



2020年8月11日

各 位

会 社 名 株式会社シノプス (東証マザーズ: 4428)

代表者名 代表取締役 南谷 洋志

問合せ先 取締役 管理部 部長 島井 幸太郎

連絡先 06-6341-1225

### 通期業績予想に関するお知らせ

2020年5月13日に公表いたしました「2020年12月期 第1四半期決算短信[日本基準]」において未定としておりました2020年12月期の通期業績予想を下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当期の業績予想数値の修正 (2020年1月1日～2020年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 —	百万円 —	百万円 —	百万円 —	円 銭 —
今回修正予想(B)	1,000	67	33	20	3.39
増減額(B-A)	—	—	—	—	—
増減率(%)	—	—	—	—	—
ご参考	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前期実績(2019年12月期)	1,081	301	301	192	32.16

#### 2. 業績予想の理由

新型コロナウイルス感染症の拡大が当社に与える影響について、合理的に算定することが困難なことから2020年12月期の業績予想を未定としておりましたが、現時点で入手可能な情報や予測等に基づき、新たに2020年12月期の通期業績予想を算定いたしましたので、公表いたします。

当事業年度の経済見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、急激な経済環境の悪化及び個人消費の落ち込みが発生しており、業態を超えた競争環境の激化や消費マインドの大幅な低下の影響等も重なり、小売業界における先行きの見通しが困難な状況が続くものと見込まれます。

このような環境の中、当社はパッケージ製品である「sinops-R6」中心の販売からストック収益となるクラウドサービス「sinops-CLOUD」を中心とする販売へ大きく方針変更しました。2020年12月期の売上高及び利益は一時的に前期比で減少しますが、2021年12月期以降にストック収益を中心とした財務基盤へ転換するための準備期間と考えております。

「sinops-CLOUD」は必要な機能・サービスだけを利用できるクラウドサービスとなっており、お客様の初期投資を数千万円から数億円抑えられるようになります。その結果、従来から主要ターゲットとしていた売上高400億円以上の小売業だけでなく、売上高400億円未満の小売業や飲食業に対してもサービス提供することができます。当第2四半期より本格的に「sinops-CLOUD」の販売を開始し、既存ユーザーを中心に順調に実地検証が進んでおります。

これらの状況を踏まえ、2020年12月期の通期業績予想は、上記のとおり計画しております。各数値の策定方法につきましては、以下業績予想の前提条件の通りとなります。

なお、上記の業績予想は、2020年9月末までの売上減少の影響を織り込んでおりますが、10月以降は先行きの見通しが困難なため新型コロナウイルス感染症拡大の影響を織り込んでおりません。引き続き当社の事業への影響を慎重に見極め、今後修正の必要が生じた場合には速やかに開示いたします。

### 3. 業績予想の前提条件

#### (1) 売上高

当社の収益発生タイミングは、主に4つあります。具体的には、パッケージ販売時の一括販売時点 (①)、クラウドサービス又はレンタル販売で顧客が利用した期間 (②)、次には導入支援サービス完了時点 (③)、最後に運用保守サービス期間 (④) となります。そのため、当社では売上高を4つに分類しております。

売上分類名	内容
①パッケージ売上高	パッケージ製品販売（一括支払型）に関わる売上高
②レンタル売上高	クラウドサービス又はレンタル販売に関わる売上高
③導入支援売上高	導入支援サービスに関わる売上高
④サポート売上高	サポートサービスに関わる売上高

2020年12月期業績予想の具体的な策定方法は以下のとおりです。

#### ① パッケージ売上高

パッケージ売上高の売上見込額は、予算策定時点で商談開始している案件のみを対象として、案件ごとに想定売上高を積み上げて算出しております。想定売上高は、想定顧客の業態・規模・販売予定製品から想定した受注金額に対して案件ごとに確度をA, B, C, Dランクのいずれかに設定し、ランクごとに一定の掛目を乗じた金額をそれぞれ積み上げております。なお、各ランクの定義は、Aランクがサポート売上高又はレンタル売上高の契約更新待ちの案件、Bランクは売上計上時期が顧客と合意できている案件、Cランクは受注確度は高いが売上計上時期が顧客と合意できていない案件、Dランクは具体的な受注時期及び受注金額が検討されていない新規案件となっております。

その結果、パッケージ売上高279百万円（前期比40.0%減）を見込んでおります。

## ② レンタル売上高

レンタル売上高の売上見込額は、契約締結済の案件及び新規案件に区分し、案件ごとに想定売上高を積み上げて算出しております。すでに顧客と契約締結済であり、売上高が発生しているものは、当該契約（金額及び契約期間等）に基づき、案件ごとの契約金額の実額を予算として計上してしております。なお、案件の途中解約については、過去の解約率が低いことから、予算上見込んでおりません。クラウドサービスに関する見込み案件の想定売上高は、1店舗当たりの所定の利用料に想定稼働拠点数と利用契約の成約率を乗じた金額を製品ごとに算定して積み上げております。2020年12月期はパッケージ販売から「sinops-CLOUD」販売中心への転換期と捉えており、2020年12月末時点でクラウドサービス関連の月次売上高を42百万円程度にする計画です。

その結果、レンタル売上高335百万円（同28.2%増）を見込んでおります。

## ③ 導入支援サービス

導入支援売上高の売上見込額は、案件ごとに想定売上高を積み上げて算出しております。想定売上高は、各案件のプロジェクト進捗状況に応じて確度をA,B,C,Dランクのいずれかに設定し、一定の掛目を乗じた金額をそれぞれ積み上げております。

その結果、導入支援売上高118百万円（同9.6%減）を見込んでおります。

## ④ サポートサービス

サポート売上高の売上見込額は、契約締結済の案件及び新規案件に区分し、案件ごとに想定売上高を積み上げて算出してしております。すでに顧客と契約締結済であり、売上高が発生しているものは、当該契約（金額及び契約期間等）に基づき、案件ごとの契約金額の実額を予算として計上してしております。なお、案件の途中解約については、過去実績の解約率が低いことから、予算上見込んでおりません。また、顧客との契約が未締結の案件は、パッケージ販売もしくは導入支援の想定売上高に応じて確度をA,B,C,Dランクのいずれかに設定し、ランクごとに一定の掛目を乗じた金額をそれぞれ積み上げております。

その結果、サポート売上高268百万円（同20.0%増）を見込んでおります。

以上の結果、2020年12月期の売上高は、1,000百万円（同7.4%減）を見込んでおります。

## (2) 売上原価

売上原価は主に、労務費、外注費、経費、販売用ソフトウェア減価償却費、期末仕掛品の増減及び他勘定振替高で構成されています。

販売用ソフトウェア減価償却費は、既存の減価償却費は償却スケジュールに対応するように算出し、新規で追加される減価償却費は、開発計画から見込額を作成してしております。その結果、合計59百万円（前期比114.8%増）と見込んでおります。

労務費は、主に人員計画の製造部門の社員数増減に基づいて算出し、407百万円（同26.3%増）と見込んでおります。

外注費は、開発計画に基づいて算出し、52百万円（同14.1%減）と見込んでおります。

経費は、主に前年実績及び人員計画の製造部門の社員数増減に基づいた勘定科目別の積み上げで算出し、159百万円（同26.6%増）と見込んでおります。

期末仕掛品の増減は、前期実績ベースから算出した金額と、導入支援計画に基づいた個別案件の見込収支を考慮し、19百万円（同8.5%減）と見込んでおります。

他勘定振替高は、開発計画に基づいた個別案件の見込原価から102百万円（同4.3%増）と見込んでおります。

以上の結果、売上原価568百万円（同32.4%増）、売上総利益432百万円（同33.6%減）を計画しております。

### (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は主に、人件費、研究開発費、減価償却費、活動費で構成されています。

人件費は、社員数の増加及び既存社員の昇給を加味した人員計画に基づき、個別の人件費を積み上げで算出する方法で240百万円（前期比10.4%増）と見込んでおります。

研究開発費は、開発計画に基づいた個別案件の積み上げで算出する方法で16百万円（同14.5%減）と見込んでおります。

減価償却費は、投資計画に基づき取得予定の固定資産に係る償却費を個別で積み上げて算出、既存の固定資産に係る償却費は償却スケジュールに対応するように算出しており、2百万円（同29.0%増）と見込んでおります。

活動費は、主に前年実績及び人員計画に基づいた勘定科目別の積み上げで算出しております。全社リモートワークへの切り替えに伴い、旅費交通費等の大幅な低減が見込まれる一方、「sinops-CLOUD」の拡販に要する広告宣伝費を加味し、75百万円（同13.3%減）と見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費365百万円（同4.3%増）、営業利益67百万円（同77.7%減）を計画しております。

### (4) 営業外損益、経常利益

営業外損益は、市場変更に関する費用を加味し、33百万円（前期比33百万円増）を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は33百万円（同88.9%減）を計画しております。

### (5) 特別損益、当期純利益

特別損益等は見込んでおりません。

以上の結果、当期純利益は20百万円（前期比89.4%減）を計画しております。

※本資料に記載されている業績予想に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因により大きく異なる場合があります。

以 上