



# 2025年11月期 第2四半期 決算説明資料

2025年7月15日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

## Mission・Vision

### 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。

## Mission · Vision

### 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。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# 2025年11月期 第2四半期 エグゼクティブサマリ

## ● 決算ハイライト



## ● TOPICS

- ▶ HR事業では4四半期振りにQoQで増収。
- ▶ HR事業における採用総合パッケージはLite版を含め好調に推移。（売上は人材紹介に含む）
- ▶ HR事業は生産性が上がり切らず減益。
- ▶ 投資事業・きゅういちにおいては鮮魚の漁獲量が減少し減収減益。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# 2025年11月期 第2四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲13.8%、連結営業損益は189百万円の損失を計上。

単位：百万円	24年11月期 第2四半期実績	25年11月期 第2四半期実績	YoY	25年11月期 予想	進捗率
売上高	1,708	1,472	▲13.8%	3,500	42.1%
-HR事業	1,082	889	▲17.8%	2,200	40.4%
-投資事業	625	582	▲6.8%	1,300	44.8%
営業利益	117	▲189	-%	175	-%
-HR事業	47	▲129	-%	100	-%
-投資事業	70	▲59	-%	75	-%
経常利益	112	▲198	-%	130	-%
当期純利益	81	▲237	-%	112	-%

※決算短信のセグメント情報に記載の数値と異なりますが、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。

## ■売上高

- ・HR事業：生産性停滞からの回復に向け営業体制を継続的に見直すも、本格回復には至らず、前年同期比で減収減益
- ・投資事業：鮮魚の漁獲量減少により減収ホタテの拡販を目指し原材料の確保に取組むも、価格の高止まりにより安定的に確保できず、鮮魚の減収影響を補うに至らず

## ■営業利益

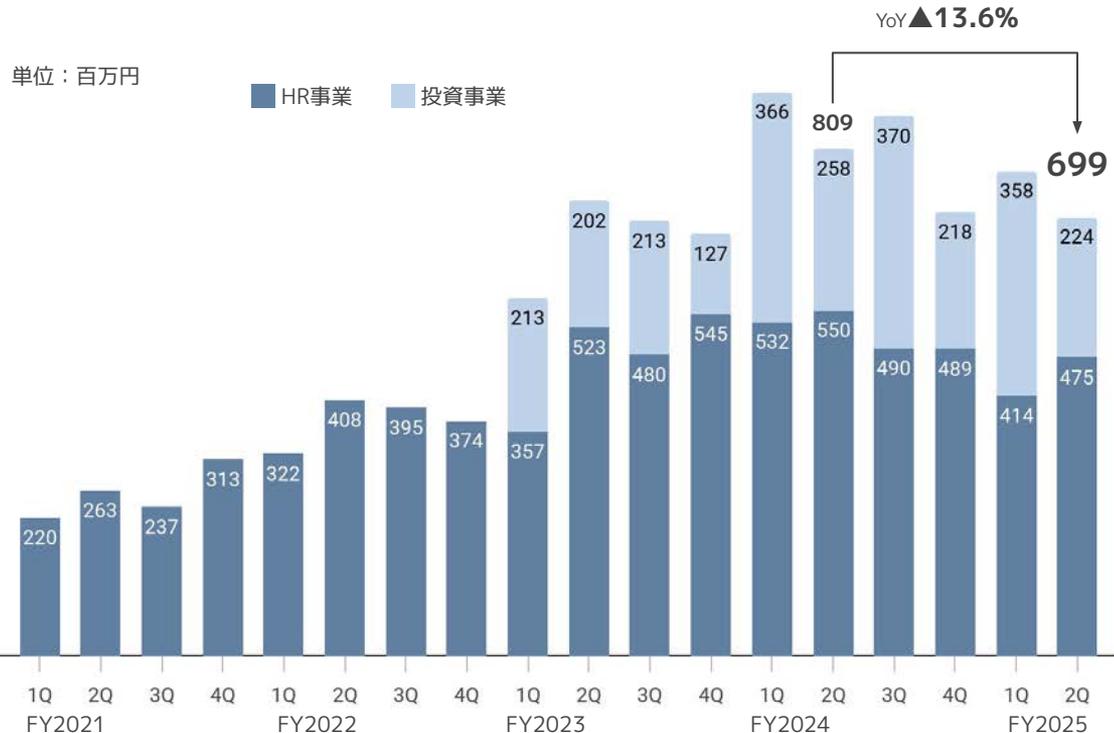
- ・HR事業：売上高の減収に伴い減益
- ・投資事業：前年同期と比較し粗利率の高い鮮魚の構成比率が低下したことに伴い減益

## ■業績予想

- ・売上進捗は42%とやや遅れ気味で利益は赤字で推移  
厳しい状況を踏まえ、回復に向けた対応を鋭意進行中

# 売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY ▲13.6%、HR事業 YoY ▲13.7%、投資事業 YoY ▲13.4%。



## ■HR事業

- ・ 前四半期比増収となるも、生産性停滞の課題は継続し、繁忙期の需要拡大には至らず
- ・ 下期に向け改善施策を推進

## ■投資事業

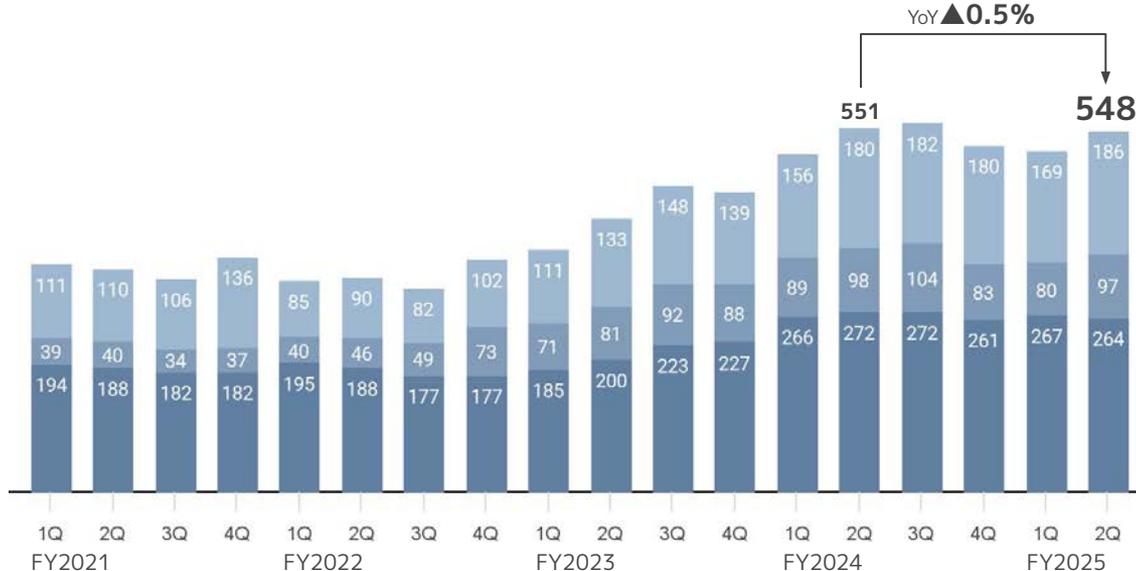
- ・ 鮮魚の漁獲量減少が大きく影響
- ・ ホタテの拡販を目指し原材料の確保に取り組むも、原材料価格の高止まりにより安定的に確保できず、前年を下回る着地

# 販売費及び一般管理費推移（四半期別・連結）

適正なコストコントロールに努め、YoY ▲0.5%。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



## ■ 人件費

- ・採用は一旦落ち着き、採用関連費用も抑制され、前年同四半期比微減

## ■ 広告宣伝費

- ・従来の広告手法に加えてSNS広告等、新たな広告施策を強化
- ・効率的な広告運用を実施し前年同四半期並みの着地

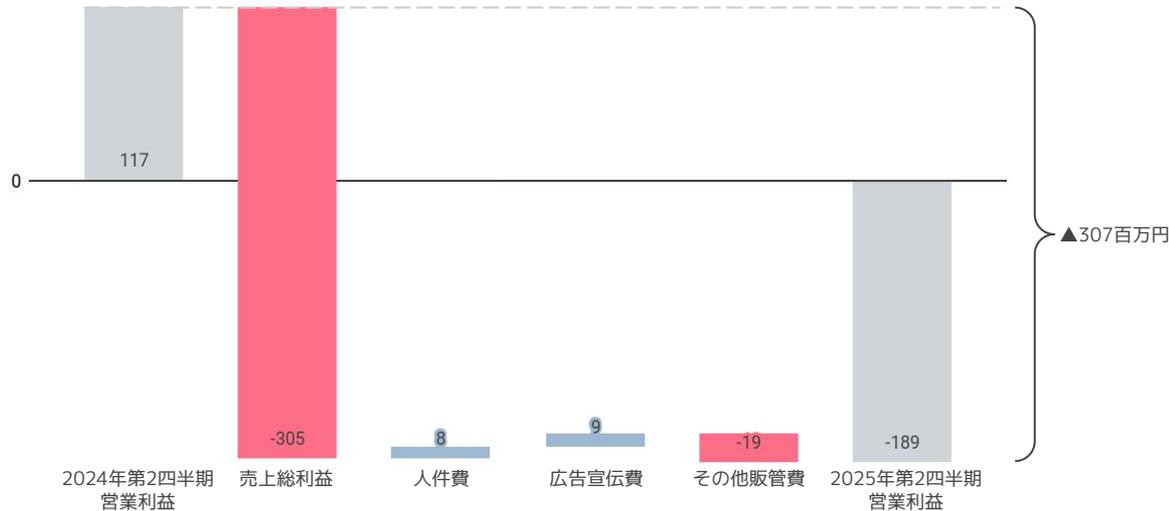
## ■ その他

- ・前年度2Q以降、求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費が増加
- ・M&A関連費用の一過性のコストが発生するものの、コスト効率化に努め前年同四半期並みの着地

# 営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY 307百万円減少の ▲189百万円で着地。

単位：百万円



## ■ 売上総利益

- ・ 売上高の減少に伴い売上総利益も減少

## ■ 人件費

- ・ FY25 2Q期末の連結従業員数165名  
FY24期末 連結従業員数161名  
FY24 2Q 連結従業員数166名

## ■ 広告宣伝費

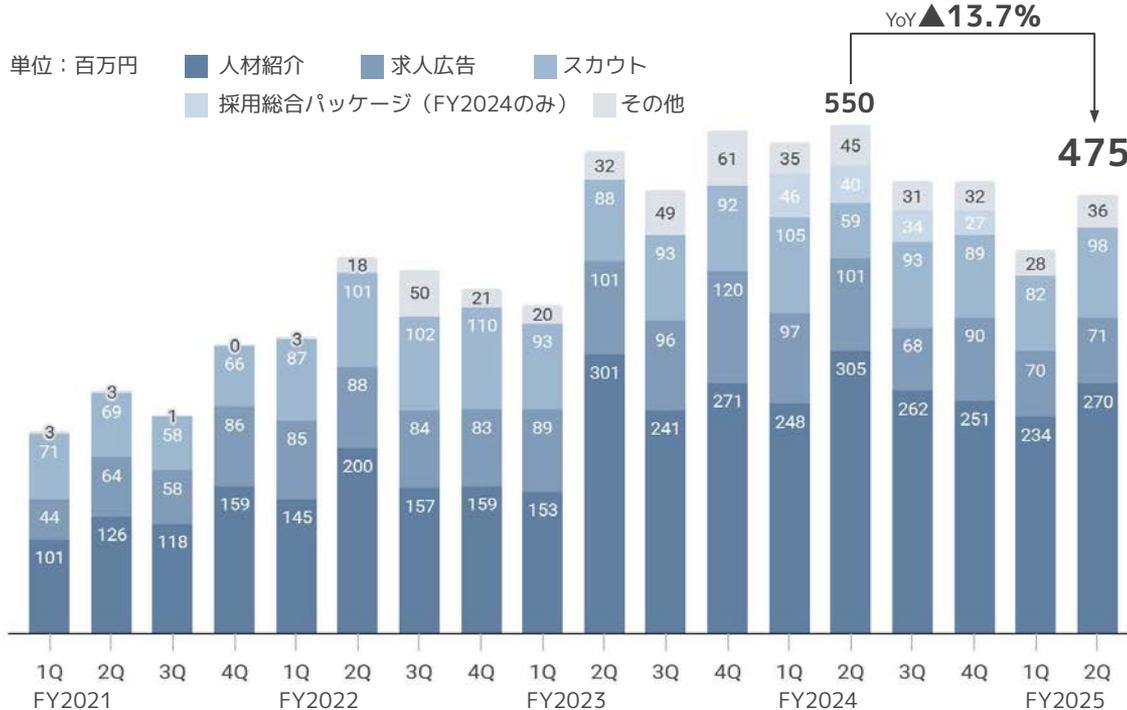
- ・ 効率的な広告運用に努め費用効率化を実現

## ■ その他

- ・ 求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費等が増加

# 売上高推移 (HR事業)

人材紹介YoY ▲11.4%、求人広告YoY ▲29.2%、スカウトYoY +64.7%。



## ■ 人材紹介

- ・ 求職者応募以降の面談設定・実施に課題が残る

## ■ 求人広告

- ・ スカウトサービスとのセット販売に注力し、掲載者数は増加するも、売上増加には至らず

## ■ スカウト

- ・ 前年度2Qにサービス内容を一新した影響で、販売期間が限定的で売上が低水準だったこともあり、当期は大幅な増収

## ■ 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型契約の増加により今期以降は人材紹介売上への集約。その他内訳は、子会社ワールドインワーカーおよび研修支援

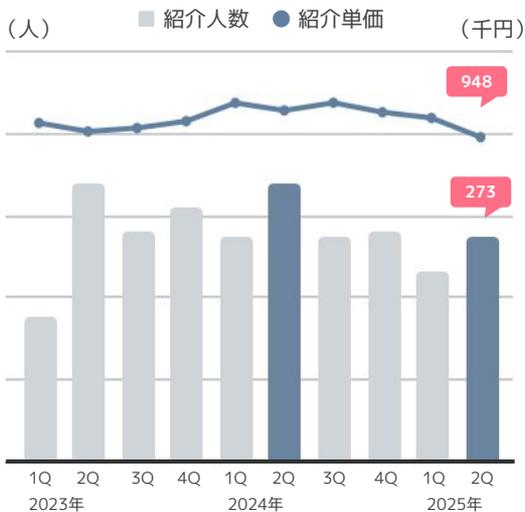
※採用総合パッケージ売上について、FY2024では個別記載しておりましたが、FY2025からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

# HR事業 サービス別KPI推移

## 人材紹介

紹介単価は100万円をやや下回る。面談設定・実施の課題が継続し紹介人数は減少。

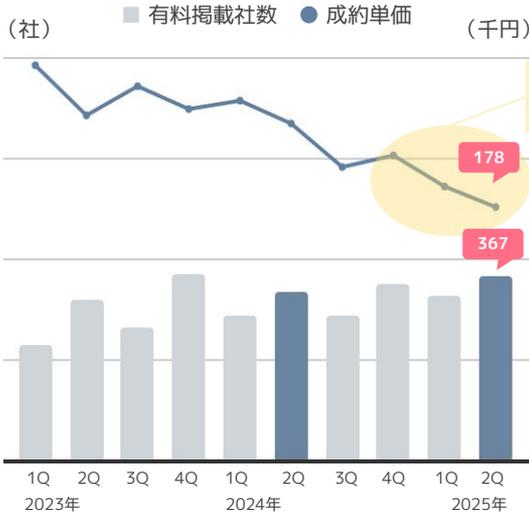
紹介人数 YoY ▲19.2% / 紹介単価 YoY ▲7.6%



## 求人広告

スカウトとのセット販売に注力し、YoYで社数増加。単価はセットプランにより減少。

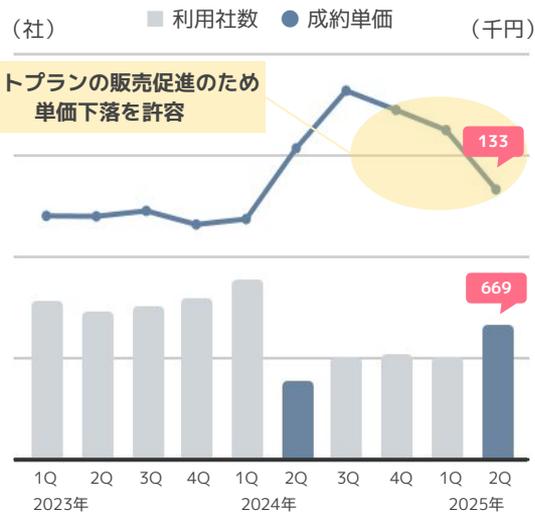
有料掲載社数 YoY +9.6% / 成約単価 YoY ▲41.1%



## スカウト

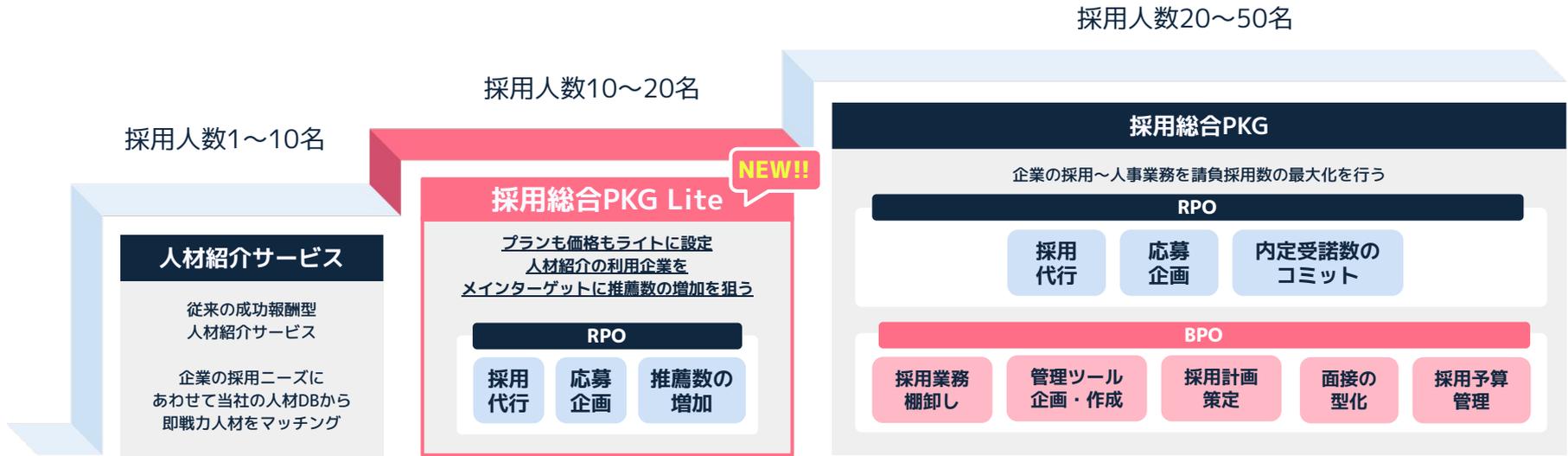
求人広告とのセット販売に注力し、YoYで社数増加。単価はセットプランにより減少。

利用社数 YoY +72.4% / 成約単価 YoY ▲13.2%



# 採用総合パッケージについて

- 採用総合パッケージは販売開始から2年が経過し、今期より人材紹介と採用総合パッケージの中間サービスである採用総合パッケージLiteを導入。顧客の規模やニーズに応じた提案が可能に。



# 採用総合パッケージについて

- 採用総合パッケージおよびLiteプランともに順調に社数を積み上げる。
- 採用総合パッケージは顧客動向を踏まえ提案方針を見直し、今期以降は人材紹介売上へと集約。

		FY2024				FY2025	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
契約社数	(単位：社)	12	13	14	13	21	28
	採用総合PKG	12	13	14	13	11	15
	採用総合PKG Lite	-	-	-	-	10	13

※採用総合パッケージは、FY2025より人材紹介への売上計上するため、契約単価および採用人数については記載を省略しております。

# 投資事業（きゅういち）決算概況

売上高は鮮魚の不漁によりYoY ▲13.4%、営業利益は粗利率の高い鮮魚の構成比率が低下したことを主因とし、赤字着地。

単位：百万円	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績	2024年 3Q実績	2024年 4Q実績	2025年 1Q実績	2025年 2Q実績
売上高	366	258	370	218	358	<b>224</b>
ホタテ	80	101	333	139	198	<b>147</b>
鮮魚	260	151	32	76	154	<b>74</b>
その他	26	6	4	2	5	<b>2</b>
売上原価	289	228	300	203	340	<b>250</b>
売上総利益	77	30	69	15	17	<b>▲26</b>
販売管理費	25	21	28	43	26	<b>30</b>
営業利益	52	8	40	<b>▲28</b>	<b>▲8</b>	<b>▲56</b>

## ■売上高

- ・鮮魚の漁獲量が想定を下回り、売上が伸び悩む。ホタテの拡販を目指し原材料の確保に取組むも、原材料価格の高止まりにより安定的に確保できず、鮮魚の取扱減による影響を補いきれず。

## ■売上原価

- ・粗利率の高い鮮魚の構成比率の低下により原価率が悪化

## ■販売管理費

- ・広告投資により前年同四半期比増加

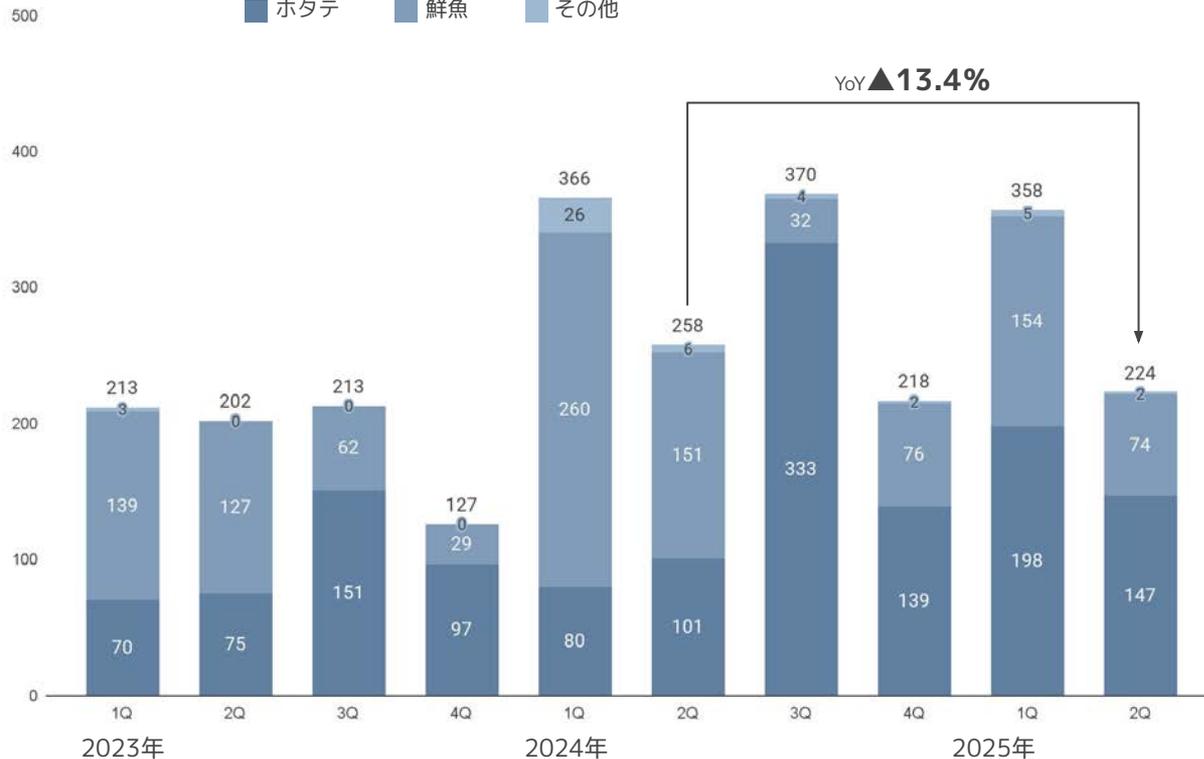
## ■営業利益

- ・原価および販売管理費増加に伴い赤字着地

# 投資事業（きゅういち）決算概況

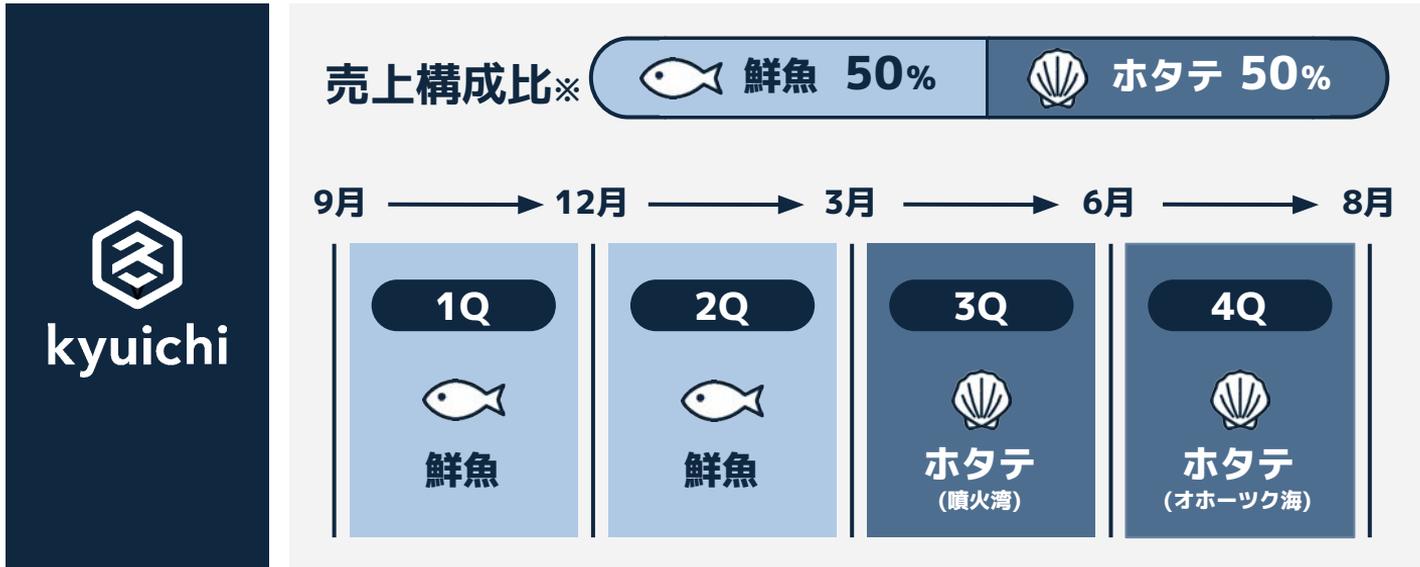
鮮魚シーズンながら漁獲量が伸び悩み、ホタテの販売も原材料確保に苦戦。全体として減収傾向に。

単位：百万円



# 投資事業（きゅういち）の季節性

上期は鮮魚、下期はホタテと漁獲内容が偏重。ホタテにおいても国内流通と中国流通があるため、中国への禁輸影響は一定の割合はあるものの、きゅういち事業全体においては限定的。2025年度に関しては禁輸の継続を見据えた事業計画及び予算を策定。



※売上高構成比率は、2023年8月以降の中国向け禁輸影響を除いた通常の季節性となります。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第2四半期 決算概況
- 3. 2025年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト**
4. APPENDIX

# 2025年11月期 重点施策について

2025年11月期は、安定的な事業成長を目指すとともに、組織も新設し、次年度以降の飛躍に向けた足固めを進める。

HR事業	cookbiz	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 持続可能な成長のため営業やコンサルタントの社内教育体制の整備</li> <li>・ ダイレクトオファターのグロースや合同企業説明会の複数回の実施</li> <li>・ 当社求職者DBを活用したパートナーシップの推進（詳細は21頁を参照）</li> </ul>
	ワールドインワーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 25年4月から新卒受入を拡大し、組織体制強化と事業推進を図る</li> </ul>
新規事業	CAST	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 継続したアップデート（勤怠管理・本部管理）</li> <li>・ 顧客獲得のための広告運用の開始</li> <li>・ 既存事業とシナジーの高い新規事業の開発</li> </ul>
投資事業	きゅういち	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 設備投資は進捗し効率化による収益性の向上と安定的な経営基構築</li> <li>・ ECサイトや飲食店向けのマーケティング強化</li> </ul>
	事業投資部の新設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ M&amp;A加速のため、クックビズのコーポレート本部に新部署を設立</li> <li>・ 事業ポートフォリオ強化および成長機会の拡大を推進</li> </ul>

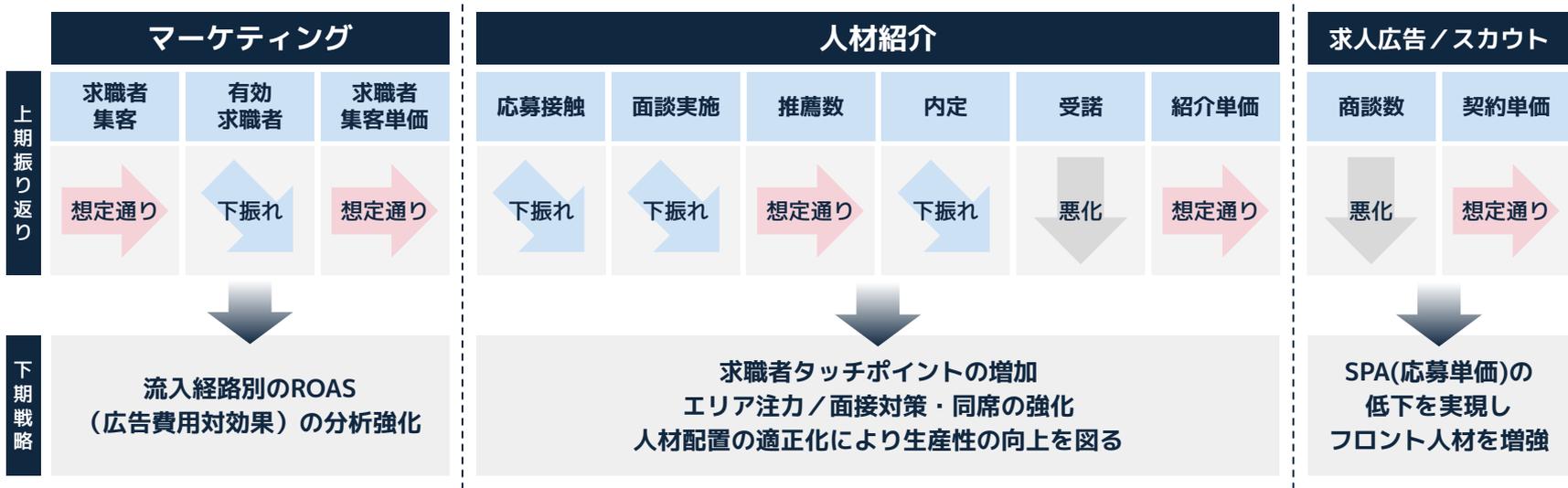
# 2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 営業やコンサルタントの社内教育体制を整備。CS、IS専任者の配置。
- 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。



# 2025年11月期上期業績振り返り（HR事業）

- 求職者集客は想定通りに推移したものの、紹介につながりやすい有効求職者の割合が想定を下回り、人材紹介における面談実施や内定・受諾への転換に課題が残る状況。
- 求人広告の契約単価は想定どおり、商談件数の減少が収益に影響。全体として営業プロセスの再構築が求められる局面。



## 2025年11月期上期業績振り返り（HR事業）

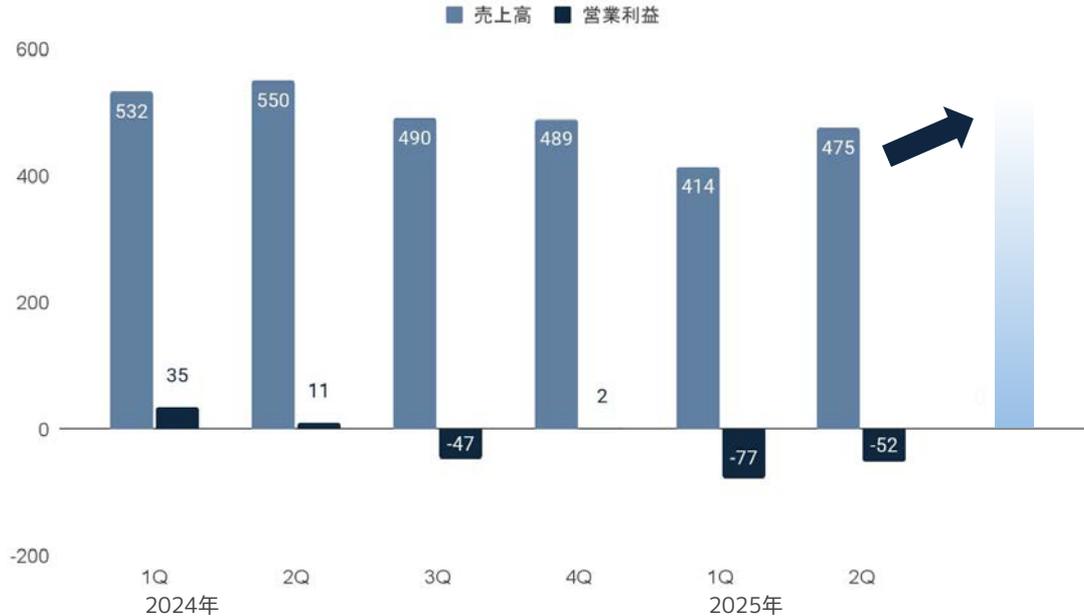
- 求人広告・スカウト領域における応募単価（SPA）は、セットプラン販売が奏功し、現在は適正水準へと回復。
- 広告を出稿する求人企業に対して適正単価で応募者を供給できている状態。

2024年7月からの応募単価（SPA）の推移



# 2025年11月期下期見通しについて（HR事業）

- FY25 1Q実績を底としてHR事業の収益化を最重要課題と捉え、組織・業務体制の改革を推進。
- 市場環境・求職者動向の変化を見極め来期以降の見通しを精査中。



## 2025年11月期下期業績留意事項（投資事業）

きゅういちの下期である3月から8月はホタテシーズンとなるものの、漁獲量は減少の見込み

- 3Q：噴火湾におけるホタテ漁は価格高騰で原材料確保に苦戦し前年同四半期実績を下回る見込み。
- 4Q：オホーツクホタテ漁は漁獲量減少・価格高騰により、きゅういちの確保量は限定的な見込み。

### きゅういち 今後の取組みテーマ

- 高付加価値の商品販売を強化。水揚げ状況の変動にも耐えうる収益構造の確立
- 収益性改善に向けた工場稼働の平準化・効率化
- 戦略的選択肢の定期的見直しを継続しつつ、中長期的な価値創出の模索

（参考）きゅういちの主なホタテ仕入海域



## システム基盤構築状況について

- FY24から続くリニューアルプロジェクトのPhase2は3月に人材紹介の業務管理基盤は移行完了。
- 後続のリニューアルを5月に終え、8月までにプロジェクト完遂を目指す。
- リニューアル後は、サービス間の連携を強化し、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。



2025年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト

## 第2回 合同説明会 開催

第2回 クックビズ 就職&転職フェア2025を開催

- 昨年の第1回（東京・お茶ノ水）に続き、5月に東京・秋葉原で2回目となる合同説明会を開催。
- 出展企業数・来場者数はいずれも第1回開催を大きく上回る。




クックビズ 飲食特化  
就職&転職フェア2025  
in 東京

中途転職者 / フリーター / 新卒者 / 第2新卒者

2025  
**5/14** 水 11:30 ~ 17:30

秋葉原UDX 2F アキバ・スクエア  
東京都千代田区外神田4-14-1 JR秋葉原駅 電気街口 徒歩3分



# 「採用総合パッケージ」導入実績

第2四半期において3社が新たに契約開始

- 各社とも数十名単位での採用を当社がコミット。
- エー・ピーホールディングス社は正社員採用窓口をクックビズへ一本化。

**エー・ピーホールディングスの正社員採用をクックビズが受託** 全国での採用を強化、年間50名を目指す



AP HOLDINGS 

**オーイズミフーズの正社員採用をクックビズが受託** 全国での採用を強化、年間40名を目指す



OIZUMI FOODS  IN FOOD WE TRUST cookbiz

**ダンダダンの正社員採用をクックビズが受託** 全国規模で採用力強化をサポート



## 「やきとり大吉」が提供する独立開業支援を全面サポート

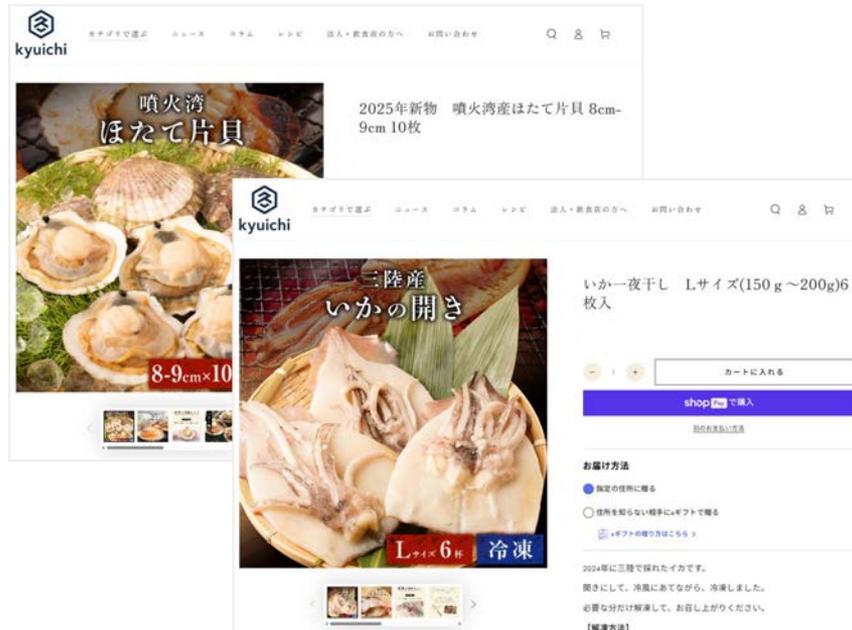
当社初の独立開業支援を通じて、飲食店未経験者も含め求職者の方々に多様なキャリアパスを提供。

- 当社が保有する飲食人材データベースを活用し、独立への意欲を持つ方々に「やきとり大吉」のフランチャイズシステムを積極的に提案。
- 希望者の相談段階から加盟契約までのプロセスを一貫してサポート。



# きゅういち取組みについて

- 中国の日本産水産物の一部輸入再開が報道されるも、引き続き国内外への販路拡大を進める。
- 鮮魚の不漁・ホタテの高騰によって新商品を開発し「イカの一夜干し」「ホタテ片貝」の販売をスタート。



# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第2四半期ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# Mission、Visionと同時にCultureを制定

新たな行動指針をCulture（カルチャー）として制定しました。

下記5つの行動指針：Culture（カルチャー）を社内で共通の価値観とし業務に取り組んでまいります。



## Fail small, Learn Big 小さく失敗する

失敗を恐れずに挑戦しよう。小さな失敗から大きな学びを得ることで、成長の機会を広げる。失敗を通じて迅速に学び、次の挑戦に活かすことで、常に進化し続ける組織を作り出そう。

## Blame the system 人を責めず、仕組みを疑え

問題が発生したときは、人を責めるのではなく、仕組みに目を向けよう。改善すべき点を見つけ、より良い仕組みの構築で、個々の力を引き出し、組織全体の効率と成果を向上させる。

## Get and Pass ボールを拾い、早く回そう

積極的に仕事を拾いにいこう。チーム全体で協力し、スピーディーかつ円滑な業務遂行を心がけることで、仕事の流れを途切れさせず、成果を最大化する。

## Not agree but Commit 決まったことにコミットする

全員が同意することが難しい場面でも、決定された方針には全力でコミットしよう。一致団結して取り組むことで、目標達成に向けたエネルギーを最大限に発揮し、強い組織になる。

## Eager to Learn 色々なことに興味を持つ

常に好奇心を持ち、幅広い分野に興味を持つことで、新たな知識やスキルを身につけよう。多様な視点を取り入れることで、創造力を高め、変化に柔軟に対応できる強い組織を目指す。

# APPENDIX

## 業績推移

単位:百万円(単位未満切捨)	2023年度				2024年度				2025年度	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	571	725	694	673	899	809	860	708	772	699
売上原価	160	191	200	117	290	236	299	207	340	255
売上総利益	410	533	493	555	608	573	560	500	432	443
売上総利益率	71.9%	73.6%	71.1%	82.5%	67.7%	70.8%	65.1%	70.7%	55.9%	63.4%
販売費及び一般管理費	368	415	465	454	512	551	559	525	516	548
営業利益	42	118	28	100	96	21	1	▲25	▲84	▲105
営業利益率	7.4%	16.3%	4.1%	15.0%	10.7%	2.7%	0.1%	▲3.6%	▲10.9%	▲15.1%
営業外収益	5	4	2	2	2	2	3	3	2	1
営業外費用	3	4	4	4	5	5	5	6	5	6
経常利益	44	118	26	98	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110
経常利益率	7.7%	16.3%	3.8%	14.7%	10.4%	2.4%	▲0.1%	▲4.0%	▲11.3%	▲15.8%
特別利益	-	-	-	2	-	-	1	96	-	0
特別損失	0	0	-	0	0	0	5	99	1	-
税引前四半期純利益	43	118	26	101	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109
法人税等	17	1	7	▲3	27	2	22	19	17	▲17
四半期純利益	26	116	18	104	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130

### サービス別KPI

人材紹介	売上高(百万円)	177	328	272	309	286	346	287	285	233	258
	紹介単価(千円)	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948
	紹介人数(人)	178	340	280	311	273	338	274	280	232	273
求人広告	売上高(百万円)	88	101	95	120	97	101	68	89	68	65
	成約単価(千円)	389	314	358	324	336	302	237	255	208	178
	掲載社数(社)	229	321	267	371	289	335	288	350	326	367
スカウト	売上高(百万円)	93	88	93	92	105	59	93	89	82	89
	成約単価(千円)	120	120	122	116	118	153	181	172	162	133
	利用社数(社)	781	736	760	801	887	388	512	518	506	669

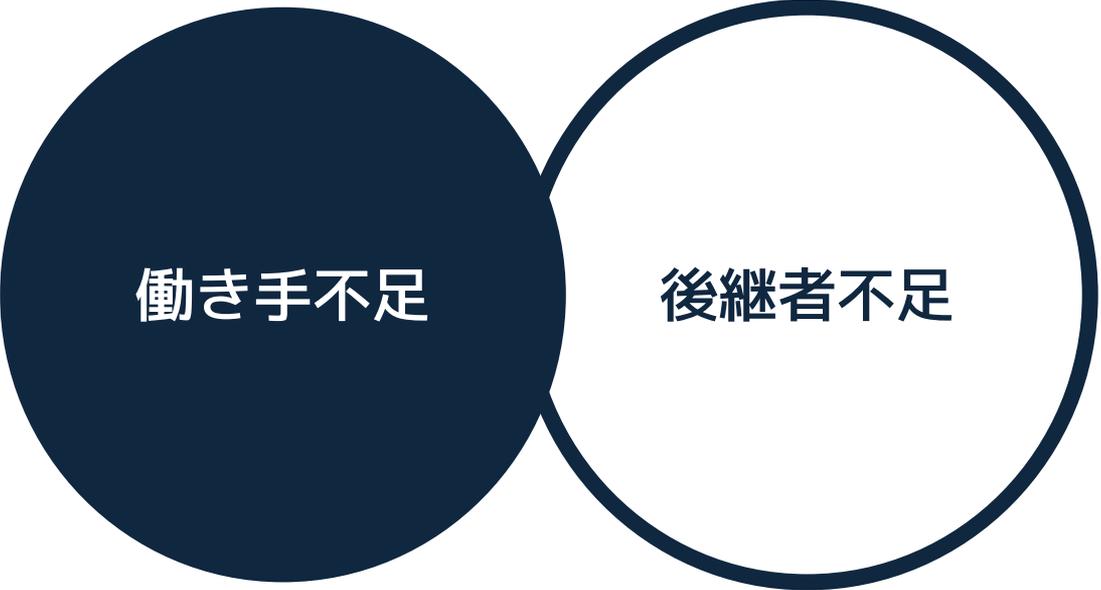
# 2025年11月期 第2四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2024年第2四半期	2025年第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,708	1,472	▲236	▲13.8%
売上原価	526	596	69	13.1%
売上総利益	1,181	875	▲305	▲25.8%
販売費および一般管理費	1,064	1,065	1	0.1%
人件費	539	531	▲8	▲1.5%
広告宣伝費	187	178	▲9	▲4.8%
営業利益	117	▲189	▲307	-
営業利益率	6.9%	▲12.8%	-	-
経常利益	112	▲198	▲310	-
税引前利益	111	▲199	▲310	-
法人税等	30	0	▲30	-
当期純利益	81	▲237	▲318	-

# 2025年11月期 第2四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2024年11月期	2025年第2四半期	増減額	増減率
流動資産	2,788	2,496	▲292	▲10.5%
現預金等	2,237	2,056	▲180	▲8.1%
売掛金	188	212	24	12.8%
固定資産	968	915	▲52	▲5.5%
敷金及び保証金	67	67	0	0.1%
<b>資産合計</b>	<b>3,757</b>	<b>3,411</b>	<b>▲345</b>	<b>▲9.2%</b>
流動負債	994	1,022	28	2.8%
短期借入金	225	225	0	-
未払費用	120	120	0	▲0.6%
固定負債	1,269	1,125	▲144	▲11.3%
<b>純資産</b>	<b>1,493</b>	<b>1,263</b>	<b>▲229</b>	<b>▲15.4%</b>
繰越利益剰余金	▲70	▲307	▲237	-
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,757</b>	<b>3,411</b>	<b>▲345</b>	<b>▲9.2%</b>

# 食産業が直面する課題



働き手不足

2030年における  
サービス業界の人不足は約400万人

出典：パーソル総合研究所「労働市場の未来推計 2030」

後継者不足

2025年における中小企業経営者の  
約6割以上が70歳以上

出典：中小企業庁中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題より

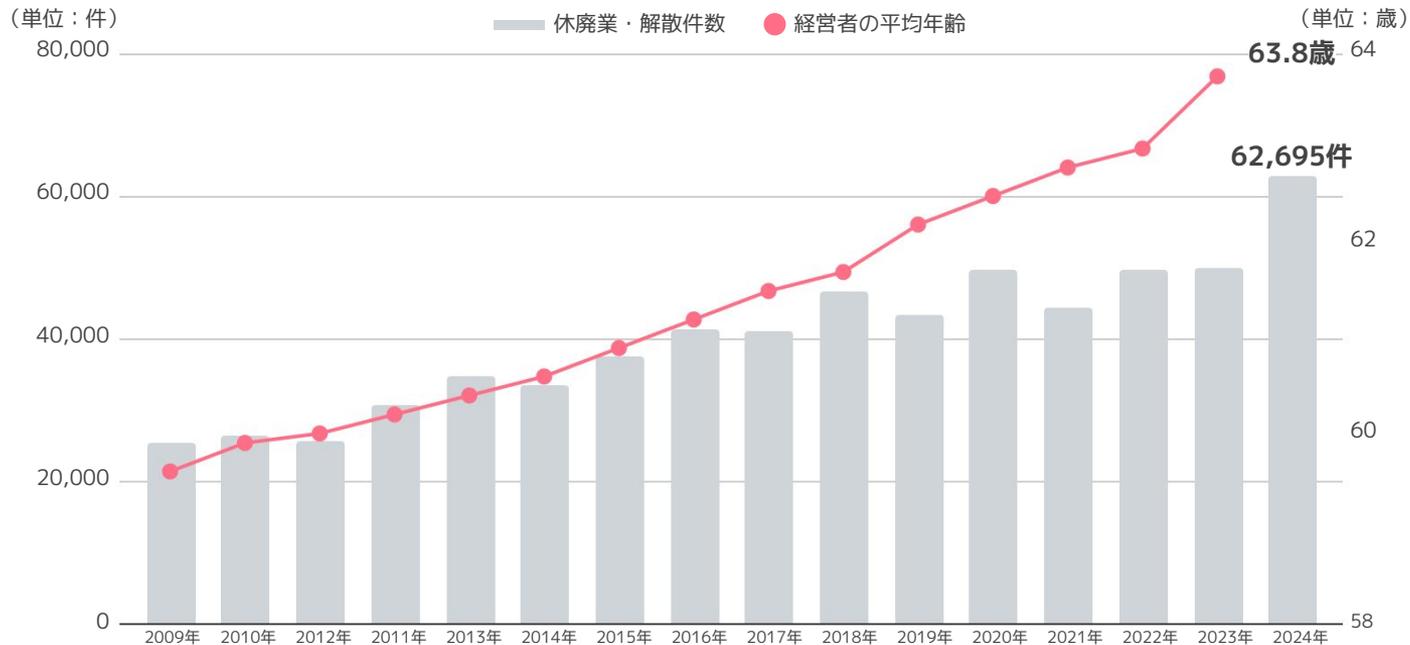
# 働き手不足に対し、当社が取組む解決策

HR・DX領域でのサービス展開により、安定的な人材供給と省人化による生産性向上で働き手不足の課題を解決。



# 中小企業の後継者不足問題

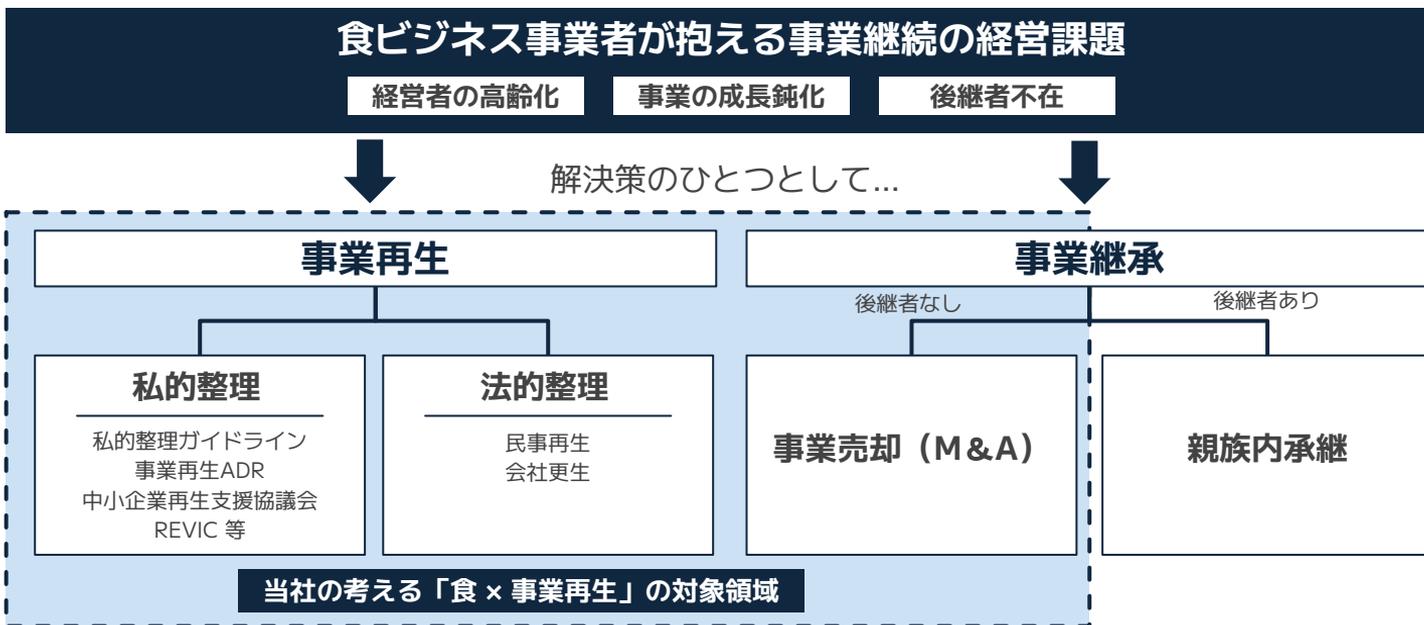
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



出典：中小企業庁「中小企業白書 2023年版」休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移  
 (株)東京商工リサーチ「2023年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2023年12月31日時点)」

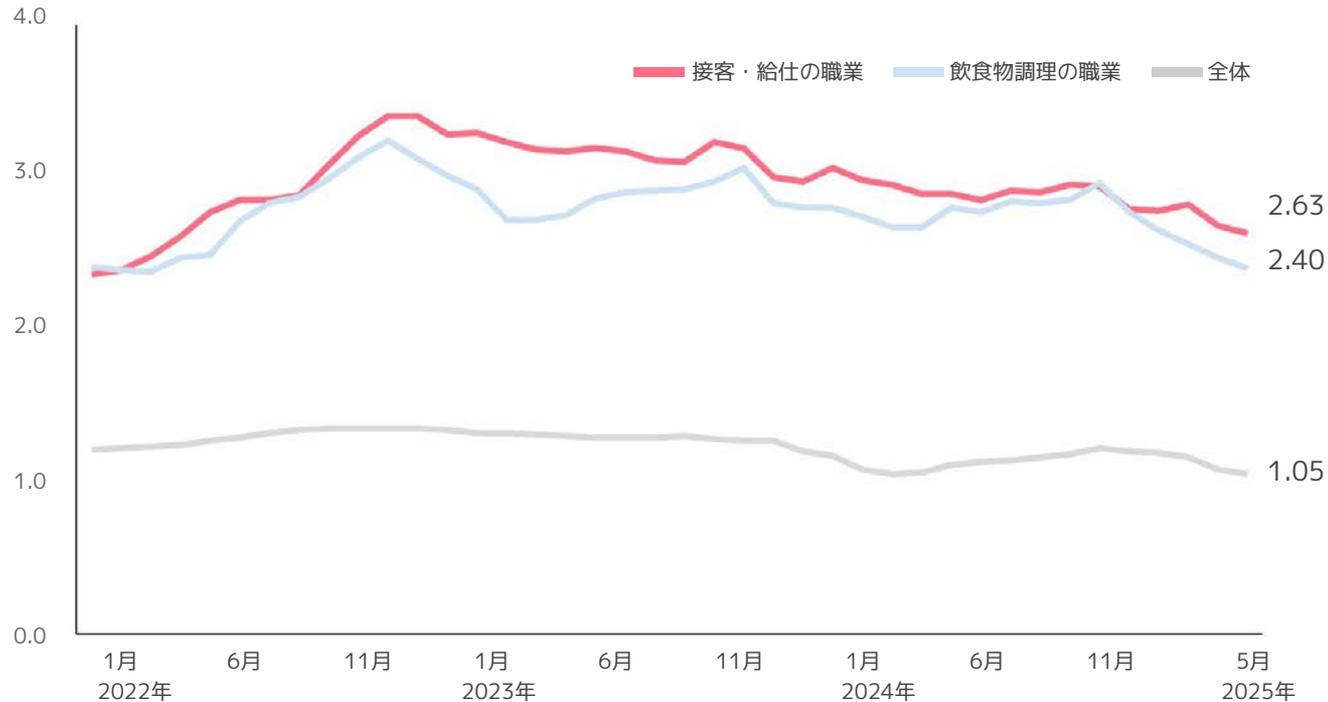
# 後継者不足に対し、当社が取組む解決策

付加価値の高い事業や商品を有する企業の事業及び経営の再構築を行い、企業価値を最大化。



# 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。



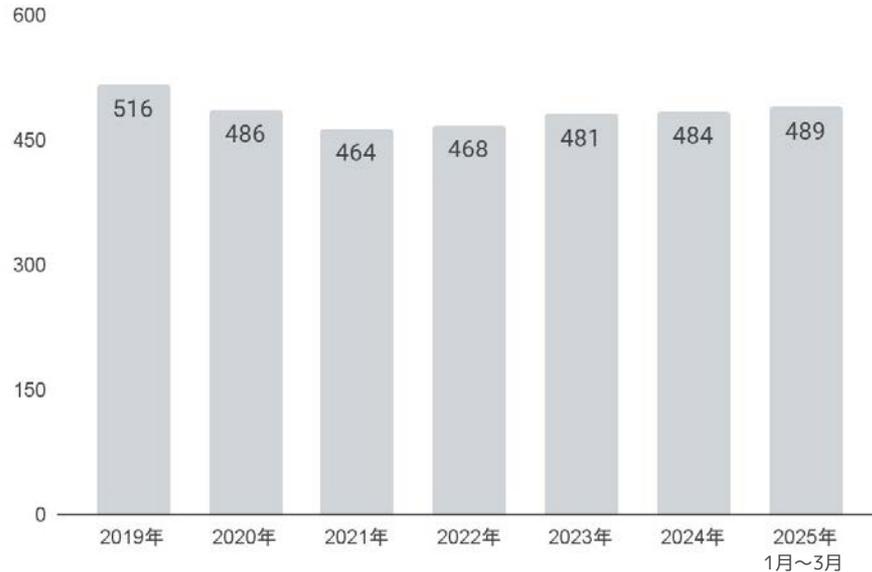
※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

# コロナ禍後の飲食従事者の状況

労働力はコロナ前の水準には完全には戻らず。正社員人材・アルバイト・パートともに不足が継続していると推定。

(単位：万人)

宿泊業・飲食サービス業従事者数の推移

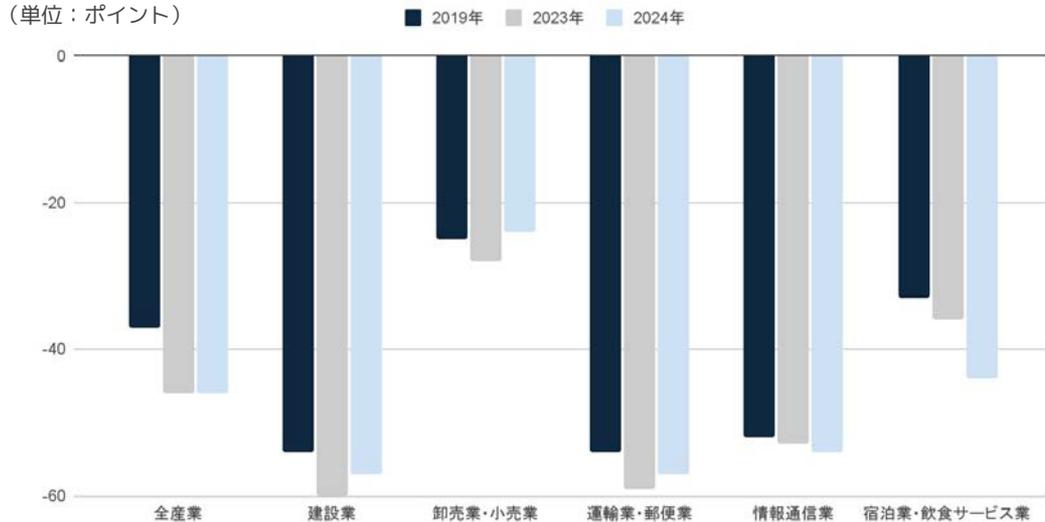


出典：総務省「サービス産業動態統計調査」

# ブルーカラー人材の人手不足の状況

全産業と比較してもブルーカラー領域は常に人手不足の状況であり、今後は各種ブルーカラーの領域の中で人材の取り合いが熾烈になることが想定される。

各業種における人材不足状況



出典：厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成

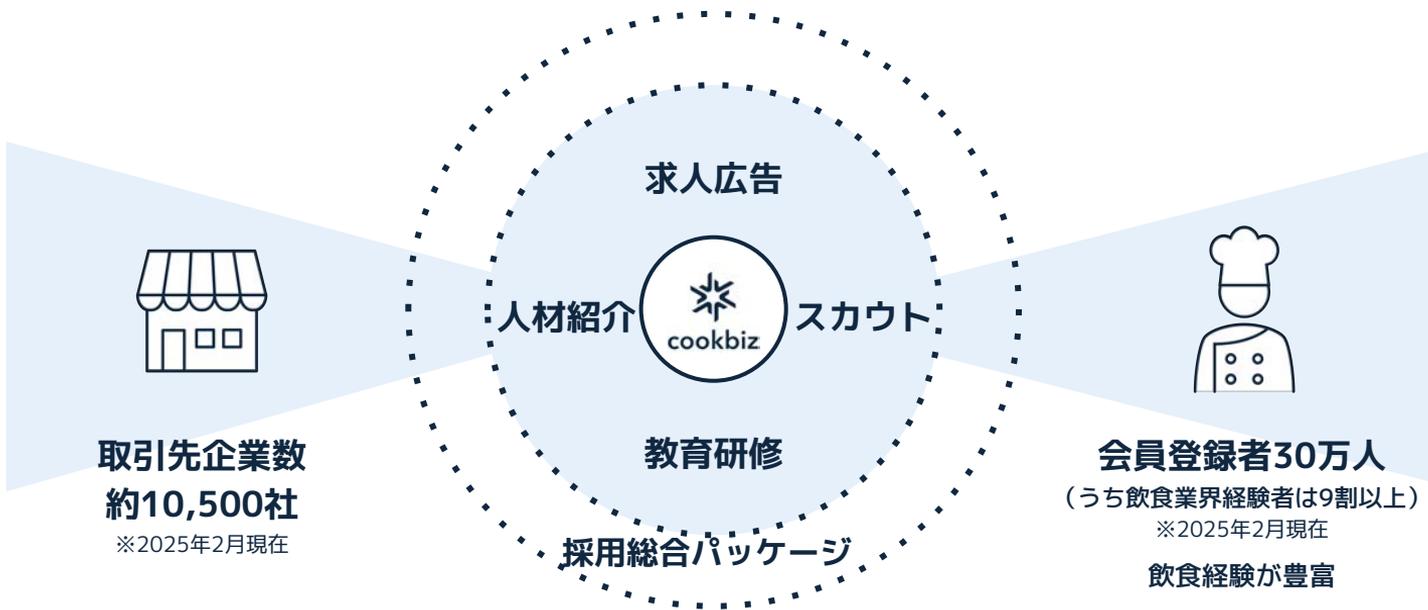
# 業界別給与水準

一方、宿泊業・飲食サービス業の平均賃金は低く、他業種と比較しても数十万円程度、劣後した状態。業界の魅力UPは急務。



# 飲食業界における正社員の転職領域に特化

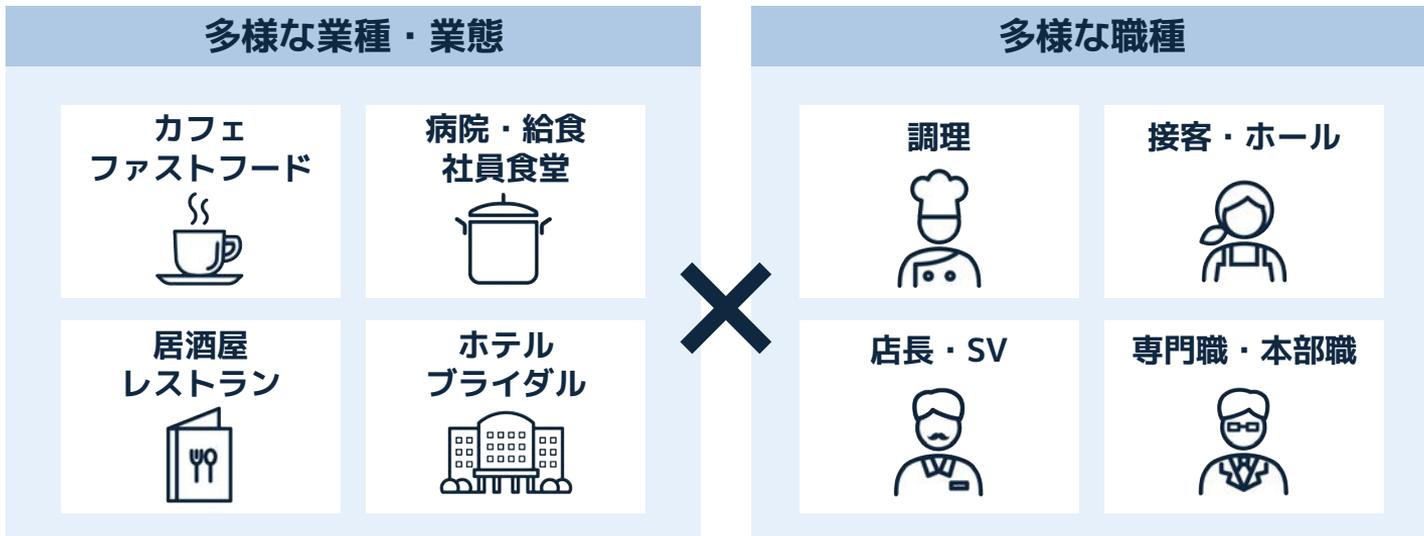
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



## 取引先企業の幅広い業種・業態と多様な職種の求人に対応

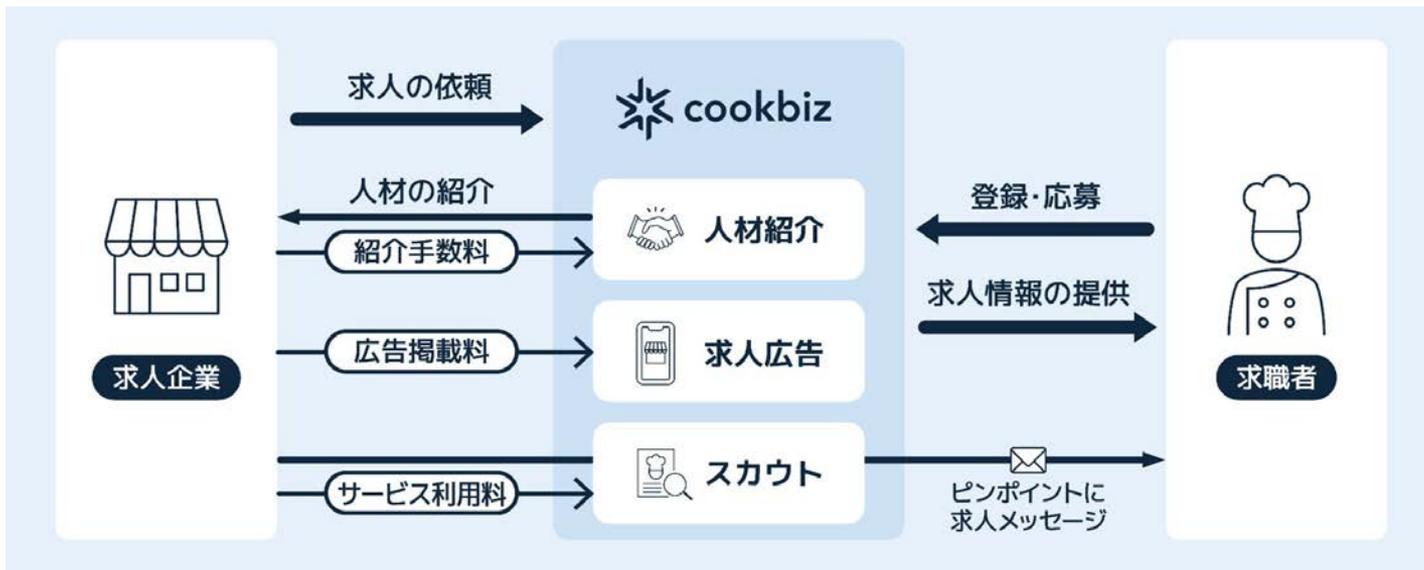
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 取引企業のうち、売上占有率の高い企業群はほぼ無くロングテールの顧客分布。
- 飲食業界でのキャリアアップを考える様々な職種、業種・業態の飲食経験者が利用。



# ビジネスモデル（HRサービス）

人材紹介・求人広告・スカウトサービスを提供。業界最大級の求人数を誇り、約25万人の求職登録者とのマッチングを実現。



## 総合型と特化型の違い

- 幅広い業種・職種を取扱う総合型と比較し、特化型は特定の業種・分野に特化しているため総合型では探せない案件も多数取り扱う。
- 当社では飲食業界に精通したキャリアアドバイザーや営業が多数在籍。

### 総合型

- 幅広い業種の案件を取り揃えているため潜在ターゲットにリーチが届く
- マーケティング力による求職者からの認知度が高く、集客力に強み

- 大手・中堅企業など知名度の高い求人が充実
- キャリアアドバイザーが幅広い業界知識を持つ
- 多くの求人から新たな分野への挑戦も可能



#### 企業への提供価値



#### 求職者への提供価値

### 特化型



- 応募者は飲食業界従事者が多く、選考スピードの早期化が可能
- 飲食業界を志望する即戦力人材を採用できる

- 大手～中小まで幅広い飲食企業から経験に合った仕事を探せる
- 業界の専門知識をもつキャリアアドバイザーの手厚いサポートがある
- 知名度だけではなく、実際の業務内容を重視した仕事選びが可能

# 潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

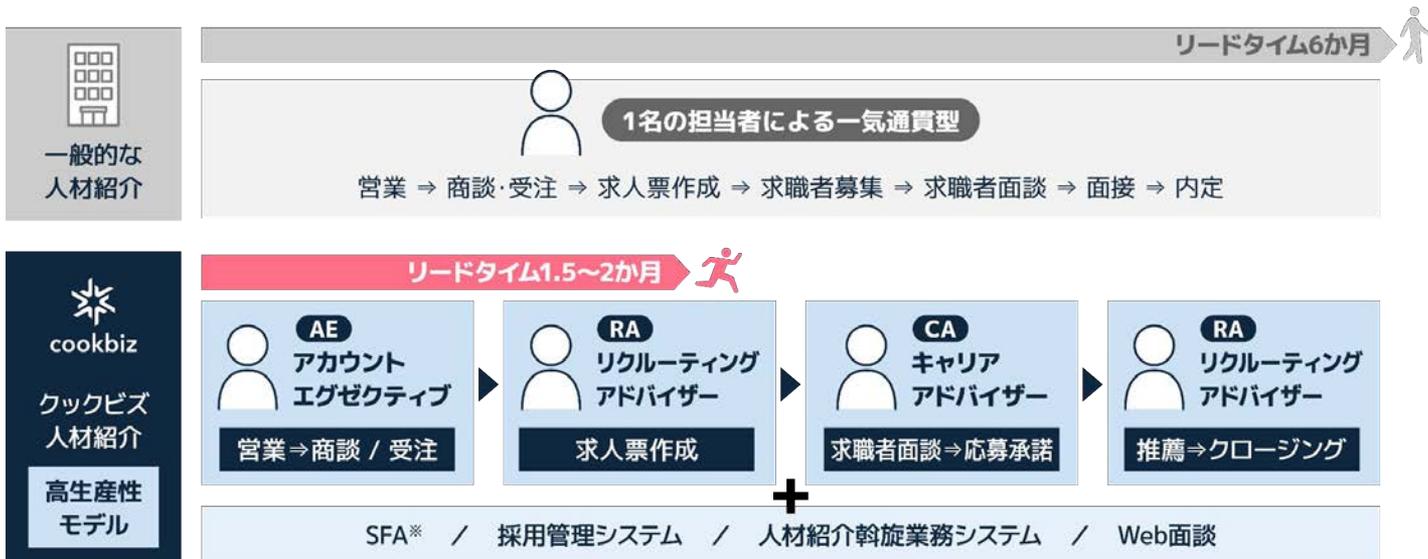
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

顧客規模		対象企業数 <sup>(※)</sup>	主な採用手法	当社サービス	当社プライシング
 本部採用 20店舗以上	エンタープライズ	1万社	人材採用 求人広告 スカウト RPO	採用総合パッケージ	2,500万円/契約
				cookbiz 人材紹介	90万円/1名
 複数店舗展開 11-20店舗	SMB		求人広告 スカウト	cookbiz 求人広告	30~50万円/60日
				ダイレクトオファー	24万円~/4W利用
 個店舗展開 1-10店舗	SMB	45万社	少額求人媒体 ハローワーク リファラル	cookbiz 求人広告	FY25以降 展開予定
				CAST	

※出典：経済センサス「従業員規模別企業数」

# 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。

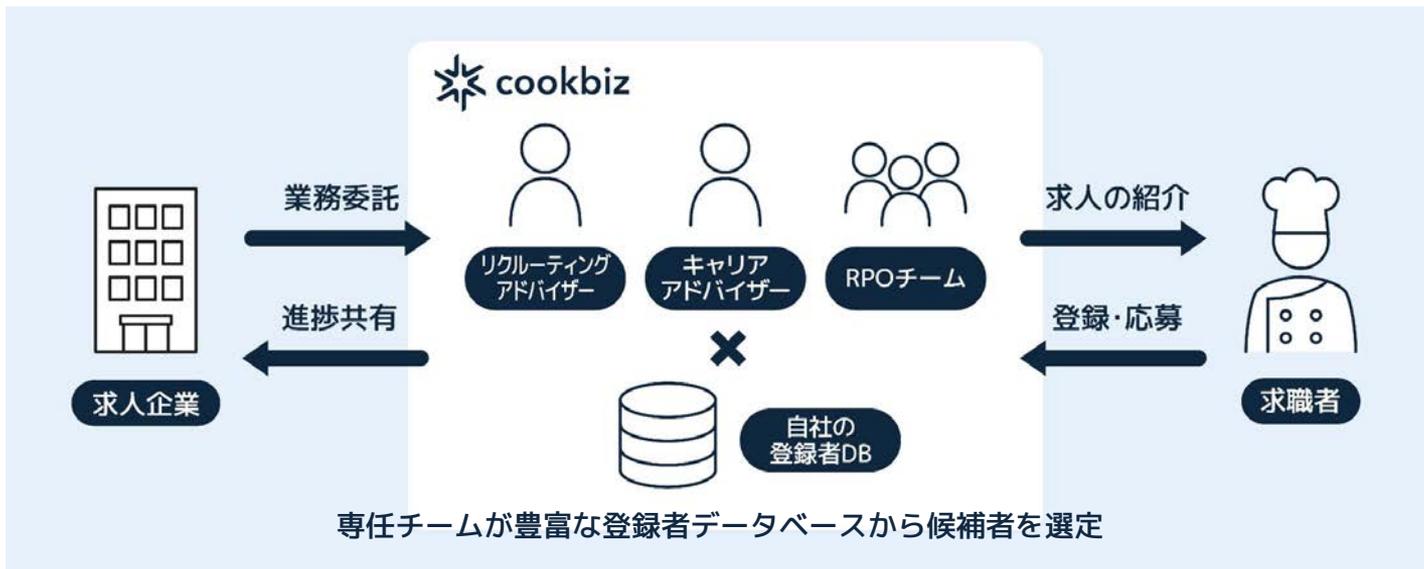


※Sales Force Automationの略で、営業支援のための各種ツール・システムを指す。営業担当の商談開始から受注までの進捗の可視化や活動管理を行う。

# ビジネスモデル（採用総合パッケージ）

人材紹介・求人広告・スカウト・RPO・教育研修・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。

企業の事業戦略や年間採用計画に合わせた総合支援サービス



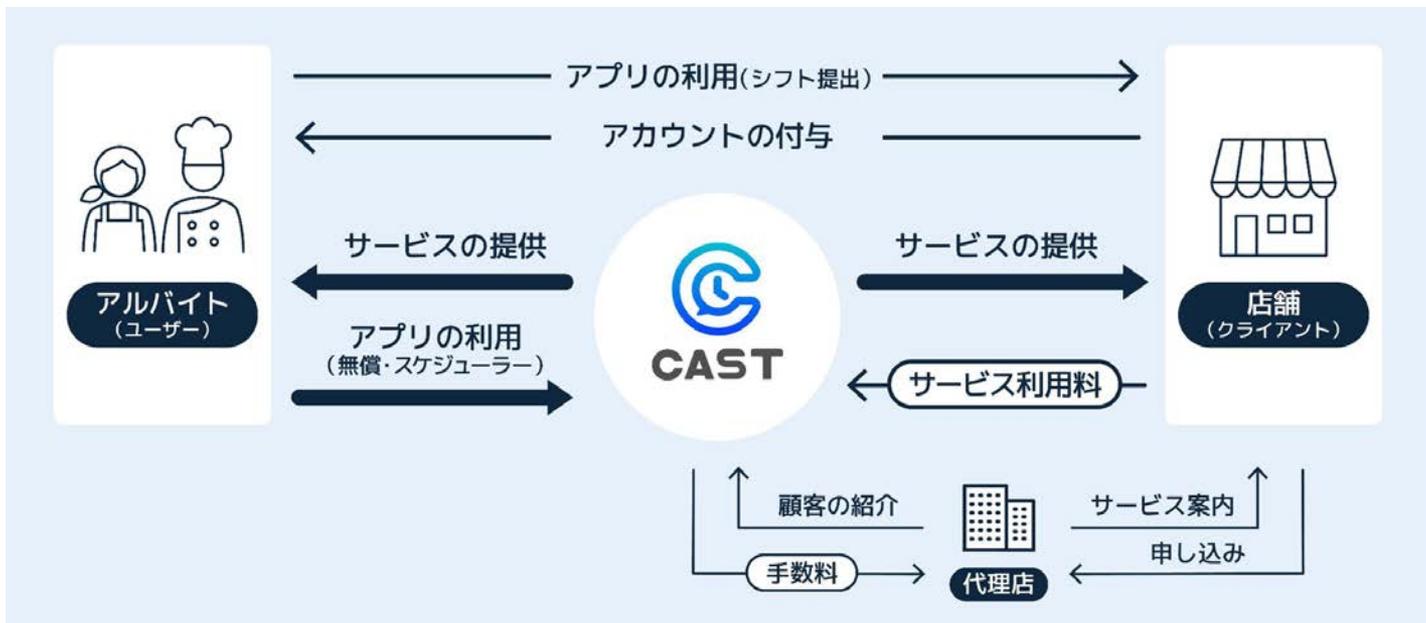
# ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

主に飲食・介護事業者に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、特定技能外国人材の就労をサポート。



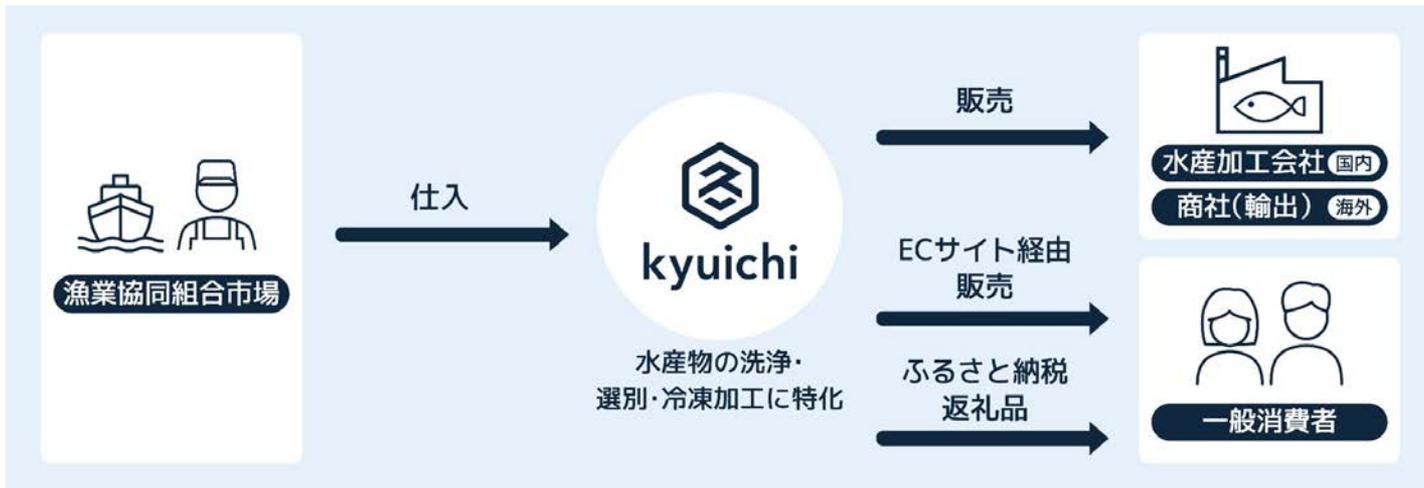
# ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



# ビジネスモデル（投資事業（きゅういち株式会社））

- 北海道内浦湾（通称、噴火湾）を中心とした13の買参権を保有しホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業を展開。
- 水産物の洗浄・選別・冷凍加工に特化。
  - 直接漁協から鮮度が高い状態で仕入れたのち、真水ではなく海水を引き込み殺菌処理する独自の加工プロセスによって、高品質な商品を国内外へ供給。



# 「人」を起点に食産業の可能性を広げる事業展開

祖業であるHR事業の持続的成長とともに、新規事業としてHR事業の拡張に資する領域や、食ビジネスの経営効率化を実現するDX領域に重点投資。加えて、食分野の発展に寄与する企業への投資を軸とし、事業統合や資源の最適化を実現するロールアップ型のM&A戦略を推進し、食ビジネスの持続可能性の向上を目指す。

1



## HR事業

不足する食分野への人材流入を促進し最適なマッチングによって個人のキャリア開発と企業の成長を実現

2



## 新規事業 (HR・DX)

HR領域の蓋然性を高める新規事業創出や、デジタル技術の活用による食ビジネスの経営効率化を推進

3



## 投資事業 (食品加工・外国人材)

食分野発展に寄与する企業への投資を軸とし、事業統合や資源の最適化を図るロールアップ戦略により、事業規模の拡大と効率化を推進し、食ビジネスの持続可能性を高める

## 3つの事業領域別戦略の関係性・シナジー

- HR事業：成長ペースを適切に調整。サービス品質や顧客満足を追求、人材採用・育成を強化。
- 新規事業：HR事業の蓋然性を高める周辺領域への事業拡張や、新たな事業の創造。
- 投資事業：食品加工や外国人材領域のロールアップ戦略を軸に、多角的M&Aでの非連続的成長を実現。持続的な事業価値の向上を目指す。

### ① HR事業

HR事業の持続的成長

 **110%** ↑

### ② 新規事業

新サービスによる  
周辺領域への拡張

CAST

more..

more..

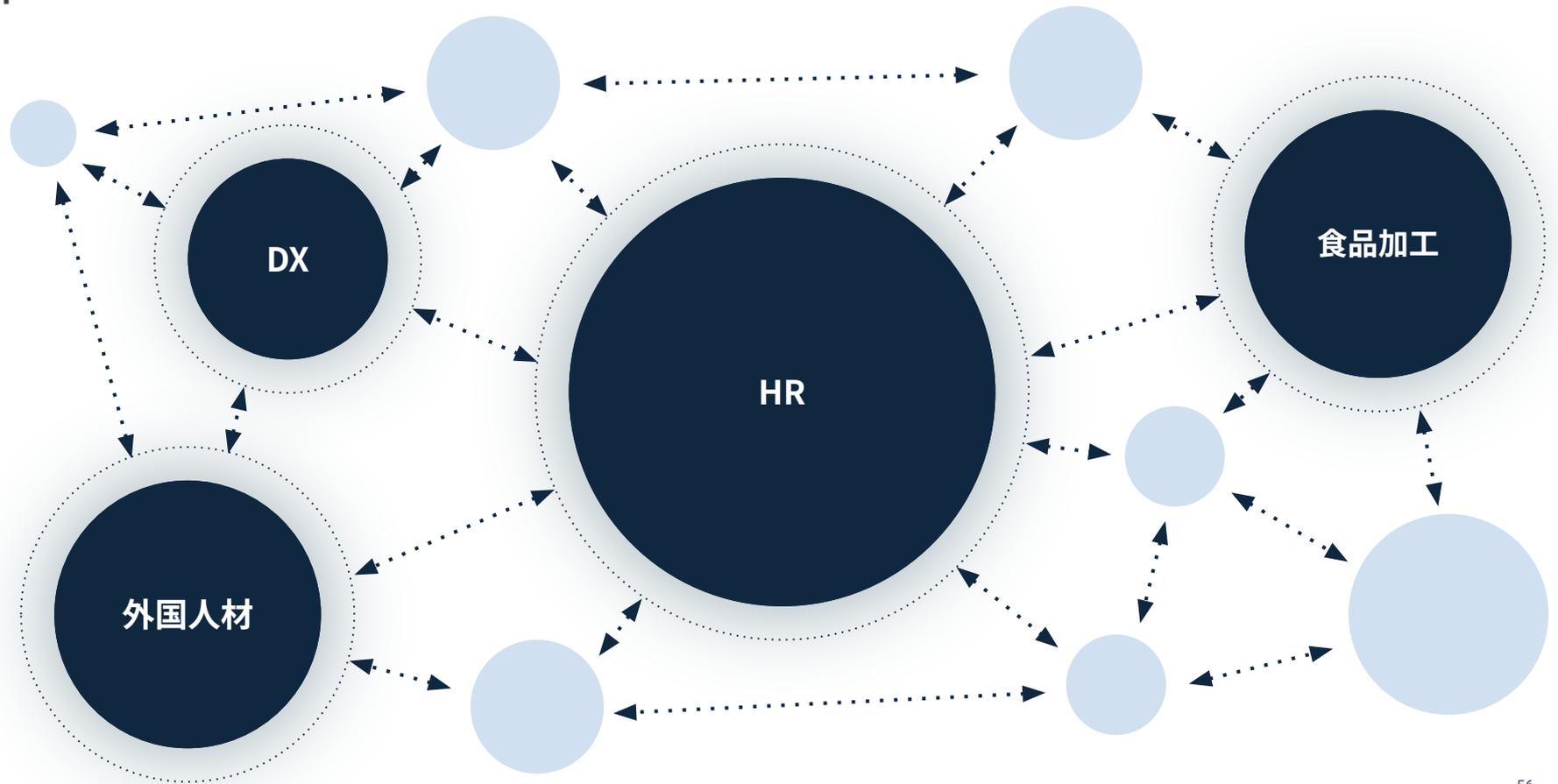
### ③ 投資事業

M&Aによる事業展開

食品加工・外国人材領域の  
ロールアップ

事業投資部やパートナーセールス部を新設し、M&Aやアライアンスを加速

# 食産業の持続可能性を広げる事業展開



# 経営陣のご紹介



代表取締役社長  
**藪ノ 賢次** Kenji Yabuno

2004年に大阪府立大学 工学部卒業後、起業。  
2007年12月にクックビズを設立、代表取締役  
に就任。



社外取締役  
**吉崎 浩一郎** Koichiro Yoshizaki

三菱信託銀行、日本AT&Tを経て、2009年グロース  
・イニシアティブを設立、代表取締役に就任。  
2016年2月より当社取締役に就任。



社外取締役  
**嶋内 秀之** Hideyuki Shimauchi

オリックスを経て2009年株式会社アントレブ  
レナーファクトリーを設立、代表取締役に就  
任。2013年12月より当社監査役、2024年2  
月より当社取締役に就任。



常勤監査役  
**遠藤 隆史** Takashi Endo

2014年、当社入社。2018年、当社内部監査室  
室長 就任。2021年2月より当社監査役に就任。



監査役  
**福本 洋一** Yoichi Fukumoto

2003年、弁護士登録（大阪弁護士会）2014年  
弁護士法人第一法律事務所 パートナーに就任。  
2017年2月より当社監査役に就任。



監査役  
**山田 琴江** Kotoe Yamada

監査法人トーマツを経て2019年ブリッジコンサル  
ティンググループ株式会社 監査役・2022年同  
社取締役監査等委員 就任。2024年2月より当社  
監査役に就任。

# 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	762,273千円
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) 165名 (単体) 147名 (パート・アルバイト及び嘱託社員を除く)
事業内容	食分野に特化した各事業を展開 ・ HR事業 ・ DX事業 ・ 投資事業
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

※2025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

