



# 2022年12月期通期 決算説明資料

株式会社シノプス（証券コード：4428）  
2023年2月13日

## 1. 2022年12月期業績報告

- 売上14.5億円(YoY+21.1%)、営業利益2.2億円(YoY+57.1%)
- ARR10億円を突破、クラウドアカウント7,460 (YoY +153.2%)
- 他社サービスとの連携加速

## 2. 今後の成長戦略

- 小売向け需要予測型自動発注から、サプライチェーン全体での需要予測データ活用へ
- 食品スーパーシェア率45%(2022年度比+10.8pt)、ARR20億円(2022年度比+94.2%)を目指す
- 1.DXサービスの深化、2.食品DCMの構築、3.他業態DCMの構築を推進

## 3. 2023年12月期 通期業績見通し

- 売上17.6億円(YoY+21.4%)、営業利益2.5億円(YoY+11.4%)を計画
- ARRは12億円を計画
- 事業拡大のため、94名から121名へ増員

## Appendix

# 2022年12月期業績報告

シェア率\*1

**18.8%** (YoY +1.4pt)

契約社数

**103社** (YoY +3社)

クラウド有償店舗数 \*2

**2,244店舗** (YoY +62.5%)

ARR \*4

**1,029百万円** (YoY +47.5%)

クラウド有償アカウント数 \*3

**7,460** (YoY +153.2%)

NRR(クラウド)\*5

**106.4%** (2022年平均) / **100.7%** (2022年4Q平均)

\*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。2022年12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、(月初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)/月初MRRで算出

※分子から新規顧客のMRRを除いている

## 売上高1,455百万円(YoY + 21.1%)・営業利益224百万円(YoY + 57.1%)・ARR1,029百万円(YoY + 47.5%)

- クラウド売上高が前年比285百万円増 (YoY+89.7%増) となったことが主要因で、ARRが10億円を突破しました。
- クラウドが収益に貢献しはじめ、営業利益は224百万円 (YoY+57.1%増) となりました。

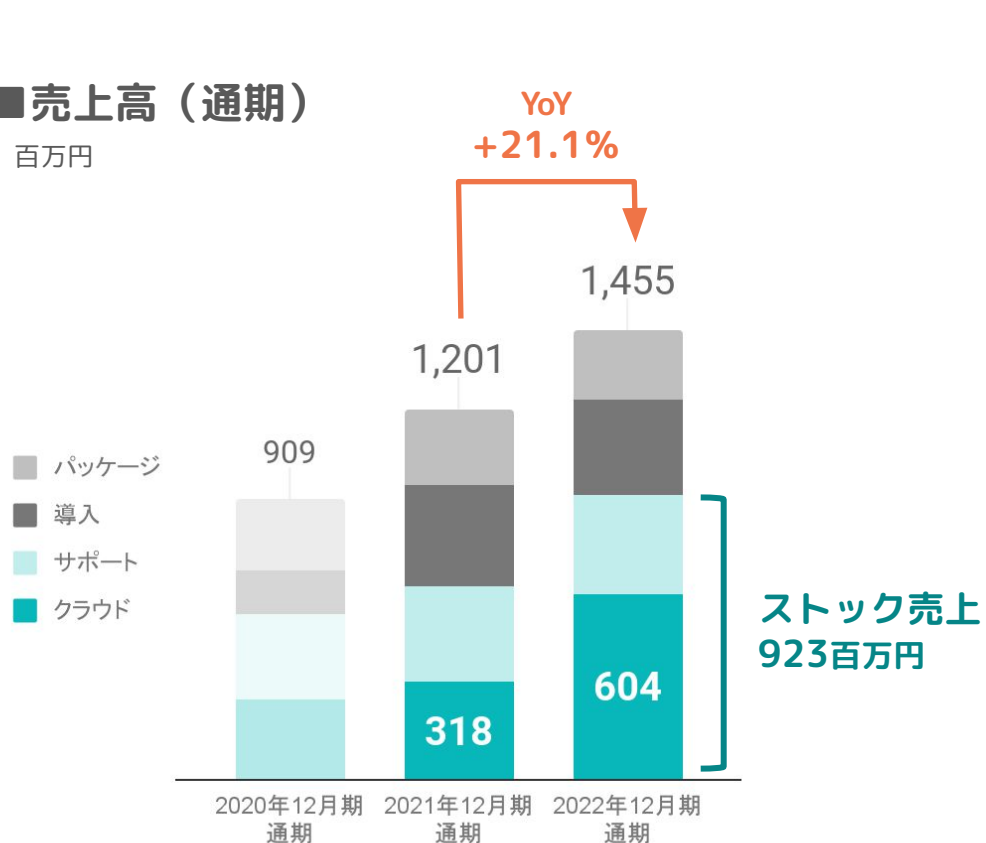
(百万円)	当期 22/12期 通期実績	2021年12月期			対計画	
		21/12期 通期実績	増減額	増減率%	22/12期 計画	差異率%
<b>売上高</b>	<b>1,455</b>	1,201	+253	+21.1%	1,500	97.0%
パッケージ	223	245	△22	△9.2%	218	102.0%
導入支援	308	329	△20	△6.4%	302	101.9%
サポート	319	308	+10	+3.5%	292	109.0%
クラウド	604	318	+285	+89.7%	686	88.1%
<b>営業利益</b>	<b>224</b> (利益率15.4%)	142 (利益率11.9%)	+81	+57.1%	200 (利益率13.4%)	111.8%
<b>経常利益</b>	<b>224</b> (利益率15.4%)	156 (利益率13.0%)	+67	+43.4%	200 (利益率13.4%)	111.8%
<b>当期純利益</b>	<b>153</b> (利益率10.5%)	101 (利益率8.4%)	+52	+51.5%	128 (利益率8.5%)	119.8%

## 売上高は前年比21.1%増の1,455百万円、ストック売上比率\*1は63.5%

- クラウド売上高が前年比89.7%増の604百万円となったことが主要因となり、ストック売上比率が63.5%となりました。
- 新規受注の約80%がクラウドサービスとなり、クラウドビジネスへの移行が加速しています。

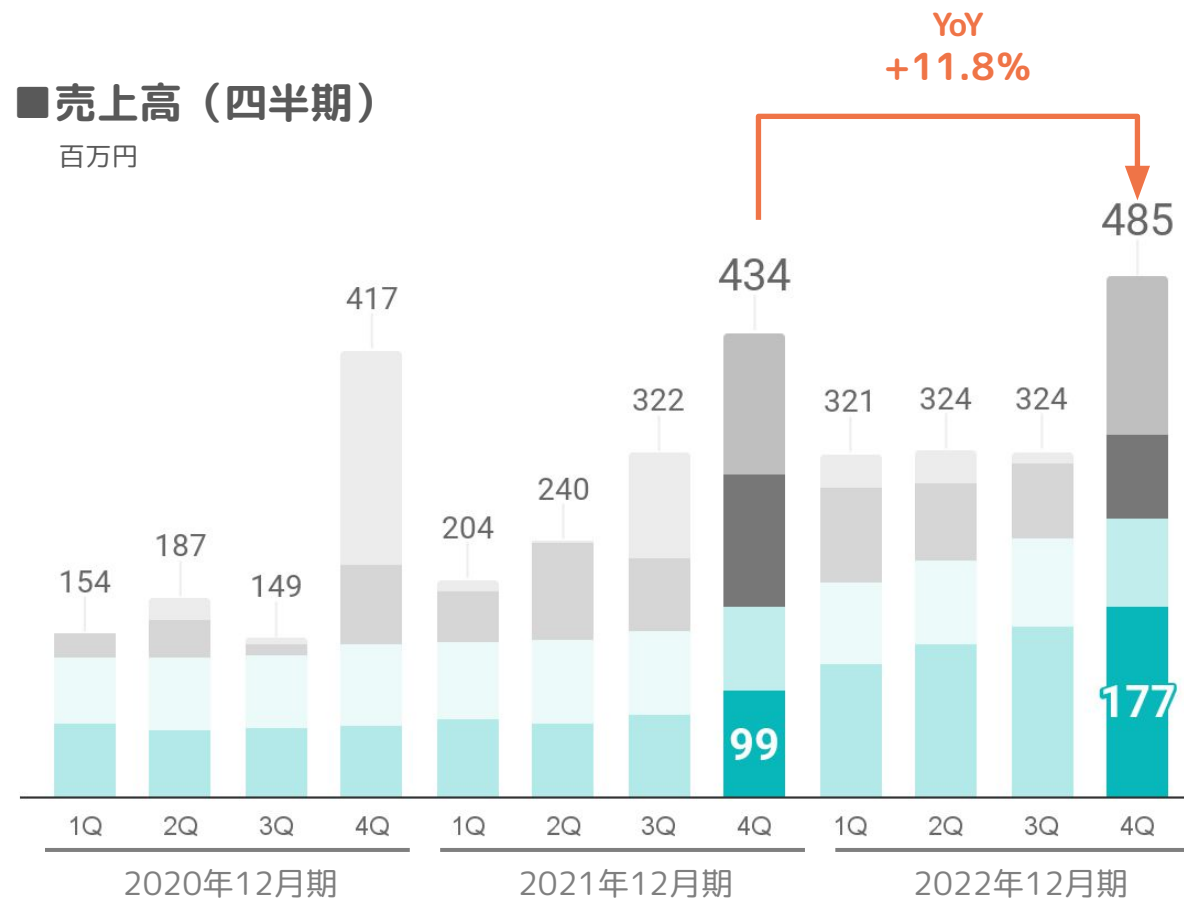
### ■売上高（通期）

百万円



### ■売上高（四半期）

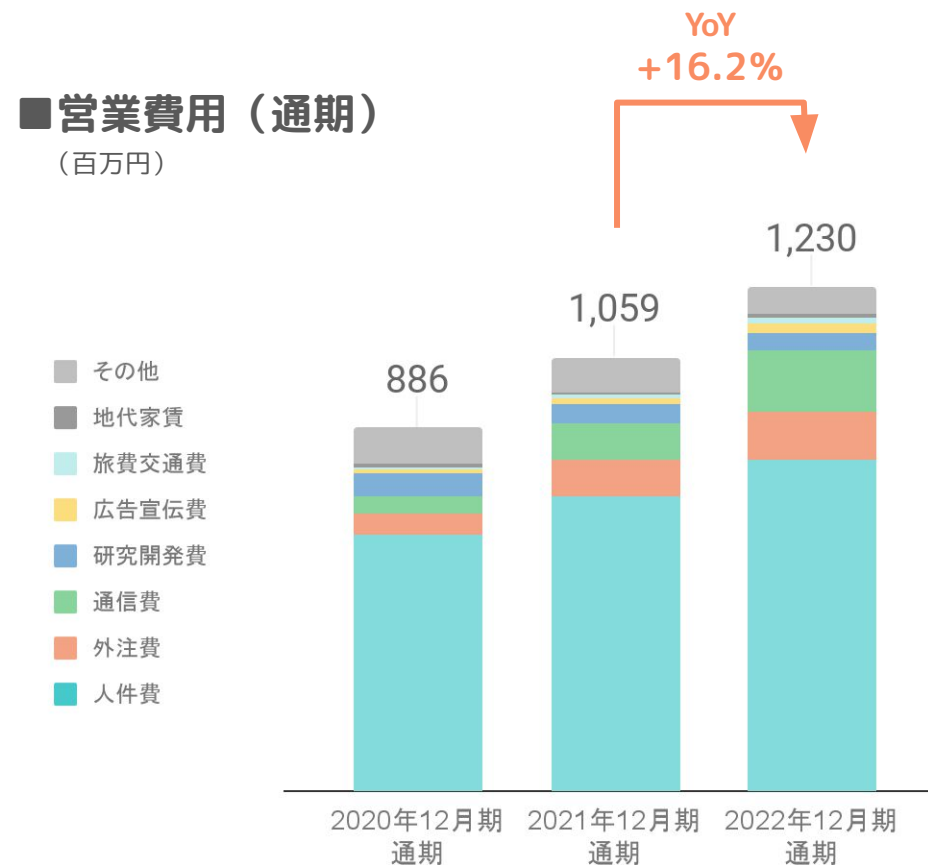
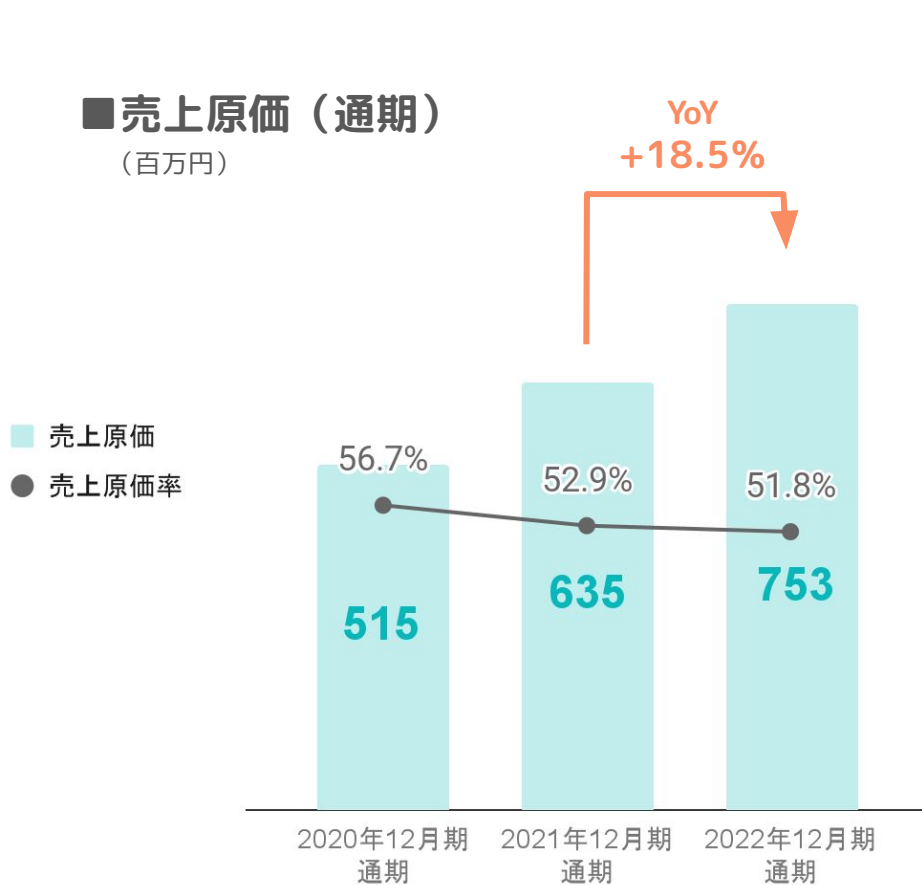
百万円



\*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。  
 ストック売上比率は、（ストック売上923百万円÷売上高1,455百万円×100）で算出。

## 通期の売上原価は前年比18.5%増の753百万円、営業費用\*1は前年比16.2%増の1,230百万円

- クラウド売上高が前年比285百万円増（89.7%増）となり、サーバー利用料の増加等により、通信費が前年比66百万円増（76.5%増）となりました。
- 社員数が前年比13名増となり、人件費が前年比86百万円増（12.0%増）となりました。



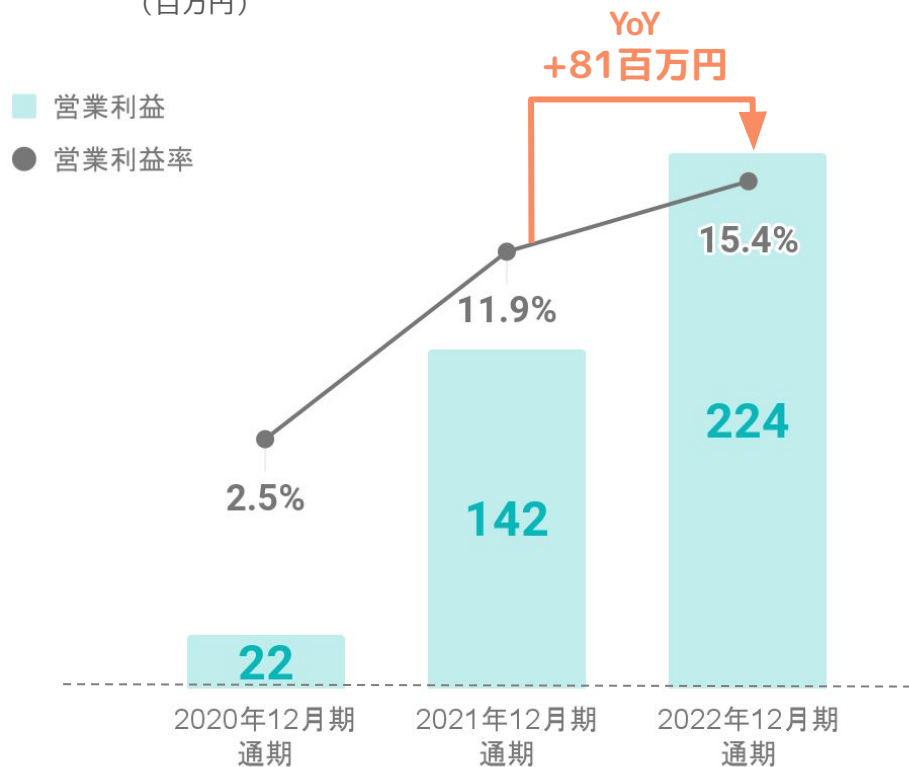
\*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

## 営業利益は前年比81百万円増の224百万円

- 2021年3Qから6四半期連続で黒字となり、パッケージ売上高に依存しにくい収益構造へ転換しました。
- 売上拡大に向けた人員強化の一方、クラウド売上高の粗利率が向上し、営業利益率が前年比3.5pt増の15.4%に改善しています。

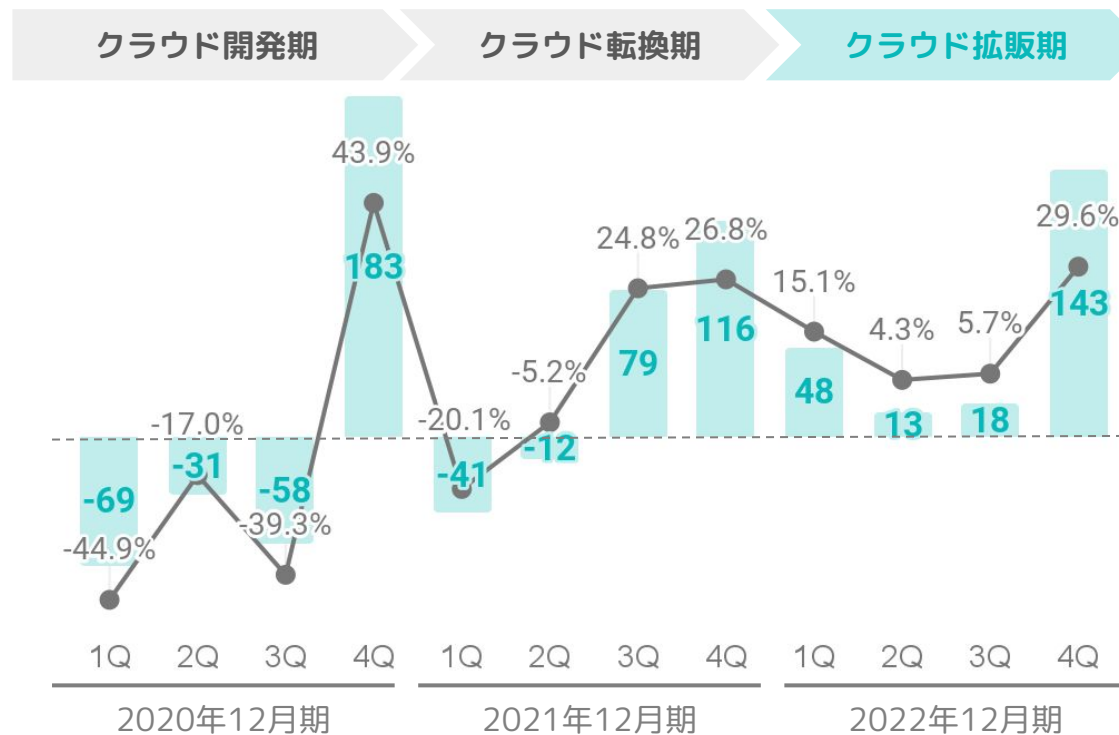
### ■営業利益（通期）

(百万円)



### ■営業利益（四半期）

(百万円)

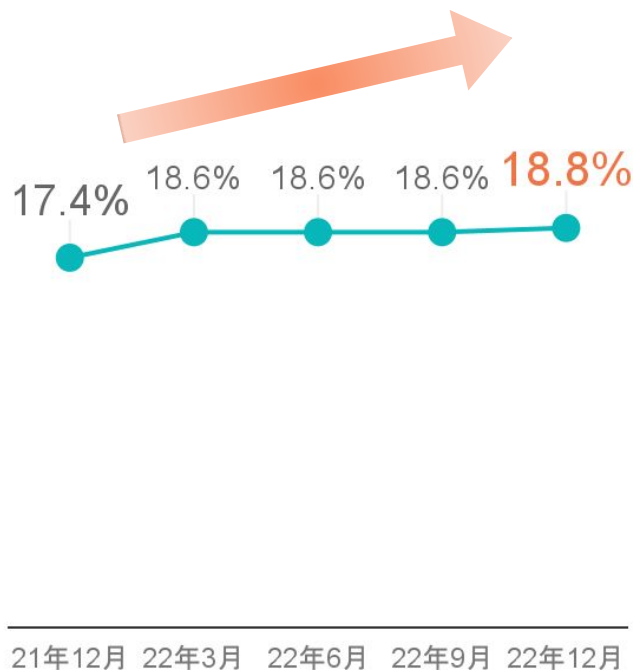




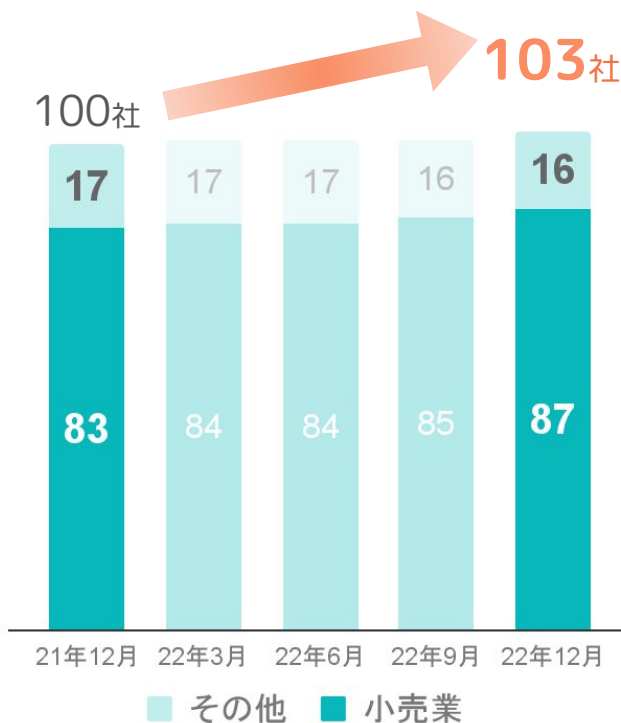
## シェア率は前年比1.4pt増の18.8%、契約件数が前年比4,557アカウント増の11,995

- 今期は新規受注よりもクラウドユーザーの店舗展開を優先したため、シェア率が前年比1.4pt増の18.8%・契約社数が前年比3社増の103社となりました。
- クラウドの店舗展開が加速し、sinopsシリーズの契約件数<sup>\*1</sup>が前年比4,557件増の11,995件となりました。
- 導入支援のスピード強化に向けた採用活動を行っています。

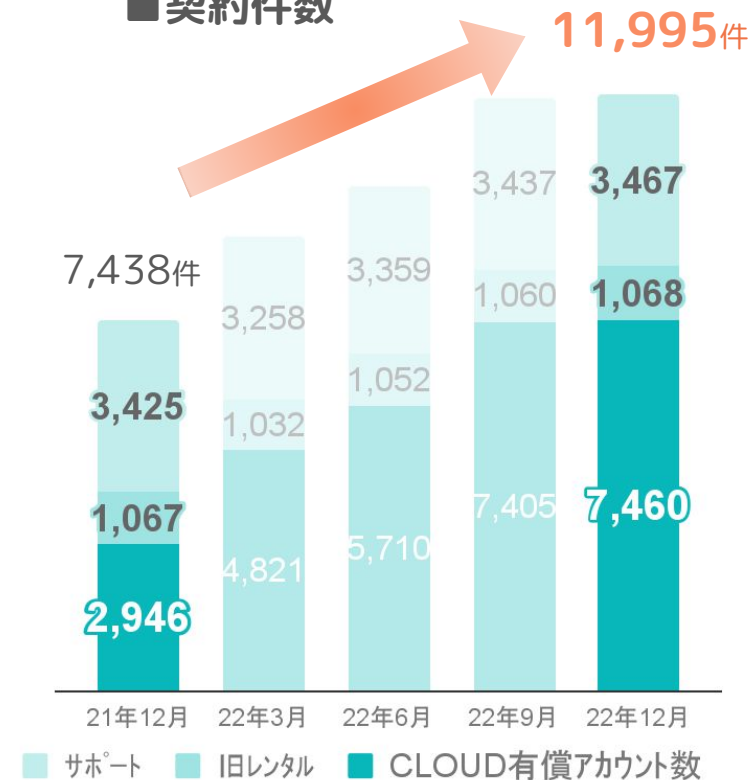
■シェア率



■契約社数



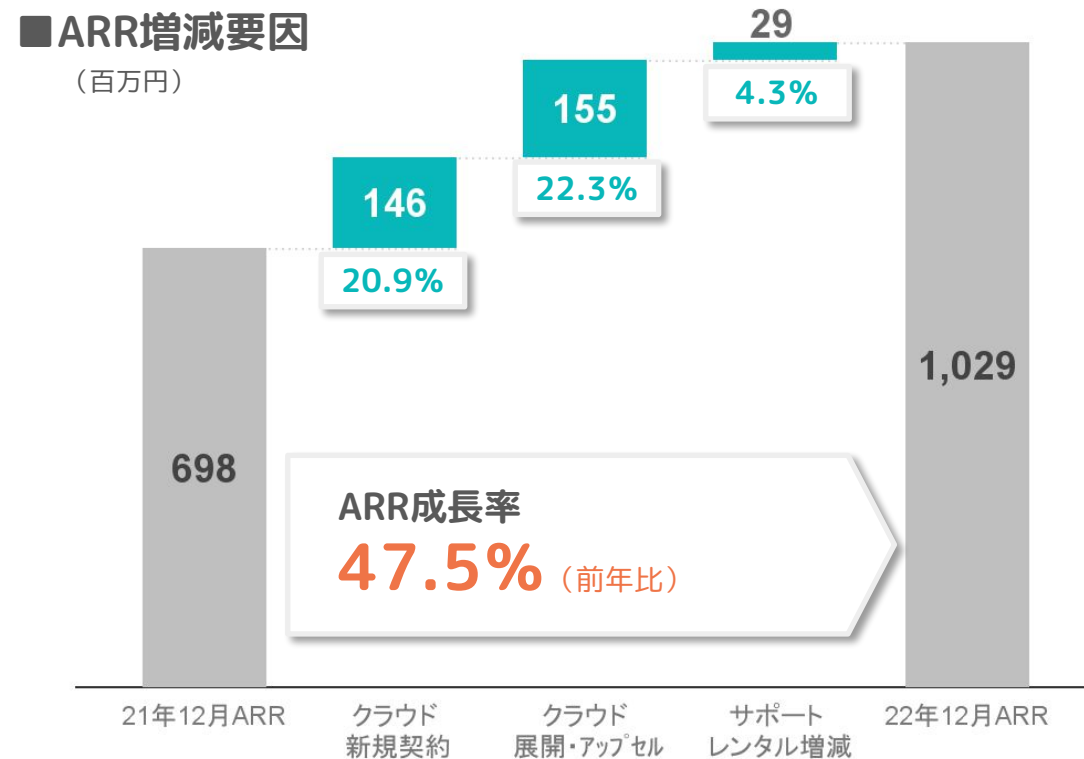
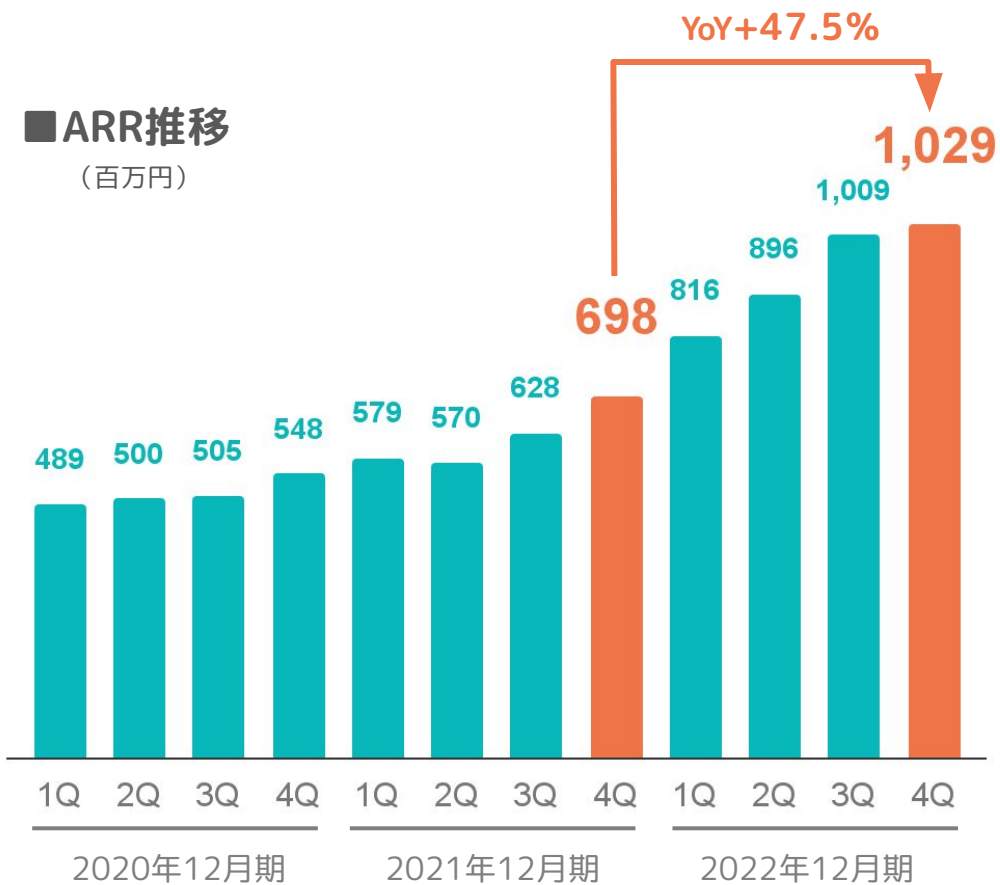
■契約件数



\*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店舗数の合計

## クラウドの店舗展開が進み、ARR\*1が前年比47.5%増の1,029百万円

- 2022年はクラウドの店舗展開を進め、ARRが1,029百万円となりました。
- 4Qは新規案件に注力したため、ARRの伸びは抑えられています。

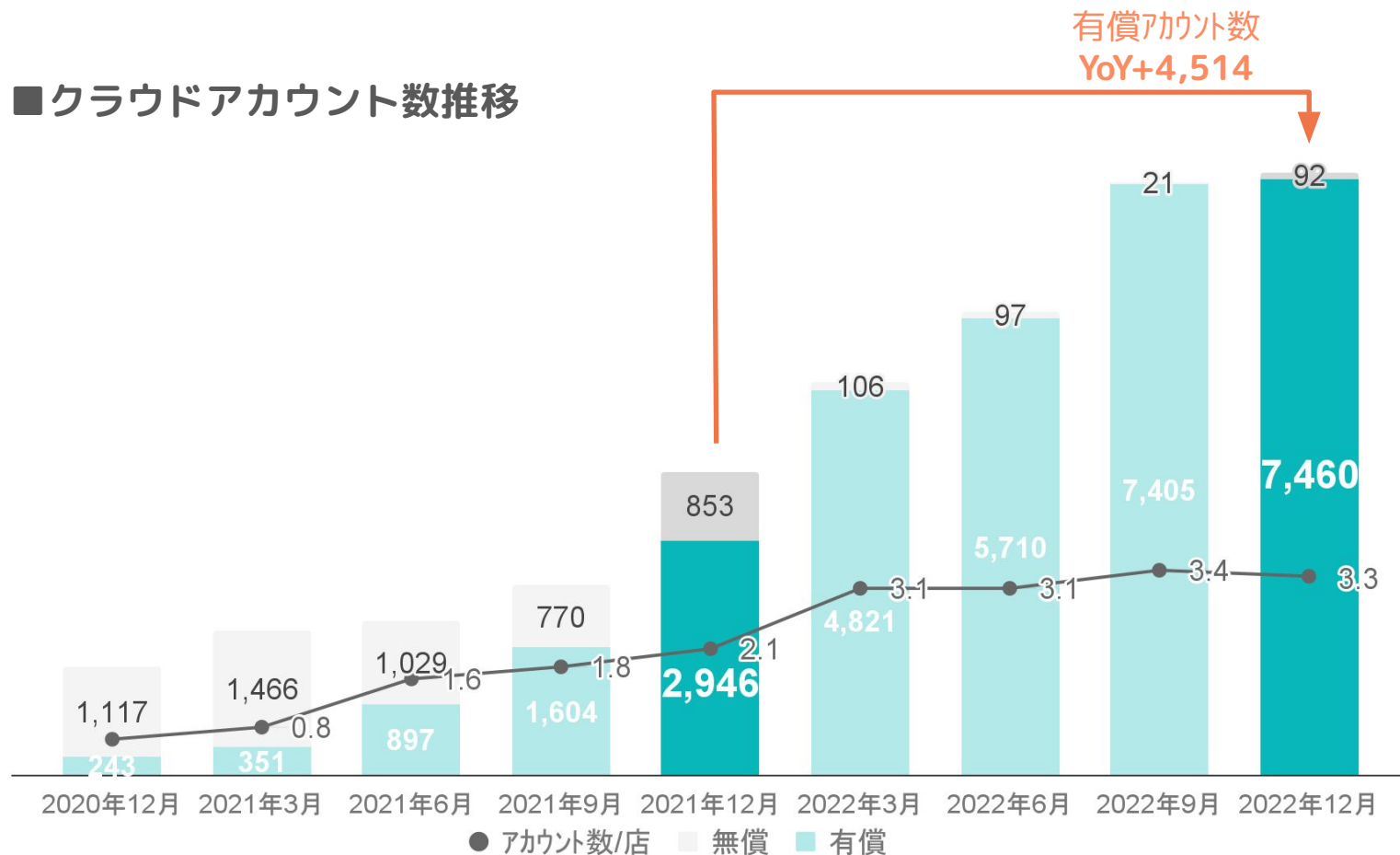


\*1. Annual Recurring Revenueの略語。2022年12月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）

## 大型スーパーの店舗展開により、クラウド有償アカウント数が前年比4,514増の7,460まで増加

- 3Qの大型スーパーの店舗展開が主要因となり、有償アカウント数は7,460（YoY+4,514）になりました。
- 既存ユーザーへのサービス追加を行った一方、新規のクラウド利用ユーザーの割合が高まり、1店舗あたりアカウント数が3.3となりました。

■クラウドアカウント数推移



有償  
アカウント数 **7,460**  
(YoY+4,514)

有償  
店舗数 **2,244店舗**  
(YoY+863店舗)

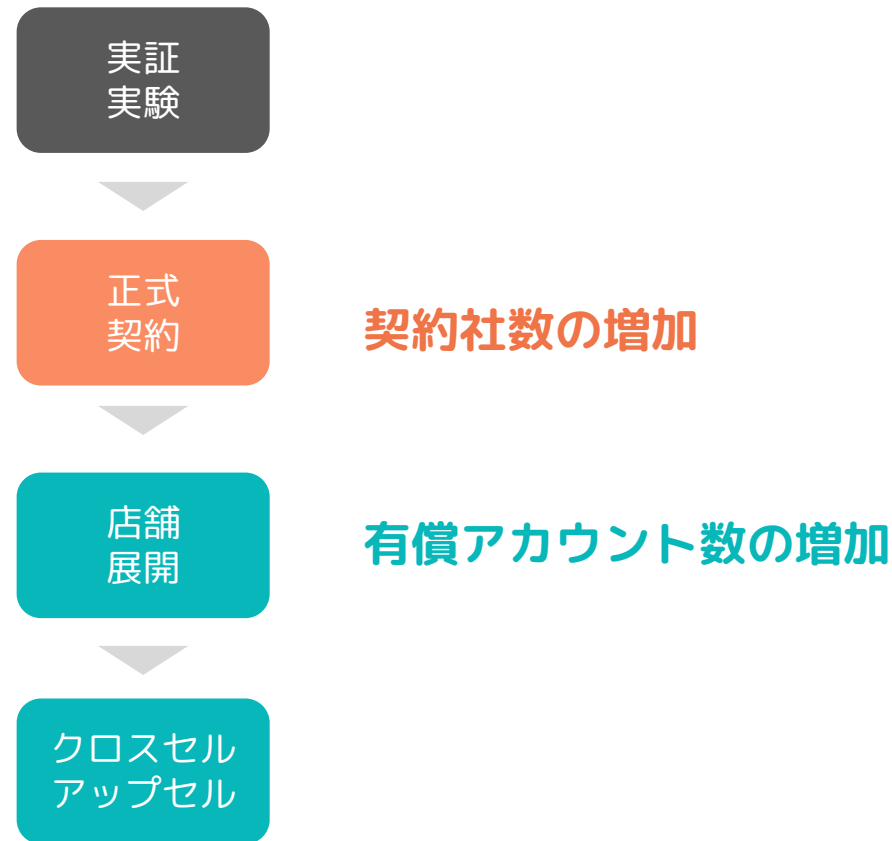
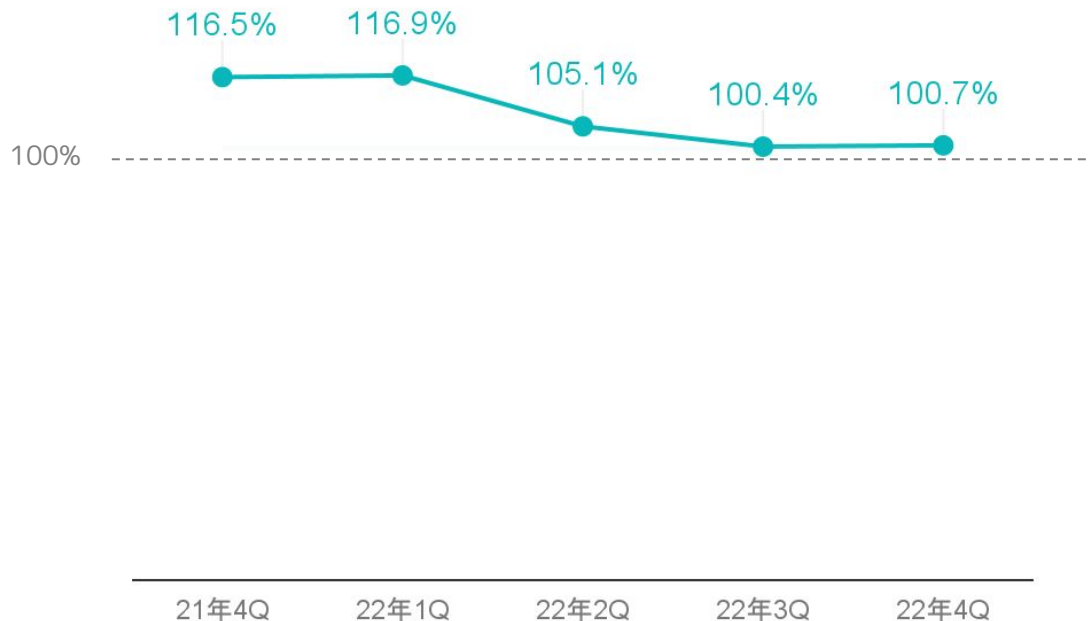
アカウント数  
/店舗 **3.3アカウント**  
(YoY+1.2アカウント)

有償  
契約社数 **40社**  
(前Q比+3社)

## 実証実験ユーザーがほぼ正式契約に移行するため、NRR\*1は100%超

- 既存顧客からの収益増減を示すNRRは、新規顧客獲得により分母が拡大する中、常に100%以上となっています。
- まずは数店舗で実証実験を行い、正式契約へ移行すると店舗展開となるため、ほぼすべての実証実験が正式契約に移行することで100%以上を維持しています。

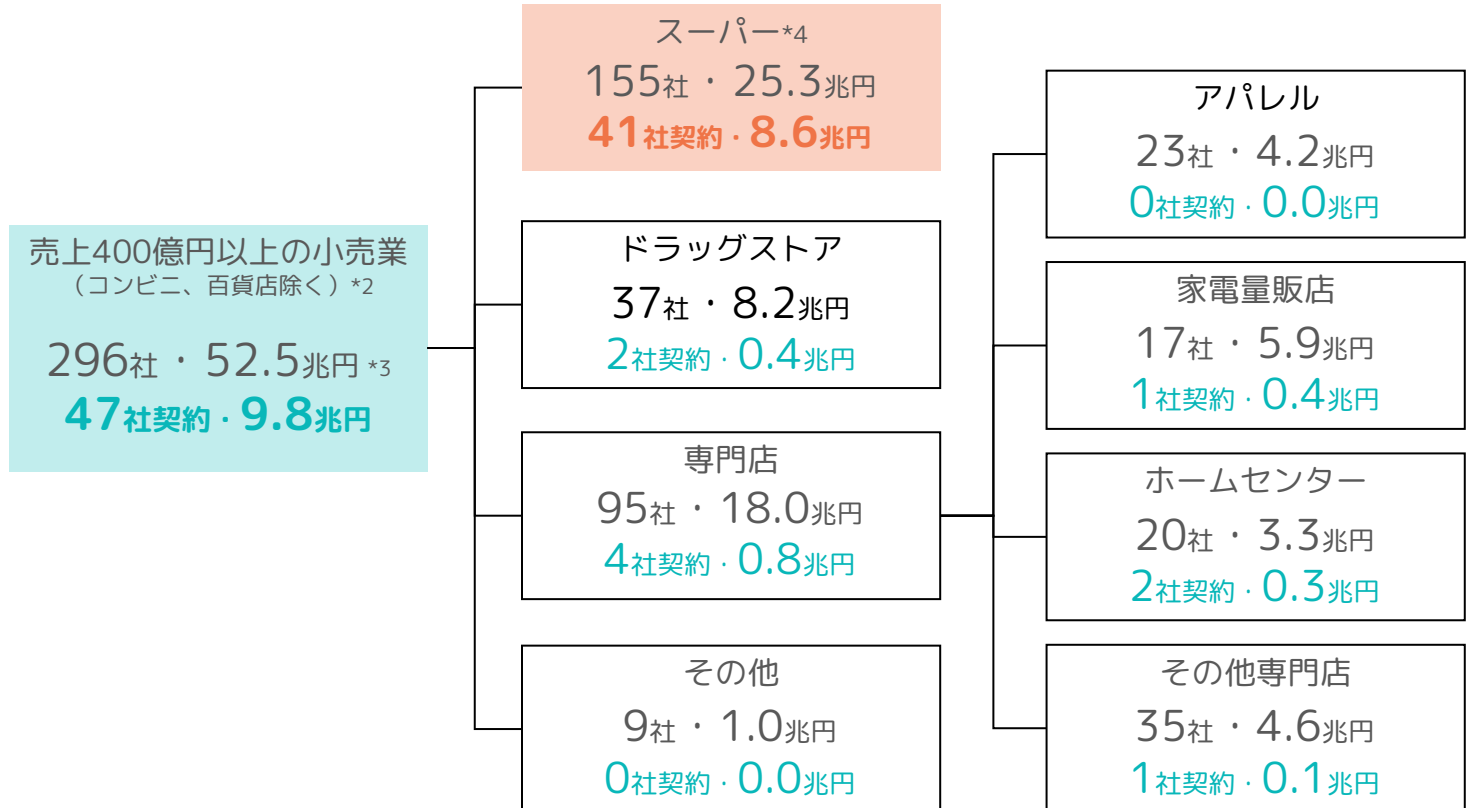
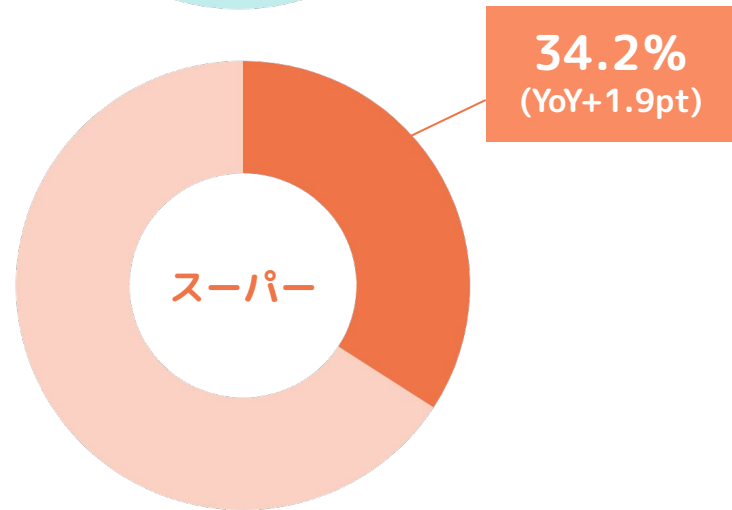
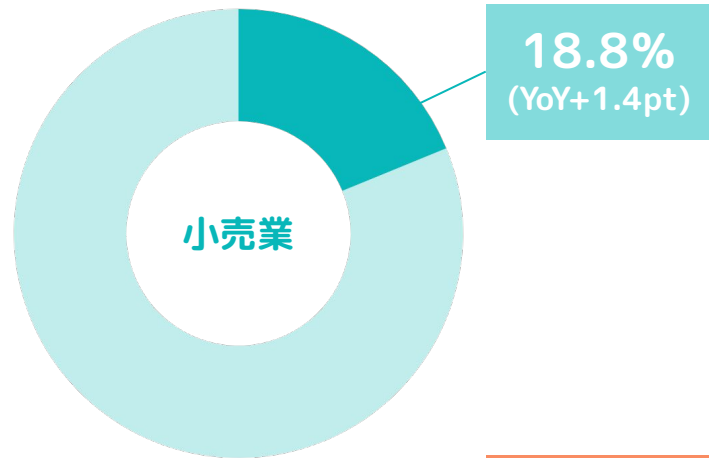
### ■ NRR推移



\*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、(月初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)/月初MRRで算出

## 2022年12月末時点でシェア率\*1 18.8%

- 2022年目標シェア率20%に対して18.8%となりましたが、直近の商談を順調に進めることで20%は早期達成見込みです。
- 新規商談に対応するための社内リソース確保を進めています。



\*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. ダイヤモンド社発行「小売業売上高ランキング2021年度版」

\*3. 右側の数字は対象企業の年商合計

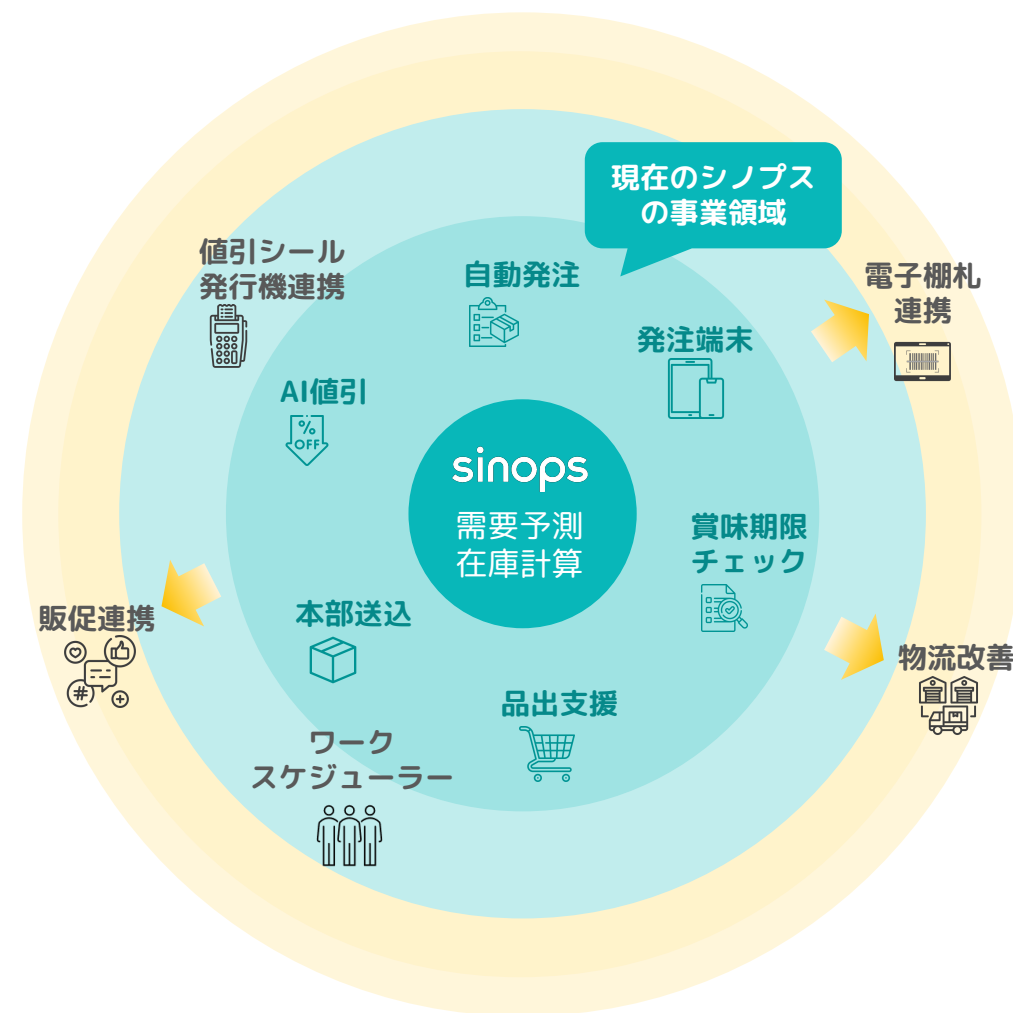
\*4. 食品スーパー、GMS、生協、ディスカウントストアの合算

## 需要予測とリアルタイム在庫を核として、小売業全体のDXを推進

- 2021年12月期以前は、需要予測型自動発注システムsinopsを中心に展開してきました。
- 2022年12月期は、「sinops-CLOUD AI値引」を発売し、値引きシール発行機連携など、様々なサービスとの連携を本格始動しました。
- シノプスの需要予測・在庫情報データを、小売業のDXに活用します。

sinopsは、需要予測・リアルタイム在庫をコア機能として、小売業の需要予測・在庫情報データを活用することで小売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小売業全体のDXを進めていきます。



## 伊藤忠商事社との協業進展。スーパー・卸・メーカーそれぞれが参加するプロジェクトへ

- ・ 伊藤忠商事社との協業プロジェクトについて食品スーパー様と実証実験を進め、当該食品スーパー様と取引している全ての卸とメーカー8社も実証実験に参加決定。
- ・ シノプスの需要予測データを活用開始することで、DCM構築に向けて物流センターの在庫削減やオペレーション効率化、メーカーの物流コスト削減を目指します。



製造業

sinops-CLOUD で予測した小売店舗のデータに基づいた生産計画

8社から申し込み



卸売業

sinops-CLOUD で予測した小売店舗のデータに基づいて在庫をコントロール

実証実験中の食品スーパーと取引のある全ての卸から申込み



小売業

sinops-CLOUD を用いて各店舗の需要予測を実施

食品スーパーと需要データ連携の実証実験を開始

# 今後の成長戦略

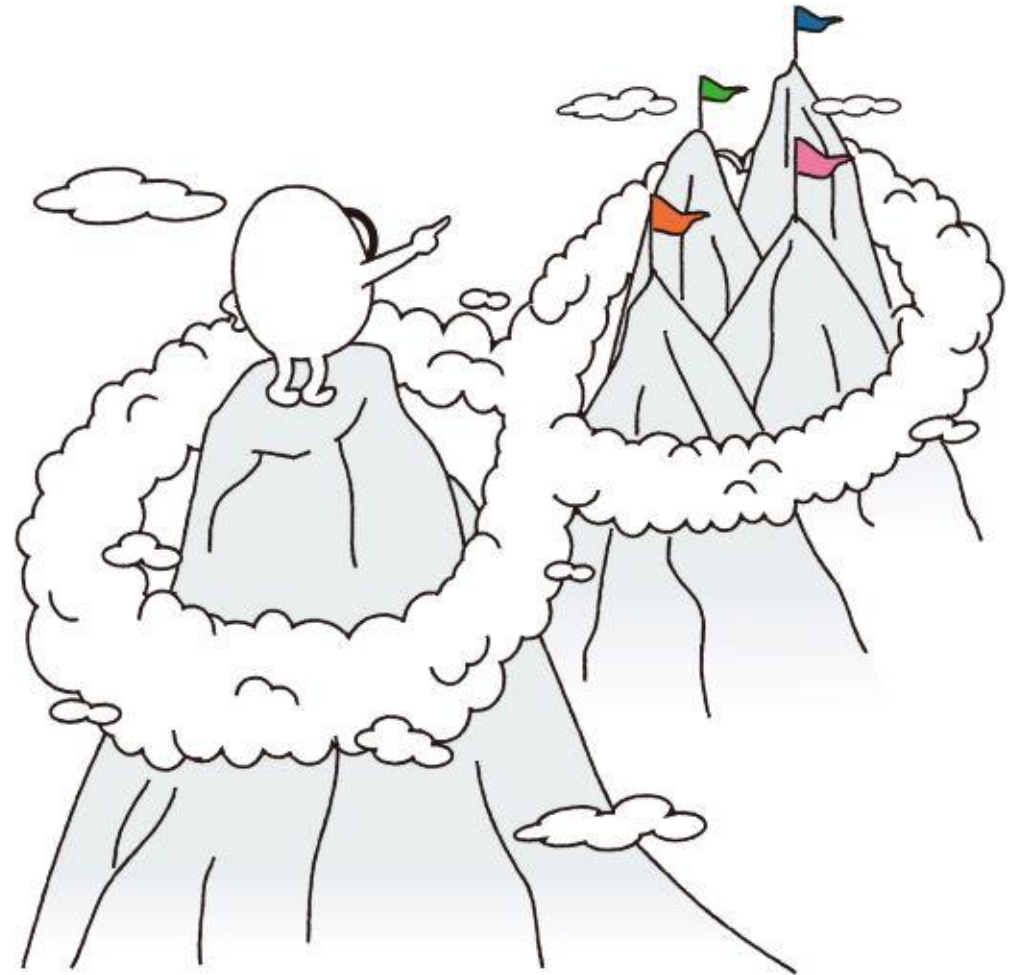


## DCMサービスの本格展開

小売向け自動発注システム企業から  
流通業全体の需要予測サービス企業へ

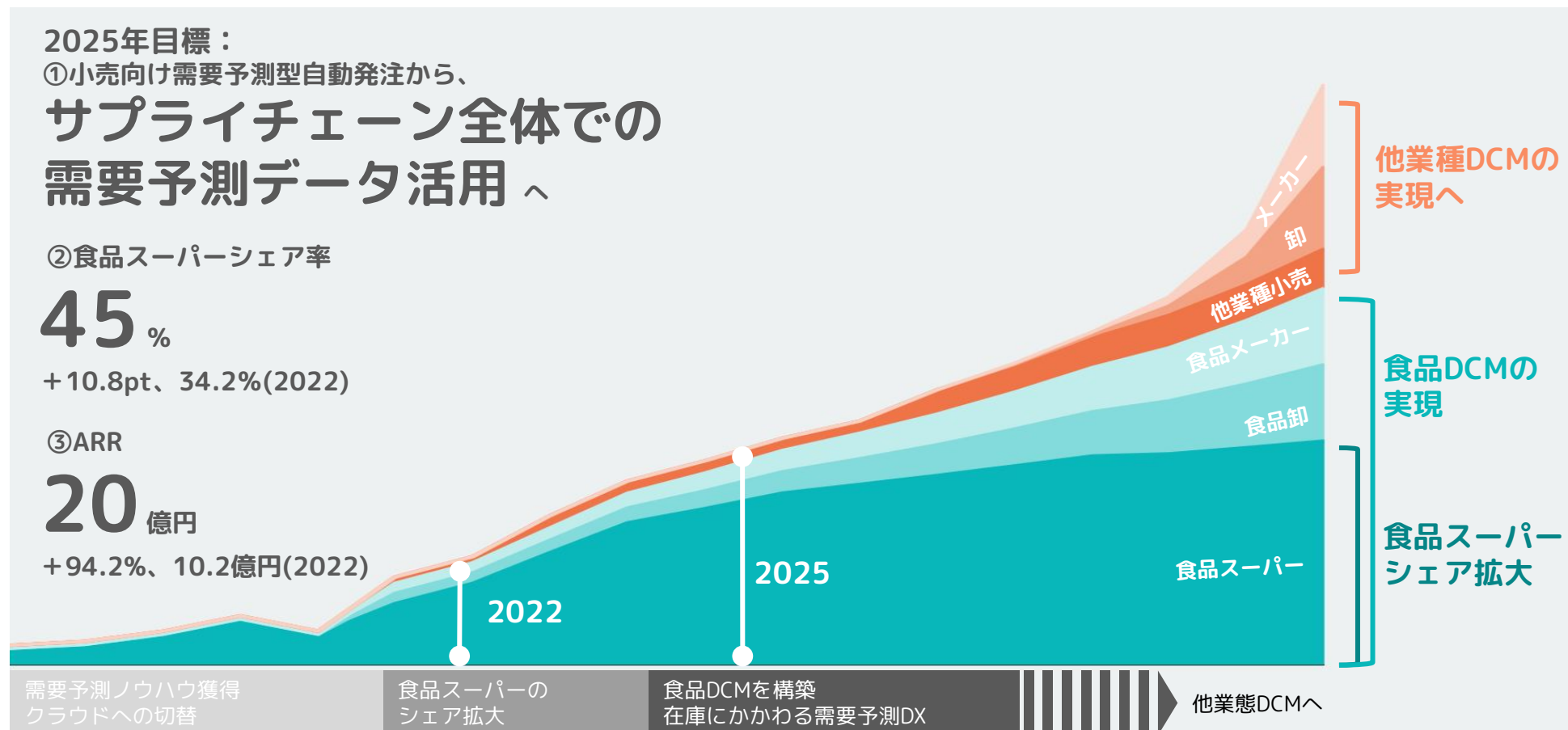
2022年は  
シノプスが20年以上目指してきたDCMサービス構築を  
本格化する年度でした。

今後、DCMサービスを本格的に展開し  
小売向け自動発注システム企業から  
流通業全体の無駄を削減する需要予測サービス企業へ  
転換していきます。



## クラウドビジネスがシェア拡大を牽引。食品DCMの実現へ

- ・ 事業目標であるデマンドチェーンマネジメント(DCM)構築に向けて、まずは①食品スーパーのDCMを構築しています。
- ・ DCM構築には、②食品スーパーのシェア拡大が必須であり、③クラウドサービスへの移行がシェア拡大を促進しています。



## 中期経営方針の実現のための3つの方針

- 中期経営方針実現のため、1. DXサービスの深化、2. 食品向けDCMの構築、3. 他業態向けDCMの構築に取り組みます。

### 1. DXサービスの深化

需要予測サービスの高度化  
AI値引など、新規サービスの開発

### 2. 食品向けDCMの構築

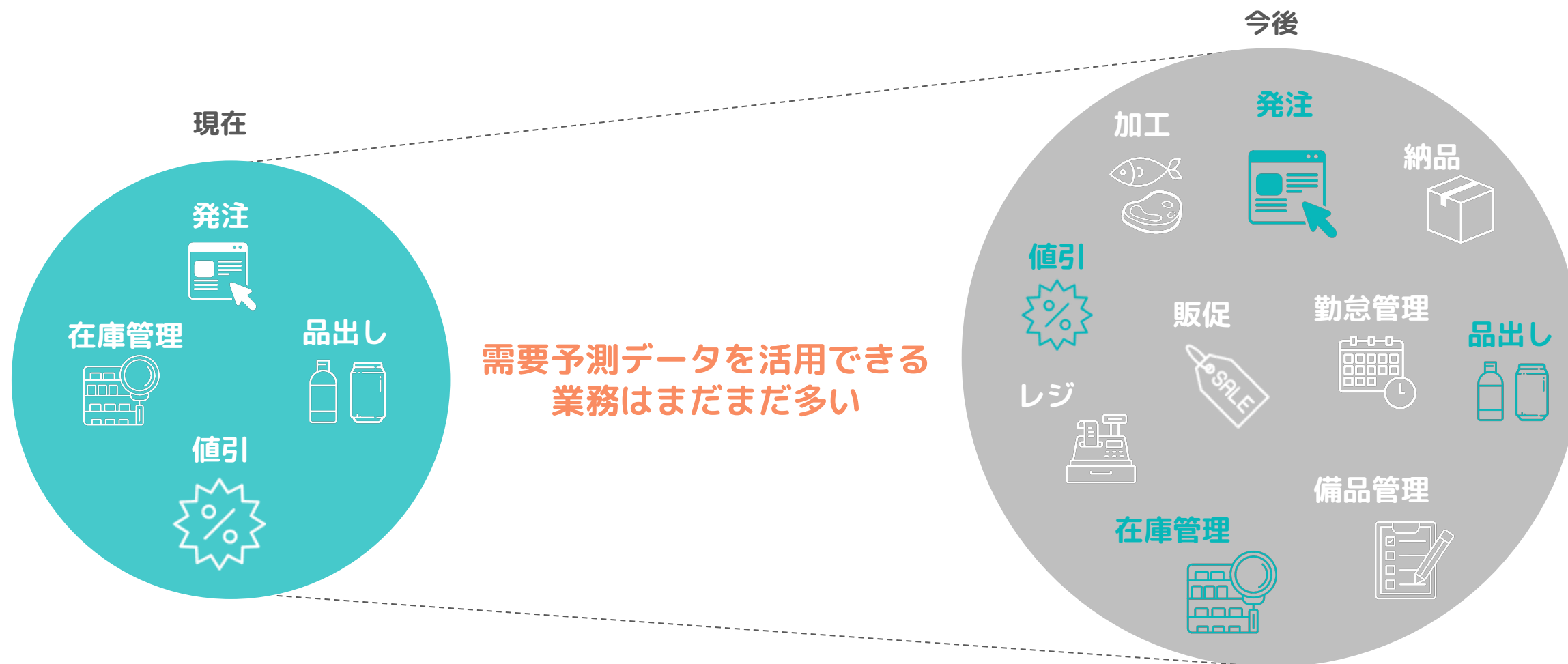
食品スーパーマーケットの需要予測データを活用し  
卸売業の在庫・物流、製造業の生産計画を最適化

### 3. 他業態向けDCMの構築

食品向けDXサービス・食品DCMの経験を活かし  
他業態へと拡大

## 小売の需要予測活用DXサービスを開発

- 人手不足は依然として続いており、多岐にわたる食品スーパーの業務をサポートできるサービスのニーズが広がっています。
- 2022年に新規事業開発部を設立し、食品スーパーの在庫にかかわる全ての業務をターゲットに新サービスを開発中です。



## 「sinops-CLOUD ワークスケジューラー」テストマーケティング開始

- 小売業の店舗向けシフト作成・管理サービス「sinops-CLOUD ワークスケジューラー」（仮称）を開発し、テストマーケティングを開始しました。
- 客数予測、売上予測など、さまざまなデータを用いて最適なワークスケジュールを自動作成。最適な人員配置により、作業負担の平準化と人時生産性向上を実現します。

### ユーザー画面(サンプル)



※ 画面はイメージです

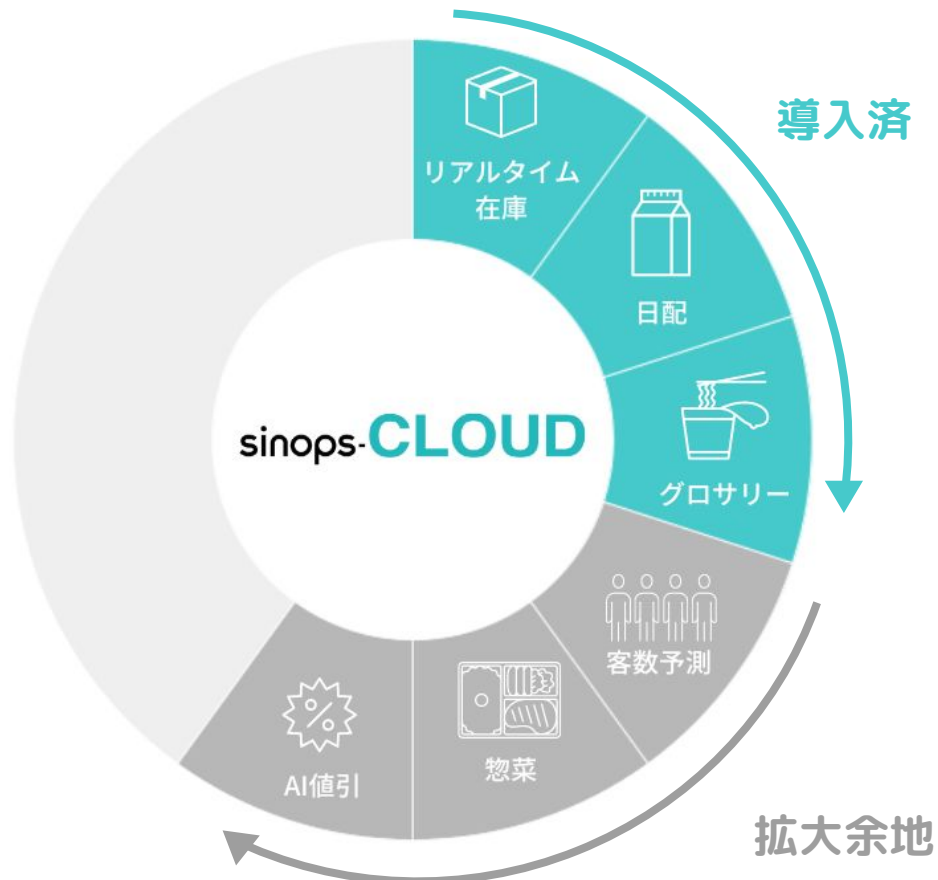
「sinops-CLOUD 客数予測」といった  
他のsinopsシリーズと連携



売上予測値や過去のさまざまなデータを用いて  
**15分ごとの最適なワークスケジュールを自動作成**

## アップセル・クロスセル戦略。既存ユーザーだけでも約9割の拡大余地

- 2021年には、当日売り切らなければならず、商品管理が難しいとされる「惣菜」カテゴリーにも進出。自動発注サービスだけでなく、AIが最適な値引き率・タイミングを算出する「AI値引」もラインナップしています。
- 製品ラインナップの拡充と既存ユーザーへのクロスセル戦略を進めていきます。



### ■ユーザーあたり月次ストック売上高の拡大

店舗展開

導入サービス追加<sup>\*1</sup>

ユーザー数

惣菜・AI値引・客数予測は、  
契約いただいている**小売業の約9割が未導入**



**既存ユーザーだけでも大幅な拡大余地がある**

\*1. 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）

## DCMを実現するため、小売データ活用を開始

- 食品業界でのDCM実現に向けて、卸売・製造業での小売データ活用実証実験を開始しています。
- 伊藤忠商事社と協業し、食品スーパーの需要予測・在庫情報を活用することで、サプライチェーンを最適化します。



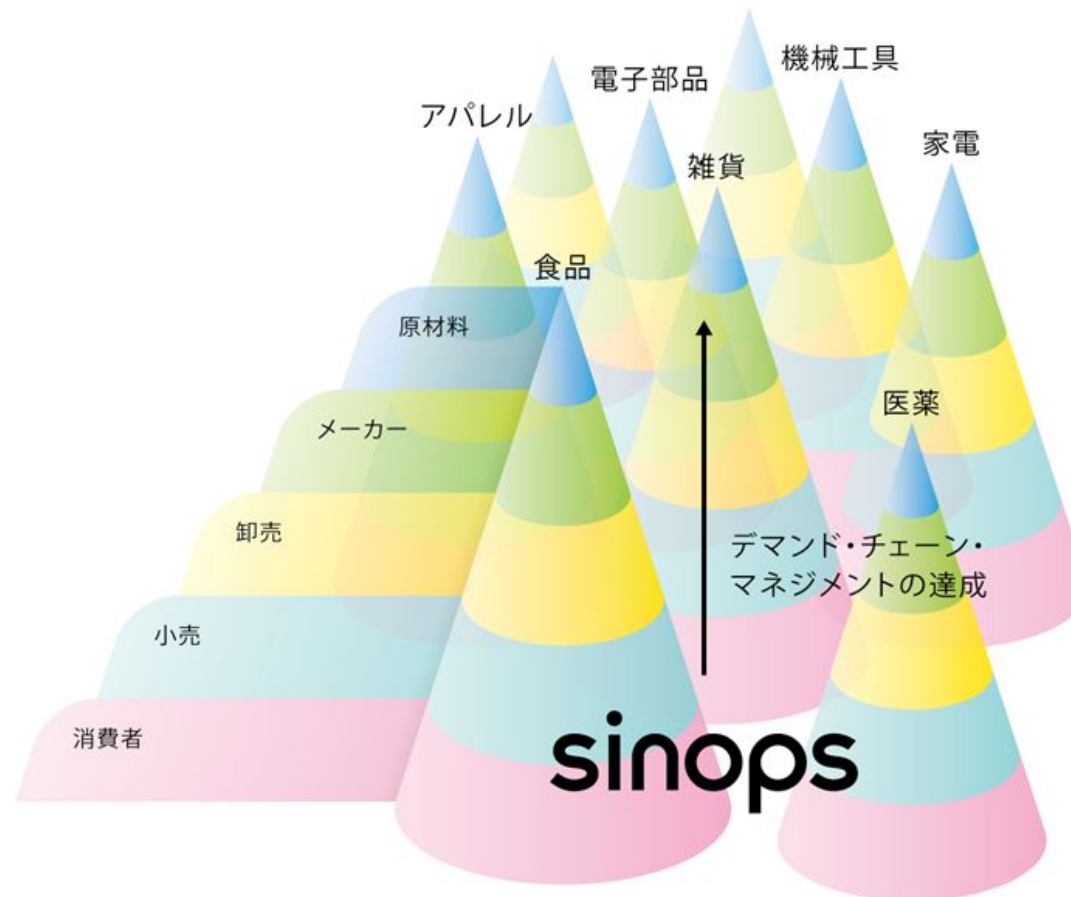
## 他業態向けDCMの拡大へ

- 食品向けDXサービス・食品DCMを構築後は、食品スーパー以外の他業態へとDCMを拡大します。
- 他業態でのDCMサービスの構築に向けて、まずはドラッグストア向け自動発注サービス開発を開始しました。

### 他業態へのDCMサービス拡大へ



ドラッグストア向け自動発注サービスを開発開始





# 2023年12月期 通期業績見通し

## 2023年12月期通期業績予想は、売上高1,766百万円・営業利益250百万円

- ・クラウドサービスを中心とした収益構造の転換を進め、売上高は前年比21.4%増の1,766百万円を計画しています。
- ・クラウドサービスの有償アカウント数を拡大することで利益率を向上させ、営業利益は前年比11.4%増の250百万円を計画しています。

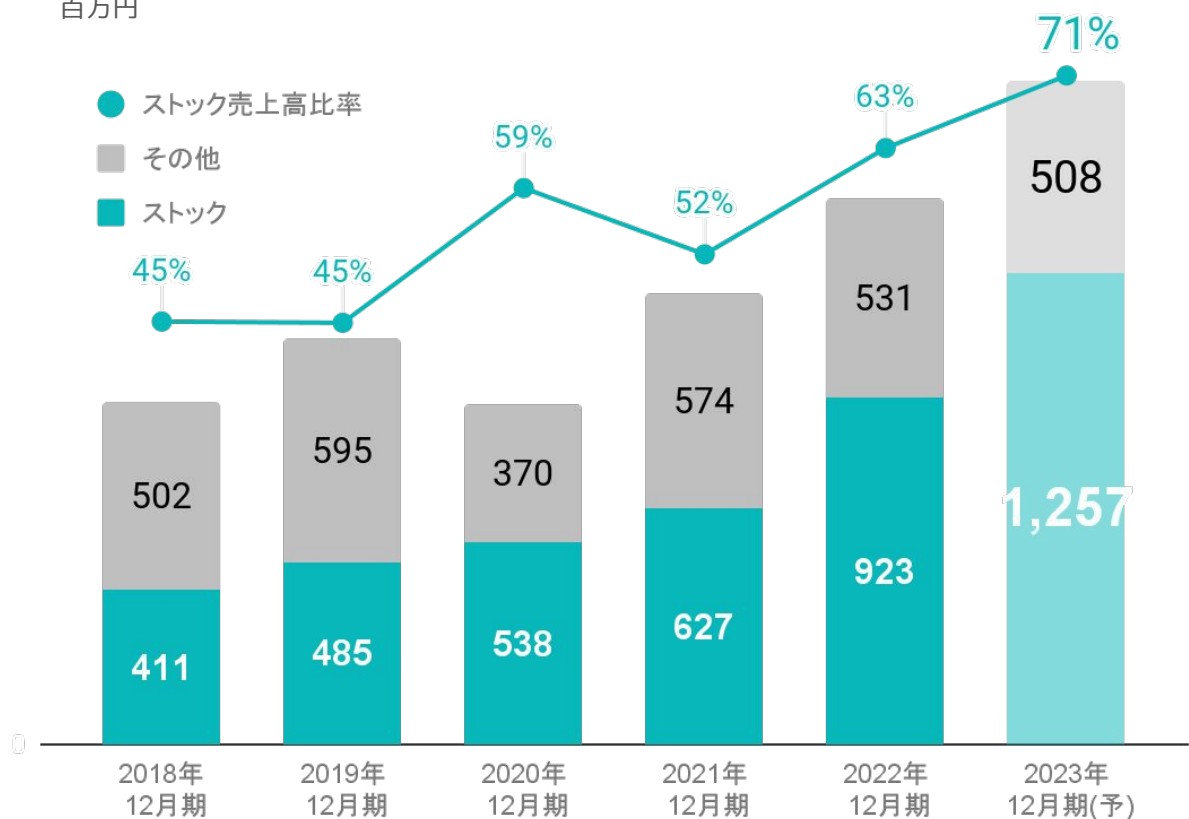
(百万円)	2023年12月期	2022年12月期		
	業績予想	通期実績	増減額	増減率%
<b>売上高</b>	<b>1,766</b>	1,455	311	21.4%
パッケージ	<b>218</b>	223	△4	△2.1%
導入支援	<b>290</b>	308	△17	△5.8%
サポート	<b>391</b>	319	71	22.5%
クラウド	<b>866</b>	604	262	43.4%
<b>営業利益</b>	<b>250</b> (利益率14.2%)	224 (利益率15.4%)	25	11.4%
<b>経常利益</b>	<b>250</b> (利益率14.2%)	224 (利益率15.4%)	25	11.5%
<b>当期純利益</b>	<b>161</b> (利益率9.1%)	153 (利益率10.5%)	7	5.0%

## ストック売上高比率70%超、ARR1,200百万円を計画

- クラウドアカウントを増加させることで、ストック売上高1,257百万円\*1（YoY+36.2%）を計画しています。
- ARRは1,200百万円を計画しています。

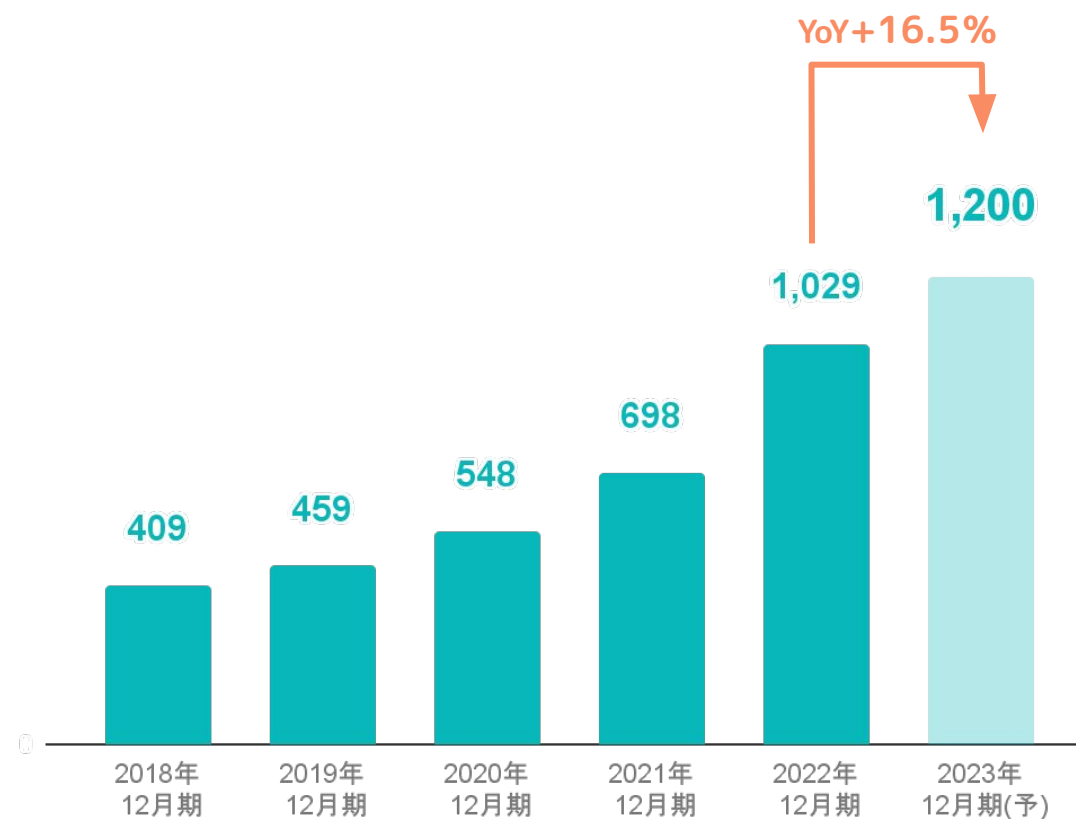
### ■ストック売上高（通期）

百万円



### ■ARR（通期）

百万円

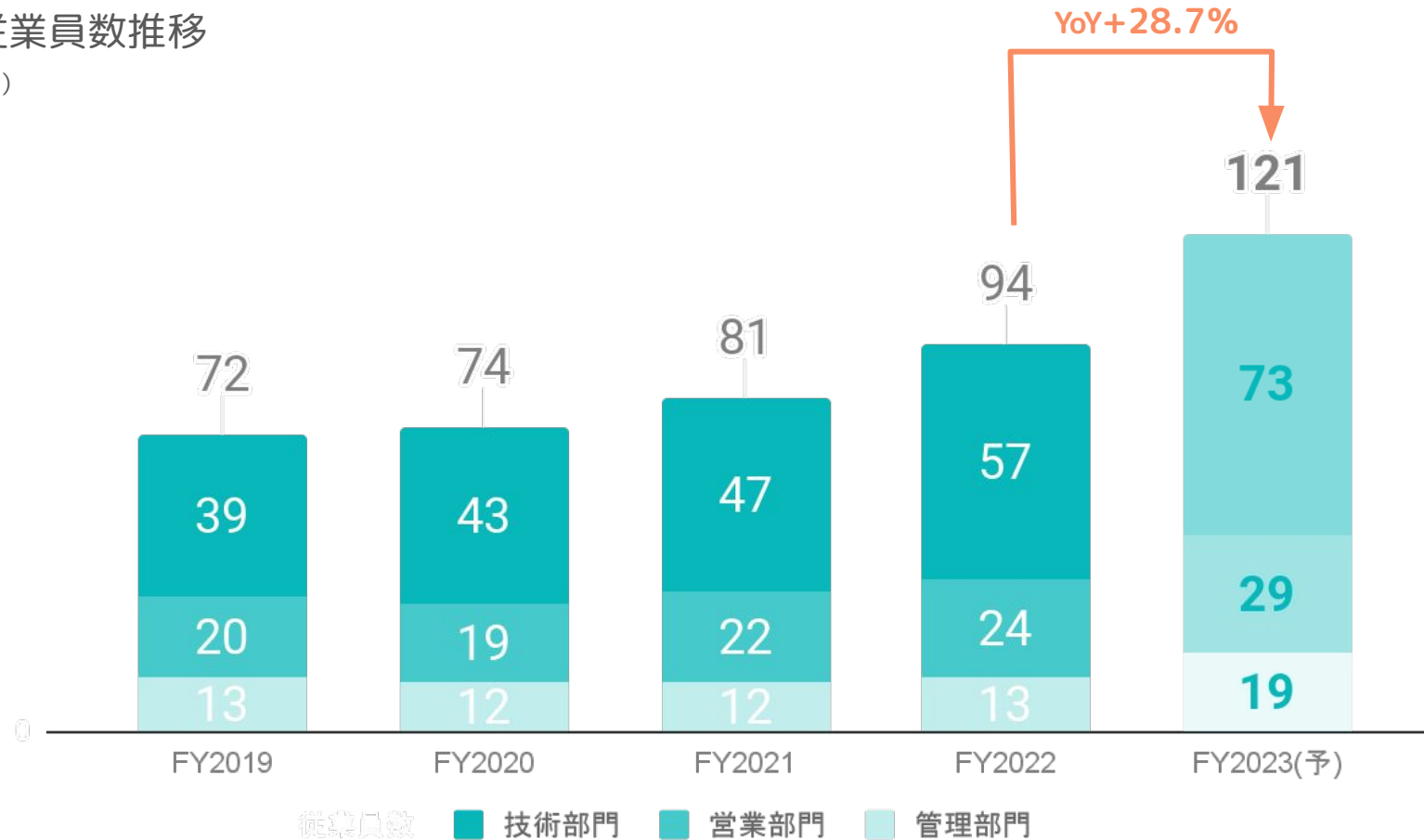


\*1. ストック売上高1,257百万円には、サポート・クラウドの単発の作業費用など、フロー収益が一部含まれています。

## 事業拡大を加速するため、従業員数を121名へ

- 利益を確保する一方、事業拡大を加速するため、従業員数を121名（YoY+28.7%）へ拡大します。
- 導入支援部門の人員を50%増員します。

■従業員数推移  
(人)



# Appendix ESGに関する取り組み

## 食品ロス削減を中心に、ESGに関する取り組みを実施

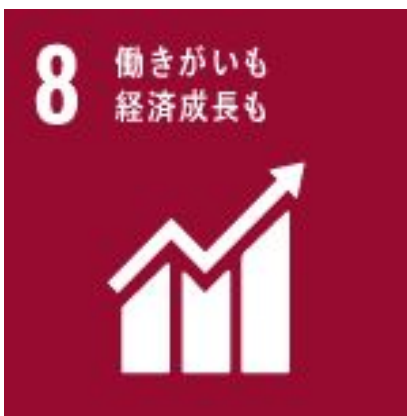
- 「sinops-CLOUD」活用による食品ロス削減が環境に与える影響を数値化するために、東京都市大学と共同研究を実施しています。
- リモートワーク制度を見直し、テレワークメインで就業できるようになりました。柔軟で豊かな働き方が実現可能な企業として、働き手に選ばれる企業を目指し、地方創生にも貢献します。



### 東京都市大学との共同研究



「食品ロスを対象とした環境影響評価に関する研究」の共同研究を進めています。



### 「地方創生テレワーク推進運動」に参画



内閣府・内閣官房が推進する「地方創生テレワーク推進運動Action宣言」に参画しました。

# Appendix 財務情報

## 貸借対照表

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
<b>流動資産合計</b>	<b>1,397</b>	<b>1,640</b>	<b>1,613</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>321</b>	<b>349</b>	<b>392</b>
無形固定資産	168	193	227
<b>流動負債合計</b>	<b>323</b>	<b>517</b>	<b>458</b>
<b>固定負債合計</b>	<b>66</b>	<b>32</b>	<b>4</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,329</b>	<b>1,440</b>	<b>1,543</b>



## 損益計算書

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	YoY
売上高	909	1,201	1,455	+21.1%
売上原価	515	635	753	+18.5%
対売上高比率	56.7%	52.9%	51.8%	△1.1pt
売上総利益	393	566	701	+23.9%
売上総利益率	43.3%	47.1%	48.2%	+1.1pt
販売費及び一般管理費	370	423	477	12.7%
対売上高比率	40.8%	35.2%	32.8%	△2.4pt
営業利益	22	142	224	-
営業利益率	2.5%	11.9%	15.4%	+3.5pt
経常利益	11	156	224	-
経常利益率	1.3%	13.0%	15.4%	+2.4pt
当期純利益	8	101	153	-
当期純利益率	0.9%	8.4%	10.5%	+2.1pt

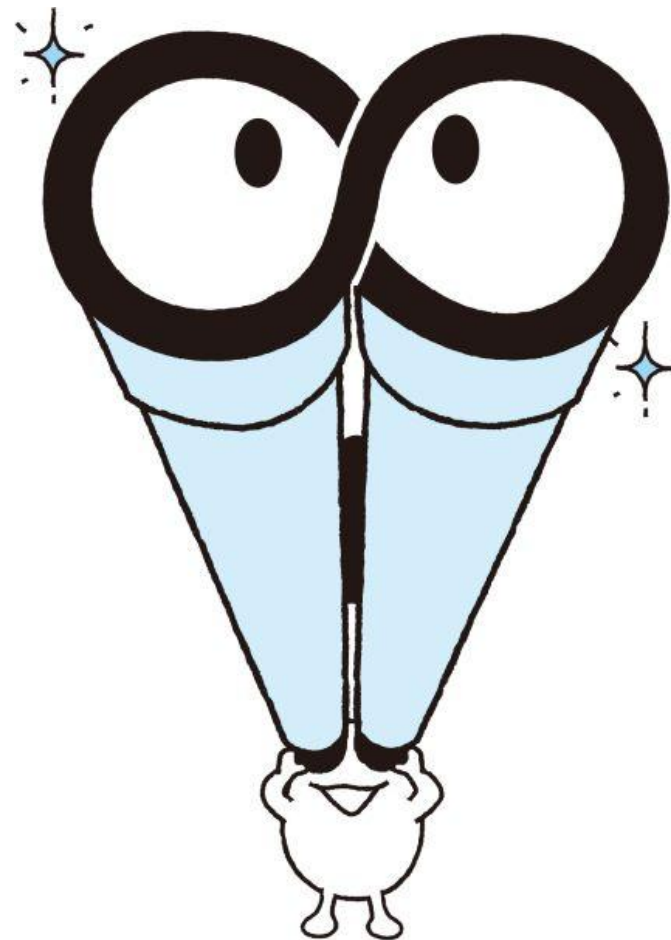
## キャッシュフロー計算書

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	224	464	193
投資活動によるキャッシュ・フロー	△135	△92	△101
財務活動によるキャッシュ・フロー	191	△24	△217
現金及び現金同等物の増減額	280	348	△125
現金及び現金同等物の期末残高	1,077	1,425	1,300

# Appendix 事業概要

# 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。

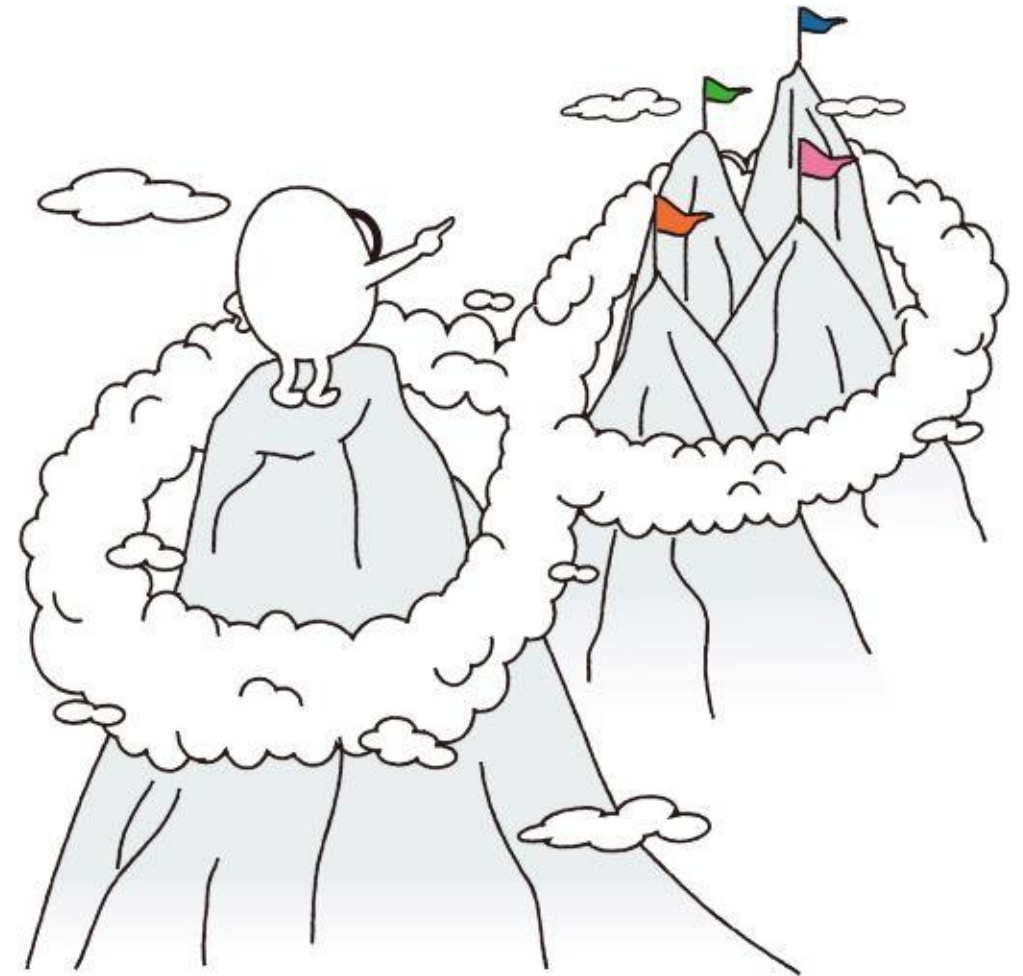
具体的には、

**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・発注アプリ

# sinops-Pad



A screenshot of the sinops-Pad app interface showing a data table with columns for product ID, name, price, and other details. The table contains several rows of product information.

品番	品名	単価	在庫	発注	特徴	508	509	510
03	4002520000000	11.9	11.9	10	Y111	0	Y111	Y111
03	4002520000000	14.1	14.1	10	Y36	0	Y36	Y36
03	4002520000000	15.5	15.5	12	Y54	0	Y54	Y54
03	4002520000000	26.3	26.3	10	Y49	0	Y49	Y49
03	4002520000000	4.7	4.7	3	Y168	0	Y168	Y168

### その他プロダクト

sinops R6

sinops Dcont

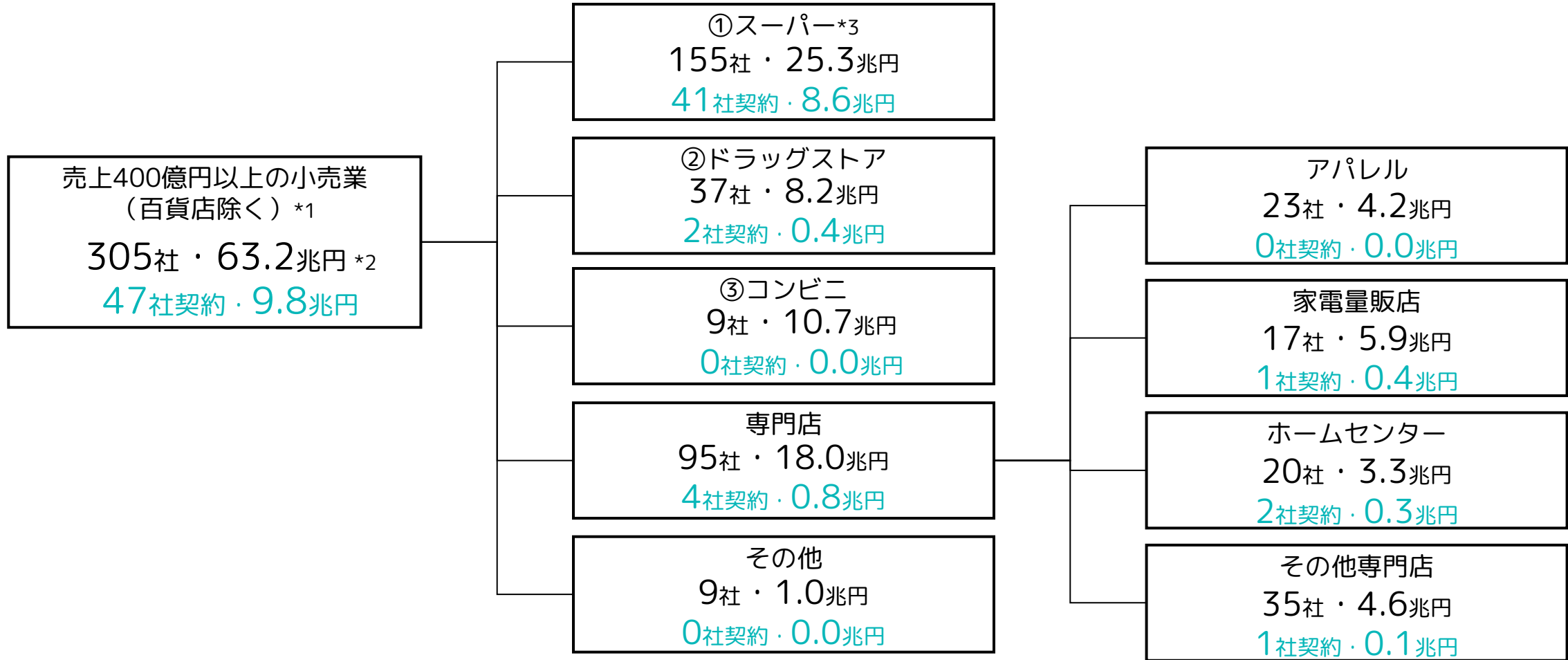
sinops W

sinops M

sinops IM

sinops BPO

## 売上400億円以上の小売業がsinopsの主要ターゲット

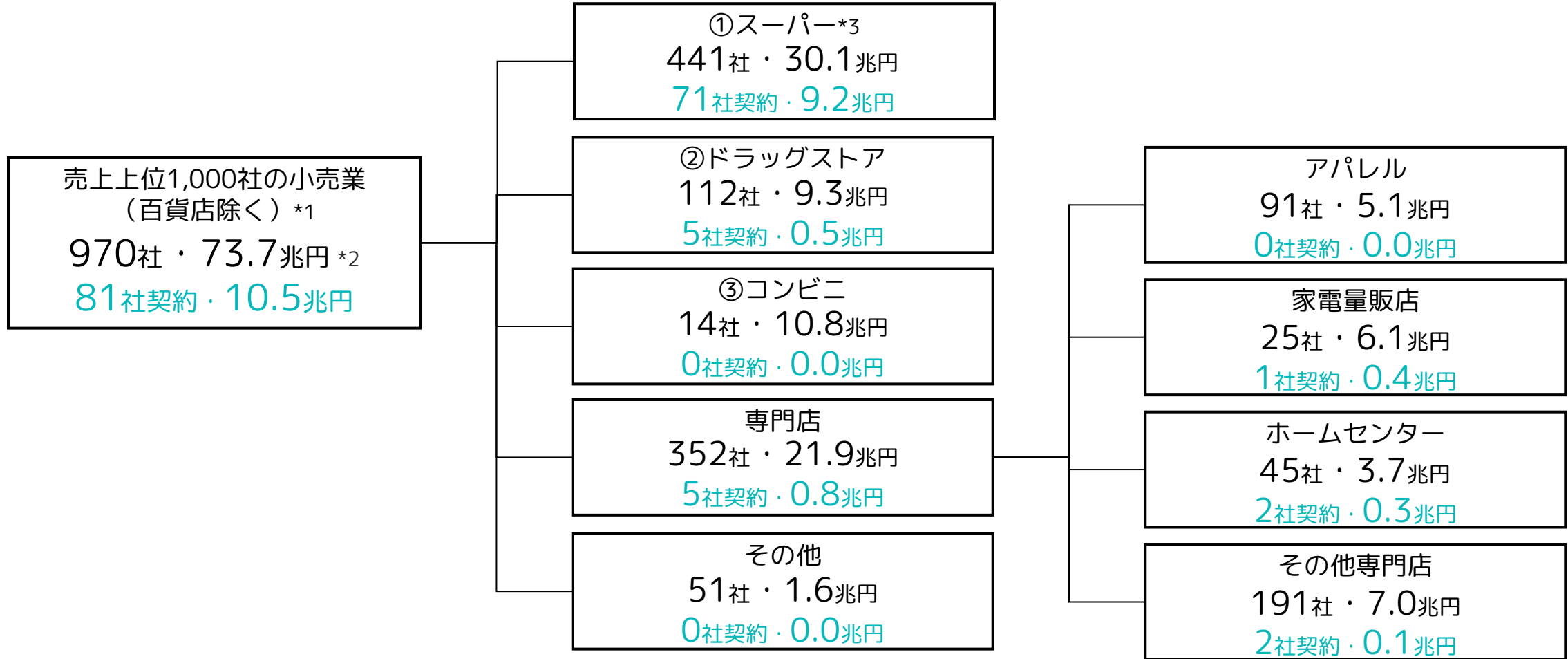


\*1. ダイヤモンド社発行「小売業売上高ランキング2021年度版」

\*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



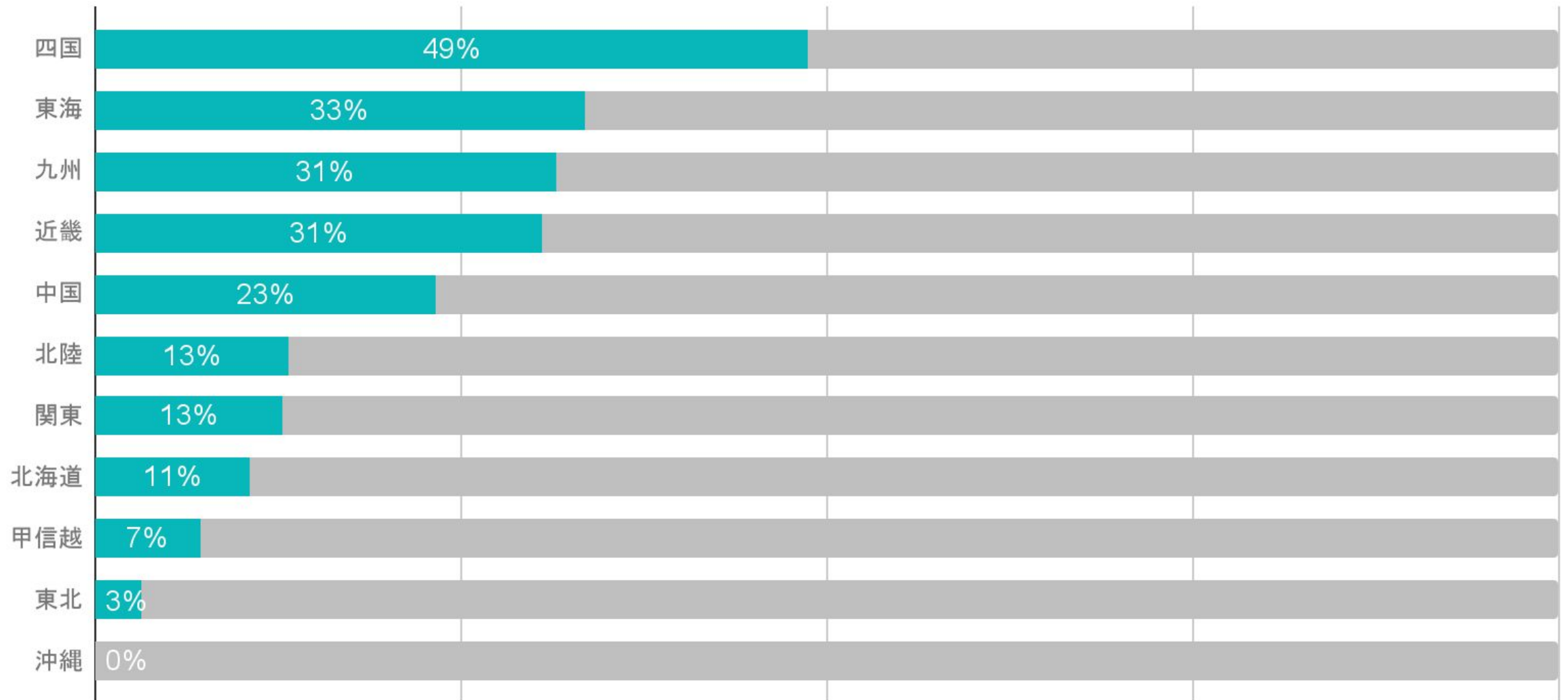
\*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2021年度版」。前述の101社との差はランキング対象外企業が含まれていない為

\*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



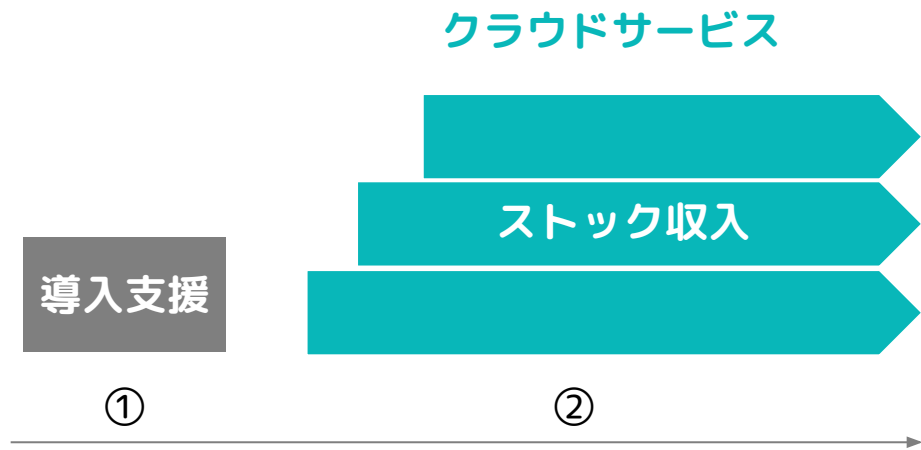
\*1. コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社地域で集計

## 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。

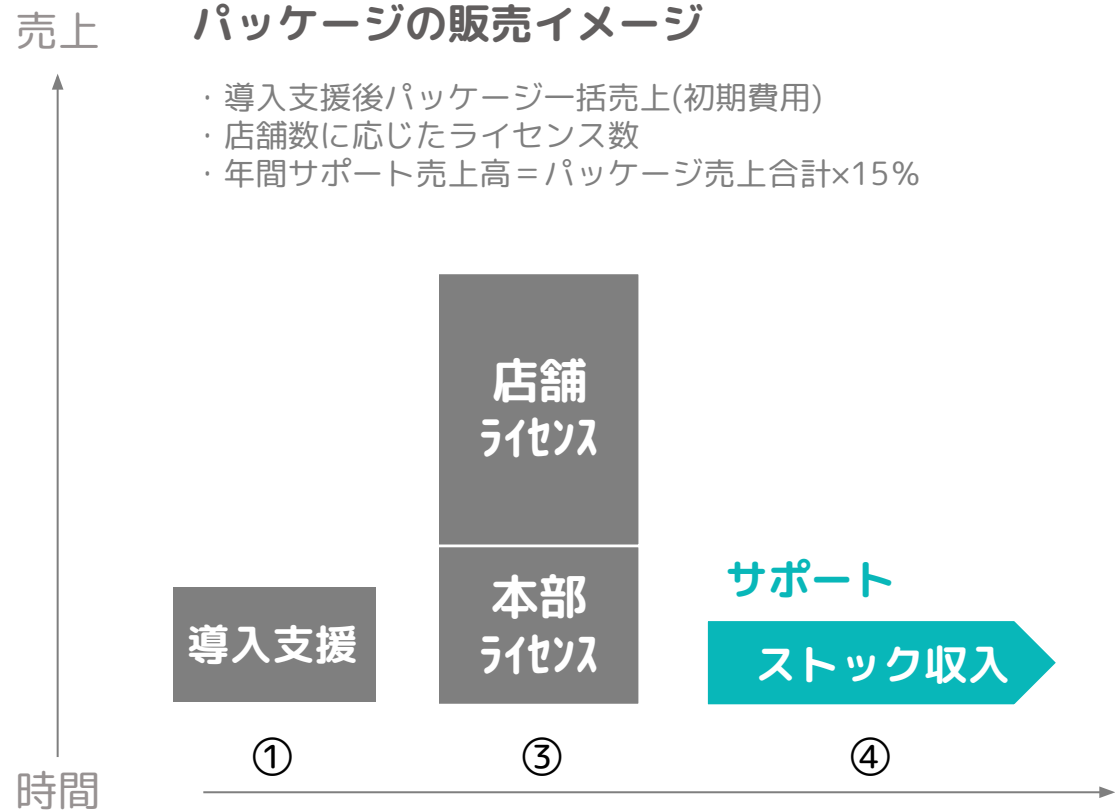
### クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 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高が増加



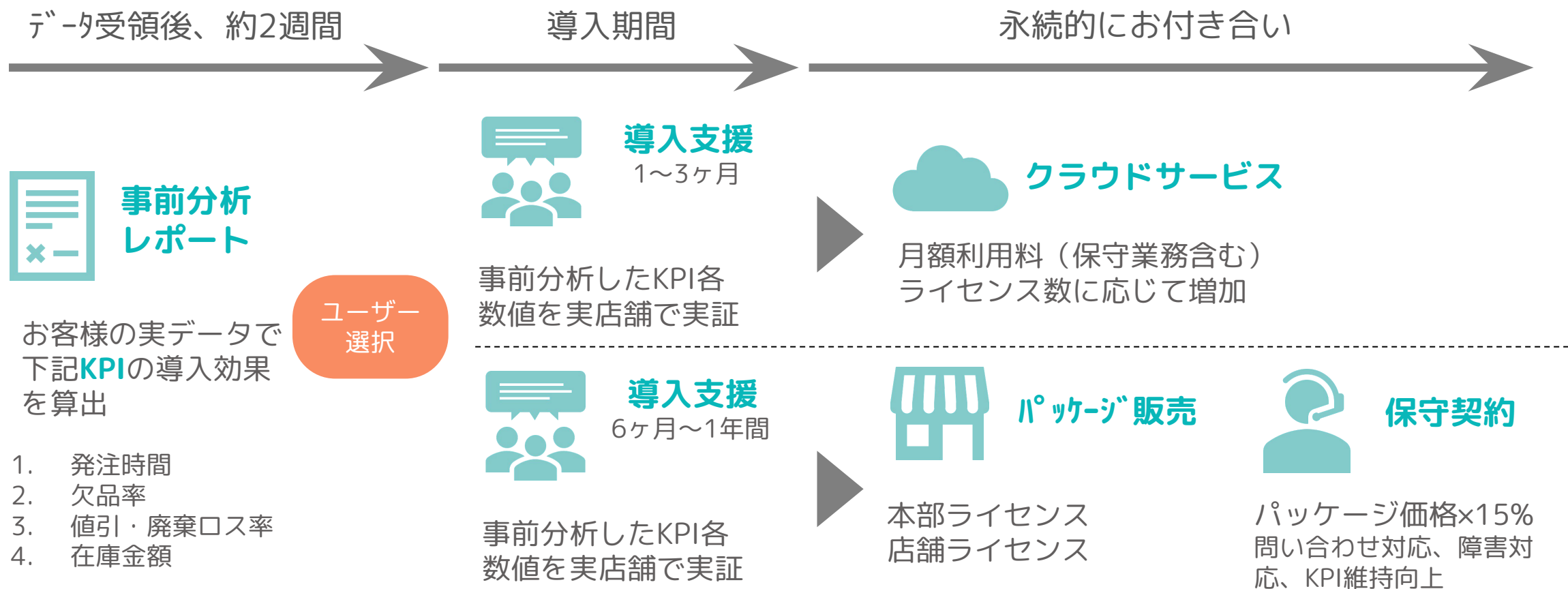
### パッケージの販売イメージ

- ・ 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）。



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ができる。



一般食品



アパレル

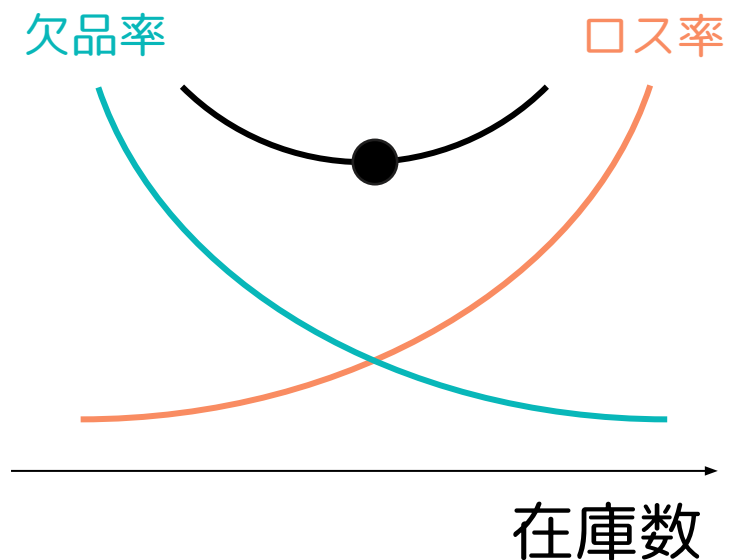


雑貨

自動発注の精度向上によるロス削減  
AI値引による廃棄・値引ロス削減

## 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）】

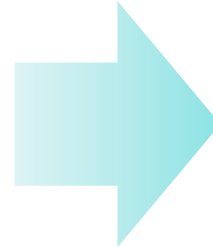
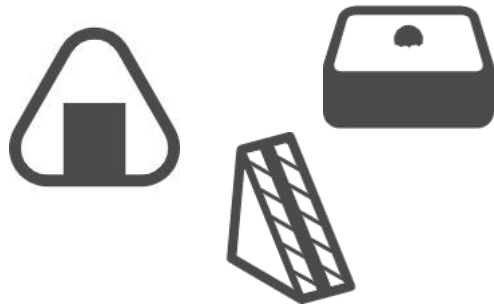
①発注時間	<b>88.0%</b> 削減
②欠品率	<b>34.7%</b> 削減
③値引・廃棄ロス率	<b>19.1%</b> 削減 <small>※ 中堅スーパーの場合            年300万円/店舗 削減</small>
④在庫金額	<b>15.2%</b> 削減 <small>※A社の導入店舗平均</small>

## 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: **10.2%**増

ロス: **5.4%**減

利益: **17.4%**増

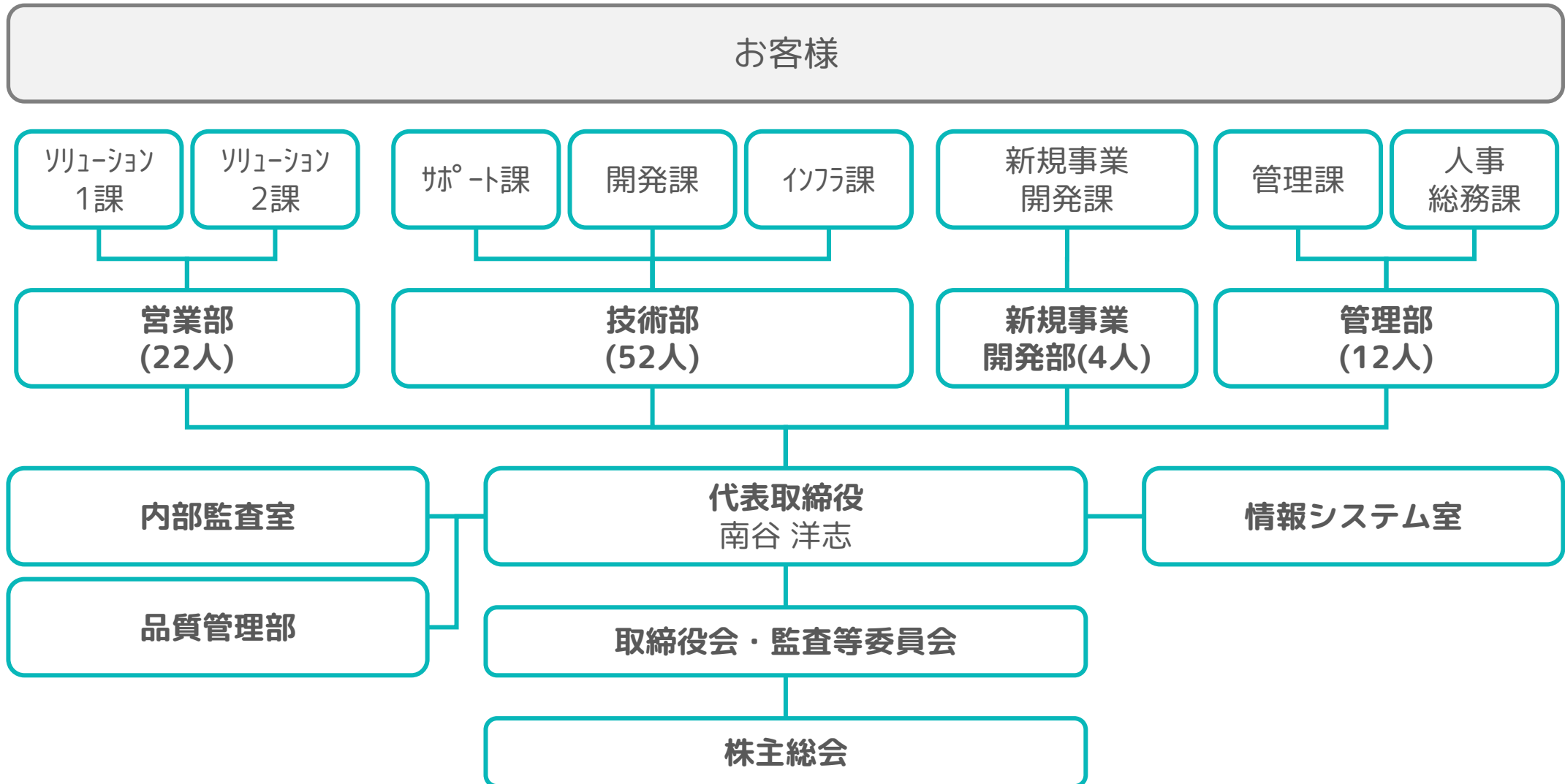
※複数社導入事例の平均

## 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	425,537,212円
従業員数	94人（2022年12月時点）
上場証券取引所	東京証券取引所グロース（4428）
URL	<a href="https://www.sinops.jp/">https://www.sinops.jp/</a>



組織体制



\*1. 2023年1月現在



## 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+日配品カテゴリー対応機能)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
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

年月	変遷
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
2022年1月	伊藤忠商事と業務提携契約締結
2022年4月	東証グロースに市場区分変更
2022年7月	東京営業所を移転し、東京オフィスに名称変更 (東京都千代田区)

# 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。