

2025年1月17日

各 位

会社名 クックビズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 藪ノ 賢次
(コード番号：6558 東証グロース)
問い合わせ先 執行役員 コーポレート本部
エグゼクティブマネージャー 餌取 達彦
(TEL. 06-7777-2133)

2024年11月期通期決算説明会書き起こし公開のお知らせ

2024年1月14日に開催いたしました「2024年11月期通期決算説明会」の書き起こしを別添の資料のとおり公開いたしましたので、ご案内申し上げます。

以 上



2024年11月期 通期 決算説明資料

2025年1月14日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

© Cookbiz Co., Ltd. All Rights Reserved.

藪ノ：皆さん、こんばんは。お忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。改めましてクックビズの藪ノと申します。

本日は、2024 年 11 月期通期決算説明をさせていただければと思いますので、最後までお付き合いのほどよろしくお願いします。

Mission・Visionを再定義

Mission

「食」は「人」

なぜ食産業に人が必要なのか。

それは人手不足を補うためでも、機械化できないからでもありません。

「人」によって料理やサービスの価値が高まり、感動が生まれ、経済的価値に繋がります。

私たちは事業の原点である「食」は「人」に立ち返ります。

2

まず、先月リリースさせていただきましたが、クックビズの Mission・Vision を再定義いたしました。

まず、Mission は、“「食」は「人」”というシンプルな言葉で定めております。

Mission は企業の存在意義と言われておりますが、なぜ食産業に人が必要なのかというところを深掘りしていった際に、人によって料理やサービスの価値が高まっていく、またそれによって感動が生まれ、最終的には経済的価値につながるといったグッドサイクルを回していきたいというのがわれわれの事業の原点の思いでありますので、「食」は「人」という事業の原点に立ち返りたいと改めて思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

Mission・Visionを再定義

Vision

Empower the Food People

食に関わる一人ひとりの情熱と誇りが、新しい食の文化を生み出します。
料理を作る人、届ける人、すべての人の創意工夫が重なり合い、食の空間が輝く。
その連鎖が、持続可能な食の未来を切り拓いていきます。

3

次に、Vision は“Empower the Food People”という言葉で、飲食にたずさわる人をエンパワーメントするという言葉です。

実際に、今の日本の食が経済的価値につながっているかという点、まだまだそこは道半ばであると思っています。人によって、料理のサービスの価値が高まり、感動が生まれ、経済的価値につながるという、食を取り巻く消費が最終的にはしっかりと労働分配される社会を作っていきたい。食にたずさわる人が、その他のブルーカラーやエッセンシャルワーカーと比べて遜色のない給料を取っていただく、といったところまで食の人材の価値を高めていくことがわれわれの目指す世界観ですので、Vision として「Empower the Food People」という言葉に決めました。

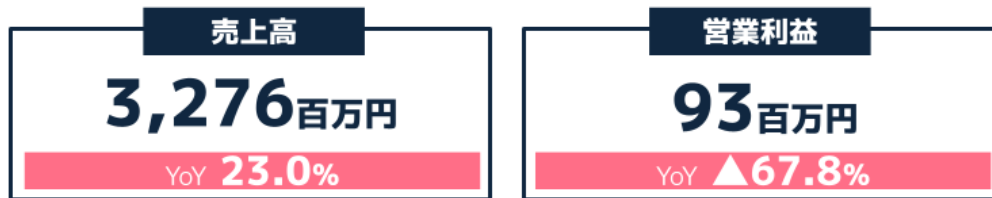
では、決算の内容に移ります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年11月期 通期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト



● TOPICS

ハイライト	きゅういちの業績が堅調に推移し、連結で20%超の成長を実現
ローライト	人員の積極採用等の戦略投資による費用増に伴い減益
トピックス	HR事業は新人育成に注力し、KPIの一部は良化するも、売上寄与は来期以降の見込み
トピックス	引き続き飲食店の求人需要は高いものの、アフターコロナによる特需は一服の様相

6

まず、エグゼクティブサマリですが、売上高は32億7,600万円、前年比23%増で着地をいたしました。

営業利益につきましては9,300万円ということで、前年比67.8%減ではありますが、こちらについては、昨年12月11日に業績予想を下方修正いたしましたが、そこからは少しだけ上振れての着地となっております。

ハイライトにつきましては、何といたってもきゅういちが非常に好調だったということで、連結で23%増収の成長に寄与しております。

一方、ローライトですが、クックビズにおける人員の積極採用等の戦略投資に伴う費用増により、減益で着地しました。

また、その他トピックスとして、採用した新人育成に注力しており、KPIの一部は期末に良化し、現状もその傾向は続いております。ですが、売上寄与に関しては2025年11月期になるという見込みです。

外部環境としては、引き続き飲食の求人需要は強いものの、アフターコロナによる特需は一服したと考えておりますし、飲食人材に対しては、昨今はその他ブルーカラーの人材会社を含めた転職支援の過当競争になってきていると思っておりますので、競争環境は引き続き注視をしていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2024年11月期 通期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY +23.0%、連結営業利益はYoY ▲67.7%。

単位：百万円	23年11月期 通期実績	24年11月期 通期実績	YoY	24年11月期 予想	進捗率
売上高	2,665	3,276	23.0%	3,276	100.0%
-HR事業	1,907	2,063 ^(R1)	8.2%	2,063	100.0%
-事業再生	757 ^(R2)	1,213	60.1%	1,213	100.1%
営業利益	290	93	▲67.8%	91	102.7%
-HR事業	213	1	▲99.1%	▲1	-%
-事業再生	76 ^(R1)	91 ^(R1)	19.4%	93	98.4%
経常利益	287	83	▲71.1%	80	104.0%
当期純利益	267	2	▲99.0%	3	92.6%

※1決算短信のセグメント情報に記載の数値と異なり、差異の内訳はセグメント間取引による調整のためとなります。
 ※2事業再生・成長支援事業のきゅういち株式会社は、23年11月期においては2022年10月3日から2023年8月31日までの11ヶ月間の業績を連結しております。

■売上高

・HR事業：アフターコロナの人流回復に伴う飲食店の人材需要増の特需が、当初想定よりも早期に一巡。採用育成とリニューアル対応によって生産性が一時的に低下

・事業再生：鮮魚の豊漁およびホタテの国内販路拡大により堅調に推移し、大幅増収

■営業利益

・HR事業：売上高の伸びに対し前年度の下期以降の投資加速による人件費増等の影響を受け減益

・事業再生：EC開始に伴う費用増を吸収し増益

■当期純利益

・補助金収入の一方、特損計上及び繰延税金資産一部取崩しの影響で減益

8

続きまして、通期決算概況に移ります。

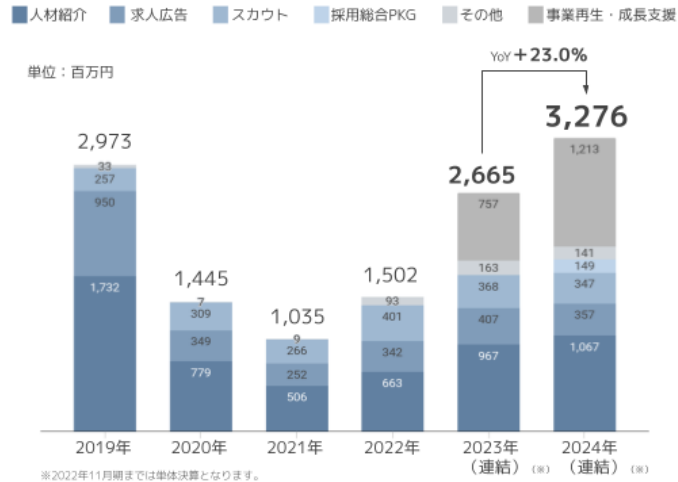
売上高と営業利益につきましては、先ほどご説明したとおりです。

経常利益や当期純利益につきましても、修正予想に近い数字で着地をしております。詳細につきましてはスライド内容をご確認ください。

当期純利益は、きゅういちのALPS 処理水関連の設備投資にかかる補助金収入の一方、投資有価証券の特損計上、および繰延税金資産の一部取り崩しの影響で減益となっております。

売上高推移（年度別・連結）

連結売上高 YoY +23.0%、HR事業 YoY +8.2%、事業再生・成長支援 YoY +60.1%。



9

続きまして、連結売上高の推移です。

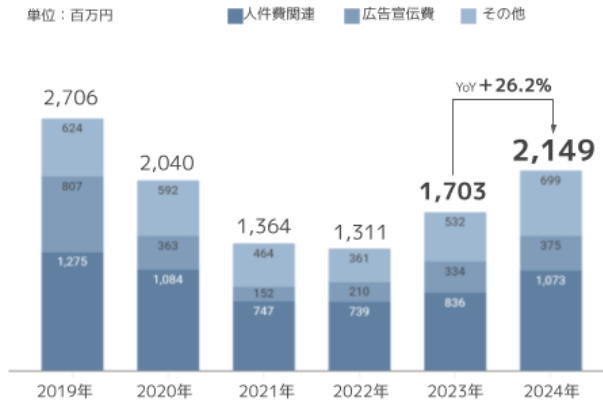
HR 事業については、8.2%増と、10%成長を割ってしまっている状況にあります。

こちらに関しては、戦略の練り直しを迫られているような状況であり、まずはしっかりと現状の外部環境や競争環境を認識し、事業戦略の練り直しを行い、もう一度二桁成長に持っていきたいと思っております。

一方、事業再生・成長支援につきましては、昨対で 60%増と、大幅な回復をいたしました。

販売費及び一般管理費推移（年度別・連結）

- 人員の積極採用に伴い人件費・その他費用が増加。
- 2025年11月期の見通しは2024年11月期着地に対して微増の見通し。



11

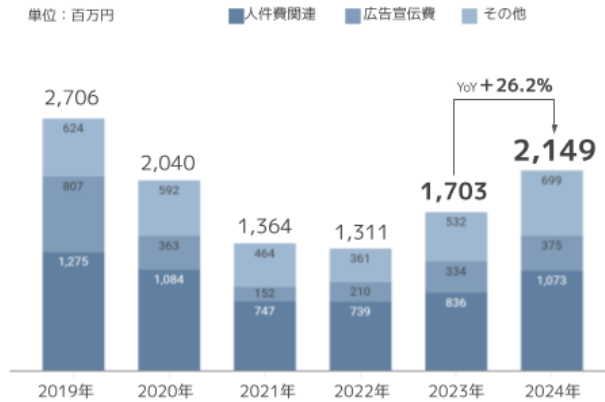
続きまして、販管費及び一般管理費についてご説明します。

人員の積極採用に伴い、人件費・その他費用が増加し、昨年対比 26.2%増で着地をしました。

一方、2025 年 11 月期に関しての見通しは、前期着地に対して微増で見通しを立てておりますので、まずはしっかりと利益が出る体制を整えていくことを優先したいと考えております。

販売費及び一般管理費推移（年度別・連結）

- 人員の積極採用に伴い人件費・その他費用が増加。
- 2025年11月期の見通しは2024年11月期着地に対して微増の見通し。



11

続きまして、営業利益の増減分析です。

粗利が2億4,800万円増えておりますが、人件費が2億3,500万円増ということもありまして、当社は粗利の高いビジネスではあるものの、まだ投下した人件費に見合う粗利増加にはなっておりませんので、こちらが営業利益が鈍化している主な要因となっております。

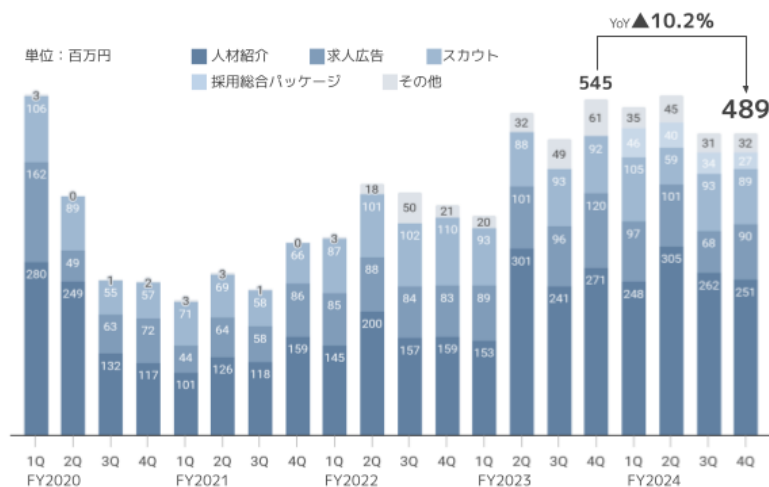
広告宣伝費につきましては、リスティング広告やアフィリエイト広告に加え、第2四半期以降でSNS広告を追加し、増加しておりますが、広告の効果を表すROIは非常に良い水準で推移をしております。

その他経費は、人員増による諸経費の増加やリニューアルに伴うソフトウェア償却費が始まったことなどにより増加し、連結通期営業利益は9,300万円を着地をいたしました。

2024年11月期 通期 決算概況

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲7.4%、求人広告YoY ▲24.8%、スカウトYoY ▲4.0%。



■人材紹介

・面談設定・実施に課題

■求人広告

・前Q比で持ち直してきているものの、大幅改善には至らず

■スカウト

・新スカウトサービスは順調に立ち上がり、YoYでは前年並みとなる

■採用総合パッケージ・その他

・採用総合パッケージは初期費用を抑えた成功報酬（後払い）契約が増加し、人材紹介へ売上計上が分散される傾向により前Q比減少

14

続きまして、HR事業の商況に移ります。

前年同期と比較しまして、全体で10.2%減となっております。詳細に関しては、次ページでご説明いたします。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

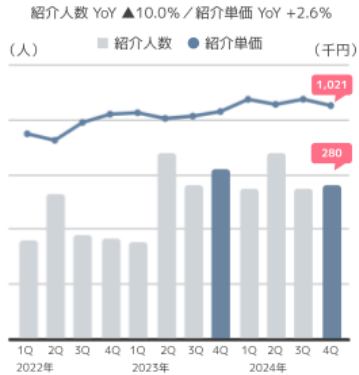
メールアドレス

support@scriptsasias.com

HR事業 サービス別KPI推移

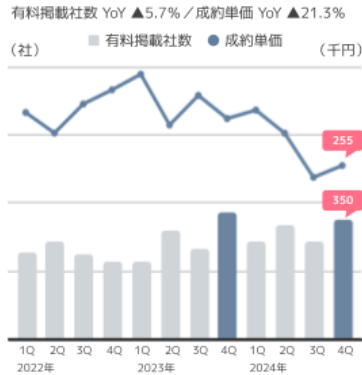
人材紹介

紹介単価は100万円を維持する一方で、紹介人数はQoQ微増。
面談設定・実施に課題。



求人広告

掲載社数・成約単価ともにスカウトサービスとのセット販売効果によりQoQで増加。



スカウト

単価は広告セット販売の影響でQoQ微減も、リニューアル後上昇。
利用社数は、QoQでは増加。



15

HR事業のサービス別 KPI についてご説明いたします。

まず、人材紹介については、紹介単価は100万円を維持しているものの、紹介人数はQoQで微増にとどまっています。面接設定・実施の前工程で課題がありますが応募数自体に問題はないので、歩留まり改善に引き続き努めてまいりたいと考えています。

次に、求人広告とスカウトにつきましては、前期良かったこととしては、前期末の第4四半期に求人広告とスカウトのセット販売を開始いたしまして、まずは休眠顧客に対して提案をしていったところ、非常に良い成果が出ました。それによって、求人広告に関してはQoQで増加しておりますし、スカウトに関しても利用者数がQoQで増加しています。

今後は、この求人広告とスカウトのセット販売を、休眠顧客だけでなく、新規顧客にも活用していきたいと思っています。

スカウトに関しては、送信ユーザー数に対して、このぐらい送れば、このぐらいの効果が返ってくるというような想定がある程度試算できるようになってきました。まずはスカウトで効果を出しながら、とはいえメディアの求人数というのも非常に重要な指標ですから、双方拡大していくというセット販売を行っていききたいということが営業戦略の中心的な話であります。

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

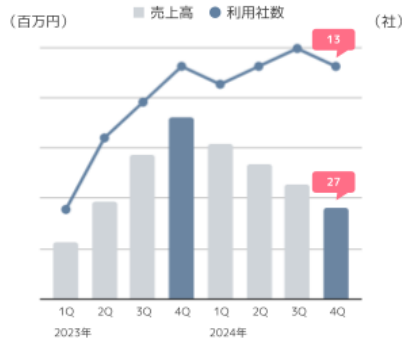
メールアドレス

support@scriptsasias.com

HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

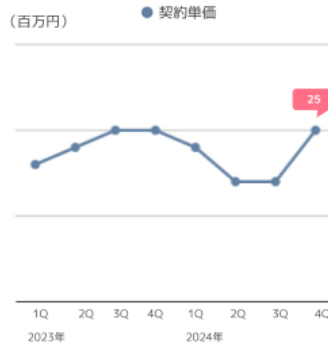
売上高・利用社数

社数は13社と前年同期並み。
売上は初期費用を抑えた成功報酬
（後払い）契約の増加により、人材
紹介へ計上が分散される傾向。



契約単価

契約単価は前年同期並み。
売上構成において年間契約の構成が
高まった影響で単価は上昇。



採用人数

採用人数はYoY +6.3%。
前年同期並みの採用人数を維持。



16

続きまして、採用総合パッケージですが、社数は13社と、前年同期並みになっています。一方で、売上は初期費用を抑えた成功報酬型契約が増加しておりまして、この成功報酬型の報酬に関しては人材紹介へ売上が計上されることになります。したがって、採用総合パッケージ単体で見たときの売上は、このグラフを見ていただくとおり、減少しているように見えます。

一方で、契約単価につきましては前年同期並ですし、一番右のグラフの採用人数につきましても、第4四半期で34名採用できていますので、前年同期並みのパフォーマンスを維持できていると考えています。

ただ、2025年11月期に関しましては、採用総合パッケージも3年目に入るということもあるので、サービスの一部見直しを実施し、もう一度増収基調へと持っていきたいと考えております。その辺りはのちほどお話をさせていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

売上高はYoY +70.7%、営業利益は中国禁輸前の両貝ホタテ在庫に対して在庫評価損を計上したことにより4Qでは一時的に赤字着地。来期以降は平準化見込み。

単位：百万円	2023 1Q	2023 2Q	2023 3Q	2023 4Q	2024 1Q	2024 2Q	2024 3Q	2024 4Q
売上高	213	202	213	127	366	258	370	218
ホタテ	70	75	151	97	80	101	333	139
鮮魚	139	127	62	29	260	151	32	76
その他	3	0	0	0	26	6	4	2
売上原価	155	183	195	107	289	228	300	203
売上総利益	58	18	18	20	77	30	69	15
販売管理費	6	17	15	17	25	21	28	43
営業利益	51	1	3	2	52	8	40	▲28

■売上高

- ・季節性通りホタテが好調（ベビー・ボイルホタテ）
- ・オホーツクホタテは新規参入増加により仕入れ環境に変化

■売上原価

- ・中国禁輸前以前の両貝ホタテ在庫に対する在庫評価損（12百万円）計上による原価増

■販売管理費

- ・補助金を見込んだEC発送費4百万円・トンネルフリーザー補助金の申請コンサル手数料7百万円等の一時負担が増加

■営業利益

- ・在庫評価損の計上や販管費の一時増により4Qでは赤字着地

17

続きまして、きゅういちの決算概況に移ります。

売上高は、前年同期比で 70.7%増となりました。

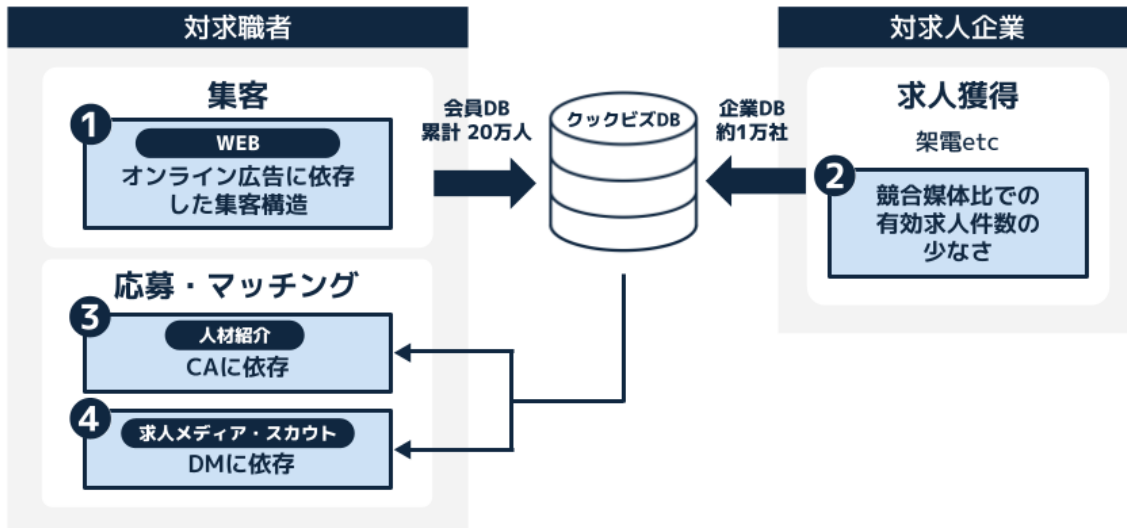
営業利益につきましては、中国の禁輸前の両貝ホタテの在庫に対して在庫評価損などを計上しました。また、第4四半期では一時的に赤字に転落しておりますが、こちらに関しては、2025年11月期以降は平準化していく見込みとなっております。あくまで一時的な在庫評価損とお考えいただければと思います。

また、販管費も 4,300 万円と、第4四半期で増えているように見えますが、こちらは、EC 発送費に対して補助金が見込まれるため、この期間に発送を拡大していったり、補助金申請に関して、われわれだけではできないところをコンサルに一部依頼したりということで一時的な費用が一定発生していますので、想定範囲内と考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

構造・課題全体像



23

続きまして、ビジネスハイライトから重要なところを一部抜粋してご説明したいと思います。

現状のクックビズ本体の HR 事業の事業課題に関してまとめています。

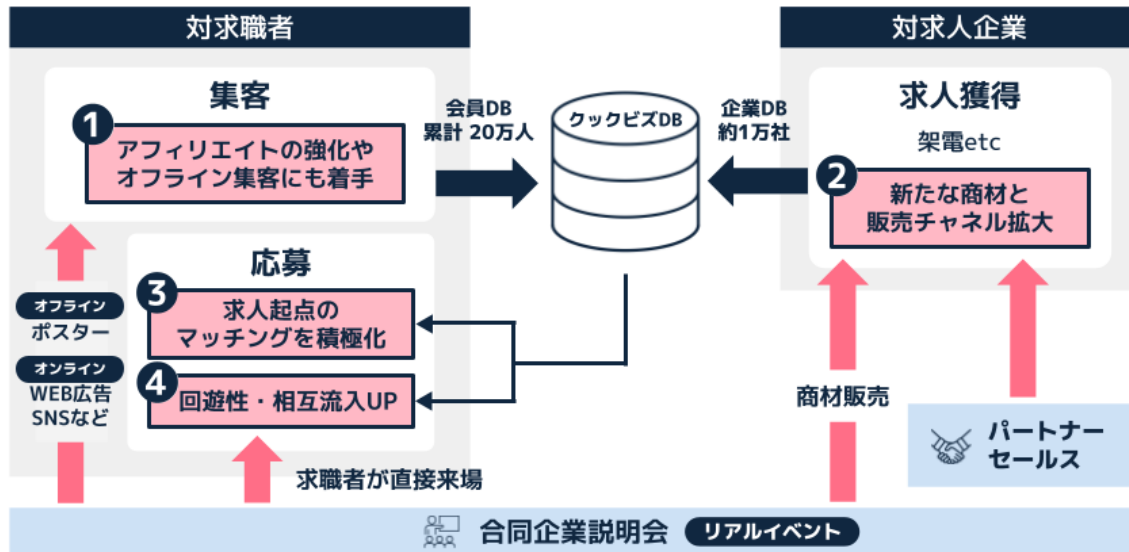
まず、課題としては大きく三つあります。

集客に関しては、オンライン広告に依存した集客構造になっています。

また、右側の求人に関しても、飲食特化型の中においても決して求人数が一番多いというわけではなく、ここにも改善の余地が十分あります。

最後に、左下の応募・マッチングにつきましても、人材紹介はキャリアアドバイザーの数に依存したマッチング数となっておりますし、求人メディアやスカウトの応募に関してもダイレクトメールメールに依存した形になっています。ここを改善していきたいと考えています。

構造・課題全体像



24

このような課題を解決していくべく、打ち手をこちらに記載させていただきました。

まず、集客に関しては今までリスティング広告に依存していましたが、前期良かったこととしては、アフィリエイトによる費用対効果の良い集客・マッチングが実現できました。こちらに関しては良い状況ですので、引き続き拡大を継続していきたいと思っています。

求人獲得に関しては、昨年末に実施した合同企業説明会のようなリアルイベントや、自社の営業員だけではなくパートナー企業の販売チャネルを使うことによるパートナーセールスでの販売拡大を実施したいと思っています。ここも昨年に一定の成果が出ましたので、2025年11月期に関しては部署も新設しまして、より強化していこうと考えています。

また、応募・マッチングに関しても、人材紹介に関しては、少し専門的な言葉にはなるのですが、転職コンサルティングが発生するような求職者起点での転職マッチングだけではなく、この求人に応募したいというような求人起点でのマッチングを強化することでより効率性が増していく、生産性が高まっていくと考えていますので、求人起点でのマッチングを増やしていきます。

また、昨年4月にリニューアルをした求人サイト内では、人材紹介、求人広告、スカウトといったサービス間でのユーザーの回遊性が増していくと考えていますので、そこを強化・促進していきます。こちらに関しても一定効果が出ております。人材紹介で集客したユーザーが求人広告やスカウトに流れていっているというのも、データベースがきれいになることできちんと数字として可視化

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

できるため、定量的な結果を持って PDCA を回していけるということがこのリニューアルを経てようやく可能になったことですので、引き続き推し進めていきたいと考えております。

また、合同説明会のようなリアルイベントは認知度アップも図れますので、今後はオンラインだけでなくオフラインでの集客の成果もより追求していこうと考えております。

2024年11月期 通期 ビジネスハイライト



リニューアルの狙い

- 従来の強みである営業力だけではなく、サービス力によるHR事業の持続的な成長の実現に向けて、自社サービスの開発を強化。
- 4月に完了したリニューアルはPhase1（今後の開発のための土台作り）。
- Phase2においては人材紹介の基幹システムのリニューアルの他、サービス間の連携を強化。クックビズのサービス横断の強みをより活かせるシステム構造へ。



25

先ほども少しご説明しましたが、このような施策ができている背景としては、2024年4月に行ったデータベースやIDの統一、もしくはダイレクトオファターのリリースなどの効果があります。

ダイレクトオファターは、業績としては以前のダイレクトプラスという商品の売上に肉薄するところまで戻ってきております。求人広告の業績の戻りが少し遅いので、セット販売によってその勢いを求人広告にも波及させていこうと思っています。

また、現状行っている開発であります Phase2 では、主に人材紹介の基幹システムのリニューアルを行います。こちらは2025年11月期の上半期には完了予定となっております、目下開発中となっています。こちらが完了すると、人材紹介・求人広告・スカウトというクックビズの主要サービス間での連携がより強化できると考えておりますので、当社の強みがより活かせるシステム構造へと進化することで、HR事業の持続的な成長をシステム面からも実現していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



このような取り組みで事業の蓋然性を高めていき、本業である HR 事業で再び力強い成長、二桁成長を継続できる事業基盤を構築していこうと考えております。

2025年11月期 業績予想



2025年11月期 業績予想

- 成長率は一旦緩やかになるものの、持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を目指す。
 - HR事業は、特需一巡後の環境下での持続的成長を目指す。育成体制整備は引き続き行いつつ、外部環境の変化への対応として商品性の改定などを行い、再度二桁成長を実現できる基盤構築を図る。
 - 子会社きゅういち、FY24の好調を鑑み着実な成長を維持の見込み。

単位：百万円	24年11月期 実績	25年11月期 予想	増減額	YoY
売上高	3,276	3,500	223	6.8%
- HR事業	2,063	2,200	136	6.6%
- 事業再生・成長支援	1,213	1,300	86	7.1%
営業利益	93	175	81	87.3%
- HR事業	1	100	98	-%
- 事業再生・成長支援	91	75	▲16	▲18.0%
経常利益	83	130	46	56.3%
当期純利益	2	112	109	-%

32

最後に、2025 年 11 月期の業績予想について説明します。

連結売上高は 35 億円、営業利益は 1 億 7,500 万円、経常利益は 1 億 3,000 万、当期純利益は 1 億 1,200 万円の増収増益を見込んでいます。

全体の成長率は 6.8%と、現状は緩やかな成長予想としています。今後の持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を、今期改めて行いたいと思っています。

HR 事業に関しては、アフターコロナ特需は一巡したものの、飲食の人材不足というのは構造的には変わっておりません。ですので、人材育成の体制強化をしつつ、外部の競争環境として、特にブルーカラーの中で求職者の奪い合いが起こっています。そこに対してしっかりと戦っていけるように体制強化、および先ほど申し上げたシステムやサービスの改良を愚直に行っていくことで、再度二桁成長を実現できるような基盤を構築したいと思っています。

子会社のきゅういちに関しては、昨年度が少し良すぎたところもありますので、その好調を鑑みて着実な成長の範囲を維持していきたいと考えています。

サポート

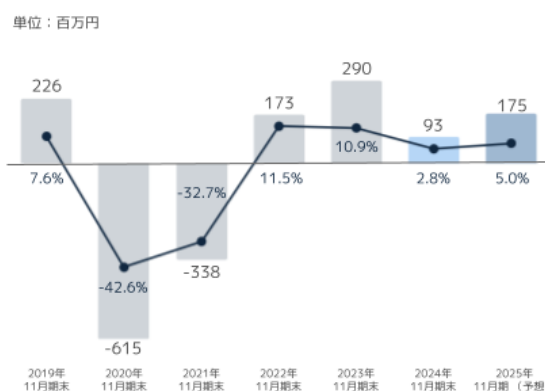
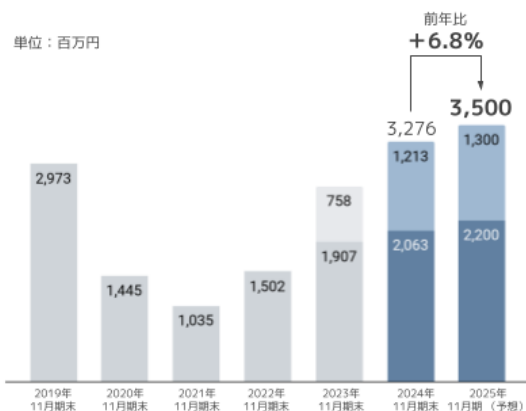
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2025年11月期 業績予想

2025年11月期 業績予想（連結）

- 売上高は、両事業ともに6～7%程度の成長を見込む。
- 営業利益においては、効率的なコストコントロールに努め増益を目指す。



33

連結の業績予想の推移については以下のとおりとなっております。もう一度、増収増益基調に持っていけるよう、コストコントロールに努めながら収益性の改善を進めていきます。

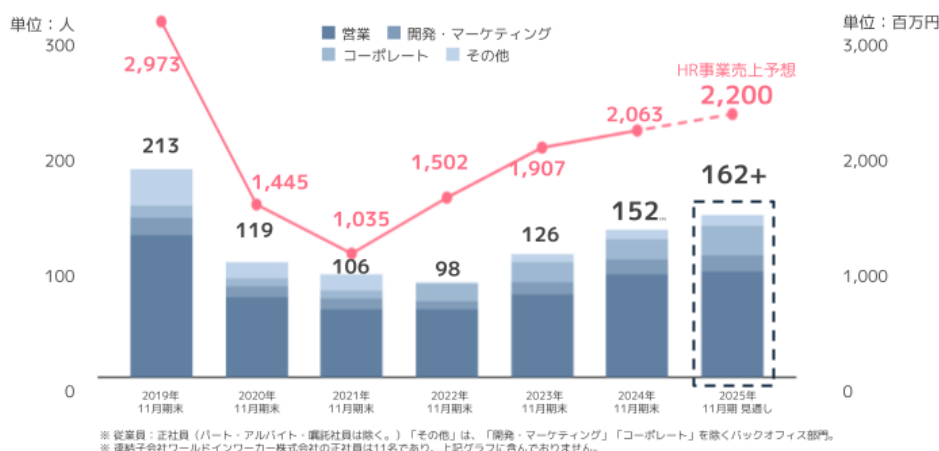
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年11月期 業績予想

2025年11月期 従業員推移見通し（HR事業・単体）

- 既存社員および2024年度中途入社者の生産性回復による売上拡大を目指す。
- 2024年11月期の30名超の採用に対し、2025年11月期は10名強程度の採用を見込む。



35

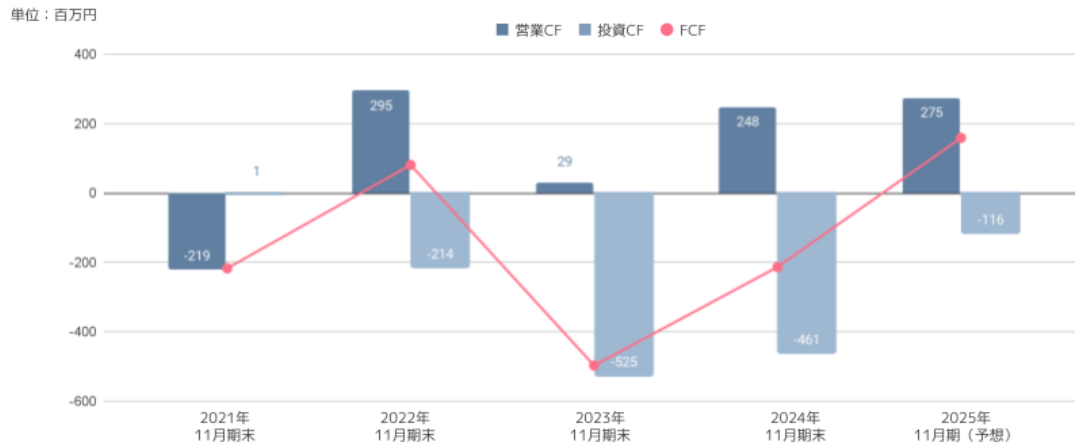
また、従業員推移ですが、HR 事業単体におきましては、2025 年 11 月期は 160 名超の着地を想定しています。今期は 10 名強の採用を予定しております。前期 30 名ほど採用しましたので、今期に関しては少し控えめに採用をしていきます。もう一度 HR 事業の蓋然性が獲得できた際には、再度採用に踏んでいけるよう、まずは足元の既存社員の教育の徹底を行いたいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

CF推移について

- HR事業のシステムリニューアルときゅういちの設備投資が進捗し、FCFを創出する。
- 2025年11月期より事業投資部を新設し、創出したFCFを活用して投資から収益化のサイクルを構築。



36

こちらのページは、新たに追加させていただきましたキャッシュ・フローの推移についてです。

HR事業のシステムリニューアルときゅういちの設備投資が、去年、今年ぐらいいある程度完了するので、2025年11月期以降に関してはフリーキャッシュ・フローを積み上げていきたいと思っています。

また、2025年11月期より、まずはコーポレートの中にはありますが、事業投資部を新設いたしました。このことによってM&Aをさらに加速させていきたいと思っています。創出したフリーキャッシュ・フローを活用して、投資から収益化までのサイクルを良くしていきたいと考えております。

2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 営業やコンサルタントの社内教育体制を整備。CS、IS専門部署の設置。
- WEBに閉じない集客チャネル開拓や、販売パートナーの拡大による売上拡大を図る。



37

次に、2025年11月期のHR事業の成長戦略についてご説明いたします。

大きく四つ、成長戦略を掲げております。

まずは、昨年躓いた営業やコンサルタントの教育体制・生産性の向上を引き続き行っていきます。

次に、ダイレクトオファーですが、先ほども申し上げましたが、送信ユーザー数に対してどのぐらいの効果が見込めるかというところがある程度定量的に試算できるようになってきましたので、ここは強気にクライアントに提案をしていきます。ですので、今期はダイレクトオファーを中心に販売を強化していきます。

また、合同説明会についても非常に好評でしたので、東京に限らず大阪でも開催をしていきたいと思っています。早ければ春ごろに、まず東京開催を予定しています。

最後に、パートナーシップ戦略です。先ほどもお伝えしましたが、昨年スモールサクセスしたと思っておりますので、今後は部署を新設して、より拡大をしていきたいと考えております。

2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 採用総合PKGは販売開始から2年が経過。
- プランのリニューアルを実施し、新プランのPoCを行う。



38

また、採用総合パッケージにつきましては、今期より、左側のフルパッケージ版という、もともとあったものはある程度の社数にとどめ、フルサービスで引き続き採用成功まで伴走していきます。

一方で、採用総合パッケージ自体は、新規獲得に課題がありました。ですので、右側の採用総合パッケージライトというものを新たに新設しまして、これをまず使っていただき、ご満足いただいたクライアント様にフルパッケージ版をご提案していくということで、営業の蓋然性を高めていきます。

ライトに関しては、採用をコミットするというよりは RPO の範囲内におさめていまして、例えば採用の代行や応募企画、母集団形成を行いながら、マッチング自体は当社の人材紹介の仕組みを使って行っていきます。また、これは一部月額で固定費をいただいていますので、そういった観点では競合との競り勝ちを狙えるかなと思っています。

基本的には、飲食業界特化型の中で、われわれは人材データベースの質が高く、であるがゆえに30%や35%と手数料は高い傾向となります。安売りをする競合他社と比べると競り負けてしまいますので、データベースの質はある程度保ちながら先に費用をいただくことで、競合との競り勝ちを狙えると想定しています。ここはもちろんある程度信頼がないとできないわけですが、過去私たちが提案及びマッチングをして実績があるクライアントに関しては、一部月額で先行的に固定費をいただきながらマッチングしていくというモデルに変えていきます。完全成功報酬型ではなくて、一部の費用を先出ししてもらうことで推薦した後の歩留まりは改善していくと思っておりますので、最終的には KPI である決定人数の増加につながっていく施策だと考えています。このあた

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

りは、採用総合パッケージの3年目ということで、マーケットに提案をしていこうと思っています。

以上が本日の決算説明で中心적으로ご説明したい内容ですので、いったん私からの一方的な説明は終了し、ご質問の時間とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質問者 [Q]：売上が急落した原因がよく理解できません。ニーズの変化という説明でしたが、飲食の採用マーケットの現状認識について教えてください。特需が一巡したというのは何を意味するのでしょうか。第3四半期までは引き合いは強いという発言があったことから、採用ニーズに変化はないのでは、と考えています。そうすると、転職した側のニーズが変わったという認識でしょうか。従来、2割と言われている離職率が、統計を見ますとだいぶ下がってきているように思います。となると、飲食の転職マーケットそのものが急速に縮小しているということでしょうか。あるいは競合他社にシェアを取られているのでしょうか。今後の見通しも含めて教えてください。

藪ノ [A]：ニーズの変化はそこまで起こっていないと、現状からも思っています。ただデータを見る限り、離職率が下がっている事実はまだ確認できていませんが、充足率といいますか人手不足度合いというのはある程度一服はしているのかというのは、定量的にデータが出ているので、以前よりは採用ハードルは上がってきているのかと思っています。コロナが終わり、アフターコロナで一斉に各社が採用し始めたときとは明らかに変わっているというのは、競合も含めて同じような認識が飲食マーケットとしてはあるかと思っています。

かつ、求職者観点で申し上げても、アフターコロナで、2022年からもう丸2年ぐらい経ちますので、そこでまず一巡目といいますか、一旦他業種で従事し、飲食マーケットが復調したら戻りたいと思っていた層は、ある程度この業界に戻ってきてくれたと認識しております。当社の転職相談でも、一度営業していましたとか運転手をしていましたという方がまた戻ってきたというのが、去年や一昨年に起こっていたことです。その戻り人材の特需が一巡したというのが、私たちが「特需が一巡」と言ったところを意味しています。

第3四半期で申し上げた、引き合いは強いという点は、今も変わっていませんが、採用ハードルは少し上がってきているのかと思います。以前よりも求職者と求人企業のニーズのマッチングを丁寧にやっていかないと、推薦までいってもそれ以降の内定獲得・内定受託に至らないと思います。

一方で、人材紹介において、応募は来るのですが、面談設定に苦戦している、という前工程の歩留まりの悪化もあります。今日も何度かご説明した通り、飲食業界の中の競合状況はおそらく変わらないので、飲食外、いわゆるノンデスクワーカーなどと言われているようなブルーカラー全体で人手不足感が高まってきていると認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これまでは飲食が圧倒的に人手不足でしたが、アフターコロナの2年間で、飲食はある程度埋まりました。飲食と同じくらい人手不足の業種が、われわれが観測しているだけでも三つ、四つ、大きな業種があるので、業種間を超えた取り合いになってきています。一言で申し上げると、今までは飲食業界特化型の中だけで戦っていけばよかったのに、求職者の取り合いという観点では他業種の競合も意識する必要が出てきているため、ここは他業種に負けないための、給料の引き上げを企業側にしっかりと提案していったり、よりリードタイムを意識したマッチングをしていくなどというように、飲食特化の中で No.1 になるだけではなくて、ブルーカラーの中でしっかりと競合優位性を身につけていく必要があるというところは従前の課題からプラスされた課題かと思っています。そこを今期もやっていきたいと思っています。

質問者 [Q]： 来期予想の考え方について教えてください。どのような前提条件をもとに予想されているのでしょうか。

藪ノ [A]： 2024 年 11 月期に関しては、競合環境の変化があった、もしくはもう少しアフターコロナのマーケットが続くと思っていた、この大きな二つの予測が外れ、下方修正をしてしまったことは非常に大きな反省点だと思っています。

2025 年 11 月期に関しては、基本的には、社内予算のようなものが各社あると思うのですが、そこからある程度コンサバティブに見て外部にお示しする開示予算を作っております。ですので、前提としては、この開示している予算はしっかりとキャッチアップしていきたいですし、できればこの 6% 台の成長というよりは、もちろん二桁成長を狙って今期もチャレンジをしていきたいと思っています。先ほど申し上げた四つの成長戦略、つまり教育体制の強化やダイレクトオファターのグロース、パートナーシップ戦略や合同説明会といった、昨年ある程度苦しい中でもポジティブな成果が出たものに関しては、今期強化していくことで事業の蓋然性を高めましょうというところでは、これらが打ち手としてしっかりとほまれば今期の予算はクリアしていけますし、それ以上の二桁の持続的な成長というところがわれわれも最終的に持っていきたい目線ですので、そこにつながるような施策や投資をしていこうというのが大前提であると思っています。

質問者 [Q]： 12 月に実施したリアルタイムイベント参加人数はどれくらいでしょうか。既存会員 20 万人と比べて、数値的なインパクトはほとんどないのでは、と考えております。

藪ノ [A]： 参加人数は非開示ですが、開示資料のほうで、ブース着席数としては平均 18 名ということで、想定した以上に来られているのかと思っています。

こちらの数値的なインパクトは何か、というところですが、基本的には、toB の企業様目線では、合同説明会だからクックビズと再度取引をしたい、もしくは新たに取引をしたいという企業様

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



は、われわれが想像していた以上にいっしょにいました。そういった企業をまず獲得できたことは非常に良かったです。かつ、この合同説明会はメディアと連動した形になっており、合同説明会を目当てに契約していただく企業様の求人が当社メディアにも掲載されるので、この11月、12月は、以前は見ないようなバラエティの求人が求人サイト上で見ることは非常に良かったのではないかと考えています。

来場者はブース数で掛け算していただくとだいたいわかるかと思うのですが、数百名単位で来られています。この数百人が多いか少ないかというのは何度かやっていく必要はあるかと思いますが、20万人の求職者が常にアクティブなわけではありません。数千人か1万数千人ほどがアクティブに動いている中でいうと、数百名が一堂に会して求人企業とのマッチングできているというところは、少なくない数だと思っています。現在、四半期で人材紹介の紹介人数が300人ぐらいで、多いときは400人以上でしたので、同等数の方が参加して、実際リアルの場所で求人企業と対面できているというのは少なくない人数かなと考えております。

ただ、これは1回だけの開催なので、今期は複数回やっていこうということです。実際、その間に電車の広告や駅の広告など、われわれが今まで露出していない広告媒体に対して露出をしていきますので、最終的にはクックビズというサービス名の純粋想起をとっていくということにもつながっていくと思います。途中申し上げた、オンラインに閉じた集客を続けていくと必ずどこかでサチュレーションが起きていくという観点では、オフラインできちんと認知度を上げていくということも、売上が合同説明会できちんと立つ、立つからこそ、オフライン広告がきちんとでき、そこでシェアや認知を上げていくという事は非常に重要な施策だと感じています。引き続き満足度を上げていけるように、事業に対して良い影響が出ていくように、回数を重ねながら改善をしていきたいと考えております。

質問者 [Q]：今期採用の10人というのは、去年に積極採用したときに開始した新卒採用という理解でよいでしょうか。現状、営業人員の増員の必要性を感じませんが。

藪ノ [A]：新卒採用は、26卒を採用活動しております。今年の4月に入ってくる新卒採用ではなく、1年後の採用になっています。かつ、10人というのは全員が営業の方ではなくて、コーポレートや間接部門、その他部門も含めてバランスよく採用していくということです。営業人員がすべてであればそれだけの増員が必要とは思わない、というのは確におっしゃるとおりで、今は生産性向上が最優先かなと思いますので、そこを意識して、採用は今はバランス良くやっています。

質問者 [Q]：いろいろ打ち手を紹介されていましたが、一番大事なのは歩留まり改善かと思えます。これに関して、直近の進捗はいかがでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



藪ノ [A] : もちろんすべて大事ですが、確かに歩留まり改善というのは短期的に効いていく施策だと思います。基本的には、求人メディア、スカウトは商談数を確保していく、人材紹介は面談の設定・実施を改善していく、もしくは採用総合パッケージのライトでお伝えしたような、最終的な内定獲得・内定受諾の競り負けをなくしていくというあたりで、施策の重要なところはほぼ打っているかと思います。実際、12月、1月というのは閑散期ではあるのですが、歩留まりは改善してまして、あらゆる中間 KPI が良化し始めています。

ただ、一部留意点があるとする、閑散期ですので、少ない人数でしっかりとサポートすると KPI はここまでいくのだなというのは非常に手応えを感じています。重要なのは、4月、5月の繁忙期です。今の1.5倍や2倍ぐらいの数が来るときに、きちんとこの歩留まりを改善した状態でそのときを迎えて、かつ1.5倍の数字が来てもしっかりとやりきれ体制を作っていく。そこに関してはまだ実証できていませんので、真の回復は、3、4、5月の第2四半期の結果、7月の中旬に発表できる繁忙期でどこまでトップラインが上がっていくかというところです。今の KPI を落とさなければ、ある程度回復したねと言えるような数字が出していけるのではないかと思います。そこまでは、それ以降もそうですけども、予断は許さない状況かと思いますが、今日お話をさせていただいた内容をしっかりと愚直にやっていきたいと思っています。

質問者 [Q] : 万博に関しては、何らかの特需は発生しているのでしょうか。

藪ノ [A] : 万博で一番特需が発生するのはイベントスタッフ系の派遣で、そういった企業様は非常に繁忙期だと思います。われわれの正社員のご紹介というところで言いますと、万博では、われわれが懇意させていただいている大阪外食産業協会というところがパビリオンを出展するということもありますので、彼らとの関係性はしっかりと強めていきながら、実際に彼らが出店する際に、当たり前ですけど万博のパビリオンに人を出さないといけないので、既存店舗が希薄になってしまうことは当然発生するので、それをどうやって解決していこうかというところは、サービスを提供できる余地は十分あるかと思っております。そういったところで、以前実証実験をしている PEO（共同雇用）といったものを絡めながら、既存の商品も含めて需要が伸びていく可能性が関西圏には十分あるかと思っております。万博以降も見据えながらわれわれも何らかのサポートをすることでビジネスチャンスもあるかと思っておりますので対応していきたいと考えております。

質問者 [Q] : スカウトについて教えてください。第4四半期でリニューアル後の伸びが止まっているように見えます。今期の見通しはいかがでしょうか。

藪ノ [A] : 第4四半期で伸びが止まっているということではありますが、基本的には、今期はスカウトを中心にセットプランを販売していくことを考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただ、求人広告とセットのプランを販売していくので、売上が求人広告とスカウトに按分されています。そのため、単価はそこまで上がらないと思っております。セットプランが売れば売れるほど求人広告とスカウトの両方で社数が積み上がっていく、という状況を目指していますので、基本的にはスカウトを中心に販売していくというところは変わっておりません。今期に関しては成約単価は多少影響を受けますが、スカウトが求人メディアと一緒に持ち上がっていくことを目指しておりますので、そのあたりをモニタリングいただければと思っています。

質問者 [Q]：きゅういちの補償に関して教えてください。他社では支払が始まっております。こちらに動きはありますでしょうか。または、他社の事例から考えてどれぐらいの補償と考えていますか。

藪ノ [A]：こちらに関しては、まだ東電側と交渉中というところになります。いつ、どれぐらいの金額で出るかというお話はある程度進んでいるということもありますし、他社でも支払が始まっているので、われわれだけが止まっているという認識はありません。基本的にはそう遠くない時期に補償の金額や時期がある程度確定すると考えております。今期発生すれば適時に開示をしていきたいと考えております。

質問者 [Q]：感想です。だいふ理解が進みました。第2四半期上方修正できることを期待しています。

藪ノ [A]：ありがとうございます。いわゆるS字のプロダクトライフサイクルで言うと、クックビズのサービスが誕生して18年目に差し掛かってきますので、今はおそらく成熟期であったり、ややもすると停滞期と認識してもいいかと思っています。

われわれクックビズは、そもそもサービスが18年間ほぼ変わらずに商売ができているということ自体が、珍しいことだと思っています。一方で、昨年下半年に起こったこととしては、そこにブルーワーカーやノンデスクワーカー、エッセンシャルワーカーという言葉が出てきて、ビジネス強者たちが参入してきたということです。おそらく彼らは、ここは将来性のあるマーケットだと考えていると思いますし、飲食の平均年収を見て、他業種にある程度転換できるのではないかと考えていると思います。そこに対してわれわれが一時的に劣勢になっているというのは、競争環境が変わっていったり、S字カーブで言うと停滞期・成熟期に見られる一般的な事象だと思っています。ここで耐えてもう一度新しいS字を作っていく、われわれのサービス自体をアップデートしていったら、もう一度成長曲線を描けるのか、このままそういったブルーワーカーの波にのまれていくのか、というのは、本当にこれからの戦い方次第かなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう少し大局的に、全体感を見て俯瞰して見てみると、このブルーワーカーというのは、今まではそこまで注目が集まらなかった業界です。やはりブルーワーカーというのはあくまでもアルバイト主体ということで、大手のアルバイトの広告媒体にはたくさん求人の掲載があるけども、ブルーワーカーに特化して正社員を中心に人材ビジネスをやっている会社は、飲食特化でも少ないですし、ブルーワーカー全体で見てもそんなに多くありませんでした。やはりホワイトカラーを中心に AI で仕事が奪われていって、おそらく AI に奪われない業界というのはこのブルーワーカーでしょう、ということで参入が絶えないのだと思います。そういう意味では今後、中長期的には、人材ビジネスの中ではブルーワーカーが話題の中心、成長の中心になっていくと考えていますので、その主戦場をしっかりと守り抜いて、もう一度成長曲線を描けることができれば、マーケットの追い風に乘ることができると思っています。

飲食特化型のサービスをゼロイチで立ち上げたころは追い風も何もない状態で、自分たちだけでしっかりと成長していけました。ただ、今は競争環境がかなり変わって、追い風が吹き始めたときに、われわれが今まであまり意識してこなかった対競合というところを意識せざるを得なくなりました。そこは、しっかりとサービスを磨き込んでいけば、追い風にもう一度乗っていけると考えております。引き続きご関心、応援いただければと思いますので、よろしくお願いします。

藪ノ [M]：ある程度ご質問の回答ができましたが、またご質問がある方は、問い合わせフォーム等でぜひお気軽にご質問いただければと思いますので、引き続きクックビズをどうぞよろしくお願いします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com