



2025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）
2025年5月14日

1. 2025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

Appendix

2025年12月期 第1四半期 決算ハイライト

食品スーパーシェア率*1 36.7% (YoY △1.8pt) 小売シェア率*1 18.9% (YoY △0.3pt)	契約社数 120社 (YoY +2社)
クラウド有償店舗数 *2 3,215店舗 (QoQ +1店舗、YoY+474店舗)	ARR *4 1,385百万円 (QoQ+3.8%、YoY+18.9%)
クラウド有償アカウント数 *3 12,413 (QoQ +378アカウント、YoY+3,274アカウント)	NRR(クラウド)*5 102.2% (2025年平均) / 102.2% (2025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で算出。食品スーパーシェアのターゲット企業は、売上400億円以上の食品スーパー。小売シェアのターゲット企業は、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、有償の短期間クラウド契約を除く）

*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、有償の短期間クラウド契約を除く）

*4. Annual Recurring Revenueの略語。2025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454百万円（YoY+17.6%）、営業利益43百万円（YoY +438.0%）

- ・ 既存ユーザーへのクロスセル等が順調に進んでいることや新規ユーザーへの導入が主要因となり、クラウド売上高は前年比42百万円増の255百万円、既存ユーザーのバージョンアップがあったことが主要因となり、利益率の高いパッケージ売上高は前年比29百万円増の32百万円。
- ・ クラウド売上拡大に伴う通信費の増加や、協力会社を活用した製品開発促進のための外注費の増加があったものの、営業利益は43百万円（前年比438.5%増）を確保。

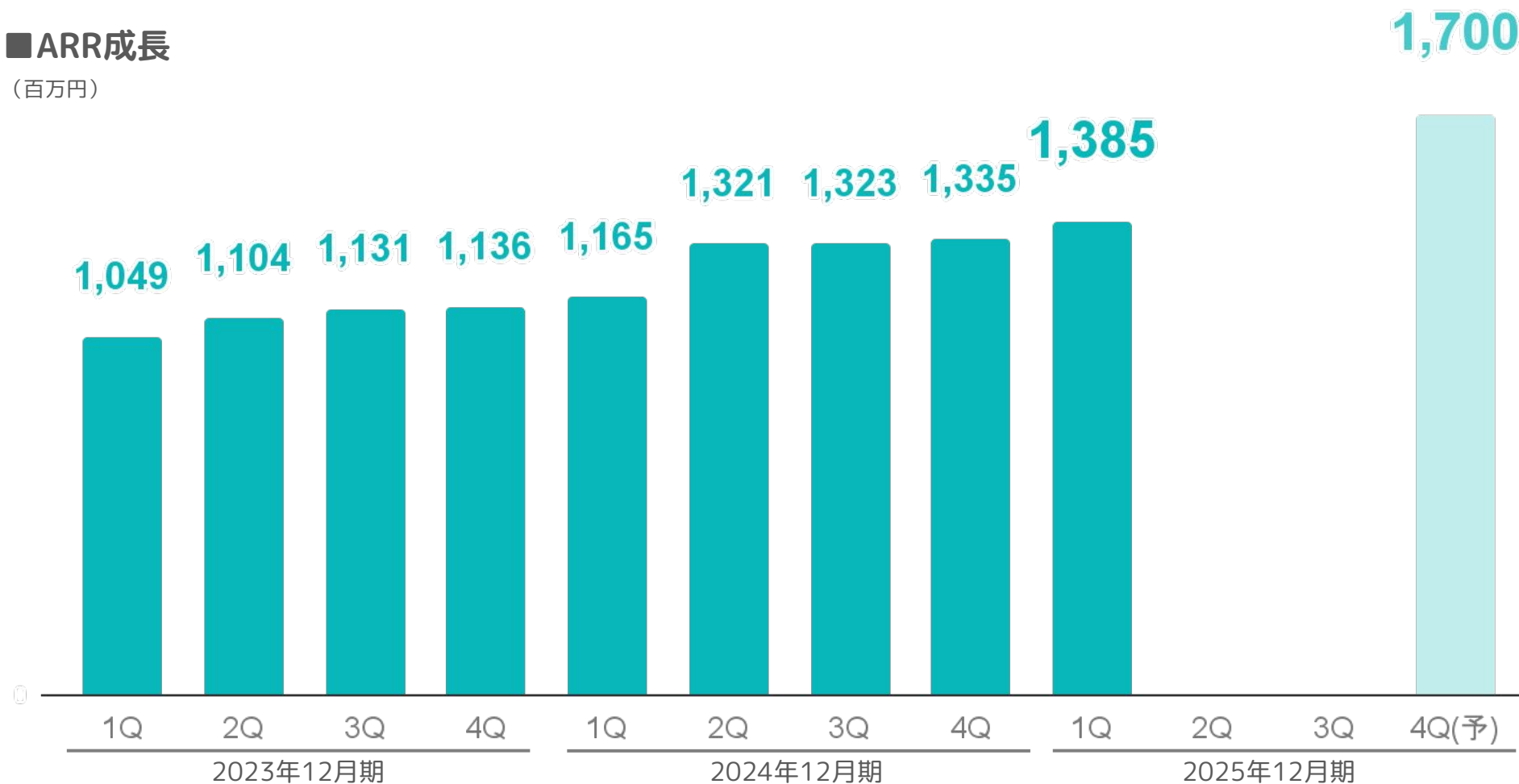
(百万円)	当期	2024年12月期			対計画	
	25/12期 1Q実績	24/12期 1Q実績	増減額	増減率%	25/12期 計画	進捗率%
売上高	454	386	+68	+17.6%	2,120	21.4%
パッケージ	32	2	+29	+1,003.0%	52	60.8%
導入支援	69	85	△15	△18.6%	509	13.7%
サポート	96	84	+11	+14.0%	373	25.9%
クラウド	255	212	+42	+20.2%	1,184	21.6%
営業利益	43 (利益率9.6%)	8 (利益率2.1%)	+35	+438.0%	355 (利益率16.7%)	12.3%
経常利益	44 (利益率9.8%)	7 (利益率2.1%)	+36	+461.5%	356 (利益率16.8%)	12.5%
当期純利益	31 (利益率6.9%)	4 (利益率1.2%)	+26	+550.5%	248 (利益率11.7%)	12.6%

2025年目標1,700百万円に向けて、1QARRは1,385百万円（前年比18.9%増）まで進捗

- 新規ユーザーへの導入や既存ユーザーへのアップセル・クロスセルがあったことが主要因となり、1QARRは前年比18.9%増の1,385百万円となった。
- ARR目標1,700百万円（前年比27.3%増）達成に向けて、営業・導入を継続する。

■ARR成長

（百万円）

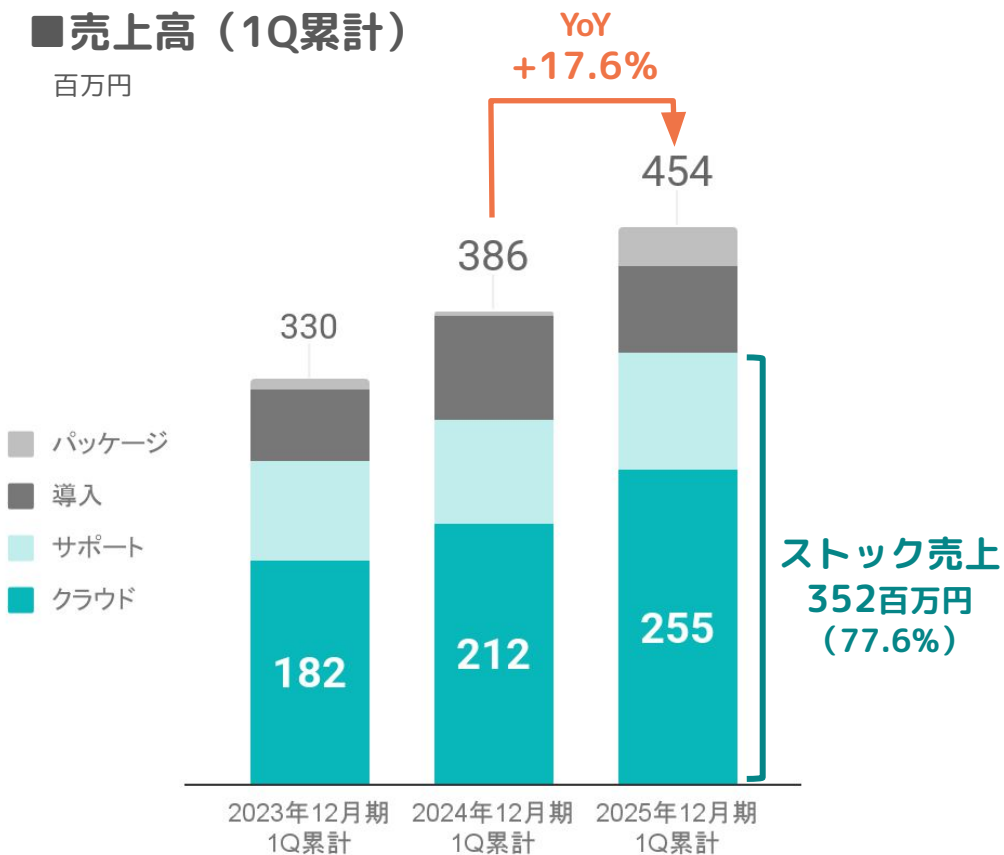


売上高は前年比17.6%増の454百万円、ストック売上比率*1は77.6%

- パッケージ売上高が前年比29百万円増の32百万円あったものの、クラウドへのビジネスモデル転換は順調に継続しており、ストック売上比率は目標である70%に対して77.6%。
- 導入支援売上高は、前年同期に大規模案件の導入支援を行っていたため前年比18.6%減の69百万円となっているが、導入支援件数は増加している。

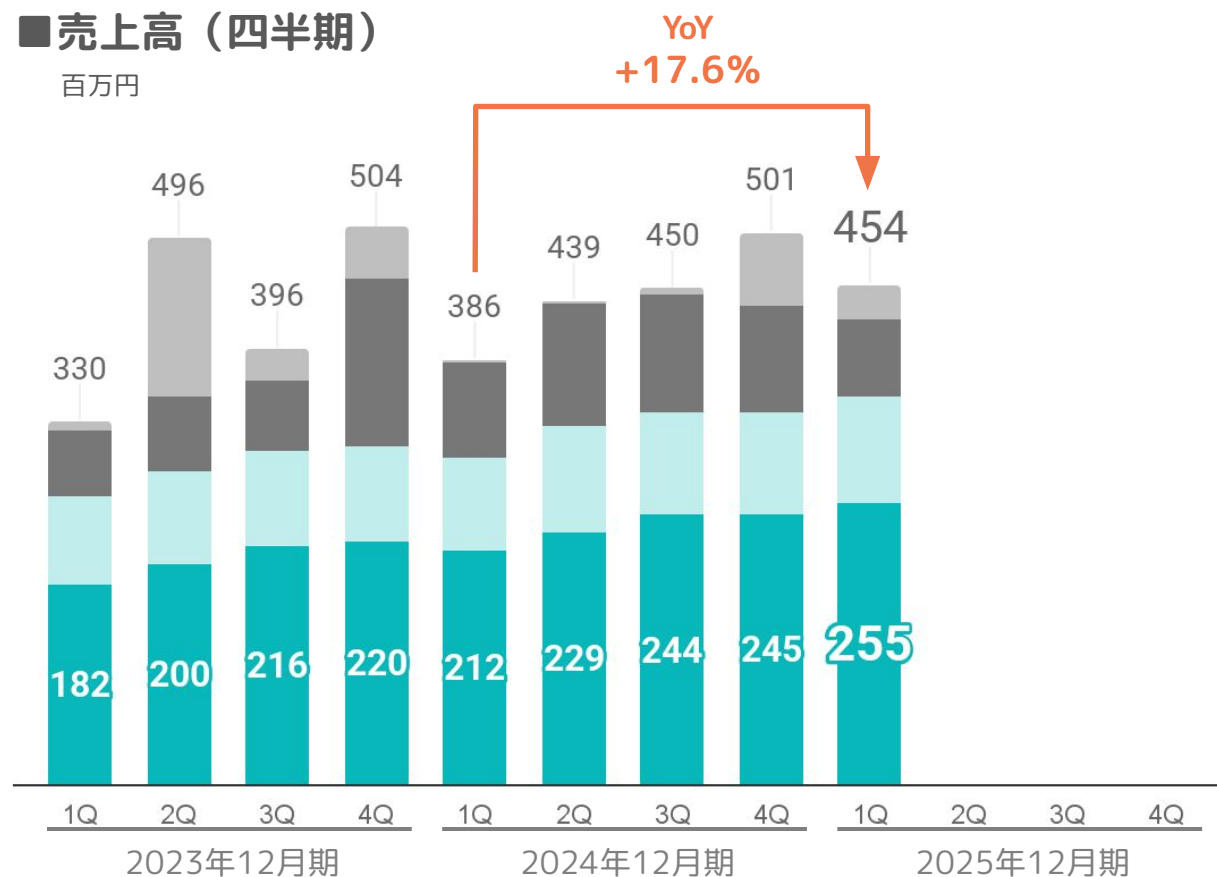
■売上高（1Q累計）

百万円



■売上高（四半期）

百万円

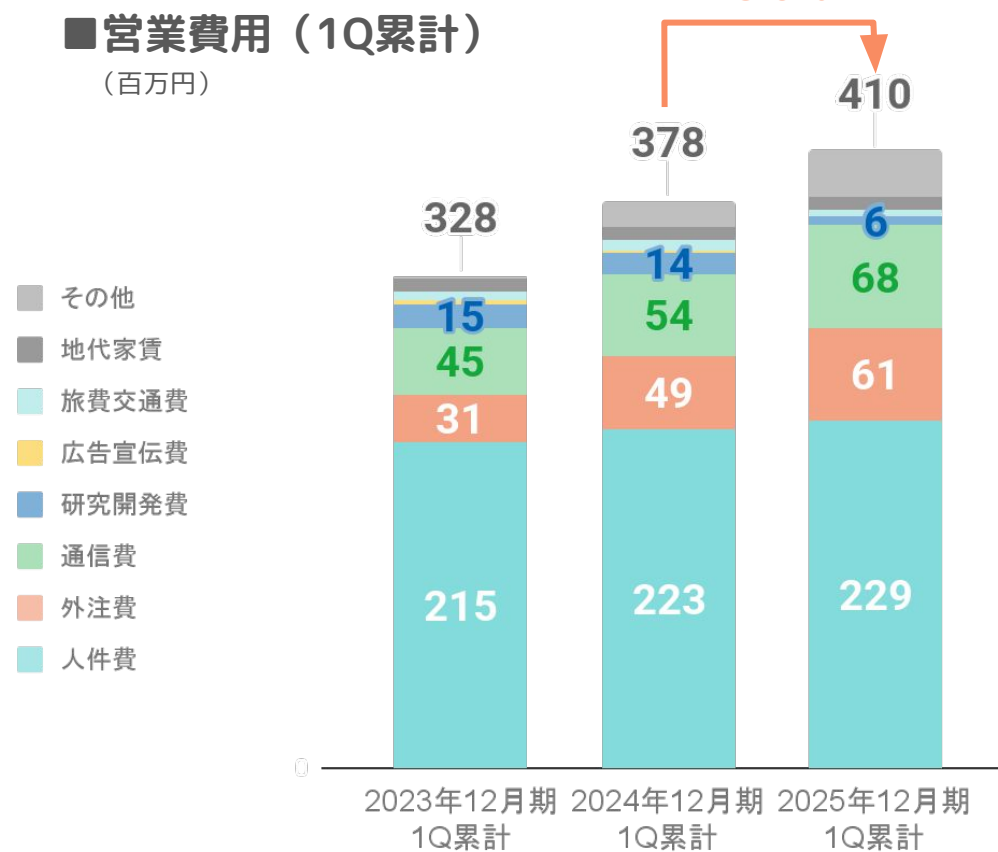
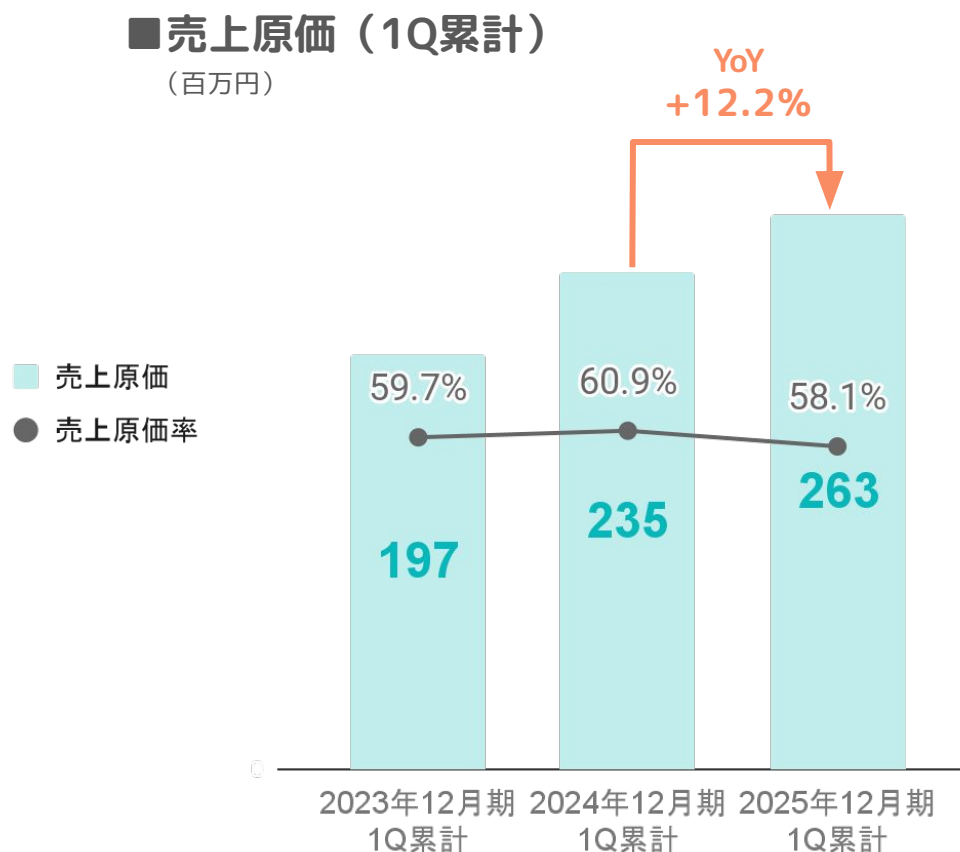


*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。

ストック売上比率は、（ストック売上352百万円÷売上高454百万円×100）で算出。

通期の売上原価は前年比12.2%増の263百万円、営業費用*1は前年比8.6%増の410百万円

- ・ 製品改善等によるコスト削減を継続している一方、ストック売上増加によるクラウドサーバー利用料の増加により、通信費は25.0%増の68百万円。
- ・ 協力会社を活用した製品開発促進のため、外注費が前年比23.0%増の61百万円。
- ・ 昇給や中途採用費用増により人件費が増加しているものの、2024年12月期の本社移転やハイブリッドワークへの方針転換が影響し、2025年1Qの平均社員数が前年比△1名となったことが主要因となり、人件費は前年比2.9%増の229百万円にとどまっている。



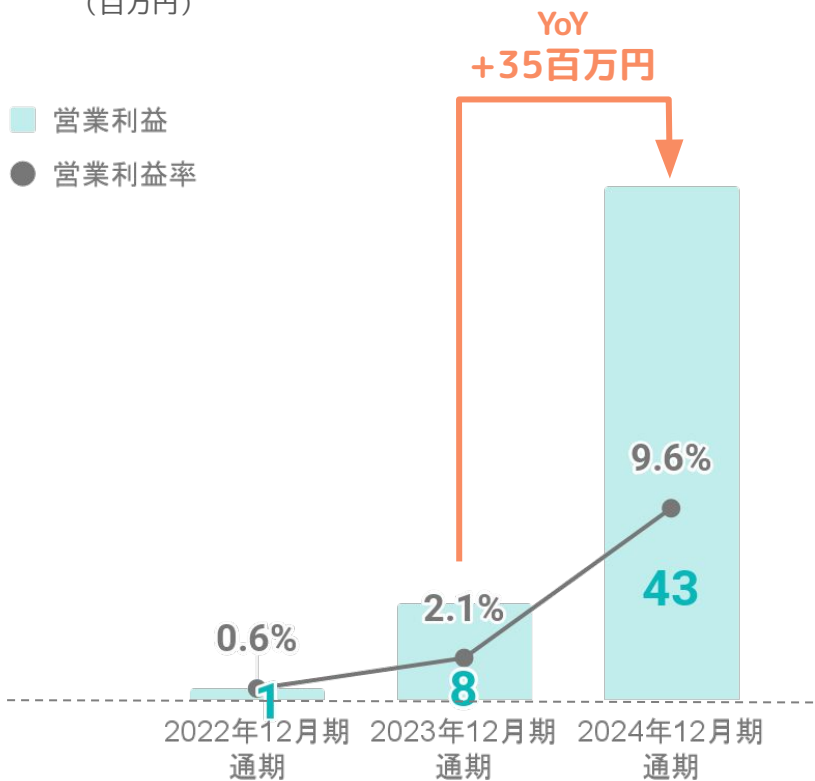
*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

営業利益は前年比35百万円増の43百万円

- クラウド売上高が前年比+20.2%と順調に拡大したこと、粗利率の高いパッケージ売上高が前年比29百万円増の32百万円となったことが主要因となり、営業利益率は9.6%（前年比7.5pt増）。
- クラウド売上拡大に伴う通信費の増加、協力会社を活用した製品開発促進のための外注費の増加により、売上原価は前年比28百万円増加（前年比12.2%増）。

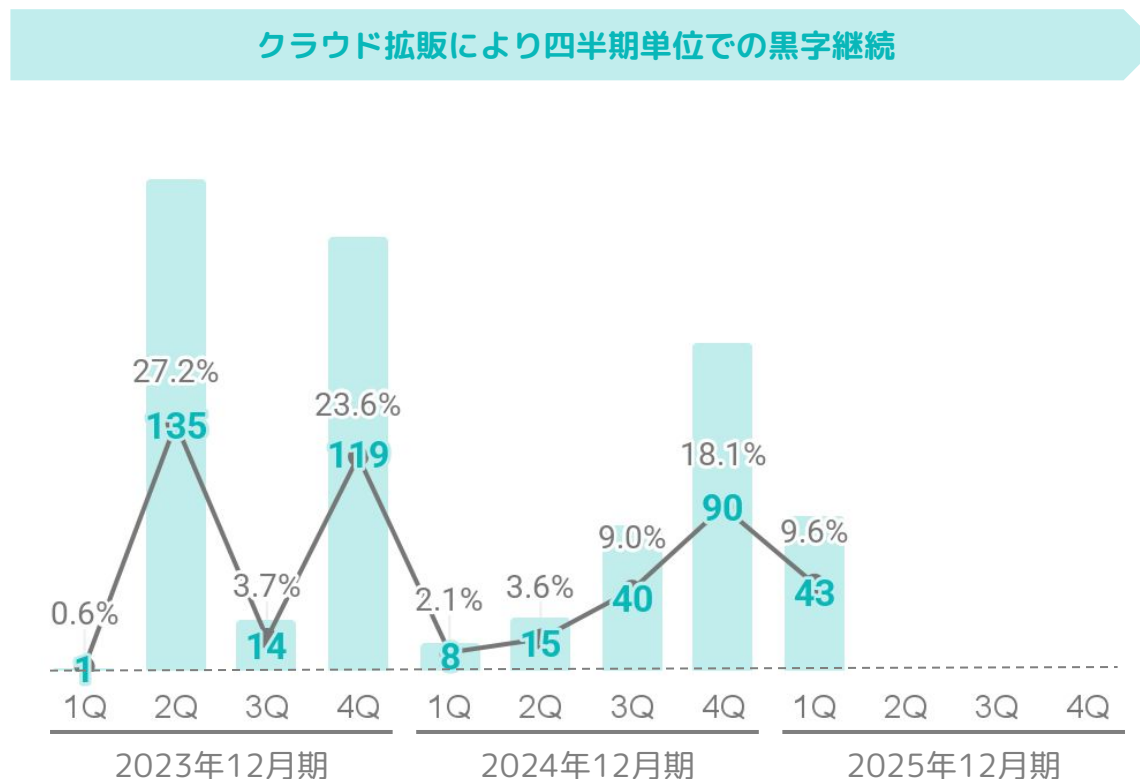
■営業利益（1Q累計）

（百万円）



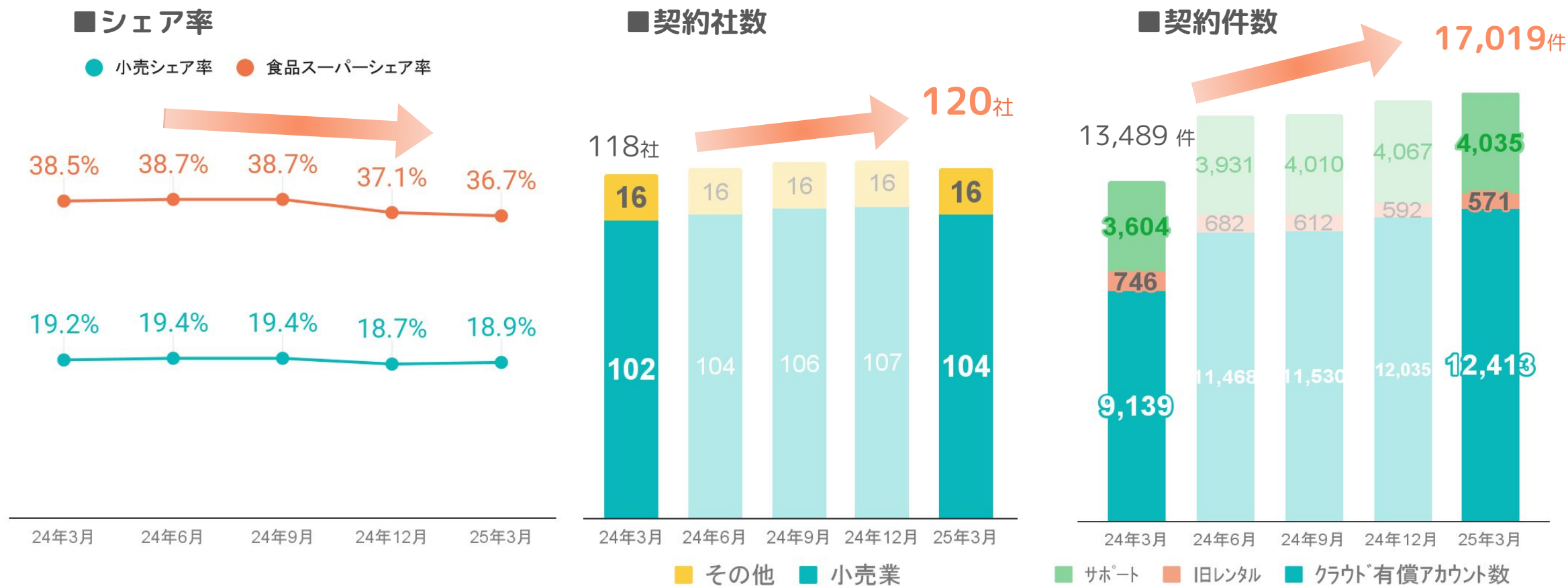
■営業利益（四半期）

（百万円）



食品スーパーシェア率はターゲットリスト年次更新の影響で前年比0.4pt減、契約件数は前年比3,530件増

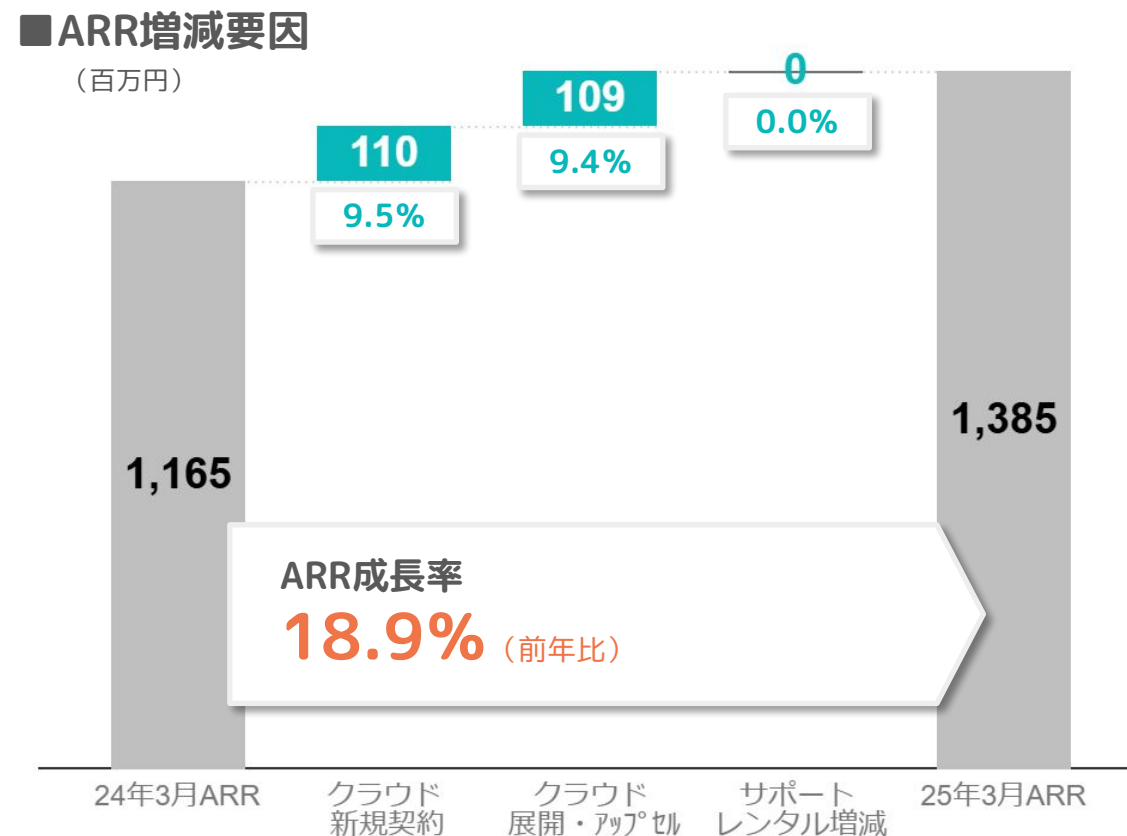
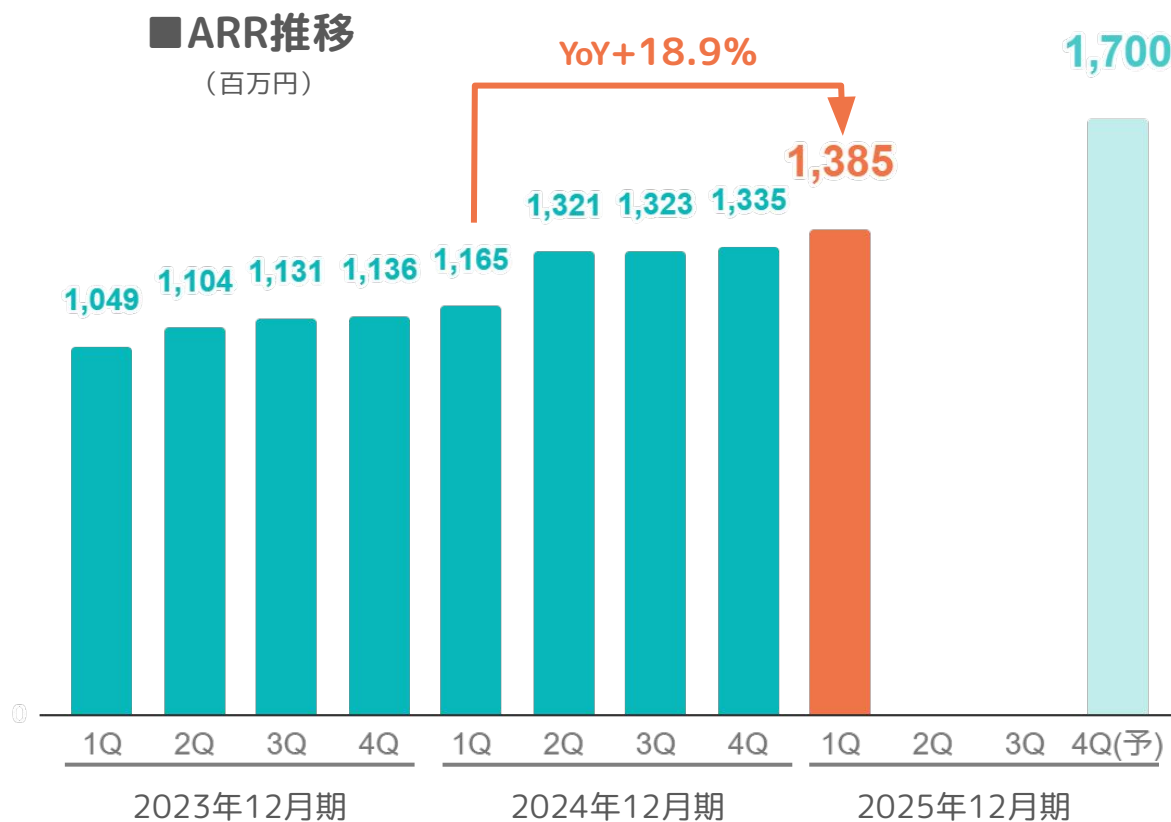
- ・ 企業統合等のため、契約社数は前年比2社増の120社にとどまった。
- ・ クラウドの店舗展開、サービス追加により、sinopsシリーズの契約件数^{*1}が前年比3,530件増の17,019件。
- ・ 食品スーパーシェア率はターゲットリストの年次更新で分母が変わったこと等により、前年比で減少。



^{*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。なお、今期から算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約をクラウド有償アカウント数から除いている。

ARR*1が前年比220百万円増の1,385百万円

- 前年比では、新規ユーザーとのクラウド契約、既存ユーザーの製品追加がどちらも進捗したことから、ARRが220百万円（前年比+18.9%）増加。
- 前四半期比では、既存ユーザーのアップセルや、パッケージ購入顧客のクラウド製品追加契約が主要因となり、ARRが50百万円（前四半期比+3.8%）増加。

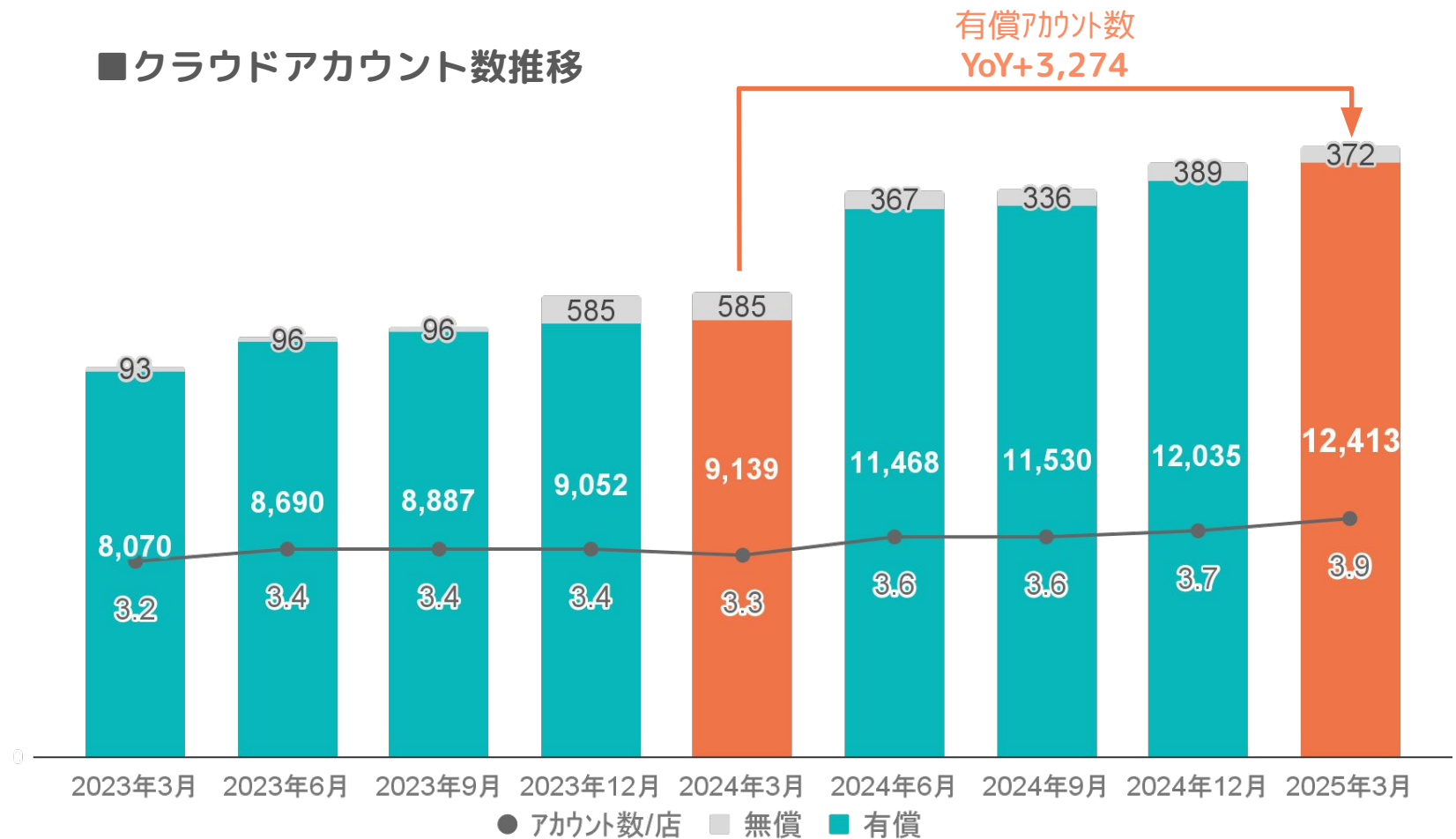


*1. Annual Recurring Revenueの略語。2025年3月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）。

クラウド有償アカウント数は前年比3,274増の12,413

- 既存顧客のアップセル・クロスセル施策や、パッケージ契約顧客のクラウド利用開始等により、有償アカウント数は12,413（YoY+3,274）。
- アップセル・クロスセルで既存ユーザーの店舗あたりのサービス数が増加したことにより、1店舗あたりアカウント数(サービス数)が3.9へ増加。

■クラウドアカウント数推移



有償
アカウント数
12,413
(YoY+3,274)

有償
店舗数
3,215店舗
(YoY+474店舗)

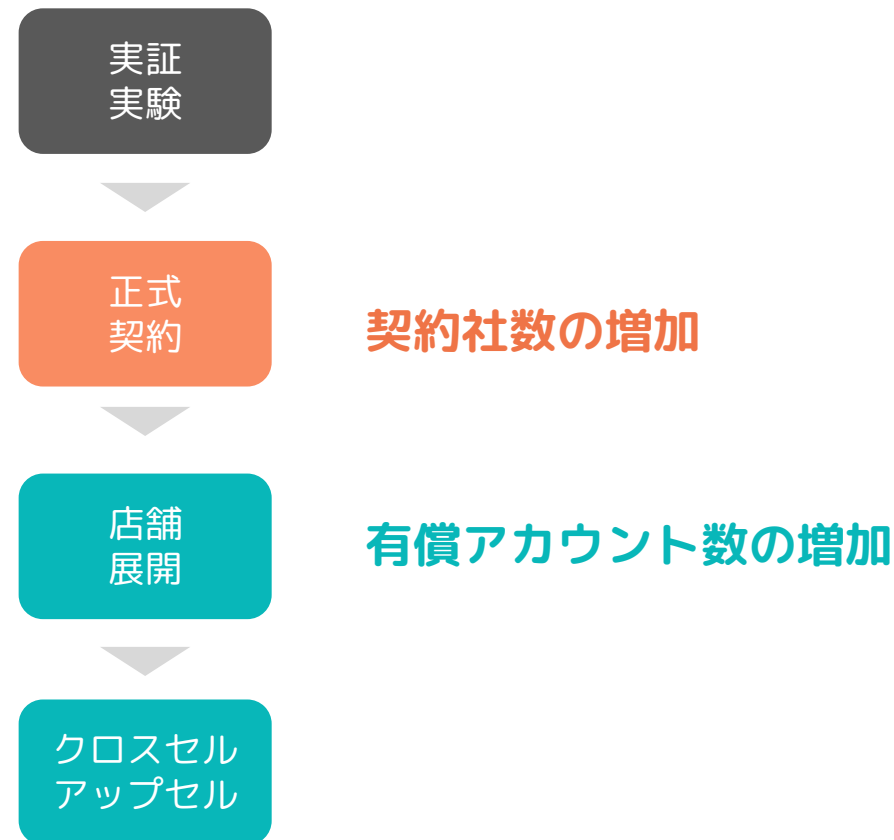
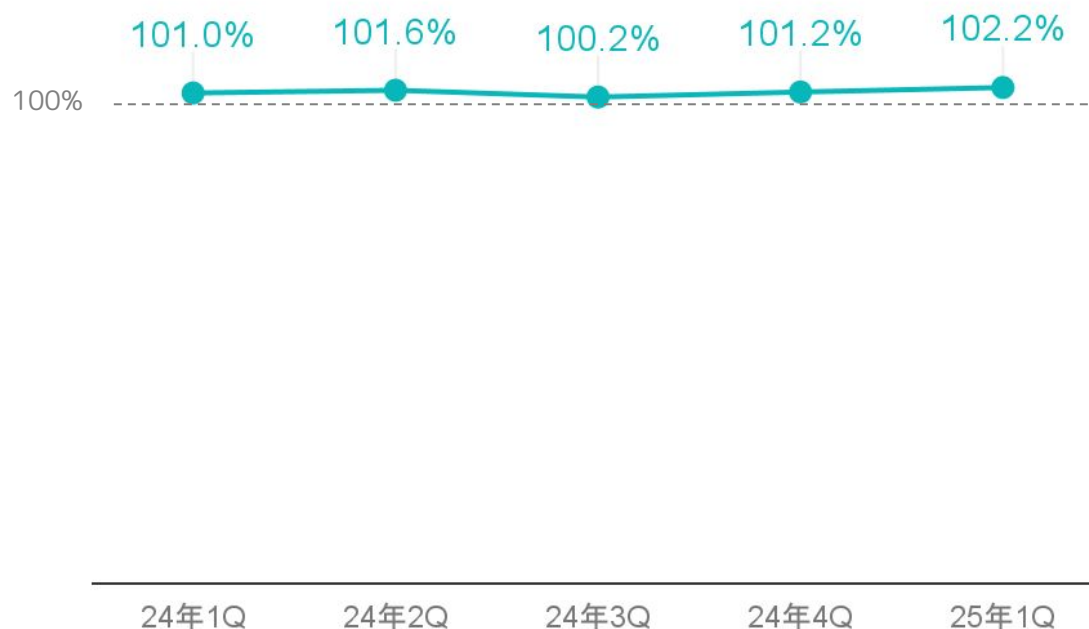
アカウント数
/店舗
3.9アカウント
(YoY+0.6アカウント)

有償
契約社数
61社
(YoY+10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引き続き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

2025年12月期通期業績予想は、売上高2,120百万円・営業利益355百万円

- 2024年12月期はクラウド大規模案件の検討期間延長のため対前年で売上高が+2.8%増にとどまったものの、2025年12月期の売上高は前年比19.3%増の2,120百万円、ストック売上比率は70%超を計画。
- 事業領域拡大に向けた「DeCM-PF」「WLMS」施策や、人的資本確保など経営基盤強化のための成長投資を続ける一方で、クラウドサービスの粗利改善等も継続し、営業利益は前年比129.2%増の355百万円を計画。

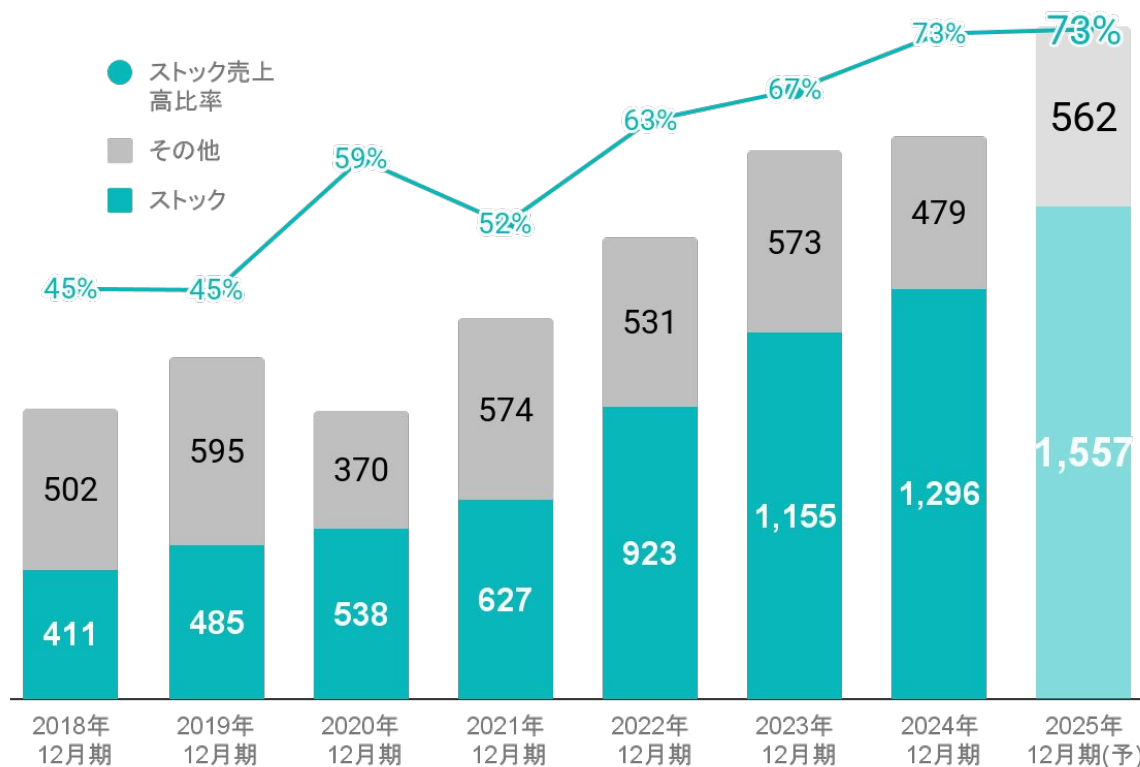
(百万円)		2025年12月期	2024年12月期		
		業績予想	通期実績	増減額	増減率%
売上高		2,120	1,776	343	19.3%
	パッケージ	52	77	△25	△32.2%
	導入支援	509	401	107	26.8%
	サポート	373	364	8	2.5%
	クラウド	1,184	932	252	27.1%
営業利益		355 (利益率16.7%)	154 (利益率8.7%)	200	129.2%
経常利益		356 (利益率16.8%)	154 (利益率8.7%)	201	130.0%
当期純利益		248 (利益率11.7%)	108 (利益率6.1%)	139	129.1%

ストック売上高比率70%超、ARR1,700百万円を計画

- クラウドサービスの拡販を引き続き推進することで、ストック売上高1,557百万円*1（YoY+20.1%）を計画。
- 2025年12月のARRは1,700百万円を計画。

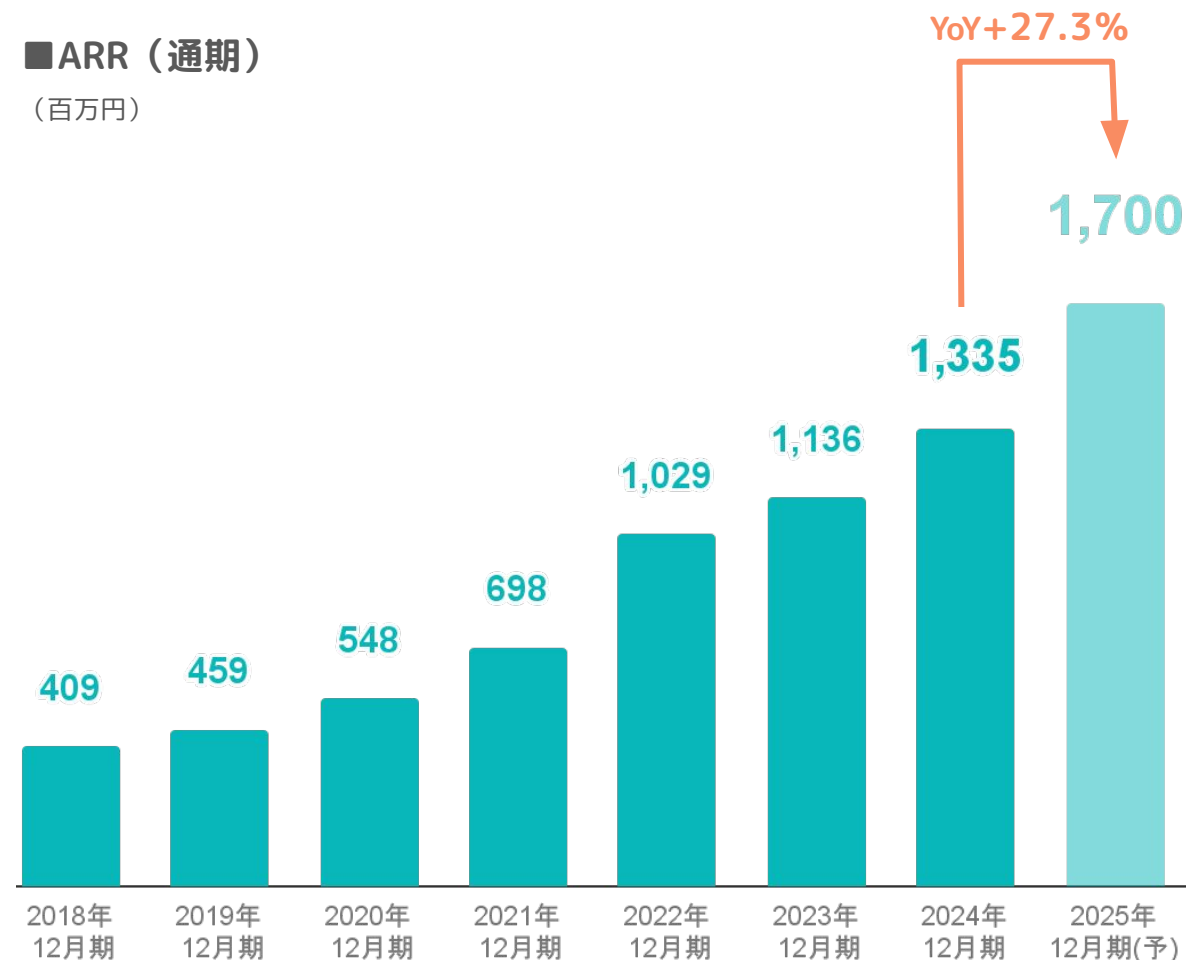
■ストック売上高（通期）

（百万円）



■ARR（通期）

（百万円）



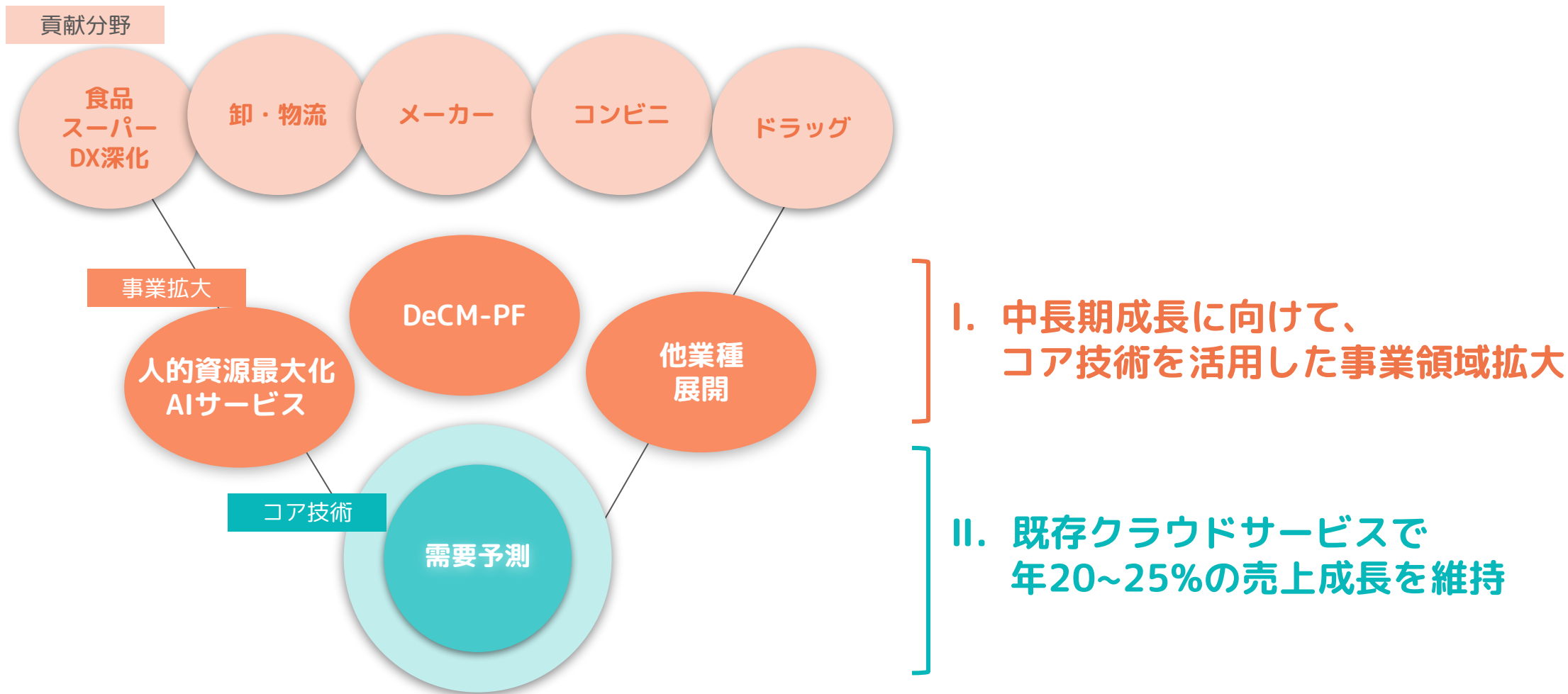
*1. ストック売上高1,557百万円には、サポート・クラウドの単発の作業費用など、フロー収益を一部含む。

*2. 2024年1Qから算出方法を変更し、有償の短期間クラウド契約をARRから除いている。適用前の2023年12月期ARR実績は1,200百万円。

ビジネスハイライト

需要予測をコア技術として、サプライチェーン全体での需要予測データ活用を目指す

- ・ 中期経営方針として、引き続きサプライチェーン全体での需要予測データ活用を目指す。
- ・ 既存クラウドサービスで、年20~25%増の売上成長目標。一方で、中長期的な成長を維持するため、新市場獲得のための事業領域拡大も進める。



中期経営方針の実現のための2つの方針

I. 中長期成長に向けて、 コア技術を活用した事業領域拡大

- (1) 食品バリューチェーン最適化サービス「DeCM-PF」
- (2) 人的資源最大化AIサービス「WLMS」
- (3) 他業種展開

II. 既存クラウドサービスで 年20~25%の売上成長を維持

- (1) ARR向上に向けて、店舗あたりサービス数拡大
- (2) シェア1位を盤石にするための施策

「DeCM-PF」の取り組みでは、参画メーカー数が順調に増加

- 「DeCM-PF」では、まずは小売業向けのサービスを拡充し整える。今期は定番品LT長期化や、物量コントロールに向けた3つのサービス（店舗納品平準化、店舗発注数量丸め、店舗発注曜日固定等の機能）の収益化が目標。
- 当初はトップ30社のメーカー参画を目指していたが、大きく上振れし、3倍以上の社数のメーカーが参画。
- 先行事例の様子を見たいという小売企業が多く、小売契約社数が数社にとどまっていたが、現在は先行事例が成功しているため、今期は成功事例・効果のアピールに注力して、契約社数増加に向け取り組む。

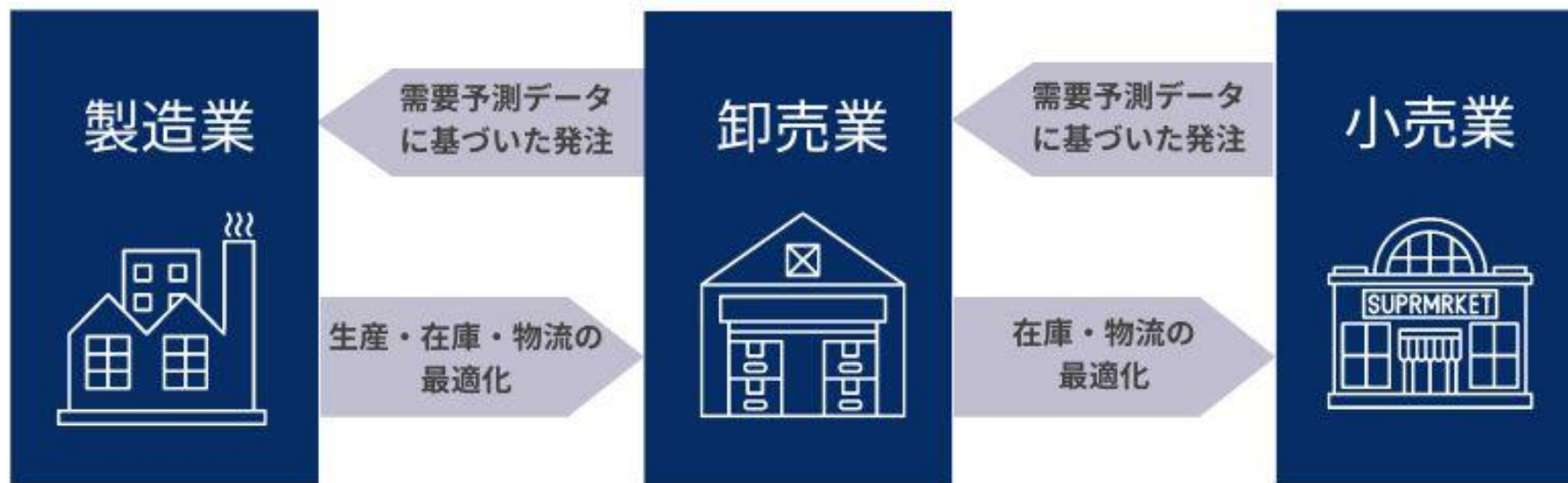
DeCM→PF

シノプスの需要予測ノウハウ



伊藤忠商事社の豊富なネットワーク

Demand Chain Management-PlatForm

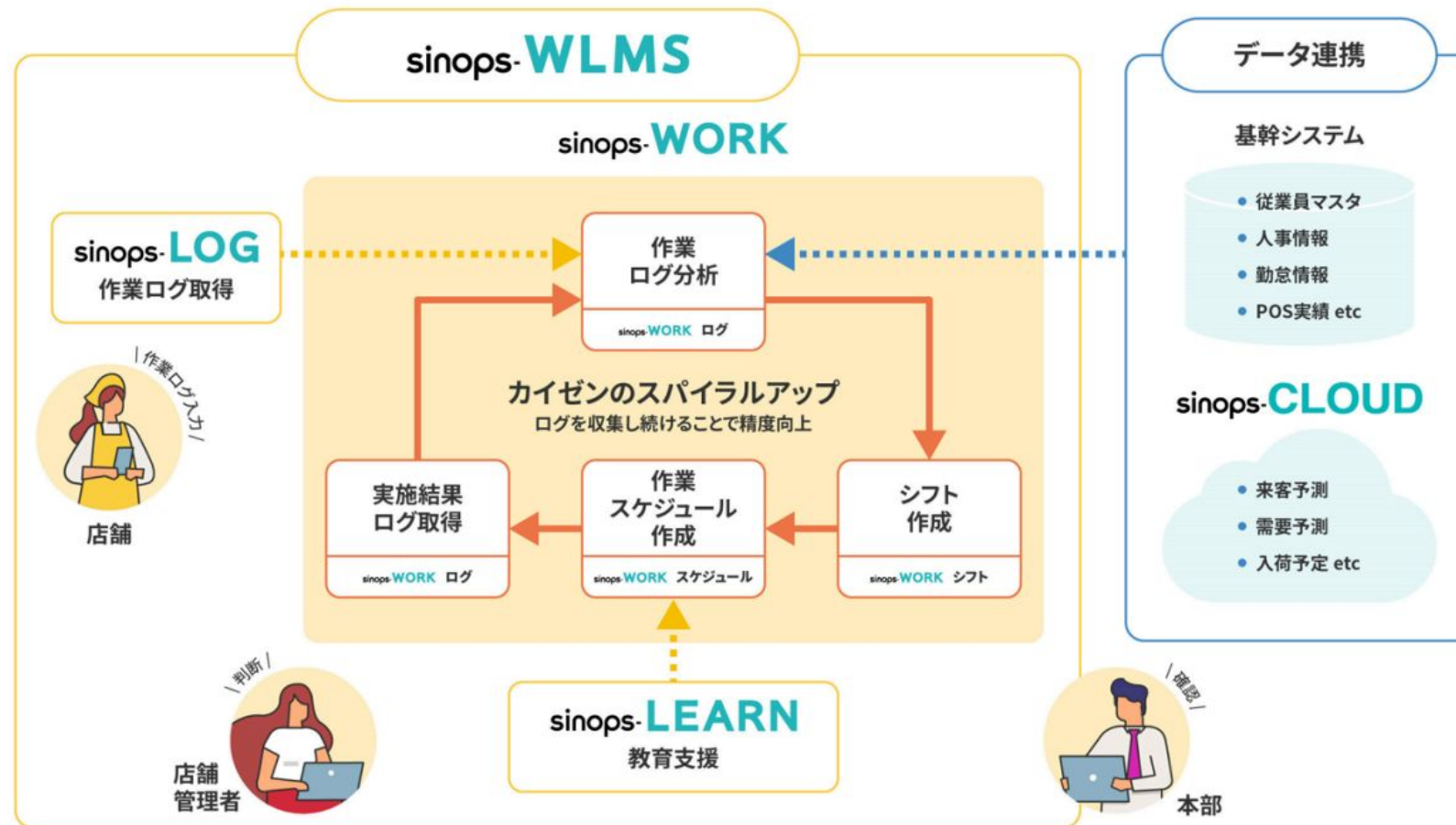


製造業の参画社数は順調に増加

先行事例の成功をアピールすることで、小売業の契約社数増加に取り組む

「sinops-WLMS」の拡販に向けた実証実験を継続

- ・ 中長期の事業として「sinops-WLMS」を推進しており、既存ユーザーや新規企業に提案を実施。
- ・ 生鮮食品スーパー「スーパーエバグリーン」やドラッグストア「エバグリーン」など和歌山県をはじめとする関西地方で47店舗展開しているエバグリーン廣甚では、全47店舗に「sinops-CLOUD」を導入完了し、発注にかかわる作業時間の最大80%削減や物流効率化などの効果が出ている。在庫や発注にかかわる業務の効率化だけでなく、店舗オペレーションのさらなる効率化を目指し、「sinops-WLMS」の実証実験開始にも好感をいただいている。



作業人時・勤務シフトの
最適化に向けて、
「sinops-WLMS」の
拡販・実証実験を継続

新サービス「sinops-CLOUD FoodCAS」を提供開始

- ・店舗あたりサービス数拡大にむけて、新サービス開発も継続。食品表示ラベルシステム「FoodCAS」を提供するT-Must社と提携し、「sinops-CLOUD」の惣菜向けサービスとして、店舗で安心・安全・簡単に食品表示ラベルが作成できるサービスを開発（[4月3日プレスリリース](#)）。
- ・「sinops-CLOUD FoodCAS」により、専任担当者がいなくても法令に準じた食品表示ラベルを店舗の裁量で正確に作成でき、原材料・栄養素計算、ラベル作成時間の削減にも貢献。

■2020年4月 食品表示制度改正

食品ごとに詳細な栄養成分表示を義務付け。
法令に準じた食品表示ラベル作成のため、本部で惣菜メニューを一括管理し、店舗での変更を禁止する企業も増加。

店舗ごとの柔軟な対応が困難になり、弁当の材料切れ時の代替対応や、地元食材を活かした独自の商品開発などが制限されていた。

sinops-CLOUD FoodCAS

sinops-CLOUD上のメーカー提供原材料データを活用し
原材料選択だけで、栄養素・原価を自動計算・ラベル発行



店舗で柔軟な対応が可能

- ・レシピ変更
- ・材料欠品時の差し替え
- ・アレルギー食対応など

株主還元

株主の皆様への利益還元として、配当を継続実施

- ・ 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、2023年12月期から剰余金の配当を実施。2期連続の増配を予定。
- ・ 事業拡大のための投資を行いながら、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**每期40%**を目安。

事業の成長状況を踏まえ、2023年12月期から配当を実施

- ・ ストック型売上が伸長
（2024年12月期のストック型売上が年間売上高の約70%超）
- ・ 高い財務健全性を維持

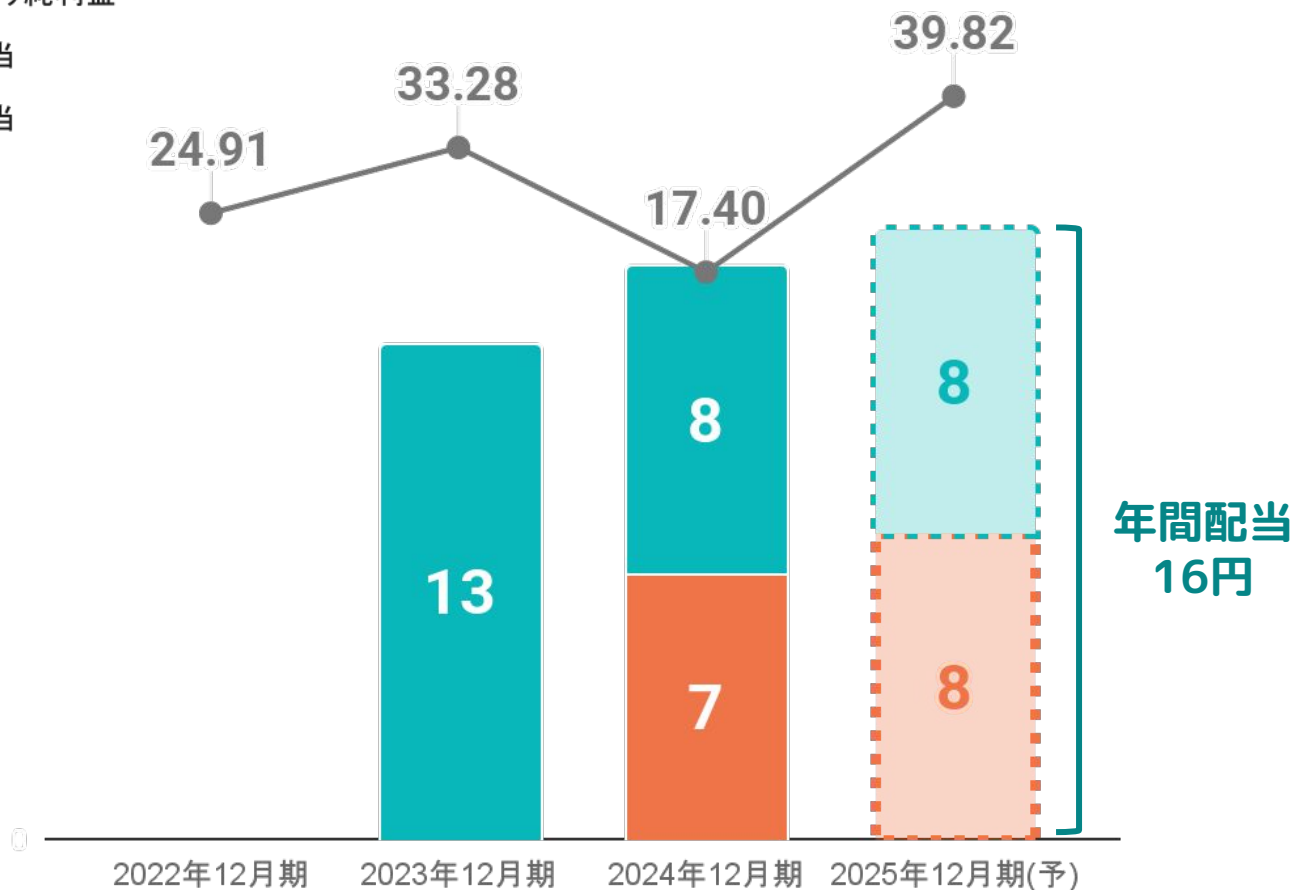
2025年12月期は「16円00銭」の年間配当を予定

- 2025年12月期の1株当たり配当金については、中間配当「8円00銭」期末配当「8円00銭」で、「16円00銭」を予定で変更なし。

● 1株当たり純利益

■ 期末配当

■ 中間配当



配当性向40%前後を維持し、
1株当たり純利益を高めることで、
継続的に増配することを目指す

Appendix ESGに関する取り組み

食品ロス削減をはじめ、ESGに関する取り組みを継続

- ・ 需要予測や自動発注ツールを対象とした食品ロス削減ソリューションの市場にて、2024年度調査でもシェア1位を獲得。
- ・ 「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継続。
- ・ 岡山大学の食品ロス削減の取組み「のこり福キャンペーン」にAI値引システムの協力事業者として参画。



食品ロス削減ソリューション シェアNo.1



株式会社富士キメラ総研が
2024年8月7日に発刊した
「業種別IT投資/デジタルソ
リューション市場 2024年
版」の「需要予測や自動発注
ツールを対象とした食品ロス
削減ソリューション市場」に
おいて、
シェア1位（2023年度実績）
を獲得しました。

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」の共同研究を継続。sinops
導入後の食品ロスによる環境負荷低減効
果について明らかにすることを目的とし
ています。

2025年3月「第20回日本LCA学会 研究発
表会」で研究成果が発表されました。

岡山大学の食品ロス削減の取組みに参画



岡山大学の食品ロス削減の取組み「の
こり福キャンペーン」に協力事業者とし
て参画しています。

Appendix 財務情報

貸借対照表

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 1Q
流動資産合計	1,145	976	934
固定資産合計	1,057	1,188	1,189
無形固定資産	288	356	364
流動負債合計	430	395	373
固定負債合計	4	4	4
純資産合計	1,767	1,765	1,746

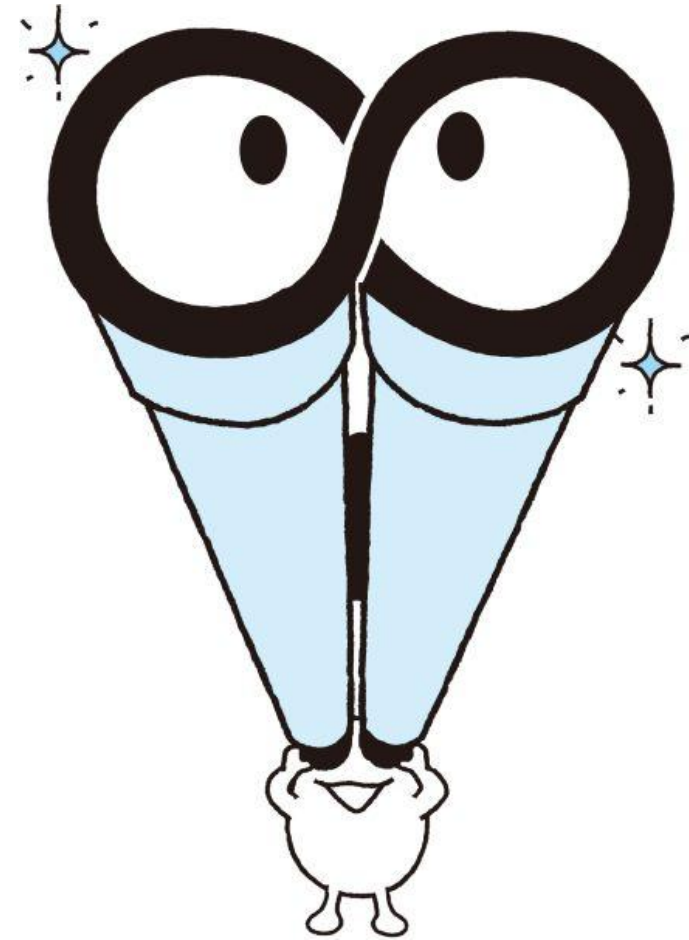
損益計算書

(百万円)	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期 1Q累計	2025年12月期 1Q累計	YoY
売上高	1,728	1,776	386	454	+17.6%
売上原価	874	1,050	235	263	+12.2%
対売上高比率	50.6%	59.1%	60.9%	58.1%	△2.8pt
売上総利益	854	725	150	190	+26.1%
売上総利益率	49.4%	40.9%	39.1%	41.9%	+2.8pt
販売費及び一般管理費	584	571	142	146	+2.7%
対売上高比率	33.8%	32.1%	37.0%	32.3%	△4.7pt
営業利益	270	154	8	43	+438.0%
営業利益率	15.7%	8.7%	2.1%	9.6%	+7.5pt
経常利益	269	154	7	44	+461.5%
経常利益率	15.6%	8.7%	2.1%	9.8%	+7.7pt
当期純利益	206	108	4	31	+550.5%
当期純利益率	11.9%	6.1%	1.2%	6.9%	+5.7pt

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。



DeCM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DeCM（ディマンド・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。

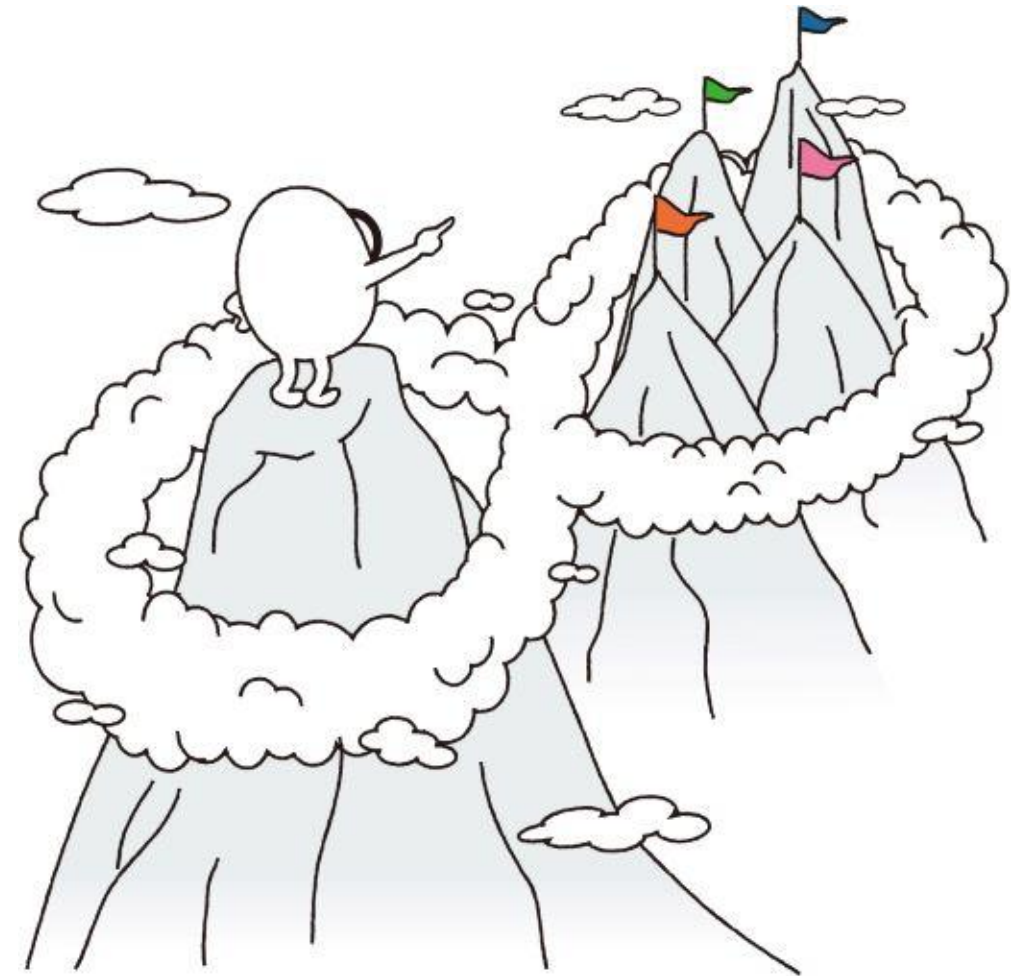
具体的には、

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

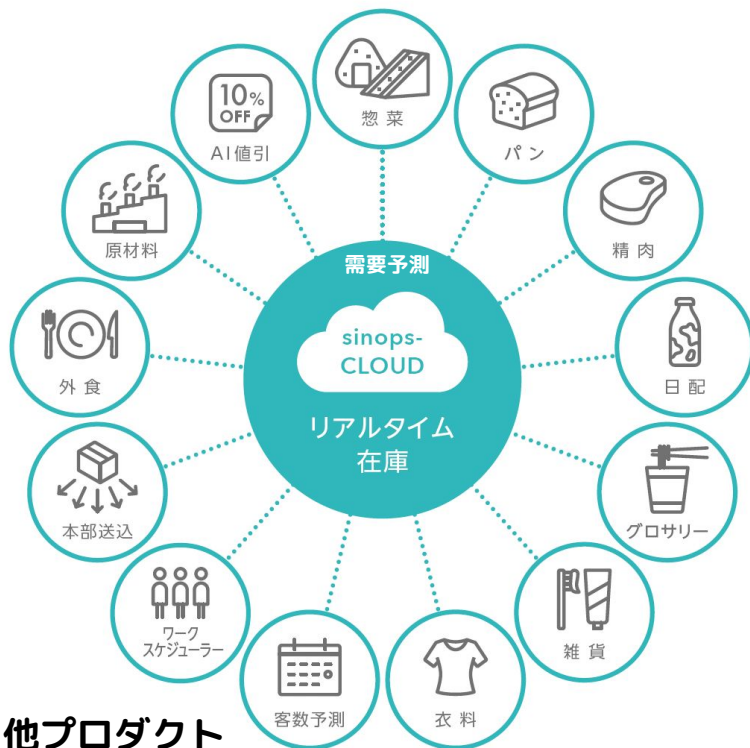
まずは食品業界のDeCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDeCMを実現し、DeCMを日本から世界に拡げていきます。



需要予測をコアにした、クラウドサービス中心のビジネスモデル

クラウド型需要予測・自動発注サービス

sinops-**CLOUD**



人的資源最大化AIサービス

sinops-**WLMS**

sinops-**LOG** sinops-**WORK**

sinops-**LEARN**

食品バリューチェーン最適化サービス

DeCM→PF
Demand Chain Management-PlatForm

食品製造業向け
需要予測型自動発注サービス

sinops-**CLOUD M**

生産数 | 包材 | 原材料 | レシピ

sinops **R6**

sinops **Pad**

sinops **Dcont**

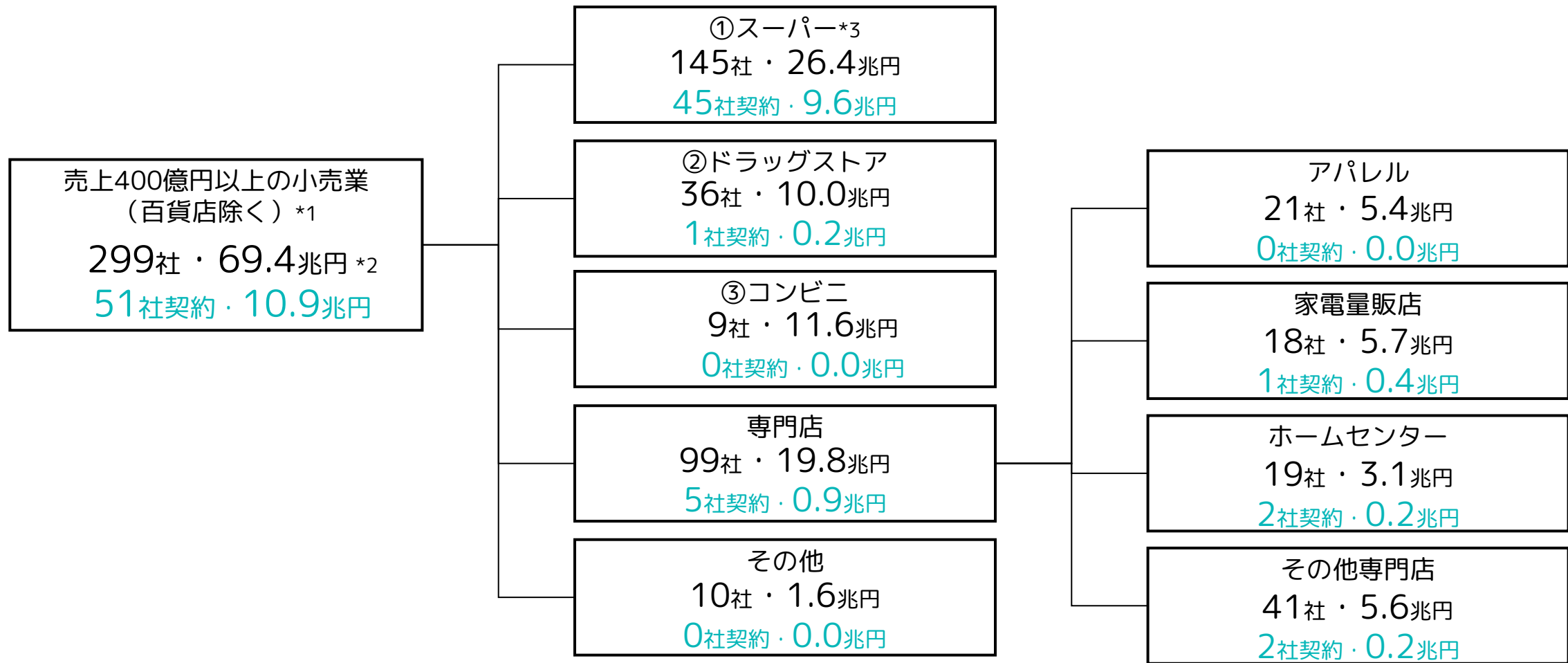
sinops **W**

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

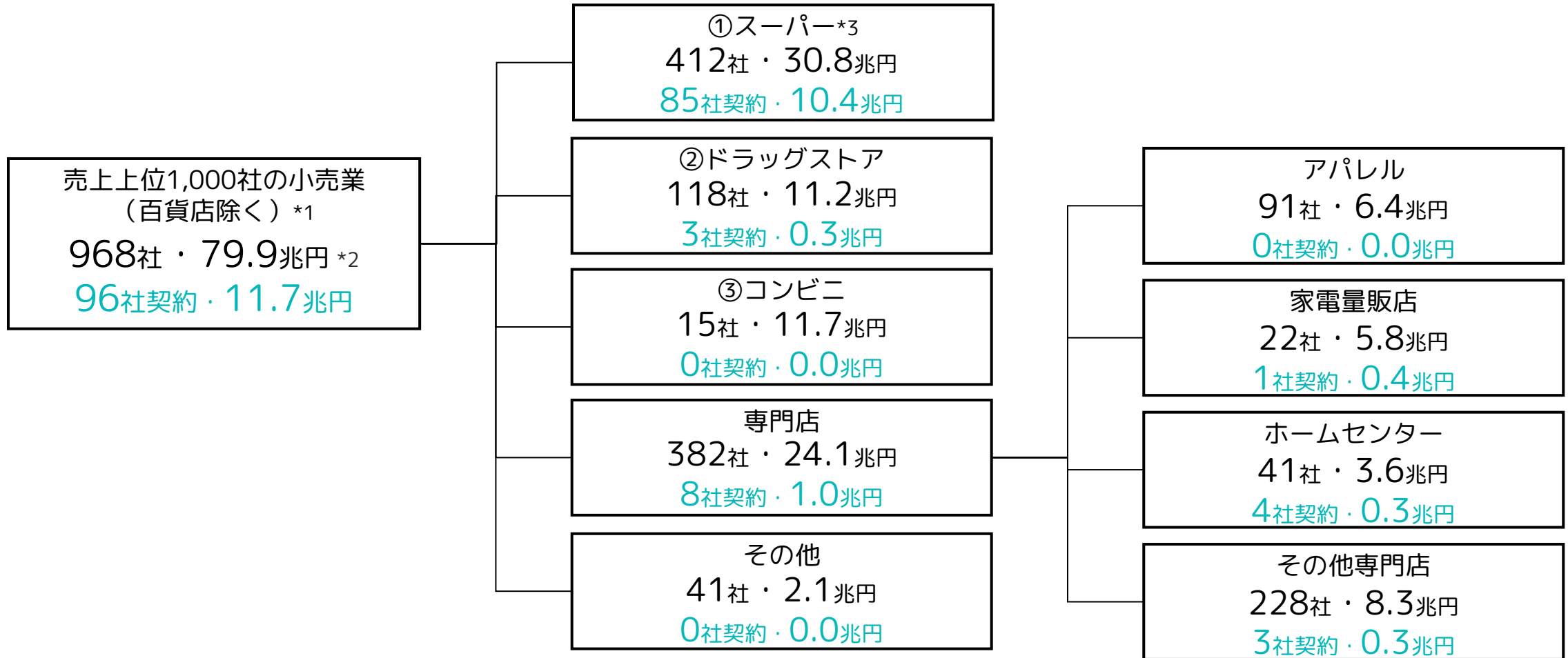


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」

*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



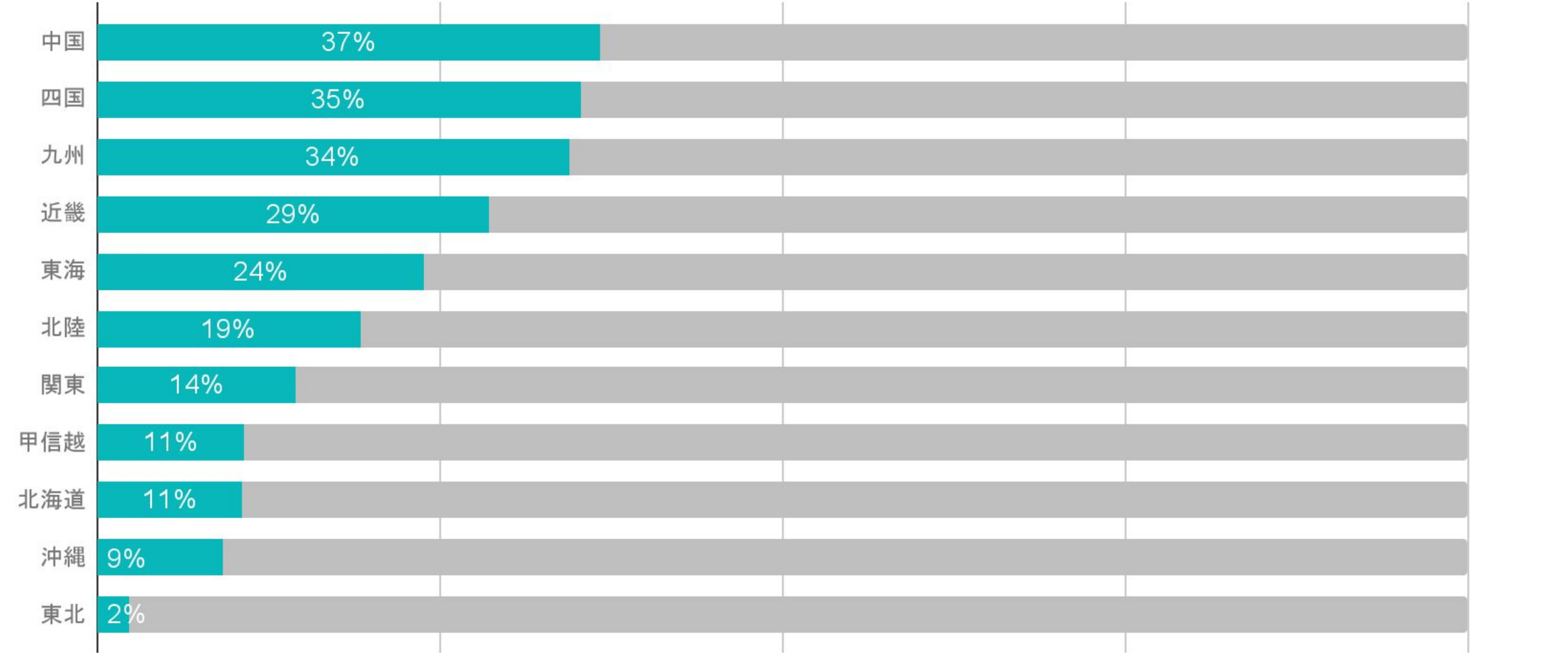
*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」。前述の120社との差はランキング対象外企業・小売以外の企業が含まれていない為

*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

- ・ 四国地方の顧客の本社地域が統合により中国地方に移動したことや、ターゲットリストの年次更新のため、四国のシェアが65%から35%に減少しているが、その他大きな変動はない。



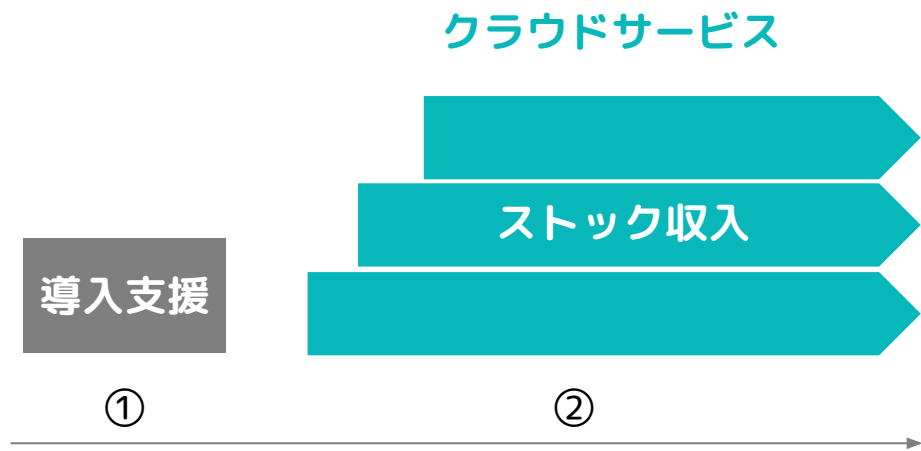
* コンビニ・百貨店除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社地域で集計

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。
- ・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。

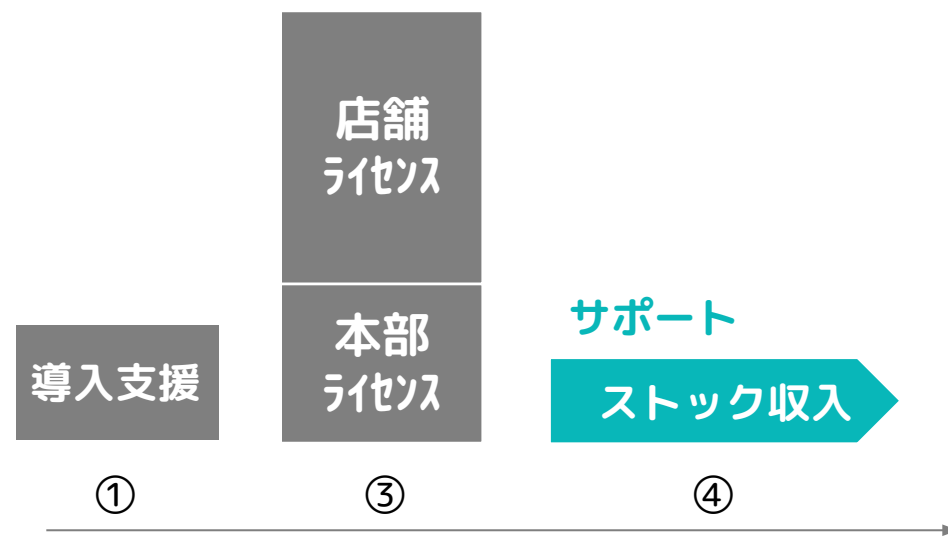
クラウドサービスの販売イメージ

- ・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



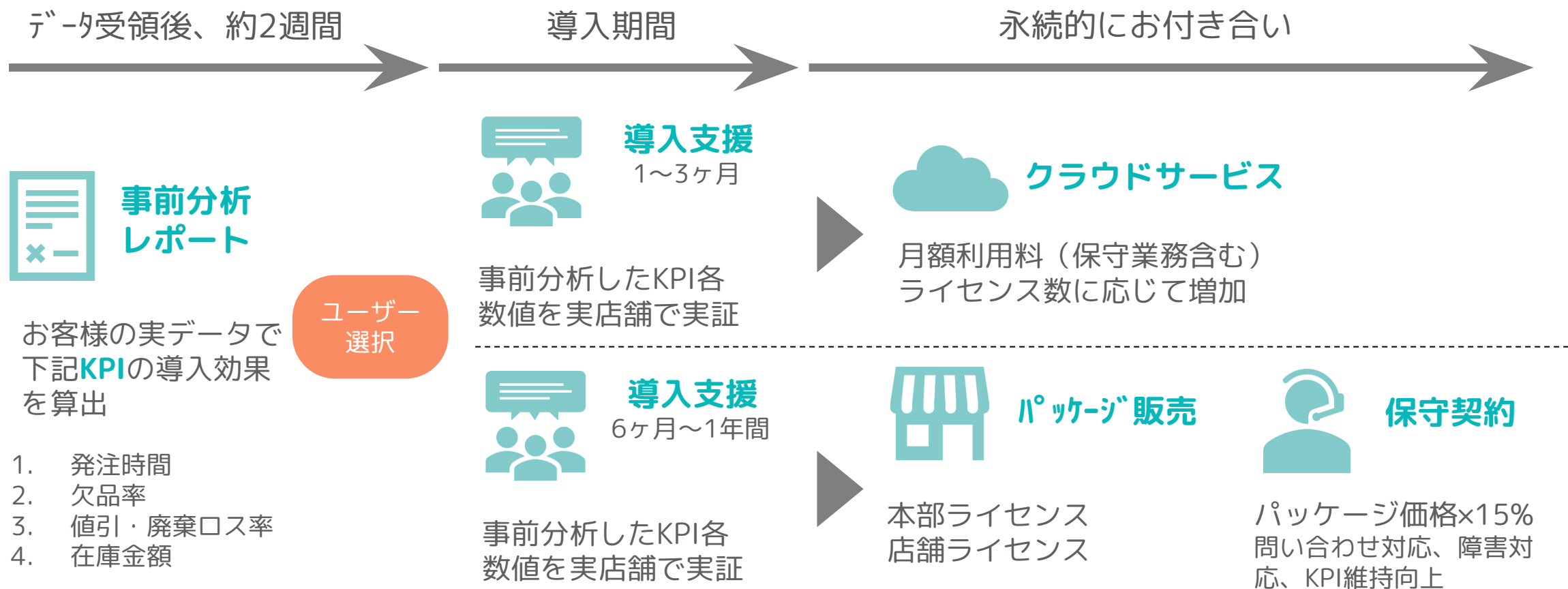
パッケージの販売イメージ

- ・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。
- ・ 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増加。



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。
- 今後は、生鮮三品も需要予測することを目指す（現状は簡易な自動発注が可能）。



日配食品



パン



惣菜

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

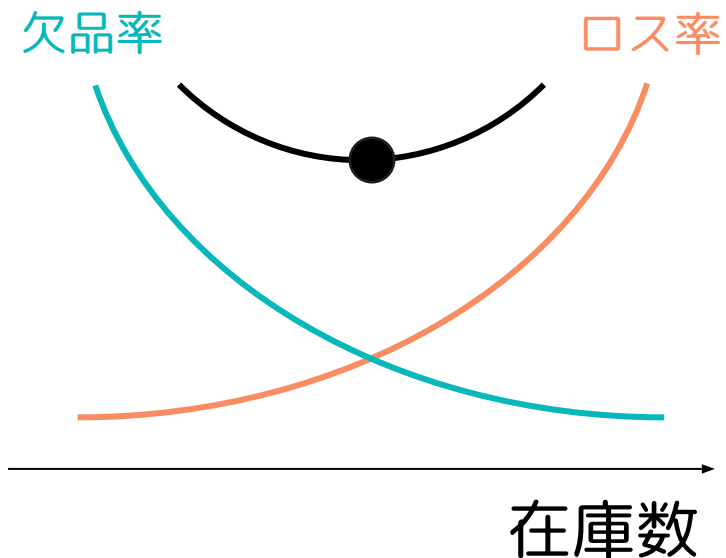


雑貨

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。
- 値引・廃棄ロス率の削減効果が向上。



【導入事例（4つのKPI）】

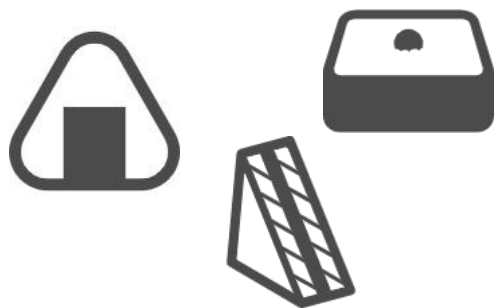
①発注時間	88.0%削減
②欠品率	34.7%削減
③値引・廃棄ロス率	19.1%削減 ※ 中堅スーパーの場合 年300万円/店舗 削減
④在庫金額	15.2%削減 ※A社の導入店舗平均

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。
- ・ 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。

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**

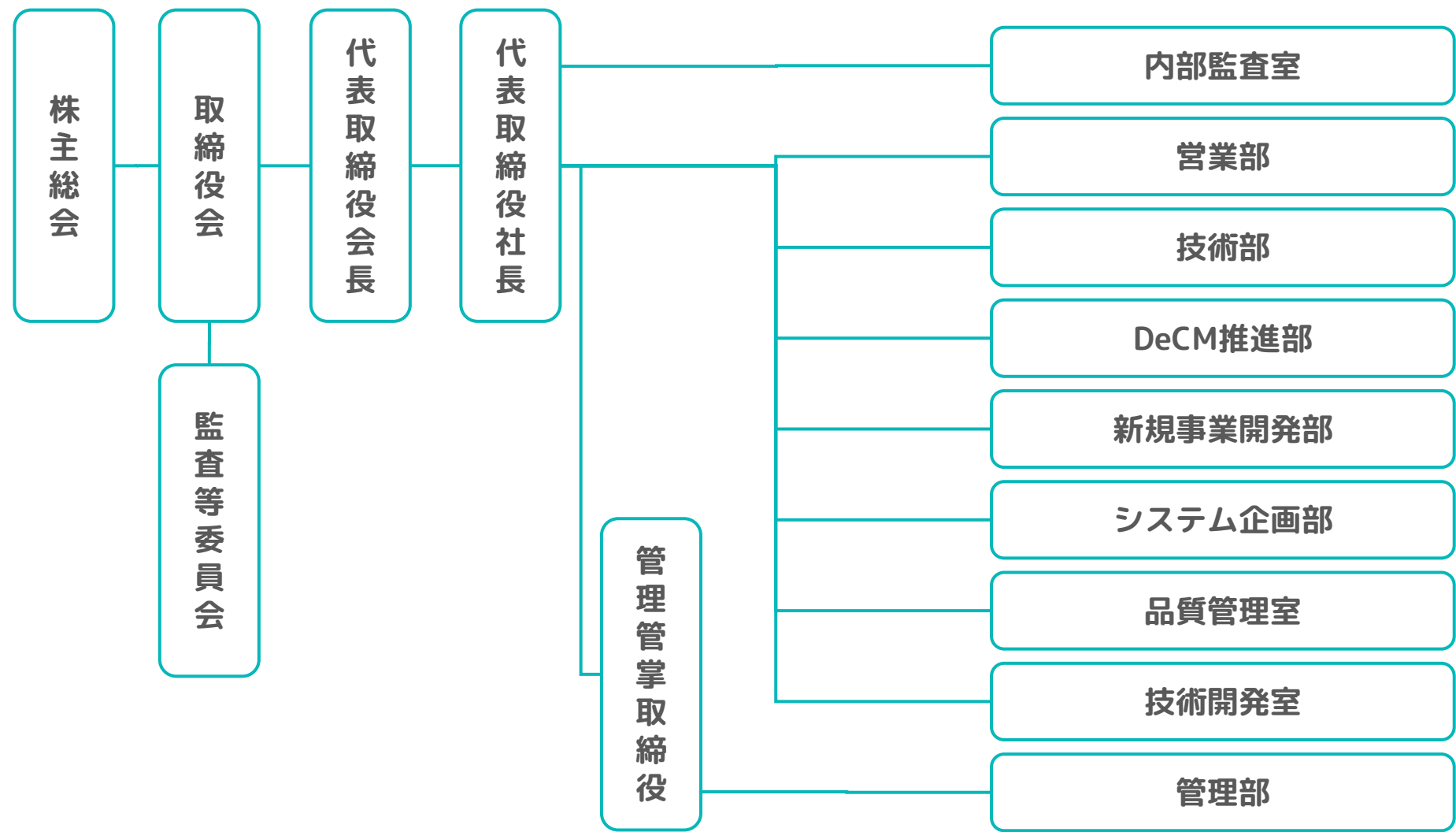
※複数社導入事例の平均

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	429,180,674円
従業員数	103人（2025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/

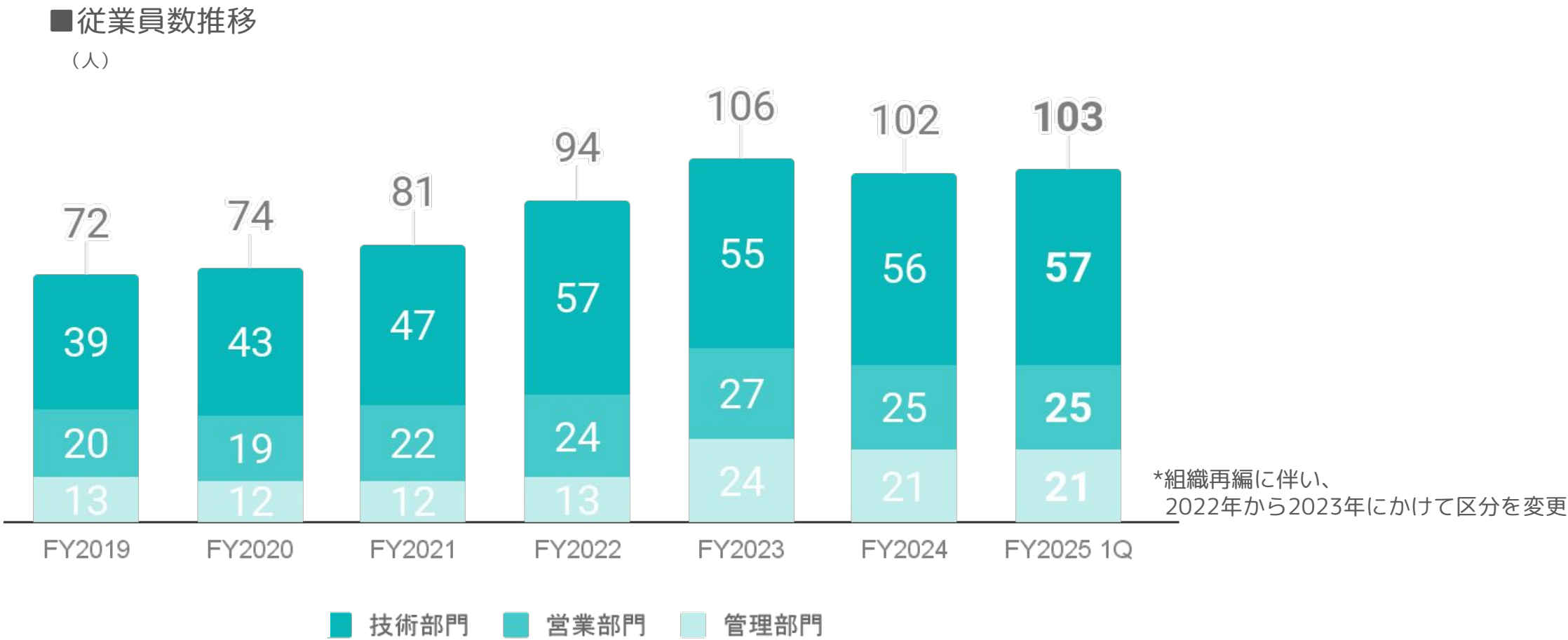


組織体制



従業員数推移

- ・ 2024年に本社移転やハイブリッドワークへの方針転換が影響し、人員が減少したが、中途採用により2025年3月末時点の社員数は103名。
- ・ 人的資本を確保するため、採用活動や人事制度の見直しを継続して行う。



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
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

年月	変遷
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）
2023年12月	伊藤忠商事と「DeCM-PF」サービス開始
2024年4月	人的資源最大化AIサービス「sinops-WLMS」シリーズを提供開始
2024年7月	本社を大阪府豊中市に移転
2024年10月	食品製造業向け 需要予測型自動発注サービス 「sinops-CLOUD M」を提供開始

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。