

2026年7月21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)

2026年11月期第2四半期決算説明会書き起こし公開のお知らせ

2026年7月15日に開催いたしました「2026年11月期第2四半期決算説明会」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：皆様、こんばんは。クックビズの藪ノと申します。本日はお忙しい中、クックビズの第2四半期の決算の説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。早速ではございますが、私から2026年11月期第2四半期決算概況について説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

まずMission、Visionでございます。2024年にクックビズはMission、Visionを再定義いたしました。Missionはこの「食」は「人」というシンプルな言葉で定めており、Missionは企業の存在意義といわれておりますが、なぜ食産業に人が必要なのかということを深掘りしていった際に、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、それが経済的価値につながるグッドサイクルを回していきたいのがわれわれの事業の原点でありますので、「食」は「人」という事業の原点に立ち返りたいと思っています。

Visionは「Empower the Food People」という言葉で、飲食に携わる人をエンパワーメントする意味です。実際に今の日本の食が経済的価値につながっているかということ、まだまだ道半ばであると思っています。

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、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たい。食に携わる方がその他のブルーカラーや、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く。そういったところまで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、Visionとして「Empower the Food People」という言葉を定めました。

それでは、2026年11月期第2四半期のエグゼクティブサマリからご説明させていただきます。

まず、当第2四半期の決算ハイライトです。売上高は14億1,400万円となり、前年同期比で3.9%の減少となりました。営業損益につきましては現状は赤字が先行している状況ではございますが、8,700万円の営業損失にとどまり、前年同四半期の1億8,900万円の損失からは、大幅に赤字幅が縮小、改善しております。

トピックスに移ります。全体業績は今お伝えしたとおりですが、セグメント別では投資事業につきまして、きゅういちにおける事業モニタリングの強化、およびマルヒロの催事出展などが順調に推移した結果、セグメント黒字を維持しております。

一方で主力事業である HR 事業につきましては、第 2 四半期の足元では先行 KPI、主に面談数等が明確な回復基調に乗ってきております。ただ、これが実際の売上、業績へ反映されるまでにはタイムラグがありますので、本格的な業績反転は下期以降を見込んでおります。

最後に、M&A のトピックスです。労務管理クラウド、人事 CREW を展開する TECH CREW 株式会社を連結子会社化いたしました。これにより、飲食企業の採用から労務管理までを一気通貫で提供する体制の構築へ向けて、スタートを切っております。

続きまして、連結での決算概況の数値について詳しく見てまいります。当第 2 四半期は連結売上高が YoY マイナス 3.9% の 14 億 1,400 万円、連結営業損益は 8,700 万円の損失計上となっております。

事業別の売上高の内訳ですが、HR 事業は 7 億 6,900 万円、YoY でマイナス 13.5% と減収が続いております。こちらは前年度からの戦略的課題、具体的にはマーケティング方針の転換に伴う集客面での苦戦が影響しています。足元での先行 KPI は明確に良化しているものの、当四半期中の業績反転までには至りませんでした。

一方で投資事業は 6 億 4,400 万円と、YoY 10.7% 増と順調に推移しております。きゅういちの鮮魚部門が前年同期を超える好調な漁獲量で推移したこと、またマルヒロが百貨店催事へ積極的に出展したことが、想定どおりの進捗を支えています。

営業利益につきましては、コスト構造改革の効果が大きく出ております。HR 事業は減収影響を受けつつも、徹底したコスト見直しにより損益分岐点が大きく低下しておりまして、営業損失は前年同期から改善しております。

投資事業については、きゅういちにて一部在庫評価損を計上したため利益を圧迫した部分もありますが、累計では黒字を維持し、マルヒロ単体ではこの第 2 四半期で黒字転換を果たしました。

通期の業績予想に対する進捗率は、売上高で 43.7% となっており、当初計画に対してはやや遅れて進捗しています。通期計画の達成に向けては、下期でのさらなる挽回が必要な状況であると認識しておりますので、ここから巻き返しに全力を注いでまいります。

続きまして、四半期別の連結売上高の推移グラフとなります。HR 事業については先ほどお伝えしたとおり、戦略的課題による減収影響が残っておりますが、1 月中旬に戦略の切り戻しを断行して以降、先行 KPI はボトム圏を明確に脱出しております。

本来この第 2 四半期は飲食業界の採用繁忙期にあたりますが、今期に関しては戦略切り戻しのタイミングによるタイムラグの影響が上回っており、売上高自体は横ばいでとどまりました。しかしこ

こがボトムであると見ておりまして、第3四半期以降の売上回復に向けて、土台の再構築を進めております。

投資事業に関しては、きゅういちにおいて利益重視へのシフトを断行しており、構造改革による収益性改善は計画どおりに進展しております。新規連結となったマルヒロの売上も、四半期ベースの売上増にしっかりと寄与しております。

続きまして、販管費の推移とコストコントロールの状況です。グループ全体として適正なコストコントロールに努めた結果、販管費全体ではYoY マイナス 6.0%の 5 億 1,600 万円に抑制できております。

内訳についてご説明いたします。まず人件費ですが、前四半期と比較すると増加しているように見えます。ただ、これは第1四半期においてストックオプションの再割当てに伴う、株式報酬費用の戻入という一過性の減少要因が発生したことの反動でありますので、この第2四半期の実績自体は適正な巡航速度水準に戻ったものと捉えております。

広告宣伝費については、マーケティング施策を最適化した結果、YoY で減少しております。その他の費用については、M&A 関連費用など一過性のコストが発生しております。しかしそれ以外の徹底したコスト見直しを実施したことで、その他販管費全体としては YoY 8.1%の減少に抑えています。

前年同期との営業利益の増減分析です。連結営業利益は前年同期のマイナス 1 億 8,900 万円から、1 億 100 万円ほど改善し、マイナス 8,700 万円に着地いたしました。要因として、きゅういちの在庫評価損があったものの、不採算取引の適正化やマルヒロの貢献により、売上総利益が 3,300 万円改善しています。

加えて人件費で 1,600 万円、広告宣伝費で 2,700 万円、その他販管費で 2,300 万円と、各項目で徹底したコスト見直しと最適化を実行したことが、この大幅な赤字幅縮小という成果につながっております。

なお、当第2四半期末における連結従業員数は 165 名となりました。ここにはマルヒロの新規連結分も含んでおりますが、既存組織の適正化により、前年同期と同水準にとどめておりまして、既存事業に関しては筋肉質な組織体制への移行を進めております。

HR 事業のセグメントの詳細です。サービス別では人材紹介が YoY マイナス 25.7%、求人広告が YoY マイナス 18.3%、スカウトが YoY マイナス 20.4%となっております。

人材紹介に関しては先ほどお話ししたとおり、1月中旬に前期上期モデルへの戦略回帰を行いました。足元の先行 KPI は明確に良化しているものの、実際の入社決定、売上計上につながるタイムラグの影響を大きく受けておりまして、当四半期の売上高としてはまだまだ苦戦しております。

求人広告、スカウトに関しましてはマクロ環境として有効求人倍率が継続的に低下するなど、企業の採用意欲や予算に変化が見られ、これが人材サービス事業に影響しています。そのような外部環境の影響もあり、成約単価の下落や契約社数が減少しており、売上は YoY で減少となっております。

なお、その他項目に含まれる子会社の外国人材紹介、登録支援を行うワールドインワーカーについては、YoY で 150%超の成長を維持しております。

続きまして、投資事業の決算概況となります。セグメント全体としては営業利益 300 万円と、黒字を継続しています。会社別に見ますと、きゅういちについては利益重視の方針に基づき、不採算取引の見直しを着実に進めております。また鮮魚の漁獲量自体も前年同期比で順調に推移しておりますが、今四半期において在庫評価損を計上したため、売上原価が増加し、きゅういちの第 2 四半期単体としては赤字になっております。ただ、通気累計では黒字を維持しております。

マルヒロについてはこの第 2 四半期が繁忙期となるため、百貨店催事への積極的な出展をフックに売上を伸ばし、第 2 四半期単体での黒字転換を達成いたしました。マルヒロに関しては、ここから通期での黒字達成を目指してまいります。

次に、ビジネスハイライトからいくつか抜粋してご説明いたします。先ほどからタイムラグがあるとは度々お伝えしている HR 事業、人材紹介の先行 KPI について、データに基づきご説明いたします。当社は 1 月中旬より集客施策、および面談方針を前期の上期モデルへと回帰させ、リソースを再集中させております。その戦略転換が功を奏し、求職者様との接触から選考に至るまでのスピードが大幅に改善しています。

グラフは面談数の推移ですが、応募数、および面談数は前期のボトム期である第 3、第 4 四半期と比較して、明確に右肩上がりの回復基調を強めております。面談以降のパイプラインである推薦や面接等の歩留まりについても、適正な数値で推移しているため、この第 2 四半期で仕込んだ面談数が第 3 四半期以降のトップライン回復へと、確実に顕在化していると見ております。

収益改善の見通しについてご説明いたします。HR 事業の売上高、営業利益、営業費用の推移となります。トップラインが減収局面にある中でも、前期からの抜本的なコスト削減策が機能し、HR 事業の営業費用は YoY マイナス 9,000 万円と、大幅に抑制できました。これにより、売上が戻った際には非常に高い利益を生み出せる、筋肉質な収益体質への改善を進めております。

利益面において、前四半期比で一時的に費用が増加しているように見えますが、前述したとおり、第 1 四半期の人件費の一時的な減少の反動、および第 2 四半期での M&A 関連費用の一時計上ですので、一過性のものとしてご理解いただければと思っております。

最後に TECH CREW 株式会社の子会社化と、今後の事業展開についてお話をします。本件は発表のとおり、7 月 1 日付でクロージングを無事完了しました。

これまでクックビズは飲食企業の採用フェーズに特化し、サービスを展開しておりました。しかし今回、労務管理クラウドである人事 CREW をグループに迎え入れることで、隣接する人事、労務管理フェーズへサービス領域を一気に拡大しようと考えています。

これによって、同一の飲食企業様に対して、採用からその後の労務管理までをワンストップで提供できる体制が整います。さらに TECH CREW 社が持つ優秀なプロダクト開発、エンジニアリングの機能をグループへ取り込むことで、当社グループ全体の DX 領域における開発スピードを飛躍的に高め、既存の HR サービス自体の操作性向上や、プロダクト力の強化も同時に実現させていきたいと考えております。

こちらのスライドが、今回 TECH CREW 社がジョインしたことによって、当社グループがカバーする飲食業界の従業員ライフサイクルの図となります。

円の右側、求人、採用に関しては日本人だけでなく、2022 年からグループインしたワールドインワーカーで、特定技能の領域もカバーしております。左側が TECH CREW の領域であり、入社手続に始まり、労務管理、給与管理、従業員調査など、そして CAST の領域として現場でのシフト管理、勤怠管理に至るまで、飲食業界で働く人々のライフサイクル全てを当社グループのプロダクトで、一気通貫でカバーしようというものです。

また、シフト管理の CAST と労務管理システムの TECH CREW は非常に親和性が高いため、今後はこの二つのシステム、プロダクトの融合を進めていきますので、顧客の利便性向上が実現できると考えております。

以上をもちまして、2026 年 11 月期第 2 四半期の決算概要に関するご説明を終了させていただきます。下期からの確実な業績反転と黒字化、そして中長期の持続的成長に向け、経営陣、従業員一丸となってまい進してまいりますので、引き続きご支援のほど、何とぞよろしくお願い致します。

この後のご質問も、よろしければいただければと思います。ご清聴、ありがとうございました。

質疑応答

質問者 [Q]：通期業績予想に対する売上進捗が 44%とやや遅れての進捗となっておりますが、下期での通期計画を達成するための具体的な打ち手や、現時点での実現の確度をお聞かせいただきたいです。

藪ノ [A]：まず人材サービスですが、1 月中旬に断行した集客施策、面談方針の転換がかなりうまくいっていることで、第 2 四半期の後半から面談数が確実に増えており、今も順調に推移しております。

人材紹介ビジネスは、応募・面談・面接・内定・受諾・入社というパイプラインで、応募から売上計上まで、大体数カ月ぐらいタイムラグがあります。KPI の改善が第 2 四半期、売上寄与が第 3 四半期以降というのは、第 1 四半期の時点でお伝えしているとおりです。

そこから変わらず進捗はしておりますので、第 3 四半期以降売上進捗率を回復させていきたいと考えております。

質問者 [Q]：人材紹介の先行 KPI が回復している一方で、求人広告、スカウト事業が引き続き低調である理由と、今後の対策について教えてください。

藪ノ [A]：まずマクロ環境ではありますが、有効求人倍率であったり有効求人数は、飲食業界においては残念ながら減少をここ数年、続けているということで、基本的には今、風向きとしては向かい風というところでございます。

ですので、今後は求人に限らない需要であったり、あとはわれわれでいうと自社のサービス、求人広告であったりスカウトに今まで固執していたんですけれども、最近は Indeed の掲載案件であったり、そういった他媒体の掲載もニーズがあればどんどん提携企業におつなぎする、トスアップを非常に力を入れております。

もともと商談数は非常に多く、その商談数の中で違うニーズがあれば積極的に様々なサービスを紹介することで、売上であったりキャッシュポイントを増やしてまいります。この中にワールドインワーカーや当社の人材紹介、もしくは今回仲間入りした TECH CREW のサービスも加えていながら、売上の上げ方を複数にしていこうところが、非常に重要かと思っております。この様な戦略で売上を回復させていこうということで、必ずしも求人広告、スカウトのみにとどまらない、限定しないことを対策としてまいります。

質問者 [Q]：第3四半期での黒字化を目標としています。達成できそうか、手ごたえを教えてください。

藪ノ [A]：基本的には今、足元の KPI であったり、売上はもちろんまだ未開示ですのでお伝えできないですけれども、先行の KPI は非常に良い状態でずっと推移しておりますので、第3四半期以降の黒字化が十分達成可能な範囲だと思っております。

まずはセグメント黒字をしっかりとお伝えして、特に人材紹介が一番伸びしろがあると思っておりますので、そこをしっかりと回復させることで、収益性の改善に努めたいと考えております。

質問者 [Q]：先日ニュースでもありましたが、決済代行会社全東信の倒産に関連して、売掛金が回収できなくなった飲食店の連鎖倒産などが懸念されていますが、クックビズさんのクライアントである外食企業への影響や、それに伴う与信リスクについて、どのように考えていますか。

藪ノ [A]：もちろん飲食店の皆様においては非常に深刻な問題ではあるんですけれども、基本的に個人店の方が多いと聞いております。全東信のお客様のほとんどがバーであったり、夜のお店のお客様、加盟店が多いということです。飲食店で大きなところが破綻することは、おそらくないであろうと考えております。

特に人材紹介は大体、売上が1人当たり100万円ほど採用予算がかかる、高額な商品になっておりますので、基本的には中堅以上のお客様に多くご利用いただいておりますので、特にリスクはないと思っております。

当社はもともと最大手の売上、一番トップランクの売上で数パーセント前半という売上シェアですので、かなり分散して売上をつくっていることもあり、そこまでリスクは高くないかと考えております。

質問者 [Q]：マーケティングの課題については改善はしましたか。

藪ノ [A]：かなり時間はかかってしまいましたが、現状としては回復、改善していると見ております。非常に良い数字で推移していると見てとれますし、KPI としては面談数を置いておりますが、基本的には前期の第1、第2四半期ぐらいの面談数に戻っていることは、実数を書かせていただいておりますので、回復はしたと思っております。

まだまだ改善の余地は十分あると思っておりますし、特に Indeed 等の求人検索サイトの攻略はまだまだ可能性があると思っておりますので、そういったところはぜひ今後も改善を続けていきたいと考えております。

質問者 [Q]：求人とスカウトについては、打てる手は打ち尽くした印象です。今後はマクロ頼みという感じでしょうか。

藪ノ [A]：単体の商材としては、非常に厳しい状況かと思っております。こちらは競合他社の決算状況を見ている、この求人広告とスカウトというものに限定している限りは、なかなか増収増益は難しいかと思っております。

当社の求人広告、スカウトの部署はソリューション営業部という部署ですが、先ほども申し上げたとおり、採用ニーズにしっかりと網羅的に対応していくことで、自社のサービスにこだわらず、まさにお客様の課題を解決する提案をしていけば、おのずと増収基調に持っていけると考えております。

質問者 [Q]：マーケティングについて、もう少し教えてください。前期の方法を超えて回復しているのでしょうか。

藪ノ [A]：基本的には先ほどお見せした図の通りです。これは基本的には今、前期の上期とほぼ同水準に戻っておりますので、超えて回復しているかという点、まだそこはできていないのが回答になります。

もちろん、ここは超えていかないといけないと思っております。先ほど申し上げた Indeed であったり、求人ボックスのようなほかの求人サイトから、しっかりと流入して決めていくところであったり、その他 SNS 広告等、まだ改善できる流入経路はあると思っておりますので、そういったところをしっかりと手当てをしていきたいと思っています。

質問者 [Q]：ロピアへの送客について、あまり数値が進捗していない印象です。現状を教えてください。

藪ノ [A]：ロピアに関しては今期 50 名、来期 100 名、その先は 200 名と、彼らの 1,000 名の採用の多くのシェアを獲得していこうとやっております。

その進捗に関しては、今期は非常に良く進捗しておりますので、うまくマッチングしてきているなと思います。実際、内定、入社に至っております。マッチングの数はそこまで爆発的に増えておりませんが、その内訳としては食品関係のマッチングが増えているのは確実な状況です。

質問者 [Q]：ワールドインワーカーは第 1 四半期の勢いが弱まった印象です。現状を教えてください。

藪ノ [A]：ワールドインワーカーが第1四半期がすごく良いかというのと、そういうわけではなく、基本的にはじわじわと改善はしているんですけども、内定でいうと落ち込んでいる月もあったり、また戻ってきたりという状況です。

要因としては、出入国在留管理庁がビザを出す期間がじわじわと延びていることもあります。内定が出て入社が進まないと売上に計上できないビジネスモデルですので、その辺りの手続の遅れは少しトップラインには影響しております。現在、特定技能の飲食は、新規の受入れが止まったんですけども、そこは非常にうまく回避できていると思っております。

当初より、国内の人材に特化していたこともあり、国内の人材の中からビザ持ちの方を紹介する同社の強味が、非常に希少性が高く、お客様からもご評価いただいているので、売上を維持、拡大していける余地は十分あると思っております。

質問者 [Q]：来期4月の消費税減税がありそうです。逆風になりそうですが、この影響についてどのように分析していますか。

藪ノ [A]：こちらは非常に厳しい課題であると認識しております。中食や内食と比べ、外食は価格のギャップが大きく出やすいため、今後は非常に厳しい業態が増えてくると考えています。

一方で、コロナ禍以降の特需期を経た直近1～2年においては、外食企業の間で勝ち負けが極めて明確になっております。「何人でも採用したい」という意欲的な企業様がいる一方で、「今は採用どころではない」という厳しい状況のお客様もいらっしゃるのが実態です。

当社の有料サービスは、コストを投じてでも積極採用を行いたい「経営体力のある元気なお客様」に主にご利用いただくモデルです。このように明暗が分かれる市場環境において、成長意欲の高いお客様へのアプローチを徹底的に強化することで、業績への影響を最小限に抑えてまいりたいと考えています。

質問者 [Q]：TECH CREWの決算数値を見ますと赤字です。営業に力を入れて、損益分岐点を越えていけないといけないフェーズかと思います。現状と作戦を教えてください。

藪ノ [A]：適時開示では直近の決算を参考数値として開示させていただいております。同社の進捗期では大幅に収益性が改善しております。実際、月次の数値を見てもそれは明らかですので、このままの状況でも赤字の額は決して大きくないかと思っています。

加えて、TECH CREWの成長戦略といたしましては、当社がその営業面を強力に支援していく方針です。したがって、グループ入りしたことで彼らが自ら人員を採用し、先行投資として営業員を増

やしていくというよりは、当社側からのリード供給（トスアップ）によって効率的に売上を獲得していくモデルを想定しております。

これまでは展示会をはじめとするインバウンド中心の、どちらかといえば受け身の営業スタイルでしたが、今後は当社の豊富な商談機会の中に TECH CREW の商談を組み込み、トスアップを図ってまいります。これにより、先行投資的なコストをかけることなく新規顧客を獲得していけると考えております。

今後、業績に数字が反映されてまいります。トップライン（売上高）への貢献が見込める一方で、営業支援型の成長モデルであるため赤字幅は限定的に抑えられると見込んでおります。十分に吸収可能な範囲であると考えておりますので、まずは営業面の支援を徹底してまいります。

[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、株式会社 JPX 総研（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をしてはなりません。

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。