



2024年11月期 第1四半期 決算説明資料

2024年4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. 2024年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第1四半期 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1四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

2024年11月期 第1四半期 エグゼクティブサマリ

● 決算ハイライト



● TOPICS

ハイライト

HR事業が人材紹介を中心に好調

ハイライト

HR事業は閑散期の季節性のなか、四半期黒字を達成

ハイライト

事業再生は最繁忙期を背景に売上利益ともに貢献 (前年同四半期は2か月間の取り込み)

その他

ワールドインワーカー連結開始。HR事業内に数値取込み

目次

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

2024年11月期 第1四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY 57.4%・連結営業利益はYoY 129.6%と成長基調が継続。

| 単位：百万円 | 23年11月期 第1四半期実績 | 24年11月期 第1四半期実績 | YoY | 24年11月期 予想 | 進捗率 |
|-----------------------|--------------------|--------------------|---------------|---------------------|--------------|
| 売上高 | 571 | 899 | 57.4% | 3,350 | 26.8% |
| -HR事業 | 357 | 532 | 48.9% | 2,500 | 21.3% |
| -事業再生 ^(※1) | 213 | 366 | 71.6% | 850 | 43.1% |
| 営業利益 | 42 | 96 | 126.2% | 351 | 27.3% |
| -HR事業 | ▲9 | 35 | - | 282 | 13.7% |
| -事業再生 | 51 | 60 | 16.6 | 68 | 83.2% |
| 経常利益 | 44 | 93 | 111.4% | 343 | 27.1% |
| 当期純利益 | 26 | 65 | 142.4% | 363 ^(※2) | 17.9% |

※1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2022年10月31日までの2ヶ月間の損益を連結しております。
 ※2当期純利益予想は税効果会計の影響ため営業・経常利益比で増益の予想となります。

■売上高

- ・HR事業・事業再生ともに堅調に推移
- ・事業再生の前年度1Qは10～11月の2か月分の連結取り込みのため大幅増収

■営業利益

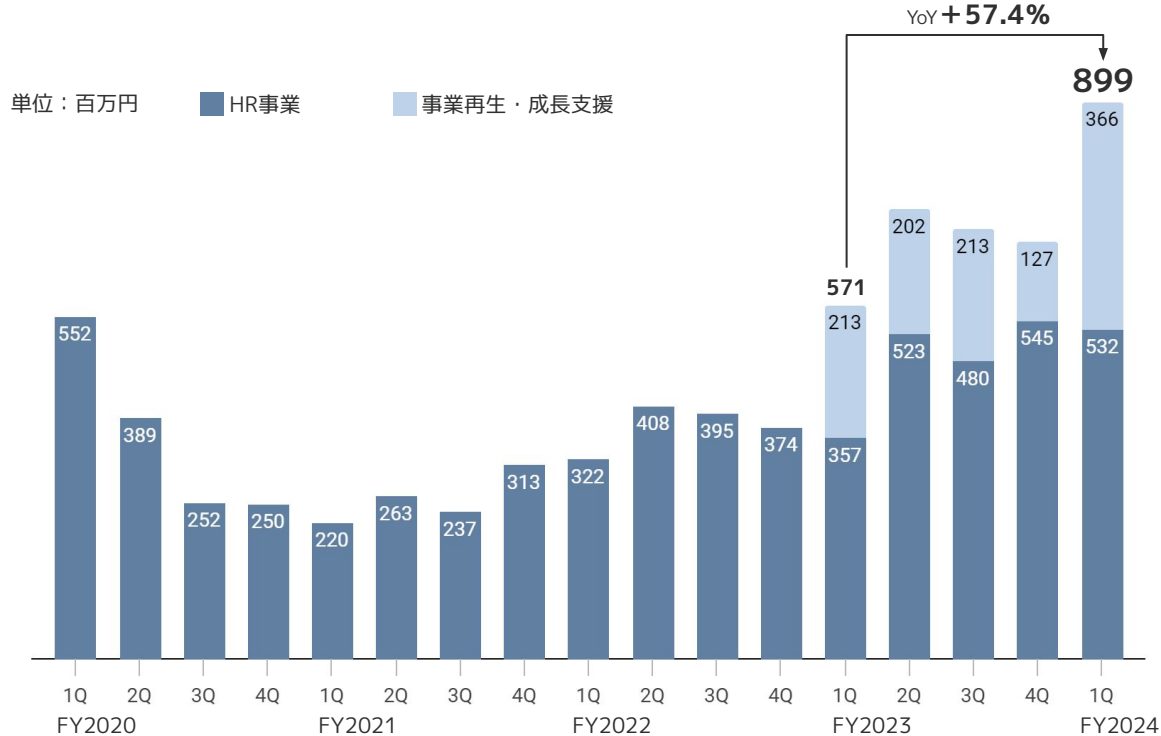
- ・HR事業：2018年度以来の1Q黒字化
- ・事業再生：EC開始に伴う販管費増を吸収し増益

■業績予想比

- ・HR事業：1Qは閑散期のため進捗率は想定通りも、前年度4Qの勢いを維持
- ・事業再生：1Qが売上・利益のピークの見込み。今期予想には中国輸出は含まず成長を見込む

売上高推移（連結）

連結売上高 YoY 57.4%、HR事業 YoY 48.9%、事業再生・成長支援 YoY 71.6%と両事業が堅調に推移。



■ HR事業

- ・ 閑散期の影響を受け前四半期比で減収となるものの求人需要の高まりを受け堅調
- ・ コロナ禍直前の業績トレンドに肉薄
- ・ 営業人員の採用は順調に推移

■ 事業再生

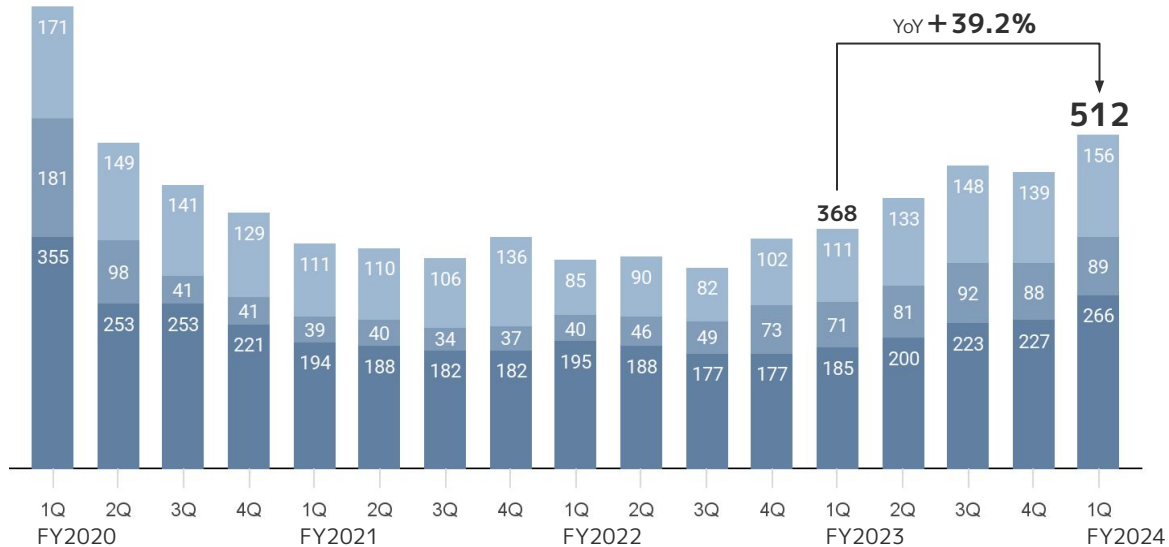
- ・ 前年度1Qは2か月分の変則決算
- ・ 鮮魚シーズンの最繁忙期を捉える

販売費及び一般管理費推移（連結）

積極的採用等の戦略投資を継続し、YoY 39.2%。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



■ 人件費

- ・ 人員採用は順調に進捗
- ・ 人件費のほか、採用関連費用も増加傾向

■ 広告宣伝費

- ・ インハウス運用に切り替え、集客は順調に進捗
- ・ 効率的な費用配分で目標集客人数を達成

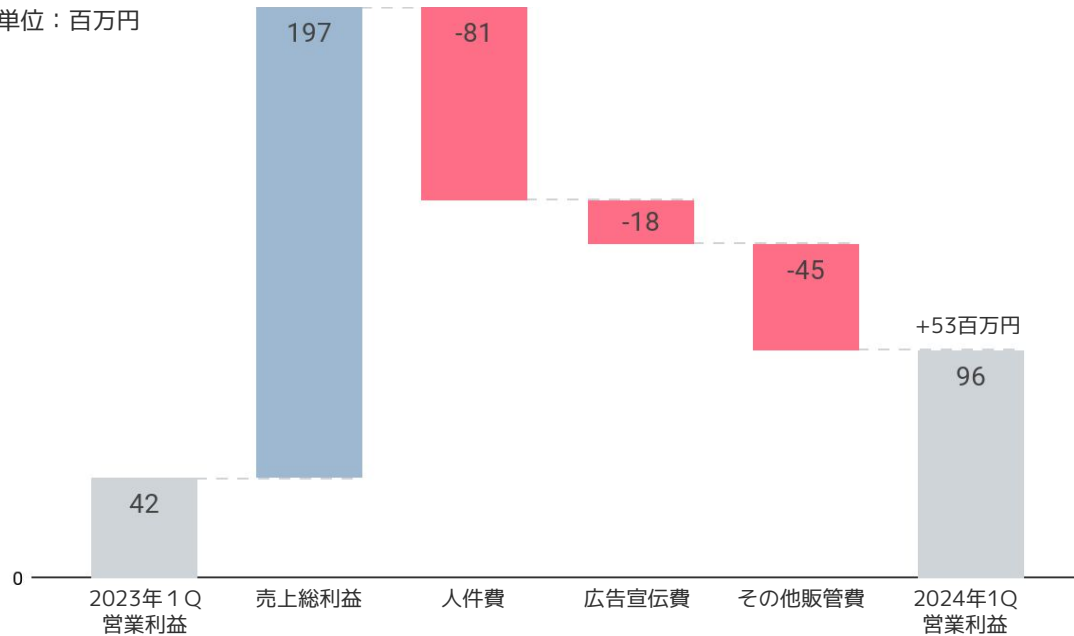
■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ 業務委託費用等（CAST開発関連）

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY 126.2%と戦略投資を吸収し増益。

単位：百万円



■ 売上総利益

- ・ 売上の拡大により堅調に増加

■ 人件費

- ・ 1Q末の連結従業員数156名
(前期末比+23名)

■ 広告宣伝費

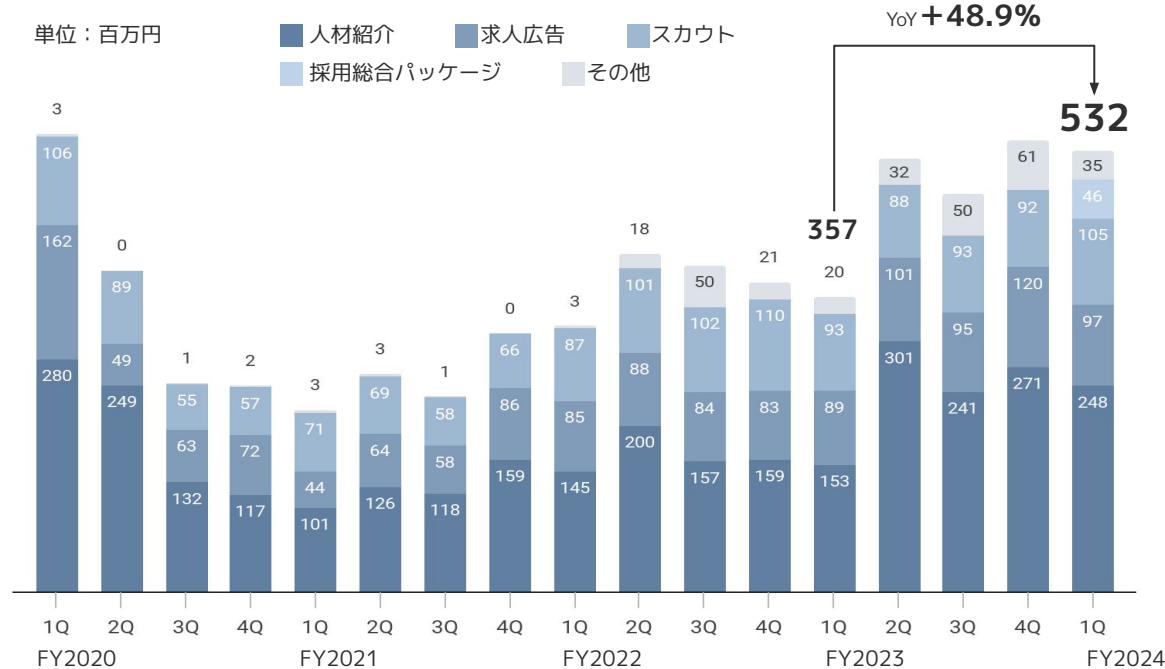
- ・ インハウスに切り替え、集客は順調。効率的な費用配分で目標集客人数を達成

■ その他

- ・ 人員増による諸経費の増加
- ・ 業務委託費用等（CAST開発関連）

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY 62.0%、求人広告YoY 8.2%、スカウトYoY 12.3%、その他YoY 73.8%。



■人材紹介

- ・ 求人需要の高まりが継続。企業の求人依頼数も継続的に増加傾向

■求人広告

- ・ リニューアルを控え成約単価は下げたものの、掲載社数が伸長

■スカウト

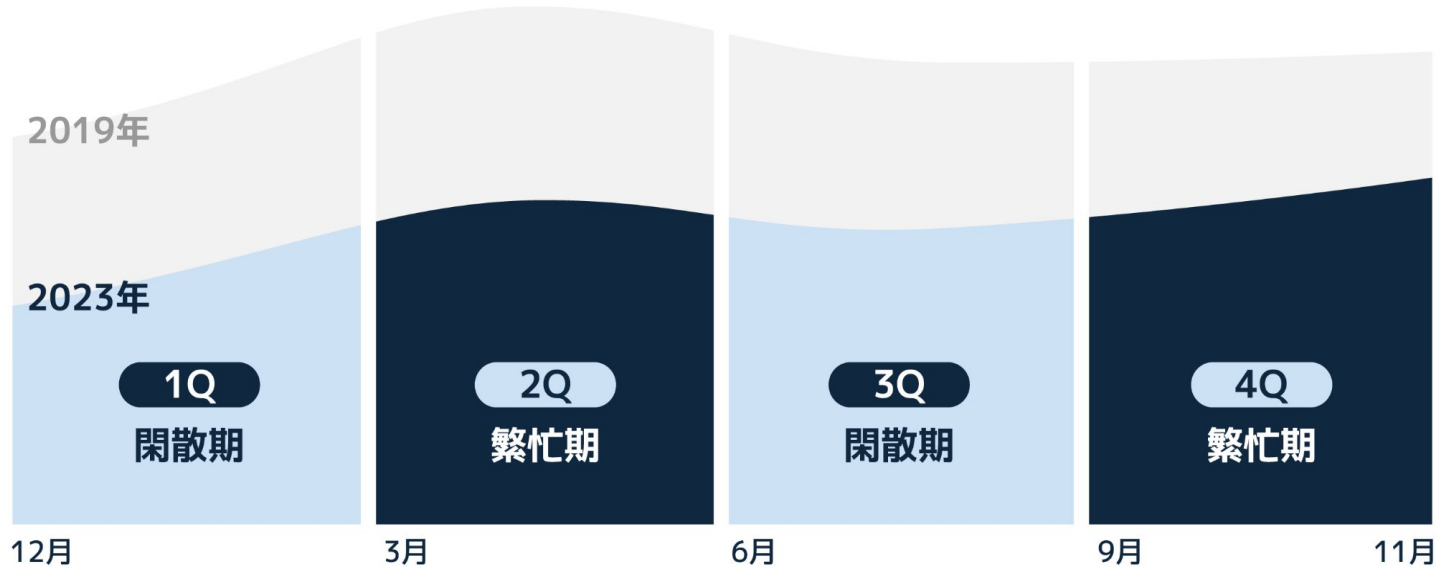
- ・ 前期以降、需要増を受け堅調。今春、新たなスカウトサービスをリリース予定

■採用総合パッケージ・その他

- ・ 採用総合パッケージは順調に進捗
- ・ ワールドインワーカー社は順調に進捗

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）。

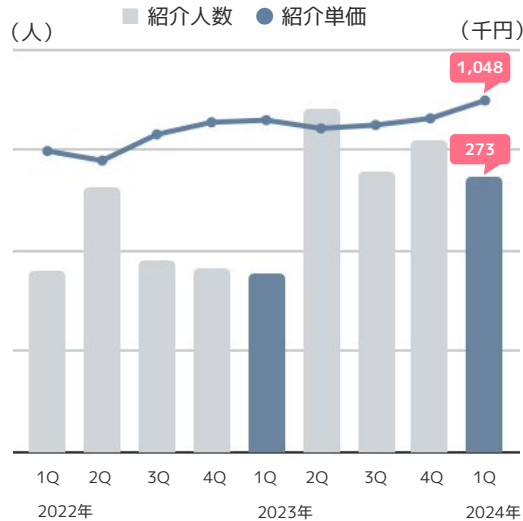


HR事業 サービス別KPI推移

人材紹介

高い需要を背景に
紹介単価は100万円を超える

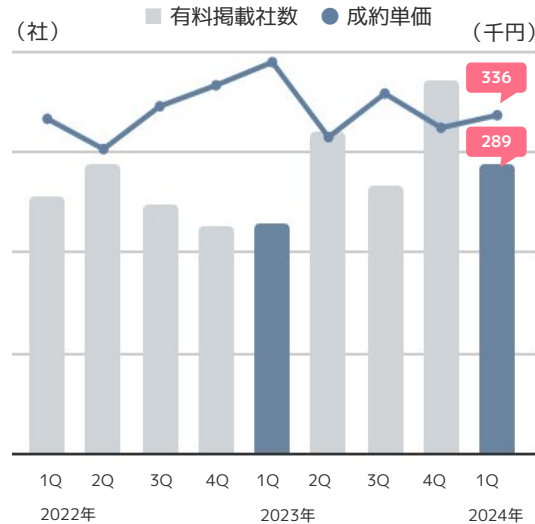
紹介人数 YoY 53.4% / 紹介単価 YoY 5.9%



求人広告

リニューアル前キャンペーンにより
社数増加の一方で単価下落

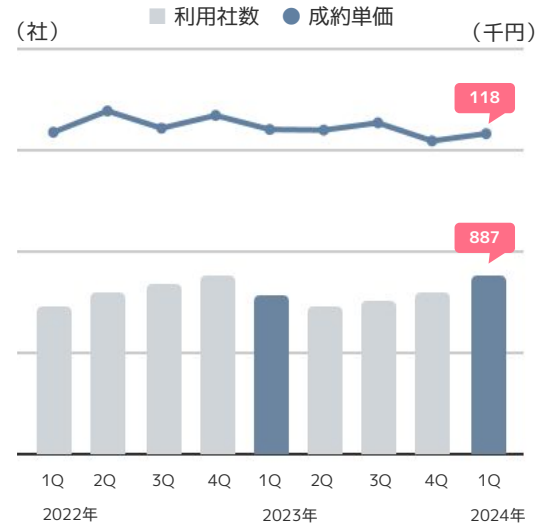
有料掲載社数 YoY 26.2% / 成約単価 YoY ▲13.5%



スカウト

顧客の需要が継続し社数は増加
単価は安定的に推移

利用社数 YoY 13.6% / 成約単価 YoY ▲1.1%



HR事業 サービス別売上高・KPI（採用総合パッケージ）

売上高YoY 271%・利用社数YoY 240%と順調。HR事業の他のサービス同様1Qは若干の季節性影響。

| | (単位) | 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 |
|------|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | (百万円) | 17 | 29 | 43 | 54 | 46 |
| 利用社数 | (社) | 5 | 9 | 11 | 13 | 12 |
| 新規社数 | (社) | 1 | 4 | 3 | 2 | - |
| 既存社数 | (社) | 4 | 5 | 8 | 11 | 12 |
| 契約単価 | (百万円) | 23 | 24 | 25 | 25 | 24 |
| 採用人数 | (人) | 18 | 25 | 21 | 32 | 35 |

■利用社数

- ・リピート企業は順調。新規利用企業は企業の期初予算取りの関係で2Q以降に受注の傾向にあり、売上転嫁のずれが発生

■契約単価

- ・顧客企業への採用をコミットすることで他のサービスと比較し高い単価を維持

※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、人材紹介売上計上。

事業再生・成長支援（きゅういち）決算概況

売上高はYoY 71.8%、営業利益は販管費増を吸収し、YoY 2%と成長基調が継続。

| 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 |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 213 | 202 | 213 | 127 | 366 |
| ホタテ | 70 | 75 | 151 | 97 | 80 |
| 鮮魚 | 139 | 127 | 62 | 29 | 260 |
| その他 | 3 | 0 | 0 | 0 | 26 |
| 売上原価 | 155 | 183 | 195 | 107 | 289 |
| 売上総利益 | 58 | 18 | 18 | 20 | 77 |
| 販売管理費 | 6 | 17 | 15 | 17 | 25 |
| 営業利益 | 51 | 1 | 3 | 2 | 52 |

■売上高

- ・鮮魚繁忙期に加え、噴火湾のサバが豊漁

■売上原価

- ・前年同四半期は2か月分の工場稼働に対し当四半期は3か月分の工場稼働等の影響

■販売管理費

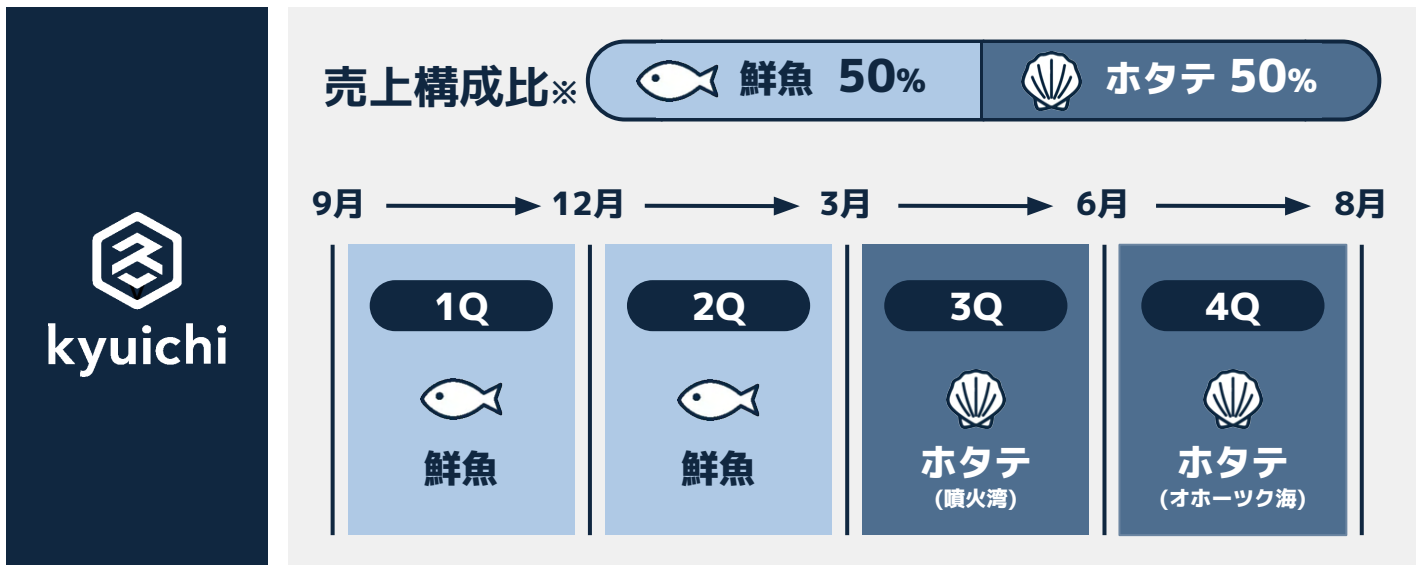
- ・EC開始に伴う発送料等の費用負担が増加

■営業利益

- ・コスト増のなか、増益

事業再生・成長支援事業の季節性

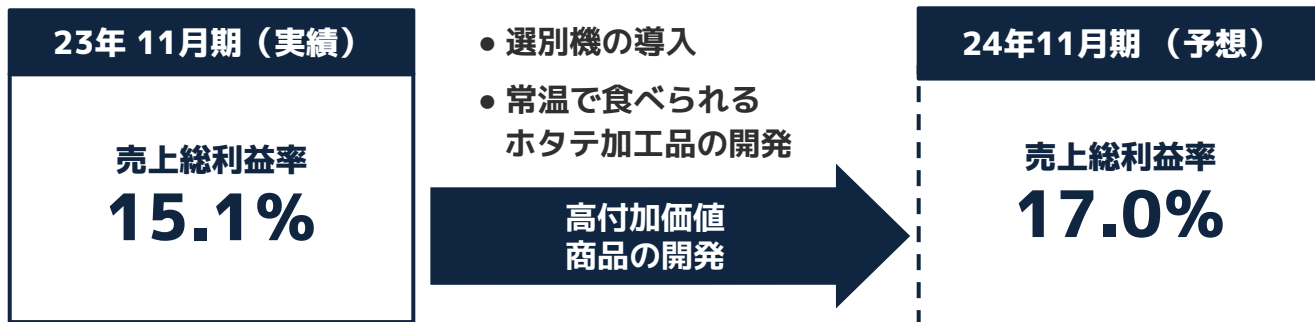
上期は鮮魚、下期はホタテと漁獲内容が偏重。ホタテにおいても国内流通と中国流通があるため、中国への禁輸影響は一定の割合はあるものの、きゅういち事業全体においては限定的。2024年度に関しては禁輸の継続を見据えた事業計画及び予算を策定。



※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

中国禁輸長期化を見据えた商品構成の見直しによる粗利見通し

- 粗利低下の主因であった両貝取引が、中国禁輸を受けて減少したことを機に売上総利益は改善傾向に。禁輸解除を待たず、中長期的な利益率向上をめざす。（1Q売上総利益率 21.0%）
- 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。



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2024年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2024年11月期 第1四半期 **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



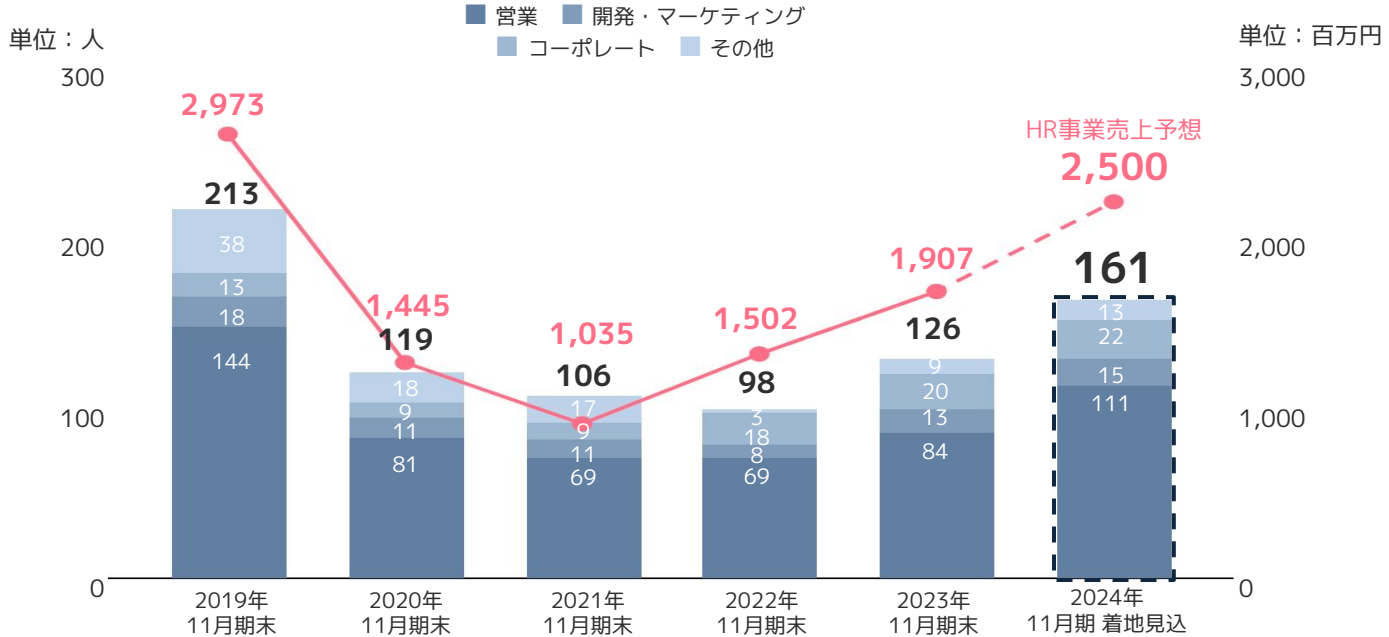
2024年11月期 重点施策について

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 | 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。 |
| | ワールドインワーカー | 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めざす。飲食や介護に加え、株式会社ゆこゆ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も強化。 |
| 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 | 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 従業員推移 (HR事業・単体)

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。(1Q現在：140人)



※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8名であり、161名に含んでおりません。

きゅういち関連トピック①

- 新設（交換）したトンネルフリーザーは2月より稼働開始。省エネおよび生産効率の向上を図る。
（経済産業省による中国禁輸措置の補助金を活用する予定であり、現在申請中）
- 北海道函館市の小・中学校60校と、一部の幼稚園の給食にきゅういちのホタテ貝柱が採用。
- 愛媛県のイタリアンレストラン「MARUBUN」とのコラボレーション商品を開発（NHKにて取組を報道）。



新設トンネルフリーザーは2月より稼働



函館市の給食で提供されたホタテ



MARUBUNのホタテピッツァ

きゅういち関連トピック②

- 2024年3月、ホタテ貝殻の資源としての有効活用のため、北海道スカルップ社に貝殻1.5トンを提供。持続可能な社会実現のための環境問題への取組みを強化（用途：石灰肥料にリサイクル加工）。
- 2024年7月20日にきゅういち[工場見学会](#)を実施予定。



目次

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

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 |
| 売上高 | 322 | 408 | 395 | 374 | 571 | 725 | 694 | 673 | 899 |
| 売上原価 | 3 | 4 | 4 | 4 | 160 | 191 | 200 | 117 | 290 |
| 売上総利益 | 319 | 404 | 390 | 370 | 410 | 533 | 493 | 555 | 608 |
| 売上総利益率 | 98.9% | 98.9% | 98.8% | 98.8% | 71.9% | 73.6% | 71.1% | 82.5% | 67.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 321 | 325 | 309 | 354 | 368 | 415 | 465 | 454 | 512 |
| 営業利益 | ▲2 | 78 | 80 | 16 | 42 | 118 | 28 | 100 | 96 |
| 営業利益率 | ▲0.8% | 19.3% | 20.5% | 4.3% | 7.4% | 16.3% | 4.1% | 15.0% | 10.7% |
| 営業外収益 | - | - | - | - | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 |
| 営業外費用 | - | - | - | - | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 経常利益 | ▲4 | 79 | 78 | 14 | 44 | 118 | 26 | 98 | 93 |
| 経常利益率 | ▲1.4% | 19.5% | 19.9% | 3.9% | 7.7% | 16.3% | 3.8% | 14.7% | 10.4% |
| 特別利益 | - | - | - | - | - | - | - | 2 | - |
| 特別損失 | - | - | - | - | 0 | 0 | - | 0 | 0 |
| 税引前四半期純利益 | ▲4 | 79 | 78 | 14 | 43 | 118 | 26 | 101 | 93 |
| 法人税等 | 1 | ▲3 | ▲5 | 15 | 17 | 1 | 7 | ▲3 | 27 |
| 四半期純利益 | ▲5 | 83 | 84 | 0 | 26 | 116 | 18 | 104 | 65 |

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

2024年11月期 第1四半期損益計算書（連結）

| 単位：百万円 | 2023年第1四半期 | 2024年第1四半期 | 増減額 | 増減率 |
|-------------|------------|------------|-----|--------|
| 売上高 | 571 | 899 | 327 | 57.3% |
| 売上原価 | 160 | 290 | 130 | 81.3% |
| 売上総利益 | 410 | 608 | 197 | 48.0% |
| 販売費および一般管理費 | 368 | 512 | 144 | 39.1% |
| 人件費 | 185 | 266 | 81 | 43.8% |
| 広告宣伝費 | 71 | 89 | 18 | 25.4% |
| 営業利益 | 42 | 96 | 53 | 126.2% |
| 営業利益率 | 7.4% | 10.7% | - | - |
| 経常利益 | 44 | 93 | 49 | 111.4% |
| 税引前利益 | 43 | 93 | 49 | 114.0% |
| 法人税等 | 17 | 27 | 10 | 58.8% |
| 当期純利益 | 26 | 65 | 38 | 146.2% |

2024年11月期 第1四半期貸借対照表（連結）

| 単位：百万円 | 2023年11月期 | 2024年第1四半期 | 増減額 | 増減率 |
|----------|-----------|------------|------|--------|
| 流動資産 | 2,786 | 2,695 | ▲91 | ▲3.3% |
| 現預金等 | 2,118 | 1,993 | ▲124 | ▲5.9% |
| 売掛金 | 196 | 365 | 168 | 85.7% |
| 固定資産 | 654 | 819 | 164 | 25.1% |
| 敷金及び保証金 | 27 | 66 | 39 | 144.4% |
| 資産合計 | 3,441 | 3,514 | 73 | 2.1% |
| 流動負債 | 981 | 1,069 | 87 | 8.9% |
| 短期借入金 | 392 | 492 | 99 | 25.3% |
| 未払費用 | 78 | 95 | 17 | 21.8% |
| 固定負債 | 932 | 896 | ▲35 | ▲3.8% |
| 純資産 | 1,526 | 1,548 | 21 | 1.4% |
| 繰越利益剰余金 | ▲26 | ▲7 | 18 | - |
| 負債・純資産合計 | 3,441 | 3,514 | 73 | 2.1% |

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

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）」

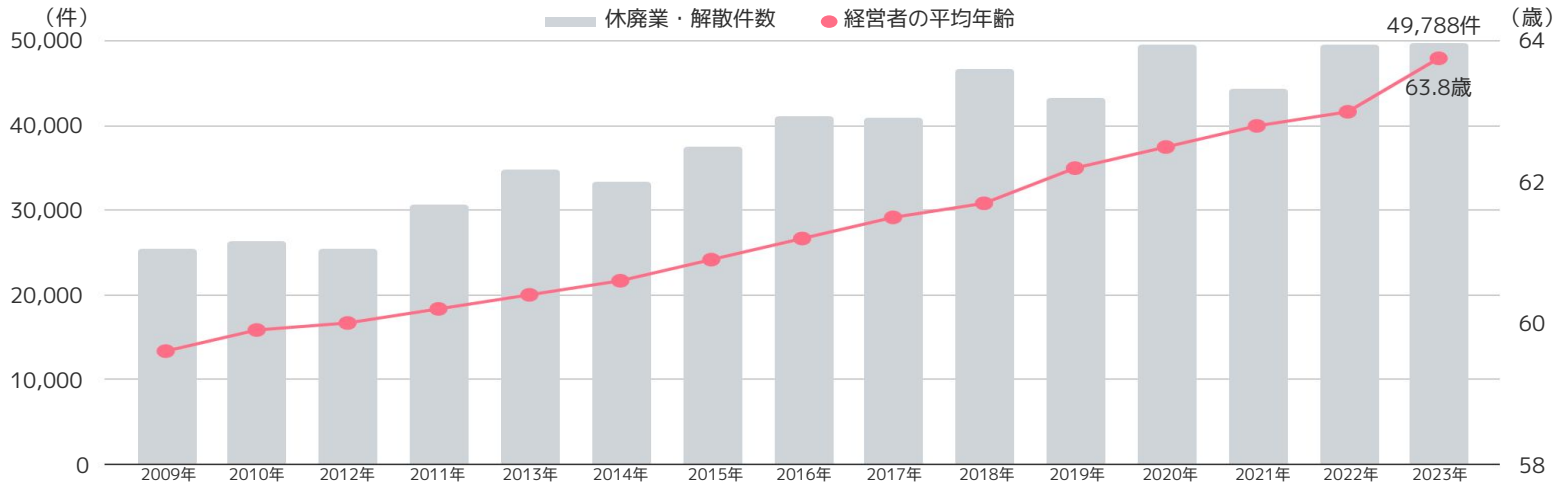
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

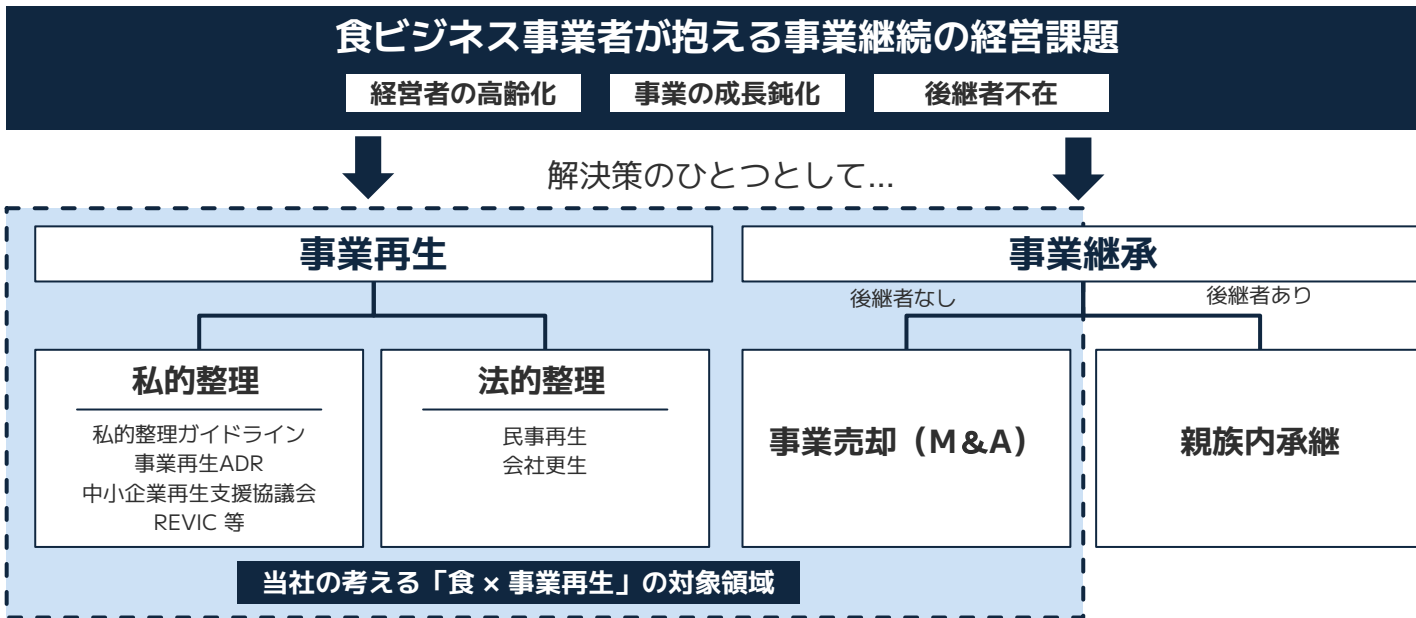
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



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



採用総合パッケージ



食 × DX



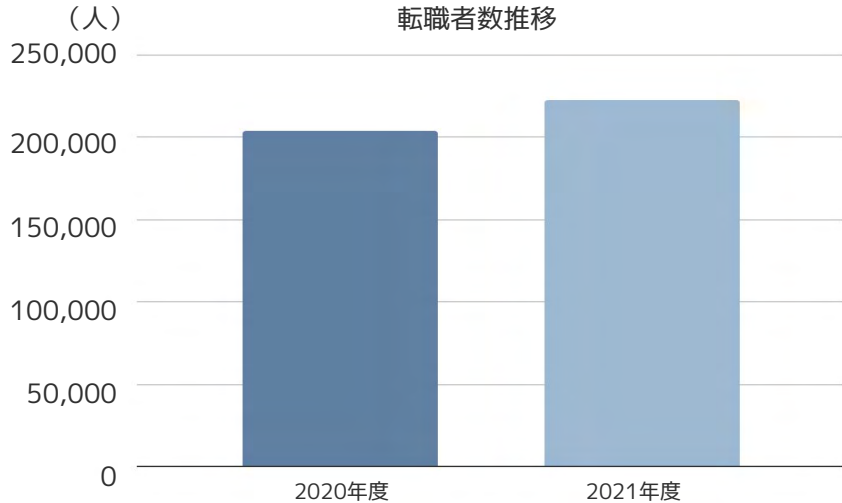
食 × 事業再生・承継



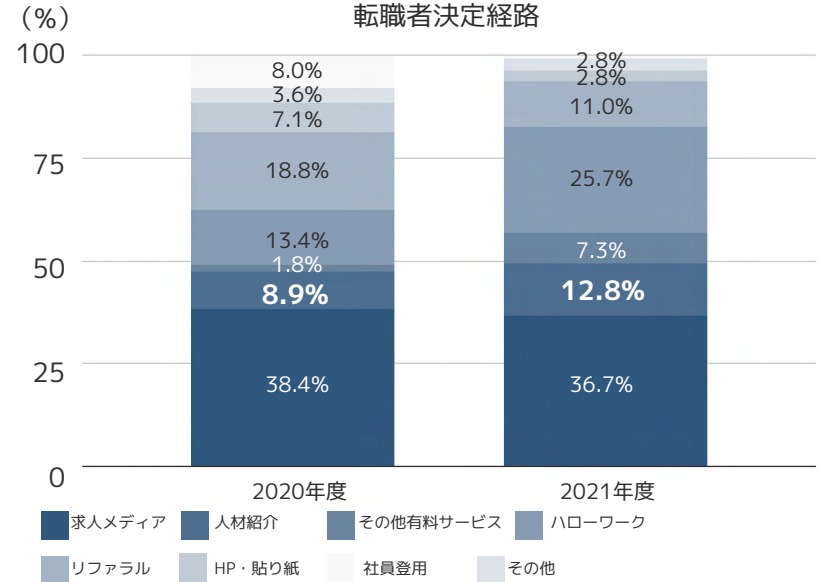
年間20万人以上が転職する市場

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。



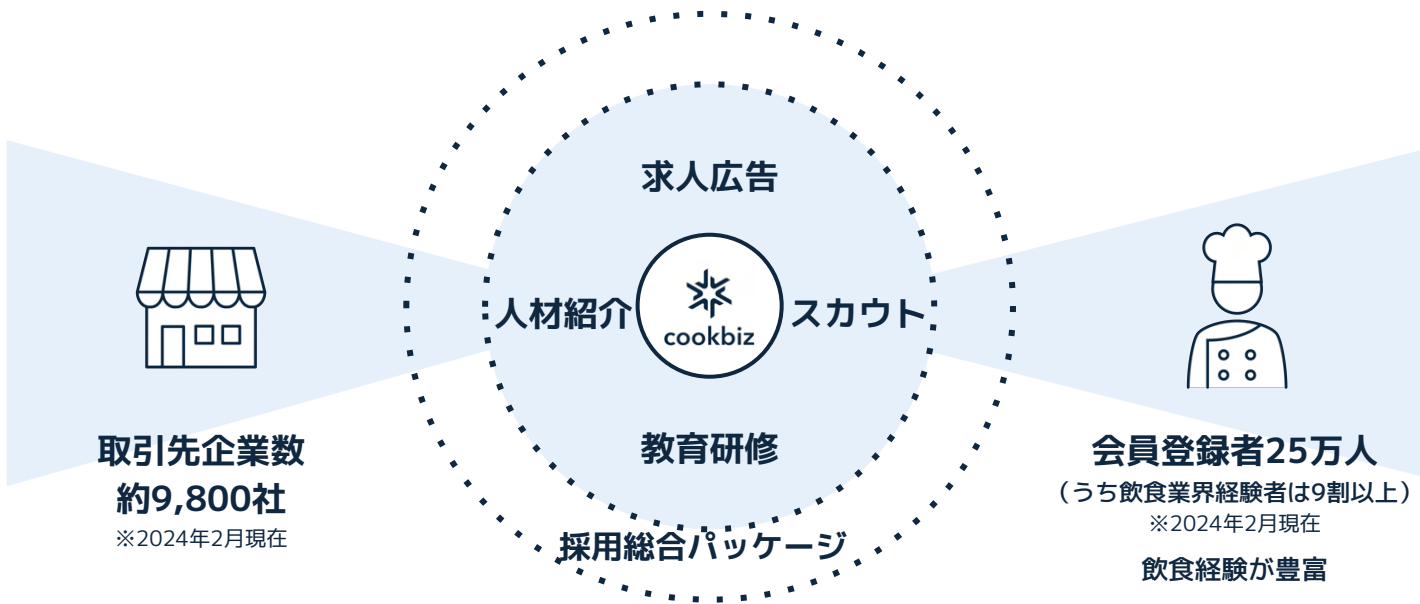
※出典：2020、2021年サービス産業動向調査・雇用動向調査、2016年経済センサス、
ならびに当社オンラインアンケート結果より推計



※出典：当社オンラインアンケート結果より

飲食業界における正社員の転職領域に特化

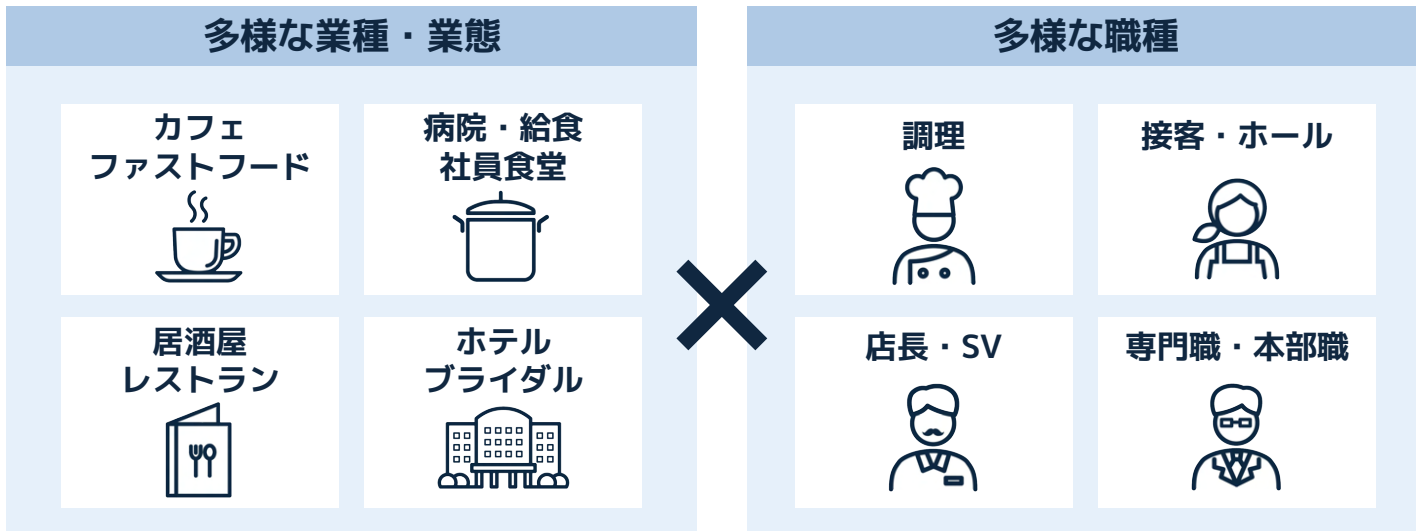
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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

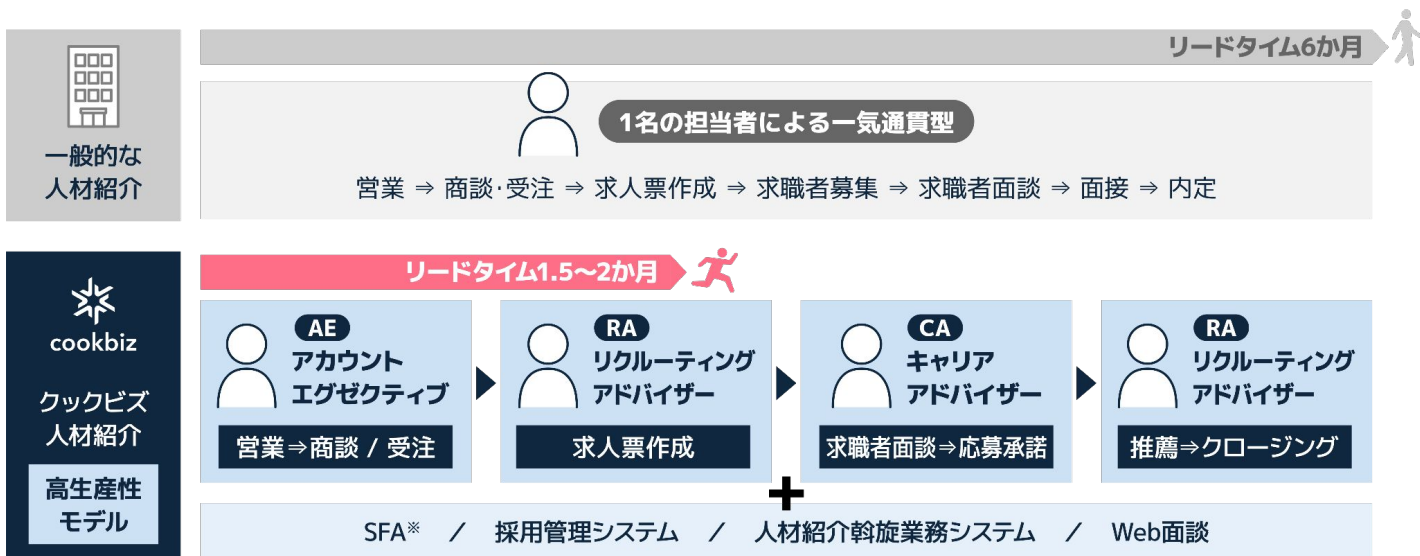
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

| 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

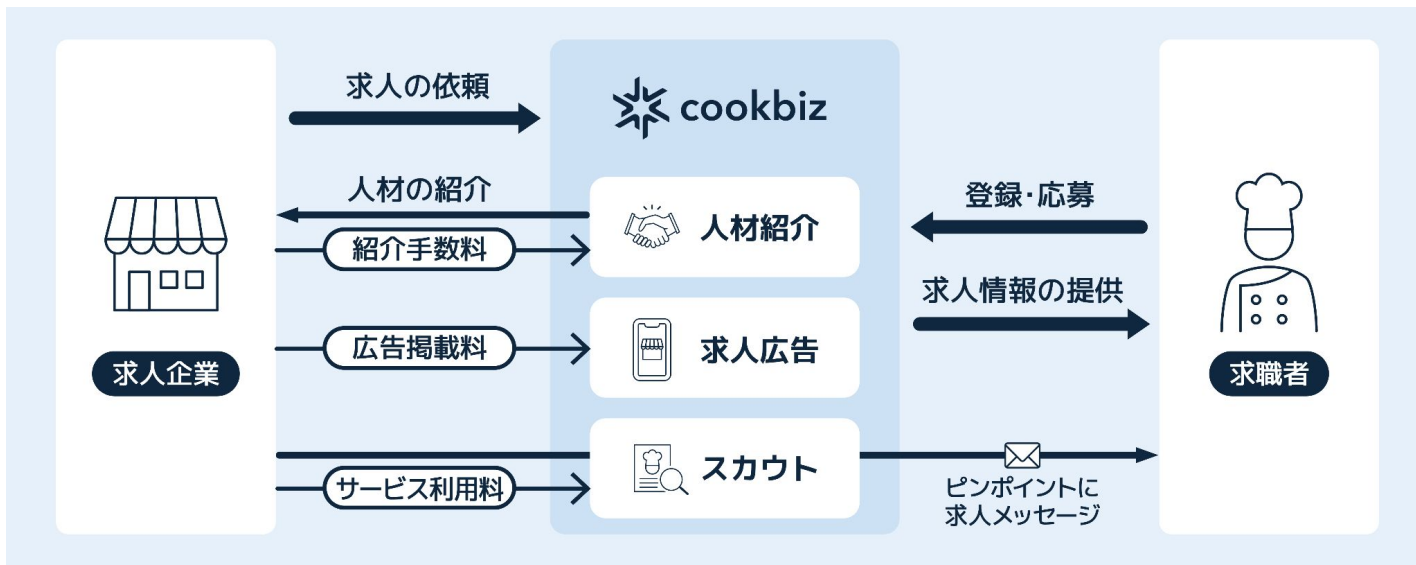
業務フローは分業体制を敷いており、さらに各工程をDX化することで高生産モデルを構築。特に人材紹介においては面談決定から内定承諾までのリードタイムが1.5~2か月と短く、一般的な人材紹介会社と大きく差をつけている。



※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。

ビジネスモデル（HRサービス）

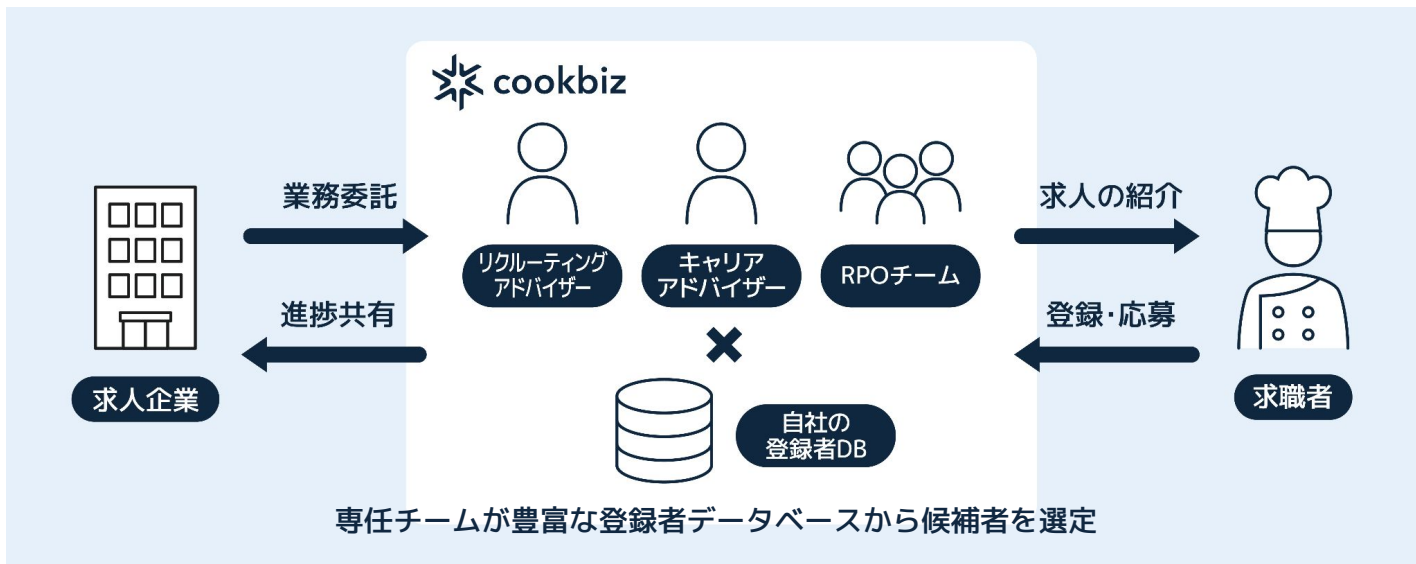
人材紹介・求人広告・スカウトサービスを提供。業界最大級の求人数を誇り、約25万人の求職登録者とのマッチングを実現。



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



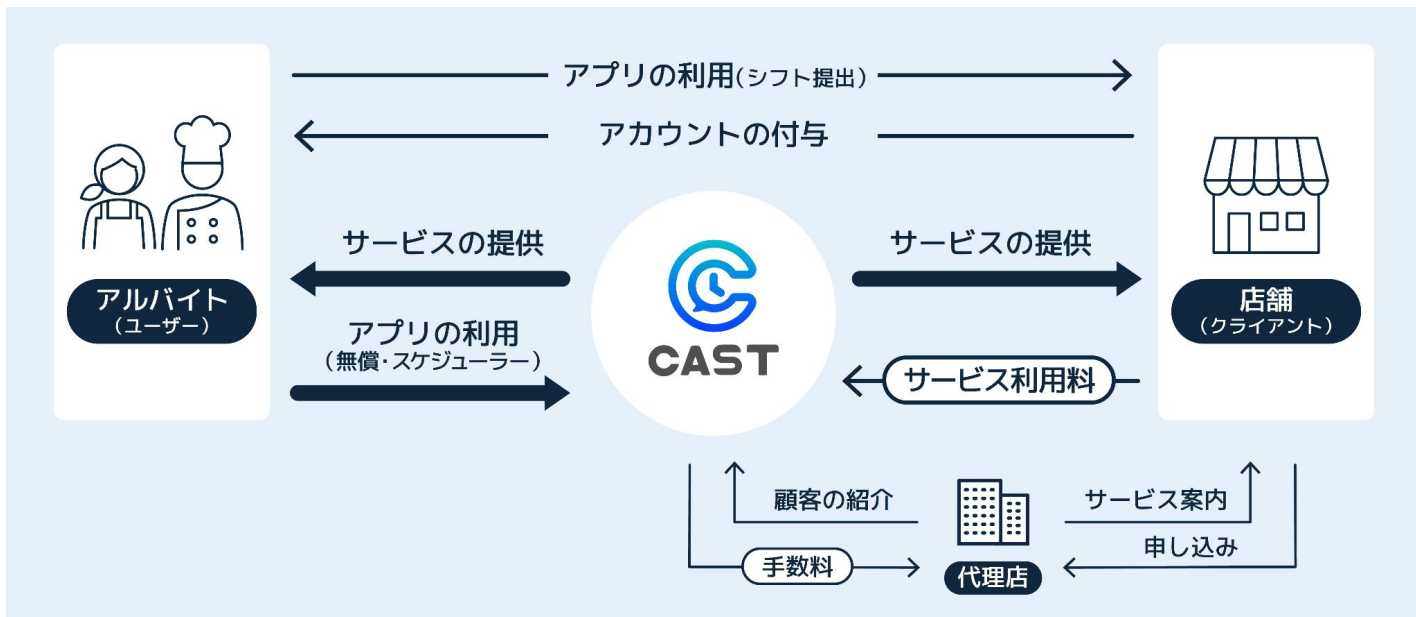
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



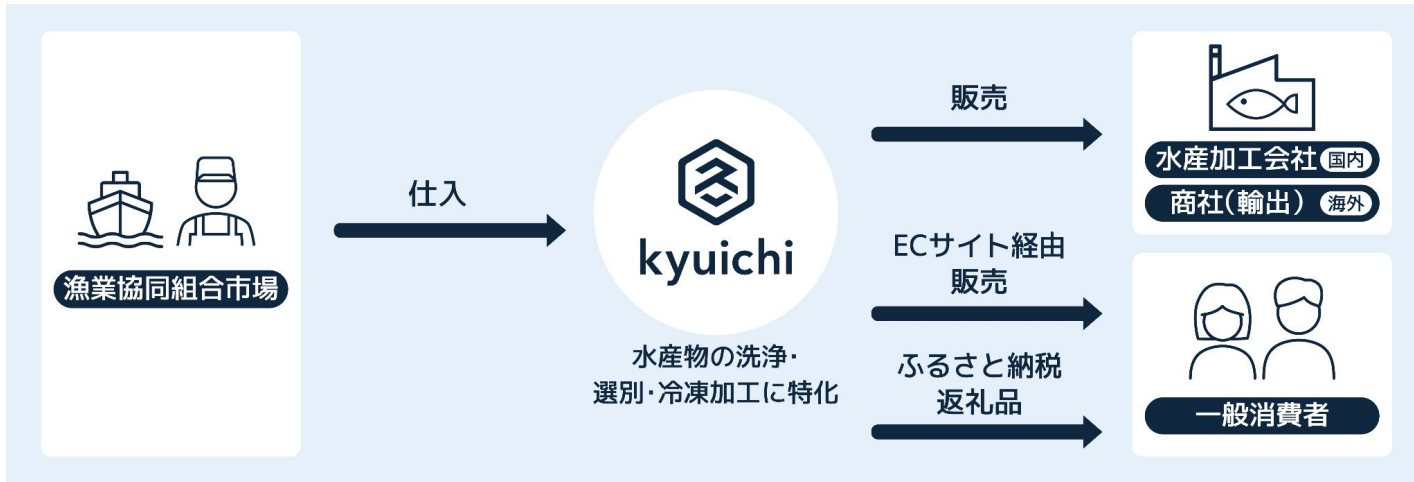
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



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。

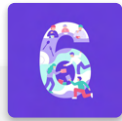


イベントフードコーディネーター



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

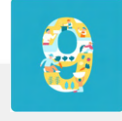


エコフードBOX



「もったいない」を 減らす・つくらないために

大阪本社オフィスに
エコフードBOXを設置



cookbiz Dining Out



次世代に向けた食育を リードする

美味しく食育！函館市の小・中学校
・幼稚園の給食に、きゅういちのホ
タテ貝柱が採用



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」

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ブ
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。

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) 156名 (単体) 140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2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

