2026年12月期第3四半期
決算説明資料

株式会社シノプス（証券コード：4428）
2026年11月13日

©2026 sinops Inc.

1．2026年12月期 第3四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 sinops Inc.

2026年12月期 第3四半期
決算ハイライト

©2026 sinops Inc.

食品スーパーシェア率*1
37.2%（YoY +0.2pt）

小売シェア率*1
19.1%（YoY +0.1pt）

契約社数
119社（YoY +0社）

クラウド有償店舗数 *2
4,147店舗（YoY＋883店舗）

ARR *4
1,626百万円（YoY＋7.5%）

クラウド有償アカウント数 *3
16,593（YoY＋3,172アカウント）

NRR(クラウド)*5
101.2%（2026年平均）/ **100.6%**（2026年3Q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）。
*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9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。

© 2026 sinops Inc.

クラウド売上高が順調に拡大（YoY+19.0%）、ストック収益が業績成長を下支え

- 既存ユーザーへのアップセル・クロスセルが進展したことにより、クラウド売上高は前年同期比154百万円増（19.0%増）の965百万円と順調に拡大。一方、顧客のシステム投資計画見極め等に伴い導入支援売上高が前年同期比52百万円減の206百万円にとどまったこと等により、売上高の進捗は通期計画2,344百万円に対して64.7%の1,517百万円。
- クラウド売上拡大に伴うサーバー利用料（通信費）の増加や、製品開発・業務改善に向けた協力会社の活用による外注費の増加等により売上原価が前年同期比12.0%増加したこと、利益率の高いパッケージ売上高が減少したこと等が主要因となり、営業利益は前年同期比31.0%減の143百万円。

(百万円)	当期 26/12期 3Q実績	2025年12月期 25/12期 3Q実績	増減額	増減率%	対計画 26/12期 通期計画	進捗率%
売上高	**1,517**	1,468	+48	+3.3%	2,344	64.7%
パッケージ	**36**	108	△72	△66.3%	35	103.9%
導入支援	**206**	259	△52	△20.3%	654	31.5%
サポート	**308**	289	+19	+6.6%	413	74.5%
クラウド	**965**	811	+154	+19.0%	1,240	77.9%
営業利益	**143** **(利益率9.4%)**	207 (利益率14.1%)	△64	△31.0%	390 (利益率16.6%)	36.7%
経常利益	**166** **(利益率11.0%)**	209 (利益率14.3%)	△42	△20.5%	392 (利益率16.7%)	42.5%
当期純利益	**106** **(利益率7.0%)**	127 (利益率8.7%)	△21	△16.4%	272 (利益率11.6%)	39.3%

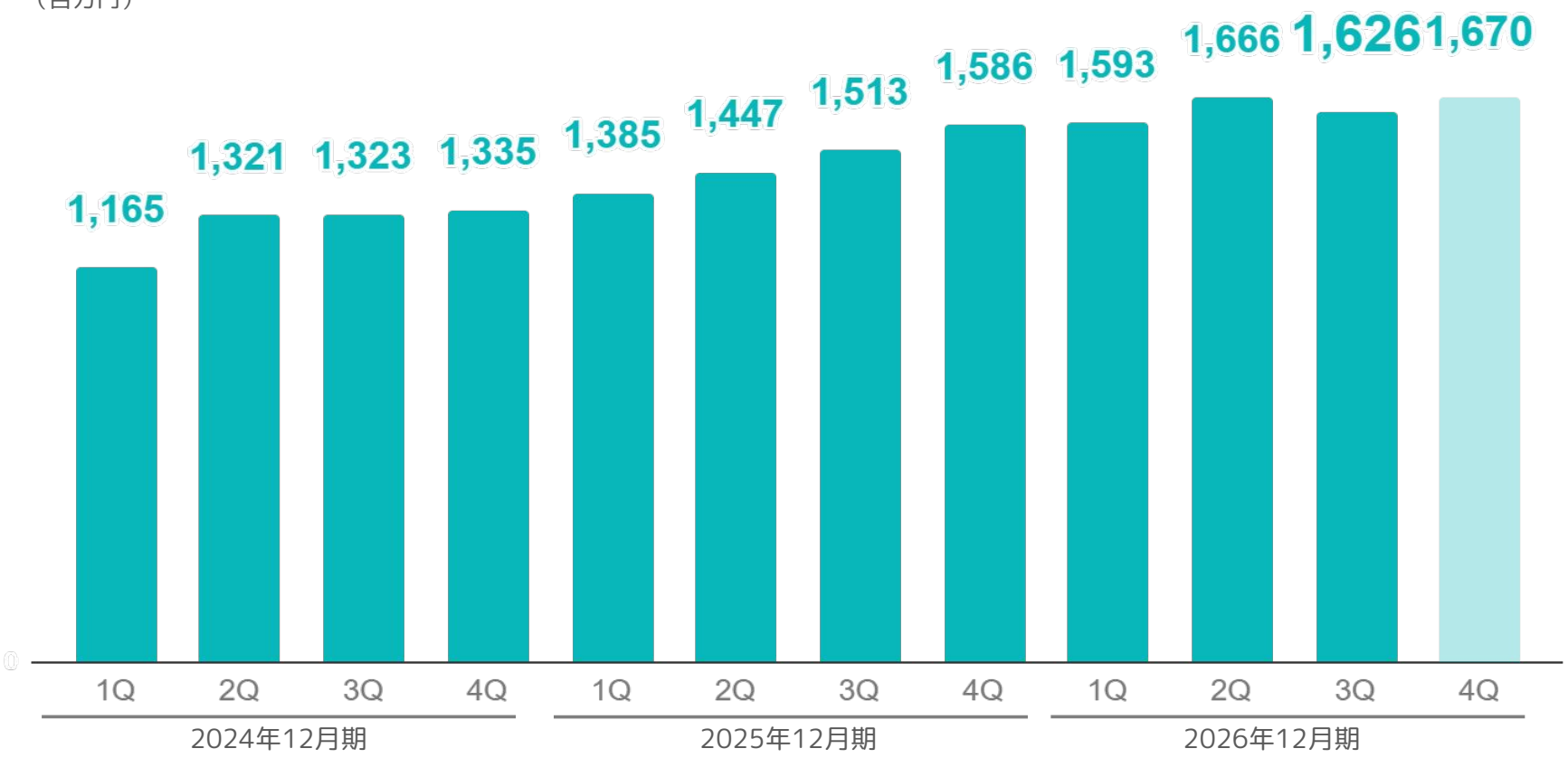
© 2026 sinops Inc.

ARRは1,626百万円（前年比7.5%増）、既存顧客の深耕を軸に安定成長を堅持

- 既存ユーザーへのクラウド製品追加や店舗展開が進んだことにより、3Q ARRは前年比7.5%増の1,626百万円。
- 前四半期比ではサポート契約のクラウド移行に伴う一時的な減少等により、40百万円減少（QoQ△2.4%）したものの、クラウド有償アカウント数は順調に増加。通期ARR目標1,670百万円達成に向けて、営業・導入を継続する。

■ARR成長

（百万円）



ARR

16.2 億円

YoY	QoQ
+7.5%	△2.4%

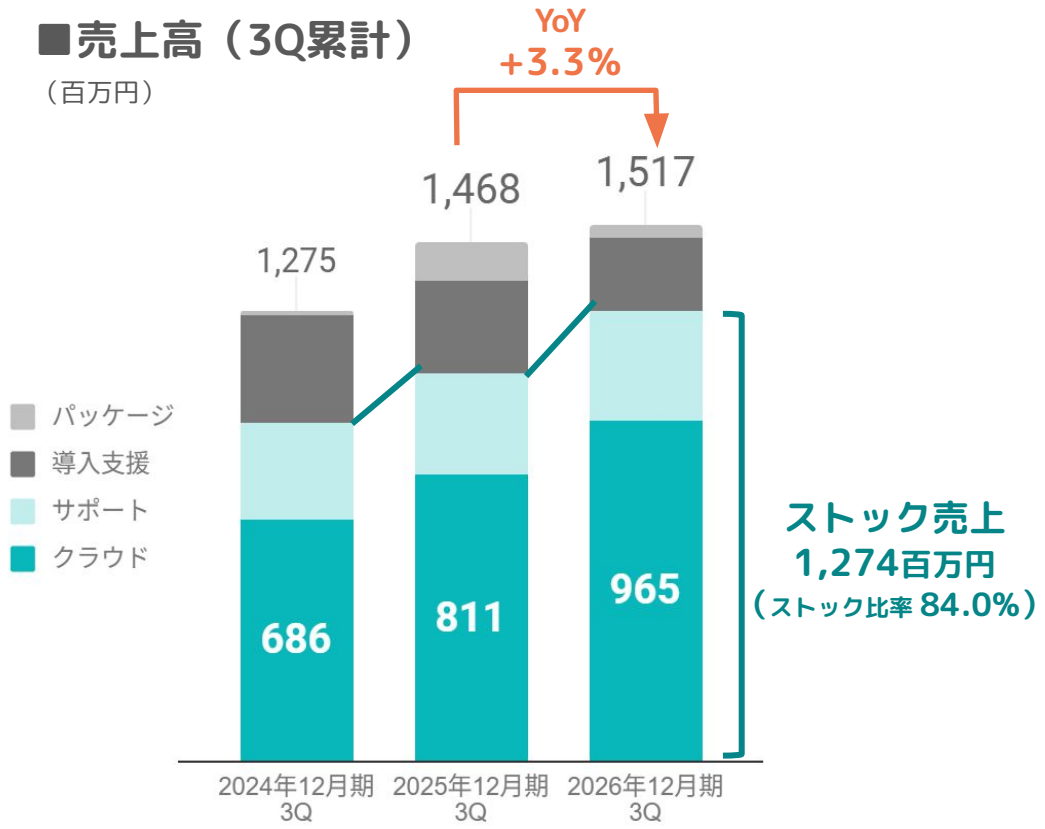
© 2026 sinops Inc.

ストック売上高が着実に積み上がり、売上高は前年同期比3.3%増、ストック売上比率は84.0%

- 既存ユーザーへのアップセル・クロスセルを中心にクラウド売上高が前年同期比154百万円増（19.0%増）の965百万円となったことが主要因となり、ストック売上高は1,274百万円（YoY+15.8%）。ストック売上比率は前年同期の74.9%から84.0%へ大幅に向上。
- 導入支援売上高は、顧客のシステム投資計画見極め等に伴う検討期間長期化の影響を受け前年同期比52百万円減の206百万円にとどまったものの、ストック売上高の拡大がフロー売上の減少を吸収し、売上高全体は前年同期比3.3%増の1,517百万円。

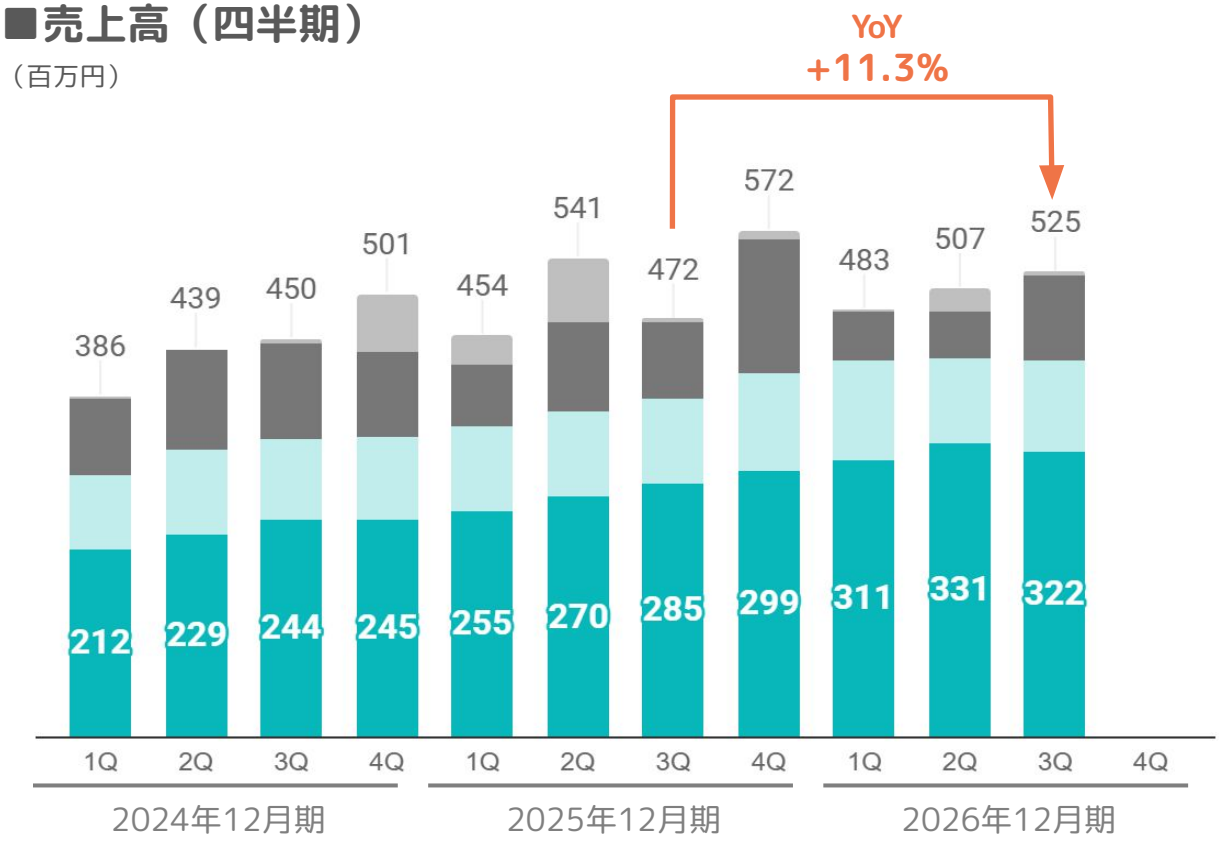
■売上高（3Q累計）

（百万円）



■売上高（四半期）

（百万円）



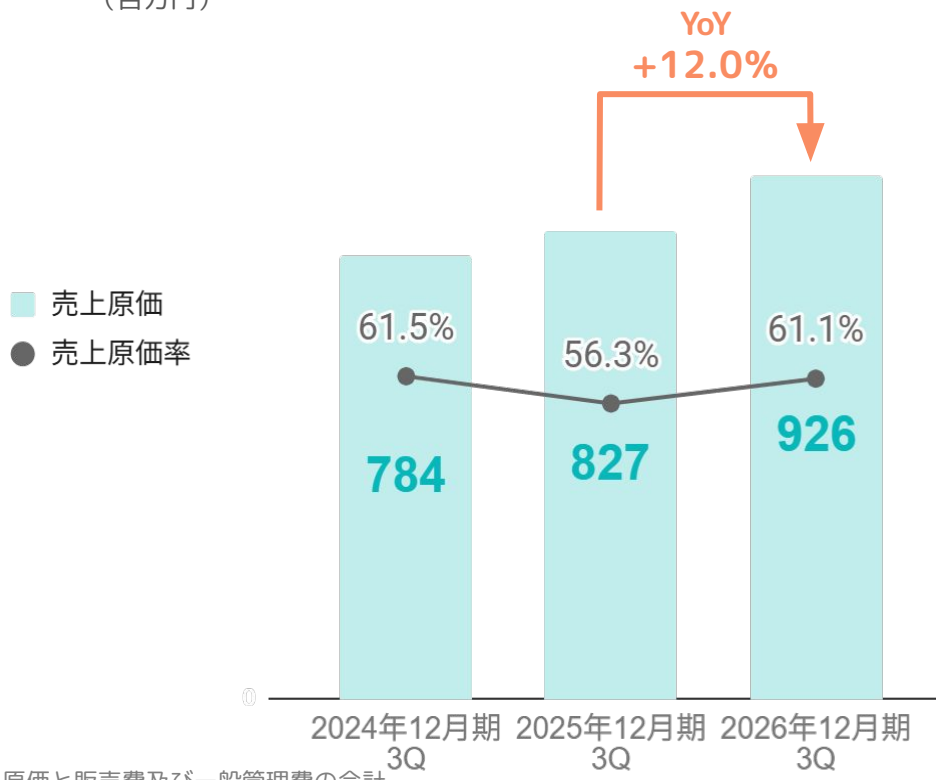
*1. ストック売上とは、クラウド売上高とサポート売上高の合計。
ストック売上比率は、（ストック売上1,274百万円÷売上高1,517百万円×100）で算出。

© 2026 sinops Inc.

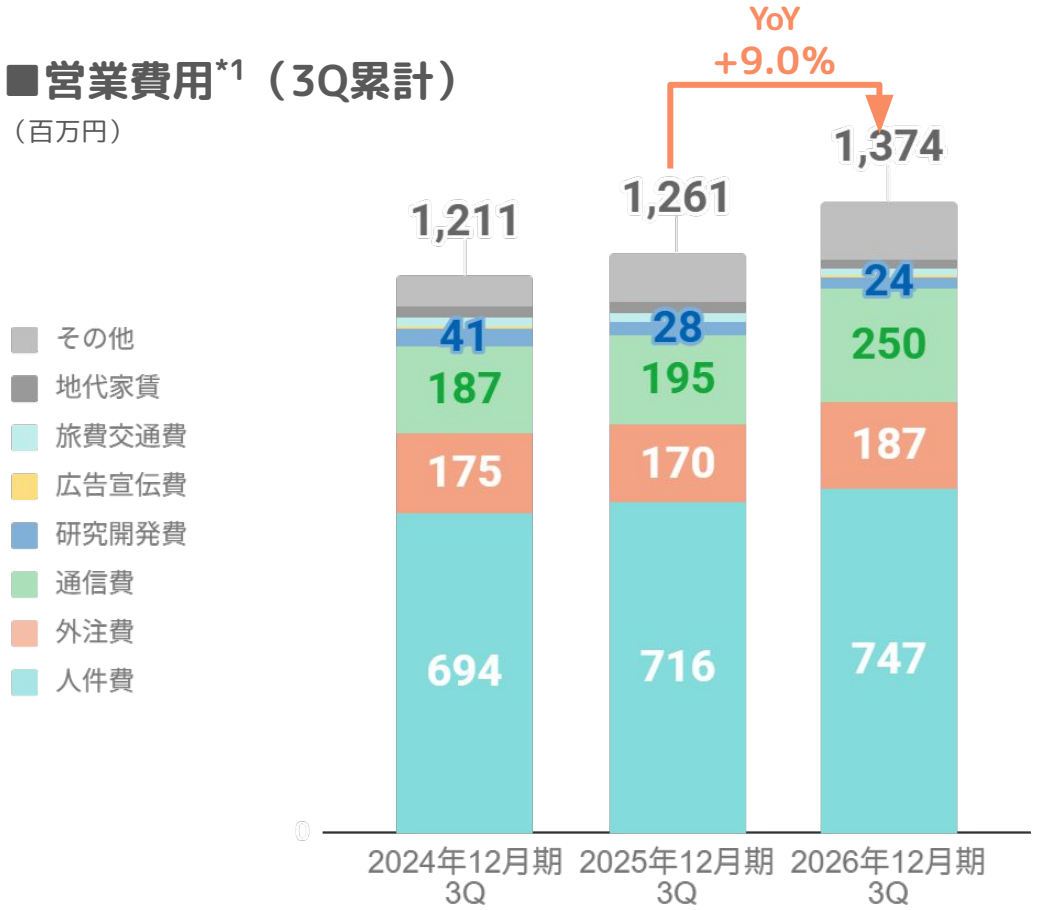
クラウド成長に伴うインフラ費用を抑制しつつ、AI利活用による全社的効率化を加速

- 有償アカウント数、有償店舗数の拡大や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たこと等により、通信費は前年同期比28.0%増の250百万円。製品改善によるAWSコスト削減施策を継続中。
- 中長期成長に向けた製品開発や業務改善を目的とした協力会社の活用により、外注費は前年同期比9.7%増の187百万円。
- AI利活用による全社的な業務効率化を推進した結果、人員増加に伴う人件費の増加を前年同期比4.2%増の747百万円にとどめ、販管費の増加率は前年同期比3.1%増とコストコントロールを徹底。

■売上原価（3Q累計）



■営業費用*1（3Q累計）



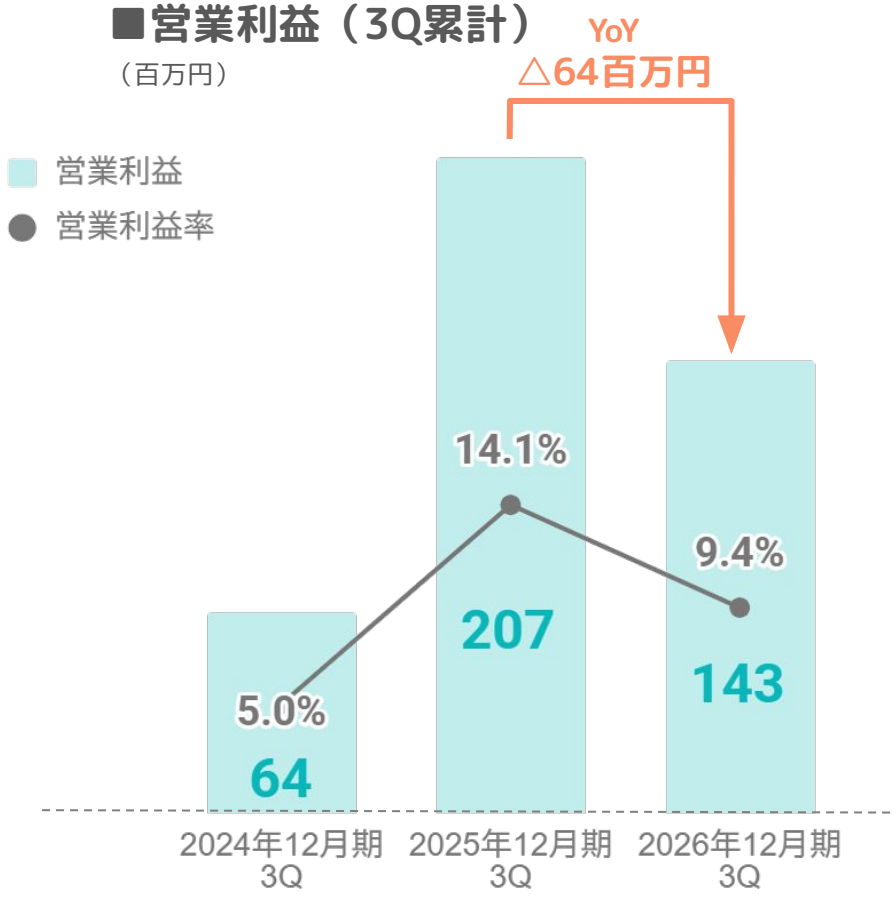
*1. 売上原価と販売費及び一般管理費の合計

© 2026 sinops Inc.

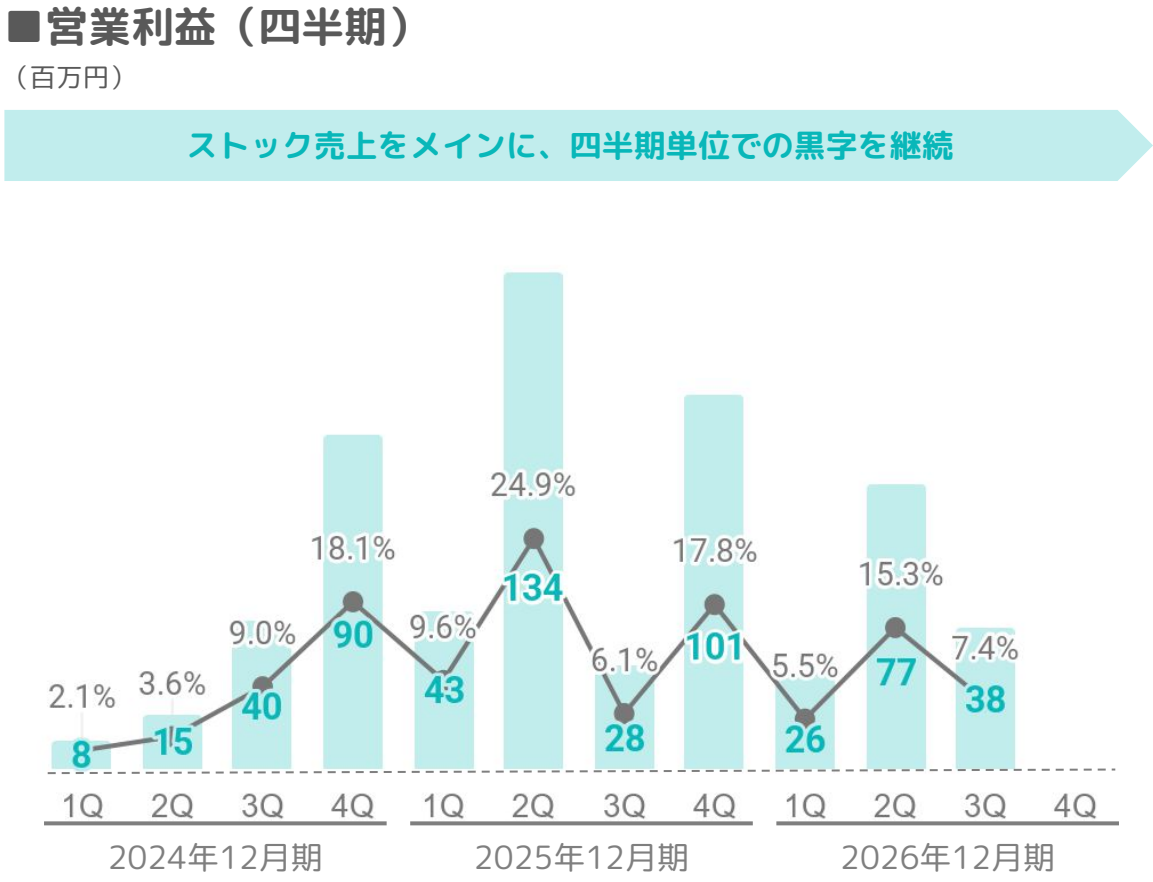
ストック売上の拡大とコスト抑制により、四半期ベースでの黒字を堅持

- 粗利率の高いパッケージ売上高が前年同期比72百万円減の36百万円となったことや、協力会社を活用した外注費の一時的な増加・クラウドサーバー通信費の増加等が主要因となり、第3四半期までの累計の営業利益は前年同期比64百万円減の143百万円（営業利益率9.4%）。
- 一方で、ストック売上高の積み上がりと販管費コントロールが奏功し、第3四半期単体での営業利益は前年同期比35.7%増の38百万円（営業利益率7.4%）を確保。

■営業利益（3Q累計）



■営業利益（四半期）

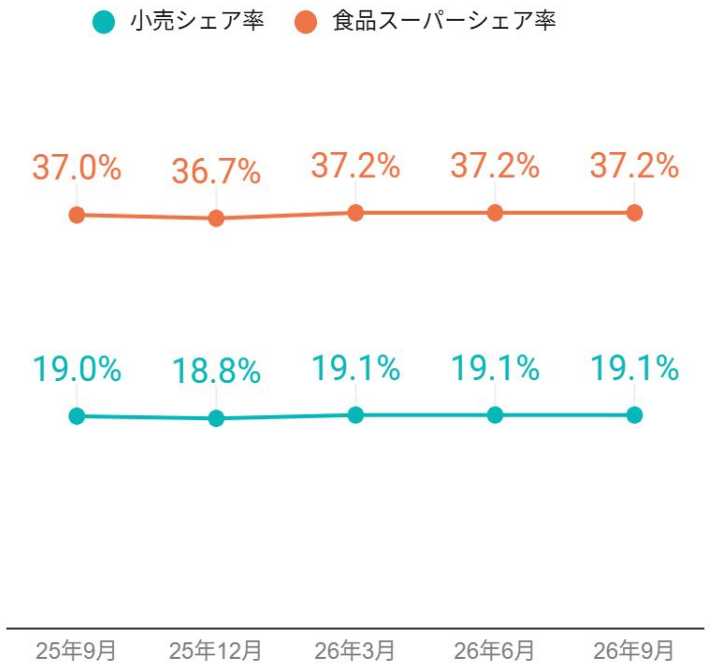


© 2026 sinops Inc.

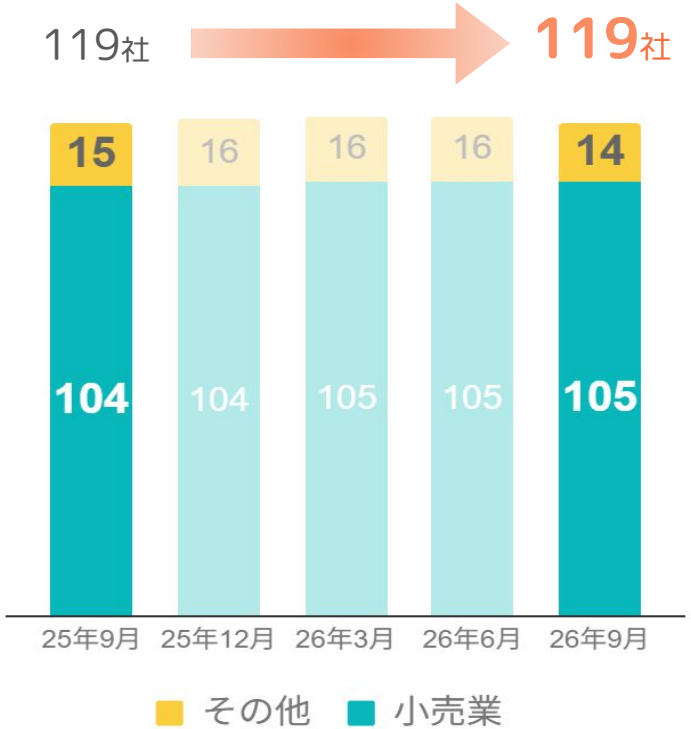
高い食品スーパーシェア率37.2%を堅持し、契約件数は前年比2,972件増の21,207件

- 食品スーパーシェア率は前年比0.2pt増の37.2%、小売業全体でのシェア率は前年比0.1pt増の19.1%となり、前四半期比でも安定した高水準を維持。
- 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が前年比2,972件増の21,207件（前四半期比461件増）。
- 契約社数はその他区分で解約があり前年同期と同水準の119社（前四半期比2社減）となったものの、解約の金額影響は軽微。

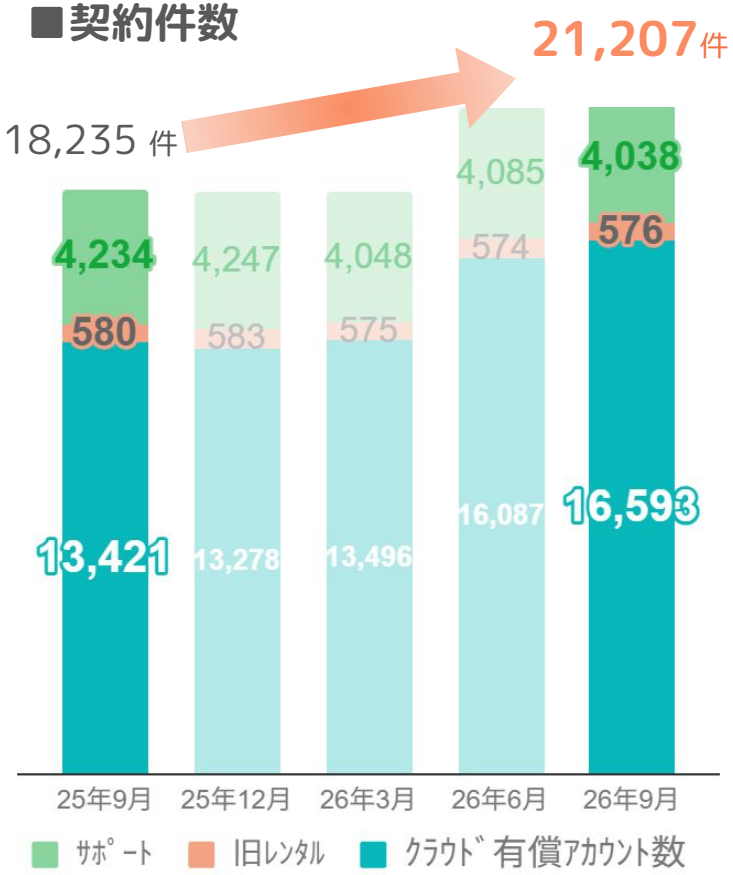
■シェア率



■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。

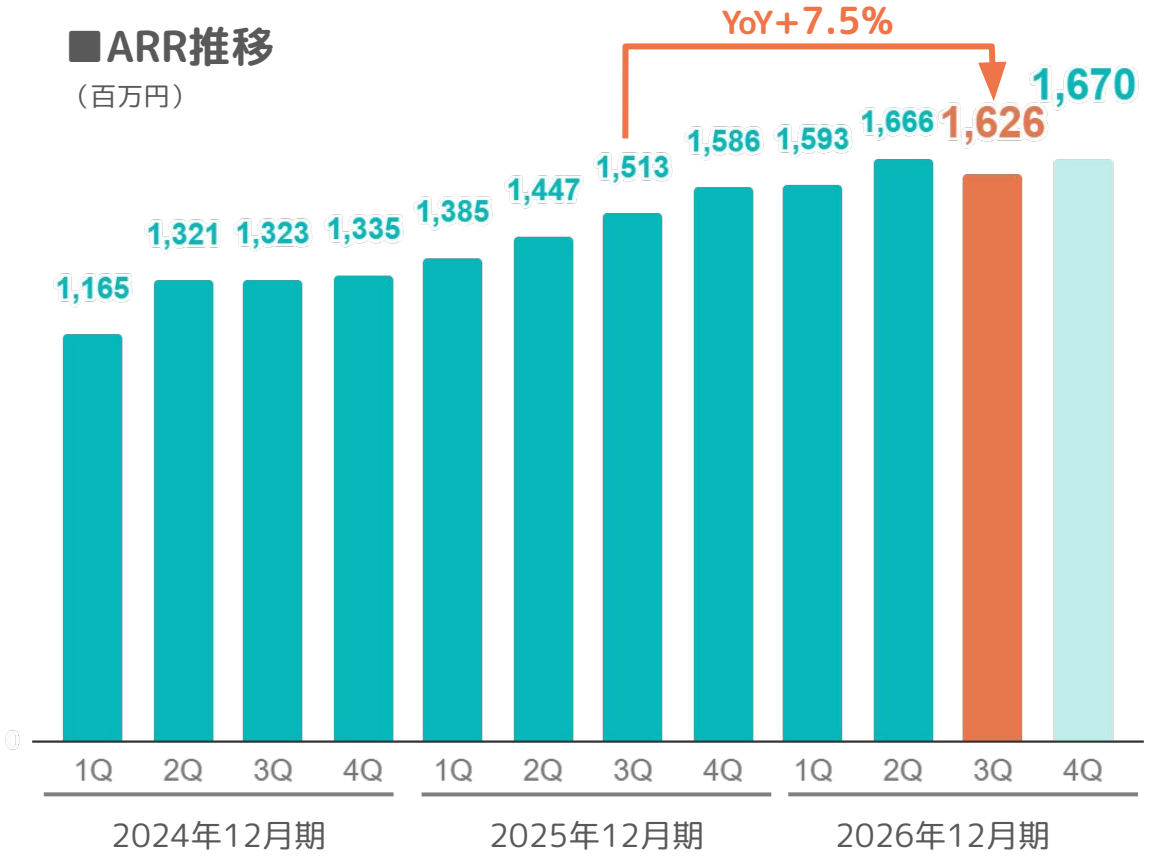
© 2026 sinops Inc.

既存顧客のクラウド展開を中心に、ARR*1は前年比7.5%増

- 前年比では、新規ユーザーとのクラウド契約（+72百万円）や既存ユーザーの展開・アップセル（+147百万円）によりクラウドARRが大きく伸長したものの、サポート・レンタルが105百万円減少したことにより、ARR全体では前年比113百万円増（+7.5%）の1,626百万円。
- 前四半期比では、サポート契約のクラウド移行に伴う一時的な減少等により、ARRが40百万円（前四半期比△2.4%）減少。新サービスの開発・実証・提案を継続しており、クラウドのクロスセルを中心にARRを引き続き伸長させる。

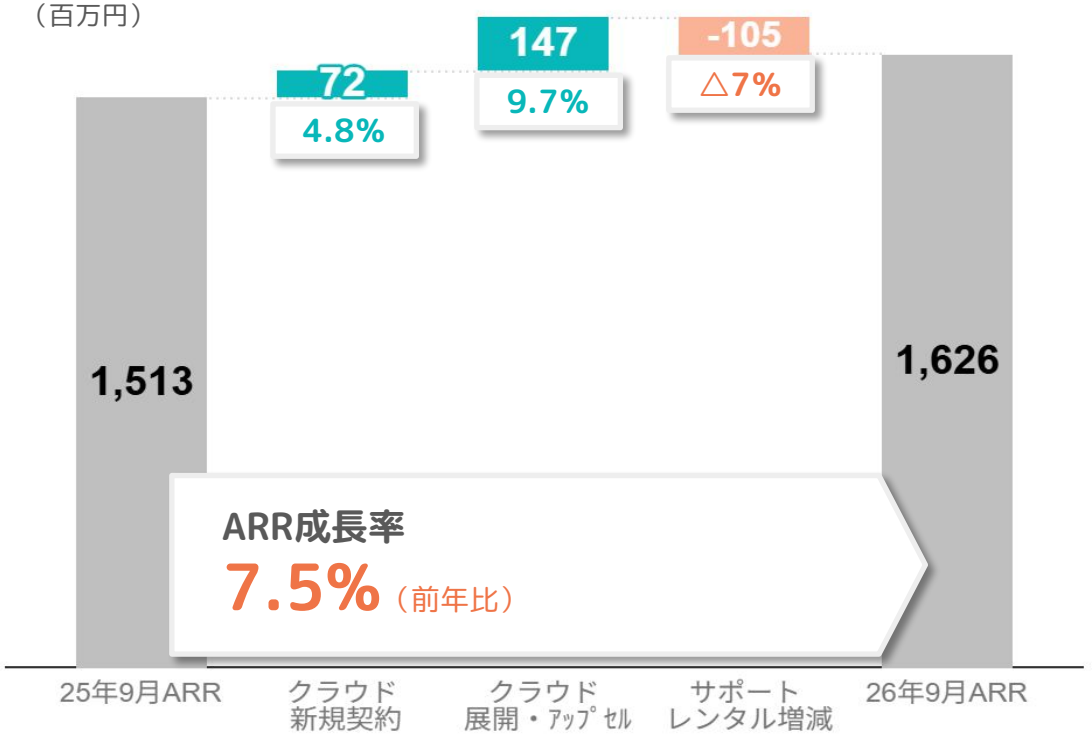
■ARR推移

（百万円）



■ARR増減要因

（百万円）



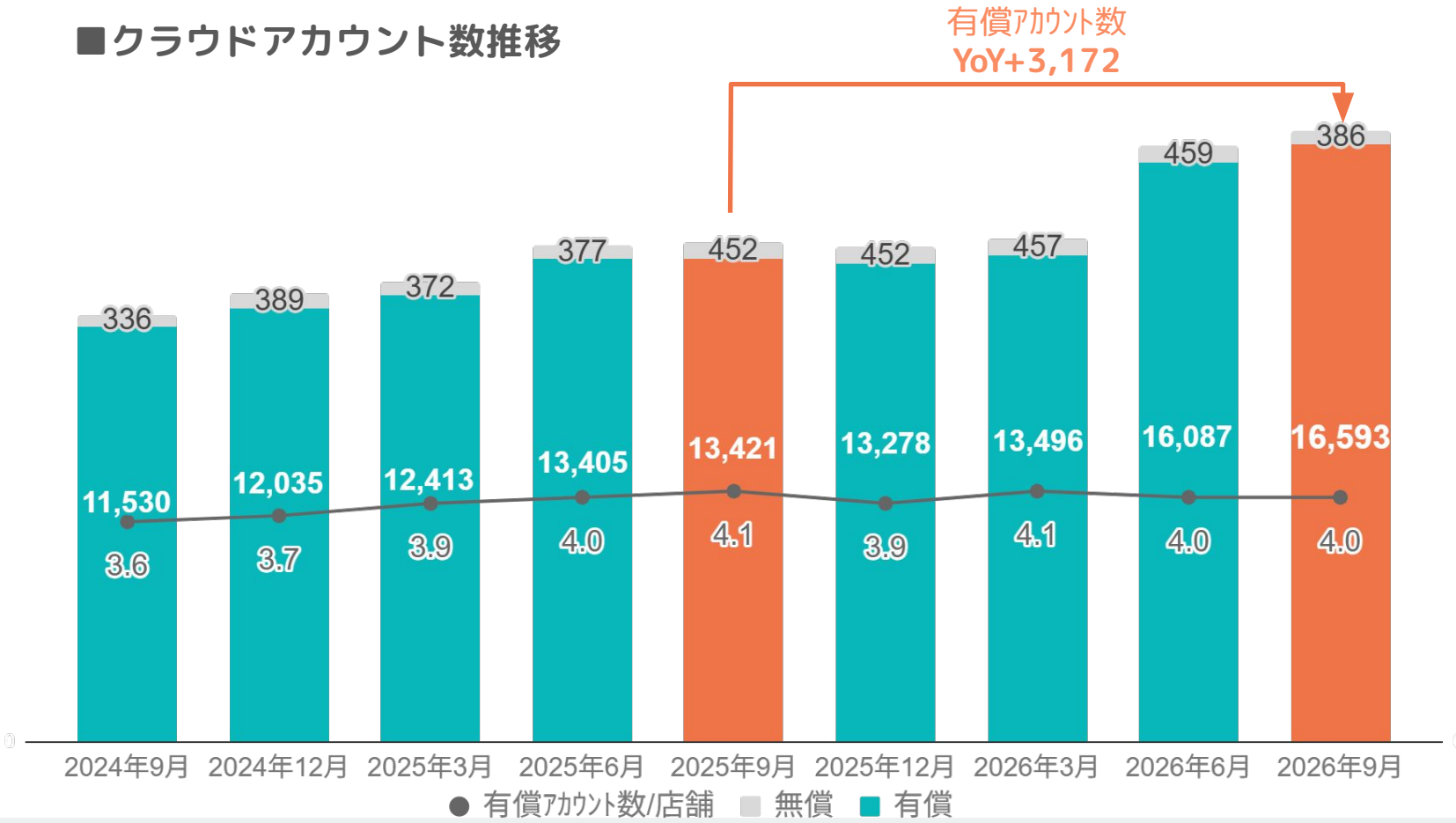
*1. Annual Recurring Revenueの略語。2026年9月末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍にして算出。MRRは対象月の月末時点における有償契約ユーザー企業に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）。

© 2026 sinops Inc.

既存顧客の深耕により有償アカウント数は前年比3,172増、有償店舗数は4,147店舗へ拡大

- 2Qのパッケージ契約顧客のクラウド利用開始や、既存顧客のアップセル・クロスセルが進捗したことが主要因となり、有償アカウント数は前年比3,172増（前四半期比506増）の16,593まで進捗。
- 既存顧客のクラウド製品導入等により、クラウド有償店舗数は前年比883店舗増（前四半期比174店舗増）の4,147店舗に拡大。新規顧客の複数サービス導入も進んだため、店舗あたり有償アカウント数（＝1店舗あたりサービス数）も4.0アカウントの高水準を維持。

■クラウドアカウント数推移



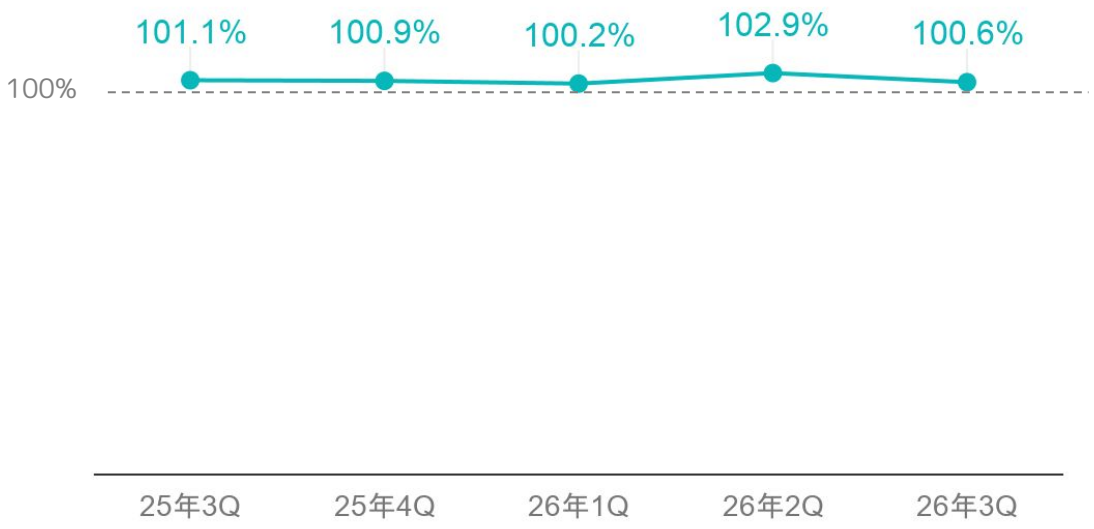
有償 ｱｶｳﾝﾄ数	**16,593** ｱｶｳﾝﾄ (YoY＋3,172 ｱｶｳﾝﾄ)
有償 店舗数	**4,147** 店舗 (YoY＋883 店舗)
有償ｱｶｳﾝﾄ数 /店舗	**4.0** ｱｶｳﾝﾄ (YoY+0.0 ｱｶｳﾝﾄ)
有償 契約社数	**63** 社 (YoY+0 社)

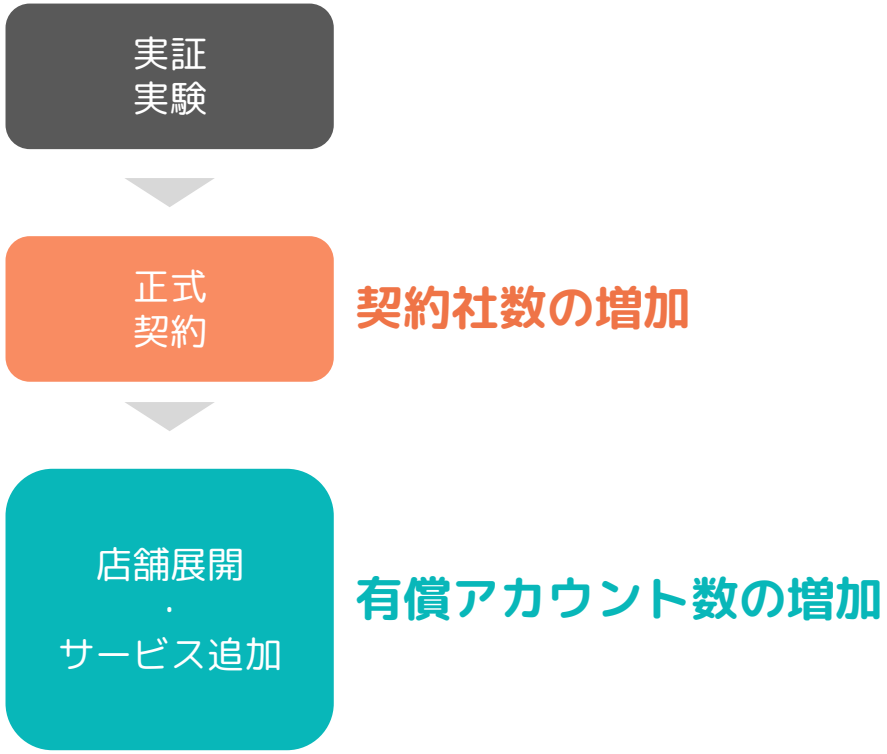
© 2026 sinops Inc.

実証実験から全店展開への移行が定着し、NRR*1は100%超（2026年平均101.2%）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

© 2026 sinops Inc.

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。

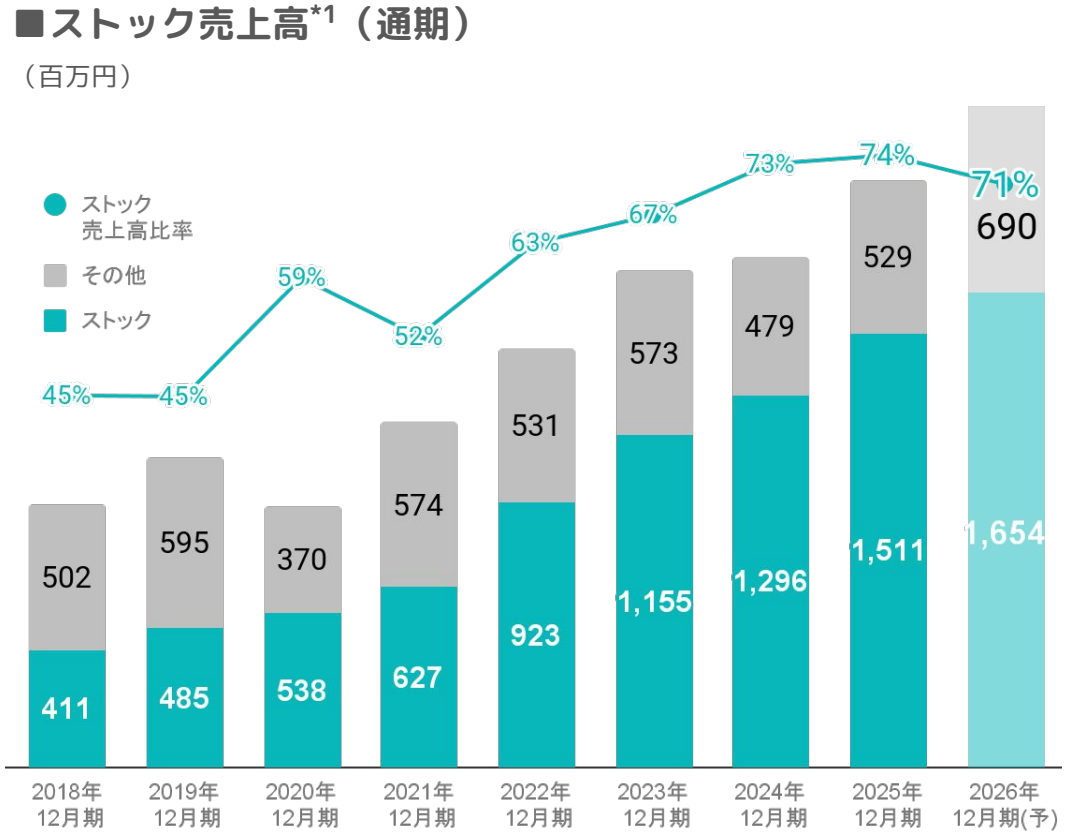
(百万円)		2026年12月期 業績予想	2025年12月期 通期実績	増減額	増減率%
売上高		2,344	2,040	+303	+14.9%
	パッケージ	35	117	△81	△69.9%
	導入支援	654	411	+242	+59.0%
	サポート	413	399	+13	+3.5%
	クラウド	1,240	1,111	+128	+11.6%
営業利益		390 (利益率16.6%)	309 (利益率15.2%)	+80	+26.1%
経常利益		392 (利益率16.7%)	311 (利益率15.3%)	+80	+25.7%
当期純利益		272 (利益率11.6%)	217 (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

© 2026 sinops Inc.

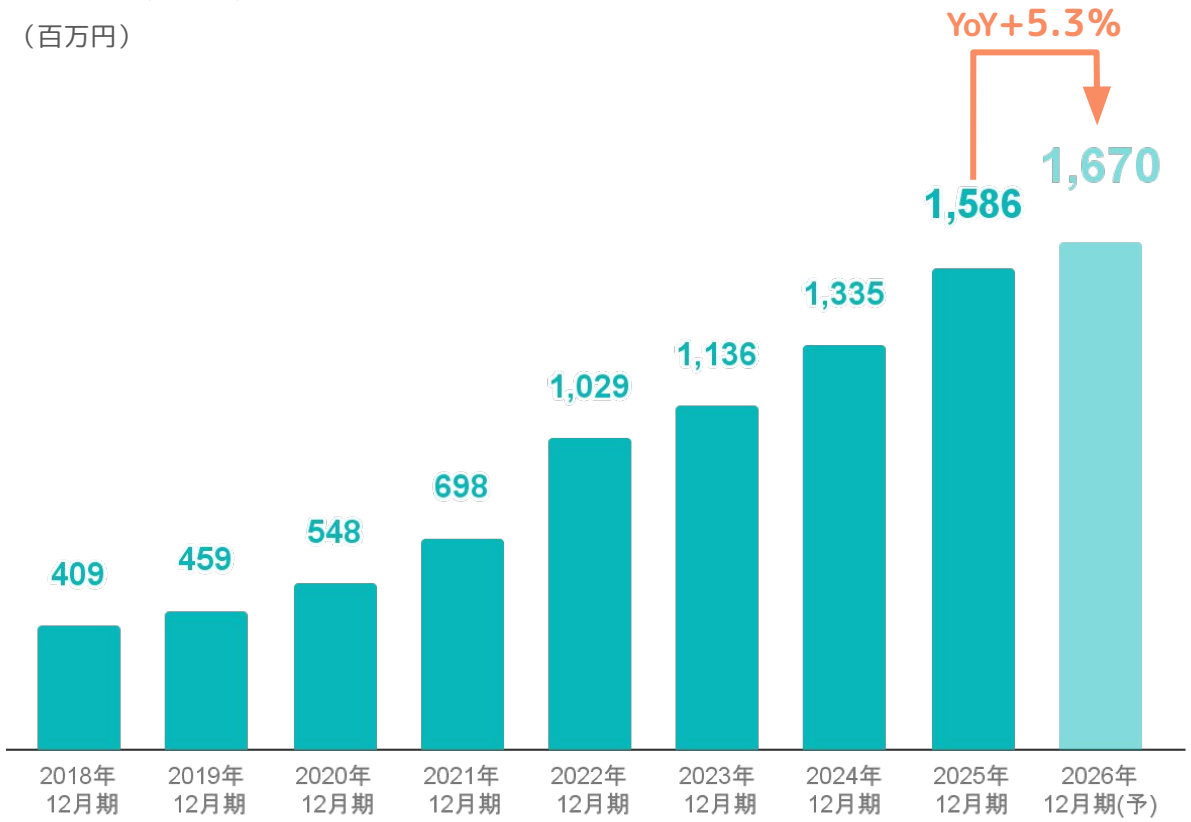
既存顧客の深耕を継続しつつ、顧客再編の可能性を織り込んだARR予想

- 「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期初時点で織り込み、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）



■ARR（通期）



*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。

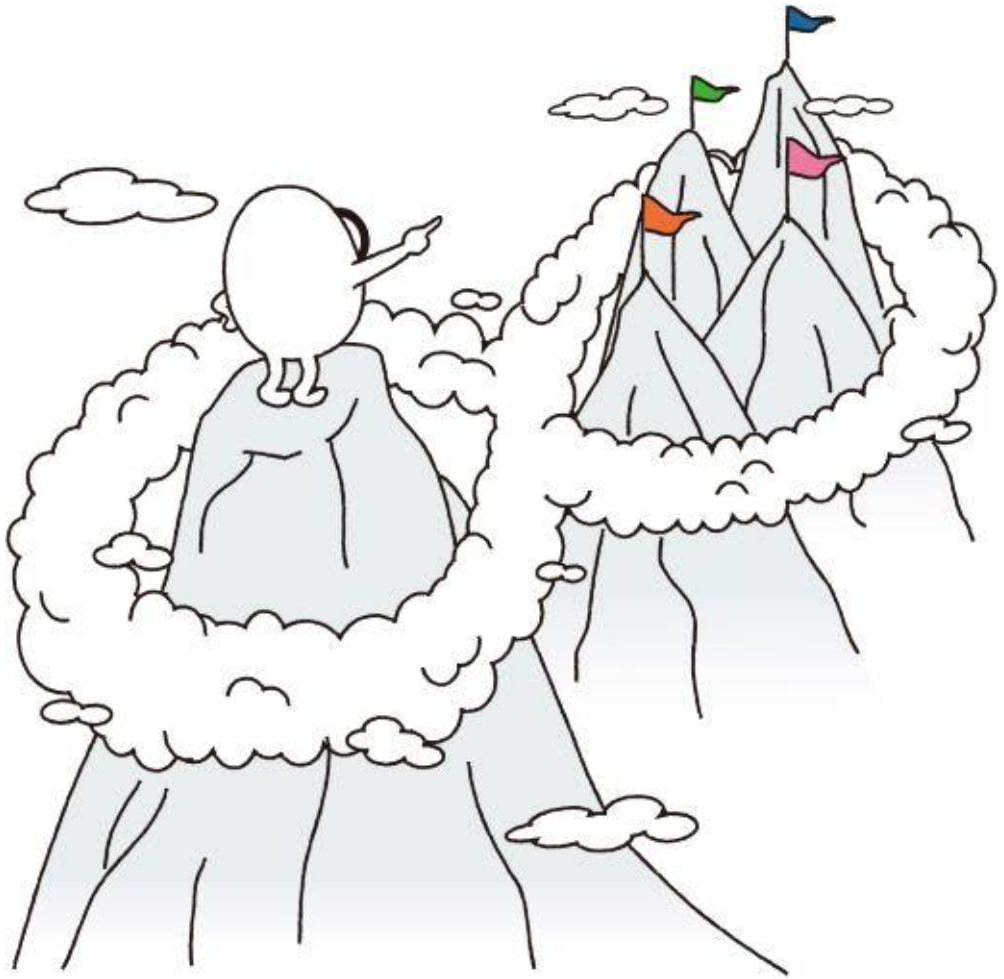
© 2026 sinops Inc.

ビジネスハイライト

©2026 sinops Inc.

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



© 2026 sinops Inc.

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

～2027年

年平均成長率（CAGR）15%を堅持

既存事業「sinops-CLOUD」を中心に安定成長を堅持

・深耕によるアップセル・クロスセル
・新規クラウド顧客獲得

2028年

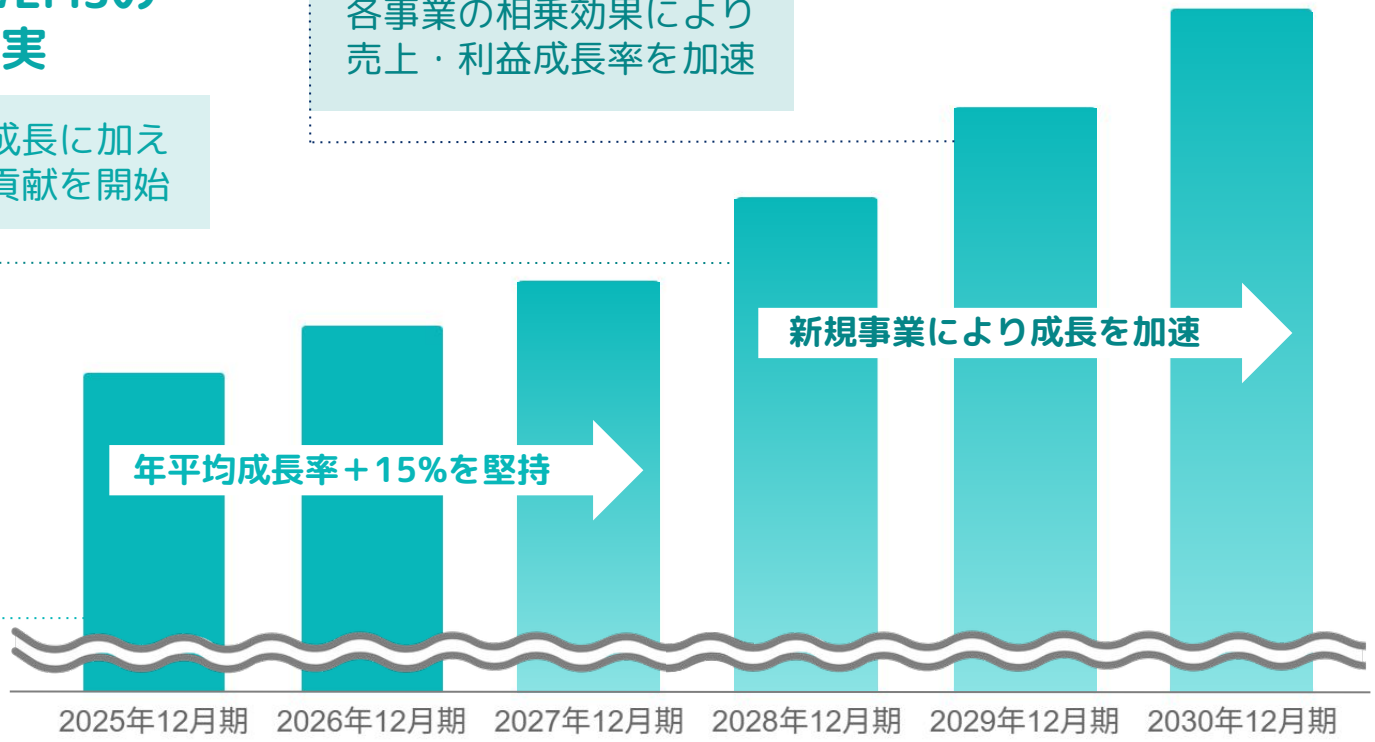
DeCM-PF、WLMSの市場浸透が結実

既存事業の安定成長に加え新規事業が業績貢献を開始

2029年～

既存事業＋新規事業で非連続的な成長へ

各事業の相乗効果により売上・利益成長率を加速



© 2026 sinops Inc.

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

© 2026 sinops Inc.

「sinops-CLOUD」等の価格改定を2027年3月以降に順次実施

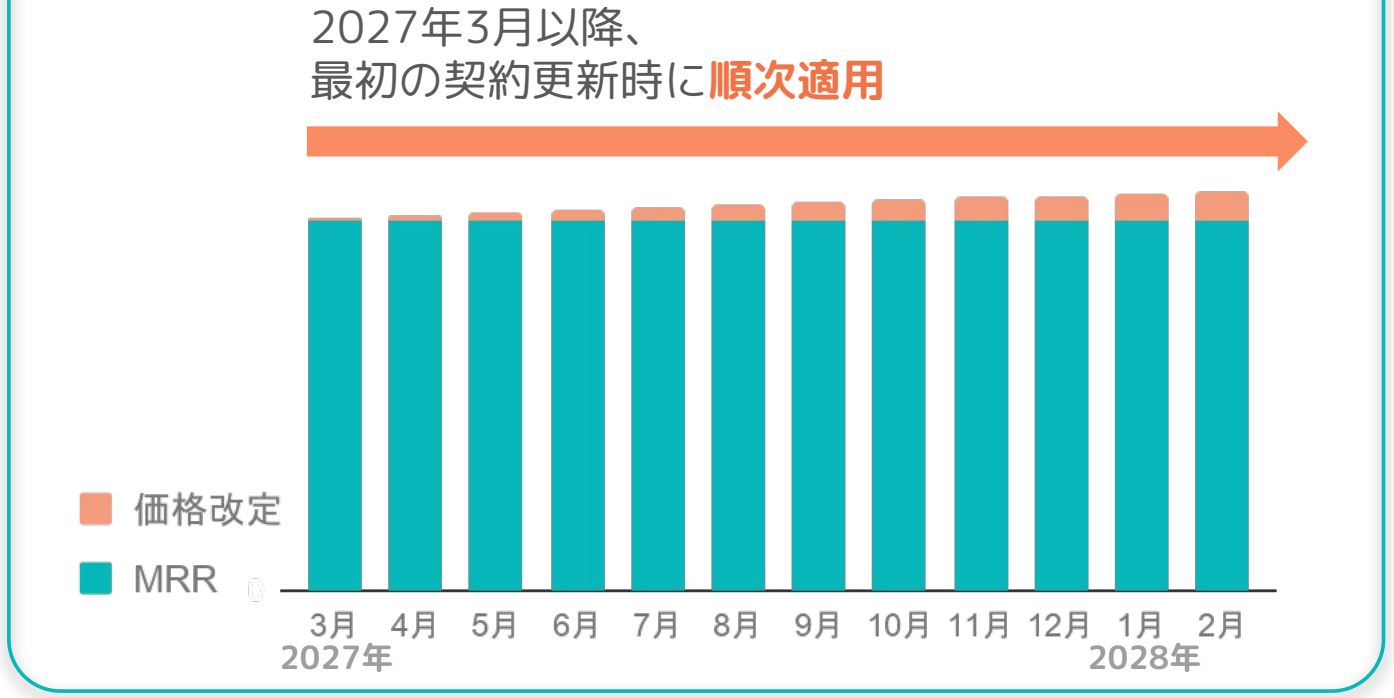
- 昨今の各種コスト上昇に鑑み、自動発注インフラの安定的な運用、ならびに昨今のサイバー脅威に対するセキュリティ対策の更なる強化を担保するため、サービス利用料金等の改定を実施。（2026年9月7日プレスリリース）
- 「sinops-CLOUD」等について、現行料金の8%引き上げを順次適用する。価格改定は、各顧客の2027年3月以降の最初の契約更新のタイミングに合わせて順次適用されるため、今後、契約更新が進むにつれて価格改定の影響が段階的に反映され、収益向上に寄与していく見込み。
- 本改定について、既存顧客への事前案内を順次進めており、対象サービスの提供価値への理解を得られていることから、現時点で価格改定を理由とした解約の兆候は見られない。

対象サービス：
・「sinops-CLOUD」利用料
・「sinops-WLMS」利用料
・レンタル・保守サービス料金
・各種環境利用料

改定率：
現行料金の８％引き上げ

契約期間（1年）をかけて、対象となる既存顧客の更新が一巡し、順次8%分の売上成長がMRRに反映していく。

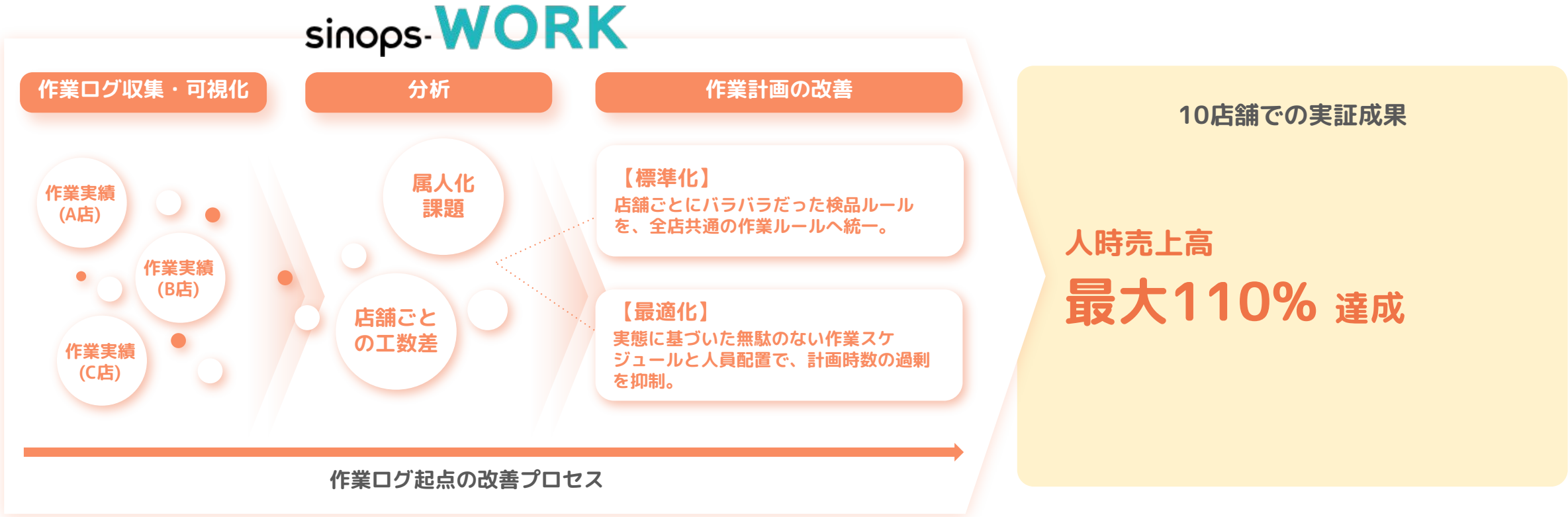
価格改定のタイミング



© 2026 sinops Inc.

「sinops-WLMS WORK」が人時売上高 前年比最大110%向上を実現

- 「sinops-WLMS WORK」は、作業ログの取得・分析を通じて店舗運営を高度化し、人的資源の最大化を図るAIサービス。
- 北陸でスーパーセンターやホームセンターを展開する株式会社山岸に導入。作業ログから店舗ごとの作業差を可視化し、検品ルールの統一等を推進。実態に基づいた無駄のない作業スケジュールと人員配置により計画時数の過剰を抑制し、人時売上高が前年比で最大110%向上。（2026年9月24日プレスリリース）
- 食品スーパーにとどまらず、大型複合業態（ホームセンター・スーパーセンター）での有効性を実証。作業ログ分析による業務標準化と改善サイクルの定着を実現し、2028年の本格展開に向けた有力な導入支援ノウハウ・成功実績を蓄積している。



© 2026 sinops Inc.

新サービス「AI需要予測×自動納品」実証実験開始

- 需要予測型自動発注サービス「sinops」の機能を強化し、店舗での発注確認や修正作業などの手作業を排除する新サービス「自動納品（仮称）」の実証実験を、2026年10月末より三重県の株式会社ぎゅーとらの一部店舗、一部カテゴリーにて開始。（2026年11月5日プレスリリース）
- 長年、流通業向け需要予測専業で培ってきたノウハウと高度なロジックを活かし、メンテフリーの完全な自動発注で、人手不足に悩む小売現場が「売場作り」や「接客」に専念できる環境の実現を目指す。



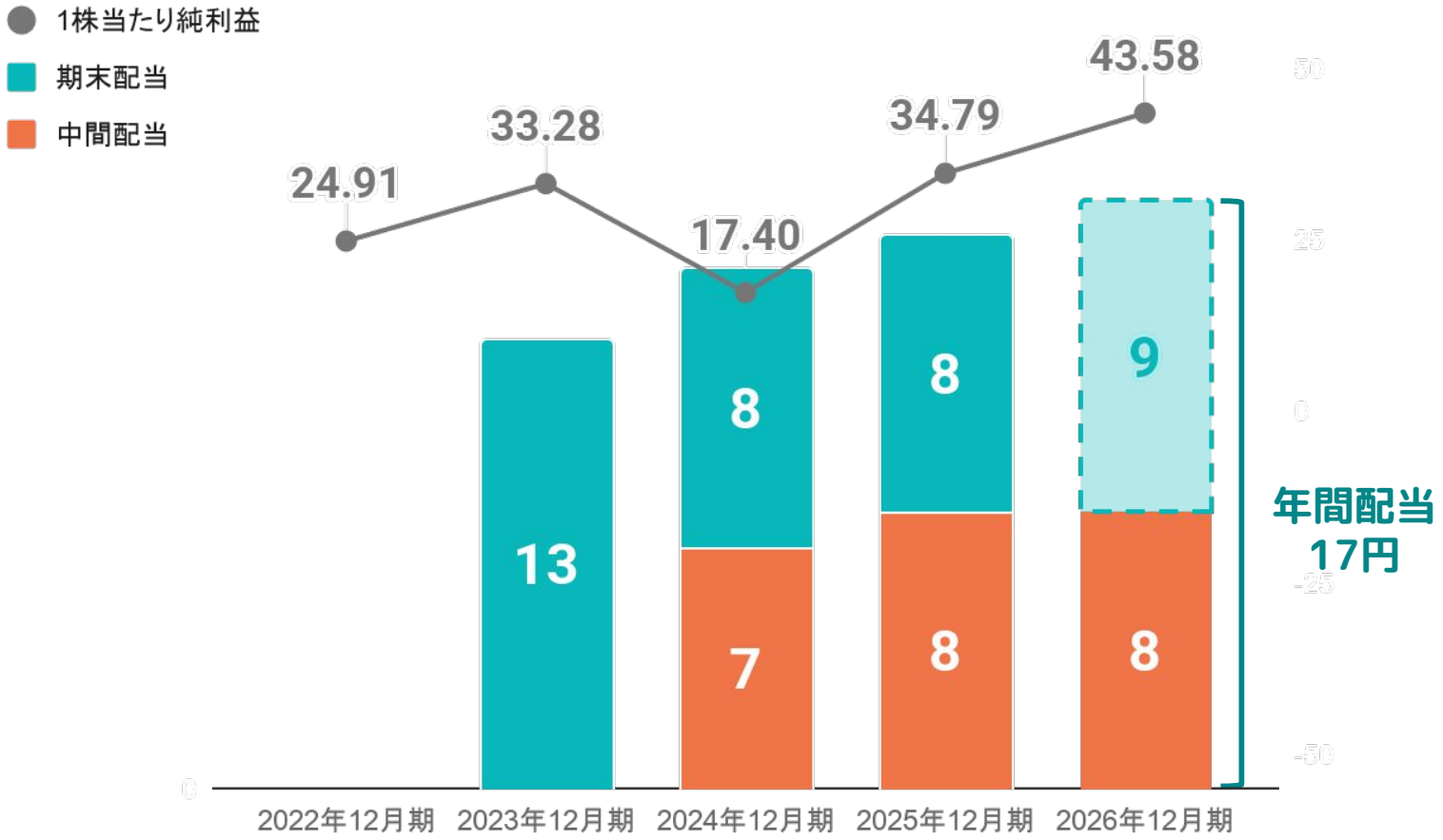
© 2026 sinops Inc.

株主還元

©2026 sinops Inc.

株主の皆様への利益還元として、３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。

© 2026 sinops Inc.

Appendix ESGに関する取り組み

©2026 sinops Inc.

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。
- ガバナンス強化の一環として、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO 27001」の認証を取得。
- 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年連続となる。

情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）認証取得

JQA-IM2246

2026年9月4日、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO 27001」の認証を取得。
情報セキュリティの強化に継続的に取り組んでいます。

「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、引き続き認定を継続。

© 2026 sinops Inc.

Appendix 財務情報

©2026 sinops Inc.

貸借対照表

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 3Q
流動資産合計	**976**	**1,878**	**1,759**
固定資産合計	**1,188**	**559**	**559**
無形固定資産	356	338	341
流動負債合計	**395**	**534**	**445**
固定負債合計	**4**	**4**	**5**
純資産合計	**1,765**	**1,898**	**1,868**

© 2026 sinops Inc.

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 3Q累計	YoY
売上高	1,776	2,040	1,468	1,517	+3.3%
売上原価	1,050	1,161	827	926	+12.0%
対売上高比率	*59.1%*	*56.9%*	*56.3%*	*61.1%*	*+4.7pt*
売上総利益	725	878	641	590	△7.9%
売上総利益率	*40.9%*	*43.1%*	*43.7%*	*38.9%*	*△4.7pt*
販売費及び一般管理費	571	569	433	447	+3.1%
対売上高比率	*32.1%*	*27.9%*	*29.5%*	*29.5%*	*+0.1pt*
営業利益	154	309	207	143	△31.0%
営業利益率	*8.7%*	*15.2%*	*14.1%*	*9.4%*	*△4.7pt*
経常利益	154	311	209	166	△20.5%
経常利益率	*8.7%*	*15.3%*	*14.3%*	*11.0%*	*△3.3pt*
当期純利益	108	217	127	106	△16.4%
当期純利益率	*6.1%*	*10.6%*	*8.7%*	*7.0%*	*△1.7pt*

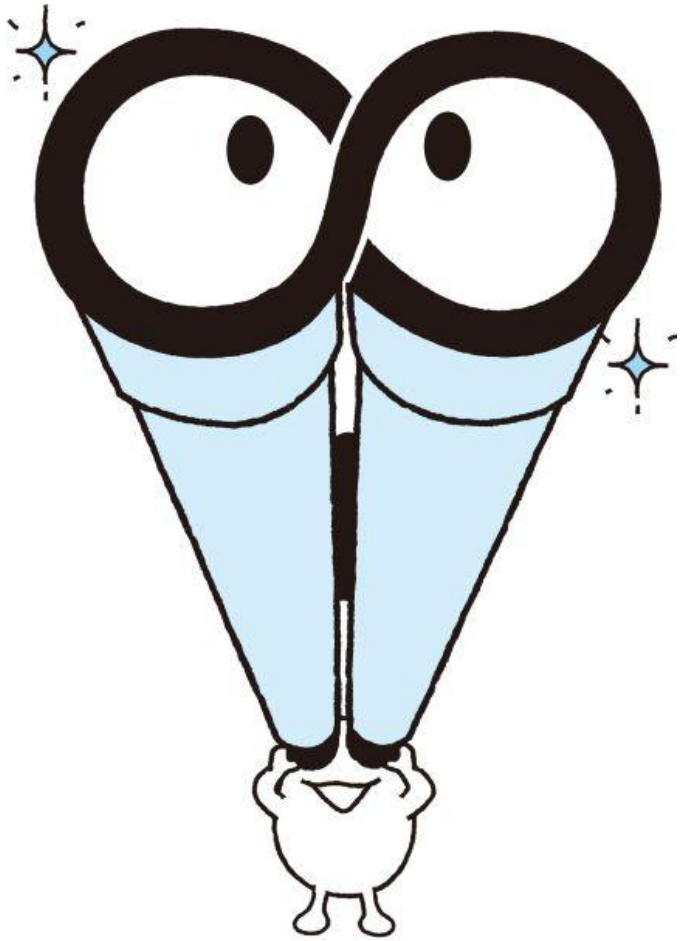
© 2026 sinops Inc.

Appendix 事業概要

©2026 sinops Inc.

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。



© 2026 sinops Inc.

DeCMを実現する

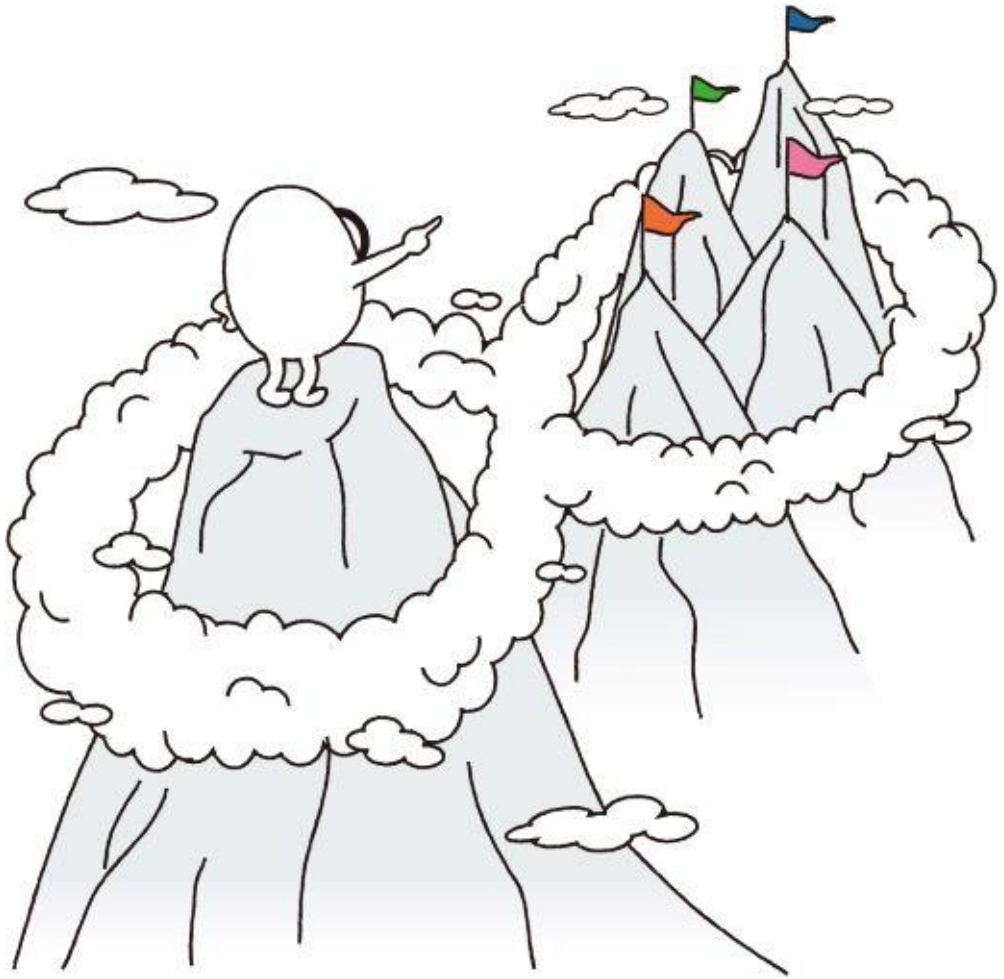
流通三層である小売、卸売、メーカーそれぞれの業界。
何が、いつ、どのくらい必要とされるのか。お互いの「需要」の情報が分断されており、必要のないものが無駄につくられています。

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。

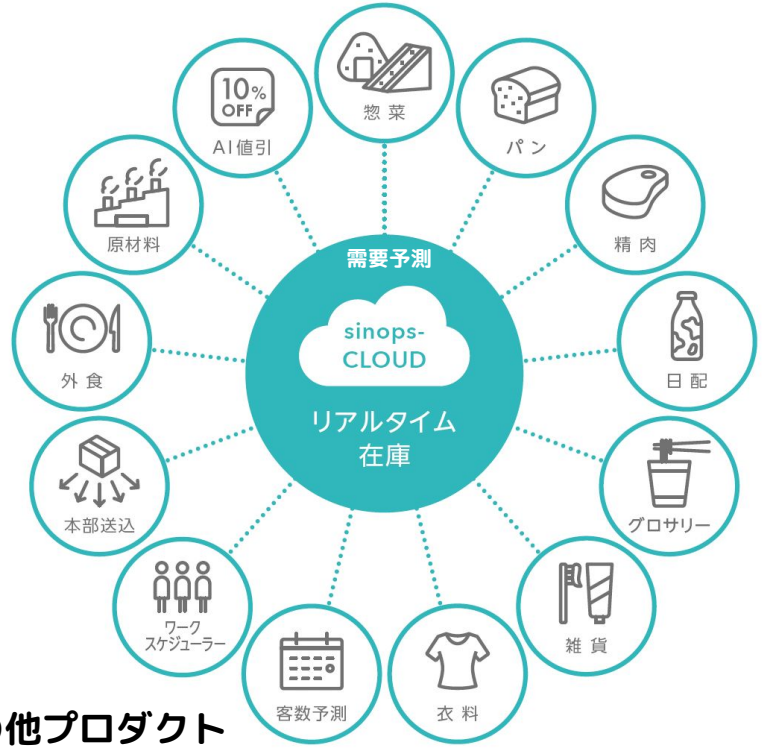


© 2026 sinops Inc.

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

© 2026 sinops Inc.

伊藤忠商事と共同で、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

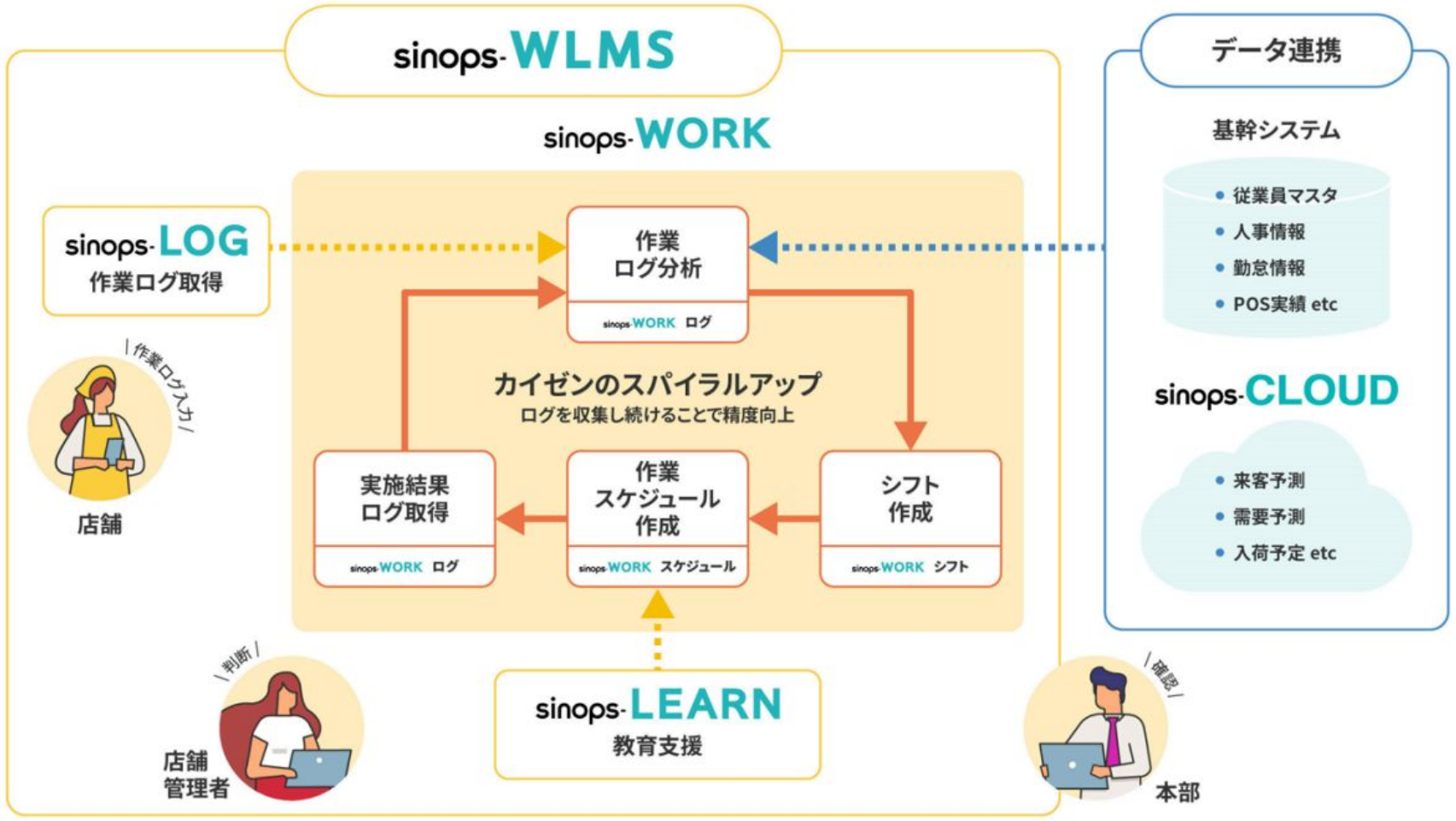
シノプスの需要予測ノウハウ × 伊藤忠商事の豊富なネットワーク



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

© 2026 sinops Inc.

「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



モノの最適化

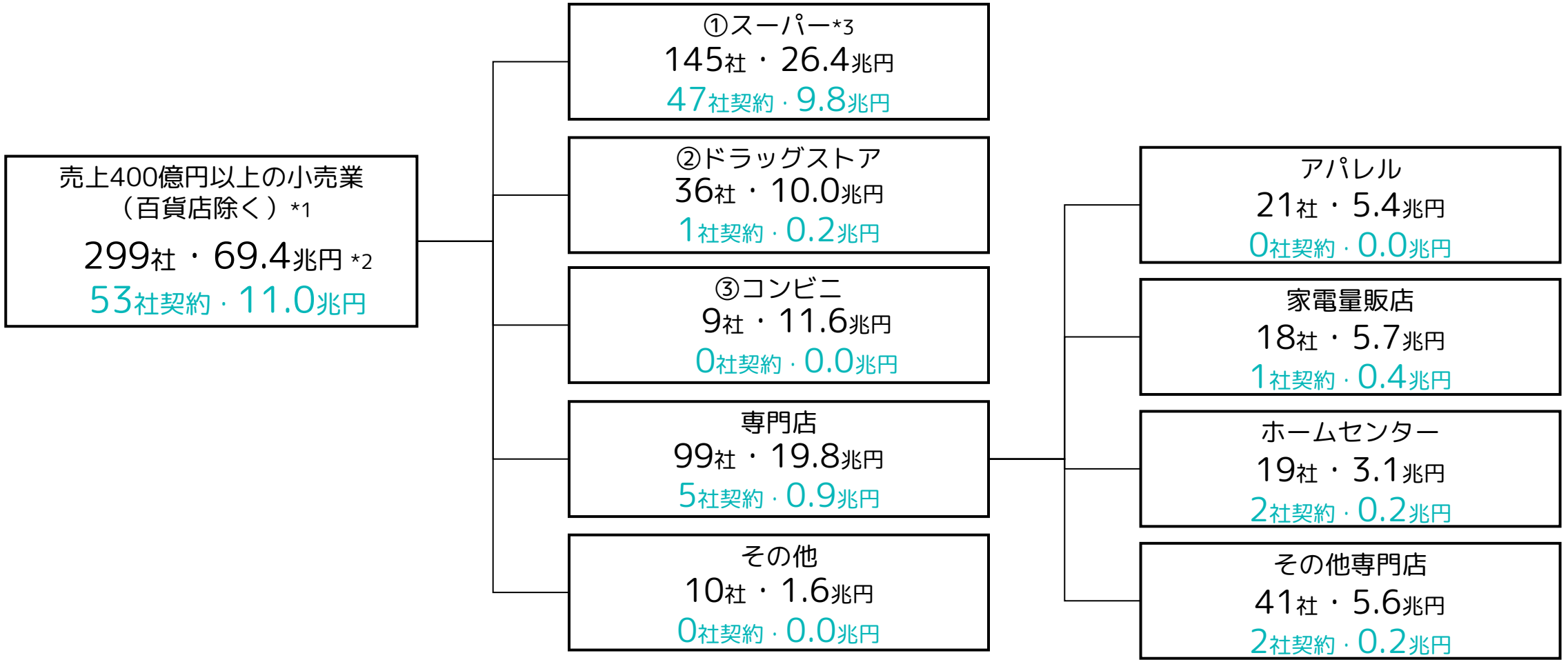
適時適量在庫、ロス削減、
欠品削減

**「作業」と「ヒト」に
焦点をあて人的資源最大化**

省人化に向けた
省力化、平準化、
標準化、集中化

© 2026 sinops Inc.

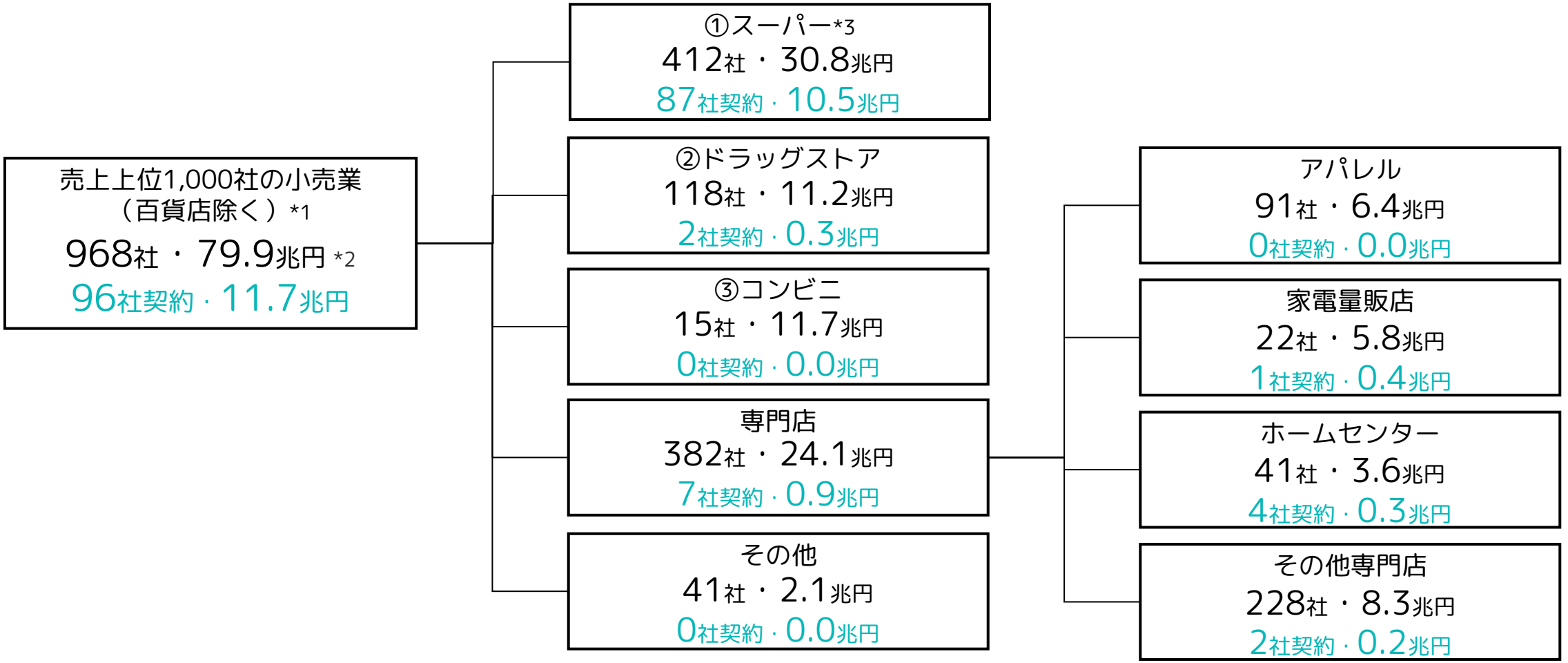
売上400億円以上の小売業がsinopsの主要ターゲット



*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

© 2026 sinops Inc.

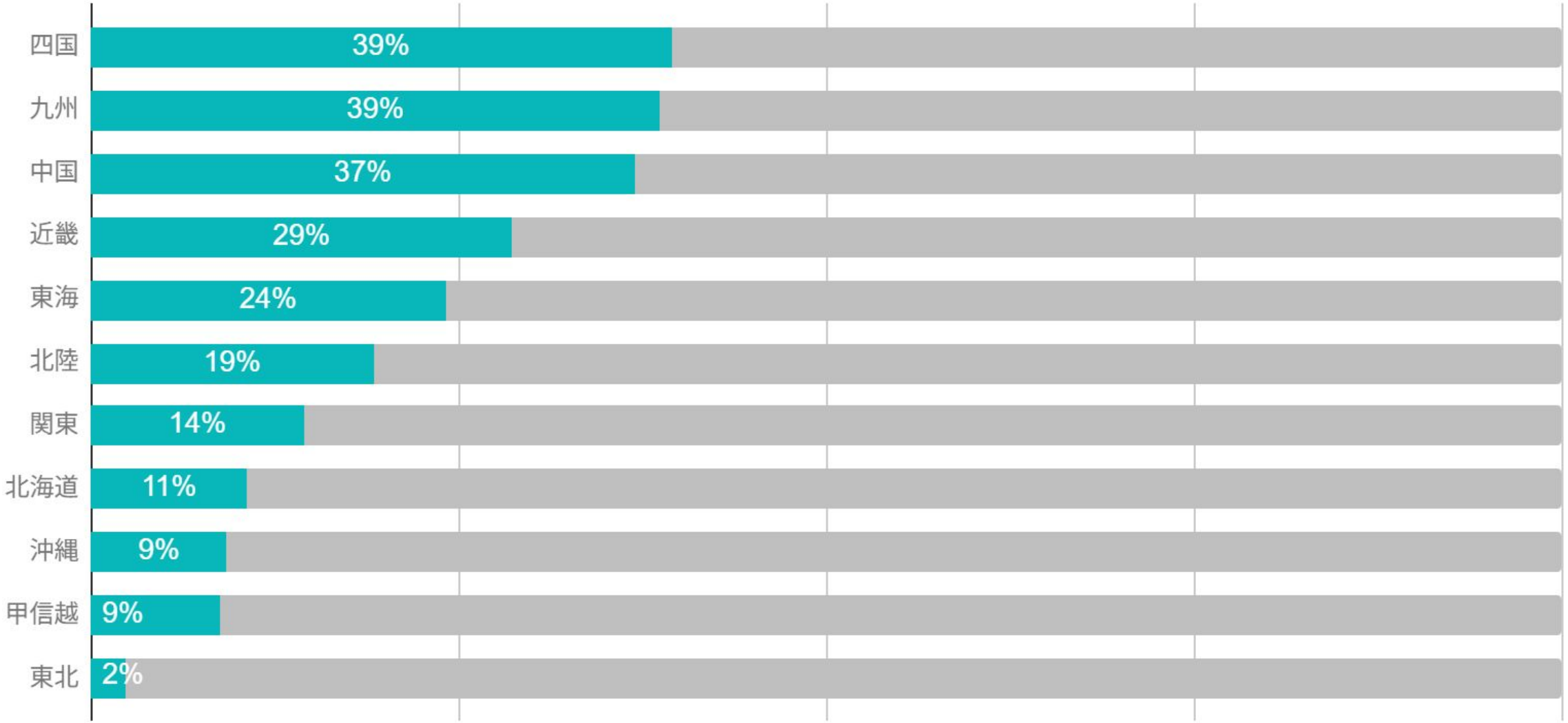
（参考）売上上位1,000社の小売業に対して、営業活動を実施



*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119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

© 2026 sinops Inc.

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

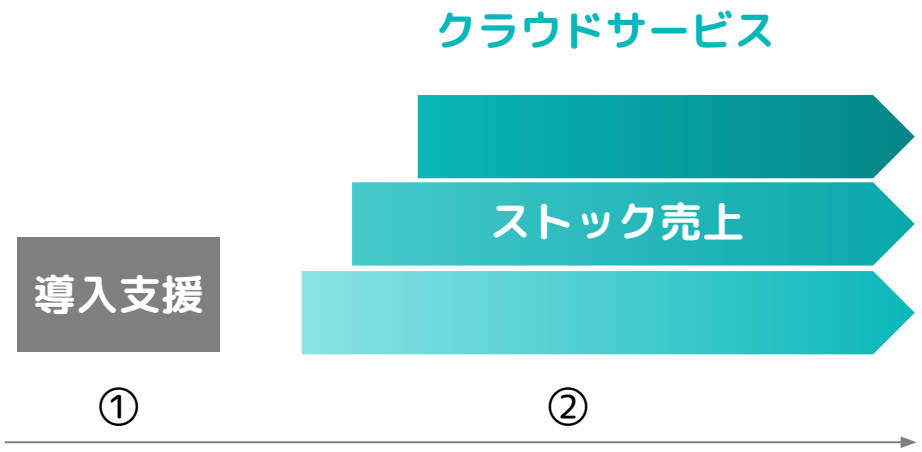
© 2026 sinops Inc.

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

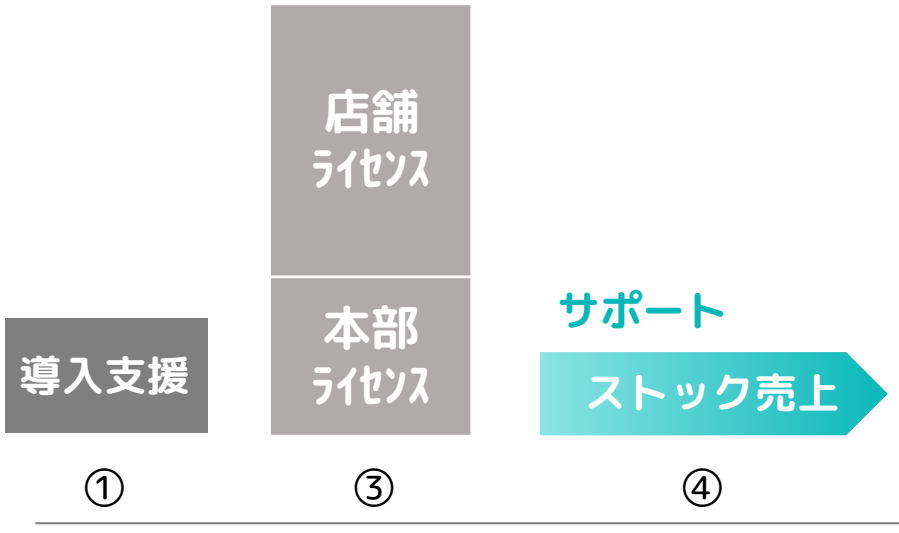
・初期売上は導入支援のみ
・アカウント数に応じてクラウド売上高が増加





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%



© 2026 sinops Inc.

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。

ﾃﾞｰﾀ受領後、約2週間 → 導入期間 → 永続的にお付き合い

事前分析レポート

お客様の実データで下記**KPI**の導入効果を算出

1. 発注時間
2. 欠品率
3. 値引・廃棄ロス率
4. 在庫金額

ユーザー選択

導入支援
1～3ヶ月

事前分析したKPI各数値を実店舗で実証

クラウドサービス

月額利用料（保守業務含む）
ライセンス数に応じて増加

導入支援
6ヶ月～1年間

事前分析したKPI各数値を実店舗で実証

ﾊﾟｯｹｰｼﾞ販売

本部ライセンス
店舗ライセンス

保守契約

パッケージ価格×15%
問い合わせ対応、障害対応、KPI維持向上

© 2026 sinops Inc.

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



一般食品



アパレル



雑貨

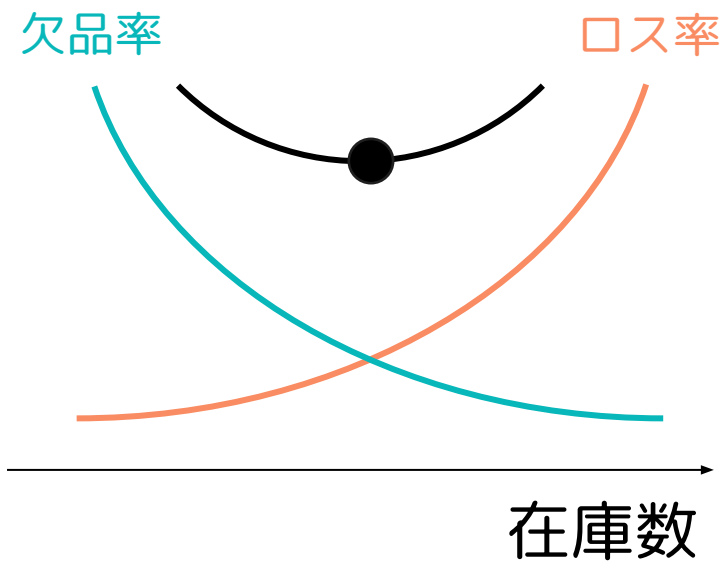
賞味期限が短い
＝食品ロスが出やすい
カテゴリの需要予測ができる。

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

© 2026 sinops Inc.

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

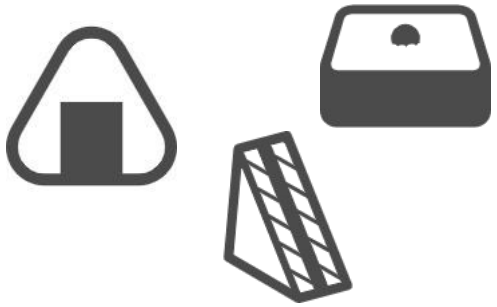
© 2026 sinops Inc.

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

© 2026 sinops Inc.

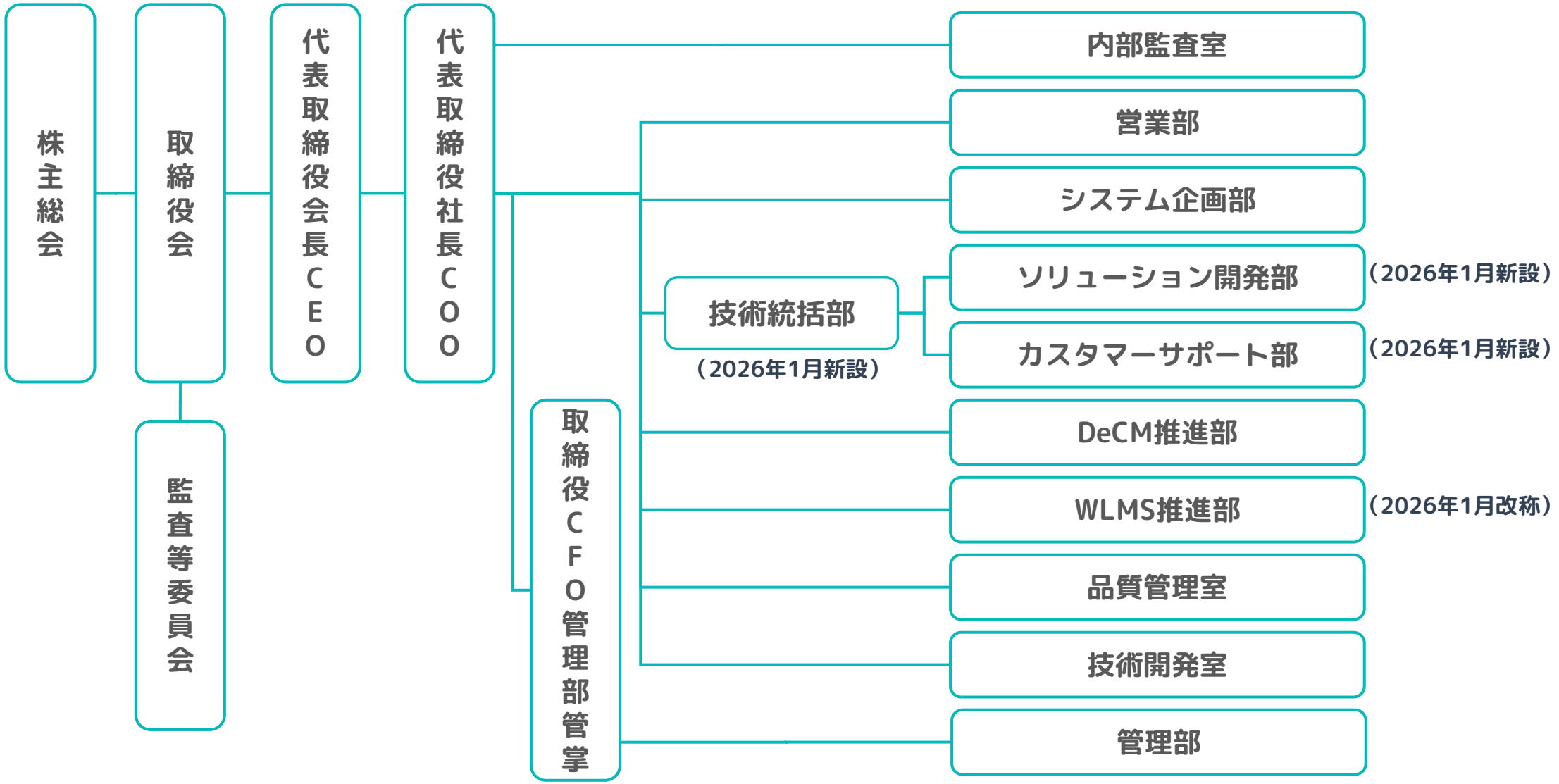
シノプスについて

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	114人（2026年9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/



© 2026 sinops Inc.

組織体制

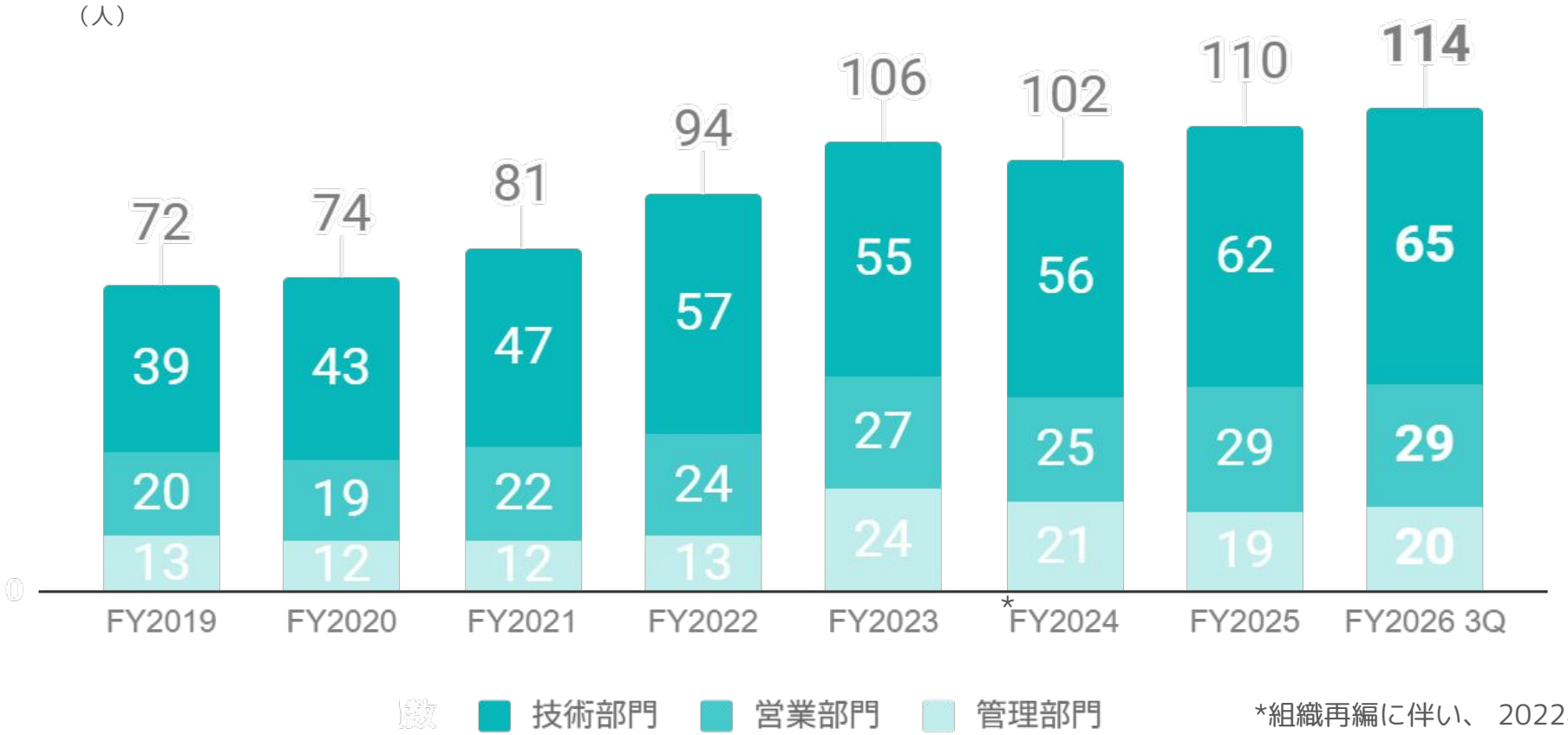


© 2026 sinops Inc.

採用活動は概ね計画通り進捗しており、2026年9月末時点の従業員数は114名

- 2026年9月末時点では2025年期末から4名増の114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。

■従業員数推移



*組織再編に伴い、 2022年から2023年にかけて区分を変更

© 2026 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、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

© 2026 sinops Inc.

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、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。

©2026 sinops Inc.