

2026年1月16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)

2025年11月期通期決算説明会書き起こし公開のお知らせ

2026年1月13日に開催いたしました「2025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

登壇

藪ノ：クックビズの藪ノです。本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。では本日開示の、通期決算についてご説明させていただきます。少し一方的にはなりますが、まず20分から30分程度、私のほうから説明をして、その後、質疑応答とさせていただきます。よろしくお願いします。



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。

2

まず、ミッションです。「食」は「人」ということで、約1年ほど前にクックビズのミッション、ビジョンを再定義いたしました。「食」は「人」というすごくシンプルな言葉でして、ミッションは企業の存在意義といわれておりますけれども、われわれは人にまつわりビジネスをやっております。人材ビジネスでいうと人材、投資事業での事業承継でいうと、後継ぎ問題で、どちらにしても人というものが、食ビジネスにおいてきわめて重要です。

ここは、AIに取って代わりづらいところですので、ホワイトカラーからブルーカラーに人材ビジネスの潮流自体も移っていく中で、この「食」は「人」という価値観を大事にビジネスを回していきたいと考えております。

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

続きましてビジョンは、「Empower the Food People」という言葉で、この飲食に携わる人、飲食人と呼んでいる方たち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までつながっているかというと、まだまだ道半ばであると思っております。人によって料理やサービスの価値が高まり、感動が生まれて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労働分配される社会をつくっていききたい。

食に携わる方がその他ブルーカラー、エッセンシャルワーカーと比べてそんな色のない給料を取っていただきたい。ホワイトカラーからブルーカラーに労働が移転していく中で、給料をしっかりと取っていただくところまで、この食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、ビジョンとしては「Empower the Food People」という言葉に定めております。

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

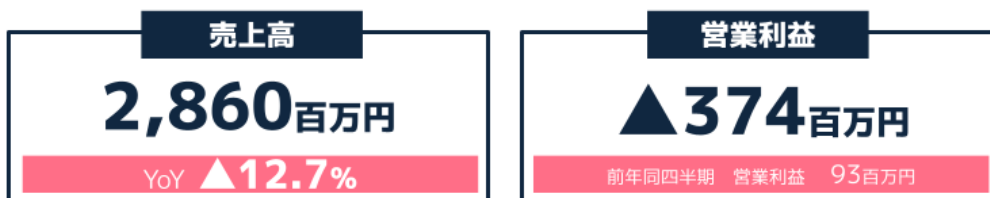
4

本日のアジェンダはご覧のとおりとなっております。まず、エグゼクティブサマリからご説明させていただきます。2025年11月期の通期エグゼクティブサマリです。

エグゼクティブサマリ

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ロ太田食品をグループ化するも貢献は限定的、きゅういちちの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。

6

決算ハイライトですが、売上高が28億6,000万円で、前年比12.7%の減収となりました。営業赤字につきましては3億7,400万円の赤字となりまして、大幅な減収減益での着地となっております。

サポート

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

トピックス、4点ございます。HR事業におきましては、求人需要の構造変化に加えて、社内施策を打ちましたが、残念ながら全く奏効せず、人材紹介、求人広告、スカウト、全てにおいて低調に推移しております。

投資事業につきましては、良かったこととして第4四半期にマルヒロ太田食品株式会社をグループ化したしまして、連結期間が最終四半期のみではありましたが、通期業績に貢献していますが、通期を通しての貢献ではありませんので限定的となっております。肝心のきゅういち、ホタテの買付に苦戦して、こちらも減収減益となっております。

2026年11月期においては、連結、単体ともに黒字化を必達目標として、現在施策を進行中ですので、後ほどご説明したいと思います。

その施策の一つとして、その他トピックスとして食品スーパー「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を昨年12月に発表させていただきました。

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

8

次に、決算概況についてご説明いたします。2025年11月期は、第3四半期の段階で業績予想を下方修正させていただきました。着地としては、ほぼ修正予想どおりの結果となっております。非常に厳しい結果ではございます。通期での減収を受け、現在対策を講じておりまして、2026年11月期は増収計画を再度立てておりますので、これをなんとしても実現していきたいと考えています。

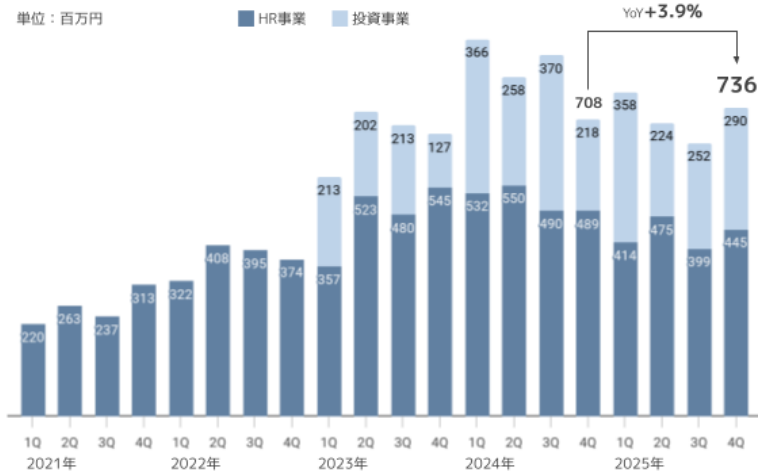
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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%。



■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。
- ・きゅういちほは、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

10

こちらは四半期別の売上高推移でございます。第4四半期のみを見ますと、全社連結では増収に転じております。こちら内訳としては、HR事業はまだまだマイナス成長になってしまっていますが、投資事業が32.8%増と大きく伸長しております。これはマルヒコ太田食品の連結化が、この第4四半期のみですが始まったことで、投資事業につきましてはこの増収トレンドが今期も継続していくと見込んでおります。

サポート

日本

050-5212-7790

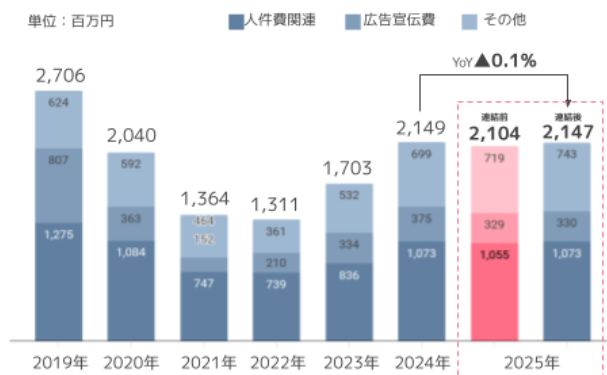
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

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。



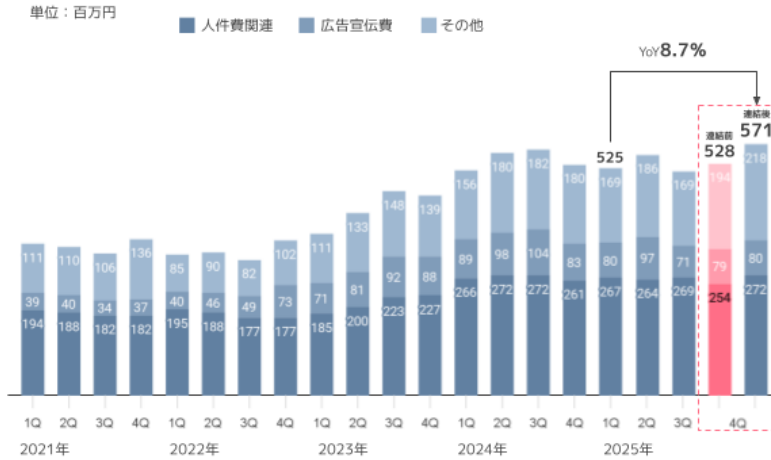
11

次に販売費、および一般管理費の推移です。こちらは参考値として、マルヒロ太田食品連結前の数字も持ってきております。こちら赤いグラフになっております。併記しておりますので、ご確認ください。

人件費は前年比横ばい、広告費は減少させたんですけれども、M&A 関連費用等によりその他費用が増加しております。重要な点として、下期から徹底したコスト圧縮を行ってございまして、マルヒロ太田食品の連結コストを除いたベースでは、前年比で販管費を低減できております。今期についても引き続きコストは微減の見通しでございまして。

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。



■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）

12

四半期別推移につきましても、同様に連結前の数字を赤いグラフで記載しておりますので、併せてご確認いただければと思います。

人件費は連結前の参考値では、前年同期の2.6億円から2.5億円へ減少させております。広告宣伝費も抑制を図りましたが、結果としては応募数が不足して、想定した効果が得られず、費用対効果はかなり悪化しております。この反省を踏まえて、第4四半期以降は施策の見直しを随時行っている状況です。

続きまして、HR事業の売上高の推移について解説させていただきます。グラフのとおり、まだ前年同期比で減少傾向が続いている状況で、減少幅が人材紹介で前年同四半期比4.0%減、求人広告が26.6%減、スカウトが3.6%減となっております。

主力の人材紹介については後ほど詳しく振り返りますが、上流工程での求職者集客が想定どおり進まず、応募不足の影響を大きく受けたことが減収の要因となっております。

次に求人広告、およびスカウトですが、四半期別の推移で前年同期と比較すると、求人広告の減収幅が大きく見えます。こちらは前年同四半期に求人広告とスカウトの「セット販売」を開始した直後のタイミングでした。当時この新プランを休眠顧客へ集中的に提案した影響で、一時的に売上が反転しておりますので、そこからは下がっているということです。

スカウトに関しても需要は継続していますが、基本的にセットプランのお求めやすい価格で契約社数を増やしていくことを中心的な戦略として据えております。

サポート

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

また、子会社のワールドインワーカーは、外国人人材の領域ですが、こちらは需要が非常に堅調で、売上も堅調に推移しました。2026年11月期も非常に高い伸びを想定しております。

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	290
ホタテ	80	101	333	139	198	147	208	29
鮮魚	260	151	32	76	154	74	29	126
その他	26	6	4	2	5	2	15	2
惣菜								131
売上原価	289	228	300	203	340	250	239	240
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	69
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

18

続きまして、投資事業の決算概況に移ります。売上高はマルヒロ太田食品の連結化に伴い、前年同四半期比で33%増と大きく伸長しております。利益面では在庫評価損の計上や、販管費増加により赤字となっております。在庫評価損は一時的なものとお考えいただければと思います。

なお、第4四半期は季節がら催事が集中するのがマルヒロ太田食品の特徴でございます。マルヒロ太田食品はこの第4四半期が最繁忙期となっております。ですので業績に大きく貢献しておりますが、この水準が通年続くわけではない点をご留意いただければと思います。グループ化されてからまだ短いですが、非常に高いポテンシャルを持っていると、可能性を感じている事業であります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

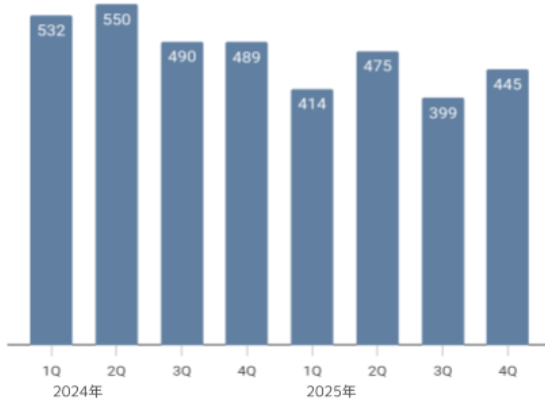
0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

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み出す。
- ・ 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。

22

続きまして、2025年11月期の通期、HR事業の振り返りです。

こちらのスライドでトップラインを2カ年並べておりますけれども、非常に厳しい状態が、特に一昨年後半から続いております。この流れを何度も止めようと、皆様にもご説明してはいたしましたが、残念ながら人材紹介については厳しい状態が依然として続いております。

また2025年を見てみると、第2と第4四半期で売上が高まっておりますので、コロナ前のシーズンナリティ、春秋商戦の影響を受けるシーズンナリティに戻りつつあると見てとれると思います。ただ一貫して、通期を通して厳しい結果となっております。この1年間、何もせずというわけではなく、上期と下期で大きく違うアプローチをいたしましたので、解説したいと思います。

上期に関しては、過去の延長線上ということで、2024年下期からの不調に対して基本的には当初は対症療法的に、既存施策の延長線上でブラッシュアップすることをしてきました。その際、大体この売上が四半期でいうと4.5億円ぐらいのライン、この辺りでずっと膠着状態になっておりました。やはりもっと売上を上げていきたいこともありまして、下期に関しては抜本的な、対症療法ではなく大きく戦略を見直し、断行いたしました。

結果としてはそれが仇となってしまったと振り返っております。エリア注力や有効応募への絞り込み等、人材紹介を中心にドラスティックに施策を投入したものの、残念ながらクライアントとユーザーにはマッチせず、想定していた結果を短期的には生み出すことができませんでした。

サポート

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

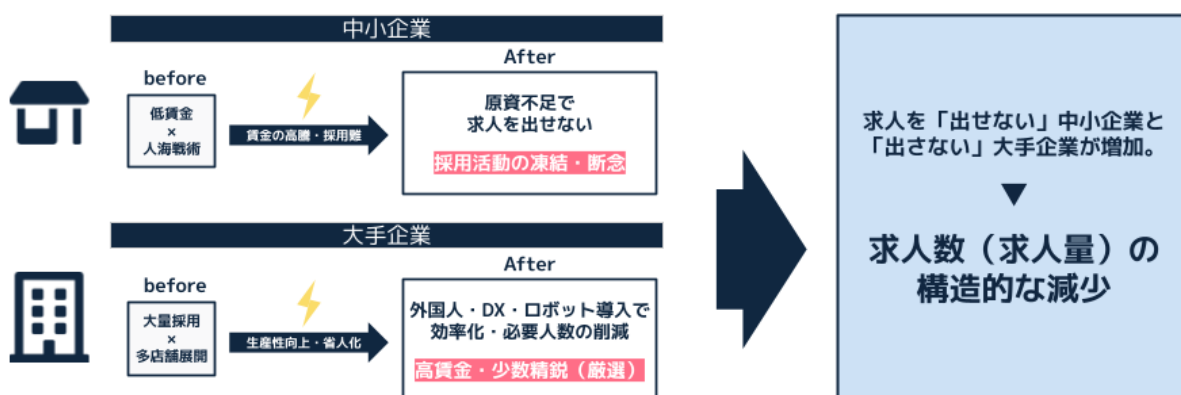
現状の分析を進める中で、戦略転換の方向性は合っていると確信しております。しかしながら、実際の実行段階における「HOW」の部分、とりわけ優先順位の付け方でミスが生じたことは事実であり、正直に反省すべき点であると認識しております。特にこの下期施策によって、人材紹介の集客のKPIは大きく悪化しました。上流工程である求職者の母集団が形成できないことで面談数が大幅に減少してしまい、受諾数の減少を招きました。仕入れが不調になると人材紹介は後工程ではなかなか挽回することができず、非常に苦しい1年となりました。

2025年11月期 振り返り

★ cookbiz

「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。



24

この背景には、労働需給の構造的な変化があると考えています。現在、飲食業界では日本人の採用がなかなか進まないこともあり、外国人材の活用や、DXによる省人化を前提とした店舗運営への移行が進んでいると思います。こちらは皆様もチェーン店等に行かれたとき、接客を受けるシーンが、減っているという事を肌で感じていただいているところかと思っています。

中小企業においては、以前は低賃金、人海戦術で人を集めていましたが、賃金高騰や採用難により、求人を出しても成果が見込めない、応募がこないことで、キャッシュ不足により採用活動自体を凍結、断念するケースも増えていると聞いております。

大手企業では生産性向上や省人化を徹底的に行い、外国人材を活用し、日本人としては高賃金でも少数精鋭で運営できる体制へとシフトすることで、結果的には必要人員数自体を削減されていっているかなと思っています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

つまり求人を出せない、出してもなかなか結果が出ない中小企業と、出す必要をあえて戦略的に減らしている大企業とに二極化し、求人数自体が構造的に減少していると思います。

この変化を踏まえて、これまでの当社の既存事業である「飲食×日本人正社員」という領域にとどまっていると、大きな成長には至らないと考えております。外国人人材紹介事業の拡大や、先日 OIC グループとの資本業務提携を発表したように、飲食から食領域全体への市場拡張を行っていくことが、次なる成長基盤の構築には必要だと感じております。

もちろん「飲食×日本人正社員」の領域はしっかりと対策を打ち、まずは以前の業績水準である四半期で 4.5 億円というところまでは十分戻せると思っています。さらなる成長においては食領域へ広げていったり、外国人材領域へ戦略的に投資していくことで、増収を続けていけるのではなかろうかと踏んでおります。

2026年11月期 業績予想



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	13.3%
- HR事業	1,735	1,900	164	9.5%
- 投資事業	1,125	1,340	214	19.1%
営業利益	▲374	80	454	-%
- HR事業	▲291	30	321	-%
- 投資事業	▲82	50	132	-%
経常利益	▲390	60	450	-%
当期純利益	▲404	80	484	-%

26

最後に、業績予想についてご説明したいと思います。2026年11月期の業績予想です。前期の減収減益を重く受け止め、今期は連結、単体ともに黒字化を必達目標としています。

具体的な数値目標としましては、連結売上高を 32 億 4,000 万円、前期比 13.3%の増収を見込んでおります。各セグメントの内訳は、HR 事業が前期比 9.5%増の売上高 19 億円、投資事業が前期比 19.1%増収の売上高 13 億 4,000 万円となっております。HR 事業においても、本来は 2 桁成長を取り戻したいものの、現状そこまで材料がないこともありまして、10%未満の成長で、まずは減収を止めるフェーズと考えております。

サポート

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



利益面につきましては、前期の赤字から大きく回復させ、連結営業利益は 8,000 万円を計画しております。セグメント別営業利益は、HR 事業で 3,000 万円、投資事業で 5,000 万円をそれぞれ目指しています。

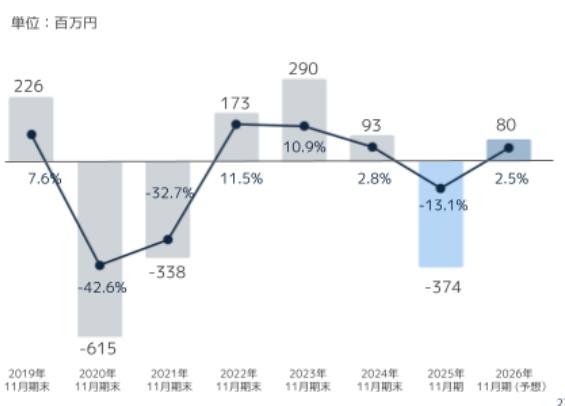
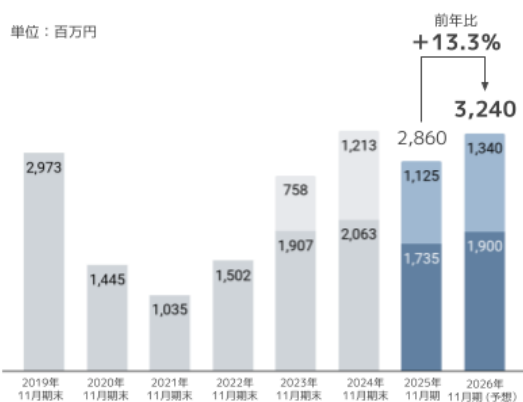
まず持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を目指して、HR 事業では組織、商品性の改定を引き続き行って、再び 2 桁成長できる基盤をつくっていかうと思っています。また子会社間のシナジーということでは、マルヒコ太田食品が加わりましたので、きゅういちとのシナジーも創出していけると考えています。

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。



業績予想のグラフは、こちらの通りとなります。HR 事業の求人広告およびスカウトサービスでは、前期の施策が成果を出し始めています。営業生産性は適切な水準に達しており、SPA（応募単価）も堅調に推移していることから、他部門に先駆けて増員計画を策定しております。2025 年比で増収基調を描ける手応えを感じており、昨年 1 年間の苦しい取り組みを経て、ようやく成長への筋道が見えてきたと認識しております。

一方で人材紹介については、集客の課題は早急に施策を充てる必要があります。今期でしっかりと減収を止めて、飲食から食へと、食関連領域へのしみ出しを行うことによって、増収基調へ変えていきたい、転じていきたいと思っています。また外国人材の領域は力強く成長しておりますので、今期も非常に高い成長率を期待しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



M&A につきましては、投資事業のセグメントでのロールアップの投資、こちらは北海道中心に行っていますが、今期は HR 周辺領域でも M&A を実行し、HR 事業の増収に寄与させていきたいと考えております。一足早く求人広告、スカウトが回復の兆しが見えている。外国人材にも投資する。OIC グループとの協業を進めていく。M&A を活用していく。この辺りが HR 事業の抜本的な減収を止め、増収していく勝ち筋かと考えております。

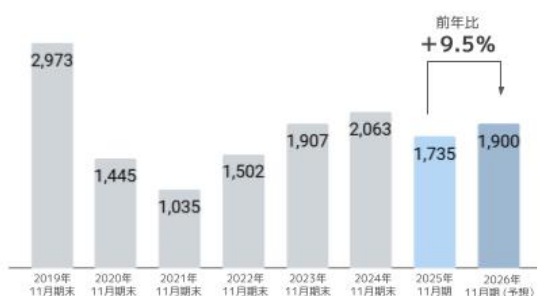
2026年11月期 業績予想



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



28

HR 事業単体の業績予想は、スライドをご確認いただければと思います。HR 事業の増収基調への転換を支えるには、先ほどの繰り返しにはなりますが、主に三つの領域かなと考えております。

まず、主力の人材紹介サービスですが、こちらは飲食だけにとらわれず、ニーズが堅調な食関連領域のターゲットの拡大、いわゆるしみ出しを行っていきます。

次に求人広告、スカウトですが、こちらは今期から増収基調を描けるだけの1人当たりの生産性と、SPA が実績として出ておりますので、攻めていこうと考えております。

最後に子会社のワールドインワーカーの外国人材紹介は、深刻な人手不足を背景に市場全体が伸びていると思いますので、今期も HR 事業の中ではグループ全体の成長をけん引する、高い伸びを維持できると考えております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



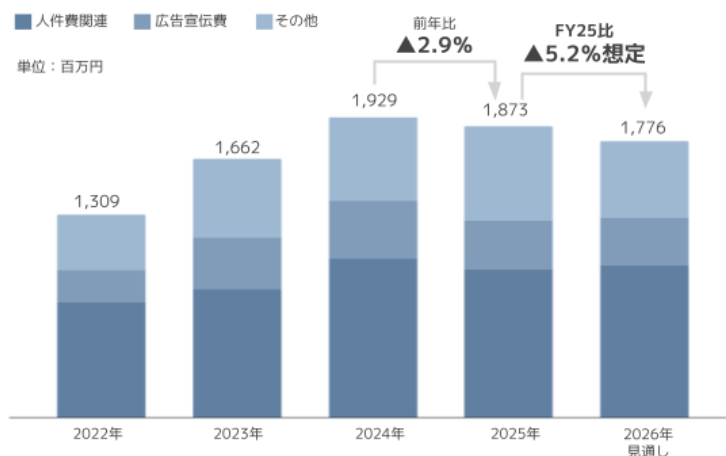
前期の反省を生かして、今期はこれら既存事業の着実な成長を積み上げることで、外部環境に左右され過ぎず、必ず黒字化を完遂できる体制で臨んでいきたいと考えております。

2026年11月期 業績予想



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。



30

その前提として、黒字化、黒字化と何度もお話ししておりますが、クックビズ単体の販管費は前期も削減しましたが、2026年11月期もさらにコスト削減を断行していこうと思っております。子会社のワールドインワーカーの事業拡大には投資しつつ、クックビズ単体としてはしっかりと利益が出る、筋肉質な体制をつくり上げたいと思っております。

今までは本資料のグラフはHR事業単体で出しておりましたが、クックビズ単体で出すことでより分かりやすくさせていただきましたのでご確認いただければと思います。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

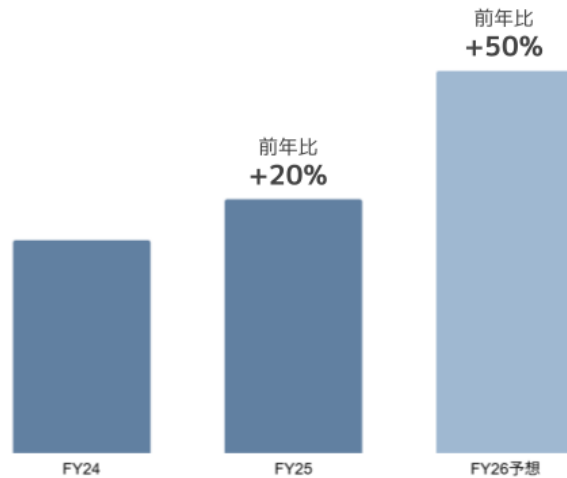
0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com



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。



32

子会社のワールドインワーカーの成長推移です。現状は単体での売上は非開示としております。グループイン以来、昨対比で前期は1.2倍で成長しましたし、今期予想も1.5倍と順調に成長しております。見方によってはそれ以上の成長も見込めるような需給バランスかと思っております、やはり外国人材の領域の需要はきわめて力強いものがあります。

こちらは特定技能というビザの特性と、飲食の大手企業の資金力が非常にマッチしていると思います。その様な環境の中でクックビズブランドとして選ばれるサービスに、引き続きブラッシュアップしていければと思っておりますので、この成長領域への投資はこれからも加速させていこうと考えております。

「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- 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。

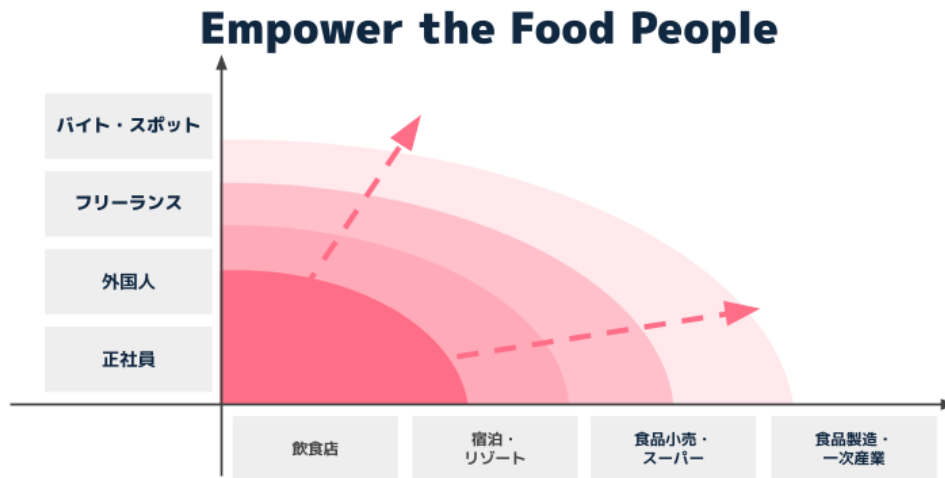


33

「飲食から食へ」という領域拡大に向けた取り組みとして、先月、ロピアを展開する OIC グループ様との資本業務提携を発表いたしました。同社は国内外で非常に積極的な出店を計画されており、それに伴い 1,000 名規模の採用を予定されています。当社はこの大きな採用ニーズを人材面からサポートしてまいります。今回の提携は単なるエージェントとしての取引ではなく、包括的な資本業務提携です。同社の戦略を深く理解した上で、入社後の定着までを見据えた質の高い採用支援を実現してまいりたいと考えております。

「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- 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。



34

今後の事業展開の構想についてご説明いたします。当社は創業以来 10 数年にわたり、スライド左下の「正社員×飲食」という市場に特化し、その基盤を築いてまいりました。しかし現在、市場環境は確実に変化しています。持続的な成長を実現するためには、これまでの特定領域に留まることなく、さらなる多角的な事業展開が必要であると認識しております。

現在はその一つ上、「外国人×飲食店」の領域が昨対 1.5 倍を予算でしっかりと計画できる水準になっていますので、その隣の宿泊・リゾートの領域も外国人材・日本人正社員も力強くニーズがあると思っております。

今回の OIC グループとの資本業務提携は、「正社員×食品小売・スーパー」という領域にしみ出していこうということです。また OIC グループは子会社が 45 社以上あり、その中には食品製造や一次産業に近い、川上の事業体の運営をされております。食のコングロマリットとして展開していますので、彼らの子会社への成長支援もわれわれに求められているミッションだと認識しております。

OIC グループとの提携においては、まずは店舗スタッフの紹介を最優先事項として取り組んでまいります。さらに、グループ子会社からも強い人材需要をいただいております。順次支援領域を拡大していく方針です。具体的には、食品製造や一次産業といった、外国人材が数多く活躍する領域へも展開を広げてまいります。このようにターゲットを隣接領域へと拡張することで、当社の SAM（事業対象市場）を確実にかつ大胆に拡大させていく考えです。

サポート

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

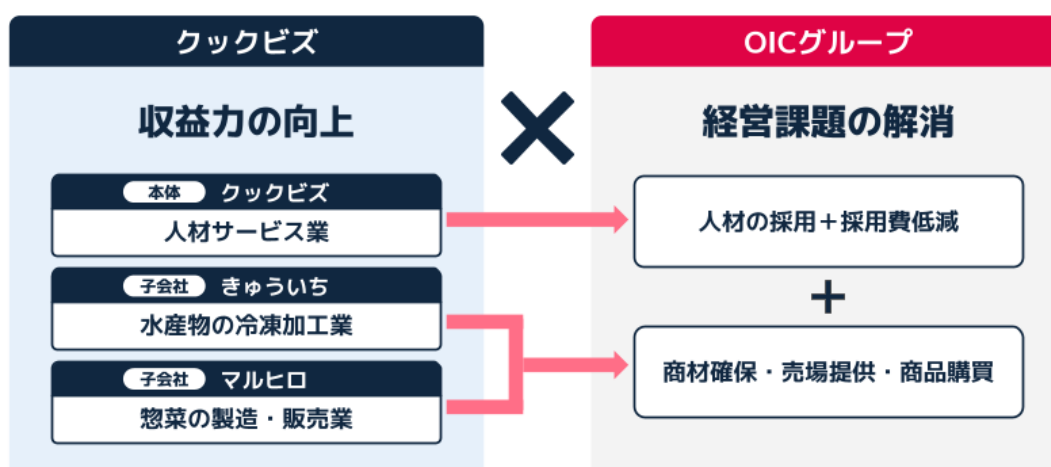
本来であれば、上場前後の段階から着手すべき課題であったかもしれませんが、これまでは「飲食×正社員日本人」という特定の領域に注力しすぎていた側面があったと認識しております。しかし、今からでも決して遅くはありません。「Empower the Food People」というビジョンのもと、飲食人が活躍できるフィールドを広げることは、ビジョンの達成のみならず、確実な業績拡大に直結します。1年前にミッション・ビジョンを刷新したことが、結果としてOICグループ様との出会い、そして今回の資本業務提携へと結びつきました。今後はこれを大きな成長機会と捉え、全社を挙げて挑戦してまいります。

2026年11月期 業績予想



「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。



35

またOICグループとの提携は人材のみにとどまらず、きゅういちの原材料の供給であったり、マルヒロ太田食品のお惣菜を同社と協力して販売するようなプランも出始めております。両社グループ会社まで含めた包括的な提携を目指しています。こちらが進捗があれば決算説明等で成果をお伝えいたします。

サポート

日本

050-5212-7790

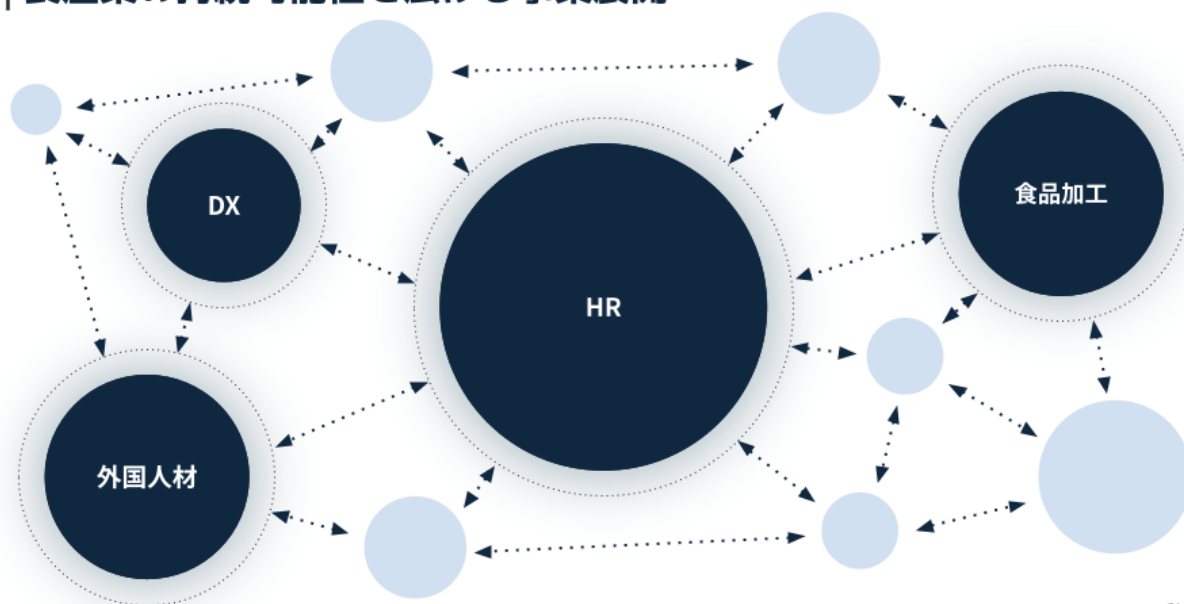
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



食産業の持続可能性を広げる事業展開



36

当社は飲食業界特化型の HR 事業から出発いたしました。現在は「食産業の持続可能性」を拡大する事業展開を推進しております。その一環として、コロナ禍を機に「きゅういち」を取得し、労働力不足のみならず、後継者不足や経営人材の承継問題へのアプローチを続けてまいりました。

今後は、これまで取り組んできた「川下（店舗）」に加え、「川上（生産・流通）」の支援も強化いたします。フードバリューチェーンの両端を支援することは、付加価値の極めて高い領域であると考えております。日本の食の国際競争力の源泉は、各地の高品質な特産品にあります。今後も川上および川下を支援するビジネス開発を加速させてまいります。

このため、祖業である HR の枠に捉われず、食産業に必要な不可欠なサービスを連続的に創出してまいります。特に、生産年齢人口の減少を背景に、今期急成長している外国人材ビジネスは、新制度「育成就労」の開始も控えており、極めて大きな追い風となると確信しております。また、現場の年収向上や生産性向上のため、DX・AI の活用も積極的に推進し、単なるマッチングに留まらない事業展開を図ります。

私たちはこうした多角的な事業展開を「食ビジネスの連邦経営」と呼んでおります。一方で、喫緊の課題が HR 事業の抜本的な立て直しと成長の蓋然性の確立であることは、重々認識しております。まずは減収に歯止めをかけ、増収基調へと回帰させるべく、2026 年 11 月期は本業の再建に最優先で取り組んでまいります。

サポート

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

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

質疑応答

質問者 [Q]：求人広告、スカウトが増収基調になっていることはとても安心しました。こちらは何が原因なのでしょう。4Qでは3Qに比べて増えている感じがありません。3Qでいっていた新規顧客の営業に関して、効果が出てきたということでしょうか。

藪ノ [A]：下期の概況につきましては、総じて堅調に推移しております。具体的には、個々の営業員の成約額が当社の設定した閾（しきい）値を超える月が増加しており、生産性は着実に向上しています。特に、昨年から一昨年にかけて採用した新人営業員のパフォーマンスが向上しており、当社のサービスが競合他社と比較しても、お客様に十分ご満足いただける競争力を備えていると認識しております。

全体の売上ボリュームに関してのご指摘については、昨年度、営業人員が数年前と比較して約30%程少ない人員数で運営してきたことが主な要因です。しかし、足元では売上の下げ止まりを確認できており、これは大きな安心材料と考えております。

また、新人でも販売しやすい「セットプラン」の導入により、早期の戦力化が実現しており、育成期間の短縮にも手応えを感じております。求人広告およびスカウト部門において「人員増が即座に売上増に直結する」という確証が得られましたので、今期より採用を積極的に拡大いたします。人員増に伴い、現在の高い生産性を維持することで、次期以降の増収基調は十分に描けると考えております。詳細は今後の四半期決算資料等を通じて、継続的にご説明してまいります。

質問者 [Q]：説明資料の人材紹介事業の打ち手について、教えてください。この資料は3Qに発表しています。その後3カ月で、マーケティングの数値に効果は見られますか。それとも、まだ見えませんか。

藪ノ [A]：ご質問のマーケティング数値の効果についてお答えいたします。結論から申し上げますと、現時点ではマーケティング施策が完全に実を結んでいるとは言い難い状況です。

以前もお伝えしている通り、従前の転職相談起点から求人起点の応募を増やすべく、Indeed等への積極的な広告展開をしましたが、これまでの「転職相談」経由の候補者と比較して、マッチング

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



の性質やフェーズに差異が生じており、最終的な内定受諾（コンバージョン）まで結びつけるプロセスに課題が残っております。

こうした状況を鑑み、今期の業績予想における人材紹介事業の数値は保守的に見積もっております。第1四半期においても、マーケティング効率が改善するまでは慎重な運用を継続する方針です。今期の戦略において昨年と明確に異なる点は、まず販管費を厳格にコントロールし、売上が想定の水準に戻った段階で確実に黒字化できる体制を構築することです。

昨期は改革を急ぎすぎたという反省のもと、今期は数値の改善を確認できるまで、大規模な新規投資は控える決定をしております。まずはスモールステップで施策の有効性を検証し、着実に成果を確認した上で、投資を拡大していく考えです。

質問者 [Q]：採用総合パッケージについて教えてください。売上のメインは Lite ではないと思うので、3割程度の顧客を失っている状況で間違いないか。

藪ノ [A]：今期 2025 年 11 月期に関しては、採用総合パッケージのみを切り出して売上高を公表していないこととなりますので、人材紹介の減収はすなわち、採用総合パッケージの減収とほぼニアリーと認めていただければと思います。

基本的には人材紹介も採用総合パッケージも、一部は定常的な収益があるものの、ほとんどが成功報酬型に移行しています。企業の採用需要はあるなかで、当社の施策が応募から面談という工程で躓いている状況です。採用総合パッケージに関しても人材紹介に関しても、紹介する人員が満足には獲得できず、同じように減収しているとお考えいただければと思っております。

この現状を回復させるために、応募者、面談数の増加をまず優先して対処していきたいと考えております。

質問者 [Q]：ロピアとの提携は、HR に対してどれぐらいのインパクトでしょうか。ロピア側としては採用総合パッケージ的な企業が一つ増えた感じでしょうか。先方としては第一優先として、クックビズに採用を一任する感じでしょうか。あと、それと例えば 100 名ぐらいの紹介はいけそうな感じですか。

藪ノ [A]：ご指摘いただいた観点で相違ございません。ロピアとの提携は、当社の「採用総合パッケージ」をより進化させた戦略的モデルと位置づけております。

外食業界が SMB（中小規模事業者）を含む多数の企業で構成されているのに対し、食品スーパー業界は、各地域に年商数千億円規模の有力企業が点在する「集中型」の市場構造です。このよう

サポート

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



な業界特性においては、当社の包括的な採用支援プランが非常に高い親和性を発揮すると判断いたしました。

まずはロピアに対し、当社のサービス水準を最大限に高めて提供することで、同業界における確固たるシェアを築きます。具体的な目標として、まずは50名から100名の採用支援を皮切りに、将来的には同社の採用計画の2割から3割にあたる、年間200名から300名規模のシェア獲得を目指します。

ロピアにおける成功事例を確立することは、同水準の規模を持つ他の食品スーパー企業への横展開において、極めて大きなインパクトを持つと考えております。

質問者 [Q]：今期の業績見通しは保守的に見ているのか、それともアグレッシブに見ているのかといえば、どちらでしょうか。

藪ノ [A]：こちらに関してもご回答させていただきますと、やや保守的には見ております。やはり2年連続下方修正しているところは、非常に重く受け止めておりますので、まずは黒字化というところと増収基調に戻すところは、なんとしてもグループ総力を挙げて達成していくべきだと思っております。

質問者 [Q]：東京電力の補償の進捗を教えてください。東京電力側の進捗を見ますと、ほとんどの支払が完了していると認識しています。遅延している理由は、交渉条件で折り合いがつかないからでしょうか。

藪ノ [A]：本件は守秘義務の関係上、すべてを開示できる状況にはございませんが、東京電力との主要な質疑応答については概ね完了していると認識しております。

解決に向けた交渉が継続している背景には、条件面での不一致ではなく、東京電力からの追加質問に対する精緻な回答プロセスがございます。子会社の「きゅういち」は事業再生案件としてグループ入りした経緯があり、買収以前の旧「久一米田商店」時代の資料と、当社グループ参画以降の資料とでは、データの精度に差異がございます。この過去の資料精査に時間を要していることが、進捗が長引いている主因です。

ただし、交渉が停滞（スタック）している事実は一切ございません。早期の補償実行に向け、引き続き誠実に対応を続けてまいります。補助金等の進捗についても、公表すべき事実が確定しだい、速やかに開示させていただきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：今後のけん引役は、規制緩和されるワールドインワーカーだと思います。今後の成長性についての見通しを教えてください。

藪ノ [A]：2027年に「育成就労」制度が解禁され、外食業が正式に対象業種となることは、当社にとって極めて強力な追い風です。現在、外食特化の特定技能人材紹介において、私たちが競合と認識している企業は4~5社に限定されており、まずはこの領域で圧倒的ナンバーワンの地位を確立することが当面の目標です。

外食現場では調理と接客の両立が求められるため、特定技能外国人には将来的な店長候補としてのキャリアパスが期待されています。そこで重要となるのが、来日直後の教育です。当社には、10年以上にわたり外食向けに提供してきた「クックビズ・フードカレッジ」の実績がございます。このノウハウを外国人材向けに最適化し、研修から受入体制の構築までを包括的にサポートすることで、他社との決定的な差別化を図ります。

育成就労から特定技能1号・2号へと続く、最大10年にわたる就労サイクルが確立されることは、市場ポテンシャルの飛躍的な拡大を意味します。当社が紹介した人材の1年以内定着率は95%と、業界内でも極めて高い水準を誇っております。この「定着率」という強みを軸に、質を維持しながらシェアを拡大し、外食特化型HRとしての勝利を確実なものにしてまいります。

質問者 [Q]：今期のホタテの売上はいくらでしょうか。ビジネスモデルとして今の値段が続く限り、ホタテは厳しそうな印象です。今の高騰は稚魚の不漁が原因と考えているが、これは豊漁になるまで我慢するイメージでしょうか。

藪ノ [A]：ビジネスモデル上の外部環境についてお答えいたします。現在の業績への影響については、ご指摘の通り稚貝（ちがい）の不漁が主因です。稚貝が市場に出るまでには約2年を要するため、昨年の不漁の影響が今期も一定程度継続すると見込んでおります。

また、噴火湾産のホタテに関しては「貝毒」の発生状況が市場供給量と価格に大きく影響します。当社の強みは、貝毒が発生し市場価格が抑制される局面においても、毒素を除去し出荷可能な状態へ加工できる技術と設備を有している点にあります。これにより、仕入れ価格を抑えつつ安定供給を行うという、外部環境を活かした運用が可能です。

今後の対策としては、単に不漁を耐えるのではなく、原材料依存のモデルから脱却することが肝要です。その一環として、新たに開発したホタテグラタン等の加工食品のラインナップ拡充を推進しております。先般の「マルヒロ太田食品」のグループ化も、まさにこの「高付加価値化」が狙い

サポート

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

です。加工度を高めることで不漁による業績変動を最小限に抑え、持続的で安定した収益構造を構築してまいります。

以上、回答です。

質問者 [Q]：今期の黒字化が達成された場合、その先の 2027 年 11 月期以降は、どのような成長曲線を描くイメージでしょうか。中期的な成長ドライバーを、今お答え可能な範囲でお伺いしたいです。

藪ノ [A]：2027 年 11 月期以降の成長曲線、および中長期的な成長ドライバーについてお答えいたします。

当社は現在、「飲食から食へ」というドメイン拡大を推進しており、これが中長期的な成長の核となります。具体的なドライバーは大きく分けて 3 点です。

第一に、OIC グループ様との資本業務提携の完遂です。これを成功させることが、食産業全体への展開における最優先事項となります。

第二に、外国人材ビジネスの戦略的拡大です。特定技能分野でのシェア拡大に加え、新たに導入される「育成就労」制度を強力な追い風として活用します。深刻な人手不足に悩む外食業界において、外国人材は実質的な「新卒採用」の代替層としての役割を担うこととなります。これまで国内人材に限定していたことで生じていた機会損失を、グローバルな人材紹介網によって確実に利益へと転換してまいります。

第三に、機動的な M&A の実行です。既存事業の有機的成長に、M&A による非連続な成長を組み合わせることで、HR 事業単体での安定的な 2 桁成長を目指します。

これら複数の成長エンジンを連動させることにより、2027 年 11 月期以降も持続的な 2 桁成長と、高い利益水準の維持を両立させていく考えです。

質問者 [Q]：今期、HR 分野での M&A を計画していたと言いましたが、マーケティングの補完をするイメージでしょうか。

藪ノ [A]：マーケティングの補完はもちろん選択肢の一つですが、主眼は「当社の顧客資産の最大活用」にあります。現在、当社の人材紹介部門が持つ営業リソースに対し、紹介案件以外の収益機会をさらに積み増せる余地があると判断しています。当社が保有する 1 万社以上の飲食企業との

ネットワークは、HR 周辺領域のサービスを持つ企業にとって極めて魅力的なプラットフォームです。

具体的には、当社の顧客網に対してクロスセル・アップセルが可能な商材を持つ企業を対象としています。単なる集客の補完に留まらず、BPO（業務委託）や RPO（採用代行）といった周辺領域へ進出することで、一社あたりの LTV（顧客生涯価値）を高め、売上を非連続に伸ばしていく考えです。現在、具体的なターゲットリストを作成し、積極的にアプローチを開始しております。

そのほか、ご質問いかがでしょうか。特にないようですので、いったんこちらのほうでご質問のご回答は以上とさせていただきます。たくさんご質問をいただきまして、ありがとうございます。

[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

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

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

