

# 2020年3月期第2四半期決算説明資料

2019年11月14日  
株式会社シンクロ・フード <3963>



**1** 2020年3月期第2四半期決算概要

---

2 2020年3月期業績予想

---

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 大阪支社：大阪市北区梅田3-4-5 毎日新聞ビル8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	5億1,051万円
従業員	107名(連結ベース/正社員/2019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仲介事業)  株式会社シンクロ・キャリア (飲食業、給食業特化の紹介予定派遣・人材紹介事業)

売上高は伸長、営業利益は減益となるも計画の範囲内

		前年同期比
連結業績 ハイライト (上期)	売上高	: <b>984</b> 百万円 +19.1%
	営業利益	: <b>245</b> 百万円 ▲17.3%
	営業利益率	: <b>24.9</b> % ▲11.0pt

主なトピックス  
(上期)

- ✓ 株式会社シンクロ・キャリアを新設分割により設立(4月)
- ✓ 「求人@飲食店.COM」の掲載店舗数が3万件を突破(4月)
- ✓ 「飲食店.COM」の登録ユーザー数が16万件を突破(7月)

一時的な生産性低下等により売上進捗はやや弱含み  
計画通り前倒し採用が進み、コスト増により減益

(単位:百万円)

	2020年3月期 2Q累計(連結)	2019年3月期 2Q累計(連結)	前年 同期比	2020年3月期 通期予想 (連結)	進捗率
売上高	<b>984</b>	826	+19.1%	2,250	43.7%
売上総利益	<b>841</b>	723	+16.3%	-	-
販管費	<b>596</b>	427	+39.7%	-	-
営業利益	<b>245</b>	296	▲17.3%	690	35.5%
営業利益率	<b>24.9%</b>	35.9%	▲11.0pt	30.7%	-
経常利益	<b>244</b>	296	▲17.5%	690	35.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>135</b>	186	▲27.1%	439	30.9%

1 人員規模の急拡大による一時的な生産性低下、M&A案件のスライドにより、売上進捗はやや弱含み

2 計画通り、前倒し採用を進めた結果、人件費及び採用費増加により減益

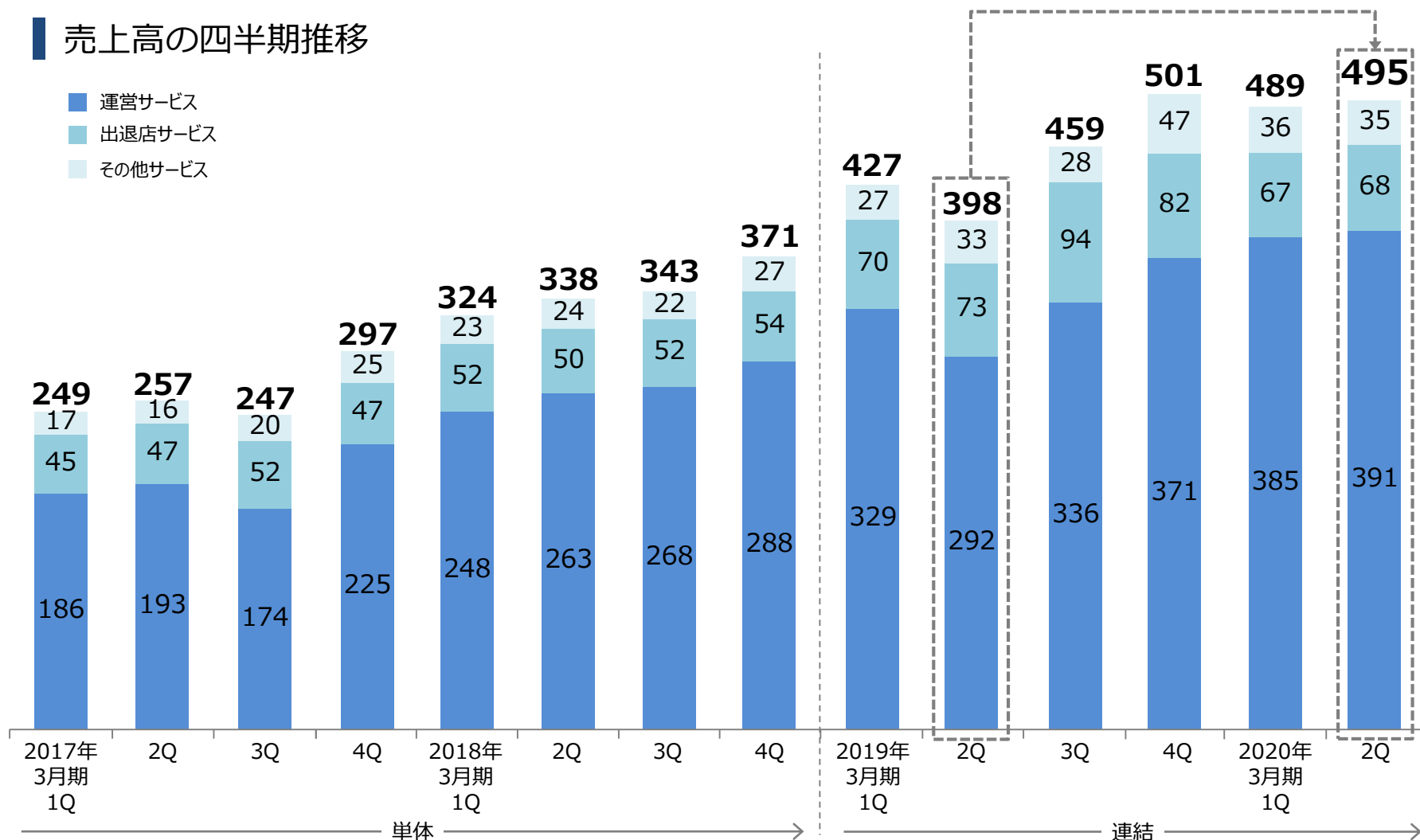
3 監査法人と協議の上、保守的に投資有価証券評価損(10百万円)を計上

## 2Q売上高は伸長(前年同期比+24.1%)

(単位:百万円)

### 売上高の四半期推移

- 運営サービス
- 出退店サービス
- その他サービス



## 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・フード	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人広告</li> <li>飲食店タイムカード</li> <li>Food Job Japan (2018年9月より有料化)</li> <li>PlaceOrders (2019年1月より有料化)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕入先探し</li> </ul>
	シンクロ・キャリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材紹介(飲食)※</li> </ul>	
出退店サービス	シンクロ・フード	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件プレミアム (立地サービス含む)</li> <li>厨房備品(EC)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗デザイン</li> <li>不動産物件</li> <li>居抜き譲渡</li> </ul>
	ウィット	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A仲介</li> </ul>	
その他サービス	シンクロ・フード		<ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店リサーチ</li> <li>広告掲載・メルマガ</li> <li>求人インテリア</li> </ul>
	シンクロ・キャリア		<ul style="list-style-type: none"> <li>人材紹介(給食)※</li> </ul>

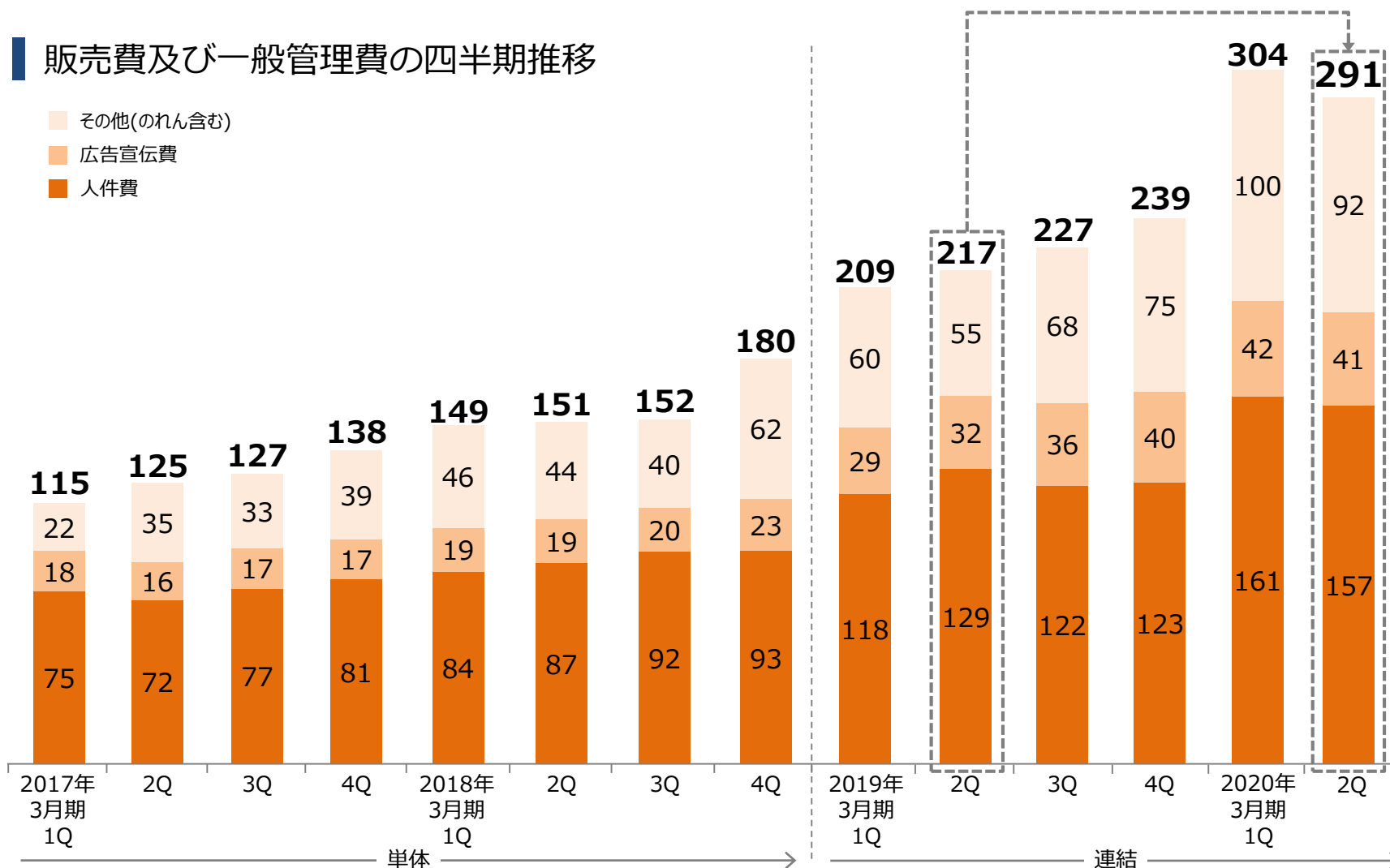
※ 2020年3月期より株式会社シンクロ・キャリアにおいて計上

前倒し採用に伴い、2Q販管費が増加(前年同期比+34.1%)

(単位:百万円)

## 販売費及び一般管理費の四半期推移

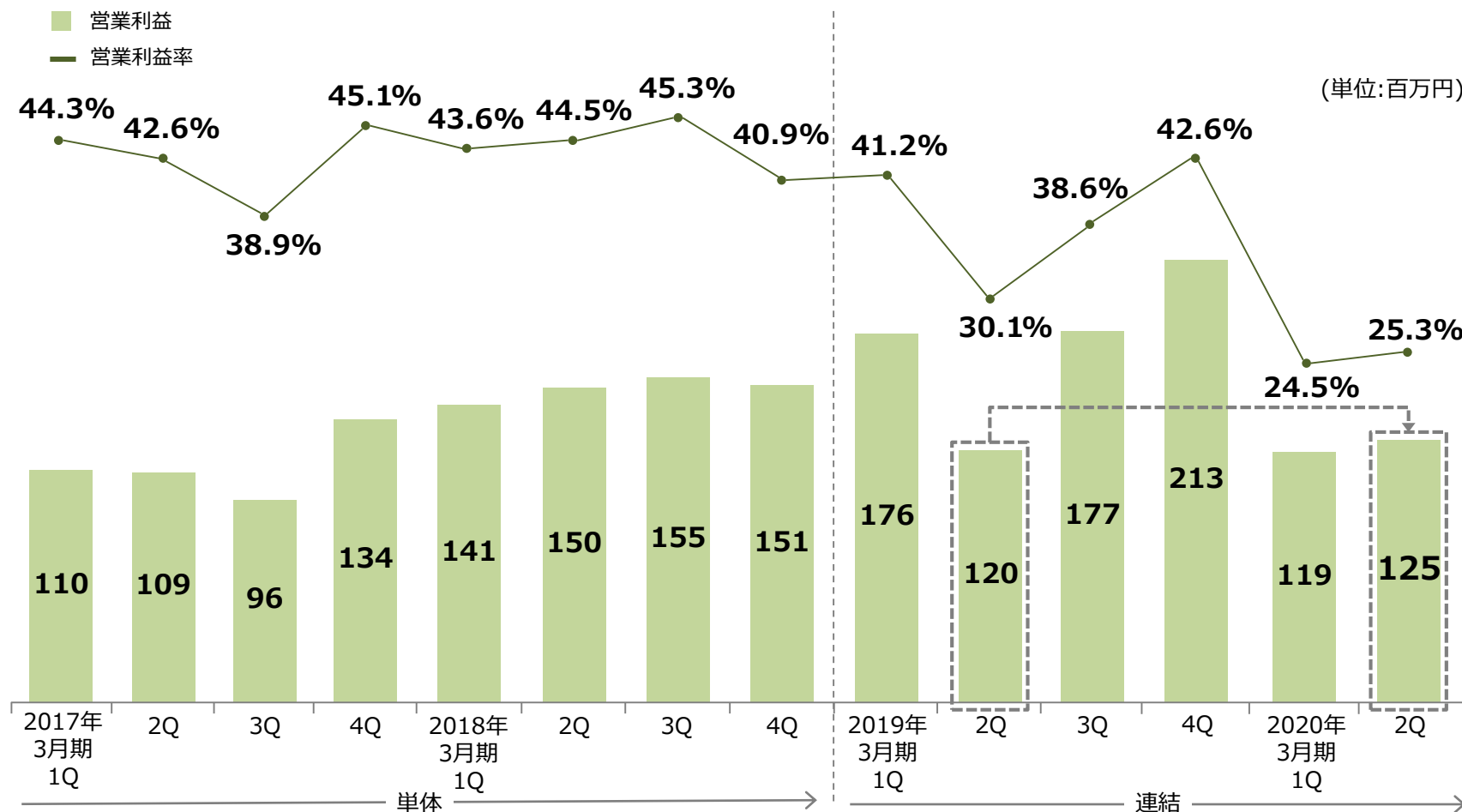
- その他(のれん含む)
- 広告宣伝費
- 人件費





人件費増により2Q営業利益は低水準(前年同期比+4.3%)

## 営業利益の四半期推移



## 利益剰余金増加等の結果、純資産が74百万円増加(2019年6月期末比)

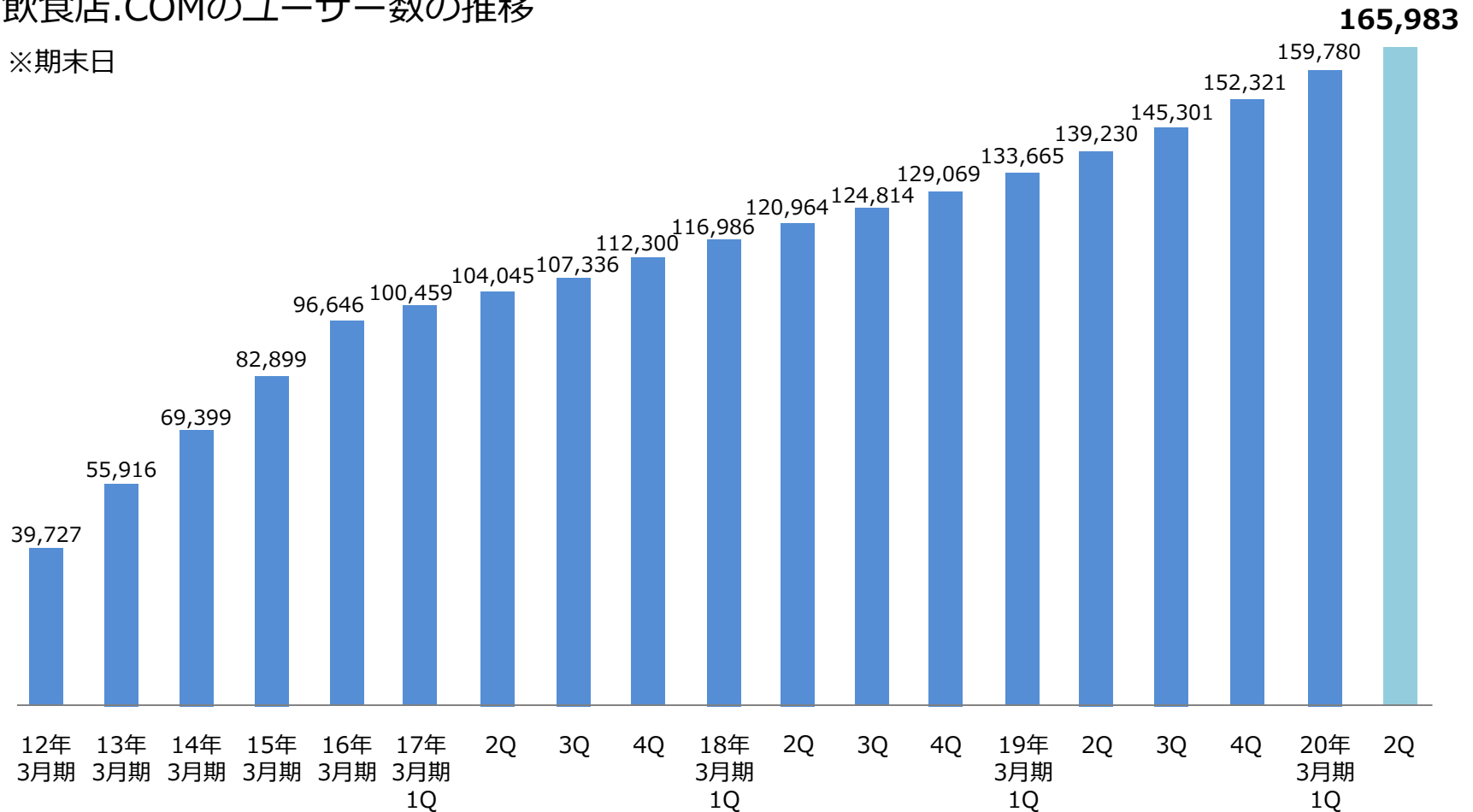
(単位:百万円)	2019年9月期末	前期末比	2019年6月期末
流動資産合計	<b>2,598</b>	+3.8%	2,503
現金及び預金	<b>2,476</b>	+3.3%	2,397
固定資産合計	<b>378</b>	▲0.6%	380
資産合計	<b>2,976</b>	+3.2%	2,883
流動負債合計	<b>396</b>	+4.9%	377
固定負債合計	<b>20</b>	+0.1%	20
純資産合計	<b>2,560</b>	+3.0%	2,485

ユーザー数は順調に増加(前年同期比19.2%増)

(単位:件)

## 飲食店.COMのユーザー数の推移

※期末日

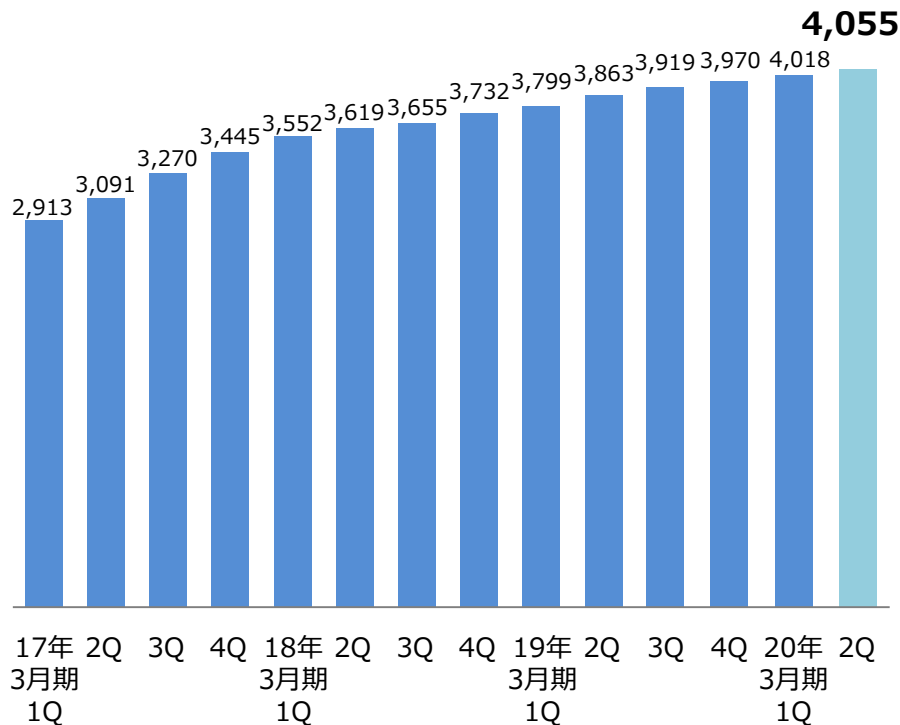


## 事業者数・求職者数は順調に増加 (事業者数：前年同期比5.0%増、求職者数：前年同期比23.8%増)

### 事業者数の推移

※期末日

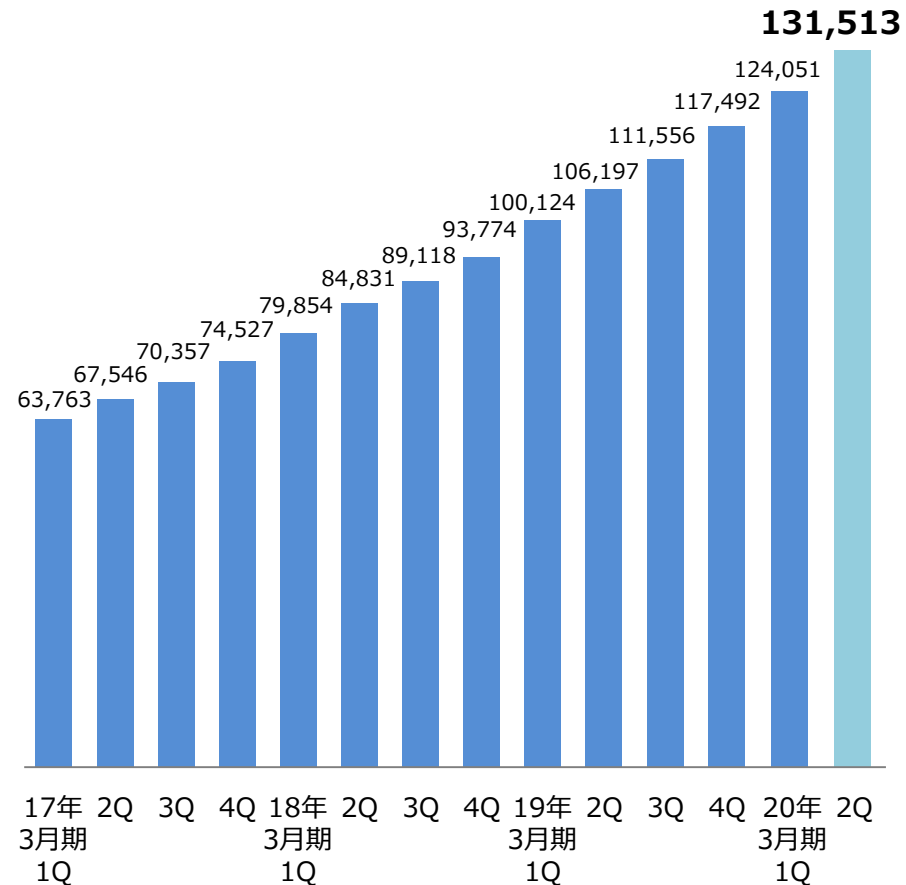
(単位:社)



### 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)

## 人員採用については順調、構造改革と新サービス開発にやや遅れ

### 2020年3月期の方針 ※

#### “人員を採用しきる”

- 2021年3月期の売上高30億円、営業利益11億円を実現する体制作りのため、従来以上に採用を前倒し、早期に人員を確保

#### “構造的な改革”

- 更なる組織・体制拡大にも耐え得る、既存サービス体系・営業オペレーション体制の見直し

#### “サービスを増やす”

- ユーザーのLTV(Life Time Value)増加、クロスセル拡大に向けて新サービスの開発を加速

### 現在の進捗

評価



- 2019年9月末時点で、グループ全体で22名純増(通期計画:30名超)
  - ✓ リファラル・媒体・エージェント・SNS等あらゆる手段の活用が奏功
  - ✓ 10月以降の入社確定者が既に4名、採用活動を継続

評価



- 求人広告営業組織を企業規模別に再編済みだが、既存顧客の営業担当変更が未完了
  - ✓ 慎重に引継ぎを実施、3Q中に大半が完了する見込み
- 紹介予定派遣よりも人材紹介に比重を置く事業方針へ変更(シンクロ・キャリア)
  - ✓ 派遣業としてのバックヤード業務の負荷、利益率等を考慮

評価



- 新サービスのリリースには至らず、今期中のリリースに向けて準備中
  - ✓ 食材の受発注領域のサービス開発に注力
  - ✓ その他の領域についても、企画・開発が進行中

※ 2019年3月期決算説明会資料より(2019年5月15日発表)

1 2020年3月期第2四半期決算概要

---

2 2020年3月期業績予想

---

3 参考資料

---

## やや進捗遅れはあるものの、下期施策の確実な実行により 通期予想の達成を目指す

- ✓ 人員規模拡大後の生産性向上による売上・利益貢献
- ✓ 求人広告領域の顧客移管の完遂
- ✓ 期ズレM&A案件の確実なクロージング
- ✓ 人材紹介事業のオペレーション確立・拡大

	2019年3月期 実績(連結)	2020年3月期 通期予想(連結)
(単位:百万円)		
売上高	1,787	<b>2,250</b>
営業利益	687	<b>690</b>
経常利益	687	<b>690</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	438	<b>439</b>

- 1 2020年3月期第2四半期決算概要
- 2 2020年3月期業績予想
- 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 兼 事業部長

## 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

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)

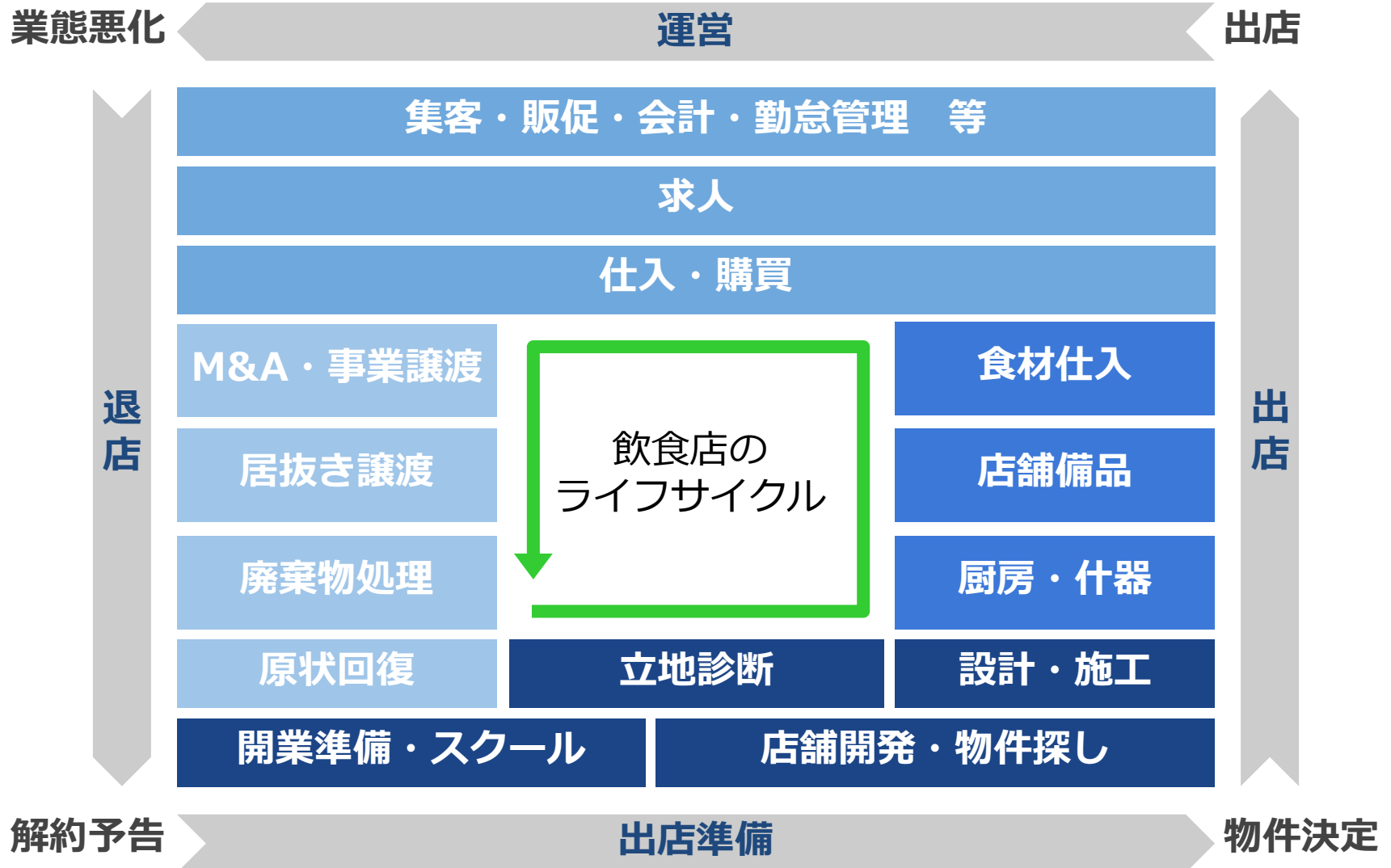
社外監査役

## 中山 寿英

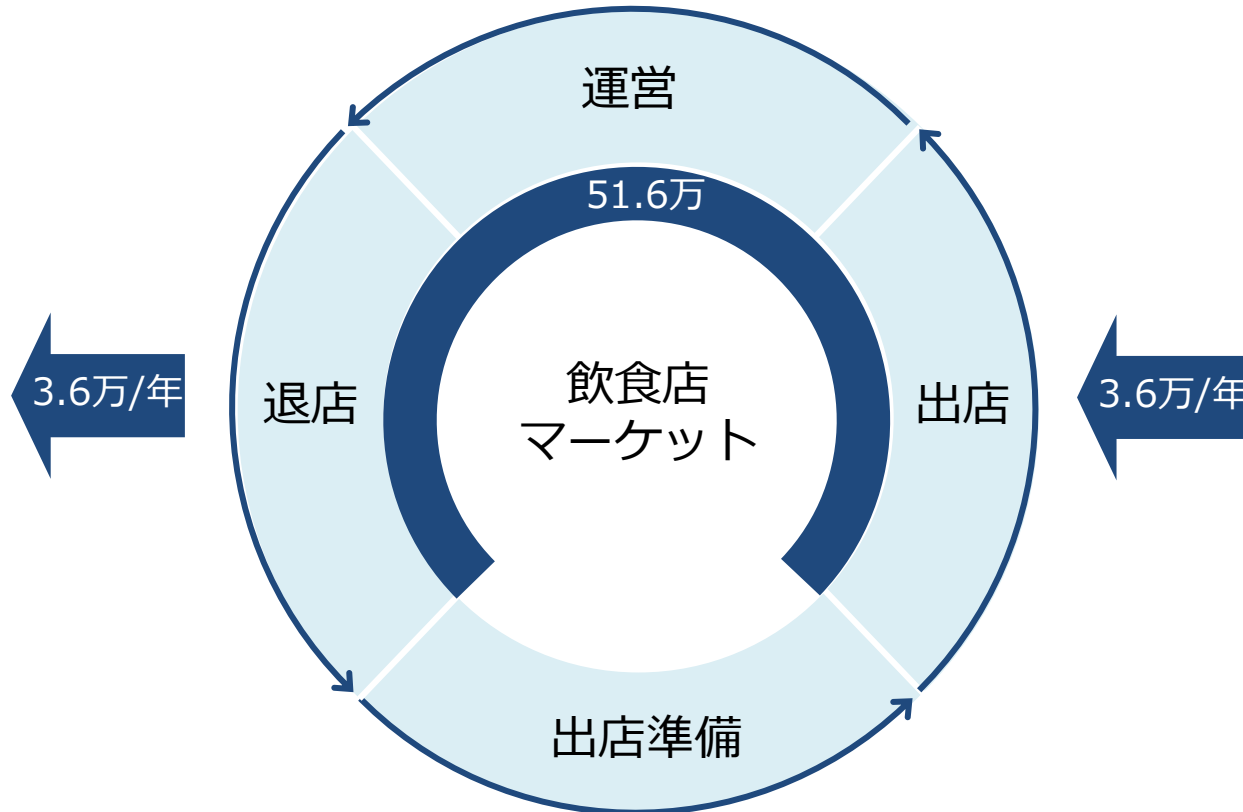
## 設立以来、段階的にメディアを立上げ、 様々なサービスを展開しております

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
	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
2015年	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
	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
2016年	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
	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
2017年	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
2019年	1月	食材発注ツール「PlaceOrders」のリニューアルおよび有料プラン提供開始

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\*<sup>1</sup>のうち  
年間3.6万事業所\*<sup>2</sup>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。





## 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。

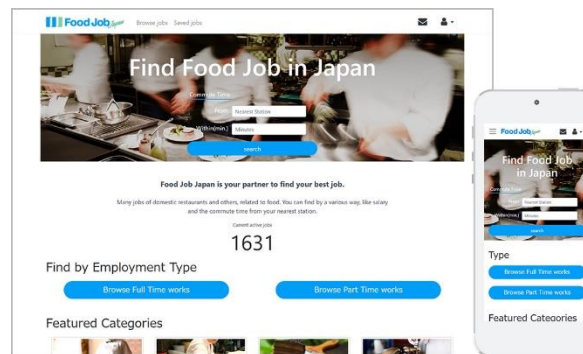
また、食品メーカーや飲料メーカー等の事業者は、飲食店を対象とした調査やリサーチを実施することができるため、食品や飲料の開発、飲食店向けの企画時のニーズの把握等に活用することができます。



## Food Job Japan

Food Job Japanは、日本在住の外国人向け飲食専門の求人情報サイトです。外国人の方がスムーズに仕事を探ることができる仕組みを提供しています。

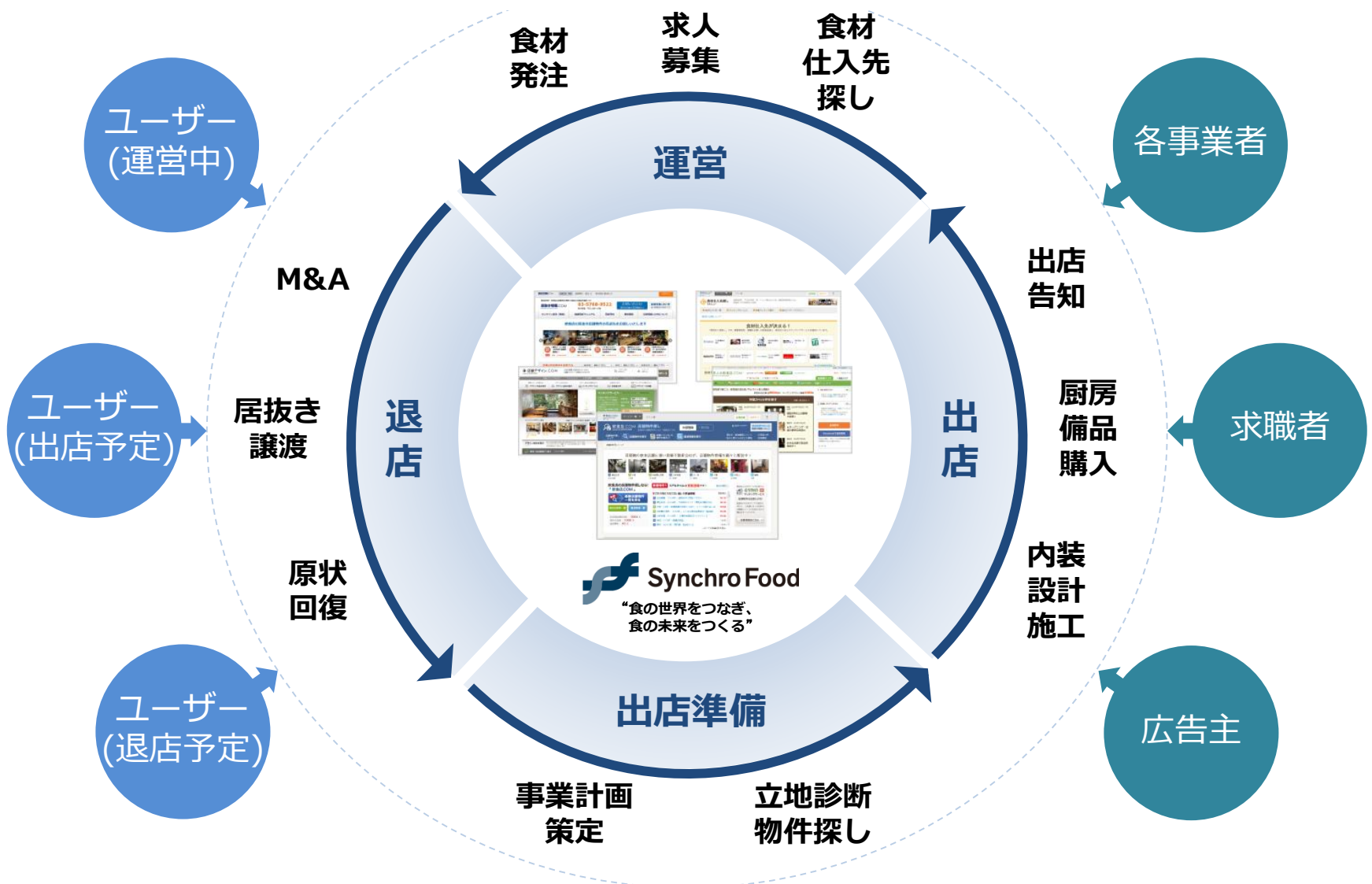
英語対応した募集要項や、土地勘がなくても自宅からの通勤時間で仕事を探せる機能など、外国人の方がスムーズに働きたい仕事を探ることができます。





「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

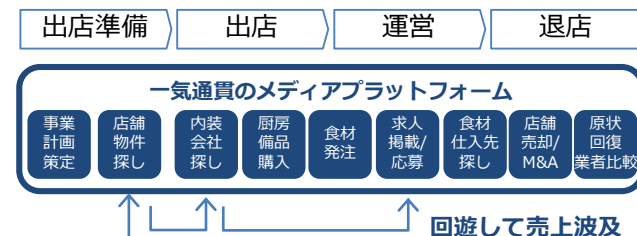


## 独自性・収益性・安定性の強みがあります

1

### 独自性

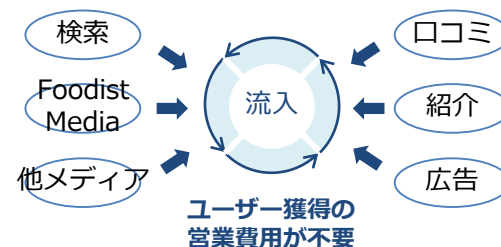
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

### 収益性

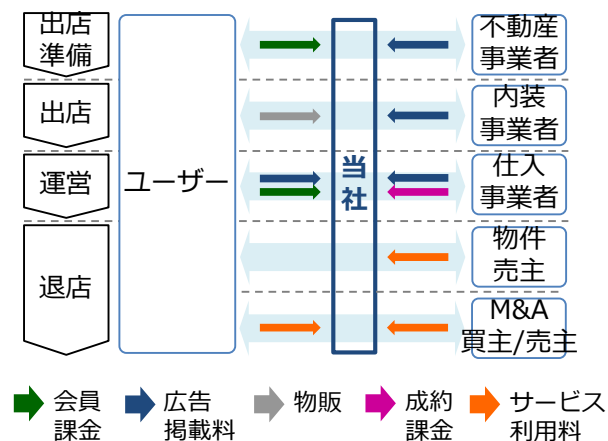
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



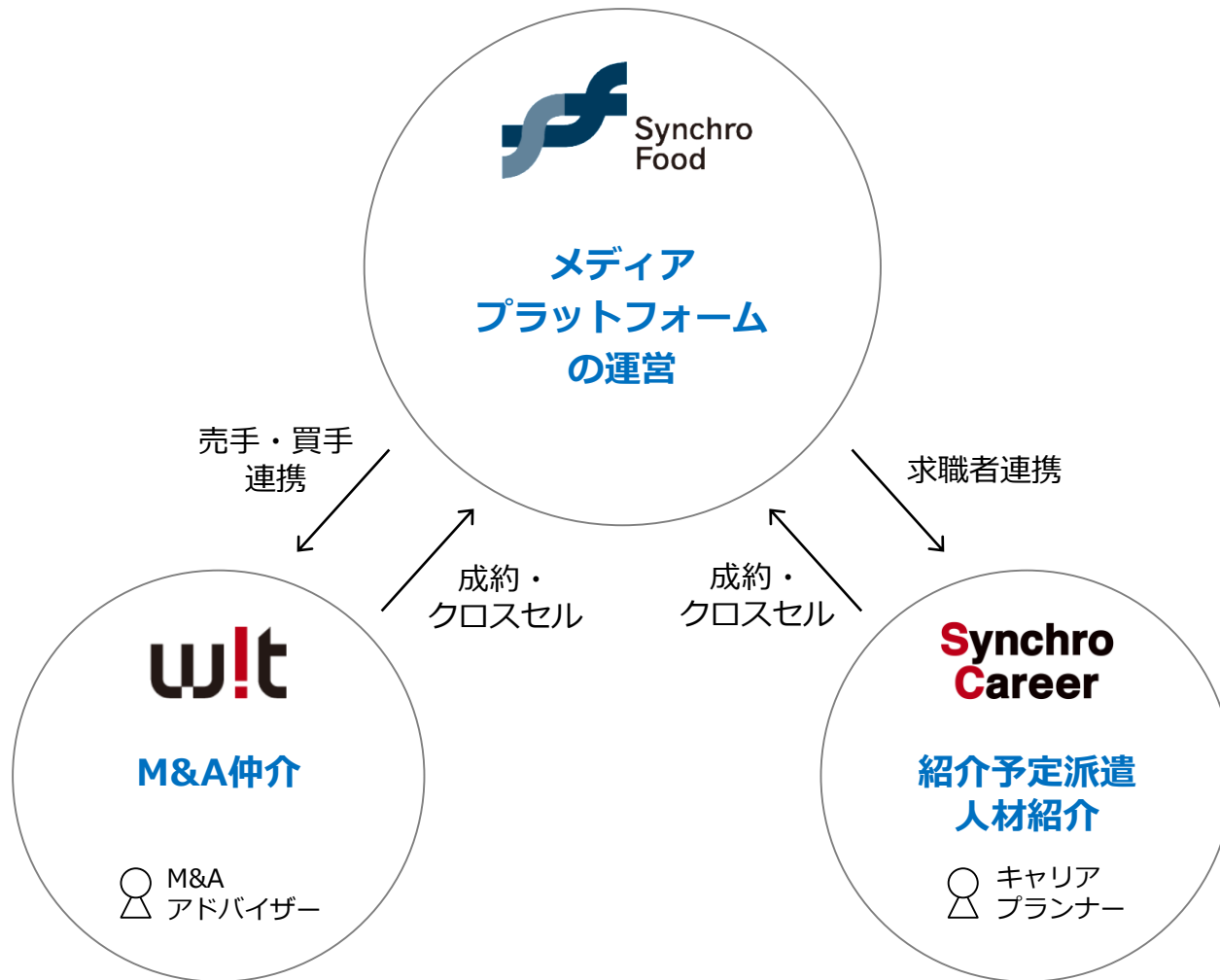
3

### 安定性

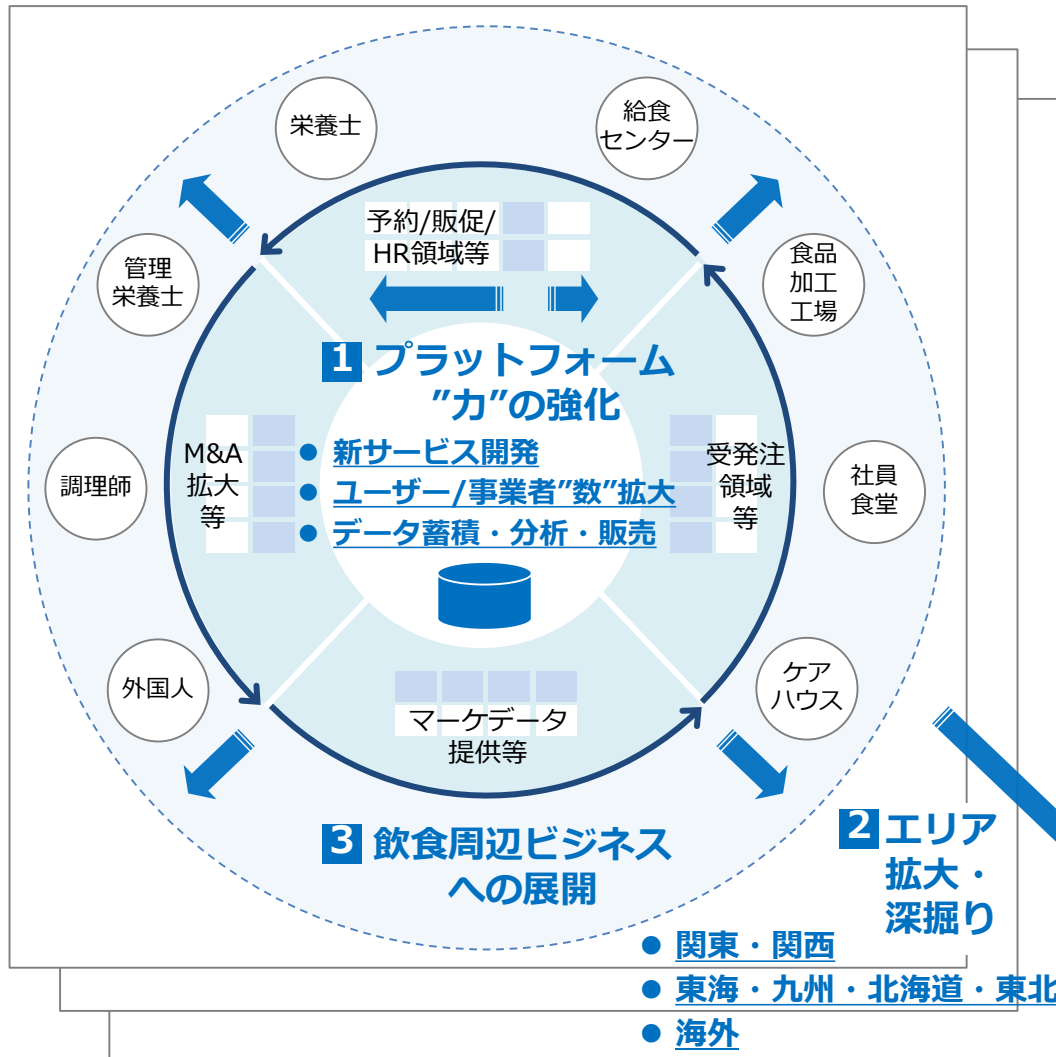
- ✓ ユーザー/事業者の双方から収益を得る**マルチマネタイズ**
- ✓ 景気低迷時にも収益を得ることが可能 (居抜き、M&A)



シンクロ・フード、ウィット、シンクロ・キャリア(2019年4月1日新設)、  
三位一体となってグループシナジーを最大化



## 3つの方向性でメディアプラットフォーム事業を推進 中期経営計画における戦略に変更無し



### Technologyの最大限の活用

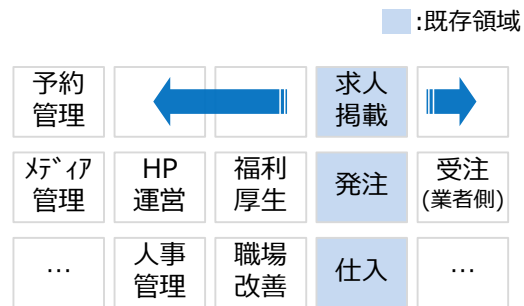
- 新技術のサービスへの取込み
- 積極的な人材・研究投資

### M&A・提携の推進

- 常時ソーシング

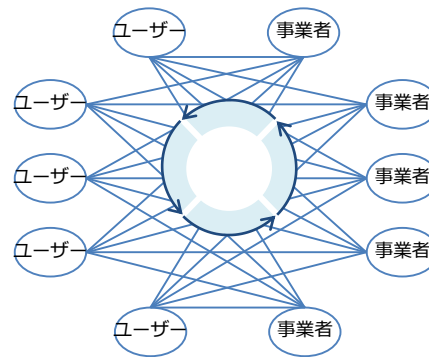
## プラットフォームとしての“カ”を更に強化 ユーザー・事業者にとって唯一無二の存在を目指す

### 新サービス開発



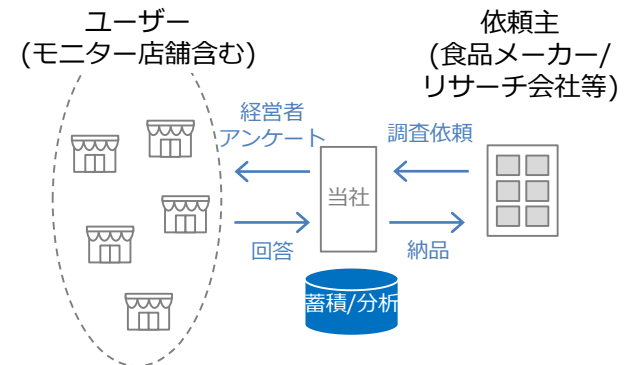
- 全ての業務機能領域を対象として新サービスを企画・開発
  - ✓ 飲食店経営において優先的な取り組みテーマである採用・教育・集客領域
  - ✓ 業務効率を向上させる受発注等のオペレーション領域 等
- M&A・提携によるサービス補完も推進

### 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

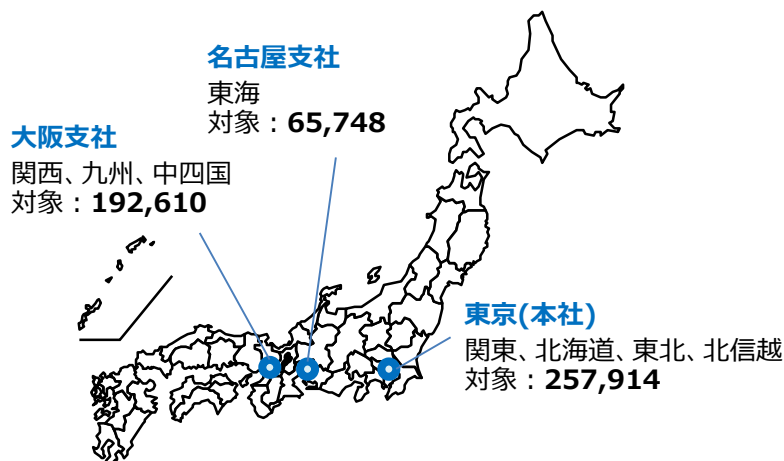


- 事業者に対してマーケティングデータ・分析結果の提供を推進 (飲食店リサーチ 等)
  - ✓ 市場調査
  - ✓ テストマーケティング
- 蓄積した物件/求人データに外部購入・統計データを統合し、分析結果をユーザーに提供(出店立地データ検索・比較 等)

既存エリアに加え、新しく展開したエリアの深掘りを更に進める  
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

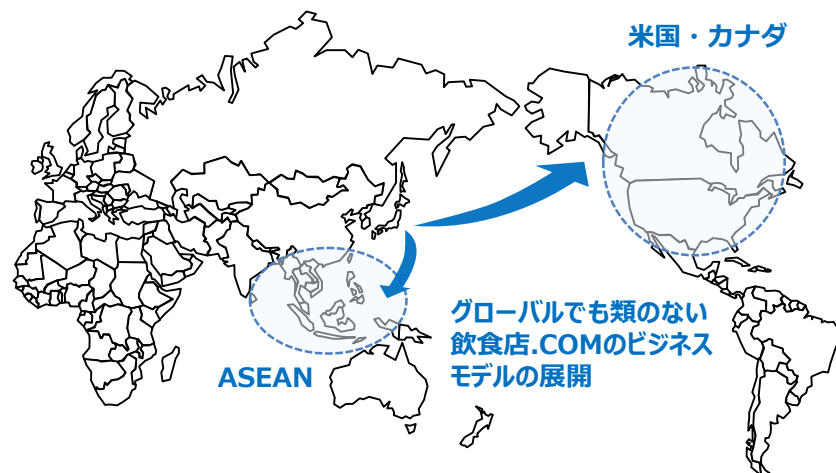
飲食店(全国) : 516,272事業所\*



- 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)

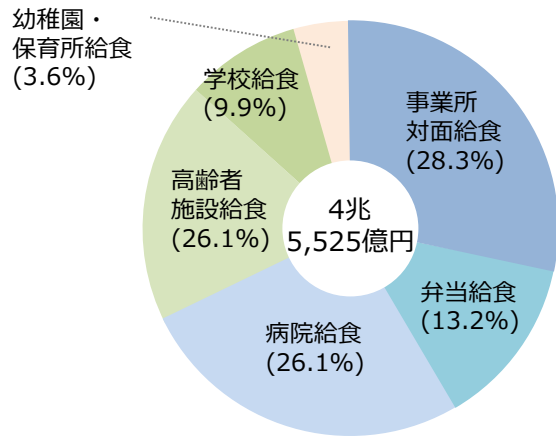
## 海外



- 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

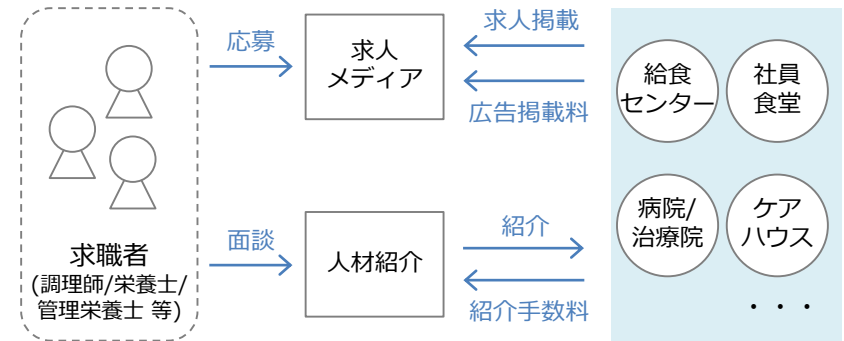
## 飲食周辺ビジネスに徐々に染み出していく 飲食店.COMのプラットフォームを生かして効果的に事業を推進

### 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

### 人材サービスの展開(株式会社シンクロ・キャリア)



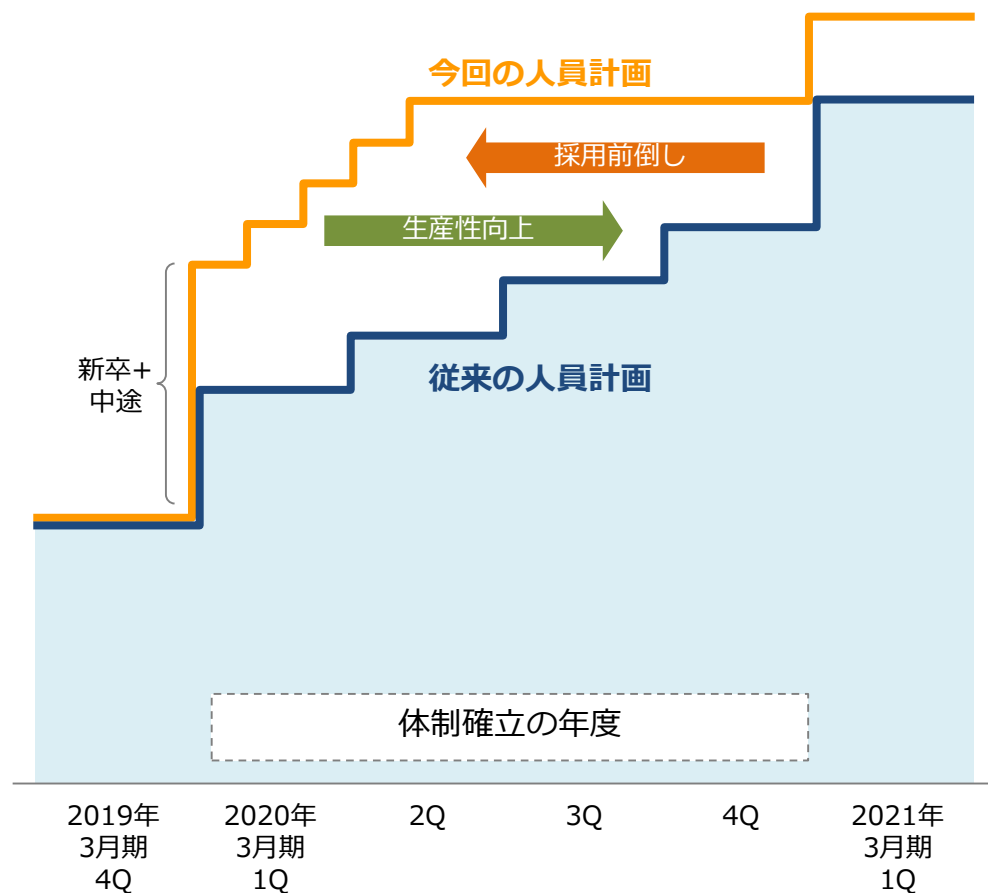
- 調理師・栄養士・管理栄養士を必要とする各給食事業所・施設における人材需要は旺盛
  - ✓ 飲食店.COMの求職者と栄養士・管理栄養士向けメディアの登録ユーザーのデータベースを融合、効果的なマッチングを推進
  - ✓ 各給食事業所・施設に対する営業体制を強化し、登録事業所数を拡大

\*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」

戦力化・生産性向上のリードタイムを考慮し、  
2020年3月期上期に採用を前倒し

イメージ



- 2020年3月期1Q/2Qは人員大幅増のため利益インパクトあり
- 3Q/4Qは、戦力化・生産性向上により売上・利益に大きく貢献
- 2021年3月期の期首から戦力化された体制でスタートし、中期経営計画(3年目)を達成



店舗規模によって求められるサービス体系が異なるため、  
ユーザーセグメント毎に営業体制を構築

## 店舗規模別受注単価

1-2店舗	3-10店舗	11店舗以上
1.0	1.9	8.3

※ 店舗規模1-2店舗の1企業当たりの受注単価を1とした場合  
※ 2018年4月～2019年3月月間実績平均(関東エリア)

- 3店舗以上の規模の場合、個店(1-2店舗)とは約2～8倍の価格差
- 店舗規模が拡大するほど求められる掲載・オプションサービスが多層化、結果として受注単価が上昇

- ✓ ユーザー要望や提案内容も大きく異なるため、営業体制もセグメント毎に構築
- ✓ 経験のある中途営業を積極的に前倒して採用、セグメント別チームを強化

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。