



2024年11月期 第2四半期 決算説明資料

2024年7月12日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

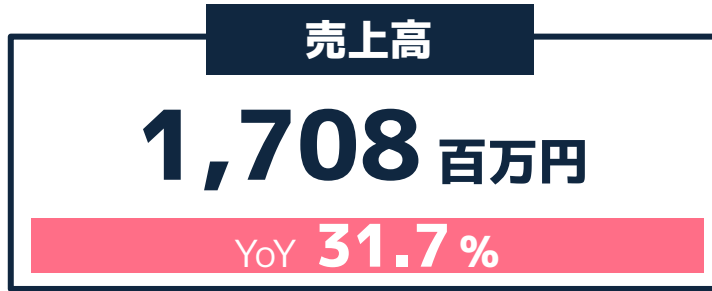
1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

目次

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

2024年11月期 第2四半期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト



● TOPICS

ハイライト

事業再生が好調に推移し30%成長を維持・通期業績予想の売上高上方修正をけん引

ローライト

前年度下期より戦略投資を強化し前年同期比減益も、通期予想は期初予想を据置く

トピックス

求人サイト・スカウトサービスのフルリニューアルを実施

トピックス

HR事業を取り巻く外部環境は変化なく、下期の生産性UPを図り営業部門を中心に社内体制を変更

通期業績予想の修正（連結・内訳）

- 売上高は、連結子会社きゅういちの堅調な推移により期初予想を上回る見込み。
 - 子会社きゅういちは、鮮魚好調・ホタテ国内販路拡大の影響等により堅調に推移。
 - HR事業は、採用育成とリニューアル対応によって生産性が一時的に低下し、期初予想を下回る見込み。
- 営業・経常利益予想は据置くも、当期純利益は補助金収入の影響により期初予想を上回る見込み。

		売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想 (A)	連結	3,350	351	343	363	130.65
	-HR事業	2,500	282	—	—	—
	-事業再生・成長支援	850	68	—	—	—
今回修正予想 (B)	連結	3,500	351	343	390	140.05
	-HR事業	2,400	241	—	—	—
	-事業再生・成長支援	1,100	110	—	—	—
増減額 (B-A)	連結	150	0	0	26	—
	-HR事業	▲100	▲41	—	—	—
	-事業再生・成長支援	250	41	—	—	—
(参考) 前期実績 (2023年11月期)	連結	2,665	290	287	267	96.84
	-HR事業	1,907	213	—	—	—
	-事業再生・成長支援	757	76	—	—	—

目次

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

2024年11月期 第2四半期 決算概況

2024年11月期 第2四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY +31.7%、連結営業利益はYoY ▲26.9%。

単位：百万円	23年11月期 第2四半期実績	24年11月期 第2四半期実績	YoY	24年11月期 予想	進捗率
売上高	1,296	1,708	31.7%	3,500	48.8%
-HR事業	881	1,082 ^(※1)	22.9%	2,400	45.1%
-事業再生	415 ^(※2)	625	50.3%	1,100	56.8%
営業利益	160	117	▲26.9%	351	33.4%
-HR事業	102	47	▲54.0%	241	19.5%
-事業再生	58 ^(※1)	70 ^(※1)	20.1%	110	64.1%
経常利益	162	112	▲30.8%	343	32.7%
当期純利益	143	81	▲43.2%	390 ^(※3)	20.9%

※1決算短信10頁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。

※2事業再生・成長支援事業のきゅういち株式会社は、23年11月期においては2022年10月3日から2023年2月28日までの5ヶ月間の業績を連結しております。

※3当期純利益予想は補助金収入および税効果会計の影響のため営業・経常利益比で増益の予想となります。

■売上高

- ・HR事業：繁忙期のなか、育成負担増・サイトリニューアル影響により奮わず
- ・事業再生：鮮魚・ベビーホタテが好調に推移し、大幅増収（前年上期は5か月取り込み）

■営業利益

- ・HR事業：売上高の伸びに対し前年度下期以降の投資加速による人件費増等を影響を受け減益
- ・事業再生：EC開始に伴う費用増を吸収し増益

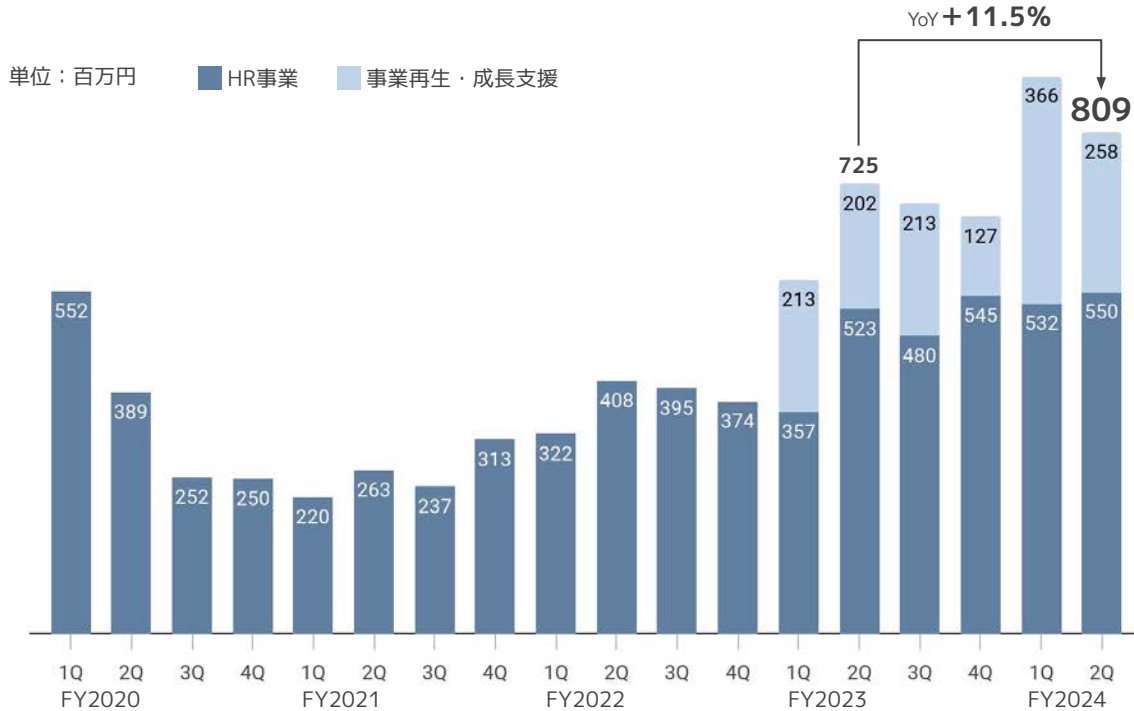
■業績予想比

- ・修正した業績予想に対し、売上進捗は順調・下期の収益拡大による達成を目指す

2024年11月期 第2四半期 決算概況

売上高推移（連結）

連結売上高 YoY 11.5%、HR事業 YoY 5.2%、事業再生・成長支援 YoY 27.9%。



■HR事業

- ・繁忙期の季節性であるものの、YoY、QoQ同等の実績
- ・自社採用増に対する現場育成負荷の高まりや、リニューアルによるオペレーション変更等で生産性が一時的に伸びず
- ・営業人員の採用は一旦充足し、下期の生産性UPを目指す
- ・コロナ禍以降の求人需要は継続して高く、早期の体制強化を図る

■事業再生

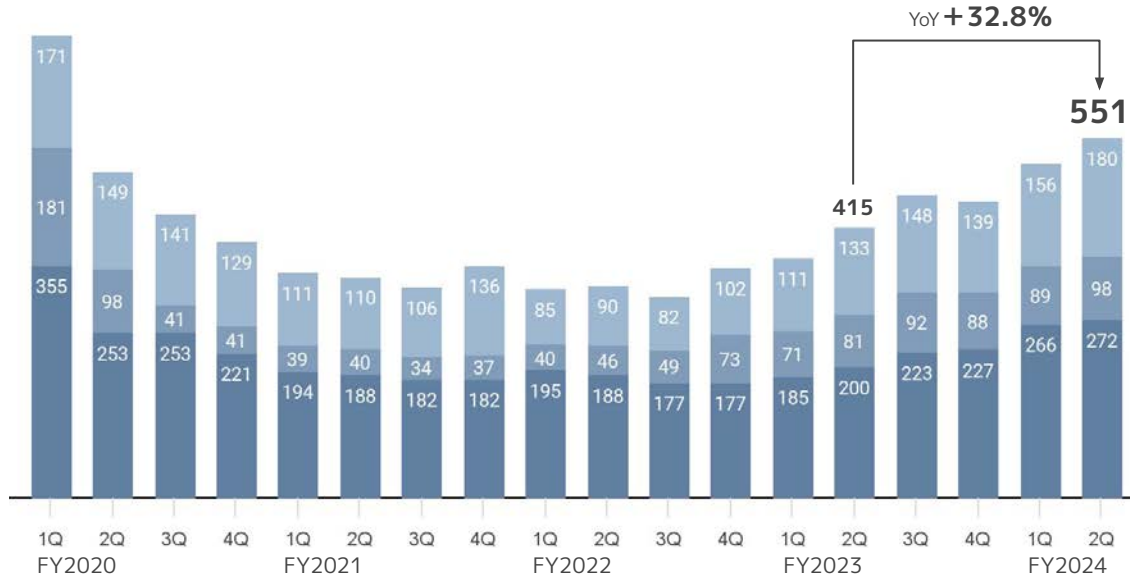
- ・最繁忙期の1Qと比較し減速するも、鮮魚およびベビーホタテが好調に推移

販売費及び一般管理費推移（連結）

戦略投資による人件費および採用費の増加により、YoY +32.8%。3Q以降も同水準での推移を見込む。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



■ 人件費

- ・ 前年度下期以降の採用強化によりYoY +36%
- ・ 人件費のほか、採用関連費用も増加傾向

■ 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しYoY +21%

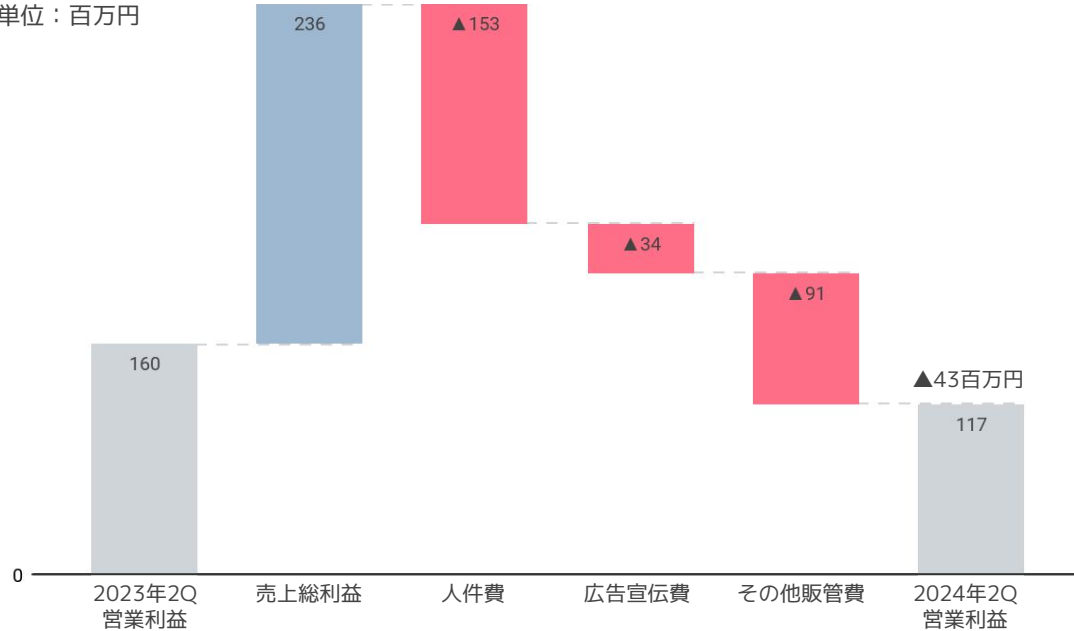
■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ 業務委託費用等の増加
- ・ リニューアルに伴うソフトウェア償却費がQoQで約15百万円増

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY ▲26.9%と戦略投資を吸収しきれず減益。

単位：百万円



■ 売上総利益

- ・ 売上の拡大により増加

■ 人件費

- ・ 2Q末の連結従業員数166名
(前期末比+33名)

■ 広告宣伝費

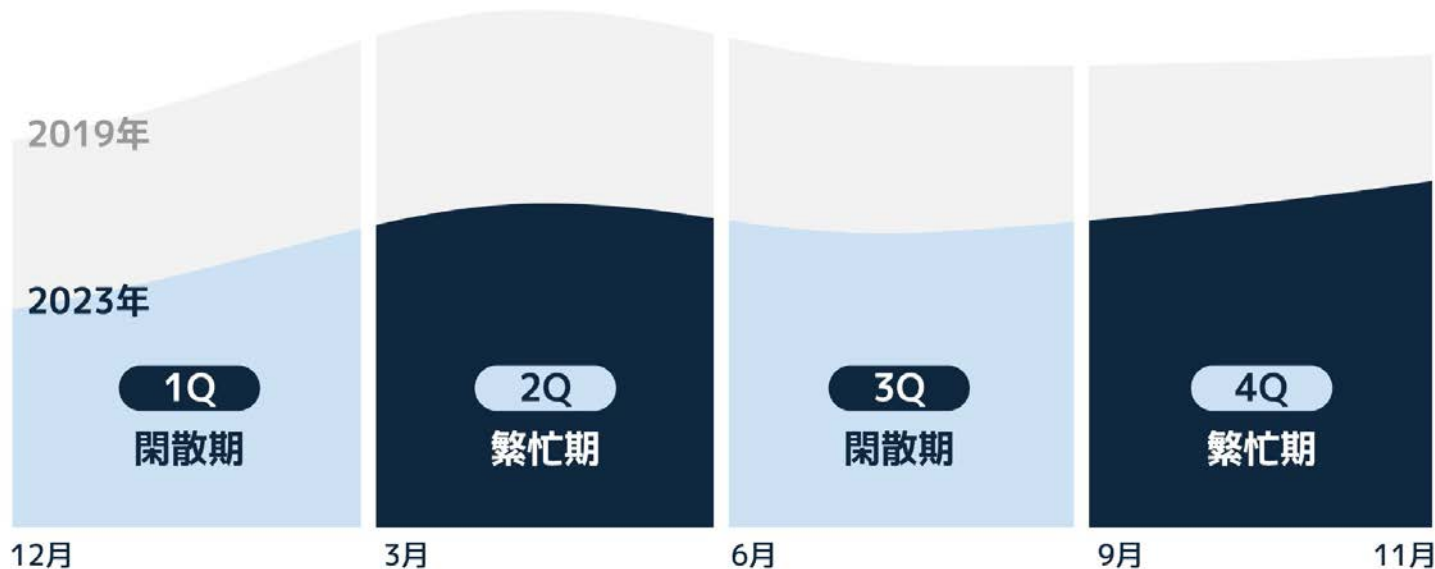
- ・ 従来手法に加えて新たな広告施策を追加し増加

■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ 業務委託費用等の増加
- ・ リニューアルに伴うソフトウェア償却費が約15百万円増加

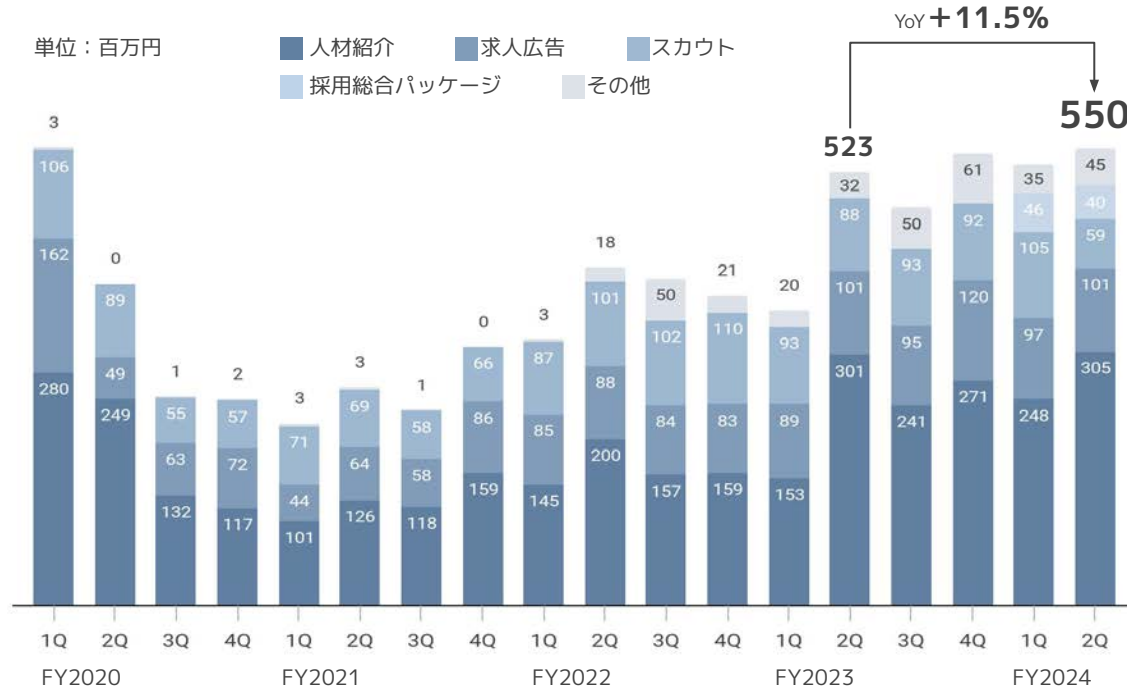
HR事業における季節性

転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに売上が高まる傾向。2024年11月期においてはコロナ禍前の2019年11月期以前と同様のトレンドに復調（利益においても同様の傾向）。



売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY +1.3%、求人広告YoY同額、スカウトYoY ▲32.6%。



■人材紹介

- ・ 求人需要の高まりは継続。繁忙期となるも、育成負荷等により前年同四半期並みの着地

■求人広告

- ・ リニューアル前の顧客の手控え、リニューアル過渡期のオペレーション工数増により前年同四半期並みでの着地

■スカウト

- ・ 旧スカウトサービスの終売対応により減速するも、新サービスの出足は好調

■採用総合パッケージ・その他

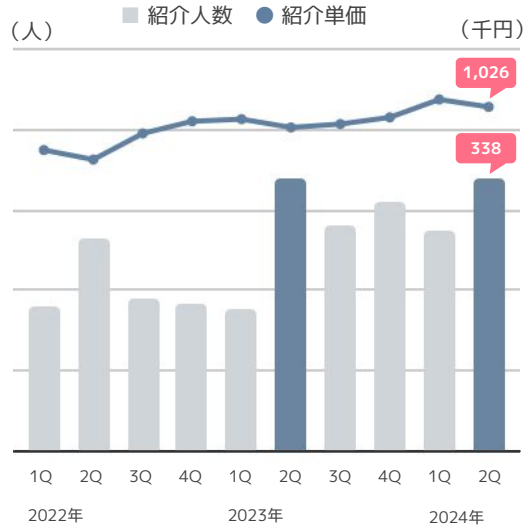
- ・ 採用総合パッケージおよび子会社ワールドインワーカーも順調に進捗

HR事業 サービス別KPI推移

人材紹介

高い需要を背景に
紹介単価は100万円を維持。

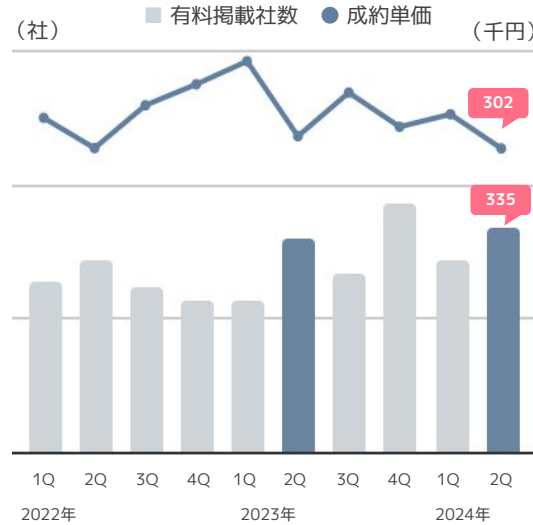
紹介人数 YoY ▲0.6% / 紹介単価 YoY +6.3%



求人広告

リニューアル前キャンペーンにより
社数増加の一方で単価下落。

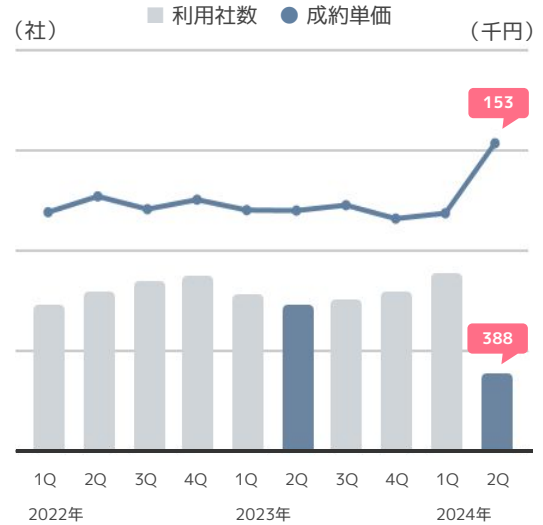
有料掲載社数 YoY +4.4% / 成約単価 YoY ▲3.9%



スカウト

サービス移行の影響で社数減少も
新サービス移行後の単価UPに成功。

利用社数 YoY ▲47.3% / 成約単価 YoY +27.9%



HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

売上高YoY +37.9%、利用社数YoY +44.4%。

	(単位)	2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	2023年 3Q実績	2023年 4Q実績	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績
売上高	(百万円)	17	29	43	54	46	40
利用社数	(社)	5	9	11	13	12	13
新規社数	(社)	1	4	3	2	-	3
既存社数	(社)	4	5	8	11	12	10
契約単価	(百万円)	23	24	25	25	24	22
採用人数	(人)	18	25	21	32	35	27

■利用社数

- ・新規利用企業は順調に獲得が進む
- ・リピート企業は採用充足等によりQoQ減少

■契約単価

- ・顧客企業への採用をコミットすることで他のサービスと比較し高い単価を維持

※6か月～1年間を通して一括で契約を締結し、長期的かつ総合的に人材採用を支援。売上は契約期間に応じた期間按分による計上が主となる。
尚、本サービスにおいて発生する成功報酬の方の人材紹介料については、人材紹介売上計上に計上。

事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

売上高はYoY +27.7%、営業利益は売上高の堅調な推移によりYoYは8倍。

単位：百万円	2023年 1Q実績	2023年 2Q実績	2023年 3Q実績	2023年 4Q実績	2024年 1Q実績	2024年 2Q実績
売上高	213	202	213	127	366	258
ホタテ	70	75	151	97	80	101
鮮魚	139	127	62	29	260	151
その他	3	0	0	0	26	6
売上原価	155	183	195	107	289	228
売上総利益	58	18	18	20	77	30
販売管理費	6	17	15	17	25	21
営業利益	51	1	3	2	52	8

■売上高

- ・季節性通り鮮魚優勢に加え、ホタテが好調

■売上原価

- ・年末年始休業における工場稼働率等の影響により売上原価率は前Q比で高まる
- ・原価率はYoYで2.2ポイント良化

■販売管理費

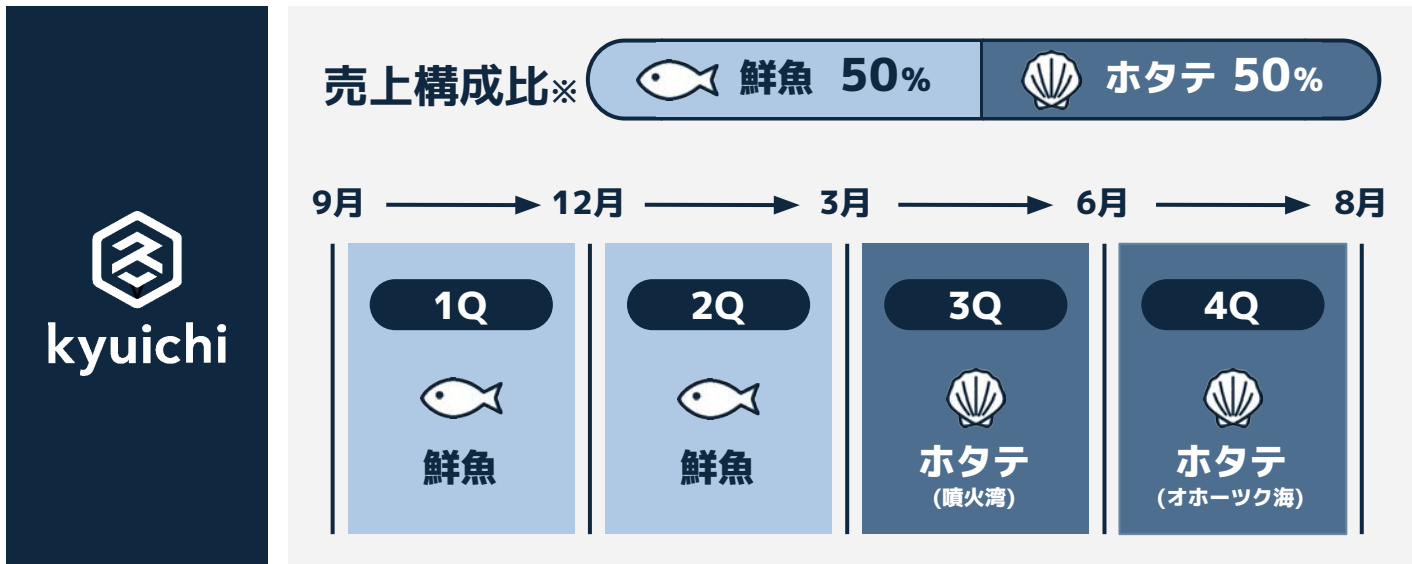
- ・EC販売の開始に伴う費用増によりYoY 23.5%

■営業利益

- ・売上高の好調に加え原価率の低減も寄与しコスト増のなか増益

事業再生・成長支援事業の季節性

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。2024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。



※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

目次

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

2024年11月期 事業方針

好調な外部環境を追い風に事業の再成長を図り、コロナ禍以降に展開した領域ごとの成長を推進。

業績成長の実現のための主要施策

積極的
人員採用
による成長
機会
拡大



求人サイト
リニューアル
による顧客
価値
最大化



CAST事業への
投資による
DX事業
推進



M&A推進による
グループ
強化



きゅういちEC
/ 飲食店向け
販路
拡大



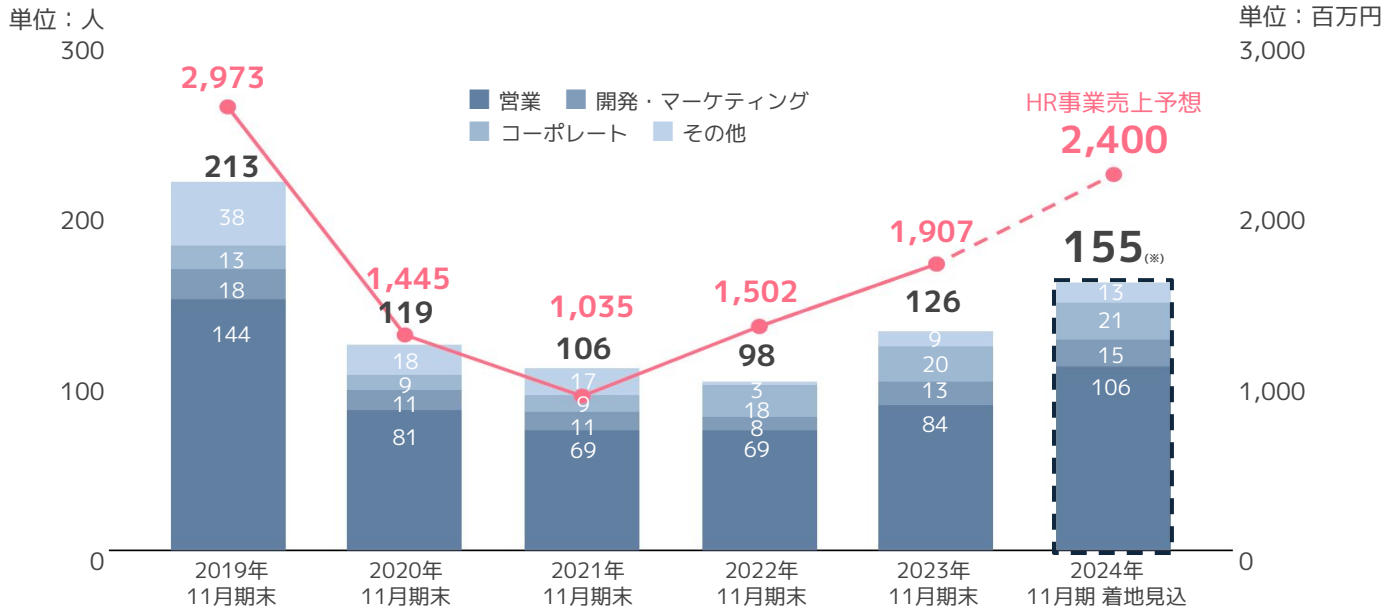
2024年11月期 重点施策について

2024年11月期は、cookbizサービスの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、前期グループ入りした各事業の取組みも加速させ、グループの非連続な成長を目指す。

HR	cookbiz	求人サイトリニューアル後の業績最大化に向けた体制整備および下期の最繁忙期に向けた組織・業務改革を急ぐ。
	ワールドインワーカー	中期的な持続的成長に向けた組織体制構築をめざす。クックビズからの出向者も増員し、組織体制強化と事業推進を図る。
DX	CAST	事業譲受後のPMIは順調に進捗中。営業・エンジニアポジションを増強し、下期以降の拡販に向けてプロダクトアップデートを図る。
事業再生	きゅういち	中国以外のホタテの販路開拓に取り組む。ECサイトや飲食店向けのマーケティングを強化。
その他	FC本部事業	事業の選択と集中を進める上で5月31日に同事業を廃止。

2024年11月期 従業員推移 (HR事業・単体)

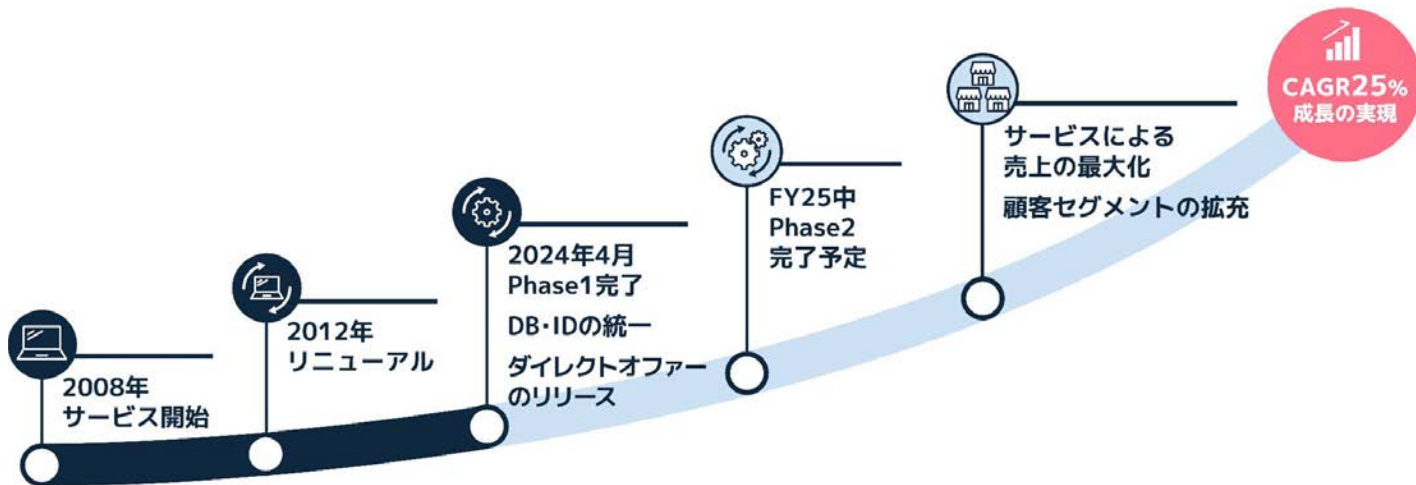
- テレワークから出社体制へ転換することで業務進捗のきめ細かい管理と教育体制の強化を図る。
- 東京オフィスをシェアオフィスから自社オフィスへ移転し、求職者との直接面談も再開。



※ 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。
 ※ 期初予想161名から155名へ修正。
 ※ 連結子会社ワールドインワーカー株式会社の正社員は10名であり、上記グラフに含んでおりません。

求人サイト・スカウトサービスリニューアル（リニューアルの狙い）

- 従来の強みである営業力だけではなく、サービス力によるHR事業の持続的な成長の実現に向けて、自社サービスの開発を強化。
- 4月に完了したリニューアルはPhase1（今後の開発のための土台作り）。
- Phase2においては人材紹介の基幹システムのリニューアルの他、サービス間の連携を強化。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。



求人サイト・スカウトサービスリニューアル（ダイレクトオファー）

従来のスカウトサービスにおける採用担当者の負担解消のため、自動配信モデルへリニューアル。



ダイレクトプラス



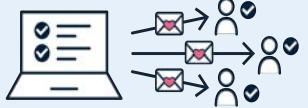
オファーメールの「**手動配信**」

専任オペレーターによる**採用サポート**

オファーメール通数が多いほど
採用担当者は高負荷に



ダイレクトオファー



オファーメールの「**自動配信**」

専任オペレーター支援は**初期設定中心**

送信条件に応じて自動配信のため
多くのオファーを送っても負担は変わらず

きゅういち関連トピック

- 「ALPS処理水関連の水産業の緊急国内加工体制の強化対策事業」の交付決定（最大89百万円・4Q計上見込み）。
 - 既に導入済みのトンネルフリーザーに加え、選別機を導入予定。
- 中国禁輸の影響で積みあがっていた冷凍ホタテは国内販売が順調に進捗し、在庫減少中。
- 能登半島地震で被災した珠洲市にホタテを送る支援ページを立ち上げ。
 - 5月2日に石川県珠洲市の健康増進センターへホタテ100kgを寄付。
 - ECサイトでの寄付金が3万円集まった時点で、ホタテを石川県珠洲市に寄付する取組を開始し既に3度目の支援を実施。



目次

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

東京オフィスを八丁堀へ移転

- 事業拡大および出社体制に切り替えるため、原宿のシェアオフィスから八丁堀へ移転。
- 組織内コミュニケーションの活性化と、来社面談の再開により対面での求職者サポート強化を図る。



お知らせ

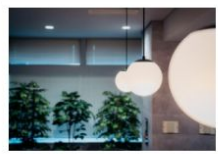
- 「[個人投資家の皆様へ](#)」ページ新設
 - 今後も随時拡充を予定



ひとめでわかるクックビズ



トップメッセージ



クックビズの歩み



クックビズの事業



これからのクックビズ



クックビズの業績



決算説明会動画配信



株主総会

- 連結子会社ワールドインワーカーVMV策定
 - 高い成長を目指し社内意識を統一



World in **Worker**

■ Vision

Inclusive World in Work
はたらくからはじまる、共生できる世界

■ Mission-

Empower diverse talents to flourish
多様な才能を開花させる

■ Values-

For one smile
目の前の笑顔のために

Be a friend and a pro
友人であり、かつプロであること

Think bigger, act faster
視座は高く、行いは早く

APPENDIX

業績推移

単位：百万円（単位未満切捨）	2022年度				2023年度				2024年度	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	322	408	395	374	571	725	694	673	899	809
売上原価	3	4	4	4	160	191	200	117	290	236
売上総利益	319	404	390	370	410	533	493	555	608	573
売上総利益率	98.9%	98.9%	98.8%	98.8%	71.9%	73.6%	71.1%	82.5%	67.7%	70.8%
販売費及び一般管理費	321	325	309	354	368	415	465	454	512	551
営業利益	▲2	78	80	16	42	118	28	100	96	21
営業利益率	▲0.8%	19.3%	20.5%	4.3%	7.4%	16.3%	4.1%	15.0%	10.7%	2.7%
営業外収益	-	-	-	-	5	4	2	2	2	2
営業外費用	-	-	-	-	3	4	4	4	5	5
経常利益	▲4	79	78	14	44	118	26	98	93	19
経常利益率	▲1.4%	19.5%	19.9%	3.9%	7.7%	16.3%	3.8%	14.7%	10.4%	2.4%
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-
特別損失	-	-	-	-	0	0	-	0	0	0
税引前四半期純利益	▲4	79	78	14	43	118	26	101	93	18
法人税等	1	▲3	▲5	15	17	1	7	▲3	27	2
四半期純利益	▲5	83	84	0	26	116	18	104	65	16

サービス別KPI

人材紹介	売上高（百万円）	161	229	180	178	177	328	272	309	286	346
	紹介単価（千円）	897	869	947	983	989	965	975	995	1,048	1,026
	紹介人数（人）	180	264	191	182	178	340	280	311	273	338
求人広告	売上高（百万円）	85	87	84	83	88	101	95	120	97	101
	成約単価（千円）	333	302	345	366	389	314	358	324	336	302
	掲載社数（社）	256	289	248	226	229	321	267	371	289	335
スカウト	売上高（百万円）	87	101	102	110	93	88	93	92	105	59
	成約単価（千円）	119	127	120	125	120	120	122	116	118	153
	利用社数（社）	732	800	848	882	781	736	760	801	887	388

2024年11月期 第2四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2023年第2四半期	2024年第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,296	1,708	412	31.8%
売上原価	352	526	174	49.4%
売上総利益	944	1,181	237	25.1%
販売費および一般管理費	783	1,064	281	35.9%
人件費	386	539	153	39.6%
広告宣伝費	152	187	35	23.0%
営業利益	160	117	▲42	▲26.3%
営業利益率	12.4%	6.9%	-	-
経常利益	162	112	▲49	▲30.2%
税引前利益	162	111	▲50	▲30.9%
法人税等	18	30	12	66.7%
当期純利益	143	81	▲61	▲42.7%

2024年11月期 第2四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2023年11月期	2024年第2四半期	増減額	増減率
流動資産	2,786	2,532	▲254	▲9.1%
現預金等	2,118	2,011	▲107	▲5.1%
売掛金	196	246	50	25.5%
固定資産	654	943	288	44.0%
敷金及び保証金	27	66	39	144.5%
資産合計	3,441	3,475	33	1.0%
流動負債	981	▲954	▲1,936	▲197.2%
短期借入金	392	▲300	▲692	▲176.4%
未払費用	78	▲98	▲177	▲226.3%
固定負債	932	▲951	▲1,884	▲202.0%
純資産	1,526	▲1,569	▲3,096	▲202.8%
繰越利益剰余金	▲26	▲8	17	▲66.9%
負債・純資産合計	3,441	▲3,475	▲6,917	▲201.0%

中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

これまで支援し続けた「人」を起点に、新たにDXや事業再生を通じて持続可能な食ビジネスのためのエコシステムを提供することで、事業規模を拡大する。



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」



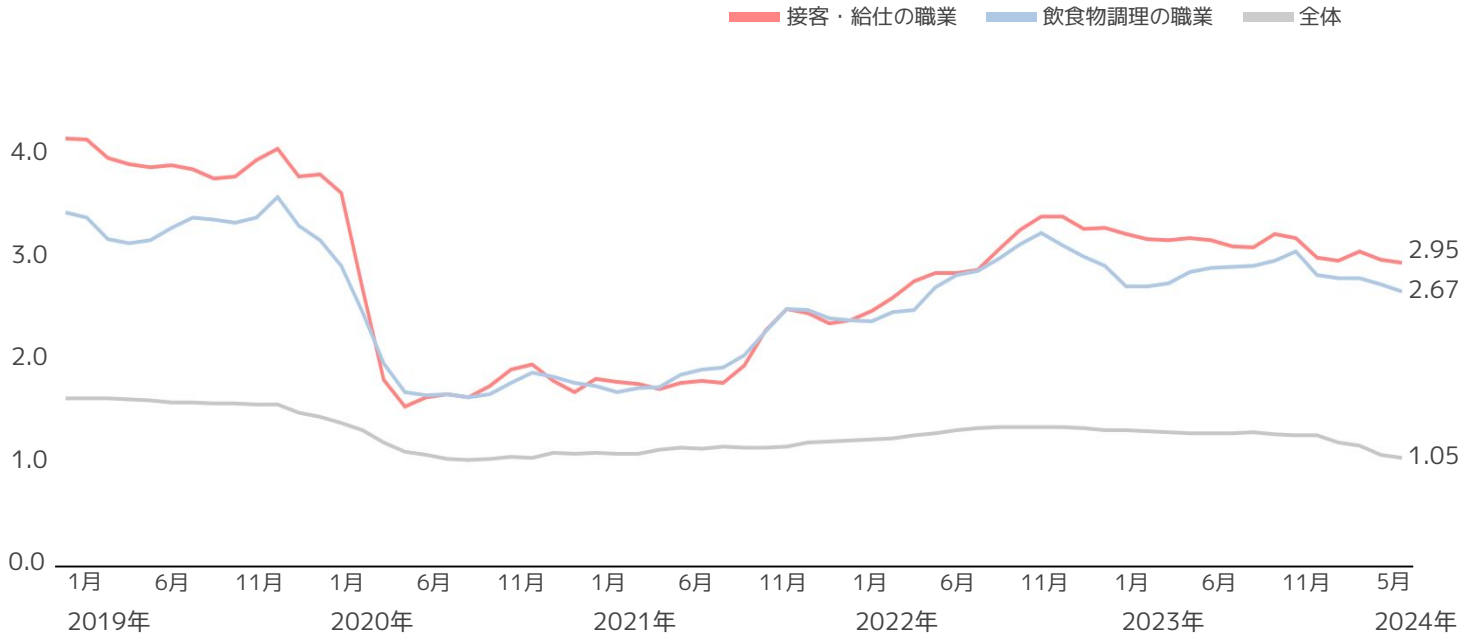
後継者不足

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～

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）」

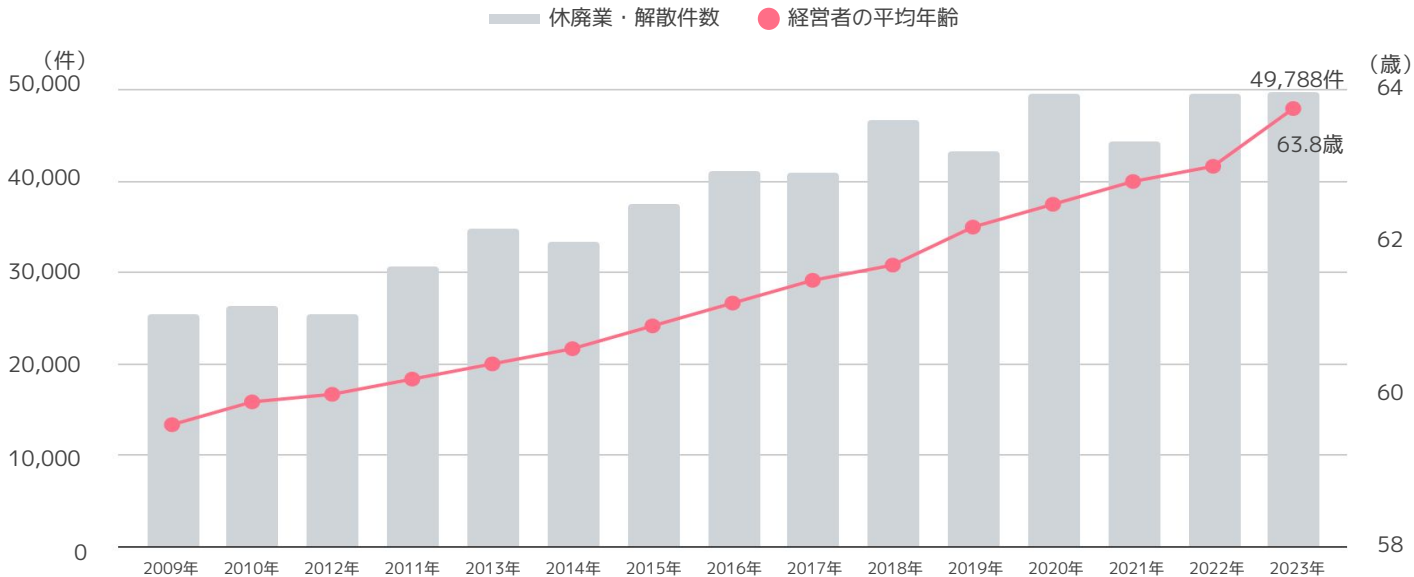
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

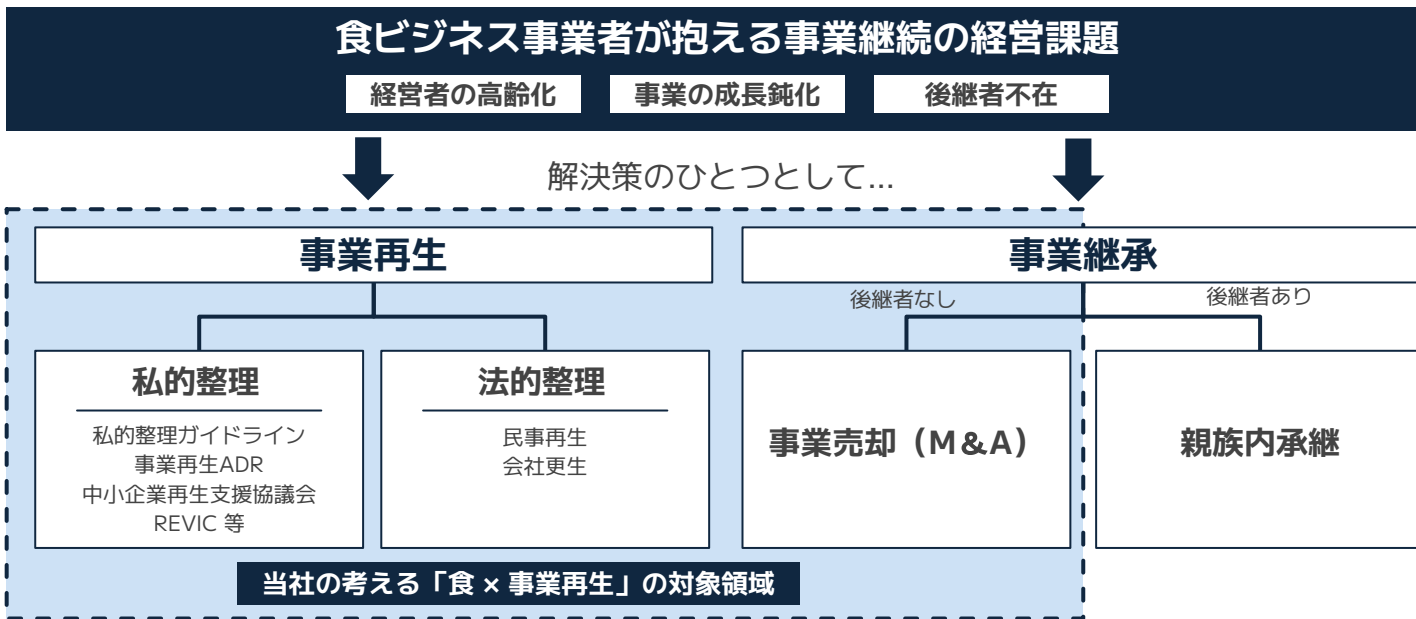
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



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
 (※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。



事業・サービス全体像

これまで支援し続けた「人」を起点に、新たにDXや事業再生を通じて持続可能な食ビジネスのためのエコシステムを提供することで、食産業の再成長に貢献。

食 × HR



クックビズダイレクトオファー

採用総合パッケージ



食 × DX



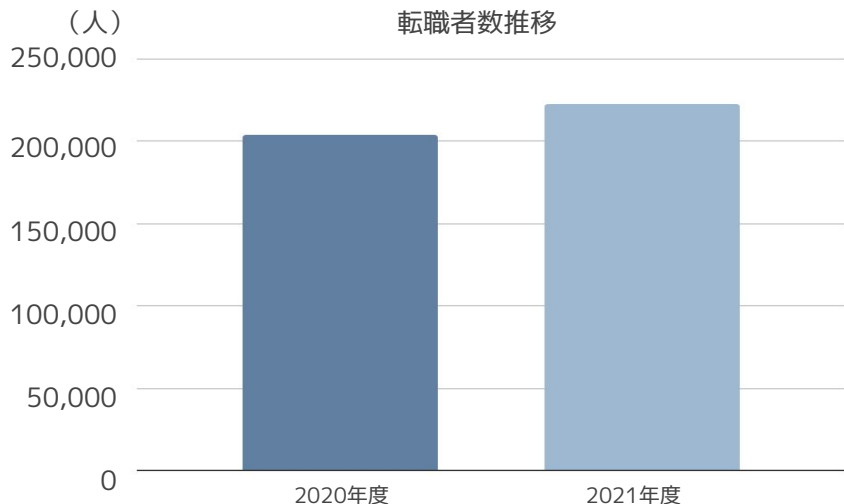
食 × 事業再生・承継



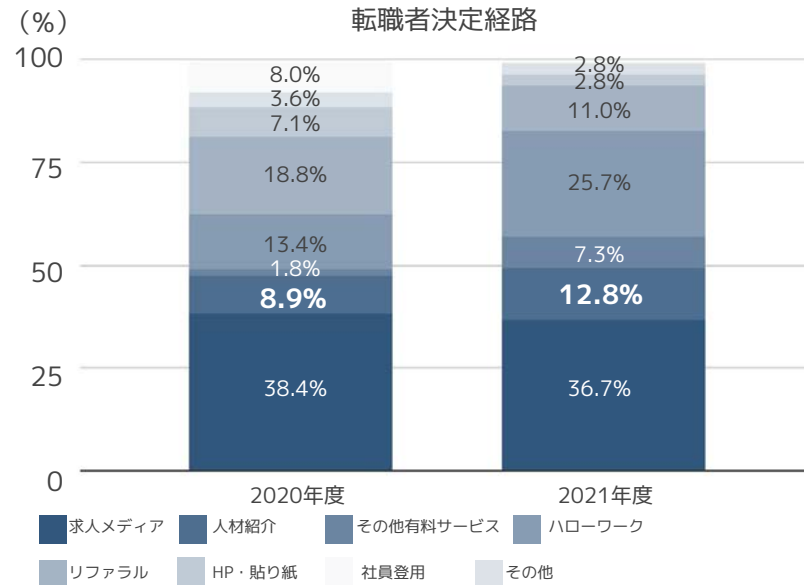
年間20万人以上が転職する市場

従事者数100万人のうち、年間20万人以上が転職する飲食業界の正社員転職市場。

実際の決定経路は、有料サービス（メディア・人材紹介・その他有料サービス）が半数強で、その中でも人材紹介等の伸びが顕著である。



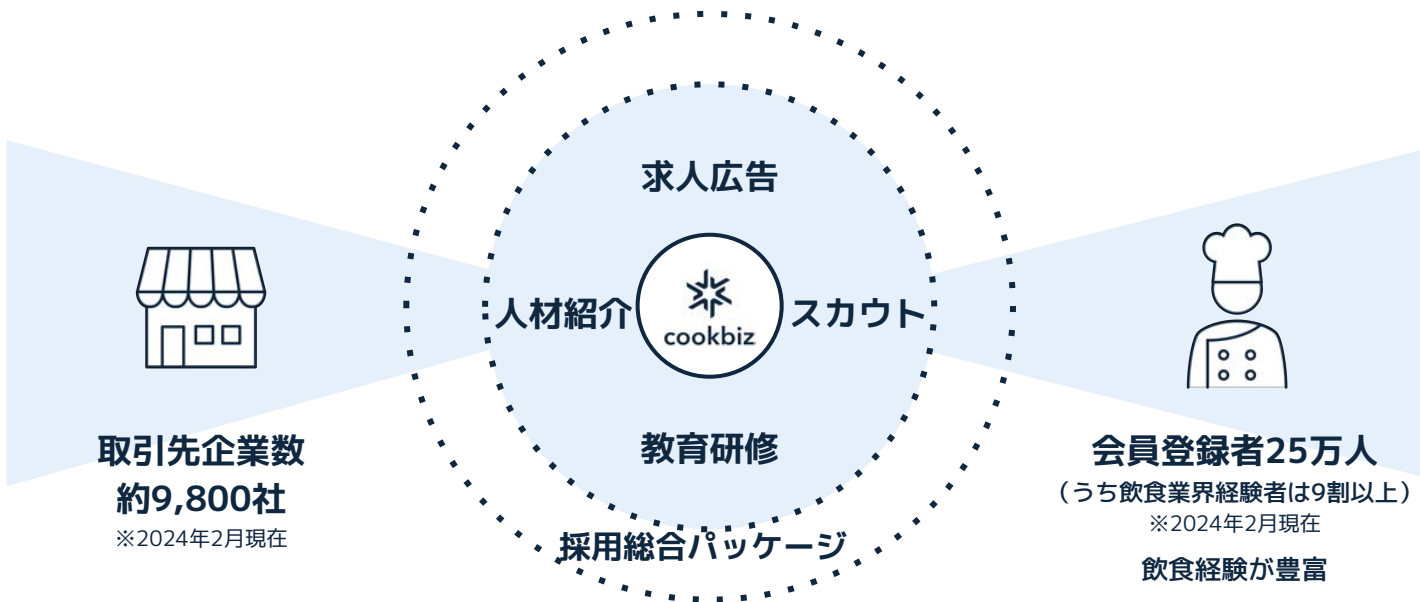
※出典：2020、2021年サービス産業動向調査・雇用動向調査、2016年経済センサス、
ならびに当社オンラインアンケート結果より推計



※出典：当社オンラインアンケート結果より

飲食業界における正社員の転職領域に特化

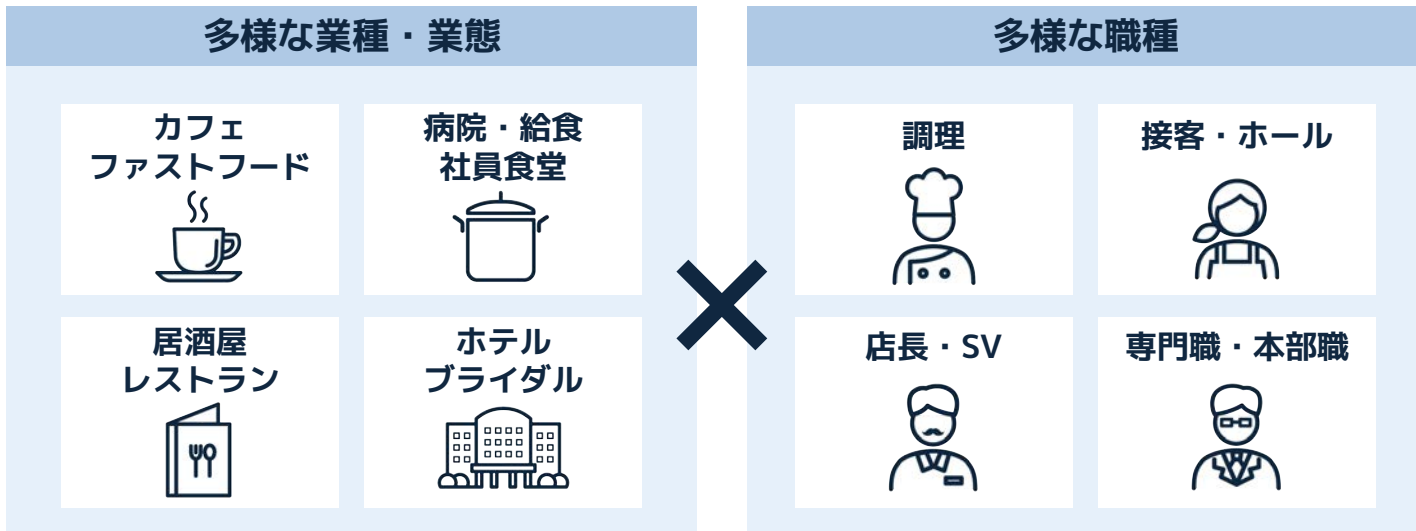
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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。




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"> ● 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 	<div style="text-align: center;">  <p>企業への提供価値</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<div style="text-align: center;">  <p>求職者への提供価値</p> </div> <ul style="list-style-type: none"> ● 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

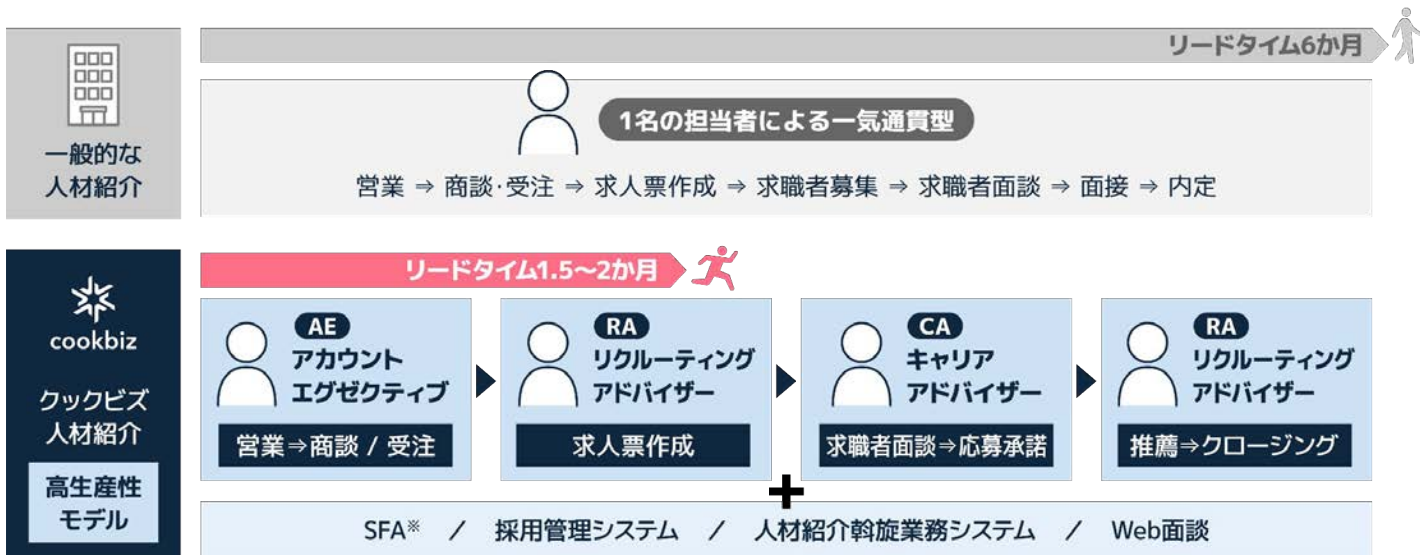
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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

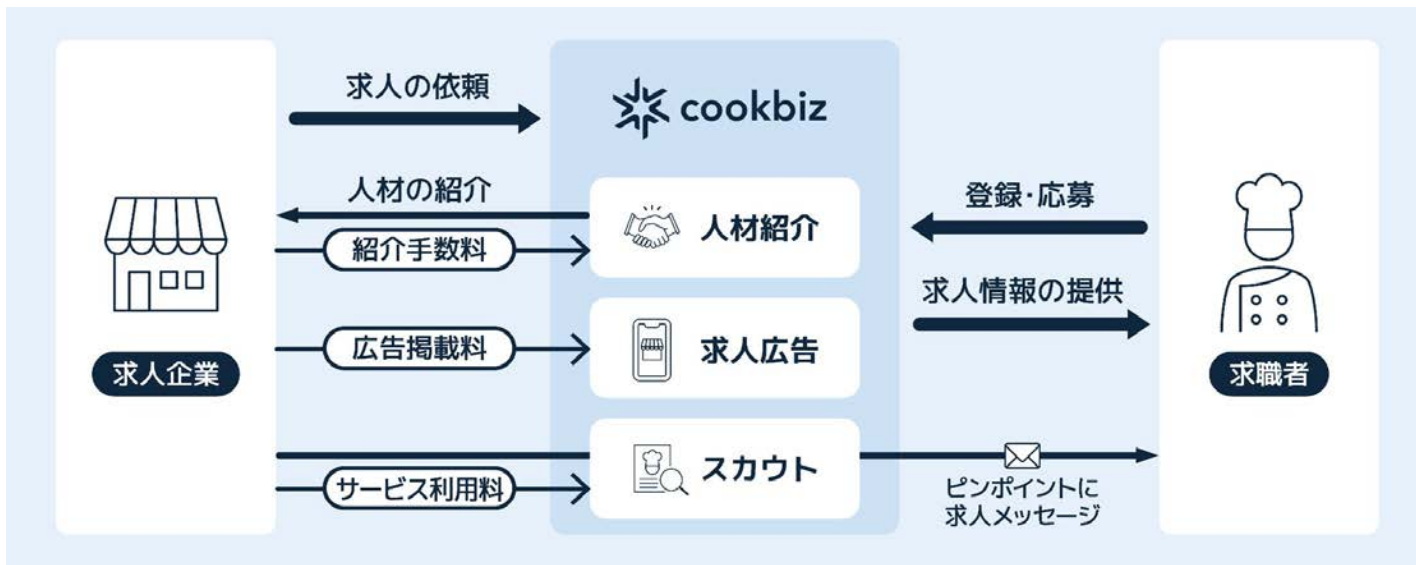
業務フローは分業体制を敷いており、さらに各工程をDX化することで高生産モデルを構築。特に人材紹介においては面談決定から内定承諾までのリードタイムが1.5~2か月と短く、一般的な人材紹介会社と大きく差をつけている。



※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（HRサービス）

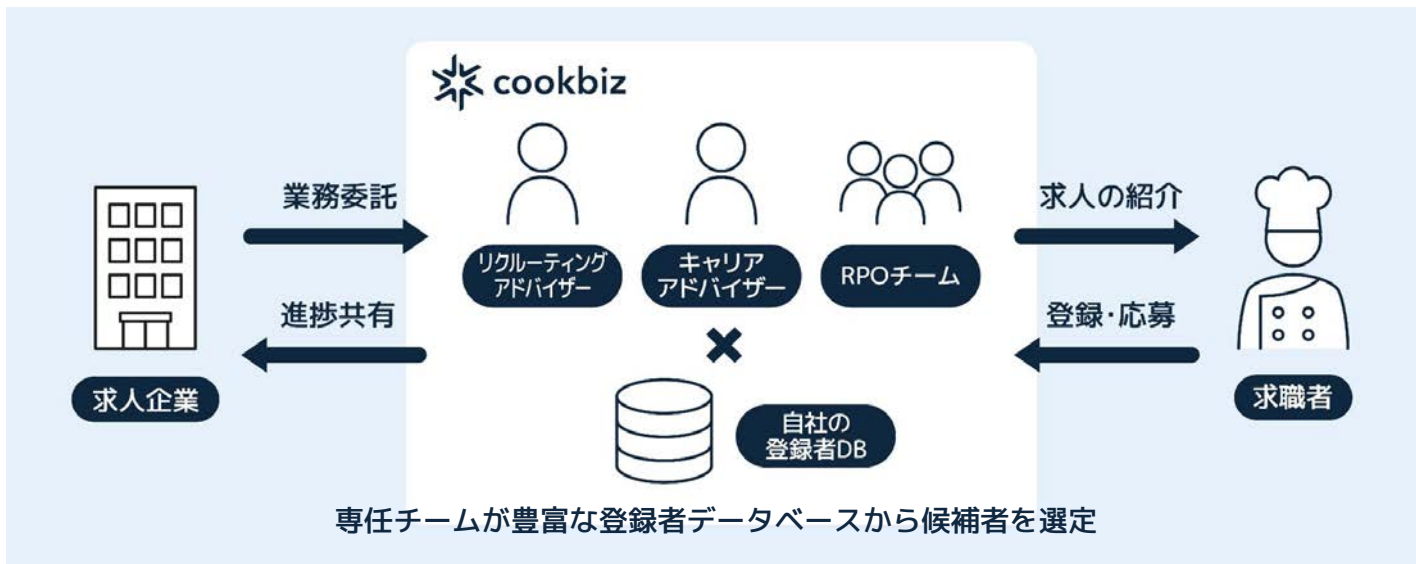
人材紹介・求人広告・スカウトサービスを提供。業界最大級の求人数を誇り、約25万人の求職登録者とのマッチングを実現。



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



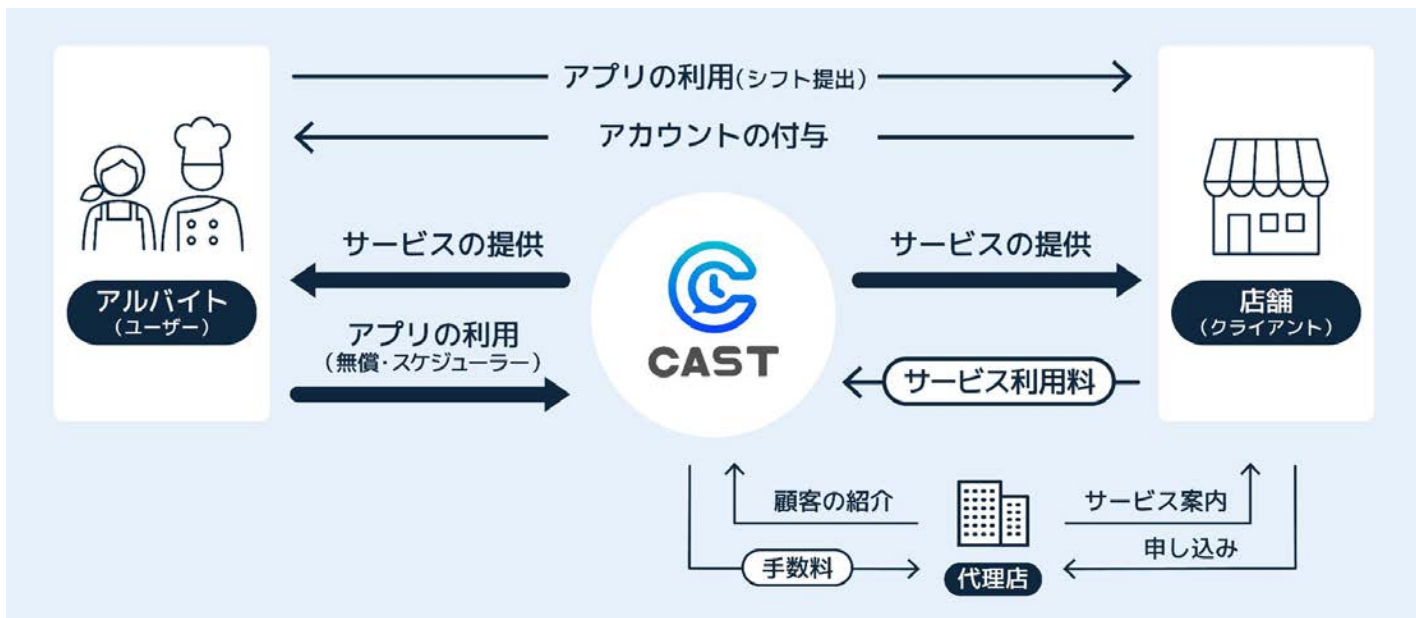
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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、特定技能外国人材の就労をサポート。



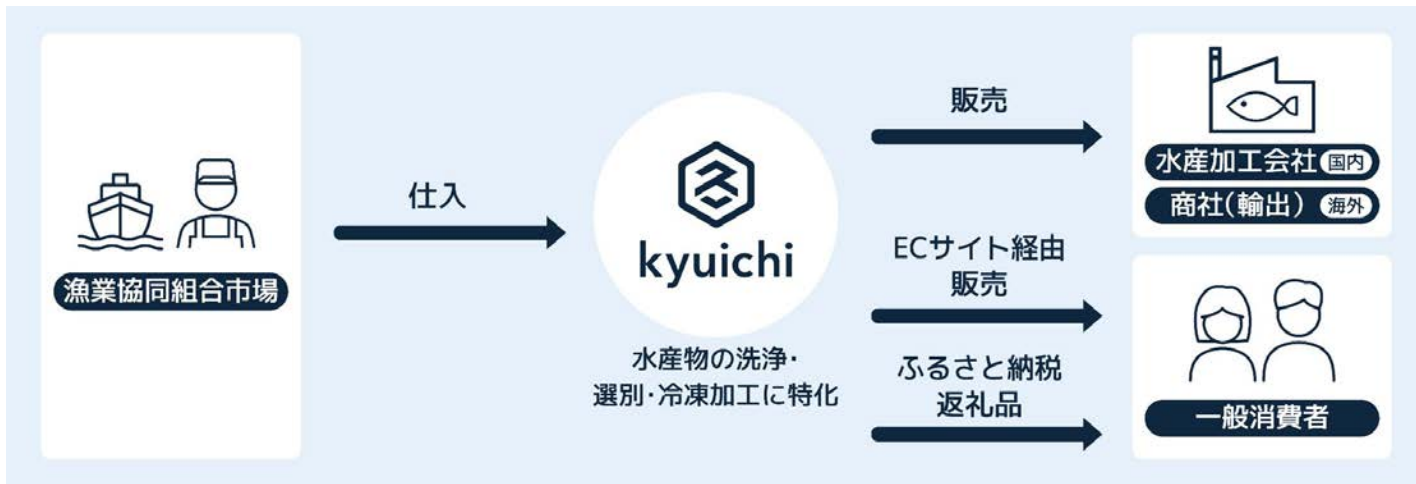
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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（事業再生・承継（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。



15のオイシイことプロジェクト開始

設立15周年記念プロジェクトとして、ヒトや環境、未来にオイシイ企画を発信。
社員によるワークショップを通じて、全ステークホルダーにとってオイシイ15の企画を選出し、推進。

1



イベントフードコーディネーター

2



エコフードBOX

3



cookbiz Dining Out

4



cookbiz Praise

8

NEW

こども食堂支援プロジェクト



福岡県宗像市の
「宗像子どもフレンチ食堂」へ取材

9

NEW

cookbiz Dining Out



子育て中のcookbiz社員に贈る食育動画「味噌玉の作り方」を制作

11

NEW

ビジネスグルメパス



社員同士の交流機会として
「シャッフルランチ会」を実施

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。



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	761,253千円
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) 166名 (単体) 146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 ・ 事業再生・承継事業
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

※2024年5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

