



2025 年 5 月 14 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 シ ン ク ロ ・ フ ード
代 表 者 名 代表取締役 兼 執行役員社長 藤 代 真 一
兼 事業部長 (コード番号：3963 東証プライム)
問 合 せ 先 取締役 兼 執行役員管理部長 森 田 勝 樹
(TEL. 03-5768-9522)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期までを対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)

2025年5月14日

株式会社シンクロ・フード <3963>

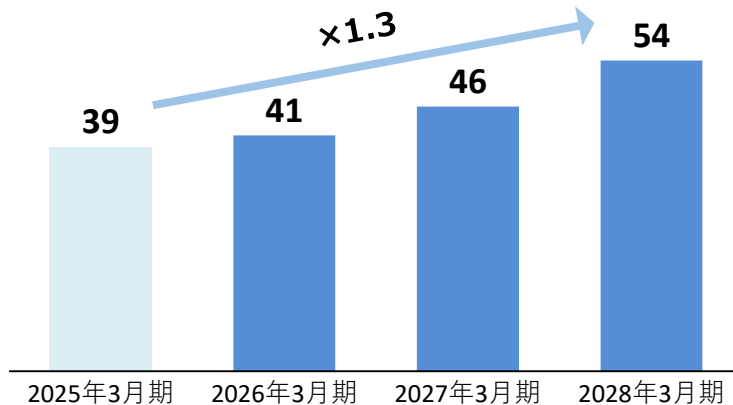


エグゼクティブサマリ

- 前中期経営計画の3年間は、市況影響を受け3年目にやや減速を余儀なくされたものの、人的資本・事業資本に対する投資を含め、今後の成長のための基盤作りとして打つべき施策は、概ね実行できた状況
- 一方で、3年間の間に巻き起こる事業環境も大きく変わり、新たな課題も明確になった
 - ✓ AI活用の加速（生産性の向上、新しい事業・サービスの開発）
 - ✓ 市況変化への耐性強化（成功報酬型・従量型ビジネスモデルの導入推進、事業ポートフォリオの強化）
- 新中期経営計画では、今後の持続的成長を見据え、上記の新たな課題に取り組むために最初の2年間(Phase1.成長準備期、Phase2.成長転換期)を投資期間として位置づける
- 3年目(Phase3.成長加速期)にトップライン成長と生産性向上を両立させ、M&Aによる非連続成長を上乗せしながら、2030年3月期の売上高100億円・営業利益30億円に向けて着実に事業を推進する

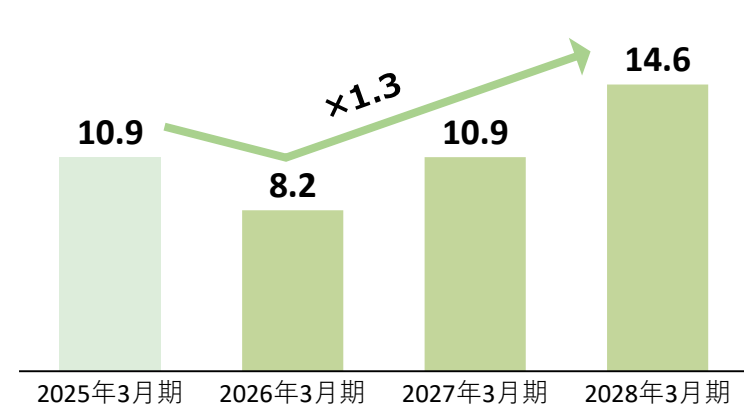
連結売上高

(単位:億円)



連結営業利益

(単位:億円)



戦略骨子

- AIを活用して全社の生産性を圧倒的に向上させ、新たな付加価値を創出するとともに、既存事業を安定的に成長させ、新規事業の成長領域に投資を集中して成長スピードを加速する
- 飲食店支援領域を含む「人材・店舗ビジネス・Webマッチングメディア」の3領域で、既存事業からの領域拡大及びM&Aにより、非連続な成長も実現する

戦略骨子

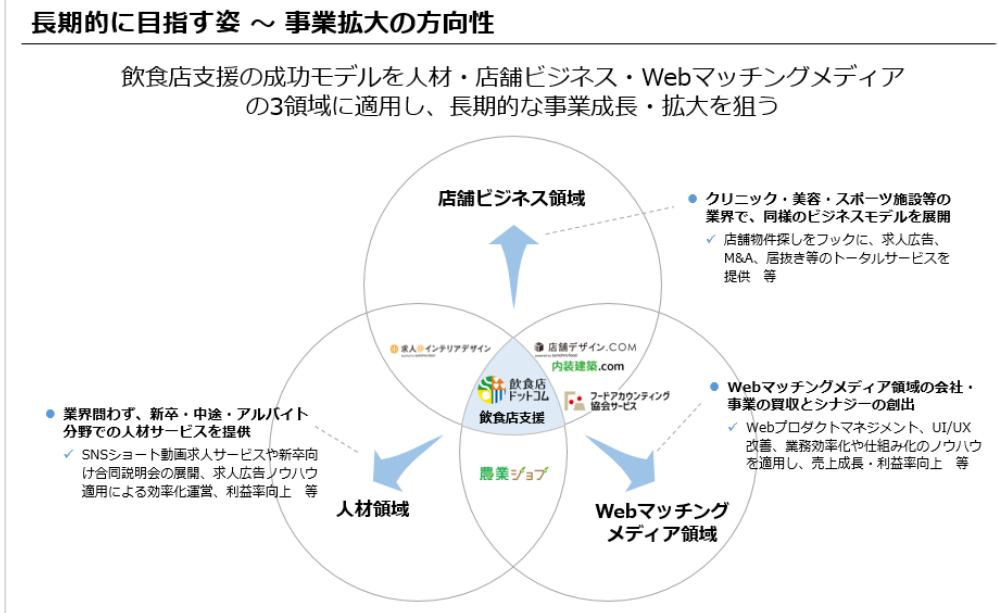
① AI活用による圧倒的な生産性向上と付加価値創出

② 既存事業の継続的・安定的成長の実現

③ 新規事業への投資強化と成長スピードの加速

+

事業拡大の方向性に沿ったM&Aの実行



※ 2024年3月期決算説明会資料より(2024年5月15日発表)

戦略①

- 全ての業務を見直してAIを業務に組み込み、圧倒的な業務効率化と営業構造改革を達成するとともに、全社員がAIネイティブな状態になる
- AIを活用して新たな事業・サービスを開発し、全社の収益に貢献する

	具体的な取組み	主な3年間の 投資内容	2028年3月期の 期待効果
①AI活用による圧倒的な生産性向上と付加価値創出	● 業務効率化 ✓ AI活用を前提とした徹底的な業務・サービス提供プロセスの見直しとAIの組み込み ● 営業構造改革 ✓ AI代替も含め飲食店向け営業組織の人的リソースを極限まで減少、大手向け営業組織とリテール向け営業組織を最適な形で再編 ● AIネイティブ化 ✓ 全社員が通常業務にAIを活用している状態を構築 ● 付加価値創出 ✓ AI活用で売上増加・差別化に繋がる創意工夫を生み出し、新たな事業・サービスを開発	2億円 • AIツール費 • 開発費 • 外注費	全社業務工数 30%削減 新事業・サービスによる 収益貢献

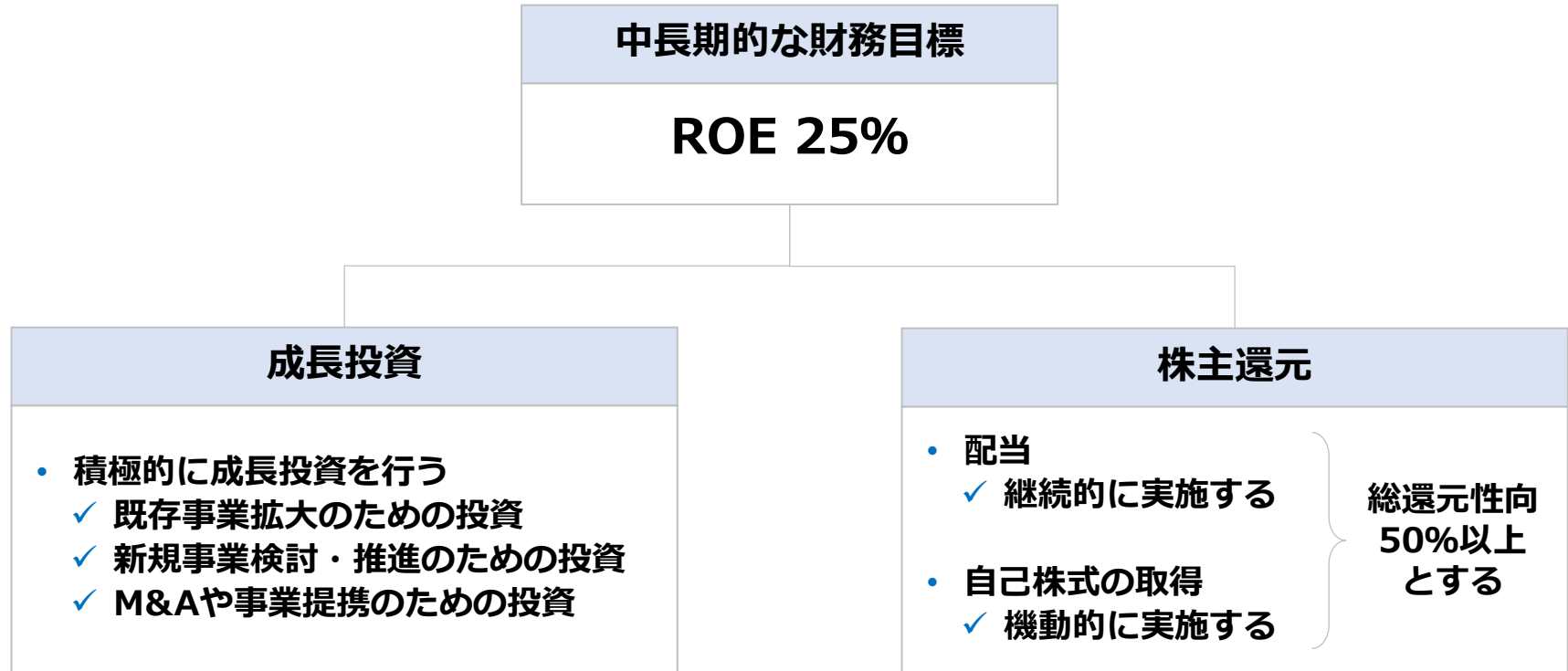
戦略②③

- 既存事業は生産性を向上させながら年間5-15%を目安に安定的に売上成長させる一方で、新規事業は十分なリソースを充当して年間30-100%の急成長を実現する

	セグメント	サービス	具体的な取組み	主な3年間の投資内容	2028年3月期売上高(計画)
②既存事業の継続的・安定的成長の実現	メディアプラットフォーム	HR 求人広告	- 構造改革による営業組織の最適化 - 大手向け商品の開発と直販・代理店による拡販	6億円	32億円 3年で+15%
		HR以外	- 掲載型から成功報酬型への移行を更に推進して収益性を拡大 - 店舗デザインと内装建築の一体運営		8.5億円 3年で+56%
	M&A仲介	M&A仲介居抜き/FA	- インサイドセールスによる小規模M&A案件の獲得拡大と成約率向上 - 大型案件は継続して専門部隊で獲得		3.5億円 3年で+7%
③新規事業への投資強化と成長スピードの加速	メディアプラットフォーム	グルメバイトちゃん	- 高単価商品の開発と代理店チャネルを活用した3大都市圏での拡販 - アプリ化による求職者囲い込み	- 開発費(アプリ/自動マッチング等) - 広告宣伝費(アプリ等) - 人件費(人員増強) - 人材紹介事業立上げ	10億円 3年で3.3倍
		HR 人材紹介	- 成約課金傾向を受け再度事業立上げ - 既存顧客基盤を最大限に活用、AIの業務組込みによる超効率化を実現		
		モビマル	- パートナー開拓とサブスクサービスの更なる拡大 - 自動マッチング機能の開発		

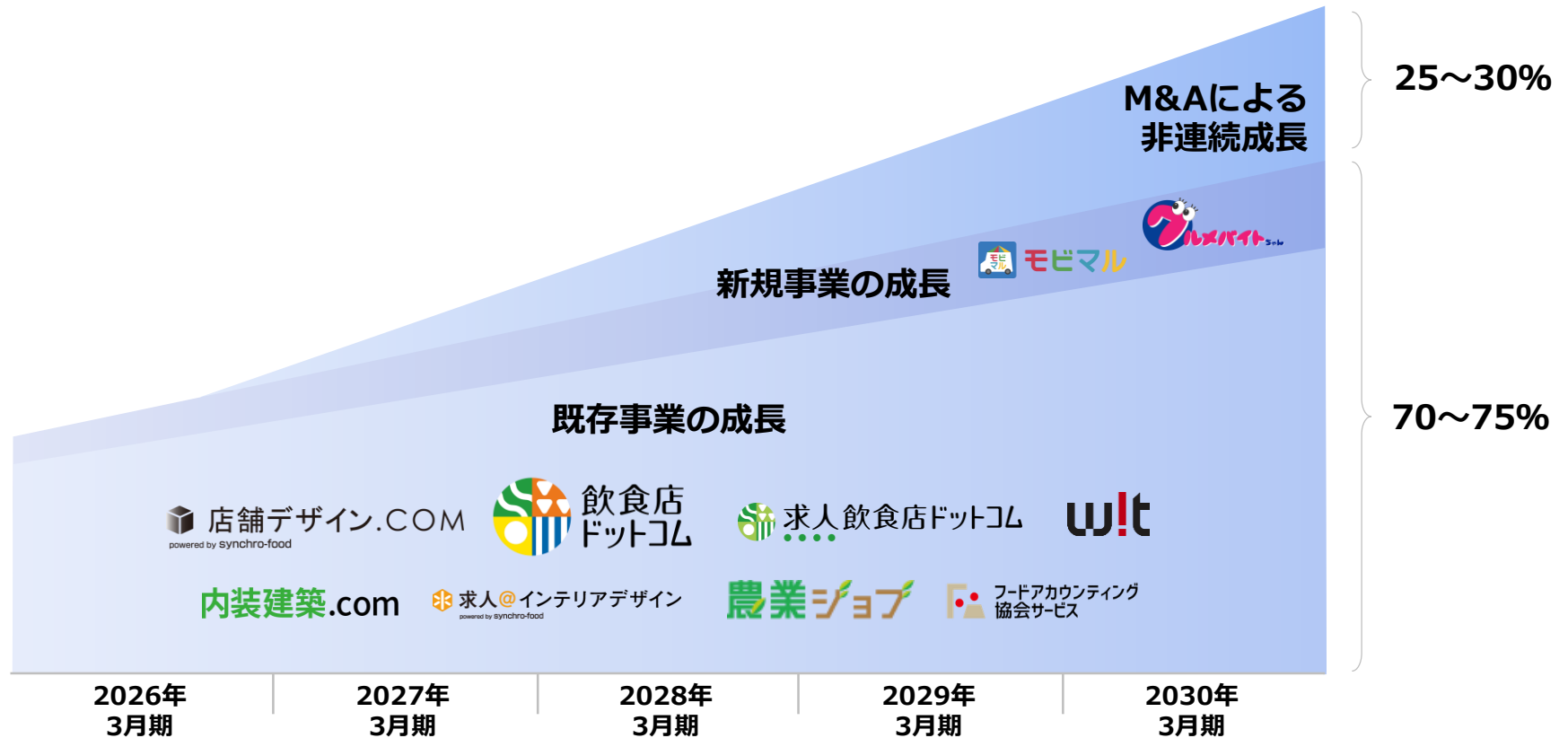
財務方針

- 成長投資と株主還元をバランスよく実施し、中長期的にROE25%を目指す



売上成長イメージ

- 既存事業・新規事業に加え、M&Aによる非連続成長も含め、2030年3月期に連結売上高100億円を実現する



業績目標(詳細)

- 業務へのAI組込みや営業構造改革等により生産性を圧倒的に向上させ、2028年3月期において営業利益率27%の高収益体質に回帰
- 高収益な組織・体質の状態で、2029年3月期及び2030年3月期を迎える

(単位:百万円)	2026年3月期		2027年3月期		2028年3月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	4,100	+3.8%	4,600	+12.2%	5,400	+17.4%
営業利益	820	▲25.3%	1,090	+32.9%	1,460	+33.9%
営業利益率	20.0%	▲7.8pt	23.7%	+3.7pt	27.0%	+3.3pt
経常利益	820	▲24.5%	1,090	+32.9%	1,460	+33.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	574	▲12.9%	763	+32.9%	1,022	+33.9%

本資料の取り扱いについて

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。