

# ホリスティック企業レポート クックビズ 6558 東証マザーズ

アップデート・レポート  
2019年2月15日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20190212

# クックビズ(6558 東証マザーズ)

発行日: 2019/2/15

## 飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業を手掛ける 増員や拠点拡大の効果で19年11月期は大幅増収増益となる見通し

### > 要旨

#### ◆ 事業内容

・クックビズ(以下、同社)は、飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業、その他事業を行っている。主力は08年に開始した人材紹介事業で、同社の展開する求人情報サイト「cook+biz」に登録された求職者を、コンサルタントを通じて求人企業に紹介するサービスである。18/11期の売上構成比は65.1%である。

#### ◆ 18年11月期決算の概要

・18/11期の売上高は前期比21.1%増の2,503百万円、営業利益は同50.2%減の132百万円であった。戦略的に広告宣伝費を投下したことや、新たな拠点開設に伴う費用が発生したこと、採用に伴い人件費が増加したことが要因で大幅な営業減益となったものの、同社の計画である114百万円は上回った。

#### ◆ 19年11月期の業績予想

・19/11期の会社計画は、売上高が前期比22.4%増の3,064百万円、営業利益が同53.6%増の203百万円である。主力である人材紹介事業が拠点拡大の効果などで大きく伸び、積極的な採用に伴う人件費の増加、大規模な広告宣伝を行うことによる広告宣伝費の増加を吸収して営業増益に転じることを見込んでいる。

・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、会社計画を上回る25.4%増収、78.0%営業増益を予想している。

#### ◆ 今後の事業戦略と業績見通し

・同社は、事業規模拡大のため、マッチング率の向上、求人広告掲載数の増加、集客力の向上、商圏の拡大、人員の拡充などに注力している。

・当センターでは、市場環境は同社にとって追い風であり、同社が飲食業界に特化して蓄積したノウハウを活かして事業規模を拡大し続けるのは可能であると考えている。業績については、増収増益が続くと予想する。

アナリスト: 佐々木 加奈

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

#### 【主要指標】

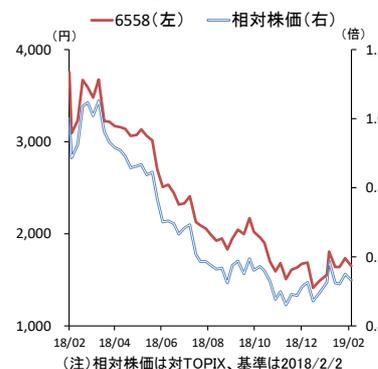
	2019/2/8
株価 (円)	1,650
発行済株式数 (株)	2,187,641
時価総額 (百万円)	3,610

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	50.4	24.2	17.4
PBR (倍)	3.1	2.8	2.4
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

#### 【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン (%)	-3.9	0.8	-52.7
対TOPIX (%)	-2.1	9.2	-45.7

#### 【株価チャート】



#### 【6558クックビズ 業種：サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/11	2,066	67.7	266	370.8	266	253.3	171	230.0	94.5	448.4	0.0
2018/11	2,503	21.1	132	-50.2	137	-48.2	71	-58.5	32.7	528.4	0.0
2019/11 CE	3,064	22.4	203	53.6	205	49.1	124	75.4	57.3	-	未定
2019/11 E	3,140	25.4	235	78.0	237	73.0	149	109.9	68.1	593.8	0.0
2020/11 E	3,850	22.6	327	39.1	329	38.8	208	39.6	95.1	688.9	0.0
2021/11 E	4,650	20.8	442	35.2	444	35.0	282	35.6	128.9	817.8	0.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想、17年11月の上場時に300,000の公募増資、17年12月に63,400株の第三者割当増資を実施

#### アップデート・レポート

2/13

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業

クックビズ(以下、同社)は、飲食業界に特化した人材紹介事業及び求人広告事業、その他事業を展開している。

同社に子会社はなく、連結財務諸表は作成していない。セグメントは人材紹介事業、求人広告事業、その他事業の3つに分類されている(図表1)。

【図表1】セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

セグメント		売上高				セグメント利益				
		16/11期	17/11期	18/11期	前期比	16/11期	17/11期	18/11期	前期比	セグメント利益率
報告セグメント	人材紹介事業	865	1,353	1,629	20.4%	136	306	252	-17.5%	15.5%
	求人広告事業	364	694	854	22.9%	62	98	123	25.5%	14.5%
	その他事業	2	18	19	8.8%	-51	-11	-66	-	-
合計		1,232	2,066	2,503	21.1%	147	393	310	-21.1	12.4%

(注) 前期比は17/11期と18/11期との比較、セグメント利益率は18/11期のもの

セグメント利益合計は全社費用控除前(セグメント利益から全社費用を控除したのが財務諸表上の営業利益)

(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

人材紹介事業は、同社が創業後間もない08年3月に開始した事業である。この事業では、1) 人材紹介サービス、2) スカウトサービス「クックビズダイレクト」を展開している。

1) 人材紹介サービス

同社サイトに登録した求職者を、コンサルタントを通じて求人企業に紹介するサービスである(図表2)。求職者の集客は、求人情報サイト「cook+biz」を主体として行っており、キッチン・ホールスタッフを中心に、ソムリエ、パティシエなど専門的な職種も対象としている。また、飲食店舗の店長経験者や料理長、スーパーバイザー<sup>注1</sup>、本社管理職など、一定のスキルを必要とする人材を対象とした登録募集については「FOOGENT」サイトを併設し、登録人材層の拡大を図っている。

2) スカウトサービス「クックビズダイレクト」

サイトの登録求職者に対し、求人企業が直接スカウトを行える仕組みを提供している。求人企業が同社のシステムを利用して、直接採用を働きかける他、求人企業のニーズに合わせて同社がスカウトをサポート・代行するサービスも提供している。

注1) スーパーバイザー  
飲食企業において、複数の店舗を管理・統括する責任者のこと。

【 図表 2 】 求人紹介事業の仕組み



(出所) クックビズ成長可能性に関する説明資料

求人広告事業は、12年7月に開始した事業で、人材採用を希望する企業の求人広告を、同社の運営する求人情報サイト「cook+biz」に掲載するサービスである(図表3)。求人内容は社員が中心だが、現在は「cook+biz バイト」によりアルバイト求人も取り扱っている。求人企業のサービス利用に際しては、チケット制を採用しており、利用する企業はあらかじめチケットを購入し、チケットの有効期間内に求人広告を掲載するかたちとなる。

【 図表 3 】 求人広告事業の仕組み



(出所) クックビズ成長可能性に関する説明資料

その他事業は、飲食事業者向けの研修サービス「クックビズフードカレッジ」、「Foodion (フージョン)」というソーシャルネットワークングサービス (以下、SNS) の運営を行っている。

「クックビズフードカレッジ」は、主に飲食店で働く人々の人材定着、育成支援を目的として16年に開始した有料の研修サービスで、マナー、ビジネススキル、クレーム対応、計数管理などの研修テーマを設定している。

「Foodion」は、料理人・シェフを中心としたSNSで、トップシェフのインタビュー発信や、お店で提供される料理やまかない (飲食店でスタッフに提供される食事) 等の写真を共有して会員同士が自由に意見交換できる場となっている。

#### ◆ クックビズの特徴

同社の特徴として、1) 飲食業界に特化し、幅広いニーズに対応していること、2) 求職者及び求人企業の利便性を追求していること、3) 特化型サービスの深化を図っていること、4) 人材の定着までをトータルにサポートしていることが挙げられる。

1) 飲食業界に特化し、幅広いニーズに対応していること  
一般的な求人総合媒体が全職種を対象とするのに対し、同社は飲食業界に特化した展開をしており、求人職種はキッチン・ホールスタッフからパティシエ、店長経験者、料理長まで幅広い。このため、飲食業界における求職者及び求人企業のニーズにきめ細かく対応することが可能となっている。

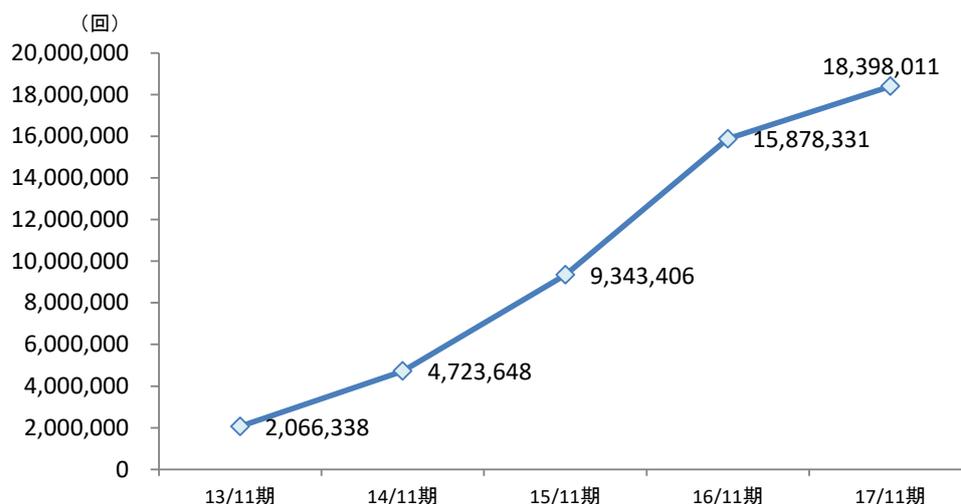
2) 求職者及び求人企業の利便性を追求していること  
同社では、求人企業の採用担当者には専用のアプリを提供し、スマートフォンで求職者に対応することを可能にしている。また、求職者には面接マニュアル資料などを提供し、求職活動がスムーズに進むようにサポートしている。

3) 特化型サービスの深化を図っていること  
飲食業界に特化することで得たノウハウを活かし、各サービスの深化を図っている。一例では、求人企業及び求職者のニーズやマッチング実績をデータベース化し、紹介案件を自動抽出するシステムの構築などに取り組んでいる。

4) 人材の定着までをトータルにサポートしていること  
研修サービス「クックビズフードカレッジ」において、マナーやクレーム対応、計数管理などの研修プログラムを提供し、人材の育成及び定着を支援している。

こうした特徴を活かした展開により、同社の運用する求人情報サイト「cook+biz」の閲覧数、訪問者数、登録者数は順調に増加している。PV数(ページビュー、サイトの閲覧回数)は17/11期には18百万回を超えている(図表4、18/11期は開示なし)。

【図表4】「cook+biz」PV数の推移



(注) 期中におけるPV数の総数(18/11期は開示なし)  
(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

## > ビジネスモデル

### ◆ 求人企業から受け取る成功報酬などがクックビズの収益

成功報酬が人材紹介事業の収益となる。人材紹介サービスでは、求職者の就業開始時に求人企業から受け取る、年収に応じて決定される手数料が同社の収益となる。スカウトサービスも求職者の就業開始時に定額の手数料を求人企業から受け取るかたちとなっている。

求人広告事業では、上述のようにチケット制を採っており、求人企業に対してチケットを販売している。求人企業はチケットを購入し、チケットの有効期間内に求人広告を掲載する。1単位12チケットで、1単位の価格は144万円(消費税別)、1チケットにつき1職種、1カ月間の広告掲載を行うことができる。

「クックビズフードカレッジ」は、提供する研修内容や時間数に応じた受講料を企業から受け取っている。

「Foodion」は、現時点ではユーザー拡大を目的とした運営をしており、無料でサービスを提供している。

#### ◆ 売上原価と販売費及び一般管理費

同社の売上原価は、全て外注費である。外注費とは、求人原稿作成にかかる費用や他社のデータベース利用料で、18/11 期の原価率は 1.5% となっている。

販売費及び一般管理費（以下、販管費）の中心を占めるのは、広告宣伝費と人件費（損益計算書上の給料手当に福利厚生費、賞与引当などを含む総人件費）で、合計で 18/11 期の販管費の 76.4%を占めている。販管費率は 93.2%であった。

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表5のようにまとめられる。

【 図表 5 】 SWOT 分析

<b>強み</b> (Strength)	・飲食業界の幅広いニーズに対応していること ・08年から運営するサイト「cook+biz」により、人材紹介や求人広告に関するノウハウを蓄積していること ・人材の採用から定着・育成までをトータルでサポートできる体制を構築していること
<b>弱み</b> (Weakness)	・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと ・全国規模での認知度が高いとは言えないこと
<b>機会</b> (Opportunity)	・外食産業の安定的な市場成長が見込まれること ・飲食業界において、人材不足が慢性化しており、人材紹介ニーズが高いこと ・上場による人材確保の容易化、知名度向上によるサイトの集客力上昇
<b>脅威</b> (Threat)	・事業モデルを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・自然災害や事故、外部からの攻撃や侵入、人為的ミスによりシステム障害が発生する可能性があること

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は、飲食業界のニーズに対応できる体制にある  
 同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表6に示し、  
 KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、飲食業界に特化し、求職者と求人企業双方の幅広い  
 ニーズに対応できる体制を構築して組織資本を拡充してきたこと  
 にある。

【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー	・求人情報サイト「cook+biz」利用ユーザー	・PV (ページビュー) 数 18,397,011PV ※17/11期	
	クライアント	・求職者	・飲食業での経験者 (キッチン、料理長、ホール、パティシエなど)、未経験者 「cook+biz」の年間利用者 300万人以上	
		・求人企業・店舗	・飲食店、旅館・ホテル、ブライダル事業者、給食事業者など 飲食関連の多業種が利用	
	ブランド	・求人情報サイト「cook+biz」	・運営開始からの期間	11年
			・年間利用者数 ・求人掲載件数	300万人以上 30,000件以上
	ネットワーク	・主要都市に展開する営業施設 ・提携人材サービス事業者 ・ハローワーク (公共職業安定所) ・専門学校とのタイアップ	・本社 (大阪)、名古屋、福岡など	全国6箇所
・求人情報を同社サイトに掲載			特になし	
・求人案件を同社サイトに転載			特になし	
組織資本	プロセス	・サイトに登録された求職者を、コンサルタントを介して紹介 (人材紹介事業) ・飲食事業者向けの求人広告をサイトに掲載 (求人広告事業)	・「cook+biz」を通じて各サービスを提供 (検索機能の強化、サイトのデザイン・機能・ユーザビリティの改善、コンテンツの拡充などの取り組みを継続) 特になし	
		・人材の定着・育成のために「クックビズフードカレッジ」を運営	・人材紹介事業、求人広告事業と連動して運営することで顧客満足度の向上を図る 特になし	
	知的財産 ノウハウ	・飲食業界の幅広いニーズに対応 ・求職者及び求人企業の利便性を追求	・事業開始以来蓄積したノウハウ	11年
		・人材の定着までをトータルにサポート	・「フードカレッジ」開設からの期間	3年
人的資本	経営陣	・現代取締役社長の下での体制	・在任期間	12年
		・インセンティブ	・代表取締役社長の保有	1,050千株 (48.2%)
			・ストックオプション (取締役) ・役員報酬総額 (取締役) *社外取締役は除く	203千株 (9.3%) 44百万円 (3名)
	従業員	・企業風土 (社員の声を活かす柔軟な組織運営)	・従業員数	191名
			・平均年齢	32.8歳
			・平均勤続年数	2.1年
・インセンティブ	・知識向上のため「クックビズstudy」導入	特になし		
	・年間MVPや社長賞などの表彰制度導入 ・ストックオプション	特になし 導入済み		

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は18/11期から18/11期末のものとする

(出所) クックビズ有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

**> 決算概要****◆ 18年11月期決算概要**

18/11期の売上高は前期比21.1%増の2,503百万円、営業利益は同50.2%減の132百万円、経常利益は同48.2%減の137百万円、当期純利益は同58.5%減の71百万円であった。

人材紹介事業では、求人数を増加させるため、営業人員の増員及び適正な人員配置による求人企業の開拓に注力した。また、大阪及び名古屋オフィスの増床による面談ブースの拡充や、問い合わせに対する深夜対応を開始したことに加え、18年6月に福岡オフィス、9月に横浜オフィスを開設した。こうした取り組みが寄与し、前期比20.4%増収となった。一方、拠点開設に伴う費用の発生や積極的な広告宣伝費の投下によりセグメント利益は同17.5%減となった。同社は、「cook+biz」の集客力向上のため、プロモーション活動を積極化しており、18/11期に実施したプロモーションの一例は、都営地下鉄での電車広告の実施、Web広告の実施などである。

求人広告事業は、従来は12枚セットのフリープランの設定で販売していたチケットについて、オプションを設定したセットプランを導入して商品ラインナップの拡充を図った。セットプランとは、12枚セット販売であったチケットの枚数設定を多様にし、利用期間や上位表示などのオプションをセットにして販売するものである。この効果で前期比22.9%増収となり、積極的な採用を実施したことに伴う人件費の増加を吸収してセグメント利益は同25.5%増となった。

その他事業(研修サービスなど)は、研修コンテンツの拡充が寄与し、前期比8.8%増収となった。一方、コンテンツ拡充に伴う費用や営業人員の採用に伴う費用の増加でセグメント損益は66百万円の損失(17/11期11百万円の損失)となった。

同社が17年1月に公表した18/11期計画(期中の変更なし)は、売上高2,636百万円、営業利益114百万円であった。人材紹介事業の下振れにより売上高が若干未達となったものの、求人広告事業の費用が想定ほど増加しなかったために営業利益は計画を上回った。

**> 業績予想****◆ 19年11月期は大幅な増収増益を計画**

19/11期の会社計画は、売上高が前期比22.4%増の3,064百万円、営業利益が同53.6%増の203百万円、経常利益が同49.1%増の205百万円、当期純利益が同75.4%増の124百万円である(図表7)。

【 図表 7 】 19 年 11 月期の会社計画

(単位：百万円)

	16/11期	17/11期	18/11期	19/11期	前期比
	実績	実績	実績	会社計画	
売上高	1,232	2,066	2,503	3,064	22.4%
人材紹介事業	865	1,353	1,629	2,007	23.1%
求人広告事業	364	694	854	1,027	20.3%
その他事業	2	18	19	29	51.5%
売上総利益	1,204	2,023	2,465	-	-
売上総利益率	97.7%	97.9%	98.5%	-	-
営業利益	56	266	132	203	53.6%
営業利益率	4.6%	12.9%	5.3%	6.6%	-
経常利益	75	266	137	205	49.1%
経常利益率	6.1%	12.9%	5.5%	6.7%	-
当期純利益	51	171	71	124	75.4%

(出所) クックビズ決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

セグメント別の予想売上高は、営業人員の増加や拠点拡充の効果により、人材紹介事業 2,007 百万円（前期比 23.1%増）、求人広告事業 1,027 百万円（同 20.3%増）、その他事業 29 百万円（同 51.5%増）と高い増収率を見込んでいる。

積極的な採用に伴う人件費の増加、ブランディング広告を含めた大規模な広告宣伝を行うことによる広告宣伝費の増加基調は続くものの、増収効果で吸収し、増収率を上回る営業利益の伸びを計画している。

株主還元に関しては、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して無配を続けており、19/11 期の配当予想額については未定としている。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、18/11 期業績を踏まえて 19/11 期以降の業績予想を見直し、21/11 期予想を新たに策定した。19/11 期業績については、売上高が前期比 25.4%増の 3,140 百万円、営業利益が同 78.0%増の 235 百万円、経常利益が同 73.0%増の 237 百万円、当期純利益が同 109.9%増の 149 百万円と、会社計画を上回る水準を予想する（図表 8）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) 事業別の売上高については、人材紹介事業 2,010 百万円（前期比 23.3%増）、求人広告事業 1,100 百万円（同 28.8%増）、その他事業 30 百万円（同 53.1%増）と予想した。人材紹介事業における成約平均単価は 18/11 期比横ばいと見込み、成約数の増加が増収に寄与すると想

定した。求人広告事業では、求人掲載者数の増加が増収につながると想定した。

2) 19/11 期の売上総利益率は、18/11 期と同水準の 98.5%と予想する。

3) 販管費率は、積極的な採広告宣伝の実施による広告宣伝費の増加を増収で吸収し、同 2.2%ポイントの改善を想定した。

3) 従業員数は前期より 40 名増加の 231 名とした。これに伴い人件費は 18/11 期より 156 百万円の増加の 1,219 百万円を想定した。

【 図表 8 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	16/11	17/11	18/11	19/11CE	19/11E (前回)	19/11E	20/11E (前回)	20/11E	21/11E
<b>損益計算書</b>									
売上高	1,232	2,066	2,503	3,064	3,240	3,140	3,860	3,850	4,650
前期比	78.1%	67.7%	21.1%	22.4%	21.1%	25.4%	19.1%	22.6%	20.8%
事業別									
人材紹介事業	865	1,353	1,629	2,007	2,350	2,010	2,850	2,500	3,050
求人広告事業	364	694	854	1,027	850	1,100	950	1,310	1,550
その他事業	2	18	19	29	40	30	60	40	50
売上総利益	1,204	2,023	2,465	-	3,168	3,092	3,775	3,792	4,580
前期比	78.5%	68.0%	21.8%	-	21.2%	25.4%	19.2%	22.6%	20.8%
売上総利益率	97.7%	97.9%	98.5%	-	97.8%	98.5%	97.8%	98.5%	98.5%
販売費及び一般管理費	1,148	1,757	2,333	-	2,868	2,857	3,365	3,465	4,138
販管費率	93.2%	85.0%	93.2%	-	88.5%	91.0%	87.2%	90.0%	89.0%
営業利益	56	266	132	203	300	235	410	327	442
前期比	52.6%	370.8%	-50.2%	53.6%	138.1%	78.0%	36.7%	39.1%	35.2%
営業利益率	4.6%	12.9%	5.3%	6.6%	9.3%	7.5%	10.6%	8.5%	9.5%
経常利益	75	266	137	205	300	237	410	329	444
前期比	19.1%	253.3%	-48.2%	49.1%	138.1%	73.0%	36.7%	38.8%	35.0%
経常利益率	6.1%	12.9%	5.5%	6.7%	9.3%	7.5%	10.6%	8.5%	9.5%
当期純利益	51	171	71	124	196	149	268	208	282
前期比	-12.8%	230.0%	-58.5%	75.4%	142.0%	109.9%	36.7%	39.6%	35.6%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) クックビズ決算短信、決算説明会資料を基に証券リサーチセンター作成

## > 中期業績予想

### ◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

同社は中期経営目標について、数値、期間を含めて公表はしていないものの、マッチング率の向上や掲載数の拡大、商圏の拡大などに注力し、持続的な事業規模拡大を目指す考えである。

当センターでは、良好な事業環境が続くなか 20/11 期以降も業績拡大が継続すると考えており、20/11 期の売上高は同 22.6%増の 3,850 百万円、営業利益は同 39.1%増の 327 百万円、21/11 期の売上高は同 20.8%増の 4,650 百万円、営業利益は同 35.2%増の 442 百万円を予想する。

予想の前提は以下の通りである。

- 1) 20/11 期の事業別売上高は、人材紹介事業が 2,500 百万円（前期比 24.4%増）、求人広告事業が 1,310 百万円（同 19.1%増）、その他事業 40 百万円（同 33.3%増）、21/11 期は人材紹介事業が 3,050 百万円（前期比 22.0%増）、求人広告事業が 1,550 百万円（同 18.3%増）、その他事業 50 百万円（同 25.0%増）と想定した。
- 2) 売上総利益率は前期比横ばいの 98.5 %が続くと想定した。
- 3) 従業員数は 40 名ずつ増加し、それに伴い人件費は每期 156 百万円の増加を見込んだ。広告宣伝費は増加基調を見込むが、売上増により販管費率は年率 1.0%ポイントの改善を想定した。

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 個人情報の管理について

同社は、登録求職者に関する多数の個人情報を有している。個人情報保護については、「個人情報保護規定」を策定し、従業員に対する教育の徹底や、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に取り組んでいる。しかし、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

### ◆ 法的規制について

同社の事業を規制する主な法的規制として「職業安定法」がある。同社は「職業安定法」に基づく有料職業紹介事業者として、厚生労働大臣の「有料職業紹介事業許可」を受けている。有料職業紹介事業者として当該許可の欠格事由または取消事由に該当した場合には、許可の取消や業務の停止を命じられる可能性がある。

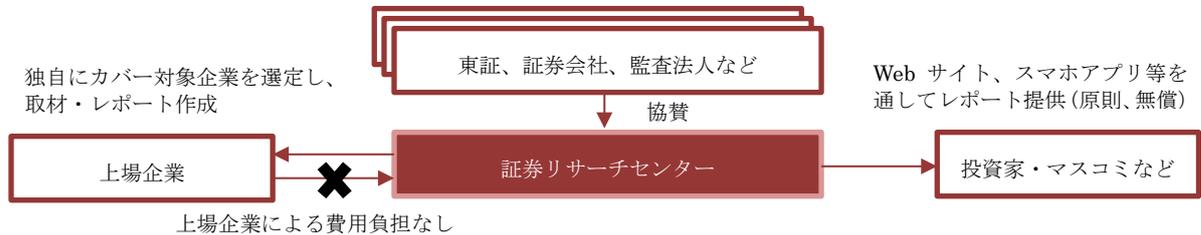
### ◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

EY 新日本有限責任監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

宝印刷株式会社

株式会社プロネクサス

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。