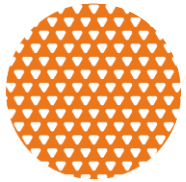
2027年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社シンクロ・フード（東証プライム市場：3963）
2026年11月13日

Vision・Mission・Value



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。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリ

（百万円）	2027年3月期2Q累計（2026年4月-9月）		2027年3月期2Q会計期間（2026年7月-9月）		2027年3月期 通期業績予想	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	業績予想	進捗率
売上高	3,895	+110.3%	1,993	+119.4%	7,500	51.9%
営業利益	323	▲10.8%	230	+29.1%	332	97.2%
営業利益率	8.3%	▲11.3pt	11.5%	▲8.1pt	4.4%	-
経常利益	302	▲5.3%	222	+61.5%	294	102.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	154	▲26.5%	132	+54.1%	141	108.9%

※ 当第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、前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

2Q累計

売上高は3,895百万円（前年同期比+110.3%）。主な増加要因はイデアルの連結（プロパティマネジメント事業の売上高2,029百万円）であり、同事業を除く売上高は前年同期並み。営業利益は、求職者獲得等のための広告宣伝費（178百万円、同+61.7%）、イデアル連結に伴う人件費・のれん償却費等の増加により323百万円（同▲10.8%）。

2Q会計期間

売上高は1,993百万円（前年同期比+119.4%）。営業利益は230百万円（前年同期比+29.1%、前四半期比+147.4%）。営業利益の増加分52百万円のうち50百万円はイデアルの営業利益貢献（のれん償却費吸収後）。既存事業（シンクロ・フード、ウィット）は、M&A仲介の大型案件成約等による増収（+66百万円）で広告宣伝費等の費用増（+64百万円）をカバーし、前年同期並みの利益水準を確保。

通期見通し

通期業績予想（売上高7,500百万円、営業利益332百万円）は変更なし。上期の営業利益は通期業績予想の97.2%に到達。下期は、来期以降の成長を見据え、成功報酬型モデル（人材紹介・応募課金型）における求職者獲得のため、費用対効果を見極めながら広告宣伝費を戦略的に投下する計画であり、下期の営業利益は上期を下回る見通し。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 2027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 2027年3月期第2四半期 トピックス
4 参考資料



1 2027年3月期第2四半期 決算概要（2Q累計）

売上高は、求人広告サービスの市況影響が継続したものの、M&A仲介サービスやイデアルの伸長により3,895百万円（前年同期比+110.3%）、通期業績予想に対する進捗率は51.9%。

営業利益は、広告宣伝費、人件費及びのれん償却費等の増加により323百万円（同▲10.8%）、通期業績予想に対する進捗率は97.2%。下期は成功報酬型モデルの拡大に向け、費用対効果を見極めつつ広告宣伝費を戦略的に投下する計画であり、通期業績予想は変更なし。

（百万円）	2027年3月期 2Q累計 ※1		2026年3月期 2Q累計		2027年3月期 通期業績予想		
	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	3,895	100.0%	1,852	+110.3%	7,500	+35.3%	51.9%
売上総利益	2,177	55.9%	1,482	+46.9%	-	-	-
販管費	1,854	47.6%	1,120	+65.5%	-	-	-
- 人件費	927	23.8%	684	+35.5%	-	-	-
- 広告宣伝費	178	4.6%	110	+61.7%	-	-	-
- 地代家賃	77	2.0%	65	+16.9%	-	-	-
- 外注費	72	1.9%	36	+97.6%	-	-	-
- その他	598	15.4%	223	+168.5%	-	-	-
営業利益	323	8.3%	362	▲10.8%	332	▲48.7%	97.2%
EBITDA ※2	627	16.1%	381	+64.6%	-	-	-
経常利益	302	7.8%	319	▲5.3%	294	▲50.3%	102.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	154	4.0%	209	▲26.5%	141	▲49.8%	108.9%

※1 当第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、前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
※2 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

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 連結キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュ・フローは、前年同期比では広告宣伝費等への投資に伴い減少するものの、成長投資を支える資金余力は維持。

（百万円）

	2027年3月期 第2四半期累計期間	2026年3月期 第2四半期累計期間	増減金額
現金及び現金同等物の期首残高	3,705	4,947	▲1,242
営業活動によるキャッシュ・フロー	478	627	▲149
投資活動によるキャッシュ・フロー	38	※1 ▲4,160	4,199
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲706	※2 2,229	▲2,935
現金及び現金同等物の増減額	▲189	▲1,304	1,114
現金及び現金同等物の期末残高	3,516	3,643	▲127

※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962百万円、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410百万円

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 連結貸借対照表

2026年6月期末比で、利益剰余金の増加により純資産は146百万円増加。

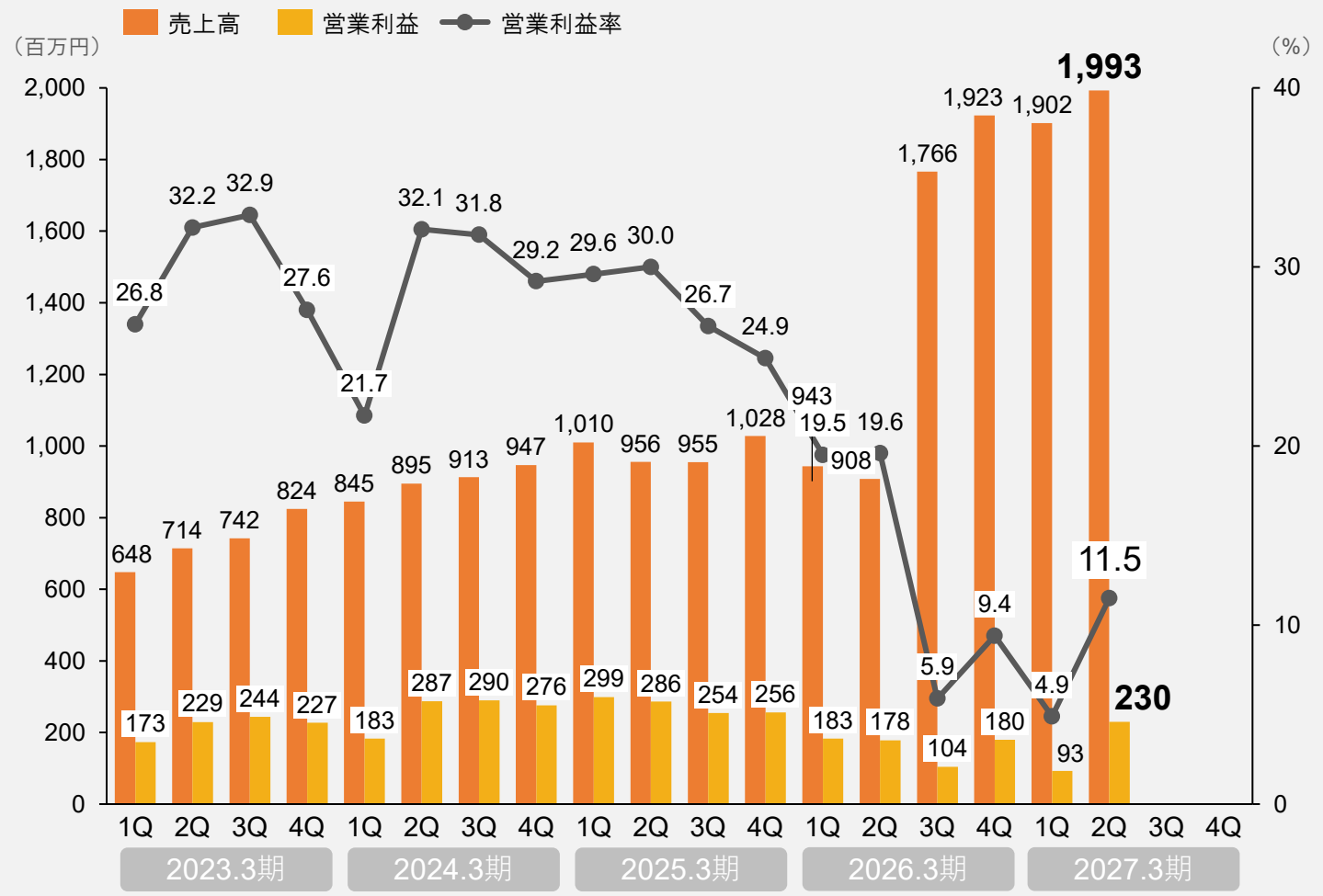
（百万円）	2026年9月期末	2026年6月期末	前四半期末比		2025年9月期末	前年同期末比	
			増減金額	増減率		増減金額	増減率
流動資産合計	4,186	4,129	57	1.4%	4,280	▲93	▲2.2%
現金及び預金	3,566	3,508	58	1.7%	3,693	▲126	▲3.4%
固定資産合計	7,619	7,731	▲111	▲1.4%	8,179	▲559	▲6.8%
資産合計	11,806	11,860	▲54	▲0.5%	12,460	▲653	▲5.2%
流動負債合計	1,775	1,850	▲75	▲4.1%	1,797	▲22	▲1.2%
固定負債合計	5,507	5,633	▲125	▲2.2%	5,953	▲446	▲7.5%
純資産合計	4,523	4,376	146	3.3%	4,708	▲185	▲3.9%
負債･純資産合計	11,806	11,860	▲54	▲0.5%	12,460	▲653	▲5.2%

※ 当第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、前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

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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、M&A仲介サービスの大型案件の成約やイデアルの連結により、前年同期比で大幅な増収。営業利益は広告宣伝費や人件費の増加を吸収した上で前年同期比で大幅な増益。



売上高

1,993 百万円

前年同期比 +119.4%　　前四半期比 +4.8%

営業利益

230 百万円

前年同期比 +29.1%　　前四半期比 +147.4%

営業利益率

11.5 %

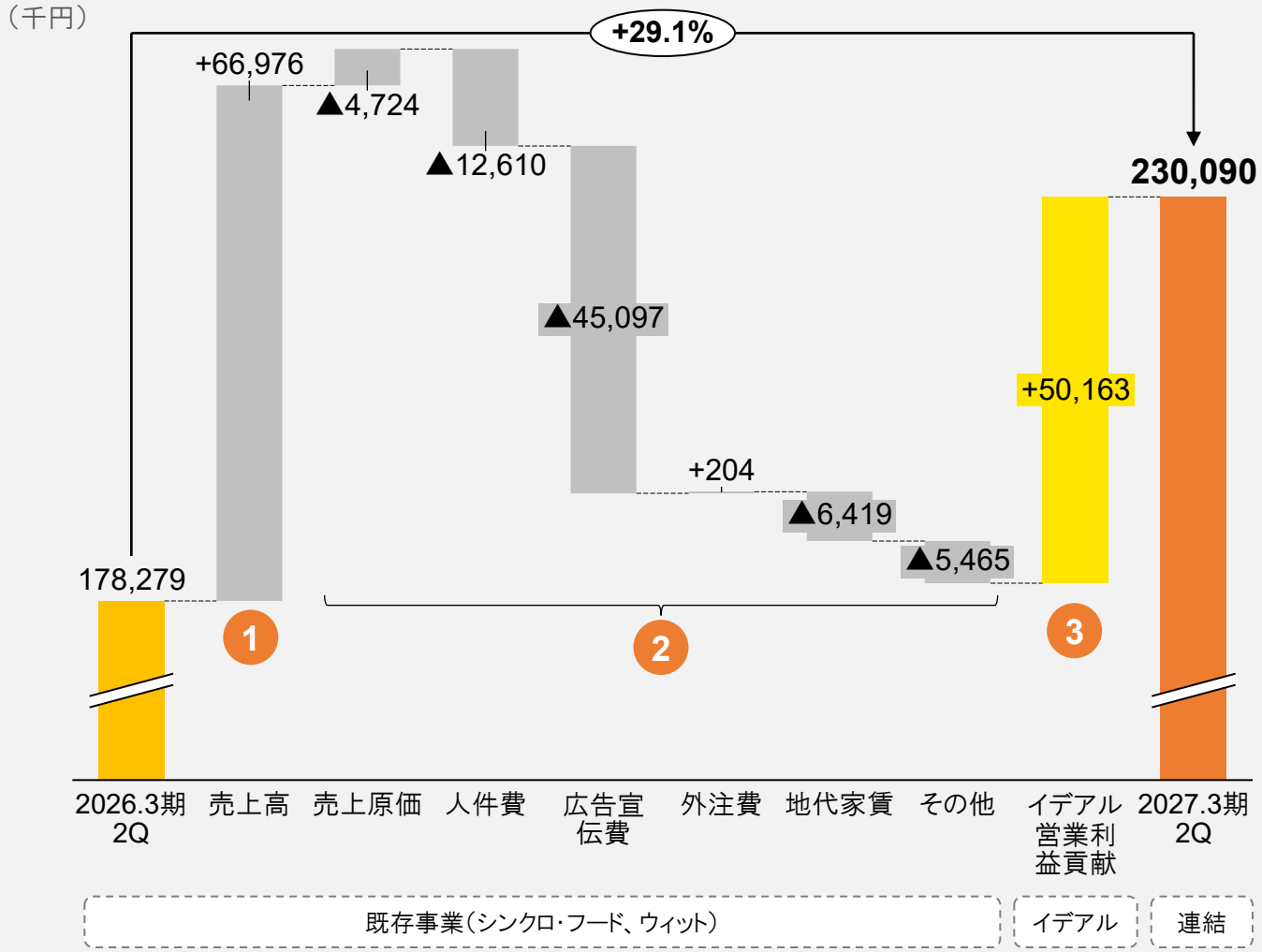
前年同期比 ▲8.1pt　　前四半期比 +6.7pt

※ 当第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、前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

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 営業利益の増減分析（前年同四半期比）

2Qの連結営業利益は230百万円となり、前年同四半期比では29.1%増加。既存事業（シンクロ・フード、ウィット）の増益幅は僅かではあるものの、のれん償却費を吸収した上でのイデアルの営業利益貢献が大きい。



1 既存事業（シンクロ・フード、ウィット）の売上高：66百万円増加

- 求人広告サービスを含む運営サービス・その他サービスは市況影響により15百万円減少するものの、出退店サービスは大型M&Aの成約等により81百万円増加

2 既存事業（シンクロ・フード、ウィット）の売上原価及び販管費：64百万円増加

- 求人広告サービスの有効応募数獲得及び人材紹介サービスの求職者獲得等の広告宣伝費が45百万円増加、新卒採用等により人件費が12百万円増加

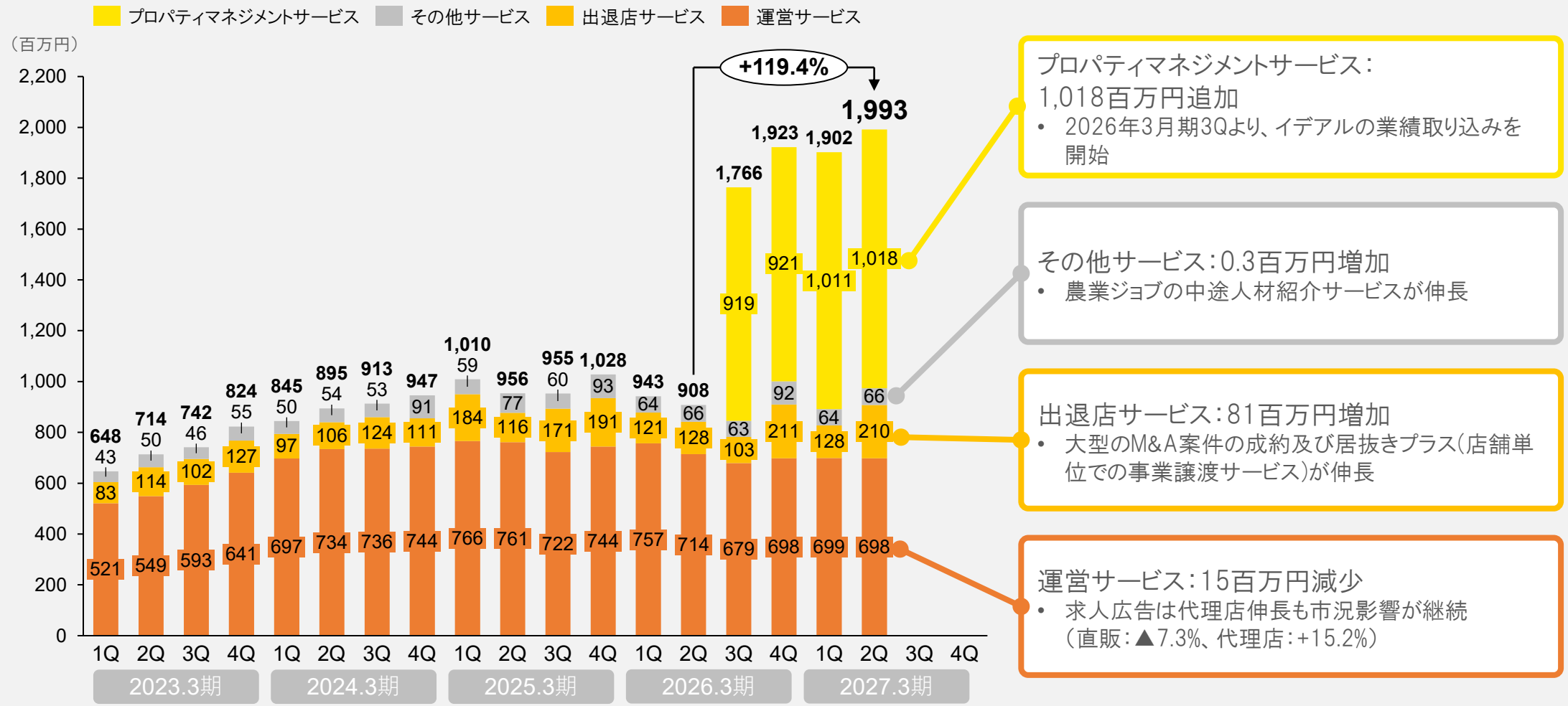
3 イデアル連結に伴う営業利益貢献：50百万円（のれん償却費141百万円を吸収）

- イデアルのグループインにより、プロパティマネジメントサービスの営業利益が追加

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 売上高内訳の四半期推移

2Q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同期と同水準、出退店サービスは前年同期を大幅に上回る着地となった。



プロパティマネジメントサービス：
1,018百万円追加
- 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：0.3百万円増加
- 農業ジョブの中途人材紹介サービスが伸長

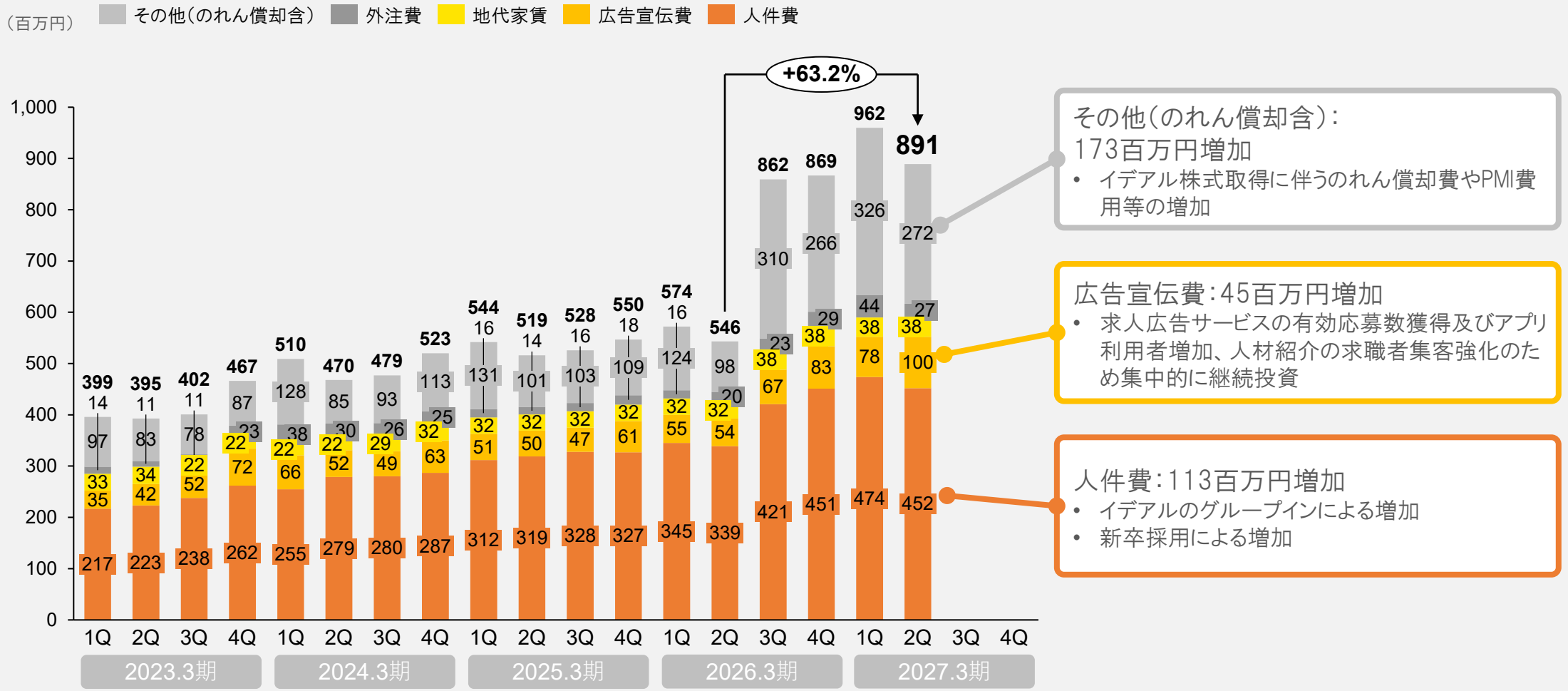
出退店サービス：81百万円増加
- 大型のM&A案件の成約及び居抜きプラス（店舗単位での事業譲渡サービス）が伸長

運営サービス：15百万円減少
- 求人広告は代理店伸長も市況影響が継続（直販：▲7.3%、代理店：+15.2%）

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 販売費及び一般管理費の四半期推移

2Q販管費は891百万円となり、前年同期比では63.2%増加。
イデアルの株式取得に伴うのれん償却費を含むその他費用、人件費、次いで広告宣伝費が主な増加要因。



※ 当第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、前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

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 2027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

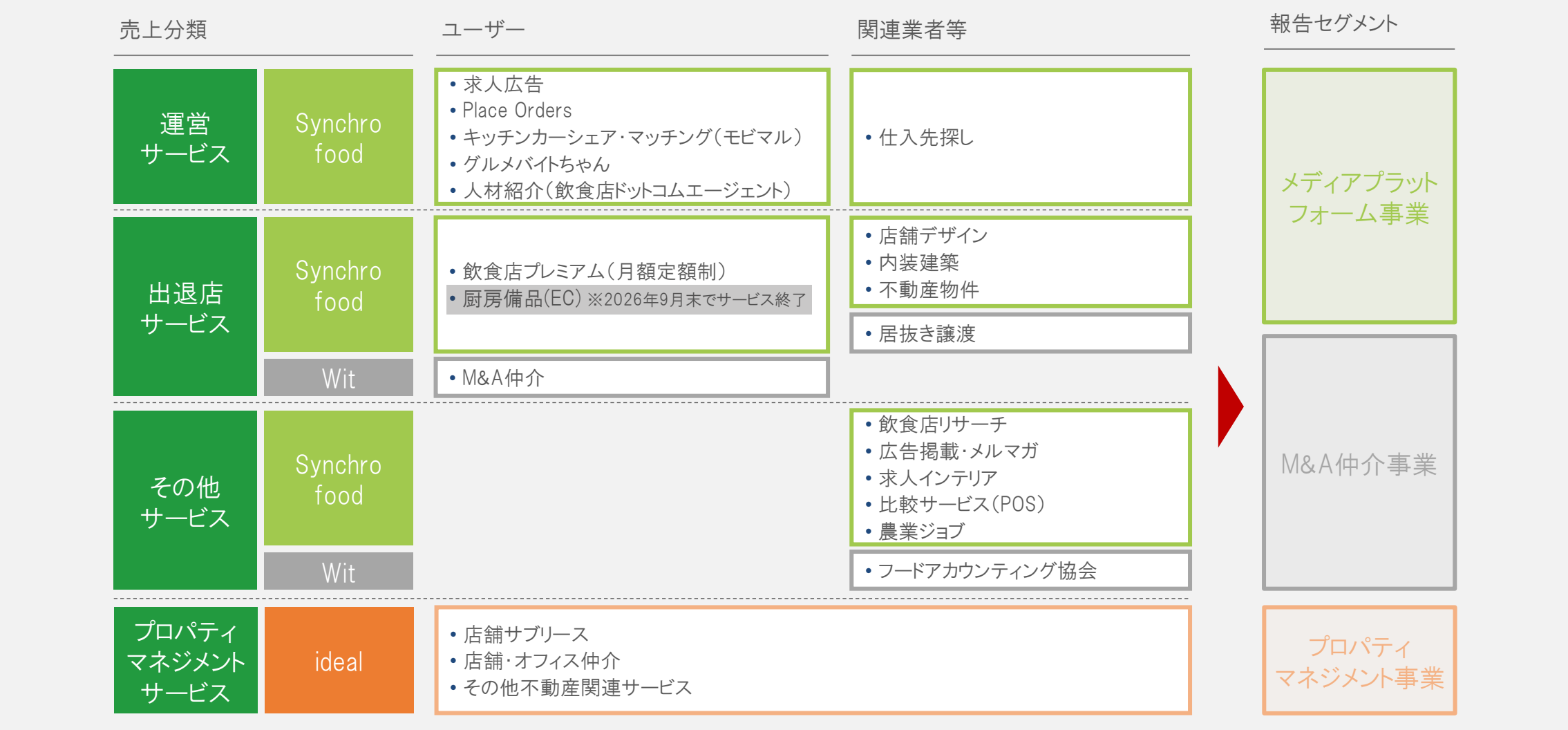
3 2027年3月期第2四半期 トピックス

4 参考資料



2 売上分類について

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。



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 事業セグメント別 売上高・セグメント利益（2Q累計）

メディアプラットフォーム事業は求人広告サービスの市況影響及び広告宣伝費増加によって減収減益、M&A仲介事業は大型案件の成約によって増収増益。プロパティマネジメント事業はサブリースの契約物件数の増加により増収増益。

（百万円）

セグメント	項目	1Q	2Q	2Q累計	前年同期比	概況
メディア プラットフォーム事業	売上高	836	841	1,678	▲3.7%	• 売上高は、求人広告サービスの市況影響の継続により減収 • セグメント利益は、求職者獲得のための広告宣伝費及び人材紹介推進のための人件費の増加により減益
	セグメント利益	55	97	152	▲57.8%	
	セグメント利益率	6.6%	11.6%	9.1%	▲11.7pt	
M&A仲介事業	売上高	54	134	188	+71.6%	• 売上高は、大型案件の成約及び居抜きプラスの伸長により増収 • 案件化数は過去最高となり、3Q以降の売上高伸長を目指す
	セグメント利益	3	79	81	+1102.1%	
	セグメント利益率	4.9%	58.7%	43.3%	+37.1pt	
プロパティ マネジメント事業	売上高	1,011	1,018	2,029	プロパティマネジメント事業（イデアル）は2026年3月期第3四半期より連結を開始したため、前年同期比は記載していません	• 売上高は、サブリースの契約物件数の増加（512件、過去最高）と高水準の稼働率（99.4%）を維持したことにより堅調に推移
	セグメント利益	31	50	81		
	セグメント利益率	3.1%	4.9%	4.0%		

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 メディアプラットフォーム事業 ～ 振り返りサマリ(2Q会計期間)

求人広告サービスの市況影響により減収減益となった一方で、継続して会員数や求職者数等は過去最高を更新。
従来の広告掲載型のマイナス影響をカバーするため、人材紹介等の成功報酬型モデルを拡大する。

セグメント売上高

841 百万円

前年同期比	前四半期比
▲0.7%	+0.5%

セグメント利益

97 百万円

前年同期比	前四半期比
▲45.9%	+76.3%

セグメント利益率

11.6 %

前年同期比	前四半期比
▲9.7pt	+5.0pt

飲食店ドットコム会員数

過去最高

35.5 万件

前年同期比	前四半期比
+8.1%	+2.1%

事業者数

過去最高

5,390 社

前年同期比	前四半期比
+2.5%	+0.7%

求職者数

過去最高

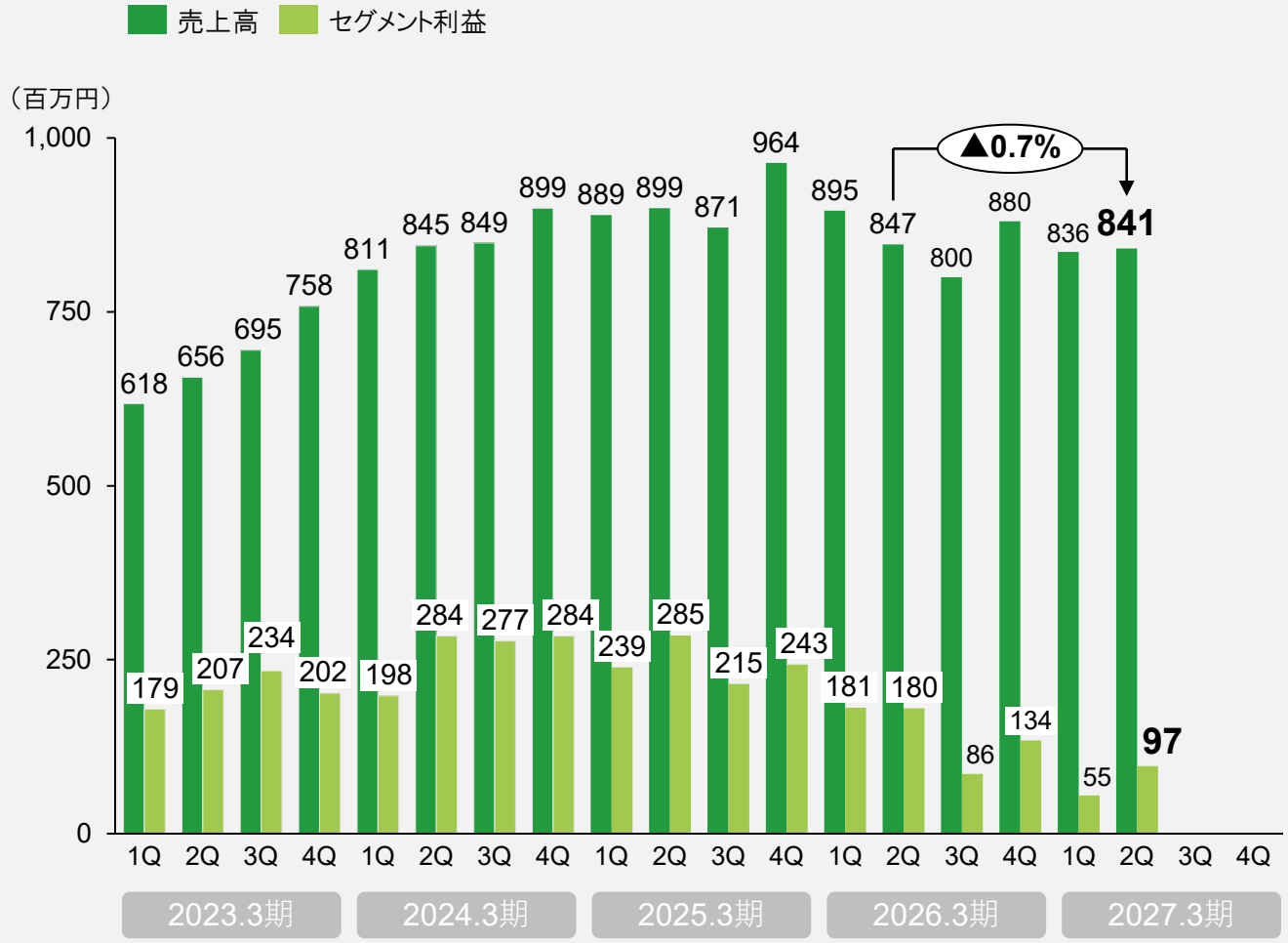
46.3 万人

前年同期比	前四半期比
+15.7%	+2.9%

Copyright (C) 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 メディアプラットフォーム事業 ～ 売上高及び利益又は損失の四半期推移

2Qは、求人広告サービスの売上高減少及び、求職者獲得の競争激化に対応するための広告宣伝費投資により、減収減益での着地。中長期的には人材紹介サービスをはじめとする成功報酬型モデルへの転換を目指す。



- 減収の要因
  - 求人広告サービスの市況影響の継続
- 減益の要因
  - 主力の求人広告サービスの売上高減少
  - 人材紹介サービス推進のための投資として人件費増加
  - 求職者獲得の競争激化により、獲得単価が上昇しており、既存の求人メディア及び人材紹介サービスへの広告宣伝費が増加

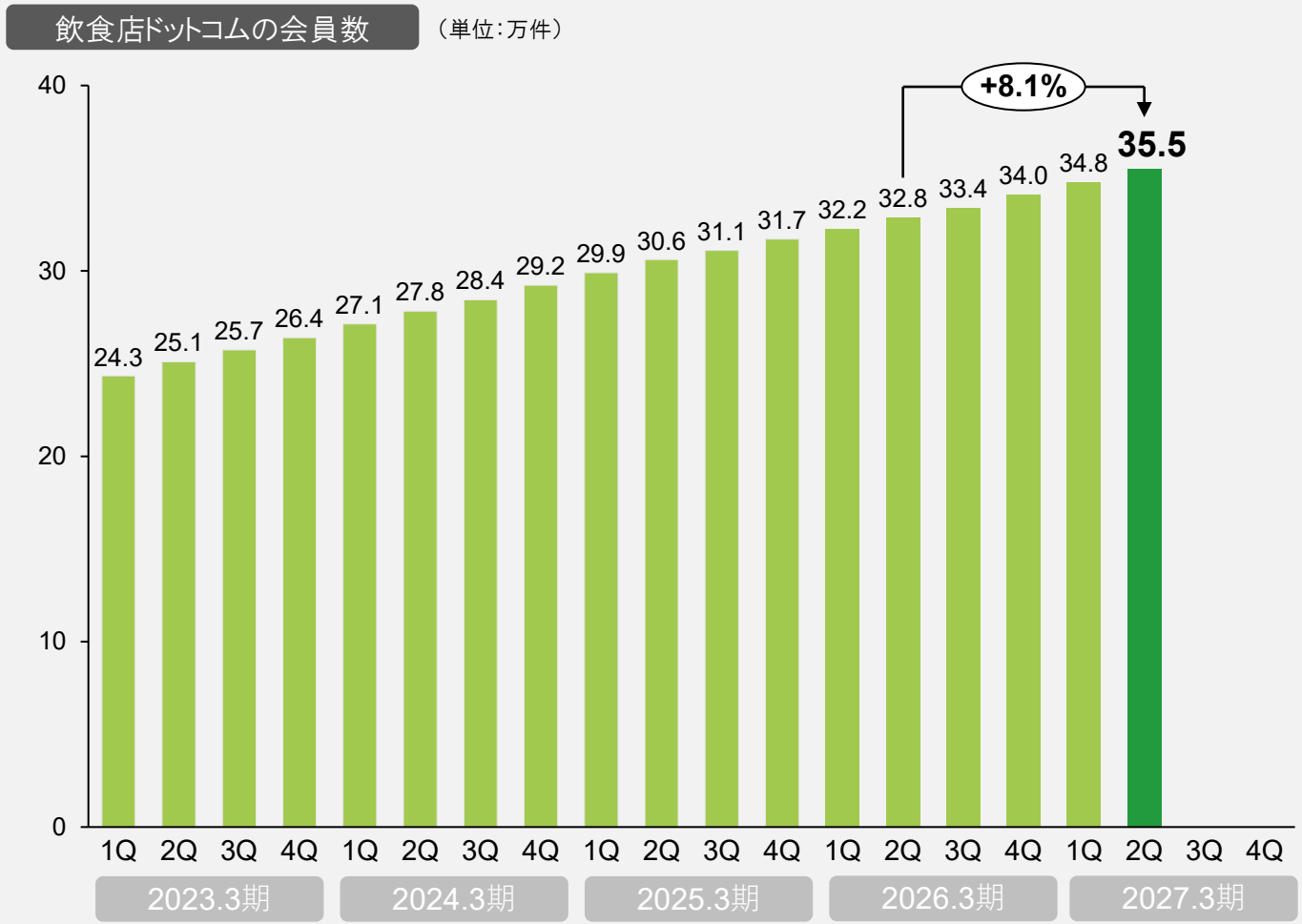
▼

求職者獲得のための動きを
スピーディーに実行

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 メディアプラットフォーム事業 ～ 飲食店ドットコムの会員数の推移（2Q末時点）

物件情報の拡充やAI検索への対応が奏功し、会員数は35.5万件に到達。
飲食店ドットコム会員に対して居抜き物件やM&A案件の紹介キャンペーンを実施する等、クロスセルにも取り組む。



- 2Q振り返り
  - 物件情報の拡充及びAI検索対応に向けた施策の実施により、会員数の増加トレンドを維持
- 成功要因（昨期より継続）
  - 不動産会社営業の拡大及び商品改善による物件掲載数の着実な増加
  - SEO対策に加え、AI検索への対応策を実施

▼

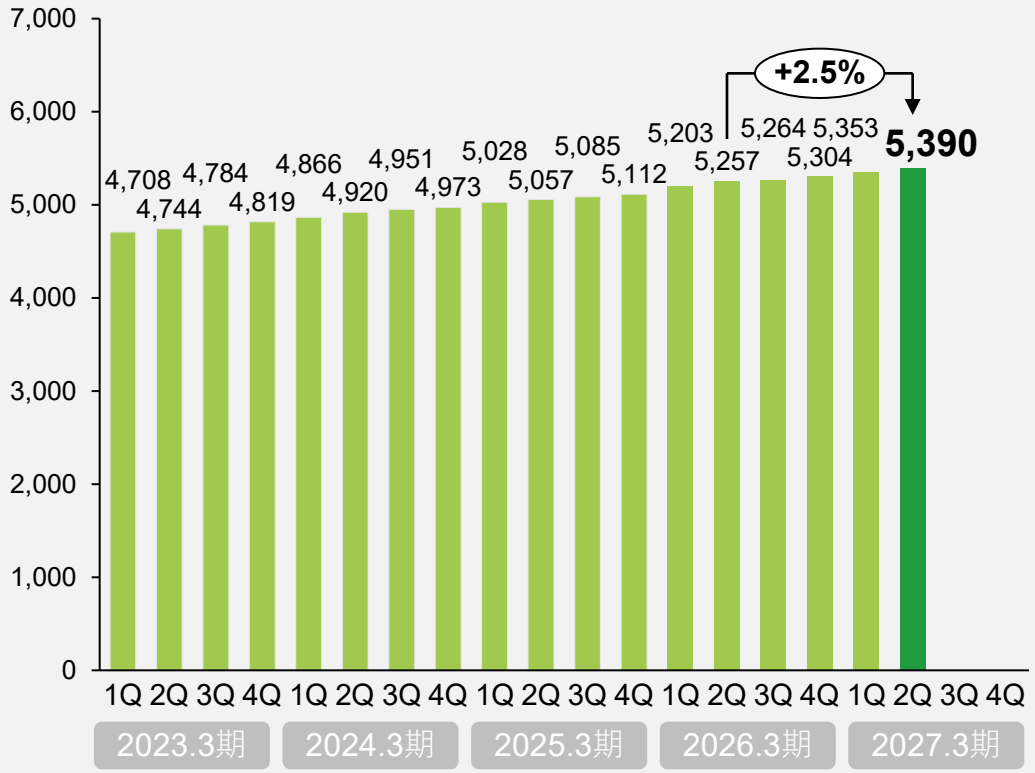
会員増加施策を継続的に実行

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 メディアプラットフォーム事業 ～ 事業者数・求職者数の状況（2Q末時点）

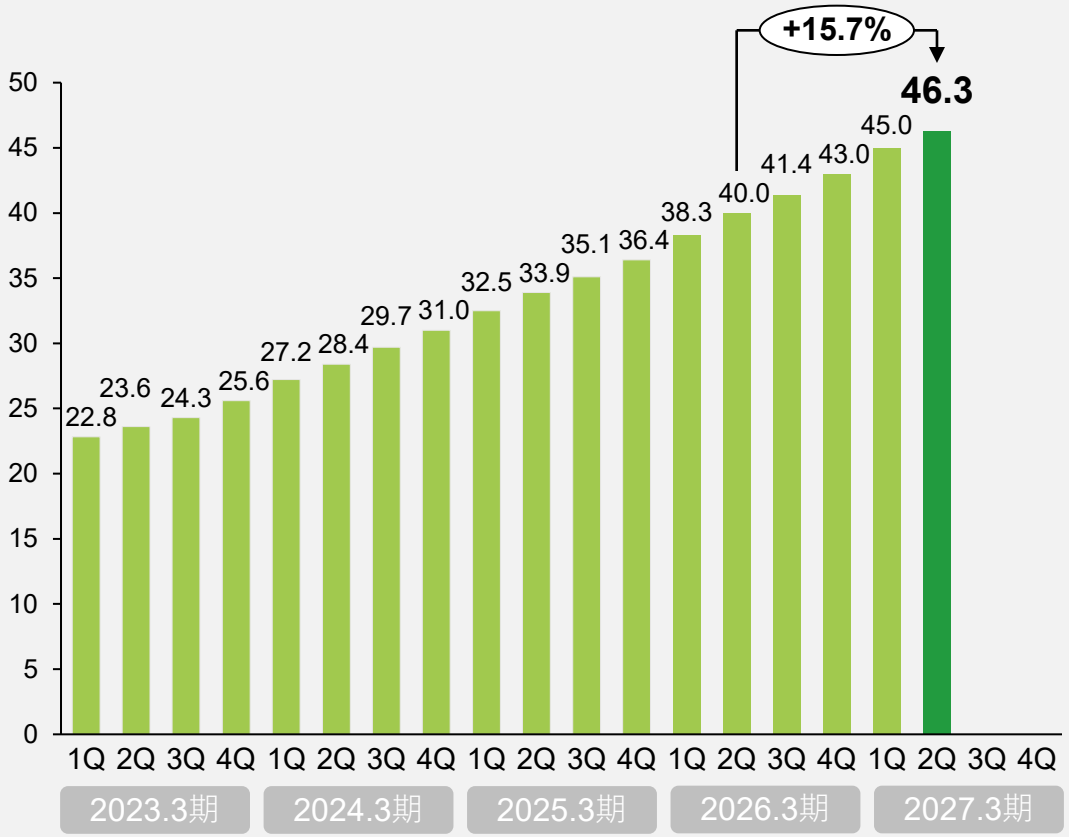
事業者数は堅調に増加。
求職者数については、獲得競争が激化する中、継続的なSEO対策や広告宣伝費の集中投資等により増加。

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：万人）



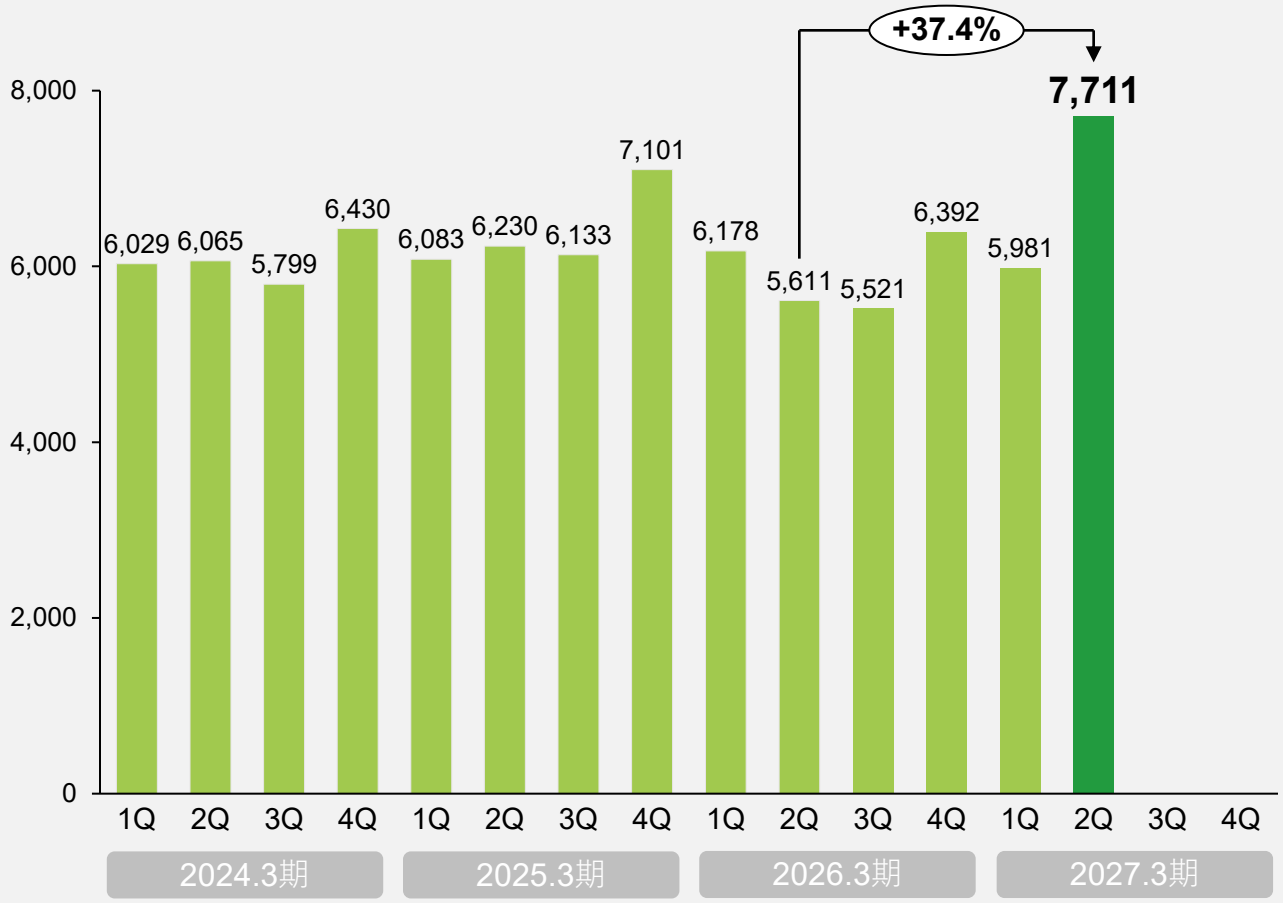
注：求人飲食店ドットコムに求職者として会員登録した人数（仮会員登録と退会者を除く）

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 求人広告サービス事業の掲載店舗数、外部環境と売上高の推移

人材紹介及び応募課金型サービスの展開に伴い、掲載店舗数は前年同期比+37.4%と大幅に増加。
苦戦しながらも、採用市況のマクロ指標を上回る実績を維持。

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
  96.3%

- 飲食関連有効求人数*の昨対比の3ヶ月（2Q）平均
  93.3%

＊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」

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 M&A仲介事業　～　振り返りサマリ(2Q会計期間)

大型案件の成約に加え、店舗単位での事業譲渡サービスである居抜きプラスの好調もあり、大きく伸長。
入口の売却相談件数及び案件化数は上昇傾向で推移し、下半期の売上高の伸長を目指す。

セグメント売上高

134 百万円

前年同期比	前四半期比
+120.0%	+149.2%

セグメント利益

79 百万円

前年同期比	前四半期比
+837.6%	+2,870.5%

セグメント利益率

58.7 %

前年同期比	前四半期比
+44.9pt	+53.8pt

売却相談件数 ※

190 件

前年同期比	前四半期比
+1.6%	+31.0%

案件化数 ※

過去最高

118 件

前年同期比	前四半期比
+11.3%	+16.8%

問合せ件数 ※

1,754 件

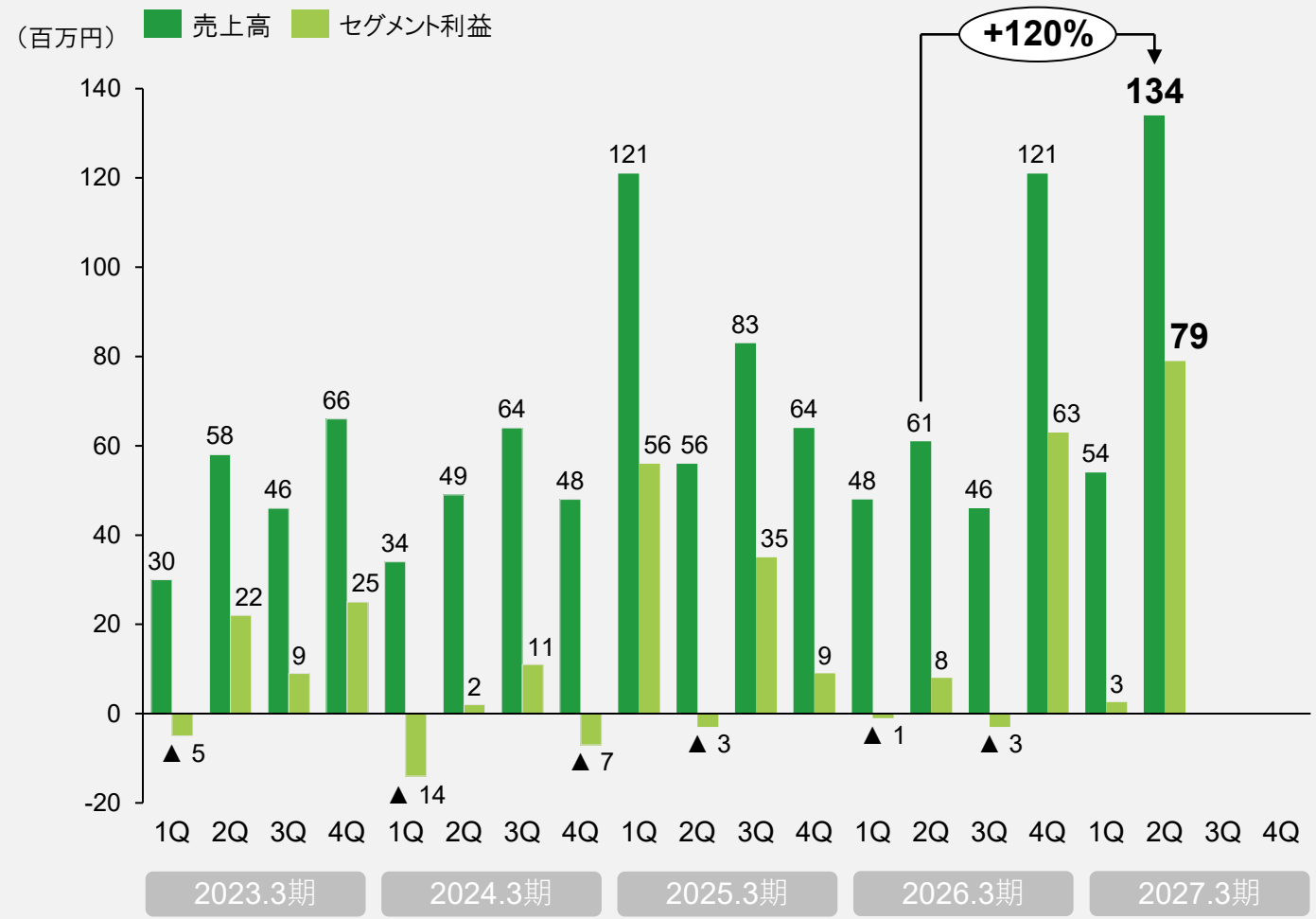
前年同期比	前四半期比
+4.7%	+18.0%

※ 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 M&A仲介事業 ～ 売上高及び利益又は損失の四半期推移

2Qは大型案件の成約等により、売上高及びセグメント利益は前年同期より大幅に増加。



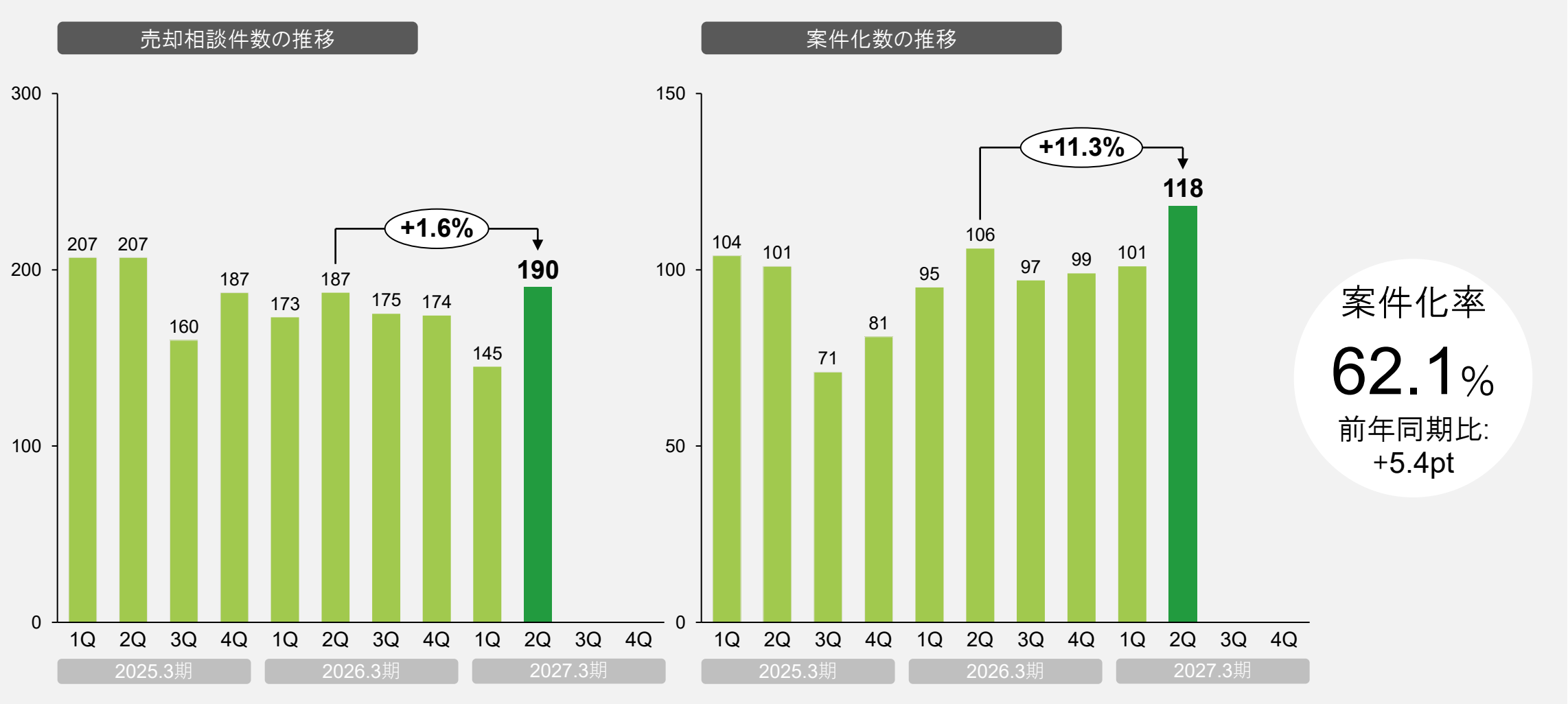
- 中小規模案件の状況
  - 屋号承継サービスが順調に立ち上がり、継続的に成約を創出
  - 引き続き、オンライン営業の専門チーム（インサイドセールス）による案件化率が高水準で推移し、案件化数は過去最高。案件化後のフローも改善して成約数が増加
- 大型案件の状況
  - チーム体制で案件を推進する構造へと変更したことで、各案件は順調に進捗し、大型案件を成約

組織的なアプローチにより
成約数が増加

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 M&A仲介事業 ～ 売却相談件数、ならびに案件化数の状況

売却相談件数は新たな動画広告が好調で、増加傾向。案件化数については、インサイドセールスの強化に加え、譲渡金額をシミュレーションできるツールの開発等、提案力を強化したことにより案件化率（CVR）が大幅に向上して伸長。



* 株式譲渡、事業譲渡、居抜きプラスの総合計

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

契約物件数の増加と高い稼働率の維持により、売上高は堅調に推移。
セグメント利益は50百万円と、のれん償却費を吸収した上でも継続して安定的に利益を創出。

セグメント売上高

1,018 百万円

前年同期比 ※1	前四半期比
—	+0.7%

セグメント利益

50 百万円

前年同期比 ※1	前四半期比
—	+58.4%

セグメント利益率

4.9 %

前年同期比 ※1	前四半期比
—	+1.8pt

契約物件数 ※2

過去最高

512 件

前年同期比	前四半期比
+6.7%	+2.2%

物件稼働率

99.4 %

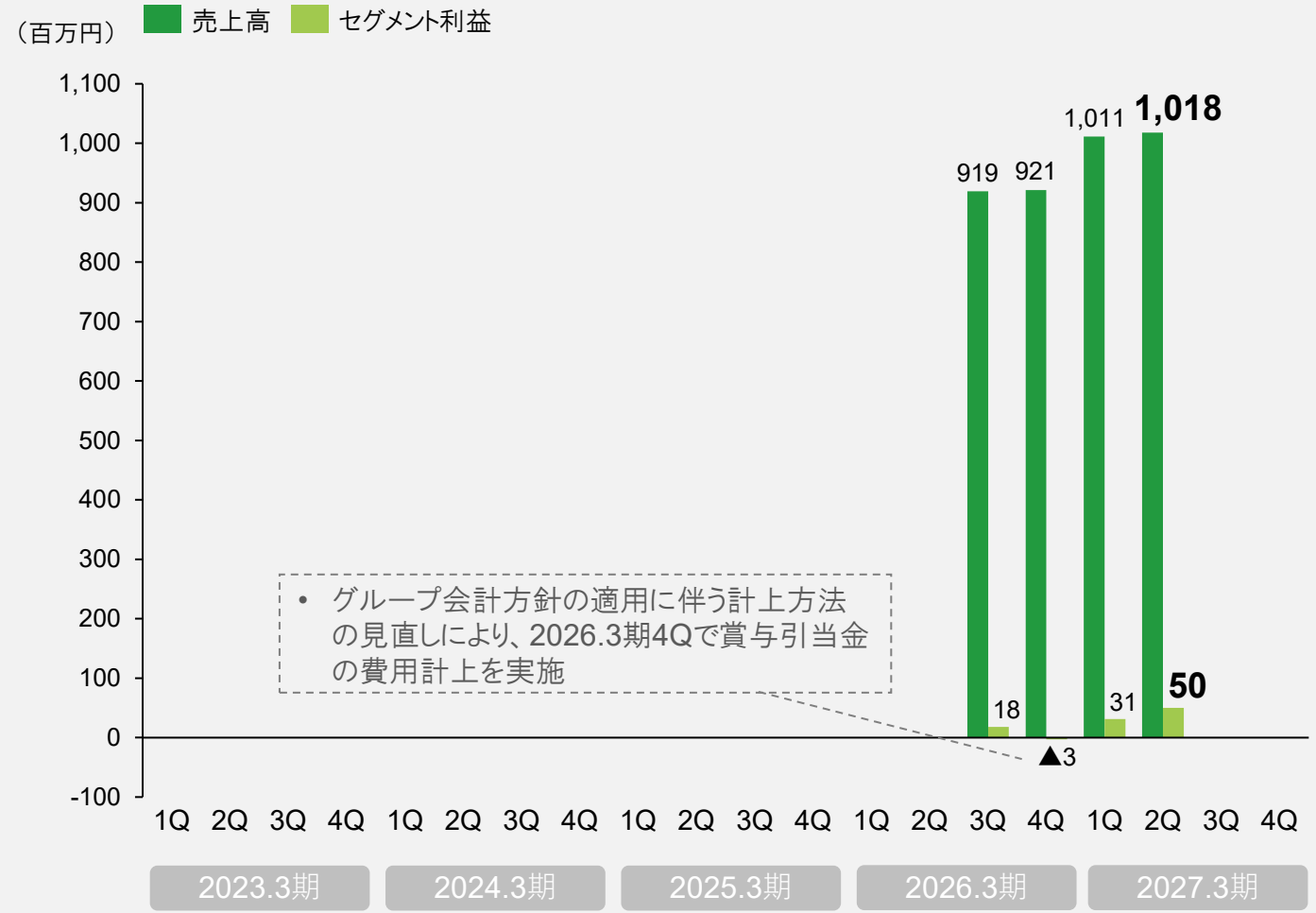
前年同期比	前四半期比
+0.6pt	▲0.2pt

※1 イデアルの連結開始(2026年3月期第3四半期)に伴い、前年同期比は未記載
※2 マスターリース、レンタルスペースの合計
※3 当第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、前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

Copyright (C) 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

2 プロパティマネジメント事業 ～ 売上高及び利益又は損失の四半期推移

2Q売上高については、主力のサブリースが安定的なストック収益として積み上がった。
粗利率の高い店舗仲介等のフロー収益も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
  - 店舗仲介等の粗利率の高いフロー収益も着実に獲得
- セグメント利益について
  - 粗利率の高い店舗仲介に加え、大型のスポット案件（売買仲介）の成約によりフロー収益が増加

▼

ストック・フロー収益により
継続して増収増益

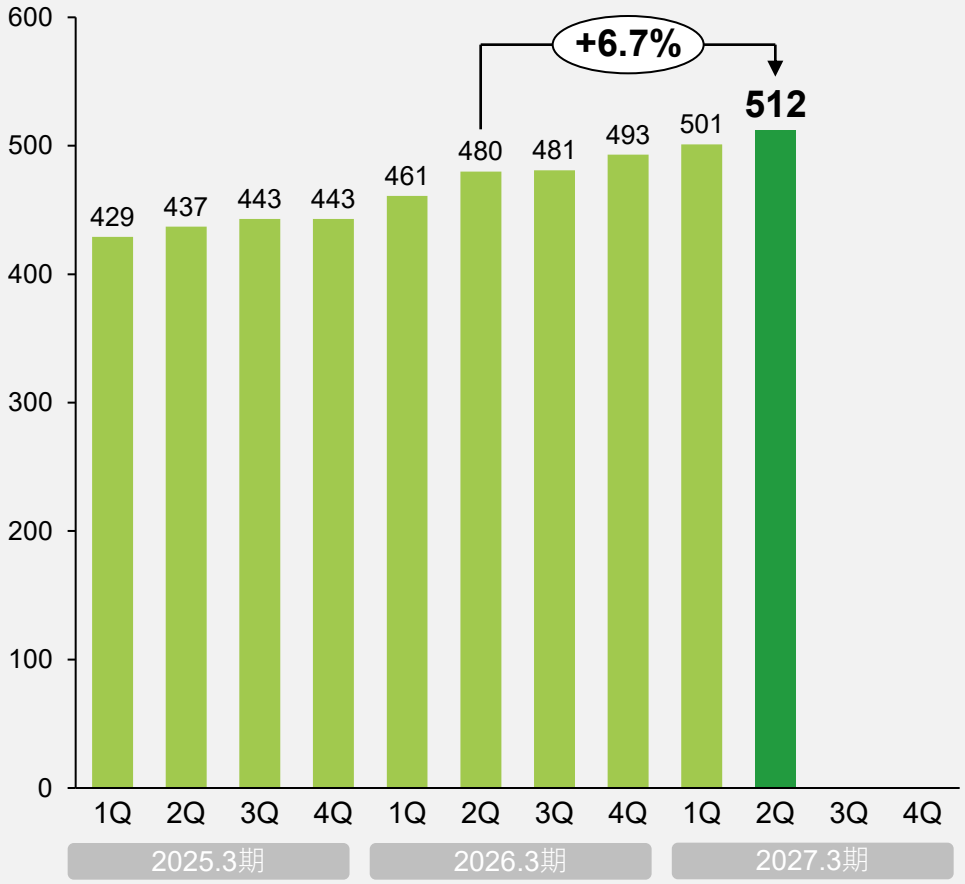
※ 当第2四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定内容を反映

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

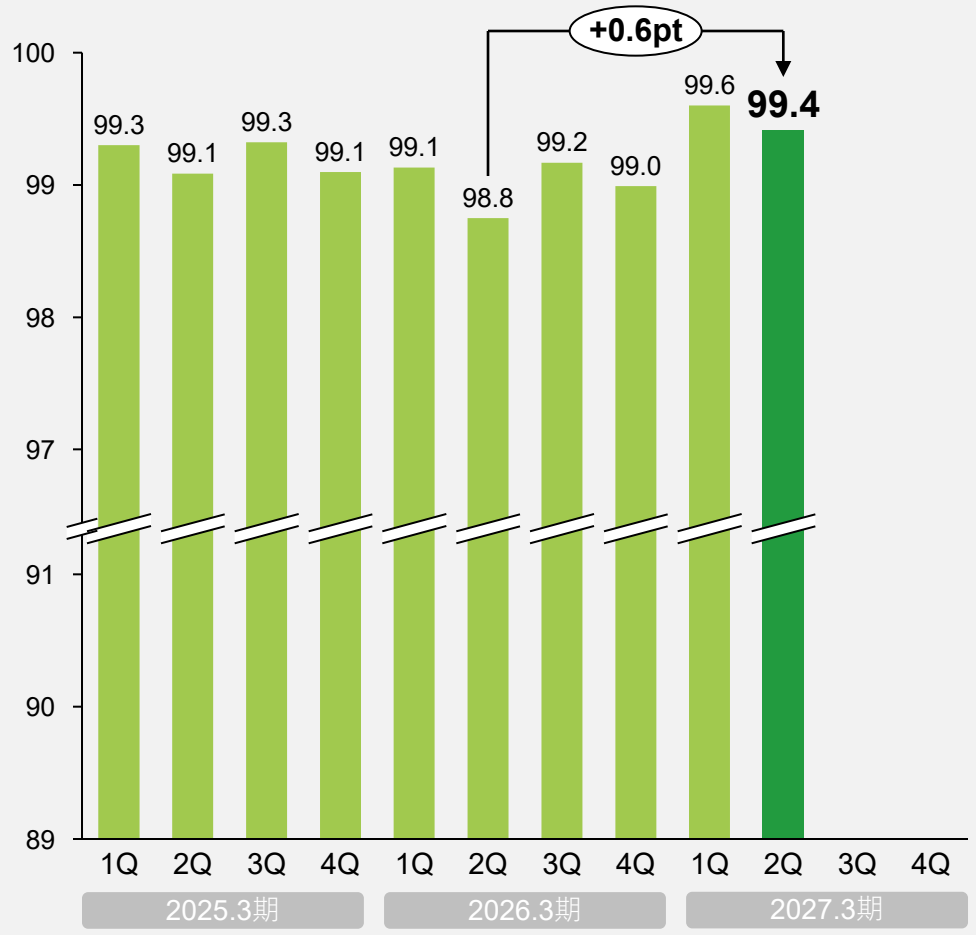
プロパティマネジメント事業　～　契約物件数の推移

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物件数は順調に増加。
物件稼働率については99.4%と引き続き高水準を維持。

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）

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 2027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 2027年3月期第2四半期 トピックス

4 参考資料



3 メディアプラットフォーム事業 ～ 成功報酬型モデル

従来の広告掲載型に加え、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の営業を推進。
下期は、費用対効果を見極めつつ求職者獲得への広告宣伝費を戦略的に投下し、効率的に運用。

事業・サービス	2Q進捗
人材紹介	• 人材紹介サービス（飲食店ドットコムエージェント）では、人員を投下し企業開拓及び求職者の集客、求職者獲得後の成約までのマッチング業務を強化し、成約実績は徐々に増加傾向。 • 一方、求職者獲得については、競争が激化する中で獲得に苦戦しており、広告宣伝費を下期大幅に投入する予定。
応募課金型	• 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。 • 後課金の需要が高い複数店舗を運営する中規模～大規模の飲食企業を中心に利用が増加。求職者獲得については、人材紹介サービスと同様に有効応募の獲得のために広告宣伝費を下期投入する予定。
外国人マッチング	• 外国人求職者と飲食店とのマッチング（飲食店ドットコムグローバル）では、外国人採用ニーズの高い飲食企業からの引き合いが増加しており、毎月内定承諾を創出する等、順調に事業展開が進捗。 • 独自のAI面談ツールの開発により、マッチング運用業務については、効率化と精度向上に成功。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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42.4%増の1,423件となり過去最高を更新。
2026年4月より開始したモビマルメンバーシップについても、登録件数が順調に増加。

累計登録台数

6,415台

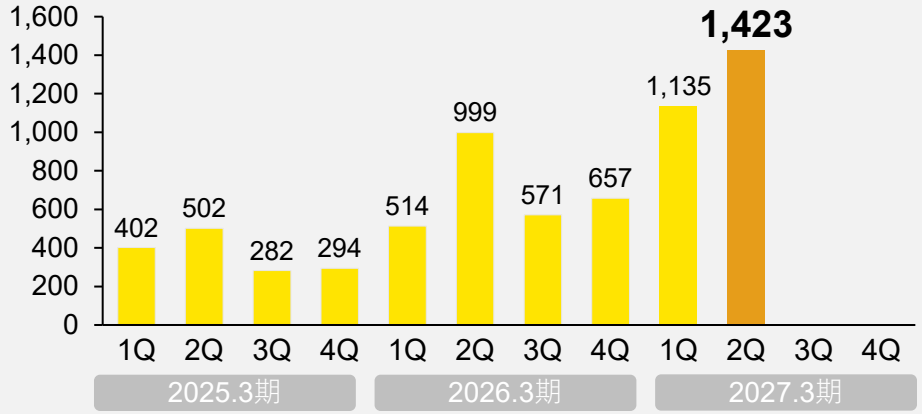
前四半期比：+3.7%

サブスク登録台数

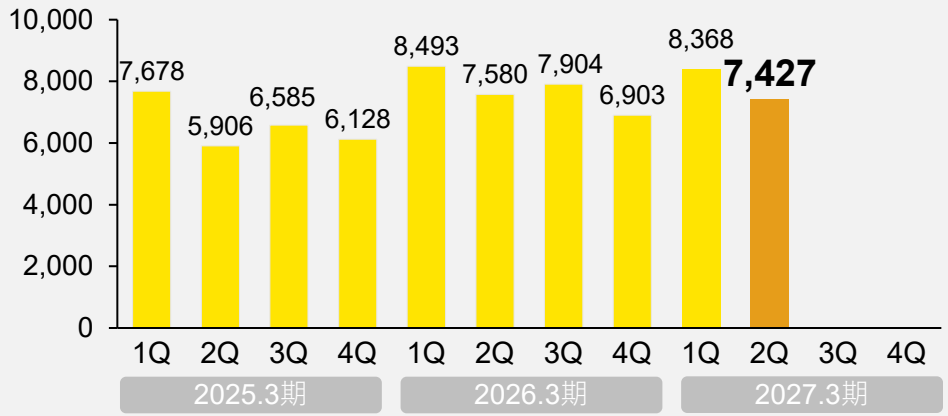
993台

前四半期比：+0.7%

主催者（場所）からの問合せ数　単位：件



延べ稼働台数　単位：台



モビマルメンバーシップの堅調な推移

メンバーシップに加入すると、モビマル独自の企業用賠償責任保険が自動付帯され、最新の募集情報を閲覧することが可能。

継続的な案内により1Q末よりメンバーシップ登録件数が57%増加しており堅調に推移。



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

3 M&A仲介事業 ～ 屋号承継サービス

1Qから屋号承継サービスを開始後、様々なメディアに取り上げられる等、大きな反響を獲得。
飲食事業者からの反応も良好で、順調に案件数が積み上がってきている。

屋号承継

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

※店舗の物件・設備・現預金や負債ごと売却する従来のM&Aとは異なる

2Qの取り組み

- 有名店を中心に案件の獲得を強化。店舗を継続したまま買い手に屋号を承継できる点が飲食事業者に好評であり、従来のM&Aよりも高い案件化率を実現。
- メディア露出が増加したことにより、買い手として大手飲食企業からの問合せが増加。2Qは、案件化の順調な推移もあり、継続して成約実績を創出。

今後の方針

- 引き続き、自社での案件獲得に加え、地方の飲食店にパイプのある事業者との連携や、海外からの買いニーズへの対応等、様々な需要に対応できるように注力。

売却相談件数

22件

※1-2Q累計

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

1 2027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

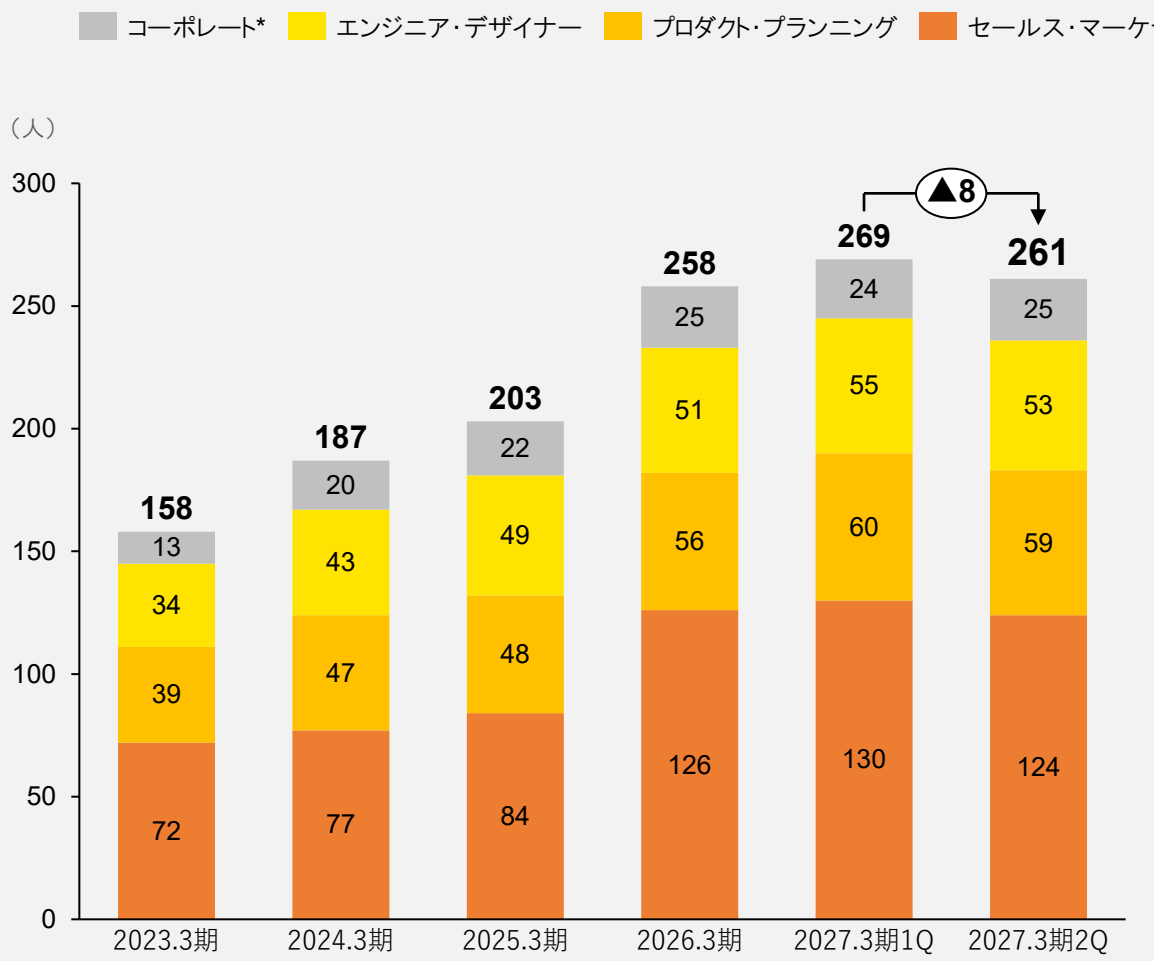
3 2027年3月期第2四半期 トピックス

4 参考資料



4 従業員数の推移（連結）

AIツール活用等による業務効率化に伴い厳選採用へシフトしたことにより、2Q末の従業員数は1Q末比8名減少。補充採用は事業運営上必要なポジションに限定し、生産性向上と人員配置の最適化に注力。



- **グループ全体**
  厳選採用へのシフトにより1Q末より8名減少。補充採用については事業運営上必要なポジションに限定する方針
- **中途採用**
  必要なポジションのみ厳選して採用
- **その他**
  AI活用による社内ツールの開発やオペレーションの改善が進み、業務効率化及び生産性が向上しているため新規採用を抑制

※ コーポレート部門、休職者含む

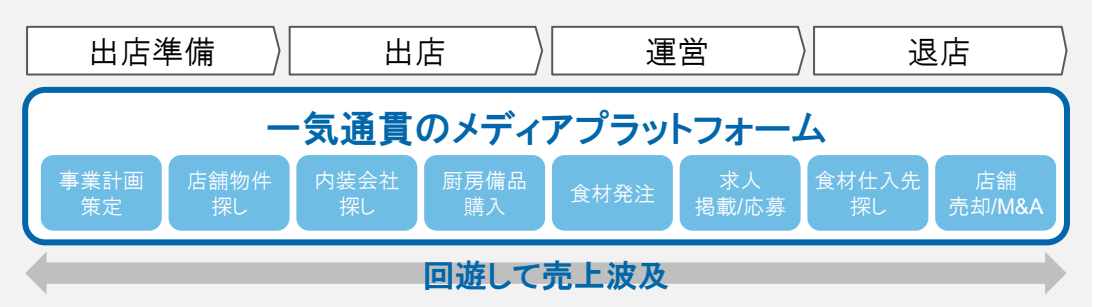
Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

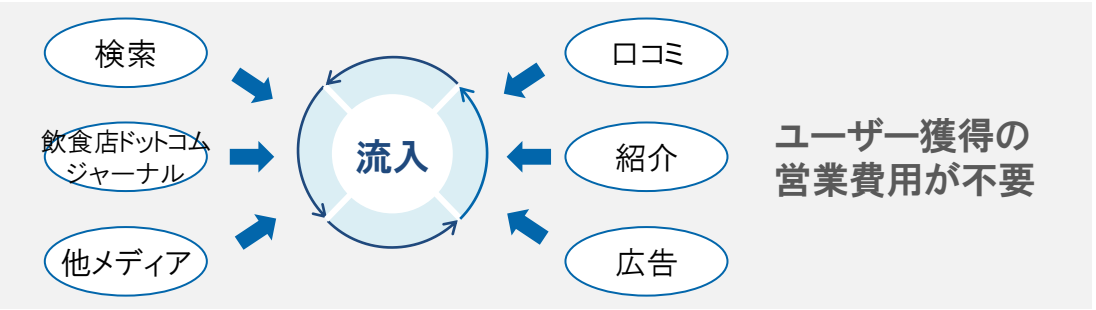
1 独自性

- ✓ 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**



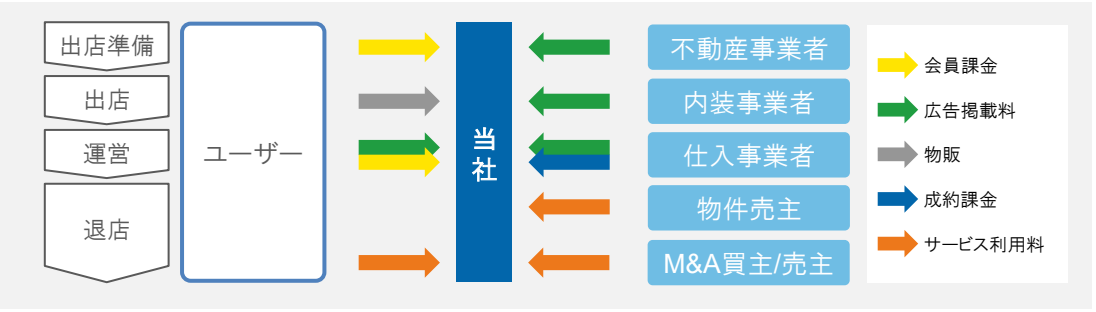
2 収益性

- ✓ 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）



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 飲食店市場と飲食店ライフサイクル　～　出店準備から出店、運営、退店の4フェーズ

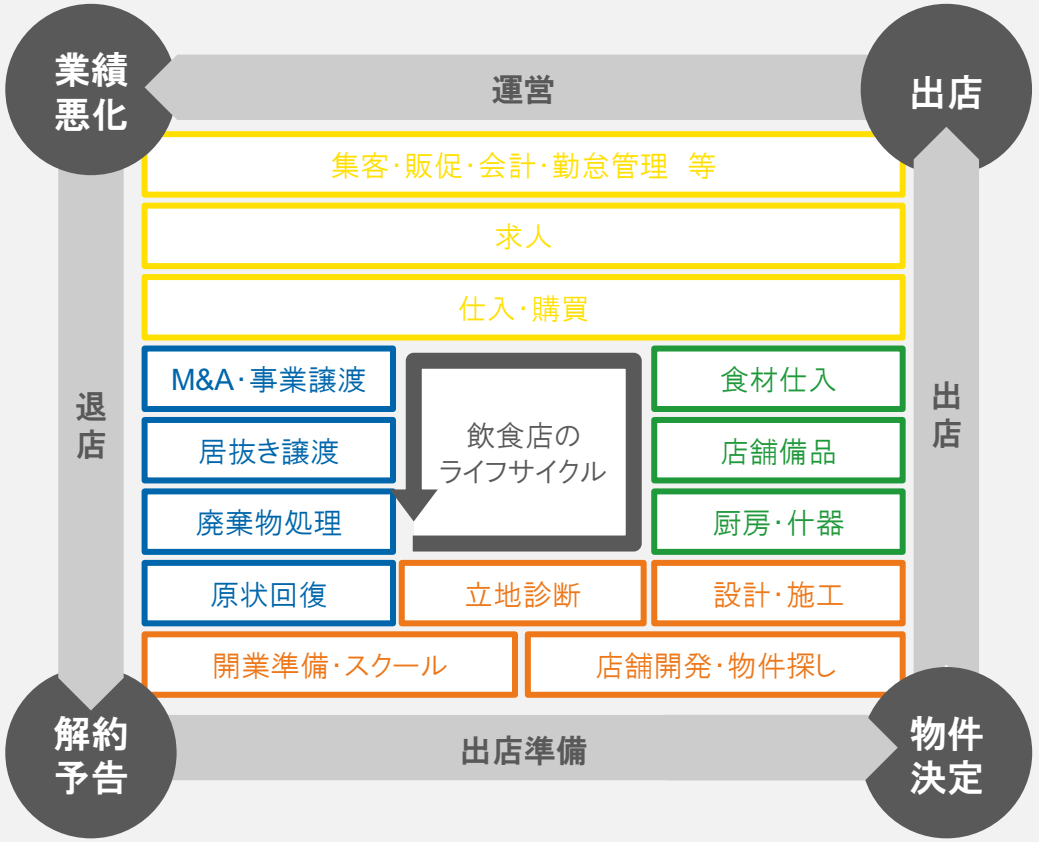
年間約3.6万件の新規出店と廃業が発生する活発な飲食店市場において、出店準備から運営、退店まで一気通貫で支援するユニークなポジションを確立。多角的な収益機会を創出し、市場の変動リスクを吸収しながら持続的な成長を実現。

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



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社のインターネットメディア事業（1/4）

「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等、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。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

当社のインターネットメディア事業（2/4）

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、「飲食店リサーチ」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。
事業や店舗の買取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できる他、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。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 当社のインターネットメディア事業（3/4）

「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。

モビマル



モビマルは、キッチンカーや物販カー等移動販売を行う方向けに、出店場所の提供や出店・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」等の社会課題にも、“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。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 当社のインターネットメディア事業(4/4)

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。
一緒に働く人やお店の雰囲気が伝わりやすく、楽しくバイトを探すことができ、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。

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 当社ビジネス領域の市場規模

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

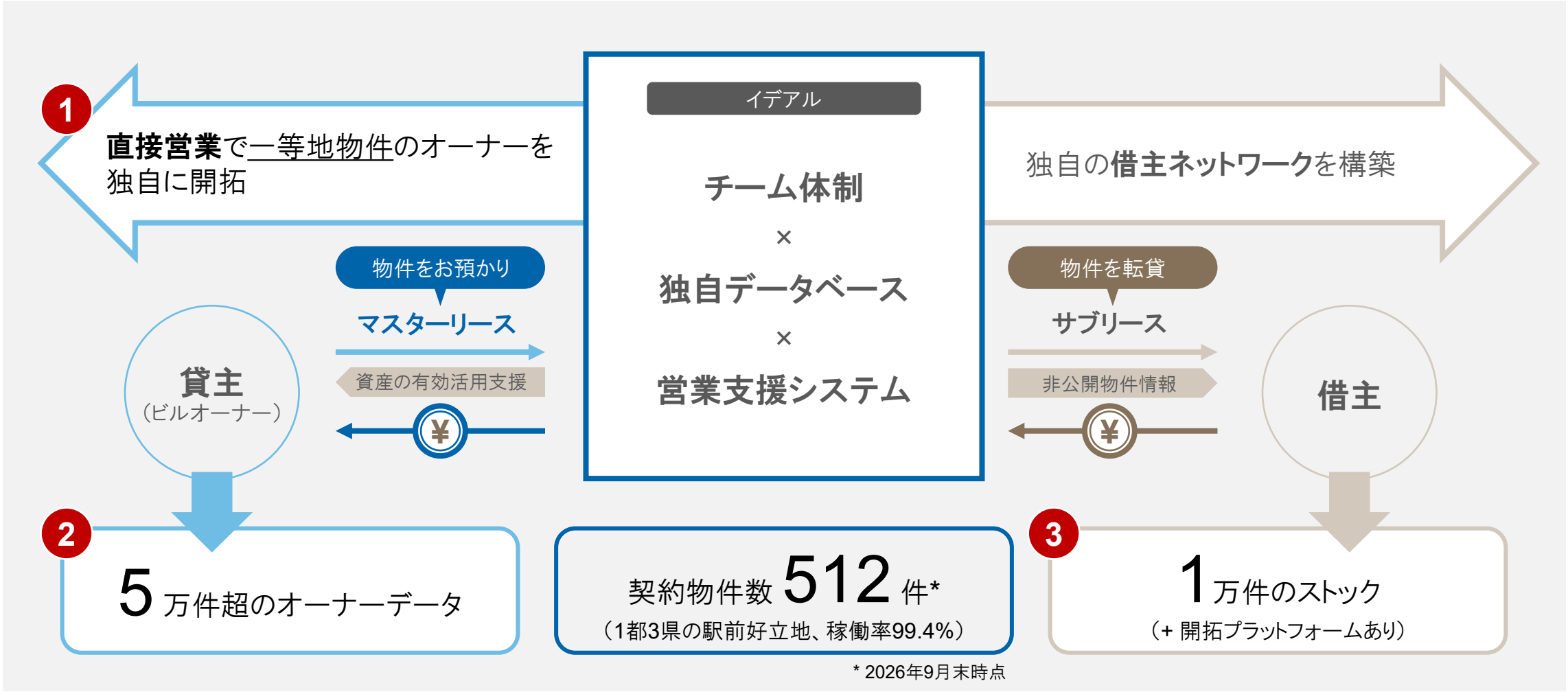
※1 正社員、アルバイト採用市場については2022年1月～2022年12月の求人広告媒体各社の掲載情報（株式会社フロッグ提供）を用いて当社算出
※2 平成28年経済センサス活動調査におけるデザイン会社・建築設計会社数を元に当社算出
※3 株式会社レコフデータによる2022年1月~12月M&A動向調査や大手上場M&A仲介会社各社の決算説明資料等より当社算出
※4 厚生労働省「令和5年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」における「飲食物調理の職業」「接客・給仕の職業」の手数料の合計

TAM : Total Addressable Market
SAM : Serviceable Available Market

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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、❶ビルオーナーへの直接営業 ❷5万件を超えるオーナーデータの蓄積 ❸1万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



* 2026年9月末時点

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

4 長期的に目指す姿 ～ 当社の成功モデル

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

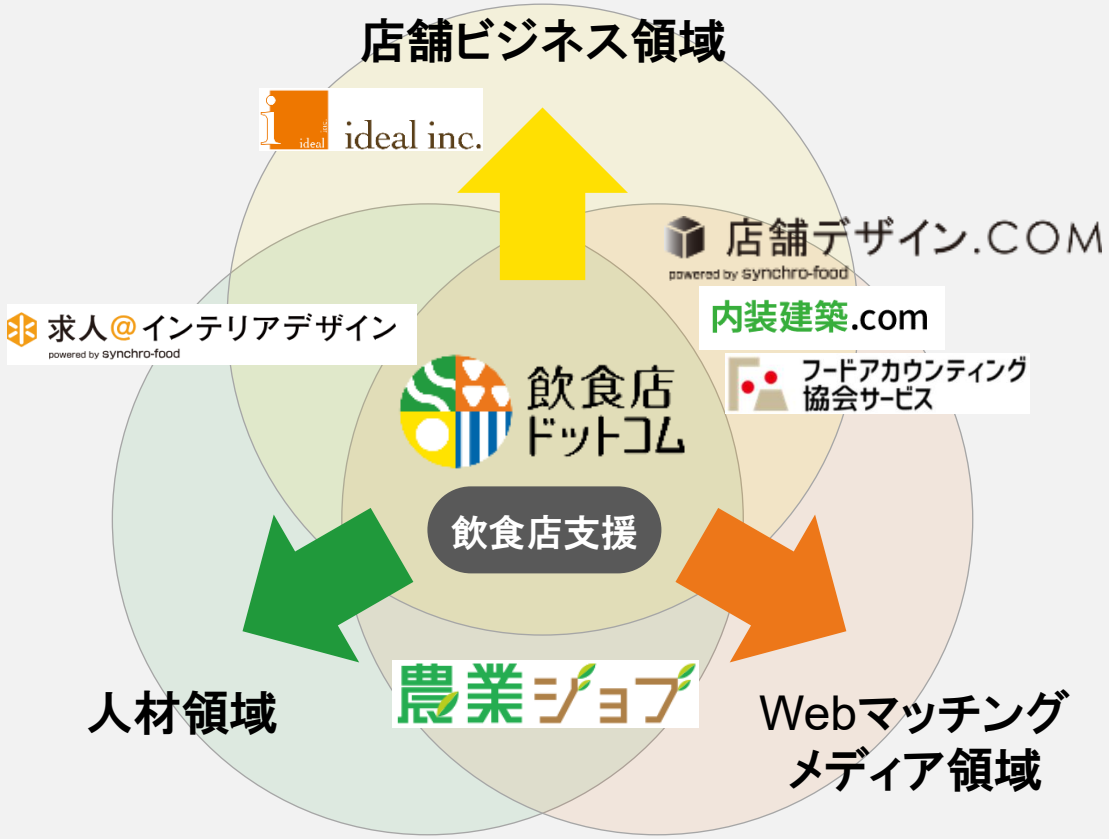
- 物件探しをフックに低コストでユーザーを集め、求人広告で大きくマネタイズするビジネスモデル
- スピーディーなシステム開発により次々とサービスをリリースし、一気通貫のトータルサービスを提供
- 多数のWebマッチングサービスにおけるプロダクトマネジメント経験及び、UI / UX改善力
- 各種データ分析に基づいた業務改善・効率化・仕組み化、譲受事業への適用力
- リテール顧客（中小規模の飲食店）に対する営業活動の徹底的な効率化・仕組み化



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。



クリニック・美容・スポーツ施設等の業界で、同様のビジネスモデルを展開

- 店舗物件探しをフックに、求人広告、M&A、居抜き等のトータルサービスを提供　等

業界問わず、新卒・中途・アルバイト分野での人材サービスを提供

- SNSショート動画求人サービスや求人広告ノウハウ適用による効率化運営、利益率向上　等

Webマッチングメディア領域の会社・事業の買収とシナジーの創出

- Webプロダクトマネジメント、UI/UX改善、業務効率化や仕組み化のノウハウを適用し、売上成長・利益率向上　等

Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

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



Copyright （C） 2003-2026 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

Synchro Food

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。