

成長可能性に関する説明資料

株式会社リンク
東証マザーズ：4428

目次

1. 会社概要
2. 流通業の課題
3. 製品・サービス
4. ビジネスモデル
5. 競合優位性
6. 今後の成長戦略
7. 財務情報

Chapter 01

会社概要

会社概要

社名	株式会社リンク
事業内容	自動発注・在庫最適化サービス「sinops」の開発・販売
URL	https://www.sinops.jp/
代表者	南谷 浩
設立	1987年10月
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田一丁目12番12号 東京建物梅田ビル5F
東京営業所	東京都千代田区有楽町一丁目10番1号 有楽町ビル3F
資本金	70,885千円（2018年9月末現在）
従業員数	58名（2018年9月末時点）

ボードメンバー

南谷 浩 / 代表取締役

関西大学工学部管理工学科を卒業後、大都商事株式会社（現「ダイترون株式会社」）に入社。その後、プリント基板メーカーで大阪営業所長を経て、1987年に株式会社リンクを設立。2006年、「sinops」シリーズをリリース。

林 亨 / 常務取締役

大阪市立大学経済部を卒業後、株式会社インダに入社。グループ会社である四国インダ株式会社の社長を経て、4年後に常務取締役営業部長として当社に参画。2016年7月より現職。

角田 吉隆 / 社外取締役

名城大学理工学部を卒業後、バロース株式会社に入社。その後、ユニー株式会社執行役員を経て、2018年3月当社取締役に就任。

畠山 隆雄 / 取締役(監査等委員)

大阪大学大学院工学研究科を卒業後、トーマツコンサルティング株式会社に入社。その後、監査法人トーマツ、関西学院大学教授を経て、2016年7月当社監査役に就任。2018年3月より当社取締役。

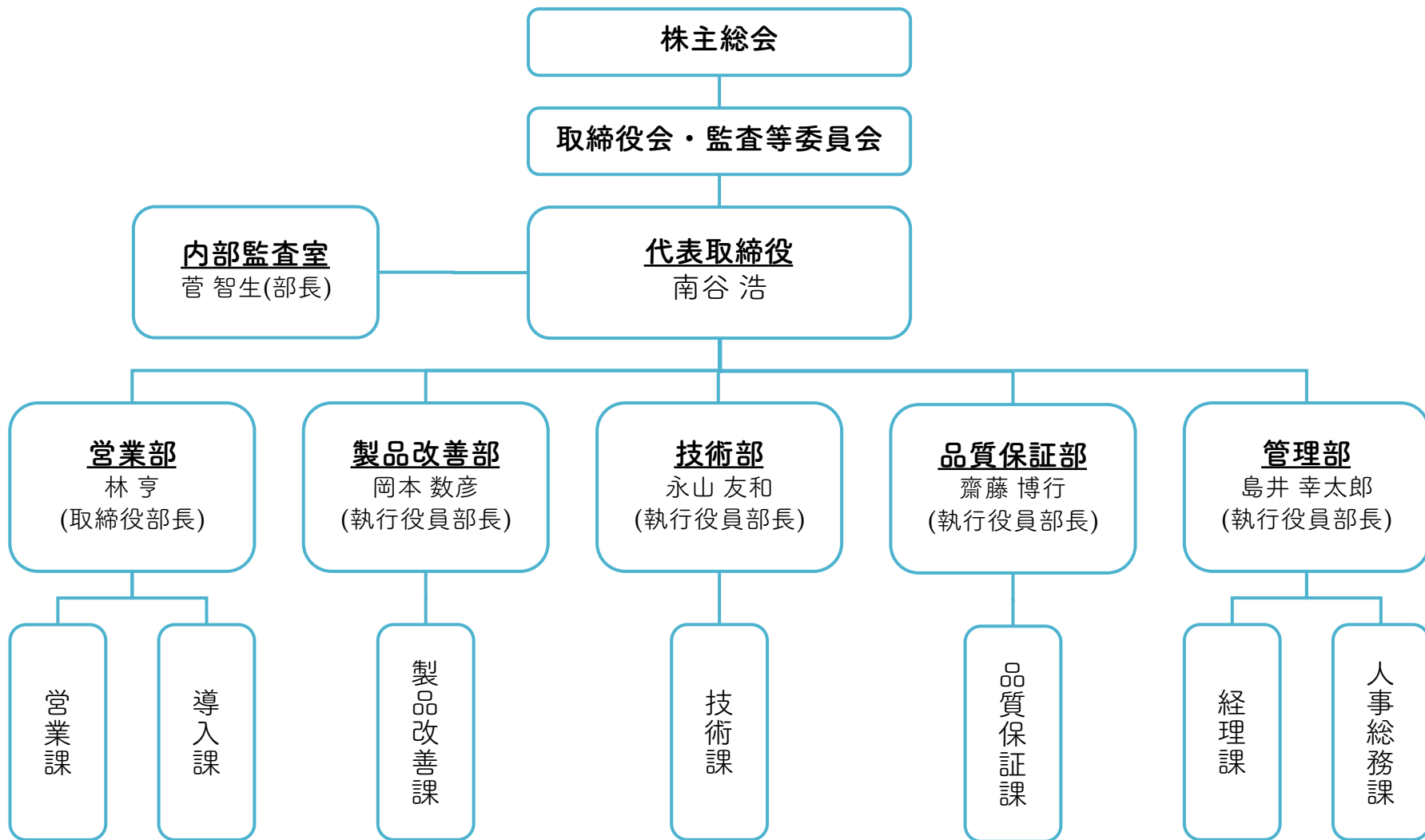
木村 安壽 / 社外取締役(監査等委員)

大阪大学経済学部を卒業後、等松青木監査法人（現監査法人トーマツ）に入所。その後、トーマツコンサルティング株式会社代表取締役社長、監査法人トーマツ代表社員などを経て、2009年10月当社監査役に就任。2018年3月より当社取締役。

南山 学 / 社外取締役(監査等委員)

甲南大学法学部を卒業後、株式会社ワールドに入社。株式会社ワールド常務執行役員、株式会社メガスポート代表取締役社長を経て、2018年3月当社取締役。

組織図



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、大阪府大阪市淀川区に株式会社リンク設立
1995年10月	本社を大阪府大阪市中央区谷町に移転
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
2001年 4月	本社を大阪府大阪市中央区南新町に移転
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
2012年12月	本社を大阪府大阪市北区梅田に移転
2013年10月	発注端末アプリ「sinops-GOT」、販売開始
2013年10月	品揃最適化システム「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
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

理念

基本理念

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ために存在している

ビジョン

世界中の無駄を10%削減する

スローガン

ユニークな製品で
世界ナンバー1且つオンリー1になる

ターゲット

消費財を扱うすべての流通業



在庫の悩みを抱えるすべての企業

Chapter 02

流通業の課題

課題1 - 少子化×働き方改革による深刻な人手不足

完全失業率は2%台前半をキープ。

働き方改革、景気拡大、競争激化等により、2018年9月には求人倍率が1.64倍にまで上昇。

	年平均			月次（季節調整値）			
	2015年	2016年	2017年	2018年 6月	7月	8月	9月
完全失業率	3.4%	3.1%	2.8%	2.4%	2.5%	2.4%	2.3%

<<ポイント>>

(1) 就業者数、雇用者数

就業者数は6,715万人。前年同月に比べ119万人の増加。69か月連続の増加
雇用者数は5,966万人。前年同月に比べ100万人の増加。69か月連続の増加

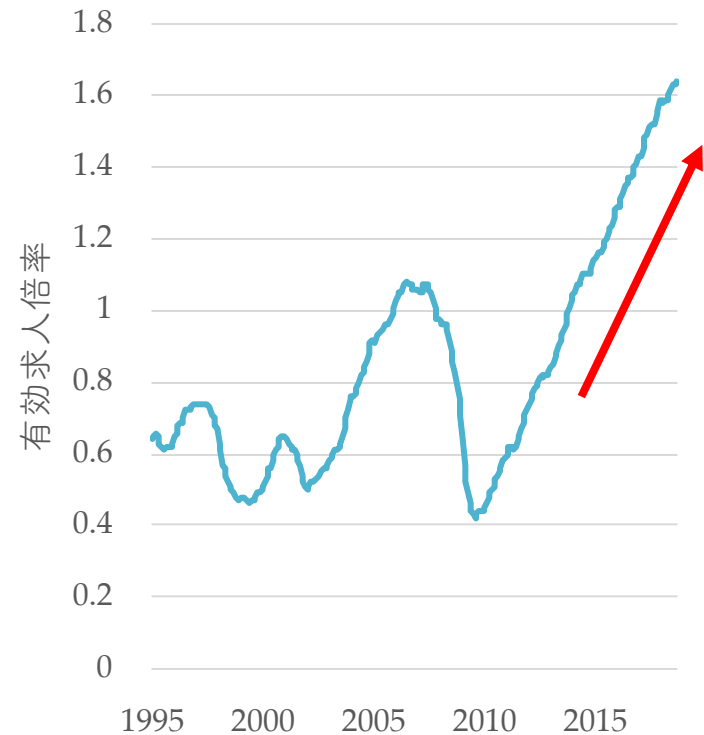
(2) 完全失業者

完全失業者数は162万人。前年同月に比べ28万人の減少。
100か月連続の減少

(3) 完全失業率

完全失業率（季節調整値）は2.3%。前月に比べ0.1ポイント低下

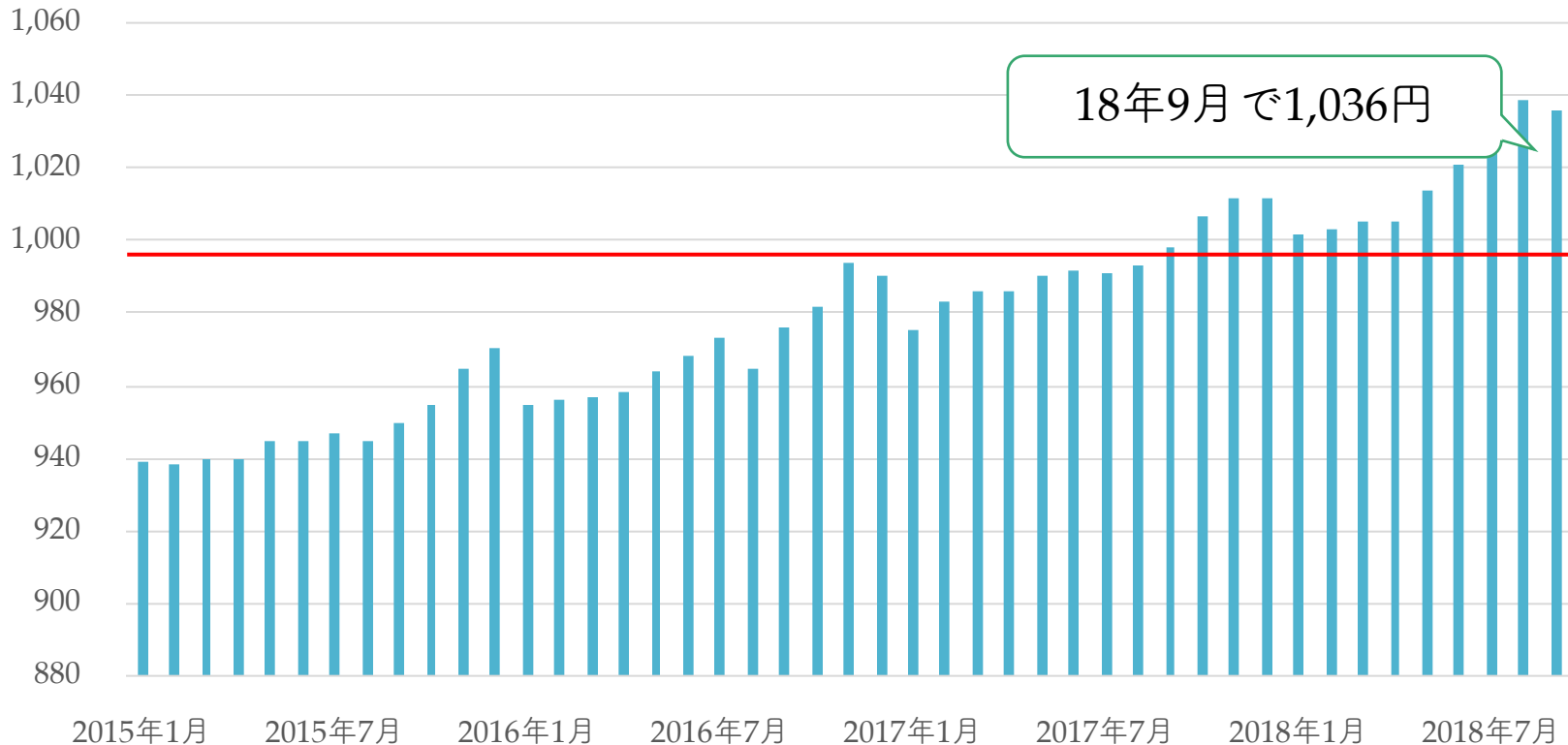
出典：労働力調査（基本集計）平成30年（2018年）9月分
（2018年10月30日公表）



出典：厚生労働省「職業安定業務統計」

課題2 - 最低賃金改定による人件費向上

三大都市圏の最低賃金は1,000円以上が当たり前に

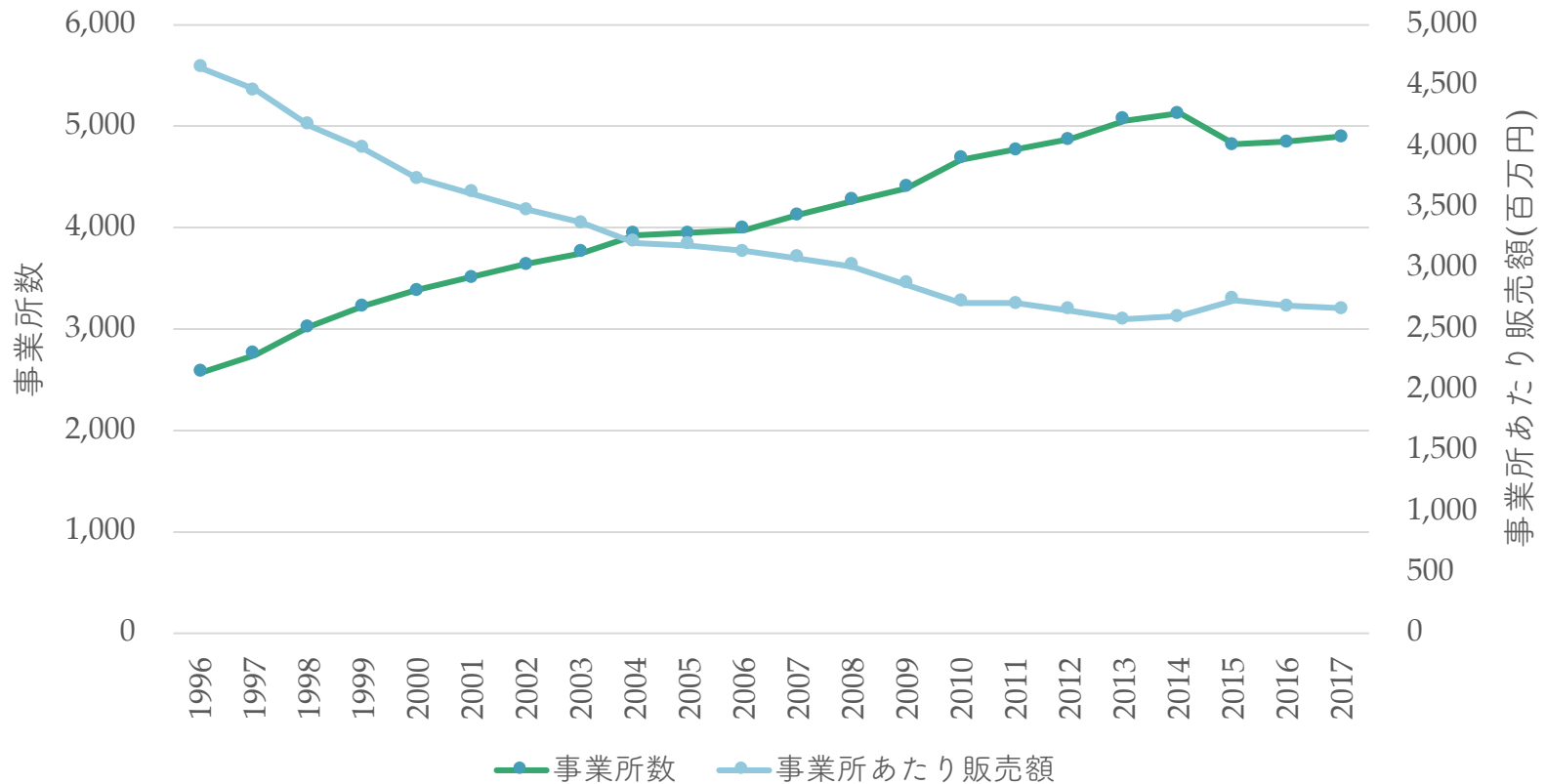


18年9月で1,036円

出典：(株)リクルートジョブズ「アルバイト・パート募集時平均時給調査」

課題3 - 店舗数飽和により、売上高向上余力の減少

1 店舗あたりの販売額は低下傾向が続く中、2014年以降は店舗数も頭打ち



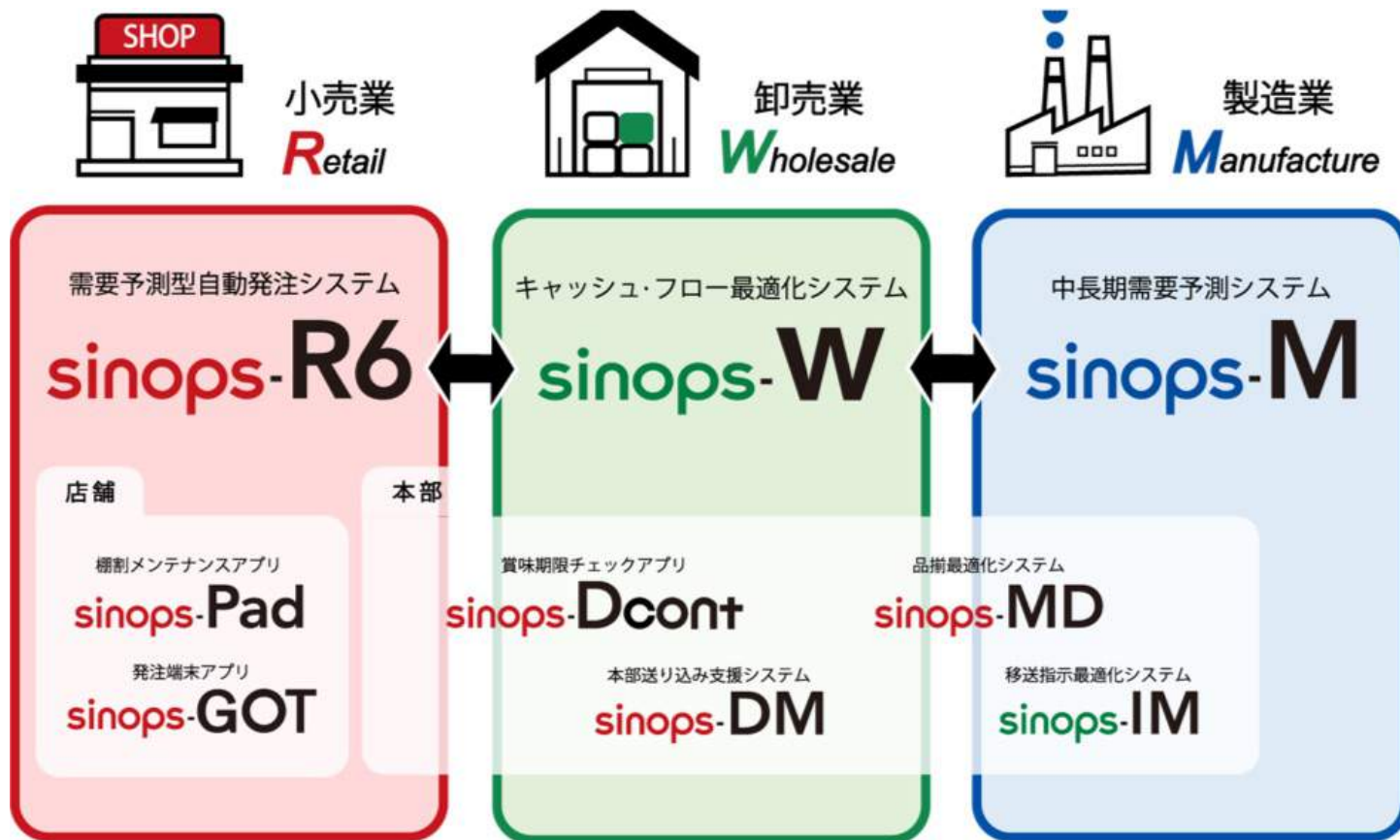
出典：経済産業省「商業動態統計」

Chapter 03

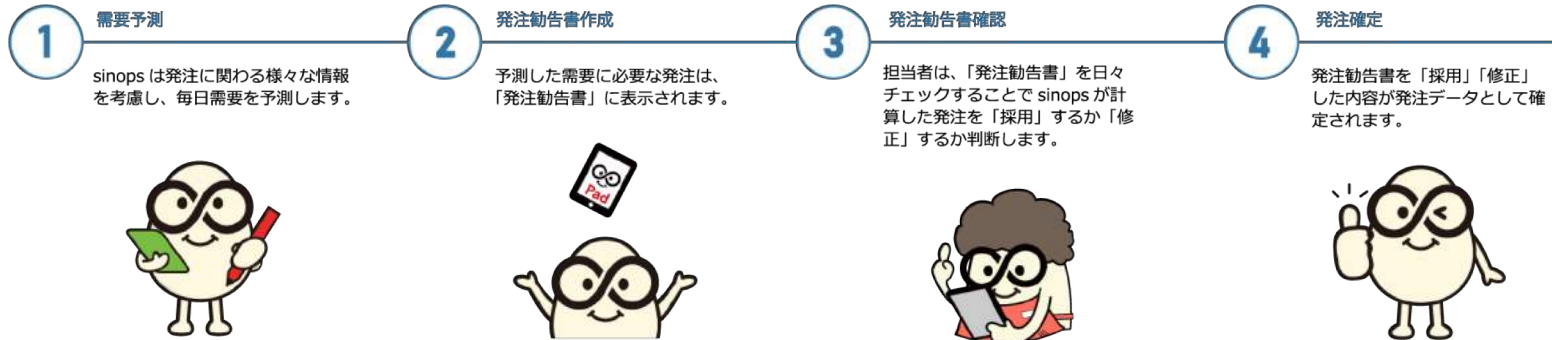
製品・サービス

sinops - 小売・卸・メーカーそれぞれに最適なパッケージ製品

sinops とは『**S**trategic **I**nventory **O**ptimum **S**olution』（＝ 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）



sinops-R6 - 小売業向け需要予測型自動発注システム



1. 高精度な需要予測による発注点自動更新
賞味期限が短く特売が多い日配・惣菜・パンも実績
2. 日配・惣菜・パンも含めた幅広い対応カテゴリ
値引きロス、廃棄ロスを最小化するカニバリゼーション対応
3. 4つのKPIを同時効果実現実績
①発注時間 ②欠品率 ③値引き・廃棄ロス ④在庫削減
4. 導入企業数の多さ
小売業で68社4,392店舗で毎日稼働中(2018年10月末現在)
5. AIによる多数のパラメータ自動更新
使用すればするほどAI（エキスパート法）により最適化実現

sinops-R6 - ユーザーに迷わせない画面設計



店舗用トップ画面

本部用トップ画面



sinops-Pad / GOT - で店頭業務をタブレット1つで完結

Pad=棚割メンテナンス

棚割メンテを簡易化し、
需要予測の精度を上げる



GOT=発注端末

タブレットを発注端末化することで、
機器代削減+業務効率化を実現



No	部門	JANコード	商品名	EOSコード	発注単位	単価	ランク	特売	【動向】 納品予定日(標準)			
									8/16	8/17	8/18	
1	001	4902688246062	香煎あらびきウインナー2倍		12	¥358	9.999		トクトクセール	¥298	¥298	¥298
	0006	-	90g×2袋			4.1	16			0	0	0
	0004	-								(0)	(0)	(0)
2	001	4902715273600	丸大食品 いつも新鮮コース		5	¥248	9.999		今週のおすすめ	¥228	¥228	¥228
	0006	-	ハム3連			4.8	2			0	0	0
	0001	-	120g							(0)	(0)	(0)
3	001	4901231308223	グランドアルトハイエルン		5	¥458	9.999		トクトクセール	¥298	¥298	¥298
	0006	-	127g×2袋			6.8	20			0	22	0
	0004	-								(0)	(110)	(0)
4	001	4902715458007	丸大・焼製ウインナー 2		5	¥358	9.999		今週のおすすめ	¥298	¥298	¥298
	0006	-	85g×2			7.2	8			0	0	0
	0004	-								(0)	(0)	(0)
5	001	490123117689	伊藤ハム 朝のフレッシュロ		5	¥328	9.999		トクトクセール	¥228	¥228	¥228
	0006	-	ースハム4個装			11.4	8			0	14	0
	0001	-	3.7g×4パック							(0)	(70)	(0)

sinops-R - 導入効果

※2018年6月末時点の当社実績

発注時間

90.0%削減

※発注時間とは、
人が発注にかける時間です。

値引・廃棄ロス

9.4%削減

※値引ロスとは、値引販売によって発生した損失額のことです（=値引額）。

※廃棄ロスとは、商品を廃棄したことによって生じた損失額のことです。

欠品率

53.6%削減

※欠品率とは、自動発注対象商品のうち品切れしている商品数の割合となります。

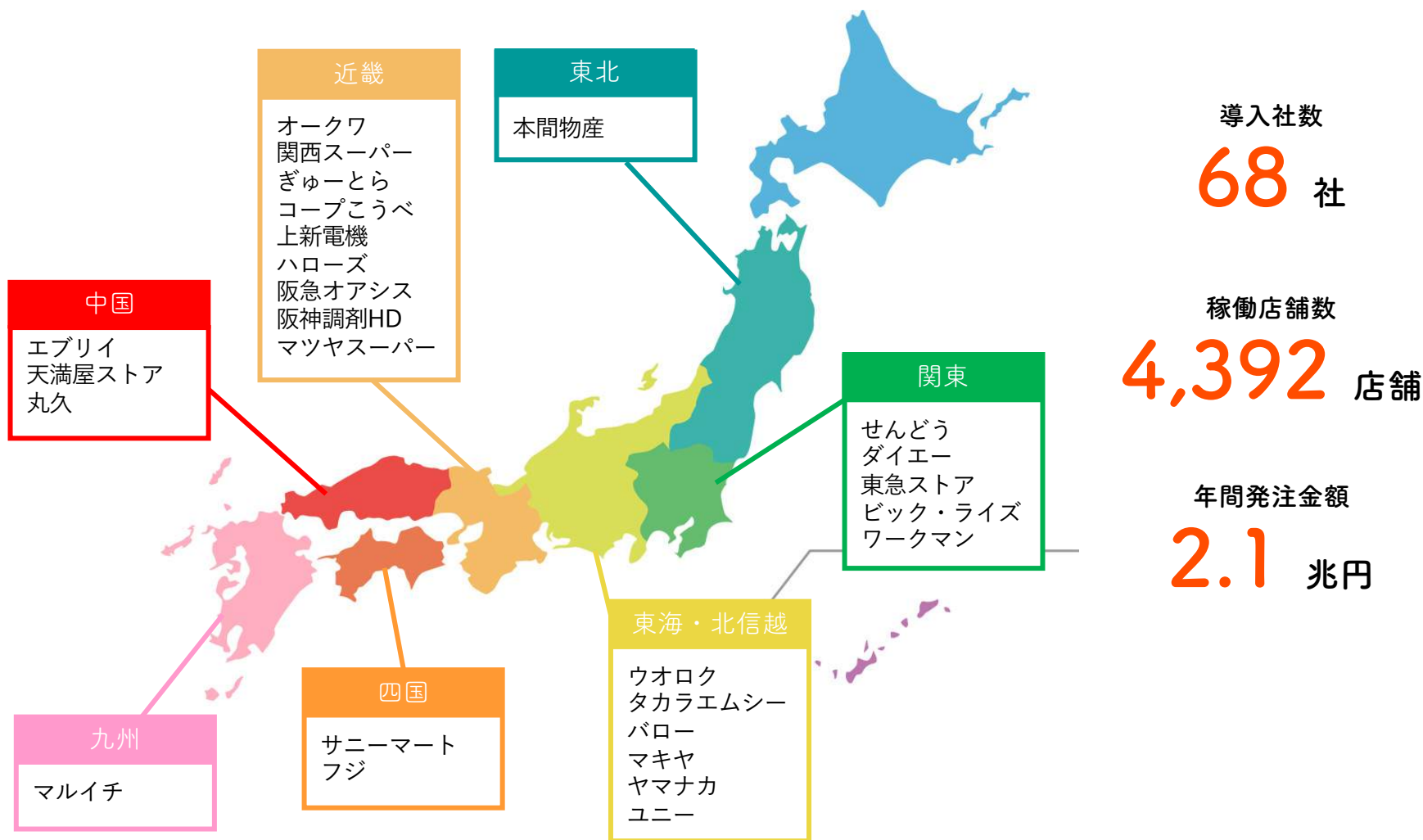
在庫金額

15.2%削減

※在庫金額とは、自動発注対象商品の商品数×標準仕入額のことです。

sinops-R - 導入実績

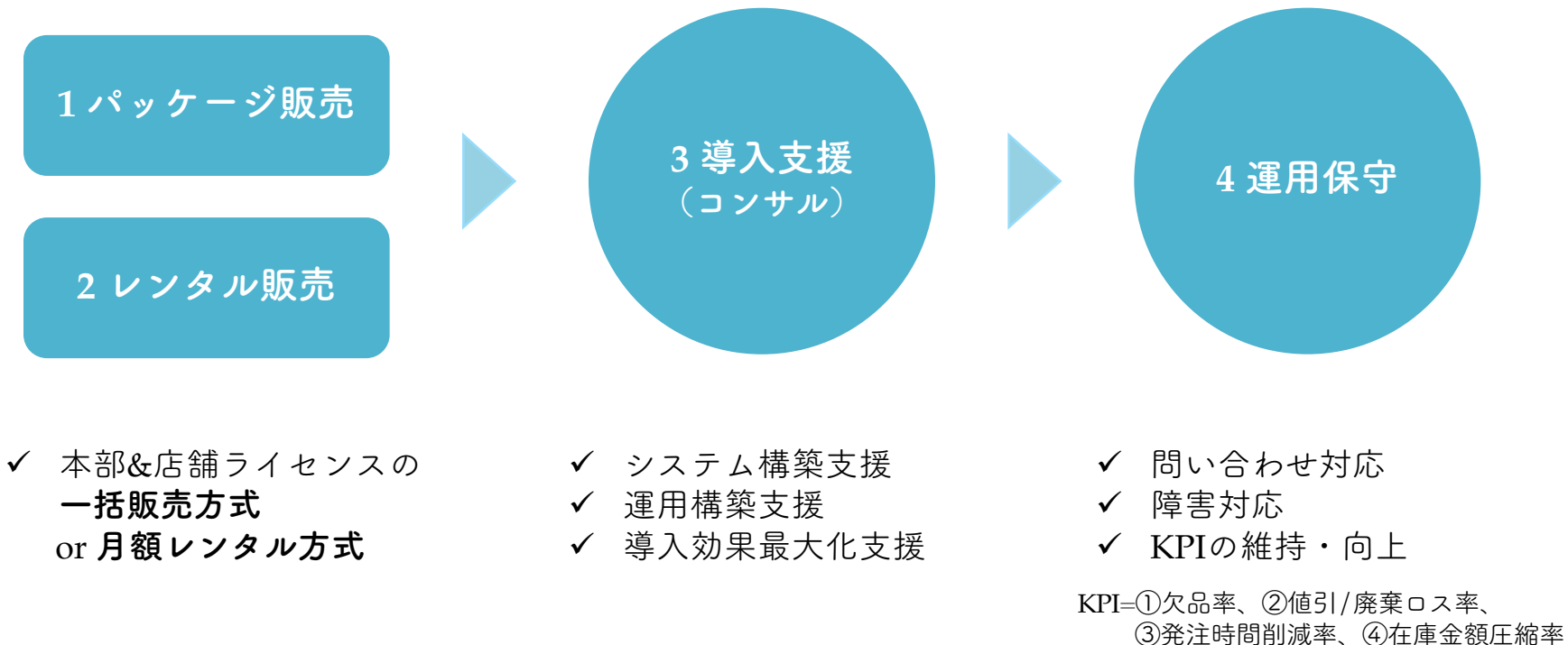
※2018年9月末時点での導入企業68社のうちの一部（敬称略・五十音順）



Chapter 04

ビジネスモデル

4つの収益源



ホップ・ステップ・ジャンプ販売手法



顧客の実データで
費用対効果を数値化

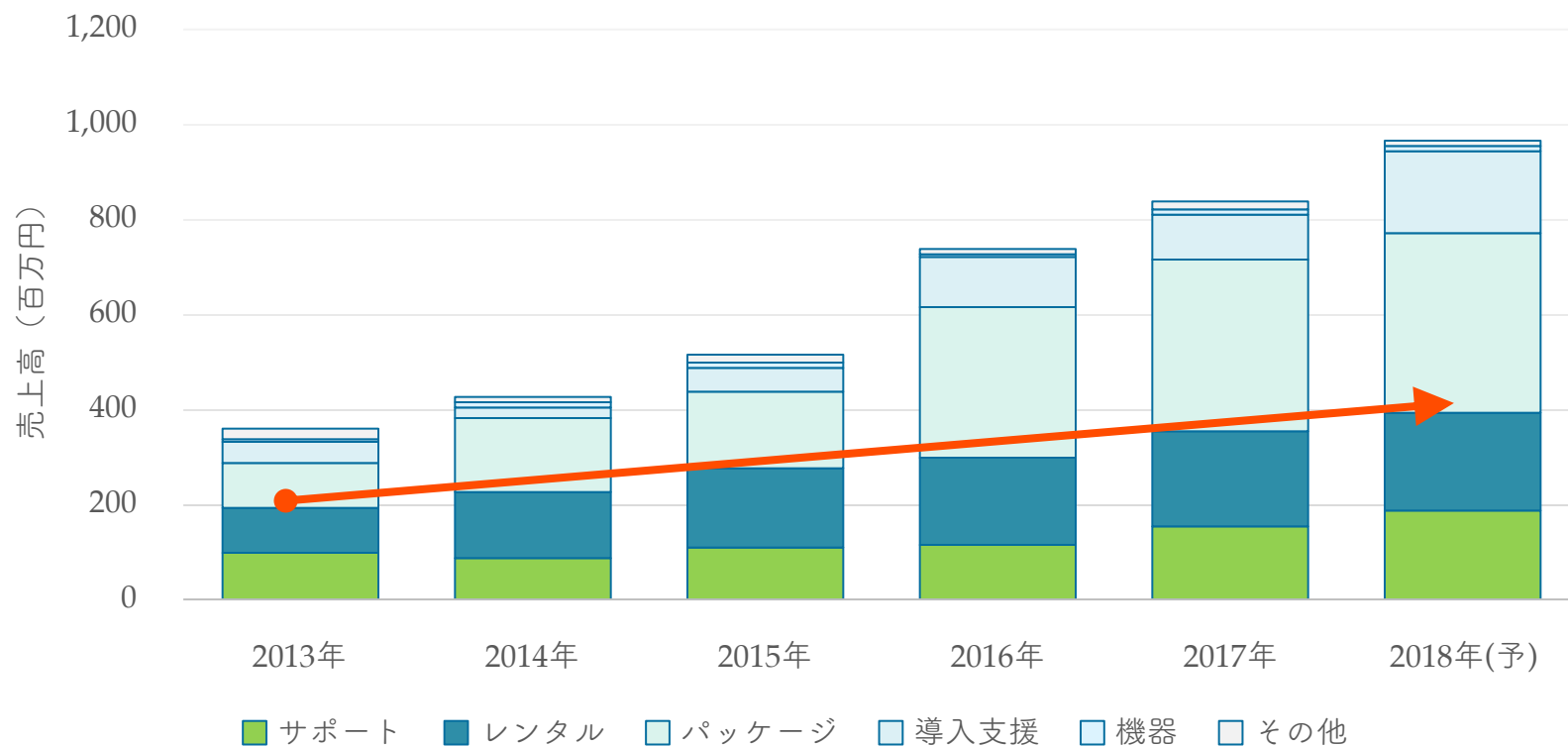
費用対効果の各数値を
実店舗で実証

意思決定者参加の判定会議
で費用対効果を確認の上
全店舗契約へ

※本部ライセンスと店舗数分のライ
センス契約及び保守契約を締結

売上構成 - 固定収入であるサポート・レンタルが約40%

受注翌年の数値に順調に加算



Chapter 05

競合優位性

競合比較表

会社名	当社	A社	B社	C社	D社
上場・非上場の別	マザーズ	東証一部	マザーズ	東証一部	東証一部
取扱商品	<p>①小売業向け「sinops-Rシリーズ」の導入数68社・稼働店舗4,392店舗(全国シェア11.7%) 年間発注金額2兆1,169億円</p> <p>②卸売業向け「sinops-Wシリーズ」の導入社数33社・稼働拠点315拠点(2018年9月末時点)</p>	POSパッケージなど流通・サービス分野向けソフト開発。	倉庫・店舗在庫管理システムのクラウドサービス提供	商品情報管理システムの提供	大手基幹システムベンダー。
サービス提供先	流通業全般 現在は食品小売業が主力	流通・サービス業	流通業・3PL企業・実店舗を持つ小売業	食品・住宅・日雑・家電・工具業界等	大手企業全般
特徴	日配品の自動発注が可能で費用対効果が高いシステム	流通業向けの基幹システムに強み	クラウド型での在庫管理システムに特化	特に食品業界向け商品情報の導入実績に強み	基幹システム全般を扱える

(当社調べ)

Chapter 06

今後の成長戦略

既存領域 - 食品流通業でのDCM実現

DCM=Demand Chain Management



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

step2 中間流通業の在庫最適

step1 小売業（142兆5,140億円）のシェア拡大

出展：経済産業省「商業動態統計」

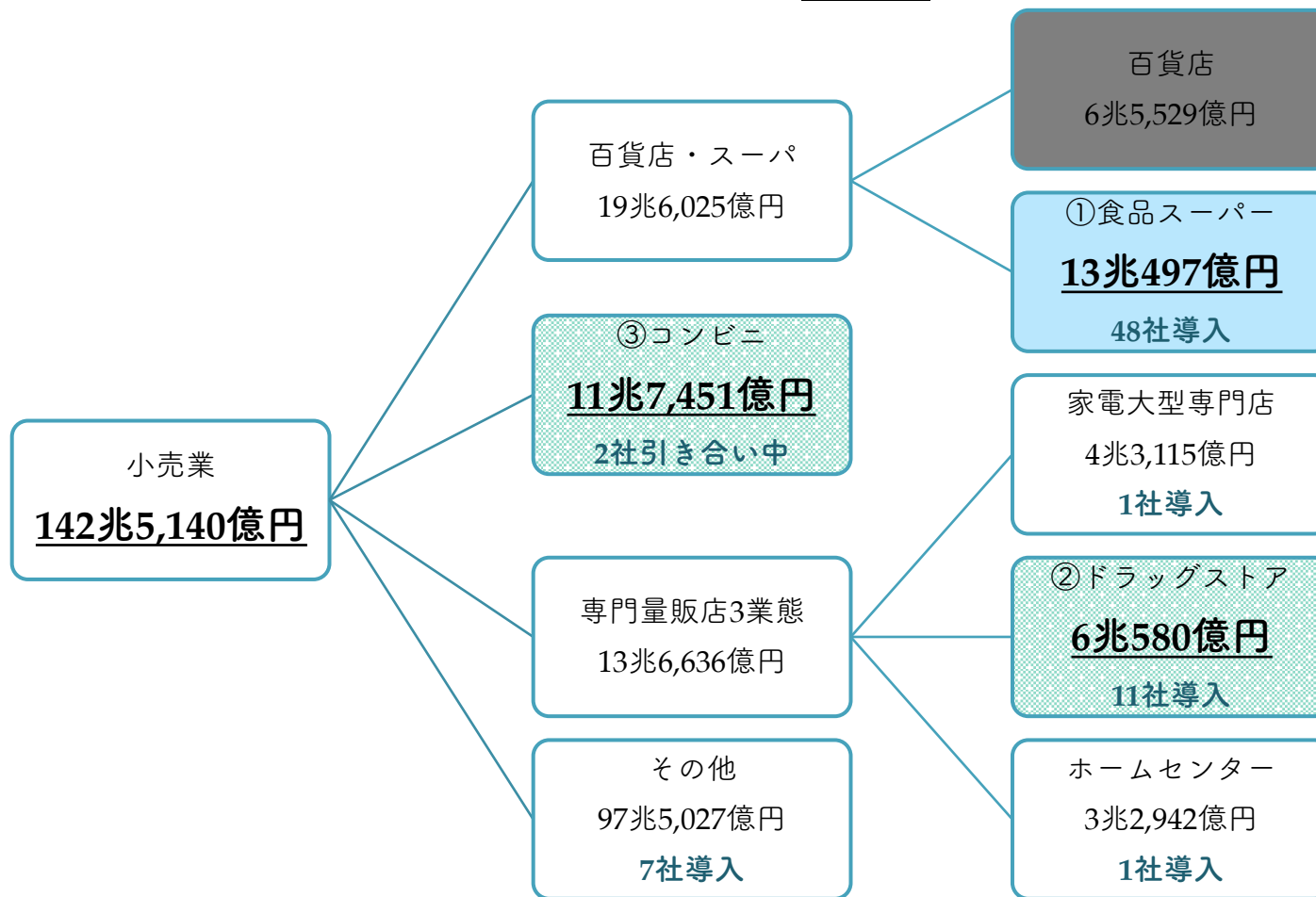
小売業の対売上額シェアは現在11.7% (2018年9月末)

ダイヤモンド社発刊『小売業売上高ランキング2017年度版』の百貨店・コンビニを除く400億円以上の上位約400社における対売上高比率

これを2021年末までに安定シェアである40%を目指す

新領域 - コンビニ、ドラッグストア等新規市場でのシェア拡大

現主要領域 ①食品スーパー(13兆円)に加え、次ターゲット②ドラッグストア(6兆円)、③コンビニ(11.7兆円)への営業展開。小売業だけでもTAM(最大市場規模)は 142.5兆円。



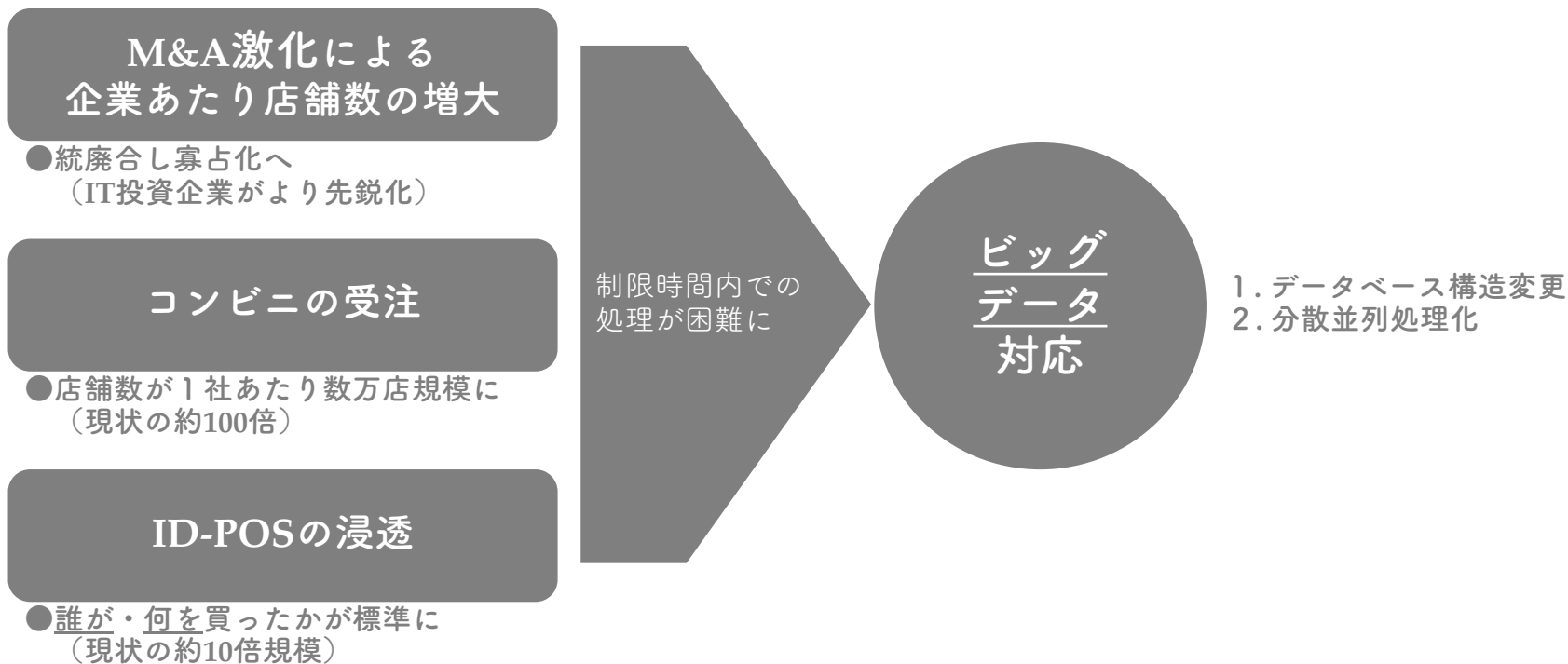
2017年小売業界の市場規模
 出展：経済産業省「商業動態統計」

海外展開 - 日系企業の海外店舗へのsinops導入

まずはアジアを中心に事業展開、将来的には欧米への進出も検討



研究開発 - さらなるビッグデータ対応への投資

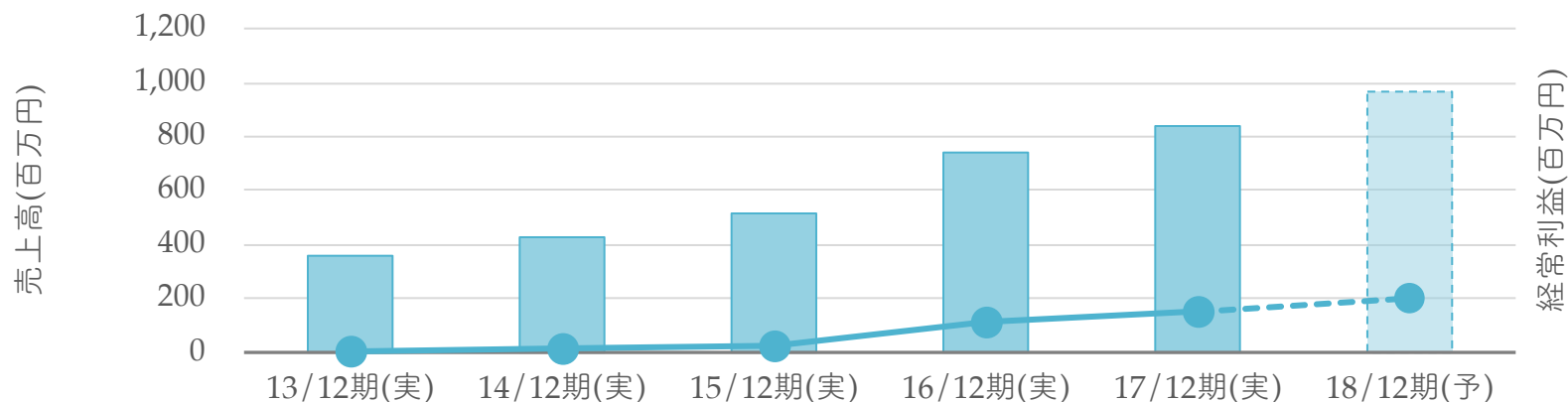


Chapter 07

財務情報

業績推移と計画

2016年に損益分岐点を大きく超え、利益率が上昇傾向

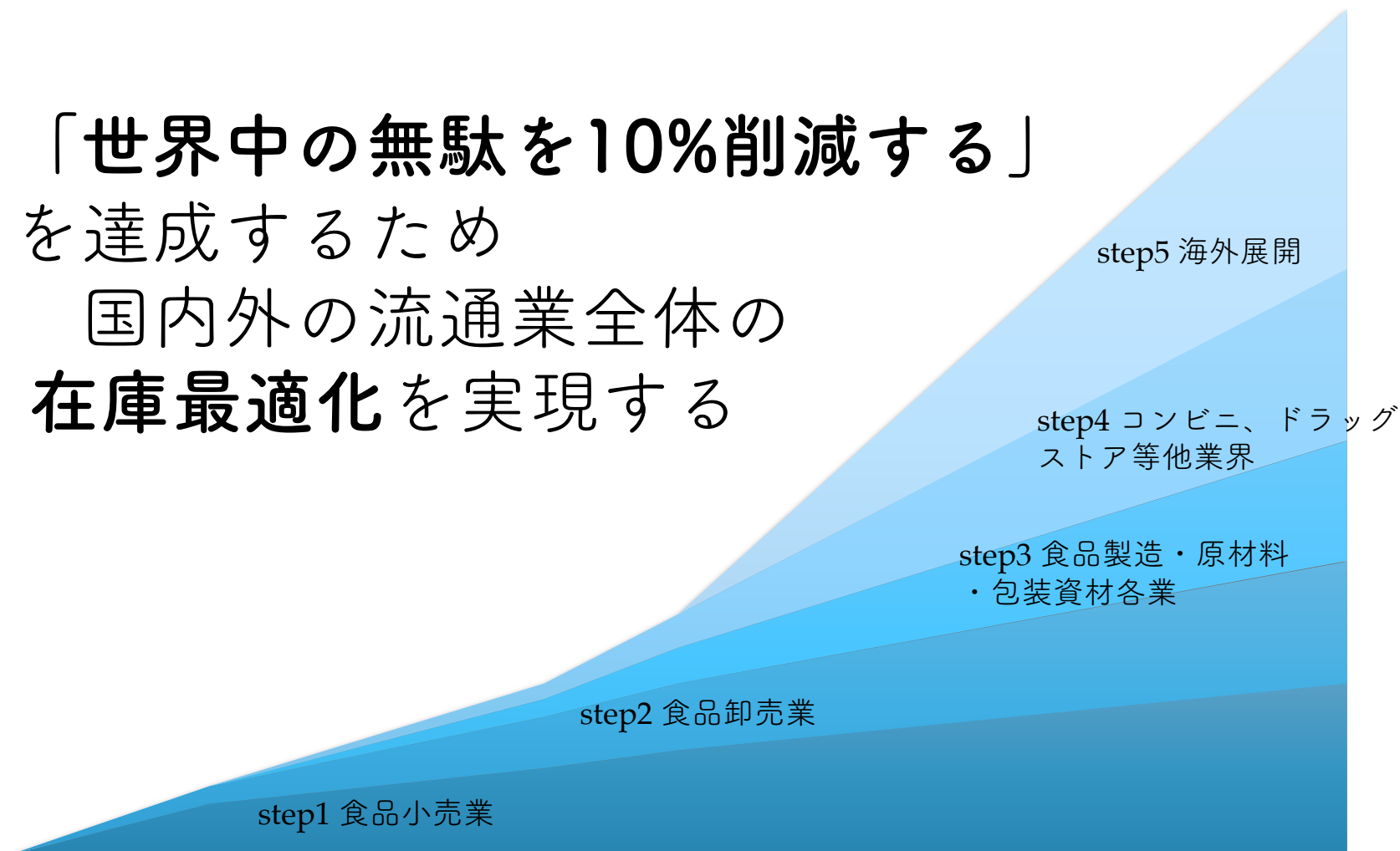


売上高	360	424	516	738	838	966 (637)
営業利益	3	19	22	110	150	201 (142)
経常利益	2	18	22	110	150	200 (141)
当期純利益	3	13	8	71	108	131 (96)
売上高成長率		118%	122%	143%	114%	115% (114%)
営業利益成長率		557%	113%	504%	136%	134% (167%)

※18/12期の()内の数字は
18/3Qまでの実績値

今後の成長イメージ

「世界中の無駄を10%削減する」
を達成するため
国内外の流通業全体の
在庫最適化を実現する



本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。