2020年８月19日

各　　位

会 社 名　株式会社シノプス（東証マザーズ：4428）
代表者名　代表取締役　　南谷　洋志
問合せ先　　取締役 管理部 部長　島井　幸太郎
連絡先　　06-6341-1225

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020 年８月 19 日(水)　15:00
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施
説明会資料名	2020 年 12 月期第２四半期決算 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

2020年12月期 第２四半期決算
決算説明資料

株式会社シノプス

2020.08.19

©2020 sinops Inc.

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。

©2020 sinops Inc.

VISION

世界中の無駄を10％削減する

©2020 sinops Inc.

サマリ

Topic1. 第２四半期の事業報告

- 2Qは減収減益で売上高342百万円・営業損失101百万円となりましたが、クラウドサービスへの切り替えが順調に進展。
- 既存ユーザーを中心にクラウドサービスの稼働拠点数、導入事例が順調に増加。
- 食品ロス問題の解決に向けた事例として消費者白書へ掲載。
- 株主数は2020年6月末時点で2,798名。

Topic2. 第３四半期以降の取り組み

- 2020年度はクラウドサービスへの転換期として、ストック中心の収益構造へ。
- 2020年末時点で、クラウド売上高42百万円/月のストック収益を計画。
- 「sinops-CLOUD」の販売を加速。
- 愛知工業大学と共同研究を開始。
- ESGへの取り組み。

©2020 sinops Inc.

Topic1.　第２四半期の事業報告

©2020 sinops Inc.

2Qは減収減益となり、売上高342百万円・営業損失101百万円。

- 2Qは減収減益となり、売上高342百万円（前年同期比△5.0％）・営業損失101百万円となりました。
- クラウドサービス「sinops-CLOUD」の開発に注力し、既存ユーザー中心に実地検証が増加しました。

(百万円)		当期 2020年2Q実績	対前期 2019年2Q実績	対前期 前期比(%)
売上高		**342**	360	△5.0
	パッケージ	**22**	64	△64.6
	導入支援	**58**	64	△8.8
	サポート	**128**	107	+20.0
	レンタル	**132**	124	+6.2
営業利益		**△101**	△11	-
経常利益		**△113**	△11	-
当期純利益		**△79**	△9	-

©2020 sinops Inc.

B/S 対前期比

- 前期末に計上された売上債権の回収が進んだことが主要因となり、流動資産が前期末比218百万円減少しました。
- 製品開発投資及び本社増床に関連する費用が増加したことが主要因となり、固定資産が73百万円増加しました。

(百万円)

資産	19/12末	20/6末	増減額
流動資産	1,316	1,097	△218
現預金	796	881	+85
売上債権	486	172	△313
棚卸資産	14	23	+8
その他	18	19	+0
固定資産	251	325	+73
有形固定資産	18	41	+22
無形固定資産	121	137	+16
投資その他資産	111	145	+33
資産合計	1,568	1,422	△145

負債・純資産	19/12末	20/6末	増減額
流動負債	255	186	△69
仕入債務	7	5	△2
その他	248	180	△67
固定負債	3	3	+0
負債合計	259	189	△69
株主資本	1,295	1,222	△73
新株予約権	12	10	△1
純資産合計	1,308	1,261	△75
負債・純資産合計	1,568	1,422	△145

©2020 sinops Inc.

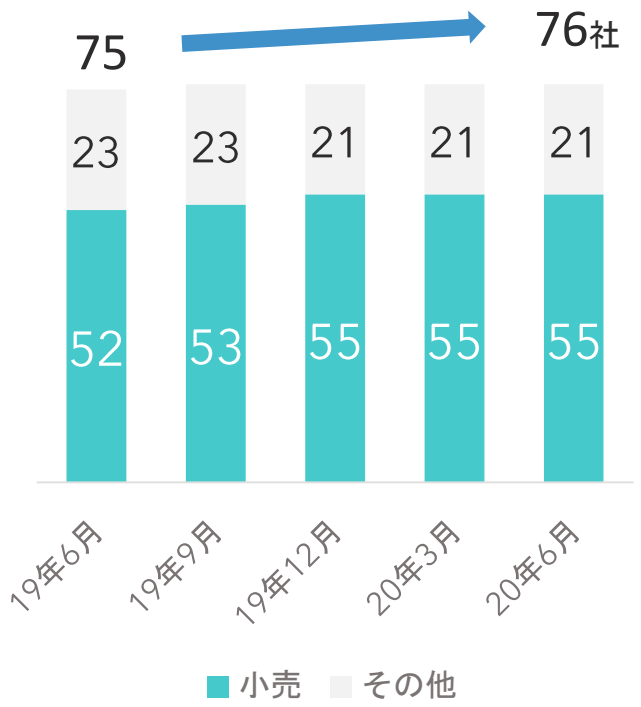
sinops導入実績：新型コロナ禍の中でも稼働拠点数が増加。

① 契約社数は、前年同期比1社増加しました。

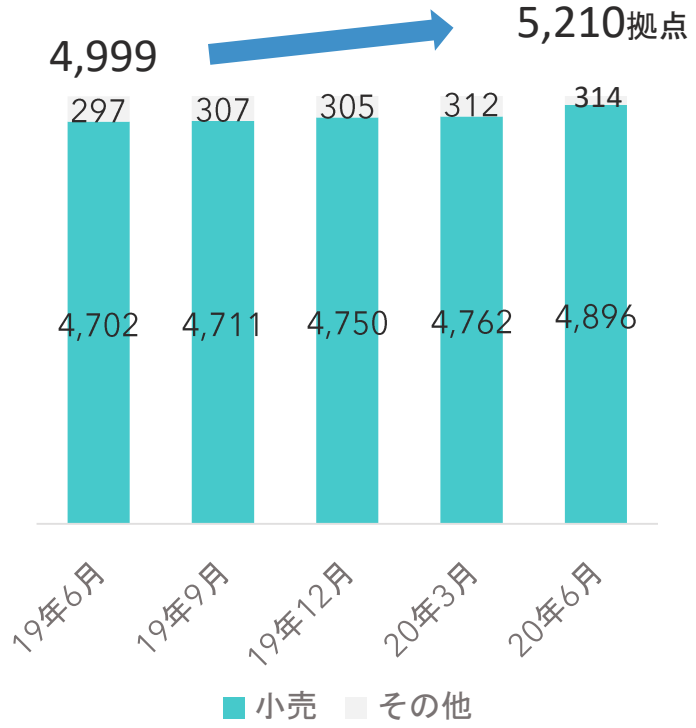
② 稼働拠点数は前年同期期比で小売業194店舗増・その他17拠点増で、全体として211拠点の増加となりました。

③ シェア率は前年同期比で0.9ポイント増加し、14.0％となりました。

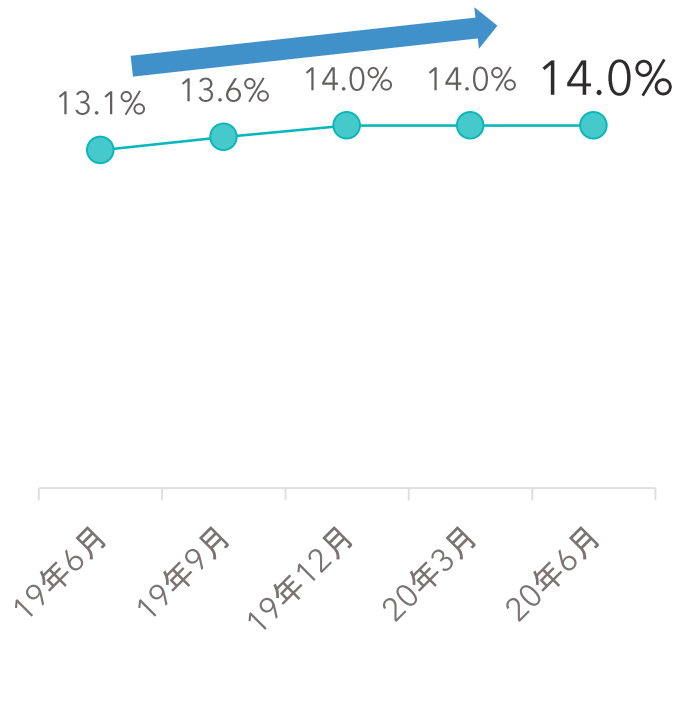
①契約社数



②稼働拠点数

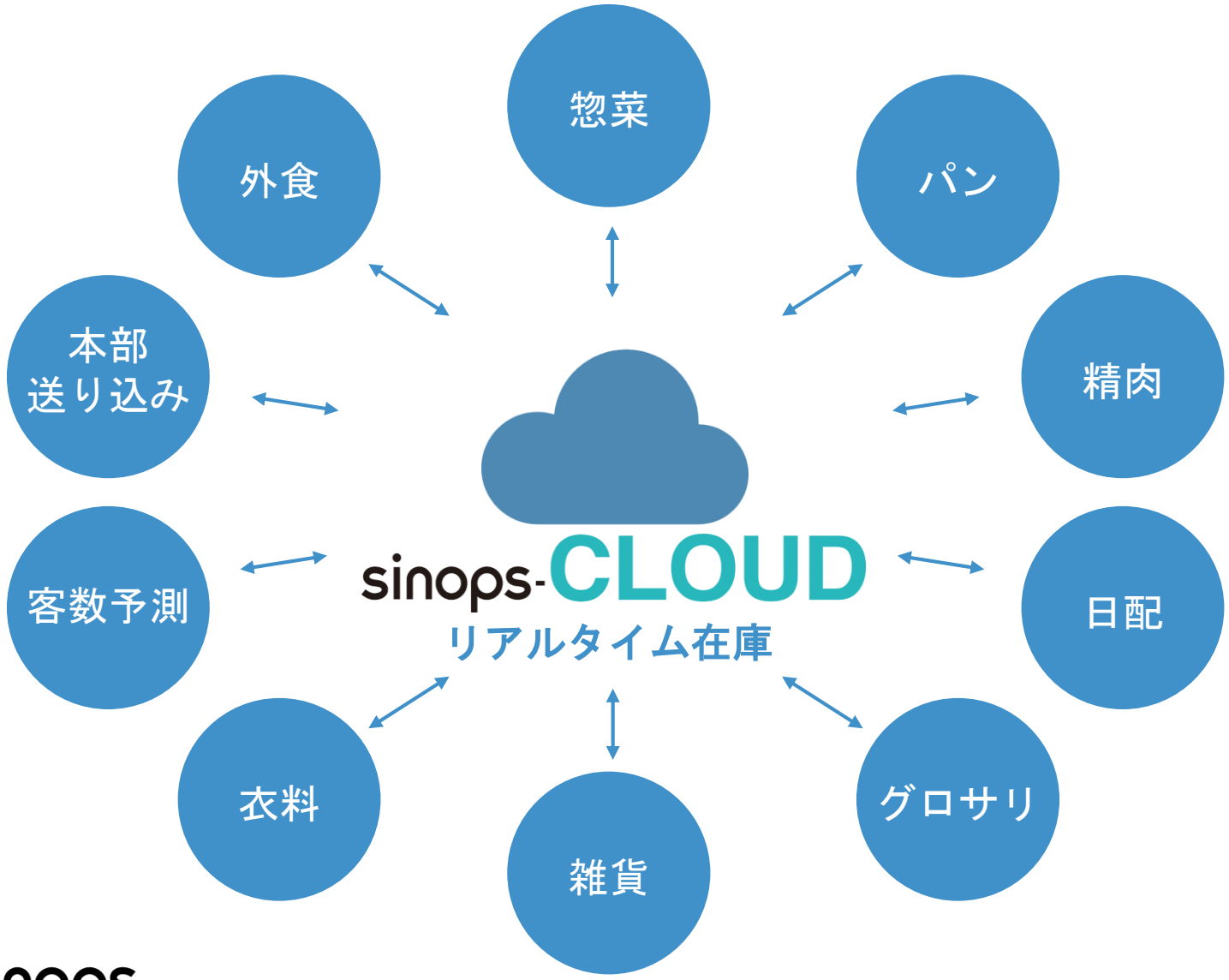


③シェア率



©2020 sinops Inc.

sinops-CLOUDサービス



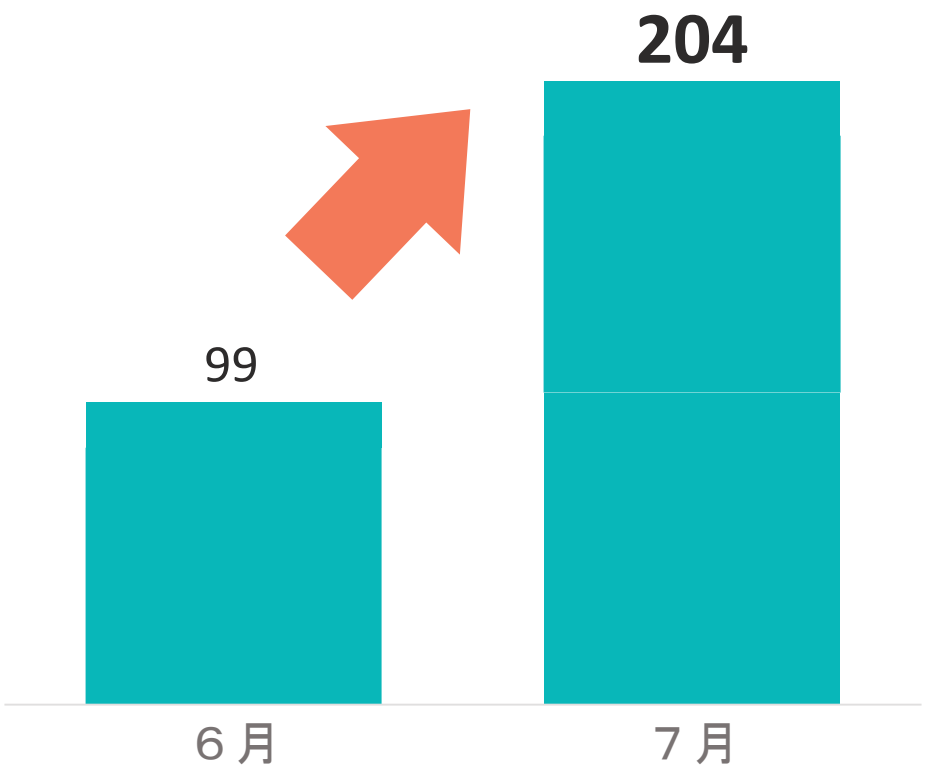
sinops-CLOUDは、
流通業向けAIサービスを
1機能・1カテゴリ・1店舗から
利用できるサービス

©2020 sinops Inc.

クラウドサービス開始2カ月（無償フェーズ）で204拠点で稼働。

- 新機能・新サービスを優先的に開発し、小売業の既存ユーザー55社、4,896拠点向けに営業活動を行っています。
- ストック収益となるクラウドサービス「sinops-CLOUD」が、サービス開始2カ月で204拠点で稼働しました。
- 現在は無償フェーズでの実地検証を行っていますが、10月から順次有償フェーズへ移行予定です。

クラウドサービス稼働拠点数



既存ユーザー55社 4,896拠点中心に提案

7社 204拠点で実地検証開始

10月から順次
有償フェーズへ移行予定

©2020 sinops Inc.

クラウドサービスの導入事例が増加。

- クラウドサービスの導入事例が増えております。
- 直近ではキリン堂、新生堂薬局、東急ストアの導入事例を公開しました。

キリン堂
「sinops-DgS」



IR Release　sinops

（関係者各位）

2020年７月９日
株式会社シノプス
代表取締役　南谷 洋志

キリン堂、全店舗の自動発注システムを刷新
～株式会社シノプスのシステムにより業務の大幅な効率改善を図る～

キリン堂ホールディングス　Kirindo Health & Beauty

株式会社キリン堂ホールディングスの中核子会社である株式会社キリン堂（本社:大阪府大阪市、代表取締役社長:寺西豊彦、以下「キリン堂」）は、発注業務の大幅な効率化を目指し、株式会社シノプス（本社:大阪府大阪市、代表取締役:南谷洋志、以下「シノプス」）が開発した需要予測型自動発注システムを全店舗に導入することを決定いたしました。

キリン堂は、地域に密着したドラッグストア及び調剤薬局を関西地区を中心に371店舗（2020年２月末）展開しています。ドラッグストア業界では各社が出店攻勢を強めており、キリン堂は、厳しい競争環境を勝ち抜くために、業務システムの改善に取り組んでいます。一般食品や日配食品などのカテゴリー強化を進める中、欠品や過剰在庫の発生、現場での手作業が減らないことなどが課題となっていました。

シノプスは、流通業向け自動発注・在庫最適化ソリューションの開発で多くの実績を持ち、キリン堂の課題を解決するため自社システム「sinops-R6」をベースにドラッグストア向けに改良を加えることを提案し、2019年からキリン堂の一部店舗においてパイロットプロジェクトを開始しました。機能アップデートと再検証を経て、この度、新たな「sinops-DgS（シノプス・ドラッグストア）」として製品化に向けて取り組むことになりました。

新生堂薬局
「sinops-CLOUD客数予測」



IR Release　sinops

（関係者各位）

2020年７月14日
株式会社シノプス
代表取締役　南谷 洋志

新生堂薬局「sinops-CLOUD客数予測」を利用開始
～祝日や催事も考慮し、AIが客数を予測。～

株式会社新生堂薬局（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長：水田 怜、以下「新生堂薬局」）は、株式会社シノプス（本社：大阪府大阪市、代表取締役：南谷洋志、以下「当社」）が提供する「sinops-CLOUD客数予測」を全店舗で開始することを決定しました。

新生堂薬局は、全店舗で需要予測型自動発注システム「sinops-R6」を利用開始し１年が経過します。発注時間の削減による人手不足対策などとして店舗業務の効率化に成功していたものの、ポイント５倍デーやシニアデー（60歳以上の「シニア世代」の方を対象にした高齢者優待日）等の催事・イベントの際に担当者による手動発注が増えることが問題となっておりました。この問題を解決するには、催事やイベントによる売り場状況の変動まで考慮した来客数の予測が不可欠です。

クラウド型サービス「sinops-CLOUD」のひとつである「客数予測」は、天候はもちろんのこと、祝日・社会的な催事・イベントまで考慮した来客数の推移を予測するAIを搭載しています。また、ドラッグストアにおけるシニアデーのような会社独自イベントについても情報を取り込むことで、「sinops-R6」の標準機能よりも48％高い精度をもって来客数がどのように推移するかが予測できるようになりました。AIによる高精度な来客数の推移予測は、食品スーパーやドラッグストアだけでなく外食業など様々な業界でも利用可能なものです。

「sinops-CLOUD」は、１店舗より利用できる初期費用が低額なクラウド型サービスです。新生堂薬局では、すでに１年間の利用実績がある「sinops-R6」に加え、「sinops-CLOUD客数予測」を全店で稼働させる予定です。この連携により、これまで問題となっていた催事・イベント時の需要予測精度も向上させ、自動発注効果を一層高めることを目指します。

【sinops-CLOUD客数予測について】
sinops-CLOUD客数予測は、天候・祝日はもちろんのこと、社会行事・季節行事・地域行事や社内行事などの催事・イベントとも自動連携し、AIが来客数を予測するサービスです。初期費用が低額で１店舗から利用できるクラウド型サービスで、当社の主要顧客である食品スーパーやドラッグストアだけで

東急ストア
「sinops-CLOUD」



IR Release　sinops

（関係者各位）

2020年７月16日
株式会社シノプス
代表取締役　南谷 洋志

リアルタイムで在庫を見える化
～1時間ごとに店舗の商品状況をアプリで確認～

株式会社シノプス（本社：大阪府大阪市、代表取締役：南谷 洋志、以下「当社」）は、７月からクラウド型サービス「sinops-CLOUD」の標準機能として、１時間ごとの在庫数が店頭で把握できるようになる「リアルタイム在庫機能」の提供を開始しました。

sinops-CLOUD

株式会社東急ストア（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：須田 清、以下「東急ストア」）は、「リアルタイム在庫機能」の１つである「店頭品出し支援システム」を導入し６月25日より東急ストア仲町台店において運用を開始しました。

従来は売場の商品が品薄または欠品状態になると、店舗スタッフがその商品名等をメモし、バックヤードで在庫の確認をしていました。しかし、その時点の在庫の有無が不明なため「無いかもしれない商品を時間をかけて探す」ということに加え、売場からバックヤードまでの移動時間が、店舗スタッフにとって大きな負担となっていました。更に、コロナ禍の影響などで売場商品の欠品が続出したため、お客様が店舗スタッフに在庫の有無をお問い合わせする頻度も増加し、お客様をお待たせしていました。

このような事態を解決するには、「商品在庫が、いま何個あるか」を正確に把握することが必要となります。そこで、当社はクラウド型で低価格から利用可能な「sinops-CLOUD」の基本機能に、１時間ごとの在庫数が店頭で確認できる「リアルタイム在庫機能」を追加しました。リアルタイムの在庫数を把握するには数千万円～数億円にもなる高額なシステム投資が必要と言われますが、「sinops-CLOUD」のユーザーは１店舗あたり月額10,000円といった従来の常識を覆した低価格で利用することができます。

【店頭品出し支援システムの実験効果】
１日あたり約１～1.5時間の品出し業務の削減効果。
- 商品をメモする時間の削減
- バックヤードに在庫の有無を可視化することによる探す時間の削減
- タブレットでのデータを即時共有し、店頭での品出し商品登録担当と、ピッカー（後方在庫を台車に積む人）の分業を実現することによる店内移動時間の削減

©2020 sinops Inc.

消費者庁「消費者白書」に掲載。

- 令和2年版消費者白書（第201回国会（常会）提出）に、食品ロス問題の解決に向けた事例として当社が紹介されました。
- 「世界中の無駄を10％削減する」というビジョン実現に向けて、人手不足・食品ロス削減への取組みを強化します。

消費者庁
Consumer Affairs Agency, Government of Japan

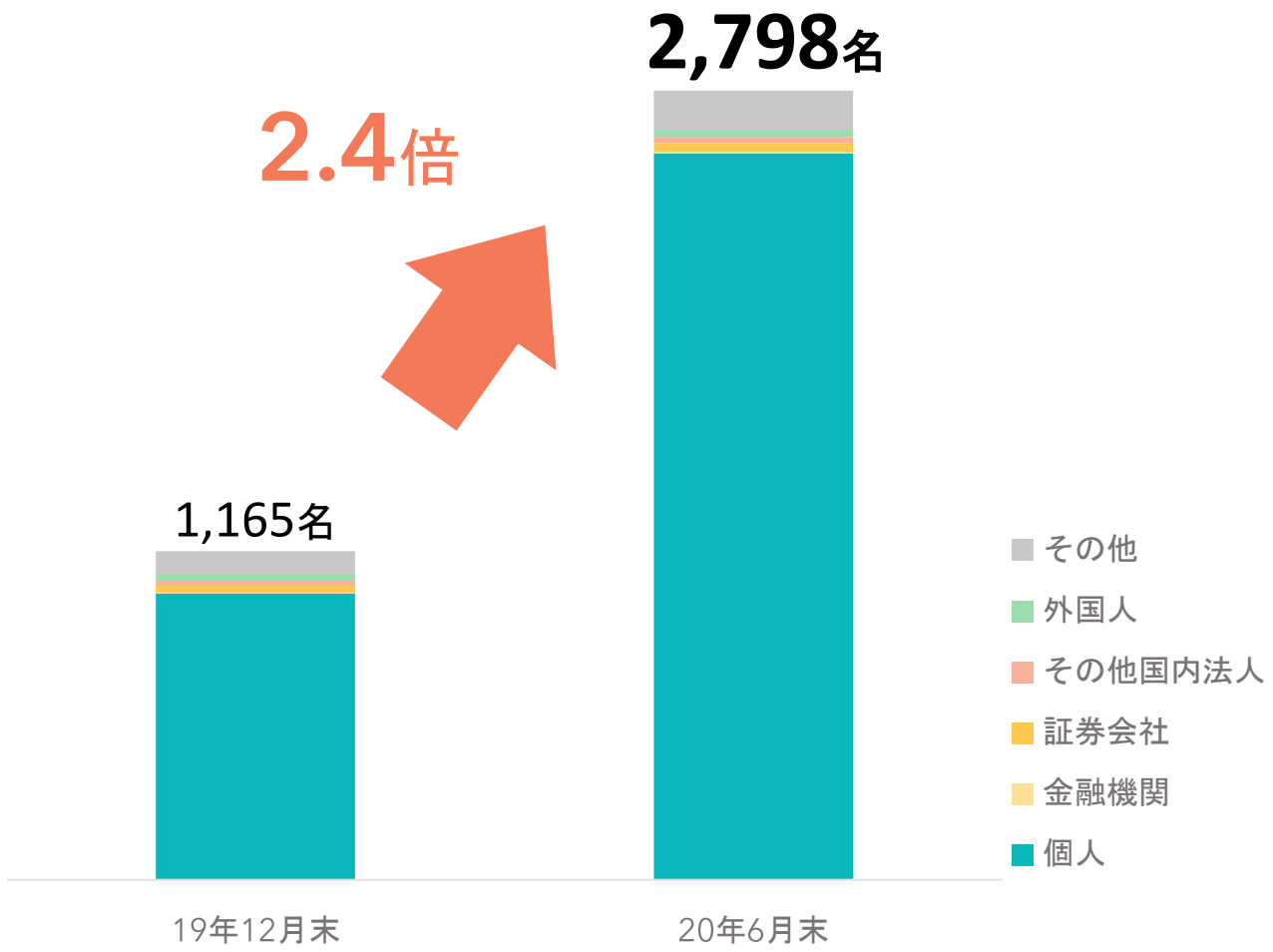
令和2年版消費者白書
第2章第2節「食品ロス問題の解決に向けて」
に掲載されました。

■消費者庁「消費者白書」（※p.99）
https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_research/white_paper/assets/2020_whitepaper_all.pdf

©2020 sinops Inc.

株主情報

- 株主数は2019年12月末時点から2.4倍に増え、2020年6月末時点では2,798名となりました。
- 東証一部への市場変更の形式要件の１つである株主数2,200名以上になりました。



株主数2,798名に増加

©2020 sinops Inc.

Topic2.　第３四半期以降の取り組み

©2020 sinops Inc.

2020年度はクラウドサービスへの転換期。ストック中心の収益構造へ。

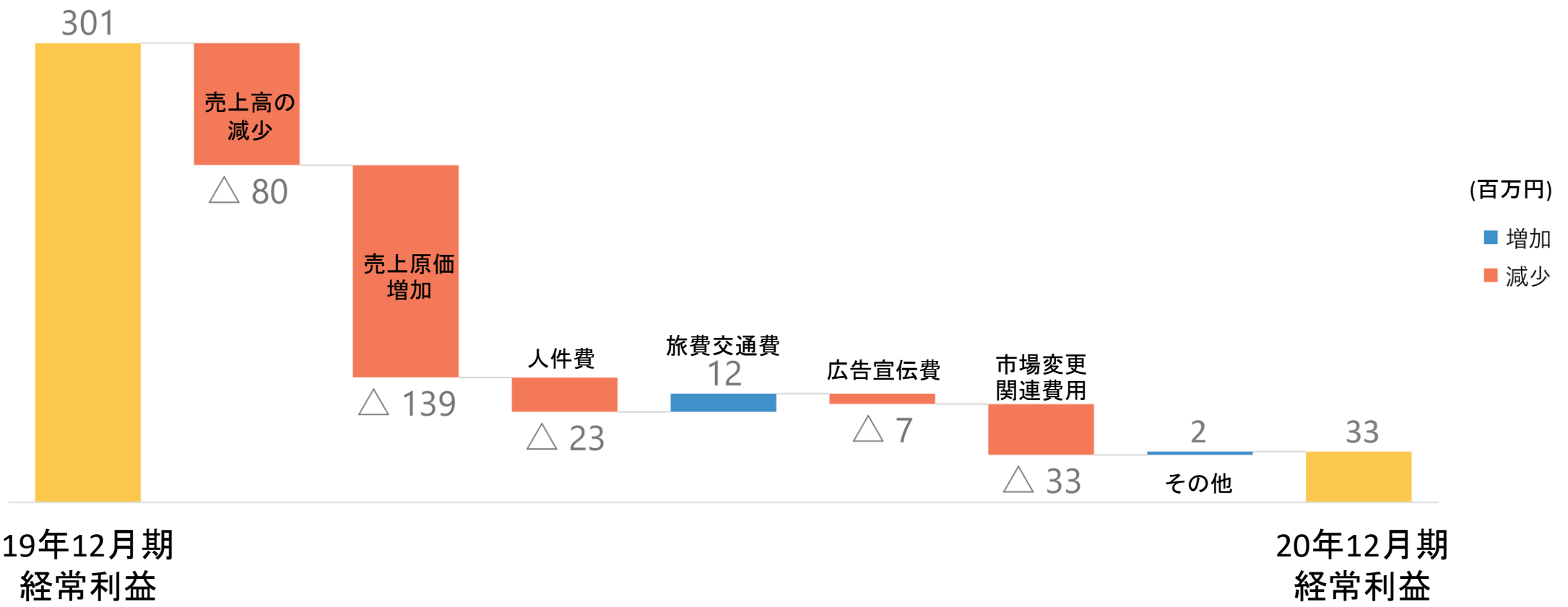
- 2020年度通期業績予想は、売上高1,000百万円(前期比△7.4％)、営業利益67百万円(前期比△77.7％)に修正します。
- 2020年12月末時点で、ストック収益であるクラウド関連のみで月次売上高42百万円を見込んでおります。
- 東証一部市場変更については、粛々と進めています。

(百万円)	当期 20/12期 計画	対前期 19/12期 実績	増減額	増減率%
売上高	**1,000**	1,081	△80	△7.4
パッケージ	**279**	465	△186	△40.0
導入支援	**118**	130	△12	△9.6
サポート	**268**	223	+44	+20.0
レンタル	**335**	261	+73	+28.2
営業利益	**67** (利益率6.7%)	301 (利益率27.9%)	△234	△77.7
経常利益	**33** (利益率3.3%)	301 (利益率27.9%)	△267	△88.9
当期純利益	**20** (利益率2.0%)	192 (利益率17.8%)	△172	△89.4

©2020 sinops Inc.

利益分析：クラウドへの製品開発・拡販活動へ投資

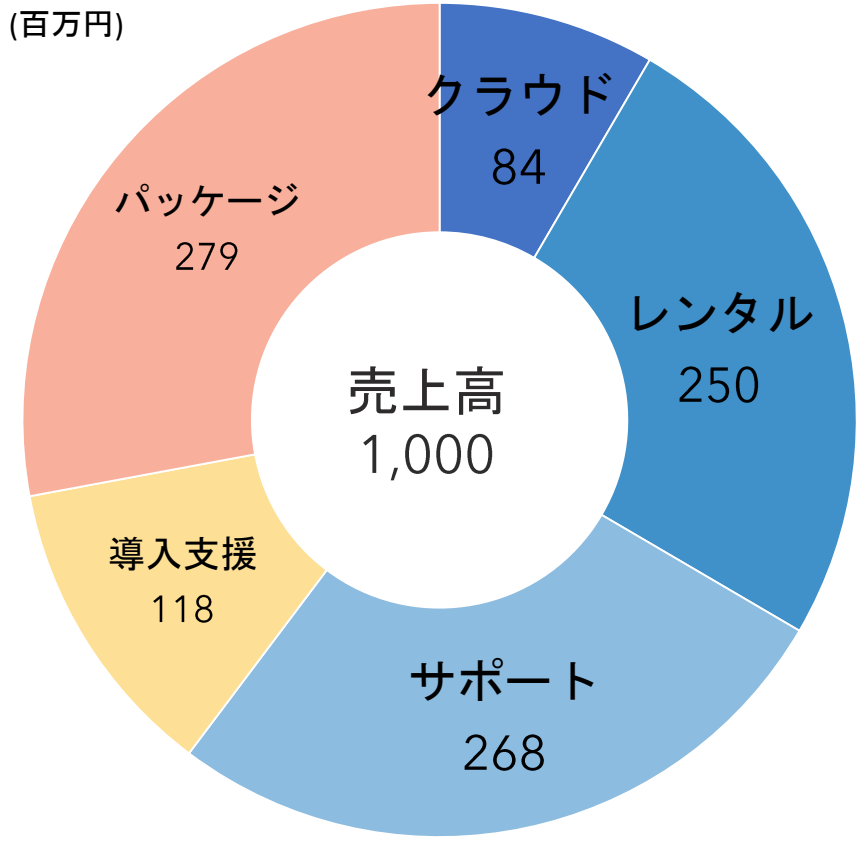
- クラウド販売への切り替えによりパッケージ売上高186百万円減少する一方で、ストック収益が118百万円増加します。
- クラウドサービスへの開発投資（主に人件費）を積極的に行い、売上原価が139百万円増加します。
- クラウドサービスへの拡販のための人件費・広告宣伝費が増加する一方で、WEB商談の推進により旅費交通費が減少します。



©2020 sinops Inc.

クラウド販売へ転換：12月末にクラウド関連のみで月次売上高42百万円。

- 2020年度はクラウド販売中心へ方針変更し、来年以降のストック収益基盤をつくる転換期と考えています。
- ストック収益（サポート・レンタル・クラウドの合計）比率を60％以上にする計画です。
- 12月末時点でクラウド関連のみで月次売上高42百万円になる見込みです。

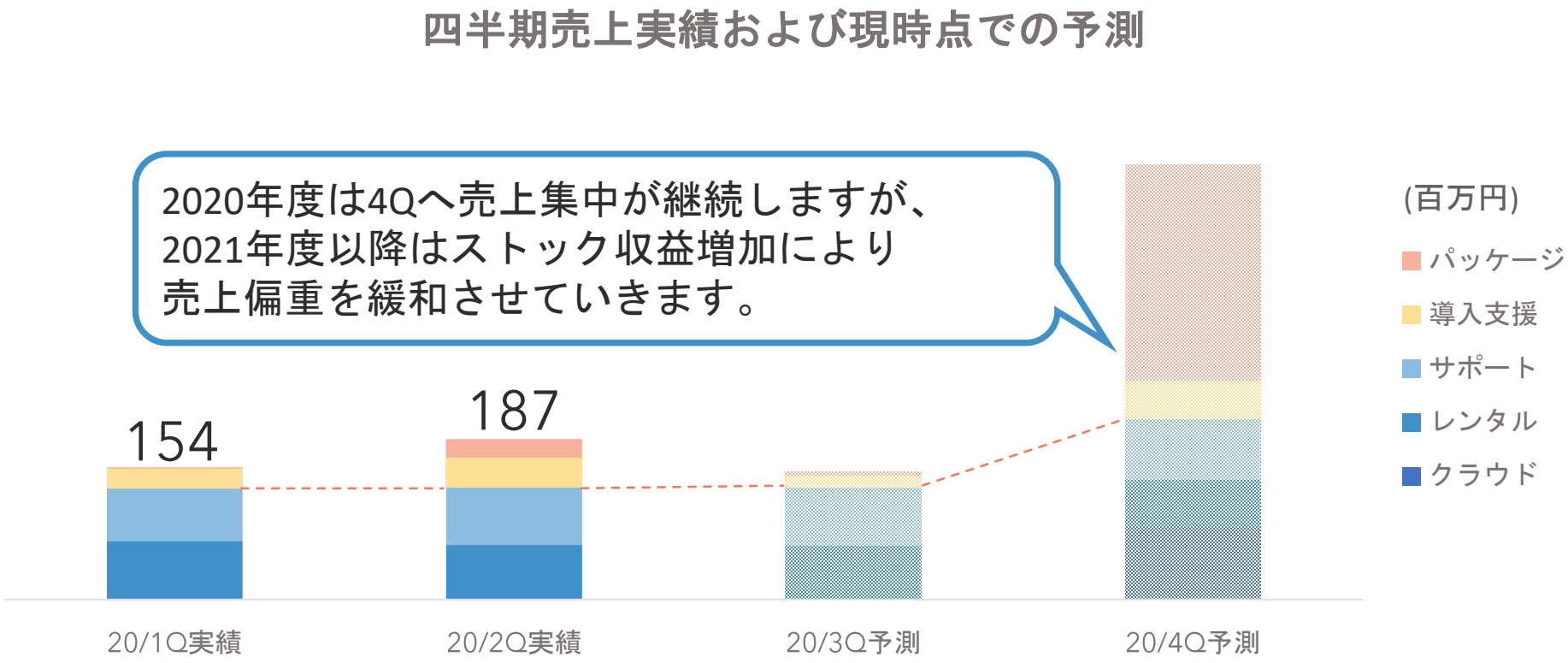


- ストック収益（サポート・レンタル・クラウド）が60%以上
- クラウド売上高のみで42百万円/月
- 2021年度以降のストック収益基盤の強化

©2020 sinops Inc.

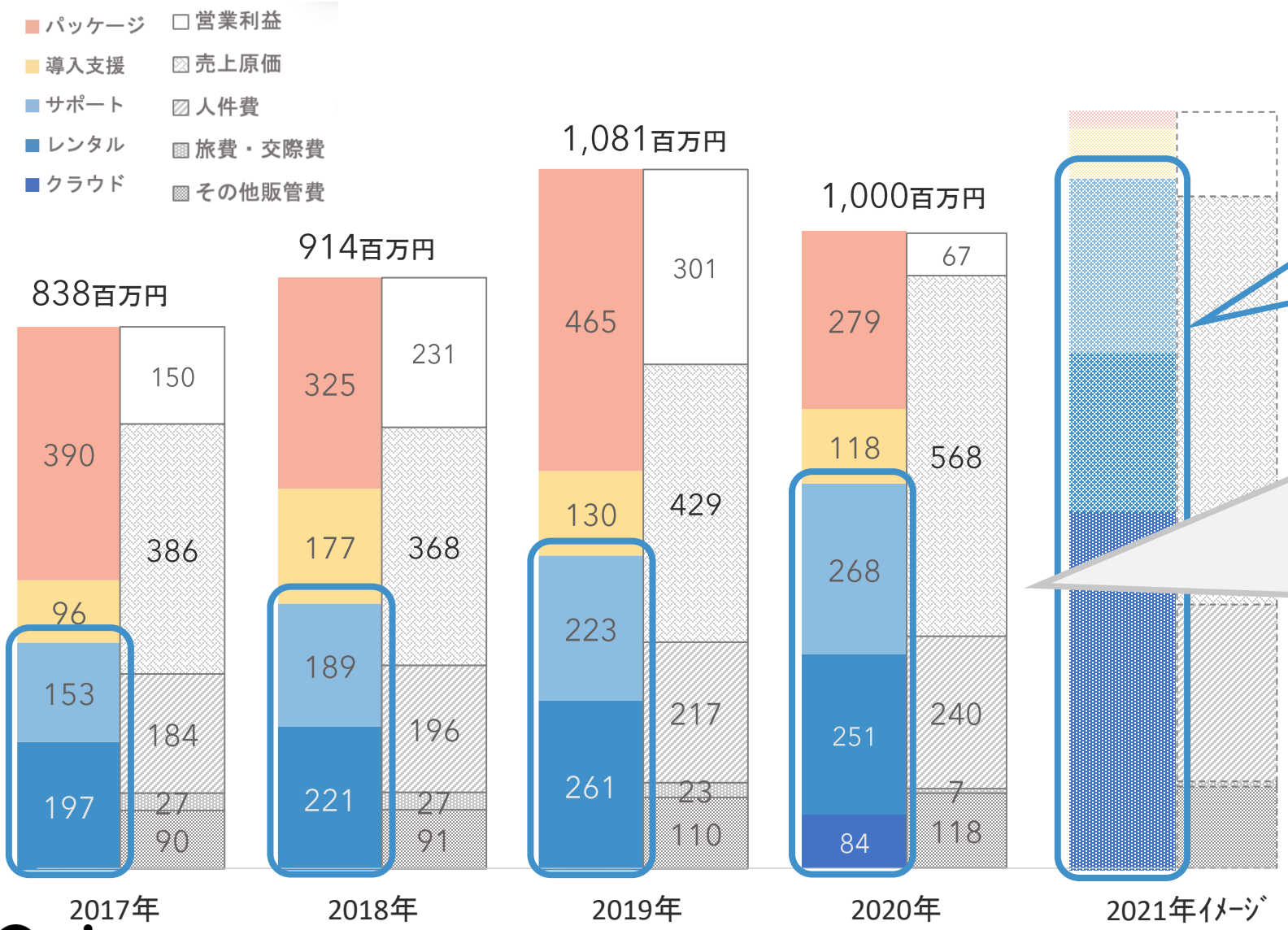
四半期売上イメージ：4Q偏重を来期以降に緩和する計画。

- 新型コロナ禍の影響により、2Qまでの累計パッケージ売上高は22百万円（前期比64.6％減）となりました。
- 6月よりクラウドサービス「sinops-CLOUD」販売中心に大きく方針転換し、4Q以降に売上高に反映される計画です。
- 今年度は4Qへの売上集中が継続しますが、2021年度以降はストック収益増加により売上偏重を緩和させていきます。



©2020 sinops Inc.

クラウドを中心とした収益構造の変化



【売上構造の変化】

クラウド追加によりストック収益比率が向上

20年度末でクラウド売上を42百万円/月

21年度はストック収益（サポート・レンタル・クラウド）で1,000百万円以上へ

【コスト構造の変化】

①売上原価（＋）

20～21年はクラウド開発投資を積極化

②人件費（＋）

前年比10～20％の増員を継続

③リモートワーク推進（－）

旅費・交際費が減少

©2020 sinops Inc.

sinops-CLOUD基本機能「リアルタイム在庫」。

- 「sinops-CLOUD」の基本機能に、1時間ごとの在庫数が店頭で確認できる「リアルタイム在庫」を追加しました。
- 店頭でリアルタイムの在庫数を把握でき、店舗スタッフの作業負担を軽減するさまざまなサービスにつながります。
- 数千万円～数億円のシステム投資が必要と言われますが、1店舗あたり月額10,000円でリアルタイム在庫を把握できます。



©2020 sinops Inc.

コンビニロジックを「sinops-CLOUD惣菜」に反映し、大きな導入効果。

- コンビニロジックを活用した「sinops-CLOUD惣菜」のおにぎりカテゴリにおいて、大幅な改善効果がありました。
- コンビニ向けに実証実験をつづけてきた「コンビニロジック（中食ロジック）」は、特許申請中です（特願2020-57637）。

コンビニロジックを
「sinops-CLOUD惣菜」に反映



「おにぎり」カテゴリでの導入効果

売上額	2.7%	改善
ロス額	38.5%	削減
粗利率	11.8pt	改善

©2020 sinops Inc.

「sinops-CLOUD外食」でIT導入補助金採択。

- 経済産業省が推進する「IT導入補助金」において、IT導入支援事業者に採択されました。
- 「sinops-CLOUD外食」を導入する中小企業・小規模事業者は、補助金の交付を受けることができます。
- 今後、他のクラウドサービスでもIT導入補助金が利用できるよう申請していきます。

補助対象製品	**sinops-CLOUD外食**
類型	A
交付申請期間	2020年 5月11日～2020年12月下旬まで
補助率	ソフトウェア購入費用及び導入するソフトウェアに関連する オプション・役務の**費用の 1 / 2 以内**
補助金額	**30 万円～ 150 万円未満**

出典：令和元年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業

©2020 sinops Inc.

愛知工業大学と共同研究開始。

- New Normal時代の食品需給マッチングシステムの開発テーマで、愛知工業大学の小林教授と共同研究を開始しました。
- 食品サプライチェーン＆食品ロス研究促進に向けて取り組みます。

AIT 愛知工業大学

小林 富雄 教授

専門分野	流通経済、ソーシャル・マーケティング
所属学会	日本流通学会（理事、中部部会長、企画委員） 日本農業市場学会 中部農業経済学会（常任理事、編集委員） 経営診断学会 日本卸売学会
経歴等	愛知工業大学経営学部教授 一般社団法人サスティナブルフードチェーン協議会 代表理事（兼ドギーバッグ普及委員会委員長）

× sinops

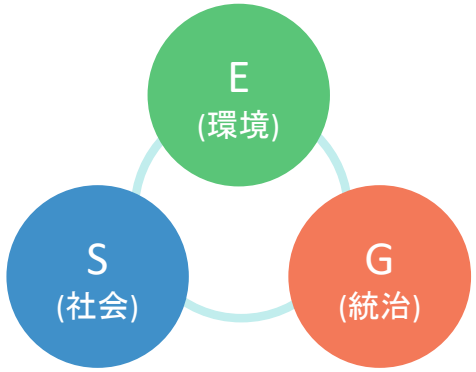
©2020 sinops Inc.

ESGへの取り組み強化。

- sinopsの導入事例として、ロス率19.1％削減となる実績が出ております。
- 官公庁や大阪府などと連携し、食品ロス削減への取り組みを強化しています。

「sinops」事業＝ESG投資

「sinops」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」**銘柄として選定されています。



消費者庁「消費者白書」

消費者庁
Consumer Affairs Agency, Government of Japan

2020年6月9日公表の令和2年版消費者白書に掲載されました。
第2章第2節「食品ロス問題の解決に向けて」の事例として紹介されています。

おおさか食品ロス削減パートナーシップ



大阪府公式キャラクター
「もずやん」ともコラボし、
様々な活動を計画しています。

©2020 sinops Inc.

質疑応答

Q&Aボタンからご質問を記載ください。

©2020 sinops Inc.

Appendix

©2020 sinops Inc.

経営戦略：DCM構築

- 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する

step2：
中間流通業の在庫を最適化する

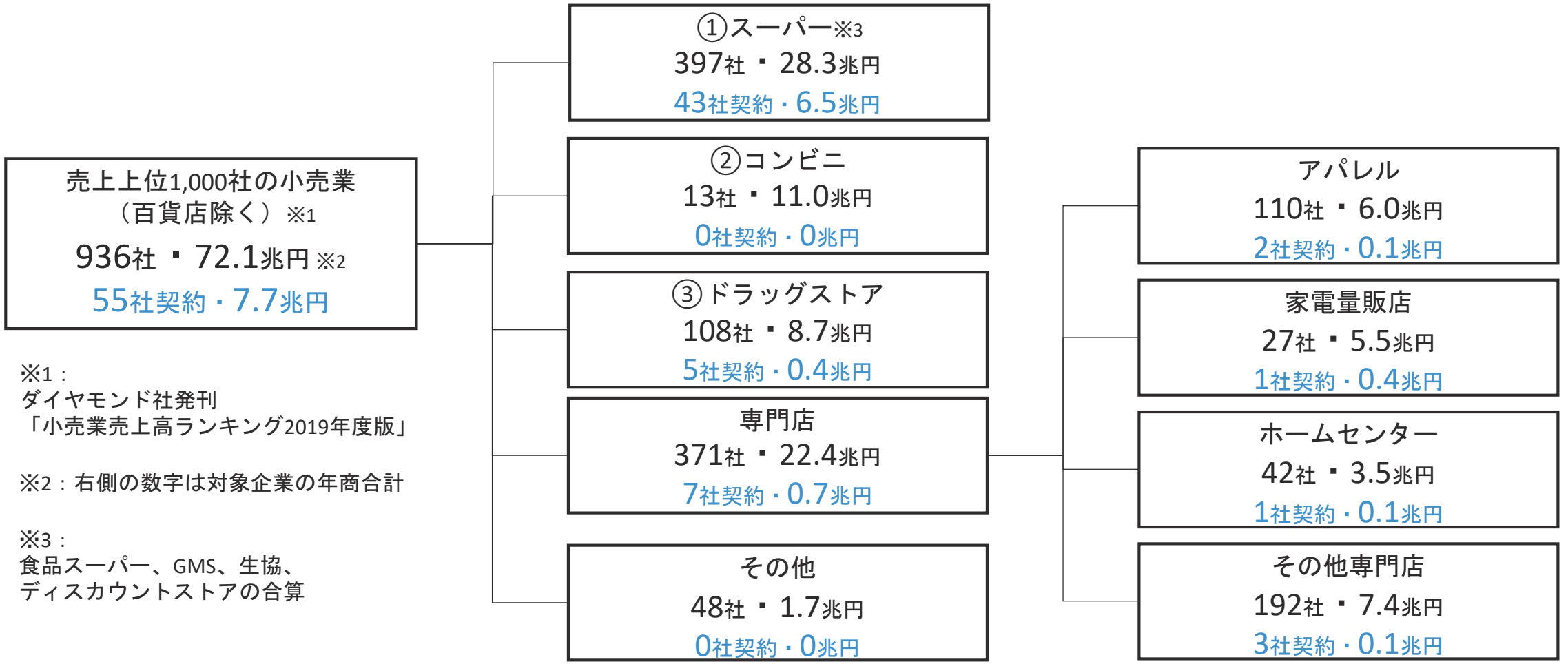
step1：
2021年末までに小売業のシェア率を40%にする

2020年6月末時点でのシェア率は14.0%。
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、次ページ参照

©2020 sinops Inc.

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コンビニ③ドラッグストアです。



※1：
ダイヤモンド社発刊
「小売業売上高ランキング2019年度版」

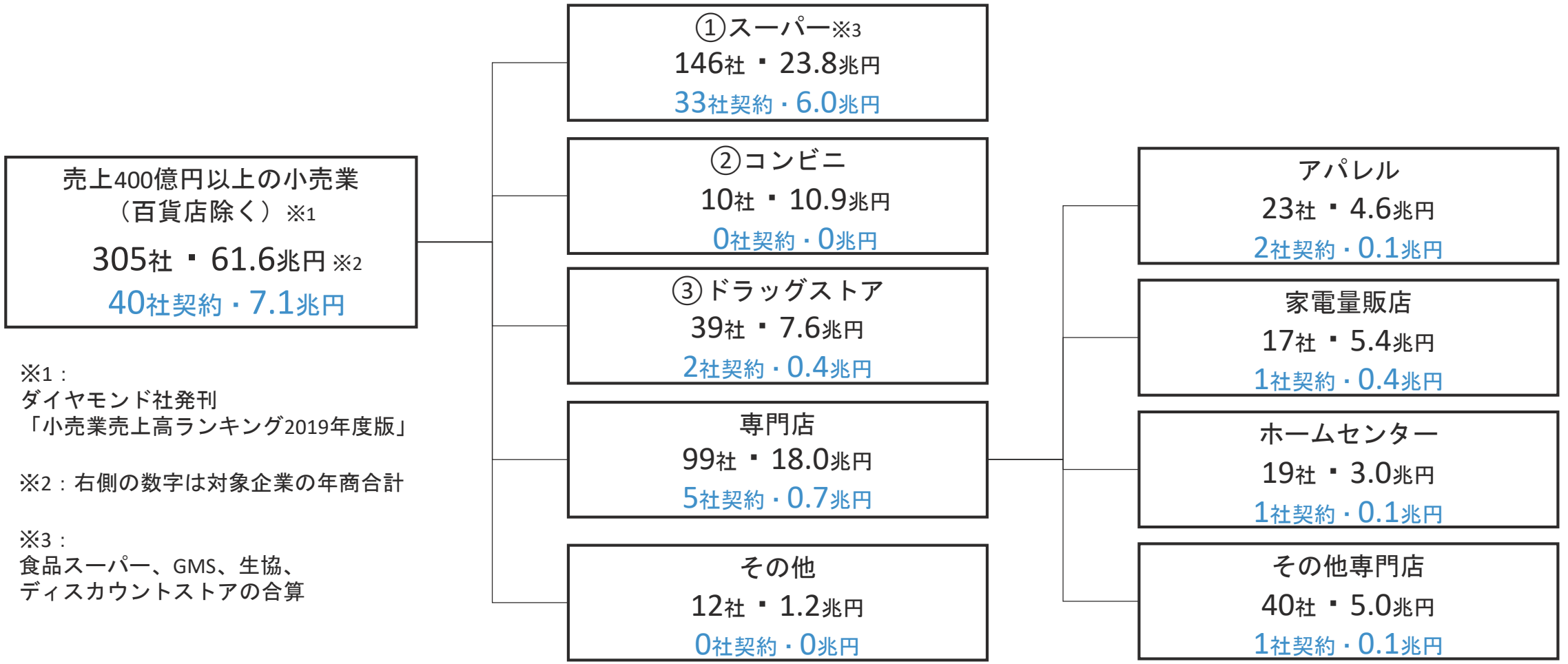
※2：右側の数字は対象企業の年商合計

※3：
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

©2020 sinops Inc.

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コンビニ③ドラッグストアです。



※1：
ダイヤモンド社発刊
「小売業売上高ランキング2019年度版」

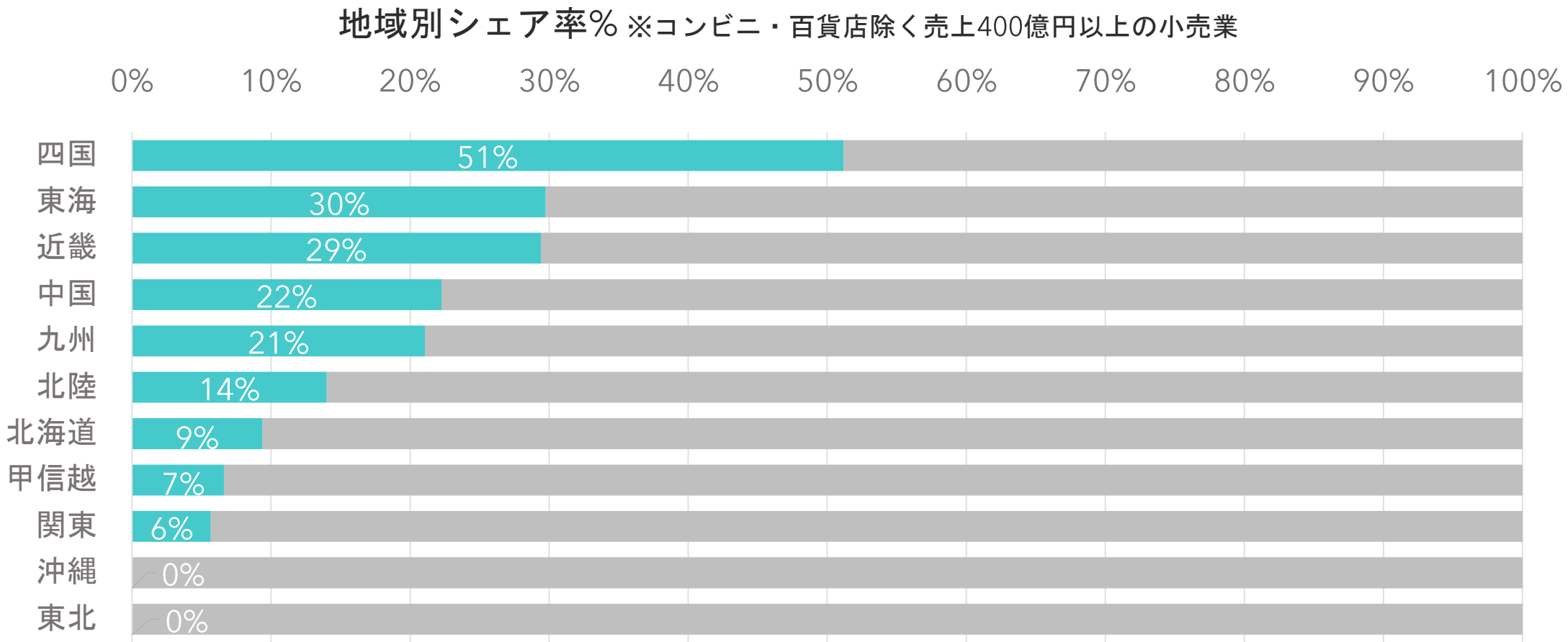
※2：右側の数字は対象企業の年商合計

※3：
食品スーパー、GMS、生協、
ディスカウントストアの合算

©2020 sinops Inc.

地域別シェア率：全体14.0%

- 最優先課題は小売業シェア率40％を達成することです。
- sinops-CLOUDを一気に拡販し、全国シェアを上げていきます。



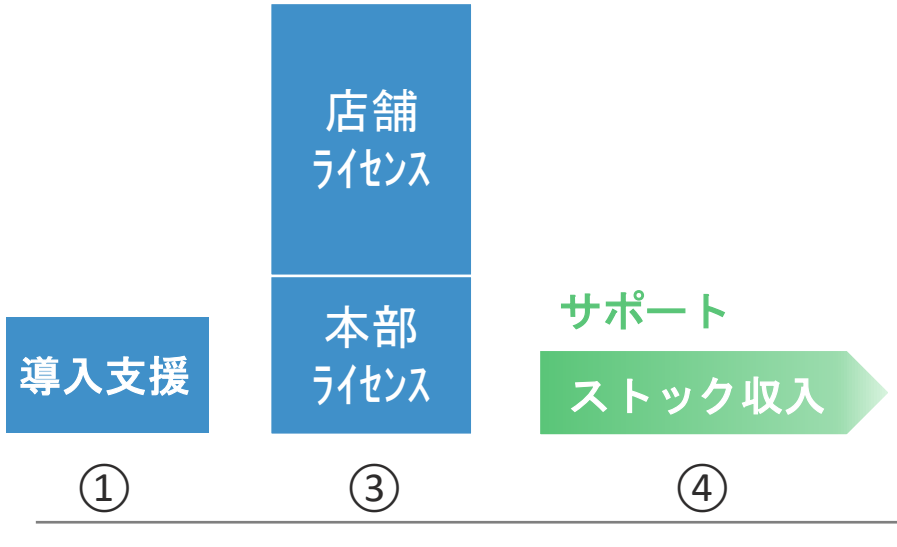
©2020 sinops Inc.

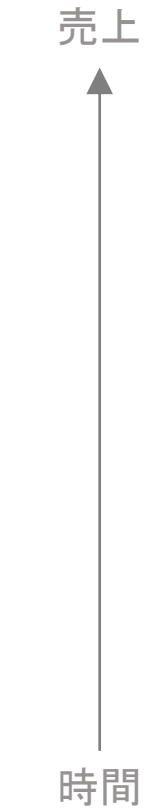
４つの収益源

- 当社には４つの収益源があります。①導入支援②レンタル（クラウド）③パッケージ（ライセンス）④サポート
- 販売形態はパッケージ販売とクラウドサービスがあり、どちらも導入支援は初期費用として発生します。

パッケージの販売イメージ

- ✓ 導入支援後ﾊﾟｯｹｰｼﾞ一括売上（初期費用）
- ✓ 店舗数に応じたﾗｲｾﾝｽ数
- ✓ 年間ｻﾎﾟｰﾄ売上＝ﾊﾟｯｹｰｼﾞ売上計×15%





クラウドサービスの販売イメージ

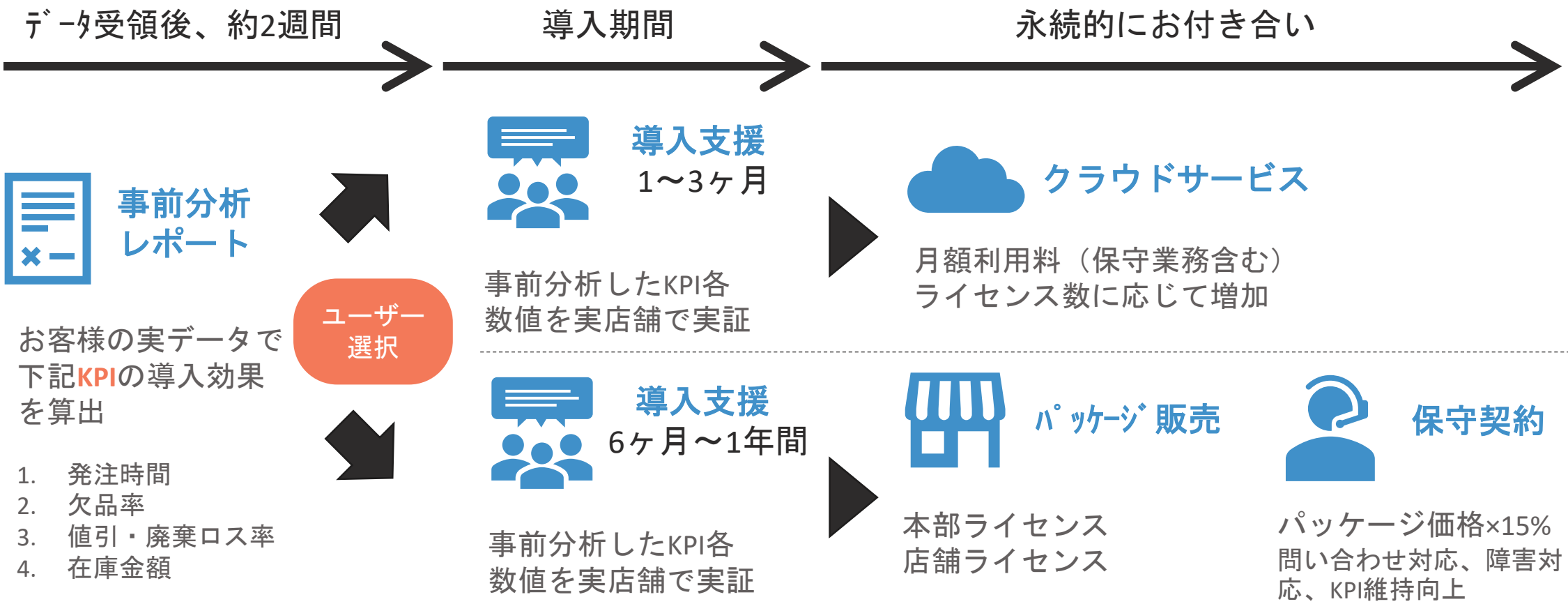
- ✓ 初期売上は導入支援のみ
- ✓ ﾗｲｾﾝｽ数に応じてレンタル売上が増加



©2020 sinops Inc.

販売イメージ

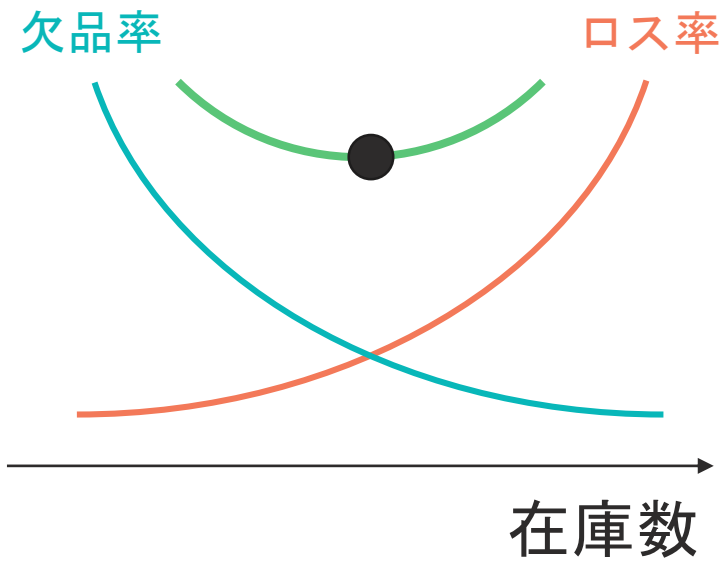
- 当社は販売して終わりの売り切り型ビジネスではなく、半永久的にお付き合いするビジネスです。
- 効果を最大限に出してもらうために、継続的な製品改善＆ユーザーサポートが重要です。



©2020 sinops Inc.

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。
- 近年は、値引・廃棄ロス率の削減効果向上の動きが高まっています。



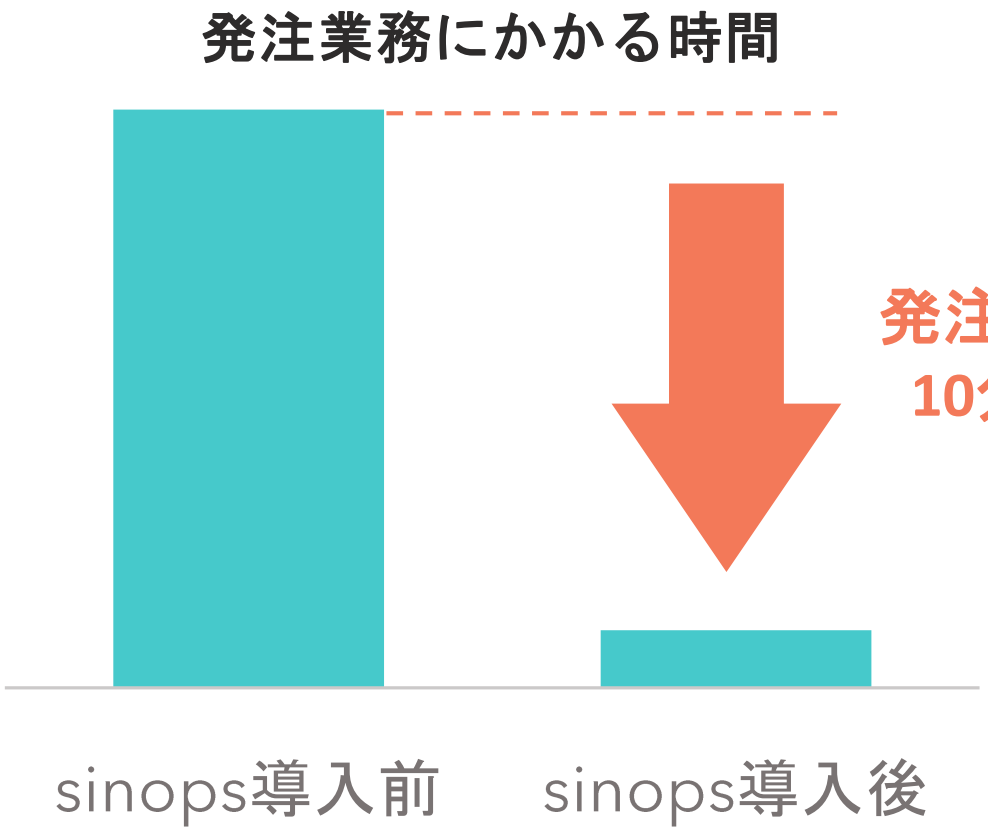
【 導入事例（4つのKPI）】

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

©2020 sinops Inc.

KPI①の詳細：人手不足の解消

► sinops導入で発注時間を88.0％削減し、省人化に貢献しています。

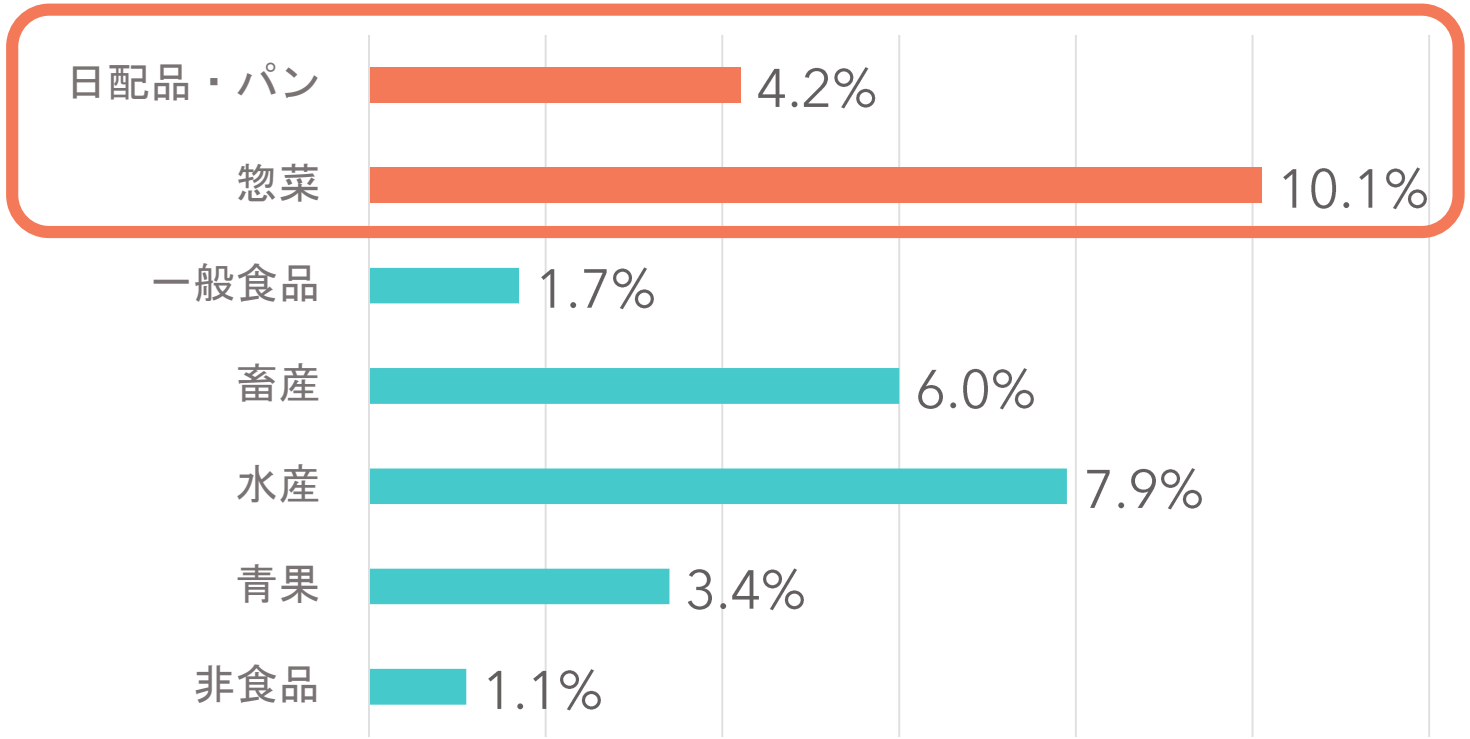


©2020 sinops Inc.

KPI③の詳細：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-CLOUD

sinops-R6

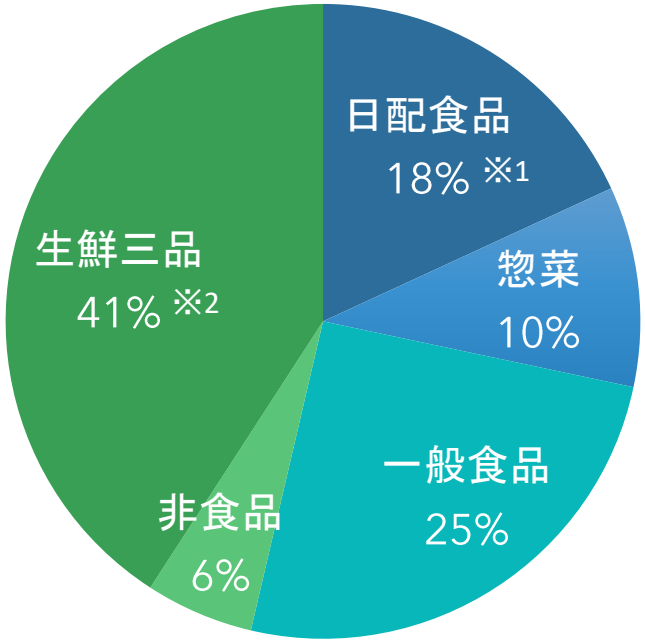
出典：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

©2020 sinops Inc.

全カテゴリーで自動発注対応可能

- 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です。
- 事業継続用自動発注システム「sinops-BCP」の提供を開始し、全てのカテゴリで自動発注対応可能となりました。

食品スーパーの売上構成比



出典：2019年スーパーマーケット年次統計調査報告書

日配食品・パン・惣菜＋生鮮三品
の自動発注が可能

食品スーパーの**全カテゴリ**で
自動発注可能

自動発注の**導入効果が高い**

※1　日配食品には、パンが含まれています。
※2　生鮮三品とは、食品のうち魚・肉・野菜を指します。

©2020 sinops Inc.

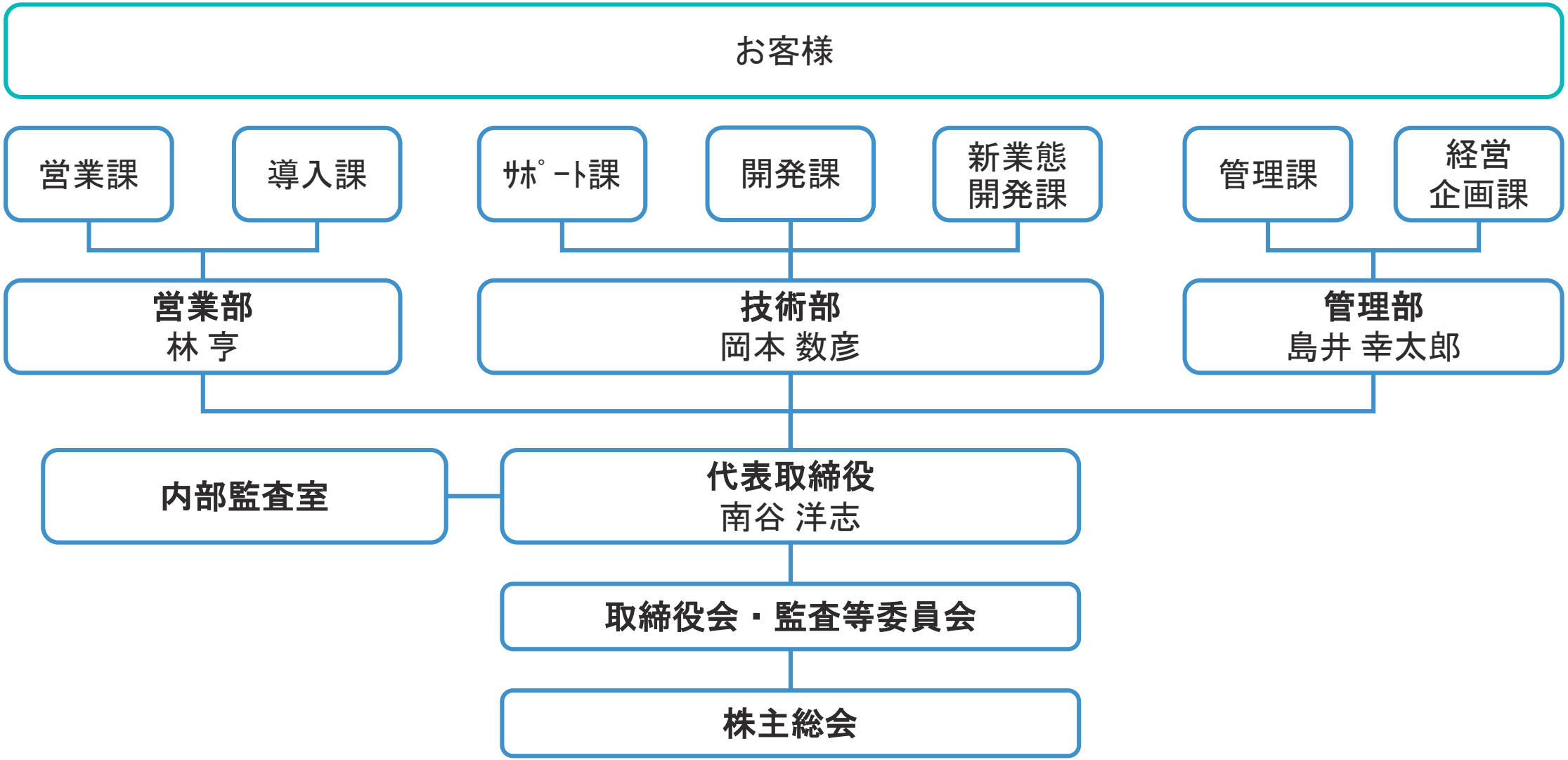
ボードメンバー

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）

©2020 sinops Inc.

組織体制



©2020 sinops Inc.

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

年月	変遷
2012年12月	本社を大阪府大阪市北区梅田に移転
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
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	ワンストップ型自動発注サービス「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 sinops Inc.

お問い合わせ

本資料及びその他IRに関するご意見・ご質問は、下記までご連絡ください。
当資料は、当社のコーポレートサイトに掲載いたします。

MAIL：ir@sinops.jp
コーポレートサイトお問い合わせフォーム：https://www.sinops.jp/contacts

【メールマガジンのご案内】

当社の決算情報、プレスリリース等の企業情報を配信する
メールマガジンの配信を行っています。
配信希望の方は右QRコードよりお手続きください。

（URL）https://rims.tr.mufg.jp/?sn=4428

©2020 sinops Inc.

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。

©2020 sinops Inc.