



2026年11月期 第2四半期 決算説明資料

2026年7月15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

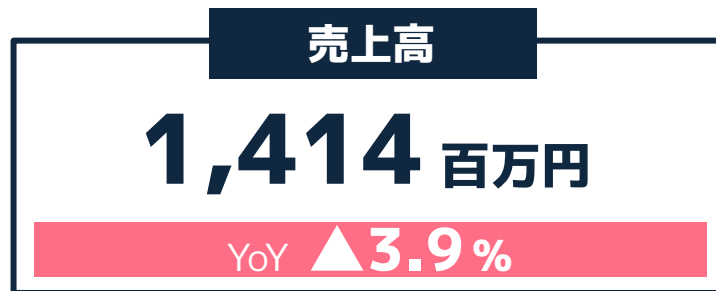
1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第2四半期 ビジネスハイライト
4. APPENDIX

目次

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

2026年11月期 第2四半期 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

きゅういちの事業モニタリング・マルヒ口の催事出店等によりセグメント黒字を維持。

HR事業

先行KPIは足元では明確な回復基調へ、業績反映は下期の見込み。

M&A

TECH CREW株式会社を完全子会社化。採用から労務管理までを一気通貫で提供開始。

目次

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

2026年11月期 第2四半期 決算概況

2026年11月期 第2四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲3.9%、連結営業損益は87百万円の損失を計上。

単位：百万円	25年11月期 第2四半期実績	26年11月期 第2四半期実績	YoY	26年11月期 予想	進捗率
売上高	1,472	1,414	▲3.9%	3,240	43.7%
-HR事業	889	769	▲13.5%	1,900	40.5%
-投資事業	582	644	10.7%	1,340	48.1%
営業利益	▲189	▲87	-%	80	-%
- HR事業	▲129	▲97	-%	30	-%
-投資事業	▲59 (※)	9 (※)	-%	50	19.3%
経常利益	▲198	▲99	-%	60	-%
当期純利益	▲237	▲95	-%	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の影響を受け減収。先行KPIは明確に良化したものの、業績反映へのタイムラグから当四半期での業績反転には至らず。

・投資事業：きゅういちが鮮魚が前年同期を超える漁獲量で推移・マルヒロは百貨店催事への積極出店で想定通りの進捗。

■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改善。

・投資事業：きゅういちが在庫評価損を計上するも、累計では黒字を維持。マルヒロは2Q単体で黒字転換。

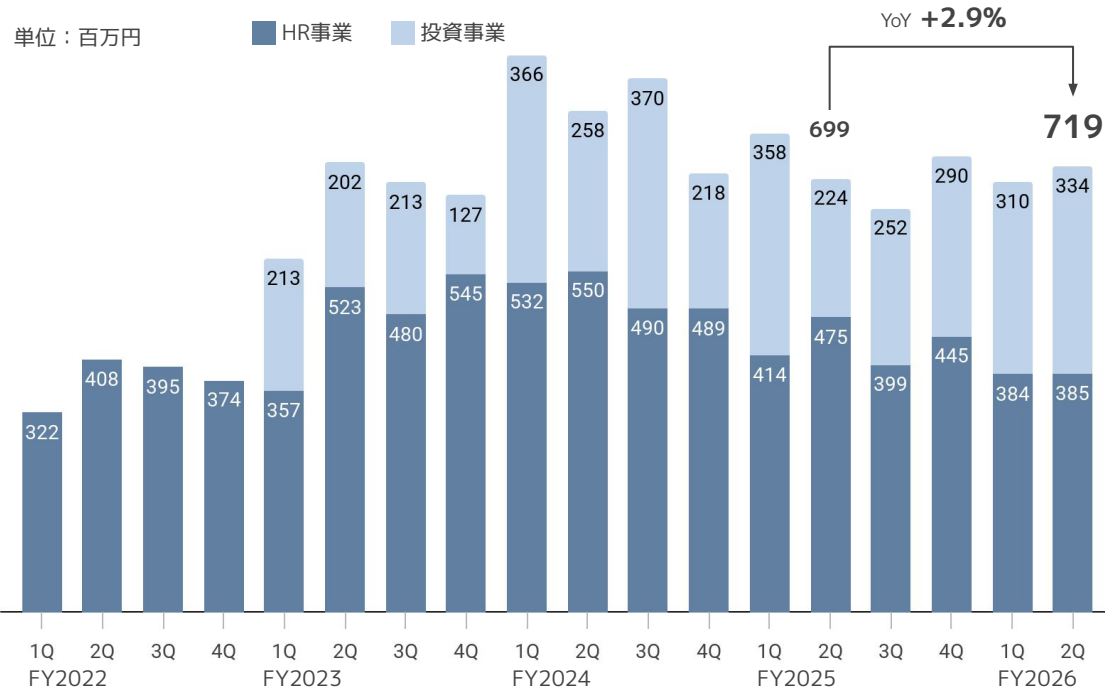
■業績予想

・通期予想に対する進捗率は43.7%と計画に対してやや遅れて進捗。通期達成に向けては下期でのさらなる挽回が必要な状況。

2026年11月期 第2四半期 決算概況

売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY 2.9%、HR事業 YoY ▲18.9%、投資事業 YoY +49.2%。



■HR事業

- ・前期からの戦略的課題を受け前年同期比減収。
- ・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、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）を断行。一方で、構造改革による収益性の改善は計画通り進展。
- ・新規連結のマルヒ口は催事への積極出店により第2四半期の売上増に寄与。

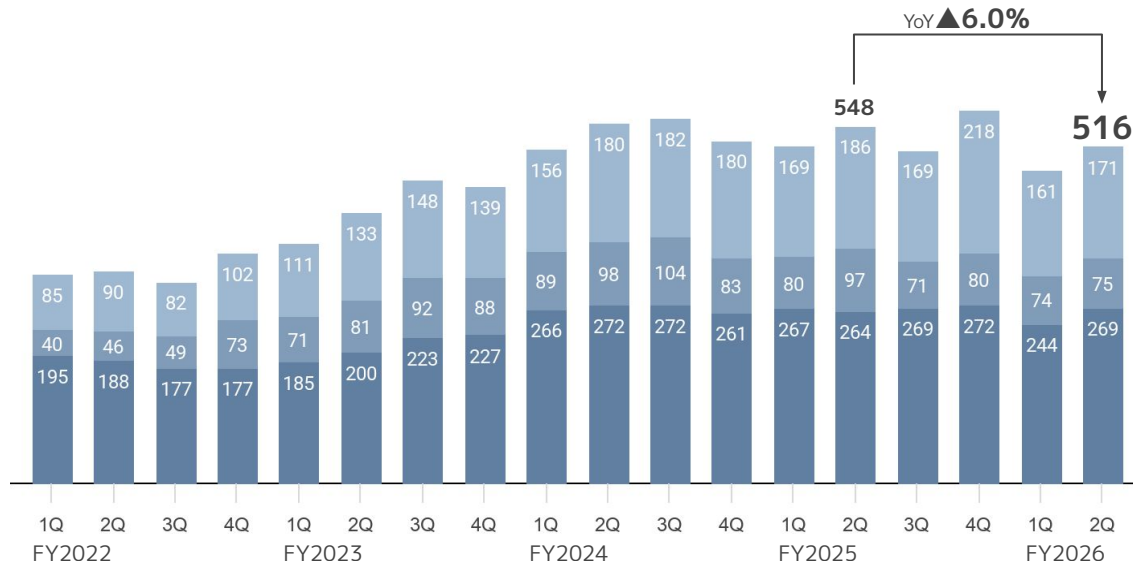
2026年11月期 第2四半期 決算概況

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 ▲6.0%。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



■ 人件費

- ・ 前四半期比で増加しているものの、1Qにストックオプションの再割当てに伴う株式報酬費用の戻入（一過性の減少要因）が発生したことによる反動であり、2Q実績は適正水準。

■ 広告宣伝費

- ・ マーケティング施策を最適化し、広告宣伝費はYoY減少。

■ その他

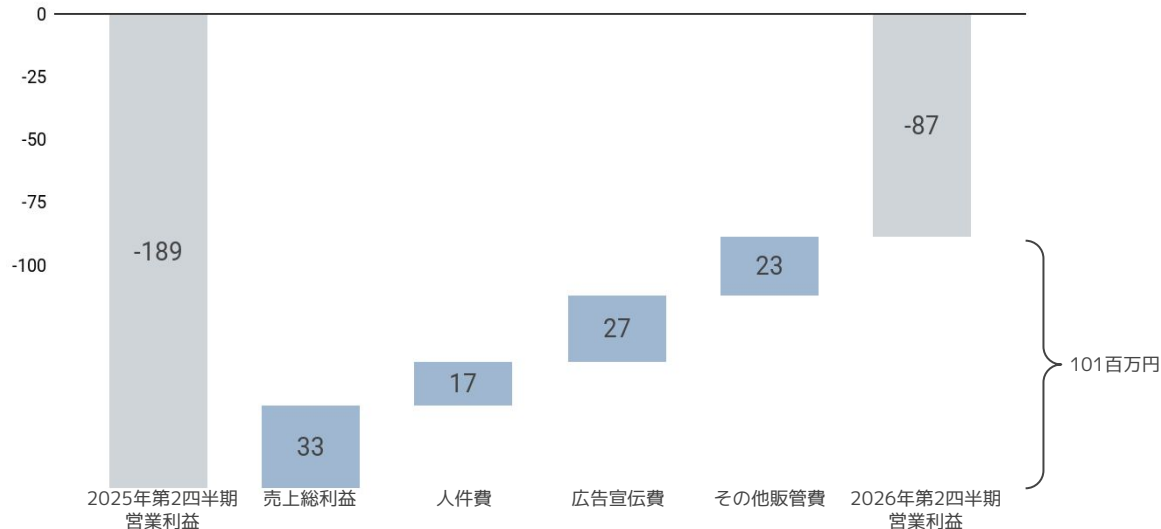
- ・ M&A関連費用の一過性のコストが発生するものの、徹底したコスト見直しを実施しYoY▲8.1%。

2026年11月期 第2四半期 決算概況

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY101百万円改善の ▲87百万円で着地。

単位：百万円



■売上総利益

- ・ きゅういちにおける在庫評価損を計上するも不採算取引の適正化に伴い改善。

■人件費

- ・ 前四半期（1Q）に発生した一過性の費用戻入（利益要因）が剥落。
- ・ FY262Q期末の連結従業員数165名
（FY25期末 連結従業員数169名
FY25 2Q 連結従業員数165名）

■広告宣伝費

- ・ マーケティング施策を最適化し、広告宣伝費はYoY減少。

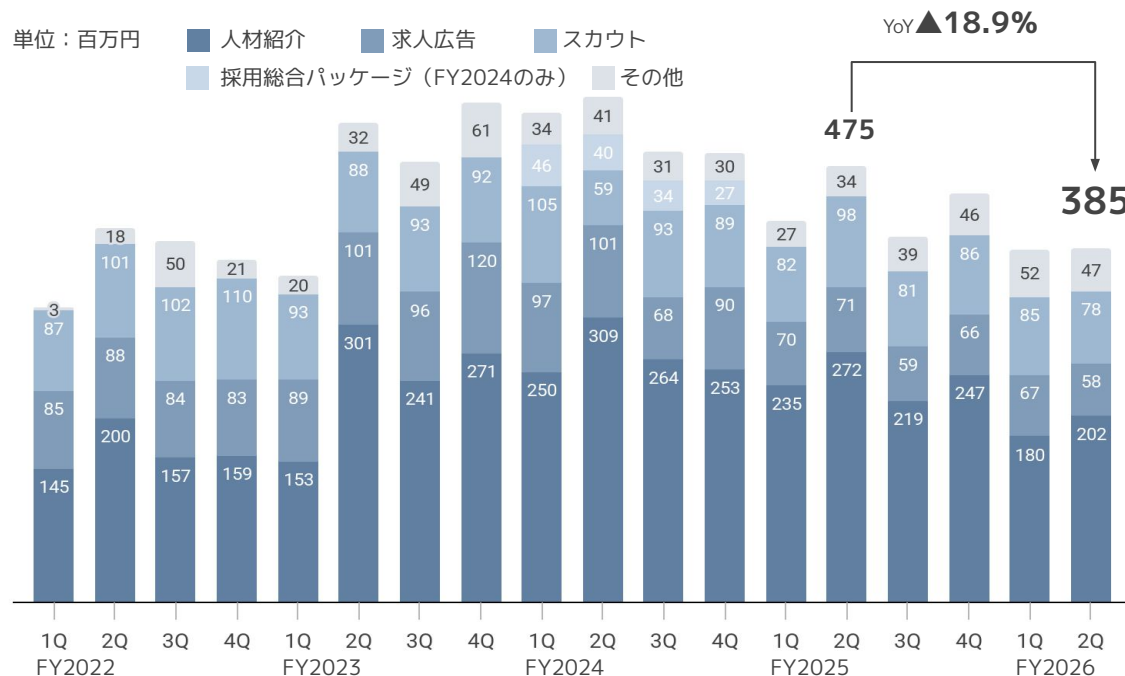
■その他

- ・ M&A関連費用の一過性のコストが発生するものの、徹底したコスト見直しを実施。

2026年11月期 第2四半期 決算概況

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲25.7%、求人広告YoY ▲18.3%、スカウトYoY ▲20.4%。



■人材紹介

- ・先行KPIは明確に良化したものの、マーケティング方針転換前の課題の影響を大きく受ける。業績反映へのタイムラグから当四半期では苦戦。

■求人広告・スカウト

- ・市場環境は有効求人倍率の継続的な低下など、企業の採用意欲の変化が人材サービス需要にも影響。
- ・成約単価の下落および契約社数減少により、売上はYoY減少。

■その他

- ・子会社ワールドインワーカーは150%超の成長。

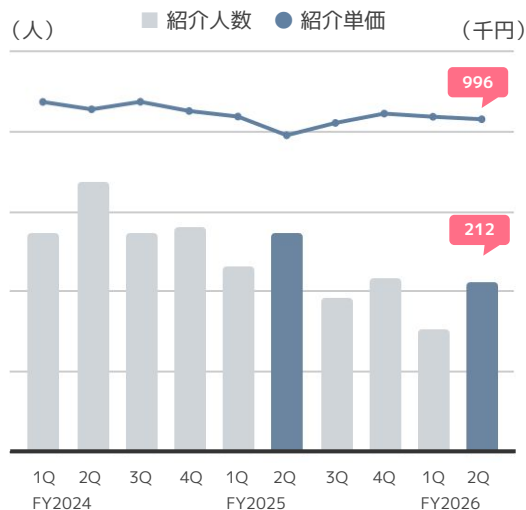
※採用総合パッケージ売上について、FY2024では個別記載しておりましたが、FY2025からは人材紹介事業の売上に含めて計上しております。

HR事業 サービス別KPI推移

人材紹介

紹介単価は100万円前後を維持する一方で、施策転換の影響で紹介人数は減少。

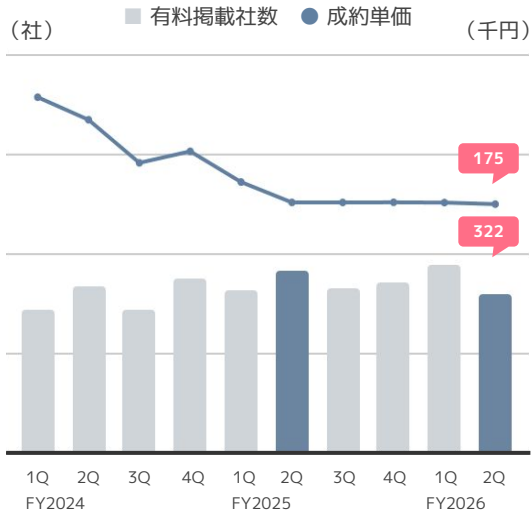
紹介人数 YoY ▲22.3% / 紹介単価 YoY +5.1%



求人広告

掲載社数・単価ともにYoY減少。セット販売に注力するも、社数・単価UPには至らず。

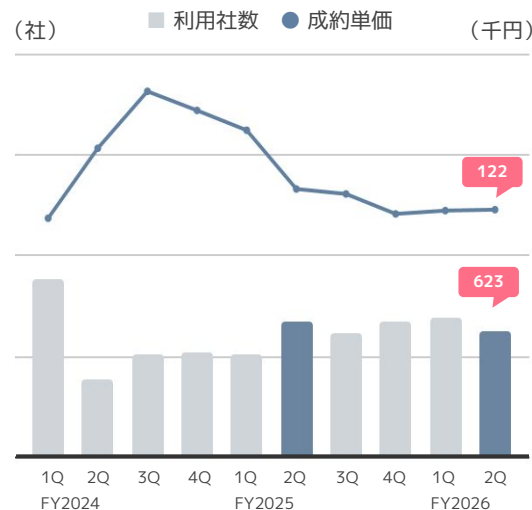
有料掲載社数 YoY ▲12.3% / 成約単価 YoY ▲1.4%



スカウト

YoYでは利用社数・成約単価ともに減少。四半期ベースでは単価は横ばいで推移。

利用社数 YoY ▲6.9% / 成約単価 YoY ▲7.7%



2026年11月期 第2四半期 決算概況

投資事業決算概況

セグメント全体では黒字を継続。きゅういちの不採算取引の見直しが進捗するも、在庫評価損の計上により第2四半期は赤字。マルヒロは百貨店催事への積極出店により第2四半期に黒字転換。

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	2026年 2Q実績
売上高	358	224	252	290	310	334
ホタテ	198	147	208	29	83	95
鮮魚	154	74	29	126	191	121
惣菜 (マルヒロ)	-	-	-	131	34	113
その他	5	2	15	2	0	3
売上原価	340	250	239	240	245	255
売上総利益	17	▲26	13	49	65	78
販売管理費	26	30	29	69	59	75
営業利益	▲8	▲56	▲15	▲19	6	3

■売上高

- ・きゅういちの鮮魚が前年同期比で順調に推移。利益重視の方針に基づき、低利益・不採算取引を見直し。
- ・マルヒロは百貨店催事への積極出店により第2四半期の売上増に寄与。

■売上原価

- ・取引別の粗利モニタリングを徹底。きゅういちにおける在庫評価損の計上により原価が増加。

■販売管理費

- ・新規連結（マルヒロ）に伴い前年同期比で増加。

■営業利益

- ・マルヒロの黒字転換によりセグメント黒字を継続。

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第2四半期 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）

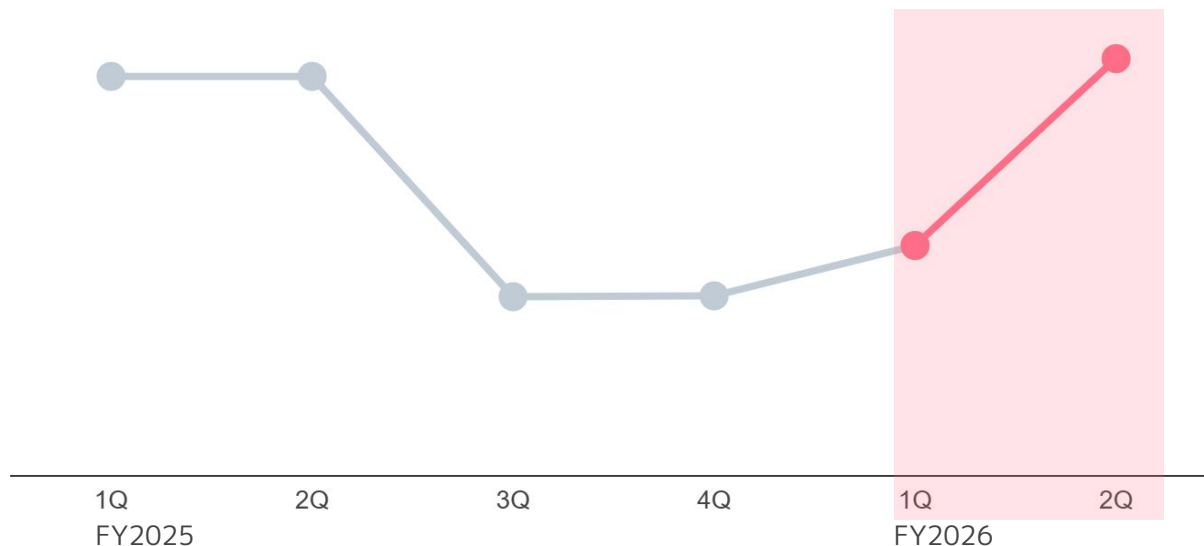
2026年11月期は、持続可能な経営基盤を構築し、収益化を必達すべく以下の施策を展開

HR事業	cookbiz	・ 前期のミスマッチを解消する営業プロセスの再構築 ・ 生産性向上による再現性のある業績基盤の確立
	ワールドインワーカー	・ 外部環境を追い風とした成約件数の最大化 ・ 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
新規事業	CAST	・ 代理店販売の強化、新規顧客の開拓 ・ 利便性向上のためCASTアプリのアップデート ・ CASTとシナジーの高い新規事業の開発
投資事業	きゅういち・マルヒロ	・ 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 ・ きゅういち・マルヒロ間のシナジー創出 ・ HR領域を含めた新たな案件の創出
その他	OICグループとの提携	・ OICグループの高い人材ニーズに対するサポートの開始 ・ 当社グループ包括的な連携の模索

HR事業：前期上期モデルへの戦略的回帰（人材紹介）

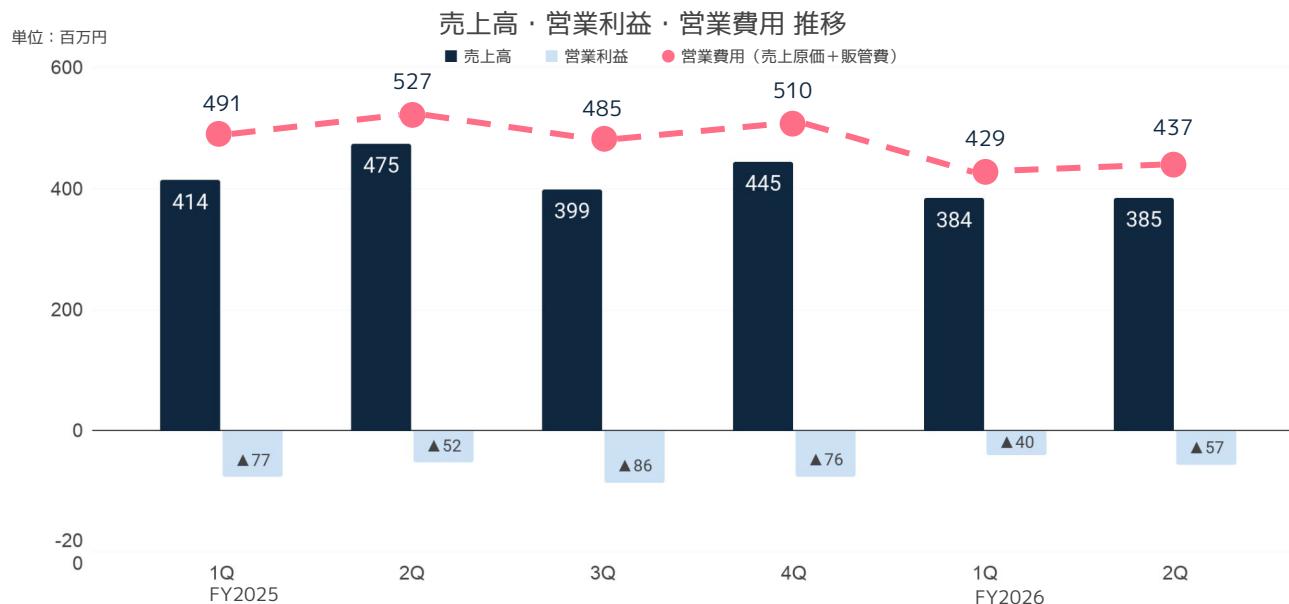
- 1月中旬より集客施策・面談方針を前期上期モデルへ回帰し、リソースを再集中。
- 接触から選考までのスピードが改善し、応募数・面談数は前期ボトム期比で明確に増加。

人材紹介サービスにおける面談数推移



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、減収局面においても営業費用はYoY▲90百万円と大幅に抑制。収益体質の改善が進む。
- なお、前四半期は株式報酬費用戻入により人件費水準が低く、当四半期はM&A関連費用の一時計上により、費用水準は前四半期比で増加。



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は人材紹介を中心に改善基調にある。売上転換までのタイムラグを経て、3Q以降のトップライン回復を目指す。



HR事業：採用から労務管理への領域拡張

- 飲食企業の採用フェーズに特化してきた当社が、隣接する人事・労務管理フェーズへサービス領域を拡大し、同一顧客へのワンストップ提供体制を構築。
- 人事CREWのプロダクト開発・エンジニアリング機能をグループに取り込み、当社が推進するDX領域の開発力を高める。

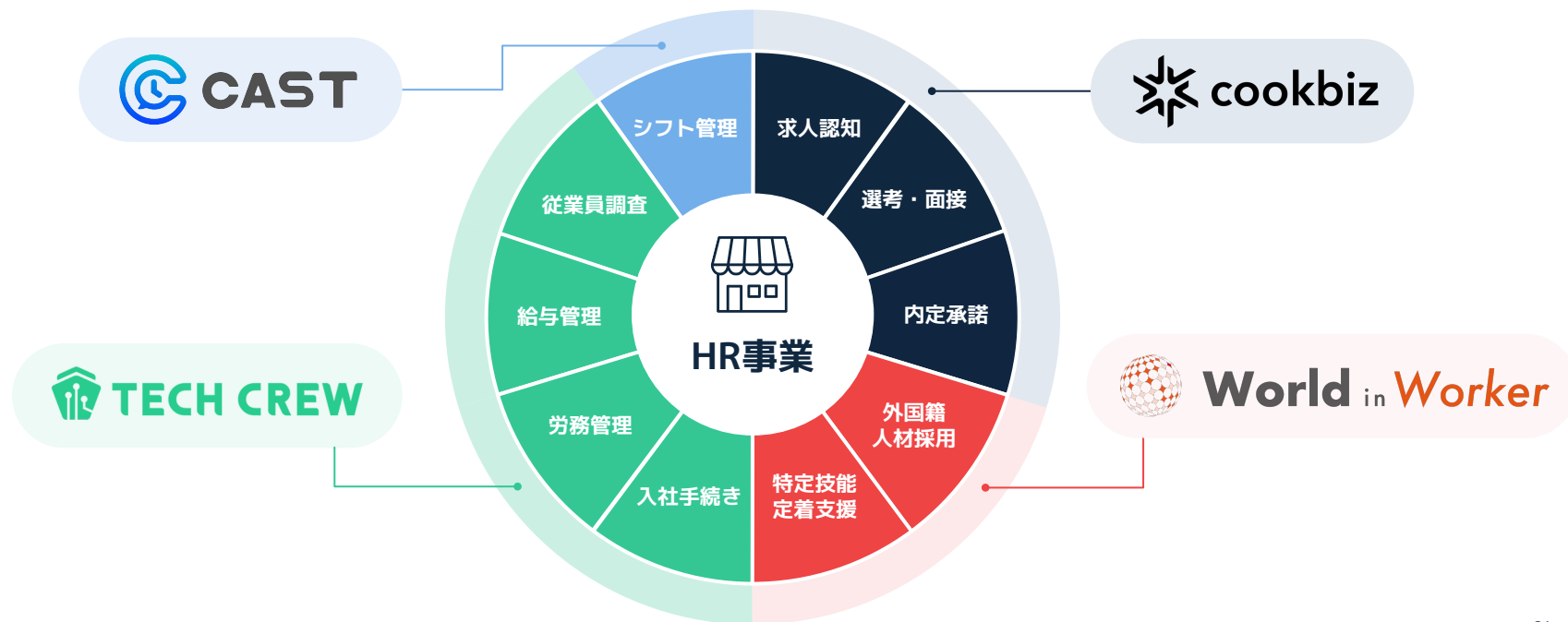
クックビズ、労務管理クラウド「人事CREW」を展開する

TECH CREW社の株式を取得



採用から定着まで、グループで一気通貫でカバー

求人・採用→労務管理→シフト・勤怠まで、飲食業界の従業員ライフサイクル全体をグループでカバー。



資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ

- 繰越利益剰余金の欠損填補による財務体質の健全化、資本政策の柔軟性・機動性の確保および現在の事業規模に応じた適切な税制の適用を通じた財務内容の健全性維持を目的として実施。
(会社法第447条第1項・第448条第1項に基づく無償減資、および第452条に基づく剰余金の処分)
- 純資産の部における「勘定科目間の振替」であり、純資産合計および株主価値への影響はなし。

■ 資本構成の変化 (単位：百万円)

科目	2025年11月期	振替・填補	実行後 (※1,※2)
資本金	762	▲752	10
資本準備金	755	▲745	10
その他資本剰余金	0	+849	849
繰越利益剰余金(欠損)	▲648	+648	0
純資産合計	925	±0	925

※1 本件は2026年8月19日開催の臨時株主総会において承認可決されることを条件とします。

※2 減資は期末純資産をベースに実施されるため、進行情における純資産の変動は本数値に反映されておりません。

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第2四半期 決算概況
3. 2026年11月期 第2四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	2Q
売上高	899	809	860	708	772	699	653	735	694	719
売上原価	290	236	299	207	340	255	239	251	247	257
売上総利益	608	573	560	500	432	443	414	483	447	462
売上総利益率	67.7%	70.8%	65.1%	70.7%	55.9%	63.4%	63.4%	65.8%	64.3%	64.2%
販売費及び一般管理費	512	551	559	525	516	548	511	571	481	516
営業利益	96	21	1	▲25	▲84	▲105	▲97	▲87	▲34	▲53
営業利益率	10.7%	2.7%	0.1%	▲3.6%	▲10.9%	▲15.1%	▲14.9%	▲11.9%	▲4.9%	▲7.5%
営業外収益	2	2	3	3	2	1	3	3	3	0
営業外費用	5	5	5	6	5	6	6	8	8	8
経常利益	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110	▲100	▲92	▲38	▲61
経常利益率	10.4%	2.4%	▲0.1%	▲4.0%	▲11.3%	▲15.8%	▲15.3%	▲12.6%	▲5.5%	▲8.5%
特別利益	-	-	1	96	-	0	12	17	27	2
特別損失	0	0	5	99	1	-	0	10	1	16
税引前四半期純利益	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109	▲87	▲85	▲12	▲75
法人税等	27	2	22	19	17	▲17	0	32	11	▲20
四半期純利益	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130	▲88	▲78	▲24	▲71

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	211
	紹介単価(千円)	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948	985	1,013	1,004	996
	紹介人数(人)	273	338	274	280	232	273	191	216	154	212
求人広告	売上高(百万円)	97	101	68	89	68	65	58	61	67	56
	成約単価(千円)	336	302	237	255	208	178	178	178	177	175
	掲載社数(社)	289	335	288	350	326	367	331	343	379	322
スカウト	売上高(百万円)	105	59	93	89	82	89	80	80	85	76
	成約単価(千円)	118	153	181	172	162	133	130	120	122	122
	利用社数(社)	887	388	512	518	506	669	619	669	695	623

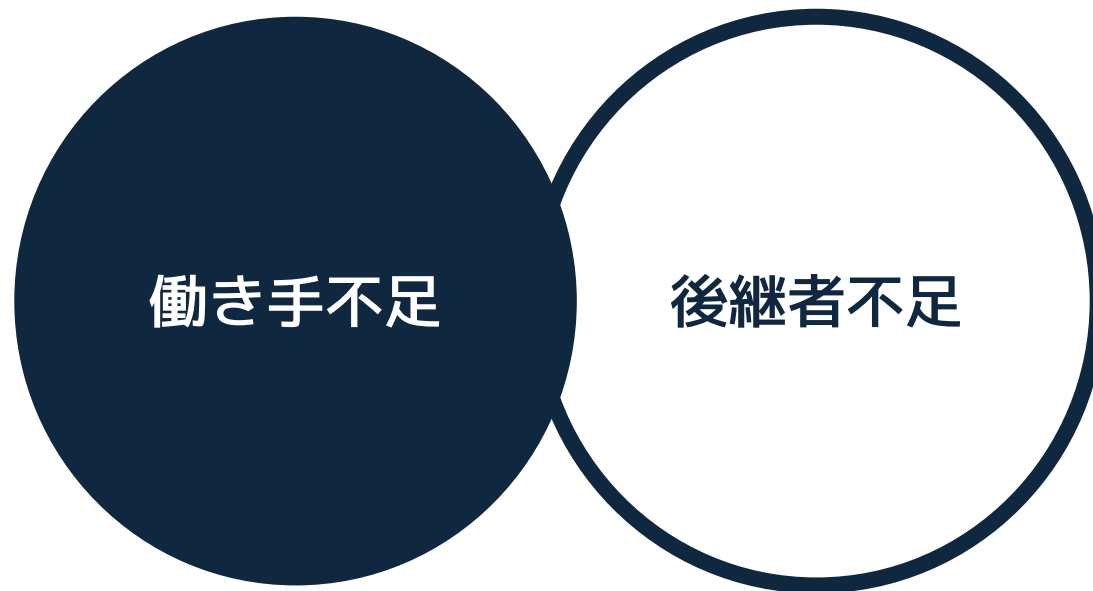
2026年11月期 第2四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2025年第2四半期	2026年第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,472	1,414	▲57	▲3.9%
売上原価	596	505	▲91	▲15.3%
売上総利益	875	909	33	3.8%
販売費および一般管理費	1,065	997	▲68	▲6.4%
人件費	531	513	▲17	▲3.2%
広告宣伝費	178	150	▲27	▲15.2%
営業利益	▲189	▲87	101	▲53.4%
営業利益率	▲12.8%	▲6.2%	-	-
経常利益	▲198	▲99	98	▲49.5%
税引前利益	▲199	▲87	111	▲55.8%
法人税等	38	8	▲29	▲76.3%
当期純利益	▲237	▲95	141	▲59.5%

2026年11月期 第2四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2025年11月期	2026年第2四半期	増減額	増減率
流動資産	2,600	2,378	▲222	▲8.5%
現預金等	1,863	1,647	▲215	▲11.6%
売掛金	253	230	▲22	▲8.9%
固定資産	1,017	944	▲73	▲7.2%
敷金及び保証金	67	68	0	0.2%
資産合計	3,618	3,322	▲295	▲8.2%
流動負債	1,070	1,077	6	0.6%
短期借入金	256	301	45	17.7%
未払費用	109	102	▲6	▲6.2%
固定負債	1,448	1,283	▲165	▲11.4%
純資産	1,098	961	▲136	▲12.5%
繰越利益剰余金	▲474	▲570	▲95	20.2%
負債・純資産合計	3,618	3,322	▲295	▲8.2%

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

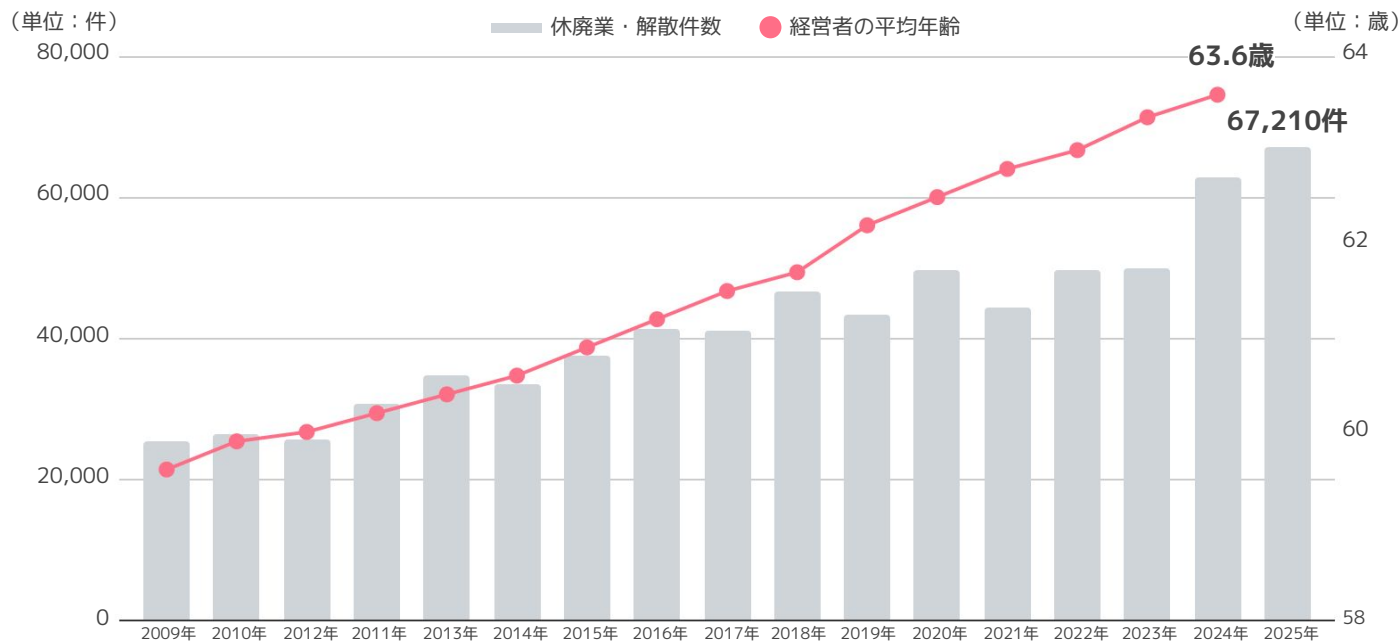
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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。



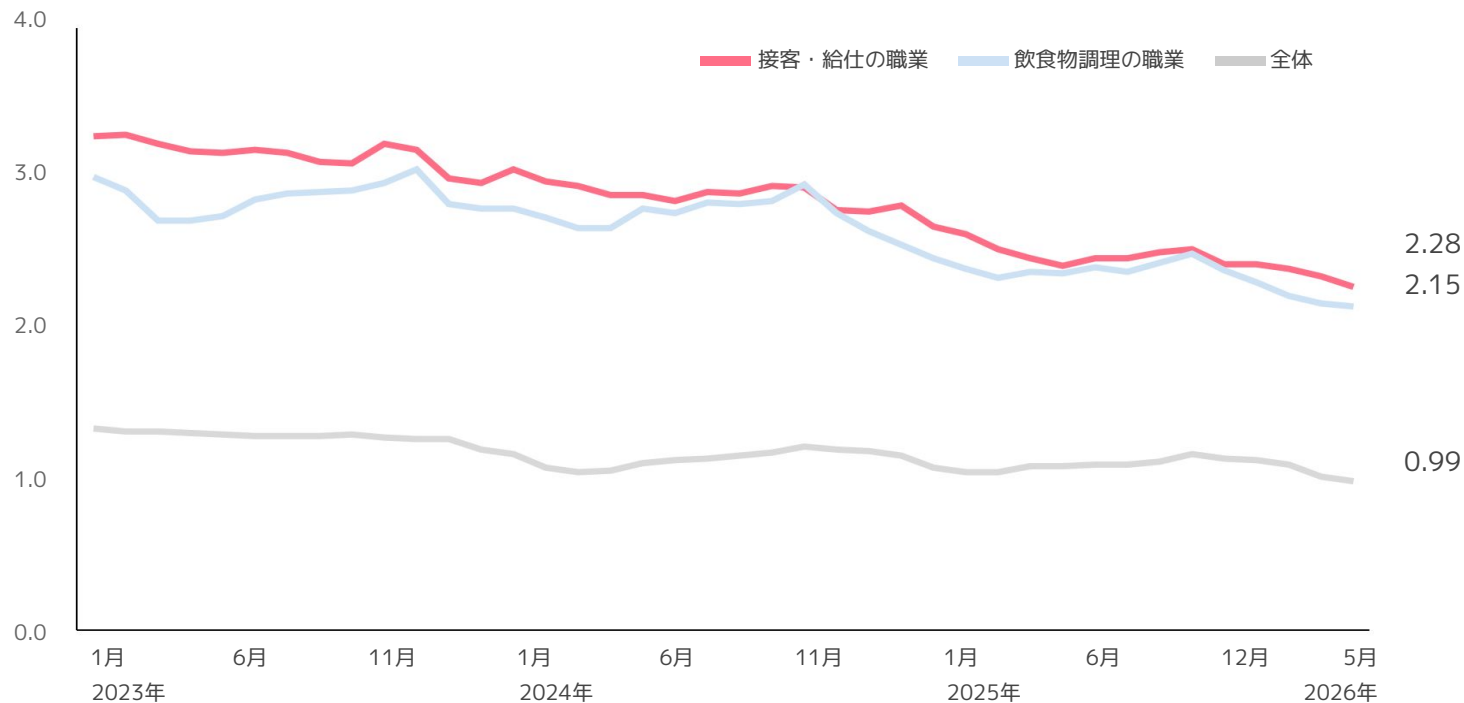
出典：中小企業庁「中小企業白書 2025年版」休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移
 (株)東京商工リサーチ「2025年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2025年2月17日時点)」)

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～

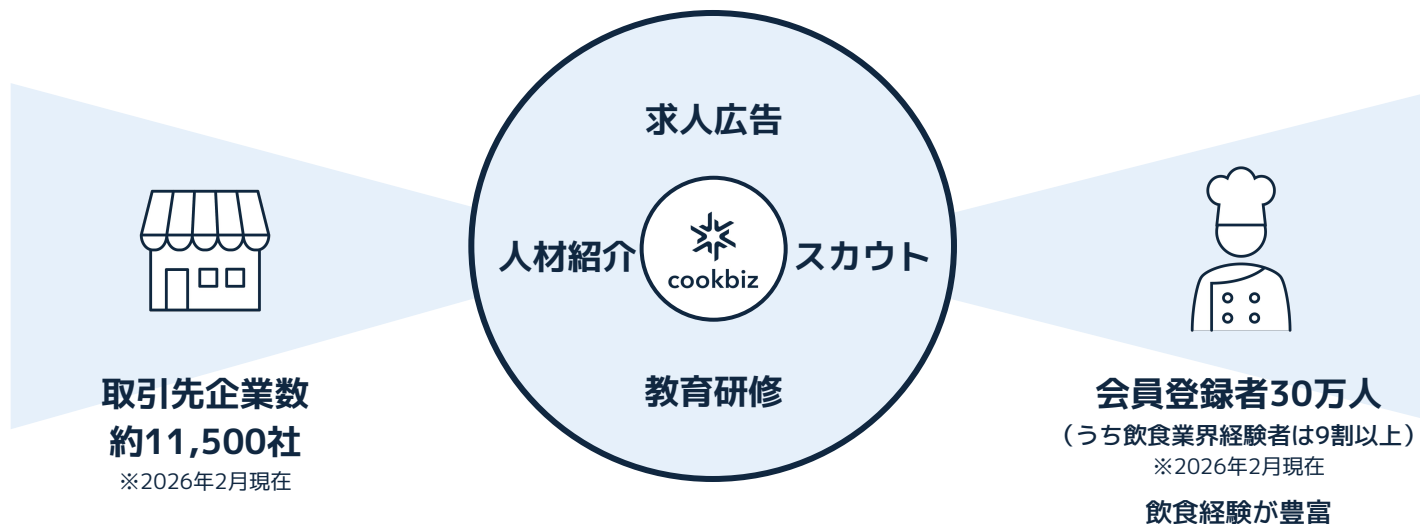
全業種の有効求人倍率が1.0倍を割り込む中、飲食業界は依然2.0倍超の水準。ピーク時からの継続的な低下が示すように採用意欲の変化が人材サービス需要にも影響。



※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

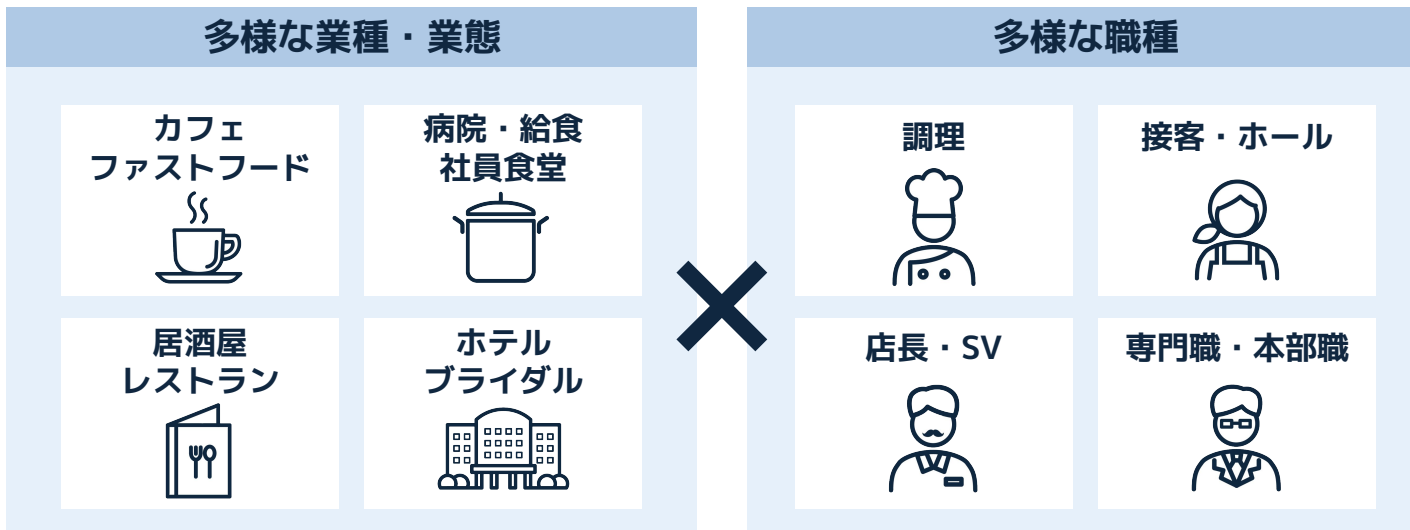
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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

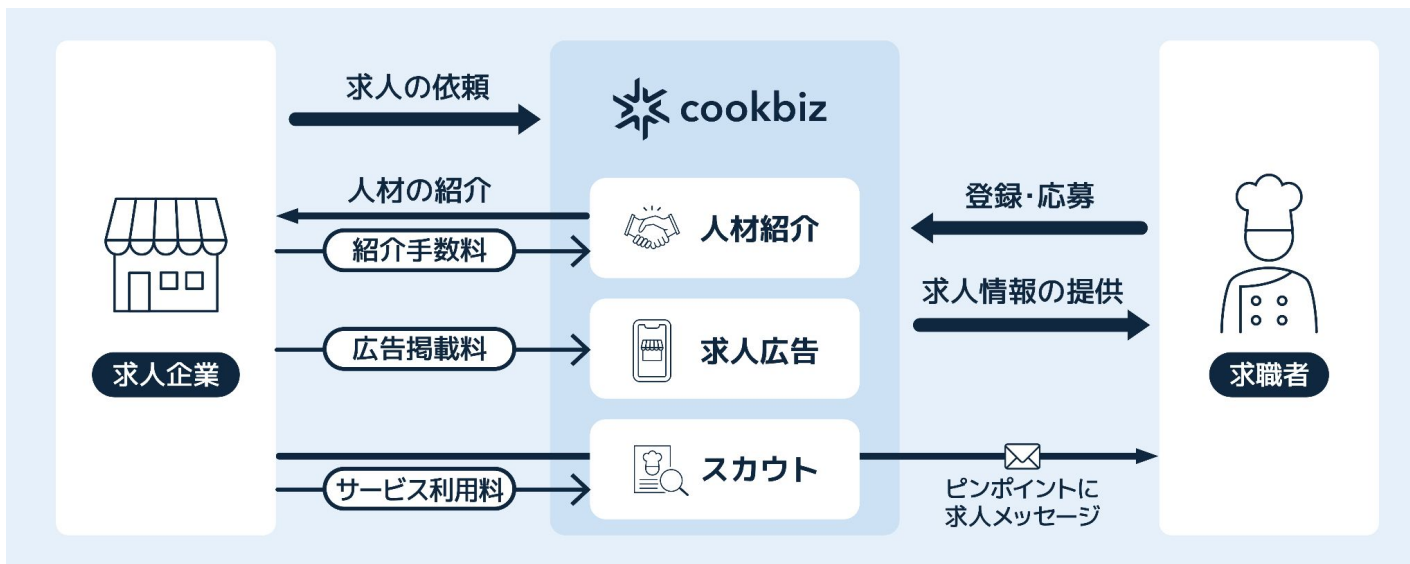
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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 
● 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 ● 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
● 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	 求職者への提供価値 ● 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

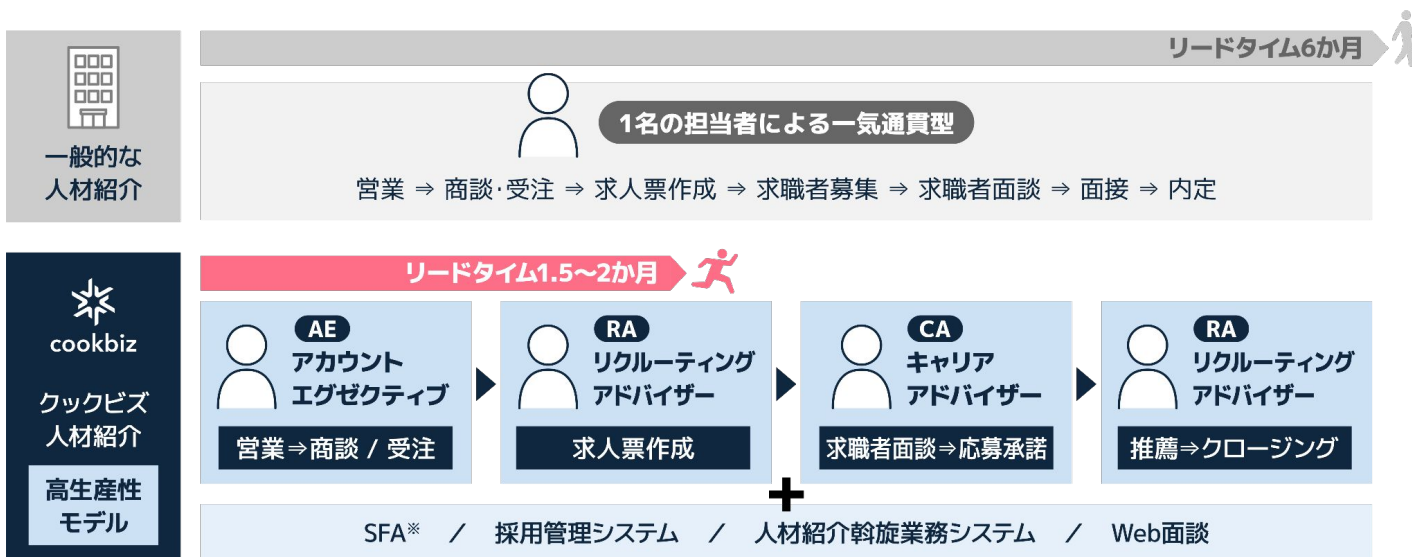
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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	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 CAST	今後 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。

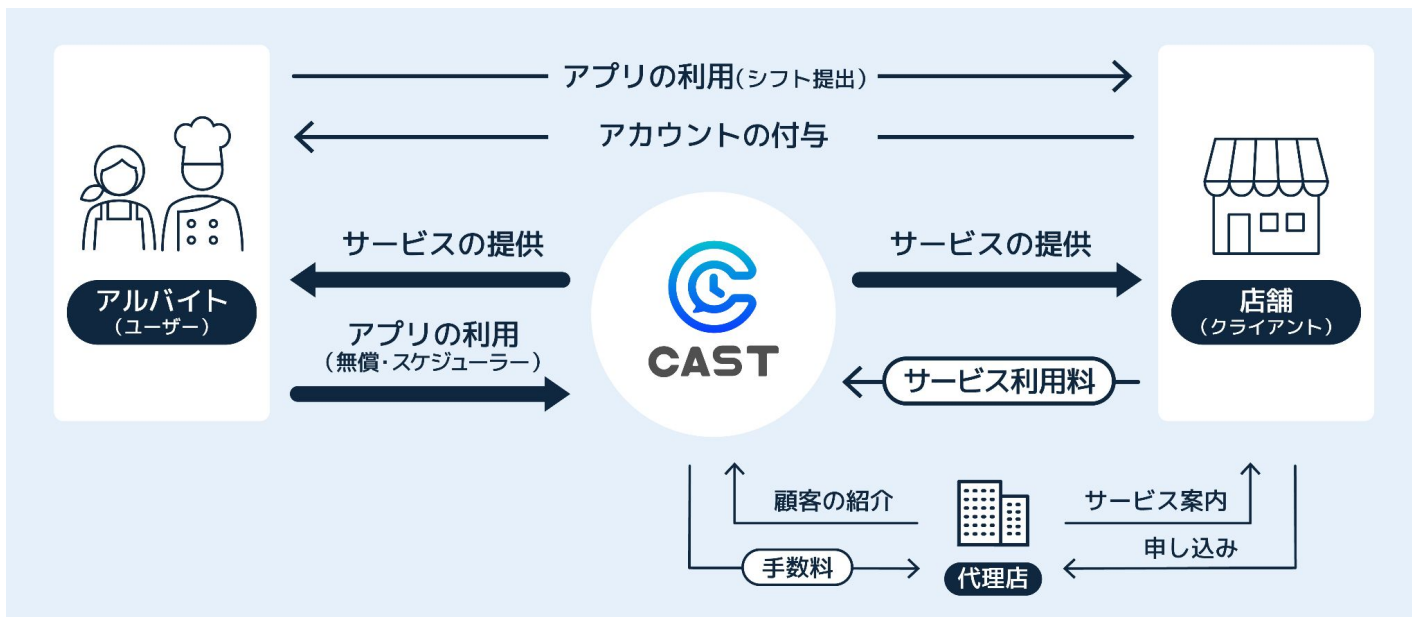
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



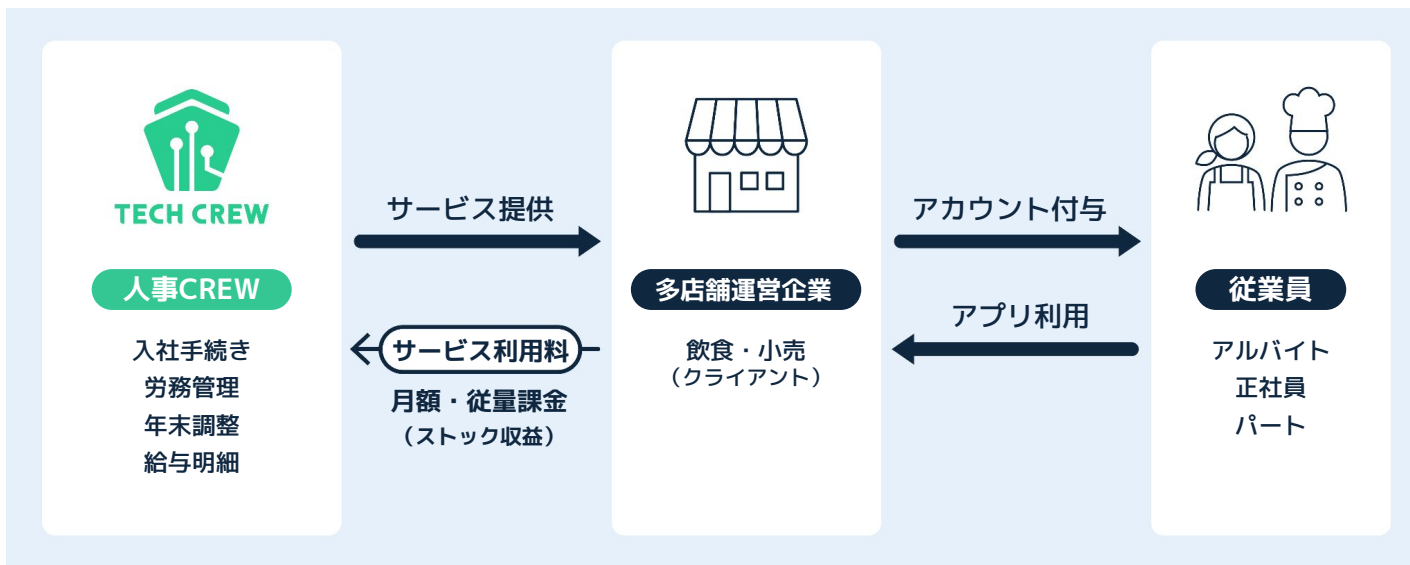
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



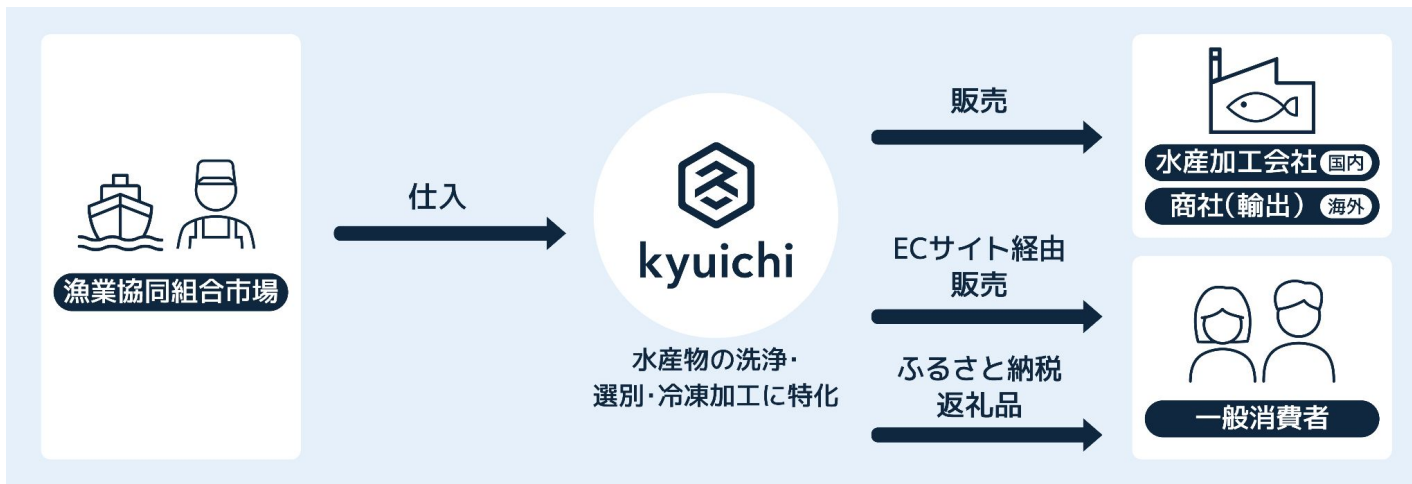
ビジネスモデル（入社、労務、年末調整、給与等）

主に飲食・小売業の多店舗運営企業を対象とした労務管理クラウドSaaS。企業が導入し従業員へ展開する構造で、月額・従量課金によるストック収益を形成。



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

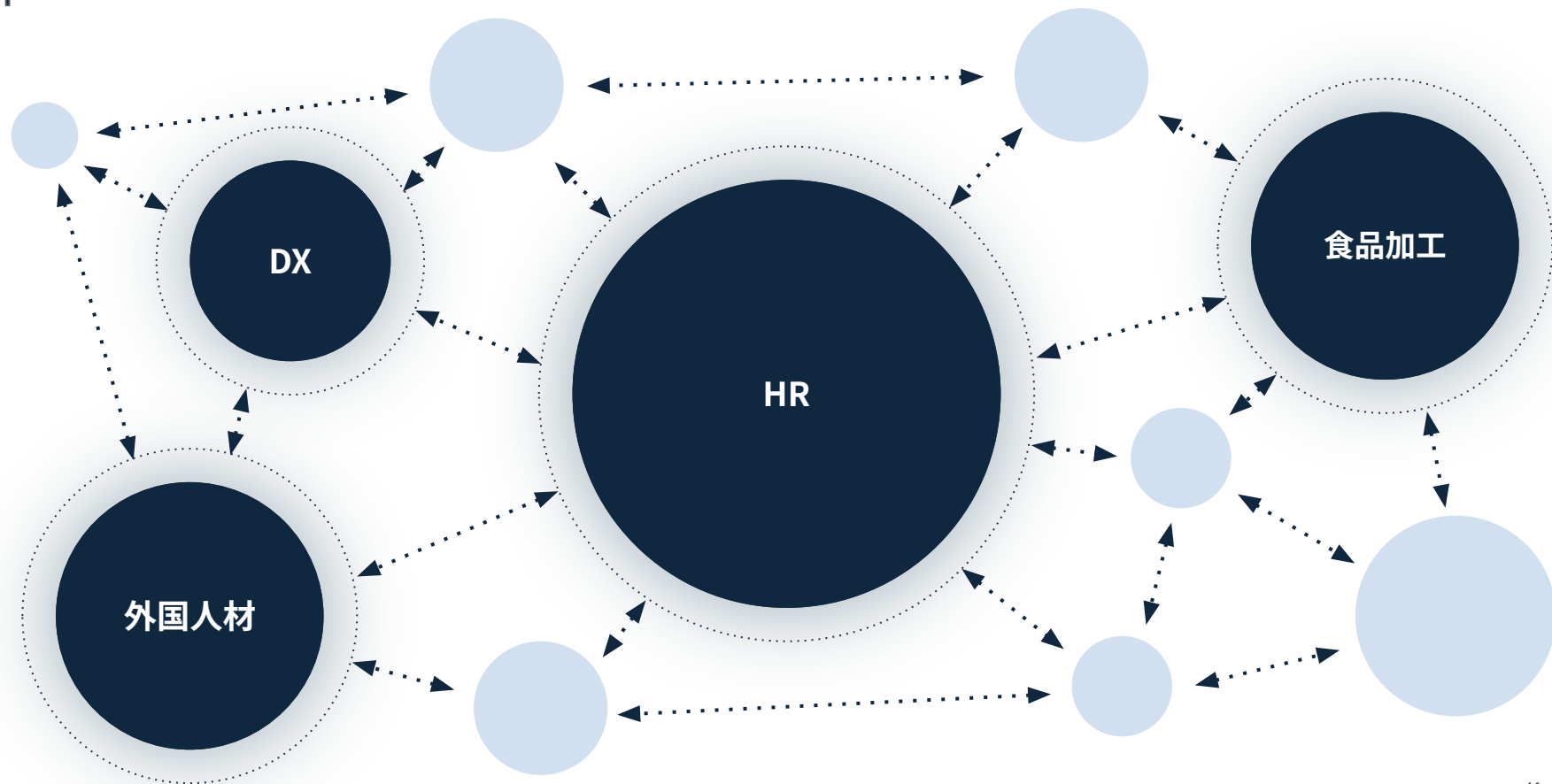
マルヒロ

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) 165名 (単体) 127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5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

