

2019年第2四半期 決算説明資料

株式会社シノプス

2019.08.09

株式会社シノプスとは

株式会社シノプスは、

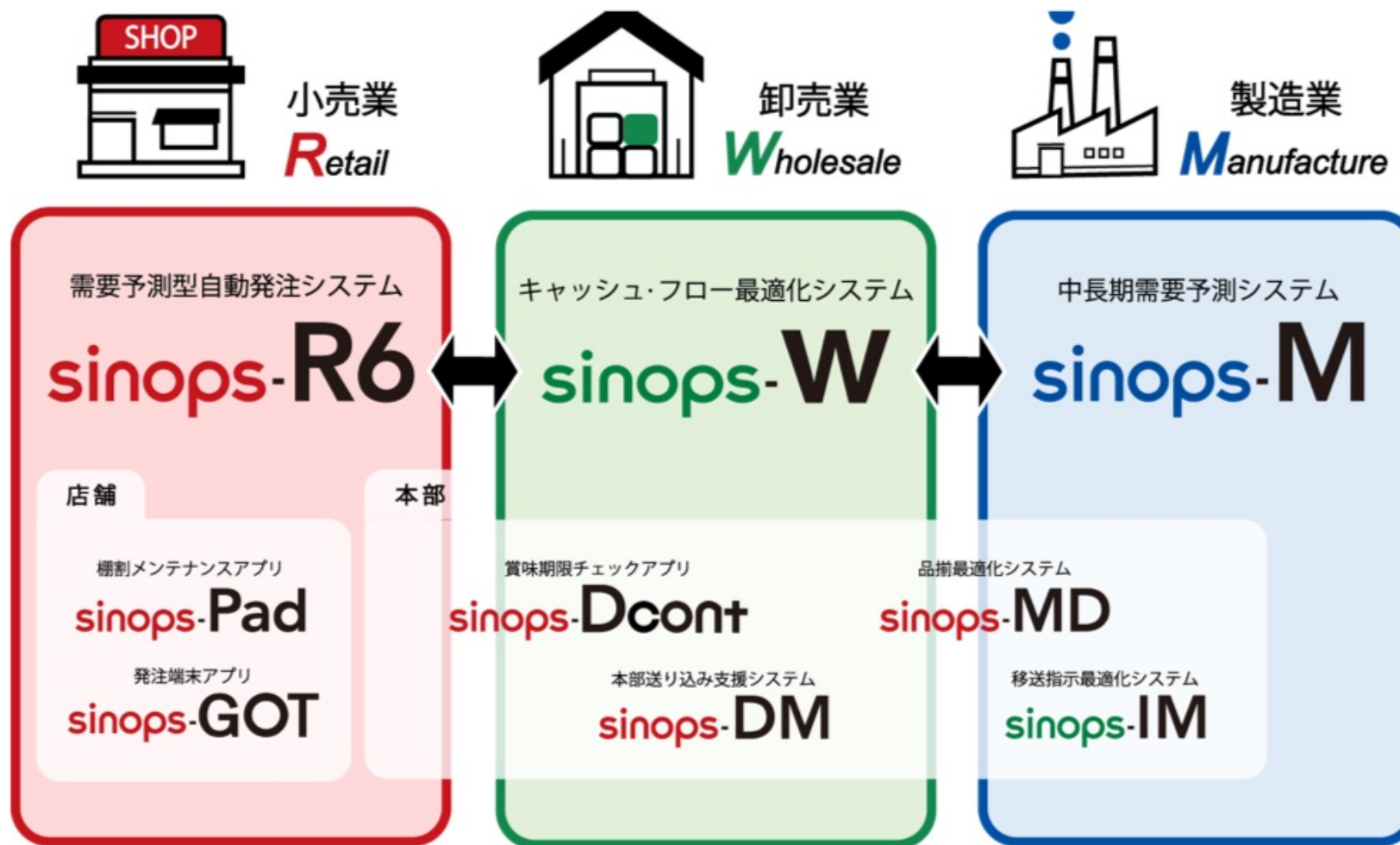
在庫に関わる

"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



経営戦略

- ▶ 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

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3月末時点でのシェア率は13.1%。
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、当資料P26参照

サマリ

Topic1.第2四半期の事業報告

- 第2四半期会計期間の営業利益4百万円となり、累計の営業利益は△11百万円。
- 人手不足の深刻化・食品ロス問題への社会的関心の高まりにより、問合せが前年比2倍。
- 導入ユーザー様の展開が順調に進捗。
- コンビニについては実証実験を継続しており、新ロジックの製品開発が進む。
- 8月1日付で株式分割を実施。

Topic2.第3四半期以降の取り組み

- 2019年度の業績見通しは、売上12億円・営業利益3億円。
- ストックビジネスの強化。
- 惣菜特化型自動発注「sinops-DELICA」をリリース予定。
- ESGへの取り組み強化。

Topic1. 第2四半期の事業報告

P/L サマリ(2Q累計期間)

- ▶ 2Q累計売上高は360百万円となり、通期計画に対して30.1%の進捗率となりました。
- ▶ 営業利益は2Qが4百万円となり、2Q累計営業利益は△11百万円となりました。
- ▶ 新規商談や導入支援は順調であるため、通期計画の売上高1,200百万円・営業利益300百万円に変更はありません。

(百万円)	2019年 通期計画	2019年 2Q累計期間	進捗(%)
売上高	1,200	360	30.1
パッケージ	560	64	11.5
導入支援	153	64	41.9
サポート	218	107	48.9
レンタル	266	124	46.7
営業利益	300 (利益率32.2%)	△11 (利益率--%)	△3.7
経常利益	300 (利益率26.3%)	△11 (利益率--%)	△3.7
当期純利益	199 (利益率12.0%)	△9 (利益率--%)	△4.5

P/L サマリ(2Q会計期間)

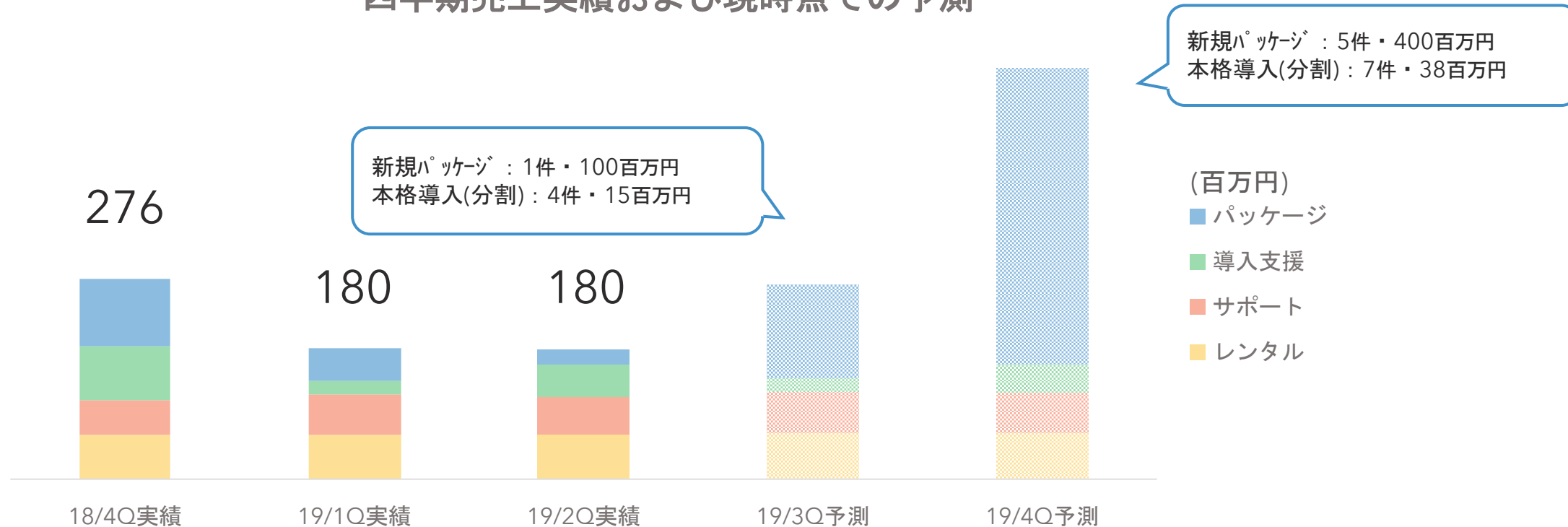
- ▶ 売上高は180百万円と1Qと同程度となりました。
- ▶ 主に販管費が1Q比19百万円減少し、営業利益は4百万円（前Q比+19百万円）となりました。

(百万円)	2019年 1Q会計期間	2019年 2Q会計期間	前四半期差
売上高	180	180	0
パッケージ	43	20	△22
導入支援	19	44	+25
サポート	54	52	△2
レンタル	62	61	△1
営業利益	△15 (利益率--%)	4 (利益率2.4%)	+19
経常利益	△15 (利益率--%)	4 (利益率2.3%)	+19
当期純利益	△11 (利益率--%)	2 (利益率1.2%)	+13

P/L 売上高分析

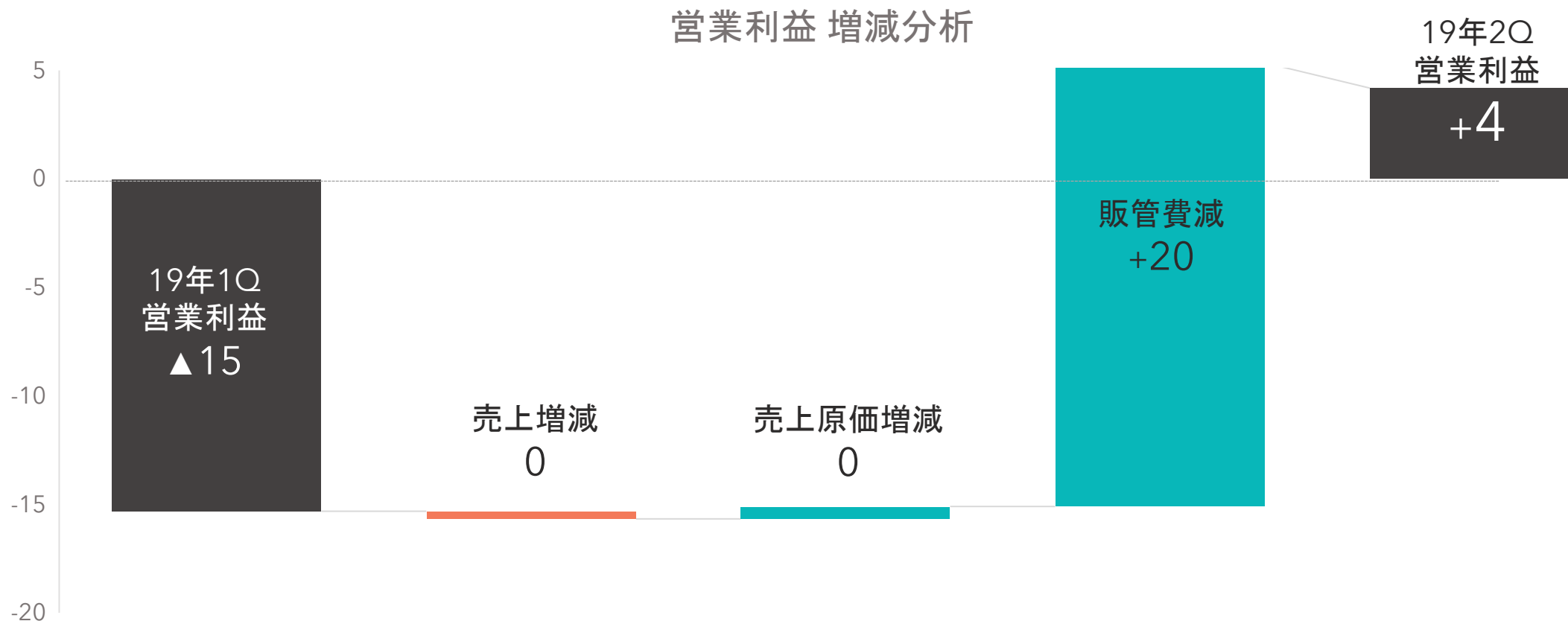
- ▶ 2Qは導入支援が順調に進み、導入支援売上高が1Qと比較して25百万円増加しました。
- ▶ 2Qから導入を予定していたユーザーが10月から施行予定の消費税増税および軽減税率対応の影響により3Q以降に受注時期が遅延していますが、現時点で2019年度の売上計画1,200百万円に変更はありません。

四半期売上実績および現時点での予測



P/L 営業利益分析 (1Q vs 2Q比較)

- ▶ 売上高・売上原価は1Qとほぼ同程度となりましたが、販管費が20百万円減少しました。
- ▶ その結果、営業利益は、+4百万円となりました。



B/S 対前期比

- ▶ 製品開発への投資により、無形固定資産が前期末比22百万円増加しました。
- ▶ オーバーアロットメント及び新株予約権の行使により、純資産が前期末比127百万円増加しました。

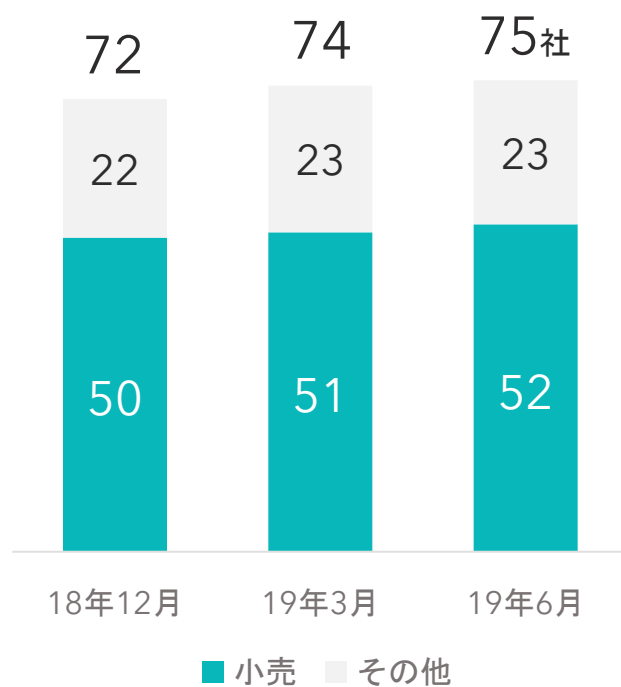
資産	18/12末	19/6末	増減額
流動資産	1,061	1,094	+32
現預金	810	918	+107
売上債権	225	132	△92
棚卸資産	12	13	+0
その他	13	29	+16
固定資産	185	217	+31
有形固定資産	13	20	+6
無形固定資産	72	95	+22
投資その他資産	99	102	+2
資産合計	1,246	1,311	+64

資産	18/12末	19/6末	増減額
流動負債	257	200	△57
仕入債務	12	7	△4
その他	245	192	△53
固定負債	8	4	△4
負債合計	266	204	△62
株主資本	961	1,094	+132
新株予約権	18	12	△5
純資産合計	980	1,107	+127
負債・純資産合計	1,246	1,311	+64

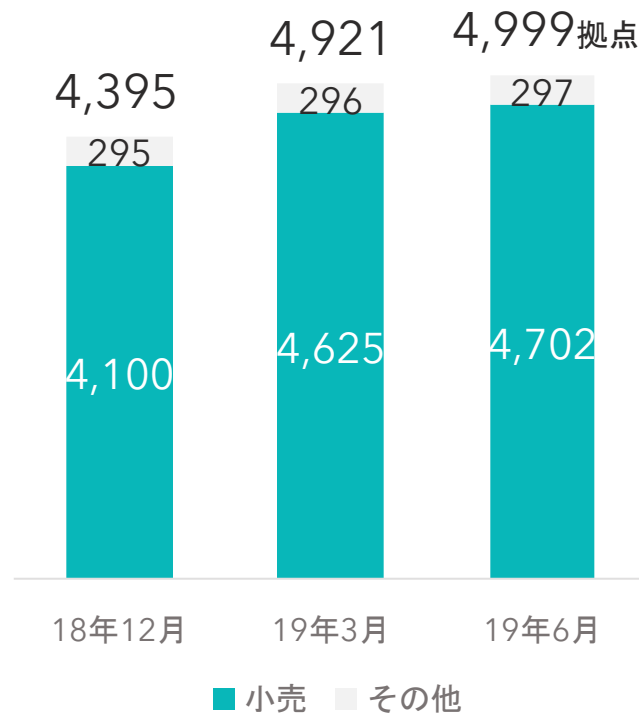
sinops導入実績

- ① 契約社数は前Q比で小売業1社の増加で、全体として1社増加しました。
- ② 稼働拠点数は前Q比で小売業77店舗増・その他1拠点増で、全体として78拠点の増加となりました。
- ③ 発注金額は前Q比で小売業540億円増・その他54億円増で、全体として594億円の増加となりました。

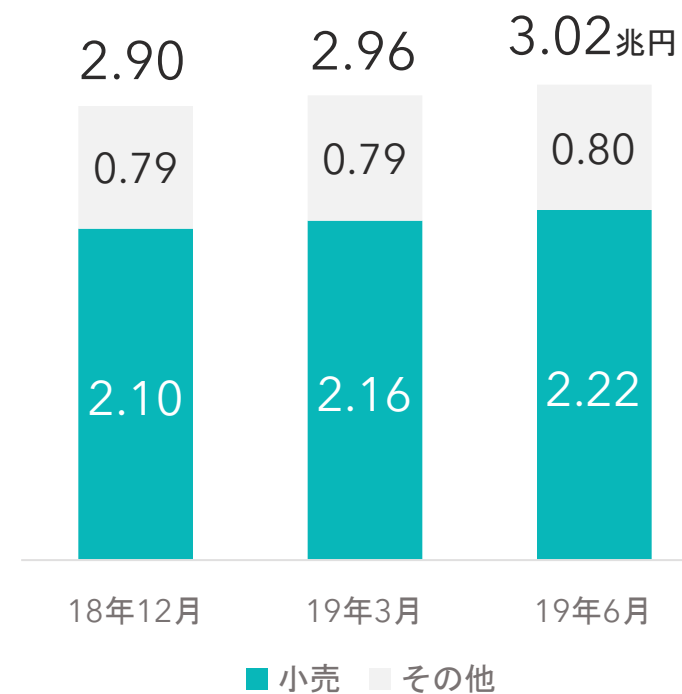
① 契約社数



② 稼働拠点数



③ 発注金額 ※



※その他の発注金額は、19年1Qの説明資料で誤りがあったため再集計しております。

営業状況

- ▶ 人手不足の深刻化・食品ロス問題・SDGsなど社会的関心が高まり、前年比で問合せ件数が2倍になっています。
- ▶ そのため、営業人員を2019年度中に増員予定です。

営業力強化



導入状況

- ▶ 導入ユーザー様への展開が順調に進んでおります。
- ▶ ウオロク様は、全国スーパーマーケット協会が発行する「セルフサービス誌」で、sinopsの導入効果をご掲載頂きました。
- ▶ エコープ関東様では、「sinops-R6」の全店舗展開が完了しました。
- ▶ 京急ストア様では、「sinops-R6」の全店舗への展開が決定しました。

**ウオロク様、
需要予測型の自動発注システムで
人時削減、機会ロス減少を実現**

**エコープ関東様で、
「sinops-R6」全店舗展開完了。**

**京急ストア sinops-R6全店展開へ
～今後は惣菜の需要も予測、ロス削減の売り場へ～**

替助 会員訪問

株式会社シノプス
https://www.sinops.jp

**需要予測型の自動発注システムで
人時削減、食品ロス減少を実現**

シノプスは食品業の効率化を目的とし、小売業、鮮食系などのシステム開発を主に行っている。「1日1回の自動発注システム」を実現し、日々の業務を自動化し、業務効率を向上させる。また、在庫管理や発注の自動化により、在庫切れや廃棄のリスクを低減し、食品ロスの削減を実現している。また、在庫管理や発注の自動化により、在庫切れや廃棄のリスクを低減し、食品ロスの削減を実現している。

シノプスの導入により、業務効率化が実現され、人時削減や食品ロス削減が実現されている。また、在庫管理や発注の自動化により、在庫切れや廃棄のリスクを低減し、食品ロスの削減を実現している。

項目	導入前	導入後
発注時間 (1日あたり)	50分程度	約3分程度
在庫切れ発生率	20%程度	約1%程度
食品ロス発生率	15%程度	約5%程度
発注ミス発生率	10%程度	約1%程度

IR Release

sinops

(関係者各位)

2019年7月23日
株式会社シノプス
代表取締役 南谷 洋志

**エコープ関東様で、
「sinops-R6」全店舗展開完了。**

株式会社エコープ関東（本社：横浜市区代表取締役社長：藤田原男、以下「エコープ関東様」）で、株式会社シノプス（本社：大阪市北区、代表取締役：南谷洋志、以下「当社」）の需要予測型自動発注システム「sinops-R6」の全店舗展開が完了しました。

エコープ関東様は、全国産業協同組合連合会（以下、「共全連」）グループとして関東エリアで食品スーパーマーケットを展開し、全国エコープ協同機構（以下「協同機構」）の加盟企業となります。「sinops-R6」は、協同機構の共有システム基盤内に構築しASP方式で導入しております。その結果、エコープ関東様は、システムコストを削減しながら「sinops-R6」を導入することができ、当社としても今後加盟企業様の稼働時にはスピーディに効果を発揮できるメリットがあります。

エコープ関東様は2018年9月から3店舗で導入を開始し、欠品率1.6%・ロス率0.2%・在庫金額12.9%削減の効果をあげました。その結果店舗展開がすすみ、19年4月に全店舗への導入が完了いたしました。

当社としては、2社・3社と協同機構加盟企業様に「sinops-R6」を導入することで、協同機構全体の労働力不足対策・フードロス対策に貢献していきたいと考えております。

※sinopsは株式会社シノプスの登録商標です

sinops Inc.

IR Release

sinops

(関係者各位)

2019年8月7日
株式会社シノプス
代表取締役 南谷 洋志

**京急ストア sinops-R6 全店展開へ
～今後は惣菜の需要も予測、ロス削減の売り場へ～**

株式会社シノプス（本社：大阪市北区、代表取締役：南谷洋志、以下「当社」）は、当社の需要予測型自動発注システム「sinops-R6」を「京急ストア」「もしまちユニオン」全店舗に展開することを決定いたしました。

「京急ストア」「もしまちユニオン」を運営する株式会社京急ストア（本社：東京都港区、取締役社長：佐藤義治、以下「京急ストア」）は、京急グループの日本利便推進機構を担っており、2018年10月からモデル店舗を設定し「sinops-R6」の実証実験に取り組みました。

京急ストアは、自動発注システムを導入することで人手不足による店舗オペレーションを改善し、誰でも同じオペレーションで高い発注精度が実現することを目的としています。今回の実証実験において、日配（パン食）部門とグローバル部門の定商品については完全自動発注を実現できました。また完全自動発注の効果として、欠品率は日配で3.1%から1.8%、グローバルで3.3%から1.1%まで改善しています。

この結果を受け、京急ストアは本年8月から他店舗への順次展開を決定し、最終的には「京急ストア」「もしまちユニオン」全店舗で展開することで「sinops-R6」の導入効果の最大化を目指します。

京急ストアは、今回の「sinops-R6」全店展開にあわせ、惣菜カテゴリにおいても「sinops-R6」を活用できないか検討を開始いたしました。惣菜カテゴリは社会的にも関心が高まっているフードロスが発生しやすいカテゴリでもあります。当社としても全国的に協力をさせて頂き、京急ストアとともにフードロスの削減を「sinops-R6」で実現することを目指しています。

※sinopsは株式会社シノプスの登録商標です

sinops Inc.

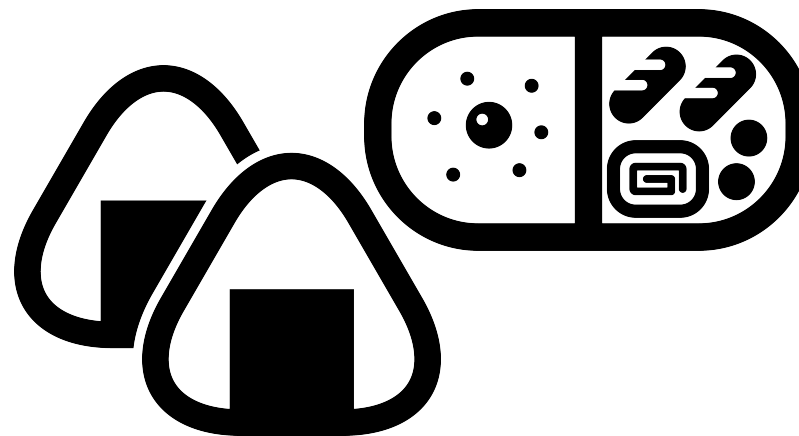


「コンビニ」の実証実験は継続中

- ▶ コンビニは、おにぎり・弁当などの「中食カテゴリ」を中心に実証実験を継続中です。
- ▶ コンビニ向け新ロジックの製品化を進めています。

sinops

×



コンビニ向けロジック「EO1」の製品開発

- ▶ 特許取得（特許第6275078号）したコンビニ向け発注数自動追加システム「EO1」の製品化を進めます。
- ▶ メーカーの余剰生産数と店舗での過小発注数をsinopsが把握し、売れる確率の高い店舗に「1個だけ」追加の発注をかける仕組みです。
- ▶ もし追加発注分が廃棄になった場合は、メーカーがロス補填を行います。
- ▶ EO1は、コンビニオーナー様・コンビニ本部・メーカーの3者がWin-Win-Winになるサービスです。



株式分割

- ▶ 投資家層の拡大・株式の流動性向上を目的に、1株を5株に分割しました。

分割割合：当社普通株式1株につき5株

基準日：2019年7月31日

【最低単元株数(100株)購入金額引下げイメージ】

分割前

150～180万円

5分割



分割後

30～36万円

Topic2. 第3四半期以降の取り組み

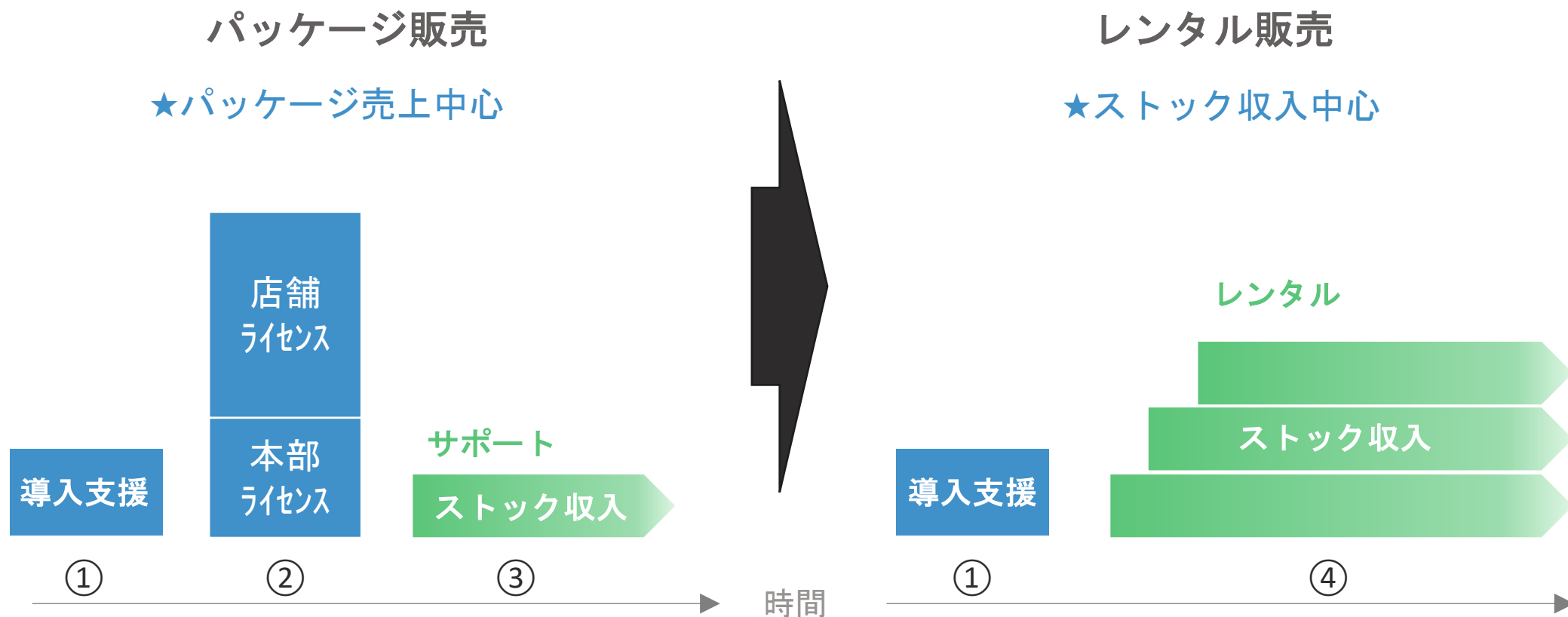
P/L 2019年度業績見通し

- ▶ 2Qから導入を予定していたユーザーが10月から施行予定の消費税増税および軽減税率対応の影響により3Q以降に受注時期が遅延していますが、現時点で2019年度の売上計画1,200百万円に変更はありません。

	2018年実績	2019年予想	前年比%	前年差
売上高	914	1,200	+31.2%	+285
パッケージ	325	560	+72.3%	+235
導入支援	177	153	△13.5%	△23
サポート	189	218	+15.3%	+29
レンタル	221	266	+20.3%	+45
営業利益	231 (利益率25.3%)	300 (利益率25.1%)	+30.2%	+69
経常利益	214 (利益率23.5%)	300 (利益率25.1%)	+39.9%	+85
当期純利益	129 (利益率14.2%)	199 (利益率16.6%)	+54.0%	+69

ストックビジネス強化

- ▶ 数百店舗以上のユーザー様を中心に、レンタル販売を強化しております。
- ▶ また、ストックビジネスへの移行をスムーズにするために、クラウド型製品への開発にも力を入れております。



惣菜特化型自動発注「sinops-DELICA」リリース予定

- ▶ 惣菜の自動発注に特化した「sinops-DELICA」をリリース予定です。
- ▶ 100%クラウド型で、惣菜の食品ロスを削減します。

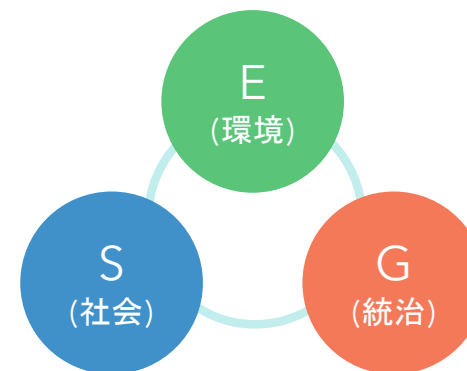
sinops × 惣菜

ESGへの取り組み強化

- ▶ 今後「sinops」による値引・廃棄ロスの削減はもちろん、他のことでもESGへの取り組みも強化していきます。

「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**」銘柄としても選定されました。



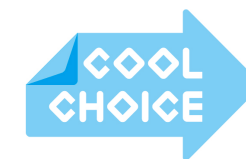
食品ロス削減国民運動「NO-FOODLOSS PROJECT」

官民が連携して展開している食品ロス削減に向けた国民運動「NO-FOODLOSS PROJECT」に賛同・参加しています。



COOL CHOICE

政府が進める温暖化対策のため「賢い選択」を促す国民運動「COOL CHOICE」へ賛同しています。



sinops Inc.

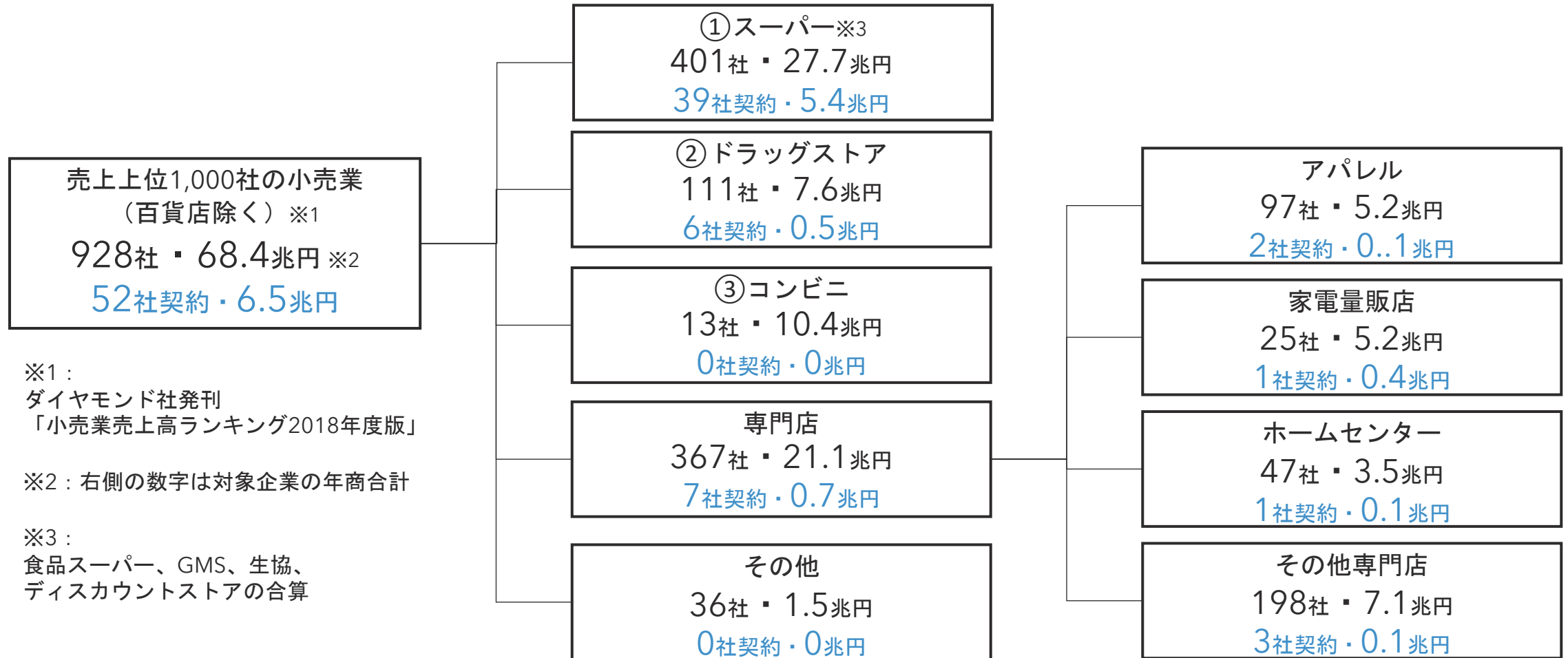
免責条項

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。

Appendix

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ドラッグストア③コンビニです。



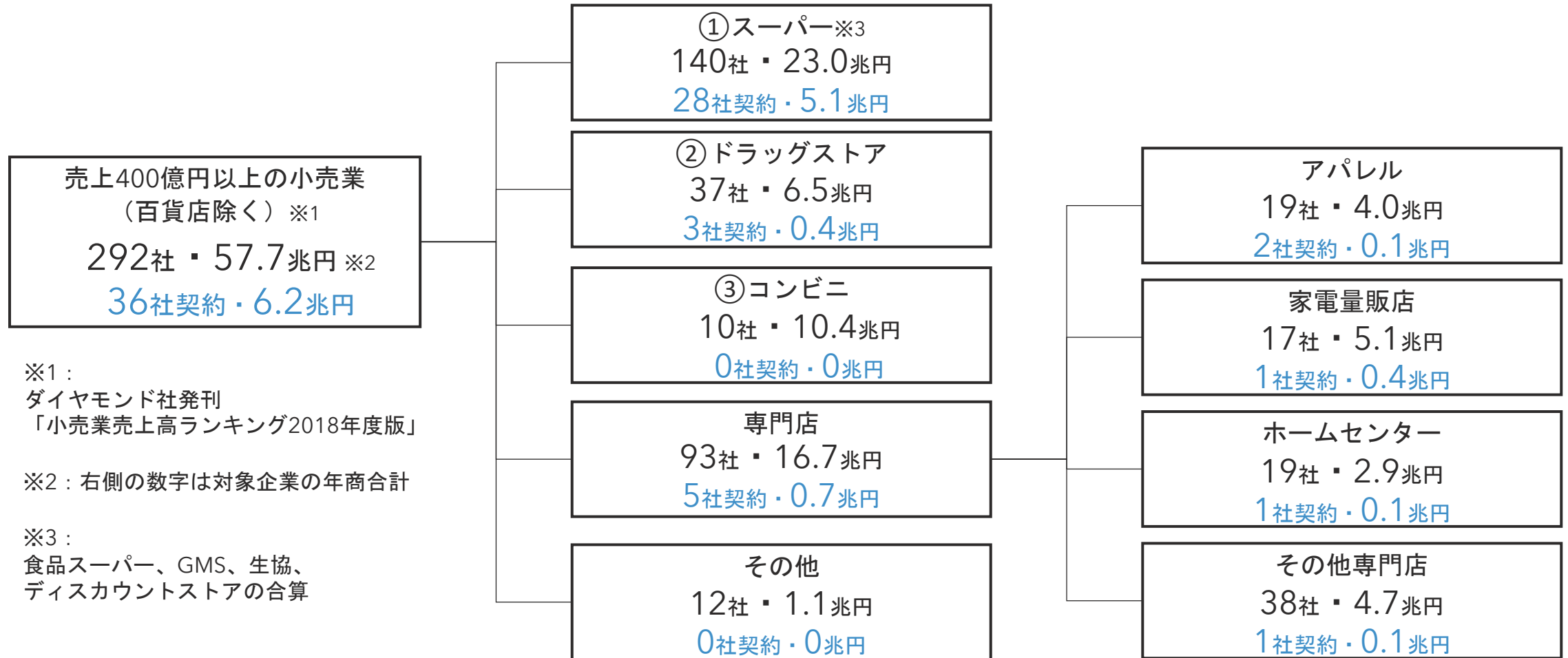
※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2018年度版」

※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ドラッグストア③コンビニです。



※1 :
ダイヤモンド社発行
「小売業売上高ランキング2018年度版」

※2 : 右側の数字は対象企業の年商合計

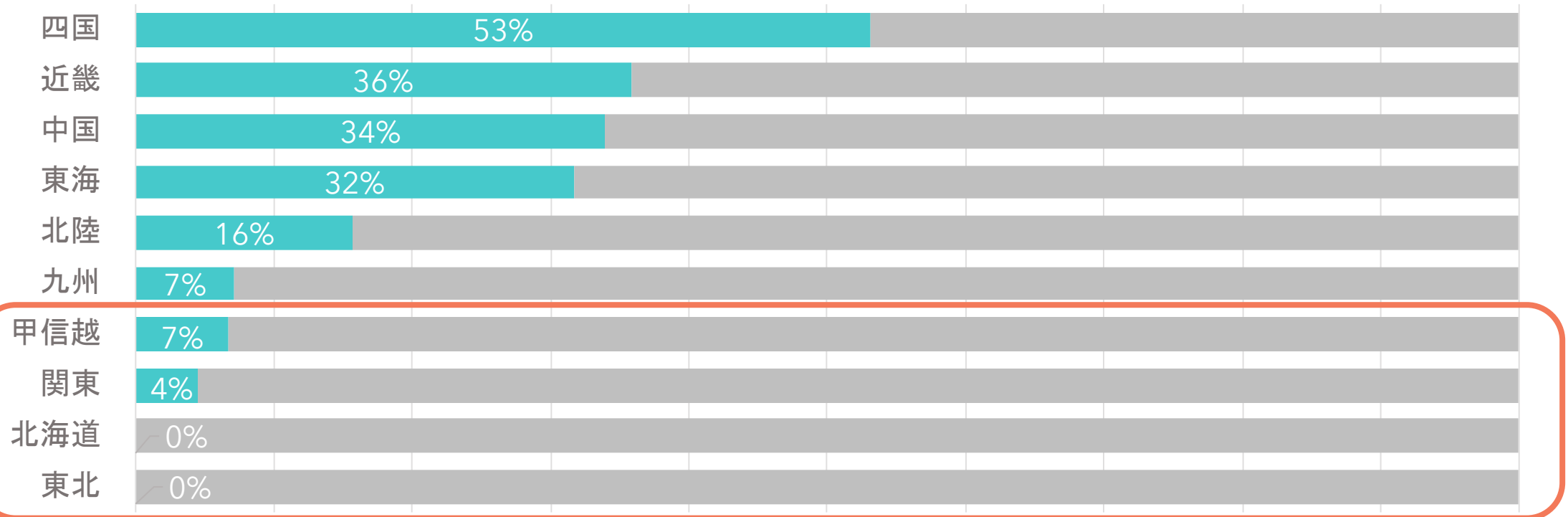
※3 :
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

地域別シェア率：全体13.1%

- ▶ 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。

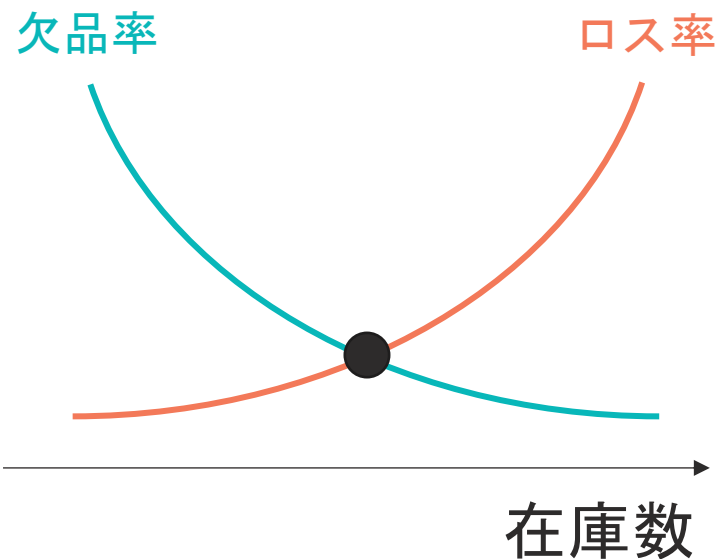
地域別シェア率% ※コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



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。



発注時間

90%削減

欠品率

53.6%削減

値引・廃棄ロス率

9.4%削減

在庫金額

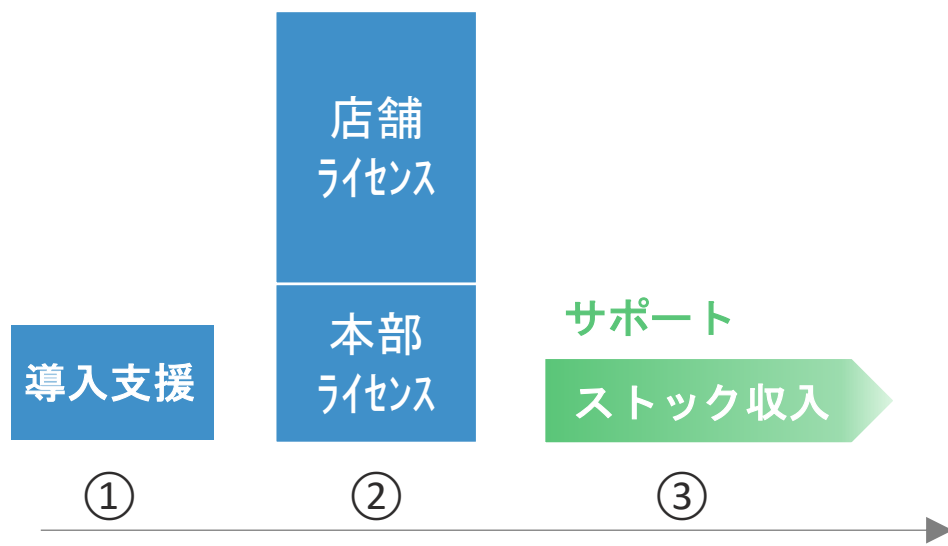
15.2%削減

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。

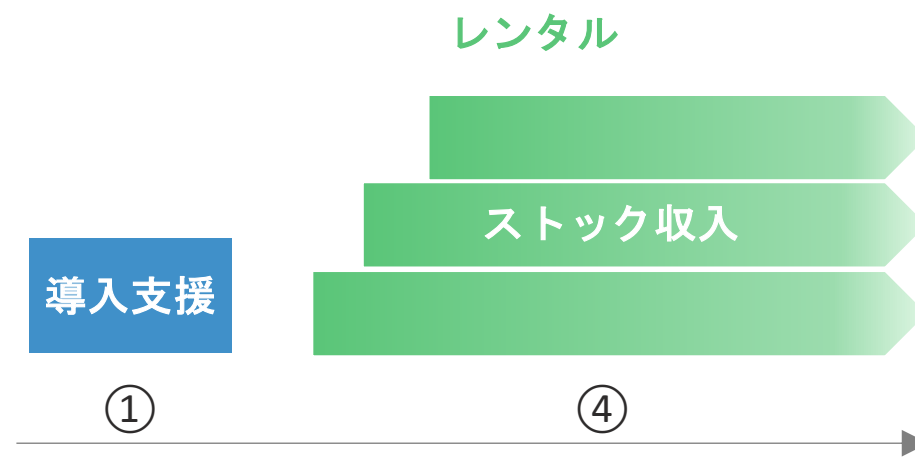
パッケージ販売のイメージ

- ✓ 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%



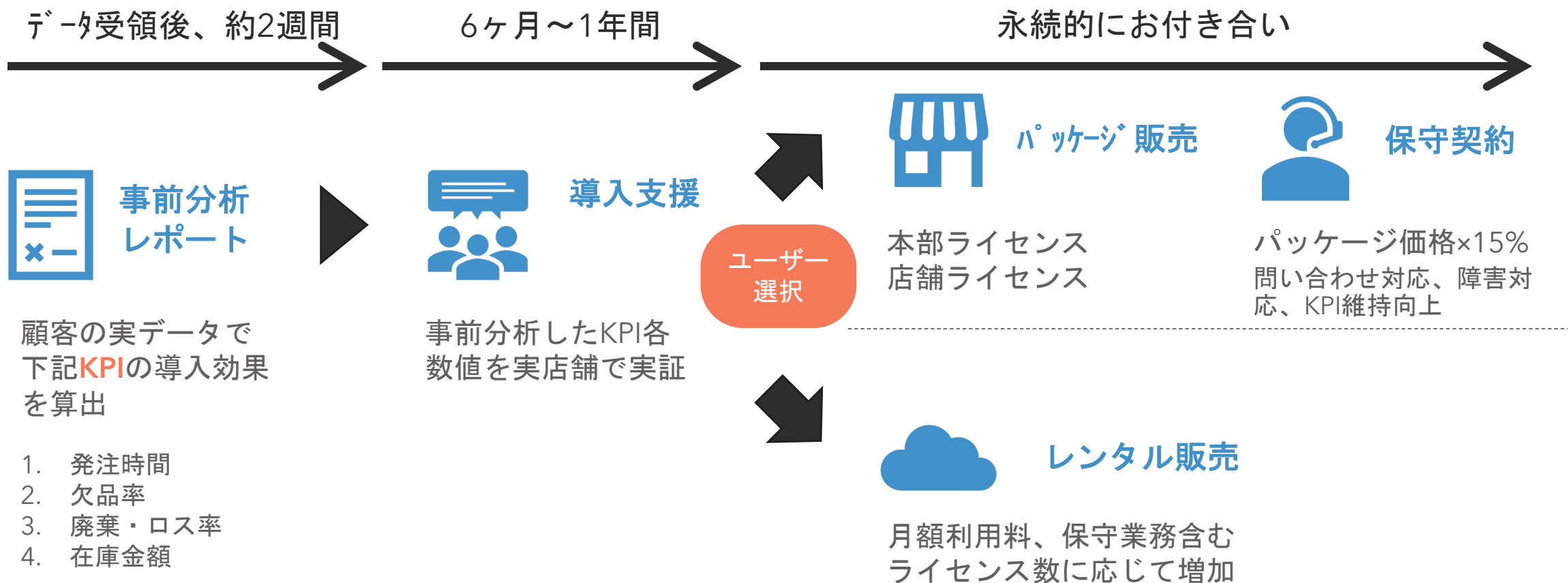
レンタル販売のイメージ

- ✓ 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

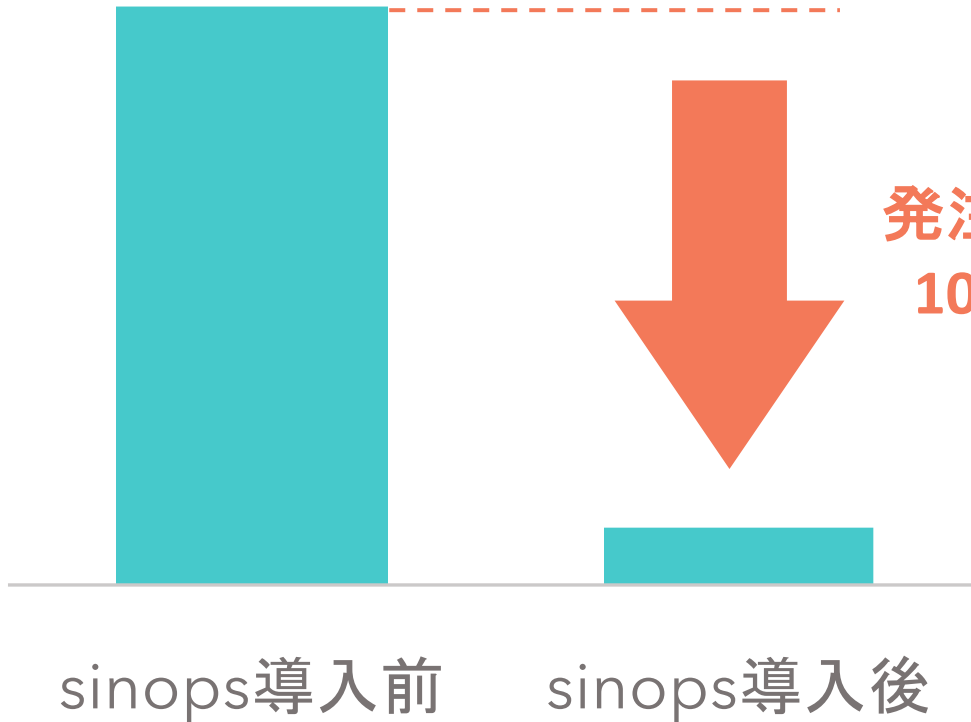
- ▶ 当社は販売して終わりの売り切り型ビジネスではなく、半永久的にお付き合いするビジネス。
- ▶ そのため、効果を継続的に出してもらうために、継続的なサポート体制が重要です。



sinops-R6の特徴：人手不足の解消

- ▶ sinops導入で発注時間を90%削減し、省人化に貢献します。

発注業務にかかる時間

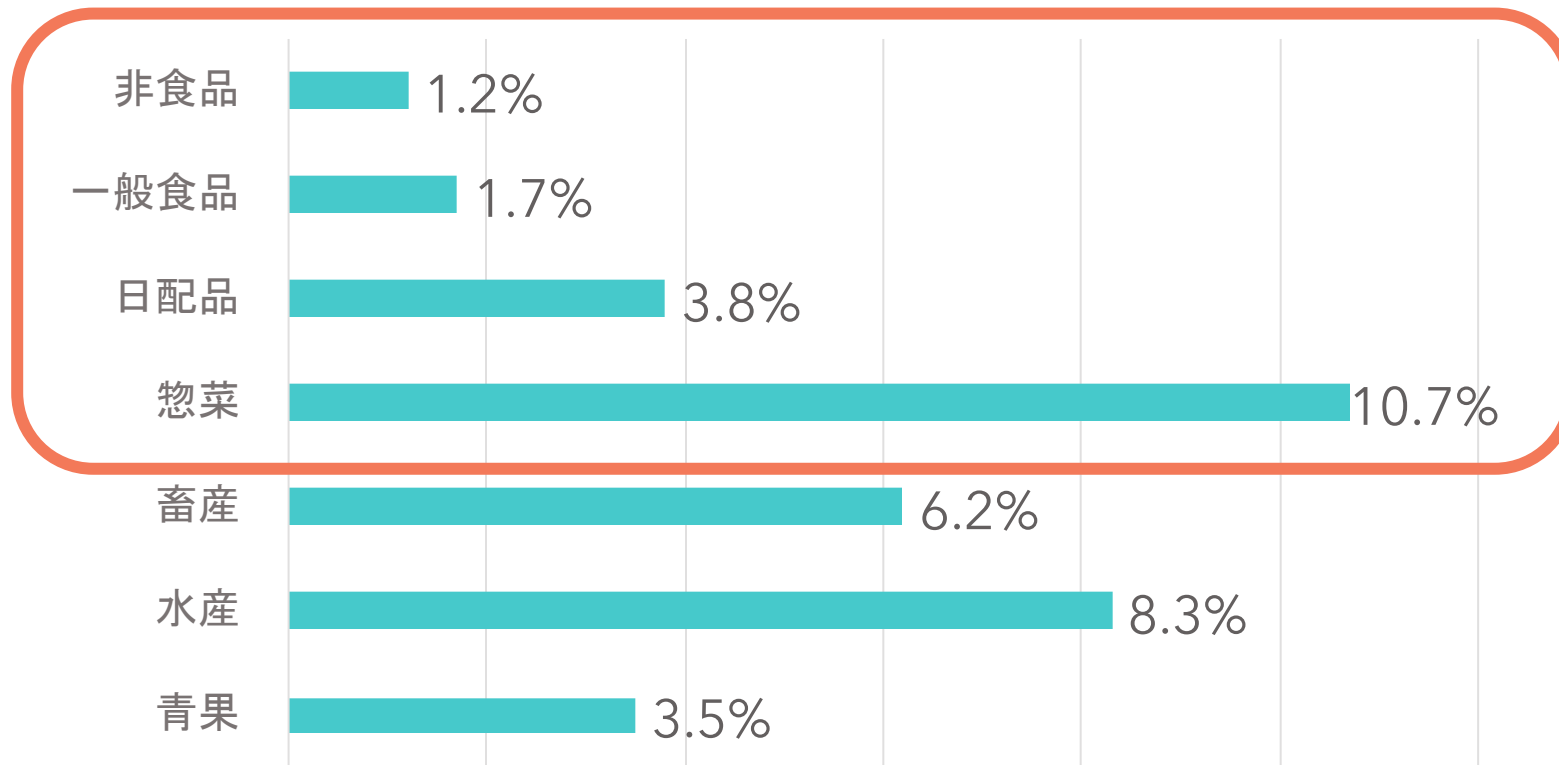


余裕ができた時間を、
品揃え・棚割りなどの
サービス品質向上の時間へ

sinops-R6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）



sinops-R6

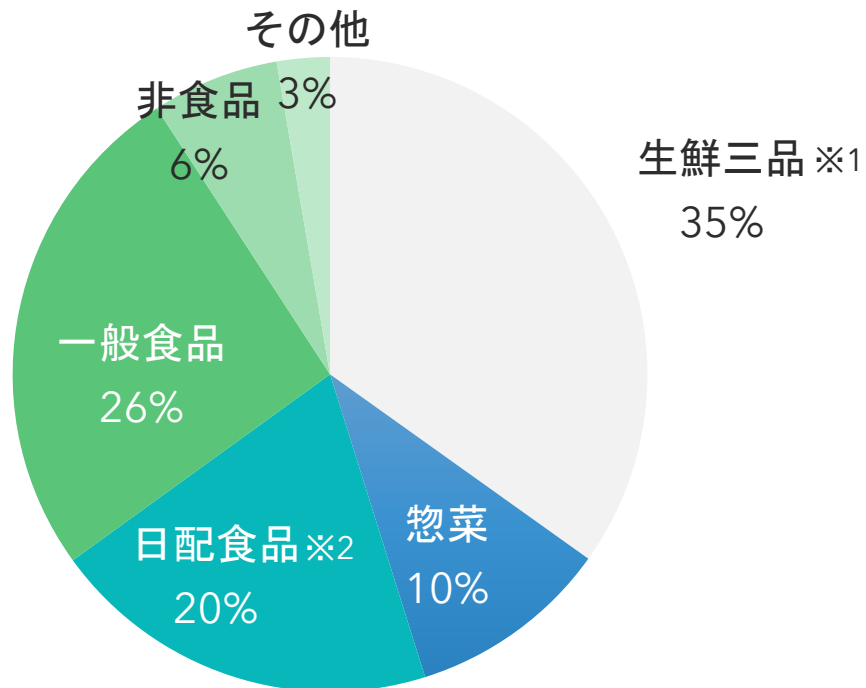
値引・廃棄ロスを平均**9.4%**削減

出典：平成30年スーパーマーケット年次統計調査報告書

sinops-R6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・惣菜・パン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：スーパーマーケット販売統計調査 2018年9月実績 確報版

日配品・惣菜の自動発注が可能

食品スーパーの**約65%**が自動発注可能

自動発注の**導入効果が高い**

※1 生鮮三品とは、食品のうち魚・肉・野菜を指します。

※2 日配食品には、パンが含まれています。

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

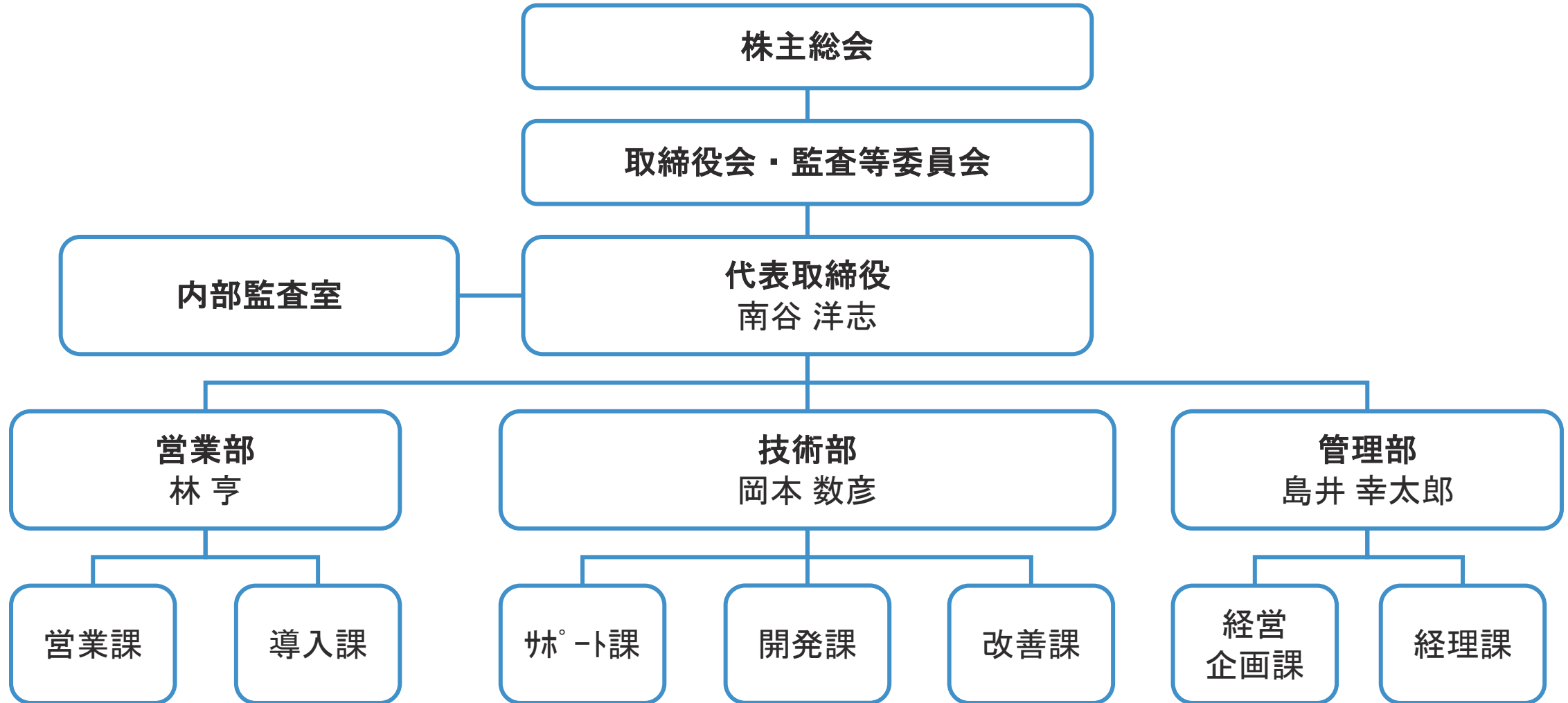
角田 吉隆 社外取締役

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	発注端末アプリ「sinops-GOT」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	2013年10月	品揃最適化システム「sinops-MD」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	2016年 5月	賞味期限チェックアプリ「sinops-Dcont」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 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
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 7月	「sinopsロゴ」商標登録
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	2017年10月	東京都千代田区に東京営業所開設
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 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
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	2018年12月	東証マザーズに上場
2010年11月	「sinops (シノプス)」商標登録	2019年 4月	社名を「株式会社シノプス (sinops Inc.)」に変更