

2021年3月期第2四半期決算説明資料

2020年11月12日
株式会社シンクロ・フード <3963>



1 2021年3月期第2四半期決算概要

2 各事業セグメントの概況

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	122名(連結ベース/正社員/2020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、給食業特化の人材紹介事業) 株式会社ニコシゴト ※2020年8月31日株式取得により子会社化 (副業マッチング事業)

上期は新型コロナウイルス感染症の影響が継続

		前年同期比
連結業績 ハイライト (上期)	売上高 :	503 百万円 ▲48.9%
	営業利益 :	▲194 百万円 -
主なトピックス (上期)	✓ 「飲食店.COM」の登録ユーザー数が18万件を突破(4月)	
	✓ 月額定額制サービス「飲食店.COM プレミアム」提供開始(5月)	
	✓ キッチンカーシェア・マッチング事業を事業譲受(8月)	
	✓ 株式会社ニコシゴトの株式取得(子会社化)(8月)	
	✓ 「飲食店.COM」の登録ユーザー数が19万件を突破(9月)	

売上高の減少により営業赤字になるも、 2Qは回復傾向がみられ、営業赤字幅は縮小

(単位:百万円)

	2021年3月期 2Q累計(連結)	2020年3月期 2Q累計(連結)	前年 同期比	2021年3月期 1Q累計(連結)	2021年3月期 業績予想※ (連結)
売上高	503	984	▲48.9%	226	未定
売上総利益	392	841	▲53.3%	169	-
販管費	587	596	▲1.5%	298	-
営業利益	▲194	245	-	▲128	未定
営業利益率	-	24.9%	-	-	未定
経常利益	▲193	244	-	▲128	未定
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲149	135	-	▲94	未定

1 新型コロナウイルス感染症の影響が継続、求人広告・人材紹介サービスの売上が大幅に減少

2 新卒含む人員増を、広告宣伝費等のコスト削減の徹底により一定程度吸収

3 2Q会計期間は売上高が回復傾向にあり、2Q▲65百万円の営業赤字で着地

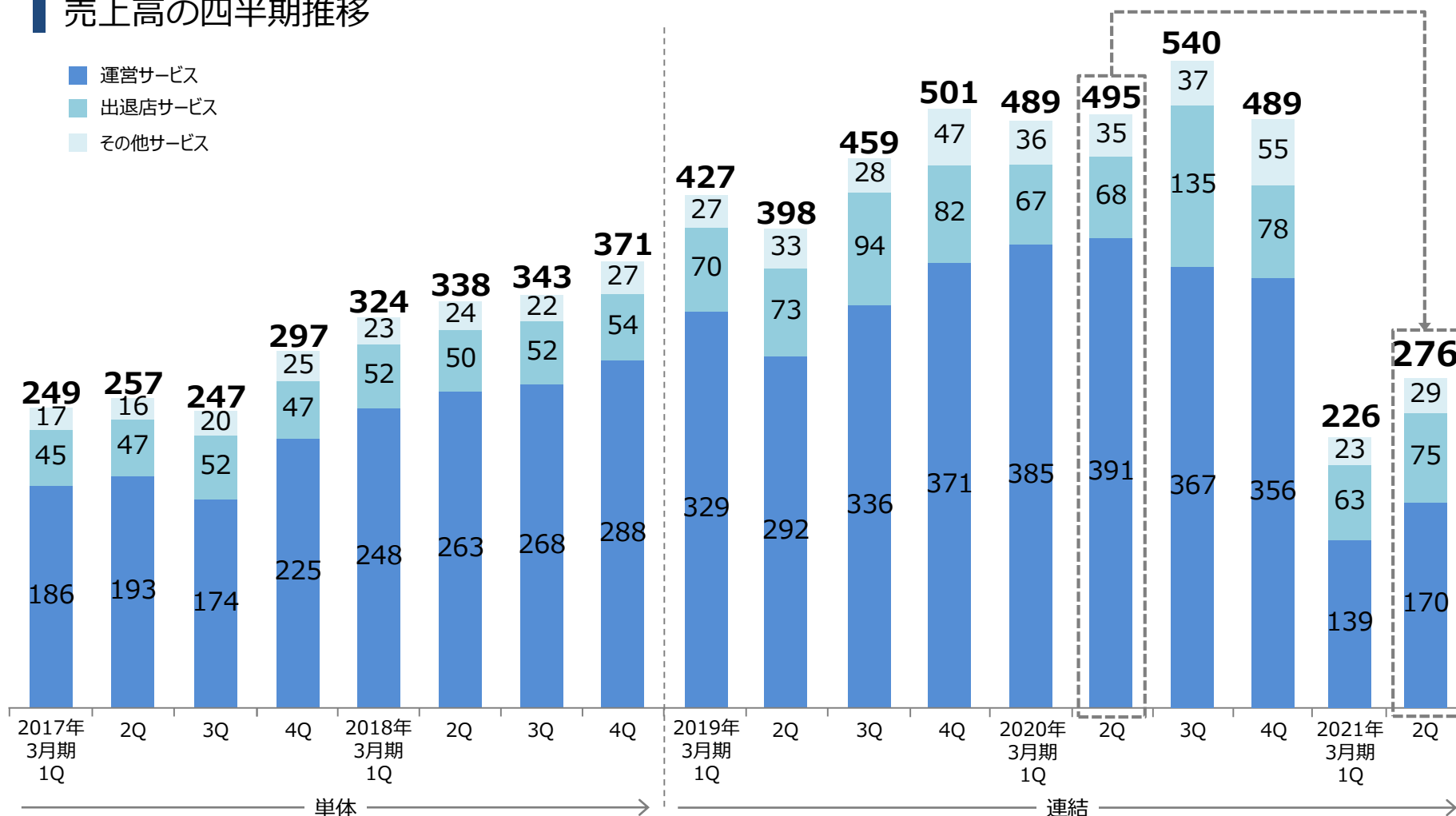
※ 2021年3月期通期業績予想については、新型コロナウイルス感染症の終息見通しがつき、合理的な業績予想の算定が可能となりました段階で、速やかに公表いたします。

売上高は大幅に減少(前年同期比▲44.2%)したが
1Qから2Qにかけて回復の兆し

(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

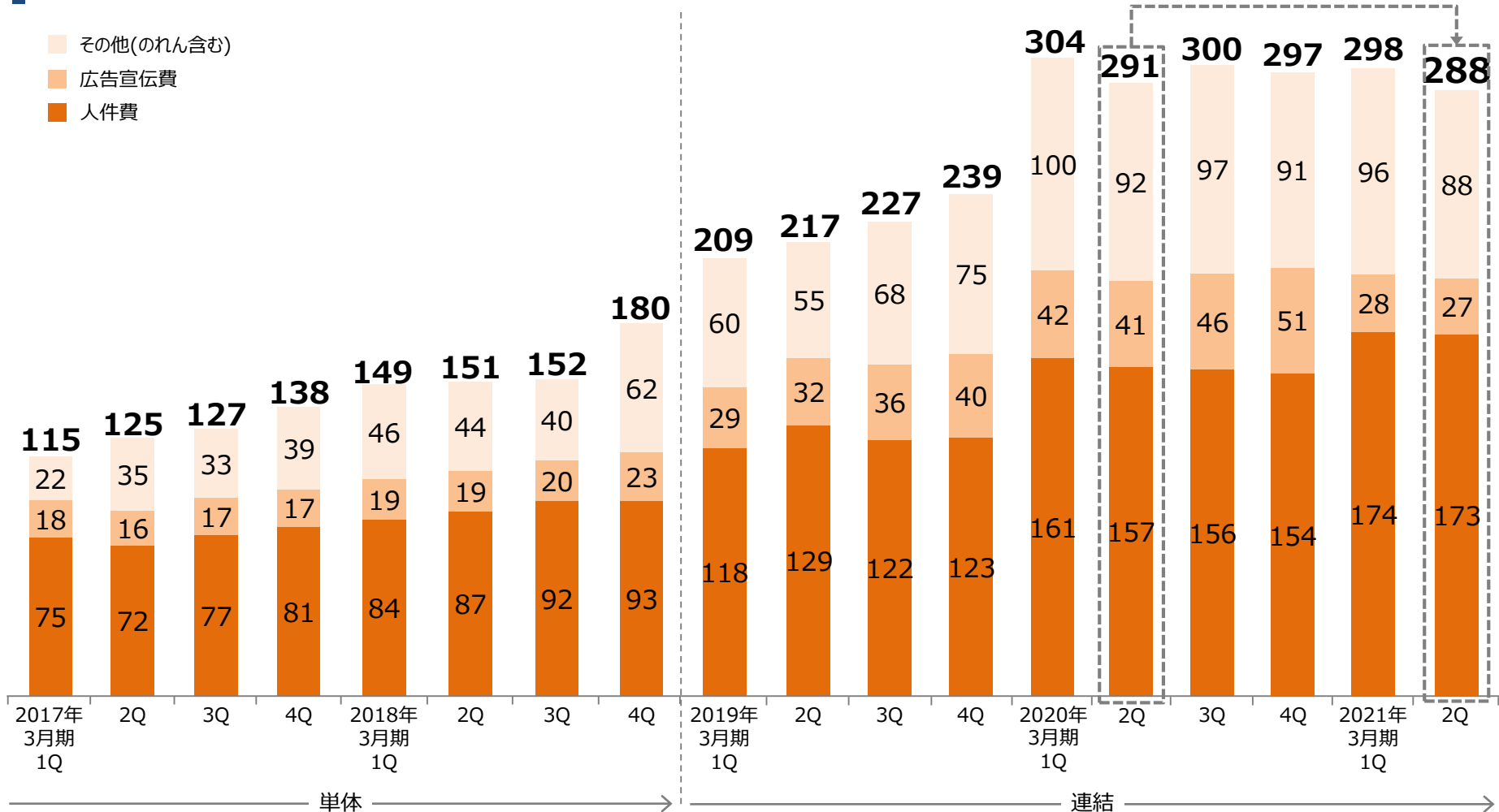
売上分類	ユーザー	関連事業者等	報告セグメント	
運営サービス	シンクロ・フード	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告 Food Job Japan PlaceOrders キッチンカーシェア・マッチング (モビマル) 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先探し 	メディアプラットフォーム事業
	シンクロ・キャリア	<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介(飲食) 		
出退店サービス	シンクロ・フード	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店プレミアム (月額定額制) 厨房備品(EC) 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗デザイン 不動産物件 	M&A仲介事業
	ウィット	<ul style="list-style-type: none"> M&A仲介 	<ul style="list-style-type: none"> 居抜き譲渡 	
その他サービス	シンクロ・フード		<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 	人材紹介事業
	シンクロ・キャリア		<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介(給食) 	
	ニコシゴト		<ul style="list-style-type: none"> 副業マッチング 	

広告宣伝費等のコスト削減により人員増を吸収(前年同期比▲1.0%)

販売費及び一般管理費の四半期推移

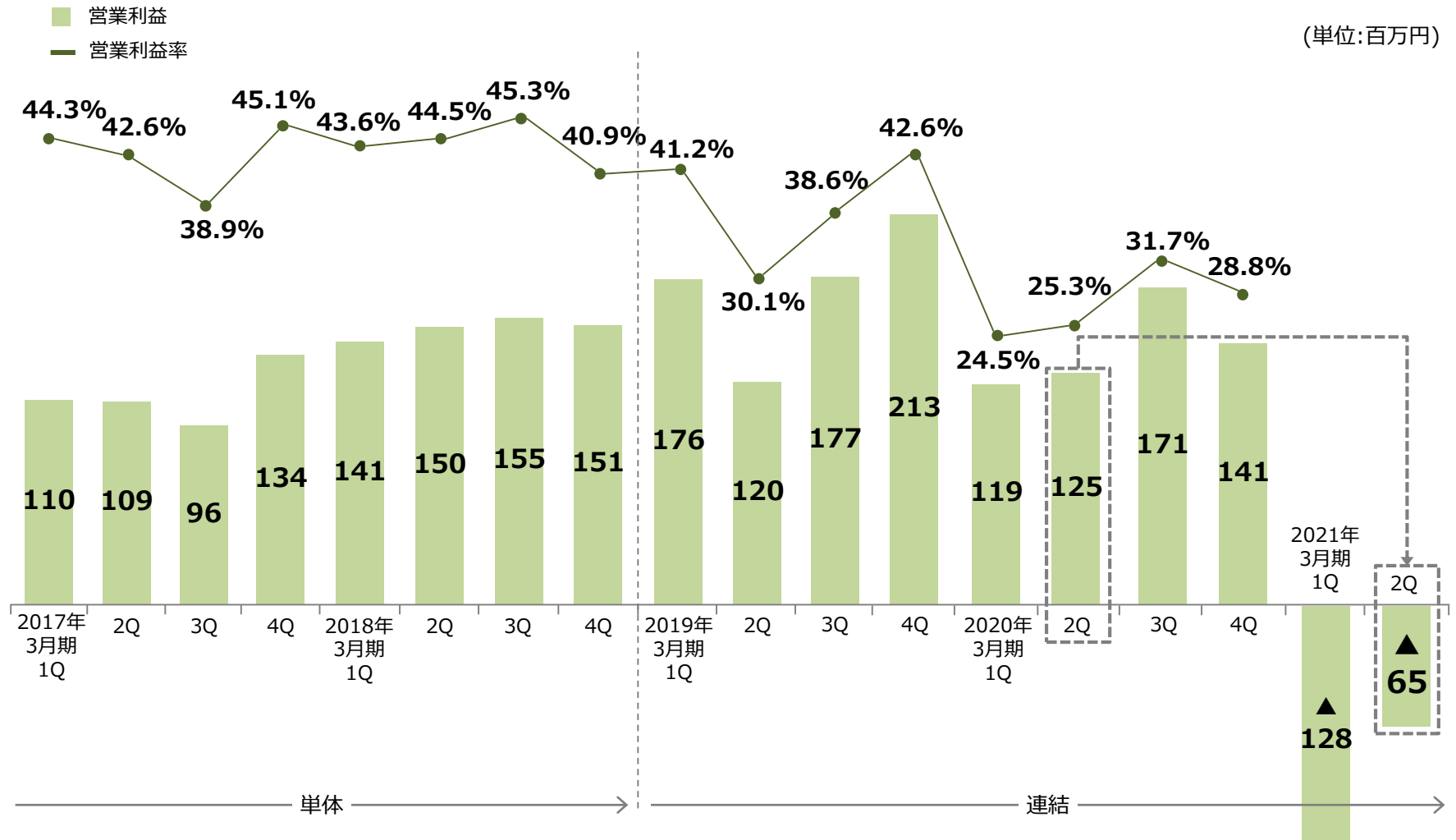
(単位:百万円)

- その他(のれん含む)
- 広告宣伝費
- 人件費



2Q売上高の回復により営業赤字幅は縮小

営業利益の四半期推移







利益剰余金の減少等により純資産が83百万円減少(2020年6月期末比)

(単位:百万円)	2020年9月期末	前期末比	2020年6月期末
流動資産合計	2,401	▲3.9%	2,499
現金及び預金	2,299	▲5.8%	2,442
固定資産合計	364	+4.3%	349
資産合計	2,765	▲2.9%	2,848
流動負債合計	208	+0.4%	208
固定負債合計	22	+0.1%	22
純資産合計	2,534	▲3.2%	2,617

進捗にバラツキはあるものの、下期も守りと攻めの準備を継続

2021年3月期の方針 ※

現在の進捗と方向性

リスク ヘッジ	コスト コントロール の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ● 当面の間は投資は特定領域に限定、グループ全体としてコストを抑制 	評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● 広告宣伝費を売上高の水準に合わせて最適化・外注費も抑制し、2020年4月の新卒採用による人件費・採用コストを吸収 ✓ コスト抑制施策を継続
	飲食周辺領域 の取り込み	<ul style="list-style-type: none"> ● 求人広告、人材紹介サービスにおける飲食店以外の企業開拓 	評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍で、病院や介護施設、スーパー等の企業開拓に苦戦 ✓ 飲食店の採用ニーズが回復傾向にあるため優先対応しながらも、飲食店以外の開拓も継続
回復時(新 型コロナ ウイルス 終息時)の 準備	営業力の 更なる強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業コストを変動費化するとともに、広い営業網を構築 	評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● 求人広告の代理店7社(専属・非専属)と業務委託契約を締結 ✓ 教育・啓蒙による生産性向上と更なる代理店開拓を実施
	継続課金 モデルの推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務オペレーション領域にサービス展開、継続課金モデルによるストック収入の拡大 	評価 	<ul style="list-style-type: none"> ● 食材受発注システムの卸会社への導入及び月額定額制「飲食店プレミアム」の進捗が遅延 ✓ 卸会社へは継続して着実な導入支援 ✓ 定額制サービスに新たな商品の追加を検討

※ 2020年3月期決算説明会資料より(2020年5月14日発表)

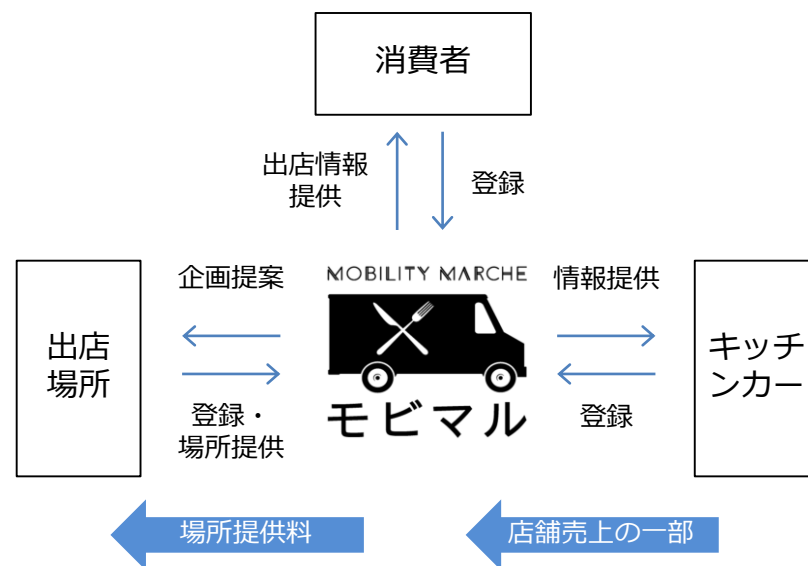
店舗物件探しを起点とする飲食店出店・開業に加え、
キッチンカーをベースとした出店・販売機会を新たに提供

事業譲受の概要

事業内容	キッチンカーシェア・マッチングサイト「モビマル」の運営 <ul style="list-style-type: none"> • 出店場所開拓 • 出店者募集 • 審査・登録 • 出店準備 • 出店後フォロー等
サービス開始時期	2019年8月
事業譲受元	株式会社 J & S
事業譲受日	2020年8月31日

ビジネスモデル

ビジョン「アップデートし続ける地域創生」



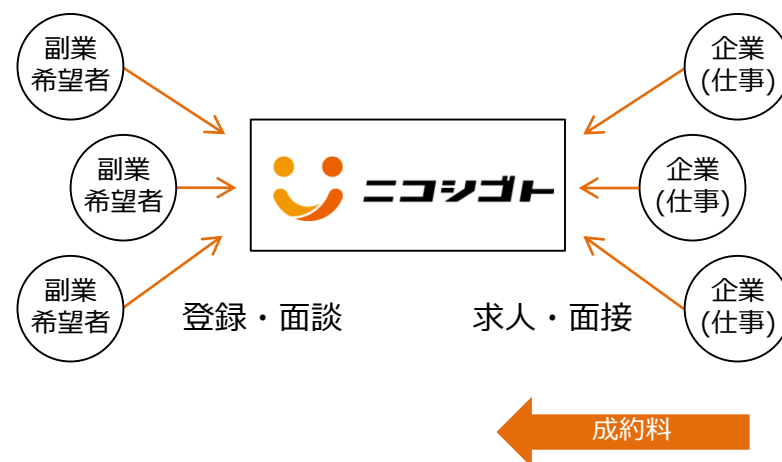
ブライダル業界を含む飲食周辺領域や飲食業界を中心に、
副業希望者にマッチした憧れの仕事を提供

株式取得の概要

商号	株式会社ニコシゴト
事業内容	副業マッチングサイト「ニコシゴトブライダル」「ニコシゴトFROM40」の運営
サービス開始時期	2018年12月
株式取得元	太田 明男
株式取得価額	非開示(適切なデューデリジェンスの上妥当な金額)
株式取得日	2020年8月31日

ビジネスモデル

ビジョン「もう一つの居場所の提供」



1 2021年3月期第2四半期決算概要

2 各事業セグメントの概況

3 参考資料

2Qに入りセグメント損失は縮小、 求人広告の戻り次第で下期中の四半期黒字化を見込む

売上高及び利益又は損失の四半期推移

(単位:千円)

	1Q会計期間	2Q会計期間
売上高	193,376	234,868
外部顧客への売上	191,312	232,804
セグメント間内部売上	2,064	2,064
セグメント利益又は 損失(▲)	▲96,111	▲51,833

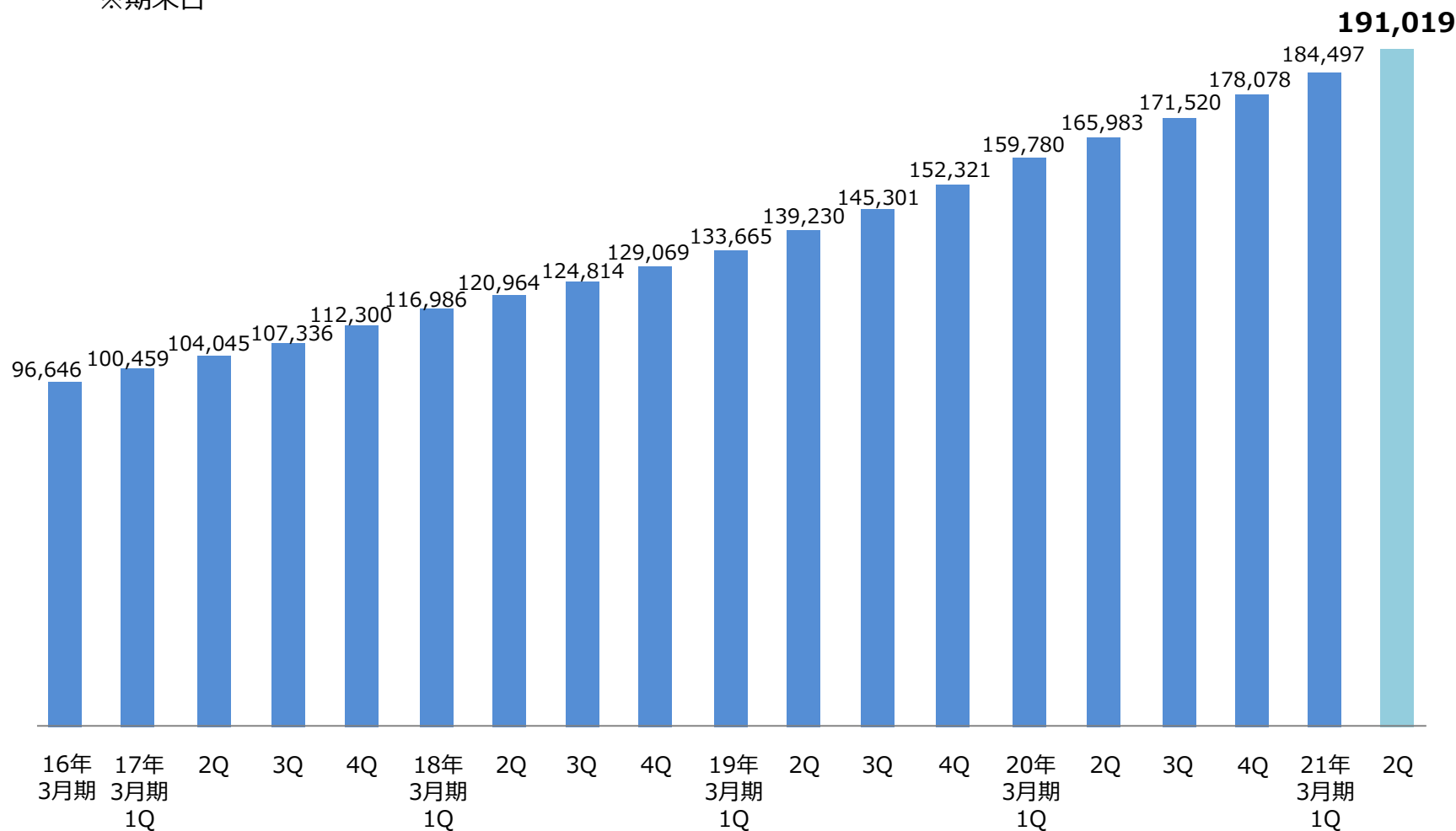
- ✓ 求人広告はコロナ影響により飲食企業の採用ニーズが急減、売上高が大幅に減少したが、2Qに入り回復傾向
- ✓ 店舗デザインや不動産物件広告、リサーチサービスは、コロナ禍にあっても比較的安定
- ✓ 上期の深刻な状況下でも、ユーザー数や事業者数等の指標は順調に推移

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

(単位:件)

※期末日

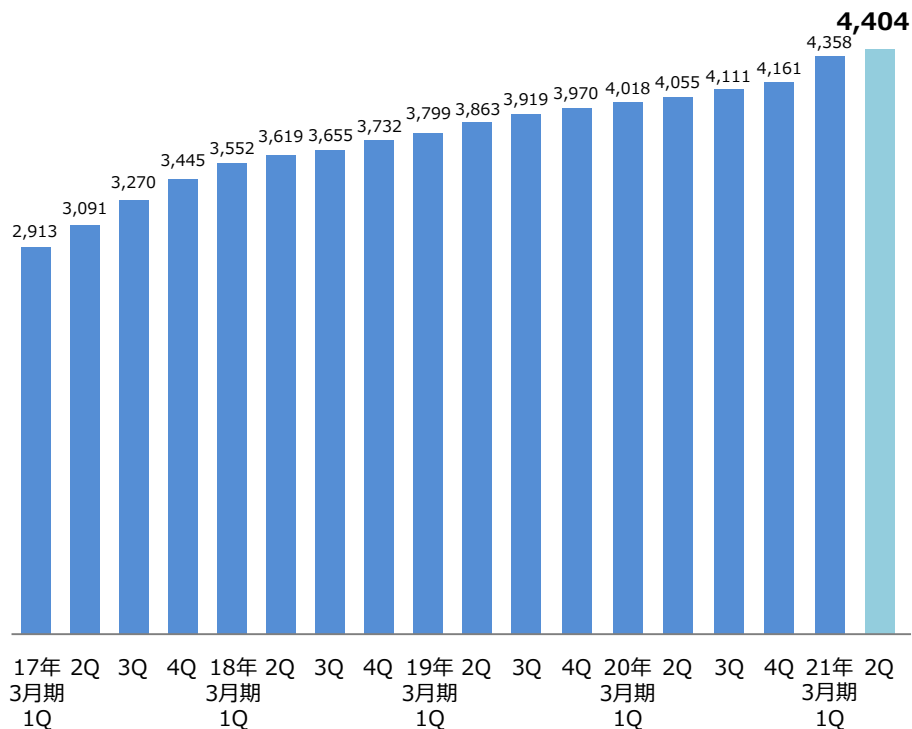


事業者数・求職者数は順調に増加 (事業者数：前年同期比8.6%増、求職者数：前年同期比32.7%増)

事業者数の推移

※期末日

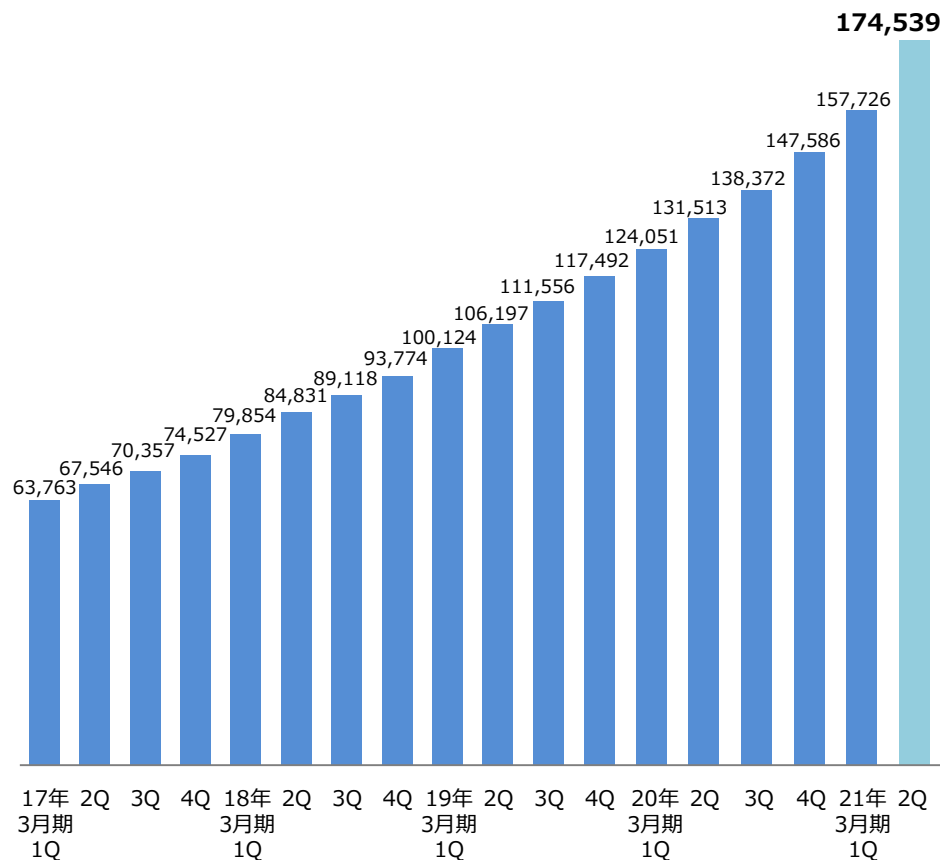
(単位:社)



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)

2Qで買い手の意識もやや前向きな状況へと変化し、 小型案件の成約が進捗

売上高及び利益又は損失の四半期推移

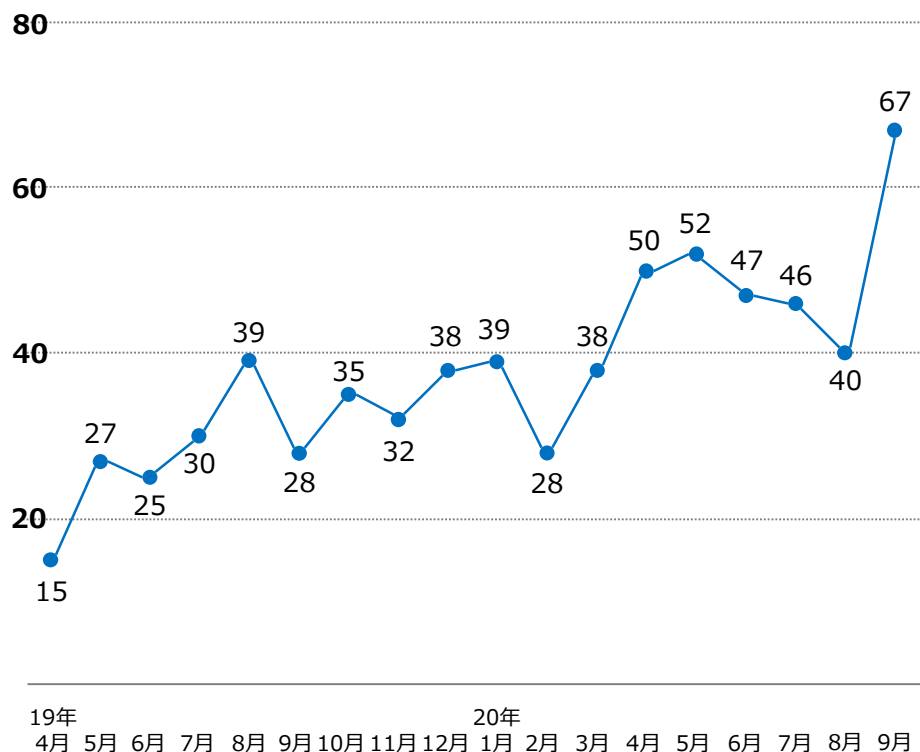
(単位:千円)

	1Q会計期間	2Q会計期間
売上高	17,986	28,935
外部顧客への売上	17,986	28,935
セグメント間内部売上	—	—
セグメント利益又は 損失(▲)	▲13,450	178

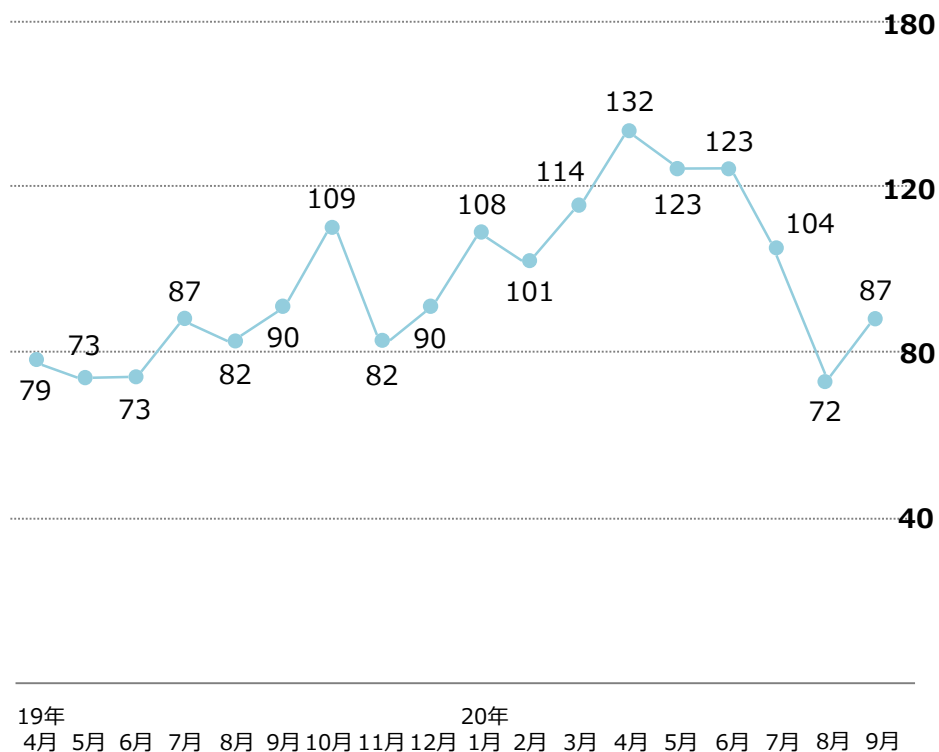
- ✓ M&A、居抜きともに売却相談件数が1Qに入ってから急増したものの、買い手の飲食企業もコロナ影響で慎重姿勢、成約タイミングの後ろ倒しが発生
- ✓ 一方で、大手飲食企業の大量店舗撤退により、店舗単位での売り案件が増加
- ✓ 2Q後半から、比較的小型案件の成約が進捗

4月、5月を一時ピークにしながらも直近では再び増加傾向

売却相談件数(M&A)の推移



売却相談件数(居抜き)の推移



中堅・大手飲食企業の求人ニーズの急減速により苦戦

売上高及び利益又は損失の四半期推移

(単位:千円)

	1Q会計期間	2Q会計期間
売上高	17,535	14,482
外部顧客への売上	17,535	14,482
セグメント間内部売上	-	-
セグメント利益又は損失(▲)	▲19,830	▲14,673

- ✓ 人材紹介を必要とする中堅・大手飲食企業のハイクラス求人ニーズ(店長・マネジメント層等)が急減速
- ✓ 採用確定後も入社日の後ろ倒し・採用中止が多数発生
- ✓ 売上高の急減に対してコスト削減策を実施するも上期通して苦戦、求人広告メディアよりも回復は遅延する見込み

1 2021年3月期第2四半期決算概要

2 各事業セグメントの概況

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)

牧野 隆一

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)、プレミアム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)
令和1年9月 株式会社ユーザーローカル取締役(現任)

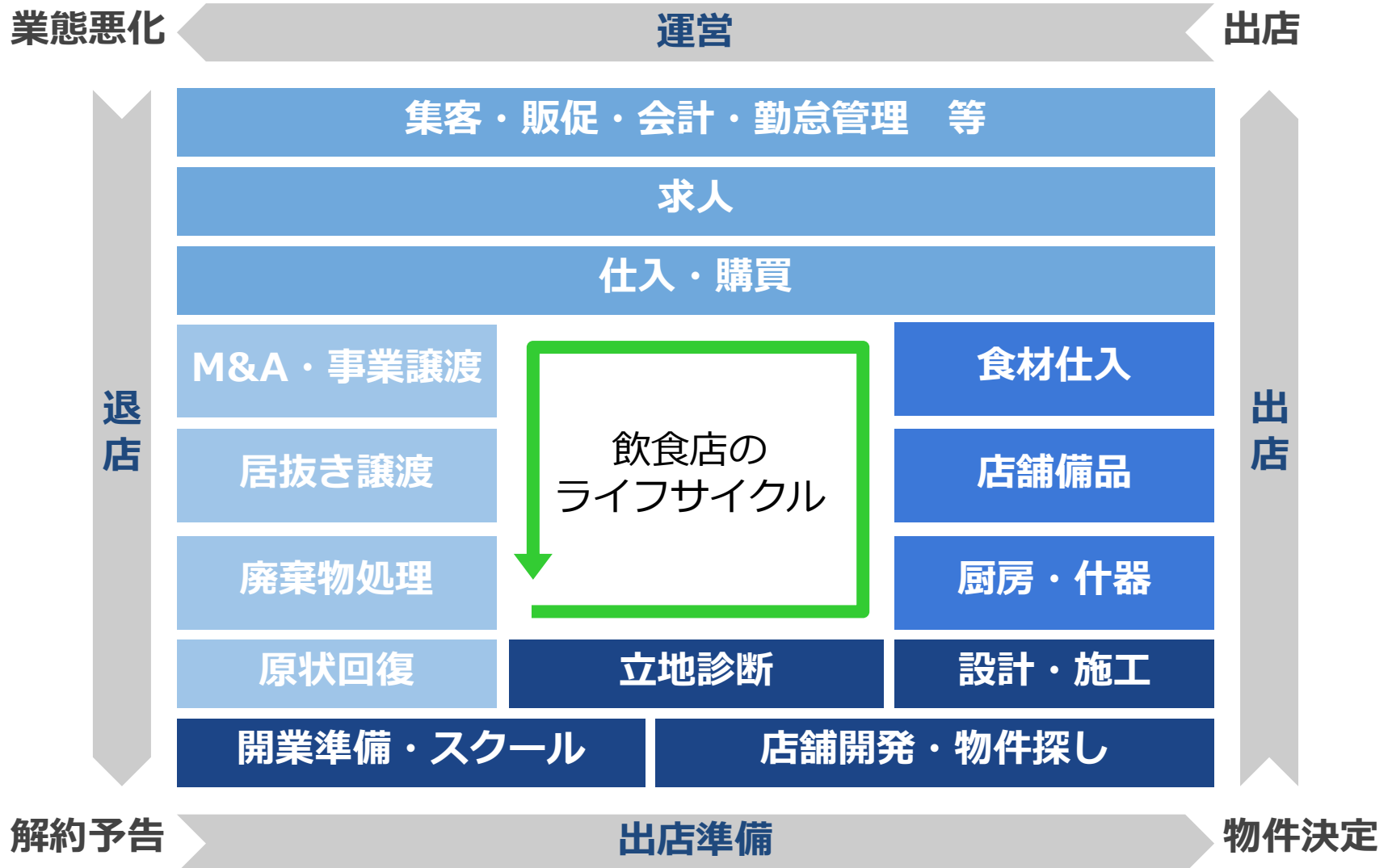
社外監査役

中山 寿英

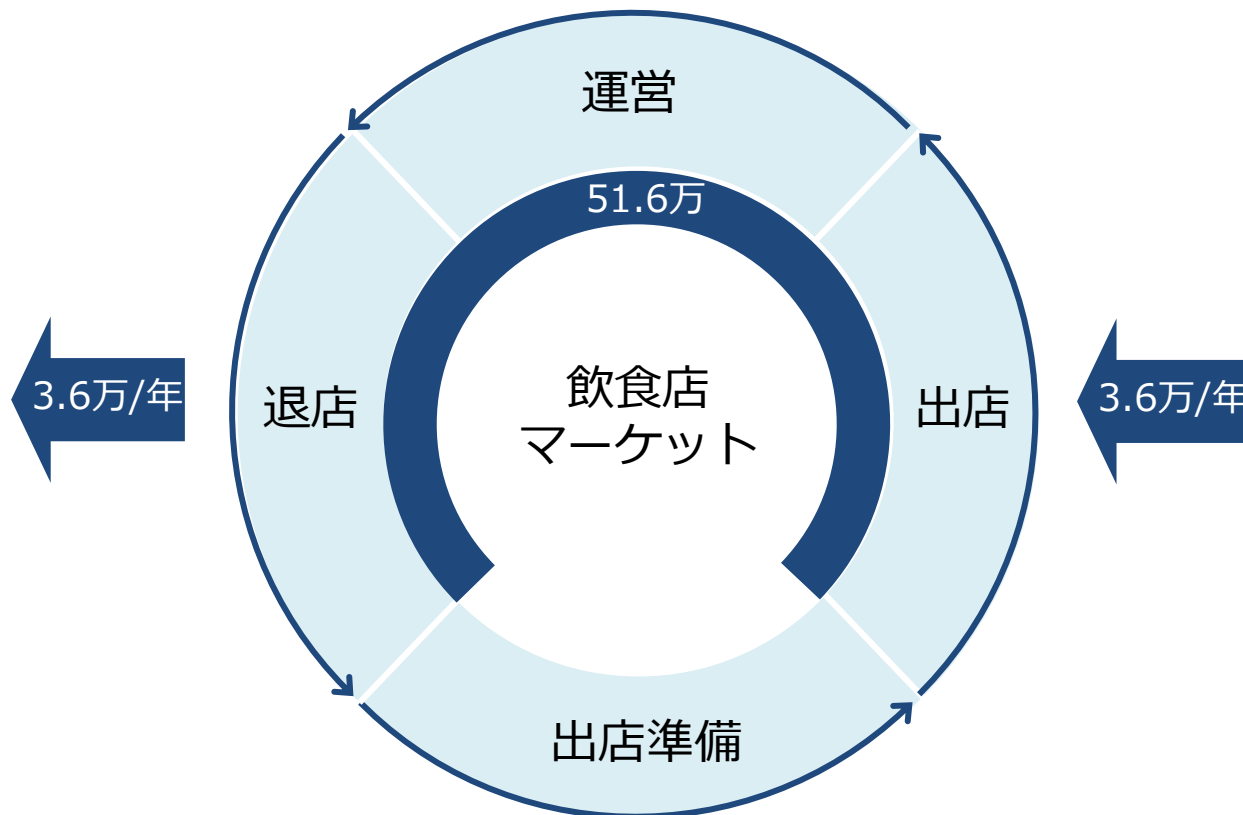
設立以来、段階的にメディアを立上げ、 様々なサービスを展開しております

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
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
2020年	3月	食材受注管理システム「ReceiveOrders」をリリース
	5月	月額定額制サービス「飲食店.COM プレミアム」の提供開始
	8月	キッチンカーシェア・マッチングサイト「モビマル」の提供開始

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*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。



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。

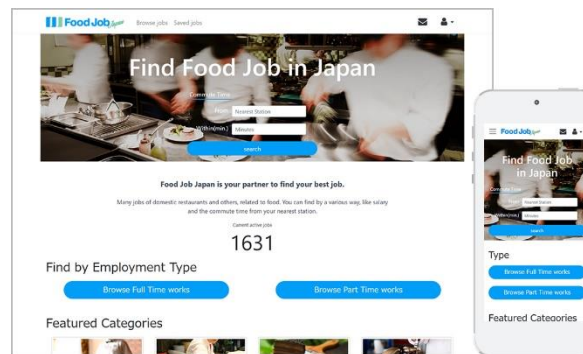
また、食品メーカーや飲料メーカー等の事業者は、飲食店を対象とした調査やリサーチを実施することができるため、食品や飲料の開発、飲食店向けの企画時のニーズの把握等に活用することができます。



Food Job Japan

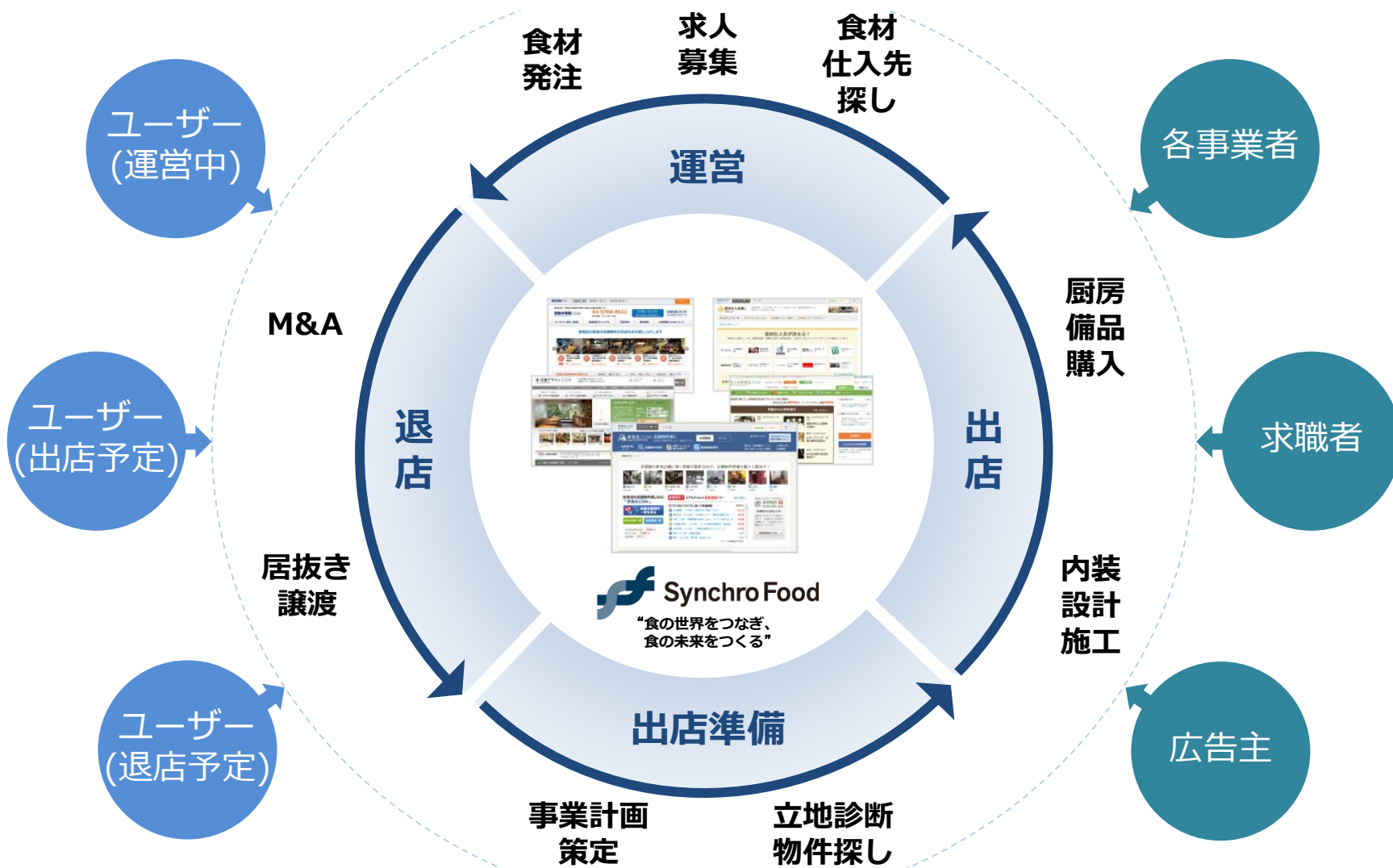
Food Job Japanは、日本在住の外国人向け飲食専門の求人情報サイトです。外国人の方がスムーズに仕事を探ることができる仕組みを提供しています。

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

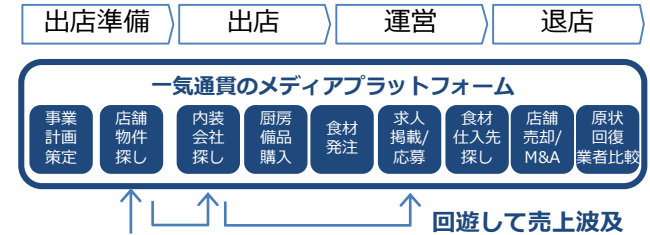


独自性・収益性・安定性の強みがあります

1

独自性

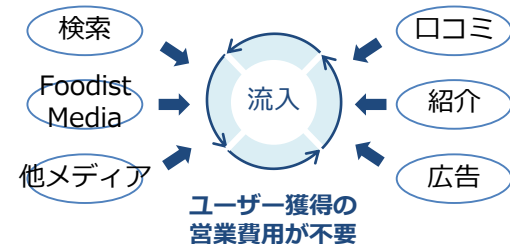
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

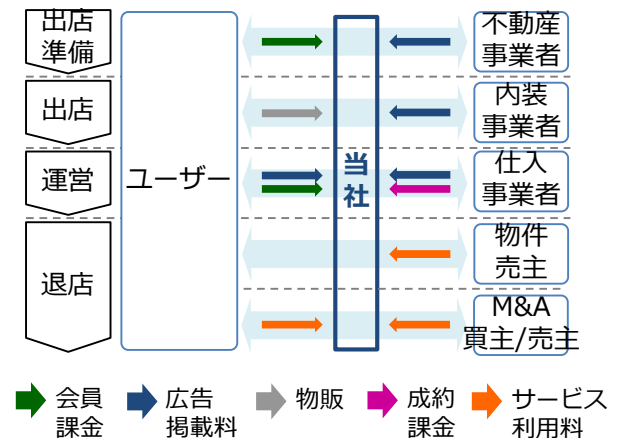
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



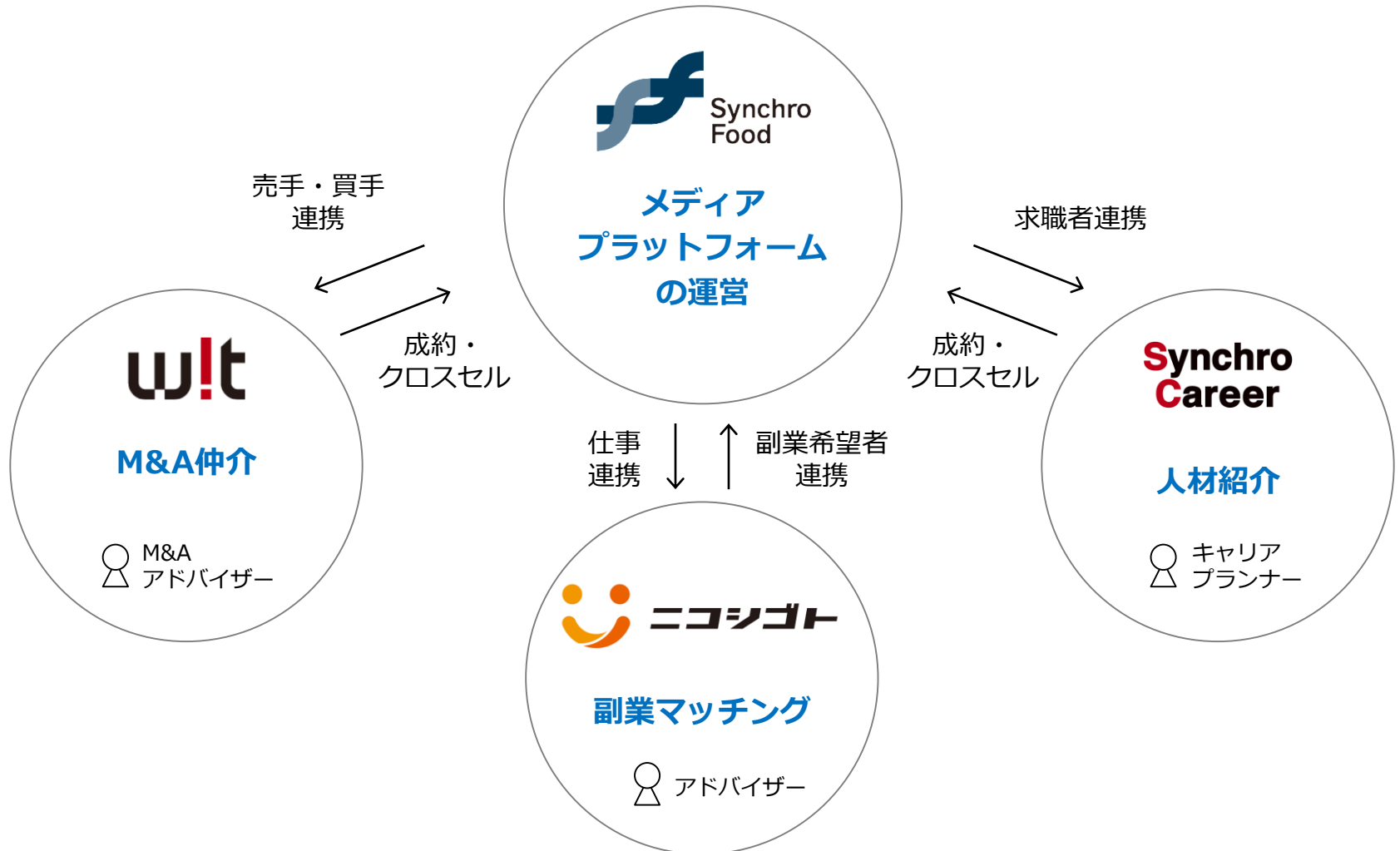
3

安定性

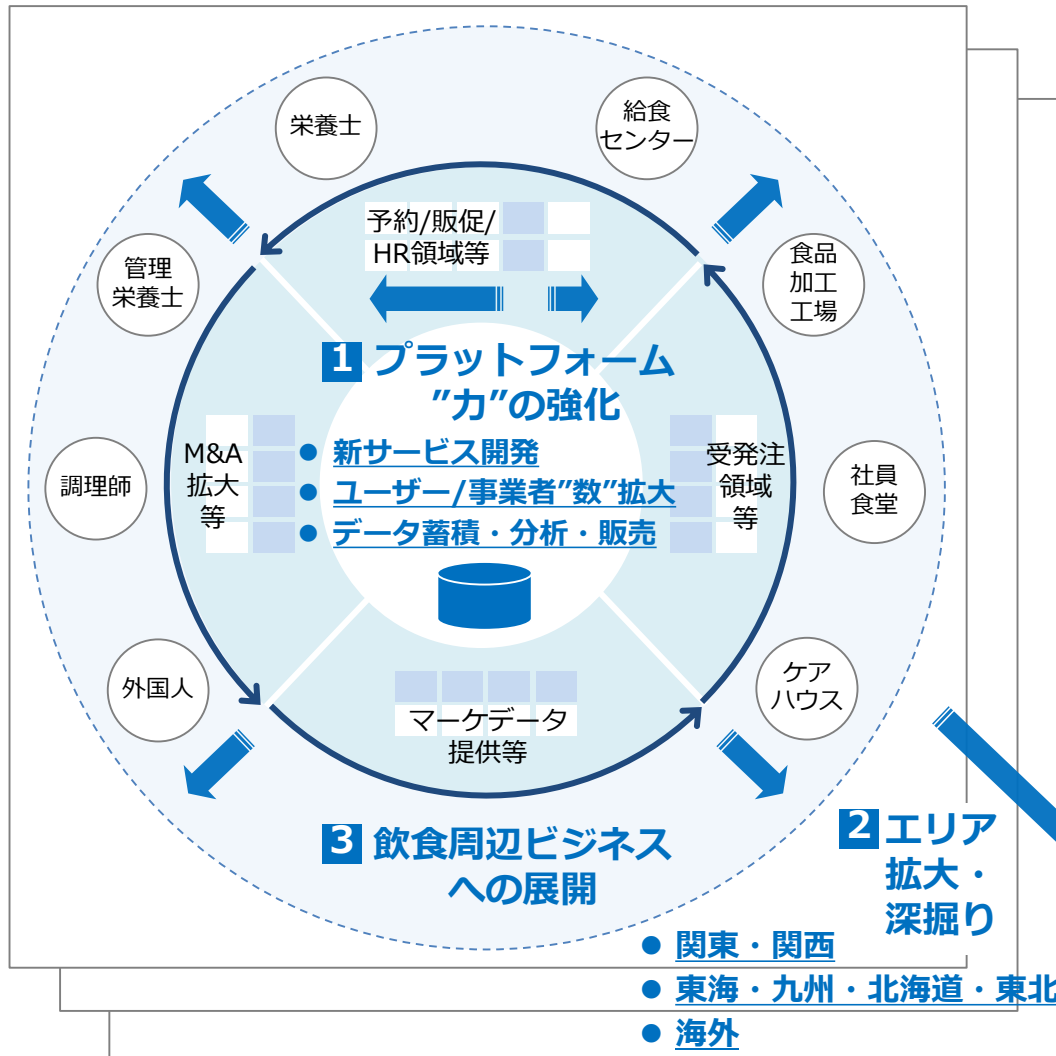
- ✓ ユーザー/事業者の双方から収益を得る**マルチマネタイズ**
- ✓ 景気低迷時にも収益を得ることが可能 (居抜き、M&A)



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)、
ニコシゴト(2020年8月31日子会社化)が一体となって
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



Technologyの最大限の活用

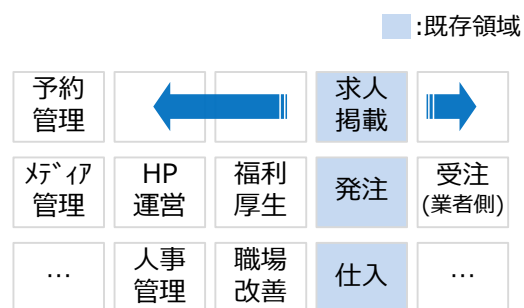
- 新技術のサービスへの取込み
- 積極的な人材・研究投資

M&A・提携の推進

- 常時ソーシング

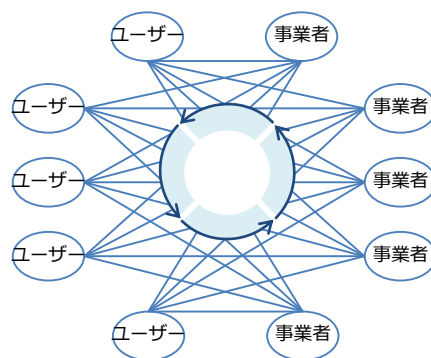
プラットフォームとしての“カ”を更に強化 ユーザー・事業者にとって唯一無二の存在を目指す

新サービス開発



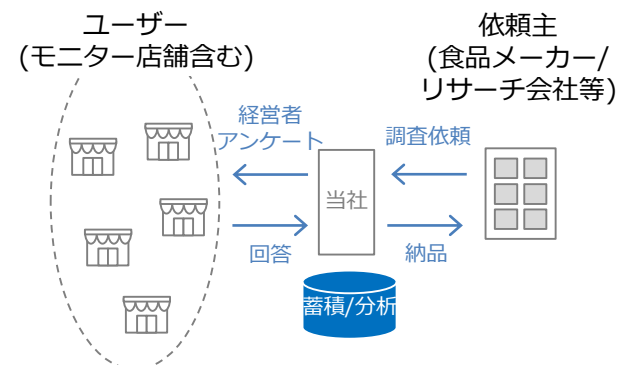
- 全ての業務機能領域を対象として新サービスを企画・開発
 - ✓ 飲食店経営において優先的な取り組みテーマである採用・教育・集客領域
 - ✓ 業務効率を向上させる受発注等のオペレーション領域 等
- M&A・提携によるサービス補完も推進

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

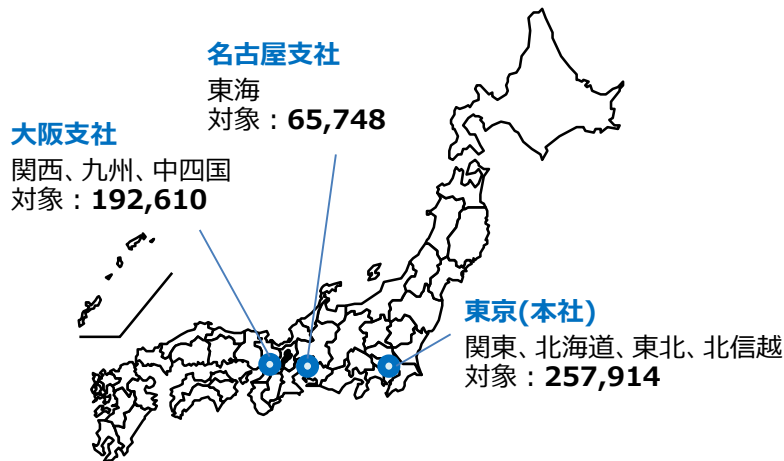


- 事業者に対してマーケティングデータ・分析結果の提供を推進 (飲食店リサーチ 等)
 - ✓ 市場調査
 - ✓ テストマーケティング
- 蓄積した物件/求人データに外部購入・統計データを統合し、分析結果をユーザーに提供(出店立地データ検索・比較 等)

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

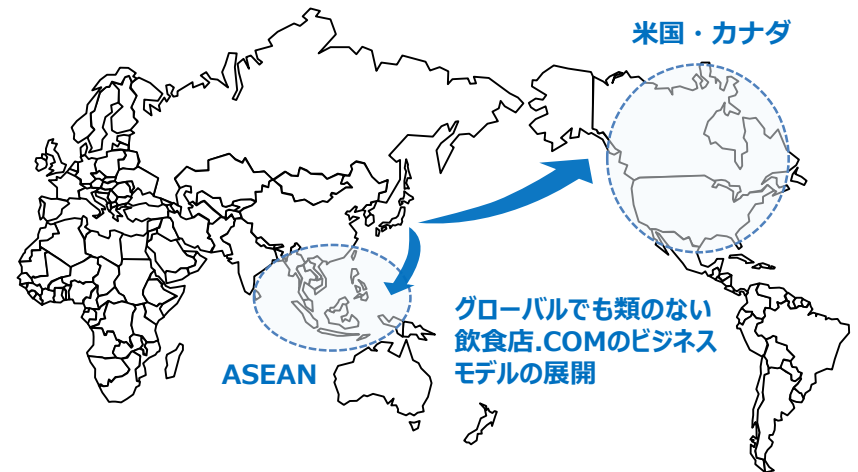
飲食店(全国) : 516,272事業所*



- 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)

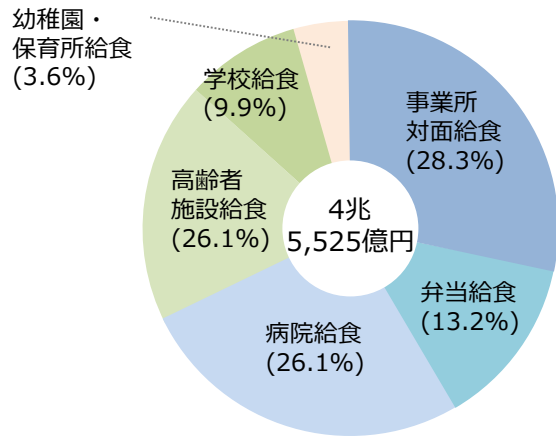
海外



- 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

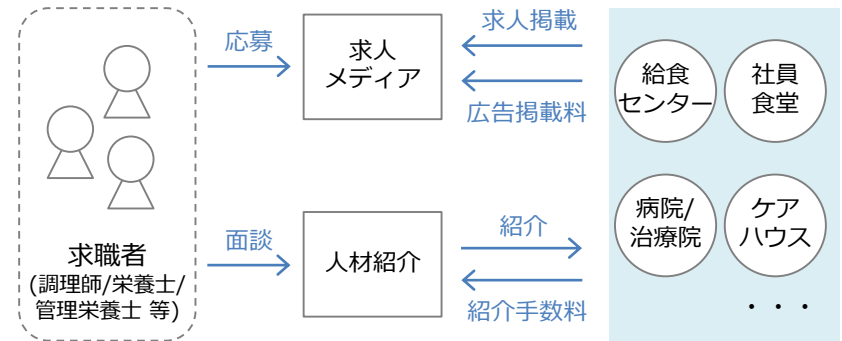
飲食周辺ビジネスに徐々に染み出していく 飲食店.COMのプラットフォームを生かして効果的に事業を推進

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」

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。