



2026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）
2026年8月14日

1. 2026年12月期 第2四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2四半期 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 +2社)

クラウド有償店舗数 *2
3,973店舗 (YoY + 663店舗)

ARR *4
1,666百万円 (YoY + 15.1%)

クラウド有償アカウント数 *3
16,087 (YoY + 2,682アカウント)

NRR(クラウド)*5
101.5% (2026年平均) / **102.9%** (2026年2Q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。

クラウドを中心に、ストック売上高が順調に増加（YoY+18.2%）

- 顧客のシステム投資計画見直し等に伴う一部案件の獲得見送りや導入時期の下期以降への期ずれ等が発生したことにより、導入支援売上高が減少しているものの、既存顧客のクラウド展開がクラウド売上高を牽引し643百万円（YoY+22.2%）と順調に推移。
- AI利活用による生産性向上と販管費等のコントロールを徹底。製品改善による通信費の効率化も継続しており、売上原価は前年同期比10.1%の増加、販管費は5.7%の増加に抑えられていることから、営業利益は104百万円、営業利益率は10.5%を確保。

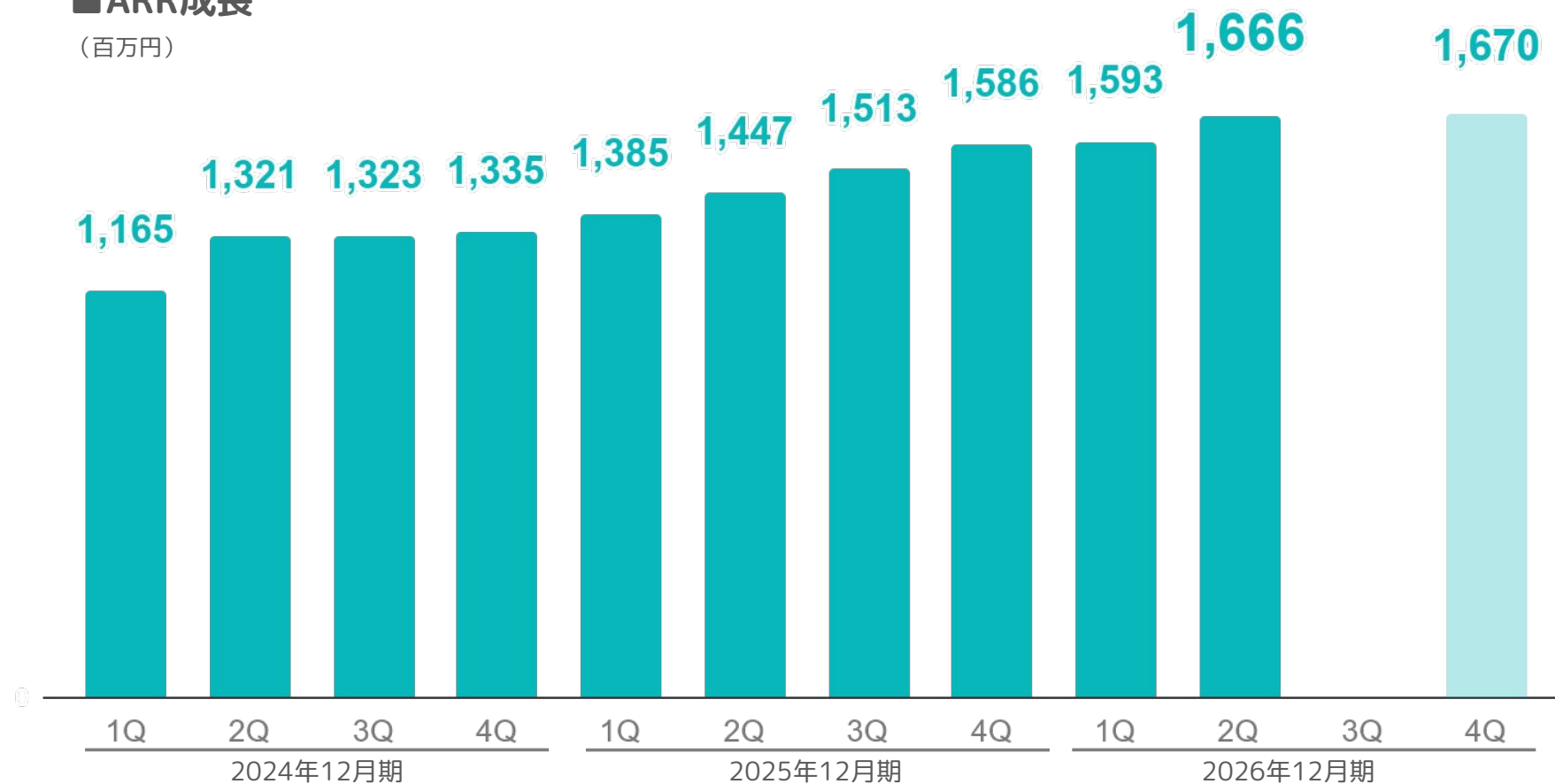
(百万円)	当期	2025年12月期			対計画	
	26/12期 2Q実績	25/12期 2Q実績	増減額	増減率%	26/12期 通期計画	進捗率%
売上高	991	995	△4	△0.4%	2,344	42.3%
パッケージ	32	103	△71	△68.6%	35	92.1%
導入支援	108	172	△63	△37.0%	654	16.6%
サポート	207	193	+13	+7.1%	413	50.0%
クラウド	643	526	+116	+22.2%	1,240	51.8%
営業利益	104 (利益率10.5%)	178 (利益率17.9%)	△74	△41.6%	390 (利益率16.6%)	26.7%
経常利益	128 (利益率12.9%)	179 (利益率18.0%)	△50	△28.4%	392 (利益率16.7%)	32.7%
当期純利益	77 (利益率7.8%)	115 (利益率11.6%)	△38	△33.0%	272 (利益率11.6%)	28.4%

2026年2QARRは既存顧客のアップセル・クロスセルを中心に1,666百万円（前年比15.1%増）まで進捗

- ・ 既存顧客へのアップセル及びクロスセルの進展により契約件数が2万件を突破し、2QARRは前四半期比+4.6%の1,666百万円。
- ・ 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

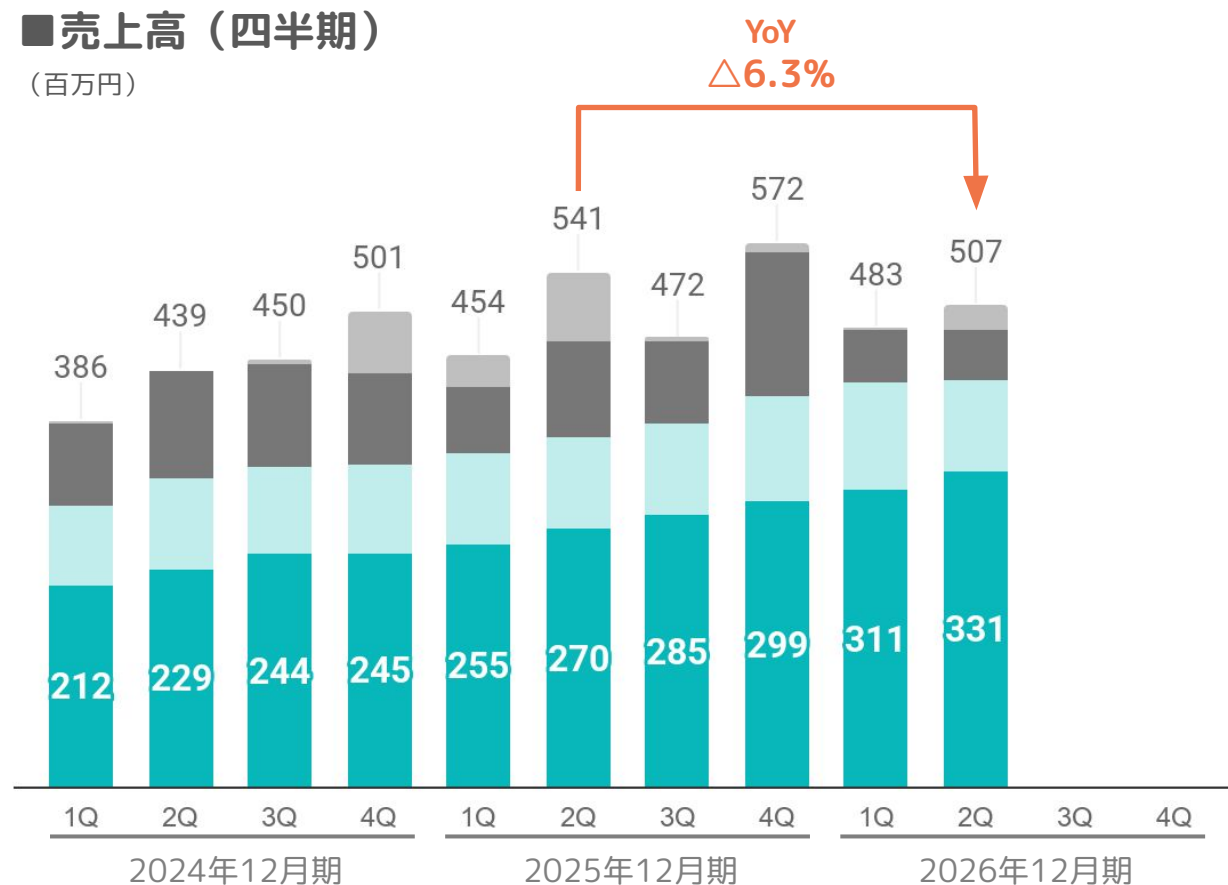
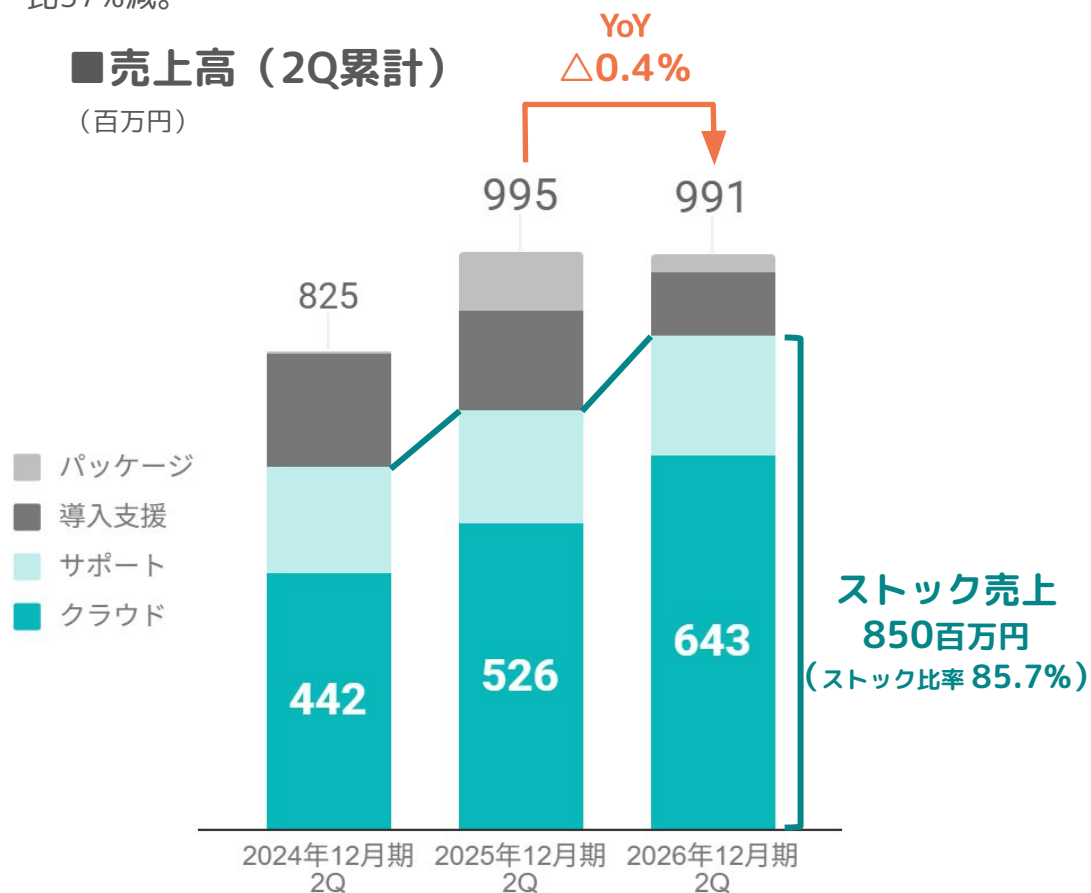
（百万円）



ARR
16.6 億円
YoY **+15.1%** QoQ **+4.6%**

導入支援案件の検収時期ずれ等による減少を吸収し、ストック売上高*1が順調に成長し前年同期比18.2%増

- 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72.2%から85.7%へ13.5pt増。
- パッケージ売上高は、その特性上、四半期ごとに変動があるものの、通期計画に対して順調に推移。
- 2Q累計の導入支援売上高は、顧客のシステム投資計画見直し等に伴う一部案件の獲得見送りや導入時期の下期以降への期ずれ等が発生したことにより、前年同期比37%減。

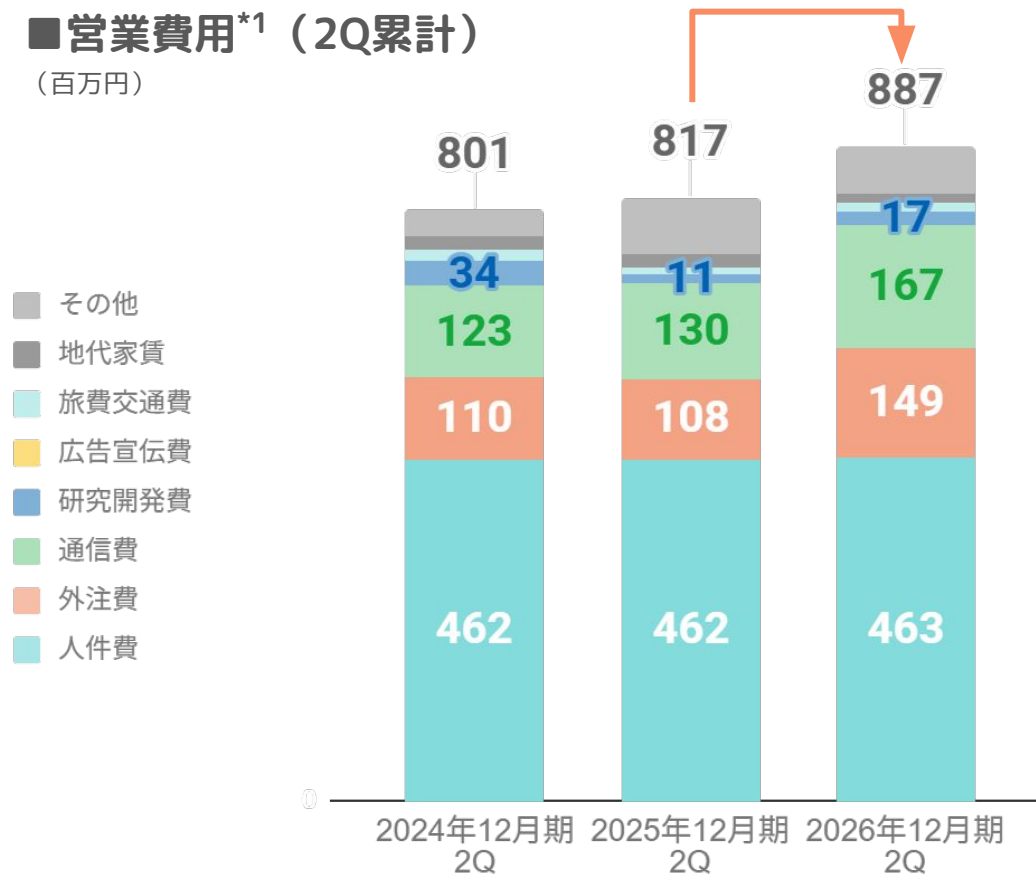
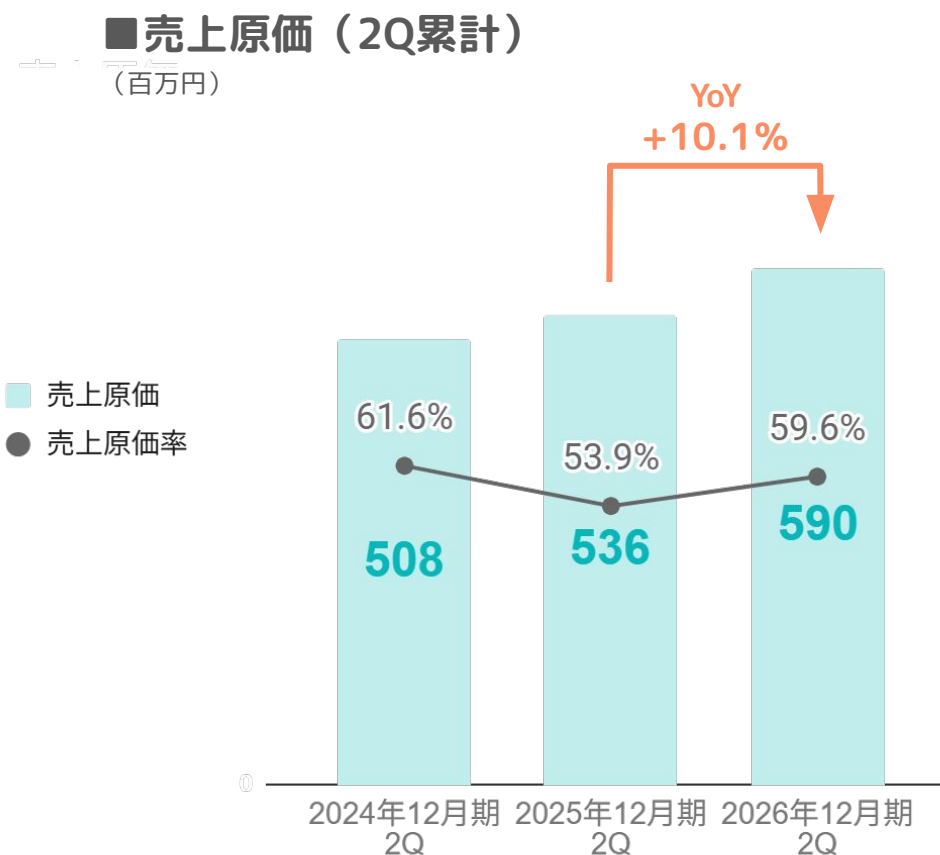


*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。

ストック売上比率は、（ストック売上850百万円÷売上高991百万円×100）で算出。

AIの利活用による全社的な効率化を継続し、販管費を中心にコストコントロールが機能

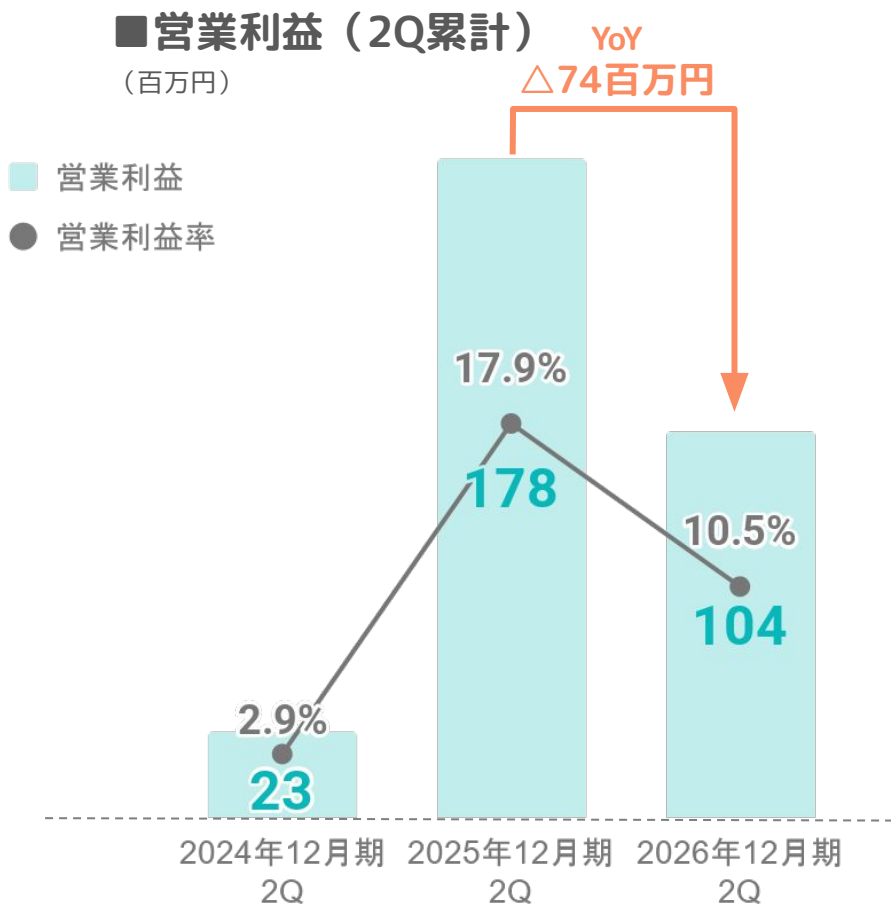
- ・ 製品改善によるコスト削減を継続している一方で、ストック売上増加に伴いクラウドサーバー利用料が増加し、通信費は167百万円（YoY+28.5%）。
- ・ 協力会社を活用した開発促進や業務改善のため、外注費が149百万円（YoY+37.9%）。
- ・ AIの利活用等を促進することで業務効率化・コストの最適化が進んでおり、製造部門を中心に人員が増加したものの、前年同期比3名増の115名にとどめている。人件費は463百万円（YoY+0.3%）。



*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

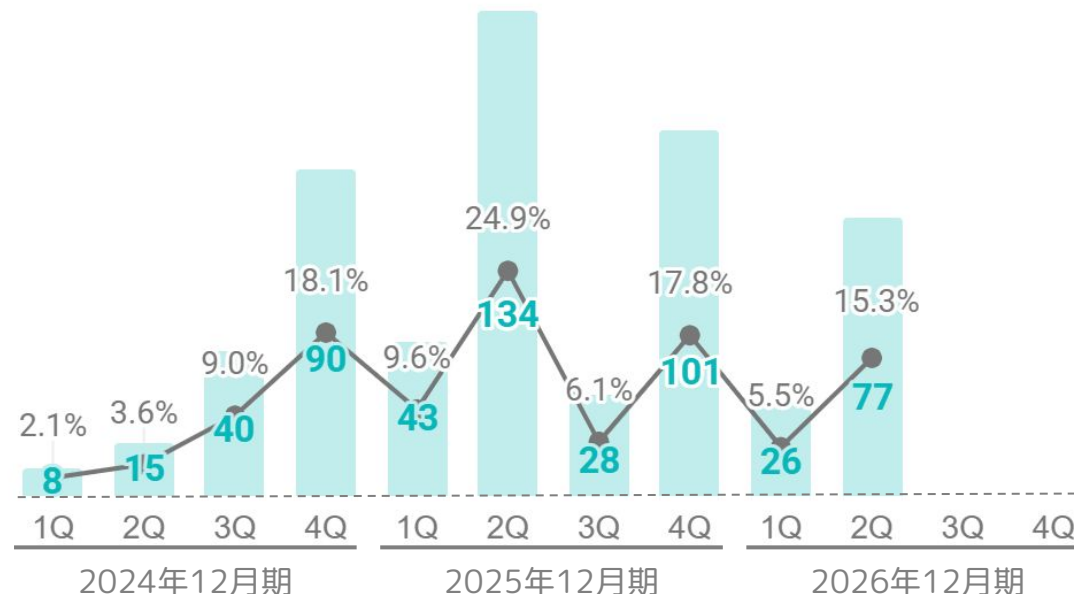
AI利活用による効率化とコストコントロールが奏功し、営業利益は104百万円、営業利益率は10.5%

- 一部の導入支援案件の検収時期が下期以降へずれたこと等による導入支援売上高の減少があったものの、AI利活用による生産性向上と全社的な販管費のコントロールが奏功し、営業利益104百万円、営業利益率10.5%を確保。
- 将来の成長に向けた投資は継続している一方で、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収益力を向上。



■ 営業利益（四半期）
（百万円）

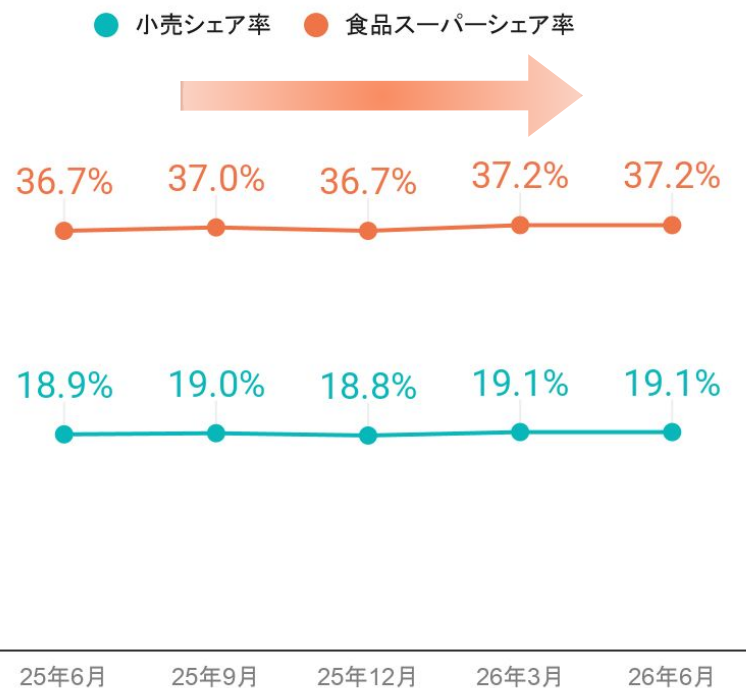
ストック売上をメインに、四半期単位での黒字を継続



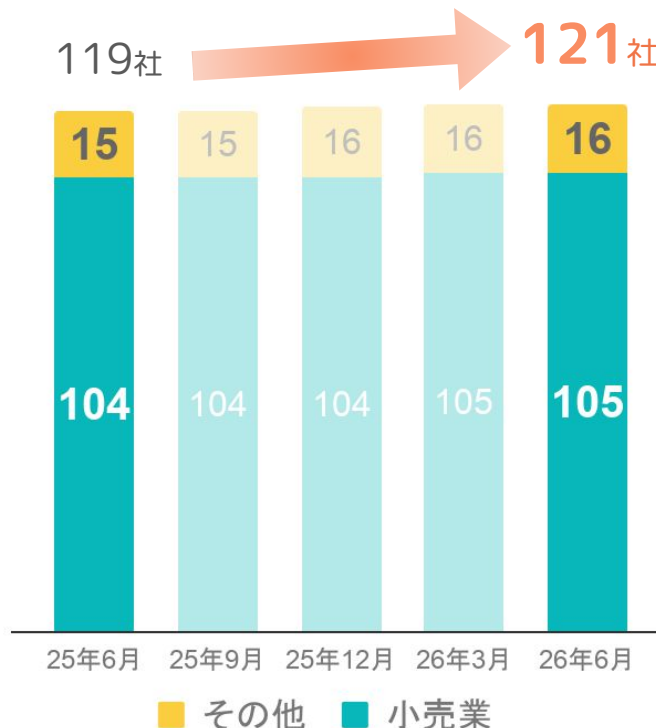
既存顧客のクラウド展開により、契約件数が2万件を突破

- ・ 既存顧客のクラウド展開やクロスセルにより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2,639件増の20,746件。
- ・ 2026年2Qは、シェア率・契約社数に大きな変動はなし。

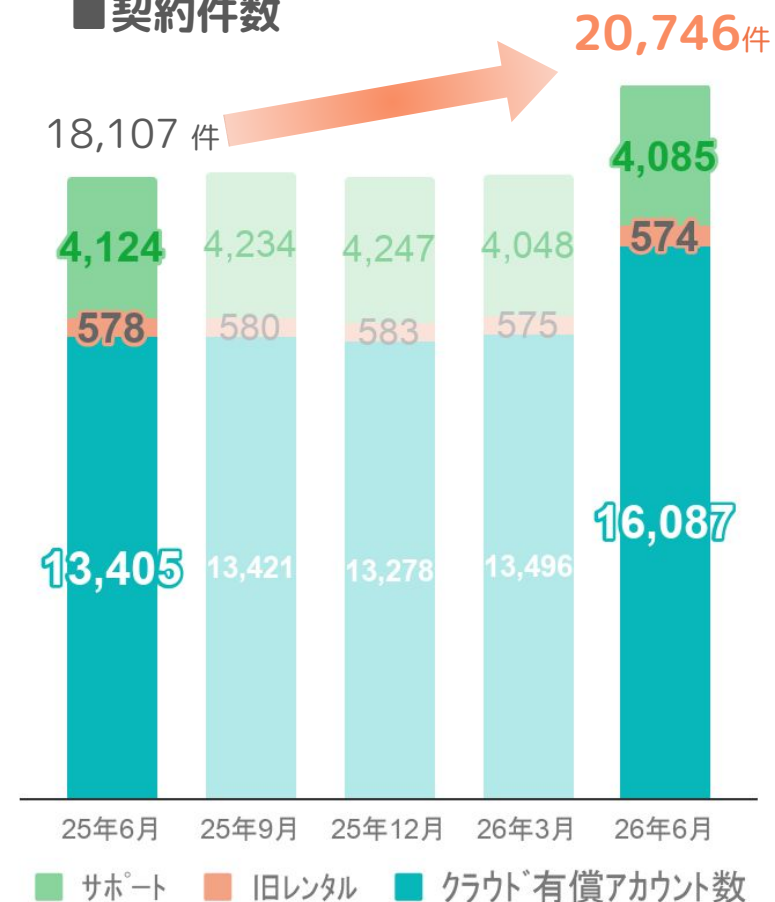
■シェア率



■契約社数



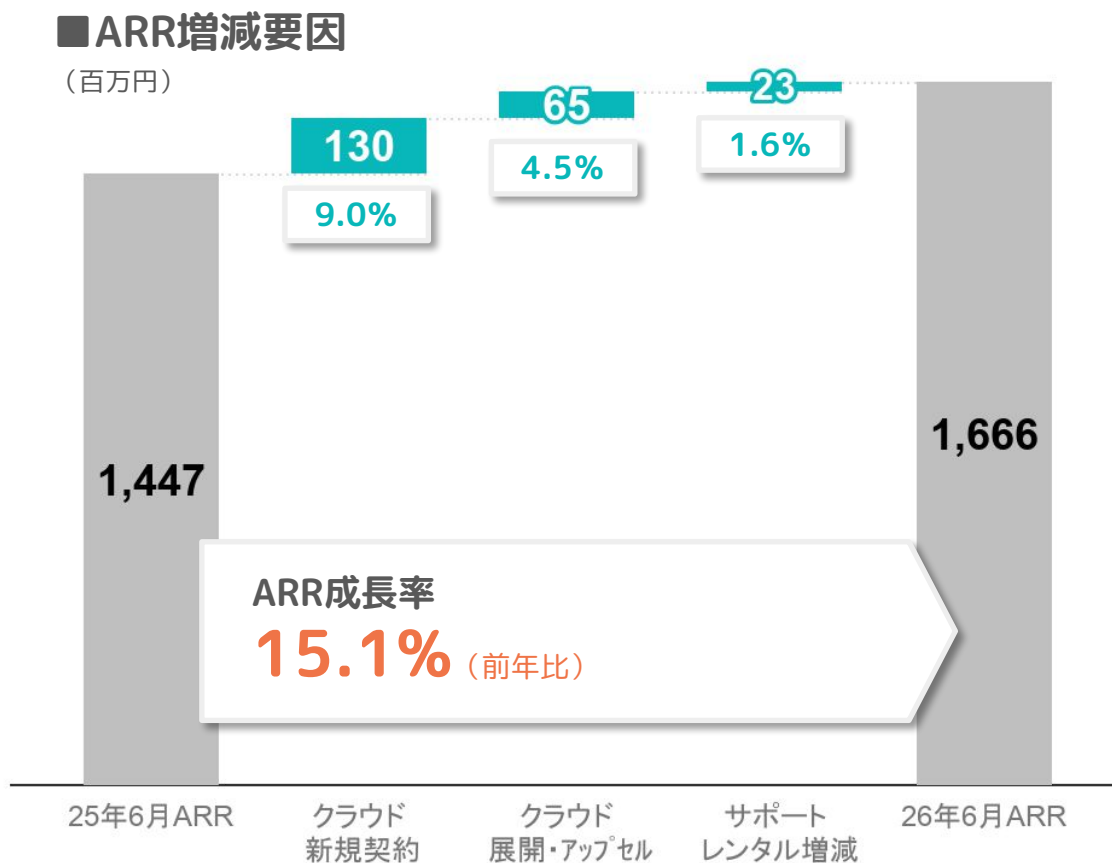
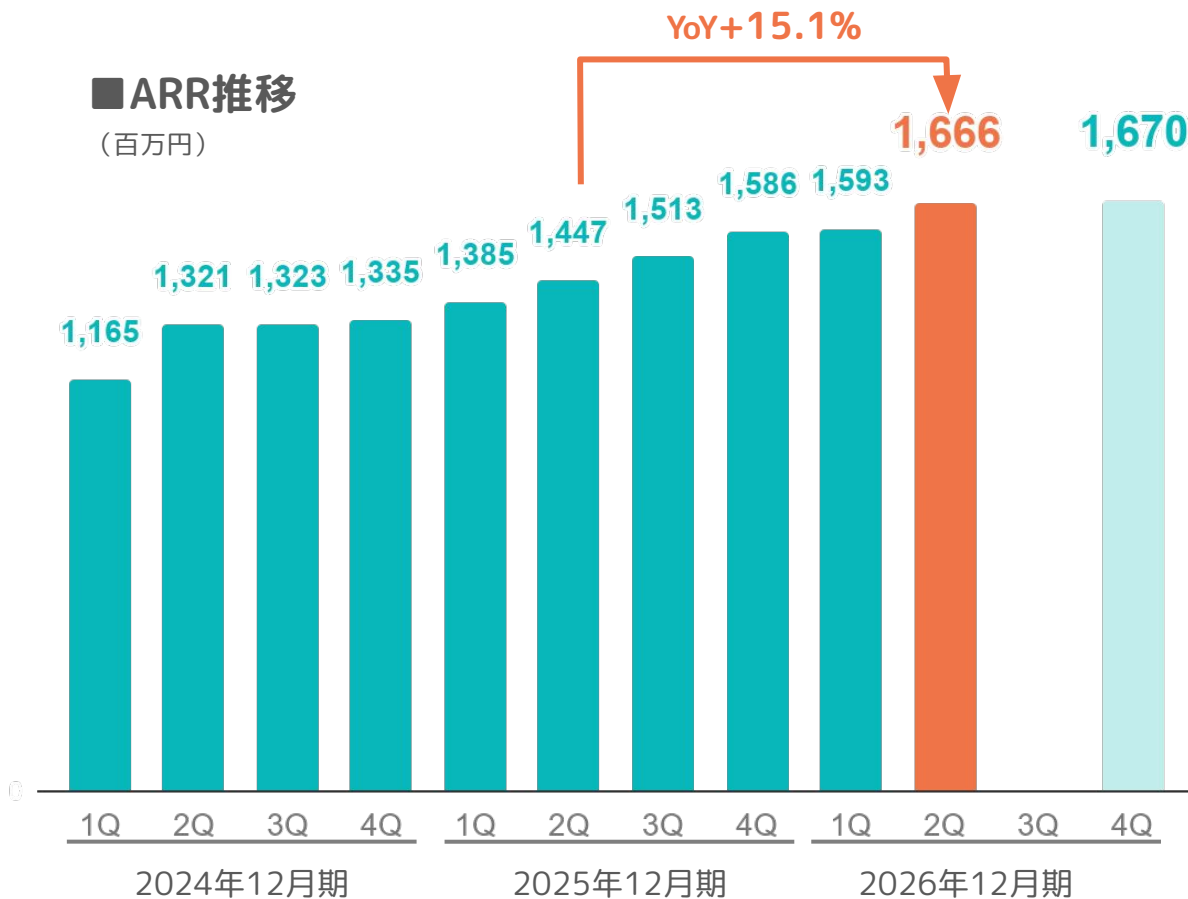
■契約件数



^{*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。

既存顧客のクラウド展開を中心に、ARR^{*1}は前年比15.1%増

- ・ 前四半期比では、既存顧客のクロスセルが成長を牽引し、ARRが73百万円（QoQ+4.6%）増加。
- ・ 前年比では、既存顧客の製品追加・新規ユーザーとのクラウド契約など、クラウドARRが進捗したことが主要因となり、ARRが219百万円（YoY+15.1%）増加。

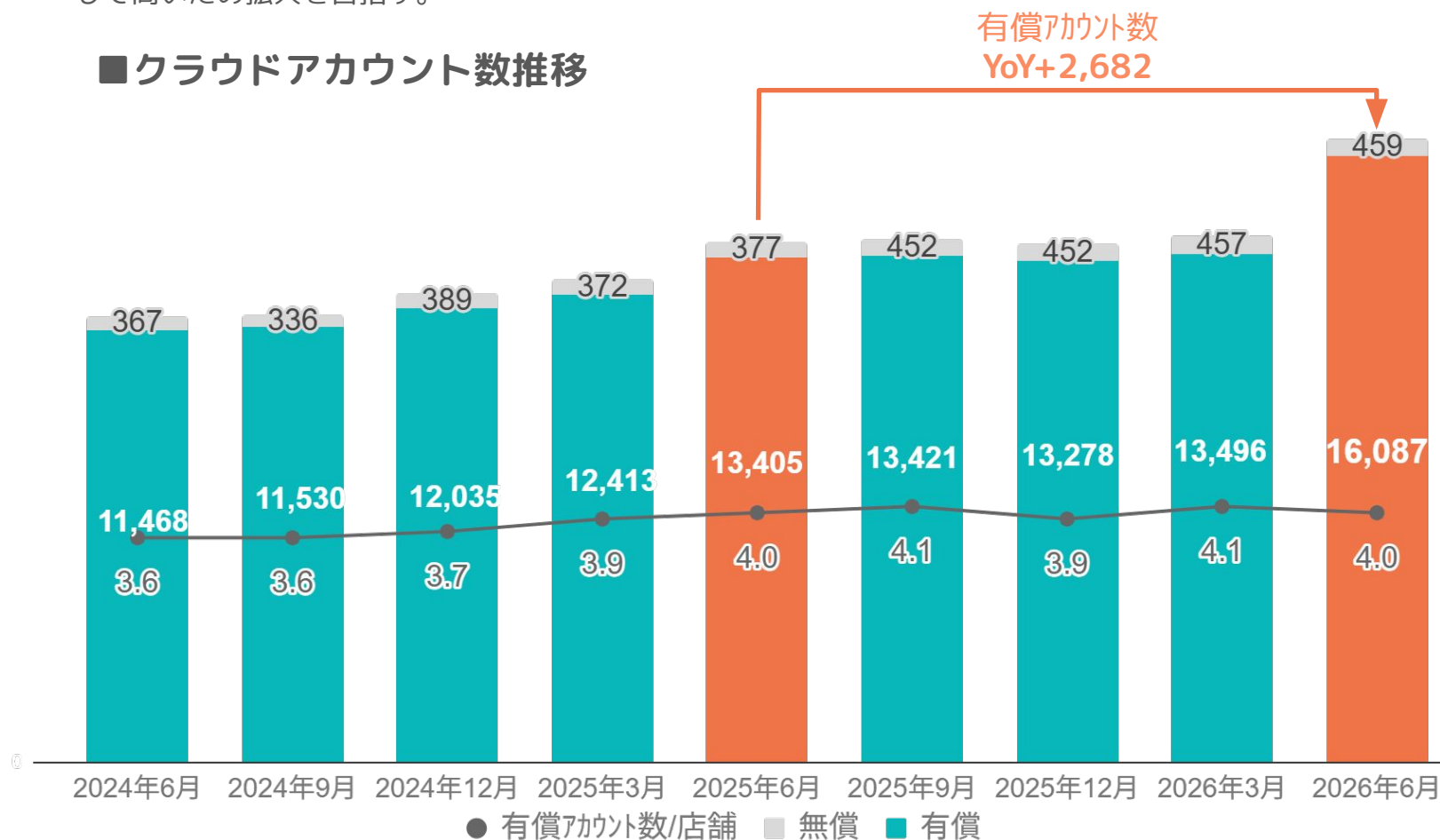


*1. Annual Recurring Revenueの略語。2026年6月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）。

概ね期初想定通り推移し、有償アカウント数は前年比2,682アカウントまで向上

- ・ 前四半期比では、パッケージ契約顧客のクラウド利用開始が主要因となり、有償アカウント数は16,087アカウント（QoQ+2,591アカウント）。
- ・ 2Qの既存顧客のクラウド展開では複数のクラウドサービスを利用開始しており、クラウド有償店舗数が前四半期比656店舗増加したものの1店舗あたり有償アカウント数（=1店舗あたりサービス数）は4.0アカウントの水準を維持。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
16,087 アカウント
(YoY+2,682 アカウント)

有償
店舗数
3,973 店舗
(YoY+663 店舗)

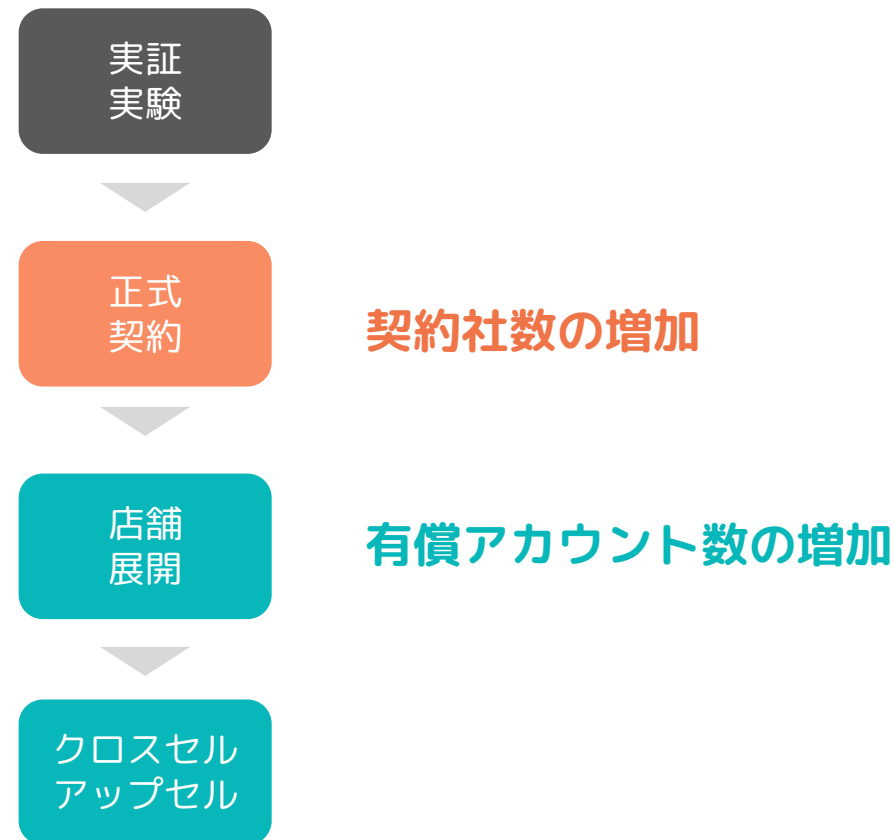
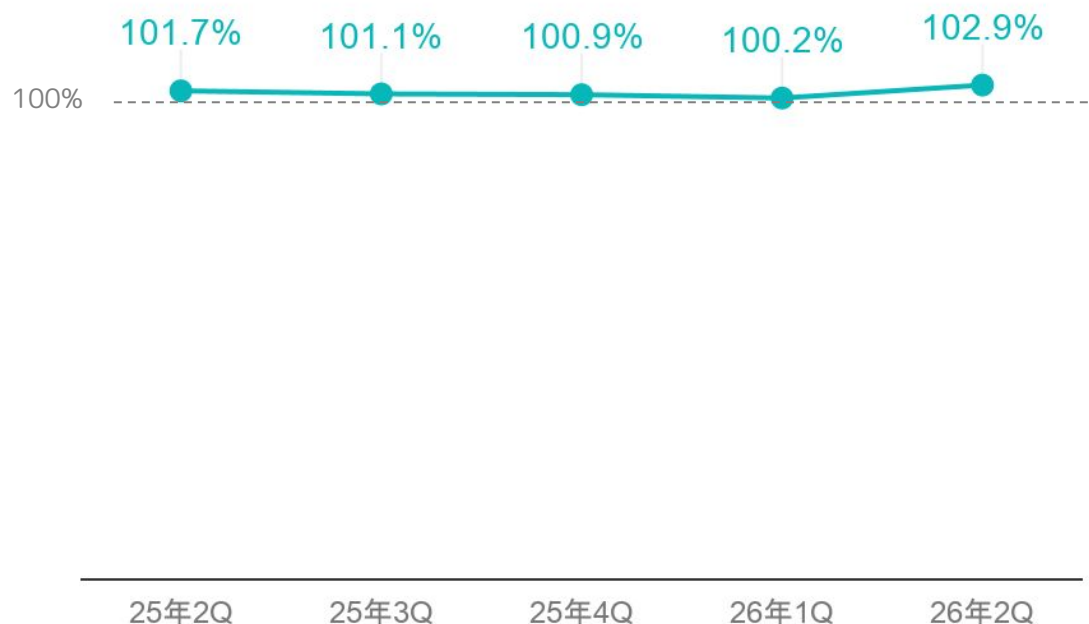
有償アカウント数
/店舗
4.0 アカウント
(YoY+0.0 アカウント)

有償
契約社数
61 社
(YoY△1 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。

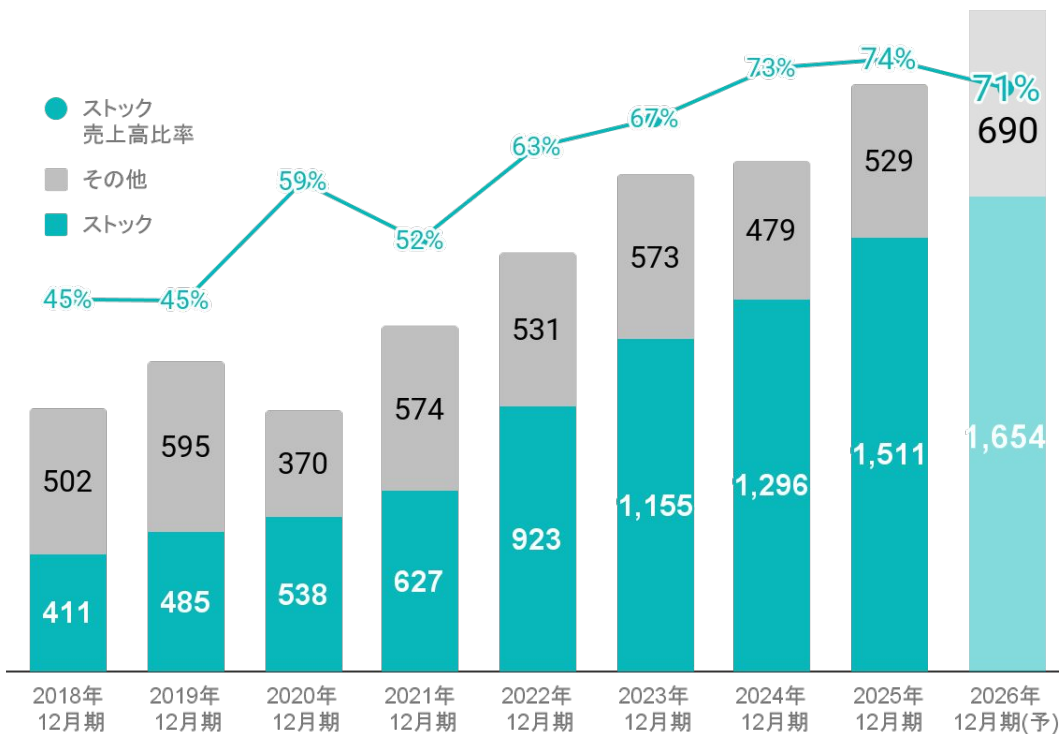
(百万円)		2026年12月期	2025年12月期		
		業績予想	通期実績	増減額	増減率%
売上高		2,344	2,040	+303	+14.9%
	パッケージ	35	117	△81	△69.9%
	導入支援	654	411	+242	+59.0%
	サポート	413	399	+13	+3.5%
	クラウド	1,240	1,111	+128	+11.6%
営業利益		390 (利益率16.6%)	309 (利益率15.2%)	+80	+26.1%
経常利益		392 (利益率16.7%)	311 (利益率15.3%)	+80	+25.7%
当期純利益		272 (利益率11.6%)	217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

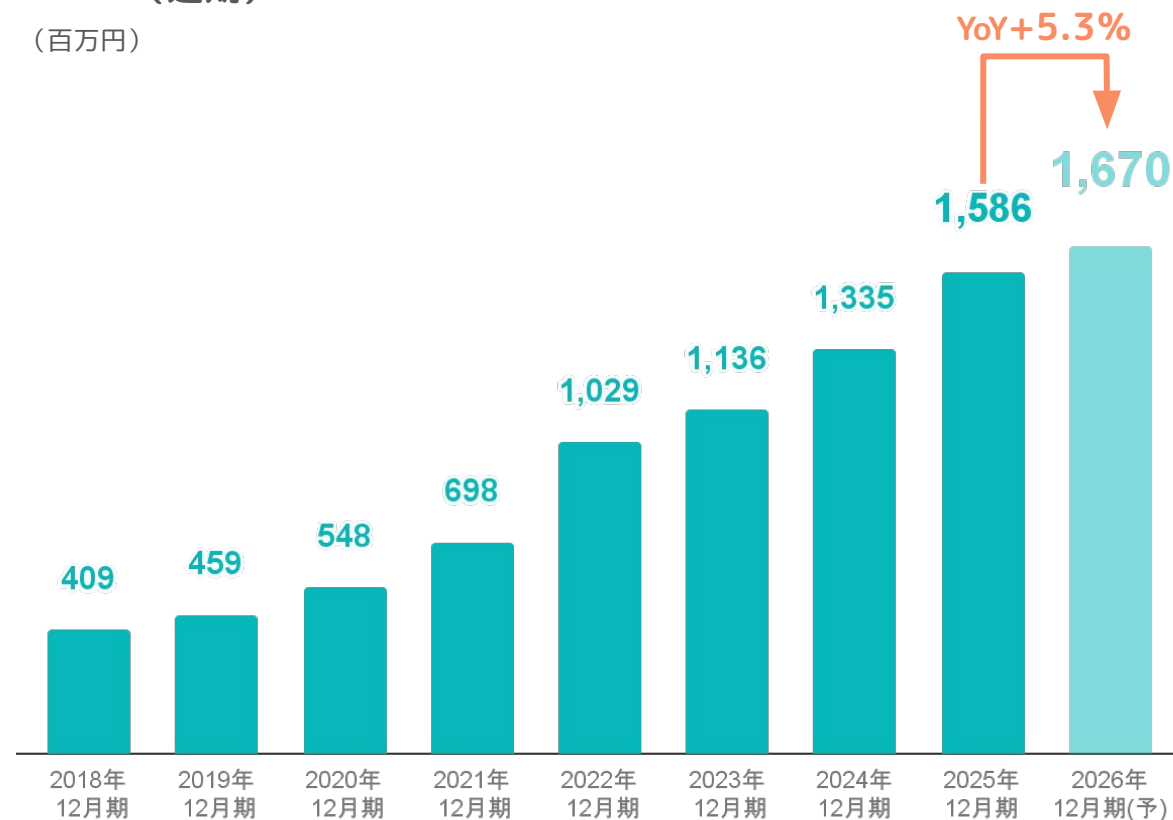
■ストック売上高*1（通期）

（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

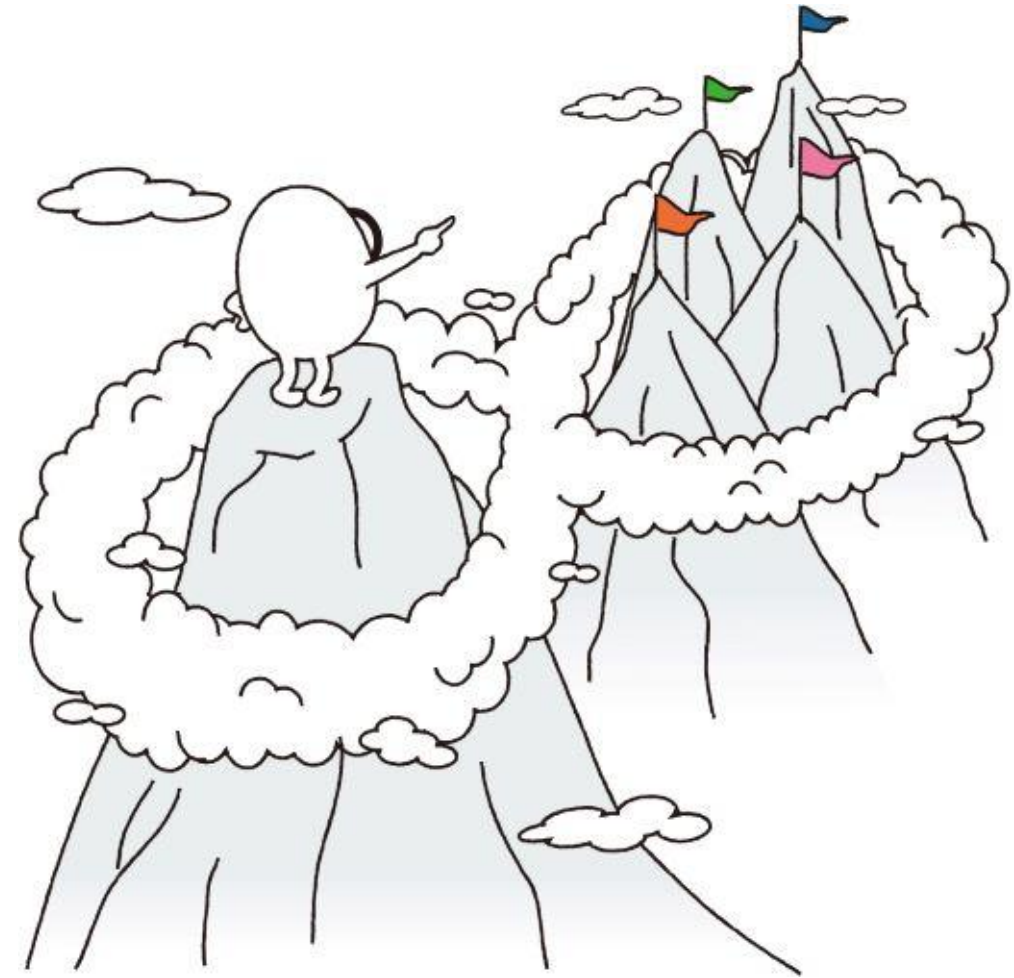
「既存事業の成長」に加え
「DeCM」と「WLMS」に注力し
成長加速の核とする

既存事業

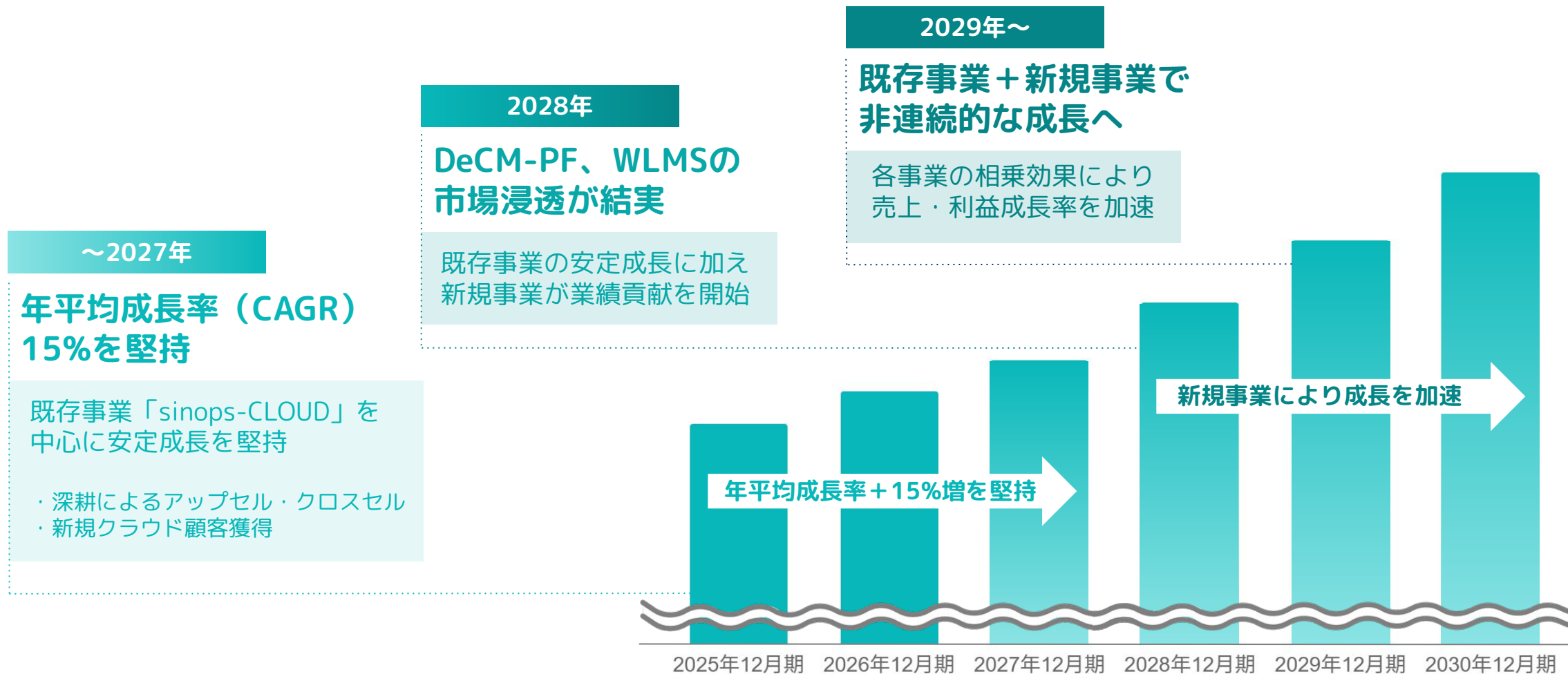
年 **15** %売上成長維持

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の加速を目指す



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

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

2. 生産性の向上

組織拡大中でも1人当たり生産性を維持

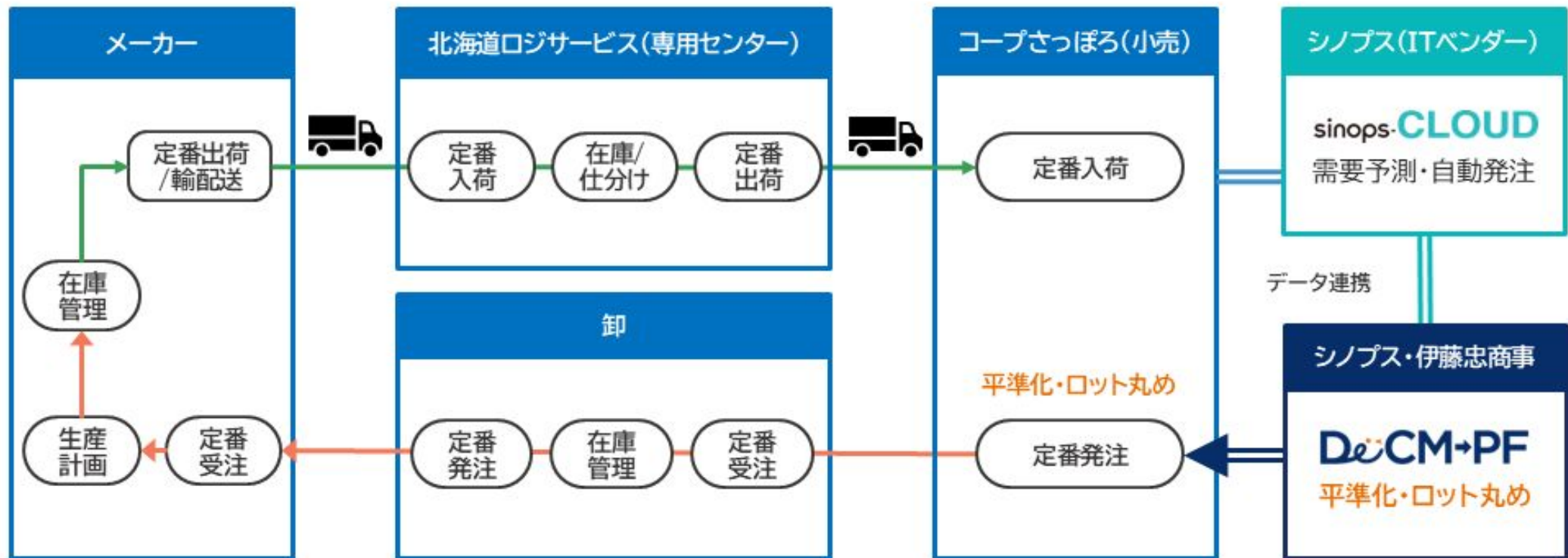
3. 顧客サクセス

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

「DeCM-PF」を活用した取り組みが日本物流大賞受賞

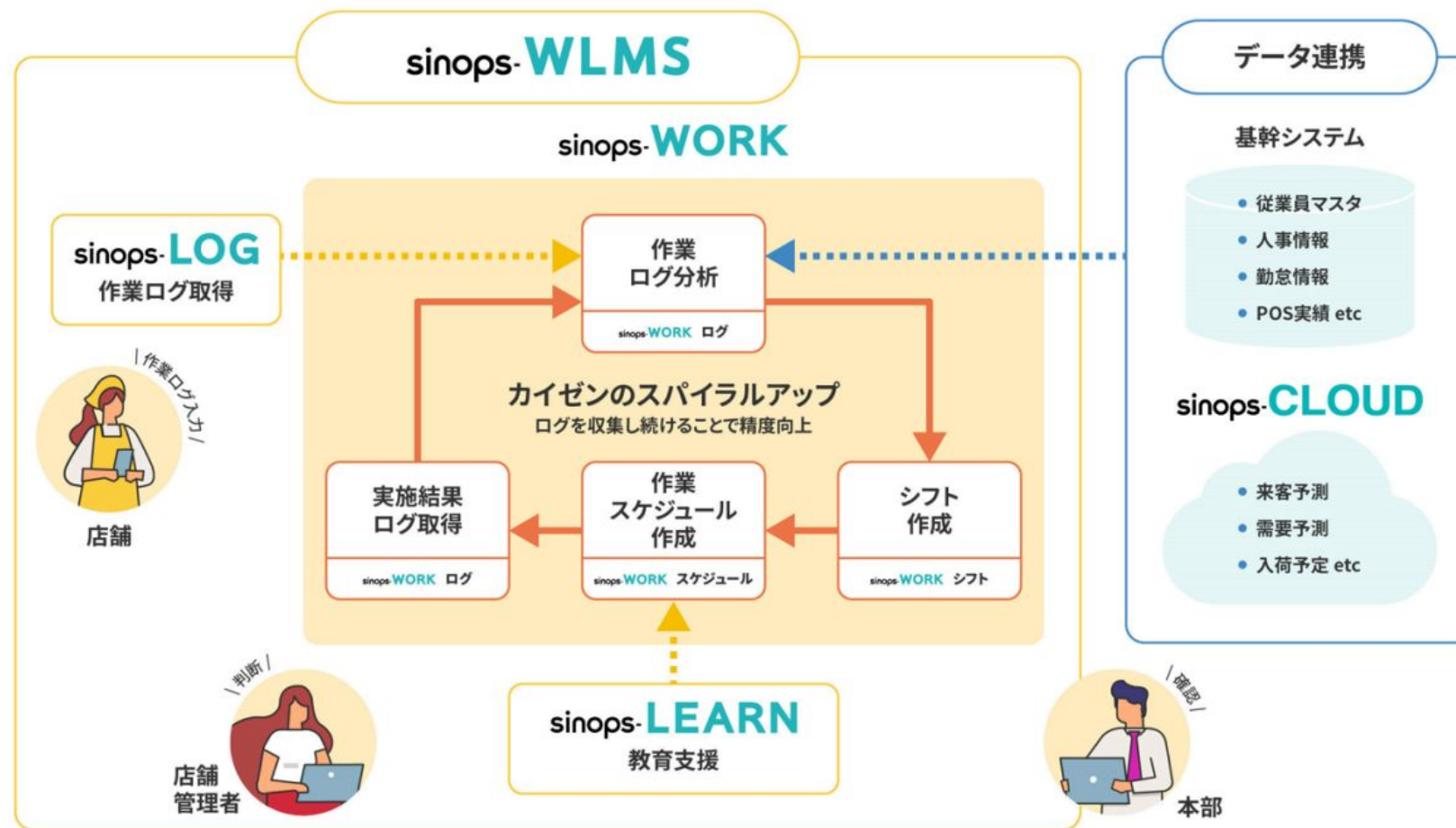
- 伊藤忠商事株式会社と共同展開する食品バリューチェーン最適化サービス「DeCM-PF」が、生活協同組合コープさっぽろに正式導入されていることを発表。
- コープさっぽろ、北海道ロジサービス株式会社が「DeCM-PF」を活用して取り組んだ「『DX×匠の現場力』による物流構造改革～AI需要予測を用いた配送1便化と地域シェアリングモデルの構築～」が、一般社団法人日本物流団体連合会が主催する「第1回日本物流大賞」において大賞を受賞。（[2026年6月30日プレスリリース](#)）
- 「sinops-CLOUD」と「DeCM-PF」の「平準化ロジック」を組み合わせ、2024年7月より荷量平準化を実現。日々の物量のピークをおさえた結果、在庫を適切に管理しながら、従来の日配配送2便制だった配送体制を「1便化」へ集約することに成功。さらに「荷量の平準化」を土台に、現場での効率的な実運送や関係事業者との連携が一体となり、サプライチェーン全体の最適化を成し遂げたことが高く評価された。

【取り組みイメージ】



「sinops-WLMS」の拡販・成功事例の創出を着実に進行

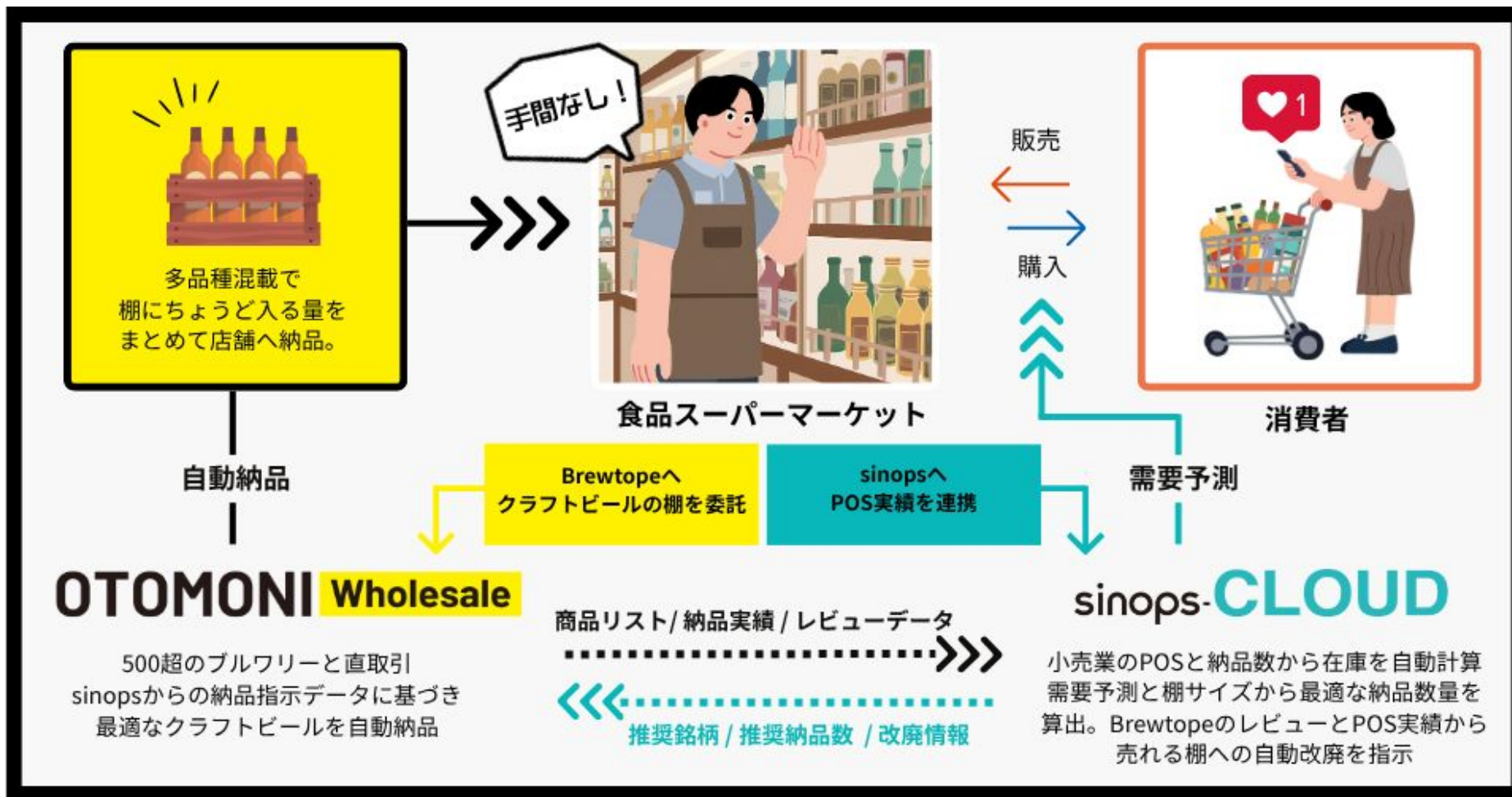
- 「sinops-WLMS」は、「作業」と「ヒト」に焦点をあて、人時生産性改善・向上を目的とした人的資源最大化AIサービス。より少ないコスト(人時数)で最大のパフォーマンス(収益向上)を実現するための現場マネジメントを支援し、依然として続く小売業の人手不足問題へ貢献する。
- 中長期の事業として、すでに運用開始している先行導入数社における実績をベースに、導入支援ノウハウ・製品ブラッシュアップを推進。「人的資源の最大化」の圧倒的な成功事例を創出し、2028年度以降の本格展開に向けた土台を構築する。



「sinops-WLMS」の
拡販により
導入企業を着実に拡大

新サービスとしてテストマーケティングを開始しているAI自動納品が好調

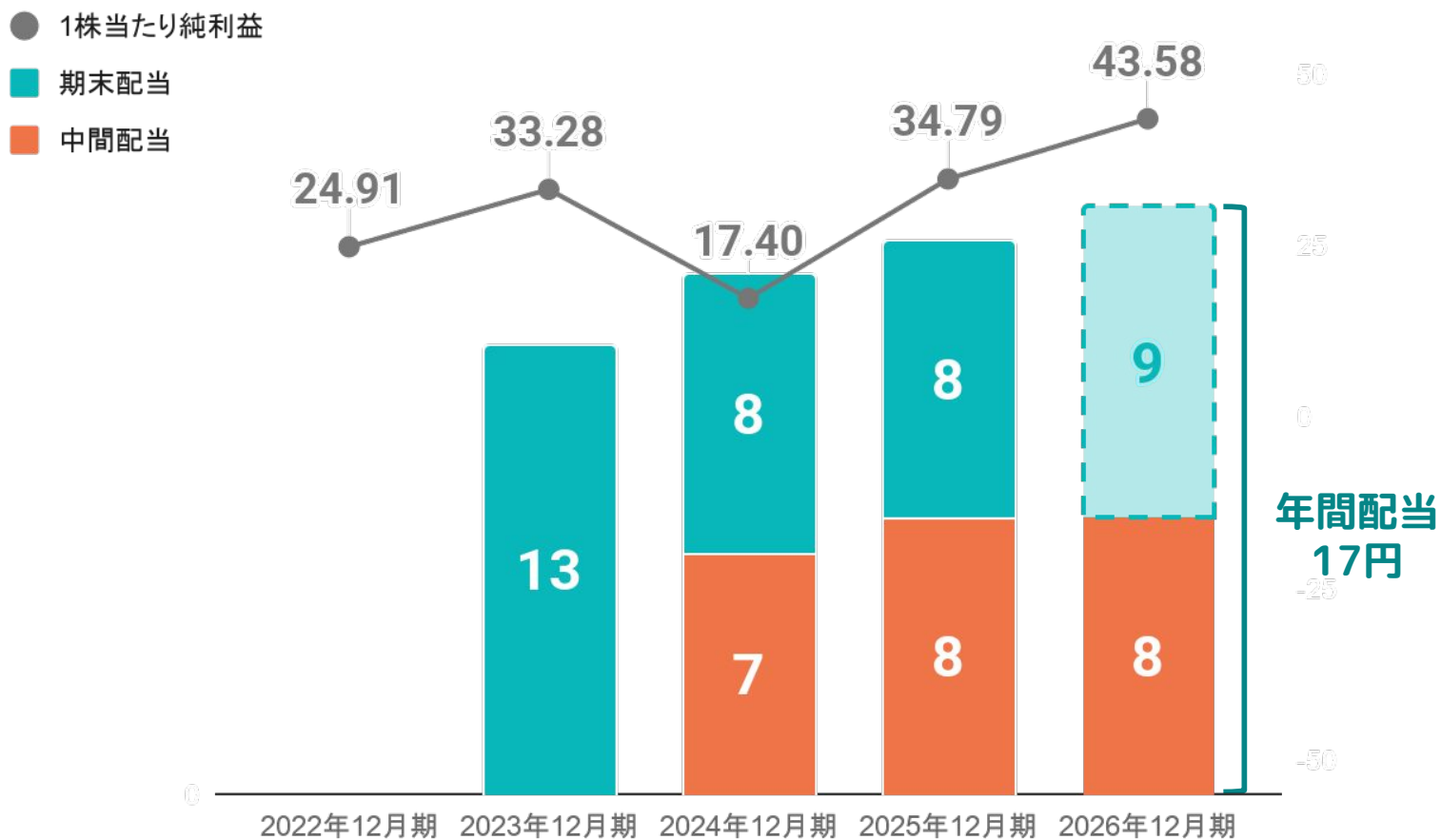
- 小売店におけるクラフトビールの商品選定から発注、納品、さらには商品レビューやPOS実績に応じた商品改廃までを完全に自動化し、店舗側は送られてきたビールを陳列するだけで済む「AIクラフトビール自動改廃・納品サービス」を提供。（[2026年4月23日プレスリリース](#)）
- 2026年5月より「sinops」シリーズを導入する食品小売業の一部店舗にてテストマーケティングを開始。



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。
- ・当初予定通り、中間配当「8円00銭」を実施。期末配当は「9円00銭」で、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**毎期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 2Q
流動資産合計	976	1,878	1,828
固定資産合計	1,188	559	557
無形固定資産	356	338	340
流動負債合計	395	534	478
固定負債合計	4	4	5
純資産合計	1,765	1,898	1,901

損益計算書

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	2025年12月期 2Q累計	2026年12月期 2Q累計	YoY
売上高	1,776	2,040	995	991	△0.4%
売上原価	1,050	1,161	536	590	+10.1%
対売上高比率	59.1%	56.9%	53.9%	59.6%	+5.7pt
売上総利益	725	878	459	401	△12.7%
売上総利益率	40.9%	43.1%	46.1%	40.4%	△5.7pt
販売費及び一般管理費	571	569	280	296	+5.7%
対売上高比率	32.1%	27.9%	28.2%	29.9%	+1.7pt
営業利益	154	309	178	104	△41.6%
営業利益率	8.7%	15.2%	17.9%	10.5%	△7.4pt
経常利益	154	311	179	128	△28.4%
経常利益率	8.7%	15.3%	18.0%	12.9%	△5.1pt
当期純利益	108	217	115	77	△33.0%
当期純利益率	6.1%	10.6%	11.6%	7.8%	△3.8pt

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。

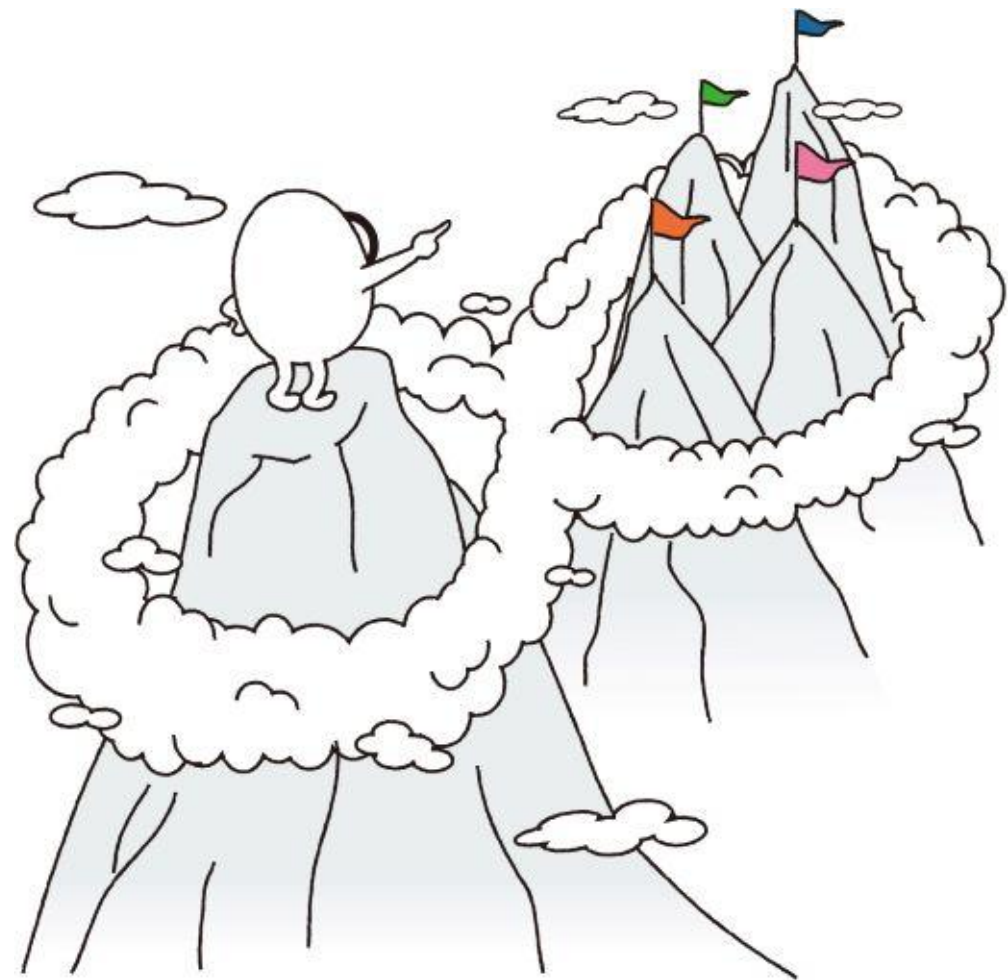
具体的には、

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

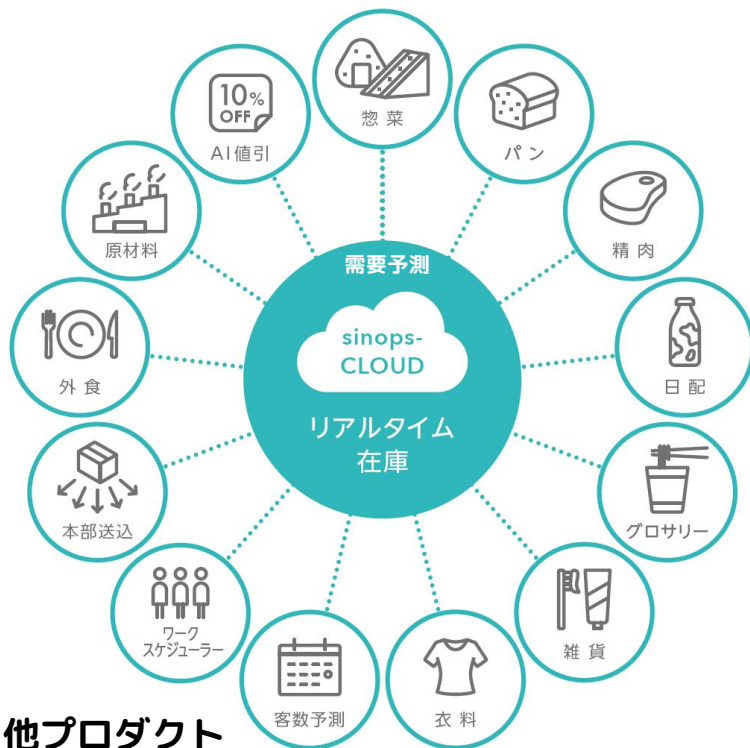
まずは食品業界のDeCM実現。次にその他消費財を扱う様々な業界でDeCMを実現し、DeCMを日本から世界に拡げていきます。



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**



その他プロダクト

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**

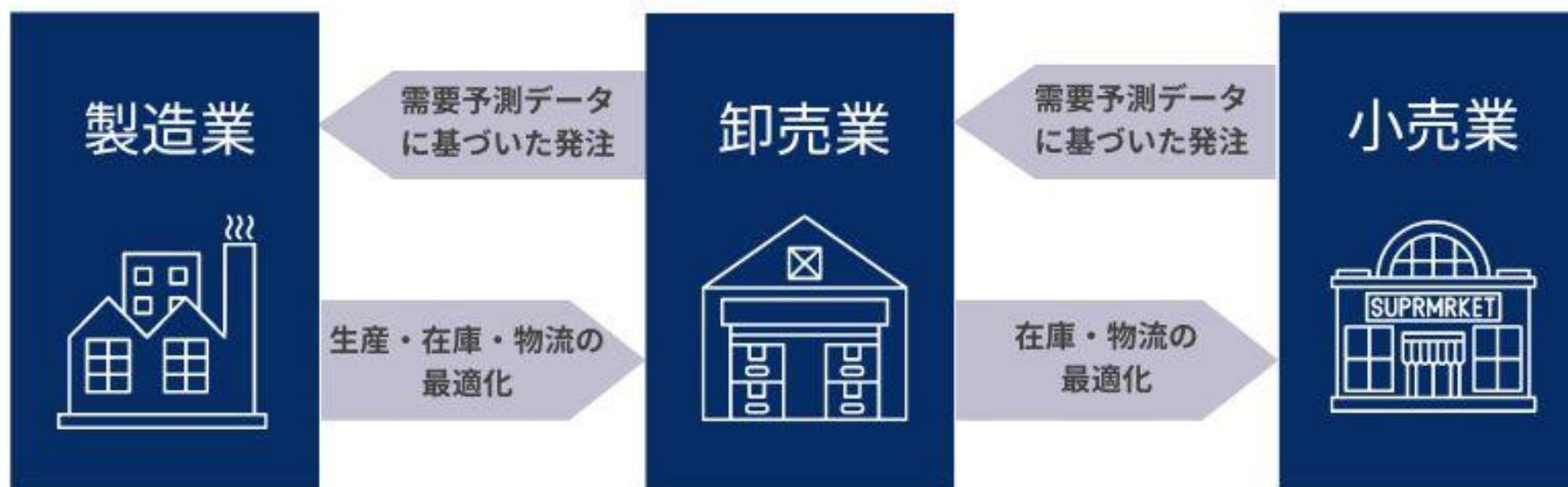
sinops **BPO**

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

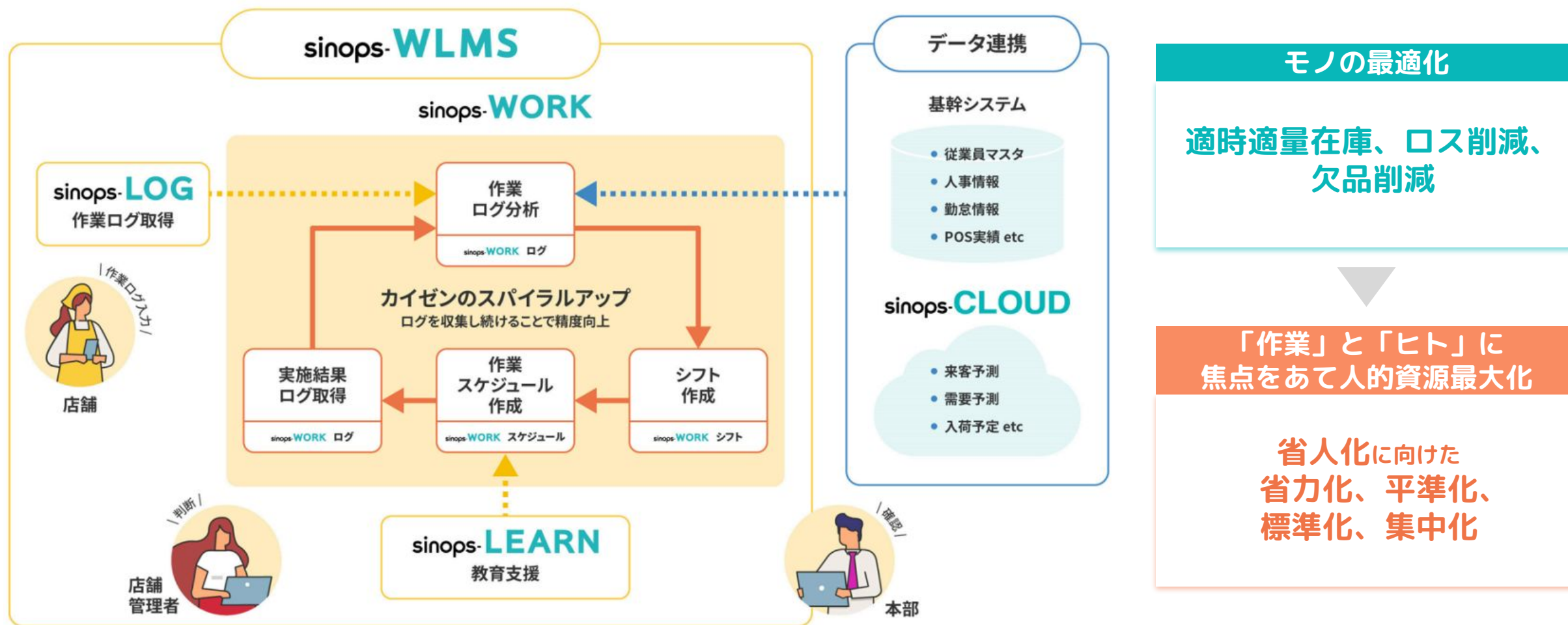
Demand Chain Management-PlatForm

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

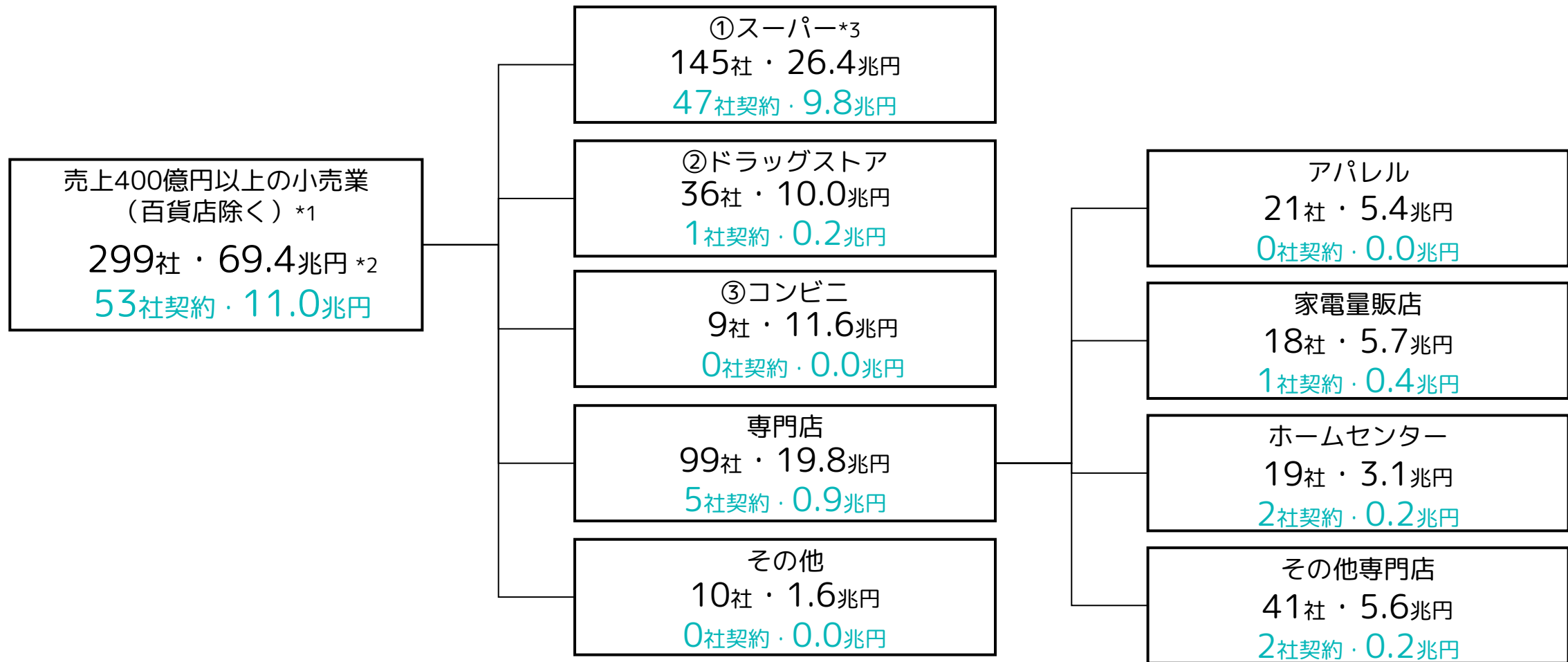


在庫最適化により、物流負荷軽減・過剰在庫や食品ロスを削減

「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

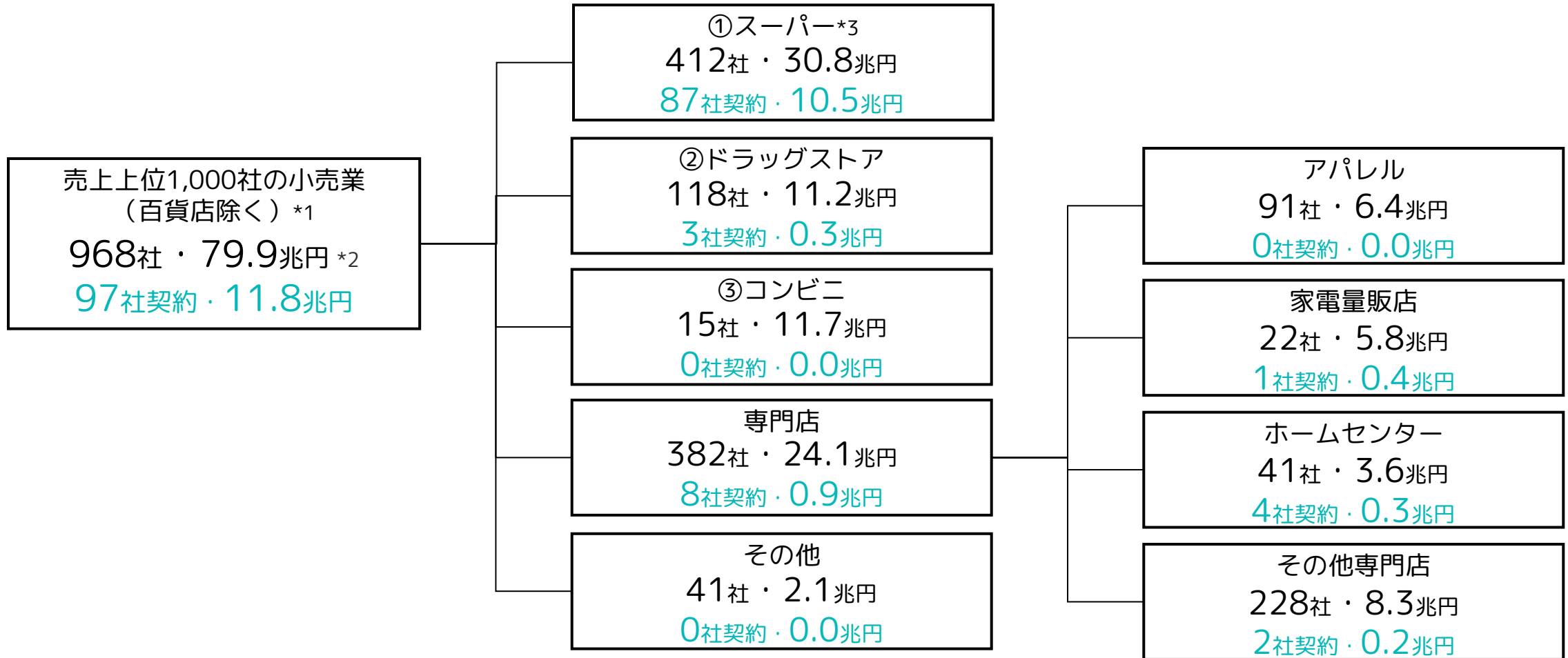


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」

*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

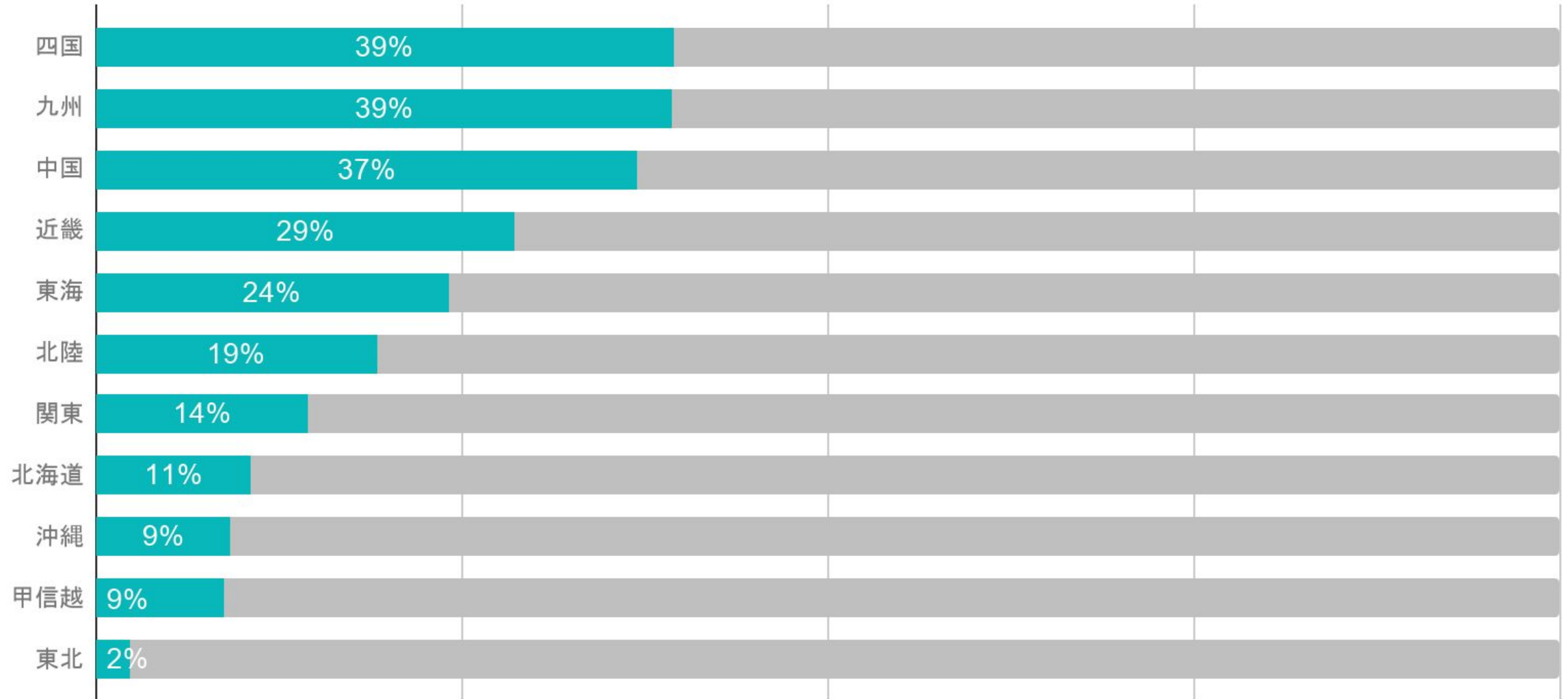


*1. ダイヤモンド社発刊「小売業売上高ランキング2024年度版」。「経営指標の進捗状況」ページ記載の121社との差はランキング対象外企業・小売以外の企業が含まれていない為

*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



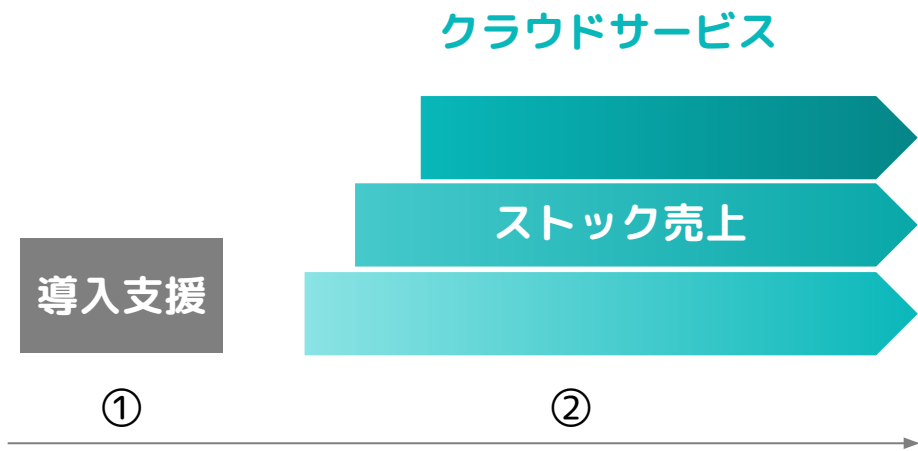
*1. コンビニ・百貨店を除く売上400億円以上の小売業。連結子会社は子会社の本社所在地で集計

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。

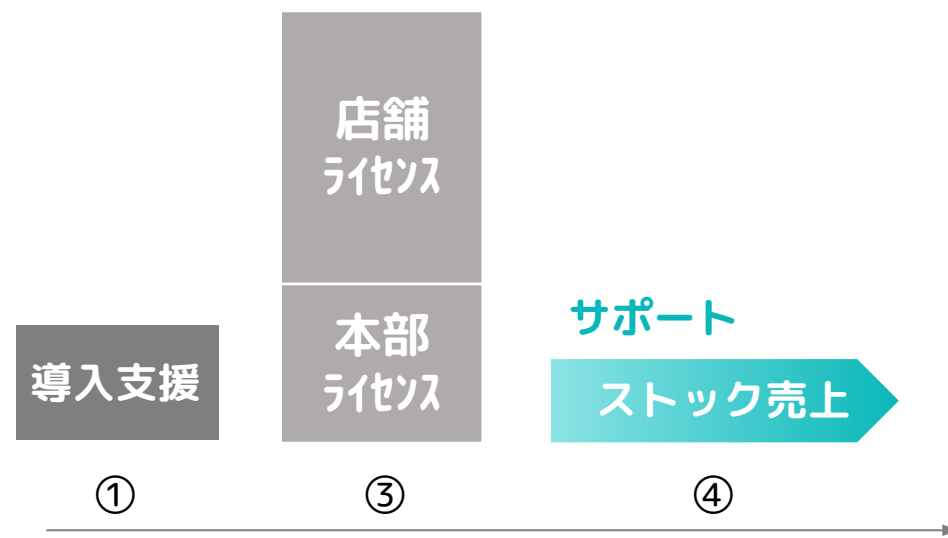
クラウドサービスの販売イメージ

- ・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



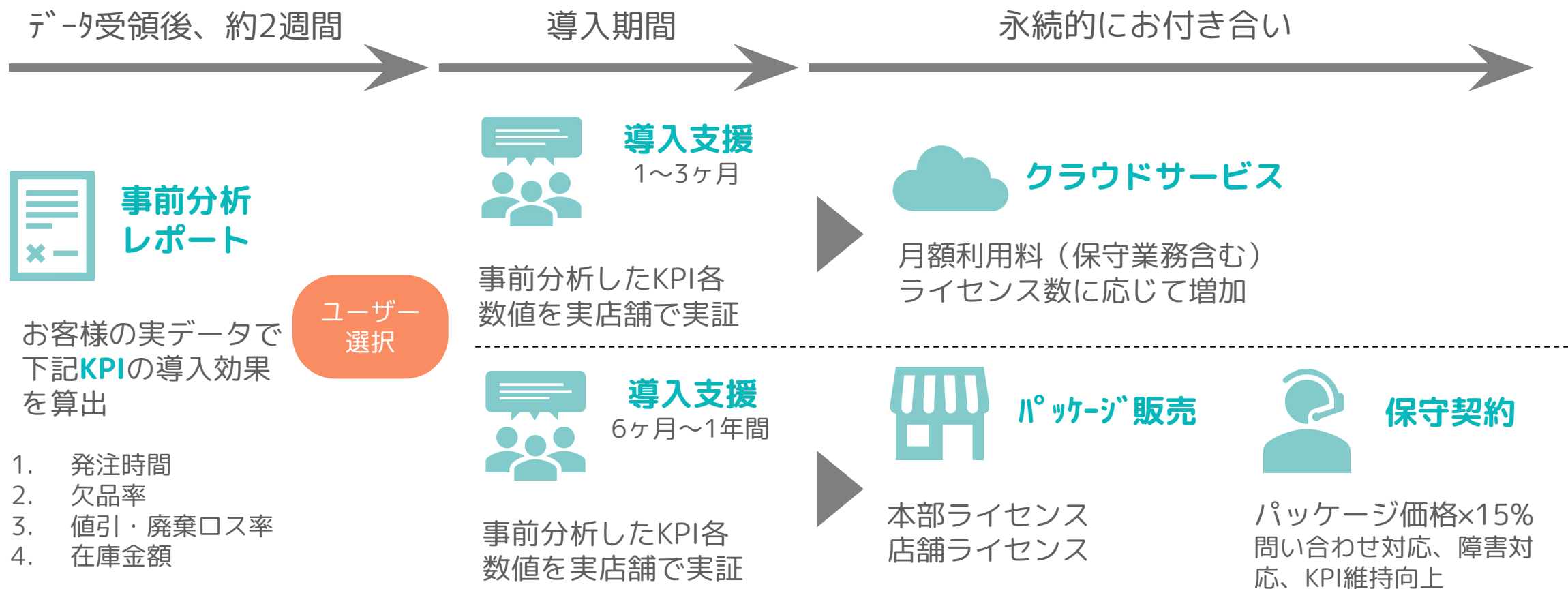
パッケージの販売イメージ

- ・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）。



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

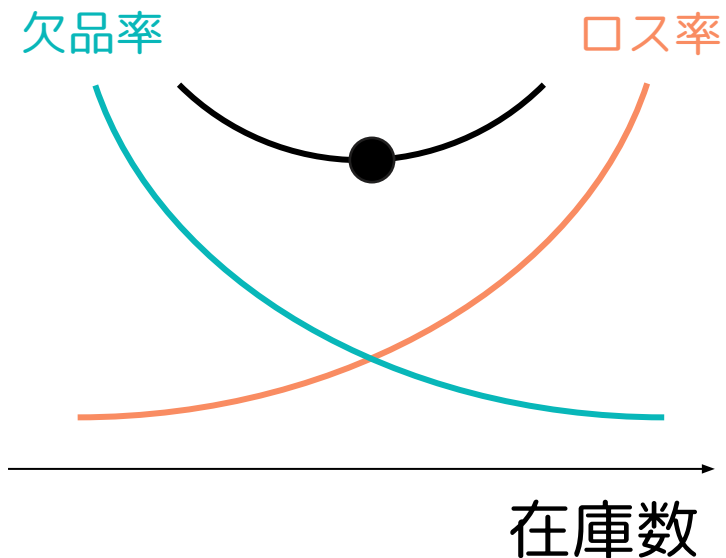


雑貨

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）】

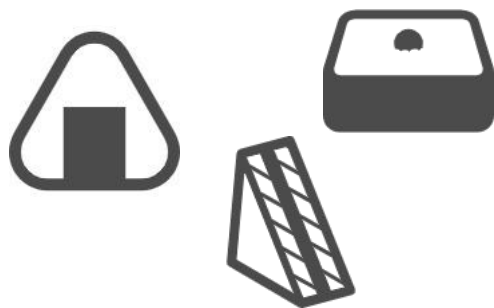
①発注時間	88.0%削減
②欠品率	34.7%削減
③値引・廃棄ロス率	19.1%削減 ※ 中堅スーパーの場合 年300万円/店舗 削減
④在庫金額	15.2%削減 ※A社の導入店舗平均

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**

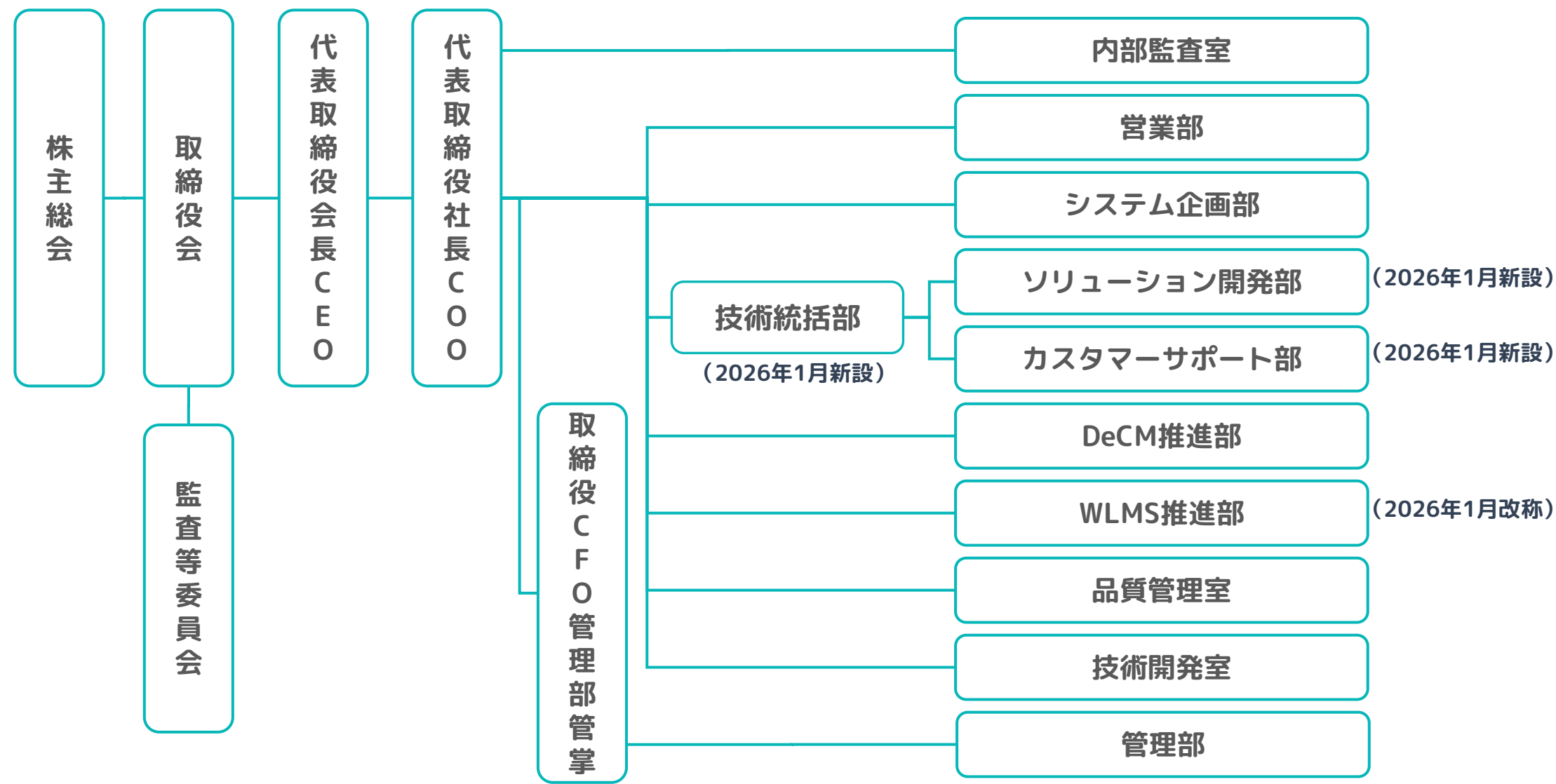
※複数社導入事例の平均

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	115人（2026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/

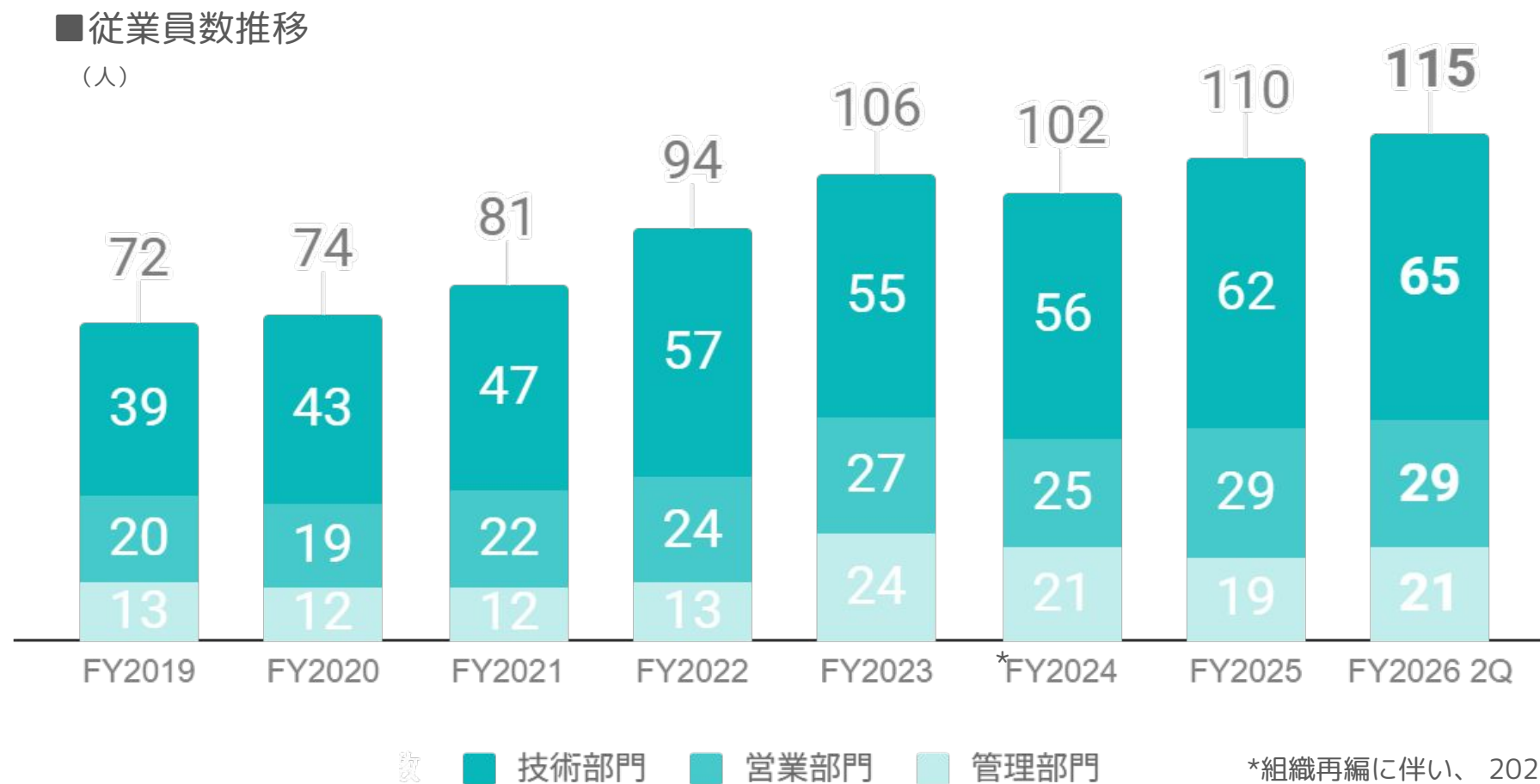


組織体制



採用活動は概ね計画通り進捗しており、2026年6月末時点の従業員数は115名

- ・ 2026年6月末時点では2025年期末から5名増の115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とともに、AIの利活用による業務効率向上も推進する。



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
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。