



2026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）
2026年5月14日

1. 2026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

2026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

37.2% (YoY +0.5pt)

小売シェア率*1

19.1% (YoY +0.2pt)

契約社数

121社 (YoY +1社)

クラウド有償店舗数 *2

3,317店舗 (YoY + 102店舗)

ARR *4

1,593百万円 (YoY + 15.0%)

クラウド有償アカウント数 *3

13,496 (YoY + 1,083アカウント)

NRR(クラウド)*5

100.2% (2026年平均) / **100.2%** (2026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所在地で集計）。

*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。2026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。

クラウド売上が順調に増加（YoY+21.9%）

- クラウド売上が既存顧客へのアップセル及びクロスセルを中心に311百万円（YoY+21.9%）と順調に推移し、一過性の利益が高いパッケージ売上が3百万円（YoY△88.2%）と概ね期初想定通りに着地。
- 引き続き製品改善による通信費の効率化に加え、販管費等のコントロールを徹底。人件費や通信費を中心に売上原価が前年同期比15.6%増加したものの、販管費は3.8%の増加に抑えられており、営業利益は26百万円、営業利益率は5.5%と概ね着実に進捗している。

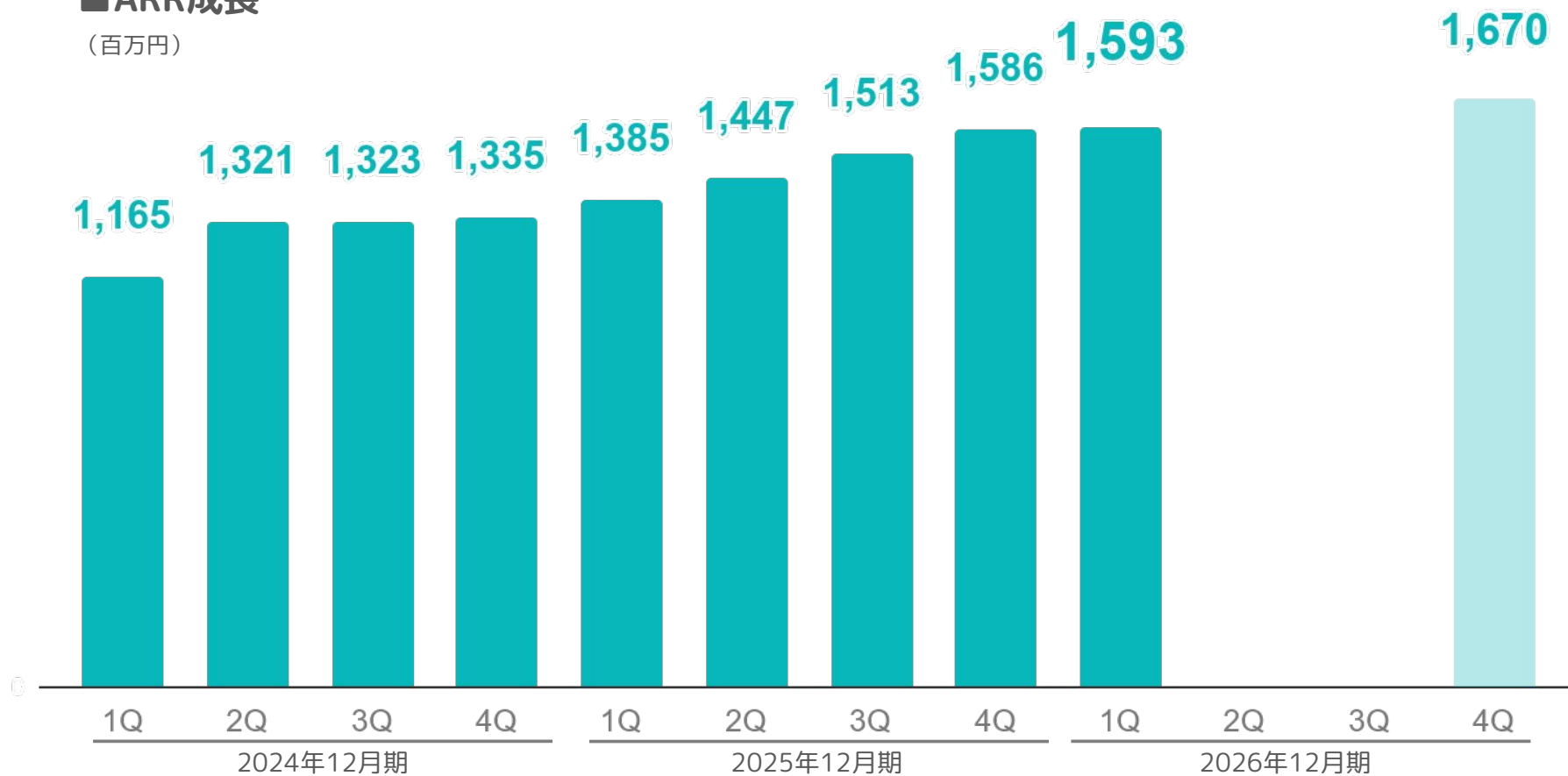
(百万円)	当期	2025年12月期			対計画	
	26/12期 1Q実績	25/12期 1Q実績	増減額	増減率%	26/12期 通期計画	進捗率%
売上高	483	454	+29	+6.5%	2,344	20.6%
パッケージ	3	32	△28	△88.2%	35	10.7%
導入支援	56	69	△13	△19.1%	654	8.6%
サポート	112	96	+15	+15.7%	413	27.1%
クラウド	311	255	+55	+21.9%	1,240	25.1%
営業利益	26 (利益率5.5%)	43 (利益率9.6%)	△17	△39.4%	390 (利益率16.6%)	6.8%
経常利益	42 (利益率8.7%)	44 (利益率9.8%)	△2	△5.7%	392 (利益率16.7%)	10.7%
当期純利益	29 (利益率6.1%)	31 (利益率6.9%)	△1	△5.0%	272 (利益率11.6%)	10.9%

2026年1QARRは既存顧客のアップセル・クロスセルを中心に1,593百万円（前年比15.0%増）まで進捗

- 既存顧客の統合に伴い一部サービスの見直しが発生した一方で、既存顧客へのアップセル及びクロスセルも進展し、1QARRはQoQ+0.4%の1,593百万円。
- 新規顧客の獲得についても継続して取り組んでおり、概ね期初想定通りの進捗を確保。

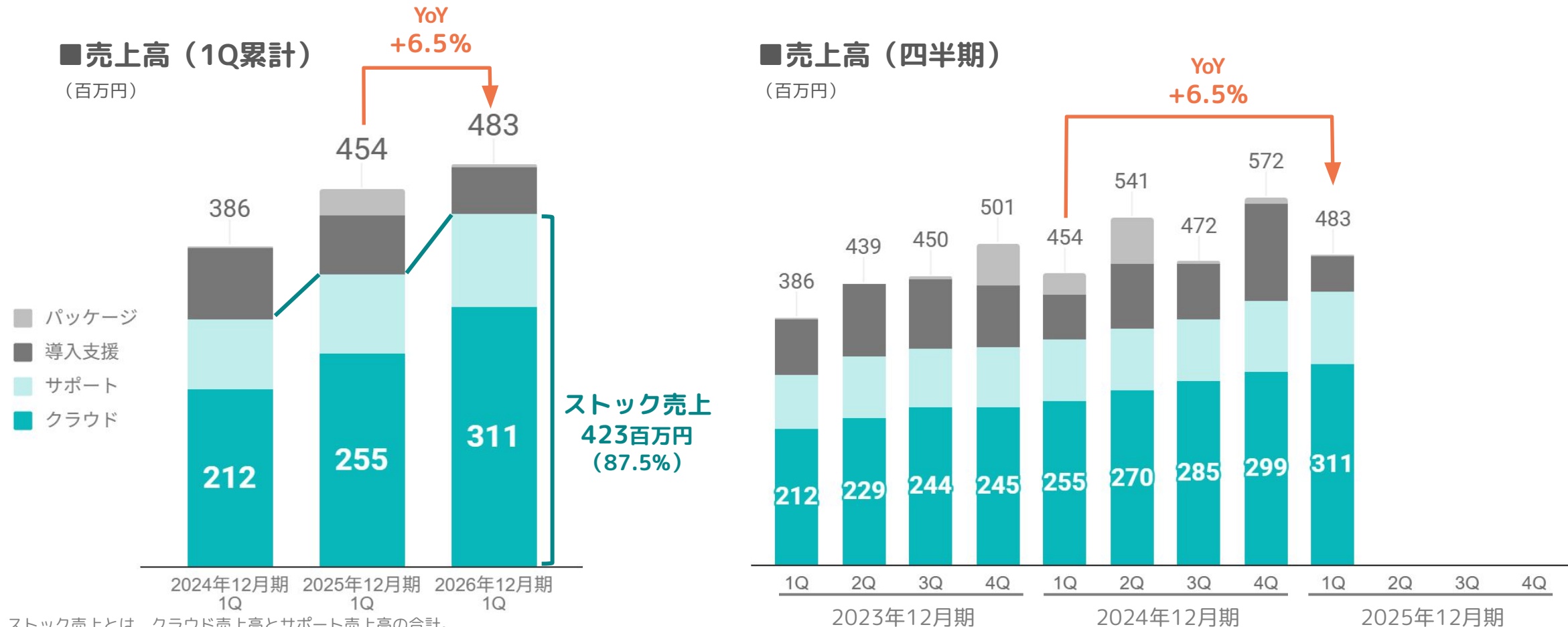
■ARR成長

(百万円)



ストック売上高が成長を牽引し、売上高は前年同期比6.5%増、ストック売上比率*1は87.5%

- 既存顧客のアップセル・クロスセルを中心にストック売上が着実に積み上がり、ストック売上比率は前年同期の77.6%から87.5%へ約10pt増。
- パッケージ売上高および導入支援売上高は、その特性上、四半期ごとに変動があるものの、通期計画に対して概ね順調に推移。



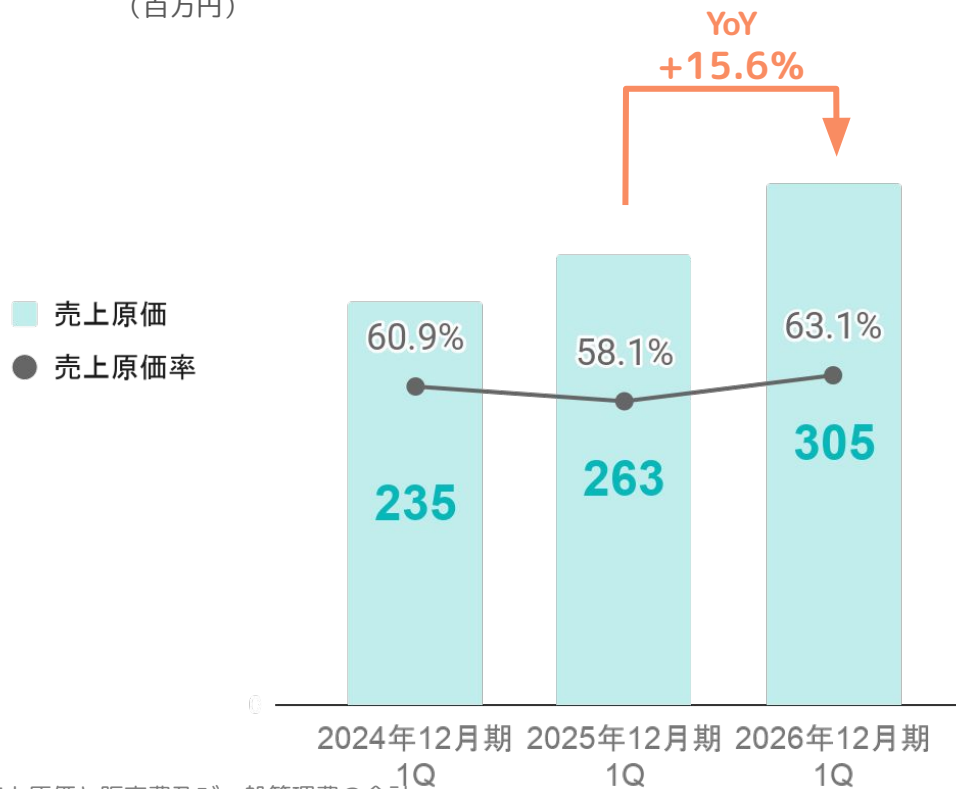
*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。
ストック売上比率は、(ストック売上423百万円÷売上高483百万円×100)で算出。

製品改善による原価抑制を継続、AIの利活用による全社的な効率化を加速

- ・ 製品改善によるコスト削減を継続している一方で、ストック売上増加に伴いクラウドサーバー利用料が増加し、通信費は84百万円（YoY+23.3%）。
- ・ 協力会社を活用した業務効率化のため、外注費が70百万円（YoY+15.7%）。
- ・ 製造部門を中心に人員が前年同期比6名増の109名まで増加し、人件費が前年同期比14百万円増（YoY+6.5%）。
- ・ AIの利活用を促進することで、外注費・人件費の最適化にむけて業務効率化を進めている。

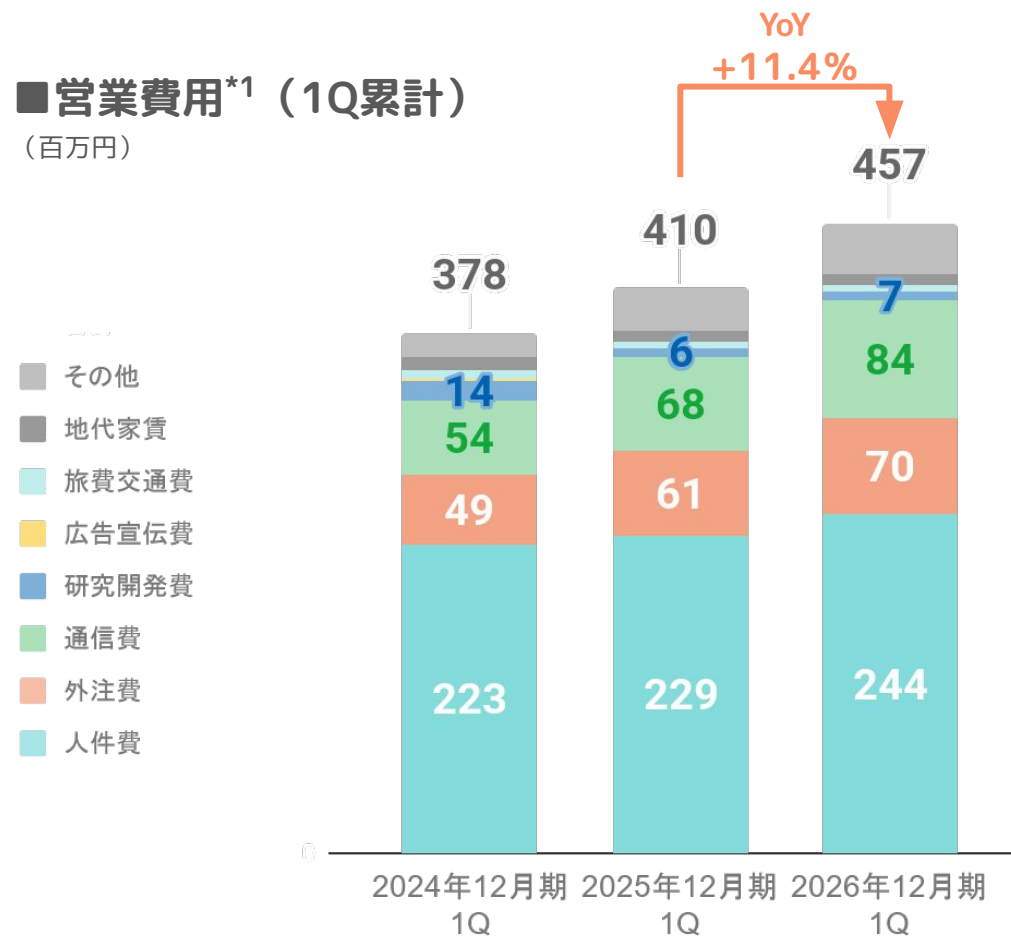
■売上原価（1Q累計）

（百万円）



■営業費用*1（1Q累計）

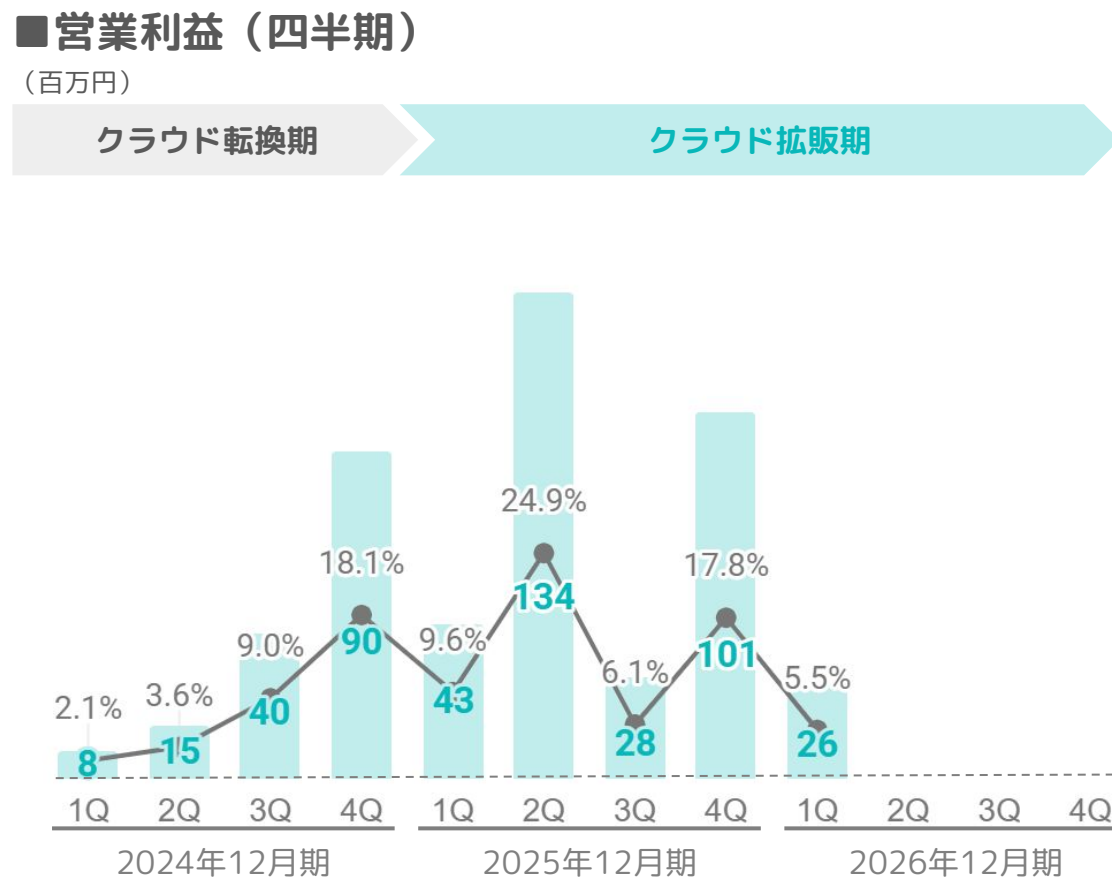
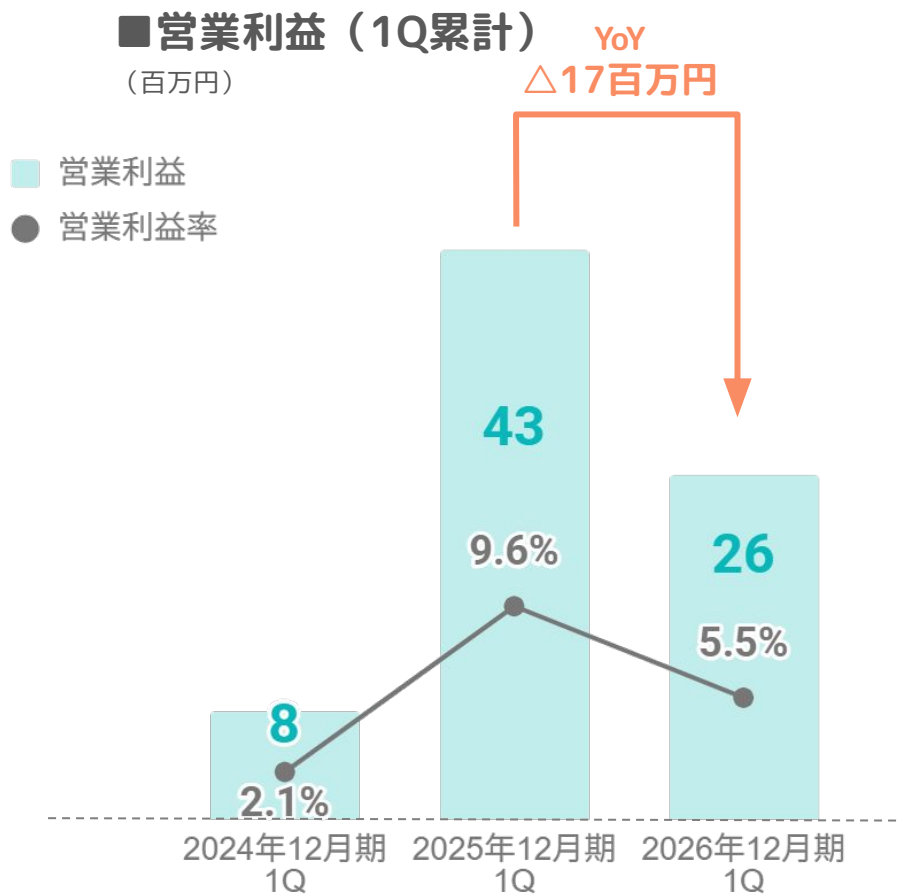
（百万円）



*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

概ね期初計画通りの進捗を確保し、営業利益は26百万円、営業利益率は5.5%

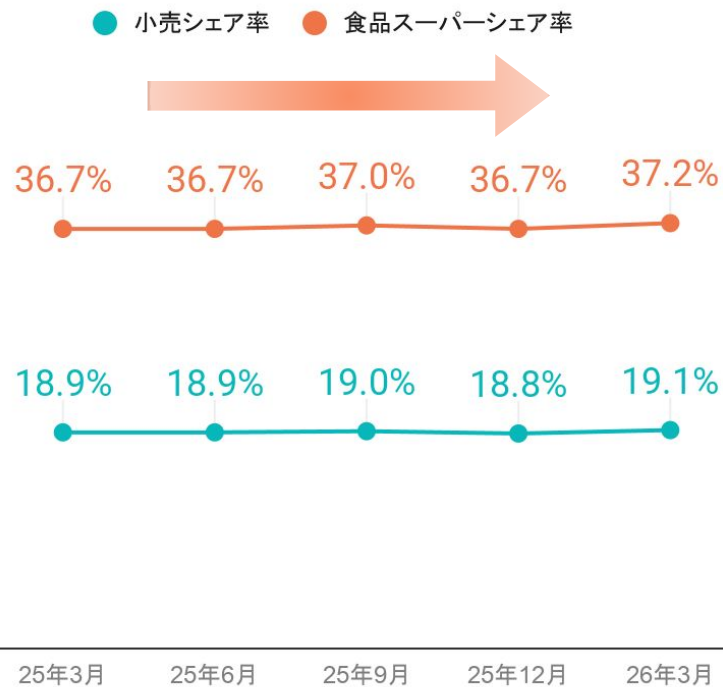
- 一過性の利益が高いパッケージ売上高が3百万円（YoY△88.2%）となっているものの、ストック売上の拡大と製品改善による原価抑制を継続しており、営業利益26百万円、営業利益率5.5%を確保。
- 将来の成長に向けた採用や外注活用などの投資は継続している一方で、AIの利活用を促進し、収益力を向上。



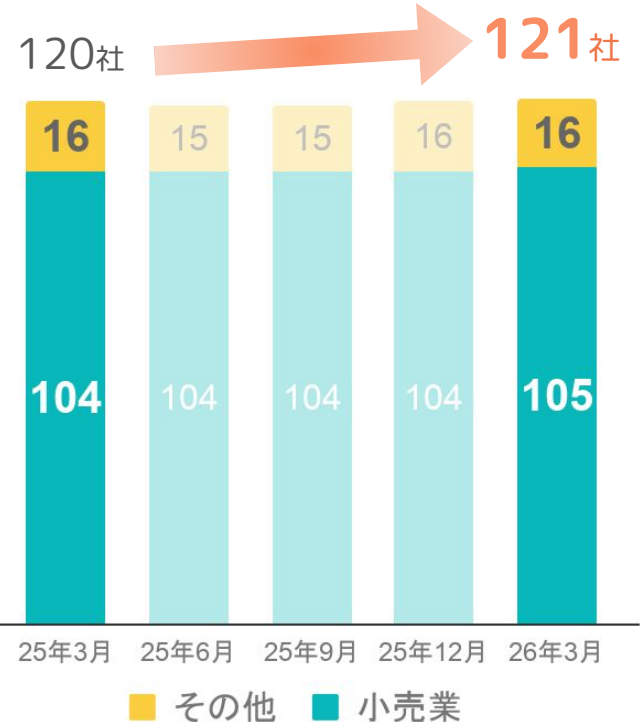
新規顧客の獲得により、食品スーパーシェア率が向上

- 2026年1Qは、食品スーパーの新規顧客獲得により食品スーパーシェア率が37.2%（QoQ+0.5pt）まで向上。
- 一部顧客での企業統合の影響はあったものの、クラウド有償アカウント数が成長を牽引し、sinopsシリーズの契約件数*1が前年比1,100件増の18,119件。

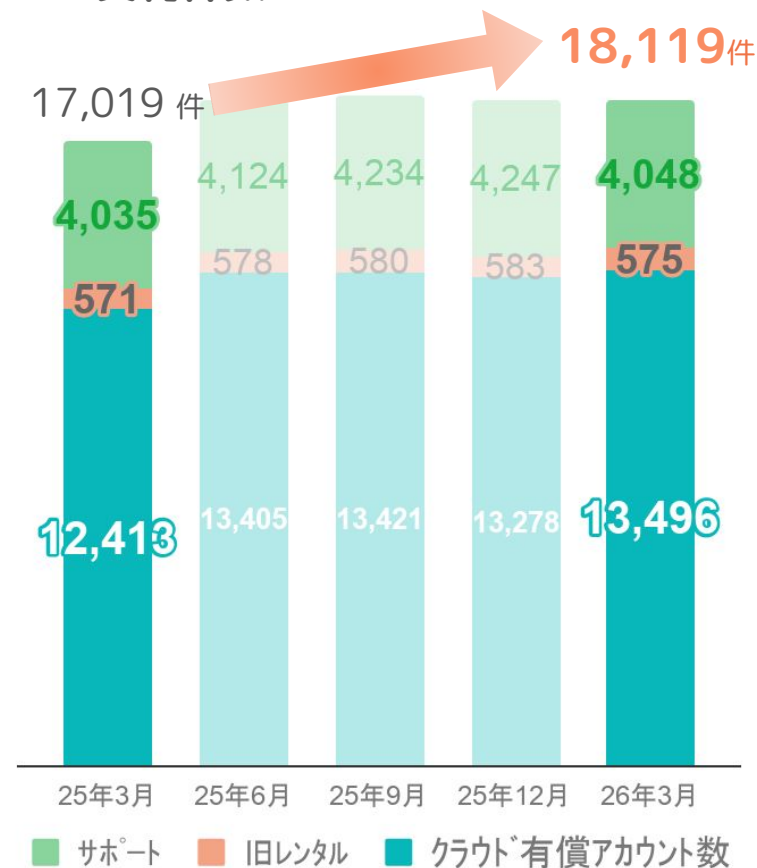
■シェア率



■契約社数



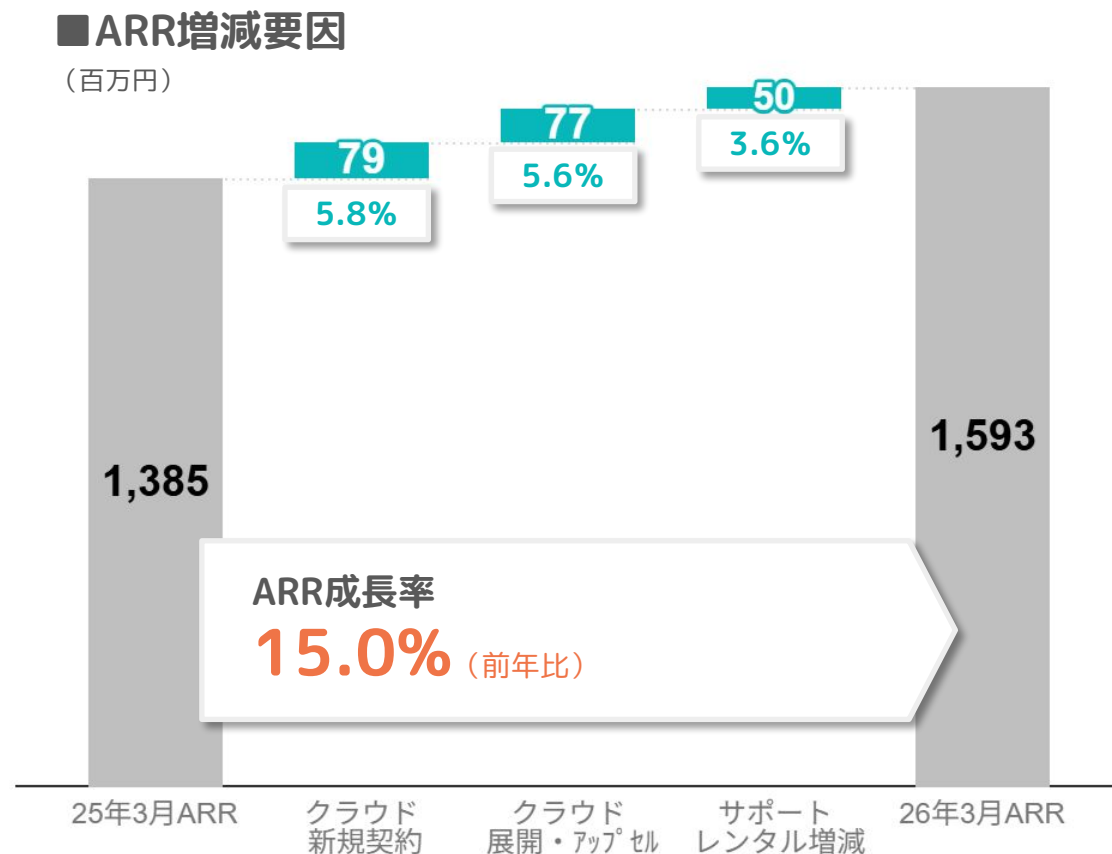
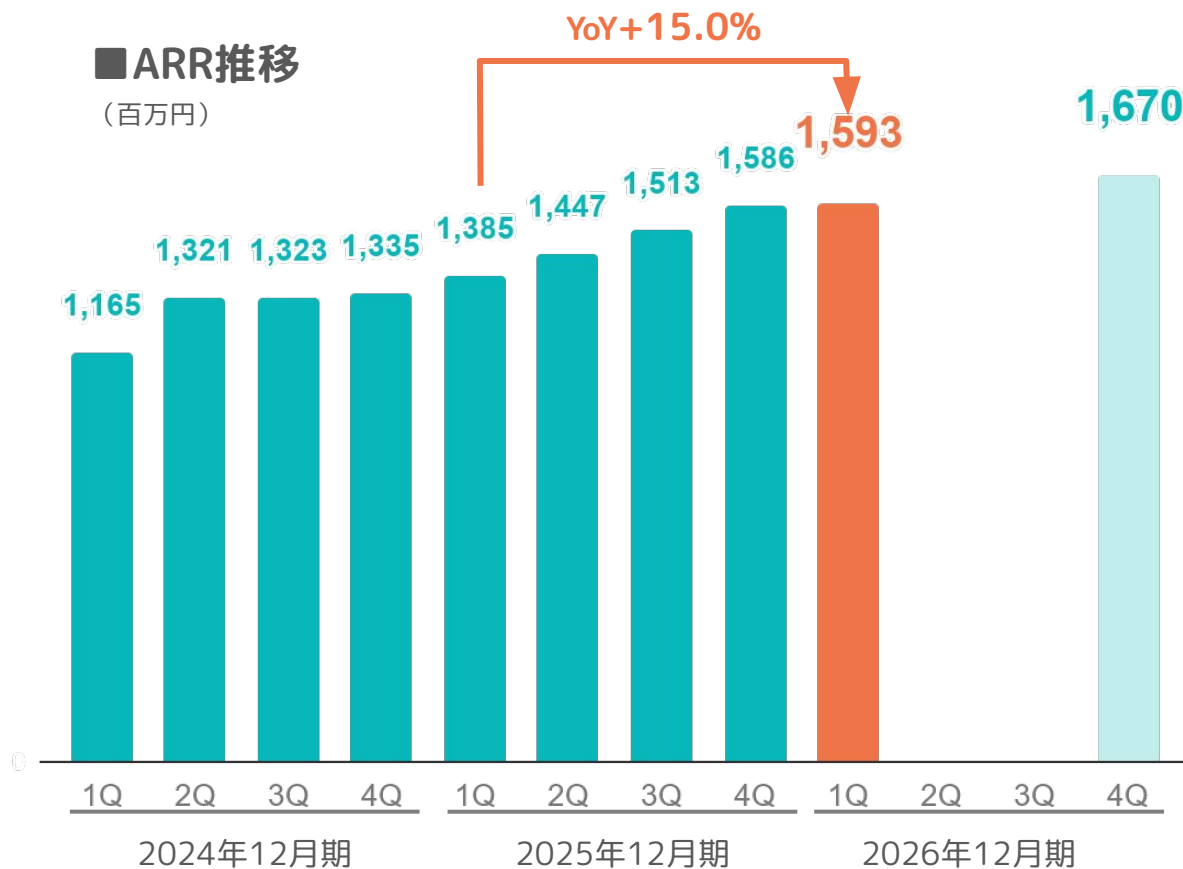
■契約件数



*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。

顧客の統合影響を受けながらも、既存顧客のアップセルを中心にARR*1は前年比15.0%増

- 前四半期比では、既存顧客の統合に伴う一部サービスの見直しの影響を受けながらも、既存顧客のアップセルが成長を牽引し、ARRが6百万円（QoQ+0.4%）増加。
- 前年比では、既存顧客の製品追加に加えて新規ユーザーとのクラウド契約が進捗したことにより、ARRが207百万円（YoY+15.0%）増加。

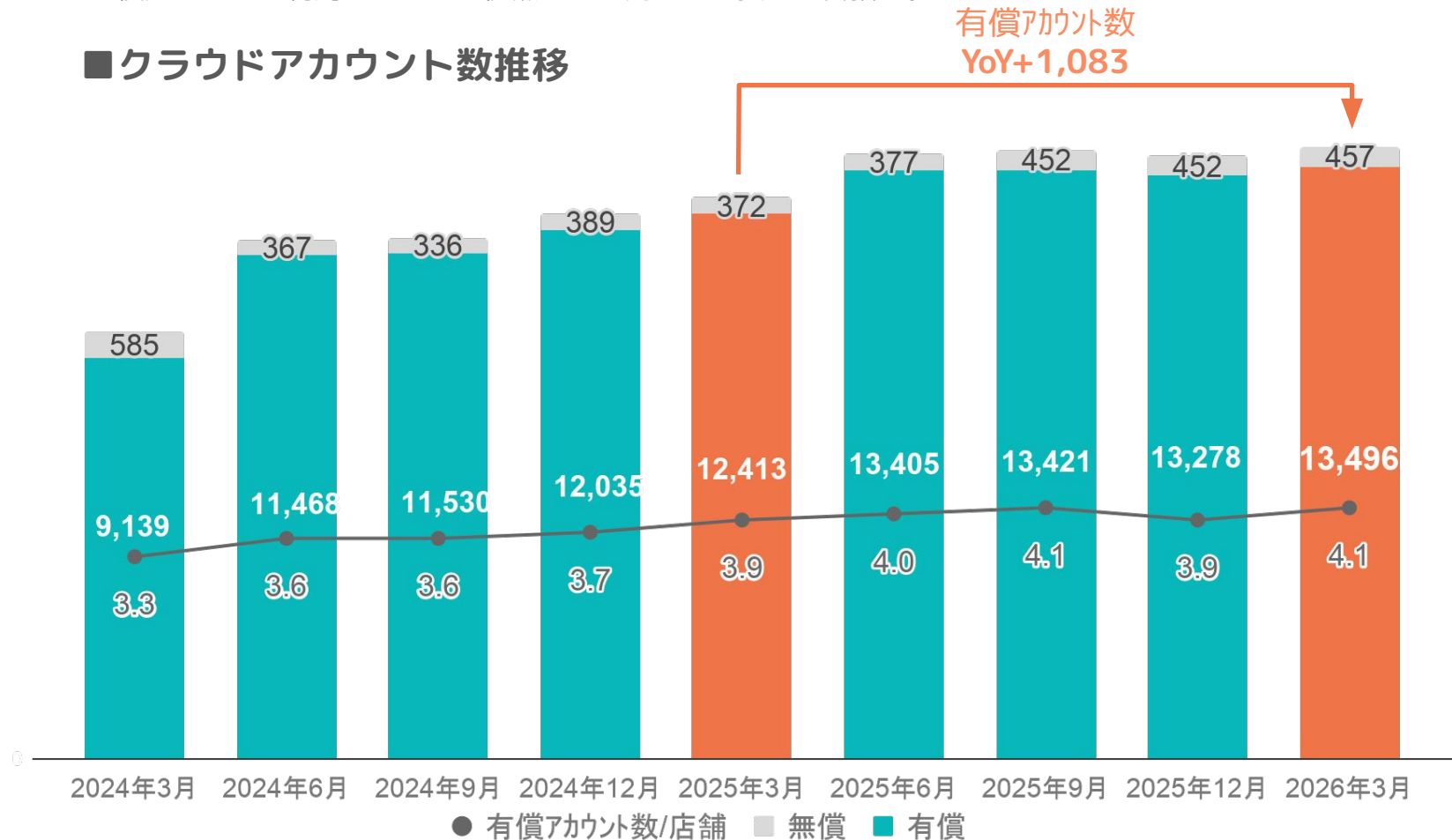


*1. Annual Recurring Revenueの略語。2026年3月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）。

既存顧客の深耕により1店舗あたり有償アカウント数が4.1アカウント（YoY+0.2アカウント）まで向上

- 前四半期比では、既存ユーザーのアップセルが主要因となり、有償アカウント数は13,496アカウント（QoQ+218アカウント）。
- 前年比では、2025年2Qにパッケージ契約顧客のクラウド利用開始等が進捗したことが大きく影響し、有償アカウント数はYoY+1,083アカウント。
- 既存顧客の深耕により、1店舗あたり有償アカウント数は4.1アカウント（YoY+0.2アカウント）まで向上。導入が進む顧客では最大で10サービスを利用しており、複数サービス利用のニーズは依然として高いため拡大を目指す。

■クラウドアカウント数推移

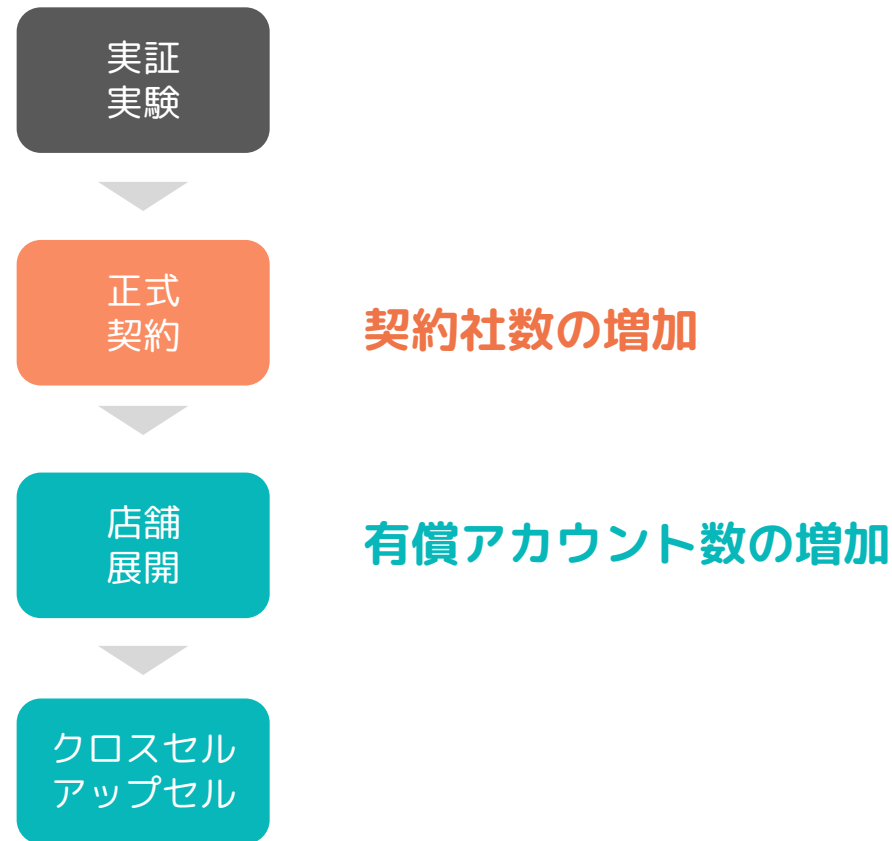
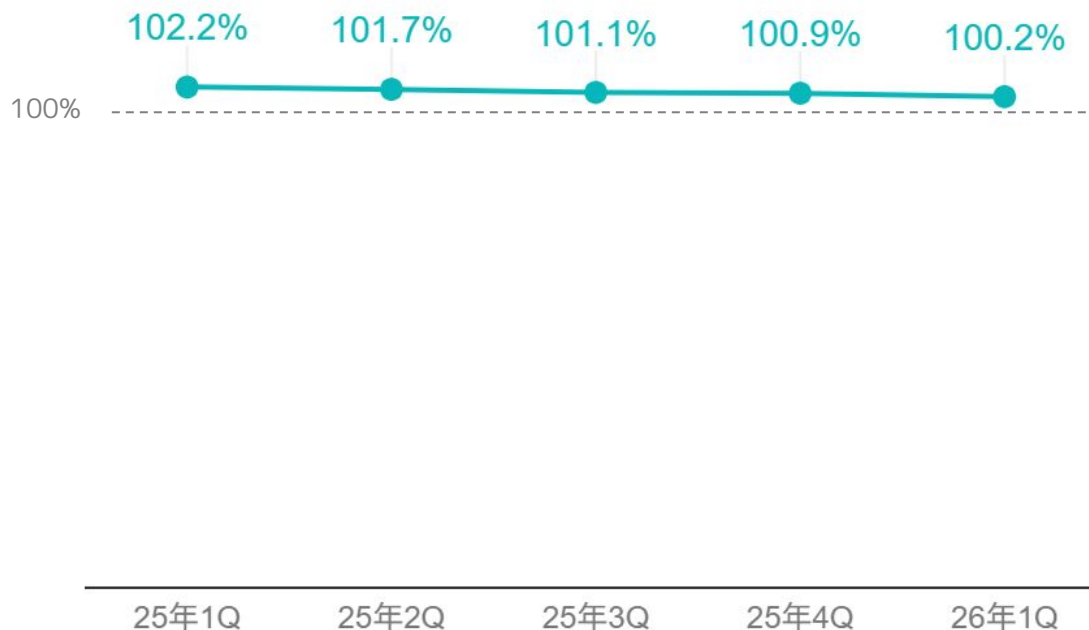


有償アカウント数	13,496 アカウント (YoY+1,083 アカウント)
有償店舗数	3,317 店舗 (YoY+102 店舗)
有償アカウント数/店舗	4.1 アカウント (YoY+0.2 アカウント)
有償契約社数	63 社 (YoY+2 社)

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%超を維持

- 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

新規事業による将来の成長に向けて、2026年は先行投資を行いながらも増収増益を継続する

- 2026年12月期の売上高は2,344百万円（YoY+14.9%）、営業利益は390百万円（YoY+26.1%）、ストック売上比率は約70%を計画で変更なし。
- 既存顧客の深耕により中長期目標である年平均成長率15%水準を維持しつつ、新規事業にリソースを投入する。
- 「DeCM-PF」「WLMS」や経営基盤強化へ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、収益性の改善により売上成長を上回る営業利益成長（YoY+26.1%）を見込んでいる。

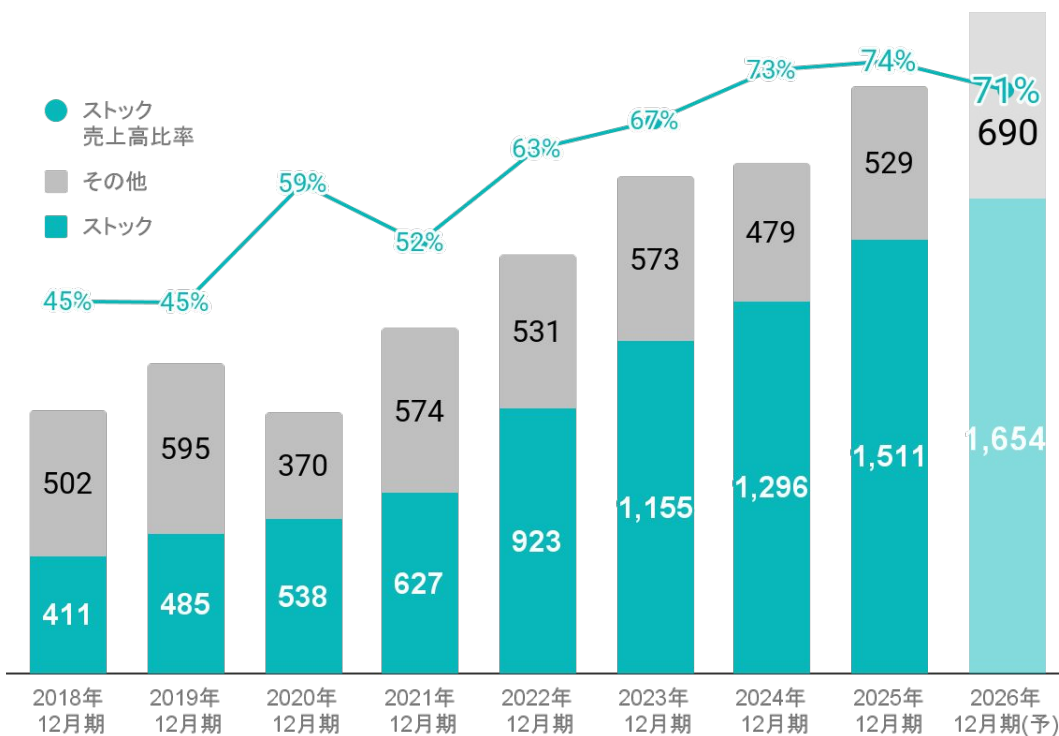
(百万円)	2026年12月期	2025年12月期		
	業績予想	通期実績	増減額	増減率%
売上高	2,344	2,040	+303	+14.9%
パッケージ	35	117	△81	△69.9%
導入支援	654	411	+242	+59.0%
サポート	413	399	+13	+3.5%
クラウド	1,240	1,111	+128	+11.6%
営業利益	390 (利益率16.6%)	309 (利益率15.2%)	+80	+26.1%
経常利益	392 (利益率16.7%)	311 (利益率15.3%)	+80	+25.7%
当期純利益	272 (利益率11.6%)	217 (利益率10.6%)	+54	+25.3%

既存顧客の深耕を継続しつつ、顧客再編の可能性を織り込んだARR予想

- 「sinops-CLOUD」のアップセル・クロスセルは引き続き好調であり、サービス導入時に発生する導入支援売上高は前年同期比59.0%増を見込み、これに伴い全体の売上高は前年同期比14.9%増の計画としている。
- 一方で、既存ユーザーにおける企業統合等に伴う店舗数の変動やサービスの見直しが発生する可能性を現時点で織り込み、ARRは1,670百万円（YoY+5.3%）。
- 2026年から2027年にかけて「DeCM-PF」「WLMS」等の新規事業の市場浸透を行うことで、ARR成長率の更なる加速を目指す。

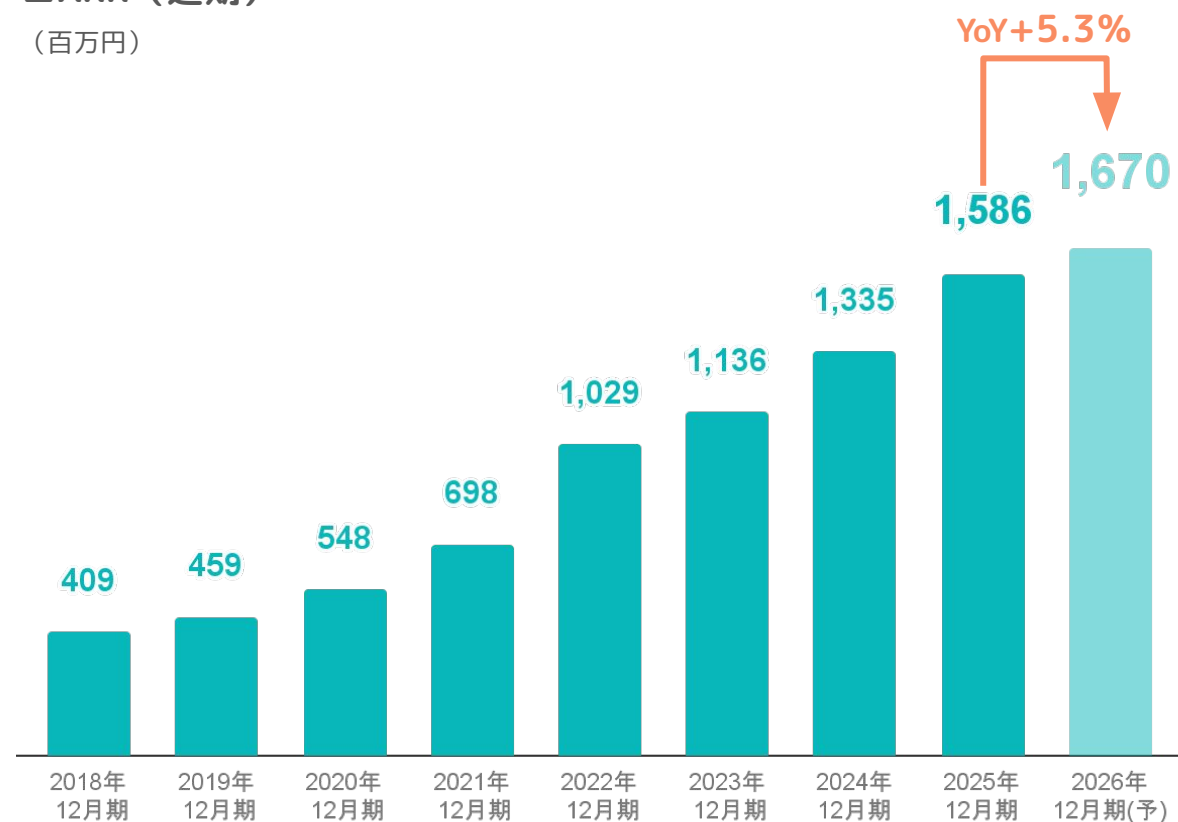
■ストック売上高*1（通期）

（百万円）



■ARR（通期）

（百万円）



*1. ストック売上高1,654百万円には、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。

ビジネスハイライト

中期経営方針（2026年～2028年）

方針

「既存事業の成長」に加え
「DeCM」と「WLMS」に注力し
成長加速の核とする

既存事業

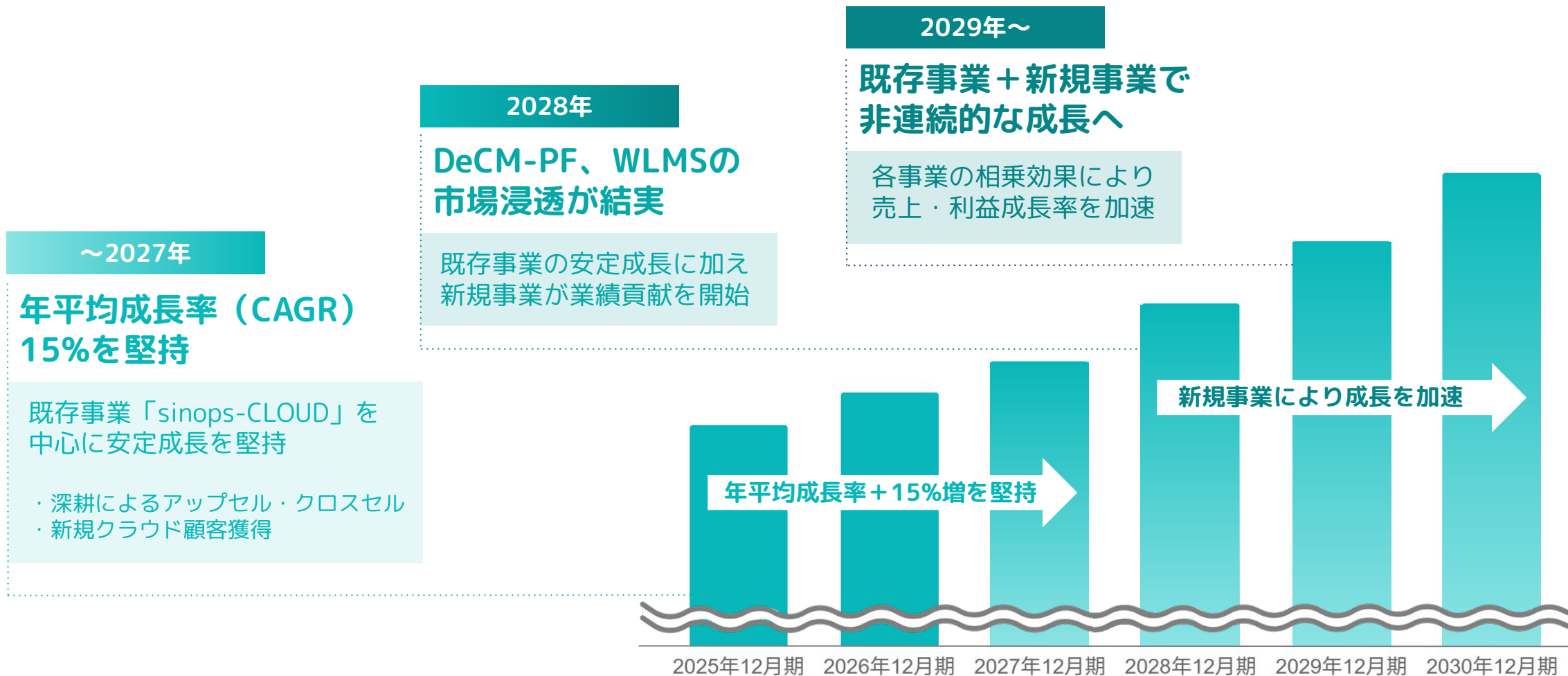
年 **15** %売上成長維持

新規事業

2028年から
大きく売上貢献開始



既存事業の安定成長をベースに、新規事業による2028年以降の成長スピード加速を目指す



中期経営方針の実現に向けた3つの取り組み

- 中期経営方針実現のため、1. ARRへの貢献、2. 生産性の向上、3. 顧客サクセスに取り組む。

1. ARRへの貢献

既存事業の深化により持続的成長
新規事業の構築：「DeCM-PF」「sinops-WLMS」

2. 生産性の向上

組織拡大中も1人当たり生産性を維持

3. 顧客サクセス

現場起点で本質的課題を解決し、関係深耕による提供価値を拡大

「需要予測ソフトウェアソリューションベンダー」売上金額シェア1位を維持

- デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社が3月に発刊した調査レポート*1で、「sinopsシリーズ」が「需要予測ソフトウェアソリューションベンダー」売上金額シェア1位を獲得。2023年（実績）から2025年（見込）までの全調査期間でシェア1位を維持。

需要予測ソリューション

2年連続市場シェア No.1



sinops-CLOUD

在庫も発注も予測も、これひとつで。



デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社
 「AIを活用したサプライチェーン計画ソリューション市場の現状と展望～需要予測から最適化までAI統合が再定義するSCM計画～ 2025年度版」 需要予測ソフトウェアソリューションベンダー売上高 2023～2025年度

*1.デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「AIを活用したサプライチェーン計画 ソリューション市場の現状と展望～需要予測から最適化までAI統合が再定義するSCM計画～ 2025年度版」（2026年3月16日発刊）

経産省の補助事業で「DeCM-PF」を活用し物流効率化を実現

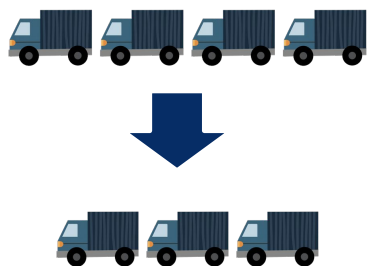
- ・ 経済産業省の「持続可能な物流を支える物流効率化実証事業」において実証実験を実施。当社と伊藤忠商事株式会社が提供する食品バリューチェーン最適化プラットフォーム「DeCM-PF」を活用し、株式会社ハローズの店舗の需要予測を基にしたメーカーへの発注を実施。（[2026年3月26日プレスリリース](#)）
- ・ 小売業の欠品率に悪影響を及ぼさない範囲で「物流効率」を優先した発注コントロールを行い、メーカー物流におけるトラック積載率の向上（24%向上）や配送台数の削減（22%削減）を実現。

食品スーパー店舗の需要予測を基にした、メーカーへの発注により、様々な成果を実現

①トラック台数

22%削減

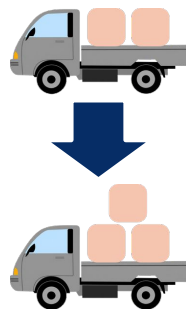
納品曜日の集約・積載率向上により27台→21台へ削減



②トラック積載率

24%向上

適切な発注コントロールにより、55%→79%へ大幅に改善



③総荷待ち/荷役時間

19%短縮

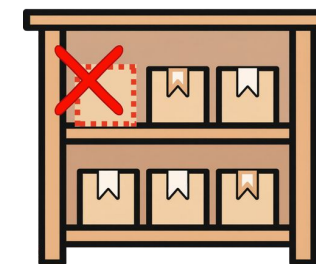
納品回数の削減により、総時間を削減



④店舗欠品率

約41%改善

小売店舗・在庫最適化により、0.74%→0.44%へ改善

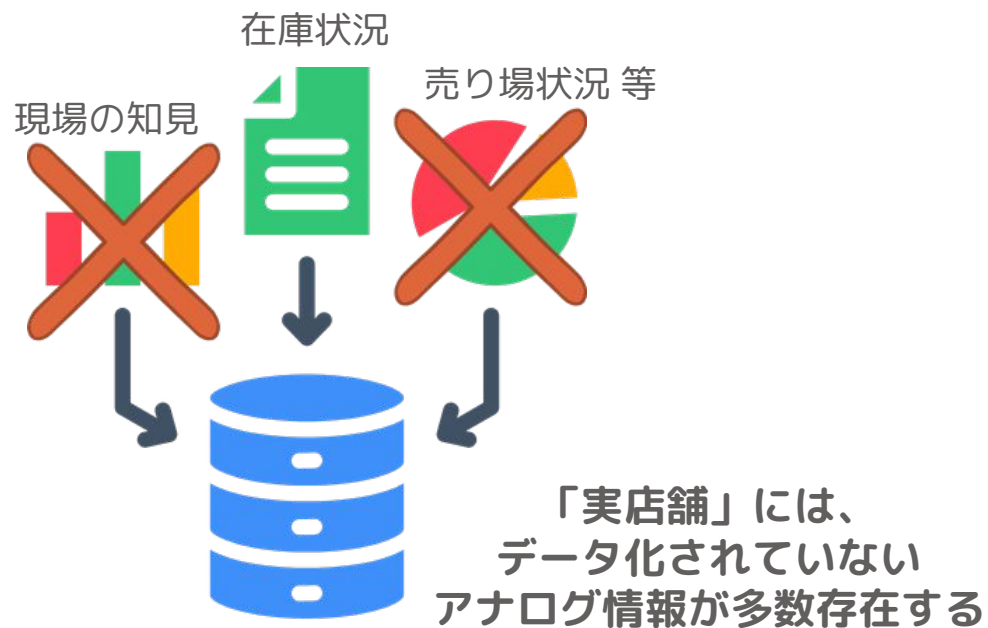


等々

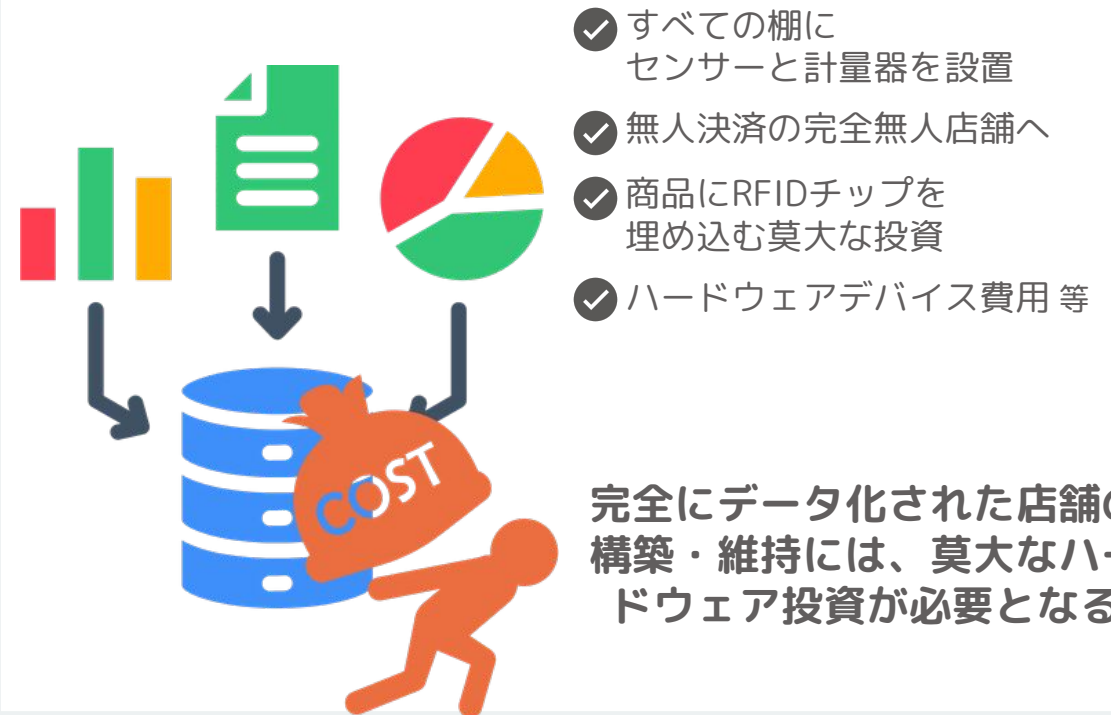
AI技術はSaaSの在り方を変える革新を続けているが、「sinops」が代替される可能性は低い

- 2月に話題になった米企業のAI革新は需要予測を行う性質のものではないが、今後、特化型のAIが登場しても、当社の優位性が揺らぐ可能性は極めて低い認識。
- 主な理由としては、①当社の領域がAIに完全なデータを供給しづらい複雑な現場環境であり、②これらを網羅的にデータ化する環境整備は、お客様にとって投資対効果が合わないことが挙げられる。
- AI技術の進展は、当社の開発・業務効率化を加速させる追い風であると捉えている。

不完全なデータで精度の高い予測はできない

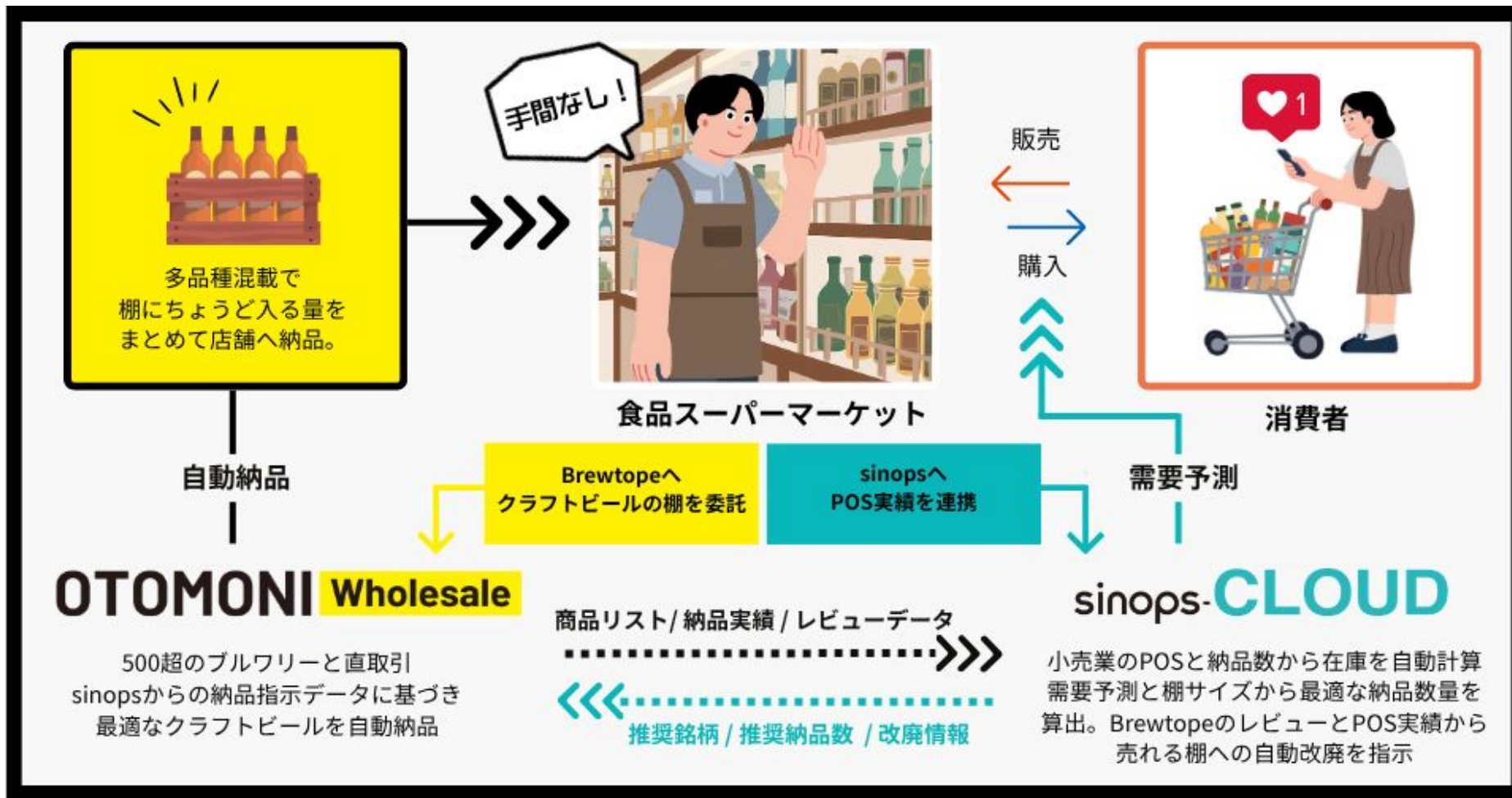


完全なデータ整備はコストの採算が合わない



Brewtope株式会社と、クラフトビールの AI自動納品で業務提携

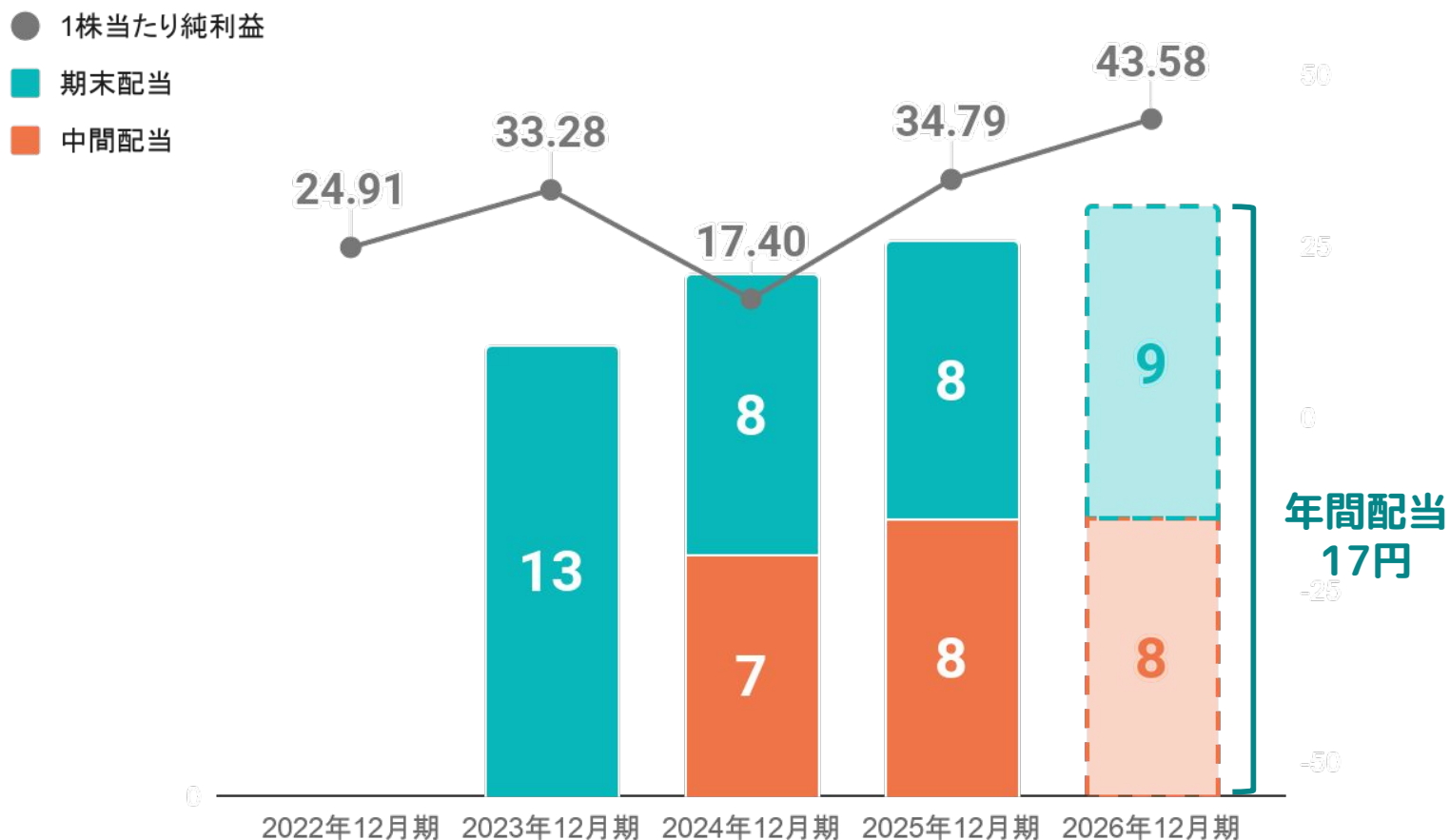
- 小売店におけるクラフトビールの商品選定から発注、納品、さらには商品レビューやPOS実績に応じた商品改廃までを完全に自動化し、店舗側は送られてきたビールを陳列するだけで済む「AIクラフトビール自動改廃・納品サービス」を提供。（[2026年4月23日プレスリリース](#)）
- 2026年5月より「sinops」シリーズを導入する食品小売業の一部店舗にてテストマーケティングを開始する。



株主還元

株主の皆様への利益還元として、4期連続増配を予定

- 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、2023年12月期から剰余金の配当を実施。3期連続で増配し、2026年も増配を予定。
- 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。
- 2025年12月期の1株当たり配当金は、中間配当「8円00銭」・期末配当「8円00銭」で、当初予定通り「16円00銭」。2026年12月期は、「17円00銭」を予定。



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。

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、3年連続シェア1位を獲得。
- 岡山大学の食品ロス削減の取り組み「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。
- 経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」認定を更新。



食品ロス削減ソリューション 3年連続シェアNo.1



株式会社富士キメラ総研が2025年12月16日に発刊した「業種別IT投資動向/DX市場の将来展望 2026年版 IT投資編」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（2024年度実績）を獲得しました。2022年度の調査開始以来、3年連続となります。

岡山大学の食品ロス削減の取り組みに参画



岡山大学
OKAYAMA UNIVERSITY

岡山大学の食品ロス削減の取り組み「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。

「DX認定事業者」認定継続



DX認定

経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」として、引き続き認定されています。

Appendix 財務情報

貸借対照表

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 1Q
流動資産合計	976	1,878	1,675
固定資産合計	1,188	559	547
無形固定資産	356	338	342
流動負債合計	395	534	349
固定負債合計	4	4	5
純資産合計	1,765	1,898	1,868

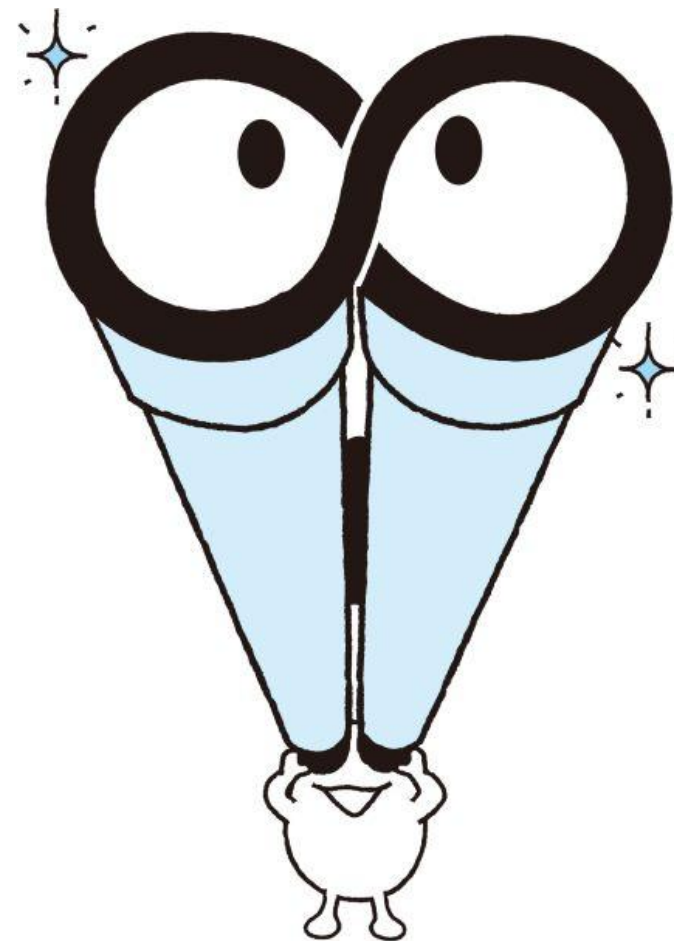
損益計算書

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	2025年12月期 1Q累計	2026年12月期 1Q累計	YoY
売上高	1,776	2,040	454	483	+6.5%
売上原価	1,050	1,161	263	305	+15.6%
対売上高比率	59.1%	56.9%	58.1%	63.1%	+5.0pt
売上総利益	725	878	190	178	△6.1%
売上総利益率	40.9%	43.1%	41.9%	36.9%	△5.0pt
販売費及び一般管理費	571	569	146	152	+3.8%
対売上高比率	32.1%	27.9%	32.3%	31.5%	△0.8pt
営業利益	154	309	43	26	△39.4%
営業利益率	8.7%	15.2%	9.6%	5.5%	△4.1pt
経常利益	154	311	44	42	△5.7%
経常利益率	8.7%	15.3%	9.8%	8.7%	△1.1pt
当期純利益	108	217	31	29	△5.0%
当期純利益率	6.1%	10.6%	6.9%	6.1%	△0.8pt

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。

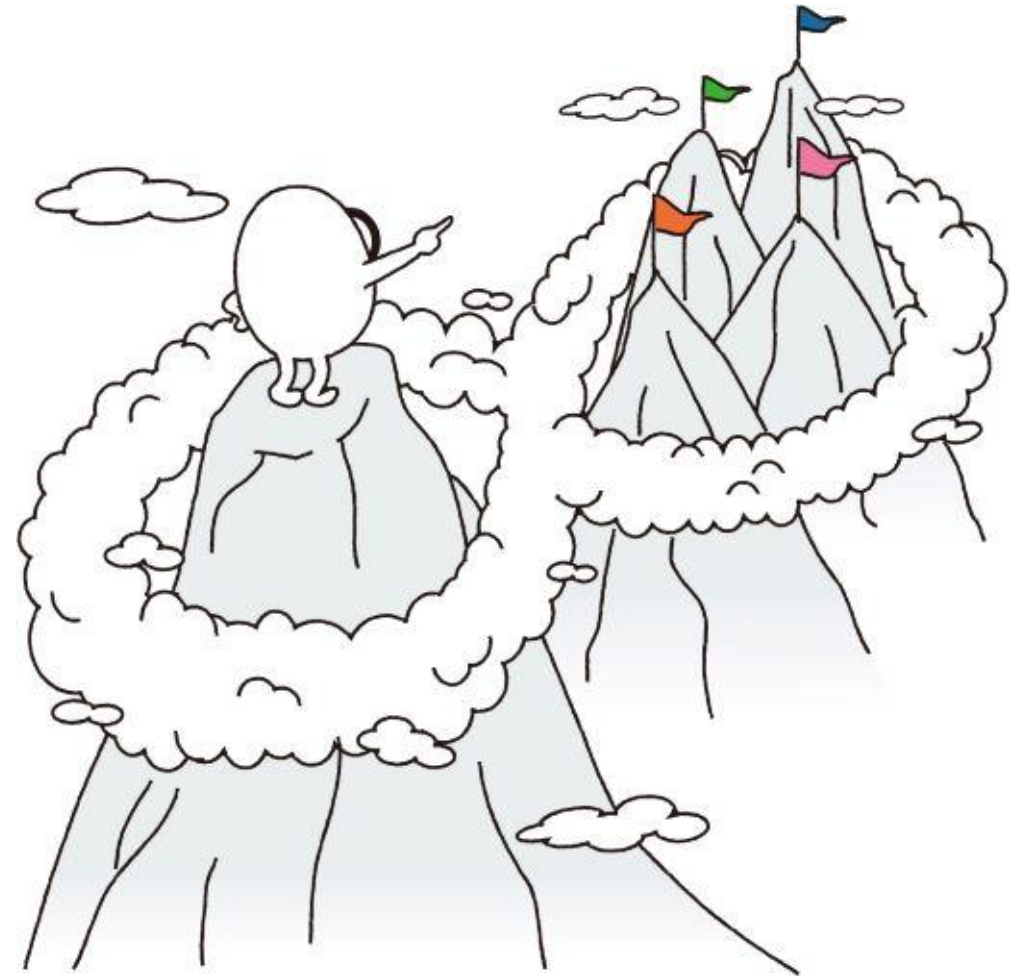
具体的には、

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

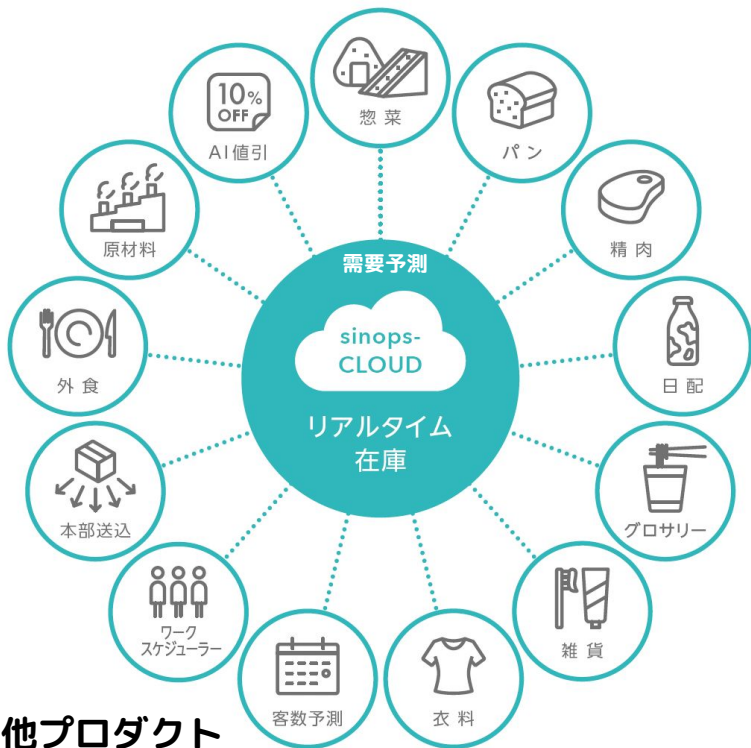
まずは食品業界のDeCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDeCMを実現し、DeCMを日本から世界に拡げていきます。



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

その他プロダクト

sinops R6

sinops Pad

sinops Dcont

sinops W

sinops M

sinops IM

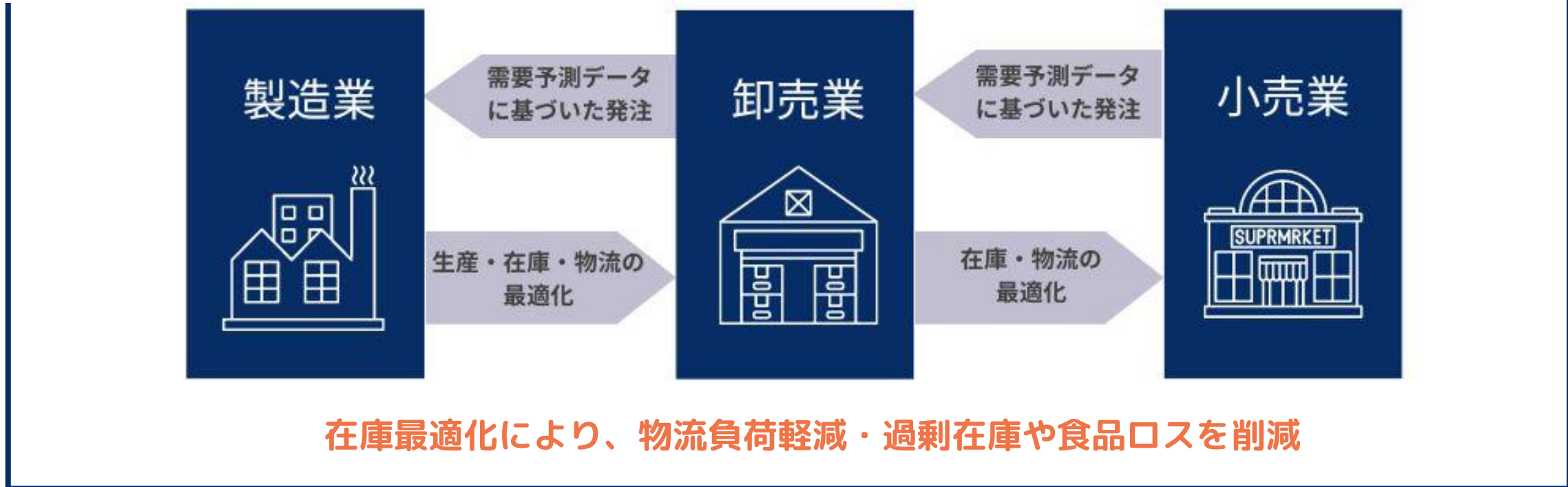
sinops BPO

伊藤忠商事社と共同で、食品バリューチェーン全体の最適化を目指すプラットフォーム

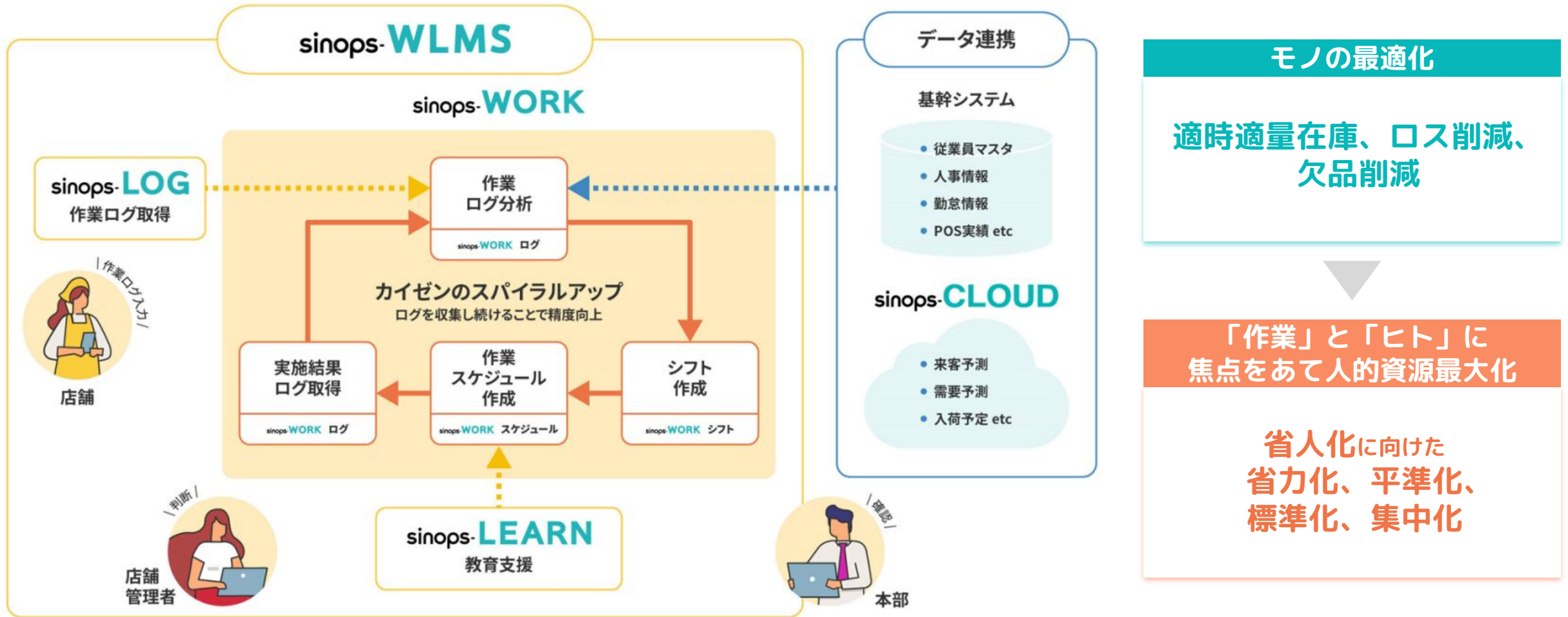
DeCM→PF

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

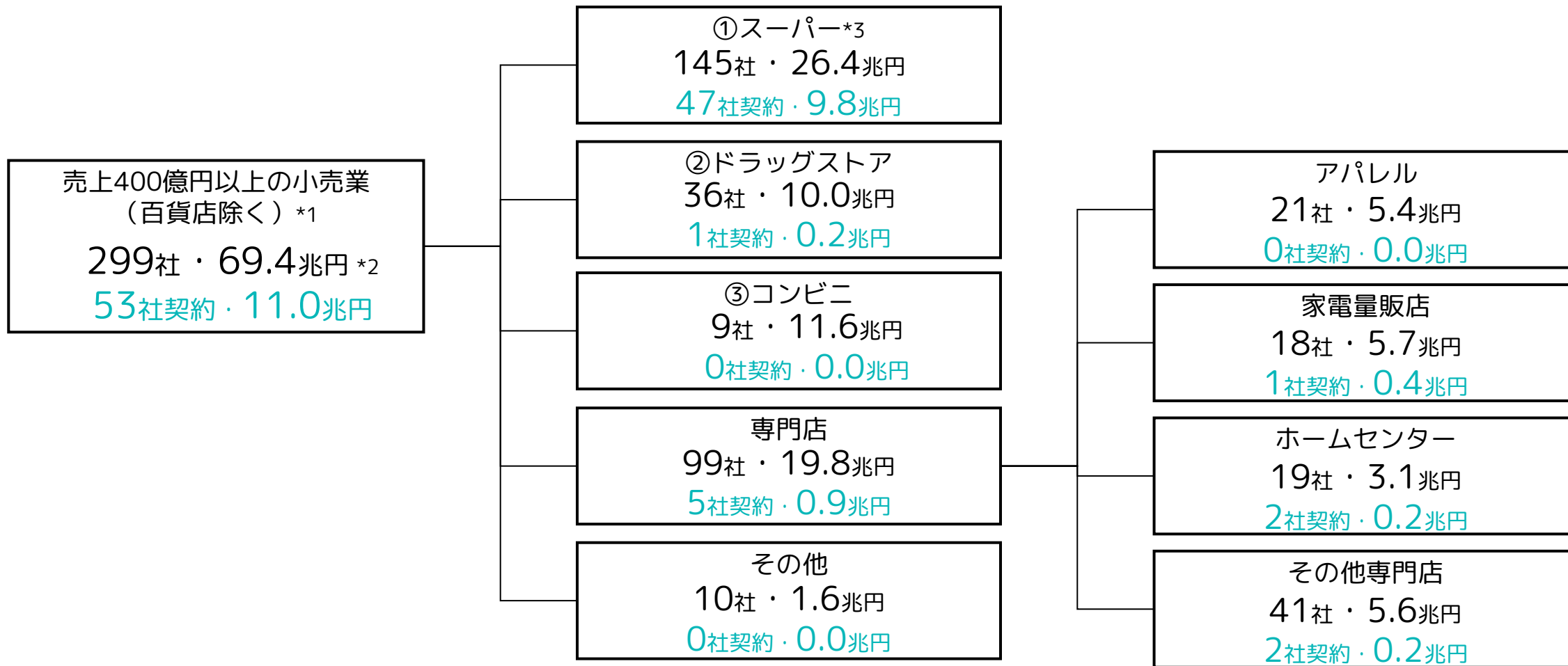
Demand Chain Management-PlatForm



「sinops-WLMS」は、人時生産性改善・向上を目的とした人的資源最大化AIサービス



売上400億円以上の小売業がsinopsの主要ターゲット

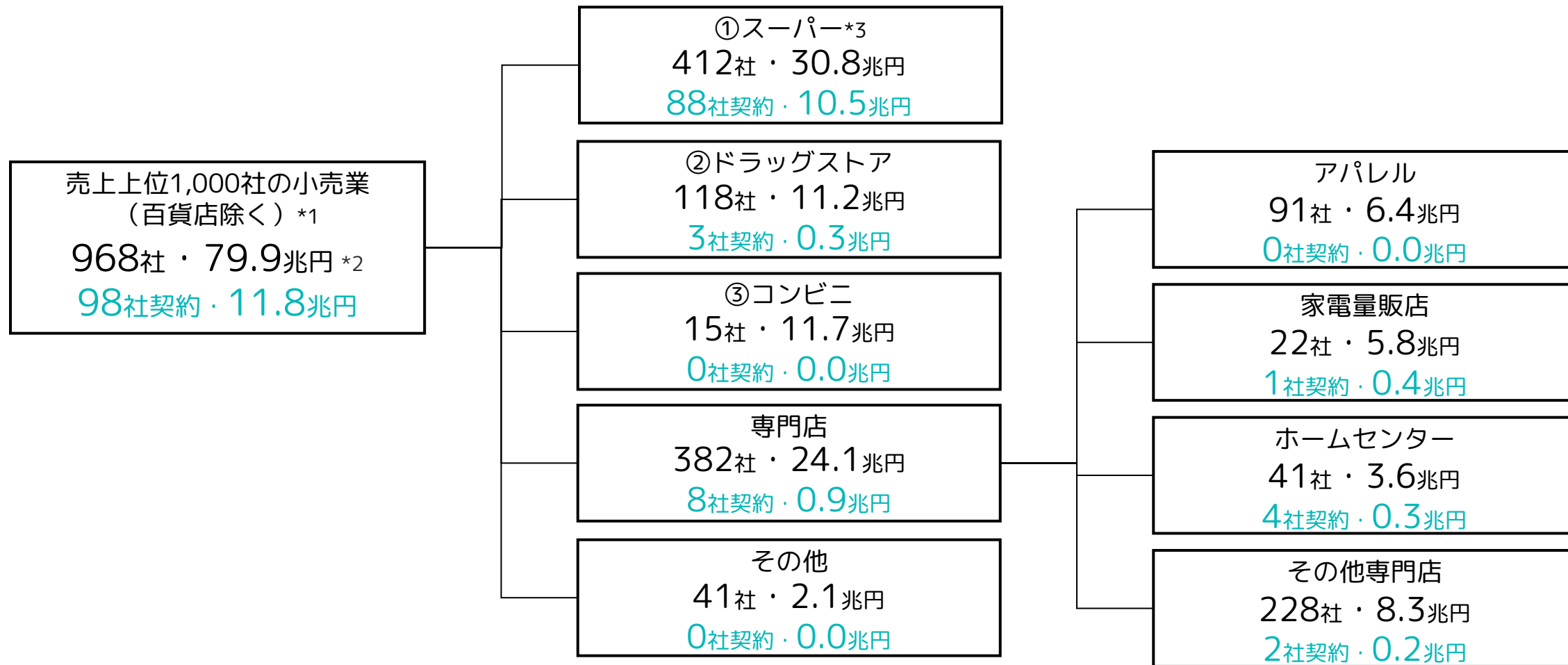


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」

*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

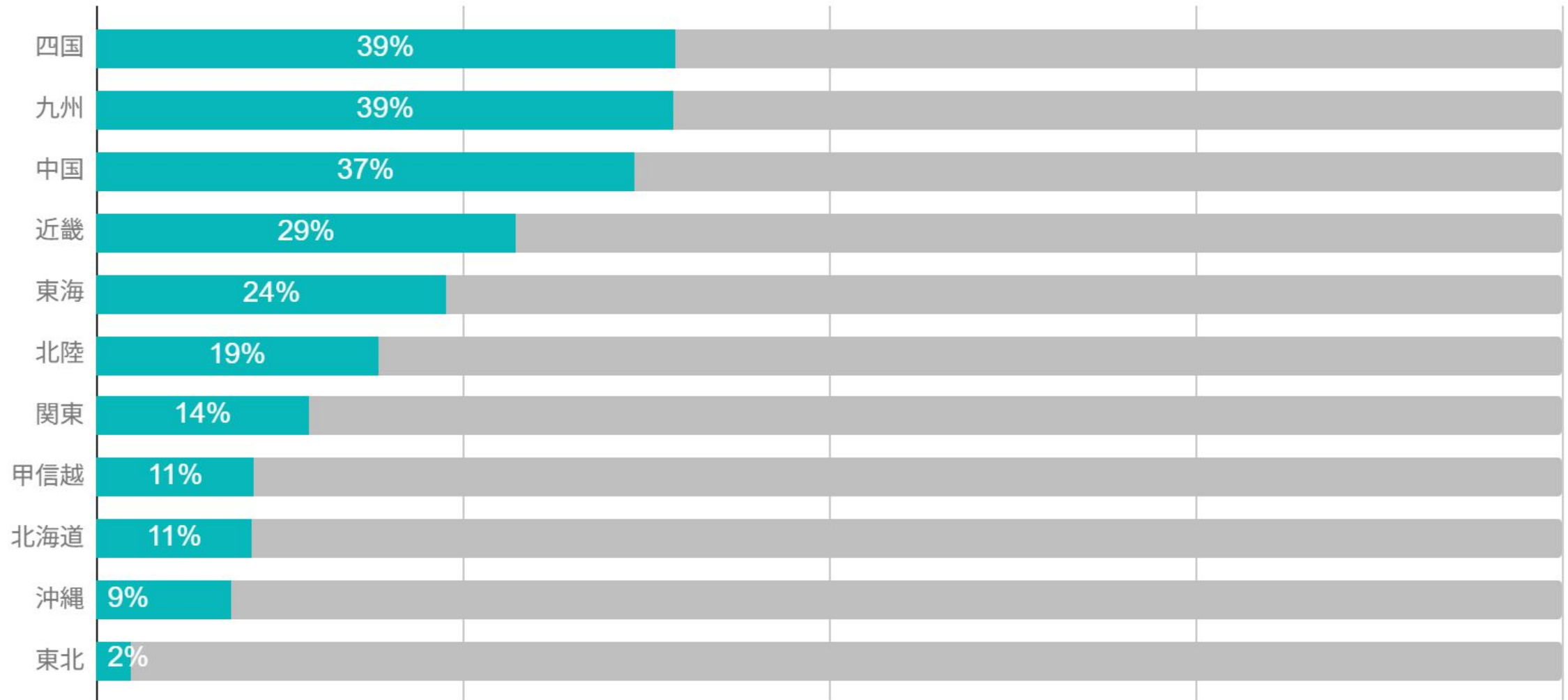


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」。「経営指標の進捗状況」ページ記載の121社との差はランキング対象外企業・小売以外の企業が含まれていない為

*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*1における地域別シェア率



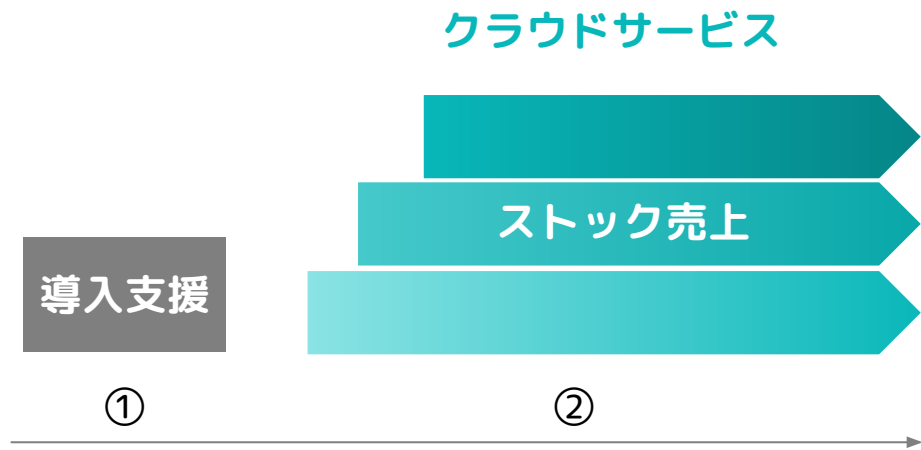
*1. コンビニ・百貨店を除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社所在地で集計

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。
- ・ 提供形態はクラウドサービスとパッケージがあり、どちらも導入支援は初期費用として発生。
- ・ ストック売上である「クラウドサービス」の比率を高めることで、顧客あたりの長期的な収益貢献（LTV）を最大化するモデルへ移行。

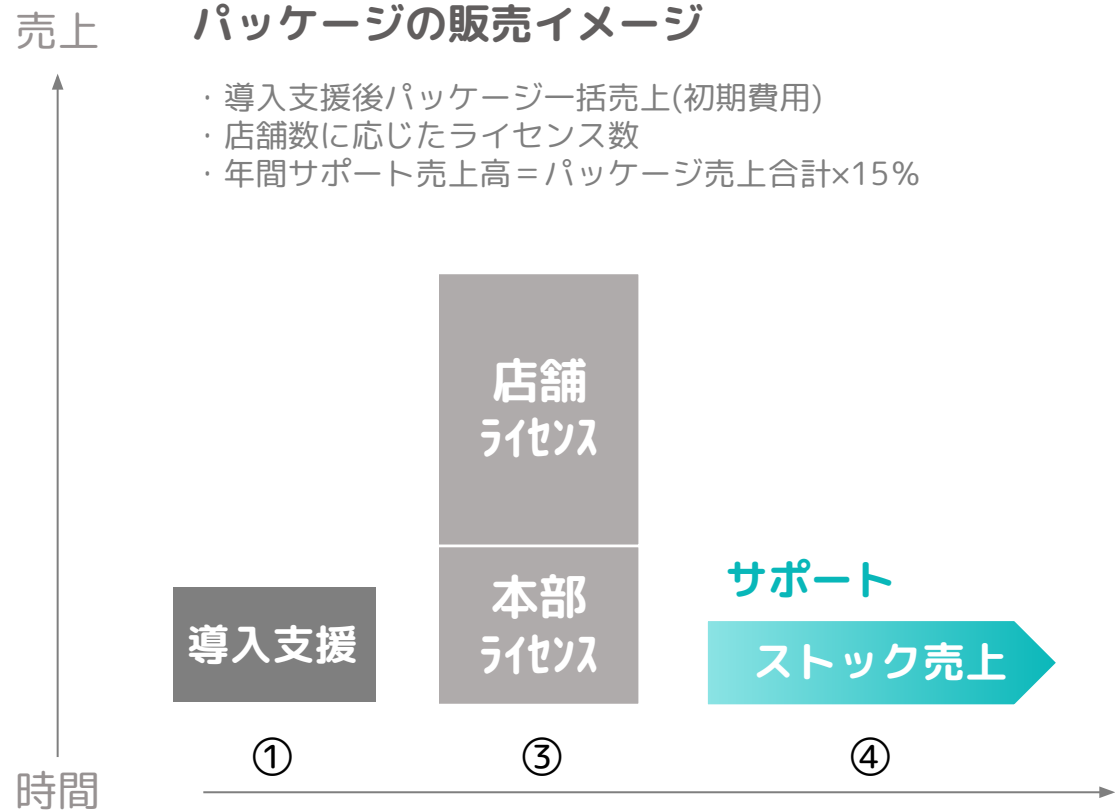
クラウドサービスの販売イメージ

- ・ 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



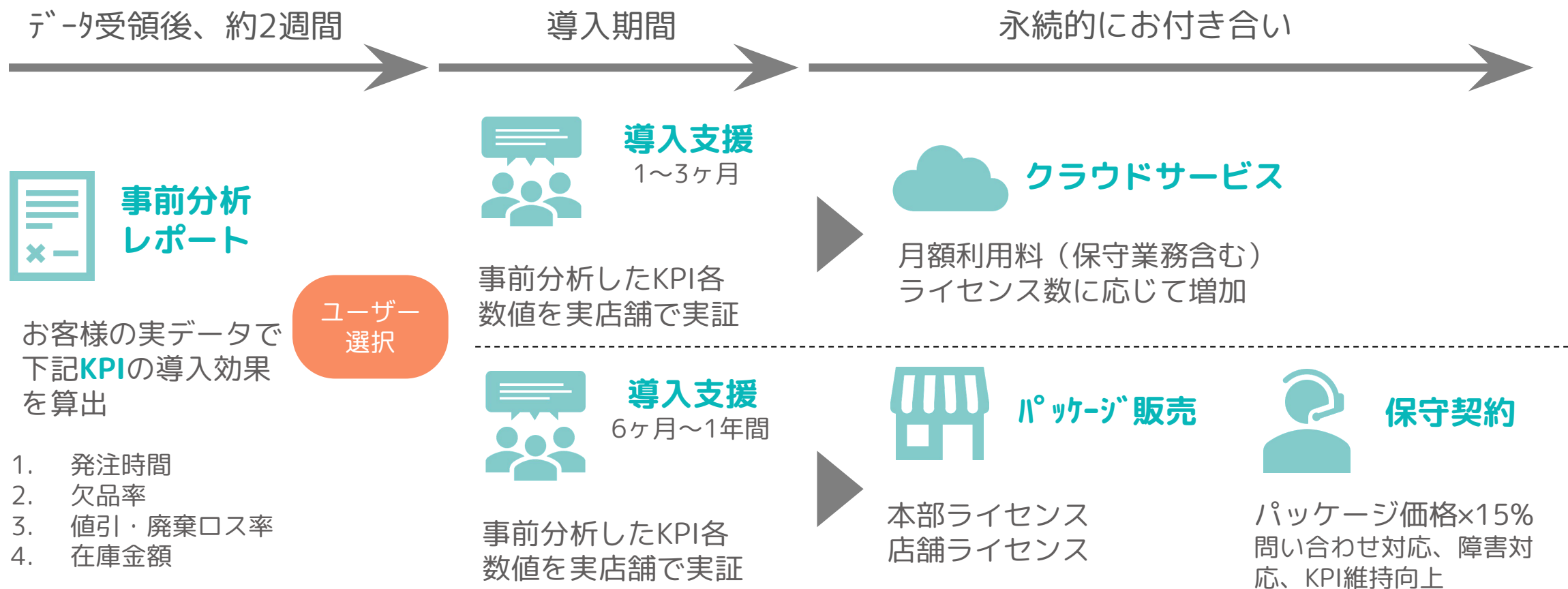
パッケージの販売イメージ

- ・ 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（青果、畜産、水産）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）。



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

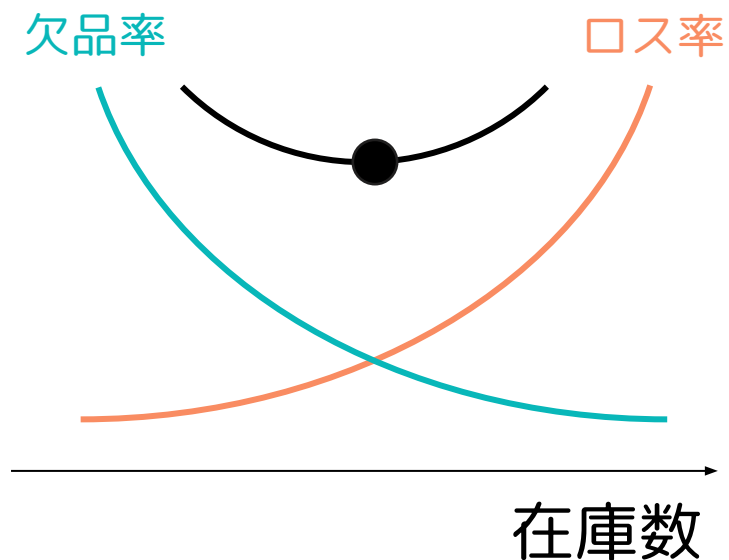


雑貨

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）】

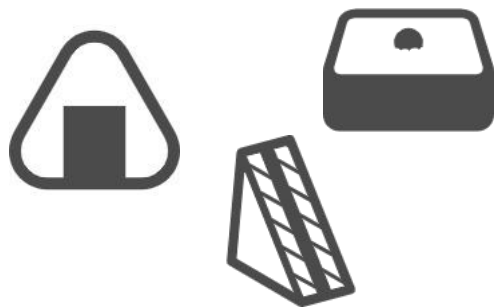
①発注時間	88.0% 削減
②欠品率	34.7% 削減
③値引・廃棄ロス率	19.1% 削減 <small>※ 中堅スーパーの場合 年300万円/店舗 削減</small>
④在庫金額	15.2% 削減 <small>※A社の導入店舗平均</small>

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。
- ・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**

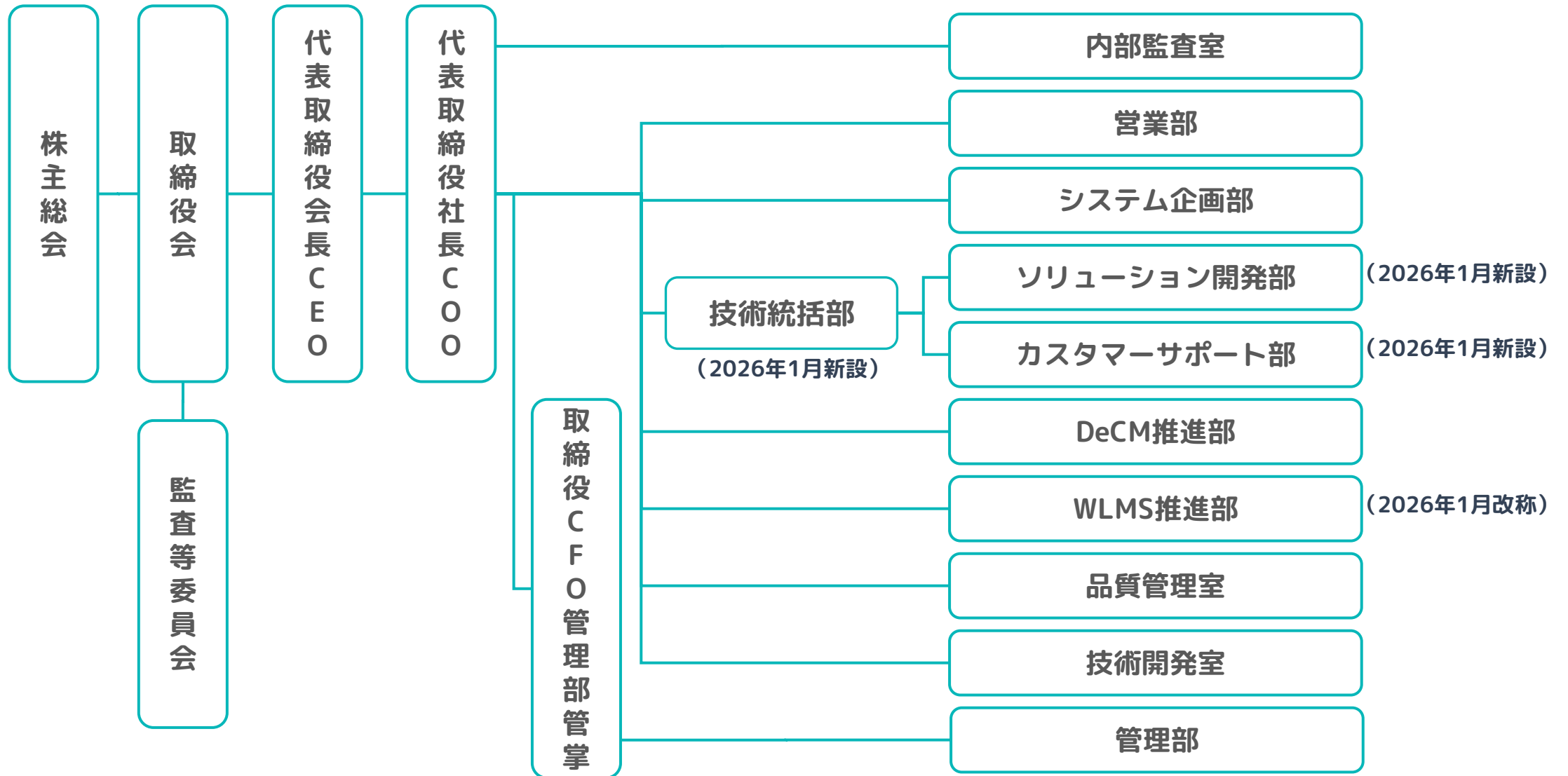
※複数社導入事例の平均

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	109人（2026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/



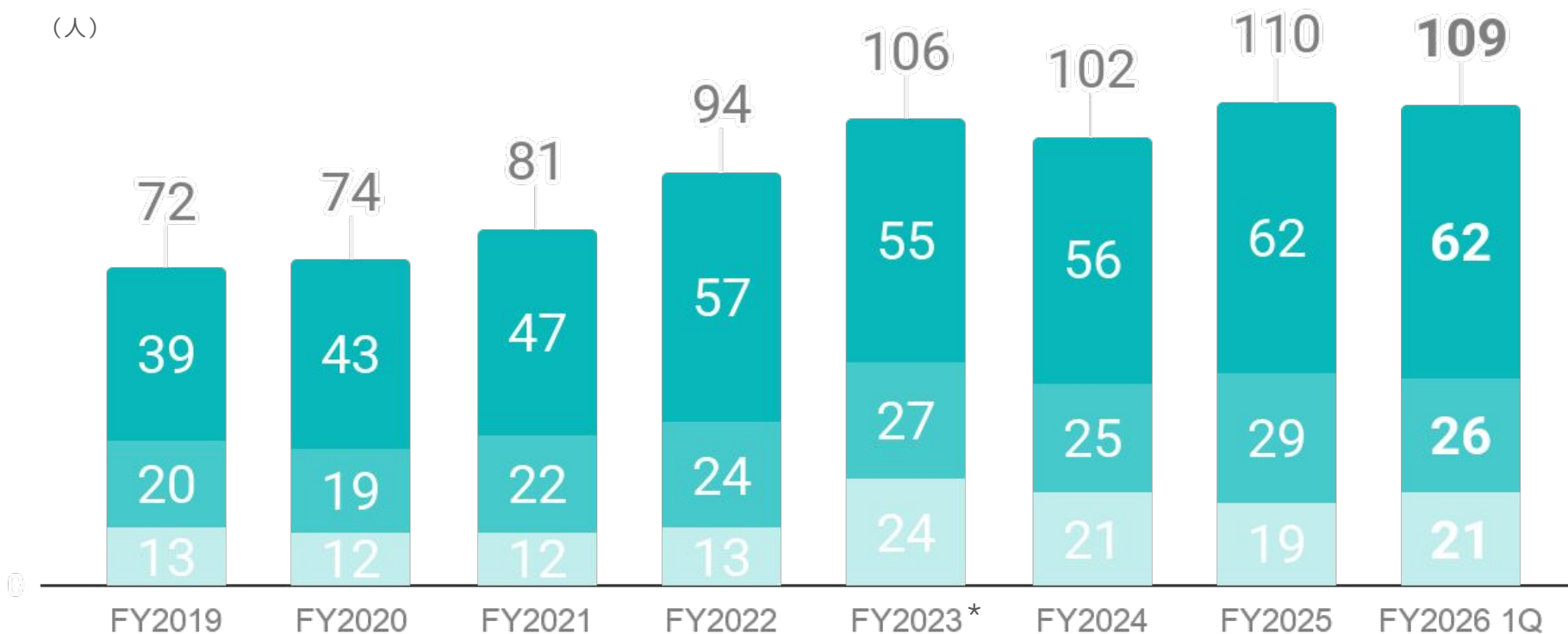
組織体制



採用活動は概ね計画通り進捗しており、2026年3月末時点の従業員数は109名

- 2026年3月末時点では1名減の109名。2026年4月1日付で、新卒社員7名を採用。
- 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とともに、AIの利活用による業務効率向上も推進する。

■従業員数推移
(人)



従業員数 ■ 技術部門 ■ 営業部門 ■ 管理部門

*組織再編に伴い、2022年から2023年にかけて区分を変更

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
2025年4月	食品表示ラベル作成支援サービス 「sinops-CLOUD FoodCAS」を提供開始

sinops Inc.

免責条項

本資料に記載されている業績予想、計画、戦略、目標等のうち、過去または現在の事実に関するもの以外の記述は、現時点で当社が入手可能な情報および合理的であると判断する仮定（仮説）に基づいた将来の見通しです。これらの記述は、将来の経済環境、市場動向、税制や諸制度の変化等の不確定要素による影響を受ける可能性があります。実際の業績や結果は、本資料の記述と大きく異なる場合があります。

本資料に含まれる当社以外の企業、業界動向等に関する情報の正確性、完全性、妥当性について、独自に検証を行っておらず、またこれらを保証するものでもありません。

当社は、本資料の作成日（または別途明記された日付）以降に生じた新たな情報や事象に基づき、本資料に含まれる将来予想等の記述を最新のものに随時更新、修正する義務および方針を有しておりません。本資料に掲載された情報の利用、または誤謬等により生じたいかなる損害についても、当社および情報提供者は一切責任を負いかねます。なお、本資料は投資勧誘を目的としたものではなく、投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断において行われるようお願いいたします。