



# 2026年11月期 第1四半期 決算説明資料

2026年4月14日

クックビズ株式会社（東証グロース 6558）

## Mission・Vision

### 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

### 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. 2026年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2026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

# 2026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

### 全体業績

構造改革による損益分岐点の低下により、営業赤字が前年同期比で大幅に縮小。

### 投資事業

収益改善が進み、黒字化を実現。きゅういちは、6四半期ぶりの単独黒字化。

### HR事業

各種戦略の切り戻しを断行。先行KPIは前期ボトム圏を脱し、足元では明確な回復基調へ。

### 見通し

引き下げた損益分岐点をベースに、下期以降のトップライン回復による黒字化を図る。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第1四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

2026年11月期 第1四半期 決算概況

# 2026年11月期 第1四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲10.1%、連結営業損益は34百万円の損失を計上。

単位：百万円	25年11月期 第1四半期末績	26年11月期 第1四半期末績	YoY	26年11月期 予想	進捗率
売上高	772	694	▲10.1%	3,240	21.4%
-HR事業	414	384	▲7.4%	1,900	20.2%
-投資事業	358	310	▲13.3%	1,340	23.2%
営業利益	▲84	▲34	-%	80	-%
- HR事業	▲77	▲40	-%	30	-%
-投資事業	▲6 <sup>(※)</sup>	6 <sup>(※)</sup>	-%	50	-%
経常利益	▲87	▲38	-%	60	-%
当期純利益	▲107	▲24	-%	80	-%

※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。

## ■売上高

- ・HR事業：前年度からの戦略的課題および閑散期の影響を受け減収。1月中旬の戦略転換以降、先行KPIは反転の兆し。
- ・投資事業：きゅういちにおける不採算取引の適正化を優先し減収。収益性重視の体制へとシフトしており、計画通りの推移。

## ■営業利益

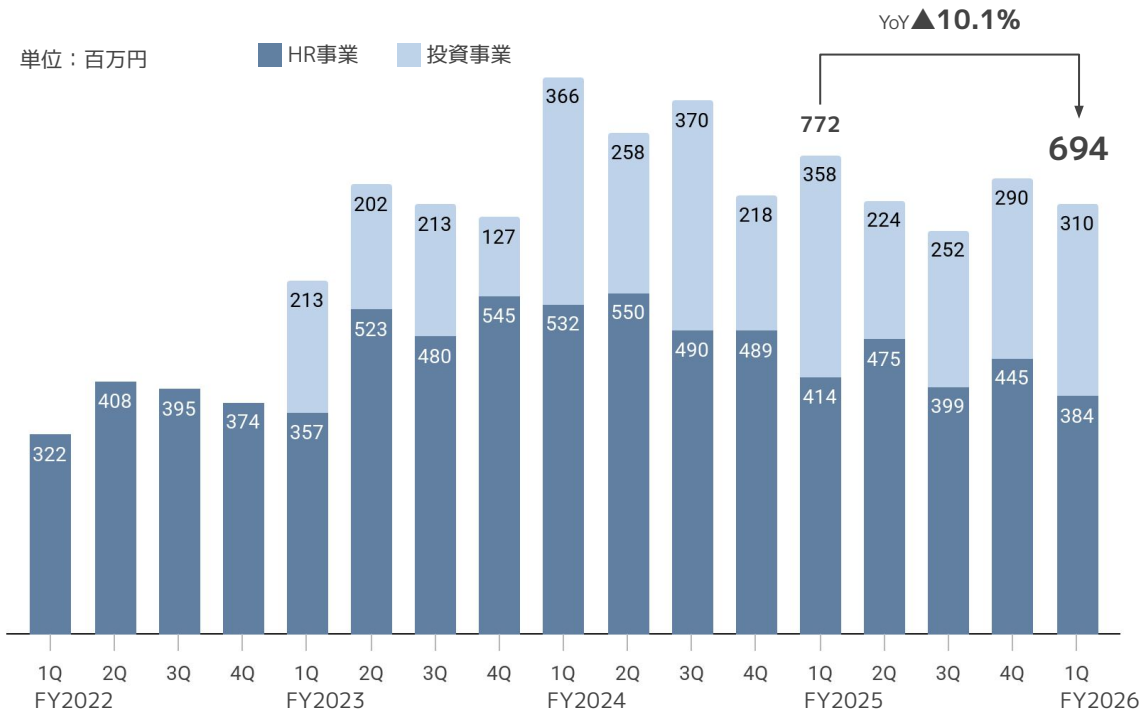
- ・HR事業：減収の影響を受けるも、コスト構造改革により損益分岐点が低下。営業損失は前年同期から大幅に改善。
- ・投資事業：事業モニタリング強化により、きゅういちが6四半期ぶりの単独黒字化を達成。

## ■業績予想

- ・売上進捗は21.4%と概ね想定内。利益面は赤字スタートとなるも、コスト削減効果は順調。戦略修正の効果により、通期目標達成に向けたリカバリーを図る。

# 売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY ▲10.1%、HR事業 YoY ▲7.4%、投資事業 YoY ▲13.3%。



## ■HR事業

- ・前期からの戦略的課題に加え、12-2月の季節的閑散期が重なり減収。
- ・1月中旬の戦略切り戻し以降、先行KPIはボトム圏を脱出。下期からの収益浮上を見据え、現在はトップライン回復に向けた土台を再構築中。

## ■投資事業

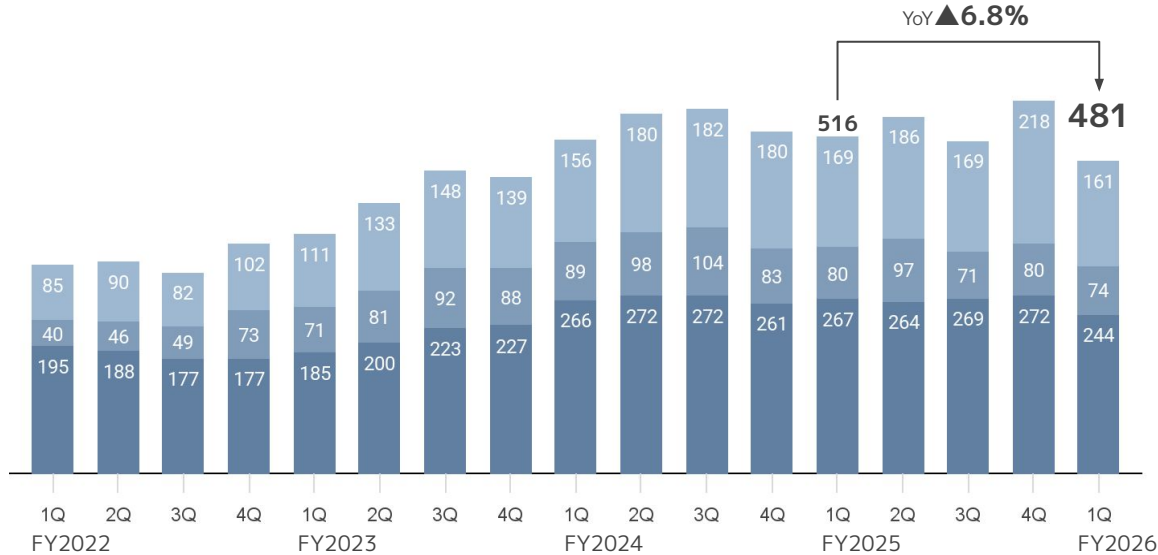
- ・きゅういちにおける不採算取引の適正化（利益重視へのシフト）に伴い、前年同期比減収。一方で、構造改革による収益性の改善は計画通り進展。
- ・新規連結のマルヒロは季節性の閑散期。セグメント全体では前年同期比で低調ながら、通期計画に対しては想定内の推移。

# 販売費及び一般管理費推移（四半期別・連結）

適正なコストコントロールに努め、YoY ▲6.8%。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



## ■ 人件費

- ・ストックオプションの再割り当てによる株式報酬費用の戻入が発生。

## ■ 広告宣伝費

- ・マーケティング施策は前期上期モデルへの切り戻しを断行。

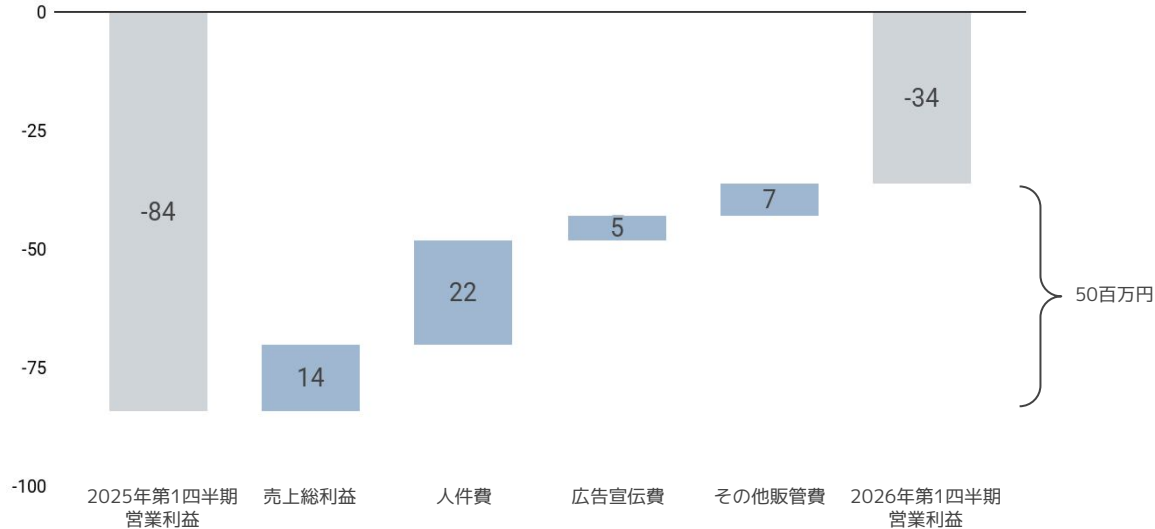
## ■ その他

- ・徹底したコスト見直しを実施しYoY▲4.5%。

# 営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY50百万円改善の ▲34百万円で着地。

単位：百万円



## ■ 売上総利益

- ・ きゅういちにおける不採算取引の適正化に伴い改善。

## ■ 人件費

- ・ ストックオプションの再割り当てによる株式報酬費用の戻入が発生。
- ・ FY261Q期末の連結従業員数169名  
 (FY25期末 連結従業員数169名  
 FY25 1Q 連結従業員数167名)

## ■ 広告宣伝費

- ・ 1月中旬まで、広告出稿を抑制した前期の集客施策を一部継続したことにより前年同期比で抑制。

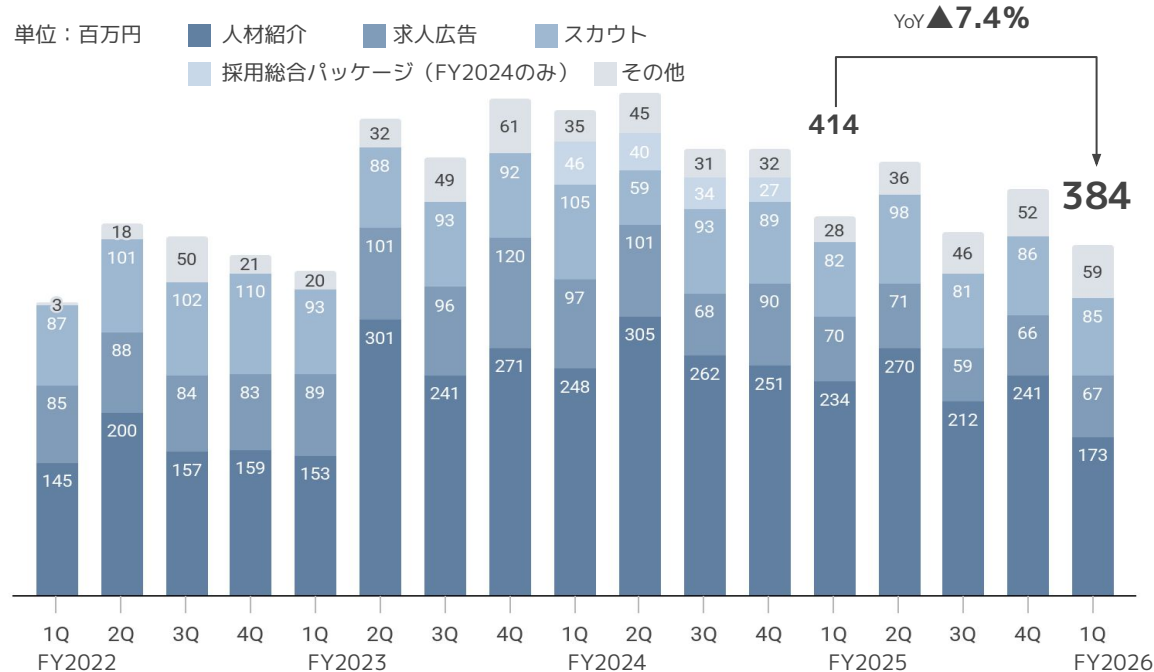
## ■ その他

- ・ 徹底したコスト見直しを実施。

2026年11月期 第1四半期 決算概況

# 売上高推移 (HR事業)

人材紹介YoY ▲25.9%、求人広告YoY ▲4.0%、スカウトYoY 3.8%。



## ■ 人材紹介

- ・ 戦略転換に伴う集客構造の再構築の影響および閑散期が重なり減収。

## ■ 求人広告

- ・ スカウトサービスとのセット販売に注力するものの、売上増加には至らず。

## ■ スカウト

- ・ 求人広告とのセット販売が安定的に推移。

## ■ その他

- ・ 子会社ワールドインワーカーはYoY2倍超の成長。

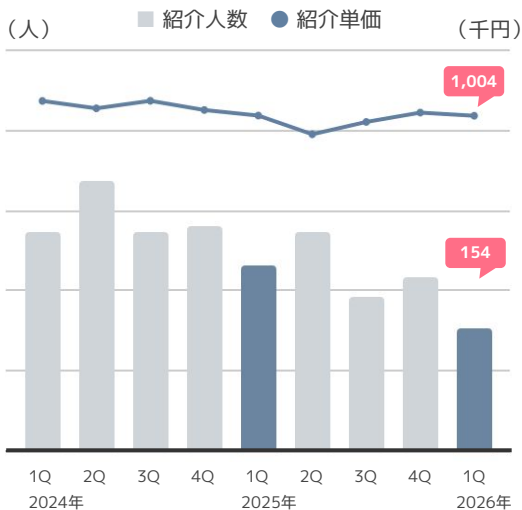
※採用総合パッケージ売上について、FY2024では個別記載しておりましたが、FY2025からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

# 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、季節性と施策転換の影響で紹介人数は減少。

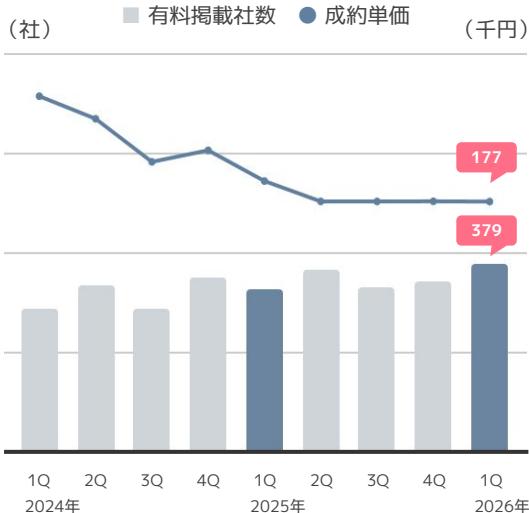
紹介人数 YoY ▲33.6% / 紹介単価 YoY ▲0.1%



## 求人広告

スカウトとのセット販売に注力し、YoYで社数増加。単価はセットプランにより減少。

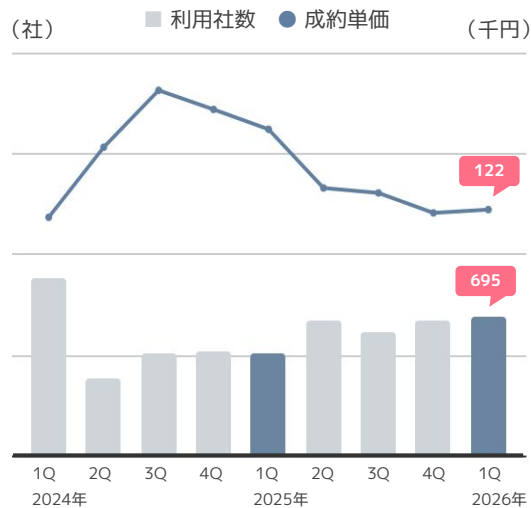
有料掲載社数 YoY +16.3% / 成約単価 YoY ▲14.8%



## スカウト

セット販売の浸透によりYoYで社数は大幅に増加。単価は下げ止まりの局面。

利用社数 YoY 37.4% / 成約単価 YoY ▲24.6%



# 投資事業決算概況

きゅういち是不採算取引の見直しにより、6四半期ぶりの営業黒字を実現しセグメント全体で黒字化。マルヒロは季節的閑散期となるも、業績は概ね想定通りに推移。

単位：百万円	2025年 1Q実績	2025年 2Q実績	2025年 3Q実績	2025年 4Q実績	2026年 1Q実績
売上高	358	224	252	<b>290</b>	<b>310</b>
ホタテ	198	147	208	<b>29</b>	<b>83</b>
鮮魚	154	74	29	<b>126</b>	<b>191</b>
惣菜 (マルヒロ)	-	-	-	<b>131</b>	<b>34</b>
その他	5	2	15	2	<b>0</b>
売上原価	340	250	239	<b>240</b>	<b>245</b>
売上総利益	17	<b>▲26</b>	13	49	<b>65</b>
販売管理費	26	30	29	<b>69</b>	<b>59</b>
営業利益	<b>▲8</b>	<b>▲56</b>	<b>▲15</b>	<b>▲19</b>	<b>6</b>

## ■売上高

- ・利益重視の方針に基づき、低利益・不採算取引を見直し。
- ・戦略的な販路絞り込みにより、前年同期比では減収で着地。

## ■売上原価

- ・取引別の粗利モニタリングを徹底し、原価率が劇的に改善。

## ■販売管理費

- ・新規連結（マルヒロ）に伴い前年同期比では増加。

## ■営業利益

- ・粗利改善が販管費増を大きく上回り、きゅういちは6四半期ぶりの営業黒字。
- ・マルヒロの閑散期を吸収し、セグメント全体でも黒字化を実現。

# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第1四半期 **ビジネスハイライト**
4. APPENDIX

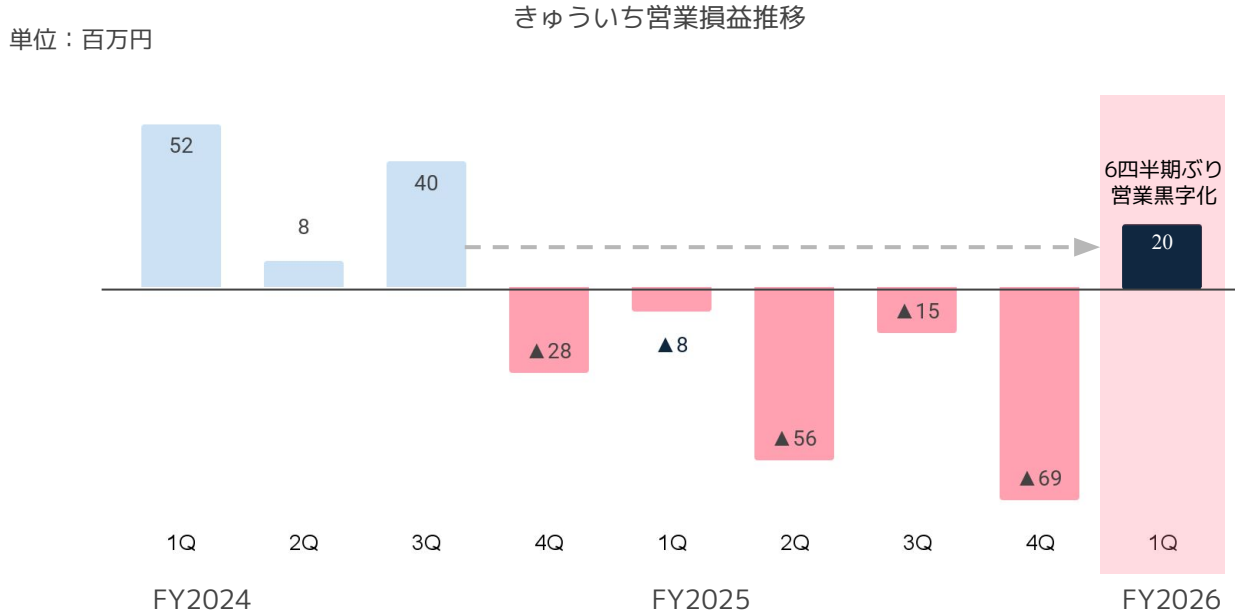
# 2026年11月期 重点施策について（連結）

2026年11月期は、持続可能な経営基盤を構築し、収益化を必達すべく以下の施策を展開

HR事業	cookbiz	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前期のミスマッチを解消する営業プロセスの再構築</li> <li>・ 生産性向上による再現性のある業績基盤の確立</li> </ul>
	ワールドインワーカー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外部環境を追い風とした成約件数の最大化</li> <li>・ 安定稼働フェーズへの移行による、営業利益への貢献開始</li> </ul>
新規事業	CAST	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 代理店販売の強化、新規顧客の開拓</li> <li>・ 利便性向上のためCASTアプリのアップデート</li> <li>・ CASTとシナジーの高い新規事業の開発</li> </ul>
投資事業	きゅういち・マルヒロ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 原料不漁や高騰に左右されない、柔軟な商品ラインアップと価格戦略の実行</li> <li>・ きゅういち・マルヒロ間のシナジー創出</li> <li>・ HR領域を含めた新たな案件の創出</li> </ul>
その他	OICグループとの提携	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ OICグループの高い人材ニーズに対するサポートの開始</li> <li>・ 当社グループ包括的な連携の模索</li> </ul>

## 投資事業：きゅういちの事業正常化と収益性改善

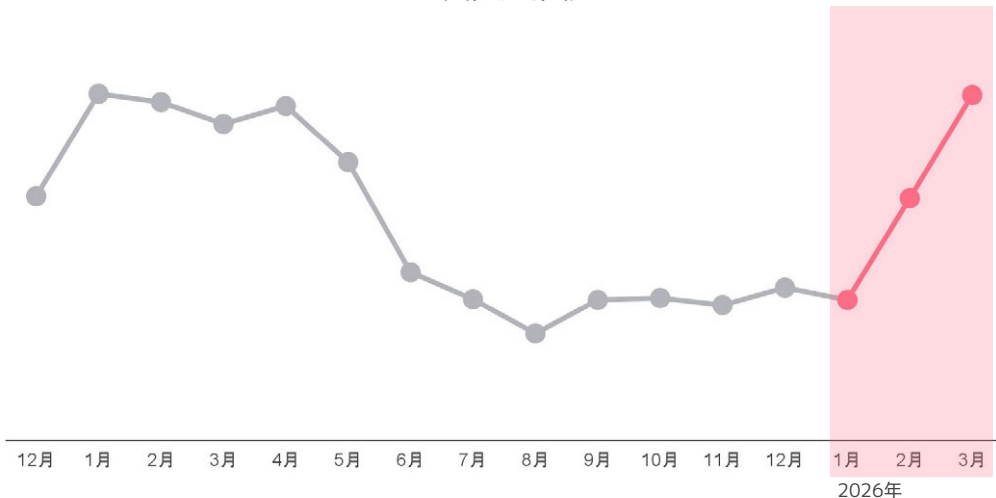
- 過去の利益度外視の販売を見直し、取引別の粗利管理を徹底し事業基盤を正常化。
- 不採算取引の停止に伴い売上高は前年同期比で減少したものの、収益化を実現。きゅういち単体では6四半期ぶりとなる営業黒字を達成し、通期計画に対し想定内で推移。



## HR事業：前期上期モデルへの戦略的回帰（人材紹介）

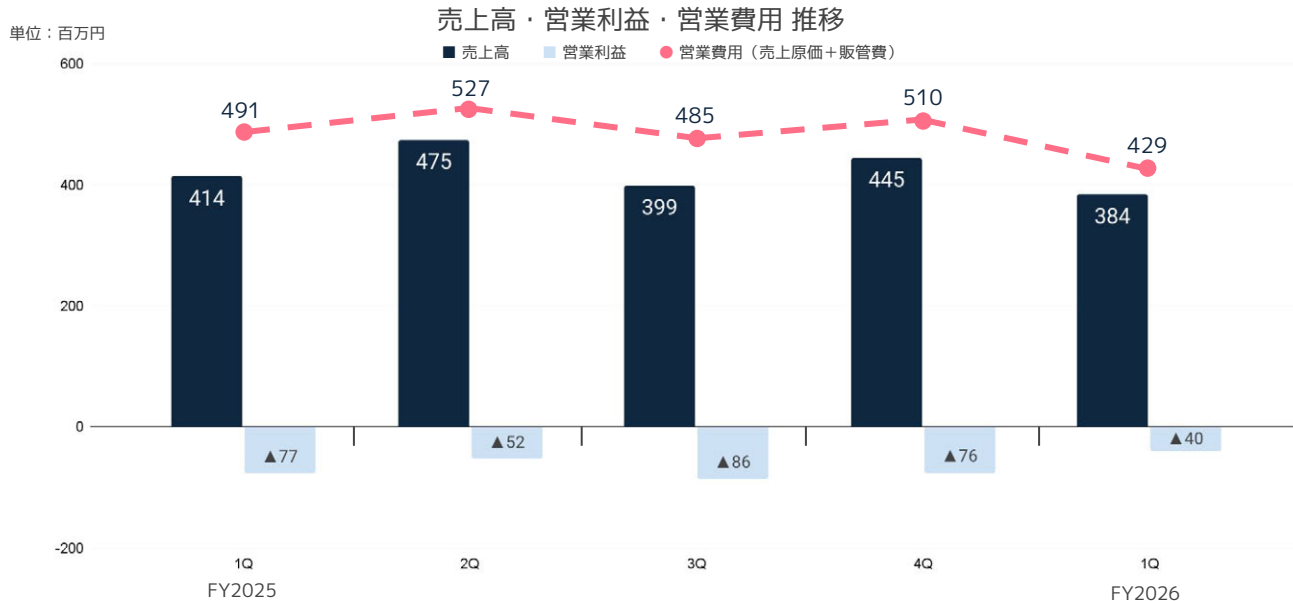
- 前期下期：求人需要の様相の変化に加え、主要施策が奏功せず応募不足の影響を大きく受け減収。
- 1月中旬より集客施策・面談方針を前期上期モデルへ回帰し、リソースを再集中。
- 戦略転換の端境期により売上反映には時間を要するも、応募数や面談設定率などの先行指標は、前期のボトム期と比較して明確な回復基調。

面談数推移



# HR事業：収益改善の見通し

- 前期からのコスト削減策が寄与し、前年同期比で営業赤字幅が縮小（▲77百万円→▲40百万円）。減収局面においても機動的な費用抑制により収益体質を強化。
- 営業費用（売上原価+販売費及び一般管理費）は前年同四半期から▲62百万円。前四半期比▲81百万円。損益分岐点は429百万円まで低下。



# HR事業：黒字化に向けたロードマップ

- 構造改革により事業基盤の正常化を完了し、現在は先行KPIの反転と体制強化が進行中。
- 足元の先行KPIは改善基調にあり、売上転換までのタイムラグを経て、3Q以降の成長加速を見込む。

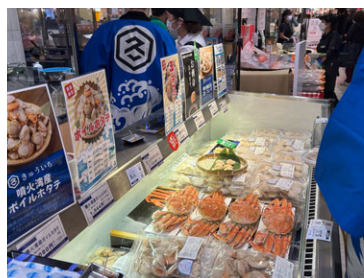


# 目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第1四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第1四半期ビジネスハイライト
4. APPENDIX

# きゅういち・マルヒロ取組みについて

マルヒロの百貨店催事出店に続き、きゅういちも催事への出店を実現（大阪：梅田阪神百貨店）。



# Mission、Visionと同時にCultureを制定

新たな行動指針をCulture（カルチャー）として制定しました。

下記5つの行動指針：Culture（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)	2024年度				2025年度				2026年度	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	899	809	860	708	772	699	653	735	694	
売上原価	290	236	299	207	340	255	239	251	247	
売上総利益	608	573	560	500	432	443	414	483	447	
売上総利益率	67.7%	70.8%	65.1%	70.7%	55.9%	63.4%	63.4%	65.8%	64.3%	
販売費及び一般管理費	512	551	559	525	516	548	511	571	481	
営業利益	96	21	1	▲25	▲84	▲105	▲97	▲87	▲34	
営業利益率	10.7%	2.7%	0.1%	▲3.6%	▲10.9%	▲15.1%	▲14.9%	▲11.9%	▲4.9%	
営業外収益	2	2	3	3	2	1	3	3	3	
営業外費用	5	5	5	6	5	6	6	8	8	
経常利益	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110	▲100	▲92	▲38	
経常利益率	10.4%	2.4%	▲0.1%	▲4.0%	▲11.3%	▲15.8%	▲15.3%	▲12.6%	▲5.5%	
特別利益	-	-	1	96	-	0	12	17	27	
特別損失	0	0	5	99	1	-	0	10	1	
税引前四半期純利益	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109	▲87	▲85	▲12	
法人税等	27	2	22	19	17	▲17	0	32	11	
四半期純利益	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130	▲88	▲78	▲24	
サービス別KPI										
人材紹介	売上高(百万円)	286	346	287	285	233	258	188	218	154
	紹介単価(千円)	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948	985	1,013	1,004
	紹介人数(人)	273	338	274	280	232	273	191	216	154
求人広告	売上高(百万円)	97	101	68	89	68	65	58	61	67
	成約単価(千円)	336	302	237	255	208	178	178	178	177
	掲載社数(社)	289	335	288	350	326	367	331	343	379
スカウト	売上高(百万円)	105	59	93	89	82	89	80	80	85
	成約単価(千円)	118	153	181	172	162	133	130	120	122
	利用社数(社)	887	388	512	518	506	669	619	669	695

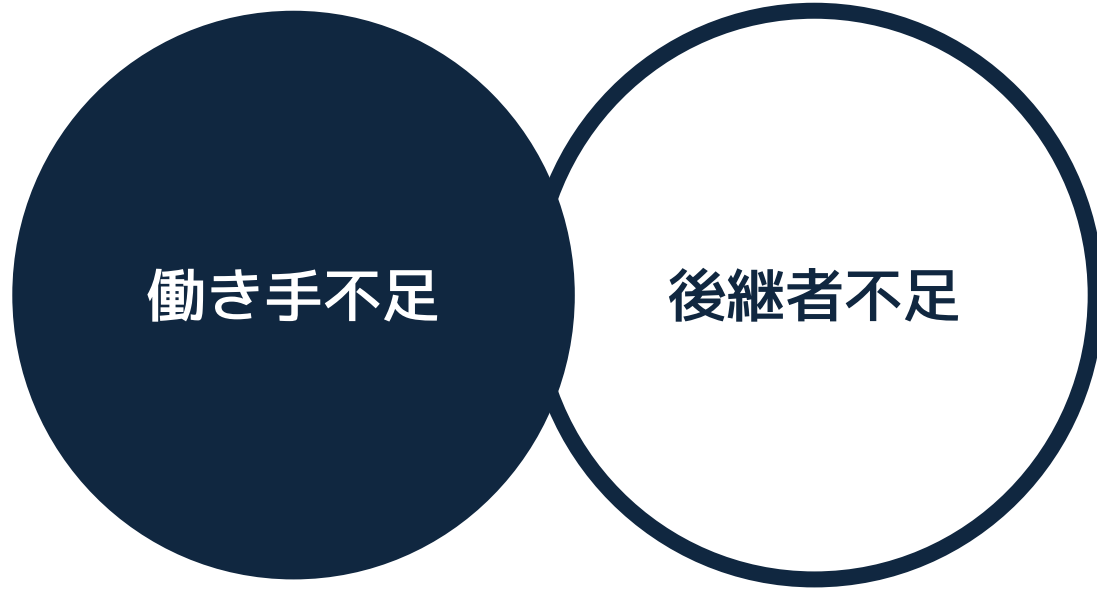
# 2026年11月期 第1四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2025年第1四半期	2026年第1四半期	増減額	増減率
売上高	772	694	▲78	▲10.1%
売上原価	340	247	▲92	▲27.1%
売上総利益	432	447	14	3.2%
販売費および一般管理費	516	481	▲35	▲6.8%
人件費	267	244	▲22	▲8.2%
広告宣伝費	80	74	▲5	▲6.3%
営業利益	▲84	▲34	50	▲59.5%
営業利益率	▲10.9%	▲4.9%	-	-
経常利益	▲87	▲38	49	▲56.3%
税引前利益	▲89	▲12	76	▲85.4%
法人税等	17	11	▲5	▲29.4%
当期純利益	▲107	▲24	82	▲76.6%

# 2026年11月期 第1四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2025年11月期	2026年第1四半期	増減額	増減率
流動資産	2,600	2,430	▲169	▲6.5%
現預金等	1,863	1,571	▲291	▲15.6%
売掛金	253	311	57	22.9%
固定資産	1,017	980	▲37	▲3.7%
敷金及び保証金	67	68	0	0.3%
<b>資産合計</b>	<b>3,618</b>	<b>3,411</b>	<b>▲206</b>	<b>▲5.7%</b>
流動負債	1,070	1,012	▲58	▲5.5%
短期借入金	256	156	▲100	▲39.0%
未払費用	109	108	0	▲0.4%
固定負債	1,448	1,372	▲76	▲5.3%
<b>純資産</b>	<b>1,098</b>	<b>1,026</b>	<b>▲71</b>	<b>▲6.5%</b>
繰越利益剰余金	▲474	▲499	▲24	5.1%
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,618</b>	<b>3,411</b>	<b>▲206</b>	<b>▲5.7%</b>

# 食産業が直面する課題



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」

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

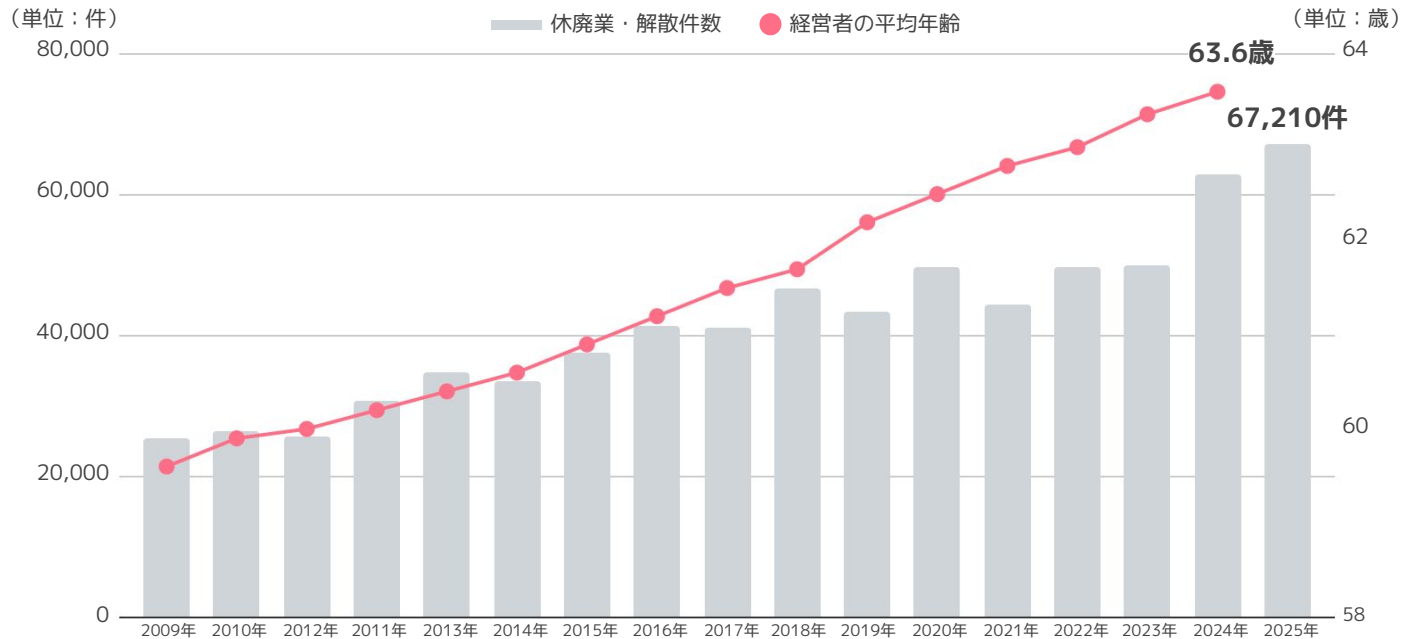
# 働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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

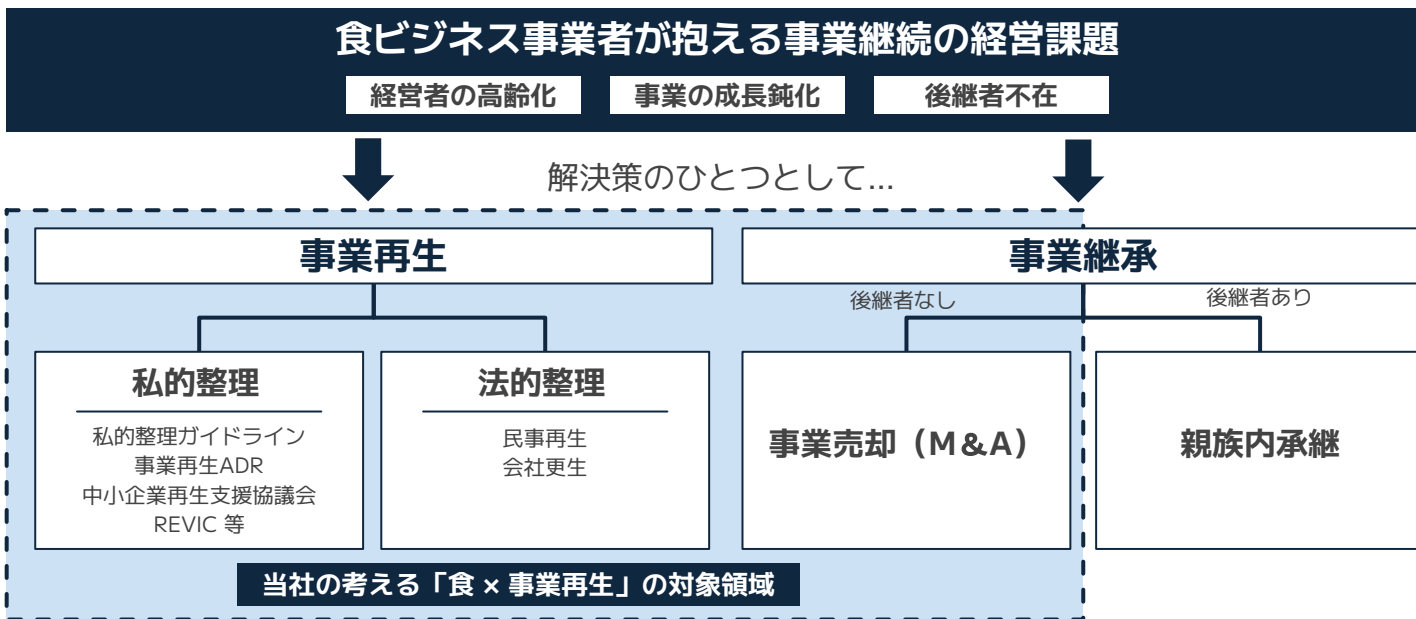
- 中小企業の休廃業は増加の一途をたどり、経営者の高齢化も深刻な問題。
- 中小型M&Aの譲渡側の目的は、従業員の雇用の維持・後継者不足。



出典：中小企業庁「中小企業白書 2025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「2025年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2025年2月17日時点)」)

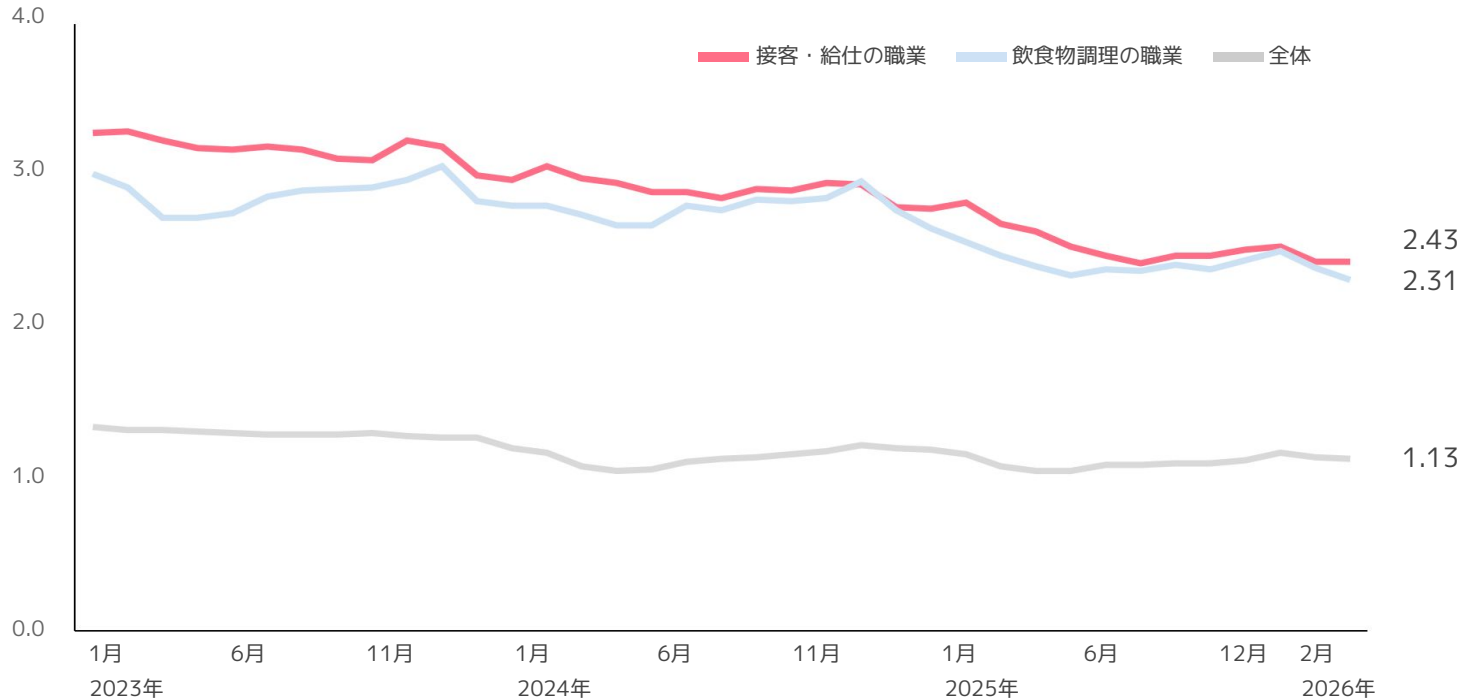
# 後継者不足に対し、当社が取組む解決策

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。



# 市場の環境 ～有効求人倍率～

飲食業界の有効求人倍率はピーク時より落ち着いているものの、依然として全業種平均を大きく上回る2.0倍超の水準で推移。採用難は「量」から「質」へ。構造的な不足は依然継続。

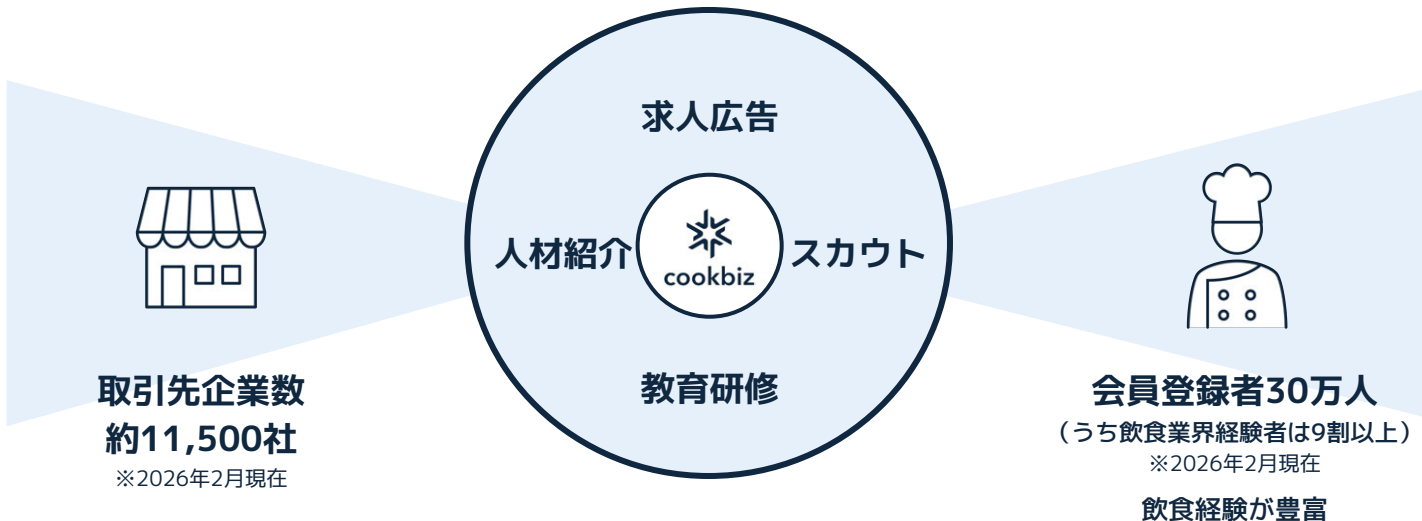


※出典：厚生労働省「一般職業紹介状況（職業安定業務統計）」

強みと特徴（競争力の源泉）

# 飲食業界における正社員の転職領域に特化

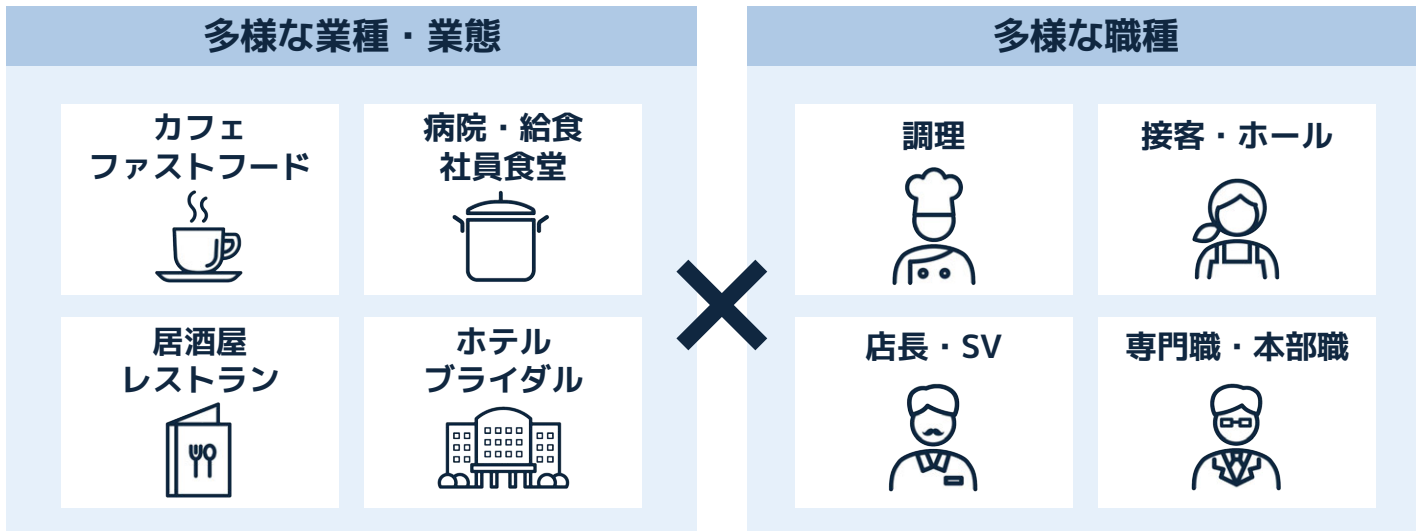
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



## 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

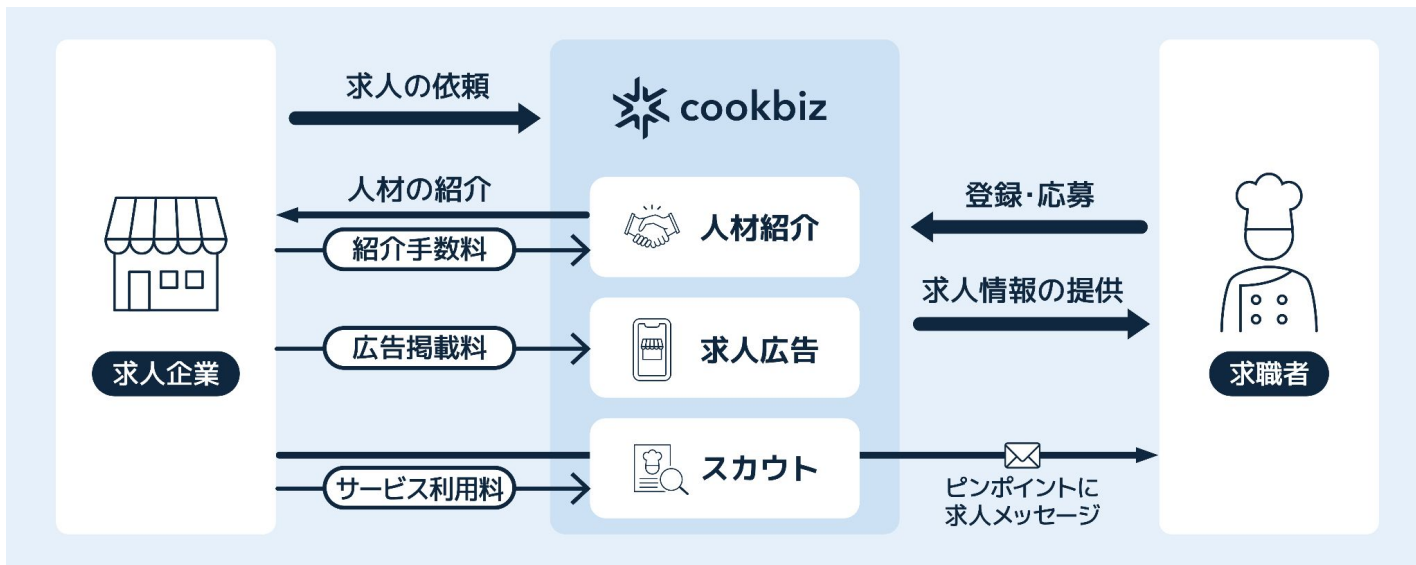
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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

強みと特徴（競争力の源泉）

# 潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

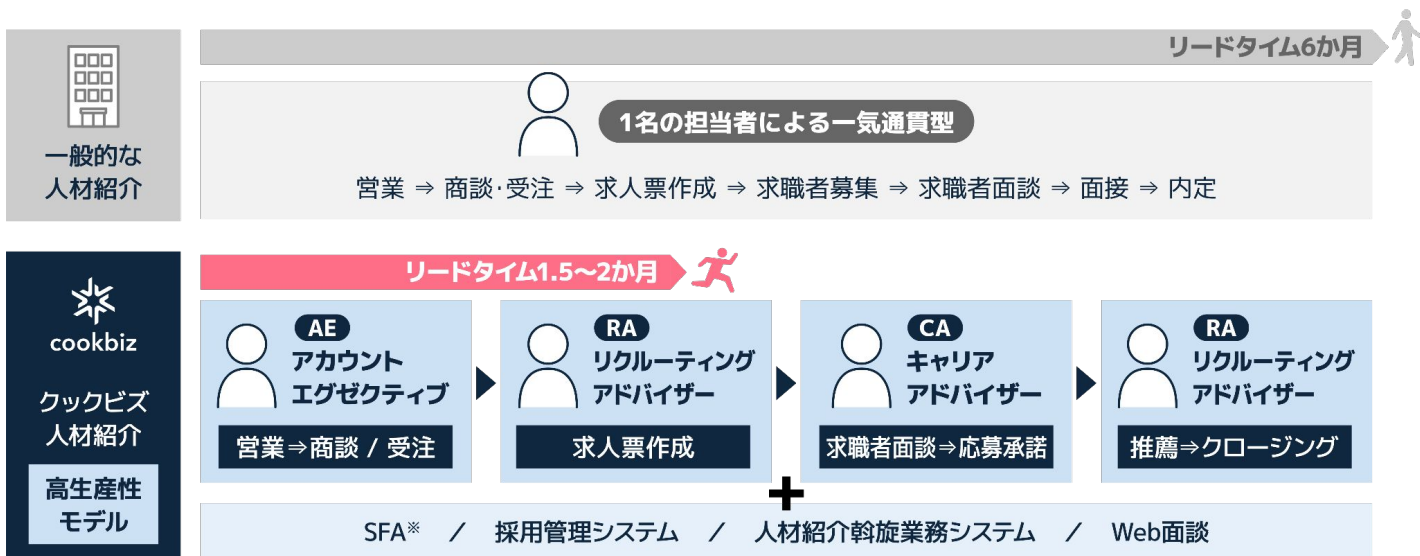
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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	cookbiz 人材紹介	100万円 / 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	今後 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。

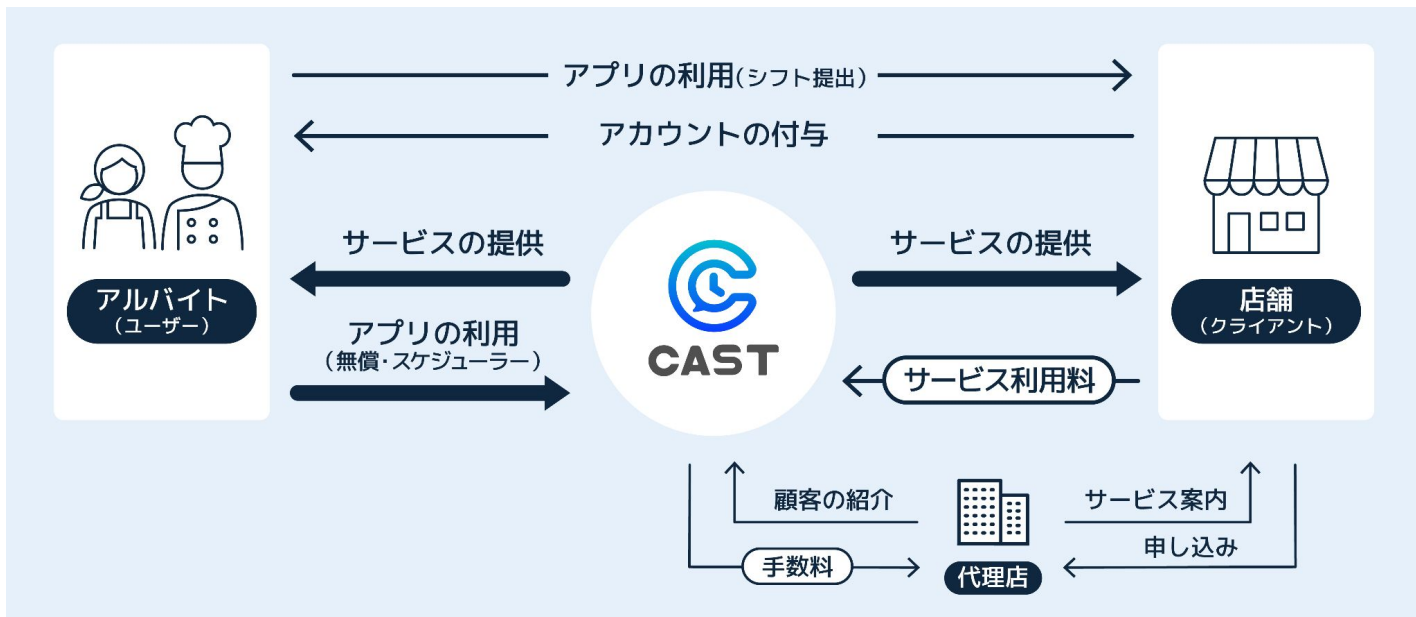
# ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



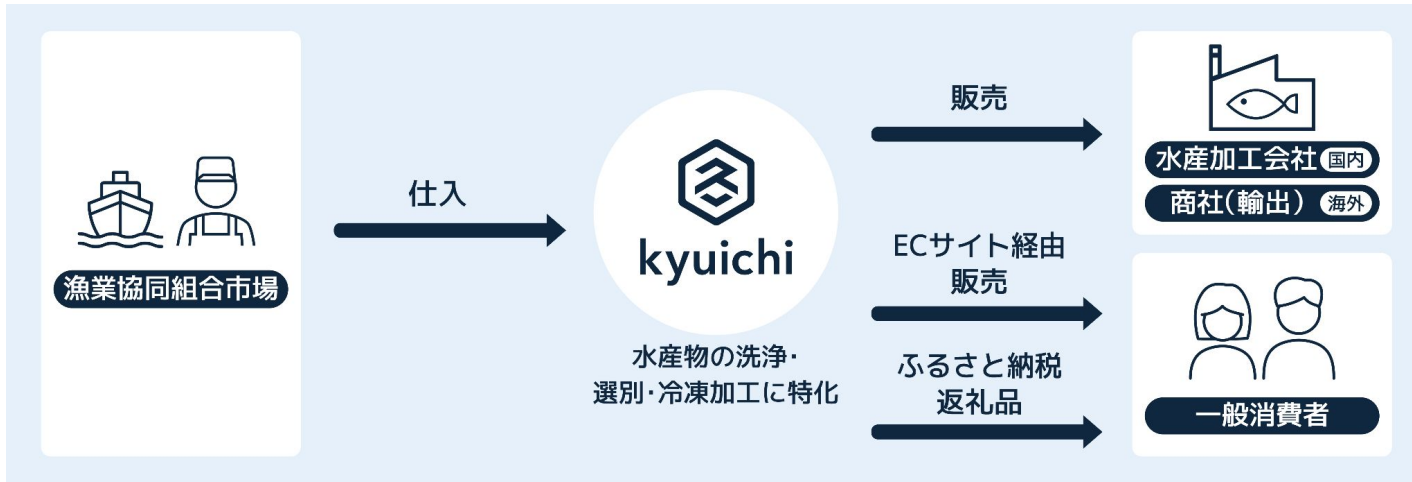
# ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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（投資事業（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。



# ビジネスモデル（投資事業（マルヒロ太田食品株式会社））

- 北海道産の食材を使用し、味にこだわり抜いたコロッケ・惣菜を主に百貨店や海外の日系スーパーの催事にて販売。
- 極めて厳しい衛生管理が求められる百貨店との長年の取引実績を有しており、高い製造技術と安定した品質管理を両立



# 「人」を起点に食産業の可能性を広げる事業展開

1. HR事業は既存領域の持続的成長とともに、外国人人材紹介等への拡充を行い事業価値を最大化
2. 新規事業はHR領域におけるDX分野を主軸に、広範な新規事業を推進
3. 投資事業は食品製造・加工業への投資を通じて食ビジネスの持続可能性に貢献

1



## HR事業

不足する食分野への人材流入を  
促進し最適なマッチングによって  
個人のキャリア開発と  
企業の成長を実現

2



## 新規事業 (HR・DX)

HR領域の蓋然性を高める新規事業創  
出や、デジタル技術の活用による食ビ  
ジネスの経営効率化を推進

3



## 投資事業 (食品製造・加工)

高いブランド力や食品加工力を有する  
企業への投資を通じて  
食ビジネスの持続可能性に貢献

## 中期成長を加速させる、直近の3大フォーカス・テーマ

- HR事業：マッチング件数と質の追求、オペレーション最適化、外国人紹介領域の拡充、コスト見直し
- 新規事業：HR事業の事業価値を高めるDX領域への進出、新たな事業の創造
- 投資事業：食品製造・加工業に対する投資を加速し、第二の収益源を創出

### ① HR事業

HR事業の持続的成長

 **110%** ↑

### ② 新規事業

新サービスによる  
周辺領域への拡張

CAST

more..

more..

### ③ 投資事業

食品製造・加工業への投資

きゅう  
いち

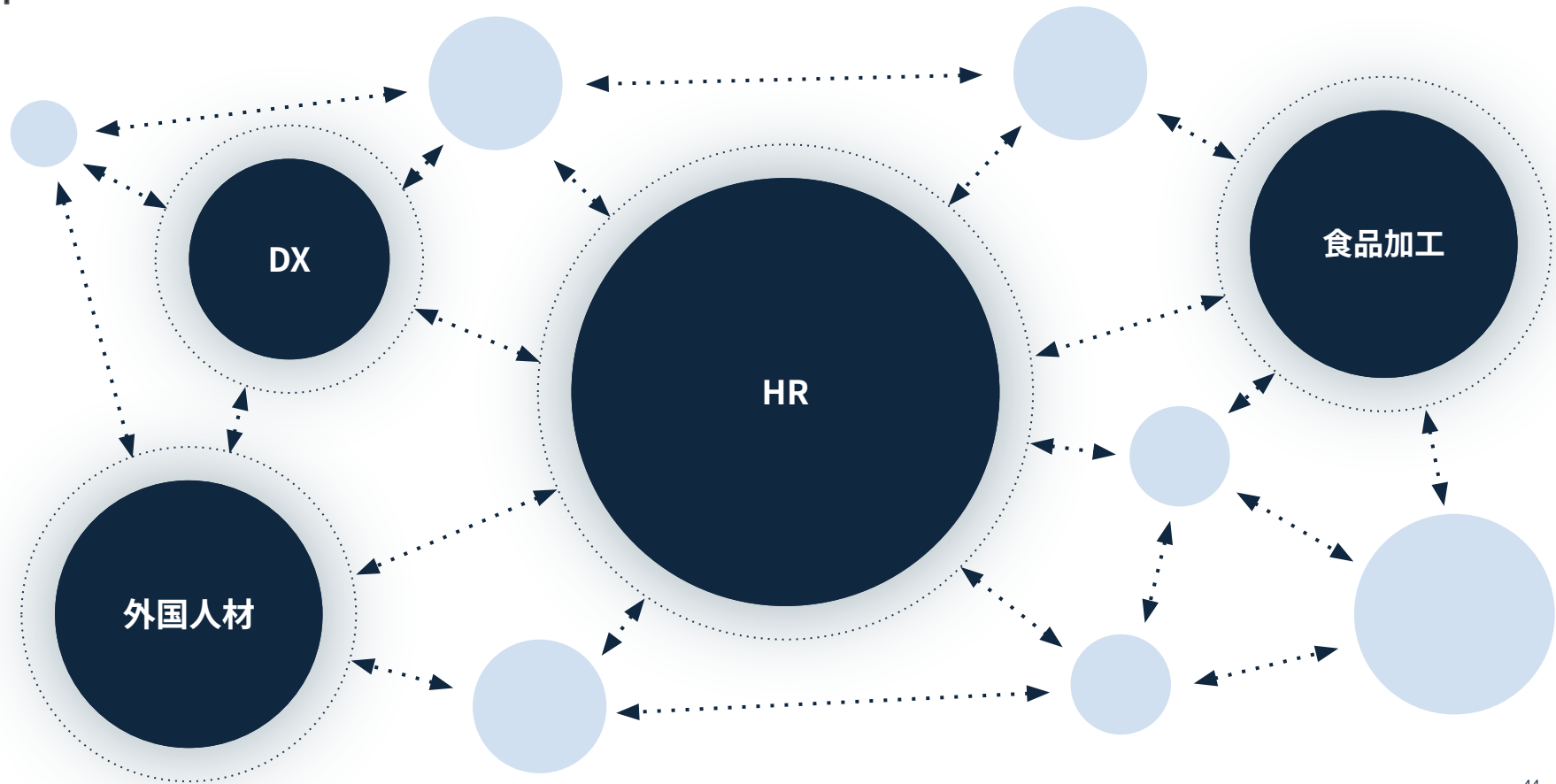
マルヒロ

more..

+

全領域への積極的なM&A

# 食産業の持続可能性を広げる事業展開



# 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年アンファク株式会社を設立、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) 169名 (単体) 132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 ・ 投資事業
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、マルヒロ太田食品株式会社

※2026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

