



# 2023年11月期 第3四半期 決算説明資料

2023年10月13日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第3四半期決算概況
3. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第3四半期決算概況
3. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

## 2023年11月期 3Q エグゼクティブサマリ

### ● 決算ハイライト

売上高

1,991百万円

YoY +76.7%

営業利益

189百万円

YoY +20.6%

### ● TOPIX

ハイライト

HR事業が人材紹介・採用総合パッケージを中心に好調

ローライト

ALPS処理水問題により、連結子会社業績の先行きが不透明に

ハイライト

業績予想修正を発表、利益を上方修正

ハイライト

CAST事業を譲受、飲食DXを推進

## 通期業績予想の修正（連結・内訳）

- 売上高は、連結子会社の中国禁輸の影響により期初予想を下回る見込み。
  - 子会社きゅういち株式会社は、中国の日本産水産物の全面禁輸の影響で大きく減収見込み。
  - HR事業は、既存サービスまたは新サービスの採用総合パッケージとともに期初想定以上で進捗。
- 利益は、HR事業の成長と子会社の財務改善により、期初予想を上回る見込みであり、再成長のための投資は継続。

		売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想 (A)	連結	2,800	230	220	180	65.80
	- HR事業	1,800	180	160	137	50.08
	- 事業再生・成長支援	1,000	50	—	—	—
今回修正予想 (B)	連結	2,670	265	261	218	78.80
	- HR事業	1,920	200	196	176	63.62
	- 事業再生・成長支援	750	65	—	—	—
増減額 (B-A)	連結	▲130	35	41	38	—
	- HR事業	120	20	36	39	—
	- 事業再生・成長支援	▲250	15	—	—	—
(参考) 前期実績 (2022年11月期)	単体	1,502	173	168	161	60.90

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
- 2. 2023年11月期 第3四半期決算概況**
3. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
4. APPENDIX

## 2023年11月期 3Q 決算概況（連結）

- HR事業を中心に売上高が伸長。きゅういちは期初想定に対し若干弱含んでの着地。中国による禁輸影響は4Qに表れる見込み。
- 連結営業利益189百万円。通期業績見込みは修正予算に対して順調に推移。

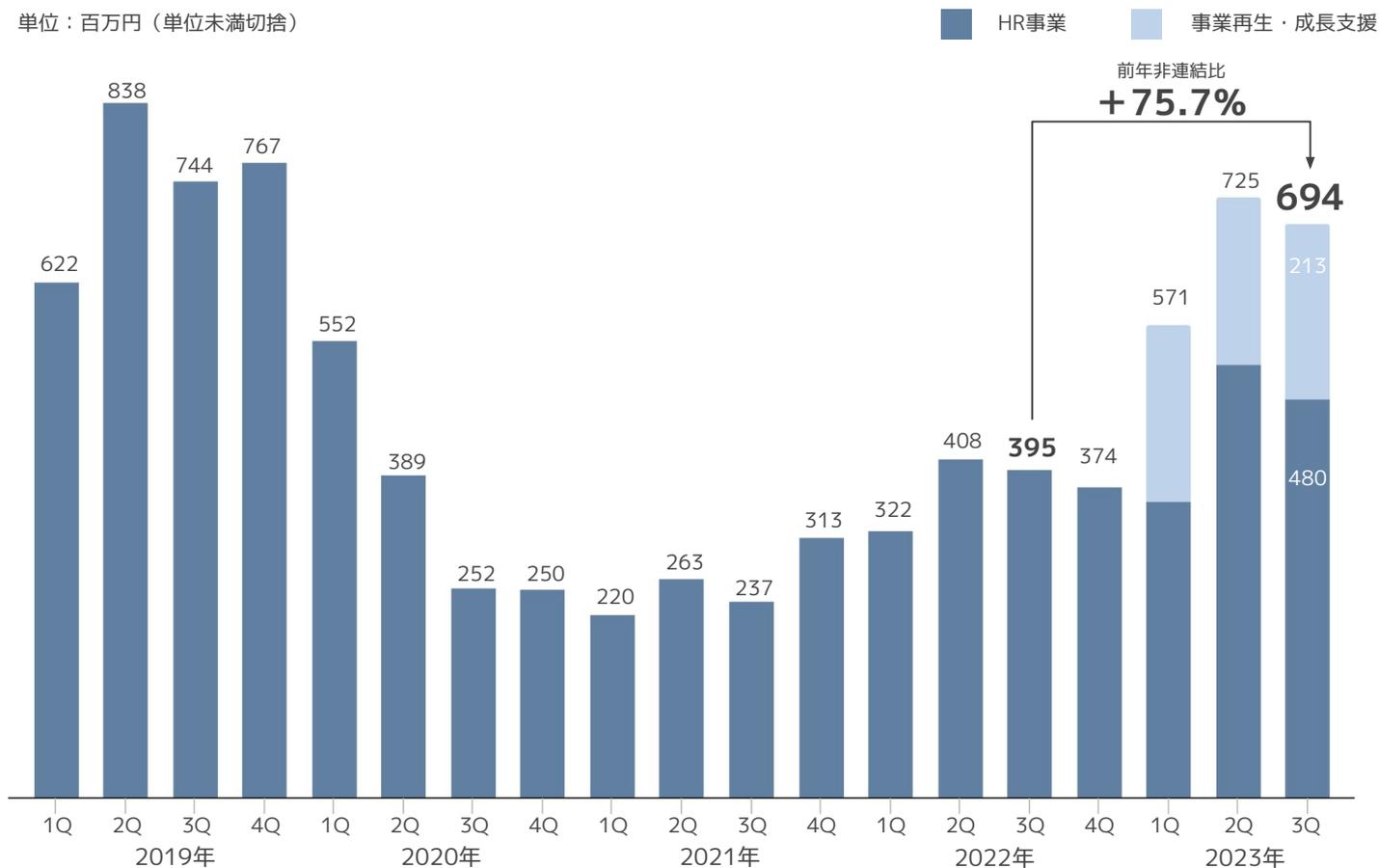
単位：百万円 (単位未満切捨)	22年11月期 3Q累計実績 (単体)	23年11月期 3Q累計実績 (連結)	YoY	23年11月期 予想 (連結)	進捗率
売上高	1,127	1,991	<b>76.7%</b>	2,670	<b>74.6%</b>
-HR事業	1,127	1,361	<b>20.8%</b>	1,920	<b>70.9%</b>
-事業再生・成長支援	-	629	-	750	<b>84.0%</b>
営業利益	157	189	<b>20.6%</b>	265	<b>71.5%</b>
- HR事業	157	121	<b>▲22.6%</b>	200	<b>60.8%</b>
-事業再生・成長支援	-	67	-	65	<b>104.5%</b>
経常利益	153	188	<b>22.8%</b>	261	<b>72.4%</b>
当期純利益	162	162	<b>0.1%</b>	218	<b>74.5%</b>

※2022年11月期に連結の範囲に含めたきゅういち株式会社は、当第3四半期連結累計期間においては、2022年10月3日から2023年5月31日までの8ヶ月間の損益を連結しております。

## 売上高推移（連結）

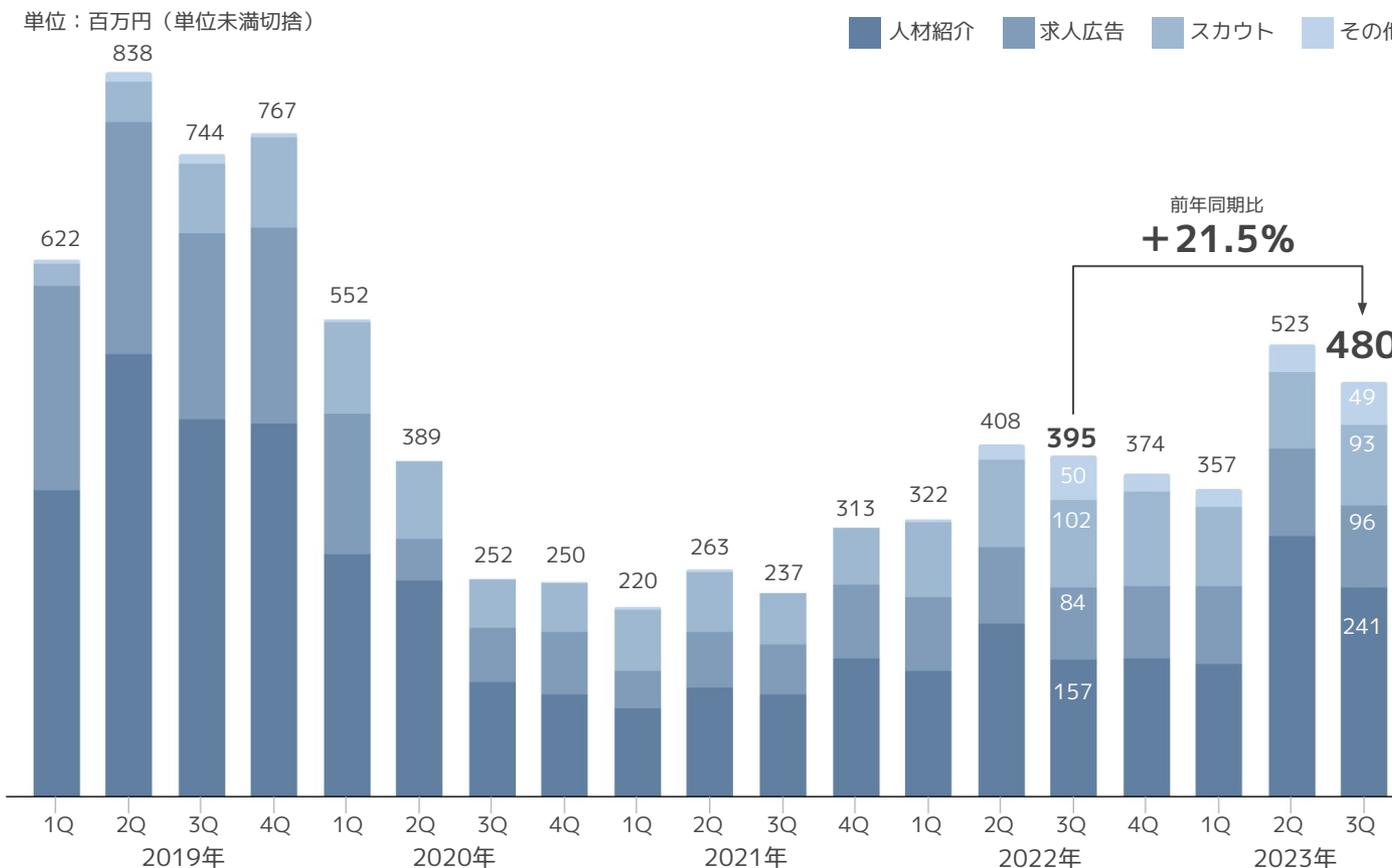
HR事業の成長に加え、事業再生・成長支援の業績も寄与し、前年同期比75.7%の高成長を実現（前年同期業績は非連結、連結子会社の3Q期間は3～5月）

単位：百万円（単位未満切捨）



## 売上高推移（HR事業）

COVID-19の5類移行に加え、インバウンド需要も回復傾向。業界の人材不足感は一層強まる。急募・即戦力ニーズが高く人材紹介や採用総合パッケージを中心に売上が伸長。



## HR事業における営業利益の季節偏重

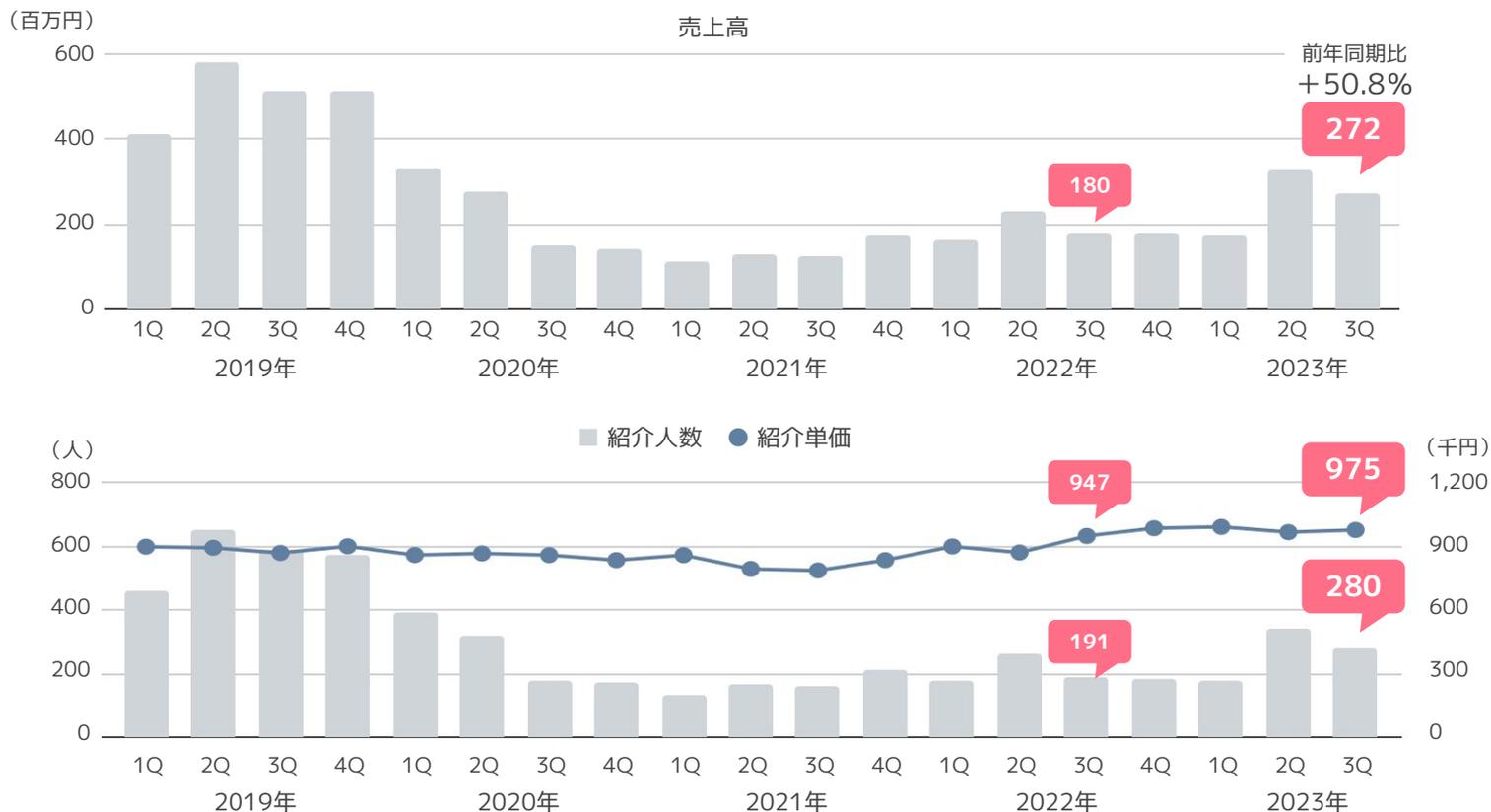
- 黒字であったコロナ禍以前の2018年・2019年においても、転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに営業利益が集中。通期営業利益の大半を占める。
- 今期においても、3Qの営業利益は想定内に推移しており、下期のトップラインは期初想定を上回るため通期での利益着地は上振れる見通し。

単位：百万円（単位未満切捨）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2018年11月期	6 ※5.0%	50 ※38.4%	▲12	87 ※65.9%	132
2019年11月期	▲21	153 ※67.8%	28 ※12.7%	65 ※29.0%	226
当期（HR事業）	▲9	111	19	—	200 （単体当期予想）

※四半期営業利益における、当該通期営業利益に対する割合

## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

集客力は安定し、推薦した求職者の内定獲得や入社も好調を維持。目下、キャリアアドバイザーの採用・育成に注力し、企業への紹介人数の底上げを図る。



※売上高及び紹介単価は早期退職による返金を計算に含めず算定。

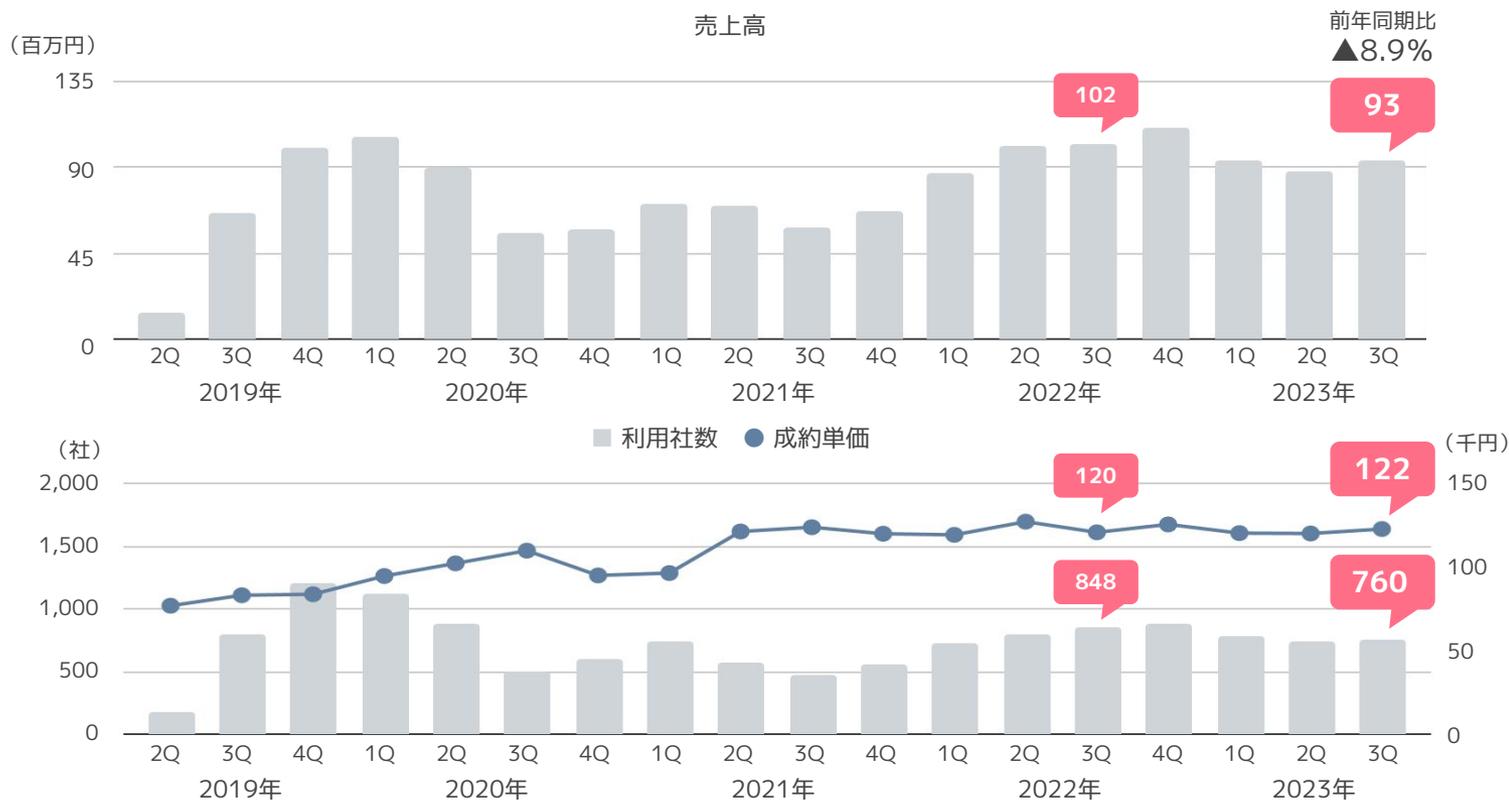
## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

営業体制強化のための人員採用を進めるもやや遅延。一方、社内の営業生産性は高水準で推移しており、繁忙期である4Qに向けたキャンペーン企画検討を進める。



## HR事業 サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

採用担当者の工数（スカウト送信等）がかかるスカウトから人材紹介に企業の利用意向がシフト。来期を目処に工数負担が少ない新サービスへの移行を目指す。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

## HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

サービス開始から1年が経過し契約が一巡。リピート企業が3社まで増加。利用社数の増加だけでなく企業への人材の紹介も順調に進捗しており、来期以降の成長も期待ができる。

※リピートは既存社数にカウント

※単位		2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	2023年 3Q実績	QonQ
売上高	※百万円（単位未満切捨）	17	29	43	49.8%
利用社数	※社	5	9	11	
新規社数	※社	1	4	3	
既存社数	※社	4	5	8	
契約単価	※百万円（単位未満切捨）	23	24	25	
採用人数	※人	18	25	21	

※6か月～1年間を通して一括で契約を締結し、長期的かつ総合的に人材採用を支援。売上は契約期間に応じた期間按分による計上が主となる。  
尚、本サービスにおいて発生する成功報酬方の人材紹介料については、人材紹介売上に計上。

## 事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

3Q累計期間の売上高は629百万円となるも、期初予想であった10億円に対しては弱含んで進捗。結果、営業利益は2Qと同等に推移。

単位：百万円（単位未満切捨）	2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	2023年 3Q実績	2023年 3Q累計
売上高	213	202	213	629
ホタテ	70	75	151	297
鮮魚	139	127	62	328
その他	3	0	0	3
売上原価	155	183	195	533
売上総利益	58	18	18	95
販売管理費	5	16	14	36
営業利益	52	2	4	59

※2022年11月期に連結の範囲に含めたきゅういち株式会社は、当第3四半期連結累計期間においては、2022年10月3日から2023年5月31日までの8ヶ月間の損益を連結しております。

## きゅういち関連トピック①

ALPS処理水問題により外部環境が急変し、4Q以降の業績が大きく減収見込み。

- 2023年8月24日 東京電力がALPS処理水の海洋放出を開始。
- 同日 中国が「日本水産物の輸入全面停止に関する公告」により原産地を日本とする水産物（食用水生動物を含む）の輸入の全面停止を発表。

### 日本政府による支援対策報道内容

政府は4日、中国による日本産水産物の全面禁輸を受け、水産業支援のための政策パッケージをまとめた。新たに予備費から207億円を投じ、支援額は既存の基金との合計で総額1,007億円。

※[時事通信（2023年9月4日）ほか](#)

### 東京電力による賠償に関する説明

（一部抜粋）外国政府からの禁輸措置等により国内の事業者さまに輸出に係る被害が発生した場合は、適切に賠償させていただきます。

※[東京電力「ALPS処理水放出に伴い風評被害等が発生した場合の賠償のご案内」](#)



中国の禁輸を受け、在庫となるきゅういちのホタテ

今後も、政府および東京電力が発表する支援パッケージの詳細が明確になり次第、適切な対応を検討の上、速やかに開示等を通してお知らせいたします。

## きゅういち関連トピック②

8月24日の中国による禁輸措置を受け、9月4日に一般消費者向けECサイトの垂直立ち上げに成功。現時点では、来期以降CAGR20%の成長目標は取り下げず、国内の個人や飲食店向けに販路拡大を目指す。

- サイトオープンより1ヶ月で注文数が3,750件、注文金額は3,500万円を突破。
- メディア注目度も高く、多くの新聞・TVでもきゅういち社の取り組みを紹介。

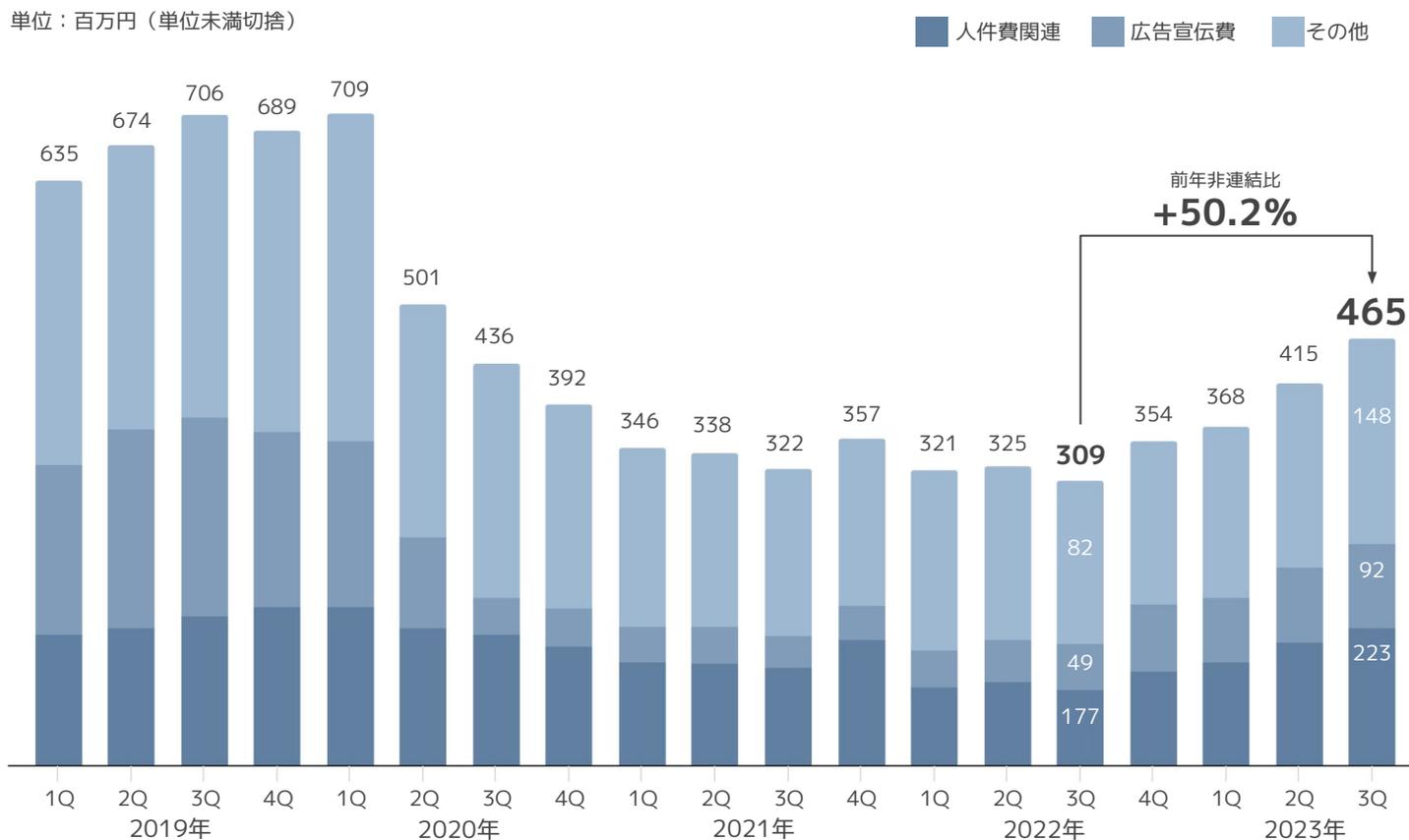


### メディア紹介一覧

- ・ 8/24 NHK北海道「ほっとニュース北海道」
- ・ 8/30 NHK「ニュースウオッチ9」
- ・ 9/5 日本経済新聞（関西面）
- ・ 9/5 通販通信ECMO
- ・ 9/5 共同通信
- ・ 9/9 北海道新聞
- ・ 9/12 テレビ朝日「羽鳥慎一モーニングショー」
- ・ 9/12 読売新聞
- ・ 9/15 函館新聞
- ・ 9/23 毎日新聞
- ・ 9/25 TBS「THE TIME,」
- ・ 9/30 読売テレビ「ウェークアップ」
- ・ 10/1 産経新聞
- ・ 10/11 テレビ東京「60秒で学べるNews」

## 販売費及び一般管理費推移（連結）

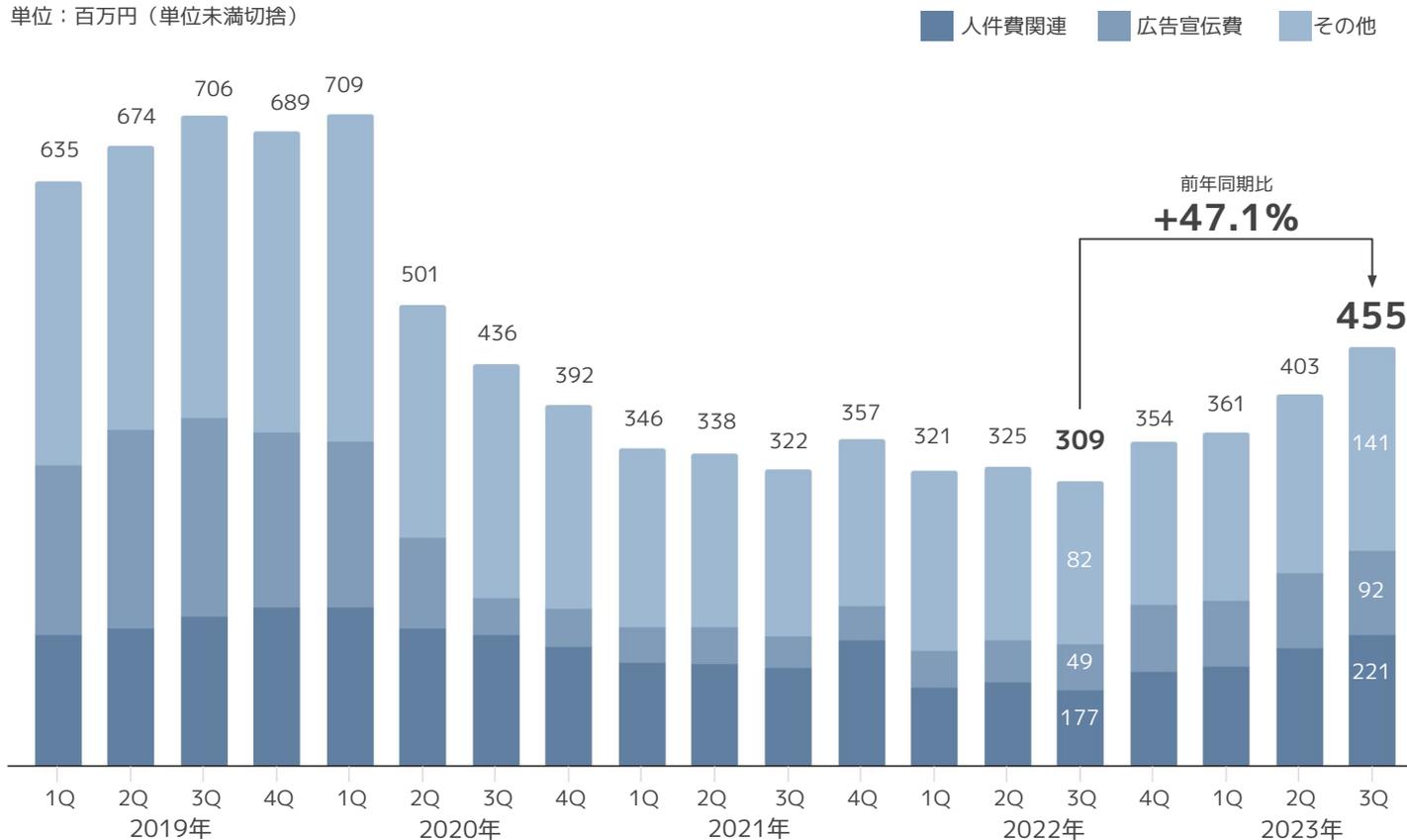
集客強化のための広告宣伝費、外部コールセンターやM&A等の業務委託費用のほか、営業人員やキャリアアドバイザーの採用強化により人件費も増加。



## 販売費及び一般管理費推移（HR事業）

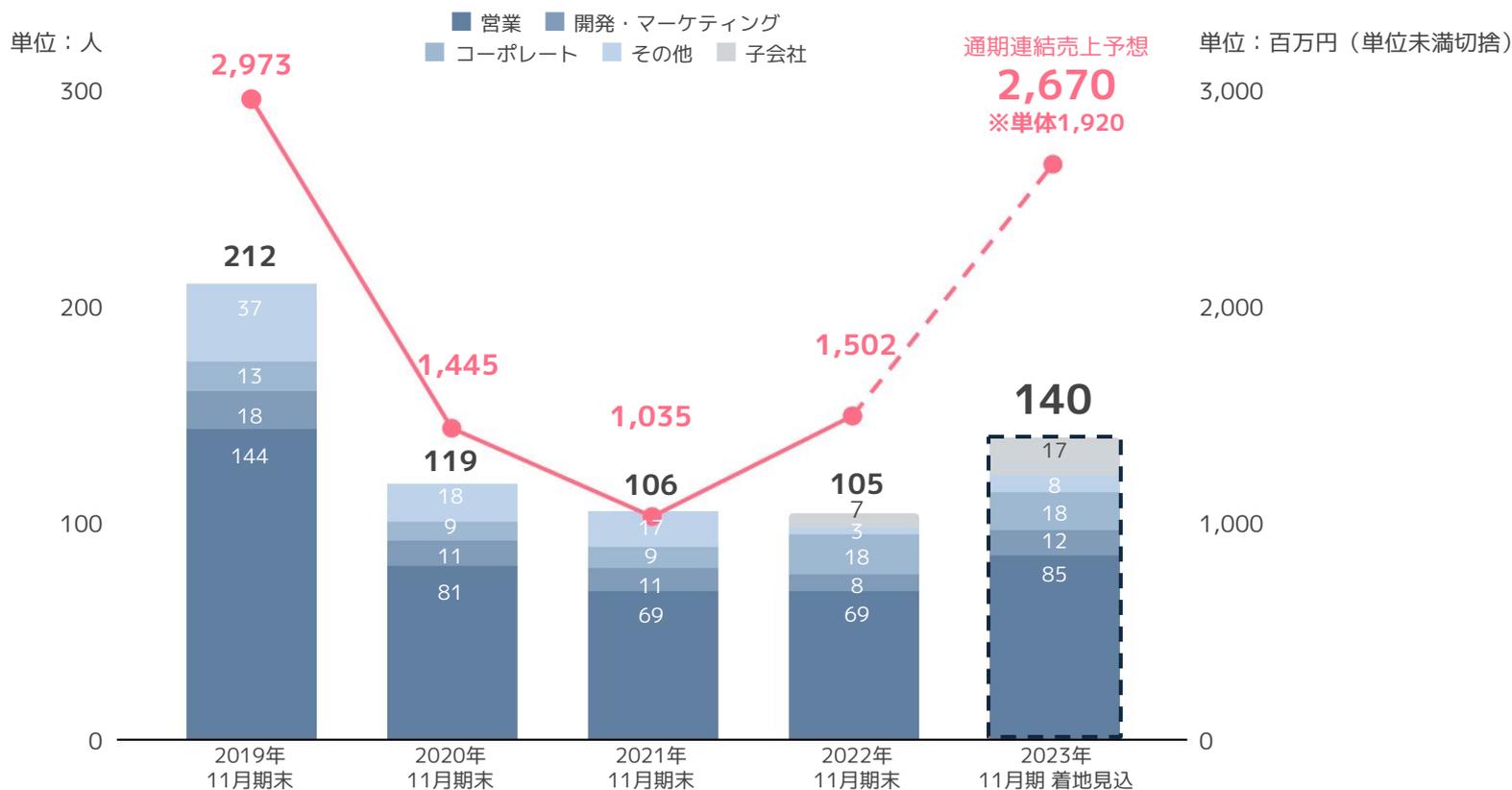
来期以降のさらなる成長を見据え、営業部門を中心とした人材採用の強化や、求職者獲得のための広告出稿強化など、投資対効果を見極めながら投資は継続。

単位：百万円（単位未満切捨）



## 従業員数（連結）の推移

拡販のための営業人員増や、リニューアルのための開発体制整備を図り、年間を通じて採用を強化。当期は昨年対比+35名での着地見込。

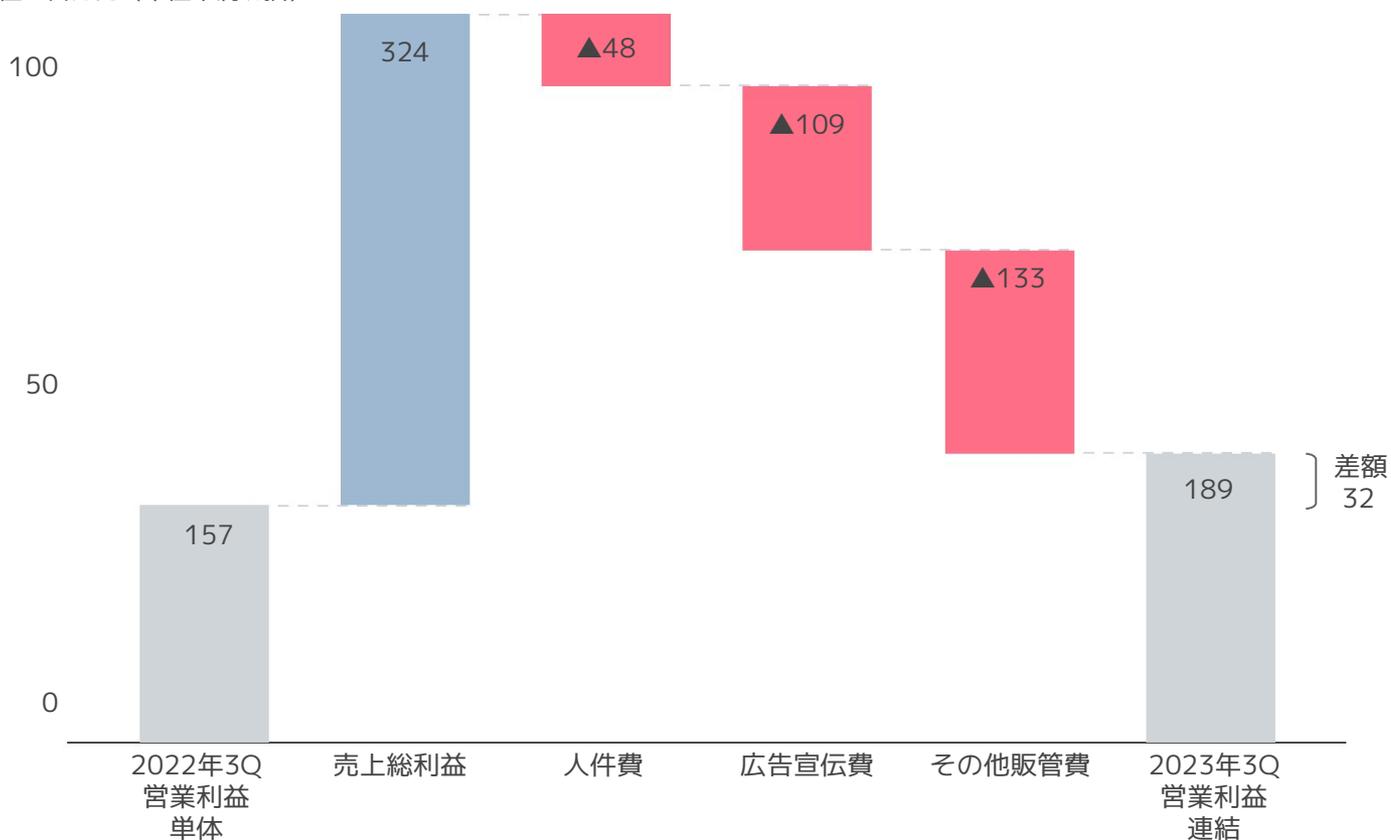


※パート・アルバイト・嘱託社員、子会社の技能実習生は除く。  
※「その他」は、「開発・マーケティング」「コーポレート」を除くバックオフィス部門。

## 営業利益増減分析（連結）

来期を見据えた人員の積極的な採用や集客のための出稿強化等、さらなる成長に向けた投資を実行するも、3Q営業利益は189百万円と概ね想定通りでの着地。

単位：百万円（単位未満切捨）



2023年11月期 第3四半期決算概況

## 2023年11月期 3Q 損益計算書（連結）

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年3Q 累計（単体）	2023年3Q 累計（連結）	増減額	増減率
売上高	1,127	1,991	864	76.7%
売上原価	12	552	540	4,254.7%
売上総利益	1,114	1,438	324	29.1%
販売費および一般管理費	957	1,249	291	30.5%
人件費	562	610	48	8.6%
広告宣伝費	136	245	109	80.5%
営業利益	157	189	32	20.6%
営業利益率	13.9%	9.5%		
経常利益	153	188	35	22.8%
税引前利益	153	188	34	22.6%
法人税等	▲8	26	34	▲412.8%
当期純利益	162	162	0	0.1%

## 2023年11月期 3Q 貸借対照表（連結）

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年 実績	2023年3Q 累計	増減額	増減率
流動資産	2,573	2,697	123	4.8%
現預金等	2,335	2,145	▲189	▲8.1%
売掛金	80	178	97	121.6%
固定資産	233	598	364	155.8%
敷金及び保証金	23	25	2	9.0%
資産合計	2,807	3,295	488	17.4%
流動負債	996	905	▲90	▲9.1%
短期借入金	580	350	▲230	▲39.7%
未払費用	57	78	21	37.0%
固定負債	606	984	378	62.4%
純資産	1,204	1,405	200	16.7%
繰越利益剰余金	▲293	▲131	162	▲55.3%
負債・純資産合計	2,807	3,295	488	17.4%

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第2四半期決算概況
- 3. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況**
4. APPENDIX

## 中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

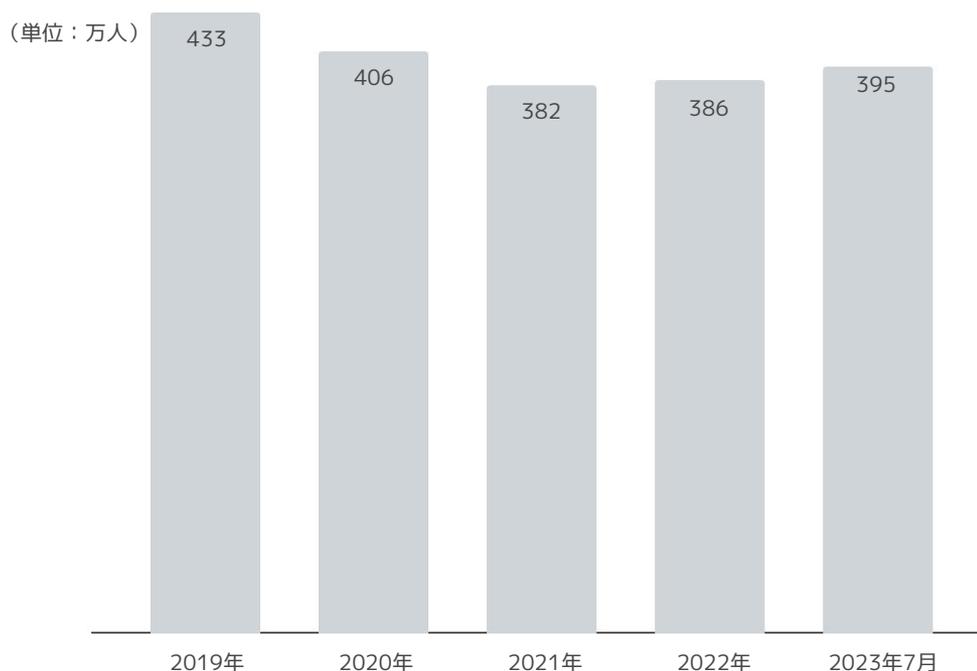
激変する消費者の行動・価値観を理解し、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と、変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートし、食産業の再成長に貢献する。



## 飲食人材の不足をHRとプロダクト（DX）の両面で解消する

コロナが明け、飲食人材の獲得競争が再加熱するも、労働力はコロナ前の水準には完全には戻っていない。飲食業界の超人手不足時代を、HR（人材供給力）とプロダクト（DX／生産性向上）の両面で解消する。

飲食店従事者数の推移



## 2023年11月期 重点施策の取組状況

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、前期および今期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	進捗
人材支援	cookbiz	飲食業界特化の人材サービス	システムリニューアルにて一部社内システムツールの導入が完了。一方、全体スケジュールには遅延が発生。
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	来期の連結化に向けた体制整備を継続中。従来の飲食や介護に加え、株式会社ゆこゆこ業務提携契約により、宿泊事業者向けのマーケティングを強化。※28～29頁
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	マーケティングに進捗あり。加盟店候補として複数社との商談がクロージングに向けて進行中。
経営支援	CAST	アルバイト業務管理クラウドのソフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト	事業譲受後のPMIIは順調に進捗中。正社員および業務委託で、営業・エンジニアポジションを増強。※30～34頁
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	管理会計方法の見直しを実施する等、管理体制の強化は継続実施。PMI対応はおおむね完了。国内向けの販路開拓を急ぐ。

## ワールドインワーカーでの取り組み

- 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、特定技能外国人の就労をサポート。
- 来期の連結化に向け体制を整備中。今後さらに拡大するサービス業での特定技能外国人採用ニーズに応えるべく、新卒・中途ともに採用を行い人員強化を図る。



## 株式会社ゆこゆことの取り組み

- 2023年7月、株式会社ゆこゆことの業務提携契約を締結。クックビズの求職者データベースから地方勤務希望者を同社が提供する人手不足に悩む地域と地方移住を希望する若者のマッチングサービス「ゆくゆく」へ紹介し地方雇用を創出。
- 2023年9月には、クックビズの子会社であるワールドインワーカー株式会社とも同社との業務提携契約を締結。



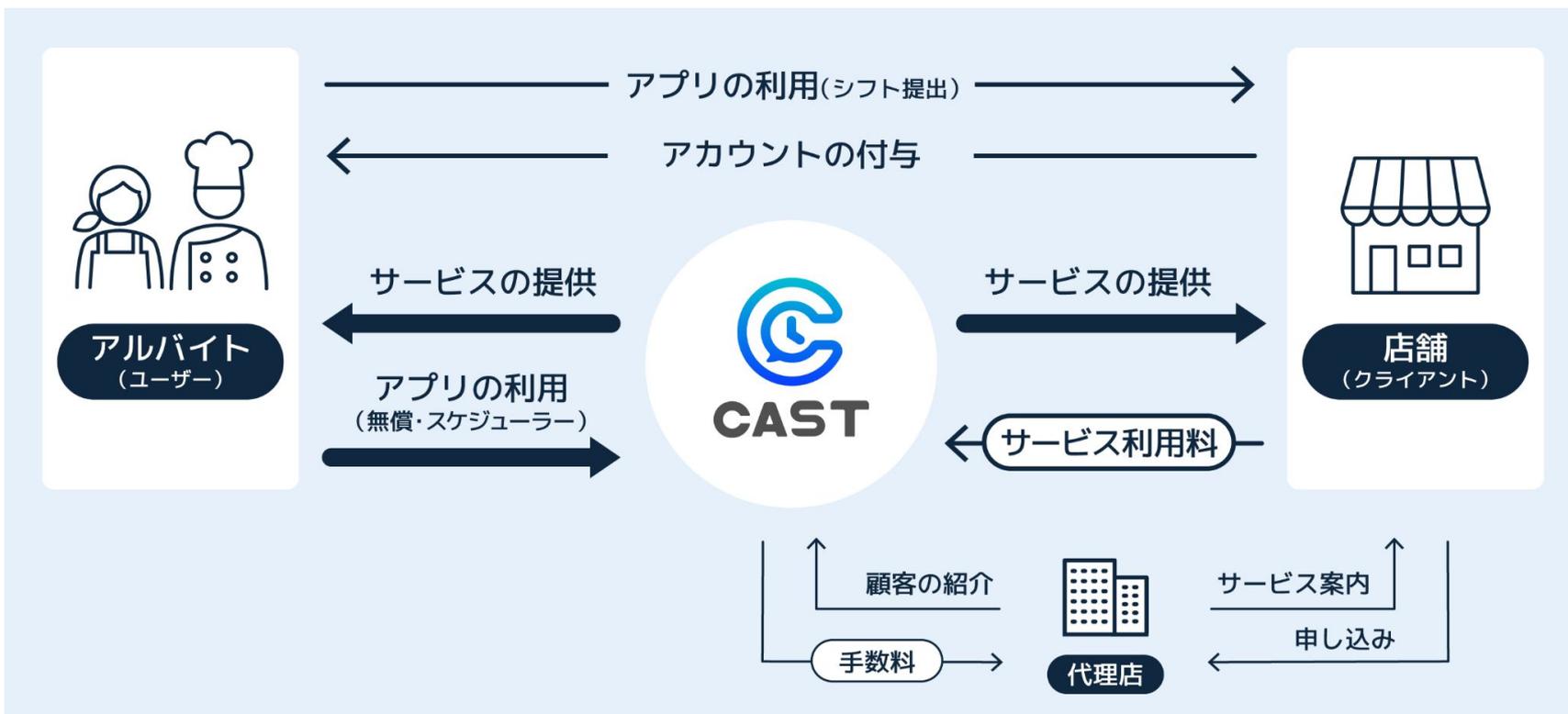
## 人材支援と経営支援とを繋ぐHR Tech

既存事業である人材支援領域と、新たに取り組み始めた経営支援領域（FC事業・DX事業）。当社では、HR Techをその中間と位置付け、既存事業で培った飲食店の人的課題の知見や顧客網といった強みを活かしながら、新規事業への染み出しを成功させるにはHR Techへの投資が不可欠と判断し、CAST事業を取得。



# シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス「CAST」について

- 主に飲食事業者向けのシフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト。
- 店舗から登録ユーザー数に応じた従量課金型で月額費用を頂く。
- 個人ユーザーは店舗の登録がなくても無償でアプリの利用が可能。



## アルバイトが楽しく使えるシフト管理アプリ「CAST」

- スマホの標準カレンダーと同期し、プライベートとバイトの予定を一括管理。
- 設定された給与情報とシフト情報から、今月の給料がすぐに確認可能。
- 専用チャット機能で、個人のSNSを使わずにバイト先とのシフト・スケジュール調整が可能。



The image displays the CAST app interface on a smartphone and three key features. The app screen shows a '給料' (Salary) section for 'CASTカフェ' with a period from 2019.10.26 to 2019.11.25. It features a progress bar for '今日までの給与' (Salary to date) at ¥6,600, which is 13% of the '月間の目標' (Monthly target) of ¥50,000. A 'ストア評価' (Store rating) of 4.4 is highlighted in a circular badge. Below the screen, three feature boxes are shown: 'スケジュールの一括管理' (Unified schedule management) with a calendar icon, '給与を自動計算' (Automatic salary calculation) with a money bag icon, and '専用のチャット機能' (Dedicated chat function) with a speech bubble icon. A dark blue banner at the top right of the app interface area states '累計登録ユーザー数 44万人突破' (Total registered users exceeded 440,000).

## 想定される事業シナジー

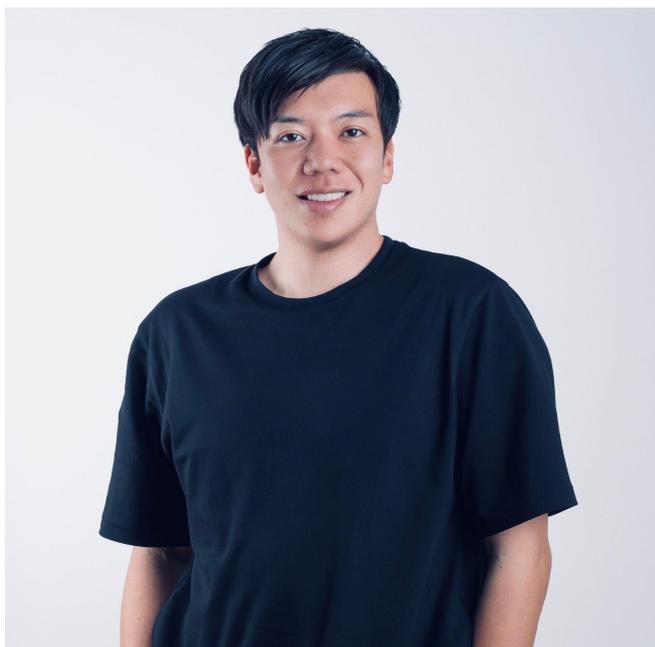
単なる営業連携に留まらない多角的な事業シナジーが見込まれるため、HR事業の営業CFの範囲内で、長期視点で投資を行う。なお、CAST単体での単月黒字には1.5～2年、通期黒字には3年程度かかる見込み。

大項目	中項目	具体的な施策
マーケティング	営業連携	当社およびワールドインワーカー・ラクミーとCAST間での相互送客
	SMB（中堅・中小企業）強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・低単価商材によるSMB顧客の獲得推進</li> <li>・直販に依らない、代理店網を活用した拡販体制の構築</li> <li>・当社HRサービスのSMB向け商材の開発</li> </ul>
多角化	ストック型収益の増加	チャーンレートの低い日常使いのSaaSプロダクトであるCASTと、従来のHRサービスで収益モデルの多様化を図る
	新規事業開発／他業種展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アルバイト領域への事業拡張の検討</li> <li>・シフト管理・勤怠管理・給与管理等、労務管理業務のDX推進ニーズがある、サービス業・小売業全般への横展開も可能</li> </ul>

## 体制紹介

CAST株式会社の伴代表を迎え、飲食DXを推進。

- 本プロダクトの譲受と再活性にあたっては、CAST株式会社の創業者であり、代表取締役である伴氏を事業責任者として招へい。今後はCASTだけでなく、クックビズグループ全体の企業価値向上に貢献していただく。



### 伴 貴史（ばん たかし）氏 略歴

高校在学中に渡豪し、政治学を専攻。その後帰国し、早稲田大学 政治経済学部へ進学。2012年に渡米し、現地校を経て投資銀行業務に従事。投資銀行業にて、エネルギー・金融セクターを担当。

2015年に退職後、現CAST株式会社を創業、以後現職。2019年、Forbes 30 Under 30 Asia選出。2022年に hachidori事業を8億円で株式会社エフコードに売却。

### コメント

「日本の文化・産業において、食領域の持つ役割は非常に重大だと考えております。一方で、直近のパンデミック等によって食産業のDX化は顕在的な課題となっております。飲食店支援を総合的に行うクックビズとともに、非効率な作業にかかるコストを削減し、食の世界がより「幸せな」産業になれるお手伝いができるよう、邁進していきたいと考えています。」

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 第3四半期決算概況
3. 今期方針の第3四半期時点の進捗状況
- 4. APPENDIX**

## 業績推移

単位：百万円 (単位未満切捨)	2021年度 (単体)				2022年度 (単体)				2023年度 (連結)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	220	263	237	313	322	408	395	374	571	725	694
売上原価	2	2	1	2	3	4	4	4	160	191	200
売上総利益	218	261	236	310	319	404	390	370	410	533	493
売上総利益率	98.9%	99.1%	99.3%	99.1%	98.9%	98.9%	98.8%	98.8%	71.9%	73.6%	71.1%
販売費及び一般管理費	346	338	322	357	321	325	309	354	368	415	465
営業利益	▲127	▲77	▲86	▲46	▲2	78	80	16	42	118	28
営業利益率	▲58.0%	▲29.5%	▲36.3%	▲14.9%	▲0.8%	19.3%	20.5%	4.3%	7.4%	16.3%	4.1%
営業外収益	1	3	0	2	1	4	1	2	5	4	2
営業外費用	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4
経常利益	▲129	▲76	▲88	▲48	▲4	79	78	14	44	118	26
経常利益率	▲58.7%	▲29.2%	▲37.1%	▲15.4%	▲1.4%	19.5%	19.9%	3.9%	7.7%	16.3%	3.8%
特別利益	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-
特別損失	-	86	0	0	-	-	-	-	0	0	-
税引前四半期純利益	▲128	▲163	▲88	▲48	▲4	79	78	14	43	118	26
法人税等	0	▲3	▲7	4	1	▲3	▲5	15	17	1	7
四半期純利益	▲129	▲160	▲80	▲52	▲5	83	84	0	26	116	18

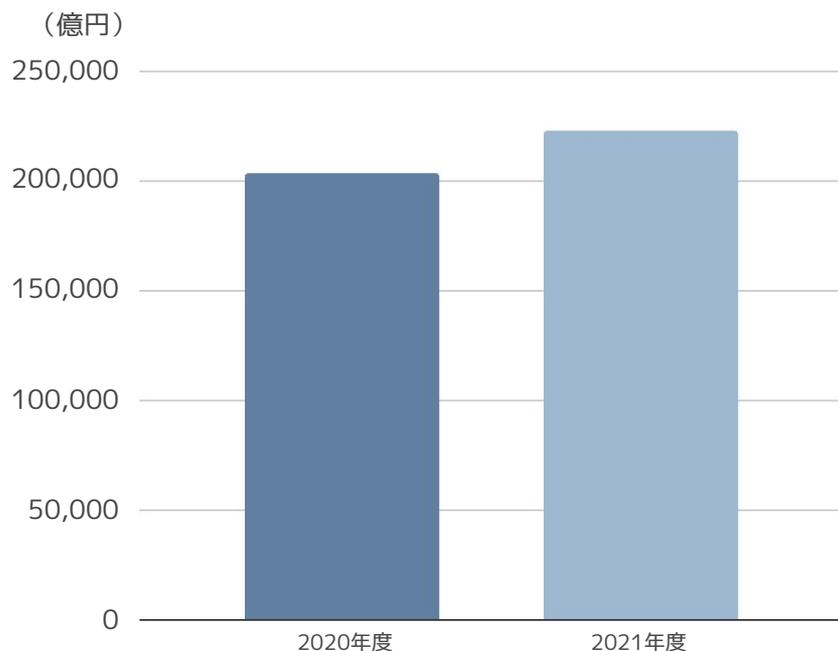
## サービス別KPI (HR事業)

人材紹介	売上高 (百万円)	111	130	126	176	161	229	180	178	177	328	272
	紹介単価 (千円)	856	792	785	833	897	869	947	983	989	966	975
	紹介人数 (人)	130	165	161	211	180	264	191	182	178	340	280
求人広告	売上高 (百万円)	43	63	58	85	85	87	84	83	88	101	95
	成約単価 (千円)	249	293	272	265	333	302	345	366	389	314	358
	掲載社数 (社)	177	217	213	326	256	289	248	226	229	321	267
スカウト	売上高 (百万円)	71	69	58	66	87	101	102	110	93	88	93
	成約単価 (千円)	96	121	123	119	119	127	120	125	120	120	122
	利用社数 (社)	743	575	476	556	732	800	848	882	781	736	760

## 年間20万人以上が転職する市場

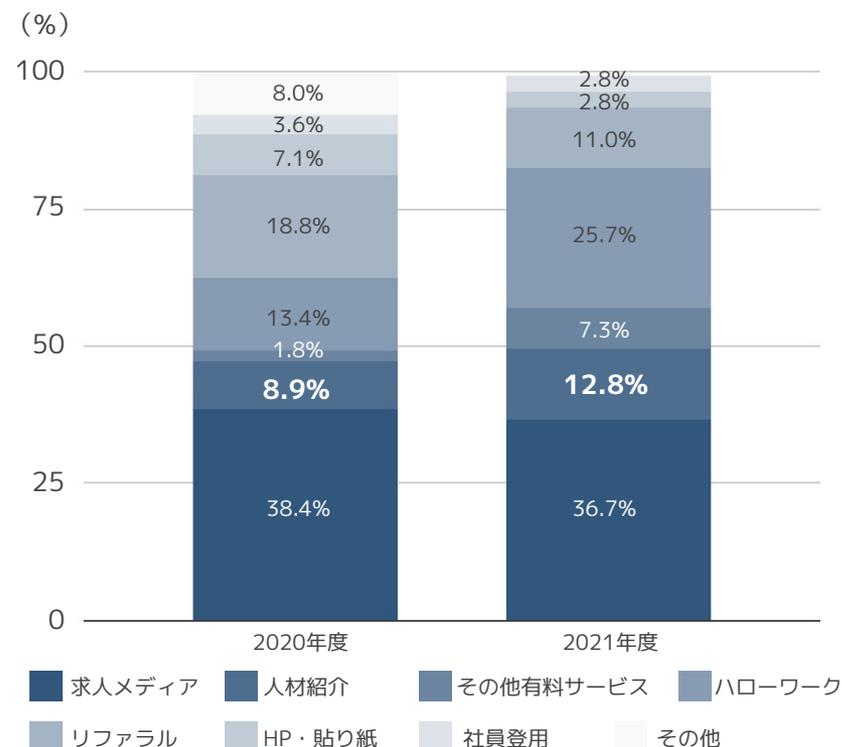
従事者数100万人のうち、年間20万人以上が転職する飲食業界の正社員転職市場。実際の決定経路は、有料サービス（メディア・人材紹介・その他有料サービス）が半数強で、その中でも人材紹介等の伸びが顕著である。

転職者数推移



※出所：2020、2021年サービス産業動向調査・雇用動向調査、2016年経済センサス、ならびに当社オンラインアンケート結果より推計

転職者決定経路



■ 求人メディア ■ 人材紹介 ■ その他有料サービス ■ ハローワーク  
■ リファラル ■ HP・貼り紙 ■ 社員登用 ■ その他

※出所：当社オンラインアンケート結果より

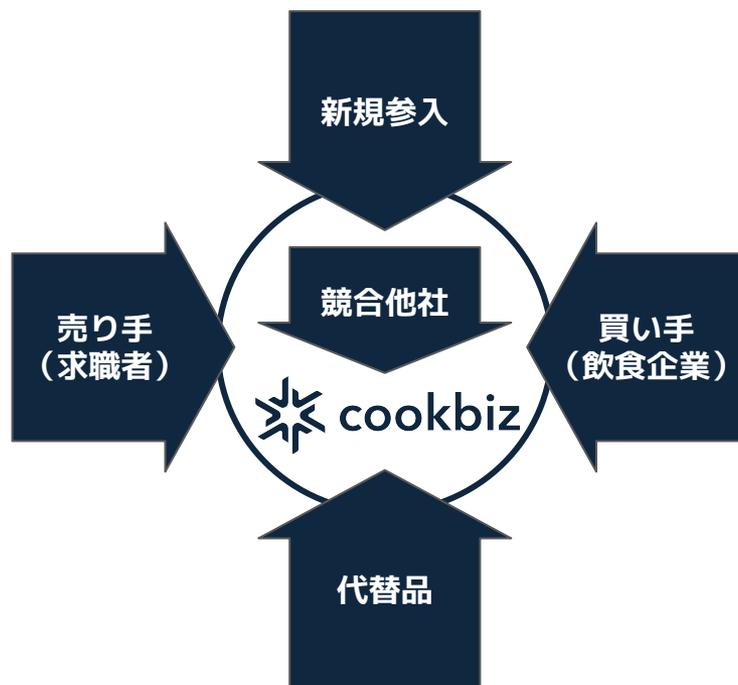
## 当社を取りまく競争環境

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」の領域を見だし、10年間かけてビジネスモデルを構築し競争優位を確立。

飲食業界は平均年収が低く人材紹介単価も低い。また、求人メディアでも求職者の応募が少ないため、総合人材サービス等からの新規参入は少ない

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。



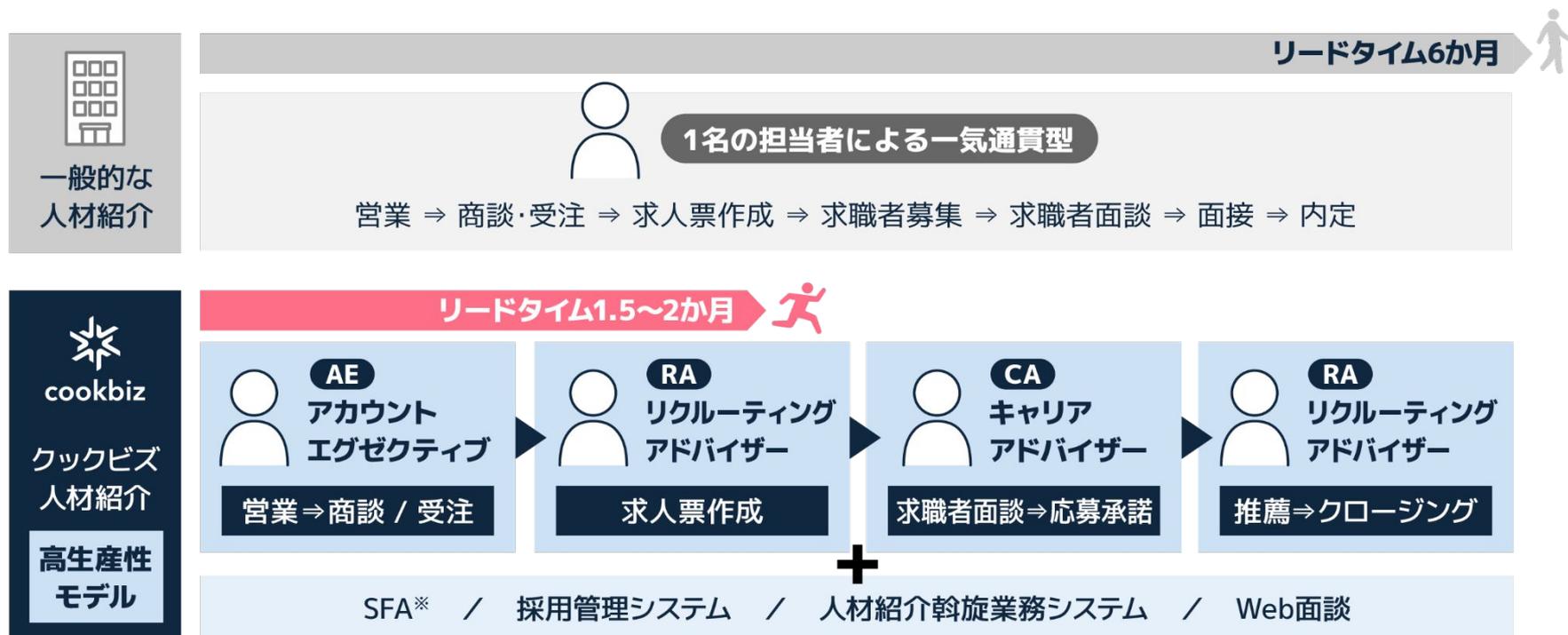
飲食業界は、全産業の中でも入職率・離職率がともに高く、人材の流動性もきわめて高い。

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

## 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。

## 15のオイシイことプロジェクト開始

SDGsや飲食業界の働きやすさ向上などを通じて、食のよろこびを未来へ。

- 設立15周年を記念し、2022年12月10日～2023年12月9日の1年を「オイシイ YEAR」と定め、ヒトや環境、未来にオイシイ企画を発信するプロジェクトを開始。
- 全社員によるワークショップを通じて、全ステークホルダーにとってオイシイ15の企画を選出、今期から来期にかけて社内一丸で取り組む。



15周年記念 特設サイト  
<https://15th.cookbiz.co.jp/>

# 15のオイシイことプロジェクト開始

以下のようなヒトや環境、未来にオイシイ15の企画を順次、推進。



## 1. イベントフードコーディネーター（イベント協賛と食のコーディネート） 食の力でイベントをサポート

国内外の様々なイベントに協賛し、食コンテンツを充実させるための支援を行います。フードブースへの飲食店舗誘致や当日の運営サポートなど、食の側面からイベントをサポートします。



## 6. エコフードBOX（フードシェアリング） 「もったいない」を減らす・つくらないために

当社の各オフィスに専用BOXを設置し、家庭で余っている食品を社員同士シェアすることで、フードロスの削減を目指します。社員は、持ち込んだ食品を専用BOXに入れ、必要な社員が持ち帰ることができます。この取り組みを通じて、社員たちの食品ロス削減意識を高め、社外でも同様の活動を展開することを目指します。



## 10. サステナホタテ（ホタテ貝殻のリユースチャレンジ） 環境に優しい、ホタテ貝殻の再利用プロジェクト

昨年、当社は、ホタテを主力商品とする函館の水産冷凍加工会社『きゅういち株式会社』を子会社として迎え入れました。ホタテ貝殻の廃棄問題を解決すべく、リユースプログラムを導入します。環境保護に貢献するとともに、付加価値の高い製品の生産を目指す予定です。

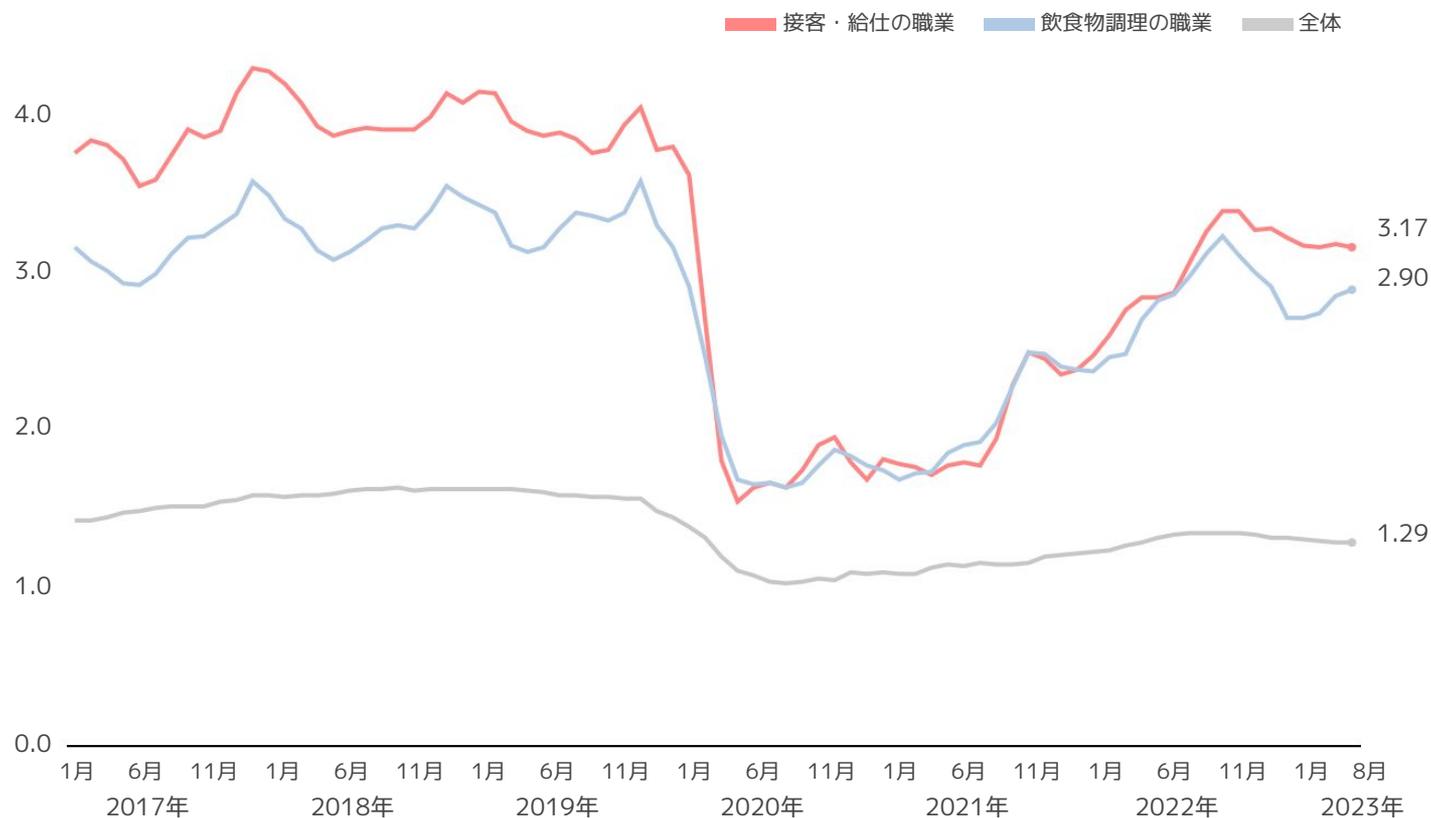


## 14. cookbiz praise（賞賛活動） 賞賛文化を醸成し、社員の相互理解を深める

当社の新たな賞賛制度は、四半期に一回、各社員が自由に「誰の・どんな功績を讃えたいか」を決め、社員投票を行い受賞者を表彰します。選考理由や評価基準を各社員に委ねることで、社員同士の相互理解を深めます。賞賛文化を通じて、社員のモチベーションアップも狙います。

## 市場の環境 ～有効求人倍率～

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高水準で推移。2021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）」

# 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

- DX事業



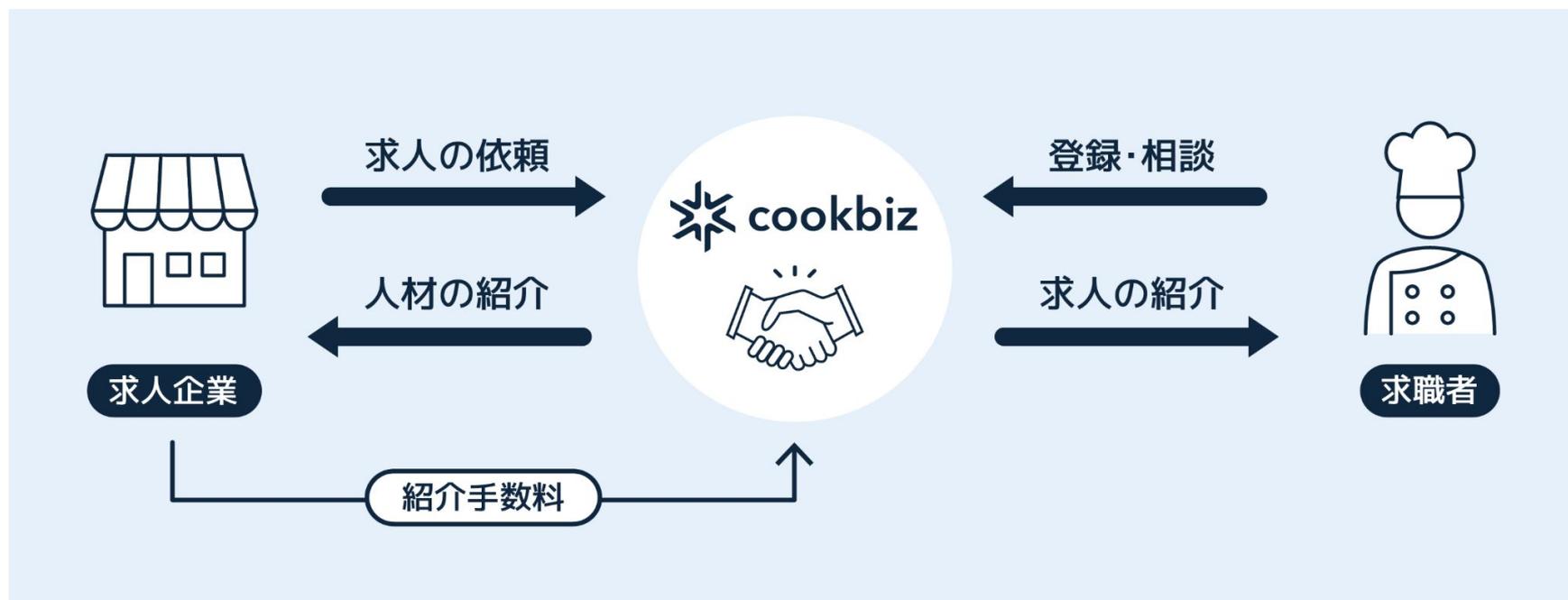
## 事業再生領域

- 水産物の冷凍加工業



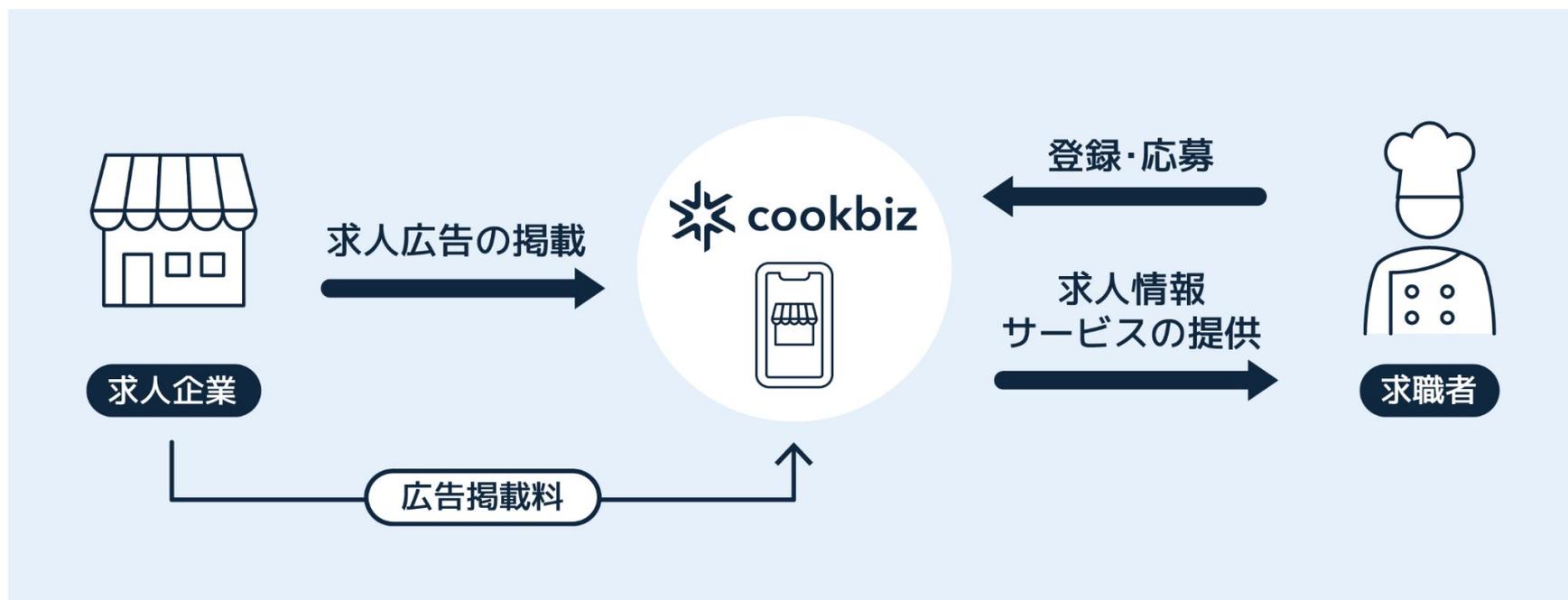
# 人材紹介サービス

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。



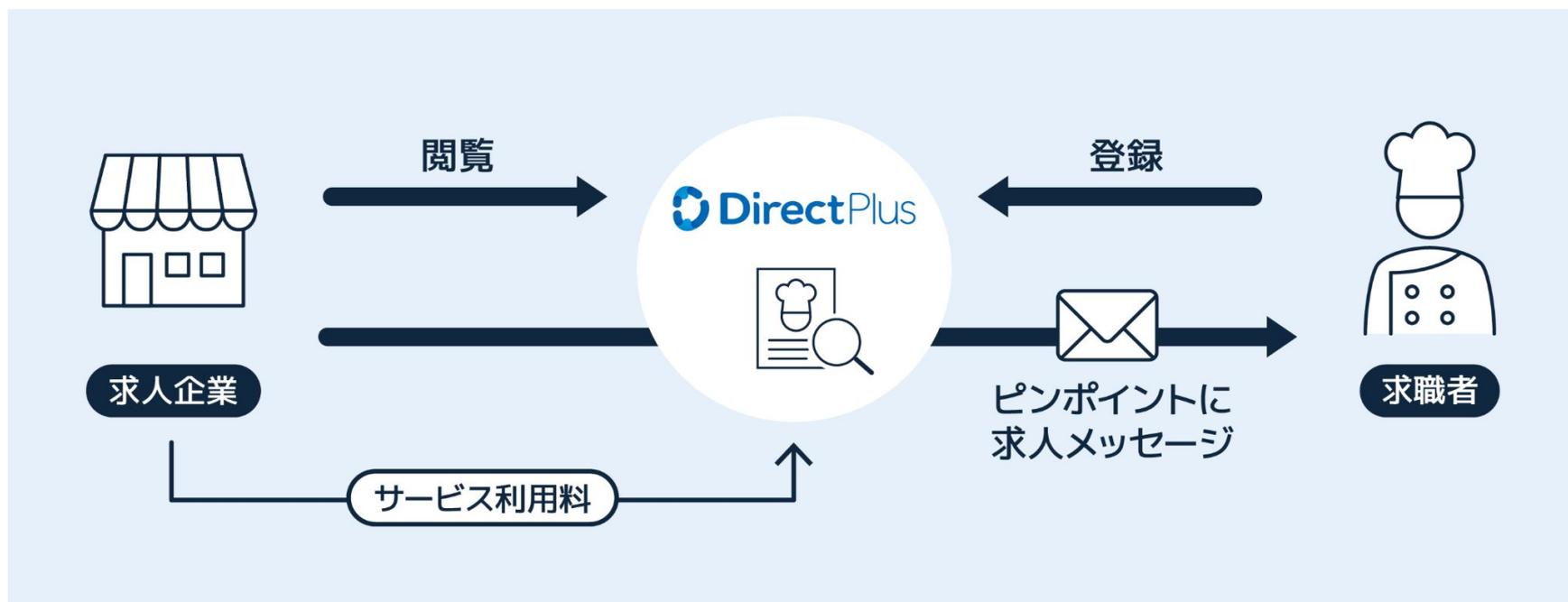
## 求人広告サービス

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。



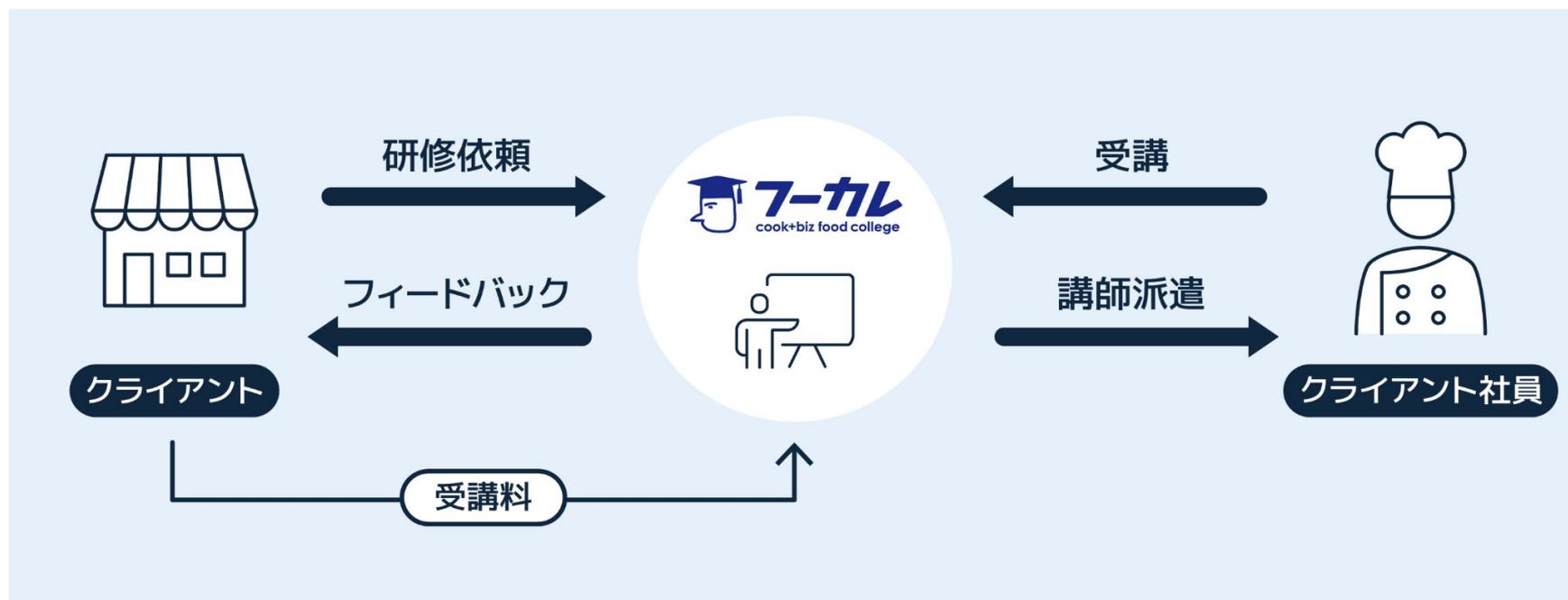
## スカウトサービス

約17万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）。



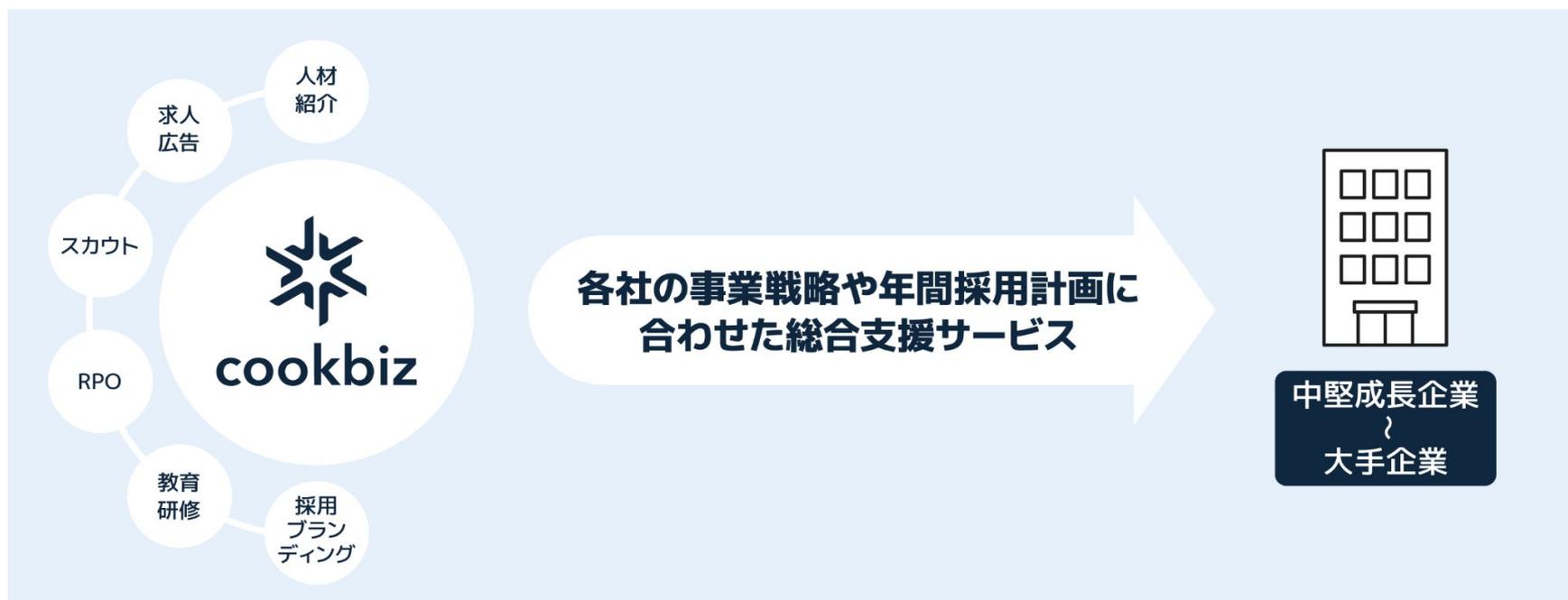
## 教育研修サービス

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。



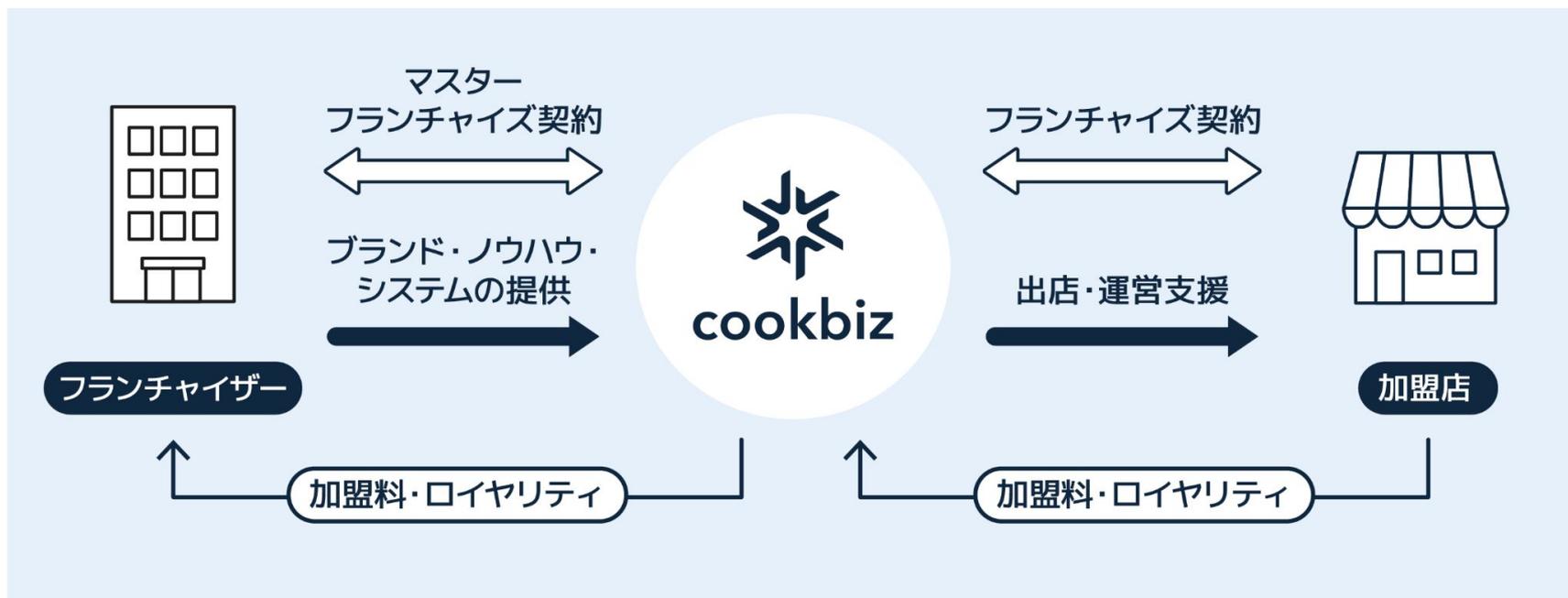
## 採用総合支援サービス

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。



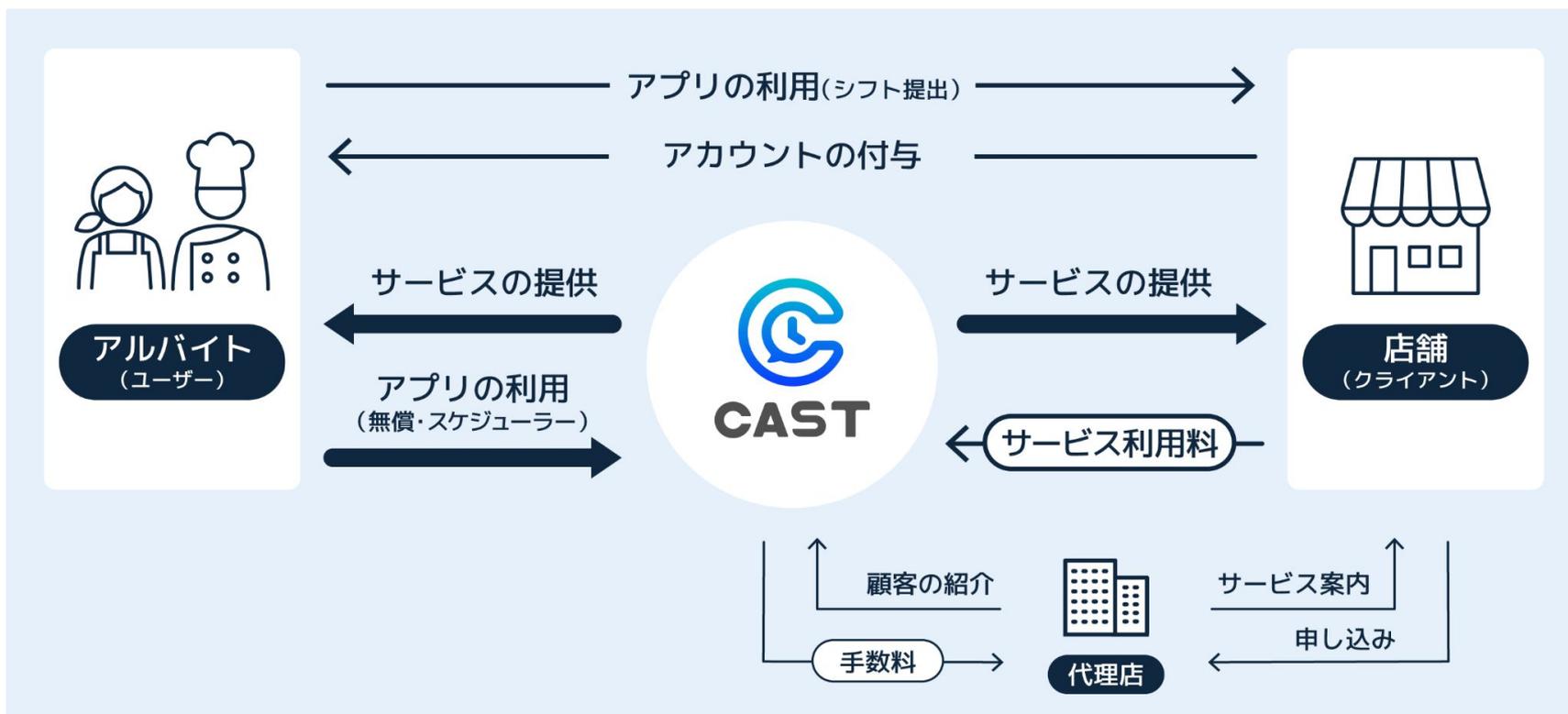
## フランチャイズ本部事業

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。



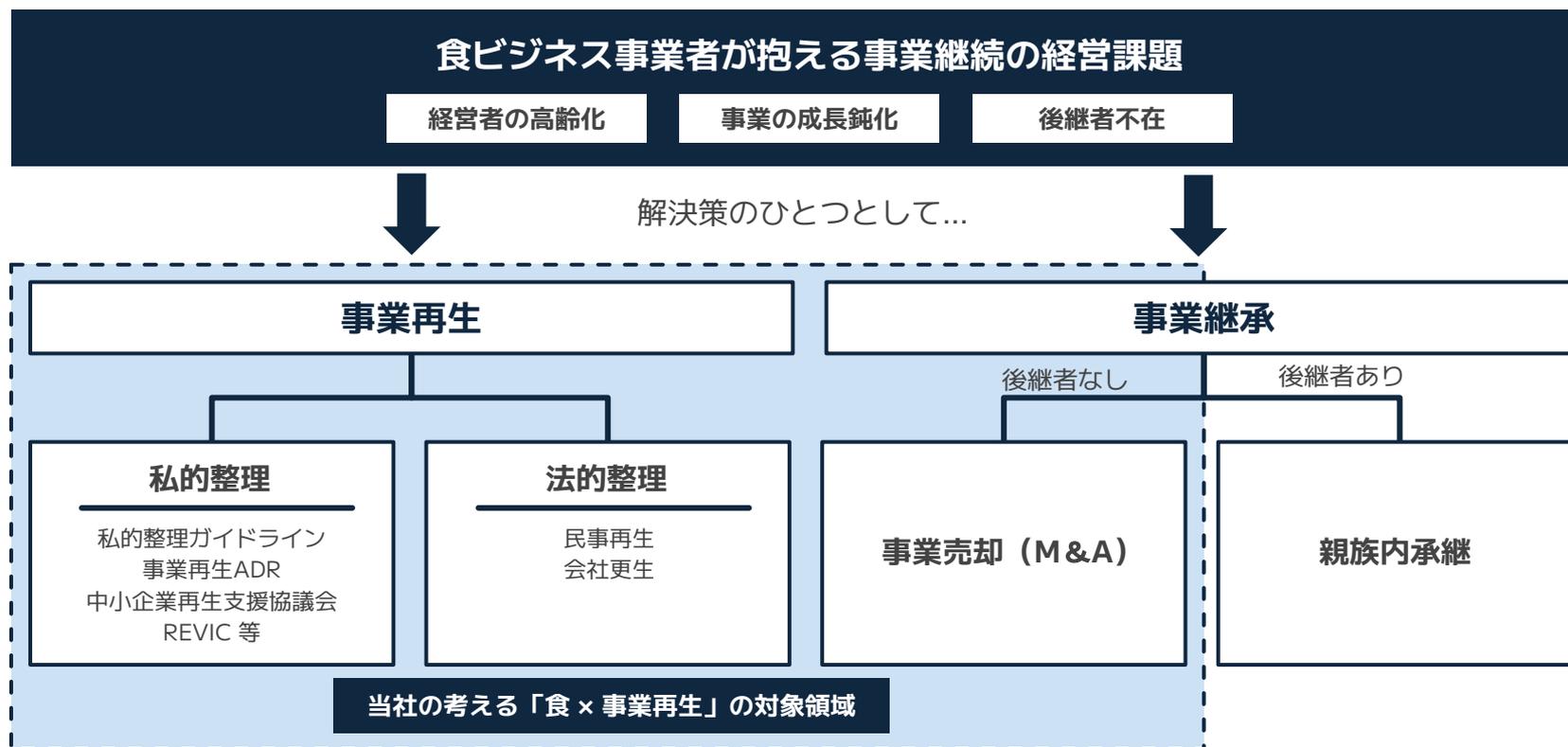
# シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス

主に飲食事業者向けのシフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト。費用は、店舗の登録ユーザー数に応じた月額・従量課金型。個人ユーザーは無償で利用可能。



# 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。



# 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	754,683千円
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) 125名 (単体) 116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・成長支援
関係会社	きゅういち株式会社、ワールドインワーカー株式会社

※2023年5月末時点

# IRお問合せ窓口について

## IRお問合せ

▼IRに関するお問合せ用フォームはこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/contact/>

▼よくあるご質問はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/faq/>

## IRニュース

▼IRニュース配信登録（URL）はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/mail-magazine/>

▼IR動画はこちら

<https://corp.cookbiz.co.jp/ir/movies/>

▼IRニュース配信登録（QRコード）はこちら

