



中期経営方針

株式会社シノプス（証券コード：4428）
2024年4月25日

2025年目標

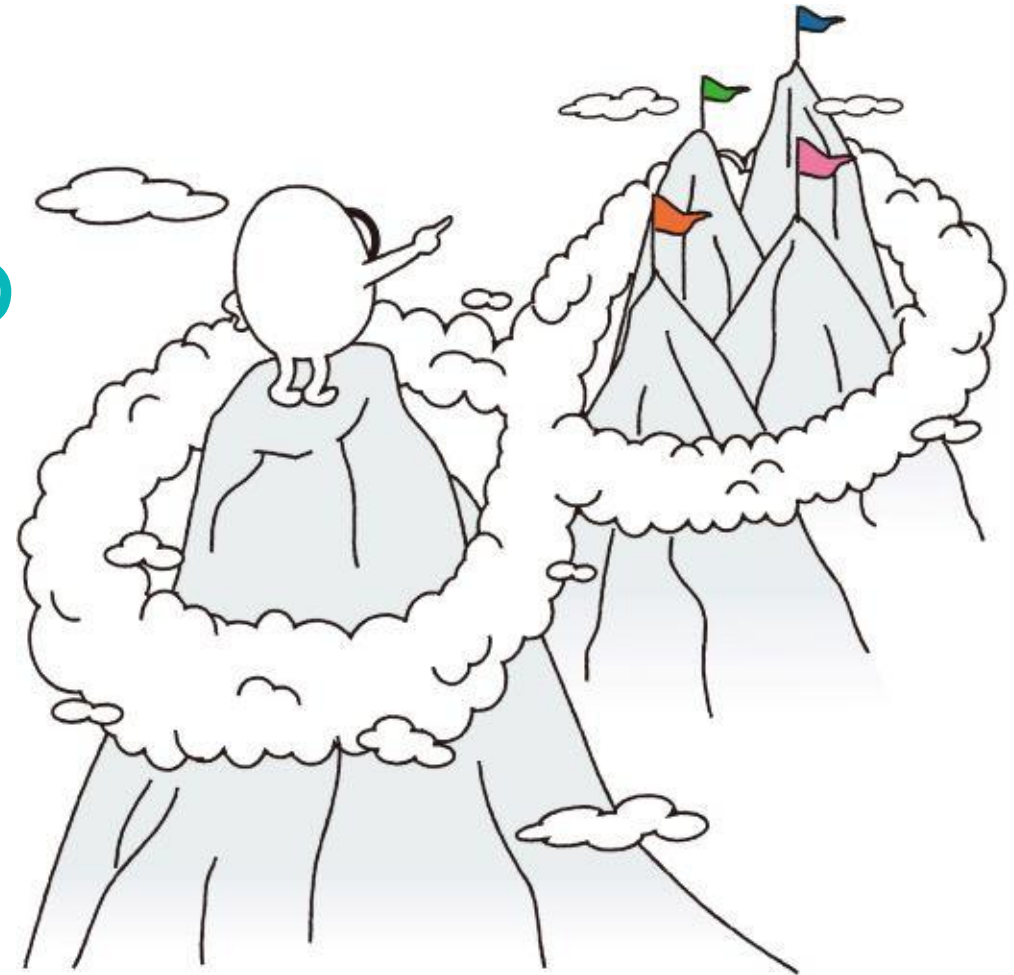
①小売向け需要予測型自動発注から、
**サプライチェーン全体での
 需要予測データ活用**へ

②食品スーパーシェア率

45 % +10.8pt、34.2%(2022)

③ARR

20 億円 +94.2%、10.2億円(2022)



主要な経営指標：2023年実績

食品スーパーシェア率

36.1% (YoY +1.9pt)

小売シェア率*1

19.7% (YoY +0.9pt)

クラウド有償店舗数

2,674店舗 (YoY + 430店舗)

クラウド有償アカウント数

10,376 (YoY + 2,916アカウント)

契約社数

113社 (YoY +10社)

ARR

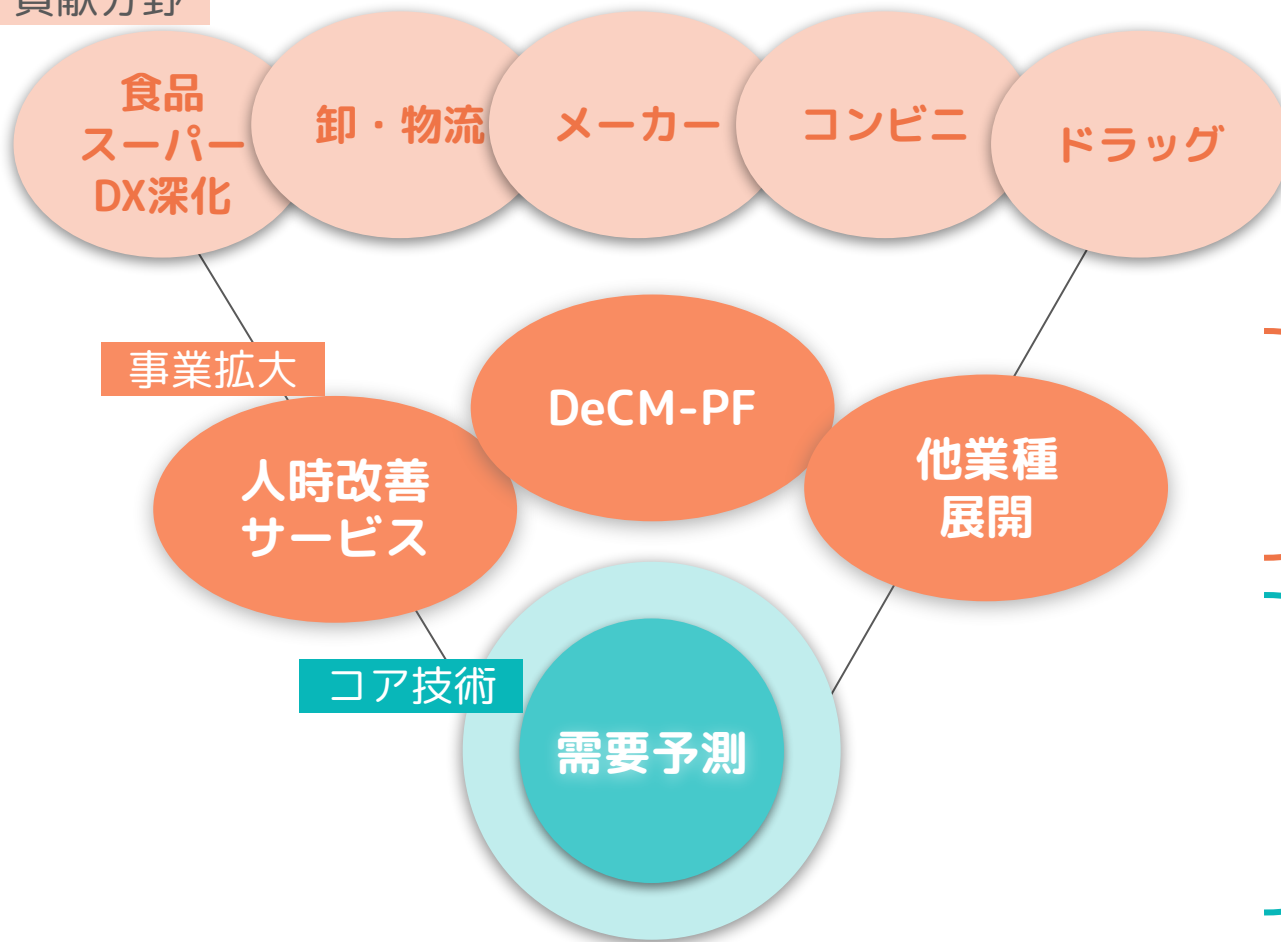
1,200百万円 (YoY + 16.6%)

NRR(クラウド)

102.3% (2023年平均)

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

貢献分野



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

II. 既存クラウドサービスで
年20~25%の売上成長を維持

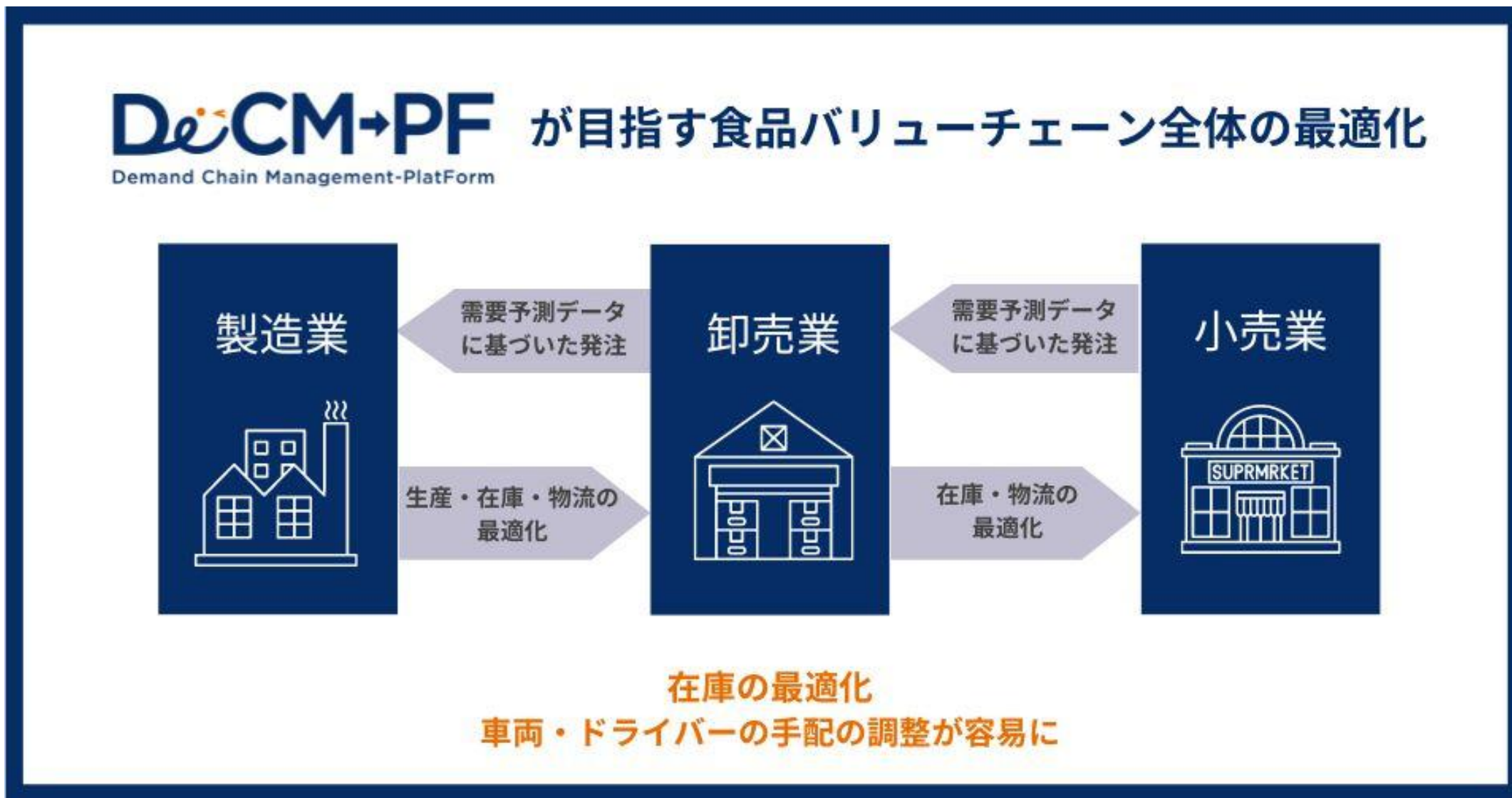
**I. 中長期成長に向けて、
コア技術を活用した事業領域拡大**

- (1) DeCM-PF
- (2) 人時改善サービス
- (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、
店舗あたりのサービス数を拡大
- (2) シェア1位を盤石にするための施策

食品スーパーの需要予測・在庫情報を活用し、食品バリューチェーンを最適化

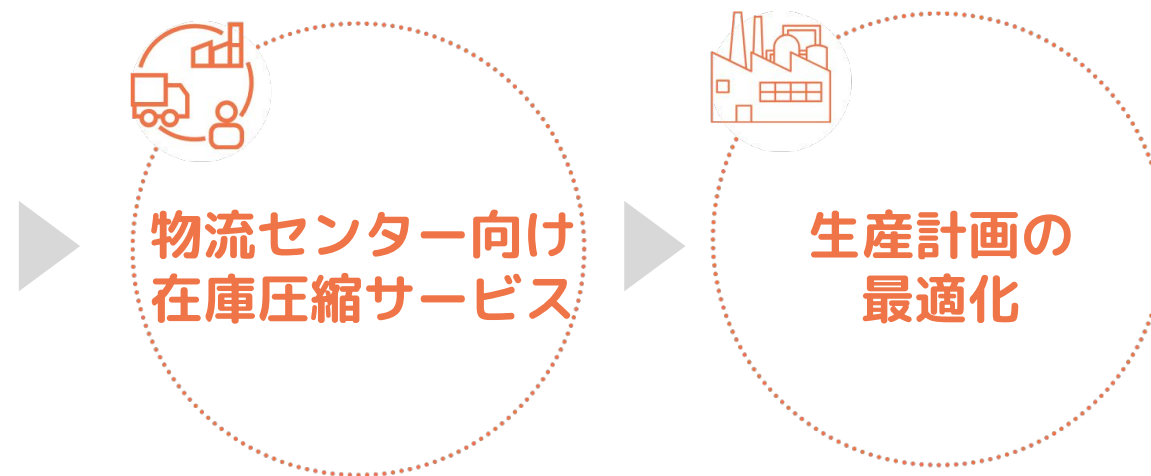


「DeCM-PF」の構築に向けて、複数のサービス展開を検討

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



特売LT延長サービス	サービス開始
定番品LT延長サービス	サービス展開検討中
対象商品カテゴリの拡大	サービス展開検討中

【実証実験】

- 物流センターの在庫圧縮と特売品の物流センターへの納品LTを長期化
(ウオロク社、2023年8月リリース)
- 「sinops-CLOUD」を活用したLT延長や発注業務DX
(コープさっぽろ社・北海道ロジサービス社、
※経産省の委託事業の再委託、2024年1月リリース)

**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) DeCM-PF
- (2) 人時改善サービス
- (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、
店舗あたりのサービス数を拡大
- (2) シェア1位を盤石にするための施策

需要予測をコアに、食品スーパーの人時改善サービス展開を開始

モノの最適化



在庫最適化

適時適量在庫、ロス削減、欠品削減

作業人時の最適化へ



作業効率化

省人化に向けた
省力化、平準化、標準化、集中化

**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) DeCM-PF
- (2) 人時改善サービス
- (3) 他業種展開**

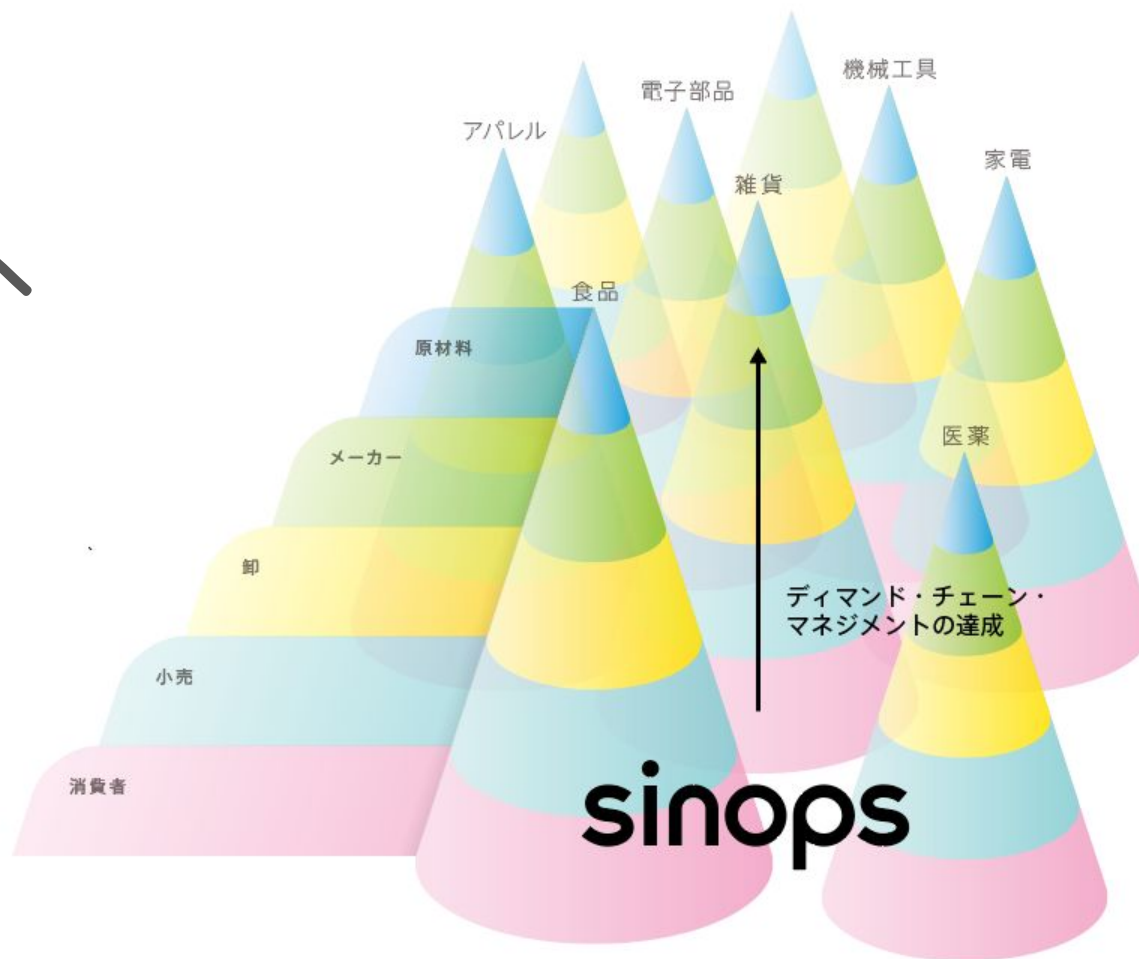
**II. 既存クラウドサービスで
年20~25%の売上成長を維持**

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

他業種向けDeCMの拡大へ

他業種へのDeCMサービス拡大へ

まずは食品向け市場シェア1位を
盤石にすることに注力し、
食品向けDeCMを構築



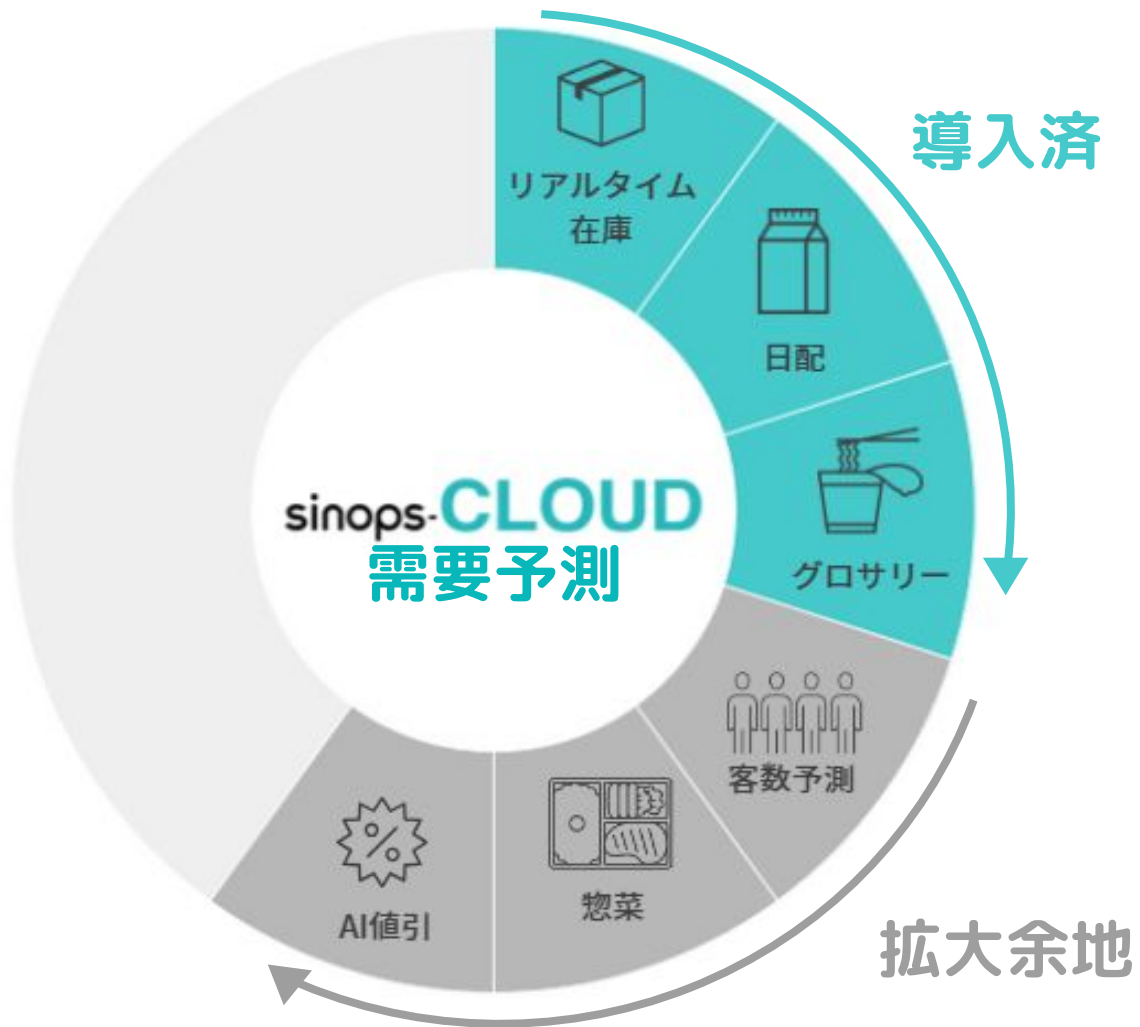
**I. 中長期成長に向けて、
コア技術を活用した事業領域拡大**

- (1) DeCM-PF
- (2) 人時改善サービス
- (3) 他業種展開

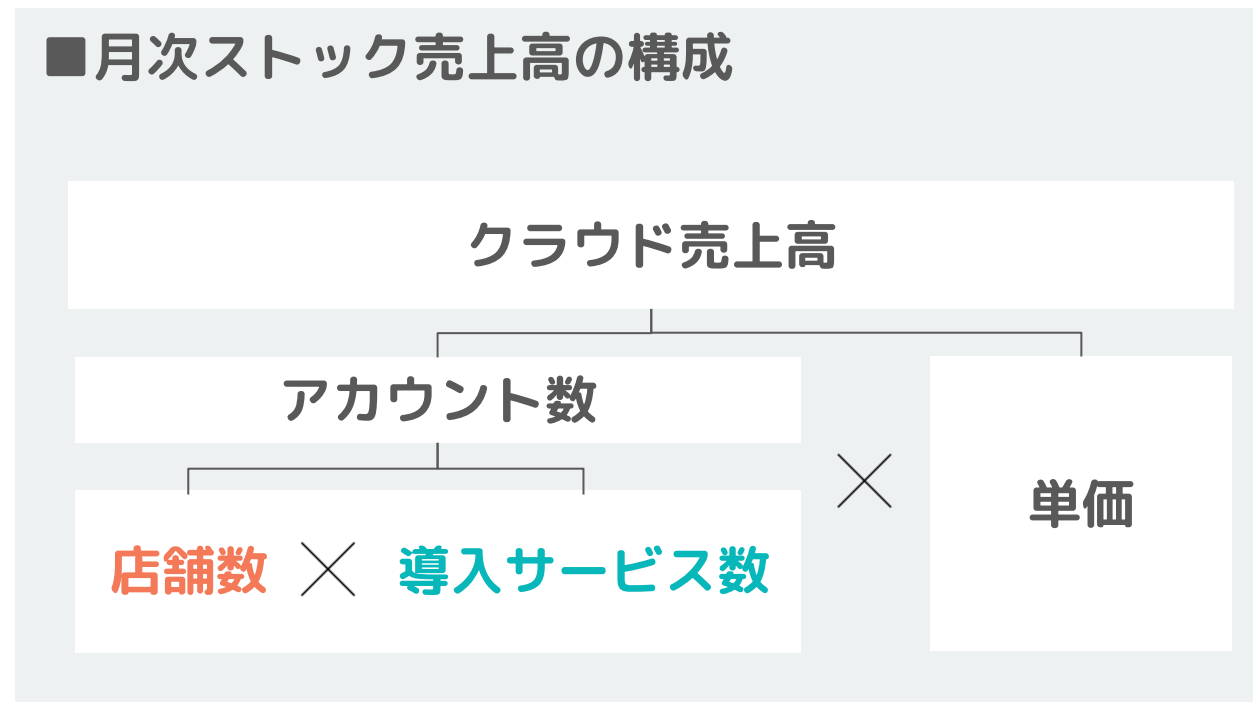
**II. 既存クラウドサービスで
年20~25%の売上成長を維持**

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

ARR向上に向けて、店舗あたりのサービス数を拡大



■月次ストック売上高の構成



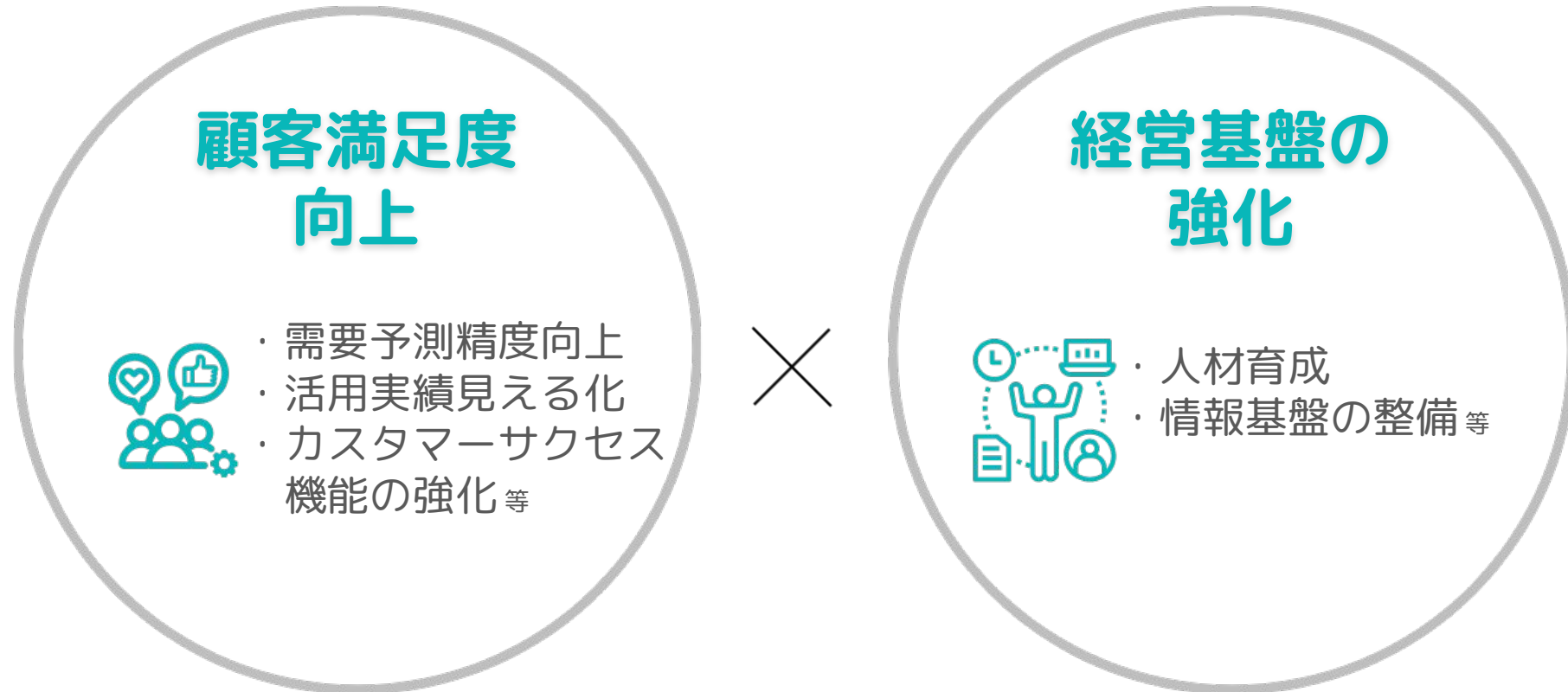
**I. 中長期成長に向けて、
コア技術を活用した事業領域拡大**

- (1) DeCM-PF
- (2) 人時改善サービス
- (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、
店舗あたりのサービス数を拡大
- (2) シェア1位を盤石にするための施策

シェア1位を盤石にするための施策



シェア1位を盤石にすることで、
既存クラウドサービスだけでも**年20~25%の売上増**を目指す

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。