

# cookbiz\*

食を、世界のまんやかに。

## 決算説明資料

2021年11月期 第2四半期

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 第2四半期決算概況

2

2021年11月期 第2四半期セグメント別業績

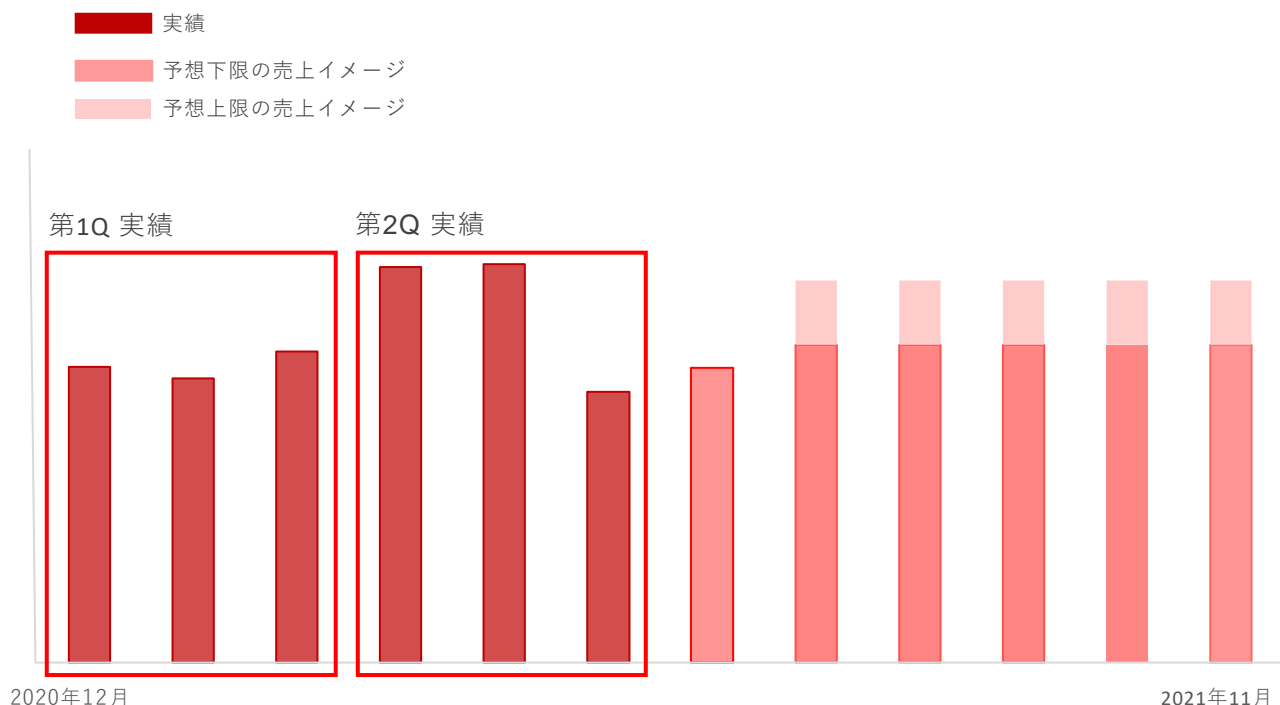
3

ご参考資料

# 2021年11月期 第2四半期決算概況

# 2021年11月期の売上推移イメージ

- 数度にわたる緊急事態宣言、まん延防止等重点措置による営業自粛、時短営業の要請、酒類提供の禁止が継続されており、人材採用ニーズの回復にもうしばらく時間がかかる  
と予想されることから、今期中は影響が継続する見込み
- 7/12付「2021年11月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり  
3Q以降の売上高を下方修正



# 2021年2Q決算概要

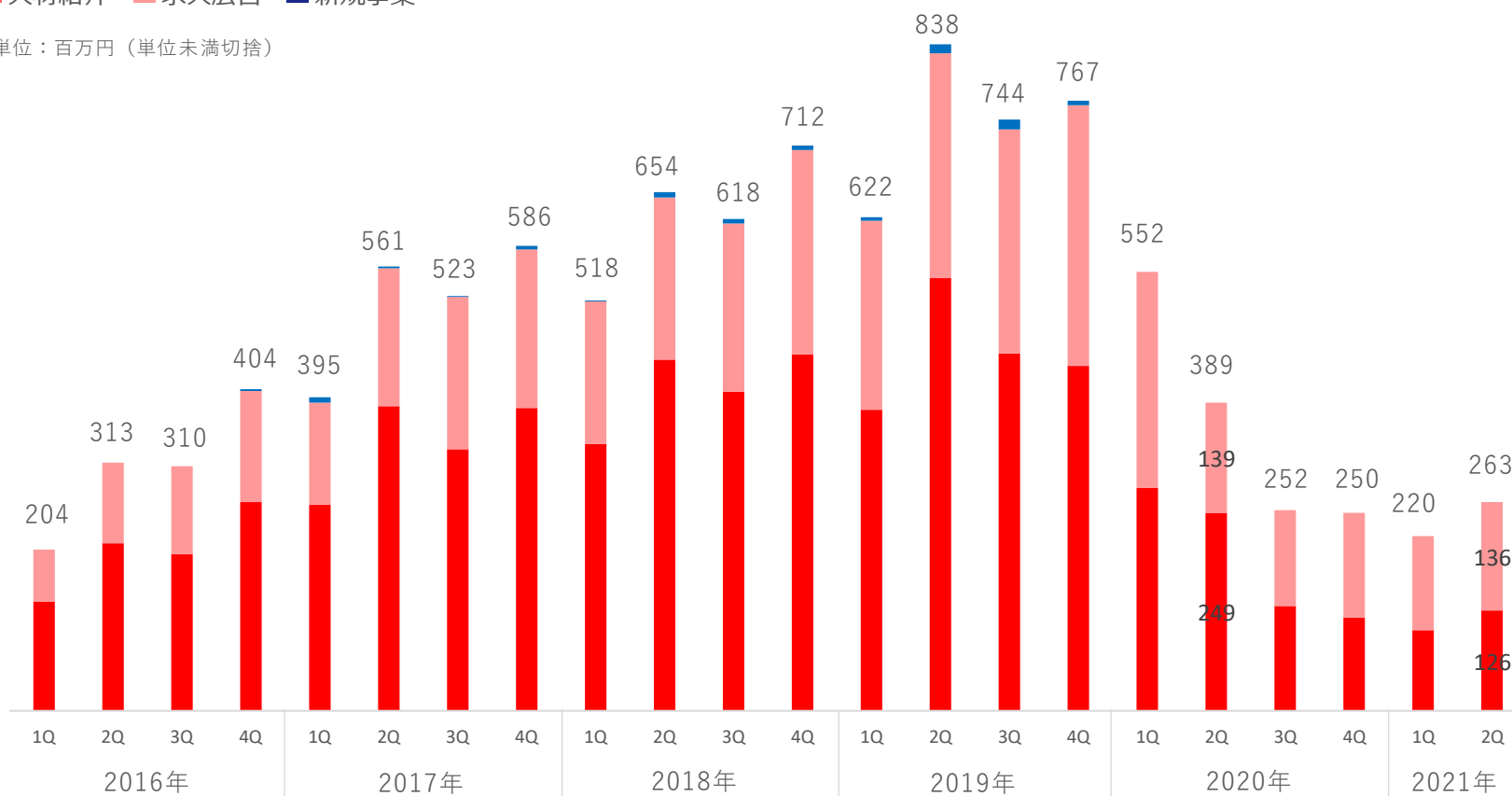
- 緊急事態宣言の再発令等により飲食業界における求人ニーズは引き続き弱含んでいるが、売上高・赤字幅ともに当初の想定通りで着地
- 但し、当期純利益については減損損失を計上したことにより赤字幅が拡大

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年 実績	2021年 予想	2021年 2Q実績	進捗率
売上高	1,445	950 ～1,030	484	47.0% ～50.9%
営業利益	▲615	▲454 ～▲374	▲205	— %
経常利益	▲558	▲459 ～▲379	▲206	— %
当期純利益	▲599	▲542 ～▲462	▲289	— %
1株当たり当期純利益（円）	▲266.91	▲241.59 ～▲205.97	▲128.18	—

- 緊急事態宣言の再発令等があるものの、今期1Qで底入れの兆しがあり、人材紹介、求人広告ともに緩やかに回復

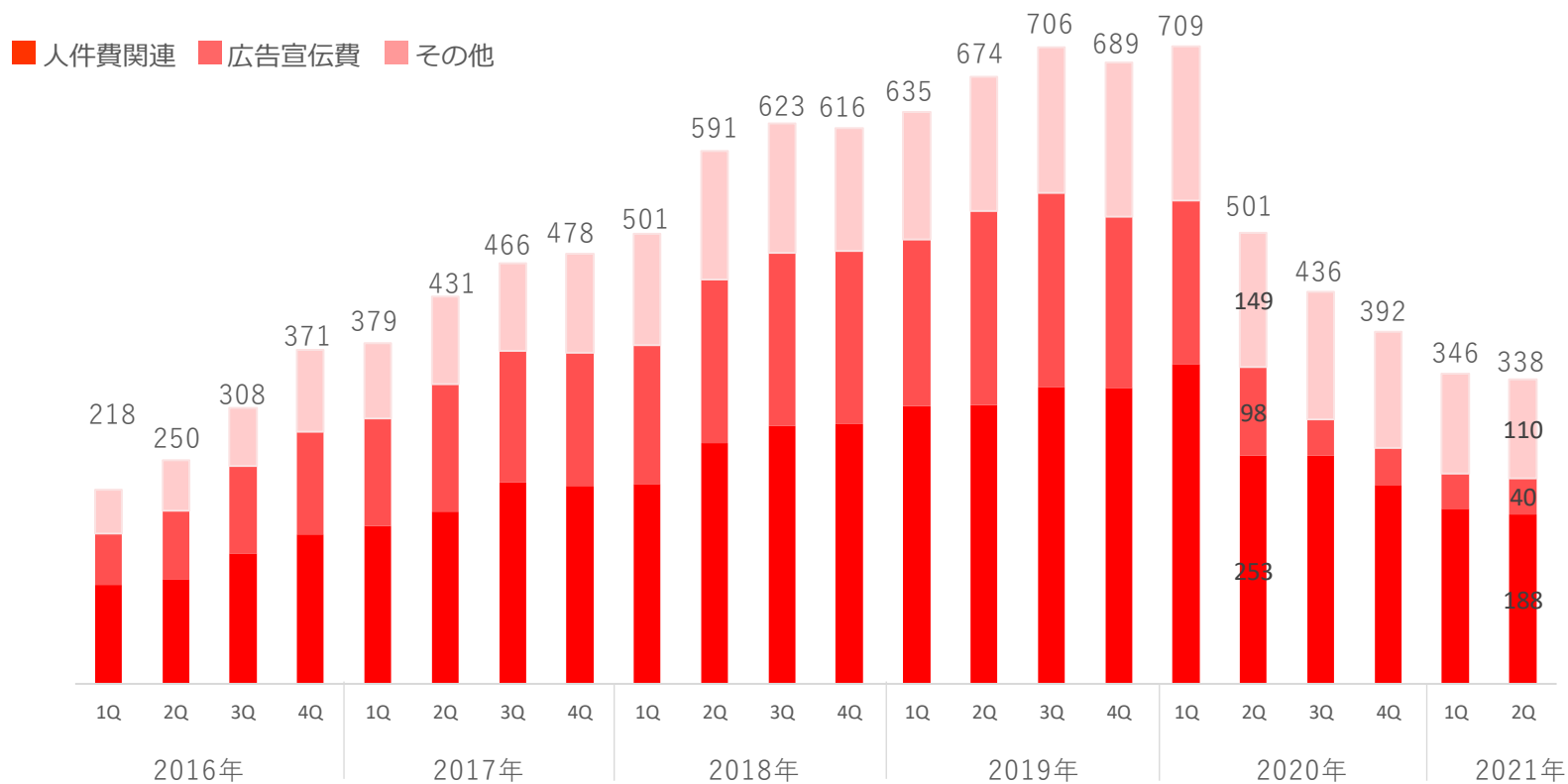
■ 人材紹介 ■ 求人広告 ■ 新規事業

単位：百万円（単位未満切捨）



※ 2020年11月期より新規事業（研修事業、SNS事業（Foodion）、外国人材の紹介事業）のうち、研修事業は求人広告事業へ移管し、他2事業は事業化が見込めないため全社費用として計上しております

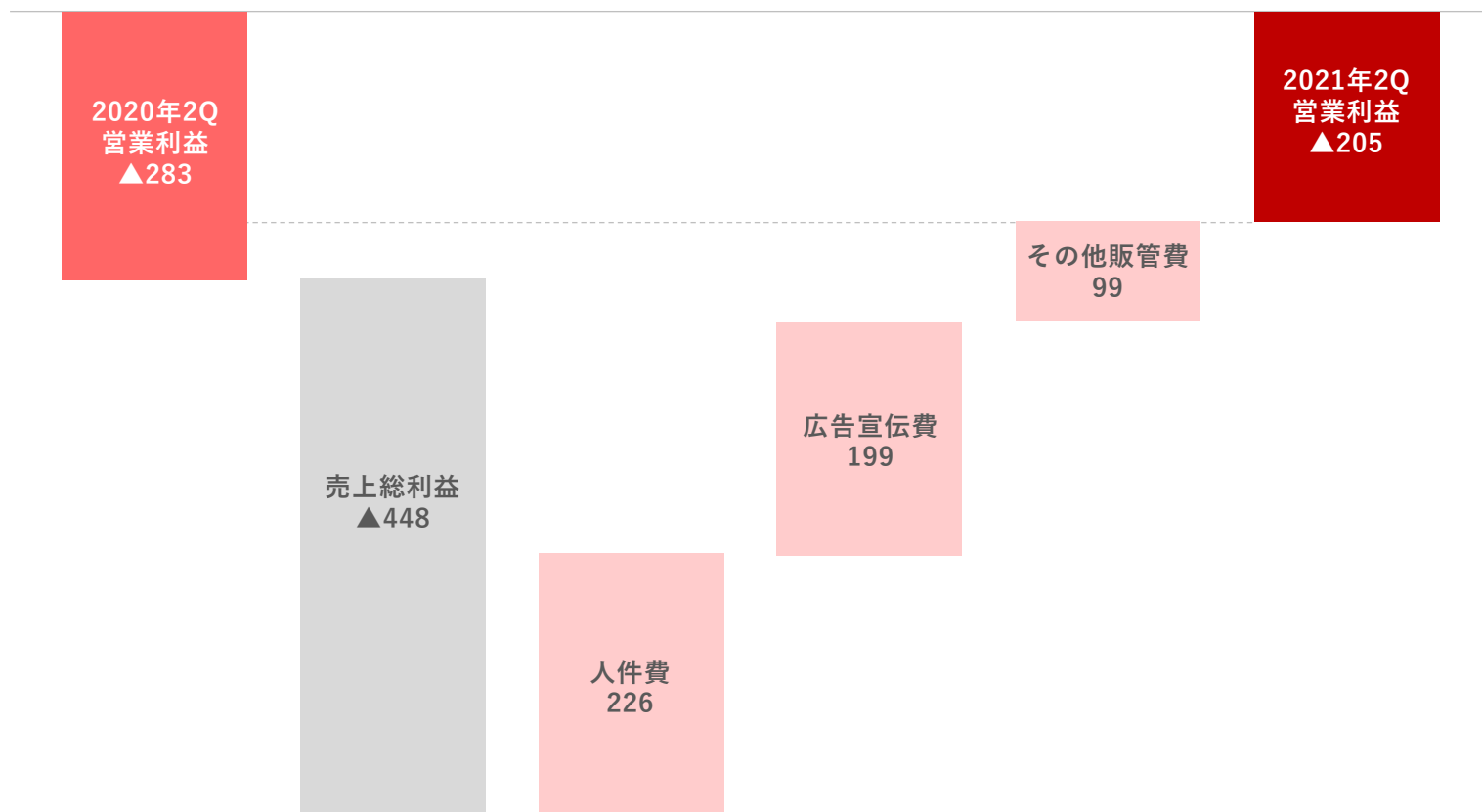
- 販管費の継続的な見直しを行い、コストの圧縮・最適化を実施
- オンライン面談等の移行に伴いオフィスの縮小・移転を計画し、来期以降の家賃等削減を図る
- 政府の要請に従い、テレワークを推進(期首実績：30.0% → 6月実績：79.1%)





- 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、前期比 +77百万円 と赤字幅は縮小

単位：百万円（単位未満切捨）



- 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、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終了を決定

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2Q 損益計算書

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年2Q 累計	2021年2Q 累計	増減率
売上高	942	<b>484</b>	▲48.6%
売上原価	14	<b>4</b>	▲66.6%
売上総利益	927	<b>479</b>	▲48.3%
販売費及び一般管理費	1,210	<b>684</b>	▲43.4%
人件費	609	<b>382</b>	▲37.2%
広告宣伝費	280	<b>80</b>	▲71.2%
営業利益	▲283	<b>▲205</b>	—
営業利益率	▲30.1%	<b>▲42.5%</b>	—
経常利益	▲283	<b>▲206</b>	—
税引前利益	▲295	<b>▲292</b>	—
法人税等	▲38	<b>▲2</b>	—
四半期純利益	▲257	<b>▲289</b>	—


# 2021年2Q 貸借対照表

単位：百万円（単位未満切捨）	2020年4Q	2021年2Q	増減額
流動資産	1,605	1,463	▲141
現預金等	1,310	1,268	▲41
売掛金	55	36	▲18
固定資産	229	86	▲143
敷金	131	86	▲44
資産合計	1,834	1,549	▲285
流動負債	855	883	28
短期借入金	550	640	90
未払費用	67	60	▲6
固定負債	204	172	▲32
純資産	774	493	▲280
負債・純資産合計	1,834	1,549	▲285

# 今期方針の第2Q時点の進捗状況

- 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	2Q進捗	内容
収益力強化		<ul style="list-style-type: none"><li>• 利益体質の強化に向けて、更なるコスト削減を徹底</li><li>• 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</li></ul>
オンライン化／DX化の推進		<ul style="list-style-type: none"><li>• (求職者&amp;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</li><li>• (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</li></ul>
財務の健全化		<ul style="list-style-type: none"><li>• 銀行の借換や新規借入を実施。引き続き資金調達による財務基盤の強化を目指す</li></ul>

# 2021年11月期 第2四半期セグメント別業績

# 2021年2Q セグメント概要

- 各セグメントごとの進捗は以下の通り

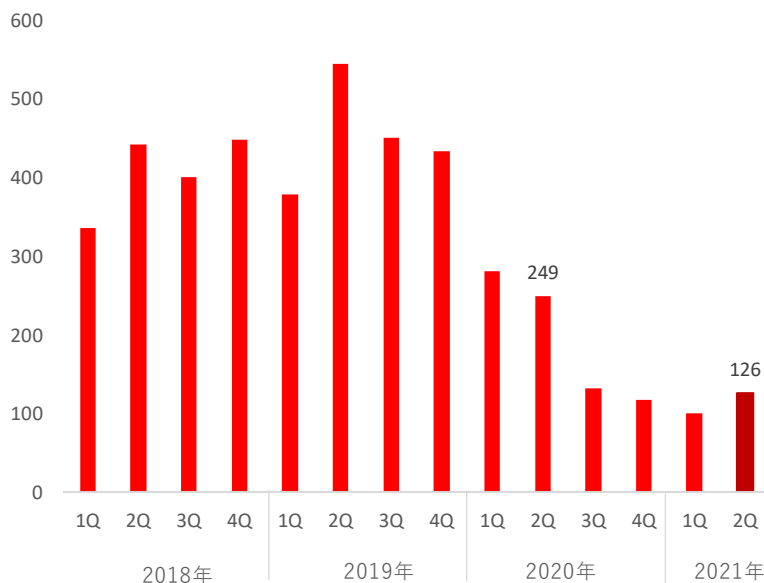
単位：百万円（単位未満切捨）		2020年 実績	2021年 予想	2021年 2Q実績	進捗率
人材紹介事業	売上高	780	475 ～515	228	44.3% ～48.0%
	営業利益	▲246	▲189 ～▲230	▲112	—
求人広告事業	売上高	664	475 ～515	255	49.6% ～53.8%
	営業利益	▲151	▲27 ～11	10	—
全社費用	営業利益	▲217	▲196 ～▲196	▲103	52.7% ～52.7%

	2020年2Q 累計実績	2021年2Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	530	228	▲302	▲57.0%
営業利益	▲97	▲112	▲14	—

単位：百万円（単位未満切捨）

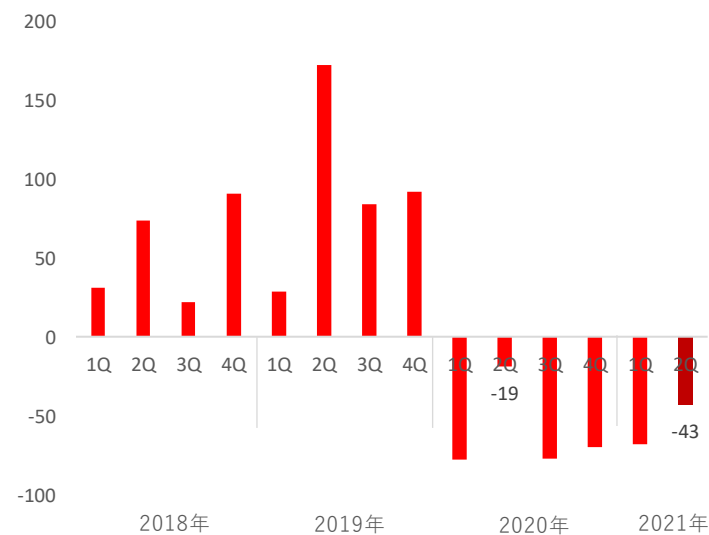
## 売上高

緊急事態宣言の再発令等があるものの、今期1Qで底入れの兆しがあり、緩やかに回復



## 営業利益

売上の落ち込みにより赤字は継続しているが、軽飲食からの求人依頼をこなすこと、また販管費の削減により赤字幅は減少している

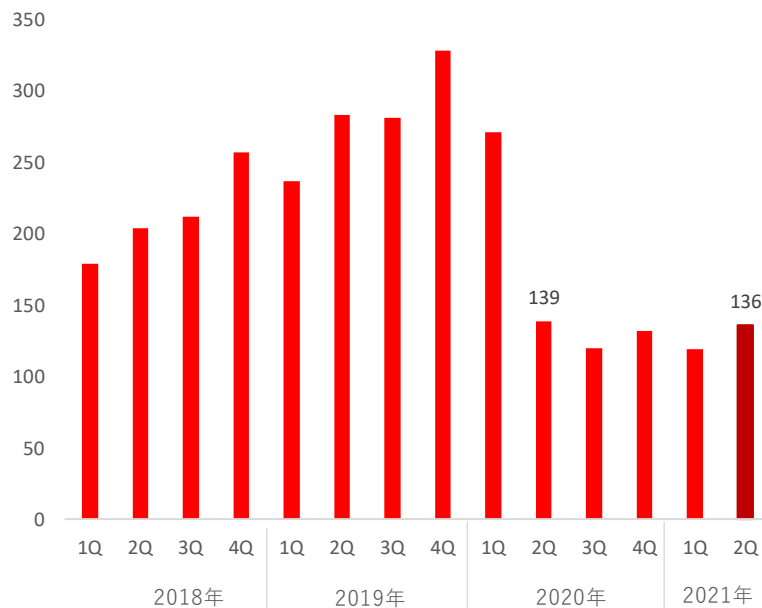




単位：百万円（単位未満切捨）	2020年2Q 累計実績	2021年2Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	411	255	▲155	▲37.8%
営業利益	▲70	10	80	—

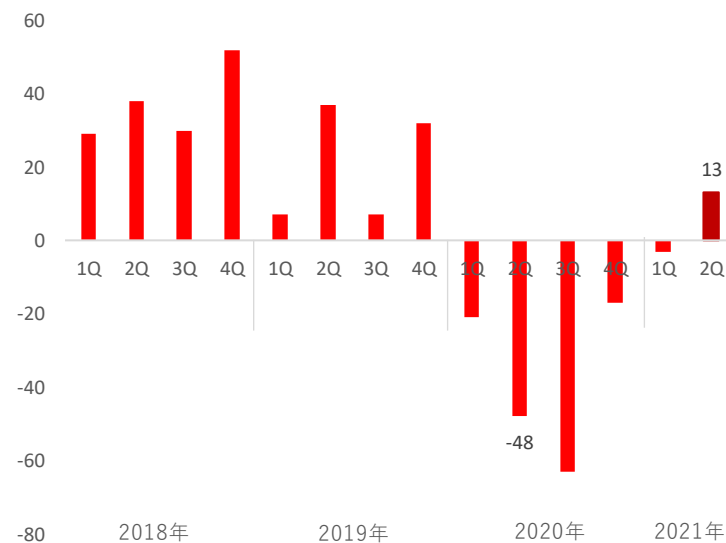
## 売上高

ダイレクトリクルーティングが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6四半期ぶりに黒字へ転換



# 主な施策 ～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

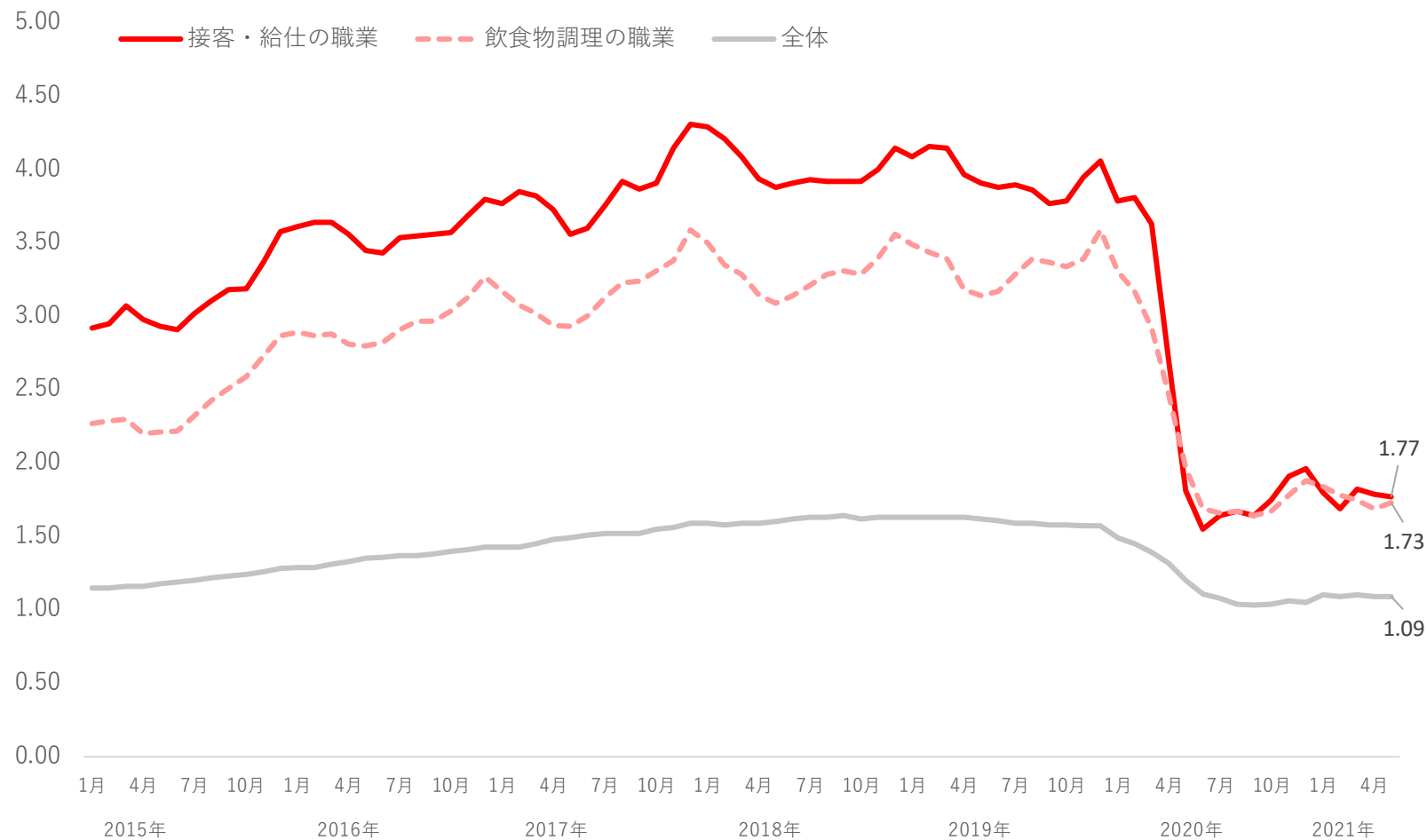
## ダイレクトプラス月額制

月単位での利用・停止が可能

ご参考資料

# 市場の環境 ～有効求人倍率

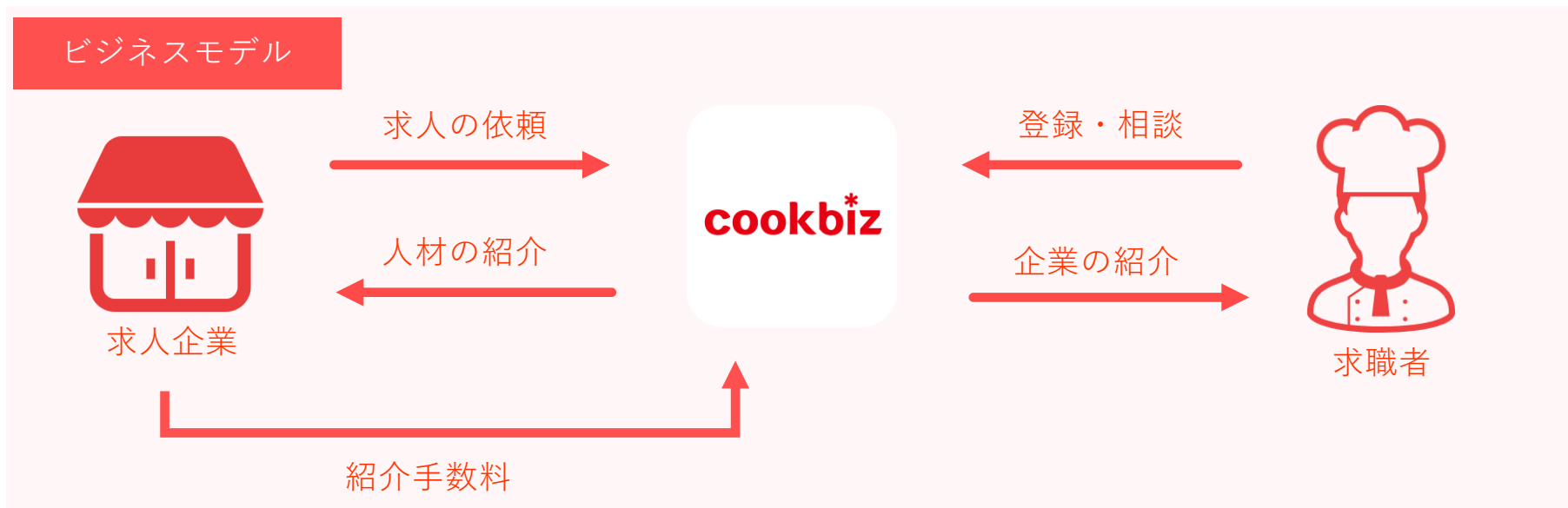
■ 一時期下げ止まりの傾向が見られたものの、緊急事態宣言の再発令もあり再び下落傾向



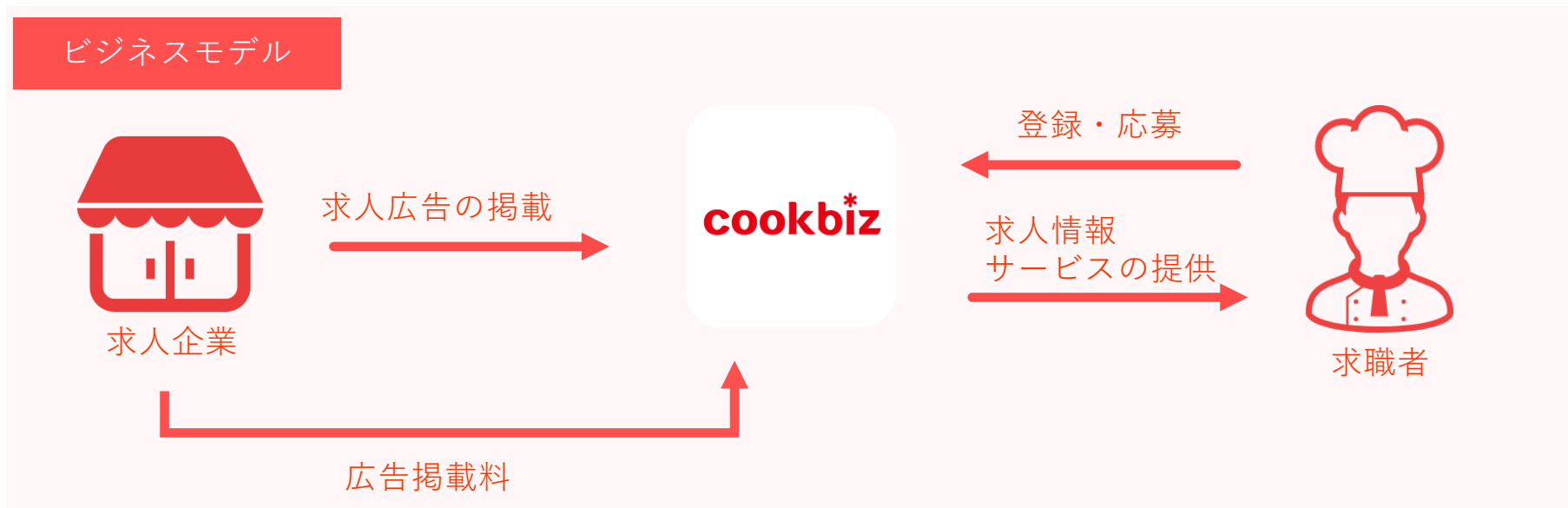
# ビジネスモデル ～人材紹介事業

cookbiz\*

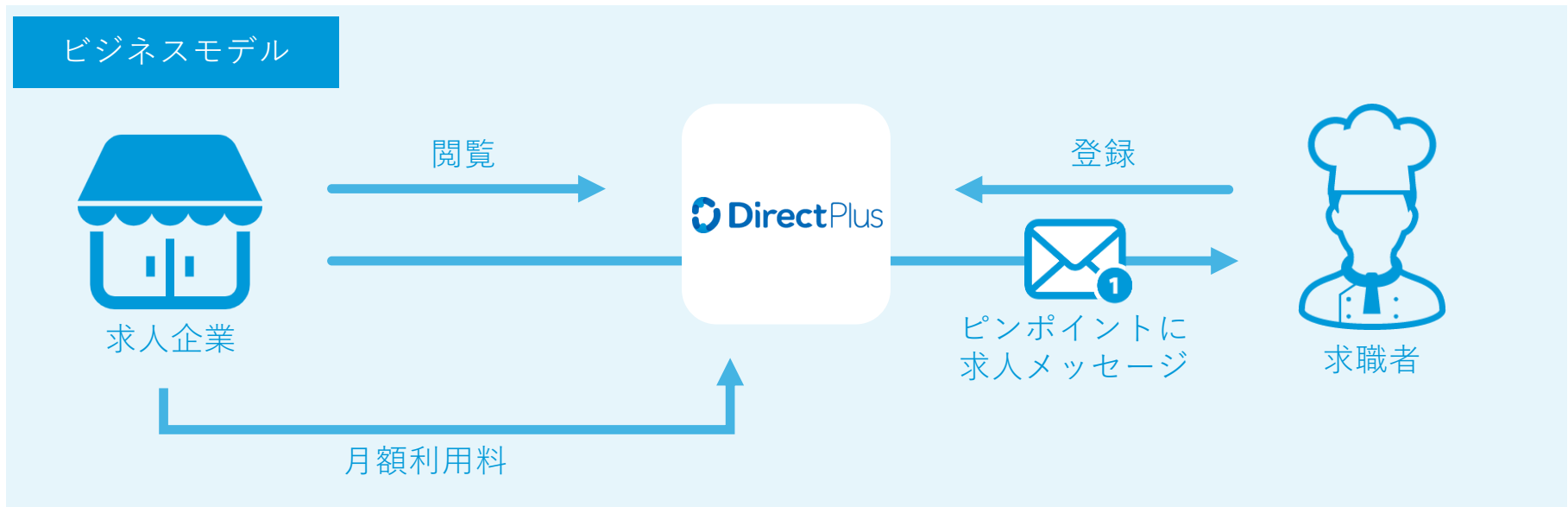
- 飲食業に特化したマッチングサービスであり、マッチングが成立した場合に求人企業側から紹介手数料を頂きます



- 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





設立 2007年12月10日

資本金 485,668千円

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 111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](mailto:ir@cookbiz.jp)