



2025年11月期 第1四半期 決算説明資料

2025年4月14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 第1四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

2025年11月期 第1四半期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト



● TOPICS

ハイライト

HR事業において採用総合パッケージに新たにLiteプランを導入。初速は好調。

ローライト

前年同期は特需影響で増収の難易度が高いなか、当社想定に対して弱含みでの着地。

トピックス

HR事業において年末年始閑散期の影響が大きく課題が残る。2月において若干の回復傾向。

トピックス

きゅういちで大手ECに出店スタート

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

2025年11月期 第1四半期 決算概況

2025年11月期 第1四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲14.0%、連結営業損益は84百万円の損失を計上。

単位：百万円	24年11月期 第1四半期実績	25年11月期 第1四半期実績	YoY	25年11月期 予想	進捗率
売上高	899	772	▲14.0%	3,500	22.1%
-HR事業	532	414	▲22.1%	2,200	18.8%
-投資事業	366	358	▲2.2%	1,300	27.6%
営業利益	96	▲84	-%	175	▲48.0%
- HR事業	35	▲77	-%	100	▲77.6%
-投資事業	60 (※)	▲6 (※)	-%	75	▲8.6%
経常利益	93	▲87	-%	130	▲67.5%
当期純利益	65	▲107	-%	112 (※)	▲95.5%

※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：前年度から続く営業の生産性停滞と閑散期影響を受け減収
- ・ 投資事業：鮮魚およびホタテの販売に注力するも、前年度の鮮魚豊漁の反動で微減

■営業利益

- ・ HR事業：売上高の減収に伴い減益
- ・ 投資事業：前年同四半期と比較し粗利率の高い鮮魚の構成比率が低下したことに伴い減益

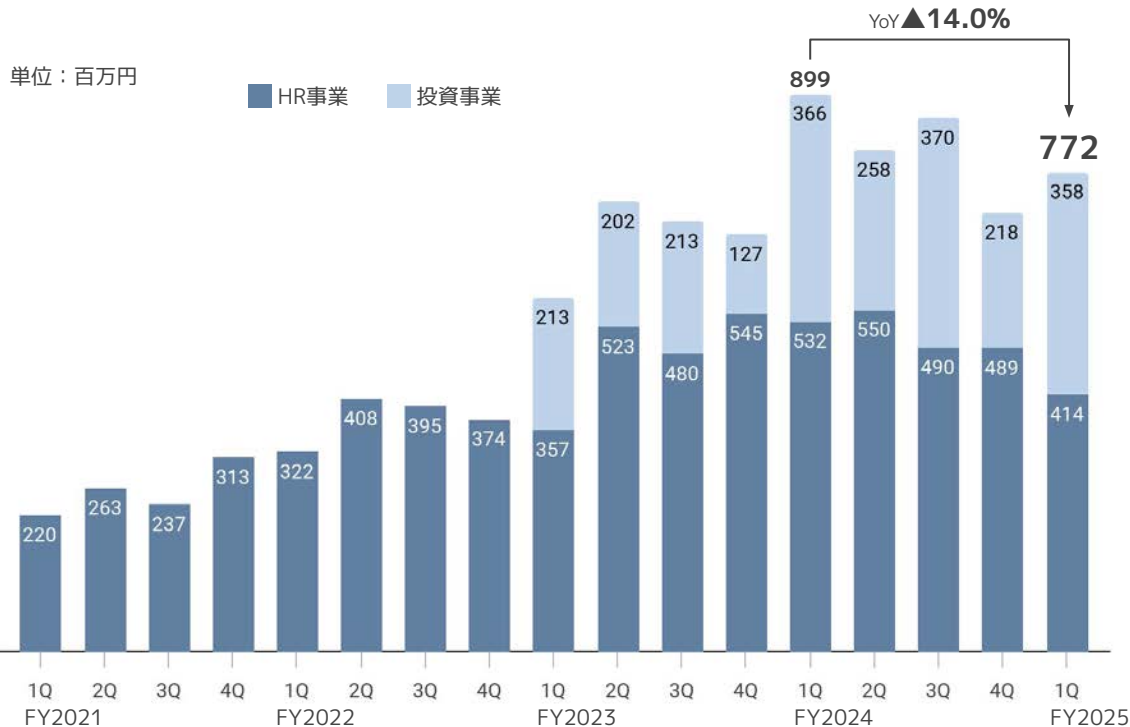
■業績予想

- ・ 業績予想に対する売上進捗は22%と想定内ながら、利益面は赤字で進捗。2Q以降の挽回が肝要となる立ち上がり

2025年11月期 第1四半期 決算概況

売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY ▲14.0%、HR事業 YoY ▲22.1%、投資事業 YoY ▲2.2%。



■HR事業

- ・生産性停滞の課題特定および対処に取り組むものの、閑散期の影響もあり回復に至らず
- ・新たな取組みで成長戦略を実行中

■投資事業

- ・鮮魚およびホタテの国内流通に注力
- ・前年同四半期は鮮魚の豊漁による特需影響があったものの、当第1四半期は漁獲量は例年よりも弱含んで着地

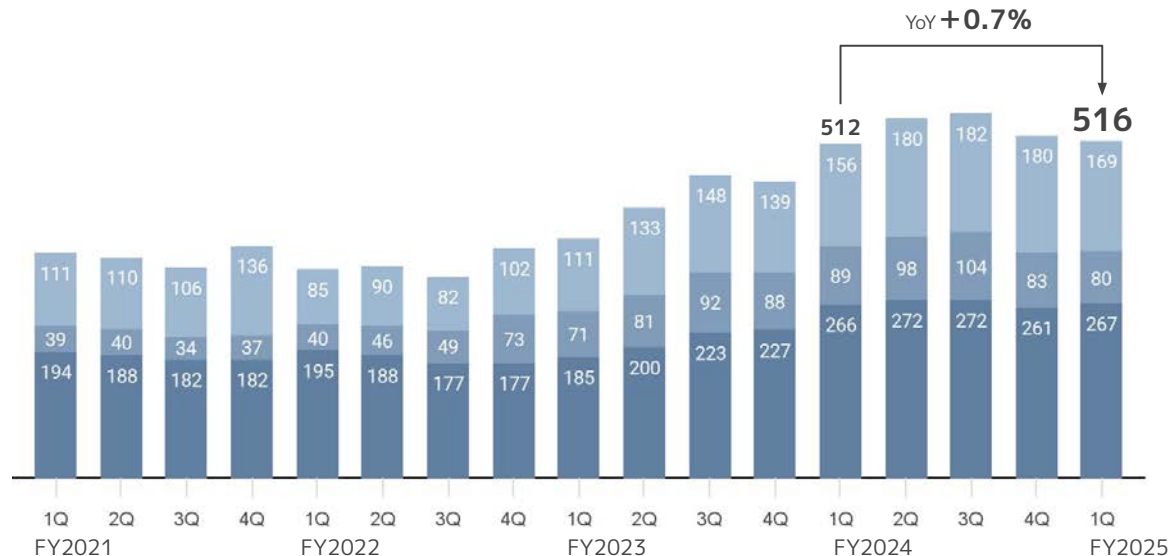
2025年11月期 第1四半期 決算概況

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 +0.7%。

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、前年同四半期並みの着地

■ 広告宣伝費

- ・従来の広告手法に加えてSNS広告等、新たな広告施策を強化
- ・前年度4Qに続き、効率的な広告運用を実施しYoY ▲10.6%

■ その他

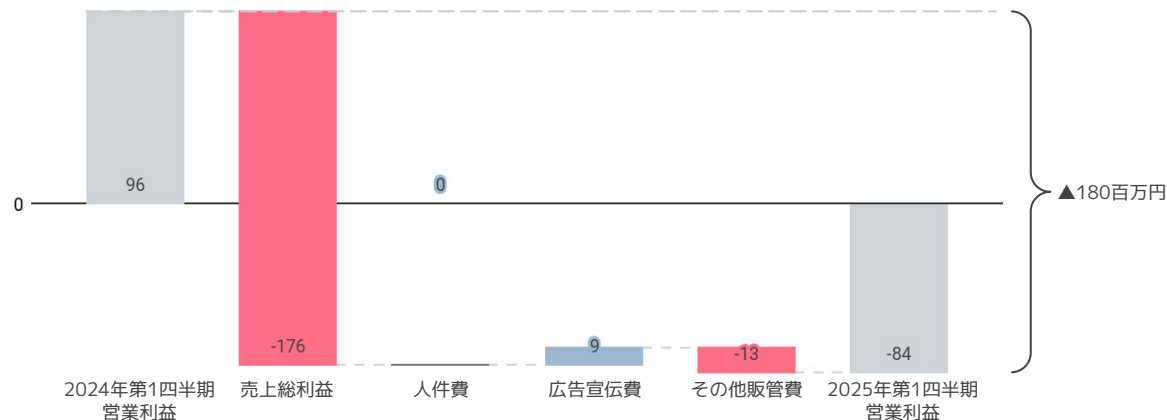
- ・前年度2Q以降、求人サイトリニューアルに伴うソフトウェア償却費が増加するものの、効率化に努めYoY +8.4%

2025年11月期 第1四半期 決算概況

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY180百万円減少の ▲84百万円で着地。

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

- ・ FY251Q期末の連結従業員数167名
（FY24末 連結従業員数161名
FY24 1Q 連結従業員数156名）

■ 広告宣伝費

- ・ 効率的な広告運用に努め費用効率化を実現

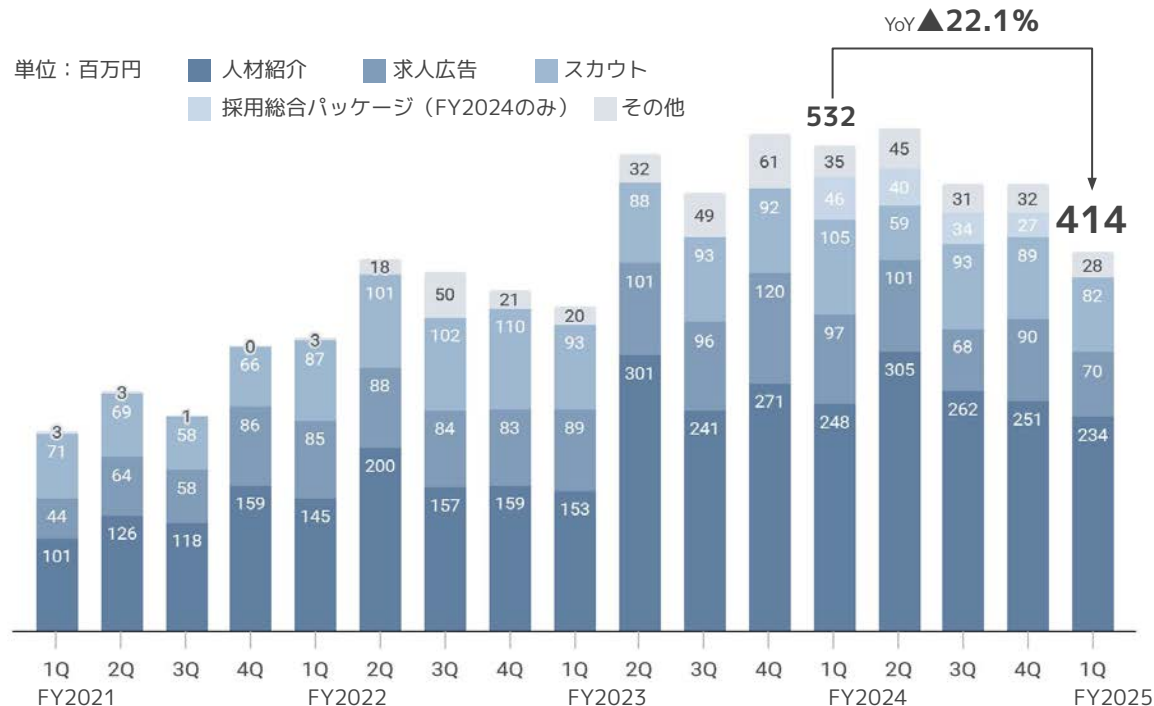
■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ リニューアルに伴うソフトウェア償却費が増加

2025年11月期 第1四半期 決算概況

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲5.6%、求人広告YoY ▲27.2%、スカウトYoY ▲22.1%。



■人材紹介

- ・年末年始閑散期の影響を大きく受ける
- ・面談設定・実施に課題

■求人広告

- ・スカウトサービスとのセット販売に注力するものの、売上増加には至らず

■スカウト

- ・応募効果には一定の手応えが見られたものの、受注には十分つながらず、売上は前年を下回る結果に

■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

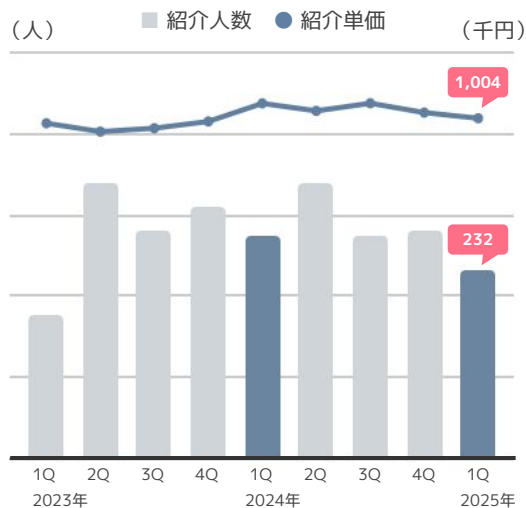
※採用総合パッケージ売上について、FY2024では個別記載しておりましたが、FY2025からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

HR事業 サービス別KPI推移

人材紹介

紹介単価は100万円を維持する一方で、紹介人数は減少。面談設定・実施に課題。

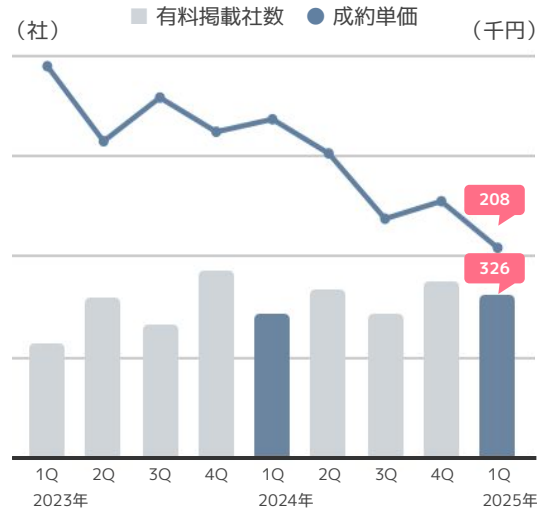
紹介人数 YoY ▲15.0% / 紹介単価 YoY ▲4.2%



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。

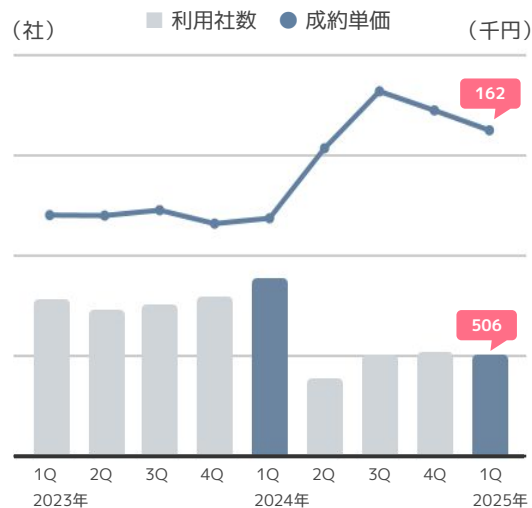
有料掲載社数 YoY +12.8% / 成約単価 YoY ▲38.0%



スカウト

単価はリニューアル後上昇するも、セット販売によりYoYで減少。利用社数は、前四半期並み。

利用社数 YoY ▲43.0% / 成約単価 YoY +36.9%



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 第1四半期 決算概況

採用総合パッケージについて

- 新規成約企業12社のうち、10社が採用総合パッケージ Liteでの成約。リリース後の出だしは好調。
- 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
契約社数 (単位：社)		12	13	13	13	21
	採用総合PKG	12	13	13	13	11
	採用総合PKG Lite	-	-	-	-	10

※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1四半期 決算概況

投資事業（きゅういち）決算概況

売上高は前年同四半期の鮮魚豊漁の反動によりYoY ▲2.2%、営業利益は粗利率の高い鮮魚の構成比率が低下したことを主因とし、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
売上高	366	258	370	218	358
ホタテ	80	101	333	139	198
鮮魚	260	151	32	76	154
その他	26	6	4	2	5
売上原価	289	228	300	203	340
売上総利益	77	30	69	15	17
販売管理費	25	21	28	43	26
営業利益	52	8	40	▲28	▲8

■売上高

- ・ 鮮魚シーズンであるものの、前年度の豊漁と比較し漁獲量が低下
- ・ ホタテの販売にも注力

■売上原価

- ・ 粗利率の高い鮮魚の構成比率の低下により原価が増加

■販売管理費

- ・ 前年同四半期と同水準で着地

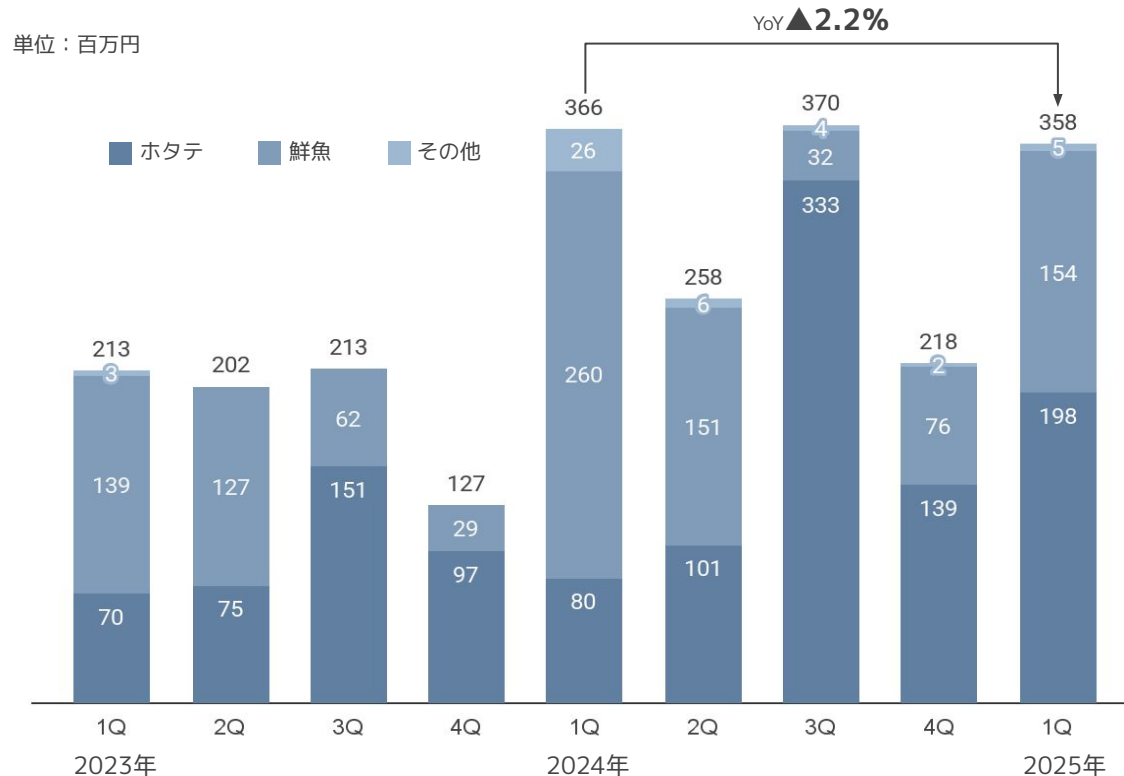
■営業利益

- ・ 原価の増加に伴い赤字着地

2025年11月期 第1四半期 決算概況

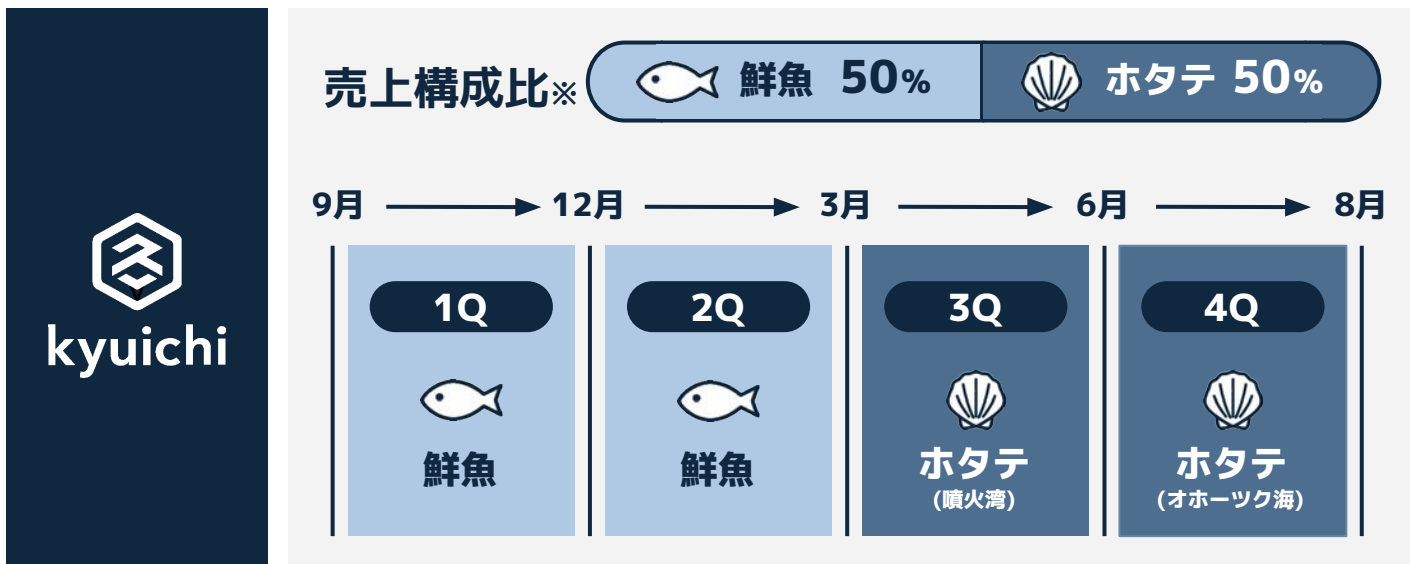
投資事業（きゅういち）決算概況

鮮魚は前年同四半期の豊漁の反動を受ける。ホタテの販売にも注力したものの、YoY微減で着地。



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 第1四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

2025年11月期 重点施策について

2025年11月期は、安定的な事業成長を目指すとともに、組織も新設し、次年度以降の飛躍に向けた足固めを進める。

HR事業	cookbiz	・ 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 ・ 当社求職者DBを活用したパートナーシップの推進（詳細は21頁を参照）
	ワールドインワーカー	・ 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
新規事業	CAST	・ 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 ・ 既存事業とシナジーの高い新規事業の開発
投資事業	きゅういち	・ 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構築 ・ ECサイトや飲食店向けのマーケティング強化
	事業投資部の新設	・ クックビズのコーポレート本部へM&A加速のための部署を新設 ・ 事業ポートフォリオ強化および成長機会の拡大を推進

2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 営業やコンサルタントの社内教育体制を整備。CS、IS専門部署の設置。
- WEBに閉じない集客チャネル開拓や、販売パートナーの拡大による売上拡大を図る。



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5月に控え、上期にプロジェクト完遂を目指す。
- 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。



合同説明会第2回目開催

第2回 合同説明会を開催予定

- 昨年の第1回（東京・お茶ノ水）に続き、5月には東京・秋葉原で第2回目となる合同説明会を開催予定。
- 前回以上の出展企業数を募り、開催規模も拡大。




クックビズ
飲食特化

就職&転職フェア2025 東京

2025 **5/14 水** 11:30~17:30 秋葉原UDX 2F アキバ・スクエア

✓ 中途転職者 ✓ フリーター
✓ 新卒者 ✓ 第二新卒者


米家

人形町今半

株式会社
レクトン

create dining


東京文化を世界へ
KANA




Prince Hotel
Sunshine City

TOKYO PREMIUM DINING




神戸物産
KOBE BUSSAN CO., LTD.


SHOYUNABE HOLDINGS CO., LTD.


創業寛政元年
更科堀井



Restaurant kaito
レストラン京王
お肉は王道。東京グルメの代表店です。

GRATEFUL

BIARI

F O N Z

RUSUTSU RESORT
HOKKAIDO JAPAN

「採用総合パッケージ」導入実績

うどん専門店「つるとんたん」を展開するカトープレジャーグループの全国の正社員採用を支援。

- 年間40名の採用を目指し、パートナーシップを強化。
- 前回の利用では半年の採用目標10名を達成。軽井沢や長崎、沖縄など地方での採用にも成功。
- 同社が展開する全国23ブランドの採用に取組みを拡大。



**カトープレジャーグループの正社員採用を
クックビズが受託** 全国での採用を強化、年間40名を目指す

Kato Pleasure Group cookbiz

2025年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト

移住人材サービス「localook（ローカルック）」を開始

地域のお仕事を通じて“移住の第一歩を応援する”サービス

- 主に、地方の宿泊施設を中心とした移住を伴う仕事を紹介。本格的な移住を決める前に、地域での仕事と暮らしをお試し体験できる機会を提供。
- 専任担当者がLINEを通じて利用者をフォロー。



<https://country.cookbiz.co.jp/>

富山県庁との取り組み：寿司職人お試し就職支援事業

「寿司職人お試し就職支援事業」とは

- 富山県が実施する支援事業。求職者は富山での暮らしを体験しながら、後継者を求める県内寿司店で短期就業（最短30日間、最大3ヶ月）が体験できる。
- 「ダイレクトオファー」を通じて6ヶ月で5名のお試し就職を実施し、うち2名の正社員採用に成功。



<https://www.pref.toyama.jp/102104/zinzaiikusei.html>

きゅういち取組みについて

- 2024年9月より楽天市場への出店を開始。
- 新たな顧客層へのリーチを拡大し、ブランド認知度の向上と売上の底上・販売チャネルの多様化を図る。



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

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2025年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2025年11月期 第1四半期ビジネスハイライト
4. APPENDIX

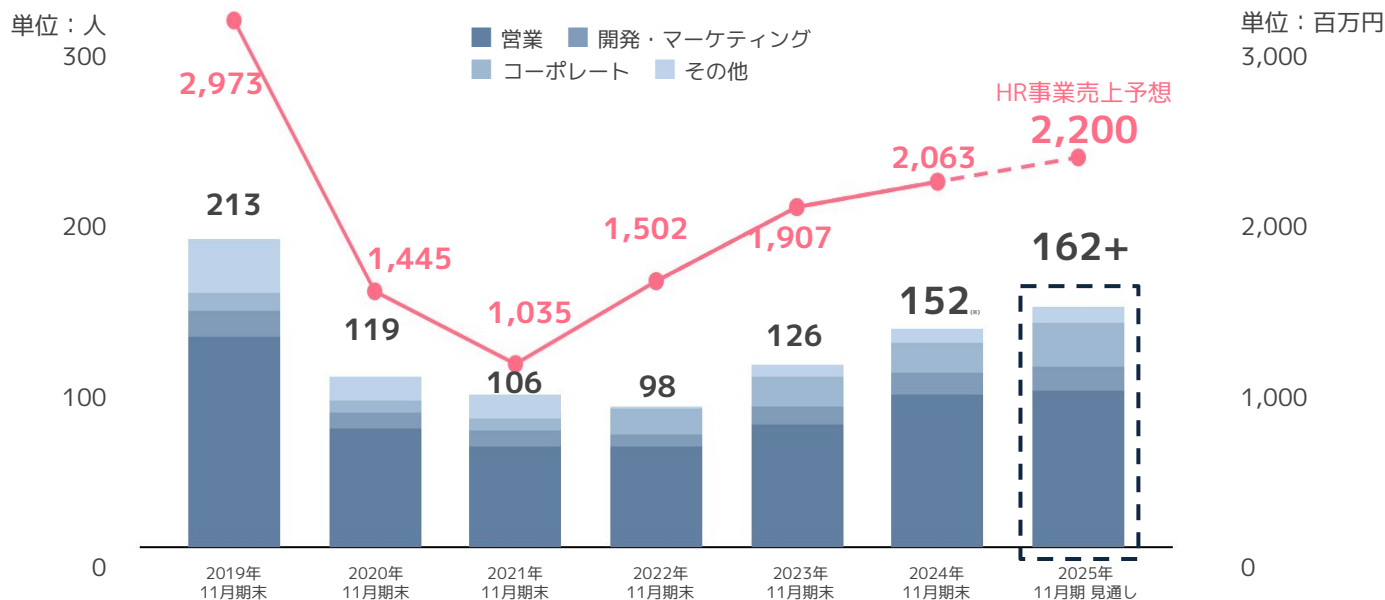
ワールドインワーカー社 入社式を実施

2025年4月に新たに6名の新卒社員が入社。入社式を実施し、早期戦力化に向けた研修を開始。



2025年11月期 従業員推移見通し（HR事業・単体）

- 既存社員および2024年度中途入社者の生産性回復による売上拡大を目指す。
- 2024年11月期の30名超の採用に対し、2025年11月期は10名強程度の採用を見込む。



※ 従業員：正社員（パート・アルバイト・嘱託社員は除く。）「その他」は、「開発・マーケティング」「コーポレート」を除くバックオフィス部門。
 ※ 連結子会社ワールドインワーカー株式会社の正社員は11名であり、上記グラフに含んでおりません。

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
売上高		571	725	694	673	899	809	860	708	772
売上原価		160	191	200	117	290	236	299	207	340
売上総利益		410	533	493	555	608	573	560	500	432
売上総利益率		71.9%	73.6%	71.1%	82.5%	67.7%	70.8%	65.1%	70.7%	55.9%
販売費及び一般管理費		368	415	465	454	512	551	559	525	516
営業利益		42	118	28	100	96	21	1	▲25	▲84
営業利益率		7.4%	16.3%	4.1%	15.0%	10.7%	2.7%	0.1%	▲3.6%	▲10.9%
営業外収益		5	4	2	2	2	2	3	3	2
営業外費用		3	4	4	4	5	5	5	6	5
経常利益		44	118	26	98	93	19	▲1	▲28	▲87
経常利益率		7.7%	16.3%	3.8%	14.7%	10.4%	2.4%	▲0.1%	▲4.0%	▲11.3%
特別利益		-	-	-	2	-	-	1	96	-
特別損失		0	0	-	0	0	0	5	99	1
税引前四半期純利益		43	118	26	101	93	18	▲4	▲32	▲89
法人税等		17	1	7	▲3	27	2	22	19	17
四半期純利益		26	116	18	104	65	16	▲26	▲52	▲107
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
	紹介単価(千円)	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004
	紹介人数(人)	178	340	280	311	273	338	274	280	232
求人広告	売上高(百万円)	88	101	95	120	97	101	68	89	68
	成約単価(千円)	389	314	358	324	336	302	237	255	208
	掲載社数(社)	229	321	267	371	289	335	288	350	326
スカウト	売上高(百万円)	93	88	93	92	105	59	93	89	82
	成約単価(千円)	120	120	122	116	118	153	181	172	162
	利用社数(社)	781	736	760	801	887	388	512	518	506

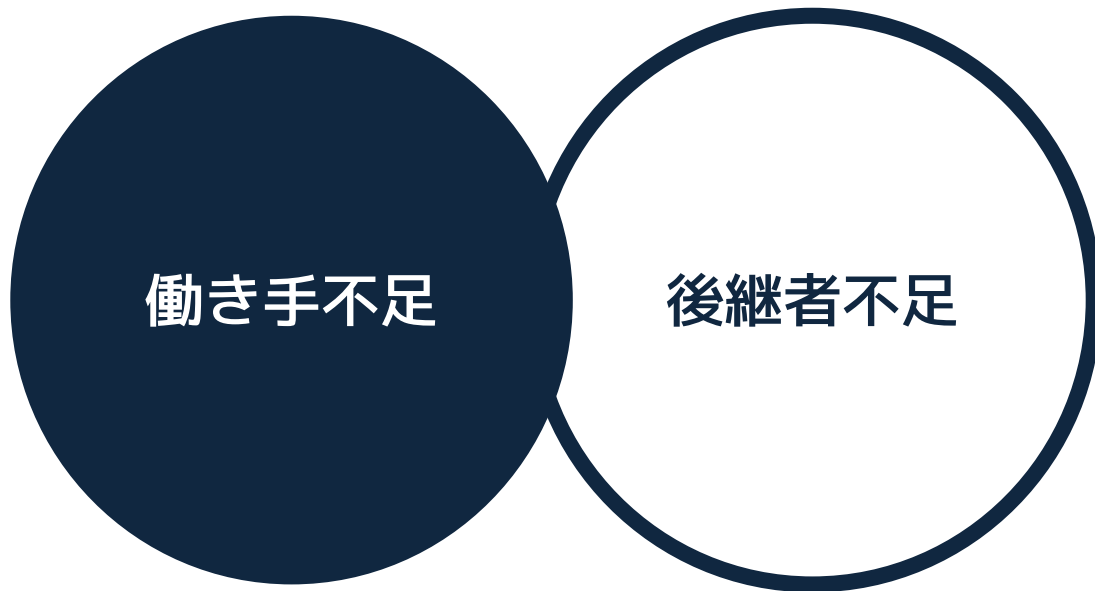
2025年11月期 第1四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2024年第1四半期	2025年第1四半期	増減額	増減率
売上高	899	772	▲126	▲14.0%
売上原価	290	340	50	17.2%
売上総利益	608	432	▲176	▲28.9%
販売費および一般管理費	512	516	3	0.6%
人件費	266	267	0	0.0%
広告宣伝費	89	80	▲9	▲10.1%
営業利益	96	▲84	▲180	-
営業利益率	10.7%	▲10.9%	-	-
経常利益	93	▲87	▲180	-
税引前利益	93	▲89	▲182	-
法人税等	27	17	▲10	▲37.0%
当期純利益	65	▲107	▲172	-

2025年11月期 第1四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2024年11月期	2025年第1四半期	増減額	増減率
流動資産	2,788	2,583	▲205	▲7.4%
現預金等	2,237	1,906	▲330	▲14.8%
売掛金	188	340	151	80.4%
固定資産	968	946	▲22	▲2.3%
敷金及び保証金	67	67	0	0.1%
資産合計	3,757	3,529	▲227	▲6.1%
流動負債	994	940	▲54	▲5.4%
短期借入金	225	225	0	-
未払費用	120	116	▲4	▲3.6%
固定負債	1,269	1,198	▲70	▲5.6%
純資産	1,493	1,390	▲102	▲6.9%
繰越利益剰余金	▲70	▲177	▲107	152.6%
負債・純資産合計	3,757	3,530	▲227	▲6.1%

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

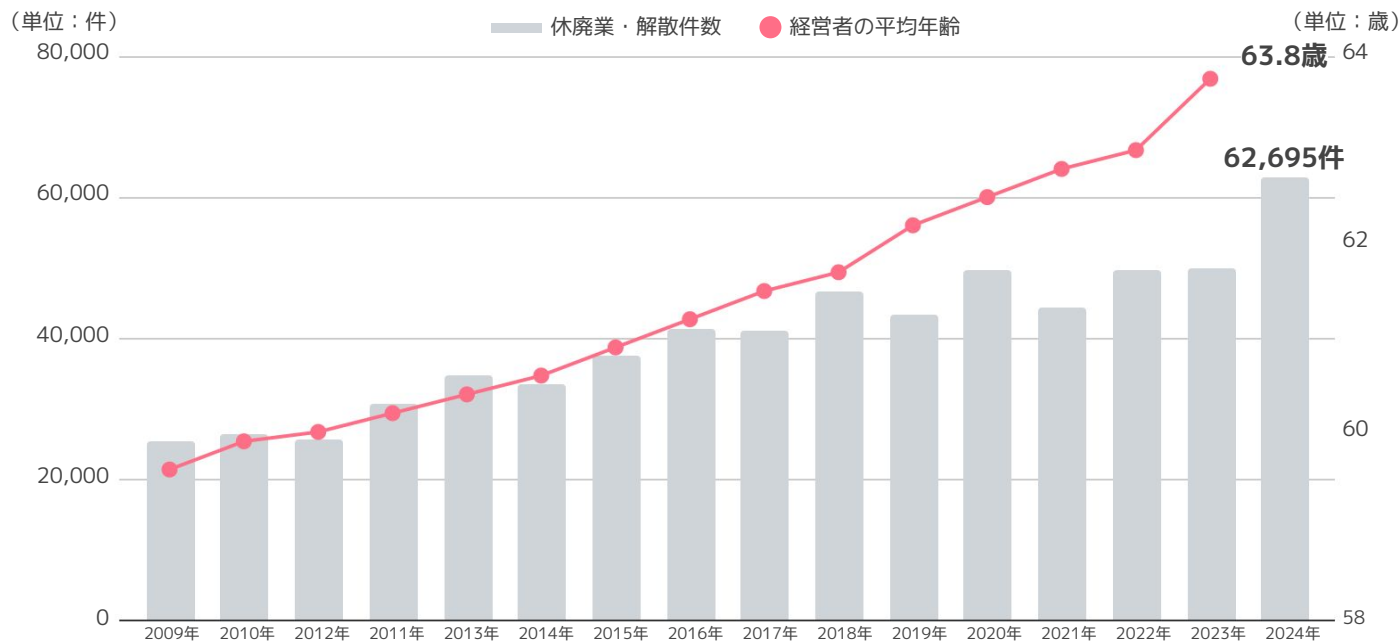
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

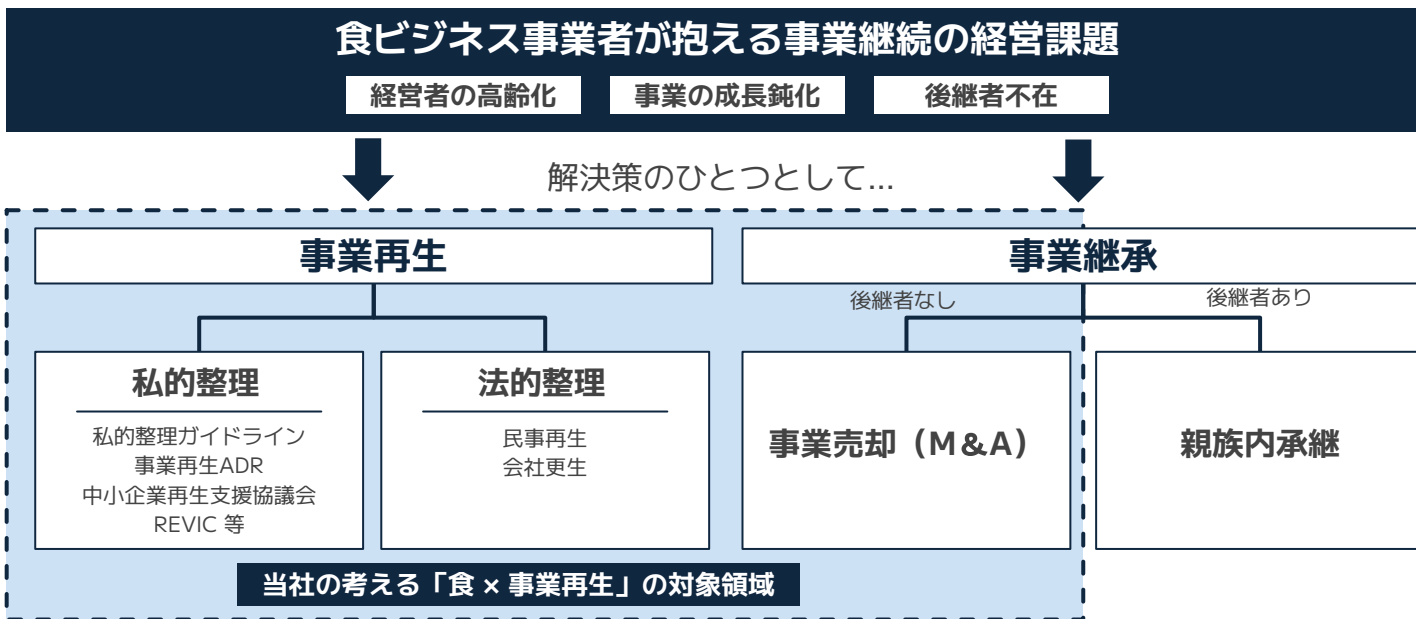
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



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)」

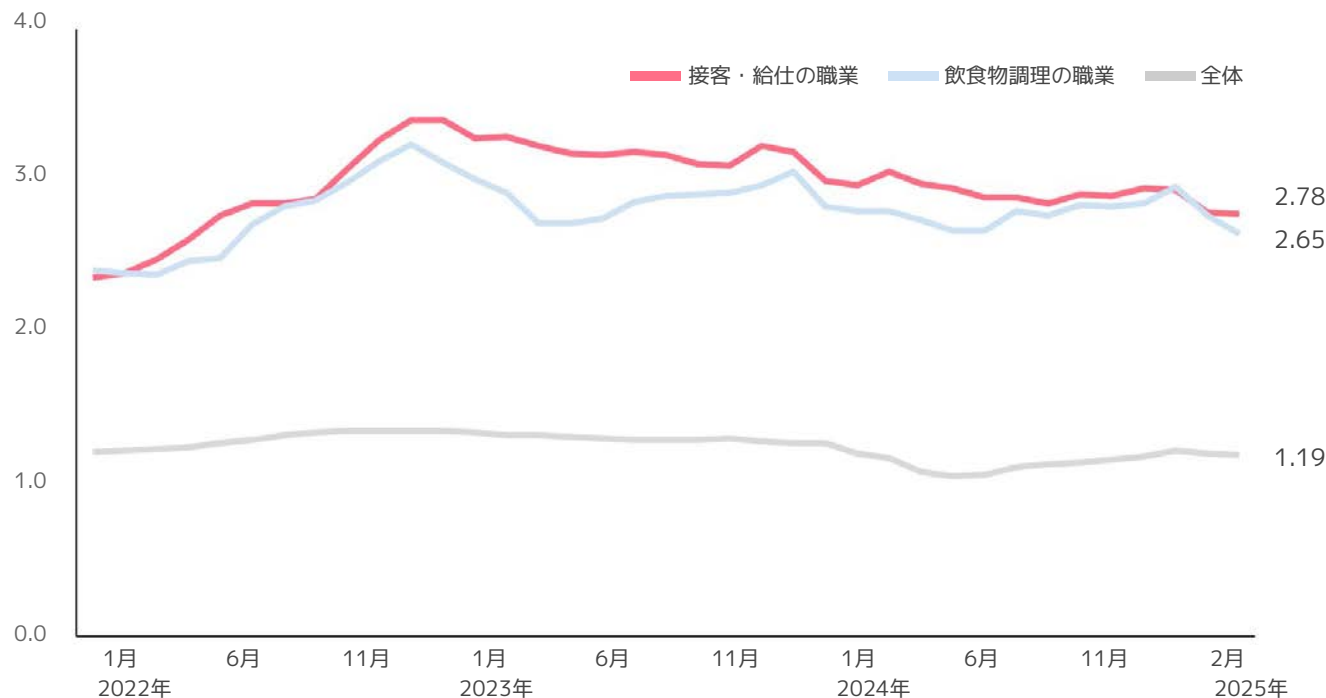
後継者不足に対し、当社が取組む解決策

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。



市場の環境 ～有効求人倍率～

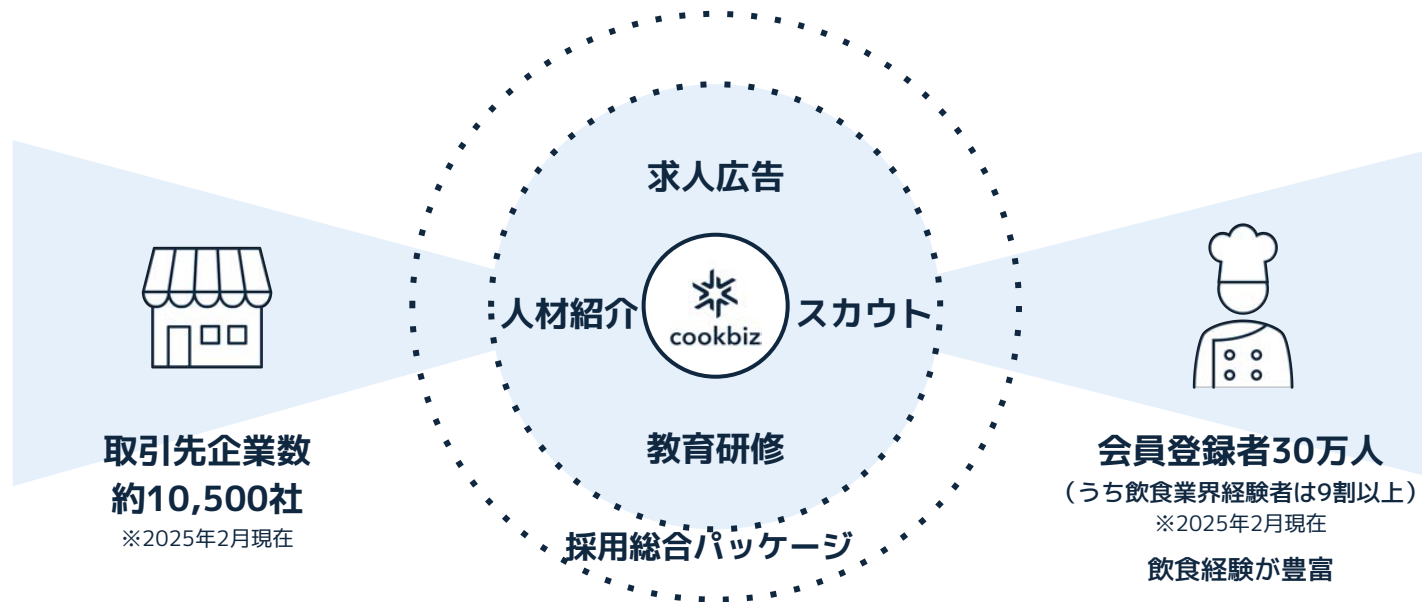
全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは高水準で推移。2021年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

飲食業界における正社員の転職領域に特化

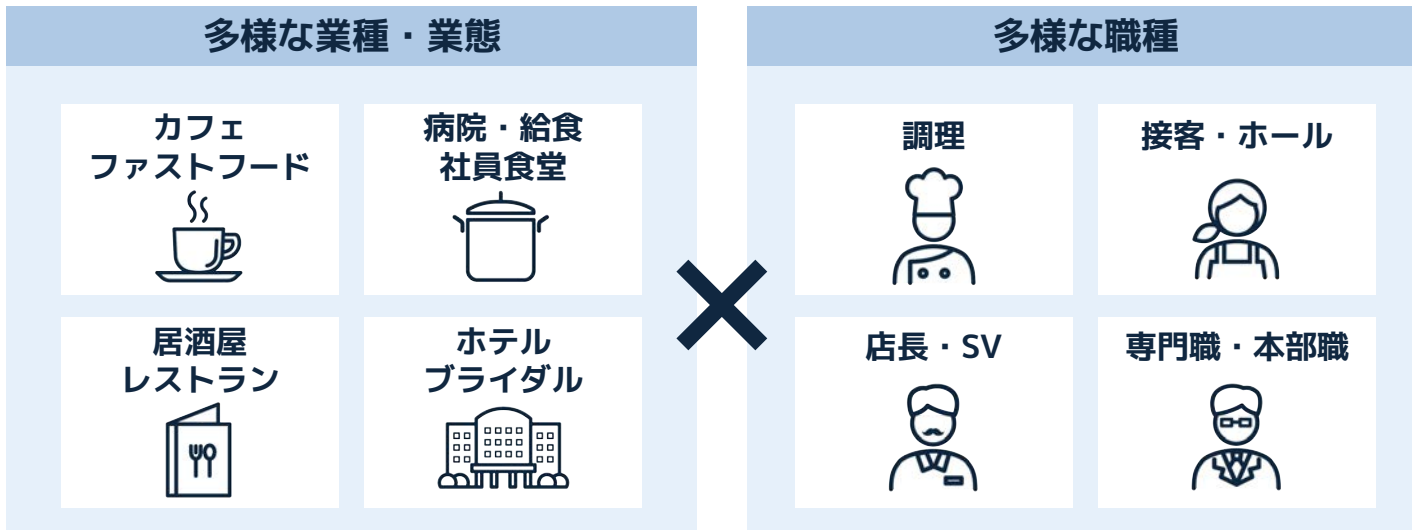
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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

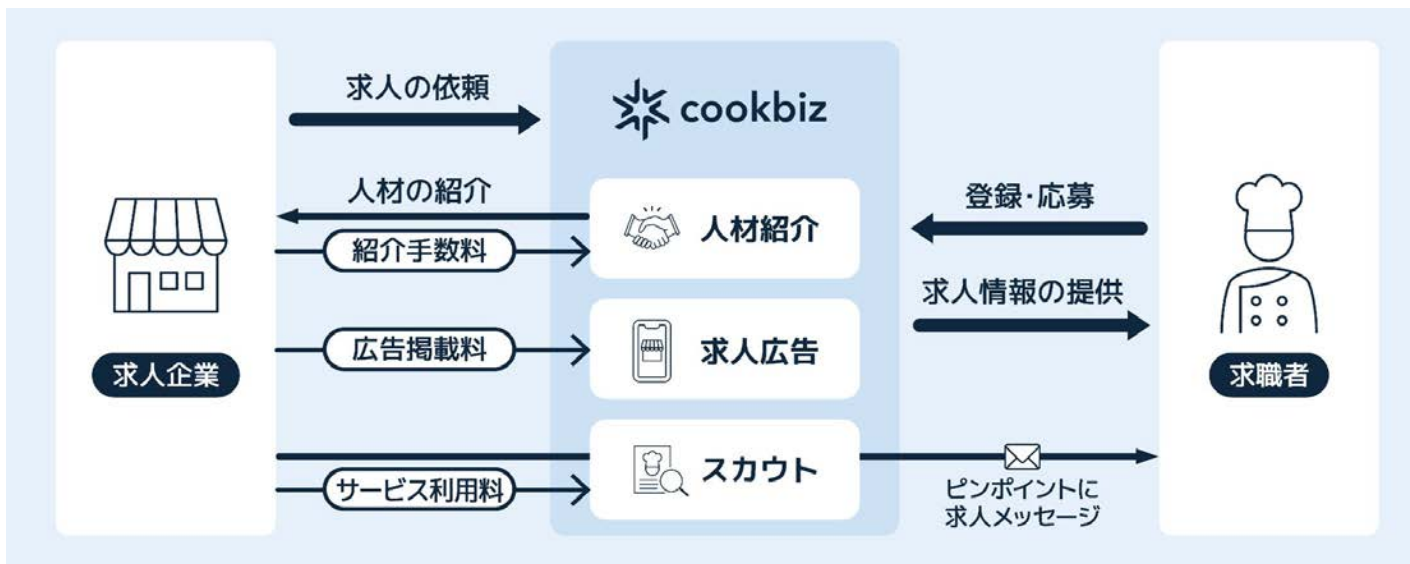
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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。



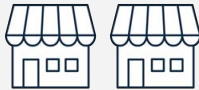
総合型と特化型の違い

- 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 
● 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 ● 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 ● 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

潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

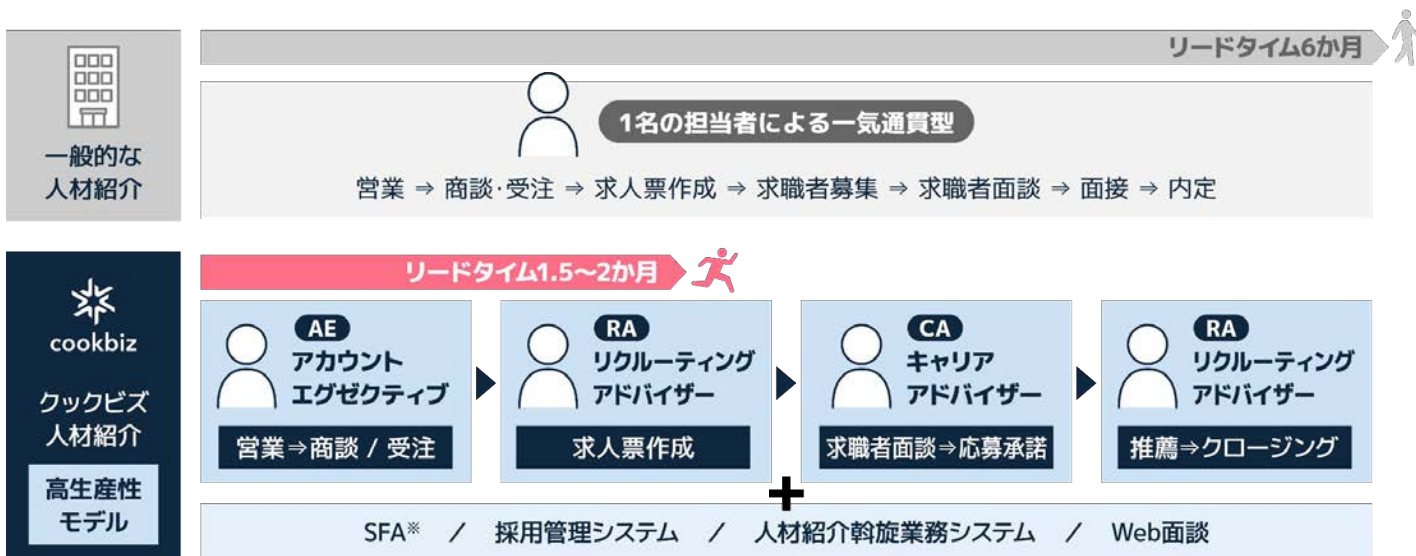
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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



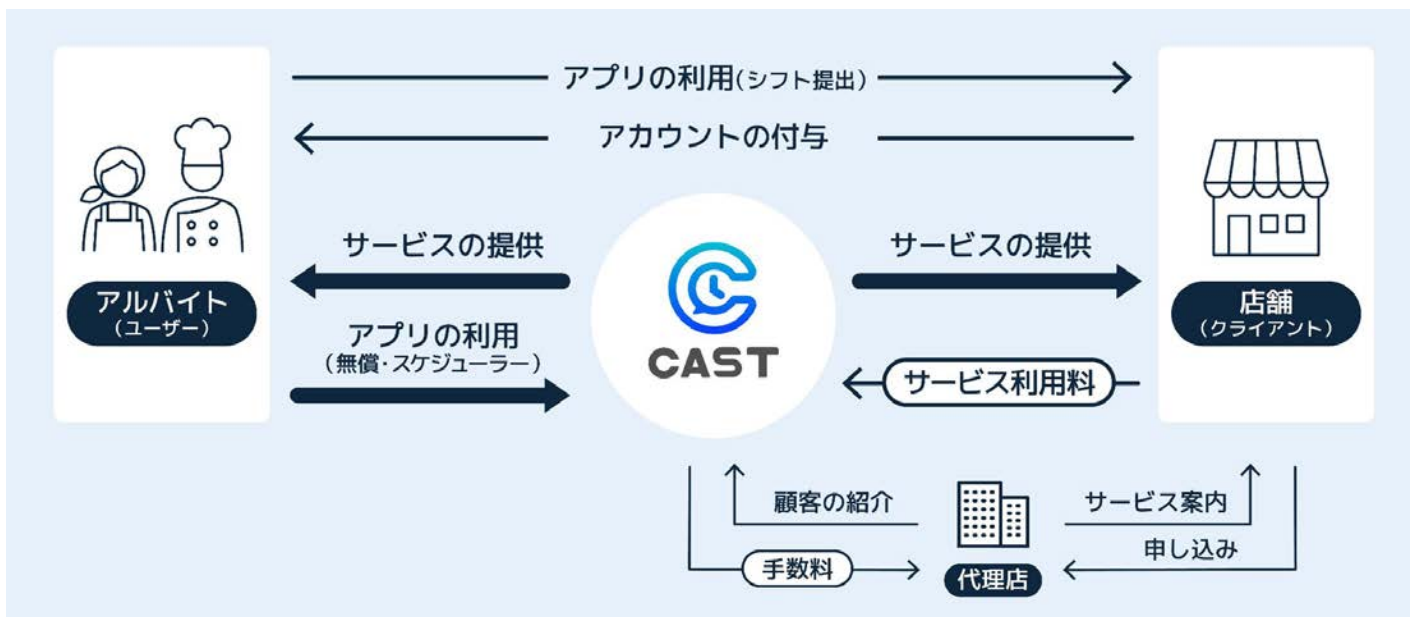
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



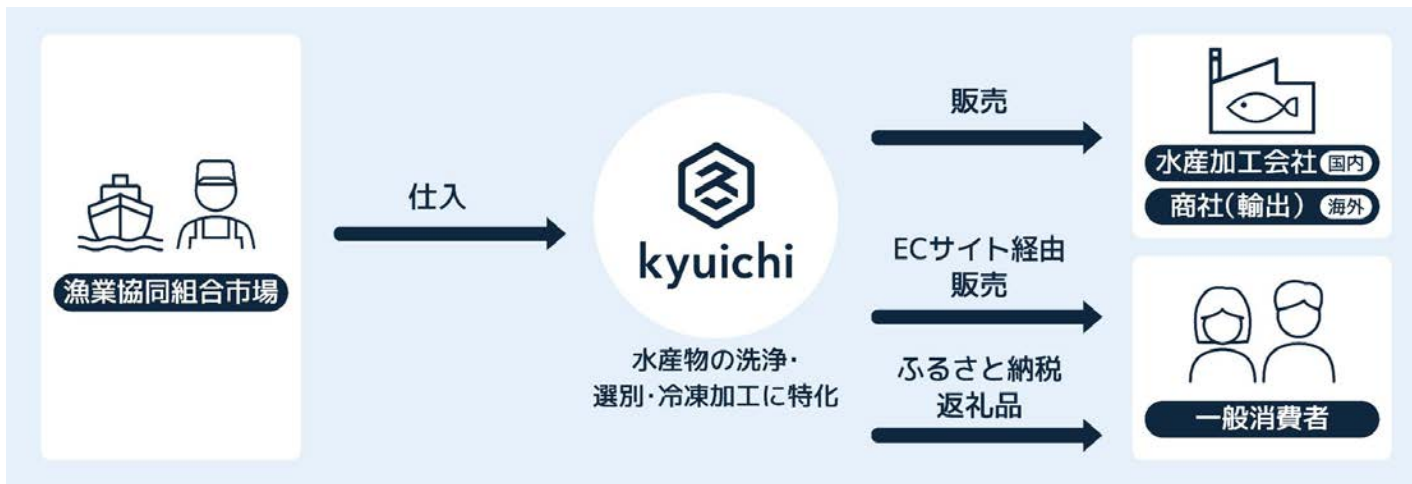
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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)

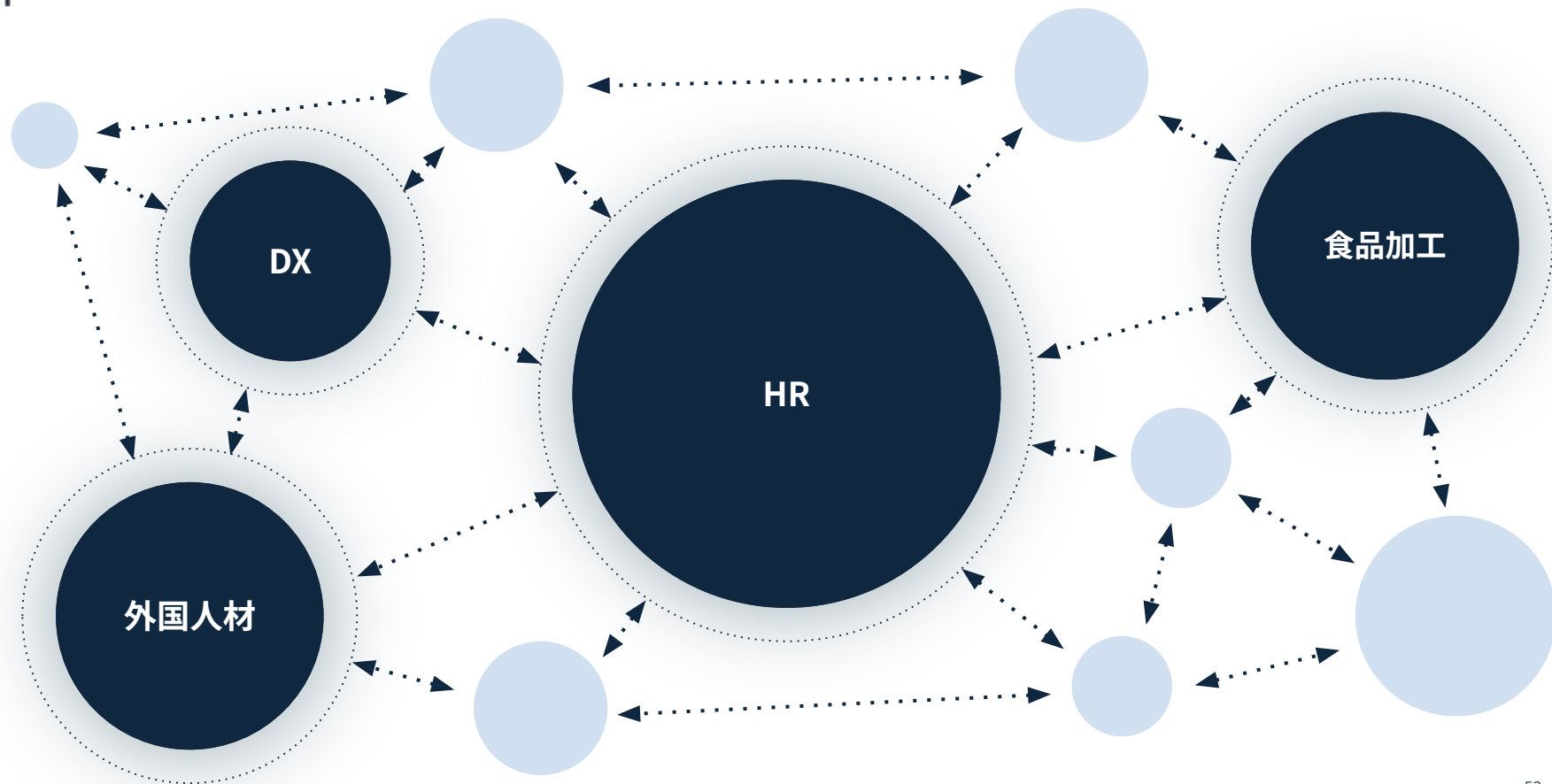
食分野発展に寄与する企業への投資を
軸とし、事業統合や資源の最適化を図
るロールアップ戦略により、事業規模
の拡大と効率化を推進し、
食ビジネスの持続可能性を高める

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

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年株式会社アントレプ
レナーファクトリーを設立、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) 167名 (単体) 148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2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

