

シンクロ・フード、2Q累計営業利益32.4%増 「飲食店.COM」ユーザー数は12万件突破

2017年11月9日に日本証券アナリスト協会で開催された、株式会社シンクロ・フード2018年3月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

2018年3月期第2四半期決算説明会

藤代真一氏：今日はお忙しい中、また朝早くにお越しいただきましてありがとうございます。ではこれから、2018年3月期第2四半期決算説明をさせていただきます。

エグゼクティブサマリ

エグゼクティブサマリ



2018年3月期第2四半期においては、**事業は順調に推移**

		前年同期比	進捗率
業績ハイライト	売上高	: 662 百万円 +30.6%	52.1%
	営業利益	: 291 百万円 +32.4%	60.3%
主なトピックス	✓	登録不動産事業者数が2,000社を突破(7月)	
	✓	出店立地データ検索・比較サービスの提供開始(8月)	
	✓	九州エリアにおける求人サービスの提供開始(9月)	
	✓	「飲食店.COM」の登録ユーザー数が12万件を突破(9月)	
	✓	東京証券取引所 市場第1部へ市場変更(9月)	

まずエグゼクティブサマリでございます。2018年3月期第2四半期において、事業は順調に推移いたしました。

業績のハイライトになります。売上高は6億6,200万円。営業利益は2億9,100万円。通期に対する進捗率は、売上高で52.1パーセント、営業利益で60.3パーセントとなっております。

主なトピックスとして、7月に登録不動産事業者数が2,000社を突破しました。8月には出店立地データ検索・比較サービスの提供を開始しました。こちらは我々の

「物件プレミアムサービス」の付加機能です。これから出店したい方が、物件探しをする際にご利用いただくのですけれども、立地を選んで、その立地周辺の競合店や客層がわかるようなサービスでございます。

こちらは我々が蓄積したビッグデータと購入した外部データ等をかけ合わせて行なっている、独自のデータ提供サービスとなっております。今、ご利用いただく方が増えています。

9月には、九州エリアにおける求人サービスの提供を開始させていただきました。9月中旬には「飲食店.COM」の登録ユーザー数が12万件を突破しました。そして9月29日、東京証券取引所市場第1部へ市場変更をさせていただきます。

2018年3月期第2四半期決算概要

2018年3月期第2四半期決算概要



売上高・各利益において順調に進捗

(単位:百万円)	2018年3月期 2Q累計	2017年3月期 2Q累計	前年同期比	2018年3月期 通期予想	進捗率
売上高	662	506	+30.6%	1,270	52.1%
売上総利益	593	461	+28.6%	-	-
販管費	301	241	+25.1%	-	-
営業利益	291	220	+32.4%	483	60.3%
営業利益率	44.0%	43.4%	+0.6pt	38.1%	-
経常利益	266	197	+35.1%	459	58.1%
四半期純利益	168	121	+38.2%	289	58.2%

Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

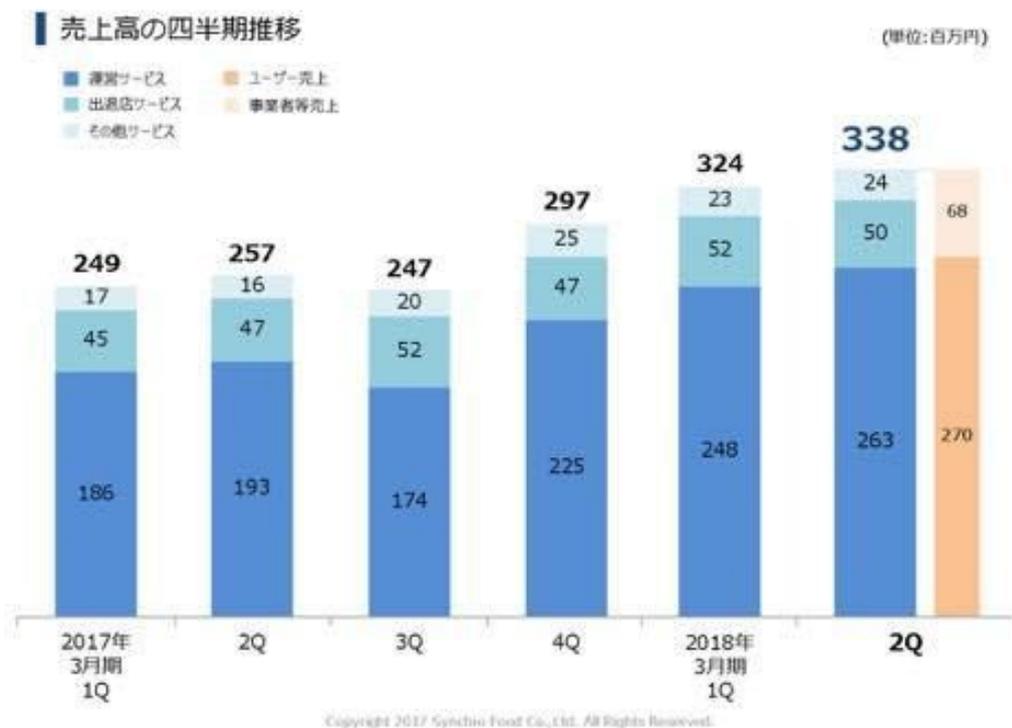
3

2018年3月期第2四半期決算概要です。売上高・各利益において順調に進捗しております。

売上高は6億6,200万円。営業利益は2億9,100万円。営業利益率は44パーセント。経常利益は2億6,600万円。四半期純利益は1億6,800万円です。

売上高の状況

順調に推移し、売上高が**増加**(前年同期比31.3%増)



次に、売上高の状況です。こちらも順調に推移して、売上高が増加しております。各サービス別に見ていきます。運営サービスが2億6,300万円。出退店サービスが5,000万円。その他サービスが2,400万円。合計で3億3,800万円となっております。これは前年同期比でも31.3パーセント増加しております。

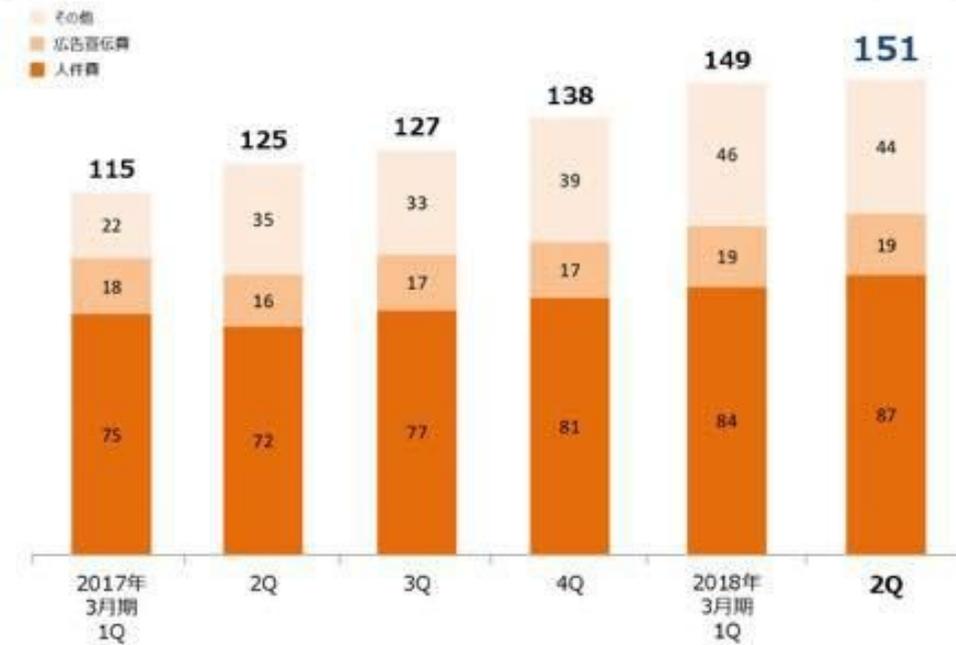
またユーザー売上と事業者等売上をこちら（スライド右端のグラフ）に出させていたいただいております。ユーザー売上が2億7,000万円。事業者等売上が6,800万円です。いずれのサービスについても、前年同期比で見ても伸長しております。

販売費及び一般管理費の状況

人員・事業規模拡大に伴い、SGAが増加(前年同期比21.3%増)

販売費及び一般管理費の四半期推移

(単位:百万円)



Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

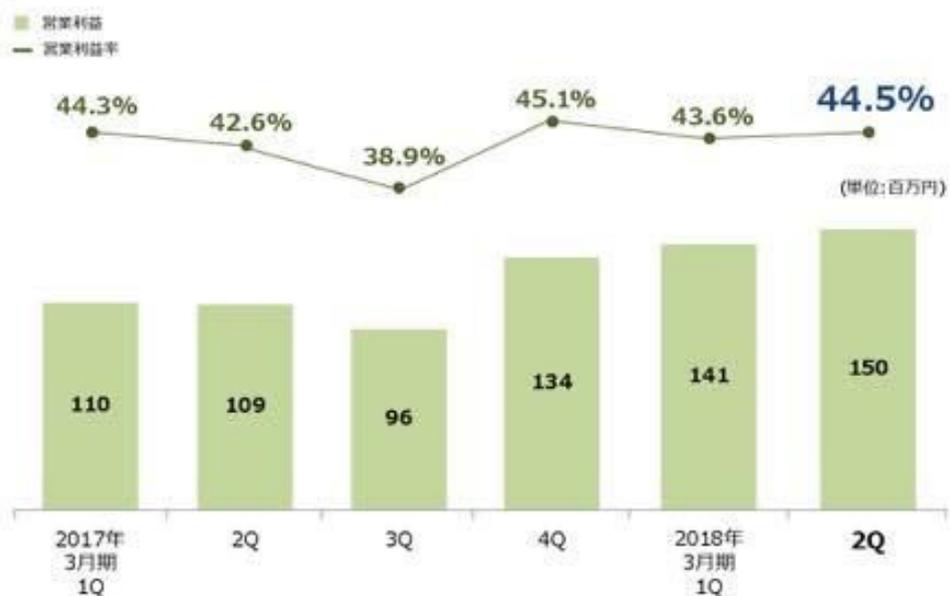
5

次に、販売費及び一般管理費の状況です。人員・事業規模拡大に伴い、SGA（販売費及び一般管理費）が増加しております。前年同期比21.3パーセント増で、1億5,100万円となっております。

営業利益の状況

売上高の増加に伴い、営業利益が**増加**(前年同期比37.0%増)

営業利益の四半期推移



Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

次に、営業利益の状況です。営業利益の四半期推移になりますが、第2四半期で1億5,000万円、前年同期比37パーセントの増加です。第2四半期の営業利益率は44.5パーセントです。

貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が79百万円増加

(単位:百万円)	2017年9月期末	前期末比	2017年6月期末
流動資産合計	2,173	+5.2%	2,066
現金及び預金	2,095	+5.3%	1,990
固定資産合計	84	+3.7%	81
資産合計	2,257	+5.1%	2,147
流動負債合計	290	+11.5%	260
固定負債合計	7	+0.2%	7
純資産合計	1,959	+4.3%	1,879

Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

次に、貸借対照表です。利益剰余金の増加により純資産が7,900万円増えて、合計が19億5,900万円となっております。

ユーザー数の状況

ユーザー数の状況

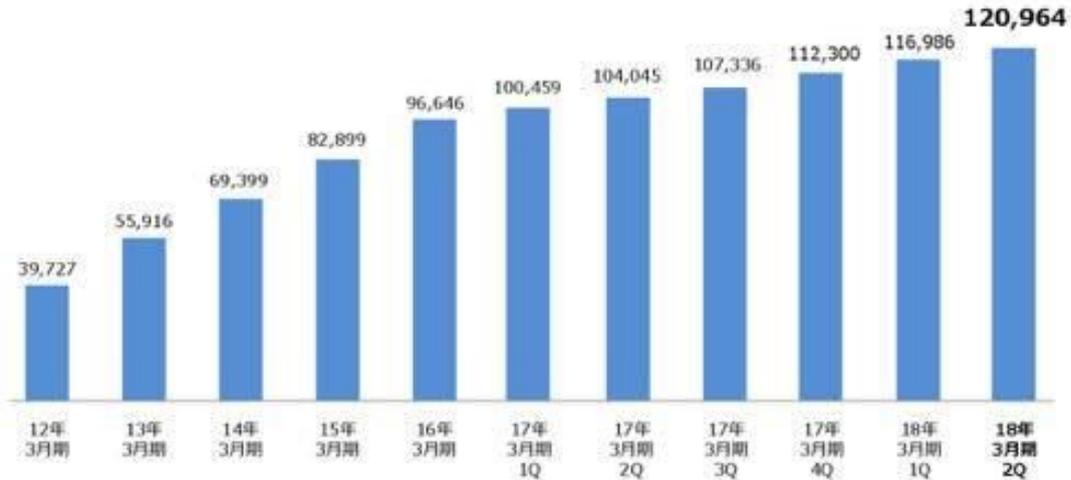


ユーザー数は**12万を突破**、順調に**増加**(前年同期比16.3%増)

飲食店.COMのユーザー数の推移

※期末日

(単位:件)



Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

次に、ユーザー数の状況です。ユーザー数は9月中旬に12万件を突破し、順調に増加しております。2018年3月期第2四半期が終わった時点で、12万964件となっております。こちらも前年同期比で16.3パーセント増加しております。

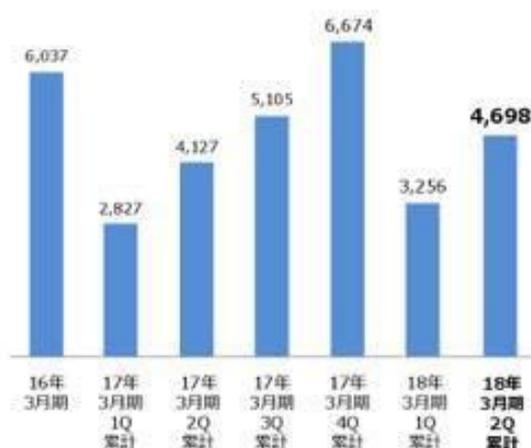
有料ユーザーの状況

有料ユーザー数(前年同期比13.8%増)、期間単価(前年同期比16.9%増)
ともに順調に**増加**

有料ユーザー数の推移

※期中累計

(単位:件)



(注)求人@飲食店.COM、店舗物件探し、厨房備品購入の有料サービスを利用したユニークユーザー数

有料ユーザーの期間単価の推移

※期中累計



(注)有料ユーザーの利用金額の合計

有料ユーザーの状況です。有料ユーザー数、期間単価ともに順調に増加しております。(スライド)左側は、有料ユーザー数の推移となっております。有料ユーザー数というのは、求人@飲食店.COM、店舗物件探し、厨房備品購入の有料サービスを利用したユニークユーザー数です。こちらが第2四半期累計で4,698ユーザーとなっており、前年同期比で13.8パーセント伸長しております。

(スライド右側)有料ユーザーの期間単価の推移ですが、有料ユーザーの期間単価というのは、有料ユーザーの利用金額の合計を表しております。こちらは第2四半期で、11万1,919円となっており、前年同期比で16.9パーセント増加しております。非常に順調に推移しているということでございます。

サービスの状況

各サービスともに順調に成長、新サービスも順次提供

	ユーザー	関連事業者等	
運営サービス 263 百万円	・求人	・仕入れ ・PlaceOrders	第2四半期トピックス <ul style="list-style-type: none"> ● 旺盛な求人需要が継続 ● 登録仕入事業者数が1,000社突破 ● 登録不動産事業者数が2,000社突破 ● 「立地データ検索・比較サービス」の提供開始 ● 「飲食M&A」の売手/買手が順調に増加、セミナー等による啓蒙活動も実施 ● 「飲食店リサーチ」の提供開始、大手メーカー等からの引き合い増加
出退店サービス 50 百万円	・物件プレミアム ・厨房備品(EC)	・不動産物件 ・店舗デザイン ・居抜き譲渡 ・飲食M&A	
その他サービス 24 百万円		・広告掲載 ・メルマガ 等	
	270 百万円	68 百万円	

※第2四半期会計期間

Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

次に、サービスの状況です。各サービスともに順調に成長して、新サービスも順次提供しております。

サービス別に見てみます。運営サービスでは、旺盛な求人需要が継続しております。また登録仕入事業者数が1,000社を突破してきております。

出退店サービスでは、先ほども申し上げましたが、登録不動産事業者数が2,000社を突破しております。また「立地データ検索・比較サービス」の提供を開始しております。

加えて、去年の12月にサービスをリリースさせていただいておりますが、「飲食M&A」の売手・買手が順調に増加しております。こちらは他社のM&Aの仲介会社さんがやられているようなサイズ感ではなく、我々は1億円未満の規模でのM&Aというところを狙ってやっております。

まだまだ飲食店の経営者さんも、その規模でM&Aができるという認識がない方がいたり、マーケットができあがっていないということもございますので、セミナーやメルマガジン、読み物コンテンツなどでの啓蒙活動もやっており、オペレーションを改善しながら、独自のサービスを確立していっているところです。

その他のサービスでは、今年の5月に「飲食店リサーチ」というサービスをリリースさせていただきました。こちらは我々のサービスにご登録いただいているユーザーさんに、アンケートを取りたいといった要望に応えるサービスになっております。こちらでも大手飲料メーカーや食品メーカー、機器メーカー、あとはリサーチを専門にやられている会社さん、戦略のコンサルの会社さんといった方々からの引き合い

が非常に増加しています。このあたりもこれから期待できるのではないかと考えております。

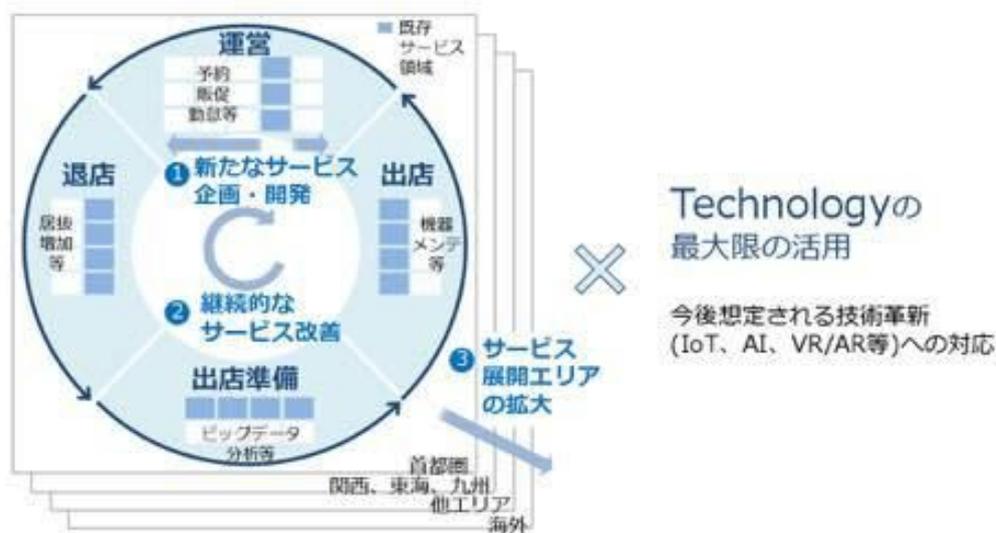
成長戦略

成長戦略



成長戦略に則り、以下方針で事業を推進

- 成長投資
 - ✓ 企画・開発力の向上のため、人材・技術投資を継続 ①②
 - ✓ 非連続的成長を見据え、戦略的M&A・提携のためのソーシングを継続 ①③
- エリア
 - ✓ 九州・北海道へのサービス展開、海外展開の事前調査を実施 ③



Copyright 2017 Synchro Food Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

最後に、成長戦略です。我々が掲げている基本戦略が3つあります。

まずは新たなサービスを企画して、どんどん開発していくこと。あとは今やっているサービスをブラッシュアップしていくこと。そして、サービス展開エリアを拡大していくこと。それらをテクノロジーを活用してやっていくということが、我々の基本戦略になります。

今期に重点的に据えているテーマを書かせていただいておりますが、成長投資としては、企画・開発力向上のために人材・技術投資を継続していくこと。上期にもやってきましたので、下期にもやっていきたいと思っております。また、非連続的成長を見据えて、戦略的M&A・提携のためのソーシングも上期に引き続きやっていきたいと思っております。

エリアでは、9月に九州エリアに求人サービスを展開しておりますが、北海道にサービスを展開したり、海外への展開についても事前調査を進めておまして、こちらでも継続してやっていくというところで、今後成長していきたいと思っております。簡単ではございますが、以上で2018年3月期第2四半期の決算説明を終わらせていただきます。