

2019年3月期第2四半期決算説明資料

2018年11月9日
株式会社シンクロ・フード <3963>



1 2019年3月期第2四半期決算概要

2 成長戦略と今後の方向性

3 参考資料

1 2019年3月期第2四半期決算概要

2 成長戦略と今後の方向性

3 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
資本金	5億576万円
従業員	77名(連結ベース/正社員/2018年9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
子会社	株式会社ウィット(飲食業特化のM&A仲介・人材紹介事業)

第2四半期連結業績は、天候不順等による飲食業界への影響はあったものの、概ね計画の範囲内で進捗

連結業績
ハイライト
(第2四半期累計)

売上高 : **826** 百万円
営業利益 : **296** 百万円
営業利益率 : **35.9** %

主なトピックス
(上期)

- ✓ 外国人向け求人サイト「Food Job Japan」の提供開始(4月)
- ✓ 「攻めのIT経営銘柄2018」のIT経営注目企業に選定(5月)
- ✓ 顔認証勤怠管理「飲食店タイムカード」スマホアプリの提供開始(6月)
- ✓ 株式会社スピーシーへの出資(8月)
- ✓ 九州エリアにおける物件サービスの提供開始(9月)

※ 2018年3月期通期決算より連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期第2四半期との連結対比は記載しておりません。

売上高・各利益ともに**増加** 子会社メディアの運営強化を中心に投資は継続

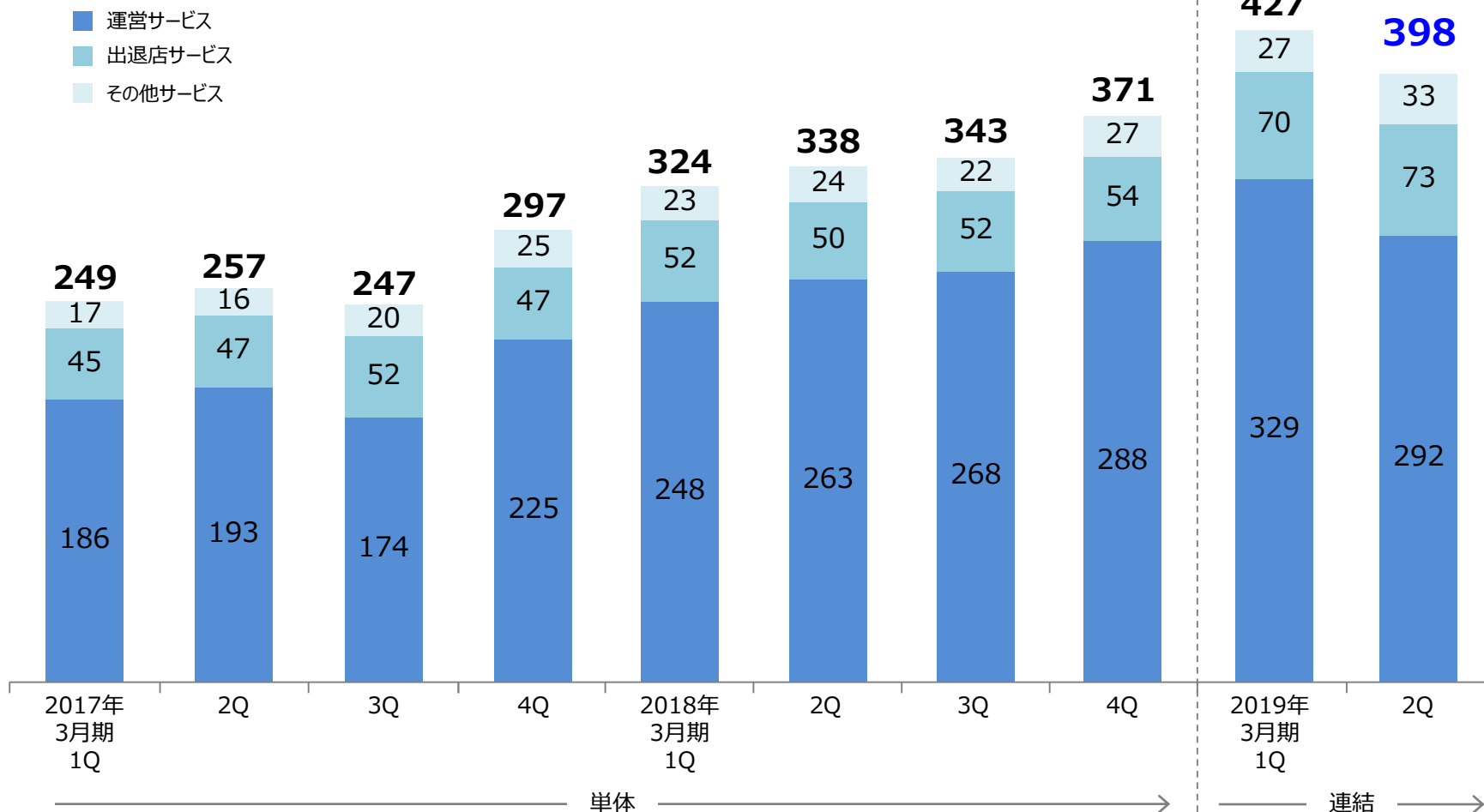
(単位:百万円)	2019年3月期 第2四半期累計 (連結)	2019年3月期 通期予想 (連結)	進捗率	<参考> 2018年3月期 第2四半期累計 (単体)
売上高	826	1,846	44.8%	662
売上総利益	723	—	—	593
販管費	427	—	—	301
営業利益	296	661	44.9%	291
営業利益率	35.9%	35.8%	—	44.0%
経常利益	296	661	44.9%	266
当期純利益	186	444	41.9%	168

※ 2018年3月期通期決算より連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期第2四半期との連結対比は記載しておりません。

外部要因や売上期ズレの影響はあったが、計画の範囲内
子会社買収によるシナジー効果は下期を予定

売上高の四半期推移

(単位:百万円)



各サービスの売上高を以下分類で計上

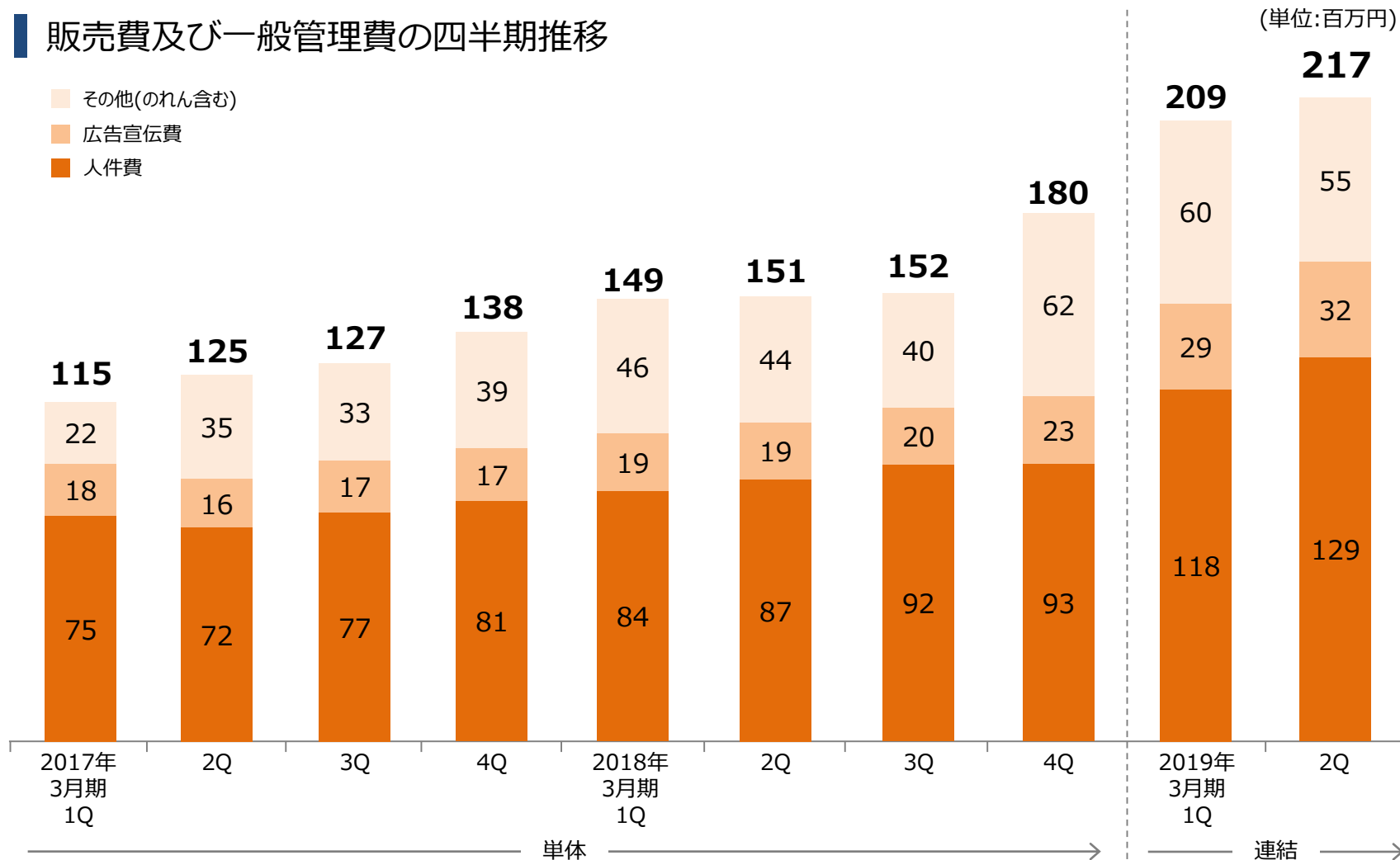
売上分類		ユーザー	関連事業者等
運営 サービス	シンクロ	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告 飲食店タイムカード Food Job Japan(2018年9月より有料化) PlaceOrders(下期有料化予定) 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先探し
	ウィット	<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介(飲食) 	
出退店 サービス	シンクロ	<ul style="list-style-type: none"> 物件プレミアム(立地サービス含む) 厨房備品(EC) 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗デザイン 不動産物件 居抜き譲渡
	ウィット	<ul style="list-style-type: none"> M&A仲介 	
その他 サービス	シンクロ		<ul style="list-style-type: none"> 飲食店リサーチ 広告掲載・メルマガ 求人インテリア
	ウィット		<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介(給食)

人員・事業規模の拡大及び 子会社との事業連携強化に伴い、SGAが増加

販売費及び一般管理費の四半期推移

(単位:百万円)

- その他(のれん含む)
- 広告宣伝費
- 人件費

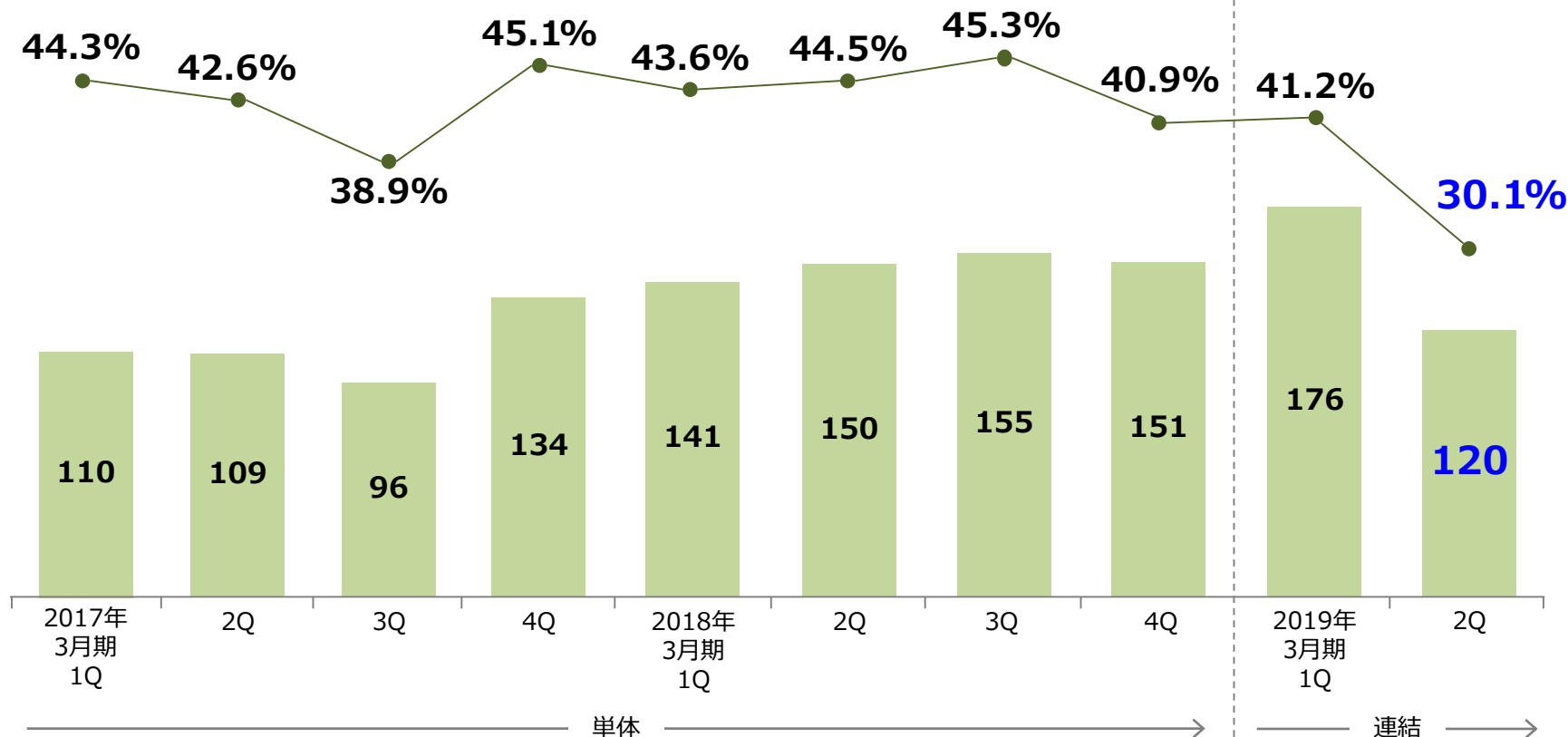


外部要因・売上期ズレの影響で営業利益は減少
ただし、計画の範囲内であり投資は継続

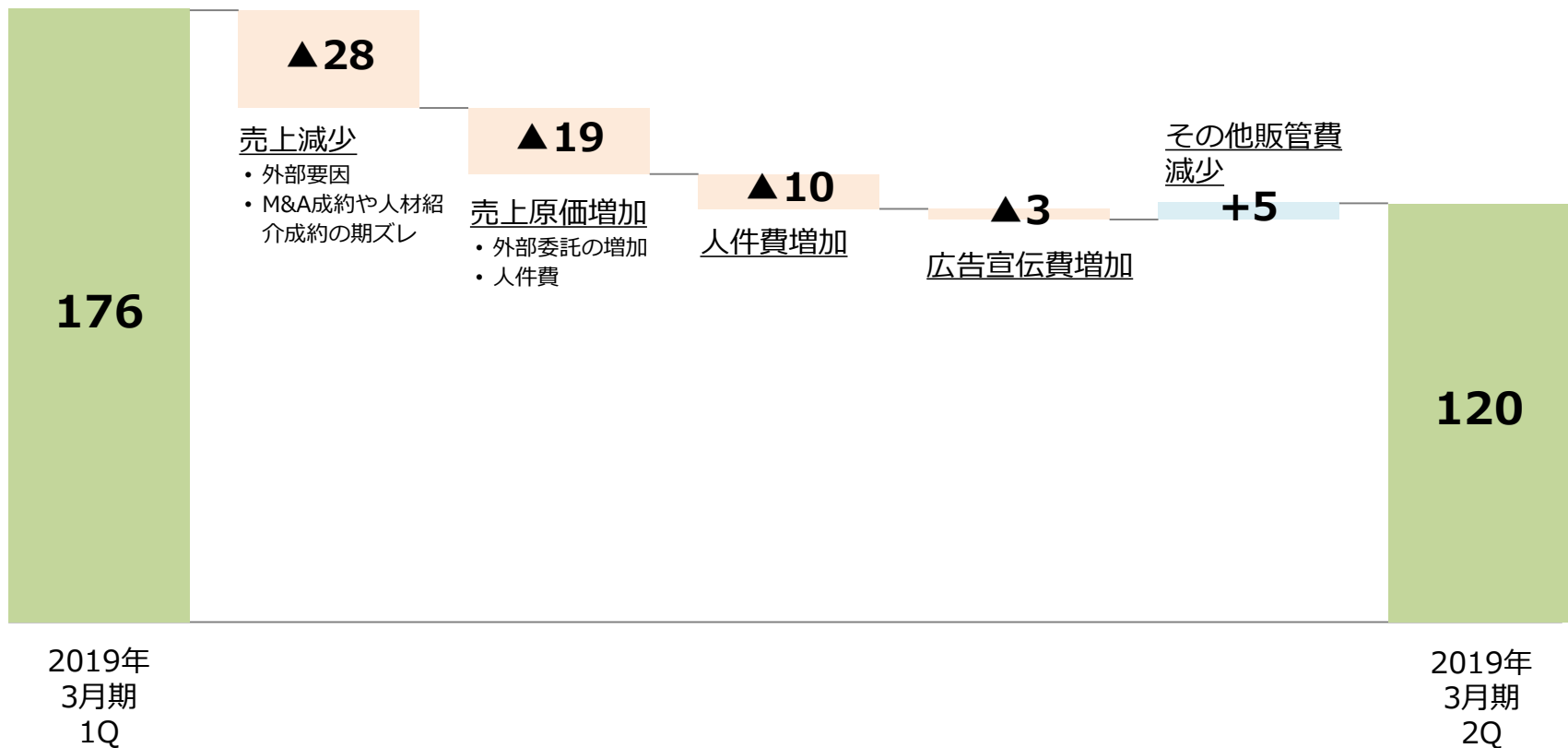
営業利益の四半期推移

- 営業利益
- 営業利益率

(単位:百万円)



外部・一時的な要因により四半期営業利益が減少



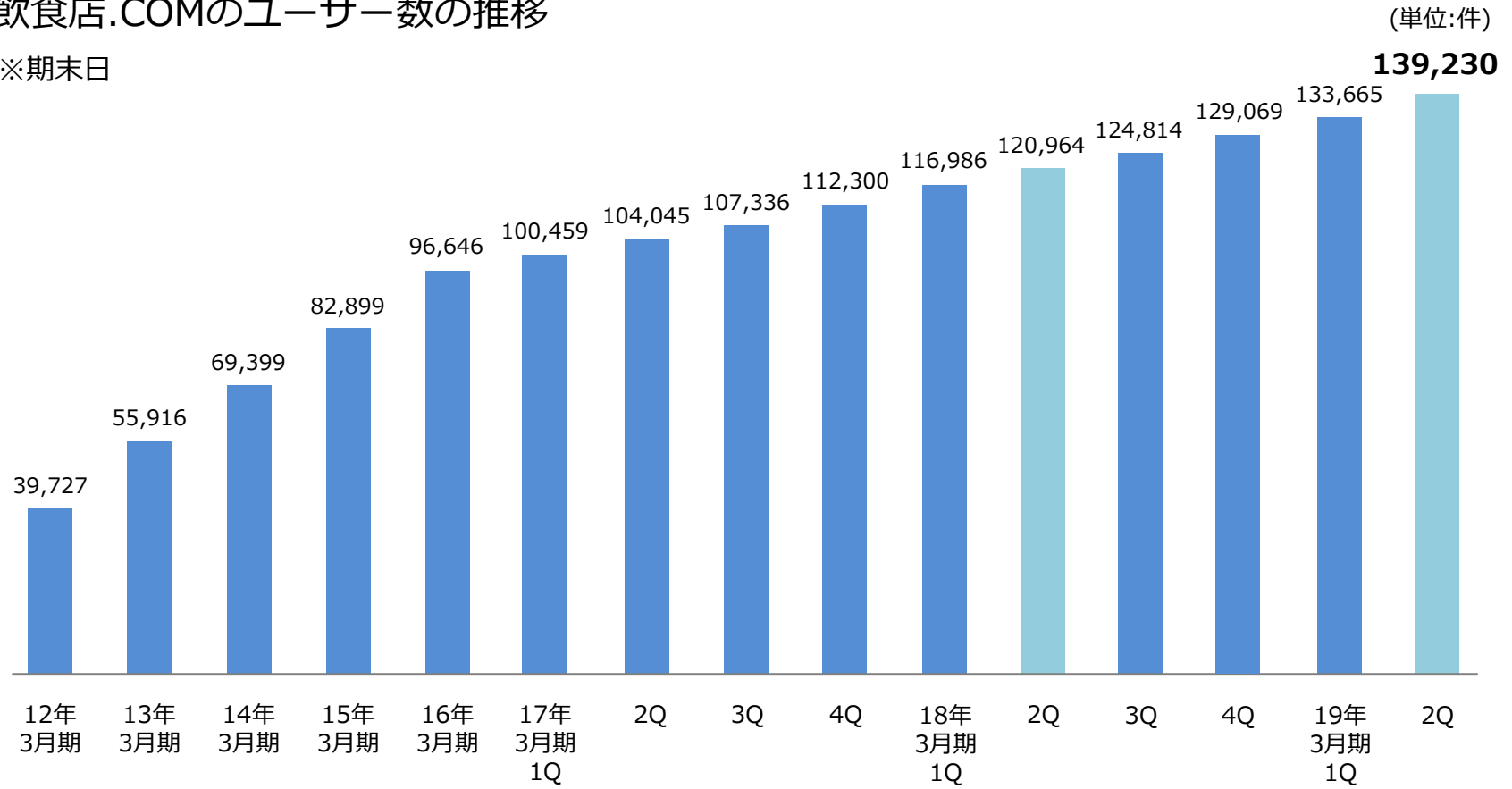
利益剰余金の増加により純資産が73百万円増加

(単位:百万円)	2018年9月期末	前期末比	2018年6月期末
流動資産合計	2,436	+4.5%	2,332
現金及び預金	2,388	+6.1%	2,251
固定資産合計	269	+3.3%	261
資産合計	2,706	+4.4%	2,593
流動負債合計	346	+13.0%	307
固定負債合計	11	▲4.1%	11
純資産合計	2,348	+3.2%	2,274

ユーザー数は順調に**増加**(前年同期比15.1%増)

飲食店.COMのユーザー数の推移

※期末日



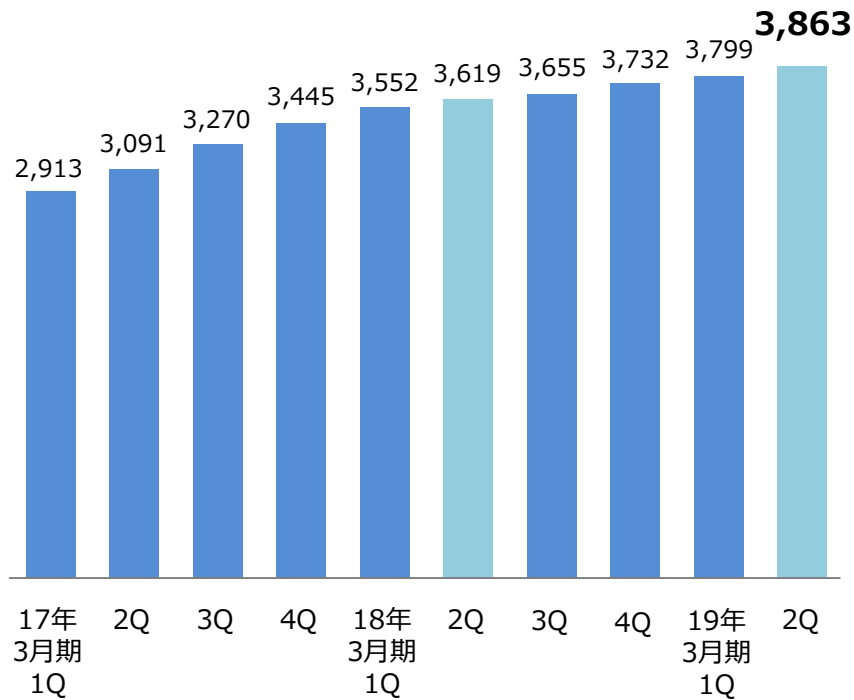
事業者数・求職者数は順調に増加

(事業者数：前年同期比6.7%増、求職者数：前年同期比25.2%増)

事業者数の推移

※期末日

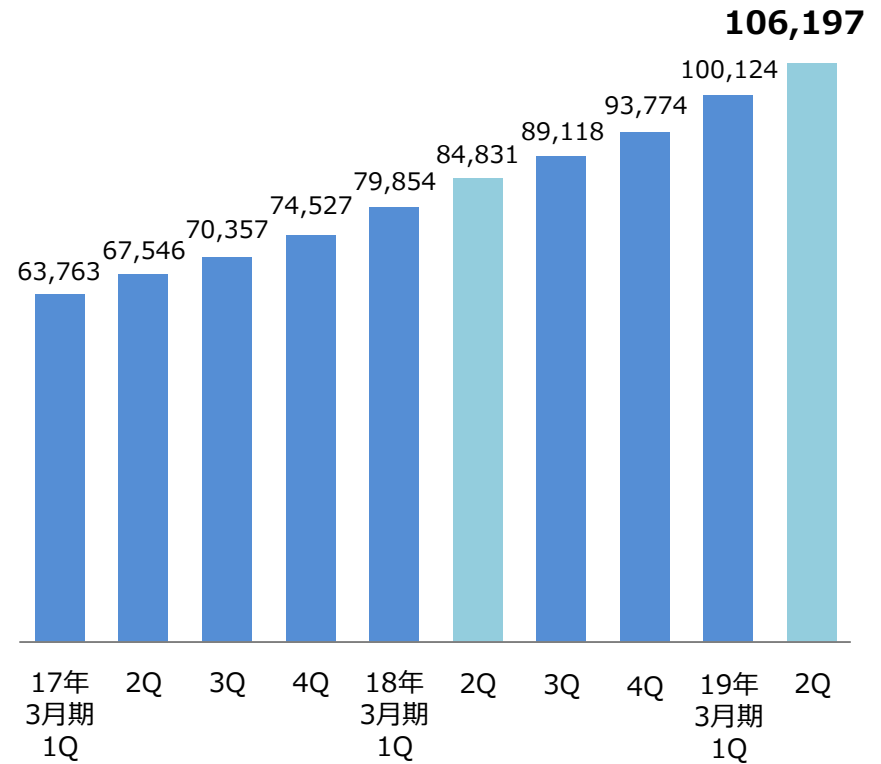
(単位:社)



求職者数の推移

※期末日

(単位:件)



(注)月末時点で登録している不動産会社・デザイン会社・食材仕入会社の合計

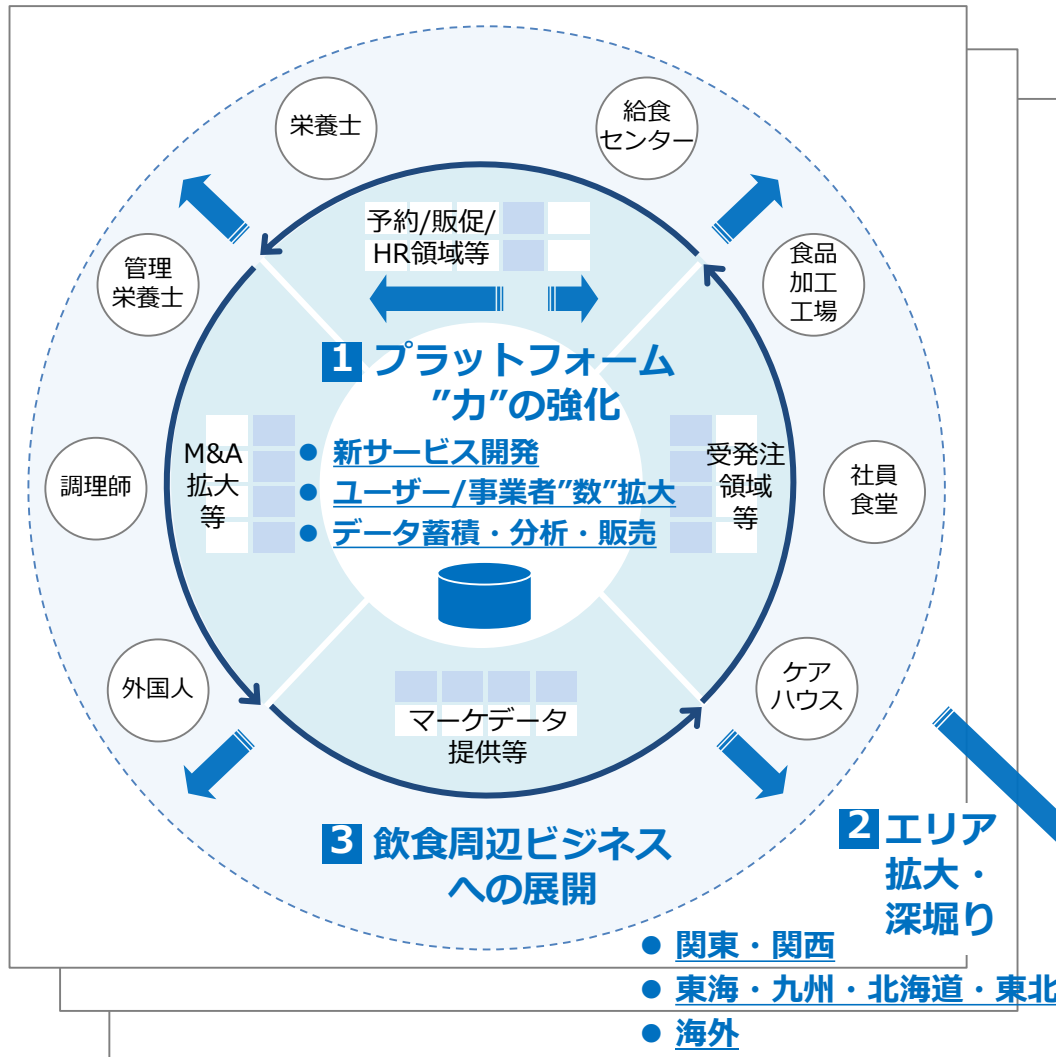
(注)求人@飲食店に求職者として会員登録した人数(仮会員登録と退会者を除く)

1 2019年3月期第2四半期決算概要

2 成長戦略と今後の方向性

3 参考資料

中期経営計画に沿って、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

下期以降も継続して事業を拡大

上期トピックス

1

プラットフォーム“カ”の強化

- 外国人向け求人サイト「Food Job Japan」の提供開始(4月)
✓ まずは無料で掲載企業数の獲得に注力
- 顔認証勤怠管理「飲食店タイムカード」スマホアプリの提供開始(6月)
✓ 10名まで無料、11名より月額100円/人

2

エリア拡大・深掘り

- 九州エリアにおける物件サービスの提供開始(9月)
✓ 掲載物件数約100件で順調にスタート

3

飲食周辺ビジネスへの展開

- 栄養士・管理栄養士向けメディア「フードキャリア」のシステム対応
✓ SEO対策も含めた対応を実施

下期以降の方向性

- 「Food Job Japan」の有料掲載営業の推進
- 株式会社スピーシーとの取組みを推進(飲食店タイムカード、飲食店を会議・ワークスペースとして使えるサービス等)
- 対事業者(不動産会社・デザイン会社・食材仕入会社)営業体制の強化
- PlaceOrders(食材発注ツール)の有料化
- 営業体制強化による東海・九州エリアにおける物件サービスの推進
- 海外マーケティング調査の継続
- サイト改善の継続
- 人材紹介事業(飲食・給食)における採用強化、キャリアコンサルタント増強

通期業績予想達成に向け、売上期ズレの確実なクロージング、 グループ全体の更なる体制強化を図る

(単位:百万円)	2018年3月期 実績(連結)※	2019年3月期 第2四半期累計 (連結)	2019年3月期 通期予想(連結)	進捗率
売上高	1,377	826	1,846	44.8%
営業利益	595	296	661	44.9%
経常利益	570	296	661	44.9%
当期純利益	364	186	444	41.9%

※ 2018年3月期通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 2019年3月期第2四半期決算概要

2 成長戦略と今後の方向性

3 参考資料

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]

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 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)

取締役 兼 執行役員開発部長

大久保 俊

平成17年4月 株式会社ミツカングループ本社入社
平成20年4月 当社入社
平成27年4月 当社執行役員開発部長
平成30年6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)

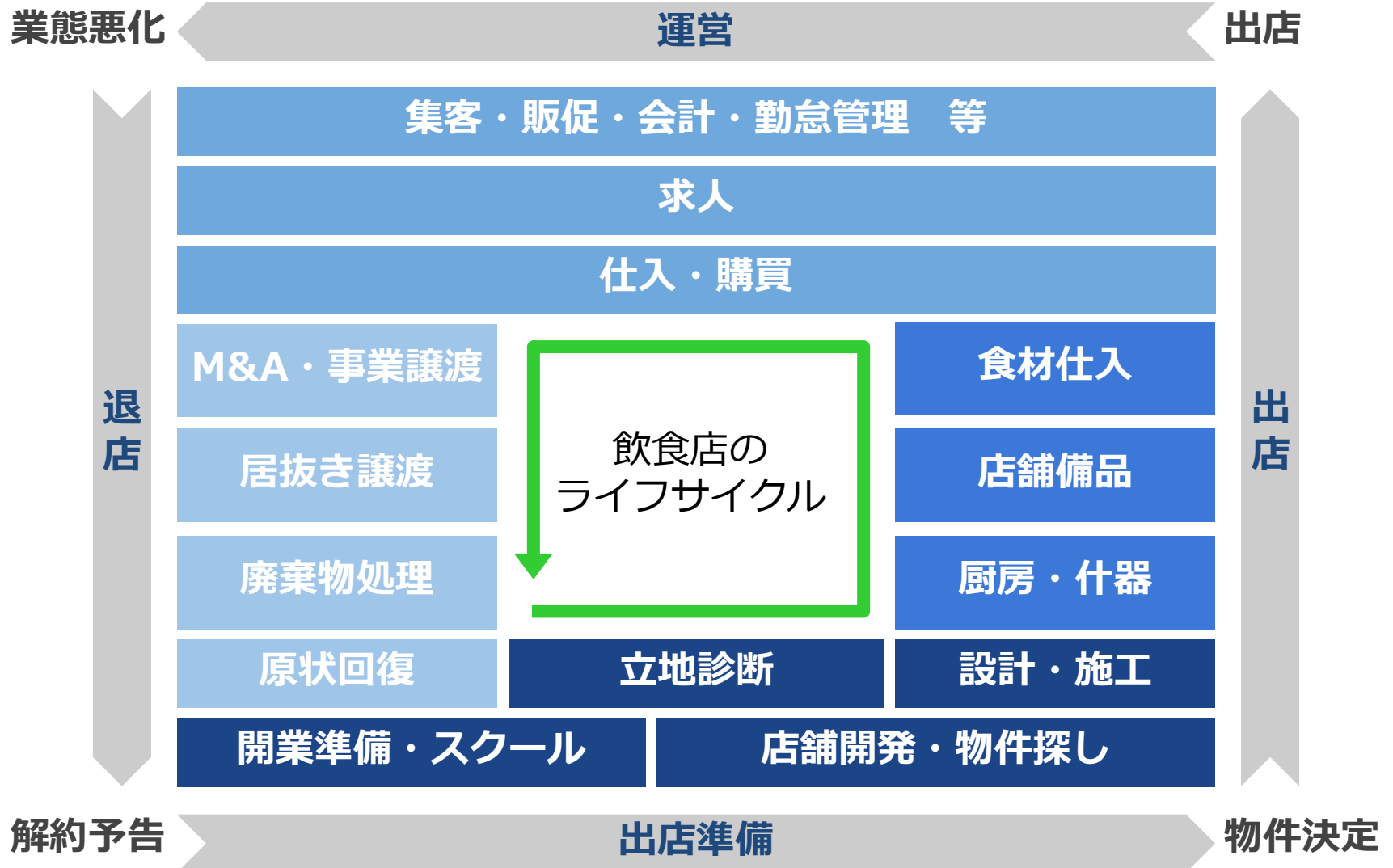
社外監査役

中山 寿英

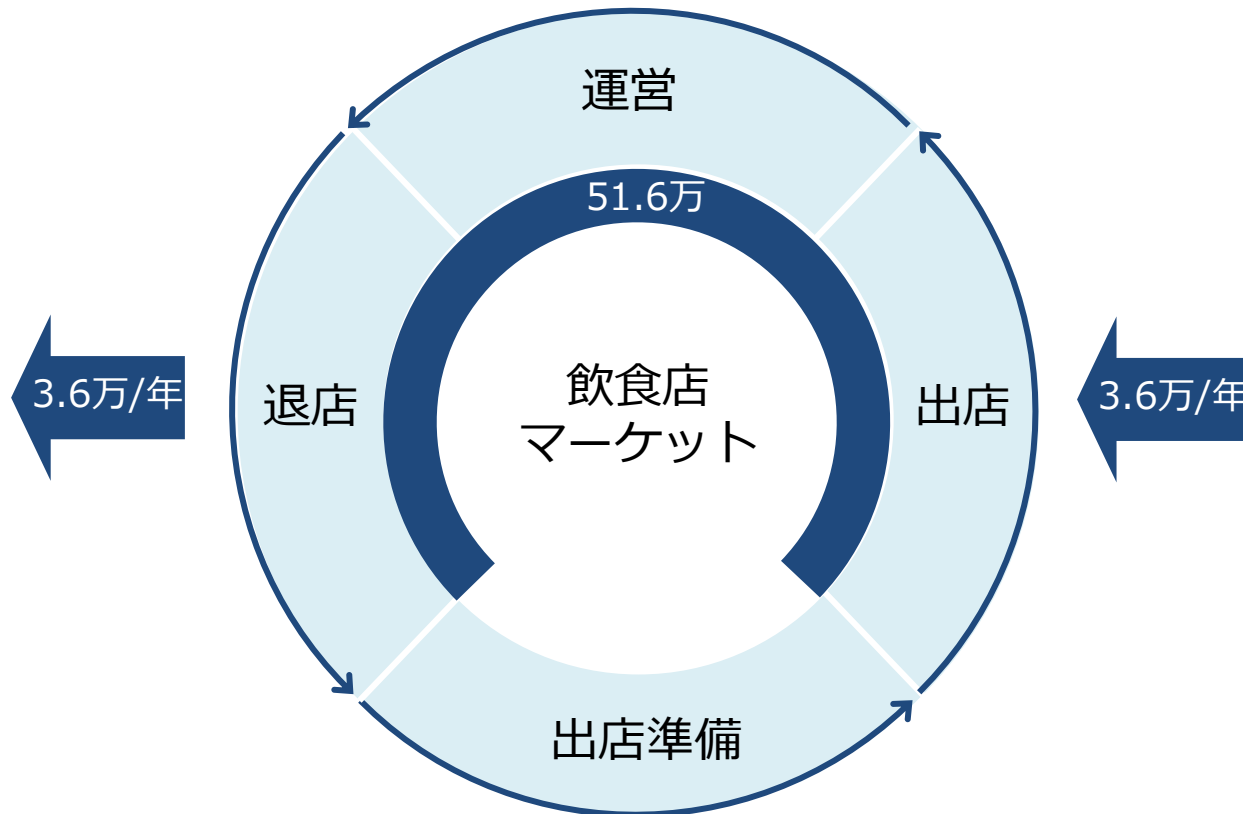
設立以来、段階的にメディアを立上げ、 様々なサービスを展開しております

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す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に食材仕入先を探す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
	6月	顔認証勤怠管理「飲食店タイムカード」スマホアプリの提供開始
	9月	店舗物件情報サイト「飲食店.COM 店舗物件探し」の九州版を開設

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。

当メディアに掲載する記事は、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。



飲食M&A by 飲食店.COM

飲食M&A by飲食店.COMは、飲食店のM&A、事業譲渡のためのプラットフォームを提供しています。

事業や店舗の買取を希望するユーザーは、サイトに登録することで、希望の情報を受け取ることができます。売却を希望するユーザーは、サイト上のオンライン査定により売却価格を試算出来る他、売却に関して無料で相談を受けることができます。また、ユーザー自身が売却情報を登録し買取希望者と直接やり取りをする「セルフプラン」を利用することができます。



飲食店リサーチ

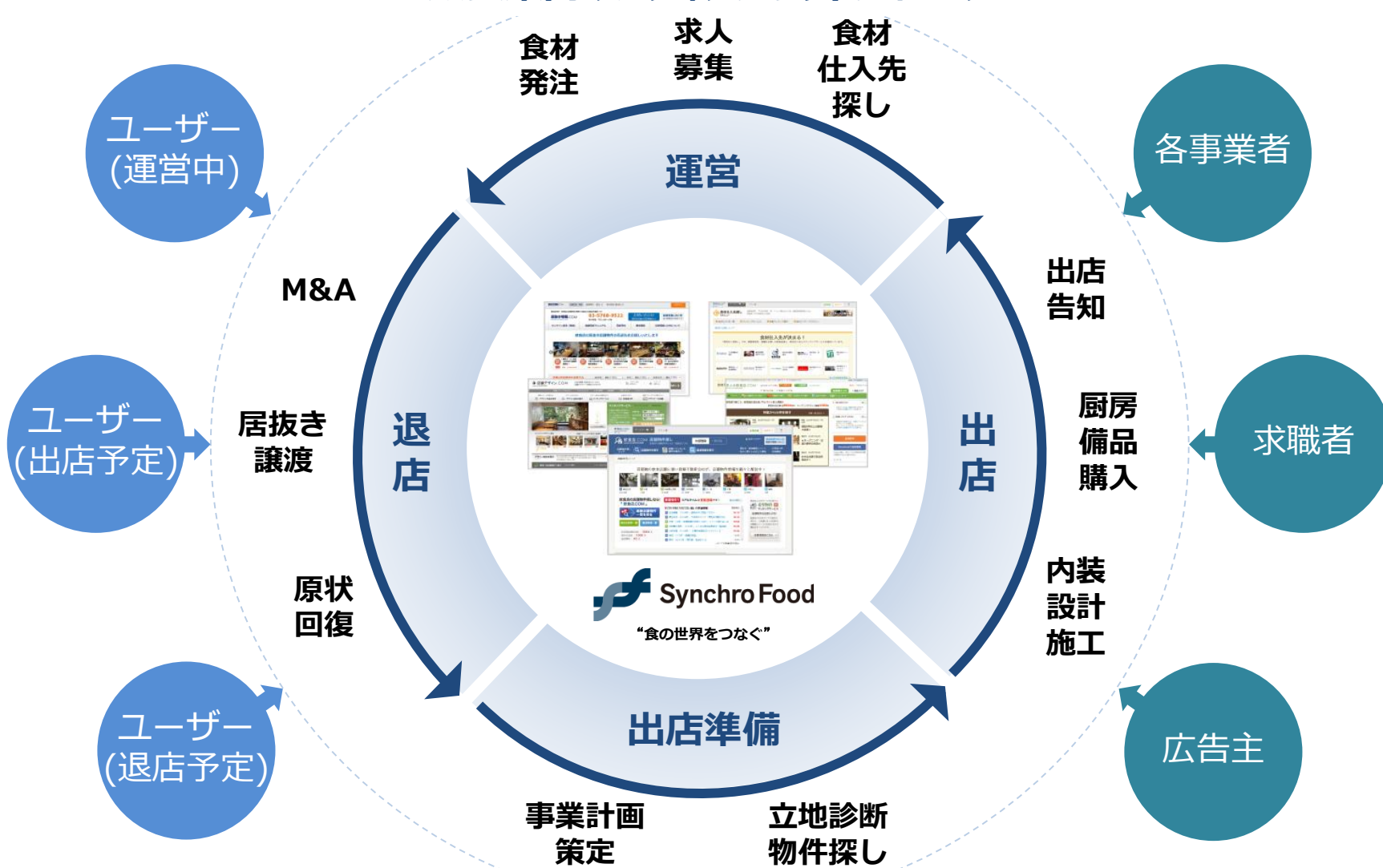
飲食店リサーチは、ユーザーに、店舗運営に関する様々なアンケート調査を行い、結果やレポート記事を公開しています。ユーザーは、公開した情報を閲覧することで、店舗運営のヒントとして活用することができます。

また、食品メーカーや飲料メーカー等の事業者は、飲食店を対象とした調査やリサーチを実施することができるため、食品や飲料の開発、飲食店向けの企画時のニーズの把握等に活用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

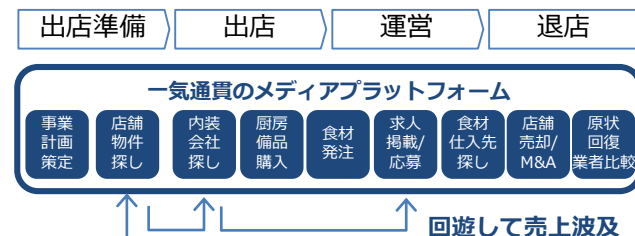


独自性・収益性・安定性の強みがあります

1

独自性

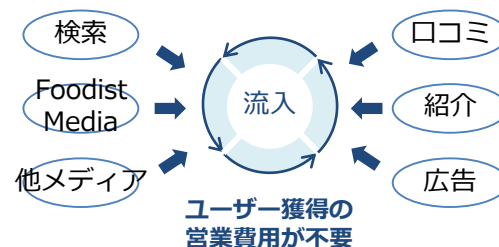
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

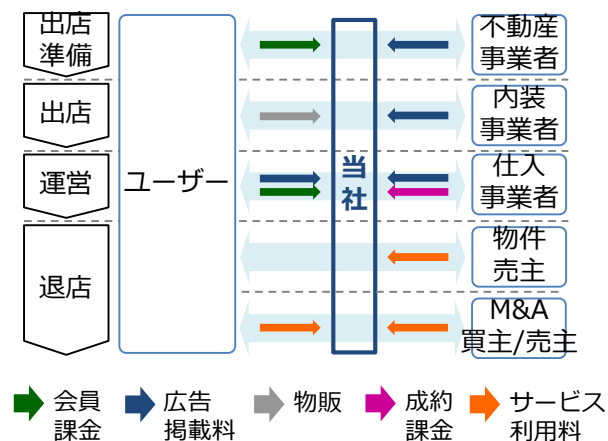
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



3

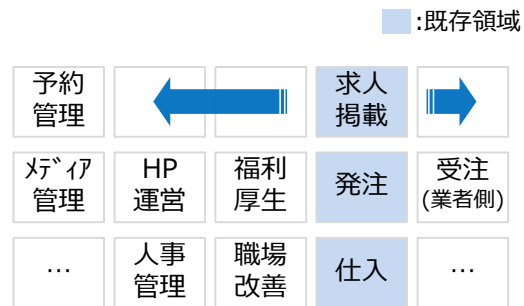
安定性

- ✓ 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)



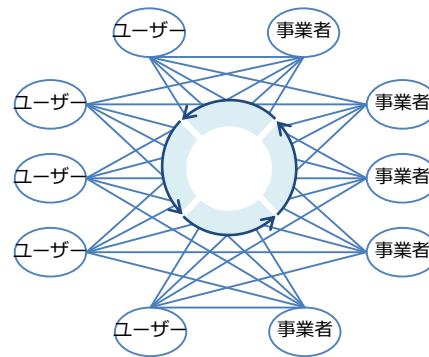
プラットフォームとしての“カ”を更に強化 ユーザー・事業者にとって唯一無二の存在を目指す

新サービス開発



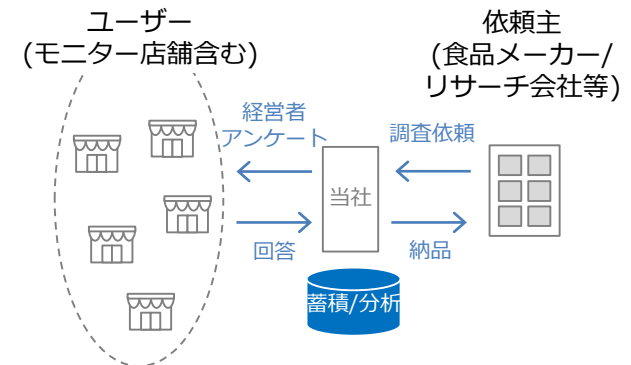
- 全ての業務機能領域を対象として新サービスを企画・開発
 - ✓ 飲食店経営において優先的な取り組みテーマである採用・教育・集客領域
 - ✓ 業務効率を向上させる受発注等のオペレーション領域 等
- M&A・提携によるサービス補完も推進

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

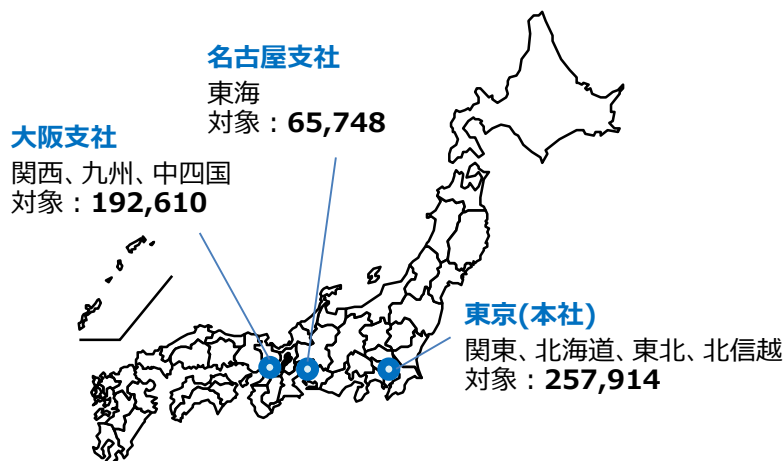


- 事業者に対してマーケティングデータ・分析結果の提供を推進 (飲食店リサーチ 等)
 - ✓ 市場調査
 - ✓ テストマーケティング
- 蓄積した物件/求人データに外部購入・統計データを統合し、分析結果をユーザーに提供(出店立地データ検索・比較 等)

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

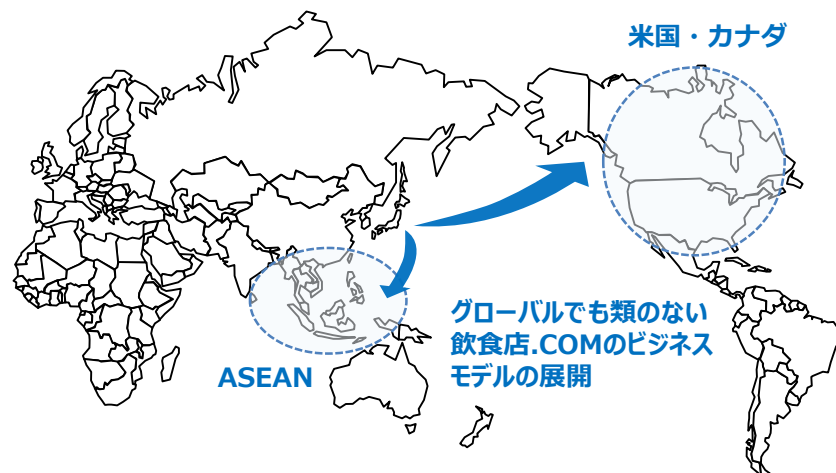
飲食店(全国) : 516,272事業所*



- 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)

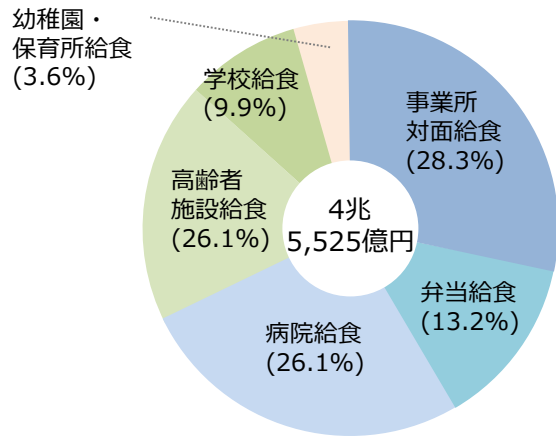
海外



- 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

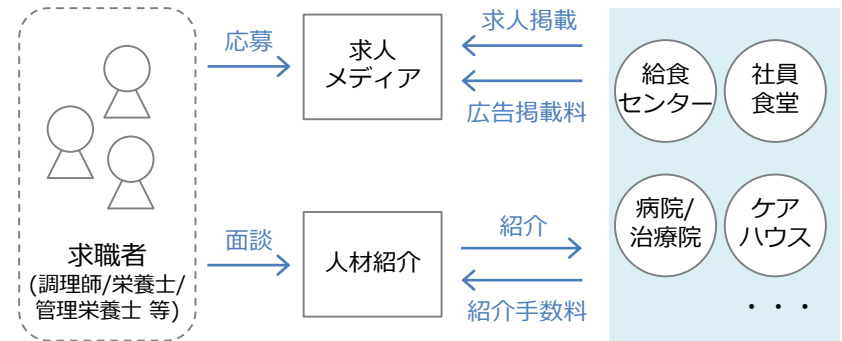


- 国内給食市場は全体として緩やかに拡大してきており、2015年度で4.5兆円規模*1
 - ✓ 高齢化社会を背景に、高齢者施設給食・在宅配食が堅調、事業所対面給食・学校給食は微増
- 一方、各事業所で必要とされる栄養士・管理栄養士は、母数としては免許数ベースで交付累計120万件*2

*1 出所：矢野経済研究所「2016年版 給食市場の展望と戦略」

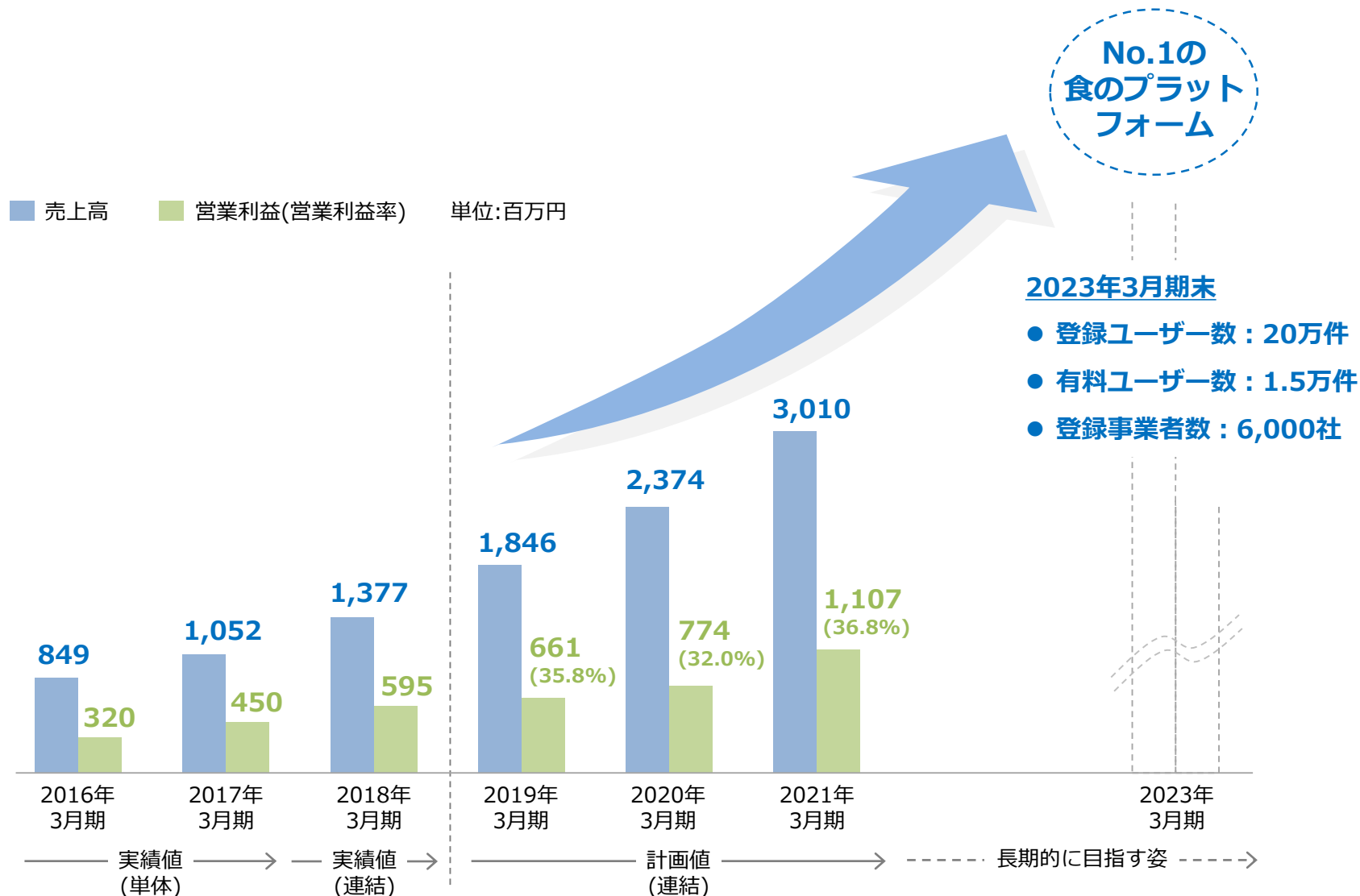
*2 出所：日本栄養改善学会「管理栄養士・栄養士をめぐる社会的動向」

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



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。