

2021年3月期決算説明資料

2021年5月14日
株式会社シンクロ・フード <3963>



1 2021年3月期決算概要

2 各事業セグメントの概況

3 今後の方針

4 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	118名(連結ベース/正社員/2021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
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 ※2021年7月1日に吸収合併予定 (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)

通期で新型コロナウイルス感染症の影響 を大きく受け、営業赤字

		前年同期比
連結業績 ハイライト (通期)	売上高	▲41.0%
	営業利益	-
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; width: 150px;"> 主なトピックス (下期) </div> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「求人@飲食店.COM」がOSAKA求職者支援コンソーシアムに参画(10月) ✓ 「飲食店.COM」の登録ユーザー数が20万件を突破(2月) 		

通期で営業赤字となったものの、緊急事態宣言下でも 下期は営業黒字を確保

(単位:百万円)

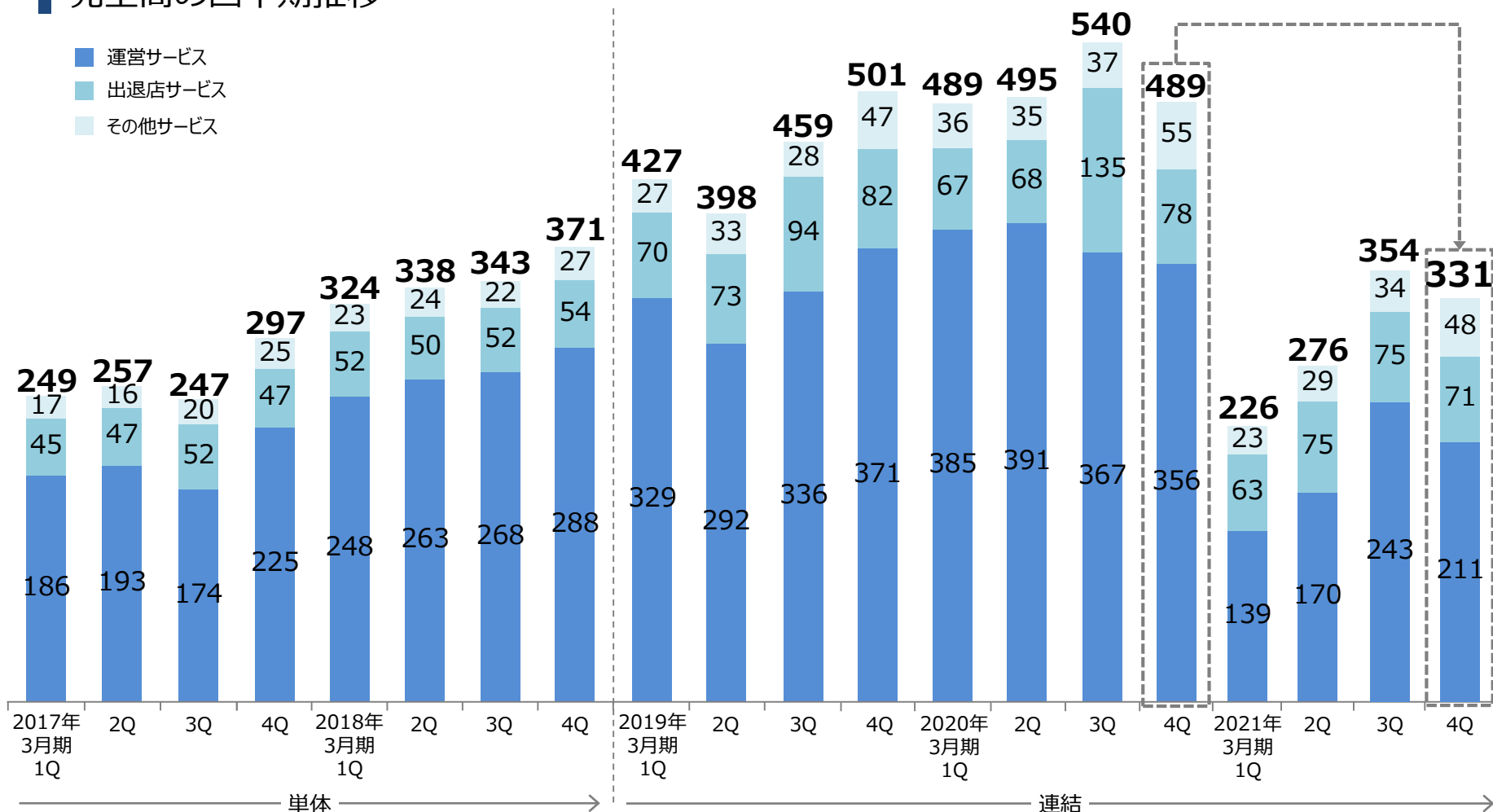
	2021年3月期 通期累計(連結)	2020年3月期 通期累計(連結)	前年 同期比	2021年3月期 3Q会計期間 (連結)	2021年3月期 4Q会計期間 (連結)	
売上高	1,188	2,014	▲41.0%	354	331	1 新型コロナウイルス感染症の影響により、求人広告・人材紹介サービスの売上高が大きく減少
売上総利益	962	1,752	▲45.0%	302	267	
販管費	1,131	1,194	▲5.2%	281	262	2 売上高の回復及びコスト抑制の継続により下期は営業黒字を確保
営業利益	▲169	557	-	20	5	
営業利益率	-	27.7%	-	5.8%	1.5%	
経常利益	▲156	557	-	30	6	3 連結子会社2社ののれん減損等により特別損失32百万円を計上
親会社株主に帰属する当期純利益	▲177	287	-	10	▲39	

4Q売上高は緊急事態宣言下で減少(前年同期比▲32.3%)
したものの、下期は回復傾向

(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 	

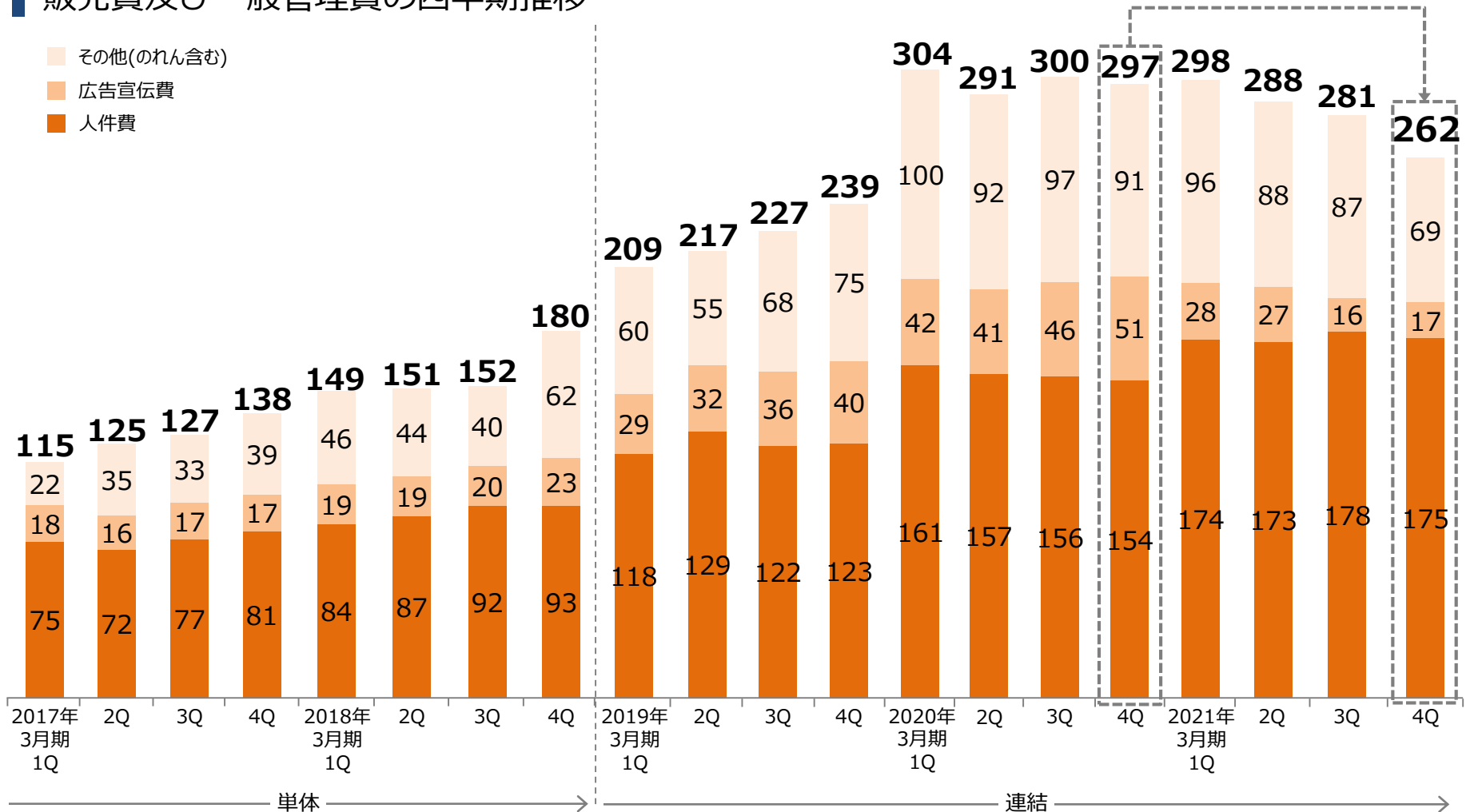
※ 2021年5月14日付で公表した「連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせ」のとおり、2021年7月1日を効力発生日として株式会社シンクロ・キャリアを吸収合併することを予定しております。

広告宣伝費等のコスト抑制を4Qも継続(前年同期比▲11.8%)

販売費及び一般管理費の四半期推移

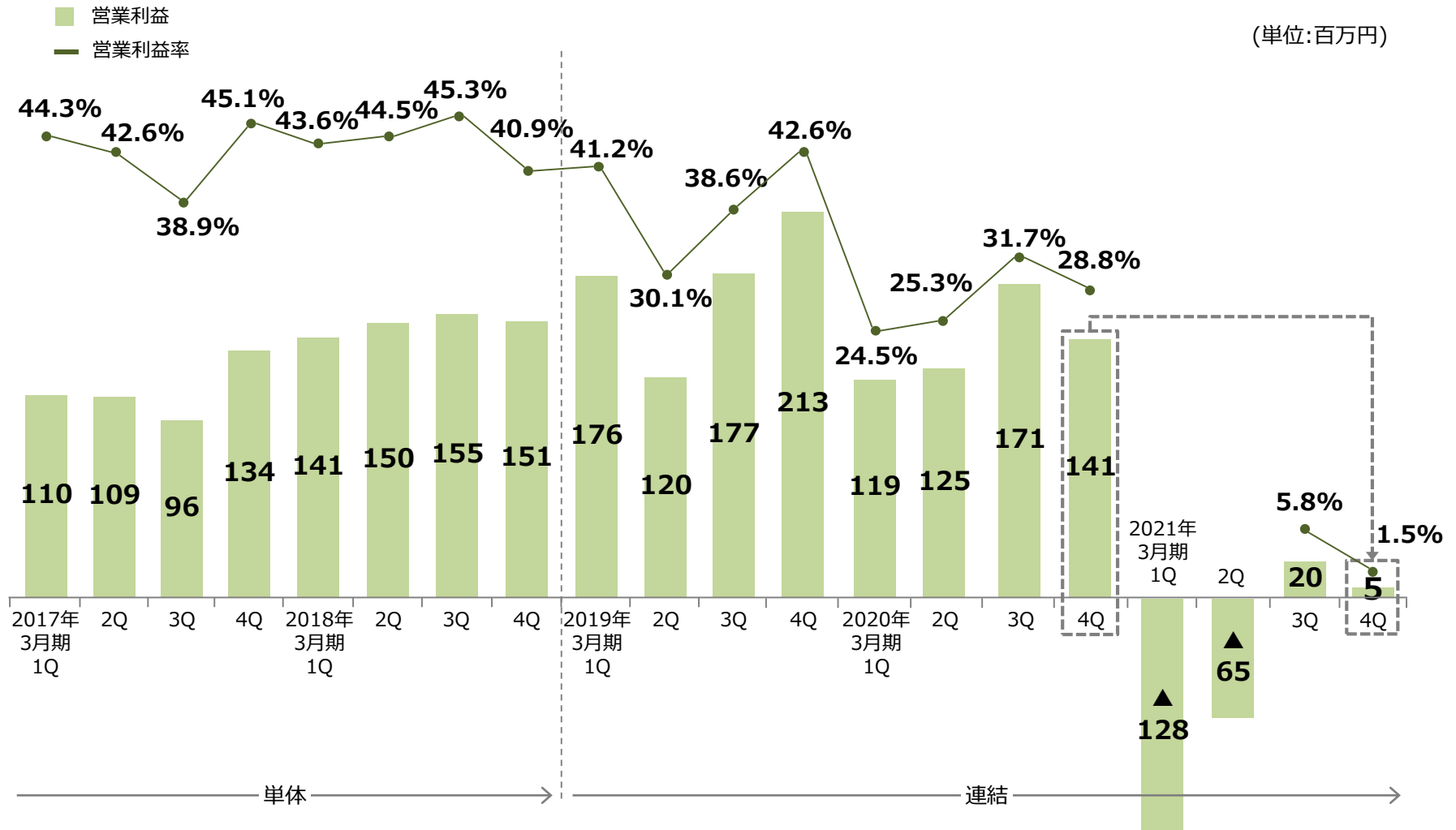
(単位:百万円)

- その他(のれん含む)
- 広告宣伝費
- 人件費



4Q営業利益は大きく減少したが(前年同期比▲96.4%) 下期としては営業黒字

営業利益の四半期推移



のれん減損等により固定資産が169百万円減少、
利益剰余金の減少等により純資産が39百万円減少(2020年12月期末比)

(単位:百万円)	2021年3月期末	前期末比	2020年12月期末
流動資産合計	2,556	+5.5%	2,423
現金及び預金	2,337	+5.5%	2,215
固定資産合計	175	▲49.2%	345
資産合計	2,731	▲1.3%	2,768
流動負債合計	203	+1.7%	200
固定負債合計	22	+0.1%	22
純資産合計	2,505	▲1.6%	2,544

コロナ禍の状況下において、想定通り進捗せず

2021年3月期の方針 ※

結果

リスクヘッジ	2021年3月期の方針 ※	結果
回復時(新型コロナウイルス終息時)の準備	<p>コストコントロールの徹底</p> <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 	<p>評価 ○</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 広告宣伝費は売上の波に合わせて前年同期比50.5%減と大きく抑制 ● 販管費全体では前年同期比5.2%減となり、新卒採用等の人件費増加分を吸収
	<p>飲食周辺領域の取り込み</p> <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 	<p>評価 ×</p> <ul style="list-style-type: none"> ● コロナ感染者数の増減に合わせて飲食店の採用ニーズが急サイクルで変化したため、病院や介護施設、スーパー等の飲食店以外の企業開拓に注力できず、微増に留まる
	<p>営業力の更なる強化</p> <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 	<p>評価 ○</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 専属・非専属合わせて、求人広告の代理店17社と業務委託契約を締結し、全国で代理店営業網を構築 ● 受注実績のある営業人員数(ユニーク)は29名
	<p>継続課金モデルの推進</p> <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 	<p>評価 ×</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 食材受発注システムの卸会社への導入難易度が高く進捗せず、発注ツールの拡販へ方針転換 ● 月額定額制「飲食店プレミアム」はコロナ禍で微増に留まる

※ 2020年3月期決算説明会資料より(2020年5月14日発表)

1 2021年3月期決算概要

2 各事業セグメントの概況

3 今後の方針

4 参考資料

求人広告が回復傾向にあり、下期はセグメント黒字を実現

売上高及び利益又は損失の四半期推移

(単位:千円)

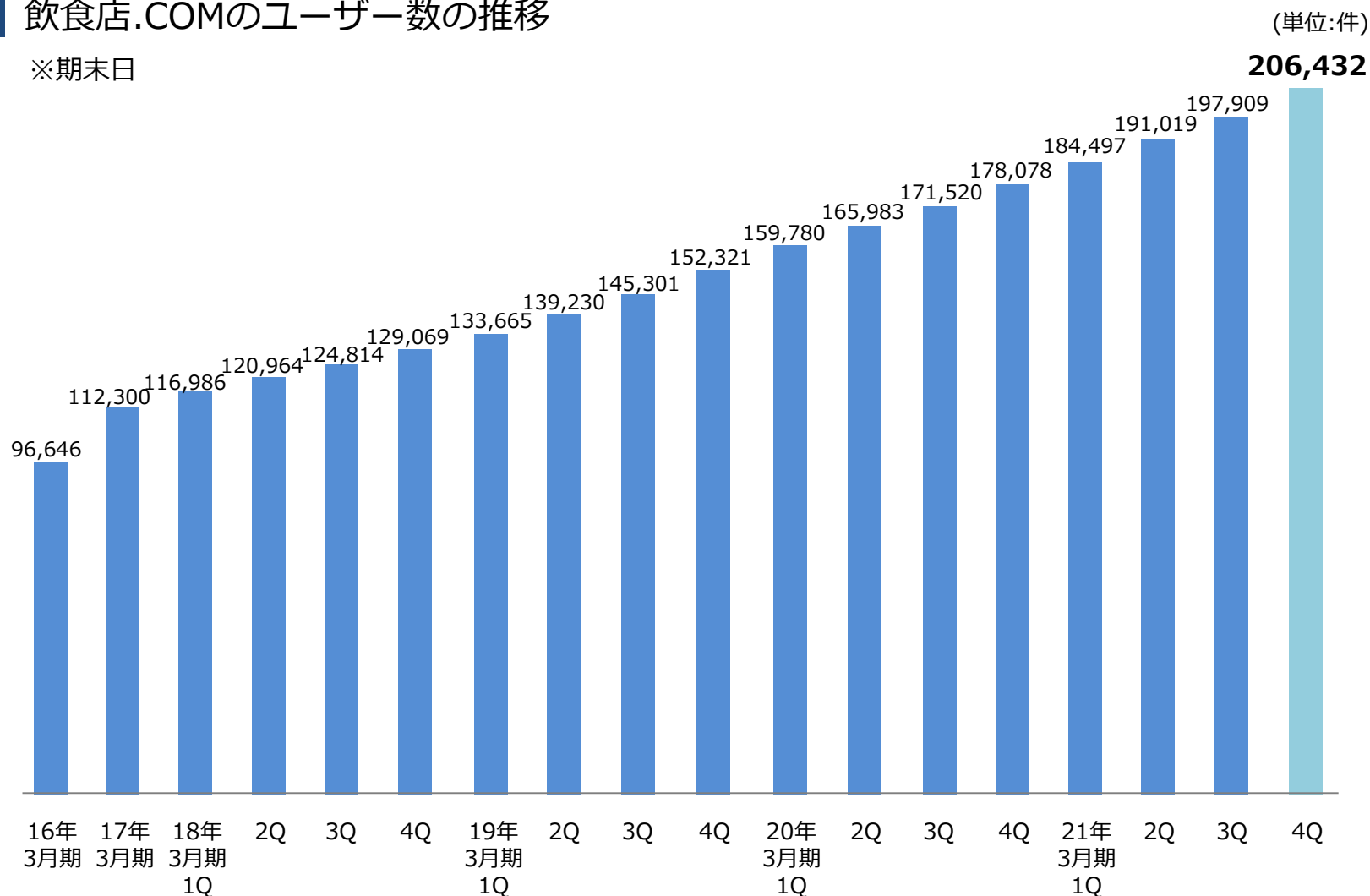
	1Q 会計期間	2Q 会計期間	3Q 会計期間	4Q 会計期間
売上高	193,376	234,868	321,271	303,224
外部顧客への売上	191,312	232,804	318,219	299,970
セグメント間内部売上	2,064	2,064	3,052	3,254
セグメント利益又は損失(▲)	▲96,111	▲51,833	37,906	31,402

- ✓ 求人広告は下期は回復傾向。2回目の緊急事態宣言下にあっても落ち込みは1回目と比較して限定的
- ✓ 店舗デザインや不動産物件広告、リサーチサービスは、継続して安定
- ✓ オウンドメディアや物件探し経由での新規登録ユーザー数の伸びが堅調、事業者数や求職者数等も順調に増加

ユーザー数は順調に増加し、20万件を突破 (前年同期比15.9%増)

飲食店.COMのユーザー数の推移

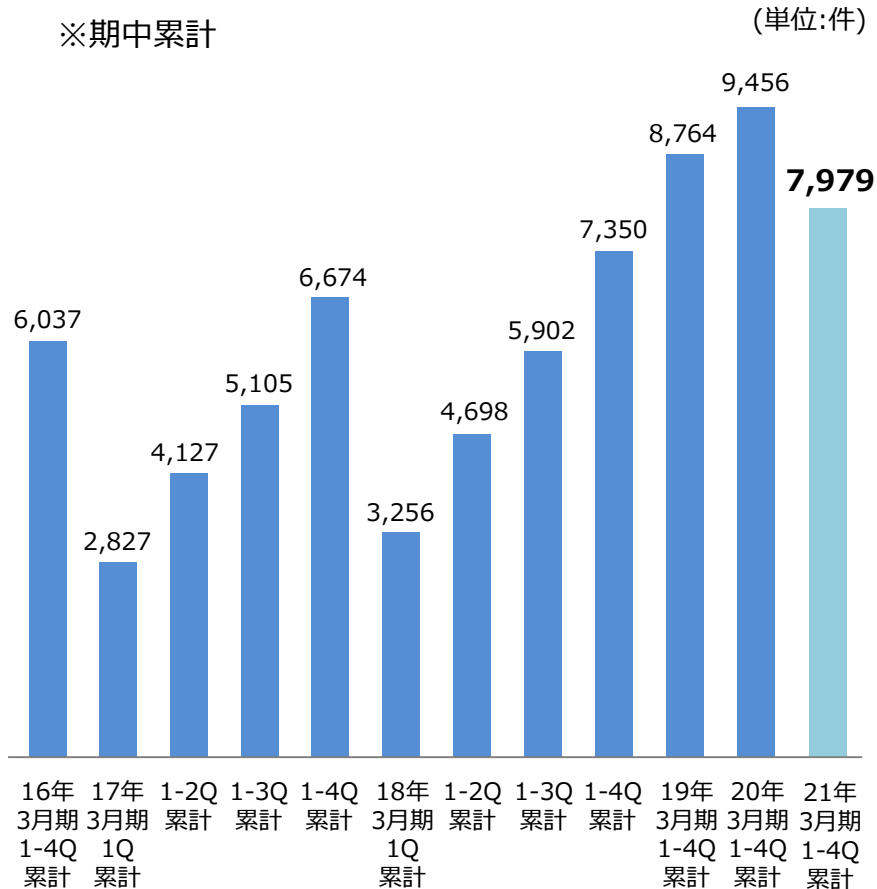
※期末日



有料ユーザー数(前年同期比15.6%減)、 期間単価(前年同期比37.8%減)ともに減少

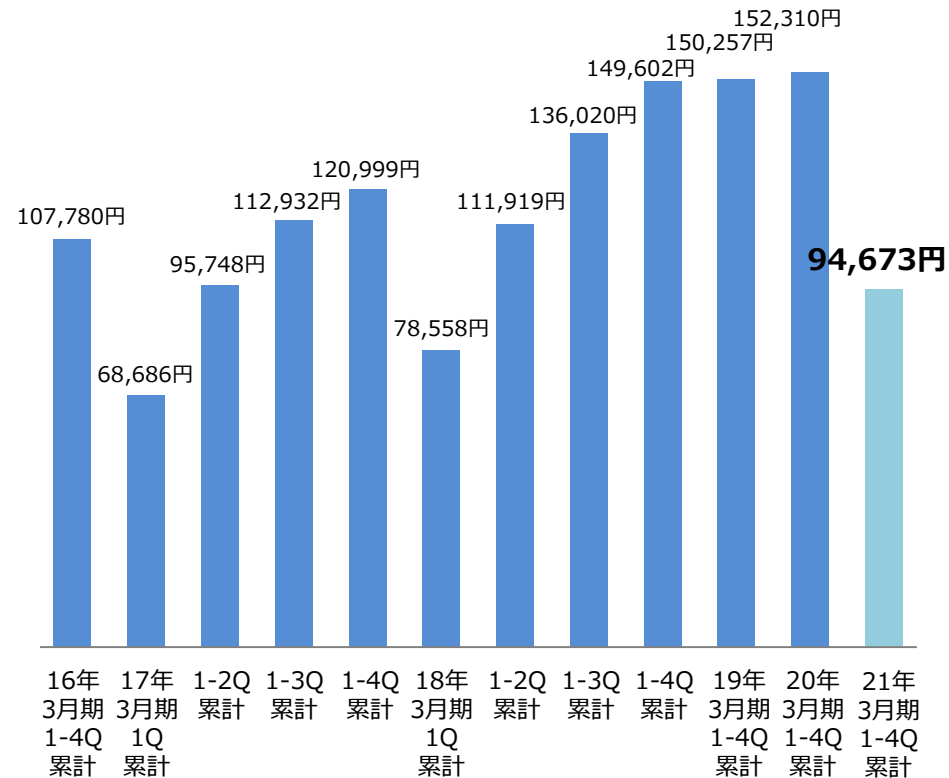
有料ユーザー数の推移

※期中累計



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、Food Job Japan(2018年9月より有料化)、PlaceOrders(2019年1月より有料化)の有料サービスを利用したユニークユーザー数

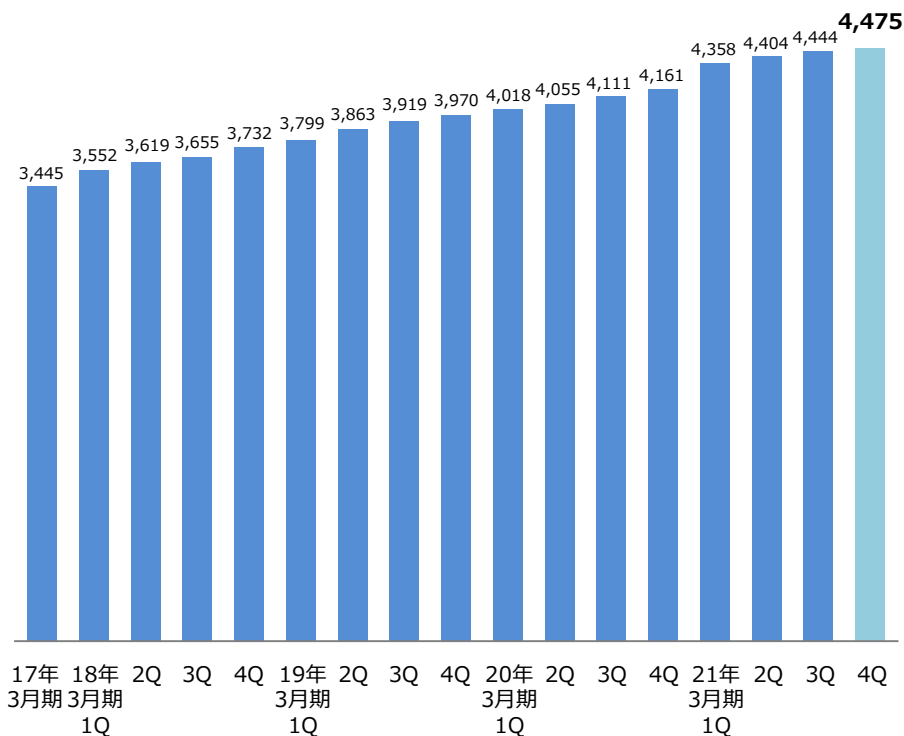
(注)有料ユーザーの利用金額の合計

事業者数・求職者数は順調に増加 (事業者数：前年同期比7.5%増、求職者数：前年同期比28.5%増)

事業者数の推移

※期末日

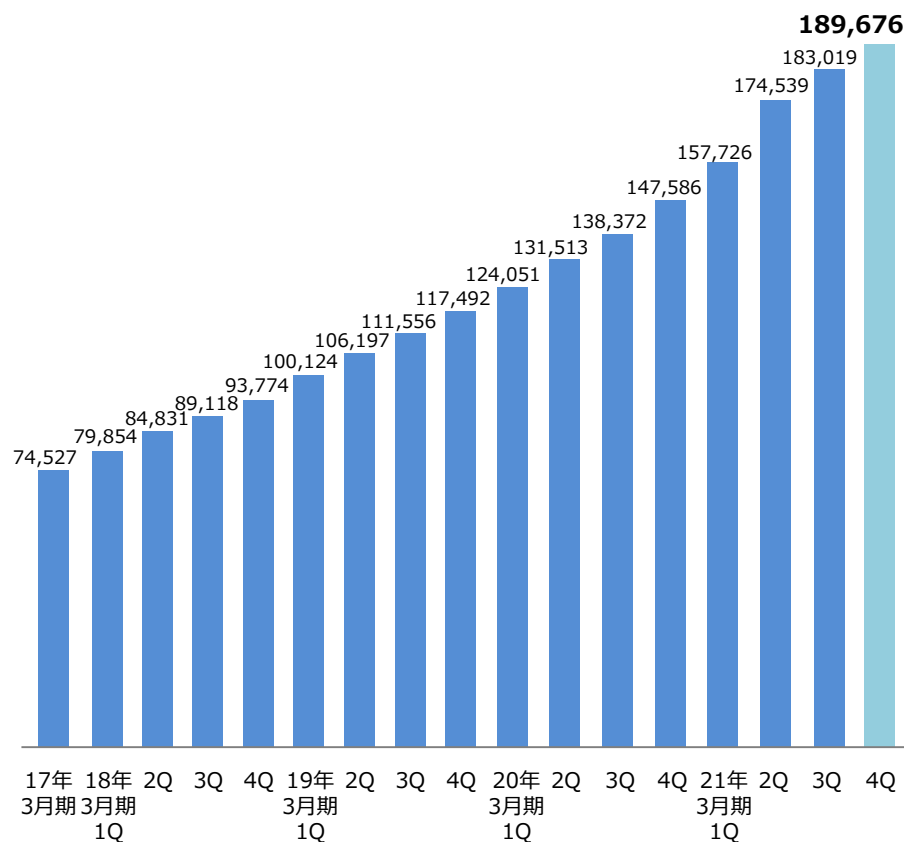
(単位:社)



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)

M&A仲介は4Qの市況の影響が大きく、通期セグメント赤字で着地

売上高及び利益又は損失の四半期推移

(単位:千円)

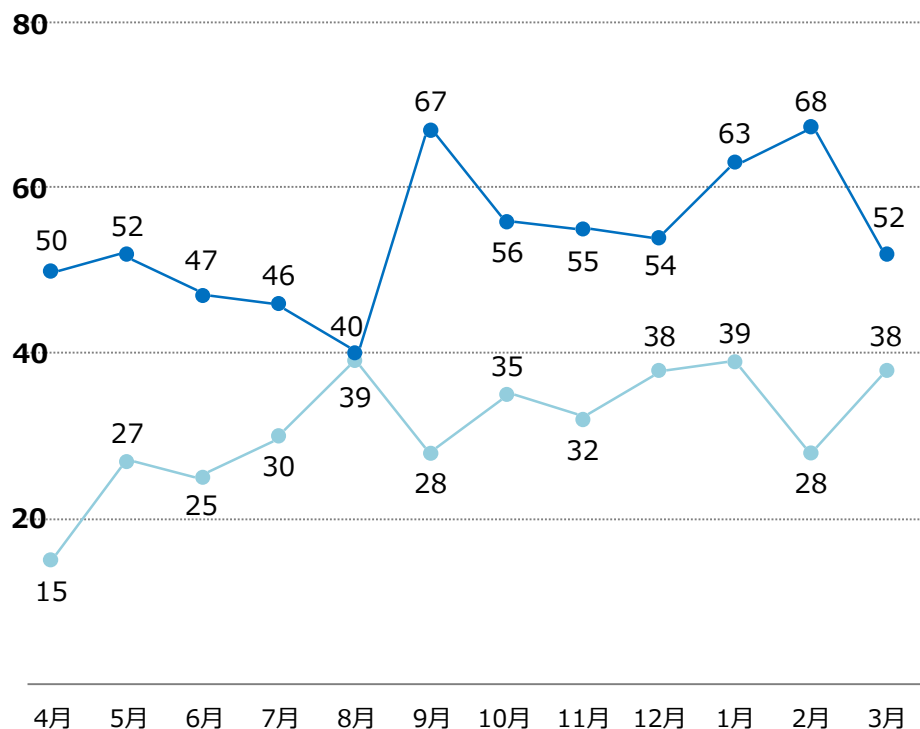
	1Q 会計期間	2Q 会計期間	3Q 会計期間	4Q 会計期間
売上高	17,986	28,935	27,507	21,342
外部顧客への売上	17,986	28,935	27,507	21,342
セグメント間内部売上	-	-	-	-
セグメント利益又は損失(▲)	▲13,450	178	▲1,085	▲14,036

- ✓ M&A仲介については、2回目の緊急事態宣言以降は買い手側も慎重姿勢となり、成約までのリードタイムが長期化
- ✓ 居抜きについては、助成金・補助金等の公的支援もあり売り手側の売却意欲が鈍化
- ✓ 結果として、下期はM&A仲介・居抜きとともに成約率が低下

M&Aの売却相談件数は高水準を維持、居抜きは下期から減少傾向

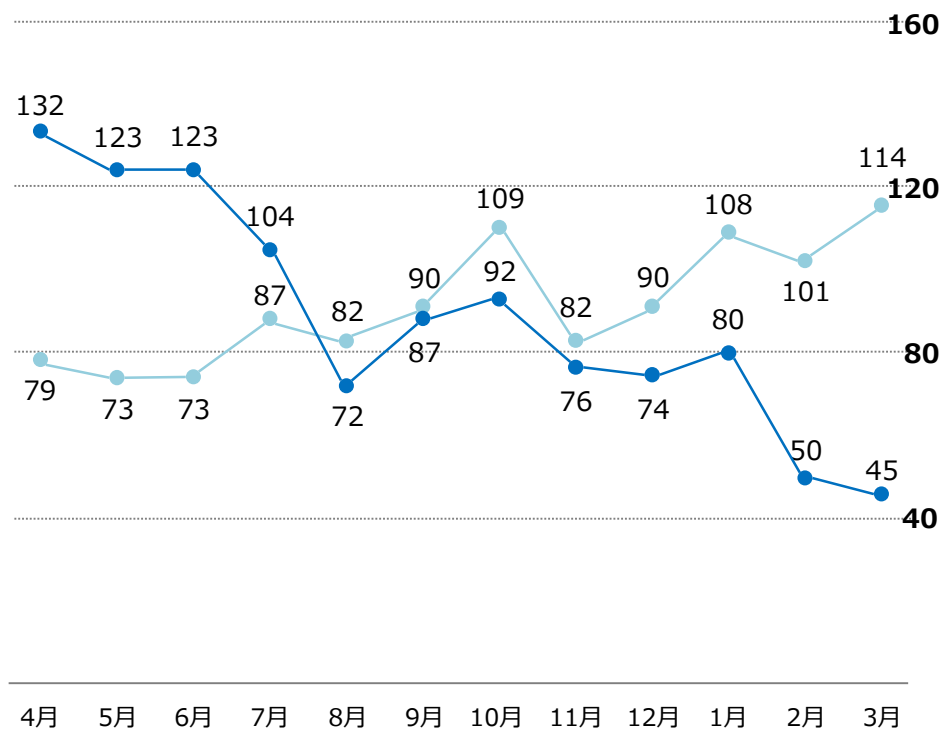
売却相談件数(M&A)の推移

— 2021年3月期
— 2020年3月期



売却相談件数(居抜き)の推移

— 2021年3月期
— 2020年3月期



中堅・大手飲食企業の採用意欲は回復せず、セグメント損失が拡大

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	3Q 会計期間	4Q 会計期間
売上高	17,535	14,482	8,574	9,949
外部顧客への売上	17,535	14,482	8,574	9,949
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	▲16,978	▲13,891

- ✓ 中堅・大手飲食企業のニーズが通期で低調、特に下期は紹介成約単価・件数ともに減少
- ✓ この市況下では、飲食領域の人材紹介事業の回復には相当な時間がかかる見込み
- ✓ 2021年5月14日付公表のとおり、人材紹介事業の見直しを予定 ※

※ 2021年5月14日付で公表した「連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせ」のとおり、2021年7月1日を効力発生日として株式会社シンクロ・キャリアを吸収合併することを予定しております。

1 2021年3月期決算概要

2 各事業セグメントの概況

3 今後の方針

4 参考資料

「withコロナ」を前提とした施策を推進するとともに、 中長期の成長戦略を再構築する

1 コロナ前提での施策推進	コストコントロールの継続	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期に引き続き、グループ全社でコスト抑制を継続 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 広告宣伝費、外注費等の抑制 ✓ 中途採用は限定的とし、採用費も抑制
	代理店営業の更なる強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 代理店渉外活動及び啓蒙・教育活動を強化 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 稼働営業人員数の増加 ✓ 受注単価の向上
	キッチンカーシェア・マッチング事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業推進体制を拡充、関東・関西エリアでのキッチンカー常設場所数を拡大 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 自治体/鉄道会社/倉庫会社等へのアプローチ強化
2 更なる成長に向けた準備		<ul style="list-style-type: none"> ● 人材紹介事業を含めた事業ポートフォリオの見直し、前期に取り下げた中期経営計画の再策定 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「with/afterコロナ」における成長戦略の策定

2021年3月期は、2回の緊急事態宣言、営業時間短縮要請等もあり、新型コロナウイルス感染症の飲食業に対する影響は甚大なものとなりました。2022年3月期につきましても、終息の見通しは依然として不透明な状況です。

このような状況下で、2022年3月期連結業績予想については、現時点で合理的な業績予想の算定は困難であるため、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。

1 2021年3月期決算概要

2 各事業セグメントの概況

3 今後の方針

4 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

- 1997年3月 東京理科大学 理工学部 卒業
- 1999年3月 東京工業大学 総合理工学研究科 修士課程修了
- 1999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
- 2003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

- 1999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
- 2003年4月 当社社外取締役
- 2015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

- 2005年4月 株式会社ミツカングループ本社入社
- 2008年4月 当社入社
- 2015年4月 当社執行役員開発部長
- 2018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

- 1984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
- 1998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
- 1999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
- 2003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
- 2006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
- 2012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
- 2013年6月 株式会社JCM取締役
- 2014年10月 株式会社リクルートカーセンサー代表取締役
- 2016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
- 2017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

- 1991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
- 2000年2月 楽天株式会社入社
- 2011年2月 サードギア株式会社設立 代表取締役(現任)
- 2011年11月 株式会社クラウドワークス取締役
- 2013年2月 きびだんご株式会社設立 代表取締役(現任)
- 2016年1月 当社取締役(現任)
- 2019年9月 株式会社ユーザーローカル取締役(現任)

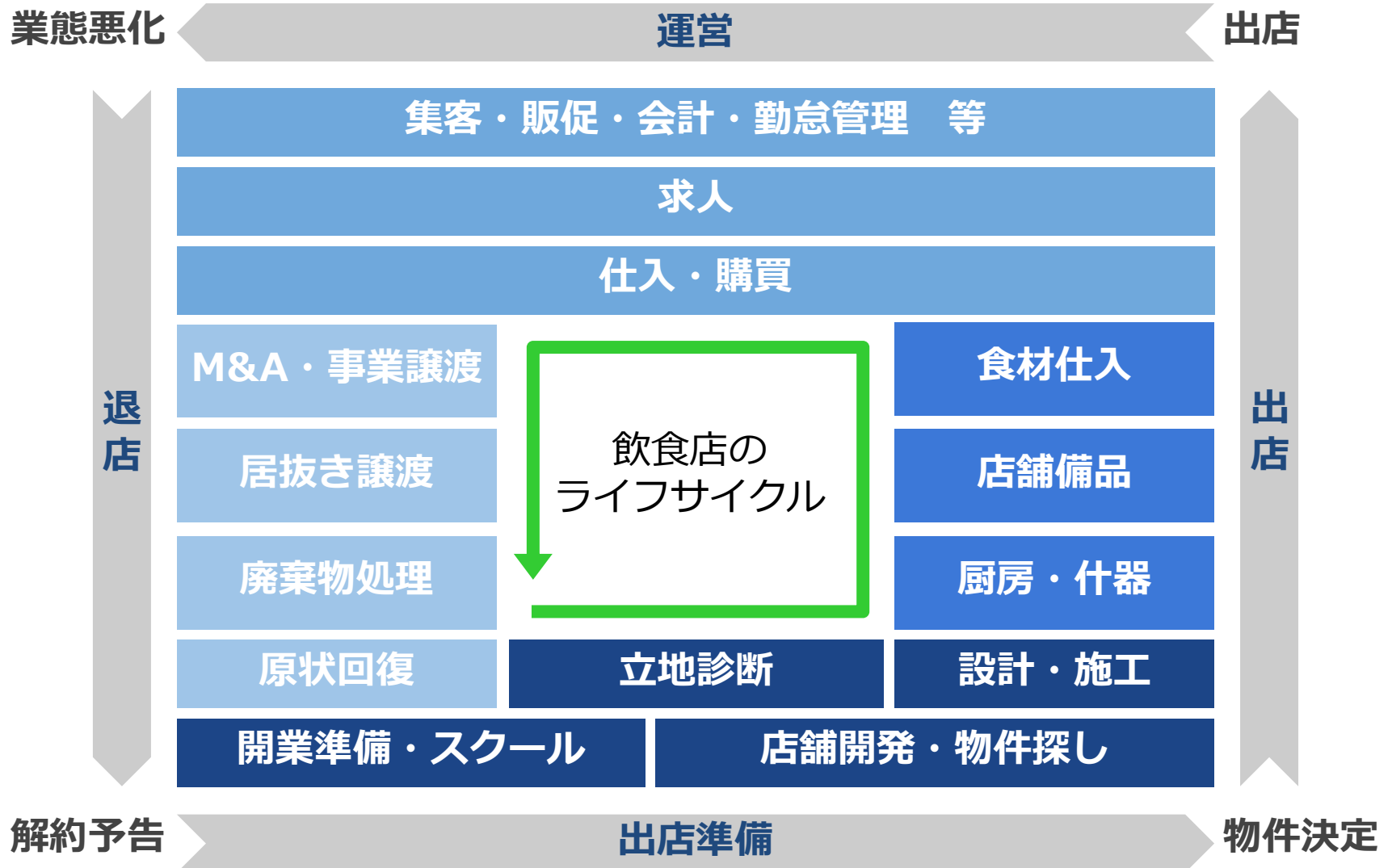
社外監査役

中山 寿英

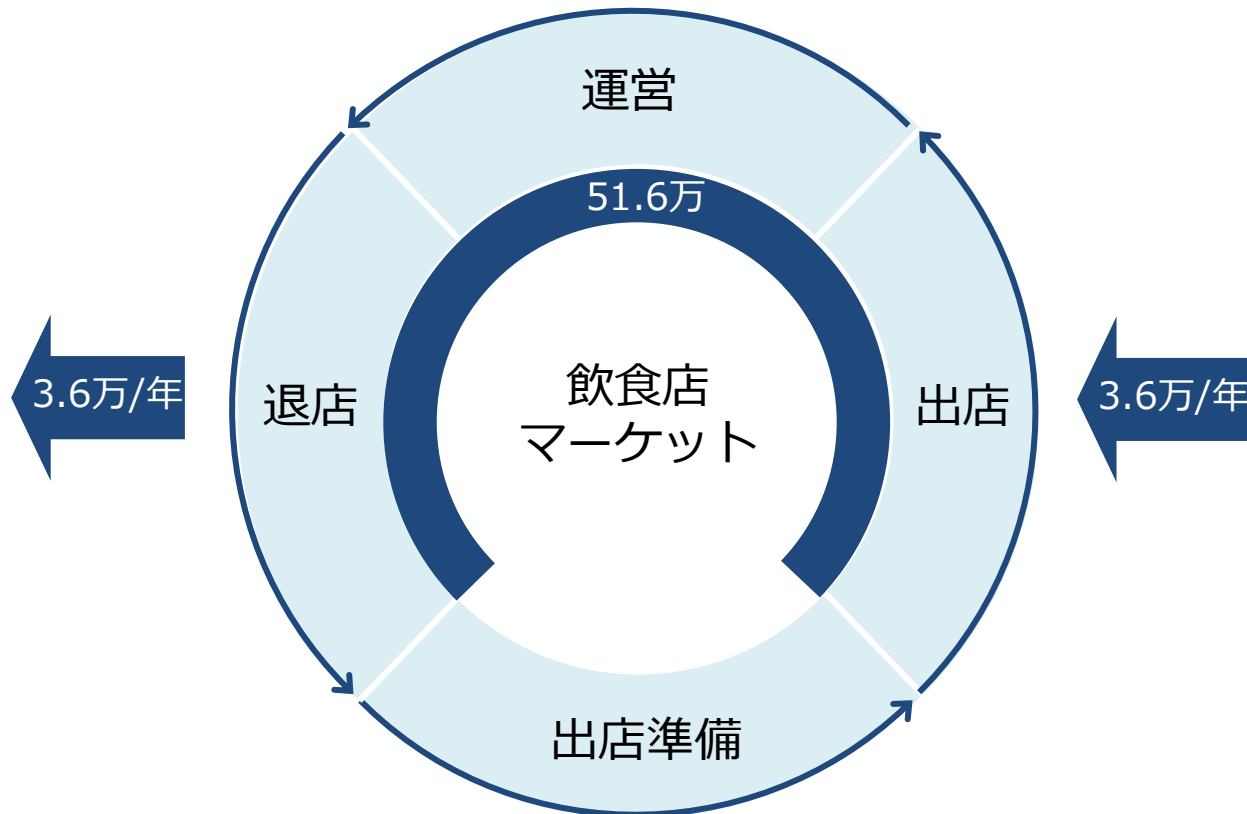
設立以来、段階的にメディアを立上げ、 様々なサービスを展開しております

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。

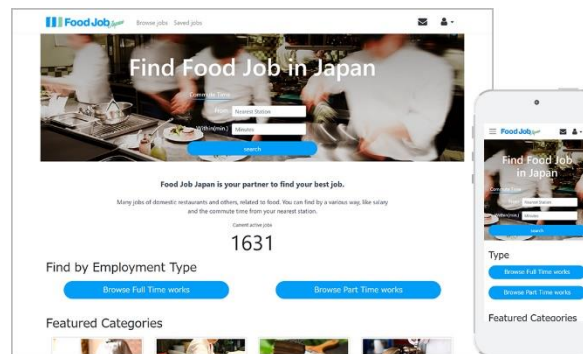
また、食品メーカーや飲料メーカー等の事業者は、飲食店を対象とした調査やリサーチを実施することができるため、食品や飲料の開発、飲食店向けの企画時のニーズの把握等に活用することができます。



Food Job Japan

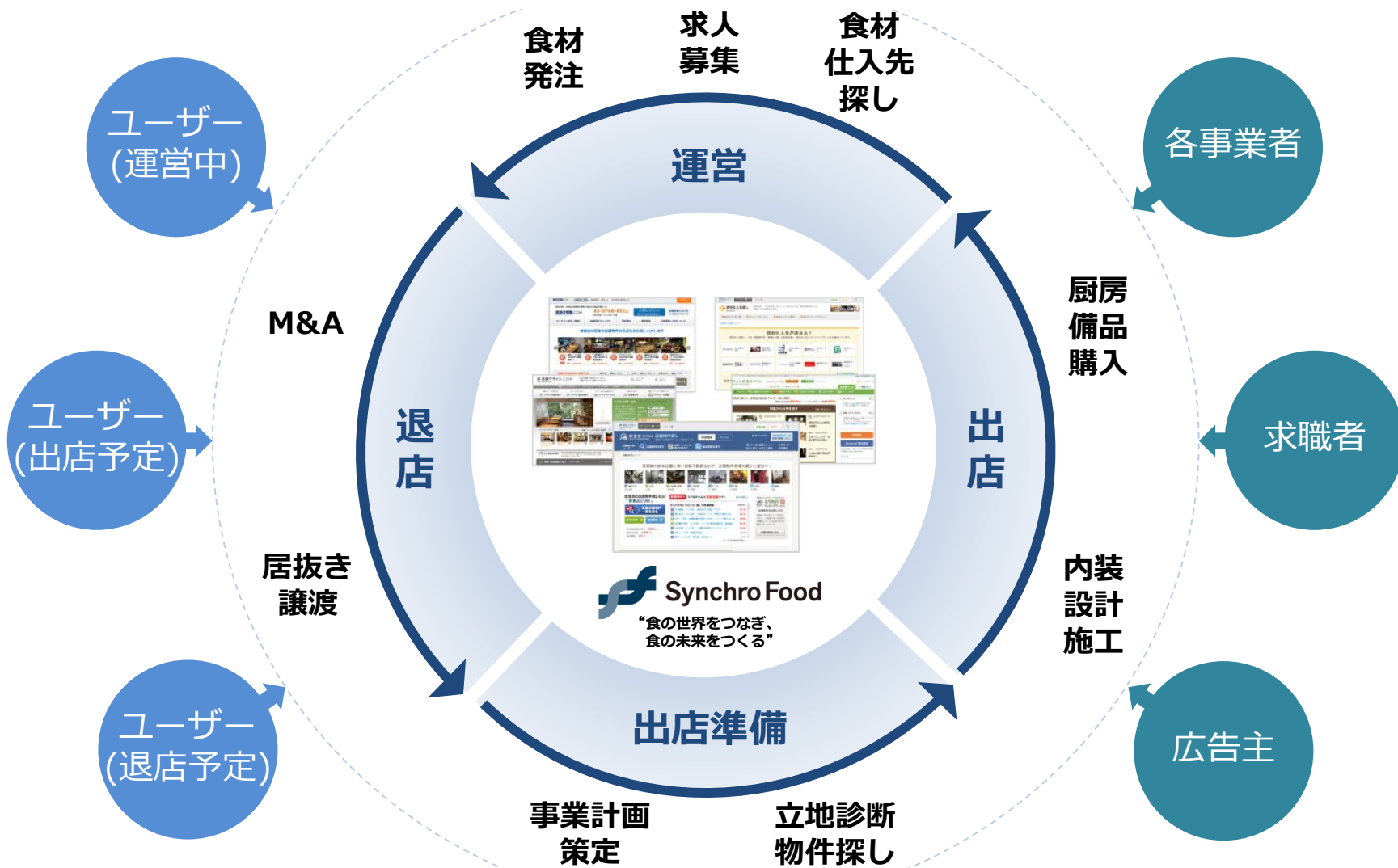
Food Job Japanは、日本在住の外国人向け飲食専門の求人情報サイトです。外国人の方がスムーズに仕事を探ることができる仕組みを提供しています。

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

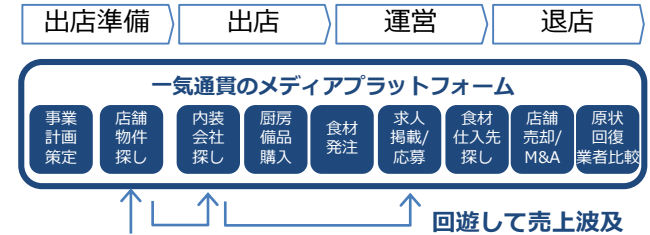


独自性・収益性・安定性の強みがあります

1

独自性

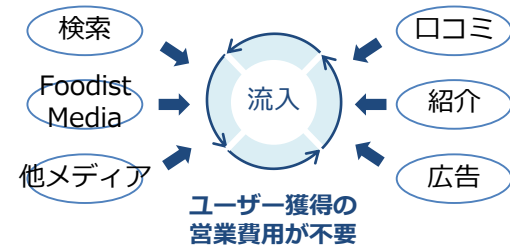
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

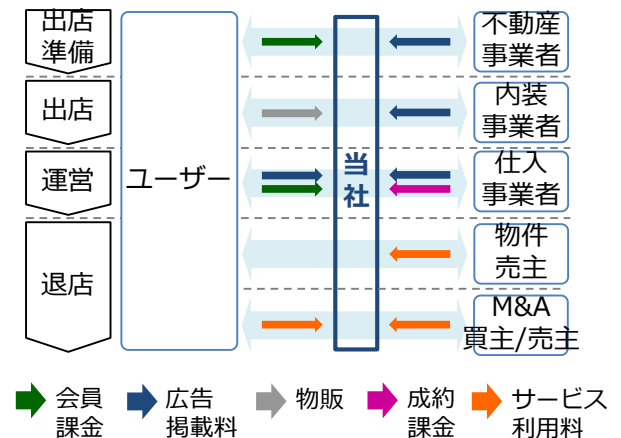
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



3

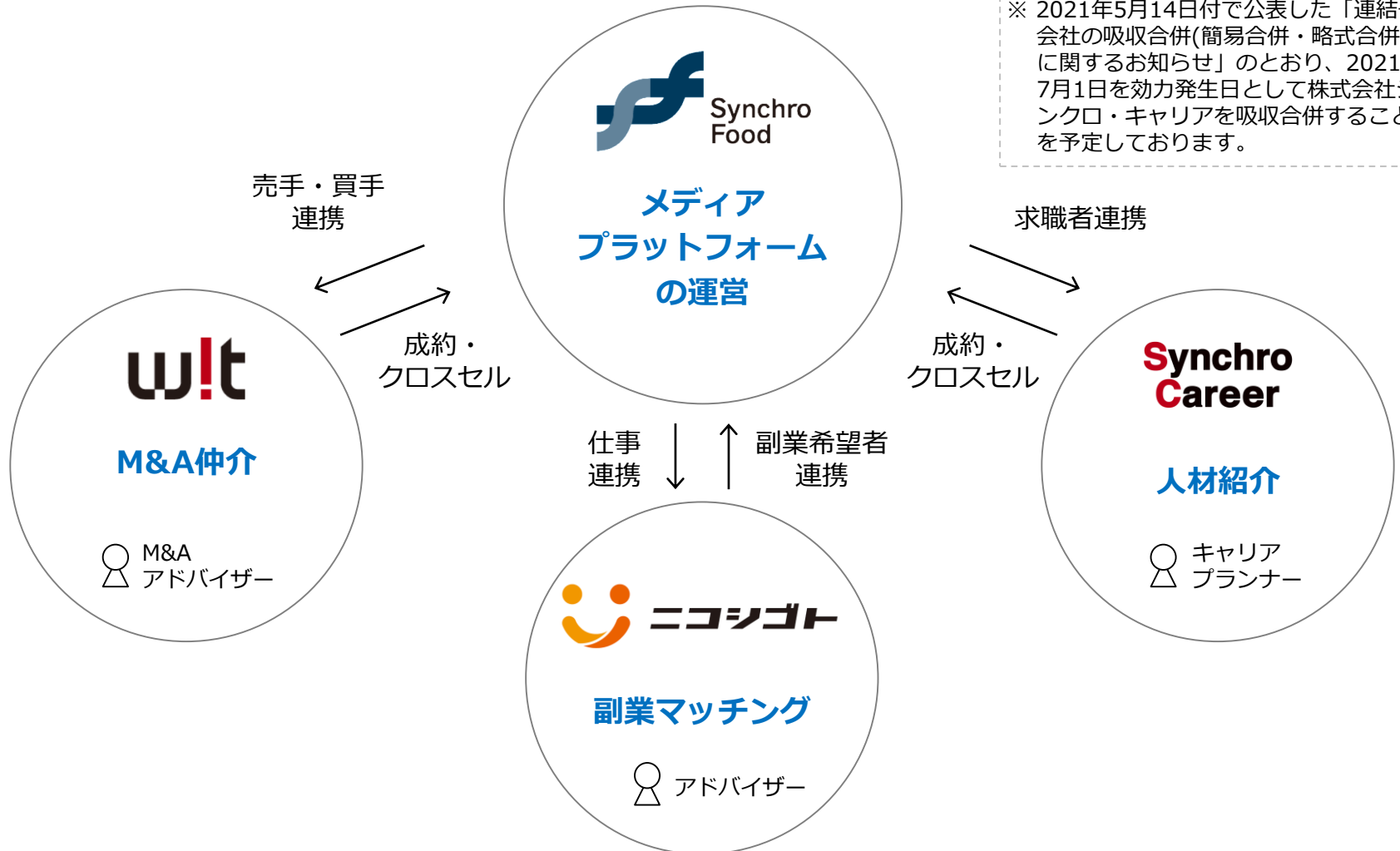
安定性

- ✓ 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)

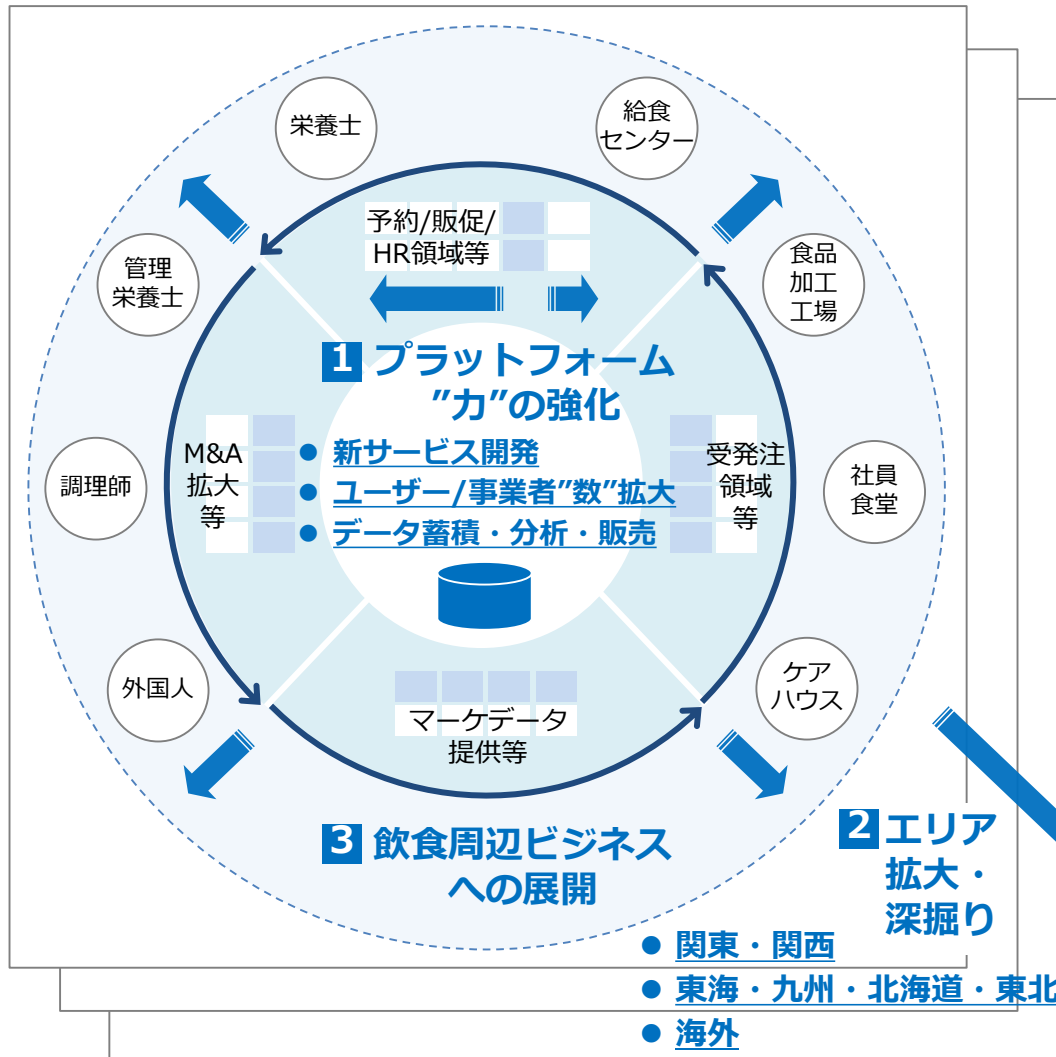


シンクロ・フード、ウィット、シンクロ・キャリア(2019年4月1日新設)、ニコシゴト(2020年8月31日子会社化)が一体となってグループシナジーを最大化

※ 2021年5月14日付で公表した「連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせ」のとおり、2021年7月1日を効力発生日として株式会社シンクロ・キャリアを吸収合併することを予定しております。



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

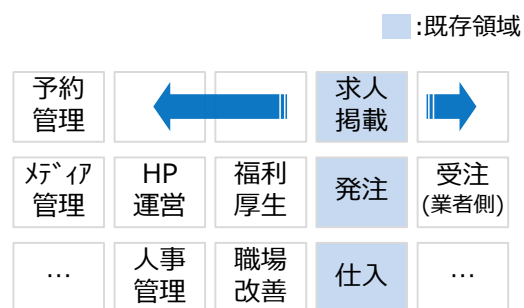
- 新技術のサービスへの取込み
- 積極的な人材・研究投資

M&A・提携の推進

- 常時ソーシング

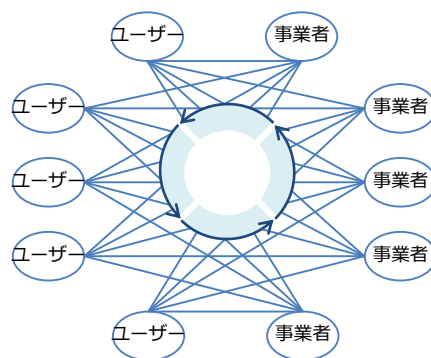
プラットフォームとしての“カ”を更に強化 ユーザー・事業者にとって唯一無二の存在を目指す

新サービス開発



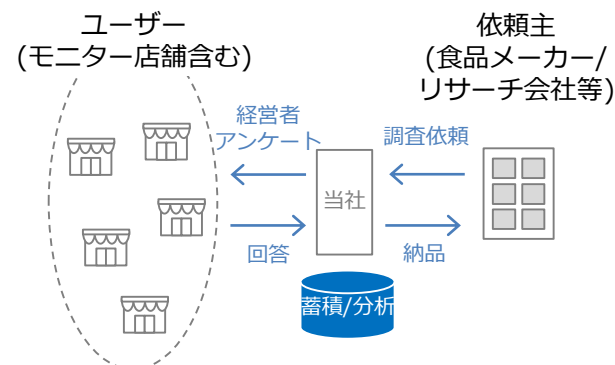
- 全ての業務機能領域を対象として新サービスを企画・開発
 - ✓ 飲食店経営において優先的な取り組みテーマである採用・教育・集客領域
 - ✓ 業務効率を向上させる受発注等のオペレーション領域 等
- M&A・提携によるサービス補完も推進

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

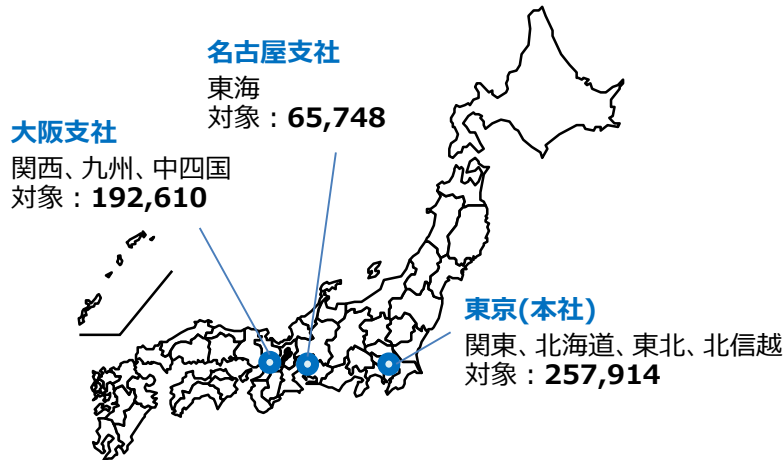


- 事業者に対してマーケティングデータ・分析結果の提供を推進 (飲食店リサーチ 等)
 - ✓ 市場調査
 - ✓ テストマーケティング
- 蓄積した物件/求人データに外部購入・統計データを統合し、分析結果をユーザーに提供(出店立地データ検索・比較 等)

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

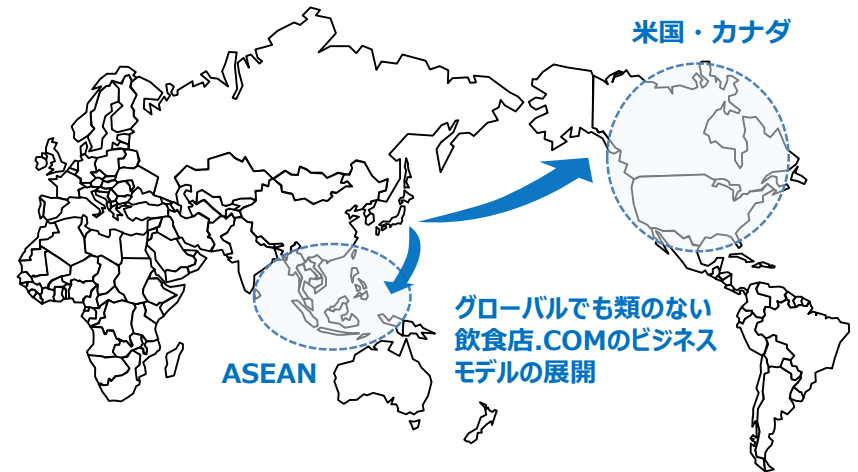
国内

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

海外

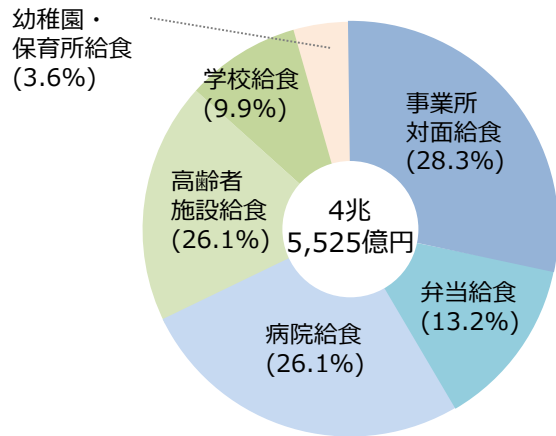


- 入念な市場調査・飲食店業務調査の実施
- 飲食店.COMのサービスの一部をアジア・北米にてローカライズして展開
 - ✓ 提携先企業や現地企業との連携
 - ✓ 国内ユーザーの海外進出、海外における日本食レストランに対する経営支援サービス

*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)

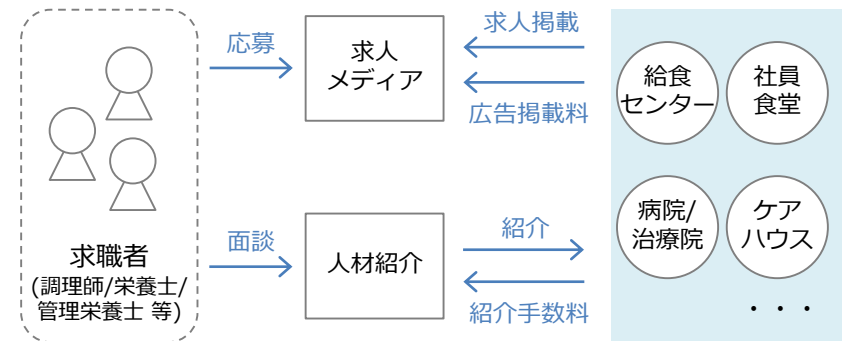
飲食周辺ビジネスに徐々に染み出していく 飲食店.COMのプラットフォームを生かして効果的に事業を推進

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」

※ 2021年5月14日付で公表した「連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせ」のとおり、2021年7月1日を効力発生日として株式会社シンクロ・キャリアを吸収合併することを予定しております。

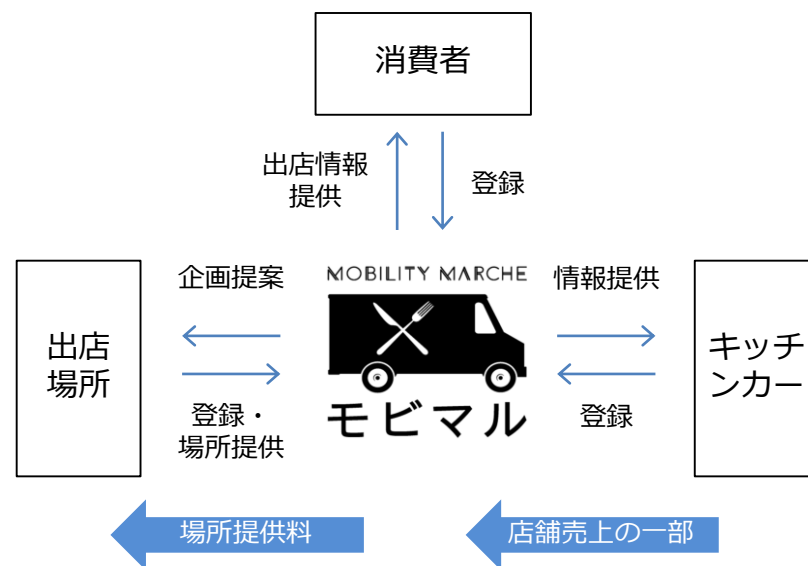
店舗物件探しを起点とする飲食店出店・開業に加え、
キッチンカーをベースとした出店・販売機会を新たに提供

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」



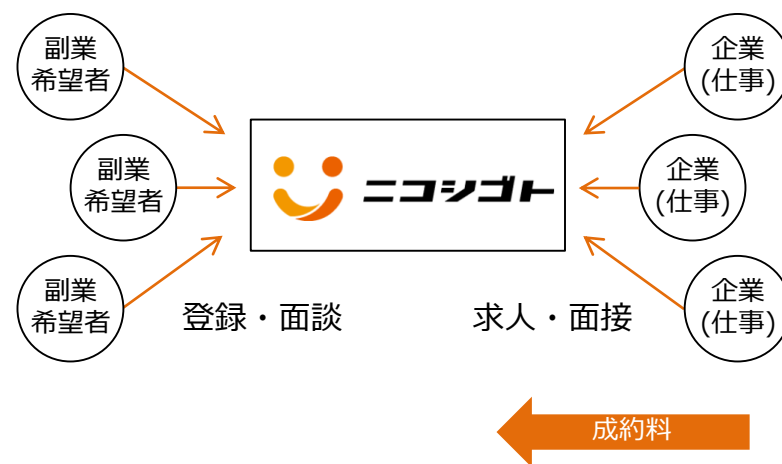
ブライダル業界を含む飲食周辺領域や飲食業界を中心に、
副業希望者にマッチした憧れの仕事を提供

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」



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。