

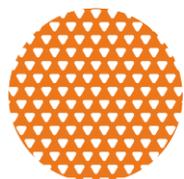


Synchro
Food

2026年3月期第3四半期 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）

2026年2月13日



Vision

(わたしたちが目指す世界)

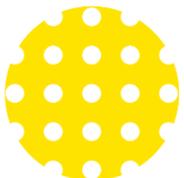
多様な飲食体験から生まれるしあわせを、
日本中に、そして世界へと広げる。



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。

2026年3月期
第3四半期
連結業績

- 売上高は1,766百万円(前年同期比+84.9%)、営業利益は115百万円(同▲54.7%)となった。
- 売上高は、イデアル連結により大幅増収となるも、主力求人広告サービスの市況低迷やM&A仲介サービスの成約遅れ等の既存事業の減速により、全体として計画を下回る進捗となった。
- 営業利益については、既存事業の減収や戦略的投資(採用強化・広告投資)に加え、臨時株主総会対応等の一過性費用やのれん償却費の計上が重なり、前年同期比で減益となった。
- 一方で、メディアプラットフォームの会員数やM&A仲介の相談件数等の各種先行指標は堅調に推移しており、既存事業の構造改革、新規事業の育成、PMIが順調なイデアルと既存事業とのシナジー創出を加速させること等によって、持続的な成長に向けた収益体質の再構築を図る。

トピックス

1. 自社独自基盤の強化と構造改革の推進

主力の求人広告サービスの市況低迷や採用手法の変化に対し、プロダクトの構造改革に着手。並行して求人アプリへの誘導強化、SNSショート動画求人「グルメバイトちゃん」もファネル戦略の転換で自社アプリへの誘導を強化。外部環境に左右されない安定した独自のユーザー基盤の構築強化を推進。

2. 成長事業の育成が加速

キッチンカーマッチング「モビマル」ではサブスク登録台数が停滞するも、前年比で問合せ数が倍増、延べ稼働台数も増加。HR人材紹介サービスも着実に伸長し、新たな収益の柱となる成長ドライバーが着実に成長。

3. AI活用による生産性向上も着実に進捗

3Q末時点で業務時間削減効果が18,826時間相当となり、ペースは当初想定より遅延するも、各テーマは着実に進捗。戦略的業務へのリソース再配分のため、AIワークフローツールによる更なる業務置き換えを進めていく。



1

2026年3月期第3四半期 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3四半期 トピックス

4

参考資料



主力の求人広告サービスは市況影響は継続するものの、3Qよりイデアルの業績取込みを開始したことで全社としては大幅な増収。一方で、既存事業の苦戦、戦略的投資(採用強化・広告投資)の継続、一過性費用の発生等の影響により減益。

売上高

1,766百万円

前年同期比 +84.9%
前四半期比 +94.3%

営業利益

115百万円

前年同期比 ▲54.7%
前四半期比 ▲35.3%

営業利益率

6.5%

前年同期比 ▲20.1pt
前四半期比 ▲13.1pt

売上高広告宣伝費比率

3.8%

前年同期比 ▲1.2pt
前四半期比 ▲2.2pt

従業員数

258人

前年同期比 +27.7%
前四半期比 +18.3%

営業1名あたり売上高

14.2百万円

前年同期比 +17.8%
前四半期比 +45.7%

イデアル業績取り込み開始により大幅増収し、のれん償却費・臨時株主総会対応の一過性費用(151百万円)を吸収した上で、営業利益率は13.2%を実現。イデアル連結効果と4Qの既存事業復調により、業績進捗を加速させる。

(百万円)	2026年3月期 3Q累計(連結)		2025年3月期 3Q累計(連結)		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	3,618	100.0%	2,922	+23.8%	5,600	+41.7%	64.6%
売上総利益	2,450	67.7%	2,432	+0.7%	-	-	-
販管費	1,972	54.5%	1,592	+23.9%	-	-	-
- 人件費	1,105	30.6%	960	+15.1%	-	-	-
- 広告宣伝費	178	4.9%	150	+18.5%	-	-	-
- 地代家賃	104	2.9%	97	+7.6%	-	-	-
- 外注費	60	1.7%	47	+26.0%	-	-	-
- その他	523	14.5%	335	+55.8%	-	-	-
営業利益	477	13.2%	840	▲43.2%	685	▲37.6%	69.7%
経常利益	423	11.7%	828	▲48.9%	647	▲40.4%	65.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	225	6.2%	555	▲59.4%	418	▲36.6%	53.9%

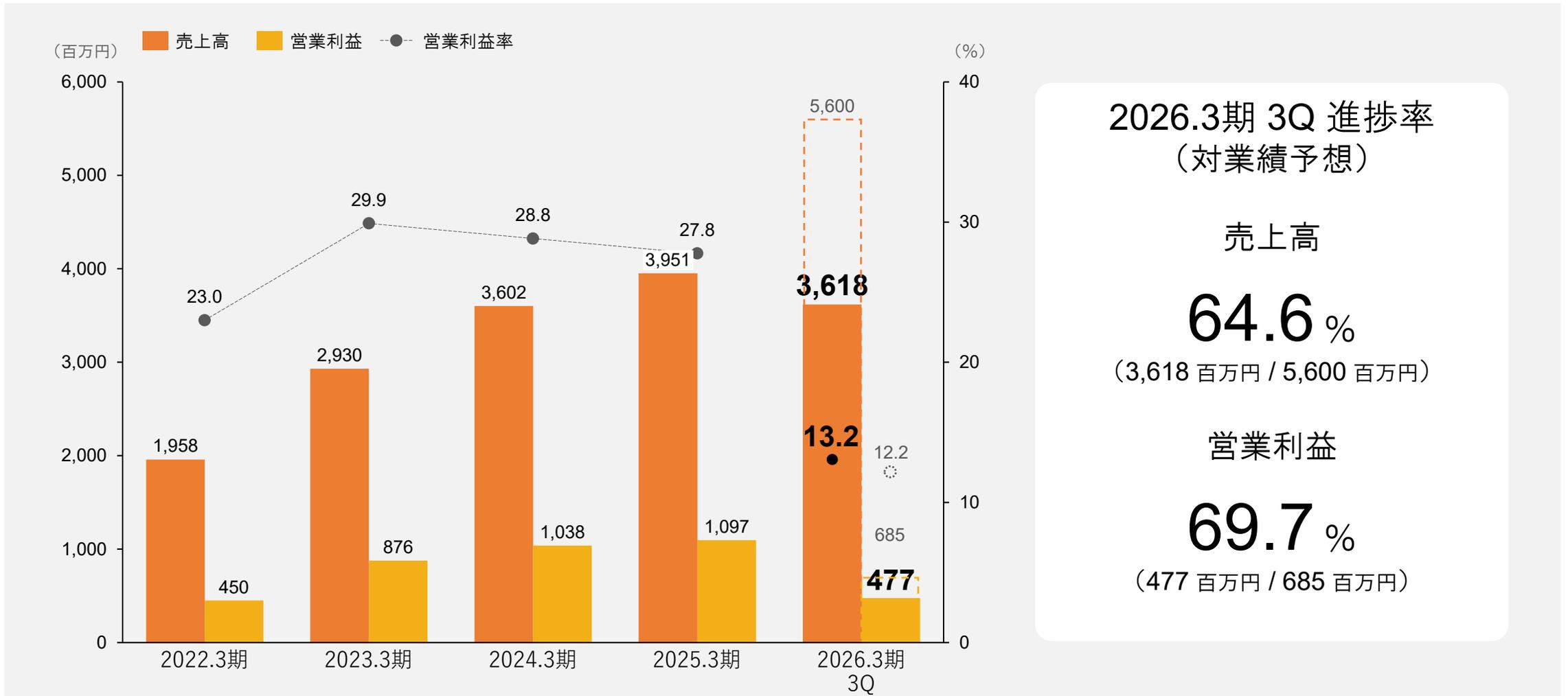
※ 2025年3月期第2四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定内容を反映させております。

利益剰余金の増加により純資産が28百万円増加。

(百万円)	2025年 12月期末	2025年 9月期末	前四半期末比		2024年 12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	4,275	4,280	▲5	▲0.1%	5,458	▲1,183	▲21.7%
現金及び預金	3,603	3,693	▲89	▲2.4%	5,142	▲1,538	▲29.9%
固定資産合計	7,272	7,414	▲141	▲1.9%	573	+6,699	+1,167.6%
資産合計	11,548	11,695	▲146	▲1.3%	6,032	+5,515	+91.4%
流動負債合計	1,745	1,797	▲52	▲2.9%	709	+1,036	+146.1%
固定負債合計	5,065	5,188	▲123	▲2.4%	31	+5,033	+15,737.7%
純資産合計	4,737	4,708	+28	+0.6%	5,291	▲553	▲10.5%
負債・純資産合計	11,548	11,695	▲146	▲1.3%	6,032	+5,515	+91.4%

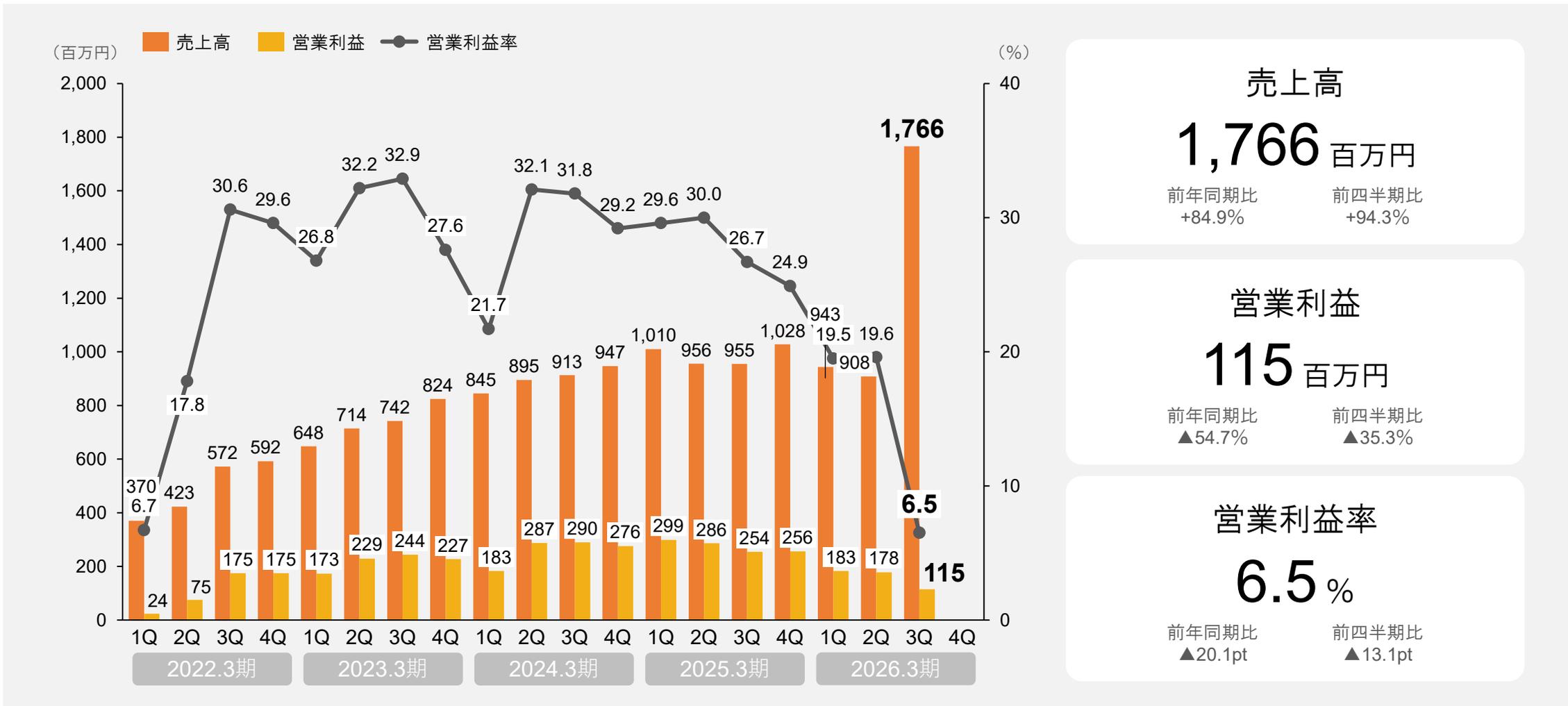
1 売上高・営業利益・営業利益率の年度推移

3Qよりイデアルの業績取り込みを開始したことで、売上高は大きく伸長。
一方で、主力事業である求人広告サービスの減速等の影響が継続しており、通期業績予想に対する進捗率は遅延気味。



1 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

イデアルの業績取り込みを開始したことで、売上高は大きく伸長。
一方で、既存事業の市況影響及びイデアル買収に伴うのれん償却費の計上開始に伴い営業利益は減少、営業利益率は低下。



売上高
1,766 百万円
 前年同期比 +84.9%
 前四半期比 +94.3%

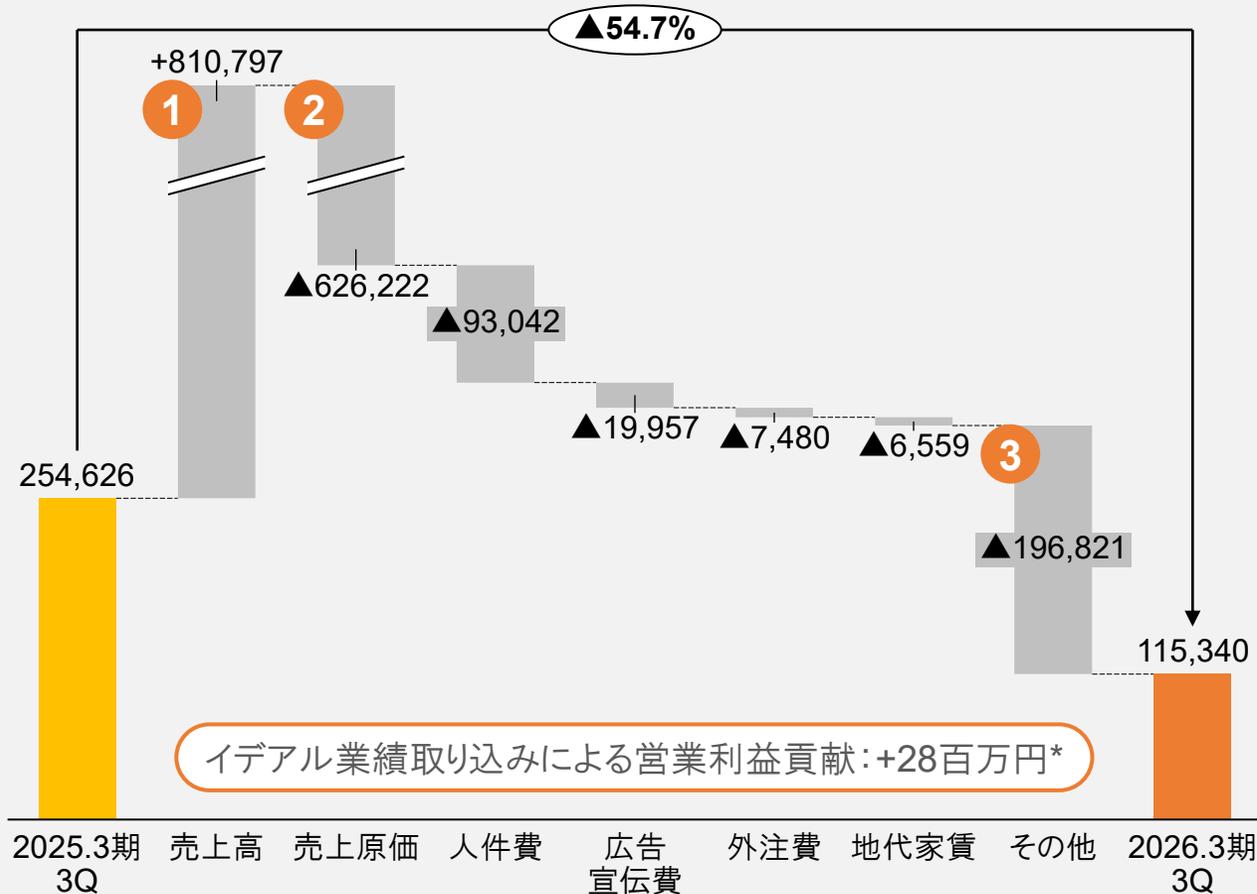
営業利益
115 百万円
 前年同期比 ▲54.7%
 前四半期比 ▲35.3%

営業利益率
6.5 %
 前年同期比 ▲20.1pt
 前四半期比 ▲13.1pt

1 営業利益の増減分析（前年同四半期比）

3Q営業利益は115百万円となり、前年同期比では54.7%減少。
影響額上位は、イdeal買収に伴うもので、売上高、売上原価、その他(のれん償却含む)。

(単位:千円)

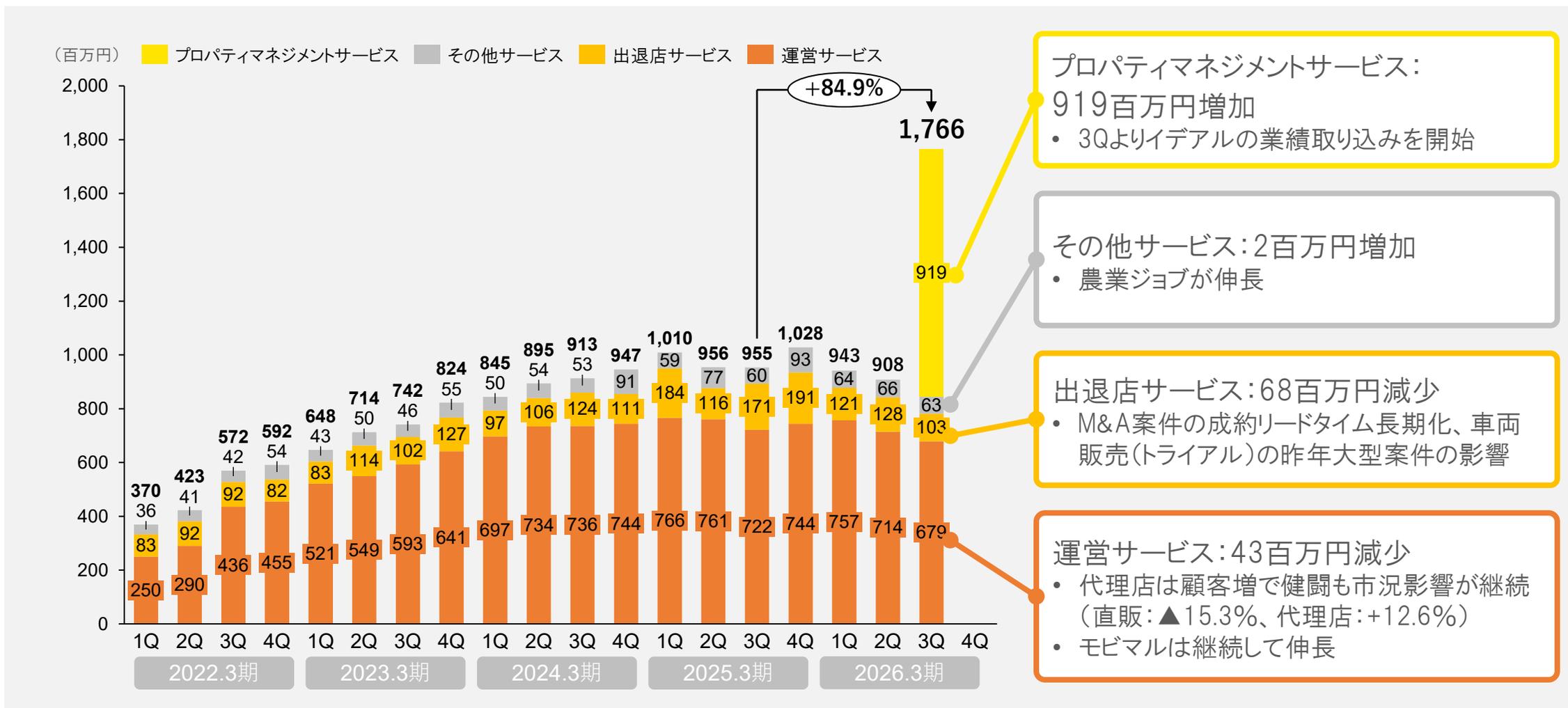


* イdeal株式取得に伴うのれん償却費勘案後

- 1 売上高: 810百万円増加
 - 業績取込みによりイdeal分が増加
 - 求人広告サービスが市況影響で減少
- 2 売上原価: 626百万円増加
 - イdealのマスターリース契約等の仕入が増加(645百万円)
 - 既存事業の変動費(求人広告サービスの代理店手数料等)が減少
- 3 その他: 196百万円増加
 - イdeal株式取得に伴うのれん償却費(131百万円)が増加
 - 臨時株主総会対応費用(20百万円)

3Q売上高は1,766百万円となり、前年同期比では84.9%増加。

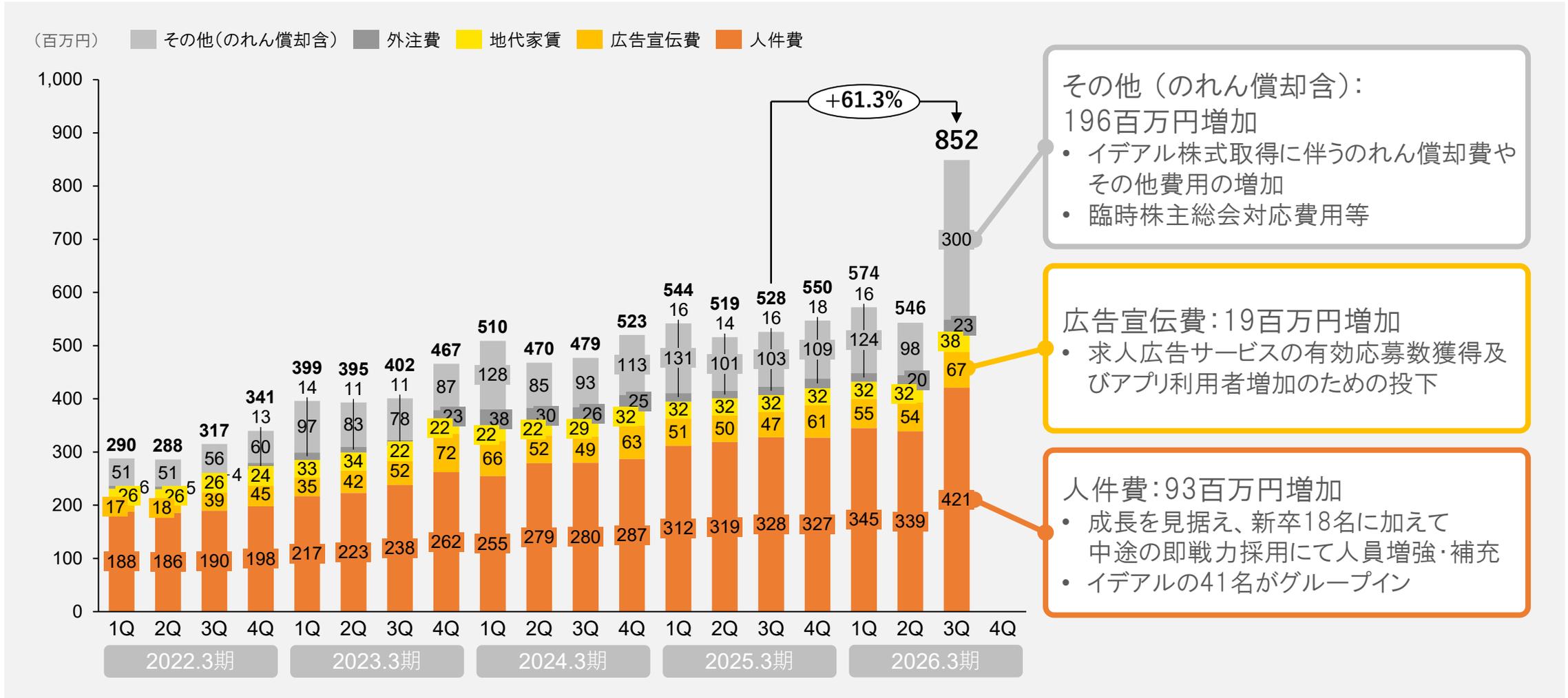
運営サービス、出退店サービスは前年同期比で減少、その他サービスは昨年同期を上回る着地となった。



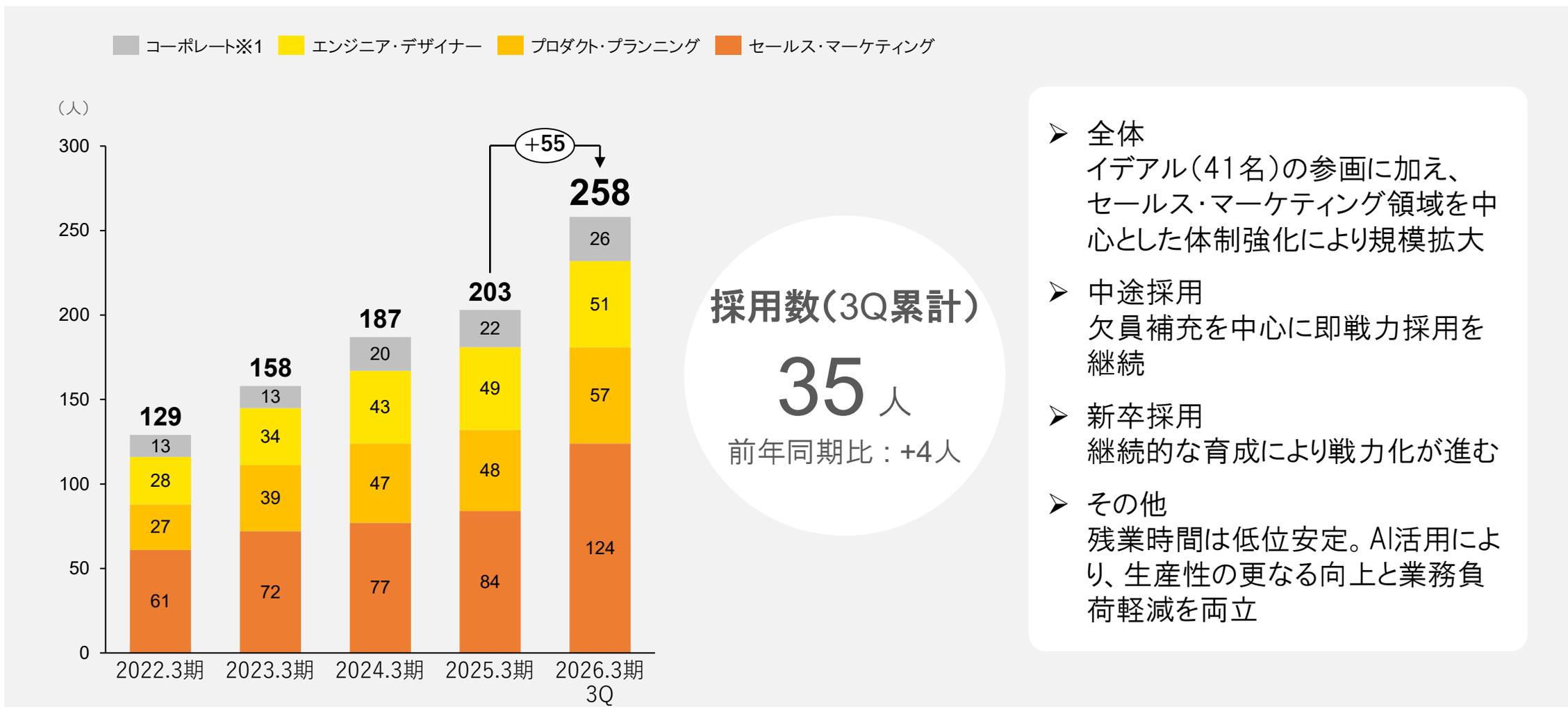
1 販売費及び一般管理費の四半期推移

3Q販管費は852百万円となり、前年同期比では61.3%増加。

イデアルの株式取得に伴うのれん償却費含むその他費用、人件費、次いで広告宣伝費が主な増加要因。



M&Aによるグループインに加え、セールス・マーケティング領域を中心とした幅広い採用により体制強化。順調な戦力化が進むとともに、効率的な組織運営を維持。



- 全体
イデアル(41名)の参画に加え、セールス・マーケティング領域を中心とした体制強化により規模拡大
- 中途採用
欠員補充を中心に即戦力採用を継続
- 新卒採用
継続的な育成により戦力化が進む
- その他
残業時間は低位安定。AI活用により、生産性の更なる向上と業務負荷軽減を両立

※1 経営企画室及び管理部、休職者含む

1

2026年3月期第3四半期 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3四半期 トピックス

4

参考資料



2 売上分類について

売上を「運営」「出退店」「その他」に「プロパティマネジメント」を追加した4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、プロパティマネジメント事業で構成。出店から運営、不動産管理まで、総合的に支援する構造を確立。

売上分類		ユーザー	関連業者等	報告セグメント
運営サービス	Synchro food	<ul style="list-style-type: none"> 求人広告 Place Orders キッチンカーシェア・マッチング(モビマル) グルメバイトちゃん 	<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
	出退店サービス	<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 内装建築 不動産物件 	
	Wit	<ul style="list-style-type: none"> M&A仲介 	<ul style="list-style-type: none"> 居抜き譲渡 	M&A仲介事業
その他サービス	Synchro food		<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 比較サービス(POS / FC) 農業ジョブ 	
		Wit		<ul style="list-style-type: none"> フードアカウンティング協会
プロパティマネジメントサービス	ideal	<ul style="list-style-type: none"> 店舗サブリース 店舗・オフィス仲介 その他不動産関連サービス 		プロパティマネジメント事業

※株式会社イデアルの事業・サービスについては主に継続的な管理・運用を主軸とするストック型事業の特性を鑑み、新たな分類として定義

2 メディアプラットフォーム事業 ～ 振り返りサマリ

周辺事業は伸長するものの、主力の求人広告サービスは市況影響が継続し、減収減益。
一方で会員数や求職者数等は継続して増加しており、成長トレンド回帰のための事業基盤は着実に進捗。

セグメント売上高

800 百万円

前年同期比 ▲8.1%
前四半期比 ▲5.6%

セグメント利益

86 百万円

前年同期比 ▲59.8%
前四半期比 ▲52.1%

セグメント利益率

10.8 %

前年同期比 ▲13.9pt
前四半期比 ▲10.5pt

飲食店ドットコム会員数

33.4 万件

前年同期比 +7.4%
前四半期比 +1.7%

過去
最高

事業者数

5,264 社

前年同期比 +3.5%
前四半期比 +0.1%

過去
最高

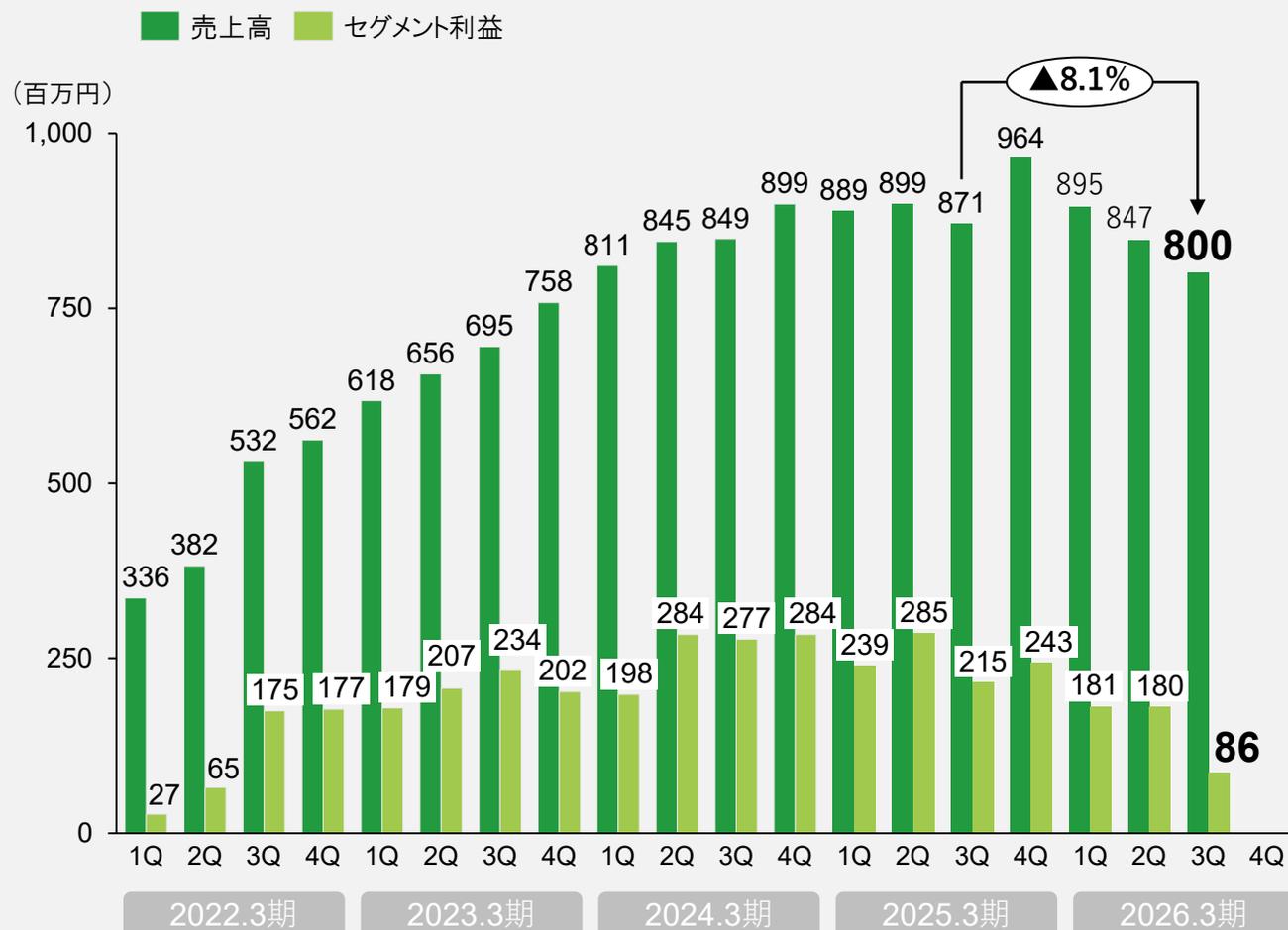
求職者数

41.4 万人

前年同期比 +18.1%
前四半期比 +3.5%

過去
最高

主力である求人広告サービスの売上高減少の影響が大きく、周辺サービスは伸長したものの、減収減益での着地。
事業ポートフォリオ転換に向け、成長領域への投資と既存領域の生産性向上を並行して、中期的な収益最大化を目指す。



➤ 減収の要因

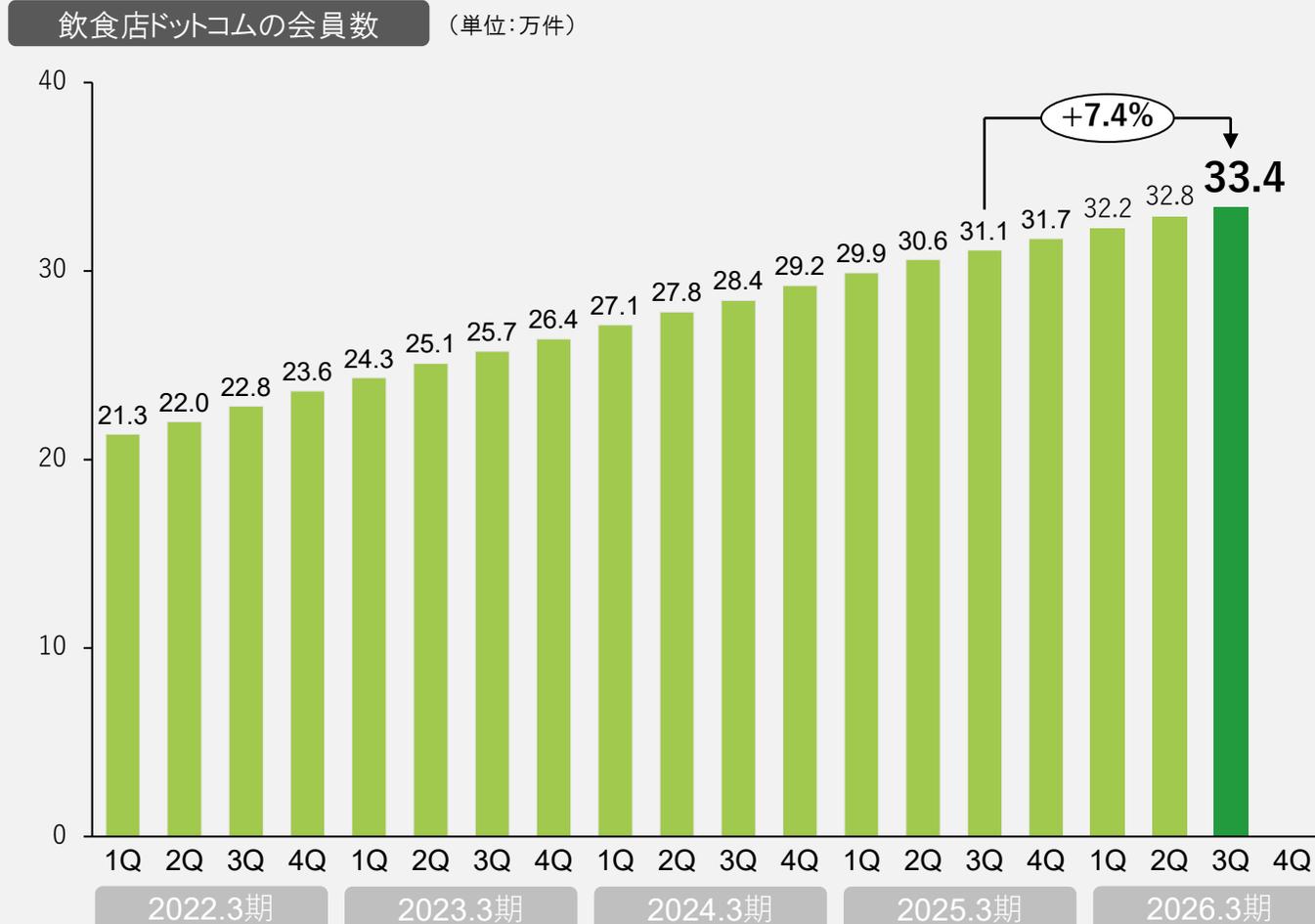
- 求人広告サービスの市況影響の継続、車両販売(トライアル)の昨年の大型案件の反動
- モビマル・グルメバイトちゃん・農業ジョブは2桁成長を継続、HR人材紹介による売上寄与も上記カバーに至らず

➤ 減益の要因

- 求人広告サービス及び車両販売の売上減少
- 人件費増加
- 広告宣伝費増加

再成長に向けた
事業基盤の再構築

会員数は33万件を突破し、着実に会員基盤が拡大。物件掲載数の増加に加え、SEO施策の効果により安定した集客を実現。クロスセルや新規事業の収益化を支えるグループ共通の成長基盤を構築。



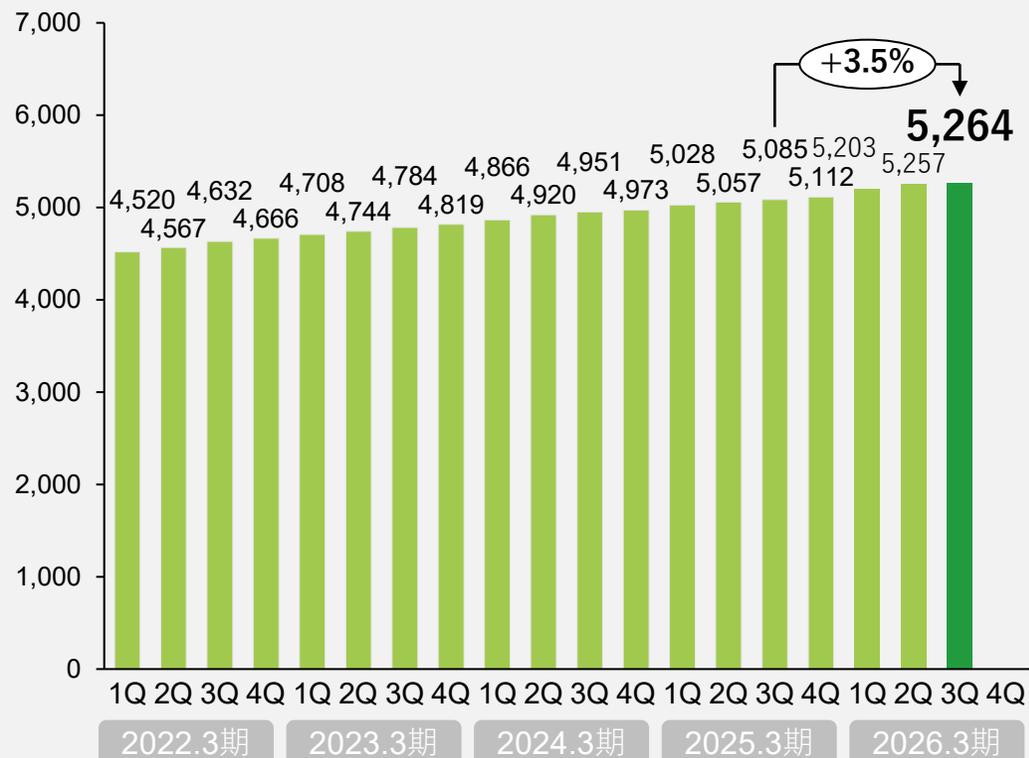
- 3Qの振り返り
 - 物件情報の拡充、SEO効果拡大により、会員数の増加トレンド堅持
- 成功要因(1Qから継続)
 - 物件掲載数の増加
 - SEO施策を高速で大量投下



盤石な成長基盤の構築

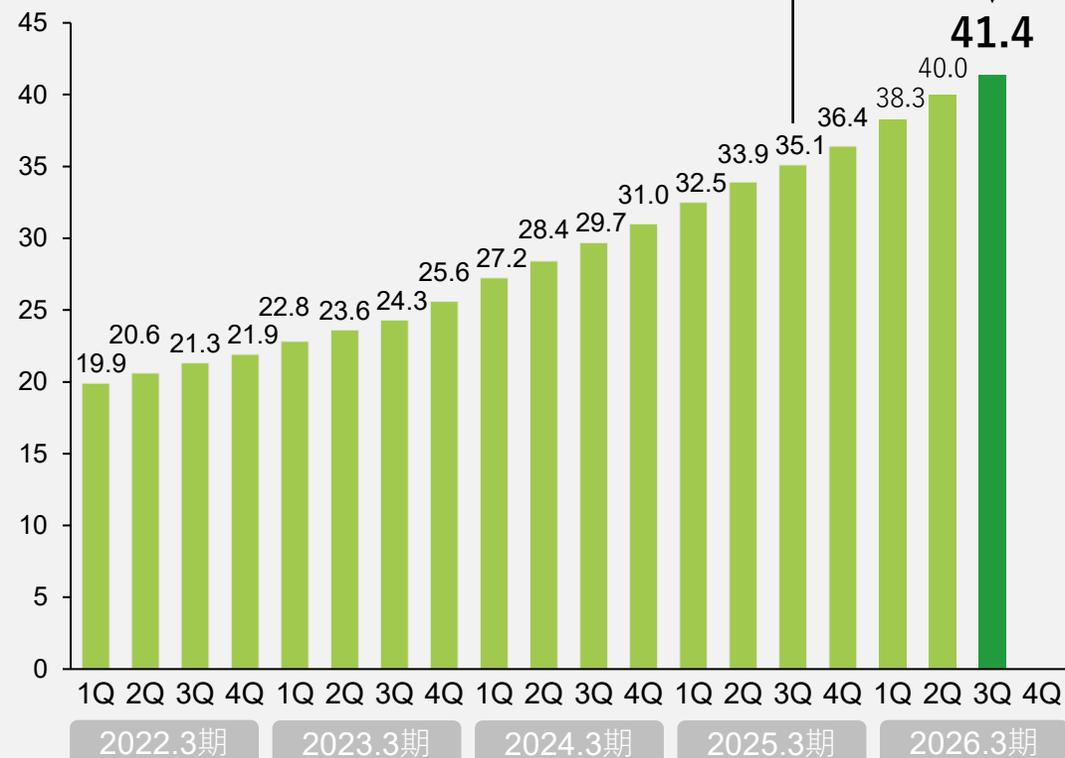
事業者数はサービス統合の影響による一部減少を他領域でカバーして底堅く推移。
求職者数は極めて順調に増加。

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（内装建築.comに登録されている事業者含む）・食材仕入会社の合計

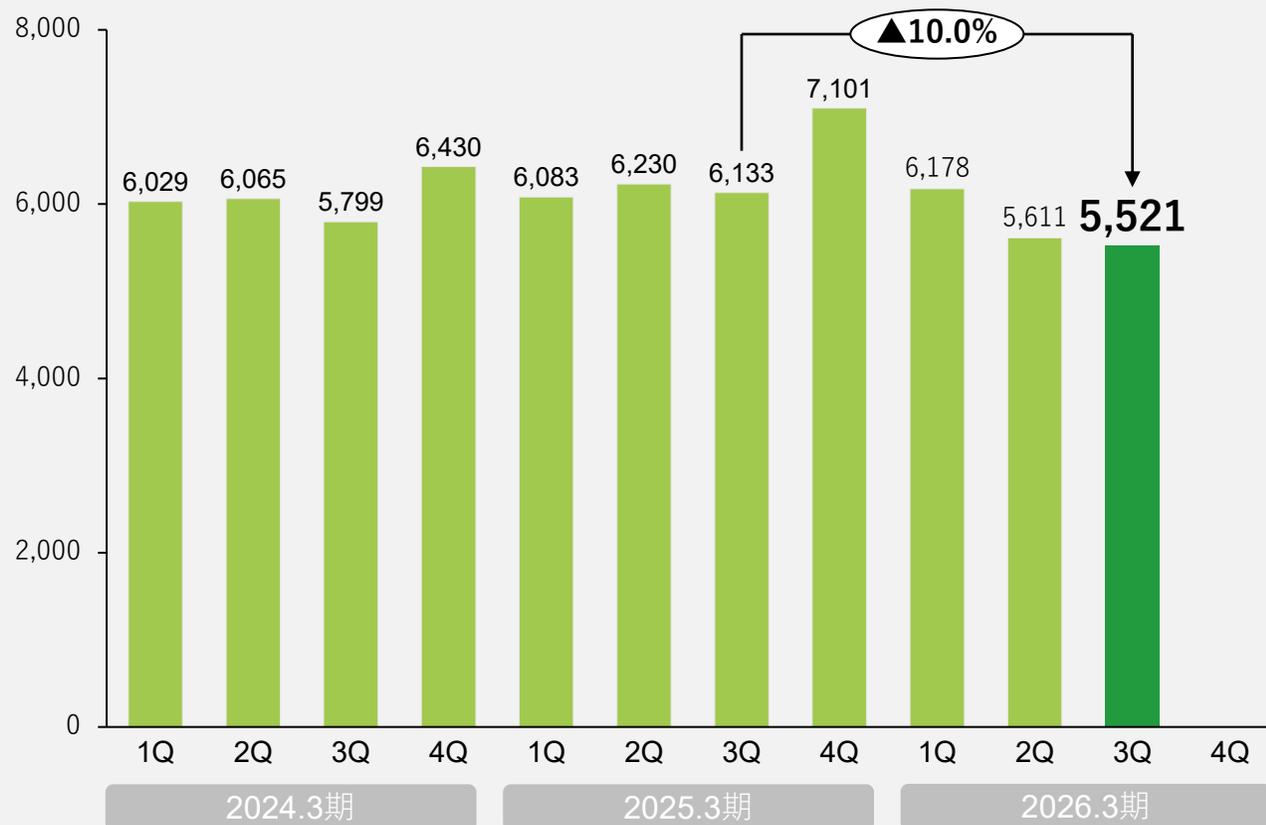
求職者数（単位：万件）



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）

市場縮小の継続に伴い、掲載店舗数は減少したものの、営業活動の効率化・高度化によりマクロ指標を上回る推移を維持。採用手段の変化に対応すべく、新商品・人材紹介サービスの立上げ等、再成長に向けた準備を継続。

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(3Q)平均 88.8%



- 飲食関連有効求人数*の昨対比の3ヶ月(3Q)平均 86.3%

* 飲食調理従事者、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」

3Qは成約リードタイム長期化により売上高は停滞したものの、売却相談や案件化数は前年比で大幅に伸長し、営業活動は堅調。安定化した案件のパイプラインに加え、後ろ倒しとなった案件や大型案件を成約することによって、早期の業績回復を目指す。

売上高

46 百万円

前年同期比 ▲44.4%
前四半期比 ▲24.0%

セグメント利益

▲3.2 百万円

前年同期比 —
前四半期比 —

セグメント利益率

▲7.0 %

前年同期比 ▲49.3pt
前四半期比 ▲20.7pt

売却相談数*

175 件

前年同期比 +9.4%
前四半期比 ▲6.4%

案件化数*

97 件

前年同期比 +36.6%
前四半期比 ▲8.5%

問合せ件数*

1,892 件

前年同期比 +34.3%
前四半期比 +13.0%

* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

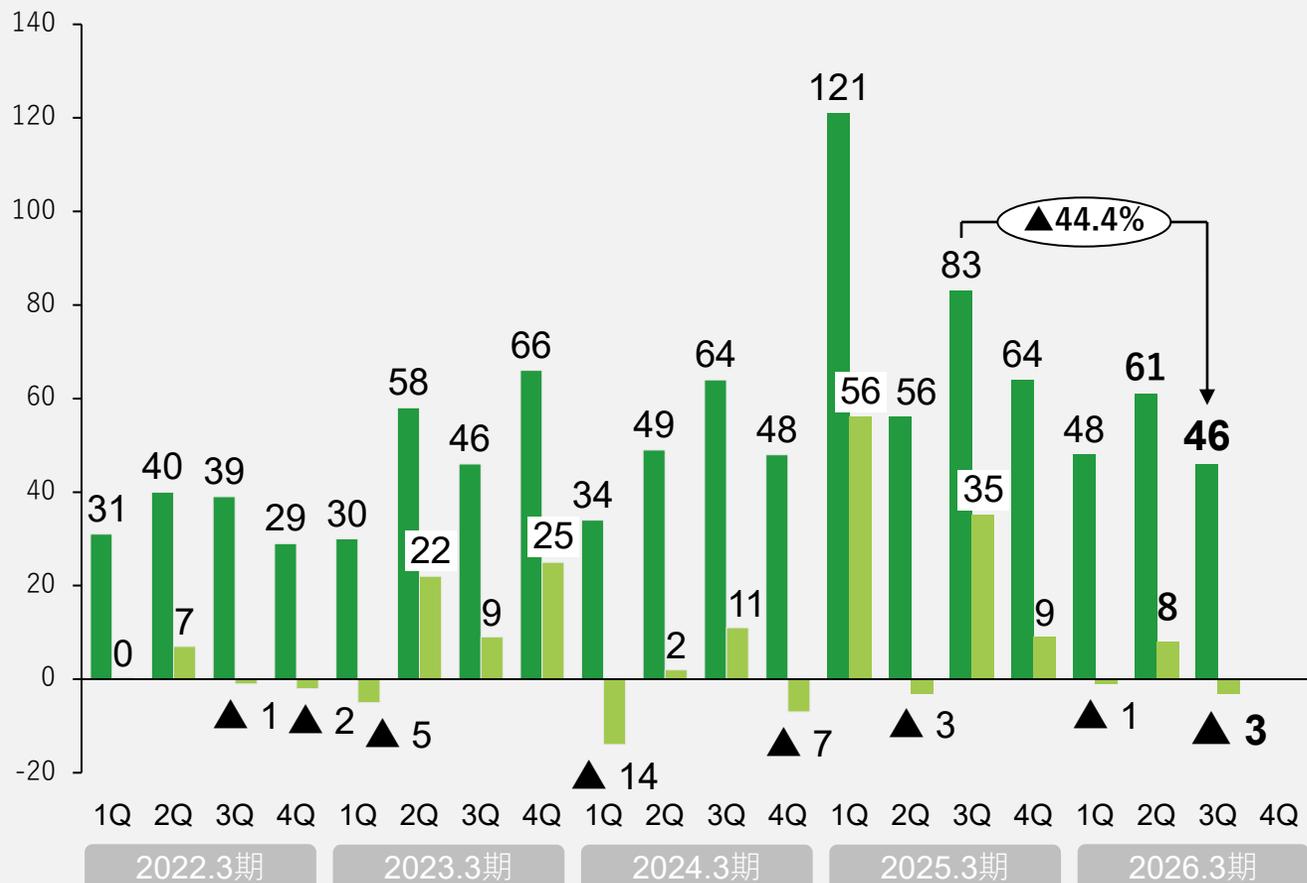
* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

3Qは売上高・営業利益ともに停滞。

成約リードタイムの長期化により後ろ倒しとなった案件について、フォロー・クロージングに今後注力。

(百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



▶ 中小規模案件の状況

- 成約までのリードタイム長期化により、売上高が停滞・遅延

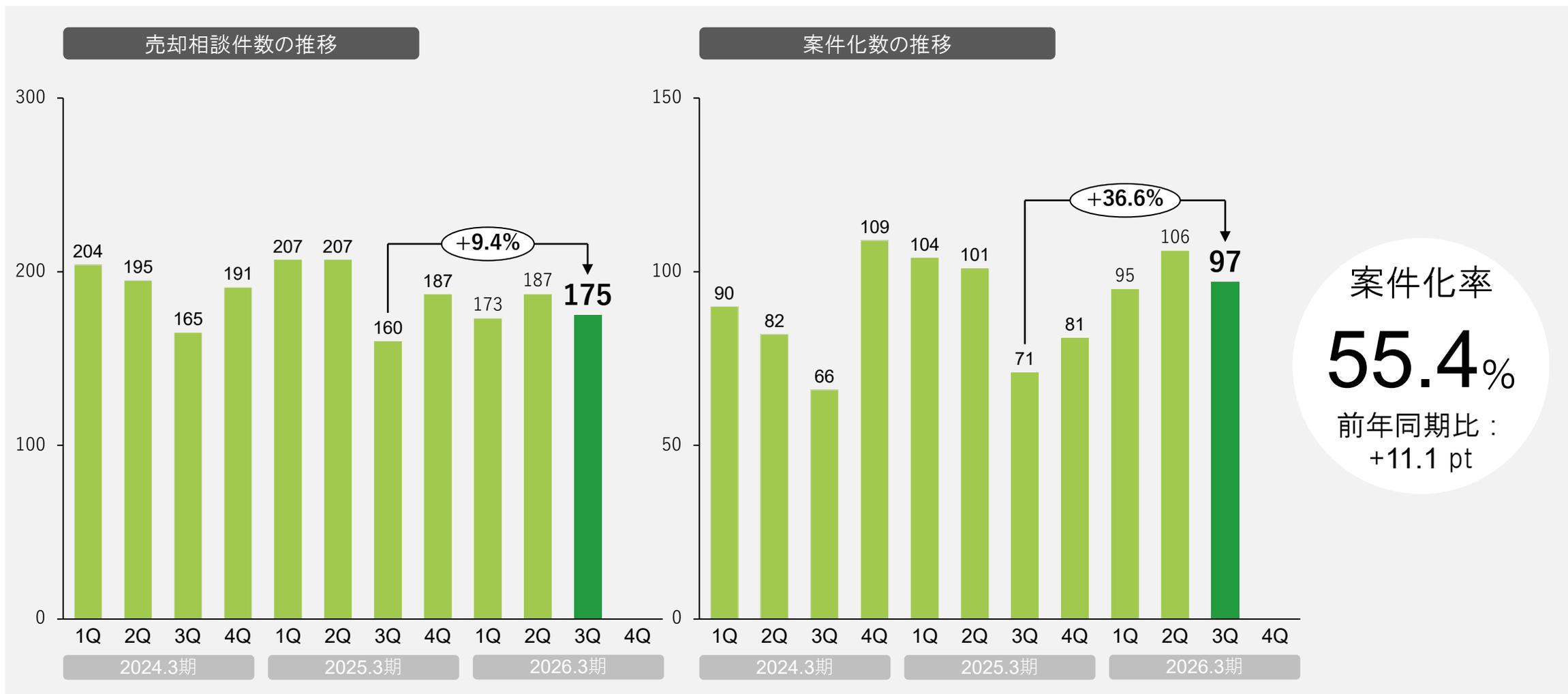
▶ 大型案件の状況

- 案件獲得競争が激しくなるものの、複数の案件成約に向けて進捗中



案件のフォロー・クロージングの質を高め、業績回復へ

売却相談は、例年の季節トレンドと比較して底堅く推移。インサイドセールスの強化により案件化率(CVR)は前年比で大幅に改善し、質の高い案件形成を継続。その結果、案件化数は前年同期比で大きく伸長。



* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

安定的なサブリースと収益性の高い仲介サービスを併せ持ち、高収益なモデルを確立。
イデアル買収に伴うのれん償却費を吸収した上でも利益貢献力は高く、物件稼働率も極めて高い水準を維持。

売上高

919 百万円

前年同期比 前四半期比

—

—

セグメント利益

28 百万円

前年同期比 前四半期比

—

—

セグメント利益率

3.1 %

前年同期比 前四半期比

—

—

契約物件数*

481 件

前年同期比 前四半期比
+8.6% +0.2%

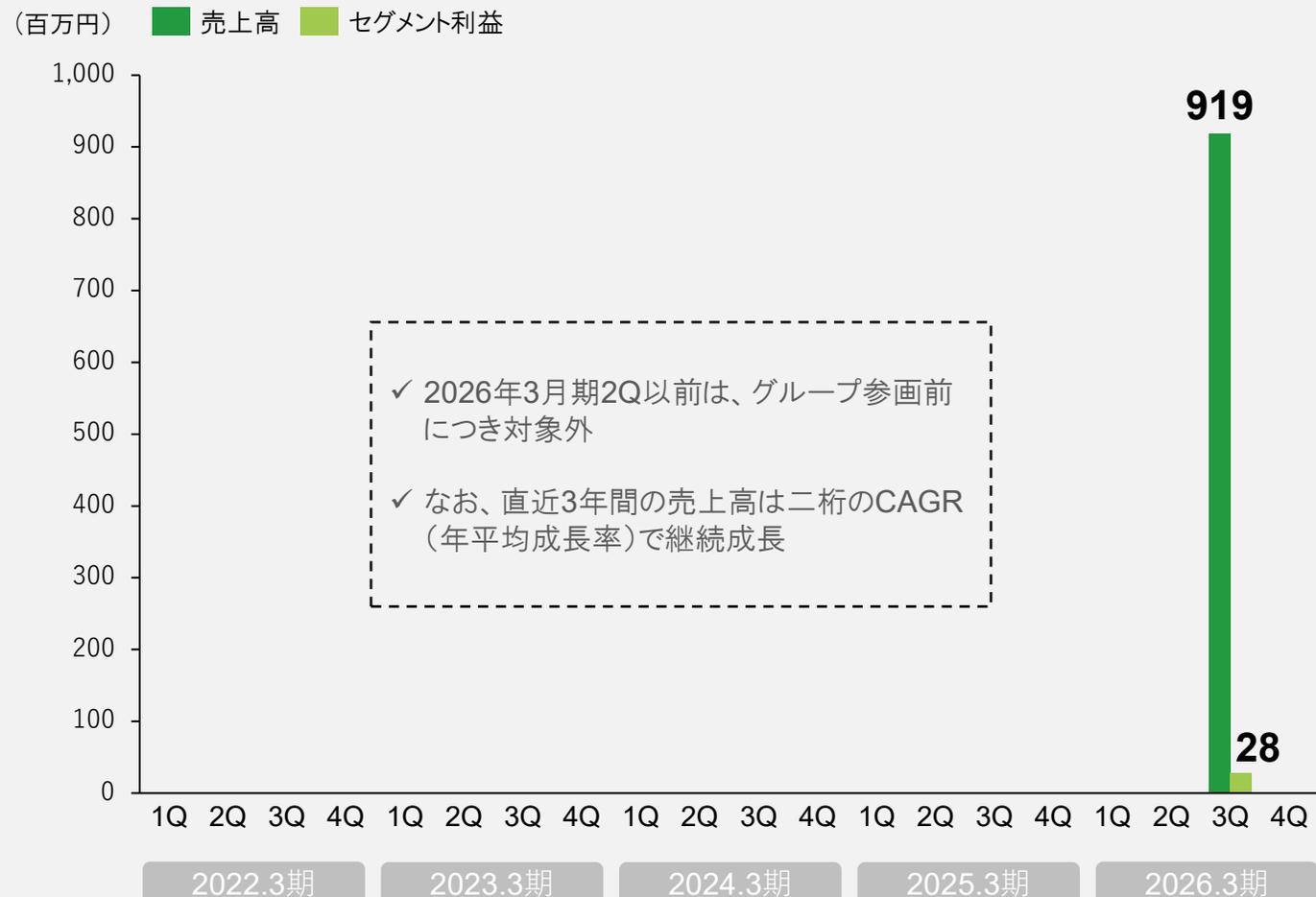
物件稼働率*

99.2 %

前年同期比 前四半期比
▲0.2pt +0.4pt

* マスターリース、レンタルスペースの合計

セグメント利益は、のれん償却費を計上しながらも黒字であり、事業本来の利益創出力は高い。
安定的なサブリースを基盤としながら、盤石かつ高収益なストック収入基盤を確立。



➤ 収益構造の特長

- 主力のサブリースが安定的なストック収益基盤として機能
- 収益性の高い店舗・オフィス仲介等の周辺事業が更に利益貢献

➤ のれん償却費について

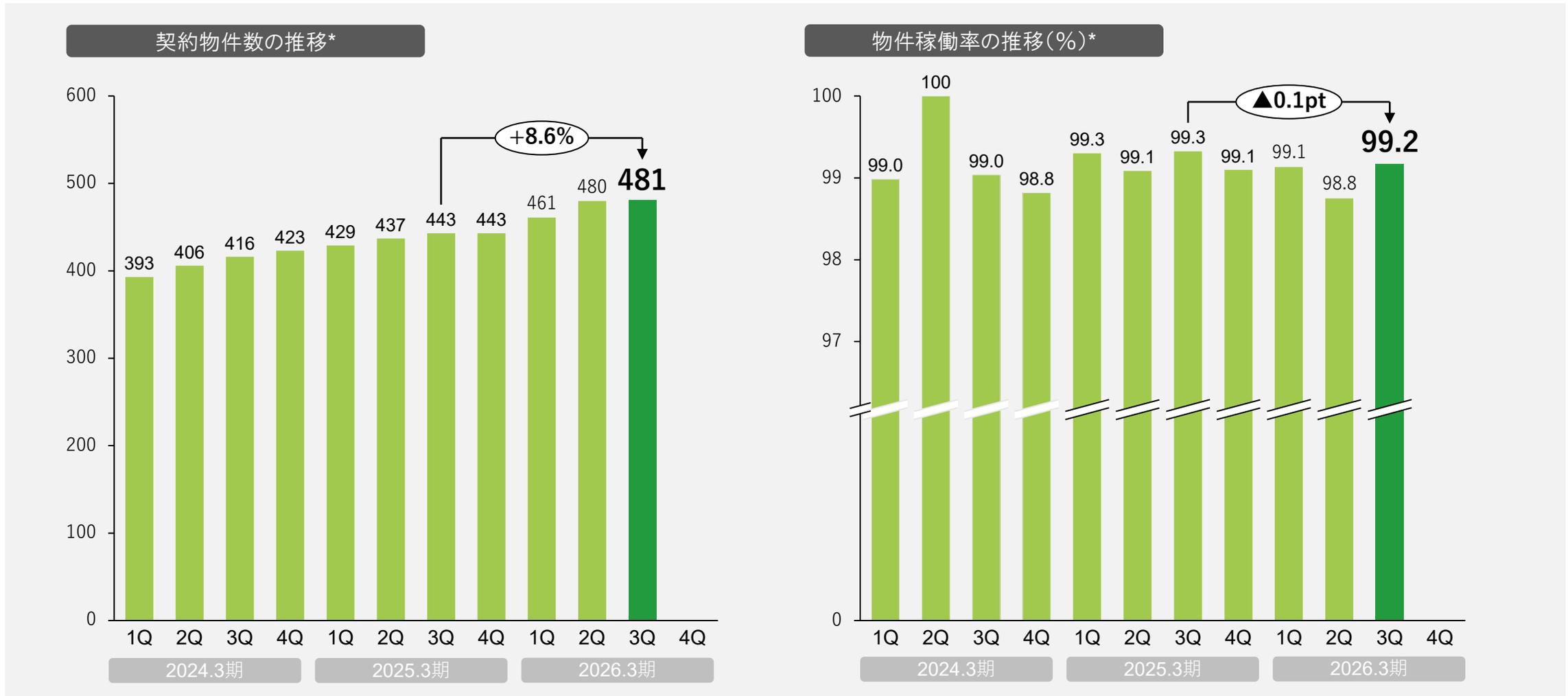
- 3Qからのれん償却費(131百万円)が発生
- のれん償却費を吸収した上でセグメント黒字を実現する、事業本来の高いキャッシュ創出力



今後、更なるシナジーを創出

2 プロパティマネジメント事業 ～ 契約物件数の推移

既存物件の安定したリテンションと着実な営業活動により、マスターリース・レンタルスペースの契約件数は着実に増加。物件稼働率も極めて高い100%近い水準を維持。



*マスターリース、レンタルスペースの合計
(当社が株式取得した2025年9月30日以前も含めた推移を提示)

1

2026年3月期第3四半期 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3四半期 トピックス

4

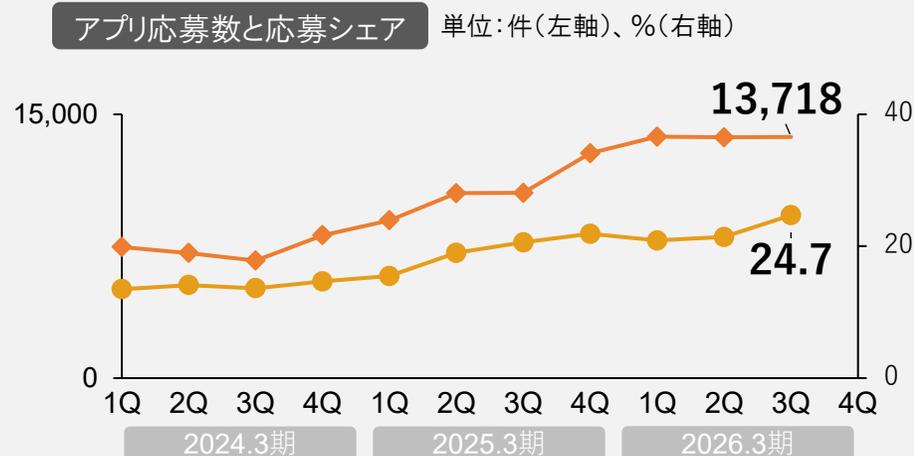
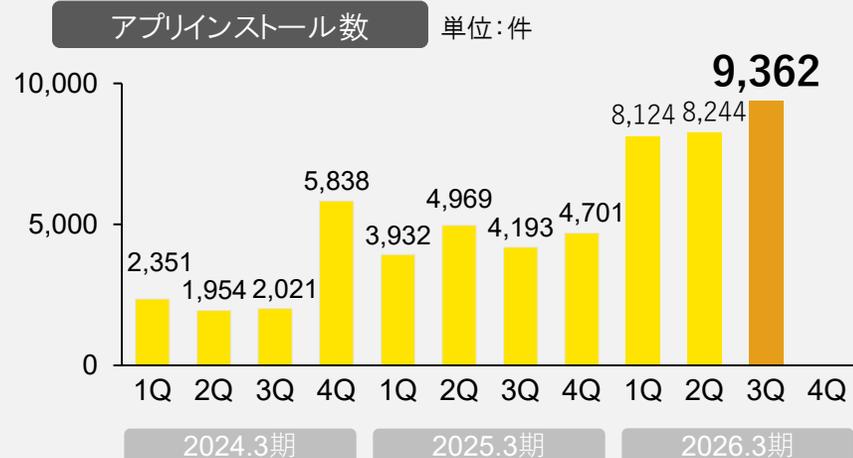
参考資料



Webからアプリへの誘導強化により、ユーザー基盤のアプリシフトが更に進展。外部環境の変化に左右されない安定した自社チャネルが構築されており、事業を支える盤石な基盤へと進化し、応募シェアも拡大を継続。



MAUの伸長率
(前年同期比)
+62.0%



サブスク登録台数は更新サイクルの波と出店場所の季節トレンドの影響を受けたものの、問合せ数は前年同期比で約2倍の高水準を維持し、延べ稼働台数も順調。モビマル活用シーンが多様化し、各種コミュニティ活性化に寄与が拡大。

累計登録台数

5,596台

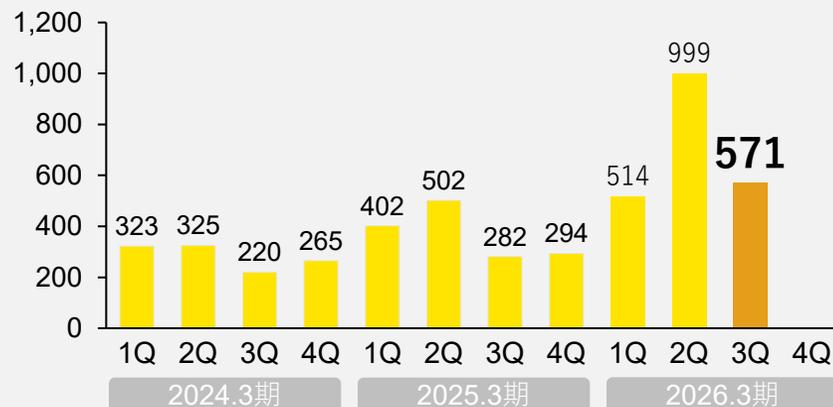
前四半期比：+4.3%

サブスク登録台数

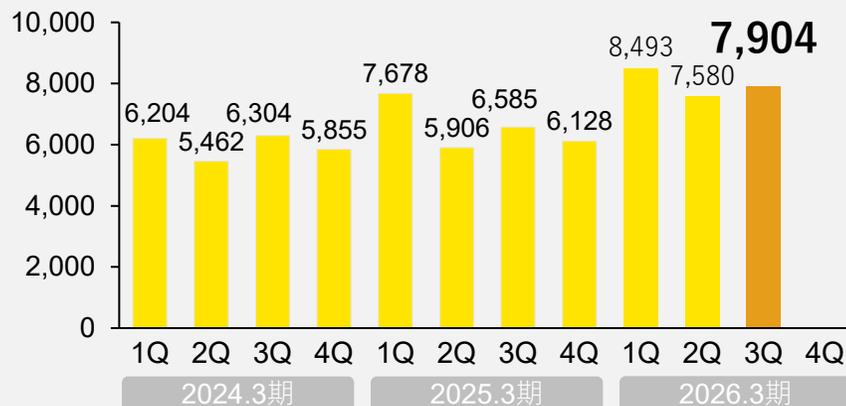
964台^{*1}

前四半期比：▲7.8%

主催者(場所)からの問合せ数 単位:件



延べ稼働台数 単位:台



各種コミュニティ活性化

学園祭・企業内イベント

多彩な食体験で交流を活性化しており、主催者の手配効率化と参加者の満足度向上を同時に実現

「ケータリング対応キッチンカー検索ページ」のリリース

ケータリングのご利用案件の増加に対応し、簡易検索から契約までをスムーズに完結可能なページを提供

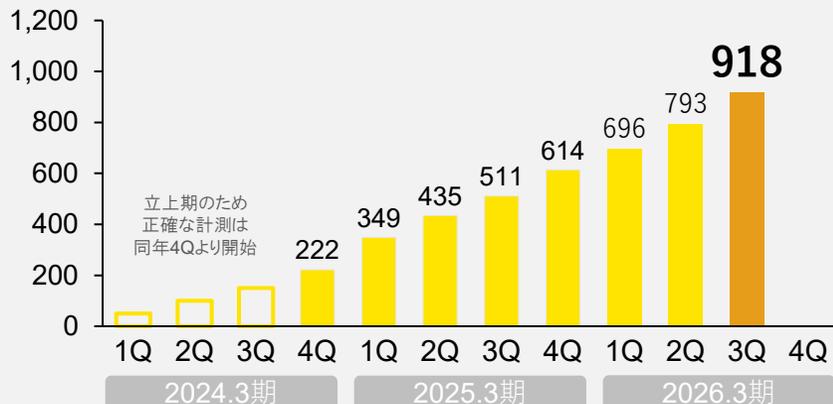


*1 2024年6月のサービス開始に伴う初期入会者の多さから、11月末と5月末に契約更新が集中する構造。当2026年3月期3Q中(11月末)の更新タイミングにおける一部事業者の更新見送りが影響

SNSを「認知」、自社アプリを「応募の接点」と再定義するファネル戦略の転換を推進。外部プラットフォームに依存しない強固な事業基盤を構築することで、自社独自の会員基盤を軸としたメディアとしての市場優位性を確立していく。

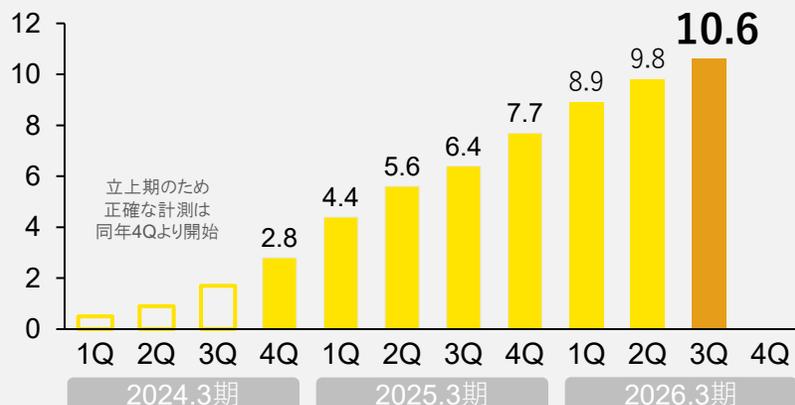
累計掲載数*1

単位:件



累計会員数*2

単位:千人



高再生数のバズ動画

【お弁当処 華一】

355万回
再生

【富喜製麺研究所 五反田店】

187万回
再生

自社メディア・アプリ基盤

「オシャレ自由度」によるこだわり検索や、ショート動画の視聴から応募までが途切れないシームレスなUIを提供

SNSを通じて独自に獲得・蓄積した会員基盤を軸に、自社メディア・アプリならではの利便性と安定した環境を提供することで、ユーザーのエンゲージメントと信頼を醸成



*1 リピート掲載を含む掲載件数の累計

*2 ファネル戦略の変更に伴い、メディアの真の成長力を測るため、外部依存の「総フォロワー数」から自社資産である「累計会員数」に指標を変更

初年度の目標に対する進捗は想定ペースを下回るものの、来年度以降に加速させるn8n等のツールによる業務置き換えの目途は立ち、3年後30%削減の目標達成に向けた基盤構築は着実に進展。

全社共通

全社横断プロジェクトでの推進体制の強化

- AI活用度の高いプロジェクトメンバーによる現場伴走・事例創出を開始し、現場課題に直接介入することで、AI活用・業務改善が加速

全社共通

更なる工数削減に向けたトライアル完了

- 複数のAIワークフローツールの比較検討を経て、n8nを標準ツールに選定
- 以降、順次現場への展開を開始し、既存業務の業務削減を推進していく

領域特化

求人広告サービスの原稿制作のAI活用が標準化

- 概ねすべてのライターによる新規原稿にAIライティングツールを導入・活用
- 半自動化の運用の定着化が進み、制作効率の向上と業務削減が進捗

3Q末時点の
年間想定削減時間

18,826時間

*目標進捗率:49.0%

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）

3 Phase 1: 成長準備期(2026.3期)の進捗 ～ 振り返り

HR求人広告サービスの新商品設計完了や、M&A案件獲得が安定化する等、成長に向けた施策が進展。新規事業ではHR人材紹介が順調に立ち上がり、全社でのAI活用と併せて着実に進捗。

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3Q終了時点での進捗		
既存事業の 継続的・ 安定的成長	MPF	<ul style="list-style-type: none"> HR 求人広告 	<ul style="list-style-type: none"> 大手向け商品開発・拡販 構造改革による組織最適化 	☁️	<ul style="list-style-type: none"> フィジビリティ検証を経て、市場変化に応じた新商品の設計が完了 継続してIT/AIによる業務改善が進捗、来期体制の検討着手
		<ul style="list-style-type: none"> HR 以外 	<ul style="list-style-type: none"> 成功報酬型での収益性up 	☁️	<ul style="list-style-type: none"> 農業ジョブの人材紹介サービスは前期比伸長を継続 上記以外のサービスは一部苦戦するも、地道に施策を進捗
	M&A	<ul style="list-style-type: none"> M&A仲介 居抜き/FA協会 	<ul style="list-style-type: none"> 専門部隊での大型案件獲得 小規模案件獲得の成約率up 	☁️	<ul style="list-style-type: none"> 大型・小規模とも成約までのリードタイム長期化により売上苦戦するも、専門部隊の介入により案件獲得の数・質ともに安定化
新規事業の 成長加速	MPF	<ul style="list-style-type: none"> グルメバイトちゃん 	<ul style="list-style-type: none"> 代理店での拡販、App化推進 	☀️	<ul style="list-style-type: none"> 契約代理店の拡大、アプリ化の成果もあり順調に会員が増加
	MPF	<ul style="list-style-type: none"> HR 人材紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤活用、AIでの効率化 	☀️	<ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤を活かし、順調に成約件数を積み上げ
		<ul style="list-style-type: none"> モビマル 	<ul style="list-style-type: none"> サブスク拡大、自動マッチング 	☁️	<ul style="list-style-type: none"> サブスク登録台数が更新サイクル・季節要因の影響で停滞
AI×価値創造 生産性向上	ALL	<ul style="list-style-type: none"> 全社共通 領域特化 	<ul style="list-style-type: none"> 全従業員のAIネイティブ化 特定業務の大規模な改善 	☀️☁️	<ul style="list-style-type: none"> 業務削減時間ペースが遅延するも、AIネイティブ化は順調 ライターの人材紹介原稿制作AI化の標準化が進捗

足元の市場環境変化や事業課題に対し、既存事業の徹底した効率化と、事業構造改革・体制再構築に着手。イデアルとのシナジー創出や新規事業の成長を加速させ、環境変化に左右されない強固な収益基盤を構築する。

主力求人広告サービスの市況影響

- 営業活動の高度化とAI活用によるプロセス効率化を推進し、既存顧客の深耕と合わせ、高収益・高生産性を生む筋肉質な事業構造へ転換する。
- 掲載型から成果課金型への採用手法の変化・ニーズにも対応した新商品の開発と人材紹介事業へのリソース投下を進め、業績回復と再成長を実現する。

M&A仲介サービスの成約遅延

- 堅調な売却相談を確実に成約へ導くため、営業体制の再構築を検討。
- 成約障壁への対応力を高める分業体制のトライアル運用を開始し、成約率向上とリードタイム短縮を図る。

イデアルのPMI (統合プロセス)

- 業績はストック収益が着実に積み上がり堅調に推移。PMIについても、組織・事業面の両面で計画通り順調に進捗している。
- 現在、相互補完性の高い顧客基盤を活かし、マスターリース・M&A仲介のクロスセルを推進中。円滑な情報連携・共有の体制を構築し、シナジーにより収益機会を最大化する。

1

2026年3月期第3四半期 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3四半期 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	大久保 俊
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	258名（連結ベース/社員/2025年12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 開発部長(CTO)

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
2025年12月	当社代表取締役(現任)

取締役会長

藤代 真一

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
2025年12月	当社取締役会長(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

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社外取締役
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	当社社外取締役(現任)
2019年9月	株式会社ユーザーローカル取締役(現任)

社外取締役

永井 美保子

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

社外取締役

坂井 一成

2011年4月	マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
2016年4月	株式会社ローン・スター・ジャパン・アクイジションズ入社
2017年1月	ハドソン・ジャパン株式会社入社
2018年9月	マッキンゼー・アンド・カンパニー入社 エンゲージメント・マネージャー
2021年6月	アセット・バリュアー・インベスターズ・リミテッド入社
2024年10月	アセット・バリュアー・インベスターズ・リミテッド日本調査責任者(現任)
2025年12月	当社社外取締役(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)

4 ビジネスモデルの強み

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

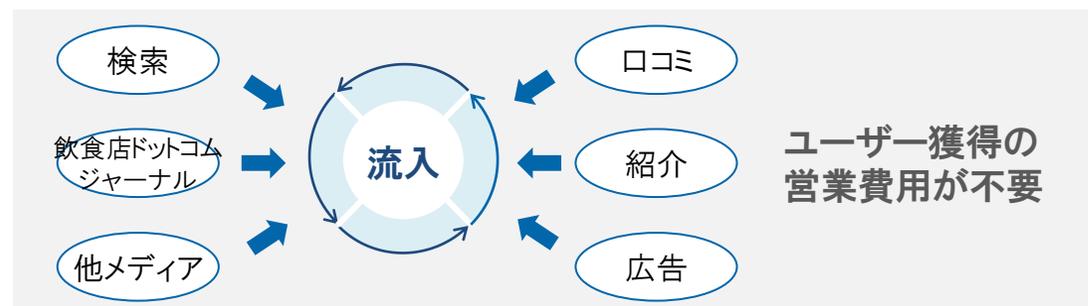
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

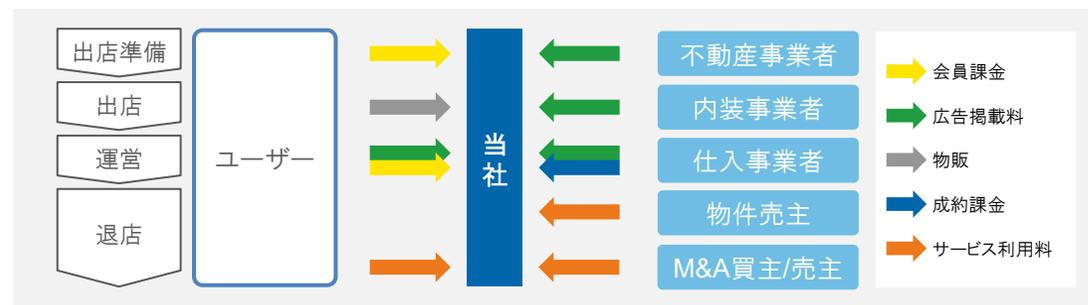
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



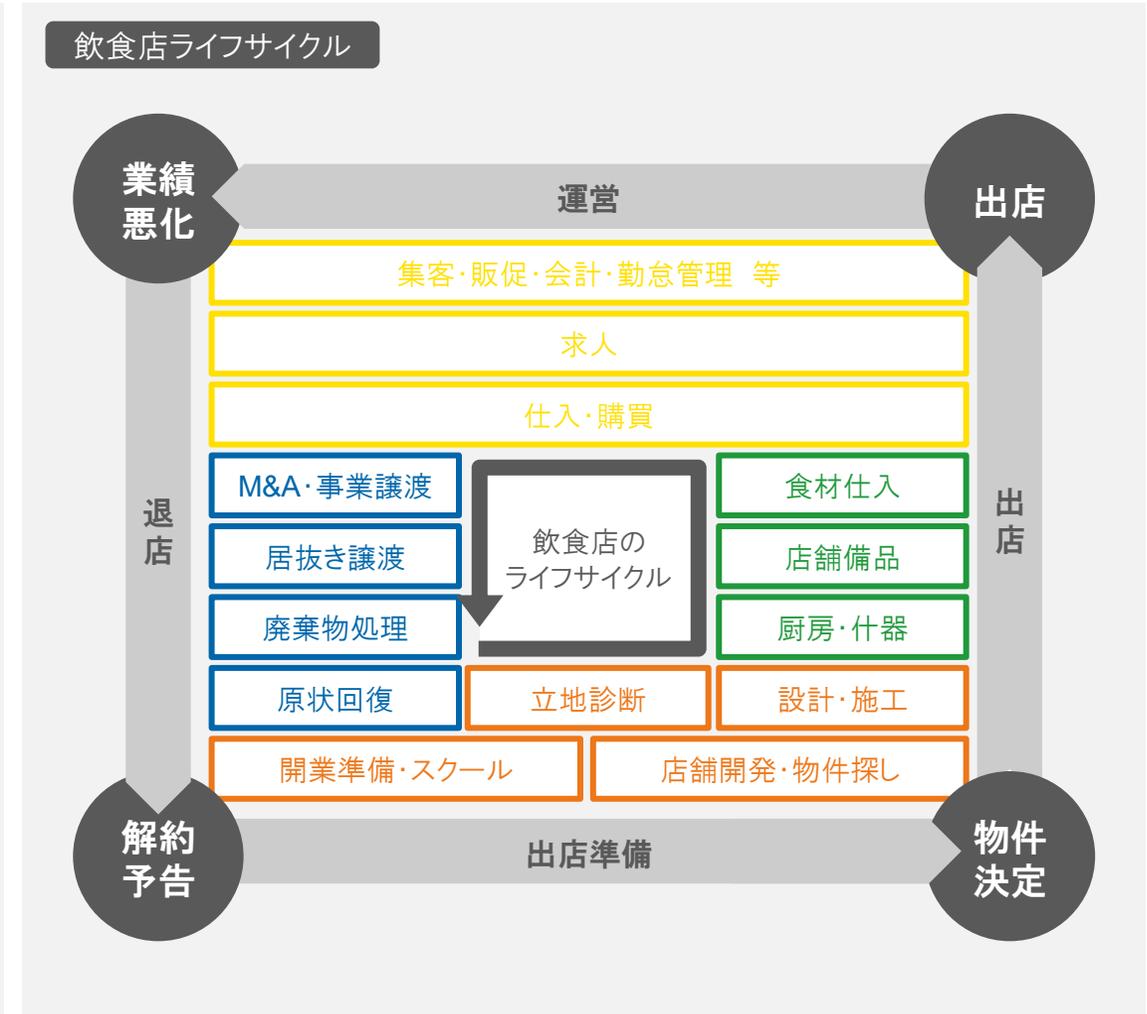
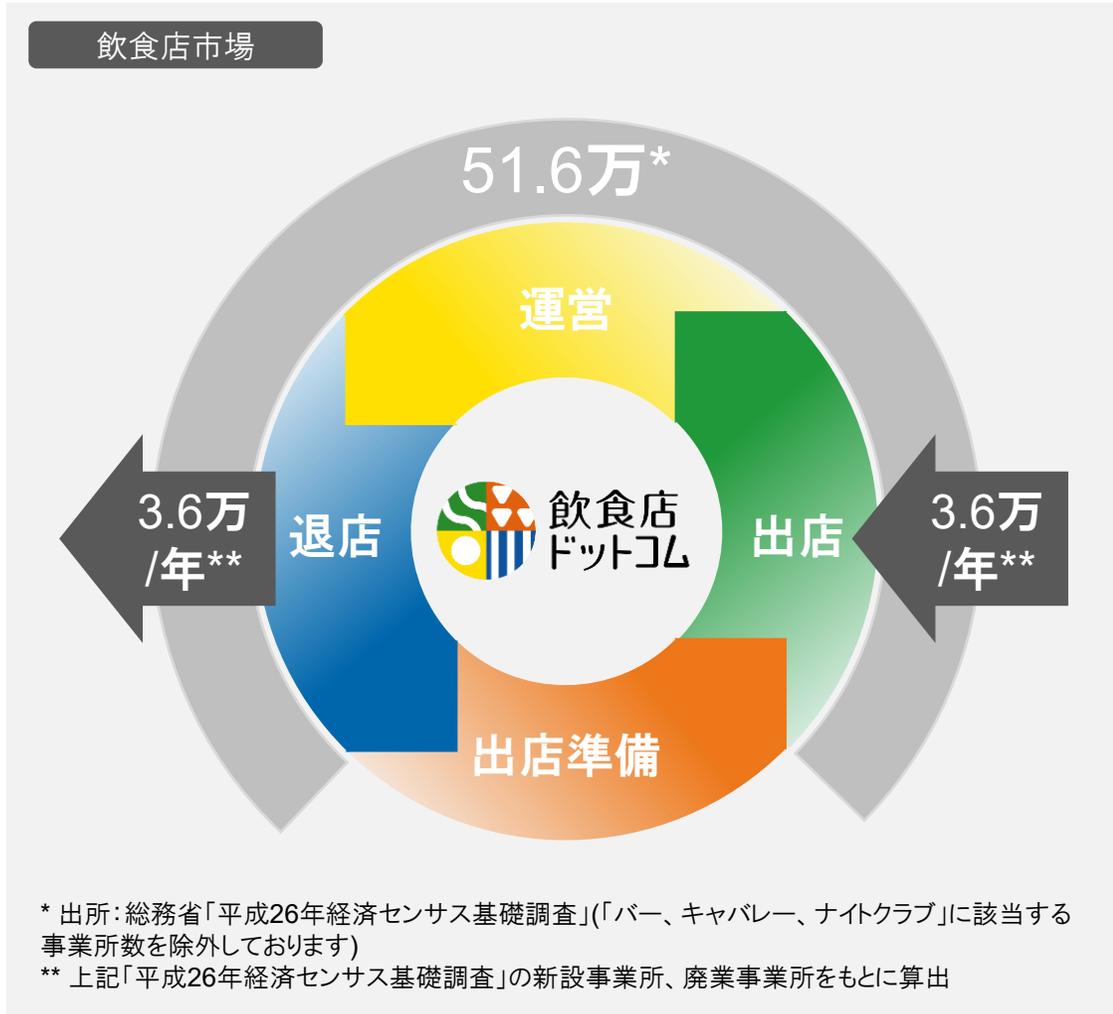
3

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 食材仕入れ先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収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に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		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

4 株式会社イデアルのビジネスモデル

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

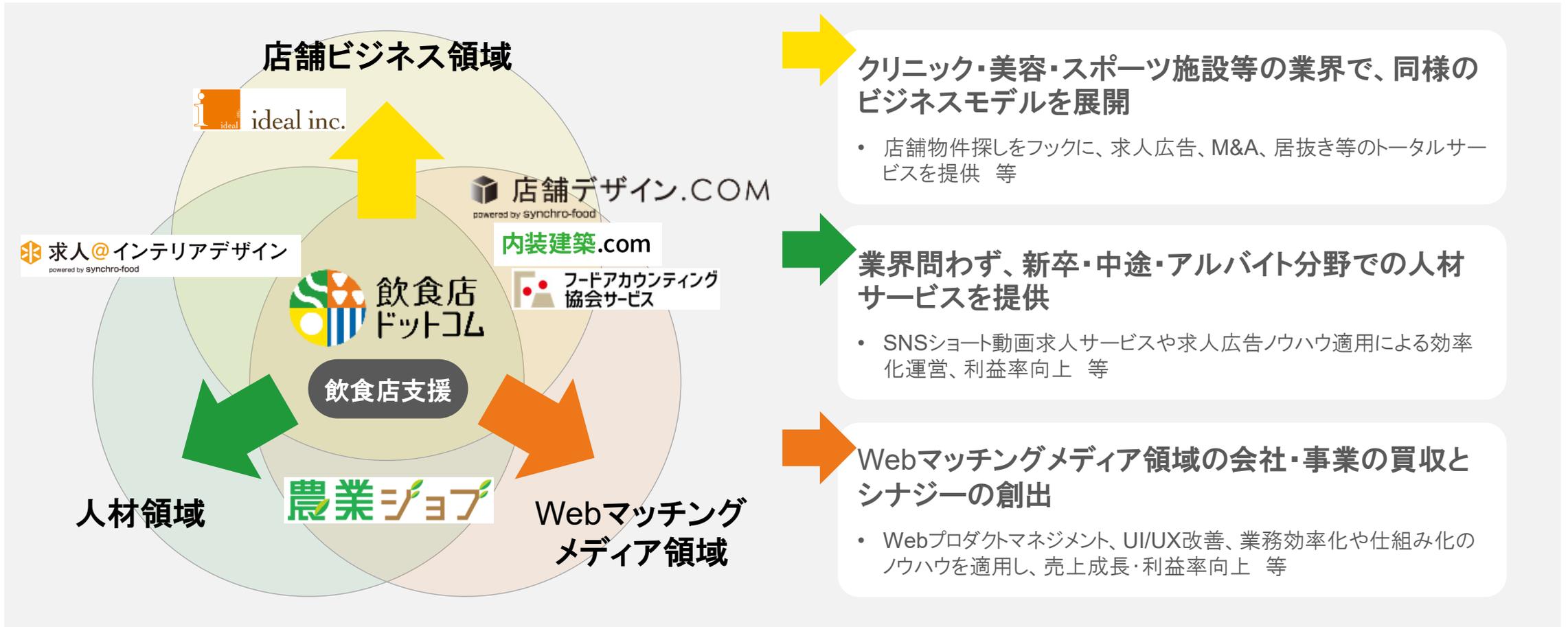


4 長期的に目指す姿 ～ 事業拡大の方向性

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5月14日公表の「中期経営計画策定に関するお知らせ」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かっていきます。**

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。