



2023年11月期 決算説明資料

2024年1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. 2023年11月期 決算概況
3. 2023年11月期 ビジネスハイライト
4. 業績予想
5. APPENDIX

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 決算概況
3. 2023年11月期 ビジネスハイライト
4. 業績予想
5. APPENDIX

2023年11月期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト

売上高

2,665百万円

YoY +77.4%

営業利益

290百万円

YoY +67.7%

● TOPICS

ハイライト

HR事業が人材紹介・採用総合パッケージを中心に好調

ハイライト

連結営業利益は2019年11月期を超え、過去最高益を更新

ハイライト

特定技能外国人材の人材紹介、CAST譲受によるDX事業への進出

ローライト

ALPS処理水問題により、事業再生4Q売上高は減少

目次

1. エグゼクティブサマリ
- 2. 2023年11月期 決算概況**
3. 2023年11月期 ビジネスハイライト
4. 業績予想
5. APPENDIX

2023年11月期 決算概況（連結）

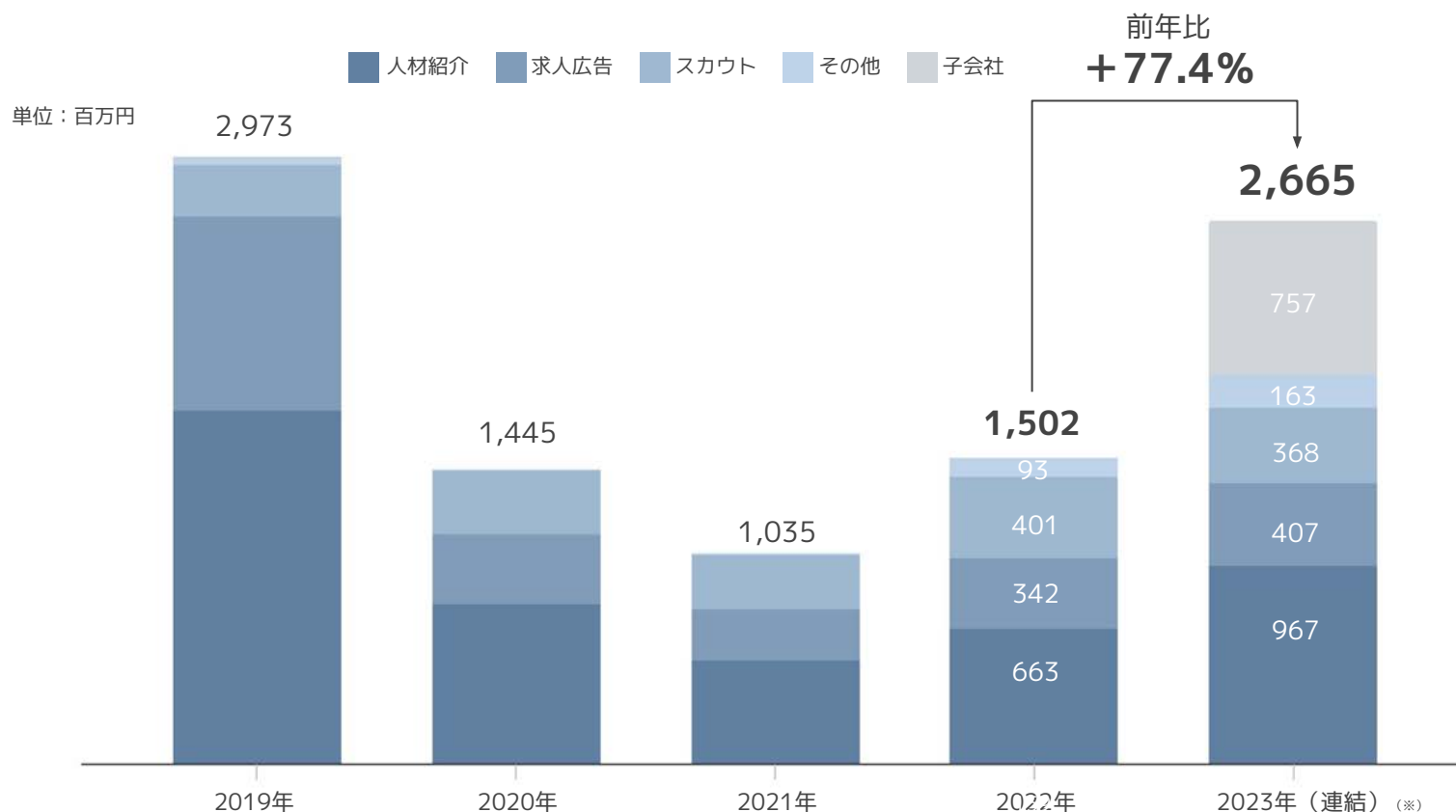
- HR事業を中心に売上高が伸長。事業再生は下期に中国の禁輸影響を受け減速するも、2023年10月公表の業績修正通りの着地。
- 連結営業利益は290百万円と、コロナ禍前の最高益を更新。

| 単位：百万円 | 22年11月期 実績 (単体) | 23年11月期 実績 (連結) | YoY | 23年11月期 予想 (連結) | 進捗率 |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|-----------------------|---------------|
| 売上高 | 1,502 | 2,665 | 77.4% | 2,670 | 99.8% |
| -HR事業 | 1,502 | 1,907 | 27.0% | 1,920 | 99.3% |
| -事業再生・成長支援 | - | 757 | - | 750 | 101.0% |
| 営業利益 | 173 | 290 | 67.7% | 265 | 109.6% |
| - HR事業 | 173 | 213 | 23.5% | 200 | 106.9% |
| -事業再生・成長支援 ^(※) | - | 76 | - | 65 | 117.9% |
| 経常利益 | 168 | 287 | 70.7% | 261 | 110.2% |
| 当期純利益 | 161 | 267 | 65.2% | 218 | 122.6% |

※2022年11月期に連結の範囲に含めた事業再生・成長支援事業のきゅういち株式会社は、当事業年度においては、2022年10月3日から2023年8月31日までの11ヶ月間の損益を連結しております。

売上高推移（通期比較）

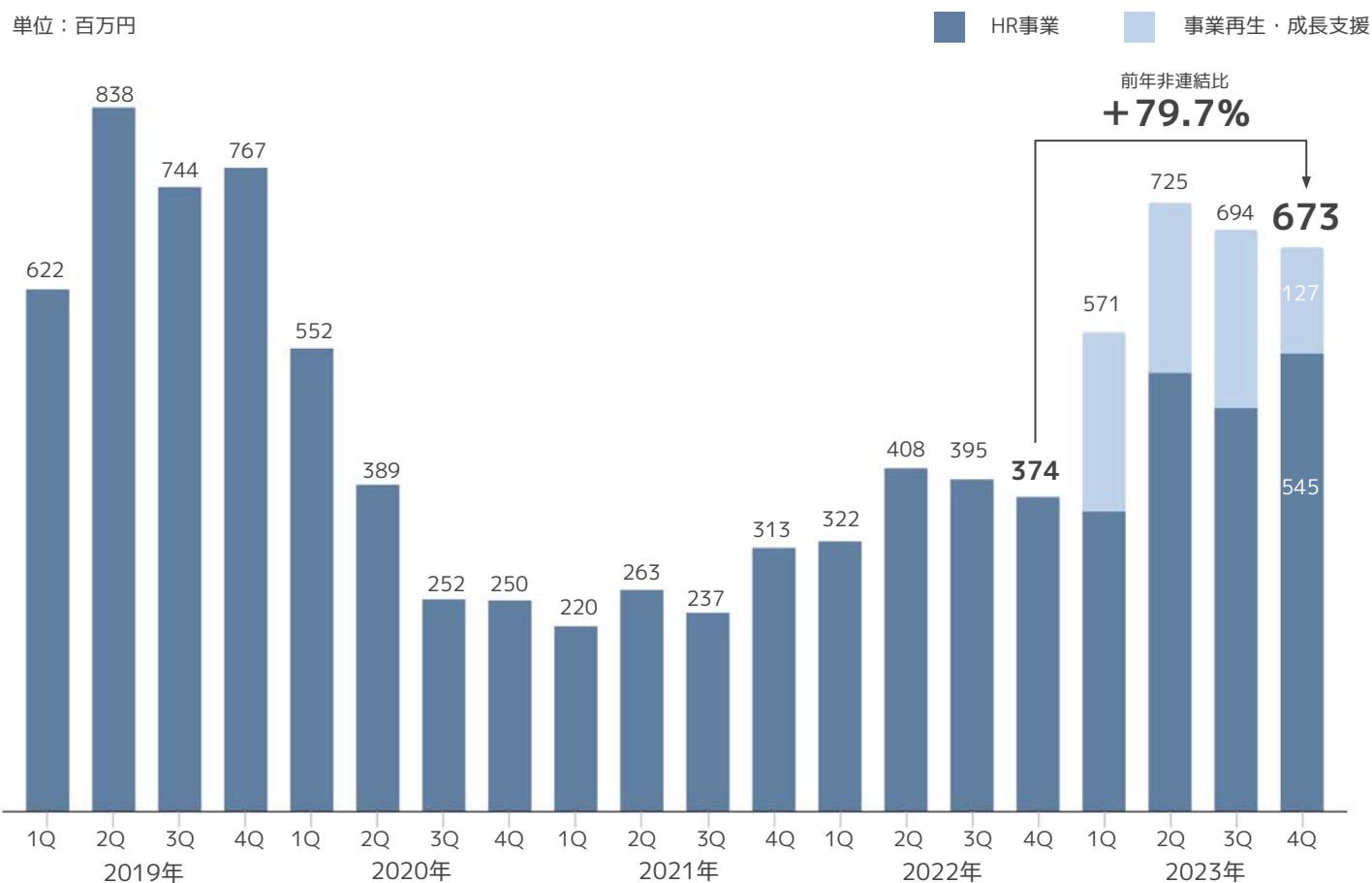
- HR事業に加え、事業再生の連結化により大きく成長。
- HR事業では営業人員を積極採用。市況回復に合わせた拡販力の強化が進む。



※2022年11月期までは単体決算となります。

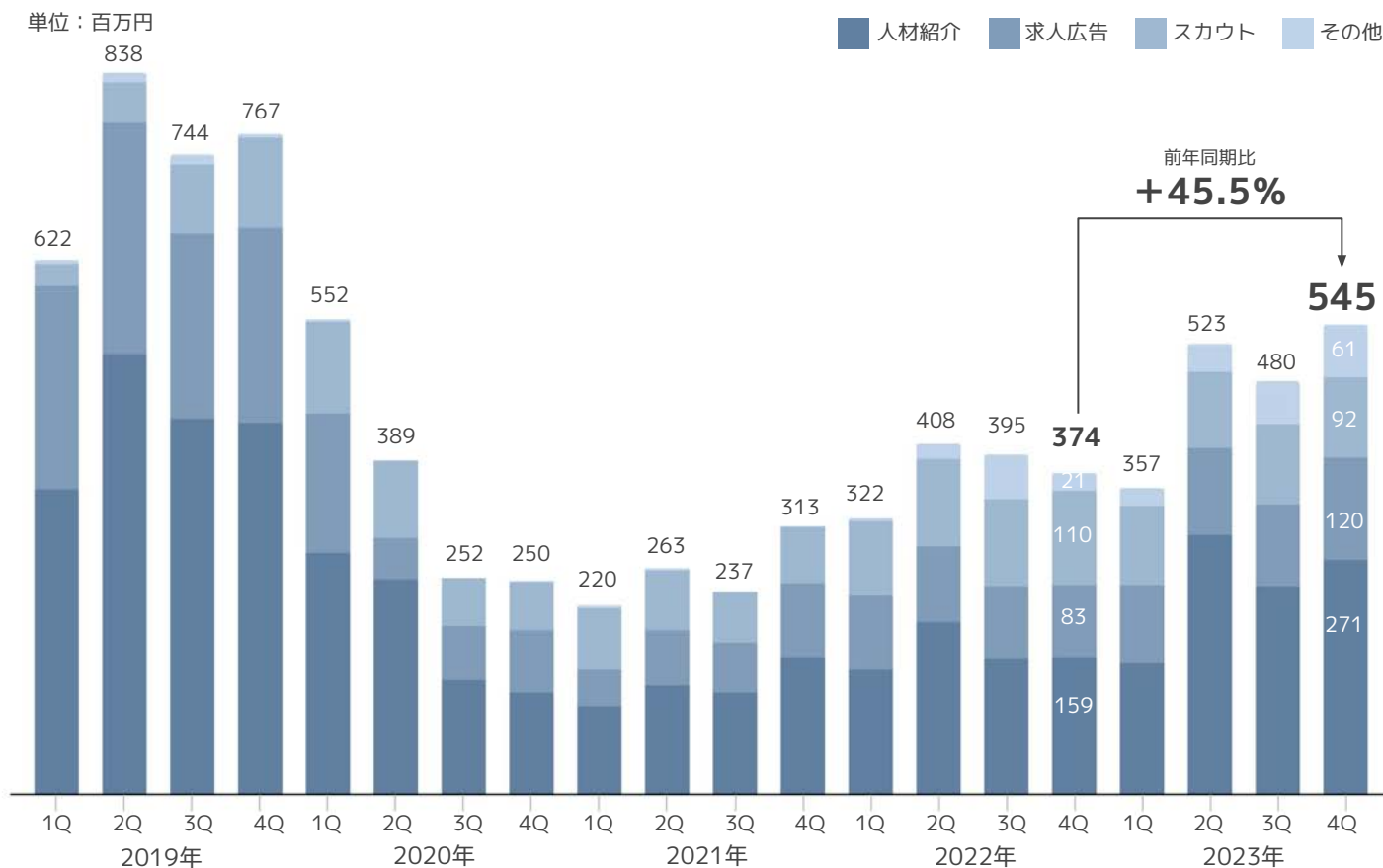
売上高推移（連結）

HR事業は2Q実績を超え、コロナ禍前の季節性が戻る。事業再生はALPS処理水問題の影響により前四半期比で減収するも、連結売上高は前年同期比79.7%の高成長。



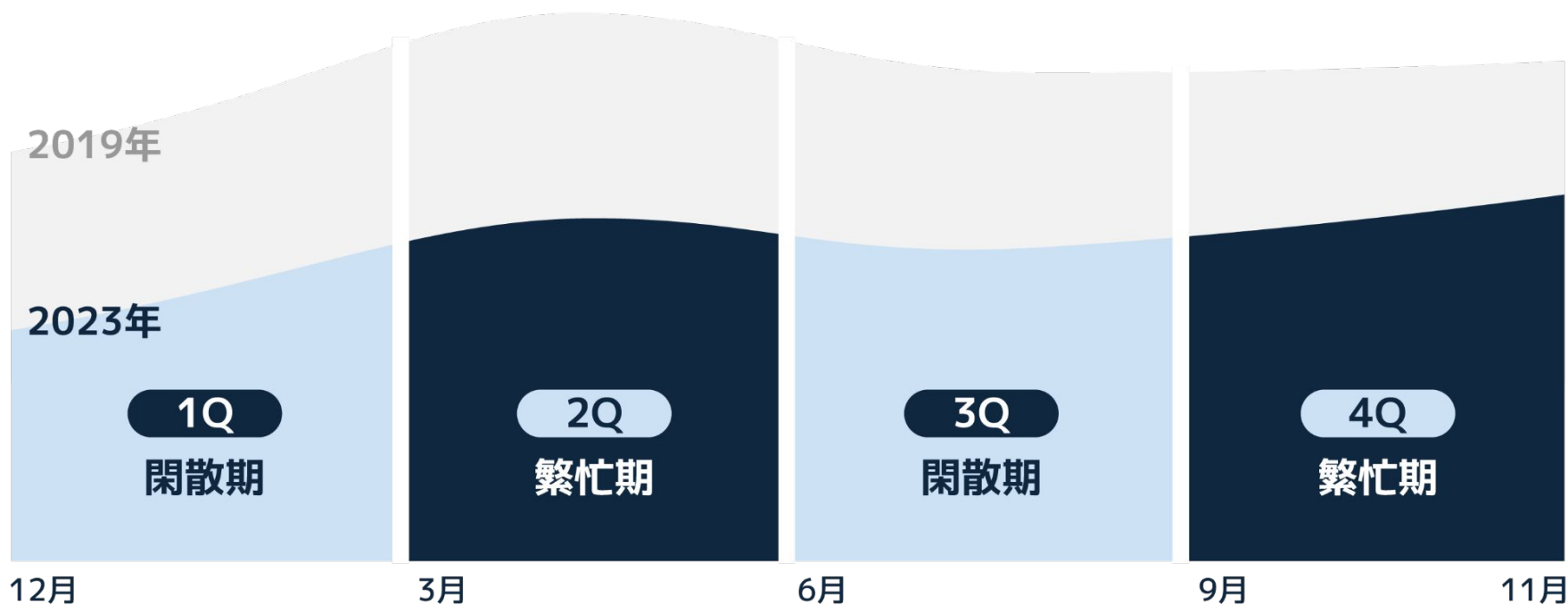
売上高推移（HR事業）

COVID-19の5類移行に加え、インバウンド需要も回復傾向。業界の人材不足感は一層強まる。急募・即戦力ニーズが高く人材紹介や採用総合パッケージを中心に売上が伸長。



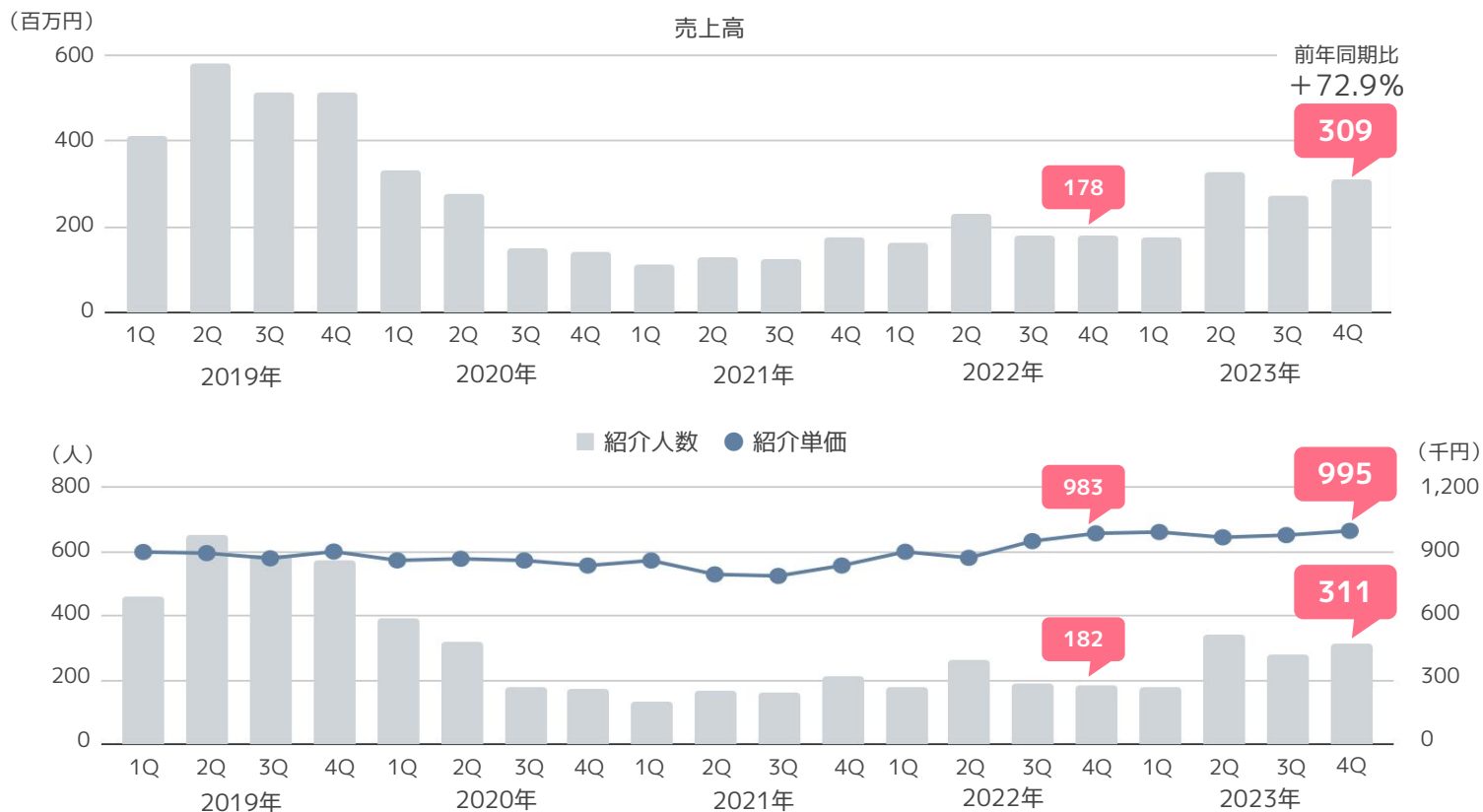
HR事業における季節性

転職・採用活動が活発化する2Q・4Qに売上が高まる傾向。2023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）



HR事業 サービス別売上高・KPI推移（人材紹介）

企業の採用ニーズは依然高く、紹介した求職者の内定獲得も堅調。キャリアアドバイザーの増員により企業への人材供給力の拡大を図る。



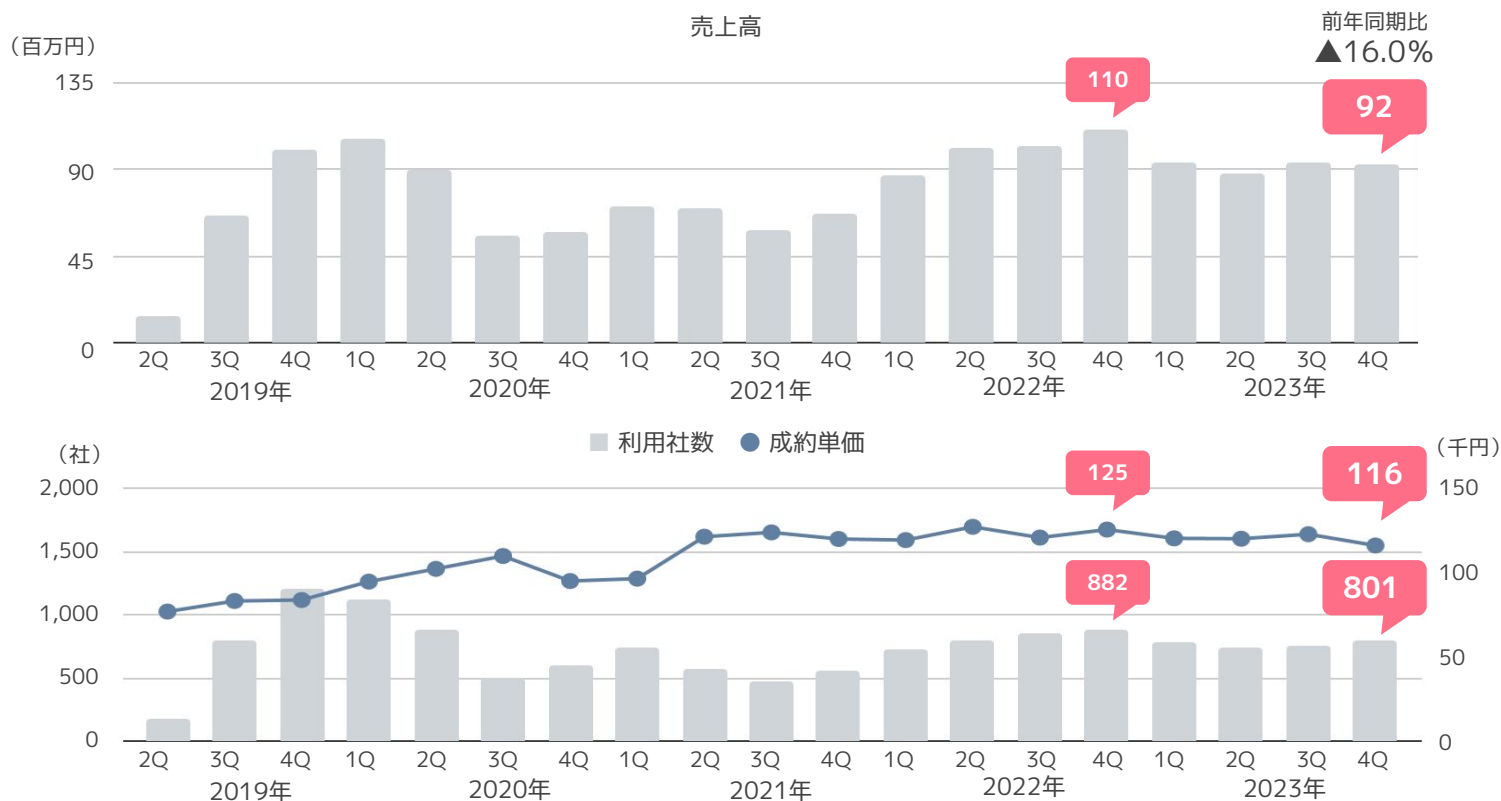
HR事業 サービス別売上高・KPI推移（求人広告）

繁忙期シーズンに向けたキャンペーン実施により成約単価は下げたものの、掲載社数が伸長し、売上高は前年同期比+44.8%。期中の営業人員の採用は予定通り進捗。



HR事業 サービス別売上高・KPI推移（スカウト）

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人材紹介等に企業の利用意向がシフト。新たなスカウトサービスのリリースに向けた検討が進む。



※スカウトサービスは2019年2Qよりサービス提供開始。

HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

サービス提供が順調に進捗。新規利用企業に加えてリピート利用社数も堅調。サービス磨き込みにより2024年11月期は20社程度まで社数を積み上げ、売上拡大を図る。
(リピートは既存社数にカウント)

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

※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、人材紹介売上に計上。

事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

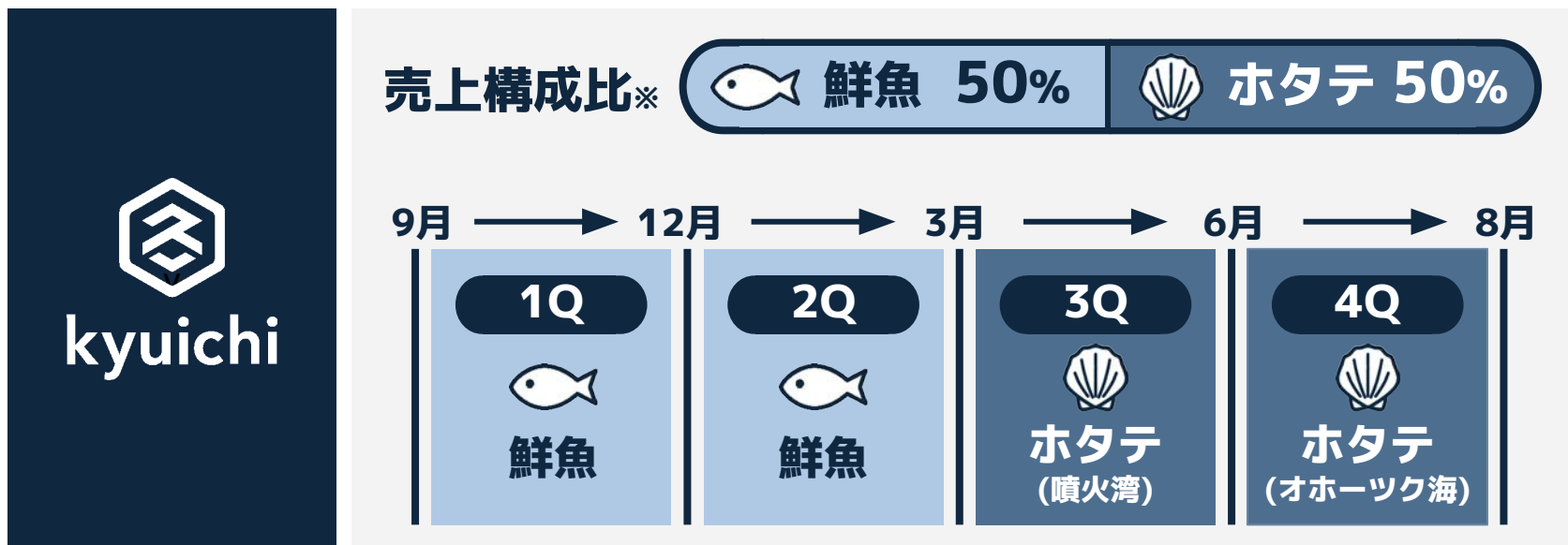
連結初年度は11か月（2022年10月～2023年8月）決算のなか、前半は鮮魚が牽引し好調に推移。後半はALPS処理水問題影響による中国への禁輸により減速。営業利益においては、中国向けホタテ両貝取引の影響は僅少。

| 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 | 2023年 通期 |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|
| 売上高 | 213 | 202 | 213 | 127 | 757 |
| ホタテ | 70 | 75 | 151 | 97 | 395 |
| 鮮魚 | 139 | 127 | 62 | 29 | 358 |
| その他 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| 売上原価 | 155 | 183 | 195 | 107 | 641 |
| 売上総利益 | 58 | 18 | 18 | 20 | 116 |
| 販売管理費 | 5 | 16 | 14 | 17 | 57 |
| 営業利益 | 52 | 2 | 4 | 2 | 58 |

※第4四半期以降集計方法を変更したため、第1～第3四半期と第4四半期及び通期は異なる集計方法を用いて記載しております。

事業再生・成長支援事業の季節性

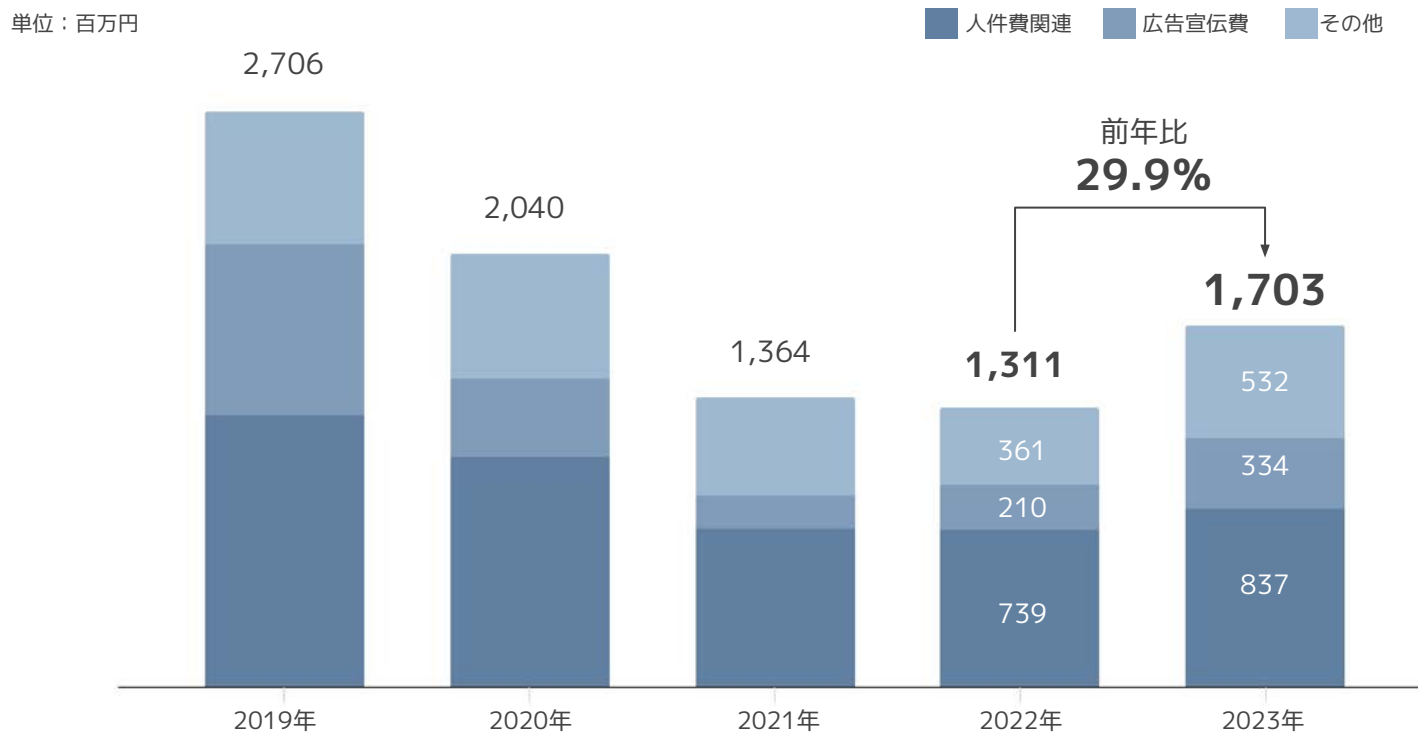
上期は鮮魚、下期はホタテと漁獲内容が偏重。ホタテにおいても国内流通と中国流通があるため、中国への禁輸影響は一定の割合はあるものの、きゅういち事業全体においては限定的。2024年度に関しては禁輸の継続を見据えた事業計画及び予算を策定。



※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

販売費及び一般管理費推移（通期比較）

再成長のための戦略投資を実施。下期より積極的人材採用による人件費の増加および採用に伴う紹介会社成功報酬、業務委託費等を中心に、その他費用も前年比増加傾向。

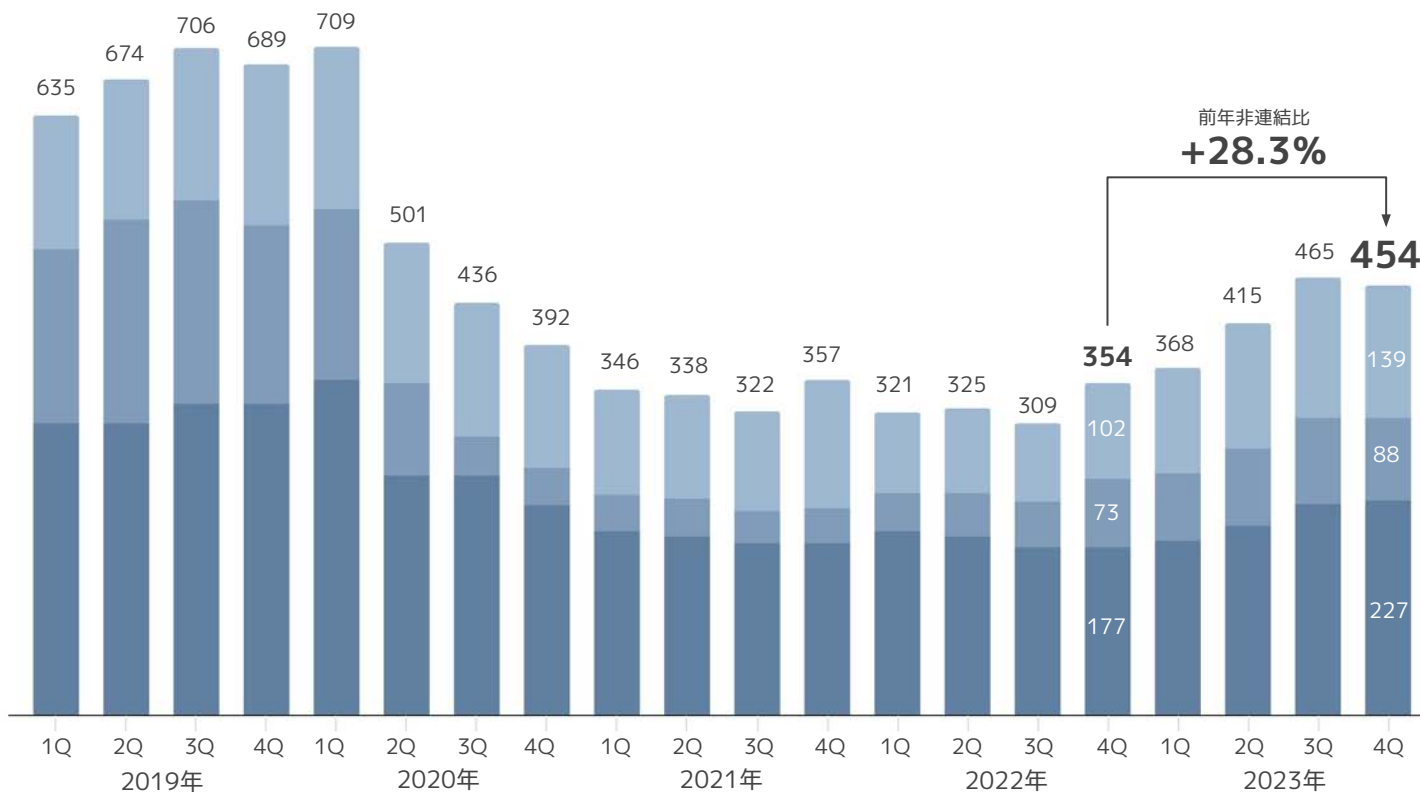


販売費及び一般管理費推移（連結）

四半期別推移：前頁にて記載の戦略投資のなか、その他費用は前四半期比効率化。

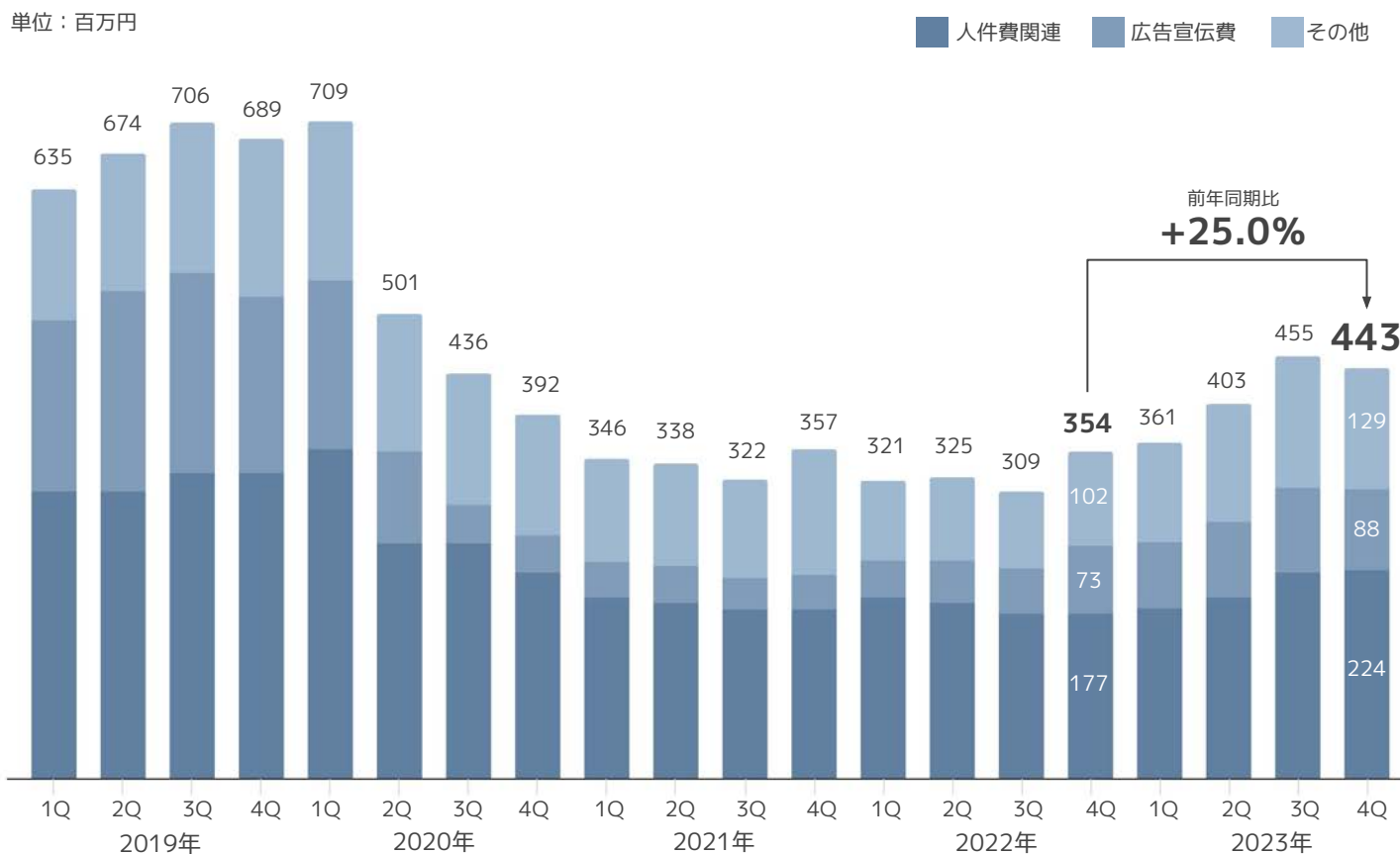
単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



販売費及び一般管理費推移（HR事業）

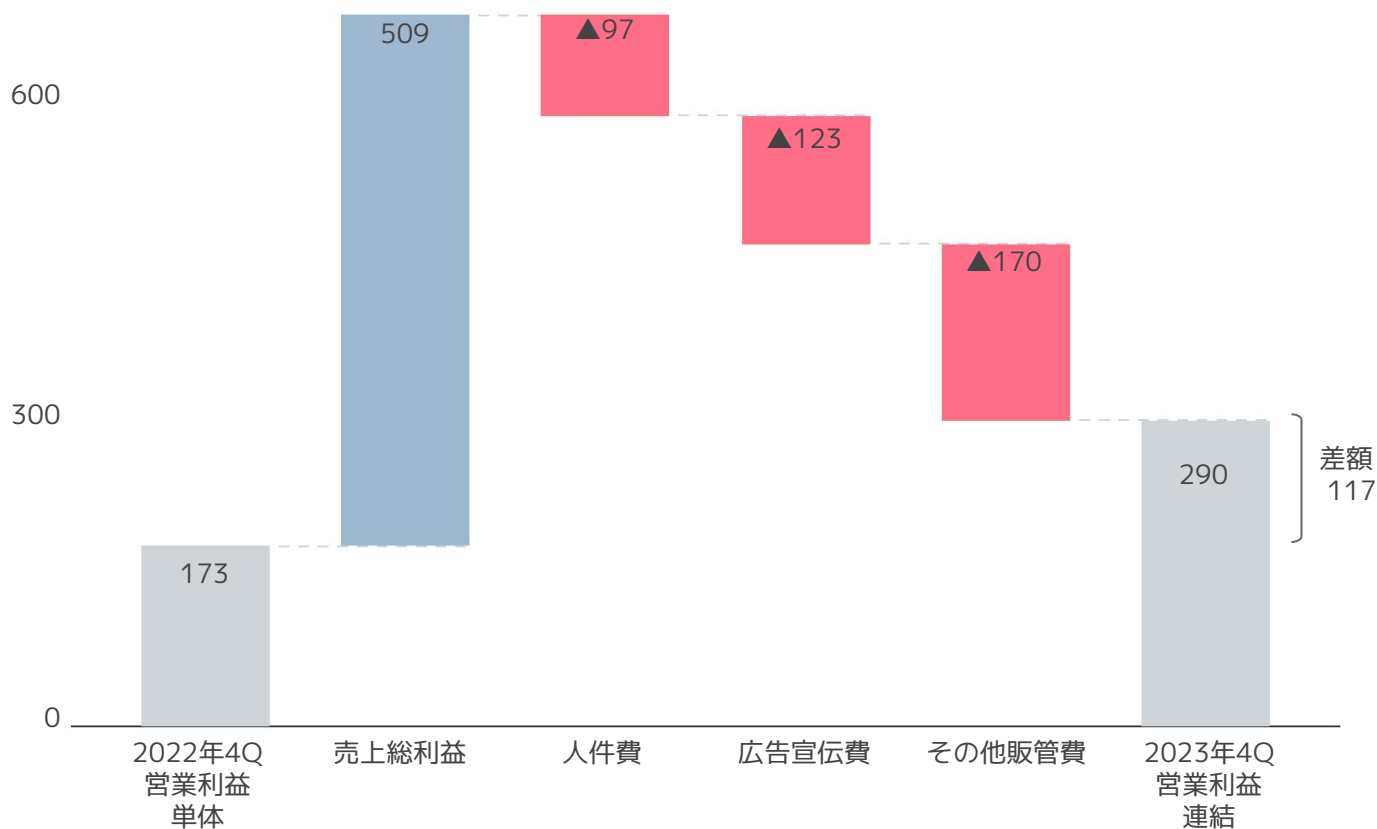
営業部門を中心とした採用や、求職者獲得のための広告投資を継続。一定の投資規律を持ち、収益性を意識した事業基盤を整備。



営業利益増減分析（連結）

さらなる成長に向けた積極的な人員採用や集客のための広告出稿強化等の戦略投資を実施。HR事業の高収益性により戦略投資を吸収し、利益の大幅増を実現。

単位：百万円



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 決算概況
- 3. 2023年11月期 ビジネスハイライト**
4. 業績予想
5. APPENDIX

中長期戦略の方向性を「食ビジネスの変革支援」と定義

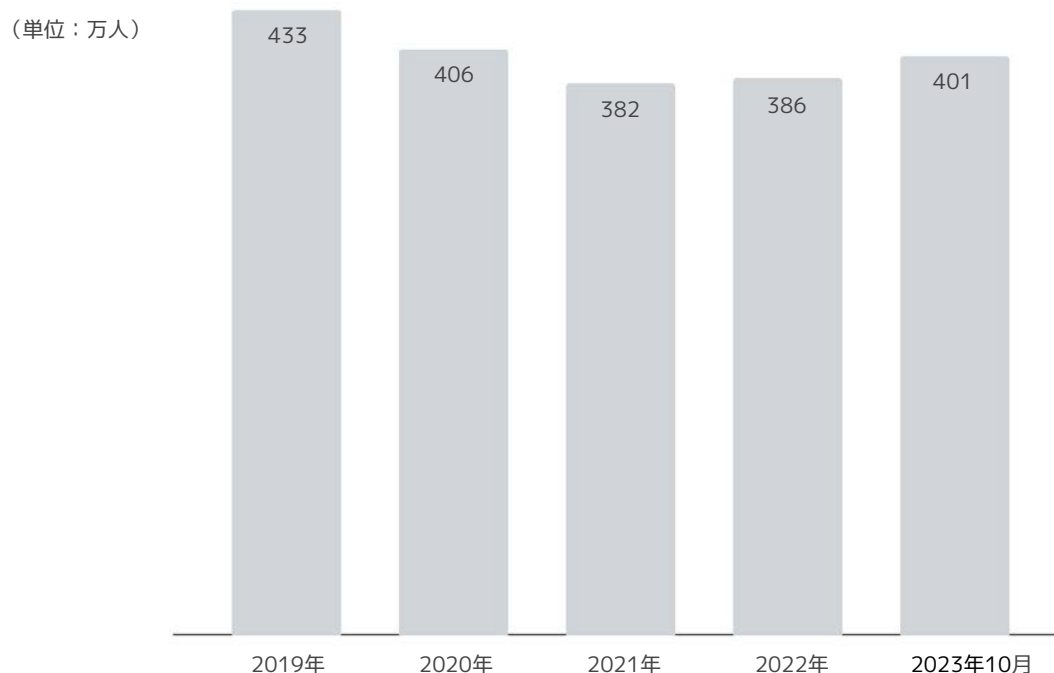
これまで支援し続けた「人」を起点に、新たにDXや事業再生を通じて持続可能な食ビジネスのためのエコシステムを提供することで、事業規模を拡大する。



飲食人材の不足をHRとDXの両面で解消する

労働力はコロナ前の水準には完全には戻っておらず、引き続きHR事業へのニーズが顕在化している。

飲食店従事者数の推移



※出所：総務省「サービス産業動向調査」

2023年11月期 重点施策の取組状況

cookbizサービスの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、グループジョインした事業や新規事業等の取組みも加速させ、非連続な成長にむけた基盤を確立。

| 項目 | 会社/サービス | 会社/サービス概要 | 進捗 |
|------|----------------|---|--|
| HR | cookbiz | 飲食業界特化の人材サービス | システムリニューアルにて一部社内システムツールの導入が完了。一方、全体スケジュールには遅延が発生。 |
| HR | ワールドインワーカー株式会社 | 飲食事業者及び介護業者向け特定技能外国人の人材紹介事業及び登録支援業務 | 来期の連結化に向けた体制整備を継続中。従来の飲食や介護に加え、株式会社ゆこゆこ事業提携契約により、宿泊事業者向けのマーケティングを強化。 |
| DX | CAST | アルバイト業務管理クラウドのソフト管理・勤怠管理・給与管理SaaSプロダクト | 事業譲受後のPMIは順調に進捗中。正社員および業務委託で、営業・エンジニアポジションを増強。 |
| 事業再生 | きゅういち株式会社 | 北海道函館市にてホタテ・ホッケ・サバ等の冷凍加工業を営む | 管理会計方法の見直しを実施する等、管理体制の強化は継続実施。PMI対応はおおむね完了。国内向けの販路開拓を急ぐ。 |
| その他 | cookbiz FC | DXパッケージを搭載した高収益・高効率なFCモデルの開発・展開を目指す、フランチャイズ本部事業 | マーケティングに進捗あり。加盟店候補として複数社との商談がクロージングに向けて進行中。 |

食 × 領域ごとの全てのサービスを展開開始

- 特定技能外国人材の人材紹介と登録支援を展開するワールドインワーカーを譲受。
- 飲食事業者向けのHR管理SaaSプロダクトを展開するCAST事業を譲受。
- きゅういちの2023年11月期業績は11か月分取込みであり、2024年11月期以降全期間における業績寄与が開始。

食 × HR



食 × DX

NEW

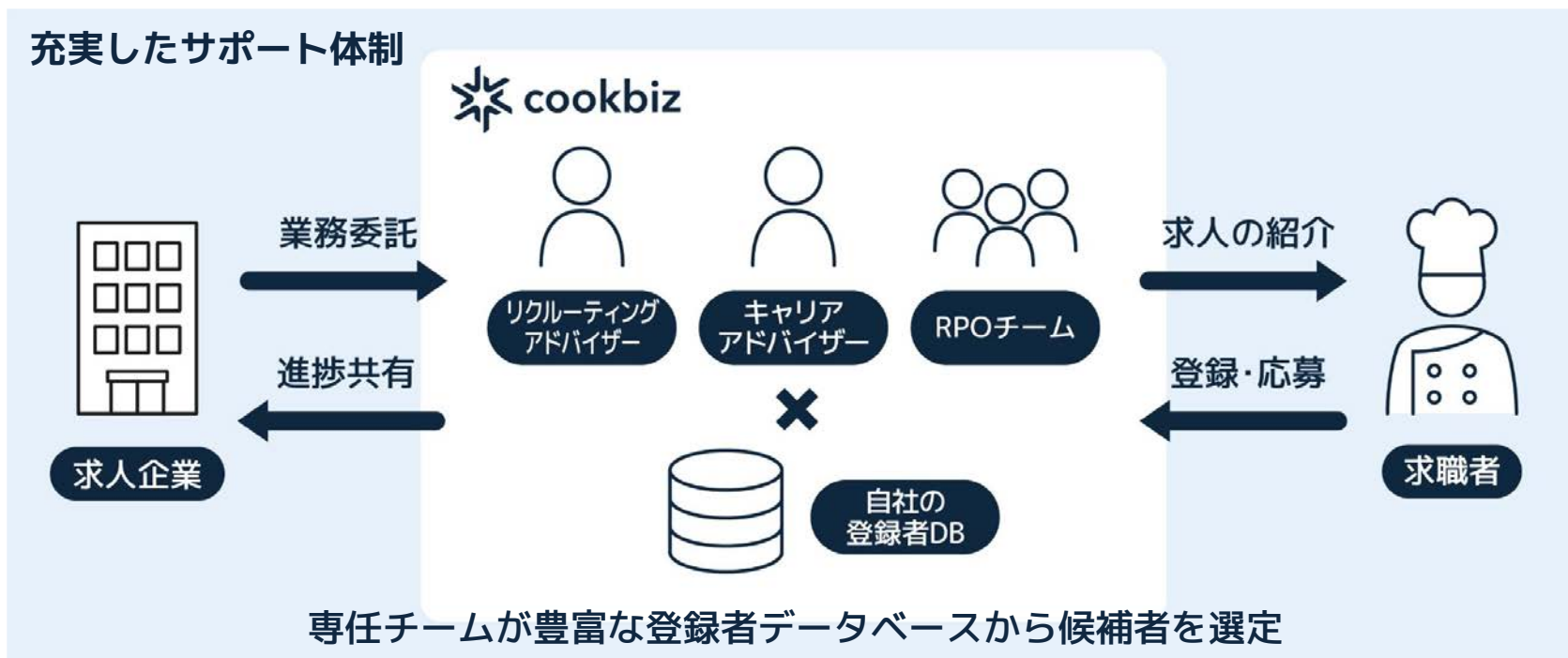


食 × 事業再生・承継



採用総合パッケージの順調な進捗

- 企業のニーズを捉え、サービス開始から順調に売上高・利用企業が増加。
 - 導入企業) 株式会社モスストアカンパニー、株式会社マイステイズ・ホテル・マネジメント等
- 既存サービスと比較し受注単価は高く、契約期間は6か月～1年が主となるため当社季節性における閑散期の売上偏重を吸収。



きゅういち関連トピック①

- 中国禁輸影響を受けるも、さらなる成長にむけた国内外販路拡大、To C事業強化のため、トンネルフリーザーの新設（交換）に着手し省エネおよび生産効率の向上を図る。
- 東京電力による中国禁輸措置への補償に対しては申請済み。



設置中のトンネルフリーザー（2023年12月末時点）

きゅういち関連トピック②

2023年8月24日の中国による禁輸措置を受け、9月4日に一般消費者向けECサイトの垂直立ち上げに成功。国内の個人や飲食店向けに販路拡大を目指す。

- サイトオープンより3ヶ月で注文数が約4,800件、注文金額は44百万円を突破。(2023年11月末時点)
- 函館市ふるさと納税の返礼品として取り扱いスタート。
- 料理メディア「Nadia」とのタイアップ企画をスタート。
- 2024年11月期より本格的広告運用を開始予定。



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 決算概況
3. 2023年11月期 ビジネスハイライト
- 4. 業績予想**
5. 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る。コロナ禍以降展開した領域毎の成長を推進する基盤を整備。

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
成長機会の拡大

求人サイトリニューアルによる顧客価値の最大化

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



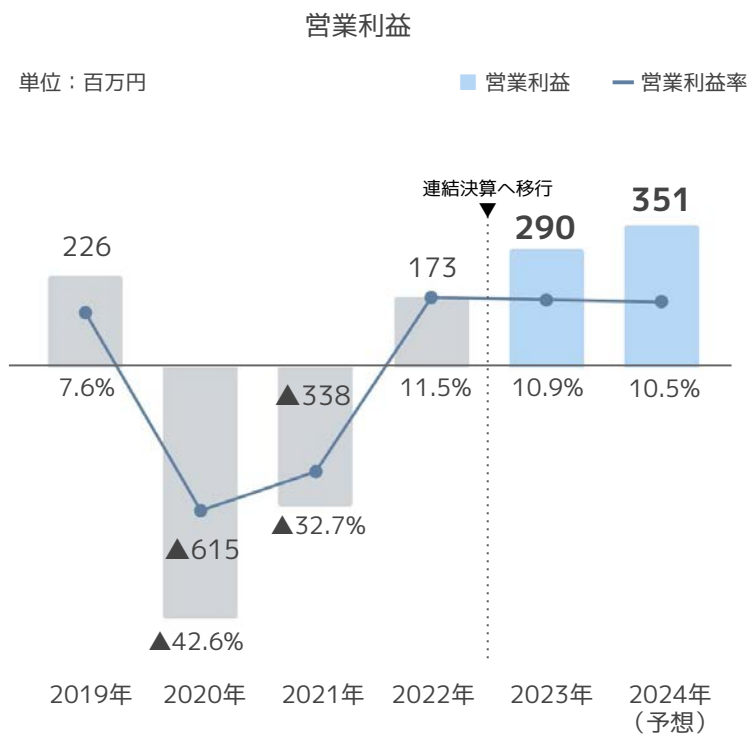
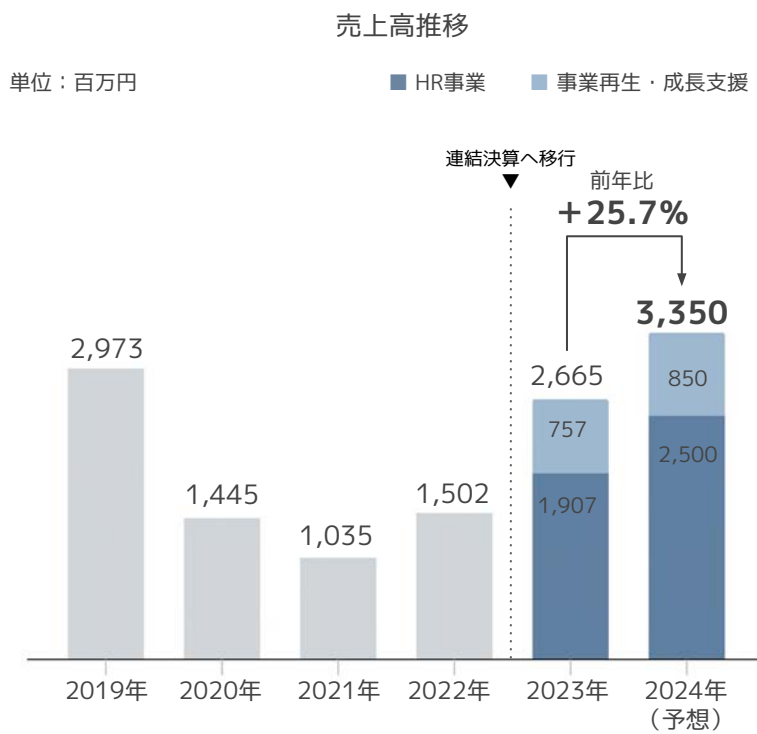
2024年11月期 業績予想

- コロナ禍を経た飲食店業績の回復を背景にした労働市場の需要拡大を前提に策定。
- HR事業による人材投資および事業再生・成長支援における販路拡大による売上高・利益成長を目指す。

| 単位：百万円 | 23年11月期 実績 | 24年11月期 予想 | 増減額 | YoY |
|------------|---------------|---------------|-----|---------------|
| 売上高 | 2,665 | 3,350 | 684 | 25.7% |
| - HR事業 | 1,907 | 2,500 | 592 | 31.1% |
| -事業再生・成長支援 | 757 | 850 | 92 | 12.2% |
| 営業利益 | 290 | 351 | 61 | 21.1% |
| - HR事業 | 213 | 282 | 69 | 32.3% |
| -事業再生・成長支援 | 76 | 68 | ▲7 | ▲10.1% |
| 経常利益 | 287 | 343 | 56 | 19.5% |
| 当期純利益 | 267 | 363 | 96 | 36.0% |

2024年11月期 業績予想（連結）

HR事業における成長目線はCAGR25%、事業再生・成長支援においても2桁成長を目標とし、売上高・営業利益ともに2019年度の業績を上回る過去最高を目指す。

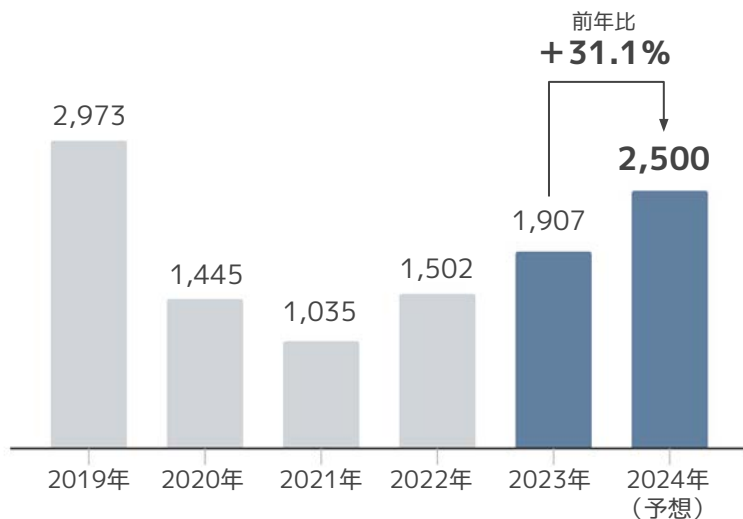


2024年11月期 業績予想（HR事業）

2024年11月期成長率は31.1%を見込む。2019年度の水準回復に向けて高成長を維持。当期よりワールドインワーカーの連結が開始。営業利益は戦略投資を継続しながら過去最高益を目指す。

HR事業売上高推移

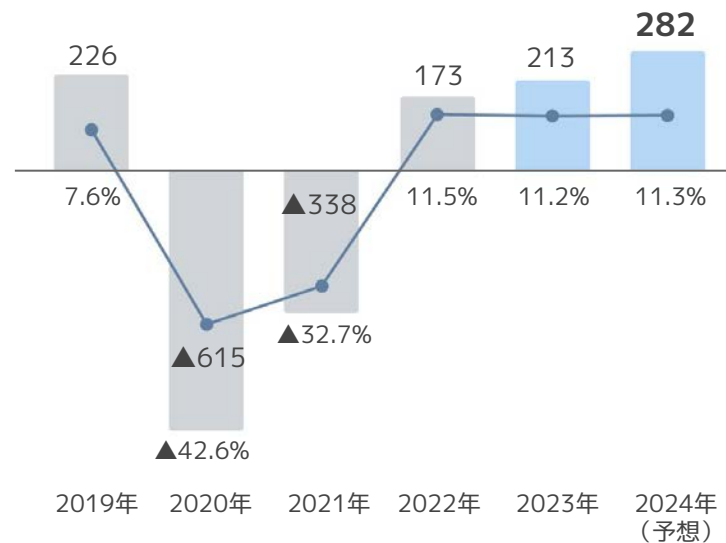
単位：百万円



HR事業営業利益推移

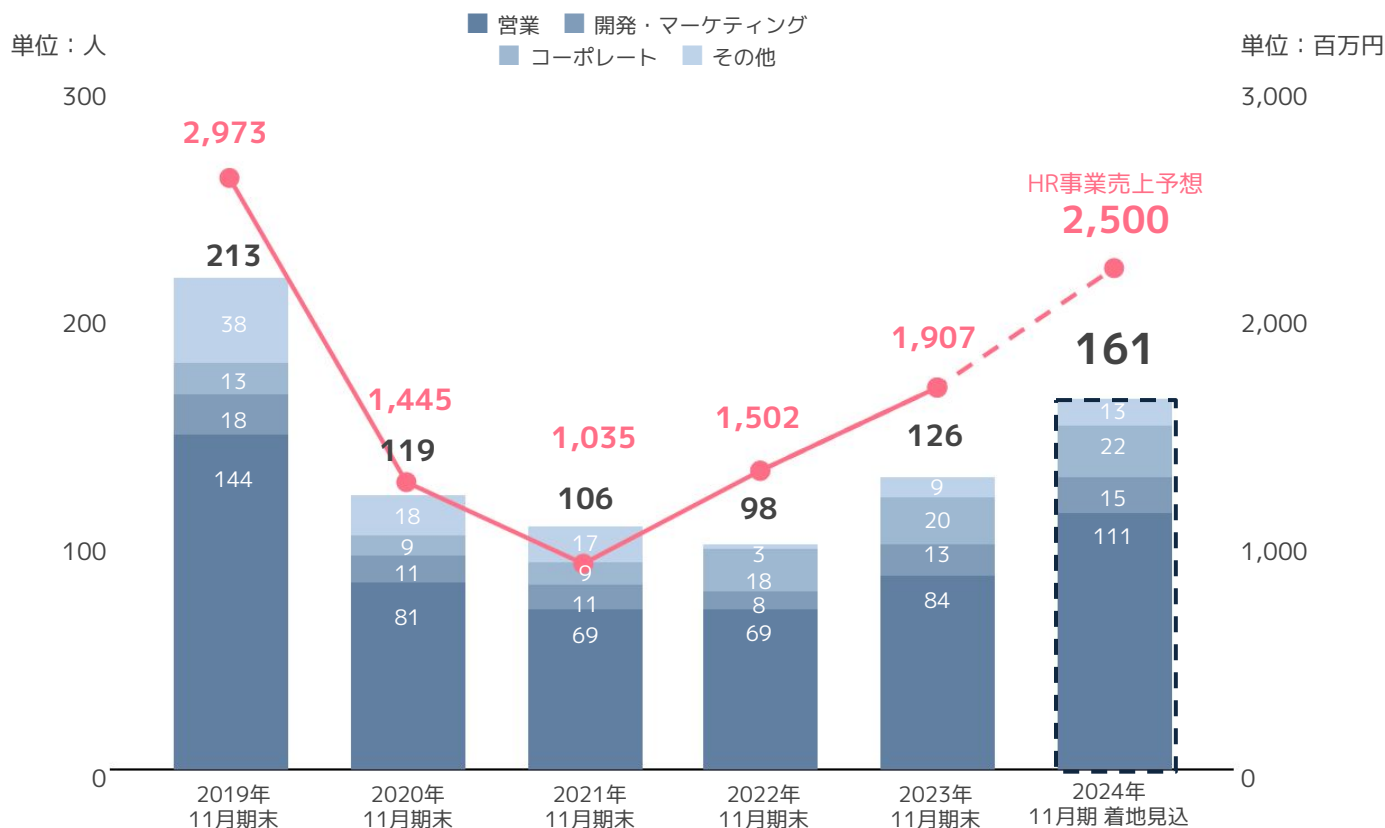
単位：百万円

■ 営業利益 — 営業利益率



2024年11月期 業績予想（HR事業）

拡販のための営業人員増や、リニューアルのための開発体制整備を図り、年間を通じて採用を強化。当期は前年度水準以上の増員を図る。



※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。

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2023年11月期 決算概況
3. 2023年11月期 ビジネスハイライト(Q4トピックス)
4. 業績予想
5. APPENDIX

業績推移

| 単位：百万円 | 2021年度 (単体) | | | | 2022年度 (単体) | | | | 2023年度 (連結) | | | |
|------------|----------------|--------|--------|--------|----------------|-------|-------|-------|----------------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 売上高 | 220 | 263 | 237 | 313 | 322 | 408 | 395 | 374 | 571 | 725 | 694 | 673 |
| 売上原価 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 160 | 191 | 200 | 117 |
| 売上総利益 | 218 | 261 | 236 | 310 | 319 | 404 | 390 | 370 | 410 | 533 | 493 | 555 |
| 売上総利益率 | 98.9% | 99.1% | 99.3% | 99.1% | 98.9% | 98.9% | 98.8% | 98.8% | 71.9% | 73.6% | 71.1% | 82.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 346 | 338 | 322 | 357 | 321 | 325 | 309 | 354 | 368 | 415 | 465 | 454 |
| 営業利益 | ▲127 | ▲77 | ▲86 | ▲46 | ▲2 | 78 | 80 | 16 | 42 | 118 | 28 | 100 |
| 営業利益率 | ▲58.0% | ▲29.5% | ▲36.3% | ▲14.9% | ▲0.8% | 19.3% | 20.5% | 4.3% | 7.4% | 16.3% | 4.1% | 15.0% |
| 営業外収益 | 1 | 3 | 0 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 |
| 営業外費用 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 経常利益 | ▲129 | ▲76 | ▲88 | ▲48 | ▲4 | 79 | 78 | 14 | 44 | 118 | 26 | 98 |
| 経常利益率 | ▲58.7% | ▲29.2% | ▲37.1% | ▲15.4% | ▲1.4% | 19.5% | 19.9% | 3.9% | 7.7% | 16.3% | 3.8% | 14.7% |
| 特別利益 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | 2 |
| 特別損失 | - | 86 | 0 | 0 | - | - | - | - | 0 | 0 | - | 0 |
| 税引前四半期純利益 | ▲128 | ▲163 | ▲88 | ▲48 | ▲4 | 79 | 78 | 14 | 43 | 118 | 26 | 101 |
| 法人税等 | 0 | ▲3 | ▲7 | 4 | 1 | ▲3 | ▲5 | 15 | 17 | 1 | 7 | ▲3 |
| 四半期純利益 | ▲129 | ▲160 | ▲80 | ▲52 | ▲5 | 83 | 84 | 0 | 26 | 116 | 18 | 104 |

サービス別KPI (HR事業)

| | | | | | | | | | | | | | |
|------|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 人材紹介 | 売上高 (百万円) | 111 | 130 | 126 | 176 | 161 | 229 | 180 | 178 | 177 | 328 | 272 | 309 |
| | 紹介単価 (千円) | 856 | 792 | 785 | 833 | 897 | 869 | 947 | 983 | 989 | 965 | 975 | 995 |
| | 紹介人数 (人) | 130 | 165 | 161 | 211 | 180 | 264 | 191 | 182 | 178 | 340 | 280 | 311 |
| 求人広告 | 売上高 (百万円) | 43 | 63 | 58 | 85 | 85 | 87 | 84 | 83 | 88 | 101 | 95 | 120 |
| | 成約単価 (千円) | 249 | 293 | 272 | 265 | 333 | 302 | 345 | 366 | 389 | 314 | 358 | 324 |
| | 掲載社数 (社) | 177 | 217 | 213 | 326 | 256 | 289 | 248 | 226 | 229 | 321 | 267 | 371 |
| スカウト | 売上高 (百万円) | 71 | 69 | 58 | 66 | 87 | 101 | 102 | 110 | 93 | 88 | 93 | 92 |
| | 成約単価 (千円) | 96 | 121 | 123 | 119 | 119 | 127 | 120 | 125 | 120 | 120 | 122 | 116 |
| | 利用社数 (社) | 743 | 575 | 476 | 556 | 732 | 800 | 848 | 882 | 781 | 736 | 760 | 801 |

2023年11月期 通期損益計算書（連結）

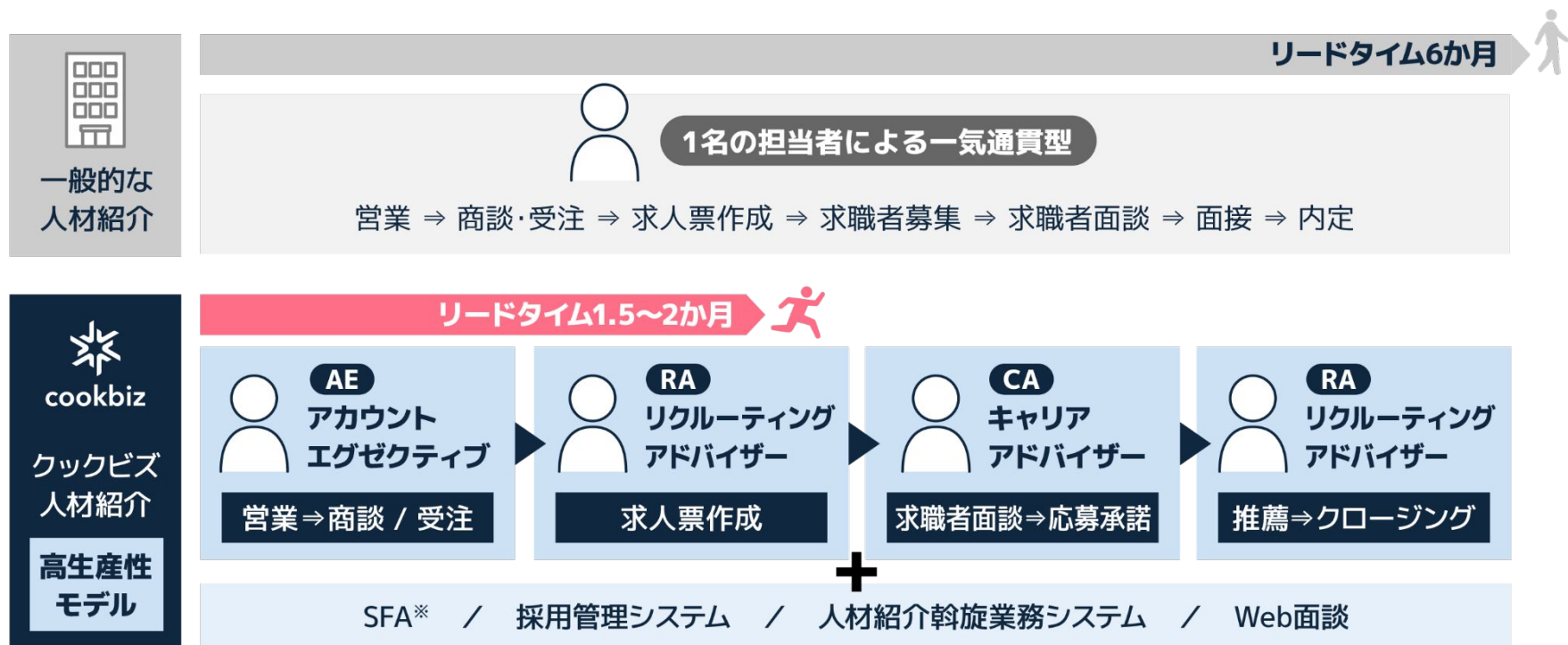
| 単位：百万円 | 2022年実績 (単体) | 2023年実績 (連結) | 増減額 | 増減率 |
|-------------|-----------------|-----------------|-------|----------|
| 売上高 | 1,502 | 2,665 | 1,162 | 77.4% |
| 売上原価 | 17 | 670 | 653 | 3,814.2% |
| 売上総利益 | 1,484 | 1,994 | 509 | 34.3% |
| 販売費および一般管理費 | 1,311 | 1,703 | 392 | 29.9% |
| 人件費 | 739 | 837 | 97 | 13.2% |
| 広告宣伝費 | 210 | 334 | 123 | 59.0% |
| 営業利益 | 173 | 290 | 117 | 67.7% |
| 営業利益率 | 11.5% | 10.9% | | |
| 経常利益 | 168 | 287 | 119 | 70.7% |
| 税引前利益 | 168 | 289 | 121 | 71.9% |
| 法人税等 | 6 | 22 | 15 | 235.7% |
| 当期純利益 | 161 | 267 | 105 | 65.2% |

2023年11月期 通期貸借対照表（連結）

| 単位：百万円 | 2022年 実績 | 2023年 実績 | 増減額 | 増減率 |
|----------|-------------|-------------|------|--------|
| 流動資産 | 2,573 | 2,786 | 213 | 8.3% |
| 現預金等 | 2,335 | 2,118 | ▲216 | ▲9.3% |
| 売掛金 | 80 | 196 | 116 | 144.2% |
| 固定資産 | 233 | 654 | 421 | 180.1% |
| 敷金及び保証金 | 23 | 27 | 3 | 15.1% |
| 資産合計 | 2,807 | 3,441 | 634 | 22.6% |
| 流動負債 | 996 | 981 | ▲14 | ▲1.5% |
| 短期借入金 | 580 | 392 | ▲187 | ▲32.3% |
| 未払費用 | 57 | 78 | 21 | 37.2% |
| 固定負債 | 606 | 932 | 326 | 53.9% |
| 純資産 | 1,204 | 1,526 | 322 | 26.8% |
| 繰越利益剰余金 | ▲293 | ▲26 | 267 | - |
| 負債・純資産合計 | 2,807 | 3,441 | 634 | 22.6% |

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。

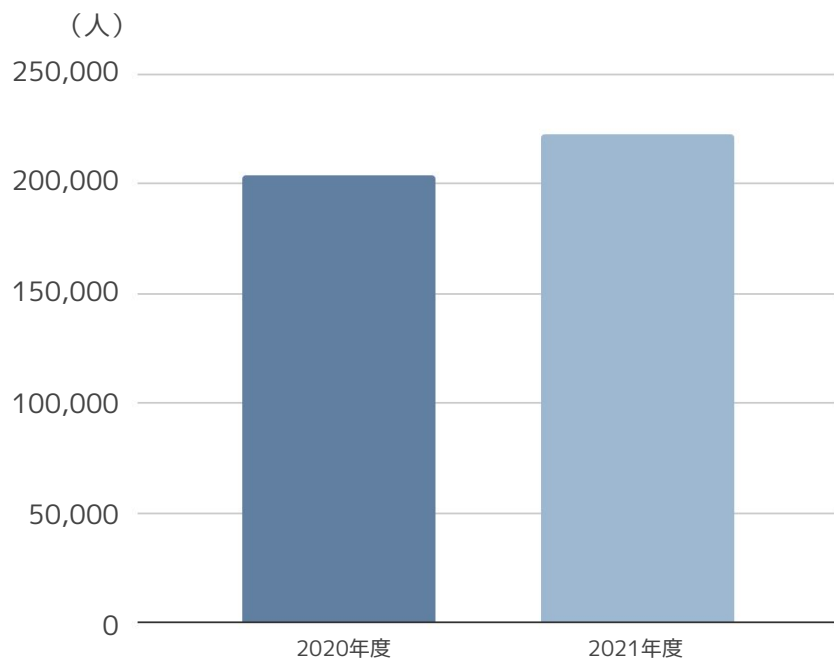


※Sales Force Automationの略で、営業支援のための各種ツール・システムを指す。営業担当の商談開始から受注までの進捗の可視化や活動管理を行う。

年間20万人以上が転職する市場

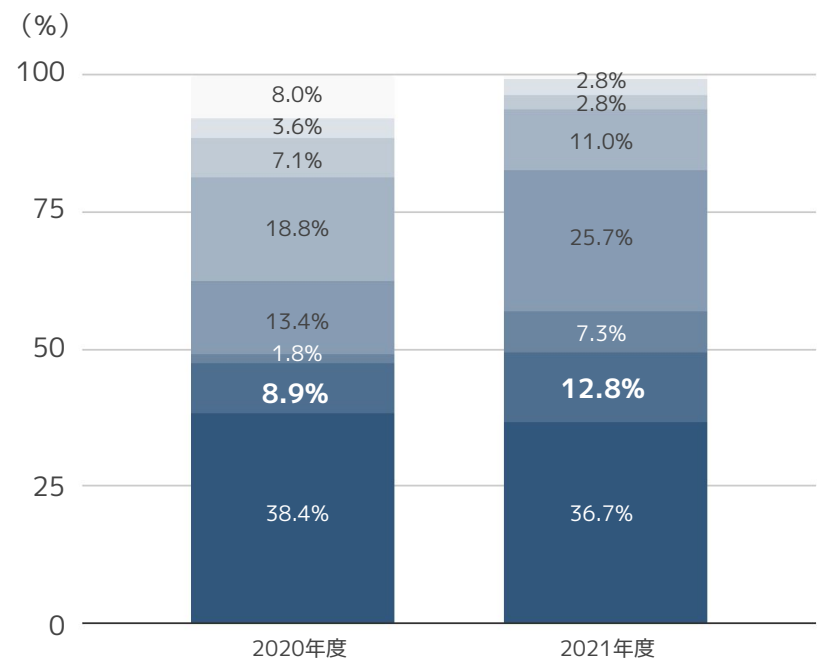
従事者数100万人のうち、年間20万人以上が転職する飲食業界の正社員転職市場。実際の決定経路は、有料サービス（メディア・人材紹介・その他有料サービス）が半数強で、その中でも人材紹介等の伸びが顕著である。

転職者数推移



※出所：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

転職者決定経路



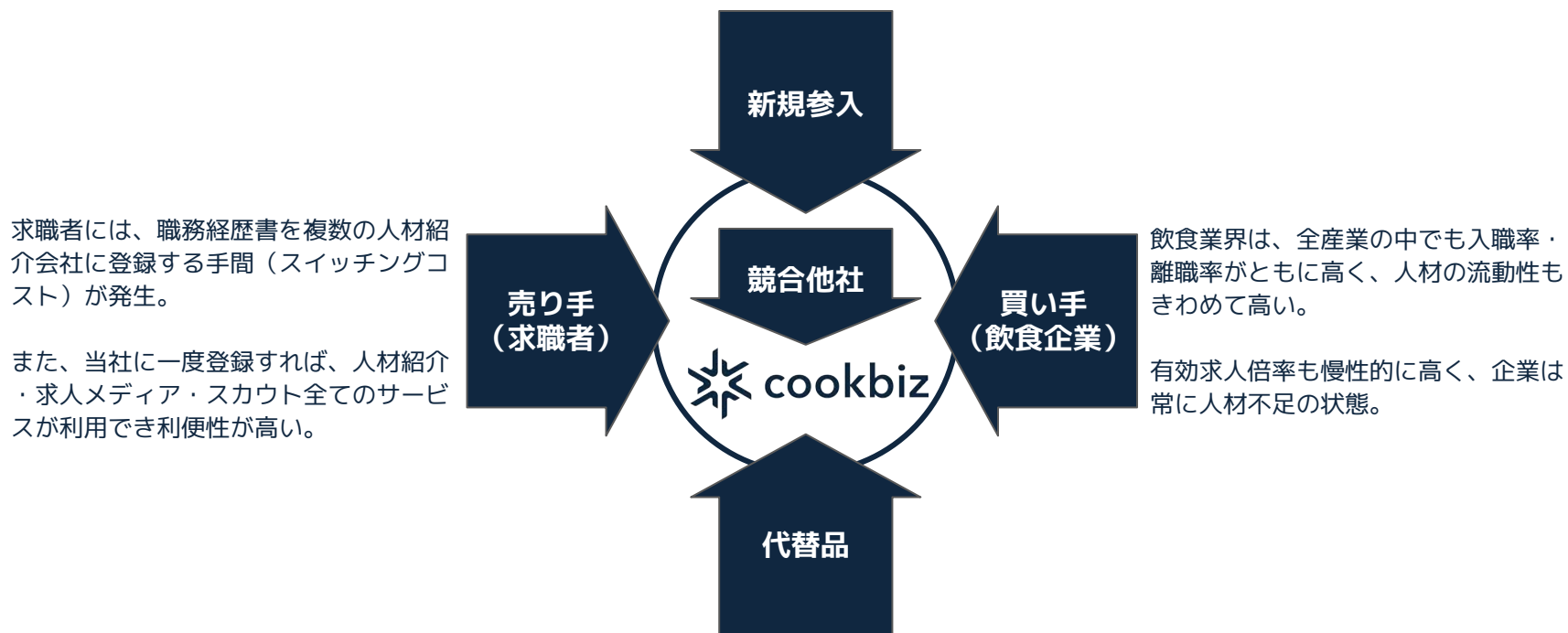
求人メディア
 人材紹介
 その他有料サービス
 ハローワーク
 リファラル
 HP・貼り紙
 社員登用
 その他

※出所：当社オンラインアンケート結果より

当社を取りまく競争環境

飲食店といえばアルバイト求人だった市場環境の中で、「飲食 × 正社員」の領域を見だし、10年間かけてビジネスモデルを構築し競争優位を確立。

飲食業界は平均年収が低く人材紹介単価も低い。また、求人メディアでも求職者の応募が少ないため、総合人材サービス等からの新規参入は少ない



求職者には、職務経歴書を複数の人材紹介会社に登録する手間（スイッチングコスト）が発生。

また、当社に一度登録すれば、人材紹介・求人メディア・スカウト全てのサービスが利用でき利便性が高い。

飲食業界は、全産業の中でも入職率・離職率がともに高く、人材の流動性もきわめて高い。

有効求人倍率も慢性的に高く、企業は常に人材不足の状態。

中途採用を行わず、アルバイトにより短期的な人員需要を充足させることが可能

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。

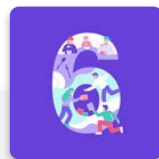


イベントフードコーディネーター



食の力でイベントをサポート

学生が中心となり開催する
地域密着型イベント
「神戸万博」に協賛



エコフードBOX



「もったいない」を減らす・つぐらないために

大阪本社オフィスに
エコフードBOXを設置



cookbiz Praise

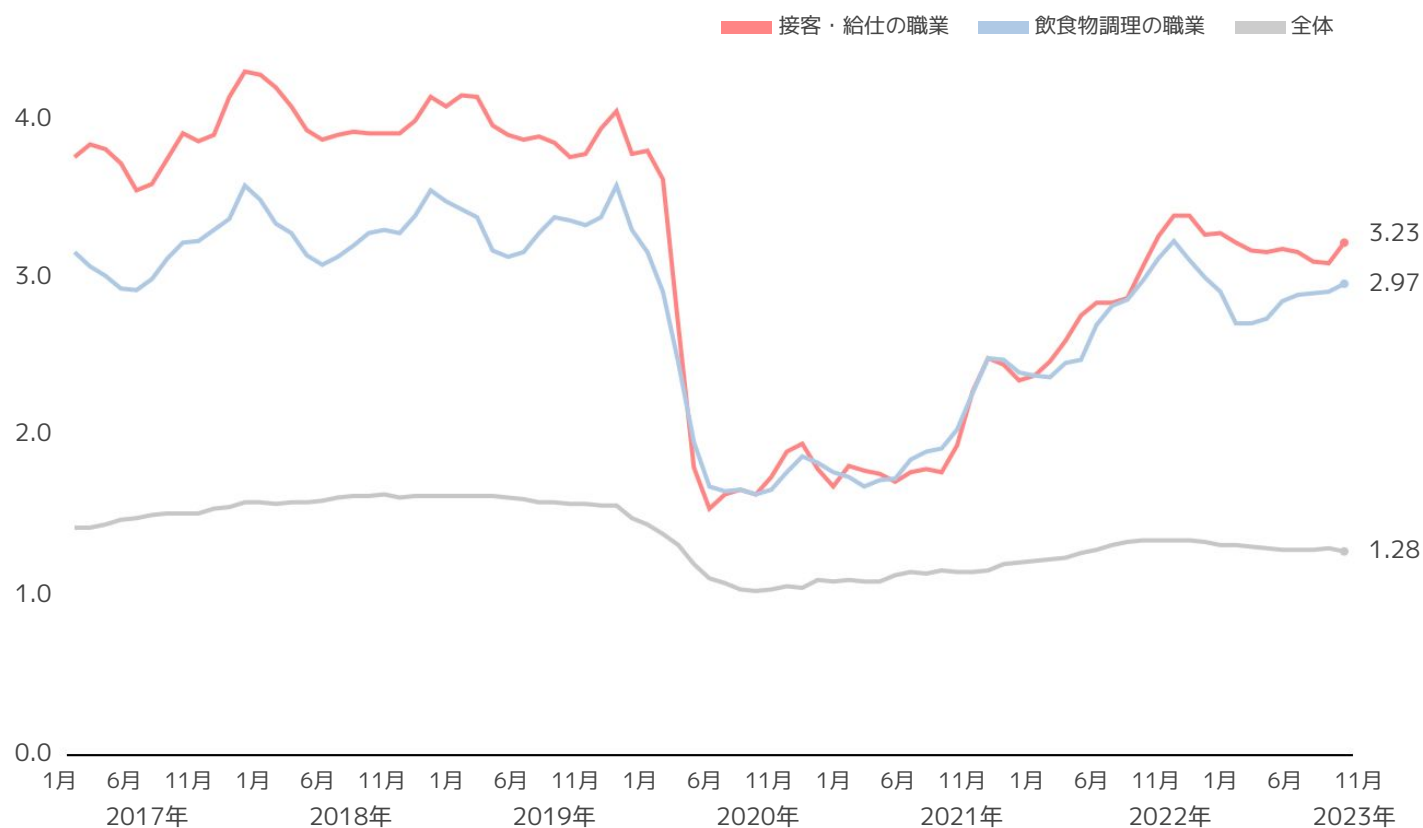


賞賛文化を醸成し、社員の相互理解を深める

四半期に一度の
社員投票・表彰実施
第1回は「BestThanks賞」

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。



※出所：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

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



採用総合パッケージ



食 × DX

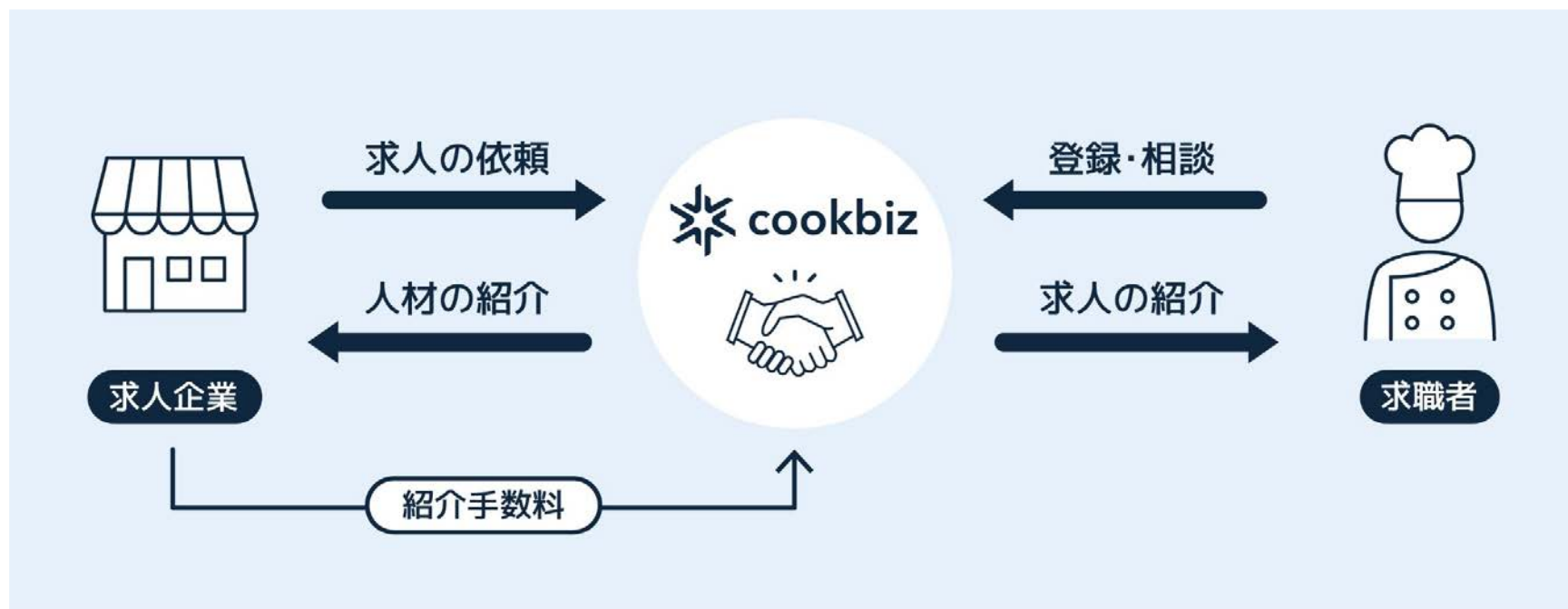


食 × 事業再生・承継



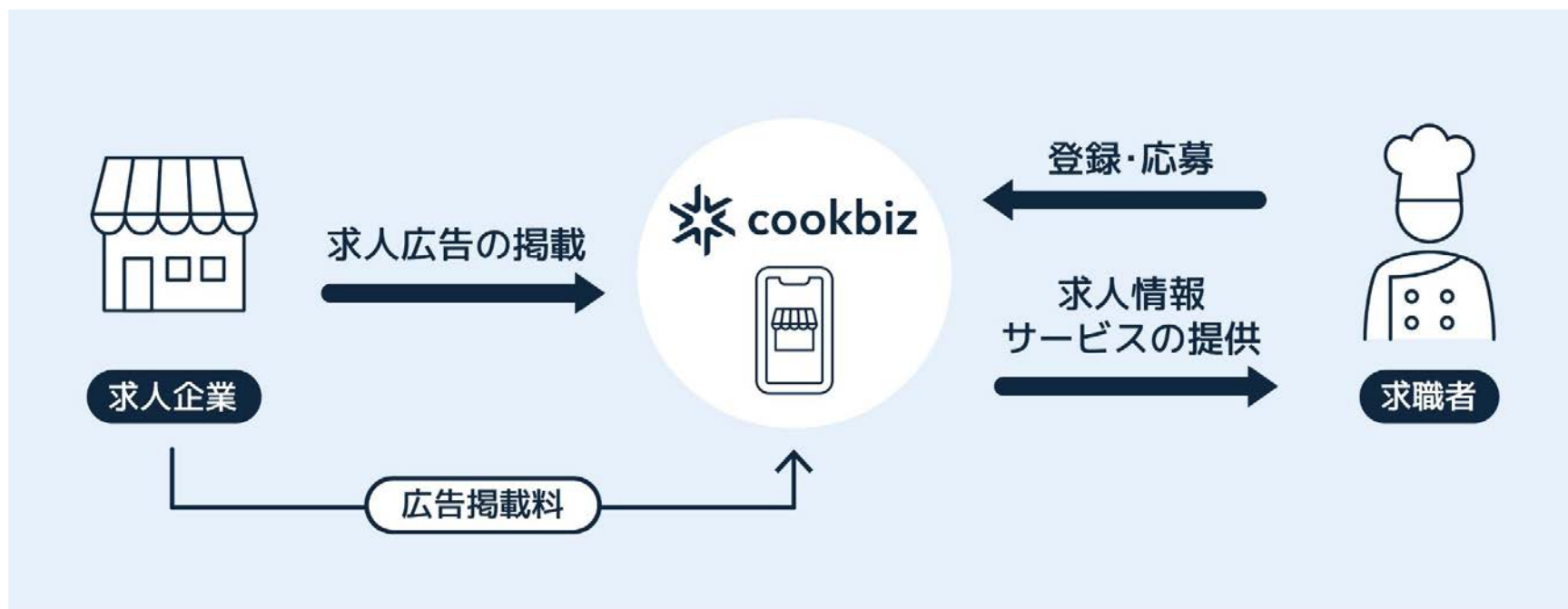
人材紹介サービス

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。



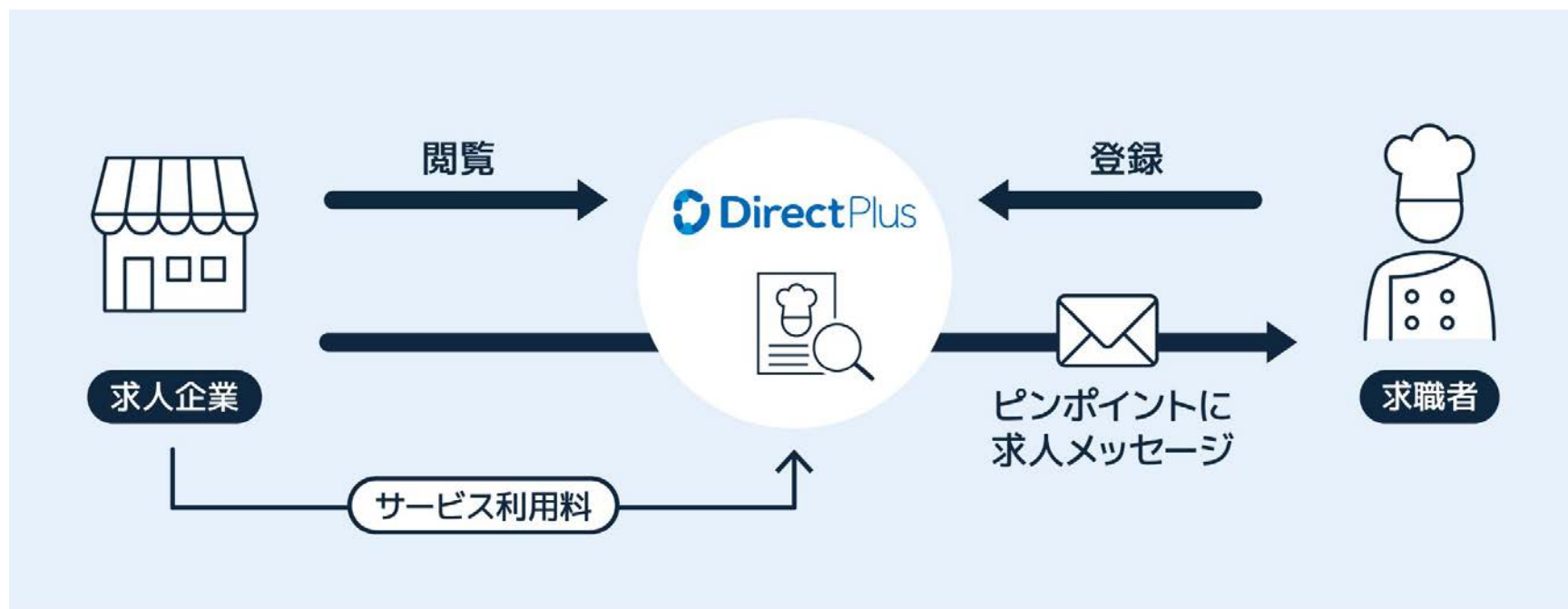
求人広告サービス

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。



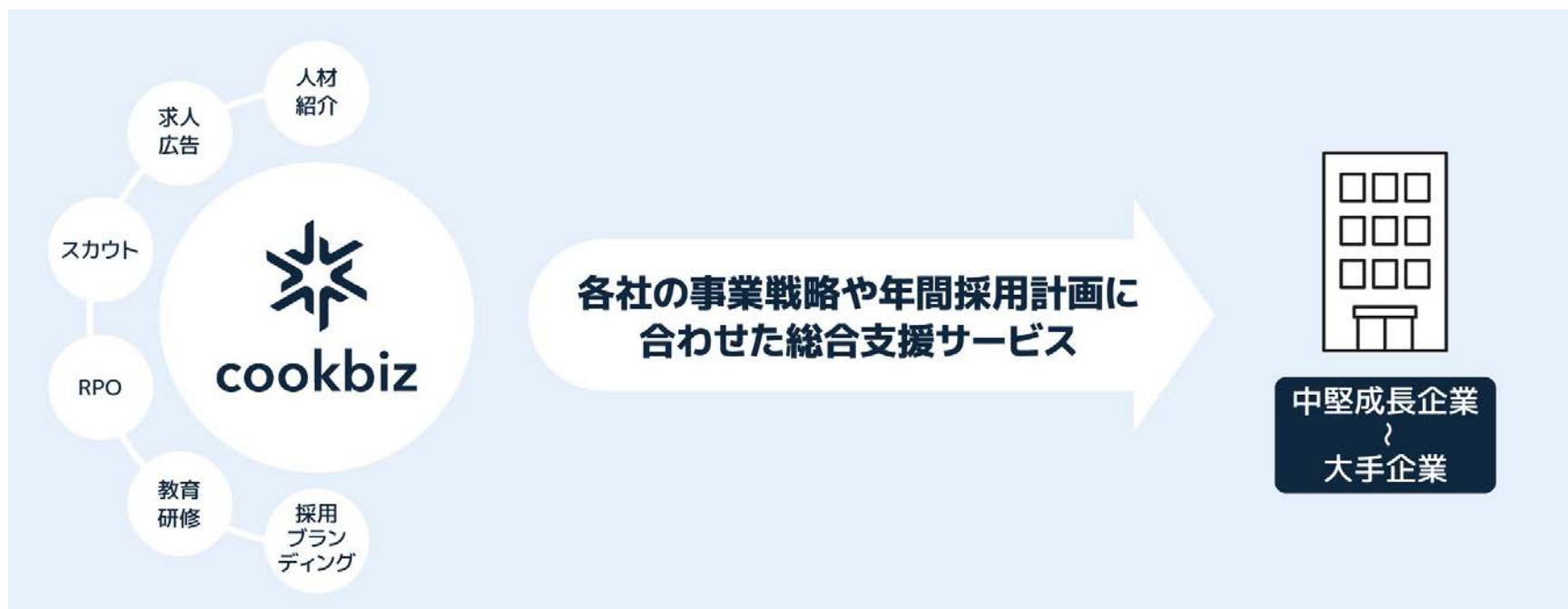
スカウトサービス

約17万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）。



採用総合支援サービス

当社の求人サービスや研修サービス、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。



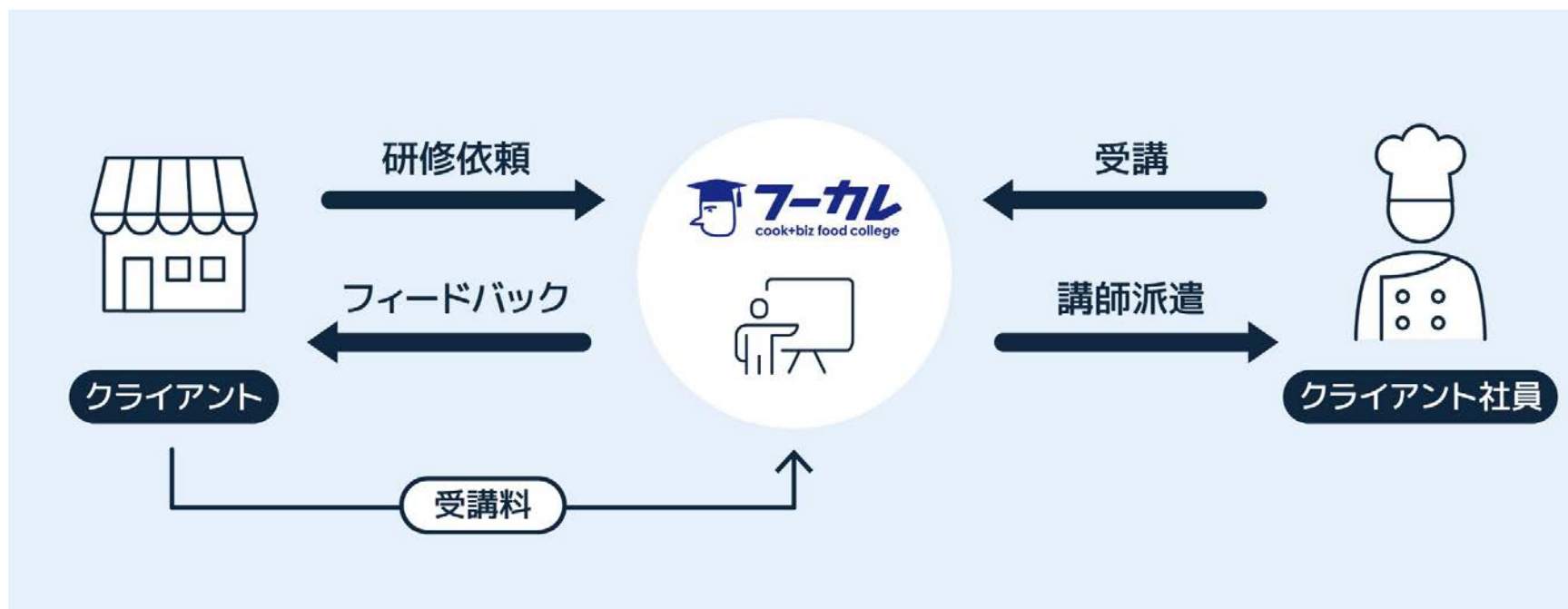
特定技能外国人材紹介と登録支援（ワールドインワーカー）

主に飲食・介護事業者にて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。



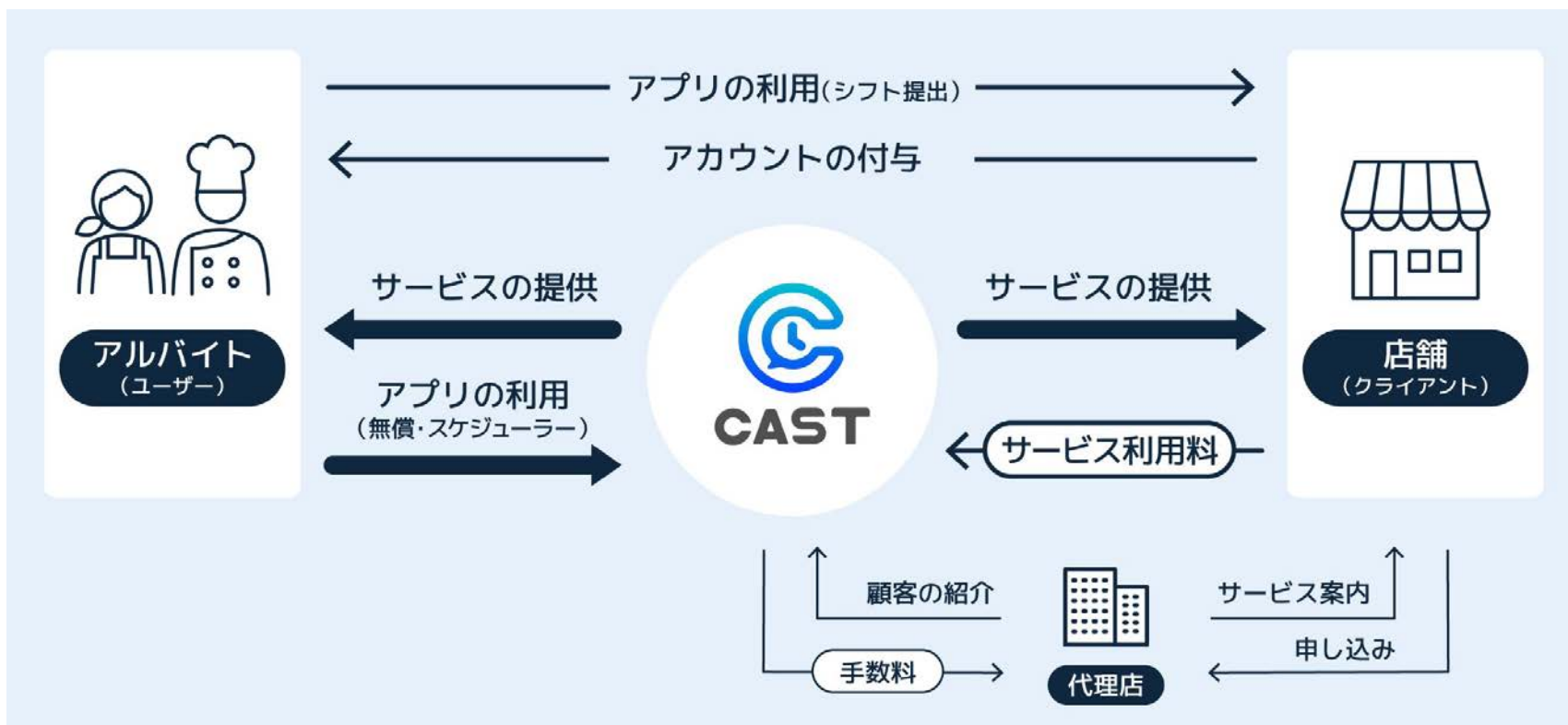
教育研修サービス

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。



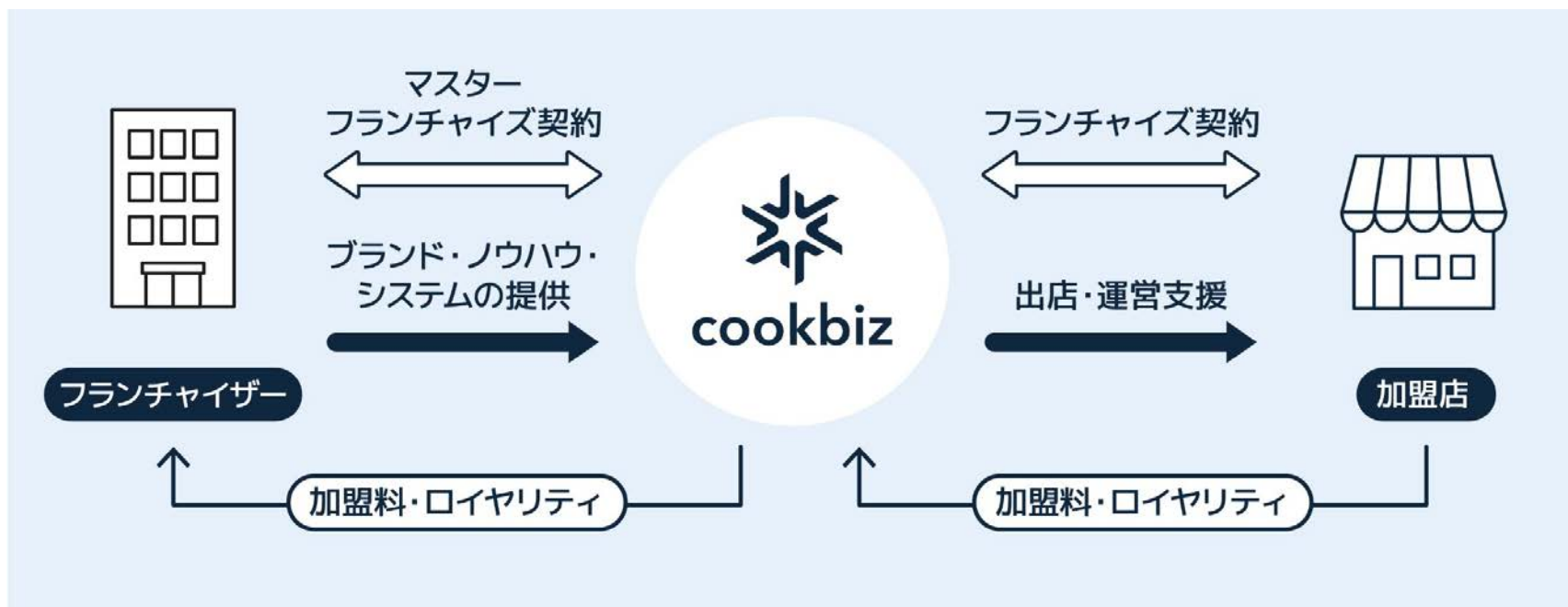
シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス

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。



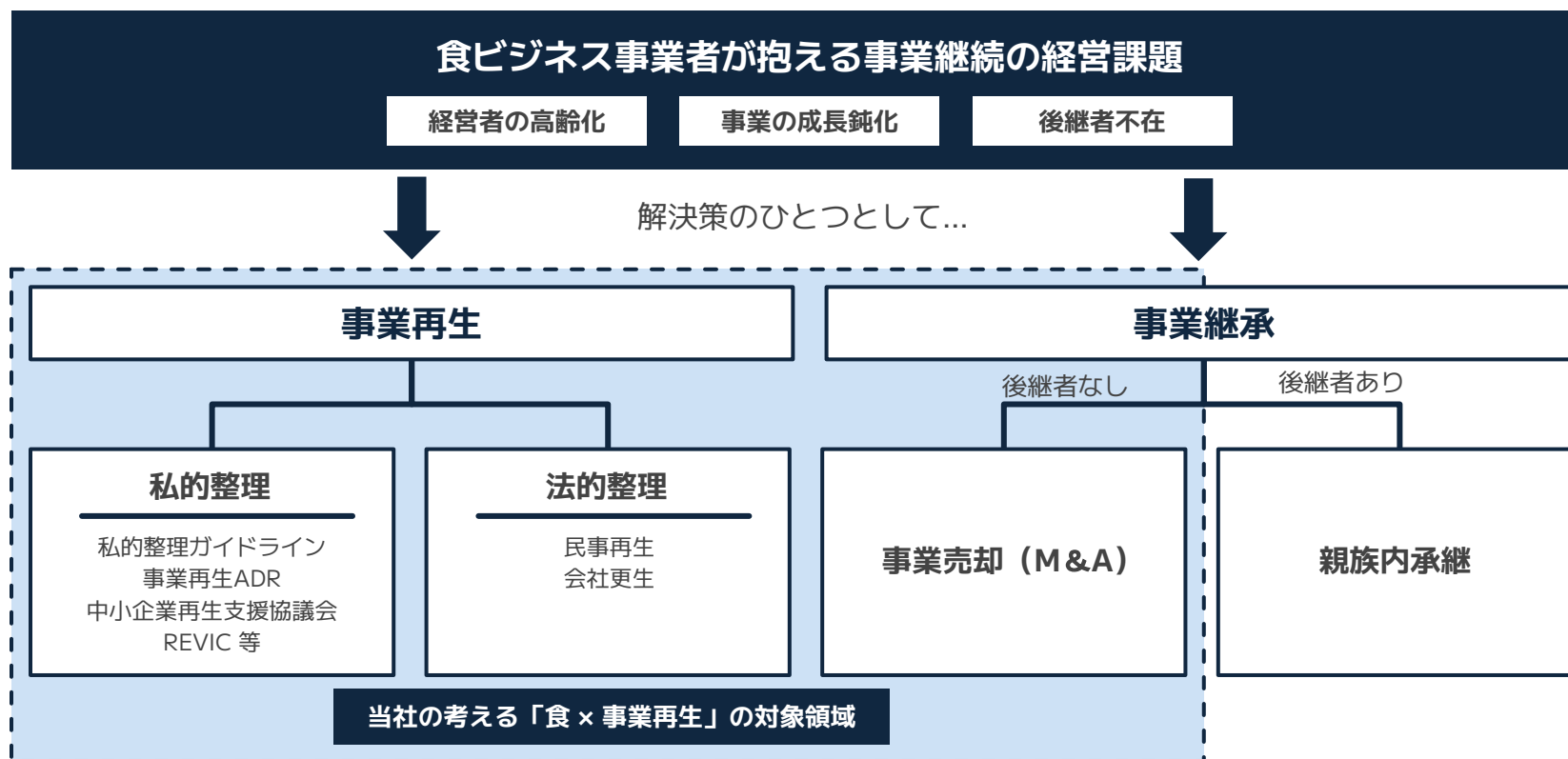
フランチャイズ本部事業

有力な飲食ブランドのFC加盟店を募集し、当社が本部として店舗運営を管理。出店時の人材採用や人材育成・教育についても既存の事業基盤を活かし出店をサポート。



事業再生・承継

食分野における付加価値の高い事業や商品を有する企業の事業・経営の再構築を行い、食ビジネスの持続可能性を高める。



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 | 760,463千円 |
| 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) 133名 (単体) 126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 |

※2023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

