



2026年11月期 第3四半期 決算説明資料

2026年10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

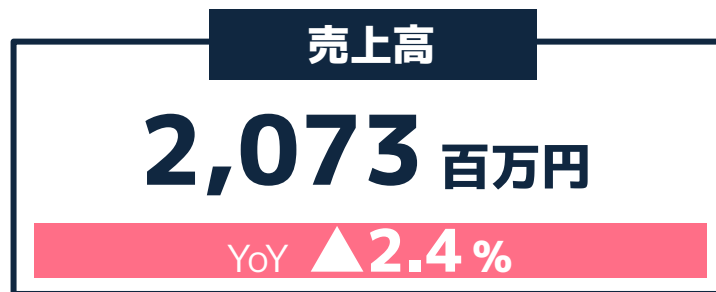
1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2026年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2026年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2026年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2026年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

2026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

全体業績

業績予想を下方修正。あわせて人員体制の抜本的見直し（希望退職の募集）を公表

HR事業

応募・面談数は先行KPIとして回復基調も、売上への反映は道半ば

投資事業

きゅういちのホタテ評価損計上と、マルヒロにおける閑散期影響が重なり、損益が悪化

見通し

本業の黒字化を最優先課題とし、コスト構造改革と先行KPI改善の両面から早期の収益改善を目指す

※TECH CREW株式会社は2026年7月1日付でBS連結を開始（PL連結は未実施）

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. **業績予想の修正および今後の見通しについて**
3. 2026年11月期 第3四半期 決算概況
4. 2026年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

通期業績予想の修正（連結・内訳）

- HR事業は、売上回復の遅れが長期化。通期でも当初計画を下回る見込み。
- 投資事業は、きゅういちの評価損計上に加え、マルヒ口の閑散期影響が重なり、損益が悪化。
- 両事業の停滞に伴い通期連結業績を下方修正。抜本的な構造改革を推進し、来期以降の黒字化を図る。

		売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想 (A)	連結	3,240	80	60	80	28.69
	-HR事業	1,900	30	—	—	—
	-投資事業	1,340	50	—	—	—
今回修正予想 (B)	連結	2,826	▲293	▲318	▲338	▲121.26
	-HR事業	1,637	▲184	—	—	—
	-投資事業	1,189	▲109	—	—	—
増減額 (B-A)	連結	▲413	▲373	▲378	▲418	—
	-HR事業	▲263	▲214	—	—	—
	-投資事業	▲151	▲159	—	—	—
(参考) 前期実績 (2025年11月期)	連結	2,860	▲374	▲390	▲404	▲145.15
	-HR事業	1,735	▲291	—	—	—
	-投資事業	1,125	▲82	—	—	—

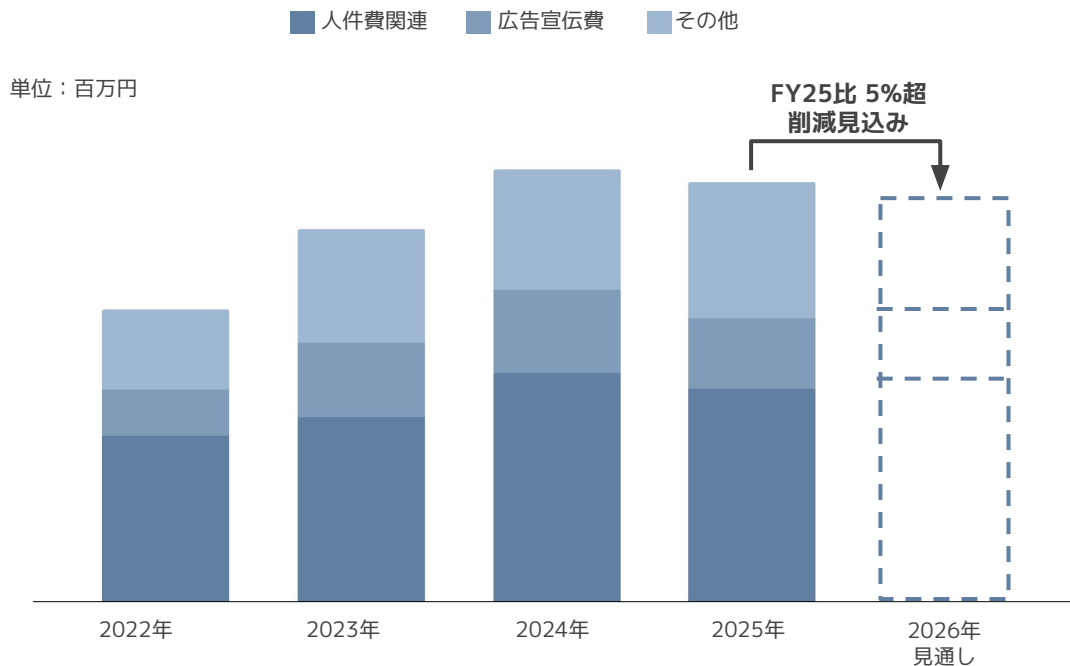
人員体制の抜本的見直し（希望退職の募集）について

- 従来のコスト削減策のみでは本業（HR事業）の早期収益改善が困難と判断し、人員体制の抜本的見直しを実施。
- 損益分岐点の低減を図り、先行KPIの伸びを確実な業績成長へと結び付け、早期黒字化を実現する。

対象人数	20名程度
募集期間	2026年10月22日 ～ 2026年11月13日（予定）
退職日	2026年11月30日
優遇措置	特別退職金の支給に加え、希望者に対しては再就職支援会社を通じた再就職支援を行う

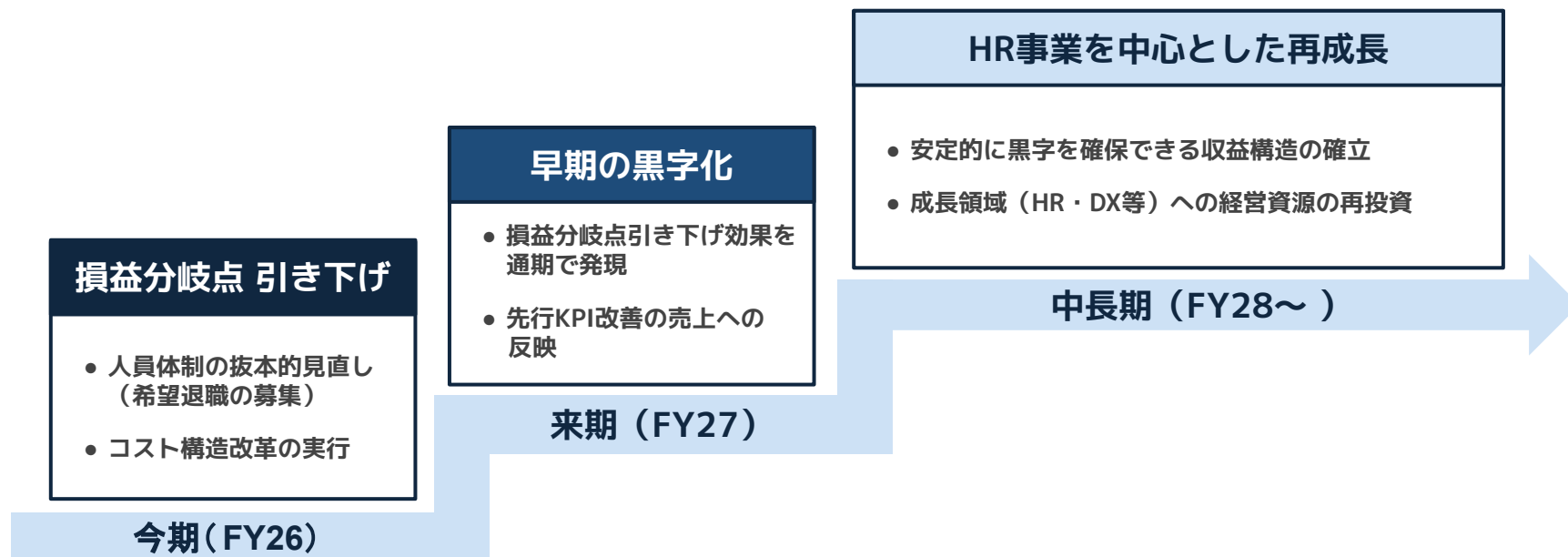
2026年11月期 販売費及び一般管理費見通し（クックビズ単体）

- 2026年の販管費は2025年比5%超の削減を見込むが、売上減収を受け効果は限定的。
- 人員体制の抜本的な見直しを含む構造改革により、損益分岐点を大きく引き下げ、スリム化した体制で確実に収益を生み出せる事業構造へ転換する。



HR事業：収益改善に向けた取組み

- 今期中に人員体制の見直しとコスト構造改革を実行。来期以降の本業（HR事業）の黒字化につなげる。
- 中長期では安定的に黒字を確保できる収益構造のもと、HR事業を中心に再成長を図る。



目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
- 3. 2026年11月期 第3四半期 決算概況**
4. 2026年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト
5. APPENDIX

2026年11月期 第3四半期 決算概況

2026年11月期 第3四半期 決算概況（連結）

連結売上高はYoY ▲2.4%、連結営業損益は230百万円の損失を計上。

単位：百万円	25年11月期 第3四半期実績	26年11月期 第3四半期実績	YoY	26年11月期 予想	進捗率
売上高	2,125	2,073	▲2.4%	2,826	73.4%
-HR事業	1,290	1,165	▲9.7%	1,637	71.2%
-投資事業	835	908	8.8%	1,189	76.4%
営業利益	▲286	▲230	-%	▲293	-%
- HR事業	▲215	▲162	-%	▲184	-%
-投資事業	▲70	▲68	-%	▲109	-%
経常利益	▲298	▲249	-%	▲318	-%
当期純利益	▲325	▲245	-%	▲338	-%

※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：マーケティング施策の再構築の効果が継続。先行KPI（面談数）は回復基調。8月の閑散期の影響もあり、業績への反映は道半ば。
- ・投資事業：きゅういち は販売価格下落の影響で前年同期比微減。マルヒロの閑散期影響を受け、売上が鈍化。

■営業利益

- ・HR事業：コスト削減により前年同期から改善。ただし、3Q単体の削減ペースは2Q時点より緩やか。
- ・投資事業：きゅういち は評価損計上が継続・マルヒロは閑散期で販管費を吸収できず、損失に転じる

■業績予想

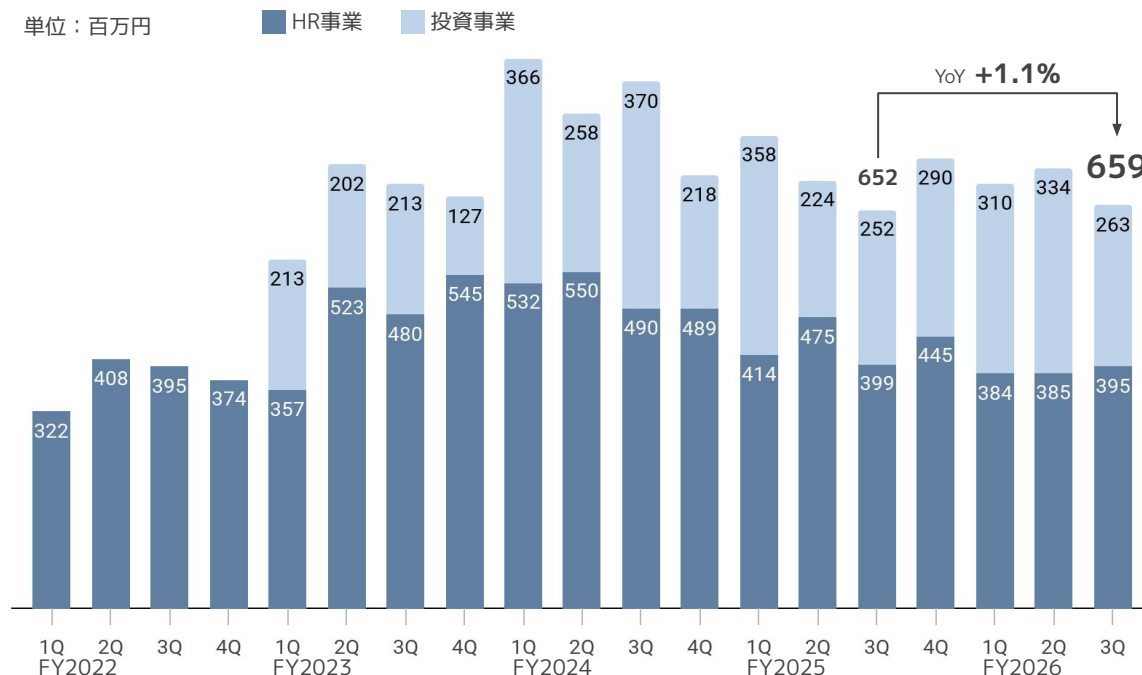
- ・通期予想に対する進捗の遅れを受け、業績予想を下方修正。あわせて人員体制の抜本的な見直し（希望退職の募集）を公表。

2026年11月期 第3四半期 決算概況

売上高推移（四半期別・連結）

連結売上高 YoY +1.1%、HR事業 YoY ▲1.0%、投資事業 YoY +4.3%。

単位：百万円



■HR事業

- ・前期の戦略的課題の影響が残り前年同期比は微減（YoY▲1.0%）となったが、前四半期比では微増（QoQ+2.6%）に転じる。
- ・1月中旬の戦略切り戻し以降、先行KPIは回復基調も、8月の閑散期の影響もあり、トップラインへの反映は道半ば。

■投資事業

- ・マルヒコの新規連結効果によりYoY+4.3%。きゅういちの販売価格下落を背景とした厳しい事業環境の中、前年同期比で微減。
- ・マルヒコは季節性の影響が強く、閑散期の第3四半期は売上が大きく落ち込む。

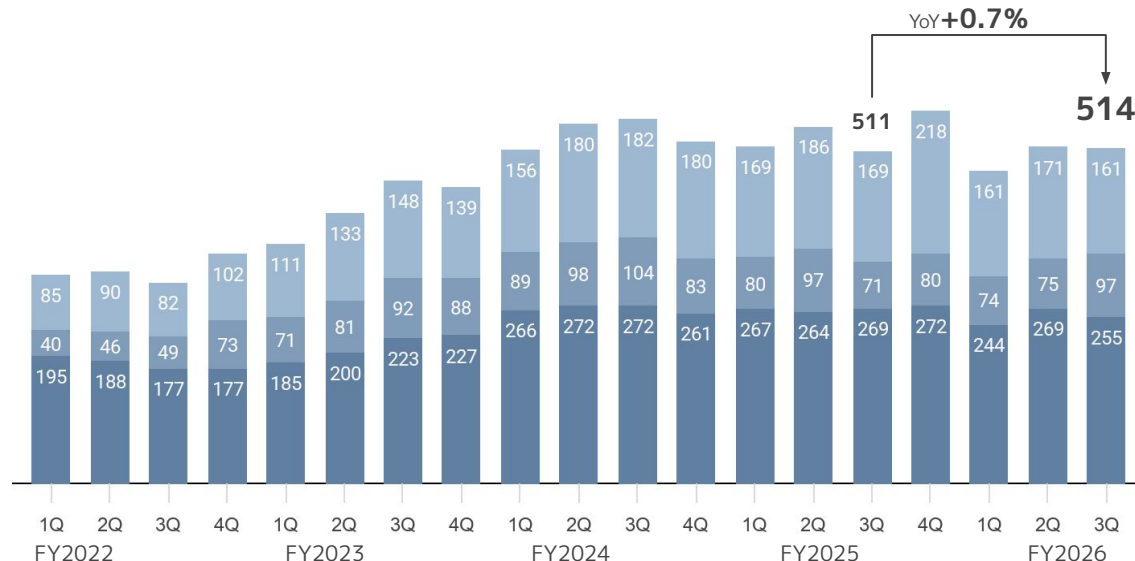
2026年11月期 第3四半期 決算概況

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、前年同四半期と同水準のYoY +0.7%。

単位：百万円

■ 人件費関連 ■ 広告宣伝費 ■ その他



■ 人件費

- ・ 人員の自然減により減少。

■ 広告宣伝費

- ・ マーケティング施策の強化により増加。
- ・ 第2四半期までの効率的な運用に伴う反動であり、第3四半期の費用は適正水準へと回帰。

■ その他

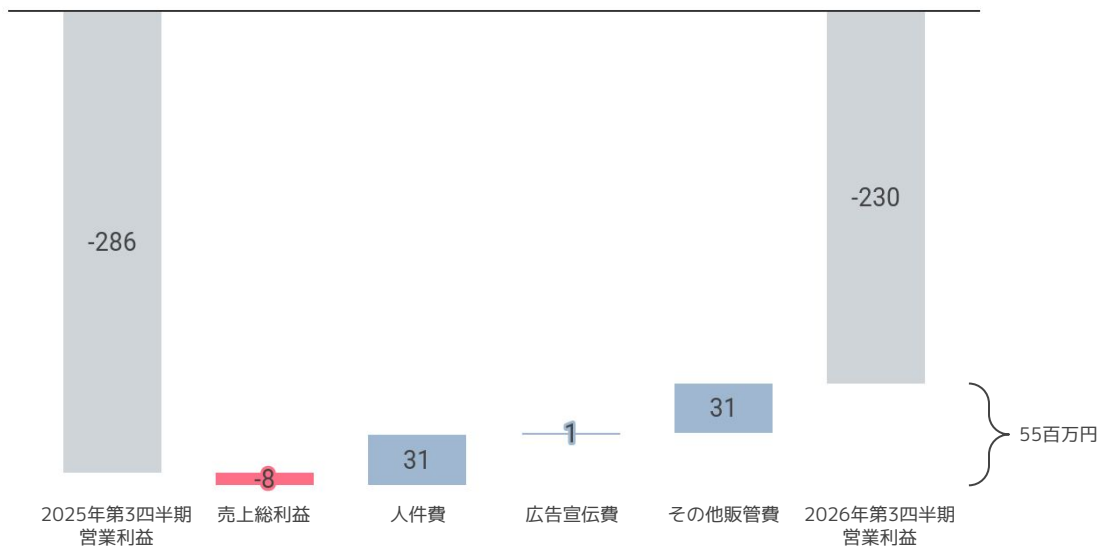
- ・ M&A関連費用等の一時費用が消失。コスト削減効果もありYoY4.9%減少。

2026年11月期 第3四半期 決算概況

営業利益増減分析（連結）

連結営業利益は、YoY55百万円改善の ▲230百万円で着地。

単位：百万円



■売上総利益

- ・ きゅういち は評価損計上の影響を受ける。

■人件費

- ・ 人員の自然減により人件費が減少。
- ・ FY26 3Q期末の連結従業員数162名
(FY25期末 連結従業員数169名
※TECH CREWは連結人員数から除外)

■広告宣伝費

- ・ マーケティング施策の強化により広告宣伝費が増加。

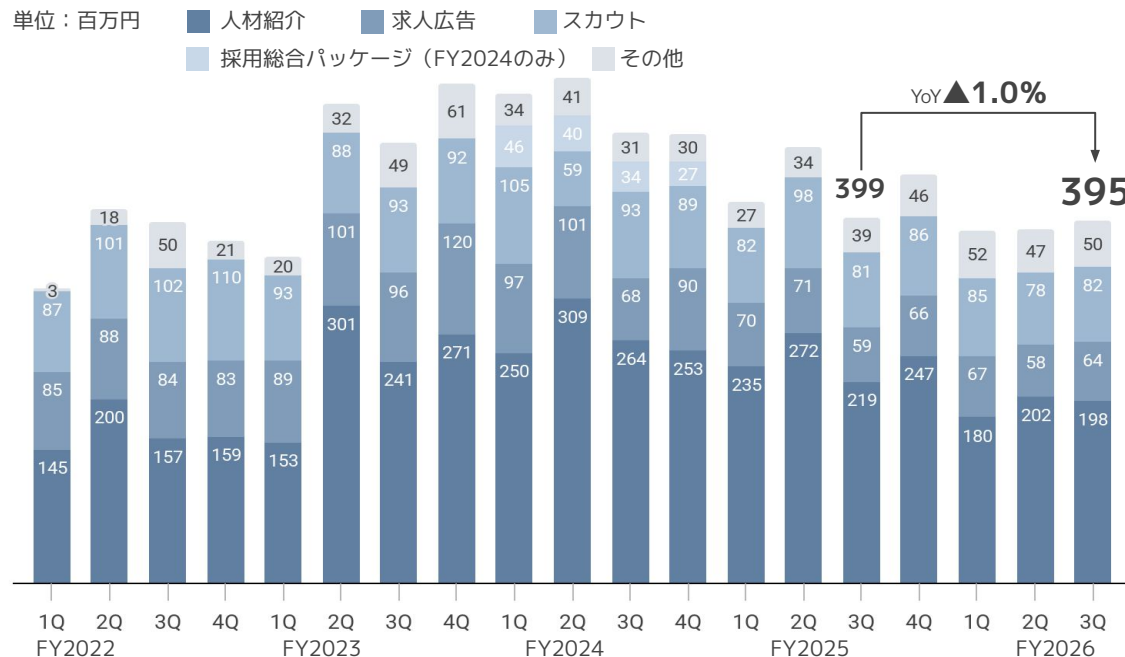
■その他

- ・ M&A関連費用等の一時費用が消失したことに加え、コスト削減効果もありYoY減少。

2026年11月期 第3四半期 決算概況

売上高推移（HR事業）

人材紹介YoY ▲9.6%、求人広告YoY +8.5%、スカウトYoY +1.2%。



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

■人材紹介

- ・ 先行KPIは改善したものの、業績反映へのタイムラグと8月の閑散期の影響を大きく受ける。

■求人広告・スカウト

- ・ 求人広告・スカウトはYoYで増収。前年同期（3Q）の落ち込みからの反動が主因であり、需要環境自体は前四半期並みで推移。

■その他

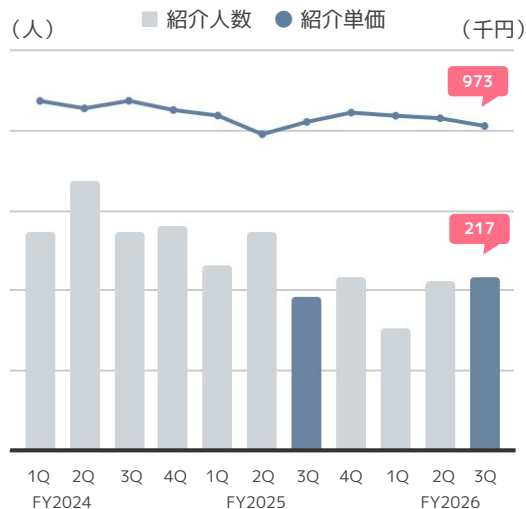
- ・ 子会社ワールドインワーカーは順調に推移。

HR事業 サービス別KPI推移

人材紹介

紹介単価はYoY若干の低下、
紹介人数は増加基調。

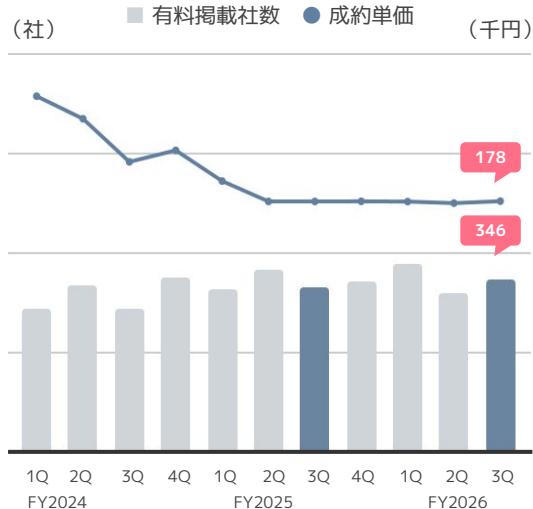
紹介人数 YoY +13.6% / 紹介単価 YoY ▲1.2%



求人広告

掲載社数はYoY増加、成約単価は
前年並みで推移。

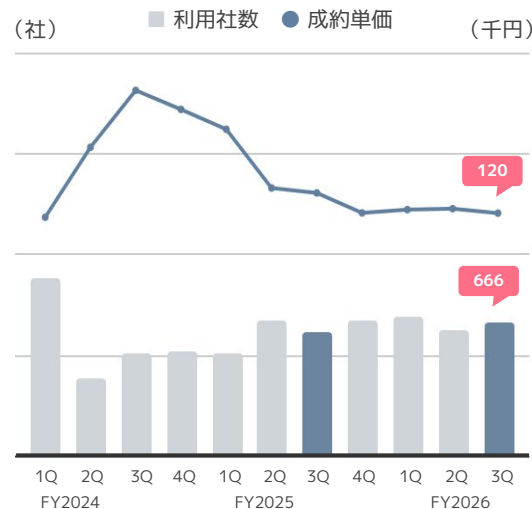
有料掲載社数 YoY +4.5% / 成約単価 YoY +0.2%



スカウト

利用社数はYoY増加、成約単価は
若干の減少。

利用社数 YoY +7.6% / 成約単価 YoY ▲7.7%



2026年11月期 第3四半期 決算概況

投資事業決算概況

きゅういちの販売価格下落・評価損計上に加え、マルヒロの閑散期入りと新規連結に伴う販管費増加が重なり、第3四半期単独で損益が悪化。累計での営業損失に転じる。

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	2026年 3Q実績
売上高	358	224	252	290	310	334	263
ホタテ	198	147	208	29	83	95	200
鮮魚	154	74	29	126	191	121	29
惣菜 (マルヒロ)	-	-	-	131	34	113	28
その他	5	2	15	2	0	3	4
売上原価	340	250	239	240	245	255	283
売上総利益	17	▲26	13	49	65	78	▲19
販売管理費	26	30	29	69	59	75	58
営業利益	▲8	▲56	▲15	▲19	6	3	▲78

■売上高

- ・きゅういちの販売価格下落を背景とした厳しい事業環境の影響を受け前年同期比微減。
- ・マルヒロは、閑散期の影響を受け売上が大きく落ち込む。

■売上原価

- ・きゅういちにおいて、在庫評価損の計上で原価率が上昇。

■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

- ・きゅういちの販売価格下落に加え、マルヒロ連結に伴う販管費増加も重なり、売上総利益の悪化分を吸収できず営業損失に転じる。

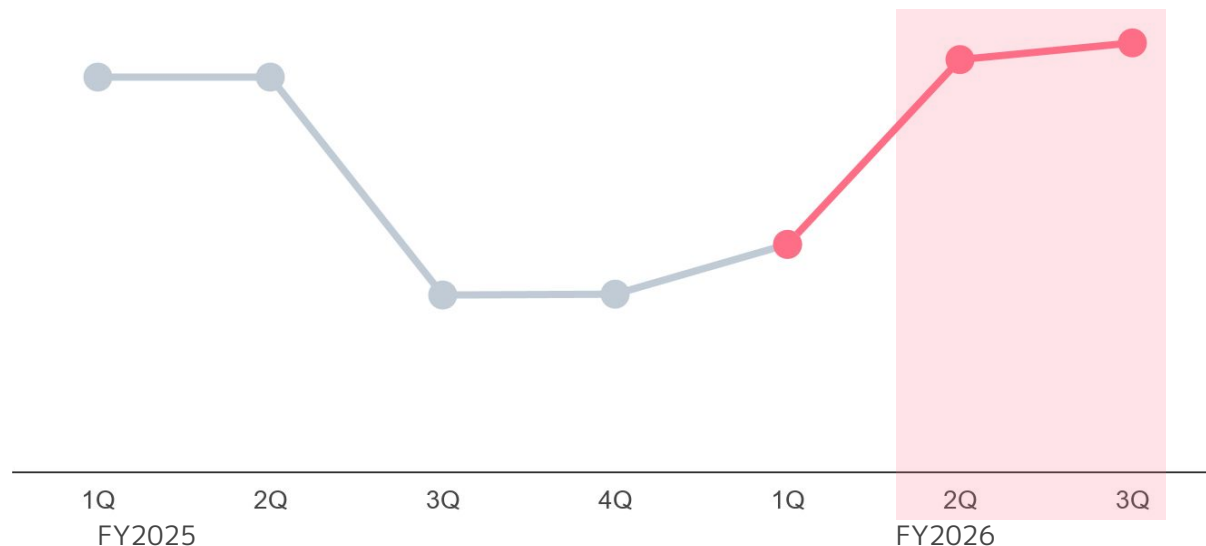
目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 業績予想の修正および今後の見通しについて
3. 2026年11月期 第3四半期 決算概況
- 4. 2026年11月期 第3四半期 ビジネスハイライト**
5. APPENDIX

HR事業：前期上期モデルへの戦略的回帰（人材紹介）

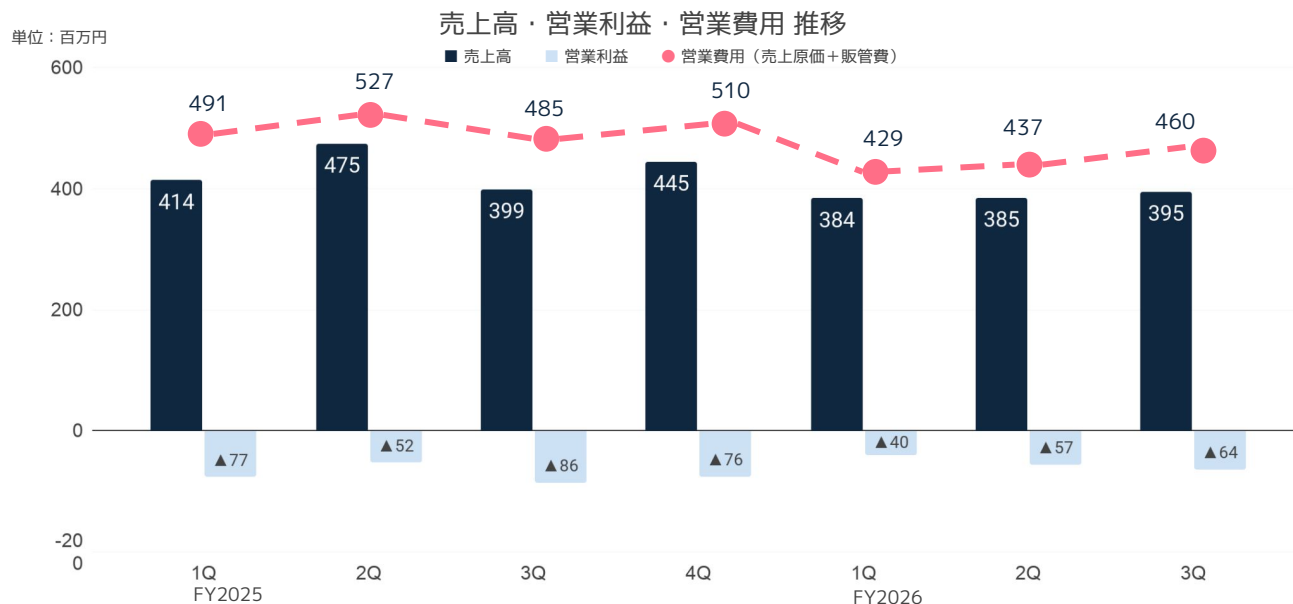
- 1月中旬より集客施策・面談方針を前期上期モデルへ回帰し、リソースを再集中。
- 接触から選考までのスピードが改善し、応募数・面談数は前期ボトム期比で明確に増加。

人材紹介サービスにおける面談数推移



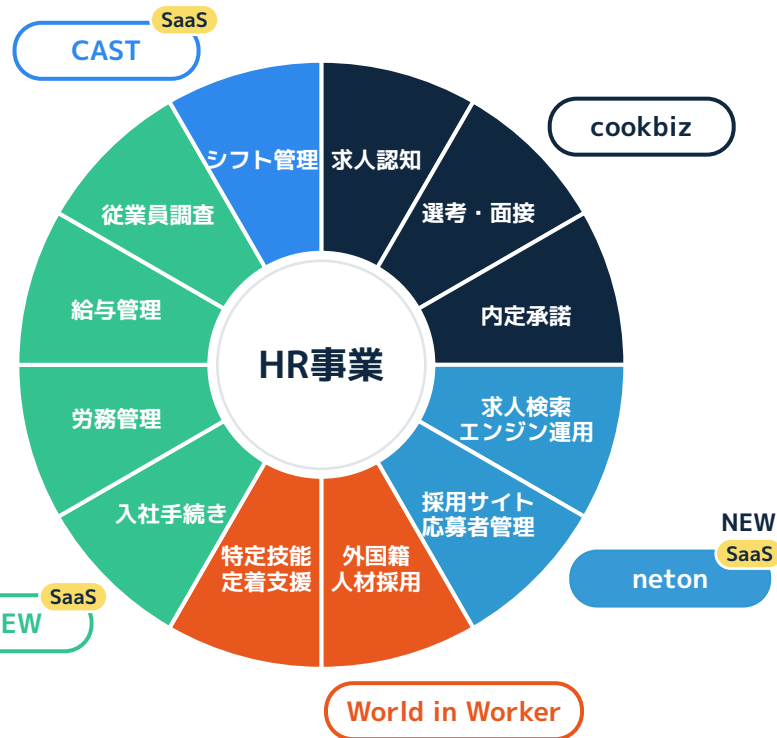
HR事業：収益改善の見通し

- 前期からのコスト削減策により2026年1Q時点では営業費用を大きく抑制したが、費用水準は再び上昇傾向にあり、3Qの営業利益は▲64百万円に拡大。
- 現状の削減水準では収益改善は難しく、抜本的な構造改革に踏み切る。



HR事業：M&Aを通じた、顧客起点での提供価値の拡大

飲食店（＋飲食店以外の顧客）の採用から定着までを、グループで一気に通貫に支える。



WHY 採用需要の変動に左右される収益構造こそ最大のリスク

採用需要の変動・競争激化で、フロー型の人材紹介・求人広告・スカウトだけでは収益が安定しない。守りだけでは縮小均衡に陥る。

WHAT 顧客起点で提供価値を拡大

グループ・他社商材も含め、顧客の課題に最適な解決策を提案。SaaSでストック収益を高める。

HOW 自社開発ではなく、M&Aで時間を買う

採用マーケ・労務・シフトのSaaSを自前で揃える時間とコストを省き、既存の顧客基盤に乗せて早期に収益化する。

構造改革とM&Aは、収益構造を入れ替える一つの戦略

固定費と不採算領域を「縮め」、顧客起点の提供価値とストック収益を「伸ばす」。

縮める 固定費・不採算領域

- ✓ **人員体制の見直し**
希望退職の募集により、人員体制を抜本的に見直す
- ✓ **コスト構造改革**
固定費を削減し、本業の損益分岐点を引き下げる
- ✓ **不採算領域の撤退・見直し**
基準に満たない事業は、撤退を含めて見直す

収益構造の 入れ替え

伸ばす 提供価値・ストック型収益

- ✓ **グループ一気通貫の提案**
採用から定着まで、グループで顧客の課題に 대응
- ✓ **品揃えを厚くするM&A**
neton（※）の「採用係長」で低コストの採用ニーズを取り込む
- ✓ **ストック型収益の拡大**
SaaS（neton・TECH CREW・CAST）で継続収益を拡大

規律

攻めと撤退をセットで運用

投資判断

規律ある投資基準・評価指標（マルチプル等）に基づき判断

モニタリング

PMIの進捗とKPIを定期的に経営会議で確認

撤退・見直し基準

基準未達の事業は、撤退を含めて機動的に判断

固定費の適正化と成長投資を両立し、持続的な収益構造を構築する。

目次

1. エグゼクティブサマリ
2. 2026年11月期 第3四半期 決算概況
3. 2026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	3Q
売上高	899	809	860	708	772	699	653	735	694	719	659
売上原価	290	236	299	207	340	255	239	251	247	257	263
売上総利益	608	573	560	500	432	443	414	483	447	462	396
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%	60.1%
販売費及び一般管理費	512	551	559	525	516	548	511	571	481	516	514
営業利益	96	21	1	▲25	▲84	▲105	▲97	▲87	▲34	▲53	▲118
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%	▲18.0%
営業外収益	2	2	3	3	2	1	3	3	3	0	2
営業外費用	5	5	5	6	5	6	6	8	8	8	8
経常利益	93	19	▲1	▲28	▲87	▲110	▲100	▲92	▲38	▲61	▲125
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%	▲19.0%
特別利益	-	-	1	96	-	0	12	17	27	2	-
特別損失	0	0	5	99	1	-	0	10	1	16	0
税引前四半期純利益	93	18	▲4	▲32	▲89	▲109	▲87	▲85	▲12	▲75	▲125
法人税等	27	2	22	19	17	▲17	0	32	11	▲20	3
四半期純利益	65	16	▲26	▲52	▲107	▲130	▲88	▲78	▲24	▲71	▲128

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	211
	紹介単価(千円)	1,048	1,026	1,048	1,021	1,004	948	985	1,013	1,004	996	973
	紹介人数(人)	273	338	274	280	232	273	191	216	154	212	217
求人広告	売上高(百万円)	97	101	68	89	68	65	58	61	67	56	61
	成約単価(千円)	336	302	237	255	208	178	178	178	177	175	178
	掲載社数(社)	289	335	288	350	326	367	331	343	379	322	346
スカウト	売上高(百万円)	105	59	93	89	82	89	80	80	85	76	80
	成約単価(千円)	118	153	181	172	162	133	130	120	122	122	120
	利用社数(社)	887	388	512	518	506	669	619	669	695	623	666

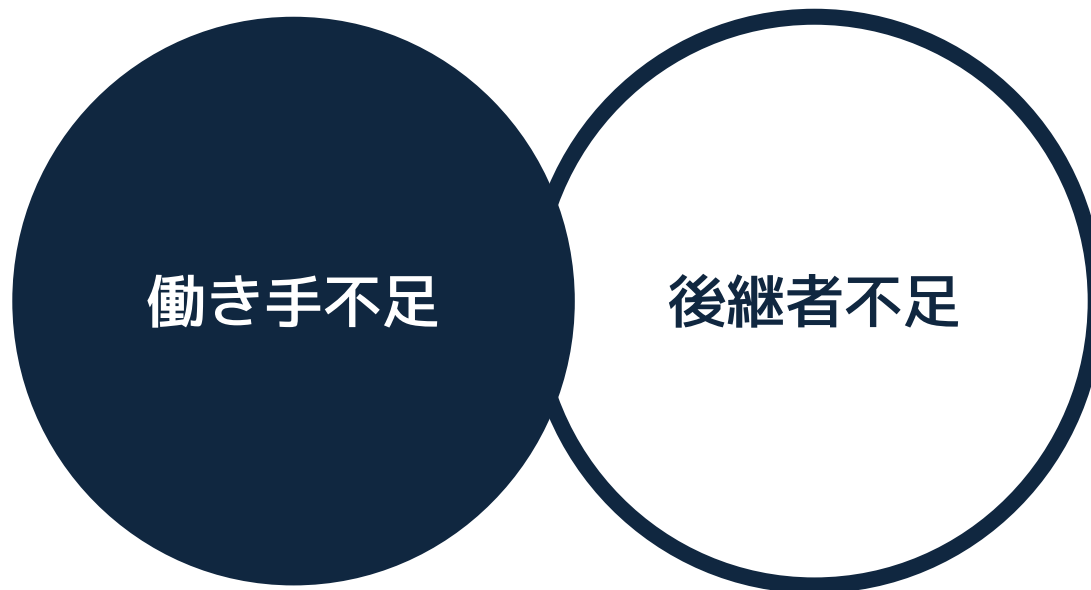
2026年11月期 第3四半期損益計算書（連結）

単位：百万円	2025年第3四半期	2026年第3四半期	増減額	増減率
売上高	2,125	2,073	▲51	▲2.4%
売上原価	835	792	▲43	▲5.1%
売上総利益	1,289	1,281	▲8	▲0.6%
販売費および一般管理費	1,576	1,511	▲64	▲4.1%
人件費	801	769	▲31	▲3.9%
広告宣伝費	249	247	▲1	▲0.4%
営業利益	▲286	▲230	55	-
営業利益率	▲13.5%	▲11.1%	-	-
経常利益	▲298	▲249	49	-
税引前利益	▲286	▲236	49	-
法人税等	39	9	▲30	▲76.9%
当期純利益	▲325	▲245	79	-

2026年11月期 第3四半期貸借対照表（連結）

単位：百万円	2025年11月期	2026年第3四半期	増減額	増減率
流動資産	2,600	2,125	▲475	▲18.3%
現預金等	1,863	1,197	▲666	▲35.8%
売掛金	253	243	▲9	▲3.9%
固定資産	1,017	1,007	▲10	▲1.0%
敷金及び保証金	67	68	0	0.2%
資産合計	3,618	3,132	▲485	▲13.4%
流動負債	1,070	1,123	52	4.9%
短期借入金	256	301	45	17.7%
未払費用	109	105	▲4	▲3.8%
固定負債	1,448	1,192	▲256	▲17.7%
純資産	1,098	817	▲280	▲25.6%
繰越利益剰余金	▲474	▲720	▲245	-
負債・純資産合計	3,618	3,132	▲485	▲13.4%

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

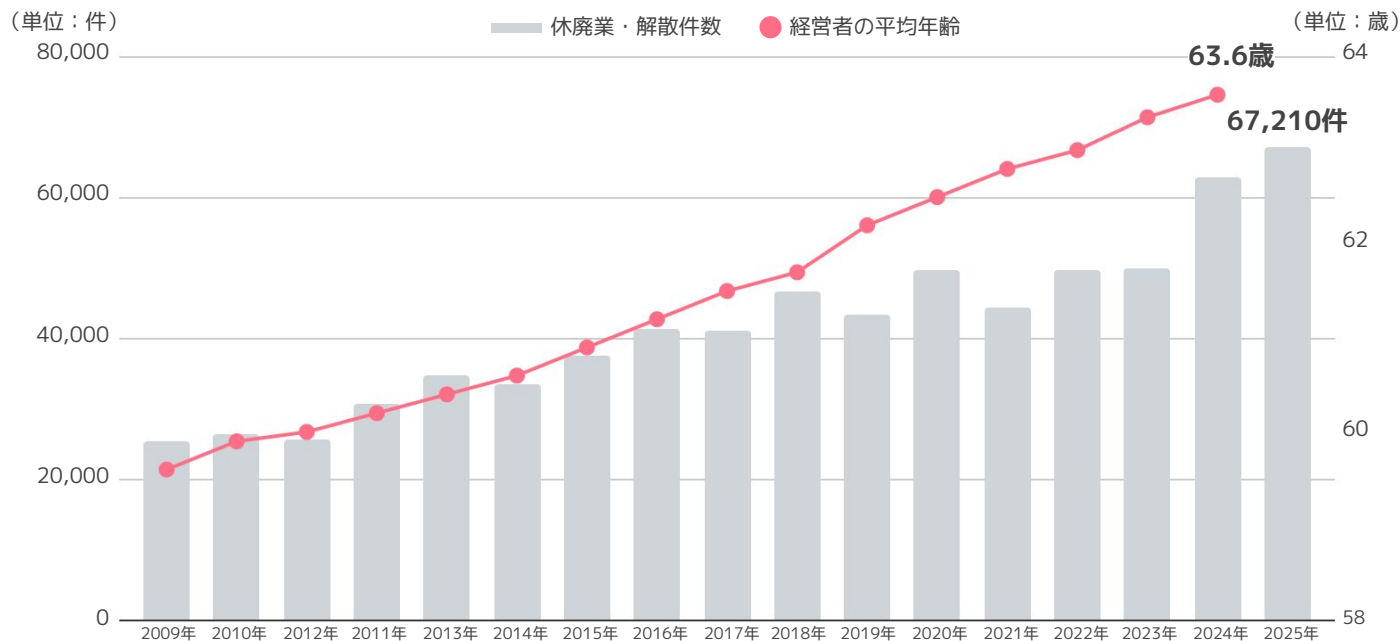
働き手不足に対し、当社が取組む解決策

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。



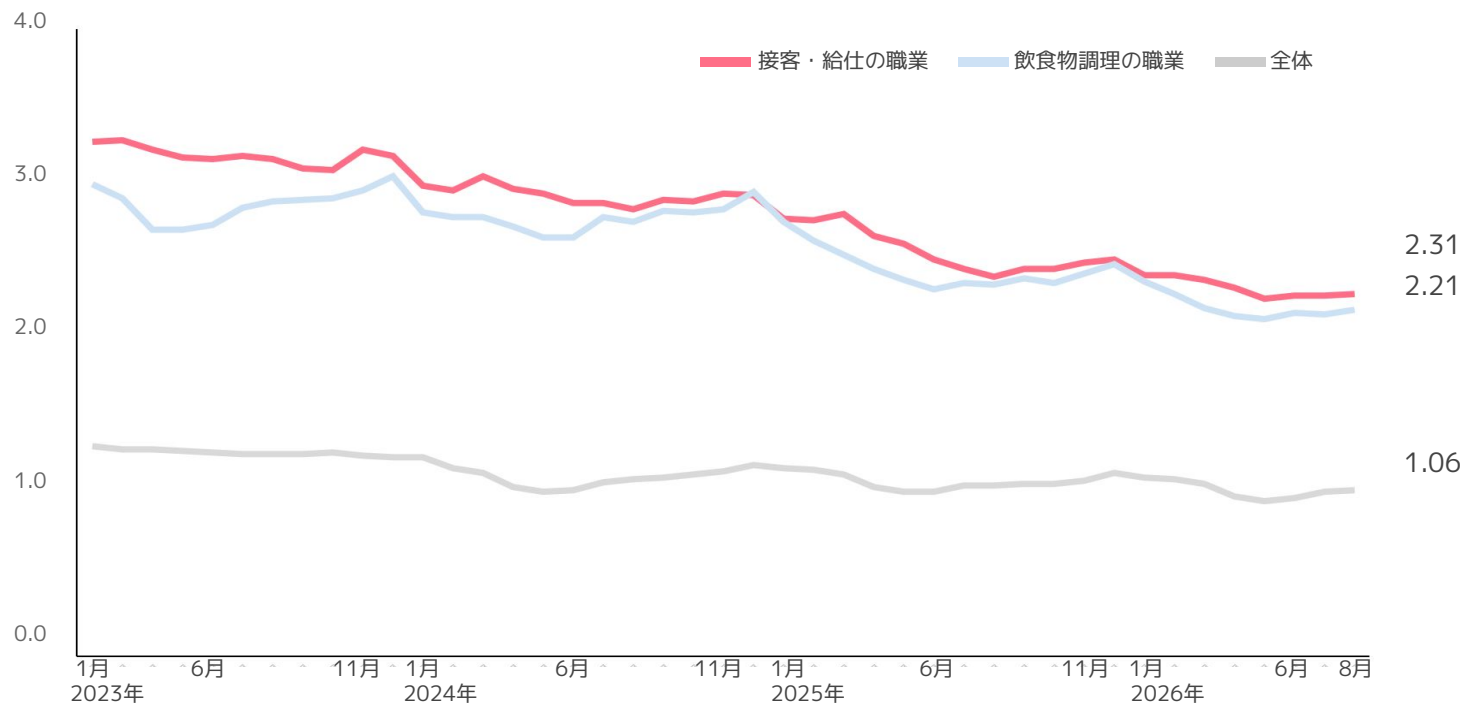
出典：中小企業庁「中小企業白書 2025年版」休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移
 (株)東京商工リサーチ「2025年「休廃業・解散企業」動向調査」、「全国社長の年齢調査(2025年2月17日時点)」)

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～

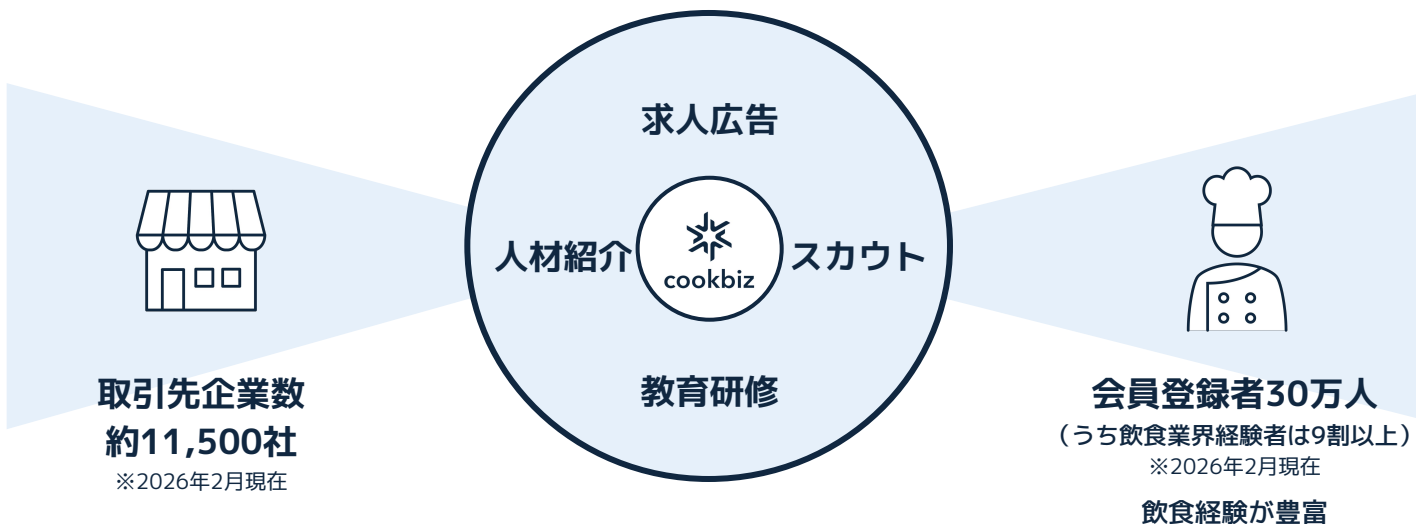
全業種の有効求人倍率が1.0倍近辺で推移する中、飲食業界は依然2.0倍超の水準。ピーク時からの継続的な低下が示すように採用意欲の変化が人材サービス需要にも影響。



※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

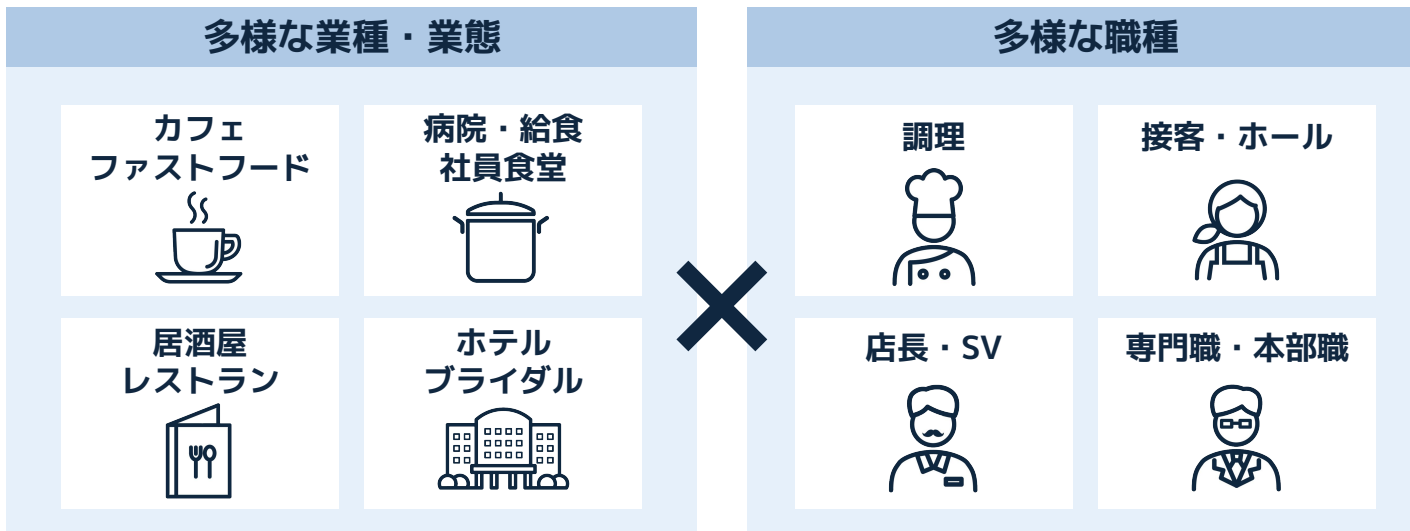
- 特化型サービスとして人材紹介・求人広告・スカウトサービス等を一環して提供。
- 多数の取引先企業と飲食経験登録者によるマッチングを実現。



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

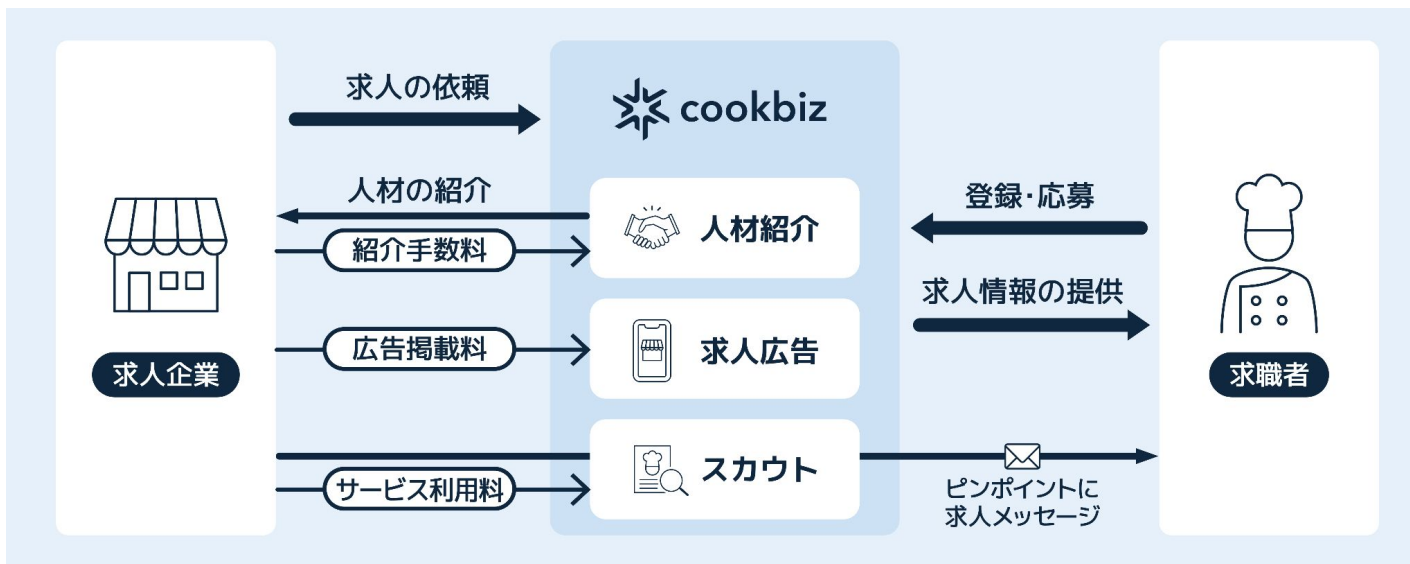
取引先企業の業種・業態は多岐にわたり、多様な職種の求人依頼に対し、国内最大級の飲食業界経験者を有するデータベースからマッチングを実現。

- 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。



潜在顧客45万社に向けた当社のサービス展開

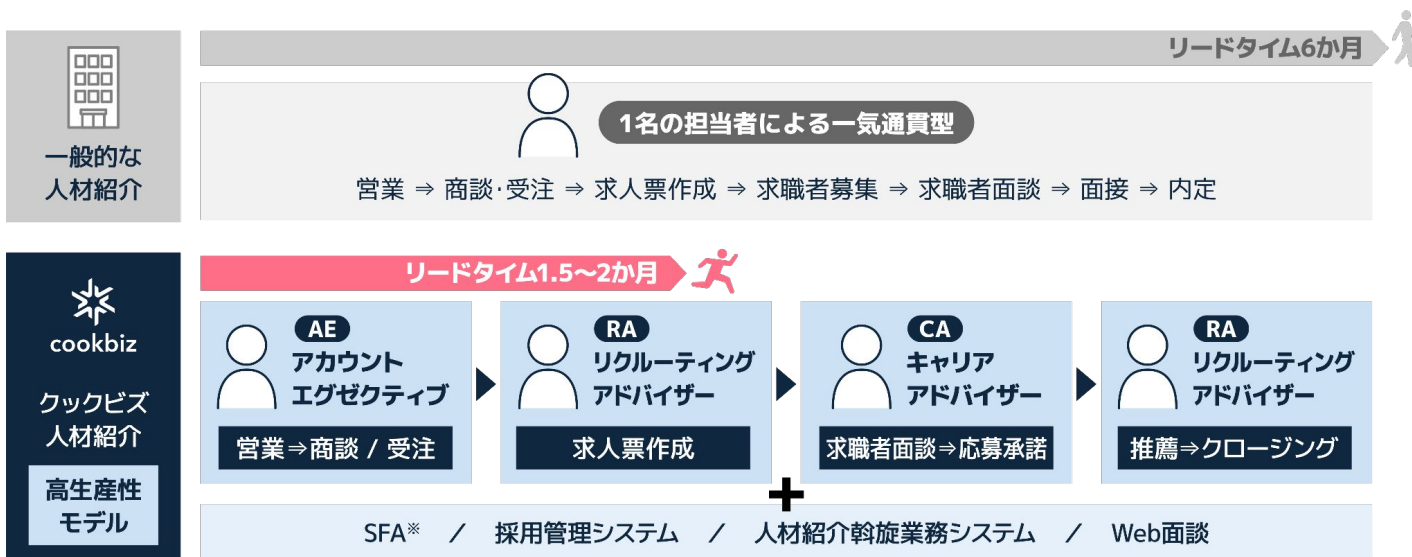
- 顧客規模や採用予算に応じたサービスラインナップを展開。
- サイトリニューアル後は小規模店舗に向けたサービスラインナップを強化。

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。

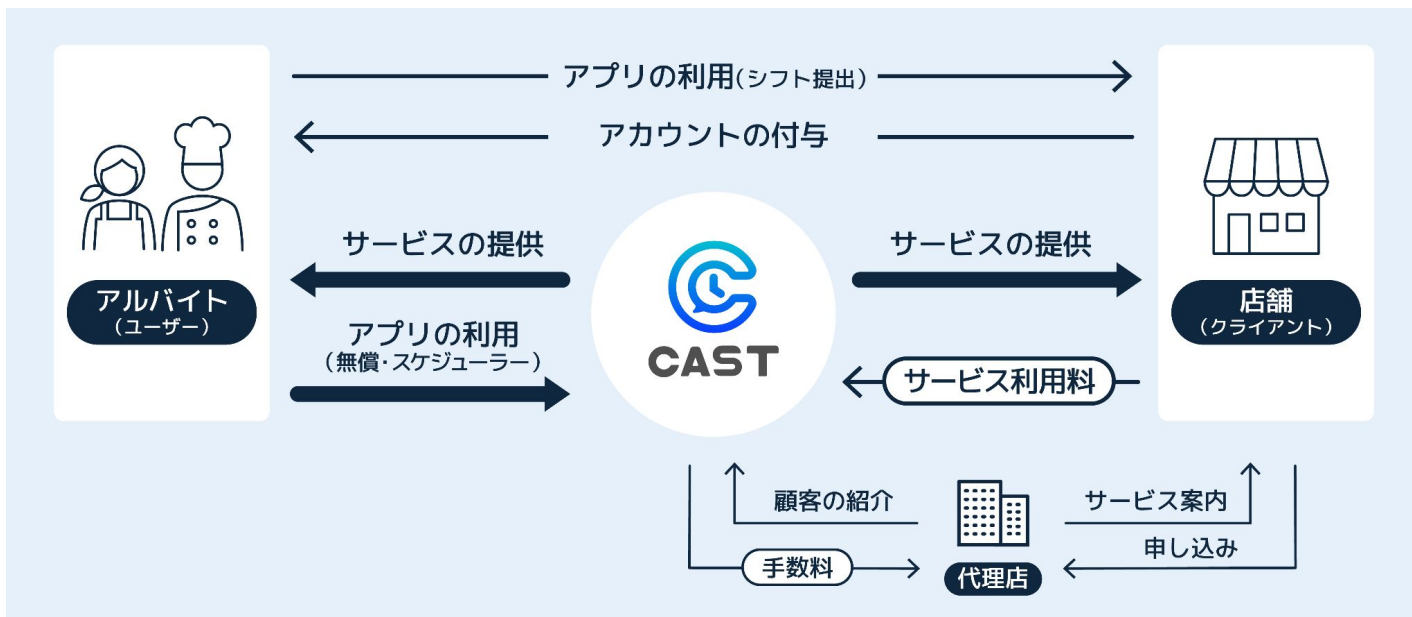
ビジネスモデル（特定技能外国人材の人材紹介・登録支援）

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。



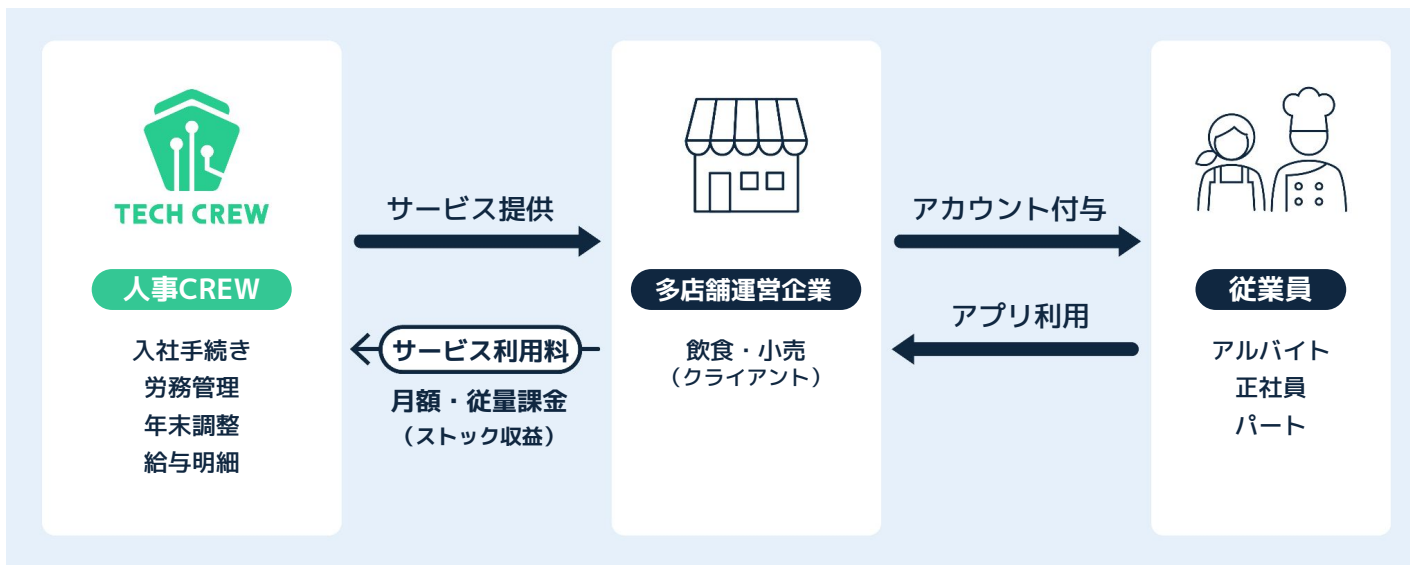
ビジネスモデル（シフト管理・勤怠管理・給与管理サービス）

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。



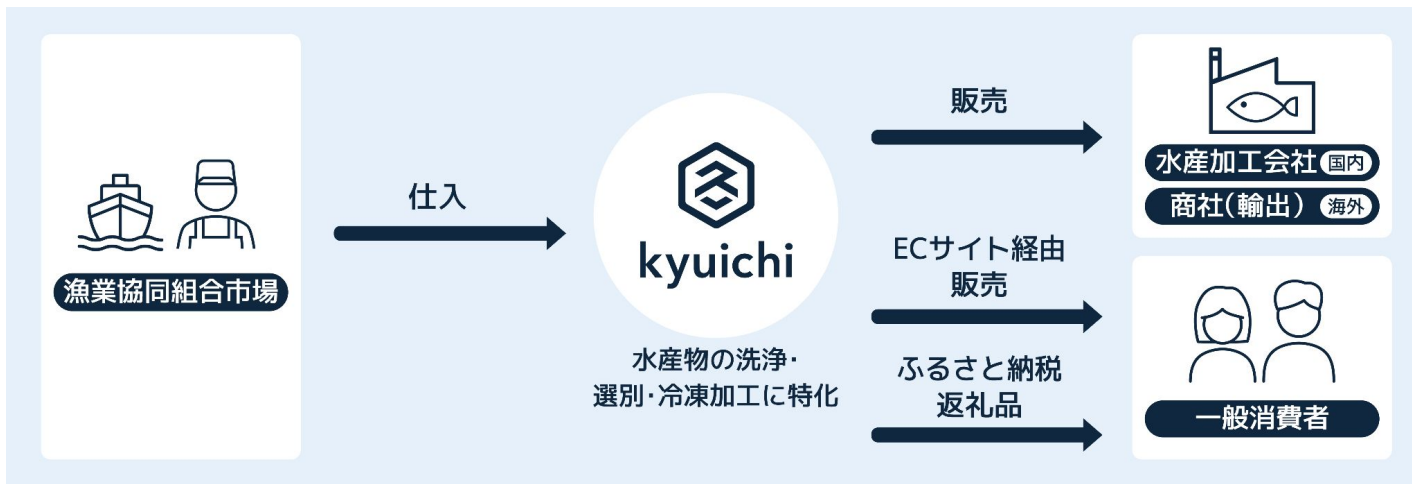
ビジネスモデル（入社、労務、年末調整、給与等）

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

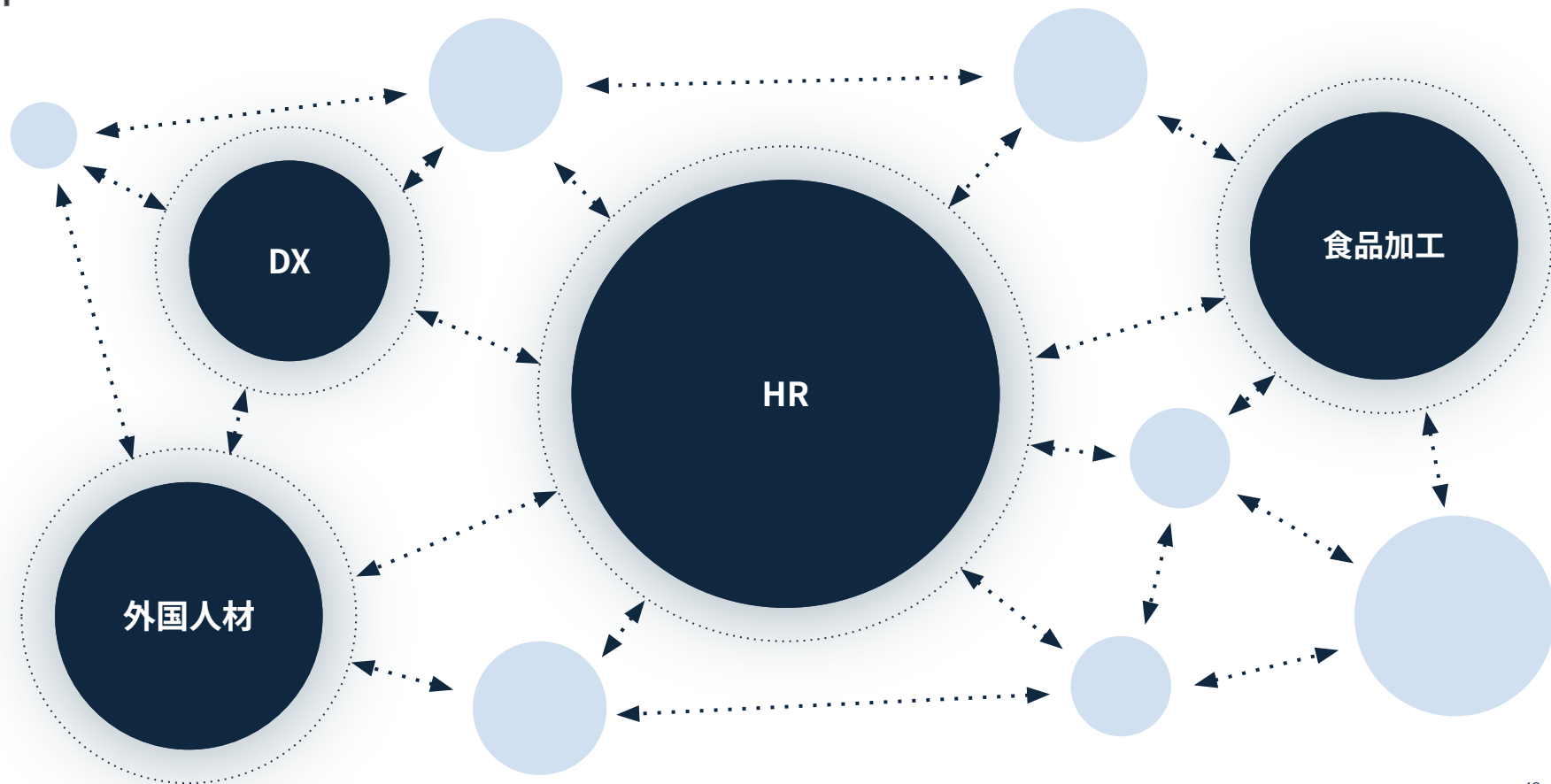
マルヒロ

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



APPENDIX 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。

APPENDIX

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 （2026年10月1日時点 10,000千円）
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）162名 （単体）123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、TECH CREW株式会社

※2026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

