



会社概要

クックビズをはじめて知る方へ

2022年9月

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

会社概要

設 立

2007年12月10日

資 本 金

703,718千円

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2-7-18 LUCID SQUARE UMEDA 8階

従 業 員 数

101名（パート・アルバイトを除く）

事 業 内 容

フード関連業に特化した人材紹介業・求人サイト運営・研修事業

沿革

2007年12月

飲食業界に特化した人材サービスを事業目的として当社設立

2008年3月

飲食求人サイト「クックビズ」をリリース、人材紹介業を開始

2012年7月

飲食業界に特化した求人広告事業を開始

2012年12月

食に特化したメディア「クックビズ総研」をリリース

2016年12月

研修事業「クックビズフードカレッジ」を開始

2017年11月

東京証券取引所マザーズ市場上場（現在はグロース市場に移行）

2019年4月

飲食業界に特化したダイレクトリクルーティングサービス「ダイレクトプラス」をリリース

Vision、Mission、Value

アフターコロナの世界観を体現した、新たなVision、Mission、Valueに変更。人材に留まらず、テクノロジーなど様々な手段を通じて、食に関わるあらゆる制約を解き放つ。

VISION

実現したい未来

食の世界をもっと自由に、もっと笑顔に。

MISSION

果たすべき使命

食に関わる、あらゆる制約を解き放つ。

VALUE

約束する提供価値

食ビジネスに関わる全ての人が
自分らしい成功に向け、歩むことができる。

ビジネスモデル（人材紹介サービス）

完全成功報酬型・初期費用無料。マッチングと定着を重視し、キャリアアドバイザーが面談の上、マッチする人材を企業へ推薦。即戦力やピンポイント採用に効果的。



ビジネスモデル（求人広告サービス）

正社員からパート・アルバイトまで、年間150万人が訪れる飲食特化の求人情報サイト「クックビズ」。業界最大級の求人数で、全業態・全職種をカバー。掲載課金型。



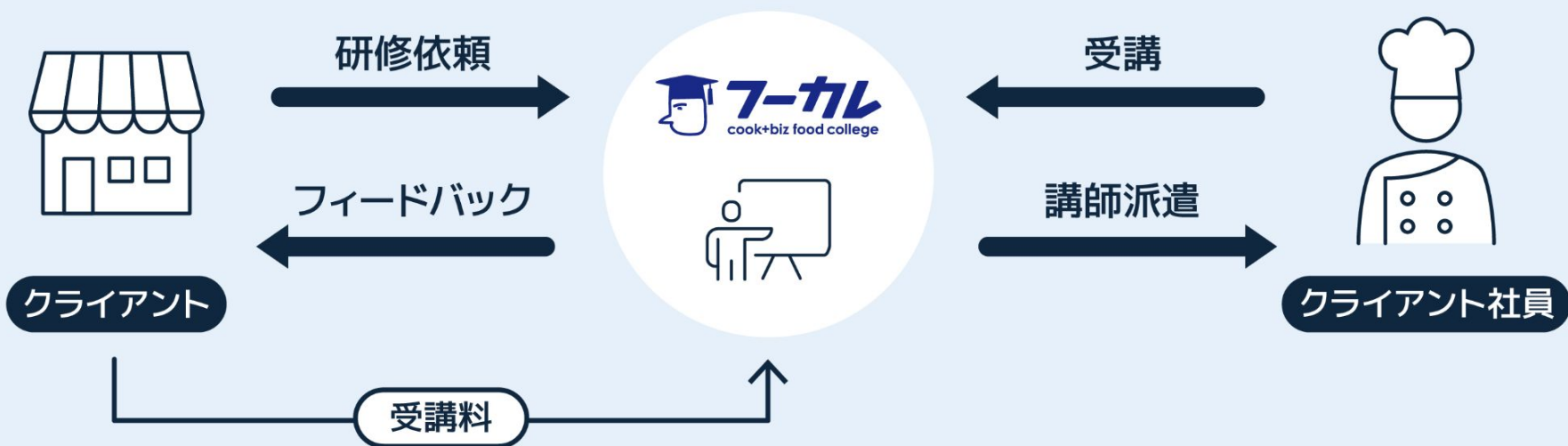
ビジネスモデル（スカウトサービス）

約16万人の飲食人材データベースから、会いたい人材に直接スカウトできるダイレクトリクルーティングサービス。月額課金型（サブスクリプション方式）。



ビジネスモデル（研修サービス）

飲食・サービス業特化の研修サービス。50種類以上の実践型カリキュラムがあり、訪問型研修だけでなく、集合型やオンラインでの公開講座も実施。



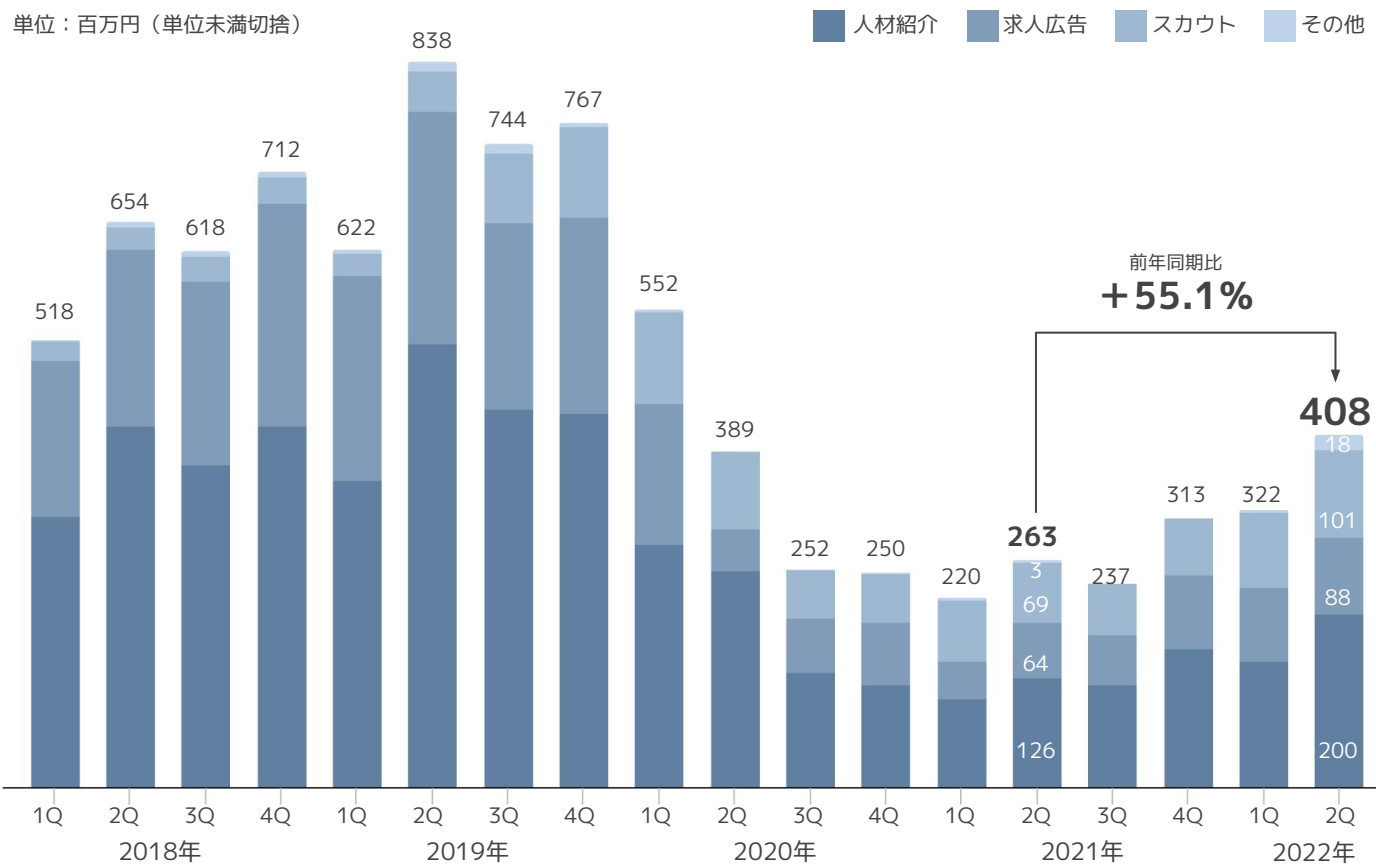
クックビズの強み

飲食業に特化した人材サービスにおいて、競合と比較して最大のカバレッジと、それを支える飲食業界経験者の社員（社員の5人に1人が業界出身者）が当社の強み。



売上高推移

昨年、一昨年と、コロナによる影響を受け前年比マイナス成長が続いていたものの、今期は前年比50%超の回復を見せており、今期上期は黒字化。

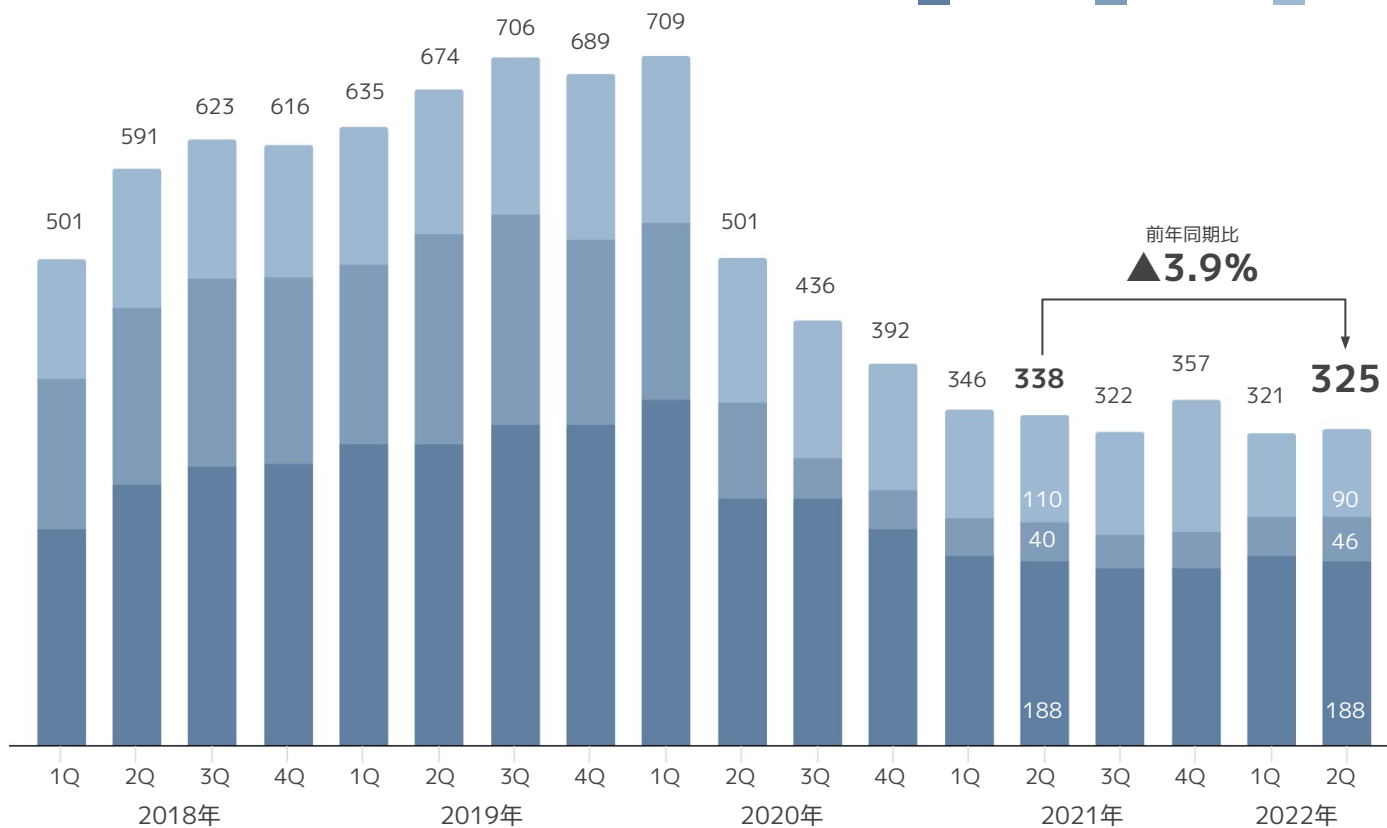


販管費及び一般管理費推移

販管費の継続的な見直しやオフィスの縮小・移転により、コストコントロールを実施。今後は効果を見極めの上、再成長に向けた投資を実行予定。

単位：百万円（単位未満切捨）

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

激変する消費者の行動・価値観を理解し、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と、変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートし、食産業の再成長に貢献する。





食の世界をもっと自由に、
もっと笑顔に。

本資料の取り扱いについて

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料におけるお問い合わせ先：ir@cookbiz.jp