

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2025年12月23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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通しと中期目標	02
■ 業績動向	03
● 2026年3月期中間期の業績概要	03
■ 今後の見通し	05
1. 2026年3月期の業績見通し	05
2. 2026年3月期の重点施策の状況	06
■ 中期成長戦略	07

## ■ 要約

### 前期受注の大型案件が寄与し、2026年3月期中間期は増収増益

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/ID-POS※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。2025年3月期の実績は、消費者購買データ量が約5.5兆円、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）が6,000万人規模に上る。

※ 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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高867百万円（前年同期比13.0%増）、営業利益42百万円（同10.2%増）、経常利益47百万円（同24.6%増）、中間純利益37百万円（同494.6%増）と増収増益となった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高は43.4%、営業利益は26.8%、経常利益は29.5%、当期純利益は28.5%と売上面は堅調だが、利益面はやや弱含んだ。ストック型サービスでは主力の「イーグルアイ」が契約社数を伸ばしたほか、「ショッピングスキャン」の売上高が堅調に推移した。「イーグルアイ」の契約社数は前年同期の145社から164社（同13.1%増）に増加し、従来から進めてきた中堅消費財メーカー等の攻略や、積極的に進めているパートナー各社との協業で強化された販路を活用した顧客開拓が進捗したことの成果が表れてきたようだ。またスポット型サービスでは、2025年3月期に受注した大型案件の納品が完了し、2026年3月期にスポット型収益の分割計上が認められ売上面に寄与した。そのほか、ウエルシアホールディングス（株）向けのAI販促やウエルシア薬局（株）向けの出店時売上予測サービスなどのAIソリューションに係る収益寄与が開始するなど、積極的に推進するリテールデータを活用したソリューションの効果が始まっている。利益面では、SaaSサービスのストック型売上を主体とする同社のビジネスモデルの強みを発揮したほか、大型案件の収益貢献開始と2025年3月期の低採算案件の打ち切り影響が相殺され、売上総利益は改善した。営業利益以下については、2026年3月期は下期偏重の業績予想のほか、中間期における人件費の増加や、第1四半期におけるリテールカンファレンス出展費用等の一過性費用の要因により販管費が膨らんだものの、売上総利益の伸びもあり横ばい圏となった。なお中間純利益の前年同期比伸び率が高いのは、前年同期にあった投資有価証券評価損（26百万円）の反動減である。

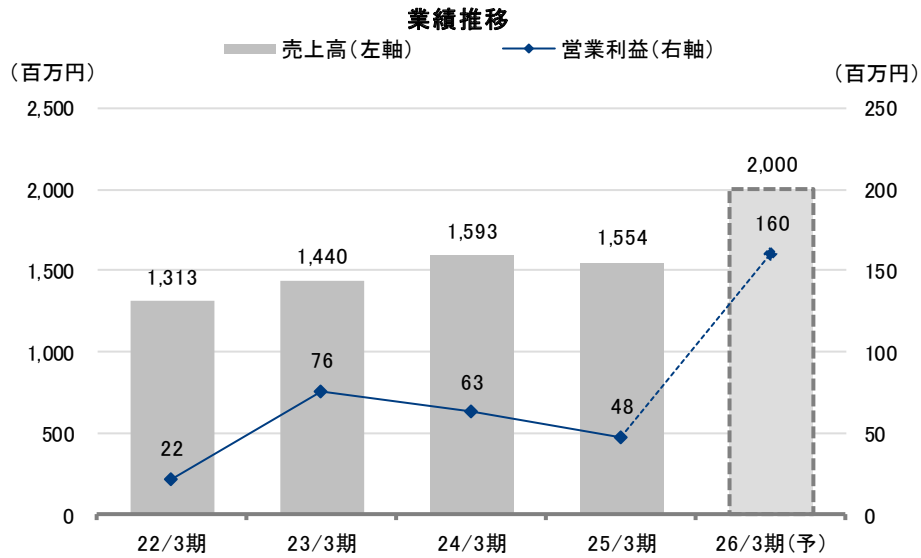
要約

2. 2026年3月期の業績見通しと中期目標

2026年3月期の業績は、売上高2,000百万円(前期比28.7%増)、営業利益160百万円(同231.1%増)、経常利益162百万円(同230.2%増)、当期純利益129百万円(同882.4%増)の期初予想を据え置いた。全体として、スポット型売上では、予想の前提条件としていたウエルシアグループ向けAIソリューション案件や大手小売向けリテールDXサービス案件等の大型案件の収益計上が進んでいるほか、ストック型売上については主力の「イーグルアイ」を軸とした拡販が着実に進捗している。一方、米国の関税政策及び日中関係など国際情勢が同社顧客に与える影響には引き続き注視が必要であり、これらを総合的に勘案したうえで業績予想を据え置く判断をした。なお、大手小売向けリテールDXサービス案件でストック型売上が想定に比べ遅延している点については、より大きな成長を見据えた戦略的な対応によるものであり、今後やや不透明感が残るものの、他のスポット型売上の積み上げによりカバーする。下期の業況がシナリオどおり堅調に進展すれば、業績予想達成の確度は相応に高いと弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は増収増益。2025年3月期受注の大型案件等が業績寄与
- ・ 既存事業の強みに加え、AIソリューションなど新サービス展開により成長戦略を推進
- ・ 協業ネットワーク拡大とソリューション力強化の成果を次期中期経営計画につなげる



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2026年3月期中間期は増収増益。 協業ネットワーク拡大による販路拡大が進む

#### ● 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高867百万円(前年同期比13.0%増)、営業利益42百万円(同10.2%増)、経常利益47百万円(同24.6%増)、中間純利益37百万円(同494.6%増)と増収増益となった。通期業績予想に対する進捗率は、売上高は43.4%、営業利益は26.8%、経常利益は29.5%、当期純利益は28.5%と売上面の進捗は堅調だが、利益面はやや進捗が弱含んだ。売上面は、ストック型サービスにおいて主力の「イーグルアイ」が契約社数を伸ばしたほか、「ショッピングスキャン」の売上高が堅調に推移した。またスポット型サービスでは、2025年3月期に受注した大型案件(大手小売向けリテールDXサービス)のスポット型収益が、2026年3月期第1四半期から第2四半期にかけて分割計上され、売上面に寄与した。その他、ウエルシアホールディングス向けのAI販促やウエルシア薬局向けの出店時売上予測サービス等のAIソリューションに係る収益寄与が開始するなど、積極的に推進するリテールデータを活用したソリューション施策の効果が始まっている。

利益面では、SaaSサービスのストック型売上を主体とする同社のビジネスモデルの強みを発揮したほか、大型案件の収益貢献開始と2025年3月期の低採算案件の打ち切り影響が相殺され、売上総利益が改善した。この結果、中間期の売上総利益率は58.1%(前年同期比0.6ポイント増)と堅調に推移した。一方、営業利益以下については、2026年3月期は下期偏重の業績予想のほか、中間期における人件費の増加や、第1四半期におけるリテールカンファレンス出展関連費等の一過性費用の要因により販管費が膨らんだものの、売上総利益の伸びもあり横ばい圏となった。なお、中間純利益の前年同期比伸び率が高いのは、前年同期にあった投資有価証券評価損(26百万円)の反動減である。

業績動向

スtock型売上高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」の売上高は前年同期比9.1%増の436百万円となった。契約社数は前年同期の145社から164社(同13.1%増)に増加し、従来から進めてきた中堅消費財メーカー等の攻略や、積極的に進めているパートナー各社との協業で強化された販路を活用した顧客開拓が進捗したことの成果が表れてきたようだ。もう1つの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27百万円(同9.9%減)となった。顧客へのアップセルを推進しており、その一環として「ドルフィンアイ」から「イーグルアイ」への顧客シフトが進捗していること等が要因と考えられる。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」の売上高は同18.9%減の125百万円となった。2025年3月期の低採算案件打ち切りによる影響を受けるも、ウエルシアホールディングス向けのAI販促やウエルシア薬局向けの出店時売上予測サービス等のAIソリューションに係る収益寄与の開始が収益を下支えた。また、一部の大手小売向けリテールDXサービス案件については、ストック型売上が想定に比べて遅れているが、これは現場オペレーション自動化等のシステムの洗練化や機能追加対応等のスポット型契約の追加オーダー発生によるもので、同社サービスをフル活用したい顧客意思の現れであり、今後の業績拡大に寄与する要素として前向きに捉えるべきだろう。その他ストック型売上高は同13.7%減の130百万円となった。スポット型案件の売上高は同389.7%増の146百万円となった。前述の大手小売向けリテールDXサービス案件のシステム機能追加等によるストック型の遅れがあるものの、スポット型収益の分割計上及びウエルシアグループに対するAIソリューションに係る初期費用に応じた収益とストック型収益も計上されており業績向上を支えた。

2026年3月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期	前年同期比		26/3期	
	実績	実績	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	767	867	99	13.0%	2,000	43.4%
ストック型売上高	737	720	-16	-2.3%	-	-
イーグルアイ	400	436	36	9.1%	-	-
ドルフィンアイ	31	27	-3	-9.9%	-	-
ショッピングスキャン等	155	125	-29	-18.9%	-	-
その他ストック型売上高	151	130	-20	-13.7%	-	-
スポット型売上高	29	146	116	389.7%	-	-
売上総利益	440	503	62	14.3%	1,127	44.7%
販管費	401	460	58	14.7%	966	47.6%
営業利益	38	42	3	10.2%	160	26.8%
経常利益	38	47	9	24.6%	162	29.5%
中間純利益	6	37	30	494.6%	129	28.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期業績予想を据え置き、 中期経営計画最終年度の目標達成を目指す

#### 1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高2,000百万円(前期比28.7%増)、営業利益160百万円(同231.1%増)、経常利益162百万円(同230.2%増)、当期純利益129百万円(同882.4%増)の期初予想を据え置いた。全体として、スポット型売上では、予想の前提条件としていたウエルシアグループ向けAIソリューション案件や大手小売向けリテールDXサービス案件等の大型案件の収益計上が進んでいるほか、ストック型売上については主力の「イーグルアイ」を軸とした拡販が着実に進捗しており、中間期の評価としては堅調と言える。一方、同社顧客である消費財メーカーや小売業者に関しては米国の関税政策及び日中関係など国際情勢が与える影響に引き続き注視が必要で、これら要因を総合的に勘案したうえで業績予想を据え置く判断をした。なお、一部の大手小売向けリテールDXサービス案件でストック型売上が想定以上に遅延している点については、より大きな成長を見据えた戦略的な対応によるものであり、今後やや不透明感が残るものの、このリスクをカバーすべく、同社の強みであるリテールデータを活用したソリューションの提案と案件化を進めることでスポット型売上の積み上げを強化する。また、拡大する他社との協業については、期初予想時点で収益貢献は限定的と見ており、現在も判断に変更はない。以上のことから、下期の業況がシナリオどおり堅調に進展すれば、業績予想達成の確度は相応に高いと弊社では見ている。

利益面では、売上総利益率は前期比1.1ポイント減の56.4%を見込んでいる。2025年3月期の低採算案件の打ち切り効果がある一方、ストック型への移行が遅延している大型のスポット型案件で原価が売上高に先行して計上されることが要因である。2027年3月期以降は改善に向かうと考えられるが、同社では2026年3月期第3四半期まで影響が及ぶリスクを注視し、対策を講じる構えであるようだ。営業利益については販管費において、期初予想で計画した人件費等の増額や、将来の飛躍フェーズに向けたM&A等への戦略投資、その他の費用について、適切にコントロールする方針を変えていない。

#### 2026年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	1,554	100.0%	2,000	100.0%	446	28.7%
売上総利益	894	57.6%	1,127	56.4%	232	26.1%
販管費	846	54.5%	966	48.3%	120	14.2%
営業利益	48	3.1%	160	8.0%	112	231.1%
経常利益	49	3.2%	162	8.1%	113	230.2%
当期純利益	13	0.9%	129	6.5%	116	882.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 2026年3月期の重点施策の状況

2026年3月期は4つの重点施策を推進している。当期を最終年度とする中期経営計画においてもこれらを重点施策に掲げており、計画達成に向けた取り組みを進めている。

### (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】

小売業向けの大型案件として、2025年3月期に受注した「大手小売向けリテールDXサービス案件」「ウエルシアグループへのAIソリューション案件」を着実に進め、収益化を開始するまでに進捗した。また、ウエルシアグループに対しては、第2弾として出店売上予測ソリューションである「SalesSensor」が2026年3月期に導入された。これは、新規出店時の売上予測精度向上及び作業の省力化を実現するソリューションで、顧客にとっては新規出店に伴う売上と利益双方の最大化により、ROI(投資利益率)の向上が期待できる。そのほか、小売業向けソリューションである「ショッピングスキャン」の拡販については、資本業務提携する伊藤忠商事<8001>との連携に加え、日用品・化粧品の卸大手であるあらた<2733>とも戦略的業務提携契約を締結し、小売業向けサービス基盤の確保・拡大を進めている。

### (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・広告領域ほか】

販路拡大に向けて、広告領域における協業を進めている。2025年3月期の(株)Hakuhodo DY ONEとの広告精度向上のためのソリューションに関する2件の業務提携(Hakuhodo DY ONEの「AudienceOne」とのデータ連携、「WISE Ads BrandBooster」の開発)に続き、2025年7月にソニーグループ<6758>でマーケティングテクノロジー事業を担うSMN(株)と、同年11月に三井物産<8031>のグループ会社でデータとAIを活用したソリューションを提供する(株)MBKデジタルと協業を開始した。前者では、SMNの有する独自のAIを搭載した国産DSP(Demand-Side Platform)「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」に同社の広告用購買セグメントデータを連携した。これにより「Logicad」や「TVBridge Ads」を通じてコネクテッドTV(インターネットに接続されたテレビ端末)やスマートフォン、パソコンに広告をターゲティング配信し、特定商材購買層との親和性が高い商品を訴求できるほか、ブランドスイッチを促すターゲティングプランの提案が可能となる。ほかにも購買リフト分析では、ターゲティング別等での購買寄与の比較や、「TVBridge Ads」によるテレビCMを勘案した統合的な購買リフト分析も可能となる。後者では、MBKデジタルが提供する広告ソリューション「POS Impact Ads」に同社の広告用購買セグメントデータを連携し、顧客企業のLTV(Life Time Value: 顧客生涯価値)を最大化するターゲティング戦略の設計を支援する。オフライン(実店舗)の購買実績に基づいて、顧客に応じた最適な広告配信用のターゲティングセグメントを作成し、そのデータを「Amazon Ads」などの主要プラットフォームを中心に配信することで、その後の効果検証をオフラインやオンライン(「Amazon」)において計測可能とする。これら広告分野での新たなソリューションの提供により、消費財メーカー等の新規開拓や取引拡大を目指す。さらに、同社購買データの広告分野での活用に向けた知見を蓄積し、サービス高度化につなげる。

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

消費財メーカー向けの拡販施策としてマーケットホルダーとの連携を強化している。食品領域については伊藤忠商事の提供する「FOODATA」と同社のID-POSデータ及び分析システムの連携による食品メーカー向けのツール「FOODATA ID-POS powered by True Data」の販売活動を推進している。伊藤忠商事が有する約1万社の食品メーカー、約2,000社の小売業との取引基盤を活かし、営業活動を進めている。パートナーである伊藤忠商事の志気が高いうえ、顧客反応も上々で、受注や商談件数が増加している。ヘルスケア商材についてはアルフレッサヘルスケア(株)の購買データ分析クラウドサービス「Ms-POS(エムズ・パス)」を開発し、同社の統計化した市場データを提供している。また、新たに化粧品・日用品の卸商社であるあらたと戦略的業務提携を発表した。これにより、食品領域は伊藤忠商事、医薬品領域はアルフレッサヘルスケア、日用品・化粧品領域はあらたと、消費財メーカーへの接点を全方位的にカバーする販売ネットワークの構築が完了した。同社は2026年3月期の活動成果が2027年3月期に大きく現れると予想しており、動向を注視したい。

### (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、次世代リーダーの育成を目的とするコーチングプログラムの導入や、従業員に対する資格取得支援を実施している。組織の拡大と成長を推進するため、従業員を短期間でオンボーディング(戦力化)するプログラムに加えて、従業員のキャリア開発を進め、組織への定着を図る仕組みづくりを推進している。また、従業員のアントレプレナーシップ醸成に向けた社内体制の強化にも取り組んでいる。従業員持株会はその1つで、従業員の拠出金に奨励金として20%のプレミアムを上乗せする制度とすることで、従業員も自社の株価を意識した業務運営を行っている。これらの結果、2025年3月期において短期間のうちに従業員100人規模へと組織を拡大させた。2026年3月期も継続して推進している。

## ■ 中期成長戦略

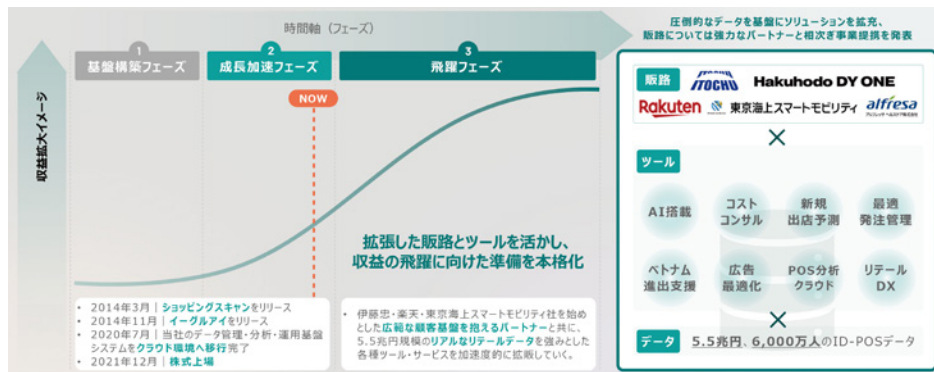
### 2026年3月期中に次期中期経営計画を発表予定。 飛躍フェーズに向けた計画策定が進む

同社が成長加速フェーズと位置付ける現中期経営計画は2026年3月期が最終年度で、当初計画どおりの業績を見込んでいる。2025年3月期から2026年3月期にかけて、一気に拡大した協業ネットワークによる販路拡大や、大型案件の受注、サービスの高度化に伴うソリューションの幅の拡大といった成果を着実に積み上げた。最終年度の2026年3月期業績予想を達成し、中期経営計画を成功裏に終了させる考えだ。また、2026年3月期中に次期中期経営計画を発表する予定である。協業ネットワークを生かした拡張可能性を精査のうえ、実現可能な数値目標を設定する方針である。

中期成長戦略

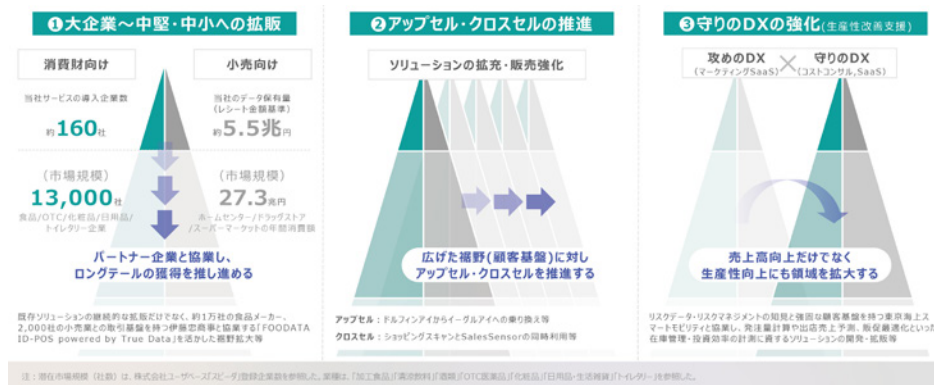
同社の描く成長戦略のロードマップでは、次期中期経営計画は「成長加速フェーズ」に続く「飛躍フェーズ」と位置付けている。協業で拡張した販路とツールを生かし、収益の飛躍に向けた準備を本格化させる。具体的の方針として、1) 顧客拡大、2) 単価上昇、3) 業容拡大を推進する。1) については、大企業だけでなく、中堅・中小企業にも販路を広げ、ロングテールビジネスを推進する。顧客獲得にあたっては協業ネットワークで強化した販路を活用する。業種別に、食品カテゴリーでは伊藤忠商事、医薬品ではアルフレッサヘルスケア(株)、日用品・化粧品ではあらた、という形で協業先と連携する。2) では高度化したソリューションのアップセルやクロスセルを推進する。これまでの「イーグルアイ」や「ショッピングスキャン」等のサービスに加え、高度化したソリューションのアップセルで顧客単価の上昇を図る。さらなるソリューションの高度化に向けAIの活用を推進する方針で、現在は、顧客のサービス利用にあたっての「お困りごと」に対してAIが伴走型でサポートする等、課題解決型の機能拡充を検討している。AIによる開発力の強化に向けて、AI関連技術を有するスタートアップ企業とのM&Aも検討中だ。なお、同社ではこれらアップセルによって、顧客単価の上昇だけでなく、他社サービスへのスイッチング防止策をさらに強化する考えだ。3) については、「守りのDX」の強化を図る。協業ネットワークを活用し、マーケティングや販促のような「攻めのDX」だけでなく、顧客企業の生産性向上に資するコストコンサルティングやソリューションの提供を推進する。

成長戦略のロードマップ



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

#### 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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