

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
2020年3月6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 20200303

クックビズ(6558 東証マザーズ)

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
新サービスの展開や増員の寄与で 20 年 11 月期も増収増益を見込む

> 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などを行っている。主力は 08 年に開始した人材紹介事業で、19/11 期の売上高の 60.8%を占めている。同社の展開する求人情報サイト「cookbiz」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。
- 19/11 期売上高の 1.1%を占めるその他事業は、20/11 期から求人広告事業に含め、事業セグメントは 2 つとなる。

◆ 19 年 11 月期決算の概要

- 19/11 期の売上高は前期比 18.8%増の 2,973 百万円、営業利益は同 70.9%増の 226 百万円であった。売上高は会社計画を僅かに下回ったものの、求人広告事業のセグメント利益が大幅に増加したため、営業利益は会社計画 203 百万円を上回った。

◆ 20 年 11 月期の業績予想

- 20/11 期の会社計画は、売上高が前期比 13.4%増の 3,372 百万円、営業利益が同 32.6%増の 300 百万円である。積極的な採用に伴う人件費の増加、広告宣伝費の増加を売上増で吸収して二桁営業増益が続く計画となっている。
- 証券リサーチセンター(以下、当センター)では、会社計画を若干上回る 14.4%増収、37.2%営業増益と予想した。

◆ 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、人員の拡充、マッチング率の向上、新サービスの導入、商圏の拡大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。21/11 期以降についても増収増益が続くと予想した。

【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)
2018/11	2,503	21.1	132	-50.2	137	-48.2	71	-58.5	32.7	528.4	0.0
2019/11	2,973	18.8	226	70.9	227	65.2	139	96.6	63.3	610.0	0.0
2020/11 CE	3,372	13.4	300	32.6	300	32.0	178	27.6	80.3	-	未定
2020/11 E	3,400	14.4	310	37.2	310	36.6	190	36.7	84.5	686.3	0.0
2021/11 E	3,880	14.1	355	14.5	355	14.5	218	14.7	96.9	783.2	0.0
2022/11 E	4,450	14.7	410	15.5	410	15.5	252	15.6	112.0	895.2	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

アナリスト:佐々木 加奈

+81(0)3-6812-2521

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】

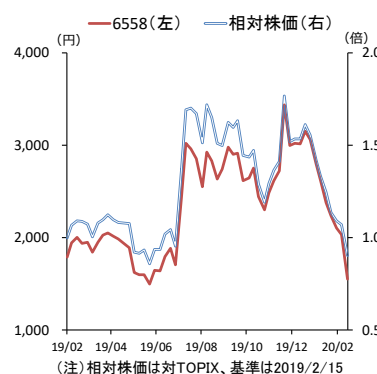
	2020/2/28
株価 (円)	1,550
発行済株式数 (株)	2,249,691
時価総額 (百万円)	3,487

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	24.5	18.4	16.0
PBR (倍)	2.5	2.3	2.0
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-34.9	-43.1	25.3
対TOPIX (%)	-27.4	-36.0	33.3

【株価チャート】



アップデート・レポート

2/14

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ない。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(図表1)。同社に子会社はなく、連結財務諸表は作成していない。

【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				
		17/11期	18/11期	19/11期	前期比	17/11期	18/11期	19/11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	1,353	1,629	1,809	11.0%	306	220	377	70.9%	20.9%
	求人広告事業	694	854	1,130	32.4%	98	150	105	-30.1%	9.3%
	その他事業	18	19	33	71.1%	-11	-65	-57	-	-
合計		2,066	2,503	2,973	18.8%	393	305	424	39.0%	14.3%

(注) 前期比は18/11期と19/11期との比較、セグメント利益率は19/11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、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「cookbiz」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^{注1}、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。

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】人材紹介事業の仕組み

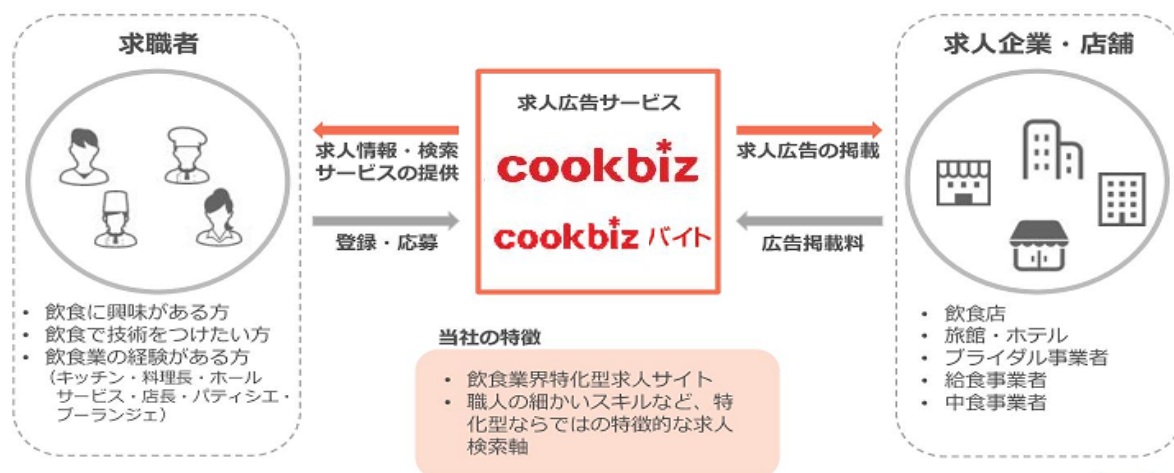


(出所) クックビズ成長可能性に関する説明資料

尚、人材紹介事業に含まれていたスカウトサービス「クックビズダイレクト」(16年2月に提供を開始した、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するサービス)については、19年11月に終了している。

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「cookbiz」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「cookbiz 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

求人広告事業では、19年4月から定額型採用サービスである「クックビズダイレクトプラス」を導入している。「クックビズダイレクトプラス」は、求人企業が同社のデータベース上の人材に向けた求人案内を、定額課金で人数制限なく送ることができるサービスである。

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ワーキングサービス(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、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。

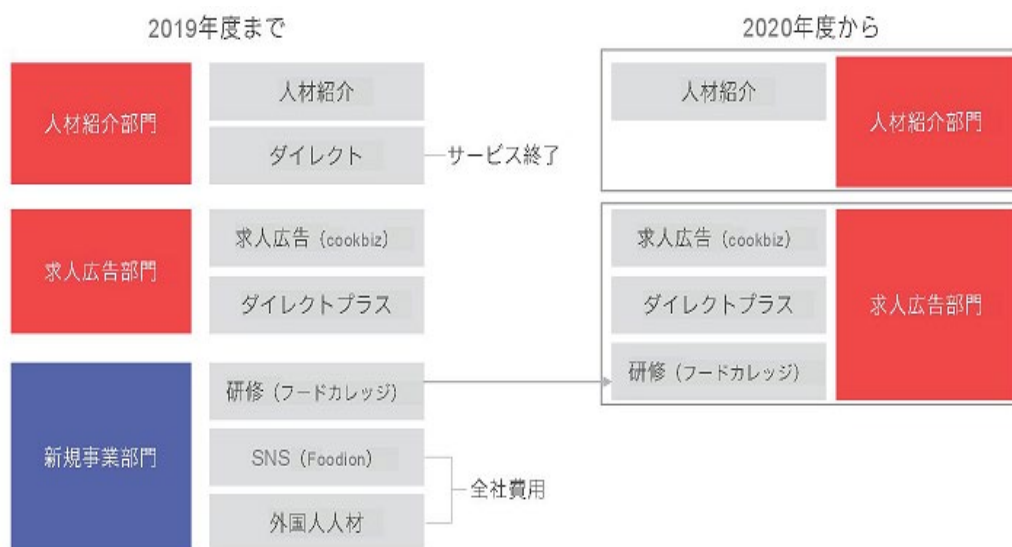
◆ 事業セグメントの見直し

同社は、19年11月に人材紹介事業の「クックビズダイレクト」を終了した一方、求人広告事業には19年4月から「クックビズダイレクトプラス」が加わっている。また、20/11期からその他事業の研修サービスを求人広告事業に移管し、事業セグメントは人材紹介事業と求人広告事業の二つとなる(図表4)。

注2) オウンドメディア
自社で運営するウェブメディアのこと。

その他事業に含まれていた「Foodion」は、事業化を見込まずオウンドメディア^{注2}に転換して運用していく方針である。19年6月に開始した特定技能を取得した外国人材を日本の飲食企業に紹介するサービスについても事業化を見込んでいない。

【図表4】事業セグメントの見直し



(出所) クックビズ決算説明会資料

◆ 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。一例としては、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。

> 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

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、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、19/11 期の原価率は 1.3% 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賞与引当繰入額を含む人件費）で、合計で 19/11 期の販管費の 63.4%を占めている。販管費率は 91.0%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

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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「cookbiz」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
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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「cookbiz」利用ユーザー	・PV (ページビュー) 数 18,397,011PV <small>※17/11期 (以降の開示はなし)</small>	
	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 「cookbiz」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、給食事業者等 飲食関連の多業種が利用	
	ブランド	・求人情報サイト「cookbiz」	・運営開始からの期間	12年
			・年間利用者数	300万人以上
			・求人掲載件数	30,000件以上
	ネットワーク	・主要都市に展開する営業施設	・本社 (大阪)、名古屋、福岡など	全国8箇所 <small>※20年2月末現在</small>
		・提携人材サービス事業者	・求人情報を同社サイトに掲載	特になし
		・ハローワーク (公共職業安定所)	・求人案件を同社サイトに転載	特になし
		・専門学校とのタイアップ	・飲食関連の専門学校とタイアップ	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)	・「cookbiz」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)	
		・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)	特になし	
	知的財産 ノウハウ	・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
		・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 ・人材の定着までをトータルにサポート	・事業開始以来蓄積したノウハウ ・「フードカレッジ」開設からの期間	13年 4年
人的資本	経営陣	・現代表取締役社長の下での体制	・在任期間 13年	
		・インセンティブ	・代表取締役社長の保有 1,054千株 (47.5%)	
			・ストックオプション (取締役) 51百万円 (3名) <small>*社外取締役は除く</small>	
	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 213名	
			・平均年齢 33.1歳	
			・平均勤続年数 2.4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 特になし				
・ストックオプション 導入済み				

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は19/11期か19/11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**◆ 19年11月期決算概要**

19/11期の売上高は前期比18.8%増の2,973百万円、営業利益は同70.9%増の226百万円、経常利益は同65.2%増の227百万円、当期純利益は同96.6%増の139百万円であった。

飲食業界の人材不足は継続しており、企業の採用意欲は旺盛な状態が続いている。そうした事業環境も追い風となり、人材紹介事業、求人広告事業とも二桁増収を維持した。増収効果により売上総利益率は前期比0.2%ポイント改善した。営業員の教育が進んだことや全国の拠点に効率的に人員を配置した効果で社員1人当たりの売上高が増加し、販管費率は同2.2%ポイント改善した。

同社が期初に公表した会社計画(売上高3,064百万円、営業利益203百万円、経常利益205百万円、当期純利益124百万円)に対しては、売上高が若干未達だったものの、各利益ともに上回る結果となった。

事業別の状況は以下のとおりである。

1) 人材紹介事業

人材紹介事業では、営業人員を増員して求人企業の新規開拓を強化した。また、求職者と同社のコンサルタントの面談内容を改善し、求職者の求める職場や働き方への理解を深め、希望に合致した求人企業を紹介することに注力した。

その結果、人材紹介事業の売上高は前期比11.0%増の1,809百万円となった。採用に伴う人件費の増加や広告宣伝費の増加があったものの、売上増で吸収してセグメント利益は同70.9%増の377百万円となった。広告宣伝費は主に「cookbiz」の集客力向上のために実施したWeb広告に関するものである。

同社の期初計画である売上高2,007百万円、セグメント利益434百万円には未達となった。これは登録者を増加させるため、利用者の特性に応じて集客方法を見直すなどの緻密なマーケティング活動に取り組んだものの、想定したほどの成果が得られなかったためである。同社はこの部分を今後の課題と捉えており、20/11期も、費用対効果を検証しながらのマーケティング活動に注力していく考えである。

2) 求人広告事業

求人広告事業では、19年3月から「販売パートナー」制度を開始した。これは、地方の飲食企業の求人が増加していることに対応するため、全国で販売パートナーを募り、求人広告事業の営業業務を委託する制度である。同社が拠点を置かない地域については販売パートナーが求

人広告営業を受け持つことで、効率的に地方求人情報を充実させることが可能となる。

また、19年4月からは定額型採用サービスである「クックビズダイレクトプラス」を導入している。「クックビズダイレクトプラス」は、求人企業が同社のデータベース上の人材に向けた求人案内を、定額課金で人数制限なく送り、採用につなげることができるサービスである。同社の人材データベースには13万人以上が登録しており、求人企業の幅広いニーズに合う人材が揃っている。同社は、機能の使いこなし方や管理画面の見方などをサポートする「カスタマーサクセスチーム」を設置して「クックビズダイレクトプラス」を利用する求人企業をサポートしている。

こうした取り組みの効果で、求人広告事業の売上高は前期比32.4%増の1,130百万円となった一方、積極的な採用を実施したことに伴う人件費の増加によりセグメント利益は同30.1%減の105百万円となった。減益とはなったものの、期初計画の売上高1,027百万円、セグメント利益32百万円を上回る結果であった。

3) その他事業

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71.1%増収となった。一方、コンテンツ拡充に伴う費用の増加により57百万円のセグメント損失(18/11期は65百万円の損失)となった。

> 業績予想

◆ 20年11月期も増収増益を計画

20/11期の会社計画は、売上高が前期比13.4%増の3,372百万円、営業利益が同32.6%増の300百万円、経常利益が同32.0%増の300百万円、当期純利益が同27.6%増の178百万円である(図表7)。

【図表7】20年11月期の会社計画

(単位:百万円)

	17/11期	18/11期	19/11期	20/11期	前期比
	実績	実績	実績	会社計画	
売上高	2,066	2,503	2,973	3,372	13.4%
人材紹介事業	1,353	1,629	1,809	1,943	7.4%
求人広告事業	694	854	1,130	1,428	26.4%
その他事業	18	19	33	-	-
売上総利益	2,023	2,465	2,933	-	-
売上総利益率	97.9%	98.5%	98.7%	-	-
営業利益	266	132	226	300	32.6%
営業利益率	12.9%	5.3%	7.6%	8.9%	-
経常利益	266	137	227	300	32.0%
経常利益率	12.9%	5.5%	7.7%	8.9%	-
当期純利益	171	71	139	178	27.6%

(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

セグメント別では、人材紹介事業は営業人員の増加や拠点拡充の効果により、売上高 1,943 百万円（前期比 7.4%増）、セグメント利益 410 百万円（同 8.7%増）を見込んでいる。拠点については、20 年 1 月に札幌市、2 月に京都市に開設済みで、全国に 8 拠点体制となっている。

求人広告事業は営業人員の増加やクックビズダイレクトプラスの寄与により、売上高 1,428 百万円（同 26.4%増）、セグメント利益 176 百万円（同 68.3%増）を見込んでいる。尚、20/11 期から求人広告部門にその他事業の研修サービスを含んでいる。

人件費の増加などが要因で、全社費用は 19/12 期の 197 百万円から 286 百万円への増加を見込むものの、増収効果で吸収し、営業利益率の改善を計画している。

◆ 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、19/11 期業績及び事業セグメントの変更を踏まえて 20/11 期以降の業績予想を見直し、22/11 期予想を新たに策定した。20/11 期業績については、売上高が前期比 14.4%増の 3,400 百万円、営業利益が同 37.2%増の 310 百万円、経常利益が同 36.6%増の 310 百万円、当期純利益が同 36.7%増の 190 百万円と、会社計画を若干上回る水準を予想する（図表 8）。

前予想からの主な変更点は、19/11 期実績を踏まえて人材紹介事業の売上高予想を引き下げた一方、求人広告事業の売上高予想を引き上げ、その他事業の分を求人広告事業に加えたこと、売上総利益率をほぼ 19/11 期実績並みの水準へと上方修正したこと、従業員増加数の想定を 40 名から 30 名としたことに伴い、販管費に含まれる人件費を修正したことである。

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) 人材紹介事業は、売上高 1,950 百万円（前期比 7.8%増）、セグメント利益 410 百万円（同 8.7%増）と予想した。成約平均単価は前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。
- 2) 求人広告事業は、売上高 1,450 百万円（同 28.3%増）、セグメント利益 180 百万円（同 71.4%増）と予想した。既存の取引先のチケット購入数の増加、新規購入先の増加及び「クックビズダイレクトプラス」の通期稼働が増収につながり、営業員 1 人当たり売上高の増加が高い増益率につながると想定した。

- 3) 20/11 期の売上総利益率は、19/11 期とほぼ同水準の 98.8%と予想する。
- 4) 販管費率は、人件費及び広告宣伝費の増加を増収で吸収し、前期比 1.3%ポイントの改善を想定した。
- 5) 従業員数は前期より 30 名増加の 243 名とした。これに伴い人件費は 19/11 期より 165 百万円の増加の 1,074 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)

	17/11	18/11	19/11	20/11CE	20/11E (前回)	20/11E	21/11E (前回)	21/11E	22/11E
損益計算書									
売上高	2,066	2,503	2,973	3,372	3,850	3,400	4,650	3,880	4,450
前期比	67.7%	21.1%	18.8%	13.4%	22.6%	14.4%	20.8%	14.1%	14.7%
事業別									
人材紹介事業	1,353	1,629	1,809	1,943	2,500	1,950	3,050	2,130	2,340
求人広告事業	694	854	1,130	1,428	1,310	1,450	1,550	1,750	2,110
その他事業	18	19	33	-	40	-	50	-	-
売上総利益	2,023	2,465	2,933	-	3,792	3,359	4,580	3,833	4,396
前期比	68.0%	21.8%	19.0%	-	22.6%	14.5%	20.8%	14.1%	14.7%
売上総利益率	97.9%	98.5%	98.7%	-	98.5%	98.8%	98.5%	98.8%	98.8%
販売費及び一般管理費	1,757	2,333	2,706	-	3,465	3,049	4,138	3,478	3,986
販管費率	85.0%	93.2%	91.0%	-	90.0%	89.7%	89.0%	89.7%	89.6%
営業利益	266	132	226	300	327	310	442	355	410
前期比	370.8%	-50.2%	70.9%	32.6%	39.1%	37.2%	35.2%	14.5%	15.5%
営業利益率	12.9%	5.3%	7.6%	8.9%	8.5%	9.1%	9.5%	9.1%	9.2%
経常利益	266	137	227	300	329	310	444	355	410
前期比	253.3%	-48.2%	65.2%	32.0%	38.8%	36.6%	35.0%	14.5%	15.5%
経常利益率	12.9%	5.5%	7.6%	8.9%	8.5%	9.1%	9.5%	9.1%	9.2%
当期純利益	171	71	139	178	208	190	282	218	252
前期比	230.0%	-58.5%	96.6%	27.6%	39.6%	36.7%	35.6%	14.7%	15.6%
◆セグメント利益の予想									
	売上高			セグメント利益					
	20/11期 (予)	21/11期 (予)	22/11期 (予)	20/11期 (予)	セグメント 利益率	21/11期 (予)	セグメント 利益率	22/11期 (予)	セグメント 利益率
人材紹介事業	1,950	2,130	2,340	410	21.0%	455	21.4%	500	21.4%
求人広告事業	1,450	1,750	2,110	180	12.4%	220	12.6%	265	12.6%
全社費用	-	-	-	-280	-	-320	-	-355	-
合計	3,400	3,880	4,450	310	9.1%	355	9.1%	410	9.2%

(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

当センターでは、良好な事業環境が続くなか 21/11 期以降も業績拡大が継続すると考えている。21/11 期の売上高は前期比 14.1%増の 3,880 百万円、営業利益は同 14.5%増の 355 百万円、22/11 期の売上高は同 14.7%増の 4,450 百万円、営業利益は同 15.5%増の 410 百万円を予想する。

予想の前提は以下の通りである。

- 1) 人材紹介事業は、21/11 期の売上高 2,130 百万円（前期比 9.2%増）、セグメント利益 455 百万円（同 11.0%増）、22/11 期の売上高 2,340 百万円（同 9.9%増）、セグメント利益 500 百万円（同 9.9%増）と予想した。成約平均単価は年率 2%程度の上昇、成約数は同 7%程度の増加を想定した。
- 2) 求人広告事業は、21/11 期の売上高 1,750 百万円（前期比 20.7%増）、セグメント利益 220 百万円（同 22.2%増）、22/11 期の売上高 2,110 百万円（同 20.6%増）、セグメント利益 265 百万円（同 20.5%増）と予想した。営業人員の増員が寄与し、既存の取引先のチケット購入数の増加及び新規購入先の増加基調が続くと想定した。
- 3) 売上総利益率は前期比横ばいの 98.8 %が続くと想定した。
- 4) 従業員数は 30 名ずつ増加し、それに伴い人件費は每期 165 百万円の増加を見込んだ。広告宣伝費も増加基調を見込むが、売上増で吸収して 21/11 期の販管費率は前期比横ばい、22/11 期は同 0.1%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。

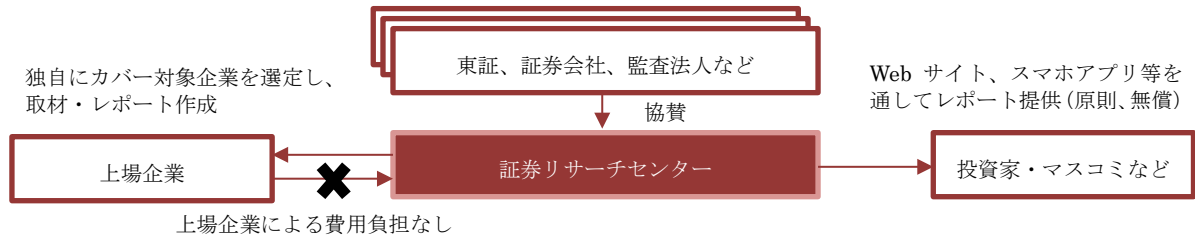
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を17年12月1日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

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、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。