



2021年12月期第3四半期 決算説明資料

株式会社シノプス（証券コード：4428）
2021年11月12日

事業内容

世界中の無駄を 10%削減する

われわれは在庫に関わる“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。



DCMを実現する

流通三層である小売、卸売、メーカーそれぞれの業界。何が、いつ、どのくらい必要とされるのか。お互いの「需要」の情報が分断されており、必要のないものが無駄につくられています。

シノプスが考えるDCM（デマンド・チェーン・マネジメント）は、「需要」を生み出す消費者が必要なものだけをつくるということ。求めているものが流れて、無駄がなくなることを目指すかたちです。

具体的には、

- Step1：小売業で安定シェア40%を実現する**
- Step2：卸売業の物流を最適化する**
- Step3：製造業・原材料/包装資材業の生産計画を最適化する**

まずは食品業界のDCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDCMを実現し、DCMを日本から世界に拡げていきたいと思えます。



クラウドサービス中心のビジネスモデルへ転換。

クラウド型需要予測・自動発注サービス

sinops-**CLOUD**



棚割メンテナンスアプリ

sinops-**Pad**



発注端末アプリ

sinops-**GOT**

品名	単価	数量	金額	単位	在庫	発注	備考
03 400252020537	¥111	10	¥1110	個	119	10	...
04 400902 01047	¥36	10	¥360	個	141	10	...
03 400252020537	¥54	12	¥648	個	15.6	12	...
03 400252020537	¥49	10	¥490	個	26.3	10	...
03 400252020537	¥168	3	¥504	個	4.7	3	...

その他プロダクト

sinops **R6**

sinops **Dcont**

sinops **W**

sinops **M**

sinops **IM**

sinops **BPO**

2021年12月期第3四半期 決算ハイライト

シェア率⁽¹⁾

17.1% (YoY +2.4pt)

契約社数

97社 (YoY +21社)

クラウド有償店舗数⁽²⁾

886店舗 (QoQ +42.7%)

ARR⁽⁴⁾

628百万円 (YoY +24.3%)

クラウド有償アカウント数⁽³⁾

1,604 (QoQ +78.8%)

NRR(クラウド)⁽⁵⁾

126.5% (2021年平均) / **138.6%** (2021年3Q平均)

(注)

1.シェア率は、sinops契約企業の年商÷ターゲット企業の年商。ターゲット企業は、コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業（連結子会社は子会社の本社地域で集計）

2.有償契約でクラウドサービスを利用している店舗数（旧レンタルサービス利用店舗を除く）

3.有償契約しているクラウドサービス利用数（旧レンタルサービスを除く）

4.Annual Recurring Revenueの略語。2021年9月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）

5.Net Revenue Retention (Rate)の略語。クラウドサービス（旧レンタルサービスを除く）において、（新規顧客のMRR+既存顧客のアップグレードMRR）÷（解約顧客のMRR+既存顧客のダウングレードMRR）で算出

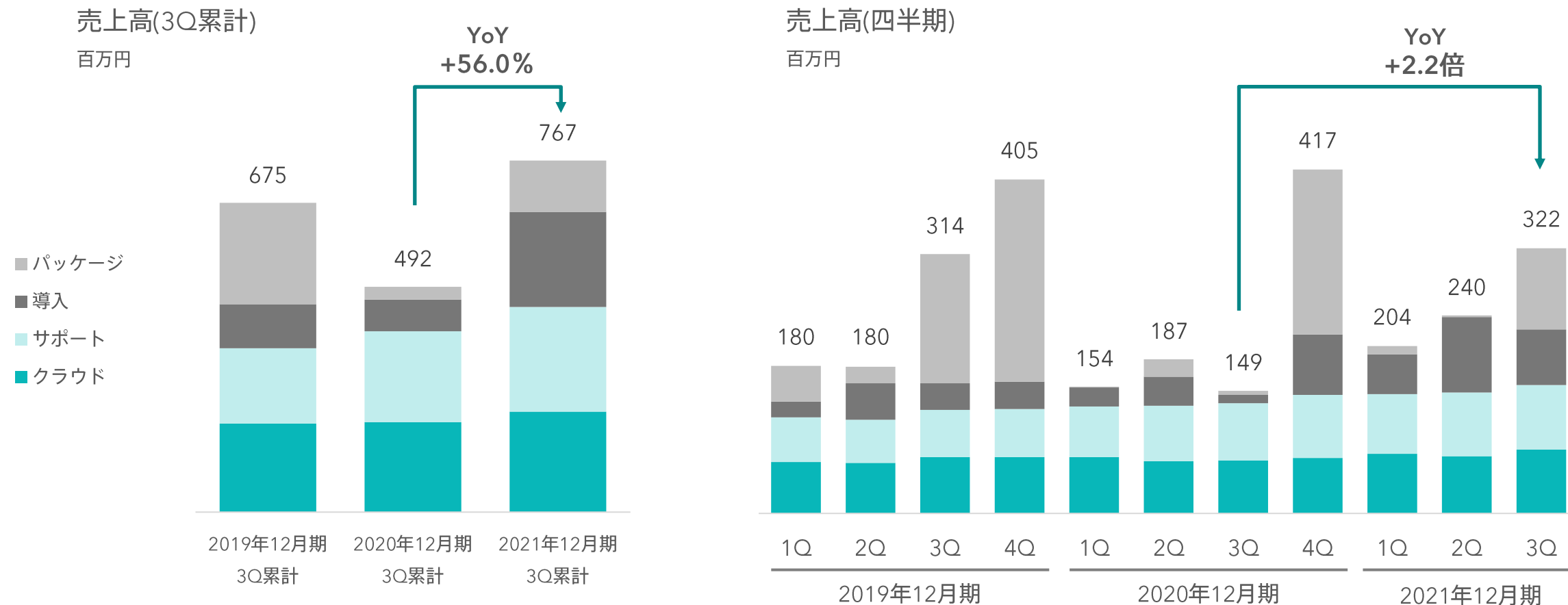
売上高767百万円・営業利益26百万円(前年比186百万円増)となり、黒字転換。

- 新規導入件数が前年比2.6倍となったことが主要因となり、導入支援売上高が207百万円（前年比199.8%増）となりました。
- クラウドサービスの有償化及び店舗展開が進み、クラウド売上高が219百万円（前年比11.7%増）となりました。
- パッケージの新規受注も入り、パッケージ売上高が112百万円（前年比297.8%増）となりました。

(百万円)	当期 21/12期 3Q実績	2020年12月期			対計画	
		20/12期 3Q実績	増減額	増減率%	21/12期 計画	進捗率%
売上高	767	492	+275	+56.0%	1,201	63.9%
パッケージ	112	28	+83	+297.8%	199	56.3%
導入支援	207	69	+138	+199.8%	360	57.5%
サポート	228	198	+30	+15.2%	311	73.3%
クラウド	219	196	+23	+11.7%	330	66.4%
営業利益	26 (利益率3.4%)	△160 (利益率-%)	+186	-	100 (利益率8.4%)	26.1%
経常利益	39 (利益率5.2%)	△171 (利益率-%)	+211	-	112 (利益率9.4%)	35.5%
当期純利益	24 (利益率3.2%)	△120 (利益率-%)	+144	-	59 (利益率4.9%)	40.8%

3Q累計売上高は前年比56.0%増の767百万円、四半期売上高は前年比2.2倍の322百万円。

- クラウドサービスの導入件数が高水準で維持されており、導入支援売上高が前年比3.0倍になりました。
- パッケージビジネスからSaaSビジネスへの転換を進めており、ストック売上高⁽¹⁾が順調に増加しております。

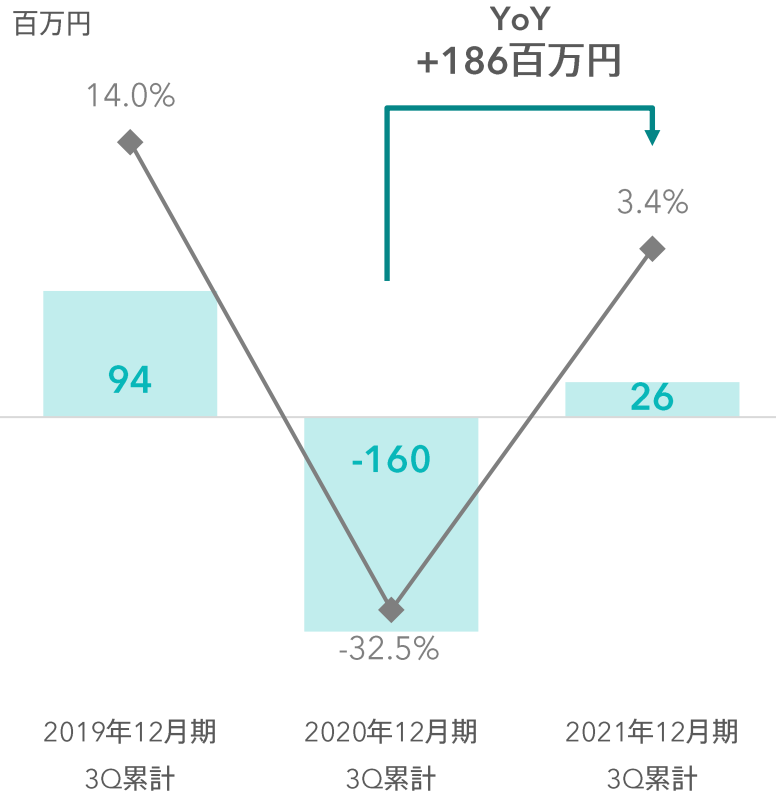


(注) 1.クラウド売上高とサポート売上高の合計

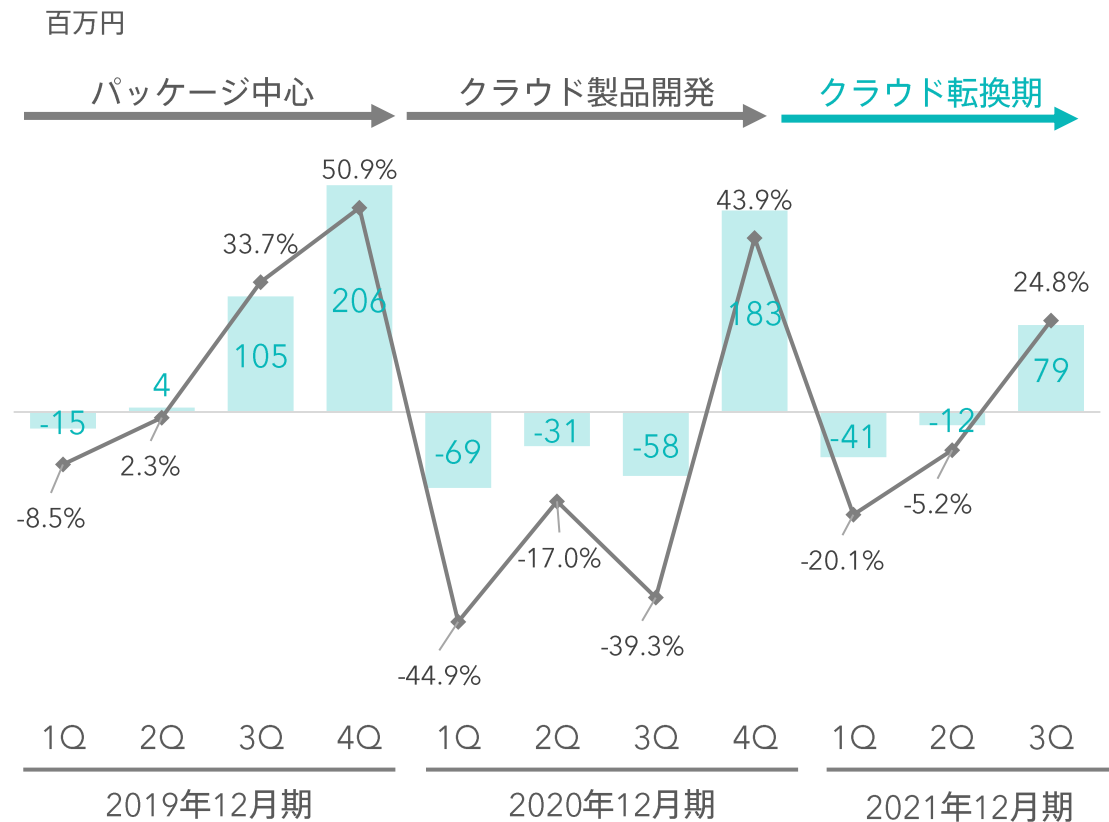
3Q累計営業利益は前年比186百万円増の26百万円。徐々にパッケージ依存脱却へ。

- クラウドを中心とした導入支援売上高の増加及びパッケージ売上高の受注により、営業利益が黒字転換しました。
- SaaSビジネス中心への転換を急ピッチに進め、徐々にパッケージ依存の利益構造脱却を目指します。

営業利益(3Q累計)

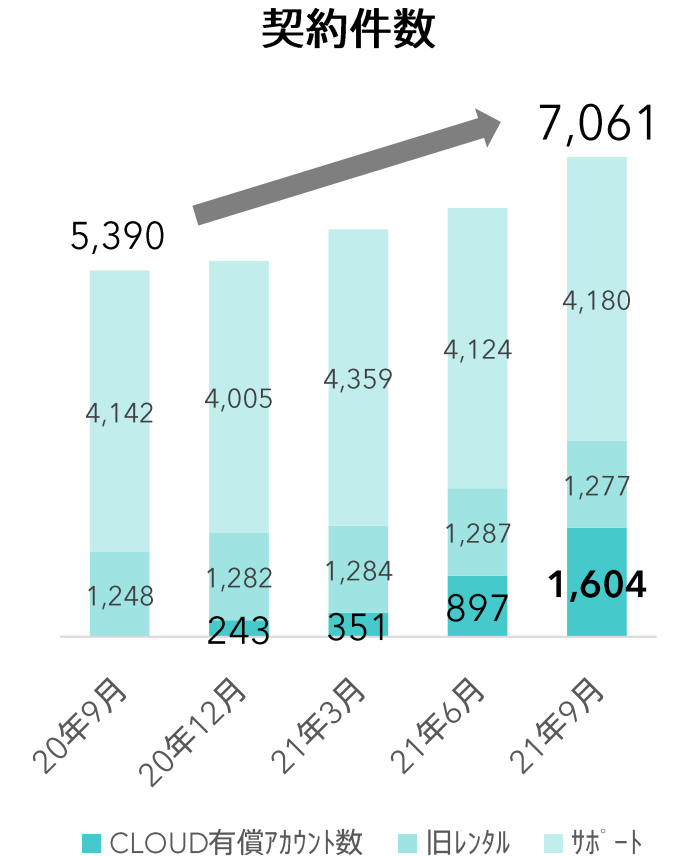
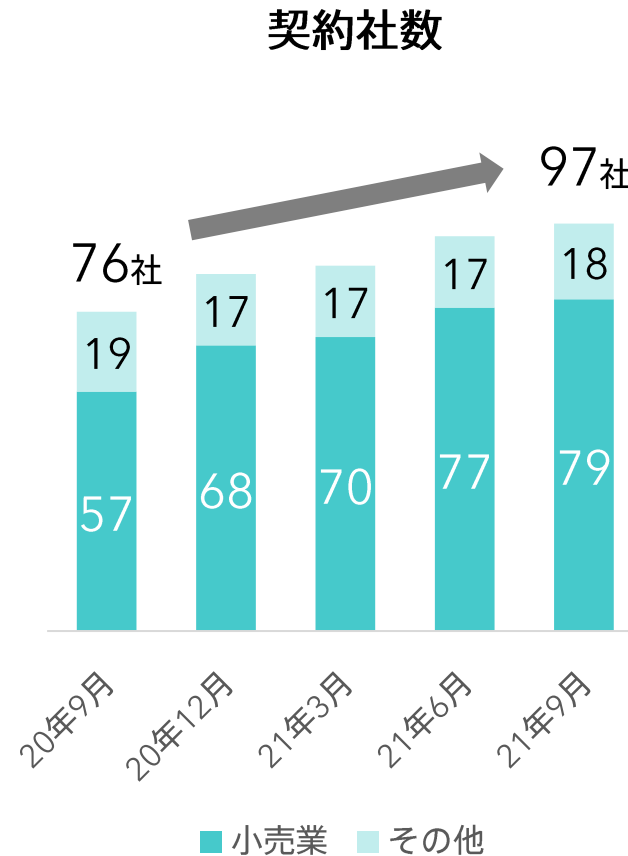
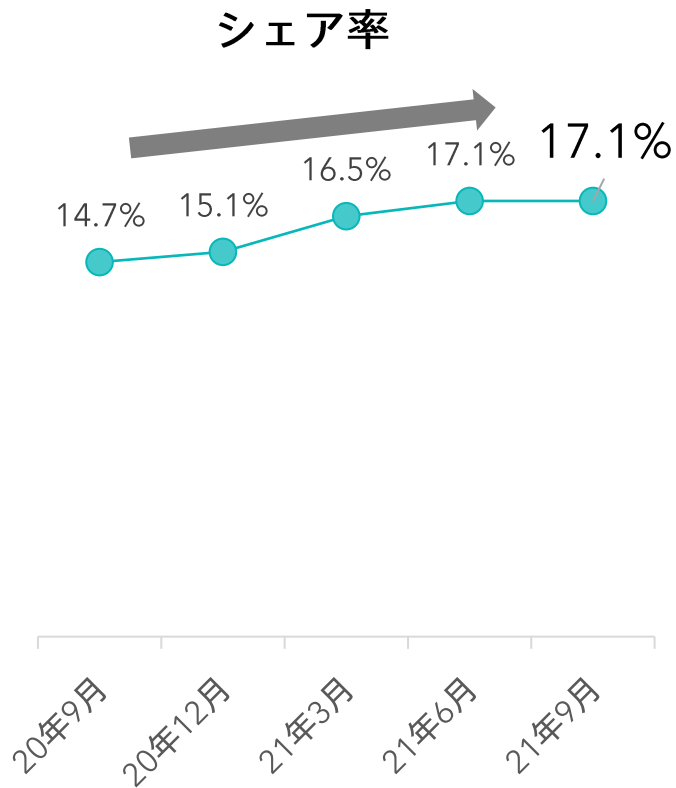


営業利益(四半期)



シェア率は前年比2.4pt増の17.1%、契約社数が前年比21社増の97社。

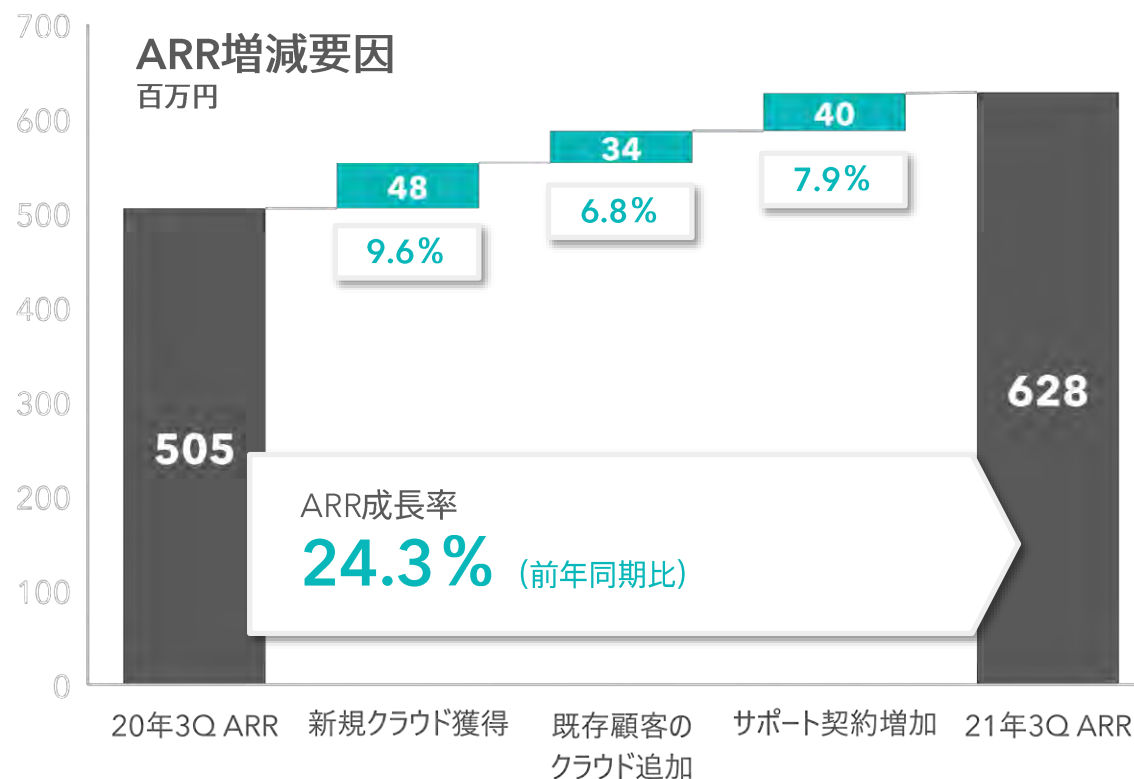
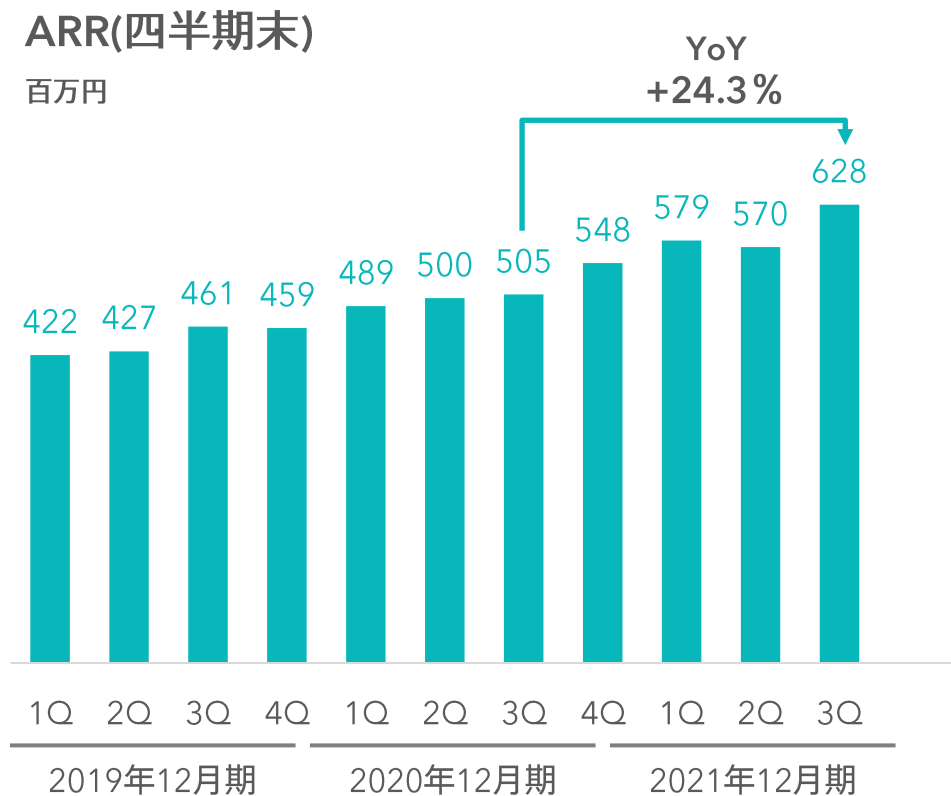
- クラウドサービスを中心に新規受注が増加し、シェア率が前年比2.4pt増の17.1%・契約社数が前年比21社増の97社となりました。
- クラウドの有償契約が進展し、契約件数⁽¹⁾が前年比1,671件増の7,061件となりました。



(注) 1.クラウド有償アカウント数、旧レンタルサービス及びパッケージ製品におけるサポートの契約店舗数の合計

クラウドの新規受注・既存ユーザーのクラウド追加採用が進み、ARRの成長に寄与。

- クラウドの新規獲得及び実証実験から店舗展開に移行したユーザーが増加し、新規ユーザー向けクラウドによってARR⁽¹⁾が前年同期比48百万円増加しました。
- 既存ユーザーがクラウドサービスを追加利用することによって、ARRが前年同期比34百万円増加しました。
- パッケージユーザーの店舗展開が進んだことで、ARRが前年同期比40百万円増加しました。

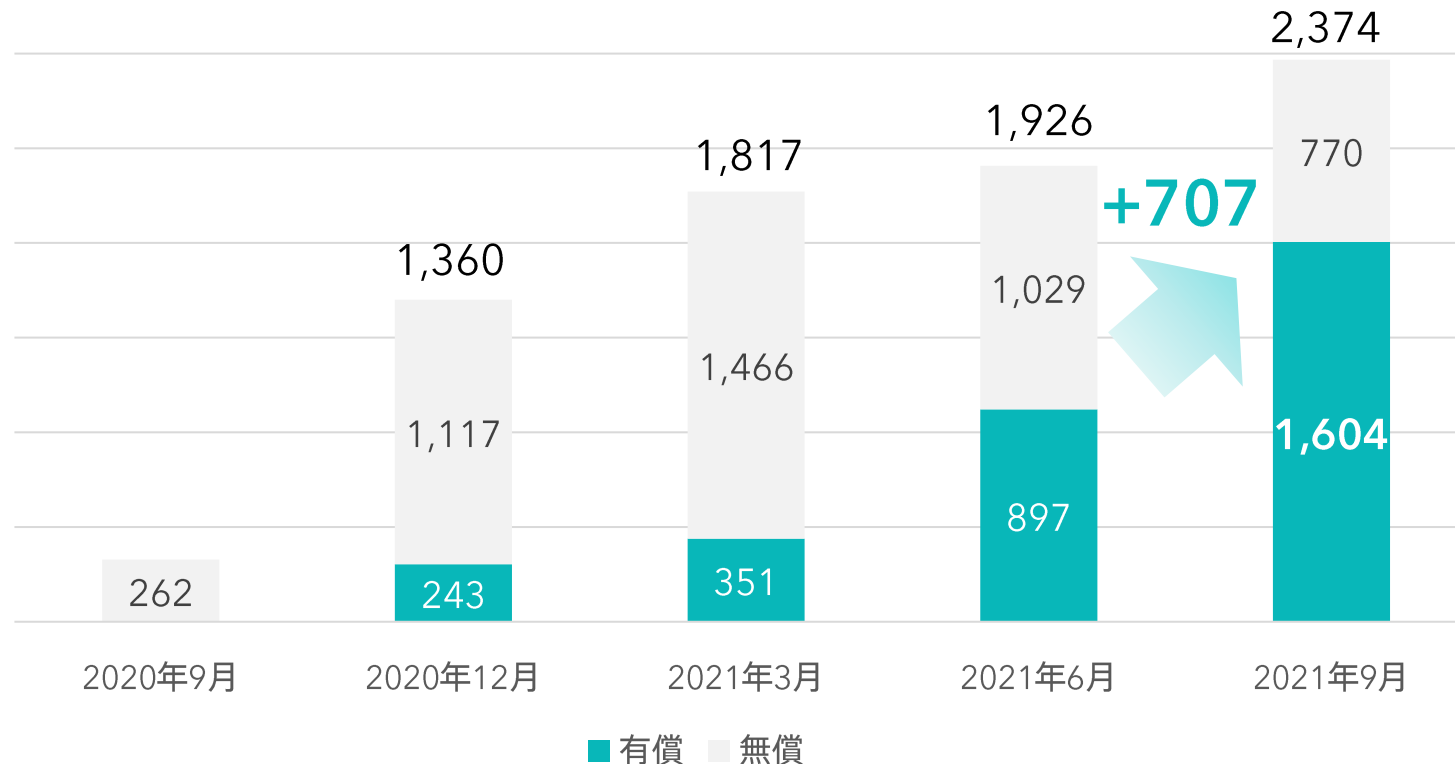


(注) 1. Annual Recurring Revenueの略語。2021年9月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）

店舗展開へ移行するユーザーが増加し、クラウドの有償アカウント数が前四半期比707増の1,604に増加。

- 実証実験を順調に進めてきた結果、店舗展開フェーズに移行するユーザーが増加しました。
- その結果、有償アカウント数が1,604(前Q比707増)・有償店舗数が886店舗(前Q比265店舗増)・有償契約社数(前Q比4社増)となりました。

クラウド稼働アカウント数



有償
アカウント数 **1,604**
(前Q比707増)

有償
店舗数 **886店舗**
(前Q比265店舗増)

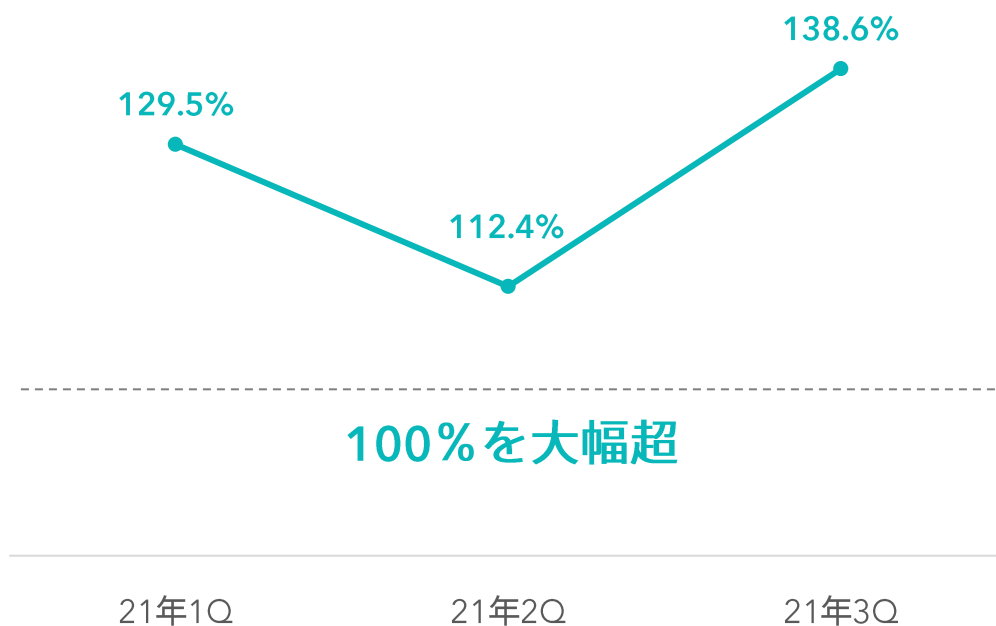
有償
契約社数 **27社**
(前Q比4社増)

クラウドが実証実験から店舗展開フェーズへ順調に移行し、NRRの向上に寄与。

以下要因がNRR⁽¹⁾の向上に寄与しました。

- クラウドの実証実験が順調に進み、有償契約が増加しました。
- 店舗展開フェーズへ移行したクラウドユーザーが増加しました。

NRR推移



(注) 1. Net Revenue Retention (Rate) の略語。クラウドサービス（旧レンタルサービスを除く）において、 $(\text{新規顧客のMRR} + \text{既存顧客のアップグレードMRR}) \div (\text{解約顧客のMRR} + \text{既存顧客のダウングレードMRR})$ で算出

2021年12月期通期業績予想は、売上高1,201百万円・営業利益100百万円。

- 売上高は受注済の案件が大半を占めており、順調に推移しています。
- 売上原価及び販管費については想定通りに推移しています。
- その結果、営業利益100百万円・経常利益112百万円になる見込みです。

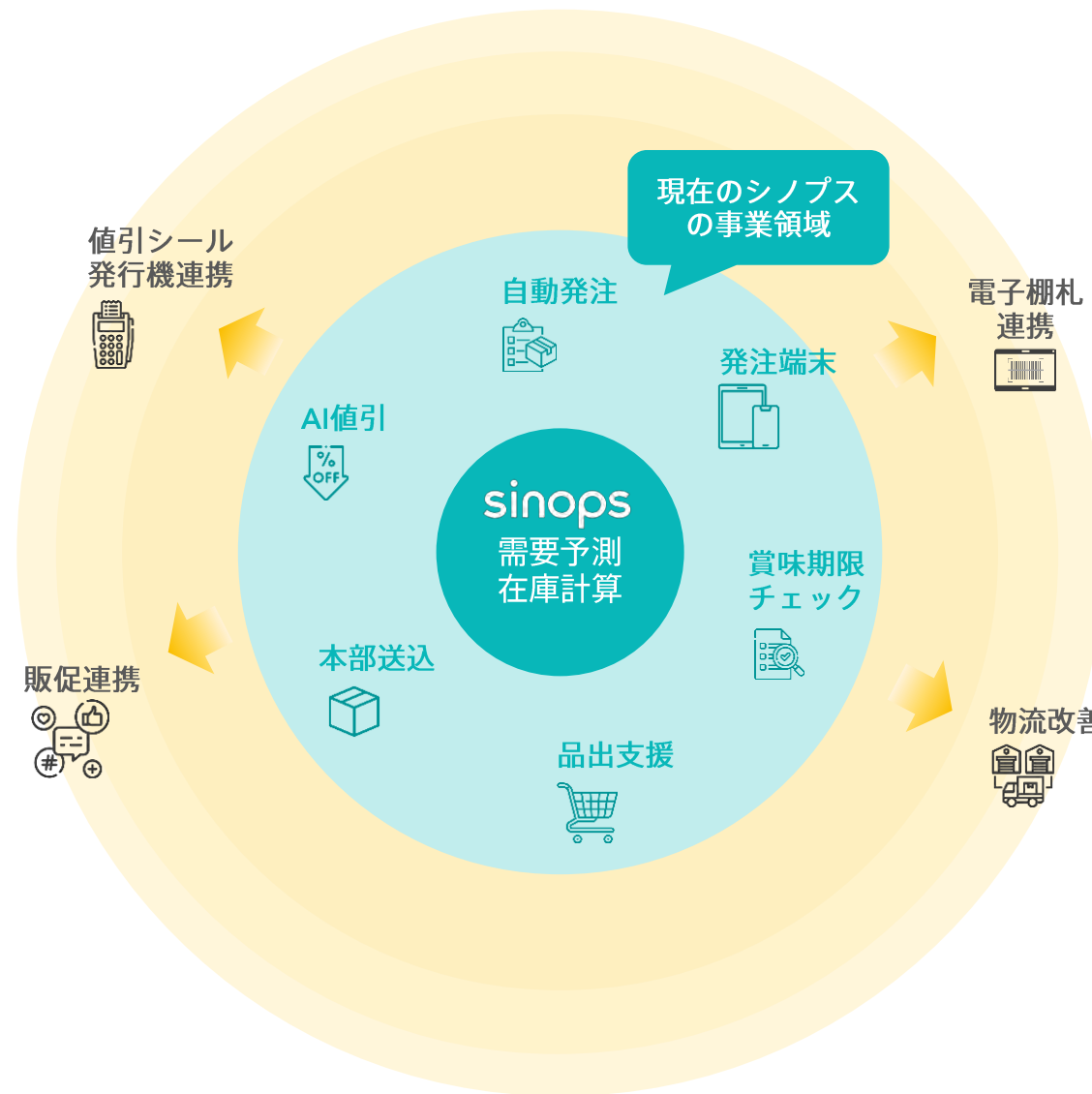
(百万円)	業績予想 21/12期 通期	当期実績		対前期		
		21/12期 3Q実績	進捗率%	20/12期 実績	増減額	増減率%
売上高	1,201	767	63.9%	909	+291	+32.1%
パッケージ	199	112	56.3%	227	△28	△12.5%
導入支援	360	207	57.5%	143	+217	+151.9%
サポート	311	228	73.3%	275	+36	+13.3%
クラウド	330	219	66.4%	263	+66	+25.1%
営業利益	100 (利益率8.4%)	26 (利益率3.4%)	26.1%	22 (利益率2.5%)	+78	+340.2%
経常利益	112 (利益率9.4%)	39 (利益率5.2%)	35.5%	11 (利益率1.3%)	+100	+852.1%
当期純利益	59 (利益率4.9%)	24 (利益率3.2%)	40.8%	8 (利益率0.9%)	+51	+638.9%

ビジネスハイライト

需要予測と在庫計算を核に、 流通業全体のDXへ拡大

sinopsは、需要予測・在庫計算をコア機能として、
流通業全体の最適化を目指しています。

これまでは自社サービスを中心に展開してきましたが、
今後は様々なサービスとも連携することで
流通業全体のDXを進めていきます。



物流改善サービスが実証実験フェーズから本番利用へ。

- 小売店舗の棚割・在庫情報を物流センターと連携する「物流改善サービス」の実証実験を進めていた企業で、本サービスを全店舗導入しました。
- その結果、店舗作業で高い割合を占める品出し陳列業務が10%削減される効果が出ました。
- 今後、店舗のリアルタイム在庫情報を物流センターとも連携し、さらなる物流コスト改善を見直します。



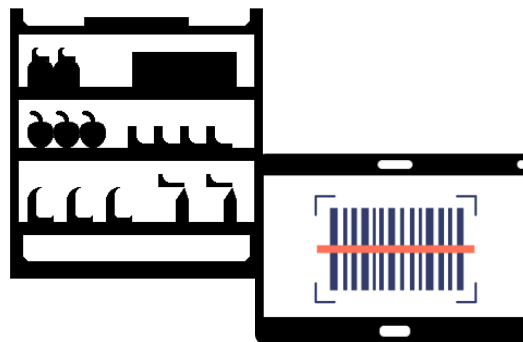
sinopsの店頭在庫情報を電子棚札と連携。

- sinopsの店頭在庫情報や賞味期限情報を電子棚札と連携します。
- 賞味期限チェックやピッキング作業といった店舗業務を効率化することを目指します。

sinops-CLOUD



在庫数や賞味期限
情報を連携



電子棚札に
情報表示

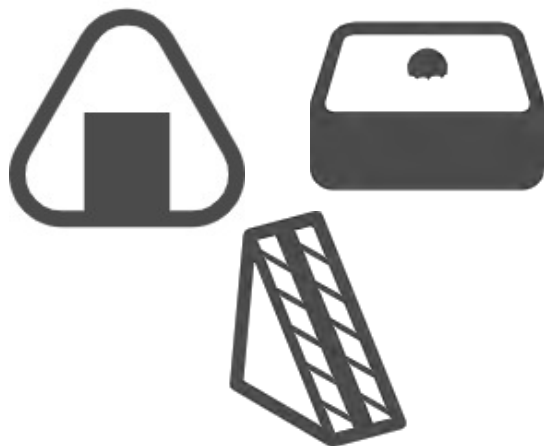


店舗業務
効率化

中食・惣菜向け需要予測・自動発注ロジックに関する特許取得。

- 中食・惣菜カテゴリ向けの需要予測・自動発注ロジックに関する特許を取得しました。
- このロジックが、現在主力サービスの1つになっている惣菜向け需要予測・自動発注サービスに活用されています。

sinops-CLOUD惣菜 ロジックに活用



特許番号	特許第6918321号
特許権者	株式会社シノプス
発明の名称	商品の発注数を決定する方法、システム及びプログラム
出願日	2020年3月27日
登録日	2021年7月27日

※詳細は特許情報プラットフォーム（J-PlatPat）をご覧ください。

実践リテールDX研究会で、DXに関する様々な実証実験を開始。

- 経済産業省とIPAによるDXに関する講演を行っていただきました。
- TVメタデータを活用したトレンド分析を役立てるための分科会が発足しました。
- その他DXに関する分科会が複数進行しております。



- 経済産業省及びIPAによるDXに関する講演
- TVメタデータを活用したトレンド分析
- その他DXに関する分科会を複数進行

広報・IR活動。



導入事例のメディア掲載

- ・ユーコープ様

2021.7

- ・ IT導入補助金に客数予測追加
- ・ 日経新聞「若者の発想求む」
- ・ 経済産業省が定める「DX認定事業者」選定

2021.8

- ・ LOGI-BIZ掲載「物流AI—その実力、限界、課題」
- ・ 読売新聞に掲載「食品自動発注でロス減」
- ・ IT導入補助金に外食追加
- ・ 中食・惣菜向け需要予測・自動発注の特許取得

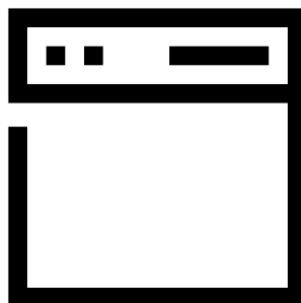


メディア出演

- ・ ラジオNIKKEI出演「ザ・マネー」

2021.9

- ・ 日経MJ掲載「食品ロスも減らす自動発注」
- ・ ラジオNIKKEI番組出演「ザ・マネー」
- ・ 労働新聞に掲載「【フォーカス】シノプス／リモートワーク」
- ・ ウェビナー開催「惣菜で売上を変える！惣菜適正発注・値引き・品揃え 全店展開への道のり」
- ・ シーアールイー社主催ウェビナーに登壇



ウェビナー実施

- ・ 「惣菜」で売上を変える！

食品ロス削減を中心に、ESGに関する取り組みを実施。

- 惣菜カテゴリにおいて、ロス率13.4%削減の実績が出てきております。
- 東京都や大阪府などとも連携し、食品ロス削減への取り組みを強化しています。

「sinops」事業＝ESG投資

「sinops」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「ESG投資」銘柄として選定されています。

消費者庁「消費者白書」



2020年6月9日公表の令和2年版消費者白書に掲載されました。第2章第2節「食品ロス問題の解決に向けて」の事例として紹介されています。

東京都「ICT等を活用した食品ロス削減」



食品ロス削減に関する共同事業者を選定され、実証実験を行いました。

おおさか食品ロス削減パートナーシップ



大阪府公式キャラクター「もずやん」ともコラボし、様々な活動を計画しています。

Appendix 財務情報

損益計算書

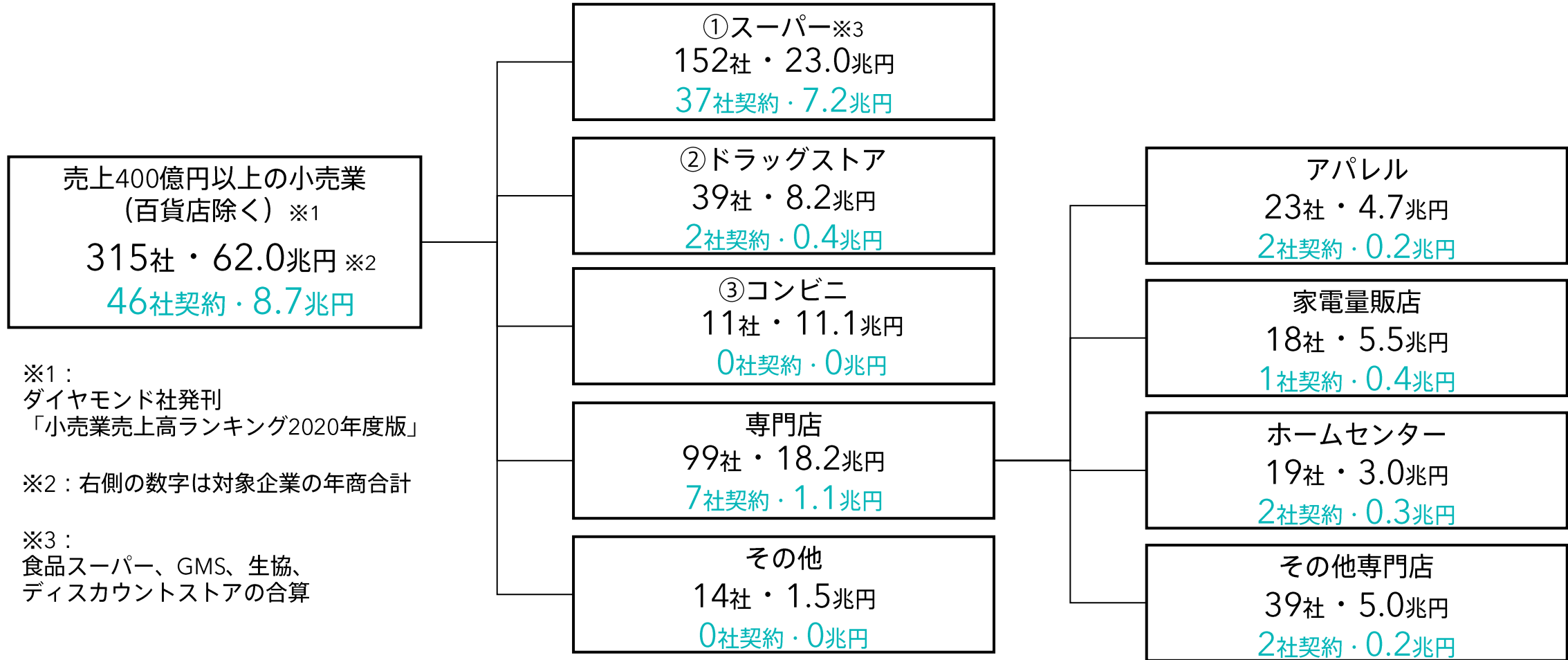
(百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2020年12月期 3Q累計	2021年12月期 3Q累計	YoY
売上高	914	1,081	909	492	767	+56.0%
売上原価	368	429	515	373	430	+15.2%
対売上高比率	40.3%	39.7%	56.7%	75.9%	56.1%	△19.8pt
売上総利益	545	651	393	118	337	+184.5%
売上総利益率	59.7%	60.3%	43.3%	24.1%	43.9%	+19.8pt
販売費及び一般管理費	314	350	370	278	310	+11.5%
対売上高比率	34.4%	32.4%	40.8%	56.6%	40.5%	△16.1pt
営業利益	231	301	22	△160	26	-
営業利益率	25.3%	27.9%	2.5%	△32.5%	3.4%	+36.0pt
経常利益	214	301	11	△171	39	-
経常利益率	23.5%	27.9%	1.3%	△34.9%	5.2%	+40.1pt
当期純利益	129	192	8	△120	24	-
当期純利益率	14.2%	17.8%	0.9%	△24.5%	3.2%	+27.7pt

貸借対照表

(百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期 3Q
流動資産合計	1,061	1,316	1,397	1,439
固定資産合計	185	251	321	324
無形固定資産	72	121	168	192
流動負債合計	257	255	323	362
固定負債合計	8	3	66	38
純資産合計	980	1,308	1,329	1,363

Appendix 会社概要

売上400億円以上の小売業がsinopsの主要ターゲット。

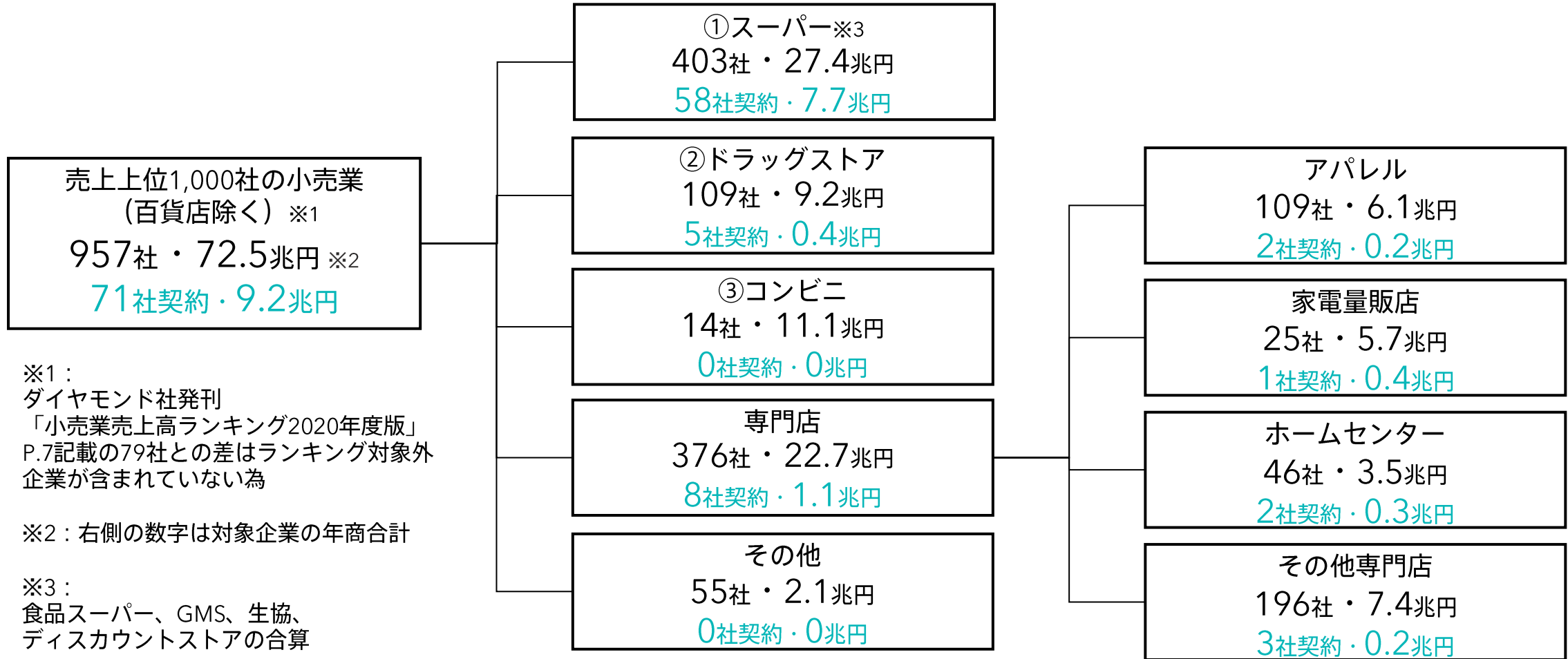


※1 :
ダイヤモンド社発刊
「小売業売上高ランキング2020年度版」

※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

(参考) 売上上位1,000社の小売業に対して、営業活動を実施。

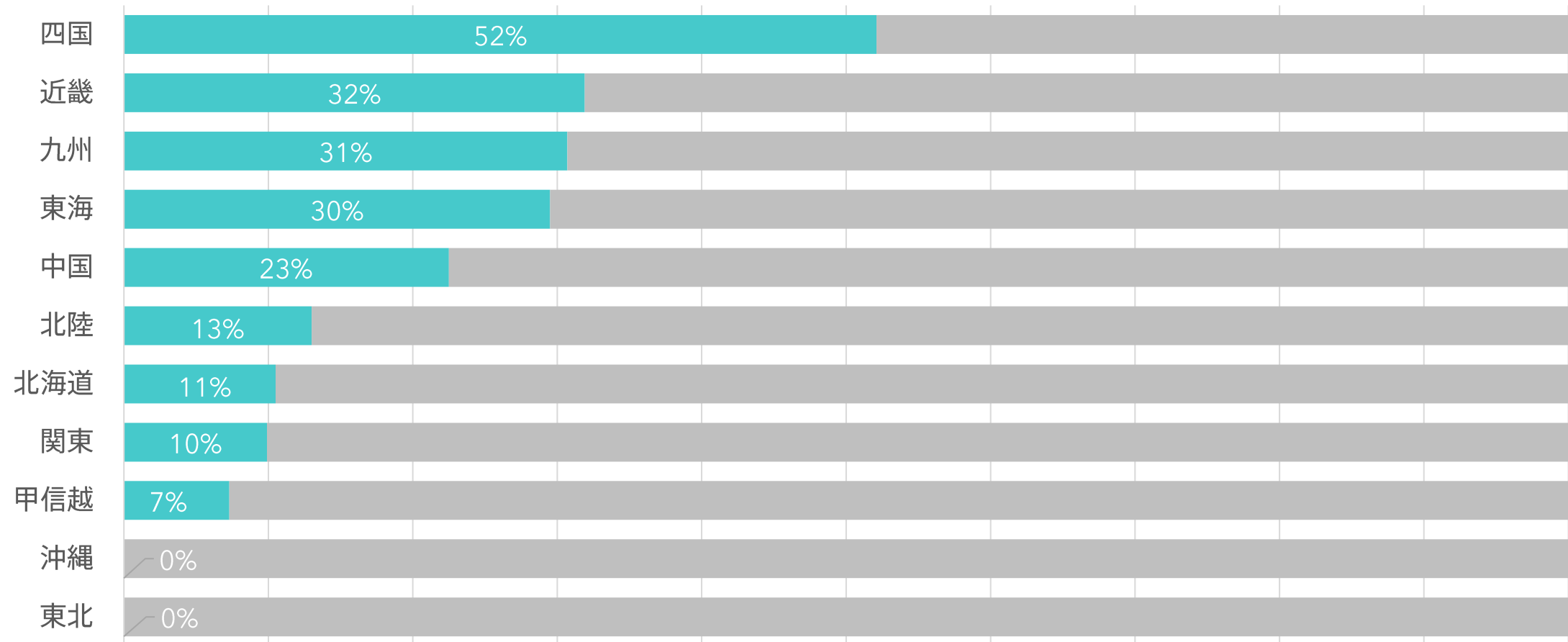


※1 :
ダイヤモンド社発刊
「小売業売上高ランキング2020年度版」
P.7記載の79社との差はランキング対象外
企業が含まれていない為

※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

売上400億円以上の小売業における地域別シェア率。



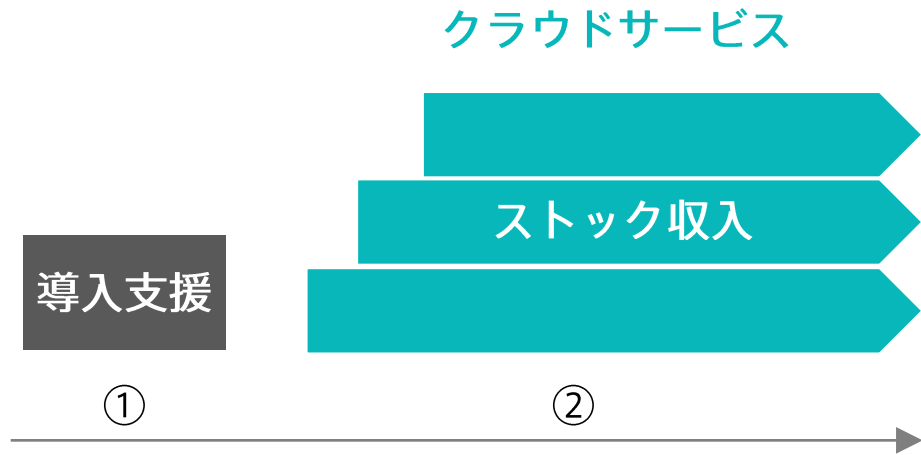
※コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業
※連結子会社は子会社の本社地域で集計

クラウドサービス中心の収益構造にビジネスモデルを転換し、SaaSモデルへ。

- ・ 収益源は①導入支援②クラウドサービス③パッケージ（ライセンス）④サポートの4つとなります。
- ・ 販売形態はクラウドサービスとパッケージ販売があり、どちらも導入支援は初期費用として発生します。

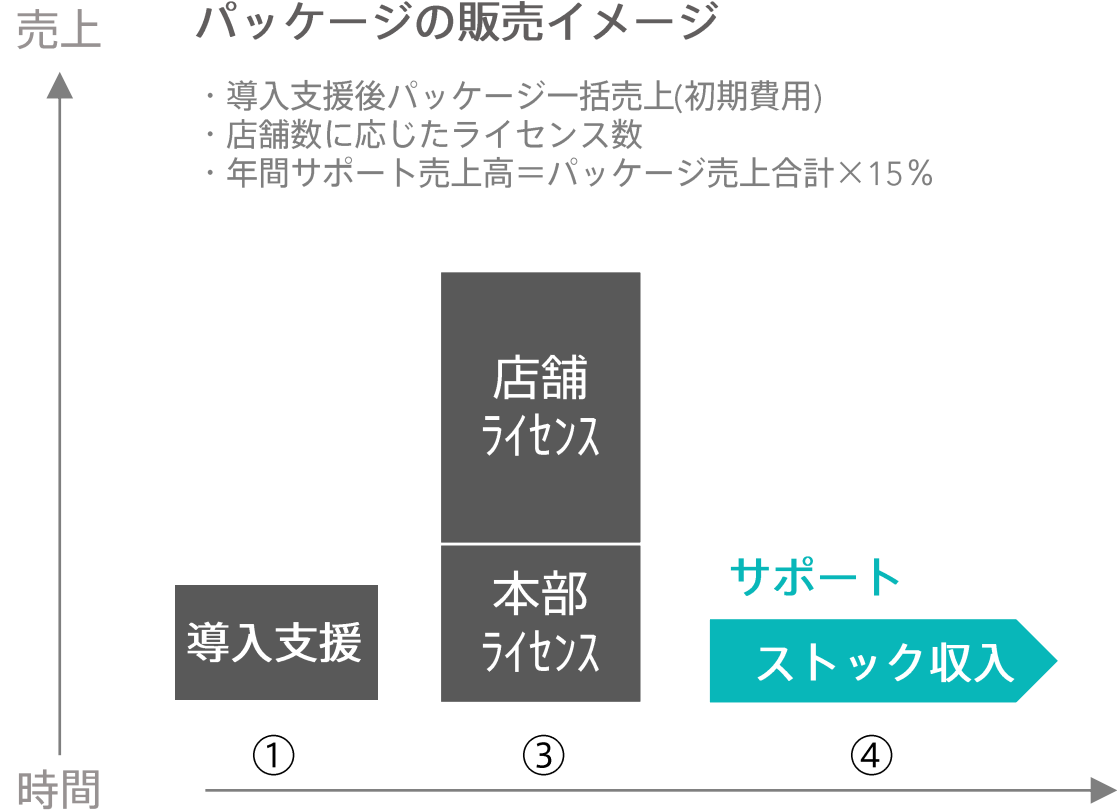
クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 初期売上は導入支援のみ
- ・ アカウント数に応じてクラウド売上が増加



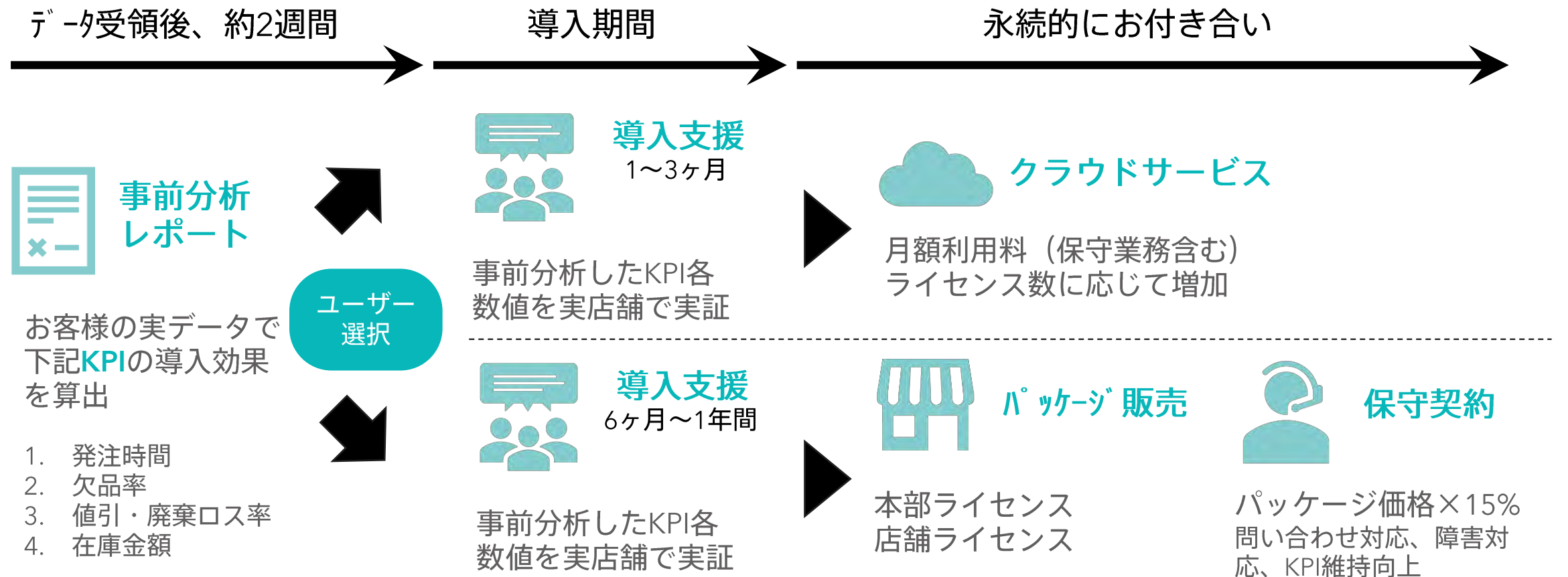
パッケージの販売イメージ

- ・ 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
- ・ 年間サポート売上高=パッケージ売上合計×15%



確実に導入効果を出す3ステップ。

- 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です。
- クラウドサービス中心となったことで、継続的な製品改善&ユーザーサポートの重要性が上がっています。



食品ロスが出やすいカテゴリで需要予測・自動発注可能。

- 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・パン・惣菜でも自動発注が可能です。
- 今後は、生鮮三品も需要予測することを目指します（現状は簡易な自動発注が可能）。



日配食品



パン



惣菜



一般食品



アパレル

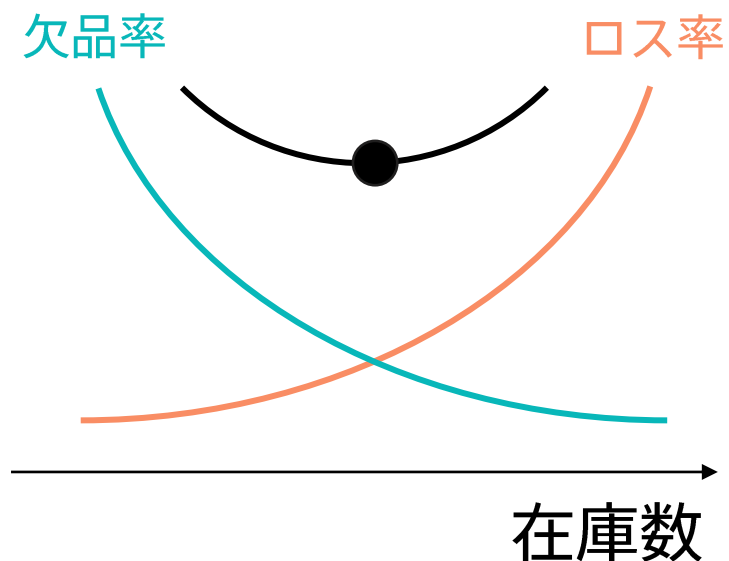


雑貨

賞味期限が短い
＝食品ロスが出やすい
カテゴリの需要予測・自動発注ができる。

需要予測型自動発注サービスの導入事例。

- sinopsは、欠品とロスが最低＝粗利が最大になる発注数を自動計算します。
- 値引・廃棄ロス率の削減効果が向上しました。



【導入事例（4つのKPI）】

①発注時間 **88.0%**削減

②欠品率 **34.7%**削減

③値引・廃棄ロス率 **19.1%**削減
※ 中堅スーパーの場合
 年300万円/店舗 削減

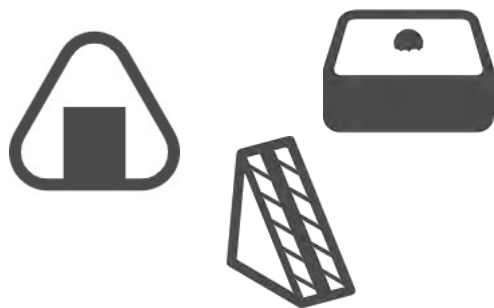
④在庫金額 **15.2%**削減

惣菜向け需要予測・自動発注サービスの導入効果。

- 惣菜向け需要予測・自動発注サービスは、売上アップに貢献することが特徴となります。
- 店舗の需要情報をプロセスセンターと連携することで、生産ロス削減にも貢献します。

sinops-**CLOUD** 惣菜

アウトパック・インストア惣菜対応
適正な値引率・タイミングの指示
惣菜の生産計画支援



売上:**2.5%**増

ロス:**13.4%**減

利益:**12.9%**増

※実証実験対象店舗平均値

シノプスについて

社名	株式会社シノプス
設立	1987年10月
資本金	420,763,941円
従業員数	81名（2021年9月末時点）
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ（4428）
URL	https://www.sinops.jp/



ボードメンバー

業務執行役員

南谷 洋志 代表取締役

岡本 数彦 取締役
(営業部・技術部管掌)

島井 幸太郎 取締役
(管理部管掌)

非業務執行役員

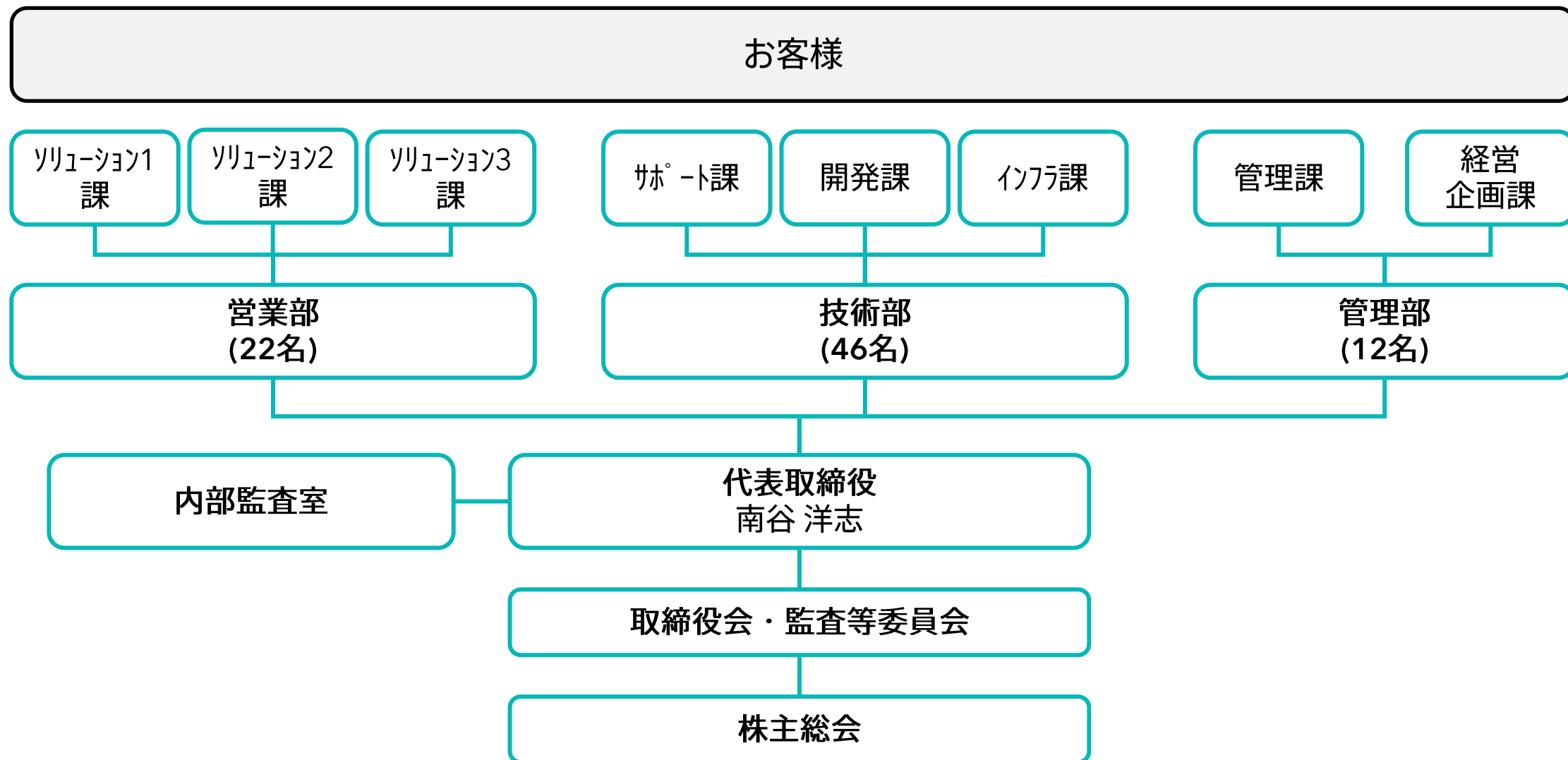
角田 吉隆 社外取締役

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
1987年10月	画像処理装置の生産・販売を目的として、株式会社リンク設立
1996年10月	物流最適化システム「S-PLAN21」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
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
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
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
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
2009年10月	日配品に対応した自動発注システム「sinops-R5」 (=sinops-R4+日配品カテゴリ対応機能) 販売開始
2010年11月	「sinops (シノプス)」商標登録
2011年10月	棚割メンテナンスアプリ「sinops-Pad」販売開始
2013年10月	「sinops-GOT」「sinops-MD」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

年月	変遷
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
2017年 7月	「sinopsロゴ」商標登録
2017年10月	東京都千代田区に東京営業所開設
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
2018年12月	東証マザーズに上場
2019年 4月	社名を「株式会社シノプス (sinops Inc.)」に変更
2019年10月	ワンストップ自動発注サービス「sinops-BPO」販売開始
2020年 5月	緊急時自動発注サービス「sinops-BCP」サービス開始
2020年 6月	クラウドサービス「sinops-CLOUD」サービス開始
2020年10月	東京都の「ICT等を活用した食品ロス削減事業」公募に採択
2021年7月	「中食・惣菜向け需要予測・自動発注ロジック」の特許取得

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。