

2019年第1四半期 決算説明資料

株式会社シノプス

2019.05.10

株式会社シノプスとは

株式会社シノプスは、

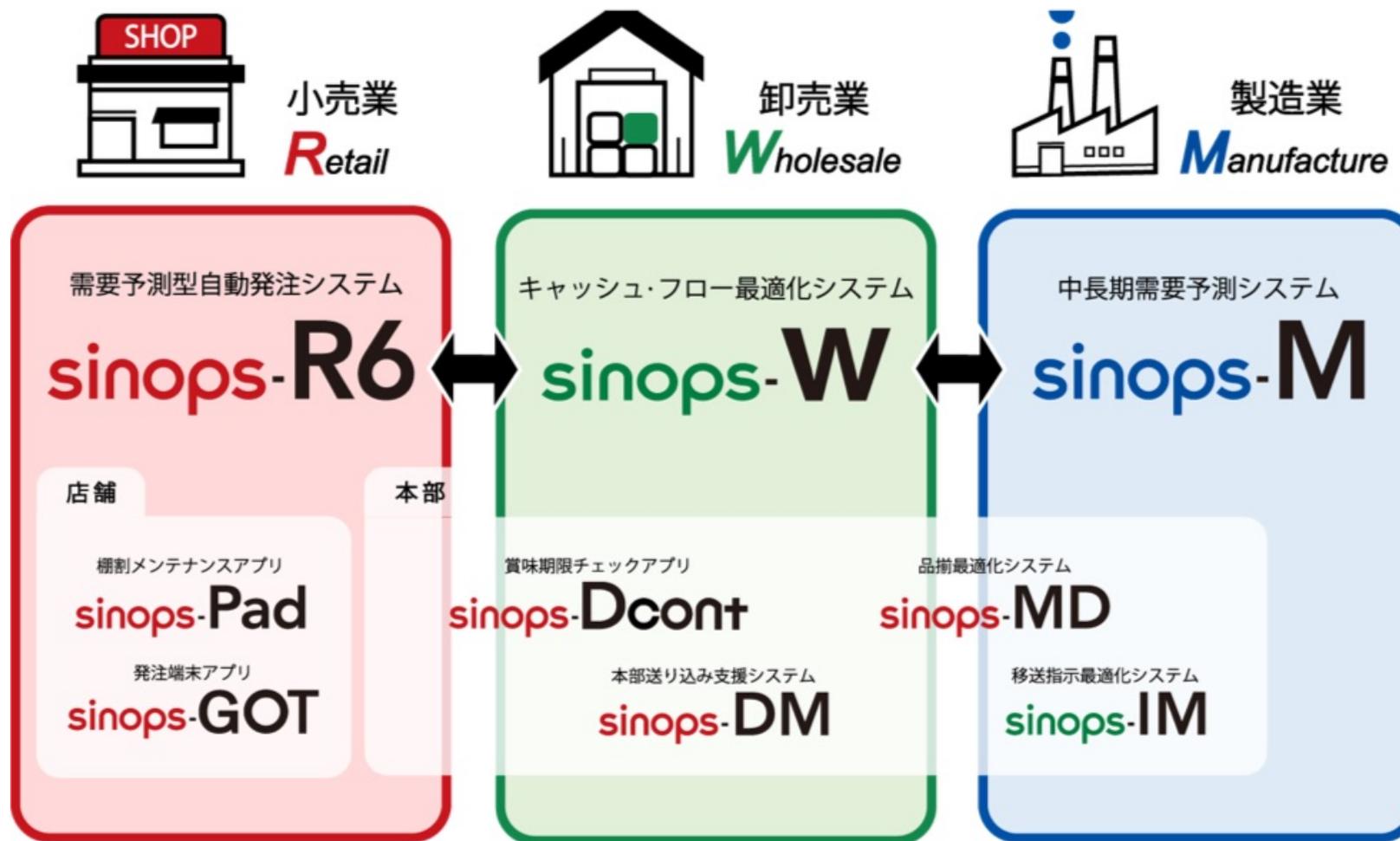
在庫に関わる

"人"、"もの"、"金"、"時間"、"情報"を

最適化するITソリューションを提供し、

限りある資源を有効活用することで、広く社会に貢献する会社です。

sinopsシリーズ



経営戦略

食品流通業のデマンド・チェーン・マネジメントを実現することが当面の目標。

そのために、まずは小売業のシェア率40%を目指しています。



step3 :
製造業・原材料/包装資材業への
需要予測データ提供ビジネス展開

step2 :
中間流通業の在庫を最適化する

step1 :
2021年末までに小売業のシェア率を40%にする

2019年3月末時点でのシェア率は12.7%。

対象は、コンビニ・百貨店を除く売上400億円以上の小売業(※)

※詳細は、当資料P24参照

サマリ

Topic1.第1四半期の事業報告

- 1Qは2Q以降の収益拡大のための投資期間と計画しており、予定通り15百万円の赤字
- 社名が株式会社シノプスへ
- 「コンビニ」は引き合いから実証実験開始へ進展
- 菓子パンカテゴリー向け新ロジックのリリース

Topic2.第2四半期以降の取り組み

- 2019年度の業績見通しは、売上12億円・営業利益3億円で計画に変更なし
- ドラッグストアへの展開を本格化
- コンビニへの実験導入開始
- AI棚割り認識機能リリース
- 移送指示最適化システム「sinops-IM」の最新版リリース

Topic1. 第1四半期の事業報告

P/L サマリ

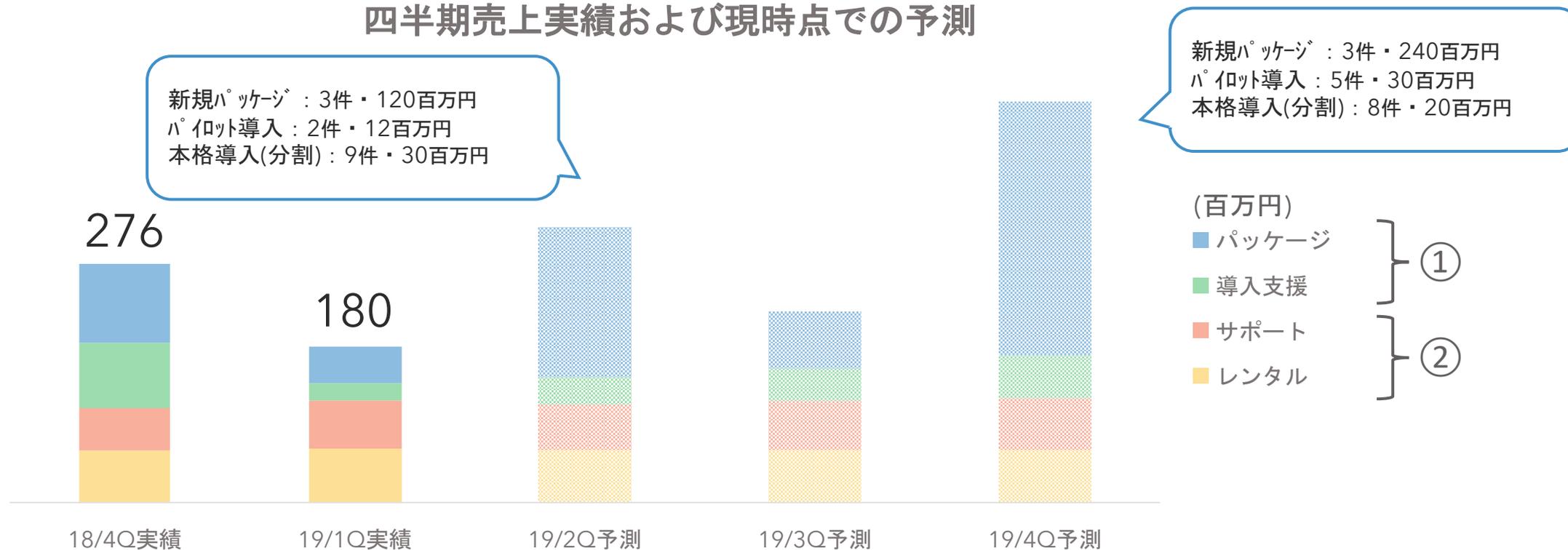
第1四半期は第2四半期以降の投資期間として計画しており、予定通り15百万円の赤字となりました。

	2019年 第1四半期実績	2019年 通期計画	進捗(%)
売上高	180	1,200	15.0
パッケージ	43	560	8.9
導入支援	19	153	12.8
サポート	54	218	25.0
レンタル	62	266	23.5
営業利益	△15 (利益率--%)	300 (利益率32.2%)	△5.1
経常利益	△15 (利益率--%)	300 (利益率26.3%)	△5.1
当期純利益	△11 (利益率--%)	199 (利益率12.0%)	△8.3

P/L 売上高分析

- ① 初期費用であるパッケージ・導入支援は、主要ユーザーの小売業が2月決算が主流である影響で4Q・2Qが大きくなる計画です。
- ② ストック売上であるサポート・レンタルは、着実に増加予定です(19/1Qは18/4Q比で+6.6%)。
- ③ 1Qは売上高180百万円で年度計画の進捗率15%ですが、予定通りであるため年度計画の売上12億円に変更はありません。

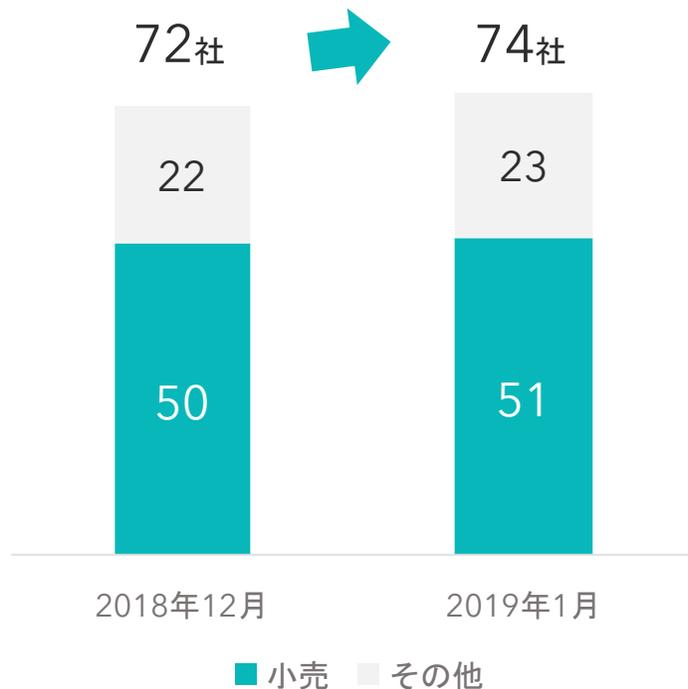
四半期売上実績および現時点での予測



sinops導入実績

- ① 契約社数は小売業1社・卸売業1社増加し、全体として2社増加しました。
- ② 既存ユーザーの拠点展開が進展したことで、稼働拠点数が前Q比526拠点（小売業525店舗）の増加となりました。
- ③ 既存ユーザーの拠点展開が進展したことで、発注金額が前Q比で600億円増加となりました。

① 契約社数



② 稼働拠点数



③ 発注金額



B/S 対前期比

- ▶ 製品開発への積極的な投資により、無形固定資産が前期末比11百万円増加しました。
- ▶ オーバーアロットメント及び新株予約権の行使により、純資産が前期末比118百万円増加しました。

資産	18/12末	19/3末	増減額
流動資産	1,061	1,083	+22
現預金	810	819	+8
売上債権	225	233	+8
棚卸資産	12	15	+2
その他	13	15	+2
固定資産	185	208	+22
有形固定資産	13	21	+7
無形固定資産	72	83	+11
投資その他資産	99	103	+3
資産合計	1,246	1,292	+45

資産	18/12末	19/3末	増減額
流動負債	257	187	△70
仕入債務	12	6	△6
その他	245	180	△64
固定負債	8	6	△2
負債合計	266	193	△73
株主資本	961	1,082	+120
新株予約権	18	15	△2
純資産合計	980	1,098	+118
負債・純資産合計	1,246	1,292	+45

社名が株式会社シノプスへ

社名を製品・サービスの「sinops」と同一にすることでブランドの認知度向上に加え、「sinops」を中心とした事業展開に集中してまいります。

株式会社リンク

LINK



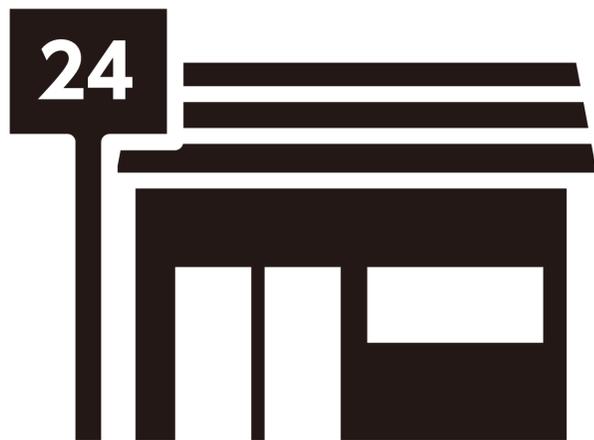
株式会社シノプス

sinops Inc.

「コンビニ」は引き合いから実証実験開始へ進展

- ▶ コンビニ業界でも人手不足や食品廃棄の問題が大きくなり、経済産業省から行動計画の策定を求められました。
- ▶ このような状況の中、昨年引き合いを頂いていたコンビニの商談が実証実験まで進展しました。
- ▶ sinopsとしても、コンビニの省人化・廃棄ロス削減を目指した具体的な行動に入りました。

人手不足・食品廃棄の
問題が深刻化

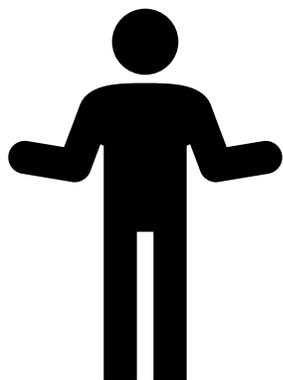


省人化・廃棄ロス削減を目的に
実証実験スタート

sinops

菓子パンカテゴリ向け新ロジックのリリース

日配食品の中でも特に自動発注が難しかった菓子パン・和菓子・洋菓子向けに新ロジックをリリースし、実際に効果を上げました。今後、さらに「sinops」の利用範囲が広がります。



- ✓ 賞味期限が短く、ロスが発生しやすい
- ✓ 1日の販売数が少ない＝過去データのブレ率が高い
- ✓ 1日複数回の入荷があり、時間帯別の予測が必要になるなど。

需要予測の精度が低い

sinopsの新ロジックで解決

【効果（実例）】

売上金額	29% 増加
18時欠品数	27% 改善
ロス率	13% 改善

Topic2. 第2四半期以降の取り組み

P/L 2019年度業績見通し

1Qは計画通りに推移しており、2Q以降も計画通りに引き合いが増加しています。

その結果、2019年度の業績見通しは売上高12億円・営業利益3億円で変更ありません。

	2018年実績	2019年予想	前年比%	前年差
売上高	914	1,200	+31.2%	+285
パッケージ	325	560	+72.3%	+235
導入支援	177	153	△13.5%	△23
サポート	189	218	+15.3%	+29
レンタル	221	266	+20.3%	+45
営業利益	231 (利益率25.3%)	300 (利益率25.1%)	+30.2%	+69
経常利益	214 (利益率23.5%)	300 (利益率25.1%)	+39.9%	+85
当期純利益	129 (利益率14.2%)	199 (利益率16.6%)	+54.0%	+69

ドラッグストアへの展開を本格化

- ▶ ドラッグストアでは6社目となる300店舗以上展開している企業との間で、「sinops-R6」の全店契約を締結しました。
- ▶ ドラッグストアへの導入が加速しており、1,000店舗以上を展開する企業との商談も継続中です。

sinops-R6



コンビニへの実験導入開始

コンビニでの実証実験を成功させ、コンビニへの本格導入の開始を目指します。

sinops-R6 ×

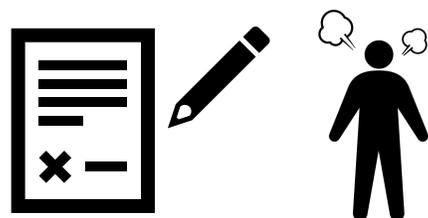


AI棚割り認識機能リリース

- ▶ 売場の写真情報等から、どこに・どの商品が陳列されているかを即座に把握できるAI機能を開発中です。
- ▶ 既存ユーザーで利用されている5,000端末以上の「sinops-Pad」への組み込みを計画しています。

Point 01: 棚割データの入力作業を大幅に削減

現在は人海戦術



撮影するだけでOK



Point 02: 「sinops-Pad」へ自動反映でき、sinops-R6の発注精度がさらに向上



▶
データ
反映



▶
発注
精度up

sinops-R6

移送指示最適化システム「sinops-IM」最新版リリース

- ▶ sinops-IMは、在庫過剰となっている拠点と在庫不足となっている拠点のバラツキを解消するシステムです。
- ▶ 拠点間での在庫状況だけでなく、物流コストも踏まえて移送するかどうかを自動判定し、キャッシュ・フローを最適化します。

在庫状況＋物流コストを踏まえて
移送するかどうかを自動判定し、
キャッシュ・フローを最適化



第2四半期以降の取り組み：サマリ

当社は、新たな業界への営業強化や製品開発への投資を積極的に進め、人手不足や食品ロスという社会的な問題を解決することにも貢献しつつ、当社の業績にもプラスにつなげる取り組みを続けてまいります。

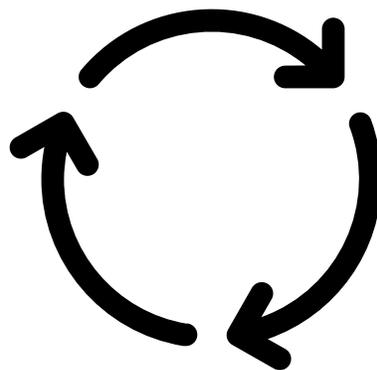
人手不足・食品ロス
解消に貢献

新たな業界への営業強化

- ✓ コンビニ実証実験
- ✓ ドラッグストアへの本格展開

製品開発への投資

- ✓ コンビニ向け対応
- ✓ AI棚割り認識機能
- ✓ 移送指示最適化システム



sinops Inc.

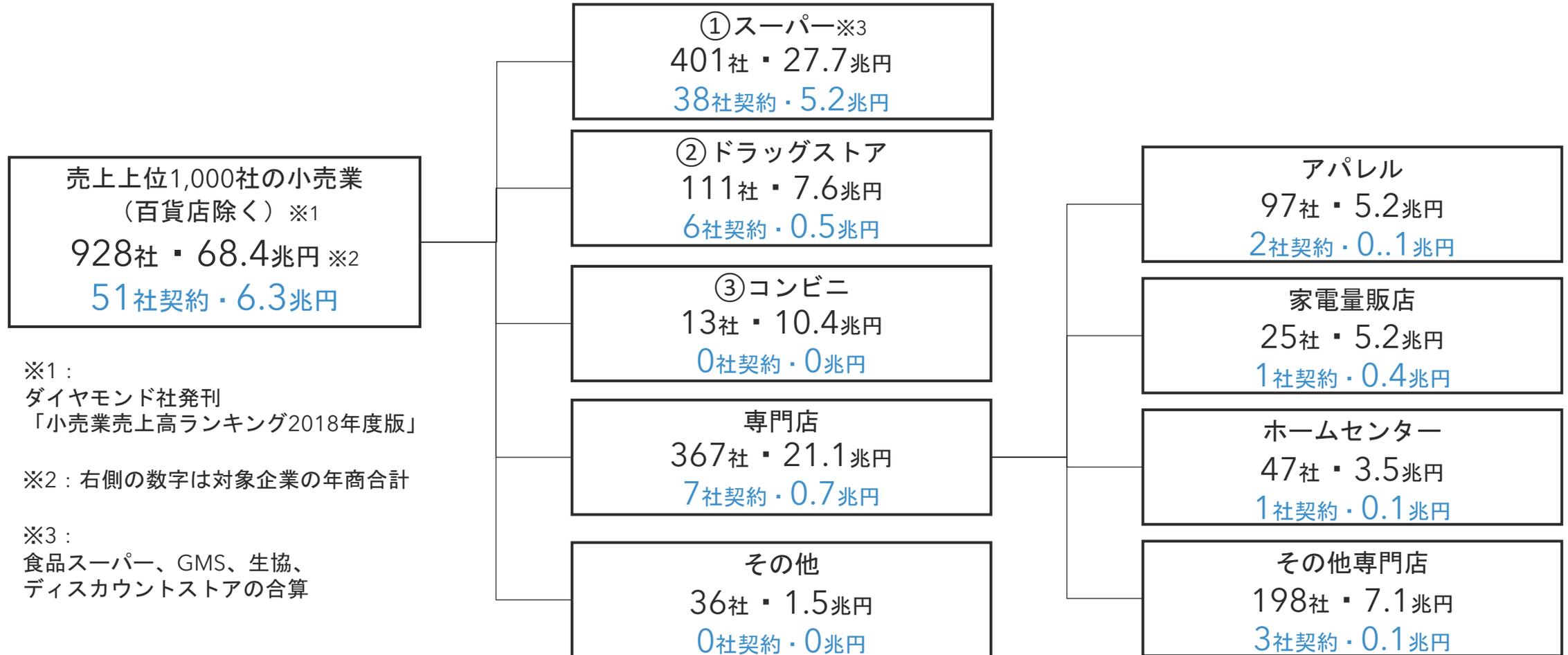
免責条項

本資料に掲載されている業績予想、計画、戦略目標などのうち歴史的事実でないものは、作成時点で入手可能な情報からの判断に基づき作成したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。そのため、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、今後の当社を取り巻く経済環境・事業環境などの変化により、実際の業績が掲載されている業績予想、計画、戦略、目標などと大きく異なる可能性があります。

Appendix

ターゲット (売上上位1,000社)

現在の小売業におけるターゲットの優先順位は、①スーパー②ドラッグストア③コンビニです。



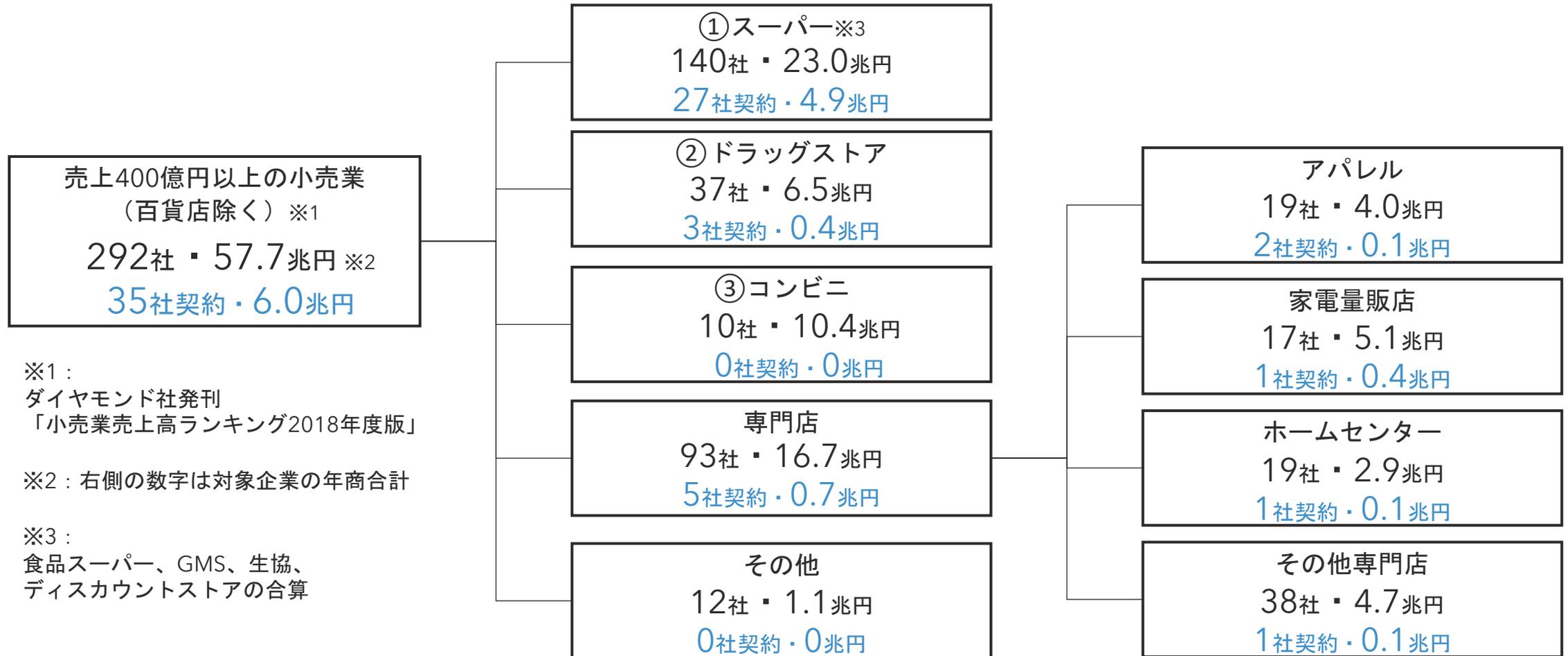
※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2018年度版」

※2 : 右側の数字は対象企業の年商合計

※3 :
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

ターゲット（売上400億円以上）

現在の小売業におけるターゲットの優先順位は、①スーパー②ドラッグストア③コンビニです。



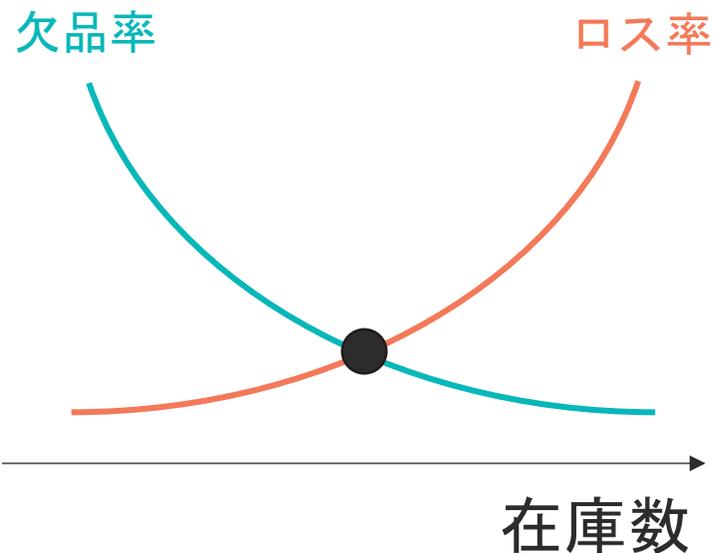
※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2018年度版」

※2 : 右側の数字は対象企業の年商合計

※3 :
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

導入効果

sinopsは、欠品とロスが最低になる発注数を自動計算します。



発注時間

90%削減

欠品率

53.6%削減

値引・廃棄ロス率

9.4%削減

在庫金額

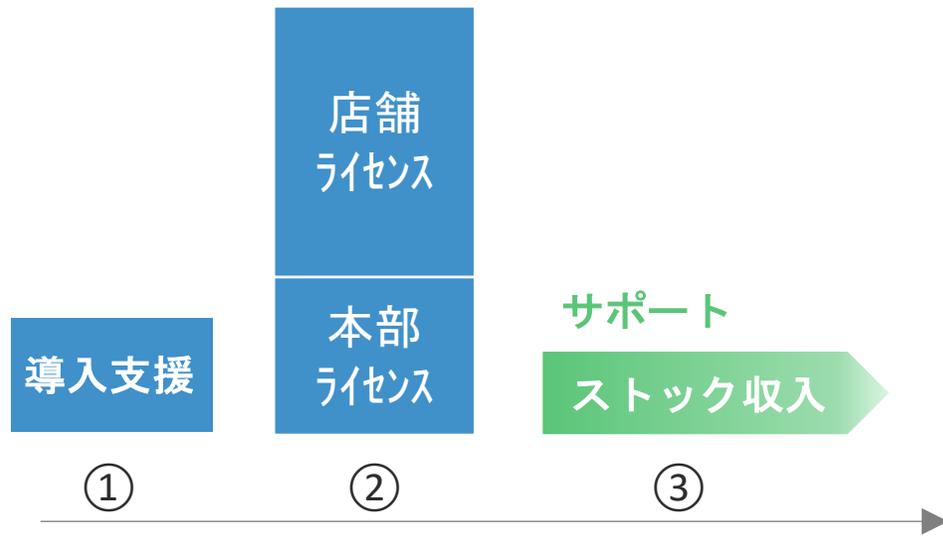
15.2%削減

4つの収益源

当社には4つの収益源があります。①導入支援 ②パッケージ（ライセンス） ③サポート ④レンタル
販売形態はパッケージ販売とレンタル販売があり、どちらも導入支援は初期費用として発生します。

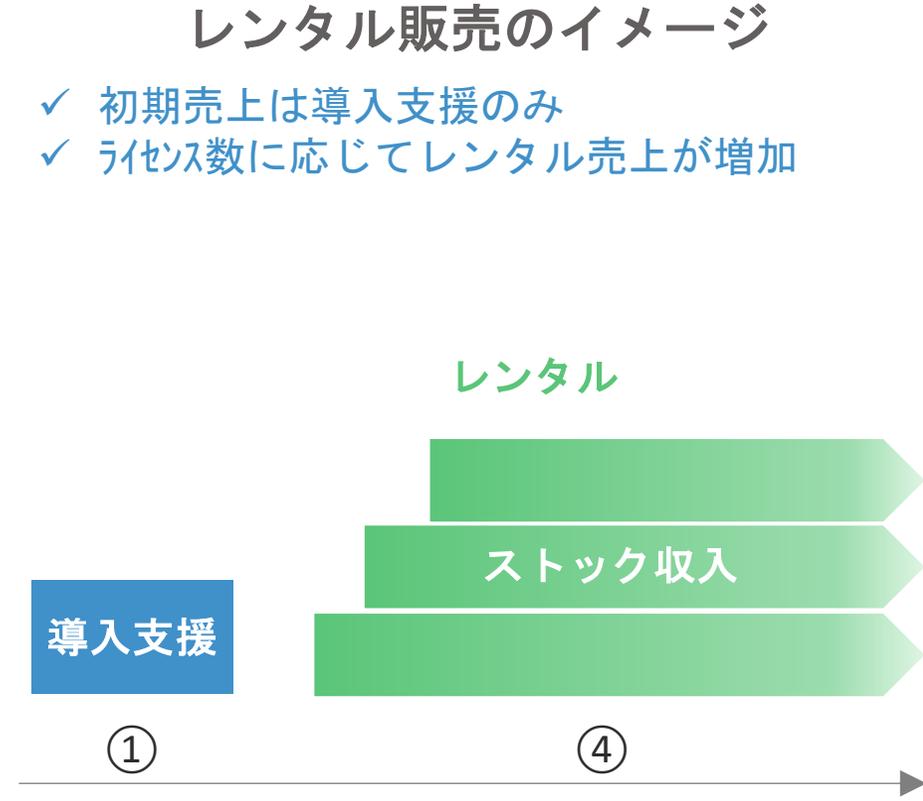
パッケージ販売のイメージ

- ✓ 導入支援後パッケージ一括売上（初期費用）
- ✓ 店舗数に応じたライセンス数
- ✓ 年間サポート売上＝パッケージ売上計×15%



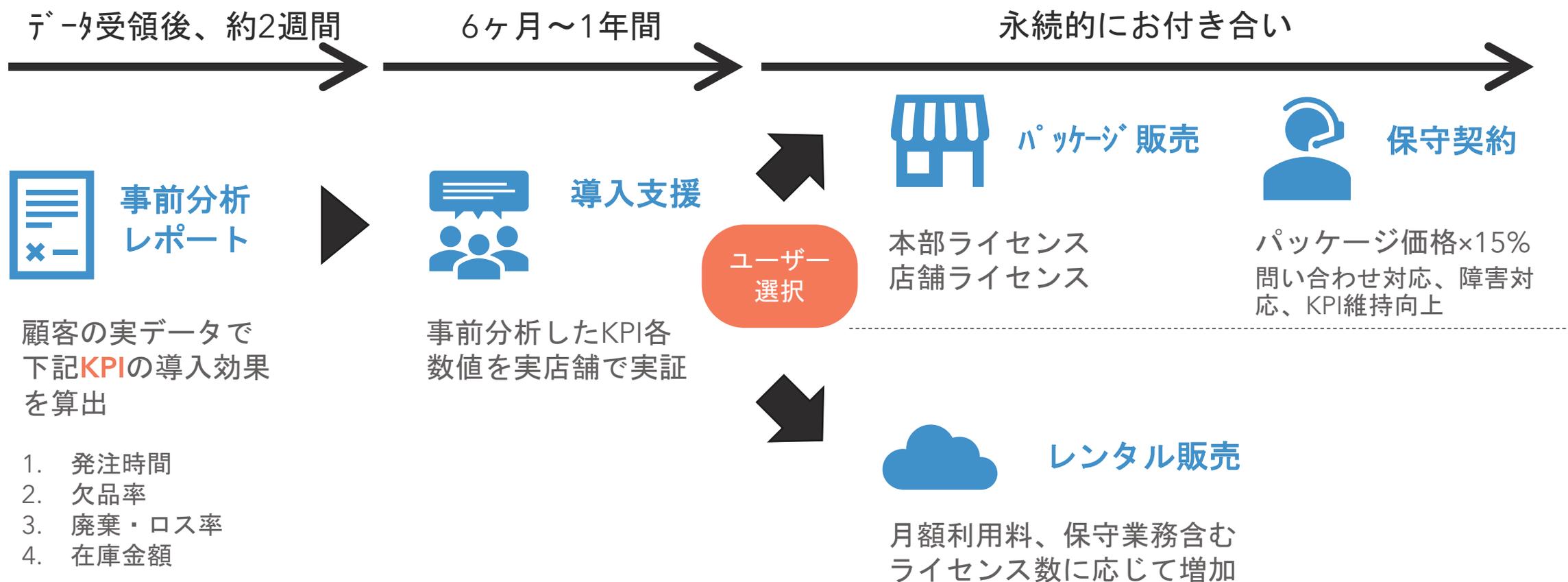
レンタル販売のイメージ

- ✓ 初期売上は導入支援のみ
- ✓ ライセンス数に応じてレンタル売上が増加



販売イメージ

当社は販売して終わりの売り切り型ビジネスではなく、半永久的にお付き合いするビジネス。
そのため、効果を継続的に出してもらうために、継続的なサポート体制が重要です。



ボードメンバー

業務執行役員

南谷 洋志 代表取締役

林 亨 常務取締役 営業部長

岡本 数彦 取締役 技術部長

島井 幸太郎 取締役 管理部長

非業務執行役員

畠山 隆雄 取締役
(監査等委員)

木村 安壽 社外取締役
(監査等委員)

南山 学 社外取締役
(監査等委員)

角田 吉隆 社外取締役

組織体制

