



# 2024年11月期 第3四半期 決算説明資料

2024年10月11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3四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第3四半期 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3四半期 決算概況
3. 2024年11月期第3四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# 2024年11月期 第3四半期 エグゼクティブサマリ

## ● 決算ハイライト



## ● TOPICS

**ハイライト** きゅういちの業績が堅調に推移し、売上高約30%成長を継続

**ローライト** 第2四半期に続き戦略投資の費用増に伴い減益

**トピックス** 新人育成に注力し、KPIの一部は良化するも、売上寄与は4Q以降の見込み

**トピックス** 引き続き飲食店の求人需要は高く、4Qの繁忙期の生産性UPを図る

# 目次

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

2024年11月期 第3四半期 決算概況

# 2024年11月期 第3四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY +29.0%、連結営業利益はYoY ▲37.4%。

単位：百万円	23年11月期 第3四半期実績	24年11月期 第3四半期実績	YoY	24年11月期 予想	進捗率
売上高	1,991	2,568	<b>29.0%</b>	3,500	<b>73.4%</b>
-HR事業	1,361	1,573 <sup>(※1)</sup>	<b>15.6%</b>	2,400	<b>65.6%</b>
-事業再生	629 <sup>(※2)</sup>	995	<b>58.0%</b>	1,100	<b>90.5%</b>
営業利益	189	118	<b>▲37.4%</b>	351	<b>33.8%</b>
- HR事業	121	0	<b>▲100.5%</b>	241	<b>▲0.2%</b>
-事業再生	67 <sup>(※1)</sup>	119 <sup>(※1)</sup>	<b>75.7%</b>	110	<b>108.5%</b>
経常利益	188	111	<b>▲41.0%</b>	343	<b>32.4%</b>
当期純利益	162	54	<b>▲66.3%</b>	390	<b>14.0%</b>

※1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。

※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5月31日までの8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：閑散期に加え、2Qから続く生産性停滞の影響により奮わず
- ・事業再生：ポイルホタテが好調に推移し、大幅増収

## ■営業利益

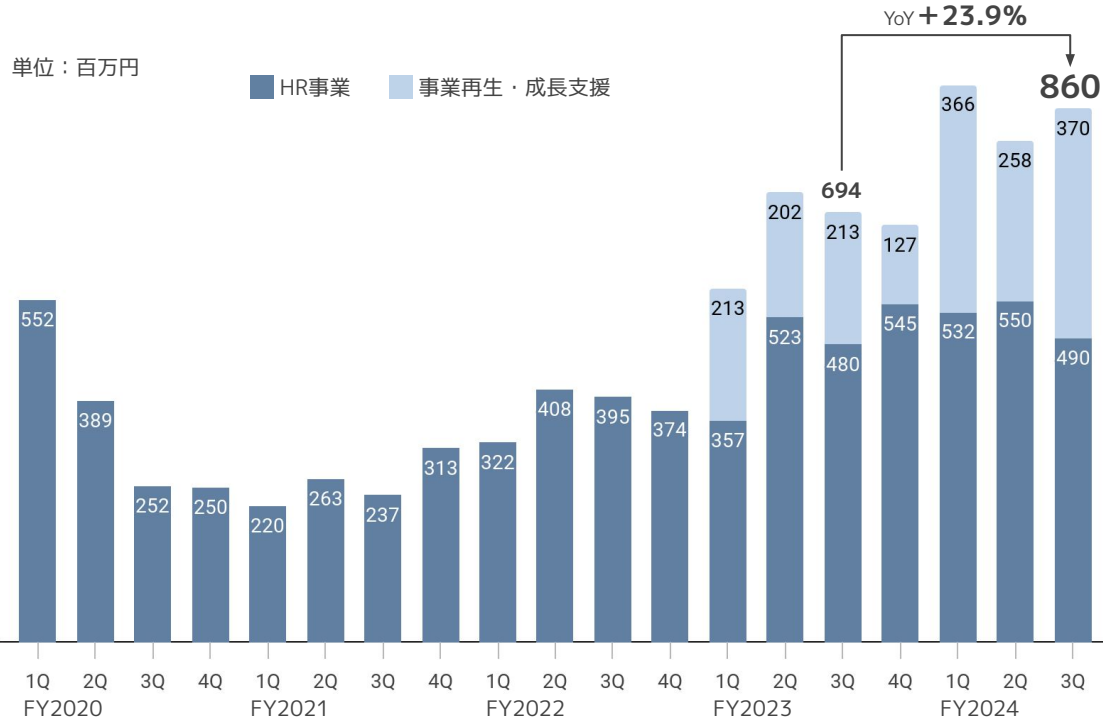
- ・HR事業：売上高の伸びに対し前年度の下期以降の投資加速による人件費増等の影響を受け減益
- ・事業再生：EC開始に伴う費用増を吸収し増益

## ■業績予想比

- ・修正した業績予想に対し、売上進捗は順調
- ・4Qの繁忙期での収益拡大による達成を目指す

# 売上高推移（連結）

連結売上高 YoY +23.9%、HR事業 YoY 2.1%、事業再生・成長支援 YoY 72.9%。



## ■HR事業

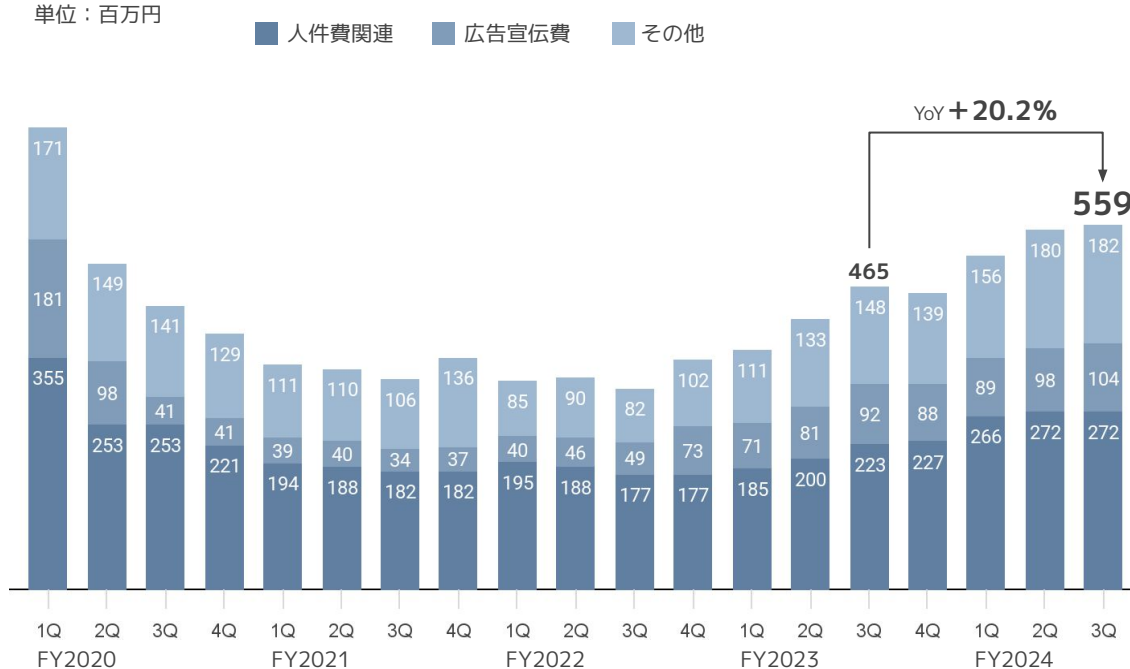
- ・例年に比べて長期間のお盆休暇等クライアントの営業日の減少影響および大幅な組織変更の影響により前年並みの推移
- ・2Qに続き、自社採用増に対する現場育成負荷の高まりで、生産性が一時的に伸びず
- ・営業人員の採用は一旦充足し、4Qの生産性UPを目指す

## ■事業再生

- ・ボイルホタテの国内流通が好調に推移し、大幅成長

# 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 +20.2%。



## ■人件費

- ・前年度下期以降の採用強化により YoY +21.6%
- ・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 +12.6%

## ■その他

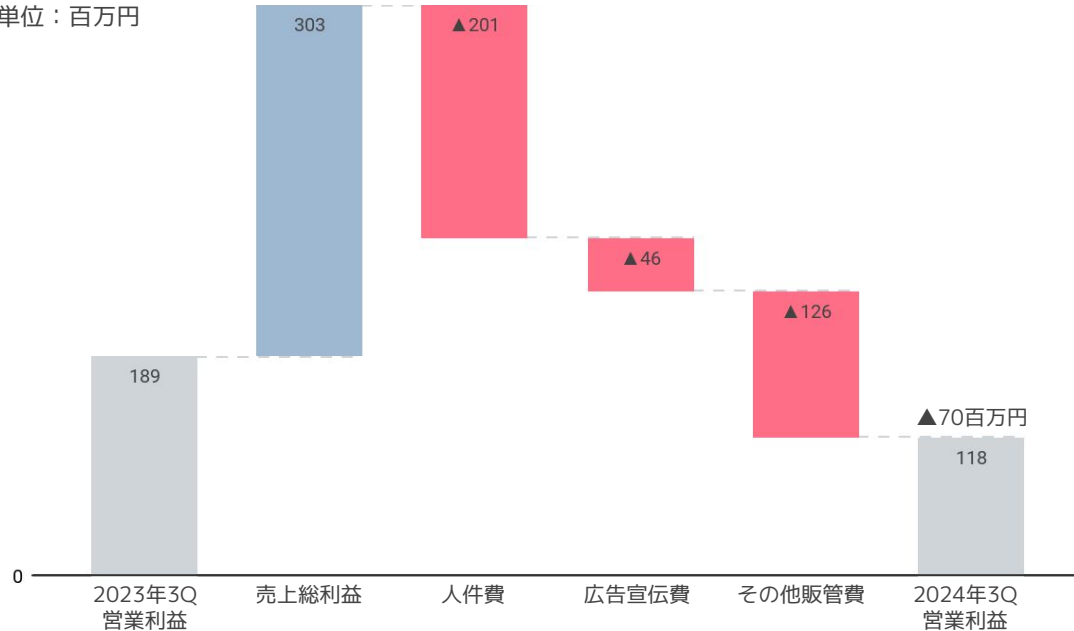
- ・人員増による諸経費の増加
- ・業務委託費用等の増加
- ・リニューアルに伴うソフトウェア償却費が2Q以降で増加



# 営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY ▲37.4%。

単位：百万円



## ■ 売上総利益

- ・ 売上の拡大により増加

## ■ 人件費

- ・ 3Q末の連結従業員数164名  
(前期末比+31名)

## ■ 広告宣伝費

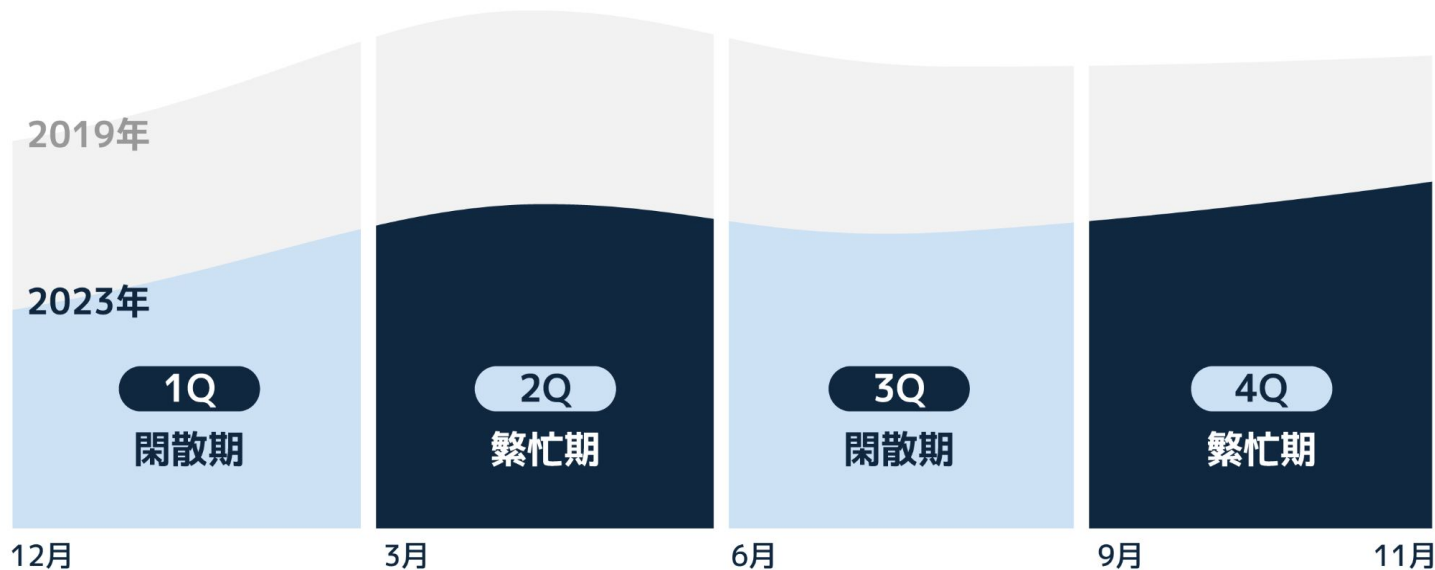
- ・ リスティング広告・アフィリエイトに加え  
2Q以降SNS広告を追加し増加

## ■ 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

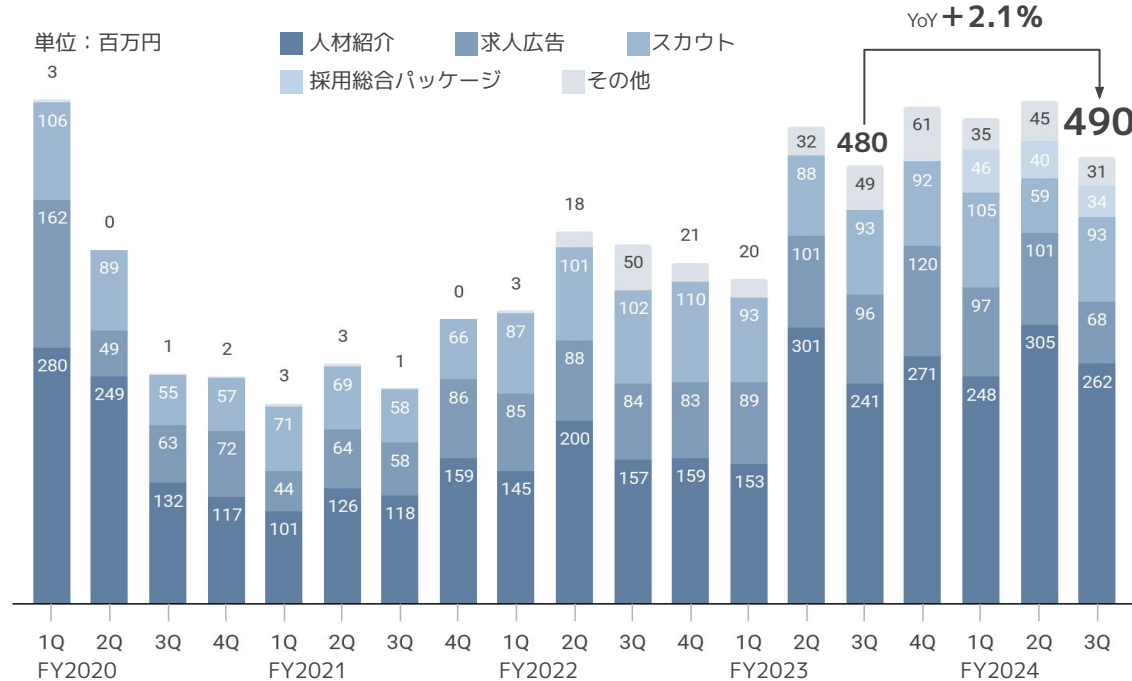
# HR事業における季節性

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 +8.7%、求人広告YoY ▲28.7%、スカウトYoY ▲0.2%。



## ■人材紹介

- ・ 求人需要の高まりは継続。育成負荷等により前年同四半期から微増

## ■求人広告

- ・ 生産性停滞の影響により前年同四半期比減少

## ■スカウト

- ・ 新スカウトサービスは順調に立ち上がり、YoY比較では前年並みとなるものの、サービス切替え直後の2Qと比較し、大幅な増収を実現

## ■採用総合パッケージ・その他

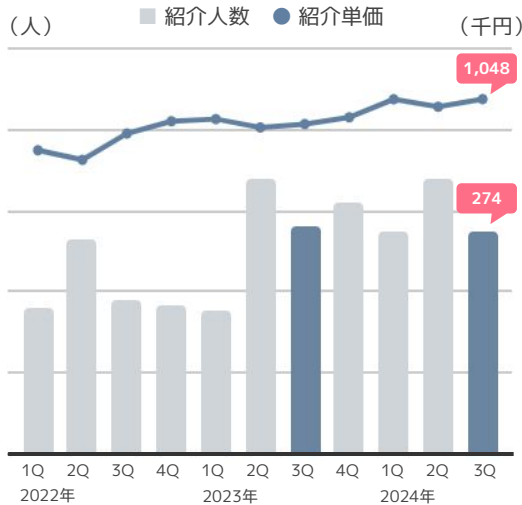
- ・ 採用総合パッケージは顧客の契約形態の偏りの影響を受け前Q比微減

# 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。

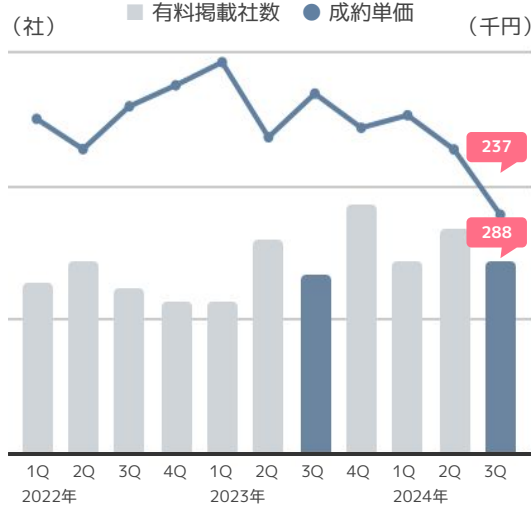
紹介人数 YoY ▲2.1% / 紹介単価 YoY +7.5%



## 求人広告

スカウトサービス販売推進に伴う  
キャンペーン実施により、社数は増  
加の一方で成約単価は下落。

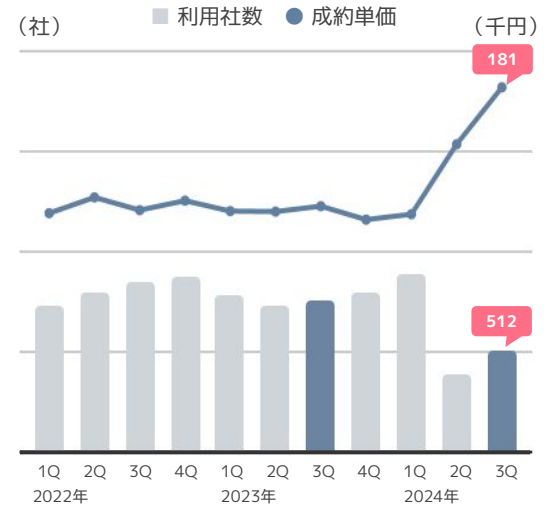
有料掲載社数 YoY +7.9% / 成約単価 YoY ▲33.6%



## スカウト

商品リニューアルにより成約単価は上  
昇。サービス提供期間の短縮により、  
利用社数は減少もQonQでは増加。

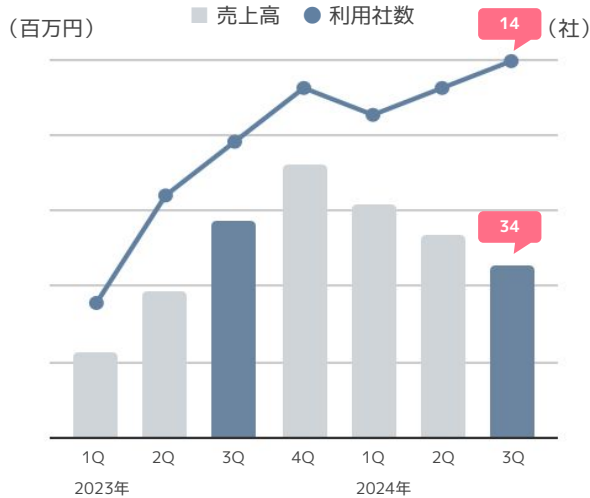
利用社数 YoY ▲32.6% / 成約単価 YoY +48.2%



# HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

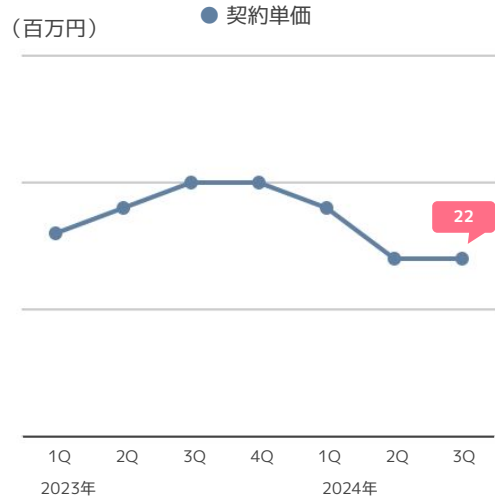
## 売上高・利用社数

社数はYoY +3社。  
 売上は初期費用を抑えた成功報酬（後払い）契約の増加により、人材紹介へ計上が分散される傾向。



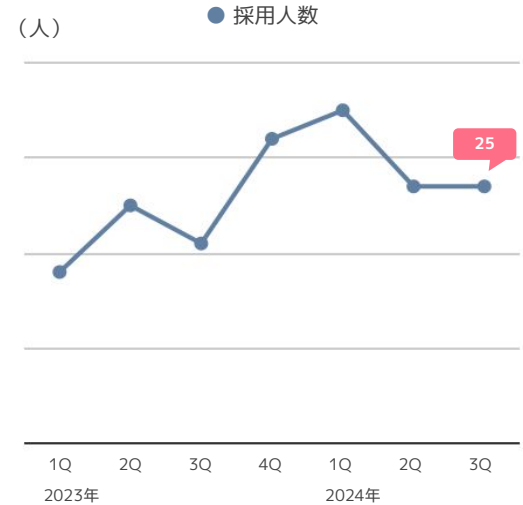
## 契約単価

契約単価はYoY ▲12.0%。  
 売上構成において半年契約の構成が高まった影響で単価は下落。



## 採用人数

採用人数はYoY +28.6%。  
 前Qと同等の採用人数を維持。



2024年11月期 第3四半期 決算概況

# 事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

売上高はYoY +73.7%、営業利益は売上高の堅調な推移によりYoYは1.3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	2024年 3Q実績
売上高	213	202	213	127	366	258	<b>370</b>
ホタテ	70	75	151	97	80	101	<b>333</b>
鮮魚	139	127	62	29	260	151	<b>32</b>
その他	3	0	0	0	26	6	<b>4</b>
売上原価	155	183	195	107	289	228	<b>300</b>
売上総利益	58	18	18	20	77	30	<b>69</b>
販売管理費	6	17	15	17	25	21	<b>28</b>
営業利益	51	1	3	2	52	8	<b>40</b>

## ■売上高

- ・季節性通り噴火湾ホタテが好調
- ・特にボイルホタテが好調に推移

## ■売上原価

- ・工場稼働の効率化等の影響により売上総利益はYoYでもQoQでも高まる
- ・原価率はYoYで約10ポイント低減

## ■販売管理費

- ・EC販売開始に伴う費用増によりYoY +86.7%

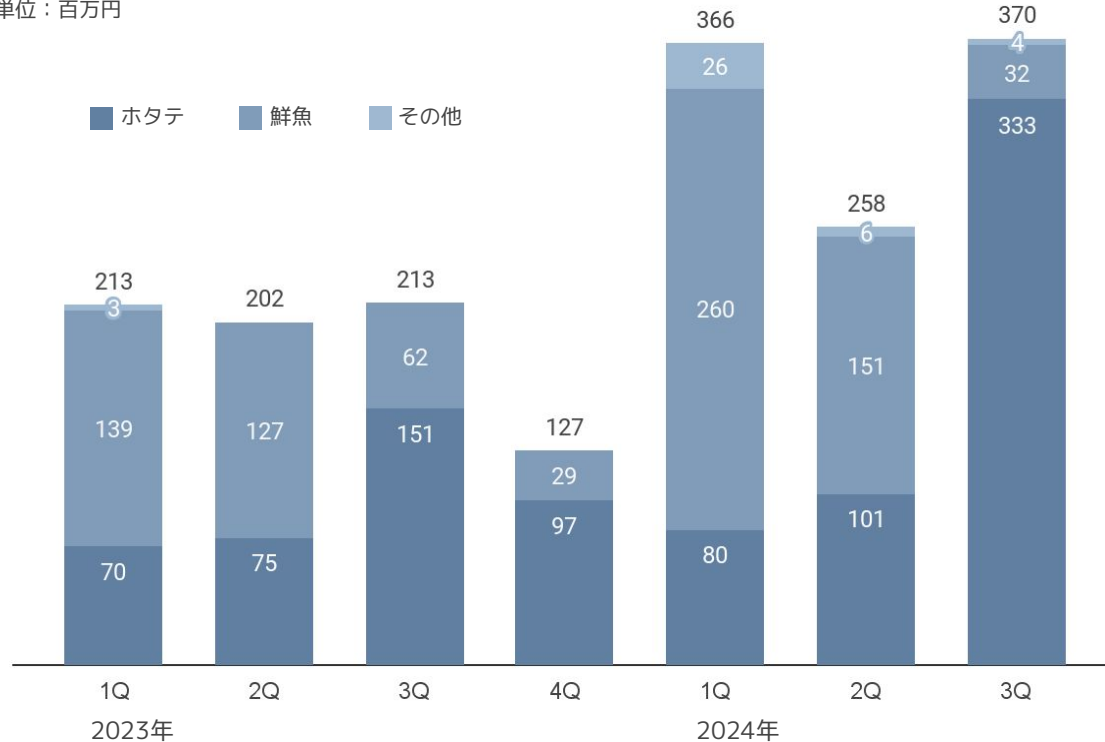
## ■営業利益

- ・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（きゅういち）決算概況

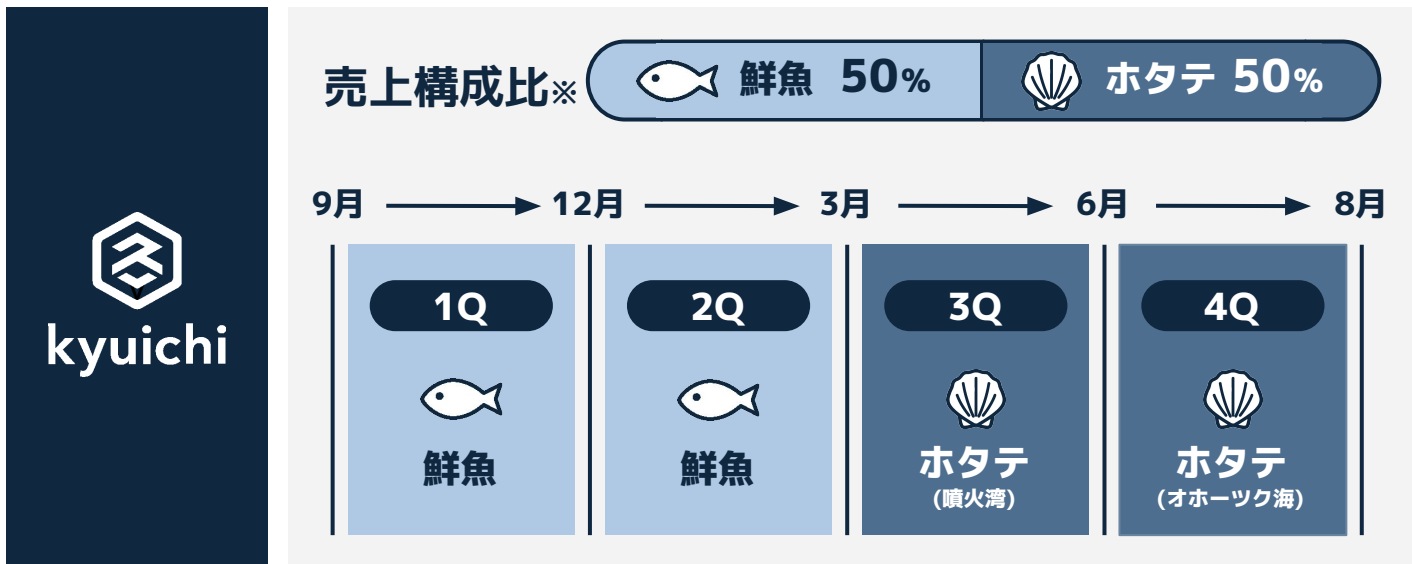
国内向けホタテの大幅成長により高い成長を実現。

単位：百万円



## 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3四半期 決算概況
- 3. 2024年11月期 第3四半期 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



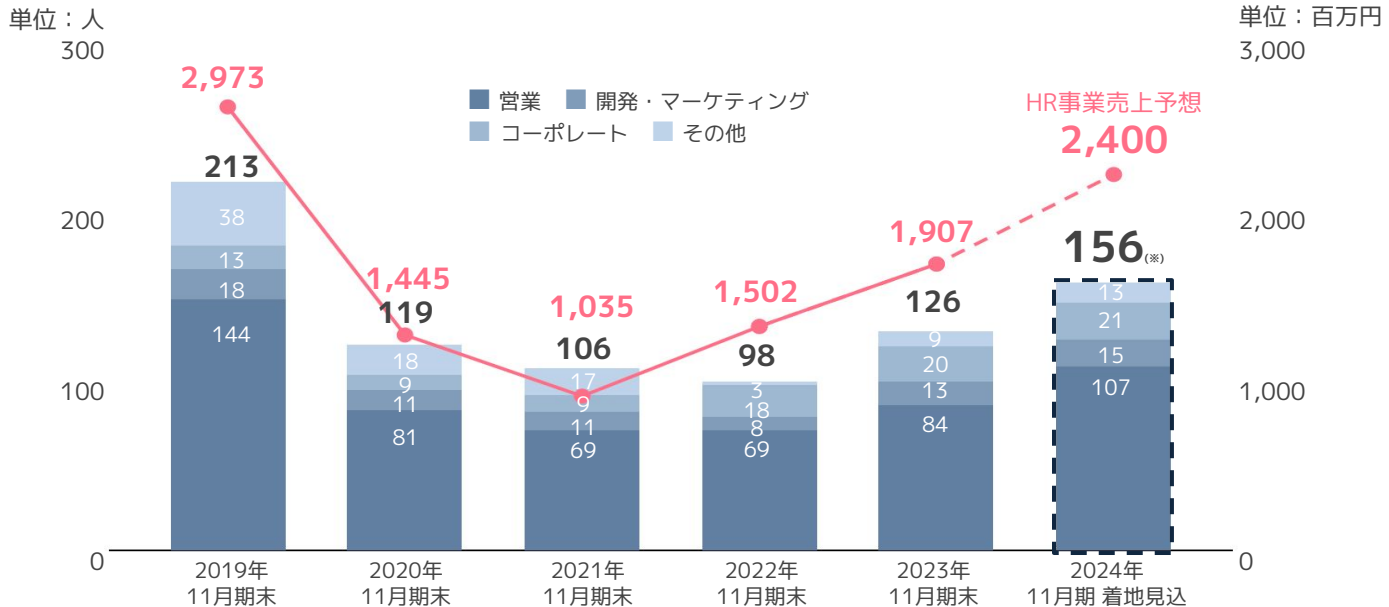
## 2024年11月期 重点施策について

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4Q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。
- 東京オフィス移転に続き、名古屋オフィスも移転し、出社および対面面談をしやすい環境へ。



※ 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。

# 大阪なんばエリアにてPEO（共同雇用）の実証実験を開始

- 一般社団法人大阪外食産業協会（ORA）と外食産業・サービス産業の人材課題解決の一手として、実証実験を開始。
- ORA会員飲食店同士のヘルプ人員のマッチングを、シフト管理アプリ「CAST」上で行い、人材の効率的な流動化を図る。
- EXPO 2025 大阪・関西万博に向け、人員不足の解決に取り組む。



2024年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト

# 合同説明会の開催を予定

「クックビズ 就職&転職フェア2024」  
初となるリアルイベントを11月18日(月) 東京・御茶ノ水にて開催決定




**クックビズ** **飲食特化**  
**就職&転職フェア2024**  
**in 東京**  
 中途転職者 / フリーター / 新卒者 / 第2新卒者  
 2024 **11/18** 月 12:00 ~ 18:00 | **御茶ノ水sola city Hall**  
 東京都千代田区神田駿河台4-6 **御茶ノ水駅 徒歩1分**

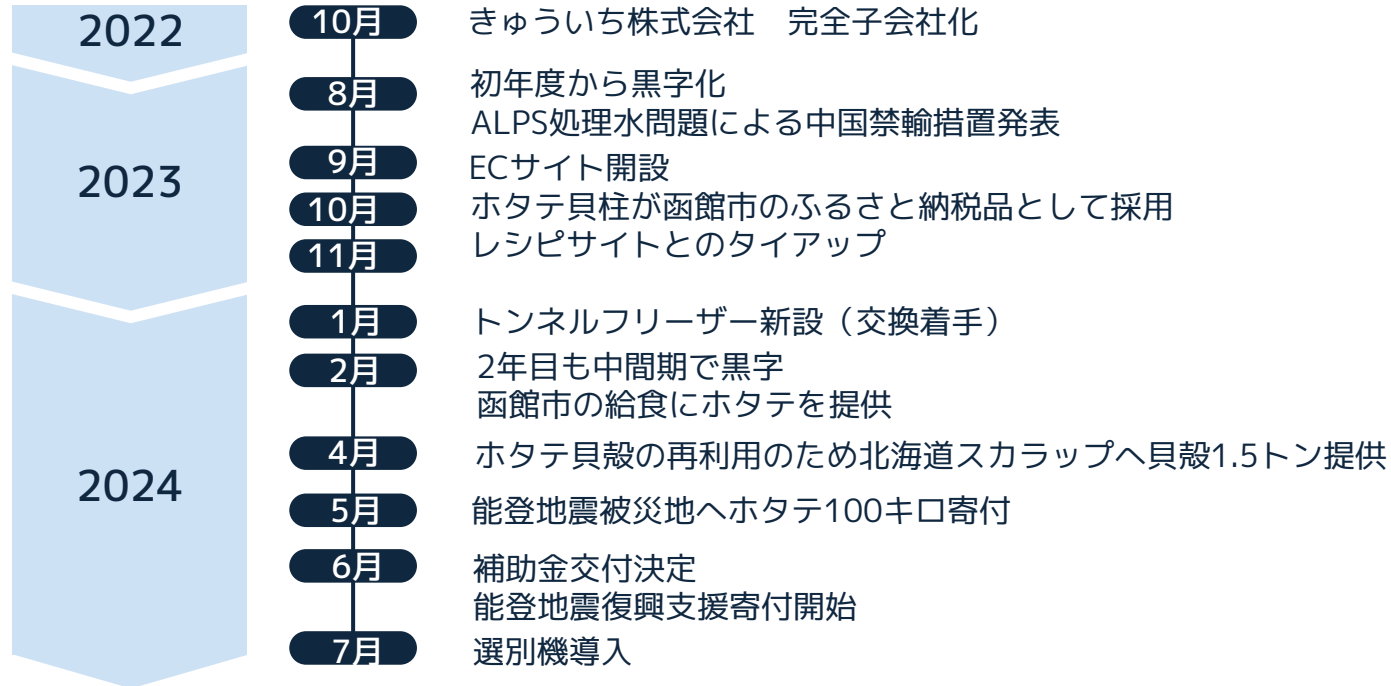
## きゅういち関連トピック

- ALPS処理水放出から1年経過し、中国禁輸は解除の見通し。
  - 「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）。
- 国内向けのToB・ToC（ECサイト）販売網を強化し前年比で増収基調。
  - 粗利率・営業利益率についても向上傾向。
- 選別機を導入し、さらなる収益性の向上を図る。



# きゅういちグループジョイン後の変遷

- グループジョインから丸2年が経過
- 2023年8月以降の外部環境の大きな変化に適応し、再成長を目指す。





# 目次

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

# 名古屋オフィスを名古屋駅前へ移転

- 求職者との対面面談の積極化のためアクセス面に配慮。
- 出社を促進しコミュニケーションを活性化を図る。



# 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	3Q
売上高	322	408	395	374	571	725	694	673	899	809	860
売上原価	3	4	4	4	160	191	200	117	290	236	299
売上総利益	319	404	390	370	410	533	493	555	608	573	560
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%	65.1%
販売費及び一般管理費	321	325	309	354	368	415	465	454	512	551	559
営業利益	▲2	78	80	16	42	118	28	100	96	21	1
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%	0.1%
営業外収益	-	-	-	-	5	4	2	2	2	2	3
営業外費用	-	-	-	-	3	4	4	4	5	5	5
経常利益	▲4	79	78	14	44	118	26	98	93	19	▲1
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%	▲0.1%
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	1
特別損失	-	-	-	-	0	0	-	0	0	0	5
税引前四半期純利益	▲4	79	78	14	43	118	26	101	93	18	▲4
法人税等	1	▲3	▲5	15	17	1	7	▲3	27	2	22
四半期純利益	▲5	83	84	0	26	116	18	104	65	16	▲26

### 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	287
	紹介単価（千円）	897	869	947	983	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048
	紹介人数（人）	180	264	191	182	178	340	280	311	273	338	274
求人広告	売上高（百万円）	85	87	84	83	88	101	95	120	97	101	68
	成約単価（千円）	333	302	345	366	389	314	358	324	336	302	237
	掲載社数（社）	256	289	248	226	229	321	267	371	289	335	288
スカウト	売上高（百万円）	87	101	102	110	93	88	93	92	105	59	93
	成約単価（千円）	119	127	120	125	120	120	122	116	118	153	181
	利用社数（社）	732	800	848	882	781	736	760	801	887	388	512

# 2024年11月期 第3四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2023年第3四半期	2024年第3四半期	増減額	増減率
売上高	1,991	2,568	577	29.0%
売上原価	552	826	274	49.6%
売上総利益	1,438	1,742	304	21.1%
販売費および一般管理費	1,249	1,623	374	29.9%
人件費	610	812	202	33.1%
広告宣伝費	245	292	47	19.2%
営業利益	189	118	▲70	▲37.4%
営業利益率	9.5%	4.6%	-	-
経常利益	188	111	▲76	▲41.0%
税引前利益	188	107	▲80	▲43.2%
法人税等	26	52	26	100.0%
当期純利益	162	54	▲107	▲66.3%

# 2024年11月期 第3四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2023年11月期	2024年第3四半期	増減額	増減率
流動資産	2,786	2,950	164	5.9%
現預金等	2,118	2,369	250	11.8%
売掛金	196	308	112	57.1%
固定資産	654	1,024	369	56.4%
敷金及び保証金	27	74	47	176.2%
資産合計	3,441	3,975	533	15.5%
流動負債	981	1,036	55	5.6%
短期借入金	392	300	▲92	▲23.6%
未払費用	78	122	44	56.9%
固定負債	932	1,391	458	49.2%
純資産	1,526	1,546	19	1.3%
繰越利益剰余金	▲26	▲18	8	▲31.2%
負債・純資産合計	3,441	3,975	533	15.5%

# 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

# 働き手不足に対し、当社が取組む解決策

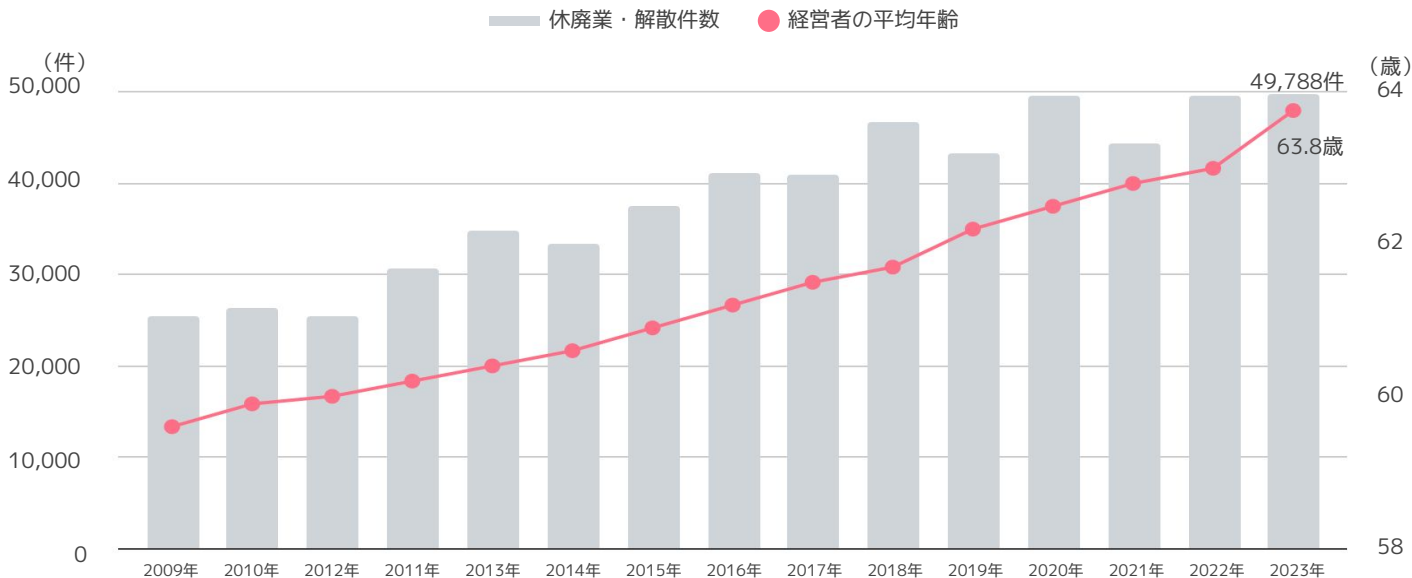
HR・DX領域でのサービス展開により、安定的な人材供給と省人化による生産性向上で働き手不足の課題を解決。





# 中小企業の後継者不足問題

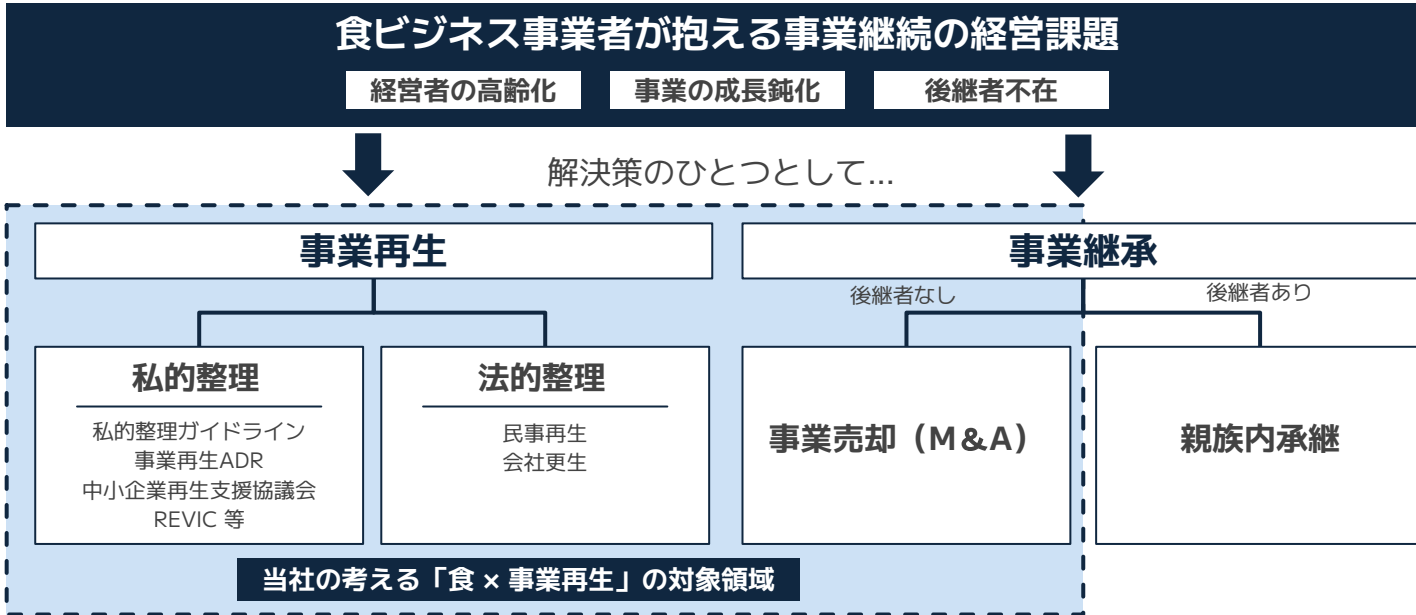
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



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



World in Worker

食 × DX



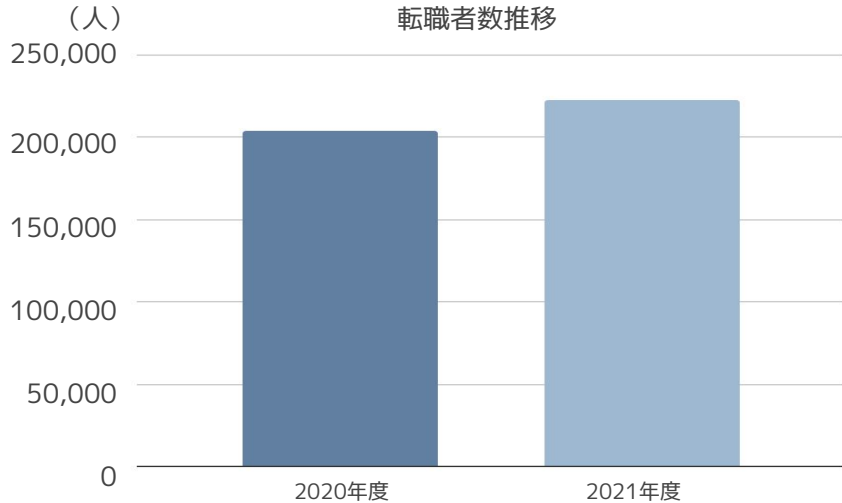
食 × 事業再生・承継



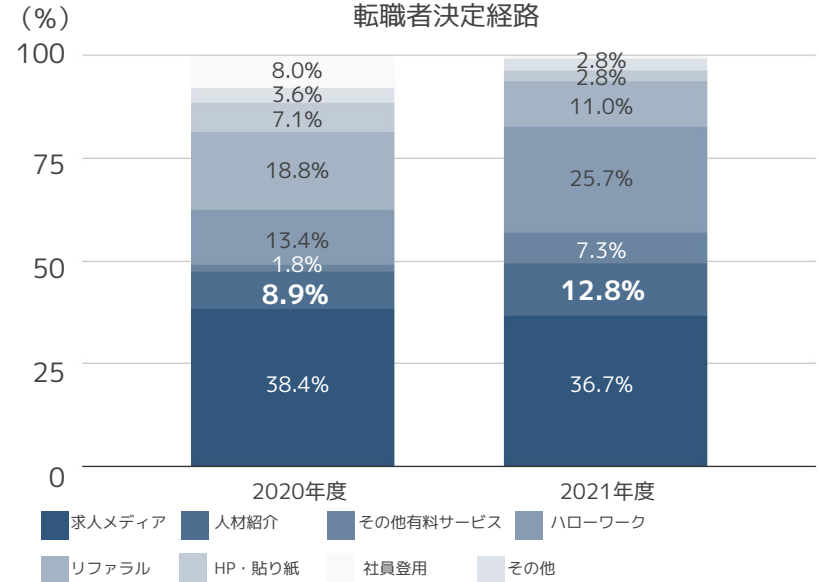
# 年間20万人以上が転職する市場

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。



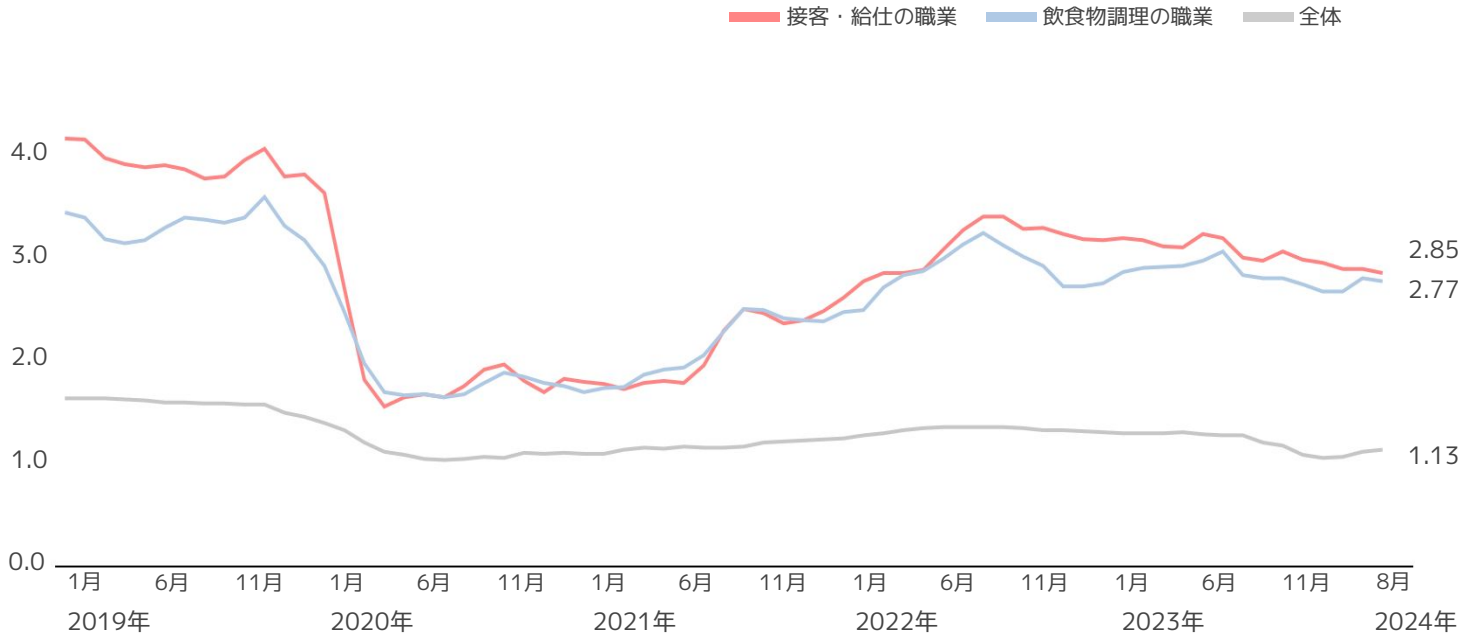
※出典：2020、2021年サービス産業動向調査・雇用動向調査、2016年経済センサス、  
ならびに当社オンラインアンケート結果より推計



※出典：当社オンラインアンケート結果より

# 市場の環境 ～有効求人倍率～

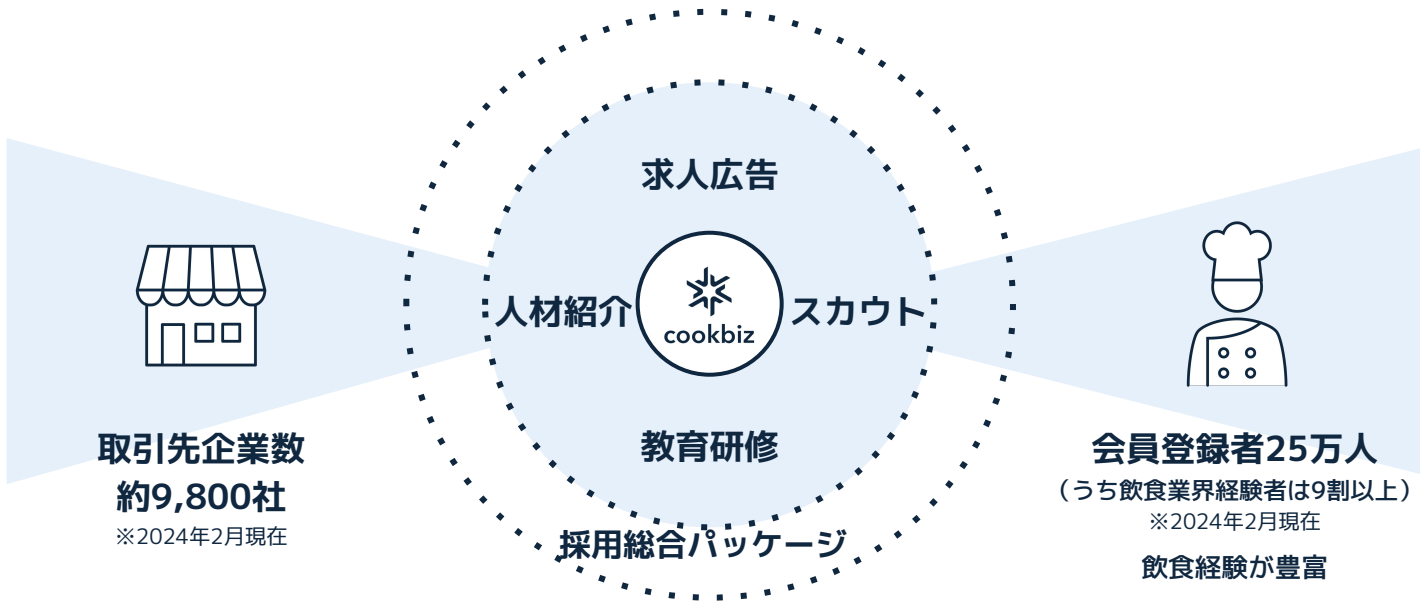
全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは高水準で推移。2021年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※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

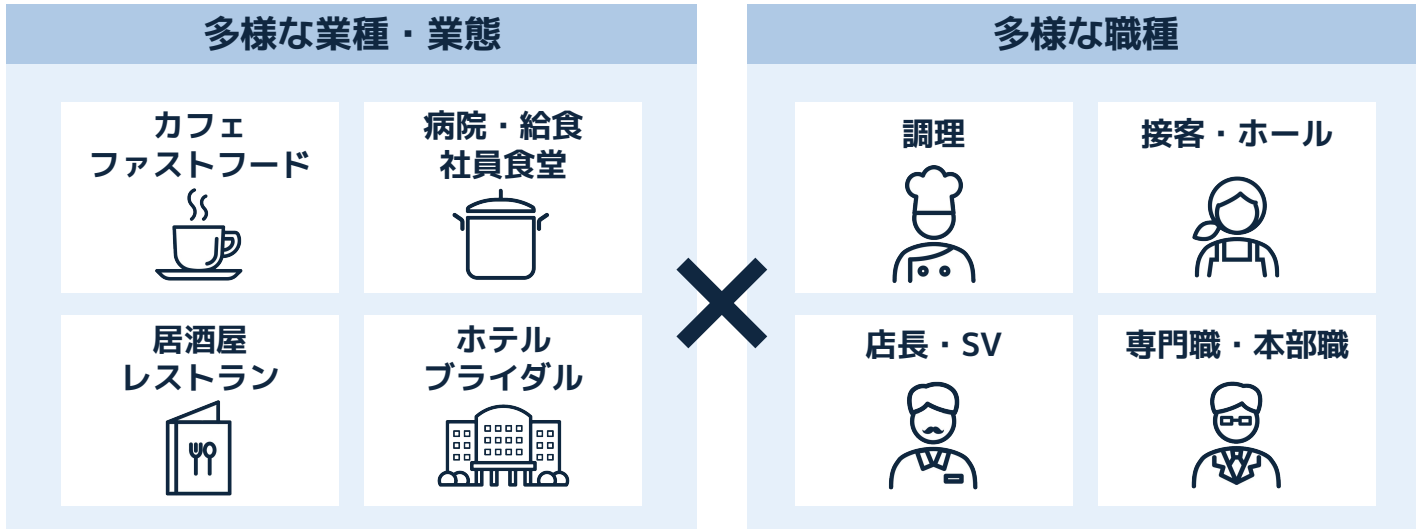
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



# 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。



## 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"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 飲食業界を志望する即戦力人材を採用できる</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手・中堅企業など知名度の高い求人が充実</li> <li>● キャリアアドバイザーが幅広い業界知識を持つ</li> <li>● 多くの求人から新たな分野への挑戦も可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>



### 企業への提供価値




### 求職者への提供価値



# 潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

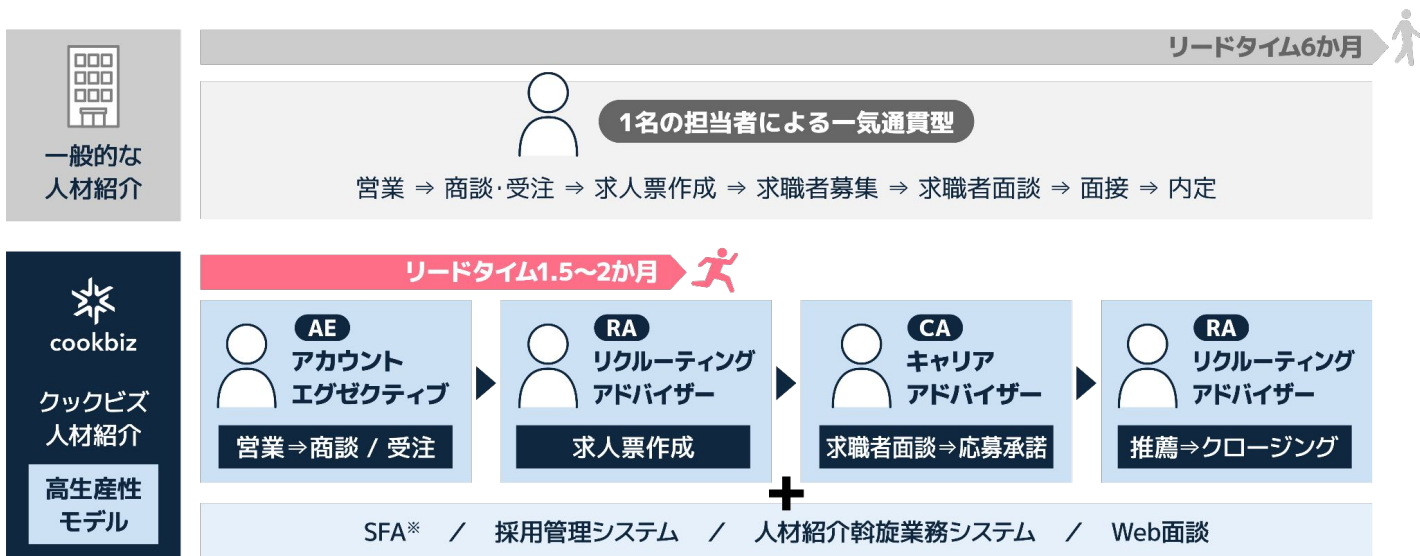
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

顧客規模		対象企業数 <sup>(※)</sup>	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

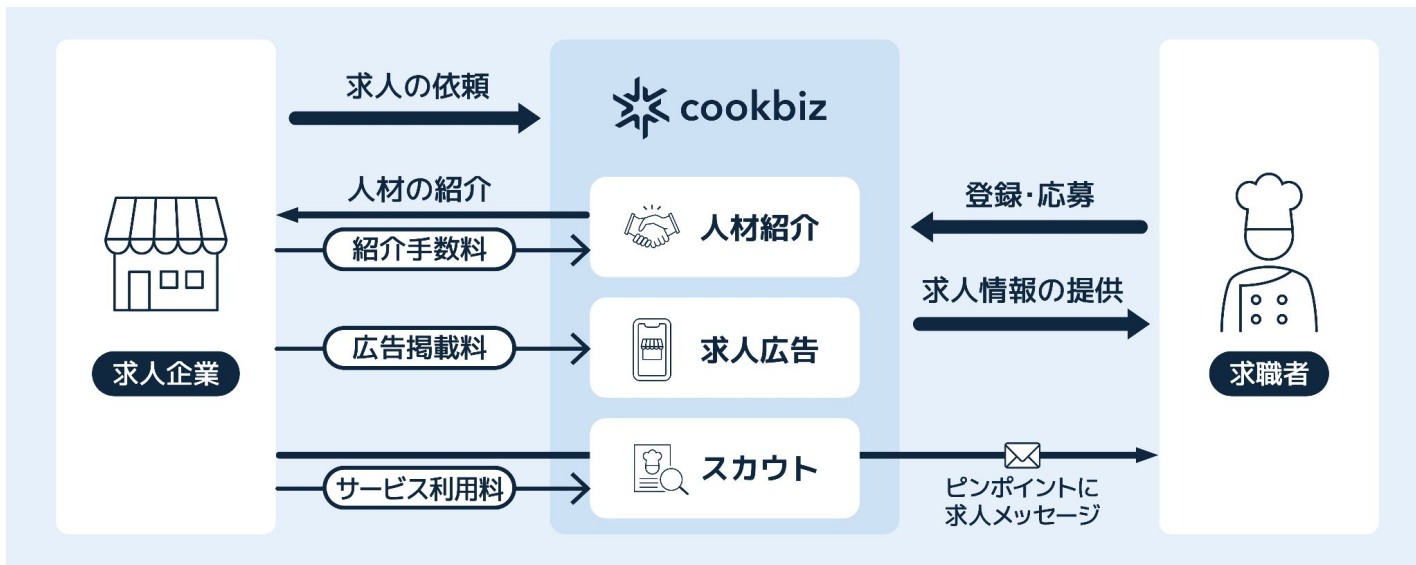
業務フローは分業体制を敷いており、さらに各工程をDX化することで高生産モデルを構築。特に人材紹介においては面談決定から内定承諾までのリードタイムが1.5~2か月と短く、一般的な人材紹介会社と大きく差をつけている。



※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）

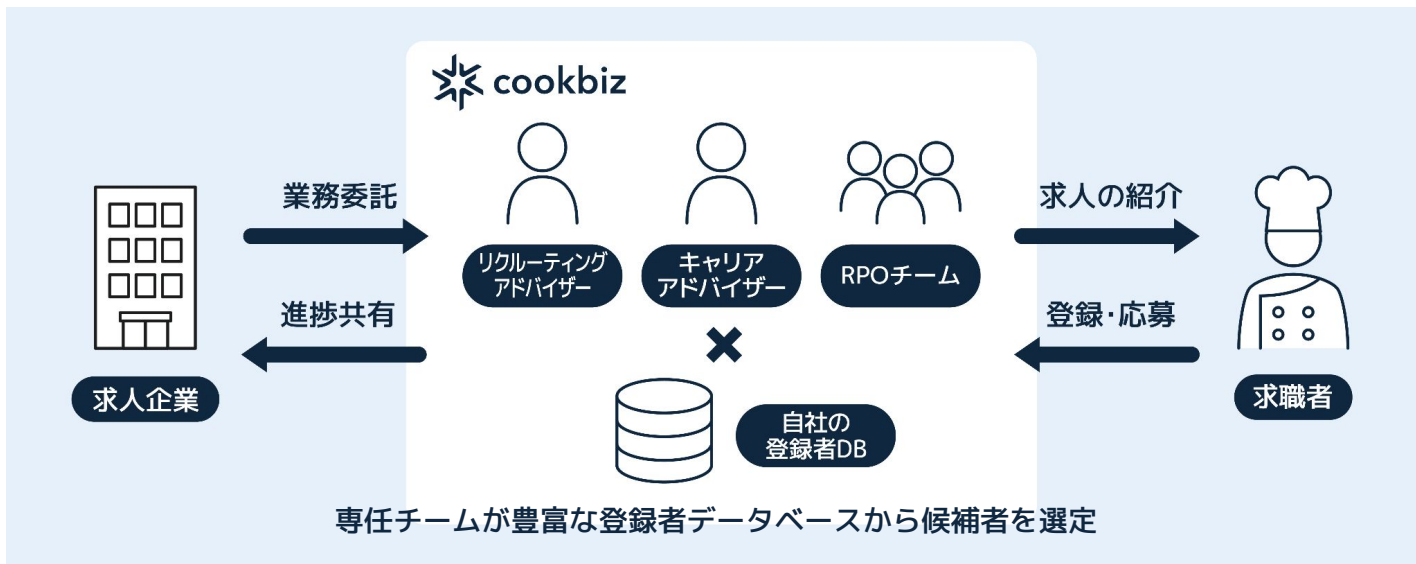
人材紹介・求人広告・スカウトサービスを提供。業界最大級の求人数を誇り、約25万人の求職登録者とのマッチングを実現。



# 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



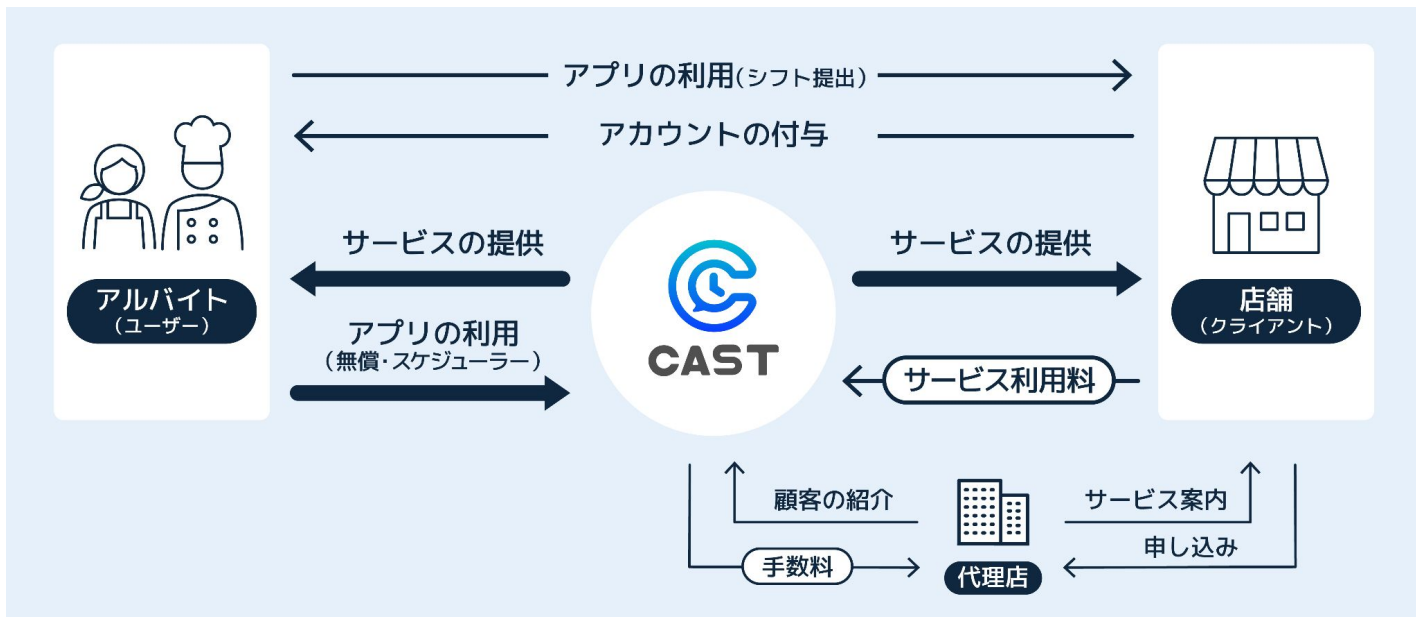
# ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



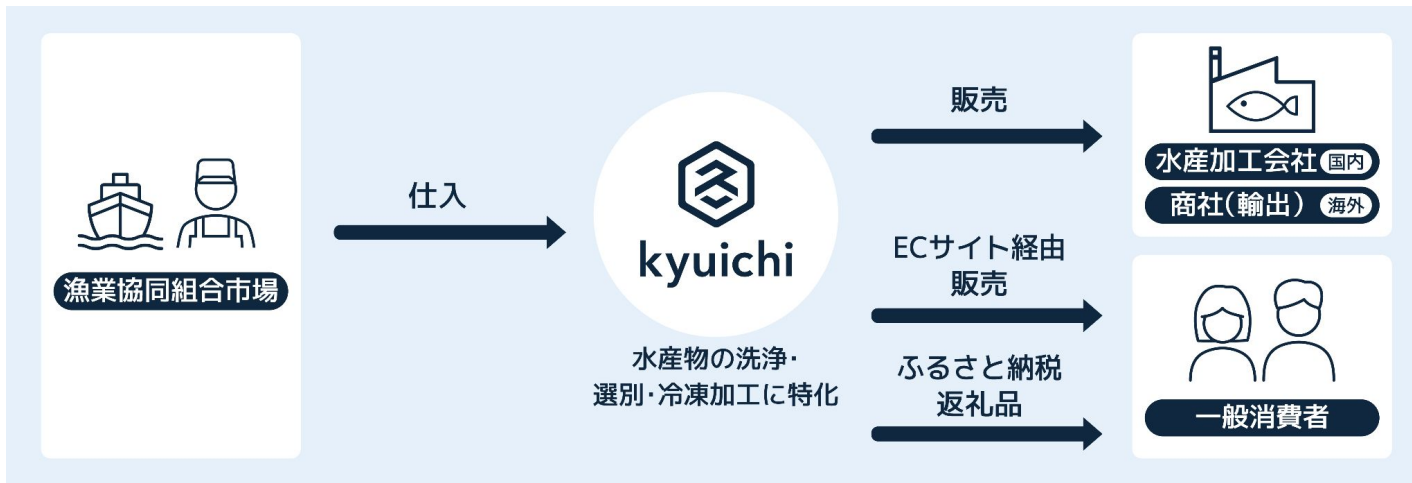
# ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



# 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) 164名 (単体) 144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8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

