2026年3月期　第１四半期
決算説明資料

2025年8月14日

株式会社True Data

東証グロース：4416

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

Agenda

01 カンパニーハイライト p.4

02 2026年3月期 第１四半期概況 p.14

03 加速する価値創造ストーリー p.26

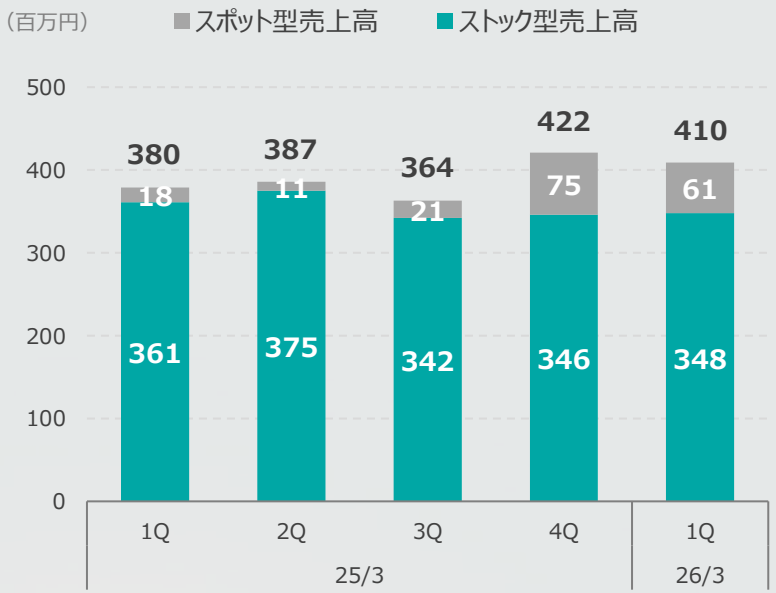
04 協業ネットワークと導入実績 p.42

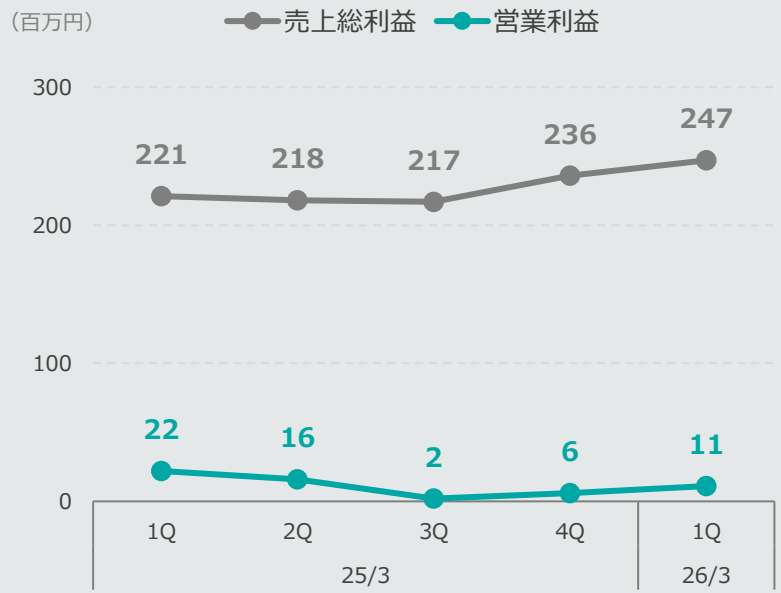
05 Appendix p.54

1. 会社概要
2. 業績推移明細
3. サステナビリティ
4. リスク

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

各段階収益の四半期推移と計画進捗率





項目	25/3期	26/3期		
（百万円）	通期実績	1Q	通期計画	進捗率
売上高	1,554	410	2,000	**20.5%**
売上総利益	894	247	1,127	**21.9%**
営業利益	48	11	160	**6.9%**
当期純利益	13	8	129	**6.5%**

- 売上高は前年同期比**7.9%増**の410百万円だった。スポット型で、大手小売向けリテールDXサービス開発案件の分割計上が認められた。
- ストック型は、24年10月に実施した低採算案件打ち切り影響が一巡していないため、前年同期比**3.8%減**の348百万円だった。
- 期初計画した大型案件2件は、今のところ**スケジュール通り**開発が進んでいる。2Q又は3Qに納品・検収し、下期からストック型として収益貢献開始予定である。

- 売上総利益は前年同期比**11.4%増**の247百万円だった。低採算案件打ち切りによる収益性改善、大手小売開発案件の分割計上により収益性が改善、粗利率は前年同期の58.4%から**1.8ppt改善**し60.2%となった。
- リテールカンファレンス「NRF APAC 2025」出展関連費など一過性費用が**15百万円**ほど積まれた他、管理体制強化で販管費が嵩み、営業利益は振るわなかった。2Q以降はベースアップで人件費がやや上昇するものの、その他販管費は平準化される予定である。

- 計画進捗率は各段階収益ともに目安の25%を下回るが計画通りで、**事業実態は堅調**である。
- 伊藤忠商事と協業する「FOODATA ID-POS」の営業を開始した。下期からのPL貢献開始を見込む。
- 7/31、新たに**ソニーグループでマーケティングテクノロジー事業を手掛けるSMNと協業開始**した。引き続き、データをコアバリューとした提携拡大を進める。
- 26/3期 通期決算発表を待たず、**期中に中期経営計画を発表予定**である。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

01

カンパニーハイライト

Company Highlights

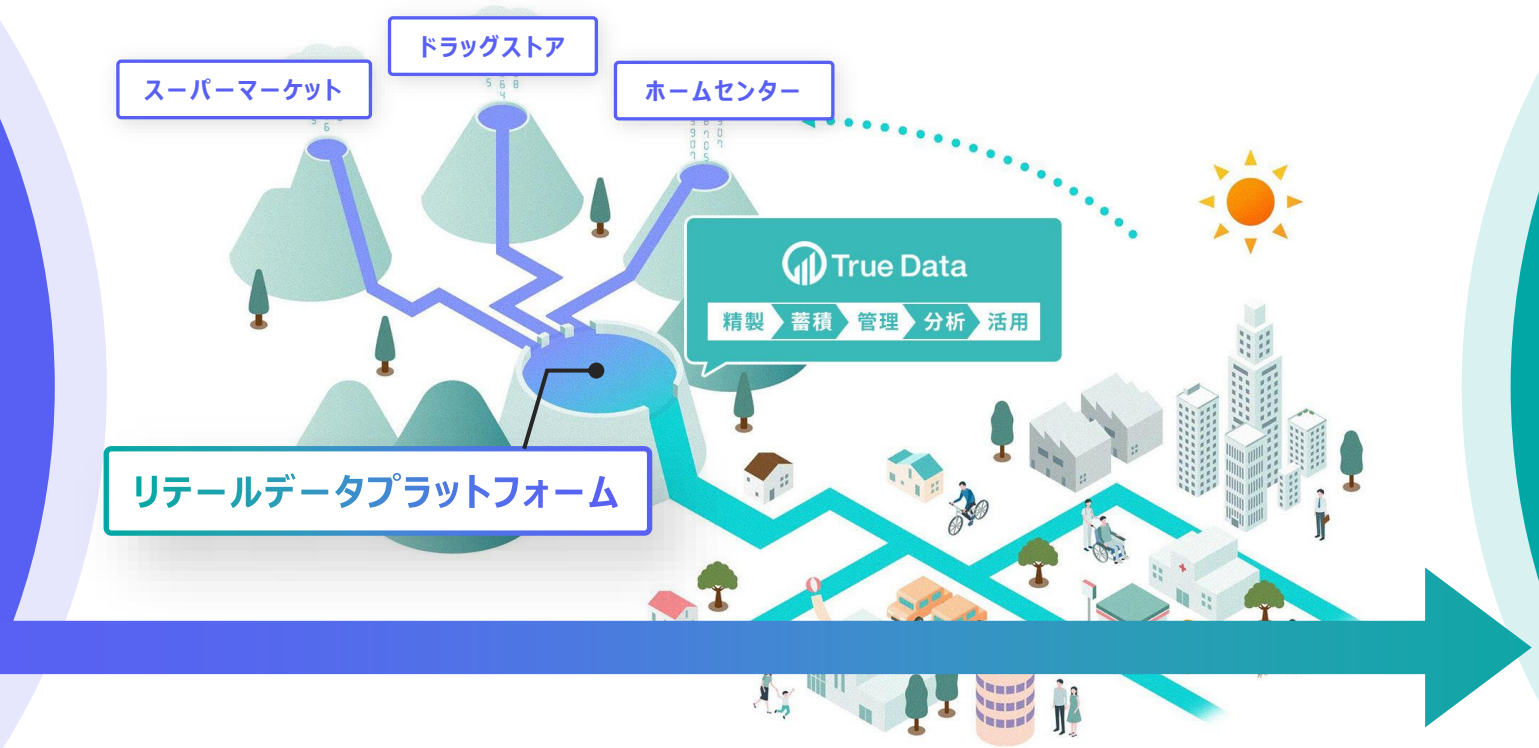
Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

True Data が実現できること

業態横断的なリテールデータ の精製・活用を実現し

あらゆる消費財メーカー・小売業の **収益をDXで最大化** する

リテールデータの
精製・活用

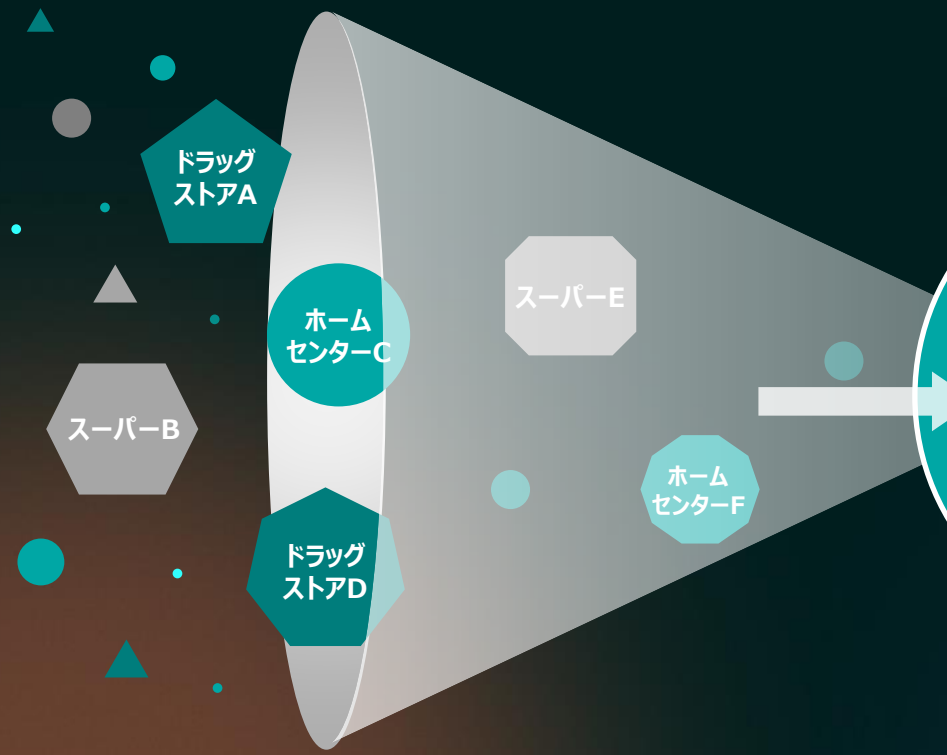


収益を
DXで最大化

ビジネスモデル

- マスタ・フォーマットが異なる様々なチェーン・業態における「人」を軸とした購買データ（≒ID-POSデータ）を一元化できるプロセスが強み。
- 消費財メーカー・小売業に対し、ビッグデータとその有効活用が特徴のマーケティングSaaSを提供している。

各小売業の許諾を得てID-POSデータを管理、 → データクレンジングを経てデーター元化し、 → 複数の **マーケティングSaaS** として提供



消費財向け

（25/3期実績）

売上高 **8.2億円**

Eagle Eye

小売業向け

（25/3期実績）

売上高 **2.7億円**

Shopping Scan

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ソリューション｜Eagle Eye

- 消費者の購買行動の変化を、大量なID-POSデータ分析によって可視化することで、消費財メーカーのデータに基づく顧客理解をサポート。
- 現在、約160社の消費財メーカーに対し、平均500万円/年でサービス提供している（基本的に年間契約で役務提供しており、リカーリング性が高い）。

消費財メーカー向けマーケティングSaaS

Eagle Eye

日本最大級、年間**6,000万人規模のアクティブ会員**の消費者購買情報データベース「True Data」と連動し、全国のドラッグストア・スーパーマーケットにおける消費者の購買行動（ID-POS）を手軽に分析できるツール。「属性別購入者分析」「直前／直後期間購入者分析」「同時併買分析」「トライアル率／リピート率」など、顧客軸の購買行動を表す多彩な分析を組み合わせ、**さまざまな切り口から自社・他社製品を詳しく把握**できる。

True Data

Eagle Eye

利用料支払
（年間契約）

分析ツールの
継続提供

消費財メーカー

- メーカー・小売双方の売上最大化に資する棚割などの営業・企画提案
- 最終消費者の詳細分析を元にした効果的な販促プロモーションの実施
- 精度の高い需要分析から導いた商品企画/マーケティング戦略策定

データに基づく
Win-winな
商品提案など

小売業

- スーパーマーケット
- ドラッグストア 等

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ソリューション｜Shopping Scan

- 小売業がPOSデータ等を消費財メーカーに開示し、データに基づく商品提案を受けるためのツール。自社の販売戦略策定等にも活用可能。
- 小売業が消費財メーカーに対しデータを2次販売できるのが一つの特徴。大手小売チェーンの場合は取引先が100社超となるケースもある。

小売業向けマーケティングSaaS

Shopping Scan

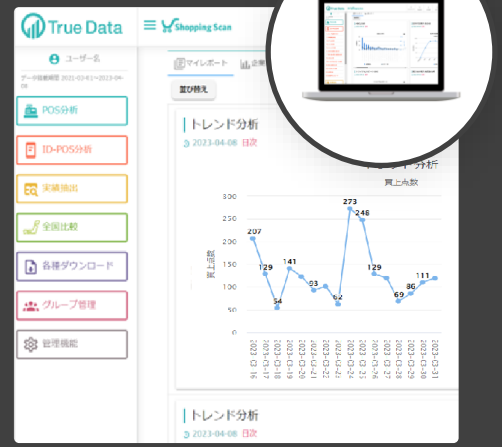
ポイントカードや電子マネーなどの利用により、日々蓄積されるPOSデータだけでなく、「お客様」の**顧客ID付POSデータを分析**することで、「お客様」の購買傾向や嗜好などをより深く理解することが可能。真に「お客様」が必要とするお店・サービス・商品を提供するために、最適な**クラウド型の分析ツール・サービスを提供**する。また**取引先へ安心安全にデータ開示可能なツールとしても活用可能**である。

True Data

Shopping Scan

利用料支払
(年間契約)

分析ツールの
継続提供



小売業

- 自社利用｜データに基づく売場改善・商品選定・販促施策強化などを実現
- データ提供｜消費財メーカーによる、よりプロアクティブな商品提案を促進し自社売上高の拡大に繋げる上に、データの2次販売で収益享受できる

利用料支払
商品提案など

メーカーへの
データ開示
(ツール提供)

消費財メーカー

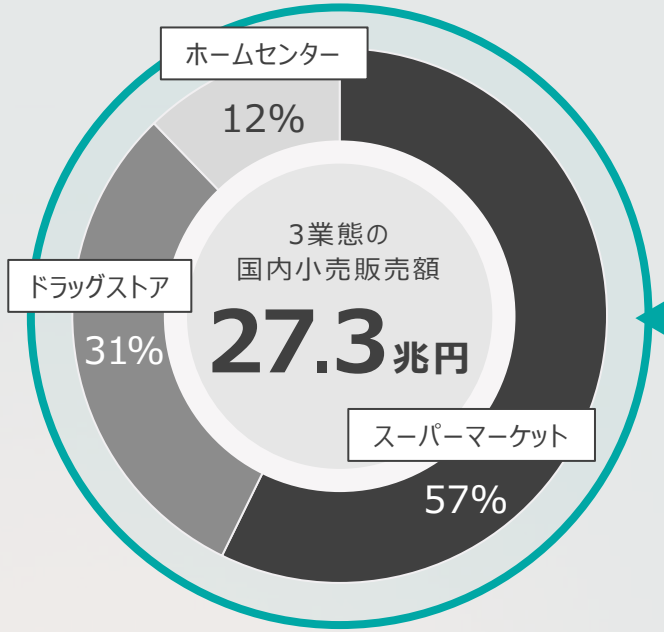
- ビバレッジ/食品
- 化粧品/トイレタリー等

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

競争優位性と主なクライアント

- 小売3業態の国内年間販売額27.3兆円のうち、約2割に相当する5.5兆円規模のリアルなリテールデータを一元的に管理・精製している。
- 日本全国、リアル店舗の購買データを安全に活用できるため、数多くの業界トップ企業や中央省庁など行政に導入・活用されている。

企業グループ/業態横断的なマーケティング分析が可能



True Data

購買データ（年間レシート規模）

約5.5兆円規模

年間アクティブ数*

6,000万人規模

幅広いID-POSデータを収集

自動車・ECデータ・エネルギー
交通・住居(IoT)・位置情報 等

■ 大手消費財メーカー/小売業に導入多数

※イーグルアイ導入は159社（2025年3月末現在）

メーカーとの取引実績（クライアント企業の一例）

Nestlé / Unilever / KIRIN / Kao / BANDAI / EARTH アース製薬 / NISSHIN oillio / KOSÉ / クラシエ 薬品 / 味ひとすじ 永谷園 / NEVER SAY NEVER ロート製薬 / MORINAGA / SAPPORO 乾杯を もっとおいしく。 / 森永乳業 / Kowa / 田辺三菱製薬

全国の消費統計データとして採用
（地域経済分析システム「RESAS」 産業構造マップ）

内閣府 Cabinet Office / 経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry

地域活性化の取り組み
（連携協定を締結）

気仙沼市 KESENNUMA CITY / 酒田市 Sakata City

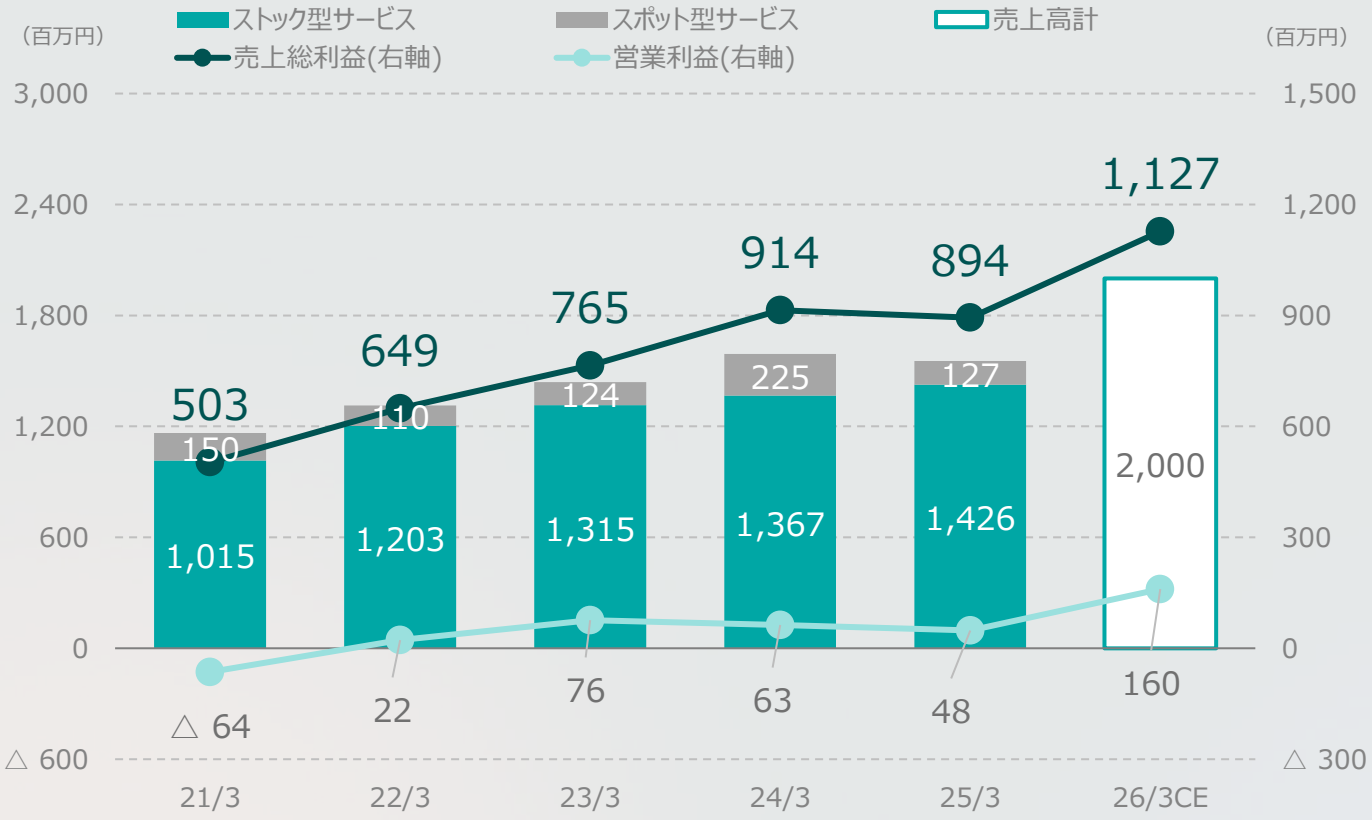
注：小売販売額は経済産業省-経済解析室「2023年 小売業販売を振り返る」を参照した。百貨店・コンビニ・家電量販店は除外し集計している。
年間アクティブ数は、 2024年4月～2025年3月の1年間に購入実績のあるポイントカード会員数を参照している。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

財務ハイライト

- 全社売上高の91.8%は各SaaSサービスのストック型サービス売上高が占め、業績の安定性は高い。
- 売上総利益は年率15.5%増と成長している。費用の相当程度は固定費的で、規模拡大に伴う利益率改善余地は大きい。

■ サービス別売上高、売上総利益、営業利益の推移



注：26/3CEは、会社計画値である。ストック型には、イーグルアイ・ドルフィンアイ・ショッピングスキャン等の継続収益を内包している。

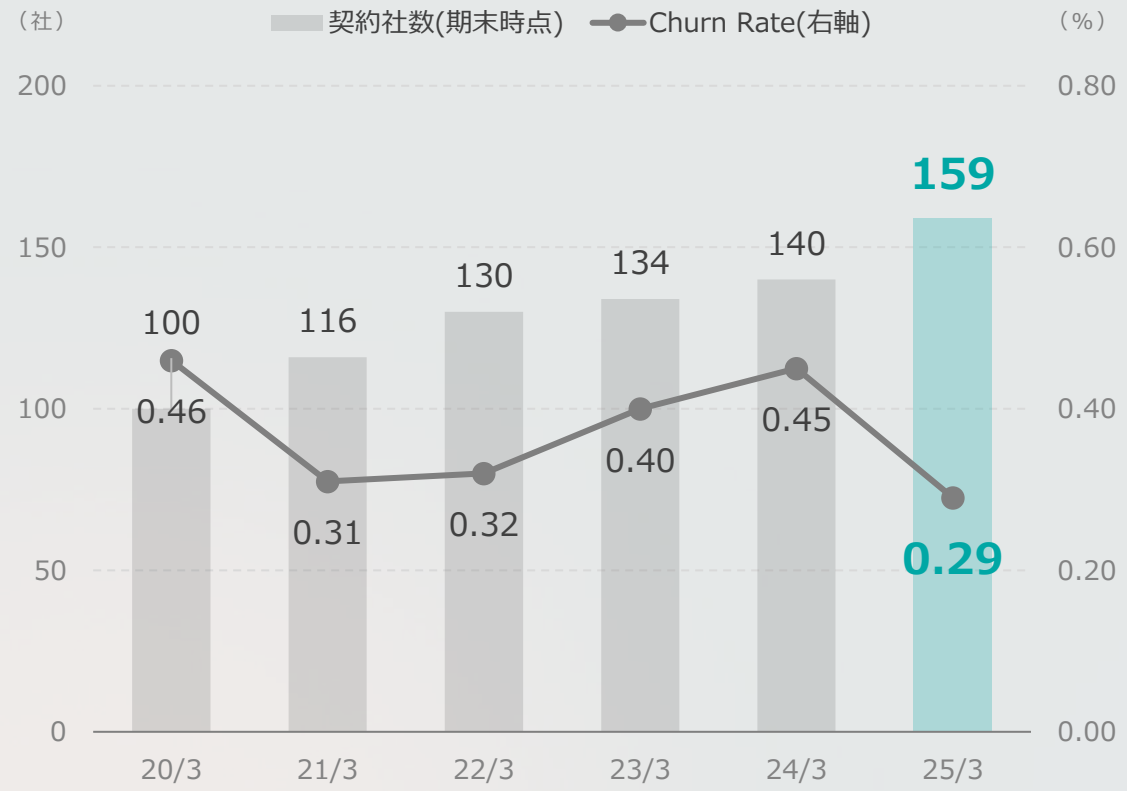
ストック型サービス売上高 **14.2億円** (25/3期 通期実績)	ストック型サービス比率 **91.8%** (25/3期 通期実績)
売上総利益CAGR **15.5%** (21/3～25/3期の4ヵ年実績)	営業利益率 **3.1%** (25/3期 通期実績)
Net Cash **854百万円** (25/3末時点)	自己資本比率 **79.3%** (25/3末時点)

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

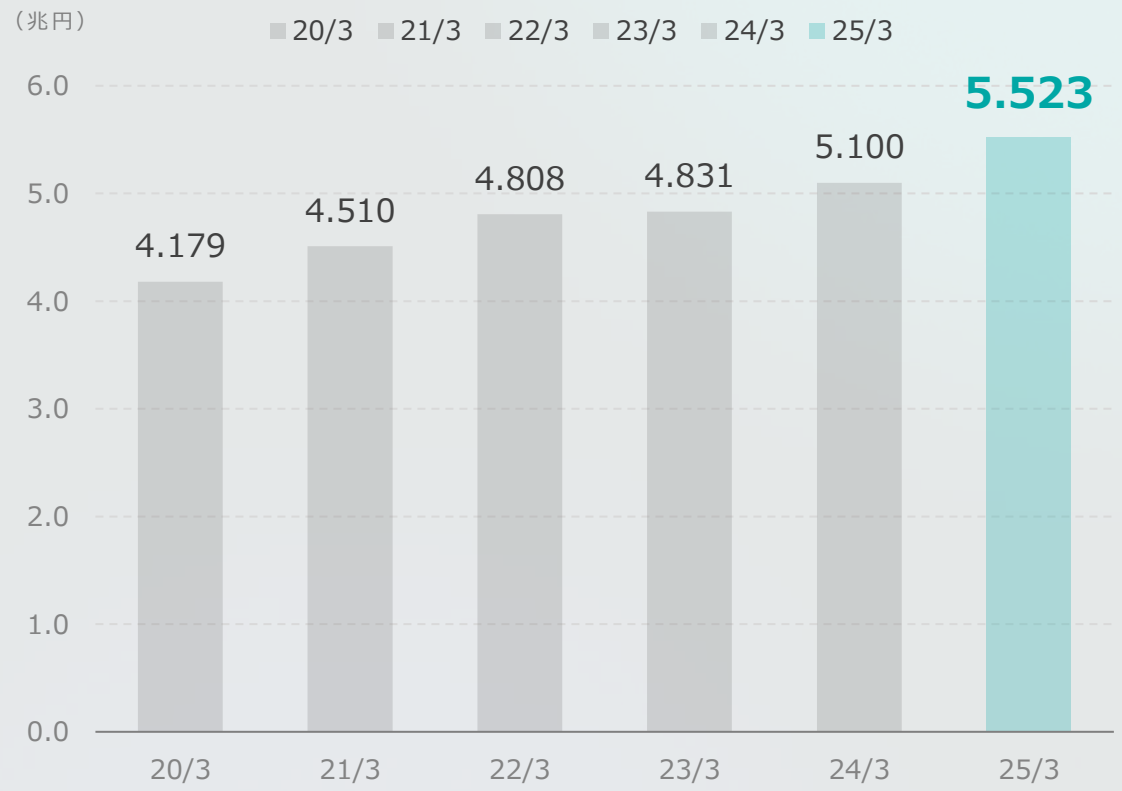
事業ハイライト

- 25/3期は、イーグルアイの契約社数が前期比**13.6%増**の159社となった。CS*強化によりChurn rateは**0.29%**まで改善した。
- 購買データ量は**5.5兆円**だった。引き続き、消費財メーカー・小売業に対し有用な示唆を出すためのビックデータが確保できている。

■ イーグルアイの契約社数とChurn Rateの推移



■ ショッピングスキャンの購買データ量の推移

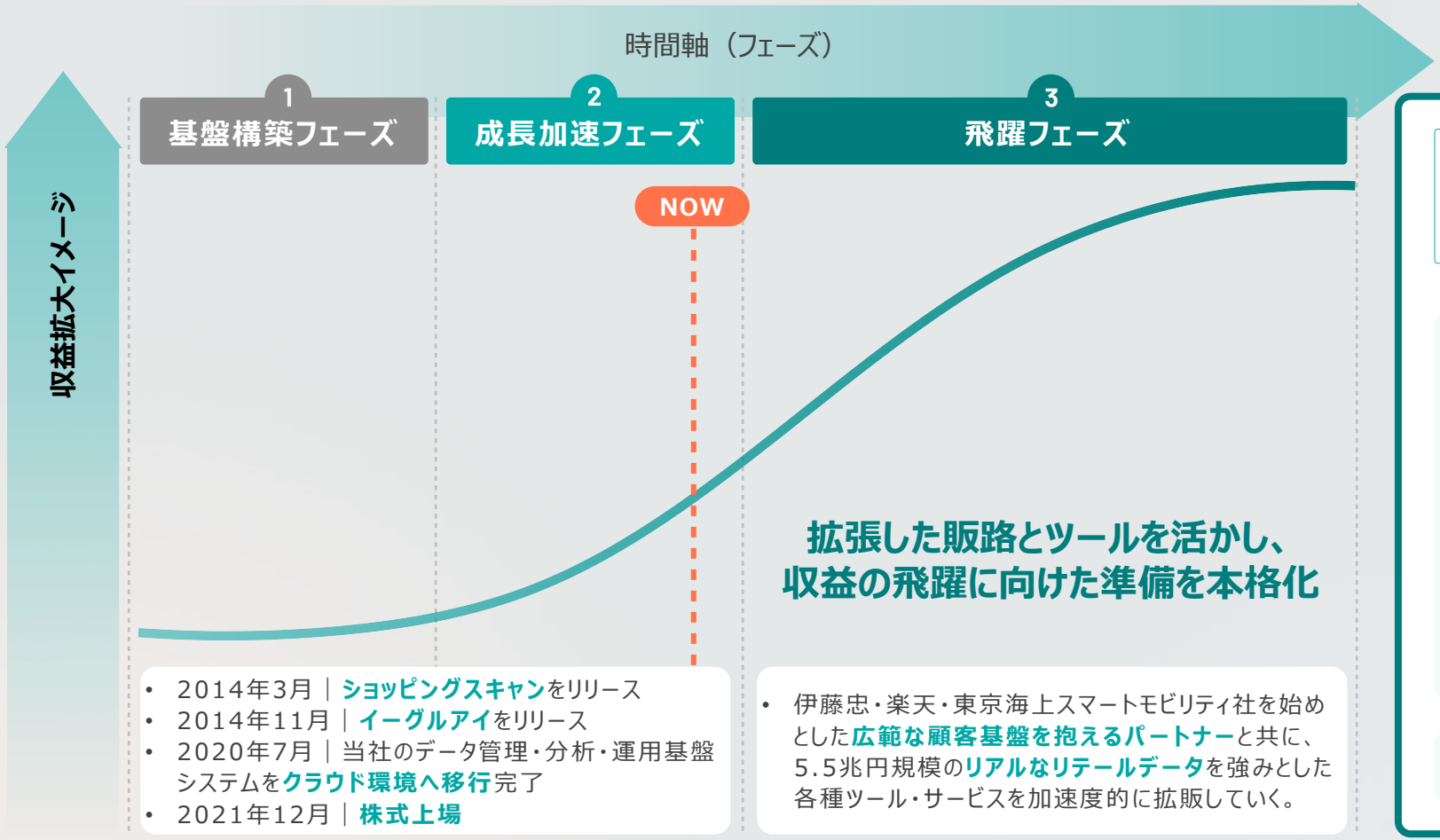


注：Churn Rateは、金額ベースのGross Revenue Churn Rateを算出し表記している。24/3期までは、数量ベースの継続率を開示していたが、SaaSのKPIとしてより一般的なChurn Rateに開示KPIを見直した。
CS=カスタマーサクセスの略である。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ロードマップ

- 25/3期は、伊藤忠商事との資本業務提携、コストコンサル事業の買収、AIソリューションの開発など、「販路」と「ツール」の強化が進んだ。
- 26/3期は、業容拡大策の本格化を図り、27/3期以降の飛躍的な収益拡大に向け歩を進める。26/3期中に新中計発表予定である。



圧倒的なデータを基盤にソリューションを拡充、
販路については強力なパートナーと相次ぎ事業提携を発表

販路

ITOCHU　Hakuhodo DY ONE

Rakuten　東京海上スマートモビリティ　alfresa アルフレッサ ヘルスケア株式会社

×

ツール

- AI搭載
- コストコンサル
- 新規出店予測
- 最適発注管理
- ベトナム進出支援
- 広告最適化
- POS分析クラウド
- リテールDX

×

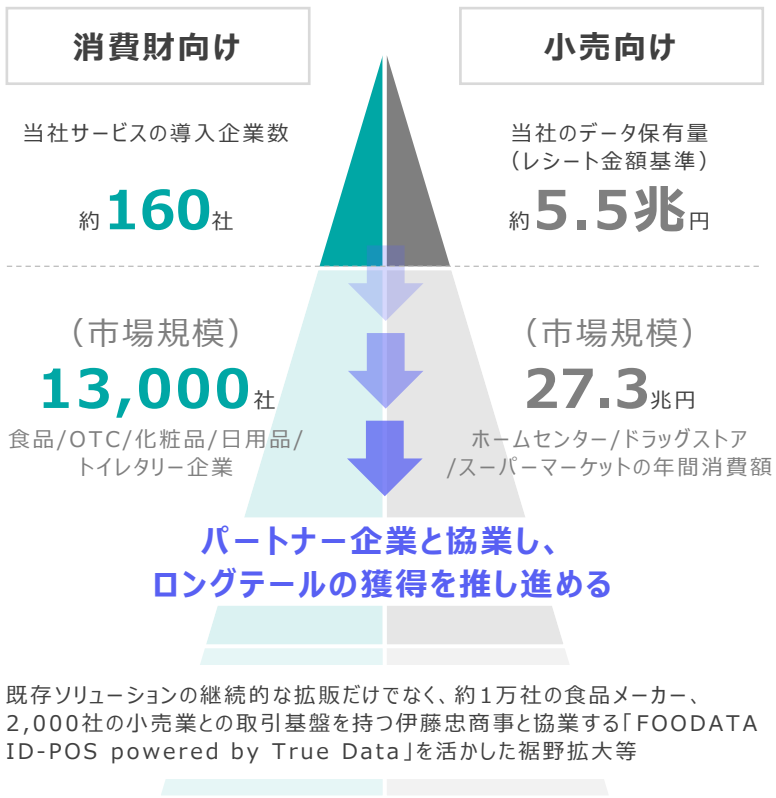
データ　5.5兆円、6,000万人のID-POSデータ

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

成長戦略

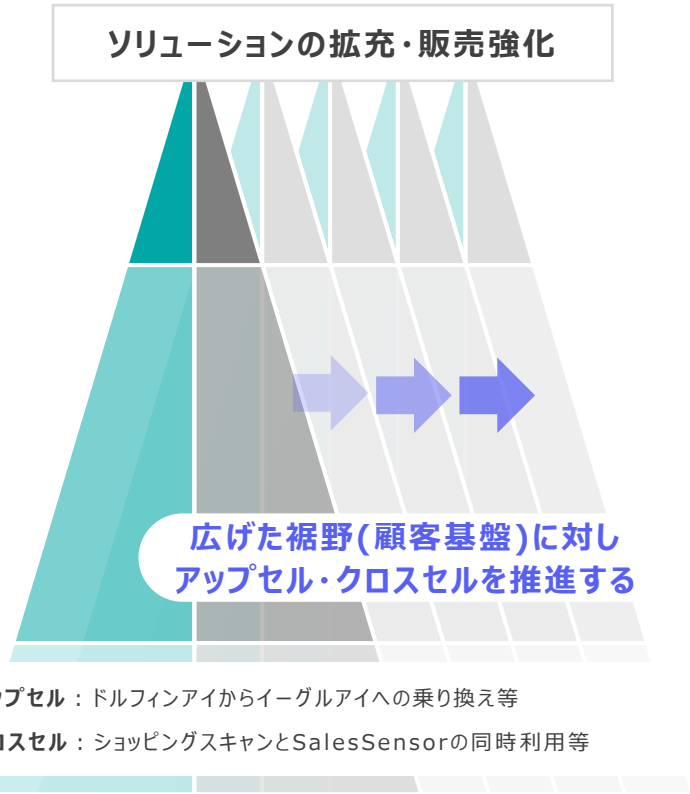
- リテールデータをコアバリューに、高いソリューションの拡張性と、エンパワーメントな組織力で、加速度的な成長を実現する。
- パートナーとの協業で強化が進んだ「販路」と「ツール」を梃に、①顧客拡大、②単価上昇、③業容拡大、を推し進める。

❶大企業～中堅・中小への拡販



既存ソリューションの継続的な拡販だけでなく、約1万社の食品メーカー、2,000社の小売業との取引基盤を持つ伊藤忠商事と協業する「FOODATA ID-POS powered by True Data」を活かした裾野拡大等

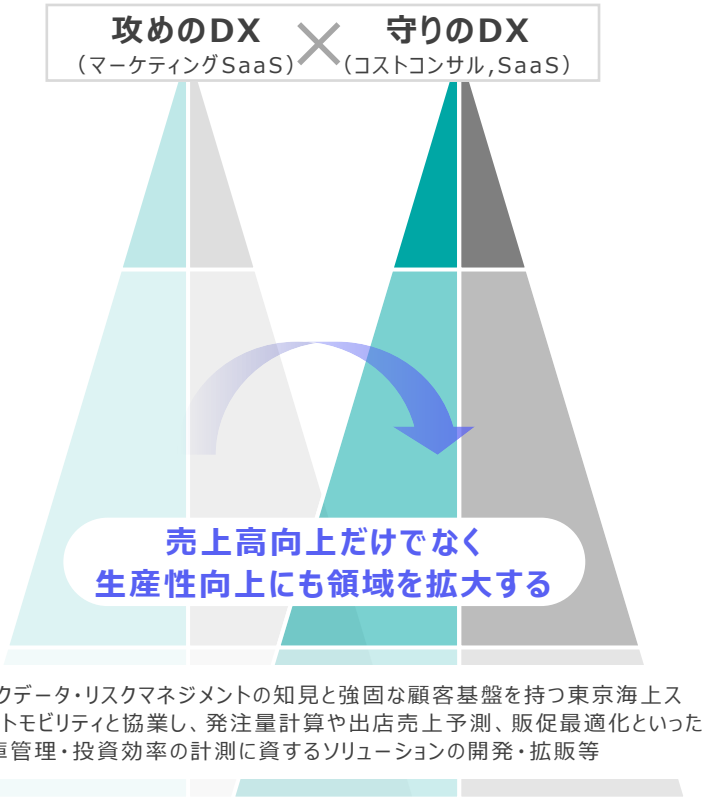
❷アップセル・クロスセルの推進



アップセル：ドルフィンアイからイーグルアイへの乗り換え等

クロスセル：ショッピングスキャンとSalesSensorの同時利用等

❸守りのDXの強化(生産性改善支援)



リスクデータ・リスクマネジメントの知見と強固な顧客基盤を持つ東京海上スマートモビリティと協業し、発注量計算や出店売上予測、販促最適化といった在庫管理・投資効率の計測に資するソリューションの開発・拡販等

注：潜在市場規模（社数）は、株式会社ユーザベース「スピーダ」登録企業数を参照した。業種は、「加工食品」「清涼飲料」「酒類」「OTC医薬品」「化粧品」「日用品・生活雑貨」「トイレタリー」を参照した。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

02

2026年3月期 第1四半期概況

Financial Summary

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

四半期業績｜サマリー

- 売上高は前年同期比**7.9%増**の410百万円だった。大手小売向けリテールDXサービス開発案件の分割計上が認められた。
- 売上総利益も同**11.4%増**と続伸したが、リテールカンファレンス「NRF APAC 2025」出展費用等が嵩み、営業利益は振るわなかった。

項目 (百万円)	24/3期				25/3期				26/3期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY	QoQ
売上高	373	411	406	400	380	387	364	422	410	+7.9%	△2.8%
└ ストック型	339	335	342	350	361	375	342	346	348	△3.8%	+0.6%
└ スポット型	34	75	64	49	18	11	21	75	61	約3.4倍	△18.3%
売上総利益	203	234	231	244	221	218	217	236	247	+11.4%	+4.5%
売上総利益率(%)	54.4	57.1	56.9	61.0	58.4	56.5	59.6	56.1	60.2	+1.8ppt	+4.1ppt
営業利益	△37	17	27	55	22	16	2	6	11	△50.5%	+62.6%
営業利益率(%)	△10.1	4.4	6.9	13.9	5.9	4.3	0.7	1.6	2.7	-3.2ppt	+1.1ppt

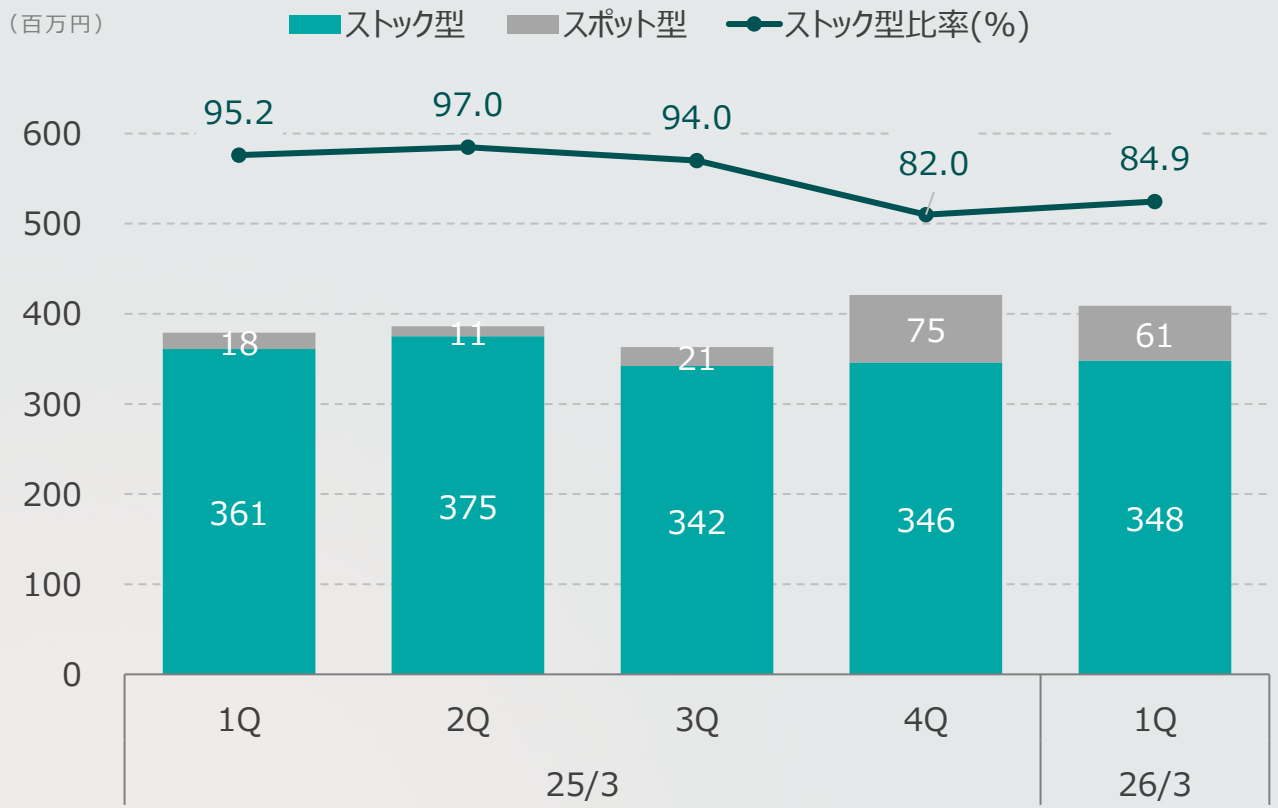
注：ストック型には、イーグルアイ・ドルフィンアイ・ショッピングスキャン等の継続収益を内包している。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

四半期業績｜売上高

- ストック型は、24年10月に実施した低採算案件打ち切り影響が一巡していないため、前年同期比**3.8%減**の348百万円だった。
- スポット型は、**大手小売開発案件の分割計上**が認められた。残りは2Q又は3Qに計上し、以降はストック型で収益貢献し始める。

■ ストック・スポット別売上高の四半期推移



Eagle Eye

- イーグルアイの売上高は、前四半期(QoQ)**＋3.1%**の216百万円だった。契約社数が同**＋1.9%**の162社(＋3社)となり、着実に利用社数が積み上がった。
- 伊藤忠商事と協業する「FOODATA ID-POS」の営業を開始した。下期から徐々にPL貢献が始めると見込む。

Shopping Scan

- ショッピングスキャン等の売上高は、24年10月に実施した低採算案件の打ち切り影響が一巡していないため、YoY**△31.4%**の53百万円だった。
- AI販促/出店時売上予測サービスに対応する開発収益は、2Q又は3Qに計上予定である。

その他スポット型

- 例年、1Qはスポット型の収益計上がほぼ無いが、26/3期は大手小売向けリテールDXサービス開発案件の一部分割計上が認められた。
- 上記の残分は２Q又は３Qに計上予定である。

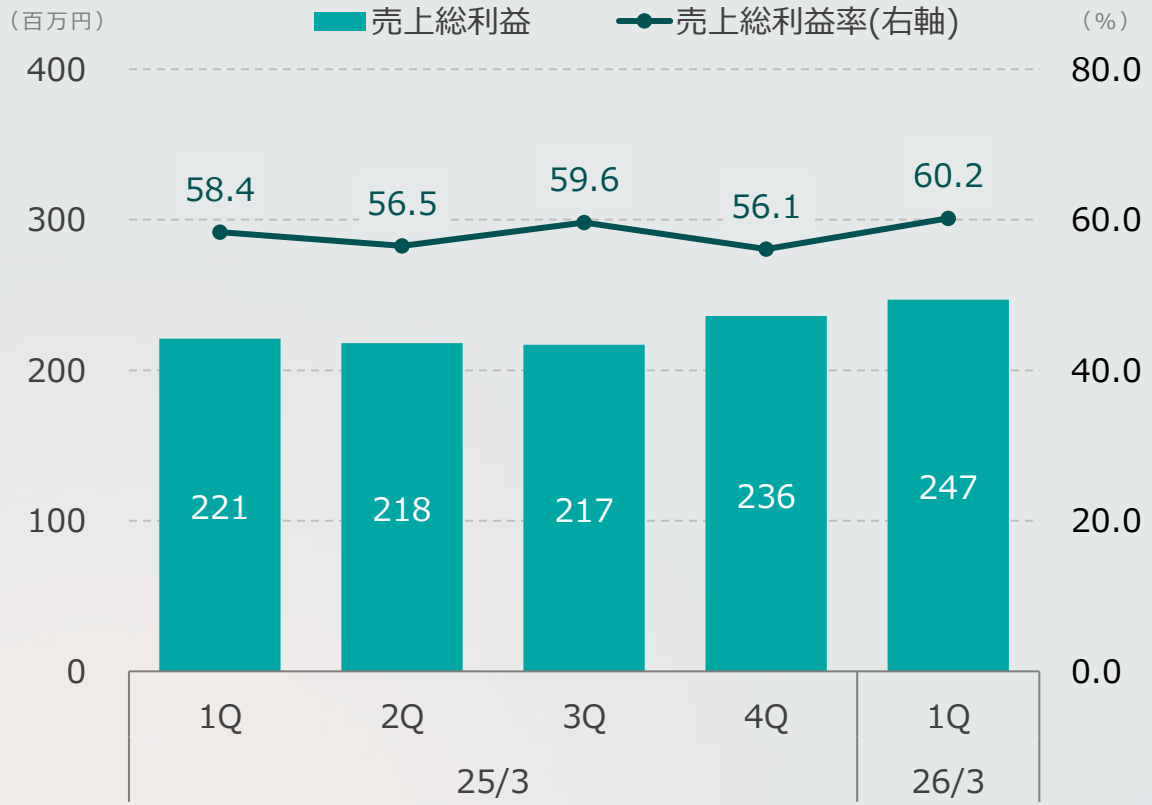
（ソリューション別の売上高明細はAppendixに掲載）

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

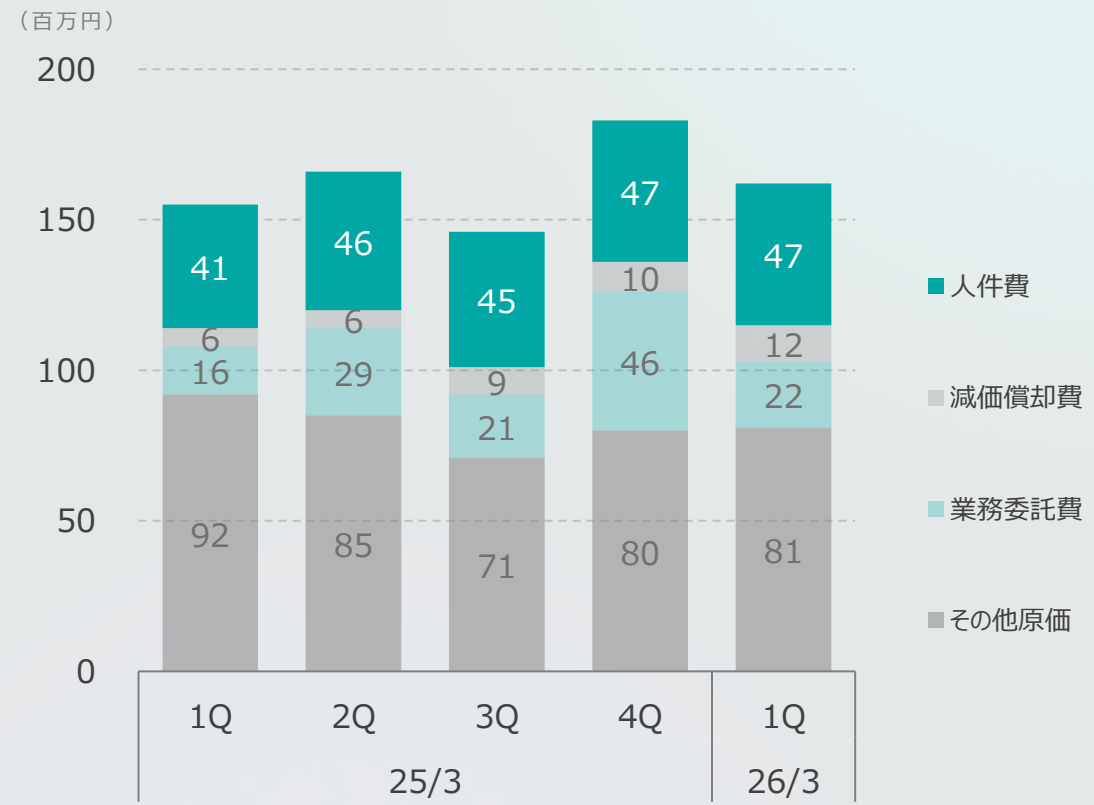
四半期業績｜売上総利益･売上原価

- 低採算案件打ち切りによる収益性改善、大手小売開発案件の分割計上から、売上総利益は前年同期比**11.4%増**を確保した。
- 通常、スポット案件は業務委託費と両建てとなるが、当社内製開発案件が多く、**60.2%と高い売上総利益率**を確保した。

■ 売上総利益と売上総利益率の四半期推移



■ 売上原価明細の四半期推移

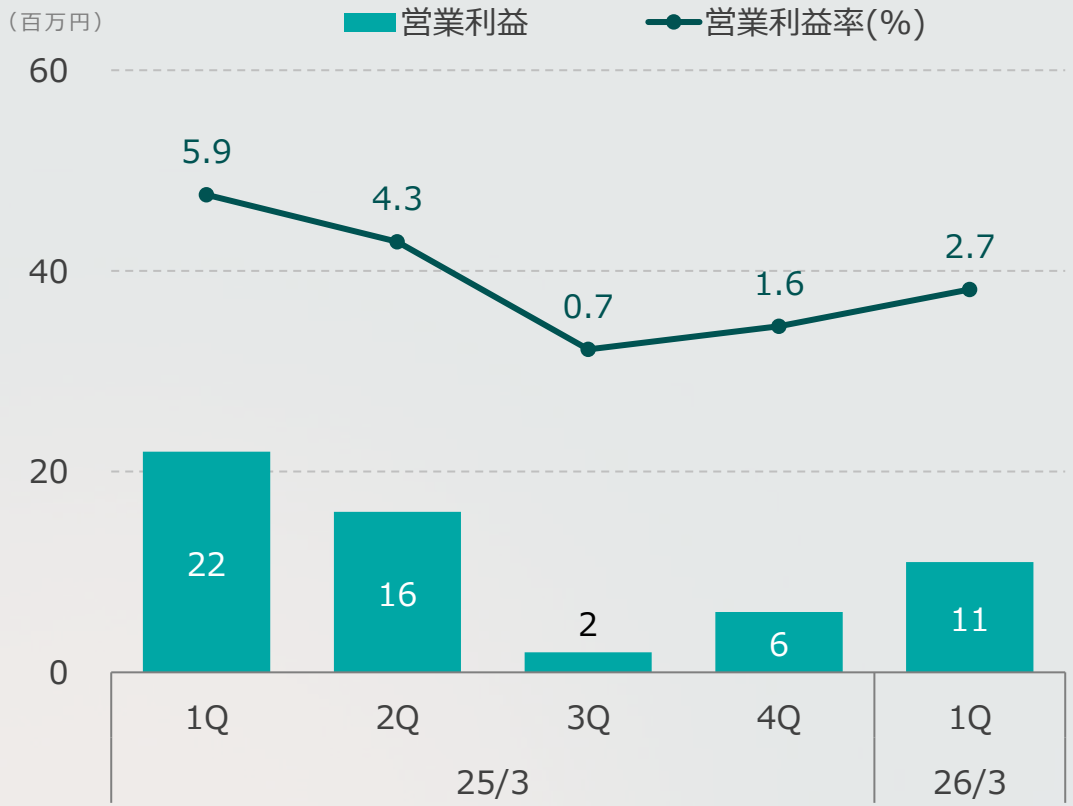


Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

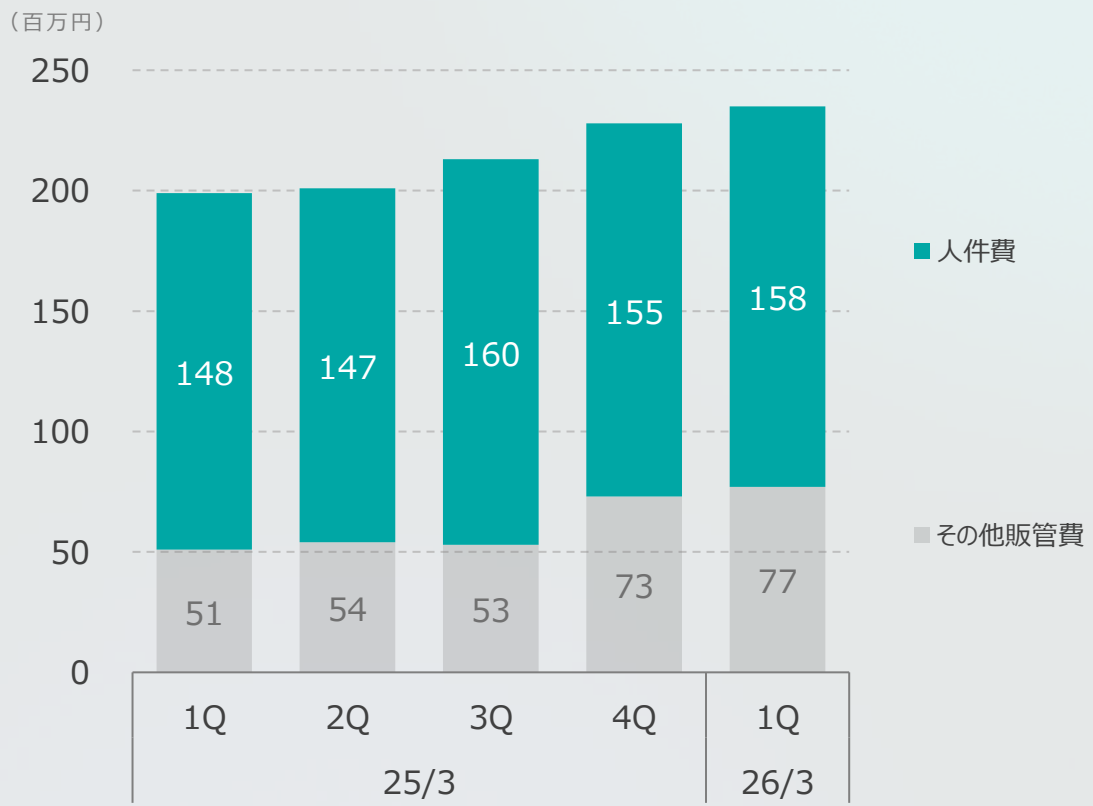
四半期業績｜営業利益・販管費

- 売上総利益段階までは前年同期比増益を確保したものの、その他販管費が嵩んだことで、営業利益の見栄えは冴えなかった。
- リテールカンファレンス出展関連費など一過性費用が15百万円嵩んだ。2Q以降、その他販管費は平準化する見込みである。

■ 営業利益と営業利益率の四半期推移



■ 販管費明細の四半期推移



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

IRニュース｜一覧

No.	公表日	IRニュース
1.	2024/11/1	間接費最適化支援などを提供するアドバンテージ・パートナーズから事業を譲受　**中小企業の生産性向上とコスト削減を支援**するコンサルティングサービスを提供開始
2.	2024/11/7	ＦＰＴ ＩＳ、TECHUPCOMと共同で、**日本の消費財メーカーのベトナム進出を支援**する テストマーケティングサービスのベータ版を提供開始
3.	2024/11/26	**東京海上スマートモビリティ**とTrue Data 業務提携に向けた基本合意を締結　物流ロスの削減や移動データを活用したDXソリューションを開発 世の中に潜む無駄の削減を目指す
4.	2024/12/4	**ウエルシア**がTrue DataのAI販促ソリューションを導入　～データ分析から顧客一人ひとりに合わせたクーポン配信まで一気通貫でDXを推進～
5.	2024/12/20	**伊藤忠商事**株式会社との資本業務提携および 新サービス「FOODATA ID-POS」の提供開始に関するお知らせ
6.	2025/1/15	**Hakuhodo DY ONE** のDMP「AudienceOne®」と True Data の広告用購買データが国内初の連携を開始
7.	2025/2/14	**ウエルシア薬局**が新規出店時の売上予測精度向上のためTrue DataのAIサービス「SalesSensor」を導入　～リテールDXソリューションでデータドリブン経営を推進～
8.	2025/3/11	**Hakuhodo DY ONE** とTrue Data、購買データを活用した ブランドマーケティング支援サービス「WISE Ads BrandBooster」を提供開始
9.	2025/3/13	**政府の地域経済分析システム**「RESAS」の新システム提供開始　True Data の消費データは「マーケティングマップ」に搭載
10.	2025/5/14	OTC医薬品と健康食品に特化した**アルフレッサ ヘルスケア**の購買データ分析クラウドサービス「Ms-POS」を開発、市場データを提供
11.	2025/6/2	リテールデータ、リテールメディア、リテールアプリを統合し顧客体験を向上する「Dual CX Loop for Retail」を提供開始
12.	2025/6/23	間接材コスト適正化支援サービスの提供において**日販テクシード**とパートナー提携
13.	2025/7/31	**ソニーグループのSMN**が提供するデジタルマーケティングサービスにTrue Dataの広告用購買データを連携開始

参考URL：当社IRニュースページトップ

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

IRニュース｜トピックス

- 世界最大級のリテールカンファレンス「NRF 2025: Retail's Big Show Asia Pacific（NRF APAC 2025）」に共同出展した。
- テーマであるRetail Unlimitedにふさわしい、複数企業間での共創を加速する様々なソリューションを紹介する機会となった。

■ NRF APAC 2025概要

アメリカの小売業協会（NRF）が主催する、小売業界イベント「NRF Retail's Big Show」のアジア太平洋版。最新のリテールテクノロジーやトレンドが集結し、業界のリーダーたちが知見を共有する場となっている。
本年のテーマはRetail Unlimited。

参加国
70カ国以上

参加登録者
9,500人以上

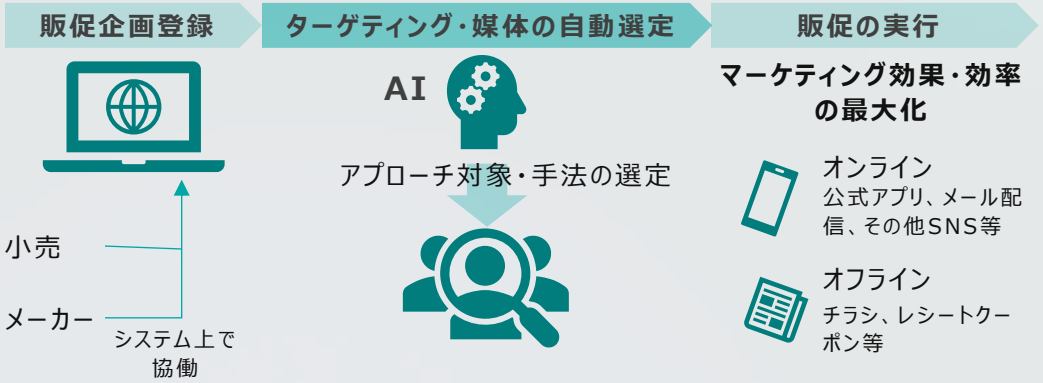
出展者・スポンサー
240以上

登壇者
150人以上

3日間で120名以上にデモやプレゼンを実施

ウエルシアに導入予定のAI販促ソリューションを中心に、操作デモやプレゼンテーションを実施。花王、他多数の消費財メーカーが活用予定。「何ができるのか」「どんなメリットがあるのか」がわかりやすく伝わるデモ動画が好評を受け、提案のためのリード獲得につながった。

- **AI販促ソリューションのイメージ**



参考URL：シンガポールにリテールテック集結！「NRF APAC 2025」初出展　～担当者が語る現地の声とドキドキの舞台裏～

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

IRニュース｜トピックス

- ソニーグループでマーケティングテクノロジー事業を展開する**SMN**と協業開始した。
- SMNが提供するDSP「Logicad」およびテレビ視聴データ活用広告配信サービス「TVBridge Ads」へ当社購買データを連携する。

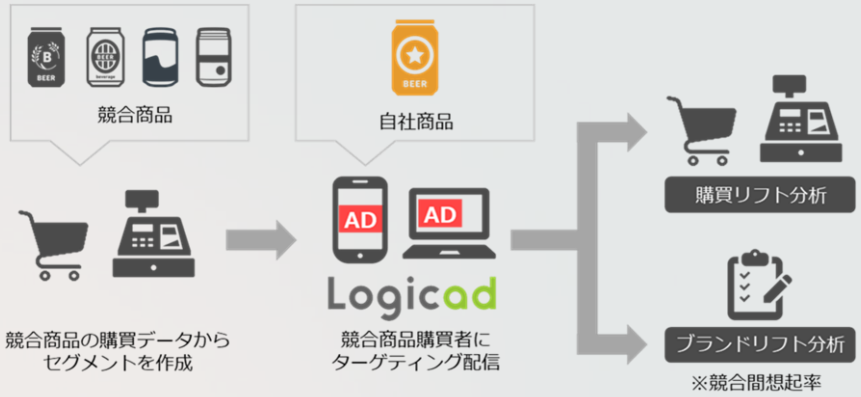
True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

SMN

ソニーグループで培った技術力をベースに、
マーケティングに関する様々なソリューションを提供

活用例：競合商品購買層への訴求/ブランドスイッチ促進



相手先	SMN株式会社
提携目的	True Dataのオフラインでの実購買データに基づいた広告用購買セグメントデータを活用することで、SMNが有する独自の人口知能を搭載した国産DSP「Logicad」と、国内4大テレビメーカーのテレビ視聴データを活用した「TVBridge Ads」において、精度の高いターゲティング配信と、広告配信による購買への寄与を可視化する購買リフト分析を可能とする。
公表日	2025年7月31日

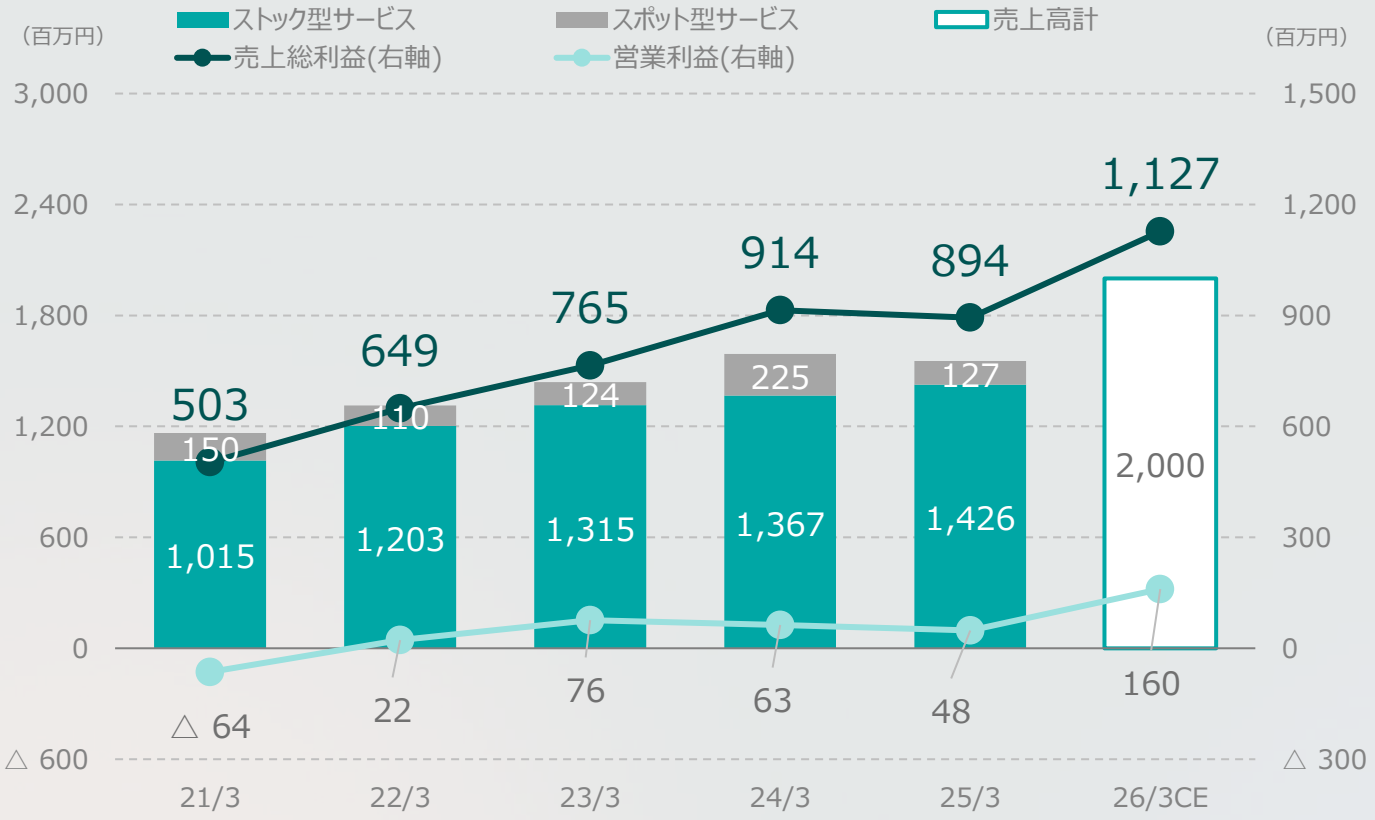
参考URL：ソニーグループのSMNが提供するデジタルマーケティングサービスに True Data の広告用購買データを連携開始

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

通期計画｜サマリー（2025/5/14開示内容の再掲）

- 26/3期は売上高20.0億円、営業利益1.6億円を計画する。**従来、中計目標として開示していた数値と同値**である。
- 前期から期ズレした大型スポット案件の貢献はあるが、米国関税政策が当社顧客に影響するリスクに鑑み、従来目標を据え置いた。

■ 26/3期の各段階収益の計画値



項目（百万円）	25/3期 通期実績	26/3期 通期計画	26/3期 YoY
売上高	1,554	2,000	+28.7%
└ ストック型	1,426	–	–
└ スポット型	127	–	–
売上総利益	894	1,127	+26.1%
売上総利益率(%)	57.6	56.4	△1.1ppt
営業利益	48	160	約3.3倍
営業利益率(%)	3.1	8.0	+4.9ppt
経常利益	49	162	約3.3倍
当期純利益	13	129	約9.8倍
EPS(円)	2.76	26.89	約9.8倍

注：26/3CEは、会社計画値である。ストック型には、イーグルアイ・ドルフィンアイ・ショッピングスキャン等の継続収益を内包している。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

通期計画｜前提条件と経営意思（2025/5/14開示内容のアップデート）

項目	内容
売上高	• スポット型｜大手小売業向けリテールDXサービスなど、25/3期に受注済みで開発・検収途中である複数案件の収益計上を通期計画に織り込む。一方、No name且つ本資料開示時点で未受注のスポット案件は期初計画に織り込んでいない。26/3期は、まず受注済みの大型案件をスケジュール通りに立ち上げ、ストック型の役務提供を開始することに力点を置く。 • ストック型｜主力のイーグルアイを軸に着実な拡販を見込む。また、大手小売業向けリテールDXサービスの開発は順調に進行しており、2Q又は3Qから収益が拡大する見通し。一方、**伊藤忠商事**と協業するFOODATAや、**アルフレッサ ヘルスケア**／**東京海上スマートモビリティ**／**Hakuhodo DY ONE**など新たに構築している販売チャネルの貢献は、計画上は限定的に留まるとの見方を反映している。
売上総利益	• 売上総利益率は、25/3期の57.6%に対し、26/3期は56.4%と**微減**を計画する。25/3期に実行した低採算案件の打ち切りに伴う収益性改善効果を享受する一方、25/3期からの期ズレ分を含め、開発費等を両建て計上するスポット型収益比率が一時的に高まることが主因である。 • ストック型・スポット型の構成比変化影響を除けば、規模拡大に連れ着実に収益性改善が進む見通しである。
営業利益	• 販管費のうち人件費等は、昨今の賃上げ機運や従業員エンゲージメントの向上を踏まえ、**約6%の増額**を織り込む。 • 27/3期以降の飛躍フェーズに向けた**戦略投資予算枠**を設け、一定の費用投下を見込んでいる。例えば、M&A担当を新たに配置し、シナジーが見込まれる買収案件の組成に向けた動きを具体化している。ただし、利益剰余金の積み上げおよび分配可能原資の早期プラス転換も同様に重要視しているため、適切なコストコントロールを徹底する。 • その他、費用項目については、25/3期比で**大きな増減を見込んでいない**。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

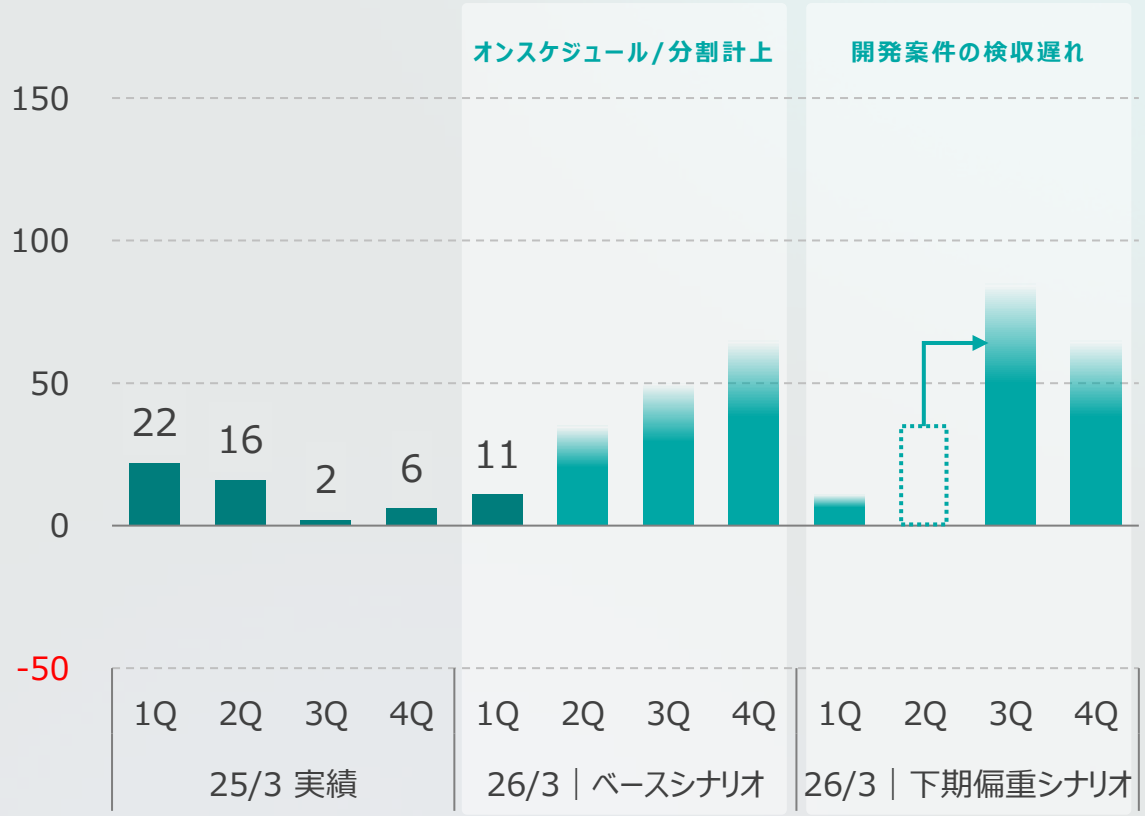
通期計画｜進捗状況

- 計画進捗率は、売上高が**20.5%**、営業利益が**6.9%**であり、目安の25%を下回っているが、概ね計画通りで実態は堅調である。
  複数の大型スポット案件をスケジュール通り開発し、その後のストック収益を積み上げることで、下期にかけ収益拡大する計画である。

■ 26/3期 1Q（4～6月期）の計画進捗状況

項目 (百万円)	25/3期 通期実績	26/3期 1Q	26/3期 通期計画	26/3期 進捗率,%
売上高	1,554	410	2,000	20.5
売上原価	659	163	873	18.7
売上総利益	894	247	1,127	21.9
販管費	846	236	966	24.4
営業利益	48	11	160	6.9
経常利益	49	15	162	9.5
当期純利益	13	8	129	6.5

■ シナリオ別の四半期営業利益の推移*



注：シナリオ別の四半期営業利益の推移はイメージであり、通期計画数値のようにコミットしている数値ではない点に留意されたい。なお、1Q実績を踏まえシナリオ設定をアップデートしている。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

中期経営計画の見直しに関して（2025/5/14開示内容の再掲）

- 現行中計は**26/3期が最終年度**であり、従来開示通りの売上高・営業利益の確保を見込んでいる。
- 飛躍フェーズに向けた協業ネットワークと導入事例が積み上がっていることに鑑み、”**26/3期中に次期中計を早期発表する**”予定である。

協業ネットワークと大手への導入事例が積み上がる

ITOCHU　welcia　東京海上スマートモビリティ　Rakuten

alfresa アルフレッサ ヘルスケア株式会社　株式会社セブン-イレブン・ジャパン　Hakuhodo DY ONE

26/3期 通期決算発表を待たず、

“26/3期中に”次期中期経営計画を発表予定

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

03

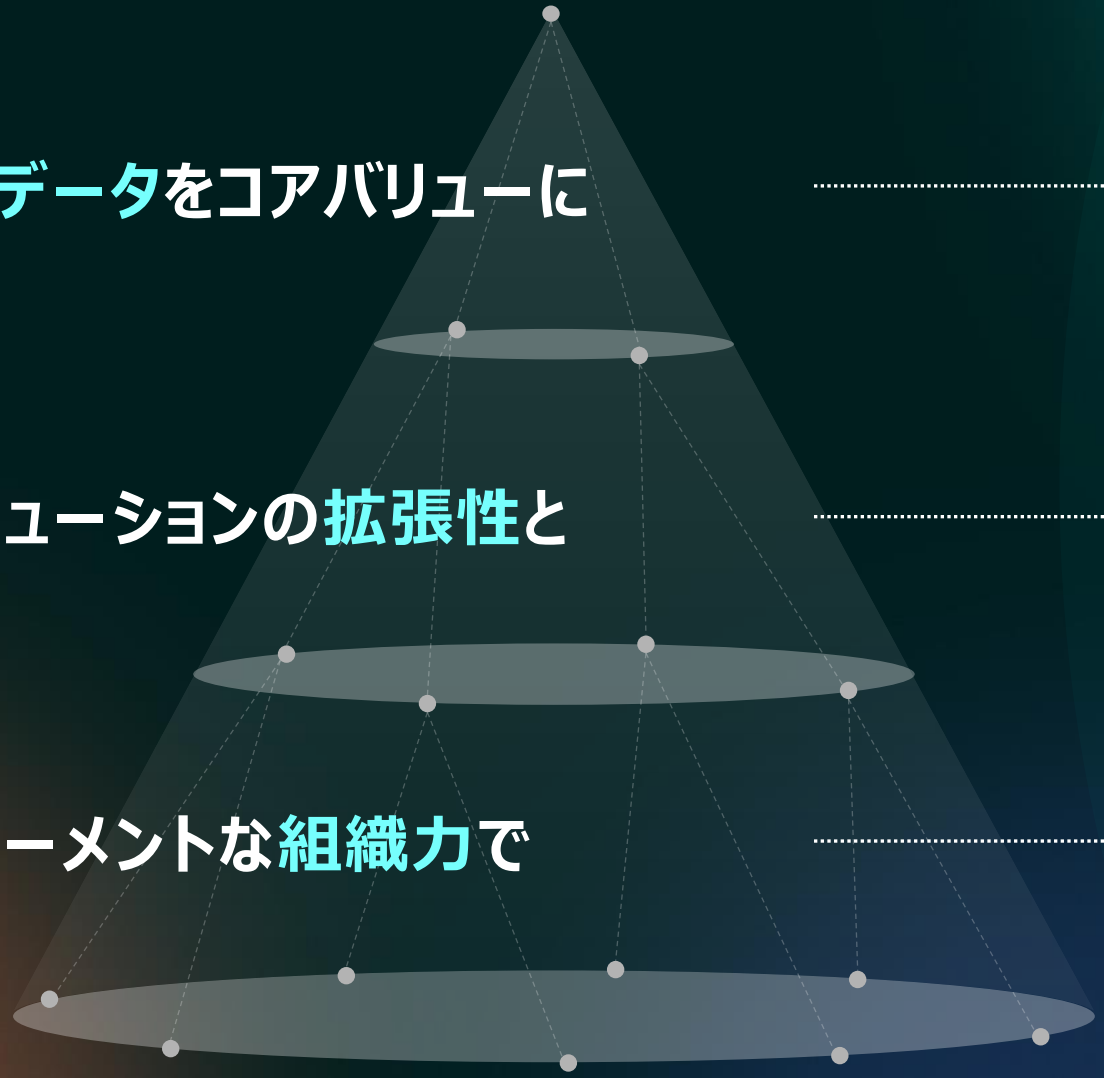
加速する価値創造ストーリー

A Journey of Accelerated Value Creation

販路拡大やソリューション拡張が進み、**企業としてのフェーズが変化**したことから、
価値創造の源泉と拡張可能性を整理した資料を公表（初稿は2025/2/14）しました。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

価値創造の源泉と拡張可能性



1 リテールデータをコアバリューに

2 高いソリューションの拡張性と

3 エンパワーメントな組織力で

4

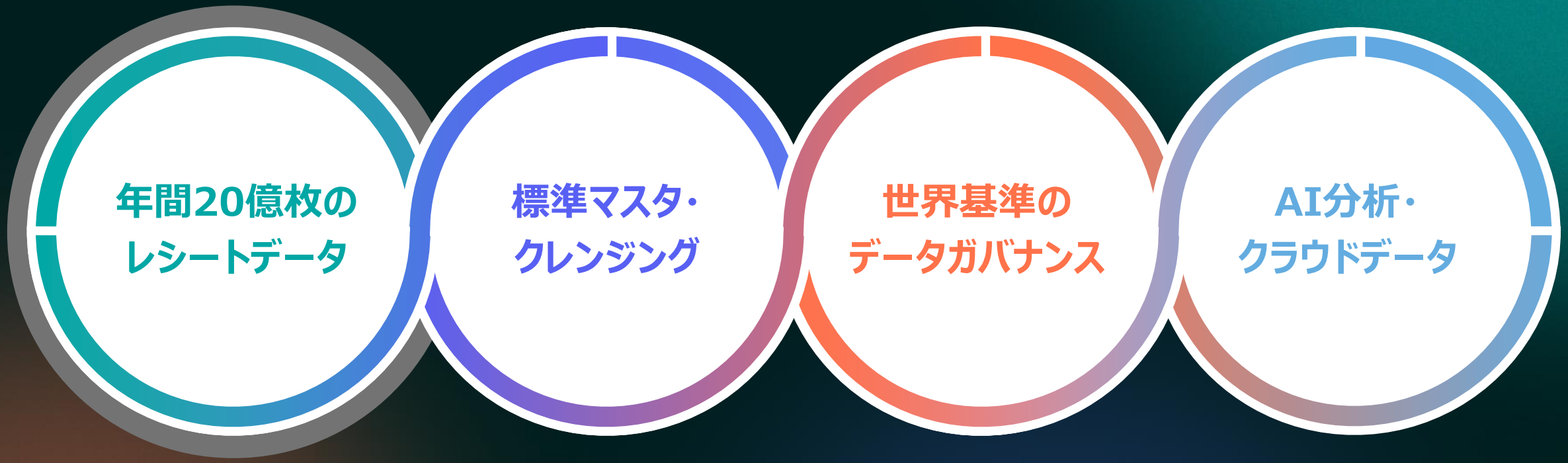
加速度的な
成長を実現

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

① リテールデータがコアバリュー（1/4）

True Data

4つの特徴を持つ リテールデータ が 付加価値創出 の源泉



膨大なデータ

一元的なデータ

安全なデータ

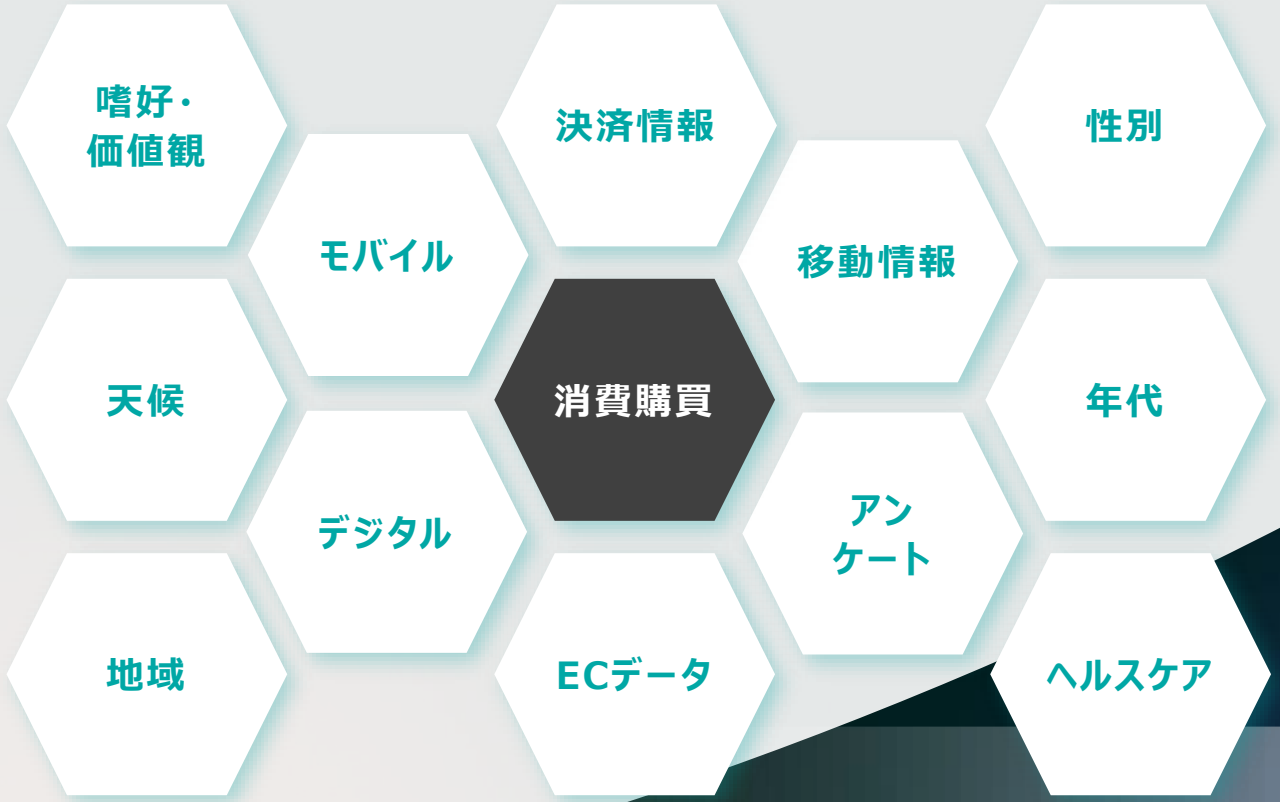
使いやすいデータ

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

1 リテールデータがコアバリュー（2/4）

True Data

過去15年以上にわたり、膨大なデータを蓄積し続けている



- 年間20億枚のレシートデータ
- 6,000万人のアクティブユーザー

過去15年以上にわたりデータを蓄積

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

1 リテールデータがコアバリュー（3/4）

True Data

異なるマスタ・フォーマットを統一し、一元的なデータを精製している

スーパーA	GREEN　DAKARA　やさしいルイボス６００ｍｌ
スーパーB	グリーンダカラルイボス＆Ｍ
スーパーC	ＳＴルイボスマスカット６００
スーパーD	サントリー　ダカラ　やさしいルイボス＆マスカット＜６００ｍｌ＞
ドラッグストアA	ＧＲＥＥＮ　ダカラ　ルイボス＆マスカット６００ｍＬ
ドラッグストアB	ＧＤルイボス＆マスカット600ml
ドラッグストアC	サントリー　グリーンダカラルイボス＆マスカット６００ｍｌ

？

統一する

OK!

商品名	GREEN DAKARA やさしいルイボス＆マスカット 600ml
メーカー	サントリーホールディングス
ブランド	GREEN DAKARA
商品分類	その他茶ドリンク

小売りA

買上年月日	商品名称
20240304	小枝 ミルク ４４本
20240304	トッポ ザ・ショコラ ２袋
20240304	白いダース １２粒
:	:

小売りB

買上年月日	商品名称
2024/03/04	小枝 ミルク ４４本
2024/03/04	トッポ ザ・ショコラ ２袋
2024/03/04	白いダース １２粒
:	:

？ 買上年月日の書き方が異なる

統一する

OK!

買上年月日	商品名称
2024-03-04	小枝 ミルク ４４本
2024-03-04	トッポ ザ・ショコラ ２袋
2024-03-04	白いダース １２粒
:	:

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

1 リテールデータがコアバリュー（4/4）

True Data

テクノロジーを掛け合わせ、安全で使いやすいデータを備えている

Google Cloud Partner

NielsenIQ

SAP Partner

FPT

テクノロジー面では、**自社開発にこだわらず**、GoogleやSAPなどグローバルなクラウドを提供するIT企業、ニールセンなど最先端の分析アルゴリズムを持つグローバルマーケティング企業とアライアンス関係を組み、テクノロジーの進化をデータプラットフォームに取り込む構造となっている。このような**幅広いアライアンスをエコシステムとしてデータプラットフォームに取り込む拡張性と専門性**が、競争力の源泉の一つとなっている。

グローバルなクラウド基盤の上にプラットフォームを構築しサービス提供しているため、**近年成長著しいAI poweredな他のアプリケーションとの連携を前提としたソリューションをスピーディに開発**することができる。また、**グローバル基準のデータガバナンスを徹底運用**しており、**安全かつ高速に膨大なデータ**を分析し、インサイトを提供することができる。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

2 高いソリューションの拡張性（1/3）

True Data

販路

ITOCHU

Hakuhodo DY ONE

Rakuten

東京海上スマートモビリティ

コアバリュー

リテールデータ

データで尖り、**販路とツールでレバレッジ**をかけ、加速度的な成長を実現

ツール

販促AI

POS分析クラウド

最適発注管理AI

新規出店予測AI

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

2 高いソリューションの拡張性（2/3）

販路

Rakuten

企業が出稿するディスプレイ広告や動画広告などオンライン広告の効果を、実店舗での購買実績に基づいて測定できる楽天の広告サービス「Instore Tracking」が、True Dataの購買データと連携した。
広告主にとって精度の高い広告ターゲティングが可能となり、また広告配信が実際に購買につながったのかの事後分析が可能となった。

23年5月公表

販路

東京海上スマートモビリティ

東京海上グループが保有する顧客基盤に対して、物流・店舗・在庫などの最適化ソリューションをTrue Dataと共同開発して販売する。
豊富な消費者データ・テクノロジー・リスクマネジメントを融合したソリューションにより、企業のデータに基づく適切な意思決定を支援する。
具体的には、発注量計算・出店売上予測・販促最適化ソリューションの開発・販売を想定している。

24年11月公表

販路

ITOCHU

伊藤忠商事が食品業界に販売する消費トレンド分析システム「FOODATA」の活用データが、True Dataとの提携により従来比約3倍の1,500万人となり、分析機能が向上した。伊藤忠商事グループで取引のある食品メーカー・小売業への拡販を図る。
また、True Dataが小売業向けに提供する店頭の消費動向の分析ツール「Shopping Scan」につき、伊藤忠商事が販売支援する。

24年12月公表

販路

Hakuhodo DY ONE

3.8億IDを超える膨大なオンライン行動データを保有するDMP「AudienceOne」が、6,000万人規模の購買データを扱うTrue Dataの広告用購買セグメントデータと接続した。
食品・飲料・日用品など1,000以上のカテゴリやブランドにおける見込み客をこれまで以上に精緻にターゲティングし、広告効果分析できるようになった。
屋内外デジタルサイネージなどでも利用され、当社保有データの活用可能性が拡がった。

25年1月公表

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

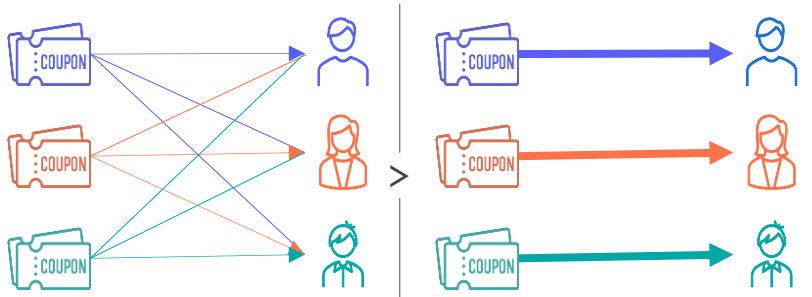
2 高いソリューションの拡張性（3/3）

True Data

ツール

販促AI

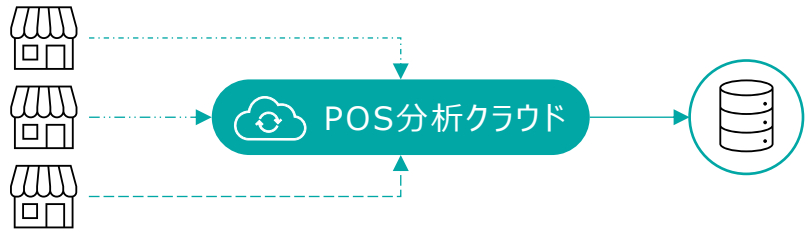
顧客ごとに最適化した販促で**LTVを最大化**



ツール

POS分析クラウド

データ精製/蓄積/管理等機能を**クラウドで提供**



複数の小売業から提供される形式の異なるデータを、
消費財メーカー社内でクレンジングしデータ分析を容易にするサービス

ツール

最適発注管理AI

予測AIエンジンが**出荷予測を自動生成**

ツール

新規出店予測AI

新店売上を最大化、**店舗減損**を最小化

- 物販売上予測機能
- 調剤売上予測機能
- 売上影響要因説明機能
- 商圏情報自動生成機能
- エリアポテンシャル検索機能

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

3 エンパワーメントな組織力（1/5）

アントレプレナーシップ を醸成し、**プロアクティブ** な人材を育む土壌がある

学びの奨励
従業員の30%強が入社後に新たな
DX関連プロフェッショナル資格を取得

代表取締役との
定期的な1on1MTG

役員・従業員の株主化
従業員持株会のプレミアムは20%に設定、
株主と役員・従業員との利害一致を図る

事業拡大に応じた
積極的な人材採用

DXを組み合わせた
生産性の高い業務プロセス

フルリモートを含む、
裁量ある柔軟な働き方

チャレンジを促し、
従業員間で認め合う風土

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

3 エンパワーメントな組織力（2/5）

True Data

モデルケース❶ IT営業職から、DX知見を活かした**アライアンス構築・新規事業創出の推進担当**に

データマーケティング事業部 デジタルソリューショングループ

古泉　彰

経歴

2017年	中途入社
2019年	DMPプロジェクトをリード（Oracle Data Cloudにデータ連携、現在は終了）
2020年	DMP専門部署を立ち上げ
2023年	楽天「Instore Tracking」とのデータ連携プロジェクト
2025年	広告領域を中心にビッグデータ活用・効果向上プロジェクトを推進

True Dataに入社する前と今とを比べて、変わったこと

当社は、新しい技術やサービスに対して非常に前向きな会社です。デジタルマーケティングや関連テクノロジーなどの最新知見・動向に、世間一般よりも先に触れることができ、それをビジネスにどう活かすかを考えるのは刺激的ですし、パートナー企業との議論を通じて、自分自身の視野も広がっていく実感があります。

新しい価値を創り出すために、アライアンス先の企業とともにチーム全体で議論を重ね、課題を一つずつクリアしていくことには大変さもありますが、面白さもあります。当社の強みと多様な企業の強みを掛け合わせることで、人々の生活をより豊かに、より便利にしていくような新しい仕組みを作ることができることにも、大きなやりがいを感じます。

主な担当・プロジェクト

主にデジタルマーケティング分野におけるアライアンス構築や新規事業の推進を担当しています。具体的には、広告代理店やプラットフォーマーなど様々な企業と連携し、 True Dataが保有する統計化した購買ビックデータを様々なデータと掛け合わせることで、新たなビジネスモデルを創出したり、既存サービスの価値を高めたりするための戦略立案・実行を担っています。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

3 エンパワーメントな組織力（3/5）

True Data

モデルケース❷ 営業事務職から、社内オペレーションや各種SaaSソリューションの機能強化の企画担当に

データマーケティング事業部
オペレーショングループ 兼 営業推進グループ

伊藤　麻衣子

経歴

2016年	中途入社
2018年	Eagle Eyeリニューアルプロジェクト（2019年リリース）
2023年	営業基盤刷新（salesforce導入）プロジェクト
2024年	Tableau DATA Saber を取得

True Dataに入社する前と今とを比べて、変わったこと

前職では、OA機器リース企業で営業事務職を担っていました。当社に入社した当初はサポートデスク業務を担当していたのですが、徐々にユーザーセミナー企画などを通した「ロジ構築」、SaaSのサポートデスク業務で得た気付きを踏まえた「仕組づくり」や「システム改修・開発」など、より広範な業務領域に関わる機会が増えていきました。もともと数値管理や運用は得意だったのですが、システム化する場合の要件整理やオペレーション設計など上流工程に関与する機会が増えたことで、業務の幅や知識が広がったことを実感しています。

Tableau関連のプロダクトに関わるようになったことや、オペレーショングループの業務改善にも活かすことができそうという動機から、Tableau DATA Saberの取得プログラムに参加しました。プログラムは大変だったのですが、プロダクトの理解が進み、社内関係者とのコミュニケーションに活かすことが出来るようになりました。今後は、社内の営業基盤（salesforce）上にTableauのダッシュボードを作って、更なる業務改善に資する仕組みを構築していきたいです。

入社前はシステム企画・構築は門外漢だった私でも、自身の適性を活かしてチャレンジできたことで、業務の幅が広がったと思います。

主な担当・プロジェクト

オペレーショングループ・営業推進グループを兼務するメンバーとして、営業活動へのデータ活用を推進しております。営業担当者が、今どのようなアクションが必要なのかを把握できる環境をつくるため、情報基盤の整備やデータの可視化に取り組んでいます。営業メンバーのオンボーディングやサポートデスクの業務改善ためのAIの導入も準備中です。また、Eagle Eye、Dolphin EyeなどのSaaSツールの機能強化（改善推進）も担当しています。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

③ エンパワーメントな組織力（4/5）

True Data

モデルケース❸ 専門商社の営業職から業務と資格取得を並行し成長、**中途入社1~2年で重要PJのPMに**

データマーケティング事業部 事業企画部

和田　龍暁

経歴

2022年	中途入社
2023年	Potential Scan開発プロジェクトのPMを担当
2024年	Eagle Eye DashBoard開発プロジェクトのPMを担当
	商品マスタにおける商品属性付与プロジェクトのPMを担当
	Tableau DATA Saber を取得

True Dataに入社する前と今とを比べて、変わったこと

入社以来、Potential ScanやEagle Eye DashBoardなど、Tableauを活用したソリューションの開発に携わってきました。これらのプロジェクトでは、プロジェクトマネジメントを担当しましたが、当時は未経験ということもあり、様々な苦労がありました。

特に、顧客や営業担当者から寄せられる様々な要望に対し、PMとして早期に実現可能性や実現方法を見極められれば、プロジェクトをよりスムーズに進められると感じていました。そこで、資格取得支援制度の対象となっていたTableau DATA Saberに応募しました。業務と並行しての取得は苦労しましたが、学習を通してTableauの機能やデータ構造に関する理解が深まりました。その結果、顧客や営業担当者とのコミュニケーションが円滑になり、要望の実現可能性を迅速に判断できるようになりました。開発チームとのコミュニケーションにも活かす事ができていると感じています。

また、Tableauだけでなく、生成AIを活用したプロジェクトなどにも関わっています。短期間の中で新しい技術にキャッチアップしながら、業務やソリューションに活かす経験というのは非常に刺激的だと感じています。

主な担当・プロジェクト

事業企画部の一員として、主にアライアンス企業との業務提携推進と、新規ソリューションの企画・開発を担当しています。業務提携の推進においては、様々な業界の企業様と連携し、自社リソースとの組み合わせによって新たな価値を創出するためのビジネス検討や、社内外との調整業務を行っています。

新規ソリューションの開発においては、開発要件の整理や開発スケジュール管理といったプロジェクトマネジメントに加え、コスト確認、価格プラン検討、営業資料作成、提供開始までの社内タスク整理など、リリースに関わる業務全般を他部署と連携して行っています。

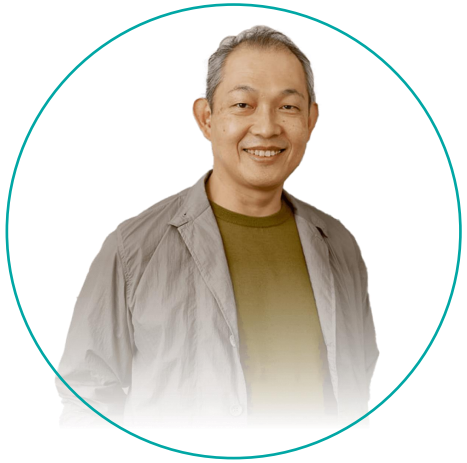
Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

3 エンパワーメントな組織力（5/5）

True Data

株主と役員・従業員のインセンティブ構造の一致を図り、株価向上に向けたプロアクティブな事業を構想・推進する

代表米倉が段階的に当社株式を買い増し



2022/3末 **2.02%**

2023/3末 **2.43%**

2024/3末 **3.00%**

2025/3末 **3.79%**

代表個人が株式を購入することで、
企業価値向上にコミットする

従業員にも当社株式を保有しやすい制度を整備

20%
プレミアム

従業員持株会

奨励金
2,000円

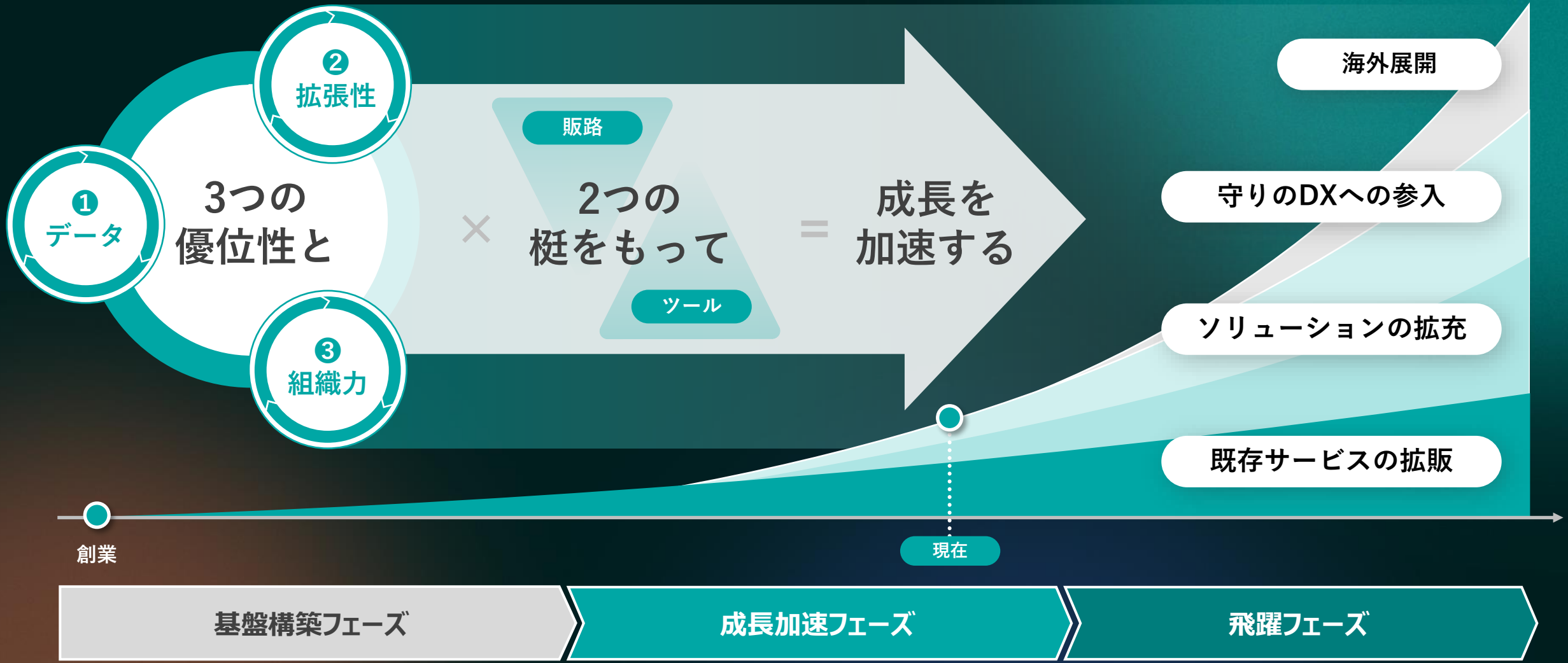
従業員個人
の拠出額
10,000円

毎月の積立額
12,000円

従業員持株会のプレミアム20%とし、
従業員も株価のベネフィット・リスクを株主と共有

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

④ 加速度的な成長を実現（1/2）



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

4 加速度的な成長を実現（2/2）

あらゆる消費財メーカー・小売業の収益をDXで最大化することを通じて、広大なDX市場に挑む

データマーケティング市場
250億円

2022年現在

製造業DX市場
2,990億円

流通/小売DX市場
670億円

2030年予測

流通/小売/製造DX市場
約1.0兆円

注：データマーケティング市場の規模は、一般社団法人　日本マーケティング・リサーチ協会「第46回経営実務実態調査」を参照した。
各DX市場規模、及び将来予測値は、富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」を参照した。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

04

協業ネットワークと導入実績

Partnerships & Track Record

各業界の大手企業との協業ネットワークや導入実績が拡がっていることから、
当社の収益拡大を加速し得る主なニュースフローを整理した資料を設けております。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

サマリー

- 多数のタッチポイントを持つ大手企業との協業により、当社サービスの提供数・提供領域が加速度的に拡大した。
- リテールデータを活用したソリューション幅の拡大が進み、「AI販促」や「コスト削減」などを目的とした導入が相次ぎ決定している。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（1/10）

- グループで約1万社の食品メーカー、2,000社の小売業との取引基盤を持つ**伊藤忠商事と資本業務提携**を締結した。
- 伊藤忠商事が提供する「FOODATA」に、当社のID-POSデータと分析システムを連携し、**2025年1月より新サービスを提供開始**した。

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

ITOCHU

約1万社の食品メーカー
2,000社の小売業との取引基盤を持つ

Pickup 2025年1月 新サービス提供開始

FOODATA ID-POS powered by True Data

国内屈指のデータ量	高度な分析機能	実務での有効性

相手先	伊藤忠商事株式会社
提携目的	• 食品業界の幅広い企業におけるデータ利活用の促進 • 競争力強化と事業成長への寄与
提携内容	• 食品メーカー向けの新サービス「FOODATA ID-POS powered by True Data」の提供開始（2025年1月開始） • 伊藤忠商事が「Shopping Scan」の販売代理店となり導入推進
公表日	2024年12月20日（資本業務提携契約の締結）

参考URL：伊藤忠商事株式会社との資本業務提携および 新サービス「FOODATA ID-POS」の提供開始に関するお知らせ

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（2/10）

- 680社に及ぶヘルスケアメーカーとの取引基盤を持つ**アルフレッサ ヘルスケア**と協業開始する。
- OTC医薬品と健康食品に特化した**購買データ分析クラウドサービス「Ms-POS（エムズ・ポス）」**を2025年5月より本格提供開始。

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

alfresa
アルフレッサ ヘルスケア株式会社

ヘルスケアメーカー680社
との取引基盤を持つ専門商社大手

Pickup

OTC医薬品と健康食品に特化した購買データ分析クラウドサービス

国内屈指のデータ量	悩みごと・症状 薬の効能等の 切り口で分析可能	実務での有効性

相手先	アルフレッサ ヘルスケア株式会社
提携目的	• ヘルスケア業界の幅広い企業におけるデータ活用の促進 • 競争力強化と事業成長への寄与
提携内容	• ヘルスケアメーカー向け購買データ分析クラウドサービス「Ms-POS（エムズ・ポス）」の開発、市場データの提供、共同販売
公表日	2025年5月14日（協業の開始）

参考URL：OTC医薬品と健康食品に特化したアルフレッサ ヘルスケアの購買データ分析クラウドサービス「Ms-POS」を開発、市場データを提供

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（3/10）

- 1億超の会員を抱える**楽天**と協業。企業が出稿するディスプレイ広告や動画広告などオンライン広告の効果を、実店舗での購買実績に基づいて測定する「Instore Tracking」で**デジタル広告のゼロ次分析**、**ターゲティング**、**効果検証の精度向上**を実現している。

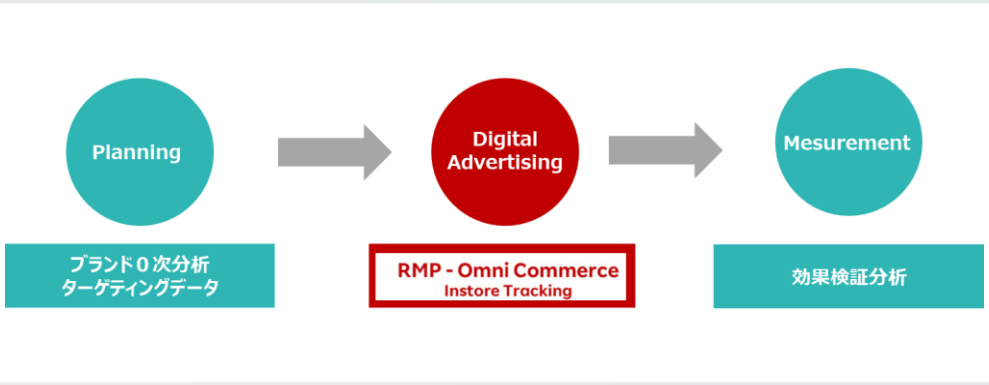
True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

Rakuten

1億超の会員を抱える
楽天エコシステム（経済圏）を持つ

消費財メーカーのブランド広告中心に営業を推進



相手先	楽天グループ株式会社
提携目的	• 楽天グループが提供する広告配信サービスと、True Dataの購買データ及び分析技術を組み合わせることで、オフライン購買データを用いた広告配信のターゲティングから、オンライン広告配信、広告効果を実店舗での購買実績に基づき測定可能とするサービス「Instore Tracking」 の精度を向上する
公表日	2023年5月16日

参考URL：True Dataの「統計化した全国規模のオフライン購買データ」が 楽天のIDマーケティングソリューションにおけるメニュー「Instore Tracking」との連携を開始

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（4/10）

- 保険商品と連動したリスクソリューションの企画力や顧客基盤を持つ**東京海上スマートモビリティと業務提携に向けた基本合意**を締結した。
- 販促など「攻めのDX領域」だけでなく、費用・投資最適化に資する**「守りのDX領域」の開発・提供本格化**に向け歩を進める。

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

東京海上スマートモビリティ

リスクデータ・リスクマネジメントの知見と
強固な顧客基盤を持つ

今後3つの領域においてソリューションを提供

相手先	東京海上スマートモビリティ株式会社
提携目的	• 企業のDX推進 • 荷主企業や消費者サイドも含めた運輸業界の効率化推進
提携内容	• 発注量計算ソリューション • 出店売上予測ソリューション • 販促最適化ソリューション　の開発・提供
公表日	2024年11月26日（業務提携に向けた基本合意の締結）

参考URL：東京海上スマートモビリティとTrue Data 業務提携に向けた基本合意を締結

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（5/10）

- 国内最大級の3.8億IDを超える膨大な行動データを保有するパブリックDMP「AudienceOne」とのデータ連携を開始した。
- 屋内外デジタルサイネージなど”リテールメディア”でも利用される、**当社保有データの活用可能性が拡がる事例**として取り組みを積極化する。

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

国内DMP初の連携

Hakuhodo DY ONE

国内最大級の3.8億IDを超える膨大な
オンライン行動データを保有するパブリックDMP

精緻な広告ターゲティングが可能に

相手先	株式会社Hakuhodo DY ONE
提携目的	• 食品、飲料、日用品など1,000以上のカテゴリやブランドにおける更なる精緻なターゲティング
提携内容	• Hakuhodo DY ONEが提供するパブリックDMP「AudienceOne」と、True Dataの広告用購買セグメントデータの接続
公表日	2025年1月15日（国内最大級のDMP×購買データ連携の開始）

参考URL：Hakuhodo DY ONE のDMP「AudienceOne®」と True Data の広告用購買データが国内初の連携を開始

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（6/10）

- ゼロ次分析から広告配信、事後の購買分析までを一気通貫で実施できる「WISE Ads BrandBooster」を共同開発し提供開始した。
- 事前に顧客の購買行動を詳細に分析し、ターゲット消費者にフィットした広告を配信、事後に粒度の細かい広告効果分析を提供する。

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

Hakuhodo DY ONE

生活導線上のあらゆるデジタルタッチポイントへの
広告配信が可能なサービス「**WISE Ads**」

消費財メーカーのブランド広告中心に営業開始

相手先	株式会社Hakuhodo DY ONE
提携目的	• Hakuhodo DY ONEが提供する広告配信サービス「WISE Ads」のシステムと、True Dataの購買データ及び分析技術を組み合わせ、ターゲットの策定から広告配信、事後の効果分析までスピーディーかつ高品質で提供する、新たなブランドマーケティング支援サービス「WISE Ads BrandBooster」の開発および提供。
公表日	2025年3月11日

参考URL：Hakuhodo DY ONE とTrue Data、購買データを活用した ブランドマーケティング支援サービス「WISE Ads BrandBooster」を提供開始

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（7/10）

- ソニーグループでマーケティングテクノロジー事業を展開する**SMN**と協業開始した。
- SMNが提供するDSP「Logicad」およびテレビ視聴データ活用広告配信サービス「TVBridge Ads」へ当社購買データを連携する。

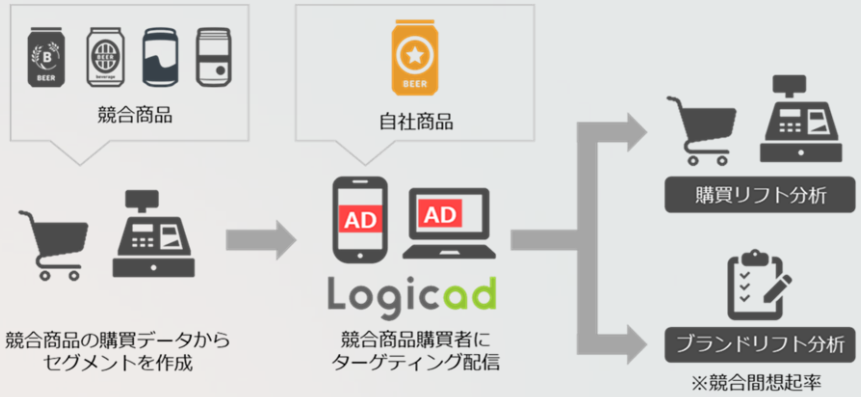
True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

SMN

ソニーグループで培った技術力をベースに、
マーケティングに関する様々なソリューションを提供

活用例：競合商品購買層への訴求/ブランドスイッチ促進



相手先	SMN株式会社
提携目的	• True Dataのオフラインでの実購買データに基づいた広告用購買セグメントデータを活用することで、SMNが有する独自の人口知能を搭載した国産DSP「Logicad」と、国内4大テレビメーカーのテレビ視聴データを活用した「TVBridge Ads」において、精度の高いターゲティング配信と、広告配信による購買への寄与を可視化する購買リフト分析を可能とする。
公表日	2025年7月31日

参考URL：ソニーグループのSMNが提供するデジタルマーケティングサービスに True Data の広告用購買データを連携開始

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（8/10）

- 当社のリテールDXサービスが、ドラッグストア大手の**ウエルシアホールディングスに採用**された。
- 第一弾として、顧客一人ひとりに合わせた1to1マーケティングが可能となる**AI販促ソリューション**の導入が決定した。

データ分析やAIを活用した販促から効果検証までを
一気通貫で支援する**リテールDXサービスの導入**を採択

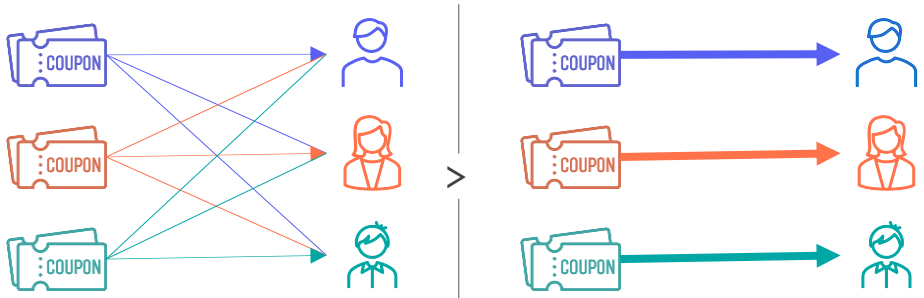
True Data **第１弾**

当社の**AI販促ソリューション**を導入

顧客一人ひとりに合わせた1to1マーケティングを実現

相手先	ウエルシアホールディングス株式会社
提供目的	データドリブン経営による • LTV（Life Time Value:顧客生涯価値）の最大化 • 販促業務の大幅な省力化
提供内容	• AI販促ソリューションの導入決定（2025年度予定）
公表日	2024年12月4日

顧客ごとに最適化した販促で
LTV（顧客生涯価値）を最大化



参考URL：ウエルシアがTrue DataのAI販促ソリューションを導入

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（9/10）

- ウエルシアへのリテールDXサービス導入第２弾として、出店売上予測ソリューション「**SalesSensor**」の導入が決定した。
- 新規出店時の売上予測精度向上・作業の省力化を実現し、**新規出店に係るROI最大化**に貢献する。

データ分析やAIを活用した販促から効果検証までを
一気通貫で支援する**リテールDXサービスの導入**を採択

True Data　**第２弾**

当社の**出店売上予測ソリューション**を導入

新規出店時の売上予測精度向上・作業の省力化を実現

相手先	ウエルシアホールディングス株式会社
提供目的	新規出店検討時の • 売上予測精度の向上 • 店舗開発者の作業負担の軽減
提供内容	• 出店売上予測ソリューションの導入決定（2025年度予定）
公表日	2025年2月14日

新店売上を最大化、店舗減損を最小化

- 物販売上予測機能
- 調剤売上予測機能
- 売上影響要因説明機能
- 商圏情報自動生成機能
- エリアポテンシャル検索機能

参考URL：ウエルシア薬局が新規出店時の売上予測精度向上のためTrue DataのAIサービス「SalesSensor」を導入

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

トピックス（10/10）

- リニューアルされた地域経済分析システム「RESAS」に、当社が保有するマーケティングマップデータを提供する。
- 都道府県単位での生活要因消費分析や生産・消費地分析が可能なツールの無償提供を通じて地域経済活性化に貢献している。

内閣府 Cabinet Office　経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry

分析メニューがリニューアルされた「RESAS」への
マーケティングマップデータの提供

True Data

全国6,000万人規模の購買データを活用する
プラットフォームを保有し、食品・日用品業界を支援

相手先	経済産業省と内閣官房が2015年から提供している 地域経済分析システム「RESAS（リーサス）」
提供目的	地域特性に合わせた • 商品開発や販売戦略の立案 • 地元産品のPR先の選定 • 販路開拓など ※ 当社は2016年より都道府県単位で消費傾向を把握できるデータを「RESAS」へ提供している。サービスリニューアル後も引き続き分析データを提供している。
公表日	2025年3月13日

生活用品
消費分析

生産・
消費地分析

参考URL：政府の地域経済分析システム「RESAS」の新システム提供開始 True Data の消費データは「マーケティングマップ」に搭載

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

05

Appendix

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

会社概要

Company Profile

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

基本情報

True Data

企業理念

データと知恵で未来をつくる

行動指針

- 社会へ貢献し、持続的な成長を追求します。
- 地域や規模を超え、あらゆる組織のデータ活用を支援します。
- データやテクノロジを使う人の教育を推進します。

コーポレートスローガン

見えない真実を、見に行こう

会社名	株式会社True Data	
設立	2000年10月	
上場市場	東京証券取引所 グロース ［証券コード 4416］	
資本金	1,371,694,000円（2025年6月30日現在）	
本社	東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル 4階	
取締役	代表取締役社長	米倉 裕之
	取締役	島崎 尚子
	社外取締役	玉生 弘昌
	社外取締役	結城 義晴
	社外取締役	伊藤 久美
	社外取締役（監査等委員）	石原 弘隆
	社外取締役（監査等委員）	村山 利栄
	社外取締役（監査等委員）	保井 俊之
事業内容	全国の消費者購買データを扱うビッグデータプラットフォームを運営。POS/ID-POSなど消費者データ分析や購買行動分析ソリューションを小売業、消費財メーカー等に開発・提供。データマーケティング支援。	
取引実績	ドラッグストア、スーパーマーケット、消費財メーカー企業や国、学校など200社以上	

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

代表メッセージ

代表取締役社長

米倉 裕之 / Hiroyuki Yonekura

データと知恵で未来をつくる

社会が変わる、その時こそデータの価値が最大化するときです。
いま、世界中で人々の生活スタイルや価値観は変化し、これからの時代のニューノーマルへ動いています。

人々の暮らしを支える企業・団体にとって、データにもとづいたマーケティング、デジタルトランスフォーメーション（DX）が不可欠な時代になりました。私たちのもとにも、以前にも増して多くのご相談をいただいています。

多様化する消費者のニーズに対応して毎年多くの新商品が誕生する日本では、ポイントカードによるID-POSデータをマーケティングに活用するようになり、当社のビジネスは2000年にスタートしました。以来、多くのお客様に支えられ、20年以上にわたってデータマーケティング事業を展開してきました。

現在では技術革新により、ID-POSデータを軸に様々なビッグデータを掛け合わせ、AIを使ってより大きなマーケティング価値を生み出せるようになりました。そしてこの先、私たちは、こうしたスキルやデータ資源を活用し、マーケティング領域に留まらず、廃棄物の削減や地域課題のデータ化による解決支援など、社会が抱える課題を解決できるソリューションを生み出していきます。

どんなにテクノロジーが進みデータドリブンな時代になったとしても、それらを使う「人」が最も大切であることに変わりはありません。「データと知恵で未来をつくる」をパーパスに掲げる当社は、安心して活用できる「データの充実」、そしてデータを使う「テクノロジーの進化」と「人の教育」、この３つを組み合わせ、パワフルで使いやすいデータマーケティングサービスを提供します。

地域の小さな町からグローバルな大都市まで。中小企業から大企業まで。地域や規模に関わらず、あらゆる人々により良い未来を届けるために、ビッグデータ・プラットフォーマーとして貢献していきます。

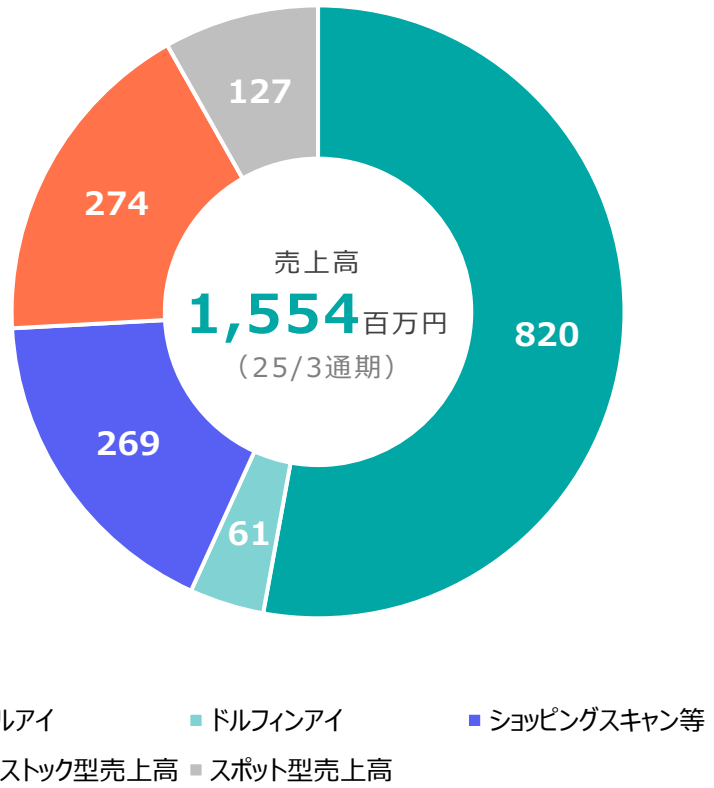
Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ソリューションラインナップ

- 当社は、堅牢なデータガバナンスとセキュリティのもと、精製・管理されたデータを活用し、サービス提供先のニーズに応じた分析・AIをマーケティングソリューションとして提供している。当社の現在の主力サービスは「イーグルアイ」と「ショッピングスキャン」である。

データ	ソリューション	
消費者の購買データ	イーグルアイ（消費財メーカー向けSaaS）Eagle Eye	ドルフィンアイ（消費財メーカー向けSaaS）Dolphin Eye
小売業毎の購買データ	ショッピングスキャン（小売業向けPOS/ID-POSデータ分析・マーケティング活用ツール）Shopping Scan	ポテンシャルスキャン Potential Scan
さまざまなビッグデータのかけ合わせ	KURASHI360（消費者ビッグデータの掛け合わせ）	
	AI・データ分析支援	社内テクノロジーの外販
	外部のデジタル広告・販促プラットフォームへのデータ連携	

売上高構成比



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ソリューションのクライアント訴求ポイント

True Data

消費者ビッグデータ 地域 性別 年代毎

全国の小売業の日々の購買を網羅する
消費者購買ビッグデータ

クリックするだけで分析が実現

当社のマーケティングの知見と最新テクノロジーで
実務に使える分析が誰でもクリックするだけで実現

さまざまなデータ活用に対応

オンライン・オフラインのマーケティング施策の
プランニングから効果検証まで、様々な活用に対応

消費財メーカー
向けに最適化

消費者購買データ分析SaaS

Eagle Eye

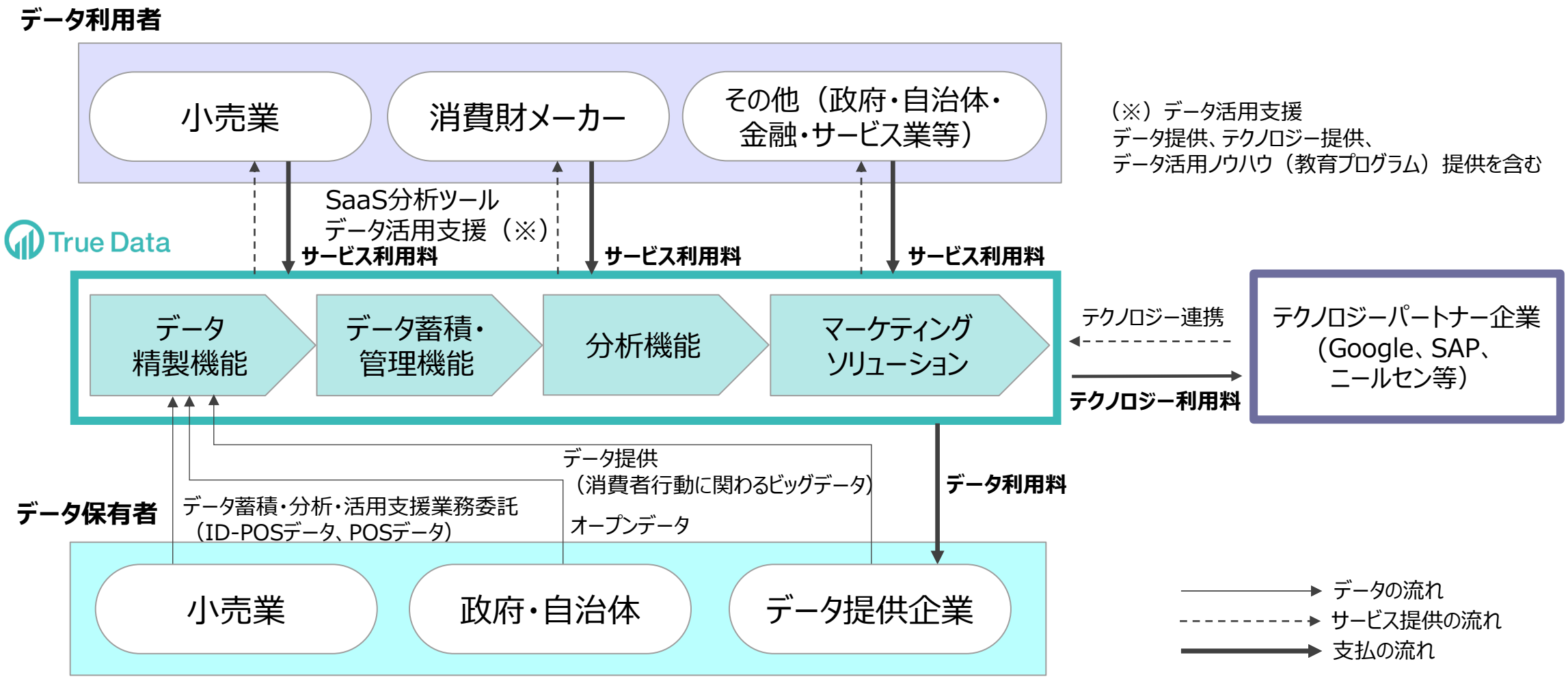
小売業
向けに最適化

小売業データ分析SaaS

Shopping Scan

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

事業系統図



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

競合環境

<table>
<tr><th>項目</th><th>内容</th></tr>
<tr><td>「データマーケティング」
市場</td><td>
当社の現在の主ターゲット市場「データマーケティング」における直接競合は大手調査会社などのマーケットリサーチ会社である。これらの類似会社は主にPOSデータを分析することで、消費財市場を分析している。当社は類似会社の中では、ID-POSデータを活用して商品の購買だけでなく消費者のタイプ毎に消費財市場を分析するユニークなポジションを確立しており、ID-POSデータのトップシェアを有する。
当社は、商品軸＋消費者軸で消費を分析することで高い付加価値を顧客に提供し、他社よりも高い成長率を実現できていると認識している。
<table>
<tr><th>当社主要サービス
（データマーケティング領域）</th><th>競合状況</th><th>当社ポジション</th></tr>
<tr><td>イーグルアイ</td><td>ドラッグストア・スーパーマーケット市場のPOS/ID-POSデータを
市場網羅的に分析する競合は、大手１社と数社程度</td><td>ID-POSデータでトップシェア</td></tr>
<tr><td>ショッピングスキャン</td><td>小売業のPOS/ID-POSデータ分析基盤を有する競合は
数社程度</td><td>ID-POSデータでトップシェア</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>「ビジネスアナリティクス」、「広告」
市場</td><td>
「ビジネスアナリティクス」「広告」市場には、AIスタートアップや広告代理店など強力な既存プレーヤーが存在する。一方で、①データ取得、②データクレンジング、③商品マスタを含むデータ整備・管理、④分析ノウハウ、⑤ダッシュボードやツールによる分析の可視化ーとの一連のプロセスがデータ活用には必要であり、データプラットフォームを提供する当社の強みであるが、ビッグデータとデータ活用のためのプロセス全体（①～⑤）を強みとする競合プレーヤーは殆ど存在しない。当社はデータとプロセスを提供、既存プレーヤーの強みとも組み合わせ、競争ではなく協業をベースとしたエコシステムを生成していく戦略である。
</td></tr>
</table>

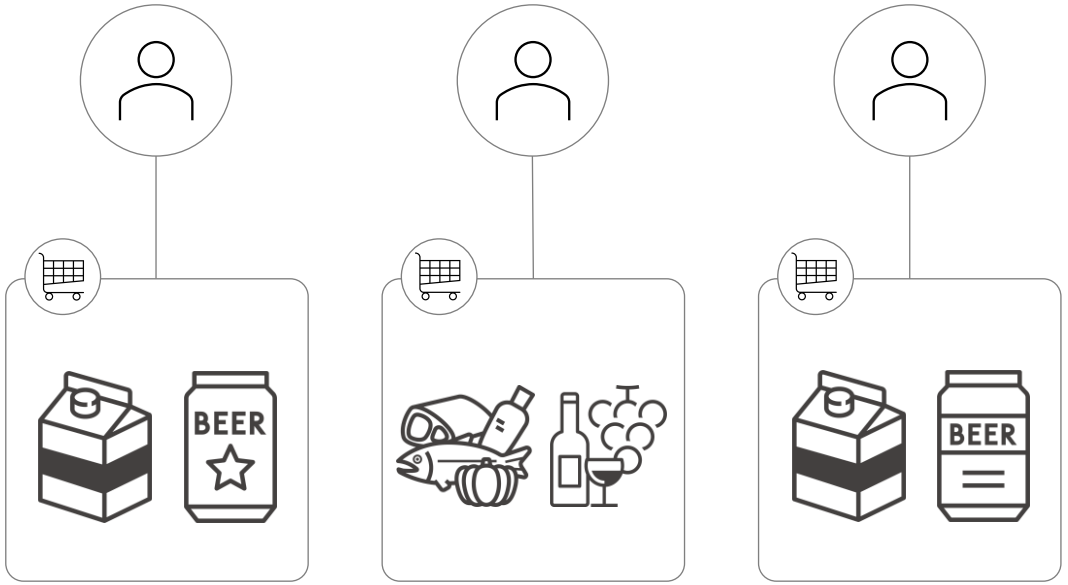
Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

参考｜POSデータとID-POSデータの違い

- レシート単位でのリテールデータが把握できるPOSデータに対し、ID-POSデータは**「人」を軸にレシート間の紐づけも可能**としたデータである。
- 商品単位での**「リピート率」**、競合商品同士の乗り換え割合を表す**「スイッチング率」**など、人を軸とした分析が可能である。

POSデータ

何が、何と、いつ、いくつ、いくらで売れたか”しか”分からない



6月1日(土) 09:00　6月3日(火)15:00　6月8日(土)09:00

ID-POSデータ

人を軸に分析できる

会員番号101010番、女性32歳・・・・・

- 毎週土曜朝に牛乳とビールを買う顧客なんだな。
- 6月1日と6月8日でビールの銘柄が違うな。スイッチングかな。
- 6月3日の午後に食料品を購入しているけど、他の日には来ていないな。ワインを買いに来たけど、ついで買いしたのかな。

同一人物

6月1日(土) 09:00　6月3日(火)15:00　6月8日(土)09:00

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

参考｜全国各地域における消費財購買情報を可視化する無償ツール

ウレコン

全国各地の購買動向を確認できるマーケティングダッシュボード

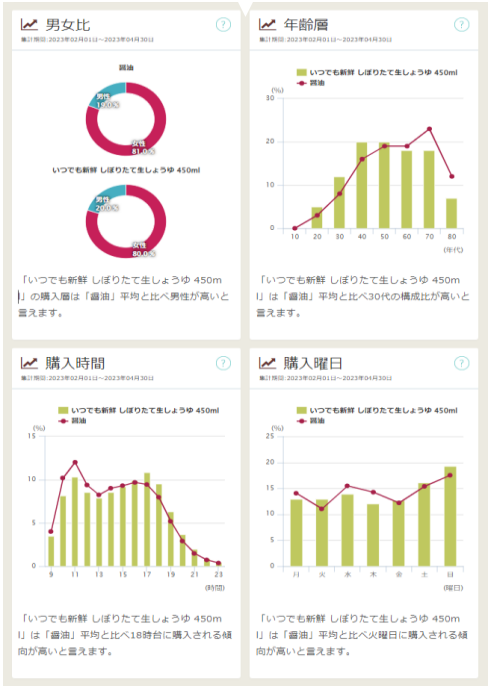
https://urecon.jp/

市場シェア・ランキング

地域別に購買された商品の
ランキング・平均価格・市場シェア等

男女比/年齢層/時間・曜日

商品を購入した人の
性別・年代別の割合



平均価格

商品の平均売価を地域別に把握

ぜひ一度
使ってみて
ください！

会員登録QRコード

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

業績推移明細

Accelerated Value Creation Story

Details of Business Performance

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

売上高明細と損益計算書

損益計算書	(単位)	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	24/3期				25/3期				26/3期
		実績	実績	実績	実績	計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	百万円	1,313	1,440	1,593	1,554	2,000	373	411	406	400	380	387	364	422	410
ストック型	百万円	1,203	1,315	1,367	1,426	–	339	335	342	350	361	375	342	346	348
イーグルアイ	百万円	655	729	775	820	–	191	193	196	193	201	198	210	210	216
ドルフィンアイ	百万円	60	61	60	61	–	15	15	14	14	15	15	15	15	14
ショッピングスキャン等	百万円	302	301	300	269	–	74	74	76	75	78	76	57	56	53
その他ストック型	百万円	184	222	230	274	–	57	52	54	66	66	84	59	63	63
スポット型	百万円	110	124	225	127	–	34	75	64	49	18	11	21	75	61
売上原価	百万円	664	675	678	659	873	170	176	175	156	158	168	147	185	163
労務費	百万円	153	125	149	181	–	32	39	39	37	41	46	45	47	47
業務委託費	百万円	61	87	82	114	–	22	18	22	19	16	29	21	46	22
減価償却費	百万円	134	115	47	33	–	29	6	6	5	6	6	9	10	12
その他原価	百万円	314	347	398	330	–	85	112	107	93	92	85	71	80	81
売上総利益	百万円	649	765	914	894	1,127	203	234	231	244	221	218	217	236	247
（粗利率）	%	49.4	53.1	57.4	57.6	56.4	54.4	57.1	56.9	61.0	58.4	56.5	59.6	56.1	60.2
販売費及び一般管理費	百万円	626	688	850	846	966	241	216	203	188	199	202	214	229	236
人件費	百万円	450	495	576	612	–	145	148	146	136	148	147	160	155	158
その他販管費	百万円	176	193	273	233	–	95	68	56	52	51	54	53	73	77
営業利益	百万円	22	76	63	48	160	-37	17	27	55	22	16	2	6	11
（営業利益率）	%	1.7	5.3	4.0	3.1	8.0	-10.1	4.4	6.9	13.9	5.9	4.3	0.7	1.6	2.7
税引前利益	百万円	22	37	62	22	–	-38	17	27	55	22	-10	2	8	15
当期純利益	百万円	15	33	60	13	129	-41	19	23	58	18	-11	-1	8	8

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

貸借対照表／キャッシュフロー計算書／主要財務指標

貸借対照表	(単位)	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 1Q末
資産合計	百万円	1,297	1,278	1,362	1,362	1,401
流動資産	百万円	1,016	1,079	1,152	1,142	1,164
現預金	百万円	847	879	937	859	955
売上債権	百万円	152	157	159	195	118
その他	百万円	17	43	55	86	91
固定資産	百万円	273	193	208	220	237
有形固定資産	百万円	15	20	22	26	26
無形固定資産	百万円	165	72	83	118	112
投資その他資産	百万円	91	100	102	75	98
繰延資産	百万円	7	4	1	-	0
負債合計	百万円	372	307	314	281	310
流動負債	百万円	305	271	305	278	306
仕入債務	百万円	57	53	56	51	33
短期有利子負債	百万円	30	30	29	5	2
未払法人税等	百万円	23	16	7	13	4
その他	百万円	193	170	212	207	265
固定負債	百万円	66	36	9	3	3
長期有利子負債	百万円	63	32	5	-	0
その他	百万円	3	3	3	3	3
純資産合計	百万円	925	970	1,047	1,080	1,091
自己資本	百万円	925	970	1,047	1,080	1,091
┗利益剰余金	百万円	-606	-572	-512	-499	-491
その他	百万円	0	0	0	0	0

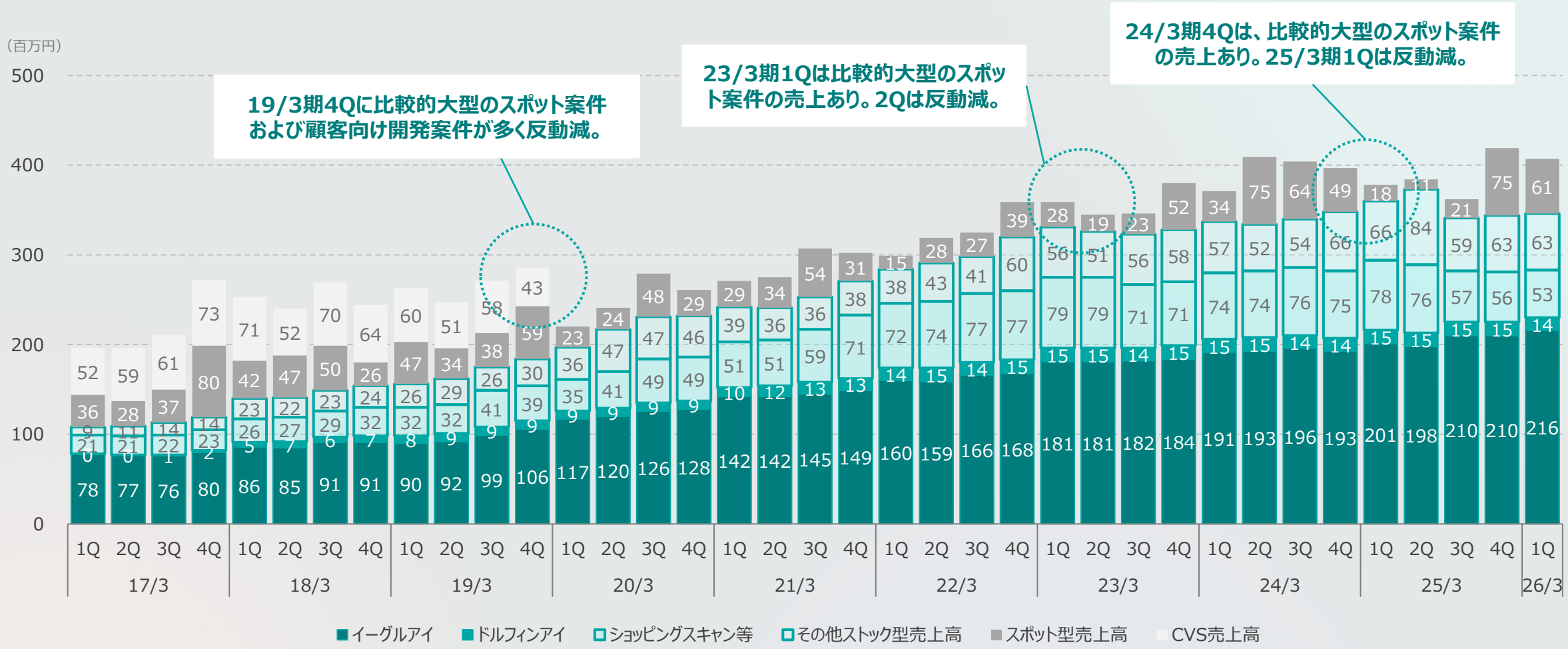
キャッシュフロー計算書	(単位)	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績
営業キャッシュフロー	百万円	135	137	138	127	37
投資キャッシュフロー	百万円	-80	-56	-87	-58	-104
フリーキャッシュフロー	百万円	54	80	51	68	-67
財務キャッシュフロー	百万円	25	332	-19	-10	-10
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	80	413	31	58	-77
現金同等物の期首残高	百万円	353	434	847	879	937
現金同等物の期末残高	百万円	434	847	879	937	859

主要財務指標	(単位)	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績
発行済み株式総数	千株	4,439	4,688	4,725	4,778	4,833
┗ うち、自己株式数	千株	0	0	0	0	0
EPS	円	-13.69	3.43	7.23	12.68	2.76
BPS	円	121.22	197.36	205.36	219.31	223.59
DPS	円	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ROE	%	-10.7	2.1	3.6	5.9	1.2
自己資本比率	%	60.4	71.3	75.9	76.9	79.3
設備投資額	百万円	63	38	35	70	86

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

売上高明細（1/3）

ショッピングスキャンは、24年10月に実施した低採算案件打ち切り影響が一巡していないが、その他は総じて着実に収益拡大できている。

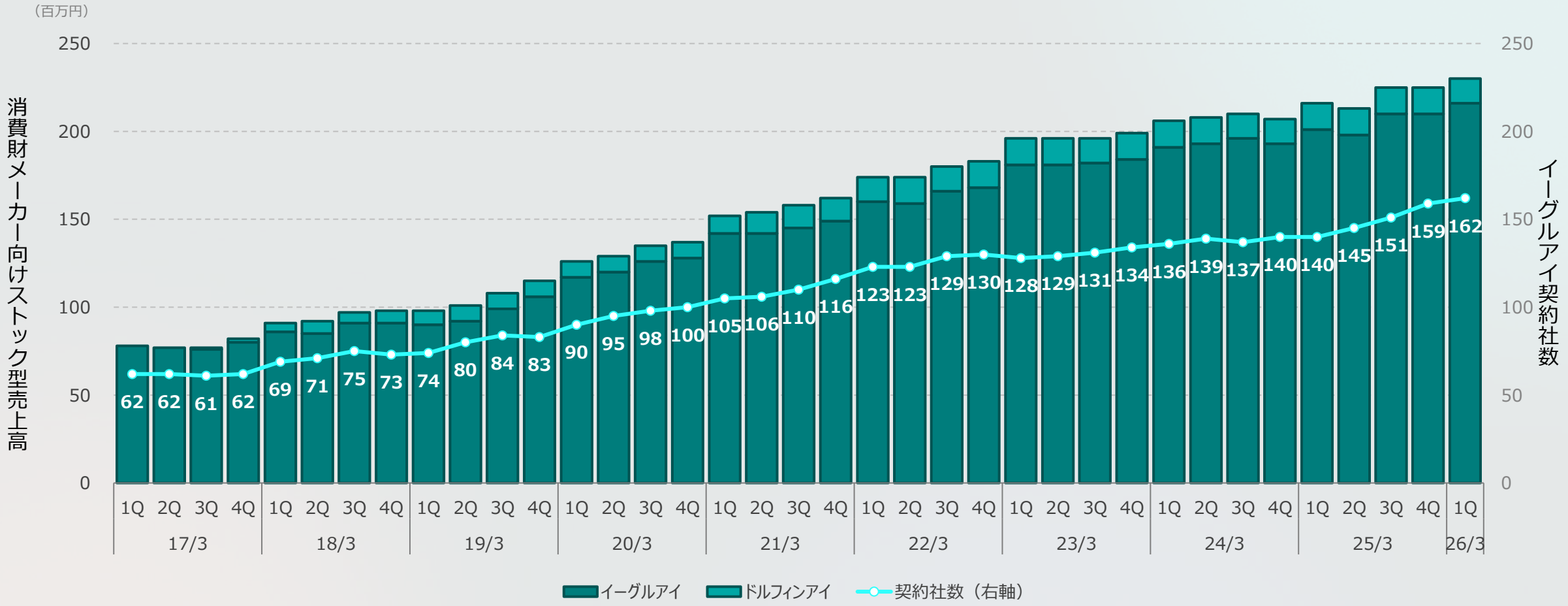


注：ストック型売上高は、イーグルアイ(消費財メーカー向けSaaS)、ドルフィンアイ(簡易版消費財メーカー向けSaaS)、ショッピングスキャン等、その他ストック型売上高を集計している。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

売上高明細（2/3）

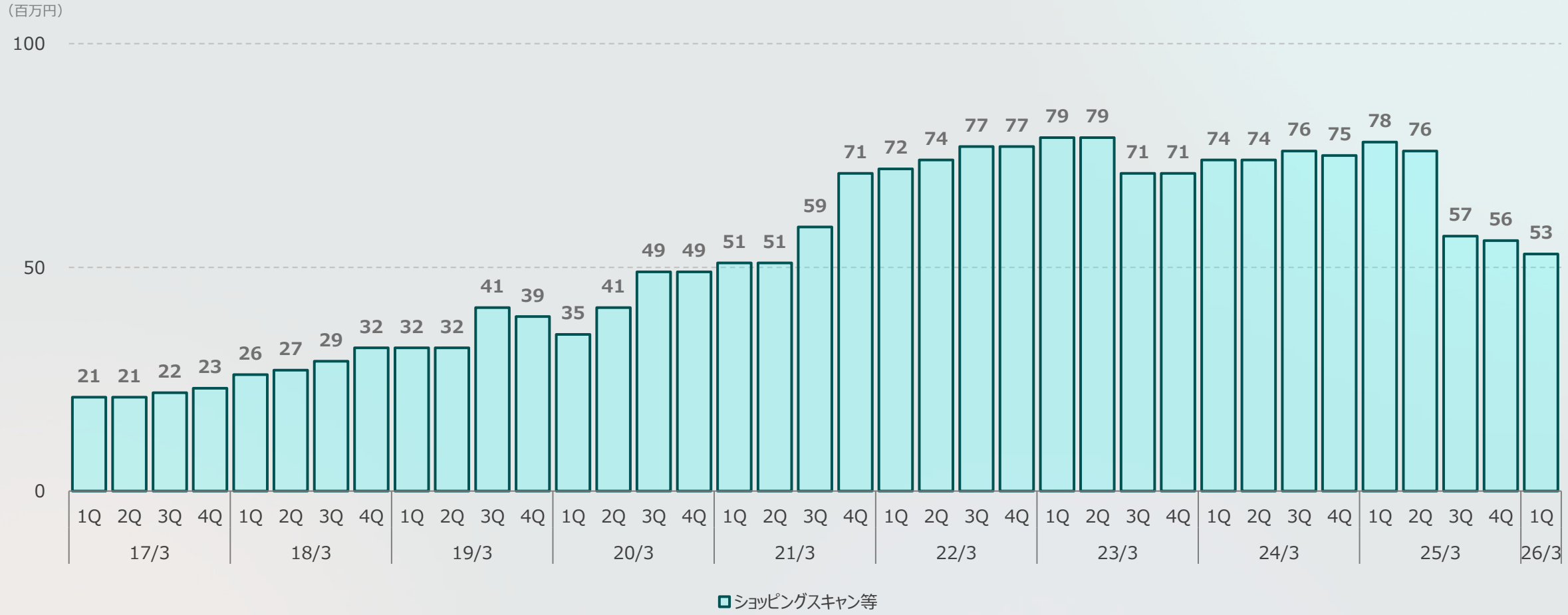
- イーグルアイの契約社数は、前四半期比で3社積み上がり、162社となった。



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

売上高明細（3/3）

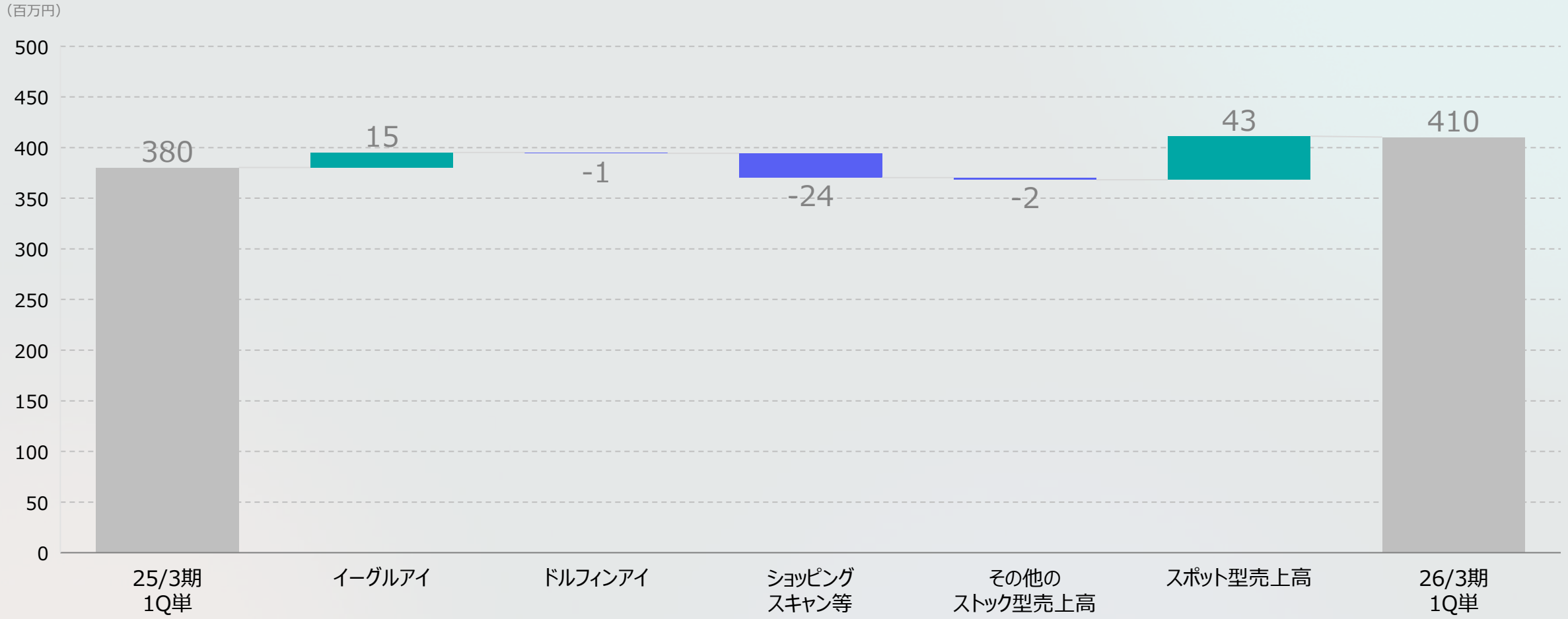
- 24年10月に実施した低採算案件打ち切り影響が一巡していないが、下期からは新規大型案件が収益貢献開始する予定である。



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

増減分析｜売上高

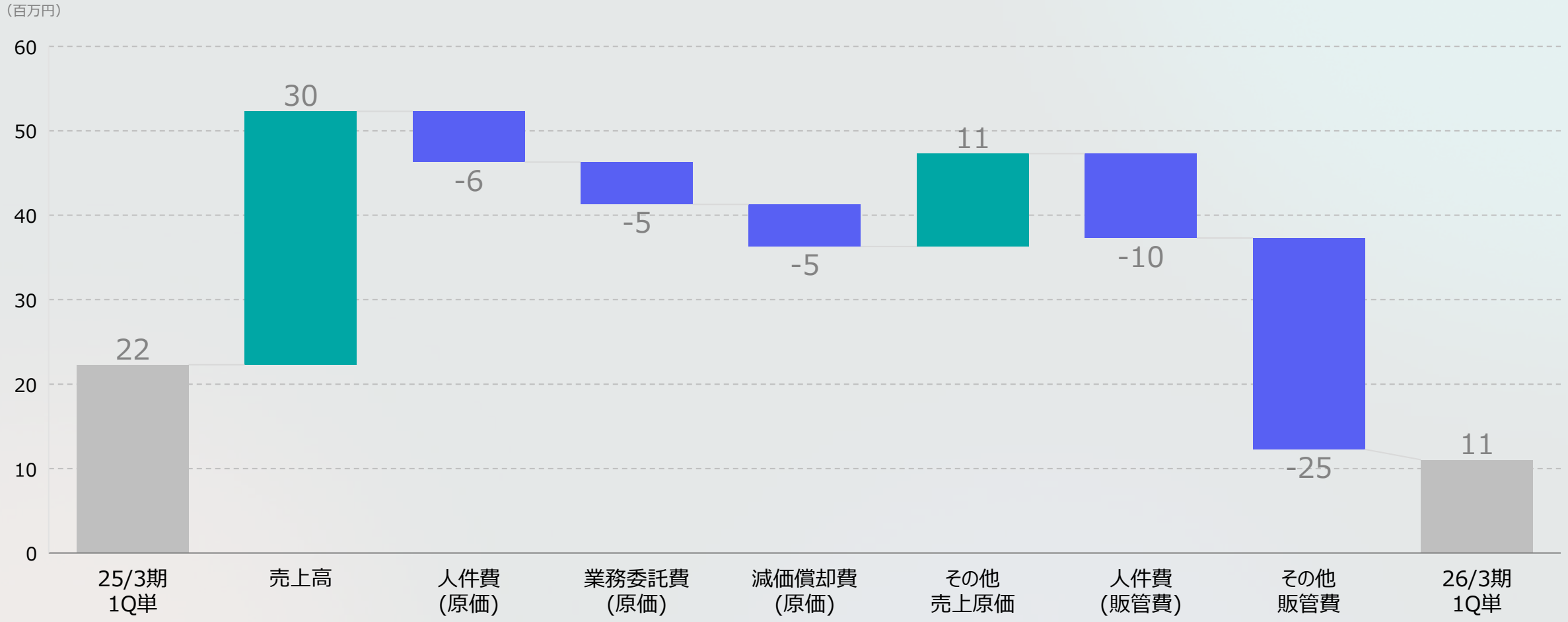
- 大手小売開発案件の分割計上が認められたため、ショッピングスキャンの減収をカバーし、増収を確保した。



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

増減分析｜営業利益

- リテールカンファレンス出展関連費など一過性費用や、人件費・IR強化費等が計上され、前年同期比減益となった。



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

サステナビリティ

Accelerated Value Creation Story

Sustainability

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

サマリー

データと知恵で未来をつくる

True Dataのサステナビリティ

いま、人類はこれまでに経験したことのない危機に直面しています。

長い間、資本主義経済が外部化してきた自然資本は実は無限ではなく、気候変動や生物多様性の危機をもたらし、人々の生活に直接的な影響を与え始めています。

さらには、新型コロナウイルスの感染拡大やウクライナ侵攻が助長する世界の分断など、貧困や差別のない世界の実現には、行きつ戻りつの困難が見受けられます。

私たちは「データのちから」を、笑顔であふれる未来をつくる原動力にしたい。私たちの事業を通じて、企業活動のインパクト（ポジティブ＆ネガティブ）の可視化に貢献し、持続可能な社会を実現するイノベーションの創出を支援し、志を同じくする団体や教育機関の活動を応援します。

5つのアクション

01 サステナブル関連指標の可視化に向けたデータ活用のチャレンジ

02 データのかけ合わせによるイノベーション創出のため当社データへのアクセスを無料に

03 データのちからを活用できる人材を育てる教育機関への支援

04 データのちからを活用できる人材を育てる地域活動への支援

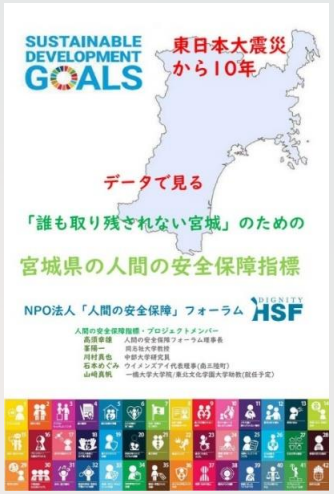
05 当社ビジネスモデルを通じた社会課題解決への直接のアプローチ

Action 1,2

01 サステナブル関連指標の可視化に向けたデータ活用のチャレンジ

● 人間の安全保障指標へのデータ提供

特定非営利活動法人「人間の安全保障」フォーラム（HSF: Human Security Forum）が、「宮城県の人間の安全保障指標」（2021年）、「愛知県の人間の安全保障指標」（2024年）を発表しました。当社はこの取り組みに賛同し、購買データを提供しています。



02 データのかけ合わせによるイノベーション創出のため当社データへのアクセスを無料に

● 「ウレコン」の無料公開

あらゆる人がアクセスできるデータを「ウレコン」サイトで公開しています。約500カテゴリの食品、日用品の直近3か月のデータを搭載しており、企業の皆さまに加えて、高校や大学など、学校教育の現場でも活用いただいています。2015年のリリースから多くの方にご利用いただき、登録者数は延べ3万人を超えています。

ウレコン

● 内閣官房「RESAS」へのデータ提供

内閣官房と経済産業省が提供する、「地域経済分析システム RESAS（リーサス）」の消費マップに、当社データを提供しています。「RESAS」は、地方自治体の様々な取り組みを情報面から支援するために、無料で公開されています。

RESAS
Regional Economy Society Analyzing System
地域経済分析システム

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

Action 3,4

03 データのちからを活用できる人材を育てる 教育機関への支援

● 教育機関のビッグデータマーケティング教育支援

社会で求められるデータ人材の育成をめざし、高校、専門学校、大学など教育機関のデータマーケティング教育を支援しています。これまでに、愛媛県立松山南高等学校、早稲田大学、富山情報ビジネス専門学校、城西大学、東北公益文科大学など数々の教育機関で実施。今年度も複数の教育機関での実施を予定しています。

● ビッグデータマーケティング教育推進協会への参画

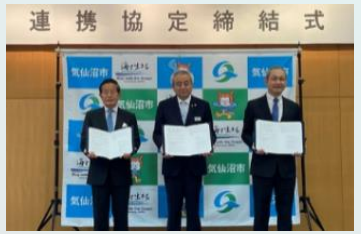
一般社団法人ビッグデータマーケティング教育推進協会（略称Dream）の理念に賛同し、企業会員としてプログラム開発などに参画しています。

Dream
Data Driven Marketing

04 データのちからを活用できる人材を育てる 地域活動への支援

● 地域との連携協定

2019年6月、データマーケティングを活用した地域活性化に向け、山形県酒田市とパートナーシップ協定を締結。2021年8月には、宮城県気仙沼市、特定非営利活動法人「人間の安全保障」フォーラムと、「誰一人取り残されない気仙沼」の実現を目指して、連携協力を推進するための協定を締結しました。



● 地方創生☆政策アイデアコンテストへの協賛

内閣府主催「地方創生☆政策アイデアコンテスト」に協賛しています。毎年多くの中高生、大学生や地方公共団体の方が、データを活用して地域課題を分析し、地域を元気にするような政策アイデアを発表しています。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

Action 5

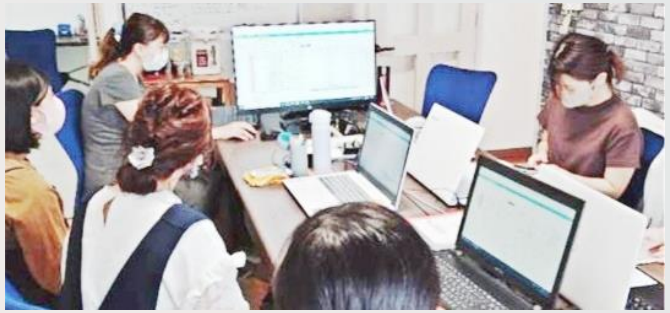
05

当社ビジネスモデルを通じた
社会課題解決への直接のアプローチ

● 地域で暮らす女性の就労支援

地域で「ＤＸやデータの仕事に就きたい未経験者」にデータ関連業務を担っていただく取り組みを行っています。現在、パートナー企業の協力のもと、福岡県宗像市、山形県酒田市、宮城県気仙沼市の3拠点で「データ分類マイスター」が活躍しています。地域で暮らしながら、生活スタイルに合わせた働き方でデータ業界のお仕事にチャレンジしていただくことをめざしています。

2024年5月には、気仙沼市の女性向けデジタル研修に登壇し、女性のキャリアやデータの仕事について紹介しました。



Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

リスク

Accelerated Value Creation Story

Risks

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

リスク

分類	概要	発生可能性	発生時期	発生影響度	内容
事業活動	データの安定供給に影響する事項	中	長期的	大	当社は、国内大手小売業者よりID-POSデータ及びPOSデータの提供を受けて事業展開をしております。現在、各小売業者とは良好な取引関係を築いており、今後につきましても各社と良好な取引関係を継続していく方針であります。しかしながら、大量のデータ提供を上位数社に依存しており、将来において取引の終了及び取引条件の変更等が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。
	技術開発及び設備投資に係る事項	中	中期的	中	当社は、顧客の要望に応えるべく様々な技術開発及び設備投資を行っております。その中で、開発には相当の期間を要することが想定され、不測の事態が発生し計画どおりに進捗できない場合、投資資本を回収できない場合等、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。
	業界及び競合他社	中	中期的	大	当社は、クライアントニーズの変化及び環境変化を的確に捉え、競争力の維持向上に努めておりますが、特に資金力・ブランド力を有する大手企業の参入や、全く新しいコンセプト及び技術を活用した画期的なシステムを開発した競合他社が出現した場合など、関連市場の様々な環境変化によって、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。
	事業投資等	中	長期的	中	当社は、事業拡大を図るために、各種の事業投資（IT投資、新規事業投資等）を検討していく方針です。これらを実施する際には、既存ビジネスとのシナジー、リスクや収益力の見通し等を十分に分析したうえで実行しますが、何らかの事情により事業の展開が計画どおりに進まない場合には、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
	情報の漏洩等の影響	中	長期的	大	当社は、ID-POSデータならびにPOSデータに基づく事業を展開しているため、極めて多くの消費者の個人情報を保持しております。当社は、これらの個人情報を含む重要情報の漏洩等を防ぐために、各種規程・マニュアルの整備、社員への周知徹底、プライバシーマークの取得等、管理体制の整備を行い、システムを含め情報管理に対して、適切なセキュリティ対策を実施しております。しかしながら、現在予期し得ない不正アクセス等により情報が漏洩、改ざんされるリスクがあります。また、コンピューターウイルス感染等によって情報システムが一定期間使用できないリスクも考えられます。このような事態が発生した場合、事業活動に支障をきたし、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

注：表記は代表的なリスクとその影響度を一覧化している。より詳細には、有価証券報告書【事業活動に関するリスク】の項を参照されたい。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

リスク

<table>
<tr><th>分類</th><th>概要</th><th>発生可能性</th><th>発生時期</th><th>発生影響度</th><th>内容</th></tr>
<tr><td rowspan="2">事業活動</td><td>高度な専門知識を有した人材の確保及び継続雇用</td><td>中</td><td>長期的</td><td>中</td><td>当社は、今後の事業展開のため、優秀な人材の採用・確保及び育成が重要であると考えております。こうした中、ITやマーケティング領域の専門人材（エンジニア、データサイエンティスト、データアナリスト等）が市場に不足している現状は今後も継続する可能性が高く、人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画どおりに進まない場合や、優秀な人材の流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、顧客に提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</td></tr>
<tr><td>株式会社プラネットとの関係</td><td>小</td><td>長期的</td><td>中</td><td>当社は株式会社プラネットの関連会社であり、同社は本資料開示日現在において当社議決権の24.33%(1,176,000株)を所有しています。同社は流通業界を構成する各企業(製造者・配給者・販売者)が合理的に利用できる情報インフラをプラットフォームとして構築・運営する会社としております。
本資料開示日現在における当社取締役は8名おり、株式会社プラネットに属するものは1名であり、その者の氏名、当社及び株式会社プラネットにおける役職、兼任の理由は以下のとおりです。
<table>
<tr><th>氏名</th><th>当社における役職</th><th>株式会社プラネットにおける役職</th><th>兼任の理由</th></tr>
<tr><td>玉生　弘昌</td><td>取締役</td><td>名誉会長</td><td>経営陣強化のため兼任</td></tr>
</table>
当社は、経営方針、営業活動等すべての業務を独自に意思決定し事業展開しております。また、株式会社プラネットの役員の兼務状況は、当社の経営判断を妨げるものではなく、当社の経営の独立性、自立性は確保されております。</td></tr>
<tr><td>経営環境</td><td>景気変動の影響</td><td>中</td><td>長期的</td><td>大</td><td>当社がサービスを提供する主要顧客は、各種消費財メーカー及び小売業であります。当社の売上構成はストック型売上が91.8%を占め、持続的な健全性・安定性を確保しておりますが、国内外の景気動向等により顧客企業が予算を抑制し当社との契約内容の見直し等が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</td></tr>
<tr><td>法的規制</td><td>法律関係</td><td>小</td><td>長期的</td><td>中</td><td>当社の事業は、「個人情報保護法」「景品表示法」等の法律規制を受けております。今後、想定外の事態の発生により何かしらの法令に抵触した場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</td></tr>
</table>

注：表記は代表的なリスクとその影響度を一覧化している。より詳細には、有価証券報告書【事業活動に関するリスク】の項を参照されたい。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

その他

26/3期 第1四半期決算の機関投資家・アナリスト向け決算説明会の
書き起こし資料を2025年9月下旬に下記記載のURLにて掲載予定です。

2026年3月期 通期決算説明会書き起こし
https://finance.logmi.jp/articles/382586
※ログミーファイナンスのページに遷移します

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved

ディスクレーマー

本資料には、株式会社Ｔｒｕｅ Ｄａｔａ（以下「当社」といいます）に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が当該資料作成時点（又はそこに別途明記された時点）において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されています。これらの記述のためには、一定の前提・仮定を使用しています。これらの記述又は前提・仮定は当社経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものであり、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確であることが判明し、あるいは将来において実現しないことがあります。したがって、当社の実際の業績、経営成績、財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。かかるリスク及び不確実性には、日本その他の国・地域における経済社会状況、日本円と米ドルその他外貨との為替レートの変動、テロ事件及び戦争、伝染病その他当社事業を取り巻く様々なリスクが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

本資料に掲載されている将来情報に関する記述は、上記のとおり当該資料の作成時点（又はそこに別途明記された時点）のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じた、いかなる損害についても当社は一切責任を負うものではございません。

なお、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は2026年の5月頃を予定しています。

本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は当社に属します。

Copyright © True Data Inc. All Rights Reserved