



2023年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社シノプス（証券コード：4428）
2023年5月11日

1. 2023年12月期 第1四半期決算ハイライト
2. ビジネスハイライト
3. 株主還元
4. ESGに関する取り組み

Appendix

2023年12月期 第1四半期 決算ハイライト

シェア率*1

18.8% (YoY +0.2pt)

契約社数

104社 (YoY +3社)

クラウド有償店舗数 *2

2,519店舗 (YoY +950店舗)

ARR *4

1,049百万円 (YoY +28.5%)

クラウド有償アカウント数 *3

8,070 (YoY +3,249アカウント)

NRR(クラウド)*5

100.7% (2023年平均) / **100.7%** (2023年1Q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。2023年3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

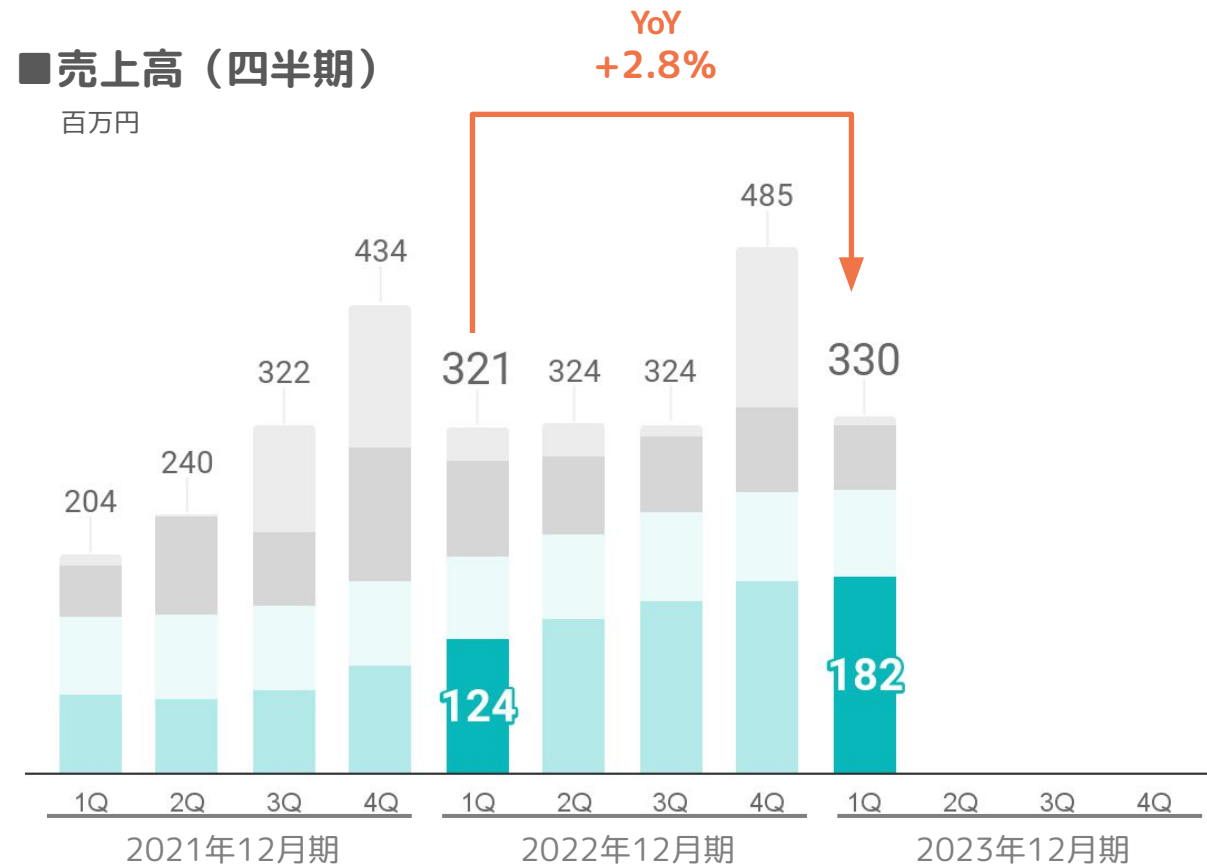
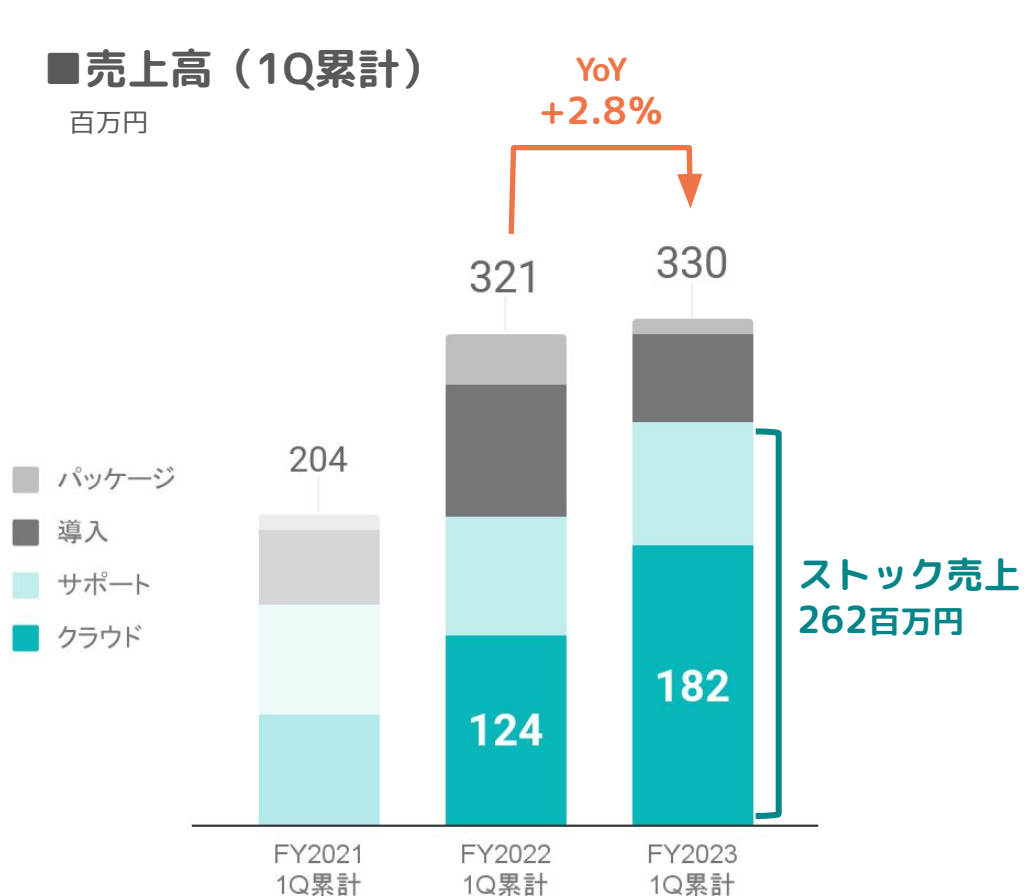
売上高330百万円（YoY+2.8%）・経常利益1百万円（YoY △96.2%）

- パッケージ売上高の割合が昨対比で低下したこと、人員増加に伴う人件費等のコスト増などが主要因となり、利益率は0.3%。

(百万円)	当期 23/12期 1Q実績	2022年12月期			対計画	
		22/12期 1Q実績	増減額	増減率%	23/12期 計画	差異率%
売上高	330	321	+8	+2.8%	1,766	18.7%
パッケージ	9	32	△23	△71.2%	218	4.3%
導入支援	58	87	△29	△33.3%	290	20.1%
サポート	80	76	+4	+5.4%	391	20.7%
クラウド	182	124	+57	+46.1%	866	21.0%
営業利益	1 (利益率0.6%)	48 (利益率15.1%)	△46	△96.1%	250 (利益率14.2%)	0.7%
経常利益	1 (利益率0.6%)	48 (利益率15.0%)	△46	△96.2%	250 (利益率14.2%)	0.7%
当期純利益	0 (利益率0.3%)	33 (利益率10.3%)	△32	△97.3%	161 (利益率9.1%)	0.6%

2023年1Q売上高は、前年同期比2.8%増の330百万円。ストック売上比率は79.5%

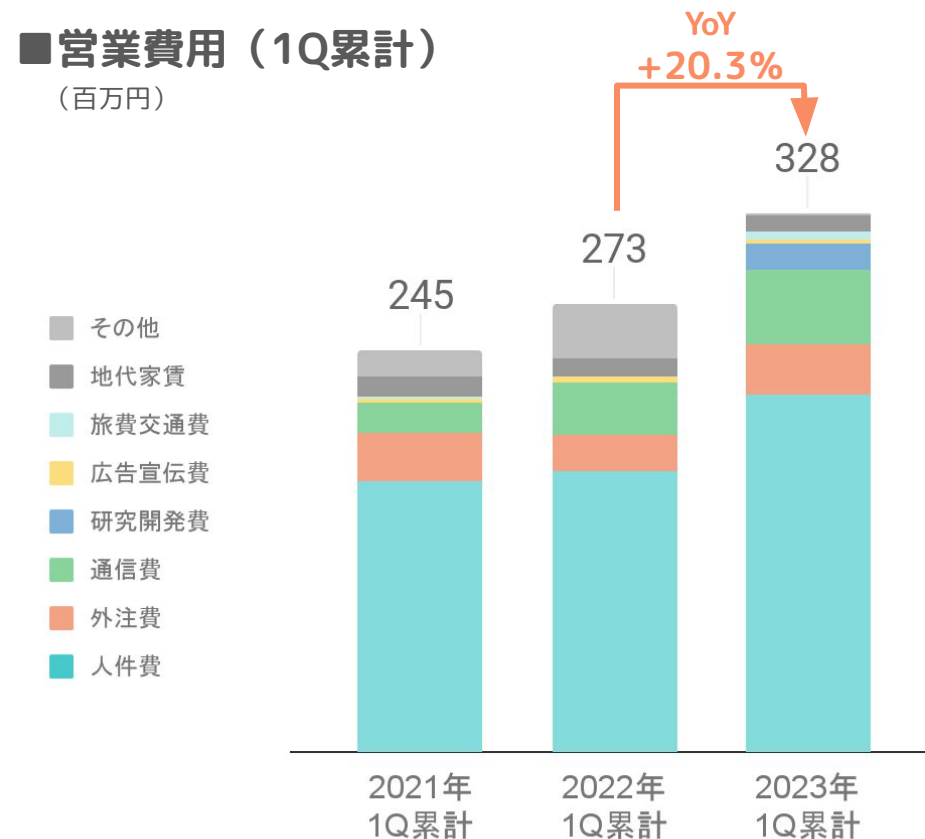
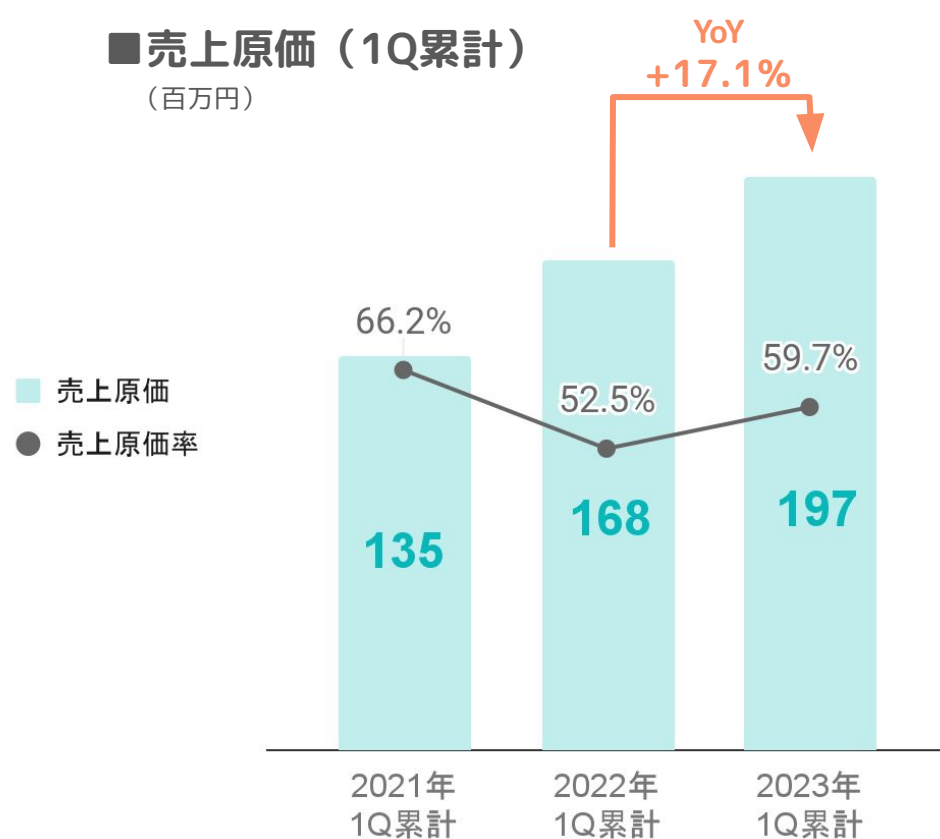
- クラウド売上高が前年比57百万円増（46.1%増）の182百万円となったことが主要因となり、ストック売上比率*1が79.5%。
- 大型の新規パッケージ受注がない一方で、ストック売上262百万円を計上し、売上高は計画通りに進捗。



*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262百万円÷売上高330百万円×100）で算出。

1Q累計の売上原価は前年比17.1%増の197百万円、営業費用*1は前年比20.3%増の328百万円

- ・従業員数が1Q平均で81名から97名（YoY+20.2%）に増加したこと等により、人件費が前年比46百万円増（27.1%増）。
- ・クラウド売上高が前年比57百万円増（46.1%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13百万円増（40.4%増）。
- ・DCMサービスの研究開発が主要因となり、研究開発費が15百万円（前年比27倍）。



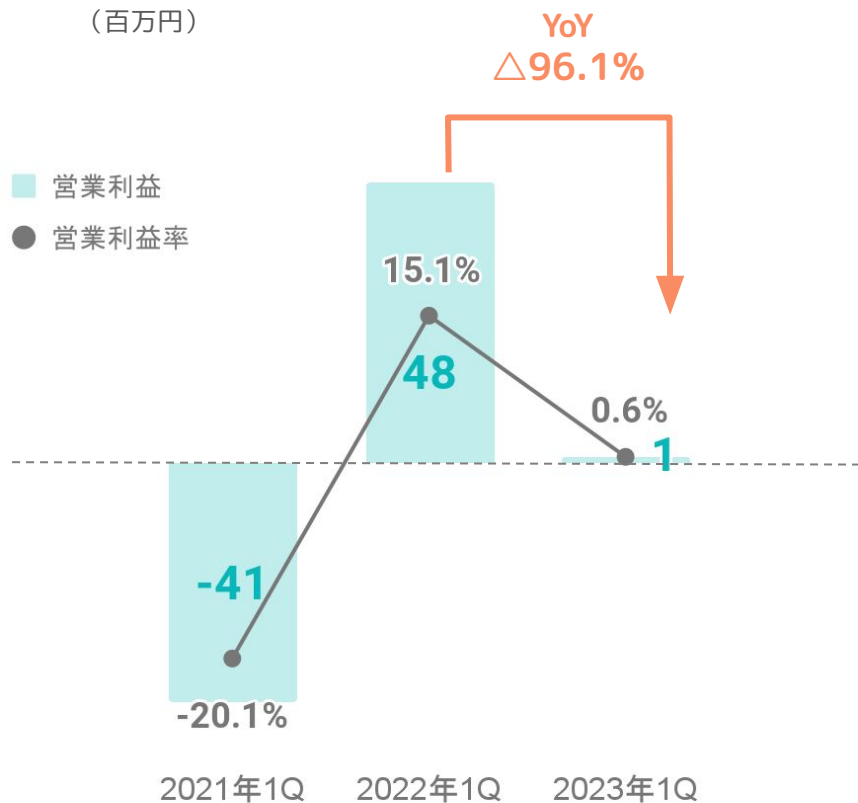
*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

1Q累計営業利益は前年比46百万円減の1百万円

- 継続してクラウド事業推進のための投資を行い、パッケージ売上高の割合が低い四半期も、黒字での着地。
- 2021年3Qから7四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。

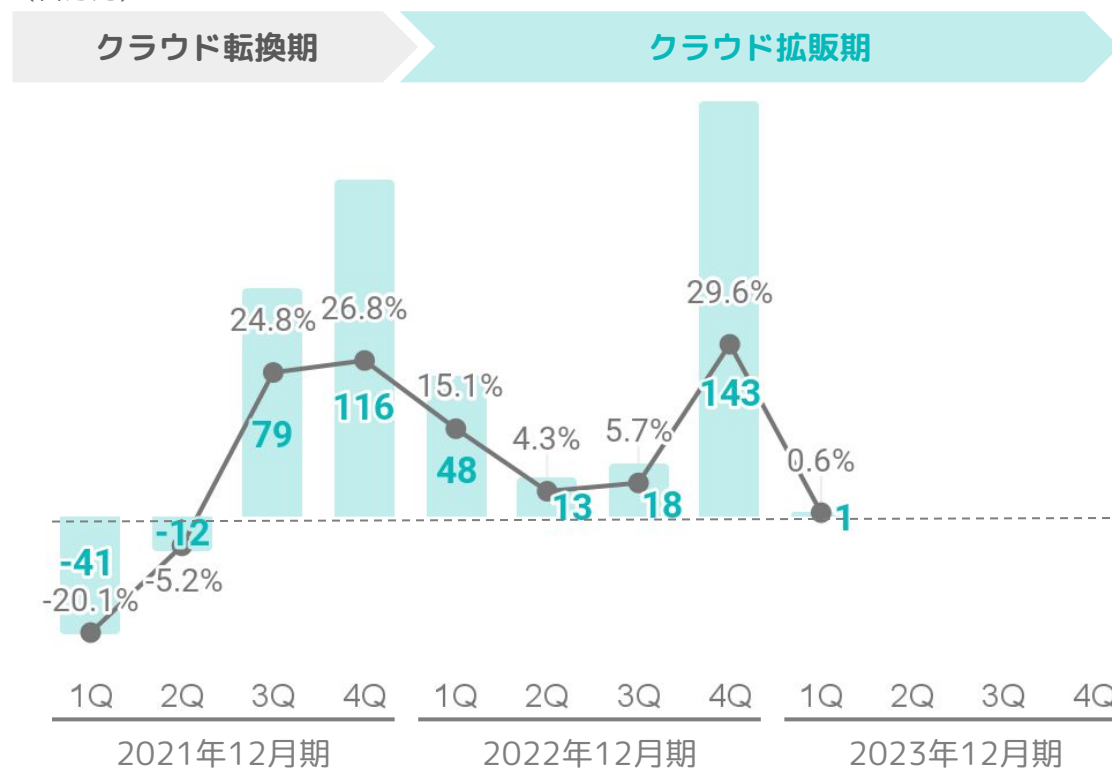
■ 営業利益（1Q累計）

(百万円)



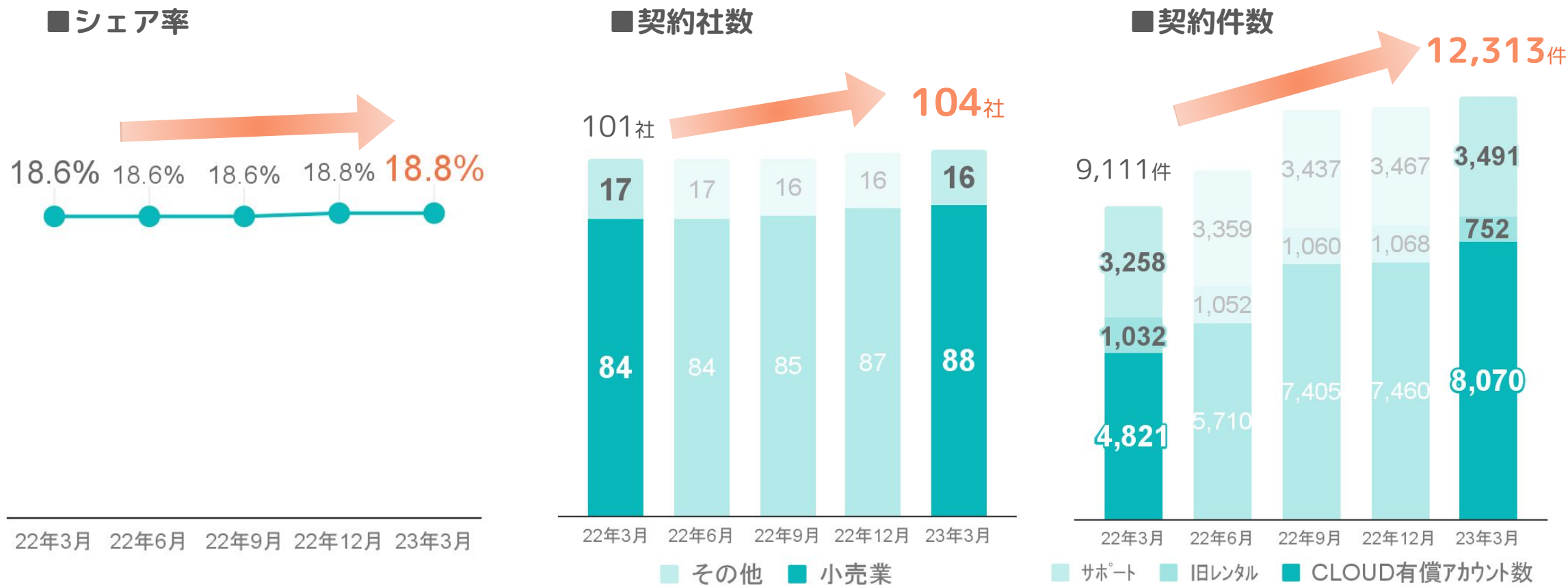
■ 営業利益（四半期）

(百万円)



シェア率は前年比0.2pt増の18.8%、契約件数が前年比3,202件増の12,313件

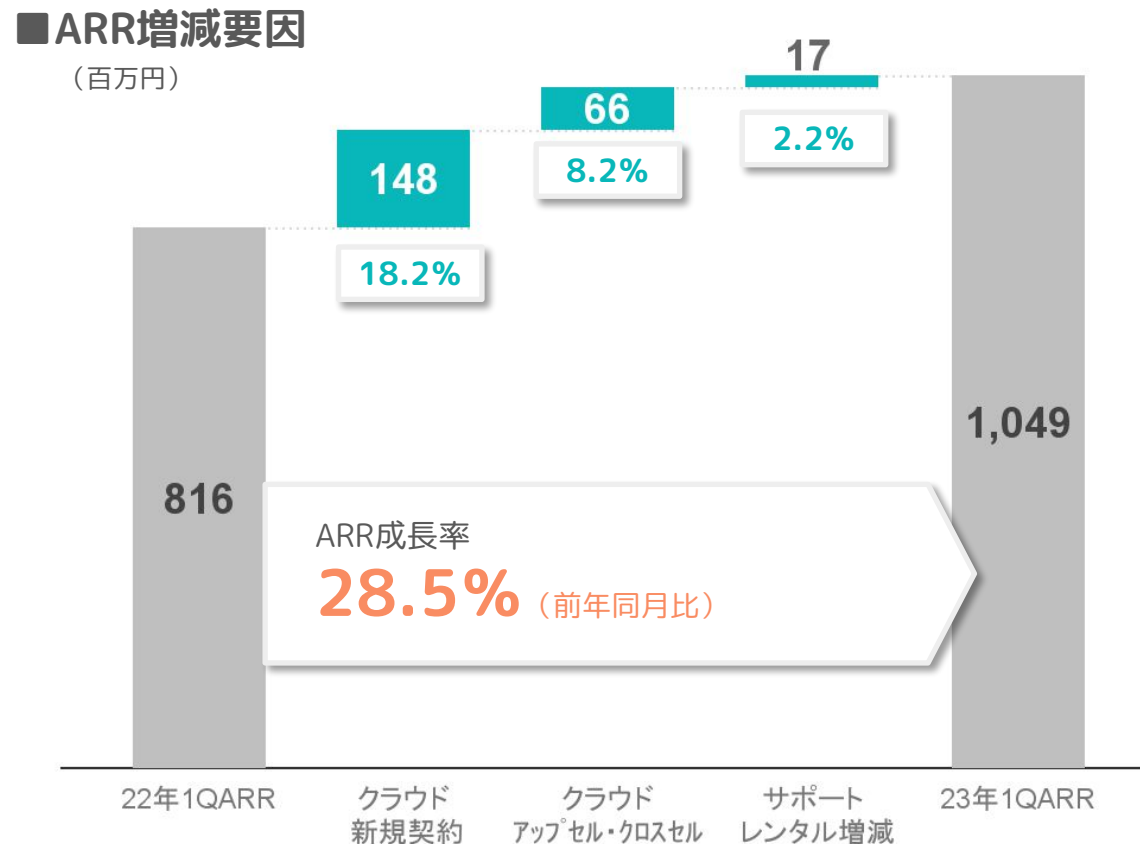
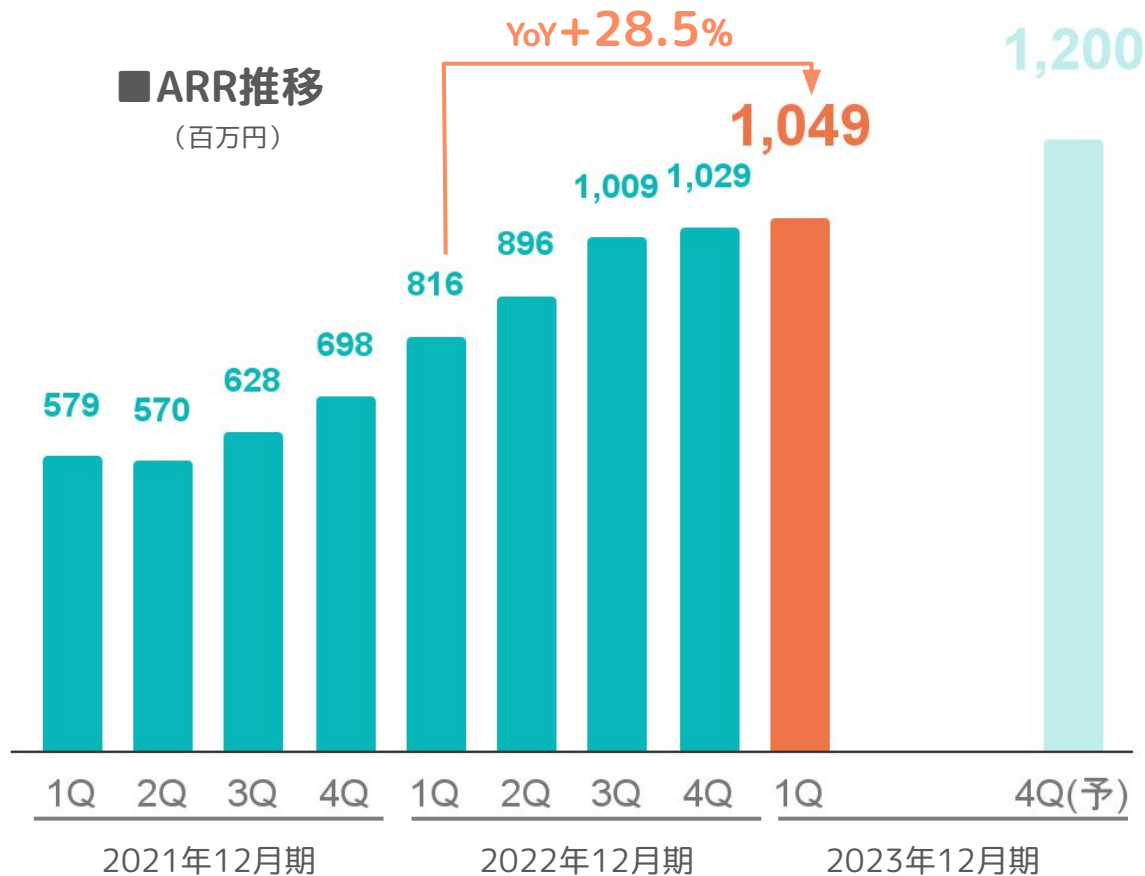
- ・シェア率は顧客の統合やターゲットリストの年次更新のため、前年比0.2pt増にとどまったが、契約社数は前年比3社増の104社。
- ・クラウドの店舗展開が加速し、sinopsシリーズの契約件数^{*1}が前年比3,202件増の12,313件。



*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

ARR*1が前年比233百万円増の1,049百万円

- 前年比では、クラウド新規契約が進んだことが主要因となり、ARRが233百万円（YoY+28.5%）増加。
- 前四半期比は、AI値引や客数予測などの導入製品追加による既存ユーザーのクロスセルが主要因となり、ARRが19百万円（前四半期比+1.9%）増加。

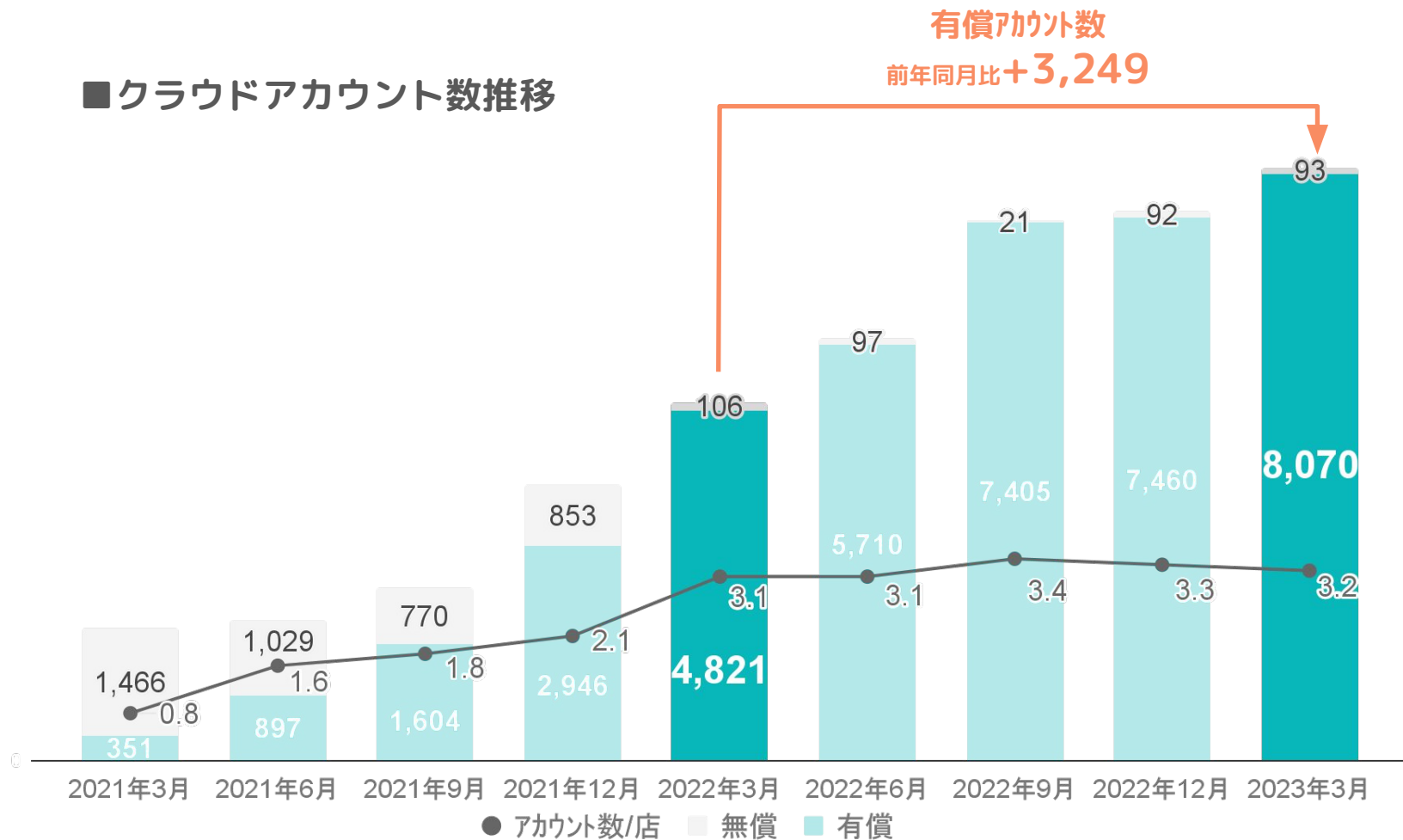


*1. Annual Recurring Revenueの略語。2023年3月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）

クラウド有償アカウント数は前年比3,249増の8,070

- AI値引や客数予測などの製品の追加導入が主要因となり、有償アカウント数は7,460 (YoY+4,514)。
- 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3.2。

■クラウドアカウント数推移



有償
アカウント数
8,070
(YoY+3,249)

有償
店舗数
2,519店舗
(YoY+950店舗)

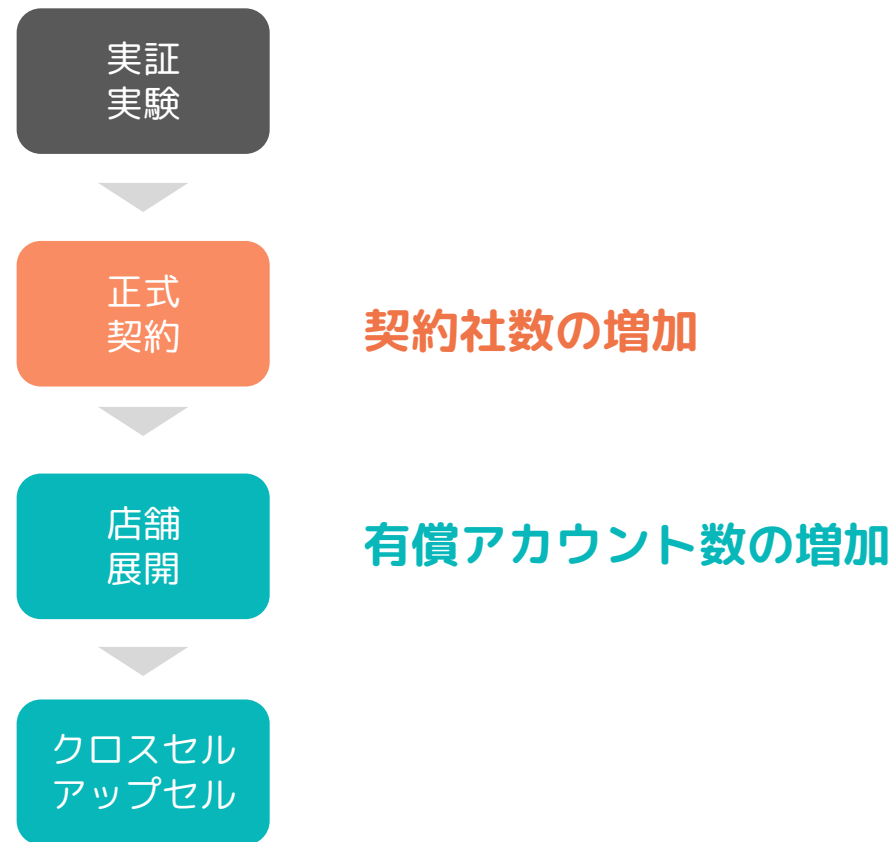
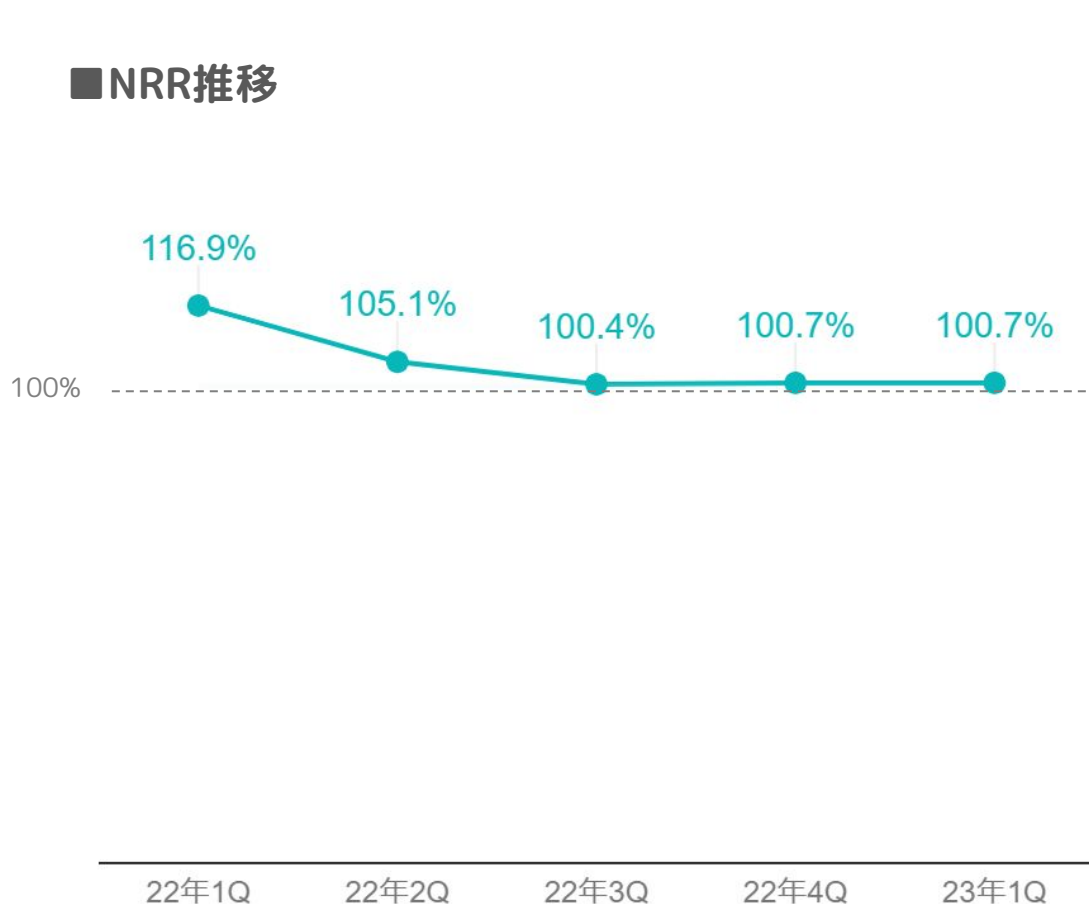
アカウント数
/店舗
3.2アカウント
(YoY+0.1アカウント)

有償
契約社数
42社
(前Q比+2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

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・ARR1,200百万円

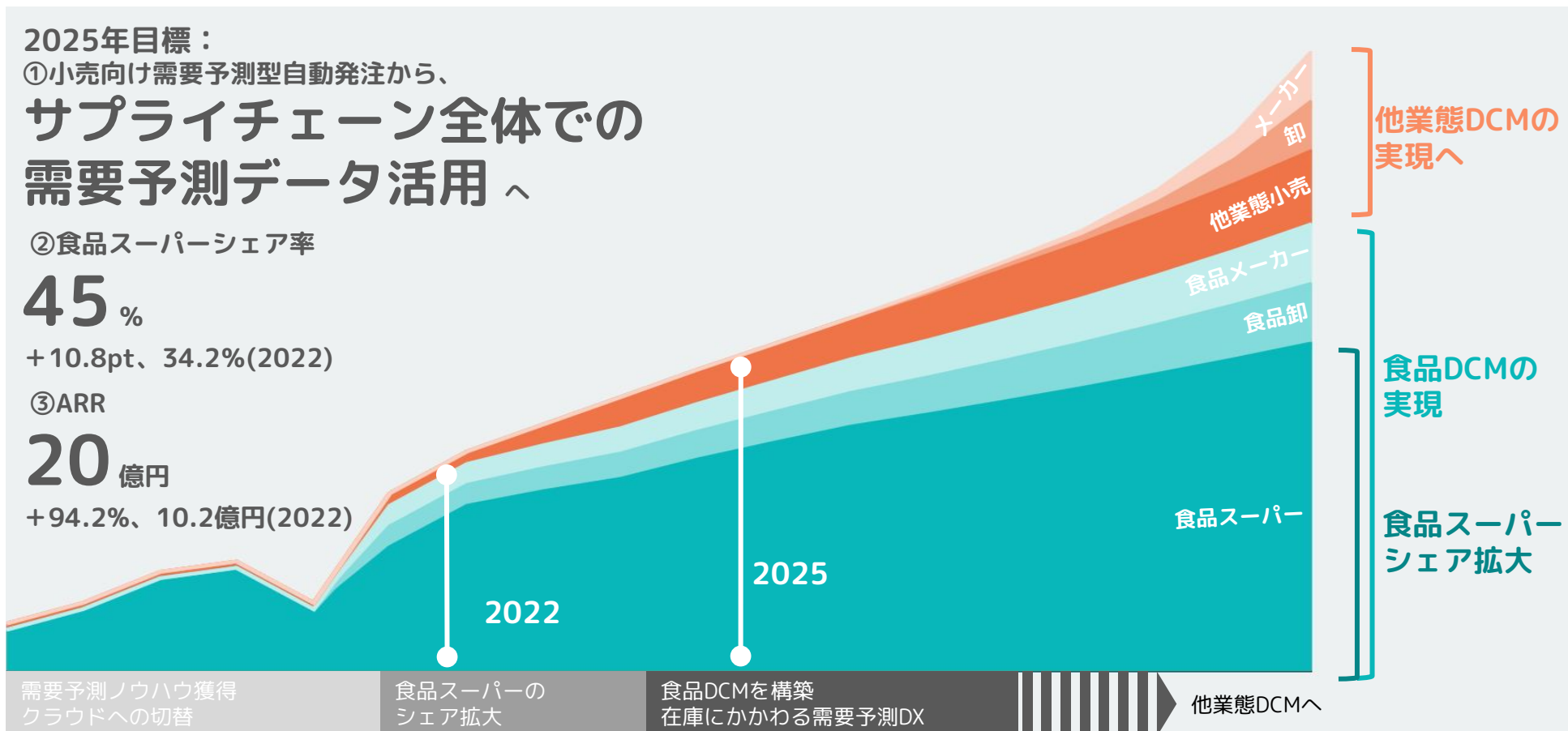
- ・クラウドサービスを中心とした収益構造の転換を進め、売上高は1,766百万円（前年比21.4%増）の計画で進捗中。
- ・クラウドサービスの有償アカウント数を拡大することで利益率を向上させ、営業利益は250百万円（前年比11.4%増）の計画で進捗中。

(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%
売上高	1,766	1,455	311	21.4%
パッケージ	218	223	△4	△2.1%
導入支援	290	308	△17	△5.8%
サポート	391	319	71	22.5%
クラウド	866	604	262	43.4%
営業利益	250 (利益率14.2%)	224 (利益率15.4%)	25	11.4%
経常利益	250 (利益率14.2%)	224 (利益率15.4%)	25	11.5%
当期純利益	161 (利益率9.1%)	153 (利益率10.5%)	7	5.0%

ビジネスハイライト

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。
- 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。



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の構築に取り組む。

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

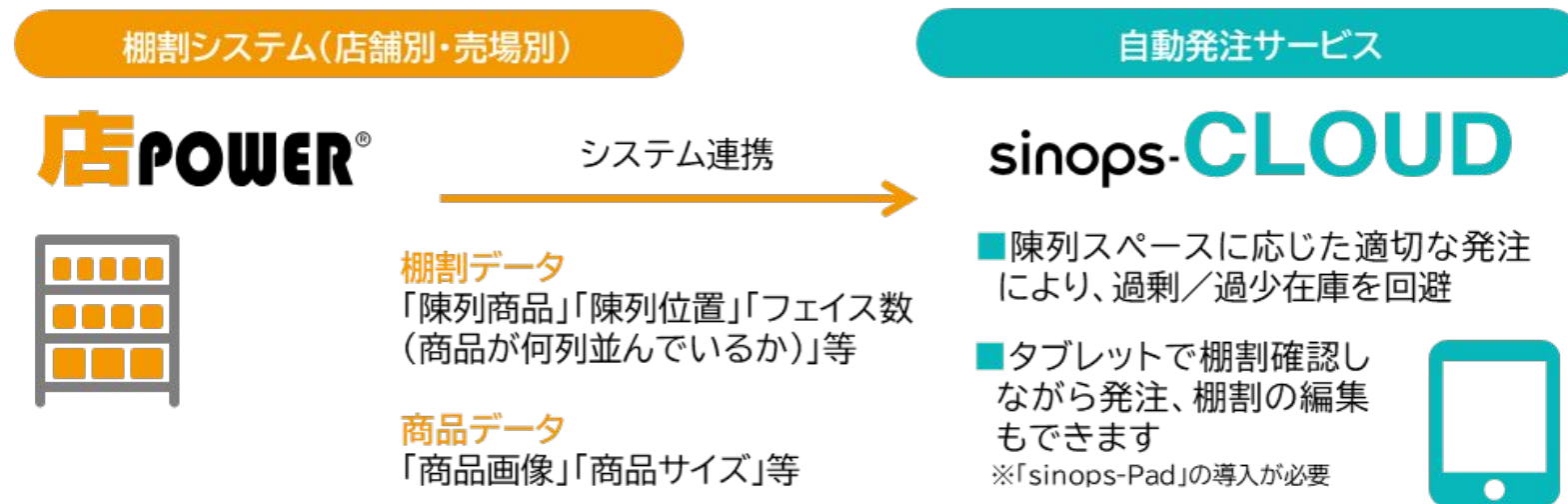
食品スーパーマーケットの需要予測データを活用し
卸売業の在庫・物流、製造業の生産計画を最適化

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

需要予測型自動発注サービス「sinops-CLOUD」と棚割管理システム「店POWER」が連携

- sinops-CLOUDとサイバーリンクス社が提供する棚割管理システム「店POWER」の連携を、2023年2月より開始。
- 自動発注システムに必要な棚割データ連携にかかる導入期間の短縮を実現。



「sinops-CLOUD 包材」を開発。包材メーカーコパックス社が独占的に取次業務を行う代理店契約を締結

- 包装資材メーカーのコパックス社と包装資材向けの自動発注サービス「sinops-CLOUD 包材」を共同で開発。
- 併せて、sinops-CLOUD 包材の取次業務を独占的に行う取次代理店契約をコパックス社と締結。

sinops-CLOUD 包材



- ユーザーの食品工場に出向き、在庫数を数えて発注・補充
- FAXで届いた注文書を手入力でデータ化

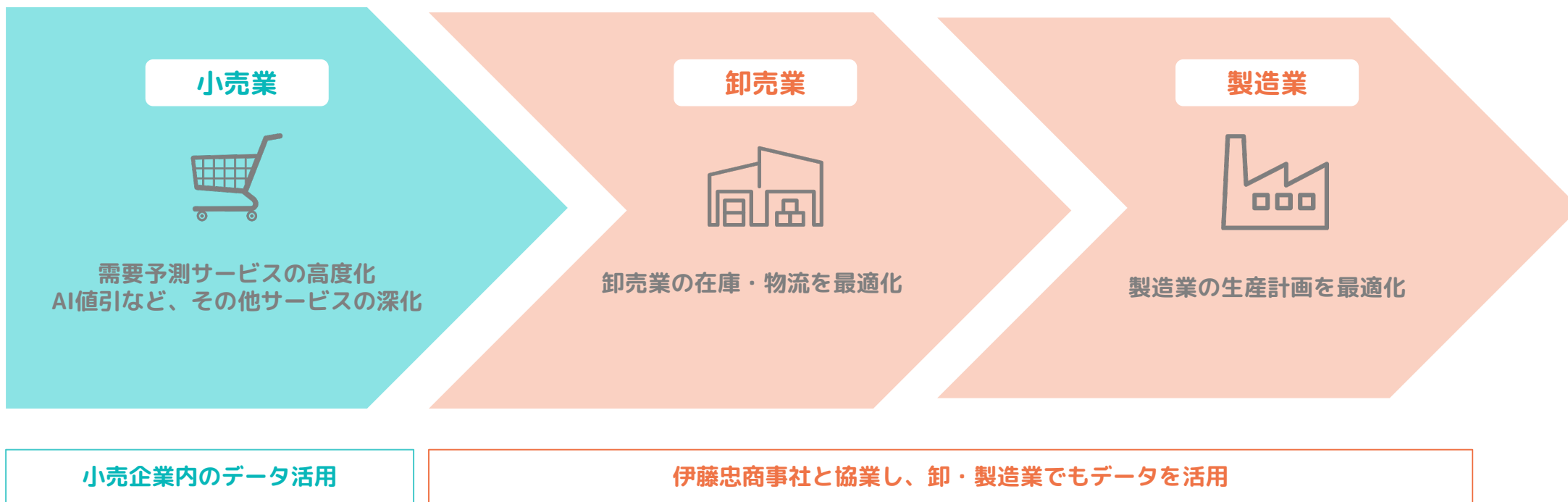


「sinops-CLOUD 包材」で、包材の発注作業を省力化

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。
- ・ サプライチェーン最適化にむけて、伊藤忠商事社と協業し、食品スーパーの需要予測・在庫情報を卸売・製造業で活用。

sinops-CLOUD 精度の高い需要予測・在庫情報データ

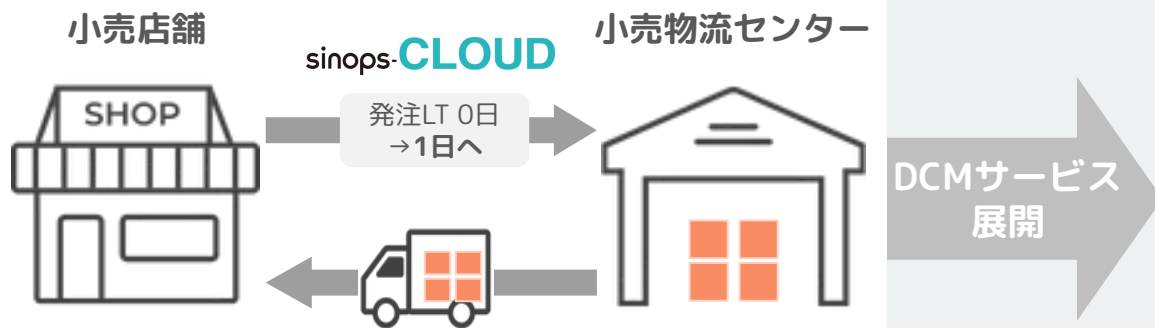


sinopsの需要予測データを活用し、発注リードタイムを伸ばす

- sinopsの需要予測を活用し、小売企業保有の物流センターへの発注を前倒しする取り組みをウオロク様と実施。
- トラックは2割削減、平均積載率は80%超から95%に向上、一方で欠品率は0.1%の上昇にとどめる効果。
- 今後は、卸とメーカー間で、特売品の発注リードタイム(発注LT)^{*1}を伸ばす実証実験を複数社で開始。

小売企業内のデータ活用

■ウオロク様で発注を前倒しする取り組み



積載・車両効率向上・減便の狙い

伊藤忠商事社と協業し、卸・製造業でもデータを活用

■卸とメーカー間で特売品の発注LTを伸ばす実証実験



過剰在庫の圧縮・配送効率向上・減便の狙い

*1. 発注リードタイム（発注LT）：発注をかけてから納品されるまでの日数。

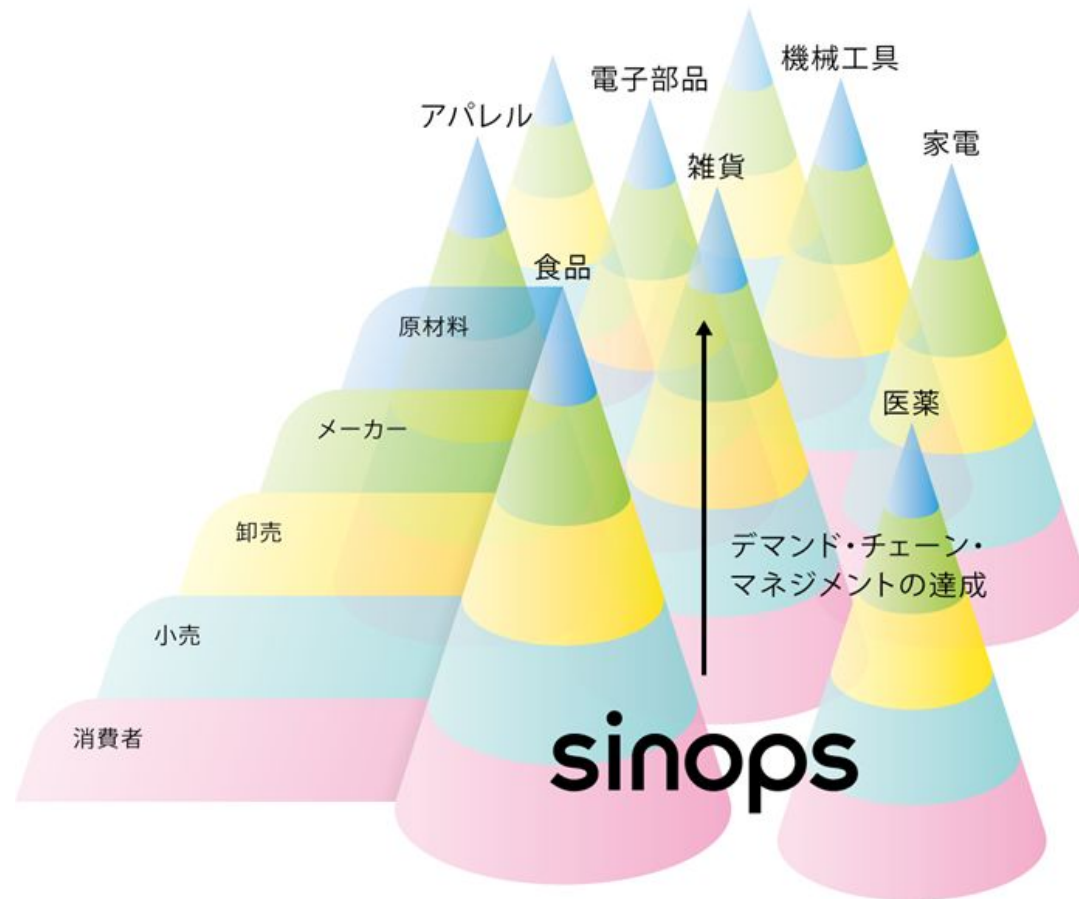
他業態向けDCMの拡大へ

- 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。
- 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。

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



株主還元

株主の皆様への利益還元として、初配を実施することを決定

- ・ 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、剰余金の配当（初配）実施を決定。
- ・ 事業拡大のための投資を行いながら、2023年12月期期末から、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**毎期40%**を目安。

事業の成長を踏まえ、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70%を超える見通し）
- ・ 財務体質の強化が進捗

2023年12月期末の1株あたり配当予想金額を「10円00銭」へ修正

- 配当性向は每期40%前後を目安とし、2023年12月期末の1株あたり配当予想金額を、「未定」から「10円00銭」へ修正。

	年間配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想	0円00銭	0円00銭	0円00銭
今回修正予想	0円00銭	10円00銭	10円00銭
当期実績	—	—	—
前期実績 (2022年12月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

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

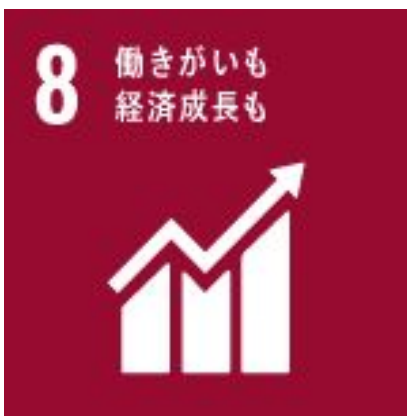
- 「sinops-CLOUD」活用による食品ロス削減が環境に与える影響を数値化するために、東京都市大学と共同研究を実施。
- 健康経営優良法人2023に認定。従業員の健康維持・増進に対する積極的な環境づくりを推進。



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。



健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）に認定



経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）」に認定されました。

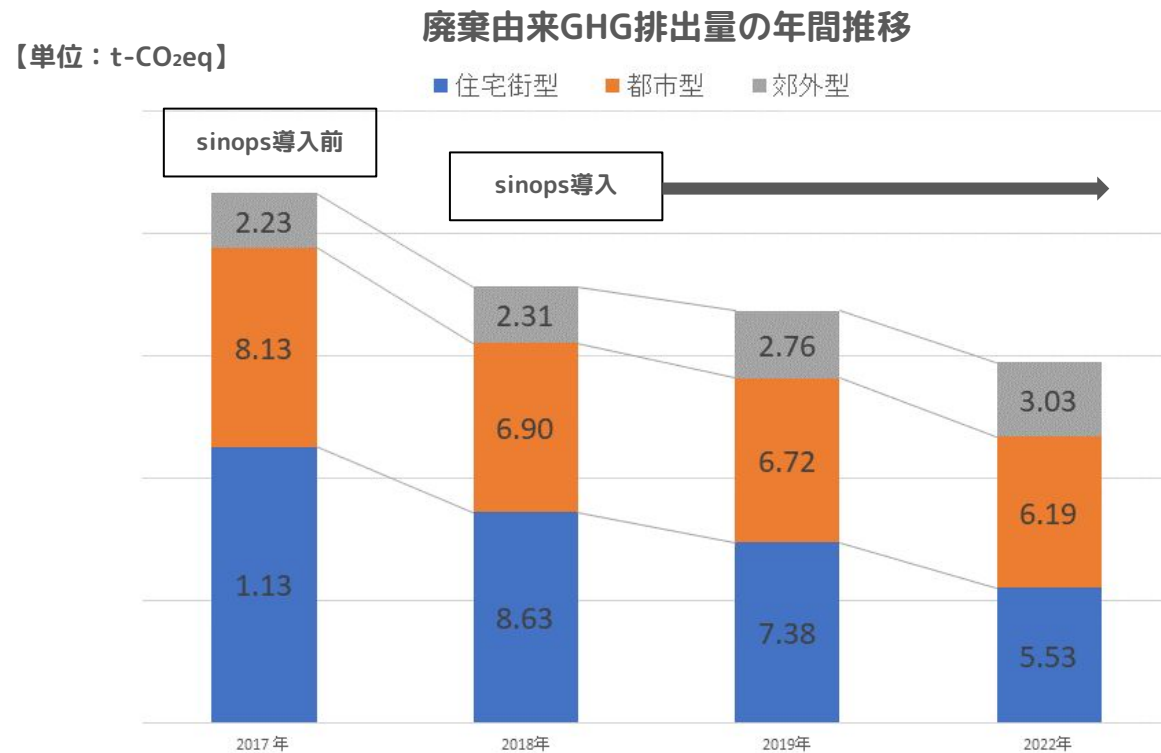
2022年の食品ロス削減効果によるGHG総排出量はsinops導入前と比べ3割減

- 3月9日開催の「第18回日本LCA学会 研究発表会」で、東京都市大学との共同研究を発表。
- sinops導入後の事業系食品ロスによる環境負荷低減効果を分析したところ、東急ストア3店舗においてGHG総排出量が32%減少。



東急ストア 3店舗において

GHG総排出量 **32%減少**



※コロナ禍を含めない

出所：八幡 智也^{*1)} 岡本 数彦²⁾ 伊坪 徳宏¹⁾、自動発注システムを活用した食品ロス削減の効果分析、1)東京都市大学、2)株式会社シノプス

*1. Greenhouse Gasの略。温室効果ガスのことを指す

Appendix 財務情報

貸借対照表

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期 1Q
流動資産合計	1,640	1,613	1,454
固定資産合計	349	392	402
無形固定資産	193	227	242
流動負債合計	517	458	308
固定負債合計	32	4	4
純資産合計	1,440	1,543	1,544

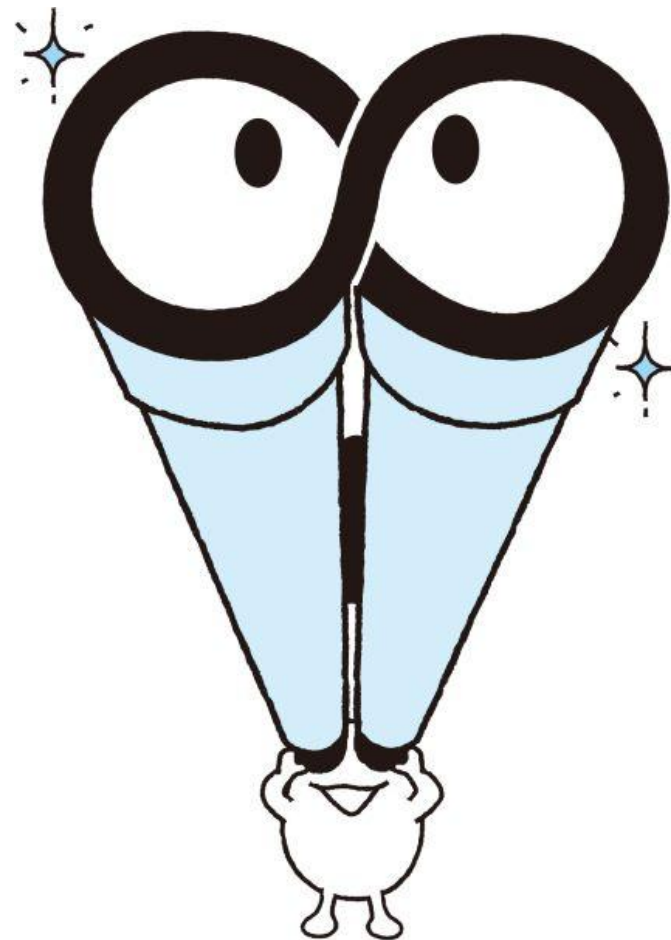
損益計算書

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	2022年12月期 1Q累計	2023年12月期 1Q累計	YoY
売上高	1,201	1,455	321	330	+2.8%
売上原価	635	753	168	197	+17.1%
対売上高比率	52.9%	51.8%	52.5%	59.7%	+7.2pt
売上総利益	566	701	152	133	△13.0%
売上総利益率	47.1%	48.2%	47.5%	40.3%	△7.2pt
販売費及び一般管理費	423	477	104	131	25.6%
対売上高比率	35.2%	32.8%	32.5%	39.7%	+7.2pt
営業利益	142	224	48	1	△96.1%
営業利益率	11.9%	15.4%	15.1%	0.6%	△14.5pt
経常利益	156	224	48	1	△96.2%
経常利益率	13.0%	15.4%	15.0%	0.6%	△14.4pt
当期純利益	101	153	33	0	△97.3%
当期純利益率	8.4%	10.5%	10.3%	0.3%	△10.0pt

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。

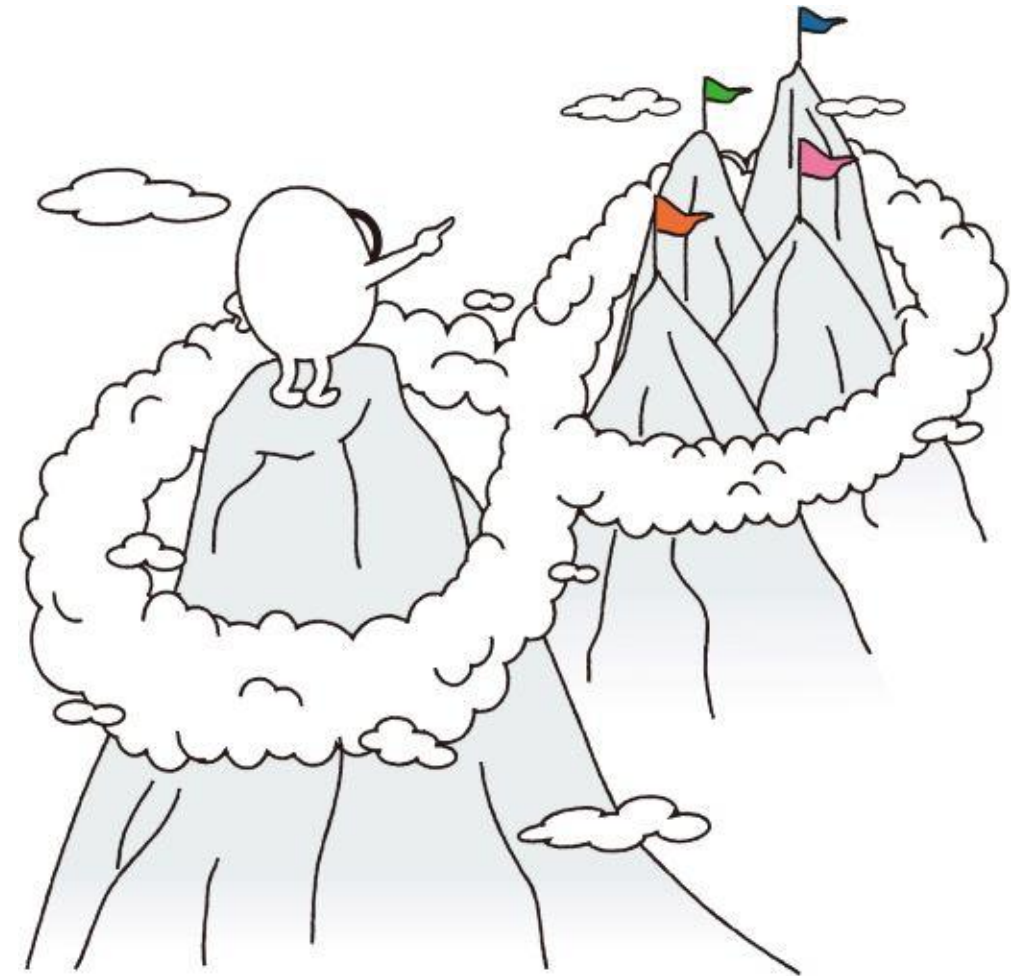
具体的には、

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

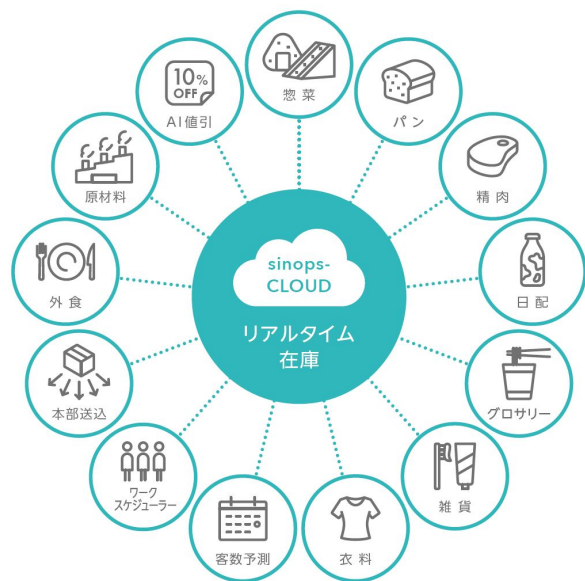
まずは食品業界のDCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDCMを実現し、DCMを日本から世界に拡げていきたいと思っています。



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



The screenshot shows a detailed table interface from the sinops-Pad application. The table contains columns for item ID, name, unit, price, and other inventory details. Below is a simplified representation of the data shown in the screenshot:

品名	単位	価格	在庫	発注	備考
03 490254020537	10	¥111	0	11.9	A
03 490902 21647	10	¥36	0	14.1	A
03 490254020496	12	¥54	1	15.5	A
03 490254020497	10	¥49	1	26.3	A
03 4916677	3	¥168	0	4.7	B

その他プロダクト

sinops **R6**

sinops **Dcont**

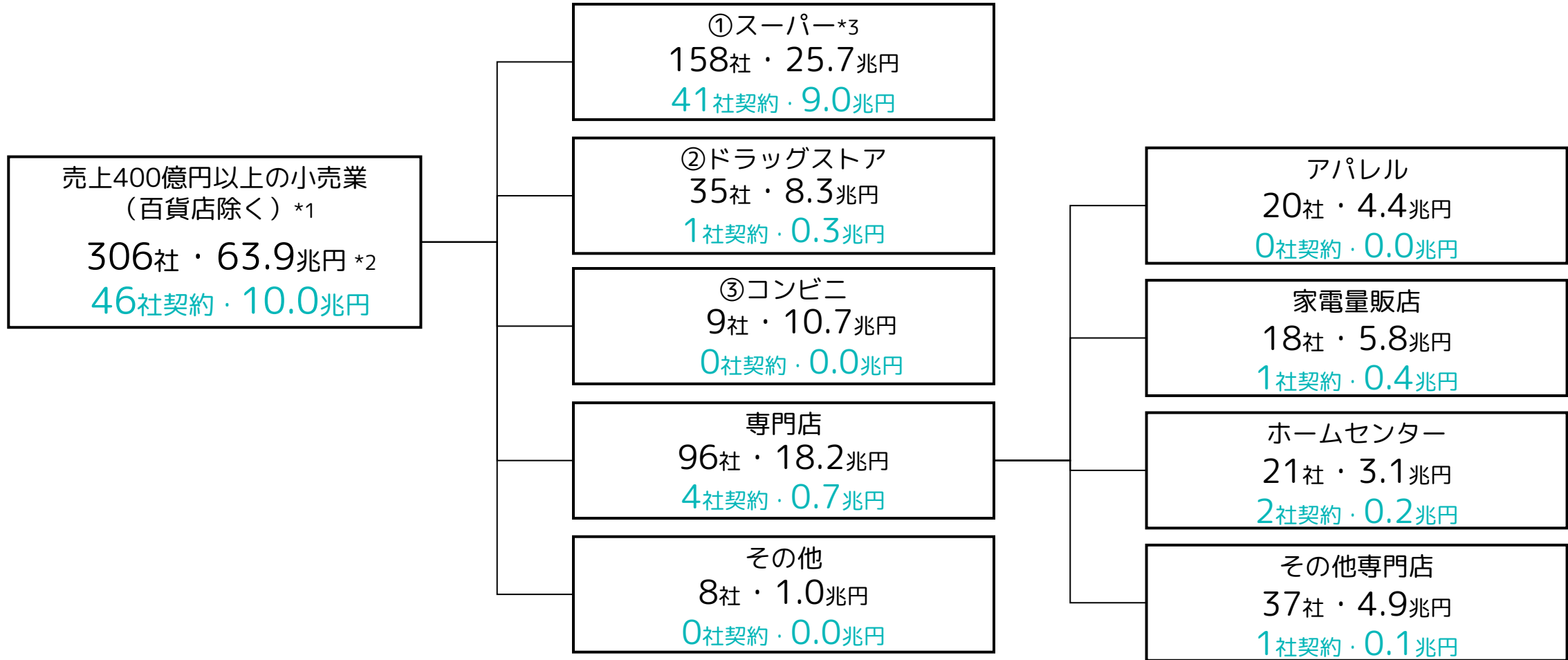
sinops **W**

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

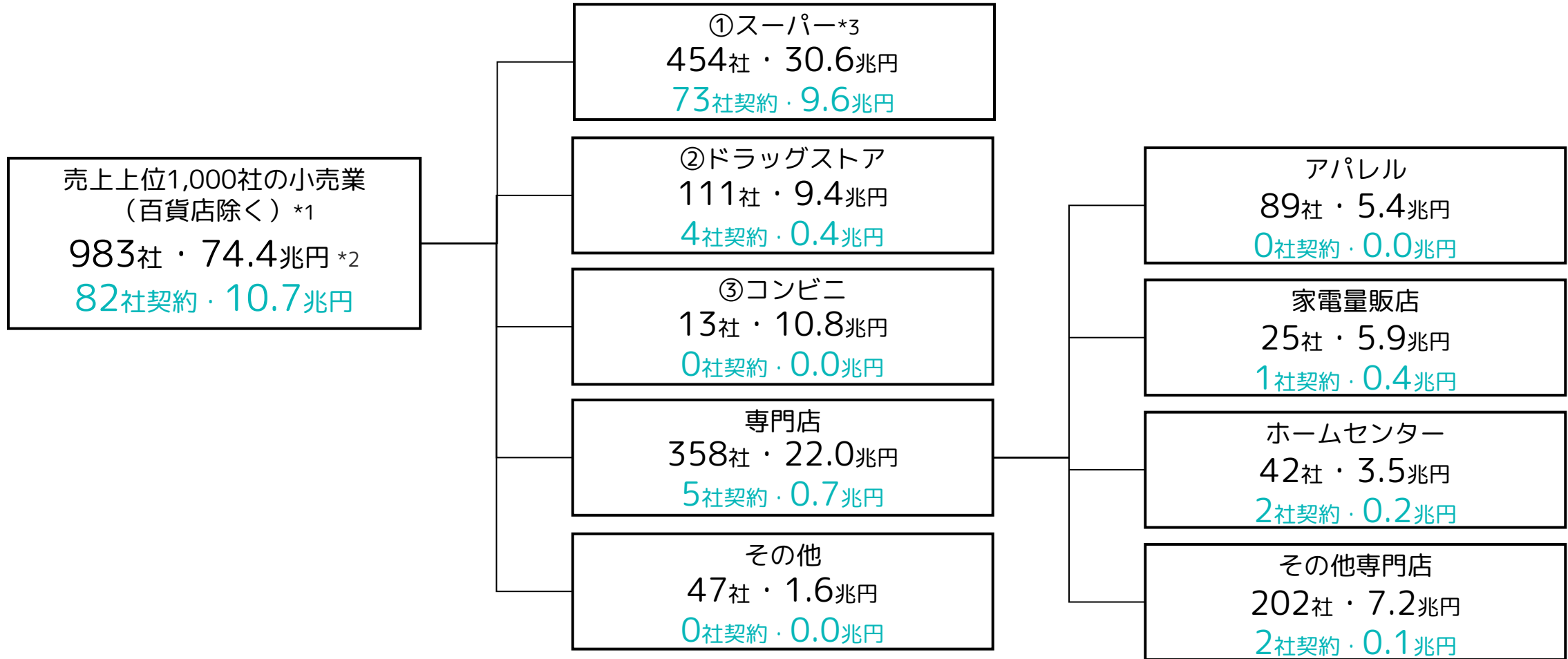


*1. ダイヤモンド社発行「小売業売上高ランキング2022年度版」

*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

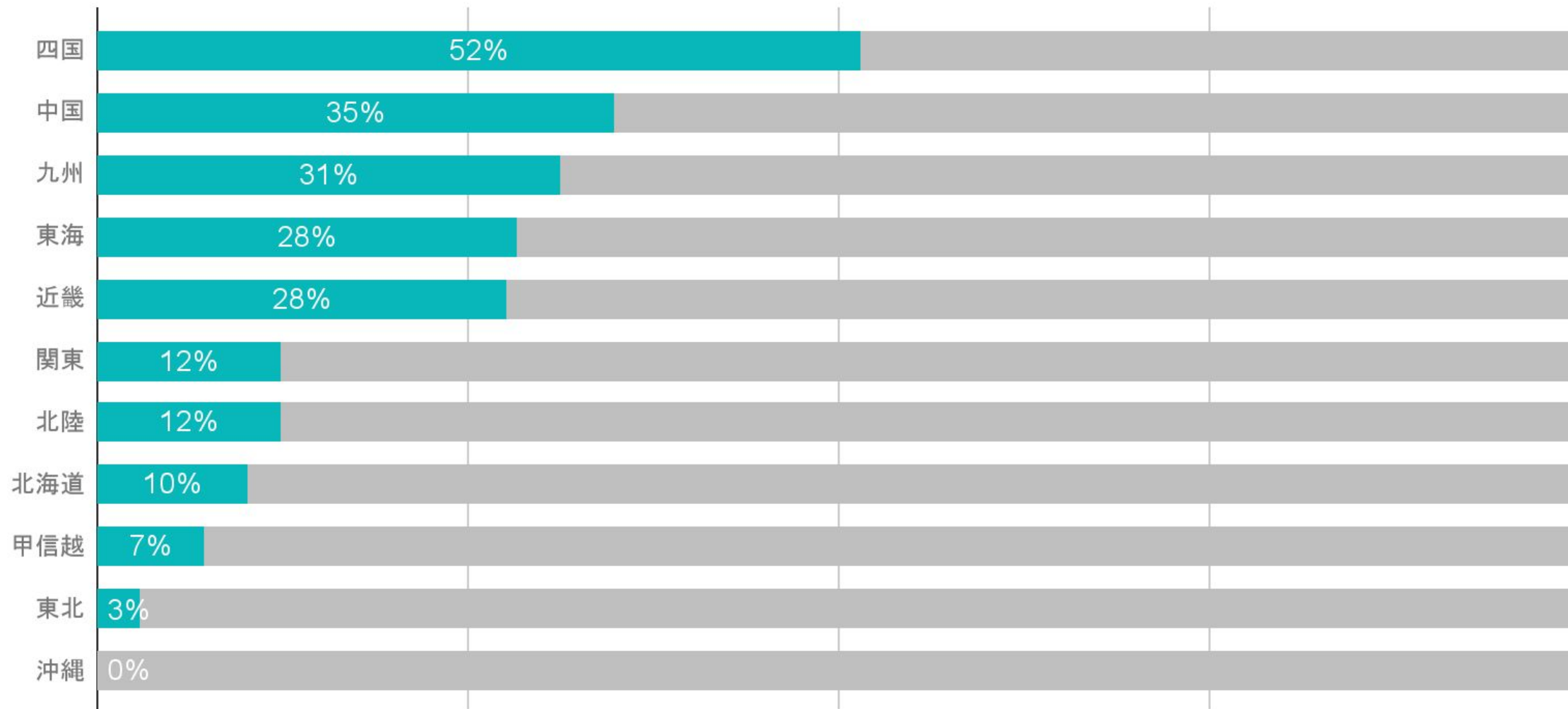


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2022年度版」。前述の104社との差はランキング対象外企業が含まれていない為

*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



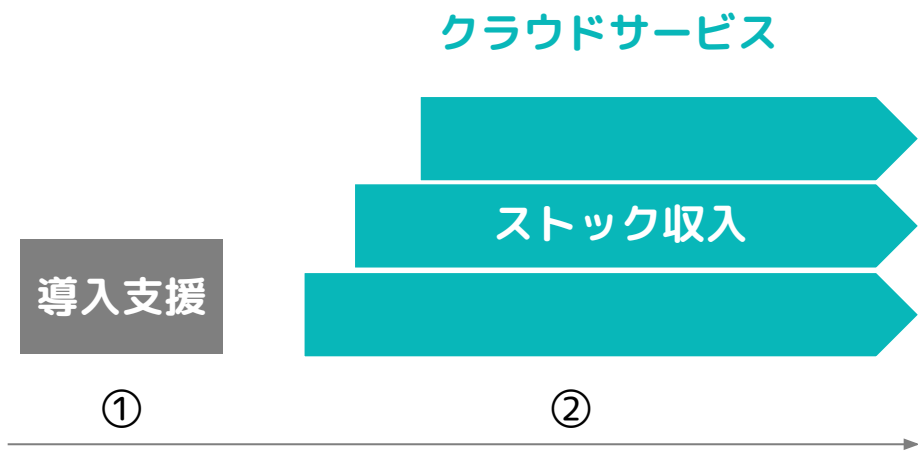
*1. コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社地域で集計

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。

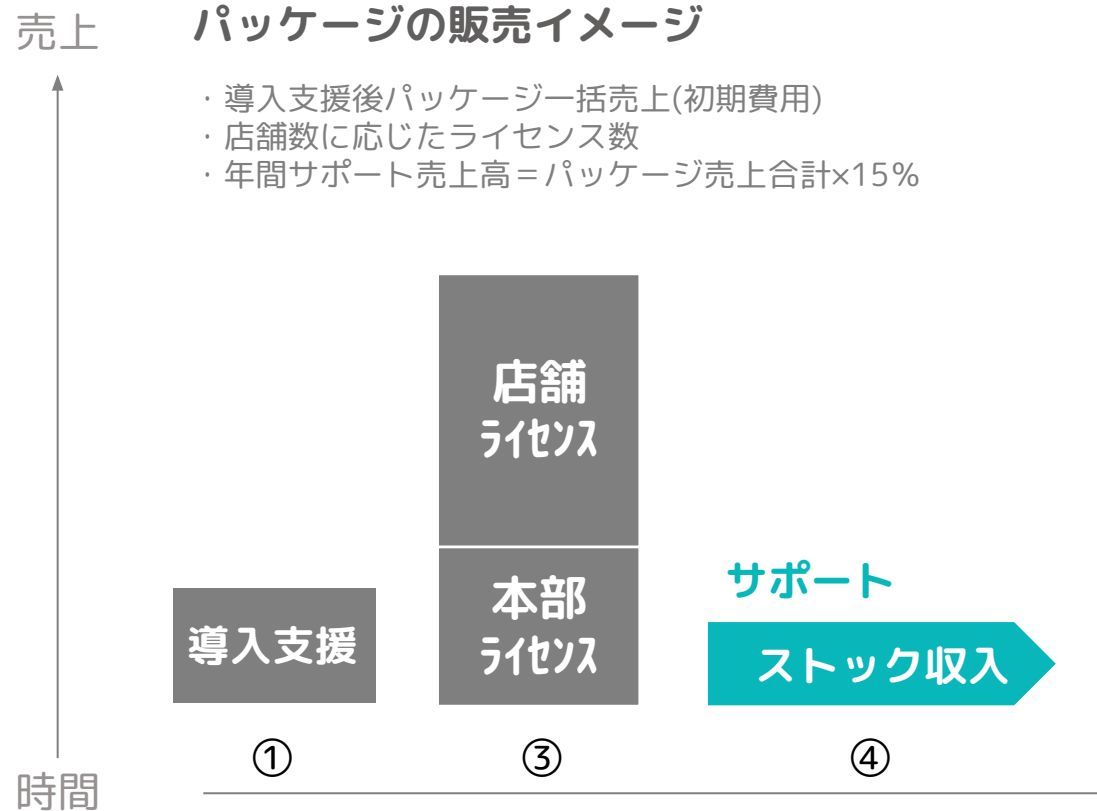
クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 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



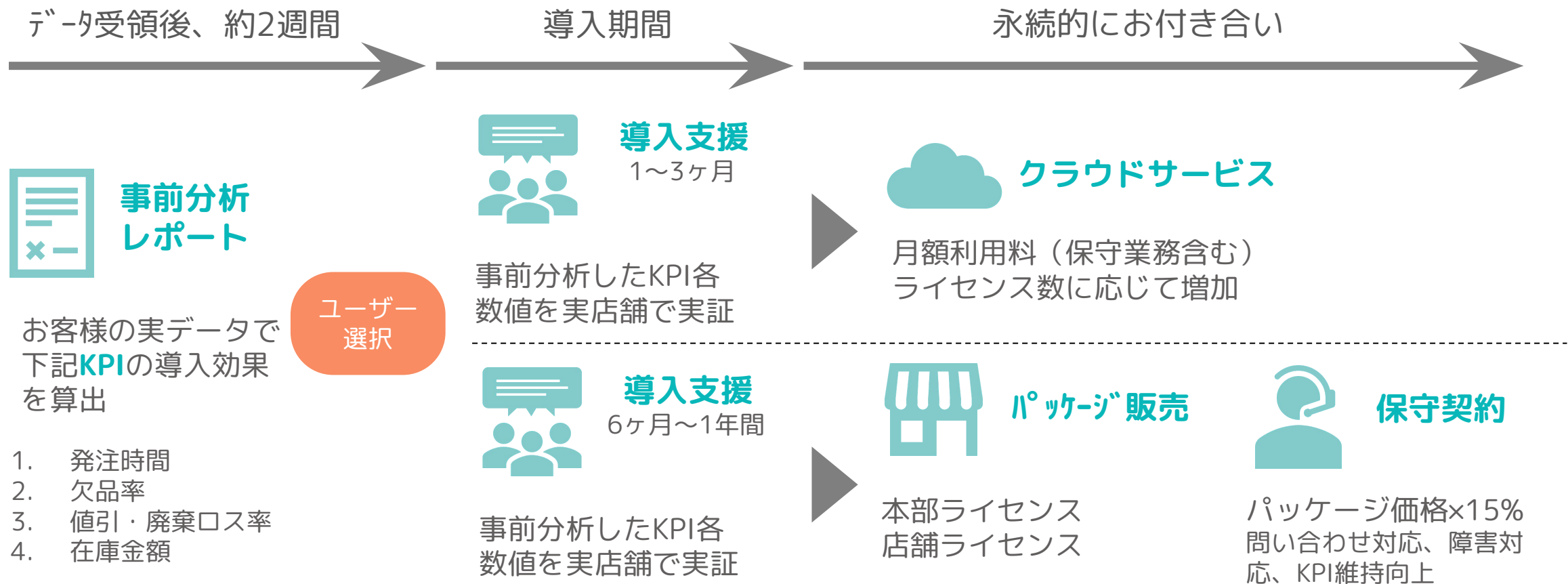
パッケージの販売イメージ

- ・ 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

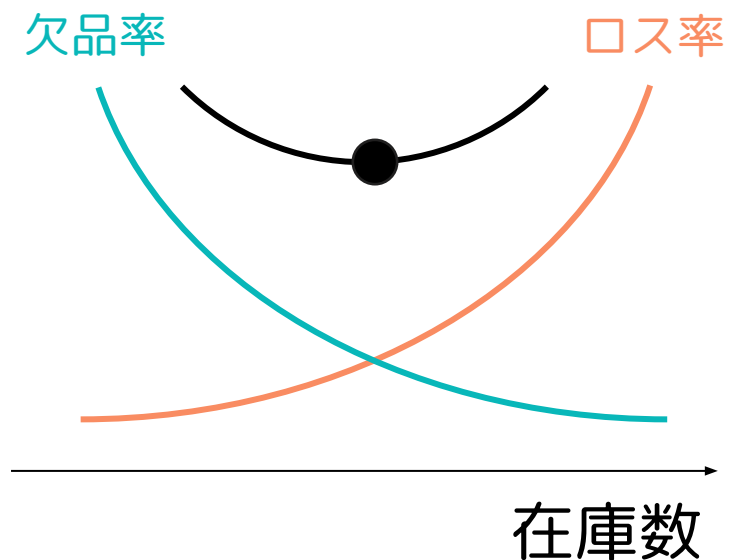


雑貨

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）】

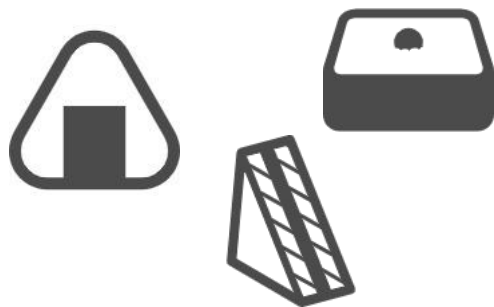
①発注時間	88.0% 削減
②欠品率	34.7% 削減
③値引・廃棄ロス率	19.1% 削減 <small>※ 中堅スーパーの場合 年300万円/店舗 削減</small>
④在庫金額	15.2% 削減 <small>※A社の導入店舗平均</small>

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**

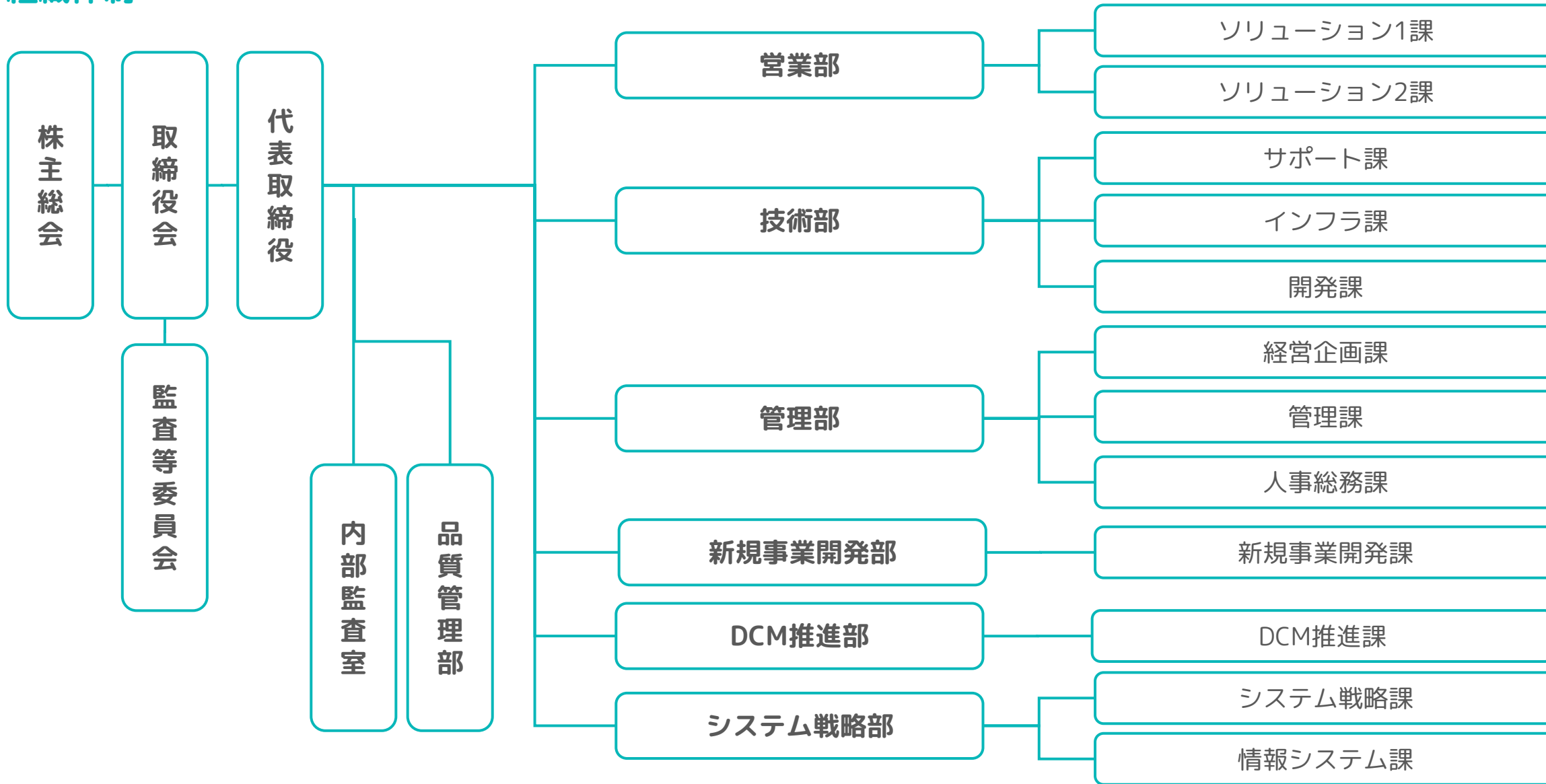
※複数社導入事例の平均

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	100人（2023年3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



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。