



# 2025年11月期 通期 決算説明資料

2026年1月13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 通期 決算概況
3. 2025年11月期 通期 振り返り
4. 2026年11月期 業績予想
5. APPENDIX

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 通期 決算概況
3. 2025年11月期 通期 振り返り
4. 2026年11月期 業績予想
5. APPENDIX

# 2025年11月期 通期 エグゼクティブサマリ

## ● 決算ハイライト



## ● TOPICS

### HR事業

求人需要の様相が変化する中、社内施策が十分に奏功せず人材紹介・広告・スカウトとも低調に推移。

### 投資事業

第4四半期よりマルヒ口太田食品をグループ化するも貢献は限定的、きゅういちほはホタテの買付に苦戦。

### 全体業績

両事業が振るわず、減収減益で着地。FY26黒字化にむけた施策を進行中。

### その他

食品スーパー「ロピア」を展開するOICグループと資本業務提携契約を締結。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 通期 決算概況
3. 2025年11月期 通期 振り返り
4. 2026年11月期 業績予想
5. APPENDIX

2025年11月期 通期 決算概況

# 2025年11月期 通期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲12.7%、連結営業損益は374百万円の損失を計上。

単位：百万円	24年11月期 通期実績	25年11月期 通期実績	YoY	25年11月期 予想 (※修正後予想)	進捗率
売上高	3,276	2,860	▲12.7%	2,893	98.8%
-HR事業	2,063	1,735	▲15.9%	1,769	98.1%
-投資事業	1,213	1,125	▲7.3%	1,124	100.0%
営業利益	93	▲374	-%	▲377	-%
-HR事業	1	▲291	-%	▲280	-%
-投資事業	91	▲82	-%	▲96	-%
経常利益	83	▲390	-%	▲392	-%
当期純利益	2	▲404	-%	▲419	-%

※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

- ・第3四半期時点で公表した業績修正値の見通しどおりの着地



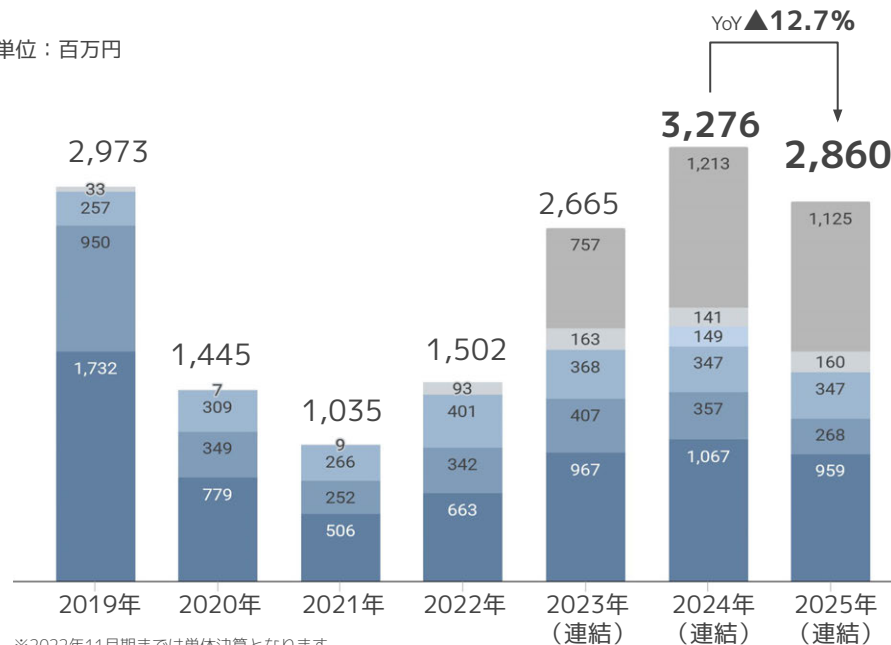
2025年11月期 通期 決算概況

# 売上高推移（年度別・連結）

連結売上高 YoY ▲12.7%、HR事業 YoY ▲15.9%、投資事業 YoY ▲7.3%。

■人材紹介 ■求人広告 ■スカウト ■その他 ■投資事業

単位：百万円



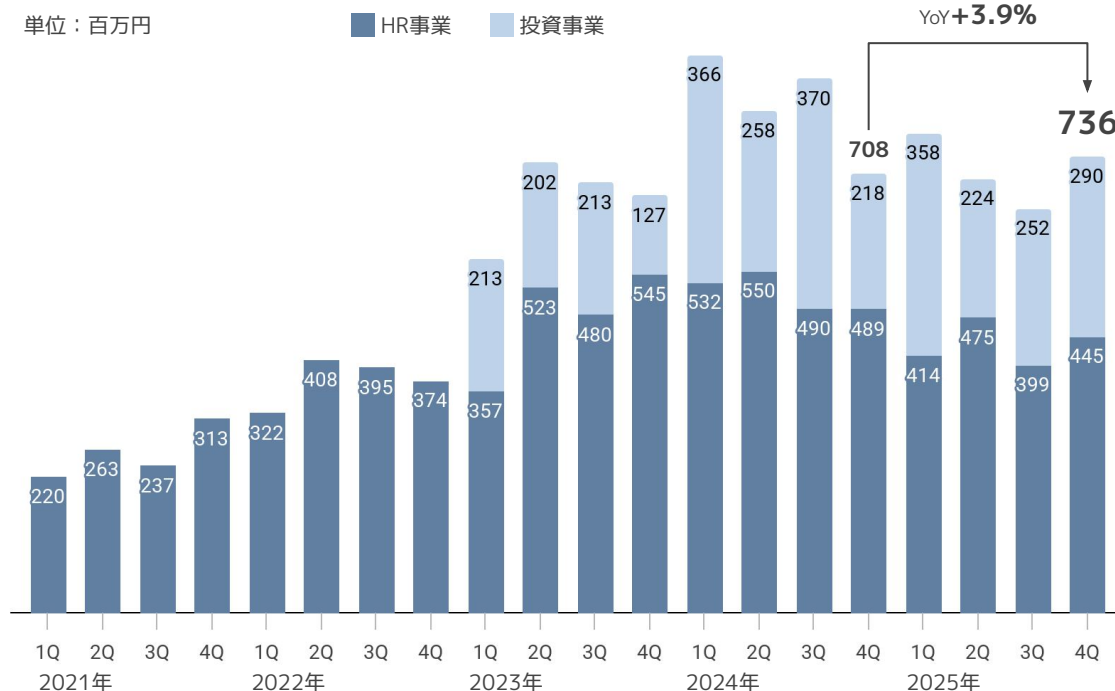
※2022年11月期までは単体決算となります。

2025年11月期 通期 決算概況

# 売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY +3.9%、HR事業 YoY ▲9.0%、投資事業 YoY +32.8%。

単位：百万円



## ■HR事業

- ・ 求人需要の様相の変化に加え、主要施策が奏功せず応募不足の影響を大きく受ける
- ・ 4Qでは繁忙期の季節性影響があるものの全体的に低調に推移。来期の回復に向け組織改編を実施

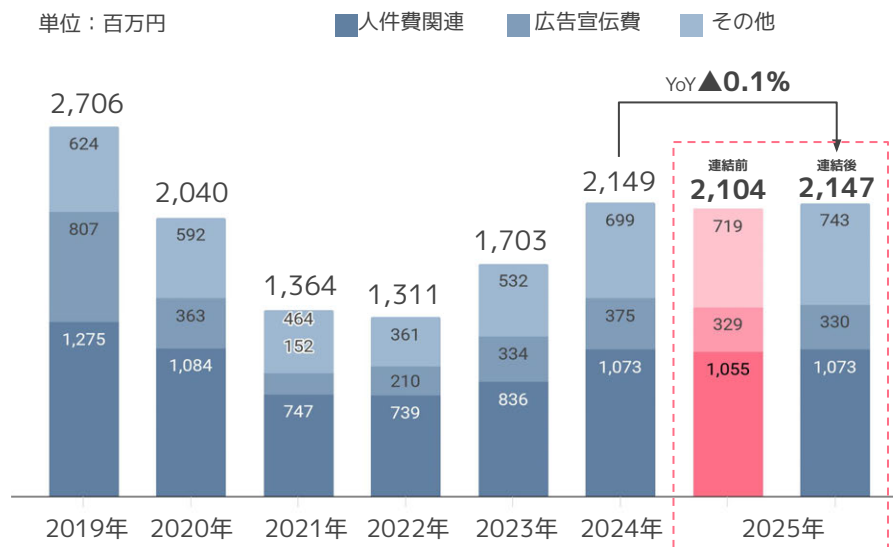
## ■投資事業

- ・ マルヒコ太田食品の連結化に伴い、前年同四半期で増収を実現。
- ・ きゅういちほ、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

2025年11月期 通期 決算概況

## 販売費及び一般管理費推移（年度別・連結）

- 人件費は前期比横ばい・広告宣伝費は減少・その他費用はM&A関連費用等により増加。
- 下期以降コスト圧縮を実施し、マルヒロ太田食品社連結コストを除くと前年から低減。
- 2026年11月期の見通しは2025年11月期着地に対して微減の見通し。



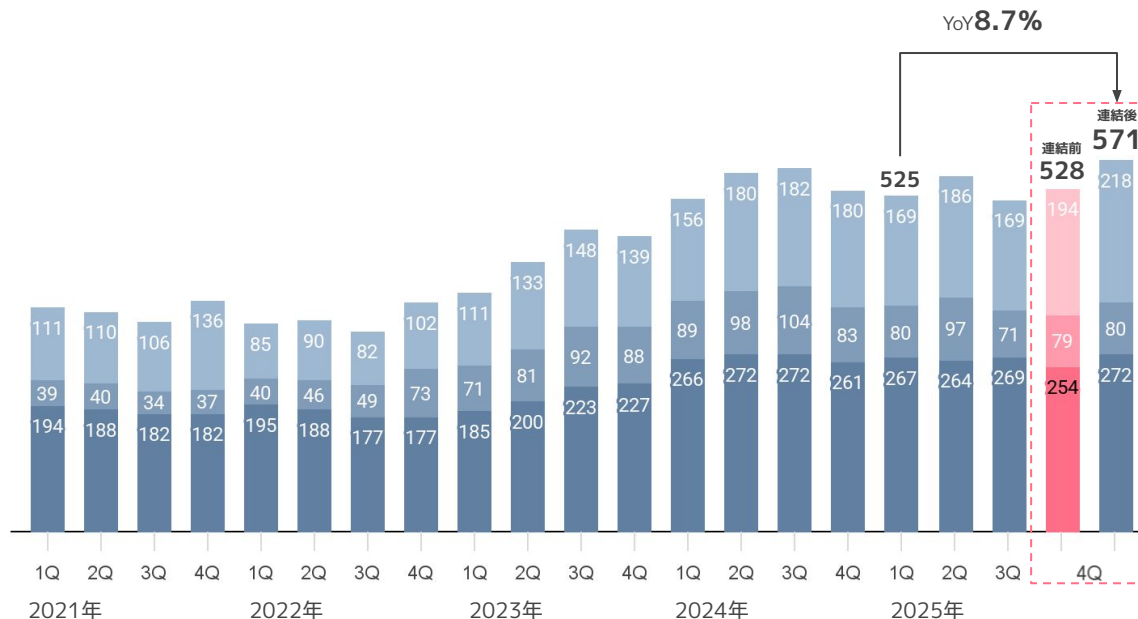
2025年11月期 通期 決算概況

# 販売費及び一般管理費推移（四半期別・連結）

連結拡大による費用増（YoY +8.7%）の一方で、既存事業の筋肉質化は着実に進展。  
 既存事業の販管費は前年同期525百万円から528百万円へと実質横ばい。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



## ■ 人件費

- ・ 既存事業は前年同期261百万円から254百万円へと減少も、マルヒロ太田食品連結化に伴う人員増により、271百万円で着地（マルヒロ分人件費+18百万円）

## ■ 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（マルヒロ分広告宣伝費+1百万円）

## ■ その他

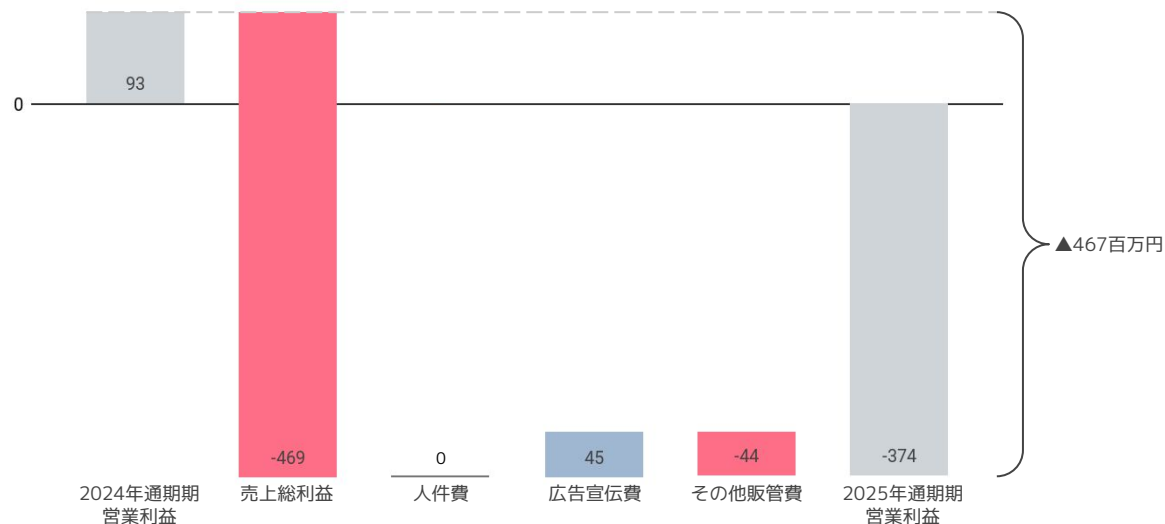
- ・ マルヒロ太田食品連結化に伴う諸費用の増加により、前年同四半期比でコスト増（マルヒロ分その他費用+24百万円）

2025年11月期 通期 決算概況

# 営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY 467百万円減少の ▲374百万円で着地。

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期末 連結従業員数169名
- ・ FY24期末 連結従業員数161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

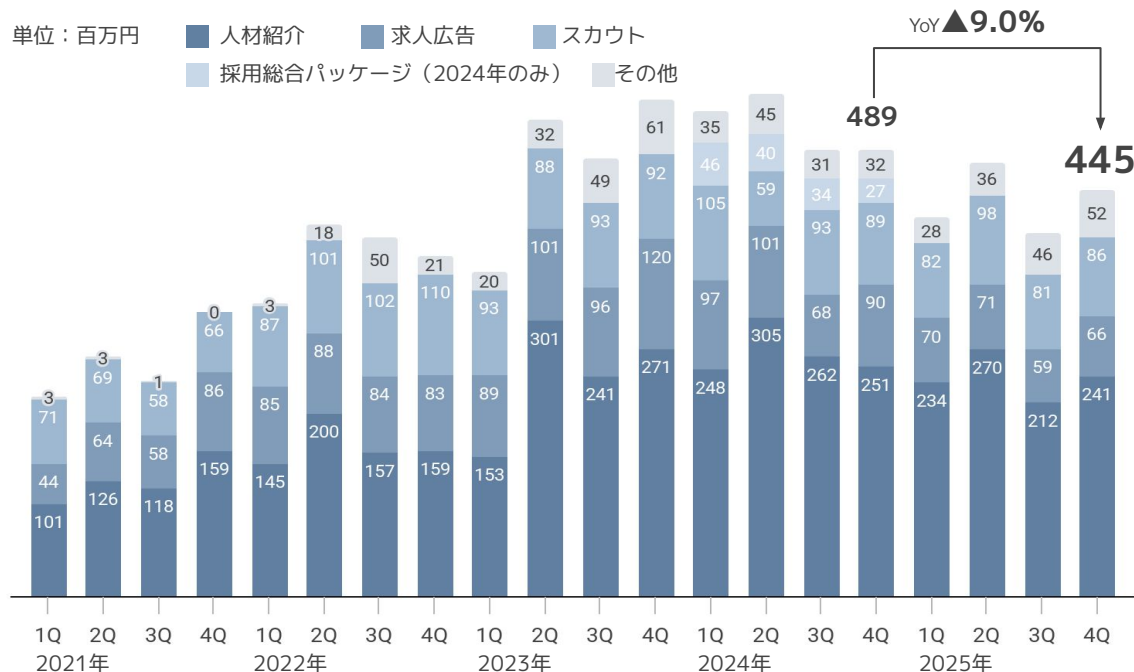
## ■ その他

- ・ 求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費およびマルヒロ太田食品連結化に伴うコストが増加

2025年11月期 通期 決算概況

# 売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲4.0%、求人広告YoY ▲26.6%、スカウトYoY ▲3.6%。



## ■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

- ・その他内訳は、子会社ワールドインワーカー社および研修支援

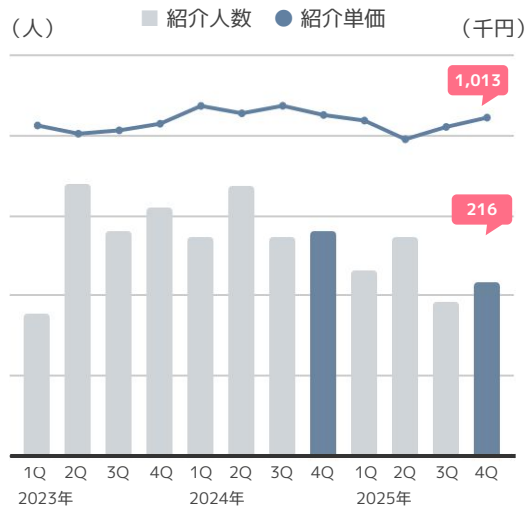
※採用総合パッケージ売上について、2024年では個別記載しておりましたが、2025年からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

# HR事業 サービス別KPI推移

## 人材紹介

紹介単価は100万円台に回復。  
応募獲得に苦戦し紹介人数は  
減少。

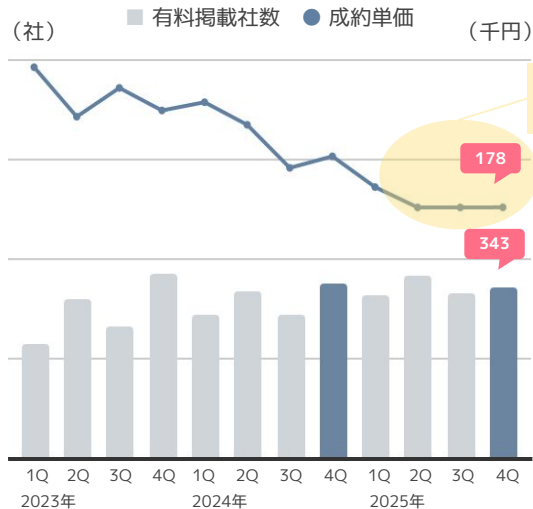
紹介人数 YoY ▲22.9% / 紹介単価 YoY ▲0.8%



## 求人広告

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

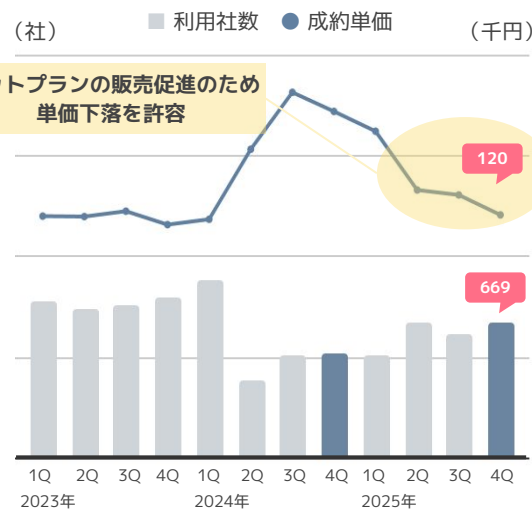
有料掲載社数 YoY ▲2.0% / 成約単価 YoY ▲30.1%



## 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 +29.2% / 成約単価 YoY ▲29.9%



# 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 通期 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	4Q
契約社数（単位：社）		12	13	14	13	21	28	33	27
	採用総合PKG	12	13	14	13	11	15	13	9
	採用総合PKG Lite	-	-	-	-	10	13	20	18

※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 通期 決算概況

# 投資事業（きゅういち・マルヒロ）決算概況

売上高はマルヒロ太田食品の連結化に伴いYoY +33%、きゅういち在庫評価損計上および販管費増加により営業利益は赤字着地。

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	2025年 4Q実績
売上高	366	258	370	218	358	224	252	<b>290</b>
ホタテ	80	101	333	139	198	147	208	<b>29</b>
鮮魚	260	151	32	76	154	74	29	<b>126</b>
その他	26	6	4	2	5	2	15	<b>2</b>
惣菜								<b>131</b>
売上原価	289	228	300	203	340	250	239	<b>240</b>
売上総利益	77	30	69	15	17	▲26	13	49
販売管理費	25	21	28	43	26	30	29	<b>69</b>
営業利益	52	8	40	▲28	▲8	▲56	▲15	▲19

## ■売上高

- ・（きゅういち）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
- ・（マルヒロ）4Qは、催事が集中する最繁忙期であり、業績に貢献

## ■売上原価

- ・きゅういちにおいて在庫評価損を計上

## ■販売管理費

- ・マルヒロの連結化により前年同期比増加

## ■営業利益

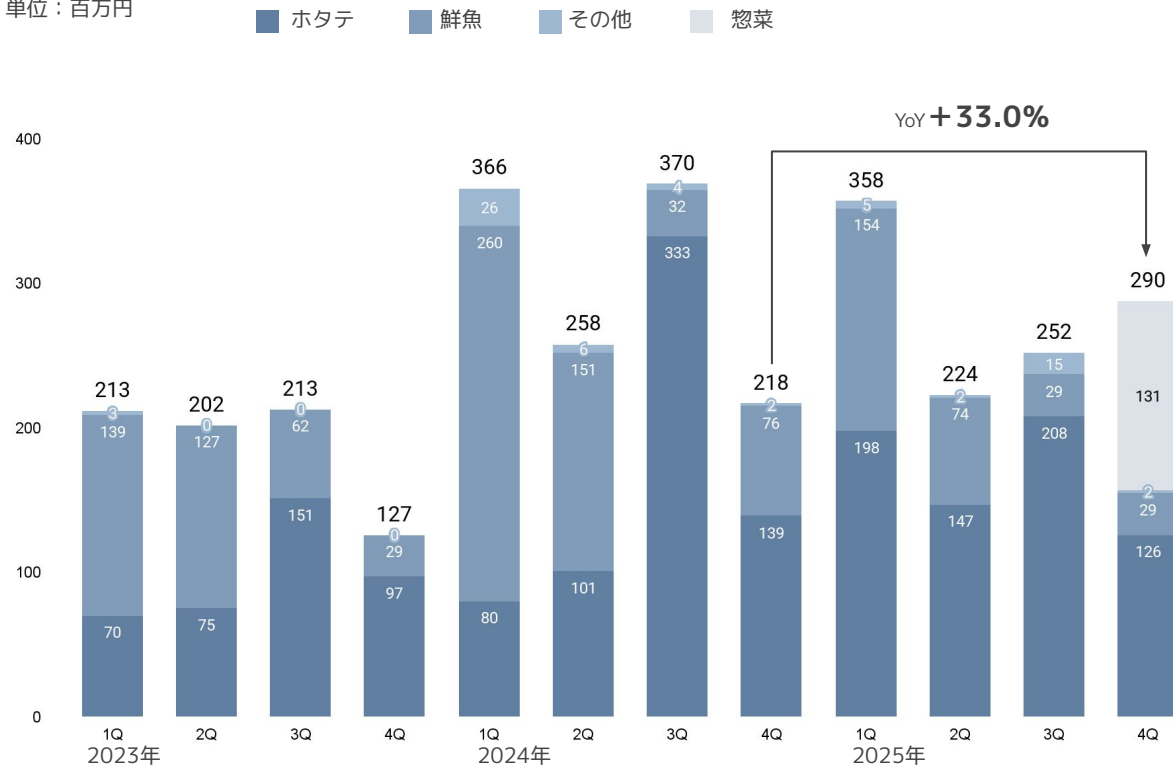
- ・販売管理費を吸収できず赤字着地

2025年11月期 通期 決算概況

# 投資事業（きゅういち・マルヒロ）決算概況

きゅういちとはタテの原材料確保に苦戦するも、マルヒロ太田食品の連結化により増収。

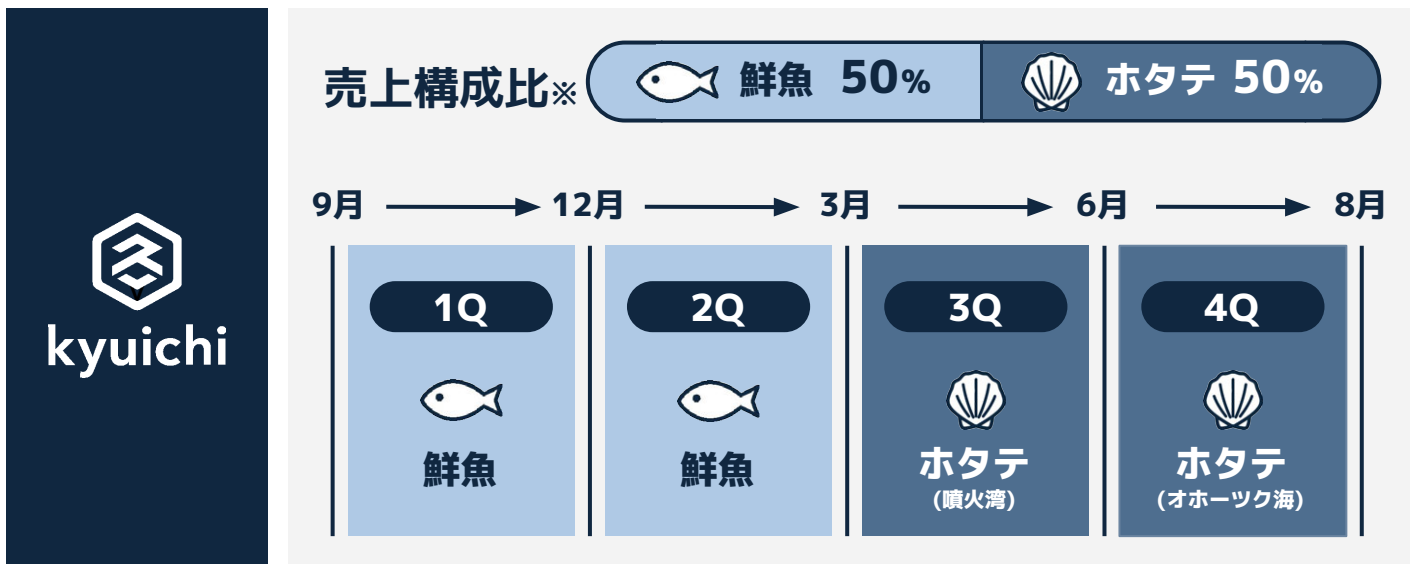
単位：百万円



2025年11月期 通期 決算概況

## 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

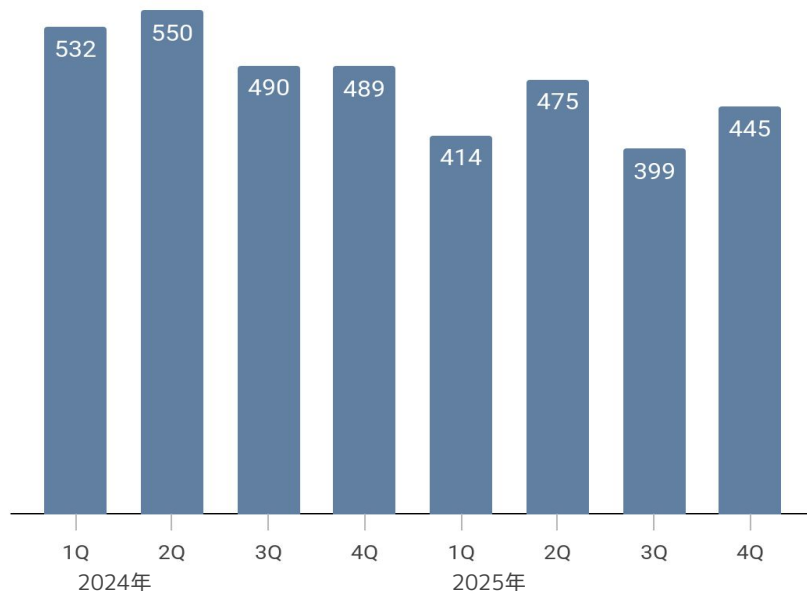
1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 通期 決算概況
- 3. 2025年11月期 通期 振り返り**
4. 2026年11月期 業績予想
5. APPENDIX

2025年11月期 振り返り

# 2025年11月期通期業績振り返り（HR事業）

- 上期は既存施策のブラッシュアップに留まり回復が停滞、下期もエリア注力等の新施策が奏功せず、厳しい状況で推移。
- 面談不足と紹介転換率の悪化という構造的な問題に対し、対症療法的な対応では不十分であり、抜本的な営業モデルの再編が急務。

単位：百万円



## ■上期：期待した回復が見られず

- ・ FY24下期からの不調に対して、既存施策のブラッシュアップで対応。（ソフトチューニング）
- ・ 一定の成果は見られたものの、業績を反転させるまでのインパクトを欠く。

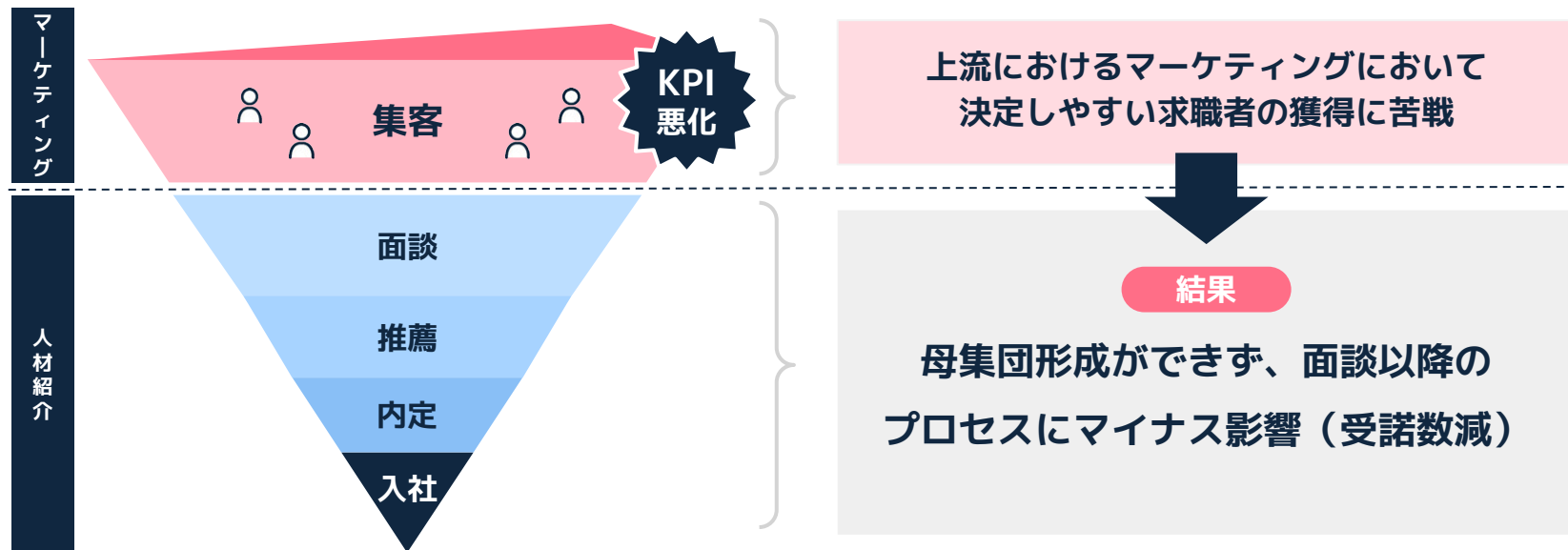
## ■下期：戦略ミスマッチとリカバリー遅れ

- ・ 下期初頭に実施したエリア注力・有効応募の絞り込み等の施策が、想定していた結果を生まず。
- ・ 施策の不適合を検知したが、体制変更や再プランニングに時間を要し、期末までに立て直しが間に合わず。

2025年11月期 振り返り

## 人材紹介事業振り返り（HR事業）

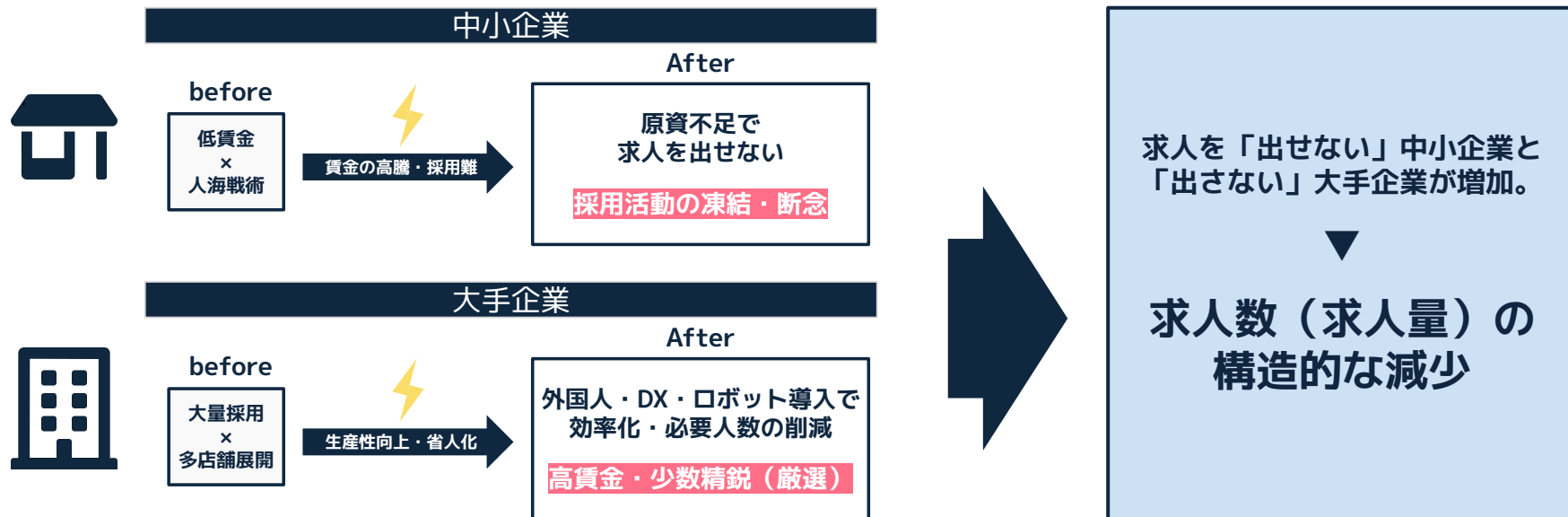
- マーケティング以降のプロセスは2Q比で悪化していないものの、前段の施策失敗の影響を大きく受け、受諾人数を伸ばせない結果に
- 具体的な打ち手はP.31に記載の通り



2025年11月期 振り返り

# 「量的拡大」から「質的転換」へと変化する飲食採用市場

- 国内人材供給の制約を背景に、飲食業界ではDX化・外国人材の活用を前提とした採用への移行が進展。
- 労働需給構造の変化を踏まえ、既存事業にとどまらず、外国人材紹介事業や食領域での新たな取り組みにより、獲得可能市場（SAM）の拡大と次なる成長基盤の構築を進める。





# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 通期 決算概況
3. 2025年11月期 通期 振り返り
- 4. 2026年11月期 業績予想**
5. APPENDIX

# 2026年11月期 業績予想

- 持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を目指す。収益面では黒字化を必達にコントロールを強化
  - HR事業は、外部環境の変化に注視しながら、組織・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。
  - 事業投資セグメントにおいても子会社間シナジーを創出し成長軌道を目指す。

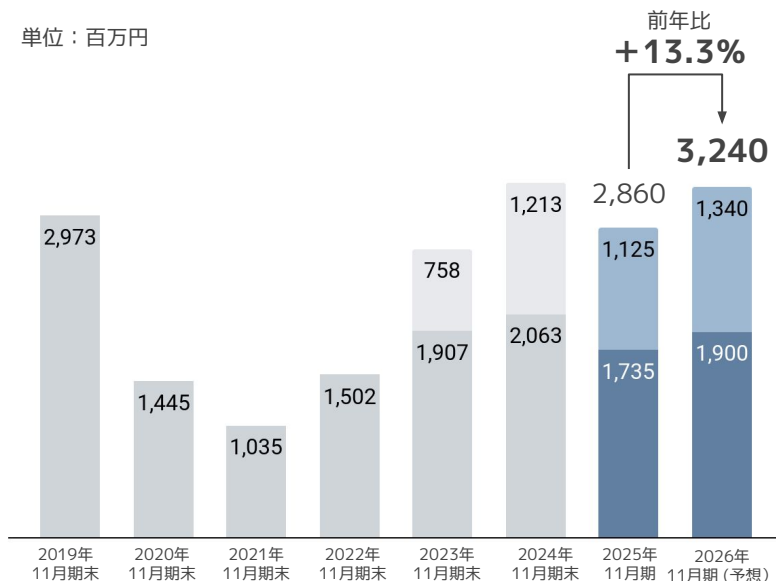
単位：百万円	25年11月期 実績	26年11月期 予想	増減額	YoY
売上高	2,860	3,240	379	<b>13.3%</b>
- HR事業	1,735	1,900	164	<b>9.5%</b>
- 投資事業	1,125	1,340	214	<b>19.1%</b>
営業利益	▲374	80	454	<b>-%</b>
- HR事業	▲291	30	321	<b>-%</b>
- 投資事業	▲82	50	132	<b>-%</b>
経常利益	▲390	60	450	<b>-%</b>
当期純利益	▲404	80	484	<b>-%</b>

2026年11月期 業績予想

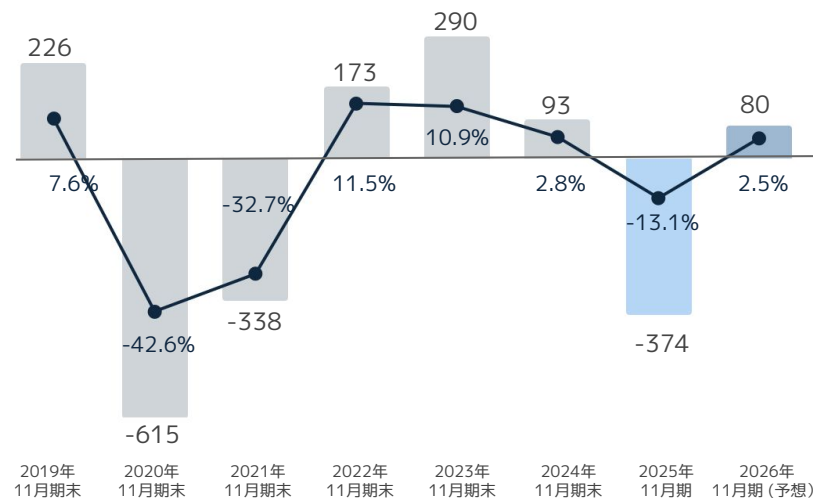
## 2026年11月期 業績予想（連結）

- HR事業の持続的成長を実現する上で、人材紹介・求人広告・スカウト等の既存サービスの変革と磨き込みを行い減収を抑止。新サービスによる周辺領域へのしみ出しを行い、再成長を目指す。
- M&Aでは、投資事業セグメントでのロールアップ投資に加え、今期はHR周辺領域での案件創出を目指す。

単位：百万円



単位：百万円

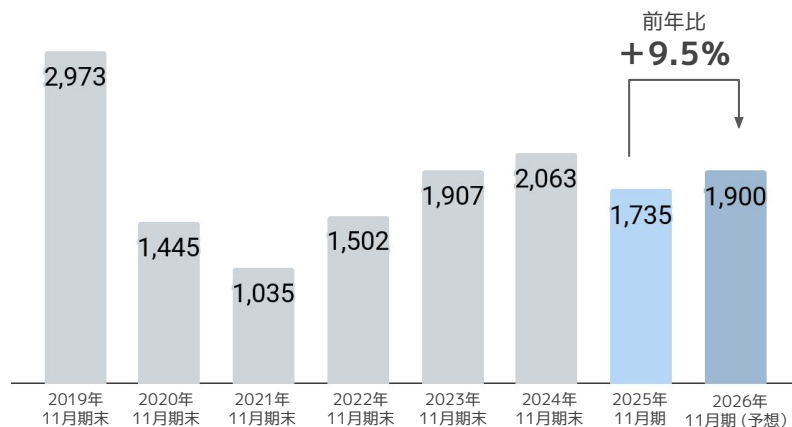


2026年11月期 業績予想

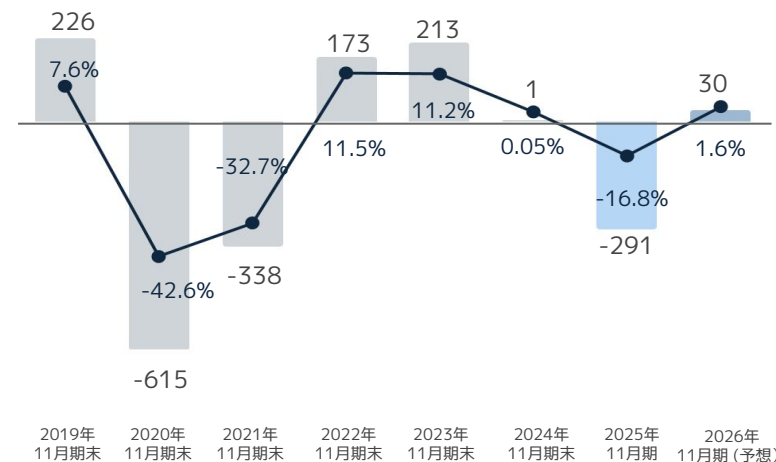
## 2026年11月期 業績予想（HR事業）

- 売上高は、紹介領域の「食」全般への拡大で減収を食い止め、広告・スカウトの増収転換および外国人材紹介の高成長を背景に、増収基調へ。
- 営業利益は、売上の拡大及びコストコントロールによる収益化を目指す。

単位：百万円

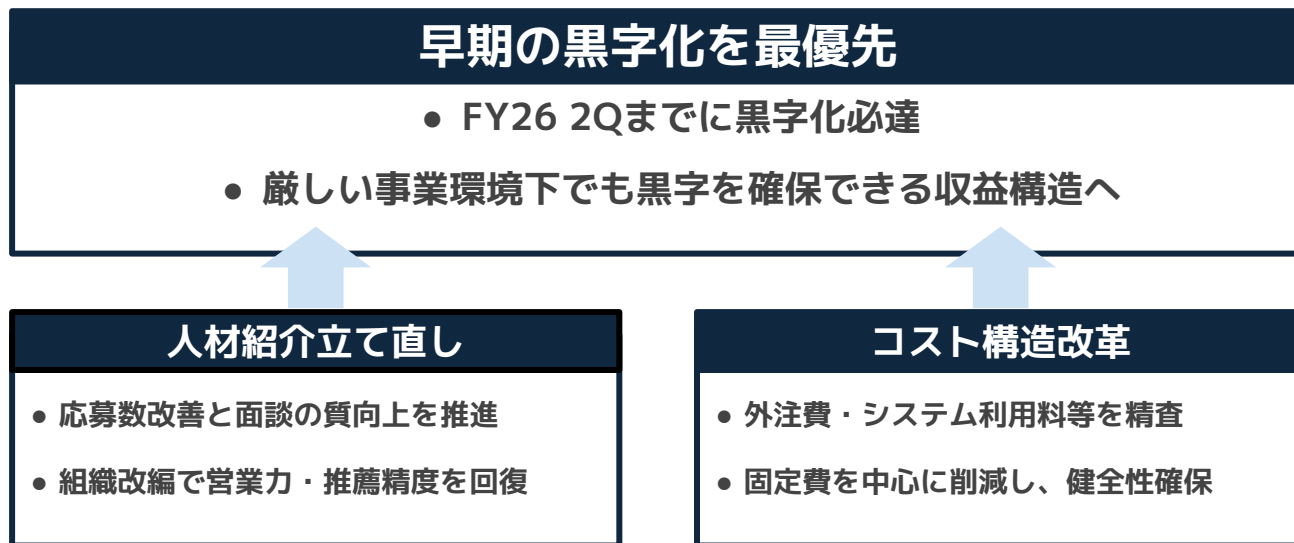


単位：百万円



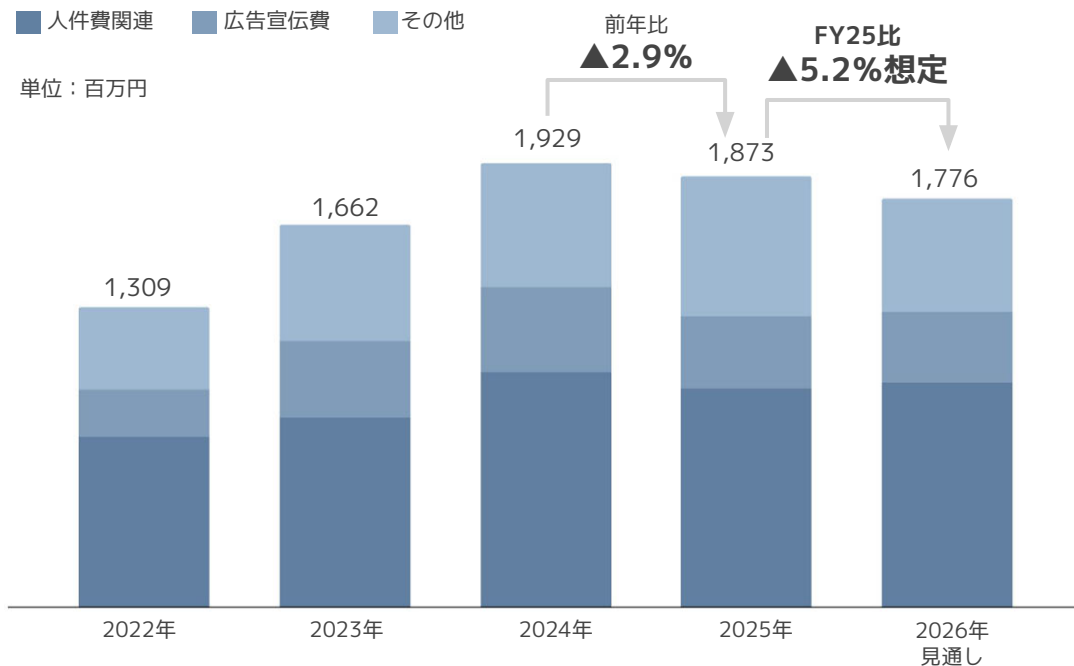
## 早期の黒字化・再成長への転換（HR事業）

- 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。
- 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。



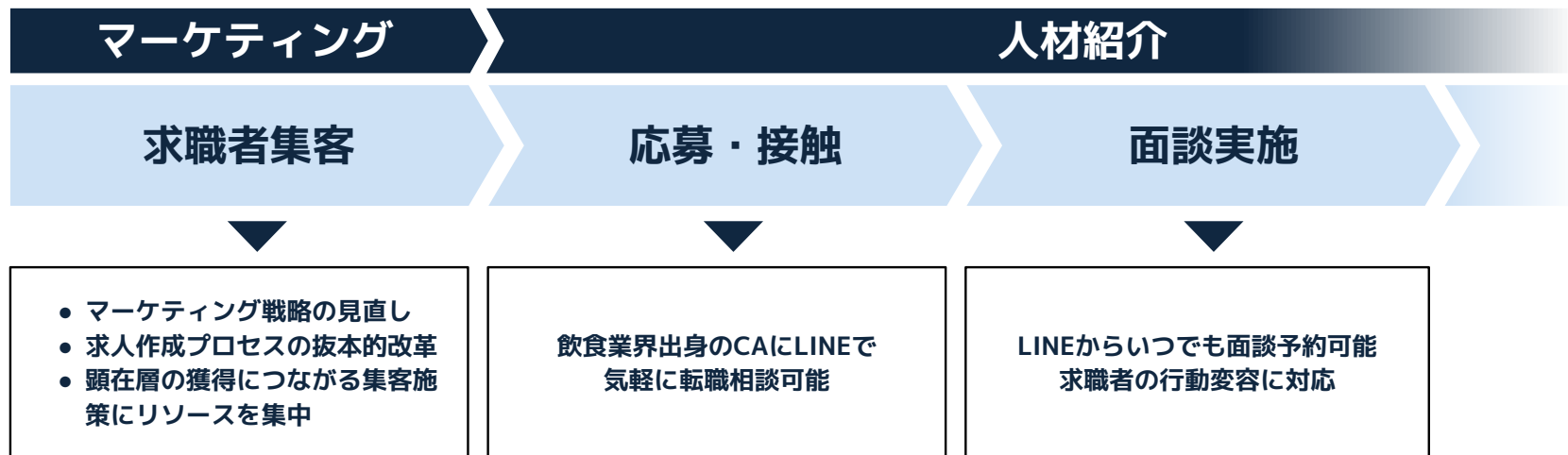
## 2026年11月期 販売費及び一般管理費見通し（クックビズ単体）

- 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。
- クックビズ単体では大きくコスト改善の見込み。



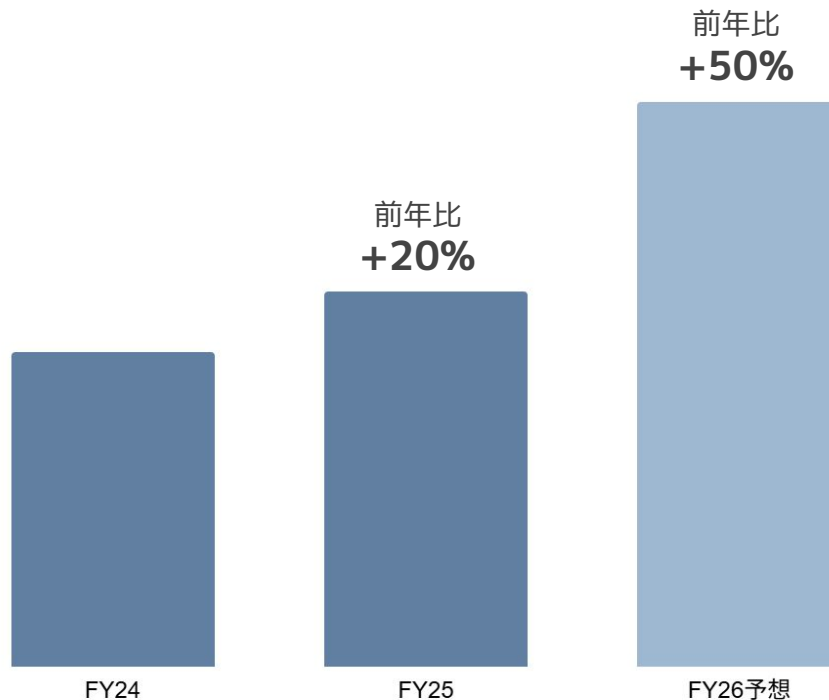
# 人材紹介事業打ち手（FY25 4Q以降）

- 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。



## 子会社ワールドインワーカーの成長推移（FY24-FY26予想）

外国人人材領域における需要を背景に、子会社ワールドインワーカーは堅調に成長。





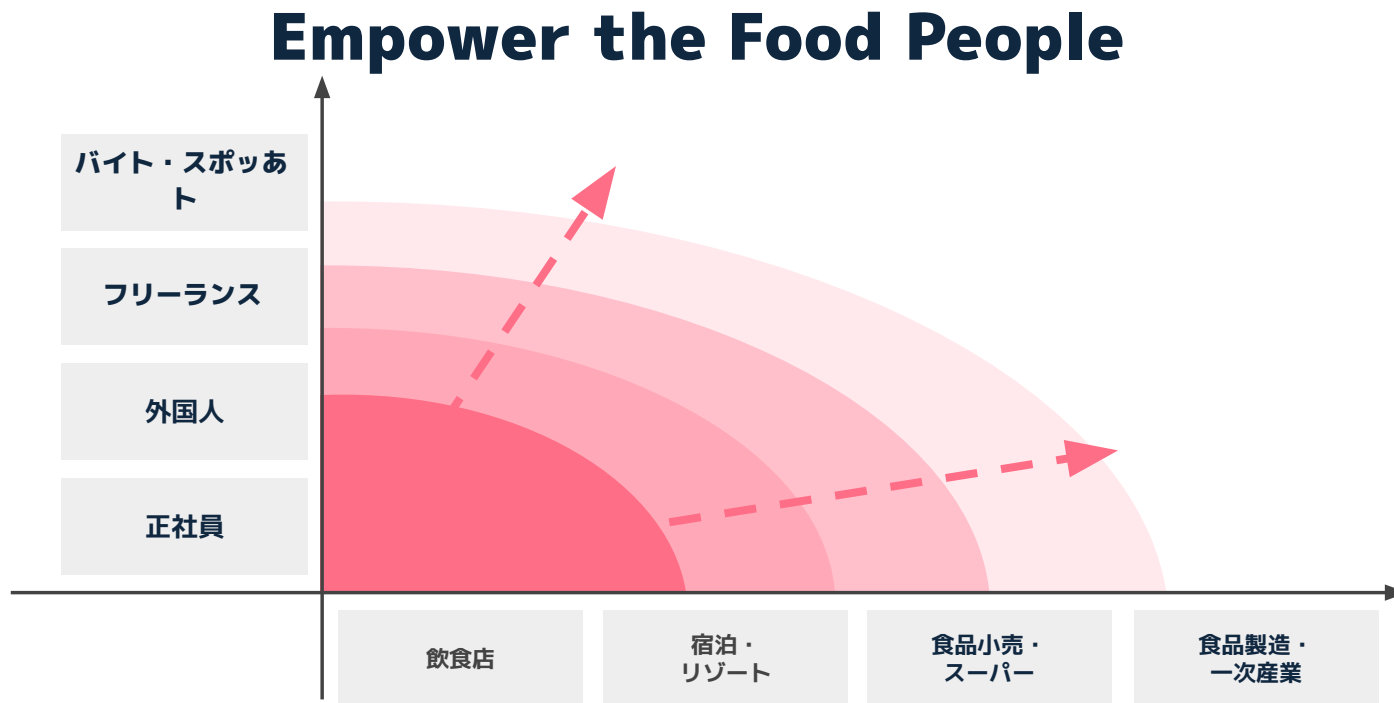
## 「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- OIC社の人材採用課題の解決を実現し、同社の年間採用1,000名の達成に貢献。
- 「食産業で働く方々がより誇りを持って活躍できる未来」を共に創造。



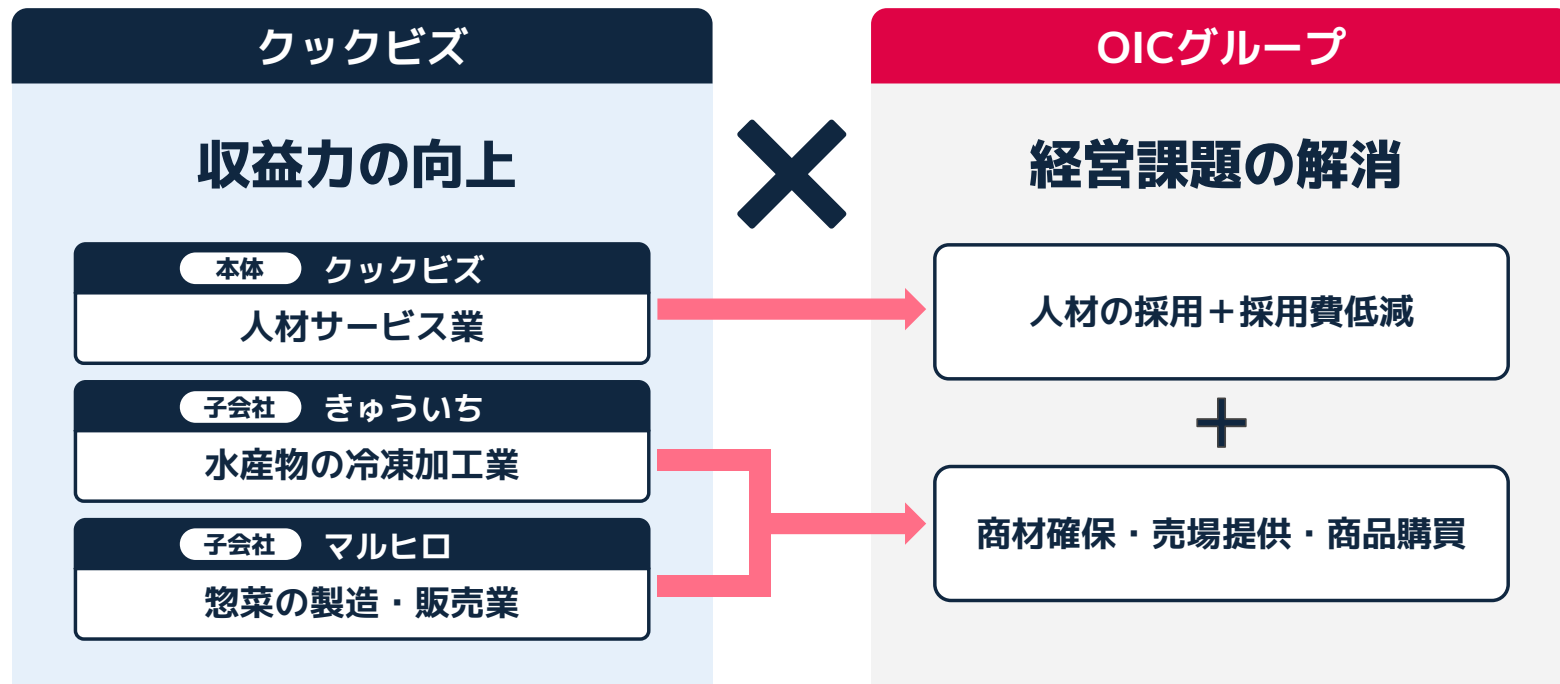
## 「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- サービス対象領域を拡げ、飲食人（the Food People）のキャリアの可能性を最大化（Empower）
- 対象領域を拡大することでHR事業のSAMの拡大を目指す。



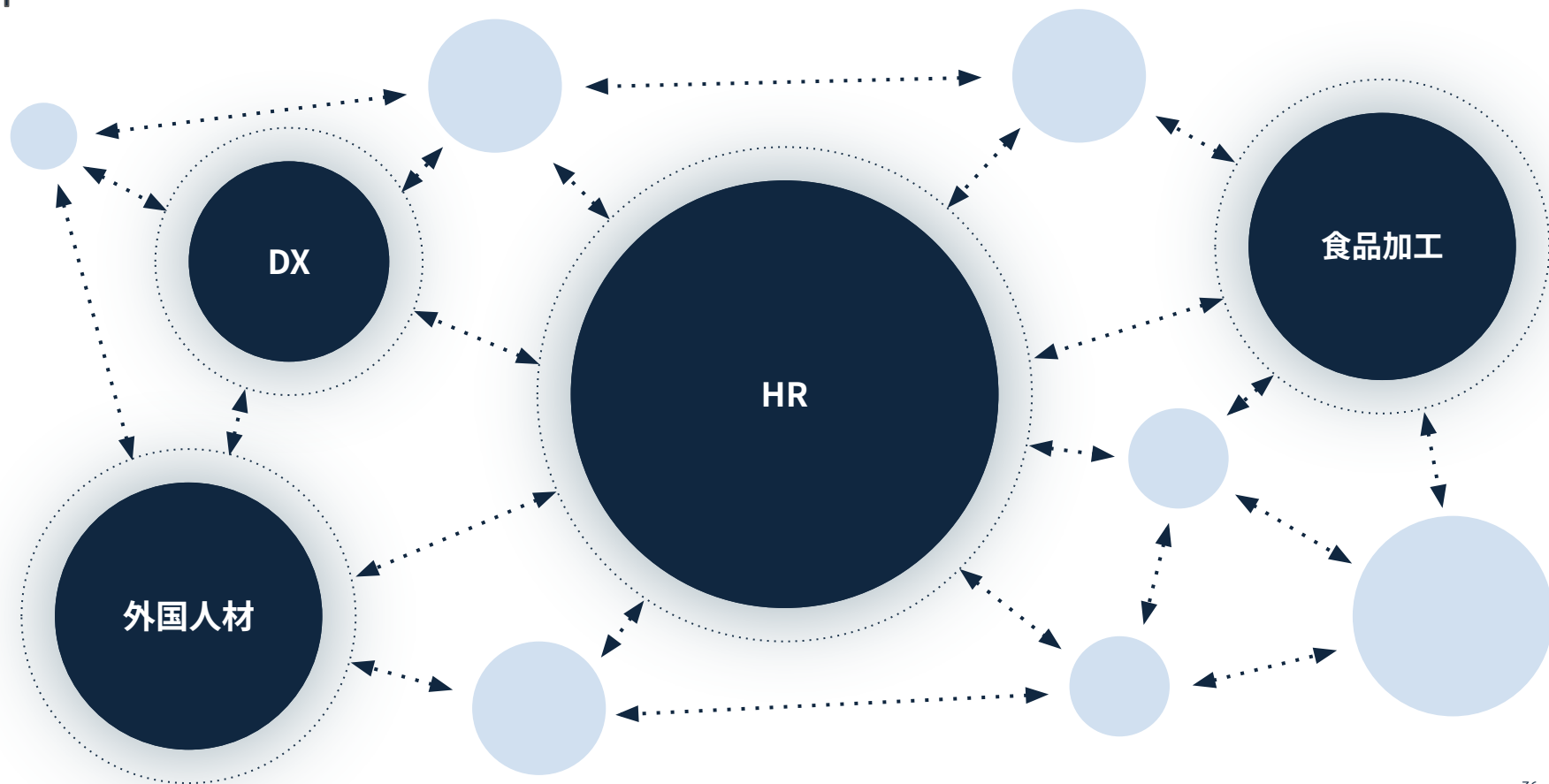
## 「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- 両社のグループ会社を含めた包括的な資本業務提携内容。



2026年11月期 業績予想

# 食産業の持続可能性を広げる事業展開



# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 通期 決算概況
3. 2025年11月期 通期 ビジネスハイライト
4. 2026年11月期 業績予想
5. 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。

# 足元で実現しているグループ会社間のシナジー

マルヒロ社がグループジョインして4か月。早くも様々なシナジーが生まれている。



2025年12月には、きゅういち社とマルヒ口社の2社での共同開発による「片貝ほたてグラタン」が、きゅういち社のECサイトにて発売開始。





## 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	4Q
売上高	571	725	694	673	899	809	860	708	772	699	653	735
売上原価	160	191	200	117	290	236	299	207	340	255	239	251
売上総利益	410	533	493	555	608	573	560	500	432	443	414	483
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%	65.8%
販売費及び一般管理費	368	415	465	454	512	551	559	525	516	548	511	571
営業利益	42	118	28	100	96	21	1	▲25	▲84	▲105	▲97	▲87
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%	▲11.9%
営業外収益	5	4	2	2	2	2	3	3	2	1	3	3
営業外費用	3	4	4	4	5	5	5	6	5	6	6	8
経常利益	44	118	26	98	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110	▲100	▲92
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%	▲12.6%
特別利益	-	-	-	2	-	-	1	96	-	0	12	17
特別損失	0	0	-	0	0	0	5	99	1	-	0	10
税引前四半期純利益	43	118	26	101	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109	▲87	▲85
法人税等	17	1	7	▲3	27	2	22	19	17	▲17	0	32
四半期純利益	26	116	18	104	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130	▲88	▲78

## 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	218
	紹介単価(千円)	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948	985	1,013
	紹介人数(人)	178	340	280	311	273	338	274	280	232	273	191	216
求人広告	売上高(百万円)	88	101	95	120	97	101	68	89	68	65	58	61
	成約単価(千円)	389	314	358	324	336	302	237	255	208	178	178	178
	掲載社数(社)	229	321	267	371	289	335	288	350	326	367	331	343
スカウト	売上高(百万円)	93	88	93	92	105	59	93	89	82	89	80	80
	成約単価(千円)	120	120	122	116	118	153	181	172	162	133	130	120
	利用社数(社)	781	736	760	801	887	388	512	518	506	669	619	669

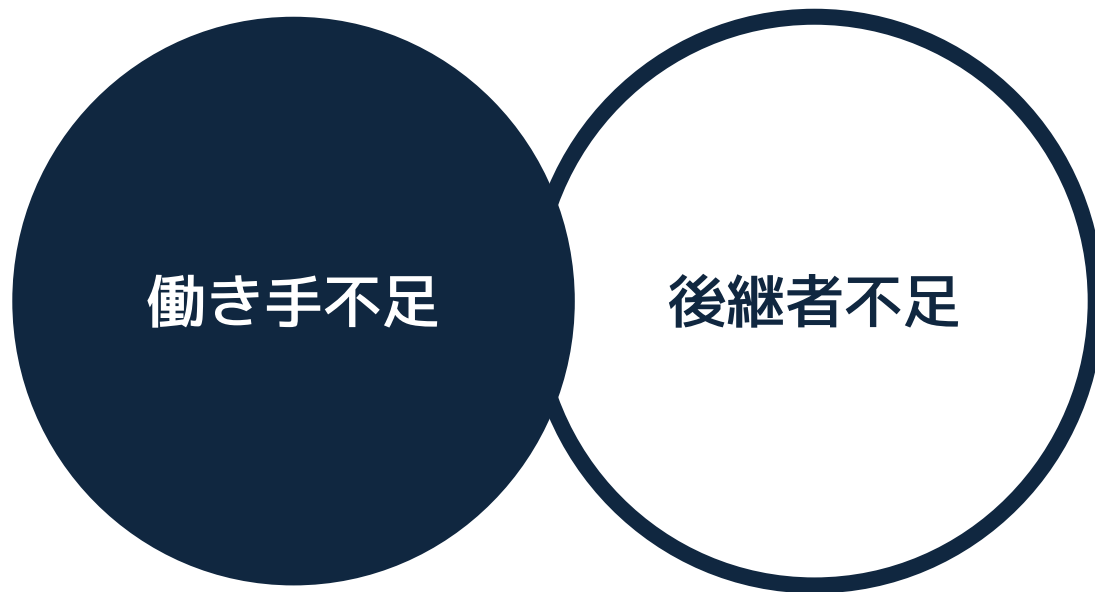
# 2025年11月期 通期損益計算書（連結）

単位：百万円	2024年11月期	2025年11月期	増減額	増減率
売上高	3,276	2,860	▲416	▲12.7%
売上原価	1,033	1,086	53	5.1%
売上総利益	2,242	1,773	▲469	▲20.9%
販売費および一般管理費	2,149	2,147	▲1	▲0.0%
人件費	1,073	1,073	0	0.0%
広告宣伝費	375	330	▲45	▲12.0%
営業利益	93	▲374	▲467	-
営業利益率	2.8%	▲13.1%	-	-
経常利益	83	▲390	▲474	-
税引前利益	75	▲372	▲447	-
法人税等	72	32	▲39	-
当期純利益	2	▲404	▲407	-

# 2025年11月期 通期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2024年11月期	2025年11月期	増減額	増減率
流動資産	2,788	2,600	▲188	▲6.8%
現預金等	2,237	1,863	▲373	▲16.7%
売掛金	188	253	64	34.1%
固定資産	968	1,017	49	5.1%
敷金及び保証金	67	67	0	0.1%
資産合計	3,757	3,618	▲139	▲3.7%
流動負債	994	1,070	76	7.6%
短期借入金	225	256	31	14.0%
未払費用	120	109	▲11	▲9.4%
固定負債	1,269	1,448	179	14.1%
純資産	1,493	1,098	▲394	▲26.4%
繰越利益剰余金	▲70	▲474	▲404	-
負債・純資産合計	3,757	3,618	▲139	▲3.7%

# 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

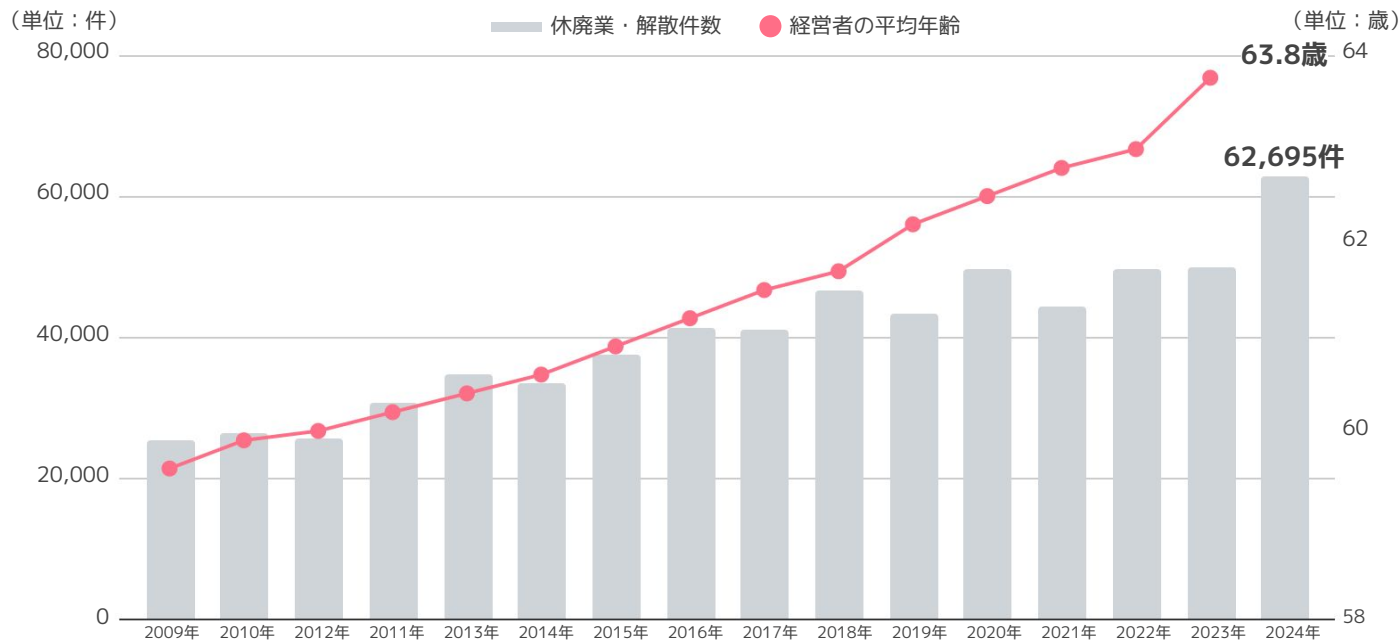
# 働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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。



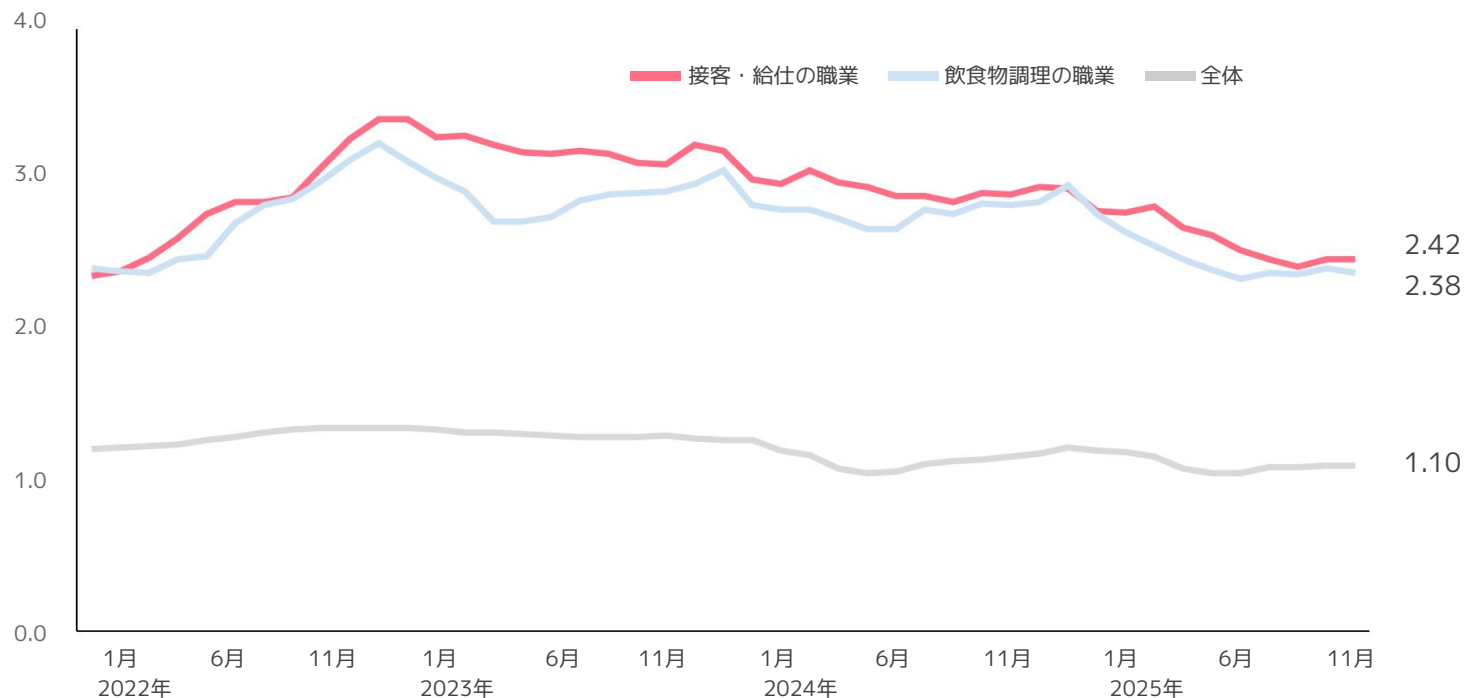
出典：中小企業庁「中小企業白書 2023年版」休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移  
 (株)東京商工リサーチ「2023年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2023年12月31日時点)」

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～

全業種と比較し依然として、飲食業界における求人ニーズは高いものの、直近では下降傾向で推移。



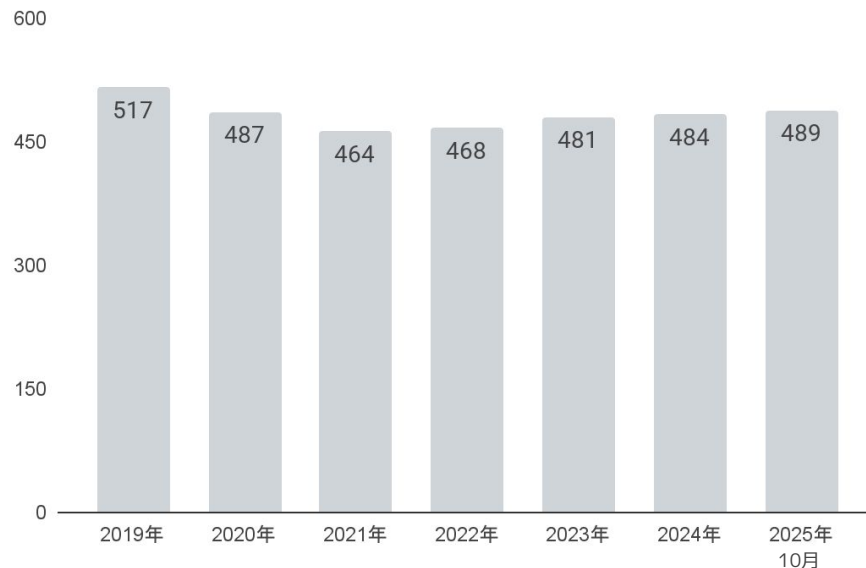
※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」



# 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

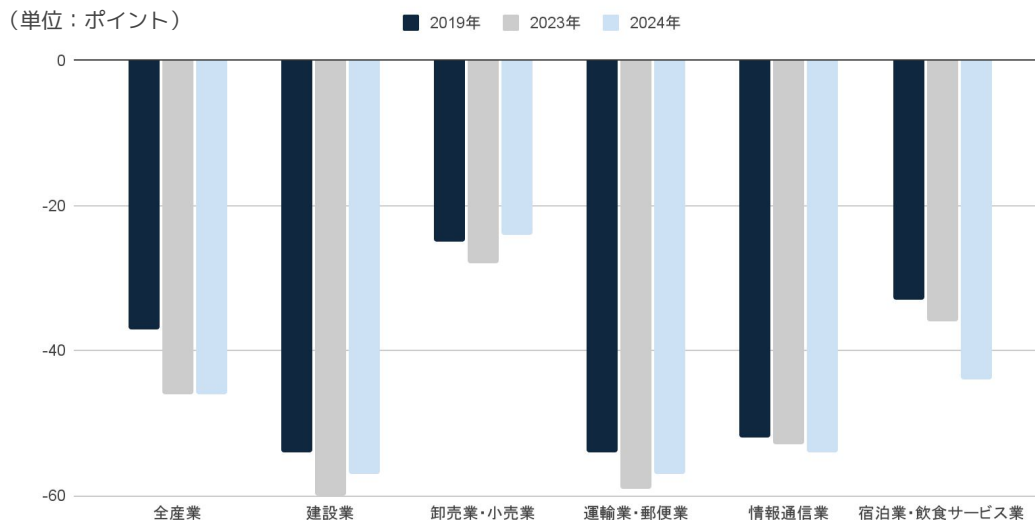


出典：総務省「サービス産業動態統計調査」

# 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。

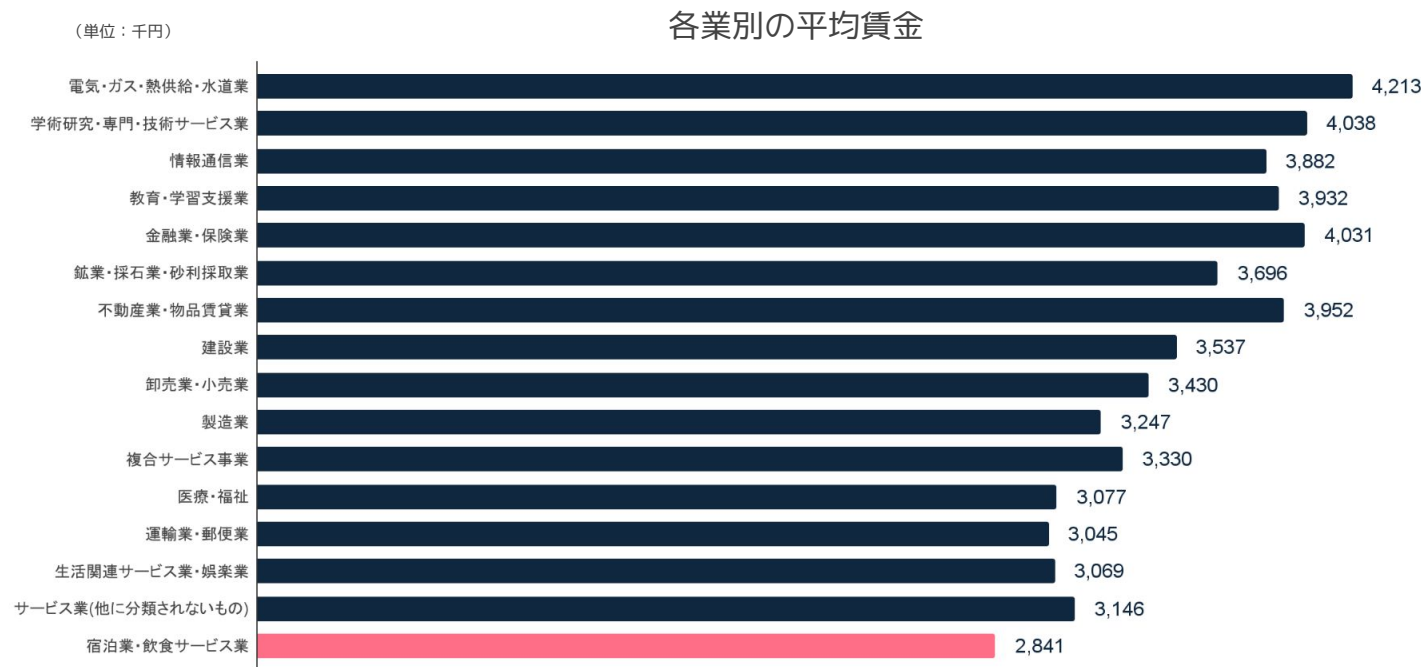
各業種における人材不足状況



出典：厚生労働省「労働経済動向調査」を元に当社作成

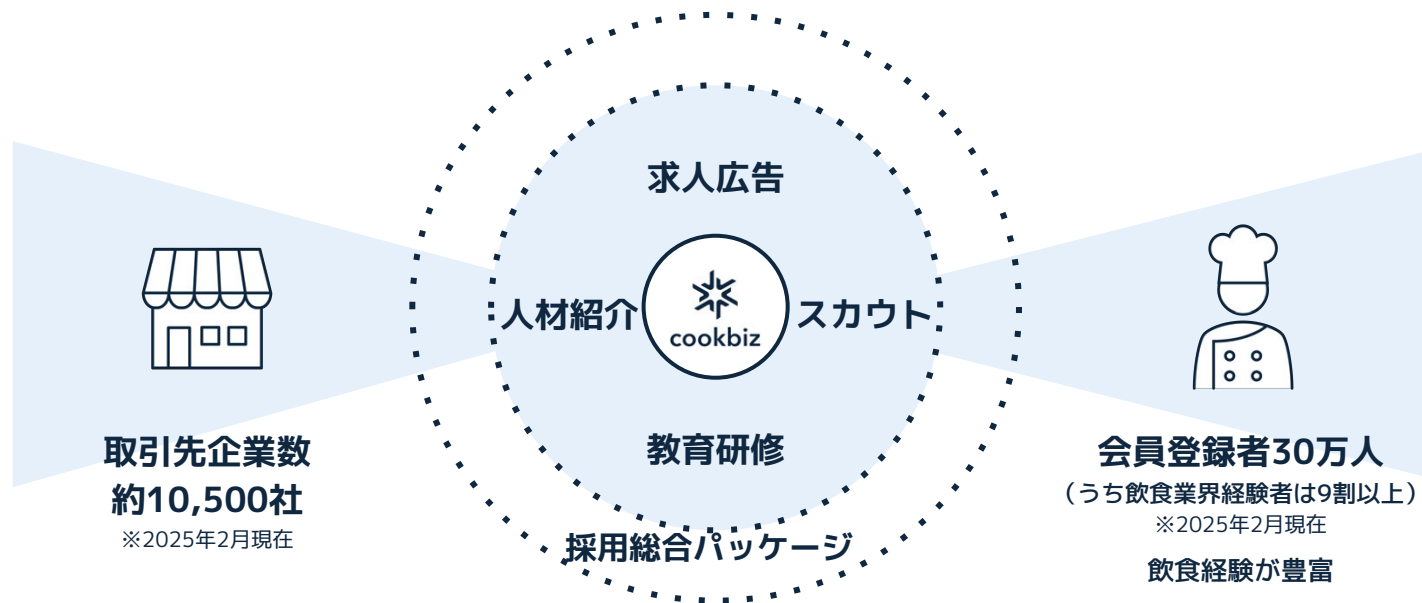
# 業界別給与水準

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

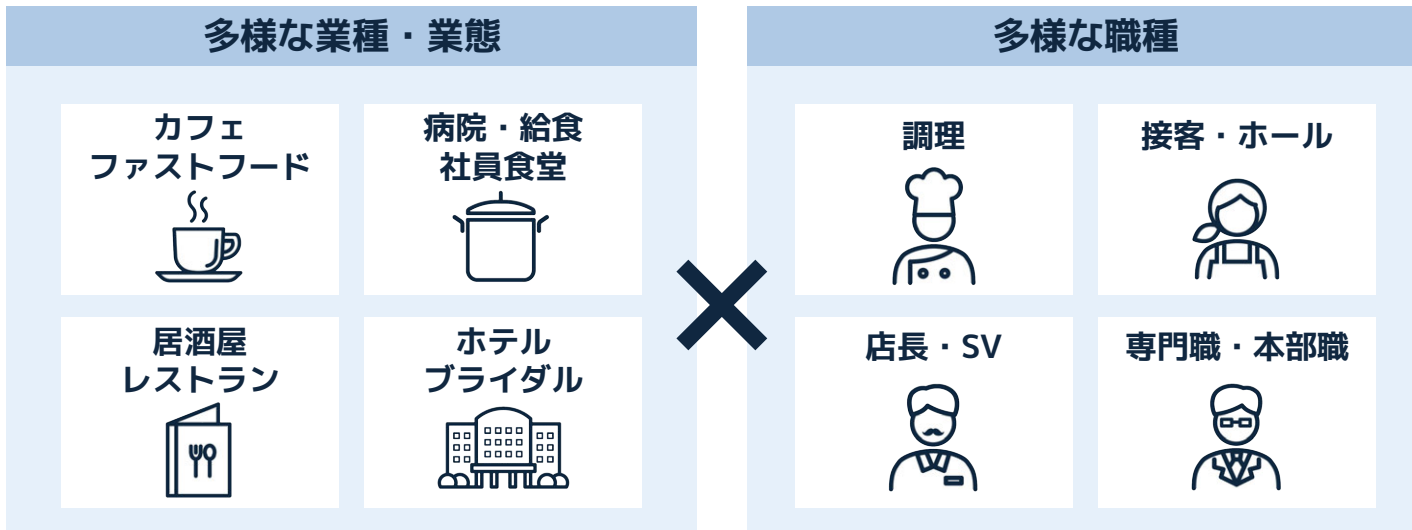
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



# 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

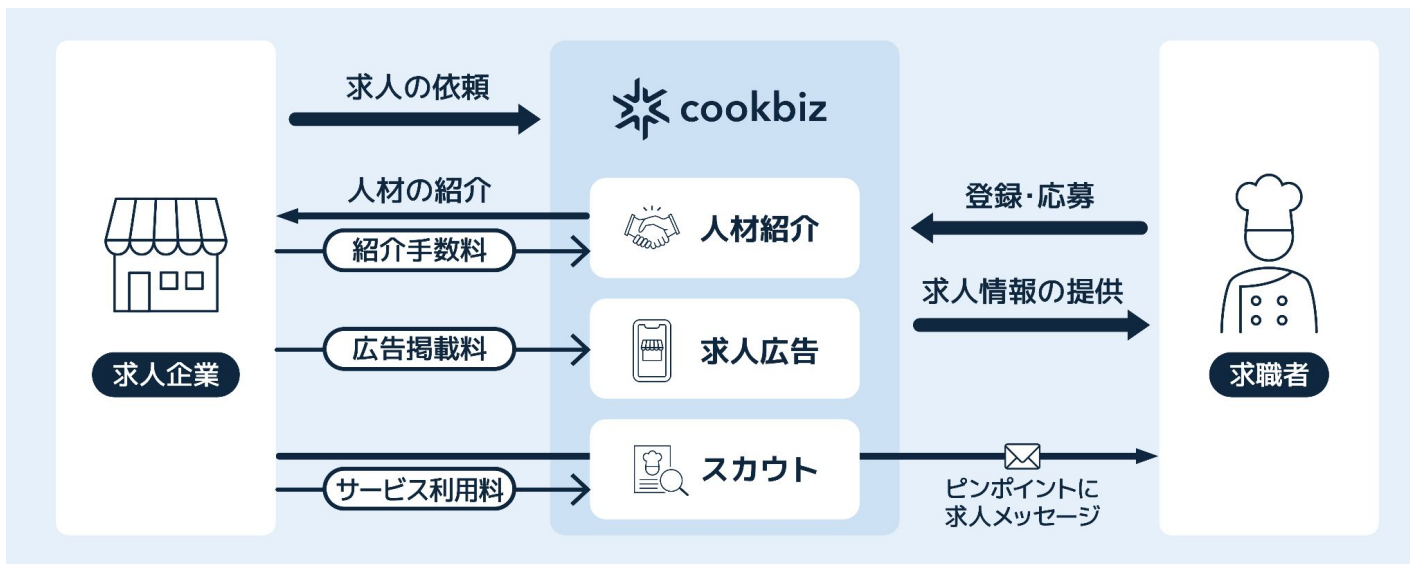
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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	特化型 
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>	<div data-bbox="909 503 1025 612"></div> <div data-bbox="794 623 1141 674">企業への提供価値</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 飲食業界を志望する即戦力人材を採用できる</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手・中堅企業など知名度の高い求人が充実</li> <li>● キャリアアドバイザーが幅広い業界知識を持つ</li> <li>● 多くの求人から新たな分野への挑戦も可能</li> </ul>	<div data-bbox="909 740 1025 871"></div> <div data-bbox="794 882 1141 922">求職者への提供価値</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>

# 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。

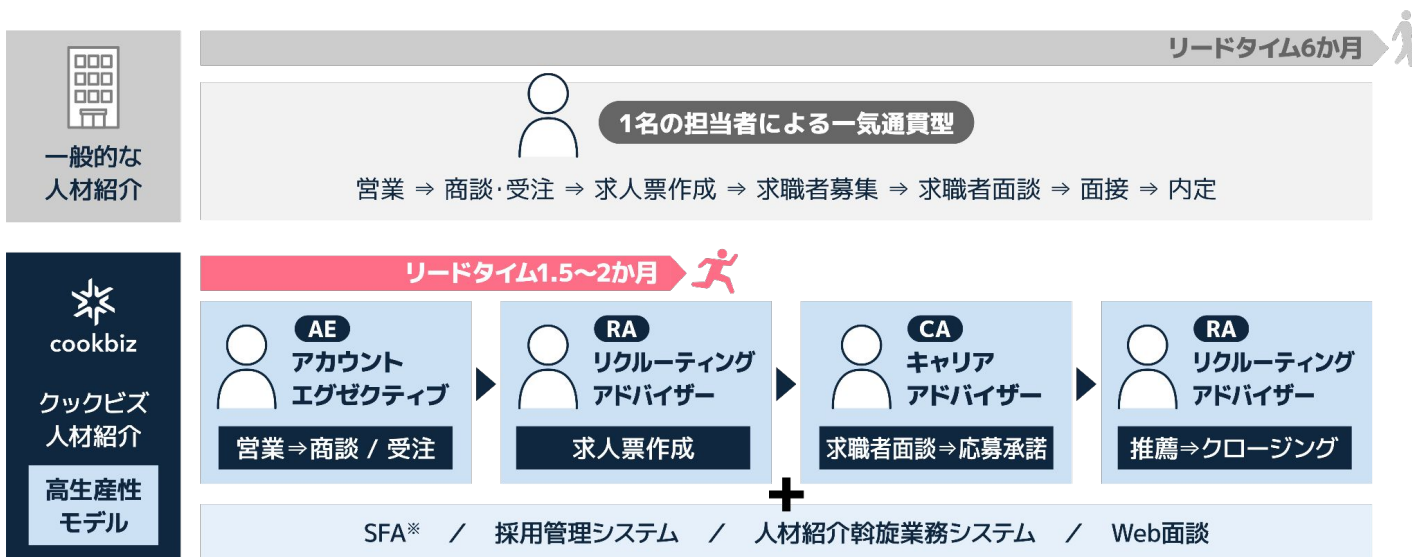
顧客規模		対象企業数 (※)	主な採用手法	当社サービス	当社プライシング
 <b>本部採用 20店舗以上</b>	エンタープライズ	1万社	人材採用 求人広告 スカウト RPO	採用総合パッケージ	2,500万円 / 契約
				cookbiz 人材紹介	90万円 / 1名
 <b>複数店舗展開 11-20店舗</b>	SMB		求人広告 スカウト	cookbiz 求人広告	30~50万円 / 60日
				ダイレクトオファー	24万円~ / 4W利用
 <b>個店舗展開 1-10店舗</b>	SMB	45万社	少額求人媒体 ハローワーク リファラル	cookbiz 求人広告	FY25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

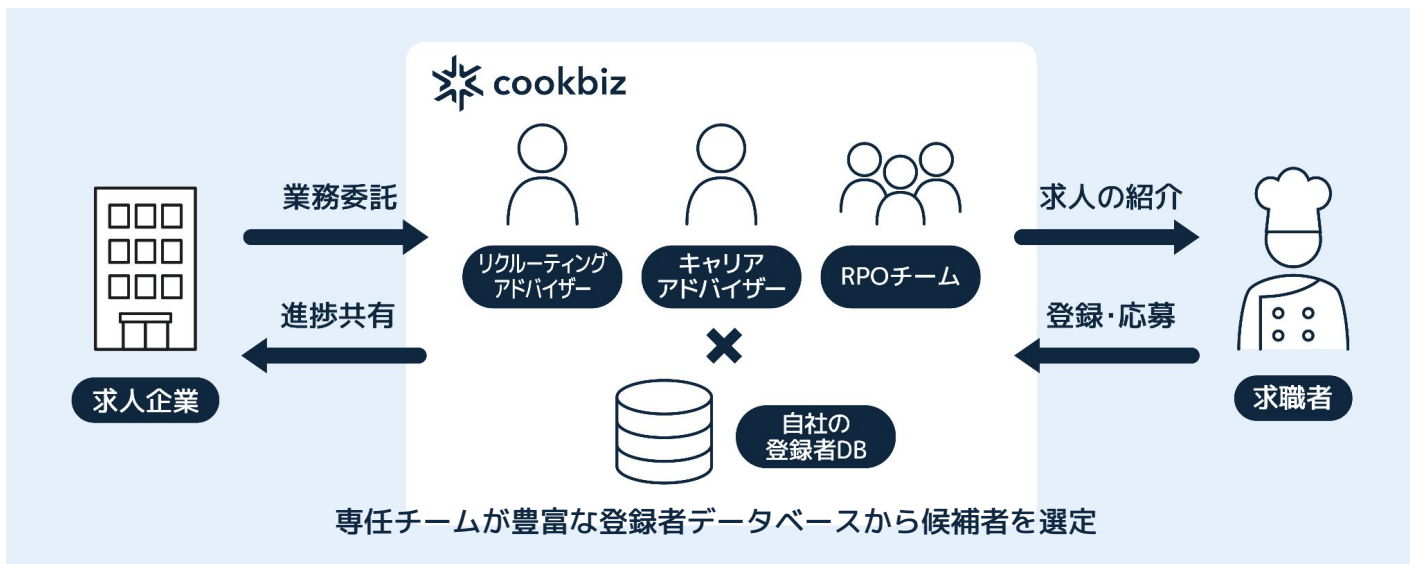


※Sales Force Automationの略で、営業支援のための各種ツール・システムを指す。営業担当の商談開始から受注までの進捗の可視化や活動管理を行う。

# 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



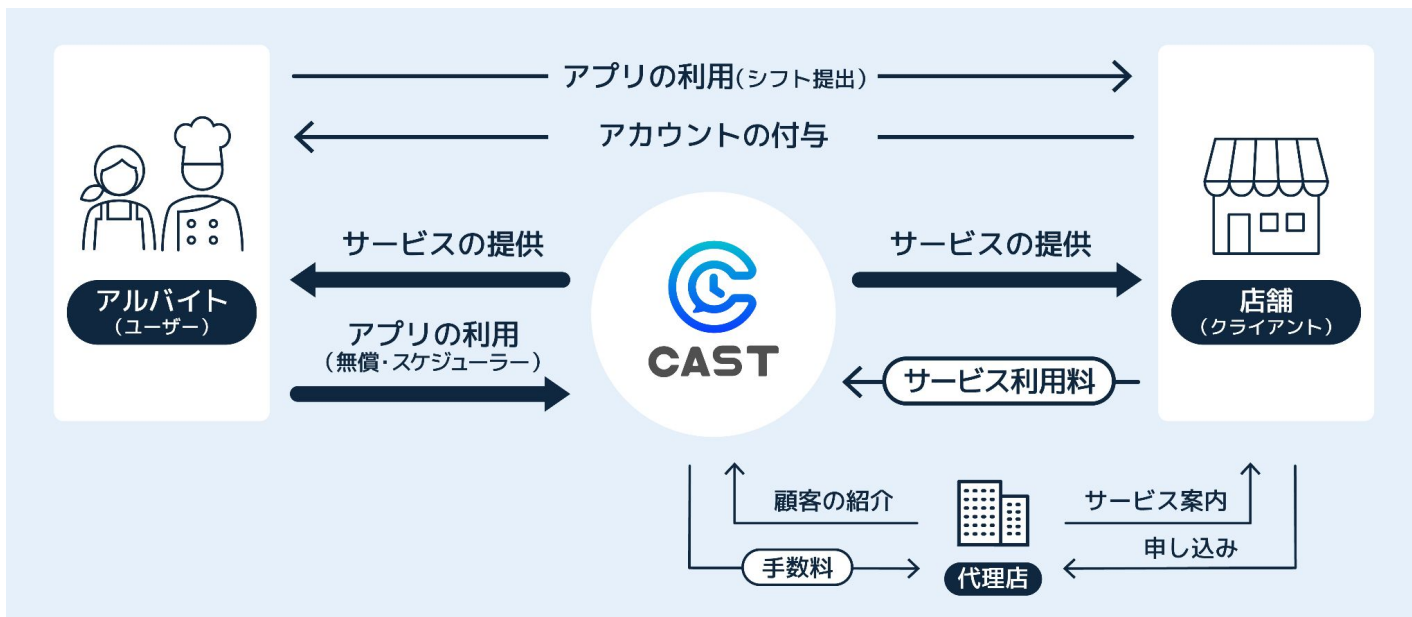
# ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



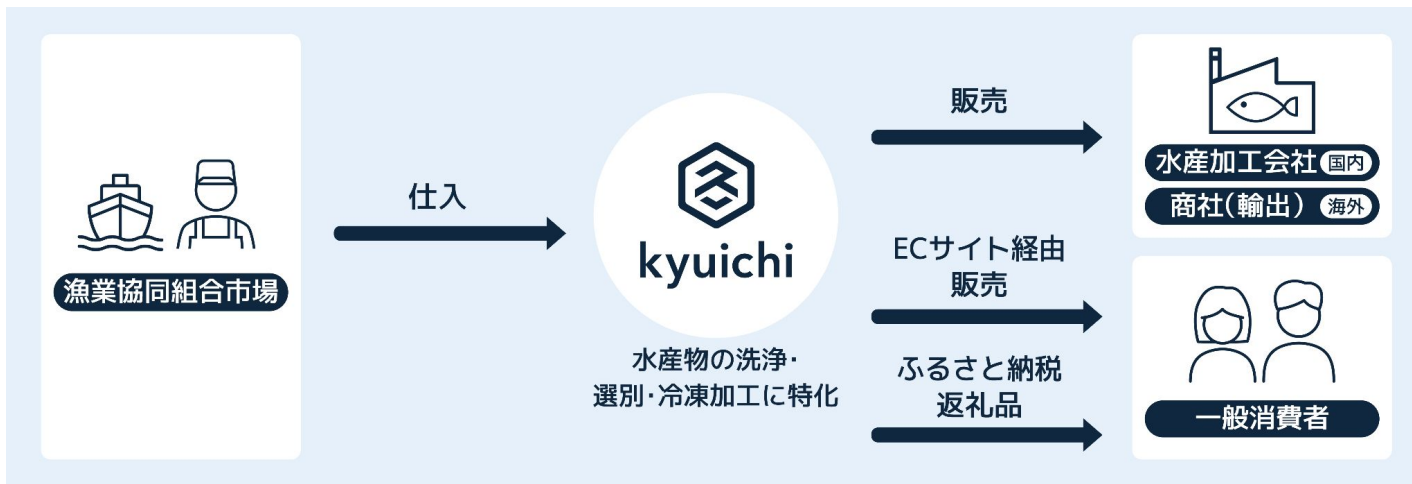
# ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



# ビジネスモデル（投資事業（マルヒロ太田食品株式会社））

- 北海道産の食材を使用し、味にこだわり抜いたコロッケ・惣菜を主に百貨店や海外の日系スーパーの催事にて販売。
- 極めて厳しい衛生管理が求められる百貨店との長年の取引実績を有しており、高い製造技術と安定した品質管理を両立



# 「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。





# 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) 169名 (単体) 137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

