



2022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）
2022年8月10日

2022年12月期第2四半期 決算ハイライト

シェア率⁽¹⁾

18.6% (YoY +1.5pt)

契約社数

101社 (YoY +7社)

クラウド有償店舗数⁽²⁾

1,827店舗 (YoY +232.8%)

ARR⁽⁴⁾

896百万円 (YoY +57.2%)

クラウド有償アカウント数⁽³⁾

5,710 (YoY +536.6%)

NRR(クラウド)⁽⁵⁾

111.0% (2022年平均) / **105.1%** (2022年6月累計平均)

(注)

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）

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

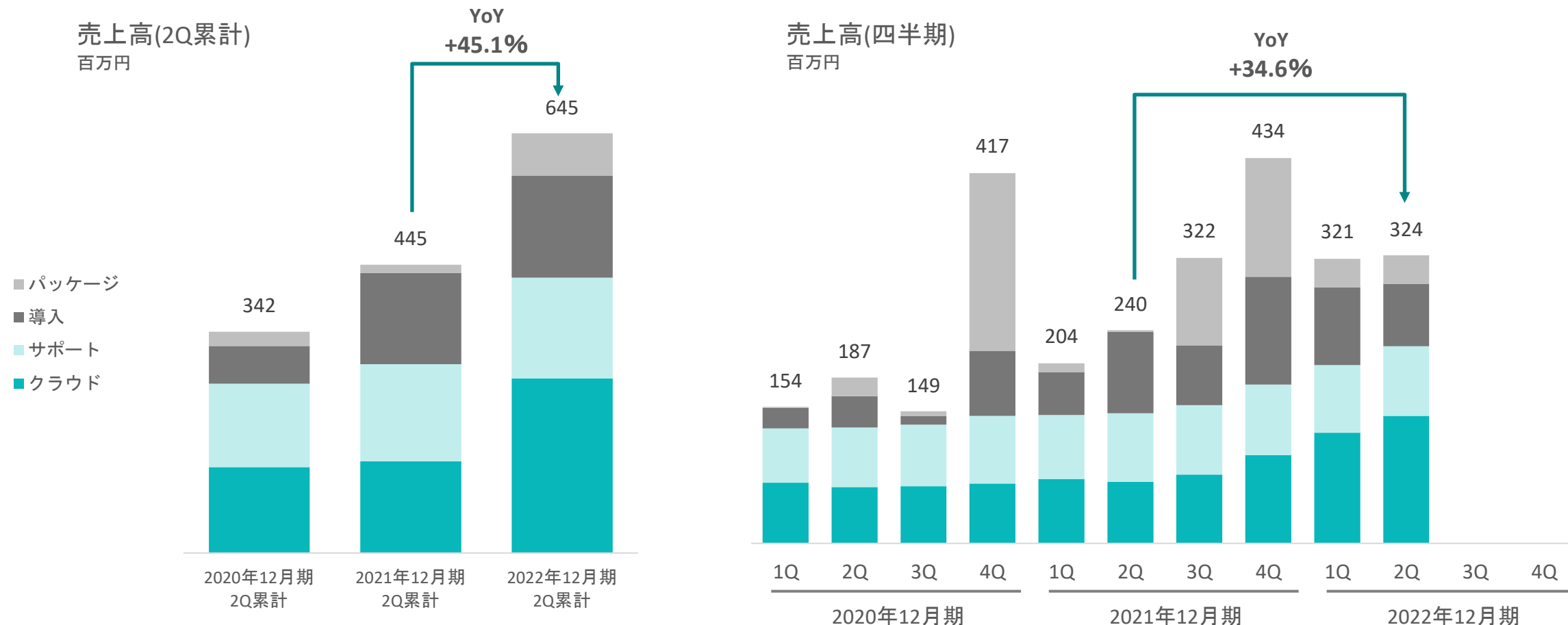
売上高645百万円(前年比+45.1%)・営業利益62百万円(前年比+115百万円)。

- クラウド売上高が前年比126百万円増加したことが主要因となり、売上高は前年比200百万円増の645百万円となりました。
- クラウド売上高が前年比88.8%増になったことが主要因となり、営業利益が62百万円（前年比+115百万円）となりました。

(百万円)	当期 22/2Q 累計実績	2021年12月期			対計画	
		21/2Q 累計実績	増減額	増減率%	22/12期 計画	進捗率%
売上高	645	445	+200	+45.1%	1,500	43.1%
パッケージ	65	13	+51	+392.6%	218	29.7%
導入支援	157	140	+17	+12.6%	302	52.1%
サポート	155	149	+5	+3.6%	292	53.0%
クラウド	268	141	+126	+88.8%	686	39.1%
営業利益	62 (利益率9.6%)	△53 (利益率--%)	+115	-	200 (利益率13.4%)	31.0%
経常利益	62 (利益率9.6%)	△39 (利益率--%)	+102	-	200 (利益率13.4%)	30.9%
当期純利益	42 (利益率6.5%)	△30 (利益率--%)	+72	-	128 (利益率8.5%)	33.0%

2Q累計売上高は前年比45.1%増の645百万円。ストック売上⁽¹⁾比率は65.5%。

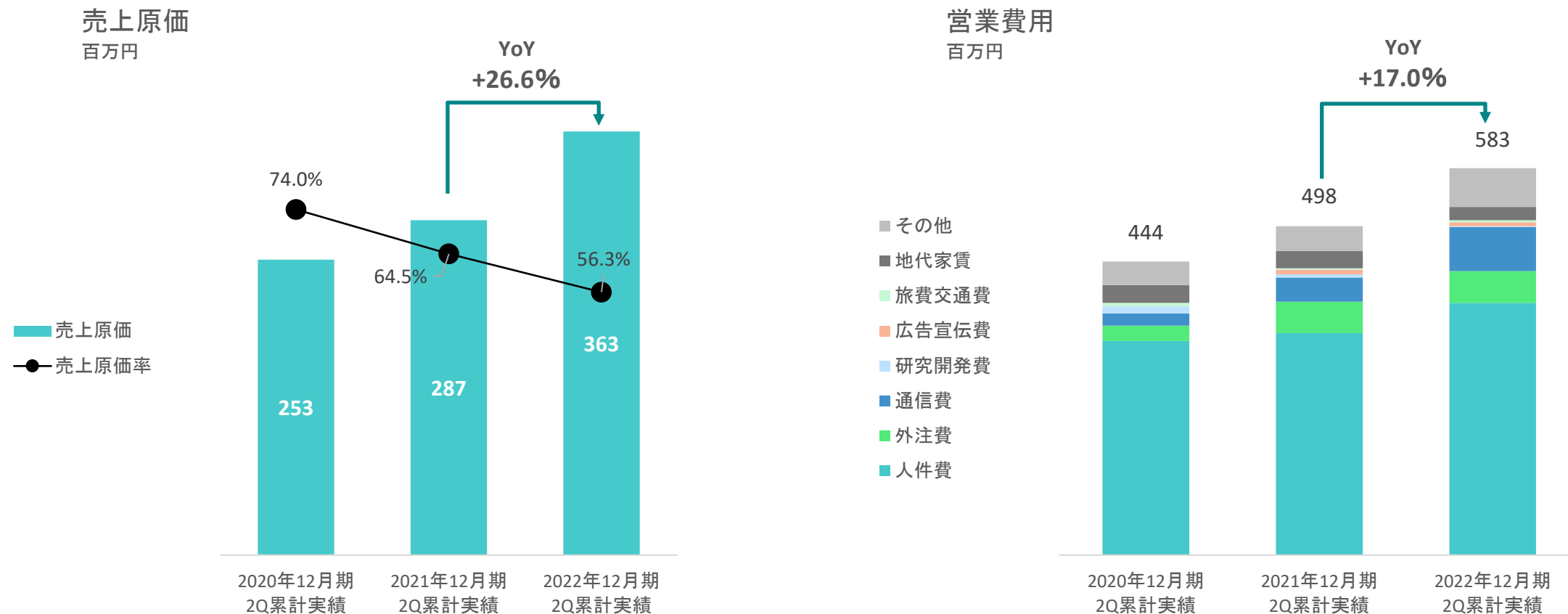
- クラウドサービスの全店舗展開が完了した企業が増加し、クラウド売上高が前年比88.8%増の268百万円となりました。
- クラウドを中心とした導入案件数が引き続き高水準に推移しており、導入支援売上高が157百万円（前年比+17百万円）となりました。



(注) 1.クラウド売上高とサポート売上高の合計

2Q累計売上原価は前年比26.6%増の363百万円、営業費用⁽¹⁾は前年比17.0%増の583百万円。

- クラウドサービスの展開が進んだことが主要因で、売上原価率が前年比8.2pt減少しました。
- クラウドサービスの展開に伴い、通信費が前年比83.5%増の66百万円となり、売上高に対する通信費率が10.3%となりました。
- 人件費が前年比44百万円増となった一方で、リモートワーク推進による本社オフィス半減によって地代家賃が前年比6百万円減となりました。

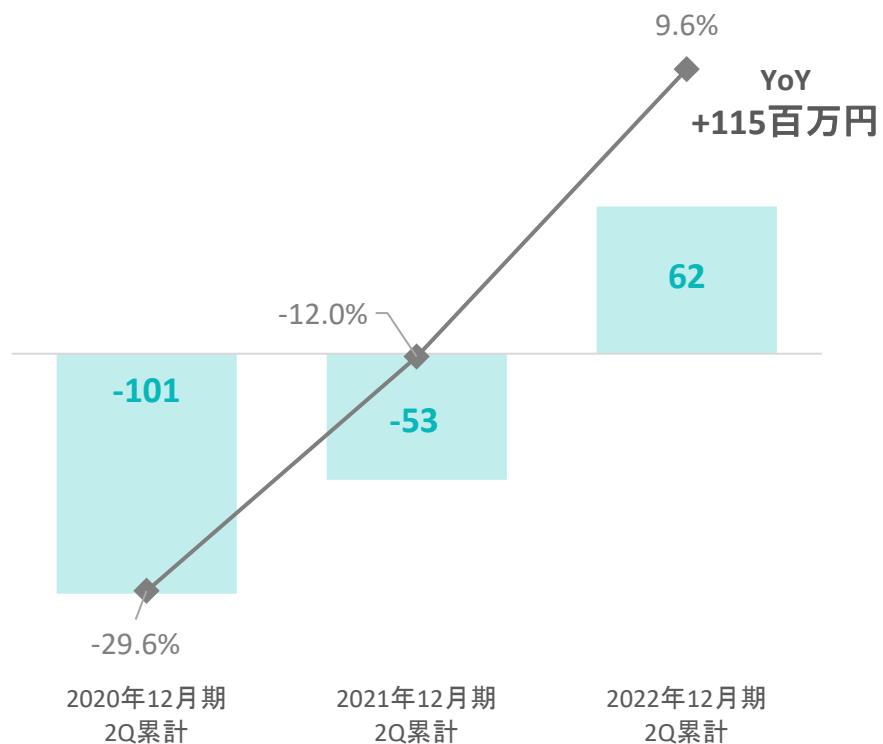


(注) 1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

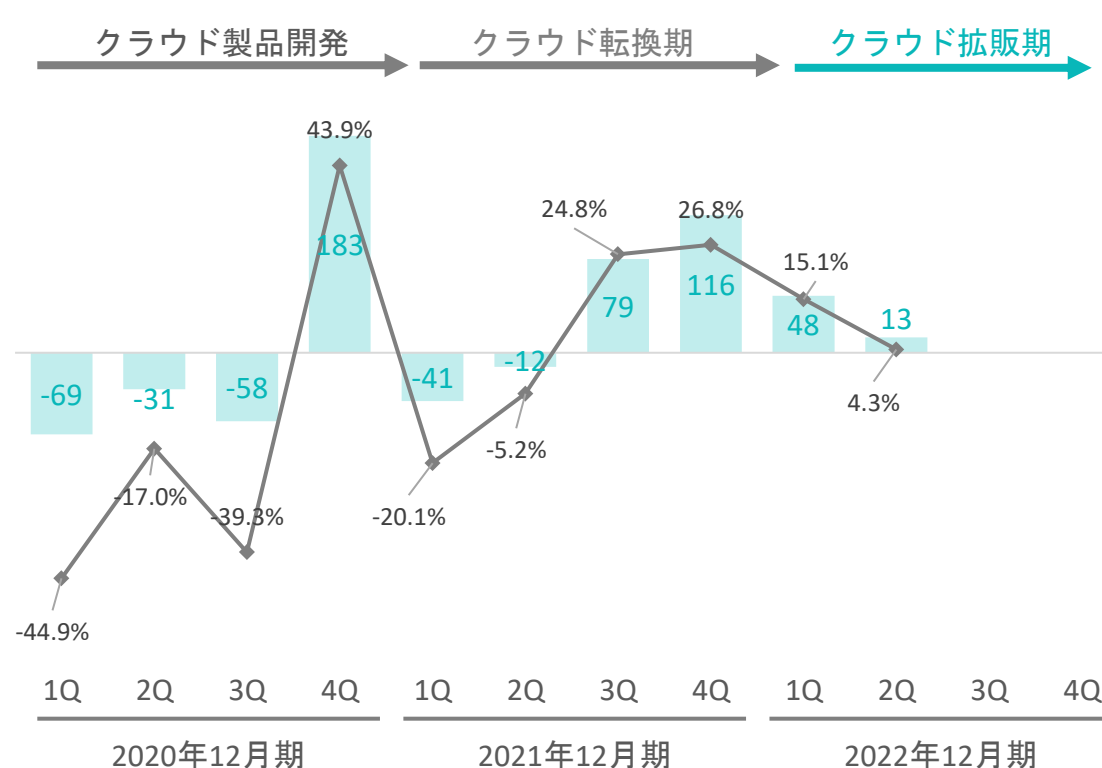
2Q累計営業利益は前年比115百万円増の62百万円。

- クラウド売上高が前年比88.8%増になったことが主要因となり、営業利益62百万円（前年比+115百万円）となりました。
- クラウドサービス中心のビジネスモデルへの転換が進展し、4四半期連続で黒字となりました。

営業利益(2Q累計)
百万円

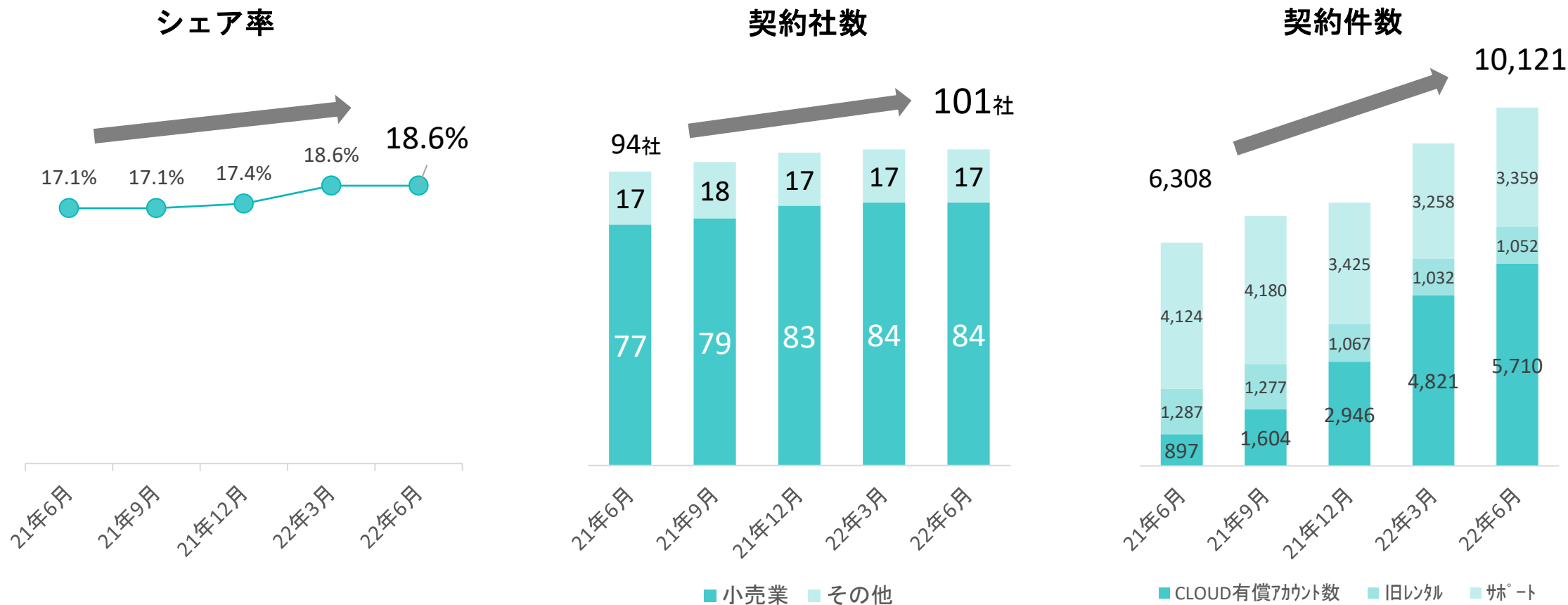


営業利益(四半期)
百万円



シェア率は前年比1.5pt増の18.6%、契約社数が前年比7社増の101社。

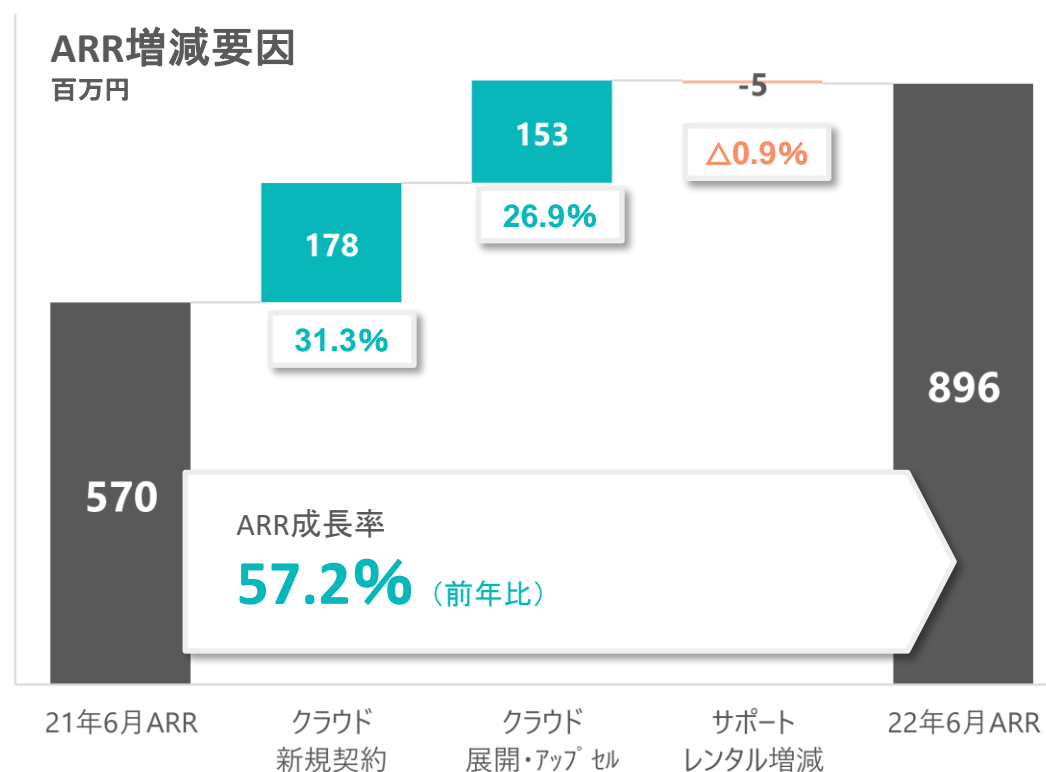
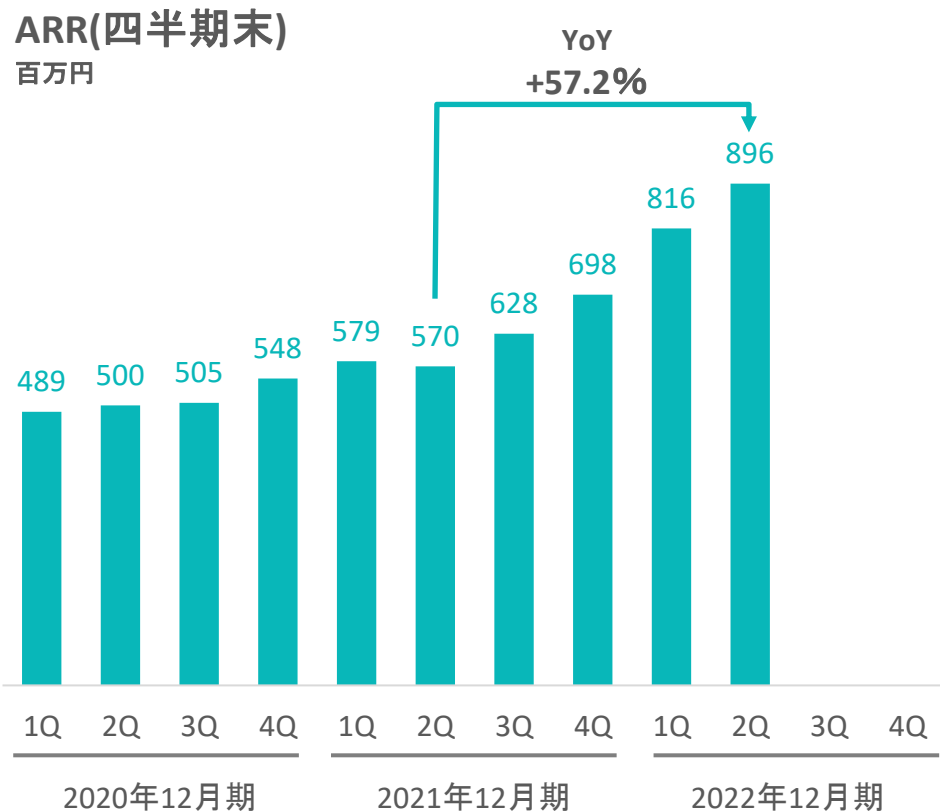
- クラウドサービスを中心に新規受注が増加し、シェア率が前年比1.5pt増の18.6%・契約社数が前年比7社増の101社となりました。
- クラウドの店舗展開が加速し、sinopsシリーズの契約件数⁽¹⁾が前年比3,813件増の10,121件となりました。



(注) 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

クラウドの新規受注・店舗展開が進み、ARR⁽¹⁾が前年比57.2%増の896百万円。

- 2021年から本格展開したクラウドサービスの新規受注が順調に進み、ARRが前年比178百万円増加しました。
- クラウドサービスの店舗展開が進み、ARRが前年比153百万円増加しました。
- パッケージユーザーのクラウドサービスへの移行により、ARRが前年比5百万円減少しました。

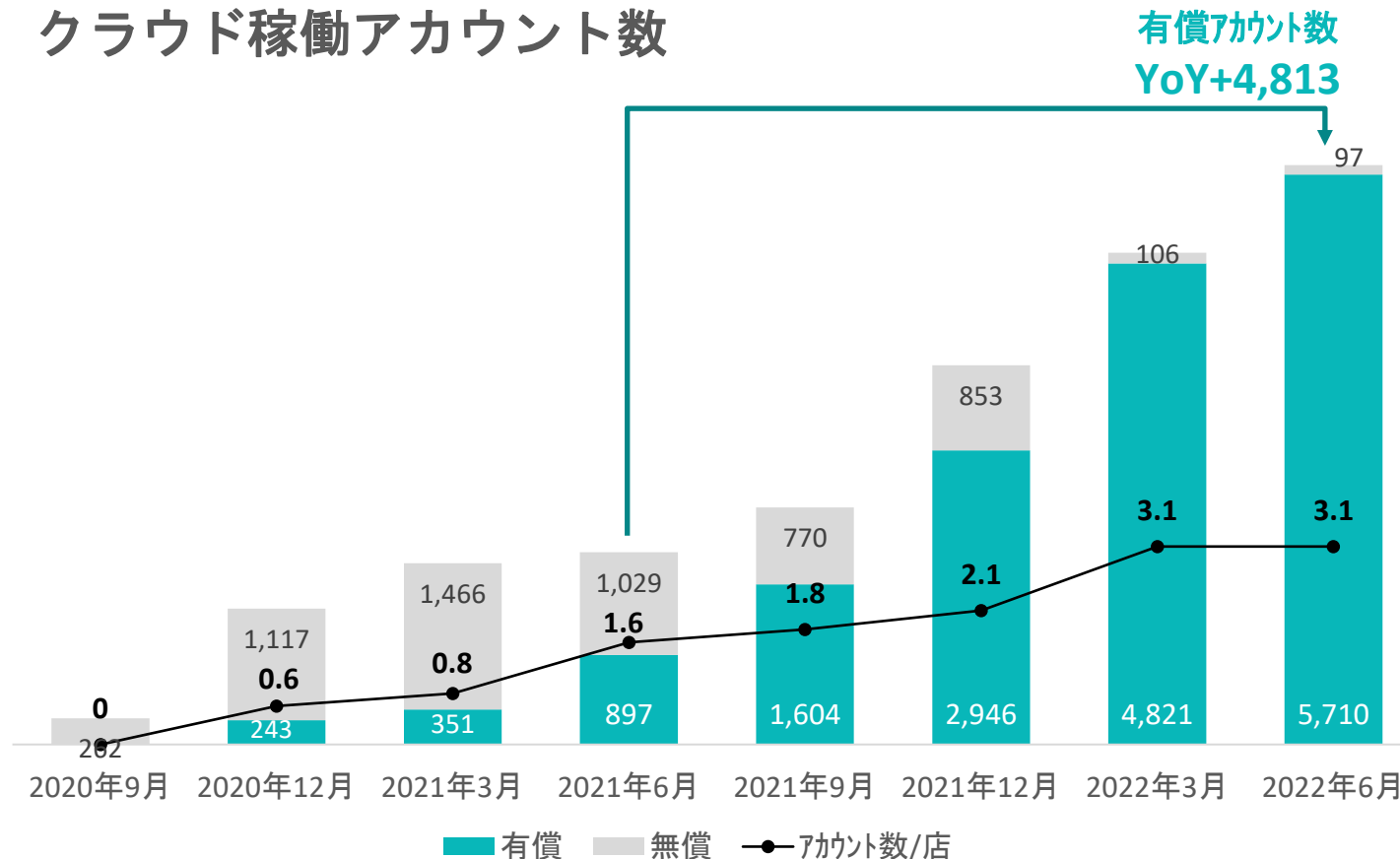


(注) 1. Annual Recurring Revenueの略語。2022年6月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）

クラウドユーザーの店舗展開が加速し、クラウド有償アカウント数が前年比4,813増の5,710に増加。

- クラウドユーザーの店舗展開が加速し、稼働アカウント数増加に寄与しました。
- クラウドサービスのみを利用しているユーザーの店舗数が増加し、1店舗あたりのアカウント数が前年比+1.5の3.1アカウントとなりました。
- 新規受注とあわせて店舗展開を加速させることにも注力し、有償アカウント数は前年比+4,813の5,710となりました。

クラウド稼働アカウント数

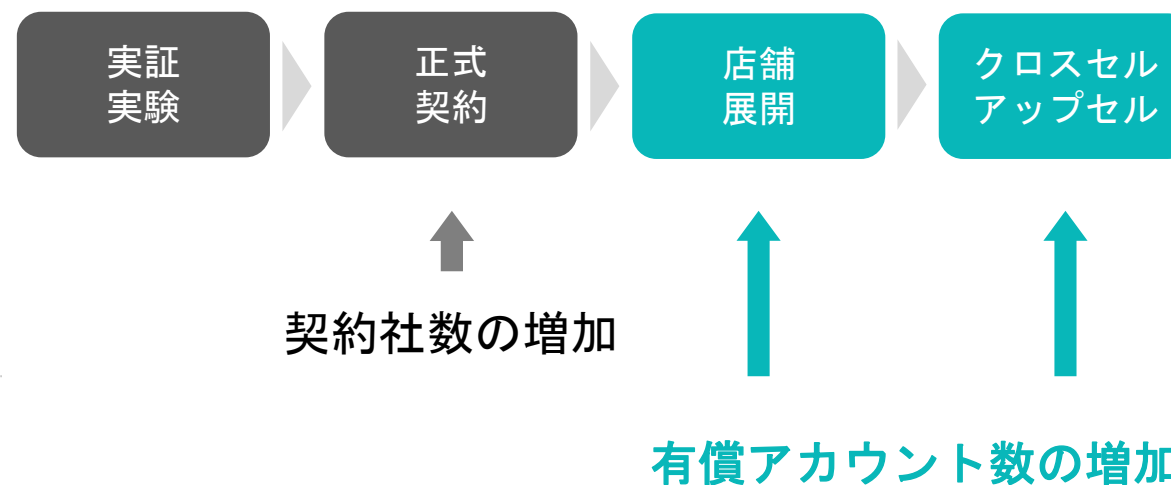
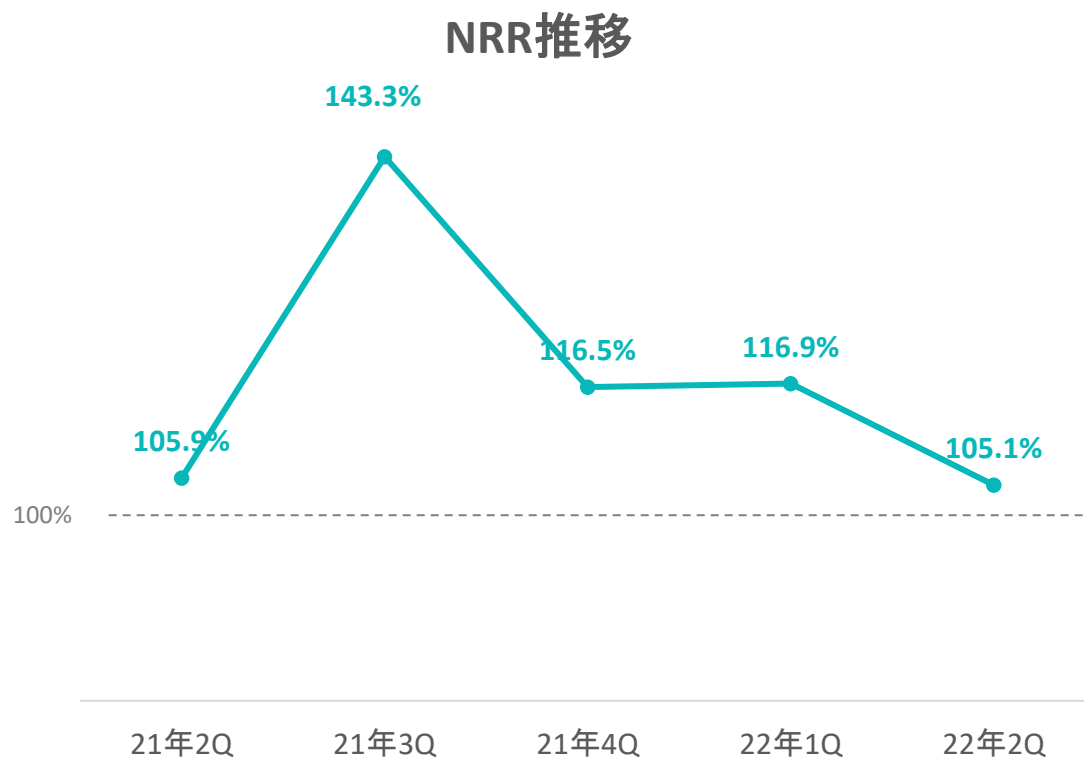


有償 アカウント数	5,710 (前年比+4,813)
有償 店舗数	1,827店舗 (前年比+1,278店舗)
1店舗あたり アカウント数	3.1アカウント (前年比+1.5アカウント)
有償 契約社数	36社 (前年比+13社)

全店舗展開が完了したクラウドユーザーが増加し、NRR⁽¹⁾の向上に寄与。

以下要因がNRRの向上に寄与しました。

- 全店舗展開が完了したクラウドユーザーが増加し、有償アカウント数が増加しました。



(注) 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月期通期業績予想は、売上高1,500百万円・営業利益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、売上高は前年比24.8%増の1,500百万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40.5%増の200百万円を計画しています。

(百万円)	2022年12月期	2021年12月期		
	業績予想	通期実績	増減額	増減率%
売上高	1,500	1,201	+298	+24.8%
パッケージ	218	245	△26	△11.0%
導入支援	302	329	△26	△8.1%
サポート	292	308	△15	△5.1%
クラウド	686	318	+367	+115.2%
営業利益	200 (利益率13.4%)	142 (利益率11.9%)	+57	+40.5%
経常利益	200 (利益率13.4%)	156 (利益率13.0%)	+44	+28.3%
当期純利益	128 (利益率8.5%)	101 (利益率8.4%)	+26	+26.5%

ビジネスハイライト

DCM構築へ 具体的に動き出す。

2022年は経営戦略の柱である「DCM構築」に向けて、具体的に動き出しています。

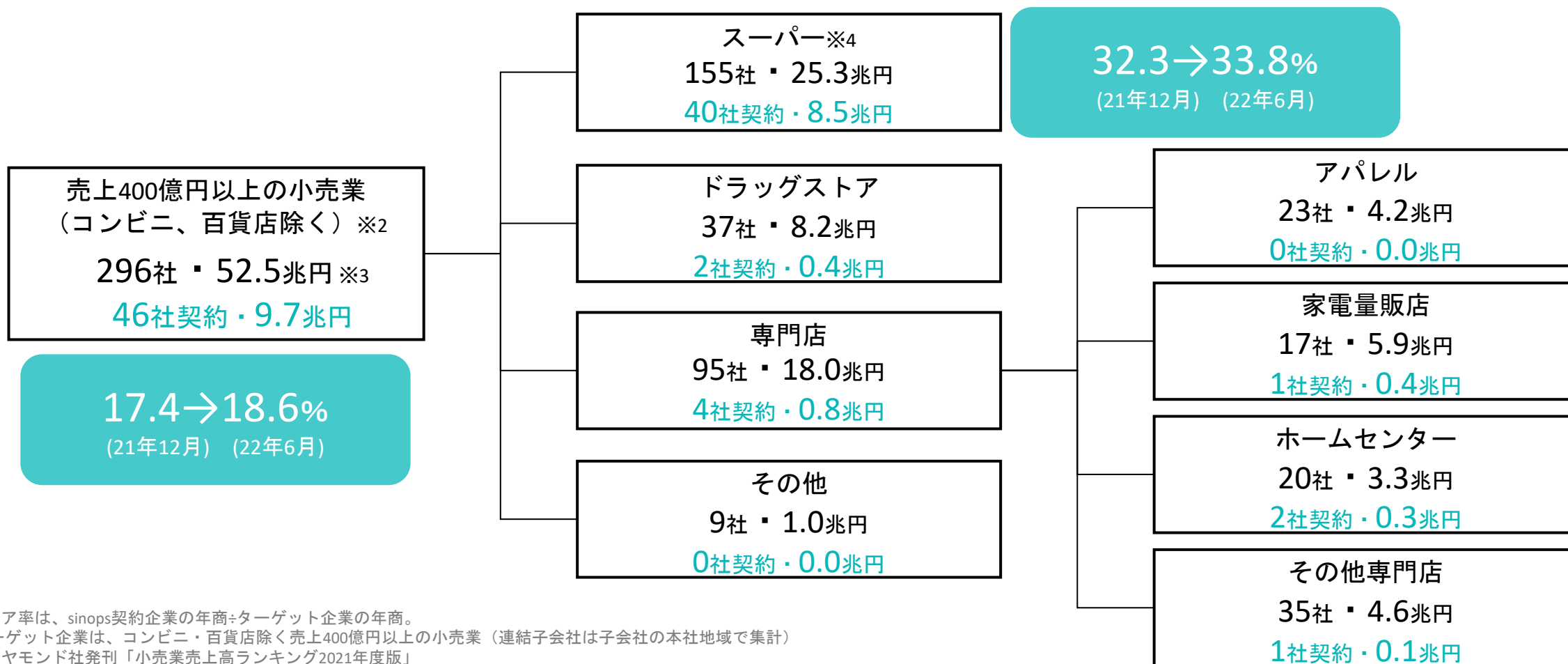
経営方針として、

1. シェア40%を目指し、2022年中に20%達成
2. クラウド中心のビジネスモデル移行完了
3. sinopsプラットフォーム構築開始
を目指しています。



下期にかけて新規受注を増やし、2022年12月末時点でシェア率⁽¹⁾20%を目指す。

- 上期は既存ユーザーの店舗展開に注力しましたが、下期から新規受注を加速させる計画です。
- 今期は引き続きスーパー中心に営業活動を行い、全体シェア20%達成を目指します。



(注)
 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

新サービス「AI値引き」の引き合いが順調に増加。

- 2022年4月にリリースした新サービス「AI値引き」の引き合いが順調に増加しています。
- 実証実験中の企業が複数社あり、すでに正式契約した企業も増えております。
- 値引き業務の経験が少ない従業員の方でも、AIが値引率とタイミングを最適化することで、売上・利益向上に貢献できます。

2022年4月リリース

sinops-**CLOUD**
AI値引き



約2ヶ月で、
実証実験：5社以上
正式契約：2社

伊藤忠商事社との協業：卸・メーカーに「小売データ」を連携開始。

- シノプスと伊藤忠商事社との協業プロジェクトでは、卸・メーカーに小売データを連携開始しました。
- 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。



東京都市大学との共同研究開始。

- 東京都市大学の伊坪研究室は、ライフサイクル環境評価を専門にしている研究室です。
- sinopsを導入いただいている小売業を対象とした「食品ロスを対象とした環境影響評価に関する研究」の共同研究を開始しました。



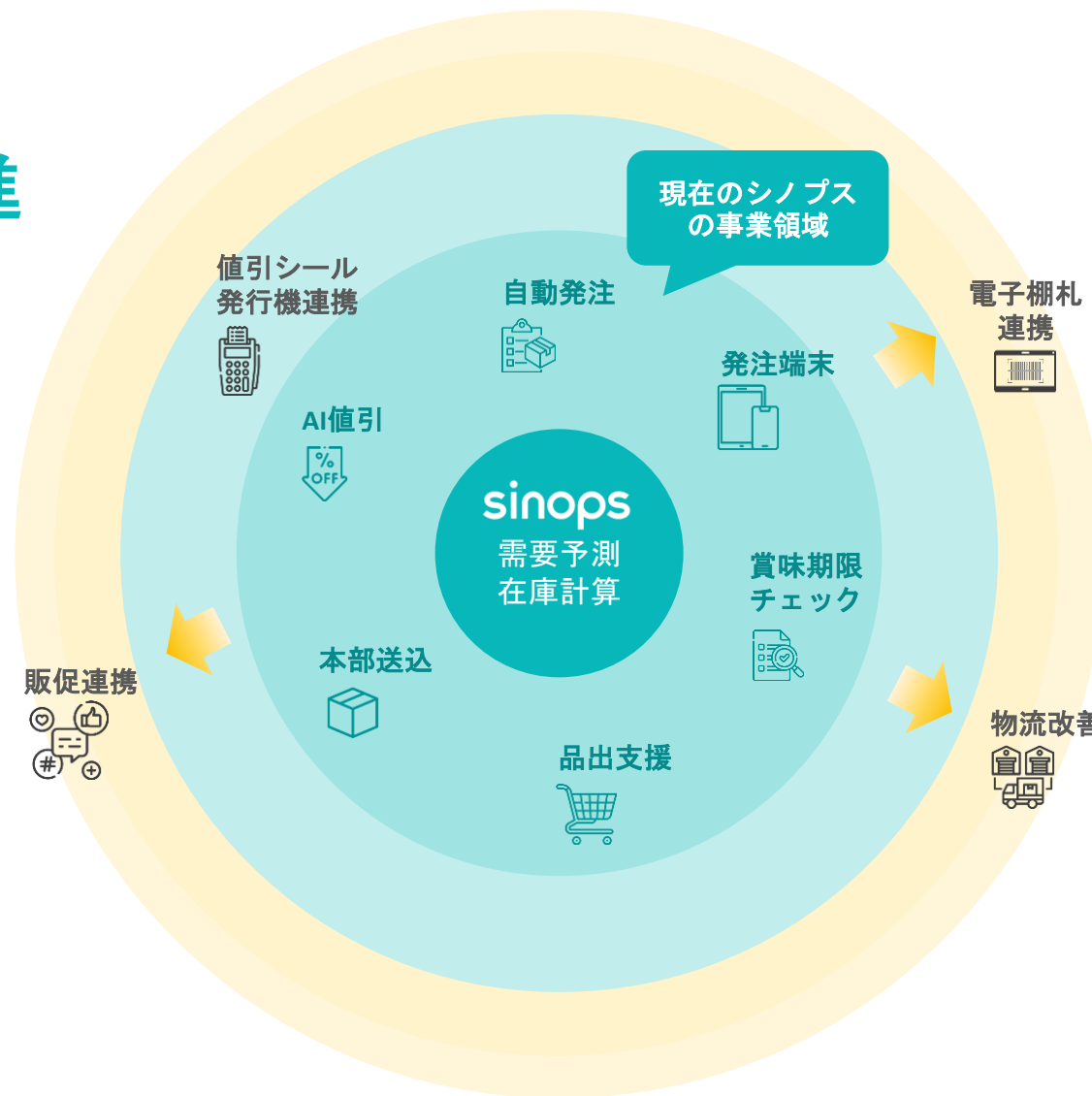
×



需要予測とリアルタイム在庫を核として、流通業全体のDXを推進

sinopsは、需要予測・リアルタイム在庫をコア機能として、流通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流通業全体のDXを進めていきます。



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。

- 惣菜カテゴリにおいて、ロス率13.4%削減の実績が出てきております。
- 東京都や大阪府などとも連携し、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。

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」の共同研究を開始しました。

東京都「ICT等を活用した食品ロス削減」



食品ロス削減に関する共同事業者を選定され、実証実験を行いました。

おおさか食品ロス削減パートナーシップ



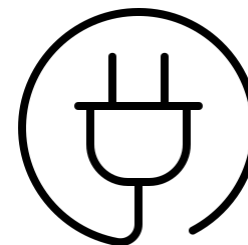
大阪府公式キャラクター「もずやん」ともコラボし、様々な活動を計画しています。

なにわエコ会議「CO₂削減・プラスチックごみ削減コンペ」で大賞受賞。

リモートワークの推進と本社縮小により、リモートワーク導入前と比較して

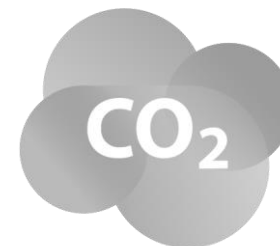
- 電力消費量を前年比63%削減しました。
- CO₂排出量を前年比63%削減しました。
- 紙の使用量を前年比40%削減しました。

リモートワーク推進&本社縮小



電力消費量

63%削減



CO₂排出量

63%削減



紙使用量

40%削減

多様な個性を持つメンバーが活躍しやすい環境づくり。

多様な個性を持つメンバーが活躍しやすくするために、

- FFS診断⁽¹⁾によって、メンバーの個性やストレス要因を把握し、四半期ごとにストレス状況を確認しています。
- 従業員アンケートを毎月行うことで様々な意見を集め、各種制度や仕組みに反映しています。

個性・ストレス要因把握



アンケート等で
要望・状況把握



制度や仕組みに反映



(注)1. Five Factors & Stress診断の略。人の思考行動特性を5因子とストレス値で定量化し、個人の強みやストレス要因を把握するための診断ツールのこと

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 2Q
流動資産合計	1,397	1,640	1,490
固定資産合計	321	349	363
無形固定資産	168	193	206
流動負債合計	323	517	413
固定負債合計	66	32	12
純資産合計	1,329	1,440	1,428

損益計算書

(百万円)	2020年12月期	2021年12月期	2021年12月期 2Q累計	2022年12月期 2Q累計	YoY
売上高	909	1,201	445	645	+45.1%
売上原価	515	635	287	363	+26.6%
対売上高比率	56.7%	52.9%	64.5%	56.3%	△8.2pt
売上総利益	393	566	157	282	+78.8%
売上総利益率	43.3%	47.1%	35.5%	43.7%	+8.2pt
販売費及び一般管理費	370	423	211	220	4.1%
対売上高比率	40.8%	35.2%	47.5%	34.1%	△13.4pt
営業利益	22	142	△53	62	-
営業利益率	2.5%	11.9%	△12.0%	9.6%	+21.7pt
経常利益	11	156	△39	62	-
経常利益率	1.3%	13.0%	△9.0%	9.6%	+18.6pt
当期純利益	8	101	△30	42	-
当期純利益率	0.9%	8.4%	△6.8%	6.5%	+13.4pt

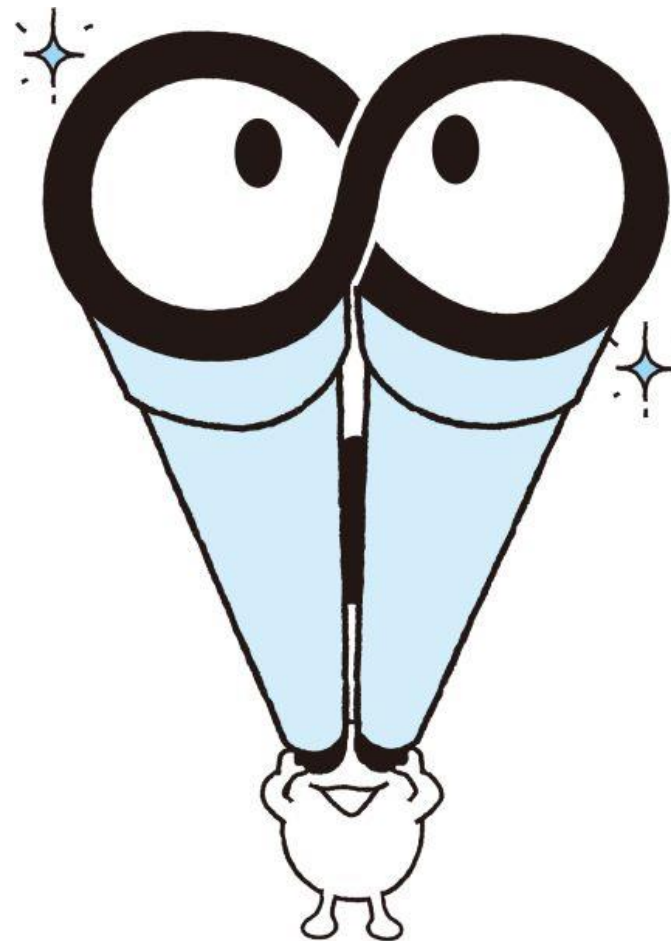
キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2020年12月期 2Q	2021年12月期 2Q	2022年12月期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	164	255	17
投資活動によるキャッシュ・フロー	△70	△57	△49
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8	△15	△105
現金及び現金同等物の増減額	85	182	△137
現金及び現金同等物の期末残高	881	1,260	1,287

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

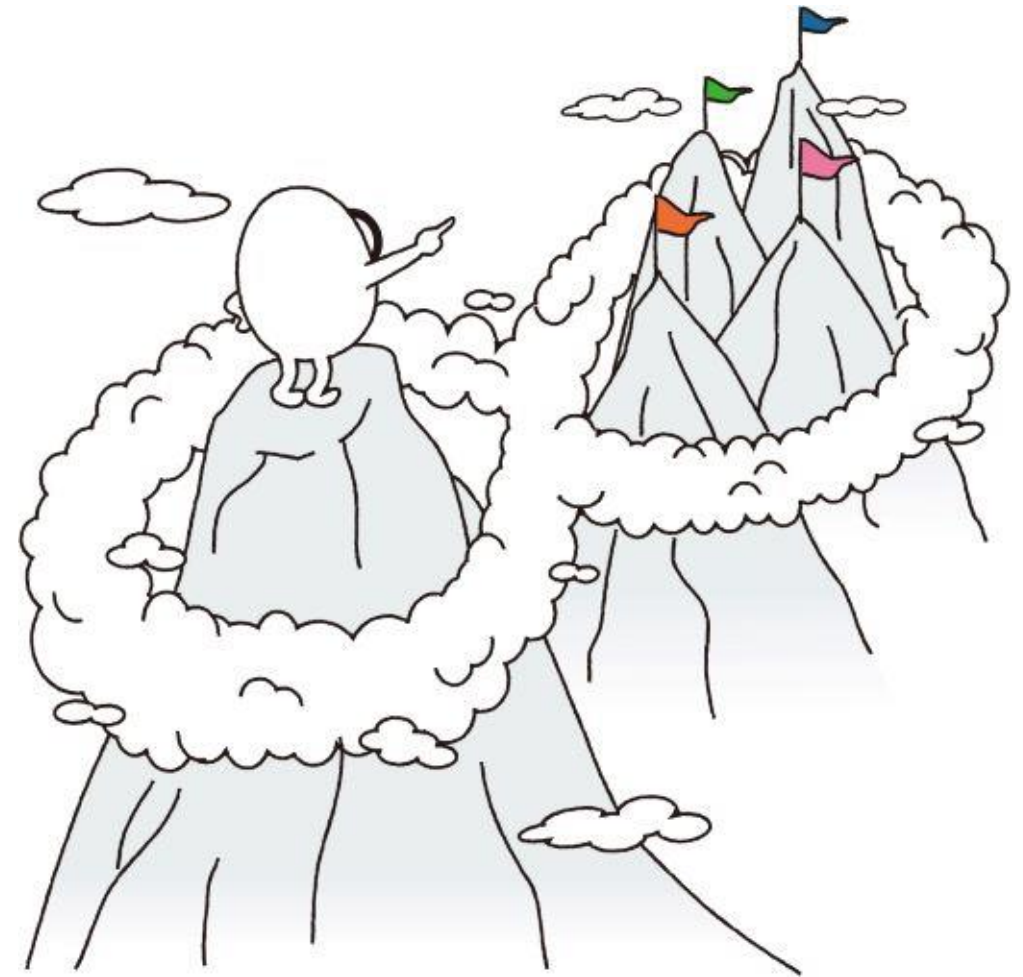
流通三層である小売、卸売、メーカーそれぞれの業界。何が、いつ、どのくらい必要とされるのか。お互いの「需要」の情報が分断されており、必要のないものが無駄につくられています。

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**

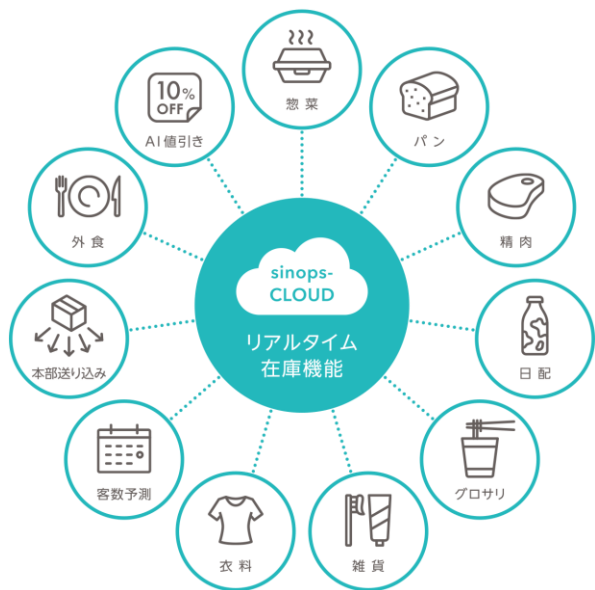
まずは食品業界のDCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDCMを実現し、DCMを日本から世界に広げていきたいと思えます。



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**



棚割メンテナンスアプリ

sinops-**Pad**



発注端末アプリ

sinops-**GOT**

A screenshot of the sinops-GOT app interface showing a table of product orders. The table has columns for item code, name, unit, price, and quantity. The data is as follows:

品名	単位	単価	数量	小計	大計	大計
03 4002520520637	10	¥111	11.9	¥1320.9	¥111	¥111
03 4002520520637	10	¥36	14.1	¥507.6	¥36	¥36
03 4002520520637	12	¥54	15.5	¥837.0	¥54	¥54
03 4002520520637	10	¥49	26.3	¥1290.7	¥49	¥49
03 4002520520637	3	¥168	4.7	¥789.6	¥168	¥168

その他プロダクト

sinops **R6**

sinops **Dcont**

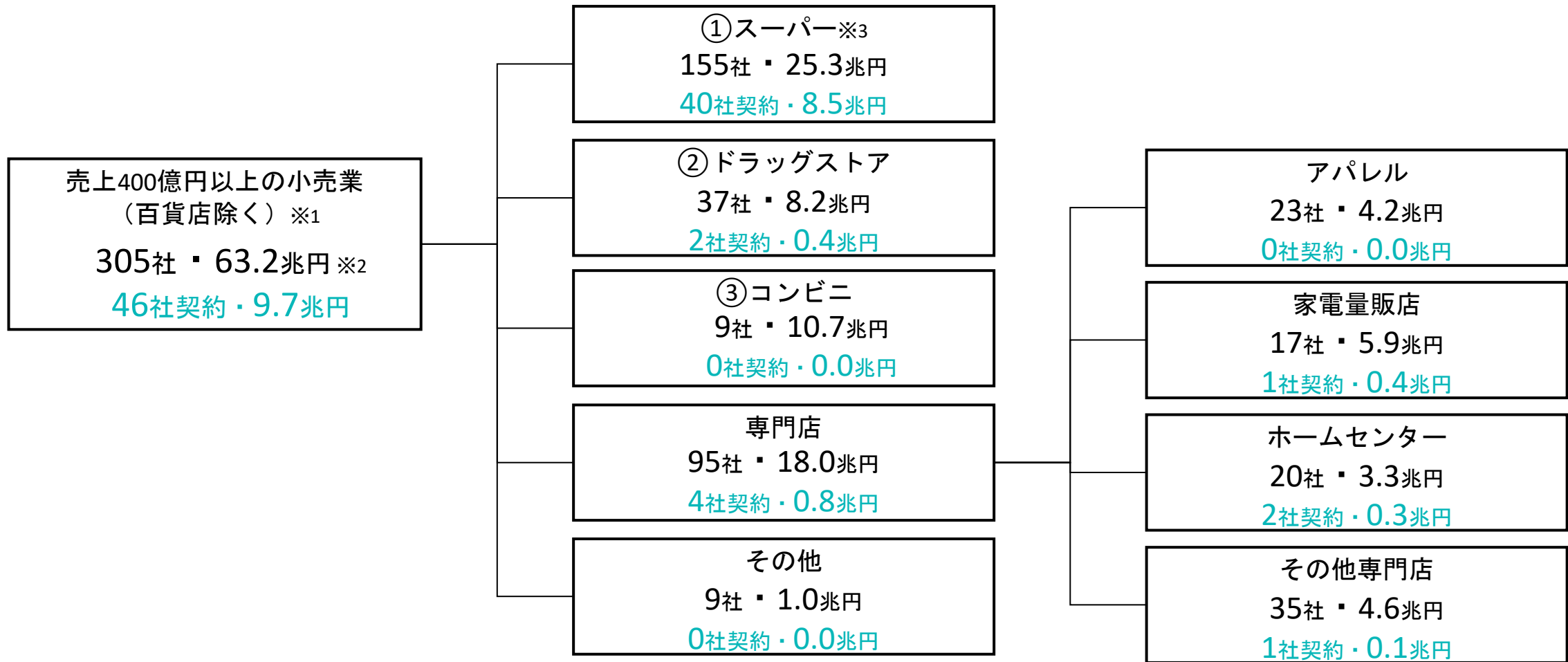
sinops **W**

sinops **M**

sinops **IM**

sinops **BPO**

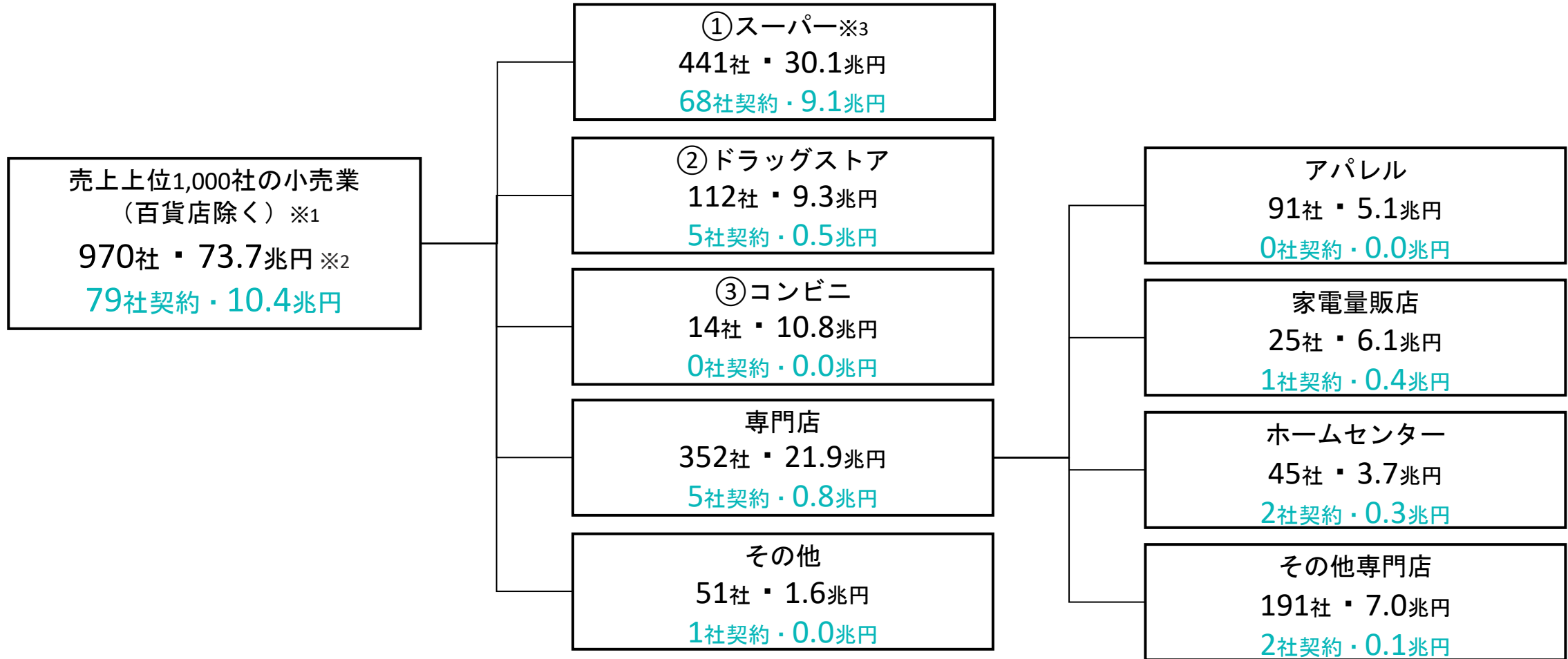
売上400億円以上の小売業がsinopsの主要ターゲット。



(注)

- 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」
- 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。



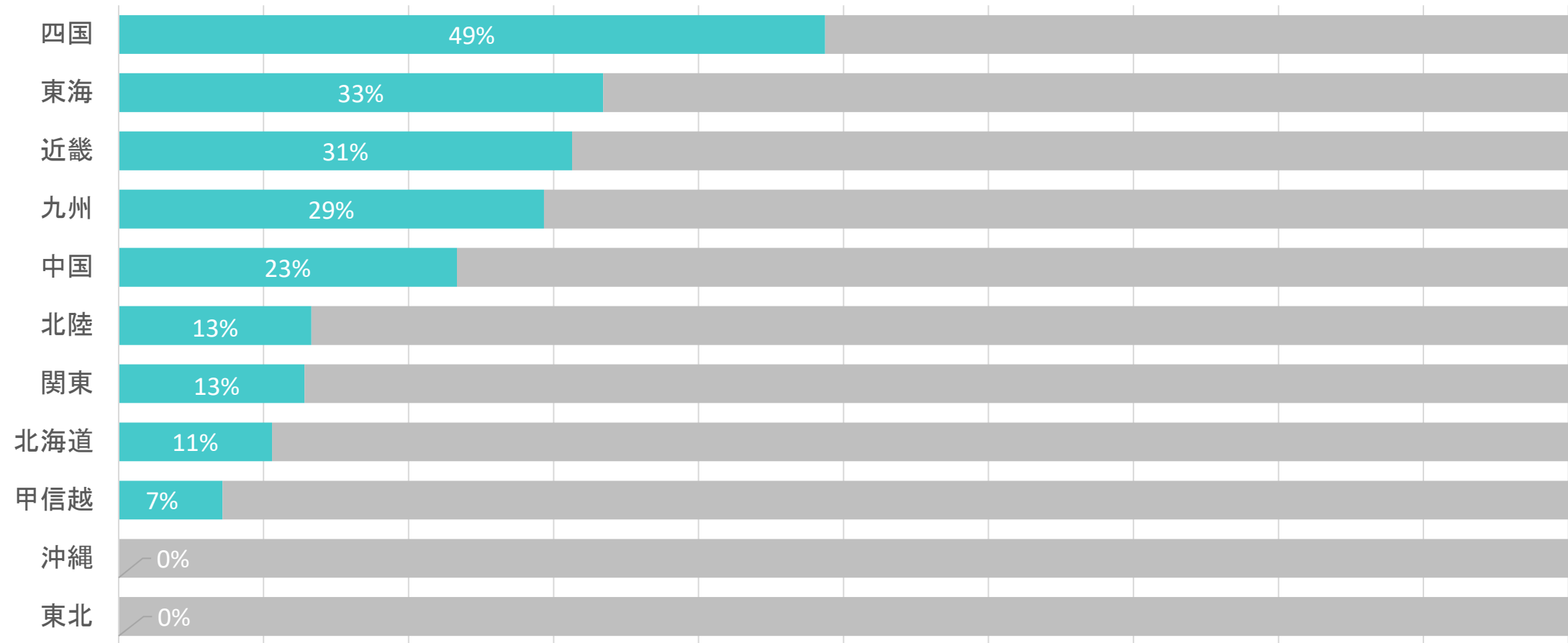
(注)

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」。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。



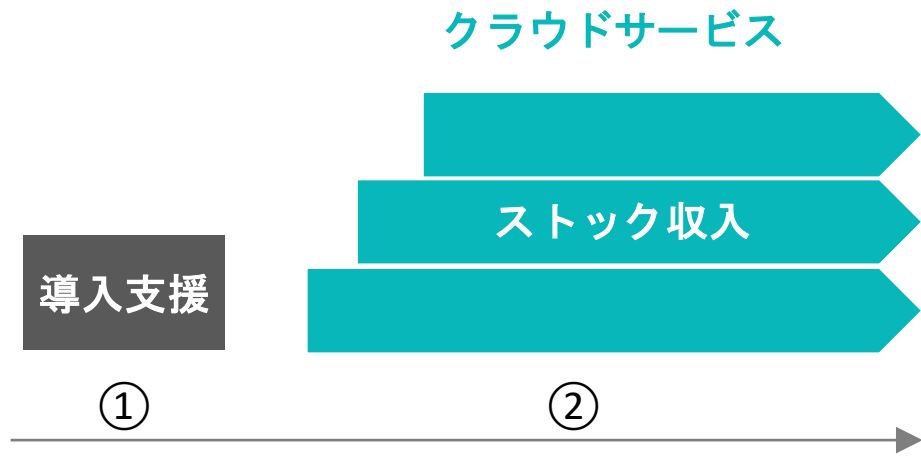
(注) 1.コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社地域で集計

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。

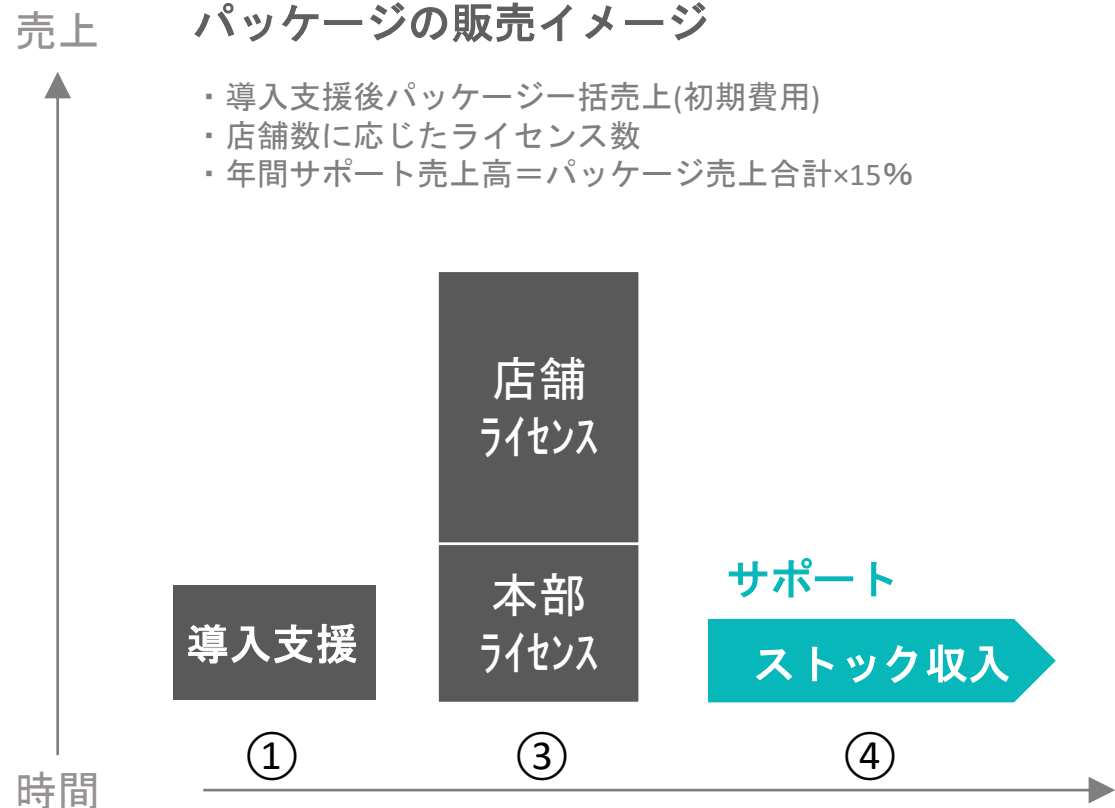
クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 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



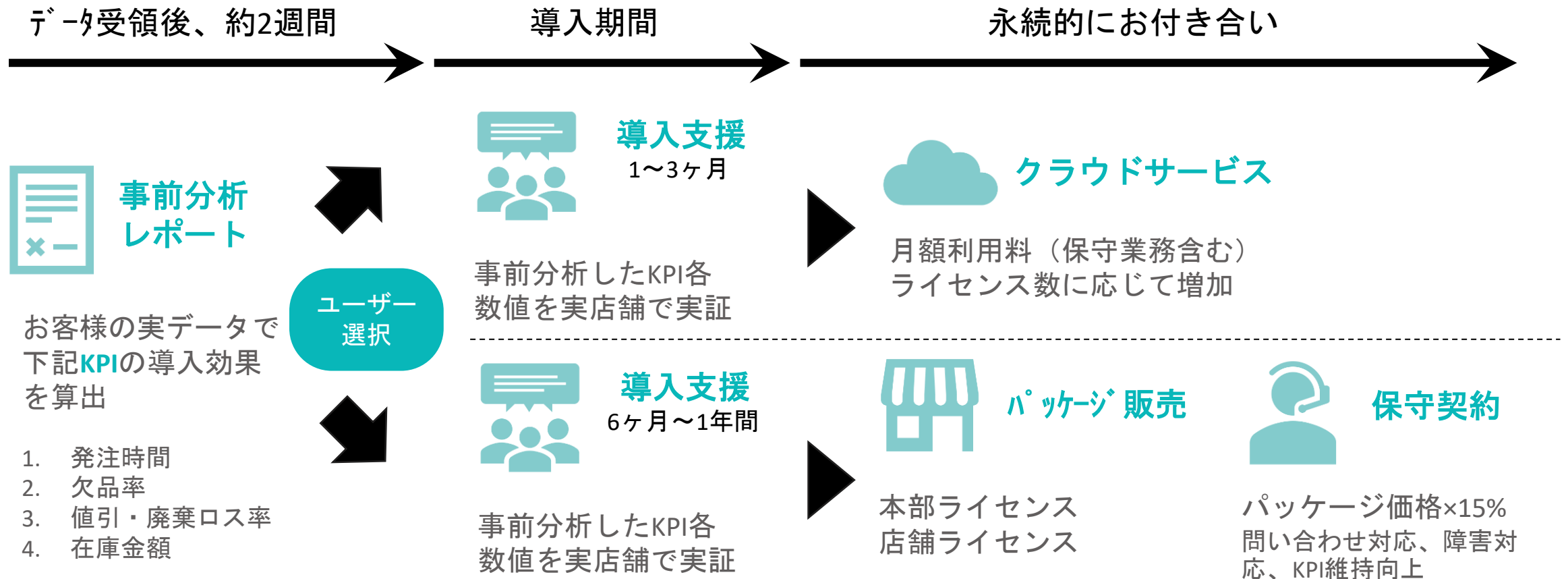
パッケージの販売イメージ

- ・ 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

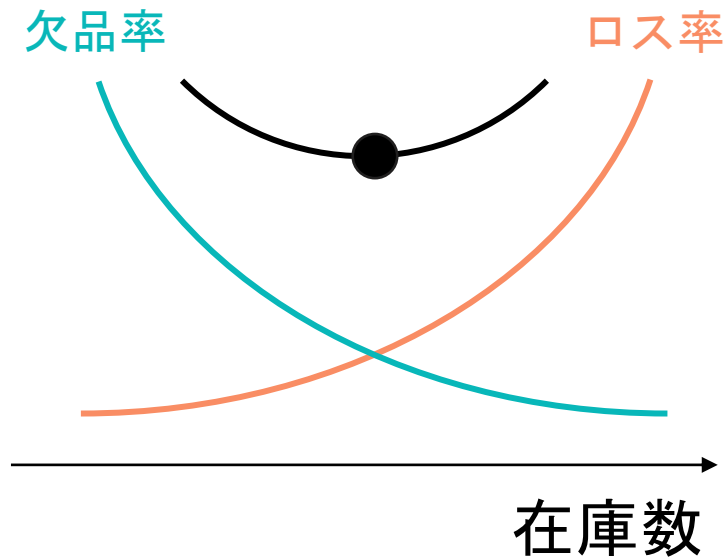


雑貨

自動発注の精度向上によるロス削減
AI値引きによる廃棄・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**
※ 中堅スーパーの場合
 年300万円/店舗 削減

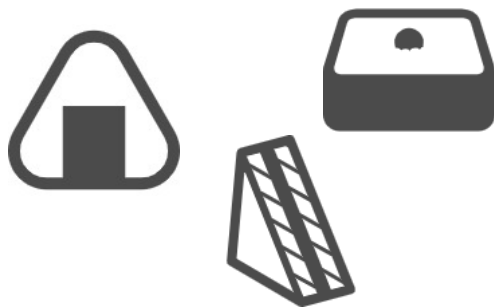
④在庫金額 **15.2%削減**

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	423,643,854円
従業員数	93人（2022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/



ボードメンバー

業務執行役員

南谷 洋志 代表取締役

岡本 数彦 取締役
(営業部・技術部管掌)

島井 幸太郎 取締役
(管理部管掌)

非業務執行役員

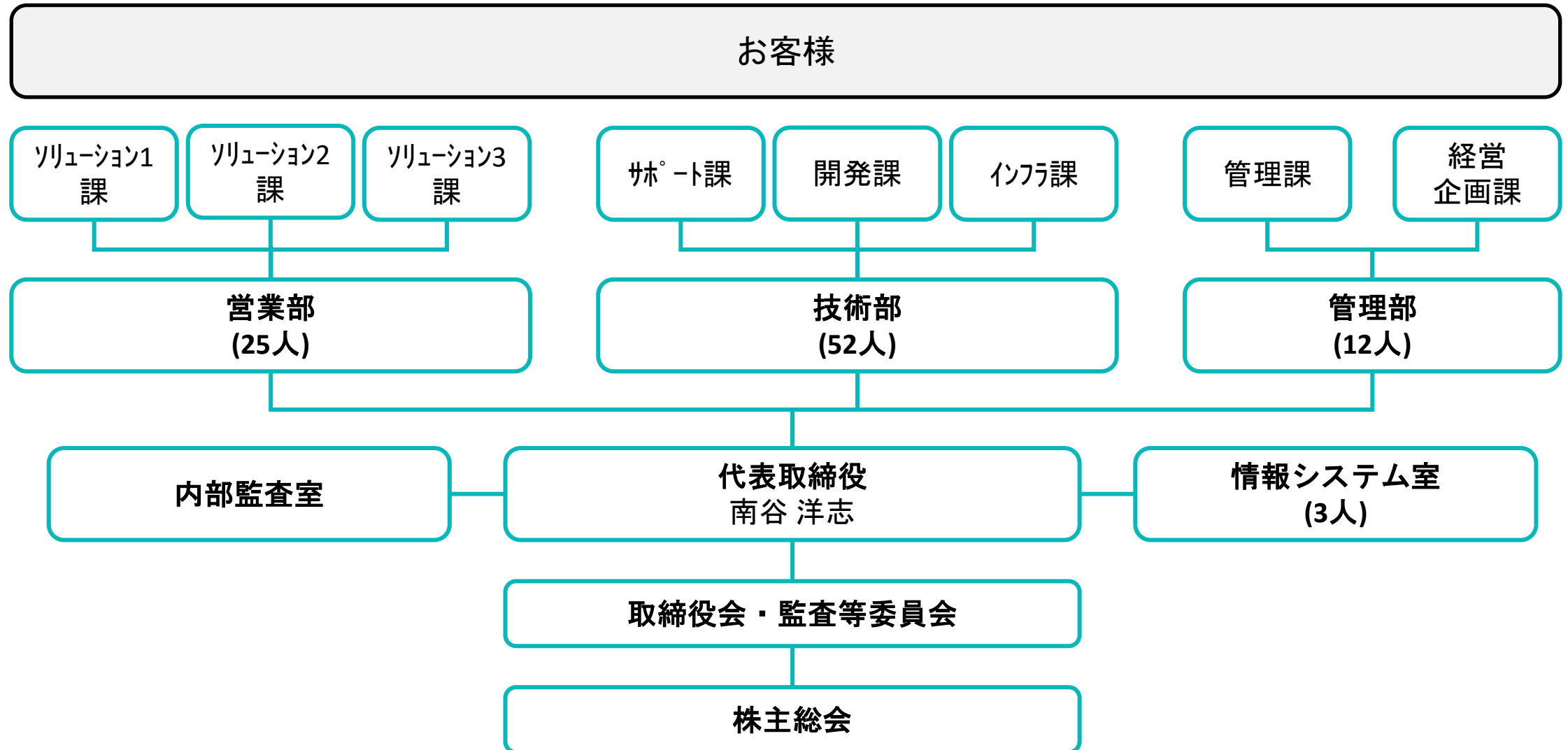
角田 吉隆 社外取締役

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
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。