

|| 企業調査レポート ||

True Data

4416 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月24日(火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通しと中期目標	02
■ 業績動向	03
● 2025年3月期第2四半期の業績動向	03
■ 今後の見通し	05
1. 2025年3月期の業績見通し	05
2. 2025年3月期の重点施策の状況	06
3. トピックス	07
■ 中期成長戦略	08

要約

ストック型売上が積み上がり収益基盤強固に、第 2 四半期は黒字転換

True Data<4416>は「データと知恵で未来をつくる」という理念の下、POS^{※1}/ID-POS^{※2}など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し、小売業や消費財メーカーなどに消費者データ分析や購買行動分析ソリューションを開発・提供している。消費者購買データ量は、2023 年 4 月～2024 年 3 月の年間レポート規模で 5.0 兆円となり、同時期の年間アクティブ数（購入実績のあるポイントカード会員数）は 6,000 万人規模に上る。

- ※¹ POSは Point of Sales の略。POSレジで商品が売れた時に蓄積される「販売実績」を記録したデータのこと。POSデータには販売金額以外にも、どの商品が、いつ、どこで、いくらで、どのくらい販売されたか、という情報が含まれる。
 ※² ID-POSは、POSデータに顧客のID（識別情報）を付与したデータのこと。POSデータの情報に、誰が購入したか、という情報が加わり、性別、年代別の購買層、リピート率の高い商品、来店頻度や他の商品からの乗り換え（スイッチング）などの分析が可能となる。

1. 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 767 百万円（前年同期比 2.3% 減）、営業利益 38 百万円（前年同期は 19 百万円の損失）、経常利益 38 百万円（前年同期は 20 百万円の損失）、中間純利益 6 百万円（前年同期は 22 百万円の損失）となった。売上高については前年同期比でわずかに減収となったが、各段階利益ともに黒字転換した。期初業績予想に対する進捗率は、売上高 42.8%、売上総利益 42.9%、営業利益 38.9%、経常利益 38.8%、当期純利益 7.1% と、最終利益を除けば若干のビハインドでの進捗となっている。売上高については、同社の主力収益基盤であるストック型売上が前年同期比 9.3% 増と順調に成長した。この結果、同社の売上高に占めるストック型売上高比率は 96.1%（同 10.2pt 増）とさらに上昇し、収益基盤を着実に拡大させている。売上高が前年同期比で減収となった理由は、前期にあった「POS 分析クラウド」に関する大型スポット案件の反動によるもの。損益面では、基幹システム開発に伴う減価償却費の負担が軽減したほか、2024 年 3 月期に発生した一時的な研究開発費や採用費の反動減により販管費が前年同期比で 56 百万円減少した。さらに 2025 年 3 月期は今後の長期的な成長に向けて、利益構造を強化する観点から既存案件の採算面の見直しを進め、低採算であった大型案件の打ち切りを断行した。その結果、売上原価が前年同期比で 20 百万円減少と改善した。中間純利益については、同社保有の投資有価証券の減損処理として投資有価証券評価損を計上（26 百万円）したことから、営業利益の改善幅を下回った。

要約

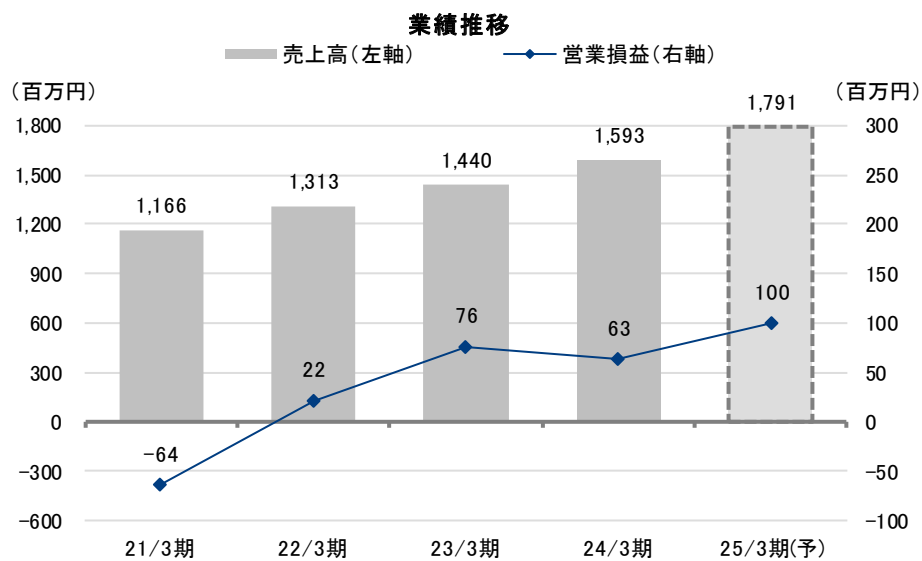
2. 2025年3月期の業績見通しと中期目標

2025年3月期の業績は、売上高1,791百万円（前期比12.4%増）、営業利益100百万円（同56.4%増）、経常利益98百万円（同57.6%増）、当期純利益87百万円（同46.5%増）と期初の通期業績予想を据え置いている。売上面については当初計画したストック型売上高の着実な積み上げに加え、小売業を中心に計画を上回る新規大型案件を複数受注した。第4四半期以降に順次稼働させる見込みで業績面への貢献が期待できる。小売業については、メインの「ショッピングスキャン」に加え、同一プラットフォーム上で利用可能な「販促AI」や「SalesSensor」といった、AIを活用したサービスを売り込み、収益基盤を拡大させていく。さらに消費財メーカーの「ホワイトゾーン」と同社が位置付ける準大手・中堅企業攻略に向けた施策の展開も期待されるため、これら施策により、通期計画達成は狙えると弊社では見ている。同社としても新規案件の売上面への寄与が第4四半期から始まることで、上期のビハインドは十分カバー可能と考えている。

同社は2026年3月期までを成長加速フェーズと位置付け、2026年3月期に売上高2,000百万円以上、営業利益160百万円以上、営業利益率8.0%以上を達成するという数値目標を掲げている。ここで掲げた営業利益率8.0%超実現に向けて、採算性を重視した事業運営を進めており、2025年3月期については前期のような大規模な人材投資やシステム投資は現時点では計画しておらず、利益率を高めながら事業の成長に合わせて必要な投資を進めている。

Key Points

- ・ 既存事業の強みに加え、新サービスの矢継ぎ早の投入により成長戦略を加速
- ・ 2025年3月期第2四半期の売上高は前年同期比わずかに減収ながらも、各段階利益は黒字転換
- ・ 2026年3月期に売上高2,000百万円以上、営業利益160百万円以上、営業利益率8.0%以上の目標設定



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年3月期第2四半期売上高は減収も、各段階利益は黒字確保

● 2025年3月期第2四半期の業績動向

2025年3月期第2四半期の業績は、売上高767百万円（前年同期比2.3%減）、営業利益38百万円（前年同期は19百万円の損失）、経常利益38百万円（前年同期は20百万円の損失）、中間純利益6百万円（前年同期は22百万円の損失）となった。売上高については前年同期比でわずかに減収となったものの、各段階利益とも黒字転換した。期初業績予想に対する進捗率は、売上高42.8%、売上総利益42.9%、営業利益38.9%、経常利益38.8%、当期純利益7.1%と、最終利益を除けば若干のビハインドでの進捗となっている。

売上高については、同社の主力収益基盤であるストック型売上高が前年同期比9.3%増と順調に成長した。この結果、同社の売上高に占めるストック型売上高比率は96.1%（前年同期比10.2pt増）とさらに成長し、収益基盤を着実に拡大させている。売上高が前年同期比で減収となった理由は、前期にあった「POS分析クラウド」に関する大型スポット案件の反動によるもの。損益面では、基幹システム開発に伴う減価償却費の計上が前期に終了し、その負担が軽減したほか、2024年3月期に発生した一時的な研究開発費や採用費の反動減により販管費が前年同期比で56百万円減少した。さらに2025年3月期は今後の長期的な成長に向けて、利益構造を強化する観点から既存案件の採算面の見直しを進め、低採算であった大型案件の打ち切りを断行した。その結果、売上原価が前年同期比で20百万円減少と改善した。会社によれば減収は第2四半期から第3四半期にかけて発生するとしており、この分は新規案件によりカバーする方針である。中間純利益については、同社保有の投資有価証券の減損処理として投資有価証券評価損を計上（26百万円）したこと、営業利益の改善幅を下回った。

ストック型売上高の状況をサービス別に見ると、消費財メーカー向けのSaaSサービスである「イーグルアイ」は、中堅消費財メーカー等を対象に新規顧客開拓が順調に進み、契約社数は145社と前年同期比で6社増加した。売上高は同3.9%増の400百万円となった。消費財メーカー向けのSaaSサービスである「ドルフィンアイ」の売上高は前年同期並みの31百万円となった。消費財メーカー向けのストック型売上高全体では前年同期比で3.5%増と、前年同期に比較して増加率の伸びは緩やかになっていることから、同社は顧客開拓のための施策を進めている。1つはイーグルアイのレベルアップである。2024年8月に、これからデータ活用をはじめようとする消費財メーカー向けのサービスとして「Eagle Eye DashBoard」をリリースした。商品の売上推移やランキング、地域や価格帯別の動向や成長率などのデータを分析し、簡易な操作でグラフ等作成して資料化できる。データ分析に慣れていない利用者を操作面から支援することで、サービスの使いやすさを訴求し、拡販を狙う。もう一点は同社が「ホワイトゾーン」と呼ぶ準大手・中堅規模企業の開拓に向けた施策である。これら企業の開拓を大手企業との協働で行うことを計画し、2025年3月期第2四半期は準備を進めた。今後の業績拡大に向けた具体策として期待がかかる。

業績動向

小売業向けの SaaS サービスである「ショッピングスキャン」等については売上高 155 百万円と前年同期比 4.0% 増となった。2024 年 3 月期に受注した複数の小売業へのサービス導入が進んだことが奏功した。また当社が「その他ストック型売上」と区分する消費財メーカー向けの POS 分析クラウドや定期分析レポート、広告領域等のサービスの売上高は 151 百万円と前年同期比 38.3% 増となった。一方でスポット型売上高については 2024 年 3 月期に「POS 分析クラウド」にかかる受注増の反動もあり、売上高は 29 百万円と同 73.0% 減となった。なお、同社は今後、スポット型売上高にかかる案件についても採算性を重視した案件選別を行う方針で、いたずらに量を追うような案件受注はしないとしている。

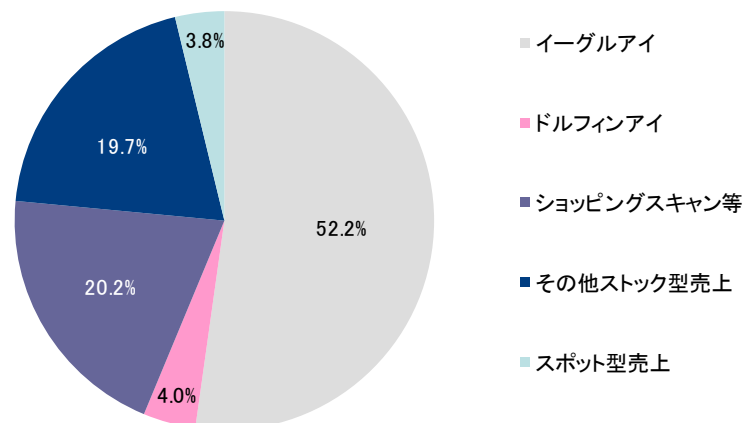
2025年3月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q 実績	25/3 期 2Q 実績	前期比		25/3 期	
			増減額	増減率	期首予想	進捗率
売上高	785	767	-18	-2.3%	1,791	42.8%
ストック型売上	674	737	62	9.3%	-	-
イーグルアイ	384	400	15	3.9%	-	-
ドルフィンアイ	31	31	-0	-1.2%	-	-
ショッピングスキャン等	149	155	5	4.0%	-	-
その他ストック型売上	109	151	41	38.3%	-	-
スポット型売上	110	29	-80	-73.0%	-	-
売上総利益	438	440	2	0.6%	1,028	42.9%
販売管理費	458	401	-56	-12.3%	928	43.3%
営業利益	-19	38	58	-	100	38.9%
経常利益	-20	38	58	-	98	38.8%
中間純利益	-22	6	28	-	87	7.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サービス別売上高構成比(2025年3月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は増収増益を計画。構造改革で利益率向上を加速

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高1,791百万円（前期比12.4%増）、営業利益100百万円（同56.4%増）、経常利益98百万円（同57.6%増）、当期純利益87百万円（同46.5%増）と期初の通期業績予想を据え置いている。2025年3月第2四半期終了時点の進捗率は、売上高42.8%、営業利益38.9%、経常利益38.8%、当期純利益7.1%と、最終利益を除けば若干のビハインドでの進捗となっている。売上面については当初計画したストック型売上高の着実な積み上げに加え、小売業を中心に計画を上回る新規大型案件を複数受注した。第4四半期以降に順次稼働させる見込みで業績面への貢献が期待できる。小売業については、メインのサービスである「ショッピングスキャン」に加え、同一プラットフォーム上で利用可能な「販促AI」や「SalesSensor」といった、AIを活用したサービスを売り込み、収益基盤を拡大させていく。消費財メーカーについては、同社が「ホワイトゾーン」と呼ぶ準大手・中堅企業の開拓を全国的に通期で積極的に進める。これら施策により、通期計画達成は狙えると弊社では見ている。同社としても新規案件の売上面への寄与が第4四半期から始まることで、上期のビハインドは十分カバー可能と考えている。

利益面では2026年3月期の数値目標として掲げている営業利益率8.0%超実現に向けて、採算性を重視した事業運営を進める。2025年3月期については前期のような大規模な人材投資やシステム投資は現時点では計画しておらず、利益率を高めながら事業の成長に合わせて必要な投資を進める。販管費に関しては、適正な利益率確保に向けコントロールし、利益率向上を後押しする。売上原価については既存契約の採算性の見直しのほか、案件受注に際しても採算性を考えて取り組むことから、計画達成の確度は高いと弊社では見ている。

2025年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比 増減額	前期比 増減率
	実績	構成比	予想	構成比		
売上高	1,593	100.0%	1,791	100.0%	198	12.4%
売上総利益	914	57.4%	1,028	57.4%	113	12.4%
販管費	850	53.4%	928	51.8%	77	9.1%
営業利益	63	4.0%	100	5.6%	36	56.4%
経常利益	62	3.9%	98	5.5%	36	57.6%
当期純利益	60	3.8%	87	4.9%	27	46.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 2025 年 3 月期の重点施策の状況

同社は 2025 年 3 月期の重点施策として、2024 年 3 月期まで推進してきた 4 つの施策をこれまでの進捗に合わせる形で目標を引き上げ、施策内容を再設定し推進している。

(1) クライアントに選ばれるデータプラットフォームとして小売業の DX を推進【リテール DX 領域】

リテール DX 領域の施策の一環として、2024 年 12 月には大手小売業であるウエルシアホールディングス株式会社（以下、ウエルシア）へのリテール DX サービス導入を発表した。現在はその稼働に向けた作業を進めており、第 4 四半期以降の売上への寄与を見込んでいる。並行して大型案件の受注に向けた活動を進めており、成約につながれば第 4 四半期から来年度にかけて売上に貢献する見通しである。小売業向けには既存サービスに加えて AI を活用した新サービスを両輪に推進し、「面」での顧客開拓を図る方針の下、施策を進めている。「ショッピングスキャン」に加えて「販促 AI」や「SalesSensor」等の AI 活用サービスを推進ツールとするほか、大口顧客企業との取り組みやパートナーとの協業も準備を進めている。

(2) 将来の成長のタネである新領域の立ち上げ【ビジネスアナリティクス領域・広告領域】

ビジネスアナリティクス領域においては、上期に今後のスケール化に向けたサービス導入・運用プロセスの効率化に取り組んだ。スケール化にあたっては大手企業等との協業も重要なポイントとなるが、協業に向けた協議は順調に進んでいるようだ。また 2024 年 11 月にはアドバンテージ・パートナーズ株式会社から事業を譲受し、中小企業向けのコンサルティングサービスを開始する旨を発表した。あらゆる産業の中小企業向けに、間接費の最適化やバックオフィス業務の効率化で、生産性向上を支援する。広告領域では、2024 年 3 月期より楽天グループ<4755>の購買データに基づく ID マーケティングソリューションと連携し、高精度なターゲティングと事後分析の提供を開始しており、売上面での業績寄与が進んでいる。海外領域については、2024 年 11 月にベトナムの IT 通信企業である FPT コーポレーションの中核企業「FPT IS COMPANY LIMITED」及び「TECHUP COMMUNICATION JOINT STOCK COMPANY」と共同で、日本国内の消費財メーカー向けに、ベトナム市場におけるオンラインテストマーケティングサービスの提供を開始すると発表した。経済成長の続くベトナムと日本との商流拡大に貢献することが期待される。当面は同社の収益に大きな貢献は見込めないが、将来の成長に向けた「タネ」としての期待は大きい。また、2024 年 11 月には東京海上スマートモビリティ株式会社と業務提携に向けた基本合意を締結し、「無駄の削減 DX」の展開を発表するなど、協業企業との具体的な取り組みのリリースが相次いでいる。

(3) 消費財メーカーの DX に貢献（データ活用ステージに進むホワイトゾーン）【データマーケティング領域】

2024 年 8 月、データ活用に不慣れな準大手・中堅の消費財メーカーをメインターゲットとして「Eagle Eye Dashboard」の販売を開始した。販売推進策として、Eagle Eye Dashboard 利用から、データ活用が進んだ段階で Eagle Eye への切り替え提案や、両サービスの並行利用等、顧客のデータ活用に関するリテラシーや利用目的に応じてバリエーションを持たせることで、拡販を推進する。また、同社が「ホワイトゾーン」と呼ぶ準大手・中堅メーカーの開拓に向け、大手企業との協業計画も進展しており、2025 年 3 月期第 3 四半期以降の動向が注目される。

今後の見通し

(4) 「人と組織の成長」「事業運営基盤の整備」による成果の最大化

「人と組織の成長」については、次世代リーダー育成に向けて組織長などリーダー層を対象に、外部専門家によるコーチングプログラムを導入している。また従業員の専門性を高めるため、資格取得支援を従来から実施している。定期的に対象資格を増やし、有力な資格については同社で活用していない場合も取得を支援する。ほかにも、資格取得後の資格手当を見直すことで、従業員の自発的な学びを支援するなど、体制強化を図っている。「事業運営基盤の整備」については、関連システムの整備により、開発のほか案件進捗や営業活動状況の管理精度が向上し、業務効率化に貢献している。既存契約解約の事前防止にも効果が出ており、引き続き改善に取り組んでいく。

3. トピックス

2025 年 3 月期上期は、将来の成長に向けた重点施策推進の一環として様々なサービスのリリースや協業などを発表している。いずれも将来の成長のタネになることが期待される、今後の動向に注目したい。

(1) 「Eagle Eye Dashboard」の提供開始

2024 年 8 月、統計の知識がなくてもクリックするだけで誰でも簡単に使える SaaS 型データ分析ツール「Eagle Eye Dashboard」のスーパーマーケット版とドラッグストア版の提供を開始した。「Eagle Eye」と同様に年間 5 兆円規模の購買ビッグデータから統計化し、分析結果を表示する。Excel や画像データでダウンロードすることもできるため、高機能で利便性が高くマーケティングの効率化に寄与する。

(2) アドバンテージ・パートナーズからの事業譲受

2024 年 11 月、アドバンテージ・パートナーズ株式会社から事業譲受し、中小企業に対する DX による間接費の最適化支援等のコンサルティングサービスの提供を開始すると発表した。同社が高い実績を持つ、攻めの DX であるデータマーケティング支援に加え、本事業譲受によって守りの DX となる生産性とコスト効率向上支援を併せて展開し、攻めと守りの両輪で顧客をトータルサポートする。

(3) 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（ベータ版）の提供開始

2024 年 11 月、ベトナムの ICT リーディングカンパニー FPT コーポレーションの中核企業である FPT IS COMPANY LIMITED 及び TECHUPCOM COMMUNICATION JOINT STOCK COMPANY と共同で、日本の消費財メーカーに向け、オンラインテストマーケティングサービスのベータ版の提供を開始した。ライブコマースや EC プラットフォームを活用したテスト販売を行い、マーケティングデータや販売データを分析・フィードバックした後は、FPT グループの薬局チェーンや EC サイト等、ベトナム市場への本格展開を支援することも可能。現在は正式リリースに向けて、利用したユーザーから意見を集めており、適宜サービスに反映して改善を進めている。

(4) 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

2024 年 11 月、東京海上スマートモビリティ株式会社と、物流ロス削減・事業者 DX 推進を目的とした業務提携に向けた基本合意を締結した。両社での協業を加速させ、移動・物流データの効果的な活用や流通・業務の最適化支援を共に推進する。

今後の見通し

(5) ウエルシアが True Data の AI 販促ソリューションを導入

2024 年 12 月、ウエルシアに、同社のリテール DX サービスが採用され、個々の顧客に合わせた 1to1 マーケティングを実現する AI 販促ソリューションが 2025 年度に導入される予定であることを発表した。かねてよりウエルシアは同社の「ショッピングスキャン」を活用しており、今回、データを最大限活かして小売業の施策を総合的に支援するリテール DX サービスを新たに採用した。

■ 中期成長戦略

成長加速フェーズ、2026 年 3 月期売上高 2,000 百万円以上を目指す

同社は 2023 年 5 月に、今後 3 年間で成長加速フェーズと位置付け、2026 年 3 月期に売上高 2,000 百万円以上、営業利益 160 百万円以上、営業利益率 8.0% 以上を達成するという数値目標を掲げた。あくまで緻密な積み上げによる事業計画ではないとしながらも、経営としてコミットする下限の目標数値を投資家向けに開示した。売上高は M&A などを除いたオーガニックグロースで、年率 11～12% の成長率を想定している。現在の主力サービスである「ショッピングスキャン」「イーグルアイ」「ドルフィンアイ」などのストック型売上を積み上げ、10% 以上の成長を目指す。そのうえに、「POS 分析クラウド」「POS データクレンジングサービス」「Poswell」「楽天グループとのデータ連携」「SalesSensor」「Potential Scan」などの新領域 / 新サービスで 20% 以上の成長を目指す。これらサービスの多くはユーザーのデータ活用を AI が補助する機能を実装する。ユーザーのデータ活用では、ユーザーごとにリテラシーやスキルの差が見られるため、データ活用の精度にばらつきが生じることが多い。AI が補助することで、誰でもより簡単に高精度なデータを活用できる環境を実現し、顧客満足度の向上と売上拡大を狙う。なお、M&A 等については、機会を狙いながら継続的に検討していくこととしている。利益面では、成長に向けた投資を行いながら、ストック型売上と新サービスにより継続的に利益率を高めていく計画だ。同社のビジネスは限界利益率が高いため、売上成長が加速すれば営業利益率が継続的に向上する収益構造になっている。したがって、営業利益率 8% 達成後は早期に 10% を視野に入れていく想定である。

2025 年 3 月期は現在の主力サービスからなる既存領域の成長と合わせ、新領域のスケール化により業績拡大を図ることでさらに成長を加速させ、2026 年 3 月期の数値目標を達成する考えである。2025 年 3 月期の業績予想では、2026 年 3 月期目標の営業利益率 8.0% 以上達成に照準を合わせ、営業利益を前期比 56.4% 増と高い水準に置いた。2025 年 3 月期期初に掲げた重点施策に加え、低採算案件の打ち切りや、販管費コントロールを推進している。売上面でも、業績拡大が期待できる施策の順調な進展等、明るい材料を揃えてきており、同社は引き続き 2026 年 3 月期の目標達成、その先の中長期成長の加速に向けた構えづくりに邁進している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp