

シノプス×Brewtope、クラフトビールのAI自動納品で業務提携。 ～消費者レビューと需要予測で最適な売場を実現。本日「クラフトビールの日」より始動～

流通・小売業界向けにAI需要予測型自動発注サービスを展開する株式会社シノプス（本社：大阪府豊中市、代表取締役社長：岡本 数彦、以下「シノプス」）と、クラフトビールの流通プラットフォームを運営するBrewtope株式会社（本社：東京都目黒区、代表取締役：金澤 俊昌、以下「Brewtope」）は、本日4月23日の「クラフトビールの日」に業務提携いたしました。本提携により、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」を提供いたします。ほぼ手間ゼロで魅力的な売り場づくりを支援する本サービスは、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いたします。

OTOMONI Wholesale × **sinops-CLOUD**

■ 背景：小売業が抱える「クラフトビールを置きたい、けど、難しい」

ECの拡大が進む現代の小売店には、単なる利便性以上に「わざわざ店舗に来る理由」となる体験価値が強く求められています。個性豊かなクラフトビールは店舗の競争力を高める有力な商材ですが、その流通現場には極めて高い障壁が存在していました。クラフトビールは要冷蔵で、通常のビールよりも賞味期限が短いという特性があり、在庫管理には細心の注意が必要です。さらに、国内のブルワリー数は急増し、銘柄数は4,000種類を超えてトレンドの移り変わりも激しいため、現場のバイヤーが最適な品揃えを維持し続けることは困難を極めます。また、多くのブルワリーとの取引は電話やファックスといった個別対応が根強く残っており、最低発注金額やロット数の縛りも多いことから、仕入れの手間と廃棄リスクが導入の大きな足かせとなっていました。Brewtopeはこれまで、500を超えるブルワリーと直取引するネットワークを活かし、小売店のクラフトビールの棚を請け負うことで最適なクラフトビールを納品する「Otomoni Wholesale」を通じてこの課題に挑んできました。しかし、店舗とシステム的なデータ連携ができていないため、正確な販売実績や在庫数を把握するには、非常にアナログな運用を余儀なくされていました。

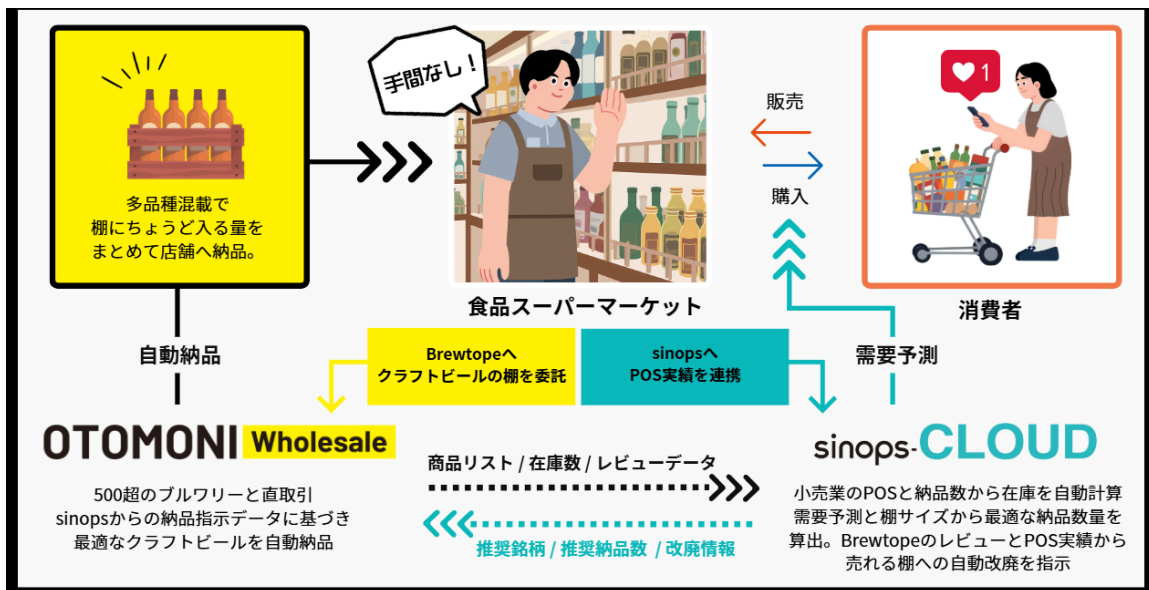
■「手間なし・リスクなし」のクラフトビールコーナーを実現

本提携では、国内120社6,700店舗 *1 以上に需要予測型自動発注を導入するシノプスの予測技術と、500社以上のブルワリーネットワーク、および20万件超のリアルな消費者レビューデータを持つBrewtopeの強みをかけあわせます。これまで店舗側の負担となっていた商品選定から発注、納品、さらには商品改廃までの業務を完全に自動化し、AIが店舗の棚サイズやトレンドに合わせた最適な銘柄を自動選定します。商品は1ケース24本の「混載納品」で届けられるため、小規模なブルワリーの多彩な味を少量ずつ入荷することが可能です。

本サービスの最大の特徴は、POS実績と消費者レビューを反映させた高度な自動改廃の仕組みにあります。在庫が少なくなったタイミングで、店舗の販売傾向と最新の消費者レビューを掛け合わせ、次の推奨銘柄をAIが自動で選定・改廃を行います。これにより、常に「今、その店舗で最も売れる」鮮度の高い売り場を、人手を介さず自動で維持できるようになります。また、導入時の負担を最小限に抑えるため、既存のEDI *2 を活用することで経理処理の変更や新たなシステム開発を不要としました。さらに、万が一期限切れ等の廃棄が発生した際にも、廃棄ロス費用をBrewtopeとシノプスで一定割合まで負担する仕組みを設けています。これにより小売店は、在庫や廃棄のリスクを負うことなく高単価・高利益なカテゴリーを店舗に実装できます。

*1 2025年12月末時点

*2 企業間における契約書や受発注などの商取引文書を通信回線を通じてやり取りする仕組み



サービスイメージ



自動納品を行ったクラフトビール売り場

■今後の展開

今回の提携に基づき、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、本サービスのテスト運用を開始いたします。両社は、本テストマーケティングを通じて「AI需要予測が現場の負担を消し、実店舗の魅力を引き出す」モデルを確立し、今後はシノプスを導入する全国の小売企業へこの価値を広めていきます。データに基づいた最適な流通を実現することで、日本のクラフトビール市場の健全な発展と、消費者が日常の買い物の中で心躍る瞬間に出会える社会の実現を目指します。

■「sinops」シリーズについて

「sinops」とは、需要予測をコアとした流通業向けITソリューション（sinops = Strategic Inventory Optimum Solution（戦略的在庫最適化ソリューション））です。“1つ売れたら1つ発注する”といった「セルワンバイワン」システムではなく、過去の販売などの実績などから需要を予測し、発注を行う「需要予測型」の自動発注サービスです。従来は経験と勘に頼っていた部分を、販売実績・販売価格・天候などのデータに基づきAIが分析し、需要予測・自動発注を行うことで流通業の在庫を最適化するITソリューションを各種展開しています。

「sinops-CLOUD」製品サイト：<https://www.cloud.sinops.jp>

■株式会社シノプスについて

株式会社シノプスは、「世界中の無駄を10%削減する」をビジョンに掲げ、需要予測型自動発注サービス「sinops」（シノプス）を開発・販売しているソフトウェアメーカーです。日配食品や惣菜といった賞味期限が短く需要予測がむずかしいとされるカテゴリーのシステム化に成功。多くの食品小売企業に採用いただいております。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、広く社会に貢献していきます。東証グロース上場（証券コード：4428）。

所在地：560-0082 大阪府豊中市新千里東町一丁目5番3号

代表者：代表取締役社長COO 岡本 数彦

事業内容：需要予測・自動発注サービス「sinops」シリーズの開発・販売（自社開発システム）
コンサルティング（物流診断・改善、棚割コンサル）

コーポレートサイト：<https://www.sinops.jp/>

■Brewtope株式会社について

「クラフトビール産業の広がりを支え、遊び心あふれる社会を醸成する」をパーパスに掲げ、クラフトビール市場の拡大とサプライチェーンの支援を行っております。今後ともクラフトビールを通じた地方創生、フードロス問題への取り組み、コールドチェーンでの流通、ブルワリー様の応援など、社会の公器としての役割を担うと共に、お客様のフィードバックやデータを活用しサービス価値を磨き上げ、酒類業界の枠組みにとらわれない挑戦を続けてまいります。

所在地：153-0043 東京都目黒区東山3-7-11 大橋会館203

代表者：代表取締役社長 金澤 俊昌

事業内容：クラフトビールの企画・仕入・販売、アプリケーションの開発

コーポレートサイト：<https://brewtope.jp>

本件に関するお問い合わせ

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社シノプス 管理部 IR担当

Email:ir@sinops.jp

お問い合わせフォーム：<https://www.sinops.jp/contact/>