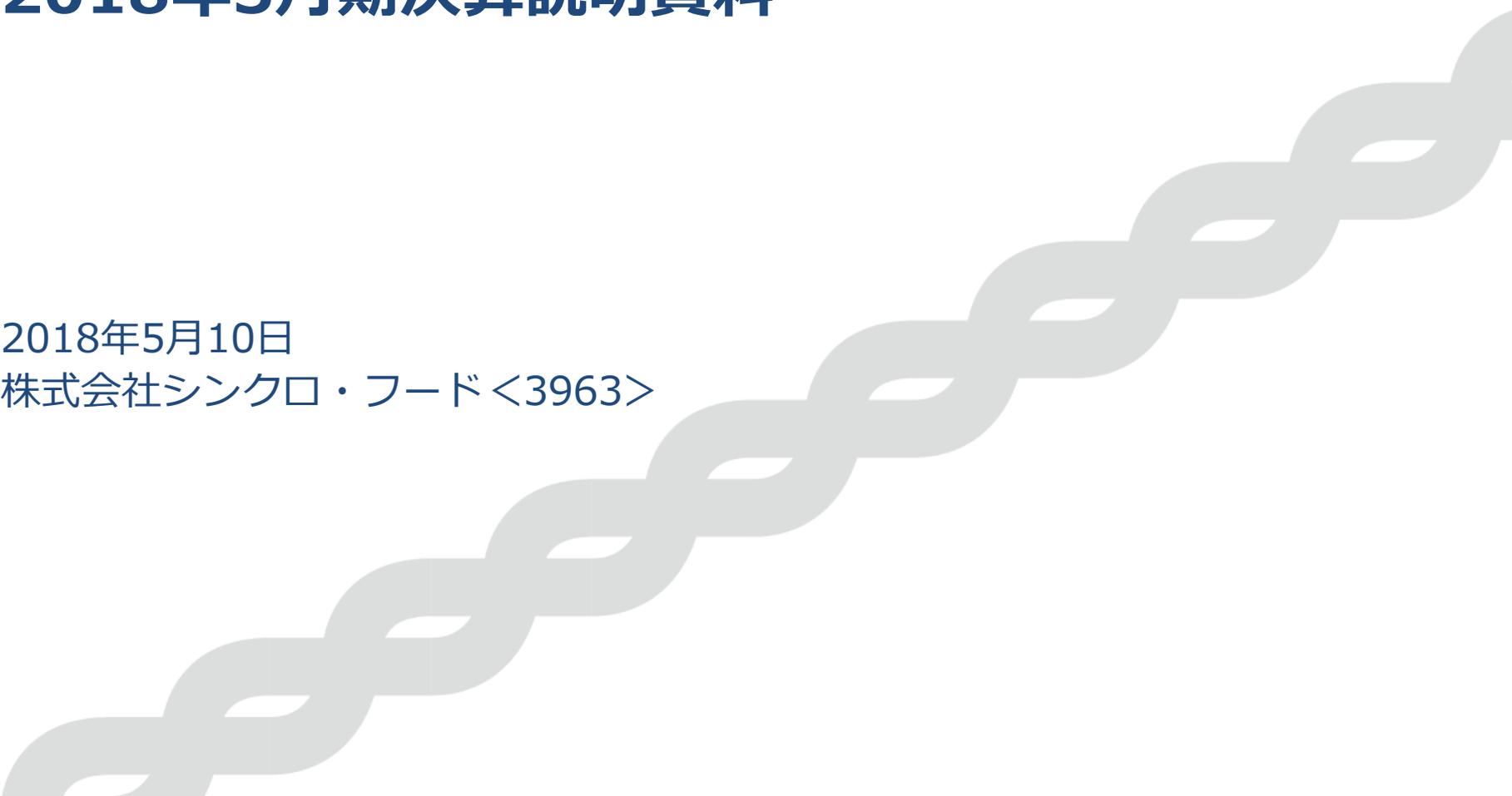


2018年3月期決算説明資料

2018年5月10日
株式会社シンクロ・フード <3963>



1 2018年3月期決算概要

2 2019年3月期業績予想

3 中期経営計画

1 2018年3月期決算概要

2 2019年3月期業績予想

3 中期経営計画

会社設立以来、**15期連続**での**増収増益**を達成

		前年同期比		
業績ハイライト	単体	売上高(単体) :	1,377 百万円	+ 30.9%
		営業利益(単体) :	599 百万円	+ 33.0%
	連結 ※	売上高(連結) :	1,377 百万円	-
		営業利益(連結) :	595 百万円	-

主なトピックス
(下期)

- ✓ 「2017年日本テクノロジーFast50」で43位を受賞(10月)
- ✓ 北海道・東北エリアにおいて求人サービスの提供開始(12月)
- ✓ 株式会社ウィットの株式取得・子会社化(3月)
- ✓ 2018年3月31日を基準日とした株式3分割を発表(3月)
- ✓ 「飲食M&A」の「セルフプラン」機能の提供開始(3月)

※ 2018年3月期決算より連結財務諸表を作成しておりますが、連結子会社のみなし取得日を連結会計年度末日としていることから、当連結会計年度においては連結子会社の損益計算書は含まれておりません。

売上高・各利益ともに**増加、過去最高を更新**

(単位:百万円)	2018年3月期 (単体)	2017年3月期 (単体)	前年同期比	2018年3月期 (連結)
売上高	1,377	1,052	+30.9%	1,377
売上総利益	1,234	957	+28.8%	1,234
販管費	634	507	+25.2%	638
営業利益	599	450	+33.0%	595
営業利益率	43.5%	42.8%	+0.7pt	43.2%
経常利益	574	423	+35.6%	570
当期純利益	367	264	+39.0%	364

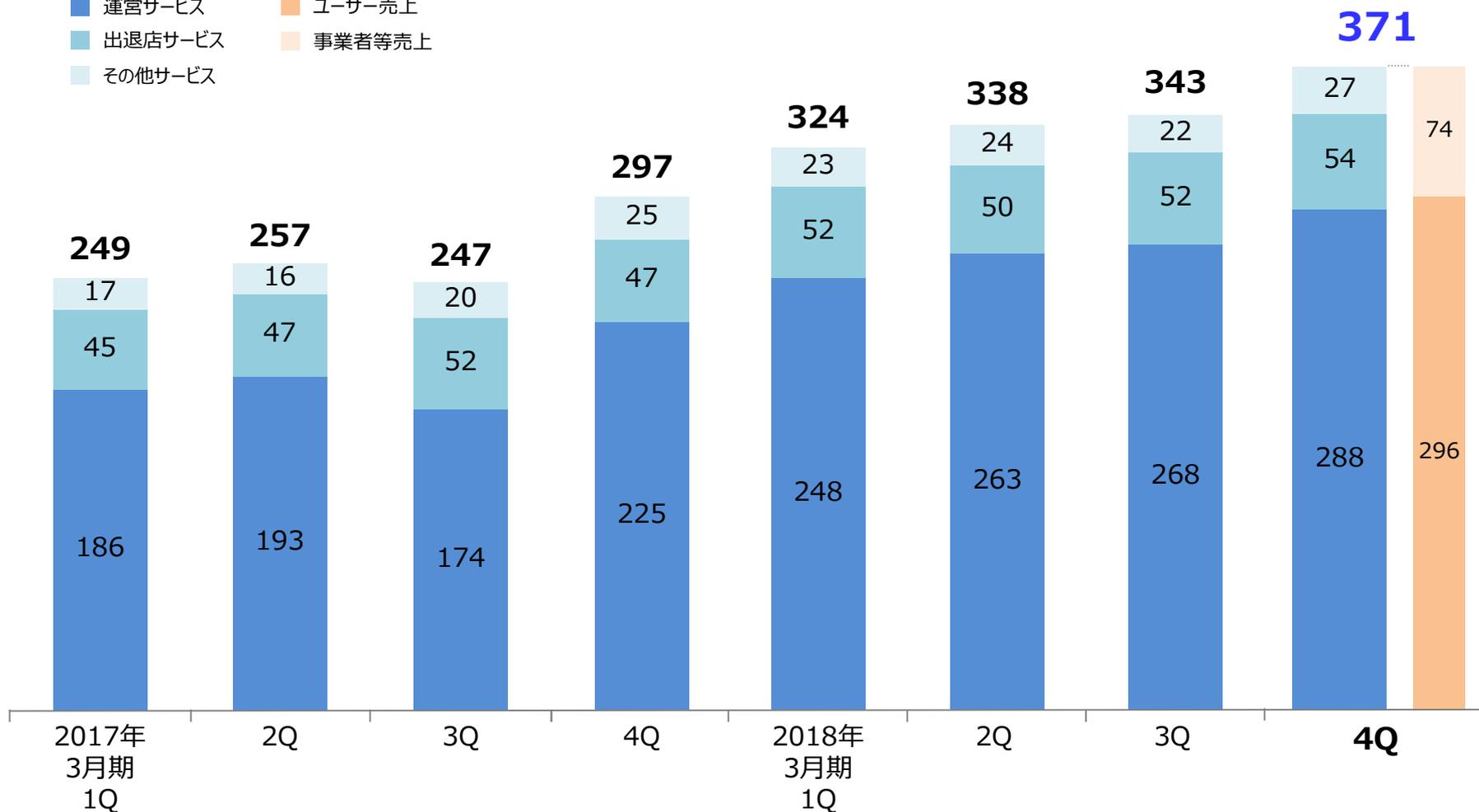
※ 2018年3月期決算より連結財務諸表を作成しているため、2017年3月期との連結対比は記載しておりません。

順調に推移し、売上高が**増加**(前年同期比24.8%増)

売上高の四半期推移

(単位:百万円)

- 運営サービス
- 出退店サービス
- その他サービス
- ユーザー売上
- 事業者等売上

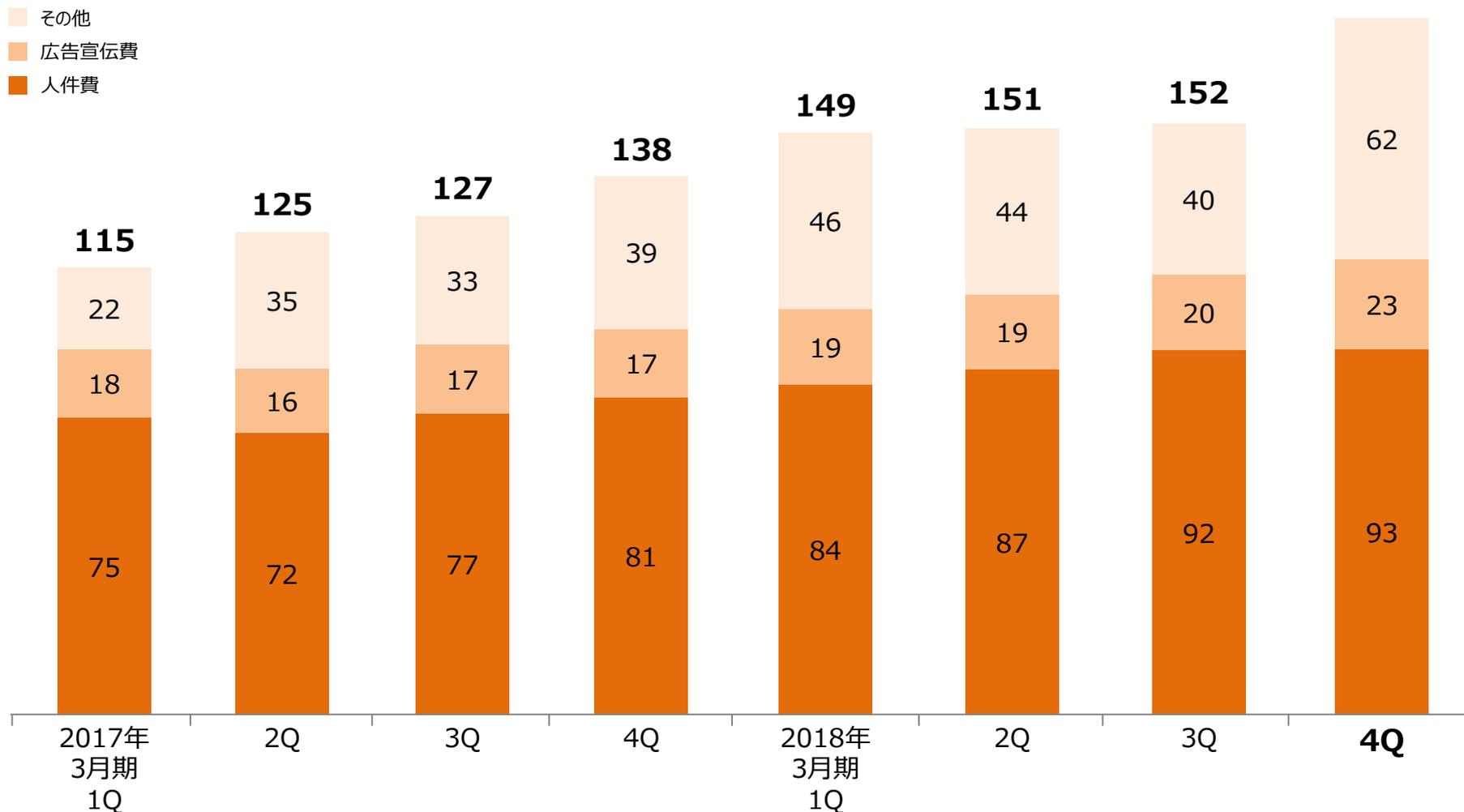


人員・事業規模の拡大に伴い、SGAが増加(前年同期比30.3%増)

※4Qにおいて連結決算に伴う費用が6百万円発生

(単位:百万円)

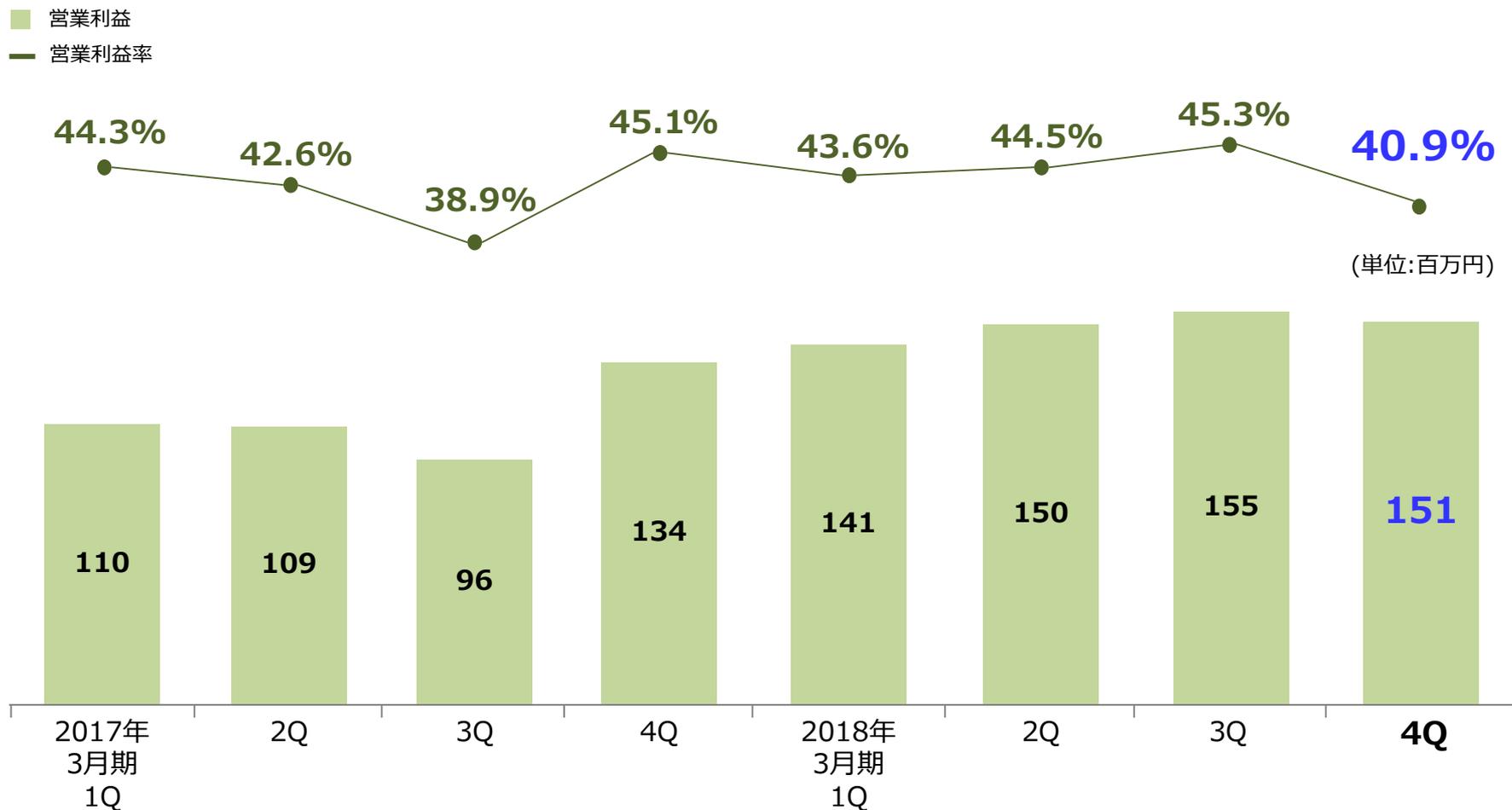
販売費及び一般管理費の四半期推移



売上高の増加に伴い、営業利益が**増加**(前年同期比13.2%増)

※連結決算に伴う費用の影響を除外すると4Q営業利益率は42.5%

営業利益の四半期推移



利益剰余金の増加により純資産が375百万円増加(単体)

(単位:百万円)	2018年3月期末 (単体)	前期末比	2017年3月期末 (単体)	2018年3月期末 (連結)
流動資産合計	2,289	+13.2%	2,022	2,321
現金及び預金	2,197	+12.7%	1,949	2,223
固定資産合計	252	+253.1%	71	240
資産合計	2,541	+21.4%	2,093	2,561
流動負債合計	366	+24.1%	295	387
固定負債合計	8	+12.5%	7	11
純資産合計	2,166	+21.0%	1,790	2,162

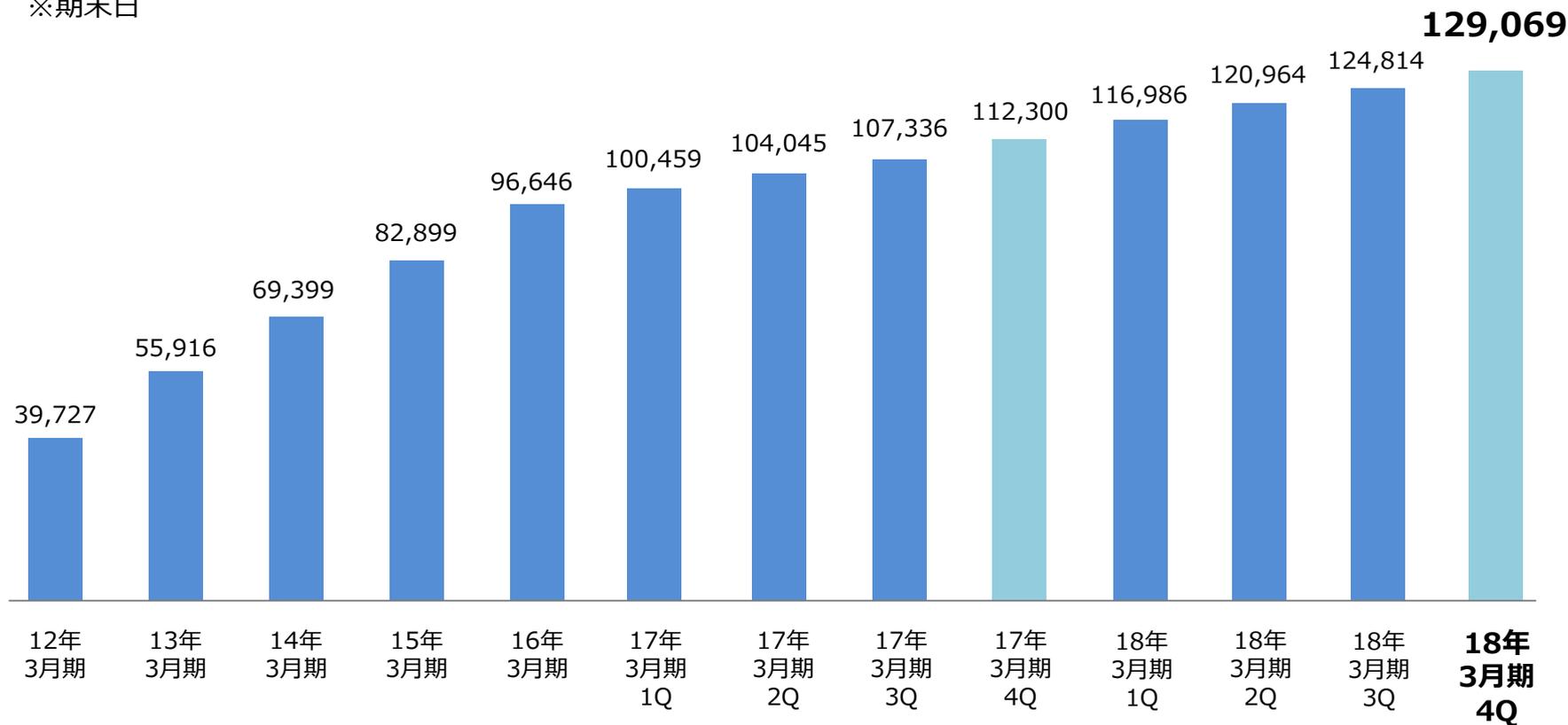
※ 2018年3月期決算より連結財務諸表を作成しているため、2017年3月期末との連結対比は記載しておりません

ユーザー数は順調に**増加**(前年同期比14.9%増)

飲食店.COMのユーザー数の推移

※期末日

(単位:件)

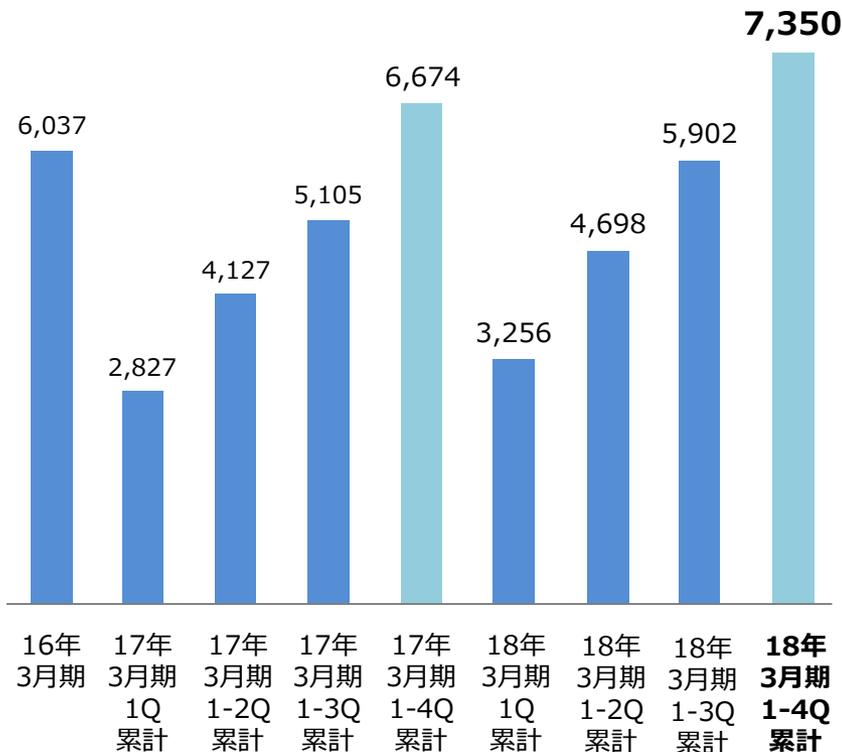


有料ユーザー数(前年同期比10.1%増)、期間単価(前年同期比23.6%増)
 とともに順調に**増加** ※2019年3月期より年間累計での開示に変更

有料ユーザー数の推移

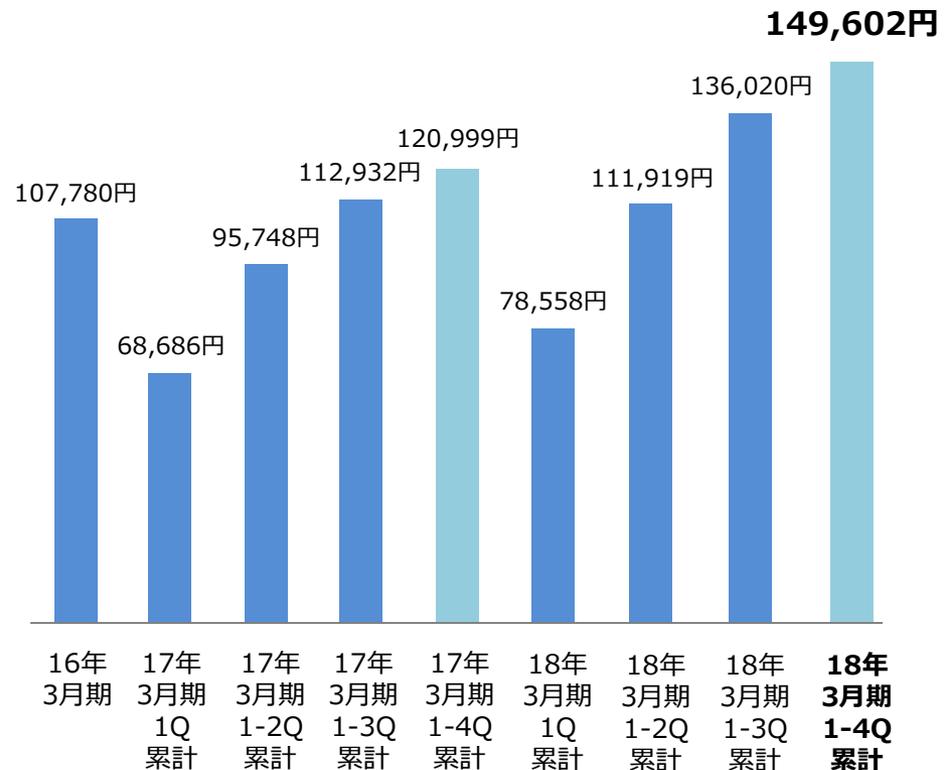
※期中累計

(単位:件)



有料ユーザーの期間単価の推移

※期中累計



(注)求人@飲食店.COM、店舗物件探し、厨房備品購入の有料サービスを利用したユニークユーザー数

(注)有料ユーザーの利用金額の合計

1 2018年3月期決算概要

2 2019年3月期業績予想

3 中期経営計画

子会社メディアの運営強化、事業連携強化のため、
人件費及び広告宣伝費を中心に投資を更に拡大

	2018年3月期 実績(連結)※	2019年3月期 通期予想(連結)
(単位:百万円)		
売上高	1,377	1,846
営業利益	595	661
経常利益	570	661
当期純利益	364	444

※ 2018年3月期決算より連結財務諸表を作成しておりますが、連結子会社のみなし取得日を連結会計年度末日としていることから、2018年3月期実績(連結)においては連結子会社の損益計算書は含まれておりません。

1 2018年3月期決算概要

2 2019年3月期業績予想

3 中期経営計画

ミッション・ビジョンを再定義 食の世界で革新的なプラットフォームを目指す

ミッション

食の世界をつなぎ、食の未来をつくる

- 会社設立以来、“食の世界をつなぐ”ことについては、一定程度の仕組みづくりに貢献できたのではないかと認識しております。今後更にこの動きを推し進め、“食の世界の未来を創造する”という気概をもって事業を推進してまいります。

ビジョン

革新的な“食のプラットフォーム”になる

- 常に新しい技術や考えを取り入れ、飲食業界全体の生産性を向上させる革新的なサービスや機能の提供を続けていくことで、飲食業界・食の世界において、なくてはならないプラットフォームを目指します。

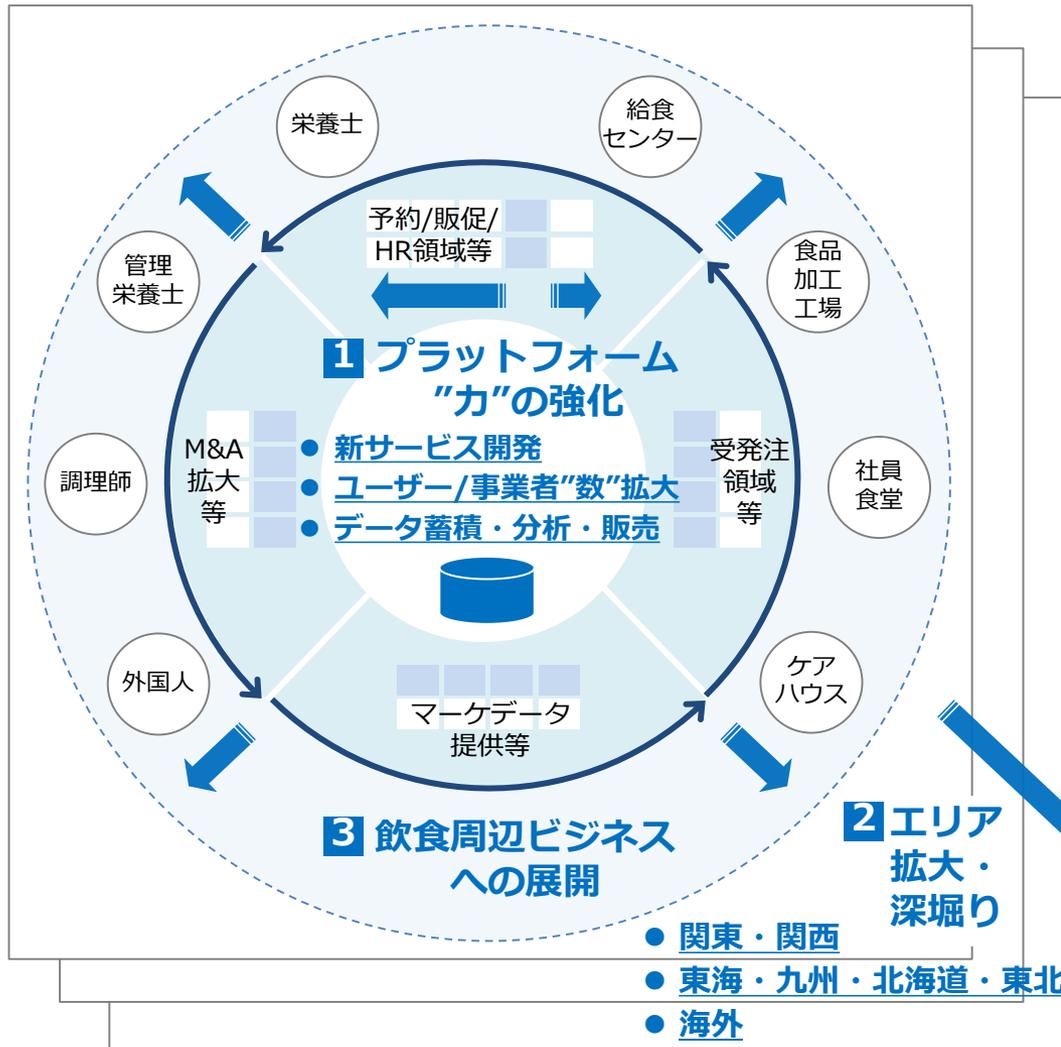
——— 上記を実現するための3つのコアバリュー ———

Integrity and Fairness
[公明正大]

Value Creation
[価値創造]

Grit
[やりとげる]

成長戦略をアップデート 3つの方向性でメディアプラットフォーム事業を推進



Technologyの最大限の活用

- 新技術のサービスへの取込み
- 積極的な人材・研究投資

M&A・提携の推進

- 常時ソーシング

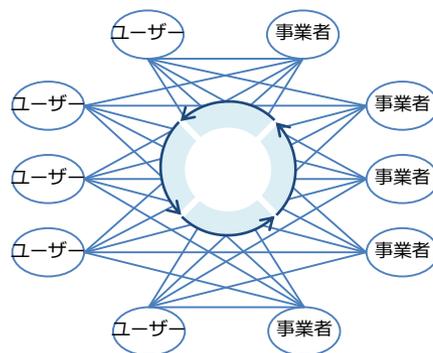
プラットフォームとしての“カ”を更に強化 ユーザー・事業者にとって唯一無二の存在を目指す

新サービス開発



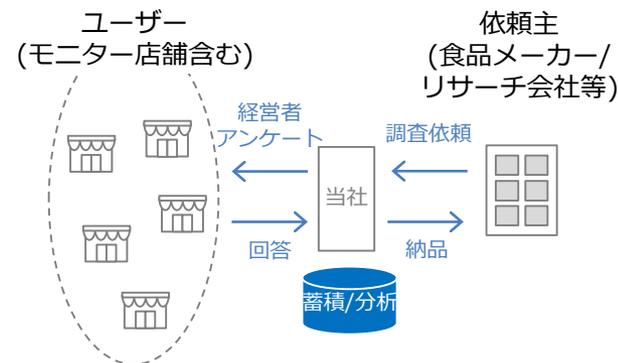
- 全ての業務機能領域を対象として新サービスを企画・開発
 - ✓ 飲食店経営において優先的な取り組みテーマである採用・教育・集客領域
 - ✓ 業務効率を向上させる受発注等のオペレーション領域 等
- M&A・提携によるサービス補完も推進

ユーザー/事業者“数”拡大



- ネットワーク効果を最大化するため、ユーザー/事業者双方の増加施策を推進
 - ✓ 事業者営業体制の強化
 - ✓ 広告宣伝費投下、オウンドメディア等のコンテンツ充実化、ユーザー流入施策の継続

データ蓄積・分析・販売

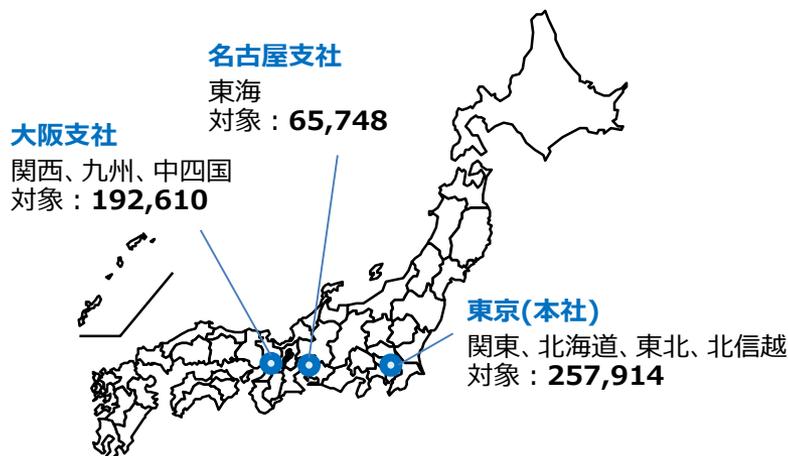


- 事業者に対してマーケティングデータ・分析結果の提供を推進 (飲食店リサーチ 等)
 - ✓ 市場調査
 - ✓ テストマーケティング
- 蓄積した物件/求人データに外部購入・統計データを統合し、分析結果をユーザーに提供(出店立地データ検索・比較 等)

既存エリアに加え、新しく展開したエリアの深堀りを更に進める
海外についてはローカライズを念頭に市場調査・サービス展開

国内

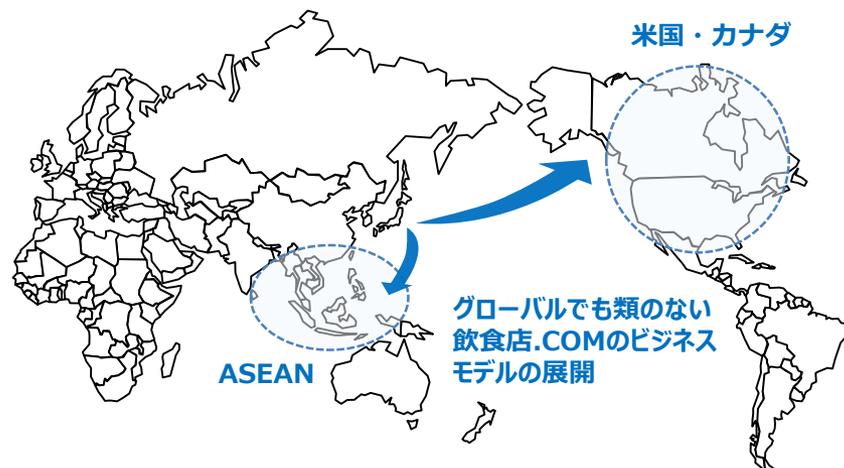
飲食店(全国) : 516,272事業所*



- 東京本社・大阪支社・名古屋支社の3拠点で全国エリアをカバー
 - ✓ ユーザー側・事業者側ともに、営業効率を高めながら徐々に営業体制を強化し、各エリアでのシェアを高める
- 営業効率・カバー率向上のためのM&A・他社との提携も必要に応じて検討

*出所：総務省「平成26年経済センサス基礎調査」
(夜間性・遊興系飲食店は除外)

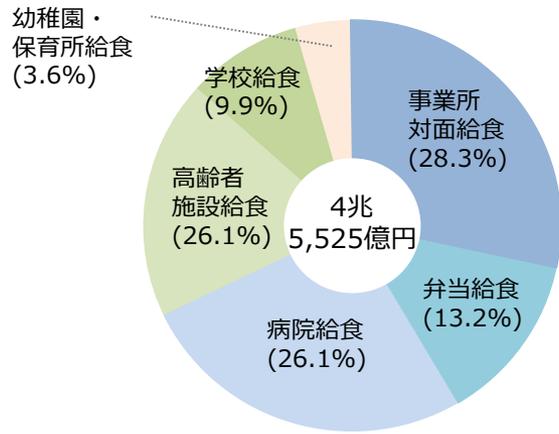
海外



- 入念な市場調査・飲食店業務調査の実施
- 飲食店.COMのサービスの一部をアジア・北米にてローカライズして展開
 - ✓ 提携先企業や現地企業との連携
 - ✓ 国内ユーザーの海外進出、海外における日本食レストランに対する経営支援サービス

飲食周辺ビジネスに徐々に染み出していく 飲食店.COMのプラットフォームを生かして効果的に事業を推進

国内給食市場の規模*1

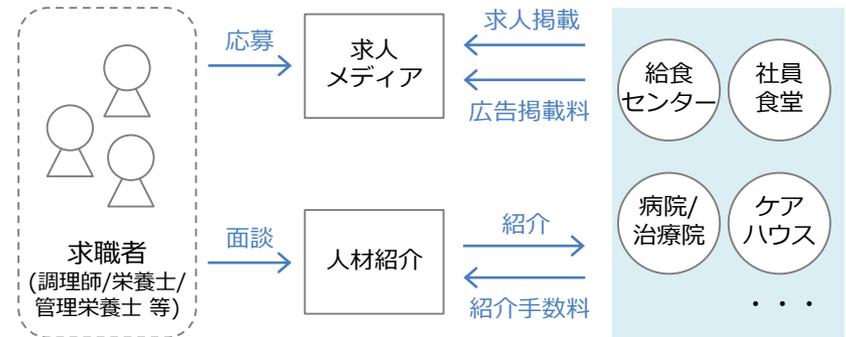


- 国内給食市場は全体として緩やかに拡大してきており、2015年度で4.5兆円規模*1
 - ✓ 高齢化社会を背景に、高齢者施設給食・在宅配食が堅調、事業所対面給食・学校給食は微増
- 一方、各事業所で必要とされる栄養士・管理栄養士は、母数としては免許数ベースで交付累計120万件*2

*1 出所：矢野経済研究所「2016年版 給食市場の展望と戦略」

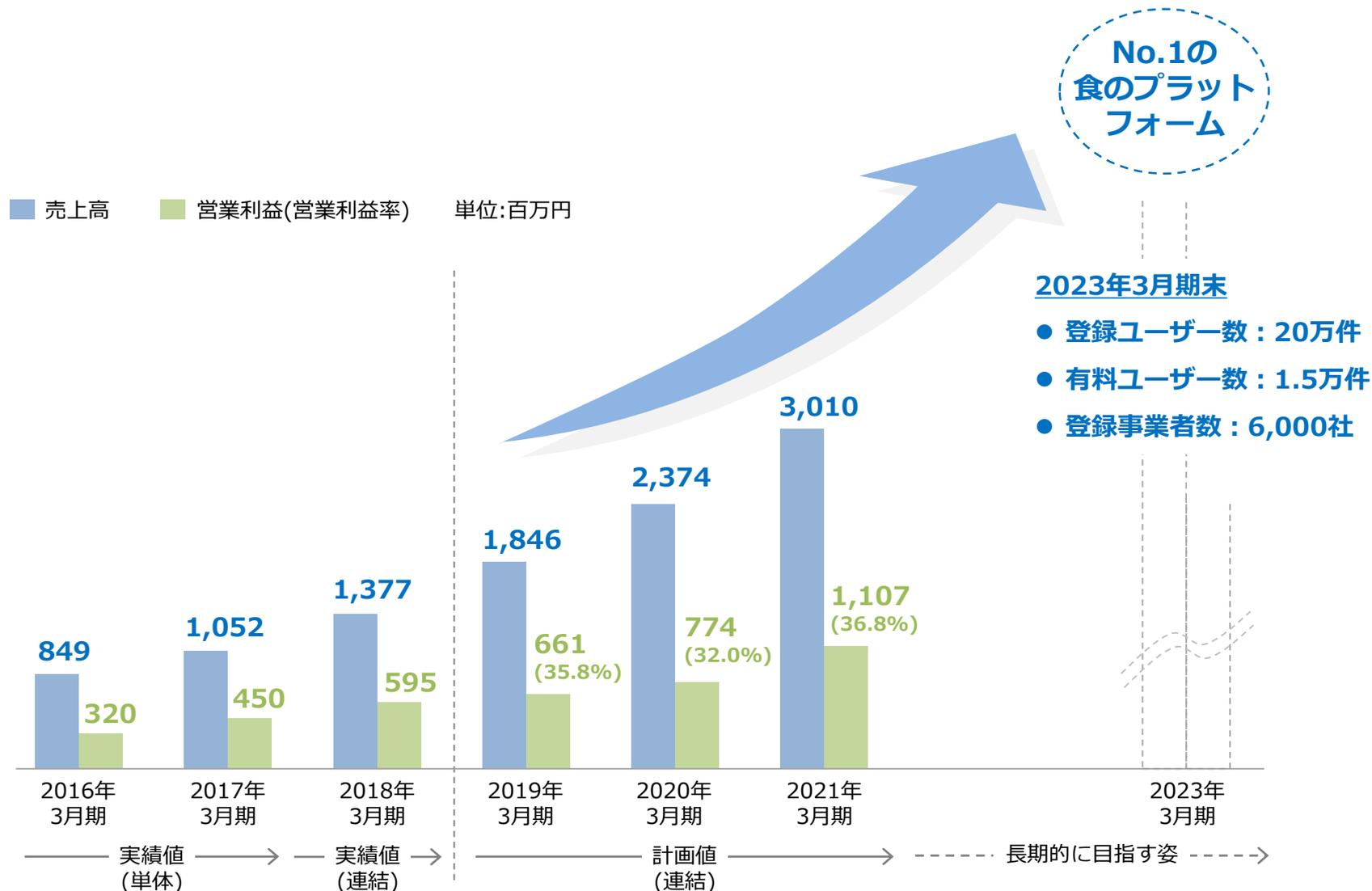
*2 出所：日本栄養改善学会「管理栄養士・栄養士をめぐる社会的動向」

人材サービスの展開(株式会社ウィット)



- 調理師・栄養士・管理栄養士を必要とする各給食事業所・施設における人材需要は旺盛
 - ✓ 飲食店.COMの求職者と栄養士・管理栄養士向けメディアの登録ユーザーのデータベースを融合、効果的なマッチングを推進
 - ✓ 各給食事業所・施設に対する営業体制を強化し、登録事業所数を拡大

2021年3月期に売上高30億円、営業利益11億円を目指す
2023年3月期には食のプラットフォームとして確固たる地位を築く



参考資料

会社名	株式会社シンクロ・フード
代表者	藤代 真一
設立日	2003年4月
所在地	本社：東京都渋谷区恵比寿南1-7-8 恵比寿サウスワン7階 大阪支社：大阪市北区梅田1-3-1 大阪駅前第1ビル5階 名古屋支社：名古屋市中村区名駅3-12-12 竹生ビル3階
従業員	62名 ※2018年3月末時点
事業内容	飲食業向けメディアプラットフォームの運営

代表取締役 兼 執行役員社長

藤代 真一

平成9年3月 東京理科大学 理工学部 卒業
平成11年3月 東京工業大学 総合理工学研究科 修士課程修了
平成11年6月 アンダーセンコンサルティング
(現アクセンチュア株式会社)入社
平成15年4月 当社設立 代表取締役(現任)

取締役 兼 執行役員事業部長

大須賀 康人

平成11年6月 アンダーセンコンサルティング
(現アクセンチュア株式会社)入社
平成15年4月 当社取締役(現任)

取締役 兼 執行役員管理部長

森田 勝樹

平成11年5月 アンダーセンコンサルティング
(現アクセンチュア株式会社)入社
平成15年4月 当社社外取締役
平成27年4月 当社取締役(現任)

社外監査役(常勤監査役)

西岡 登

社外監査役

井上 康知

社外取締役

松崎 良太

平成3年4月 株式会社日本興業銀行(現株式会社みずほフィナンシャルグループ)
入行
平成12年2月 楽天株式会社入社
平成23年2月 サードギア株式会社設立 代表取締役(現任)
平成23年11月 株式会社クラウドワークス取締役
平成25年2月 きびだんご株式会社設立 代表取締役(現任)
平成28年1月 当社取締役(現任)

社外取締役

中川 二博

昭和59年4月 株式会社リクルート(現株式会社リクルートホールディングス)入社
平成10年10月 株式会社東海カーセンサー(現株式会社リクルート東海カーセン
サー)代表取締役
平成11年6月 株式会社九州カーセンサー(現株式会社リクルート西日本カーセン
サー)代表取締役
平成15年4月 株式会社HRマーケティング関西(現株式会社リクルートジョブズ)
代表取締役
平成18年4月 株式会社リクルート(現株式会社リクルートホールディングス)
執行役員、株式会社リクルートスタッフィング常務執行役員
平成24年10月 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ執行役員
平成25年6月 株式会社JCM取締役
平成26年10月 株式会社リクルートカーセンサー代表取締役
平成28年4月 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ顧問
平成29年6月 当社取締役(現任)、プレミアグループ株式会社取締役(現任)

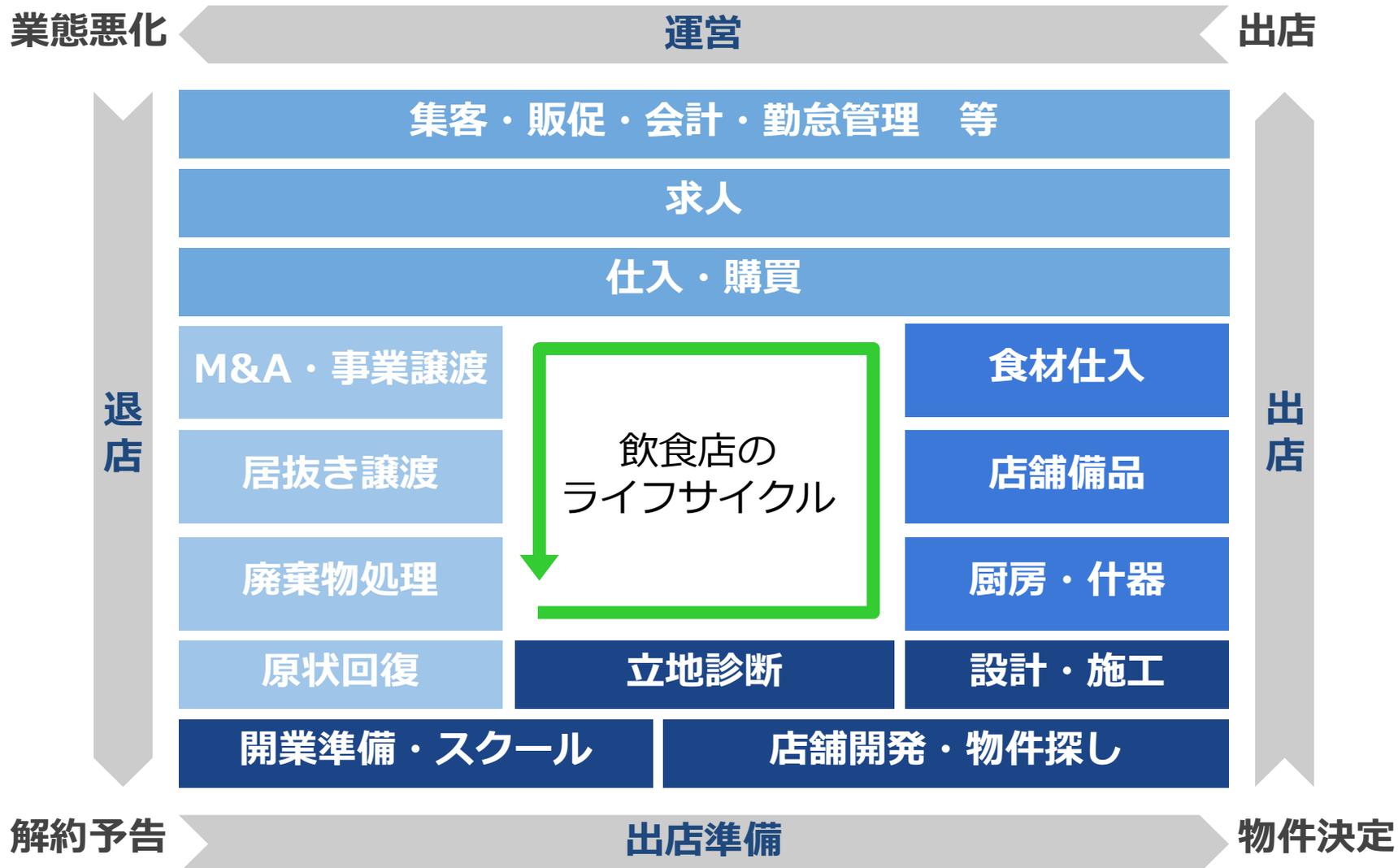
社外監査役

中山 寿英

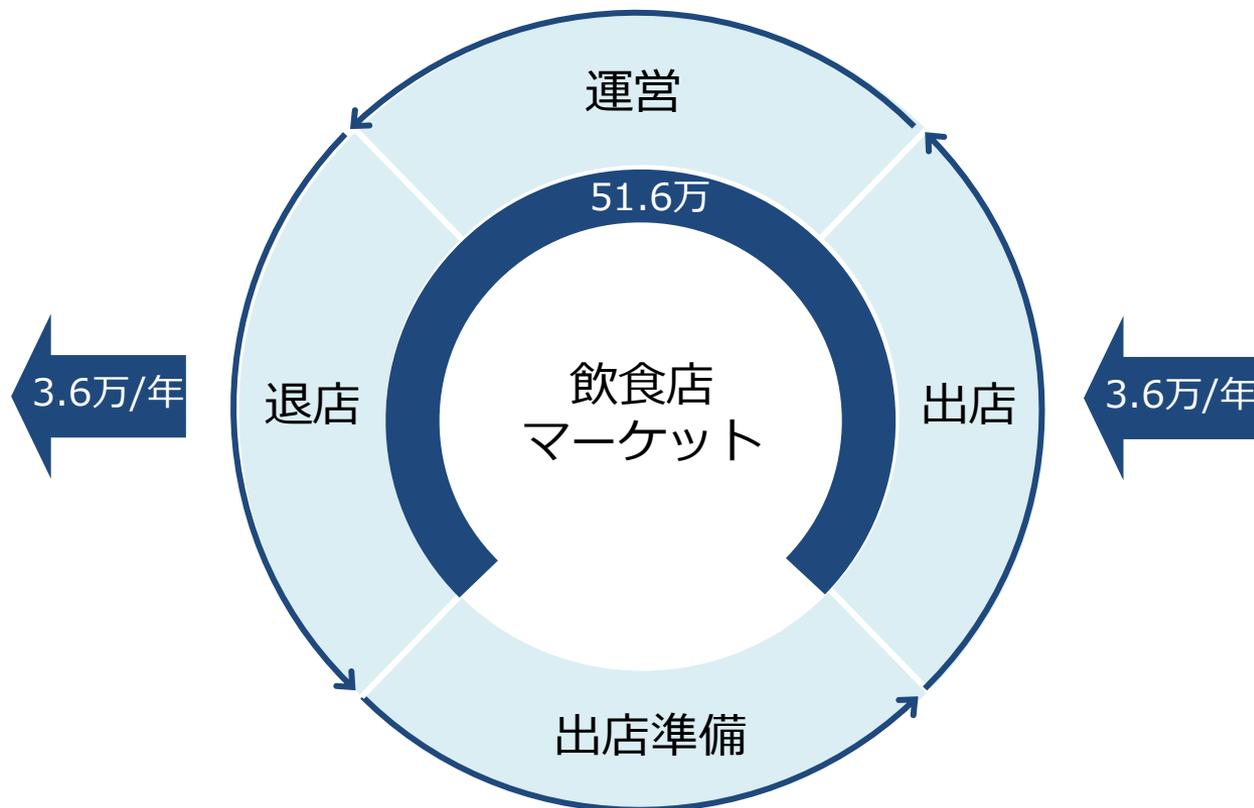
設立以来、段階的にメディアを立上げ、 様々なサービスを展開しております

2003年	4月	株式会社シンクロ・フードを設立
	9月	飲食店の出店開業・運営支援サイト「飲食店.COM」を開設
2005年	3月	店舗の内装会社を探ることができるマッチングサイト「店舗デザイン.COM」を開設
	11月	インテリア業界の求人情報サイト「求人@インテリアデザイン」を開設
2006年	10月	飲食店の求人情報サイト「求人@飲食店.COM」を開設
2007年	9月	居抜き店舗物件の買取査定サイト「居抜き情報.COM」を開設
2011年	5月	飲食店の求人情報サイト「求人@飲食店.COM」の関西版を開設
2013年	9月	飲食店.COMに食材仕入先を探ることができるコーナー「食材仕入先探し」を開設
2015年	5月	食の世界をつなぐWEBマガジン「Foodist Media(フーディストメディア)」を創刊
	10月	店舗物件情報サイト「飲食店.COM 店舗物件探し」の関西版を開設
2016年	3月	飲食店に特化した食材発注ツール「PlaceOrders(プレイスオーダーズ)」をリリース
	12月	飲食店のM&Aをサポートする「飲食M&A by飲食店.COM」をリリース
		飲食店の求人情報サイト「求人@飲食店.COM」の東海版を開設
2017年	5月	飲食店に特化したリサーチサービス「飲食店リサーチ」をリリース
	6月	店舗物件情報サイト「飲食店.COM 店舗物件探し」の東海版を開設
	9月	飲食店の求人情報サイト「求人@飲食店.COM」の九州版を開設
	12月	飲食店の求人情報サイト「求人@飲食店.COM」の北海道・東北版を開設
2018年	4月	外国人特化の飲食店の求人情報サイト「Food Job Japan」を開設

出店準備から出店、運営、退店の4フェーズがあります



飲食店マーケットは、全国の飲食店51.6万事業所*¹のうち
年間3.6万事業所*²が入れ替わるマーケットです



*1 出所：総務省「平成26年経済センサス基礎調査」
(「バー、キャバレー、ナイトクラブ」に該当する事業所数を除外しております)

*2 上記「平成26年経済センサス基礎調査」の新設事業所、廃業事業所をもとに算出

飲食店.COM

飲食店.COMは、店舗物件情報の提供、厨房備品の販売、食材仕入先の選定支援、求人募集の管理など、飲食店開業・出店・運営に役立つサービスをワンストップで提供しています。

店舗物件や食材仕入、厨房備品の購入といった、出店開業・運営において必要となるサービスを、ユーザーは無料(一部有料サービスあり)で利用することができます。



求人@飲食店.COM

求人@飲食店.COMは、飲食店に特化した正社員・アルバイト求人情報サイトとして、首都圏と関西圏を中心に、飲食店の求人ニーズに対応した、専門の求人サービスを提供しています。

飲食店ユーザーは、求人@飲食店.COMに有料で求人情報を掲載できます。求職者は、無料で求人情報の閲覧や応募をすることができます。



飲食店.COM 食材仕入先探し

飲食店.COM 食材仕入先探しは、業務用食材や酒類を取り扱う食材仕入事業者を探しているユーザーに、食材仕入事業者の情報を提供するサービスです。

食材仕入事業者は飲食店.COM 食材仕入先探しに登録することで、会社情報・取り扱い商品の掲載や、ユーザーからの食材仕入先探しのマッチング案件に対してエントリーを行うことができます。ユーザーは無料で食材仕入事業者情報の検索やマッチングを利用することができます。



PlaceOrders

PlaceOrders(プレイスオーダーズ)は、飲食店.COMが提供する飲食店に特化したWeb発注サービスです。

ユーザーは、スマートフォンから発注内容を送信するだけで、FAXまたはメール宛に自動変換された発注書が食材・酒の食材仕入事業者へ送信することができます。また、発注履歴もスマートフォンで確認することが可能です。ユーザーは、全てのサービスを無料で使用することができます。



店舗デザイン.COM

店舗デザイン.COMは、店舗の出店・改装を考えているユーザーに、店舗のデザインや施工を行う内装事業者の情報を提供するサービスです。

内装事業者は有料で店舗デザイン.COMに登録することで、過去の施工事例の掲載や、ユーザーからのデザイン・施工のマッチング案件に対してエントリーを行うことができます。ユーザーは無料で内装事業者情報の検索やマッチングを利用することができます。



Foodist Media

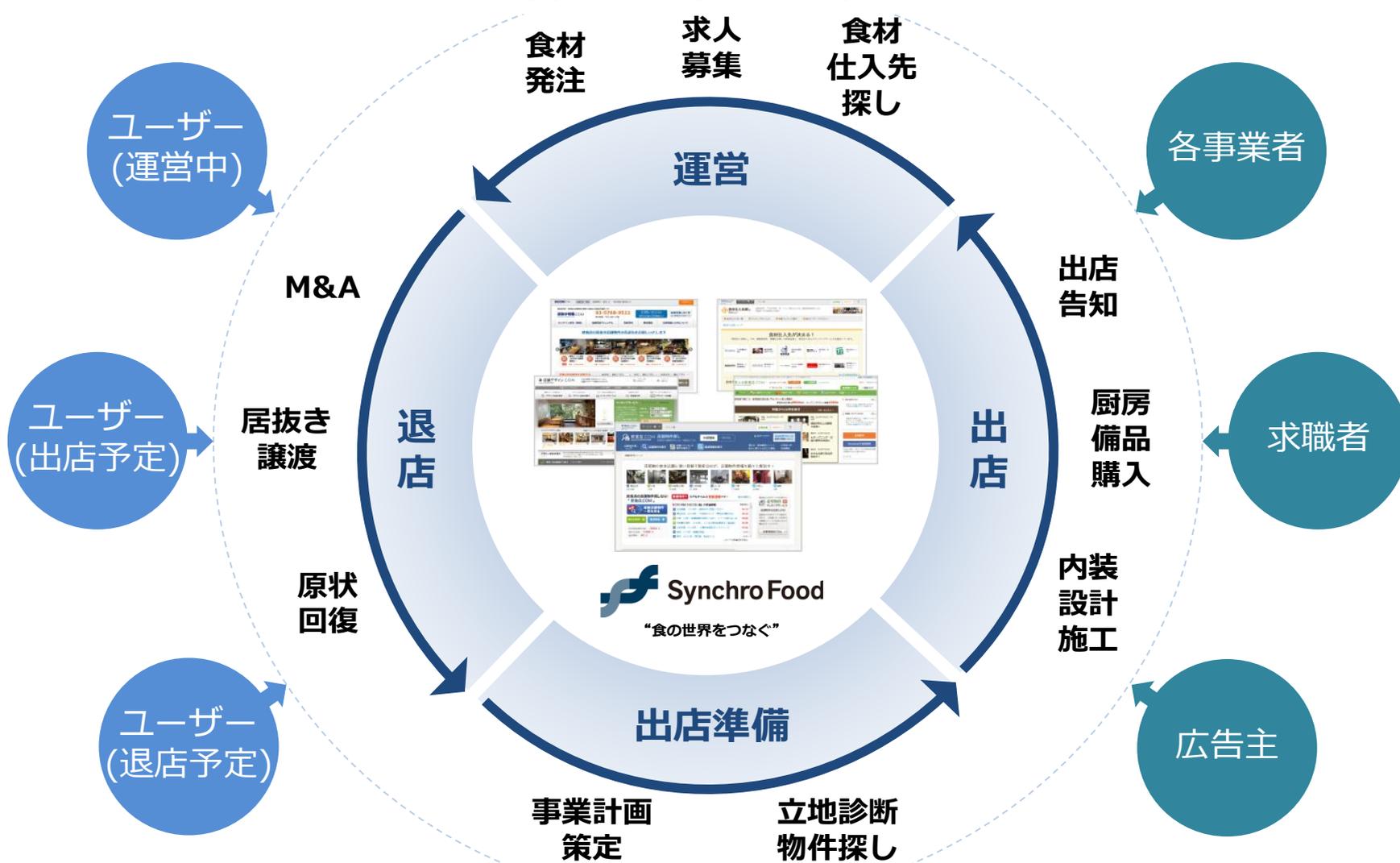
Foodist Media(フーディストメディア)は、飲食業界に携わる様々な方々へ参考情報を配信する当社のオウンドメディアです。

当メディアで掲載する記事は、当社専属のライターが執筆をしています。ユーザーを始めとして、当メディアの記事はすべて無料で閲覧をすることができます。



「一気通貫のプラットフォーム」を提供しております

飲食業向けメディアプラットフォーム

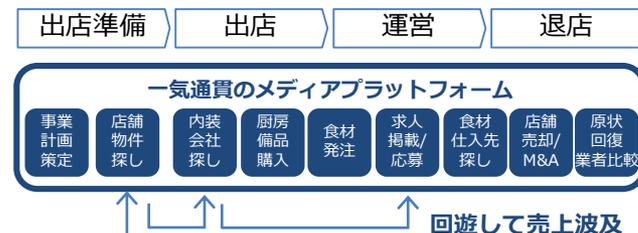


独自性・収益性・安定性の強みがあります

1

独自性

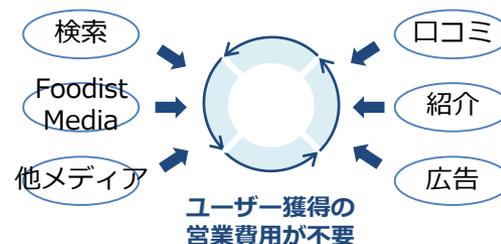
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

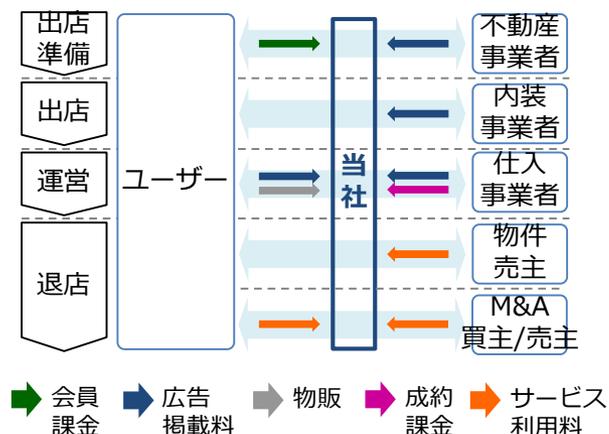
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



3

安定性

- ✓ ユーザー/事業者の双方から収益を得る**マルチマネタイズ**
- ✓ 景気低迷時にも収益を得ることが可能 (居抜き、M&A)



本資料において提供される情報は、現時点における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因により変動する可能性があります。

従いまして、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等とは異なる結果を招くリスクや不確実性を含んでおります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料において提供される情報を更新・修正する義務を負うものではありません。