



事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年2月27日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

会社概要



社名	クックビズ株式会社
設立	2007年12月10日
代表者	代表取締役社長 藪ノ 賢次
所在地	大阪府大阪市北区芝田二丁目7番18号
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

沿革



- 2007 ● 12月 設立。飲食特化の人材紹介事業を開始
- 2008 ● 3月 飲食特化の求人サイト「cookbiz」を開始
- 2012 ● 7月 飲食特化の求人広告事業を開始
- 12月 東京オフィスを開設
- 2014 ● 4月 名古屋オフィスを開設
- 2017 ● 11月 東京証券取引所マザーズ市場
(現在はグロース市場に移行)へ上場
- 2019 ● 4月 スカウトサービス「ダイレクトプラス」を開始
- 2022 ● 10月 株式取得によりきゅういち株式会社を
完全子会社化
- 2023 ● 3月 特定技能外国人材の人材紹介事業を譲受
- 7月 主に飲食事業者向けアルバイト業務管理
SaaSプロダクトCAST事業を譲受

OUR VISION & MISSION

VISION

食の世界をもっと自由に、もっと笑顔に。

MISSION

食に関わるあらゆる制約を解き放つ。



2020年以降、飲食業界は新型コロナウイルスの影響を大きく受け、時短営業や休業、酒類提供の禁止などを余儀なくされました。

従前、飲食業界は「食が好き」「人が好き」という想いを起点に、未経験や異業種からでも自由に挑戦や参入ができる、開かれた自由競争のマーケットです。

店舗展開やサービスの充実が、人手不足で叶わない。守るべき食の伝統が承継できない。このような食領域における「人」にまつわる制約を、「HR」「DX」「再生・承継」を軸としたアプローチで解き放つことで持続的な食ビジネスの発展に寄与します。

食ビジネスにおけるあらゆる制約を解き放つ事で自由を実現し、食産業に関わる全ての方が笑顔で働き続けられる社会を実現します。

HR・DX・事業再生の3つの領域で事業を展開

祖業であるHR領域や、DX・事業再生領域での事業成長を実現し、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



事業・サービス全体像

食産業における人手不足に対応する人材サービスである**HR事業**、テクノロジーやデータを用いて人手不足を補う**DX事業**、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、再成長に貢献する**事業再生・承継**の3つの事業を展開

食 × HR

 cookbiz

 DirectPlus

採用総合パッケージ

 World in Worker

食 × DX

 CAST

食 × 事業再生・承継

 kyuichi

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」



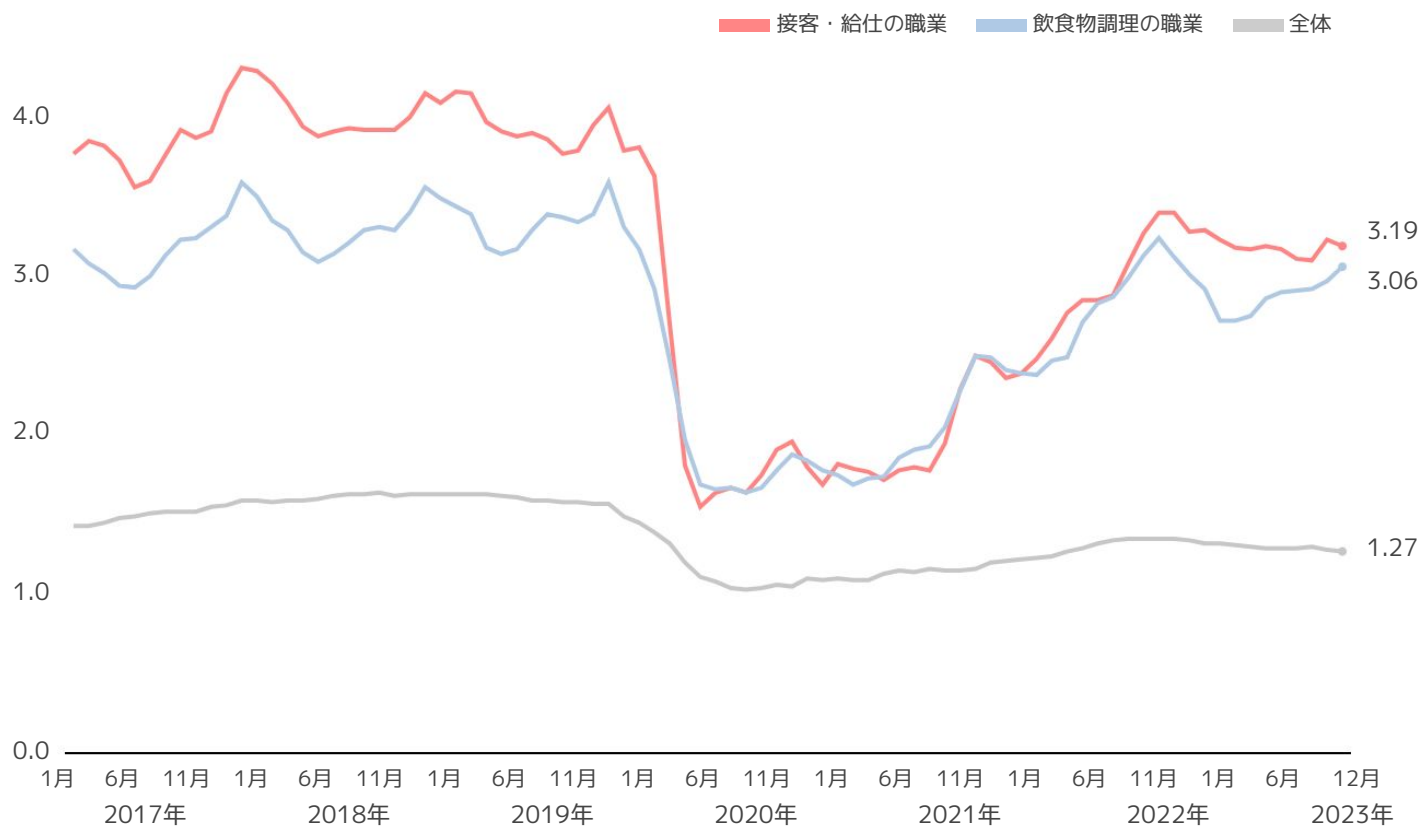
後継者不足

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

高い有効求人倍率

全業種においてはほぼ変動はないものの、飲食業界における有効求人倍率は高水準で推移。2021年10月以降、急速に上昇中



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

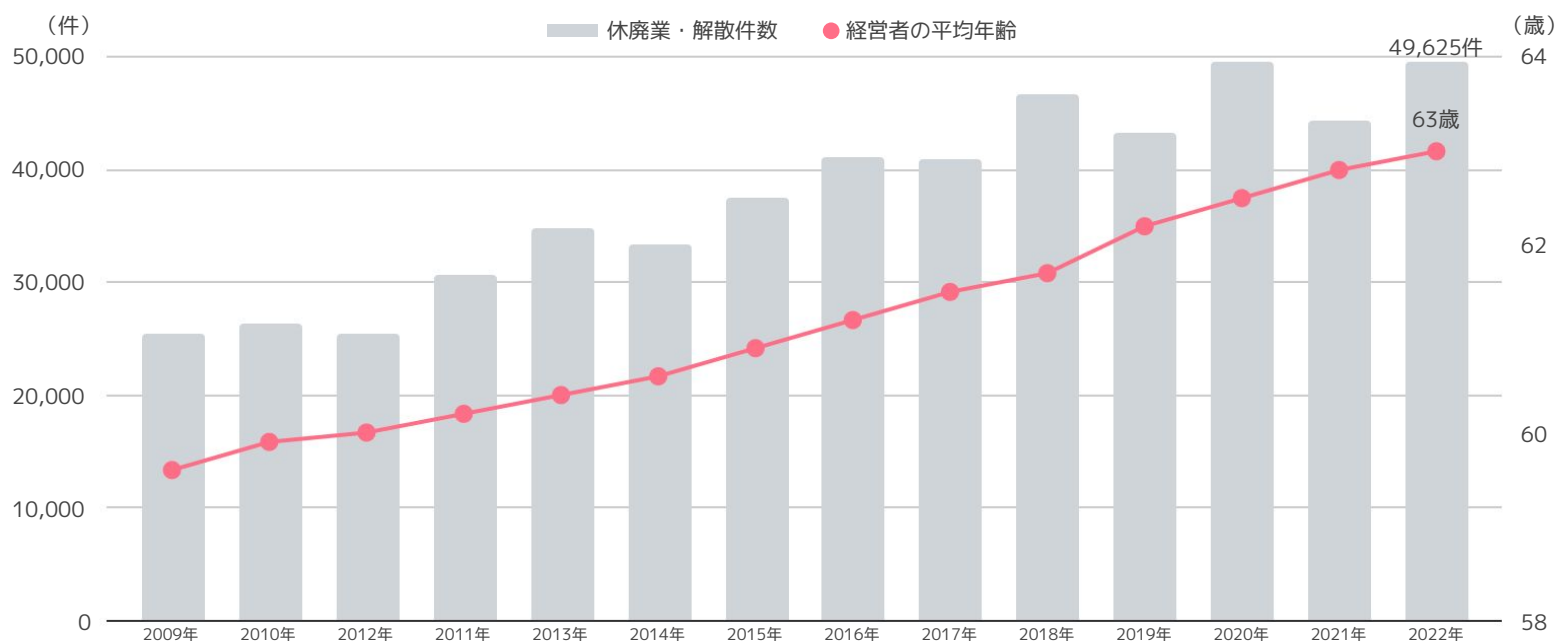
働き手不足に対し、当社が取り組む解決策

HR・DX領域でのサービス展開によって、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

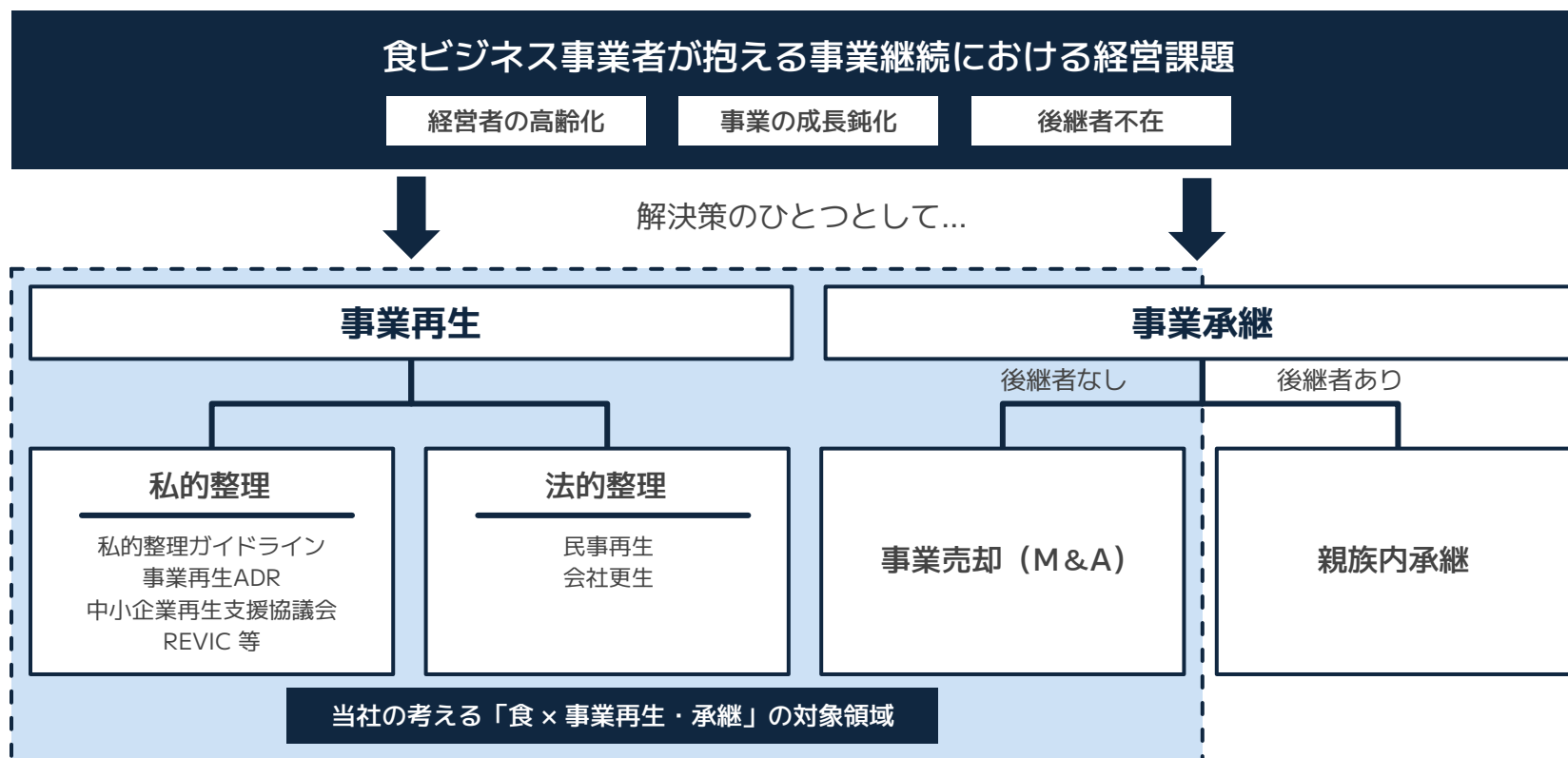
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足
 - 国内の中小企業経営者の平均年齢は60代。譲渡側の目的は、「従業員の雇用の維持」や「後継者不在」など、人にまつわるものが上位を占める。



出典：中小企業庁「中小企業白書 2022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「2022年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2022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

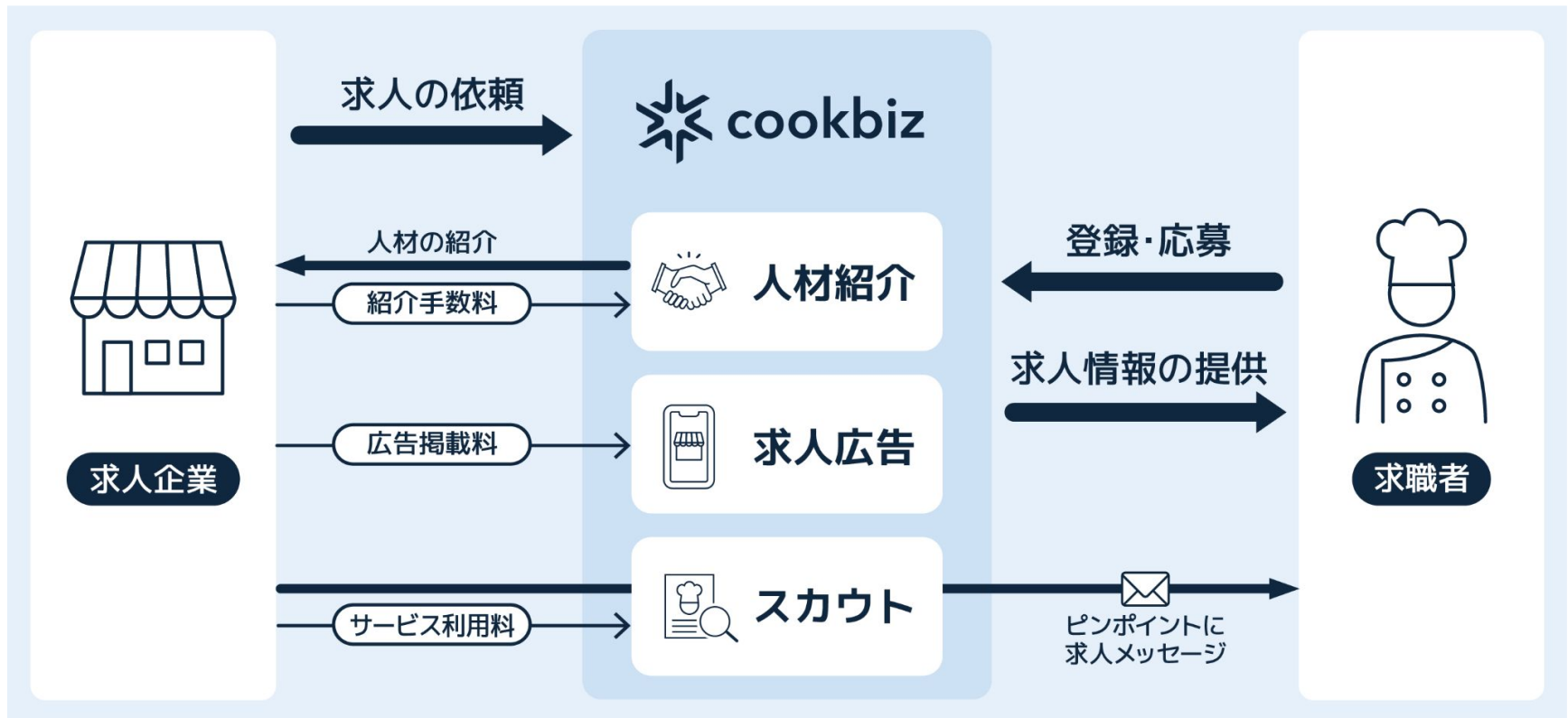


目次

1. 会社概要
- 2. 事業内容**
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

HRサービス

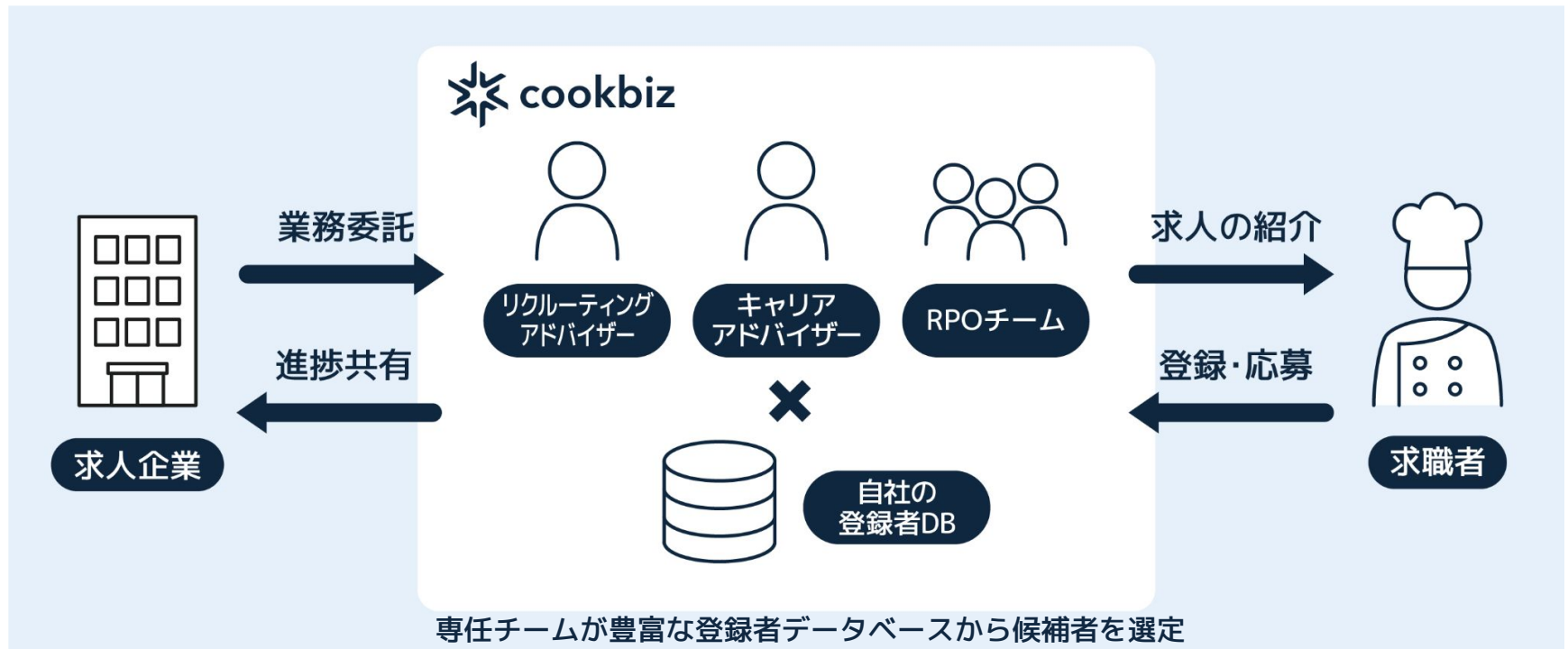
人材紹介・求人広告・スカウトサービスを提供。業界最大級の求人数を誇り、約25万人の求職登録者とのマッチングを実現



採用総合支援サービス（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



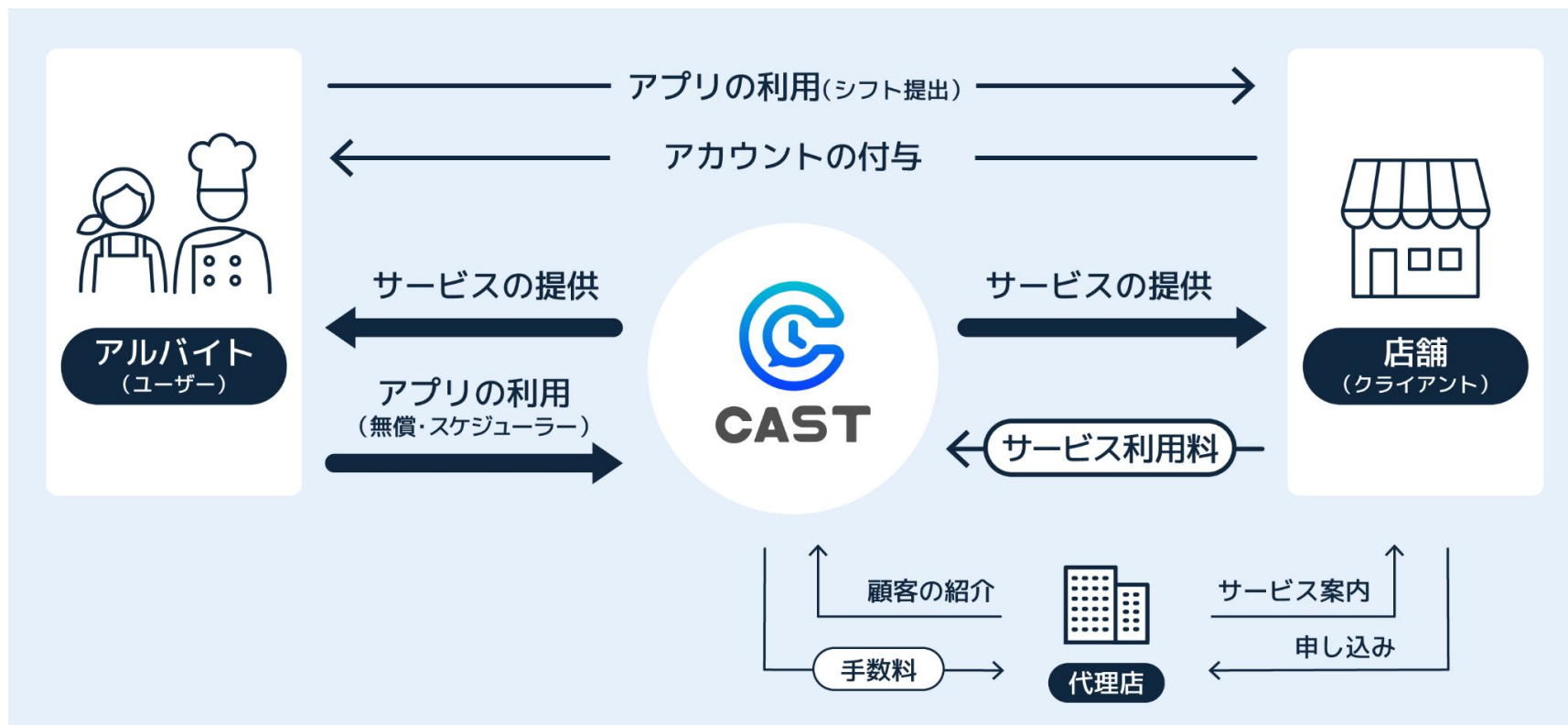
特定技能外国人材の人材紹介・登録支援

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



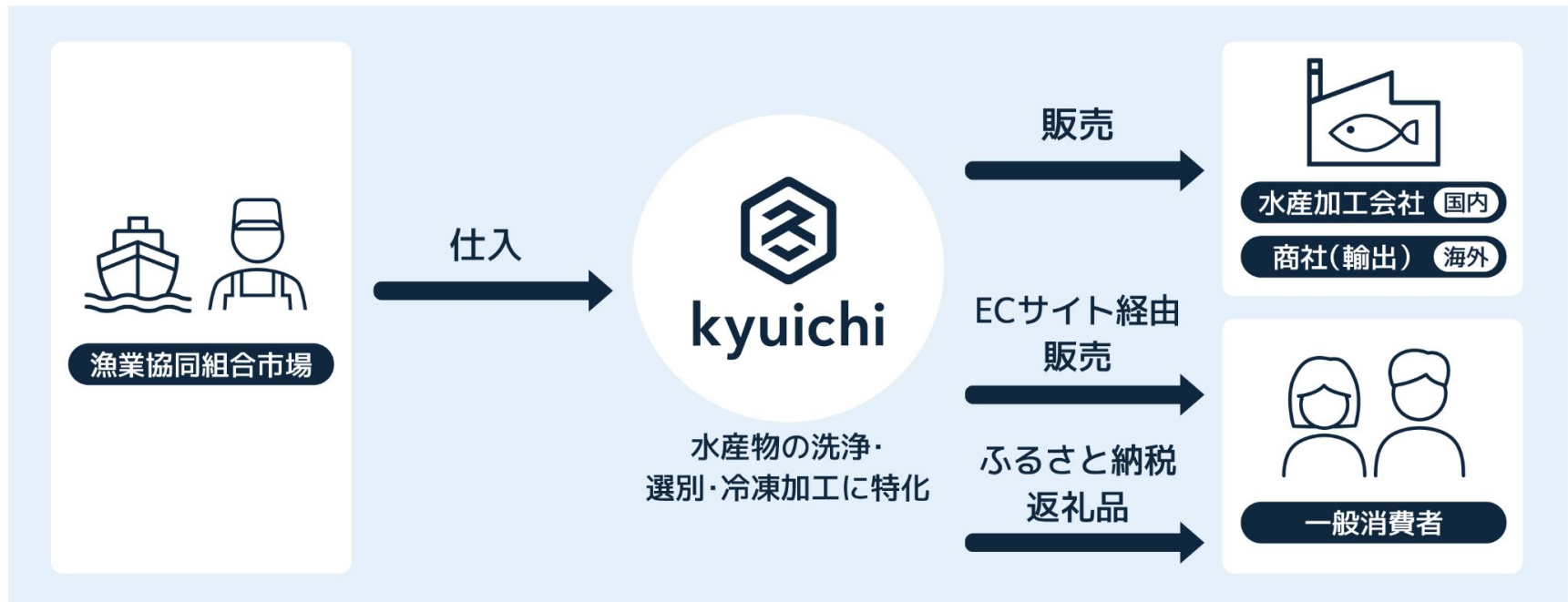
シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス

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



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。

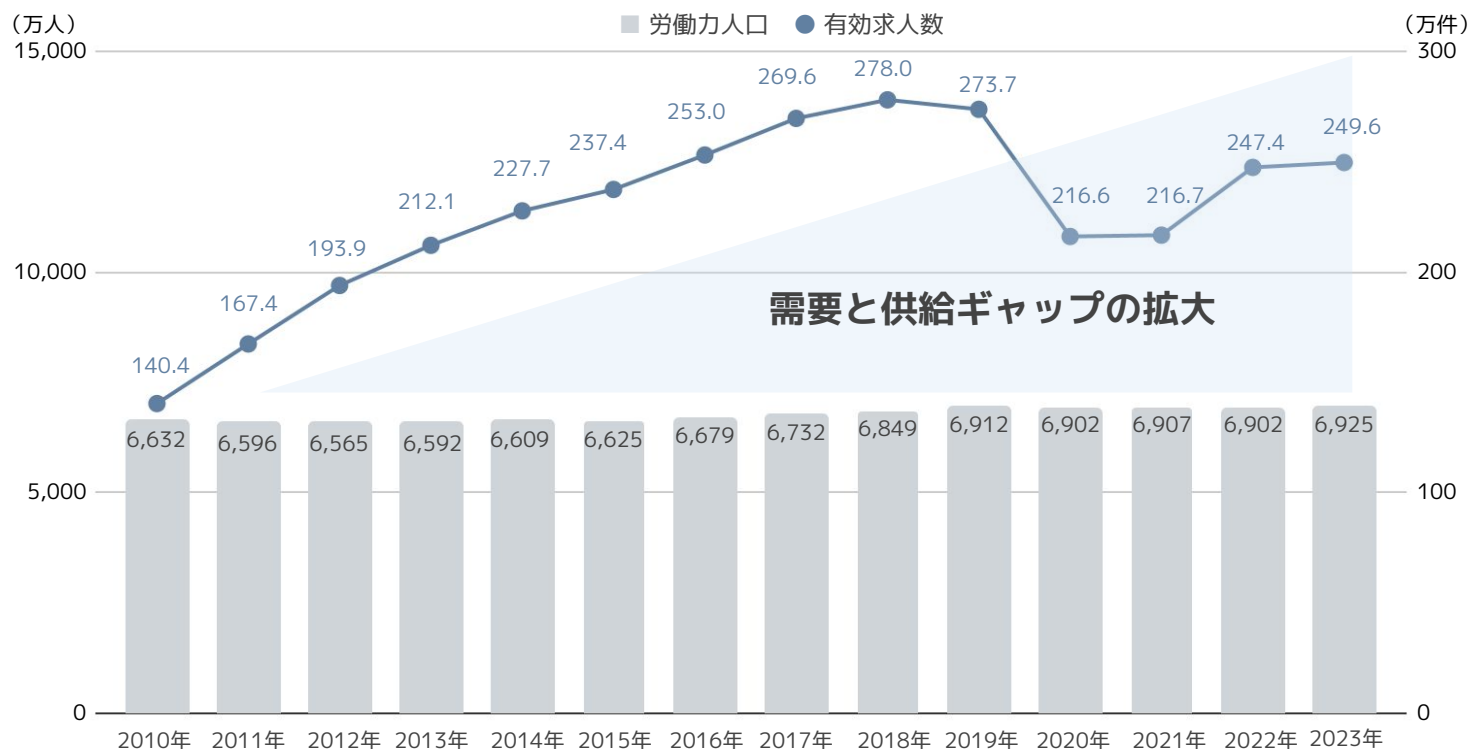


目次

1. 会社概要
2. サービス概要
- 3. 市場環境**
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

有効求人数と労働力の推移

- 2010年以降の有効求人数の増加に対し、労働力人口はほぼ横ばい
- 一時的にコロナ禍で雇用の需給バランスが逆転したものの、経済活動の再開にともない慢性的な人材不足が再度継続する見込

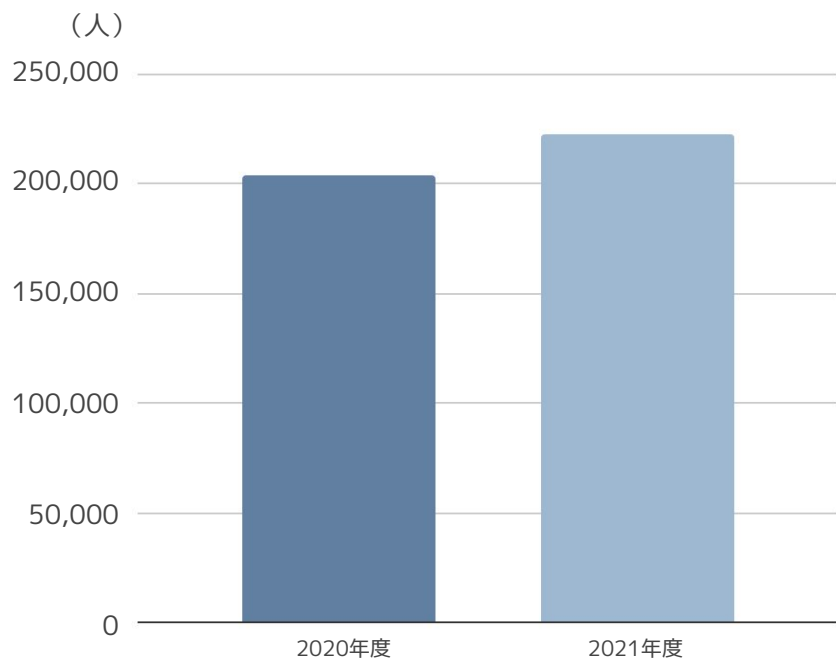


出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」有効求人数（実数）年平均
総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均

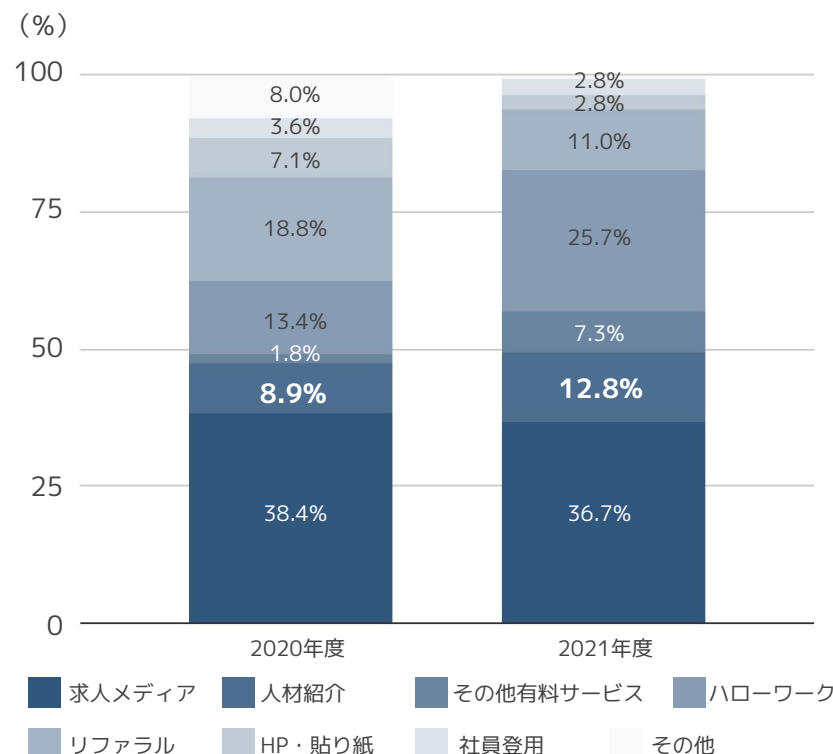
年間20万人以上が転職する市場

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

転職者数推移



転職者決定経路



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

国内市場だけでも潤沢な成長余力

国内の飲食関連業において、今後当社の取引先や求職登録者になりうる宿泊業・飲食サービス事業者や従事者は潤沢に存在している



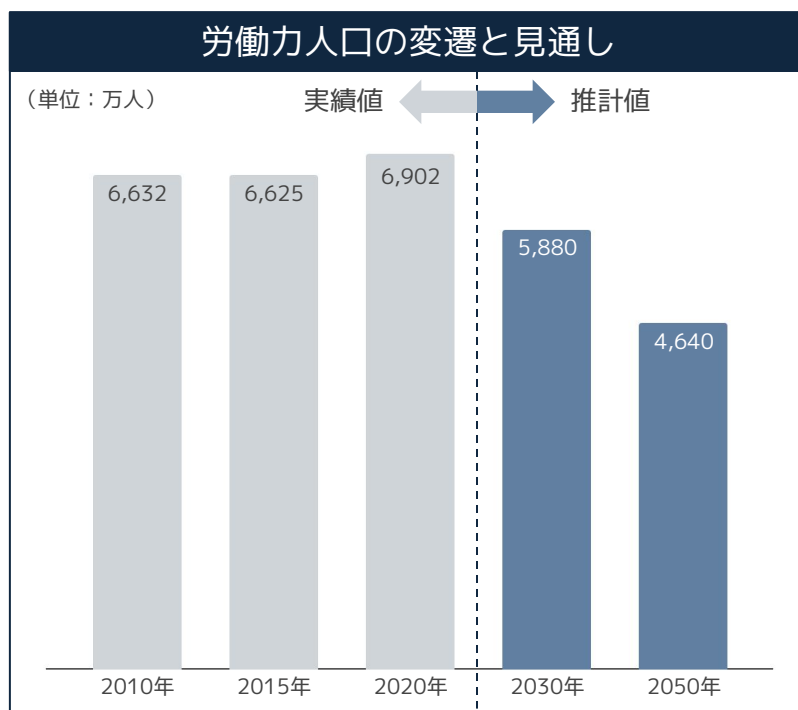
出典：「中小企業実態基本調査」令和3年確報（令和2年度決算実績）



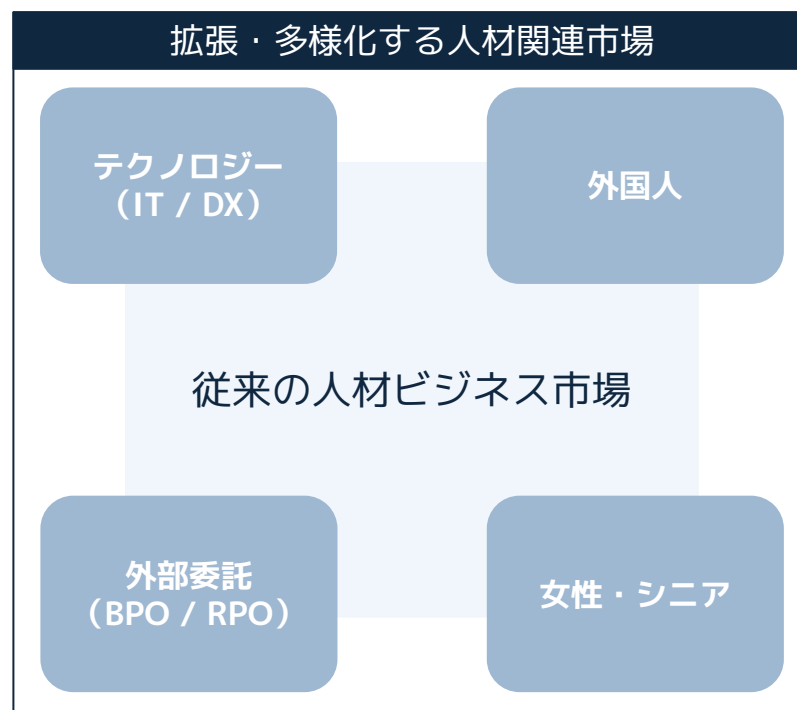
出典：総務省統計局「労働力調査（基本集計）」2022年（令和4年）12月分結果

労働人口の将来予測

- 労働力人口の将来予測は2050年に2020年比70%弱程度になる見通し
- 不足する労働力を補うべく、テクノロジー（IT / DX）や外部委託・アウトソーシング（BPO / RPO）の活用、外国人や女性・シニアの更なる台頭など、従来の人材ビジネス市場に留まらない市場が再形成される



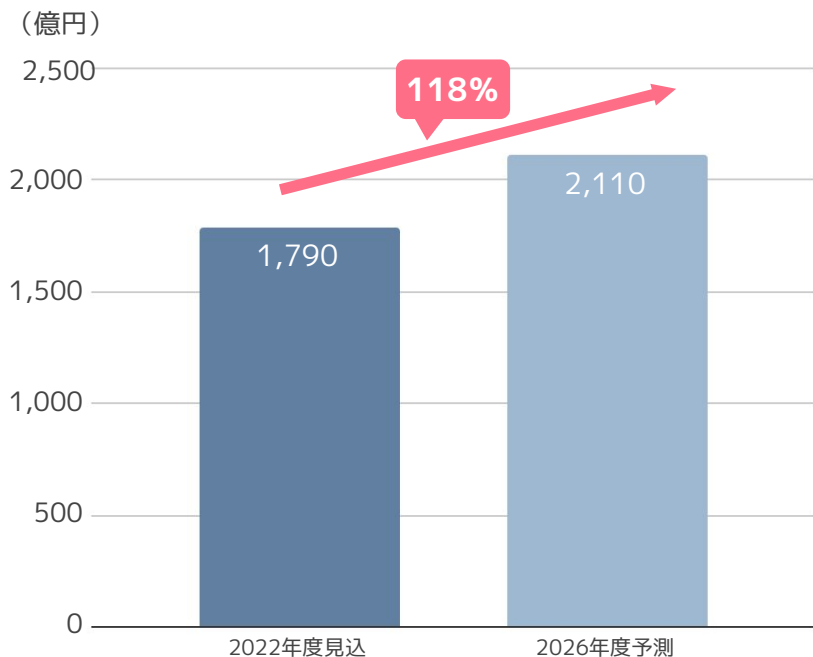
出典：総務省「労働力調査」労働力人口 月別結果の季節調整値平均
みずほ総合研究所



飲食業界のDXに対する投資

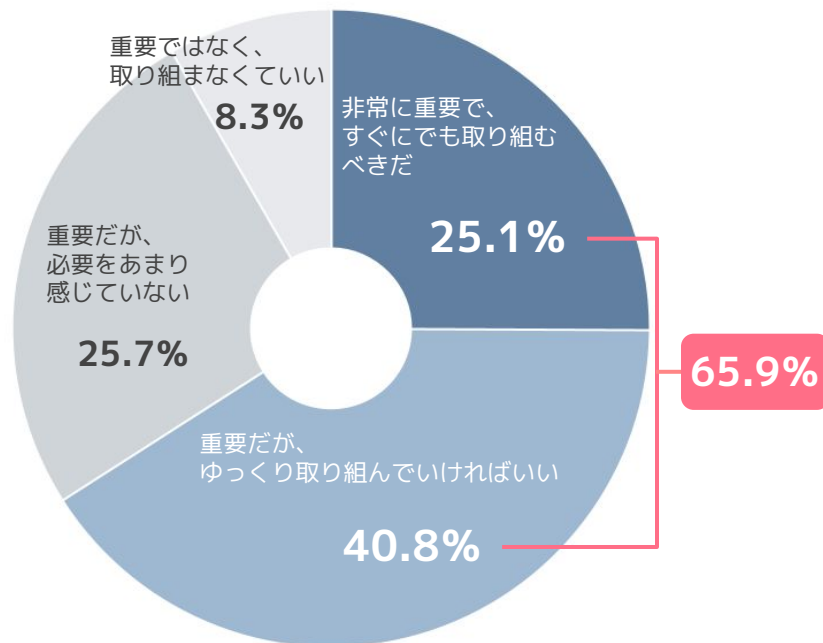
収益性の改善や現場の人材不足に対応するため、労働生産性の向上や省人化に資するDX投資は今後も増加すると推計される

外食・宿泊業におけるIT投資額予測



出典：富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2022年版」

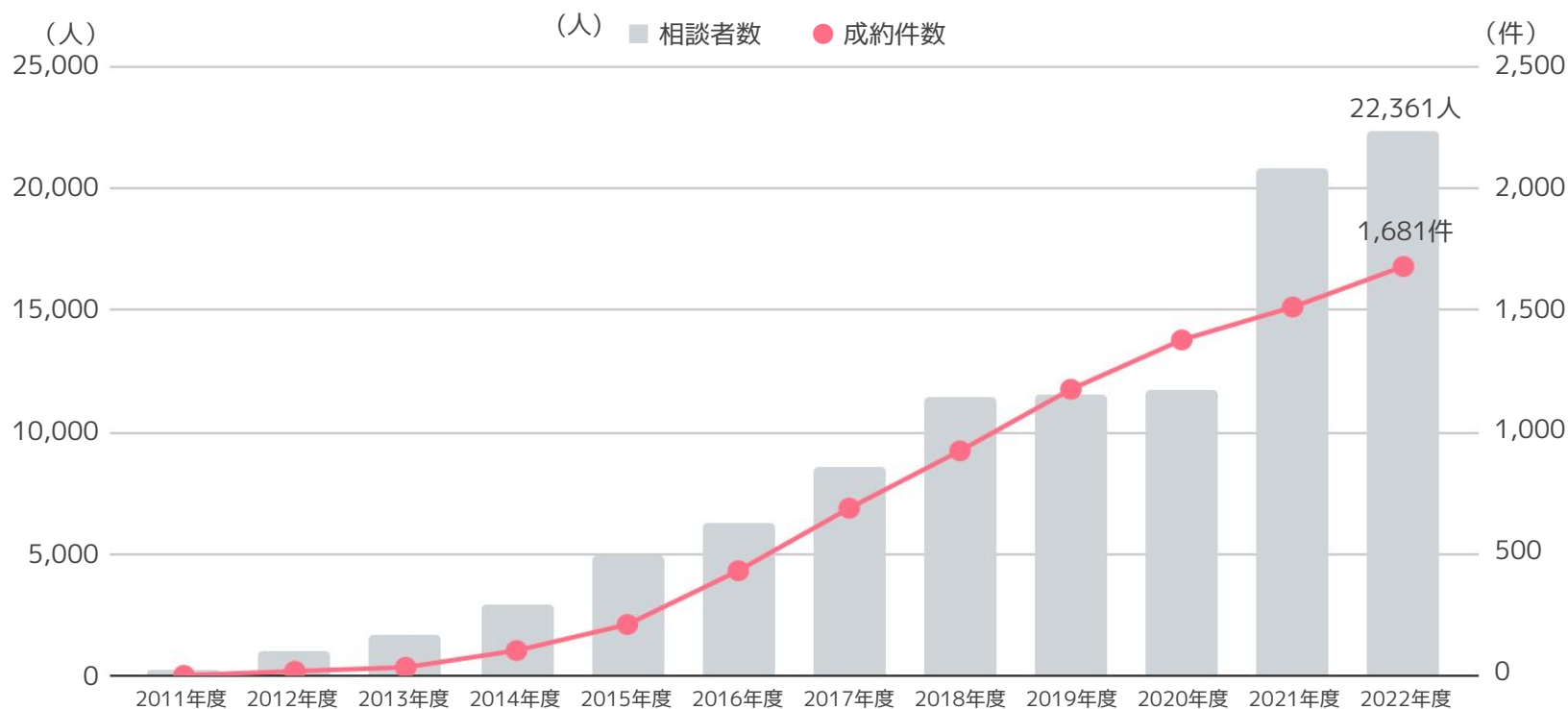
飲食業界のDXに対する考え



出典：レストランテック協会・ファンくる共同「レストランテックに関する意識調査」
アンケート対象者：全国20～50代の飲食店勤務の男女511名
「飲食業界のDXに対する考え」の質問にて「あてはまるものはない・わからない」回答は除の上、集計

中小企業における事業承継の状況

全国の事業承継・引継ぎ支援センターにおける2022年度の事業承継に関する相談者数は2万2361人（前年度比107%）で過去最高。第三者承継（M&A）の成約件数についても1,681件（同111%）と同じく過去最高を記録



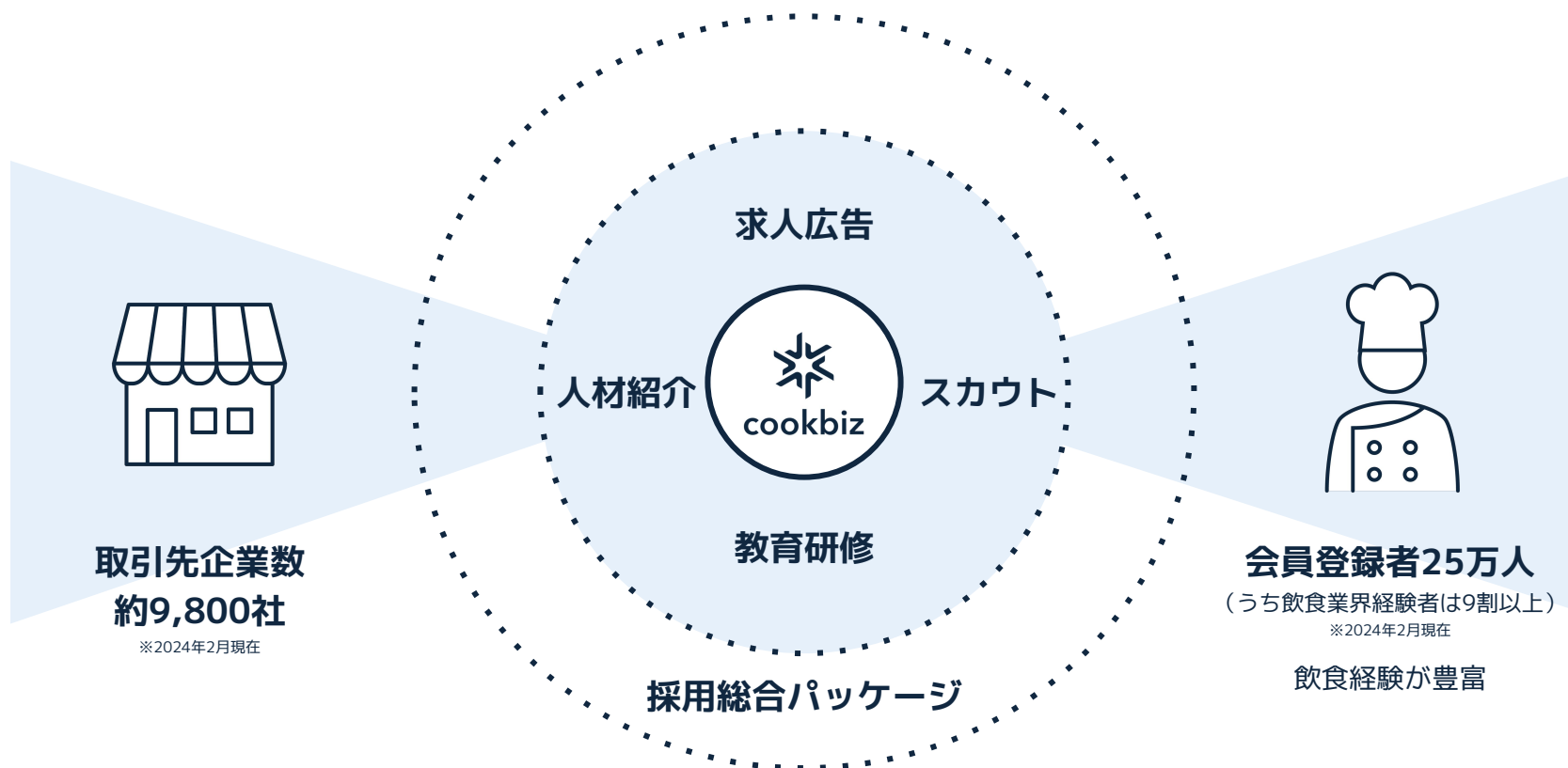
出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 市場環境
- 4. 強みと特徴（競争力の源泉）**
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

飲食業界における正社員の転職領域に特化

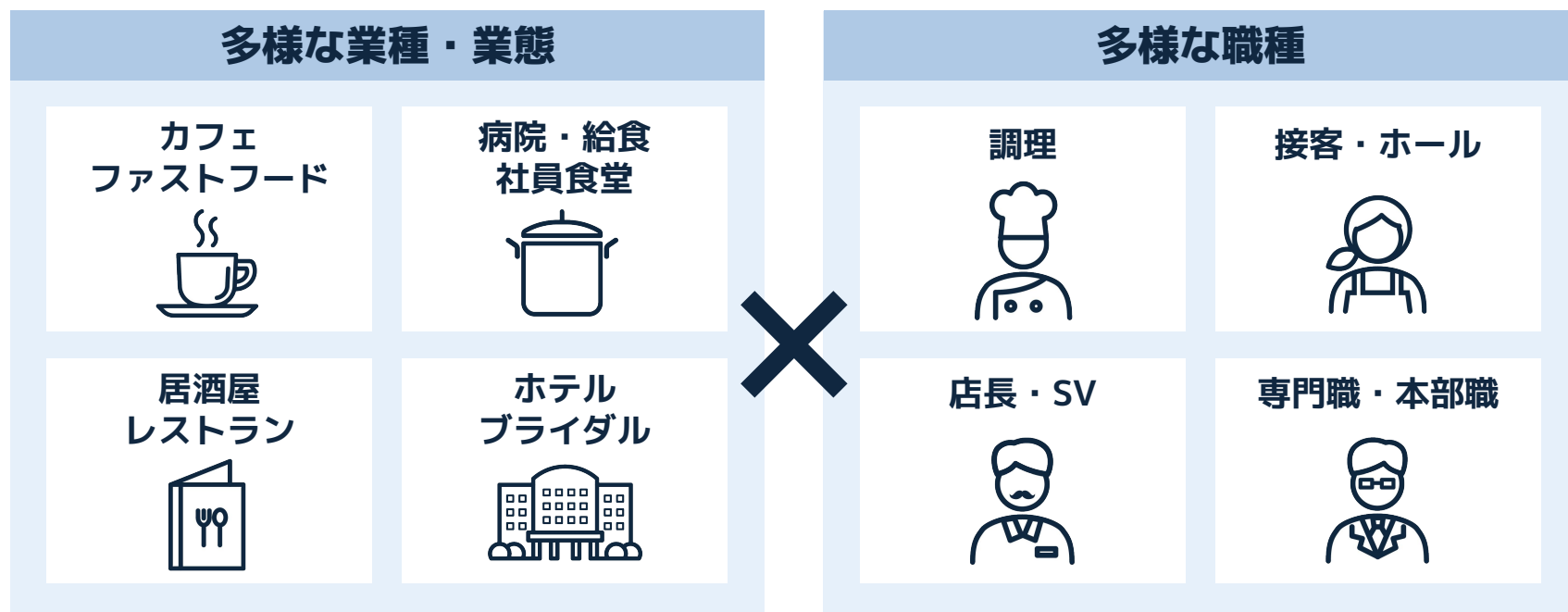
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一貫して提供
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現



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

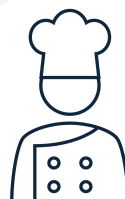
総合型

- 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

- 大手・中堅企業など知名度の高い求人情報が充実
- キャリアアドバイザーが色々な業界を知っている
- 多くの求人の中から新たな分野へのチャレンジも可能



求職者への提供価値

特化型



- 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に
- 飲食業界で働く意欲が高い即戦力人材を採用できる

- 大手から中小まで幅広い飲食企業から飲食経験を活かした仕事を探せる
- 飲食業界に詳しいアドバイザーの対応で転職サポートも充実し不安がない
- 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

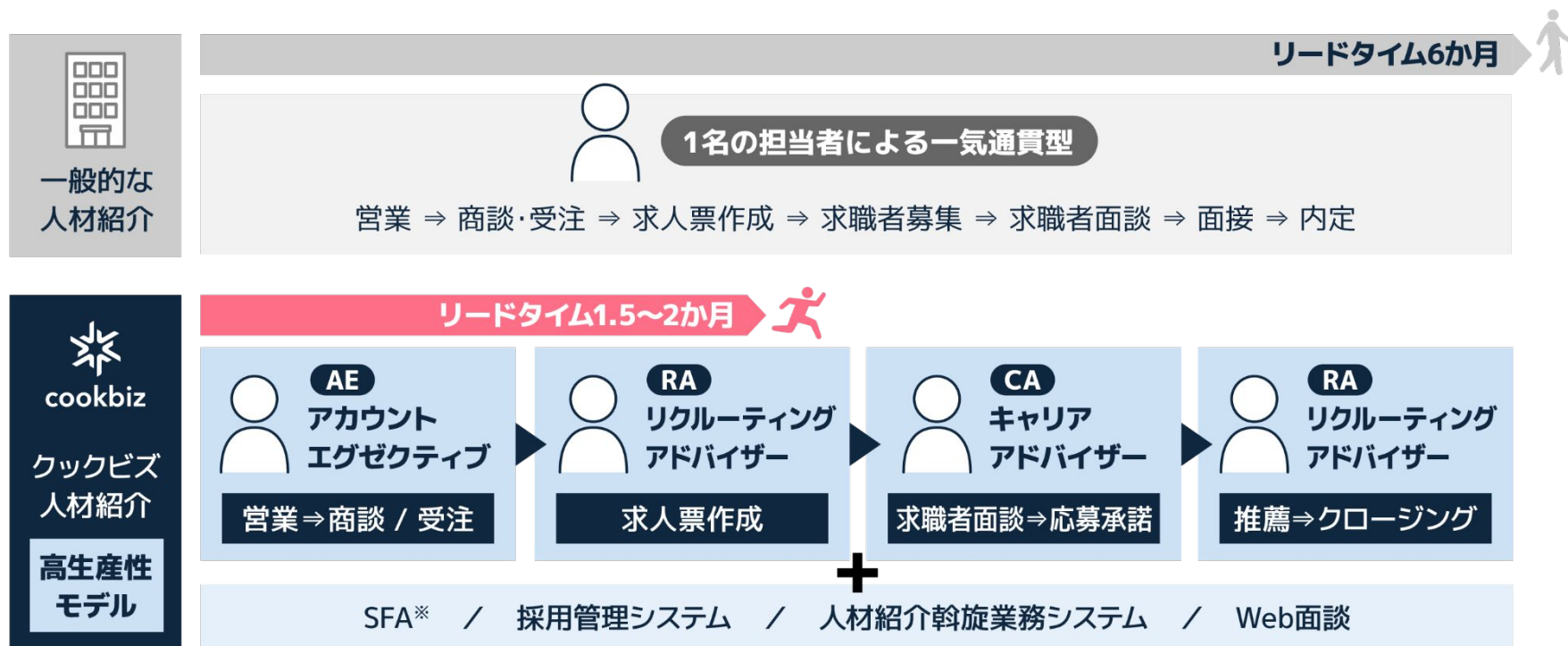
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化

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
				ダイレクトプラス <small>(24年3月終売、4月以降新商品リリース予定)</small>	12万円 / 月額利用
 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	FY24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。

競争優位性（業界特化型における競合他社比較）

- 離職率の高い飲食業界において、人材紹介や求人広告等の求人サービスの提供のみならず、採用業務のRPOや研修サービスまでサービスを拡充
- 業界特化型の中ではトップクラスのサービスカバレッジとシェアを確立

比較項目	当社	A社	B社	C社	D社
求人数	約2.9万件	約1万件	約5万件	約5万件	約3万件
登録者数	約25万人	非公表	約5万人	非公表	約30万人
提供サービス └人材紹介	○	○	○	○	×
提供サービス └求人広告	○	×	○	○	○
提供サービス └スカウト	○	×	○	○	○
提供サービス └研修	○	×	×	×	×
提供サービス └RPO	○	×	×	×	×
対応エリア	国内・海外	関東	国内・海外	関東・関西	国内

出典：当社調べ（2024年2月現在）

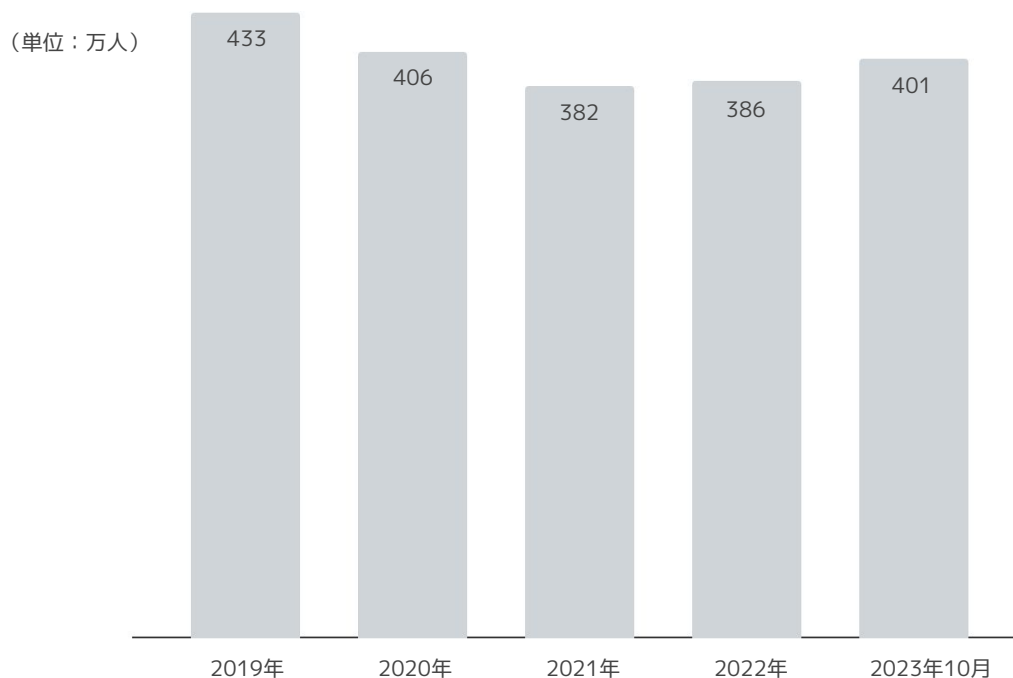
目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. **2023年11月期ビジネスハイライト**
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

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

飲食店従事者数の推移



出典：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、株式会社ゆこゆこの業務提携契約により、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シフト管理・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。国内外の販路開拓を急ぐ。
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。

2023年11月期 重点施策の取組状況（子会社きゅういち）

	成長戦略	2023年11月期進捗
生産能力の増強	<ul style="list-style-type: none"> ・繁忙閑散期のバランスを考慮の上、技能実習生及び特定技能外国人の増員を行い、生産ラインを増強 	<ul style="list-style-type: none"> ・人員増は順調に推移し生産ラインも増強を実現
設備投資の検討及び実行	<ul style="list-style-type: none"> ・生産ライン設備の入替・増強等、ROIを考慮のうえ、必要な投資の検討及び実行 ・業務車両（ウイングトラックやフォークリフト）を追加導入し、物流機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・期中に設備（トンネルフリーザー）の入替え工事を検討し、2024年11月期期初に導入済み
魚種別の採算管理徹底及び仕入れ強化	<ul style="list-style-type: none"> ・魚種別採算管理を実施の上、好採算品目の増産、工場稼働率の向上及び継続的な経費節減による安定的なキャッシュフローの創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・工場稼働率の向上や経費の効率性を追求し、閑散期でも黒字化を実現
信用力の回復及び財務健全化	<ul style="list-style-type: none"> ・民事再生手続申立後発生していた取引の一部停止や掛け取引が再開する等、取引の正常化 ・メガバンクより運転資金として融資が実行される等、親会社であるクックビズの信用力をもって財務を健全化 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引再開の実現。掛け取引再開 ・財務体質は改善し、通年で黒字化を実現
経営管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な規程の整備やガバナンス強化により持続的な成長を後押し ・予算策定（生産計画、販売計画）及び月次での業績モニタリングの実施による経営課題の早期キャッチアップと対策実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・親会社からの出向社員による管理体制強化 ・月次モニタリング強化により経営の透明性を確保
再生計画案に沿った弁済計画の履行	<ul style="list-style-type: none"> ・財務リストラの完了 ・金融債務22億円及び年間7,000万円程度の利払負担の解消 	<ul style="list-style-type: none"> ・財務リストラの完了 ・利払い負担の解消
期中発生の課題	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年8月の東京電力のALPS処理水放出問題による中国の禁輸措置発表 	<ul style="list-style-type: none"> ・中国向け輸出予定のホタテの出荷が停止し当該売上が減少。2024年11月期期初にECサイトを垂直立ち上げ

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



採用総合パッケージ

NEW



World in Worker

食 × DX

NEW



CAST

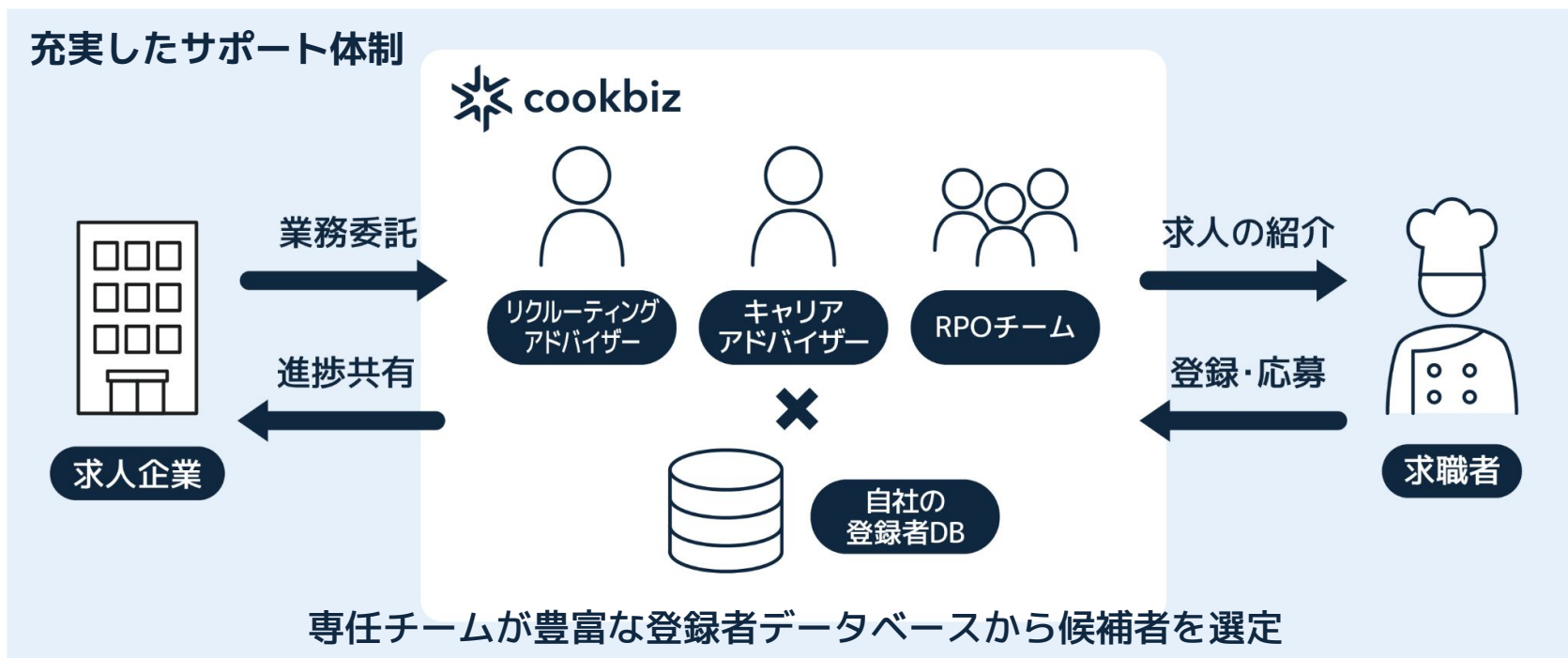
食 × 事業再生・承継



kyuichi

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



アルバイトシフト管理アプリ「CAST」事業を譲受 (2023年7月)

- スマホの標準カレンダーと同期し、プライベートとバイトの予定を一括管理
- 設定された給与情報とシフト情報から、今月の給料がすぐに確認可能
- 専用チャット機能で、個人のSNSを使わずにバイト先とのシフト・スケジュール調整が可能



The image displays the CAST app interface on a smartphone and three key features. The app screen shows a '給料' (Salary) section for 'CASTカフェ' (CAST Cafe) for the period 2019.10.26 - 2019.11.25. It indicates a monthly target of ¥50,000 and shows that the user has earned ¥6,600 so far, which is 13% of the target. A 'ストア評価' (Store Rating) of 4.4 stars is highlighted. Below the app screen, three feature boxes are shown: 'スケジュールの一括管理' (Unified management of schedules) with a calendar icon, '給与を自動計算' (Automatic calculation of wages) with a money bag icon, and '専用のチャット機能' (Dedicated chat function) with a speech bubble icon. A dark blue banner at the top right of the app screen area states '累計登録ユーザー数 44万人突破' (Total registered users exceeded 440,000).

ストア評価 ★4.4

累計登録ユーザー数 44万人突破

シフト管理アプリ「CAST」

- スケジュールの
一括管理
- 給与を
自動計算
- 専用の
チャット機能

HR事業とCASTの想定される事業シナジー

単なる営業連携に留まらない多角的な事業シナジーが見込まれるため、長期視点で投資を行う。CAST単体での単月黒字には1.5～2年、通期黒字には3年程度かかる見込み

大項目	中項目	具体的な施策
マーケティング	営業連携	・ 当社およびワールドインワーカー・ラクミーとCAST間での相互送客
	SMB（中小企業・個人店）強化	・ 低単価商材によるSMB顧客の獲得推進 ・ 直販に依らない、代理店網を活用した拡販体制の構築 ・ 当社HRサービスのSMB向け商材の開発
多角化	ストック型収益の増加	・ チャーンレートの低い日常使いのSaaSプロダクトであるCASTと、従来のHRサービスで収益モデルの多様化を図る
	新規事業開発／他業種展開	・ アルバイト領域への事業拡張の検討 ・ シフト管理・勤怠管理・給与管理等、労務管理業務のDX推進ニーズがある、サービス業・小売業全般への横展開も可能

きゅういち関連トピック①

- 2023年8月24日の中国による禁輸措置を受けるも、さらなる成長にむけた国内外販路拡大、ToC事業強化のため、トンネルフリーザーを新設（交換）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）

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開始。
- 料理メディア「Nadia」とのタイアップ企画の実施。



資金使途の状況

2021年7月に実施した増資に係る資金使途の充当状況は以下のとおり。2022年10月に新株予約権の行使も全て完了（追加の投資を実施した項目に関しては、自己資金及び銀行借入を充当）

人材支援

アフターコロナに向けた
既存事業のバリューアップ投資

1.5億円 充当済み

経営支援

「食ビジネスの変革支援」実現に
向けた新規事業開発投資

1.5億円 充当済み

事業再生

食にまつわる
事業再生のための投資

1.89億円 充当済み

投資実績

システム
リニューアル投資 **0.75億円**

既存事業の拡張性獲得と業務生産性の向上のためのシステムリニューアルプロジェクトを進行中。（2024年春リリース予定）

ワールドイン
ワーカー事業譲受 **0.75億円**

インバウンドテクノロジー株式会社が運営する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と登録支援業務「ワールドインワーカー」を当社の設立子会社にて事業譲受（2023年3月）

投資実績

cookbiz FC
事業開発 **0.2億円**

DXパッケージを搭載したFCモデルの開発・展開を行うFC本部事業「cookbiz FC」開発投資

ラクミー社
マイノリティ投資 **1.0億円**

株式会社ラクミーへの第三者割当増資による投資を実施（2022年11月）

CAST事業譲受 **0.3億円**

アルバイトシフト管理等のSaaSプロダクトであるCAST事業を譲受（2023年6月）

投資実績

きゅういち株式会社
完全子会社化 **1.2億円**

きゅういち株式会社の全株式を取得し完全子会社化（2022年10月）

トンネルフリーザー
設備投資 **0.69億円**

きゅういち株式会社の老朽化したトンネルフリーザー設備の新設・交換（2024年2月）

前期業績予想との差異要因について

2023年11月期においては、2023年8月の東京電力ALPS処理水問題による中国禁輸影響を受け通期業績予想の修正を実施（売上：下方修正、利益：上方修正）

単位：百万円 (単位未満切捨)	2022年11月期 実績	2022年11月期 業績予想 ※期初予想	業績予想修正 ※2023年10月13日	2023年11月期 実績
売上高	1,502	2,800	2,670	2,665
- HR事業	1,502	1,800	1,920	1,907
-事業再生・成長支援		1,000	750	757
営業利益	173	230	265	290
- HR事業	173	180	200	213
-事業再生・成長支援		50	65	76
経常利益	168	220	261	287
当期純利益	161	180	218	267

売上高

- 子会社きゅういち株式会社は、中国の日本産水産物の全面禁輸の影響で大きく減収。
- HR事業は、既存サービスまたは新サービスの採用総合パッケージとともに期初想定以上で着地。

利益

- HR事業の成長と子会社の財務改善により、期初予想を上回る。再成長のための投資は継続。

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 2023年11月期ビジネスハイライト
- 6. 成長戦略**
7. リスク情報
8. 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



きゅういちEC
および飲食
店向け
販路
拡大



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 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

項目	会社/サービス	会社/サービス概要	具体的な施策
HR	cookbiz	飲食業界特化の人材サービス	さらなる事業拡大に向けた人員体制の強化および求人サイトリニューアルの実施による顧客価値の向上を図る。
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	今期の連結化に向けた体制整備を継続。中期的な持続的成長に向けた組織体制構築を目指す。飲食や介護に加え、株式会社ゆこゆここと業務提携契約により、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シフト管理・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。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	ALPS処理水問題が継続することを見越し、中国以外のホタテの販路開拓を急ぐ。ECサイトや飲食店向けのマーケティングを強化。

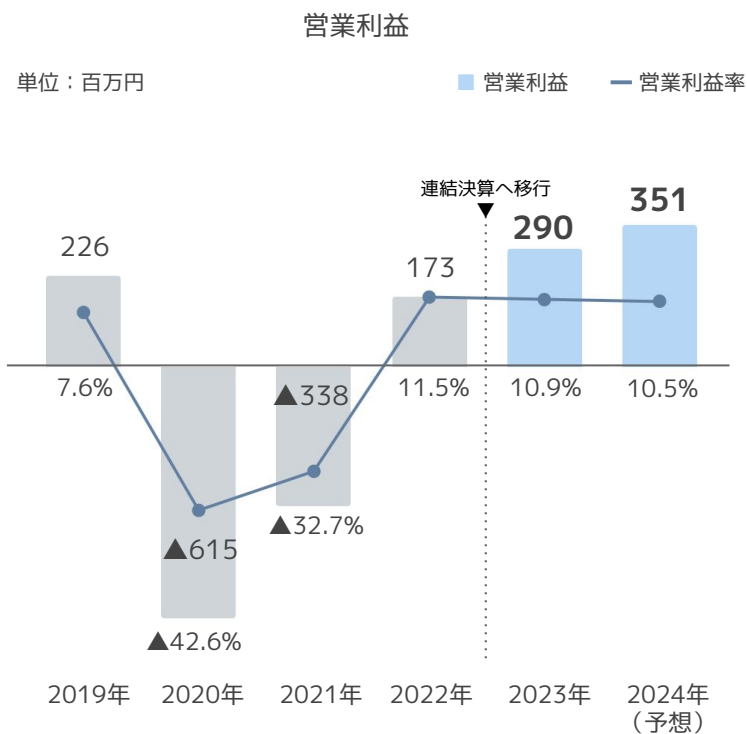
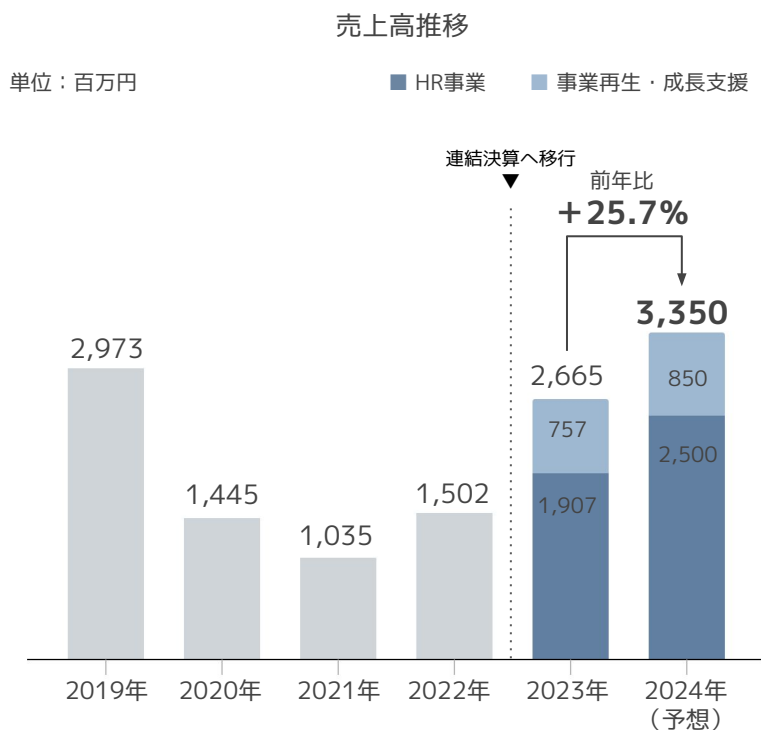
2024年11月期 重点施策について（子会社きゅういち）

きゅういち株式会社単体でもCAGR20%成長を実現できる体制の構築を目指す

2024年11月期成長戦略	
生産能力の増強	<ul style="list-style-type: none">・ 繁忙閑散期のバランスを考慮の上、技能実習生及び特定技能外国人を増員し、生産ラインを増強
設備投資の検討及び実行	<ul style="list-style-type: none">・ トンネルフリーザーを新設入替し、生産効率の向上を図る・ 業務車両（ウイングトラックやフォークリフト）を追加導入し、物流機能強化
魚種別の採算管理徹底及び仕入れ強化	<ul style="list-style-type: none">・ 魚種別採算管理を実施の上、好採算品目の増産、工場稼働率の向上及び継続的な経費節減による安定的なキャッシュフローの創出
中国禁輸長期化を見据えた販路拡大	<ul style="list-style-type: none">・ ホタテの中国向け輸出分の売上減少を補うべくECサイトおよびふるさと納税、飲食店向けの販売により国内販路拡大を目指す。東南アジアへの輸出について検討を開始
EC販路拡大に向けたマーケティング強化	<ul style="list-style-type: none">・ ECサイトの収益基盤整備のためのマーケティング投資を実施し、一般消費者への認知拡大や購買促進を図る
経営管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none">・ クックビズからの出向社員や役員登用による経営管理体制およびガバナンス強化・ 予算策定（生産計画、販売計画）及び月次での業績モニタリングの実施による経営課題の早期キャッチアップと対策実施

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

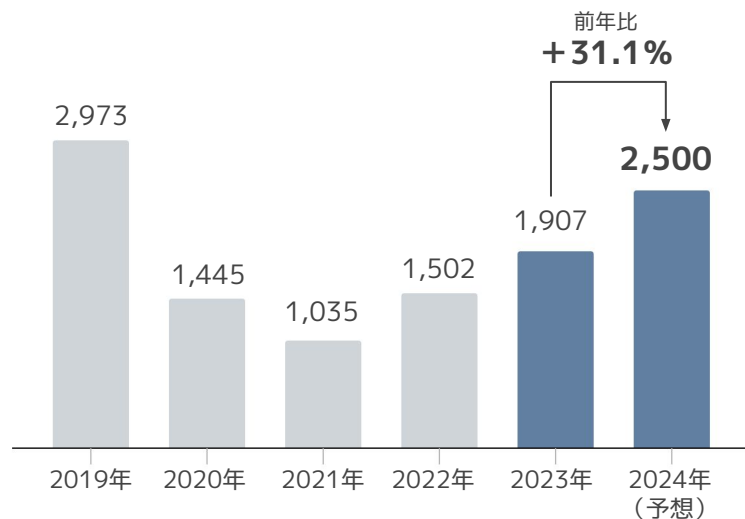


2024年11月期 業績予想（HR事業）

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

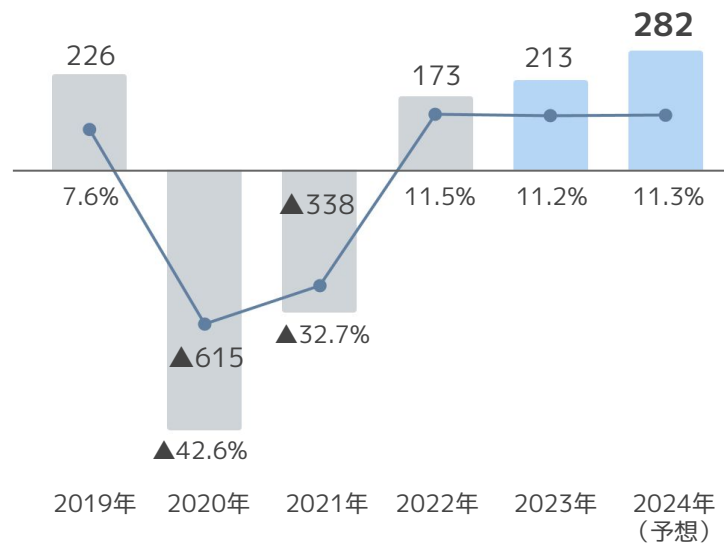
単位：百万円



HR事業 営業利益推移

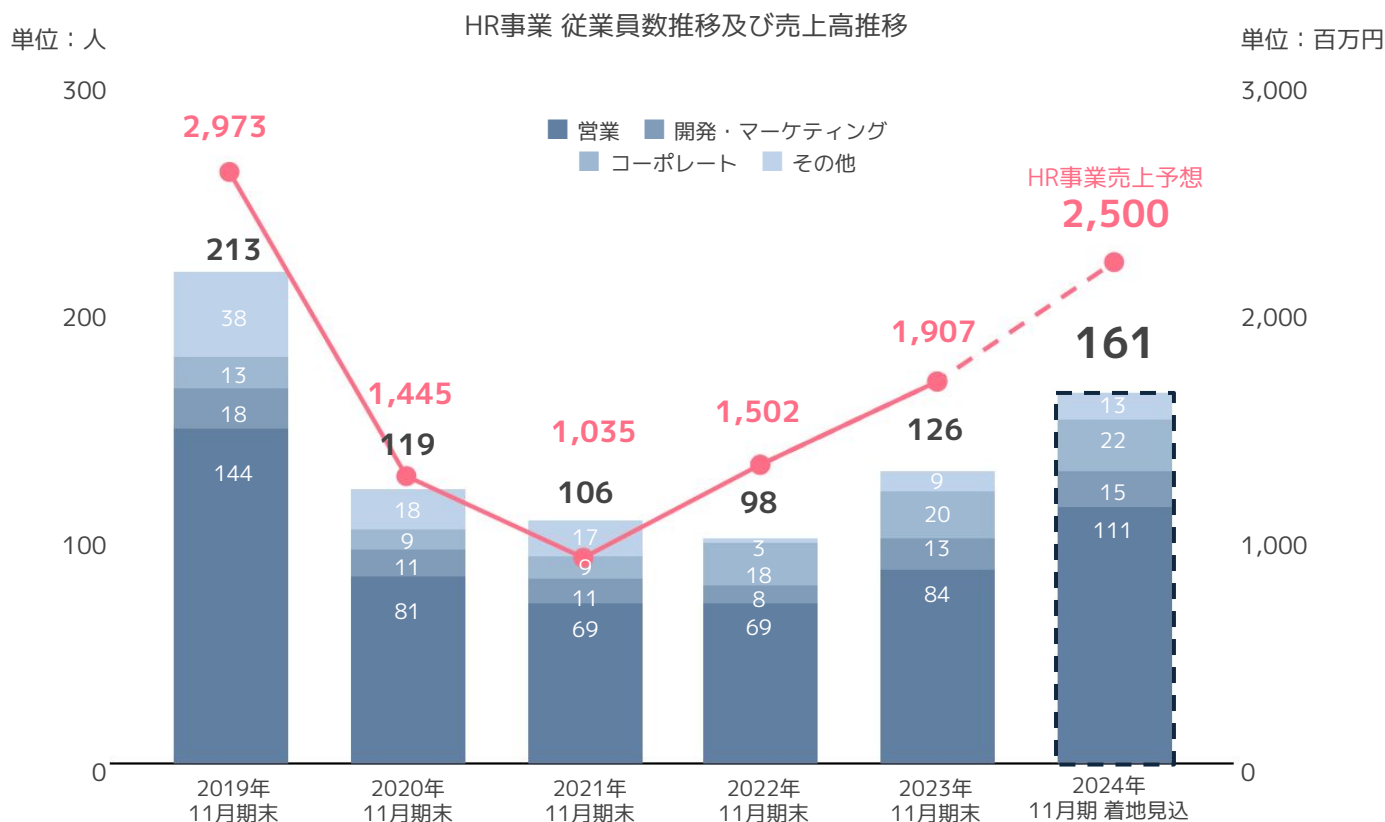
単位：百万円

■ 営業利益 — 営業利益率



2024年11月期 業績予想（HR事業）

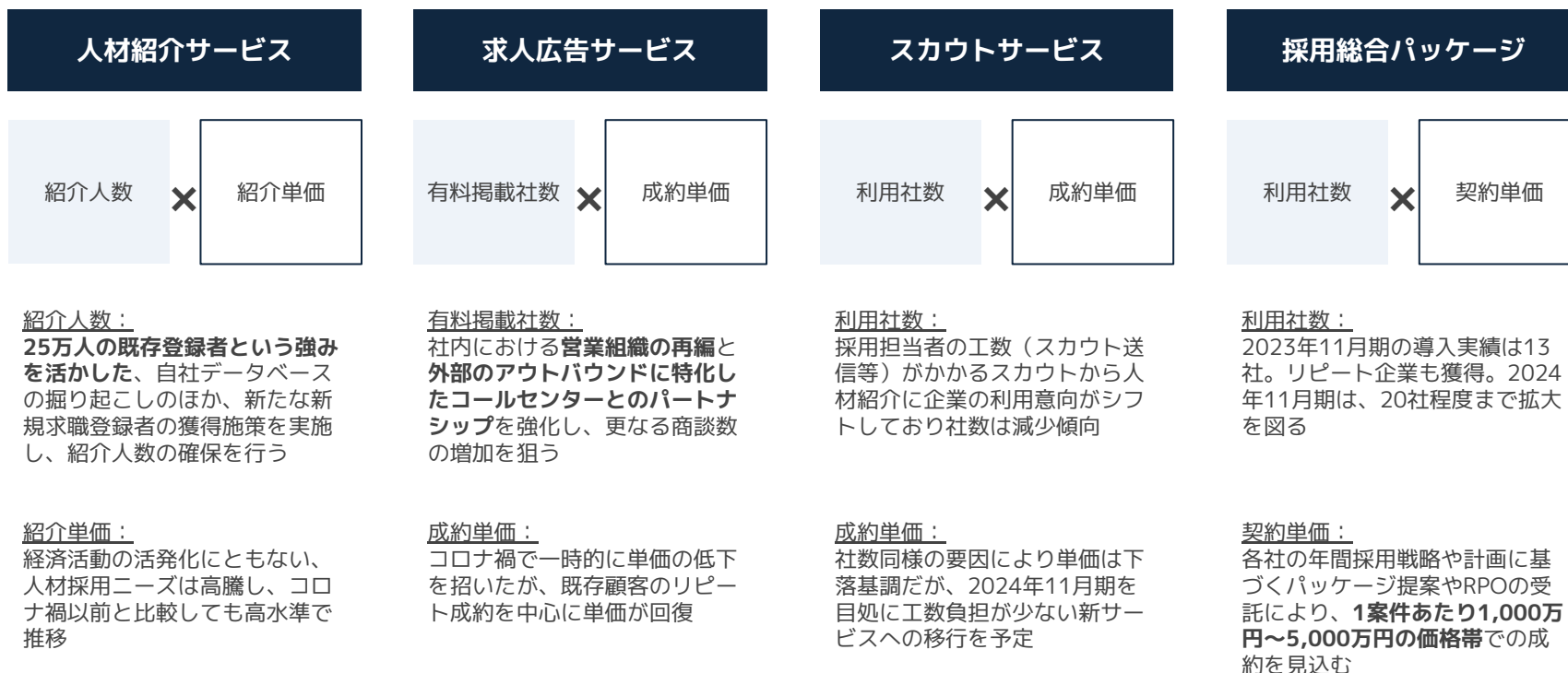
拡販のための営業人員増や、リニューアルのための開発体制整備を図り、年間を通じて採用を強化。当期は前年度水準以上の増員を図る



※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。

企業価値向上のための重要指標

- HR事業においては以下を主要KPIと定め、各サービスの改善を目指す
- 中長期的には、豊富にある未開拓の国内市場（23頁参照）へのマーケティングを強化し、飲食業界における正社員採用決定人数シェアを最大化する



主要サービスの各種KPIの見立て

- コロナ前、コロナ後を比較・分析し、中期的なターゲットとなるKPIを設定
- 中期的には既存事業の売上は40～50億円（CAGR25～30%）程度まで回復・再成長すると試算

	コロナ前	コロナ禍	直近	中期ターゲット	
	四半期平均 (2019年1Q～2020年1Q)	四半期平均 (2020年3Q～2021年4Q)	四半期実績 (2023年4Q)	四半期売上 (2026年～2027年頃)	
人材紹介サービス	紹介人数 531 人 紹介単価 88 万円 売上 469 百万円	紹介人数 169 人 紹介単価 83 万円 売上 139 百万円	紹介人数 311 人 紹介単価 99 万円 売上 309 百万円	紹介人数 475 人 紹介単価 100 万円 売上 475 百万円	年間売上 (2026年～2027年頃) 売上 19億円
求人広告サービス	有料掲載社数 1,047 社 成約単価 21 万円 売上 221 百万円	有料掲載社数 245 社 成約単価 26 万円 売上 64 百万円	有料掲載社数 371 社 成約単価 32 万円 売上 120 百万円	有料掲載社数 750 社 成約単価 30 万円 売上 225 百万円	売上 9億円
スカウトサービス	利用社数 897 社 成約単価 8 万円 売上 78 百万円	利用社数 577 社 成約単価 11 万円 売上 63 百万円	利用社数 812 社 成約単価 11 万円 売上 92 百万円	利用社数 1,875 社 成約単価 12 万円 売上 225 百万円	売上 9億円
採用総合パッケージ	—	—	利用社数 13 社 契約単価 2,500 万円 売上 54 百万円	利用社数 35 社 契約単価 2,300 万円 売上 200 百万円	売上 8億円

※採用総合パッケージはサービスの特性上、長期間契約（6か月～1年）が多く、契約単価は残存する全契約における受注契約金額の平均額、売上は対象期間に実際に計上した金額を記載。
尚、本サービスにおいて発生する成功報酬型の人材紹介料については、人材紹介売上計上。

主要サービスの各種KPIの見立て（変更点）

- 2023年11月期時点において人材紹介事業が好調に推移しているため中期ターゲットKPIを上方修正。一方、求人広告はリニューアル遅延により見通しが不透明であるため、中期ターゲットKPIを下方修正
- 年間売上高の合計額は据え置き、サービス毎のKPIを調整

前回開示（2022年2月開示）

	四半期売上 (2026年～2027年頃)	年間売上 (2026年～2027年頃)
人材紹介サービス	紹介人数 415 人 紹介単価 85 万円 売上 350 百万円	売上 14 億円
求人広告サービス	有料掲載社数 1,150 社 成約単価 30 万円 売上 350 百万円	売上 14 億円
スカウトサービス	利用社数 1,875 社 成約単価 12 万円 売上 225 百万円	売上 9 億円
採用総合パッケージ	利用社数 35 社 契約単価 2,300 万円 売上 200 百万円	売上 8 億円

今回開示（2023年2月開示）

	四半期売上 (2026年～2027年頃)	年間売上 (2026年～2027年頃)
人材紹介サービス	紹介人数 475 人 紹介単価 100 万円 売上 475 百万円	売上 19 億円
求人広告サービス	有料掲載社数 750 社 成約単価 30 万円 売上 225 百万円	売上 9 億円
スカウトサービス	利用社数 1,875 社 成約単価 12 万円 売上 225 百万円	売上 9 億円
採用総合パッケージ	利用社数 35 社 契約単価 2,300 万円 売上 200 百万円	売上 8 億円

※採用総合パッケージはサービスの特性上、長期間契約（6か月～1年）が多く、契約単価は残存する全契約における受注契約金額の平均額、売上は対象期間に実際に計上した金額を記載。
尚、本サービスにおいて発生する成功報酬型の人材紹介料については、人材紹介売上上に計上。

人的資本経営への取り組み

福利厚生充実や従業員の多様な働き方をサポートし、今後も継続的な人的資本への取り組み強化を推進

（福利厚生）国内最高水準の持株奨励制度

従業員の経営参画意識向上と中長期的な財産形成支援のため、国内最高水準の**奨励金付与率120%**の持株奨励金制度を実施。**持株会加入率は70.9%（※1）**と、東京証券取引所公表の37.6%（※2）を大きく上回る。

（働き方）副業解禁

社外での業務に挑戦することを支援するため、**副業許可基準を明確化**。2022年12月から解禁。業務を通じた能力向上・新たな視点の獲得・人脈形成・キャリア自律性向上などを促進。

（働き方）柔軟な勤務の実現

従来のオフィスに加え、在宅勤務・サテライトオフィス等での執務を柔軟に行えるよう環境を整備。フレックスタイム制を導入し勤務時間・勤務場所の柔軟性を拡充し、多様な個が活躍出来る場を整理。

（採用）飲食業界経験者の営業員登用

当社営業社員として**元飲食店従事者を積極的に登用**し営業研修等のオンボーディングによる能力開発を促進。当社ビジョン・ミッションへの共感が高く、飲食店課題の解決に向けた即戦力へと育成。

※1 出典：当社調べ（2023年11月現在）

※2 出典：東京証券取引所「2021年度従業員持株会状況調査結果の概要について（2023年6月発表）」

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 前期方針の取り組み状況
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
感染症蔓延	COVID-19は収束に向かうものの、今後同様の感染症拡大に伴う当社グループ従業員、協業者の感染等による事業の中断及び遅延等により当社グループの財務状況及び業績に影響を及ぼす可能性	低	中長期	中	・飲食店向け求人事業に業績が依存しない経営基盤を構築するため、新規事業の創出及び成長に注力することで、事業活動や収益性の維持を図る
システムリニューアル	2024年春実施予定の求人サイトリニューアルによる求人データベース移管に伴うシステム障害等の発生によりサービス提供が困難になる可能性	中	中長期	大	・バックアップ、稼働状況の監視等によりリニューアルに係るシステムトラブル発生の未然防止及び回避に加えて、万が一トラブルが発生した場合においても短時間で復旧出来るような体制を整備
システム障害	自然災害、人為災害、テロ、戦争等に伴うシステム障害の発生によりサービス提供が困難になる可能性	中	中長期	大	・サーバー等を外部ベンダーに依拠し、システム構築リスクを低減。外部ベンダーでのシステム障害発生時も事業継続が可能なバックアッププランを策定し対応
競合他社の状況	競合参入による当社の事業領域における競争激化に伴う求職者や飲食事業者からの相談や申込の減少により、サービス継続が困難になる可能性	中	中長期	中	・当社サービスの認知度の向上やサービスの差別化を図り、顧客に必要とされるポジショニングを確立
求職者の集客	当社サービスを利用する求職者の獲得が想定を下回り依頼主である飲食事業者からのニーズに応えられず、当社の財務状況及び業績に影響を及ぼす可能性	中	中長期	中	・当社の求人サービスを利用いただける価値を提供し続けていくように対応 ・インターネット上の集客ノウハウの蓄積
検索エンジン	インターネット検索におけるアルゴリズム変更による検索結果の表示順位の変更や、新たな検索エンジンの主流化により当社の集客に影響を及ぼす可能性	低	不明	中	・SEO対策等の必要な対策を実施 ・インターネットを介さない集客チャネルの開拓

その他のリスク情報については、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

認識するリスクとリスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	時期	影響度	リスク対応策
求人企業と求職者の適正なマッチング	求職者に適した求人企業の候補抽出等のシステム化によるサポート及び効率化の推進により、適正なマッチング及びその精度向上を図るものの、マッチング精度の低下による人材紹介にかかる成約率の大幅な低下、早期退職の著しい増加、その他トラブルの発生により、当社事業の収益性低下や信頼性が低下し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 求人企業には、採用の背景、求めるスキル、経験を十分にヒアリングすることで、紹介後ならびに入社後のギャップの最小化を図る ・ 求職者には、本人のキャリアプランに沿った求人の紹介を行うことで、当社の介入価値を発現させ、入社後もしっかりとサポートを行うことで、マッチングの精度を上げる
個人情報保護	事業運営上、求職登録者にかかる多数の個人情報、利用目的を明示し承諾を得た上で取得し、当該範囲でのみ利用しているが、何らかの理由により個人情報等の漏洩や不正使用等の事態が発生した場合、当社及び事業サービスに対する信頼性の著しい低下、顧客からの損害賠償請求等が生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人情報の適正な取扱い及び安全管理進のため、「個人情報保護規程」を策定、従業員への教育及び適正な業務運営の徹底 ・ プライバシーマークの認定取得等の情報管理体制の強化 ・ 損害保険への加入、経済的損失に備えるリスクヘッジ対応
資源環境の変化及び国際的な漁獲制限	異常気象や天候不順、水産資源の枯渇化、漁獲状況等による影響の他、国際的な漁獲制限が行われた場合、連結子会社きゅういち株式会社において、原料である魚介類等が不足し、市場価格ならびに需給バランスが崩壊することで、原料価格の上昇および調達が困難になる可能性	中	中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな仕入先の開拓・拡大や取扱品目の拡張 ・ 長期保存可能な冷凍加工技術・設備の導入
魚介類の消費変動	我が国における魚食文化の後退による魚離れ、人口減少による生鮮魚介類購入額減少の加速等の傾向が持続、または急激な変化が発生した場合、連結子会社きゅういち株式会社の業績に影響を与える可能性	小	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従来の卸販売経路に加え、新たな販路・卸先の開拓・拡張 ・ 取扱品目の拡張
東京電力福島第一原子力発電所のALPS処理水問題について	2023年8月の東京電力のALPS処理水の海洋放出に起因した中国による日本海産物輸入の全面的停止措置が今後も長期化した場合、連結子会社きゅういち株式会社における売上減少により当社グループの業績に影響を与える可能性	小	中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 係る影響を最小限にとどめるため、2023年9月に国内一般消費者向けECサイトをリリース ・ HR事業顧客である飲食店向けの新規販路拡大による収益性の維持及び拡大

目次

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 市場環境
4. 強みと特徴（競争力の源泉）
5. 前期方針の取り組み状況
6. 成長戦略
7. リスク情報
8. Appendix

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。

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）

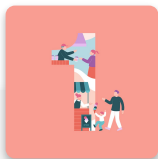
単位：百万円	2022年実績 (単体)	2023年実績 (連結)	増減額	増減率
売上高	1,502	2,665	1,162	77.4%
売上原価	17	670	653	3,814.2%
売上総利益	1,484	1,994	509	34.3%
販売費および一般管理費	1,311	1,703	392	29.9%
人件費	739	837	97	13.2%
広告宣伝費	210	334	123	59.0%
営業利益	173	290	117	67.7%
営業利益率	11.5%	10.9%		
経常利益	168	287	119	70.7%
税引前利益	168	289	121	71.9%
法人税等	6	22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

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

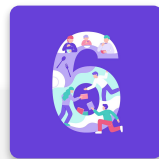


イベントフードコーディネーター



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

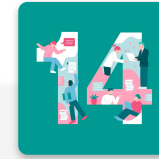


エコフードBOX



「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」

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



本資料の取扱いについて

- 本資料の作成は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付または売付の申込の勧誘を構成するものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証もおこなっておらず、またこれを保証するものではありません
- **本資料は2025年2月下旬頃にアップデートの開示を行う予定です。**