

2019年第3四半期 決算説明資料

株式会社シノプス

2019.11.13

株式会社シノプスとは

株式会社シノプスは、

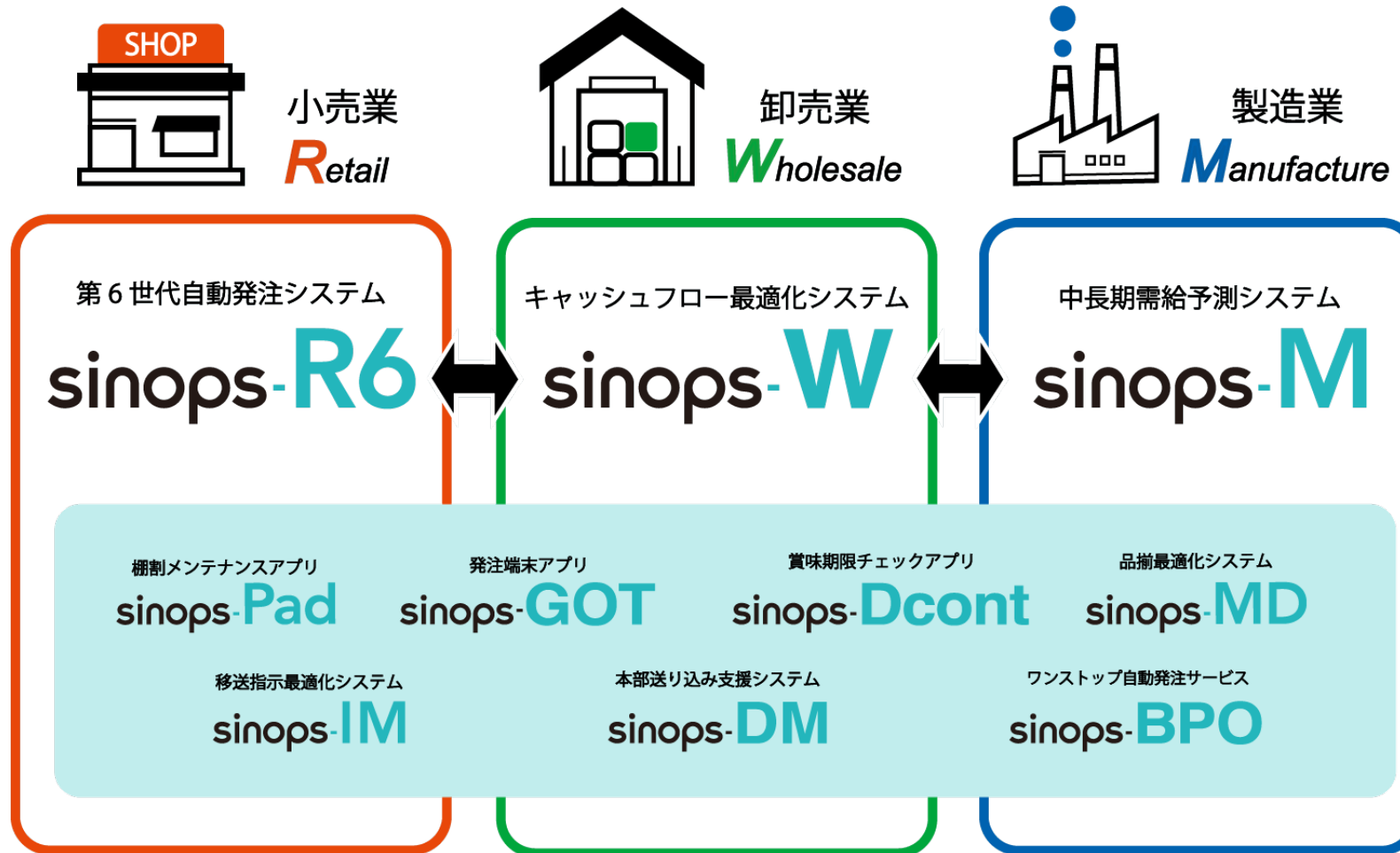
在庫に関わる

"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



“sinops” とは

Strategic Inventory Optimum Solution (= 戦略的在庫最適化ソリューション) からの造語です。

(2010年11月商標登録済)

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です。
- ▶ そのために、当社が重視しているのはデマンド（＝小売業）でのシェア率を拡大することです。
- ▶ シェア率40%を獲得後、デマンド側のデータを活用したビジネスを拡大していく計画です。



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9月末時点でのシェア率は13.6%。
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、本資料P22参照

サマリ

Topic1.第3四半期の事業報告

- 期ズレしていた大型案件を受注し、売上高675百万円・営業利益94百万円。
- 現時点で受注残を含めた2019年度通期売上高は1,001百万円が確定。
- エイジス社と業務提携し、ワンストップ型自動発注サービス「sinops-BPO」提供開始。
- ハローズ様、ワークマン様の導入事例リリース。
- sinopsユーザー会2019開催。
- 大阪府と「食品ロス削減の日」イベント参加。

Topic2.第4四半期の取り組み

- 2019年度の業績見通しは、売上12億円・営業利益3億円で変更なし。
- 惣菜向け「sinops-DELICA」の現地検証が開始。
- コンビニの実証実験は継続・着実に前進。

Topic1. 第3四半期の事業報告

P/L サマリ(前年同期比)

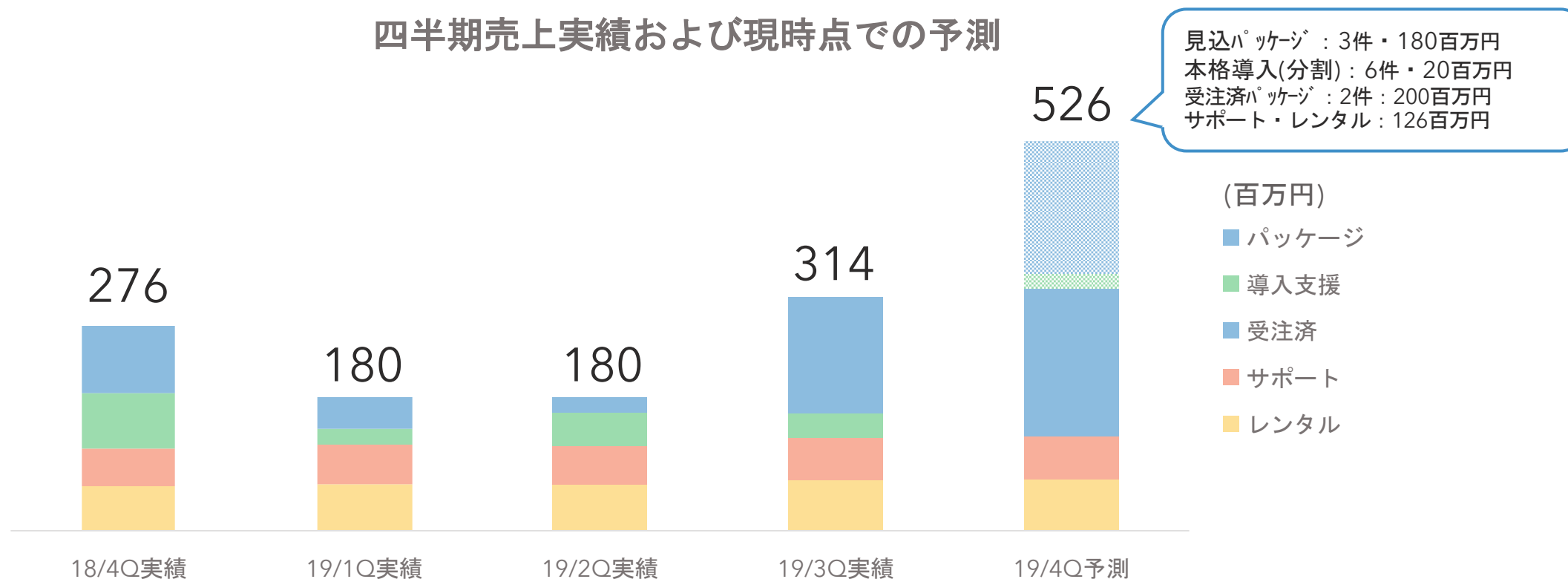
- ▶ 売上高は675百万円となり、前年同期比5.9%の増収となりました。大型案件が3Qに計上されたこと、導入支援ユーザーの店舗展開が順調に進みサポート・レンタル売上高が増加したことが増収の主要因です。
- ▶ 営業利益は94百万円となり、前年同期比33.4%の減益となりました。人材採用・製品開発投資を増加したことが減益の主要因です。しかし、3Q時点で通期売上高1,001百万円まで確定しており、通期営業利益300百万円の計画に変更はありません。

(百万円)	当期	対前期		対計画	
	2019年3Q実績	2018年3Q実績	前期比(%)	2019年通期計画	進捗(%)
売上高	675	637	+5.9	1,200	56.3
パッケージ	221	234	△5.6	560	39.4
導入支援	96	101	△5.2	153	62.9
サポート	164	140	+17.2	218	75.1
レンタル	193	161	+19.8	266	72.4
営業利益	94 (利益率14.0%)	142 (利益率22.3%)	△33.4	300 (利益率25.1%)	31.5
経常利益	94 (利益率14.0%)	141 (利益率22.3%)	△33.2	300 (利益率25.1%)	31.5
当期純利益	60 (利益率9.0%)	96 (利益率15.1%)	△37.0	199 (利益率16.6%)	30.4

P/L 売上高分析

- ▶ 3Qは2Qの期ズレ分の売上高が計上され、パッケージ売上高が221百万円（2Q比+135百万円）となりました。
- ▶ sinopsユーザーの店舗展開も順調に進み、サポート売上高が2Q比+4百万円・レンタル売上高が+6百万円となりました。
- ▶ 4Qではサポート・レンタル売上高が合計126百万円計上されることに加え、パッケージ売上高200百万円を受注しており、受注残も含めた確定通期売上高は1,001百万円となります。そのため、年度計画である売上高1,200百万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



B/S 対前期比

- ▶ 製品開発への投資により、無形固定資産が前期末比41百万円増加しました。
- ▶ 第3四半期末は前期末比で資本金等142百万円増加・利益剰余金60百万円増加が主要因となり、純資産が前期末比196百万円増加しました。

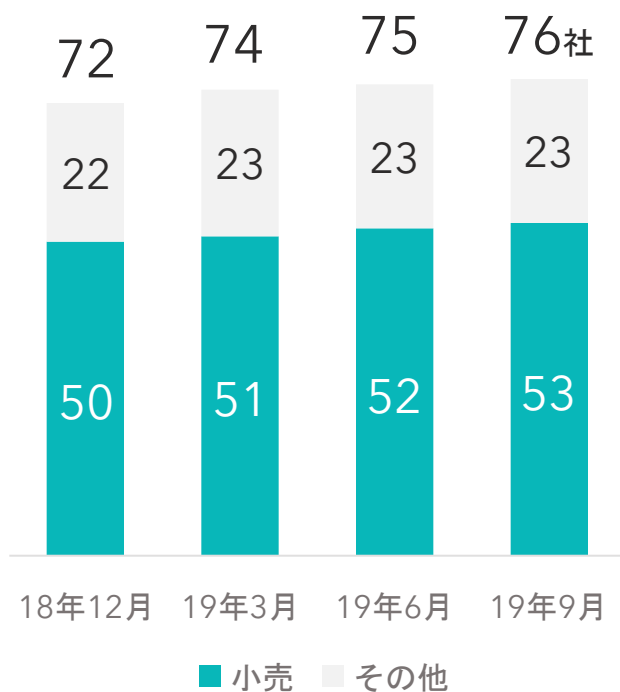
資産	18/12末	19/9末	増減額
流動資産	1,061	1,135	+73
現預金	810	894	+83
売上債権	225	210	△14
棚卸資産	12	15	+2
その他	13	14	+1
固定資産	185	239	+54
有形固定資産	13	19	+5
無形固定資産	72	114	+41
投資その他資産	99	106	+6
資産合計	1,246	1,374	+128

負債・純資産	18/12末	19/9末	増減額
流動負債	257	194	△62
仕入債務	12	8	△3
その他	245	186	△59
固定負債	8	3	△5
負債合計	266	198	△68
株主資本	961	1,163	+202
新株予約権	18	12	△5
純資産合計	980	1,176	+196
負債・純資産合計	1,246	1,374	+128

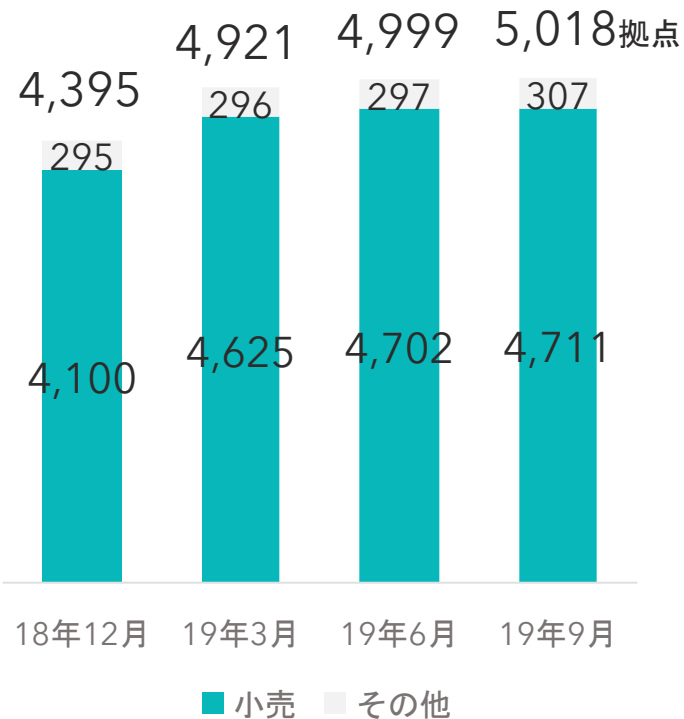
sinops導入実績

- ① 契約社数は前Q比で小売業1社増で、全体として1社増加しました。
- ② 稼働拠点数は前Q比で小売業9店舗増・その他10拠点増で、全体として19拠点の増加となりました。
- ③ 発注金額は前Qと同程度となりました。

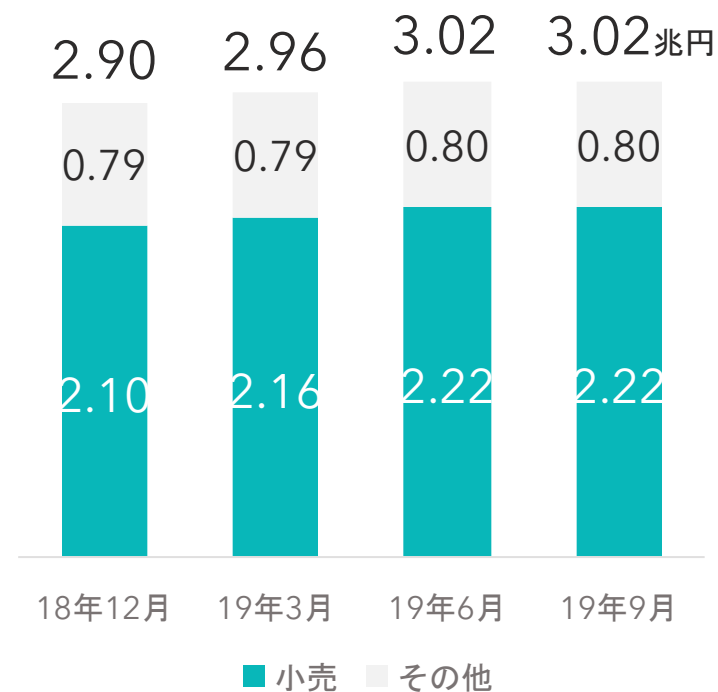
① 契約社数



② 稼働拠点数

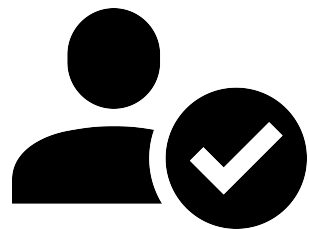


③ 発注金額



エイジス社と業務提携「sinops-BPO」

- ▶ 棚卸サービスで国内シェアトップのエイジス社と業務提携しました。
- ▶ 自動発注サービスと店頭作業を一体化した新サービスを開発することで、小売業の100%自動発注を目指します。

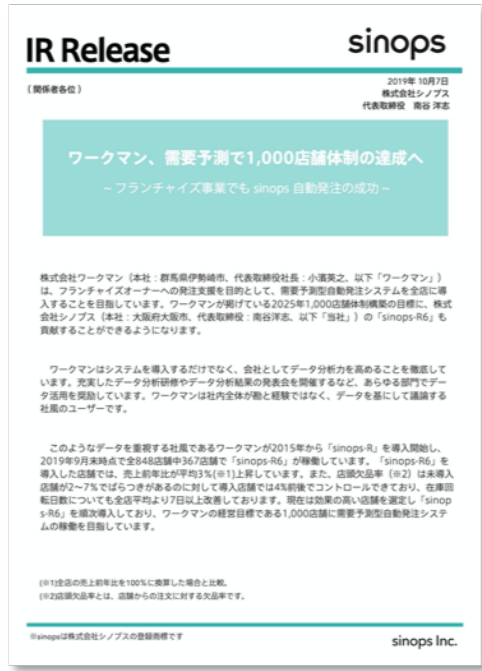
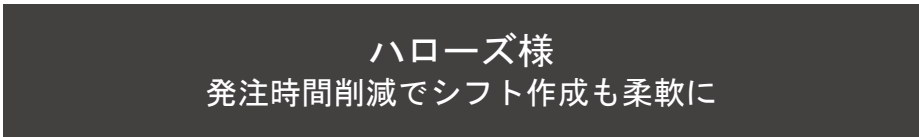


在庫数・賞味期限管理等の
店舗業務代行

sinops-BPO

導入状況

- ▶ 導入ユーザー様への展開が順調に進んでおります。
- ▶ ハローズ様では、全国スーパーマーケット協会が発行する「セルフサービス誌」でsinopsの導入効果をご掲載頂きました。
- ▶ フランチャイズ事業であるワークマン様に対してsinopsが367店舗で稼働しており、全店舗に導入展開中です。



Topic2. 第4四半期の取り組み

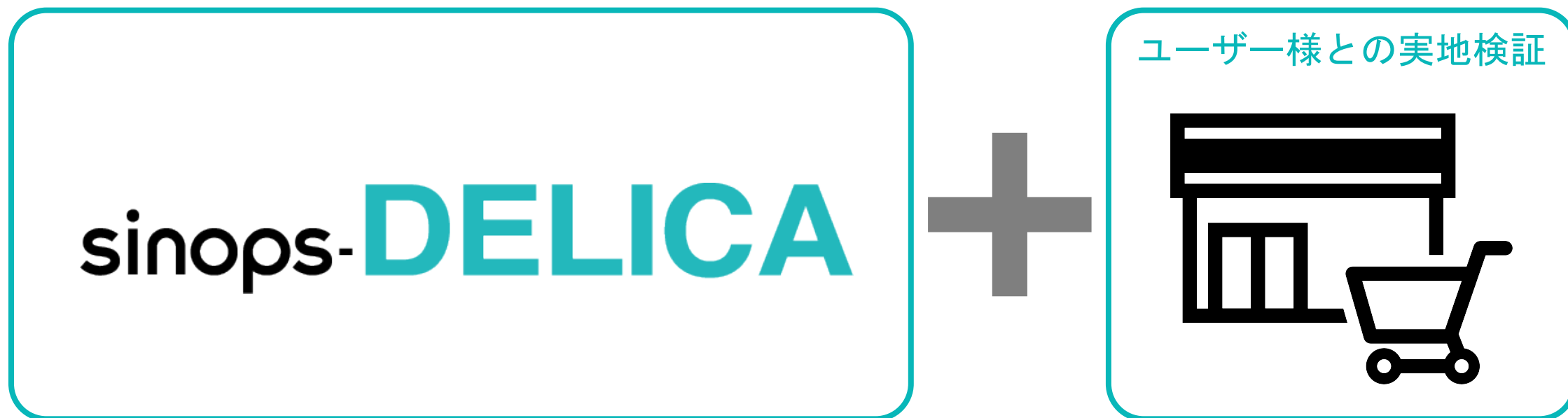
P/L 2019年度業績見通し

- ▶ 2Qで期ズレした大型案件が3Qで計上され、他案件についても順調に商談が進捗しており、受注残を含めた確定通期売上高が現時点で1,001百万円となっております。
- ▶ そのため、2019年度の売上計画1,200百万円・営業利益300百万円に変更はありません。

	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

惣菜向け「sinops-DELICA」 実地検証が開始

- ▶ 惣菜向け自動発注「sinops-DELICA」について、ユーザー様との実地検証が開始されました。

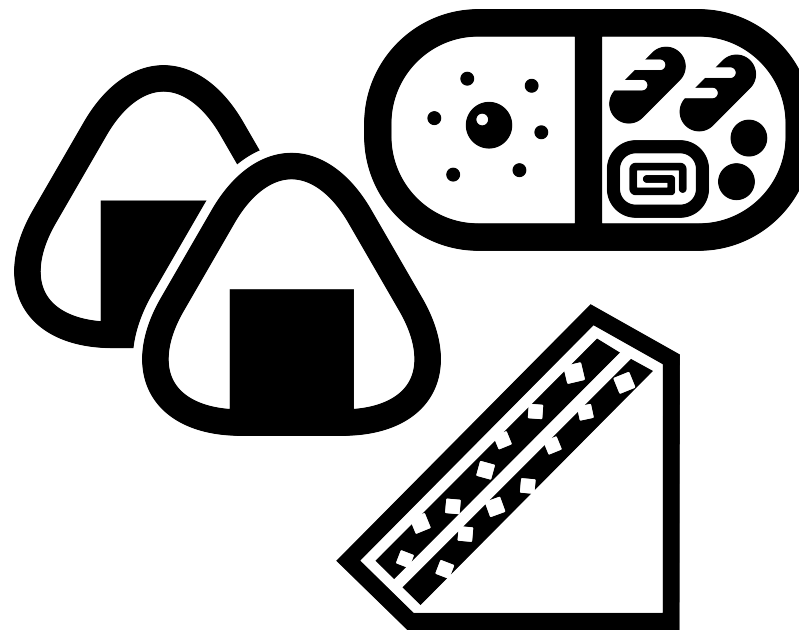


コンビニの実証実験は継続・着実に前進

- ▶ コンビニは、おにぎり・弁当・サンドイッチなどの「中食カテゴリ」を中心に実証実験を継続中です。
- ▶ ユーザーレビューも進めており、着実に前進させております。

sinops

×



sinopsユーザー会2019開催

- ▶ 10月29日、sinopsユーザー会2019を開催しました。
- ▶ 36社79名のユーザー様、7社14名のパートナー様、計93名にご参加いただきました。



【ユーザー会プログラム】

■基調講演

有森 裕子氏

■sinops導入企業による事例紹介

- 食品ロス削減発信へのsinopsの活用
- sinops100%採用での導入事例報告
- sinops-R6結果報告とシステム・店舗対応ポイント
- パートナー企業様との取り組みなど

大阪府と「食品ロス削減の日」イベント参加

- ▶ 大阪府主催の「食品ロス削減の日」イベントに、おおさか食品ロス削減パートナーシップ事業者として参加しました。
- ▶ 当社の「シノプスくん」が大阪府公式キャラクター「もずやん」・ダイエー公式キャラクター「モックくん」ともコラボし、食品ロス削減の啓発活動を行いました。



sinops Inc.

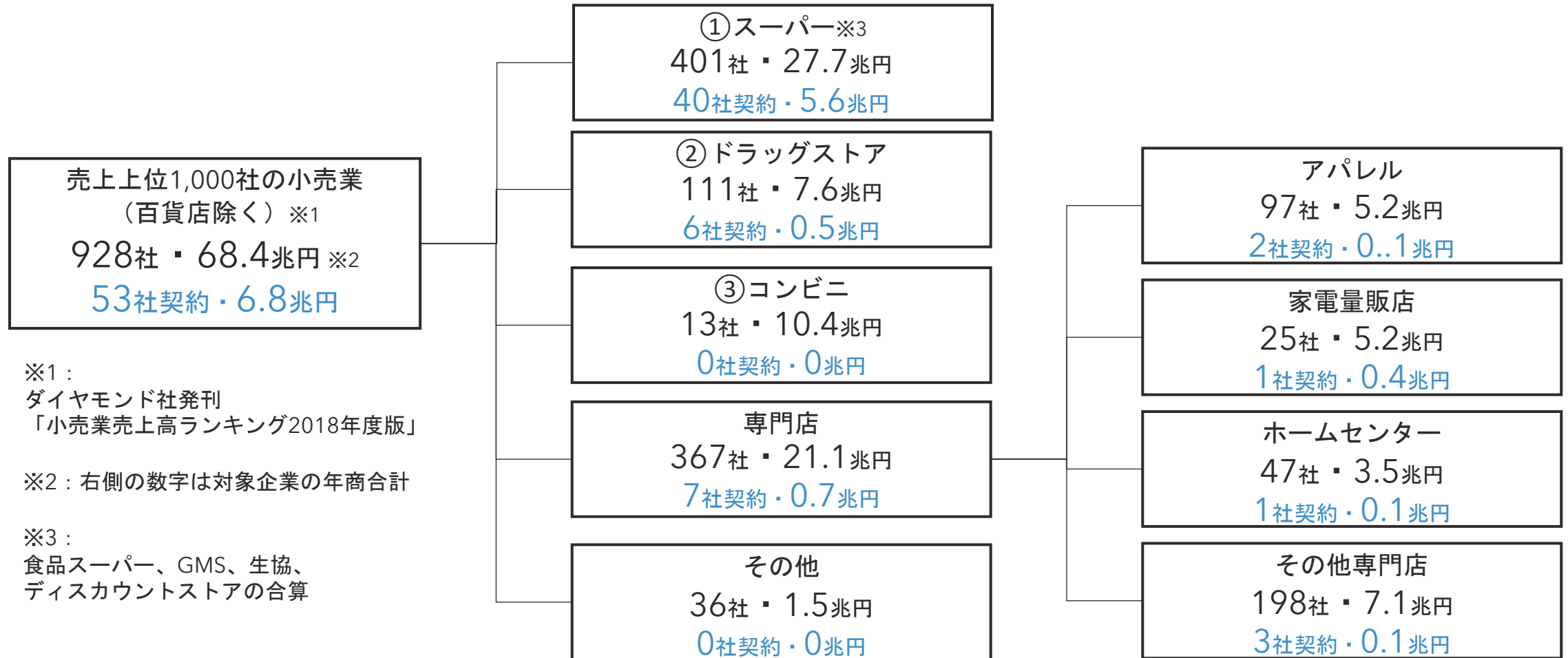
免責条項

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。



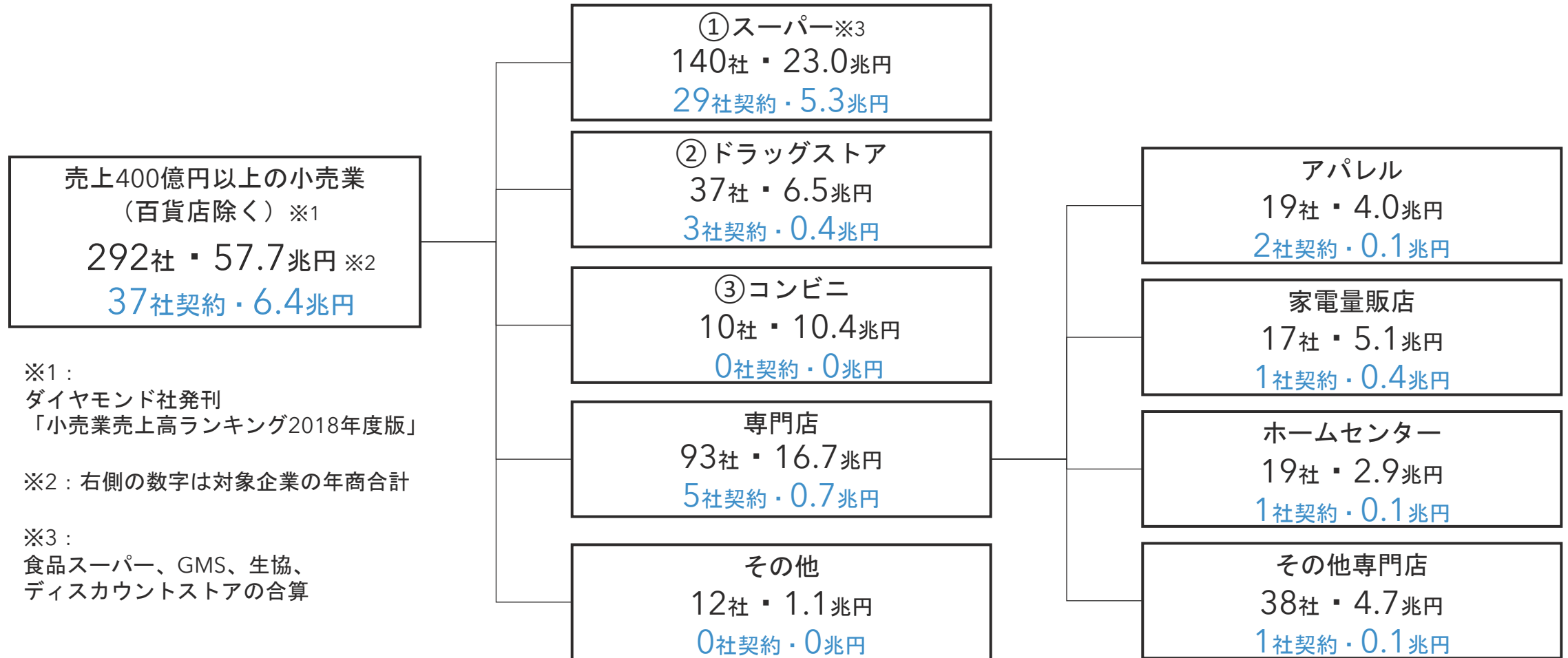
※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2018年度版」

※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」

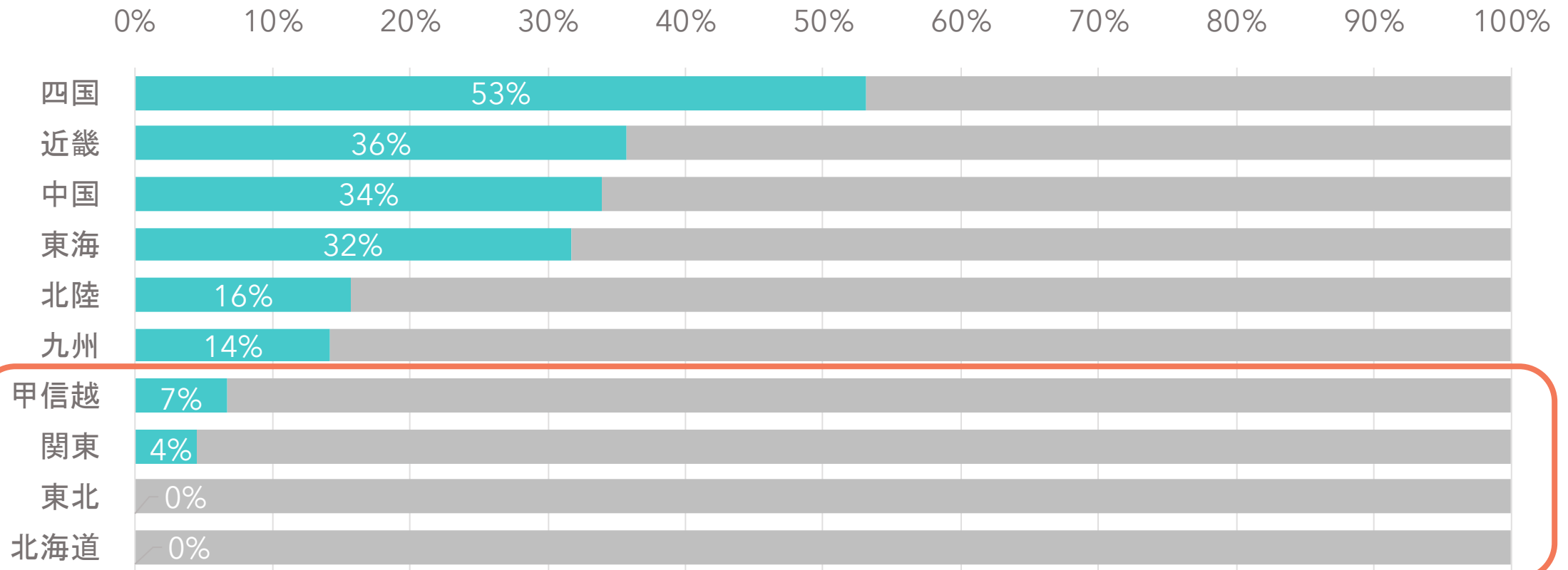
※2 : 右側の数字は対象企業の年商合計

※3 :
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

地域別シェア率：全体13.6%

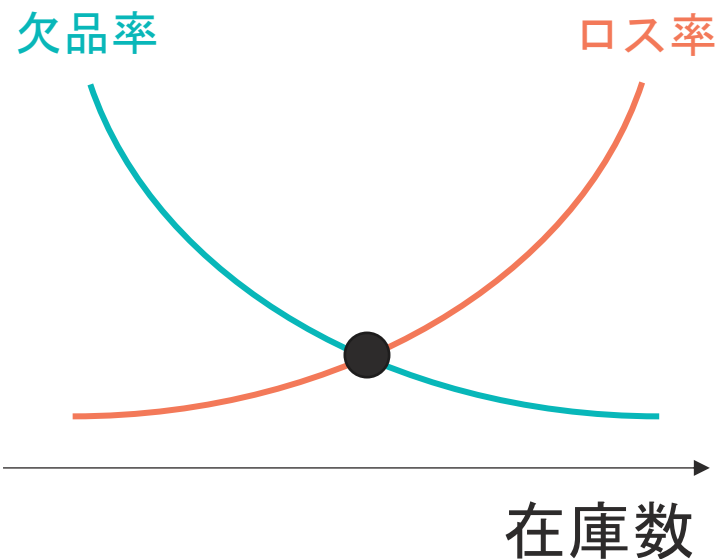
- ▶ 最優先課題である小売業シェア率40%を達成するために、現在は関東圏を含む東日本の開拓に注力しています。
- ▶ 営業力強化のため、営業人員を増強しています。

地域別シェア率% ※コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業



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

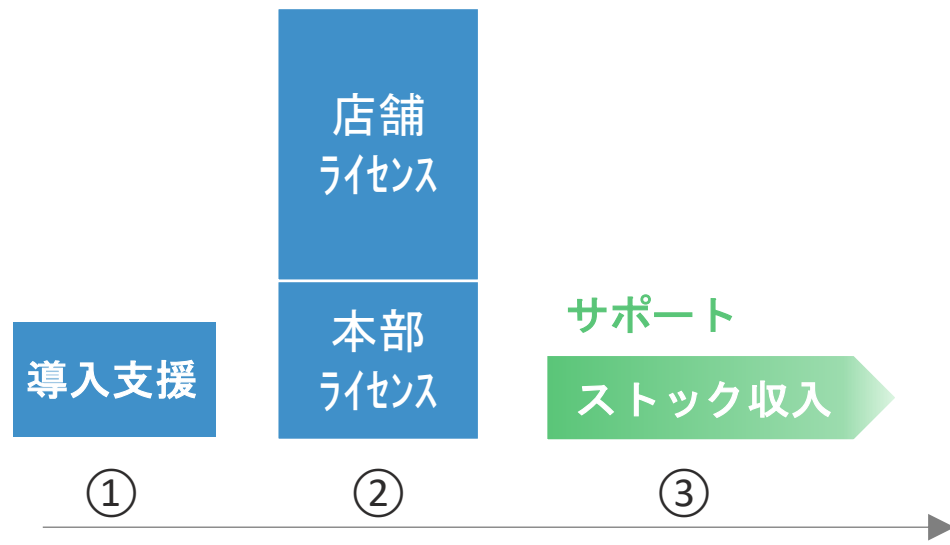
15.2%削減

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。

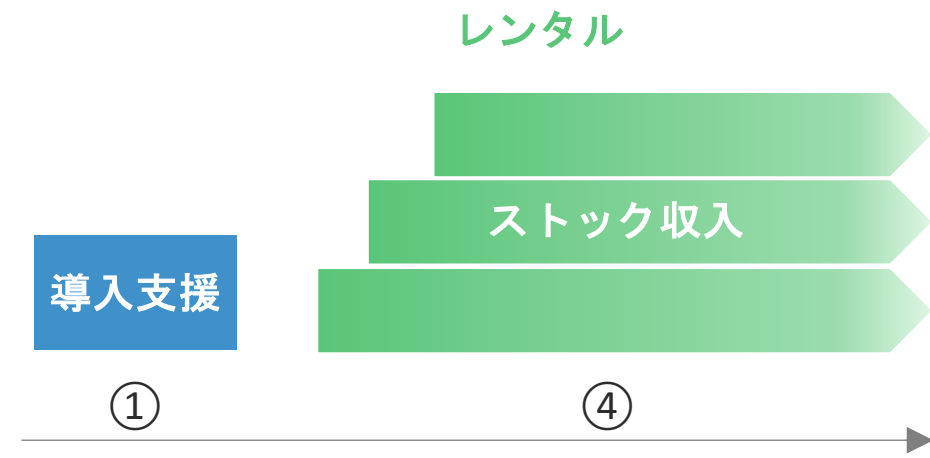
パッケージ販売のイメージ

- ✓ 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%



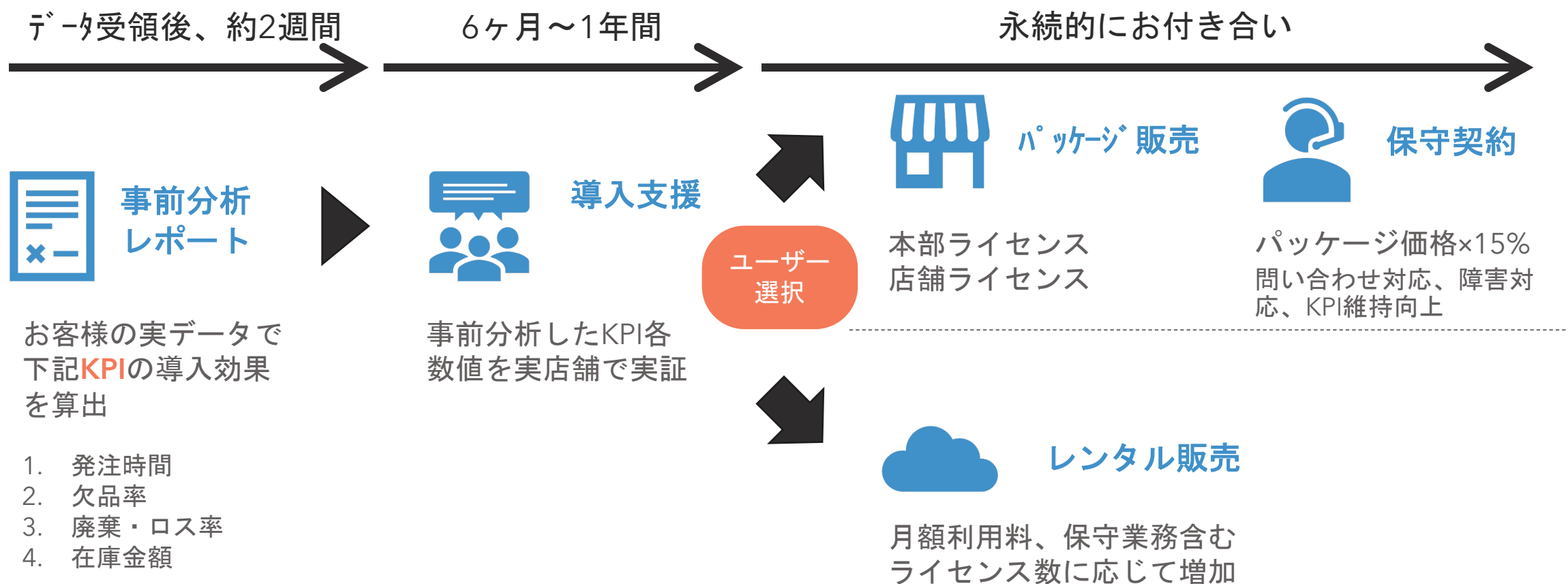
レンタル販売のイメージ

- ✓ 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。



sinops-R6の特徴：人手不足の解消

- ▶ sinops導入で発注時間を90%削減し、省人化に貢献します。

発注業務にかかる時間

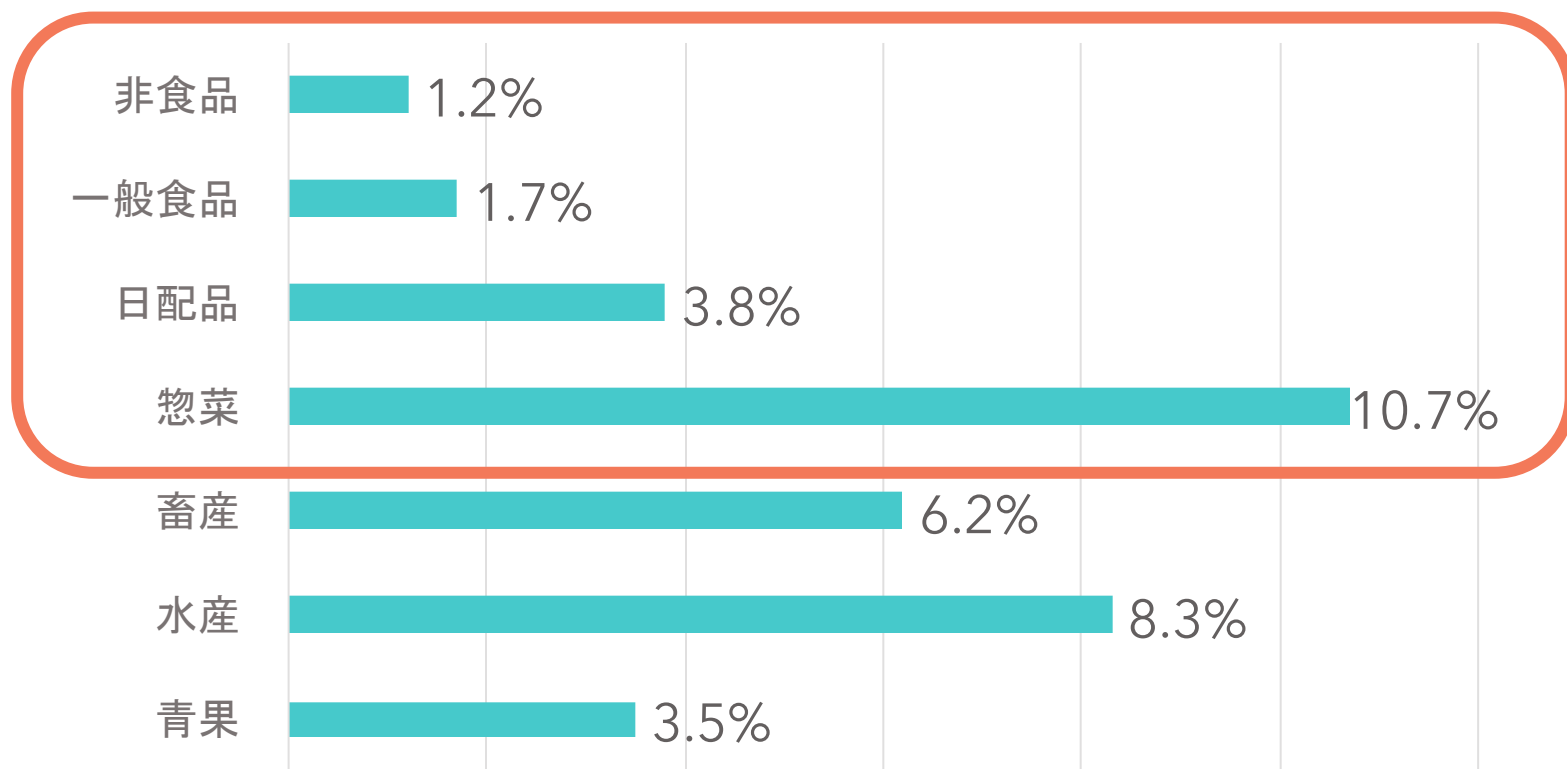


余裕ができた時間を、
品揃え・棚割りなどの
サービス品質向上の時間へ

sinops-R6の特徴：ロス削減

- ▶ 値引・廃棄ロスを改善し、利益率向上に貢献します。

ロス率（売上高に対する値引・廃棄ロスの割合）



sinops-R6

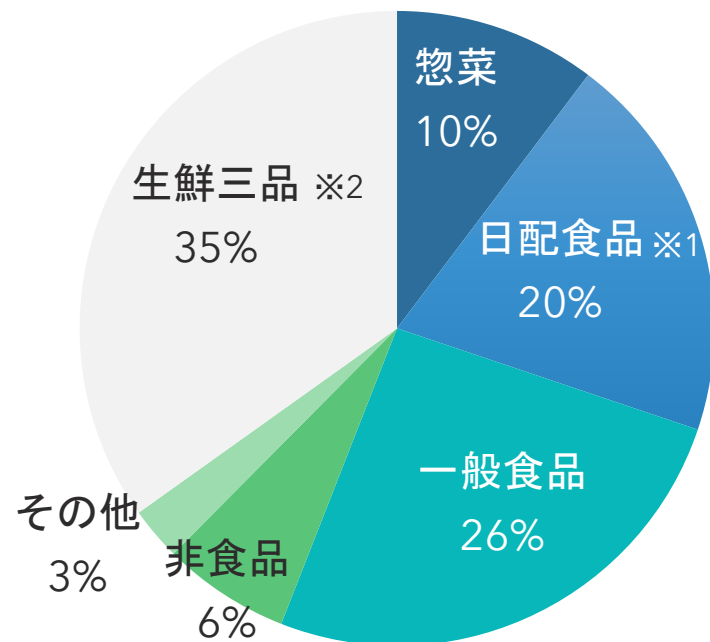
値引・廃棄ロスを平均 **9.4%** 削減

出典：平成30年スーパーマーケット年次統計調査報告書

sinops-R6の特徴：幅広い自動発注可能カテゴリ

- ▶ sinopsは、賞味期限が短いため自動発注が困難といわれていた日配食品・惣菜・パンも含めた幅広いカテゴリで自動発注が可能です。

食品スーパーの売上構成比



出典：スーパーマーケット販売統計調査 2018年9月実績 確報版

日配品・惣菜の自動発注が可能



食品スーパーの**約65%**が自動発注可能



自動発注の**導入効果が高い**

※1 日配食品には、パンが含まれています。

※2 生鮮三品とは、食品のうち魚・肉・野菜を指します。

ESGへの取り組み

▶ ESGへの取り組みを強化します。

「sinops」事業＝インパクト投資

「sinops-R6」の導入企業を増やしていき、さらなる食品ロスの削減を目指します。
機関投資家から「インパクト投資」銘柄として選定。

食品ロス削減国民運動「NO-FOODLOSS PROJECT」

官民が連携して展開している食品ロス削減に向けた国民運動「NO-FOODLOSS PROJECT」に賛同・参加しています。

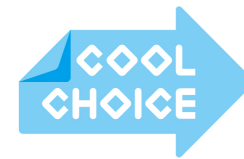


おおさか食品ロス削減パートナーシップ

大阪府が消費者に対して食品ロスの削減に効果的な啓発を実施する事業者を後押しし、さらに取組みを進めるため創設した制度。
当社は「パートナーシップ事業者」として選定。

COOL CHOICE

政府が進める温暖化対策のため「賢い選択」を促す国民運動「COOL CHOICE」へ賛同しています。



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

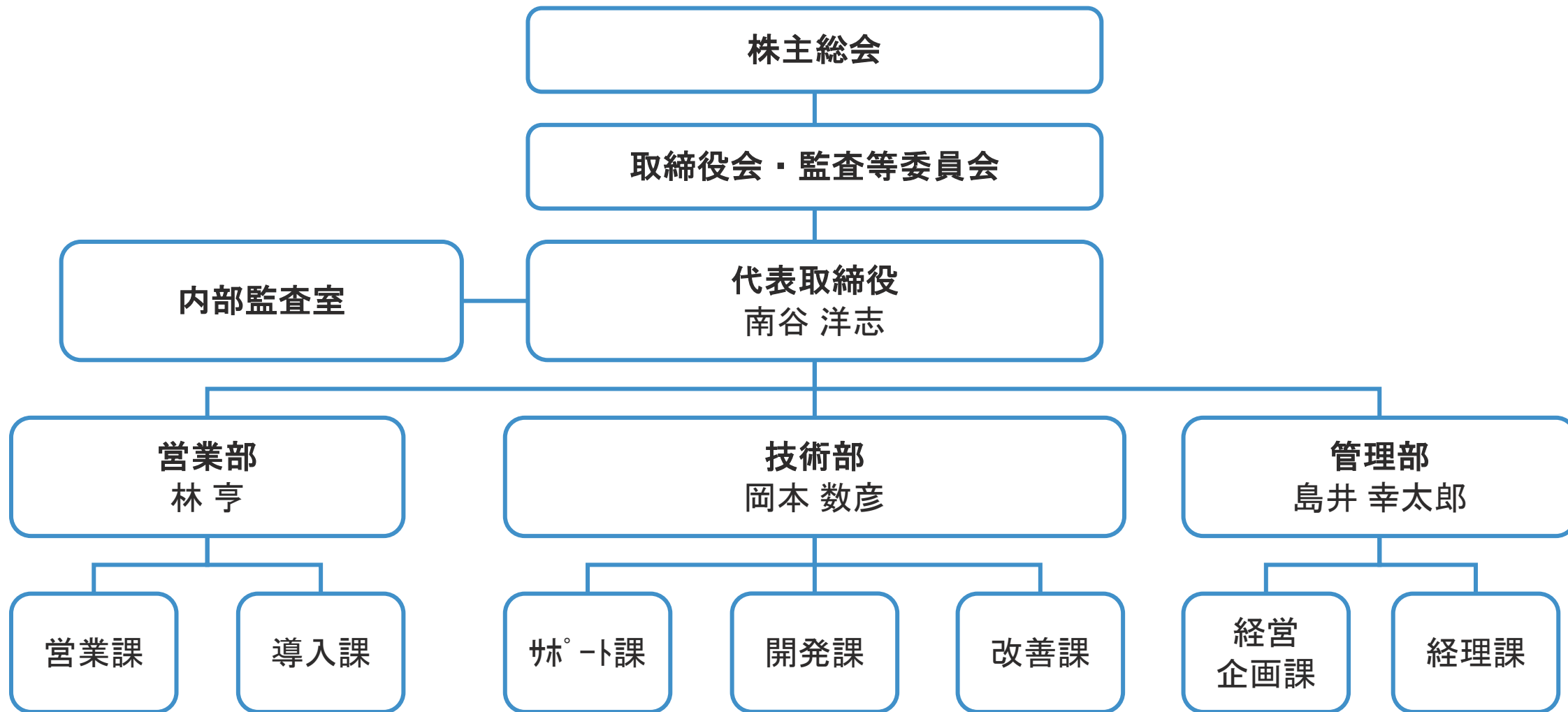
角田 吉隆 社外取締役

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)

組織体制



沿革

年月	変遷	年月	変遷
1987年10月	画像処理装置の生産・販売を目的として、大阪府大阪市淀川区に株式会社リンク設立	2011年10月	棚割メンテナンスアプリ「sinops-Pad」販売開始
1995年10月	本社を大阪府大阪市中央区谷町に移転	2012年12月	本社を大阪府大阪市北区梅田に移転
1996年10月	物流最適化システム「S-PLAN21」販売開始	2013年10月	「sinops-GOT」「sinops-MD」販売開始
1997年10月	卸売業向け在庫最適化システム「Zaiko-21」販売開始	2016年 5月	賞味期限チェックアプリ「sinops-Dcont」販売開始
1998年10月	物流センター内ロケーション最適化システム「棚ロケ-21」販売開始	2017年 4月	需要予測型自動発注システム「sinops-R6」 (=sinops-R5+AIによるパラメータ自動更新機能) 販売開始
2001年 4月	本社を大阪府大阪市中央区南新町に移転	2017年 7月	「sinopsロゴ」商標登録
2004年 4月	通販業向け自動発注支援システム「Zaiko-WEB」販売開始	2017年10月	東京都千代田区に東京営業所開設
2006年 3月	小売業向け自動発注システム「sinops-R4」 (=第4世代需要予測型) 販売開始	2018年 1月	コンビニ向け発注数自動追加システム「EO1」の特許取得
2006年12月	卸売業向けキャッシュ・フロー最適化システム「sinops-W4」販売開始	2018年12月	東証マザーズに上場
2009年10月	日配品に対応した自動発注システム「sinops-R5」 (=sinops-R4+日配品カテゴリー対応機能) 販売開始	2019年 4月	社名を「株式会社シノプス (sinops Inc.)」に変更
2010年11月	「sinops (シノプス)」商標登録	2019年11月	ワンストップ型自動発注サービス「sinops-BPO」販売開始