



2024年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社シノプス（証券コード：4428）
2024年8月14日

1. 2024年12月期 第2四半期決算ハイライト

2. ビジネスハイライト

3. 株主還元

Appendix

2024年12月期 第2四半期 決算ハイライト

食品スーパーシェア率*1

38.7% (YoY +3.9pt)

小売シェア率*1

19.4% (YoY +0.6pt)

契約社数

120社 (YoY +14社)

クラウド有償店舗数 *2

3,199店舗 (QoQ +458店舗、YoY +647店舗)

ARR *4

1,321百万円 (QoQ+13.4%、YoY +19.6%)

クラウド有償アカウント数 *3

11,468 (QoQ +2,329アカウント、YoY +2,778アカウント)

NRR(クラウド)*5

101.3% (2024年平均) / **101.6%** (2024年2Q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で算出。食品スーパーシェアのターゲット企業は、売上400億円以上の食品スーパー。小売シェアのターゲット企業は、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、有償の短期間クラウド契約を除く）

*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、有償の短期間クラウド契約を除く）

*4. Annual Recurring Revenueの略語。2024年6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）。なお、2024年第1四半期から算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約に伴う月額料金をARRから除いている。

*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825百万円（YoY△0.3%）、経常利益24百万円（YoY△82.3%）

- パッケージからクラウドへのビジネスモデル転換が順調に進捗し、クラウド売上高は前年比59百万円増の442百万円、パッケージ売上高は前年比148百万円減の5百万円。
- 利益率の高いパッケージ売上高の割合が0.7%（YoY△17.9pt）に減少したことや、本社移転による一時的なコスト増加等が主要因となり、経常利益は24百万円（YoY△82.3%）。

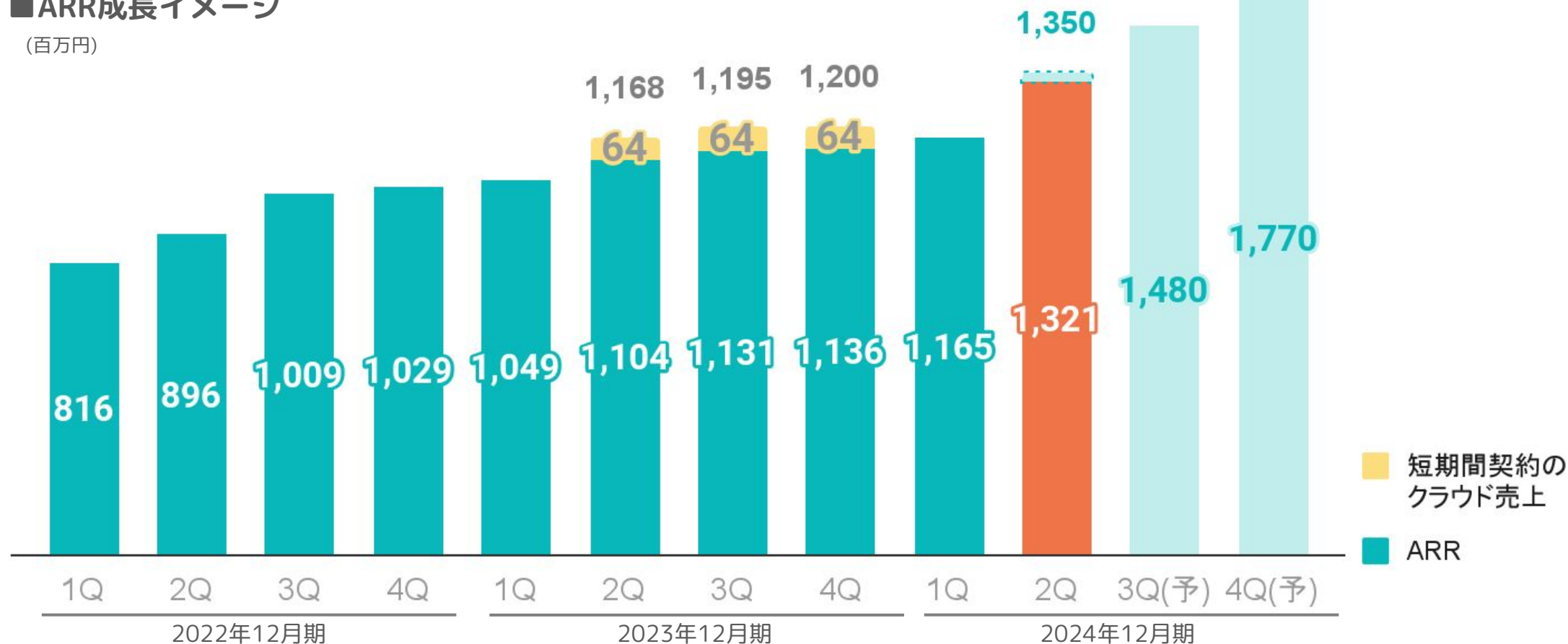
(百万円)	当期 24/12期 2Q実績	2023年12月期			対計画	
		23/12期 2Q実績	増減額	増減率%	24/12期 計画	進捗率%
売上高	825	827	△2	△0.3%	2,120	38.9%
パッケージ	5	154	△148	△96.2%	61	9.5%
導入支援	196	127	+69	+54.9%	566	34.8%
サポート	180	163	+16	+10.0%	375	48.0%
クラウド	442	382	+59	+15.7%	1,116	39.6%
営業利益	23 (利益率2.9%)	137 (利益率16.6%)	△113	△82.6%	340 (利益率16.0%)	7.0%
経常利益	24 (利益率2.9%)	136 (利益率16.5%)	△112	△82.3%	340 (利益率16.0%)	7.1%
当期純利益	14 (利益率1.7%)	89 (利益率10.8%)	△74	△84.1%	238 (利益率11.2%)	5.9%

2024年ARR目標1,770百万円にむけて、ARRが1,321百万円まで進捗

- 複数社の新規クラウド大型案件が主要因となり、2QARRは1,321百万円まで進捗。
- 前年比55.7%増のARR1,770百万円達成に向けて、営業・導入を継続する。

■ARR成長イメージ

(百万円)



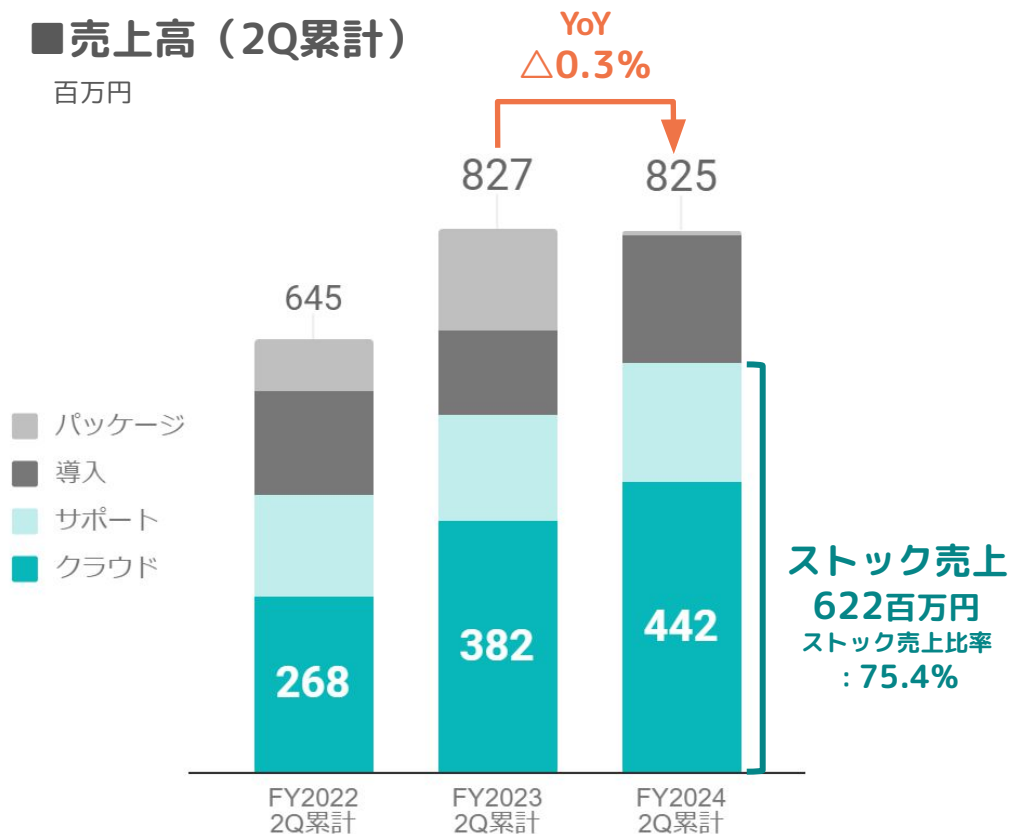
*2024年第1四半期からARR算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約に伴う月額料金をARRから除いている。2024年4Q目標は、短期間契約のクラウド売上を含まない目標値のため、1,770百万円に変更なし。

前年比でパッケージ売上高が減少した一方で、導入支援・ストック売上高*1が増加し、売上高は計画通り進捗

- パッケージからクラウドへの転換が進み、大型の新規パッケージ受注がなかったことにより、売上高は825百万円（YoY△0.3%）。一方で、ストック売上高は622百万円（YoY+14.0%）に増加、導入支援売上高も196百万円（YoY+54.9%）に増加し、通期計画通りに進捗。
- クラウド売上高が前年比59百万円増（15.7%増）の442百万円となったことが主要因となり、ストック売上比率は目標としている70%に対して75.4%（前年66.0%に対し9.4pt増）。

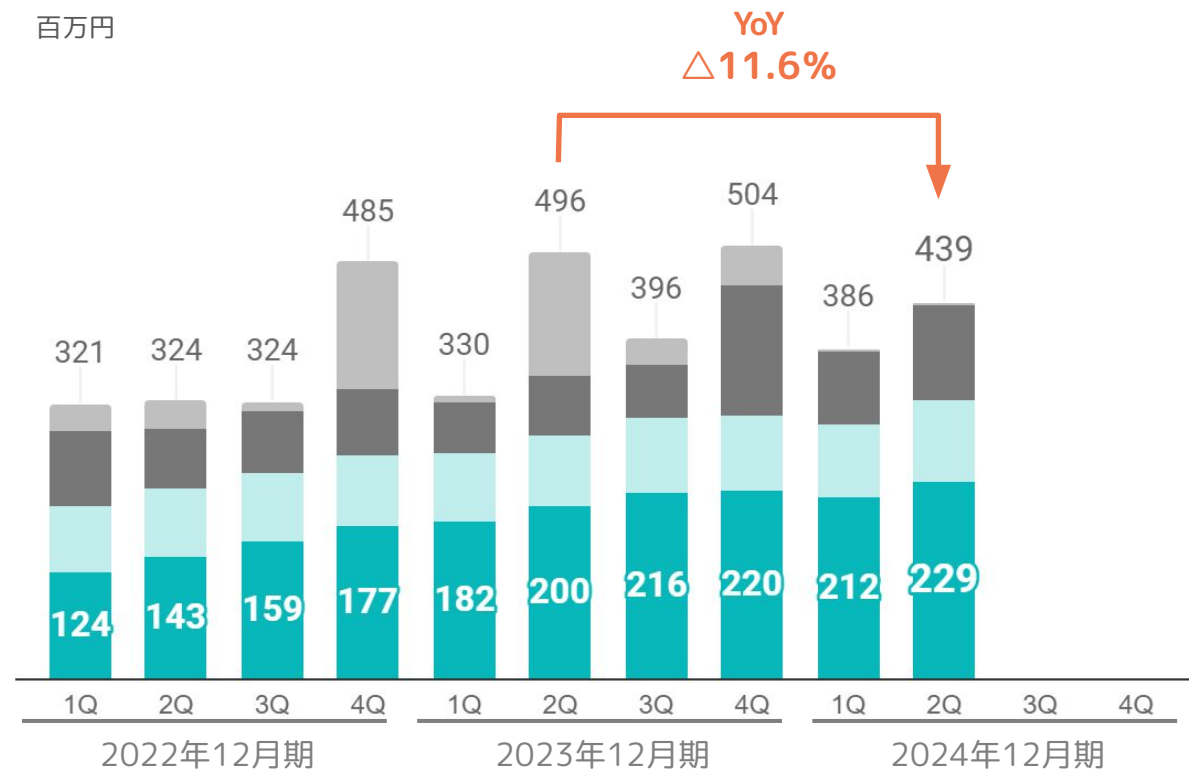
■売上高（2Q累計）

百万円



■売上高（四半期）

百万円



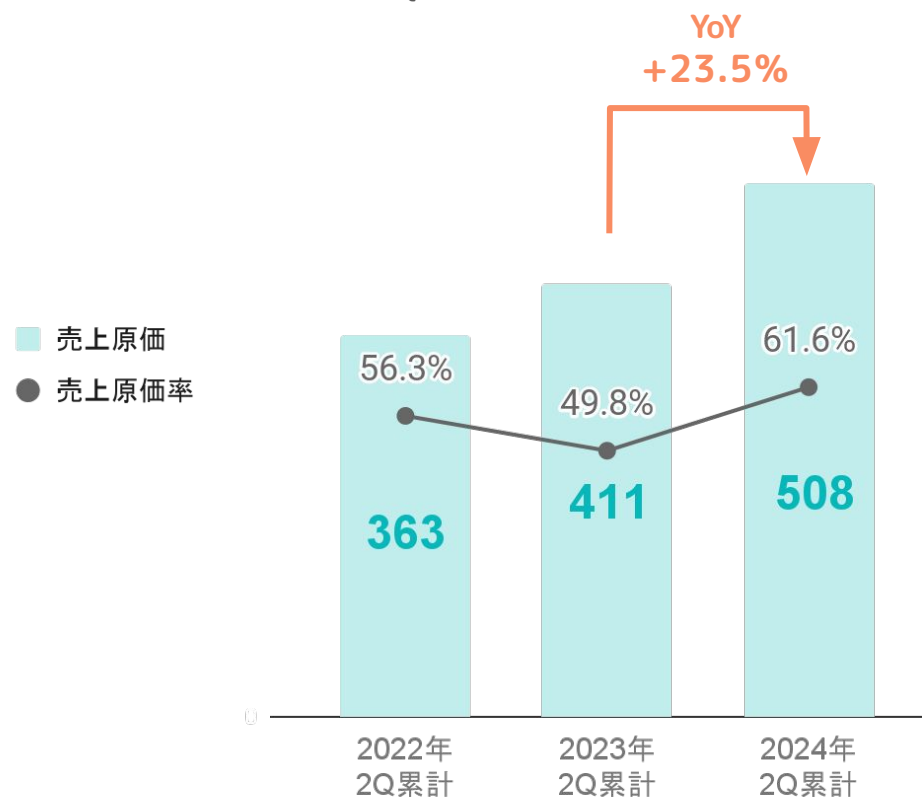
*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。

ストック売上比率は、（ストック売上622百万円÷売上高825百万円×100）で算出。

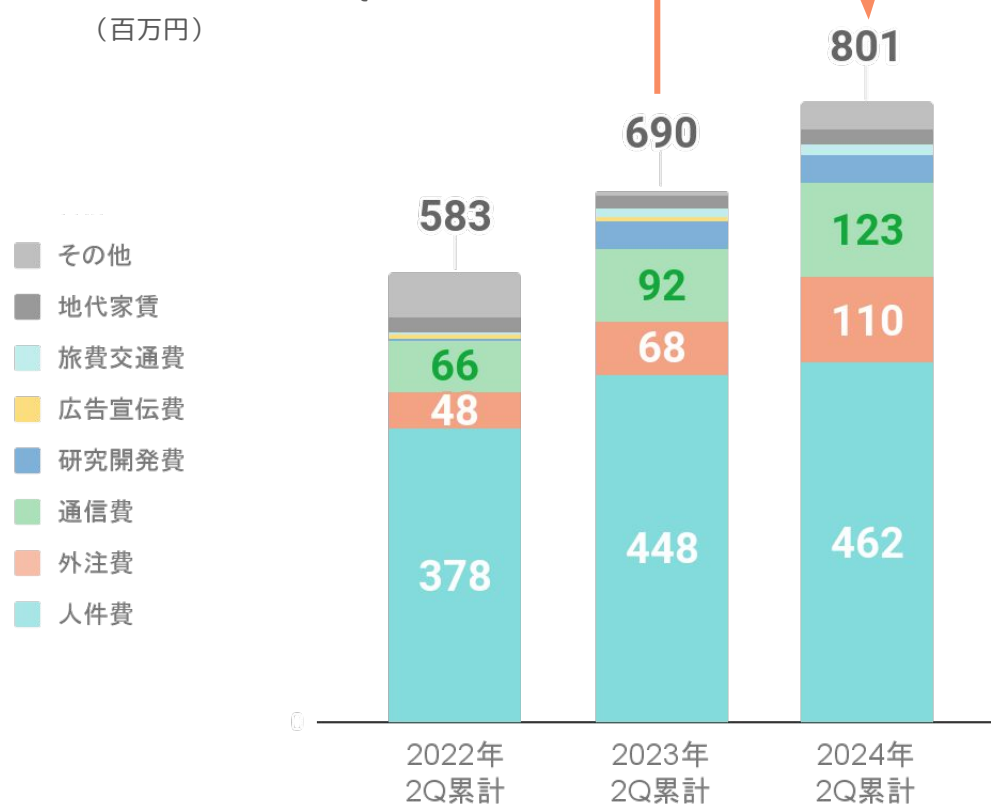
通期の売上原価は前年比23.5%増の508百万円、営業費用*1は前年比16.1%増の801百万円

- ・ 中長期成長に向けた製品開発や社内基盤強化を目的としたアウトソーシング活用の推進を続け、外注費が前年比41百万円増（前年比60.7%増）。
- ・ ストック売上が前年比14.0%増加したことや、円安が進行したことによるAWS利用料の増加が主要因となり、通信費は32.9%増の123百万円。
- ・ 人員数が前年比2.6%増にとどまっていることが主要因となり、人件費は3.0%増の462百万円。

■売上原価（2Q累計）



■営業費用（2Q累計）



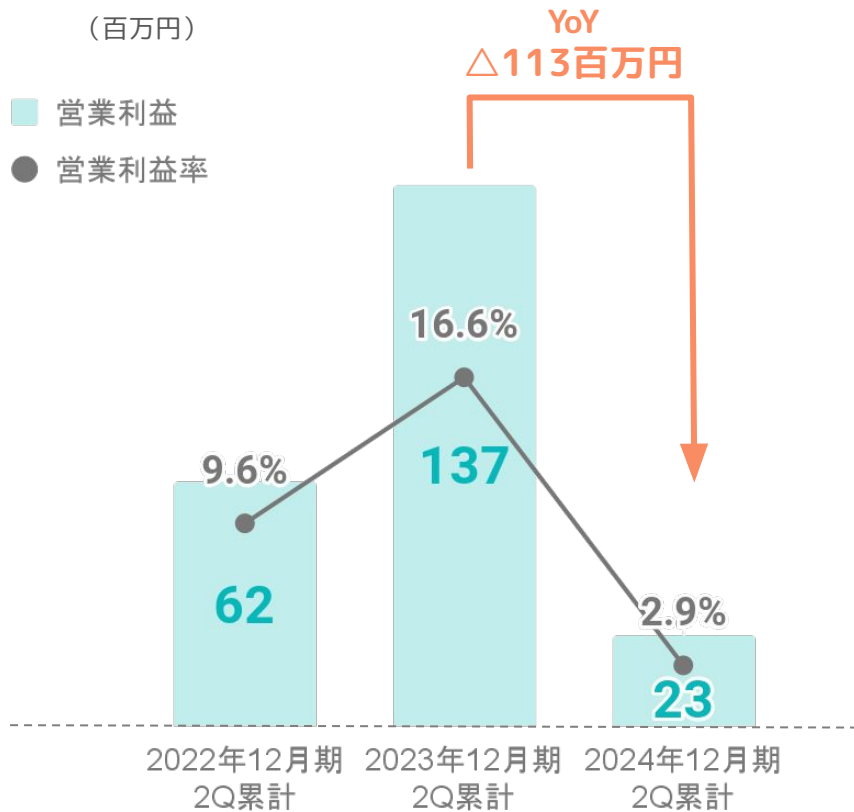
*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

営業利益は前年比113百万円減の23百万円

- 粗利率の高いパッケージ売上高が5百万円（YoY△148百万円・△96.2%）となったことが主要因となり、営業利益は前年比113百万円減の23百万円。
- ストック売上は622百万円（YoY+76百万円・+14.0%）まで進捗しており、2024年通期計画の営業利益340百万円には変更なし。
- パッケージからクラウドへのビジネスモデル転換期を超え、ストック売上比率が75.4%。パッケージ売上比率が低い期も黒字を確保できる収益構造を継続。

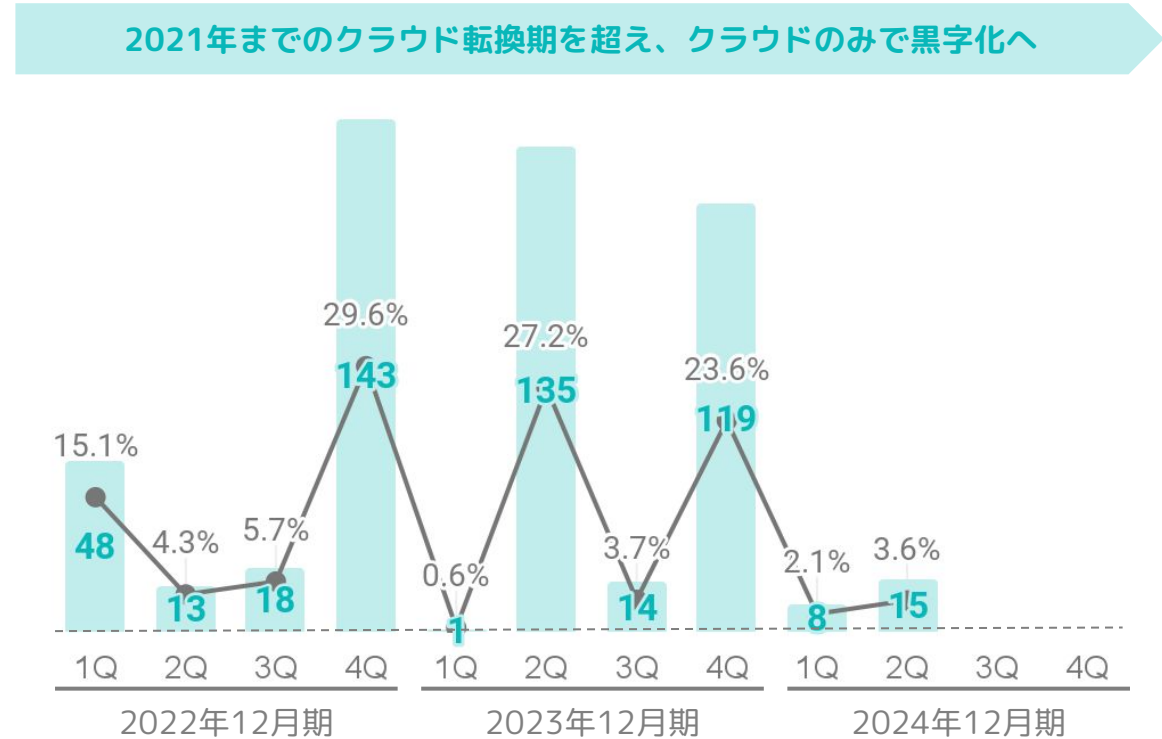
■営業利益（2Q累計）

（百万円）



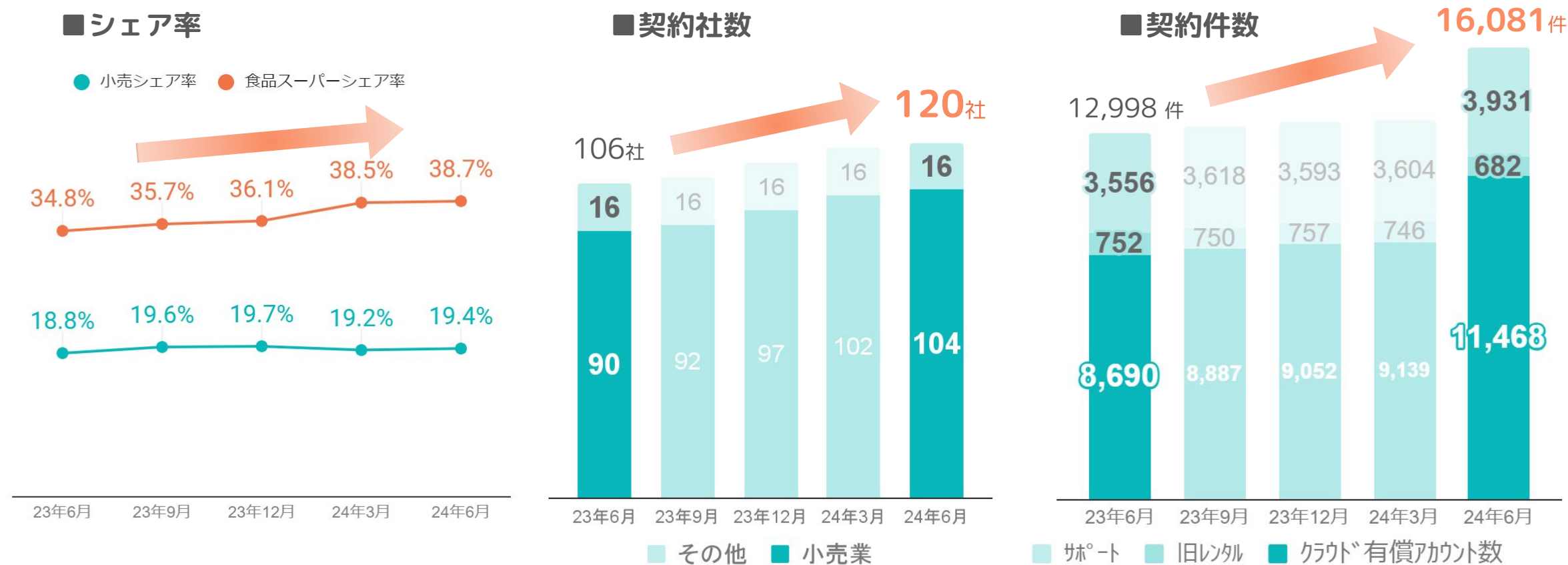
■営業利益（四半期）

（百万円）



食品スーパーシェア率は前年比3.9pt増の38.7%、契約社数は前年比14社増の120社

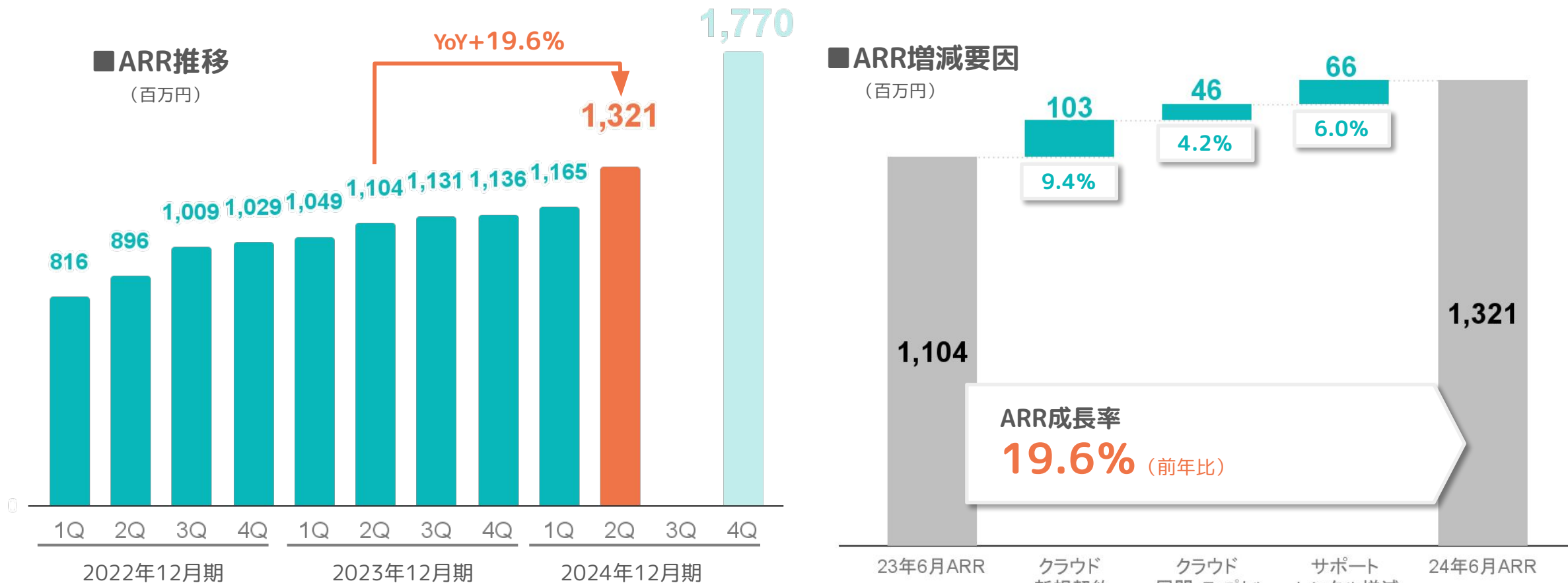
- ・ 大型食品スーパーとの新規契約や、小規模～中規模企業の新規契約が順調に増加。契約社数は前年比14社増の120社。
- ・ クラウドの大型新規ユーザー導入や、サービス追加により、sinopsシリーズの契約件数^{*1}が前年比3,083件増の16,081件。



*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。なお、2024年1Qから算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約をクラウド有償アカウント数から除いている。

ARR*1が前年比216百万円増の1,321百万円

- 前年比では、複数の新規クラウドユーザーへの導入や、継続してアップセル・クロスセルが進んだことが主要因となり、ARRが216百万円（YoY+19.6%）増加。
- 前四半期比では、複数の大型新規クラウドユーザーへの導入が主要因となり、ARRが156百万円（前四半期比+13.4%）増加。

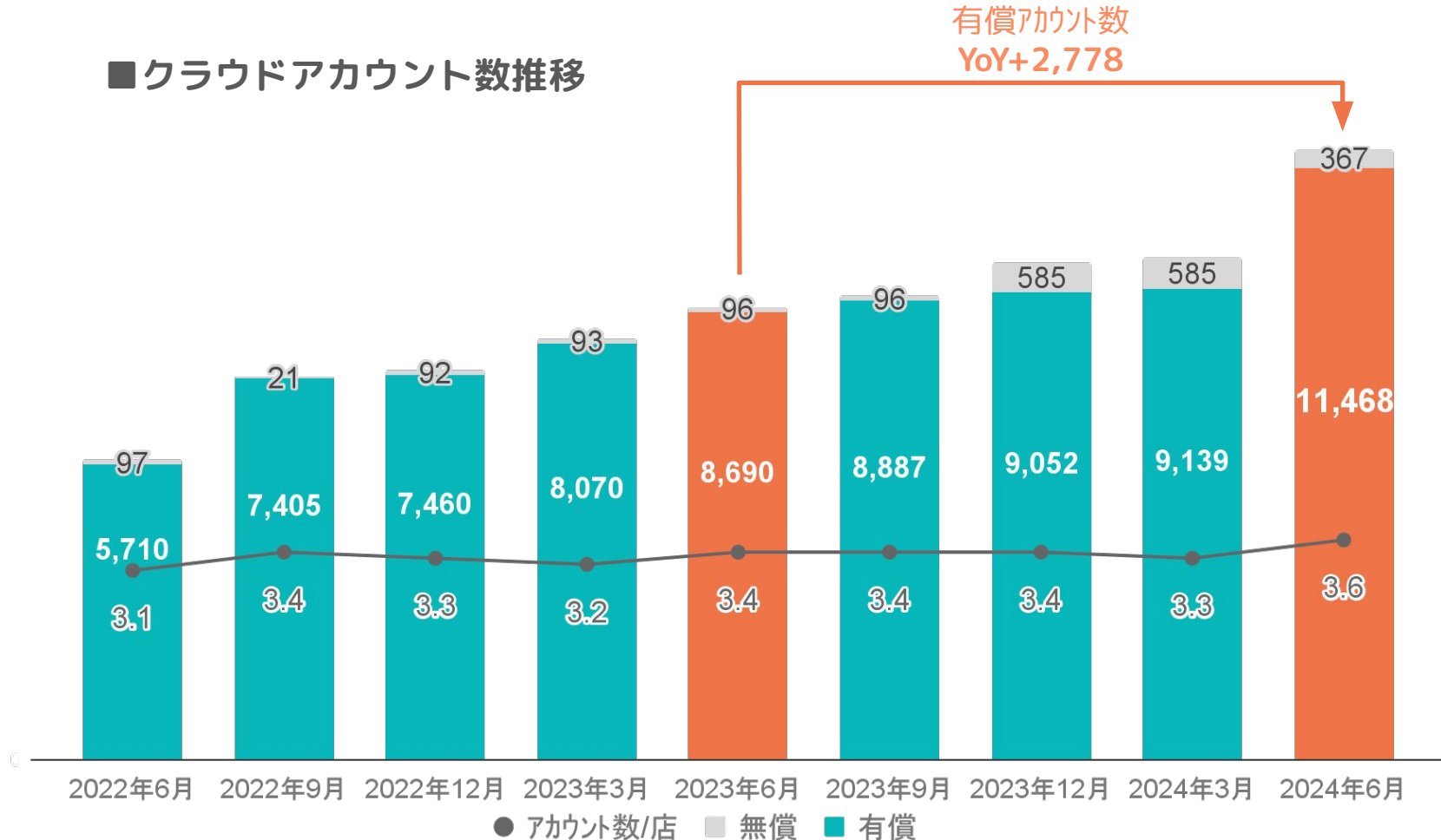


*1. Annual Recurring Revenueの略語。2024年6月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）。なお、2024年1Qから算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約利用に伴う月額料金をARRから除いている。

クラウド有償アカウント数は前年比2,778増の11,468

- 2Qに複数の大型新規クラウドユーザーへ導入したことが主要因となり、有償アカウント数は11,468 (YoY + 2,778)。
- 大型新規クラウドユーザーが複数サービスを導入したため、有償店舗数が前四半期比458店舗増の3,199店舗となった一方で、店舗あたりアカウント数も前四半期比0.3アカウント増の3.6アカウント。

■クラウドアカウント数推移

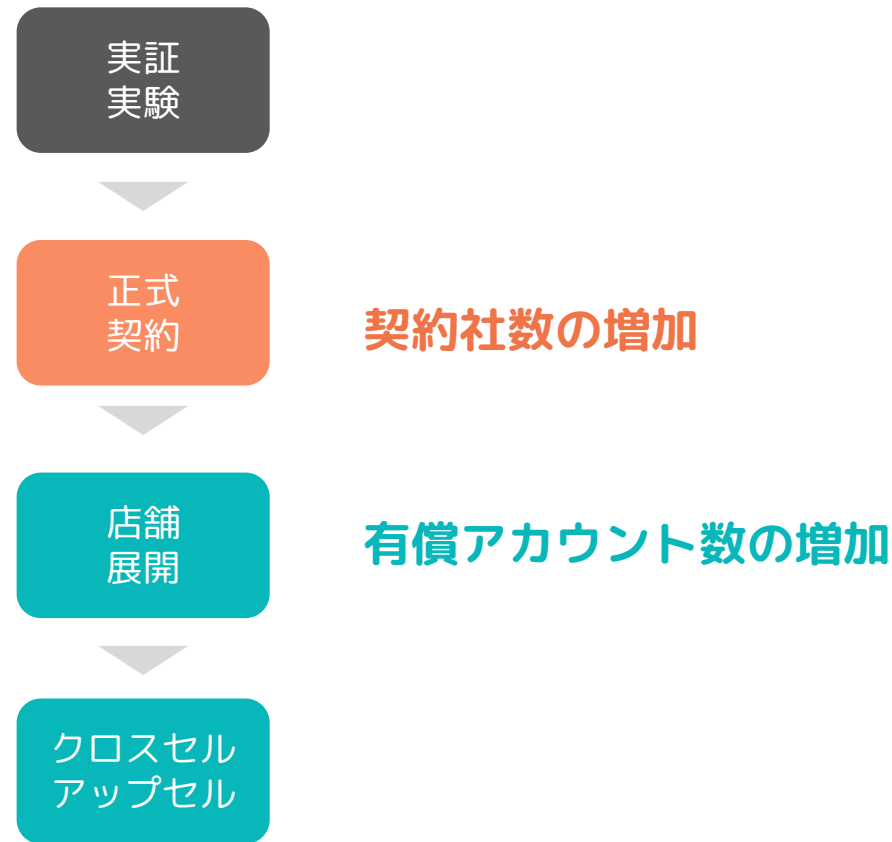
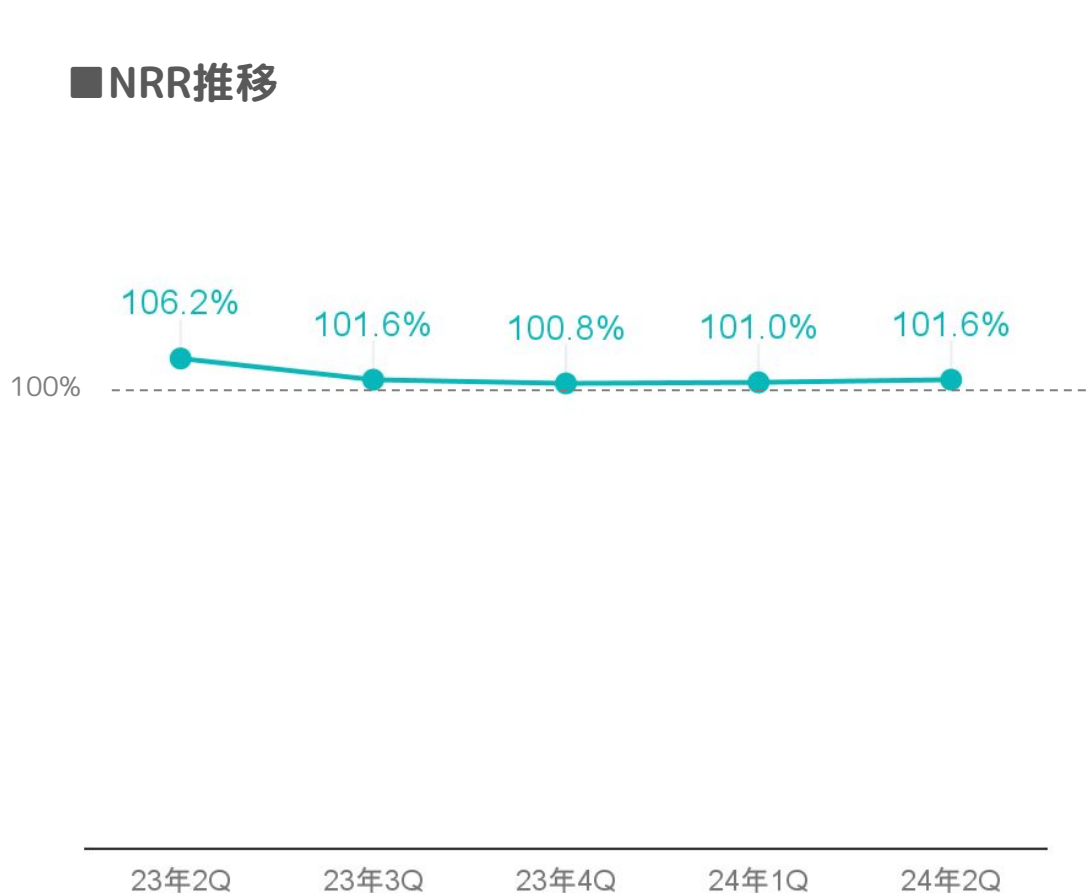


有償アカウント数	11,468 (YoY + 2,778)
有償店舗数	3,199 店舗 (YoY + 647店舗)
アカウント数/店舗	3.6 アカウント (YoY + 0.2アカウント)
有償契約社数	56 社 (YoY + 13社)

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。
- 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。

■ 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

2024年12月期通期業績予想は、売上高2,120百万円・営業利益340百万円で変更なし

- パッケージ販売からクラウドサービス提供へ収益構造の転換を進め、売上高は前年比22.6%増の2,120百万円、ストック売上比率は70%を計画。
- 事業領域拡大に向けた施策や、経営基盤強化などの成長投資を続ける一方で、クラウドサービスの粗利改善や研究開発していたサービスのローンチ等により利益率が向上し、営業利益は前年比25.6%増の340百万円を計画。

(百万円)	2024年12月期	2023年12月期		
	業績予想	通期実績	増減額	増減率%
売上高	2,120	1,728	391	22.6%
パッケージ	61	230	△168	△73.3%
導入支援	566	343	223	65.1%
サポート	375	336	39	11.8%
クラウド	1,116	819	296	36.2%
営業利益	340 (利益率16.0%)	270 (利益率15.7%)	69	25.6%
経常利益	340 (利益率16.0%)	269 (利益率15.6%)	70	26.1%
当期純利益	238 (利益率11.2%)	206 (利益率11.9%)	31	15.4%

ストック売上高比率70%超、ARR1,770百万円を計画

- 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1,492百万円*1（YoY+29.1%）を計画。
- 2024年12月のARR*2は1,770百万円を計画。

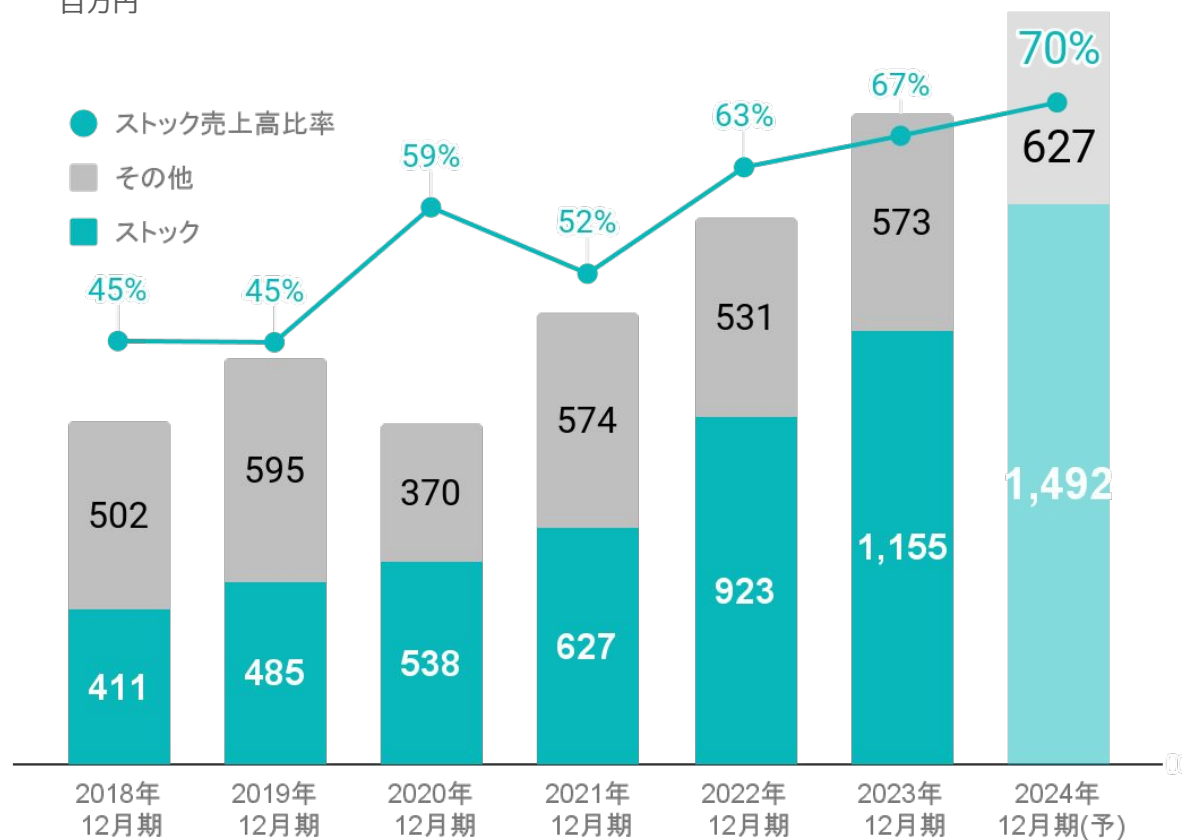
■ストック売上高（通期）

百万円

● ストック売上高比率

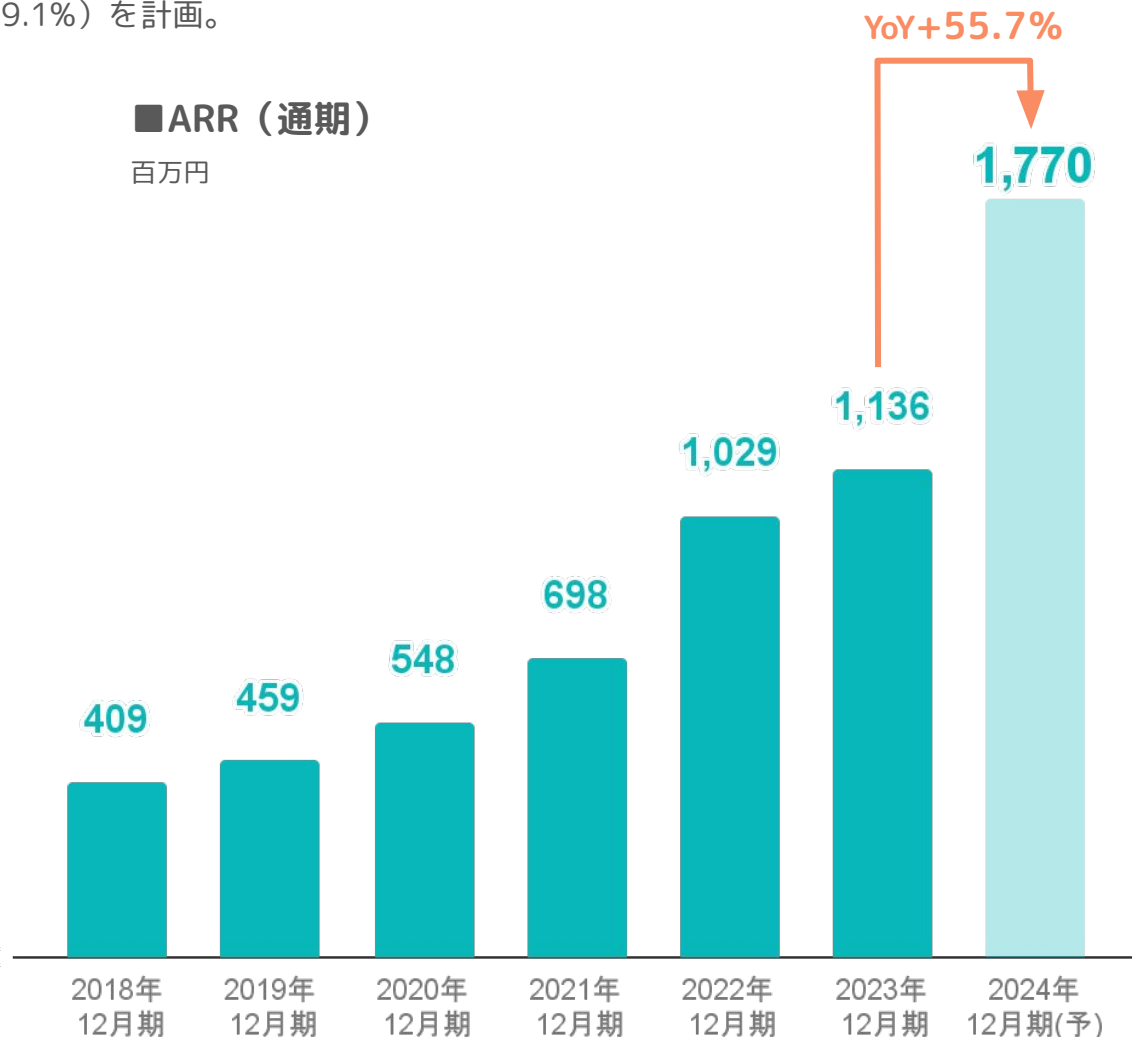
■ その他

■ ストック



■ARR（通期）

百万円



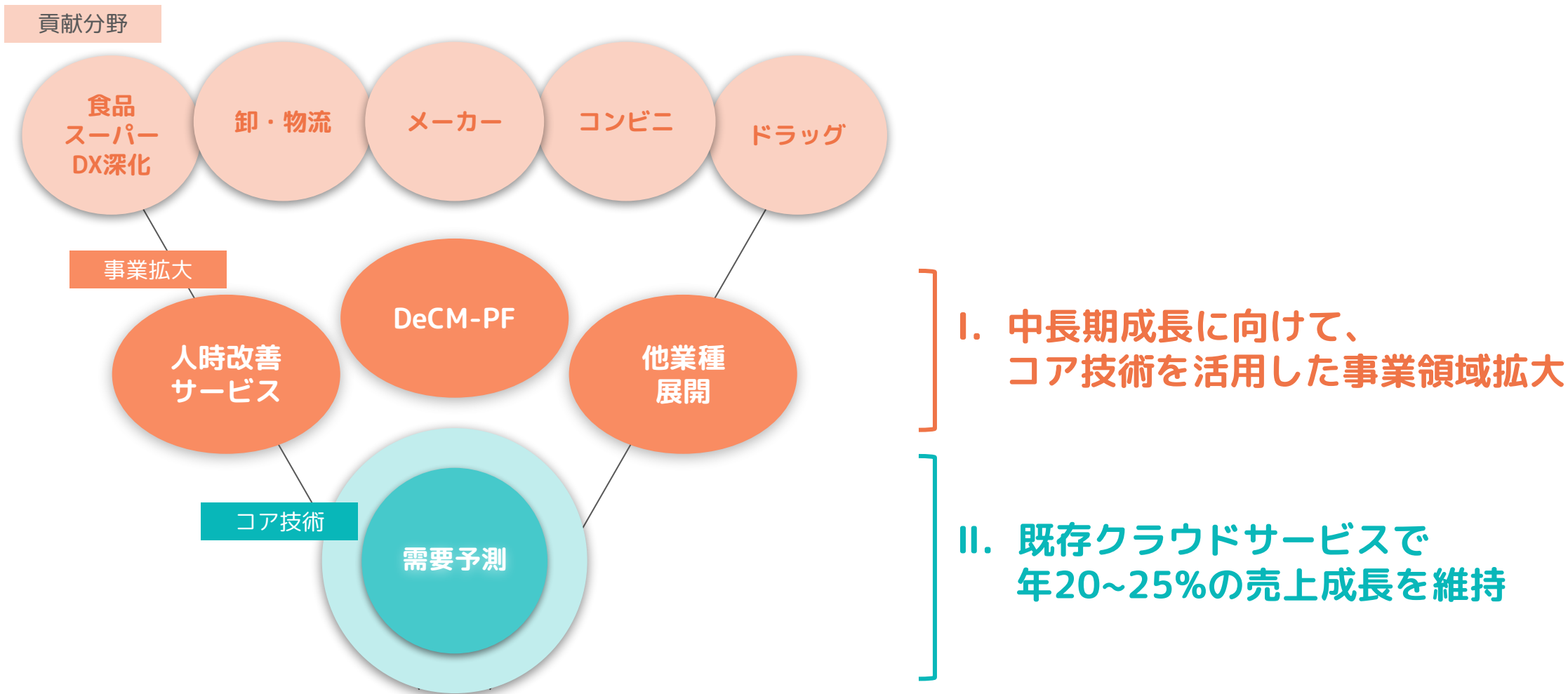
*1. ストック売上高1,492百万円には、サポート・クラウドの単発の作業費用など、フロー収益を一部含む。

*2. 2024年1Qから算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約をARRから除いている。適用前の2023年12月期ARR実績は1,200百万円。

ビジネスハイライト

需要予測をコア技術として、サプライチェーン全体での需要予測データ活用を目指す

- 中期経営方針として、引き続きサプライチェーン全体での需要予測データ活用を目指す。
- 既存クラウドサービスで、年20~25%増の売上成長目標。一方で、中長期的な成長を維持するため、新市場獲得のための事業領域拡大も進める。



第25回物流環境大賞「特別賞」受賞

- 株式会社ウオロク、株式会社ロジスティクス・ネットワークと共に、一般社団法人日本物流団体連合会が主催する第25回物流環境大賞にて、「特別賞」を受賞（2024年6月28日）。
- 「sinops」の需要予測データを活用した物流改善への取り組みが評価。

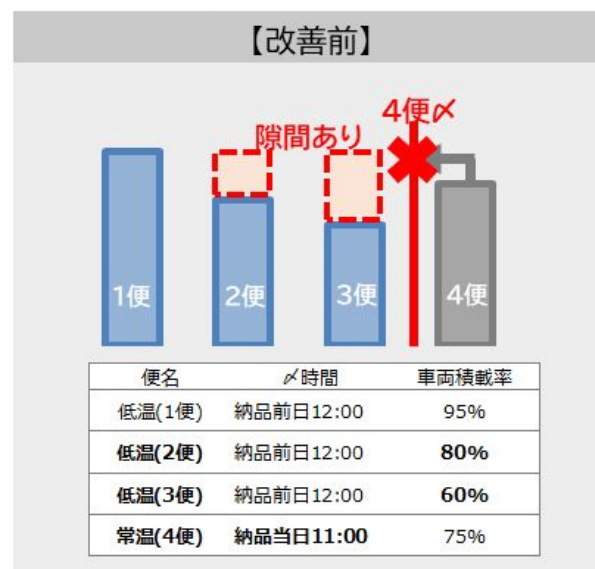
需要予測データ活用による物流改善で 年間約500台 車両削減

【特別賞】
「需要予測型自動発注システムを活用した
リードタイム延長によるCO2削減」



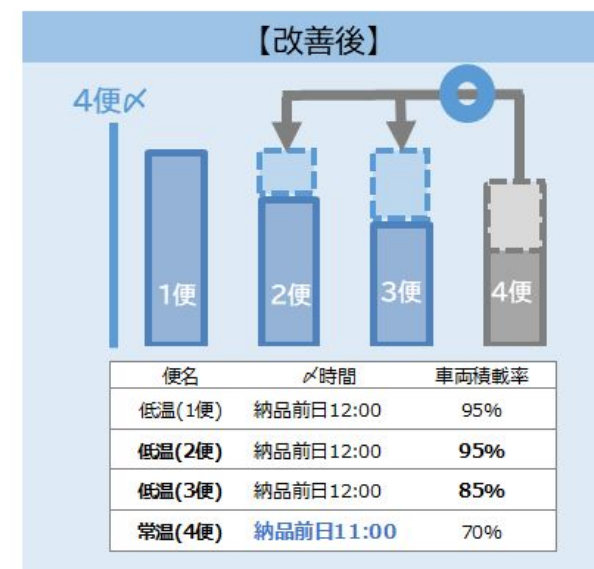
※授賞式の様子
写真左から、日本物流団体連合会 会長 真貝 康一 氏、
ロジネット 取締役 専務執行役員 植原 徹 氏、
ウオロク 業務改革部 次長 八百板 悟 氏、
シノプス 取締役 武谷 克裕

4便のリードタイムを1日延長→2・3便の空きスペースを有効活用し車両を削減



発注から納品までのリードタイムが
非常に短い（最短4～7時間）

- ・ 配送回転の低下
- ・ 物流センターの作業負荷が高い
- ・ 60～80%程度の積載率で配送



作業時間に余裕が生まれ、
効率の良いスケジューリングが可能に

- ・ 積載効率、作業生産性の向上
- ・ 配送車両、配送乗務員の待機時間を削減
- ・ CO2排出量の削減

人的資源最大化を目的とした人時生産性改善DXサービス。第2弾「sinops-WLMS LEARN」提供開始

- 当社は人時改善を行うサービスを2023年から研究開発。今後、需要予測・在庫管理情報を活用することで、「モノの最適化」だけでなく「作業とヒトの最適化」を実現するサービスを提供できるよう中長期の事業として推進を開始している。
- 2024年4月の第1弾「sinops-WLMS LOG」に続き、第2弾「sinops-WLMS LEARN」を提供開始。「現場の教育を、ラクに、正確に」をコンセプトにしたe-ラーニングサービスとなっている。「作業とヒトの最適化」に焦点をあて、人的資源最大化を目的とした人時生産性改善DXサービスを拡充していく。



トップ画面



研修コンテンツ画面①



研修コンテンツ画面②

現場の教育を支援し、
店舗や担当者間の生産性や
品質格差を縮める



作業とヒトの最適化

2023年度実績で食品ロス削減ソリューション市場シェア1位を獲得

- 株式会社富士キメラ総研が2024年8月7日に発刊した「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年版」の「需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューション市場」においてシェア1位（2023年度実績）を獲得。
- 2023年度の需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューション市場において、小売業向けのsinopsのシェアは31.1%。

需要予測型自動発注サービス

sinops-CLOUD

在庫も発注も予測も、これひとつで。





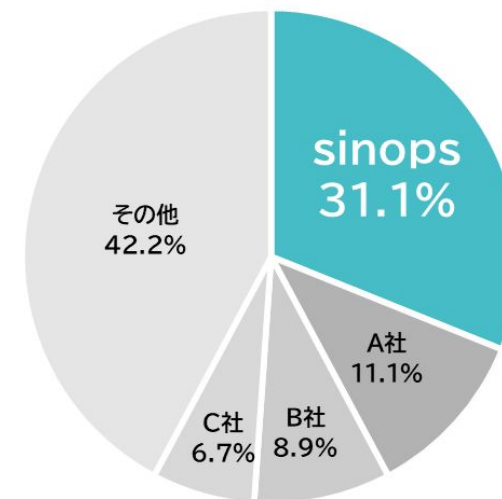
2023
食品ロス削減
ソリューション市場
国内シェア
No.1



需要予測・自動発注 カテゴリ

富士キメラ総研
「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年版」
＜食品ロス削減ソリューション・2023年度・金額＞

■ 需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューション市場占有率（小売業向け）



出典：富士キメラ総研「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年版」〈食品ロス削減ソリューション事業〉3.市場占有率推移 小売業向け、ベンダーシェア、金額ベース、2023年度実績をもとにシノプスが作成

株主還元

株主の皆様への利益還元方針

- ・ ストック型売上の堅調な推移、財務体質の強化が進捗したことなどから、2023年12月期末から剰余金の配当を開始。
- ・ 事業拡大のための投資を行いながら、配当の継続実施を目指す。

株主還元の基本方針

成長投資は推進しつつ、継続的な配当を行う。
配当性向は**每期40%**を目安。

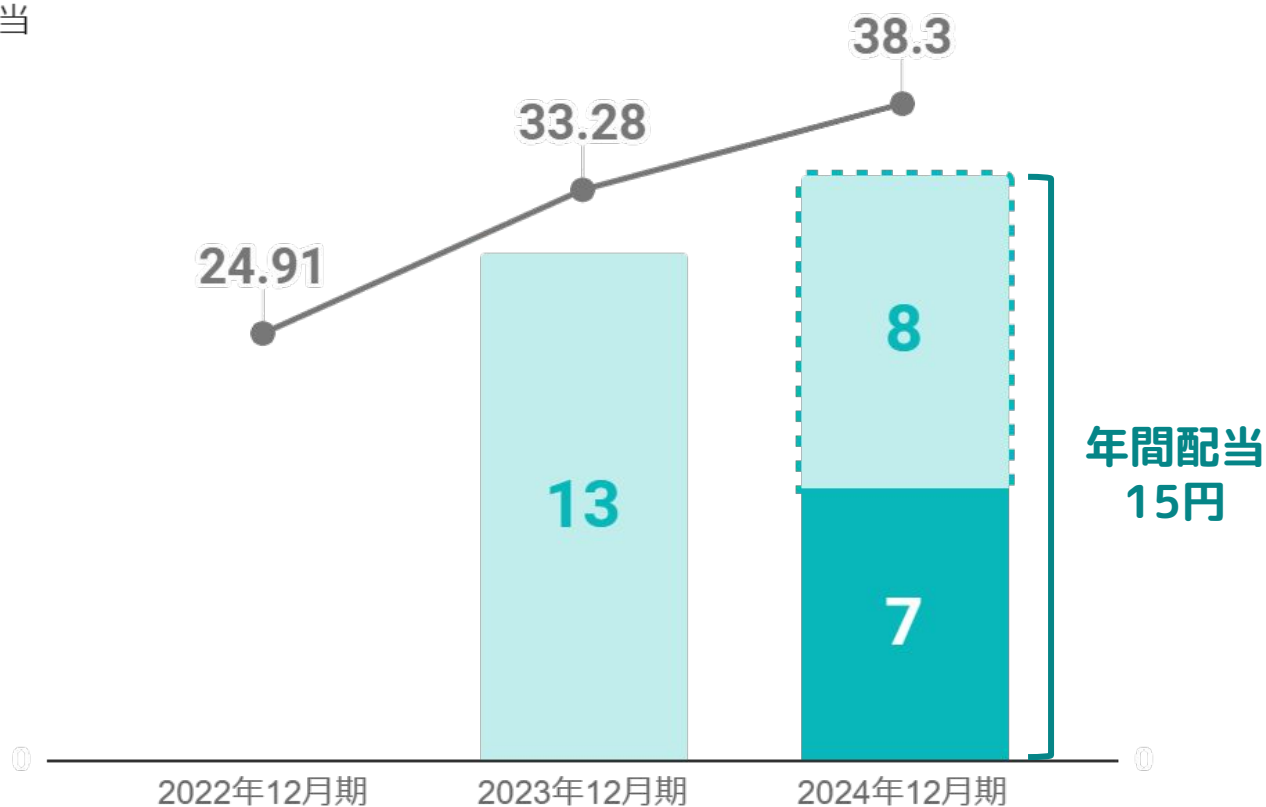
事業の成長を踏まえ、2023年12月期末から利益還元を開始可能と判断

- ・ ストック型売上が伸長
(2023年12月期のストック型売上が年間売上高の約70%)
- ・ 財務体質の強化が進捗

2024年12月期の中間配当は当初予定通り、1株当たり「7円00銭」

- 株主の皆様への利益還元の機会を充実させ、日頃のご支援に感謝を表すため、2024年12月期から中間配当を実施。
- 配当性向は毎期40%前後を目安とし、2024年12月期末の1株当たり配当金については、「15円00銭」で予想に変更なし。

- 1株当たり純利益
- 期末配当
- 中間配当



配当性向40%前後を維持し、
1株当たり純利益を高めることで、
継続的に増配することを目指す

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継続

- ・ 需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューションの市場にて、2024年度調査でもシェア1位を獲得。
- ・ 「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継続。



食品ロス削減ソリューション シェアNo.1

株式会社富士キメラ総研が2024年8月7日に発刊した「業種別IT投資/デジタルソリューション市場 2024年版」の「需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューション市場」においてシェア1位（2023年度実績）を獲得しました。

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。同研究は当社の需要予測型自動発注サービス「sinops」導入後の事業系食品ロスによる環境負荷を月単位で定量化するとともに、sinops導入による環境負荷低減効果について明らかにすることを目的としています。2024年3月6日に開催された「第19回日本LCA学会 研究発表会」にて、研究成果が発表されました。

Appendix 財務情報

貸借対照表

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期 2Q
流動資産合計	1,613	1,145	1,025
固定資産合計	392	1,057	1,149
無形固定資産	227	288	327
流動負債合計	458	430	458
固定負債合計	4	4	4
純資産合計	1,543	1,767	1,711

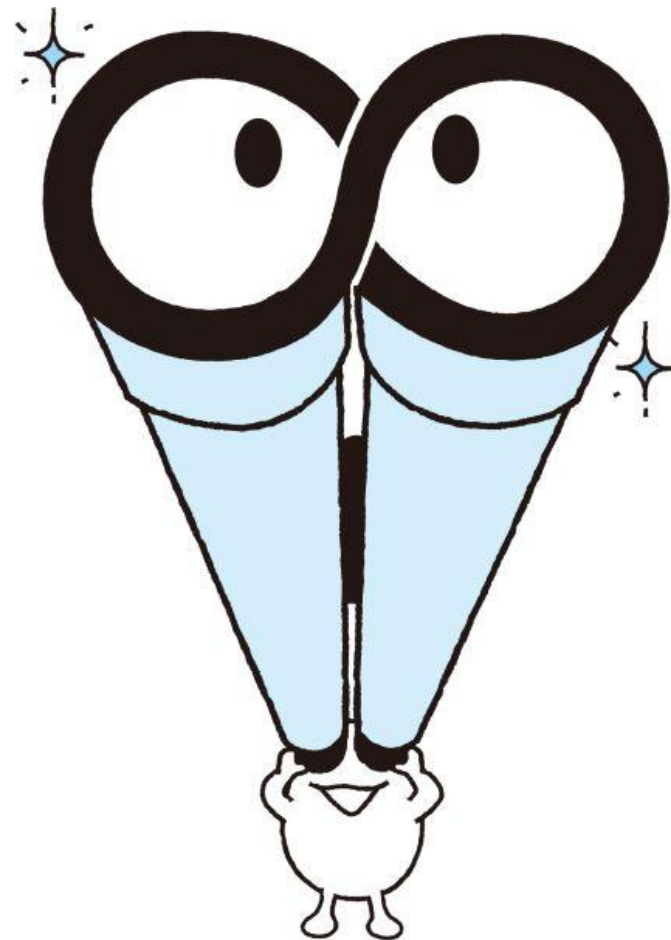
損益計算書

(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2023年12月期 2Q累計	2024年12月期 2Q累計	YoY
売上高	1,455	1,728	827	825	△0.3%
売上原価	753	874	411	508	+23.5%
対売上高比率	51.8%	50.6%	49.8%	61.6%	+11.8pt
売上総利益	701	854	415	316	△23.9%
売上総利益率	48.2%	49.4%	50.2%	38.4%	△11.8pt
販売費及び一般管理費	477	584	278	292	+5.1%
対売上高比率	32.8%	33.8%	33.7%	35.5%	+1.8pt
営業利益	224	270	137	23	△82.6%
営業利益率	15.4%	15.7%	16.6%	2.9%	△13.7pt
経常利益	224	269	136	24	△82.3%
経常利益率	15.4%	15.6%	16.5%	2.9%	△13.6pt
当期純利益	153	206	89	14	△84.1%
当期純利益率	10.5%	11.9%	10.8%	1.7%	△9.1pt

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。



DeCM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DeCM（ディマンド・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。

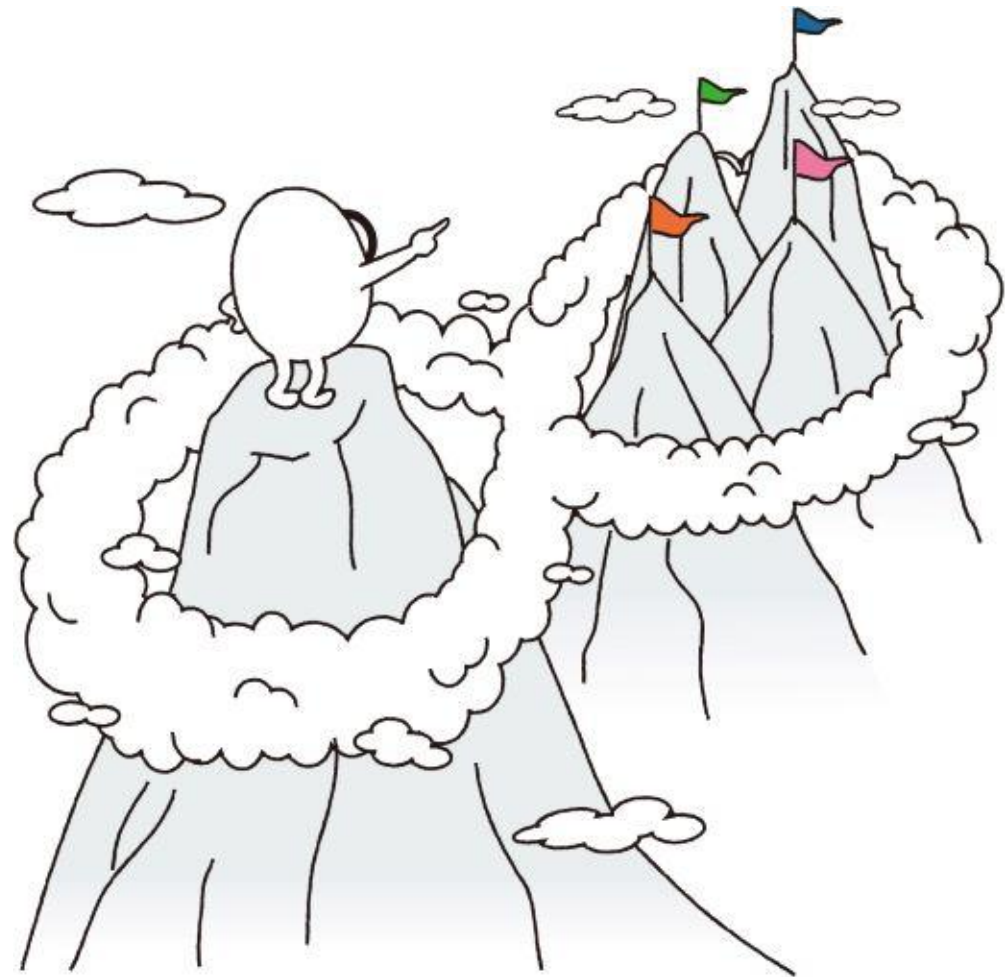
具体的には、

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

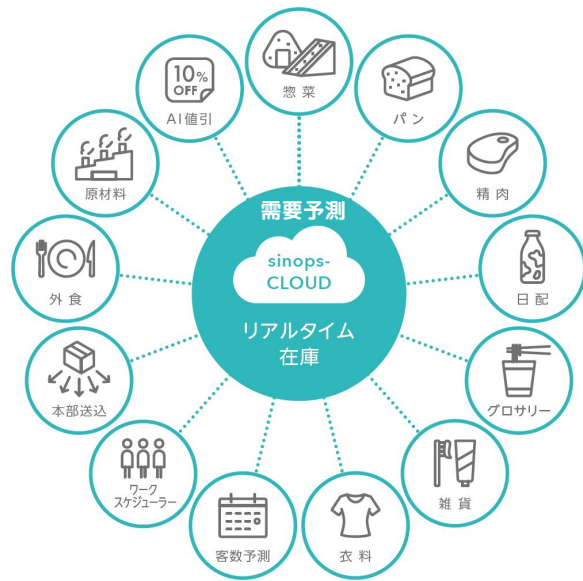
まずは食品業界のDeCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDeCMを実現し、DeCMを日本から世界に拡げていきます。



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



品番	品名	単位	数量	単価	金額	在庫	発注	備考
03	490254020537	10	11.9	¥111	¥111	0	0	¥111
03	490962 21647	10	14.1	¥36	¥36	0	0	¥36
03	4902540204966	12	15.5	¥54	¥54	1	0	¥54
03	4902540204966	10	26.3	¥49	¥49	1	0	¥49
03	4916677	3	4.7	¥168	¥168	0	2	¥168

その他プロダクト

sinops R6

sinops Dcont

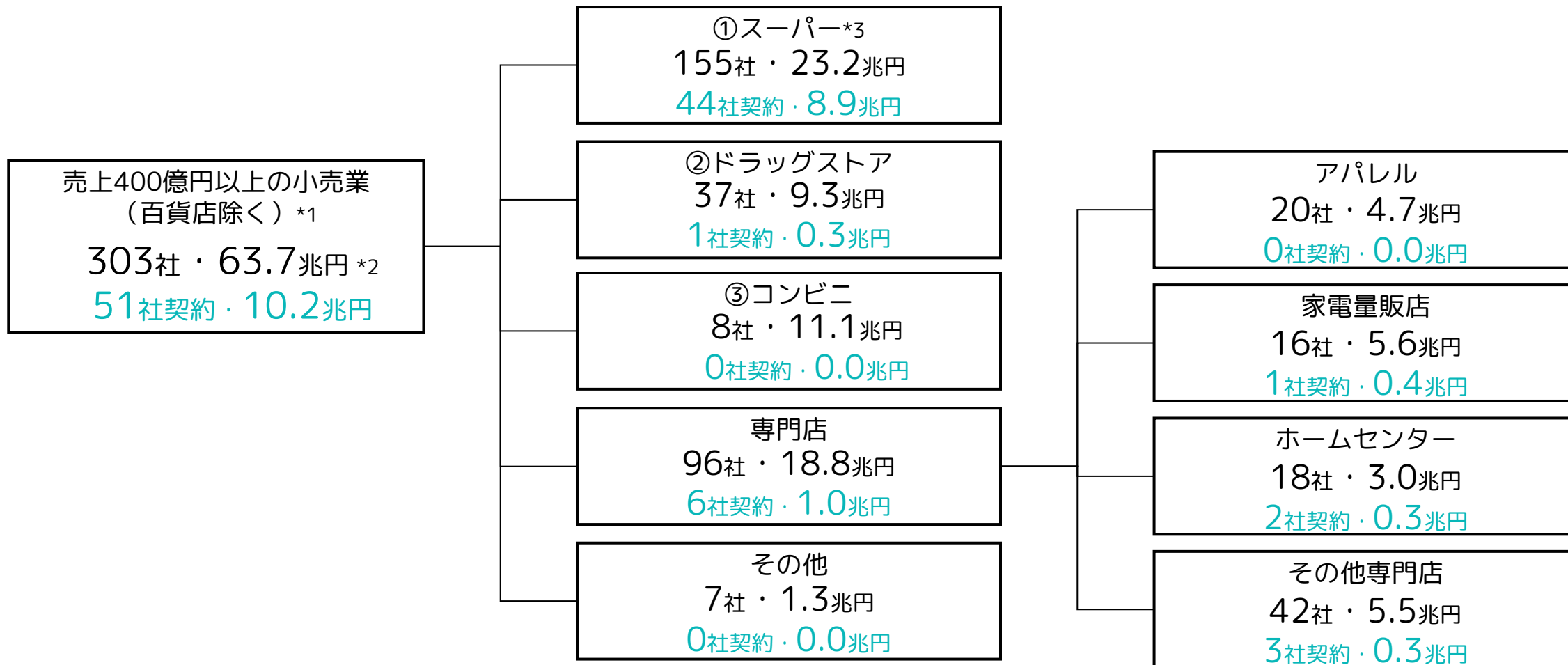
sinops W

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

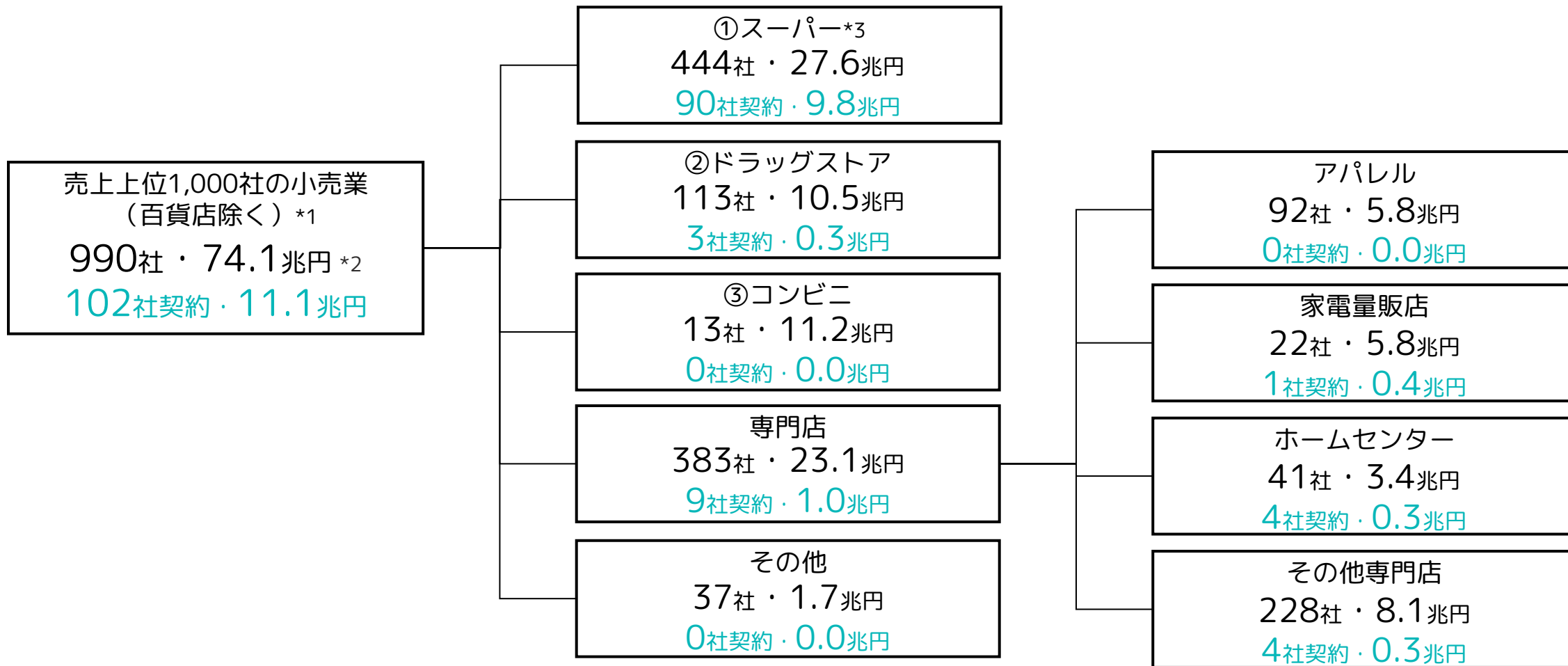


*1. ダイヤモンド社発行「小売業売上高ランキング2023年度版」

*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

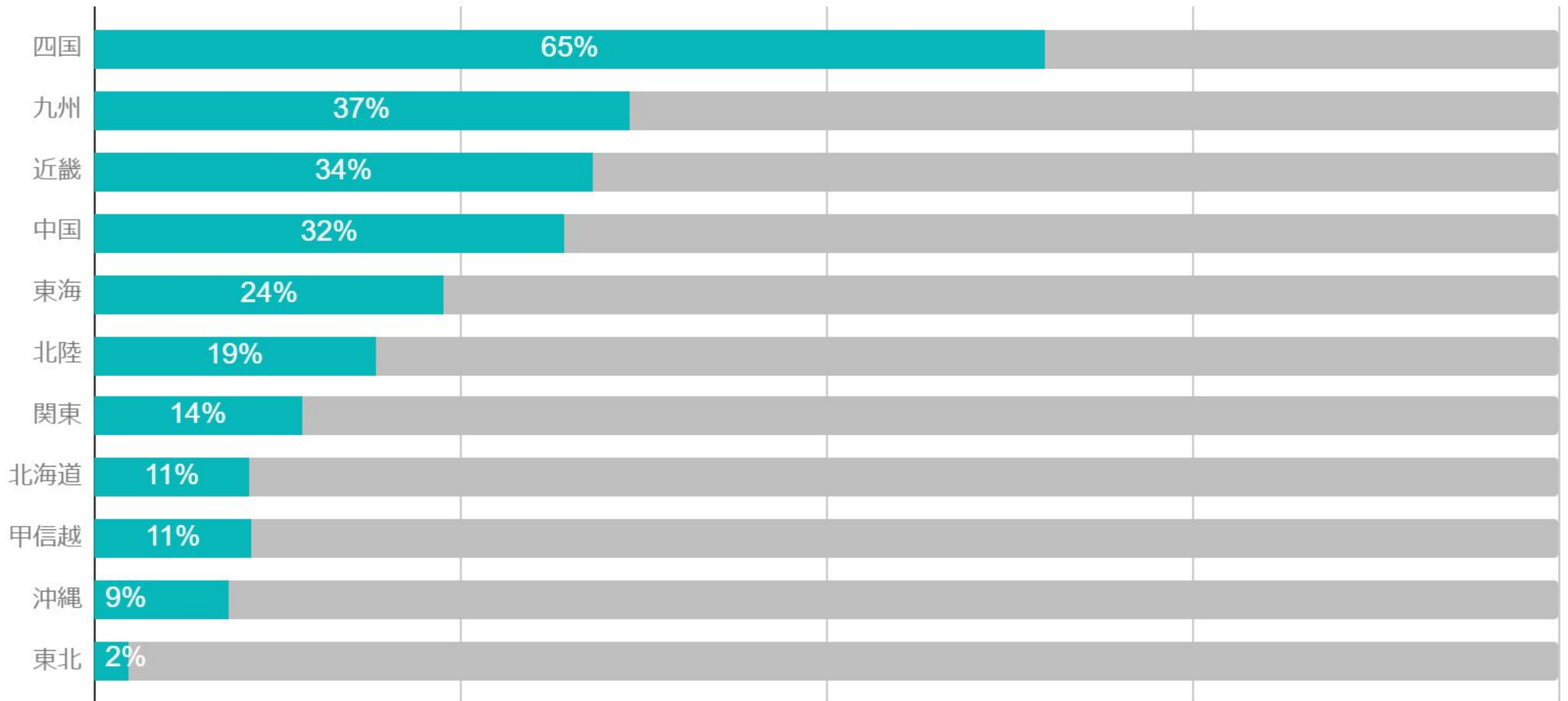


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2023年度版」。前述の120社との差はランキング対象外企業が含まれていない為

*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



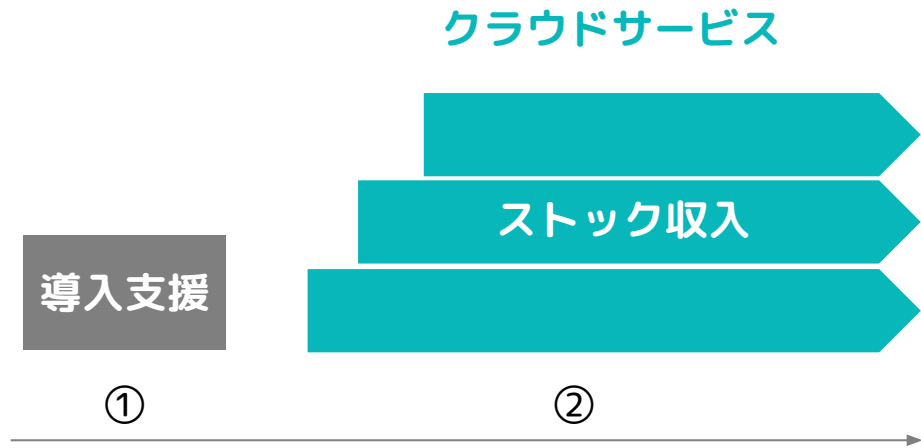
*1. コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社地域で集計

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。
- ・ 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。

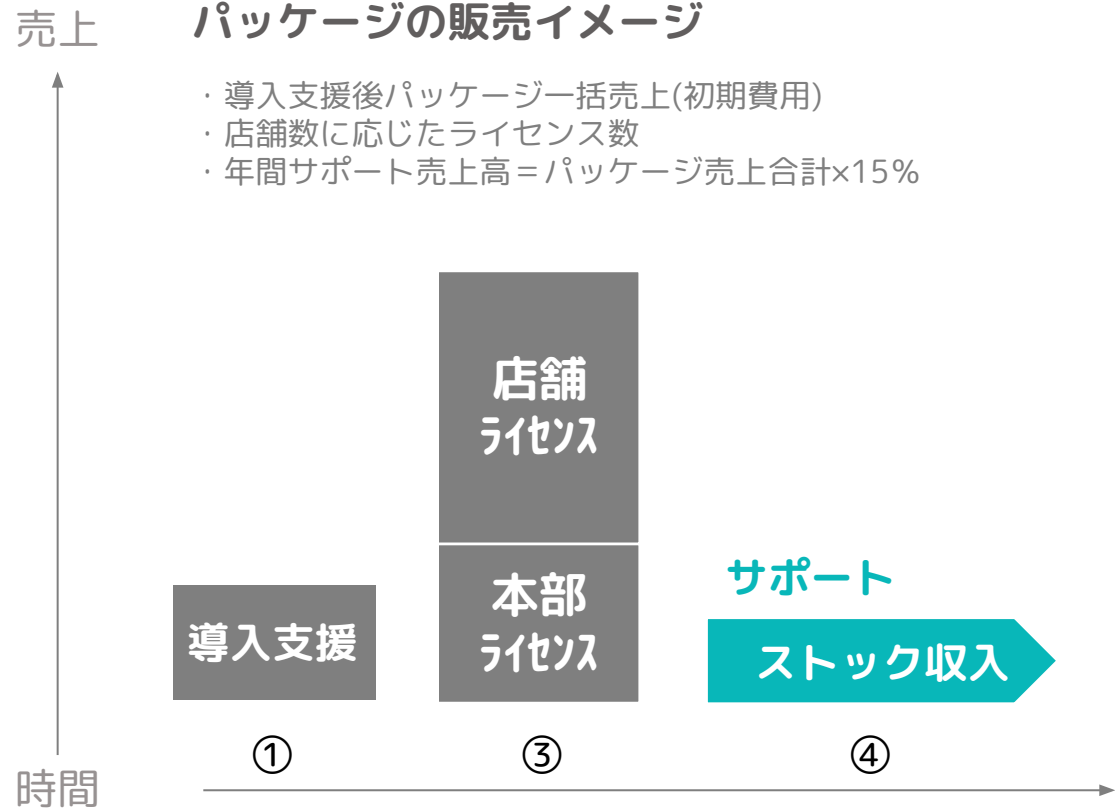
クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 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



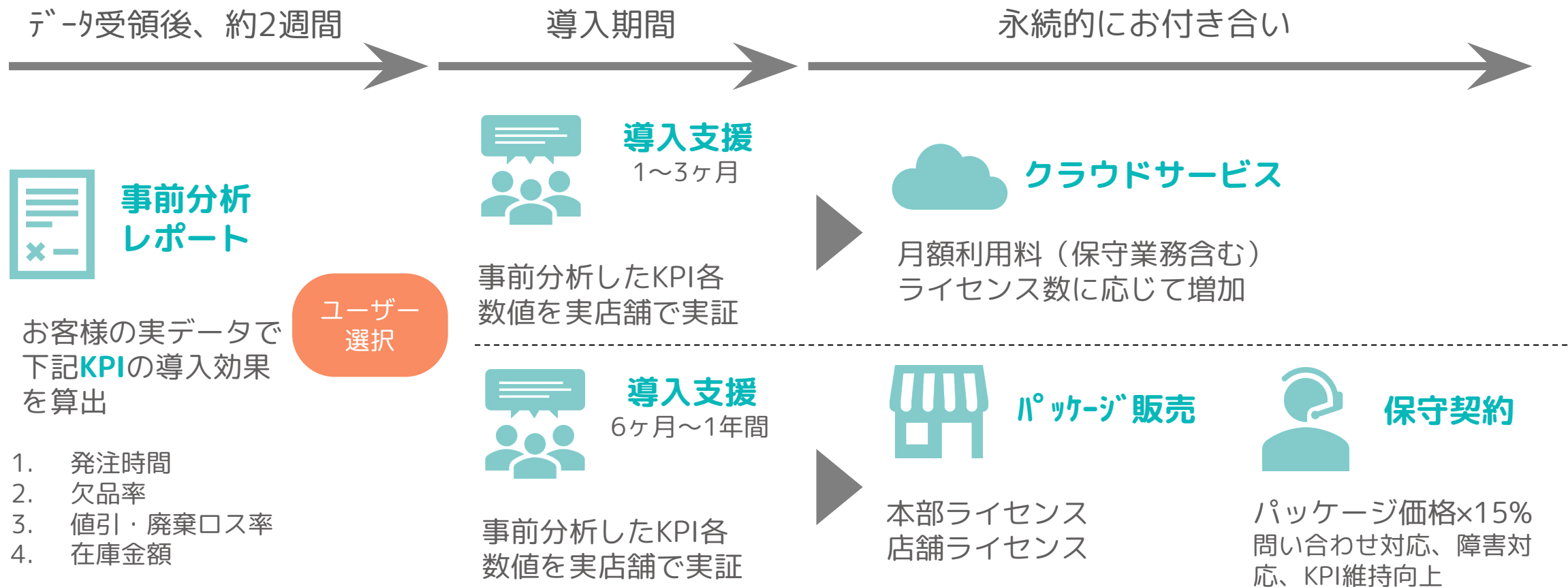
パッケージの販売イメージ

- ・ 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。
- 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増加。



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。
- 今後は、生鮮三品も需要予測することを目指す（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

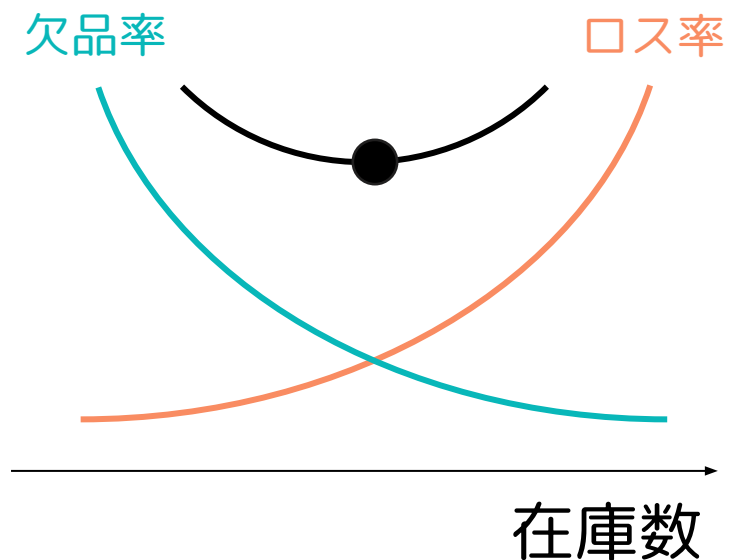


雑貨

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。
- 値引・廃棄ロス率の削減効果が向上。



【導入事例（4つのKPI）】

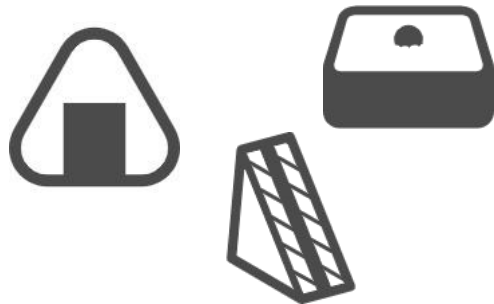
①発注時間	88.0% 削減
②欠品率	34.7% 削減
③値引・廃棄ロス率	19.1% 削減 <small>※ 中堅スーパーの場合 年300万円/店舗削減</small>
④在庫金額	15.2% 削減 <small>※A社の導入店舗平均</small>

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。
- ・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。

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**

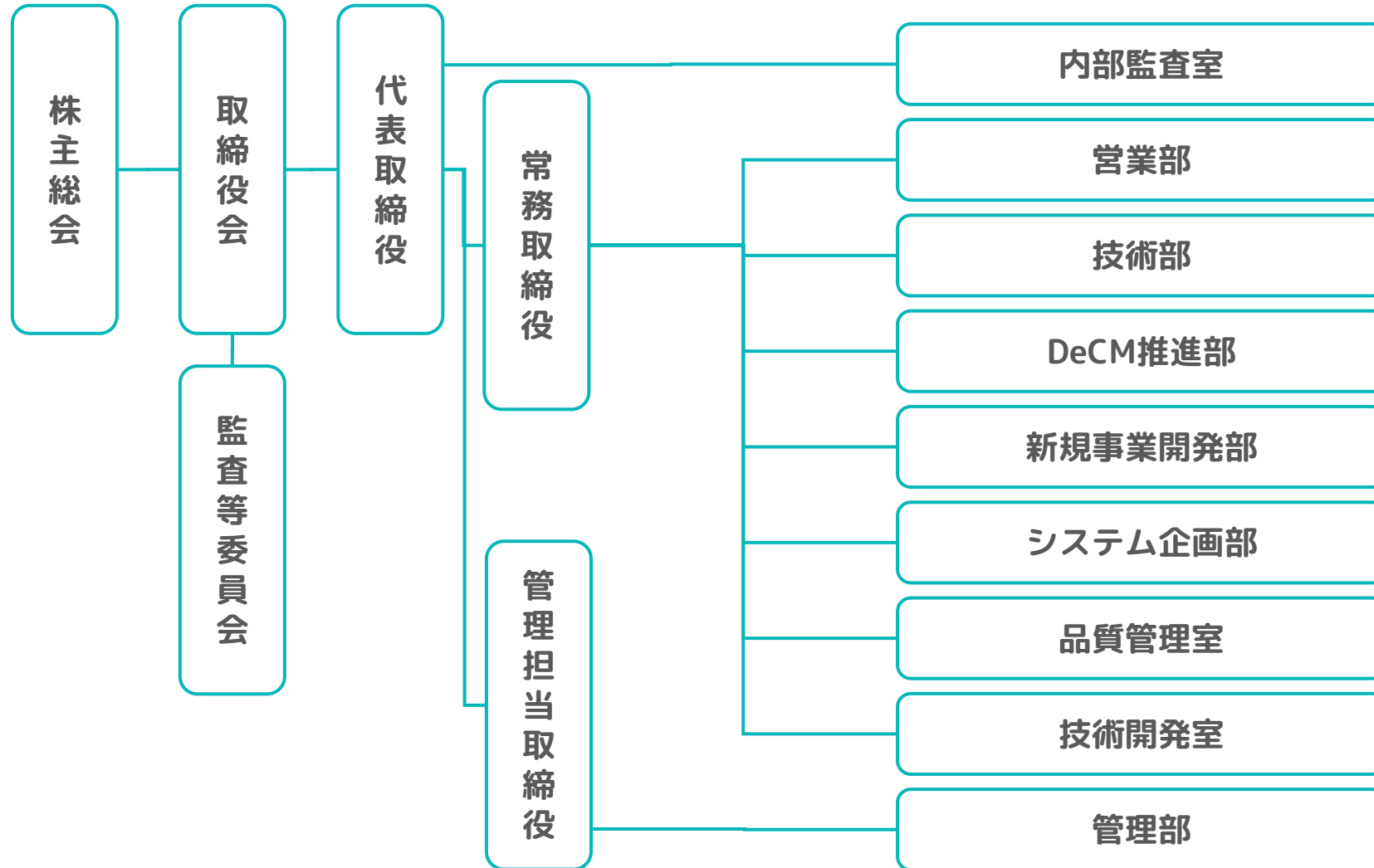
※複数社導入事例の平均

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	428,276,886円
従業員数	111人（2024年6月時点）
上場証券取引所	東京証券取引所グロース（4428）
URL	https://www.sinops.jp/

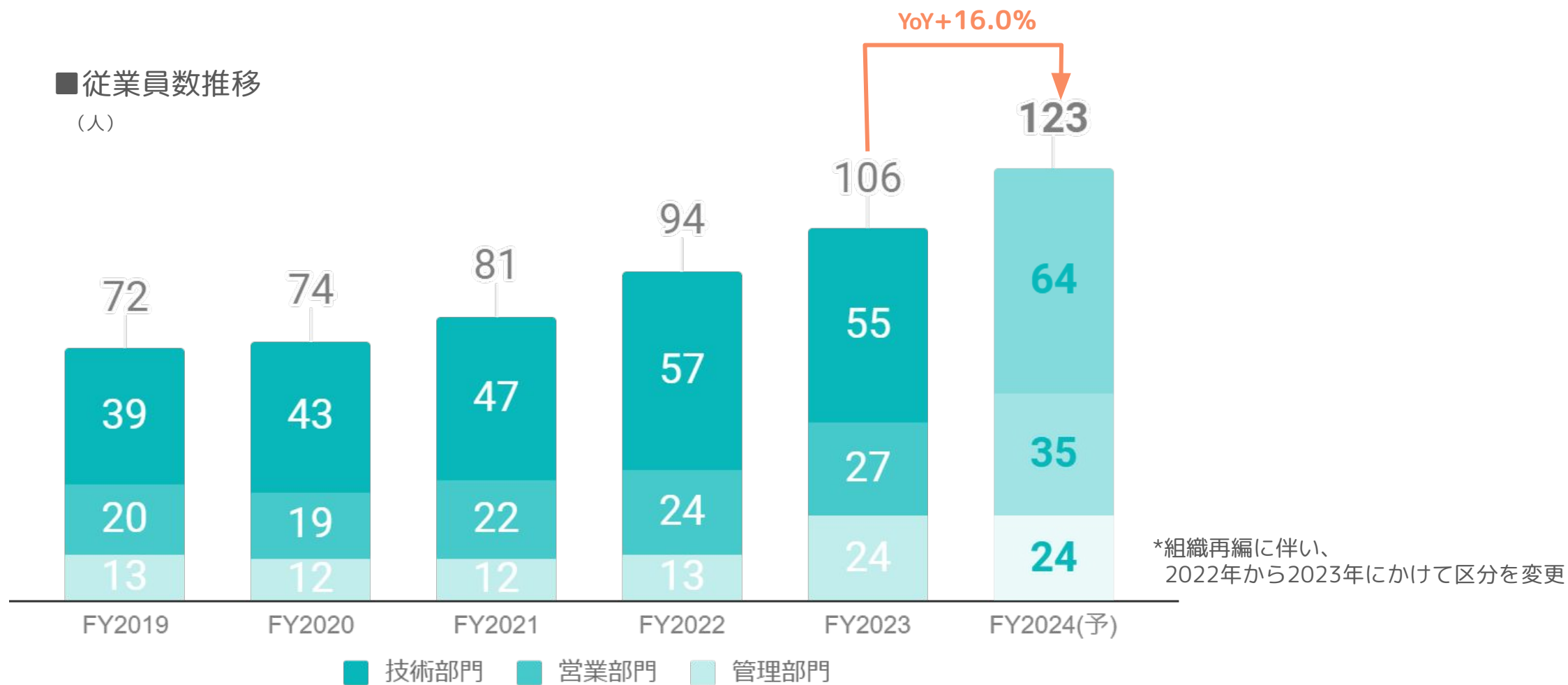


組織体制



従業員数推移

- 事業拡大にともない、利益を確保する一方で従業員数を123名（YoY+16.0%）へ増加させる。



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
2017年 7月	「sinopsロゴ」商標登録

年月	変遷
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)
2023年12月	伊藤忠商事と「DeCM-PF」サービス開始
2024年7月	本社を大阪府豊中市に移転

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。