



個人投資家向け会社説明会

2022年7月11日

株式会社True Data

東証グロース：4416

目次

- 01 | 会社・事業概要
- 02 | 当社の強みと成長戦略
- 03 | 決算概要
- 04 | 今期の見通し

01 会社・事業概要

会社名

株式会社True Data（英語名：True Data Inc.）

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

1,346,369,000円（2022年3月31日現在）

事業所

本社 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル 4階
静岡オフィス 静岡県静岡市葵区東草深町18-10 東草深町ビル 2階

代表者

代表取締役社長 米倉 裕之

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。

True Dataの企業理念（パーパス）

データと知恵で未来をつくる

ビッグデータは、人びとの行動の積み重ねです。
わたしたちは「データの真実」と「人間の知恵」で価値を生み、
より良い未来をつくります。



POSデータとID-POSデータ

POSデータ

販売した時点での情報を取得・管理するデータ

「商品」
を軸としたデータ

「何が」
「何と」
「いつ」
「いくつ」
「いくらで」
売れたかがわかる



6月1日 13:00
牛乳とビール



6月10日 20:00
たまごと野菜

ID-POSデータ

POSに消費者を識別する情報を紐づけたデータ

「人」
を軸としたデータ

「何が」
「何と」
「いつ」
「いくつ」
「いくらで」
売れたか



「性年代・行動の
変化・回数」
がわかる



6月1日 13:00
牛乳とビール



6月3日 15:00
牛肉と野菜

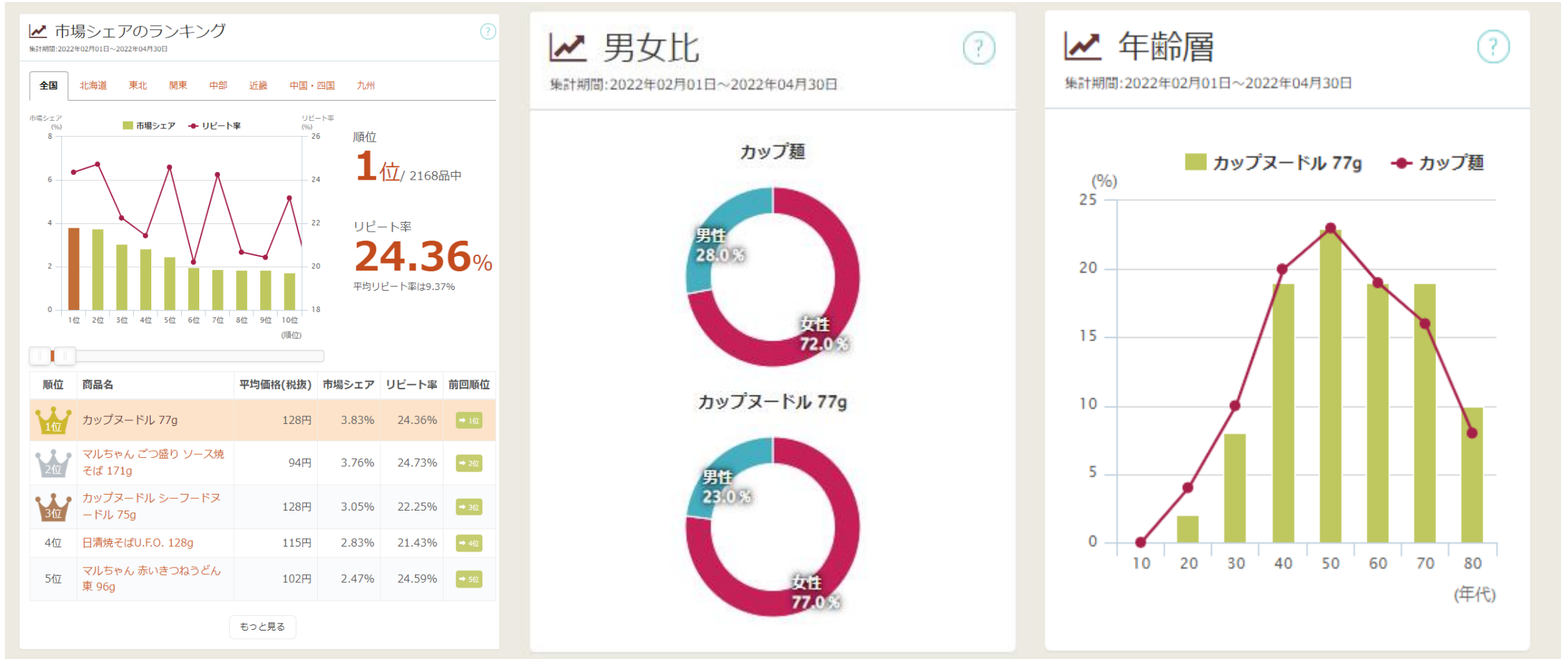


6月5日 17:00
牛乳とビール
※牛乳をリピート購入
※ビールのブランドスイッチ

全国購買データによるID-POSデータ分析



<https://urecon.jp/>



全国購買データによるID-POSデータ分析

ランキング

順位	商品名	平均価格(税抜)	市場シェア	リピート率	前回順位
 1位	カップヌードル 77g	128円	3.83%	24.36%	→ 1位
 2位	マルちゃん ごつ盛り ソース焼そば 171g	94円	3.76%	24.73%	→ 2位
 3位	カップヌードル シーフードヌードル 75g	128円	3.05%	22.25%	→ 3位
4位	日清焼そばU.F.O. 128g	115円	2.83%	21.43%	→ 4位
5位	マルちゃん 赤いきつねうどん 東 96g	102円	2.47%	24.59%	→ 5位



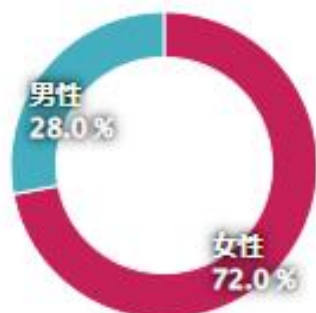
<https://urecon.jp/>

全国購買データによるID-POSデータ分析

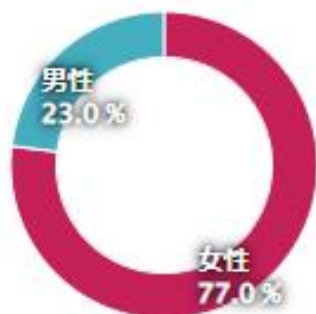
男女比

集計期間:2022年02月01日~2022年04月30日

カップ麺

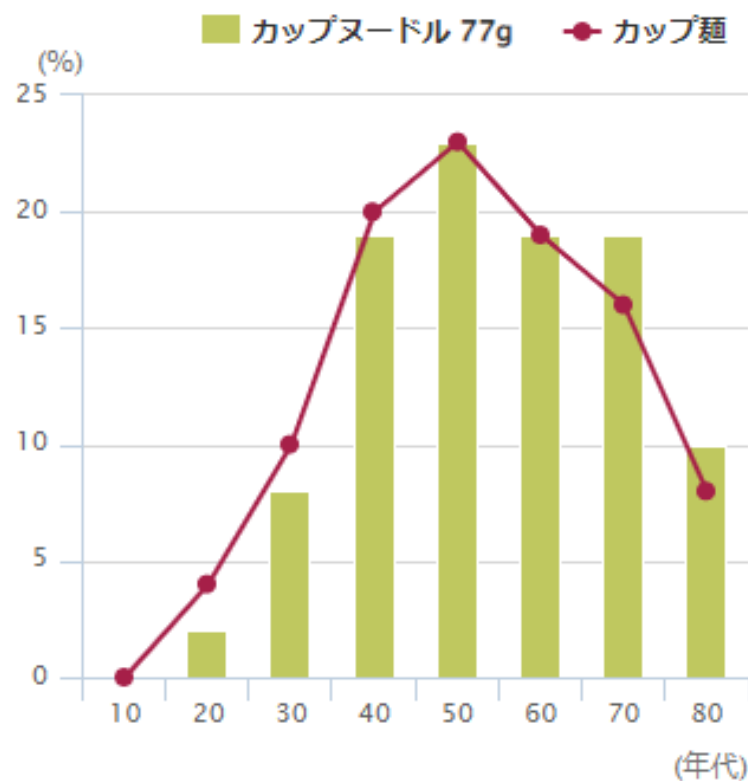


カップヌードル 77g



年齢層

集計期間:2022年02月01日~2022年04月30日





<https://urecon.jp/>

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(無料)

会員登録QRコード



ぜひ一度使ってみてください！

消費者購買データ分析SaaS

小売業データ分析SaaS



購買ビッグデータ

クリックするだけで
分析が実現

さまざまな
データ活用に対応

ショッピングスキャン (小売業向けID-POSデータ分析ツール)

店舗の品揃えや販促の効率化、
ファン化や離反防止など会員施策に活用

消費財
メーカー

小売業

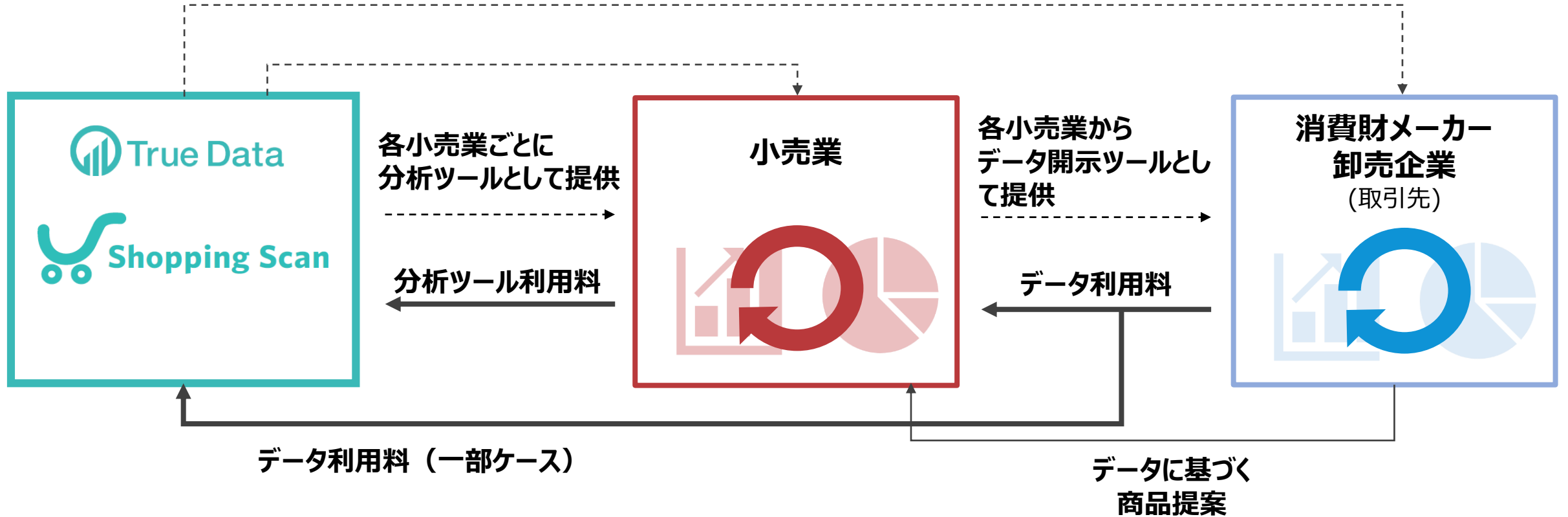
データ
開示



社内利用

ショッピングスキャンのビジネスモデル (SaaS)

ショッピングスキャン活用方法の支援



- > ビジネス現場での活用
- - - -> サービス提供の流れ
- > 支払いの流れ

イーグルアイ (消費財メーカー向けID-POSデータ分析ツール)

ID-POSデータ分析を マーケティング調査・商品開発・広告宣伝・販促に活用

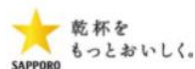
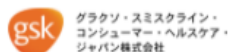


イーグルアイのビジネスモデル (SaaS)



- ▶ ビジネス現場での活用
- - - - -▶ サービス提供の流れ
- ▶ 支払いの流れ

200社以上のメーカーとの取引実績 (クライアント企業の一例)



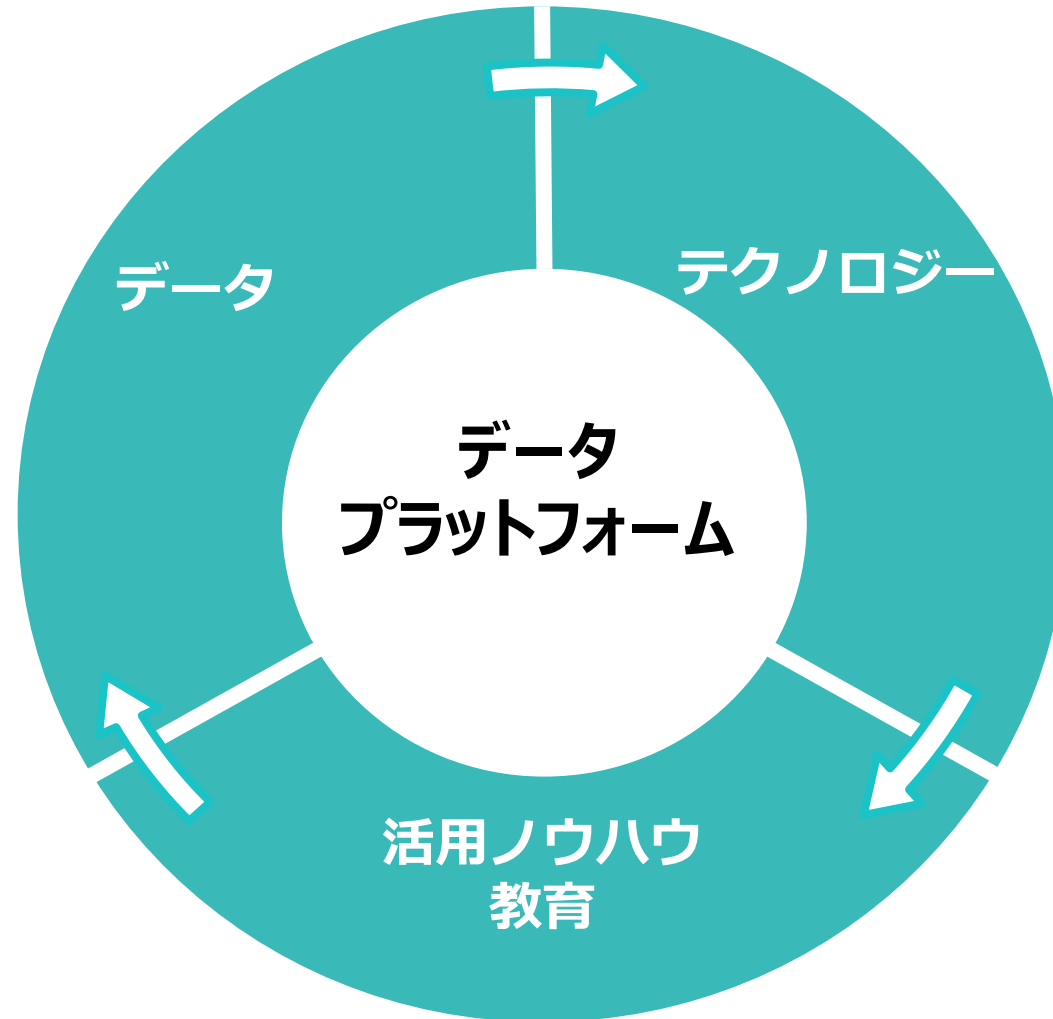
全国の消費統計データとして採用
(地域経済分析システム「RESAS」 産業構造マップ)

地域活性化の取り組み
(連携協定を締結)



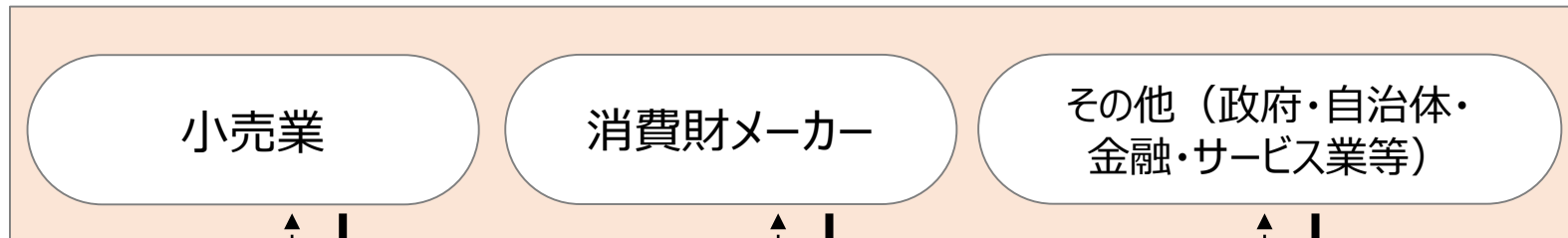
02 当社の強みと成長戦略

データ活用に不可欠な「データ」「テクノロジー」「活用ノウハウ」をワンストップで提供

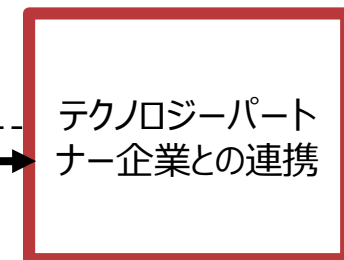
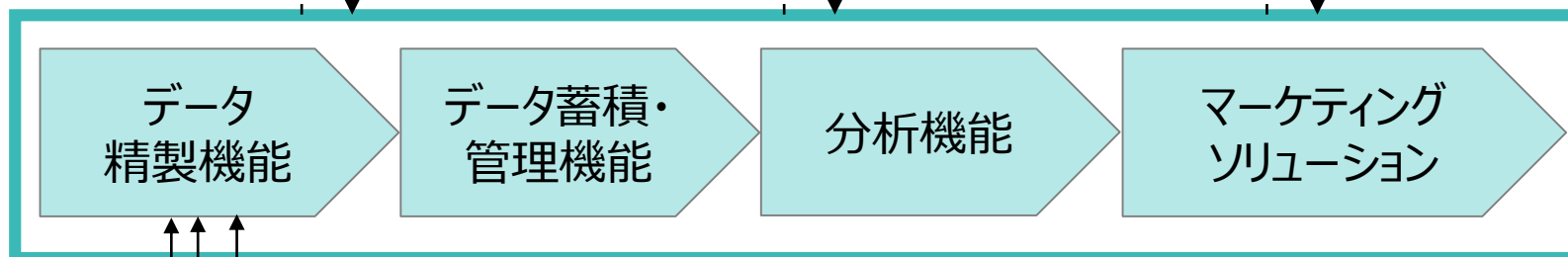


当社の事業構造

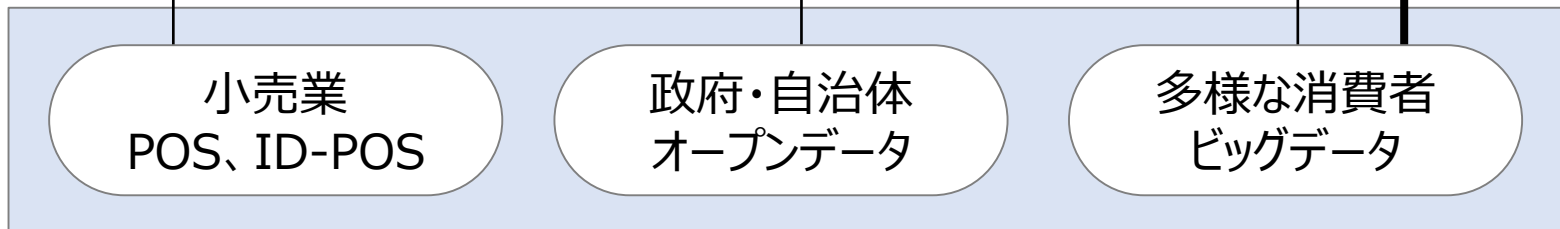
データ利用者



サービス
対価

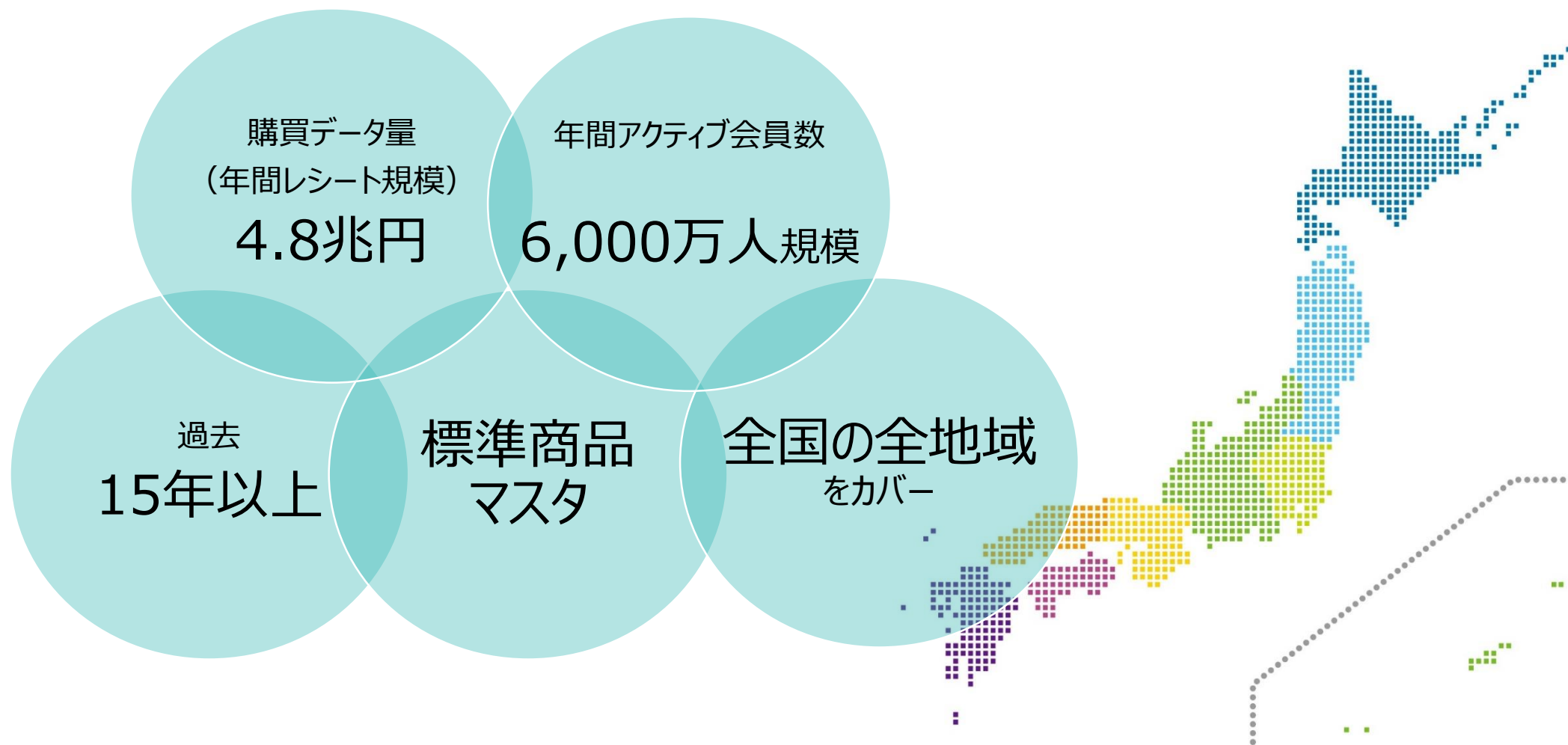


データ

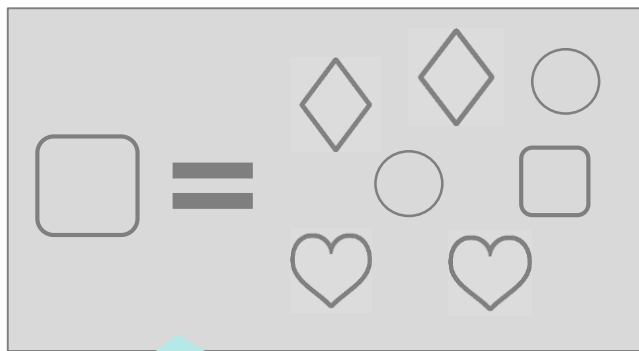


- データの流れ
- - - サービス提供の流れ
- 支払の流れ

当社の消費者購買データ

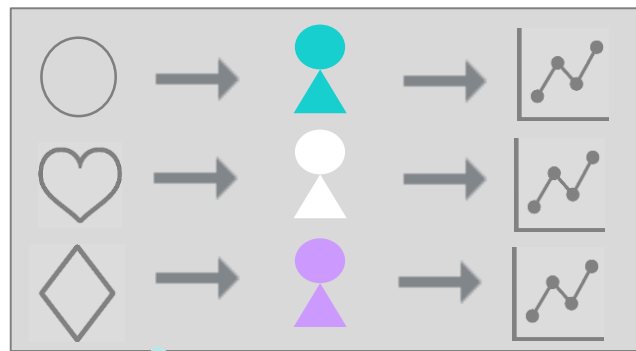


データがバラバラ



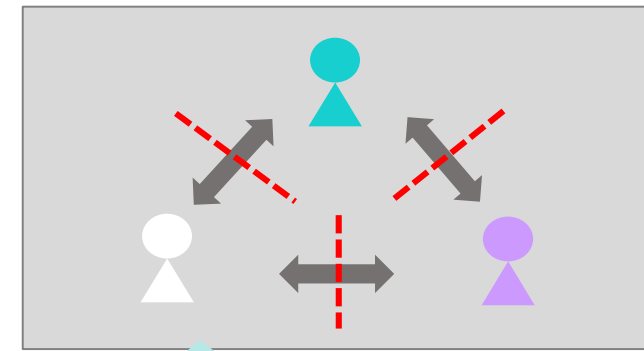
各小売業からPOSデータを
購入しているが、システムから
のダウンロードや、バラバラな
レイアウトの成形などに手間
がかかり一元管理ができない。

アウトプットの成形に 時間がかかる



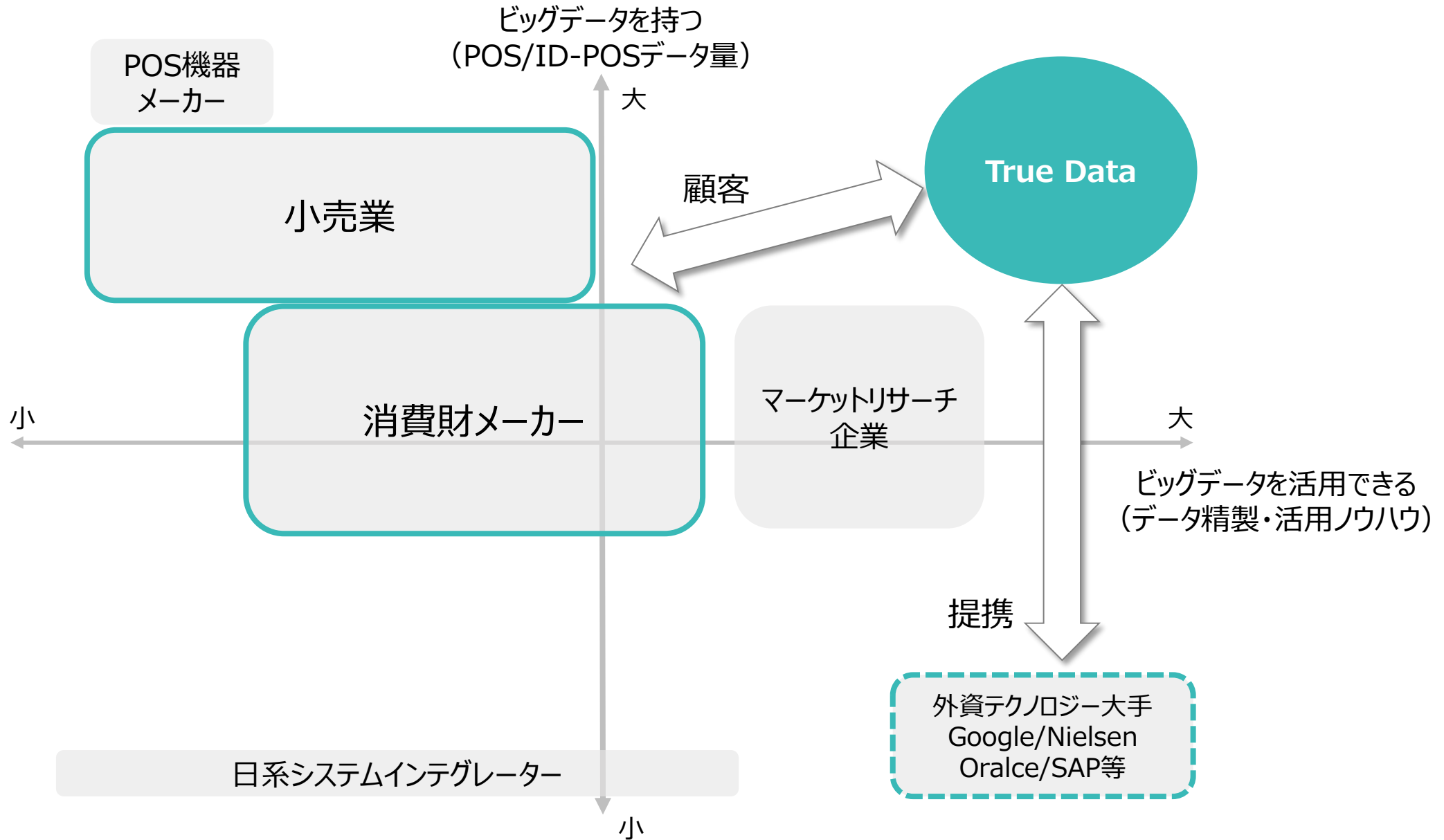
各小売り実績をアウトプットと
して出す際に各営業が手間
をかけて読み込みを行い、
各自にてアウトプットを作成し
ている。

部署間のデータ活用の 連携が難しい



実売データを小売業への
提案のみでなく、
各部署でも有効活用でき
るようにしたい。

業界内プレイヤーと当社との関係（顧客・提携・競合）



(テクノロジー) 経営資源・競争優位性



日本のマーケティングパートナーとして業務提携、日本・グローバルのリテールマーケティングを推進



2019年6月 Buildパートナー認定
2021年11月 Serviceパートナー認定



日本とベトナムの両国におけるデータマーケティングビジネスの拡大を目指し、業務提携



True Data（国内リアル店舗購買データ）を Oracle Advertisingのオーディエンスデータとコネクして、協業開始



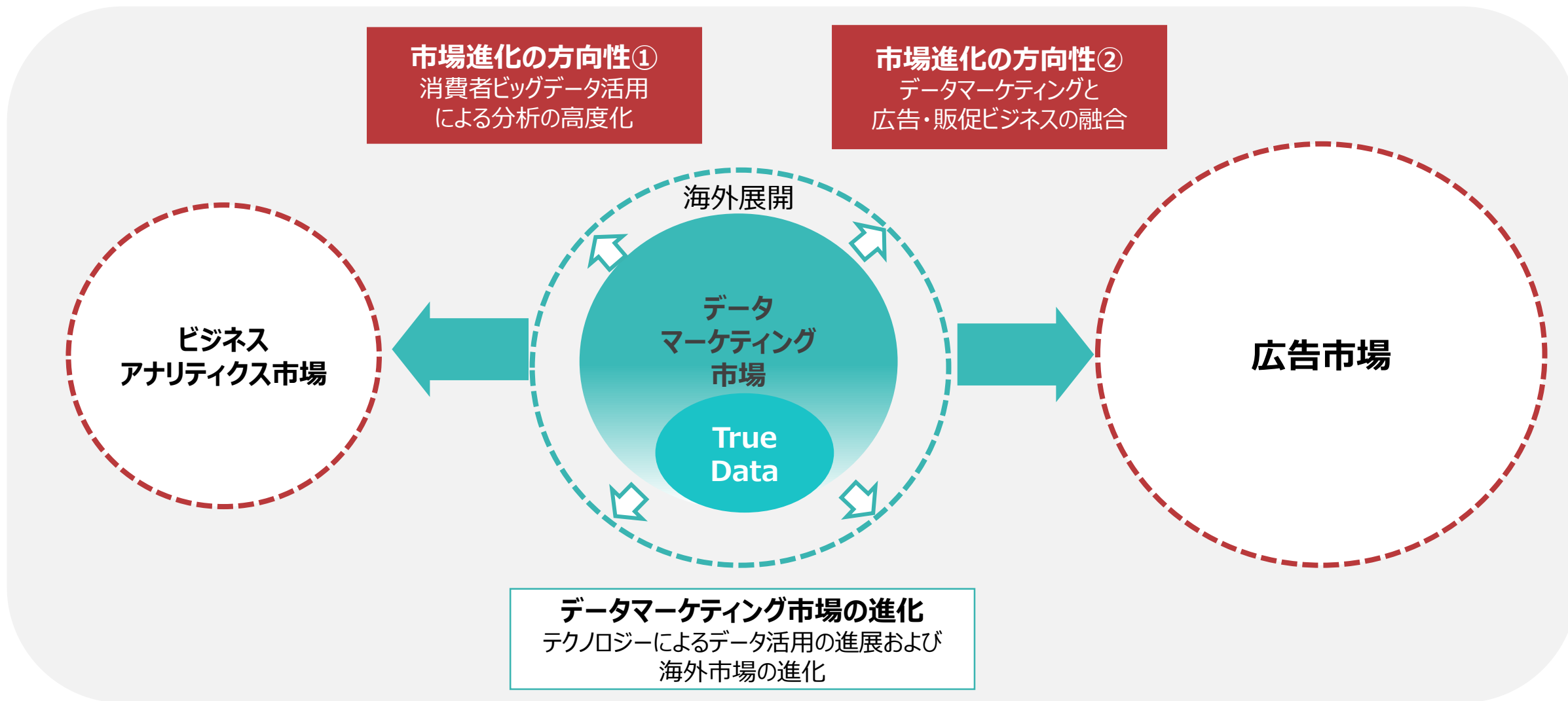
SAPのCXエコシステムに連携するスタートアップとしてパートナー認定

DXにより推進される消費者ビッグデータのかげ合わせ

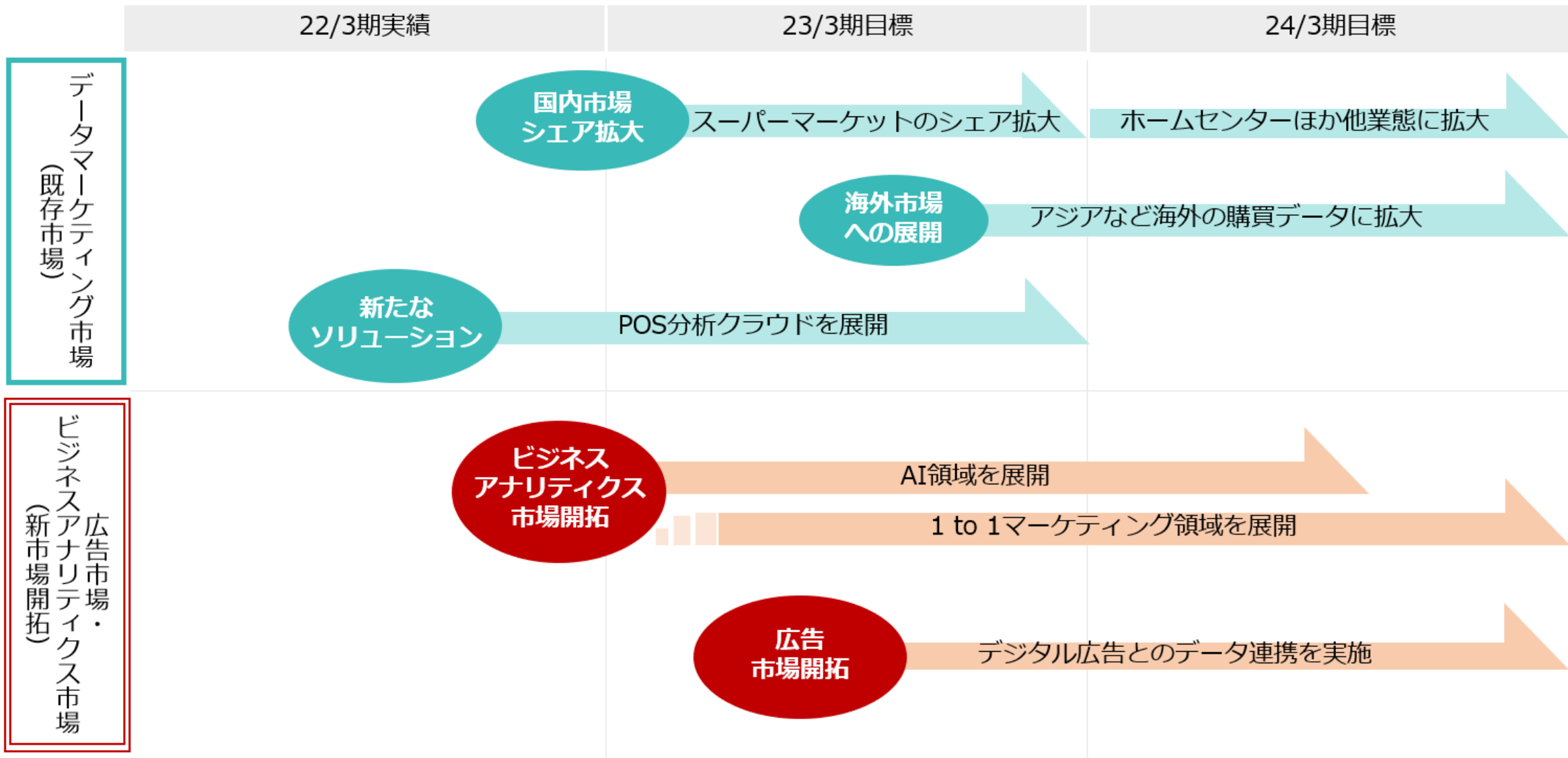
消費者を多様なビッグデータで理解し、顧客へ最大価値を貢献していく時代
ID-POSデータは、消費者ビッグデータの結節点



当社参入市場の進化の方向性（「DX支援」の拡大）



成長戦略の実行計画



ベトナムFPTソフトウェアと業務提携、FPTグループのTRANDATAへ出資



- ベトナム最大級のICT企業である、FPTソフトウェアと戦略的な業務提携
- FPTソフトウェアグループのTRANDATA TECHNOLOGY ENGINEERING JOINT STOCK COMPANYと資本業務提携
- ベトナム国内の購買データを活用したマーケティングの領域において、日本とベトナムの両国におけるデータマーケティングビジネスの拡大を目指す



AIで需要予測 & 在庫を最適化するニールセンIQ社「SDR-IO」提供開始

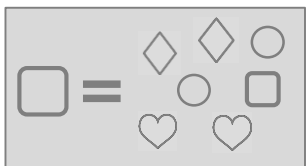


- 欧米諸国の大手小売業で採用されているソリューションが日本国内初登場
- AIによる需要予測と在庫最適化で、小売業の業務効率化と収益性向上に貢献
- GMS、スーパーマーケット、ドラッグストア、ホームセンターなど、広範な品揃えを持つ小売業の在庫最適化にも活用可能

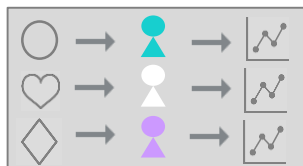
プラネットと業務提携し「POSデータクレンジングサービス」を共同で開発

データ活用の課題「データ整備」

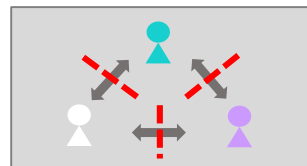
データがバラバラ



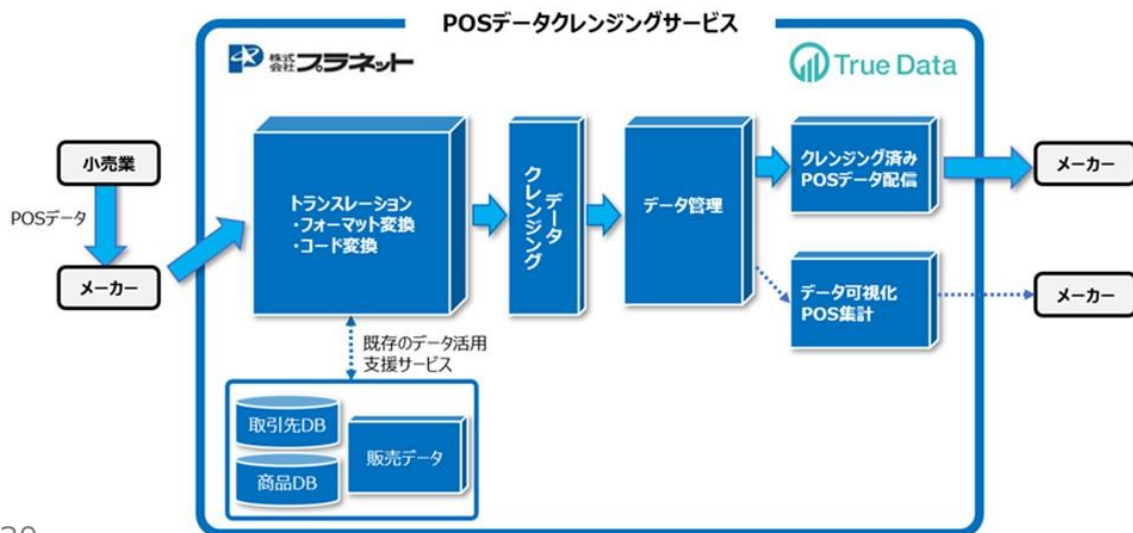
アウトプットの成形に
時間がかかる



部署間のデータ活用の
連携が難しい



POSデータクレンジングサービス

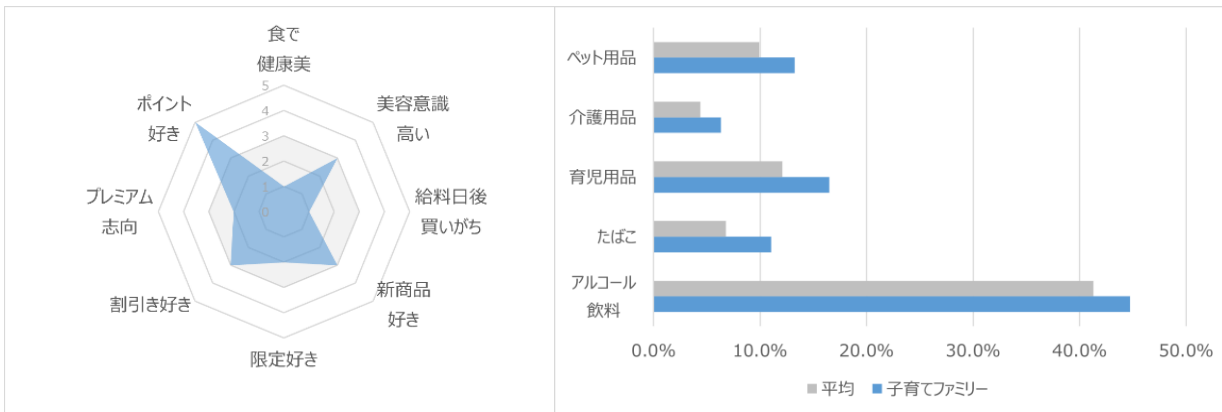


- 流通業界の発展に貢献するため業務提携し、第一弾として、データ整備のアウトソーシングサービス「POSデータクレンジングサービス」を共同で開発
- データ整備作業を対象に、クオリティ高くリーズナブルな価格で各企業がアウトソースできる環境を整備
- 流通業界および各企業のDX推進を強力に支援することを目指す

ナビタイムと共同で北海道のフェリー客調査を発表し観光DXを支援



- 当社の消費者ビッグデータと、ナビタイム社の走行実績データ、経路検索条件データを掛け合わせ観光客像を調査
- 新型コロナウイルスの影響で、大きな打撃を受けた観光産業をデータ活用で支援
- 今後、函館市のご協力のもと、本調査データを活用した観光DXの実証実験を予定

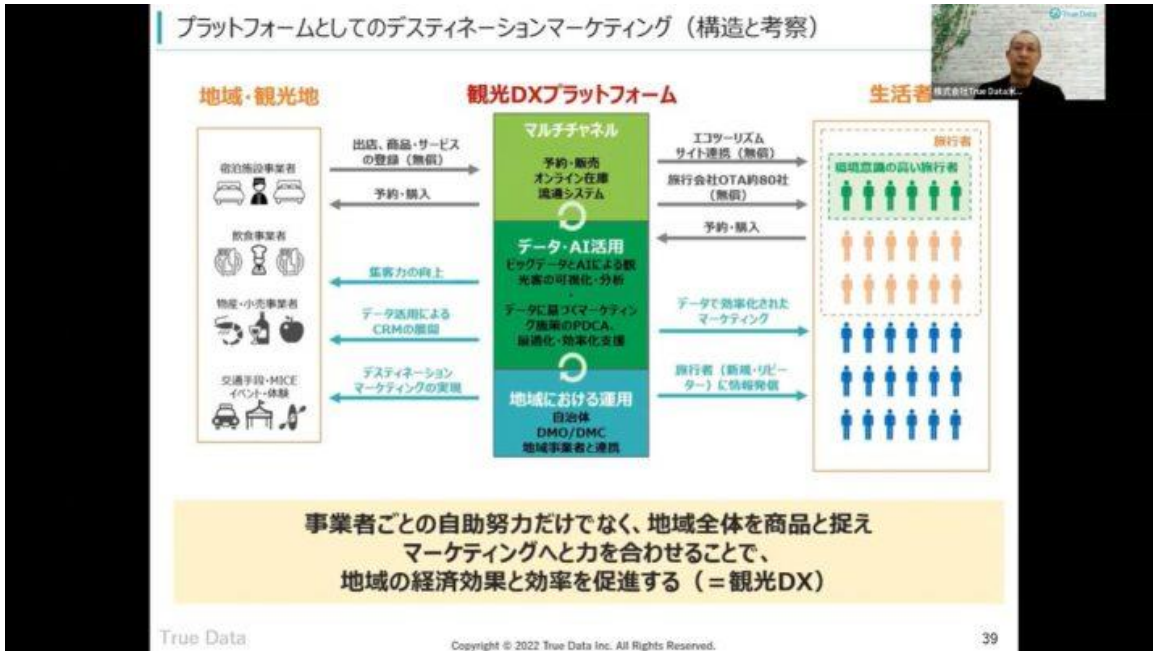


気仙沼市、「人間の安全保障」フォーラムと連携協定を締結

- SDGsが掲げる「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
- データ事業への女性就労支援などを実施
- 東日本大震災で大きな被害を受けた宮城県気仙沼市において、地域との交流促進の視点に立ち連携



内閣官房主催「データ分析セミナー」、財務省職員向け講演会に登壇



- 2022年5月25日（水）、内閣官房が主催する「データ分析セミナー」に、社長の米倉裕之と執行役員の越尾由紀が登壇。
「地域の観光DX推進に向けた消費者購買データの活用策」と題し講演
- 2022年6月1日、財務省のシンクタンクである財務総合政策研究所が主催する講演会に社長の米倉裕之が登壇し、
「ビッグデータを活用した社会課題解決の取り組み」をテーマに講演。

↑内閣官房ウェブサイトにてYouTube動画公開
<https://www.chisou.go.jp/sousei/resas/dataseminar.html#seminar21th>

03 決算概要

2022年3月期決算 ハイライト

- 売上(True Data事業)は**1,313**百万円
10期連続増収で、過去最高の売上高を更新
- **ストック型売上比率は78.7%に向上**
主力サービスのストック型売上が順調に成長
- **営業利益は22**百万円と**通期黒字転換**
経常利益、当期純利益も黒字転換

損益計算書サマリー

売上高は1,313百万円（前期比+12.7%）と過去最高。営業利益以下の利益もすべて通期黒字転換

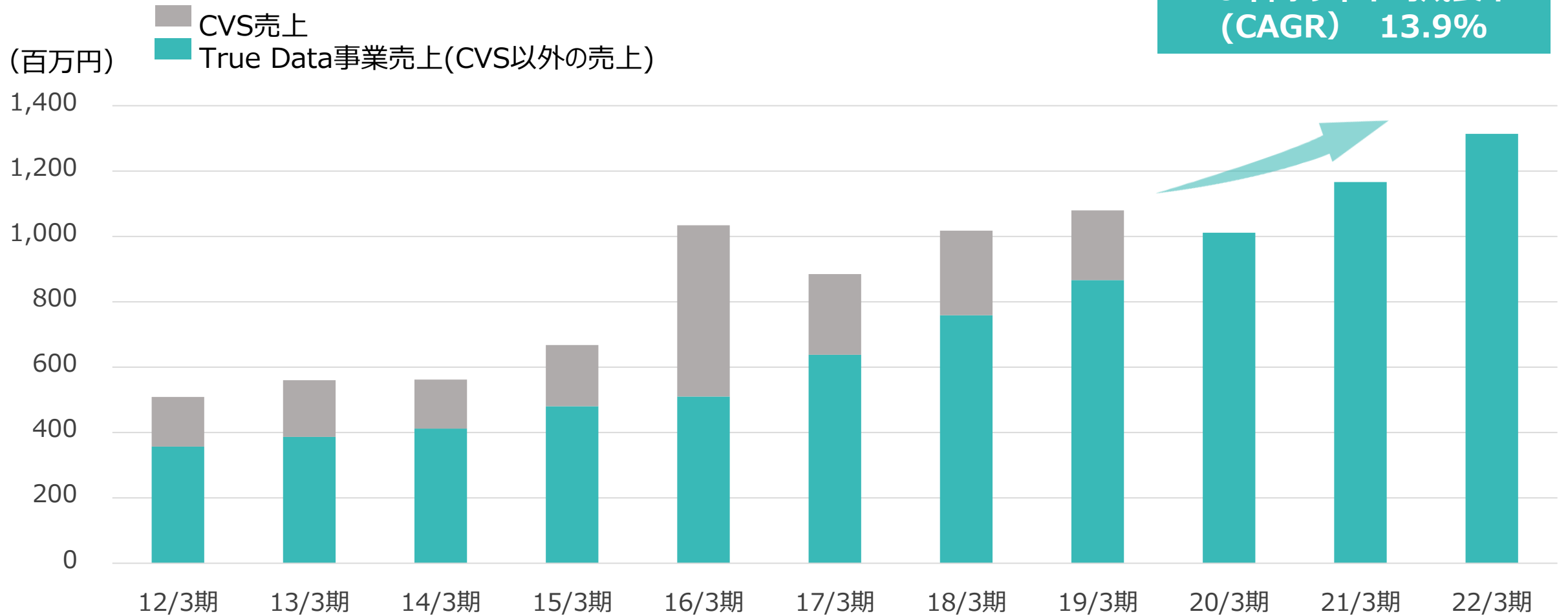
（百万円）

	21/3期 通期実績		22/3期 通期累計			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	1,166	100.0%	1,313	100.0%	+12.7%	+147
売上総利益	503	43.1%	649	49.4%	+29.1%	+146
営業利益	▲64	-5.5%	22	1.7%	-	+86
経常利益	▲64	-5.5%	22	1.7%	-	+87
当期純利益	▲60	-5.2%	15	1.2%	-	+76

売上高推移

コロナ影響を乗り越えて、True Data事業は10期連続増収を継続

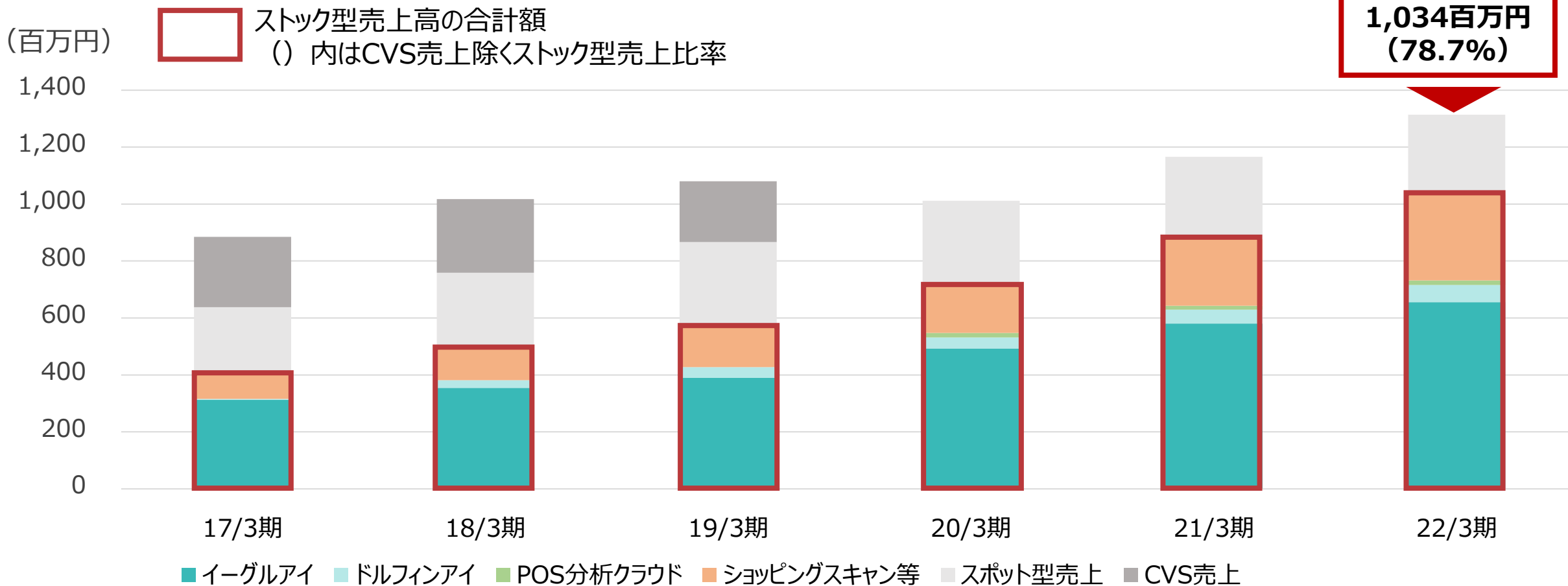
True Data事業
10年間の年平均成長率
(CAGR) 13.9%



ストック型売上高推移

主力のストック型売上は堅調に推移し10億円を突破、
ストック型売上比率も78.7%まで上昇

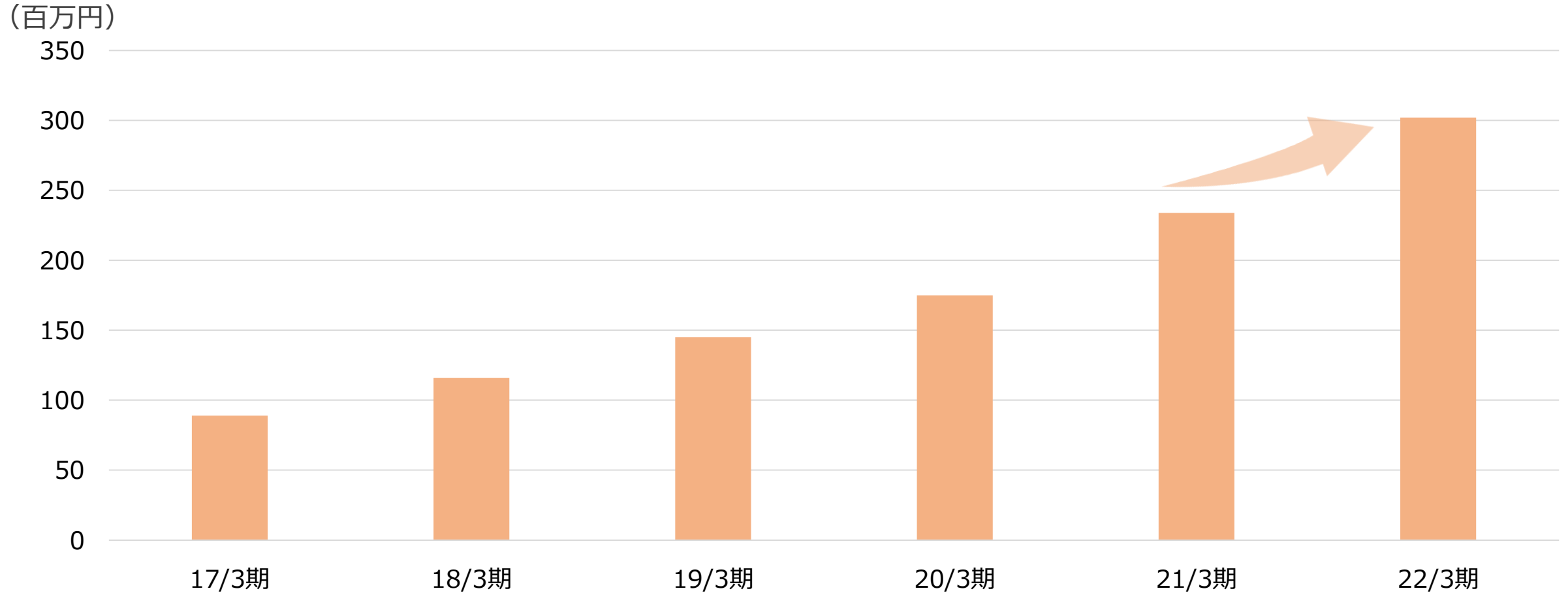
ストック型売上高
過去5年間の年平均成長率
(CAGR) 20.6%



1,034百万円
(78.7%)

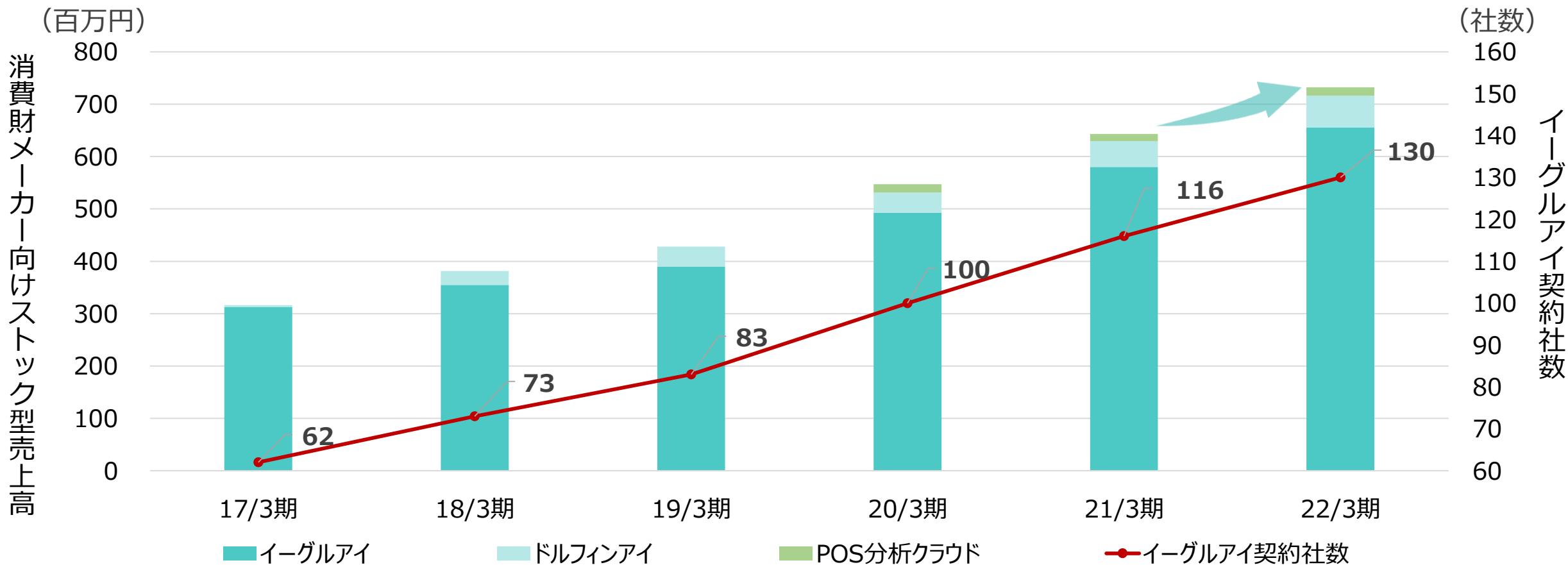
小売業向けストック型売上高推移

順調に成長を継続



消費財メーカー向けストック型売上高推移

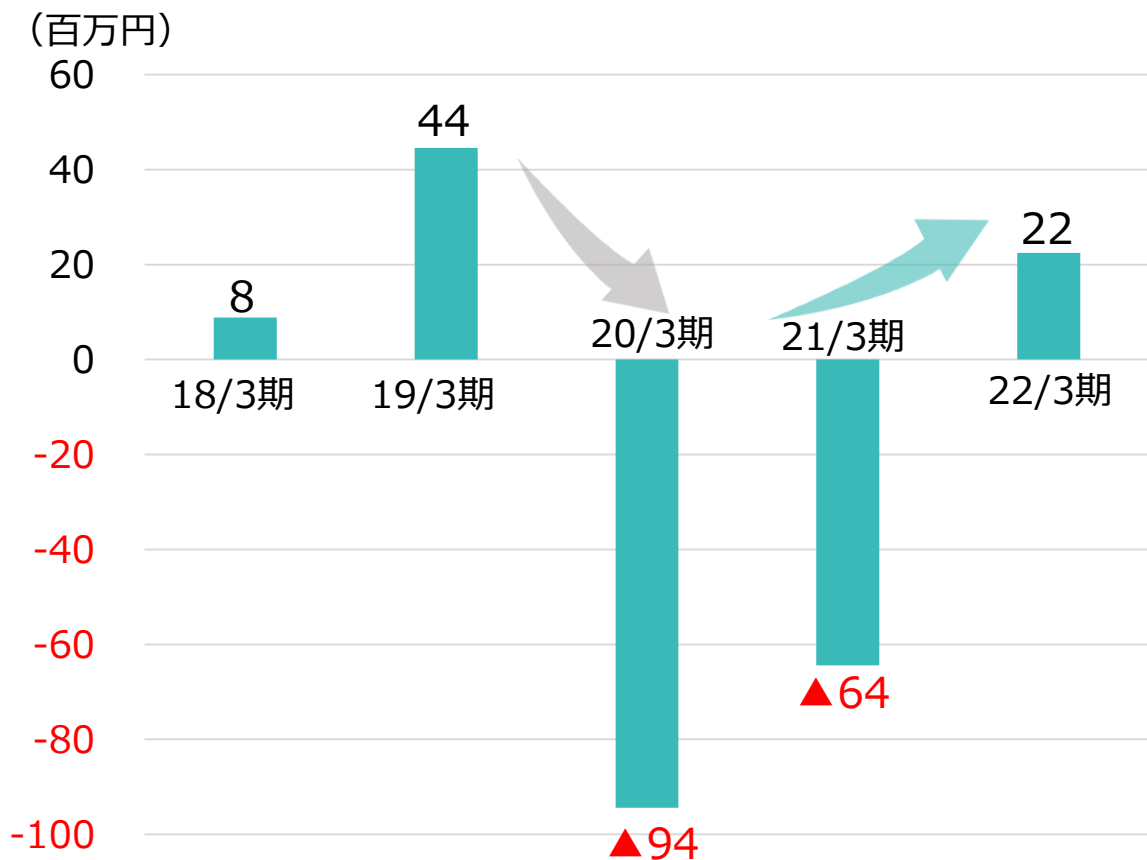
順調に成長を継続。イーグルアイ契約社数も順調に伸長し130社に到達



営業利益推移

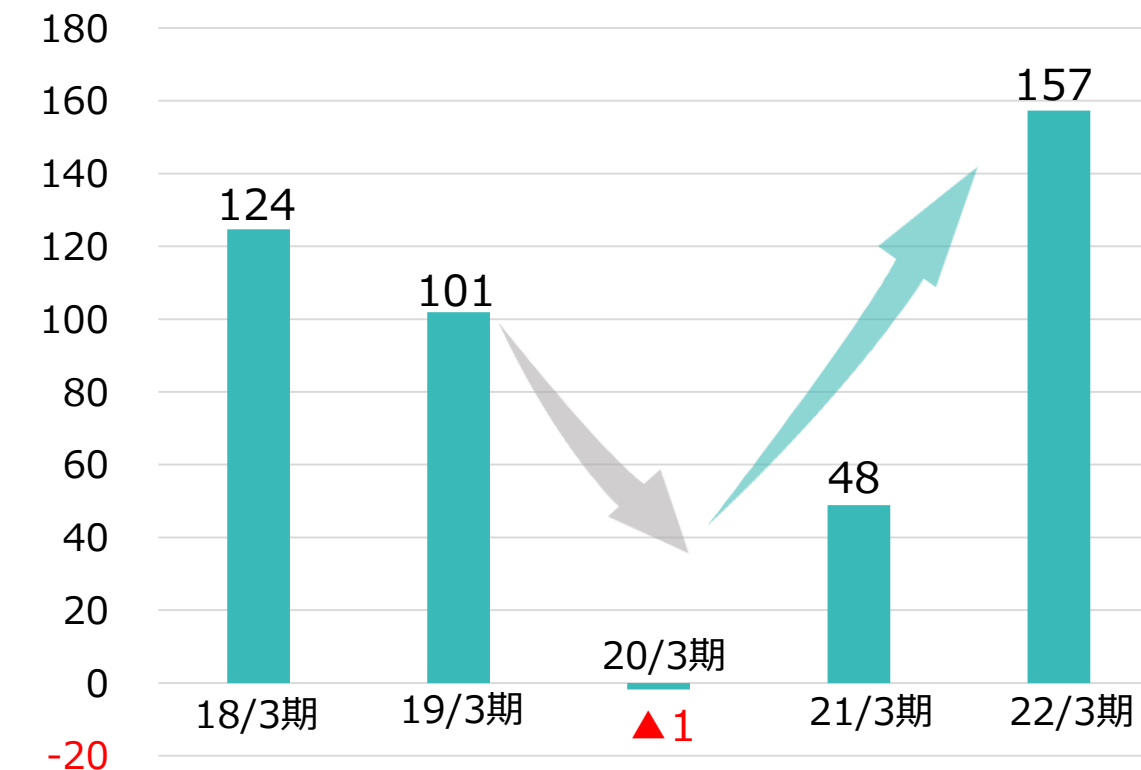
- 2020年に完了した基幹システム移行に関わる減価償却費負担は継続も、通期で営業黒字に転換
- 減価償却前営業利益は基幹システム移行前の水準を超過

営業利益推移



減価償却前営業利益 ※

(百万円) ※通期累計売上原価における減価償却費を除いた営業利益



04 今期の見通し

今期の重点取り組み

今期も「攻めの経営」を継続し、中長期的競争力を強化する年度と位置づけ、戦略的優先度の高い3つの重点取り組みを決定

- **購買ビッグデータに関する「面」の拡大を目指す。**
- **将来の成長のタネである新領域の立ち上げを進める。
アライアンスも効果的に活用する。**
- **成長投資として人材への投資を強化する。**



**主力ストック型売上による一定の利益を積み上げつつ、
中長期的な成長に向けた取り組みを優先する年度とする。**

今期業績予想

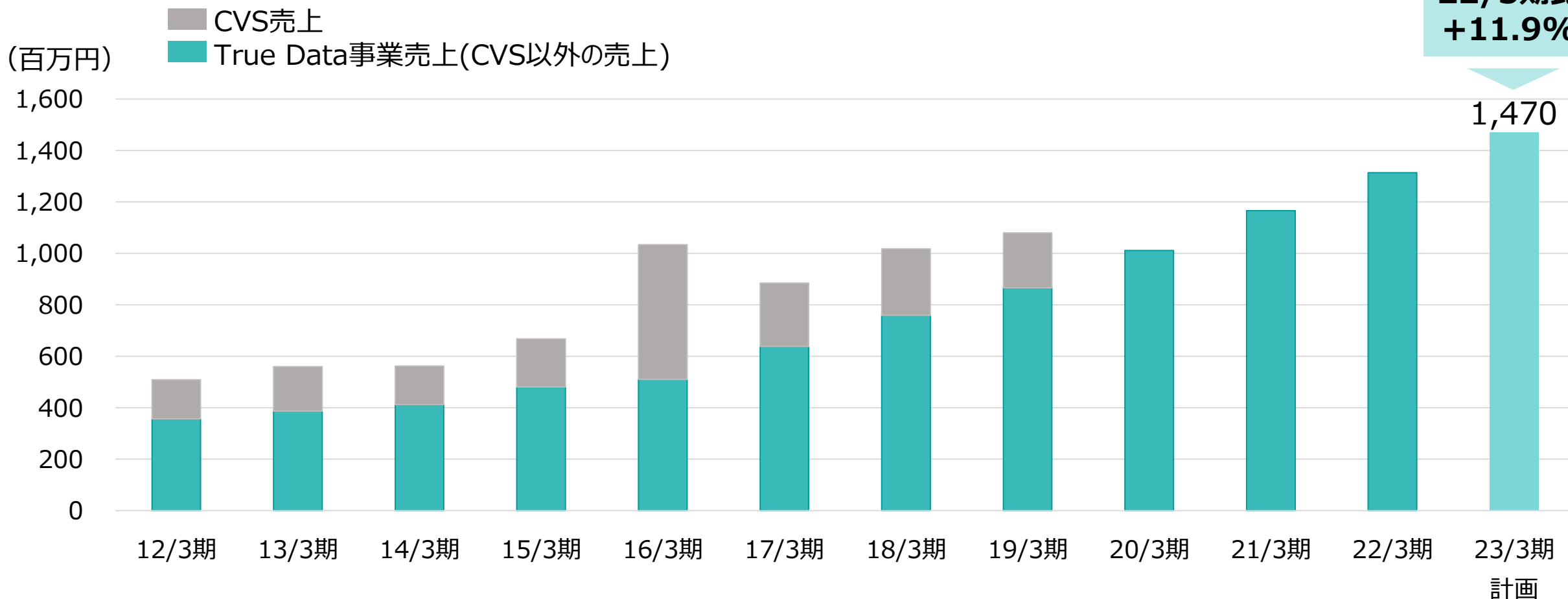
- 売上高は1,470百万円（+156百万円／+11.9%成長）と高成長を継続する計画
- 営業利益は35百万円（+12百万円／+57.5%成長）と小幅ながら増益を計画

(百万円)

	22/3期 通期実績		23/3期 通期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	1,313	100.0%	1,470	100.0%	+11.9%	+156
売上総利益	649	49.4%	790	53.8%	+21.8%	+141
営業利益	22	1.7%	35	2.4%	+57.5%	+12
経常利益	22	1.7%	32	2.2%	+44.9%	+10
当期純利益	15	1.2%	19	1.3%	+27.3%	+4

売上高計画と過去トレンド

売上高は+11.9%成長を計画、高成長を継続する計画



免責事項

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。本資料への当社に関する情報の掲載に当たっては万全を期しておりますが、その内容の正確性、完全性、公正性及び確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料利用の結果生じた、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ありません。

なお、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。

