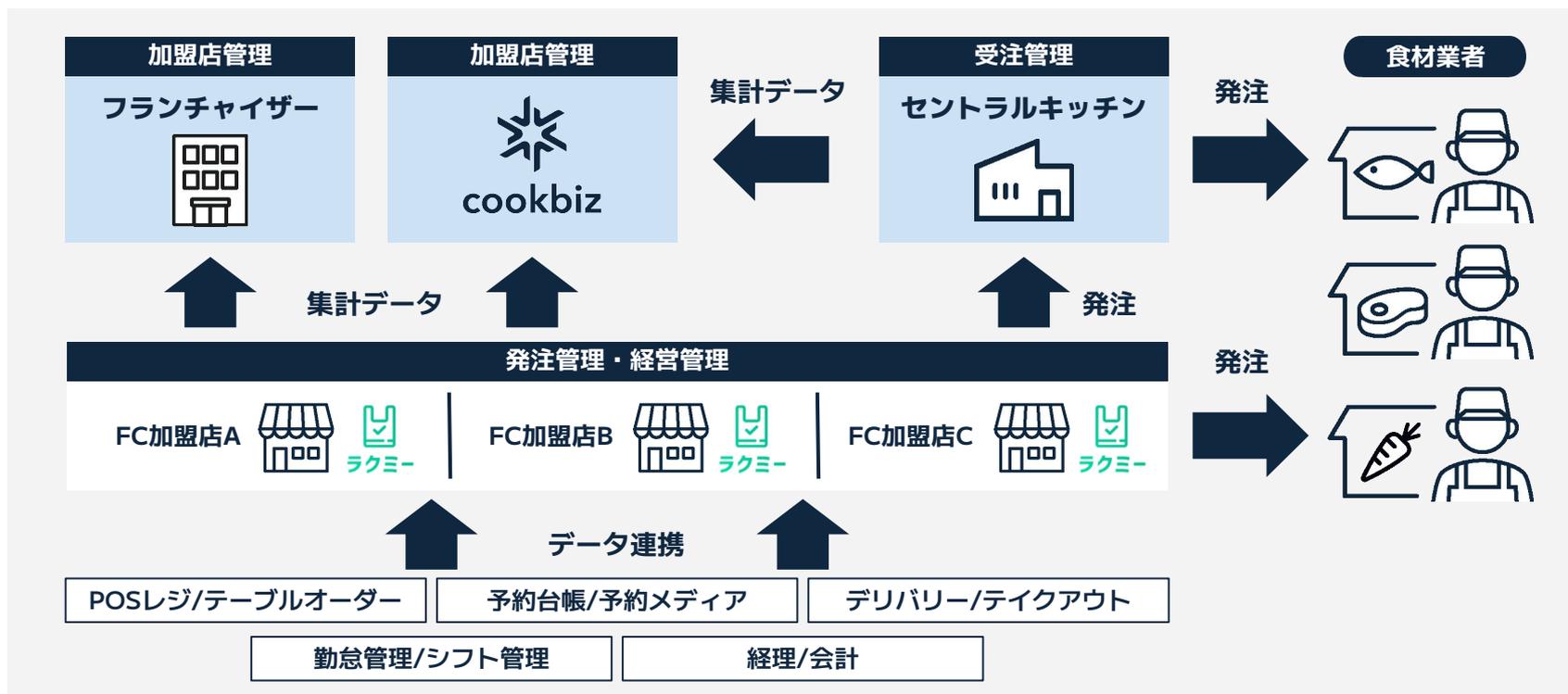
- 「DXの効果を実感している外食企業は、4.5%（※1）」という調査データからも、DXは闇雲に導入しても効果が感じられにくい。
- FCのような固定化された業態やオペレーション下で、効果の高いユースケースを明らかにし、新規出店時に教育・研修とセットで実装することにより、効果的なDX導入を図る。



出所：※1 レストランテック協会、ファンくる共同調査「レストランテックに関する意識調査」

「cookbiz FC」におけるDX活用

2022年11月に投資した飲食店管理クラウド「ラクミー」を加盟店管理の中核ツールに据え、加盟店のスーパーバイジング業務を効率化する。



前期業績予想との差異要因について

2022年11月期においては、飲食業界の人手不足感の高まりや、当期内にリリースした採用総合パッケージの売上の積み上げ等で、売上高が上振れ。2度の通期業績予想の上方修正を実施。

単位：百万円 (単位未満切捨)	参考) 2021年11月期 実績	2022年11月期 業績予想 ※当初発表	業績予想修正① ※2022年6月15日	業績予想修正② ※2022年10月14日	2022年11月期 実績
売上高	1,035	1,300~1,400	1,450	1,480	1,502
営業利益	▲338	50	90	160	173
経常利益	▲342	35	77	152	168
当期純利益	▲422	30	75	167	161
1株当たり当期純利益	▲183.02	11.78	28.45	62.86	60.90

通期業績予想修正①

- まん延防止等重点措置の全面解除や春の新規採用ニーズ、当期より採用総合パッケージの受注も加わり、上期売上高が予想を上回る着地見込となったため、通期業績予想数値を上方修正。営業利益は当初発表より80%増。

通期業績予想修正②

- 社会経済活動の正常化にともない、引き続き採用ニーズは高い状態。継続的なコストコントロールと、採用総合パッケージの追加受注も相まって、当期2度目の通期業績予想の上方修正を実施。

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
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. 事業再生（きゅういち）**
7. 成長戦略
8. リスク情報

事業再生（きゅういち）

会社概要

社名	きゅういち株式会社
設立	2022年10月3日
資本金	30,000千円
代表者	代表取締役社長 藪ノ 賢次
本社所在地	北海道函館市川汲町1395番地
従業員数	正社員7名 パート・アルバイト等35名（平均人員数） ※2022年11月末時点
事業内容	水産物の冷凍加工業
決算月	8月



kyuichi



強みと特徴（競争力の源泉）

- 北海道 内浦湾（通称、噴火湾）を中心とした13の買参権を保有
 - 本社工場がある南かやべ漁業協同組合をはじめとした13の漁協の買参権（市場の競りで直接入札できる権利）を保有しており、大手水産会社とのパイプも太く、参入障壁が高い。
 - 南かやべ地域は良質な漁場であり、ホタテだけでなく、ホッケ・サバ・イワシ・イナダなどの鮮魚の取り扱いも多いのが特徴。
- 高い鮮度と品質
 - 直接漁協から鮮度が高い状態で仕入れたのち、真水ではなく海水を引き込み殺菌処理する独自の加工プロセスによって、高品質な商品を国内外へ供給。
- 水産物の洗浄・選別・冷凍加工に特化
 - 固定費は売上高比で非常に低く、1月～3月の閑散期においてもホタテの加工業務などで収益性の低下を最小限に抑え、年間の粗利益を確保している。



PMIの初期成果（財務リストラの完了）

- 2021年8月20日 株式会社久一米田商店が函館地方裁判所に民事再生手続を申立
- 2022年5月26日 同社との民事再生支援に関するスポンサー契約締結
（スポンサー契約の内容）
 - 久一米田商店が営む水産加工事業を同社により新設分割されたきゅういち株式会社に承継し、当社はきゅういち株式会社の全株式を取得するかたちで支援
 - 事業に必要な資産一式を承継し、負債は非承継（負債総額22億円）
 - きゅういち株式会社への転籍を希望する従業員は原則継続雇用
 - 譲渡対価は126百万円（定期預金61百万円含む）
- 8月23日 再生計画案が承認される
- 9月27日 再生計画案と同条件にて新設分割と株式譲渡を行なう地裁の許可決定
- 10月3日 きゅういち株式会社として全事業を承継、個別開始B/Sは以下の通り

※単位：百万円（単位未満切捨）

BS科目	残高	BS科目	残高
流動資産	171	負債	—
固定資産	68	純資産	239
合計	239	合計	239

今後の成長戦略

旧経営体制での課題	新経営体制での成長戦略	
不明瞭な 予算管理と経営方針	生産能力の増強	<ul style="list-style-type: none"> ・繁忙閑散期のバランスを考慮の上、技能実習生及び特定技能外国人の増員を行い、生産ラインを増強
	設備投資の検討及び実行	<ul style="list-style-type: none"> ・生産ライン設備の入替・増強等、ROIを考慮のうえ、必要な投資の検討及び実行 ・業務車両（ウイングトラックやフォークリフト）を追加導入し、物流機能強化
	魚種別の採算管理徹底及び仕入れ強化	<ul style="list-style-type: none"> ・魚種別採算管理を実施の上、好採算品目の増産、工場稼働率の向上及び継続的な経費節減による安定的なキャッシュフローの創出
未上場かつ同族経営によるガバナンス不備	信用力の回復及び財務健全化	<ul style="list-style-type: none"> ・民事再生手続申立後発生していた取引の一部停止や掛け取引が再開する等、取引の正常化 ・メガバンクより運転資金として融資が実行される等、親会社であるクックビズの信用力をもって財務を健全化
	経営管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な規程の整備やガバナンス強化により持続的な成長を後押し ・予算策定（生産計画、販売計画）及び月次での業績モニタリングの実施による経営課題の早期キャッチアップと対策実施
過剰債務と金利負担	再生計画案に沿った弁済計画の履行	<ul style="list-style-type: none"> ・財務リストラの完了 ・金融債務22億円及び年間7,000万円程度の利払負担の解消



KPI

きゅういち株式会社単体でも **CAGR20%成長を実現できる経営体制**の構築

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
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. 事業再生（きゅういち）
- 7. 成長戦略**
8. リスク情報

2023年11月期 業績予想の考え方

外部環境	<ul style="list-style-type: none">● 国内の有効求人倍率は2022年11月時点で接客業：3.27倍、調理業：3.17倍と急激に上昇。今後もこの傾向は続く見込み。● 冷凍ホタテの市場での取扱数量は近年安定しており、かつ取扱平均単価はゆるやかながらも上昇傾向（※札幌卸売市場「年報 図表」）。
経営戦略	<ul style="list-style-type: none">● cookbizは、飲食採用決定人数シェアの最大化に向け積極的な投資を実行。<ul style="list-style-type: none">- 採用総合パッケージの拡販と各種RPOサービスの商品開発- システムリニューアルによる、今後の事業拡大に耐えうるIT基盤の構築と業務生産性の向上- 求職登録者数の増強にむけたマーケティング及びCRMの強化● きゅういち株式会社は、ポストPMIにおける継続的な管理体制整備、生産・販売体制強化。● 上記以外の人材支援・経営支援・事業再生の各領域における新規事業推進及び管理体制の整備。
留意事項	<ul style="list-style-type: none">● 飲食店の従事者数は、2022年下期は375万人程度（※総務省「サービス産業動向調査」）の横ばいで推移。今後も各種統計データや自社マーケットリサーチを継続的に行い、市場の変化を注視する。

2023年11月期 業績予想について

- 連結売上高は28億円、うちHR事業は18億円（前期比+19.8%）の見通し。
- 既存事業も含めて人材支援・経営支援・事業再生の3つの領域に積極投資。

【連結】	2022年 実績	2023年 予想	増減額	増減率
単位：百万円（単位未満切捨）				
売上高	-	2,800	-	-
営業利益	-	230	-	-
経常利益	-	220	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-	180	-	-
1株当たり当期純利益（円）	-	65.80	-	-
【単体】				
単位：百万円（単位未満切捨）				
売上高	1,502	1,800	297	19.8%
営業利益	173	180	6	4.0%
経常利益	168	160	▲8	▲5.1%
当期純利益	161	137	▲24	▲15.4%
1株当たり当期純利益（円）	60.90	50.08	▲10.82	-

2023年11月期 重点施策について

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。

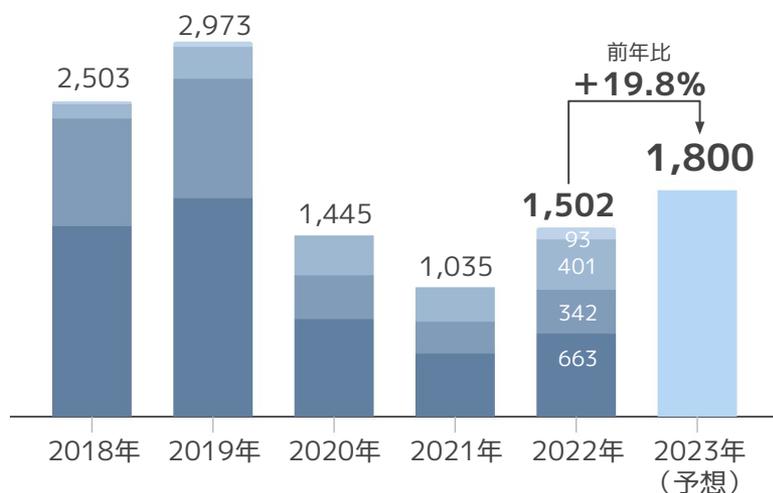
項目	会社/サービス	会社/サービス概要	具体的な施策
人材支援	cookbiz	飲食業界特化の人材サービス	48頁の経営戦略の実行及び、それを実現する全部門（営業・開発・管理等）での人員体制強化
人材支援	ワールドインワーカー株式会社	飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務	3/1のクロージングまでのプレPMI、事業譲受後のPMI計画の策定と実行。当社既存事業とのシナジー創出に向けた取り組みと内部管理体制の整備
経営支援	cookbiz FC	DXパッケージを搭載した高収益・高効率なFCモデルの開発・展開を目指す、フランチャイズ本部事業	第1弾として発表した鰻業態のFC加盟店の募集及び出店を行い、サービスのブラッシュアップを図る
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	連結初年度である当期は、旺盛な需要に応えるべく生産ラインの人員増強や設備投資計画の立案に加え、内部管理体制強化を図る

業績推移（HR事業）

- 3期ぶりに黒字化した前期に続き黒字予想ではあるものの、控えていた人材採用や広告宣伝投下を積極再開し、利益水準は横ばいでの着地見通し。
- スカウトと採用総合パッケージが全体を牽引しながらも、求人サイトのリニューアル後は求人広告の売上伸長にも期待。

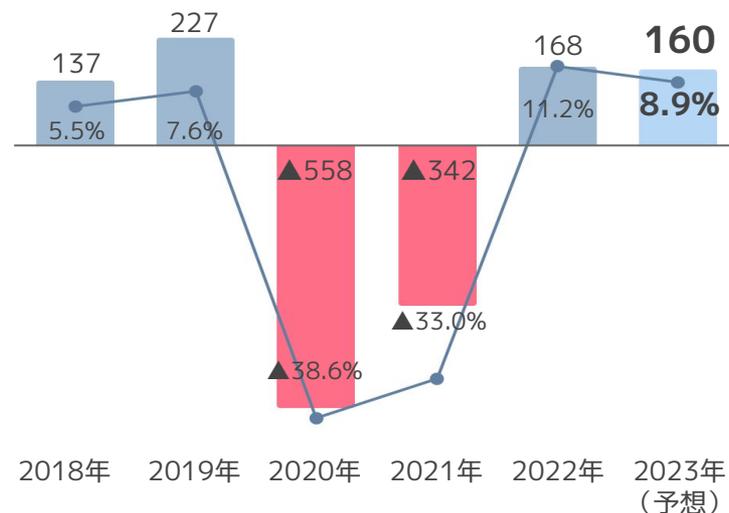
売上高推移

単位：百万円（単位未満切捨） ■ 人材紹介 ■ 求人広告 ■ スカウト ■ その他



経常利益

単位：百万円（単位未満切捨） ■ 経常利益 — 経常利益率



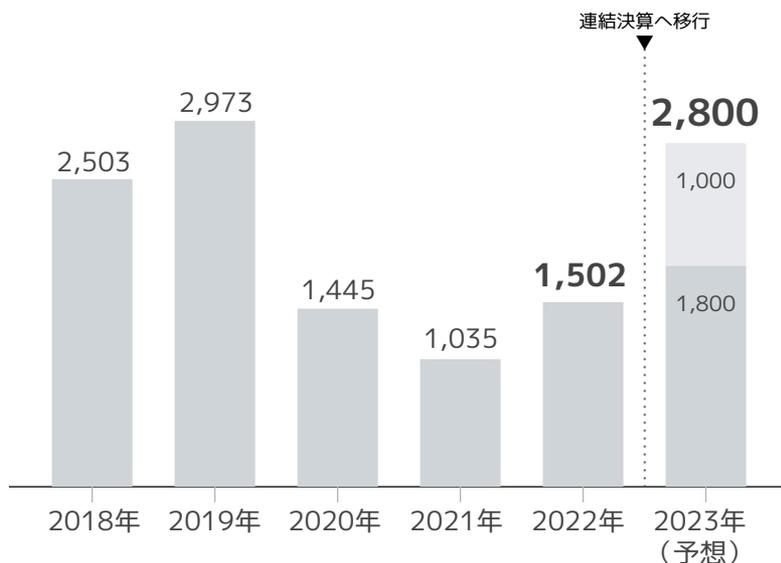
業績推移（HR事業 + 事業再生）

- 今期よりPLも連結対象となり、事業再生（きゅういち）の売上高・利益を含んだ業績予想は28億円、経常利益2.2億円の見通し。
- コロナ前の売上・利益を更新すべく積極投資を行うが、営業黒字は維持しながら、人材支援・経営支援・事業再生の3つの領域をバランス良く伸ばす。

売上高推移

単位：百万円（単位未満切捨）

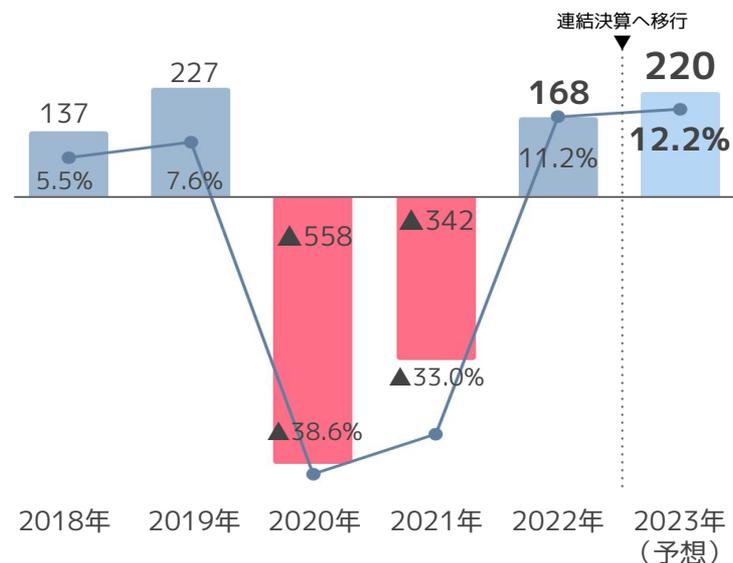
■ HR事業 ■ 事業再生



経常利益

単位：百万円（単位未満切捨）

■ 経常利益 — 経常利益率



企業価値向上のための重要指標

- 既存事業であるHR事業においては以下を主要KPIと定め、各サービスの改善を目指す。
- 中長期的には、豊富にある未開拓の国内市場（21頁参照）へのマーケティングを強化し、飲食業界における正社員採用決定人数シェアを最大化する。

人材紹介サービス

紹介人数 × 紹介単価

紹介人数：

22万人の既存登録者という強みを活かした、自社データベースの掘り起こしのほか、新たな新規求職登録者の獲得施策を実施し、紹介人数の確保を行う

紹介単価：

経済活動の活発化にともない、人材採用ニーズは高騰し、コロナ禍以前と比較しても高水準で推移

求人広告サービス

有料掲載社数 × 成約単価

有料掲載社数：

社内における営業組織の再編と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

スカウトサービス

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。またダイレクトリクルーティング手法への関心の高まりにより利用社数は伸長

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

採用総合パッケージ

利用社数 × 契約単価

利用社数：

2022年11月期の導入実績は4社。今期以降は、10店舗以上を展開する飲食企業に対して専任の営業体制を構築し、拡販を図る

成約単価：

各社の年間採用戦略や計画に基づくパッケージ提案やRPOの受託により、1案件あたり1,000万円~5,000万円の価格帯での成約を見込む

主要サービスの各種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 (2022年4Q)	四半期売上 (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 182 人 紹介単価 98 万円 売上 178 百万円	紹介人数 415 人 紹介単価 85 万円 売上 350 百万円	年間売上 (2026年～2027年頃)	
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 226 社 成約単価 36 万円 売上 83 百万円	有料掲載社数 1,150 社 成約単価 30 万円 売上 350 百万円		売上 14 億円
スカウトサービス	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 882 社 成約単価 12 万円 売上 110 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
採用総合パッケージ	—	—	利用社数 4 社 契約単価 2,700 万円 売上 14 百万円	利用社数 35 社 契約単価 2,300 万円 売上 200 百万円		売上 8 億円

※採用総合パッケージはサービスの特性上、長期間契約（6か月～1年）が多く、契約単価は残存する全契約における受注契約金額の平均額、売上は対象期間に実際に計上した金額を記載しております。

主要サービスの各種KPIの見立て（変更点）

- 2022年11月期にリリースした採用総合パッケージを中間ターゲットKPIに追加。
- 採用総合パッケージの売上高の見立てについては、既存の人材紹介や求人広告を総合的に提供する商品性から、年間売上高の合計額は据え置き、サービス毎のKPIを調整。

前回開示（2022年2月開示）

	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 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 1,250 社 成約単価 30 万円 売上 375 百万円	売上 15億円
スカウトサービス	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



今回開示（2023年2月開示）

	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 415 人 紹介単価 85 万円 売上 350 百万円	売上 14億円
求人広告サービス	有料掲載社数 1,150 社 成約単価 30 万円 売上 350 百万円	売上 14億円
スカウトサービス	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
採用総合パッケージ	利用社数 35 社 契約単価 2,300 万円 売上 200 百万円	売上 8億円

※採用総合パッケージはサービスの特性上、長期間契約（6か月～1年）が多く、契約単価は残存する全契約における受注契約金額の平均額、売上は対象期間に実際に計上した金額を記載しております。

人的資本への取り組み

人的資本への取り組みの指針として、新CIに合わせて人事ポリシーを策定。



人的資本への取り組み

人事ポリシーに基づき以下の施策を実施。今後も継続的な人的資本への取り組み強化を推進する。

（福利厚生）国内最高水準の持株奨励制度

従業員の経営参画意識向上と中長期的な財産形成支援のため、国内最高水準の**奨励金付与率120%**となる持株奨励金制度を実施。**持株会加入率は70.5%（※1）**と、他社平均の39.6%（※2）を大きく上回る。

（働き方）副業解禁

社外での業務に挑戦することを支援するため、**副業許可基準を明確化**。2022年12月から解禁。業務を通じた能力向上・新たな視点の獲得・人脈形成・キャリア自律性向上などを促進。

（働き方）柔軟な勤務の実現

従来のオフィスに加え、在宅勤務・サテライトオフィス等での執務を柔軟に行えるよう環境を整備済。16期下期以降、勤務時間の柔軟性・勤務場所の柔軟性拡充をすすめ、多様な個が活躍出来る場を整理。

（リスキリング）能力開発支援制度

従業員の能力開発を促進するため、**読書・セミナー受講・資格取得**など、個々人の能力開発課題を解決する為に自由に使える予算を2022年12月より設定。

出所：※1 当社調べ（2022年12月現在）

出所：※2 東京証券取引所「2020年度従業員持株会状況調査結果の概要について（2022年6月発表）」

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
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. 事業再生（きゅういち）
7. 成長戦略
8. 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の感染拡大にともなう当社グループ従業員、協業者への感染等による事業の中断及び遅延等が発生する可能性。 ⇒当社グループ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"> ・求職者面談の完全オンライン化 ・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 ・今後の広がり方や収束時期等是不確実性が高いものの、最新の状況を踏まえての取締役会、経営会議等における意思決定、業績予想等の策定
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、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を紹介を行うことで、当社の介入価値を発現させ、入社後もしっかりとサポートを行うことで、マッチングの精度を上げる
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
資源環境の変化及び国際的な漁獲制限	<p>異常気象や天候不順、水産資源の枯渇化、漁獲状況等による影響の他、国際的な漁獲制限が行われる。</p> <p>⇒連結子会社であるきゅういち株式会社において、原料である魚介類等が不足し、市場価格ならびに需給バランスが崩壊することで、原料価格の上昇および調達に困難になる可能性</p>	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな仕入先の開拓・拡大 ・取扱品目の拡張 ・長期保存可能な冷凍加工技術・設備の導入
魚介類の消費変動	<p>一般消費者の生鮮魚介類の購入量は安定的に推移しているものの、購入額は減少傾向にあり、一方で世界の魚介類の消費量は増加し、一部の魚介類に対する漁獲量の制限の動き、魚価の高騰の兆候もあることから、我が国における魚食文化の後退による魚離れ、人口減少による生鮮魚介類購入額減少の加速など、これらの傾向が持続、または急激な変化が発生。</p> <p>⇒連結子会社であるきゅういち株式会社の業績に影響を与える可能性</p>	小	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・従来の卸販売経路に加え、新たな販売経路・卸先の開拓・拡張 ・取扱品目の拡張

認識するリスクとリスク対応策

認識するリスクより除外したリスク項目

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	除外理由
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、実体経済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 	<p>2022年7月14日に発表した適示開示の通り、2022年11月期 第2四半期において、「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載は解消。</p> <p>※「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消に関するお知らせ (2022年7月14日開示)</p>
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	短気	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 	<p>財務制限条項が付されていたコミットメントライン契約（2022年2月末時点残高300百万円）について、当該契約の借入金を2022年3月に全額返済し、新たに当座貸越契約を締結のうえ同額の借入をした結果、当社の借入金に係る財務制限条項に抵触するリスクは解消。</p>

※その他のリスクや対応策の詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取扱いについて

- 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2024年2月下旬頃にアップデートの開示を行う予定です。**