



2020年2月20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

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時 2020年2月19日 15:30～16:30

開催方法 対面による実開催

開催場所 東京都中央区日本橋茅場町2-6-1
日経茅場町別館 B1F 日経茅場町カンファレンスルーム

説明会資料名 2019年12月期 通期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

2019年12月期 通期決算 決算説明資料

株式会社シノプス

2020.02.13

株式会社シノプスとは

株式会社シノプスは、

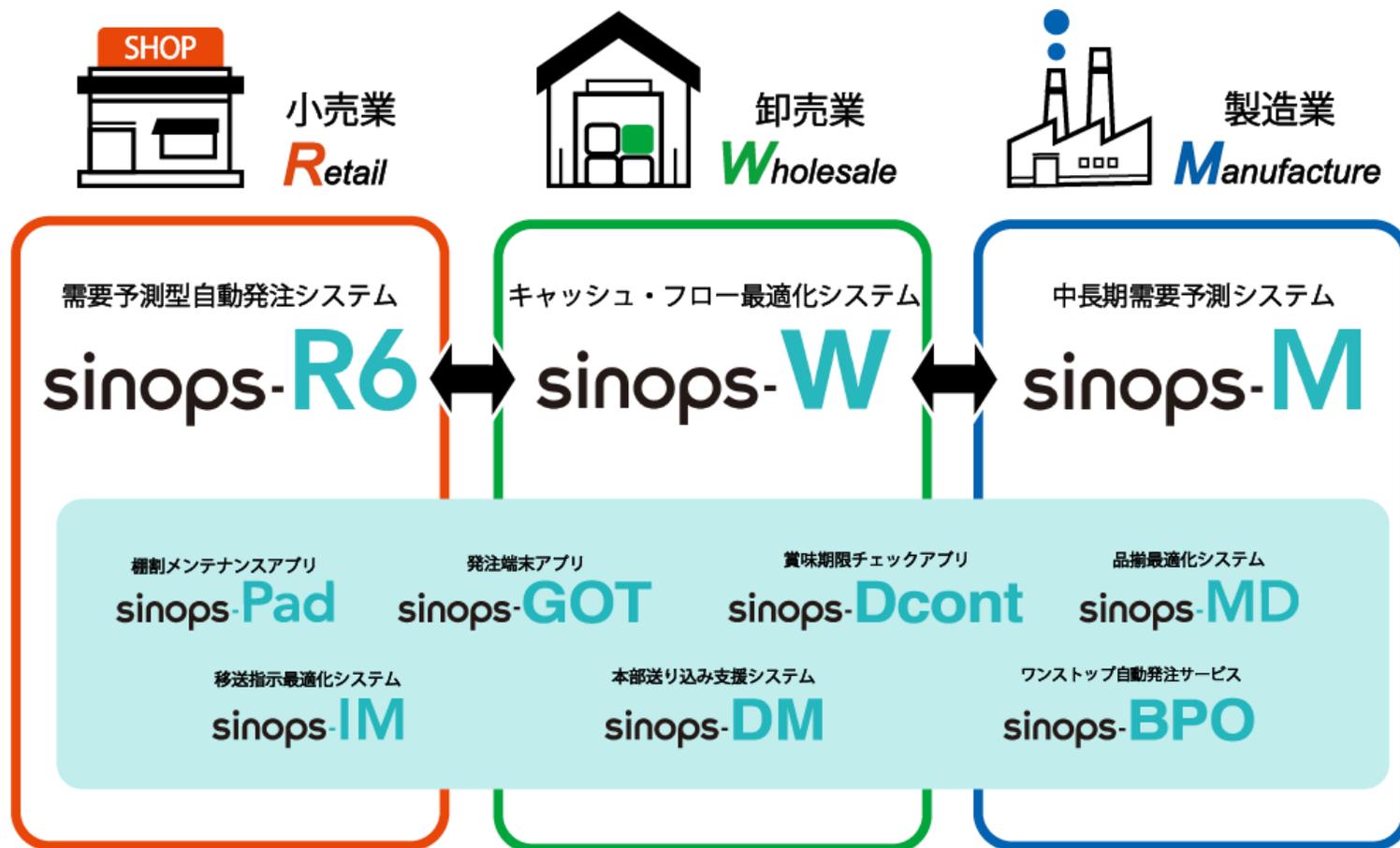
在庫に関わる

"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)

サマリ

Topic1. 2019年12月期の事業報告

- 売上10.8億円(前期比+18.2%)、営業利益3.0億円(前期比+30.3%)で増収増益。
- シェア率が前期比+1.3ポイント増で、14.0%まで拡大。
- シェア拡大に向けた体制強化。
- コンビニロジックの実証実験で効果あり。

Topic2. 2020年12月期の取り組み

- 売上14.2億円(前期比+31.4%)・営業利益3.3億円(前期比+11.4%)で増収増益を計画。
- 日配食品+パン・惣菜カテゴリにも拡大し、食品ロス削減効果向上。
- エイジス社・eBASE社との業務提携による「sinops-BPO」でのシェア拡大。
- 新製品「sinops-客数予測」サービスの販売開始。
- ビジョン・経営方針に共感する人材が活躍する場づくり。
- ESGへの取り組み強化。

Topic1. 2019年12期の事業報告

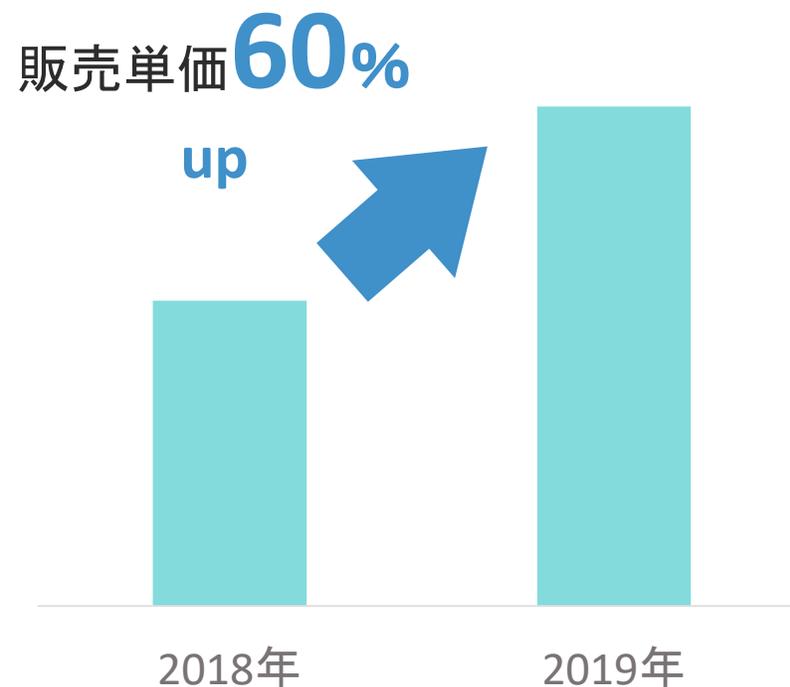
売上高+18.2%増・営業利益+30.3%増となり、増収増益。

- ▶ 販売単価の増加と店舗展開が順調に進んだことが主要因となり、売上高は1,081百万円・前期比+18.2%の増収となりました。
- ▶ 営業利益は、301百万円・前期比+30.3%の増益となりました。

(百万円)	当期	対前期		対計画			
	19/12期 実績	18/12期 実績	増減額	増減率%	19/12期 計画	増減額	増減率%
売上高	1,081	914	166	+18.2	1,200	△119	△9.9
パッケージ	465	325	139	+43.0	560	△95	△17.0
導入支援	130	177	△46	△26.4	153	△23	△15.0
サポート	223	189	33	+17.7	218	4	+2.0
レンタル	261	221	40	+18.0	266	△4	△1.9
営業利益	301 (利益率27.9%)	231 (利益率25.3%)	69	+30.3	300 (利益率25.1%)	0	+0.1
経常利益	301 (利益率27.9%)	214 (利益率23.5%)	86	+40.2	300 (利益率25.0%)	0	+0.2
当期純利益	192 (利益率17.8%)	129 (利益率14.2%)	63	+48.8	199 (利益率16.6%)	△6	△3.4

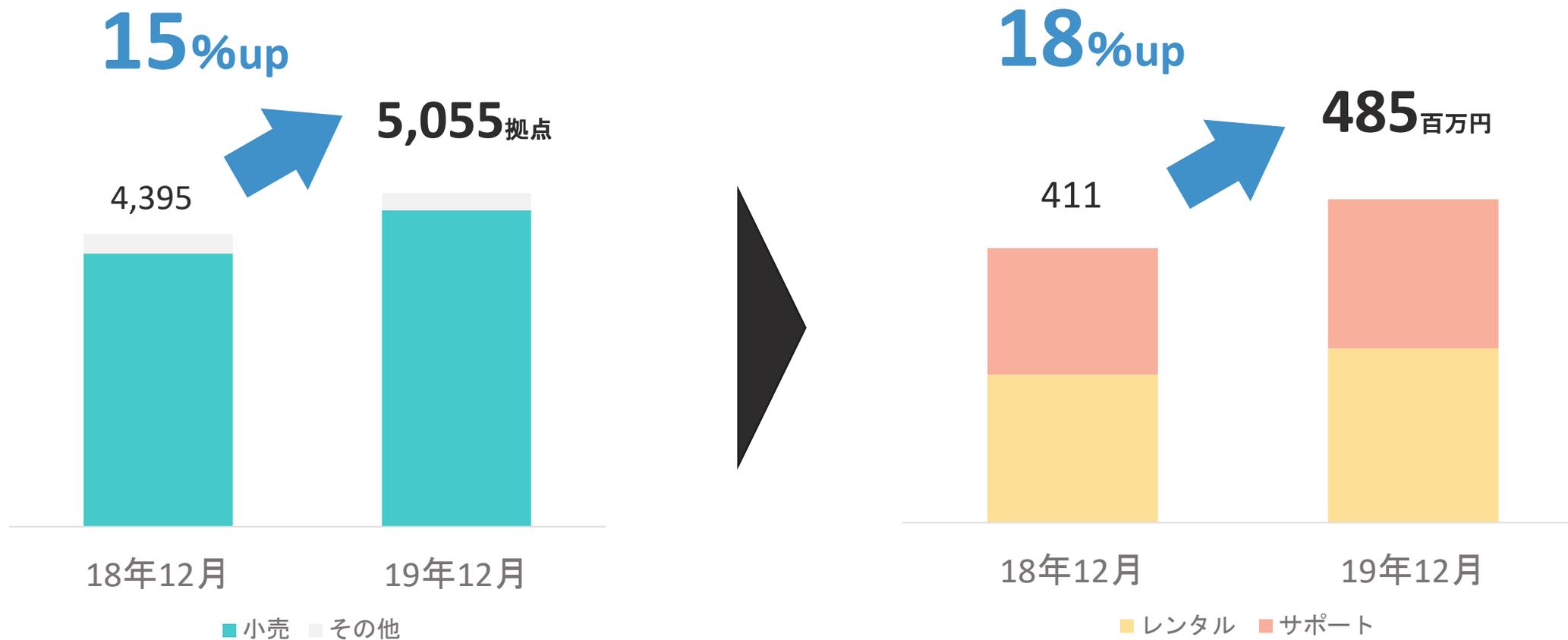
売上分析①：新規案件の販売単価が増加。

- ▶ パッケージ売上高は465百万円（前期比139百万円増・43%増）となりました。
- ▶ 「sinopsシリーズ」のセット販売を進め、新規案件の販売単価が前期比60%増となりました。



売上分析②：ユーザーの店舗展開が進み、ストック収益が増加。

- ▶ 「sinops」の稼働拠点数が4,395拠点から5,055拠点に増加しました。
- ▶ ストック収益（サポート売上高とレンタル売上高の合計）が、前期比+18%増の485百万円と順調に増加しました。

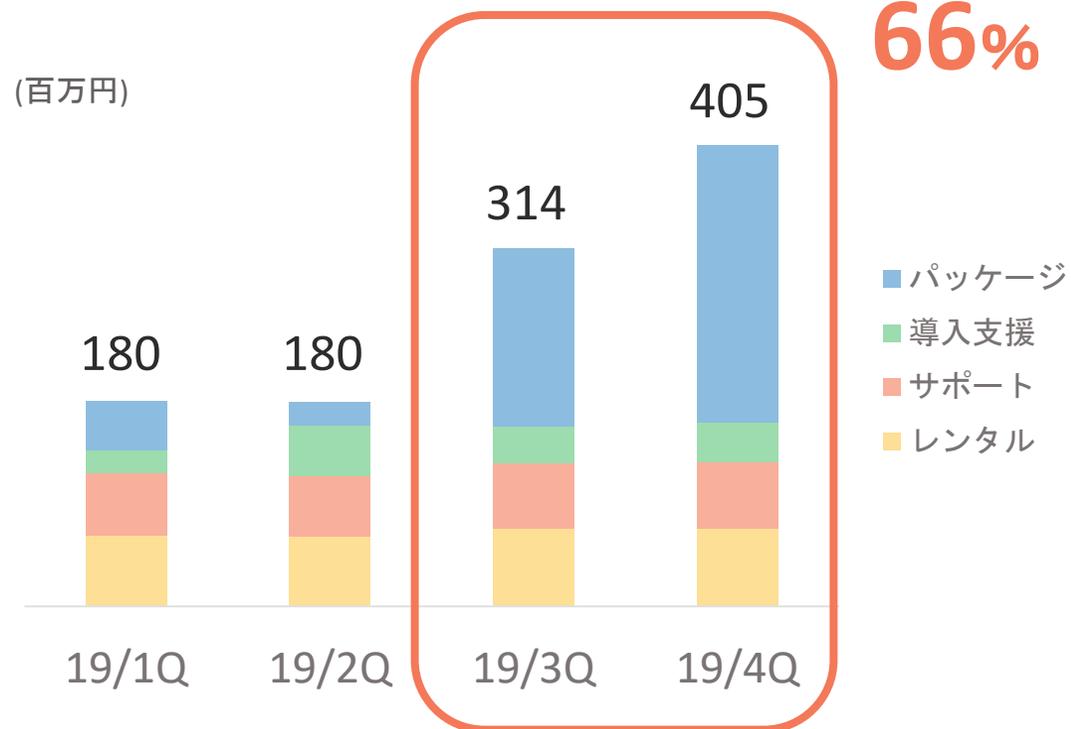


売上分析③：下期に売上高が集中。

- ▶ 下期売上高が全体の66%を占めています。
- ▶ その結果、導入支援が継続・パイロットプロジェクト中心になり、導入支援売上高が前期比26.4%減となりました。
- ▶ 2020年度は導入支援プロジェクトが増加予定です。

四半期売上実績

(百万円)



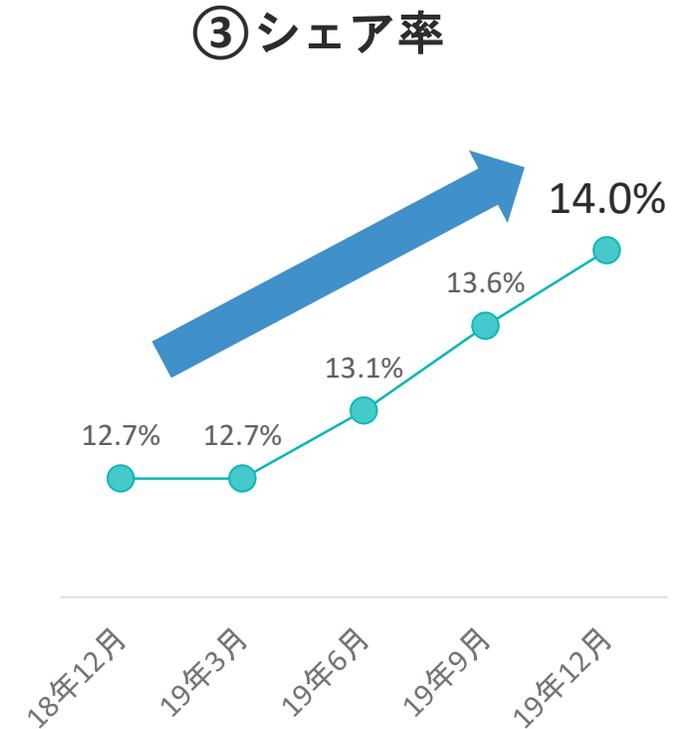
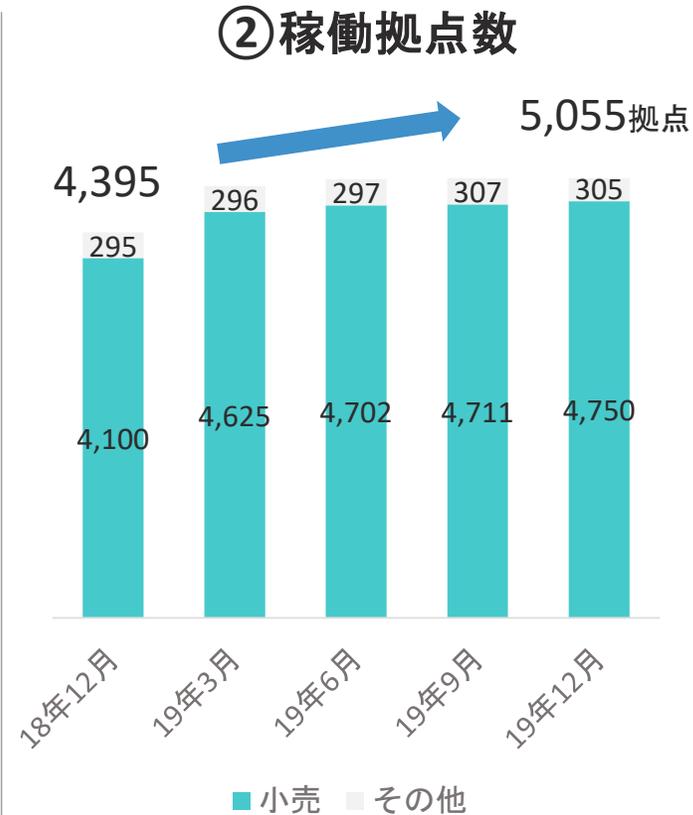
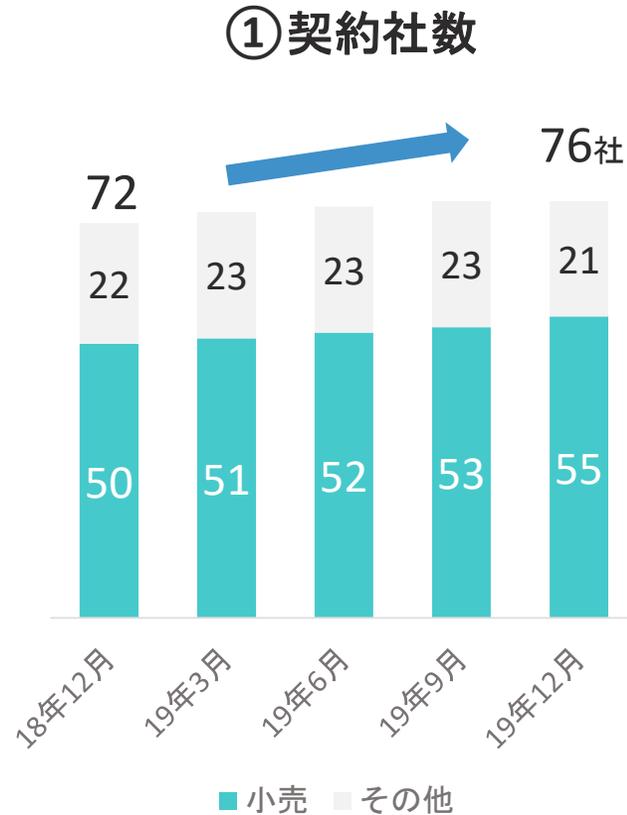
下期売上高が全体の66%

導入支援が
継続&パイロットプロジェクト中心

導入支援売上が前期比26.4%減
※2020年度に導入支援増加予定

sinops導入実績：社数・拠点数・シェア率それぞれ順調に増加。

- ① 契約社数は、前期比4社増加しました。
- ② 稼働拠点数は前期比で小売業650店舗増・その他10拠点増で、全体として660拠点の増加となりました。
- ③ シェア率は前期比で1.3ポイント増加し、14.0%となりました。



2020年以降のシェア拡大に向けた体制強化。

- ▶ 社員数は10名増の70名体制となりました。
- ▶ 営業・導入・サポート・開発それぞれの部門で、必要な人材を確保しました。

全体	60名から70名へ。
営業	体制強化。営業リソースを東京に集中。
導入	プロジェクトマネージャクラスの採用
サポート	体制を1.6倍に。
開発	プロジェクトマネージャと 専門性が高い人材を計画通りに採用

ユーザー事例

- ▶ 2019年度は、全店展開後のユーザー事例を中心にIRを実施しました。
- ▶ 2020年度からは、パイロット契約時のIRを増やす予定です。



パイロット
契約



正式契約



全店展開

★コープさっぽろ様

★京急ストア様

★ワークマン様

★エーコープ関東様

★ウオロク様

★ハローズ様

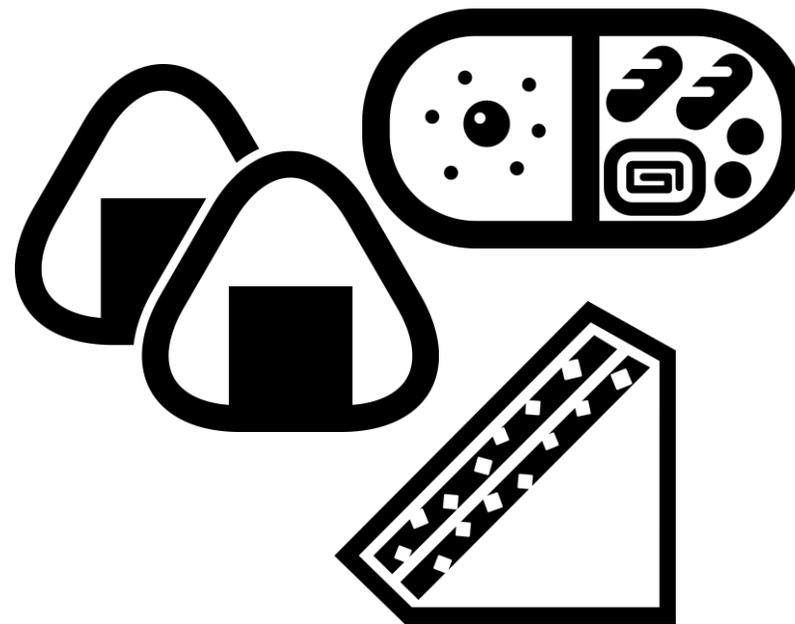
パイロット契約時
のIRを増やす予定

コンビニロジックの実証実験で効果あり。

- ▶ おにぎり・弁当・サンドイッチ等の「中食」を中心に継続していたコンビニロジックの実証実験で効果が出ました。
- ▶ コンビニロジックは、コンビニ・ドラッグストア・都市型スーパーでも適応可能です。

sinops

×



B/S 対前期比

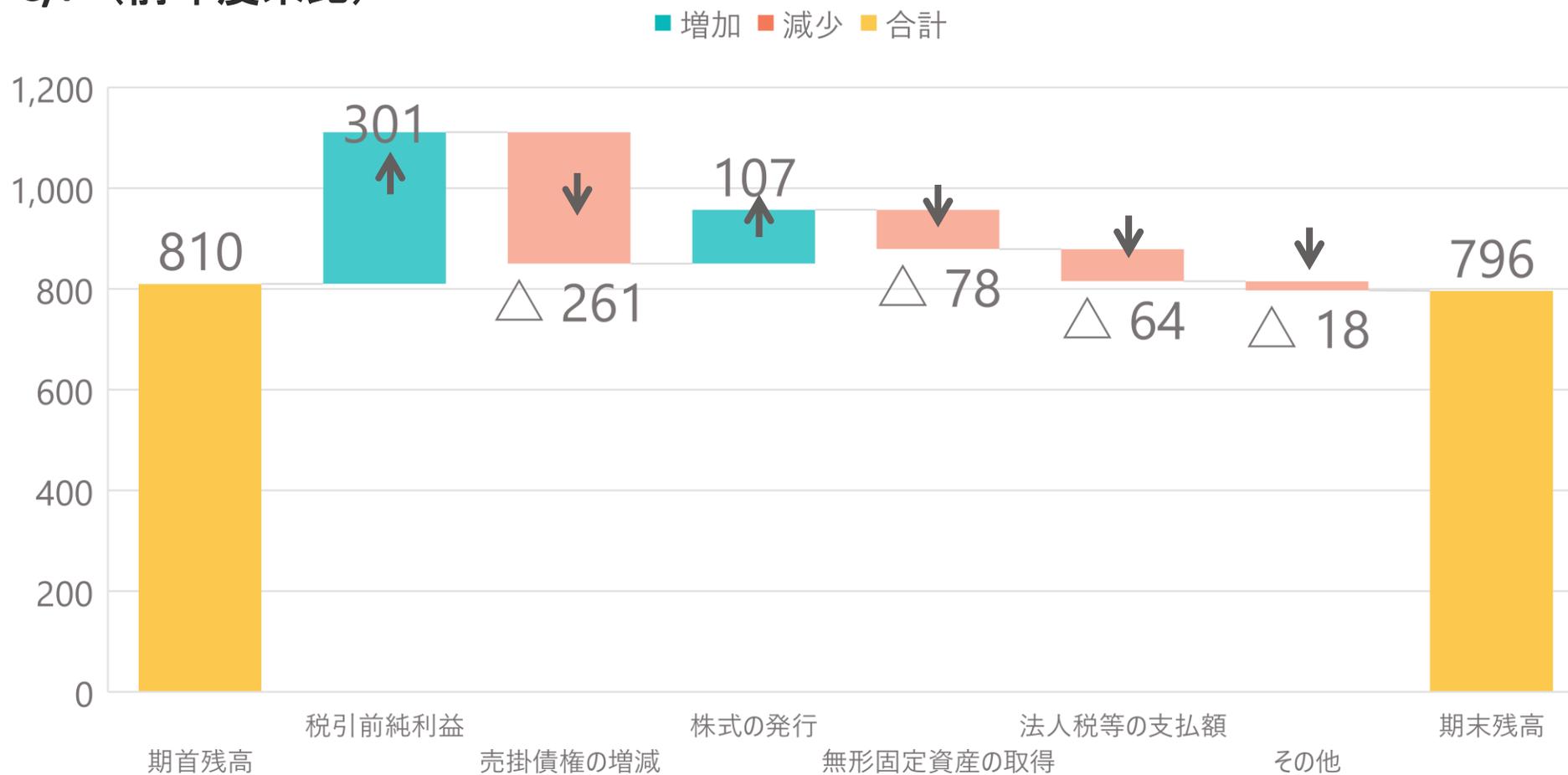
- ▶ 資本金等141百万円増加・利益剰余金192百万円増加が主要因となり、純資産が前期末比328百万円増加しました。
- ▶ 製品開発投資が増加したことが主要因となり、無形固定資産が49百万円増加しました。
- ▶ 売上が第4四半期に集中したことが主要因となり、売上債権が261百万円増加しました。

				(百万円)			
資産	18/12末	19/12末	増減額	負債・純資産	18/12末	19/12末	増減額
流動資産	1,061	1,316	+254	流動負債	257	255	△1
現預金	810	796	△13	仕入債務	12	7	△4
売上債権	225	486	+261	その他	245	248	+2
棚卸資産	12	14	+2	固定負債	8	3	△5
その他	13	18	+5	負債合計	266	259	△7
固定資産	185	251	+66				
有形固定資産	13	18	+5	株主資本	961	1,295	+334
無形固定資産	72	121	+49	新株予約権	18	12	△5
投資その他資産	99	111	+11	純資産合計	980	1,308	+328
資産合計	1,246	1,568	+321	負債・純資産合計	1,246	1,568	+321

キャッシュ・フロー計算書

▶ 売掛債権の増加が主要因となり、キャッシュ・フロー全体としては14百万円のマイナスとなりました。

C/F（前年度末比）



Topic2. 2020年12月期の取り組み

2020年度は、売上高+31.4%・営業利益+11.4%の増収増益を計画。

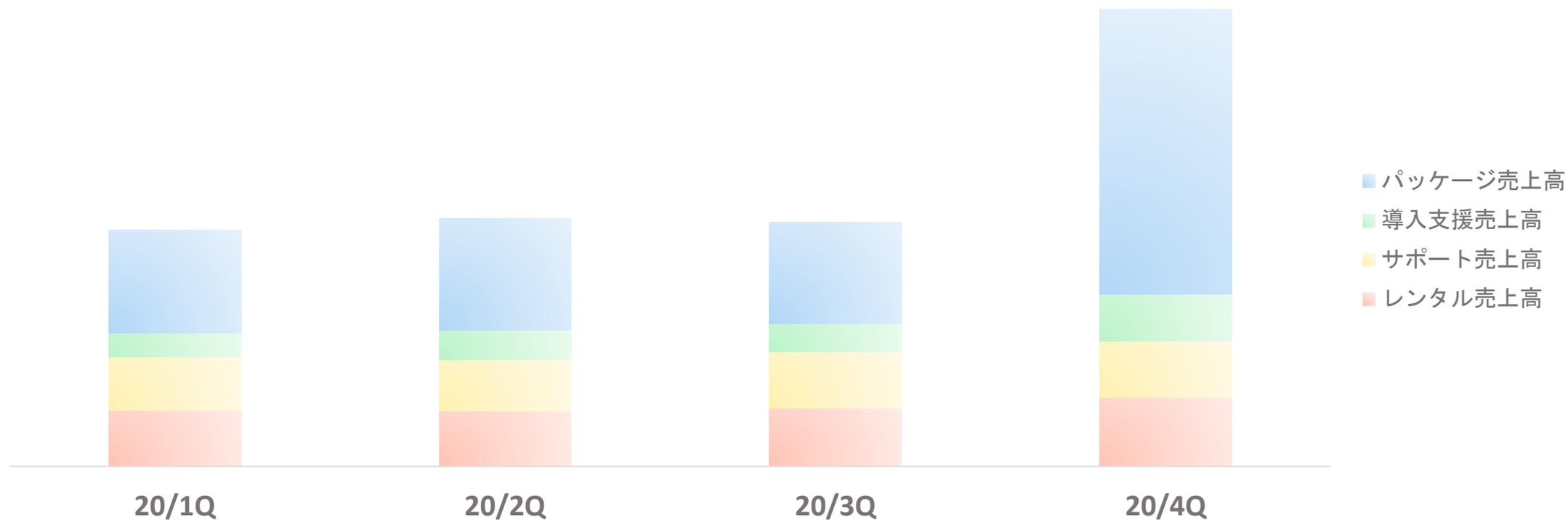
- ▶ 2020年度は売上高は前期比+31.4%、営業利益は前期比+11.4%の増収増益を計画しています。
- ▶ シェア拡大のために、人材・製品開発・社内インフラへの投資を強化します。
- ▶ 東証一部市場変更の準備を開始します。

(百万円)	当期 20/12期 計画	対前期		
		19/12期 実績	増減額	増減率%
売上高	1,420	1,081	339	+31.4
パッケージ	720	465	254	+54.8
導入支援	154	130	23	+18.0
サポート	260	223	36	+16.4
レンタル	285	261	24	+9.2
営業利益	335 (利益率23.6%)	301 (利益率27.9%)	34	+11.4
経常利益	301 (利益率21.3%)	301 (利益率27.9%)	0	+0.3
当期純利益	193 (利益率13.6%)	192 (利益率17.8%)	0	+0.4

四半期売上イメージ：第4四半期が大きくなる予定。

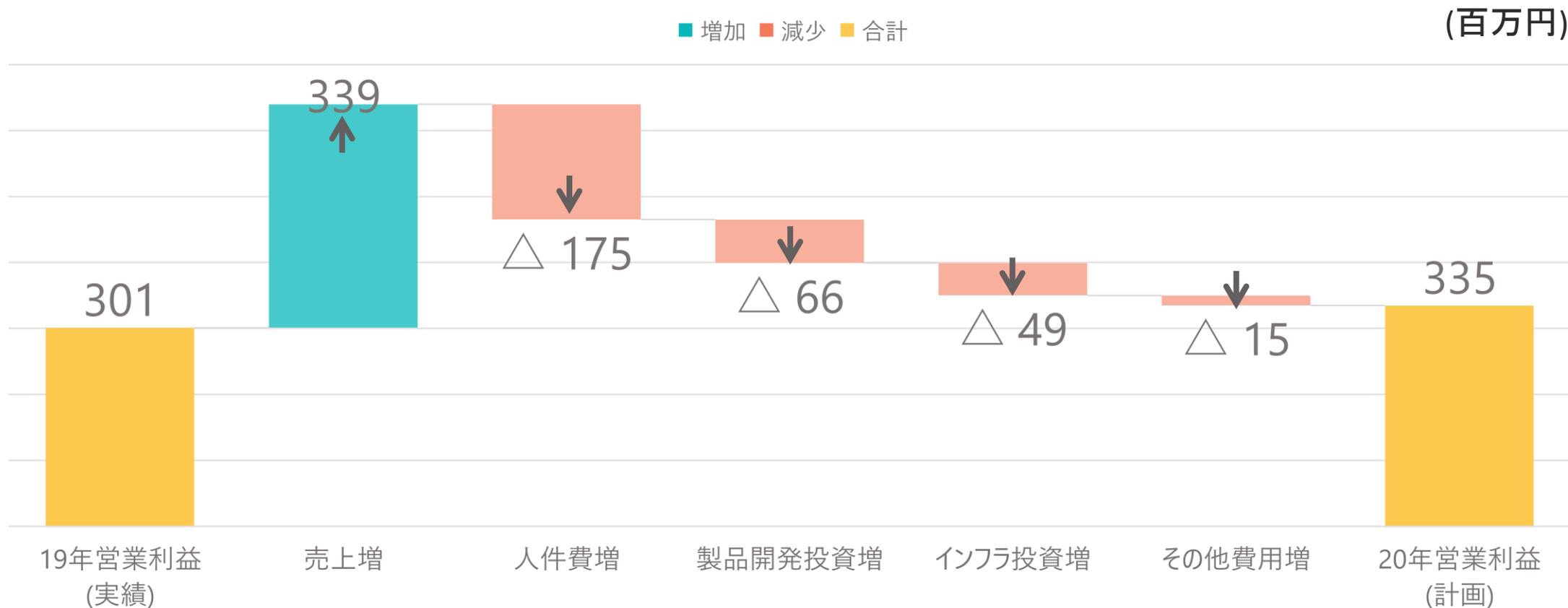
- ▶ 2020年度については、2019年度と同じく第4四半期に売上が集中する予定です。
- ▶ 2021年度以降は、ストック収益の比率を上げることで四半期別売上の平準化を進めていく計画です。

四半期ごとの売上高イメージ



営業利益分析：人材・製品開発・社内インフラへの投資拡大。

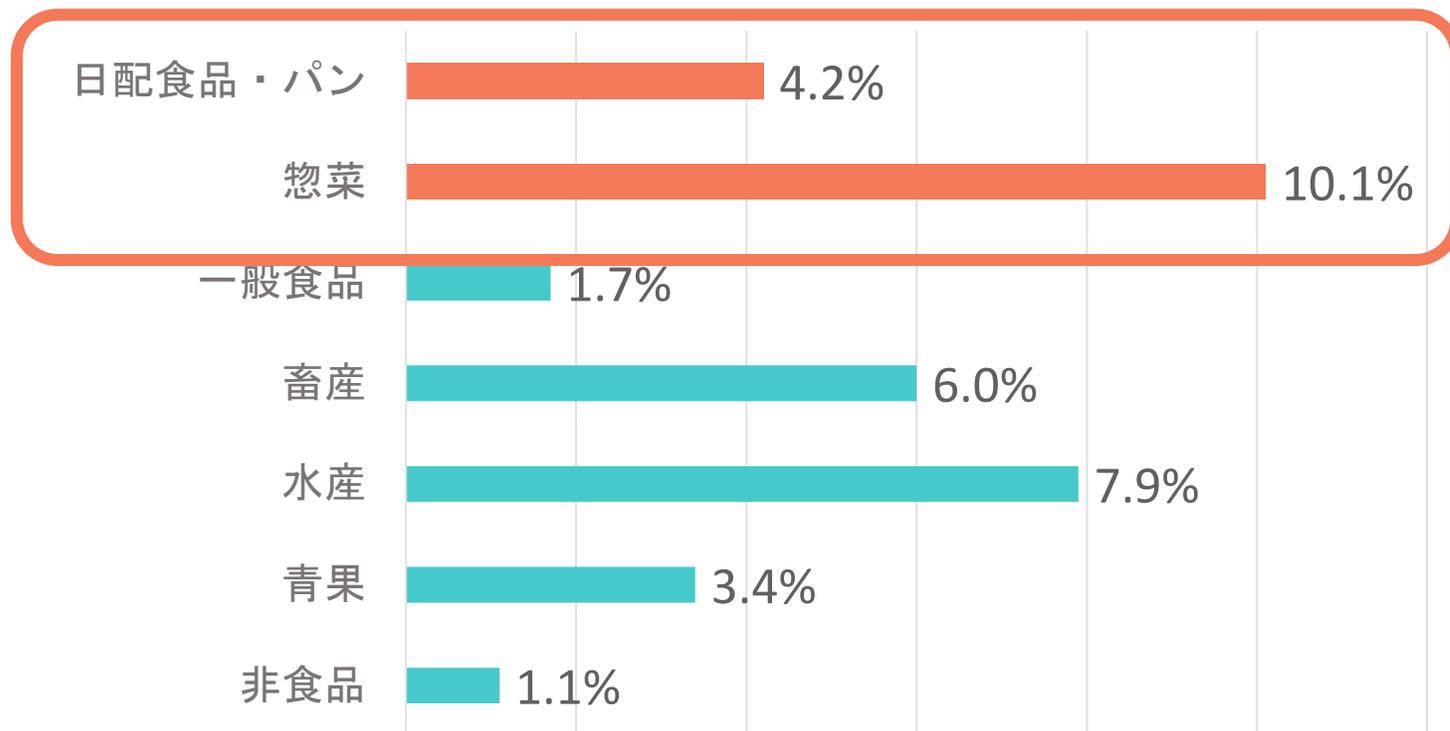
- ▶ 2019年に体制強化に力を入れたため、人件費が前期比175百万円増加します。
- ▶ シェア拡大加速のためにクラウドサービスへの開発投資を強化し、製品開発投資が前期比66百万円増加します。
- ▶ その結果、営業利益は335百万円（前期比+34百万円・11.4%増）を計画しています。



日配食品+パン・惣菜カテゴリにも拡大し、食品ロス削減効果向上。

- ▶ 日配食品に加えて、パン・惣菜に対応した製品「sinops-BREAD / DELICA」を開発し、数社で実地検証を開始しています。
- ▶ 2020年はロス率が高い上記カテゴリでの需要予測・自動発注に注力し、「sinops」のシェア拡大を加速させます。

ロス率（売上高に対する値引・廃棄ロスの割合）



sinops-**R6**
sinops-**BREAD**
sinops-**DELICA**

出典：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

エイジス社・eBASE社との業務提携による「sinops-BPO」のシェア拡大。

- ▶ 2019年10月にエイジス社、2020年1月にeBASE社と業務提携しました。
- ▶ sinops導入における小売業様への負担を極小化するために、エイジス社の棚卸情報・eBASE社の商品情報と連携します。
- ▶ 「sinops-BPO」サービス展開の速度を一気に上げ、シェア拡大を加速させます。



新製品「sinops-客数予測」サービスの販売開始。

- ▶ 「sinops-R6」の標準機能である客数予測のAI機能をさらに向上させ、「sinops-客数予測」として販売開始しました。
- ▶ 販売予測・生産計画・レジのシフト作成等に活用できます。
- ▶ sinops-Rシリーズと連携することで、さらに需要予測精度を向上できます。

sinops-客数予測



予測誤差 **±4%** 以内 (※)

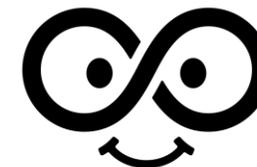
他サービスにも活用可能



販売予測
生産計画



レジの
シフト作成



sinops-R
シリーズ連携

(※)予測誤差は、店舗立地特性等によってバラツキがあります

ビジョン・経営方針に共感する人材が活躍する場づくり。

- ▶ より技術者が活躍するために、評価制度を見直します。
- ▶ ピアボーナスである「Unipos」を導入し、表に出にくい貢献も見える化しています。
- ▶ 様々な人材が活躍しやすい、貢献しやすい環境をつくります。



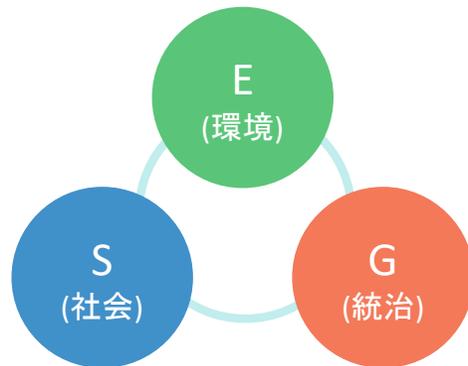
- ✓ 評価制度の見直し
- ✓ 教育制度の見直し
- ✓ ピアボーナス「Unipos」導入
- ・ ・ など

ESGへの取り組み強化。

- ▶ sinops-R6の導入ノウハウが昇華され、ロス率19.1%削減となる実績が出てきました。
- ▶ 農林水産省や大阪府などと連携し、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-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「ESG投資」銘柄として選定されました。



農林水産省主催の食品ロス削減交流会に参加



2月26日に開催される交流会で「sinops」の事例紹介を行います。

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

経営戦略：DCM構築

- ▶ 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する

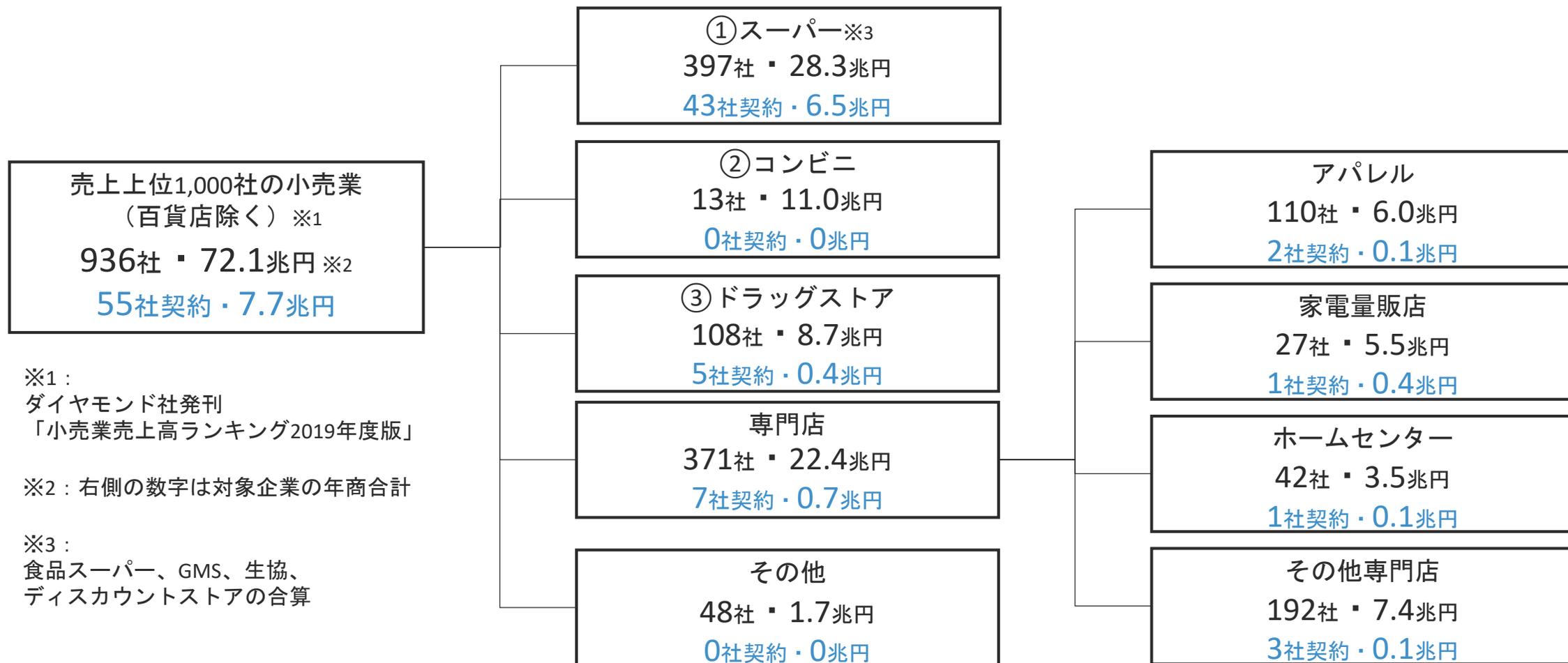
step2 :
中間流通業の在庫を最適化する

step1 :
2021年末までに小売業のシェア率を40%にする

2019年12月末時点でのシェア率は14.0%。
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、次ページ参照

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コンビニ③ドラッグストアです。



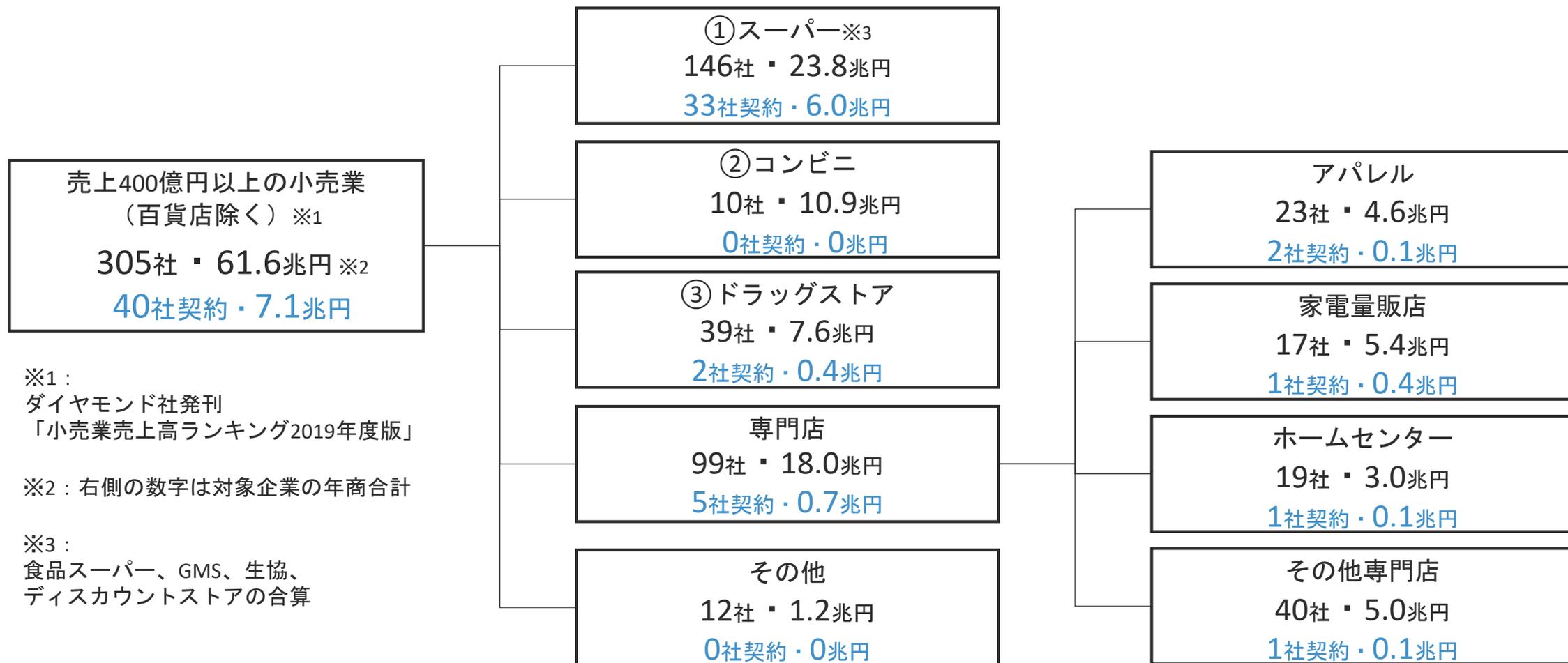
※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2019年度版」

※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）

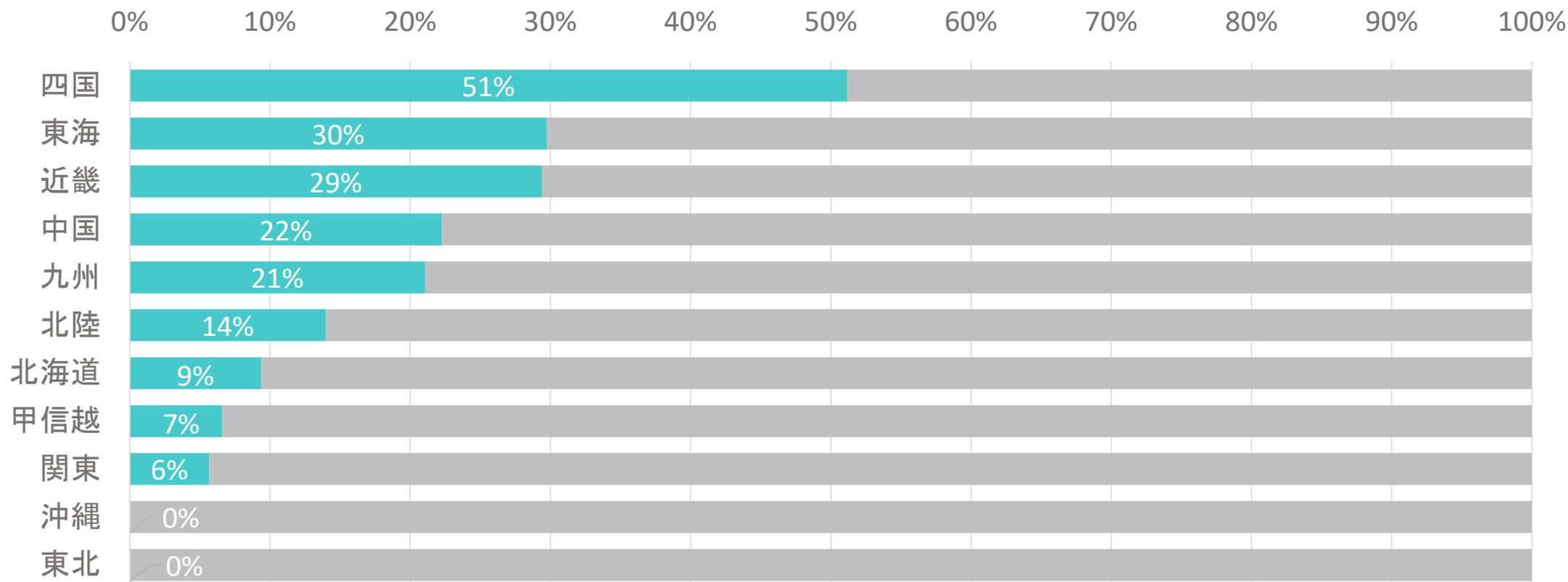
- ▶ 現在の小売業におけるターゲットの優先順位は、①スーパー②コンビニ③ドラッグストアです。



地域別シェア率：全体14.0%

- ▶ 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、営業体制と販売パートナーとの連携を強化します。

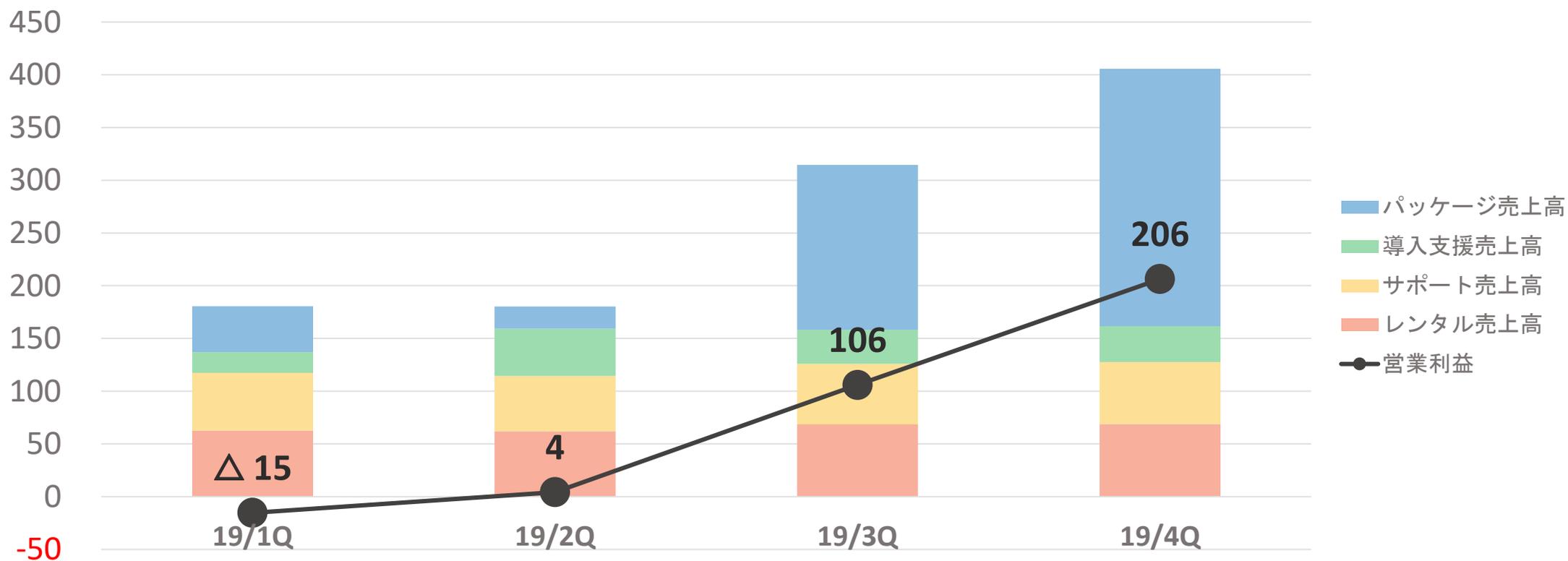
地域別シェア率% ※コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業



2019年度四半期業績

- ▶ パッケージ売上高が下期に集中した結果、利益についても下期偏重になりました。
- ▶ サポート売上高・レンタル売上高は順調に増加しました。

四半期ごとの売上高・営業利益

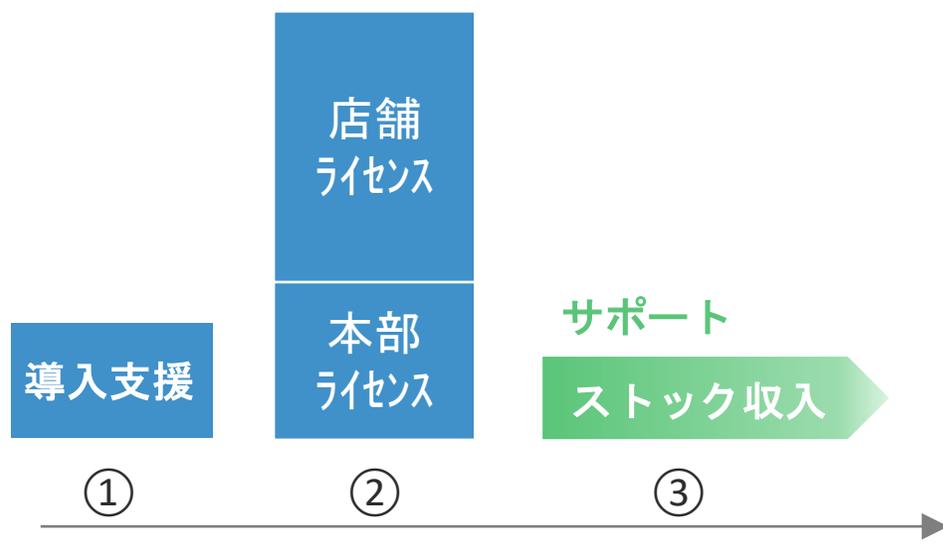


4つの収益源

- ▶ 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。

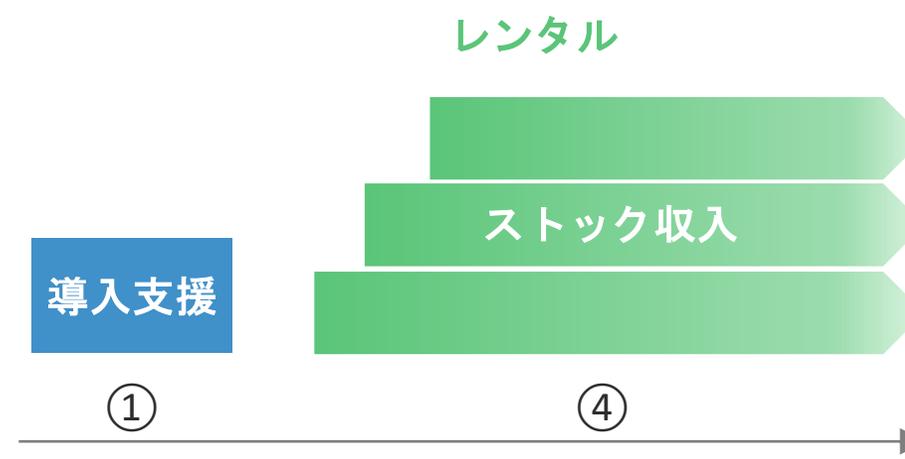
パッケージ販売のイメージ

- ✓ 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%



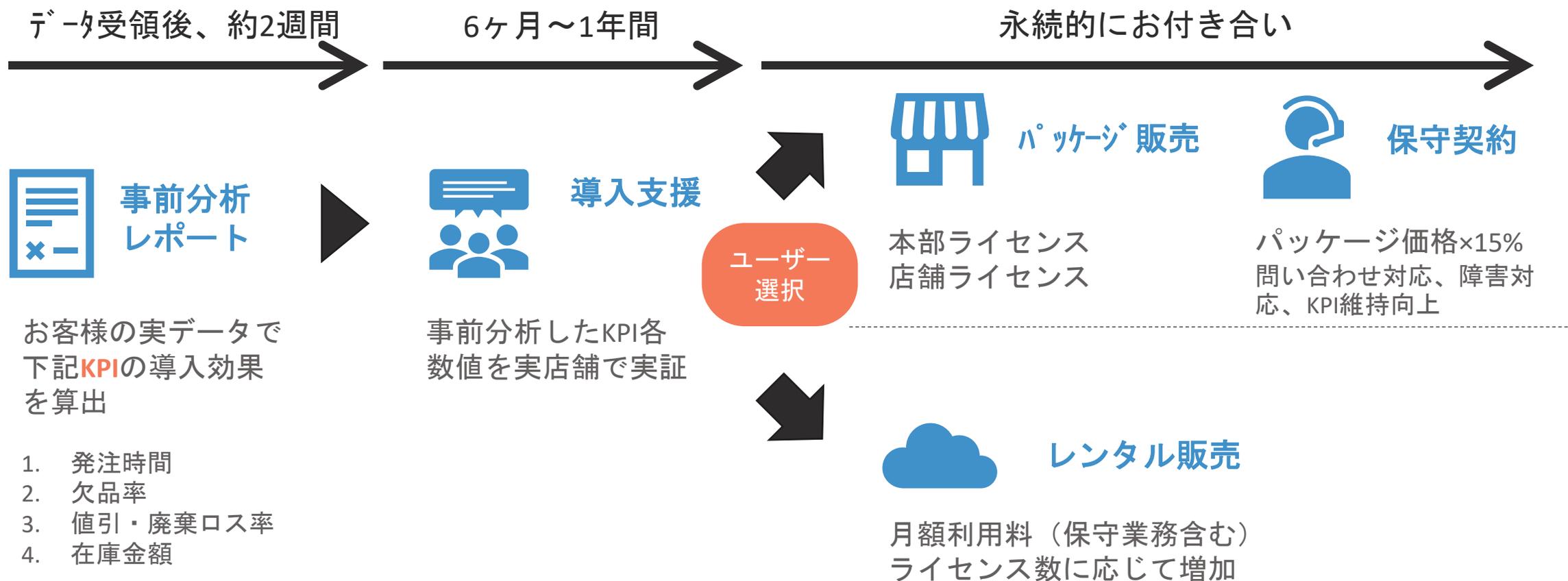
レンタル販売のイメージ

- ✓ 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



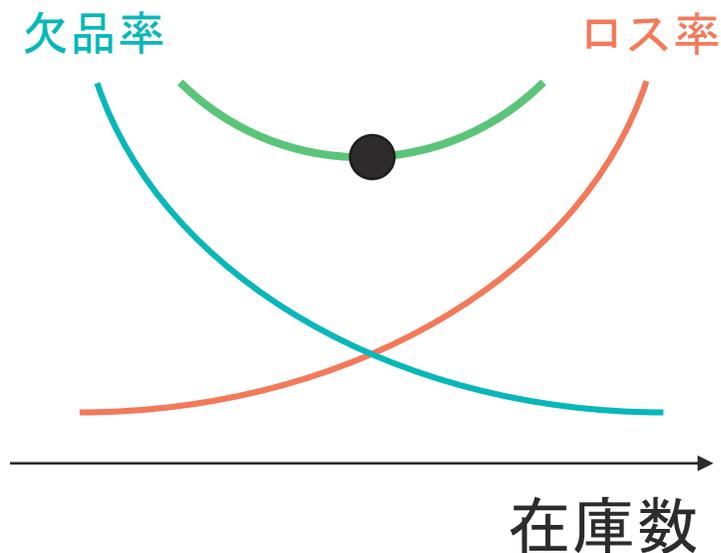
販売イメージ

- ▶ 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です。
- ▶ そのため、効果を最大限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。



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。
- ▶ 近年は、値引・廃棄ロス率の削減効果向上の動きが高まっています。



【導入事例】

発注時間 **88%削減**

欠品率 **34.7%削減**

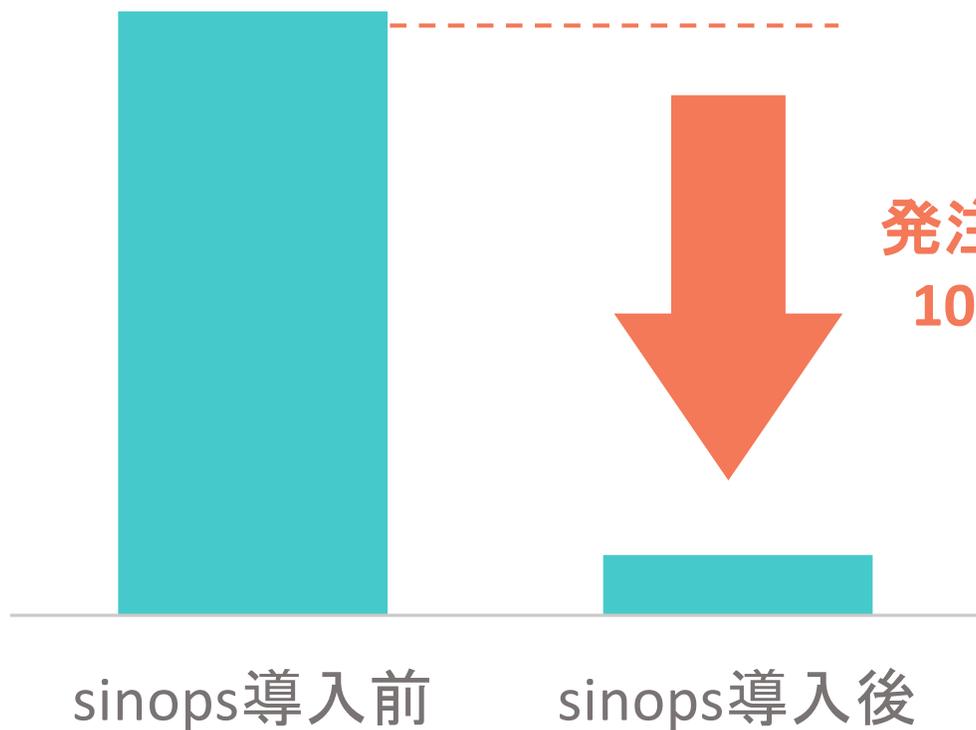
値引・廃棄ロス率 **19.1%削減**
※ 中堅スーパーの場合
 年300万円/店舗 削減

在庫金額 **15.2%削減**

sinopsの特徴：人手不足の解消

- ▶ sinops導入で発注時間を88%削減し、省人化に貢献しています。

発注業務にかかる時間

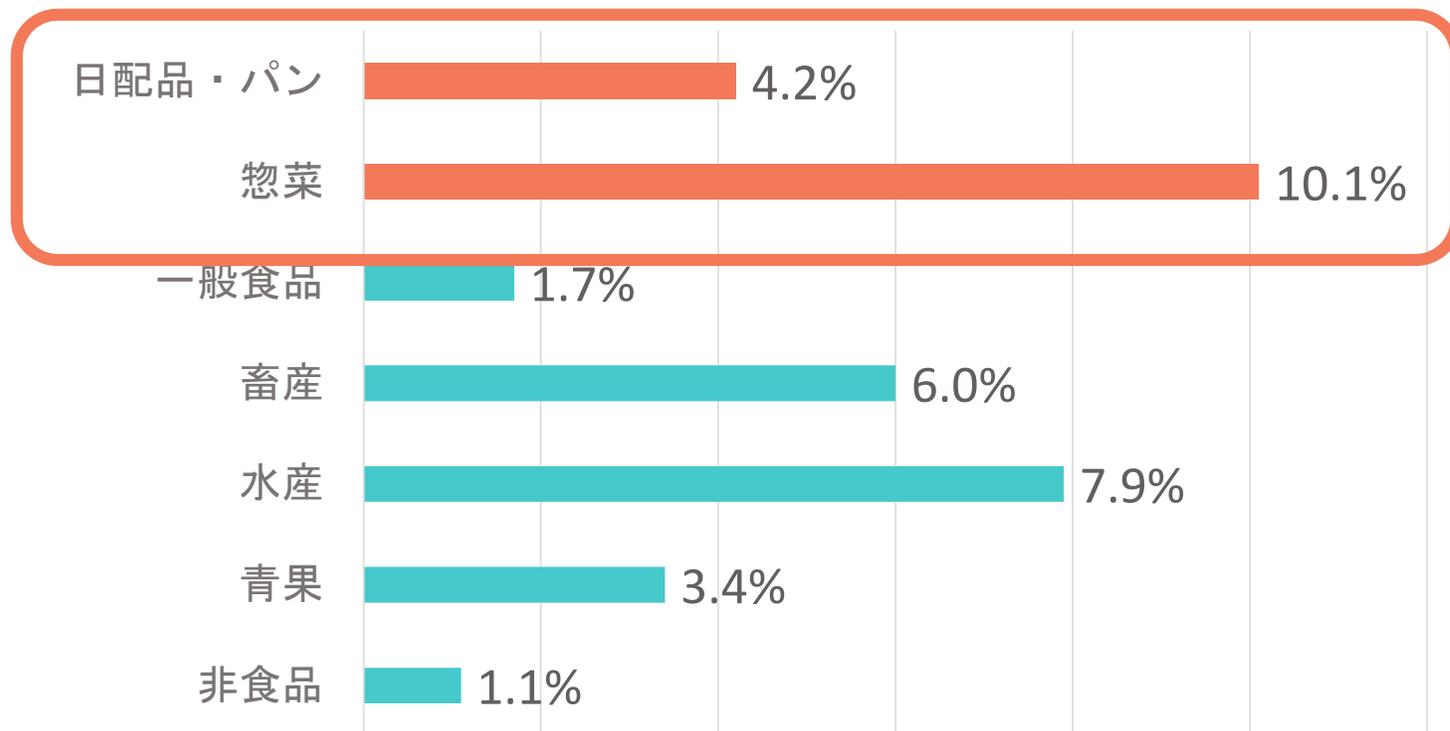


余裕ができた時間を、
品揃え・棚割りなどの
サービス品質向上の時間へ

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）



出典：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

sinops-**R6**

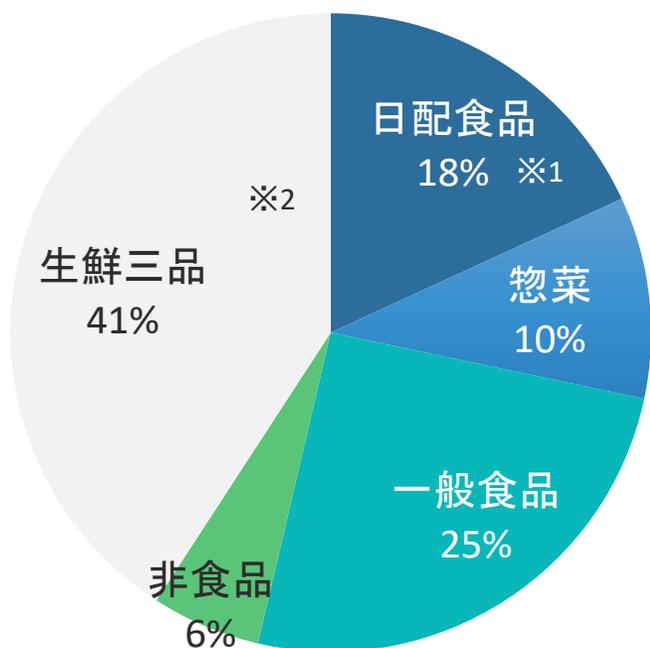
sinops-**BREAD**

sinops-**DELICA**

sinops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・パン・惣菜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：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

日配食品・パン・惣菜の自動発注が可能

食品スーパーの**約60%**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。

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

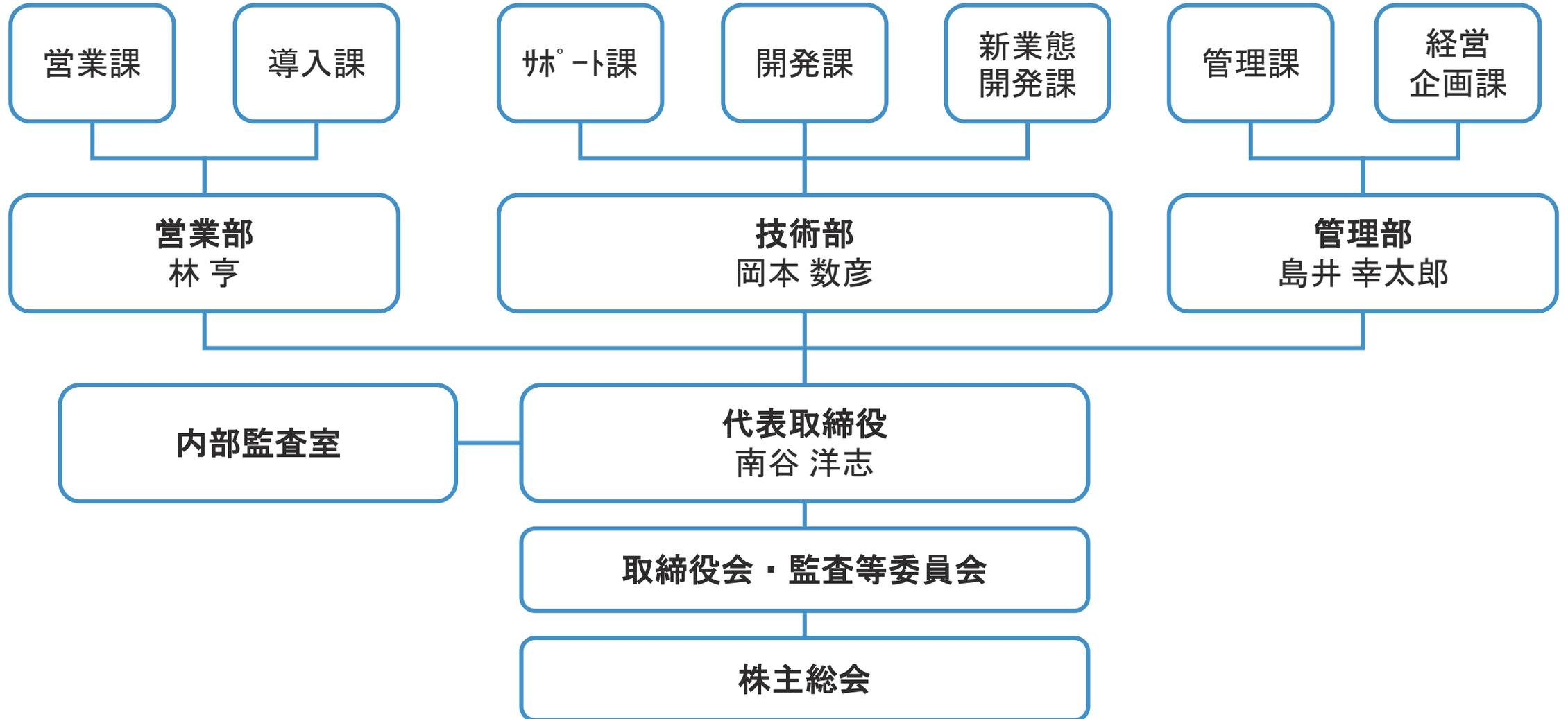
角田 吉隆 社外取締役

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10月	ワンストップ型自動発注サービス「sinops-BPO」販売開始

お問い合わせ

本資料及びその他IRに関するご意見・ご質問は、下記までご連絡ください。
当資料は、当社のコーポレートサイトに掲載いたします。

TEL : 06-6341-1225 MAIL : ir@sinops.jp

【メールマガジンのご案内】

当社の決算情報、プレスリリース等の企業情報を配信する
メールマガジンの配信を行っています。
配信希望の方は右QRコードよりお手続きください。

(URL) <https://rims.tr.mufg.jp/?sn=4428>



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。