

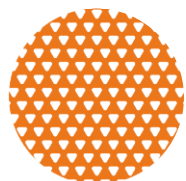


Synchro
Food

2027年3月期第1四半期 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8月14日



Vision

(わたしたちが目指す世界)

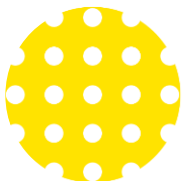
多様な飲食体験から生まれるしあわせを、
日本中に、そして世界へと広げる。



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。



2027年3月期 第1四半期 連結業績

- 売上高は1,902百万円(前年同期比+101.5%)、営業利益は103百万円(同▲43.7%)となった。
- 売上高は、求人広告サービスの市況低迷の影響が継続するものの、イデアルの連結開始により、前年同期比で大幅な増収となった。
- 営業利益は既存事業の減収及び人材紹介事業への広告宣伝費・人件費投資により前年同期比で減益となるものの、通期の対業績予想に対して31.2%の進捗率と順調に推移し、会社計画の範囲内での着地となった。

トピックス

1. 市場構造変化に対する既存事業の改善

従来の掲載型広告に加え、人材紹介、応募課金型、外国人マッチング等の成功報酬型モデルを商品ラインナップとして追加。顧客への販売も開始しており、PDCAを高速回転することにより先行指標の進捗も順調に推移。

2. プロパティマネジメント事業の堅調な推移

イデアルの主力サービスであるサブリースが安定的なストック収益として順調に積み上がり、物件稼働率は99.6%と高水準で推移。また、サブリースによるストック収益に加え、店舗仲介やオフィス仲介等、粗利率の高い仲介サービスにより利益が拡大。

3. ポートフォリオの再構築と効率化組織の構築

注力領域として定義する人材紹介領域、M&A仲介領域への段階的なリソース投入を実施。グループ間異動を伴う人員配置の最適化や集中的な広告宣伝の実施によりポートフォリオの再構築をスピーディーに実行中。これらに加えAIツール(Claude、n8n等)の導入により、非エンジニアによるサービス改善期間を大きく短縮。



1

2027年3月期第1四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2027年3月期第1四半期 トピックス

4

参考資料



1 2027年3月期第1四半期 業績ハイライト

主力の求人広告サービスは市況影響が継続するものの、イデアルの業績取り込みにより売上高及び営業1名あたり売上高は、前年同期比で大幅に増加。営業利益は、既存事業の減収及び人材紹介事業への広告宣伝費投資等により前年同期比で減益。

売上高

1,902百万円

前年同期比
+101.5% 前四半期比
▲1.1%

営業利益

103百万円

前年同期比
▲43.7% 前四半期比
▲45.9%

営業利益率

5.4%

前年同期比
▲14.0pt 前四半期比
▲4.5pt

売上高広告宣伝費比率

4.1%

前年同期比
▲1.8pt 前四半期比
▲0.2pt

従業員数

269人

前年同期比
+22.8% 前四半期比
+4.3%

営業1名あたり売上高

14.6百万円

前年同期比
+42.6% 前四半期比
▲4.1%

求人広告サービスは市況影響で苦戦するものの、プロパティマネジメントサービスの伸長により、通期業績予想に対して進捗率25.4%で着地。営業利益については、広告費増加やのれん償却費等を吸収した上で進捗率31.2%で着地。

親会社株主に帰属する当期純利益については、連結子会社の業績拡大見込みにより、第2四半期以降に進捗回復の予定。

(百万円)	2027年3月期 1Q(連結)		2026年3月期 1Q(連結)		2027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	1,902	100.0%	943	101.5%	7,500	35.3%	25.4%
売上総利益	1,055	55.5%	758	39.3%	-	-	-
販管費	952	50.1%	574	65.8%	-	-	-
- 人件費	474	24.9%	345	37.5%	-	-	-
- 広告宣伝費	78	4.1%	55	41.0%	-	-	-
- 地代家賃	38	2.0%	32	17.1%	-	-	-
- 外注費	44	2.3%	16	169.9%	-	-	-
- その他	316	16.6%	124	154.8%	-	-	-
営業利益	103	5.4%	183	▲43.7%	332	▲50.3%	31.2%
EBITDA*	241	12.7%	190	26.8%	-	-	-
経常利益	90	4.7%	181	▲50.2%	294	▲52.0%	30.7%
親会社株主に 帰属する当期純利益	15	0.8%	123	▲87.4%	141	▲47.6%	11.0%

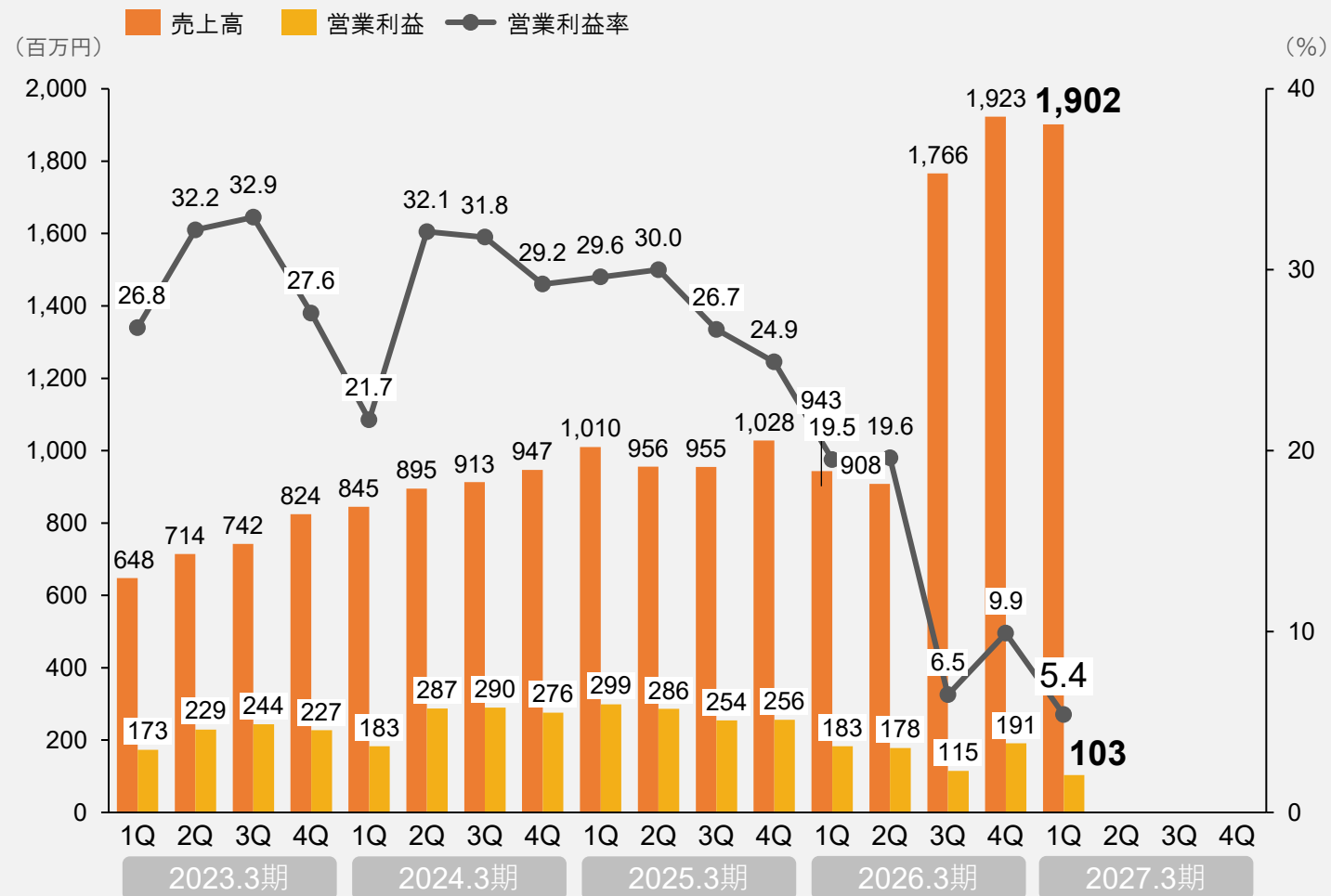
* EBITDAは、営業利益に減価償却費と無形固定資産償却費(のれん償却等を含む)を加算して算出

2026年3月期末比で、配当支払等により純資産は406百万円減少、前年同期比では4.9%減少。

(百万円)	2026年 6月期末	2026年 3月期末	前四半期末比		2025年 6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	4,129	4,383	▲253	▲5.8%	4,867	▲737	▲15.2%
現金及び預金	3,508	3,755	▲247	▲6.6%	4,634	▲1,125	▲24.3%
固定資産合計	6,990	7,119	▲129	▲1.8%	419	6,571	1,567.0%
資産合計	11,120	11,502	▲382	▲3.3%	5,286	5,833	110.3%
流動負債合計	1,850	1,750	100	5.7%	669	1,181	176.6%
固定負債合計	4,910	4,986	▲75	▲1.5%	31	4,878	15,246.8%
純資産合計	4,358	4,765	▲406	▲8.5%	4,585	▲226	▲4.9%
負債・純資産合計	11,120	11,502	▲382	▲3.3%	5,286	5,833	110.3%

1 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

売上高は、求人広告サービスの市況低迷の影響が継続するものの、イデアルの連結開始により、前年同期比で大幅な増収。
営業利益は既存事業の減収影響で前年同期比で減益。



売上高

1,902 百万円

前年同期比
+101.5%

前四半期比
▲1.1%

営業利益

103 百万円

前年同期比
▲43.7%

前四半期比
▲45.9%

営業利益率

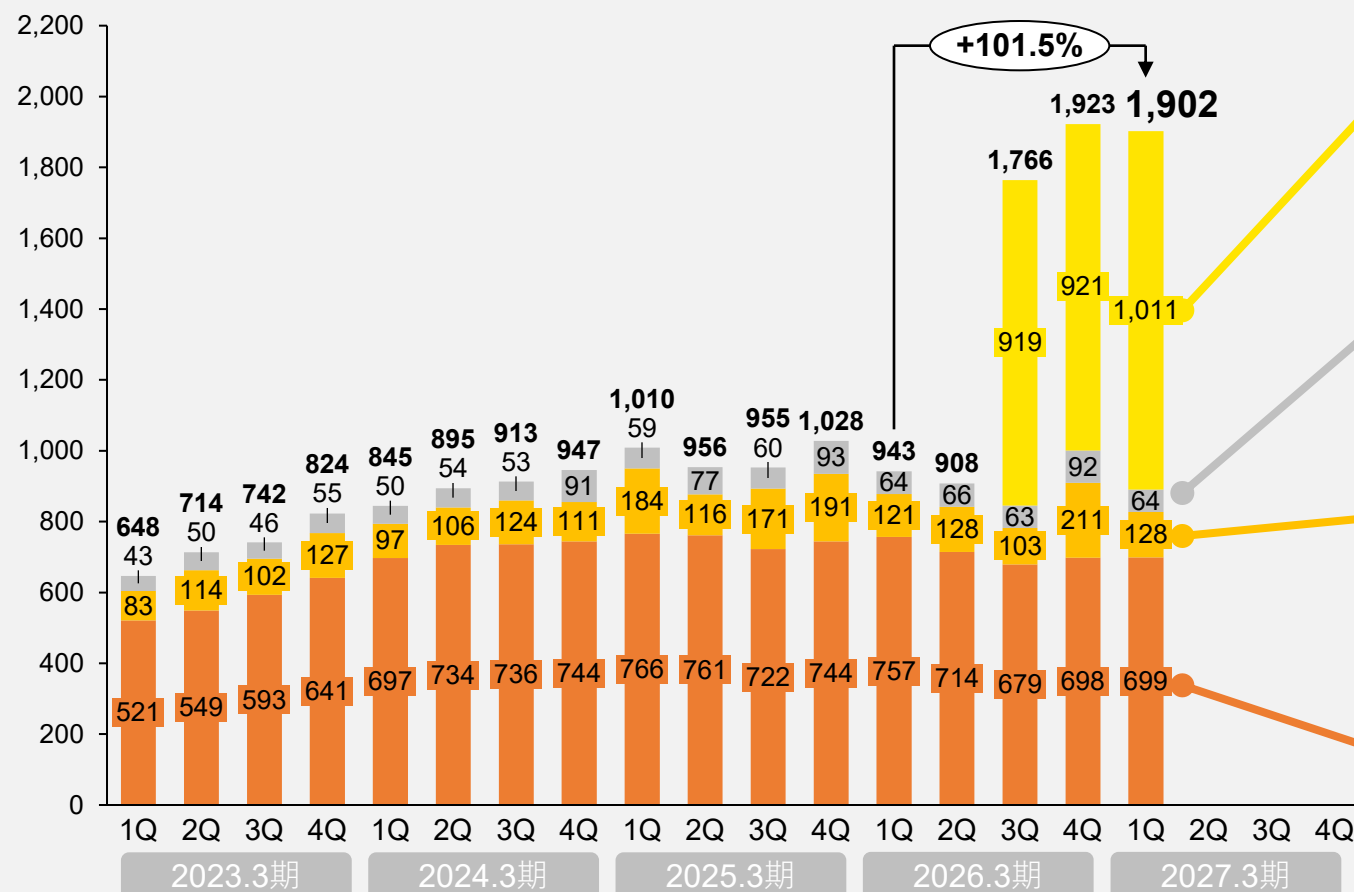
5.4 %

前年同期比
▲14.0pt

前四半期比
▲4.5pt

1Q売上高の内訳は、運営サービスは前年同期比で減少、その他サービスは前年と同等水準、出退店サービスは前年同期を上回る着地となった。

(百万円) ■ プロパティマネジメントサービス ■ その他サービス ■ 出退店サービス ■ 運営サービス



プロパティマネジメントサービス:

1,011百万円追加

- ・ 2026年3月期3Qより、イデアルの業績取り込みを開始

その他サービス:0.1百万円減少

- ・ 農業ジョブの中途人材紹介サービスが伸長
- ・ 飲食店リサーチの問合せが減少し苦戦

出退店サービス:6百万円増加

- ・ 店舗デザインや不動産物件等の出店開業サービスが堅調に推移

運営サービス:58百万円減少

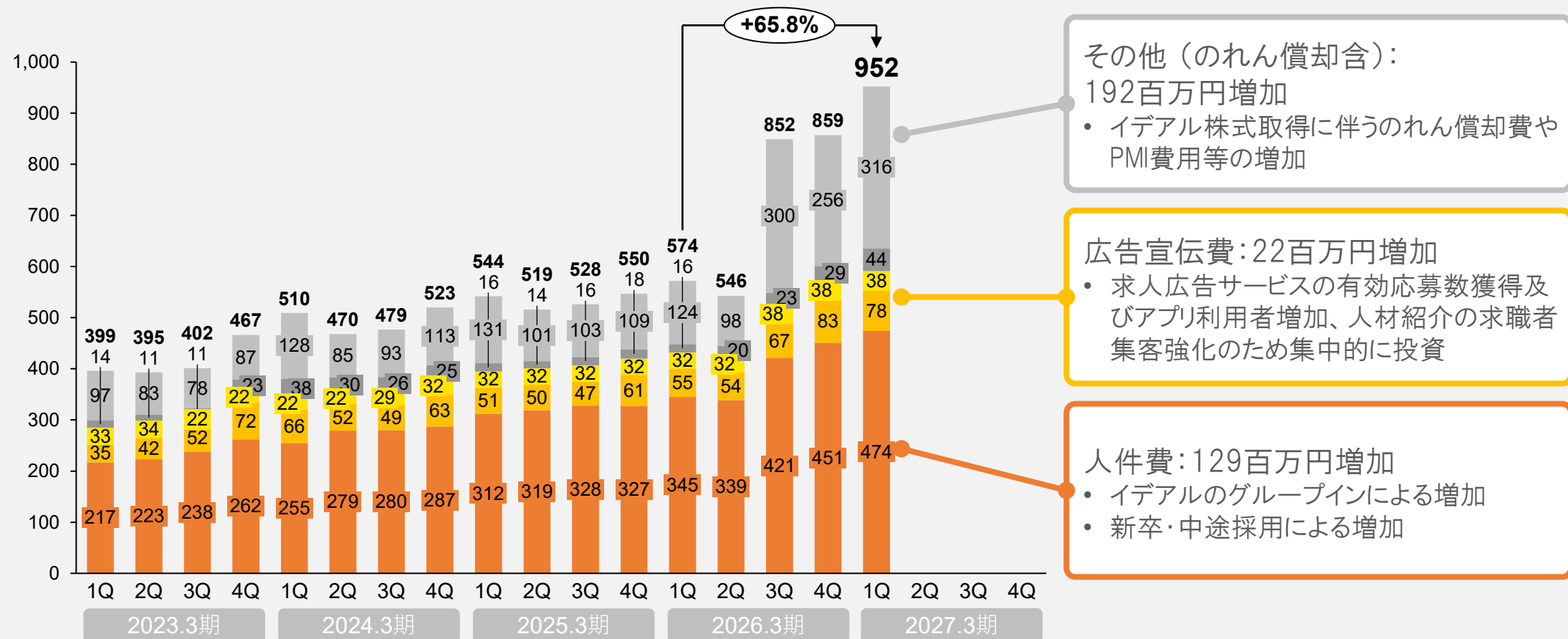
- ・ 求人広告は代理店伸長も市況影響が継続(直販:▲12.9%、代理店:+21.6%)
- ・ モビマルは大型イベントの終了で微減

販売費及び一般管理費の四半期推移

1Q販管費は952百万円となり、前年同期比では65.8%増加。

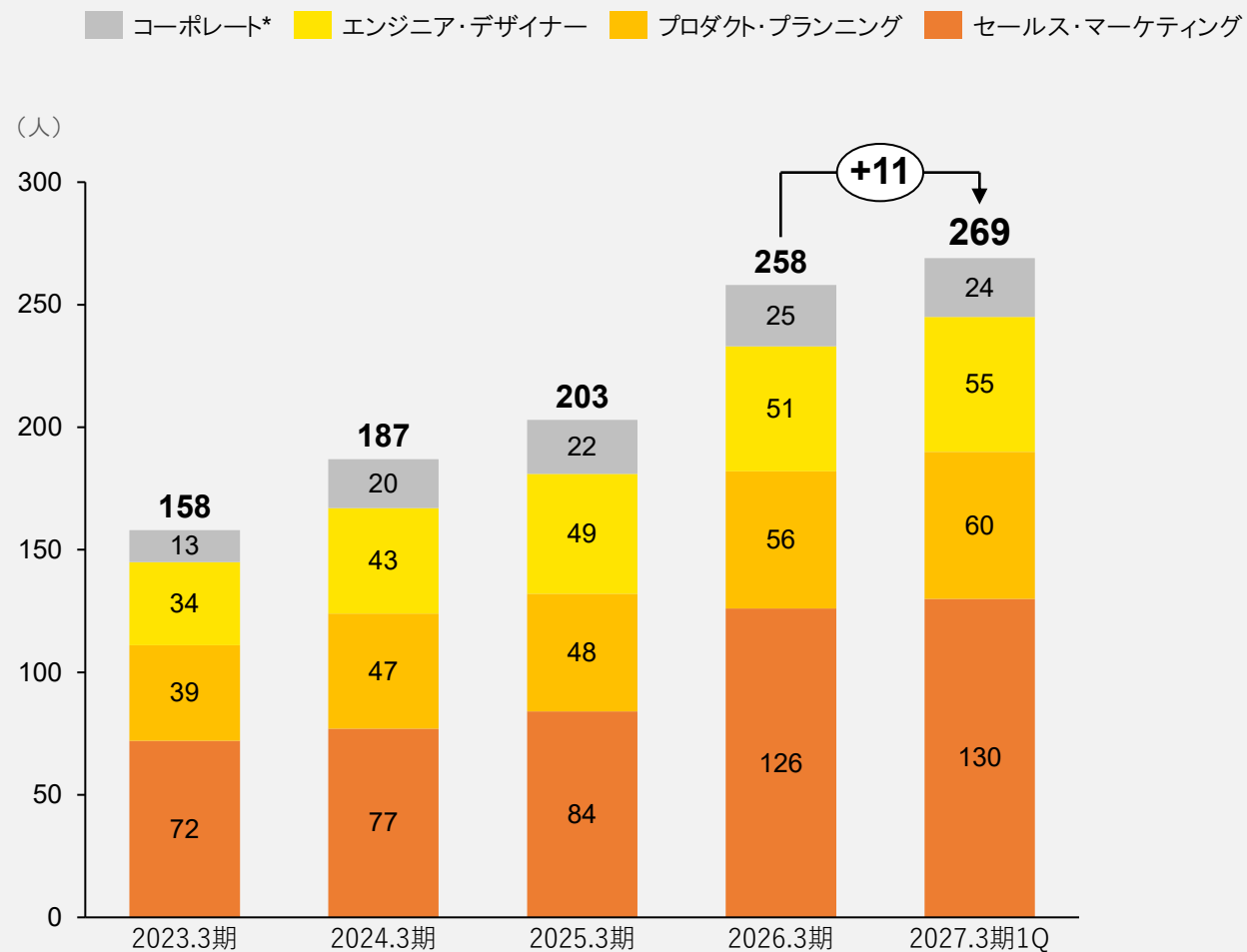
イデアルの株式取得に伴うのれん償却費含むその他費用、人件費、次いで広告宣伝費が主な増加要因。

(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



新卒を中心に採用が進み、全体の従業員数は増加。

AI推進や選択と集中に向けた体制整備を推進し、既存リソースの生産性向上と人員配置の最適化に注力。



- グループ全体
新卒採用により全体の従業員数は増加
- 中途採用
選択と集中に向け、厳選採用へとシフト
- その他
AI活用による生産性向上も寄与し、残業時間は低位安定を維持

* コーポレート部門、休職者含む



1

2027年3月期第1四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2027年3月期第1四半期 トピックス

4

参考資料



売上高を、「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	- 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 - 人材紹介	仕入先探し	メディアプラットフォーム事業
	Synchro food	- 飲食店プレミアム(月額定額制) - 厨房備品(EC)	- 店舗デザイン - 内装建築 - 不動産物件	
	Wit	M&A仲介	居抜き譲渡	M&A仲介事業
	Synchro food		- 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) - 農業ジョブ	
その他サービス	Wit		フードアカウンティング協会	プロパティマネジメント事業
	ideal	- 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		

主力の求人広告サービスの市場影響による減収減益となった一方で、会員数や求職者数等は過去最高を更新。求人広告サービスのマイナス影響をリカバリーするため、人材紹介等の成功報酬型モデルの展開を推進していく。

セグメント売上高

836 百万円

前年同期比 ▲6.5%
前四半期比 ▲5.0%

セグメント利益

55 百万円

前年同期比 ▲69.5%
前四半期比 ▲58.8%

セグメント利益率

6.6 %

前年同期比 ▲13.7pt
前四半期比 ▲8.6pt

飲食店ドットコム会員数

34.8 万件

前年同期比 +7.9%
前四半期比 +2.1%

過去
最高

事業者数

5,353 社

前年同期比 +2.9%
前四半期比 +0.9%

過去
最高

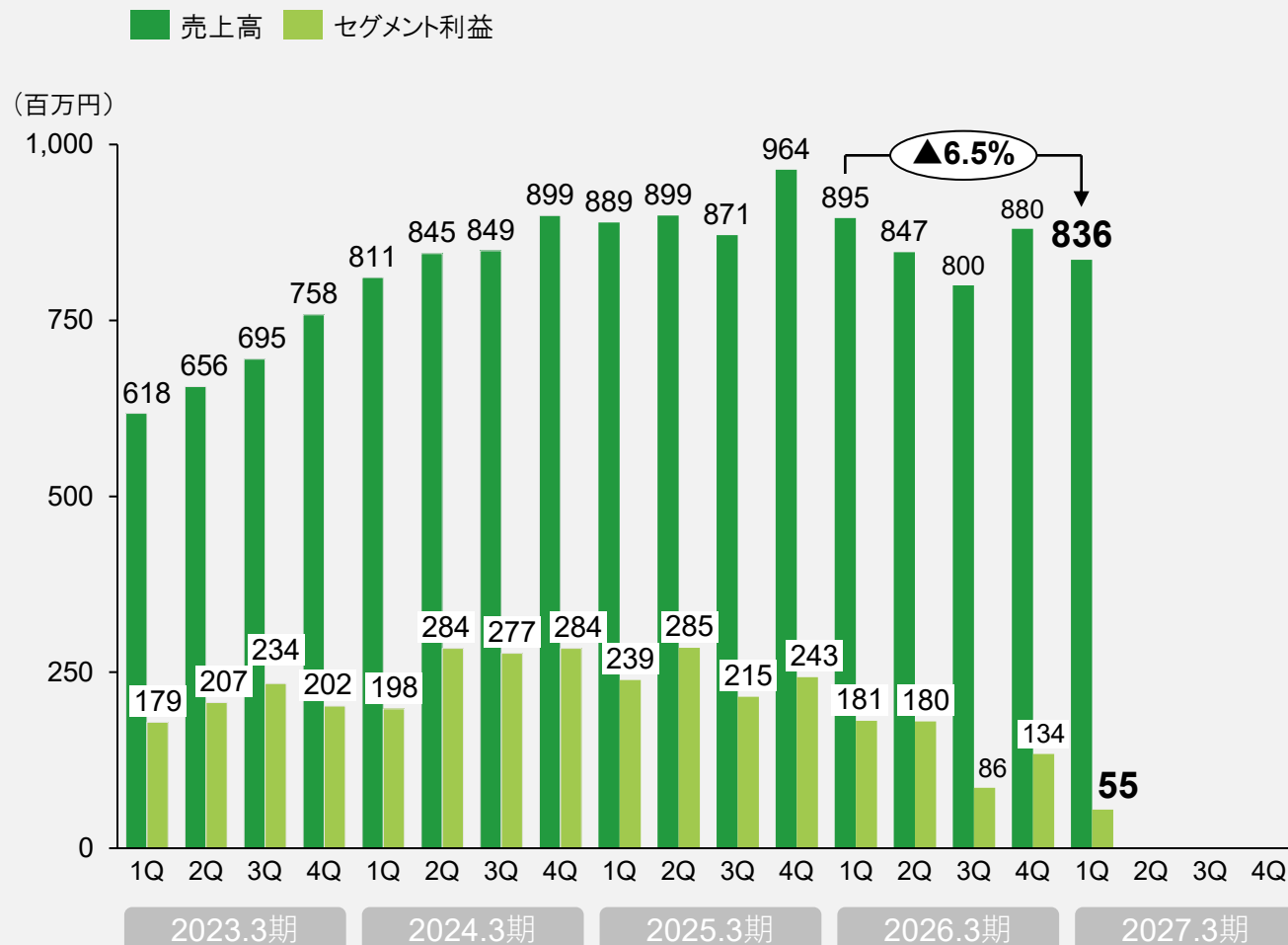
求職者数

45.0 万人

前年同期比 +17.3%
前四半期比 +4.6%

過去
最高

1Qは求人広告サービスの売上高減少の影響及び、人材紹介事業への人件費・広告宣伝費投資等により減収減益での着地。
中長期的には成功報酬型モデルへの転換等により、収益構造の再構築を目指す。



➤ 減収の要因

- 求人広告サービスの市況影響の継続
- モビマルは前期大型イベント(万博等)の終了の影響
- 一方で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
- 人材紹介事業推進のための投資として人件費増加
- 既存の求人メディア及び人材紹介事業への広告宣伝費増加

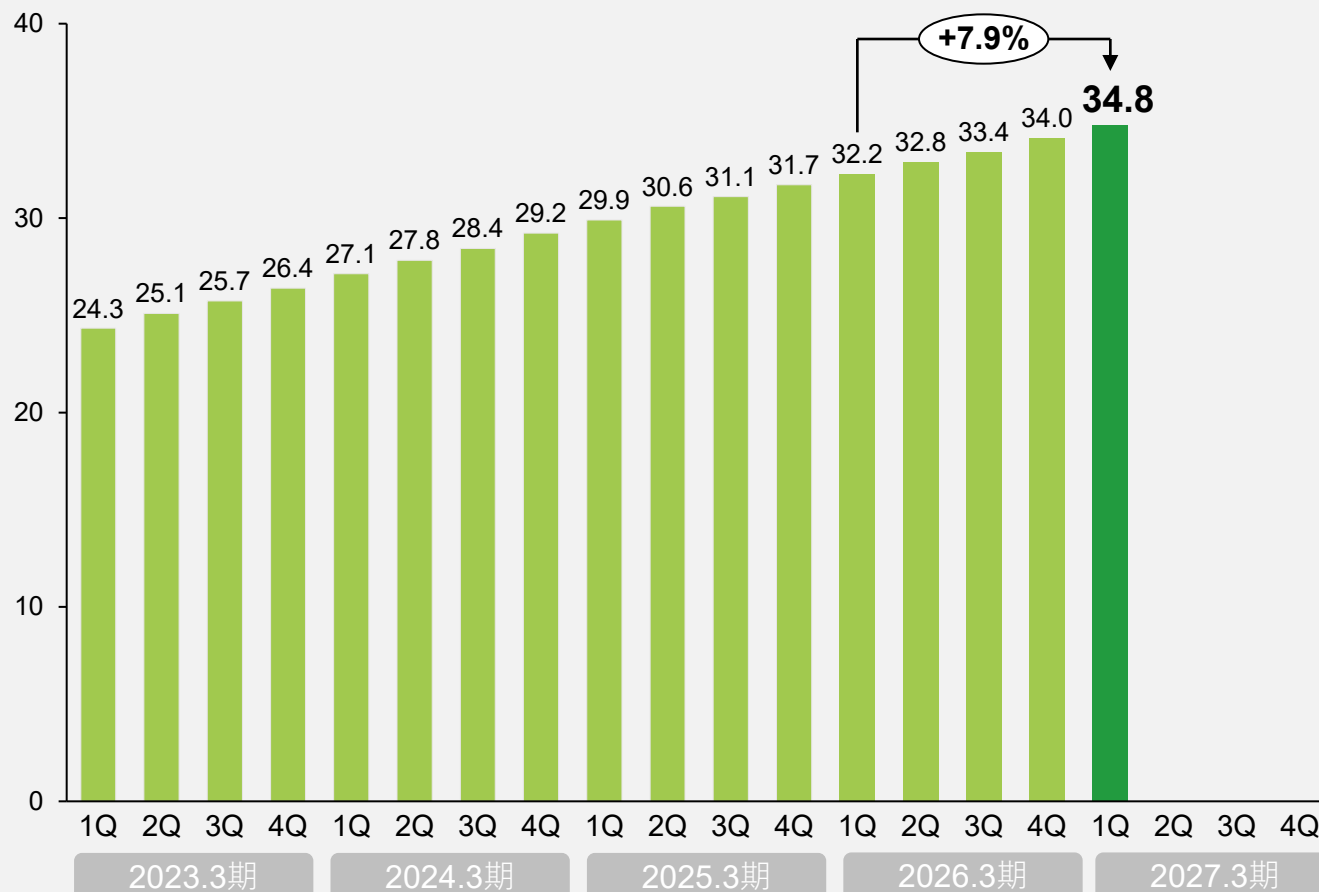


ポートフォリオ再構築の過程で
リソース配分見直し

会員数は34.8万件に到達し、着実に会員基盤が拡大。物件情報の大幅な拡充とSEO施策により安定して増加。
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拡大中。

飲食店ドットコムの会員数

(単位: 万件)



➤ 1Q振り返り

- 物件情報の拡充及びSEO効果の拡大により、会員数の増加トレンドを継続

➤ 成功要因(昨期より継続)

- 物件掲載数の着実な増加
- SEO対応施策を高速かつ大量に実施

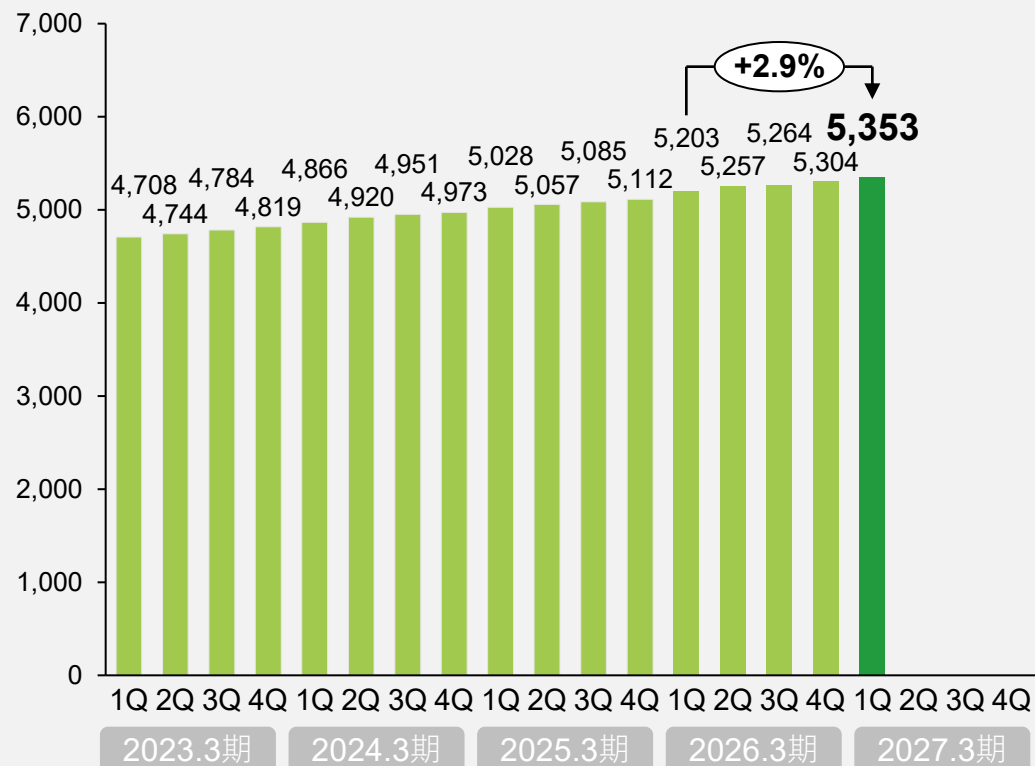


プラットフォームの基盤は
着実に拡大

事業者数は堅調に増加。

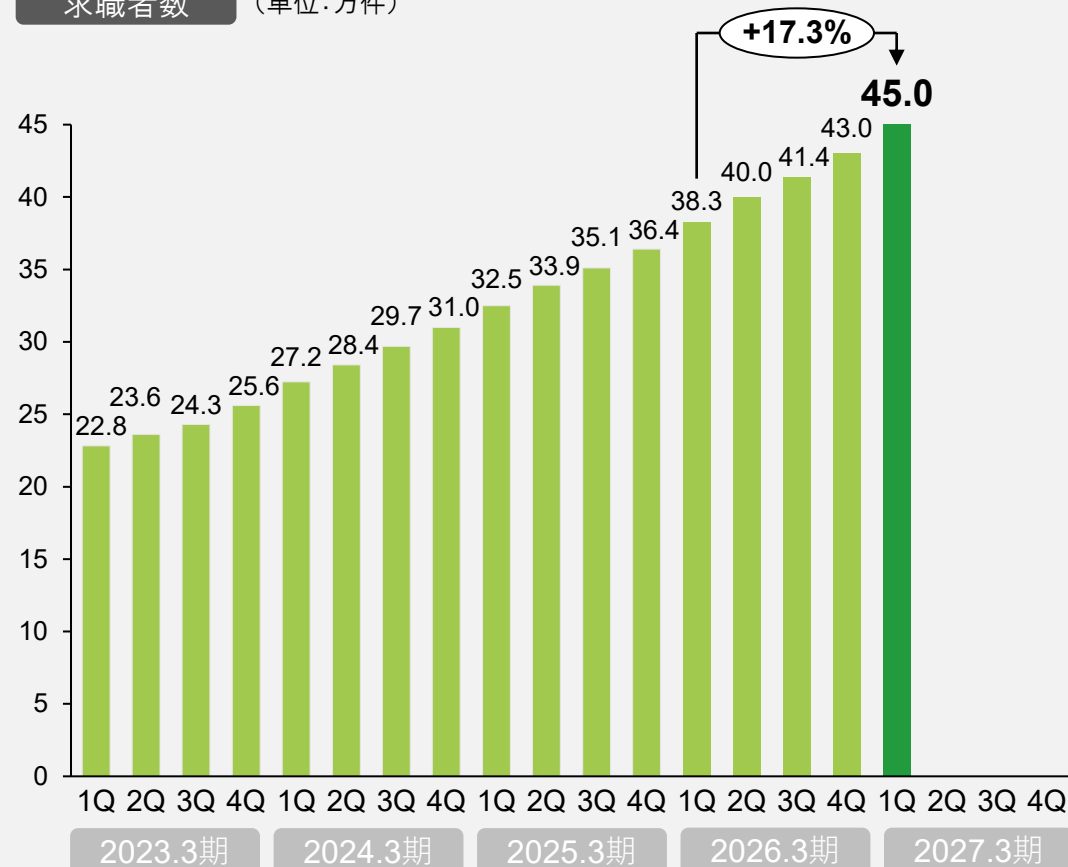
求職者数については、継続的なSEO対策や広告の見直し等により大きく増加。

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

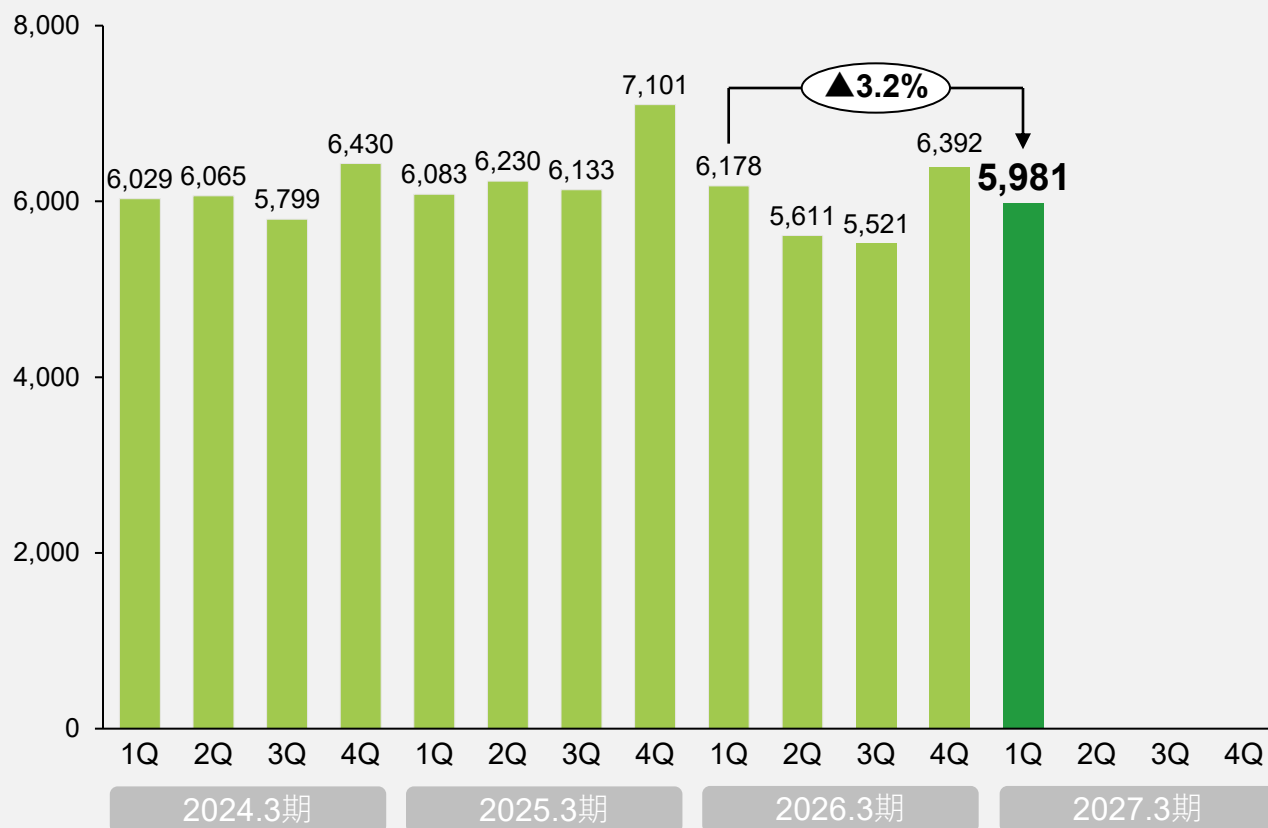
求職者数 （単位：万件）



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が、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、人材紹介・応募課金・外国人マッチング等の成功報酬モデルの導入を推進中。

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(1Q)平均 92.3%



- 飲食関連有効求人数*の昨対比の3ヶ月(1Q)平均 90.6%

* 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」

比較的小規模な店舗単位の譲渡案件の成約が進まず売上高が停滞。
入口の売却相談件数は一定水準を維持しており、2Q以降の売上高の伸長を目指す。

売上高

54 百万円

前年同期比
+10.9%前四半期比
▲55.4%

セグメント利益

2.6 百万円

前年同期比
黒字転換前四半期比
▲95.8%

セグメント利益率

4.9 %

前年同期比
+8.3pt前四半期比
▲47.6pt

売却相談数*

145 件

前年同期比
▲16.2%前四半期比
▲16.7%

案件化数*

101 件

前年同期比
+6.3%前四半期比
+2.0%

問合せ件数*

1,486 件

前年同期比
▲31.2%前四半期比
▲13.1%

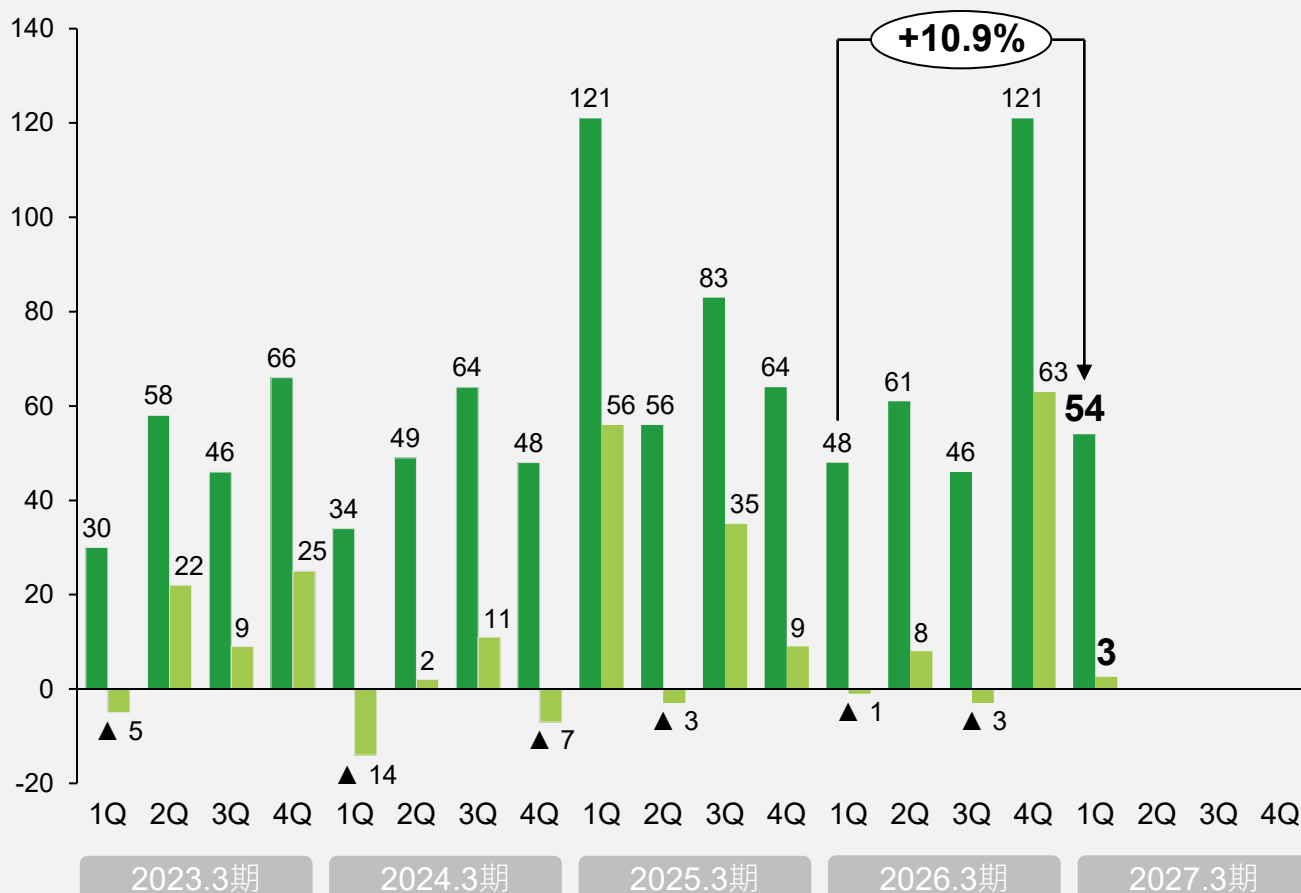
* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

* 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

1Qは小規模店舗の案件成約が進まず売上高が停滞したものの、オンライン営業の専門チームであるインサイドセールスを中心とした組織的なアプローチにより、案件化率及び案件成約率を高める施策は進行中。

(百万円) ■ 売上高 ■ セグメント利益



➤ 中小規模案件の状況

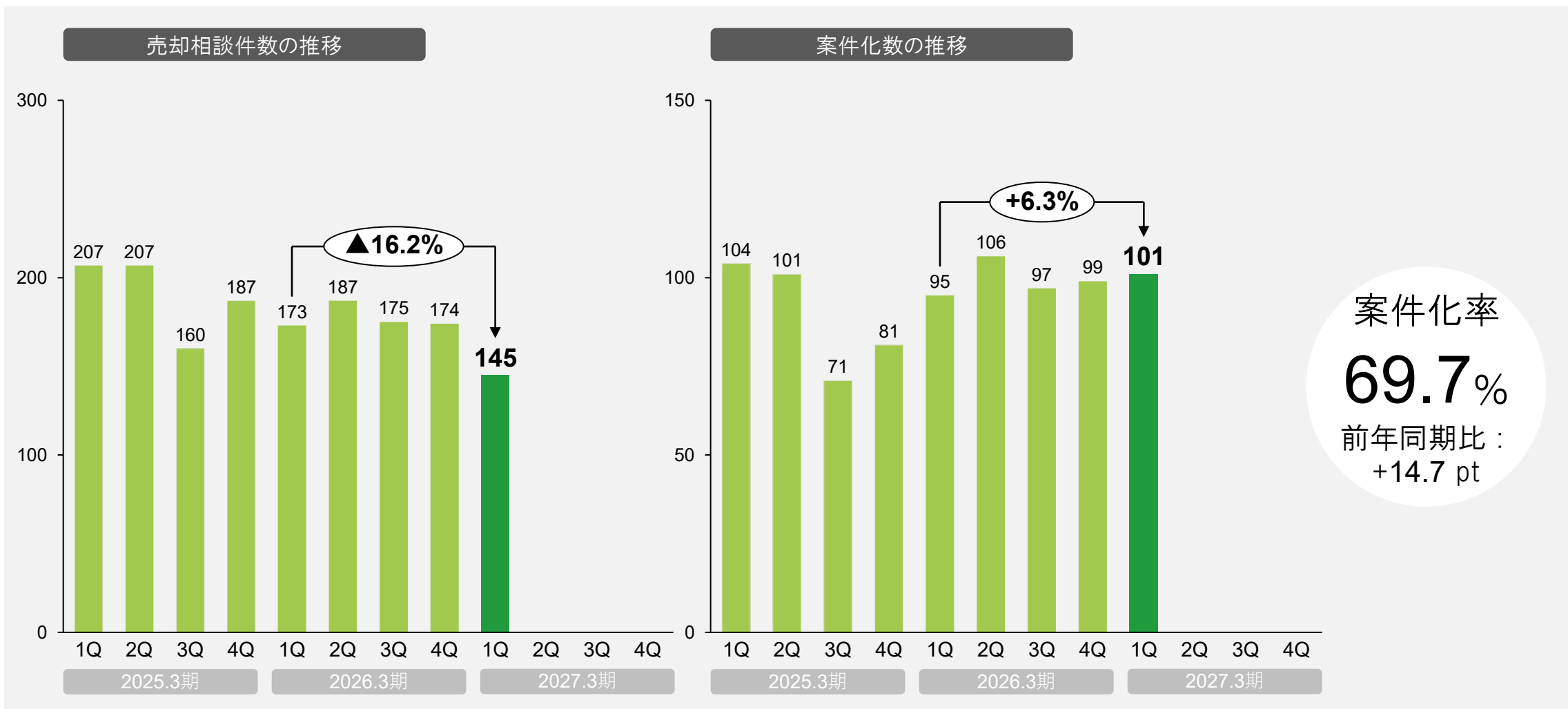
- ・ 居抜きプラスの組織体制変更・インサイドセールスによる成約率向上施策を実行
- ・ 屋号のみ継承する新たな案件クロージング手法で成約を創出

➤ 大型案件の状況

- ・ 1人のアドバイザーで案件を完結する形から、売手と買手を異なるアドバイザーが担当し、相互に助言しながらチーム体制で案件を推進する体制へと変更
- ・ アドバイザーの属人化を排除したことで、各案件は順調に進行中

組織的なアプローチにより
案件化率が向上

売却相談件数は前年同期比で減少したものの、インサイドセールス強化により案件化率（CVR）が大幅に向上し、案件化数は前年同期比で伸長。



* 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に推移。

セグメント利益は42百万円と、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

1,011 百万円

前年同期比※ 前四半期比
— +9.8%

セグメント利益

42 百万円

前年同期比※ 前四半期比
— —

セグメント利益率

4.2 %

前年同期比※ 前四半期比
— +5.4pt

契約物件数*

501 件

前年同期比 前四半期比
+8.7% +1.6%

過去
最高

物件稼働率*

99.6 %

前年同期比 前四半期比
+0.5pt +0.6pt

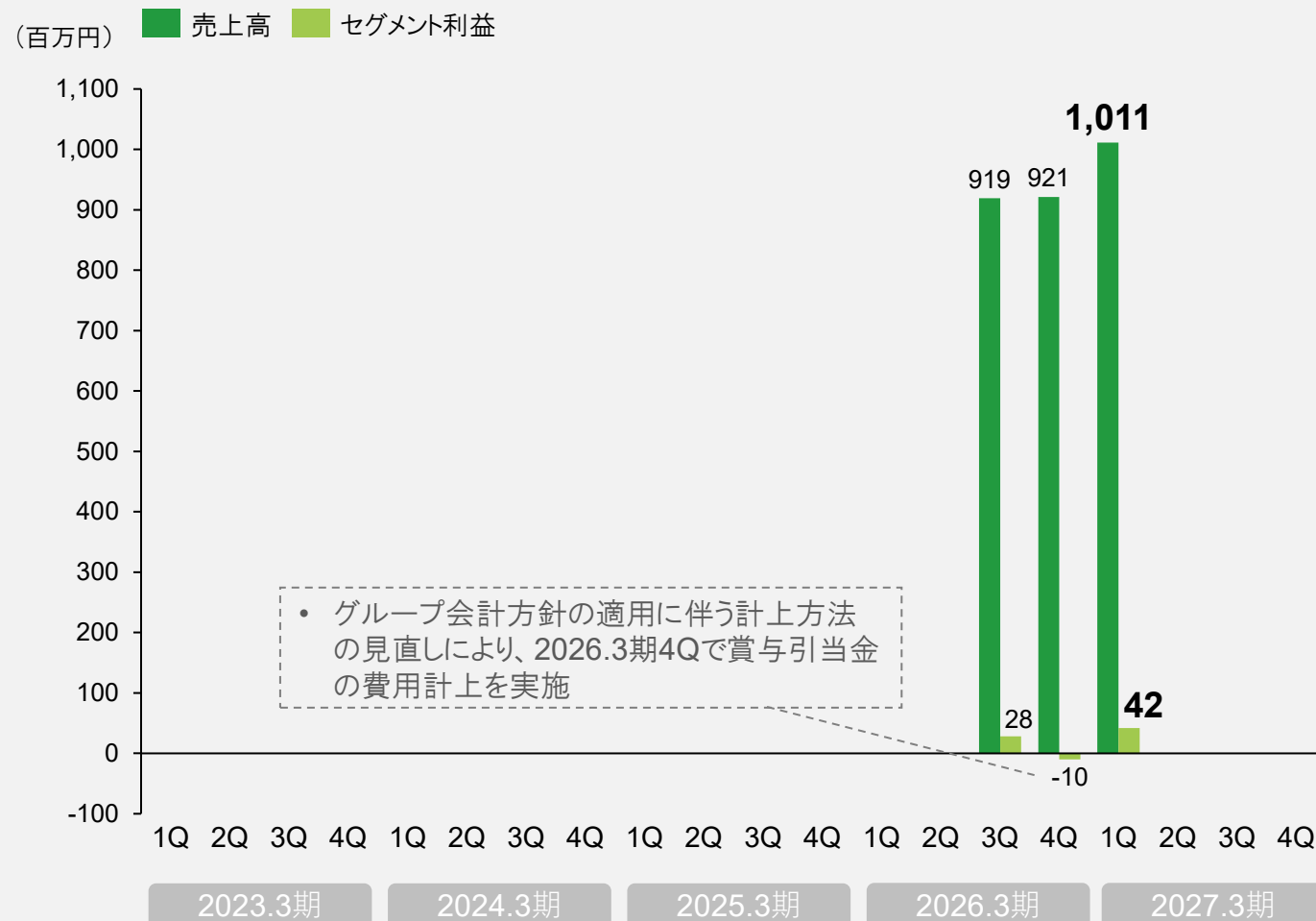
過去
最高

* マスターリース、レンタルスペースの合計

※ イdeal社の連結開始(2026年3月期第3四半期)に伴い、前年同期比は記載しておりません。

売上高は主力のサブリースが安定的なストック収益として順調に積み上がる。

粗利率の高い店舗仲介等のフロー収益も順調に増加したことにより、セグメント利益も高い水準で着地。



➤ 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継続的に機能
- ・ 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

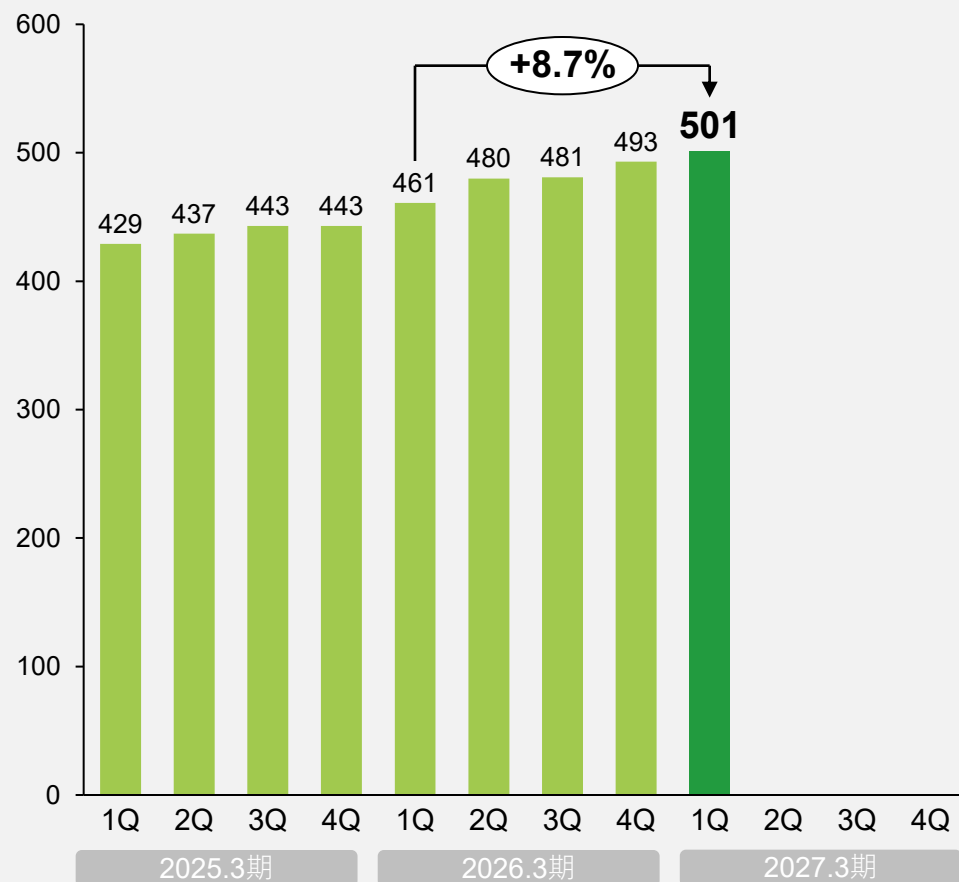
- ・ 粗利率の高い店舗・オフィス仲介等のフロー収益をストック収益に上乗せ



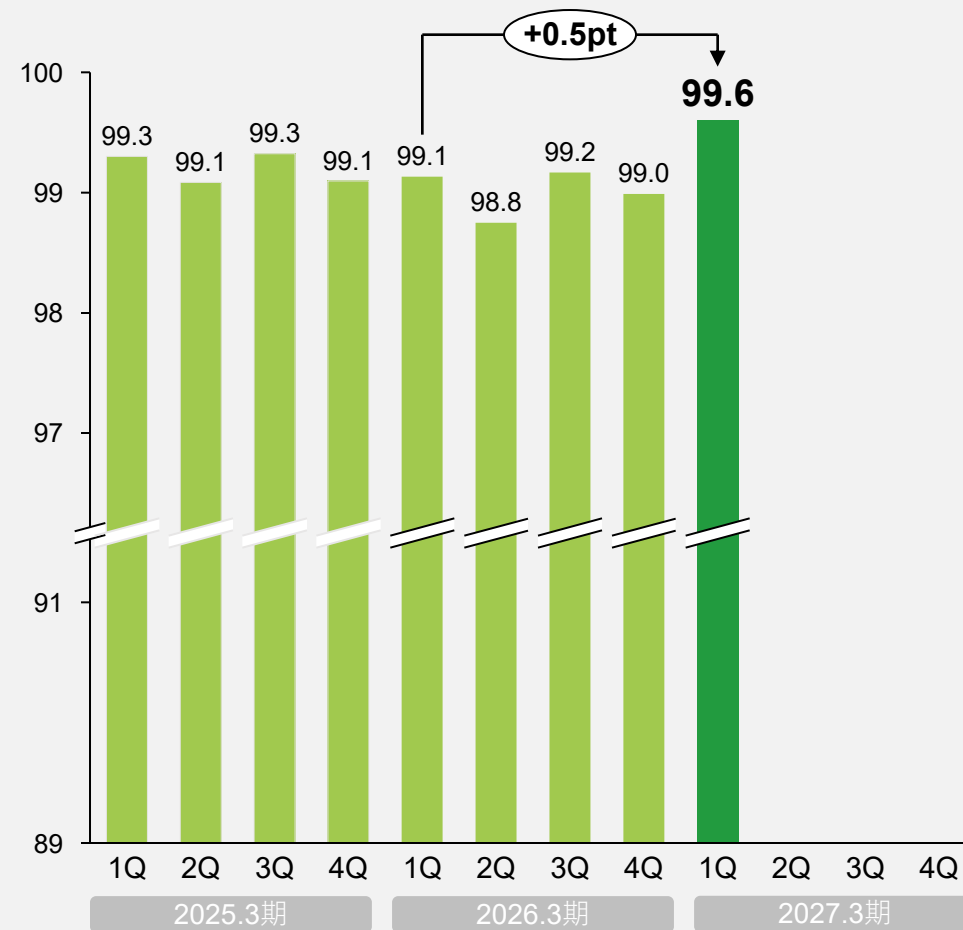
安定的な収益構造を
高い水準で維持

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順調に増加。
物件稼働率については99.6%と過去最高水準で着地。

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

2027年3月期第1四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2027年3月期第1四半期 トピックス

4

参考資料



従来の広告掲載型に加え、人材紹介・外国人マッチング・応募課金等の成功報酬型モデルを商品ラインナップとして追加し、人員配置の最適化や集中的な広告宣伝を実施。各サービスともスピーディーに改善を重ねることで、順調に進捗。

人材紹介事業

人材紹介事業である飲食店エージェントでは、人員を投下し企業開拓を実施。成功報酬型モデルを希望する、特に大手法人企業を中心に想定以上の引合いがあり掲載数は大きく伸長。

広告宣伝費への投資に加え、グルメバイトちゃんの動画集客の知見をフル活用した集客手法や、既存事業からの求職者の確保等、様々な手法を用いて求職者側の集客を強化。

成約実績も増加しており、継続的に投資を実行する予定。

外国人マッチングサービス

外国人求職者と飲食店とのマッチングを開始。特に、2026年4月から外食業での「特定技能1号」の受入れが一時停止する影響を受け、外国人採用ニーズの高い飲食企業へアプローチすることで、採用実績を創出。

マッチングの運用業務については、AIツール等の最大限の活用によりスピーディーな構築に成功。

応募課金型サービス

後課金型のニーズの高まりを受け、求人飲食店ドットコムの既存サービスラインナップに応募課金型モデルを追加投入。複数店舗を運営する飲食企業を中心に開拓を実施。

有効応募に対して費用が発生するモデルであり、後課金型の需要が高い飲食企業を中心に応募課金型の求人情報が増加中。

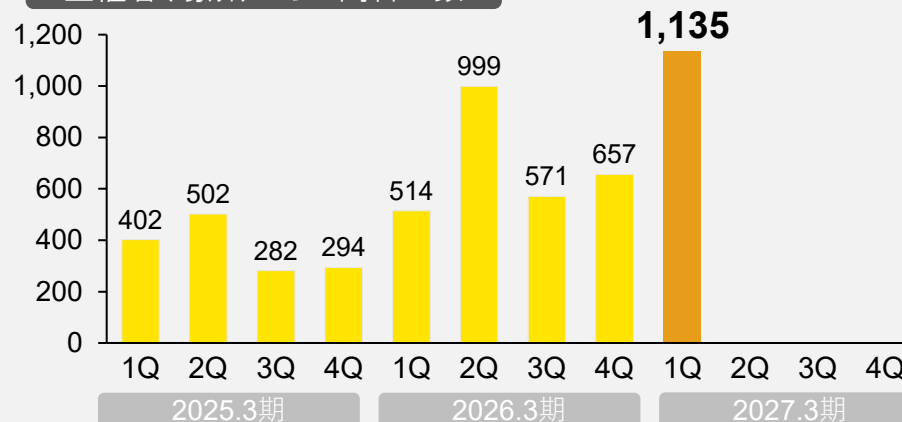
積極的なSEO対策が奏功し主催者(場所)からの問合せ数は前年同期比120.8%増の1,135件となり過去最高の件数を突破。加えて、モビマルメンバーシップの開始によりキッチンカー事業者へ新たな価値を創出。

累計登録台数

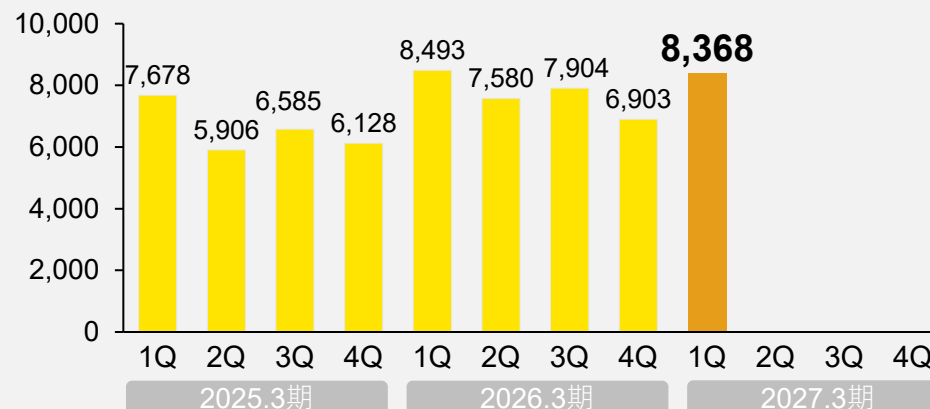
6,184台

前四半期比：+5.8%

主催者(場所)からの問合せ数 単位:件



延べ稼働台数 単位:台



サブスク登録台数

986台

前四半期比：+0.4%

キッチンカー事業者への新たな価値創出

モビマルメンバーシップの開始

モビマル独自の企業用賠償責任保険が自動付帯され、最新募集情報が閲覧可能な権限が付与される会員向けサービスを2026年4月より開始。

従来のサブスクサービスに加え、毎月定額990円のメンバーシップ収益の積上げを目指す。



M&A仲介の子会社ウィットにおいて、屋号承継サービスを開始。株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスに加え、新たなスキームとして屋号承継サービスを提供することで、様々なパターンの承継ニーズに応えられる商品ラインナップを完成。

サービス ▼ コラム

受付時間：平日 9:00～17:00
03-6452-2190

案件一覧 無料相談

ホーム / 屋号承継

屋号承継

飲食店の屋号やレシピ、マニュアルなどの"無形資産"を次の担い手へつなぐ承継支援サービスです。
店舗や会社を売却することなく、「店の名前」「味」「信用」といったブランド価値だけを正当に評価し引き継ぎます。

屋号承継はこのような考えで活用されています。

- 単独経営では今のお店で精一杯だが、人気店の屋号や味を信頼できる企業に託したい
- 後継者不在で閉店を考えているが、愛されてきた店名や信用が消えるのは惜しい
- M&Aで売れるほどの利益は出ていないが、長年培った秘伝のレシピやノウハウを

サービスの概要

屋号承継サービスは、店舗の物件・設備・現預金や負債ごと売却する従来のM&Aとは異なり、屋号・商標・レシピ等の無形資産のみを承継対象とする新たな承継支援サービス。

特徴

従来のM&Aスキームでは、半年から1年程度の成約期間が必要となるが、屋号承継サービスは1～3ヶ月のリードタイムで成約に至るため、案件化から短期間での売上貢献が期待できる。2026年4月より運用を開始し、既に成約実績を創出。

今後の取り組み

屋号承継サービスの拡大のため、案件獲得のための専任者の増員配置を完了し、2Q以降の案件化準備を実行中。飲食店舗にとって新たな価値を提供するサービスであることから、営業進捗は順調に推移。



1

2027年3月期第1四半期 決算概要

2

各事業セグメントの業績、重要指標

3

2027年3月期第1四半期 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	
	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	269名（連結ベース/社員/2026年6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）		

株式会社シンクロ・フード

代表取締役 兼
執行役員社長
大久保 俊

2005年4月
2008年4月
2015年4月
2018年6月
2025年12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
当社代表取締役(現任)

社外取締役
坂井 一成

2011年4月
2016年4月
2017年1月
2018年9月
2021年6月
2024年10月
2025年12月

マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
株式会社ローン・スター・ジャパン・アクイジションズ入社
ハドソン・ジャパン株式会社入社
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
アセット・バリュー・インベスターズ・リミテッド入社
アセット・バリュー・インベスターズ・リミテッド日本調査責任者(現任)
当社社外取締役(現任)

社外取締役
洲濱 陽一

2000年4月
2009年6月
2025年9月
2025年11月
2026年6月

NTTコムウェア株式会社(現NTTドコモソリューションズ株式会社)入社
タイヨウ・バシフィック・パートナーズ入社
ワイエス・パートナーズLLC設立 代表社員(現任)
カーナーグループ合同会社設立 代表社員(現任)
当社社外取締役(現任)

社外取締役
**Bellamy,
Jason Orlando**

1986年6月
1988年3月
1989年10月
1991年3月
1992年11月
1994年11月

Morgan Stanley International Ltd. ロンドン支店入社
大和証券株式会社ロンドン現地法人入社
CS First Boston(Japan)Ltd.入社 アシスタント・バイス・プレジデント
UBS Securities Ltd.入社 アシスタント・ディレクター
Crosby Securities Ltd.入社 東京駐在員事務所副代表
CA Indosuez W.I.Carr Securities(Japan)Ltd.入社 東京支店長、
アジア株式部長
Bank of Hawaii ホノルル本店入社 バイス・プレジデント
Bellamy Fund Management LLC 米国ハワイ州法人最高執行責任者
Myojo Asset Management Hawaii LLC 入社 マネージャー兼
チーフ・コンプライアンス・オフィサー
Bellamy Corporation設立
Standard Life Investments入社 インベストメント・ディレクター
三井住友信託銀行株式会社東京本社入社 非常勤
三井住友トラスト・アセット・マネジメント株式会社東京本社入社 非常勤(現任)
First Trust Advisors L.P.入社 コンサルタント(現任)
Asset Value Investors Ltd.入社 シニア・コンサルタント・ジャパン(現任)
株式会社エーワン精密 社外取締役(現任)
当社社外取締役(現任)

1998年5月
2002年11月
2003年4月

2009年7月
2011年3月
2014年10月
2019年4月
2019年8月
2020年4月
2024年10月
2026年6月

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
細川 健

1985年4月
1995年7月
1997年7月
1999年4月
2004年4月
2005年10月
2008年10月

大和證券株式会社入社 引受部(IPO・公募増資実務)
財団法人日本証券経済研究所 主任調査役(資本市場政策)
大和證券株式会社 事業開発部課長(グループ財務戦略立案)
株式会社大和証券グループ本社 経営企画部次長(持株会社運営)
株式会社大和証券グループ本社法務部長(取締役会・委員会運営、経団連・日証協事務局)
大和証券SMBC株式会社 企業提携部長(M&A統括)
大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ株式会社取締役最高リスク管理責任者
(CRO)(自己投資管理統括)
大和PIパートナーズ株式会社取締役経営企画担当兼海外投資担当(投資委員会委員)
大和プロパティ株式会社(現大和証券ファシリティーズ株式会社)常勤監査役
行政書士オフィス細川(東京都行政書士会)開業 代表行政書士
アストマックス株式会社(東証スタンダード市場上場)社外監査役
スカイファーム株式会社(非上場)社外監査役(現任)
当社社外取締役(現任)

2010年10月
2018年4月
2019年6月
2020年6月
2021年8月
2026年6月

社外取締役
武藤 竜弘

2003年3月
2005年11月
2008年6月
2016年6月
2020年7月
2020年9月
2020年11月
2021年6月
2023年4月
2024年2月
2026年6月

株式会社イノアックコーポレーション入社
ベリングポイント株式会社入社
日本ガイン株式会社入社
HOYA株式会社入社
ユニデンホールディングス株式会社入社 最高財務責任者
ユニデンホールディングス株式会社 取締役
Uniden America Corporation CEO&CFO
ユニデンホールディングス株式会社 代表取締役社長兼最高財務責任者
EMデバイス株式会社入社 取締役兼最高財務責任者
CT Amicitia Investment LLC 設立
当社社外取締役(現任)

株式会社シンクロ・フード

執行役員 事業部長
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 代表取締役
1999年6月 株式会社九州カーセンサー 代表取締役
2003年4月 株式会社リクルートHRマーケティング関西 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
兼 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 当社社外取締役 プレミアグループ株式会社 取締役（現任）
2019年6月 当社取締役
2025年12月 当社執行役員

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
2025年12月 当社執行役員

執行役員 開発部長
越森 雄亮

2002年4月 株式会社コスモサミット入社
2013年12月 当社入社
2023年4月 当社執行役員

執行役員
高野 真里子

2006年2月 当社入社
2018年4月 当社執行役員

執行役員
黒田 ゆかり

1999年4月 株式会社リクルート入社
2019年4月 株式会社MICIN入社
2020年4月 当社入社
2020年7月 当社執行役員

執行役員
太田 明男

1992年4月 株式会社リクルート入社
2015年11月 株式会社J&S設立 代表取締役（現任）
2018年12月 株式会社ニコシゴト設立 代表取締役
2022年2月 当社入社
2022年4月 当社執行役員

執行役員
後藤 啓太

2008年4月 株式会社Webimpact入社
2014年8月 株式会社PORCORO入社
2015年5月 Creww株式会社入社
2018年7月 当社入社
2023年4月 当社執行役員

株式会社ウィット

代表取締役社長
三宅 宏通

2005年4月 株式会社UFJ銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）入社
2006年11月 株式会社パワーリエゾン入社
2007年11月 株式会社ウィット設立 代表取締役（現任）

株式会社イデアル

代表取締役社長
濱 恵介

2002年4月 株式会社コナカ入社
2004年3月 株式会社エリアクエストファシリティーズ（現株式会社エリアクエスト店舗&オフィス）入社
2007年11月 株式会社イデアル入社
2014年1月 株式会社イデアル 取締役
2020年7月 株式会社イデアル 代表取締役（現任）

取締役
青島 憲治

2004年4月 株式会社コミヤマ工業入社
2008年7月 エム・シー・ニット株式会社（現株式会社エム・シー・ファッション）入社
2019年6月 Tredia China Co., Ltd. 取締役
2021年11月 株式会社かがやくコスメ（現株式会社ウィルミナ）入社
2022年4月 株式会社ウィルミナ 取締役
2023年5月 株式会社イデアル入社
2024年7月 株式会社イデアル 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

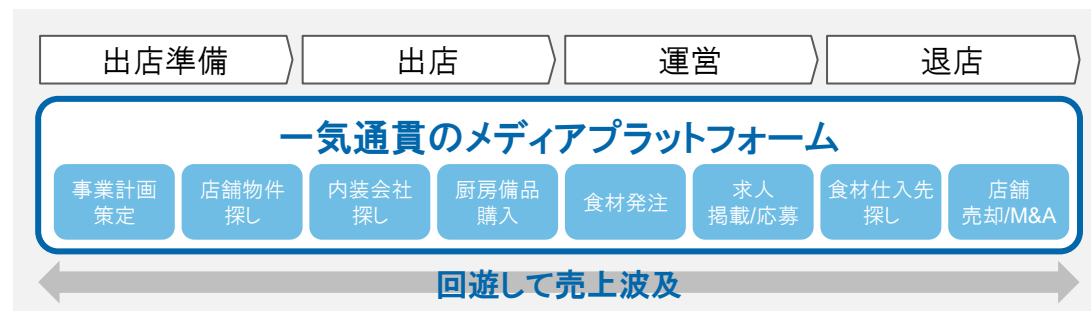
2023年 3月 主要サービスブランドのリニューアルを完了(上記各サービス名称はリリース時)
5月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」の提供開始
9月 SNSショート動画アルバイト求人サービス「グルメバイトちゃん」Web版をリリース
10月 飲食店と税理士事務所のマッチングサービス「飲食店ドットコム 税理士探し」をリリース
12月 飲食のプロが商品を試して評価する「飲食店ドットコム認証マーク」サービスを提供開始
2024年 7月 キッチンカーのプラットフォーム「モビマル」のサブスクサービス開始
10月 飲食店のあらゆるリスクに備える「事業をおまもりする保険」の販売を開始
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」の提供開始

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

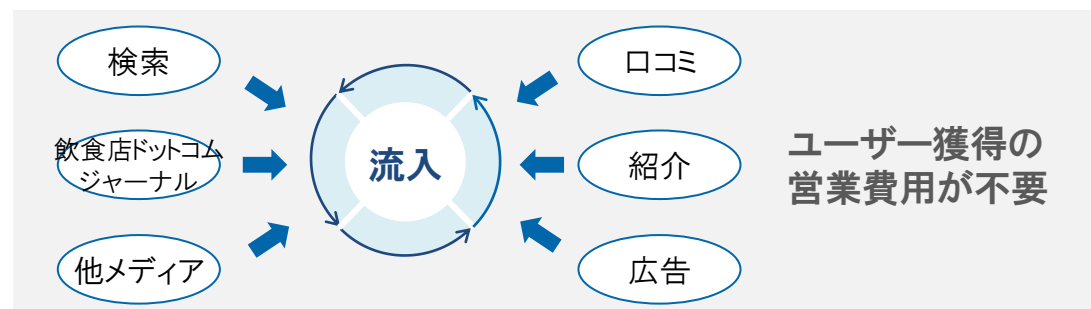
- ✓ 飲食店のライフサイクルにおける、独自の**一気通貫のプラットフォーム**
- ✓ トータルサービスゆえの**回遊効果**



2

収益性

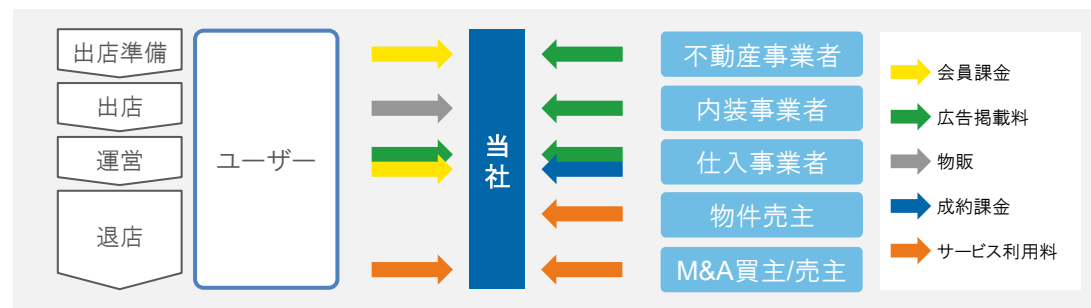
- ✓ 多様なチャネルからユーザーが流入し、**ユーザー獲得コストが低い**
- ✓ 月額課金モデルと合わせ、**高い利益率**



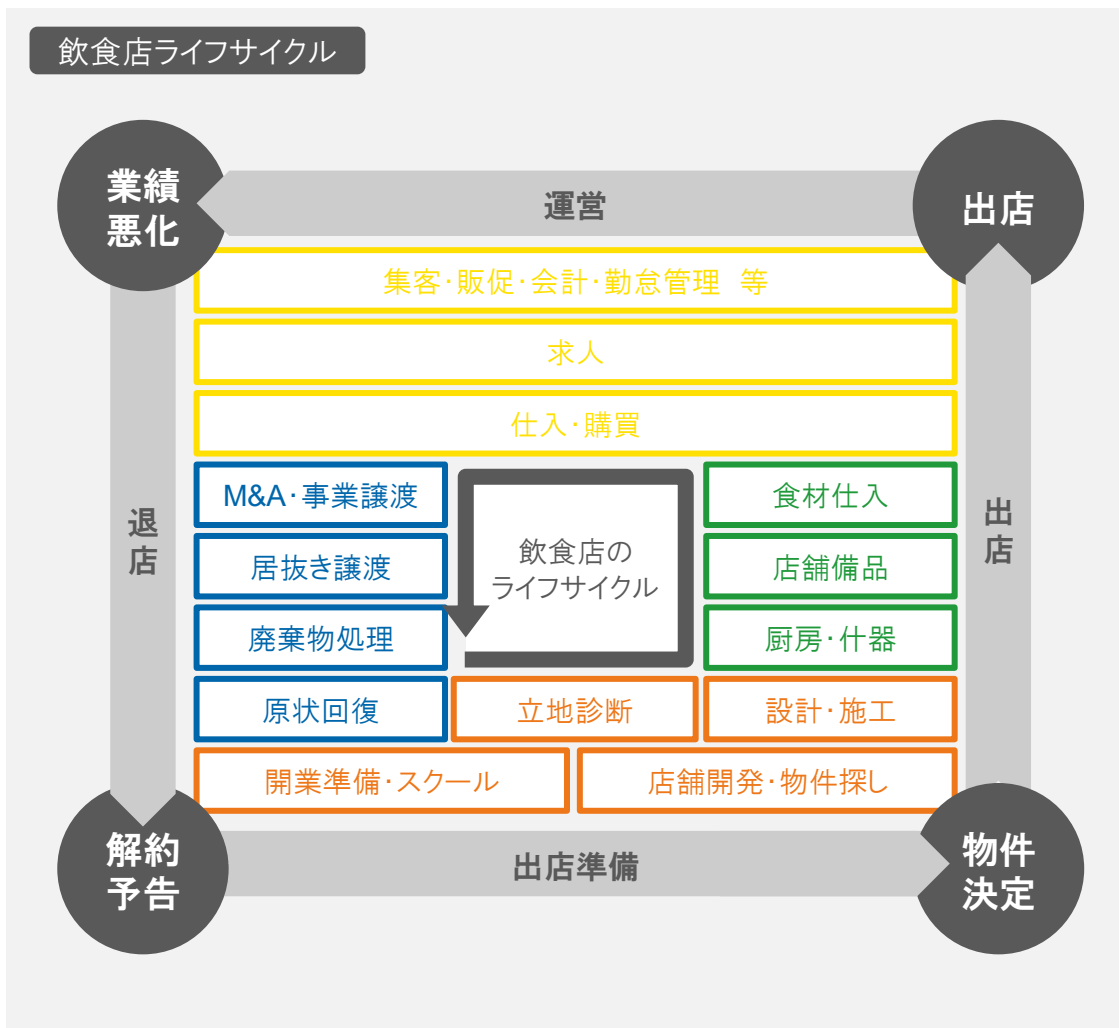
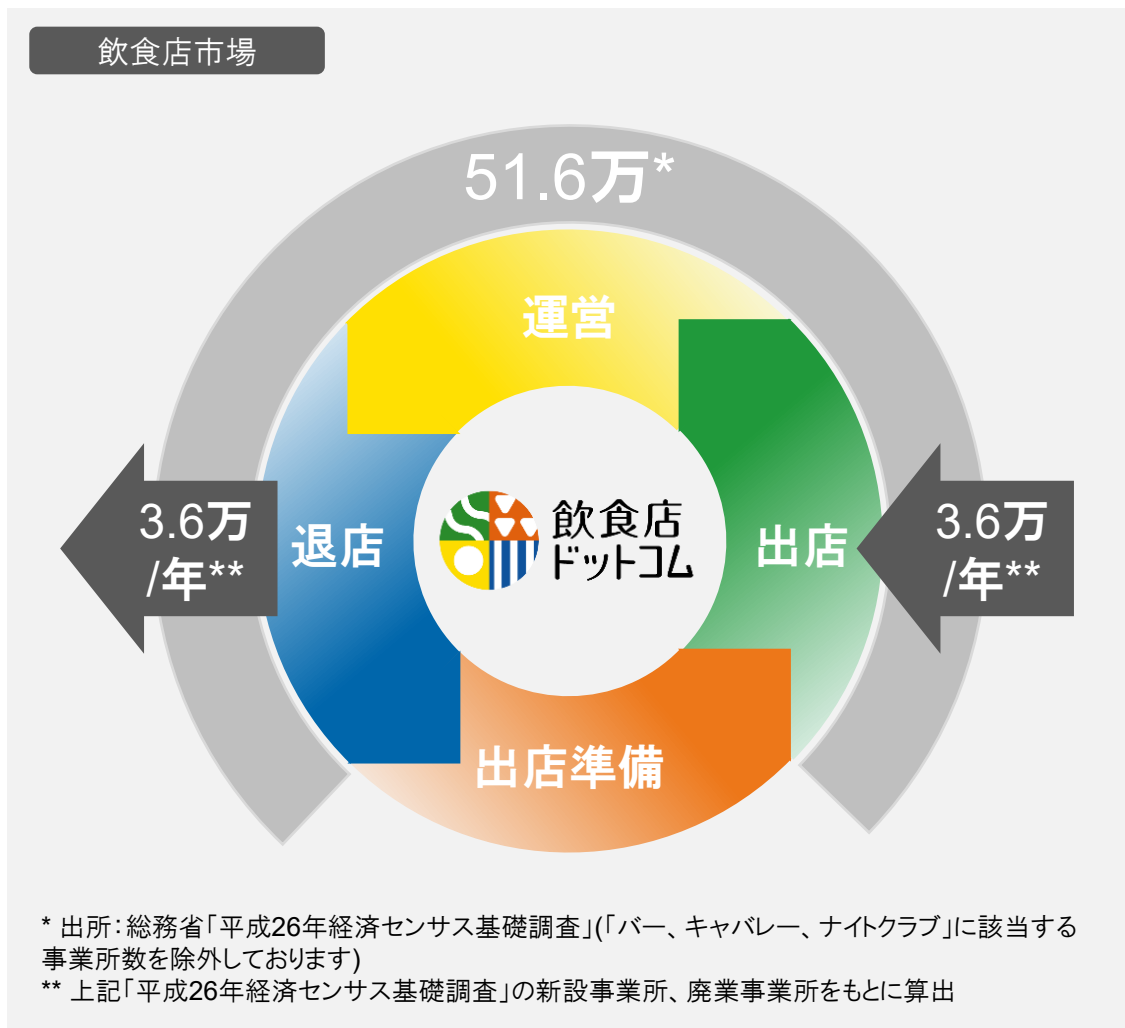
3

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」による店舗運営課題の可視化や、「ジャーナル」により飲食経営に必要な情報を提供。

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 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。

「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」・「モビマル」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。

モビマル



モビマルは、キッチンカーや物販カーなど移動販売を行う方向けに、出店場所の提供や店・運営の支援を行う移動販売プラットフォームです。「駅前や商店街を活性化したい」「街の利便性を向上したい」などの社会課題にも、“移動型のマルシェ(マーケット)”という手法で地域創生の取り組みを行っています。また、災害発生時等におけるキッチンカーによる炊き出し等の支援活動も行っています。

人材領域サービスとして、農業水産業向けの「農業ジョブ」、飲食店特化のSNSショート動画求人サービスの「グルメバイトちゃん」、インテリアデザイン業界向けの「求人@インテリアデザイン」を展開。

農業ジョブ



農業ジョブは、農林水産業専門の、社員／アルバイト向け求人サイトです。生産現場職の採用に強く、20代・30代の方に多く利用されています。年に1度、新卒学生向けのイベント「食品・農業 就活サミット」も開催しています。

グルメバイトちゃん



グルメバイトちゃんは、飲食店に特化した、SNSショート動画アルバイト求人サービスです。一緒に働く人や店の雰囲気が伝わりやすく、楽しくバイトが探すことができ、10代・20代に多く利用されています。

求人@インテリアデザイン



求人@インテリアデザインは、インテリアデザイン、建築業界に特化した求人情報サイトです。業界特化型サービスのため、実務経験・学習経験のあるユーザーが多く、転職先を選ぶ際に、会社のデザイン事例を重視される方も多くいらっしゃるのが特徴です。

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

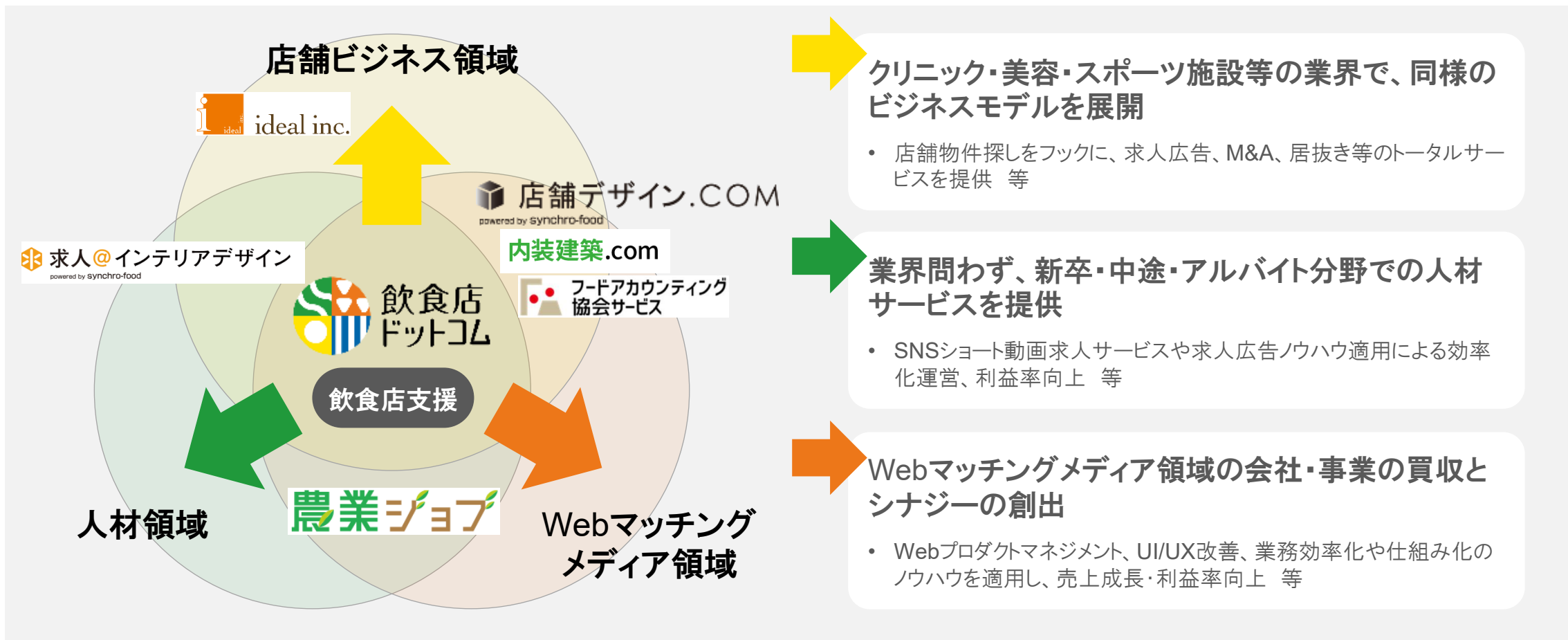
飲食店向けメディアプラットフォームの運営

- 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。



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。