

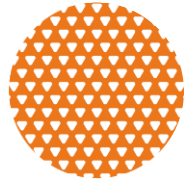


Synchro
Food

2026年3月期通期 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5月14日





Vision

(わたしたちが目指す世界)

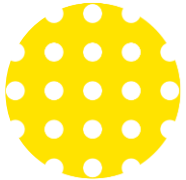
多様な飲食体験から生まれるしあわせを、
日本中に、そして世界へと広げる。



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 通期 連結業績

- 通期売上高は5,541百万円(前期比+40.2%)、営業利益は668百万円(同▲39.1%)
- 売上高は、イデアル連結開始による大幅増収に加え、4QのM&A仲介サービスの成約進展により業績進捗の遅れを挽回し、通期の対業績予想比99.0%で着地
- 営業利益は、求人広告サービスの鈍化や一過性費用(臨時株主総会対応等)、のれん償却費等の影響で減益となるものの、M&A仲介サービスが4Q好調だったことにより、通期の対業績予想比97.6%で着地

トピックス

1. 自社アプリシフト加速によるユーザー基盤強化

求人広告サービスのアプリシフトが進捗し、応募数・応募シェアがともに伸長。外部環境に左右されない独自のユーザー基盤が拡大。SNSショート動画求人「グルメバイトちゃん」も自社メディア・アプリ移行が進み、会員数も堅調に増加。新たに投入するプランを成長させるべく、ユーザー基盤を最大限に活用していく。

2. 成長事業の着実な進捗

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回復、前年比倍増の問合せ数により事業成長が拡大。M&A仲介サービスも体制強化が奏功し、成約が進展。HR人材紹介は集客強化と体制整備が進捗。

3. AI活用による生産性向上の拡大

AI活用による年間想定削減時間は2.5万時間に到達。AIの全社浸透に加え、新たにAIエージェント活用による開発の大幅な効率化に向けた整備も完了。並行して、今後に向けたリソース配分の見直しを実施。

4. その他、経営トピックス

2025年12月開催の臨時株主総会の結果を受けた更なる企業価値向上に向けた取組みや、2026年3月に発覚した人材紹介事業における不正行為についての対応を実施。

1

2026年3月期通期 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4四半期 トピックス

4

中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

5

参考資料



主力の求人広告サービスは苦戦継続も、生産性の高いイデアルの業績取り込みとM&A仲介サービスの伸長により売上高及び営業1名あたり売上高は大幅増。営業利益は既存事業の減収や一過性費用により前年同期比で減益。

売上高

1,923百万円

前年同期比 +86.9%
前四半期比 +8.9%

営業利益

191百万円

前年同期比 ▲25.5%
前四半期比 +65.7%

営業利益率

9.9%

前年同期比 ▲15.0pt
前四半期比 +3.4pt

売上高広告宣伝費比率

4.3%

前年同期比 ▲1.6pt
前四半期比 +0.5pt

従業員数

258人

前年同期比 +27.1%
前四半期比 ±0.0%

営業1名あたり売上高

15.2百万円

前年同期比 +24.6%
前四半期比 +7.2%

1 2025年3月期通期 決算概要

イデアル業績取り込み開始による大幅増収や、足元でのM&A仲介サービスの牽引等により売上高は対業績予想で99%で着地。既存事業の市況影響や一過性費用を吸収し、営業利益率は12.1%。

(百万円)	2026年3月期 4Q累計(連結)		2025年3月期 4Q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	対予想比
売上高	5,541	100.0%	3,951	+40.2%	5,600	+41.7%	99.0%
売上総利益	3,500	63.2%	3,239	+8.1%	-	-	-
販管費	2,832	51.1%	2,142	+32.2%	-	-	-
- 人件費	1,557	28.1%	1,288	+20.9%	-	-	-
- 広告宣伝費	261	4.7%	211	+23.4%	-	-	-
- 地代家賃	143	2.6%	129	+10.5%	-	-	-
- 外注費	89	1.6%	66	+33.9%	-	-	-
- その他	779	14.1%	445	+75.1%	-	-	-
営業利益	668	12.1%	1,097	▲39.1%	685	▲37.6%	97.6%
経常利益	614	11.1%	1,086	▲43.5%	647	▲40.4%	94.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	269	4.9%	659	▲59.1%	418	▲36.6%	64.6%

*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。

*2 親会社株主に帰属する当期純利益について、前回業績予想公表時(2025年11月13日)に見込んでいた税額控除(賃上げ促進税制等)の適用外に伴い、実効税率が計画を上回っております。

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486百万円増加。

(百万円)	2026年3月期 通期累計期間	2025年3月期 通期累計期間	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	925	439	486
投資活動によるキャッシュ・フロー	※1 ▲ 4,106	▲ 10	▲ 4,096
財務活動によるキャッシュ・フロー	※2 1,939	374	1,564
現金及び現金同等物の増減額	▲ 1,242	803	▲ 2,045
現金及び現金同等物の期末残高	3,705	4,947	▲ 1,242

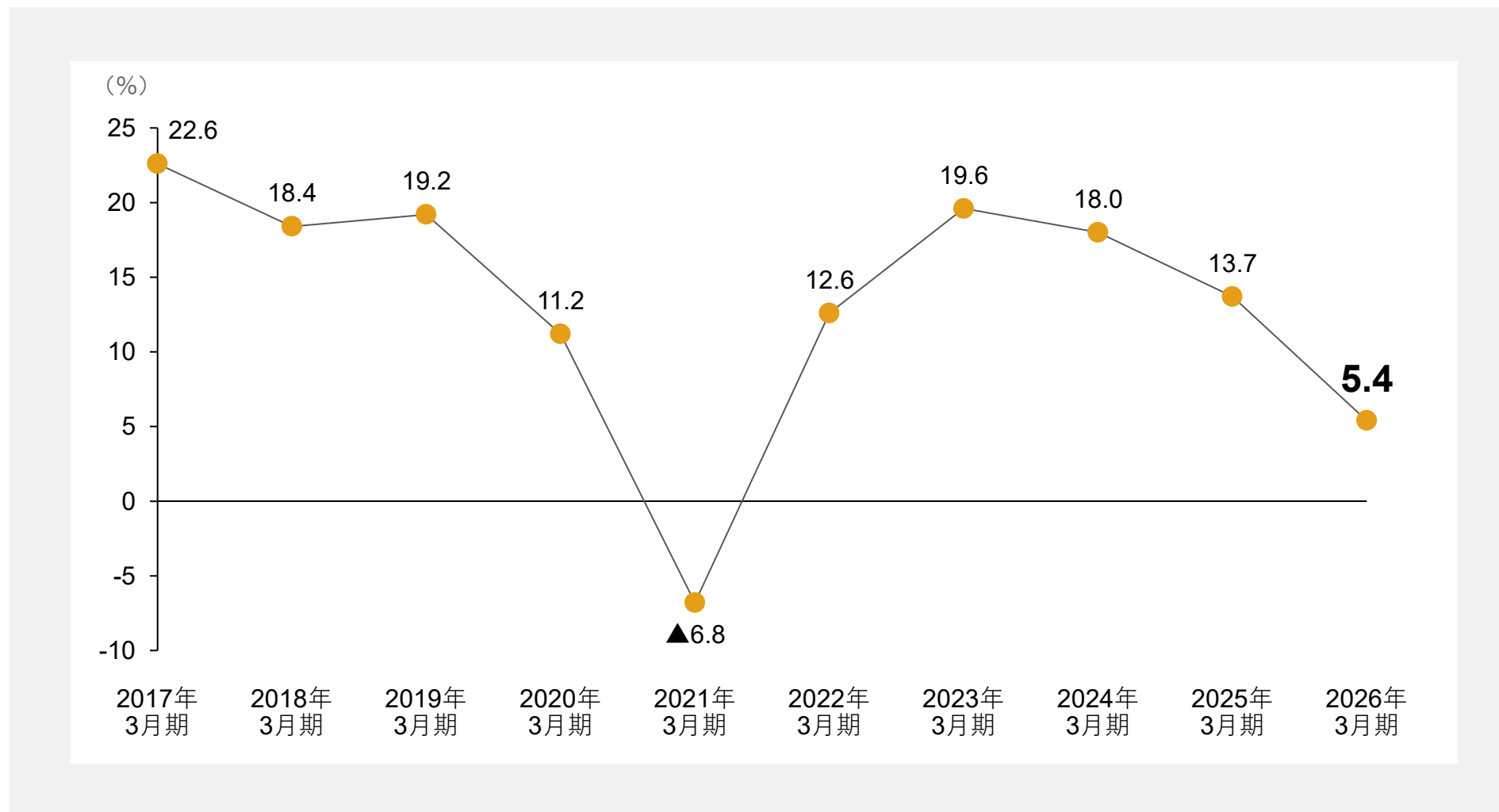
※1 主に、ホライズン14株式会社/株式会社イデアルの株式取得による支出

※2 主に、長期借入金による収入4,000百万円、長期借入金の返済による支出1,248百万円、自己株式の取得による支出418百万円、配当金の支払額410百万円

第3四半期末と比べて、利益剰余金の増加により純資産が28百万円増加。

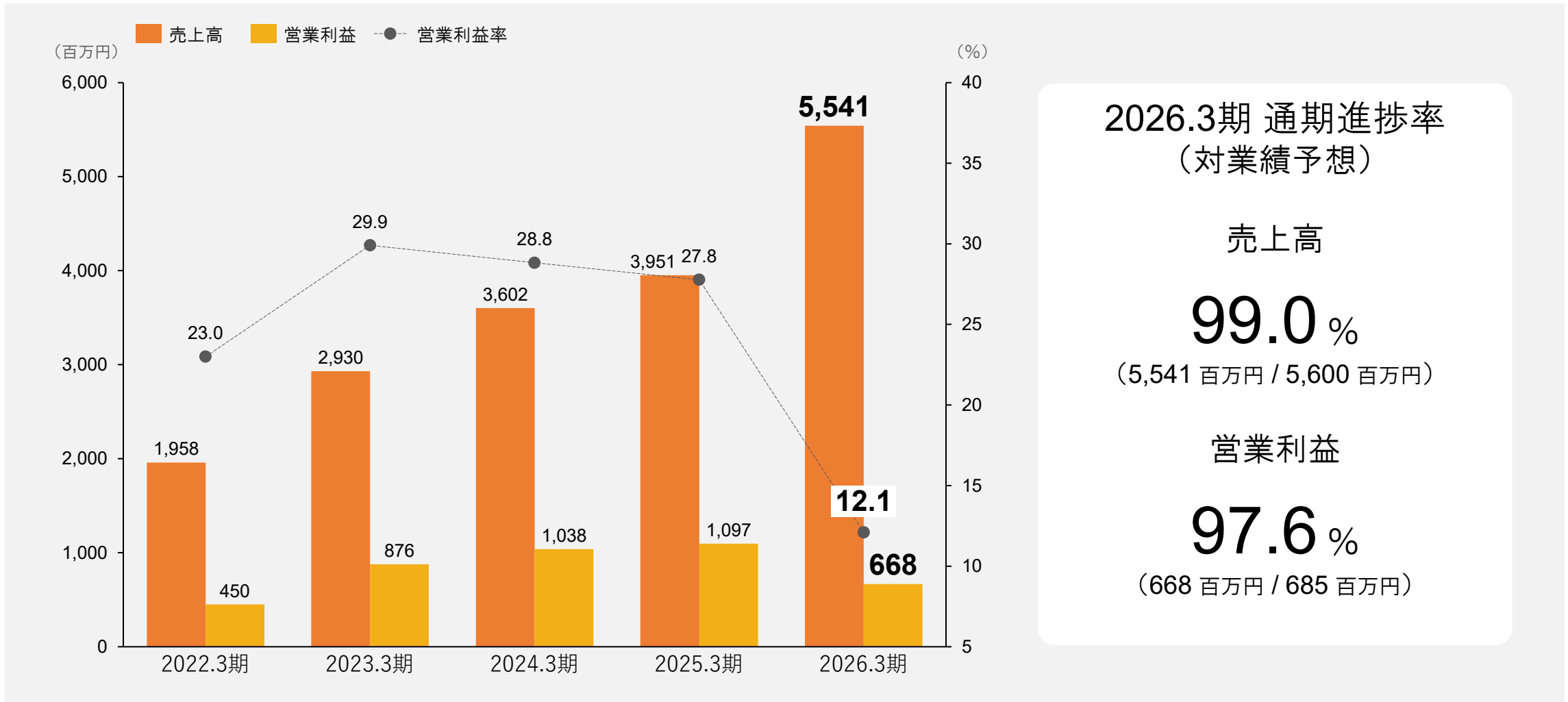
(百万円)	2026年 3月期末	2025年 12月期末	前四半期末比		2025年 3月期末	前年同期末比	
			金額	増減率		金額	増減率
流動資産合計	4,383	4,275	+107	+2.5%	5,683	▲1,299	▲22.9%
現金及び預金	3,755	3,603	+152	+4.2%	4,997	▲1,242	▲24.9%
固定資産合計	7,119	7,272	▲153	▲2.1%	447	+6,672	+1,491.1%
資産合計	11,502	11,548	▲45	▲0.4%	6,130	+5,372	+87.6%
流動負債合計	1,750	1,745	+5	+0.3%	772	+977	+126.6%
固定負債合計	4,986	5,065	▲78	▲1.6%	31	+4,954	+15,487.8%
純資産合計	4,765	4,737	+28	+0.6%	5,326	▲560	▲10.5%
負債・純資産合計	11,502	11,548	▲45	▲0.4%	6,130	+5,372	+87.6%

2026年3月期のROEは5.4%で着地。



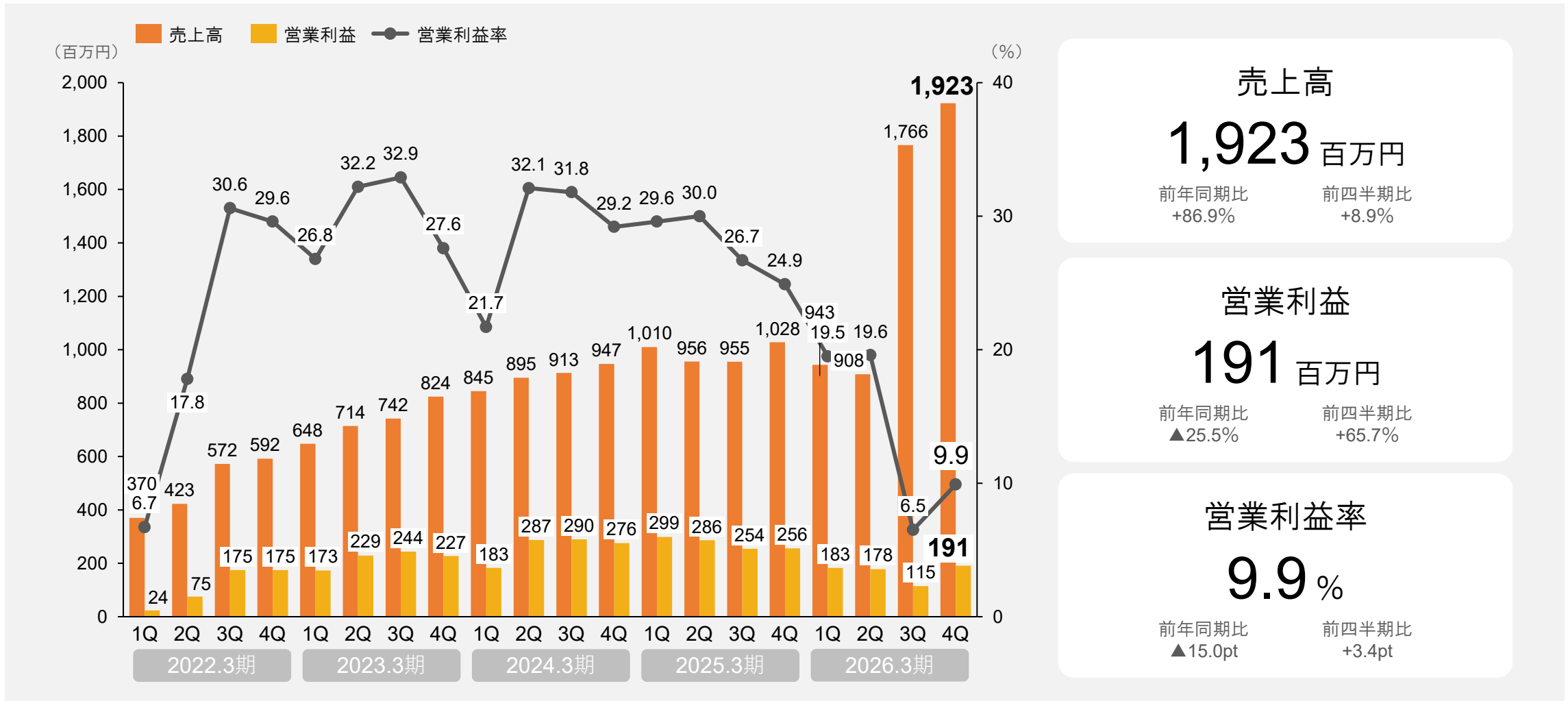
1 売上高・営業利益・営業利益率の年度推移

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。主力の求人広告サービスは市況影響を受けたものの、遅延していたM&A案件が4Qに成約進捗したこと等でリカバリ、売上高・営業利益とも概ね業績予想通りの水準で着地。



1 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

4Q営業利益は、既存事業の市況影響やイデアル買収に伴うのれん償却費等もあり前年同期比では減益となったものの、足元ではM&A仲介サービスの牽引等により増益、利益率は改善。



売上高

1,923 百万円

前年同期比 +86.9% 前四半期比 +8.9%

営業利益

191 百万円

前年同期比 ▲25.5% 前四半期比 +65.7%

営業利益率

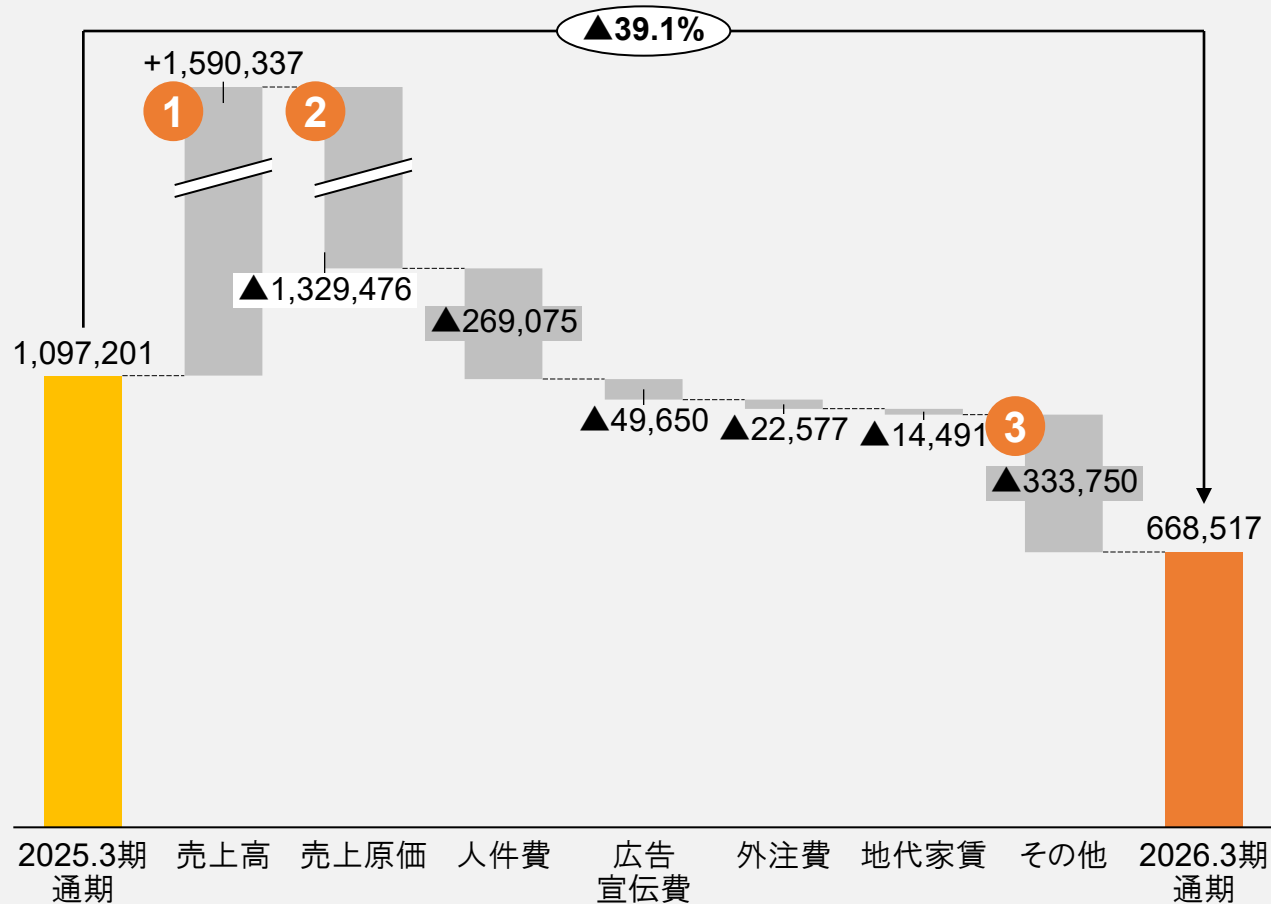
9.9%

前年同期比 ▲15.0pt 前四半期比 +3.4pt

1 営業利益の増減分析（通期：前年比）

通期営業利益は668百万円となり、前年同期比では39.1%減少。
影響額上位は、イデアル買収に伴うもので、売上高、売上原価、その他（のれん償却含む）。

(千円)



1

- 売上高: 1,590百万円増加
- 業績取込みによりイデアル分が増加
 - 求人広告サービスの市況影響
 - 前年の大型M&A実績の影響

2

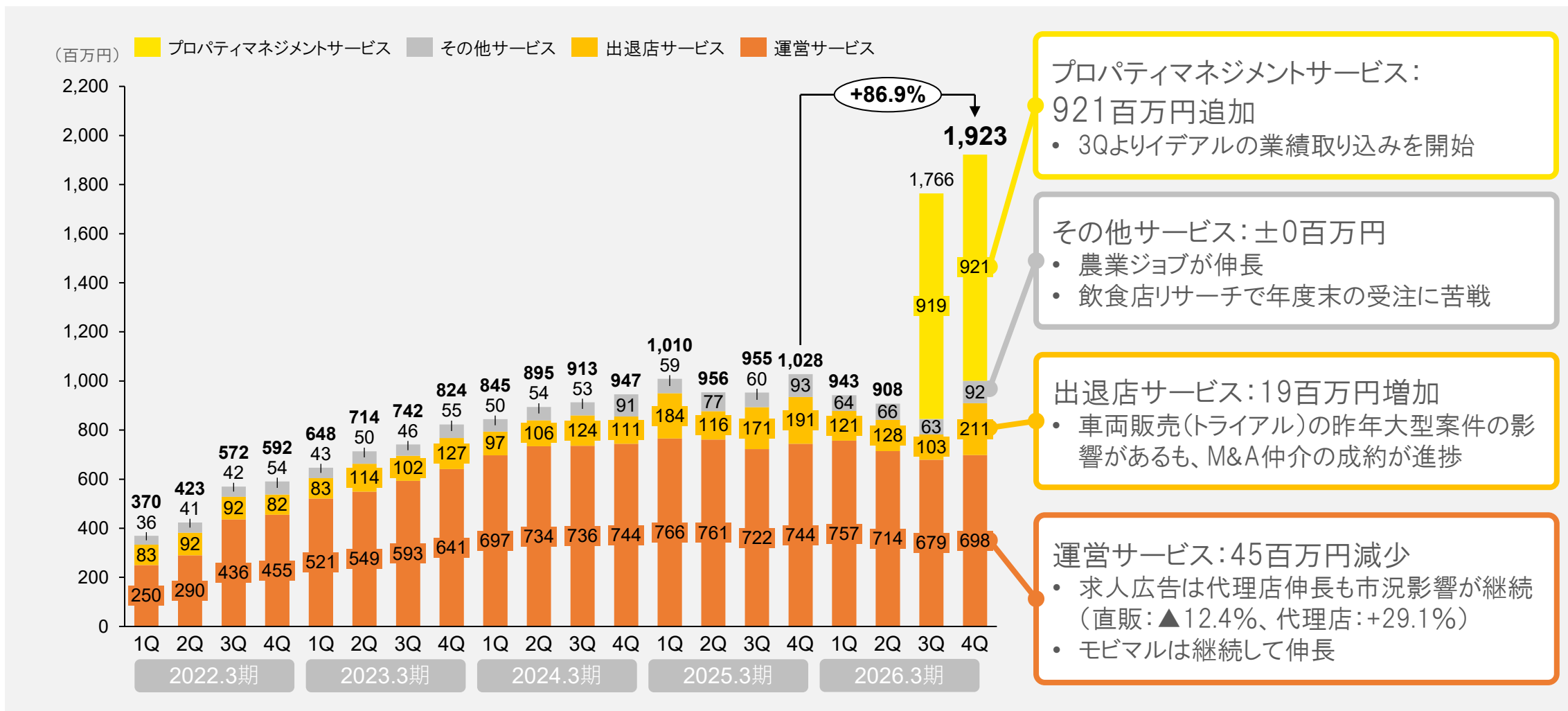
- 売上原価: 1,329百万円増加
- イデアルのマスターリース契約等の仕入が増加(1,285百万円)
 - モビマルの大幅伸長(イベント場所代)
 - 求人広告サービスの代理店手数料増
 - 車両販売(トライアル)の昨年大型案件の影響による仕入れコスト減少

3

- その他: 333百万円増加
- イデアル株式取得に伴うのれん償却費(262百万円)が増加
 - 臨時株主総会対応費用等が増加(29百万円)

4Q売上高は1,923百万円となり、前年同期比では86.9%増加。

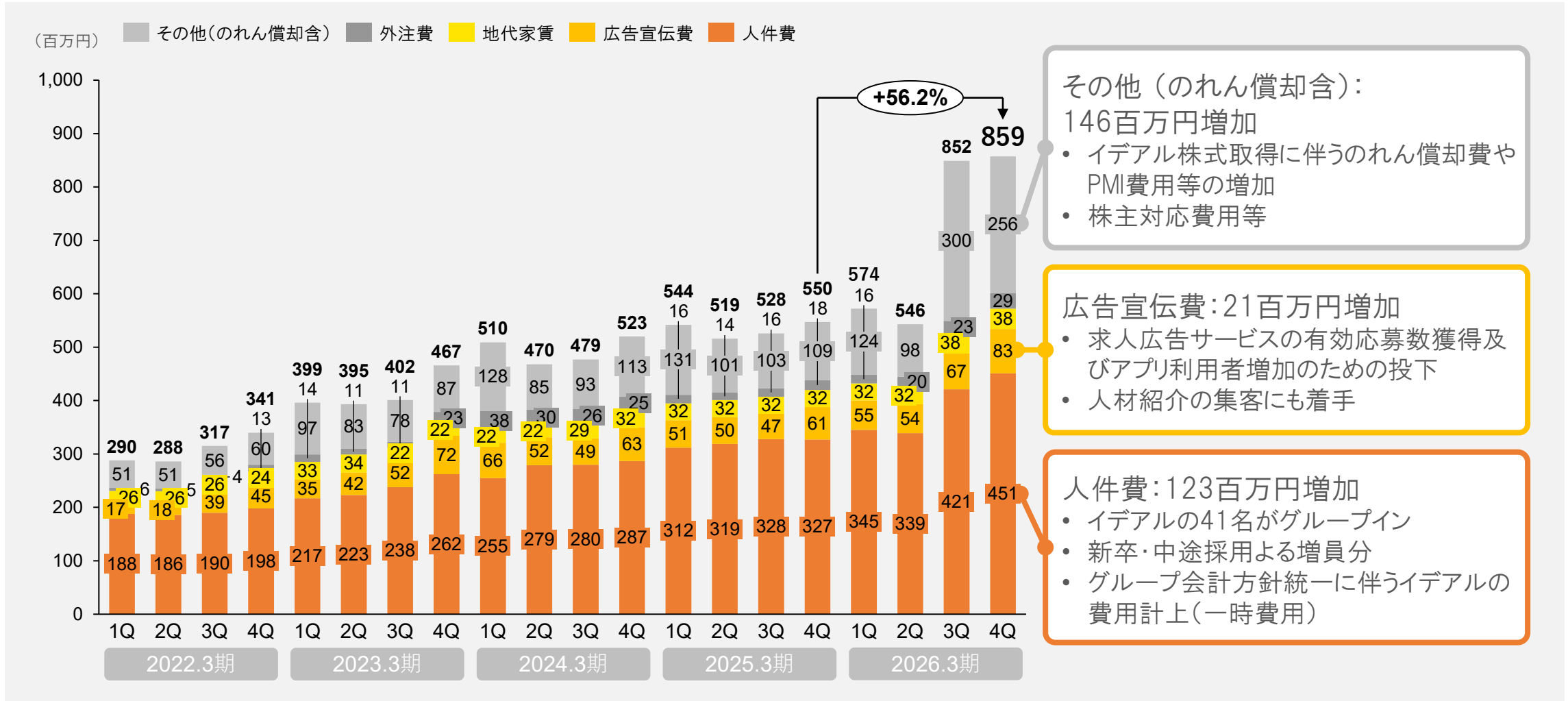
運営サービスは前年同期比で減少、出退店サービス、その他サービスは昨年同期を上回る着地となった。



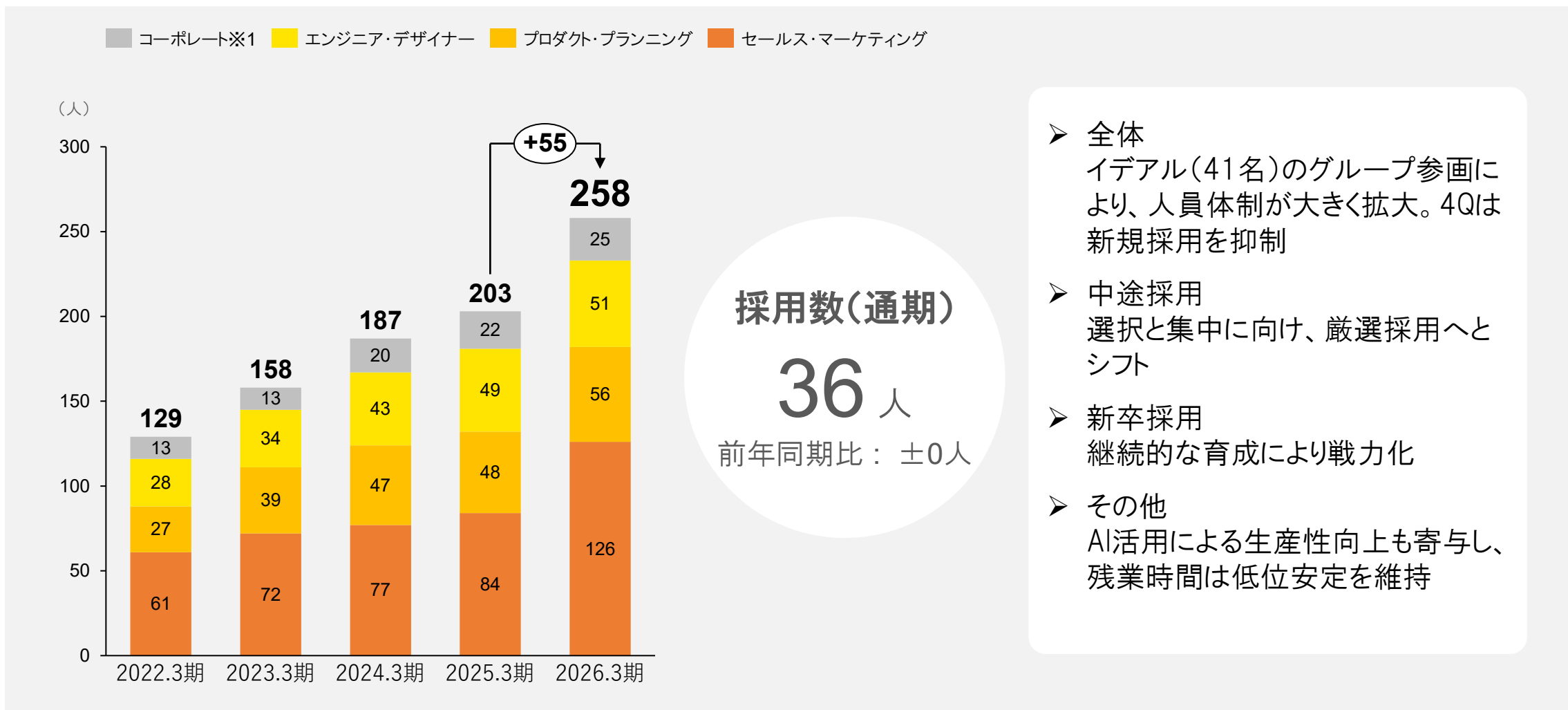
1 販売費及び一般管理費の四半期推移

4Q販管費は859百万円となり、前年同期比では56.2%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。



3Qのイデアルのグループインによる人員増を経て、4Qは次期の選択と集中に向けた体制整備を推進。新規採用を絞り、既存リソースの生産性向上と人員配置の最適化に注力。



※1 経営企画室及び管理部、休職者含む

1

2026年3月期通期 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4四半期 トピックス

4

中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

5

参考資料



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	Synchro food	<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
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

主力の求人広告サービスの苦戦により減収減益となった一方で、会員数や求職者数等の顧客基盤は過去最高を更新。今後、この基盤を中長期的な利益成長へと繋げるための選択と集中により収益構造の再構築を推進。

セグメント売上高

880 百万円

前年同期比 ▲8.7%
前四半期比 +10.0%

セグメント利益

134 百万円

前年同期比 ▲44.9%
前四半期比 +55.4%

セグメント利益率

15.3 %

前年同期比 ▲10.0pt
前四半期比 +4.5pt

飲食店ドットコム会員数

34.0 万件

前年同期比 +7.5%
前四半期比 +2.0%

過去
最高

事業者数

5,304 社

前年同期比 +3.8%
前四半期比 +0.8%

過去
最高

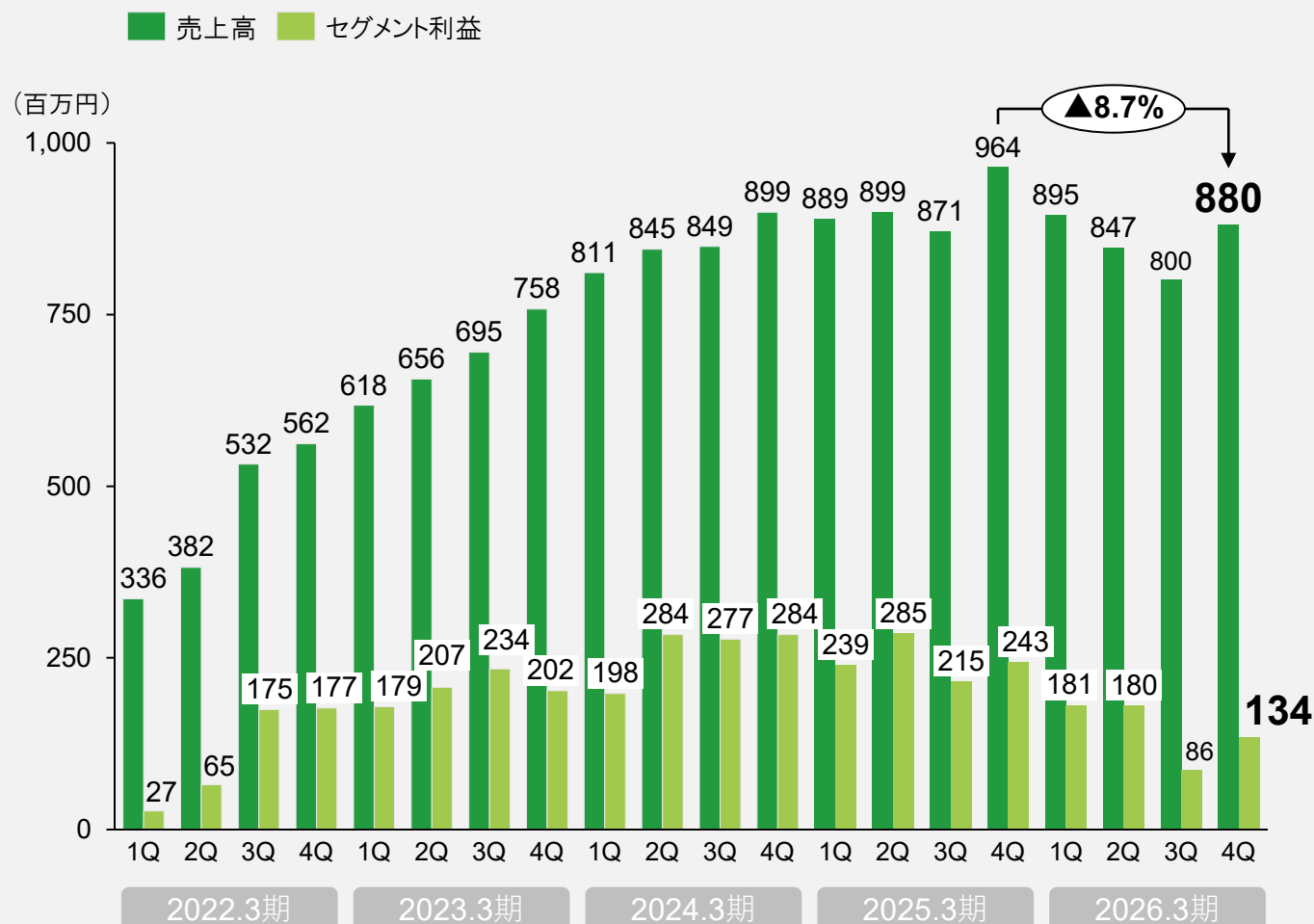
求職者数

43.0 万人

前年同期比 +18.0%
前四半期比 +3.8%

過去
最高

4Qは求人広告サービスの売上高減少の影響が継続し、減収減益での着地。
中期的な収益構造の再構築に向けて、選択と集中に向けた見直しに着手。



➤ 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
- 一方で、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

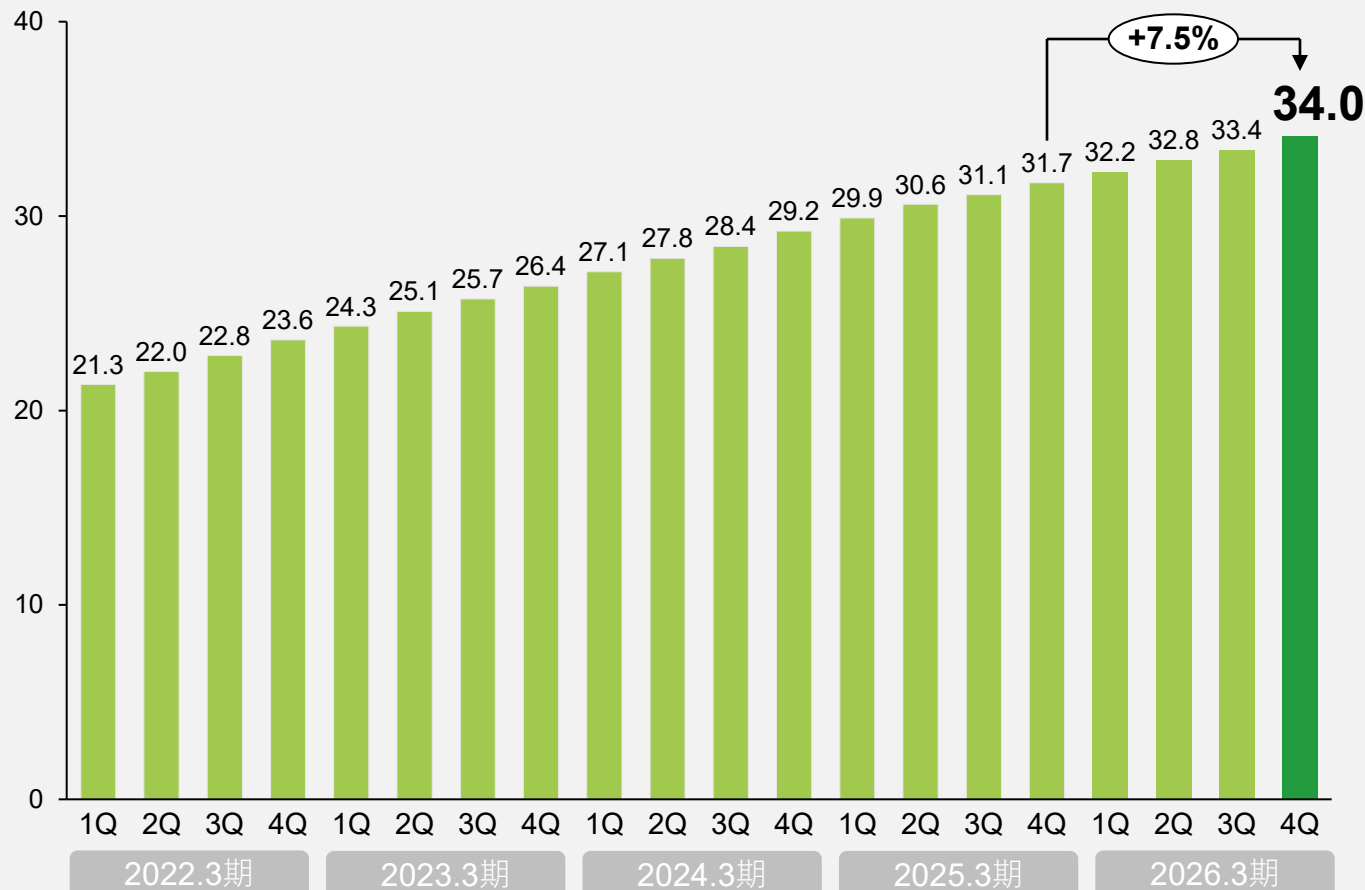
➤ 減益の要因

- 主力の求人広告サービスの売上高減少
- 人件費増加
- 広告宣伝費増加

来期に向けた事業領域の
「選択と集中」へ

会員数は34万件に到達し、着実に会員基盤が拡大。物件情報の拡充とSEO施策が通期で奏功し、中長期的なクロスセルや新規事業を支えるグループ共通の強固な顧客基盤を確立。通期の有料会員数は10,048件(昨対比92.7%)で着地。

飲食店ドットコムの会員数 (単位: 万件)



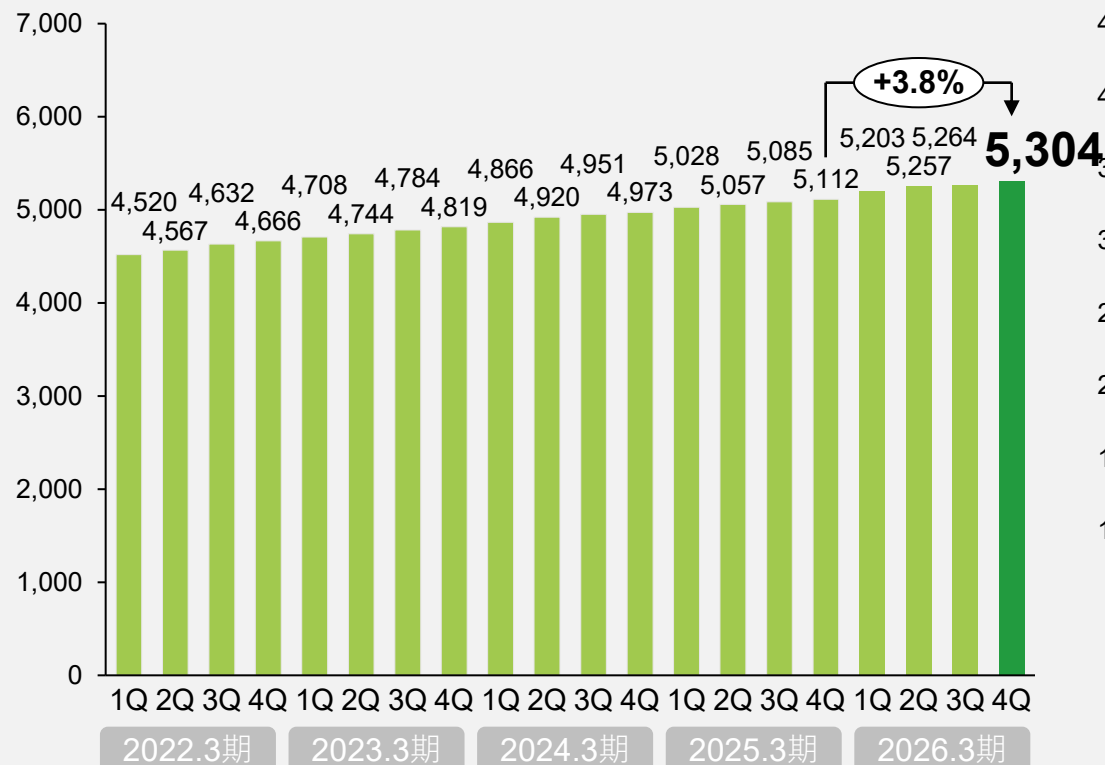
- 通期振り返り
 - 物件情報の拡充及びSEO効果の拡大により、年間を通じて安定した増加トレンドを維持
- 成功要因(年間継続)
 - 物件掲載数の着実な増加
 - SEO施策を高速かつ大量投下



中長期の事業展開を支える
盤石な基盤へ

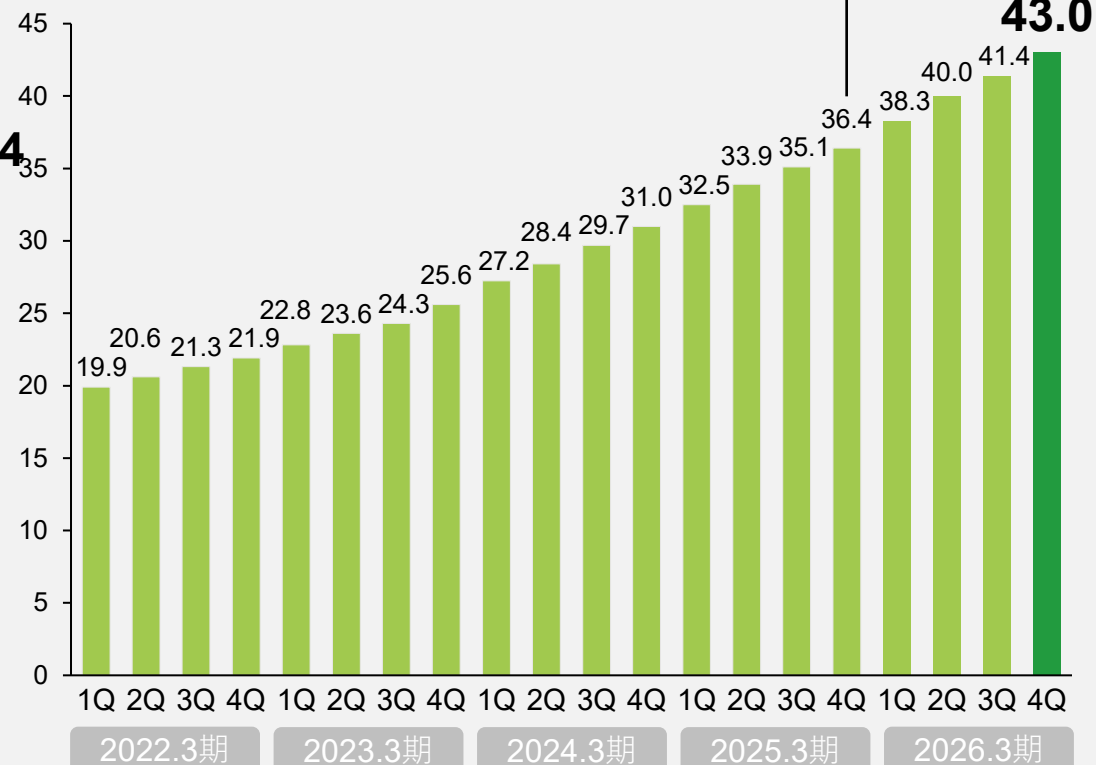
事業者数は底堅く推移し、求職者数も継続して順調に増加。
中長期的な事業展開を支える強固な顧客基盤の拡大が着実に進捗。

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

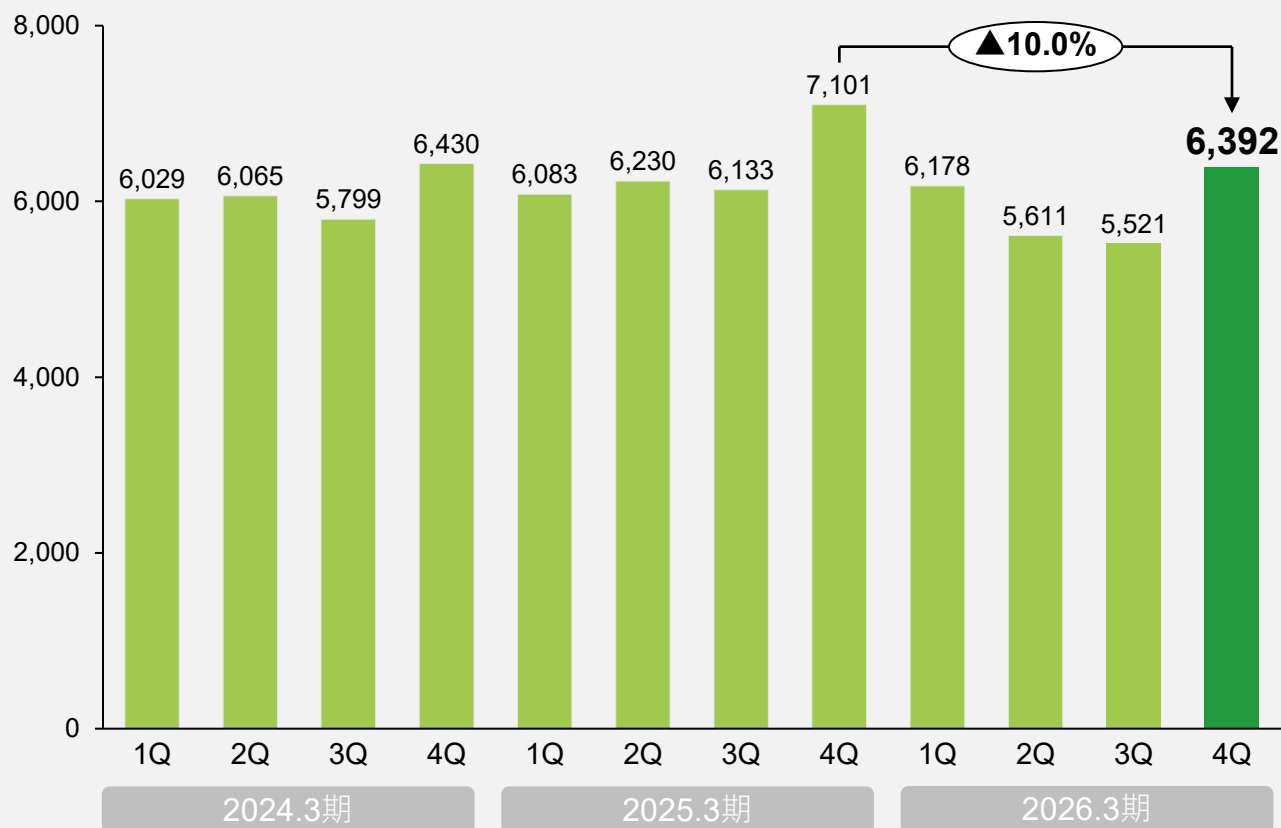
求職者数（単位：万件）



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）

2Q以降掲載店舗数が減少傾向だったが、営業力強化施策が進捗してマクロ指標を上回る水準を維持。売上高の昨対比もやや持ち直し傾向。今後は応募課金型商品・人材紹介等の展開により市場環境・ニーズの変化に対応していく。

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(4Q)平均 93.1%



- 飲食関連有効求人数*の昨対比の3ヶ月(4Q)平均 87.0%

* 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」

4Qはリードタイム長期化案件の成約やフォロー体制強化が奏功し、大幅な増収増益を達成。
営業活動においてもインサイドセールス強化による安定した案件化数を確保。

売上高

121 百万円

前年同期比 +89.1%
前四半期比 +160.5%

セグメント利益

63.7 百万円

前年同期比 +606.6%
前四半期比 —

セグメント利益率

52.6 %

前年同期比 +38.5pt
前四半期比 +59.6pt

売却相談数*

174 件

前年同期比 ▲7.0%
前四半期比 ▲0.6%

案件化数*

99 件

前年同期比 +22.2%
前四半期比 +2.1%

問合せ件数*

1,710 件

前年同期比 +44.5%
前四半期比 ▲9.6%

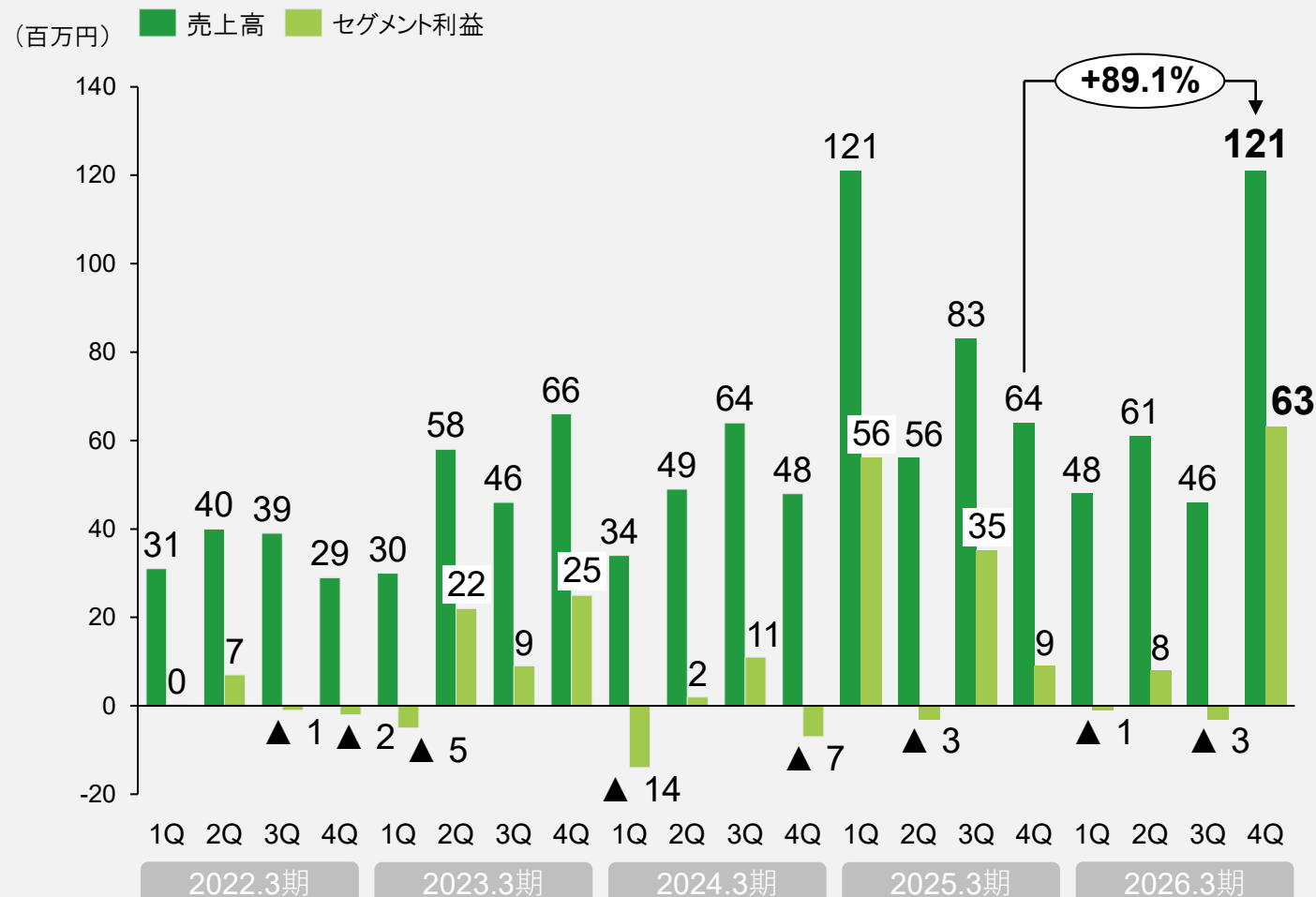
* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

* 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

4Qは売上高、セグメント利益ともに大きく伸長。

来期以降は、大型案件へのアプローチと並行して、中小規模案件の獲得強化・成約率改善により、持続的な売上成長を図る。



➤ 中小規模案件の状況

- 3Qで遅延していた案件の成約が着実に進行
- フォロー体制の強化により、数件のスピード成約も実現

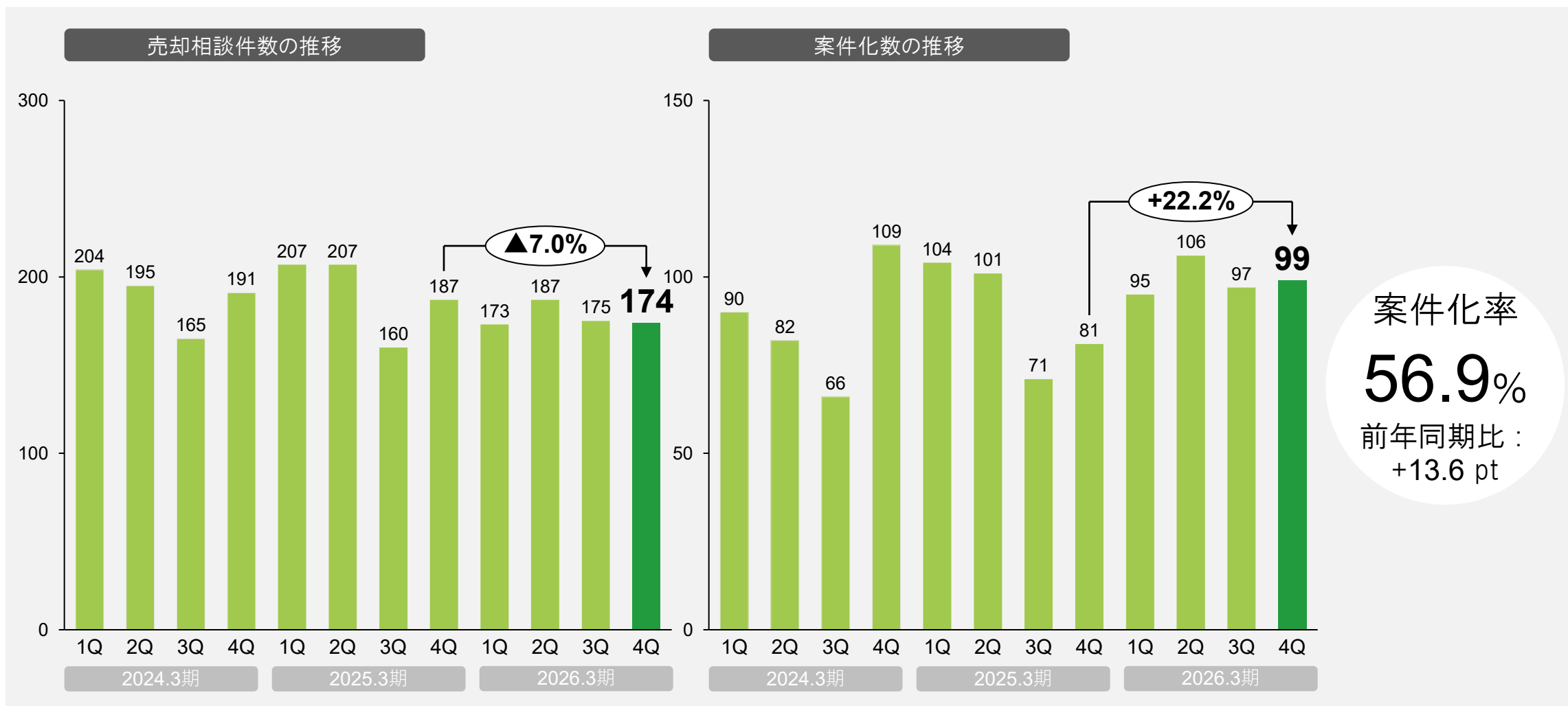
➤ 大型案件の状況

- 複数案件のクロージングを完了
- 来期に向けた案件仕込みも進行

案件フォローが奏功
高い利益水準を実現

4Qの売却相談件数は、前年同期比で減少したものの高水準で推移。

インサイドセールス強化により案件化率(CVR)が大幅に向上、質の高い案件形成により売上高伸長に大きく寄与。



* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

契約物件数増と高い稼働率を維持して売上高は堅調。当社グループ会計方針の適用に伴う一時的な費用計上によりセグメント赤字となったが、のれん償却費を吸収した上でも安定的に利益を創出する収益基盤を維持。

売上高

921 百万円

前年同期比 — 前四半期比 +0.2%

セグメント利益

▲10 百万円

前年同期比 — 前四半期比 —

セグメント利益率

▲1.2 %

前年同期比 — 前四半期比 ▲4.3pt

契約物件数*

493 件

前年同期比 +11.3% 前四半期比 +2.5%

過去最高

物件稼働率*

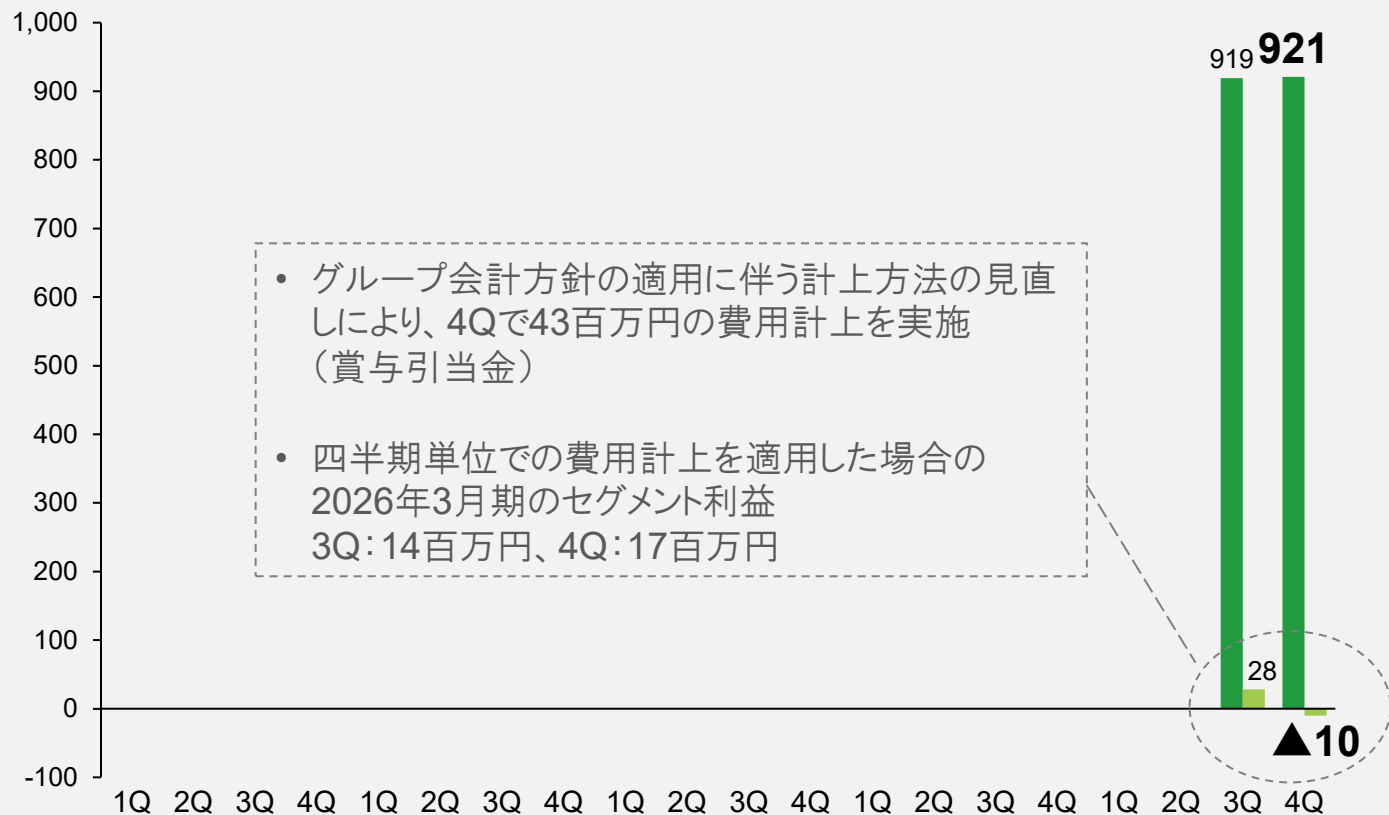
99.0 %

前年同期比 ▲0.1pt 前四半期比 ▲0.2pt

* マスターリース、レンタルスペースの合計

売上高は安定的なサブリースを基盤にストック収益を積み上げ堅調に推移。当社グループ会計方針の適用に伴う計上方法見直しにより一時的な費用計上が生じたが、一過性費用を除くと四半期単位で着実に黒字を確保。

(百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



➤ 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
- 店舗・オフィス仲介等のフロー収益も着実に獲得

➤ セグメント利益について

- 当社グループ会計方針の適用に伴い一時的な費用計上が発生
- 実質的にはのれん償却費(131百万円)吸収後も利益を創出

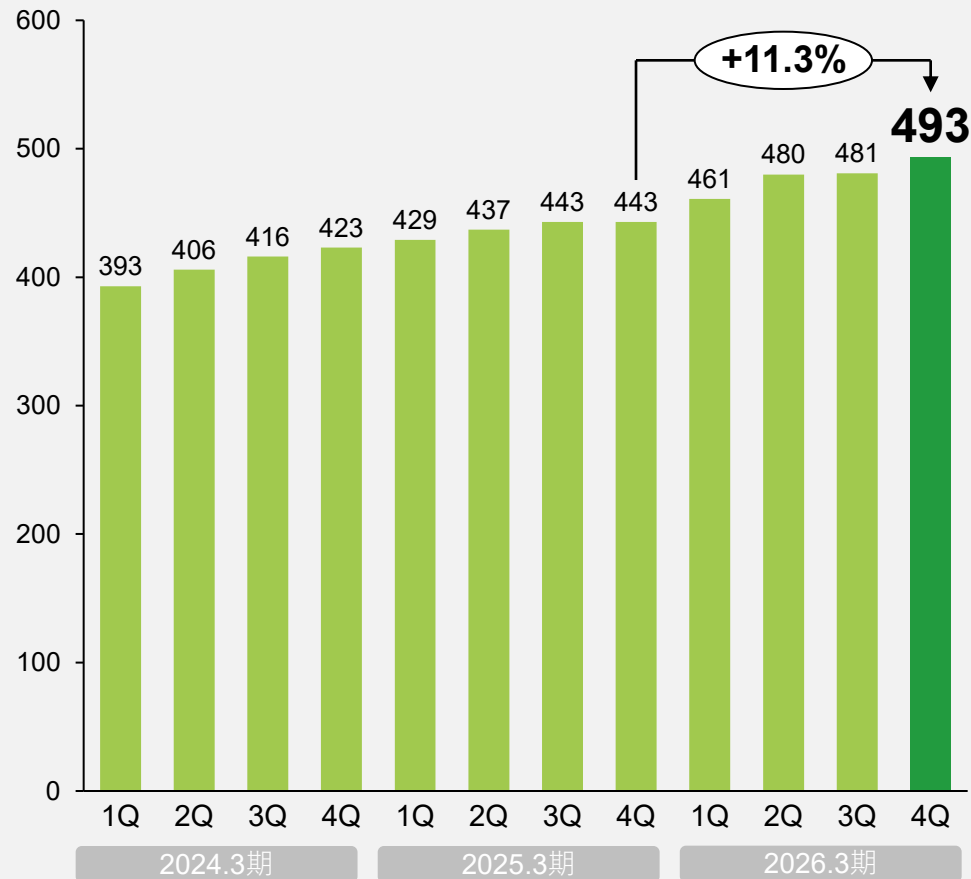


着実な事業成長と
グループシナジーの創出へ

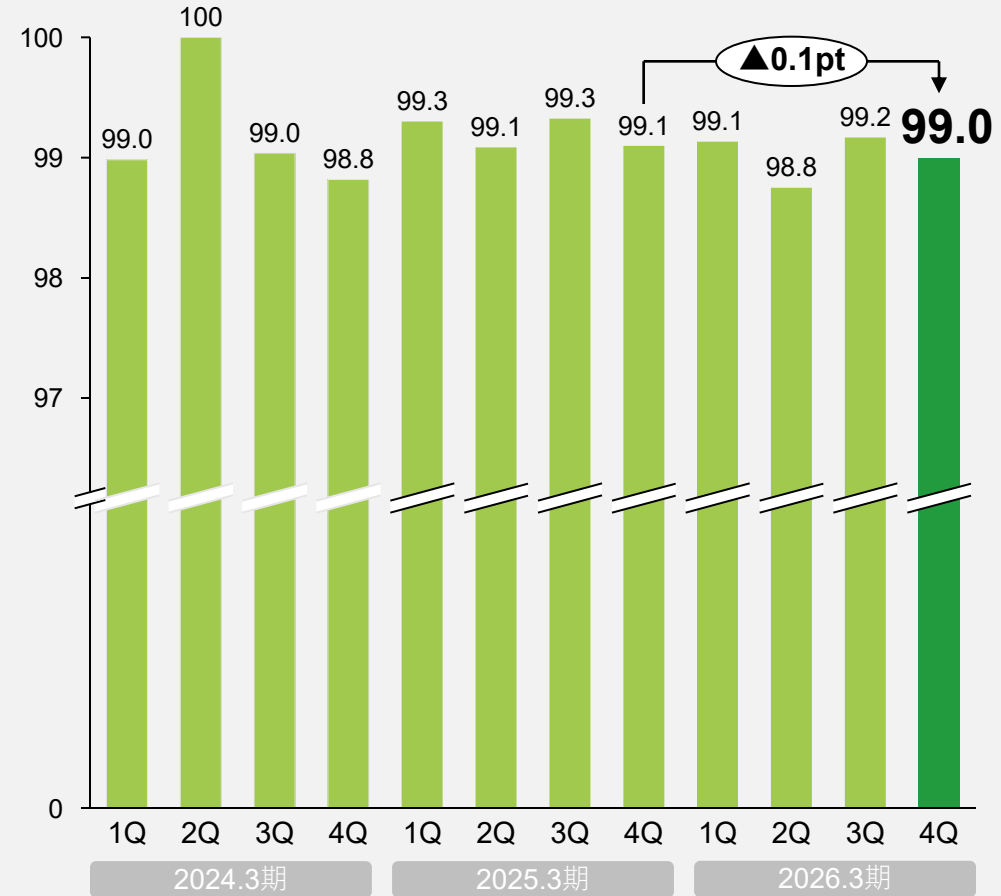
2 プロパティマネジメント事業 ～ 契約物件数の推移

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継続して増加。物件稼働率も、3Qに引き続き4Qも100%近い水準で推移。

契約物件数の推移*



物件稼働率の推移(%)*



*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月期通期 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4四半期 トピックス

4

中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

5

参考資料

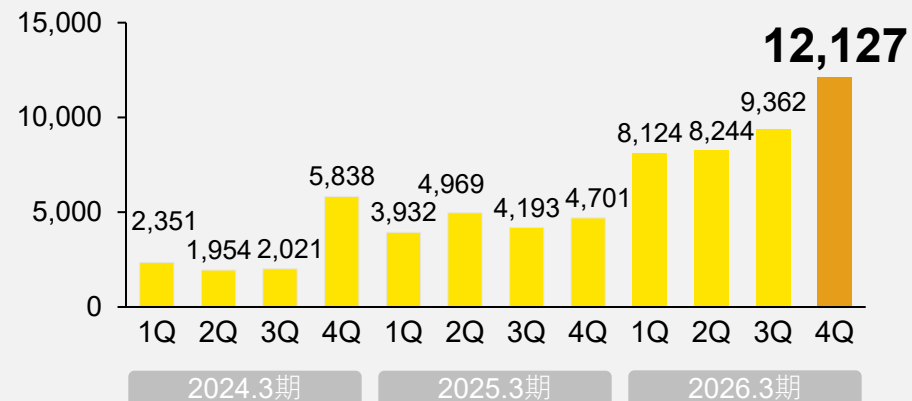


今期注力してきたアプリシフトが実を結び、ユーザー基盤の拡大ペースがさらに加速。
アプリ経由の応募数・応募シェアも着実に伸長しており、外部環境の変化に左右されない盤石な自社基盤を確立。

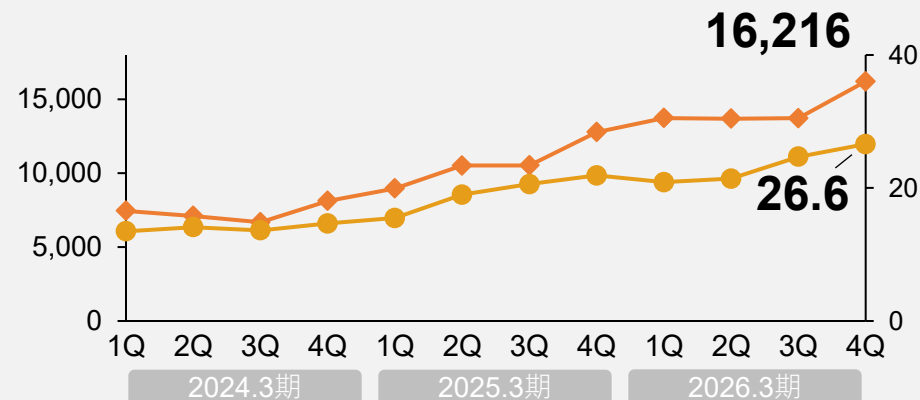


MAUの伸長率
(前年同期比)
+81.0%

アプリインストール数 単位:件



アプリ応募数と応募シェア 単位:件(左軸)、%(右軸)



サブスク登録台数は増加に転じ、問合せ数も前年同期比で2倍以上の高水準を維持して堅調に推移。春の季節イベントでの賑わい創出に加え、当社主催の就活イベントと連携した「食体験企画」を実施する等、グループシナジーを活かした取組みも推進。

累計登録台数

5,843台

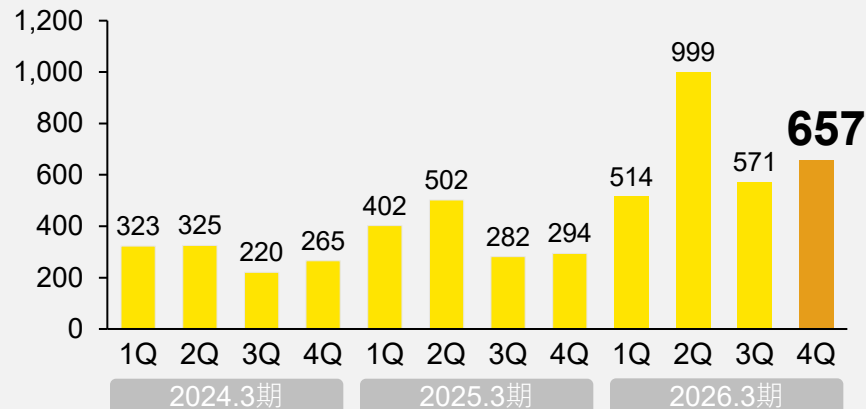
前四半期比：+4.4%

サブスク登録台数

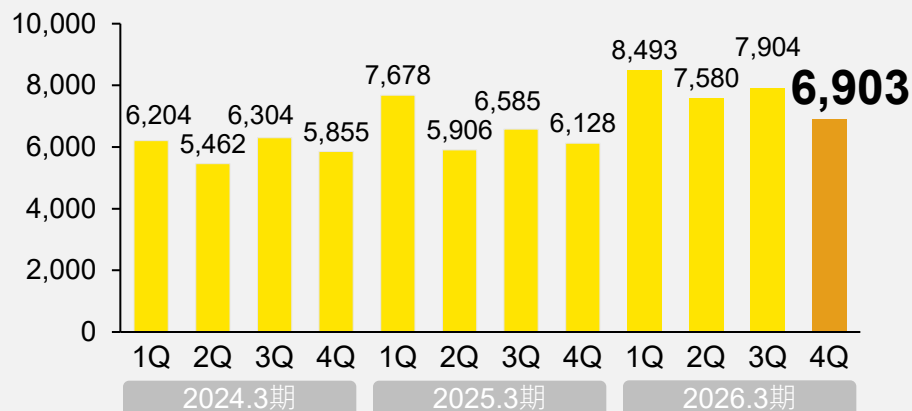
982台

前四半期比：+1.9%

主催者(場所)からの問合せ数 単位:件



延べ稼働台数 単位:台



多様なシーンでの活用

季節イベントでの賑わい創出

梅・桜まつり等のイベントにキッチンカーを多数手配。多様な「食」の提供を通じて、地域の賑わい創出に貢献

就活イベントにおける連携(食体験)

当社主催「食品・農業就活サミット」にて、出展企業の食材を用いた「食体験」の新規企画で、参加学生の企業理解とマッチング向上を実現

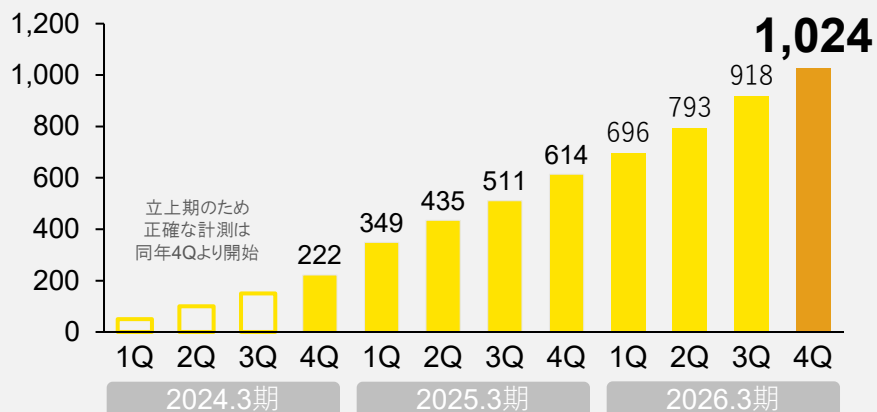


写真提供:肉牛新報社

自社メディア・アプリへの移行戦略が奏功して累計掲載数は1,000件を突破、会員数も堅調に推移。新たにSNSを介さない「非投稿プラン」の準備を完了。より広範な飲食店の採用ニーズを取り込むことで、自社サービスとしての収益基盤をさらに強化。

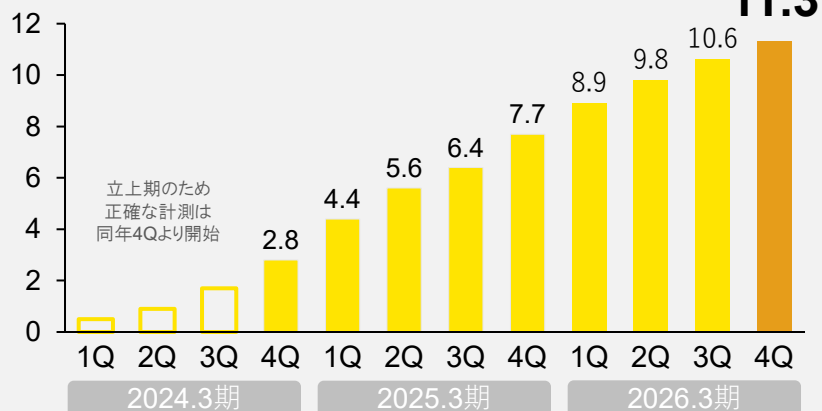
累計掲載数*1

単位:件



累計会員数*2

単位:千人



*1 リポート掲載を含む掲載件数の累計

*2 自社サービスにおける会員数の累計

高再生数のバズ動画

【Bon Bonheur】

374万回
再生

【豆早点】

322万回
再生

自社メディアの進化: 「SNS非投稿プラン」投入

アプリの成長を背景にSNSに依存しない新プランを開始。自社メディアとしての成長を加速させる

ターゲット店舗拡大と市場拡張

低コストの採用ニーズにも対応することで対象の飲食店を拡大。動画や「おしゃれ自由度」など求職者目線のUXを活かし、幅広い飲食店と求職者のマッチングを創出

動画再利用による継続モデルへ

動画の再利用により撮影・編集を省き、最短での募集開始を実現。顧客の利便性向上で継続利用を促し、より生産性の高い事業モデルへの進化を図る

全社横断での改善と開発AIエージェント導入により、3年後30%削減の実現に構造的な目処がついたため、次期以降はAIを活用した業務の高度化とアウトプット最大化に軸足を移し、ツールの利用状況等のモニタリングへと移行。

全社横断プロジェクトでの推進によりAIが浸透

全社共通

- AI活用度の高いプロジェクトメンバーによる現場伴走・事例創出を継続して、AI活用・業務改善が加速
- 創出した事例の横展開によりAIによる改善事例がスピーディーに進捗

AI関連ツールによる多数の利用事例が創出される

全社共通

- ワークフローツールであるn8nとAIを組み合わせた事例を多数創出
- システム開発におけるAIエージェント利用で大幅に開発工数が削減

AI活用による求人広告サービスの原稿制作をアップデート

領域特化

- 自社開発のAIライティングツールが浸透し制作効率が大幅向上
- フィードバックを得ながらツールのアップデートを随時実施し精度が向上

3年後30%削減の目途がついたため、
今後は利用状況・浸透度をモニタリング

4Q末時点の
年間想定削減時間

25,009時間

*目標進捗率:65.1%

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）

昨年2025年12月開催の臨時株主総会の結果を受けた更なる企業価値向上に向けた取組みや、2026年3月に発覚した人材紹介事業における不正行為についての対応を実施。

企業価値向上に 向けた取組み

独立した諮問機関による企業価値向上策の検討

- 取締役会の諮問機関として、社外取締役3名で構成される企業価値向上委員会を2026年2月に設置
- 以降、企業価値向上委員会が選定した外部アドバイザーの助言を受けつつ、当社の企業価値向上に向けた諸施策についての検討を継続

不正行為*に対する対応

再発防止策を通じた内部管理体制の見直し

- 人材紹介事業において発覚した元従業員による架空売上計上の不正行為について、再発防止策を導入
- 各業務プロセスにおいて、人材紹介用の業務システム導入及び管理体制・チェック機能を大幅に増強、加えて内部監査及びコンプライアンス研修を強化

* 2026年5月14日公表の「当社元従業員による不正行為に関するお知らせ」参照

HR求人広告サービスでは、新商品のトライアルや営業組織の再構築が進行中。
M&A仲介サービスは着実に進捗する一方で、一部事業は成長スピードに課題があり、全社的な選択と集中に向けた見直しに着手。

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4Q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"> ☁ 応募課金型の新商品のトライアルとニーズ検証が進捗 ☁ IT/AI活用による生産性向上と次期に向けた体制整備を進める
		<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"> ☁ 農業ジョブ人材紹介は伸長も、次期は領域を絞り生産性向上へ ☁ 他サービスは成長課題を踏まえ、リソース最適化と収益確保へ
	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"> ☀ 専門部隊介在による安定した案件獲得やフォロー体制強化が奏功し、成約が進む。成長拡大のためにイデアルと連携推進
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"> ☀ アプリ寄与の着実な会員増を基盤に、拡販へ新プラン投入
		<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"> ☁ 本格的な成約獲得に向け、外部集客強化と体制を整備
		<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"> ☁ 事業は継続的に成長、サブスクは提供プラン再設計
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"> ☀ 各種ツールの普及・活用が進み、AIネイティブ化は順調 ☀ 求人原稿制作のAI標準化定着に加え、システム開発にも適用

1

2026年3月期通期 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4四半期 トピックス

4

中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

5

参考資料



4 中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

主力の求人広告サービス市場の構造変化を背景として、2027年3月期計画の下方修正、中期経営計画の見直しを決定。市場環境変化を予見し対応を進めてきたものの、構造変化の規模・スピードへの見立ての甘さにより対応が遅れた側面もあり、2027年3月期を再成長に向けた事業ポートフォリオを最適化する時期と位置づけ、市場ニーズに合わせた商品構成のシフトとリソースの再配置を推進する。

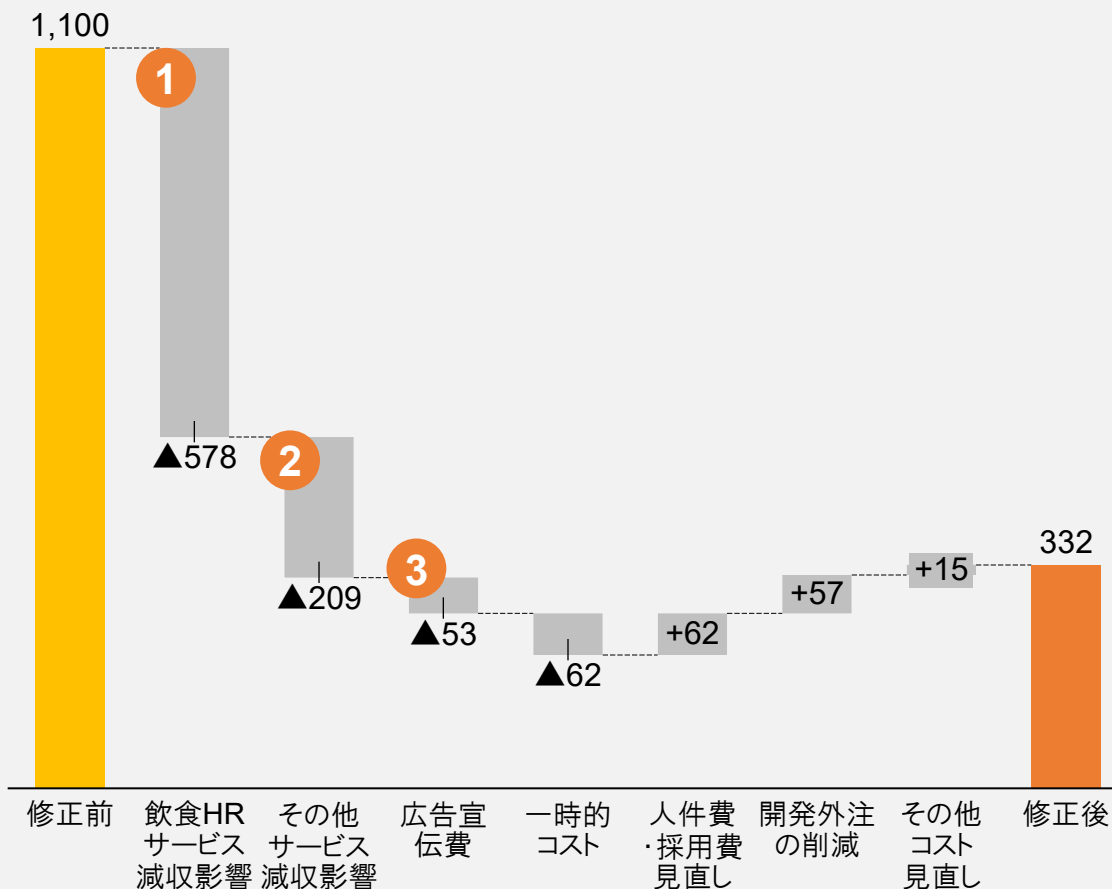
※ 2028年3月期の計画値については、市場環境変化への対応状況と見通しを精査した上で、合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示予定(2027年3月期第3四半期中の公表を目指す)

(百万円)	2025年11月13日修正：中期経営計画				今回公表(2026/3期実績および修正計画)				前回公表時との差分	
	2026年3月期		2027年3月期		2026年3月期		2027年3月期		2027年3月期	
		前期比		前期比		前期比		前期比	増減額	増減率
売上高	5,600	+41.7%	8,250	+47.3%	5,541	+40.2%	7,500	+35.3%	▲750	▲9.1%
営業利益	685	▲37.6%	1,100	+60.6%	668	▲39.1%	332	▲50.3%	▲767	▲69.8%
EBITDA	996	▲25.6%	1,651	+65.8%	980	▲26.8%	883	▲9.8%	▲767	▲46.5%
営業利益率	12.2%	▲15.6pt	13.3%	+1.1pt	12.1%	▲15.7pt	4.4%	▲7.7pt	▲8.9pt	-
経常利益	647	▲40.4%	1,062	+64.1%	614	▲43.5%	294	▲52.0%	▲767	▲72.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益	418	▲36.6%	690	+65.1%	269	▲59.1%	141	▲47.6%	▲548	▲79.5%

* 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

人的リソース・コスト見直しを行うも、求人広告サービスの市場影響を主とした売上高減の影響が大きく、2025年11月公表の営業利益から大幅減。一方で、求人広告・人材紹介等のHR事業における求職者応募の獲得については、競争環境の激化を受けて、顧客基盤を維持・強化するための広告宣伝費の投資を実行。

(百万円)



1

求人広告サービスの減収影響

- 市場環境変化の影響、及びその対応の遅れに起因した下方修正のため

2

その他サービスの減収影響

- 求人広告サービス以外のメディアプラットフォーム事業の売上計画見直しのため(車両販売事業の中止や、店舗・内装、求人インテリア事業の見直し)

3

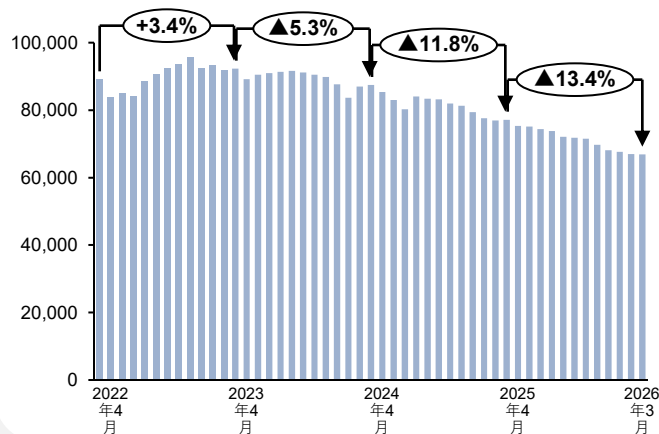
広告宣伝費増の影響

- 市場環境への適応と提供価値(求職者の有効応募)の最大化により、顧客基盤を維持・強化するための投資

飲食店の求人市場において、想定を上回るスピードで労働力構成の変化と、成果報酬型モデルへのシフトが進行。コスト高を背景として、市場全体の求人数減少に加え、特定技能在留外国人の増加による正社員採用の代替や先払いコスト回避のトレンドが加速し、従来の掲載型広告モデルの収益構造からの移行と、ニーズ変化に即した商品構成最適化が必要。

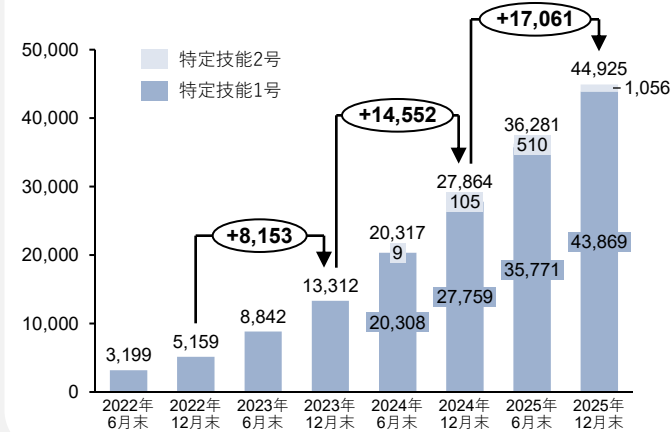
飲食店の採用数全体の縮小・抑制傾向の継続

飲食店の有効求人数(社員)の推移 *1



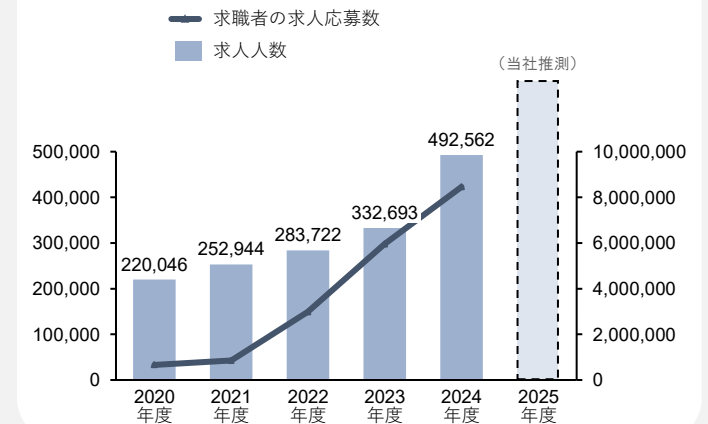
国内労働力における「特定技能」の急増

飲食店の特定技能在留外国人数の推移 *2



「成功報酬型(人材紹介等)」への急速なシフト

飲食店の人材紹介の求人数・応募数の推移 *3



*1 厚生労働省 一般職業紹介状況(職業安定業務統計)第21表-9「有効求人(パート除く)」の「飲食物調理の職業」「接客・給仕の職業」の合計数

*2 出入国在留管理庁「特定技能在留外国人数」第9表 外食業分野の人数の推移

*3 厚生労働省「職業紹介事業の事業報告の集計結果について」(令和2年度～令和6年度)の有料職業紹介事業者における「飲食物調理の職業」「接客・給仕の職業」の合計の推移

4 今後の戦略：市場環境の構造変化に対する方針

飲食店HRサービスにおいて、不可逆な市場の構造変化を前提として、従来の掲載課金型への依存からの脱却を目指す。特定技能や成功報酬等の新たなニーズ対応と、投資対効果の高い領域へ経営リソースをシフトし、事業ポートフォリオの最適化と筋肉質な収益構造への改善を図る。

飲食店の採用数全体の
縮小・抑制傾向の継続

- 規模の拡大から利益率の追求へシフト
- AI活用等によるプロセス効率化と人員配置の最適化により、収益構造の強化を推進

国内労働力における
「特定技能」の急増

- 応募総数の約2割を占める当社の外国籍求職者データベースを最大限に活用
- 既存アセットを活用した特定技能をはじめとした外国籍人材のマッチングサービスを5月より開始し、将来的な成長領域として事業立上げを推進

「成功報酬型」
への急速なシフト

- 飲食領域で培った国内屈指のSEOノウハウやグルメバイトちゃんて獲得した動画集客力を武器に、人材紹介サービスを急拡大
- 応募課金型の新商品を展開し、従来の掲載課金型と併用し、顧客に適した提案を行うことで、シェア拡大を図る

市場環境の変化を、確かな再成長への転換点と捉え、経営リソースの最適化と組織力強化の取組みを推進。強固な組織能力と事業基盤を最大限に活用し、高収益かつ持続的な成長を実現する。

市場構造変化への対応

市場変化を新たな成長の機会へ転換

- 従来の掲載型に加え、新たに応募課金型・人材紹介・外国人マッチング等の成功報酬型モデルをラインナップ投入
- 国内屈指の集客力(SEO・動画)や顧客基盤を、新サービスの成長エンジンとして最大限に活用

事業ポートフォリオの再構築

成長余地に応じた事業の選択と集中

- 事業別に市場ポテンシャルと投資効率を見極め、不採算事業(車両販売等)の撤退を含めた選択と集中を進め、成長余地の大きい領域へ集中
- 「人材紹介」「M&A仲介」「プロパティマネジメント」へ段階的にリソース投入

再成長を実現する 組織能力の獲得

テクノロジーの徹底活用による効率化組織の継続的構築

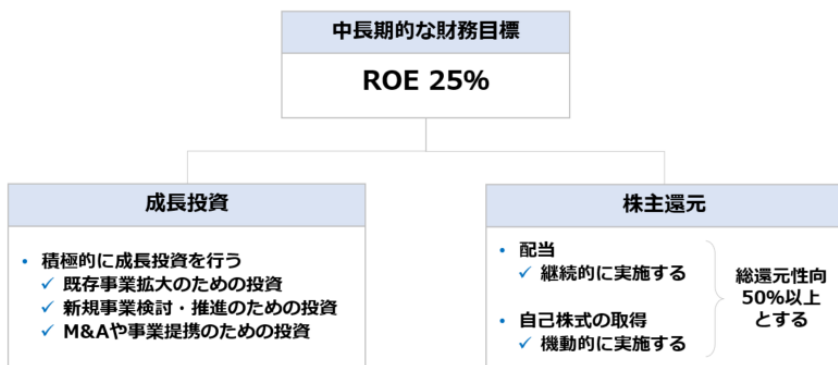
- 生成AIやAIエージェント、動画集客といった時々で最適なテクノロジーやメソッドを継続的に実践・組織全体に適用
- 従来の手法に固執せず、より効率化された組織作りに継続的に挑戦

2027年3月期は、再成長に向けて事業ポートフォリオ最適化の時期とするものの、従来から掲げている成長投資と株主還元を両立する財務の基本方針は維持。

2025年11月13日修正:中期経営計画

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



- 方針に変更なし
- 成長投資と株主還元をバランスよく両立

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)
1株当たり 年間配当金(円)	10	15	15	15
総還元性向(%)	38.1%	75.9%	315.8%	—

1

2026年3月期通期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

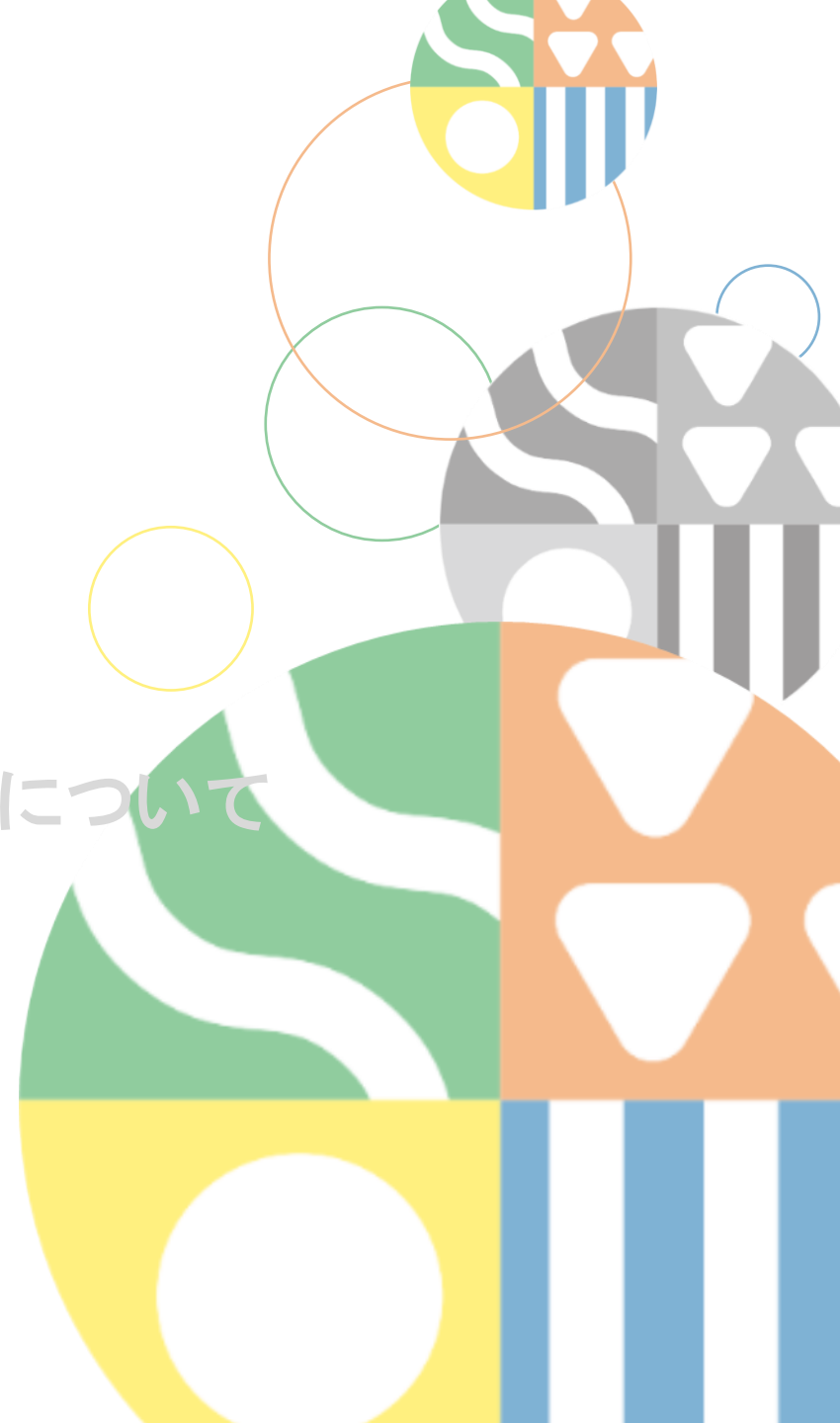
2026年3月期第4四半期 トピックス

4

中期経営計画の進捗及び今後の見通しについて

5

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 東京支社 : 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/2026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） 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

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・ホールディングス取締役（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

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・バリュエーション・インベスターズ・リミテッド入社
 2024年10月 アセット・バリュエーション・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

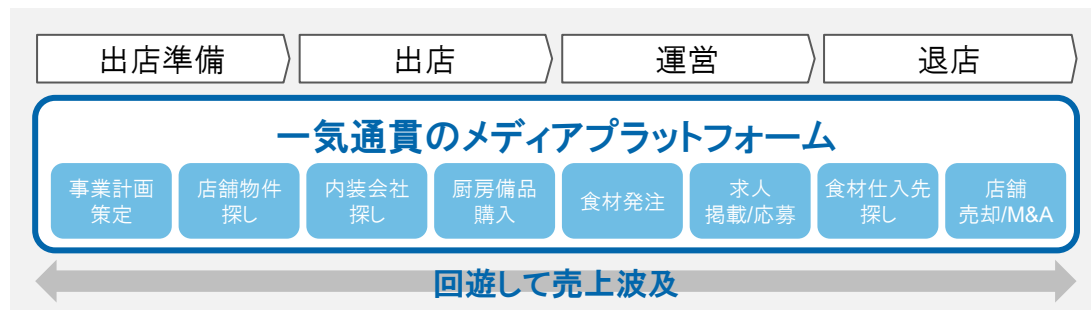
- 2023年 3月 主要サービスブランドのリニューアルを完了(上記各サービス名称はリリース時)
- 5月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」の提供開始
- 9月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」Web版をリリース
- 10月 飲食店と税理士事務所のマッチングサービス「飲食店ドットコム 税理士探し」をリリース
- 12月 飲食のプロが商品を試して評価する「飲食店ドットコム認証マーク」サービスを提供開始
- 2024年 7月 キッチンカーのプラットフォーム「モビマル」のサブスクサービス開始
- 10月 飲食店のあらゆるリスクに備える「事業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)
- 10月 食品・農業業界に特化した採用支援メディア「食品・農業就活ナビ」をリリース
- 2026年 3月 飲食業界向け人材紹介サービス「飲食店ドットコムエージェント」を3月より提供開始

5 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。

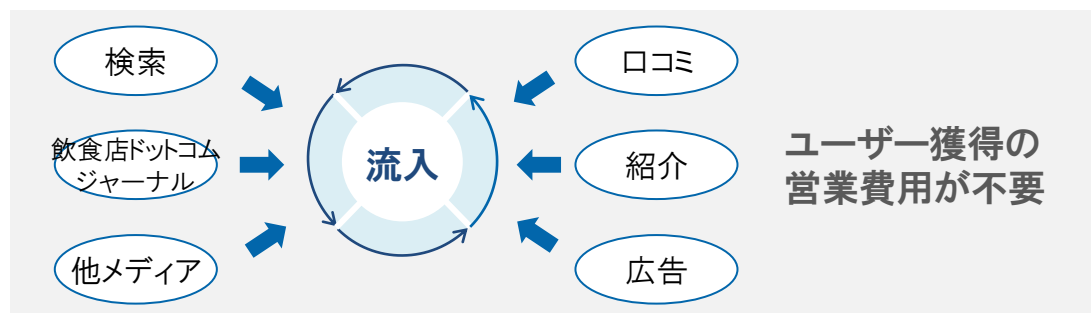
1 独自性

- ✓ 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**



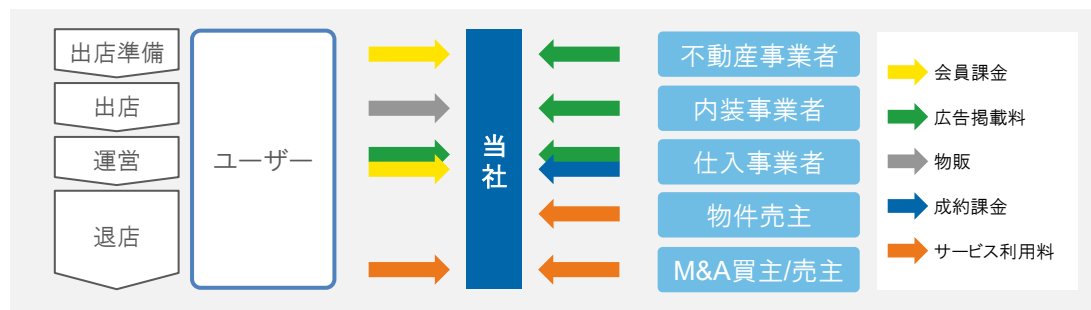
2 収益性

- ✓ 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**

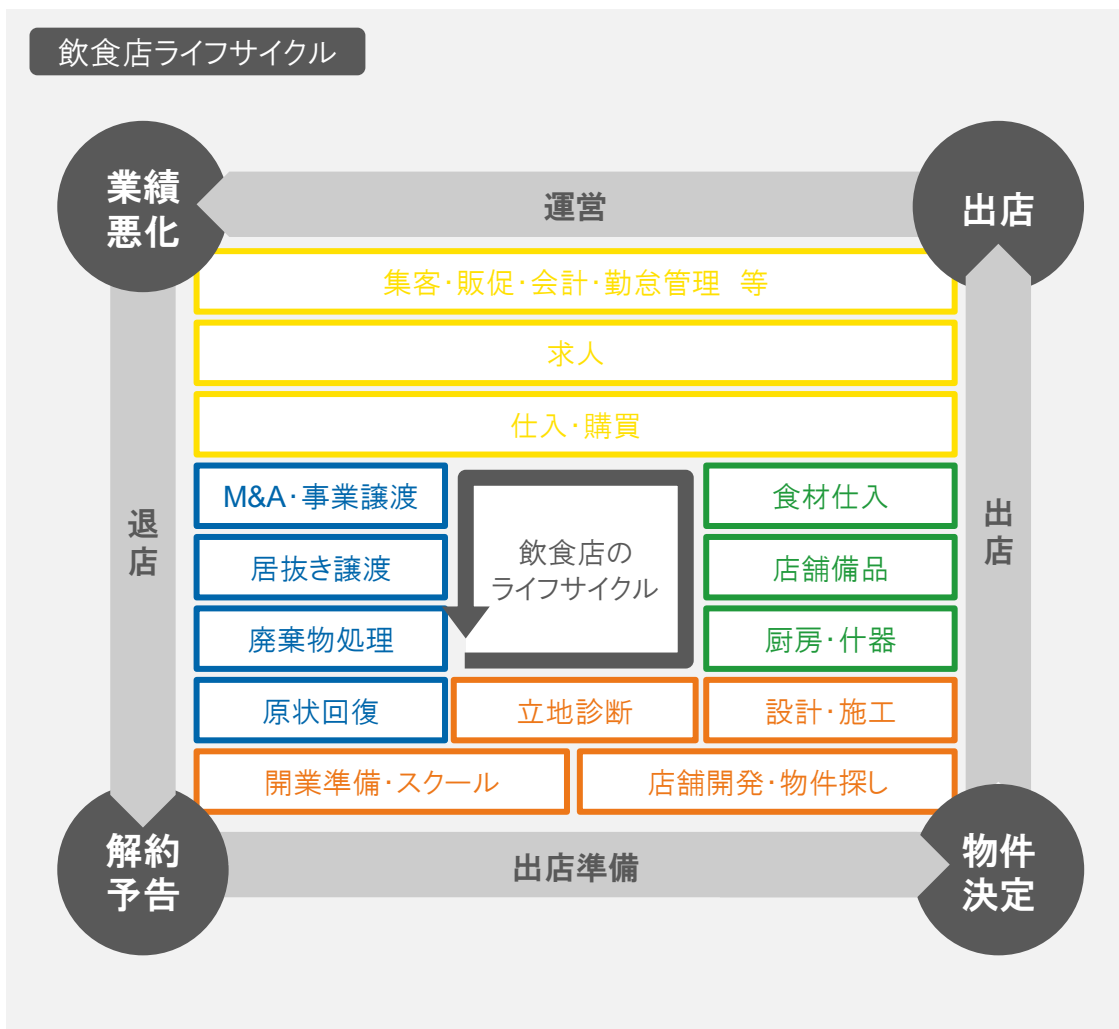


3 安定性

- ✓ 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(プレースオーダーズ)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

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

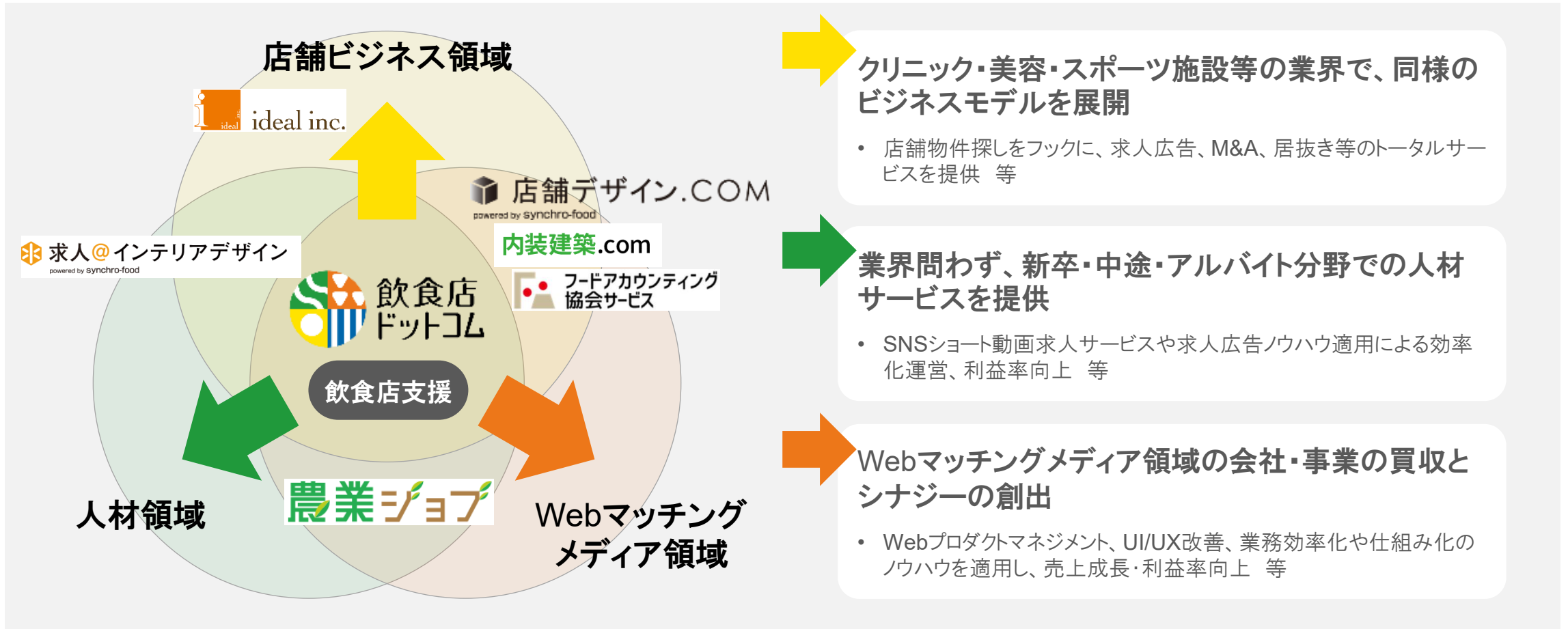


5 長期的に目指す姿 ～ 事業拡大の方向性

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、予測及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。