



# 2024年11月期 通期 決算説明資料

2025年1月14日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

## Mission・Visionを再定義

### Mission

「食」は「人」

なぜ食産業に人が必要なのか。

それは人手不足を補うためでも、機械化できないからでもありません。

「人」によって料理やサービスの価値が高まり、感動が生まれ、経済的価値に繋がります。

私たちは事業の原点である「食」は「人」に立ち返ります。

## Mission・Visionを再定義

### Vision

# Empower the Food People

食に関わる一人ひとりの情熱と誇りが、新しい食の文化を生み出します。  
料理を作る人、届ける人、すべての人の創意工夫が重なり合い、食の空間が輝く。  
その連鎖が、持続可能な食の未来を切り拓いていきます。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 通期 決算概況
3. 2024年11月期 通期 ビジネスハイライト
4. 2025年11月期 業績予想
5. APPENDIX

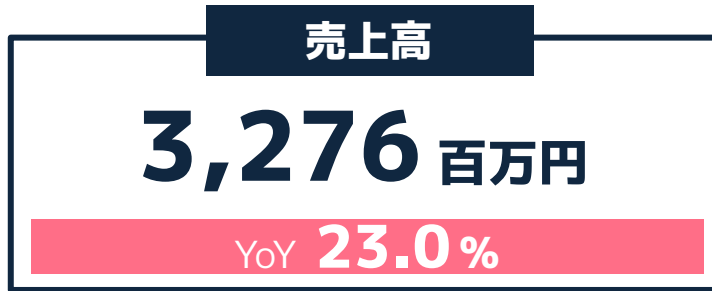


# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 通期 決算概況
3. 2024年11月期 通期 ビジネスハイライト
4. 2025年11月期 業績予想
5. APPENDIX

# 2024年11月期 通期 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、連結で20%超の成長を実現

**ローライト** 人員の積極採用等の戦略投資による費用増に伴い減益

**トピックス** HR事業は新人育成に注力し、KPIの一部は良化するも、売上寄与は来期以降の見込み

**トピックス** 引き続き飲食店の求人需要は高いものの、アフターコロナによる特需は一服の様相

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 通期 決算概況
3. 2024年11月期 通期 ビジネスハイライト
4. 2025年11月期 業績予想
5. APPENDIX

2024年11月期 通期 決算概況

# 2024年11月期 通期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY +23.0%、連結営業利益はYoY ▲67.7%。

単位：百万円	23年11月期 通期実績	24年11月期 通期実績	YoY	24年11月期 予想	進捗率
売上高	2,665	3,276	<b>23.0%</b>	3,276	<b>100.0%</b>
-HR事業	1,907	2,063 <sup>(※1)</sup>	<b>8.2%</b>	2,063	<b>100.0%</b>
-事業再生	757 <sup>(※2)</sup>	1,213	<b>60.1%</b>	1,213	<b>100.1%</b>
営業利益	290	93	<b>▲67.8%</b>	91	<b>102.7%</b>
-HR事業	213	1	<b>▲99.1%</b>	▲1	<b>-%</b>
-事業再生	76 <sup>(※1)</sup>	91 <sup>(※1)</sup>	<b>19.4%</b>	93	<b>98.4%</b>
経常利益	287	83	<b>▲71.1%</b>	80	<b>104.0%</b>
当期純利益	267	2	<b>▲99.0%</b>	3	<b>92.6%</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8月31日までの11ヶ月間の業績を連結しております。

## ■売上高

- ・HR事業：アフターコロナの人流回復に伴う飲食店の人材需要増の特需が、当初想定よりも早期に一巡。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
- ・事業再生：鮮魚の豊漁およびホタテの国内販路拡大により堅調に推移し、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

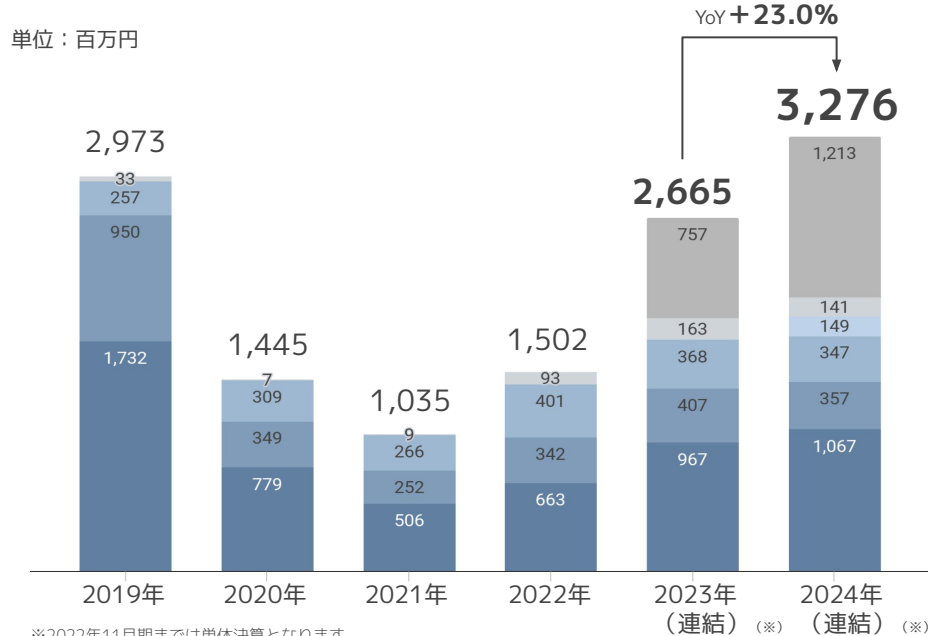
## ■当期純利益

- ・補助金収入の一方、特損計上及び繰延税金資産一部取崩しの影響で減益

# 売上高推移（年度別・連結）

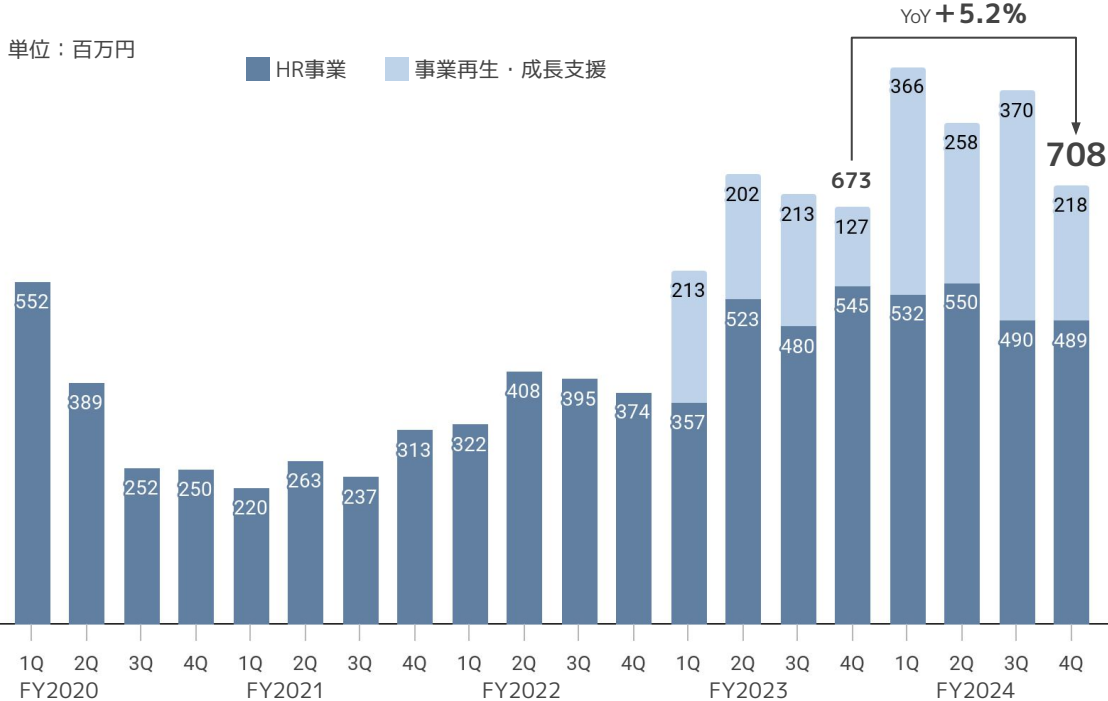
連結売上高 YoY +23.0%、HR事業 YoY +8.2%、事業再生・成長支援 YoY +60.1%。

■ 人材紹介 ■ 求人広告 ■ スカウト ■ 採用総合PKG ■ その他 ■ 事業再生・成長支援



# 売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY +5.2%、HR事業 YoY ▲10.2%、事業再生・成長支援 YoY +70.7%。



## ■HR事業

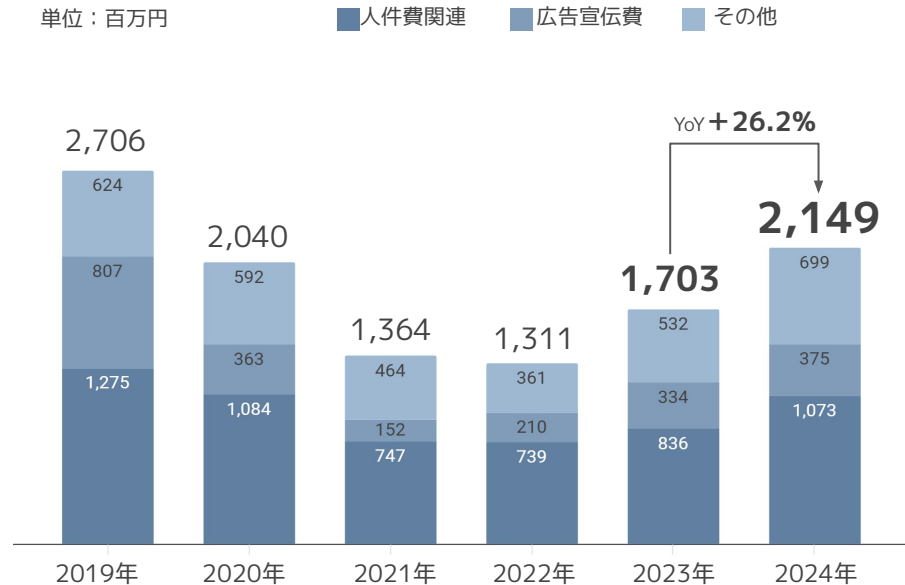
- ・生産性停滞の課題特定および対応に取り組むものの、期中での業績貢献には至らず
- ・合同説明会など、新たな取組でFY25以降の成長戦略を模索

## ■事業再生

- ・ボイル並びにベビーホタテの国内流通が好調に推移し、大幅成長（FY23\_4Qは中国禁輸によるマイナス影響を受ける）

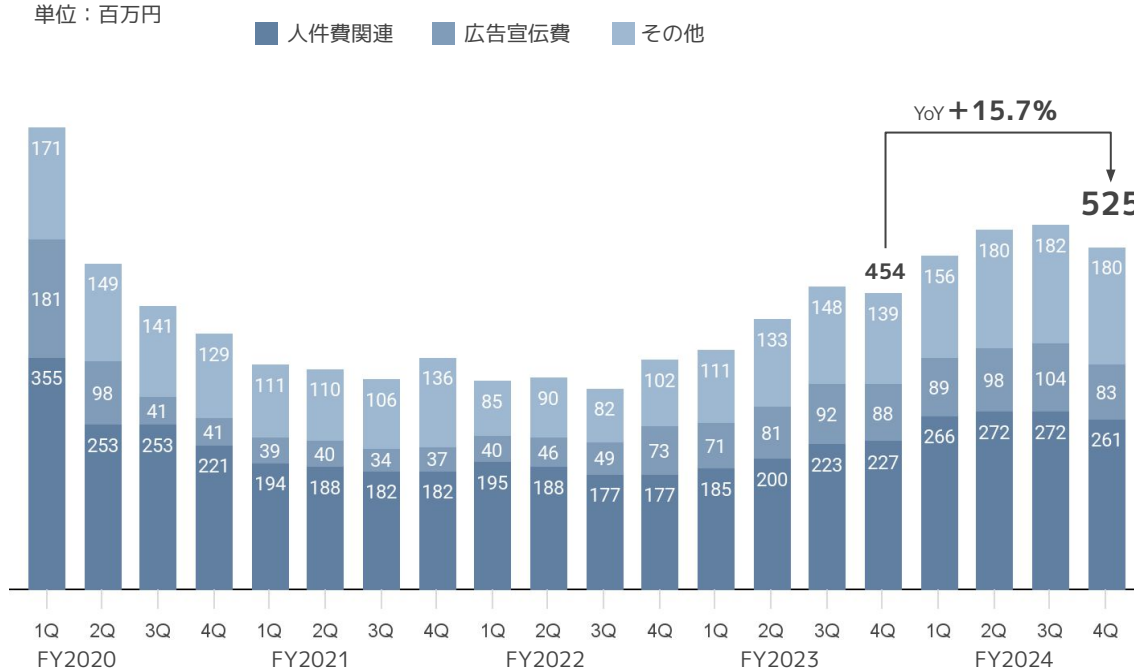
# 販売費及び一般管理費推移（年度別・連結）

- 人員の積極採用に伴い人件費・その他費用が増加。
- 2025年11月期の見通しは2024年11月期着地に対して微増の見通し。



# 販売費及び一般管理費推移（四半期別・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 +15.7%。4Qは3Q比で適正な費用コントロールに努める。



## ■ 人件費

- ・ 前年度下期以降の採用強化により YoY +15.2%
- ・ 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
- ・ 4Qは効率的な広告運用に努めYoY -5.5%

## ■ その他

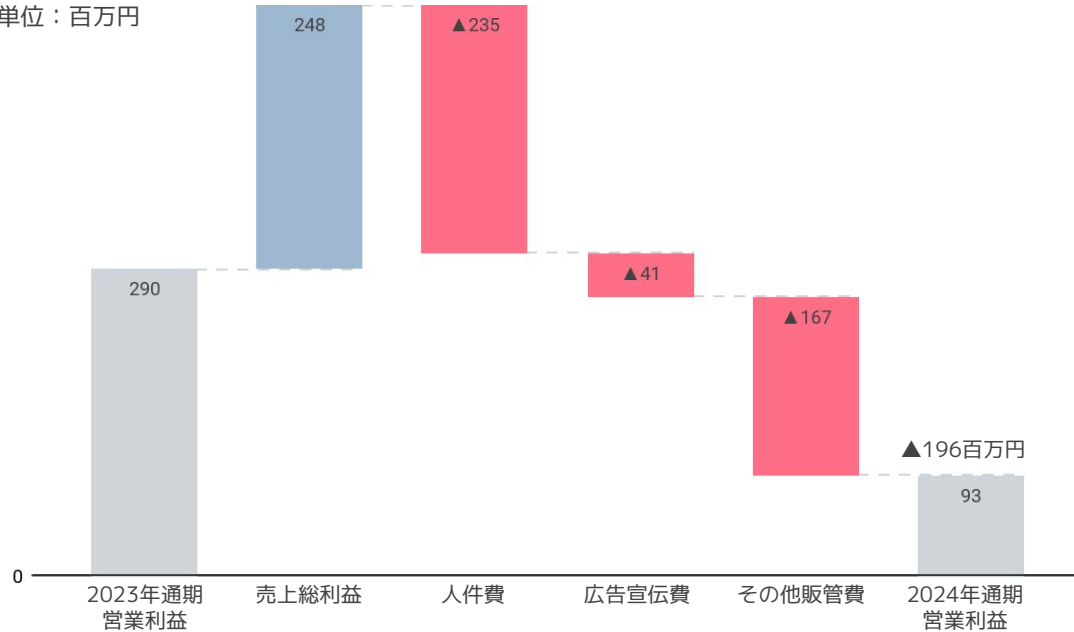
- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ リニューアルに伴うソフトウェア償却費が2Q以降で増加



# 営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY ▲67.8%。

単位：百万円



## ■ 売上総利益

- ・ 売上の拡大により増加

## ■ 人件費

- ・ FY24期末の連結従業員数161名  
（前期末比+28名）

## ■ 広告宣伝費

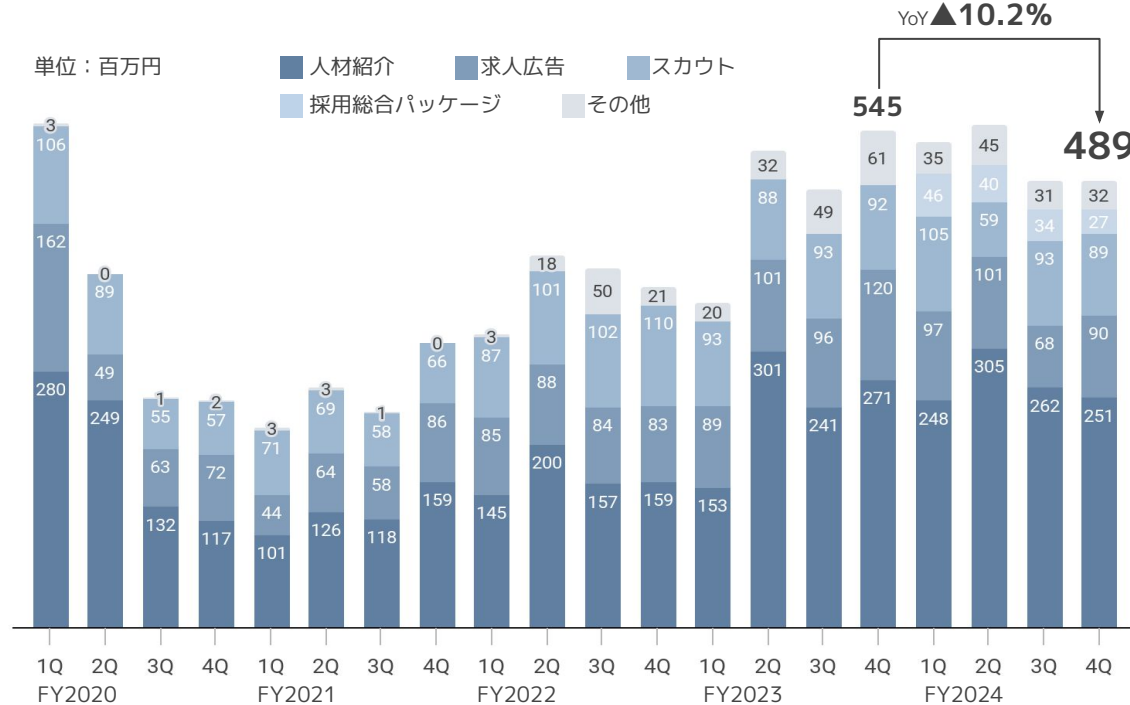
- ・ リスティング広告・アフィリエイトに加え  
2Q以降SNS広告を追加し増加

## ■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ リニューアルに伴うソフトウェア償却費が増加

# 売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲7.4%、求人広告YoY ▲24.8%、スカウトYoY ▲4.0%。



## ■人材紹介

- ・面談設定・実施に課題

## ■求人広告

- ・前Q比で持ち直してきているものの、大幅改善には至らず

## ■スカウト

- ・新スカウトサービスは順調に立ち上がり、YoYでは前年並みとなる

## ■採用総合パッケージ・その他

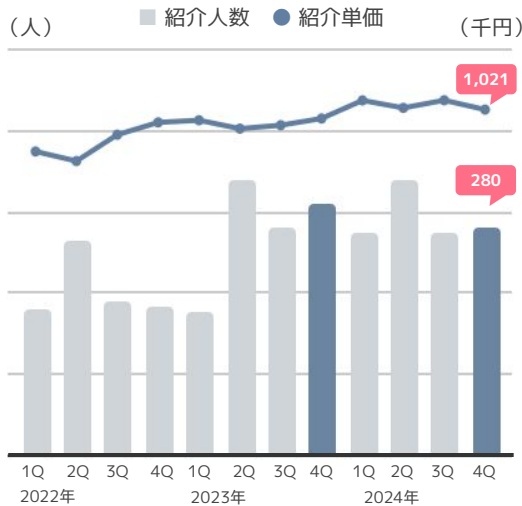
- ・採用総合パッケージは初期費用を抑えた成功報酬（後払い）契約が増加し、人材紹介へ売上計上が分散される傾向により前Q比減少

# HR事業 サービス別KPI推移

## 人材紹介

紹介単価は100万円を維持する一方で、紹介人数はQoQ微増。面談設定・実施に課題。

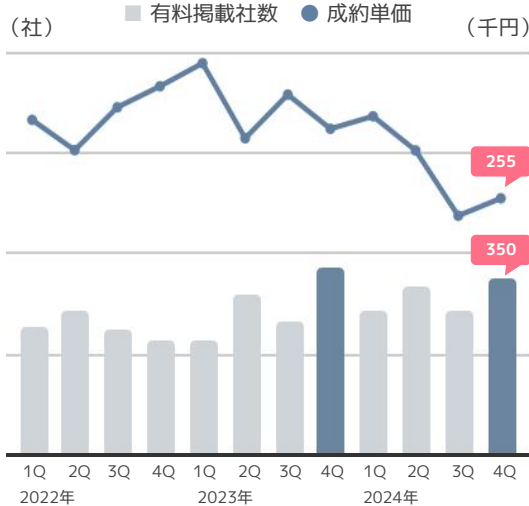
紹介人数 YoY ▲10.0% / 紹介単価 YoY +2.6%



## 求人広告

掲載社数・成約単価ともにスカウトサービスとのセット販売効果によりQoQで増加。

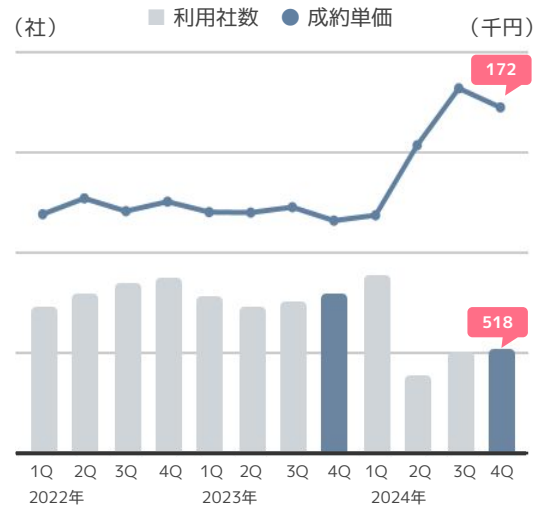
有料掲載社数 YoY ▲5.7% / 成約単価 YoY ▲21.3%



## スカウト

単価は広告セット販売の影響でQoQ微減も、リニューアル後上昇。利用社数は、QoQでは増加。

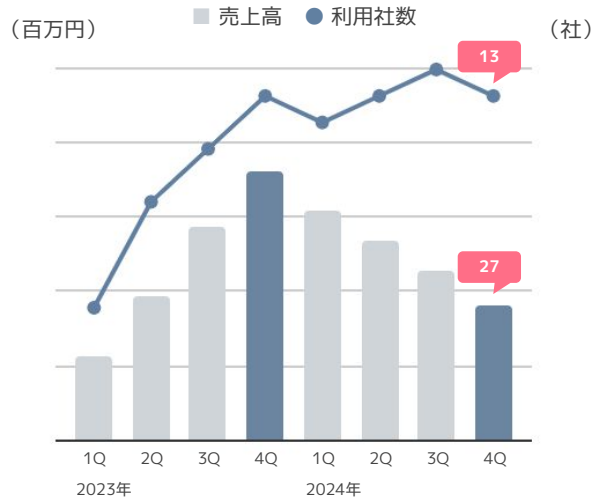
利用社数 YoY ▲35.3% / 成約単価 YoY +48.5%



# HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

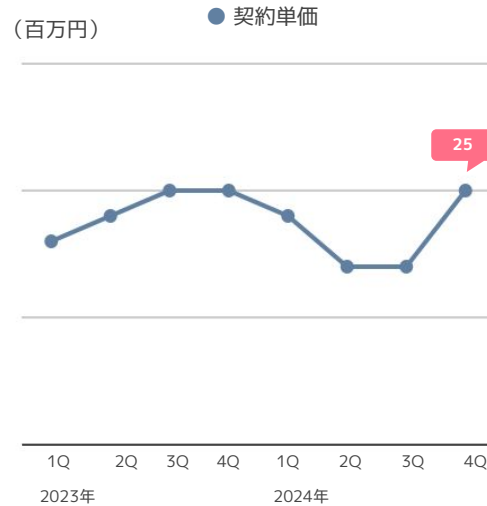
## 売上高・利用社数

社数は13社と前年同期並み。  
 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。



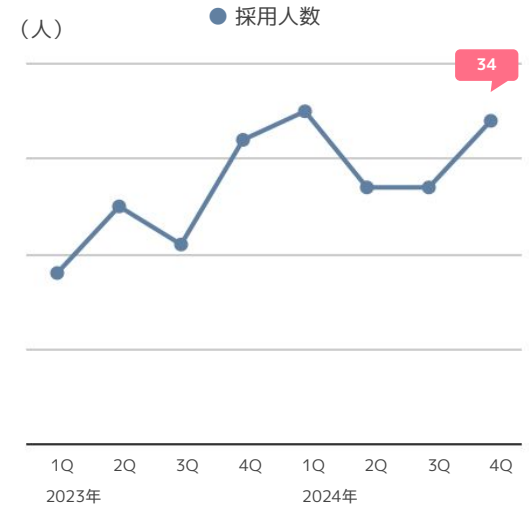
## 契約単価

契約単価は前年同期並み。  
 売上構成において年間契約の構成が  
 高まった影響で単価は上昇。



## 採用人数

採用人数はYoY +6.3%。  
 前年同期並みの採用人数を維持。



2024年11月期 通期 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 +70.7%、営業利益は中国禁輸前の両貝ホタテ在庫に対して在庫評価損を計上したことに  
より4Qでは一時的に赤字着地。来期以降は平準化見込み。

単位：百万円

	2023 1Q	2023 2Q	2023 3Q	2023 4Q	2024 1Q	2024 2Q	2024 3Q	2024 4Q
売上高	213	202	213	127	366	258	370	<b>218</b>
ホタテ	70	75	151	97	80	101	333	<b>139</b>
鮮魚	139	127	62	29	260	151	32	<b>76</b>
その他	3	0	0	0	26	6	4	<b>2</b>
売上原価	155	183	195	107	289	228	300	<b>203</b>
売上総利益	58	18	18	20	77	30	69	<b>15</b>
販売管理費	6	17	15	17	25	21	28	<b>43</b>
営業利益	51	1	3	2	52	8	40	<b>▲28</b>

## ■売上高

- ・季節性通りホタテが好調（ベビー・ボイルホタテ）
- ・オホーツクホタテは新規参入増加により仕入れ環境に変化

## ■売上原価

- ・中国禁輸前以前の両貝ホタテ在庫に対する在庫評価損（12百万円）計上による原価増

## ■販売管理費

- ・補助金を見込んだEC発送費4百万円・トンネルフリーザー補助金の申請コンサル手数料7百万円等の一時負担が増加

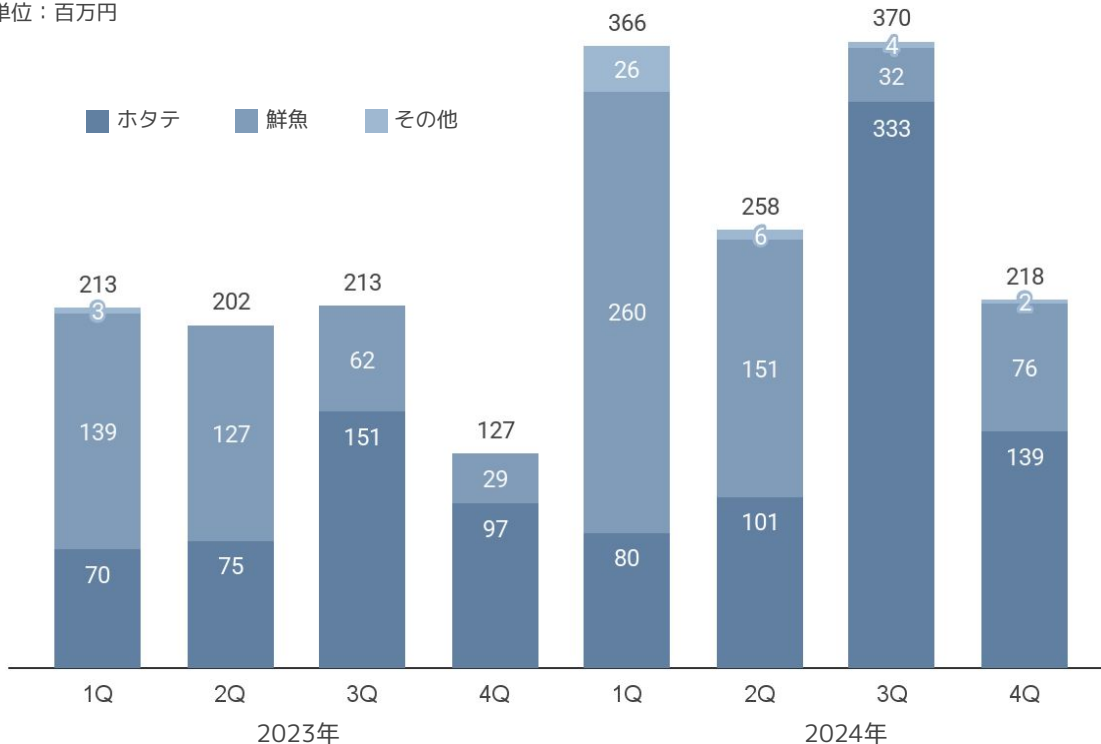
## ■営業利益

- ・在庫評価損の計上や販管費の一時増により4Qでは赤字着地

# 事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

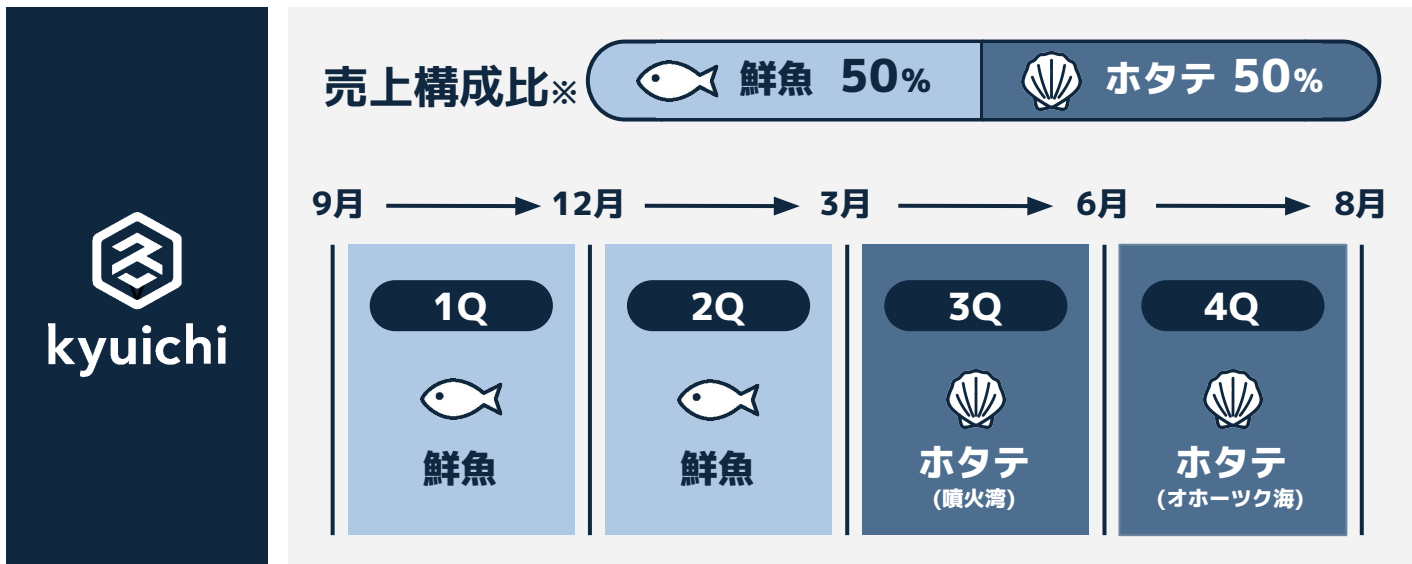
国内向けホタテの販路拡大を実現。中国禁輸で大幅なマイナス影響を受けた前年度4Qと比較し、大きく伸長。

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 通期 決算概況
- 3. 2024年11月期 通期 ビジネスハイライト**
4. 2025年11月期 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

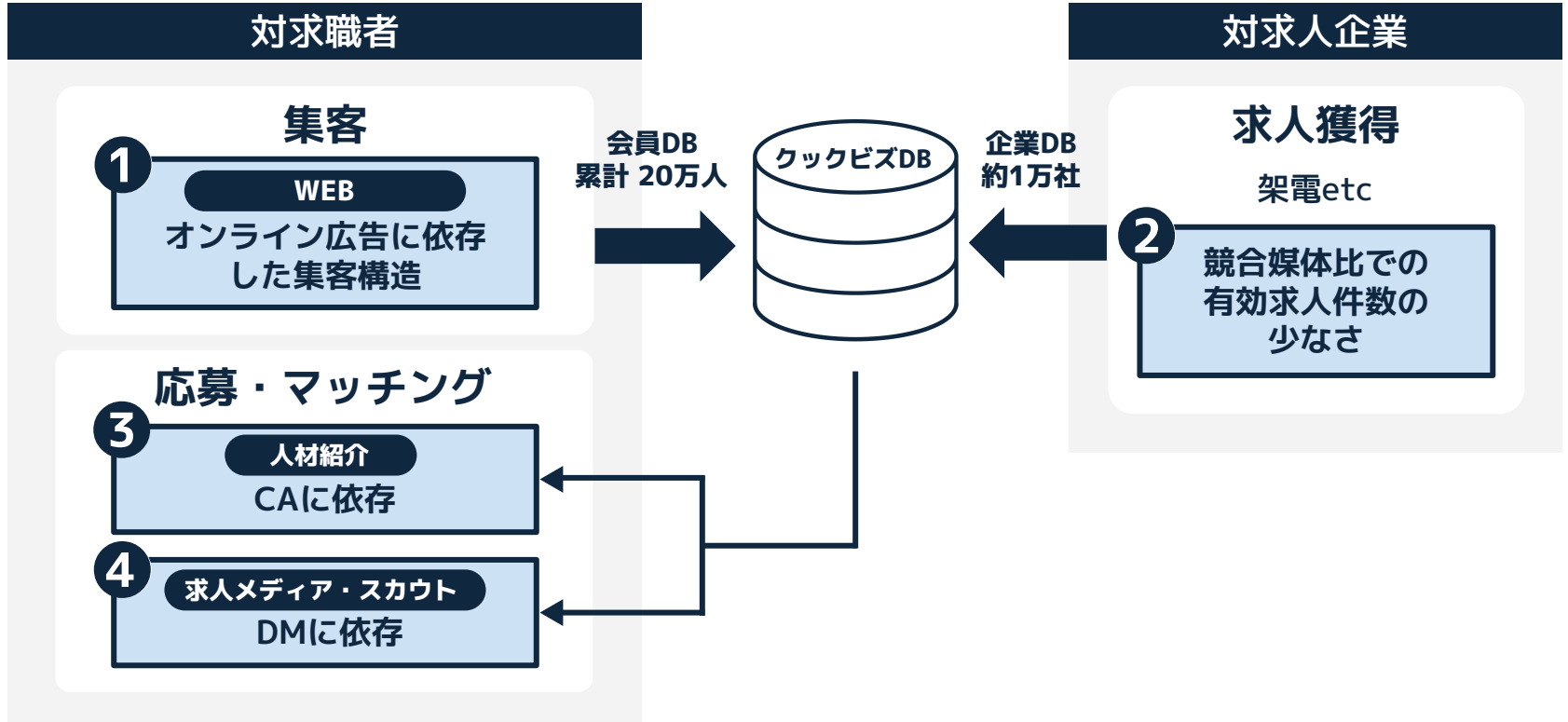


# 2024年11月期 重点施策について

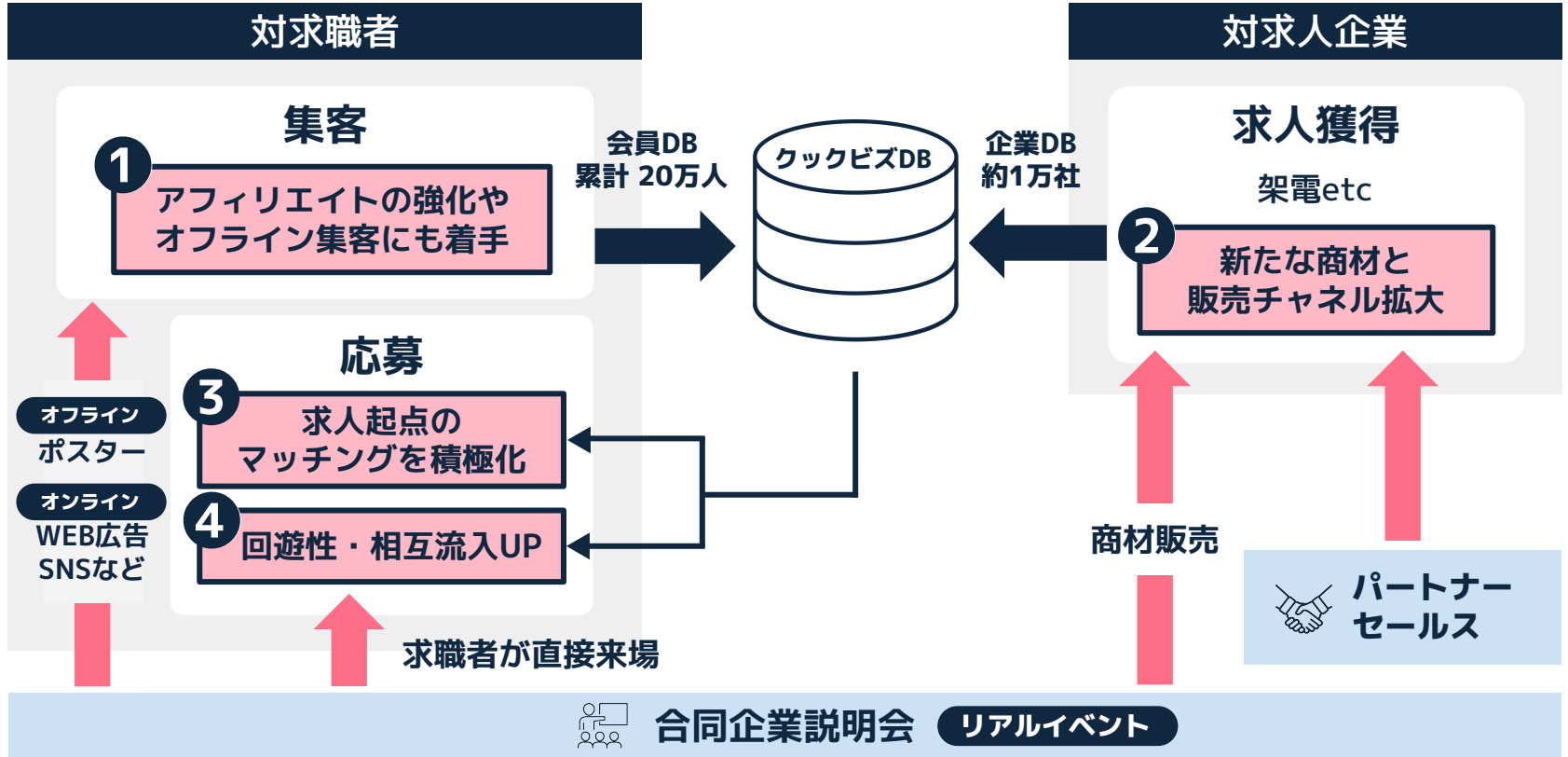
2024年11月期は、cookbizサービスの更なる成長に向けた積極的な投資に加え、前期グループ入りした各事業の取組みも加速させ、グループの非連続な成長を目指す。

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組織・業務改革を急ぐ。課題は残るが、一部KPIは良化。
	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、プロダクトアップデートを一部実施。
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。

# 構造・課題全体像

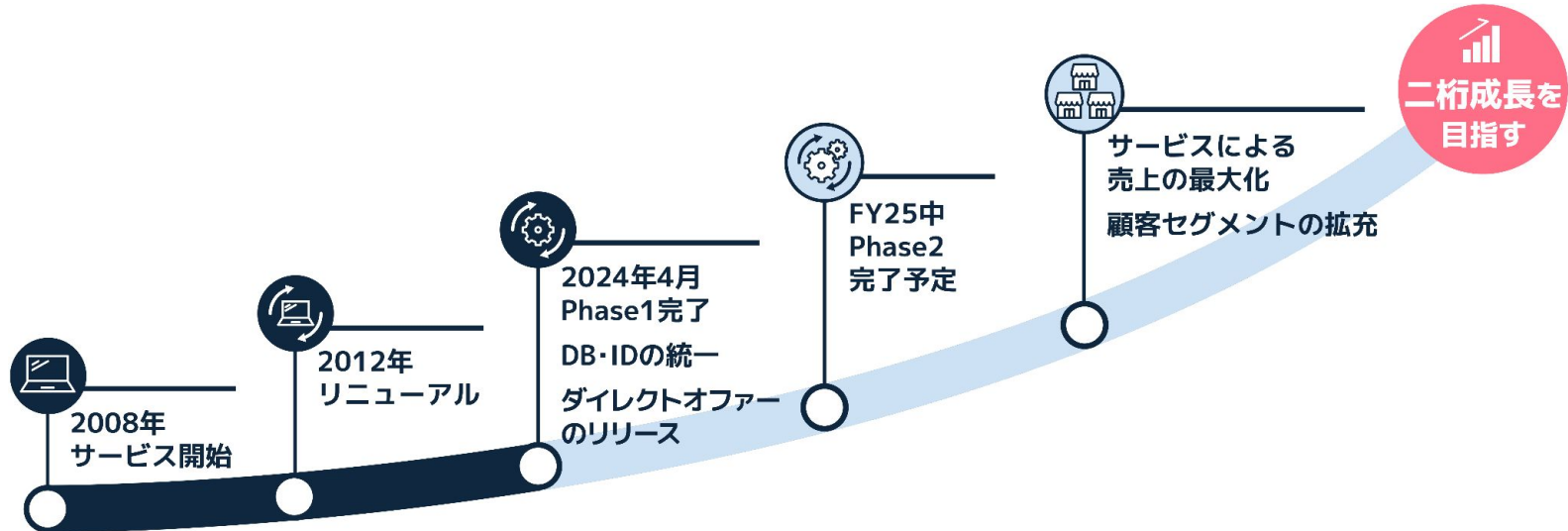


# 構造・課題全体像



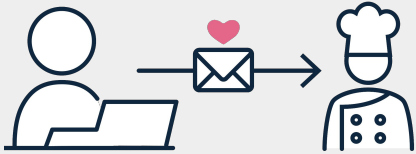
## リニューアルの狙い

- 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。



# ダイレクトオファーリニューアル概要

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。



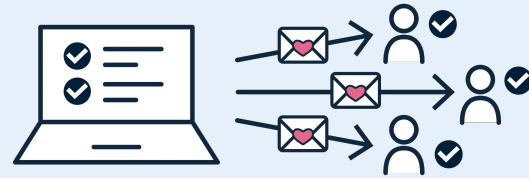
オファーメールの「**手動配信**」

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**」

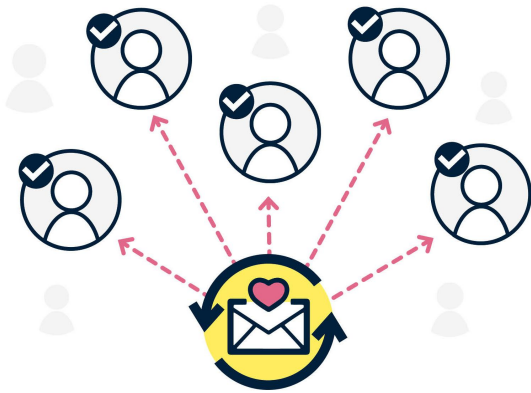
専任オペレーター支援は**初期設定中心**

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**

# 初の合同説明会を実施

- クックビズ 就職&転職フェア2024 を開催し初の試みにも挑戦

## 既存会員へのmail配信



出展企業の求人訴求とsetで  
事前登録へ誘導

## WEB広告(リスティングetc)

## 各種交通広告



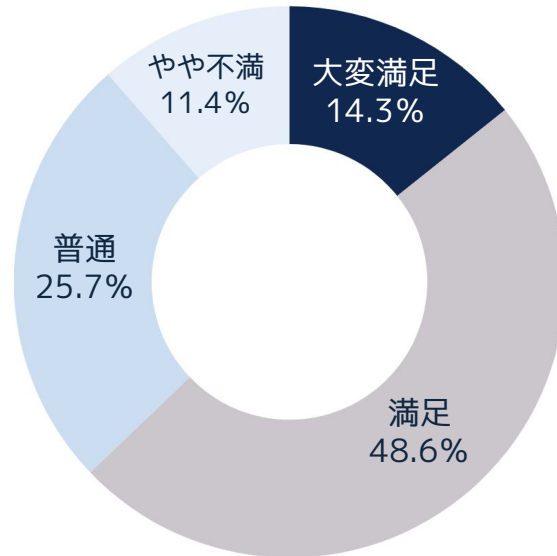
# 初の合同説明会を実施

- 企業アンケート結果

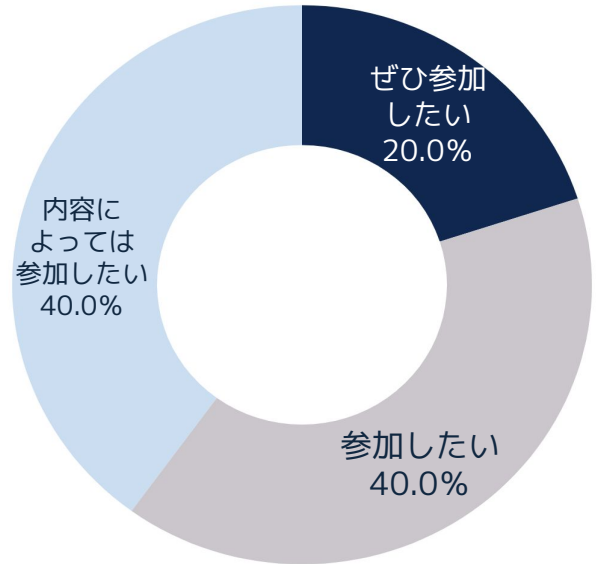
ブース着席人数

平均  
**18.7** 人

イベント全体の  
満足度



今後の参加意思

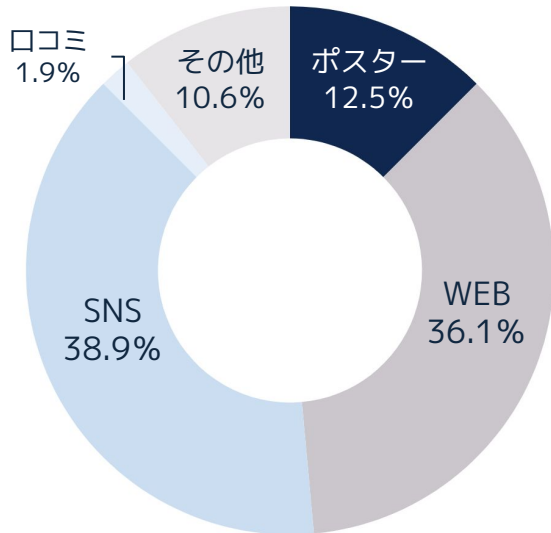




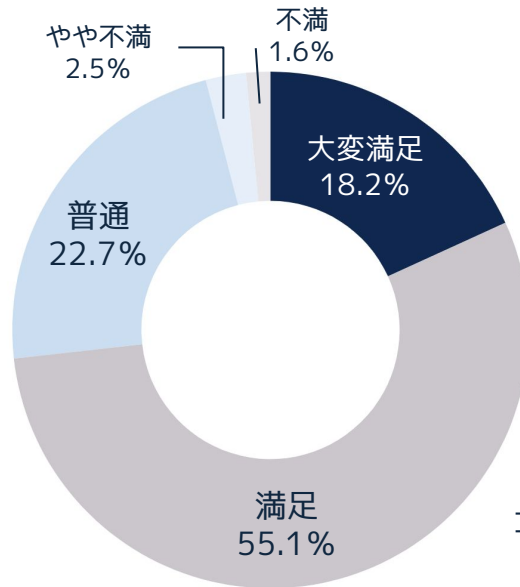
# 初の合同説明会を実施

- 来場者アンケート結果

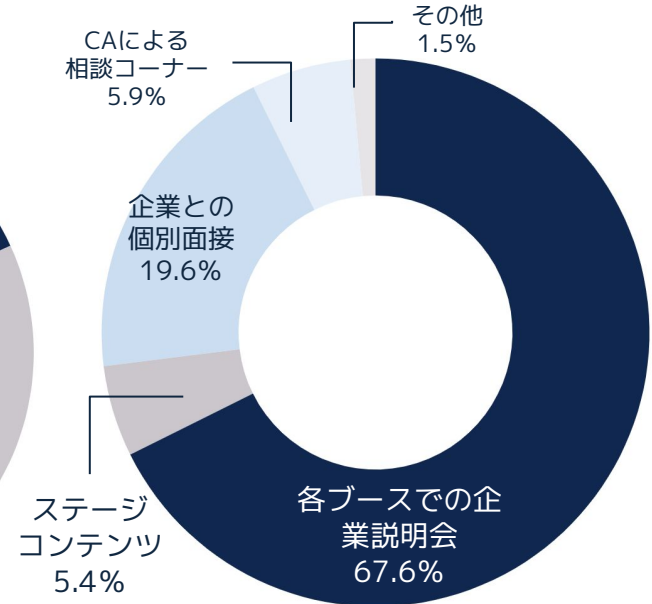
イベント開催を  
何で知ったか



イベント全体の  
満足度

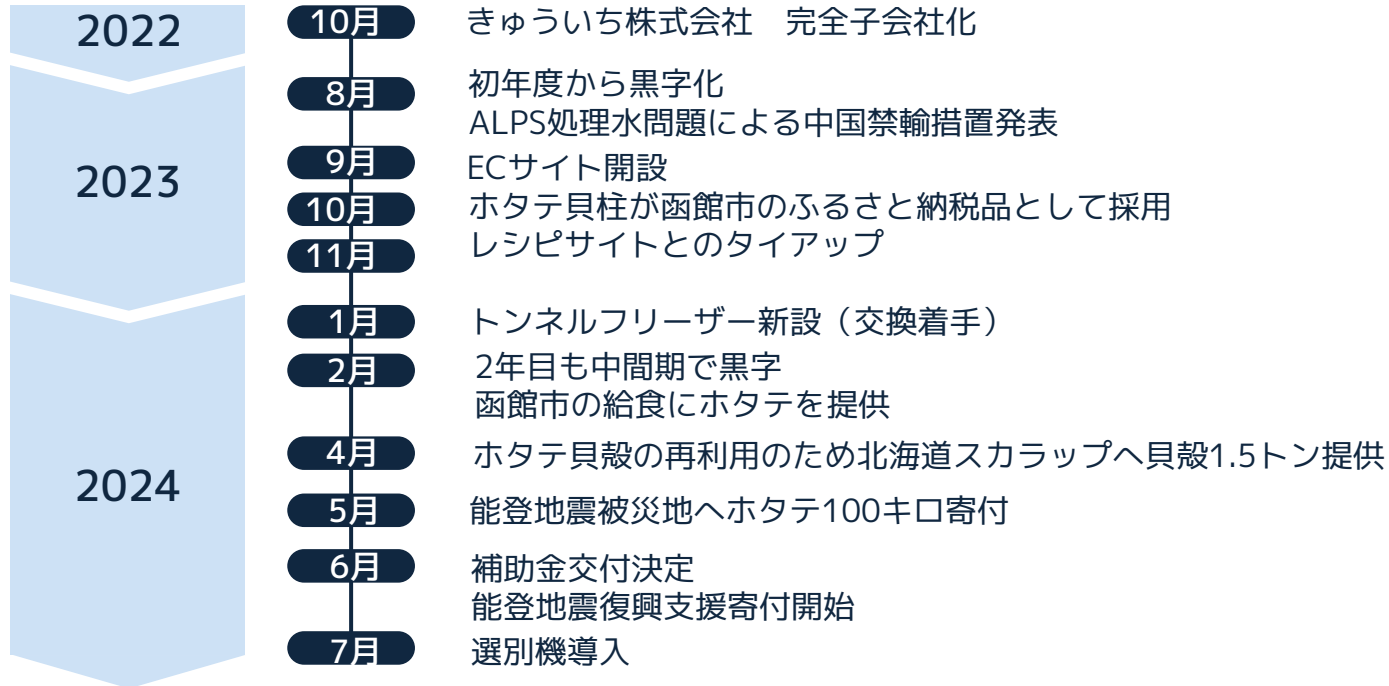


最も役に立った  
プログラム



# 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 通期 決算概況
3. 2024年11月期 通期 ビジネスハイライト
- 4. 2025年11月期 業績予想**
5. APPENDIX

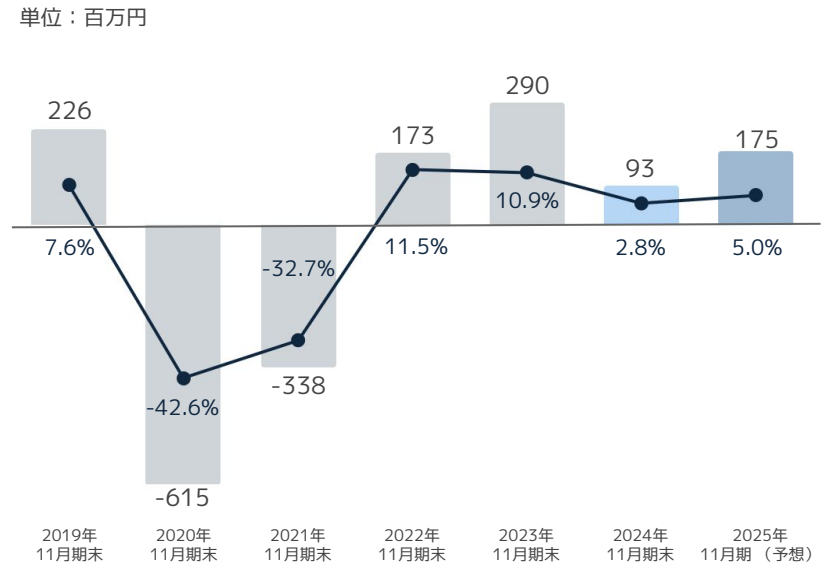
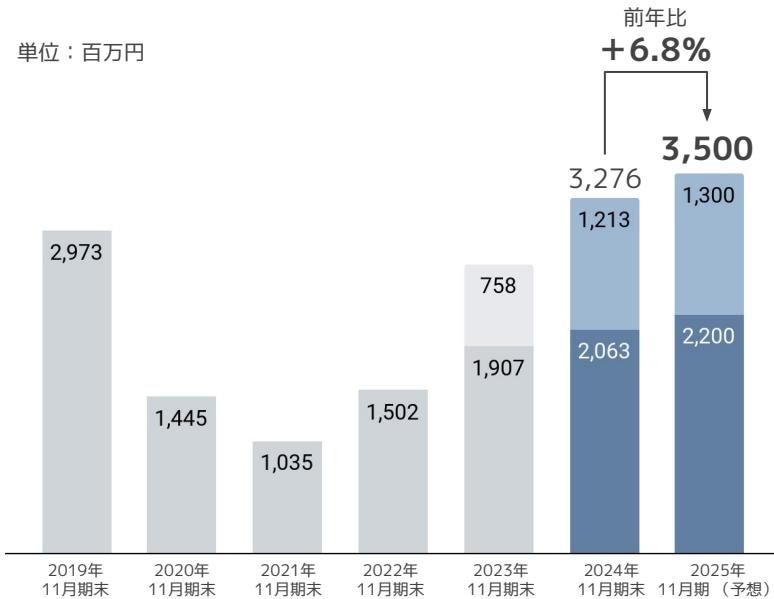
# 2025年11月期 業績予想

- 成長率は一旦緩やかになるものの、持続可能かつ安定的な経営基盤の構築を目指す。
  - HR事業は、特需一巡後の環境下での持続的成長を目指す。育成体制整備は引き続き行いつつ、外部環境の変化への対応として商品性の改定などを行い、再度二桁成長を実現できる基盤構築を図る。
  - 子会社きゅういちは、FY24の好調を鑑み着実な成長を維持の見込み。

単位：百万円	24年11月期 実績	25年11月期 予想	増減額	YoY
売上高	3,276	3,500	223	<b>6.8%</b>
- HR事業	2,063	2,200	136	<b>6.6%</b>
- 事業再生・成長支援	1,213	1,300	86	<b>7.1%</b>
営業利益	93	175	81	<b>87.3%</b>
- HR事業	1	100	98	<b>-%</b>
- 事業再生・成長支援	91	75	▲16	<b>▲18.0%</b>
経常利益	83	130	46	<b>56.3%</b>
当期純利益	2	112	109	<b>-%</b>

# 2025年11月期 業績予想（連結）

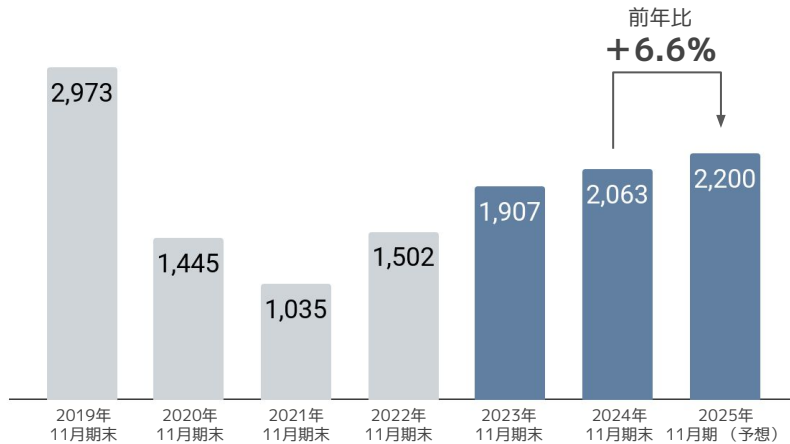
- 売上高は、両事業ともに6～7%程度の成長を見込む。
- 営業利益においては、効率的なコストコントロールに努め増益を目指す。



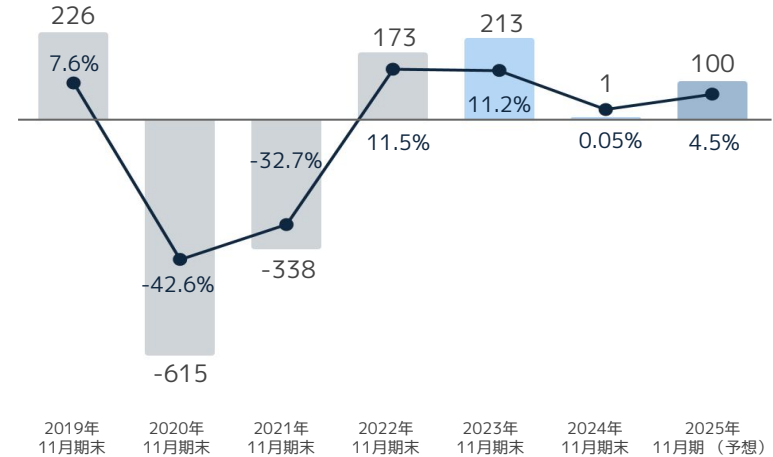
# 2025年11月期 業績予想（HR事業・単体）

- 売上高は、生産性の回復を背景に増収基調へ。
  - 育成体制整備は引き続き強化課題。
  - FY24に採用した人員の育成に注力し、FY25の採用は抑制傾向の見込み。
- 営業利益は、売上の拡大及びコストコントロールによる収益化を目指す。

単位：百万円

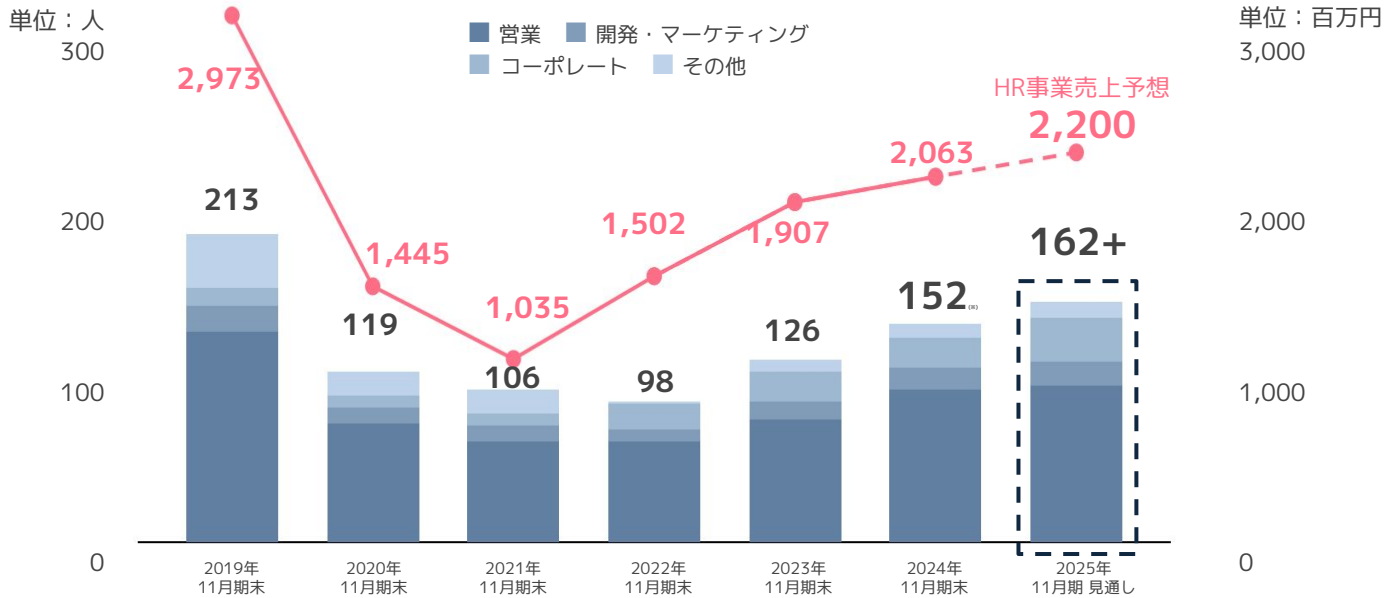


単位：百万円



# 2025年11月期 従業員推移見通し（HR事業・単体）

- 既存社員および2024年度中途入社者の生産性回復による売上拡大を目指す。
- 2024年11月期の30名超の採用に対し、2025年11月期は10名強程度の採用を見込む。

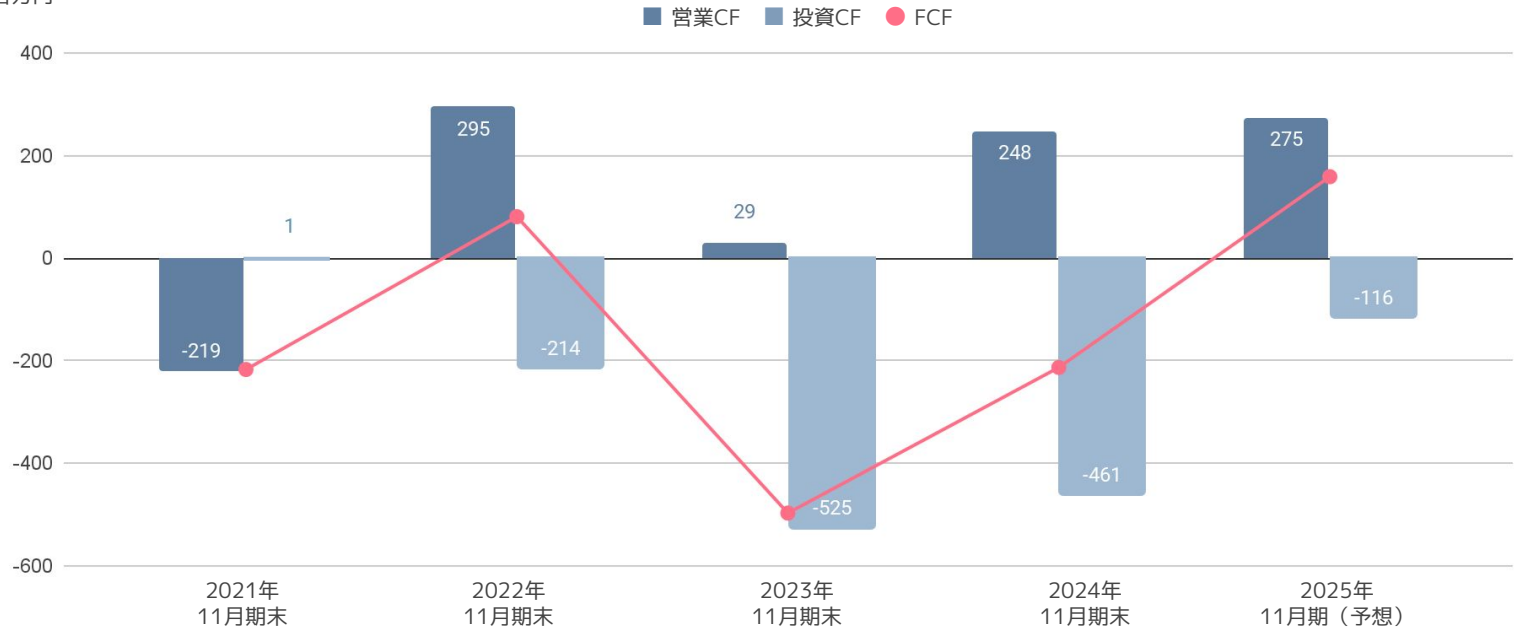


※ 従業員：正社員（パート・アルバイト・嘱託社員は除く。）「その他」は、「開発・マーケティング」「コーポレート」を除くバックオフィス部門。  
 ※ 連結子会社ワールドインワーカー株式会社の正社員は11名であり、上記グラフに含んでおりません。

# CF推移について

- HR事業のシステムリニューアルときゅういちの設備投資が進捗し、FCFを創出する。
- 2025年11月期より事業投資部を新設し、創出したFCFを活用して投資から収益化のサイクルを構築。

単位：百万円





## 2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 営業やコンサルタントの社内教育体制を整備。CS、IS専門部署の設置。
- WEBに閉じない集客チャネル開拓や、販売パートナーの拡大による売上拡大を図る。



# 2025年11月期成長戦略（HR事業）

- 採用総合PKGは販売開始から2年が経過。
- プランのリニューアルを実施し、新プランのPoCを行う。

## 採用総合PKG

企業の採用～人事業務を請負  
採用数の最大化を行う

### BPO

採用業務  
棚卸し

面接の型化

管理ツール  
企画・作成

採用計画策定

採用予算管理

### RPO

採用代行

応募企画

内定受諾数  
のコミット

## 採用総合PKG Lite

プランも価格もライトに設定  
人材紹介利用企業をメインターゲットに  
推薦数の増加を狙う

### RPO

採用代行

応募企画

推薦数の  
増加

# 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

# Mission、Visionと同時にCultureを制定

新たに行動指針としてのカルチャーとして制定しました。下記5つの行動指針（カルチャー）を社内で共通の価値観とし業務に取り組んでまいります。



## **Fail small, Learn Big** 小さく失敗する

失敗を恐れずに挑戦しよう。小さな失敗から大きな学びを得ることで、成長の機会を広げる。失敗を通じて迅速に学び、次の挑戦に活かすことで、常に進化し続ける組織を作り出そう。

## **Blame the system** 人を責めず、仕組みを疑え

問題が発生したときは、人を責めるのではなく、仕組みに目を向けよう。改善すべき点を見つけ、より良い仕組みの構築で、個々の力を引き出し、組織全体の効率と成果を向上させる。

## **Get and Pass** ボールを拾い、早く回そう

積極的に仕事を拾いにいこう。チーム全体で協力し、スピーディーかつ円滑な業務遂行を心がけることで、仕事の流れを途切れさせず、成果を最大化する。

## **Not agree but Commit** 決まったことにコミットする

全員が同意することが難しい場面でも、決定された方針には全力でコミットしよう。一致団結して取り組むことで、目標達成に向けたエネルギーを最大限に発揮し、強い組織になる。

## **Eager to Learn** 色々なことに興味を持つ

常に好奇心を持ち、幅広い分野に興味を持つことで、新たな知識やスキルを身につけよう。多様な視点を取り入れることで、創造力を高め、変化に柔軟に対応できる強い組織を目指す。

# 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	4Q
売上高	322	408	395	374	571	725	694	673	899	809	860	708
売上原価	3	4	4	4	160	191	200	117	290	236	299	207
売上総利益	319	404	390	370	410	533	493	555	608	573	560	500
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%	70.7%
販売費及び一般管理費	321	325	309	354	368	415	465	454	512	551	559	525
営業利益	▲2	78	80	16	42	118	28	100	96	21	1	▲25
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%	▲3.6%
営業外収益	-	-	-	-	5	4	2	2	2	2	3	3
営業外費用	-	-	-	-	3	4	4	4	5	5	5	6
経常利益	▲4	79	78	14	44	118	26	98	93	19	▲1	▲28
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%	▲4.0%
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	1	96
特別損失	-	-	-	-	0	0	-	0	0	0	5	99
税引前四半期純利益	▲4	79	78	14	43	118	26	101	93	18	▲4	▲32
法人税等	1	▲3	▲5	15	17	1	7	▲3	27	2	22	19
四半期純利益	▲5	83	84	0	26	116	18	104	65	16	▲26	▲52

### 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	285
	紹介単価（千円）	897	869	947	983	989	965	975	995	1,048	1,026	1,048	1,021
	紹介人数（人）	180	264	191	182	178	340	280	311	273	338	274	280
求人広告	売上高（百万円）	85	87	84	83	88	101	95	120	97	101	68	89
	成約単価（千円）	333	302	345	366	389	314	358	324	336	302	237	255
	掲載社数（社）	256	289	248	226	229	321	267	371	289	335	288	350
スカウト	売上高（百万円）	87	101	102	110	93	88	93	92	105	59	93	89
	成約単価（千円）	119	127	120	125	120	120	122	116	118	153	181	172
	利用社数（社）	732	800	848	882	781	736	760	801	887	388	512	518

# 2024年11月期 通期損益計算書（連結）

単位：百万円	2023年11月期	2024年11月期	増減額	増減率
売上高	2,665	3,276	611	23.0%
売上原価	670	1,033	363	54.3%
売上総利益	1,994	2,242	248	12.5%
販売費および一般管理費	1,703	2,149	446	26.2%
人件費	837	1,073	236	28.3%
広告宣伝費	334	375	41	12.6%
営業利益	290	93	▲196	▲67.8%
営業利益率	10.9%	2.8%	-	-
経常利益	287	83	▲203	▲71.1%
税引前利益	289	75	▲213	▲74.0%
法人税等	22	72	50	227.3%
当期純利益	267	2	▲264	▲99.0%

# 2024年11月期 通期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2023年11月期	2024年11月期	増減額	増減率
流動資産	2,786	2,788	2	0.1%
現預金等	2,118	2,237	118	5.6%
売掛金	196	188	▲7	▲4.0%
固定資産	654	968	313	47.9%
敷金及び保証金	27	67	40	151.3%
資産合計	3,441	3,757	316	9.2%
流動負債	981	994	12	1.3%
短期借入金	392	225	▲167	▲42.7%
未払費用	78	120	42	54.4%
固定負債	932	1,269	336	36.1%
純資産	1,526	1,493	▲33	▲2.2%
繰越利益剰余金	▲26	▲70	▲43	166.1%
負債・純資産合計	3,441	3,757	316	9.2%

# 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



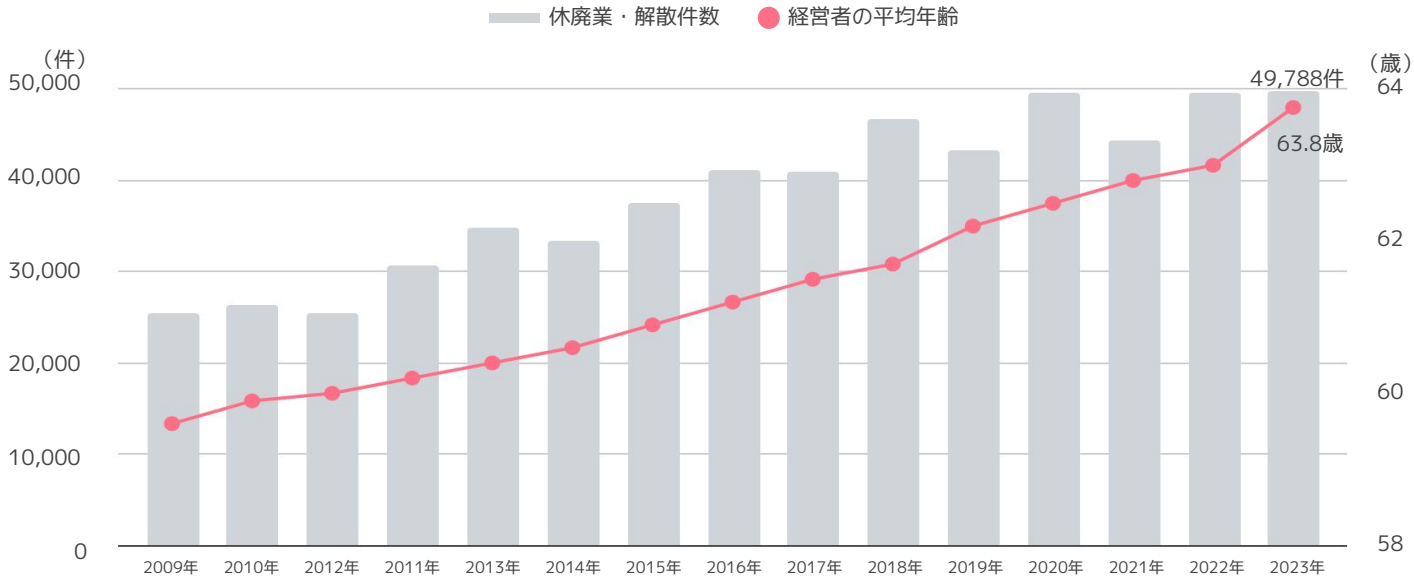
# 働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

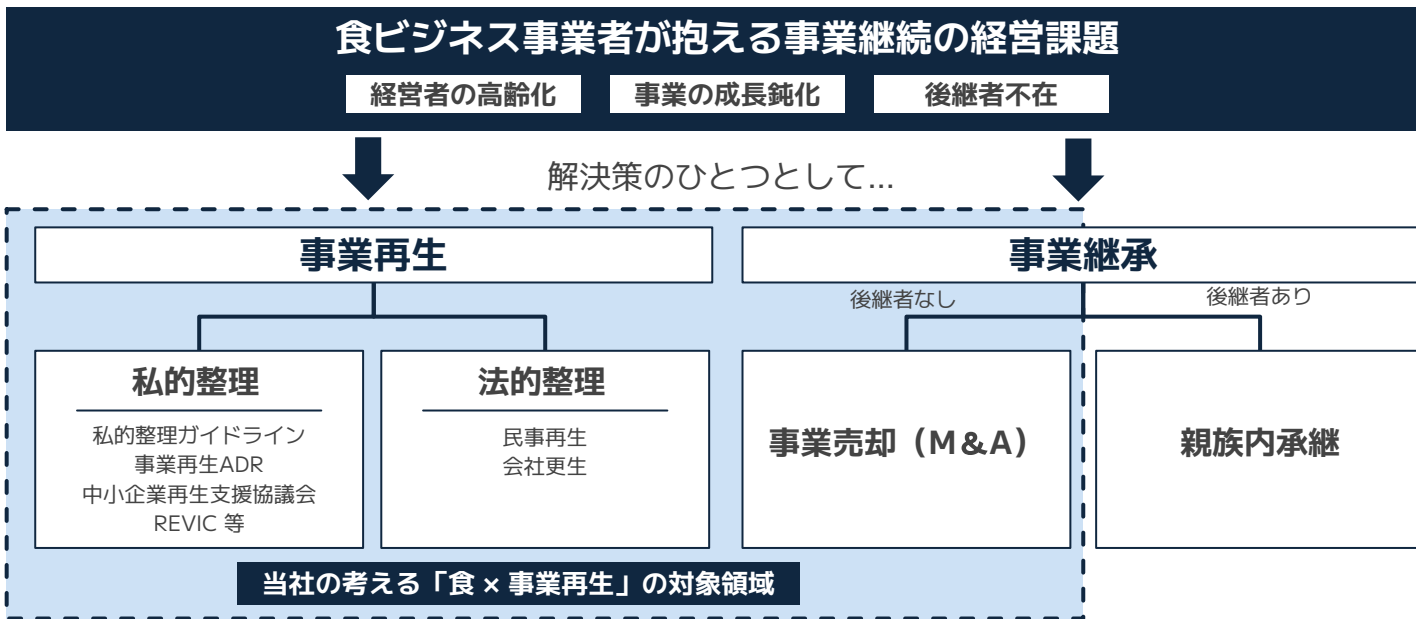
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



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  
 （(株)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



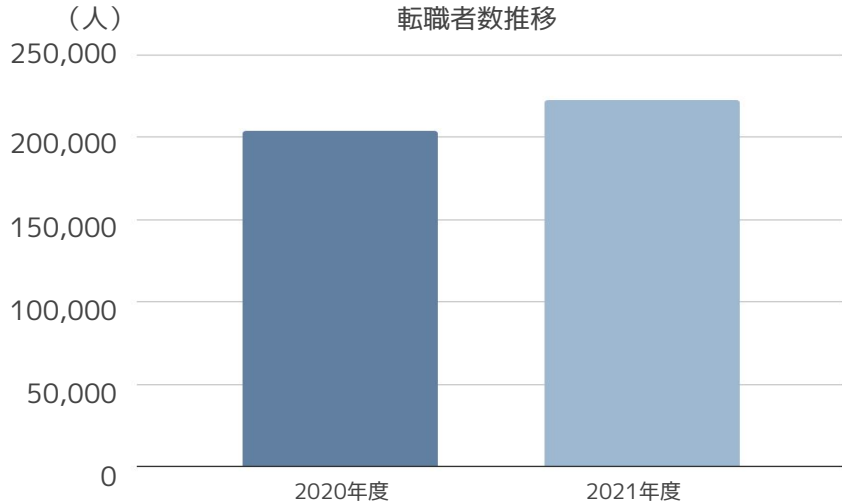
食 × 事業再生・承継



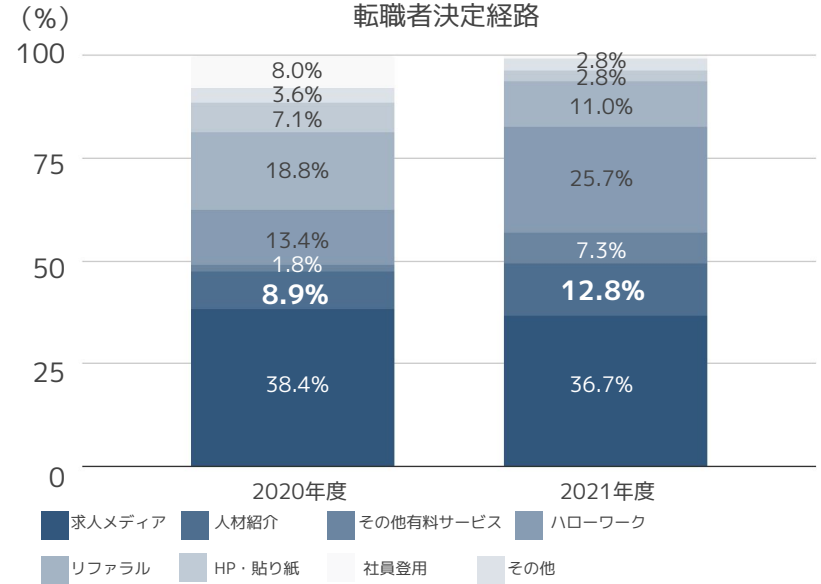
# 年間20万人以上が転職する市場

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。



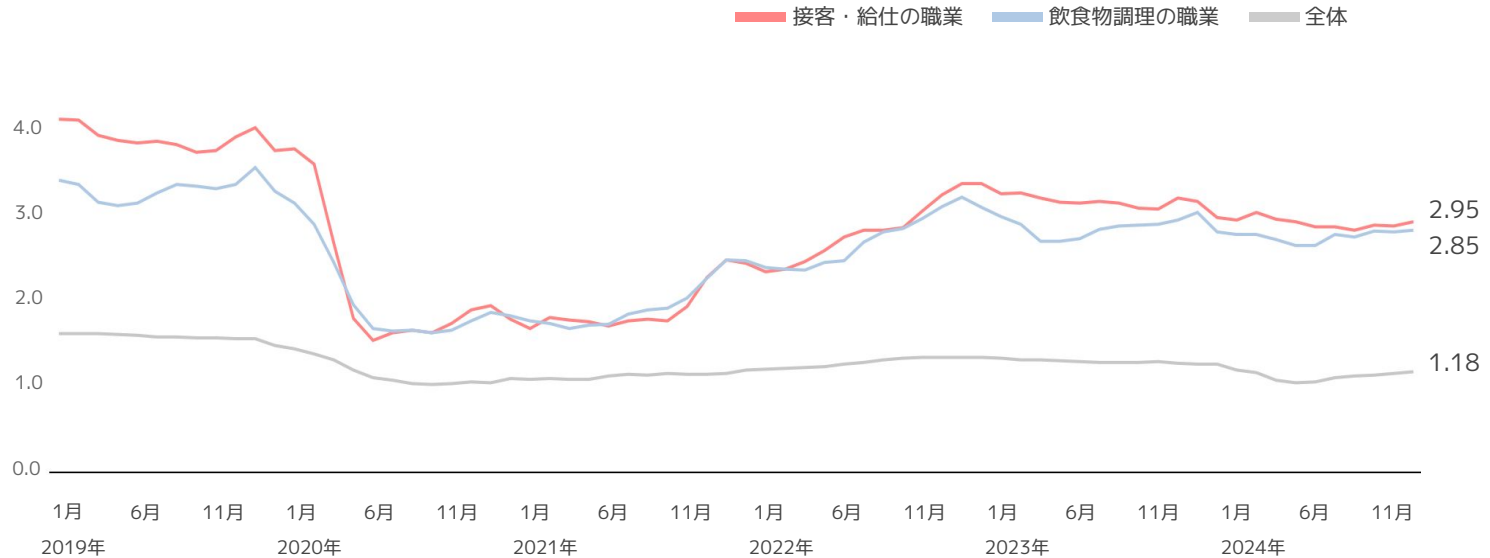
※出典：2020、2021年サービス産業動向調査・雇用動向調査、2016年経済センサス、  
ならびに当社オンラインアンケート結果より推計



※出典：当社オンラインアンケート結果より

# 市場の環境 ～有効求人倍率～

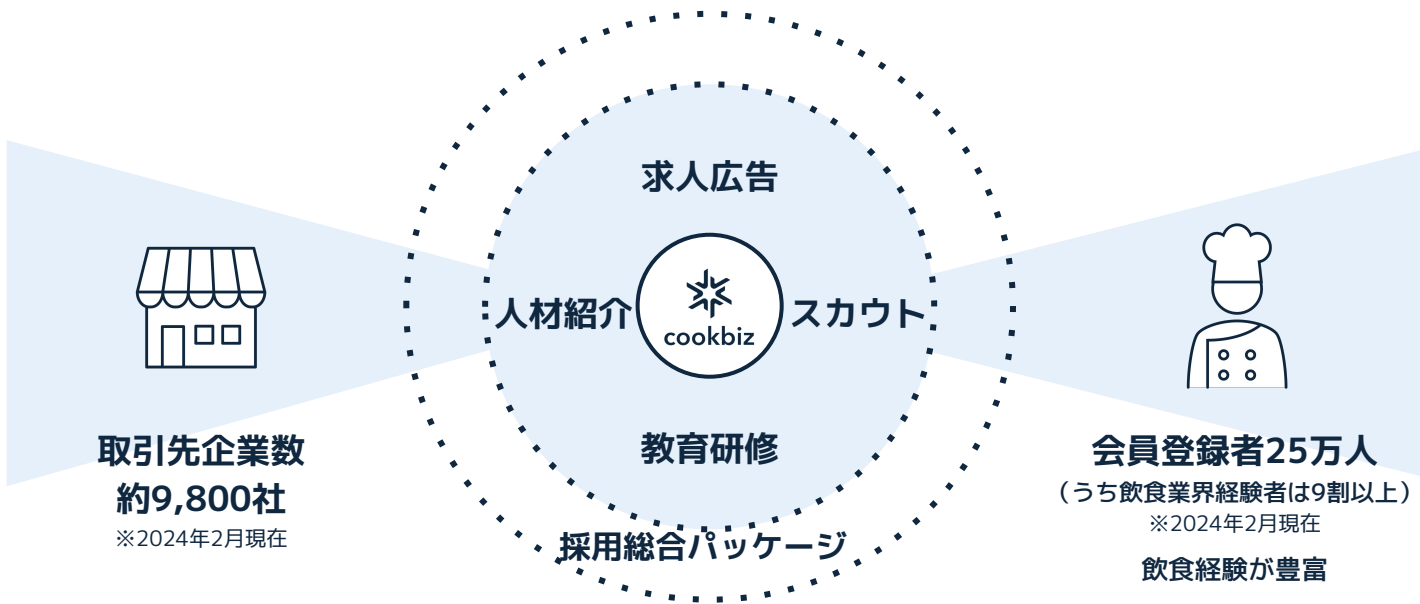
全業種においては、ほぼ変動はないものの、飲食業界における求人ニーズは高水準で推移。2021年10月以降は特に求人ニーズの高まりを見せている。



※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

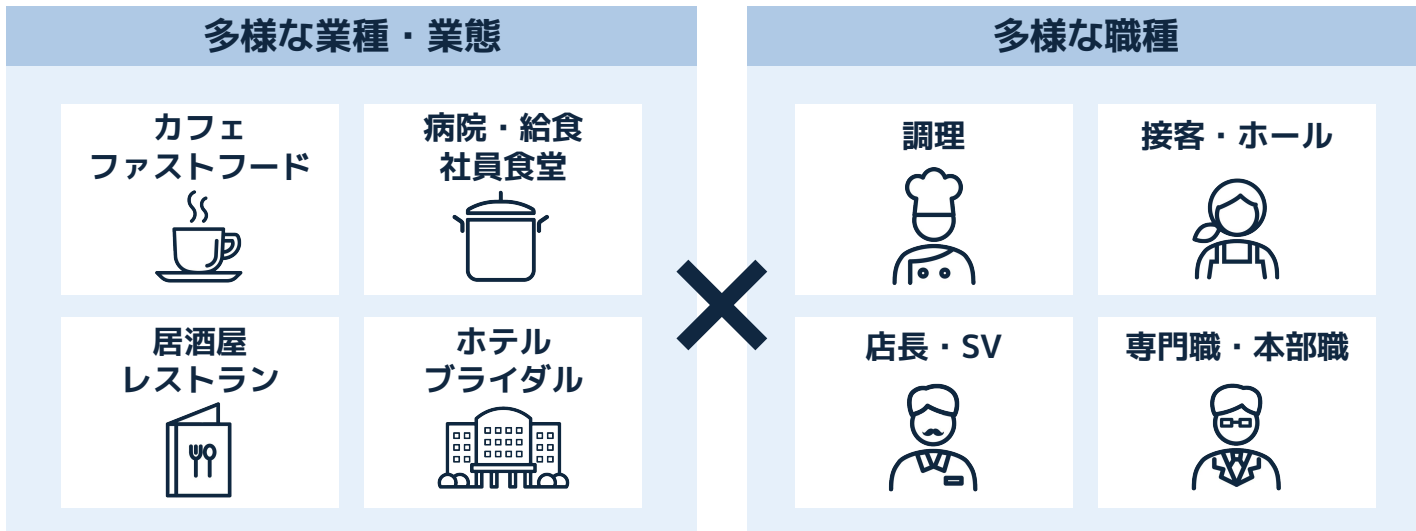
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



## 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。

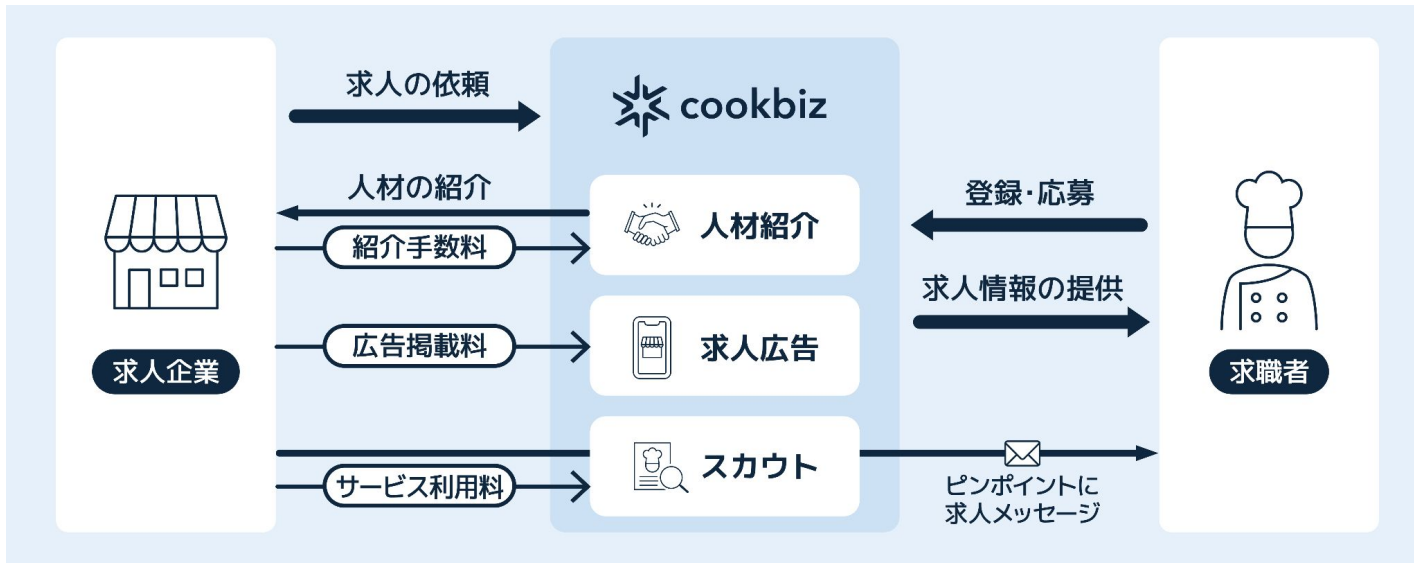
- 取引企業のうち、売上占有率の高い企業群はほぼ無くロングテールの顧客分布。
- 飲食業界でのキャリアアップを考える様々な職種、業種・業態の飲食経験者が利用。






# 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。



## 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

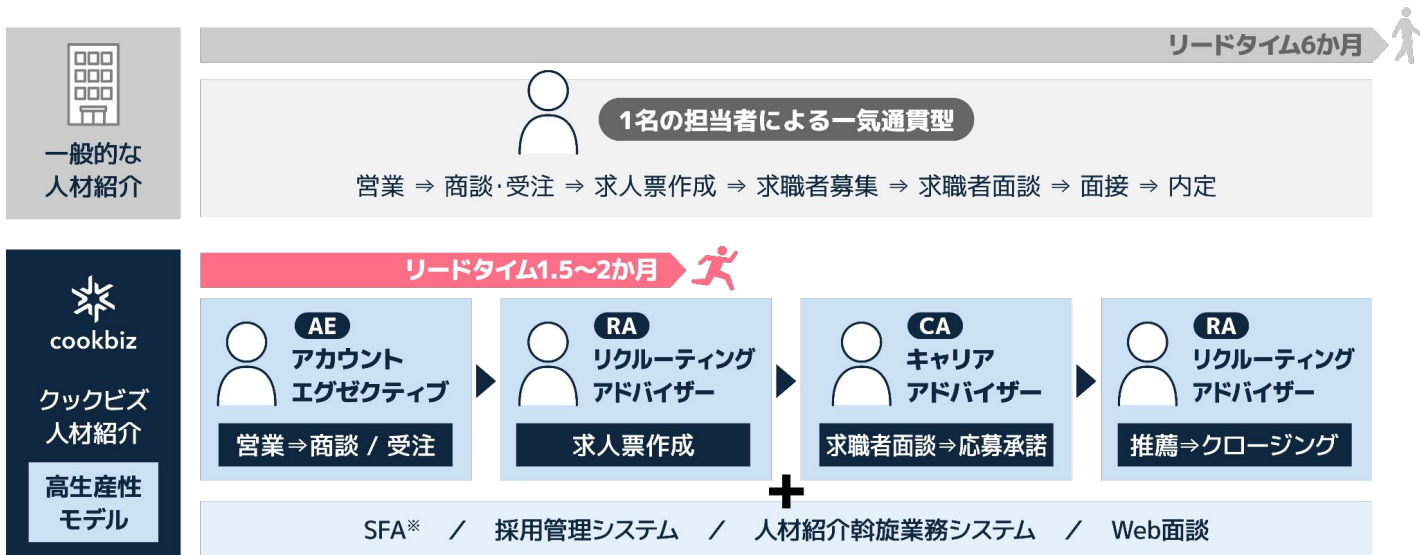
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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	FY25以降 展開予定
				CAST	

※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。

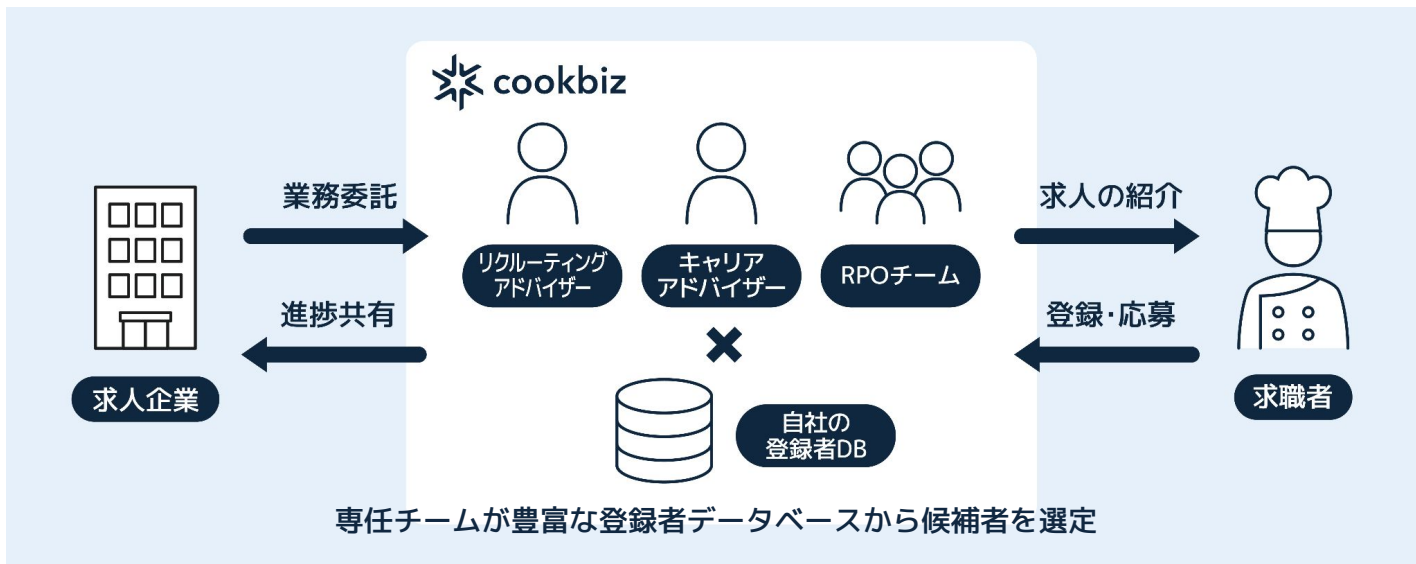


※Sales Force Automationの略で、営業支援のための各種ツール・システムを指す。営業担当の商談開始から受注までの進捗の可視化や活動管理を行う。

# ビジネスモデル（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



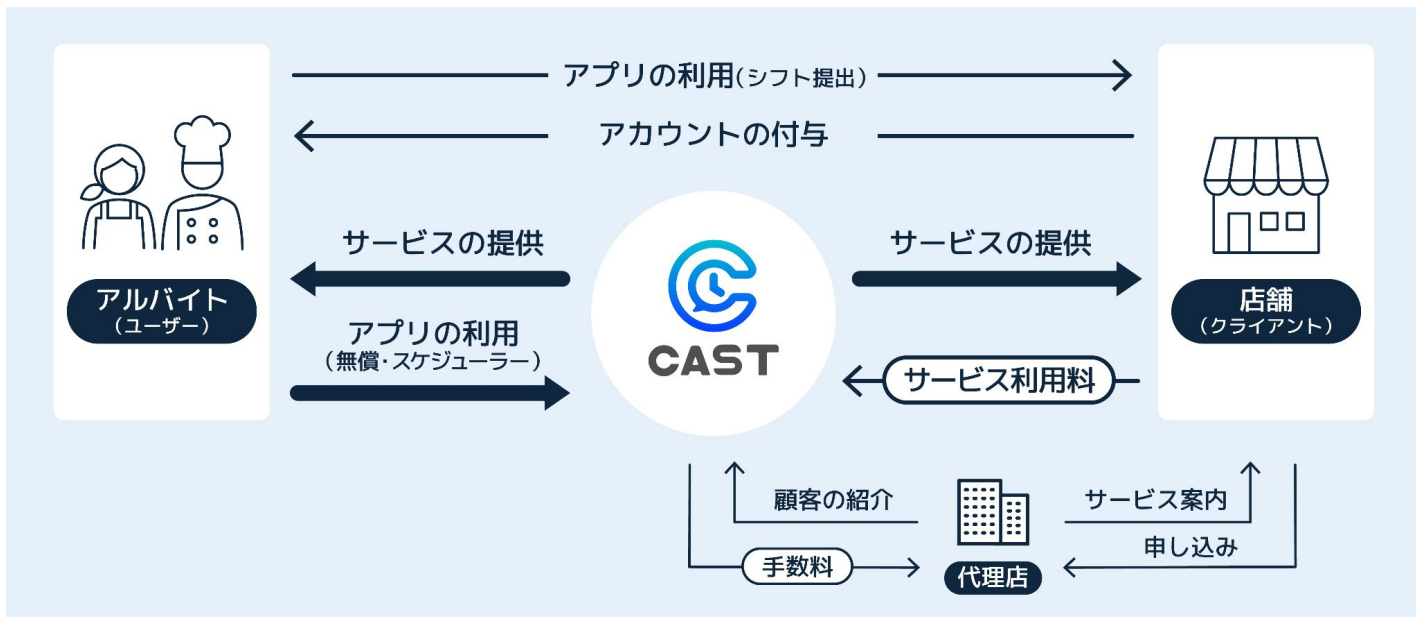
# ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



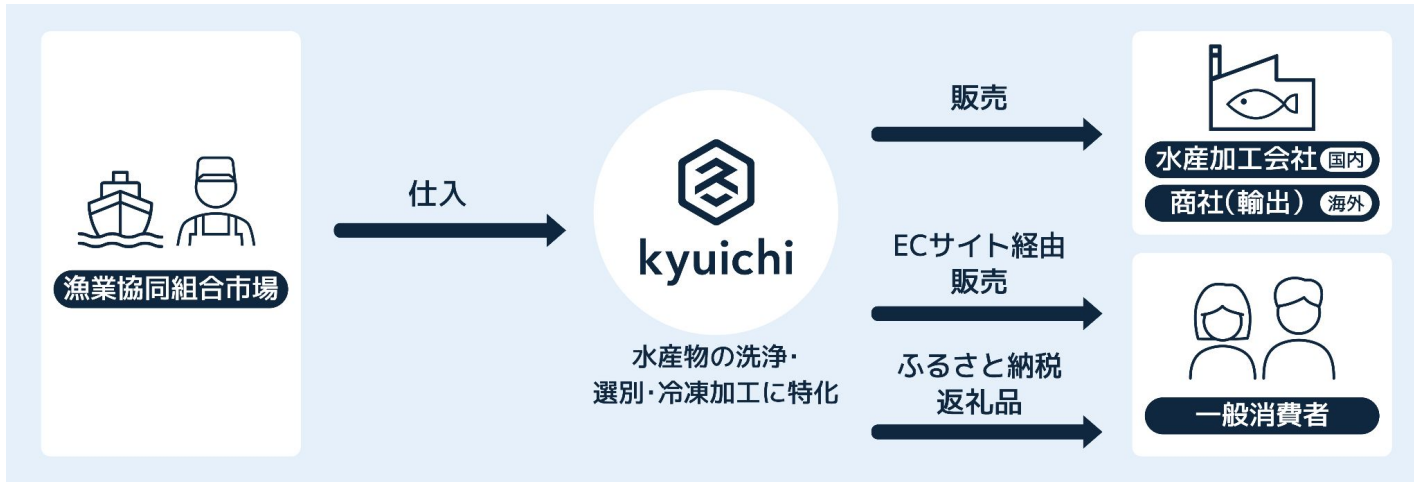
# ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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) 161名 (単体) 141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

