



2020年5月27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5月22日(金) 13:00
開催方法 インターネットを利用した動画配信
掲載 URL <https://www.net-presentations.com/4428/20200522/>
説明会資料名 2020年12月期第1四半期決算 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

2020年12月期 第1四半期決算 決算説明資料

株式会社シノプス

2020.05.13

株式会社シノプスとは

株式会社シノプスは、

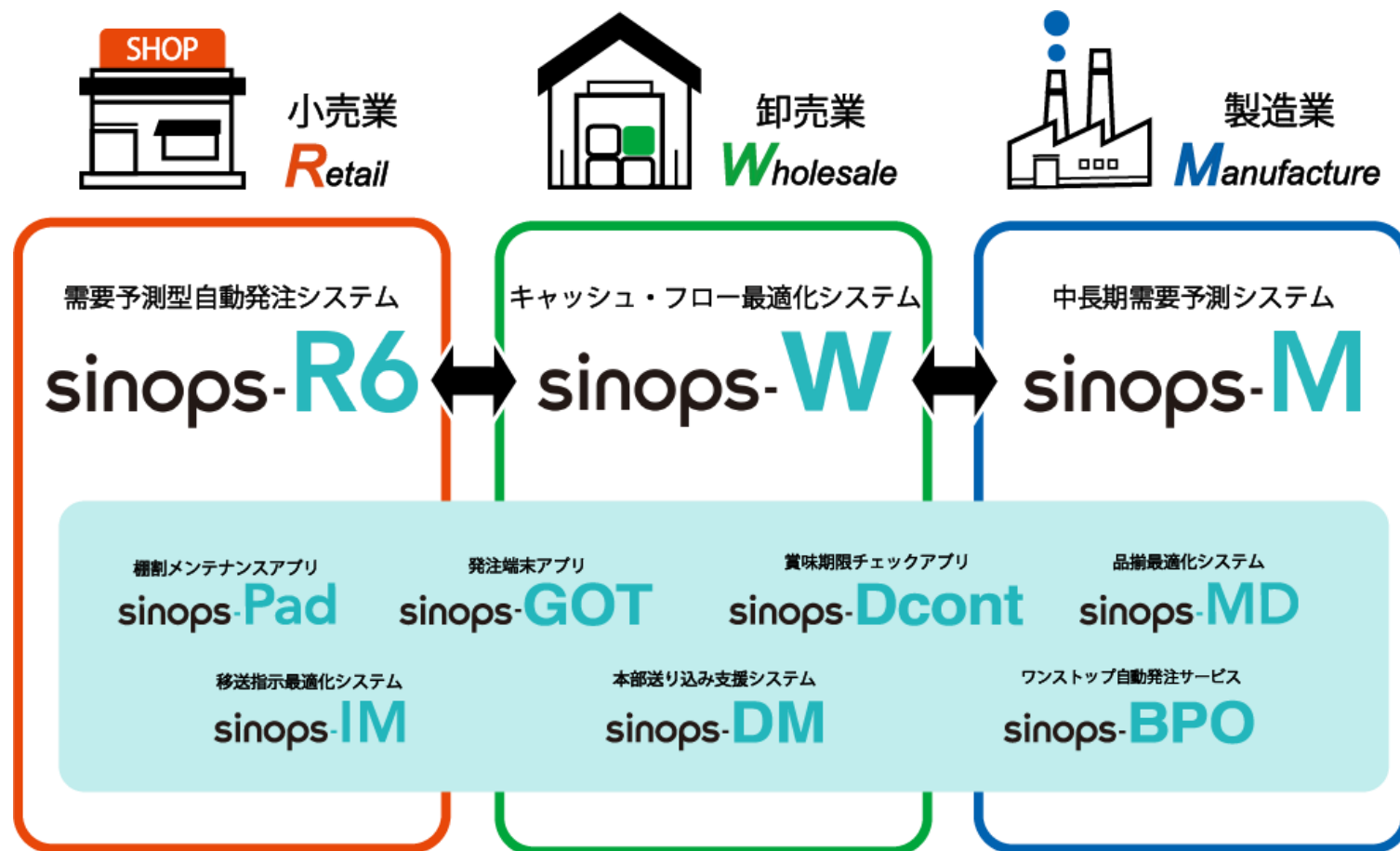
在庫に関わる

"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. 第1四半期の事業報告

- 1Qは減収減益となり、売上高154百万円・営業損失69百万円。
- 新型コロナ対応として、事業継続用自動発注システム「sinops-BCP」の提供開始。
- 全社員を在宅勤務へ。
- エイジス社との提携を強化し、賞味期限チェックサービスを拡販。
- コンビニロジックを特許申請。
- 食品ロス削減への取組みを積極的に発信。

Topic2. 第2四半期以降の取り組み

- 新型コロナの影響を好機と捉え、クラウド型サービスへの切替加速。
- クラウド型サービス「sinops-CLOUD」の強化。
- シェア拡大加速のための資金調達実施。
- ESGへの取組強化。

Topic1. 第1四半期の事業報告

1Qは減収減益となり、売上高154百万円・営業損失69百万円。

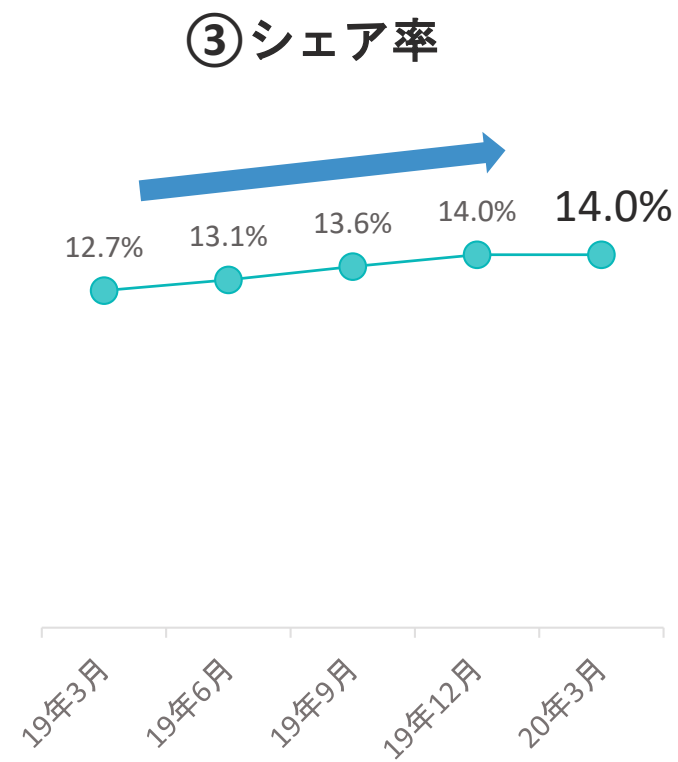
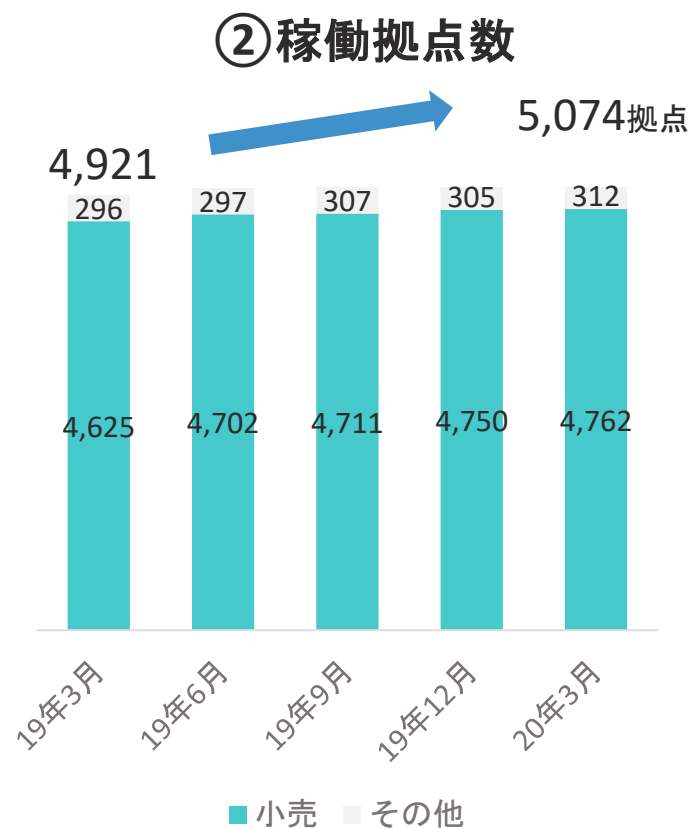
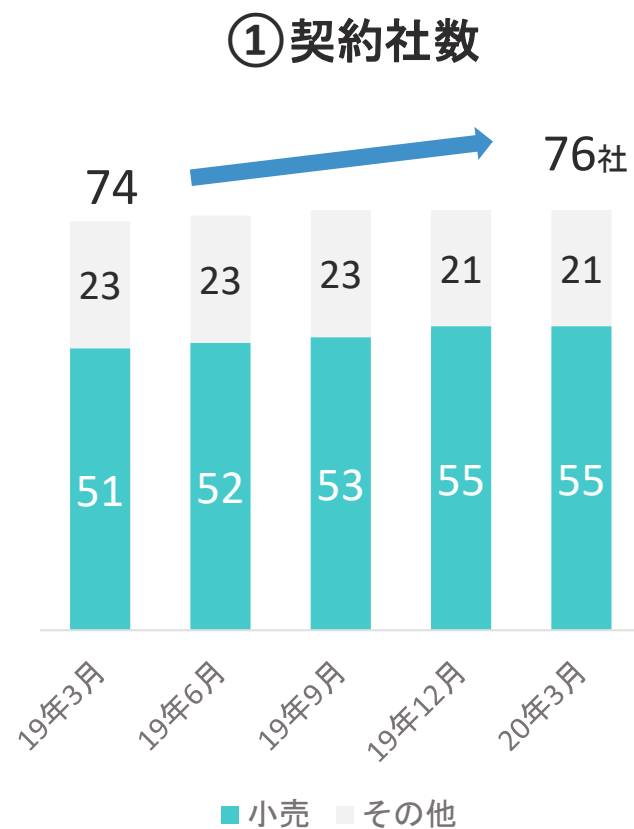
- ▶ 1Qは減収減益となり、売上高154百万円（前年同期比△14.2%）・営業損失69百万円となりました。
- ▶ 新型コロナウイルスの影響により新規商談が遅れてきており、今後パッケージ売上高に影響が出ることが予想されます。
- ▶ クラウド型サービスへの投資を加速し、当社のシェア率を加速させる方針です。

通期計画は修正予定

(百万円)	当期	対前期		対計画	
	2020年1Q実績	2019年1Q実績	前期比(%)	2020年通期計画	進捗(%)
売上高	154	180	△14.2	1,420	17.0
パッケージ	1	43	△96.7	720	0.2
導入支援	23	19	+20.4	154	15.4
サポート	61	54	+11.8	260	23.5
レンタル	68	62	+9.6	285	24.0
営業利益	△69	△15	-	335	-
経常利益	△73	△15	-	301	-
当期純利益	△51	△11	-	193	-

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、前年同期比2社増加しました。
- ② 稼働拠点数は前年同期比で小売業137店舗増・その他16拠点増で、全体として153拠点の増加となりました。
- ③ シェア率は前年同期比で1.3ポイント増加し、14.0%となりました。



売上分析①：パッケージ型からクラウド型サービスの拡販へ。

- ▶ 新型コロナウイルスが広がったことにより、小売業様ではシステムの大型投資を検討しにくい状況となっています。
- ▶ 対策として、初期投資が少ないクラウド型サービスへの拡販に注力しています。

【パッケージ型】

- ✓ 販売単価が高い
- ✓ 多様なカテゴリで自動発注
- ✓ 売上400億円以上の小売業様

sinops **R6**

sinops **Pad** sinops **GOT**



【クラウド型】

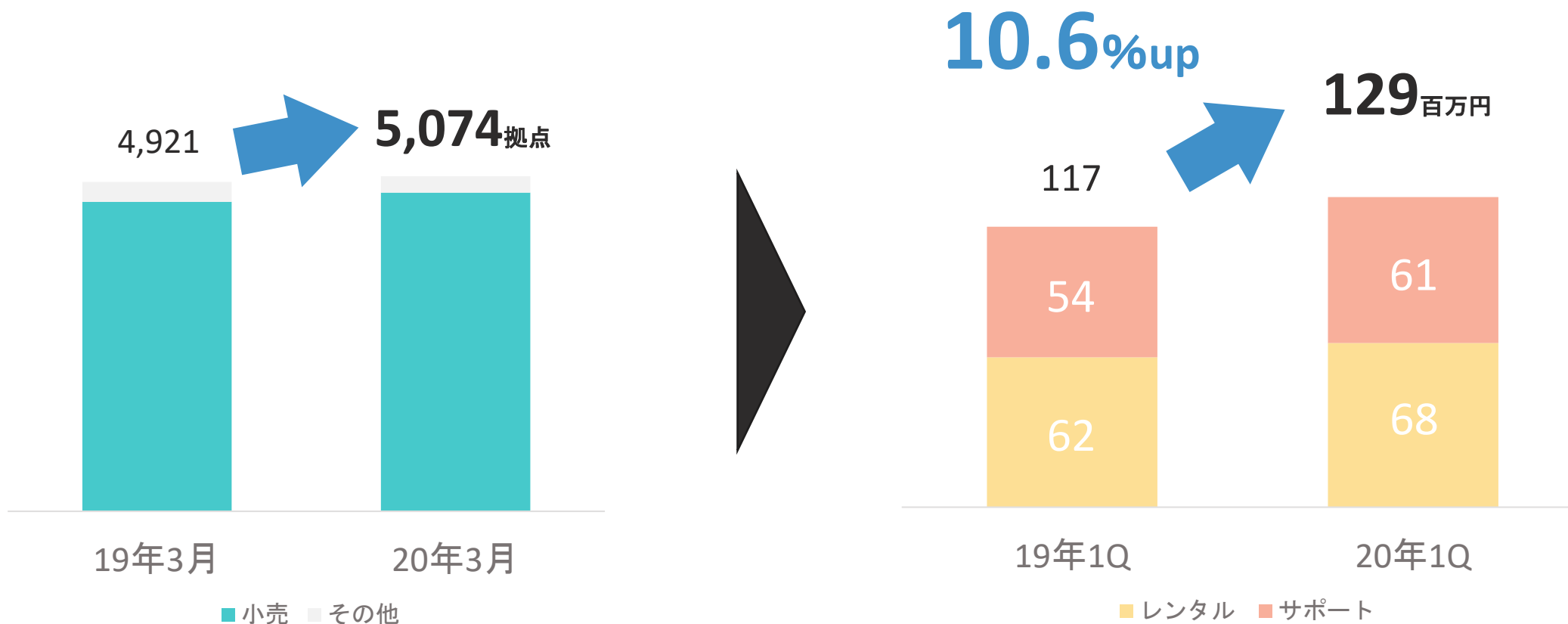
- ✓ コストが安い
- ✓ 1つのカテゴリから利用可能
- ✓ 1店舗から利用可能

sinops-**CLOUD**

- sinops-BCP
- 簡易賞味期限サービス
- 精肉、惣菜、パン
- 客数予測
- 外食
- など

売上分析②：ストック収益は順調に増加。

- ▶ 店舗展開が進み、ストック収益であるサポート売上高・レンタル売上高は順調に増加しました。
- ▶ 1Qのサポート売上高は61百万円（前年同期比+11.8%）、レンタル売上高は68百万円（前年同期比+9.6%）となりました。



B/S 対前期比

- ▶ 前期末に計上された売上債権の回収が進んだことが主要因となり、流動資産が前期末比180百万円減少しました。
- ▶ 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62百万円増加しました。

				(百万円)			
資産	19/12末	20/3末	増減額	負債・純資産	19/12末	20/3末	増減額
流動資産	1,316	1,135	△180	流動負債	255	182	△73
現預金	796	886	+90	仕入債務	7	6	△1
売上債権	486	206	△279	その他	248	175	△72
棚卸資産	14	17	+2	固定負債	3	3	+0
その他	18	25	+6	負債合計	259	185	△73
固定資産	251	311	+59				
有形固定資産	18	42	+24	株主資本	1,295	1,250	△45
無形固定資産	121	134	+13	新株予約権	12	10	△1
投資その他資産	111	133	+21	純資産合計	1,308	1,261	△47
資産合計	1,568	1,446	△121	負債・純資産合計	1,568	1,446	△121

新型コロナ対応①：事業継続用自動発注システム「sinops-BCP」。

- ▶ 緊急事態宣言後も、食品スーパー様は地域のライフラインの要として営業を続けられています。
- ▶ しかし、このような状況下で店舗の運営維持が困難になりつつあり、特に発注担当者の不在リスクは大きな問題となります。
- ▶ そこで、当社では事業継続用自動発注システム「sinops-BCP」の無償提供をはじめました。

sinops-BCP

- ✓ 新型コロナや地震等の緊急時に簡単に利用できるシンプルな自動発注
- ✓ 生鮮三品（肉・魚・野菜）を含めた全てのカテゴリで自動発注可能
- ✓ 東急ストア様に導入

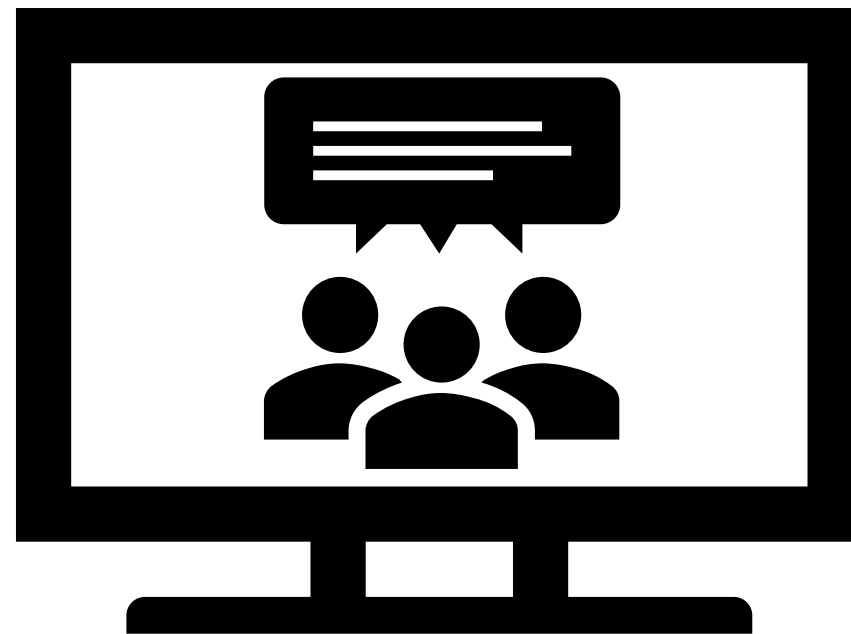
新型コロナ対応②：全社員を在宅勤務へ。

- ▶ 当社では、緊急事態宣言が出される前に全社員の在宅勤務を開始しました。
- ▶ その結果、緊急事態宣言後もスムーズに社外との商談を含めた業務を継続することができています。
- ▶ 迅速な対応が日経新聞やABCテレビでも取り上げられました。

在宅勤務の推進



WEB会議の促進



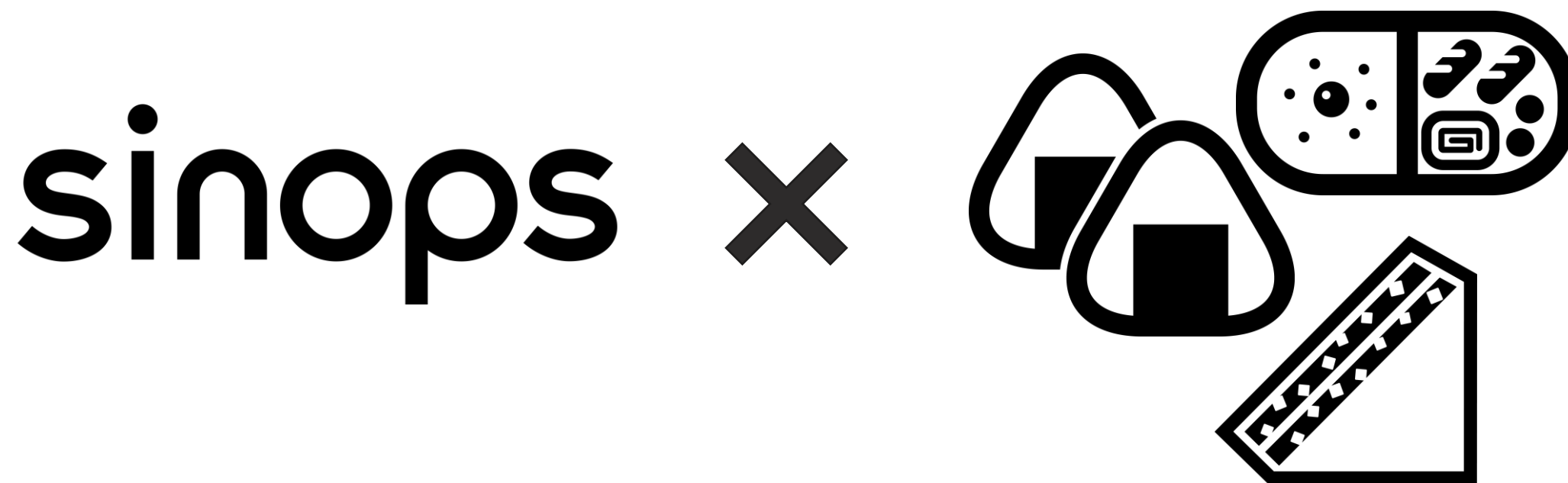
エイジス社との提携を強化し、賞味期限チェックサービスを拡販。

- ▶ sinopsが独自ロジックにより賞味期限が切れそうな商品のアラートリストを出します。
- ▶ 業務提携先のエイジス社が棚卸直後に、賞味期限チェックを行えるようにしました。
- ▶ その結果、食品スーパー様は人手をかけずに賞味期限切れ商品を販売するリスクを減らすことができました。



コンビニロジックの特許申請。

- ▶ コンビニ向けに実証実験をつづけてきた「コンビニロジック（中食ロジック）」の特許申請を行いました。
- ▶ 出願番号は「特願2020-57637」です。



食品ロス削減への取組みを積極的に発信。

- ▶ SDGsでも重視されている食品ロス対策として、メディアに取り上げていただく事例が増えました。
- ▶ 経済産業省や大阪府をはじめ官公庁と連携し、人手不足・食品ロス削減への取組みを強化します。

日経新聞へ掲載

2020年3月13日(金)発行の日本経済新聞の本紙朝刊に、自動発注に関する記事で当社について掲載されました。
「関西スーパーなど、牛乳・豆腐まで データ分析進化で廃棄減」

近畿経済産業局HPで紹介

「関西企業フロンタライン」に、当社に関するレポートが掲載されました。
2025・2030年の将来を見据えた変化の「兆し」が見える企業～企業訪問から見える新たな兆：KIZASHI～として「関西おもしろ企業事例集」で紹介されています。

日経MJへ掲載

2020年2月7日(金)発行の日経MJ「食品ロス対策+αのススメ」に当社が掲載されました。

経済産業省「#民間支援情報ナビ」

新型コロナウイルス感染症対策に対応した企業による無償等支援に関する情報の標準データ化の取組「#民間支援情報ナビ」プロジェクトで、当社のシステムが公開されています。

Topic2. 第2四半期以降の取り組み

新型コロナの影響を好機と捉え、クラウド型サービスへの切替加速。

- ▶ 2月以降の新型コロナウイルス感染拡大の影響で、小売業様が新規の大型投資を控える傾向が出てくると予想されます。
- ▶ パッケージ売上高に影響が出ることが想定され、これまで主力としてきたパッケージ販売を見直すことにしました。
- ▶ 当社はこの状況を好機と捉え、クラウド型サービスへの切り替えを大幅に加速する計画に修正します。
- ▶ 売上高は一時的に前年比で減少することが予想されますが、この機にストック型収益の比率を高めていきます。
- ▶ 現時点では業績予想は一旦未定としますが、合理的な予測ができるようになり次第、業績予想数字を開示いたします。

(百万円)	20/12期予想 (修正前)
売上高	1,420
パッケージ	720
導入支援	154
サポート	260
レンタル	285
営業利益	335 (利益率23.6%)
経常利益	301 (利益率21.3%)
当期純利益	193 (利益率13.6%)

【業績予想の修正方針】

パッケージ売上高の減少予想

クラウド型サービスへの
切替加速→ストック収益比率up

シェア拡大・財務基盤を固める
年とし、積極的な投資を継続

クラウドサービス「sinops-CLOUD」の強化。

- ▶ 20年以上培ってきた需要予測・自動発注・在庫最適化に必要なサービスをクラウド型で提供します。
- ▶ お客様は、初期費用を抑えた形で、必要な機能だけを利用できるサービスです。
- ▶ クラウドサービスなので、安定したストック収益になります。

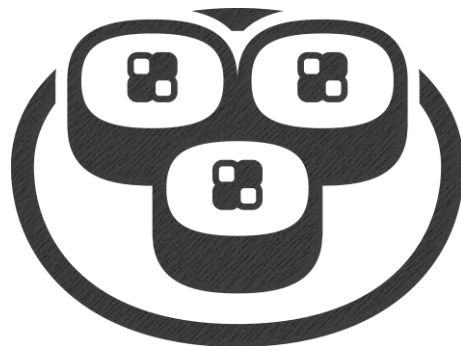


需要予測・自動発注・在庫最適化に
必要なサービスを1つから利用できます

- 簡易型自動発注
- 簡易賞味期限チェック
- 精肉
- 惣菜
- パン
- 客数予測
- 外食

クラウドサービス：精肉・惣菜・パンに特化した自動発注サービス。

- ▶ 精肉・惣菜・パンといった特殊事情の多いカテゴリに対して、カテゴリ毎に特化した自動発注サービスを提供します。
- ▶ 単一機能、一店舗から利用できるのもハードルが低く、人手不足による定数発注やロスを恐れた過少発注を削減します。



精肉に特化した自動発注

- ✓ プロセスセンターとの連携
- ✓ 不定貫アイテムへの対応

惣菜に特化した自動発注

- ✓ 生産計画、加工の人時・作業割当にも活用
- ✓ 先2週間分日別の事前発注に対応

パンに特化した自動発注

- ✓ 曜日・カテゴリ別にPIを予測、特売にも対応
- ✓ 単品の販売状況から売上数に応じて自動按分

クラウドサービス：客数予測サービス。

- ▶ 客数予測に特化し、時間帯別の客数まで予測できます。
- ▶ 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-**CLOUD**
客数予測



予測誤差 **±4%** 以内 (※)

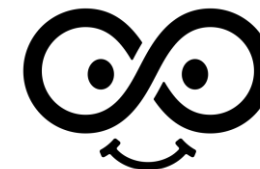
他サービスにも活用可能



販売予測
生産計画



レジの
シフト作成



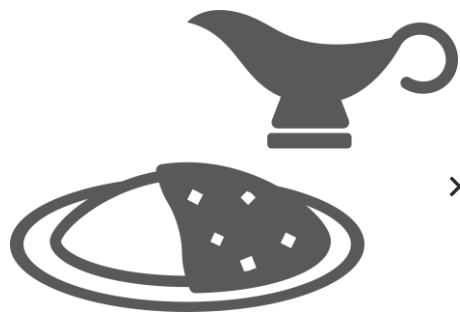
sinops-R
シリーズ連携

(※)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

クラウドサービス：外食業向け自動発注サービス。

- ▶ 外食業の販売商品の需要予測から原材料の自動発注を行うサービスです。
- ▶ ある外食企業で、実証実験に入っています。

商品の需要予測

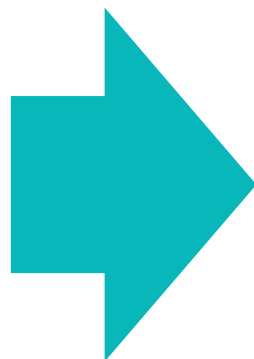


× 2 皿分



× 5 杯分

レシピ情報



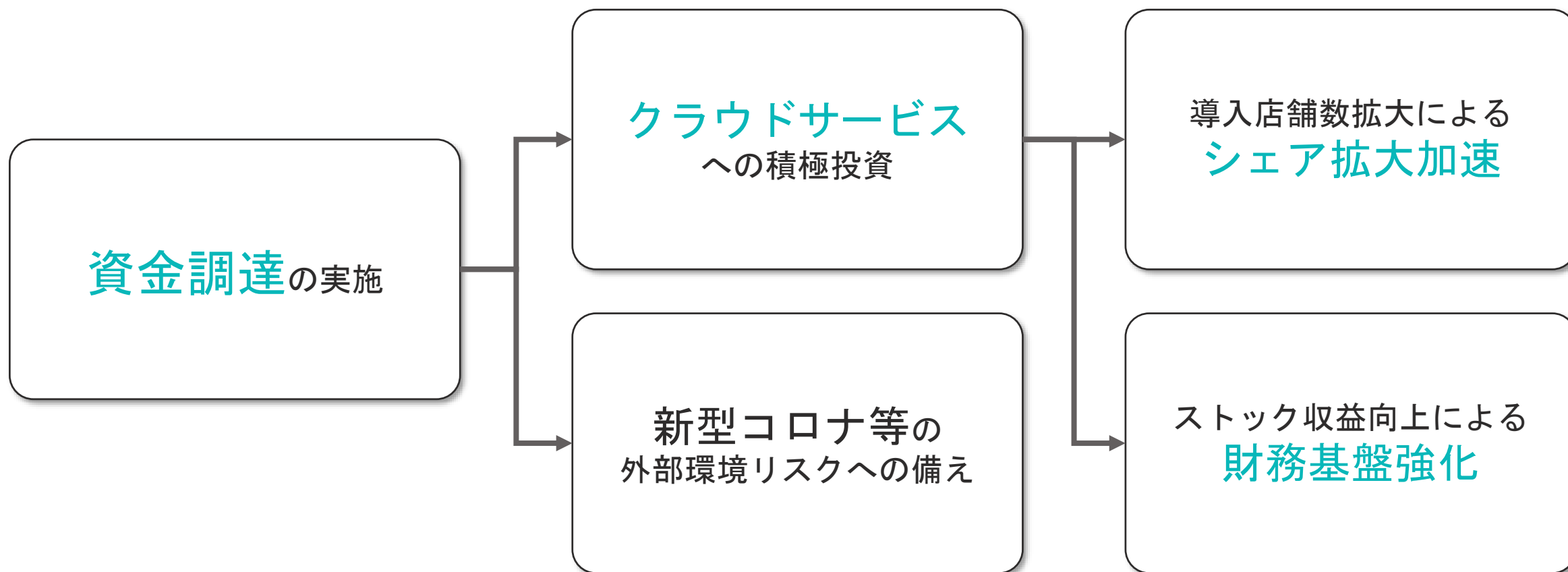
原材料の自動発注

- 米
- ルー
- じゃがいも × 2 皿分
- にんじん
- など...

- 麺
- チャーシュー × 5 杯分
- スープ
- など...

シェア拡大加速のための資金調達実施。

- ▶ 資金調達を実施します。
- ▶ 導入店舗数拡大によるシェア拡大加速のために、積極的な投資を継続します。

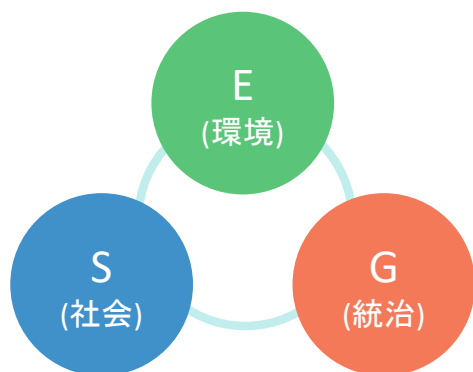


ESGへの取り組み強化。

- ▶ sinops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」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。



農林水産省の食品ロス削減交流会に参加予定



食品ロス削減交流会で「sinops」の事例紹介を行う予定です。

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

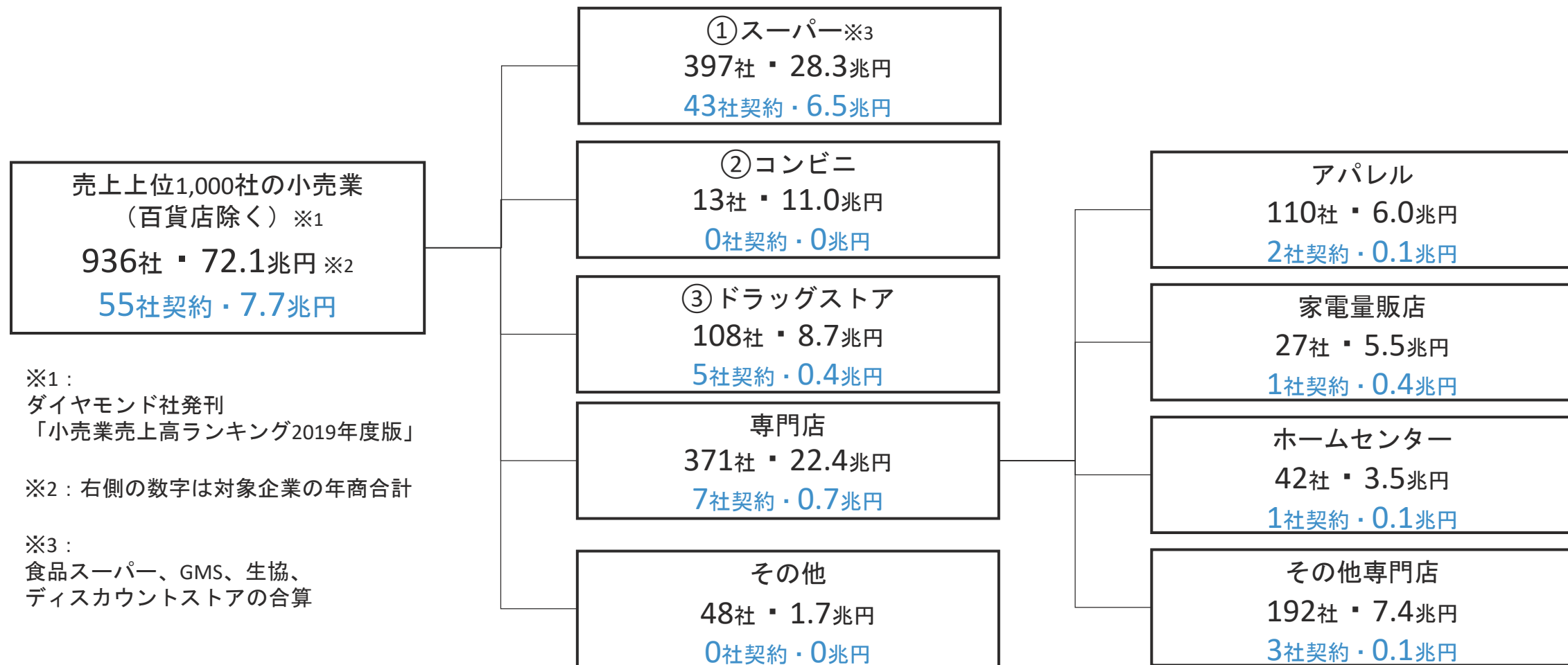
step2 :
中間流通業の在庫を最適化する

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

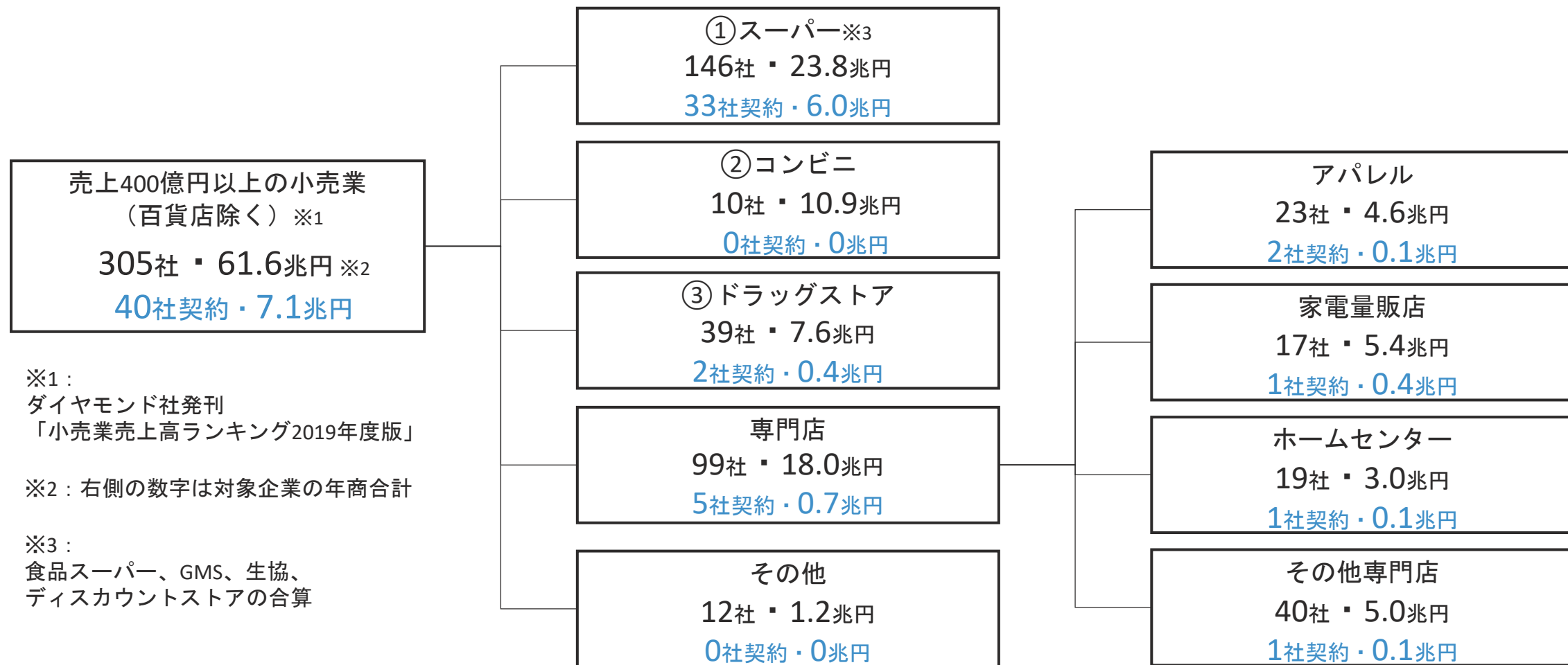
ターゲット（売上上位1,000社）

- ▶ 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。



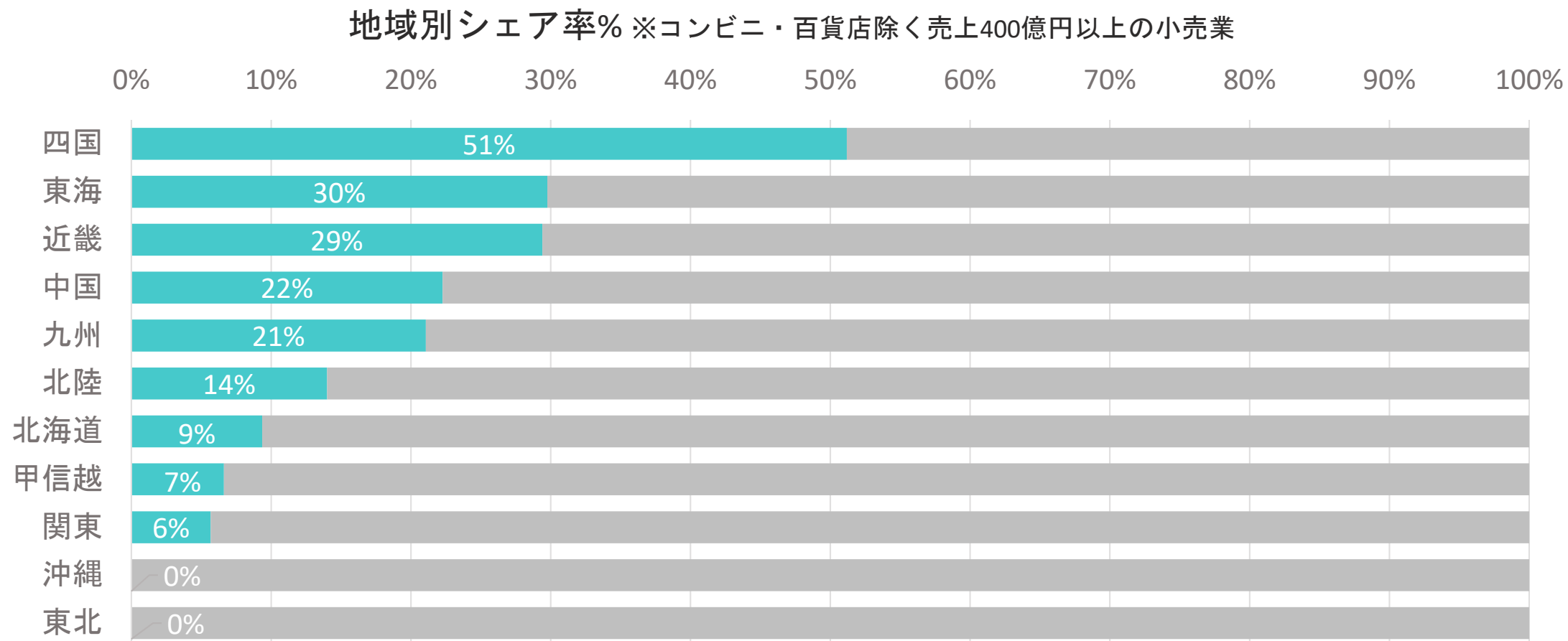
ターゲット（売上400億円以上）

- ▶ 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。

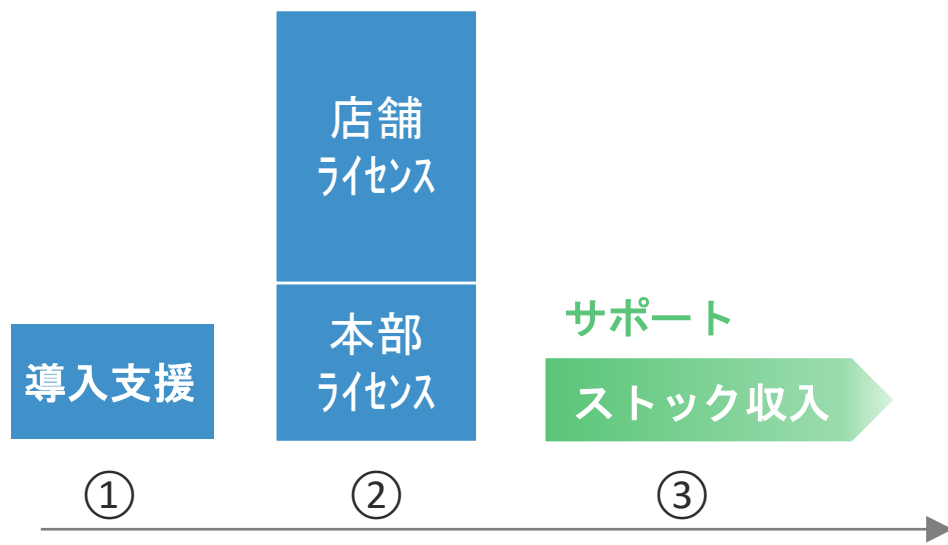


4つの収益源

- ▶ 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。

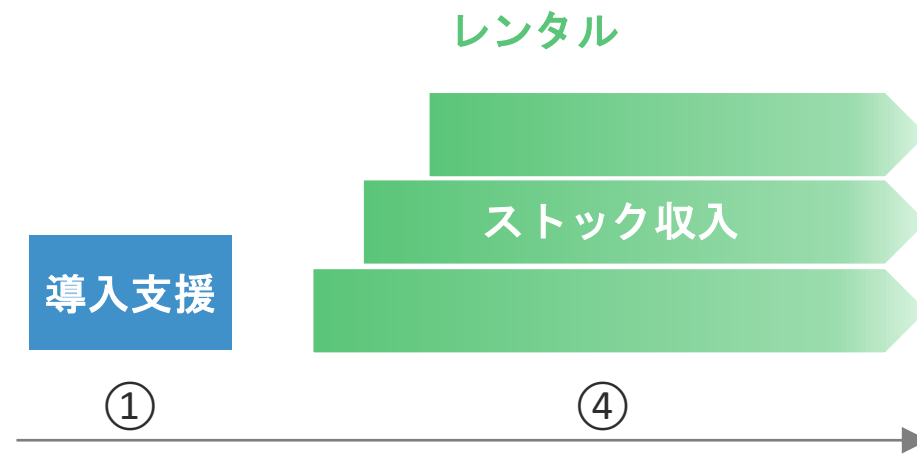
パッケージ販売のイメージ

- ✓ 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%



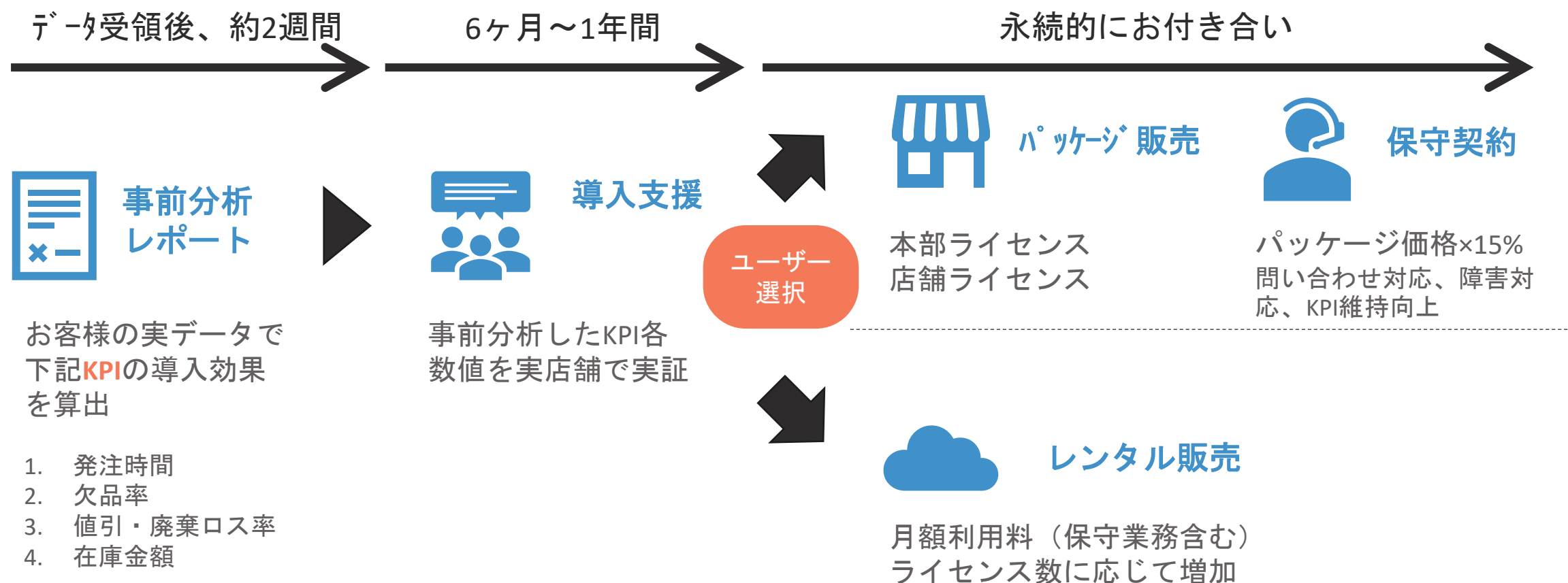
レンタル販売のイメージ

- ✓ 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

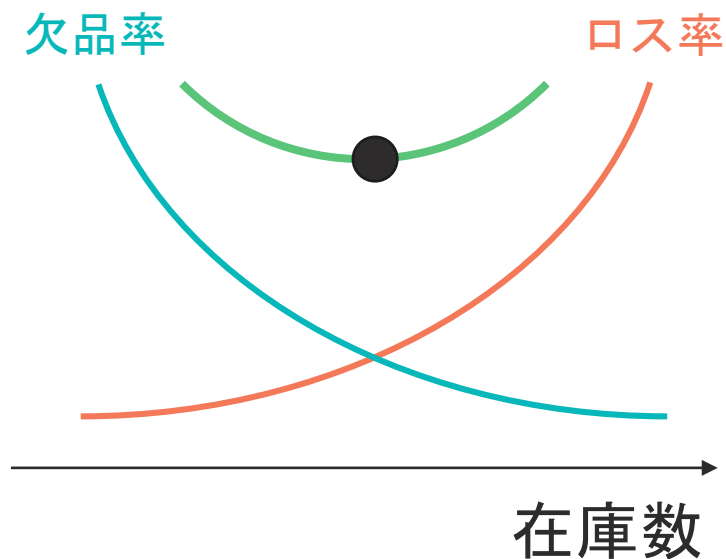
- ▶ 当社は販売して終わりの売り切り型ビジネスではなく、半永久的にお付き合いするビジネスです。
- ▶ そのため、効果を最大限に出してもらうために、継続的なサポート体制が重要です。



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（4つのKPI）】



①発注時間 **88%削減**

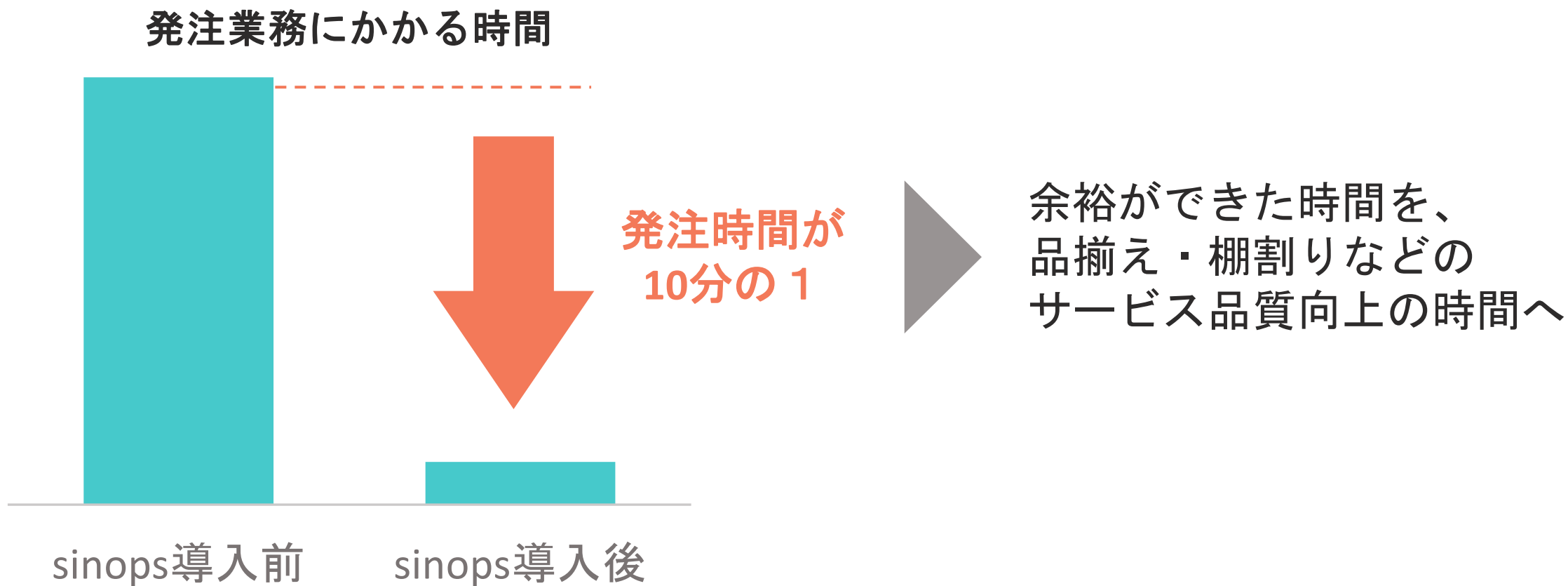
②欠品率 **34.7%削減**

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**

KPI①の詳細：人手不足の解消

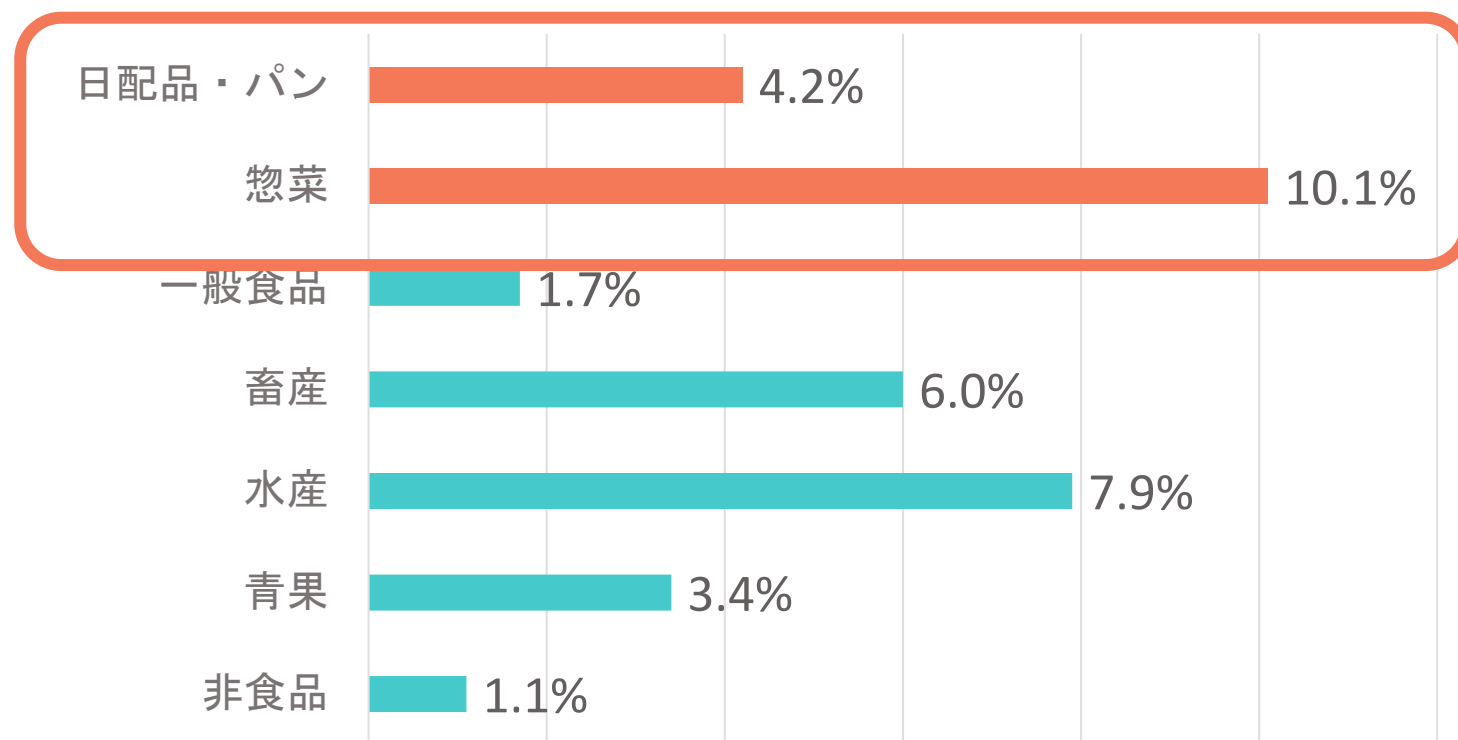
- ▶ sinops導入で発注時間を88%削減し、省人化に貢献しています。



KPI③の詳細：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）



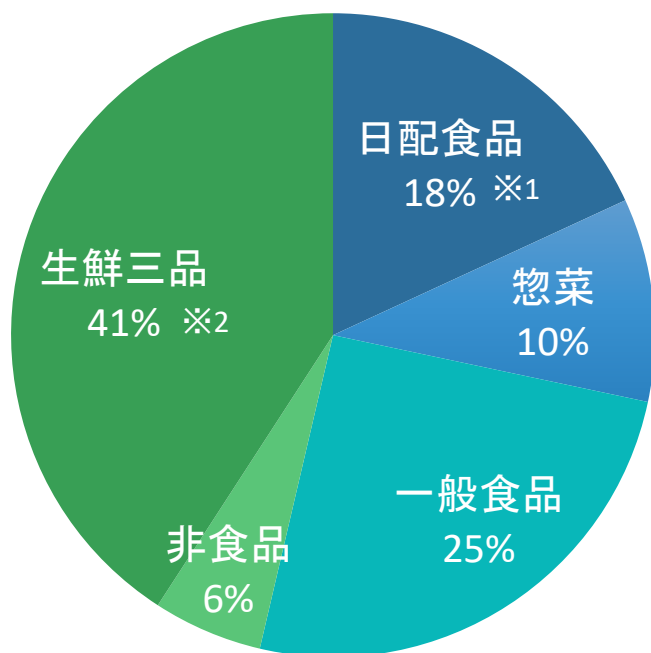
sinops-R6

出典：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

全カテゴリーで自動発注対応可能

- ▶ 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。
- ▶ 事業継続用自動発注システム「sinops-BCP」の提供を開始し、全てのカテゴリーで自動発注対応可能となりました。

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 + 生鮮三品
の自動発注が可能

食品スーパーの**全カテゴリー**で
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

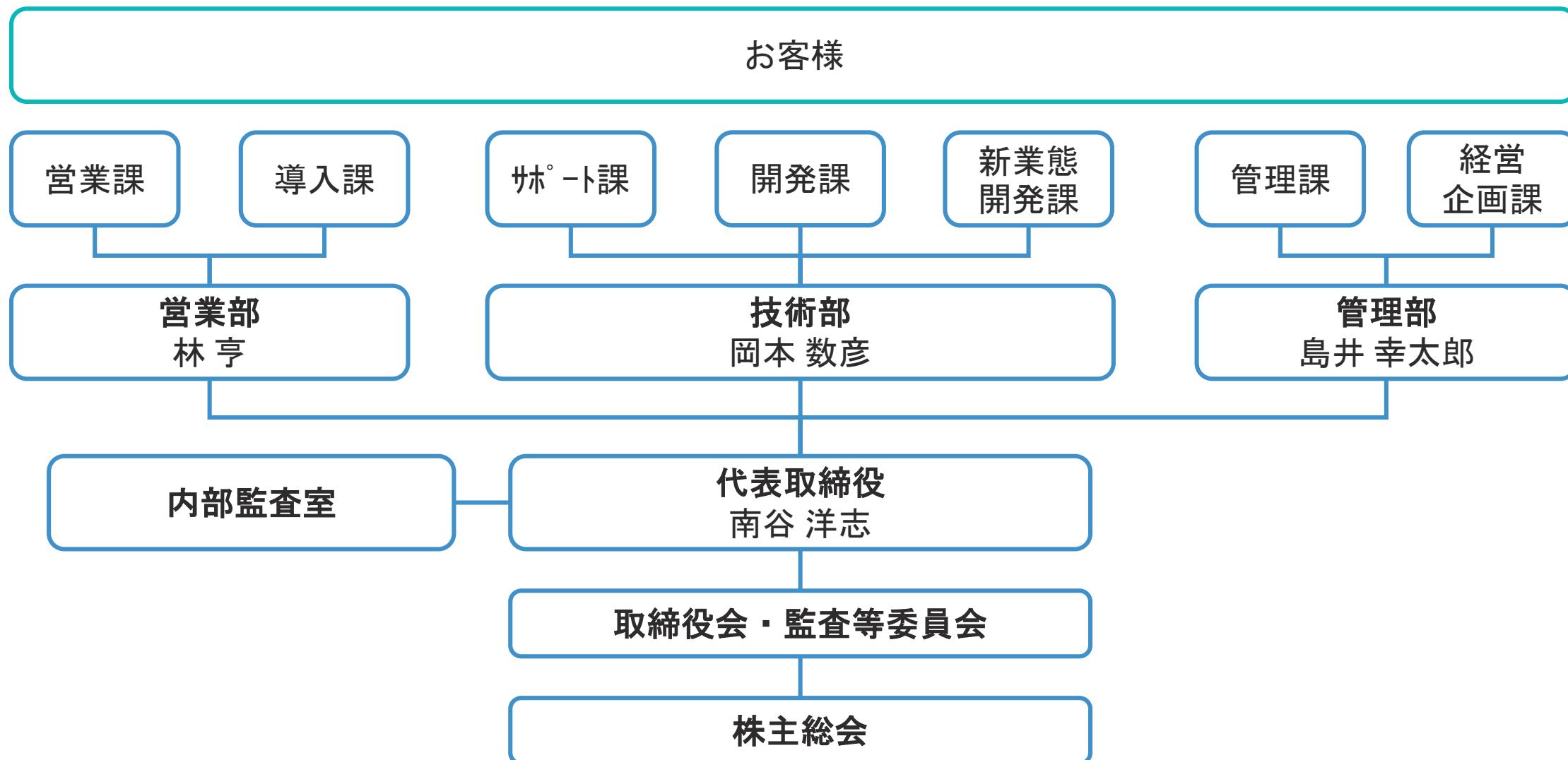
角田 吉隆 社外取締役

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＋日配品カテゴリー対応機能）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.mufig.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。