



2025年11月期 第3四半期 決算説明資料

2025年10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. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2025年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2025年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

2025年11月期 第3四半期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト



● TOPICS

HR事業

求職者集客が想定通りに進まず、応募不足が影響し、業績は停滞。

投資事業 ぎゅういち

ホタテの買付に苦戦し、販売計画に影響。

全体業績

両事業が振るわず、当初計画を下回る見通しとなり、業績予想を下方修正。

投資事業

2025年9月にマルヒロ太田食品を取得し、グループ体制を強化。

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. **業績予想の修正および今後の見通しについて**
3. 2025年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

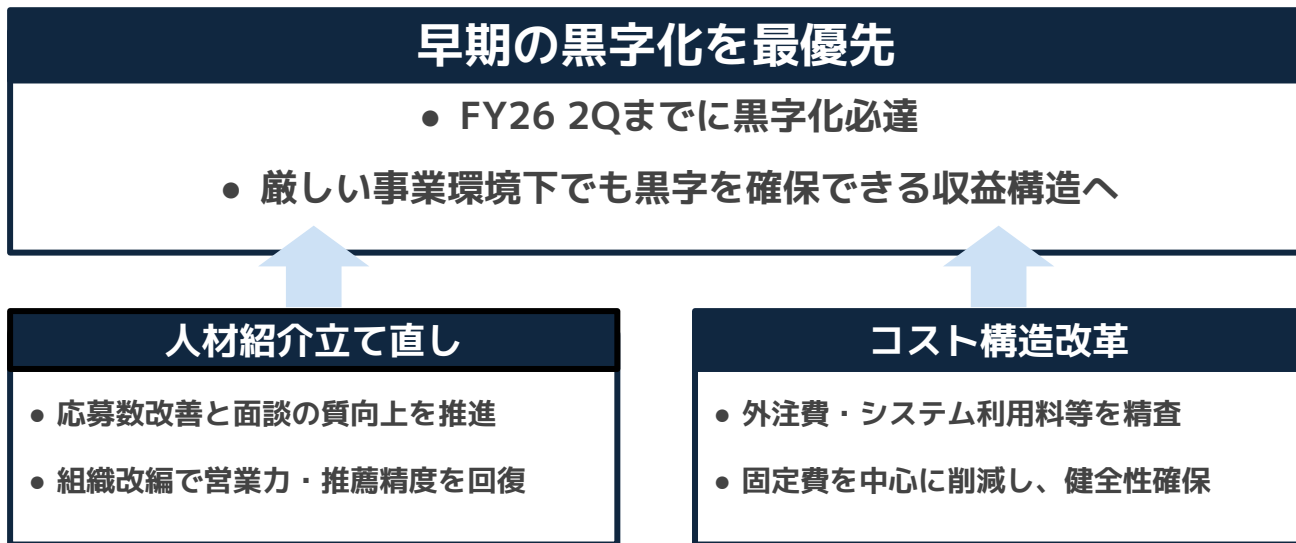
通期業績予想の修正（連結・内訳）

- HR事業の進捗停滞ときゅういちのホタテ調達難により、売上は減収見込み。
- 2025年9月にマルヒロ太田食品を取得し、投資事業の基盤を拡充するも、今期寄与は限定的。
- 損益面は減収影響から赤字着地を見込む。コストコントロールにより来期の黒字化を目指す。

		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	3,500	175	130	112	40.23
	-HR事業	2,200	100	—	—	—
	-投資事業	1,300	75	—	—	—
今回修正予想 (B)	連結	2,893	▲377	▲392	▲419	▲150.35
	-HR事業	1,769	▲280	—	—	—
	-投資事業	1,124	▲96	—	—	—
増減額 (B-A)	連結	▲606	▲552	▲522	▲531	—
	-HR事業	▲431	▲380	—	—	—
	-投資事業	▲176	▲171	—	—	—
(参考) 前期実績 (2024年11月期)	連結	3,276	93	83	3	1.00
	-HR事業	2,063	1	—	—	—
	-投資事業	1,213	91	—	—	—

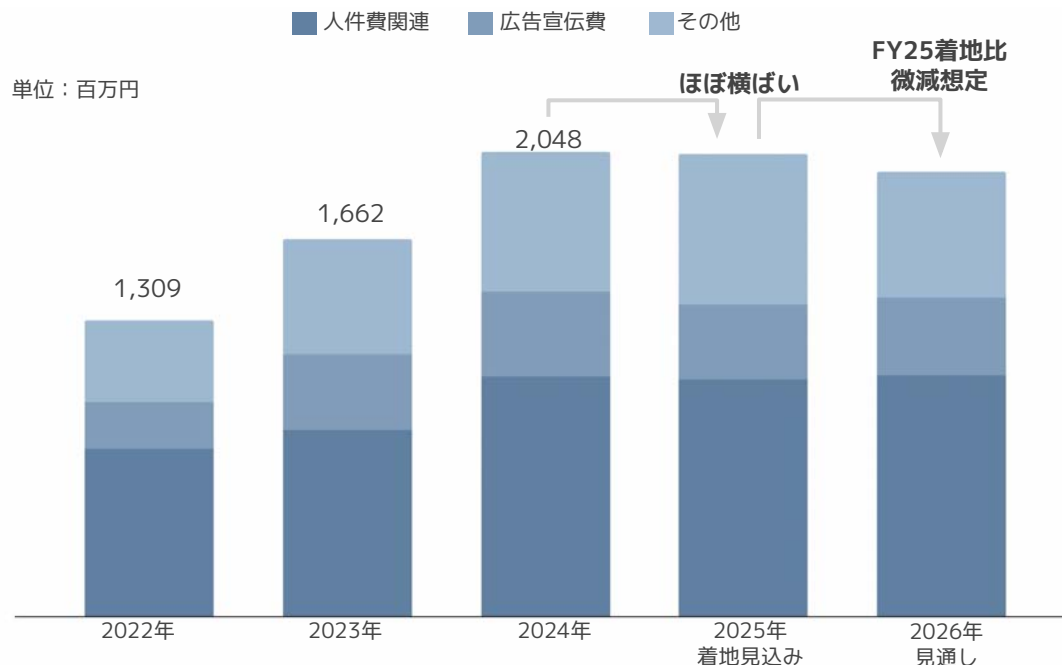
早期の黒字化・再成長への転換（HR事業）

- 現状の厳しい事業環境を踏まえ、早期の黒字化を最優先課題として位置づける。
- 人材紹介事業の競争力強化を軸に、持続可能な成長を目指した組織改編を実行。
- 具体的な業績見通しは通期決算時（26年1月）に開示予定。繁忙期である第2/第4四半期での黒字化および第2四半期以降の継続的な業績回復による通期黒字化を目指す。



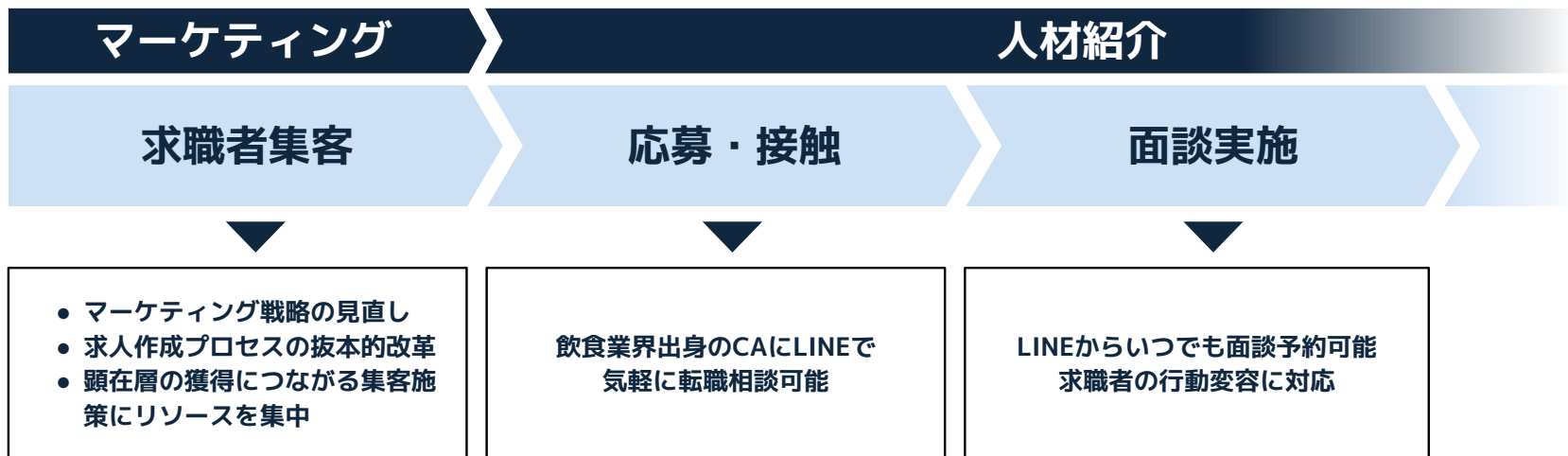
2026年11月期 販売費及び一般管理費見通し（HR事業）

- コスト適正化を図り、筋肉質な経営体質へ転換。
 - 業務委託費用の見直しや内製化を進め、不要不急の支出を抑制し、固定費を最適化。
- 子会社ワールドインワーカーの成長投資を除くと、クックビズ単体では大きくコスト改善の見込み。



人材紹介事業打ち手（FY25 4Q以降）

- 広告・マーケティング戦略の見直しによって、応募獲得・獲得効率の改善を推進。
 - 求人作成プロセスの抜本的改革により、掲載スピードと生産性を向上。
- SNS活用による求職者との接点を強化し、飲食業界出身CAによる早期フォロー体制を構築。



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
- 3. 2025年11月期 第3四半期 決算概況**
4. 2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

2025年11月期 第3四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲17.2%、連結営業損益は286百万円の損失を計上。

単位：百万円	24年11月期 第3四半期実績	25年11月期 第3四半期実績	YoY	25年11月期 予想 (※修正後予想)	進捗率
売上高	2,568	2,125	▲17.2%	2,895	73.4%
-HR事業	1,573	1,290	▲18.0%	1,770	72.9%
-投資事業	995	835	▲16.1%	1,124	74.3%
営業利益	118	▲286	-%	▲376	-%
-HR事業	0	▲215	-%	▲276	-%
-投資事業	119	▲70	-%	▲99	-%
経常利益	111	▲298	-%	▲393	-%
当期純利益	54	▲325	-%	▲420	-%

※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：求職者集客が想定通りに進まず応募不足影響を受け減収
営業現場の生産性も完全な回復には至らず
- ・ 投資事業：ホタテの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減収

■営業利益

- ・ HR事業・投資事業：売上高の減収に伴い赤字着地

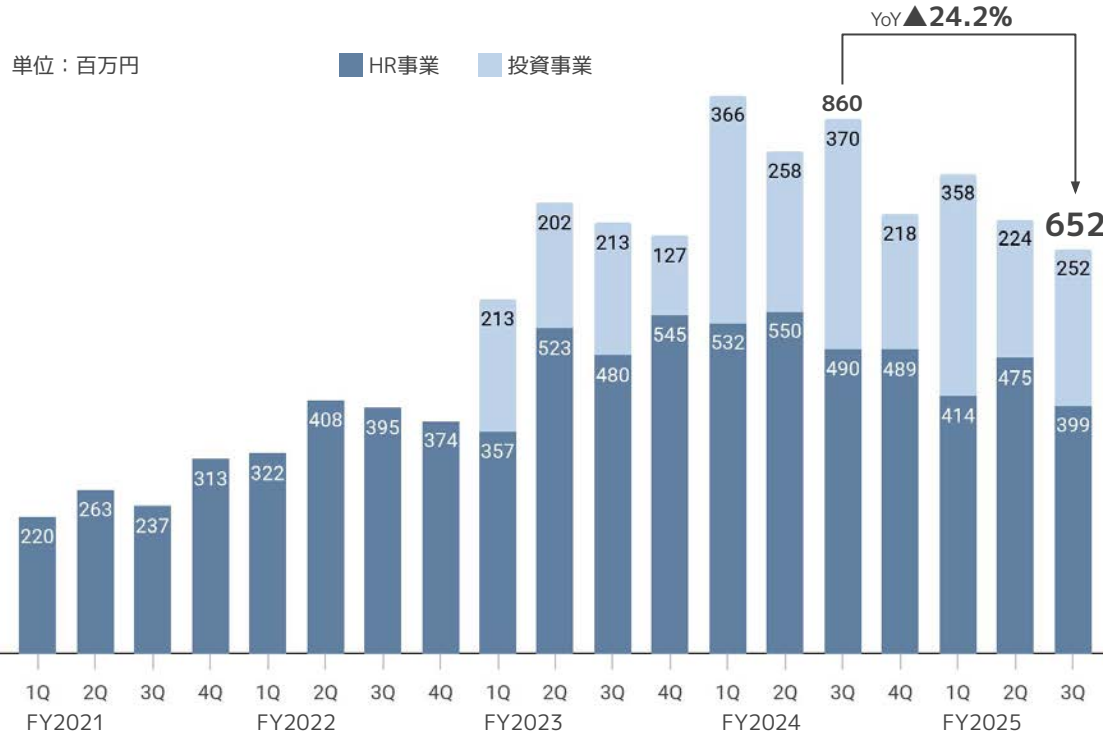
■業績予想

- ・ 厳しい状況を踏まえ、業績予想を下方修正
- ・ 修正後の予想に対する売上進率を記載

2025年11月期 第3四半期 決算概況

売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY ▲24.2%、HR事業 YoY ▲18.5%、投資事業 YoY ▲31.6%。



■HR事業

- ・ 閑散期に加え、主要施策が奏功せず応募不足の影響を大きく受ける
- ・ 4Qでは来期の回復に向け組織改編を実施

■投資事業

- ・ 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、前年を下回る着地

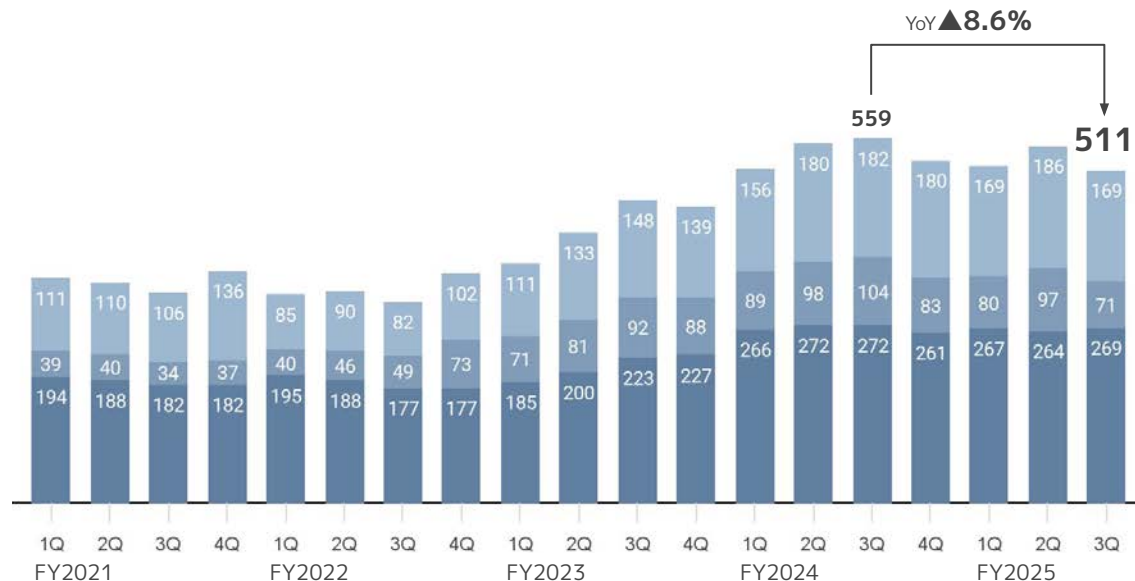
2025年11月期 第3四半期 決算概況

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 ▲8.6%。

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

- ・効率化を目的に広告出稿を抑制し、有効人材への集客に注力するも、応募数が不足し想定した効果は得られず、費用対効果は悪化。4Q以降は施策を見直し

■ その他

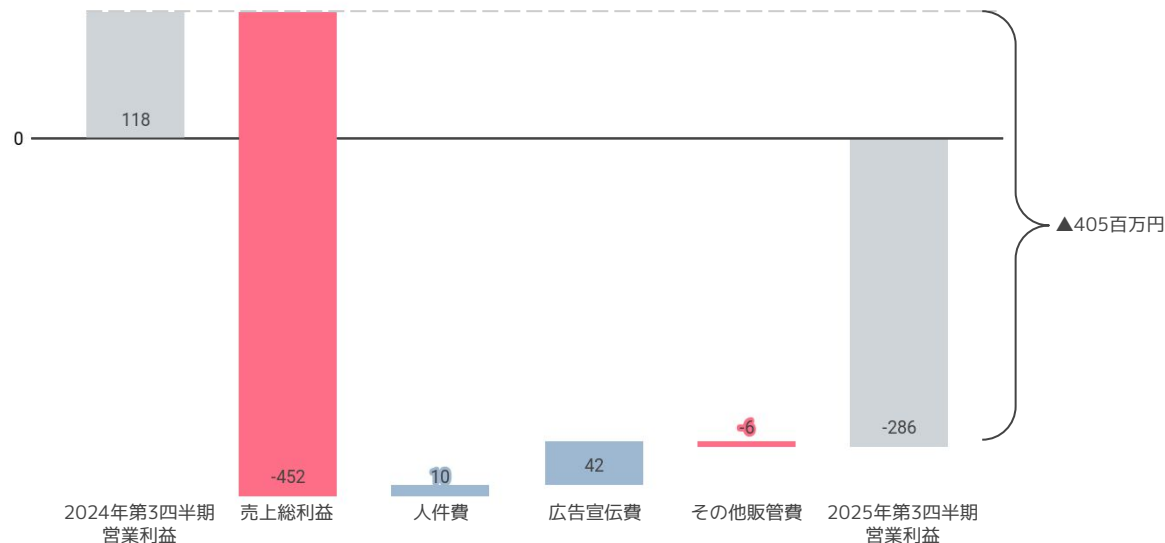
- ・求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費は増額するも、前年同四半期比でコスト水準は抑制

2025年11月期 第3四半期 決算概況

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY 405百万円減少の ▲286百万円で着地。

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 3Q期末の連結従業員数161名
FY24期末 連結従業員数161名
FY24 3Q 連結従業員数164名

■ 広告宣伝費

- ・ 広告出稿を抑制し、有効人材への集客に注力するも、応募数が不足し想定した効果は得られず、費用対効果は悪化

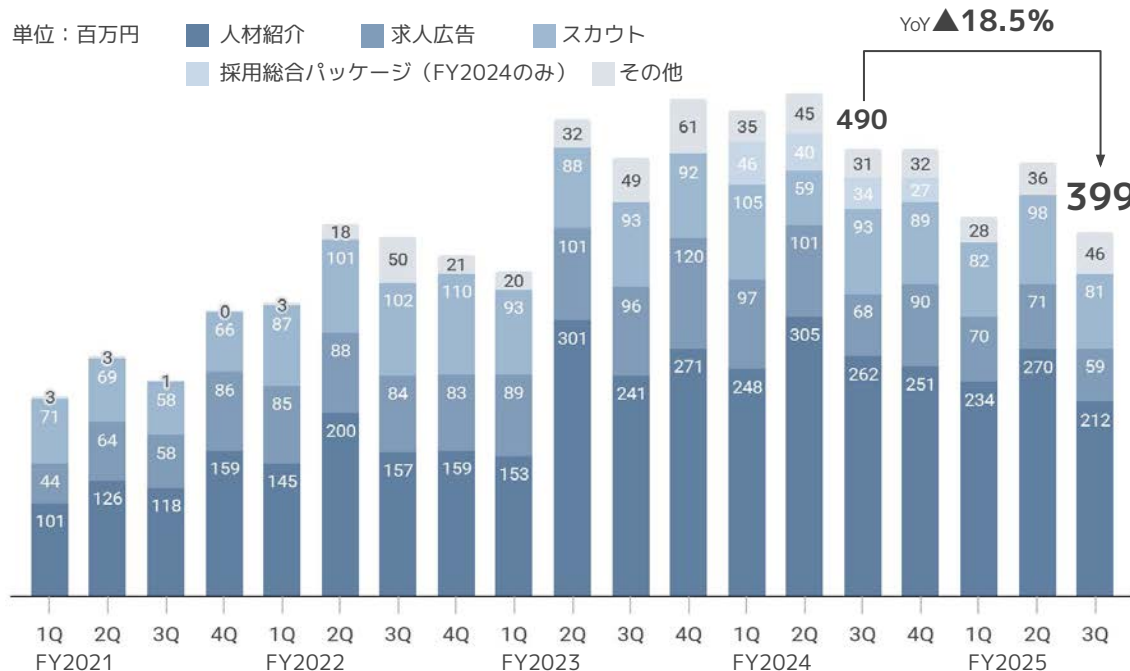
■ その他

- ・ 求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費増の影響を吸収し、コスト水準は前年同四半期比で低減

2025年11月期 第3四半期 決算概況

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲18.9%、求人広告YoY ▲13.3%、スカウトYoY ▲12.6%。



■人材紹介

- ・求職者集客が想定通りに進まず応募不足影響を受け減収

■求人広告・スカウト

- ・求人広告・スカウトサービスのセット販売に注力し、掲載・利用社数は増加するも、売上増加には至らず

■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

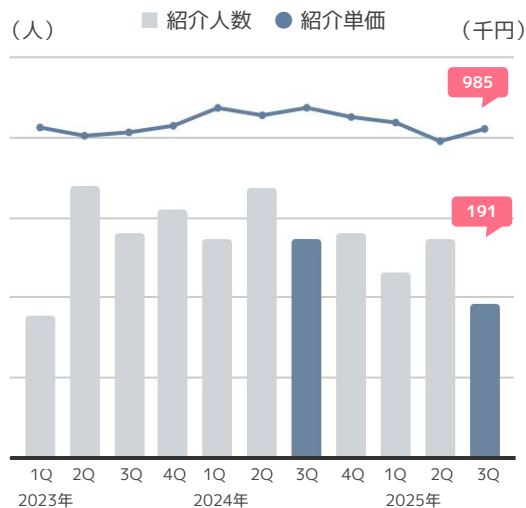
※採用総合パッケージ売上について、FY2024では個別記載しておりましたが、FY2025からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

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。応募獲得に苦戦し紹介人数は減少。

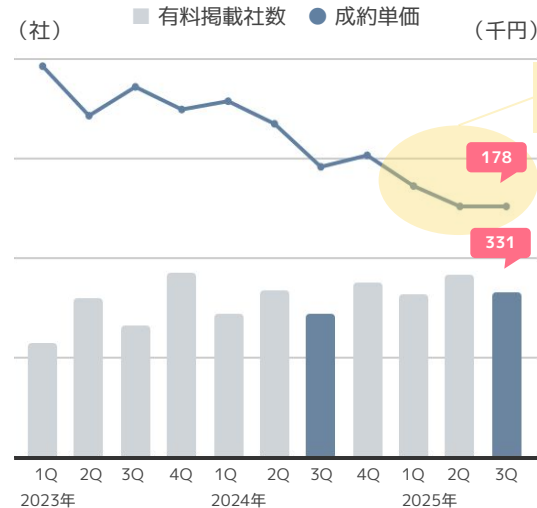
紹介人数 YoY ▲30.3% / 紹介単価 YoY ▲6.0%



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。

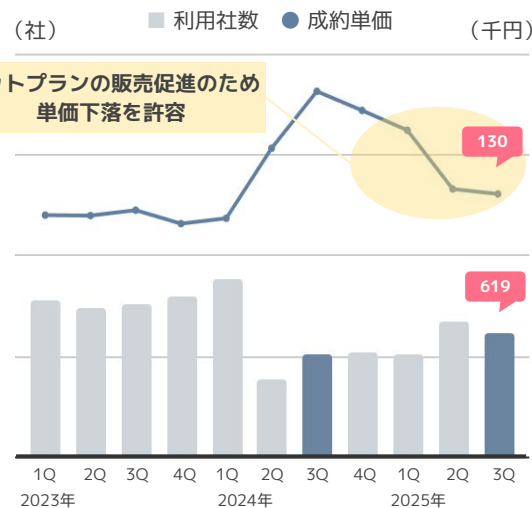
有料掲載社数 YoY +14.9% / 成約単価 YoY ▲25.1%



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 +20.9% / 成約単価 YoY ▲28.1%



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。



2025年11月期 第3四半期 決算概況

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	3Q
契約社数（単位：社）		12	13	14	13	21	28	33
	採用総合PKG	12	13	14	13	11	15	13
	採用総合PKG Lite	-	-	-	-	10	13	20

※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。

2025年11月期 第3四半期 決算概況

投資事業（きゅういち）決算概況

売上高はホタテの原材料獲得に苦戦しYoY ▲31.9%、営業利益は減収により販管費を吸収できず、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	2025年 3Q実績
売上高	366	258	370	218	358	224	252
ホタテ	80	101	333	139	198	147	208
鮮魚	260	151	32	76	154	74	29
その他	26	6	4	2	5	2	15
売上原価	289	228	300	203	340	250	239
売上総利益	77	30	69	15	17	▲26	13
販売管理費	25	21	28	43	26	30	29
営業利益	52	8	40	▲28	▲8	▲56	▲15

■売上高

- ・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苦戦

■売上原価

- ・売上高の減少に伴い、売上原価も連動して低下

■販売管理費

- ・前年同四半期比並みの着地

■営業利益

- ・販売管理費を吸収できず赤字着地

2025年11月期 第3四半期 決算概況

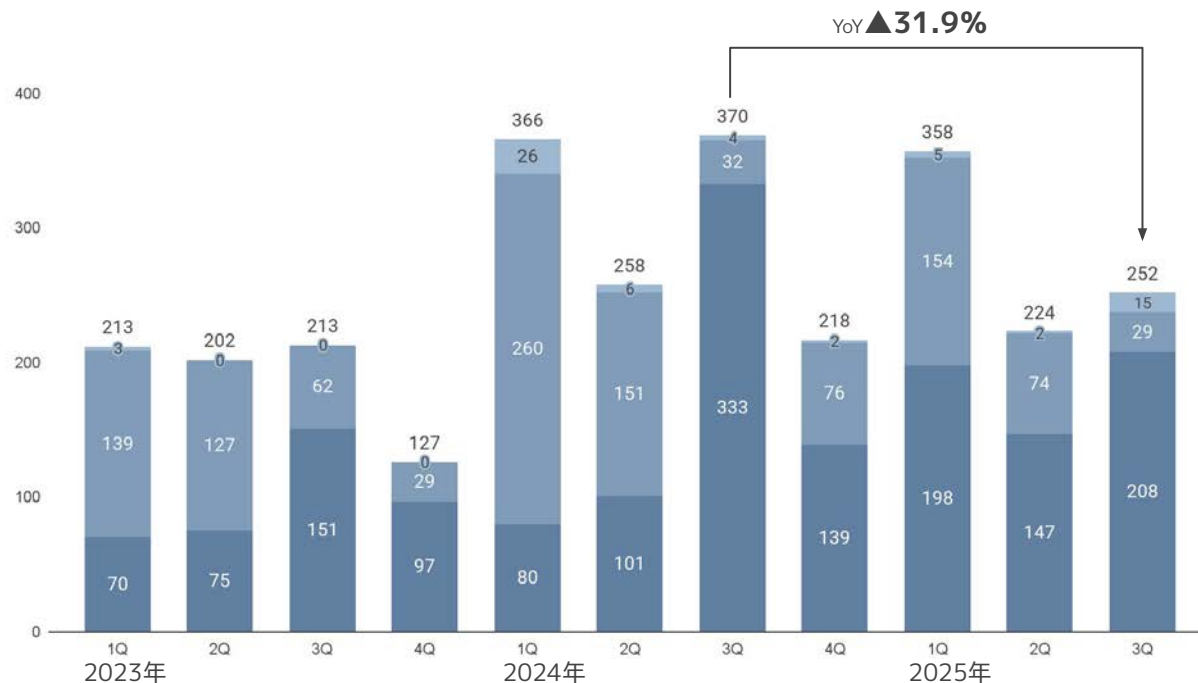
投資事業（きゅういち）決算概況

ホタテのシーズンながら、原材料確保に苦戦。全体として減収傾向に。

単位：百万円

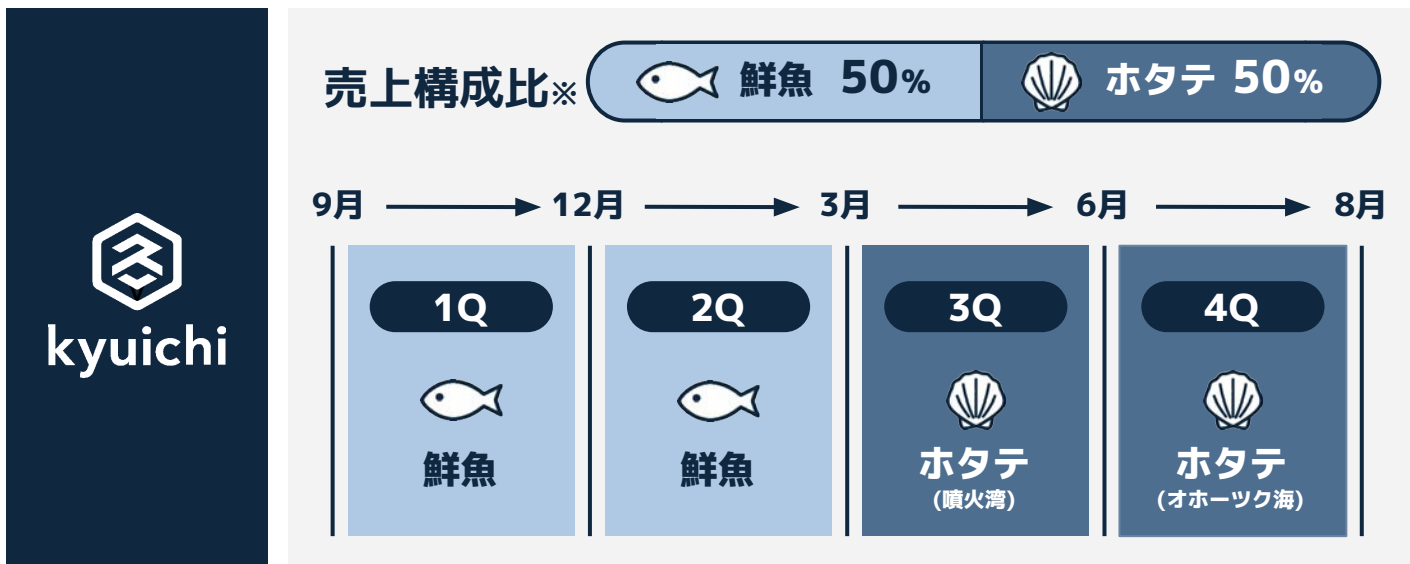
500

■ ホタテ ■ 鮮魚 ■ その他



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。

投資事業（きゅういち）2025年11月期下期業績留意事項

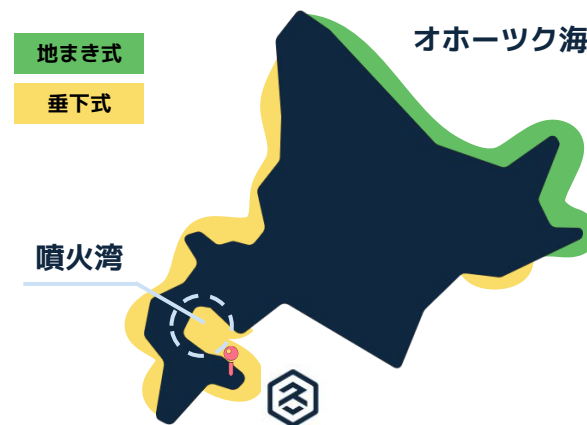
きゅういちの下期である3月から8月はホタテシーズンとなるものの、漁獲量は減少の見込み。

- 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
- 中長期的な価値創出の模索

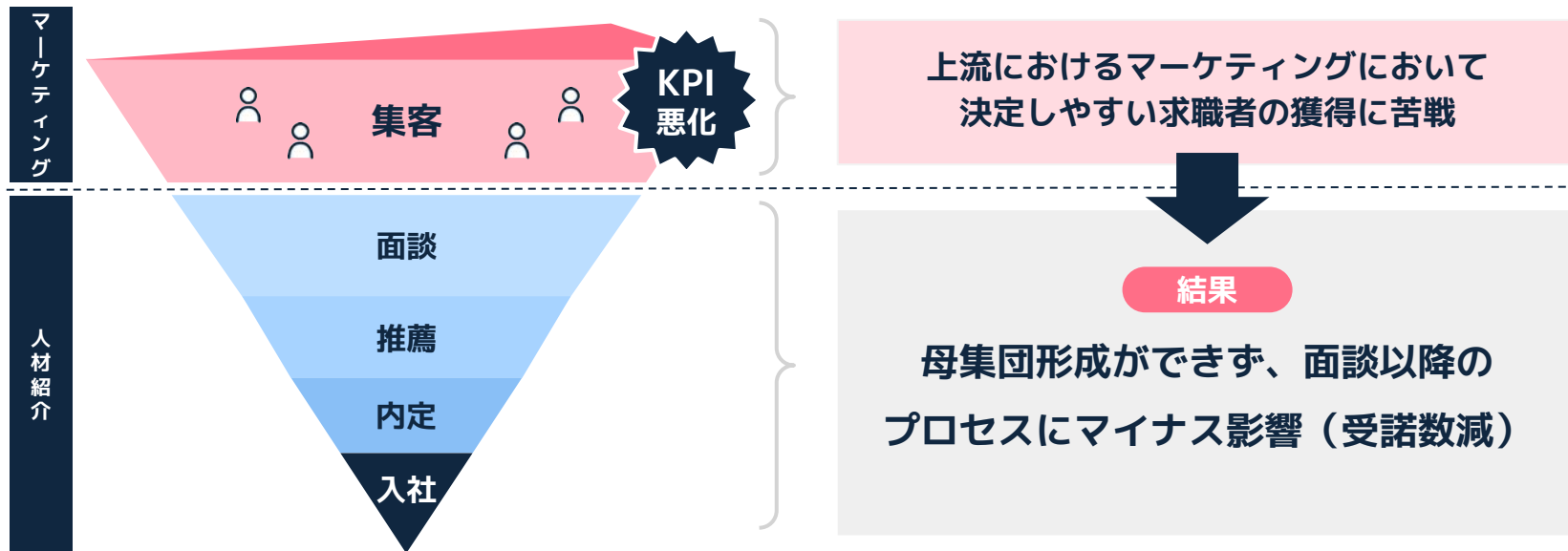
（参考）きゅういちの主なホタテ仕入海域



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2025年11月期 第3四半期 決算概況
- 4. 2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト**
5. APPENDIX

人材紹介事業振り返り（HR事業）

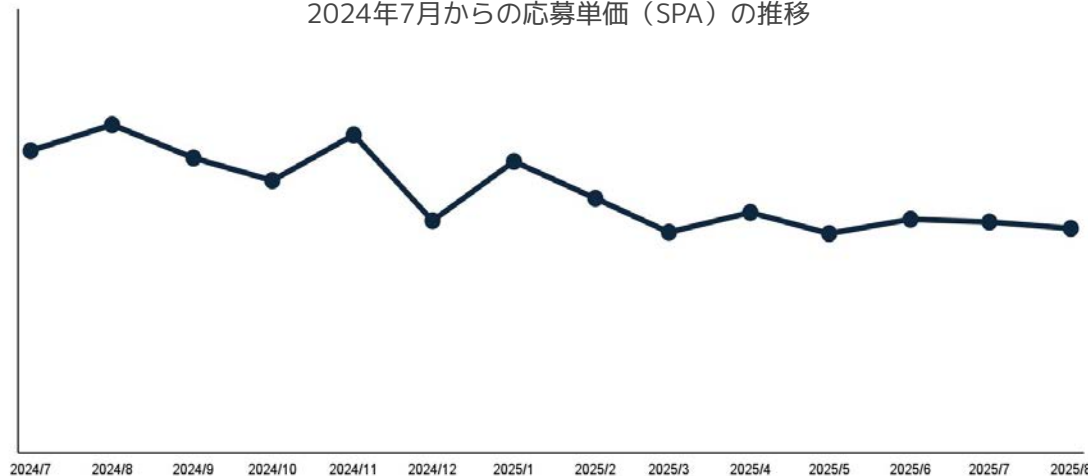


- マーケティング以降のプロセスは2Q比で悪化していないものの、前段の施策失敗の影響を大きく受け、受諾人数を伸ばせない結果に
- 4Q以降の打ち手はP.11に記載の通り

2025年11月期 第3四半期進捗（求人広告・スカウト）

- 応募単価（SPA）：セットプラン販売が奏功し、適正水準を維持。求人企業に対して、適正単価で応募者を安定的に供給できる状態を確立。
- 営業活動の質と量：3Qでは行動量を増加させたものの、新規顧客リストが不十分であり、既存・過去取引先の深耕に留まったことで成約につながる商談が減少。
- 4Q打ち手：新規リスト整備により、顕在ターゲットへの営業活動が可能に。今後は同じ行動量でも質の高い新規開拓を目指す。

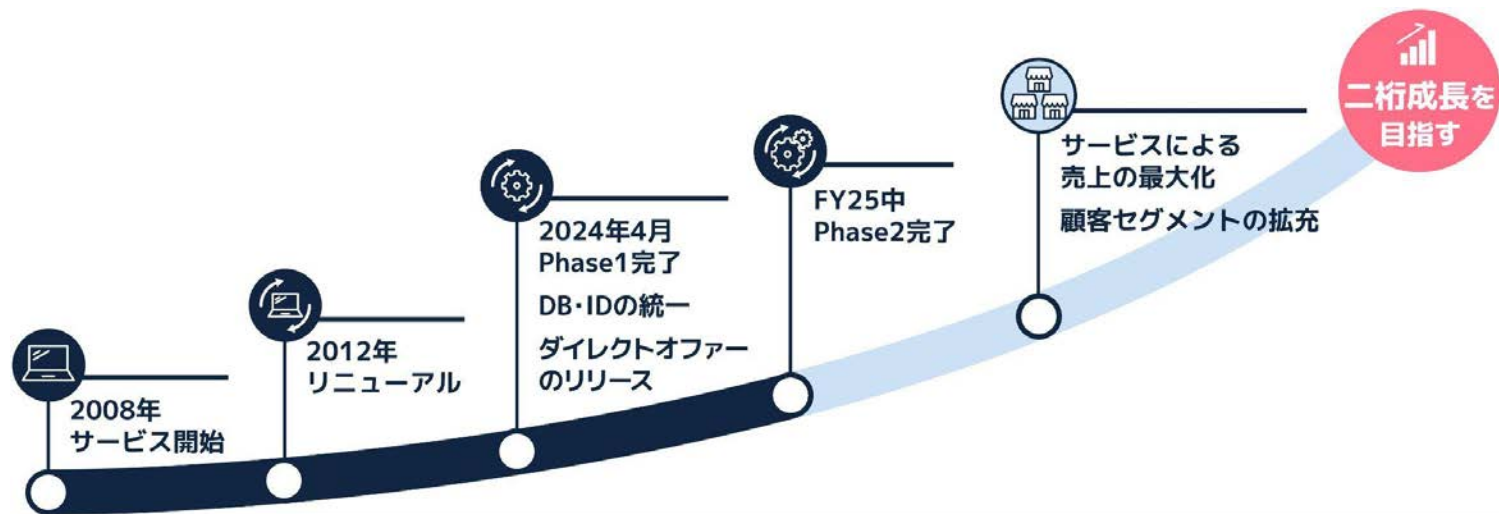
2024年7月からの応募単価（SPA）の推移



SPA : Sales Per Acquisition/Action

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終え、2025年8月にプロジェクトを完遂。
- 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3四半期 ビジネスハイライト

合同説明会を大阪で開催予定

クックビズ 就職&転職フェア2025を開催予定（大阪初開催）。

- 飲食業界に特化した30社限定・大手外食企業やホテルなど、多彩な企業が出展予定。



クックビズ 飲食特化

就職&転職フェア2025

in 大阪

中途転職者 / フリーター / 新卒者 / 第2新卒者

2025 10/20 月 11:30-17:30 最終入場17:00

グランフロント 北館 B2F ナレッジキャピタル コングレコンベンションセンター

2025年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト

マルヒロ太田食品をグループ化

2025年9月1日、北海道函館市の食品製造会社（惣菜）を子会社化。



<https://maruhiro-f.co.jp>

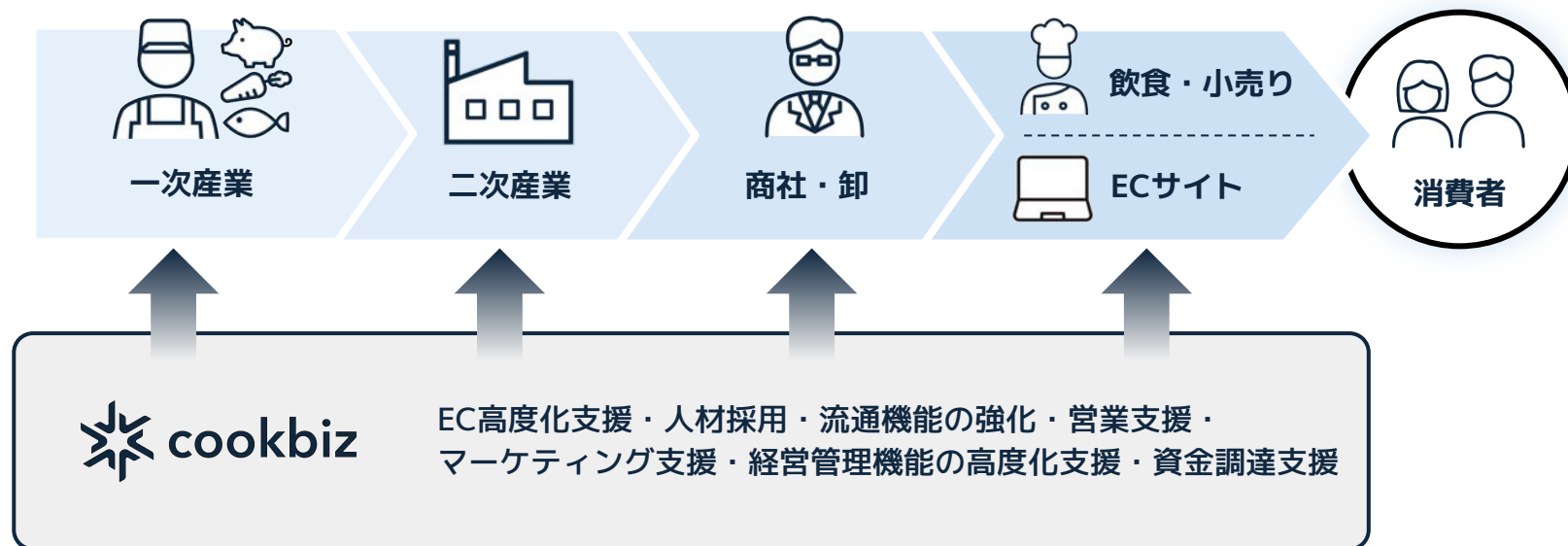


社名	マルヒロ太田食品株式会社
設立	1992年4月23日
代表者	代表取締役 餌取 達彦
所在地	北海道函館市広野町4番8号
従業員数	13名（パート・アルバイト含む）
事業内容	食品製造販売(惣菜)



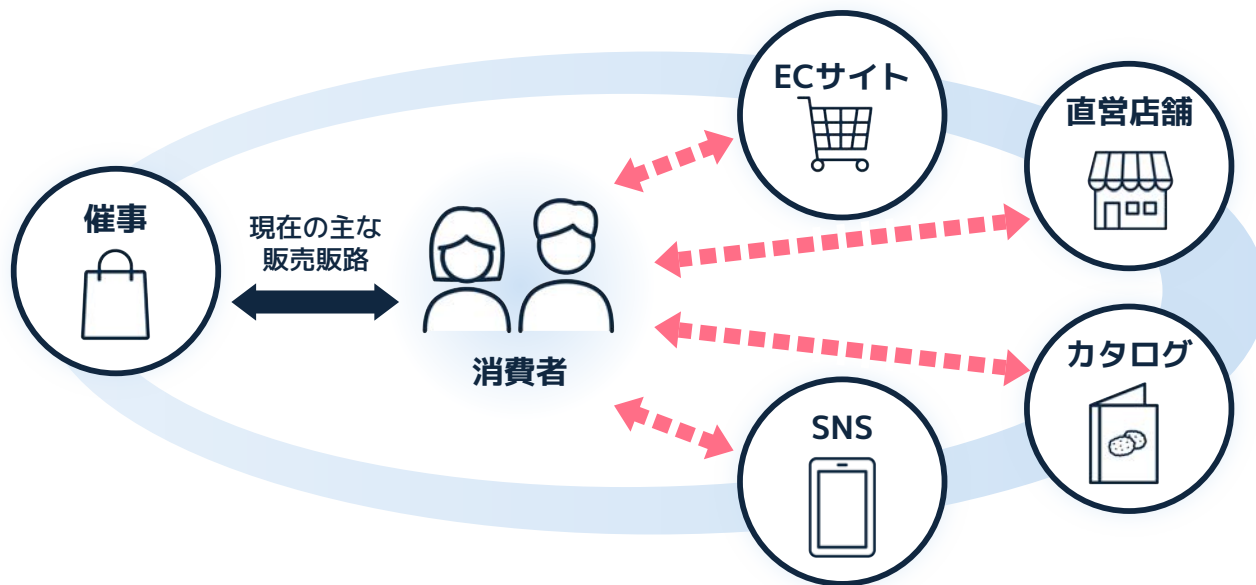
投資領域とシナジー創出

- フードバリューチェーン全域を対象に、継続的な投資を実施。
- グループの経営基盤、長年の飲食企業とのネットワークを活かし、投資先の事業価値向上に貢献。



グループシナジーおよび販路開拓による企業価値の向上

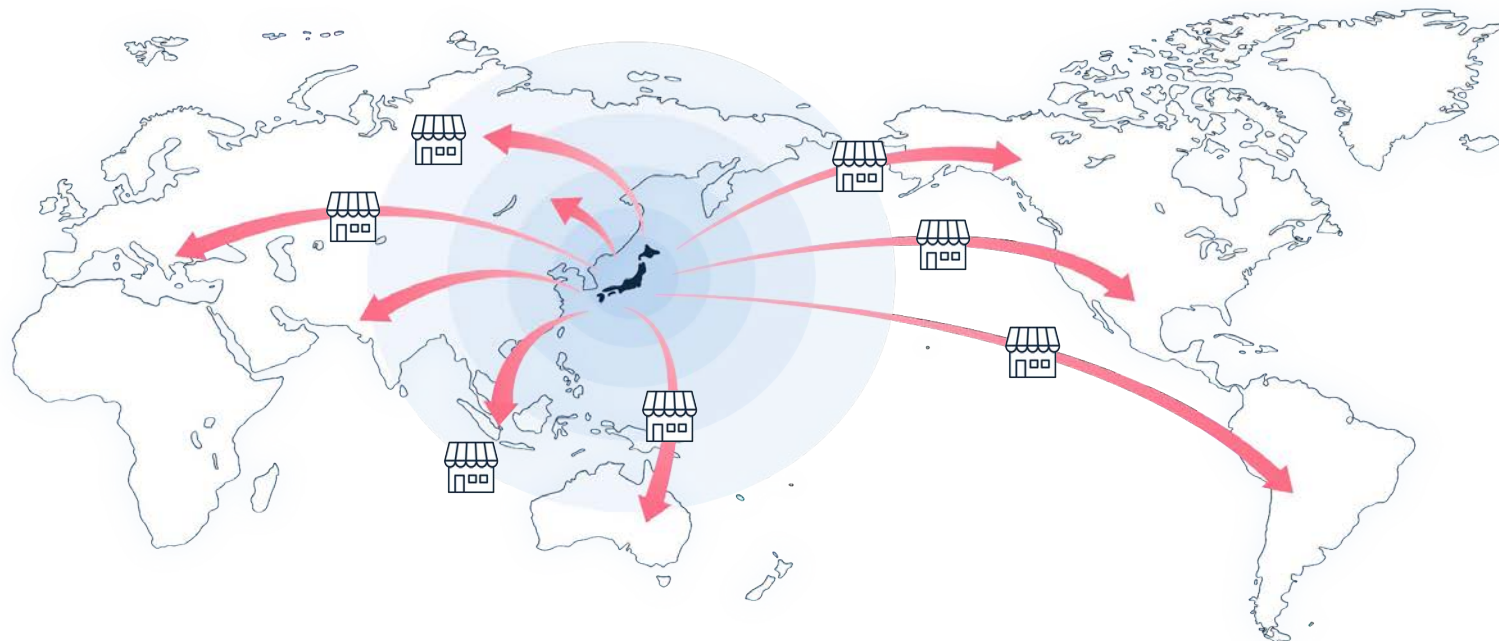
- 顧客接点最大化のための販売チャネル多角化・露出強化。
- きゅういちで培ったEC基盤、ふるさと納税、飲食店向けマーケティングノウハウを有効活用。



グループシナジーおよび販路開拓による企業価値の向上

- 海外展開の強化

- 既存販路の強化：日系スーパーや催事で培った実績を活かし、継続的な出展体制を堅持。
- 新規市場の開拓：アジアや北米など、需要が見込まれる地域への販路拡大を推進。



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第3四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第3四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	3Q
売上高	571	725	694	673	899	809	860	708	772	699	653
売上原価	160	191	200	117	290	236	299	207	340	255	239
売上総利益	410	533	493	555	608	573	560	500	432	443	414
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%	63.4%
販売費及び一般管理費	368	415	465	454	512	551	559	525	516	548	511
営業利益	42	118	28	100	96	21	1	▲25	▲84	▲105	▲97
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%	▲14.9%
営業外収益	5	4	2	2	2	2	3	3	2	1	3
営業外費用	3	4	4	4	5	5	5	6	5	6	6
経常利益	44	118	26	98	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110	▲100
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%	▲15.3%
特別利益	-	-	-	2	-	-	1	96	-	0	12
特別損失	0	0	-	0	0	0	5	99	1	-	0
税引前四半期純利益	43	118	26	101	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109	▲87
法人税等	17	1	7	▲3	27	2	22	19	17	▲17	0
四半期純利益	26	116	18	104	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130	▲88

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	188
	紹介単価(千円)	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948	985
	紹介人数(人)	178	340	280	311	273	338	274	280	232	273	191
求人広告	売上高(百万円)	88	101	95	120	97	101	68	89	68	65	58
	成約単価(千円)	389	314	358	324	336	302	237	255	208	178	178
	掲載社数(社)	229	321	267	371	289	335	288	350	326	367	331
スカウト	売上高(百万円)	93	88	93	92	105	59	93	89	82	89	80
	成約単価(千円)	120	120	122	116	118	153	181	172	162	133	130
	利用社数(社)	781	736	760	801	887	388	512	518	506	669	619

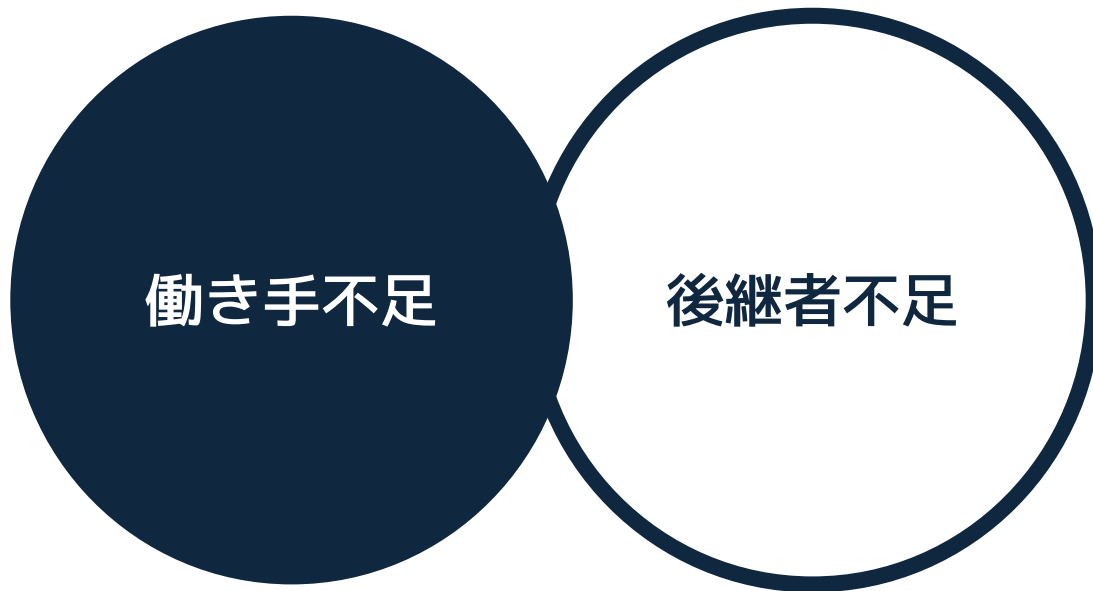
2025年11月期 第3四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2024年第3四半期	2025年第3四半期	増減額	増減率
売上高	2,568	2,125	▲442	▲17.2%
売上原価	826	835	9	1.1%
売上総利益	1,742	1,289	▲452	▲25.9%
販売費および一般管理費	1,623	1,576	▲47	▲2.9%
人件費	812	801	▲10	▲1.2%
広告宣伝費	292	249	▲42	▲14.4%
営業利益	118	▲286	▲405	-
営業利益率	4.6%	▲13.5%	-	-
経常利益	111	▲298	▲409	-
税引前利益	107	▲286	▲393	-
法人税等	52	0	▲52	-
当期純利益	54	▲325	▲380	-

2025年11月期 第3四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2024年11月期	2025年第3四半期	増減額	増減率
流動資産	2,788	2,359	▲429	▲15.4%
現預金等	2,237	1,794	▲442	▲19.8%
売掛金	188	146	▲42	▲22.4%
固定資産	968	910	▲57	▲6.0%
敷金及び保証金	67	67	0	0.1%
資産合計	3,757	3,269	▲487	▲13.0%
流動負債	994	1,025	31	3.2%
短期借入金	225	325	100	44.4%
未払費用	120	123	2	1.8%
固定負債	1,269	1,067	▲202	▲16.0%
純資産	1,493	1,176	▲316	▲21.2%
繰越利益剰余金	▲70	▲395	▲325	-
負債・純資産合計	3,757	3,269	▲487	▲13.0%

食産業が直面する課題



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」

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

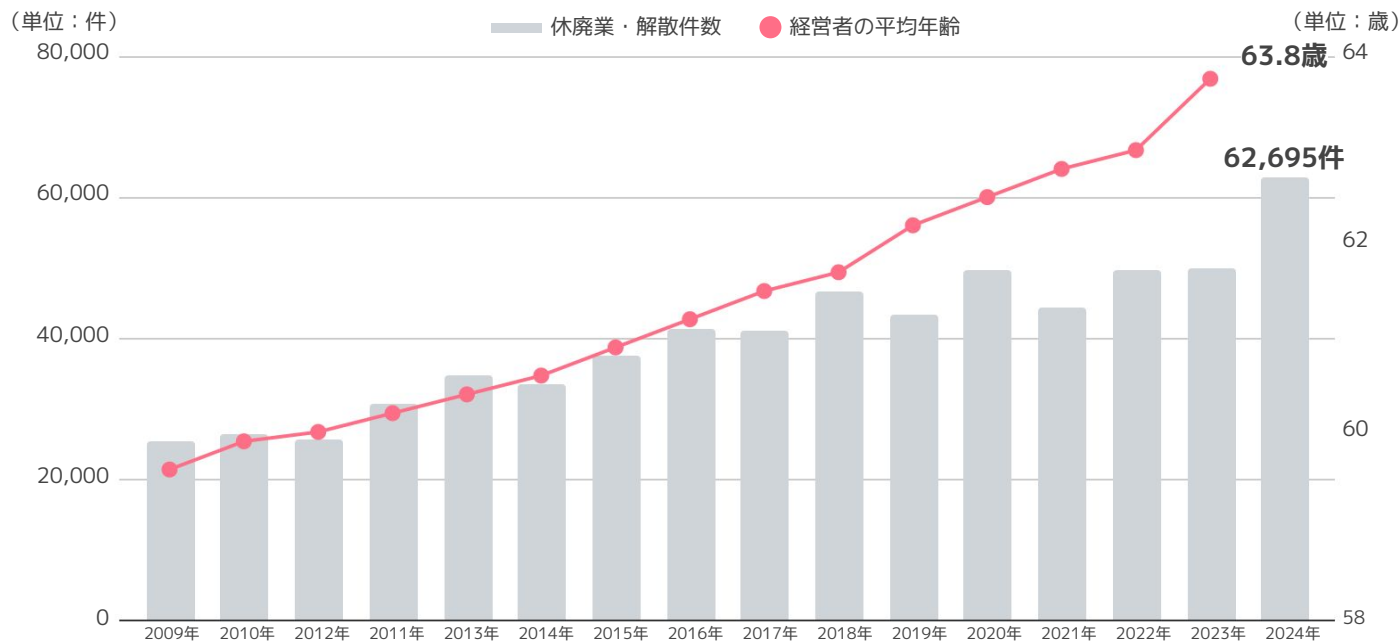
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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。



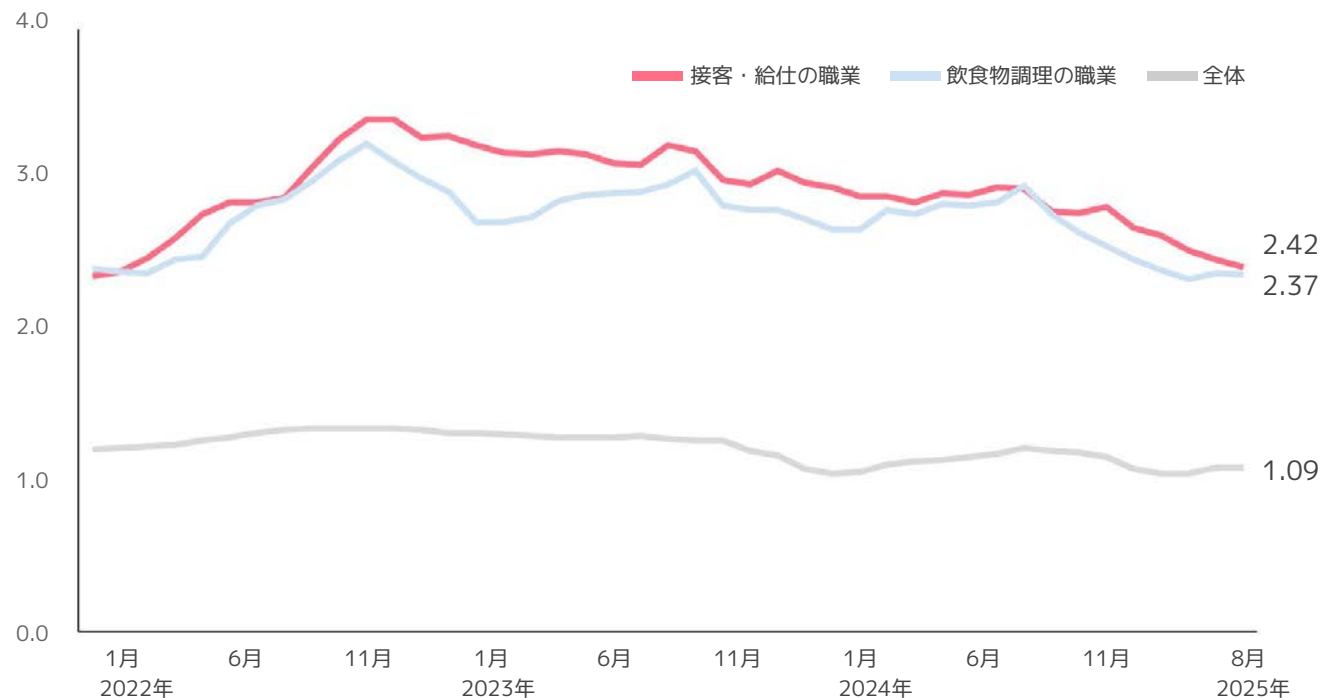
出典：中小企業庁「中小企業白書 2023年版」休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移
 (株)東京商工リサーチ「2023年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2023年12月31日時点)」

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。

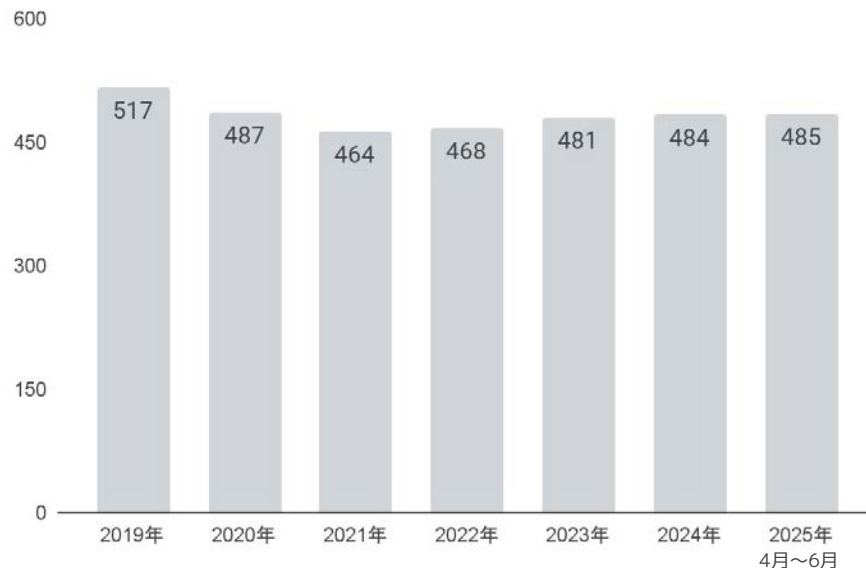


※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

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

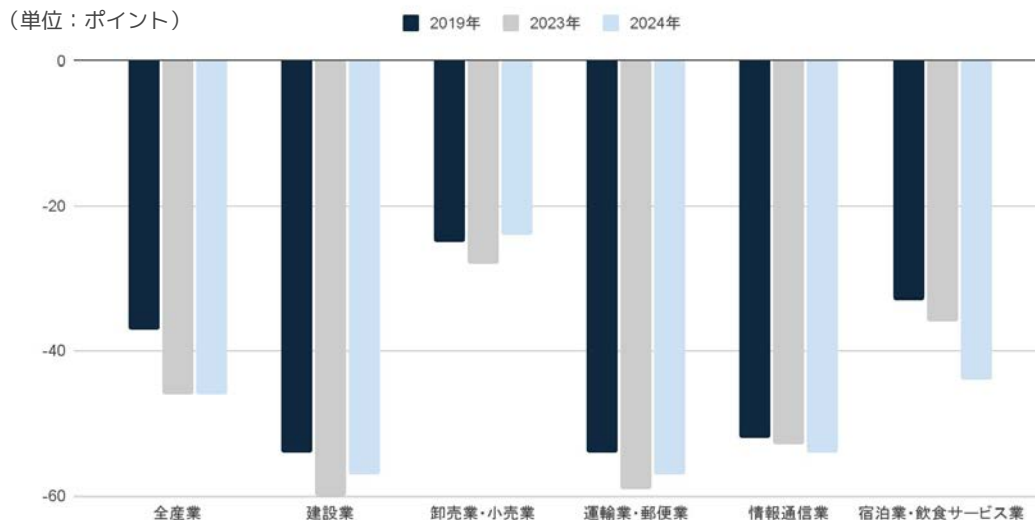


出典：総務省「サービス産業動態統計調査」

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

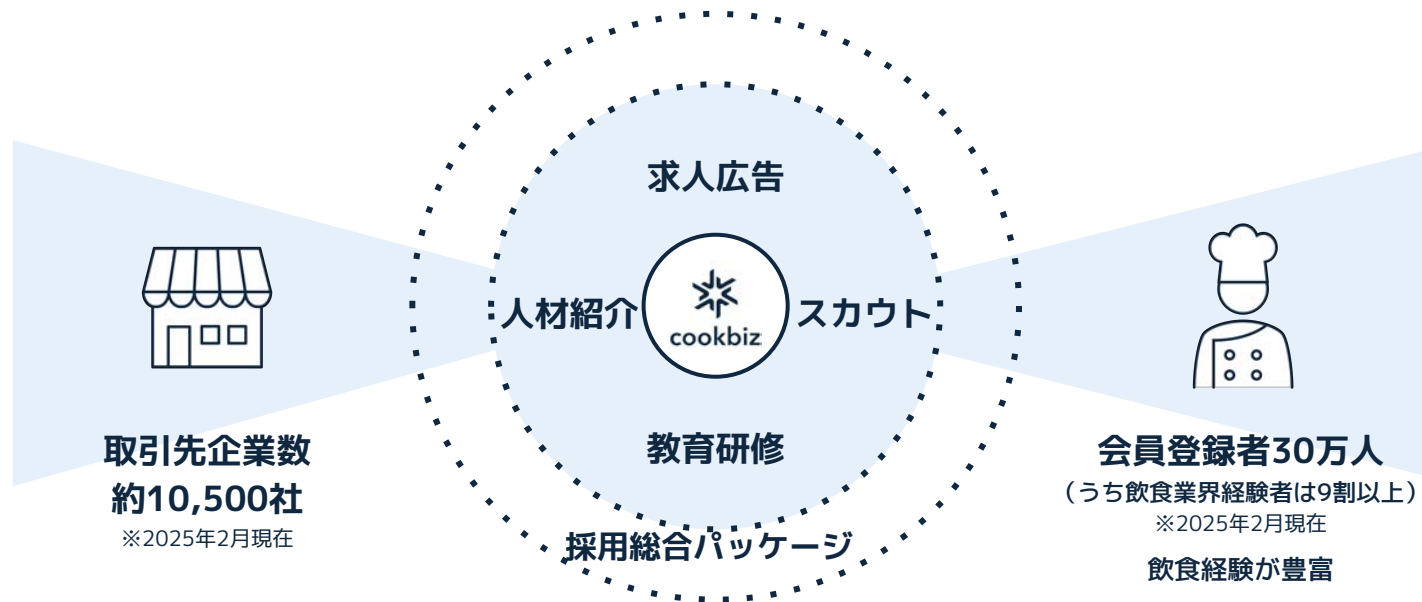
業界別給与水準

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

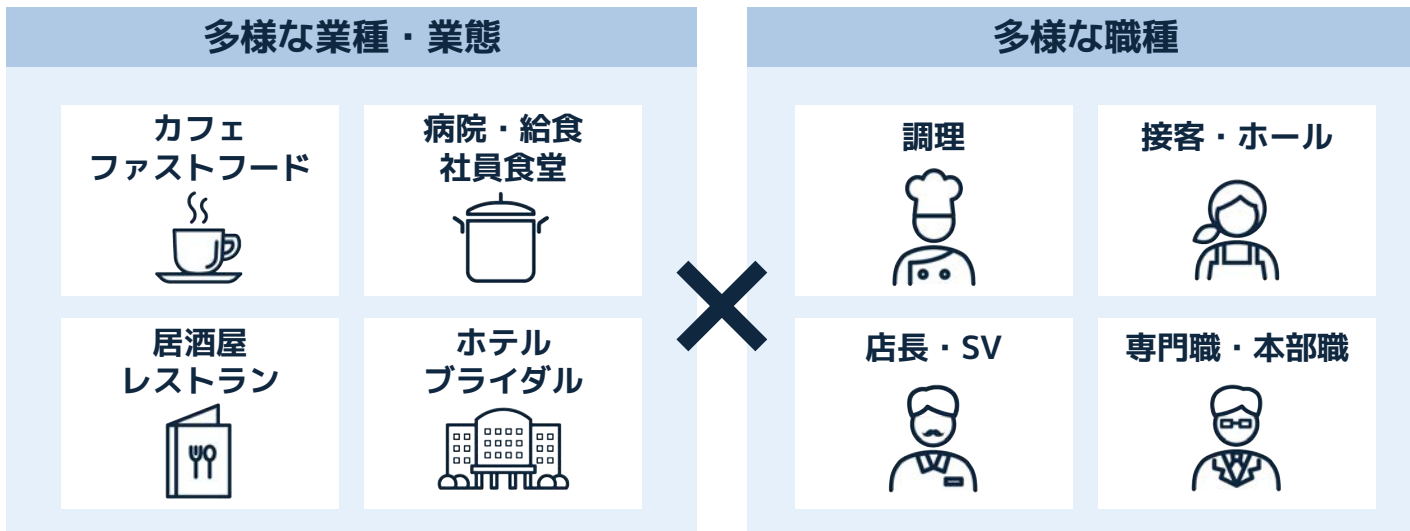
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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

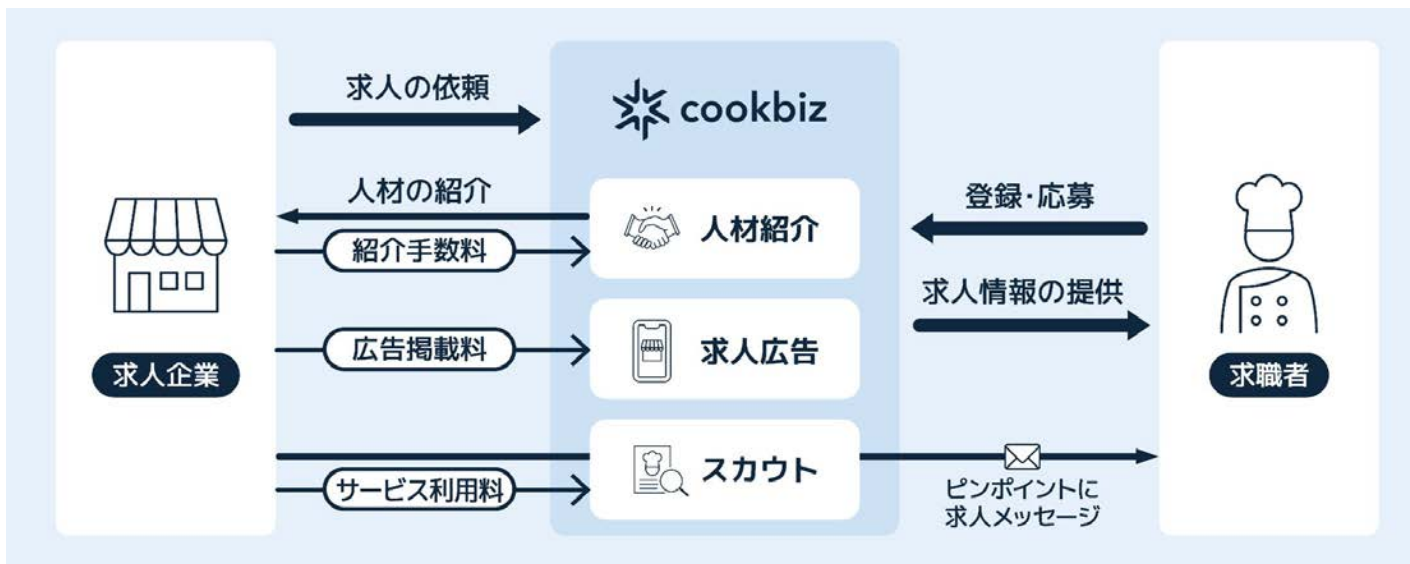
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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。



潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

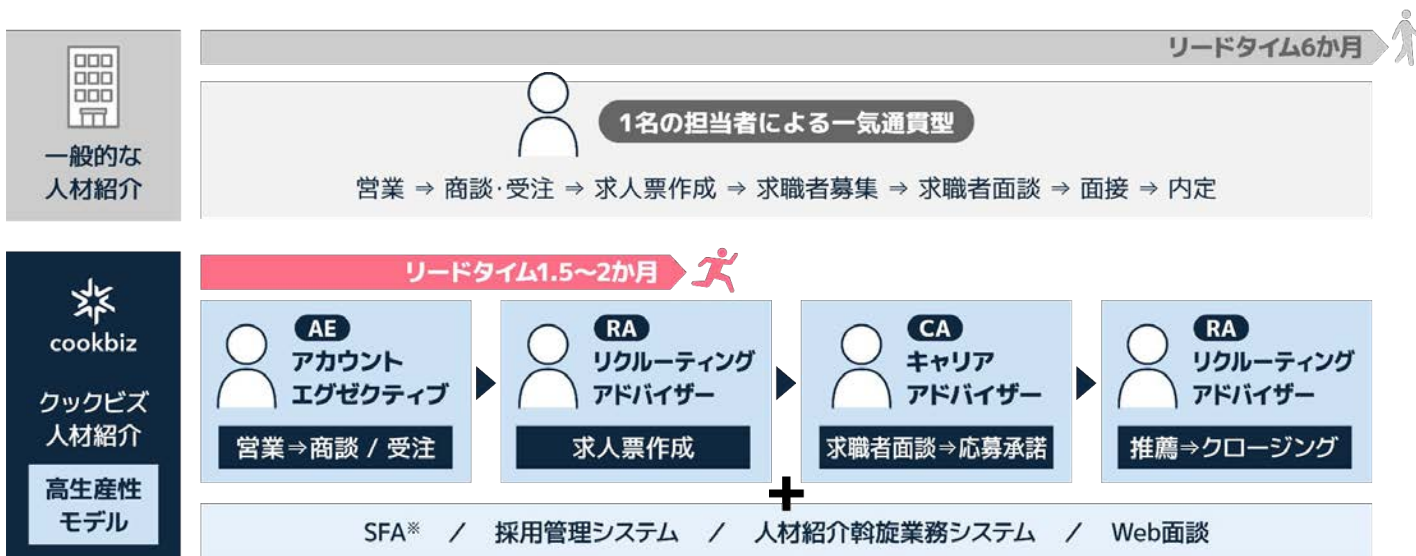
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

顧客規模		対象企業数 (※)	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 CAST	FY25以降 展開予定

※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



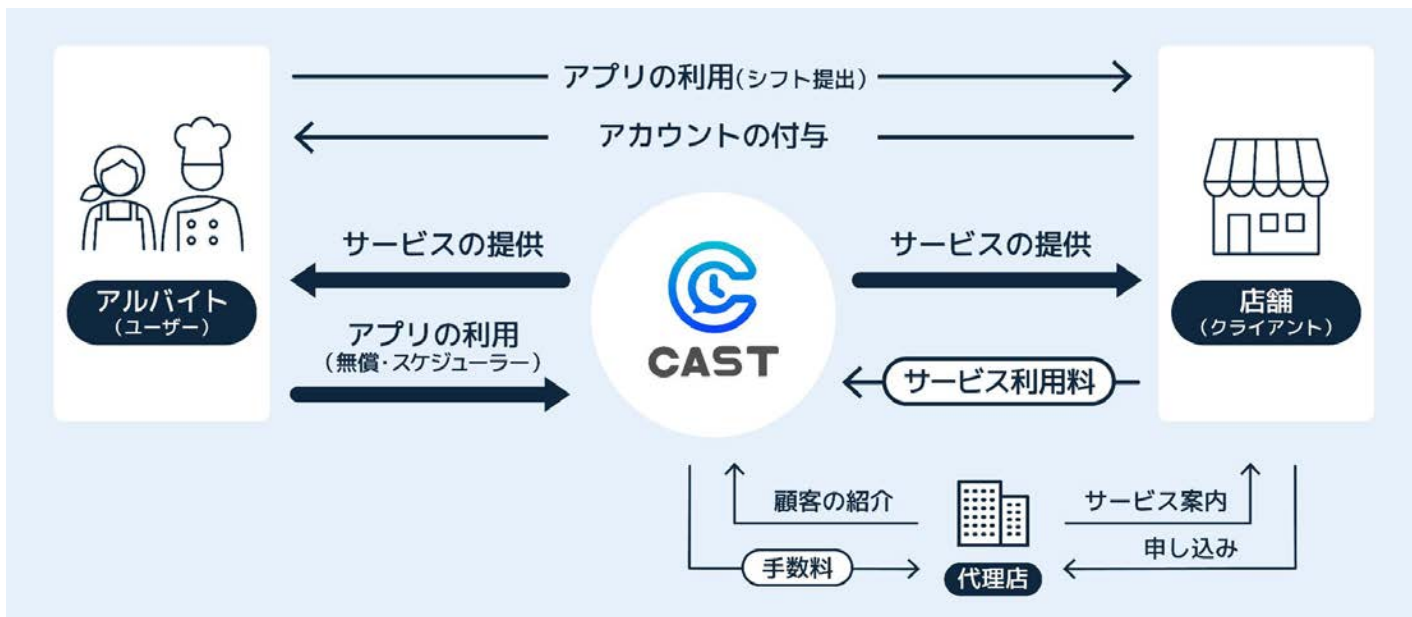
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



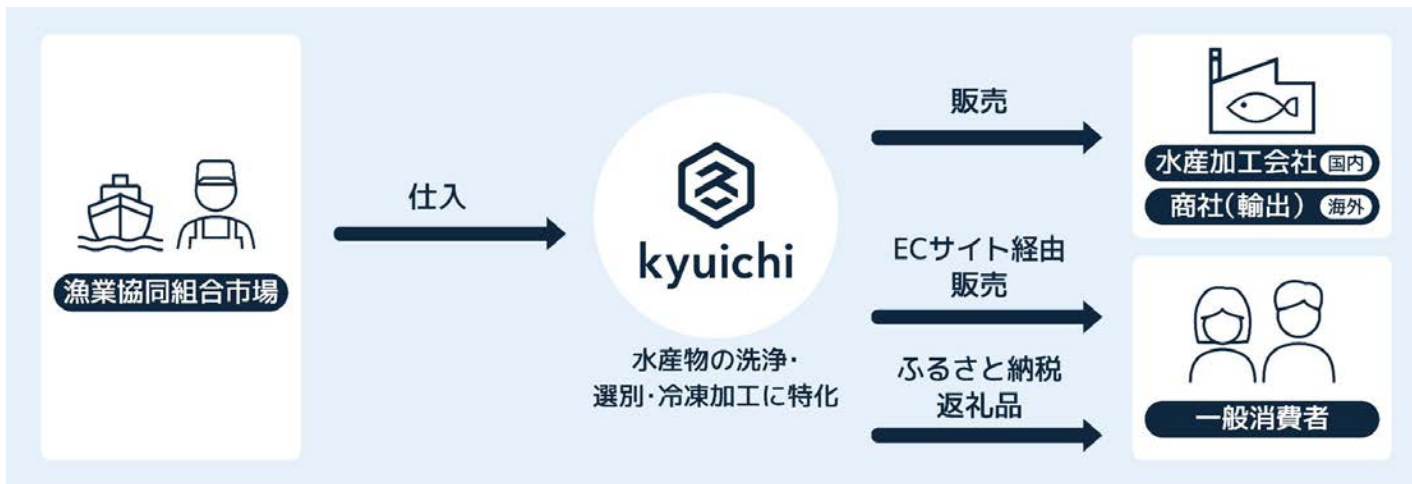
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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)

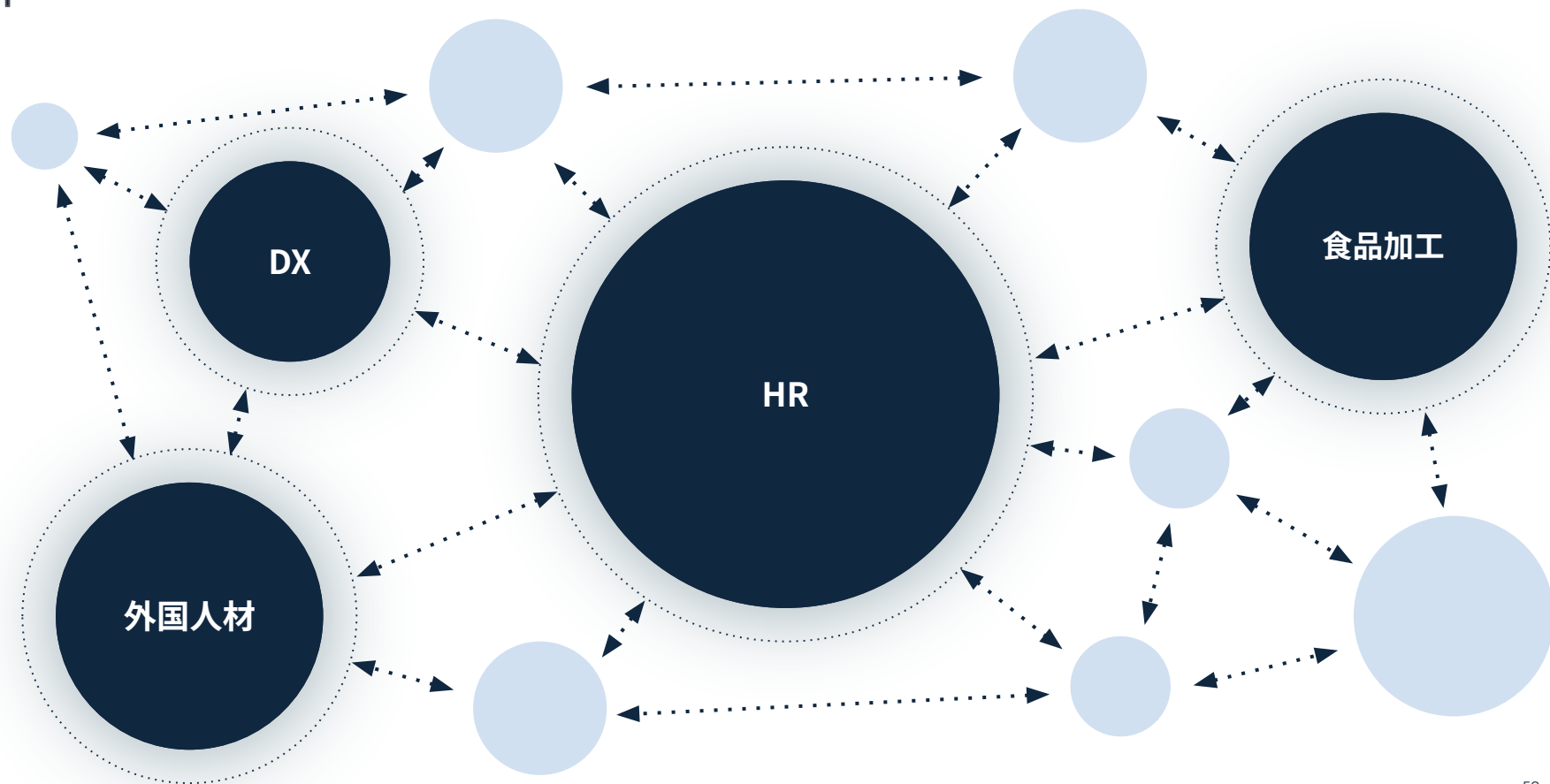
食分野発展に寄与する企業への投資を
軸とし、事業統合や資源の最適化を図
るロールアップ戦略により、事業規模
の拡大と効率化を推進し、
食ビジネスの持続可能性を高める

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。



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

04年に大阪府立大学 工学部卒業後、起業。
07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、09年グロース・
イニシアティブを設立、代表取締役に就任。
16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09年株式会社アントレプレ
ナーファクトリー（現・アンファク株式会社）
を設立、代表取締役に就任。13年12月より当
社監査役、24年2月より当社取締役に就任。



常勤監査役
遠藤 隆史 Takashi Endo

14年、当社入社。18年、当社内部監査室 室長
就任。21年2月より当社監査役に就任。



監査役
福本 洋一 Yoichi Fukumoto

03年、弁護士登録（大阪弁護士会）14年弁護士
法人第一法律事務所 パートナーに就任。17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19年 ブリッジコンサル
ティンググループ株式会社 監査役・22年同社取
締役監査等委員 就任。24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) 161名 (単体) 141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8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

