

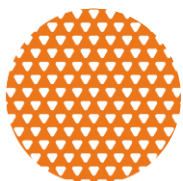


Synchro
Food

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社シンクロ・フード（東証プライム市場：3963）

2025年11月13日



Vision

(わたしたちが目指す世界)

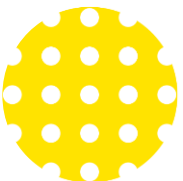
多様な飲食体験から生まれるしあわせを、
日本中に、そして世界へと広げる。



Mission

(わたしたちが顧客に果たす使命)

飲食業にチャレンジしている人が、
その想いを実現できるプラットフォームをつくる。



Mission

(メンバーに約束すること)

チャレンジを応援する仕事に夢中になれる環境、
自分らしく成長できる機会をつくる。



Value

(シンクロ・フードの価値の基盤)

新しい価値を創造し、シンプル、スピーディに提供する。

蓄積したデータを土台に、
課題を解決する革新的サービスをつくる。

飲食業のチャレンジに役立つ、多様な選択肢を提供する。





*

株式会社イデアルの買収について

1

2026年3月期第2四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2026年3月期第2四半期 トピックス

4

参考資料



首都圏駅前の好立地物件に強みを持つ、商業不動産のサブリース事業を展開する株式会社イデアルの株式を2025年9月30日付で取得。顧客基盤が「飲食店ドットコム」と近い領域にあり、飲食店の出店・退店フェーズを中心として事業シナジーを創出することによって、飲食店経営・運営支援プラットフォームを拡張する。

株式会社イデアル

設立：2007年10月
代表者名：濱 恵介
従業員：41名(社員)



ideal inc.

主要サービス

2025年6月期
売上シェア(%)

サブリース

首都圏駅前を主とした
店舗のサブリース事業

86.3

店舗仲介

首都圏駅前店舗を主
とした賃貸仲介事業

6.7

その他

商業用不動産の売買
仲介・オフィス仲介等

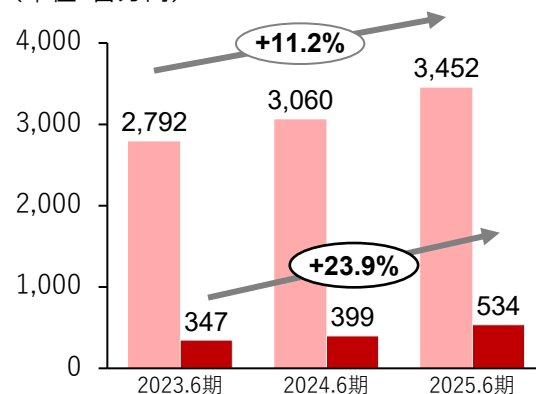
7.0

外部環境と事業内容

- 商業用不動産サブリース：約13.2万件の市場*1、飲食店の高回転率を背景に、オーナーのトータル管理・安定収入ニーズは堅調で、シェア拡大の余地大
- 売上の約9割のストック収入が安定基盤。ほぼ100%の物件稼働率を維持
- イデアル社の顧客基盤を活用し、当社の店舗物件・M&A案件の取扱数拡大や、当社顧客基盤を活用したサブリース物件拡大等、相互シナジーを見込む

売上高・EBITDAの推移*2

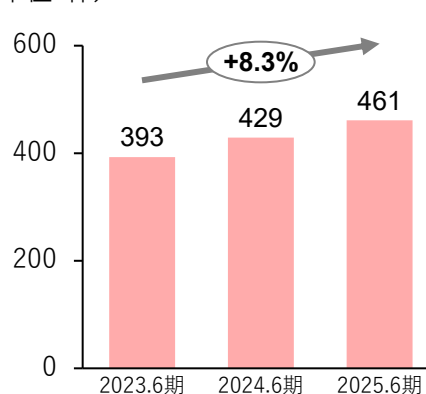
(単位：百万円)



※グラフ内の矢印は、2023.6期から2025.6期のCAGR (年平均成長率)

稼働物件数(マスターリース・レンタルスペース)の推移

(単位：件)



*1 首都圏(1都3県)における飲食店の事業所数(総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」)

*2 イデアル株式会社の親会社であるホライズン14株式会社連結数値



株式会社イデアルの買収に伴う通期業績予想の修正について

株式会社イデアルの買収に伴い、2026年3月期第3四半期から業績取込みを開始するため、通期で売上高は大きく増加。イデアルの買収効果については、買収によるのれん償却費を吸収した上での利益貢献を見込む。

一方で、主力事業である求人広告サービスが市況影響を大きく受け、売上高が当初計画を下回ること、下半期に一時的な株主対応費用（臨時株主総会開催費用を含め、概算30百万円）やイデアル買収に伴う借入費用等も発生することから、営業利益以下の段階利益については、下方修正を実施。

※2025年11月13日公表の「通期業績予想の修正に関するお知らせ」参照

2025年5月14日公表			今回の修正	
(百万円)	2026年3月期		2026年3月期	
	通期業績予想 (連結)	前期比	修正通期業績 予想(連結)	前期比
売上高	4,100	+3.8%	5,600	+41.7%
営業利益	820	▲25.3%	685	▲37.6%
経常利益	820	▲24.5%	647	▲40.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	574	▲12.9%	418	▲36.6%

公表済みの中期経営計画(左表)においては、主力の求人広告サービスが市況影響を受け減速するものの、他サービスが好調を維持していることから、既存事業の売上高計画(2027年3月期:46億円、2028年3月期:54億円)は変更無し。

今回のアップデート(右表)では、既存の中期経営計画(2027年3月期及び2028年3月期)に対し、株式会社イデアルの買収による安定的なストック収入をアドオンする形で、売上高及び各段階利益を修正。

※2025年11月13日公表の「中期経営計画の修正に関するお知らせ」参照

2025年5月14日公表:中期経営計画

(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%
EBITDA	891	▲33.4%	1,161	+30.3%	1,531	+31.9%
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%

今回の修正

	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	5,600	+41.7%	8,250	+47.3%	9,500	+15.2%
営業利益	685	▲37.6%	1,100	+60.6%	1,700	+54.5%
EBITDA	996	▲25.6%	1,651	+65.8%	2,251	+36.3%
営業利益率	12.2%	▲15.6pt	13.3%	+1.1pt	17.9%	+4.6pt
経常利益	647	▲40.4%	1,062	+64.1%	1,668	+57.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	418	▲36.6%	690	+65.1%	1,084	+57.1%

* EBITDAは、営業利益に減価償却費と無形固定資産償却費(のれん償却等を含む)を加算して算出

2026年3月期 第2四半期 連結業績

- 売上高は908百万円(前年同期比▲5.0%)、営業利益は178百万円(同▲37.7%)となった。M&A仲介は復調するも、主力の求人広告サービスの市況影響による減速が主な減収要因。
- 営業利益については、上記の減収影響に加え、中長期的な成長基盤の構築に向けた戦略的投資(採用強化・広告投資)の継続が主な変動要因。将来の成長加速を見据え、事業拡大に向けた人員体制の強化や成長領域・AI活用への投資を実行しており、着実に基盤強化を推進している。
- 求人広告サービスが市況影響を受けるも、成長に向けた積極的な投資フェーズを継続中。引き続き、将来の成長に向けた投資フェーズと位置づけ、事業基盤の強化を推進していく。

トピックス

1. 顧客基盤の着実な成長とアプリシフトの推進

主力の求人広告サービスで市況影響を受けるも、会員数・事業者数・求職者数は着実に成長。並行して、求人広告サービスでのアプリ活用促進、SNSショート動画求人「グルメバイトちゃん」の新規リリース等、アプリシフトを推進。

2. 成長事業の育成が順調に進捗

キッチンカーマッチング「モビマル」では前年同期比で問合せ数が約2倍に増加した結果、延べ稼働台数も大幅に増加。また、SNSショート動画求人「グルメバイトちゃん」も総フォロワー数が7.9万人に拡大する等、新たな収益の柱となる成長ドライバーの育成は引き続き順調に進捗している。

3. AI活用による生産性向上が本格化

全社横断プロジェクトでは生産性向上を着実に推進。2Q末時点で年間約12,700時間相当の業務時間削減効果を見込む。戦略的業務への更なるリソース再配分のため、高度なツール活用にも着手。



*

株式会社イデアルの買収について

1

2026年3月期第2四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2026年3月期第2四半期 トピックス

4

参考資料



1 2026年3月期第2四半期 業績ハイライト

主力の求人広告サービスは健闘するも、市況影響を大きく受け減速。
戦略的投資(採用強化・広告投資・外注費)を継続しながらも、適切なコストコントロールにより営業利益率は前四半期水準を維持。

売上高

908百万円

前年同期比 ▲5.0%
前四半期比 ▲3.7%

営業利益

178百万円

前年同期比 ▲37.7%
前四半期比 ▲3.0%

営業利益率

19.6%

前年同期比 ▲10.3pt
前四半期比 +0.1pt

売上高広告宣伝費比率

6.0%

前年同期比 +0.7pt
前四半期比 +0.1pt

従業員数*

218人

前年同期比 +7.9%
前四半期比 ▲0.5%

営業1名あたり売上高

9.8百万円

前年同期比 ▲18.2%
前四半期比 ▲4.7%

* 2025年9月30日付で株式取得した株式会社イデアル、ホライズン14株式会社を除く従業員数

販管費比率は累計60.5%と一時的な高水準。内容は中長期の成長を見据えた採用強化・広告・AI投資に加え、業務改善・生産性向上のための外注費であり、今後の成長ドライバーとして中期的にレバレッジを効かせ、事業拡大・収益回復の原動力に。

(百万円)	2026年3月期 2Q累計(連結)		2025年3月期 2Q累計(連結)		(修正後)2026年3月期通期業績予想(連結)		
	実績	構成比	実績	前年同期比	業績予想	前年同期比	進捗率
売上高	1,852	100.0%	1,967	▲5.8%	5,600	41.7%	33.1%
売上総利益	1,482	80.0%	1,649	▲10.1%	-	-	-
販管費	1,120	60.5%	1,063	5.3%	-	-	-
- 人件費	684	36.9%	632	8.2%	-	-	-
- 広告宣伝費	110	6.0%	102	7.7%	-	-	-
- 地代家賃	65	3.6%	65	1.2%	-	-	-
- 外注費	36	2.0%	31	15.6%	-	-	-
- その他	223	12.0%	232	▲4.0%	-	-	-
営業利益	362	19.5%	585	▲38.2%	685	▲37.6%	52.9%
経常利益	319	17.2%	586	▲45.5%	647	▲40.4%	49.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	209	11.3%	394	▲46.9%	418	▲36.6%	50.1%

※ 2025年3月期第2四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定内容を反映させております。

株式会社イデアルの株式取得に伴い、借入及び投資を実行。
営業キャッシュ・フローは前年同期比で214百万円増加。

(単位：百万円)	2026年3月期 第2四半期累計期間	2025年3月期 第2四半期累計期間	増減
現金及び現金同等物の期首残高	4,947	4,144	803
営業活動によるキャッシュ・フロー	627	412	214
投資活動によるキャッシュ・フロー	※1 ▲4,160	▲1	▲4,159
財務活動によるキャッシュ・フロー	※2 2,229	▲185	2,415
現金及び現金同等物の増減額	▲1,304	225	▲1,529
現金及び現金同等物の期末残高	3,643	4,369	▲726

※1 主に、ホライズン14株式会社/株式会社イデアルの株式取得による支出

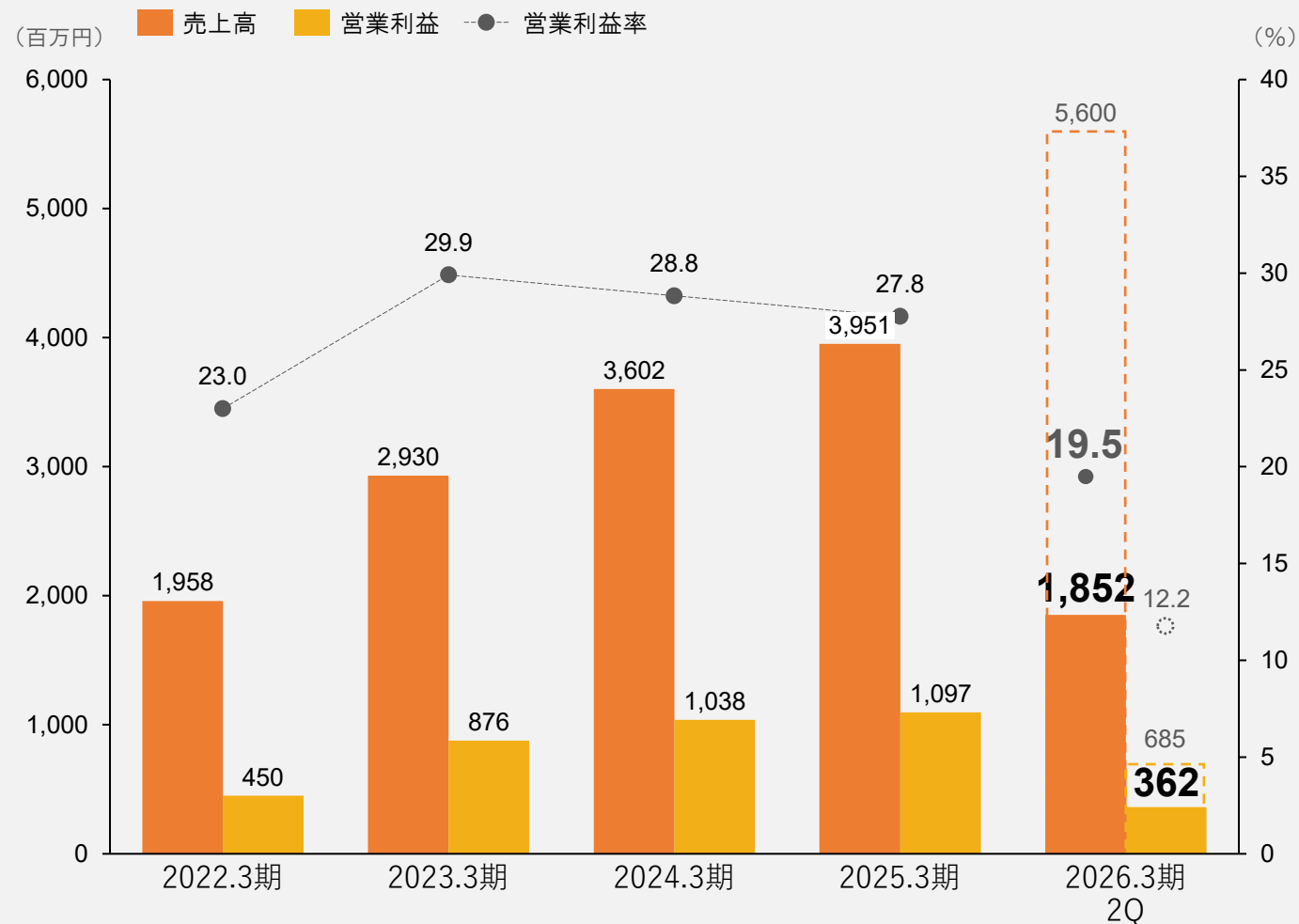
※2 主に、長期借入による収入4,000百万円、自己株式の取得による支出418百万円、配当金の支払による支出409百万円

株式会社イデアルの株式取得に伴い、資産は大きく増加。一方で、長期の銀行借入により固定負債も大きく増加。自己資本比率は40.1%となったが、事業成長に向けた戦略的投資の過程と位置づけ。

(百万円)	2025年 9月期末	2025年 6月期末	前四半期末比		2024年 9月期末	前年同期末比	
			金額	増減率		金額	増減率
流動資産合計	4,280	4,867	▲586	▲12.1%	4,684	▲403	▲8.6%
現金及び預金	3,693	4,634	▲940	▲20.3%	4,419	▲726	▲16.4%
固定資産合計	7,414	419	6,995	1,668.1%	602	6,812	1,131.6%
資産合計	11,695	5,286	6,408	121.2%	5,286	6,408	121.2%
流動負債合計	1,797	669	1,128	168.7%	765	1,032	134.8%
固定負債合計	5,188	31	5,156	16,115.1%	31	5,156	16,126.9%
純資産合計	4,708	4,585	123	2.7%	4,488	220	4.9%
負債・純資産合計	11,695	5,286	6,408	121.2%	5,286	6,408	121.2%

1 売上高・営業利益・営業利益率の年度推移

主力事業である求人広告サービスの減速により、通期予算に対する進捗はやや遅延。
3Q以降は、イデアル社の業績取込みを開始するため、売上高の進捗は一気に加速する見込み。



2026.3期 2Q 進捗率
(対修正後業績予想)

売上高

33.1 %

(1,852 百万円 / 5,600 百万円)

営業利益

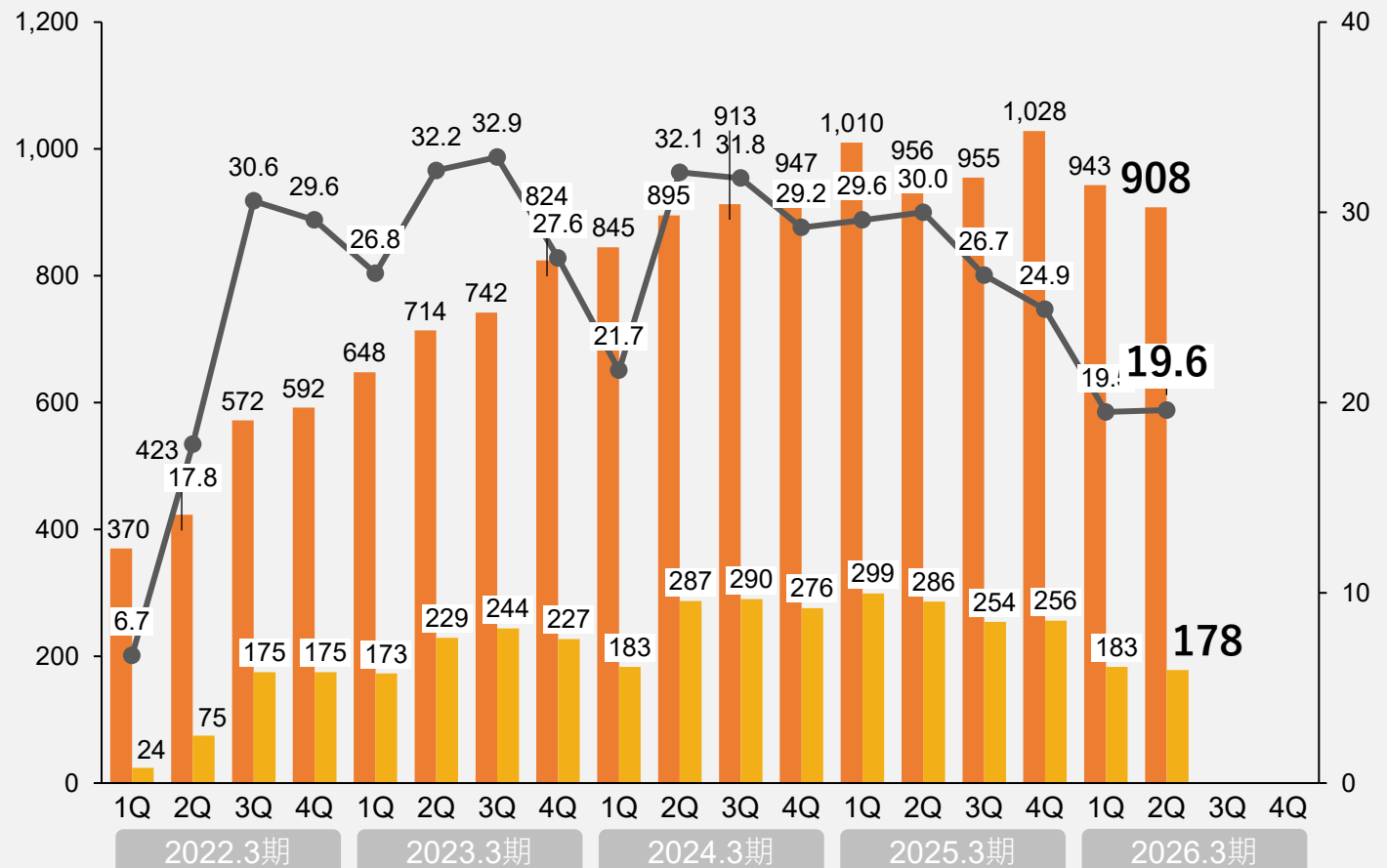
52.9 %

(362 百万円 / 685 百万円)

1 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

主力事業の市場縮小影響を、生産性向上、新規事業の貢献度の拡大、M&A仲介サービスの復調でカバーし、営業利益率は1Qと同水準を維持。

(百万円) 売上高 営業利益 営業利益率



売上高

908 百万円

前年同期比
▲5.0%

前四半期比
▲3.7%

営業利益

178 百万円

前年同期比
▲37.7%

前四半期比
▲3.0%

営業利益率

19.6 %

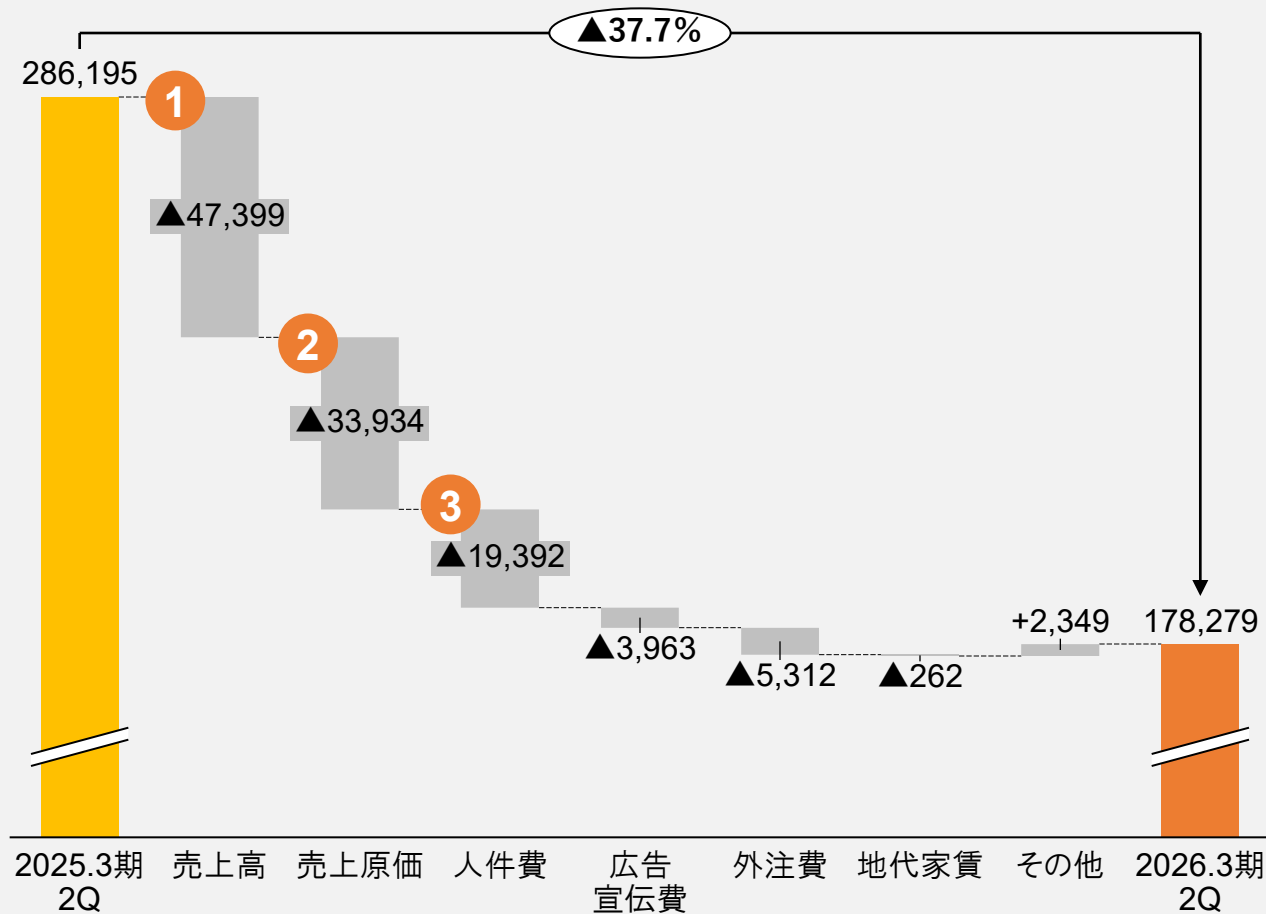
前年同期比
▲10.3pt

前四半期比
+0.1pt

1 営業利益の増減分析（前年同四半期比）

営業利益は178百万円となり、前年同期比では37.7%減少。
影響額上位は、前四半期同様に売上高、人件費、売上原価。

（単位：千円）



1

売上高：47百万円減少

- 求人広告サービスにおける市況影響が強まる

2

売上原価：33百万円増加

- モビマルの大幅伸長（イベント場所代）
- 車両販売の純増（仕入車両）

3

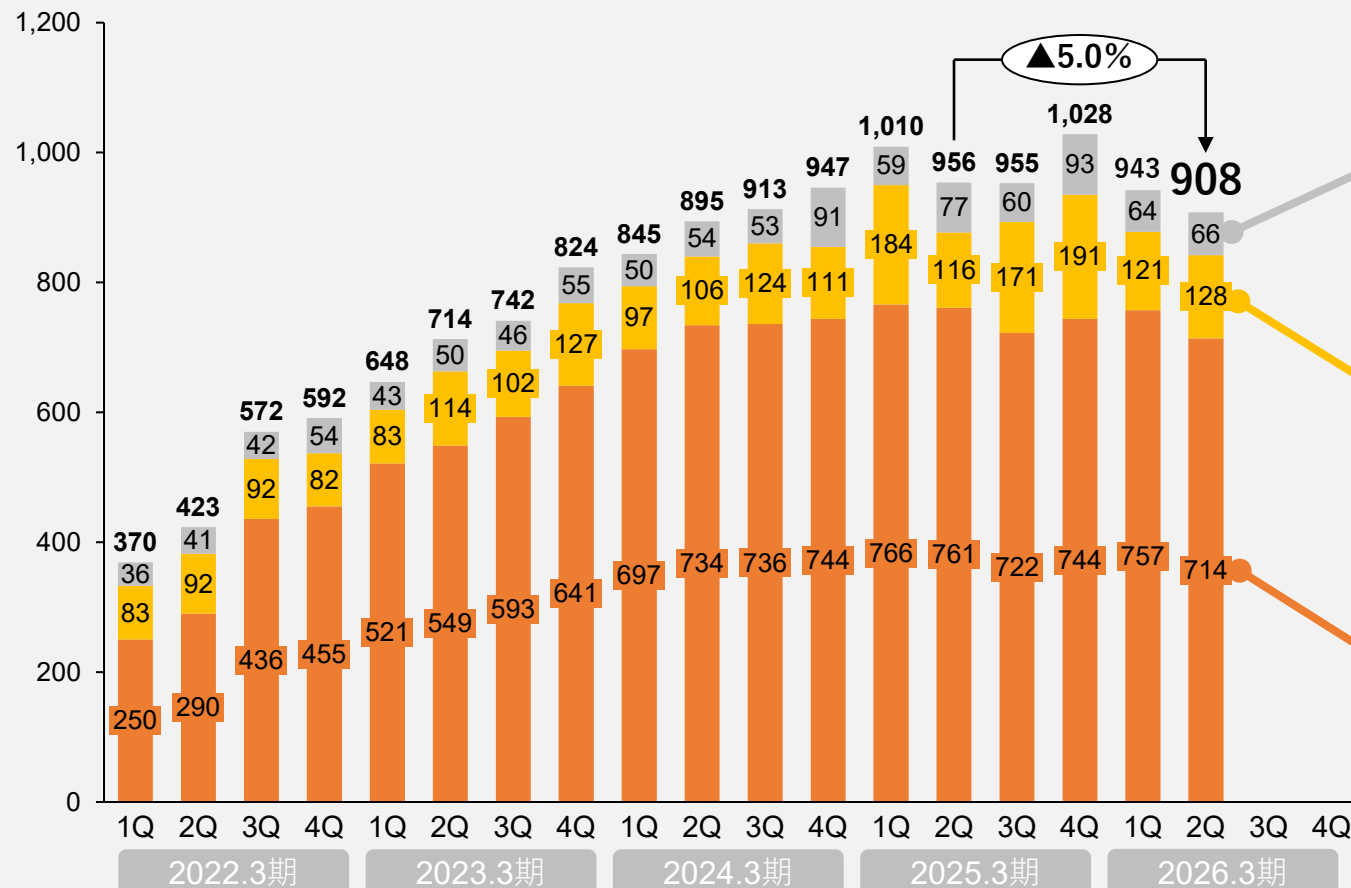
人件費：19百万円増加

- 1Qにおける新卒18名を含めた成長のための人員増、人件費増

売上高は908百万円で、前年同期比では5.0%減少。

運営サービス、その他サービスは前年同期比で減少、出退店サービスは昨年同期を上回る着地となった。

(百万円) ■ その他サービス ■ 出退店サービス ■ 運営サービス



その他サービス: 11百万円減少

- ・ 飲食店リサーチの前年の大型案件、求人インテリアの前年実績の影響が大半
- ・ 農業ジョブの大幅伸長は継続

出退店サービス: 11百万円増加

- ・ 車両販売(トライアル)の純増
- ・ M&A案件成約の着実な積み上げ

運営サービス: 47百万円減少

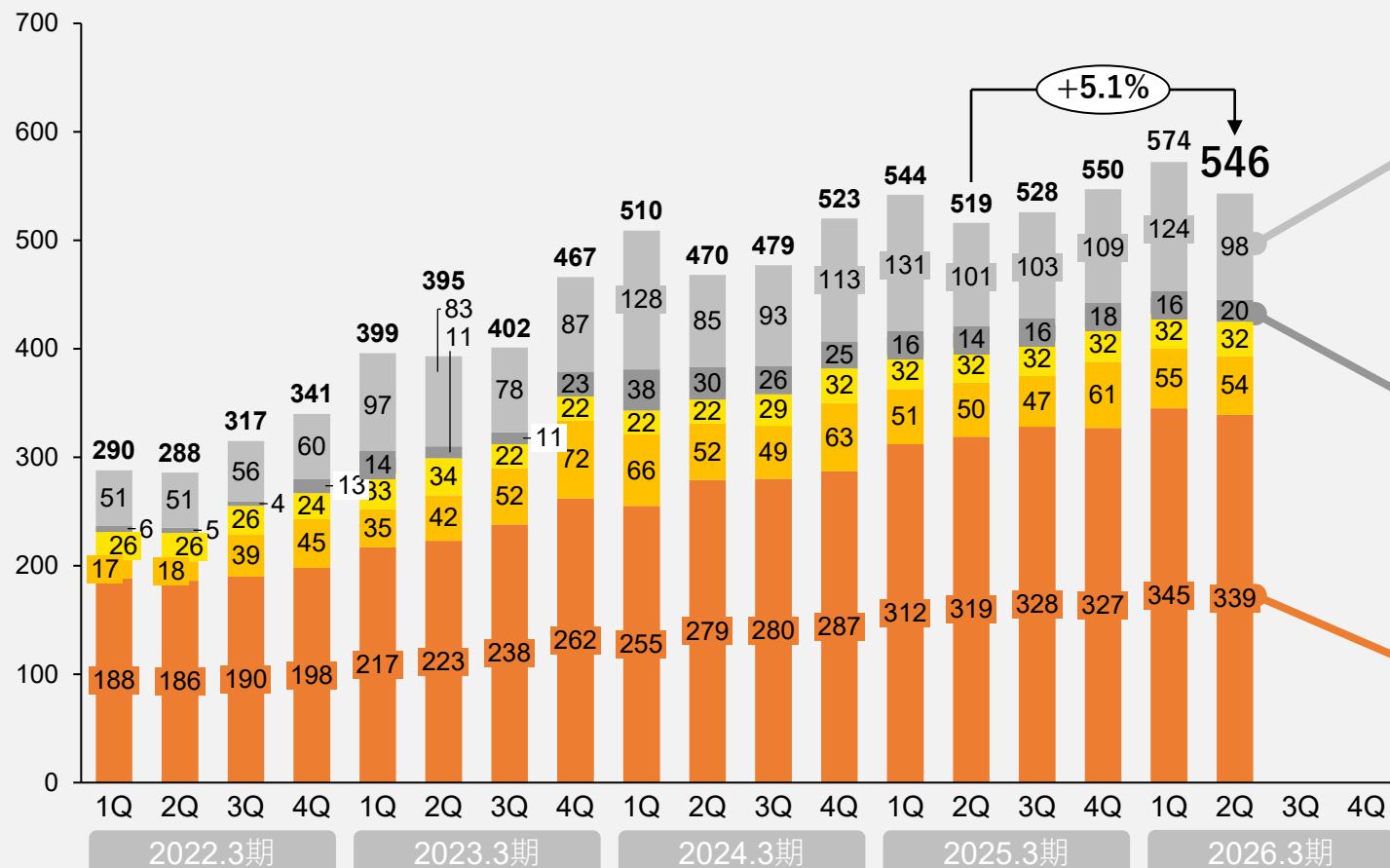
- ・ 求人広告は健闘するも市況影響が大きい(直販: ▲13.2%、代理店: ▲0.9%)
- ・ モビマルの大幅伸長は継続

販売費及び一般管理費の四半期推移

販管費は546百万円で、前年同期比では5.1%増加。

最も増加したのは人件費、次いで外注費。また、1Q同様に内装建築と農業ジョブの減損計上により、のれん償却費は減少。

(百万円) ■ その他(のれん償却含) ■ 外注費 ■ 地代家賃 ■ 広告宣伝費 ■ 人件費



その他(のれん償却含): 2百万円減少

- ・ 2025年3月期末の減損計上による影響

外注費: 5百万円増加

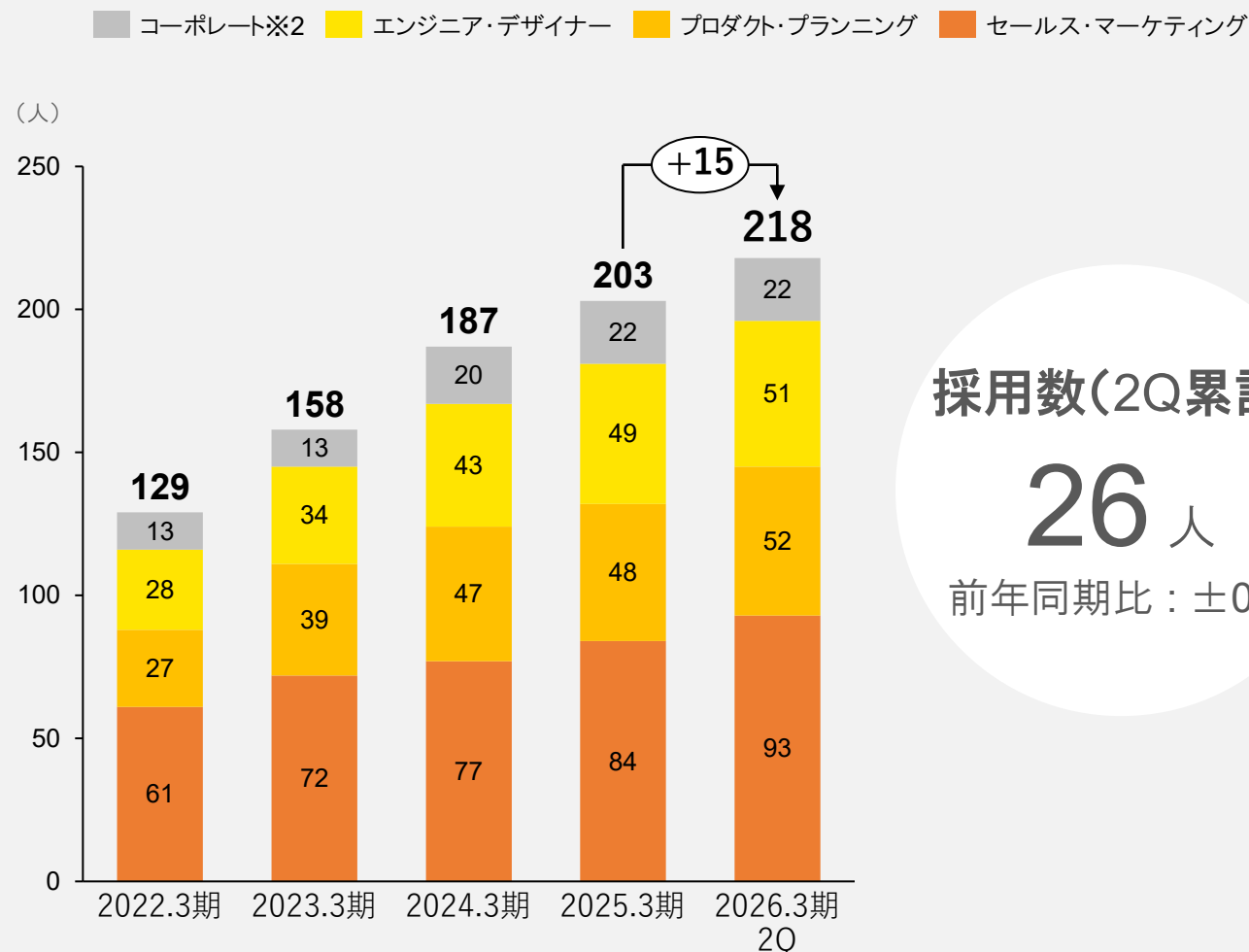
- ・ 業務改善・生産性向上のための投資

人件費: 19百万円増加

- ・ 成長を見据え、新卒18名に加えて中途の即戦力採用にて人員増強

積極的な人材投資は継続。

競争環境の急速な変化に対応すべく積極採用を継続、2Qはセールス・マーケティング領域で採用。



- 全体※1
セールス・マーケティングを中心に全職種で増員、うち新卒18名
- 中途採用
AI活用推進のためのエンジニアに加え、全職種の即戦力採用を推進
- 新卒採用
育成により早期戦力化を図る
- その他
AI活用の進捗により、残業時間を抑えた働きやすい環境を維持。引き続き更なる削減を目指す

※1 2025年9月30日に株式取得したホライズン14株式会社およびその100%子会社の株式会社イデアルを除く従業員数

※2 経営企画室及び管理部、休職者含む



*

株式会社イデアルの買収について

1

2026年3月期第2四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

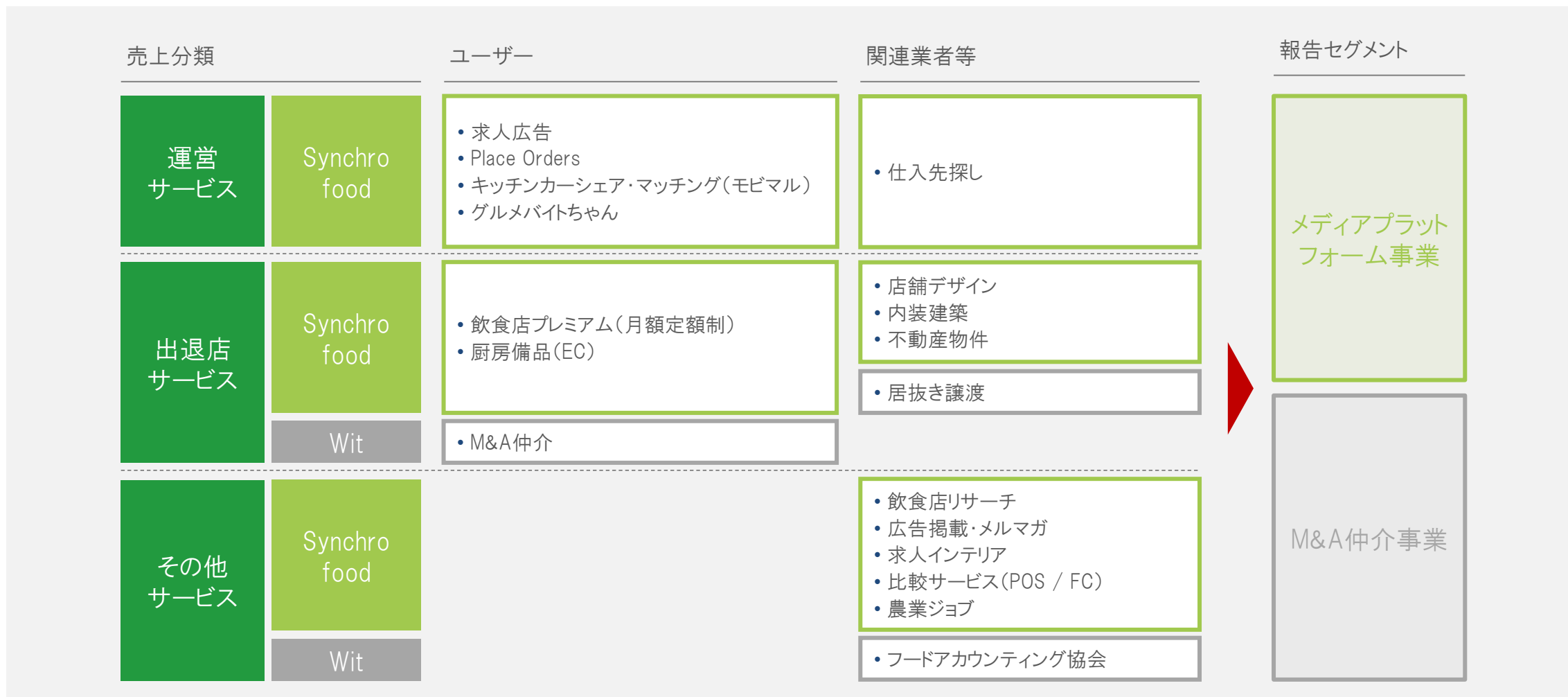
2026年3月期第2四半期 トピックス

4

参考資料



売上を「運営」「出退店」「その他」の3サービスに分類。セグメントは、メディアプラットフォーム事業とM&A仲介事業として報告。
求人広告からM&A仲介まで、飲食店の運営・出店・成長を一気通貫で支援する構造を構築。



※ 2026年3月期三四半期より、株式取得した株式会社イデアルの展開する事業を「プロパティマネジメント事業」として追記予定

主力の求人広告サービスは市況影響を受け減収に転じるも、マクロ指標を上回る水準で健闘。
飲食店会員や事業者、求職者の着実な増加を継続しており、次の成長トレンド回帰への基盤構築は進捗。

セグメント売上高

847 百万円

前年同期比 ▲5.8%
前四半期比 ▲5.3%

セグメント利益

180 百万円

前年同期比 ▲36.8%
前四半期比 ▲0.6%

セグメント利益率

21.3 %

前年同期比 ▲10.4pt
前四半期比 +1.0pt

飲食店ドットコム会員数

32.8 万件

前年同期比 +7.4%
前四半期比 +1.9%

過去
最高

事業者数

5,257 社

前年同期比 +4.0%
前四半期比 +1.0%

過去
最高

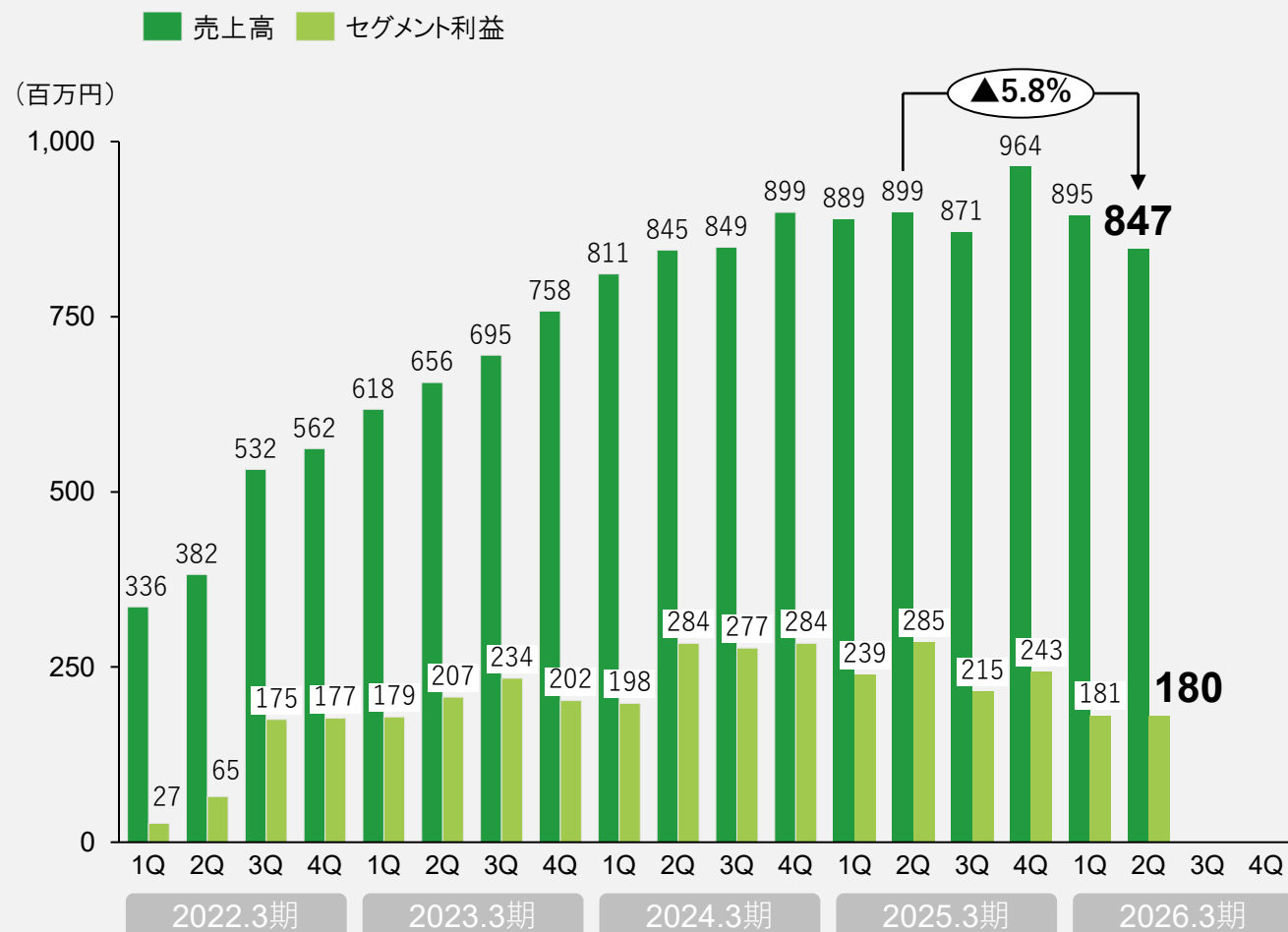
求職者数

40.0 万人

前年同期比 +18.1%
前四半期比 +4.3%

過去
最高

周辺事業は継続して伸長したものの、主力である求人広告事業が市況影響を受けた形となり、減収減益での着地。
戦略投資と成長領域へのポートフォリオ転換を進めており、今期は一時的な減益となる計画だが、中期的な収益最大化を目指す。



➤ 減収の要因

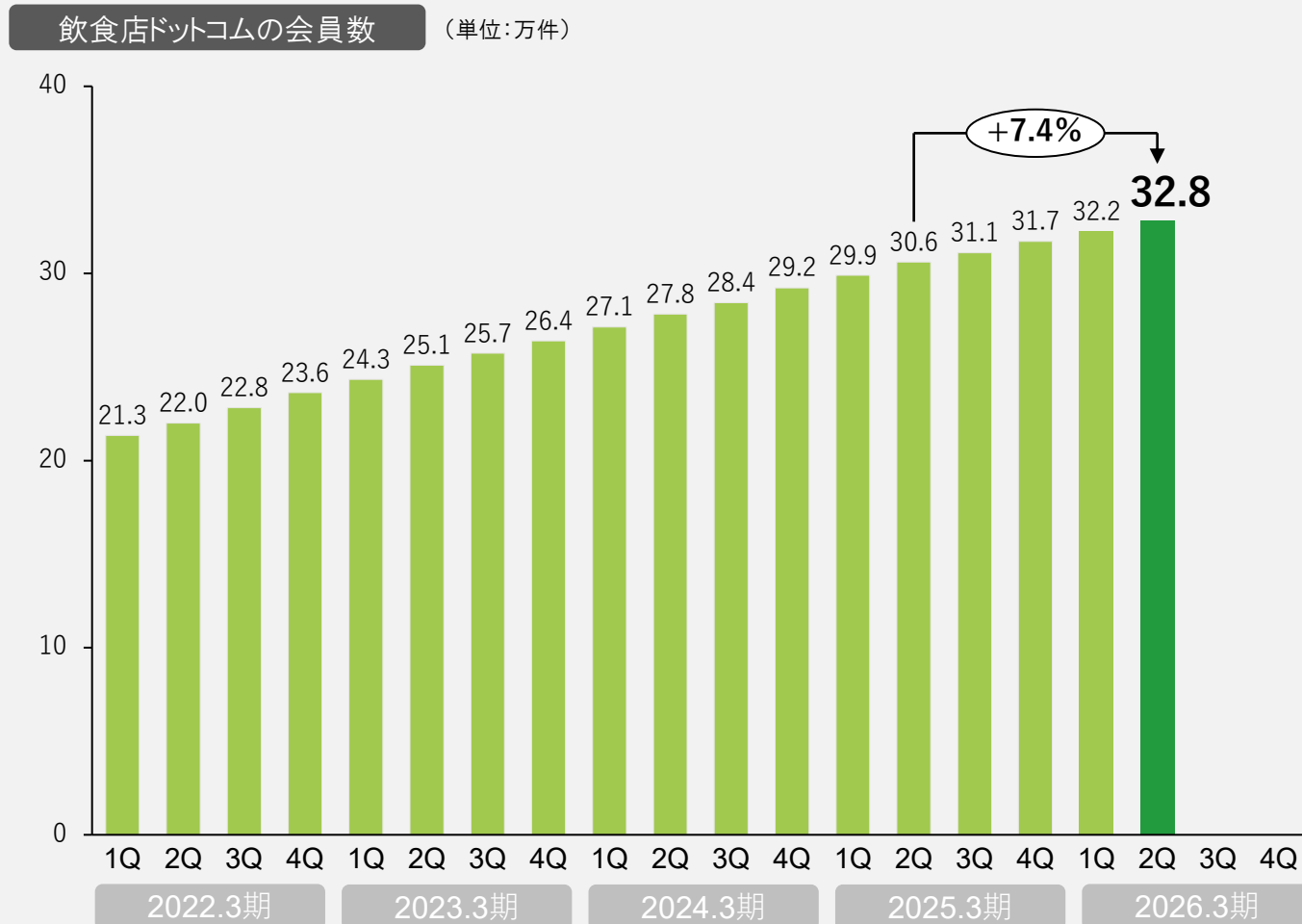
- ・ モビマル・農業ジョブは2桁成長を継続も、主力の求人広告事業では市況影響を受け売上減

➤ 減益の要因

- ・ 求人広告サービスの売上減
- ・ 人件費増加
(前年同期比: +17名)
- ・ 成長領域事業の拡大
(事業フェーズ面で相対的に利益率は低め)

中期的な収益最大化

会員数は33万件に迫り、顧客基盤拡大のペースが加速。求人広告市場の減速を補い、クロスセルや新規事業の収益化を支える重要な成長ドライバーとしての役割を拡大。



- 2Qの振り返り
- SEO施策の効果が顕在化し、会員数の増加ペースが加速

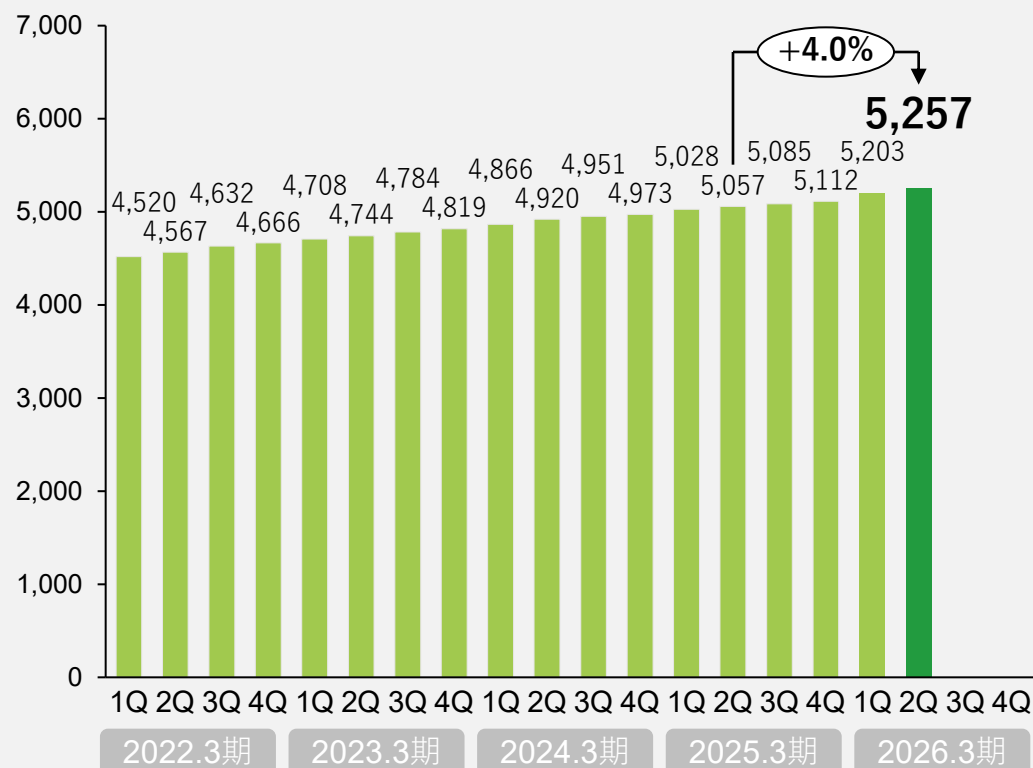
- 成功要因(1Qから継続)
- 物件掲載数の増加
 - SEO施策を高速で大量投下



成長ドライバー拡大

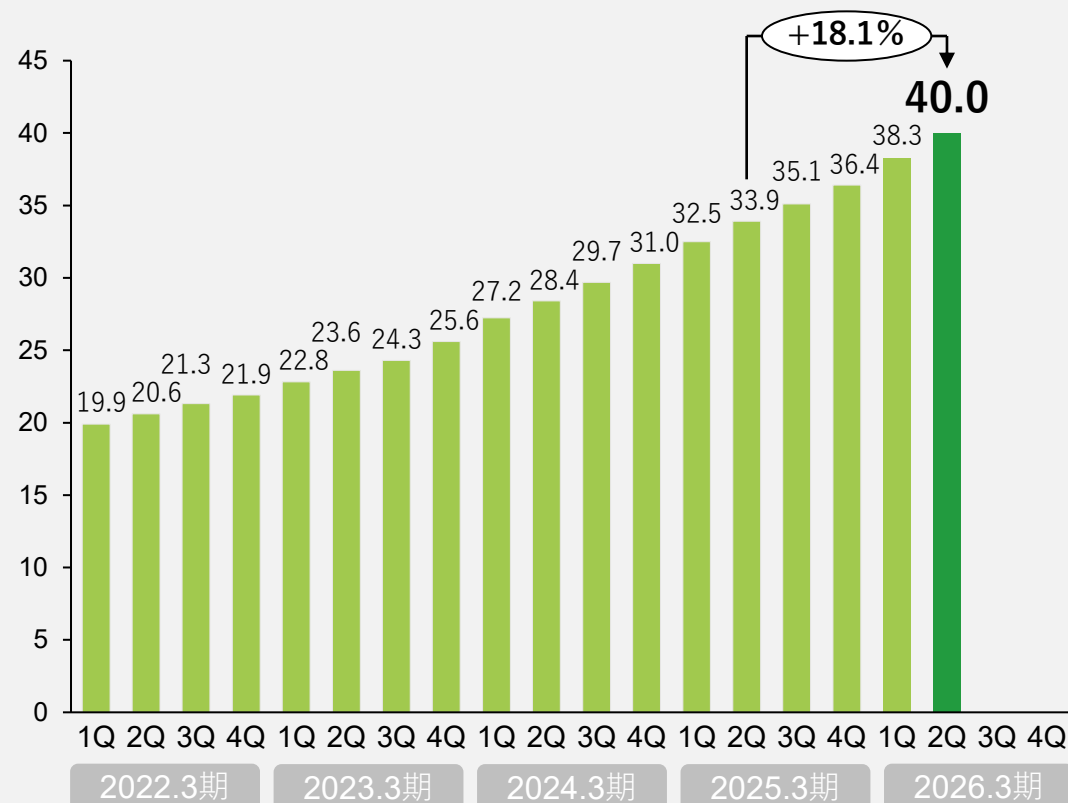
今後のマッチング精度向上やクロスセル戦略の展開に向け、プラットフォームのネットワーク価値は着実に向上。これらを支える重要KPIのうち、事業者数は安定成長を続ける一方、求職者数も増加傾向が継続。

事業者数（単位：社）



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

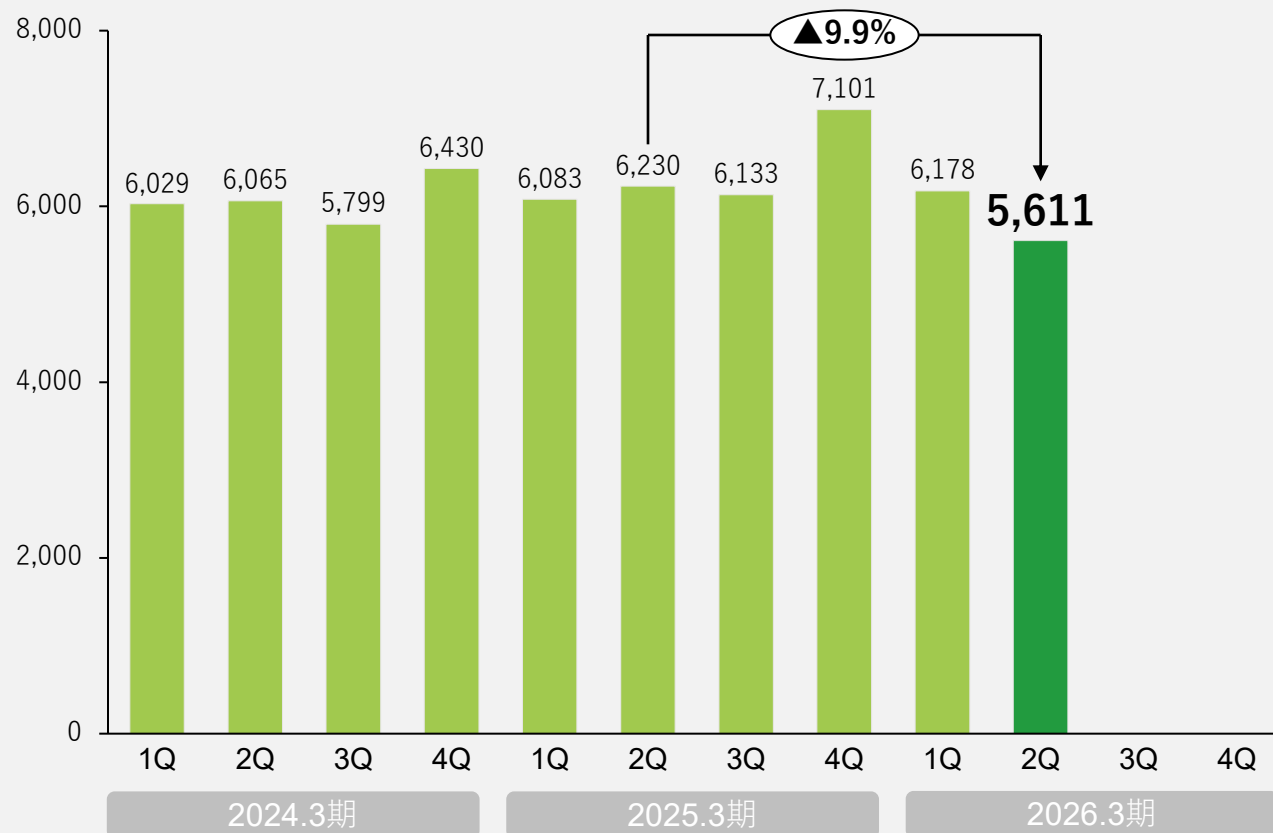
求職者数（単位：万件）



注：求人飲食店ドットコム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)

採用手段の多様化やコスト意識の変化に対応するべく、戦略的アプローチを継続。2Qは市況影響が大きく掲載店舗数は減少したものの、マクロ指標を上回る健闘は継続。

総掲載店舗数（四半期末時点）（単位：件）



求人広告サービス売上高と有効求人数の昨対比

- 求人広告サービス売上高の昨対比の3ヶ月(2Q)平均 88.5%



- 飲食関連有効求人数*の昨対比の3ヶ月(2Q)平均 86.9%

* 飲食物調理従事者、接客・給仕職業従事者の有効求人数
(パート除く常用)「厚生労働省 一般職業紹介状況」

1Qから後倒しになっていた案件の成約を着実に進め、増収増益に。
効率的に案件化を推進できており、今後の売上高・セグメント利益拡大に向けた基盤構築は順調。

売上高

61 百万円

前年同期比
+8.2%前四半期比
+25.6%

セグメント利益

8.4 百万円

前年同期比
—前四半期比
—

セグメント利益率

13.8 %

前年同期比
+19.6pt前四半期比
+17.1pt

売却相談数*

187 件

前年同期比
▲9.7%前四半期比
+8.1%

案件化数*

106 件

前年同期比
+5.0%前四半期比
+11.6%

問合せ件数*

1,675 件

前年同期比
▲19.6%前四半期比
▲22.4%

* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

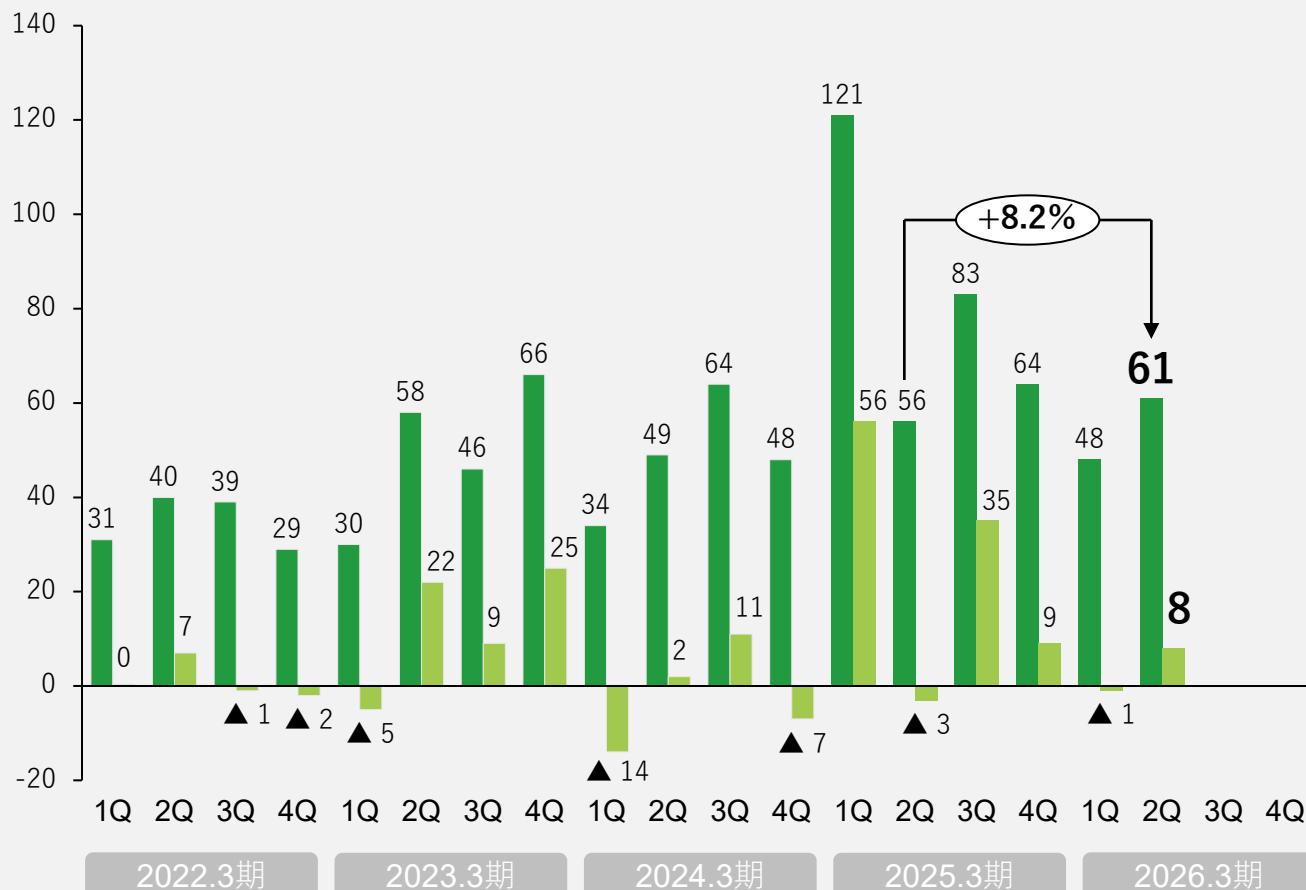
* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

2Qでは、案件の成約が進んだことで増収増益を実現し、回復基調へ。

更なる売上高・セグメント利益の拡大に向けて、大型M&A案件へのアプローチも着実に進捗させている。

(百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



➤ 中小規模案件の状況

- ・ 1Qから後ろ倒しとなった案件も含めて確実に成約案件を積み重ねて、売上回復に寄与

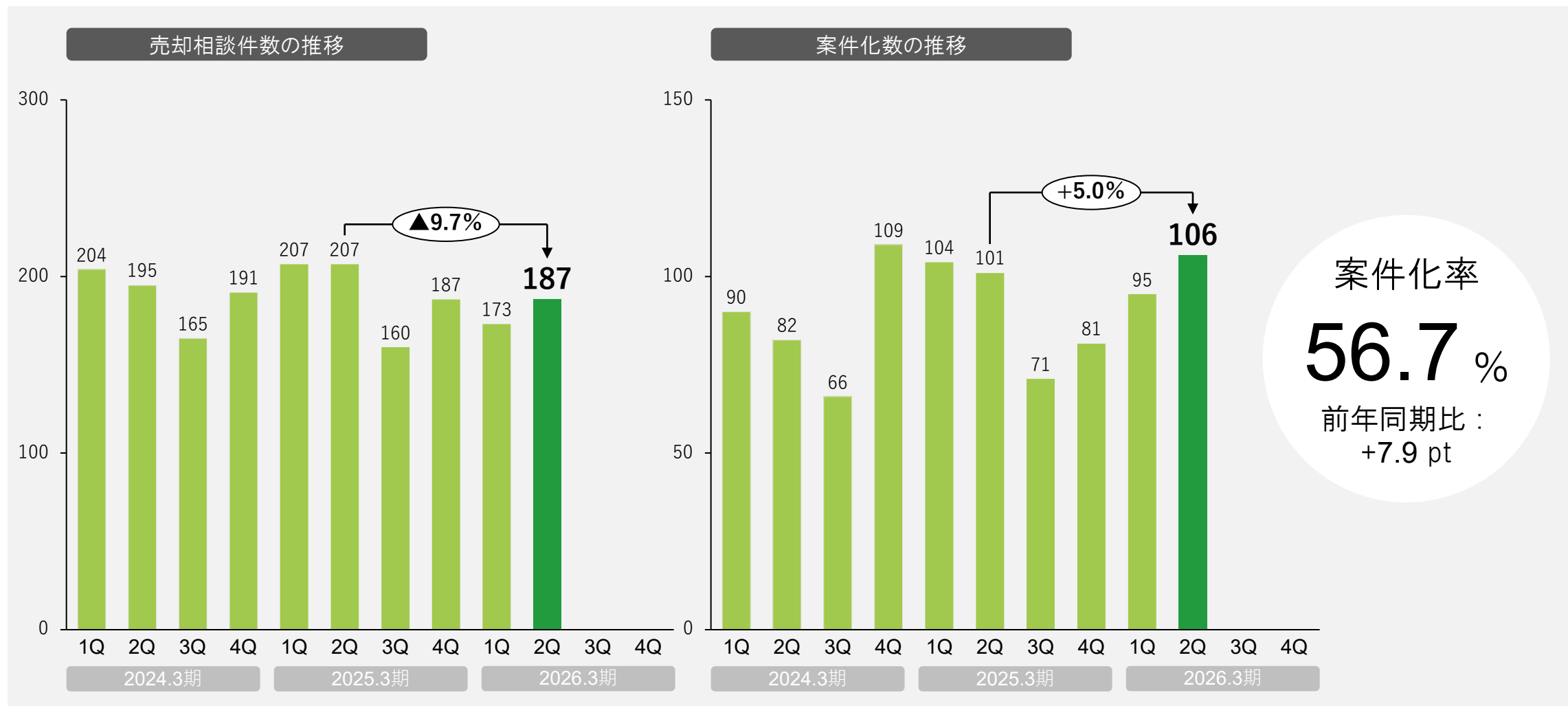
➤ 大型案件の状況

- ・ 案件進捗が長期化傾向も複数の成約に向けて進捗中



着実に成約に向けて進め、
増収増益へ

売却相談件数の前年同期比での減少は継続するも、インサイドセールス強化でCVR(案件化率)が改善し、質の高い案件形成へのシフトが進捗。2025年3月期3Qを底として、案件化数の回復傾向が継続。



* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計



*

株式会社イデアルの買収について

1

2026年3月期第2四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2026年3月期第2四半期 トピックス

4

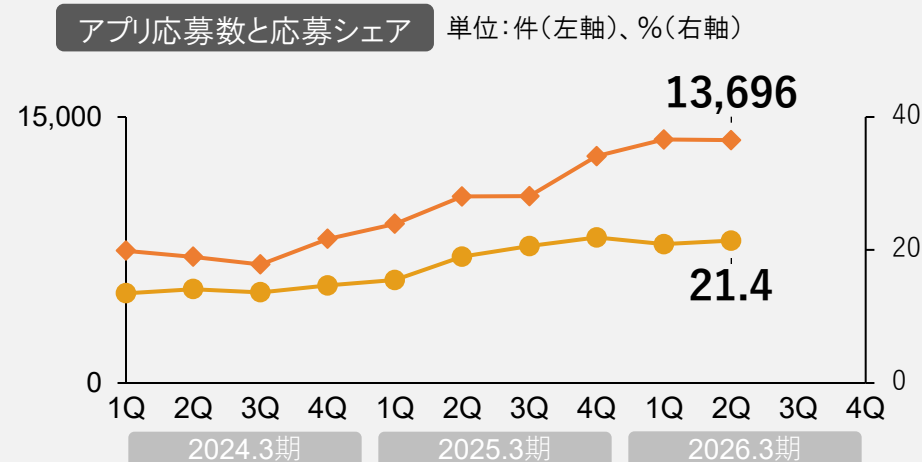
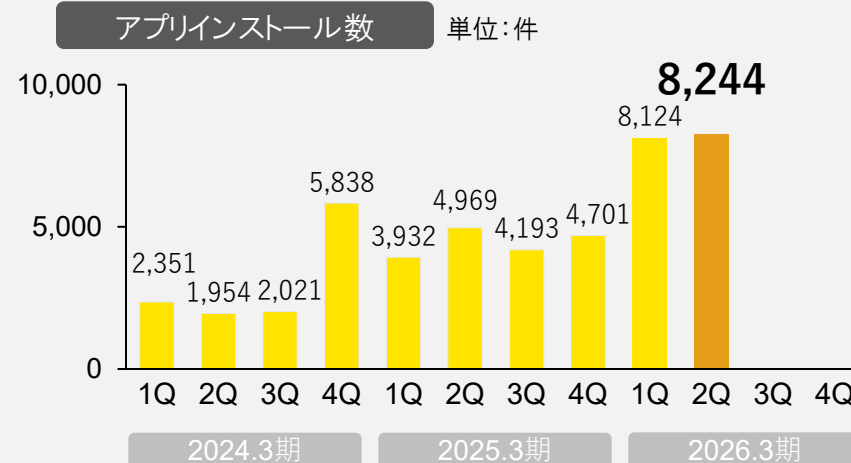
参考資料



市場環境の変化(景気低迷・競争激化・AI進化)を踏まえたアプリシフトが奏功し、ユーザー基盤は全国の利用者へ拡大。アプリ経由の応募は有効なチャネルとなり、事業を支える安定的な基盤となっている。



MAUの伸長率
(前年同期比)
+42.3%



サブスク登録台数は堅調に推移、前年同期比で問合せ数が約2倍に増加し、延べ稼働台数も大幅に増加。
また、大阪万博に加え、自治体お祭りでの地域創生への取組みも進み、事業成長とともに当社ブランド価値の向上にも寄与。

累計登録台数

5,367台

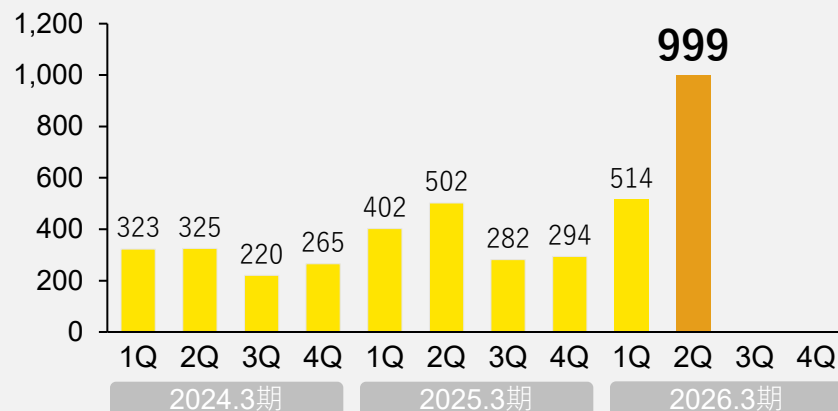
前四半期比：+6.5%

サブスク登録台数

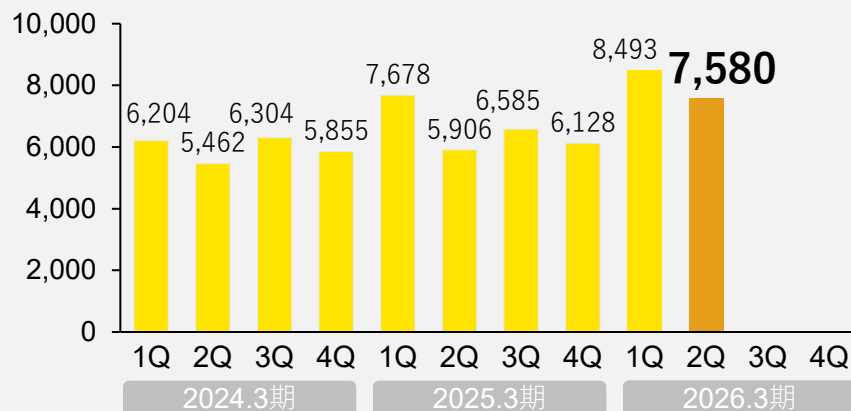
1,046台

前四半期比：+2.1%

主催者(場所)からの問合せ数 単位:件



延べ稼働台数 単位:台



自治体お祭り × 地域創生

自治体イベントの活性化

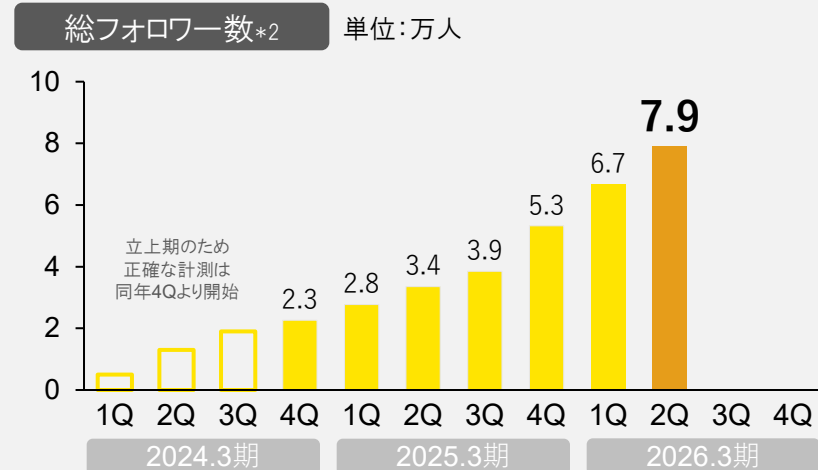
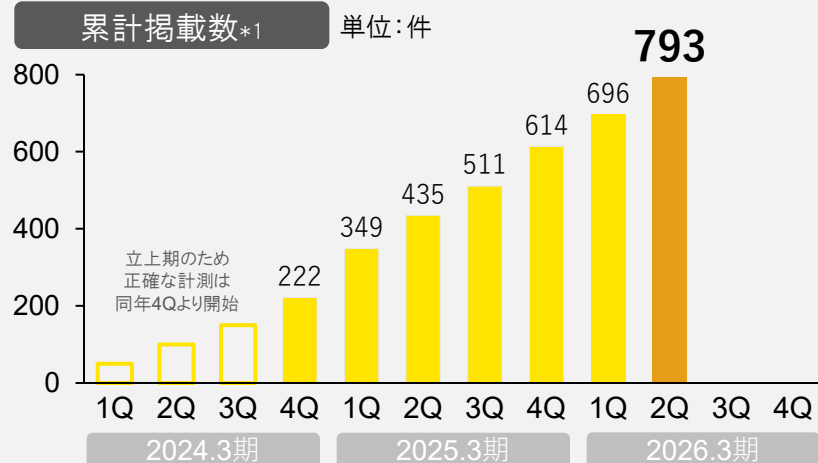
来場者に新たな食の楽しさを提供し、地域内の回遊と交流を促進することで地域全体の賑わい作りに貢献。

円滑×安心なイベント開催を支援

コロンブスマン社との提携を通じて、キッチンカーとあわせて縁日屋台を提供する等の新しいチャレンジも。



2Qにおいても高再生数を記録する「バズ動画」を生み出し、継続してフォロワー数及びユーザー接点を拡大。
加えて、独自性の高い検索から応募までをシームレスにつなげるアプリを通じて、更なるユーザー体験の質を向上。



*1 リポート掲載を含む掲載件数の累計

*2 TikTok/Instagram/YouTube

高再生数のバズ動画

【それゆけ！鶏ヤロー！ 高田馬場店】

788万回
再生



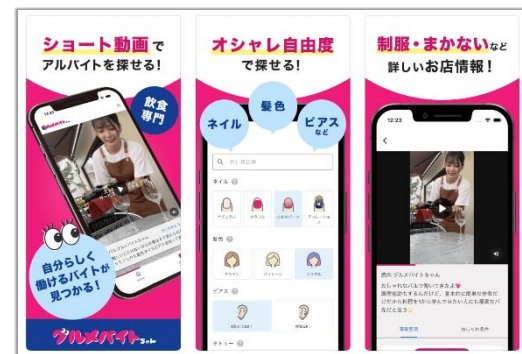
【築地そらつき もんぜき通り店】

226万回
再生



アプリ版をリリース

オシャレ自由度での検索から
職場の雰囲気がわかる動画視聴、
応募までシームレスに可能にする
ことで、ユーザー体験を向上



今後も機能追加・改善を通じて
利便性の向上を図っていく

2Qは、1Qで見立てた業務削減の実装に注力。並行して更なる削減見込みも確保（1Q末比：+3,140時間/年、進捗率+8.2%）。下期は高度なツール導入等により、生産性向上の見込み及び実装の両方の進捗を加速させる。

全社共通

全社横断プロジェクトでの工数削減が進捗

- 1Qで見立てたAIへの業務置き換え、特定したボトルネックに対するAIの適用を進め、業務工数削減が進む

全社共通

更なる工数削減に向けた高度なツールの導入に着手

- AIワークフローツール（Dify、n8n）の導入に着手
- 非エンジニアも含めた全社員がAIにてコードを生成するための基盤を整備

領域特化

求人広告サービスの原稿制作のAI活用が順調に進捗

- 営業とライター間の制作依頼の半自動化ツールの導入が完了
- ライターの原稿制作のAI化のフィジビリティが完了、下期に工数削減実現へ

計画通り進捗

2Q末時点の
年間想定削減時間

12,700時間

*目標進捗率：33.1%

価値
創造

* 3年後に30%、今期末に10%の削減目標（2025年3月期比）
上位管理職を除く従業員の年間想定労働時間をベースに算出
（200名×8時間×20日×12ヶ月＝38.4万時間）

既存事業は新商品の準備やAI活用による業務改善の取組みが進捗。成長事業もチャネル拡大やUX強化、サブスク登録数の増加等、基盤形成が順調に進行。AI活用による生産性向上においても制作ツールのAI化が完了する等、継続して成果を創出。

Phase 1(2026.3期)

成長準備期

Phase 2(2027.3期)

成長転換期

Phase 3(2028.3期)

成長加速期

	セグメント/サービス	テーマ	評価	2026.3期2Q終了時点での進捗
既存事業の 継続的・ 安定的成長	MPF	・HR 求人広告	➢ 大手向け商品開発・拡販 ➢ 構造改革による組織最適化	☁➢ 業績は健闘も市場影響大、新商品のフィジビリティ検証を準備 ➢ 設定した課題に対し、IT/AIによる業務改善を推進
		・HR 以外	➢ 成功報酬型での収益性up	☁➢ 農業ジョブの人材紹介サービスは前期比大幅伸長を継続 ➢ 各サービスの更なる収益性アップに向けた施策を推進中
	M&A	・M&A仲介 ・居抜き/FA協会	➢ 専門部隊での大型案件獲得 ➢ 小規模案件獲得の成約率up	☁☀➢ 案件獲得数の回復が継続、専門部隊の介在で質も担保 ➢ 成約までのリードタイムも短縮化、着実に成約を重ねる
新規事業の 成長加速	MPF	・グルメバイトちゃん	➢ 代理店での拡販、App化推進	☀➢ 代理店チャネルでの受注を推進、アプリリリースによりUX向上
		・HR 人材紹介	➢ 顧客基盤活用、AIでの効率化	☀➢ 顧客基盤を活かした求人獲得、求職者接点にて垂直立上げ
		・モビマル	➢ サブスク拡大、自動マッチング	☀➢ サブスク登録台数が着実に増加、イベント出店が全国的に拡大
AI×価値創造 生産性向上	ALL	・全社共通 ・領域特化	➢ 全従業員のAIネイティブ化 ➢ 特定業務の大規模な改善	☀➢ 全社的な業務削減は順調に進捗、更なる生産性アップにも着手 ➢ 広告原稿の制作依頼のツール導入、原稿制作AI化の検証完了

市場減速の環境変化に対応するため、営業プロセスの抜本的見直しを実行。

「効率化によるリソース創出」と「営業の質的向上」を両輪で進め、変化していく市場で選ばれ続けるための事業基盤強化に注力。

営業プロセスの「効率化」(量の確保)

- 非効率な間接業務・定型業務を削減し、創出したリソースを高付加価値業務に振り向けるべく、IT/AI活用による営業プロセスの業務改善を推進

営業活動の「高度化」(質の向上)

- 顧客の課題・ニーズに即した高付加価値な提案を実現すべく、ハイパフォーマーの「営業スキル」をナレッジ化、3Qより営業組織全体への実装を開始

顧客基盤の「維持・深耕」(リピート促進)

- 顧客離反を防ぎ、顧客に選ばれ続けるリピート率の高い関係性を構築すべく、効率化で得た接点と、高度化で得たスキルを活かし、顧客の採用課題を深掘り

- ✓ 市場環境に左右されにくい高付加価値な提案力と高い生産性を確立
- ✓ 競合優位性の高い収益基盤を構築



*

株式会社イデアルの買収について

1

2026年3月期第2四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2026年3月期第2四半期 トピックス

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 HRサービス本部：東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー13階 大阪支社：大阪府大阪市北区梅田3-4-5 毎日新聞ビル8階 名古屋支社：愛知県名古屋市中村区名駅3-12-12 竹生ビル3階 福岡支社：福岡県福岡市中央区天神4-8-2 天神ビルプラス 札幌支社：北海道札幌市中央区南2条東2丁目1番地 サンシャインビル2階
資本金	8億8,230万円
従業員	259名（連結ベース/社員/2025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） ホライズン14株式会社／株式会社イデアル（商業用不動産関連サービス業）

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
1999年3月
1999年6月
2003年4月東京理科大学 理工学部 卒業
東京工業大学 総合理工学研究科 修士課程修了
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
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
2003年4月
2015年4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
当社社外取締役
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
2008年4月
2015年4月
2018年6月株式会社ミツカングループ本社入社
当社入社
当社執行役員開発部長
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

社外監査役

中山 寿英

取締役

中川 二博1984年4月
2006年4月
2012年10月
2016年4月
2017年6月
2019年6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
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マーケティングパートナーズ執行役員
株式会社リクルートマーケティングパートナーズ顧問
当社社外取締役、プレミアグループ株式会社社外取締役(現任)
当社取締役(現任)

社外取締役

松崎 良太1991年4月
2000年2月
2011年2月
2011年11月
2013年2月
2016年1月
2019年9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
楽天株式会社入社
サードギア株式会社設立 代表取締役(現任)
株式会社クラウドワークス社外取締役
きびだんご株式会社設立 代表取締役(現任)
当社社外取締役(現任)
株式会社ユーザーローカル取締役(現任)

社外取締役

永井 美保子1988年4月
1988年10月
2015年4月
2019年7月
2019年12月
2022年6月
2024年3月
2024年5月
2024年7月株式会社資生堂入社
同社ビューティーサイエンス研究所
同社コーポレートコミュニケーション本部長
一般社団法人日本ユマニチュード学会理事兼事務局長
株式会社マミーマート取締役(現任)
当社社外取締役(現任)
株式会社ブロードリーフ監査役(現任)
EdgeBridge合同会社 代表社員(現任)
一般社団法人日本ユマニチュード学会理事(現任)

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
 副業マッチングサイト「ニコシゴト」の提供開始
 2021年 10月 フランチャイズ比較サイト「飲食FC比較」の提供開始
 2022年 10月 飲食店の求人情報サイト「求人飲食店ドットコム」スカウトサービスをリニューアル

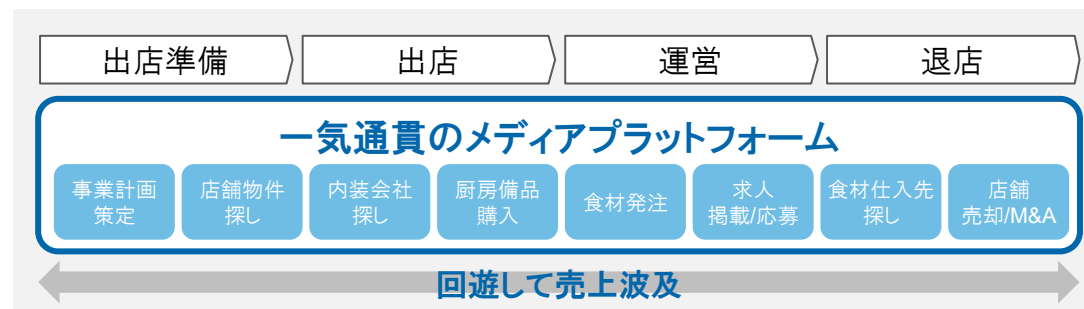
2023年 3月 主要サービスブランドのリニューアルを完了(上記各サービス名称はリリース時)
 5月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」の提供開始
 9月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」Web版をリリース
 10月 飲食店と税理士事務所のマッチングサービス「飲食店ドットコム 税理士探し」をリリース
 12月 飲食のプロが商品を試して評価する「飲食店ドットコム認証マーク」サービスを提供開始
 2024年 7月 キッチンカーのプラットフォーム「モビマル」のサブスクサービス開始
 10月 飲食店のあらゆるリスクに備える「事業をおまもりする保険」の販売を開始
 飲食店の求人情報サイト「求人飲食店ドットコム」の北陸・甲信越版を開設
 12月 飲食店ドットコム「店舗物件探し」をリニューアル
 2025年 4月 飲食店ドットコム「M&Aライトプラン」を「居抜きプラス プラン」に名称変更
 5月 「モビマル」が北海道・東北エリアに進出(サービスが全国で受付可能に)

飲食店ライフサイクルを一気通貫で支援する独自のプラットフォームにより、ユーザー獲得コストを低く抑え、高い利益率を実現。出店から運営、退店までをカバーするマルチマネタイズ構造と多様な収益源を持つことで、安定性と成長性を両立。

1

独自性

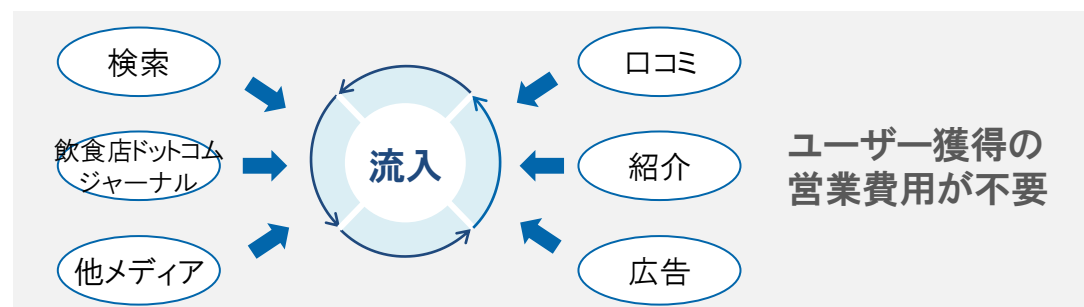
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

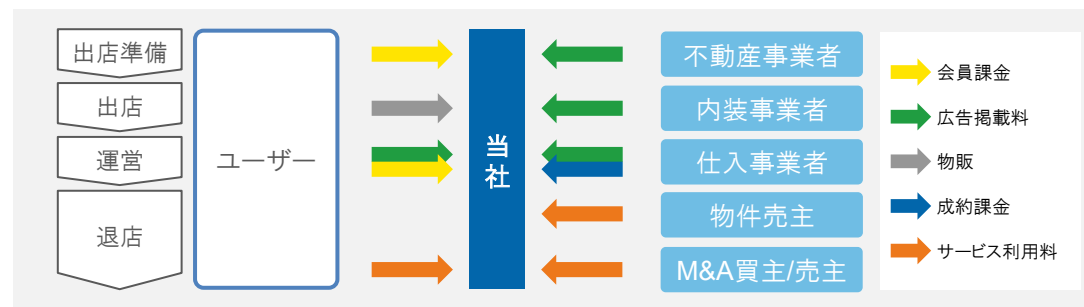
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



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)



年間約3.6万件の新規出店と廃業が発生する活発な飲食店市場において、出店準備から運営、退店まで一気通貫で支援するユニークなポジションを確立。多角的な収益機会を創出し、市場の変動リスクを吸収しながら持続的な成長を実現。

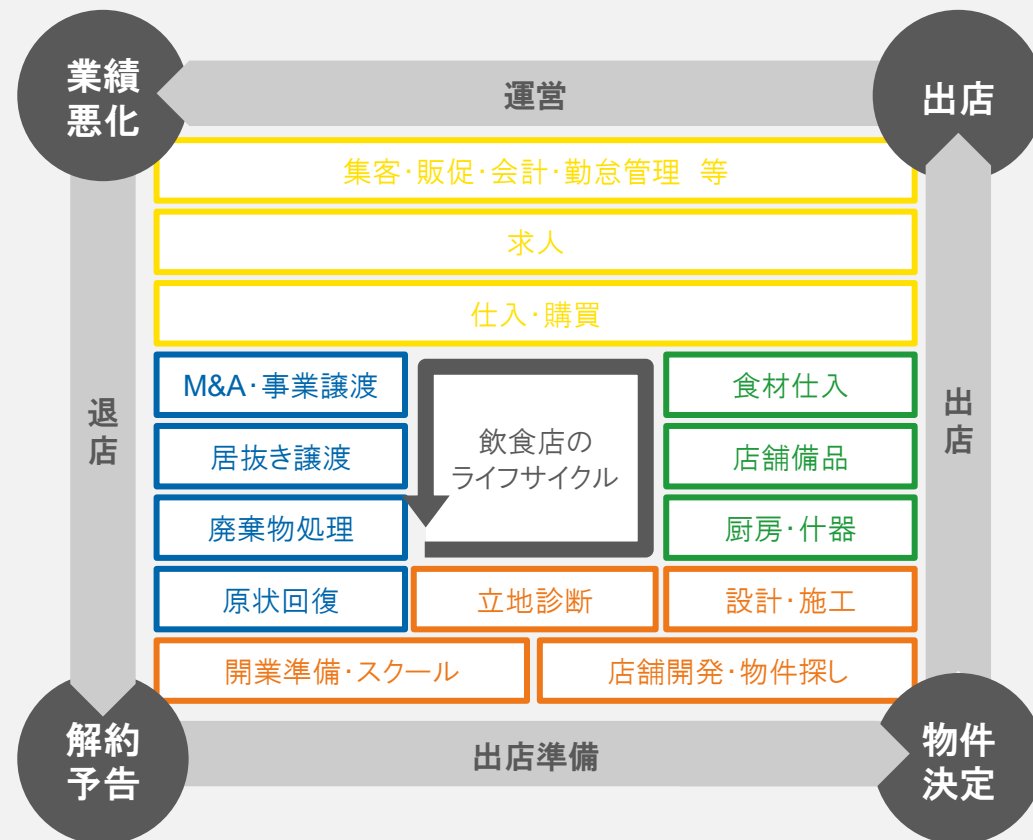
飲食店市場



* 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)

** 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

飲食店ライフサイクル



「飲食店ドットコム」ブランドを通じて、店舗物件情報から厨房備品、求人から仕入れ先まで、飲食店のライフサイクル全体を一気通貫で支援するプラットフォームを構築。

飲食店ドットコム



飲食店ドットコムは、店舗物件情報の提供や、厨房備品の販売、食材仕入先の選定支援や求人募集の管理など、飲食店の開業や出店、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。

求人飲食店ドットコム



求人飲食店ドットコムは、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、関西、東海、九州、北海道、東北エリアで、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、求人飲食店ドットコム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。

飲食店ドットコム 仕入れ先探し



飲食店ドットコム 仕入れ先探しは、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ドットコム 食材仕入れ探しに登録することで、会社情報や取り扱い商品を掲載したり、ユーザーからの食材仕入れ先探しのマッチング案件に対してエントリーを行ったりすることができます。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。

飲食店の売却・買収プラットフォームとして事業承継を支援し、オンライン査定やセルフプラン機能で円滑なM&Aを可能に。また、「飲食リサーチ」による店舗運営の課題を可視化や、「飲食FC比較」によるフランチャイズマッチング等収益機会を拡大。

飲食店ドットコムM&A



飲食店ドットコムM&Aは、飲食店のM&A、事業譲渡のプラットフォームを提供しています。事業や店舗の買収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。

飲食店ドットコム飲食店リサーチ



飲食店リサーチは、ユーザーに向けて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、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。

飲食店ドットコム飲食FC比較



飲食FC比較は、飲食店経営者・出店予定者と、フランチャイズ本部をマッチングするサイトです。従来の店舗出店型のフランチャイズ情報だけでなく、デリバリーやテイクアウトに特化したブランドも多数掲載しています。フランチャイズのブランドにおける様々な情報を整理し比較することで、優良なブランドを探すことができます。

「飲食店ドットコム」ブランド以外にも、「Place Orders」・「店舗デザイン.COM」等の多様なサービスを通じて、収益機会を最大化。飲食業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を確立。

Place Orders



Place Orders(プレイスオーダーズ)は、飲食店ドットコム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を食材・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。

店舗デザイン.COM



店舗デザイン.COMは、店舗の出店や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。

飲食店ドットコム ジャーナル



飲食店ドットコム ジャーナルは、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することができます。

従来のサービス展開領域に対して、HR人材紹介サービス領域を追加。
飲食店経営支援のマーケット余白は大きく、今後の更なる事業成長を見込む。

サービス領域		算出方法	市場規模	
HR求人広告サービス領域		・飲食企業の求人広告媒体各社の掲載情報から広告予算(正社員)を算出※1	▶ 580億円	SAM
プラットフォーム サービス領域	デザイン会社向け	・顧客規模別予算ヒアリング及びデザイン会社・建築設計会社数におけるシェアより算出※2	▶ 25億円	SAM
	M&A仲介	・事業承継も含めたスモールM&A市場の年間案件数の増加トレンドにより算出※3	▶ 20億円	SAM
HR人材紹介サービス領域		・職業紹介事業報告書の集計結果における手数料徴収状況より算出※4	▶ 175億円	SAM
モビリティサービス領域		— (試算困難)	▶ —	
SNSショート 動画領域	アルバイト求人	・飲食企業の求人広告媒体各社の掲載情報から広告予算(アルバイト)を算出※1	▶ 1,430億円	TAM

※1 正社員、アルバイト採用市場については2022年1月～2022年12月の求人広告媒体各社の掲載情報(株式会社フロッグ提供)を用いて当社算出

※2 平成28年経済センサス活動調査におけるデザイン会社・建築設計会社数を元に当社算出

※3 株式会社レコフデータによる2022年1月～12月M&A動向調査や大手上場M&A仲介会社各社の決算説明資料等より当社算出

※4 厚生労働省「令和5年度職業紹介事業報告書の集計結果(速報)」における「飲食物調理の職業」「接客・給仕の職業」の手数料の合計

TAM : Total Addressable Market

SAM : Serviceable Available Market

店舗特化型サブリース事業を主として展開し、**①**ビルオーナーへの直接営業 **②** 5万件を超えるオーナーデータの蓄積 **③** 1万件の借主ストックを強みとして、安定的な収益構造を持つ



スピーディーなシステム開発とUX改善力、データ分析に基づく業務効率化、そしてリテール顧客への適用力によって、飲食店のライフサイクル全体を一気通貫で支援する強固な能力を構築。

これまで実現してきたこと・獲得してきた能力

飲食店向けメディアプラットフォームの運営

- 物件探しをフックに低コストでユーザーを集め、求人広告で大きくマネタイズするビジネスモデル
- スピーディーなシステム開発により次々とサービスをリリースし、一気通貫のトータルサービスを提供
- 多数のWebマッチングサービスにおけるプロダクトマネジメント経験および、UI / UX改善力
- 各種データ分析に基づいた業務改善・効率化・仕組み化、譲受事業への適用力
- リテール顧客(中小規模の飲食店)に対する営業活動の徹底的な効率化・仕組み化

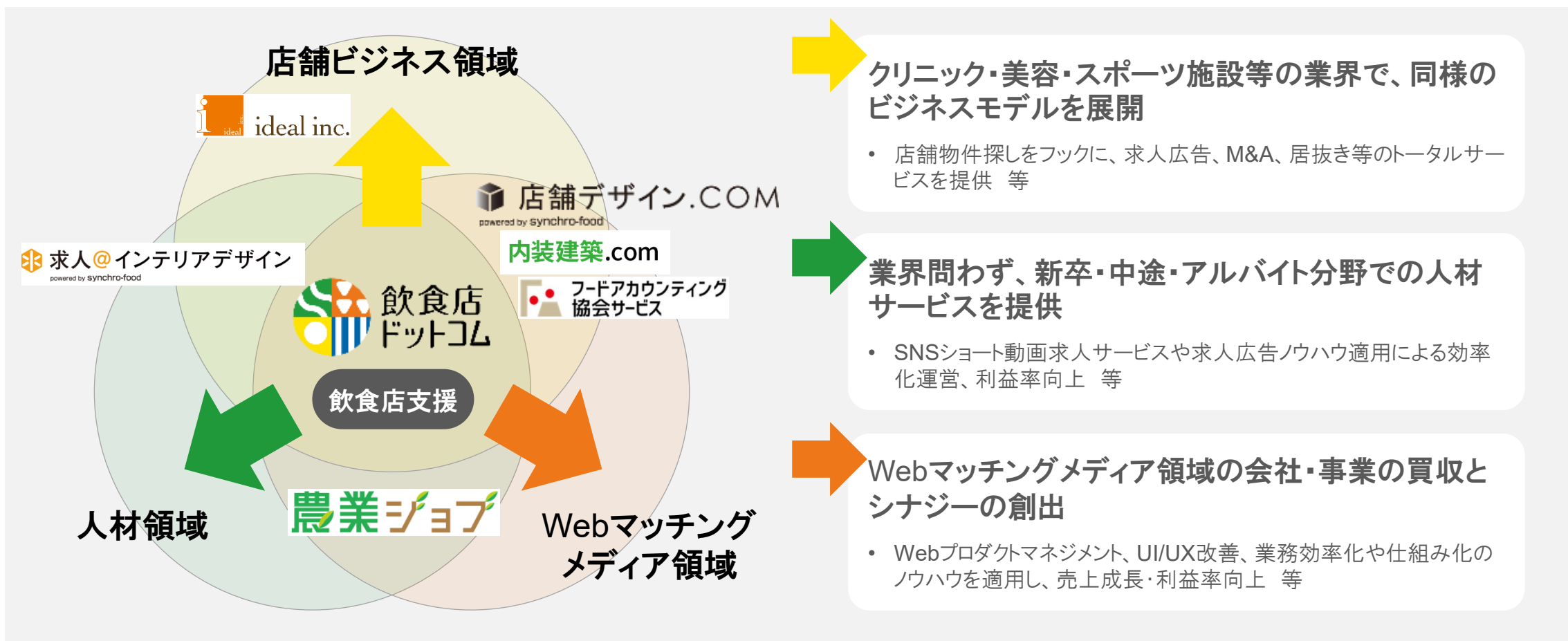


4 長期的に目指す姿 ～ 事業拡大の方向性

飲食店ビジネス領域で培った「物件探しをフックに多角的にマネタイズするビジネスモデル」を基軸に、「店舗ビジネス領域」、「人材領域」、「Webマッチングメディア領域」の3領域に染み出し、非連続な成長を実現する。

※中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)については、2025年11月13日公表の「中期経営計画の修正に関するお知らせ」参照

※2025年9月30日に株式取得したホライズン14株式会社/株式会社イデアルを店舗ビジネス領域に追加



基本方針に基づき、「飲食店の経営効率化」や「多様な機会提供を通じた地域創生への貢献」等、6つの重点テーマ（マテリアリティ）を設定し、本業を通じてSDGs達成に貢献することで、持続可能な社会の実現を目指す。

基本方針

- シンクロ・フードの原点には、**志と想いを持って飲食の世界で挑戦する人を応援したい**、という考えがあります。それは、物件や人材との最適な出会い、経営の効率化、無駄なコストの削減等です。
- 飲食店の出店準備から運営、退店まで、その一連の流れにおいて起きてくる課題の解決方法や、選択肢を提示することで、**経営の持続可能性を高めるためのサポート**をしてきました。
- 世の中の変化に応じて、経営者が必要とするサービスも変わっていきます。わたしたちはその変化を敏感に感じ取りながら、新しい事業にも積極的に取り組みます。**食品ロス、食糧生産、地球環境への配慮等、食の側面からSDGsへの意識を高める**ことにも、意欲的に取り組んでいきます。
- **飲食業の課題に真剣に向き合い、事業を通して持続可能な世の中をつくって**いきます。

6つの重点テーマ（マテリアリティ）

飲食店の経営効率化と
飲食業界の生産性向上

飲食店承継支援を通じた
循環型経済の推進

多様な飲食の場提供を通
じた、地域創生への貢献

データセキュリティと
プライバシー保護

多様な就業機会の提供に
よる、ミスマッチ最小化

多様な人材の活躍
働きがいのある職場づくり

SDGs
目標



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。