



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年2月26日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2025年11月期振り返り
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2025年11月期振り返り
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

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. Mission・Vision
2. **事業内容**
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2025年11月期振り返り
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix



社名	クックビズ株式会社
設立	2007年12月10日
代表者	代表取締役社長 藪ノ 賢次
所在地	大阪府大阪市北区芝田二丁目7番18号
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、 マルヒロ太田食品株式会社

事業内容
沿革



- 2007 12月 設立。飲食特化の人材紹介事業を開始
- 2008 3月 飲食特化の求人サイト「cookbiz」を開始
- 2012 7月 飲食特化の求人広告事業を開始
- 12月 東京オフィスを開設
- 2014 4月 名古屋オフィスを開設
- 2017 11月 東京証券取引所マザーズ市場
(現在はグロース市場に移行)へ上場
- 2019 4月 スカウトサービス「ダイレクトプラス」
(現 「ダイレクトオファー」)を開始
- 2022 10月 株式取得によりきゅういち株式会社を
完全子会社化
- 2023 3月 特定技能外国人材の人材紹介事業を譲受
- 7月 主に飲食事業者向けアルバイト業務管理
SaaSプロダクトCAST事業を譲受
- 2025 9月 株式取得によりマルヒロ太田食品株式会社を
完全子会社化

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」



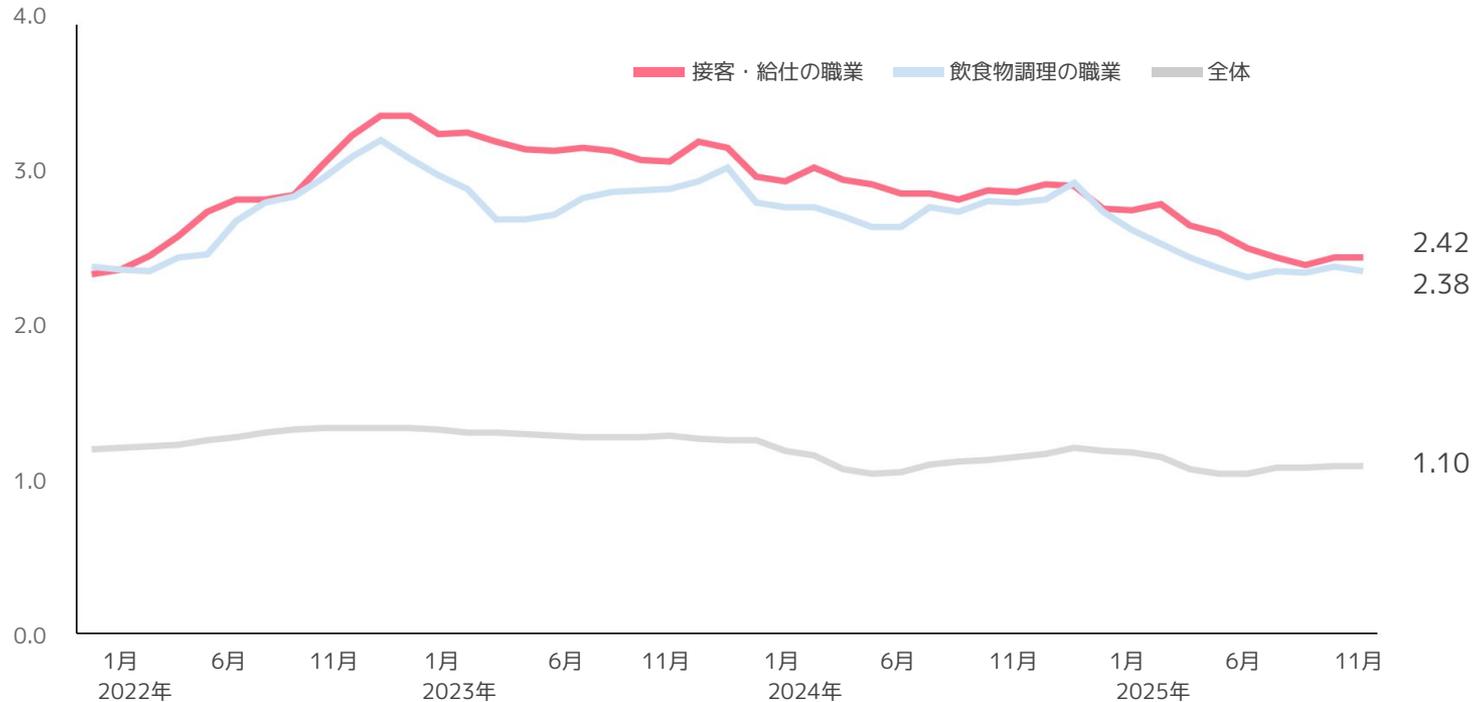
後継者不足

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

市場の環境 ～有効求人倍率～

飲食業界の有効求人倍率はピーク時より落ち着いているものの、依然として全業種平均を大きく上回る2.0倍超の水準で推移。採用難は「量」から「質」へ。構造的な不足は依然継続。



※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

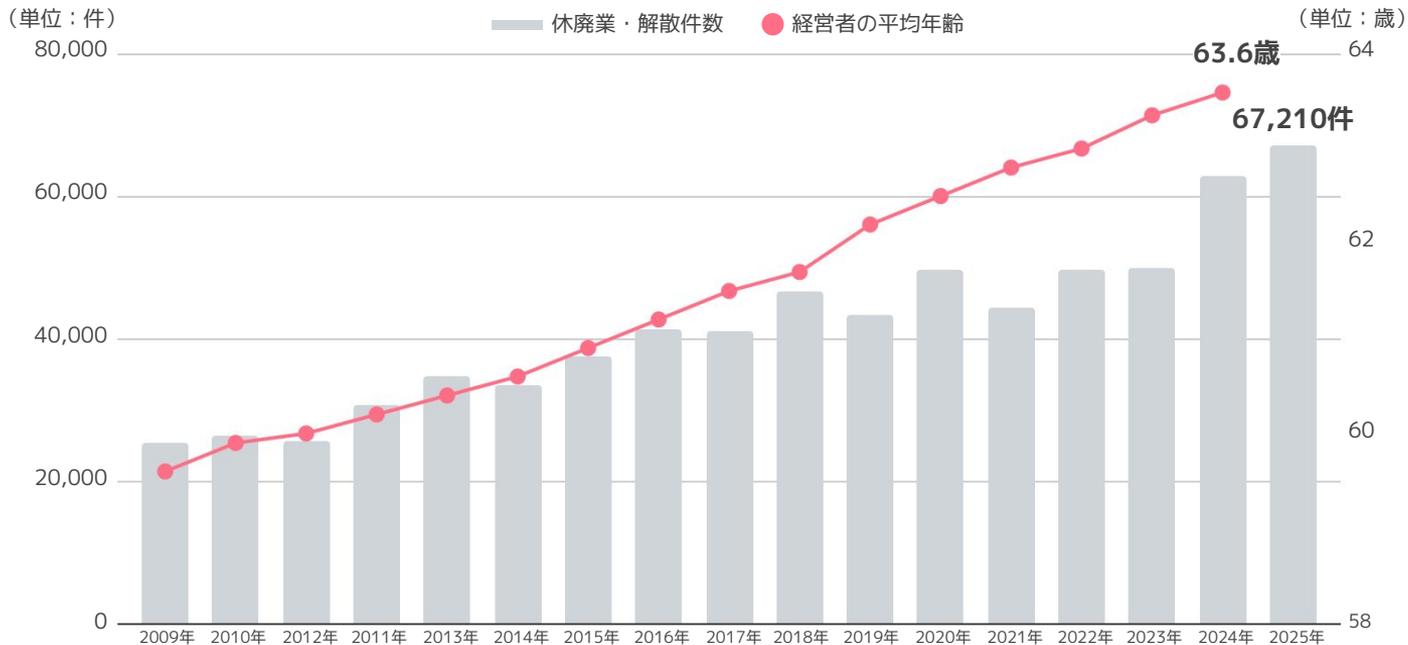
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

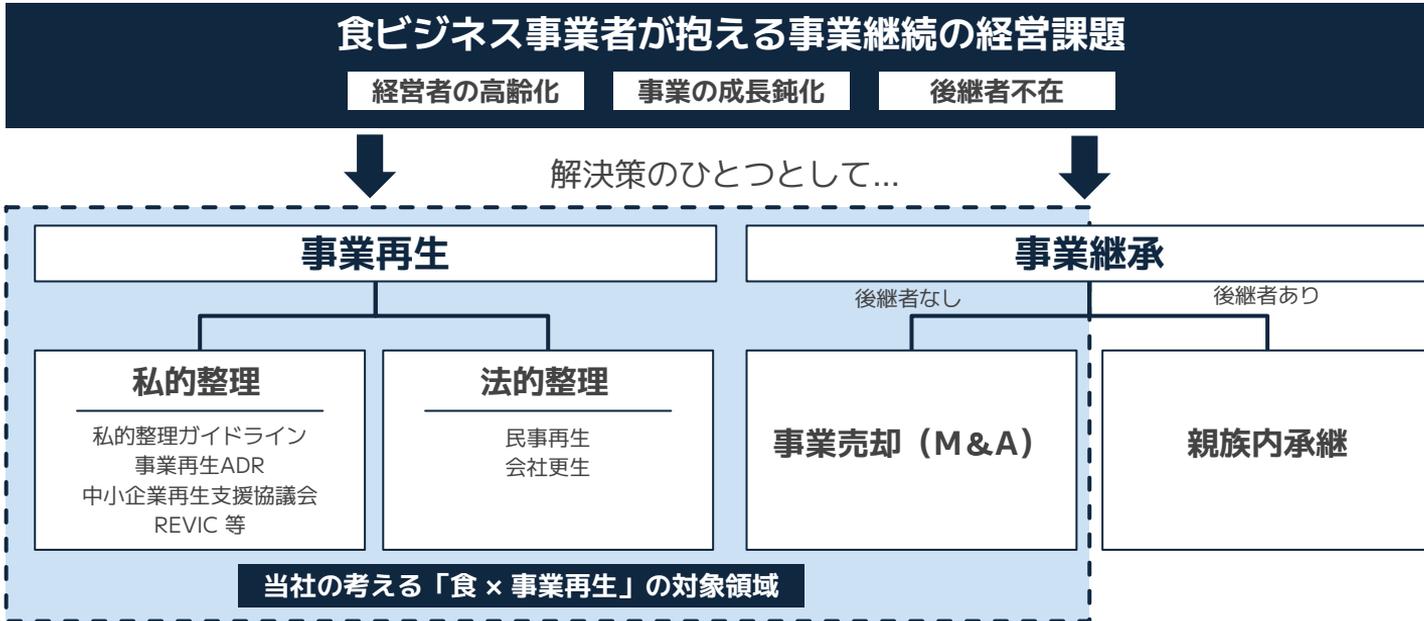
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



出典：中小企業庁「中小企業白書 2025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「2025年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2025年2月17日時点)」)

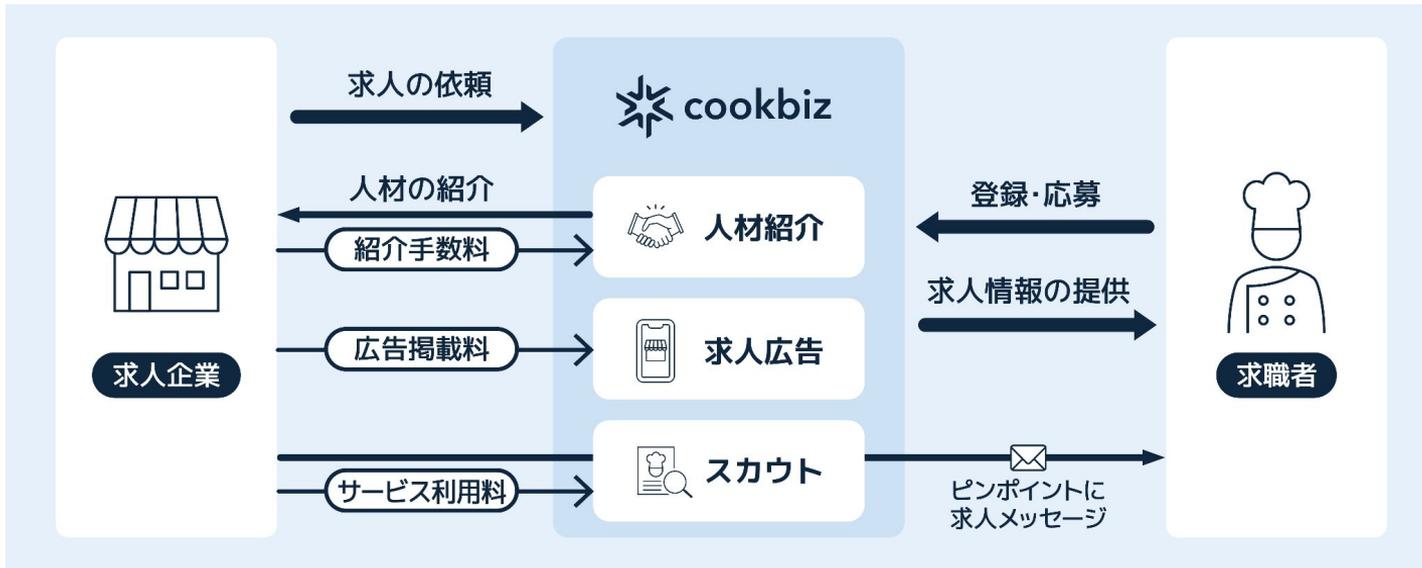
後継者不足に対し、当社が取組む解決策

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。



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30万人の求職登録者とのマッチングを実現。



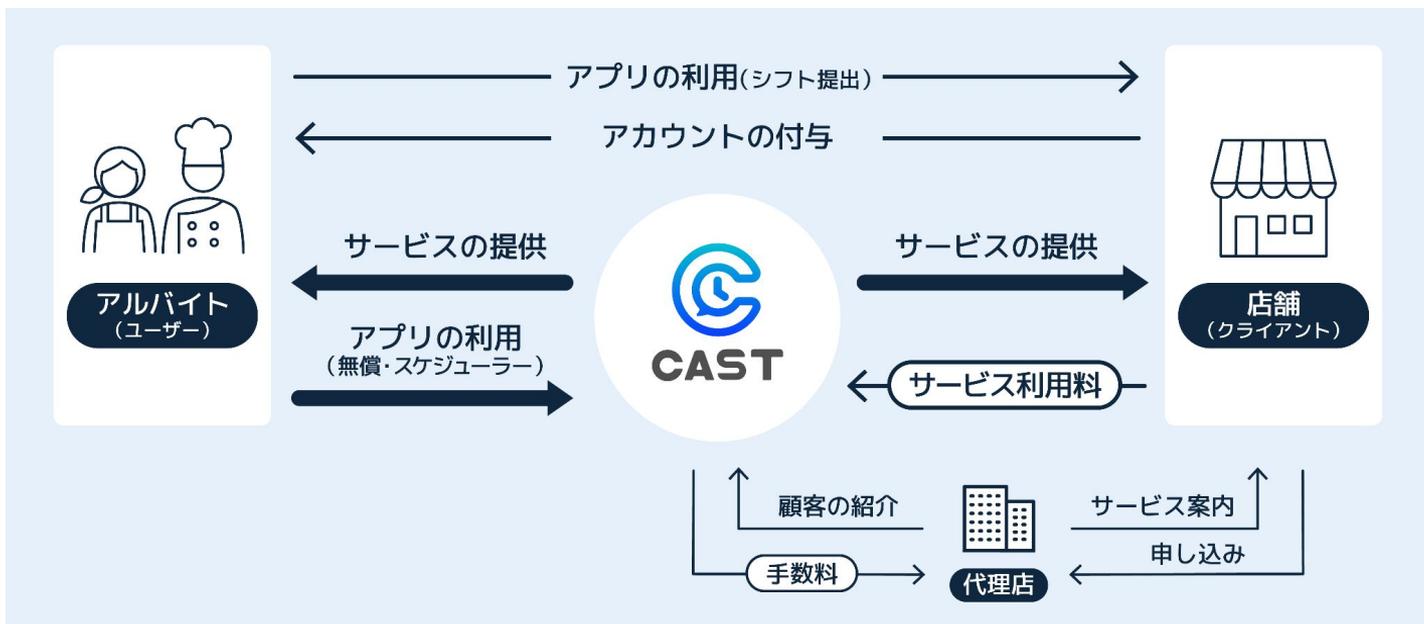
特定技能外国人材の人材紹介・登録支援

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。



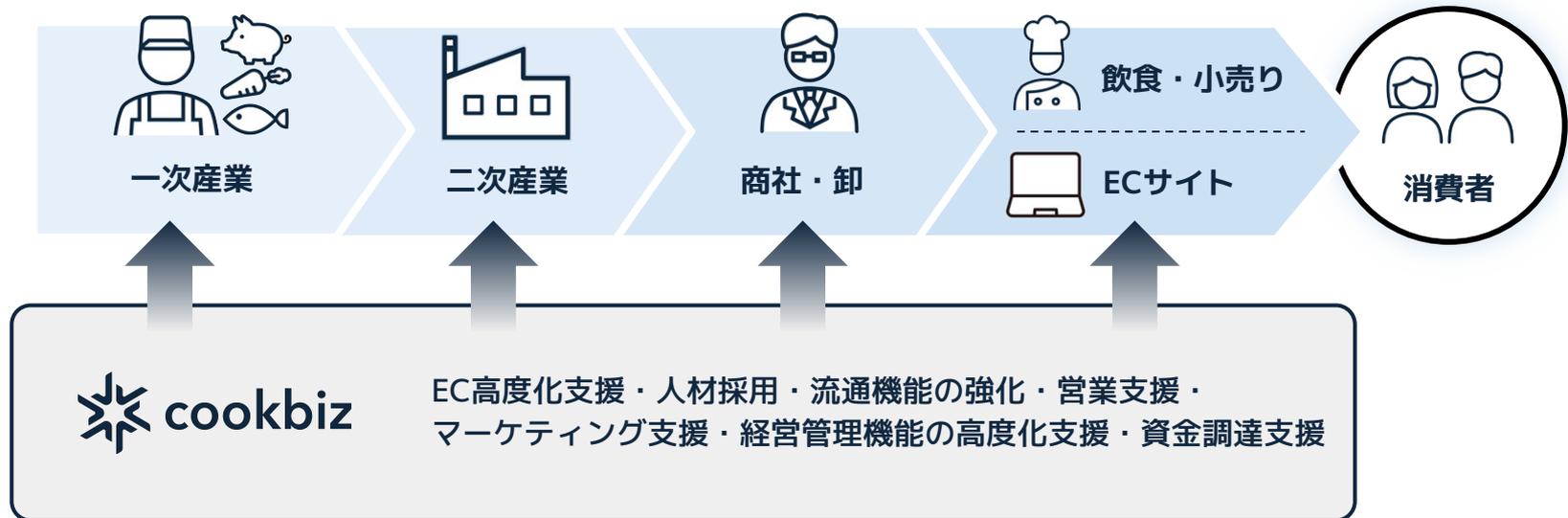
シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス

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。



投資事業

- 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。



投資事業ポートフォリオ（きゅういち株式会社/マルヒロ太田食品）

- きゅういち株式会社
- 2022年10月取得
- 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。
- マルヒロ太田食品株式会社
- 2025年9月取得
- 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



<https://kyuichi.co.jp/>



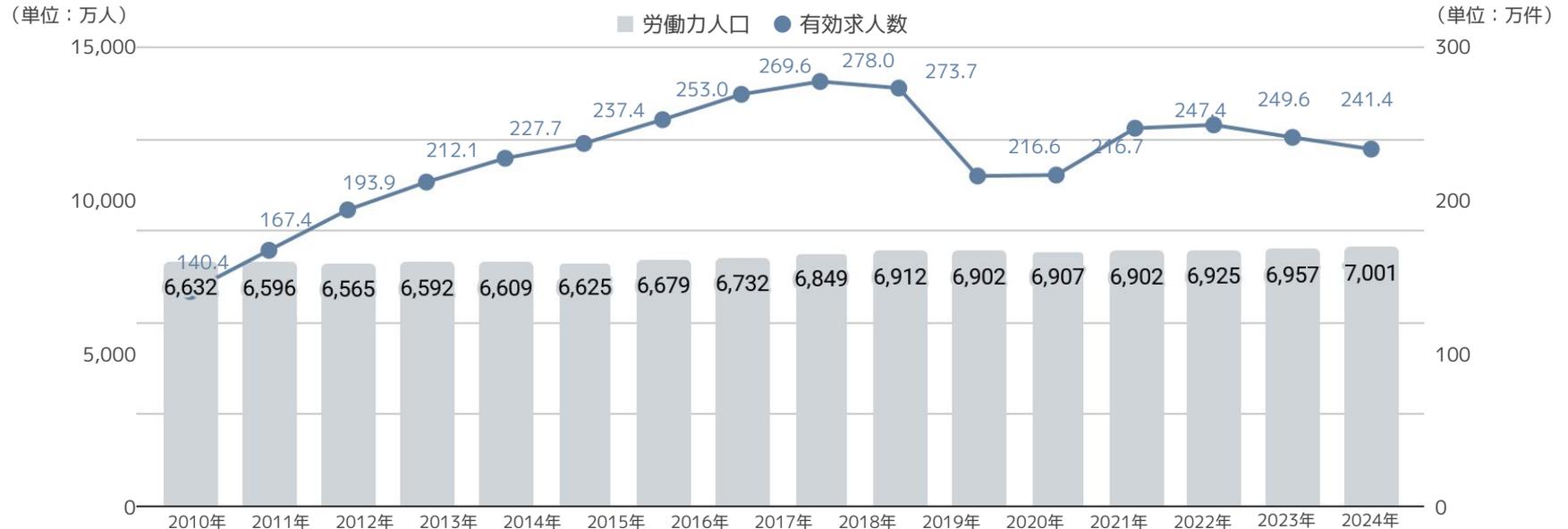
<https://maruhiro-f.co.jp>

目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
- 3. 市場環境**
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2025年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

有効求人数と労働力の推移

- 長期的な人手不足傾向は変わらないものの、直近の労働力人口は増加。需給の逼迫感に変化の兆し。
- 2023年以降、求人数は微減に転じており、市場は「量を重視した採用」から「選別採用」のフェーズへ。いかに自社に合う人材を確保し定着させるか、企業の採用戦略が問われる局面。

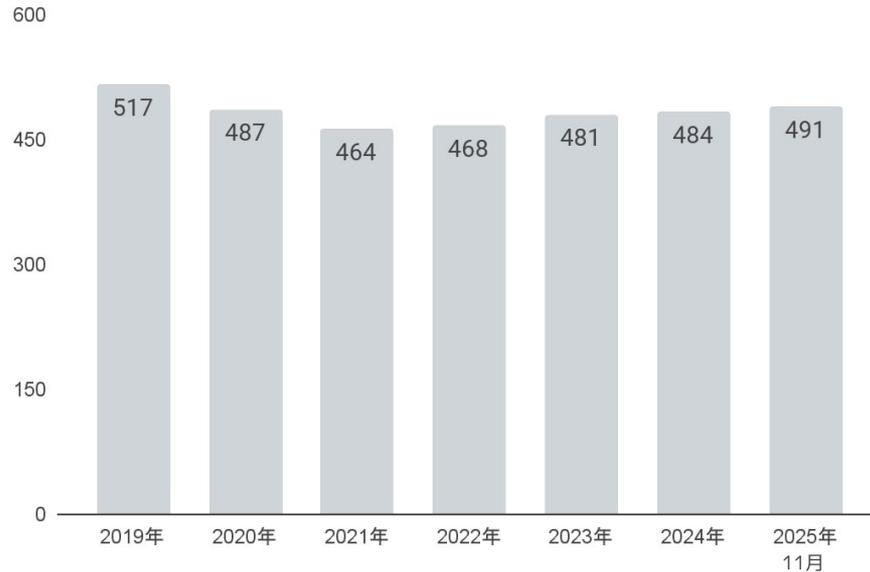


出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」有効求人数（実数）年平均
 総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均

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

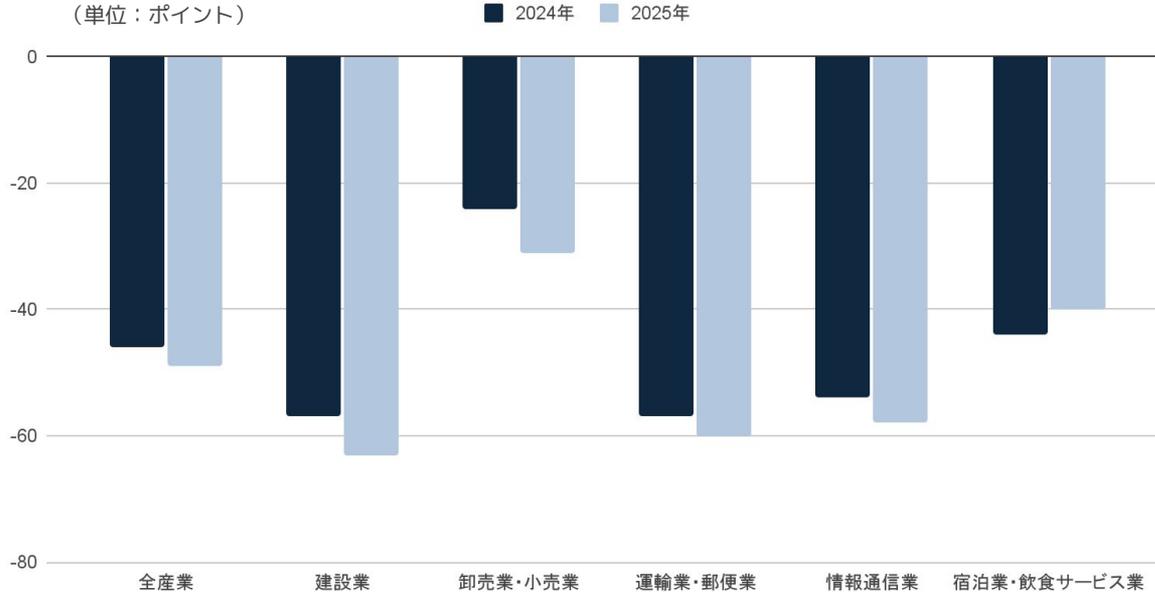


出典：総務省「サービス産業動態統計調査」

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



業界別給与水準

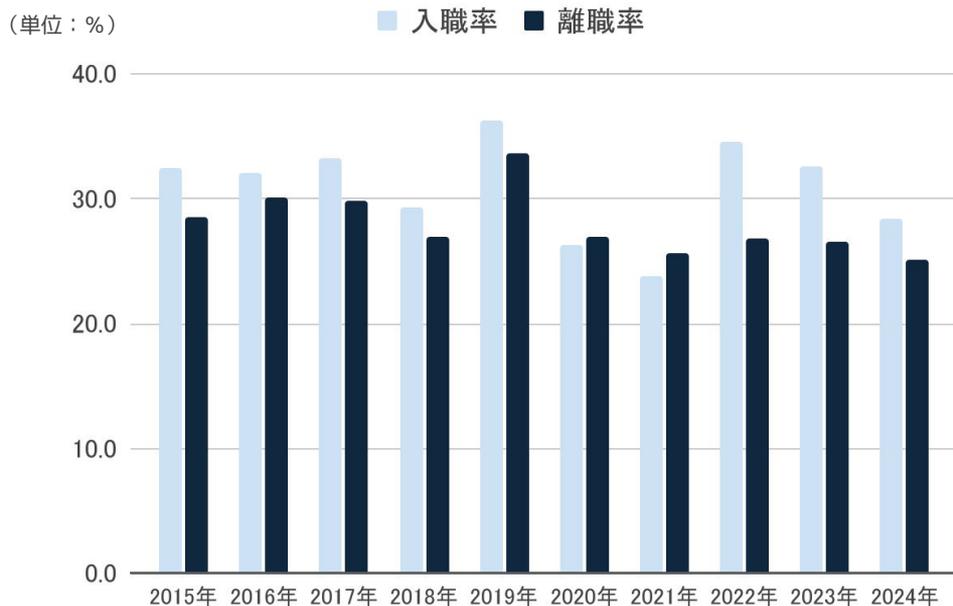
一方、宿泊業・飲食サービス業の平均賃金は低く、他業種と比較しても数十万円程度、劣後した状態。業界の魅力UPは急務。



出典：厚生労働省 令和5年賃金構造基本統計調査（正社員・正職員）

求職者の動向変化

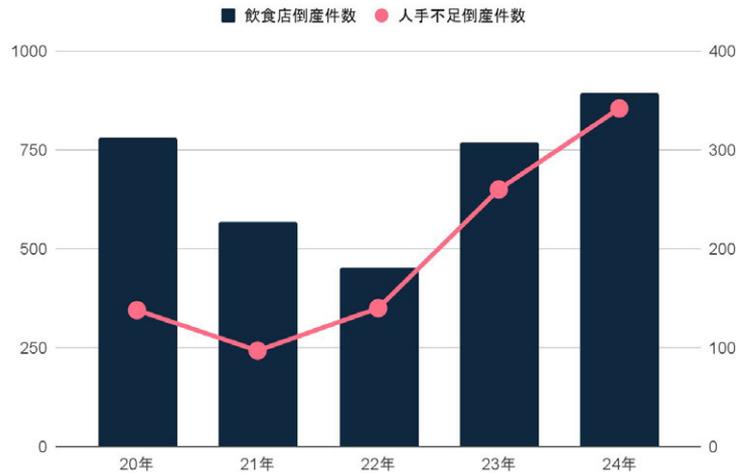
コロナ禍後、「宿泊業・飲食サービス業」の入職率は離職率を上回る。給与面での改善余地が大きく、業界の魅力度が上がれば、さらなる入職を見込めると当社は想定。飲食特化のサービスの強みを活かし、食産業の従事者・事業者に選ばれる企業となることを目指す。



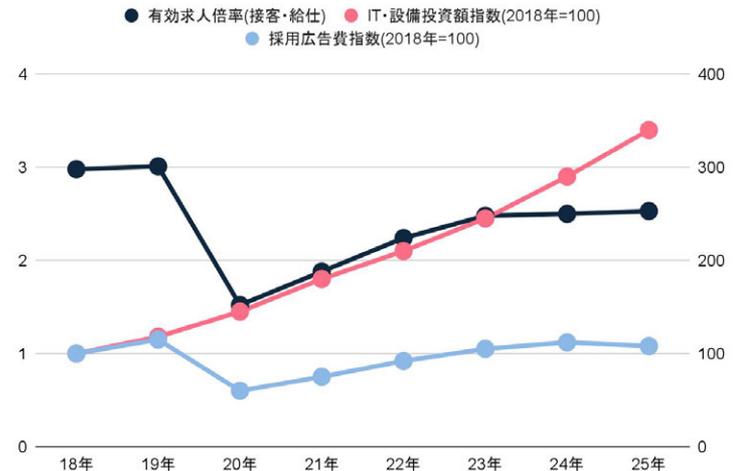
出典：厚生労働省 雇用動向調査より当社作成

「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。



出典：帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査」「飲食店の倒産動向調査」各年版より作成



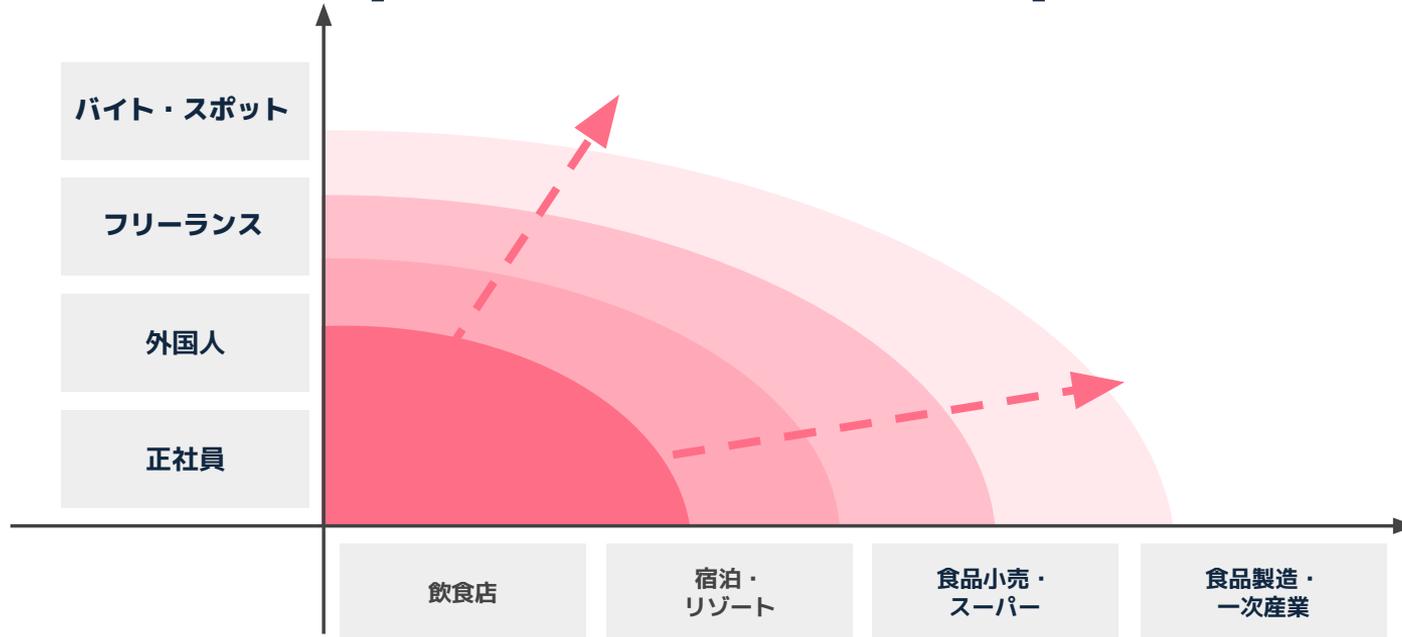
出典：厚生労働省統計、日本フードサービス協会調査、および主要上場飲食企業（すかいらーく、吉野家、ゼンショー等）の中期経営計画より作成

飲食業界全体で、求人数（求人量）の構造的な減少

「飲食」から「食」への展開による成長余力

- 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。

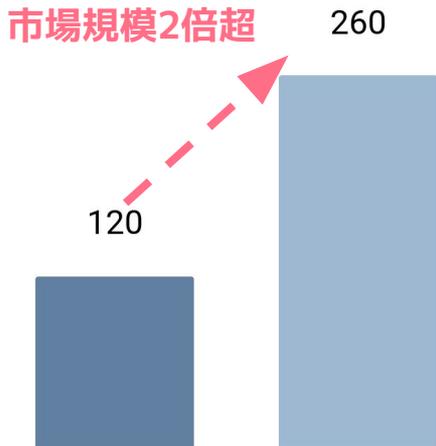
Empower the Food People



飲食業界のDXに対する投資

収益性の改善や現場の人材不足に対応するため、労働生産性の向上や省人化に資するDX投資は今後も増加すると推計される。

（単位：億円） 外食・飲料業界向けのDX市場規模予測



出典：矢野経済研究所「外食・飲料業界向けDX市場に関する調査」（2022年）

（※1）：リクルート「セルフオーダー利用に関するアンケート調査」（2024年7月）

（※2）：経済産業省「2024年のキャッシュレス決済比率」（2025年3月）

（※3）：富士経済「配膳ロボットや業務用清掃ロボットなどサービスロボットの国内市場調査」（2023年4月）

顧客接点の標準化

フロントサイドDX

- モバイルオーダーの標準化が加速
セルフオーダー利用経験率：2021年26.0% → 2024年57.1%（※1）
- キャッシュレス決済は必須インフラへ
2024年のキャッシュレス決済比率は42.8%（※2）



人手不足の解消

オペレーションDX

- 配膳ロボット2030年国内市場予測では2022年比4.9倍の3万890台（※3）
- 公的支援により中小店舗でも導入拡大



収益構造の改革

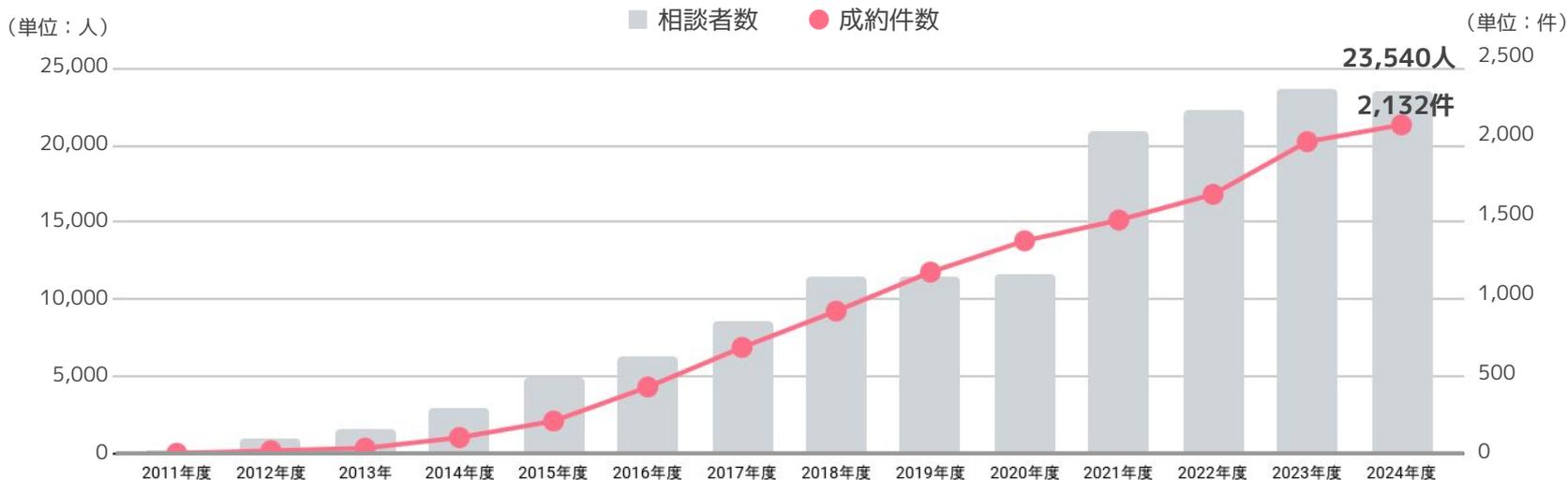
経営・データDX

- AI需要予測による廃棄ロス削減と利益直結型投資
- 精緻な売上分析とコスト管理が不可欠に



中小企業における事業承継の状況

全国の事業承継・引継ぎ支援センターにおける2024年度の事業承継に関する相談者数は2万3540人。第三者承継（M&A）の成約件数についても2,023件（前年比105%）と過去最多を記録。



出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）

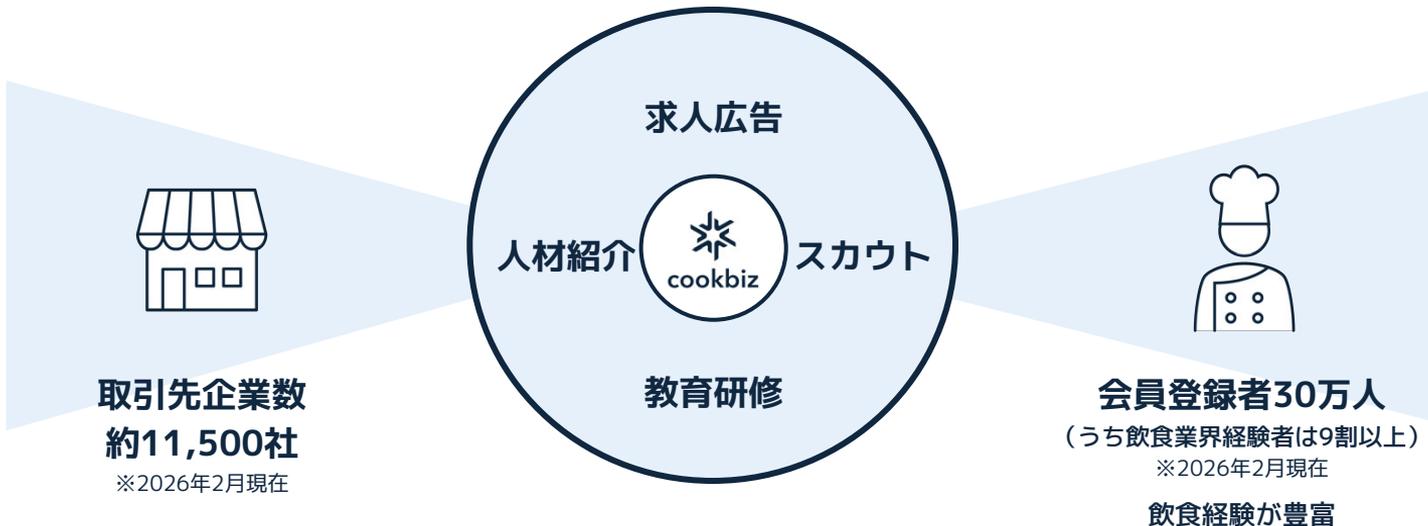
目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
3. 市場環境
- 4. 強みと特徴（競争力の源泉）**
5. 2025年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

強みと特徴（競争力の源泉）

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。

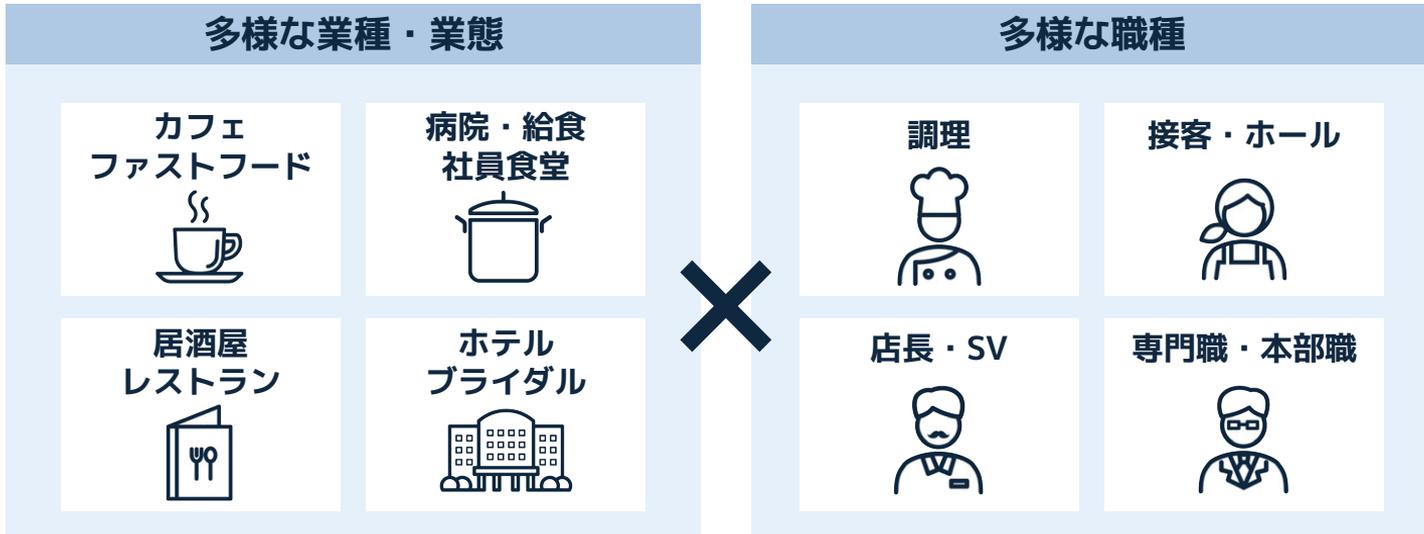


強みと特徴（競争力の源泉）

取引先企業の幅広い業種・業態と多様な職種の人材に対応

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。



強みと特徴（競争力の源泉）

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



企業への提供価値

- 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



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

強みと特徴（競争力の源泉）

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。

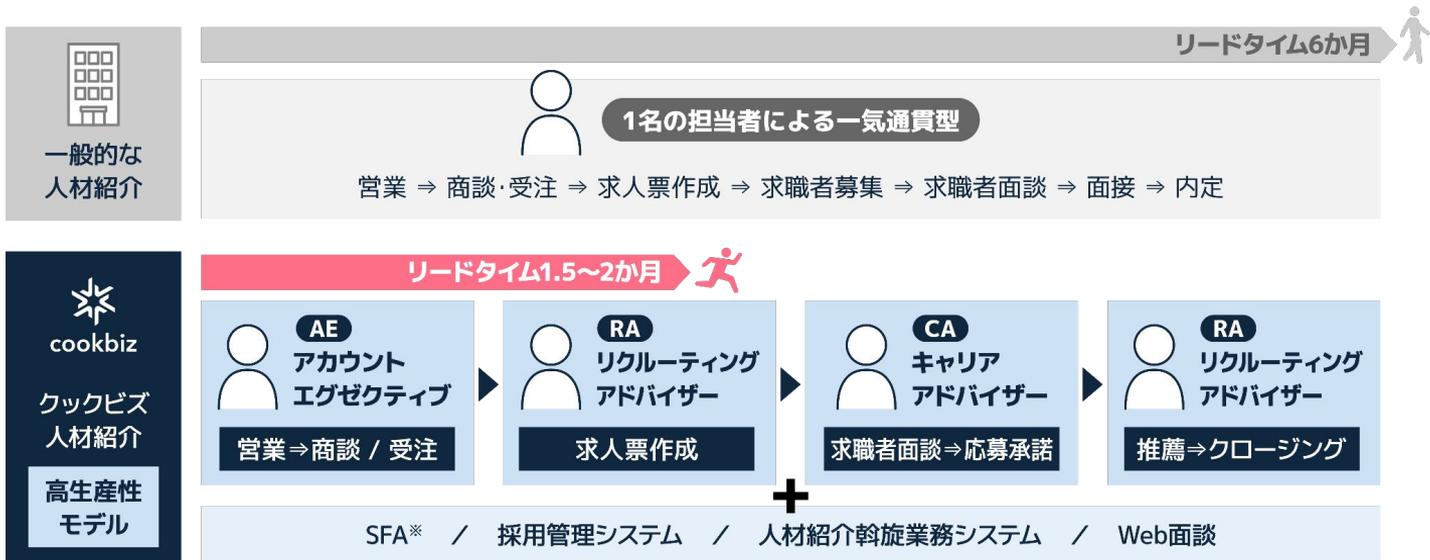
顧客規模		対象企業数（※）	主な採用手法	当社サービス	当社プライシング
 本部採用 20店舗以上	エンタープライズ	1万社	人材採用	cookbiz 人材紹介	100万円 / 1名
 複数店舗展開 11-20店舗	SMB		求人広告 スカウト	cookbiz 求人広告	30~50万円 / 60日
				ダイレクトオファー	24万円~ / 4W利用
 個店舗展開 1-10店舗	SMB	45万社	少額求人媒体 ハローワーク リファラル	cookbiz 求人広告	FY25以降 展開予定
				CAST	

※出典：経済センサス「従業員規模別企業数」

強みと特徴（競争力の源泉）

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。

強みと特徴（競争力の源泉）

競争優位性（業界特化型における競合他社比較）

- 離職率の高い飲食業界において、人材紹介や求人広告等の求人サービスの提供のみならず、当社主催の合同企業説明会までサービスを拡充。
- 業界特化型の中ではトップクラスのサービスカバレッジとシェアを確立。

比較項目		当社	A社	B社	C社	D社
求人数		約3万件	約1万件	約6万件	約4.5万件	約3.5万件
登録者数		約25万人	非公表	約7万人	非公表	約40万人
提供サービス	人材紹介	○	○	○	○	×
	求人広告	○	×	○	○	○
	スカウト	○	×	○	○	○
	研修	○	×	×	×	×
	合同企業説明会	○（東京・大阪）	×	○（東京・大阪）	×	×
対応エリア		国内・海外	関東	国内・海外	関東・関西	国内

出典：当社調べ（2026年2月現在）

目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
- 5. 2025年11月期振り返り**
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

2025年11月期 振り返り

前期（2025年11月期） 期首に掲げた重点施策（連結）

2025年11月期の開始にあたり、「安定的な事業成長を目指すとともに、組織を新設し、次年度以降の飛躍に向けた足固めを進める」という方針のもと、以下の重点施策を実施。

HR事業	cookbiz	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ 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 ・ 販売パートナーの拡大による売上拡大 	▲	施策のミスマッチ等で計画を大幅に下回る
	ワールドインワーカー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 	◎	次年度以降の成長を支える基盤構築は完了
新規事業	CAST	<ul style="list-style-type: none"> ・ 継続したアップデート（勤怠管理・本部管理） ・ 顧客獲得のための広告運用の開始 ・ CASTとシナジーの高い新規事業の開発 	▲	計画通りの開発進捗も事業のグロースには至らず
投資事業	きゅういち	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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盤構築 ・ ECサイトや飲食店向けのマーケティング強化 	▲	原材料高騰や不漁により事業環境悪化
その他	事業投資部（新設）	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A加速のための部署新設。 ・ 事業ポートフォリオ強化および成長機会の拡大を推進 	○	複数の案件ソーシングに着手。マルヒロ社取得

2025年11月期 振り返り

前期（2025年11月期） 期首に掲げた重点施策（投資事業）

前期（2025年11月期）は、積極的な設備投資をしたものの不漁等の影響により施策の一部は実施が難しかった。

<p>生産能力の増強</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 繁忙閑散期のバランスを考慮の上、生産ラインを増強 ・ トンネルフリーザー入替後の生産効率の向上を図る ・ 選別機導入後、商品ラインアップが多様化。一層の生産効率の向上と市場競争力強化を図る 	<p>▲</p> <p>外部環境の変化（不漁）への対応の遅れが生じ、粗利時点で赤字を許容し期中で抜本的な見直しを敢行</p>
<p>EC販路拡大に向けたマーケティング強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 継続的な大手ECサイトへの追加出店検討 ・ 収益基盤整備を狙いとしたマーケティング投資による一般消費者への認知拡大及び購買促進 	<p>▲</p> <p>大手EC進出を果たすも売上構成比率を高めるには至らず</p>
<p>経営管理体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ クックビズからの出向社員や役員登用による経営管理体制及びガバナンス強化 ・ 品質管理担当の採用による管理体制強化、一層の品質基準の向上及び安定品質の維持を図る 	<p>○</p> <p>管理体制・生産工程を大幅に見直し、収益化を優先した体制を構築</p>

2025年11月期 振り返り

前期業績予想との差異要因について

2025年11月期においては、10月に通期業績予想の修正を実施（HR事業の進捗停滞ときゅういちのホタテ調達難を主因とする売上高・利益下方修正）。

	2024年11月期 実績	2025年11月期 業績予想 ※期初予想	業績予想修正 ※2025年 10月15日	2025年11月期 実績
(単位：百万円) ※単位未満切捨				
売上高	3,276	3,500	2,895	2,860
- HR事業	2,063	2,200	1,770	1,735
- 事業再生・成長支援	1,213	1,300	1,124	1,125
営業利益	93	175	▲376	▲374
- HR事業	1	100	▲276	▲291
- 事業再生・成長支援	91	75	▲99	▲82
経常利益	83	130	▲393	▲390
当期純利益	2	112	▲420	▲404

2025年11月期 振り返り

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)



2025年11月期 振り返り

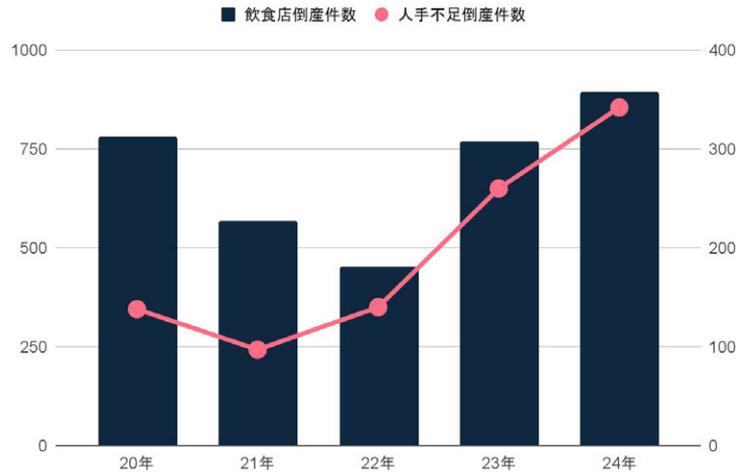
「ロピア」を展開するOICグループとの資本業務提携を締結

- 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。

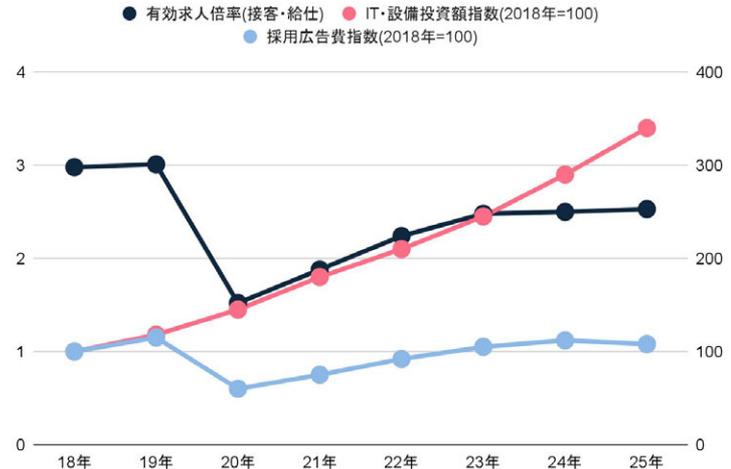


「量的拡大」から「質的転換」へと変化する飲食採用市場（再掲）

- 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。



出典：帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査」「飲食店の倒産動向調査」各年版より作成



出典：厚生労働省統計、日本フードサービス協会調査、および主要上場飲食企業（すかいらーく、吉野家、ゼンショー等）の中期経営計画より作成

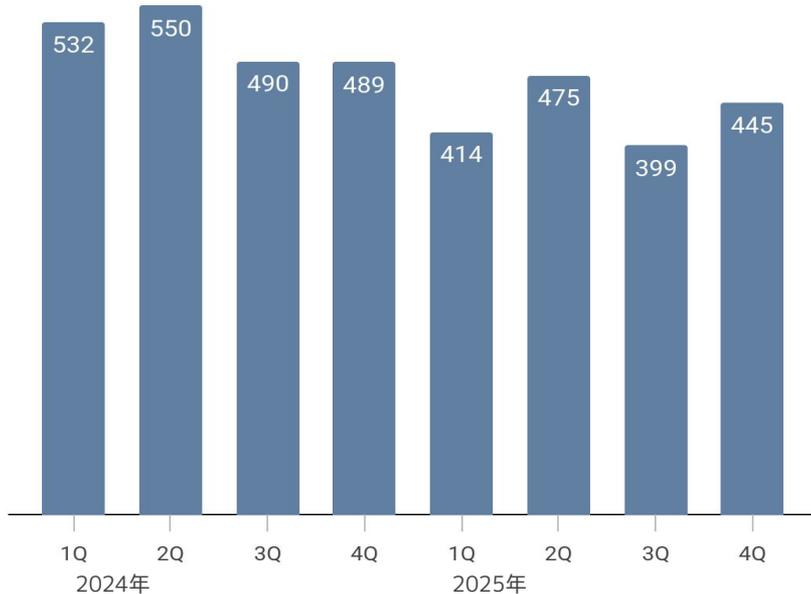
飲食業界全体で、求人数（求人量）の構造的な減少

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



目次

1. Mission・Vision
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2025年11月期振り返り
- 6. 成長戦略**
7. リスク情報
8. Appendix

「人」を起点に食産業の可能性を広げる事業展開

1. HR事業は既存領域の持続的成長とともに、外国人人材紹介等への拡充を行い事業価値を最大化
2. 新規事業はHR領域におけるDX分野を主軸に、広範な新規事業を推進
3. 投資事業は食品製造・加工業への投資を通じて食ビジネスの持続可能性に貢献

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 (食品製造・加工)

高いブランド力や食品加工力を有する
企業への投資を通じて
食ビジネスの持続可能性に貢献

中期成長を加速させる、直近の3大フォーカス・テーマ

- HR事業：マッチング件数と質の追求、オペレーション最適化、外国人紹介領域の拡充、コスト見直し
- 新規事業：HR事業の事業価値を高めるDX領域への進出、新たな事業の創造
- 投資事業：食品製造・加工業に対する投資を加速し、第二の収益源を創出

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

食品製造・加工業への投資

きゅう
いち

マルヒロ

more..

+

全領域への積極的なM&A

2026年11月期 業績予想

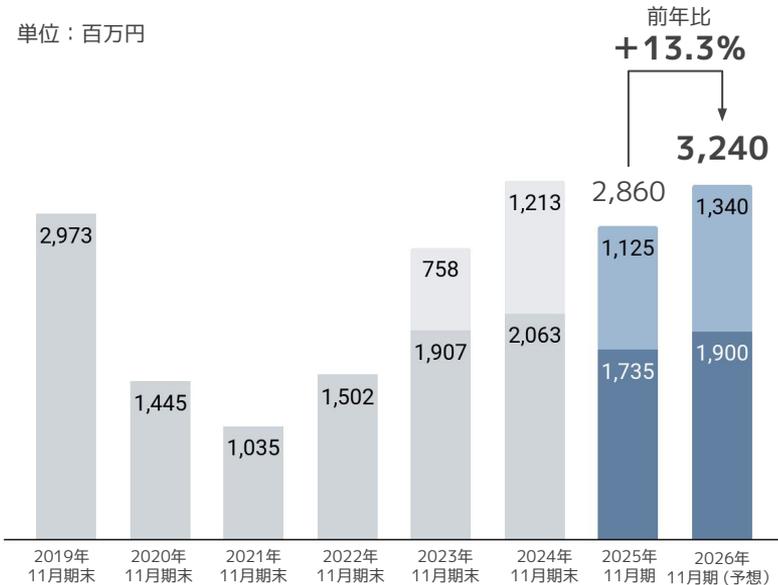
- 持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を目指す。収益面では黒字化を必達にコントロールを強化
 - HR事業は、外部環境の変化に注視しながら、組織・商品性の改定などを行い、再度二桁成長を実現できる基盤構築を図る。
 - 事業投資セグメントにおいても子会社間シナジーを創出し成長軌道を目指す。

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	-%

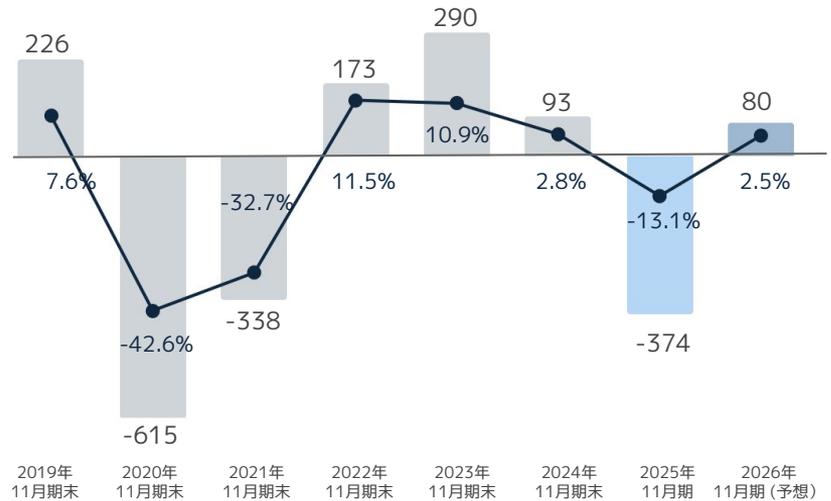
2026年11月期 業績予想（連結）

- 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



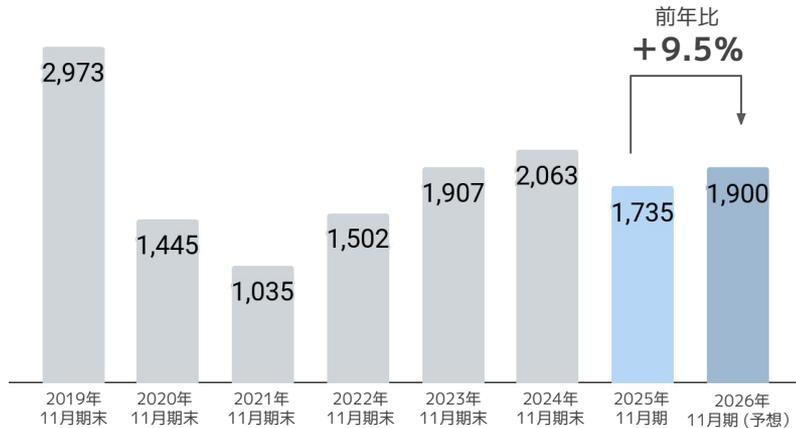
単位：百万円



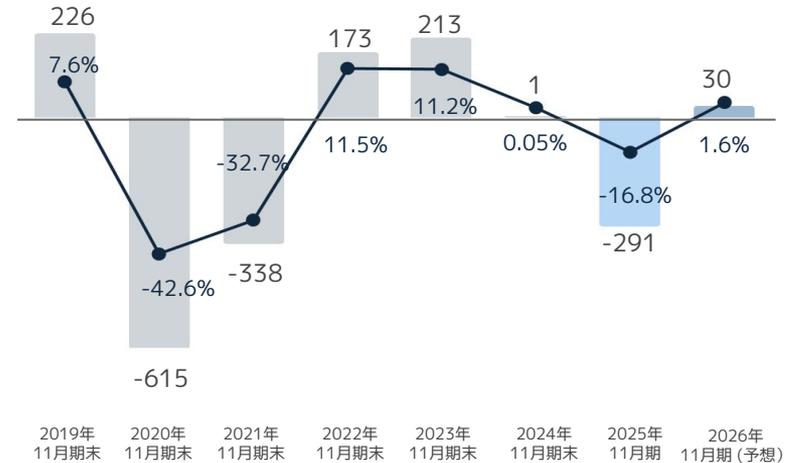
2026年11月期 業績予想 (HR事業)

- 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



2026年11月期 重点施策について（連結）

2026年11月期は、持続可能な経営基盤を構築し、収益化を必達すべく以下の施策を展開

HR事業	cookbiz	<ul style="list-style-type: none"> ・前期のミスマッチを解消する営業プロセスの再構築 ・生産性向上による再現性のある業績基盤の確立
	ワールドインワーカー	<ul style="list-style-type: none"> ・外部環境を追い風とした成約件数の最大化 ・安定稼働フェーズへの移行による、営業利益への貢献開始
新規事業	CAST	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店販売の強化、新規顧客の開拓 ・利便性向上のためCASTアプリのアップデート ・CASTとシナジーの高い新規事業の開発
投資事業	きゅういち・マルヒロ	<ul style="list-style-type: none"> ・原料不漁や高騰に左右されない、柔軟な商品ラインアップと価格戦略の実行 ・きゅういち・マルヒロ間のシナジー創出 ・HR領域を含めた新たな案件の創出
その他	OICグループとの提携	<ul style="list-style-type: none"> ・OICグループの高い人材ニーズに対するサポートの開始。 ・当社グループ包括的な連携の模索

2026年11月期 重点施策について（投資事業）

きゅういち・マルヒロの一体運営とシナジー創出により、外部環境に左右されない強固な収益構造への転換を必達する。

きゅういち	生産効率の極大化と徹底した利益確保	<ul style="list-style-type: none">・ 繁忙閑散期のバランスを考慮の上、生産ラインを増強・ 徹底した原価管理と機動的な価格調整による、原料状況に左右されない収益確保
マルヒロ	PMIの完遂と販路の拡大	<ul style="list-style-type: none">・ 経営管理体制の確立とグループ品質基準の徹底によるガバナンス強化・ ECやその他、新規販路の本格開拓
両社シナジー	高付加価値商材の開発とコスト最適化	<ul style="list-style-type: none">・ 両社の知見を融合した、収益性の高い加工商材（半調理品等）の共同開発・ 原料調達共同化や物流網の集約・最適化による、グループ全体でのコスト削減

企業価値向上のための重要指標

- HR事業においては以下を主要KPIと定め、各サービスの改善を目指す。
- 主要サービスの成長の前提として37頁に記載の戦略の遂行により中長期的には、再び二桁成長の蓋然性を高める。

人材紹介サービス

紹介人数 × 紹介単価

紹介人数：

30万人の既存登録者という強みを活かした、自社データベースの掘り起こしのほか、新たな新規求職登録者の獲得施策を実施し、紹介人数の確保を行う

紹介単価：

経済活動の活発化にともない、人材採用ニーズは高騰し、コロナ禍以前と比較しても高水準で推移

求人広告サービス

有料掲載社数 × 成約単価

有料掲載社数：

社内における営業組織の再編とアライアンスパートナーを増やし、トスアップによる更なる商談数の増加を狙う

成約単価：

2024年11月期のリニューアル後、スカウトサービスとのセット販売を強化。単価下落を許容しつつも社数増を図る

スカウトサービス

利用社数 × 成約単価

利用社数：

採用担当者の工数（スカウト送信等）がかかるスカウトから自動配信モデルへリニューアルを実施。掲載期間変更等の影響で社数は減少傾向

成約単価：

2024年11月期より工数負担が少ない新サービスへ移行し、スカウト送信数が増加し、成約単価も上昇

その他（外国人材紹介）

紹介人数 × 紹介単価

紹介人数：

外国人材に特化した集客チャネルや独自のネットワークを活かし、特定技能等の新規求職登録者の獲得施策を強化することで、紹介人数を確保する。

紹介単価：

「人材紹介」に加え、特定技能等における継続的な「登録支援」の両面から収益性の向上と安定化を図る。

主要サービスの各種KPIの見立て

- 2025年11月期の業績動向を鑑み、2026年11月期は10%弱の成長を見込み、2027年度以降は再び二桁成長を目指す。

	直近		中期ターゲット		
	年間実績 (2025年度)		年間売上 (2028年頃)		
人材紹介 サービス	紹介人数 912人	紹介単価 99万円	紹介人数 1,300人	紹介単価 100万円	年間売上 (2028年頃) 売上 13億円
求人広告 サービス	有料掲載社数 1,367社	成約単価 18.5万円	有料掲載社数 1,600社	成約単価 18.75万円	年間売上 (2028年頃) 売上 3億円
スカウト サービス	利用社数 2,463社	成約単価 13.6万円	利用社数 3,200社	成約単価 14万円	年間売上 (2028年頃) 売上 4.5億円
その他・新規 (ワールドインワーカー・ 研修・CAST)	売上 160百万円		売上 450百万円		年間売上 (2028年頃) 売上 4.5億円

主要サービスの各種KPIの見立て（変更点）

- 2024年11月期時点においてHR事業の成長率を見直し、中期ターゲットKPIを下方修正。
- 外部環境変化要因として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し、同事業の売上高が中期ターゲットを下回る見込み。
- 内部環境変化要因として 採用育成とサービスサイトリニューアル対応によって生産性が一時的に低下。一部良化しているKPIはあるもののサービス・商品設計の課題も残る。

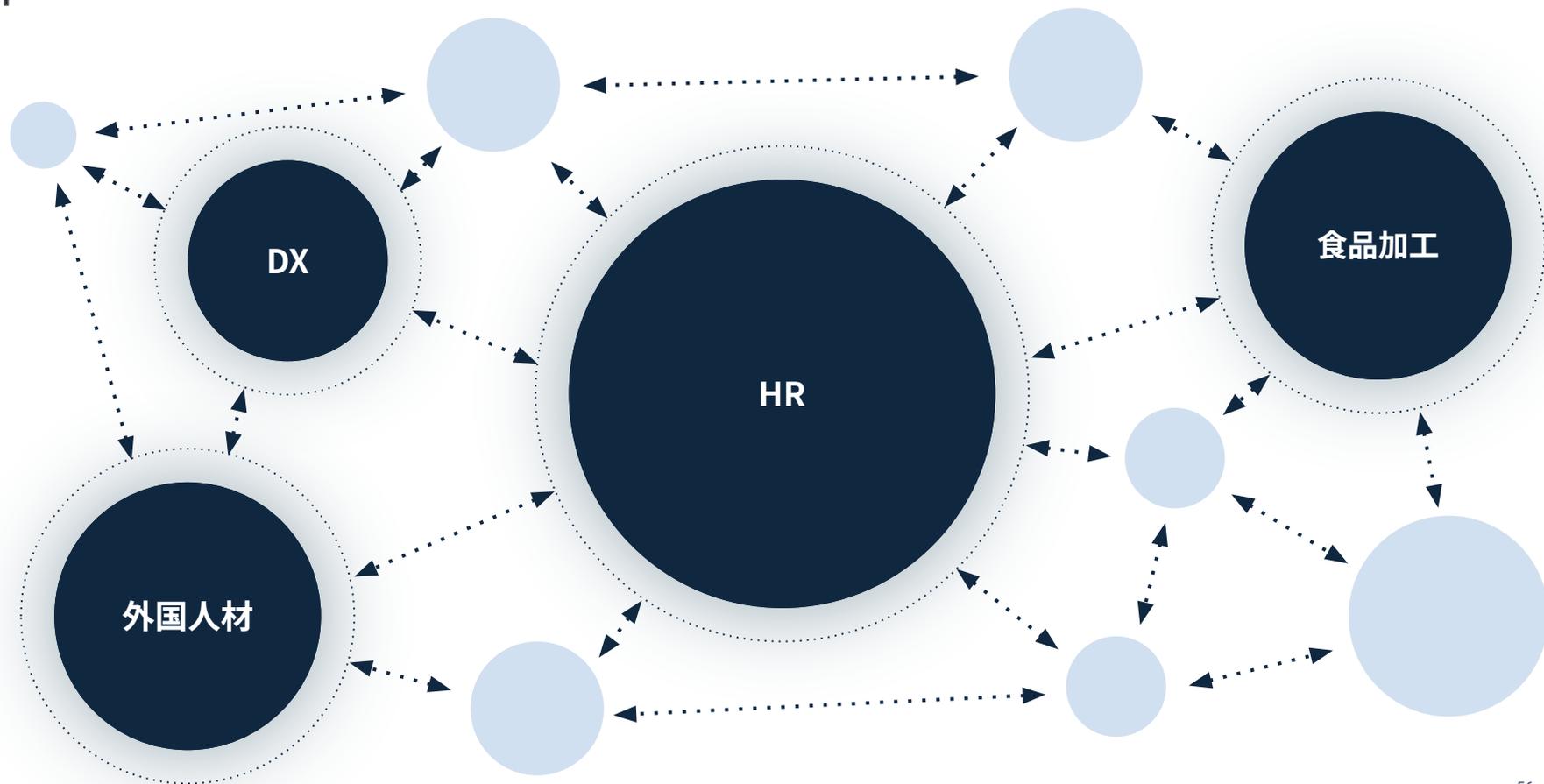
前回開示（2025年2月開示）

	四半期売上 (2027年~2028年頃)	年間売上 (2027年~2028年頃)
人材紹介サービス	紹介人数 450人 紹介単 100万円 売上 450百万円	売上 18億円
求人広告サービス	有料掲載社数 500社 成約単価 20万円 売上 100百万円	売上 4億円
スカウトサービス	利用社数 1,000社 成約単価 20万円 売上 200百万円	売上 8億円
採用総合パッケージ	-	-

今回開示（2026年2月開示）

	年間売上 (2027年~2028年頃)	年間売上 (2027年~2028年頃)
人材紹介サービス	紹介人数 1,300人 紹介単 100万円 売上 1,300百万円	売上 13億円
求人広告サービス	有料掲載社数 1,600社 成約単価 18.75万円 売上 300百万円	売上 3億円
スカウトサービス	利用社数 3,200社 成約単価 14万円 売上 450百万円	売上 4.5億円
その他	売上 450百万円	売上 4.5億円

食産業の持続可能性を広げる事業展開



人的資本経営への取組み

福利厚生の実質的な充実や従業員の多様な働き方をサポートし、今後も継続的な人的資本への取組み強化を推進。

（福利厚生）国内高水準の持株奨励制度

従業員の経営参画意識向上と中長期的な財産形成支援のため、国内最高水準の**奨励金付与率30%**の持株奨励金制度を実施。**持株会加入率は65%（※1）**と、東京証券取引所公表の40.12%（※2）を大きく上回る。

（人事制度）新制度導入による組織基盤強化

2025年12月より新人事制度を導入。役割・期待値を定義する「等級」、ミッション貢献度を測る「評価」、成果を適正還元する「報酬」を三位一体で刷新。社員のスキル向上による生産性改善と、優秀な人材を惹きつける魅力ある組織基盤の構築を推進。

※1 出典：当社2025年11月末時点実績

※2 出典：東京証券取引所「2024年度従業員持株会状況調査結果の概要について（2026年2月発表）」

（働き方）副業解禁

社外での業務に挑戦することを支援するため、**副業許可基準を明確化**。2022年12月から解禁。業務を通じた能力向上・新たな視点の獲得・人脈形成・キャリア自律性向上などを促進。

（採用）飲食業界経験者の営業員登用

当社営業社員として元飲食店従事者を積極的に登用し営業研修等のオンボーディングによる能力開発を促進。当社ビジョン・ミッションへの共感が高く、飲食店課題の解決に向けた即戦力へと育成。

人的資本経営への取組み

コーポレートサイトにサステナビリティページを公開。マテリアリティの他、関連する取組みを紹介。

ESG	マテリアリティ(重要課題) / 取組み目標	関連する SDGs
環境 E	気候変動対策 脱炭素社会の推進 ・オフィスや工場のエネルギー使用状況の把握 ・カーボンプライシングの導入など、温室効果ガス排出削減に向けた施策の検討	
	環境への配慮 ・事業活動を通じて環境負荷の低減を目指し、持続可能な食産業の実現に貢献すること。	
社会 S	人材不足への対応 HR事業を通じた食分野への人材流入促進 ・DX 事業によるテクノロジーとデータの活用による業務効率化飲食店の人が働きやすい職場を整備する。 ・外国人労働者の流入促進 ・飲食人の心理的安全性を高める職場環境を構築するサポート	
	食ビジネスの持続可能性/地方創生 ・事業再生・承継による付加価値の高い事業のサポート。 ・環境保全活動への積極的な取り組みと省資源・省エネルギーの推進。 ・地域資源の活用、雇用創出などの地域活性化	
	DE&Iの推進 HR事業を通じた食ビジネスにおける DE&I の推進 自社企業文化としての DE&I の推進 ・職場における平等な機会の提供、多様性のある人材の育成と活用。	
企業統治 G	ガバナンスと透明性 ・倫理的な経営と高い透明性。ステークホルダーとの対話と協力。	

Society 社会

● 人権に関する基本的な考え方

当社は「食」は「人」をミッションに、Empower the Food People をビジョンに掲げ、食ビジネスに関わる全ての人が自分らしい成功に向けて歩むことができる社会の実現を目指しています。この使命を達成する過程で、私たちは人権方針に基づき、すべての人の人権を尊重し、保護することを最優先事項としています。



<https://corp.cookbiz.co.jp/sustainability>

目次

1. ビジネスモデル
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2024年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. **リスク情報**
8. Appendix

リスク情報

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
感染症蔓延	COVID-19は収束に向かうものの、今後同様の感染症拡大に伴う当社グループ従業員、協業者の感染等による事業の中断及び遅延等により当社グループの財務状況及び業績に影響を及ぼす可能性	低	中長期	中	・飲食店向けHR事業に業績が依存しない経営基盤を構築するため、新規事業の創出及び成長に注力することで、事業活動や収益性の維持を図る
システム障害	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴うシステム障害の発生によりサービス提供が困難になる可能性	中	中長期	大	・サーバー等を外部ベンダーに依拠し、システム構築リスクを低減。外部ベンダーでのシステム障害発生時も事業継続が可能なバックアッププランを策定し対応
競合他社の状況	競合参入に加えて、昨今ブルーカラー領域での人材獲得競争が激化。当社事業領域における求職者や飲食事業者からの相談や申込の減少し、サービス継続が困難になる可能性	中	中長期	中	・当社サービスの認知度の向上やサービスの差別化を図り、顧客に必要とされるポジショニングを確立
求職者の集客	当社サービスを利用する求職者の獲得が想定を下回り依頼主である飲食事業者からのニーズに応えられず、当社の財務状況及び業績に影響を及ぼす可能性	中	中長期	中	・当社の求人サービスを利用いただける価値を提供し続けていくように対応 ・インターネット上の集客ノウハウの蓄積
検索エンジン	インターネット検索におけるアルゴリズム変更による検索結果の表示順位の変更や、新たな検索エンジンの主流化により当社の集客に影響を及ぼす可能性	低	不明	中	・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャネルの開拓
求人企業と求職者の適正なマッチング	求職者に適した求人企業の候補抽出等のシステム化サポート・効率化により、適正なマッチング及び精度向上を図るものの、マッチング精度の低下による人材紹介にかかる成約率の大幅な低下、早期退職の著しい増加、その他トラブルの発生により、収益性低下や信頼性が低下する可能性	中	中長期	中	・求人企業には、採用の背景、求めるスキル、経験を十分にヒアリングすることで、紹介後ならびに入社後のギャップの最小化を図る ・求職者には、本人のキャリアプランに沿った求人の紹介を行うことで、当社の介入価値を発現させ、入社後もしっかりとサポートを行うことで、マッチングの精度を上げる

その他のリスク情報については、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

リスク情報

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
個人情報保護	事業運営上、求職登録者にかかる多数の個人情報は、利用目的を明示し承諾を得た上で取得し、当該範囲でのみ利用しているが、何らかの理由により個人情報等の漏洩や不正使用等の事態が発生した場合、当社及び事業サービスに対する信頼性の著しい低下、顧客からの損害賠償請求等が生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報の適正な取扱い及び安全管理推進のため、「個人情報保護規程」を策定、従業員への教育及び適正な業務運営の徹底 ・プライバシーマークの認定取得等の情報管理体制の強化 ・損害保険への加入、経済的損失に備えるリスクヘッジ対応
資源環境の変化/ 国際的な漁獲制限	異常気象や天候不順、水産資源の枯渇化、漁獲状況等による影響の他、国際的な漁獲制限が行われた場合、連結子会社きゅういち株式会社において、原料である魚介類等が不足し、市場価格ならびに需給バランスが崩壊することで、原料価格の上昇及び調達が困難になる可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな仕入先の開拓・拡大や取扱品目の拡張 ・長期保存可能な冷凍加工技術・設備の導入
魚介類の消費変動	我が国における魚食文化の後退による魚離れ、人口減少による生鮮魚介類購入額減少の加速等の傾向が持続、または急激な変化が発生した場合、連結子会社きゅういち株式会社の業績に影響を与える可能性	小	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・従来の卸販売経路に加え、新たな販路・卸先の開拓・拡張 ・取扱品目の拡張
食品の安全性	連結子会社（マルヒロ社）が製造・販売する商品において品質問題が発生した場合、社会的信用やブランドイメージの毀損、商品回収費用の発生、または営業停止に伴う売上・利益の減少等により、当社グループの経営成績及び財政状況に影響を及ぼす可能性	小	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・連定期的な連携を通じた、グループ全体の品質管理意識の向上と安定的な運営体制の構築。 ・リスクの早期把握に向けた報告体制の整備および、現場状況の確認・改善による安全性の確保。

目次

1. ビジネスモデル
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2024年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

Mission、Visionと同時にCultureを制定

新たに行動指針としてのカルチャーとして制定しました。下記5つの行動指針（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	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%

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年アンファク株式会社
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) 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、マルヒロ太田食品株式会社

※2025年11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



本資料の取扱いについて

- 本資料の作成は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付または売付の申込の勧誘を構成するものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証もおこなっておらず、またこれを保証するものではありません。
- **本資料は2027年2月下旬頃にアップデートの開示を行う予定です。**