10期連続増収
日本最大級の消費者購買ビッグデータプラットフォーム

株式会社True Data
個人投資家向け説明会

2023年12月
株式会社True Data
東証グロース：4416

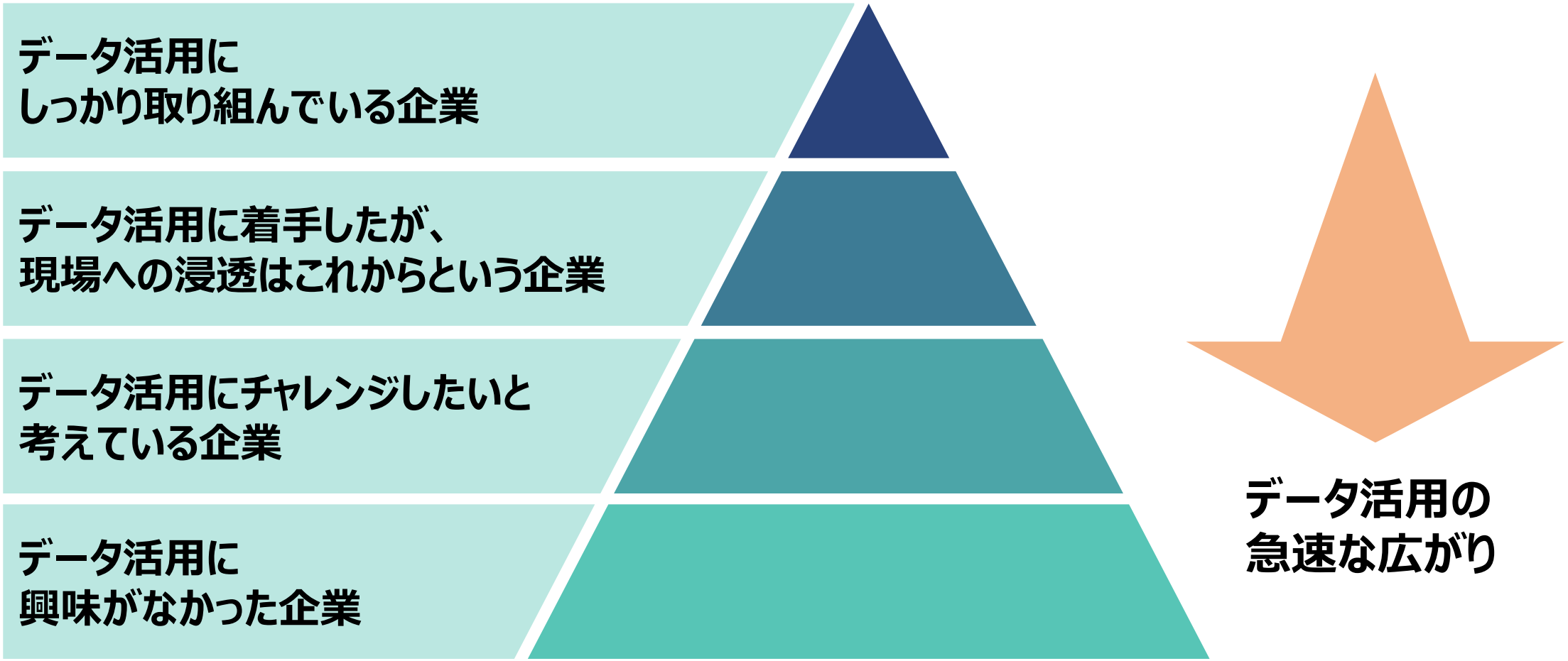
本日皆様へお伝えしたいこと

1	当社を取り巻く環境の変化	P.03
2	True Dataについて	P.05
3	成長戦略	P.24
4	今期経営計画の進捗	P.30
5	直近の決算概要	P.40

１　当社を取り巻く環境の変化

当社を取り巻く環境の変化

- 「DXの民主化」の動きが加速してきた。
- データ、テクノロジー、活用ノウハウをワンセットで提供するTrue Dataには強い追い風。

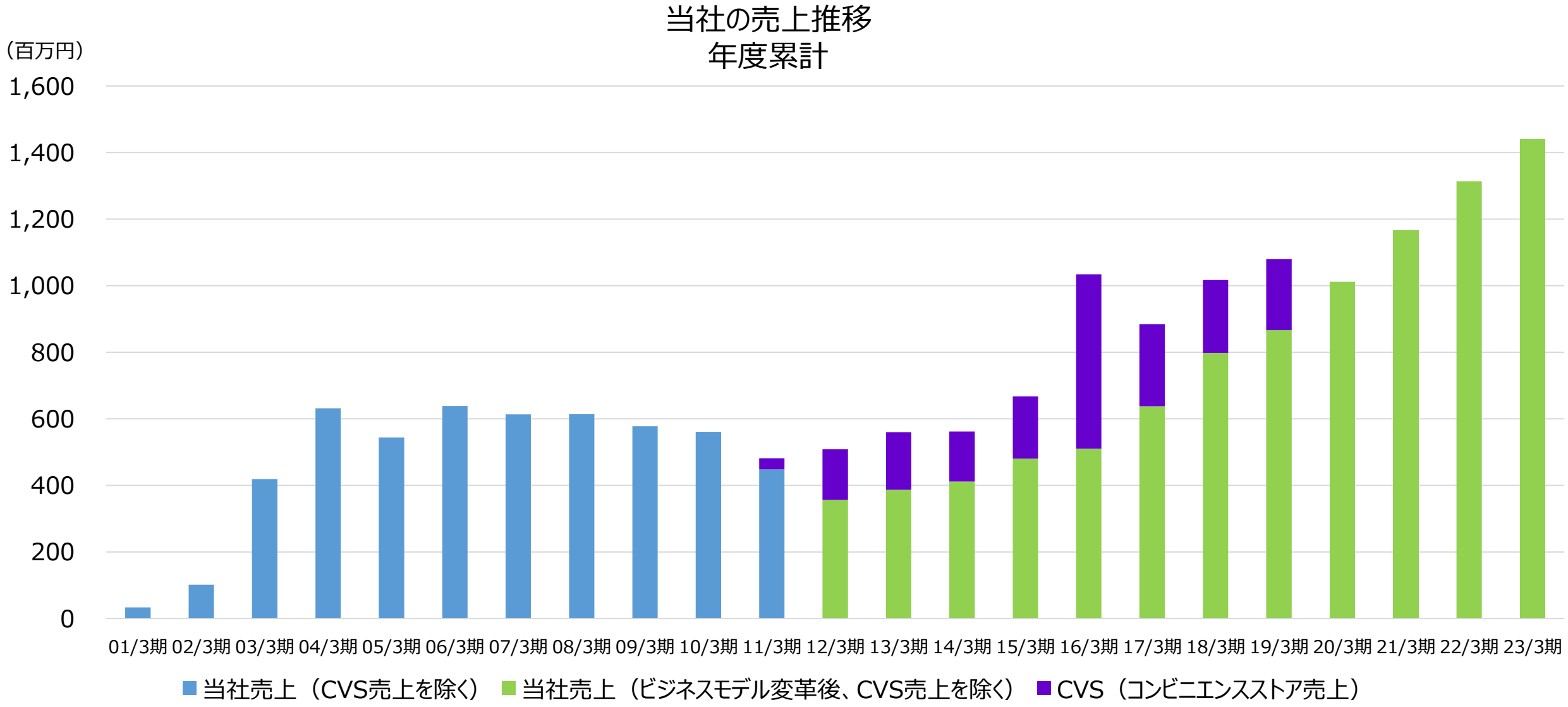


Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

2 True Dataについて

当社の創業時から23/3期までの売上推移

- 12/3期に、V字回復を掲げてビジネスモデルを変革以来、あらゆる環境変化に対応しながら、成長を継続。

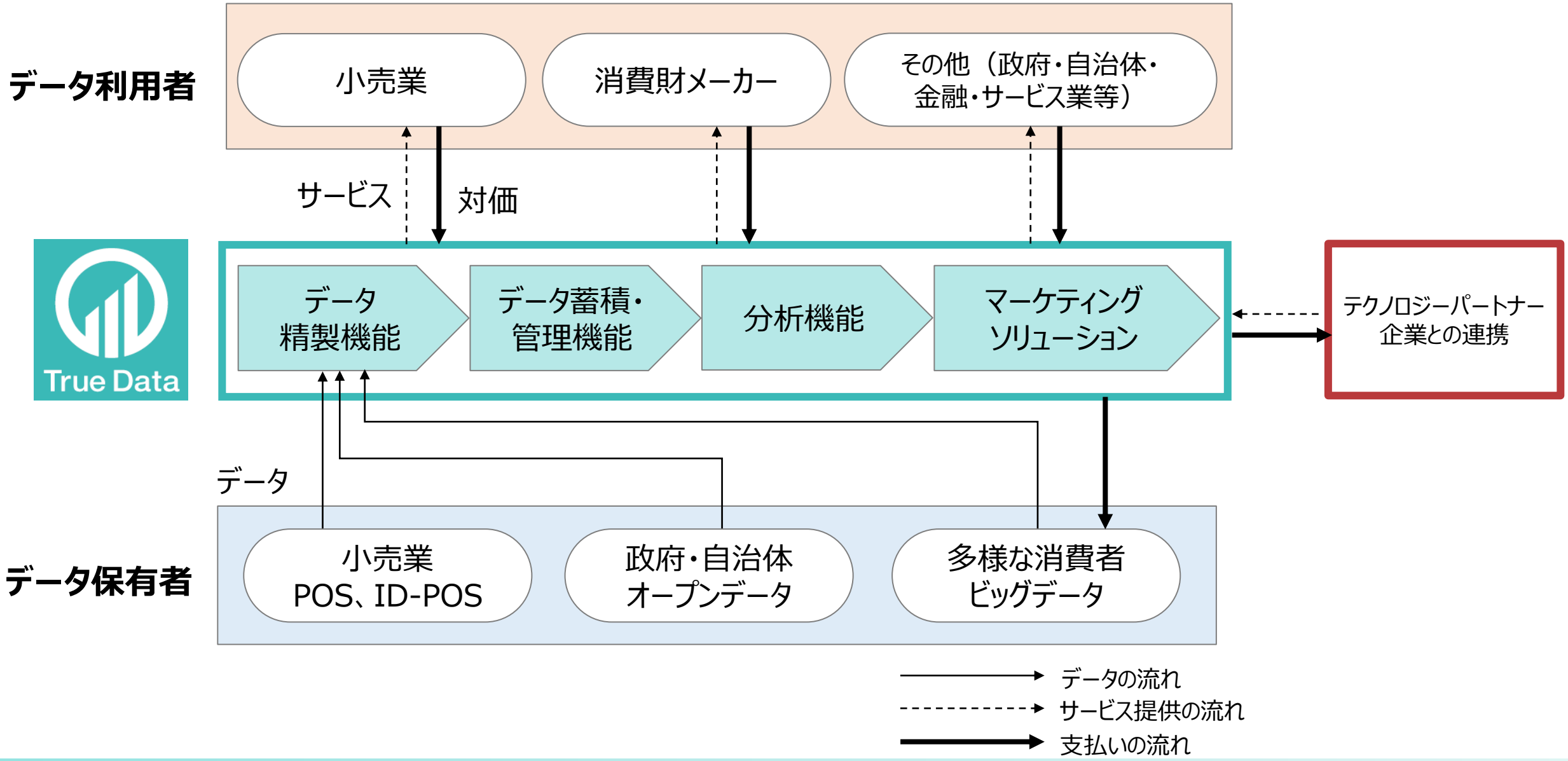


Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

True Dataの事業モデル

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社の事業構造

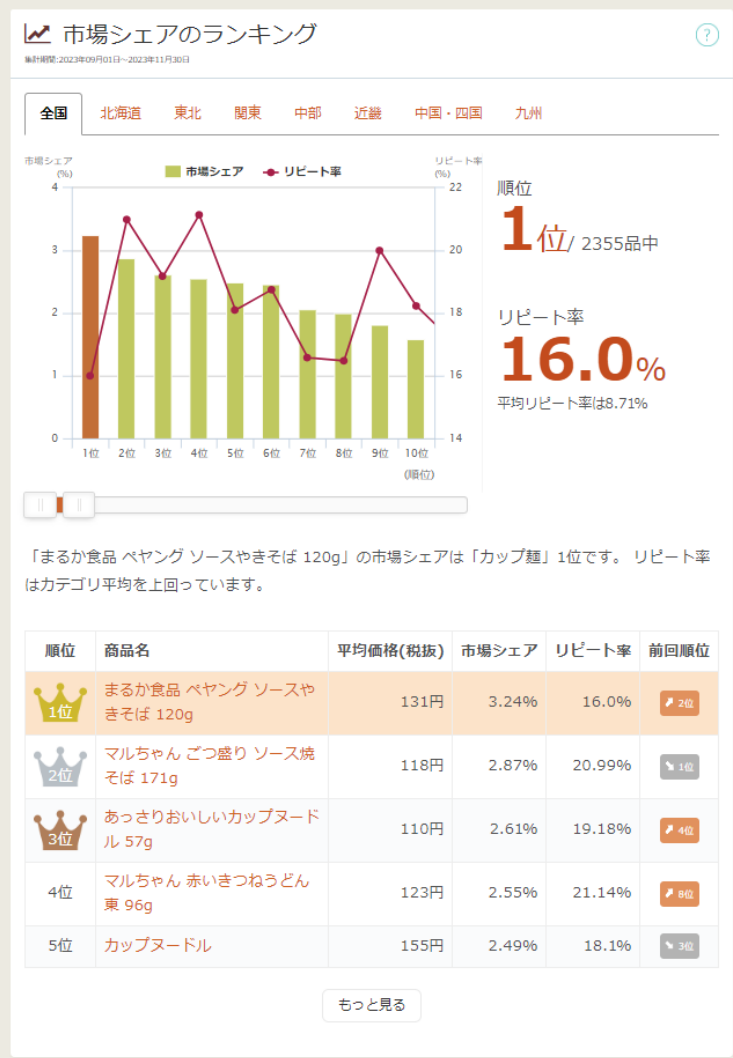


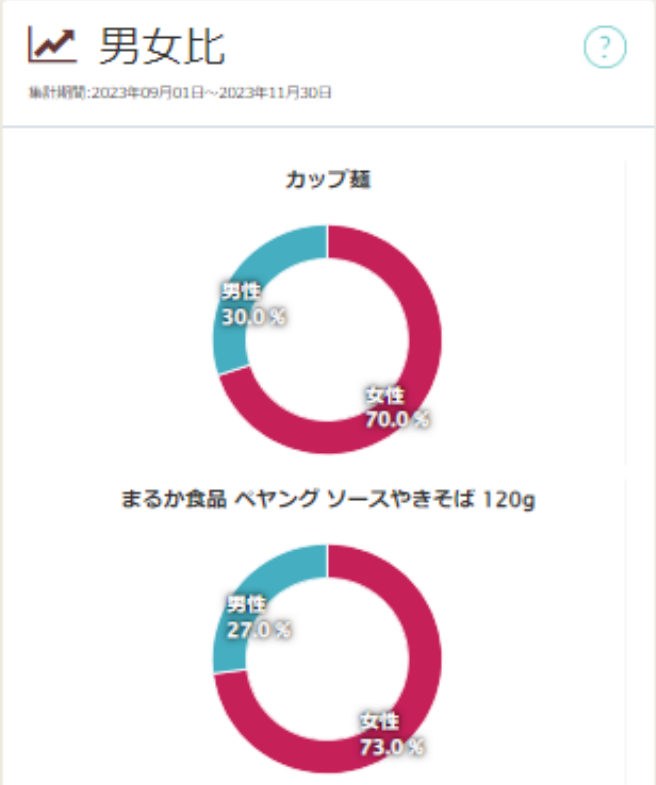
Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

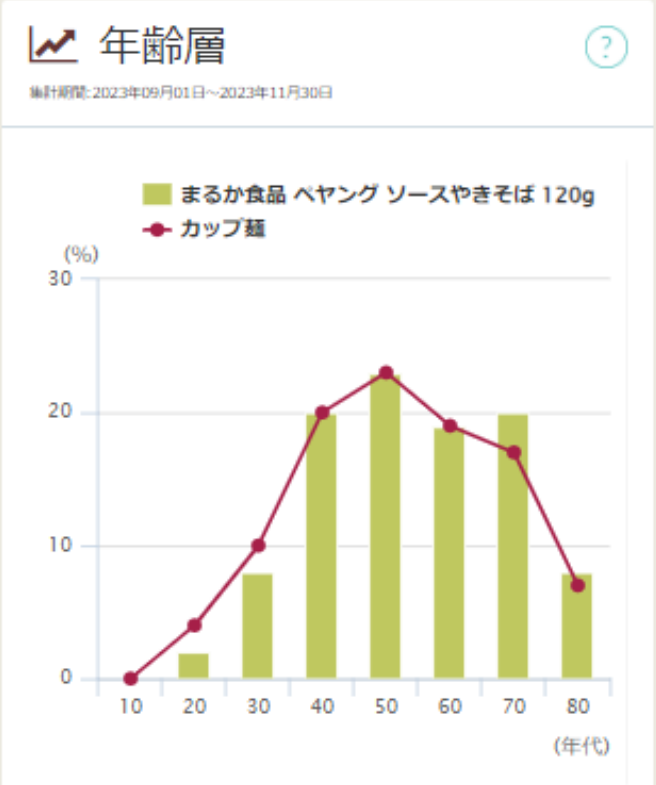
当社データ活用方法（全国購買データによるID-POSデータ分析）

True Data

ウレコン https://urecon.jp/







Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社データ活用方法（全国購買データによるID-POSデータ分析）

True Data

ウレコン
https://urecon.jp/

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	まるか食品 ペヤング ソースやきそば 120g	131円	3.24%	16.0%	↗ 2位
2位	マルちゃん ごつ盛り ソース焼そば 171g	118円	2.87%	20.99%	↘ 1位
3位	あっさりおいしいカップヌードル 57g	110円	2.61%	19.18%	↗ 4位
4位	マルちゃん 赤いきつねうどん 東 96g	123円	2.55%	21.14%	↗ 8位
5位	カップヌードル	155円	2.49%	18.1%	↘ 3位

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

消費者ビッグデータの特徴

True Data

- 当社データプラットフォームは、消費者ビッグデータの結節点であるID-POSデータを中心に取り扱っている。

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

会社概要および当社パーパス（経営理念）

True Data

会社名	株式会社True Data（英語名：True Data Inc.）
設 立	2000年10月
代表取締役社長	米倉裕之
上場市場	東京証券取引所 グロース［証券コード 4416］　2021年12月上場
資本金	1,352,091,500円（2023年9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

パーパス

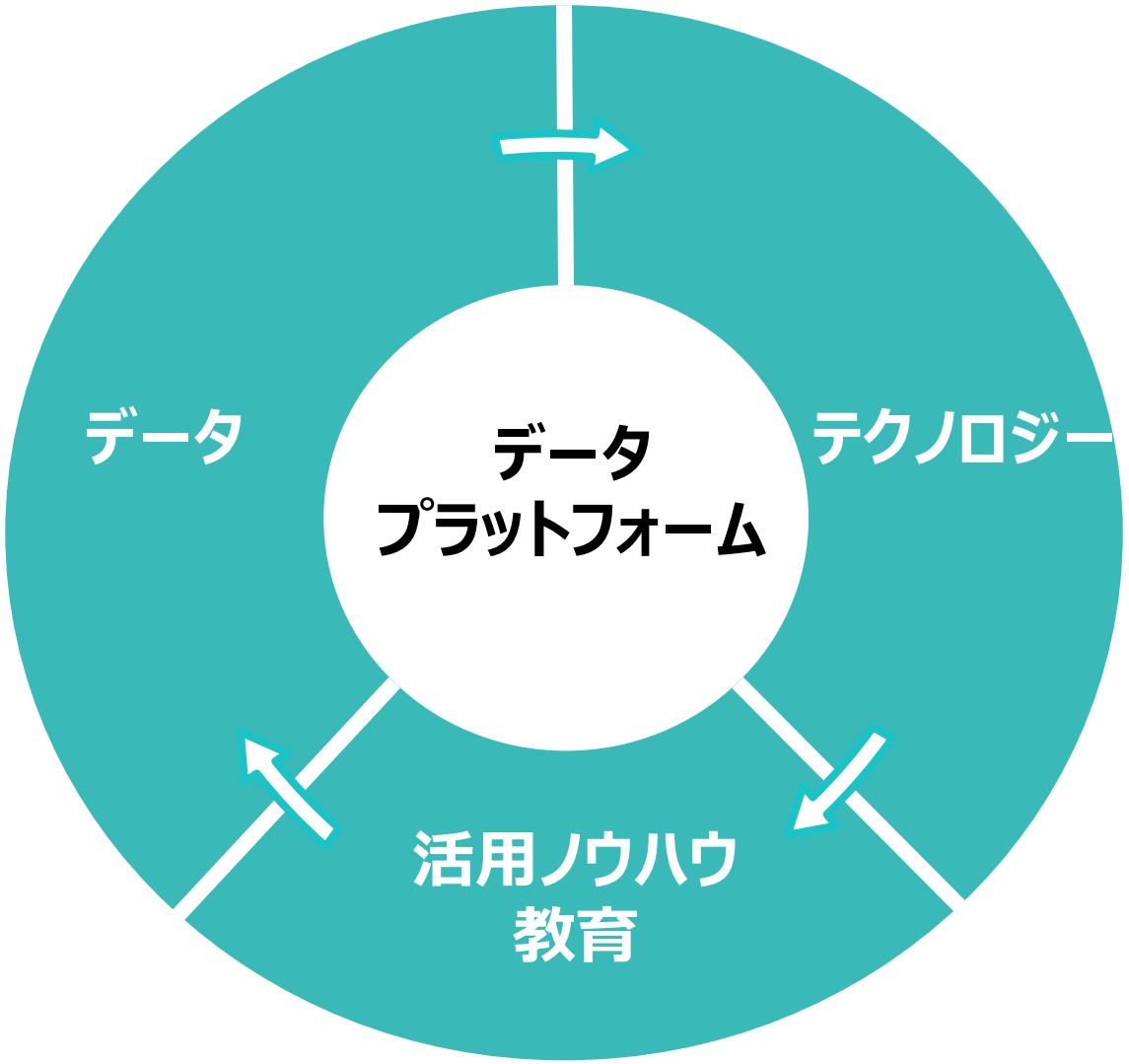
データと知恵で未来をつくる

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。

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社事業の特徴

- 当社は、ビッグデータ活用に必要な３要素 「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。



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

True Dataが提供するビッグデータプラットフォームの特徴

True Data

- 小売業ごとに固有のデータフォーマットが存在。同じ商品でも異なる名称でデータ化されており、そのまま購買データを合算したり分析できない課題を解決するユニークなノウハウとクオリティ。**「一連のプロセス」をワンストップで提供可能。**

小売業毎のデータ伝送→データの精製→データによる購買の可視化・分析・示唆→商談・施策→データによる検証・改善

✓ 商品情報の整備に関するノウハウ
✓ AIおよびチーム体制を組み合わせてプロセスを組織化

小売業A
小売業B
小売業C

分散する大量データ

- 小売業から購買データの取得
- その他の自社データ
- 外部のマーケティングデータ

個社ごとに固有のデータフォーマット

データ精製 クレンジング

- データクレンジング（精製）
- 標準商品マスタの整備

データ蓄積 データ管理

- データ統合・蓄積

データ分析 データ可視化

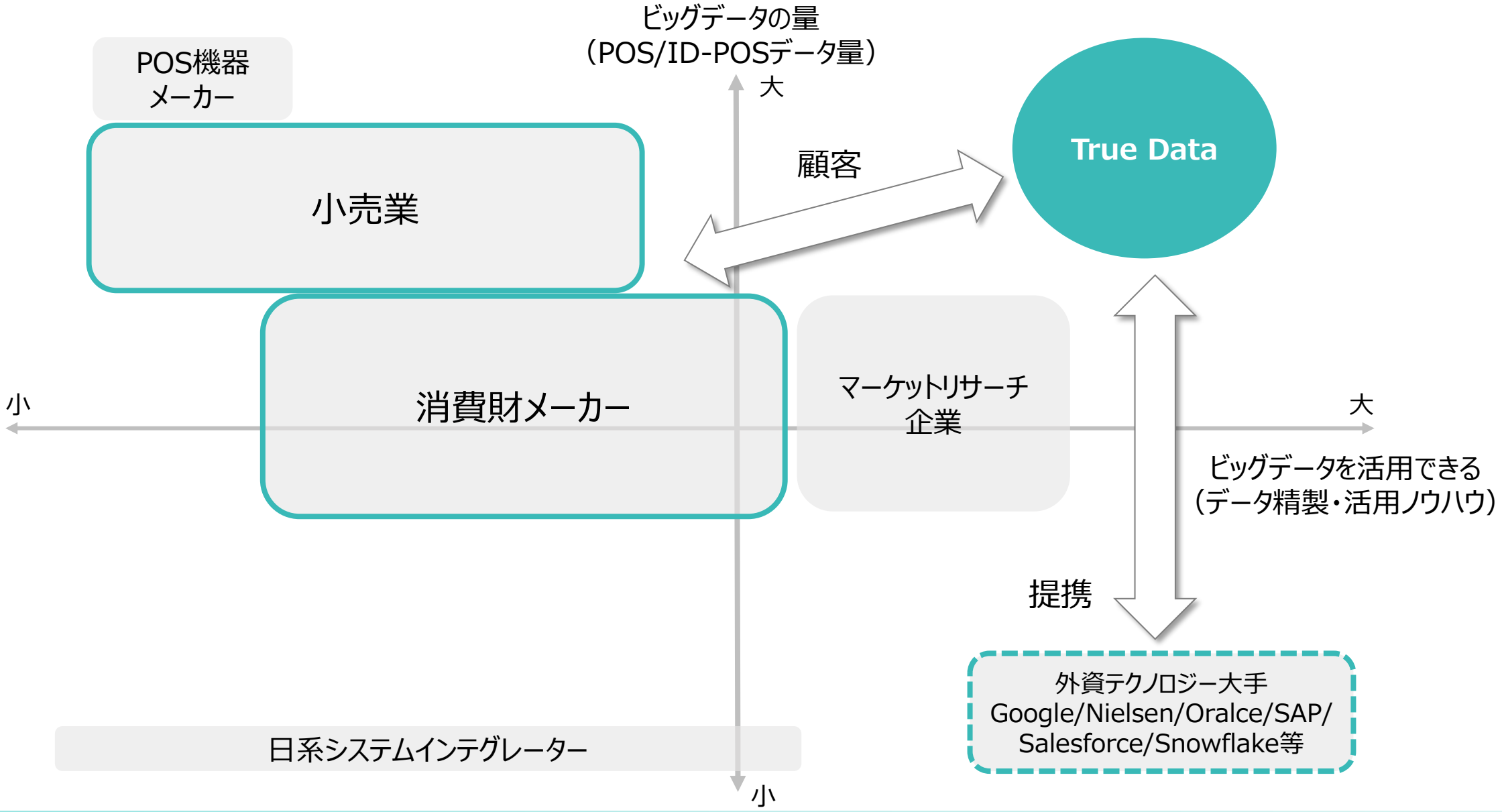
- AIによる分析
- ダッシュボードによる可視化

ソリューション提供 データ活用

- 顧客理解
- 商品提案や品揃え
- 販促施策のターゲティング及び効果検証

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

業界内プレイヤーと当社の関係（顧客・提携・競合）



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社プラットフォームで取り扱うデータの規模

True Data

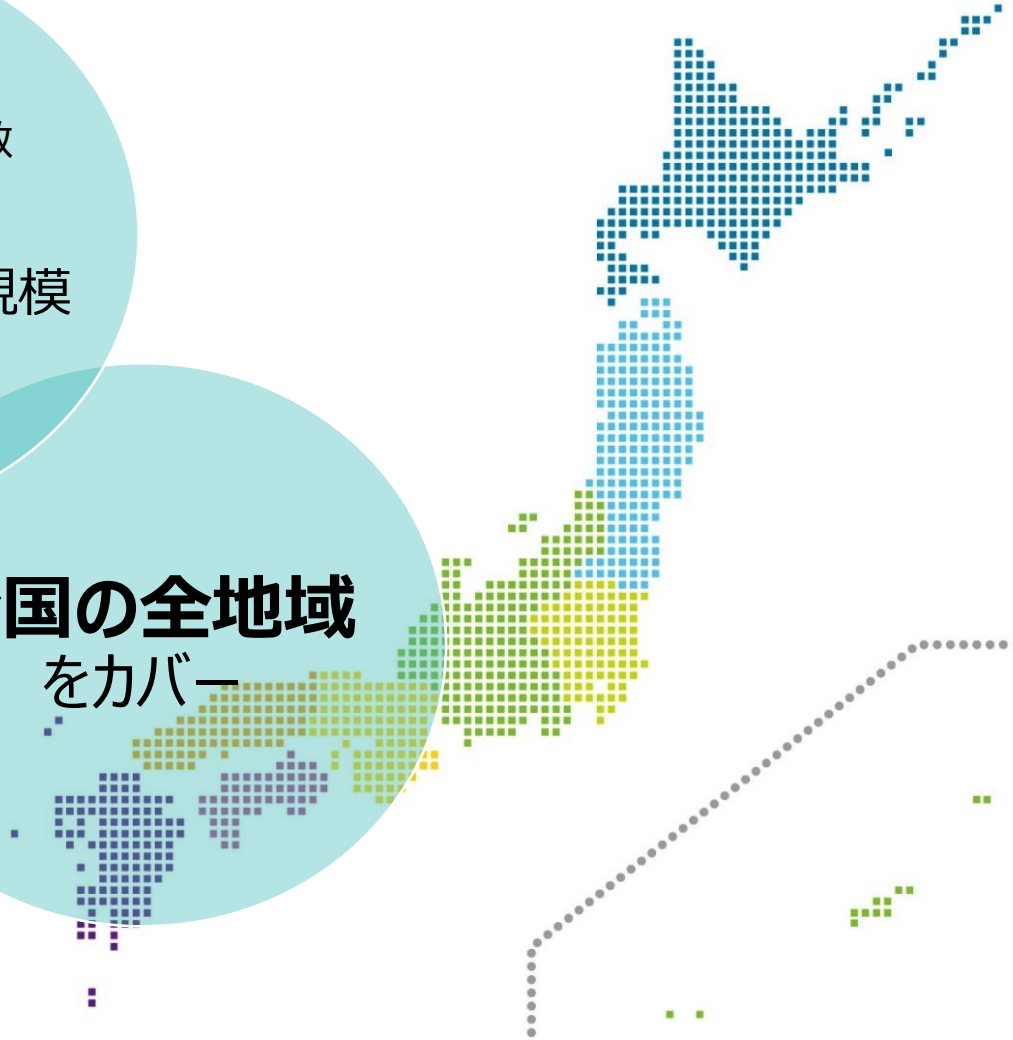
購買データ量
（年間レシート規模）
4.8兆円

年間アクティブ会員数
6,000万人規模

過去
15年以上

標準商品マスタ

全国の全地域
をカバー



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社のテクノロジーの特徴

True Data

NielsenIQ

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

Google Cloud Partner

・2019年6月　Buildエンゲージメントモデル認定
・2021年11月 Serviceエンゲージメントモデル認定

FPT

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

ORACLE Advertising

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

SAP.io

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

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社の主力ソリューション

True Data

消費者購買データ分析SaaS

Eagle Eye

小売業データ分析SaaS

Shopping Scan

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

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

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）

True Data

消費財メーカーの営業は、小売業への自社商品の商談資料作成に活用
小売業は、店舗の品揃え、販促の効率化、ファン化など会員施策の分析に活用

消費財メーカー

POSデータ開示
ID-POSデータ開示

提案に
利用

小売業

社内利用

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

（参考）当社のリテールDXにおける取組み

True Data

- 当社は小売業のバリューチェーンごとにサービスを展開し、現場ごとに「使いやすいツール」を提供。
- 現場のデータ活用では、個人の得手不得手が発生するため、データ活用をAIが補助する「AIシリーズ」を次々と投入。

＜小売業のバリューチェーン＞

実績把握 予実管理 → 課題発見 → 施策検討 → 施策実施

POS（ID-POS）の活用

ID-POS・AI（探索的・仮説思考）

店舗・商品・カテゴリーごとに課題発見

購買傾向・来店顧客の理解による販促企画・新規出店計画の立案

メーカー・卸などとの商品交渉販促施策・新規出店の実施

経験・ノウハウ・リテラシーが必要

現場が使いやすいダッシュボード

Shopping Scan（データ開示・自由分析）

Map Scan（商圏分析・可視化）

AIシリーズを展開

Potential Scan（商品ポテンシャル算出AI）

SalesSensor（新規出店時の売上予測AI）

Shopping Scan for LINE（LINE販促AI）

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

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）

True Data

消費財メーカーが、マーケティング調査・商品開発・広告宣伝・販促に活用

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

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

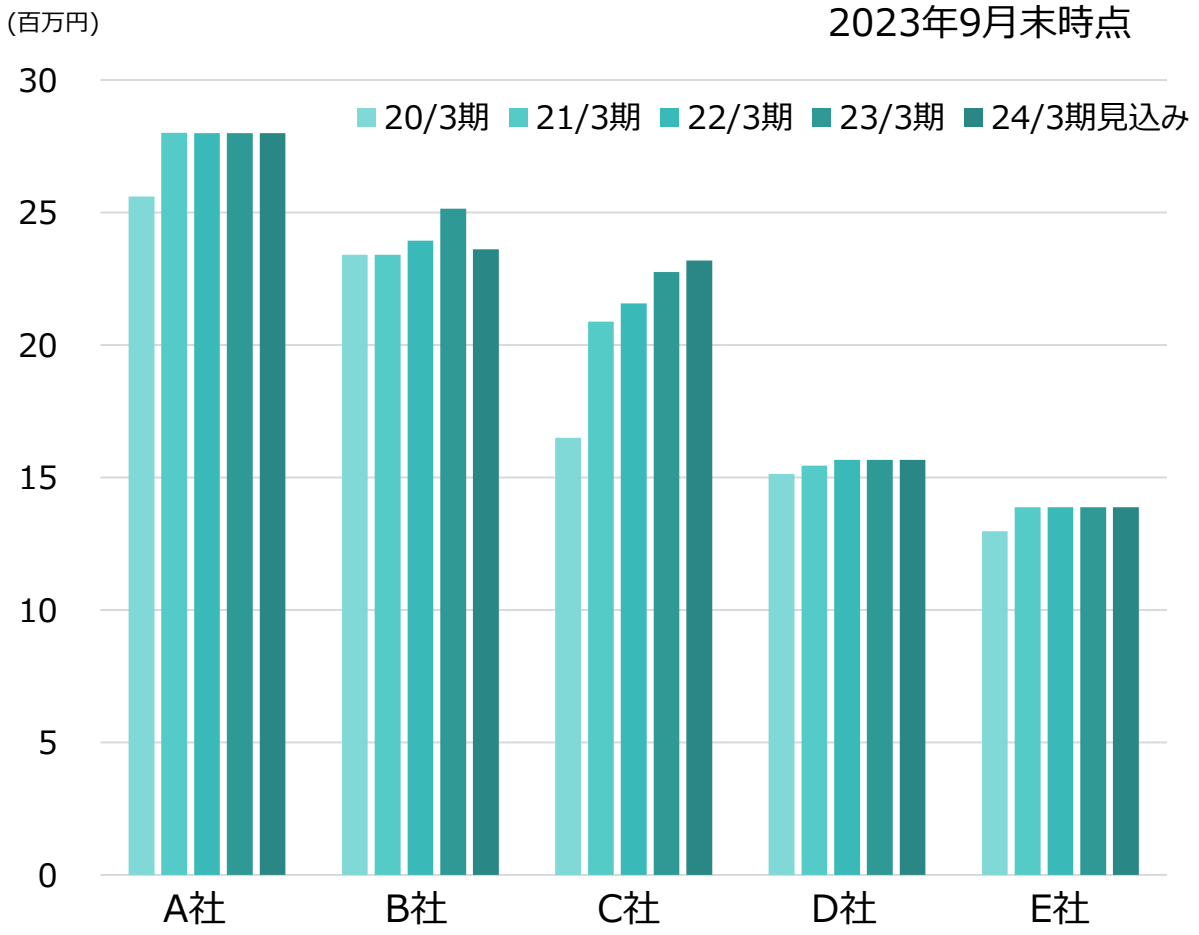
Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

(参考)主要ソリューションの既存顧客売上高拡大およびストック型売上高推移

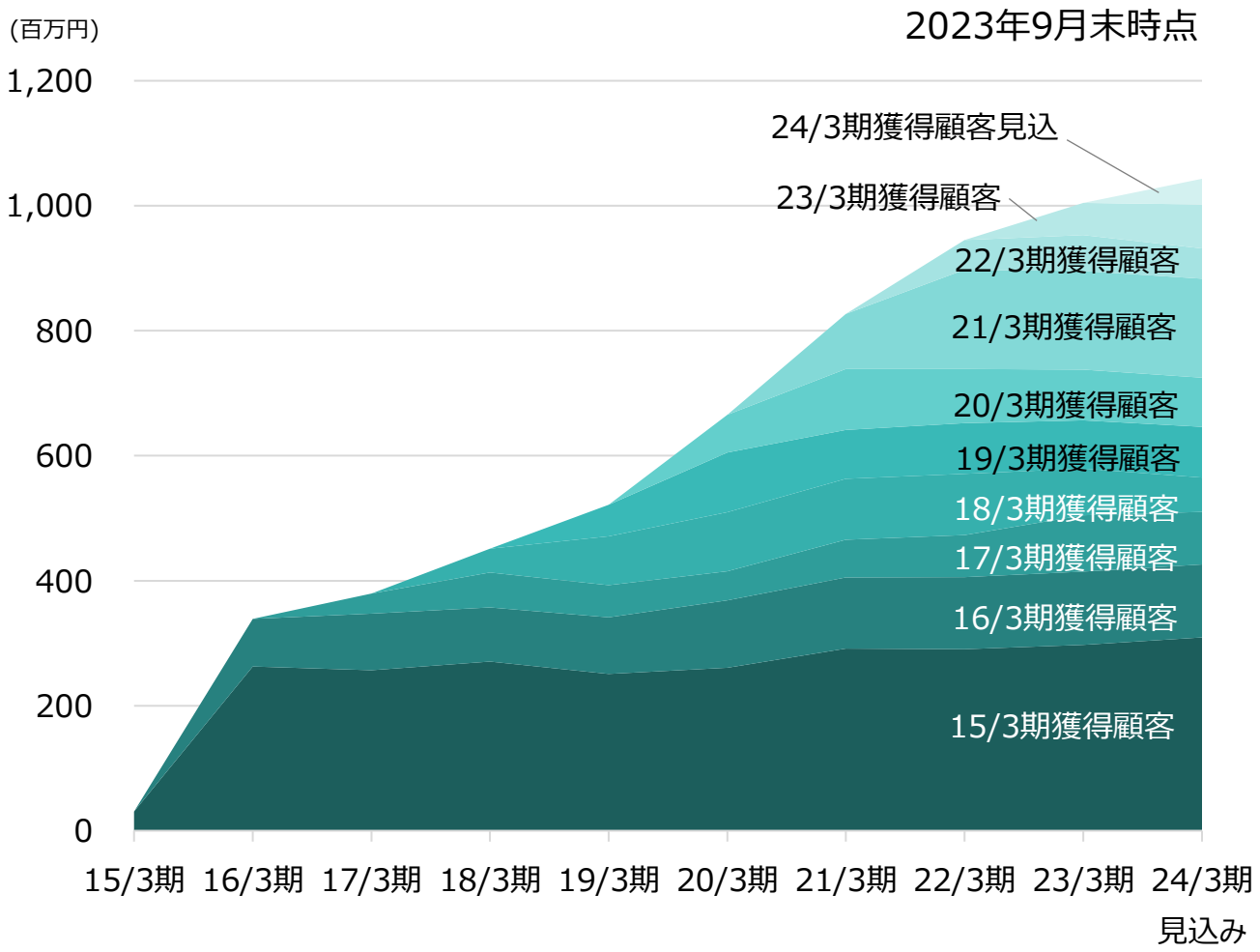
True Data

- 既存顧客への売上は顧客単位でも拡大基調。更に毎期新規顧客を積み上げ。

イーグルアイ上位顧客5社の売上高推移



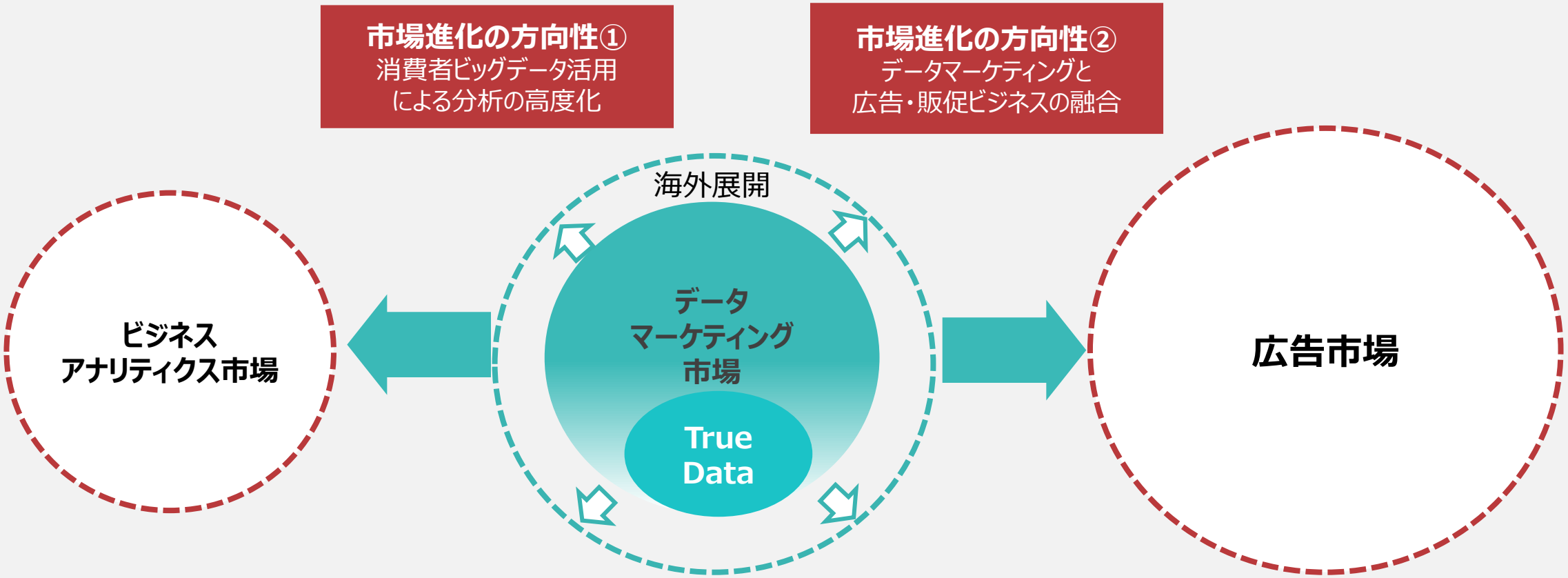
当社主要ソリューションの顧客獲得時期別ストック型売上高推移



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

3　成長戦略

当社の参入市場



データマーケティング市場の進化
テクノロジーによるデータ活用の進展および
海外市場の進化

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

当社の事業領域における成長モデル

True Data

- 当社は小売業に対するリテールDX領域の拡大を事業基盤に、各事業領域を強化。

当社の事業領域

データマーケティング領域
イーグルアイ
ドルフィンアイ
など

広告領域 New
Poswell（YouTube効果検証）
楽天Gとのデータ連携
など

ビジネスアナリティクス領域 New
POS分析クラウド
POSデータクレンジングサービス
など

リテールDX領域
ショッピングスキャン
SalesSensorなど

「データ」の網羅性が強まり、さらに価値が拡大

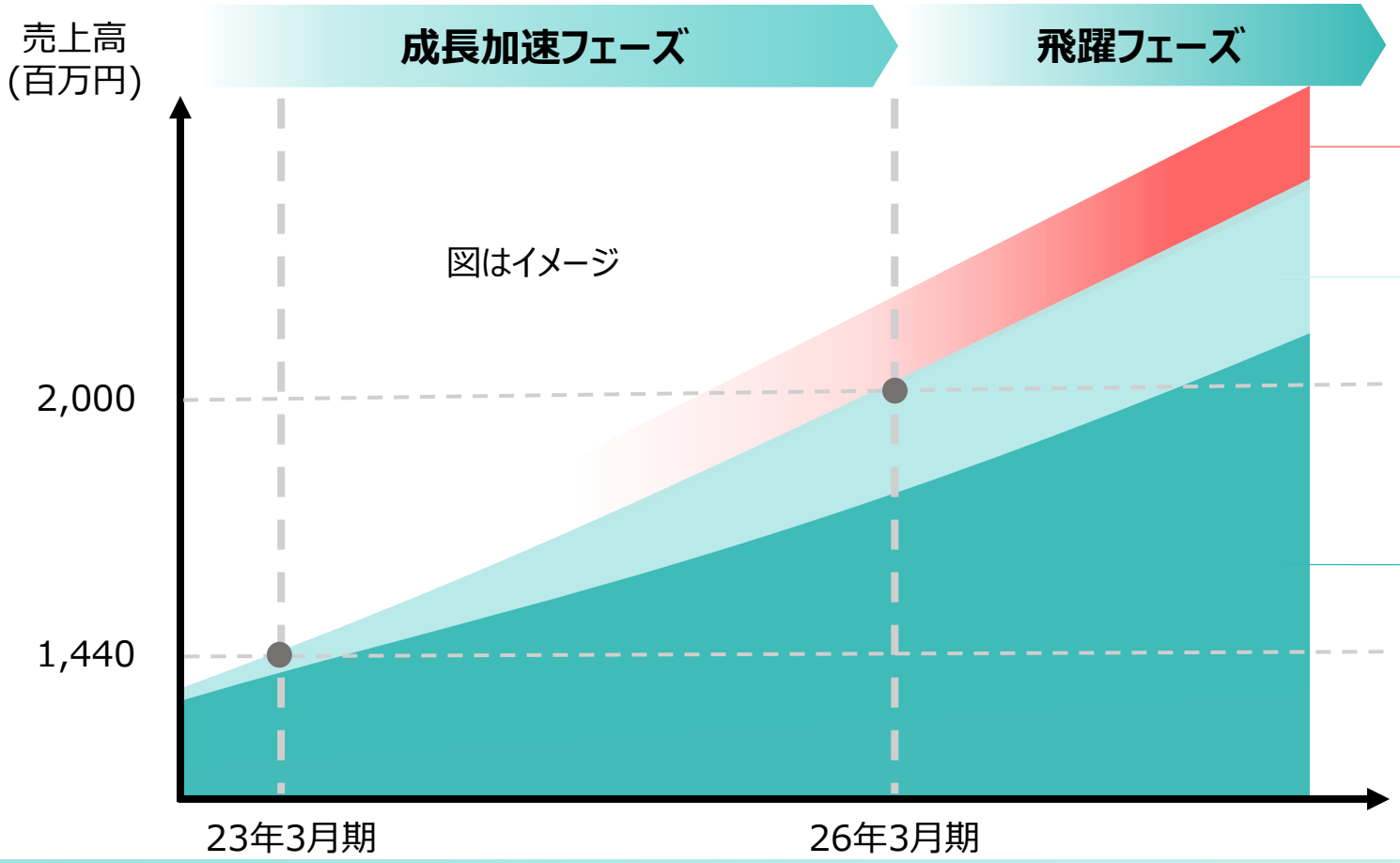
データ活用「ノウハウ」が蓄積されて、さらに価値が拡大

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

数値目標達成に向けた成長イメージ

True Data

- 現主力サービスはストック型の売上を積み上げ、CAGR10%以上の成長を目指す。
- 新領域（広告／アナリティクス）は、新サービスを順次リリースし、CAGR20%以上の成長を目指す。
- 今後３年度は「成長加速フェーズ」と位置づけ、次なる「飛躍フェーズ」に向けた土台をしっかり固める。



打ち手	ターゲット
M&A・提携	機会を狙う
新領域/新サービス ・Poswell ・楽天Gとのデータ連携 ・POS分析クラウド　など	成長率 20%以上
現在の主力サービス ・Eagle Eye ・Shopping Scan ・Dolphin Eye　など	成長率 10%以上

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

成長戦略の実行計画

True Data

	23/3期実績	24/3期目標	25/3期目標
データマーケティング市場（既存市場）	国内市場シェア拡大	イーグルアイの顧客セグメントの拡大	
		スーパーマーケットのシェア拡大	
		ホームセンターほか他業態に拡大	
		☆「SalesSensor」の市場への展開	
		☆「Potential Scan」の市場への展開	
	海外市場への展開	アジアなど海外の購買データに拡大	
ビジネスアナリティクス市場（新市場開拓）・広告市場	ビジネスアナリティクス市場開拓	プラネットPOSセンターの開発	☆「POSデータクレンジングサービス」の市場への展開
		POS分析クラウドを拡大	
		AI領域を展開	
	広告市場開拓	デジタル広告とのデータ連携を実施	
		1 to 1マーケティング領域を展開	
		☆「Poswell」の市場への展開	
		☆楽天グループの ID マーケティングソリューションへのデータ連携を実施	

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

2026年3月期　数値目標（コミットする下限を設定）

True Data

- 2026年3月期（再来期）の「数値目標」を、当社経営の目線として開示。
- 売上高は、オーガニックグロースで年間11～12%の成長率。（M&A等は継続的に検討しているが、本目標には含まない。）
- 利益は、持続的な成長に向けた投資を行いつつ、営業利益率8.0%超を目指し、その後早期に10%超を視野に。

	23/3期 実績	24/3期 予想	26/3期 目標
売上高 （百万円）	1,440	1,600	2,000以上
営業利益 （百万円）	76	80	160以上
営業利益率	5.2%	5.0%	8.0%以上

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

４　今期経営計画の進捗

2024年3月期の経営計画の概要

True Data

・景況感は依然不透明だが、当社は「攻めの経営」の姿勢を貫き、中長期的な成長に向けた競争力を強化する。

・ストック型売上の積上げによる一定の利益を出しつつ、４つの重点施策を推進する。

1

スーパーマーケット等を含め、小売業の購買ビッグデータに関する「面」の拡大・深耕を目指す。
⇒ 引き続き、重点KPIは「購買データ金額」と設定し、目標値達成を目指す

2

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。
⇒ ビッグデータホルダーの強みを活かし、ビジネスアナリティクス領域や広告領域、および海外市場を立ち上げていく

3

イーグルアイはホワイトゾーン開拓に向けて営業チャネルを多様化・強化する。
⇒ 準大手～中堅の消費財メーカー（比較的データ活用が進んでいない顧客）を開拓していく

4

社内の事業運営基盤の整備・効率化を進める。
⇒ 社内の業務・情報システム（営業、オペレーション、人事等）を整備・効率化

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画の進捗　上期の進捗・下期の取組み

True Data

- ４つの重点施策は、いずれも進展したが、上期の進捗には濃淡が出た。下期も取り組みを推進する。

1 小売業の「面」の拡大・深耕を目指す

➢ 順調に進捗。業績貢献は来期から本格化

- 受注・引き合いともに順調
- 小売業向けAIソリューションを続々と投入

2 将来の成長のタネである新領域の立ち上げ

➢ 領域により濃淡。下期は、スケール化への環境整備

- BA領域は、「POS分析クラウド」が計画を超える受注
- 広告領域は、楽天GおよびGoogleなど大型ソリューションをリリースも売上の立ち上がりに遅れ

3 ホワイトゾーン開拓、営業チャネル多様化

➢ 準備は順調。スキーム構築と業績貢献の開始を急ぐ

- 上期は、イーグルアイのホワイトゾーン開拓に向けた体制構築に集中
- 下期も、ホワイトゾーン開拓に向けた体制を整え、業績貢献を開始すべく、準備に注力する

4 社内の事業運営基盤の整備・効率化を進める

➢ 順調に進捗。下期も計画通りに進める

- 上期は、「DX認定事業者」の認定を取得
- 下期にかけて、事業の拡大に備えた、効率的な業務体制の整備を今期中に完了予定

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画に基づくサービスリリース一覧

True Data

2023年5月

楽天グループのソリューションにおけるメニュー「Instore Tracking」と連携を開始

True Data　Rakuten

2023年5月

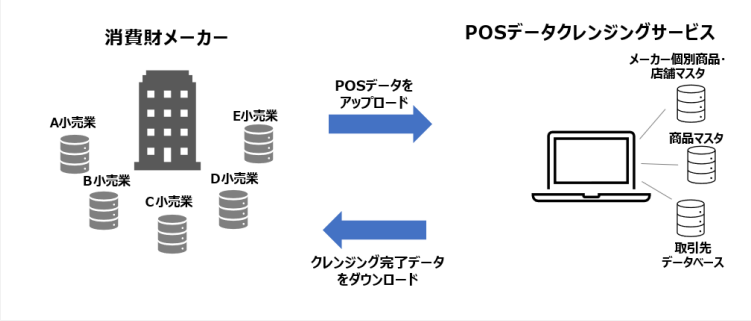
Googleのオープンソース統計モデルを活用した新サービス「Poswell」の提供を開始

2023年9月

AIとビッグデータで新規出店時の売上を予測する「SalesSensor」の提供を開始

2023年9月

小売業ごとに異なるデータを整える「POSデータクレンジングサービス」プラネットと共同で提供開始



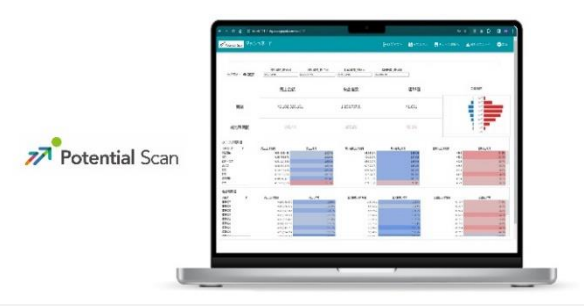
2023年11月

「Shopping Scan」をGoogle Cloud Marketplaceで提供開始

Shopping Scan　Google Cloud Marketplace

2023年12月

伸びしろを可視化する小売業向けAIツール「Potential Scan」を提供開始



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画に基づくサービスリリース（5月）

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

- 楽天グループ株式会社が提供するオフライン購買データに基づくIDマーケティングソリューションのメニューへ、当社データを連携
- 楽天の「Instore Tracking」は、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ことができるメニュー
- 当社オフライン購買データを連携することで広告配信時に精度の高いターゲティングと効果検証が可能に

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

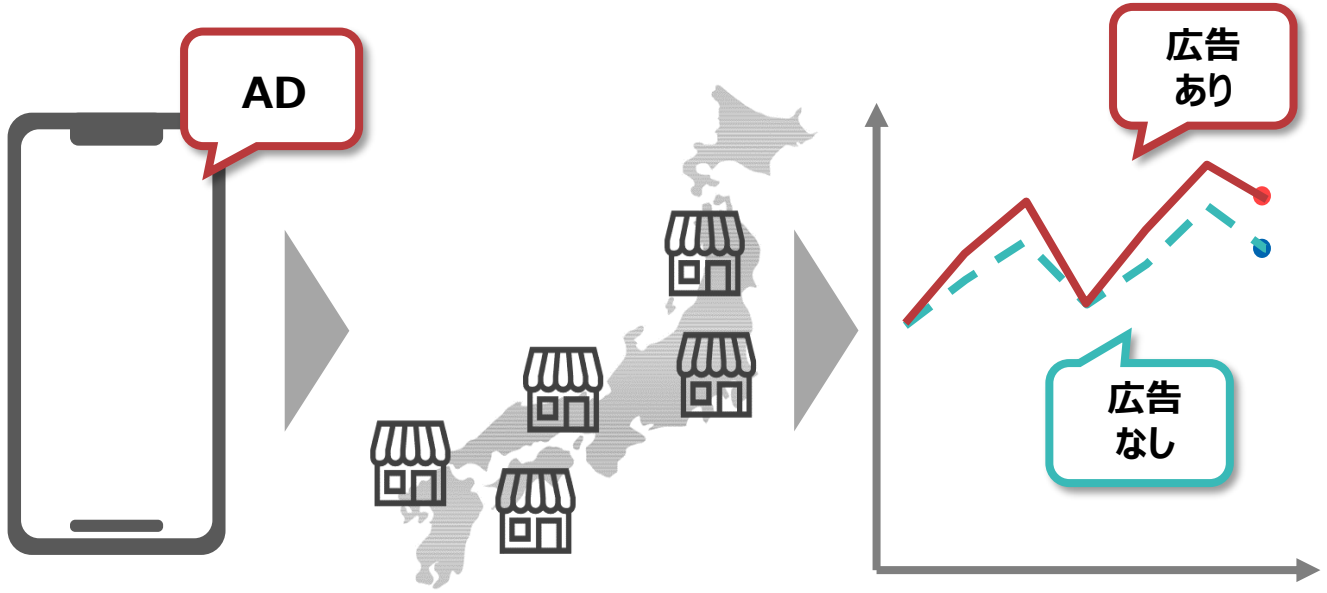
今期経営計画に基づくサービスリリース（5月）

Googleのオープンソース統計モデルを活用した新サービス「Poswell」を提供開始

YouTube広告の配信

リアル店舗の購買効果を計測
「 Poswell 」

統計解析で「広告を打たなかった場合の予測値」と比較

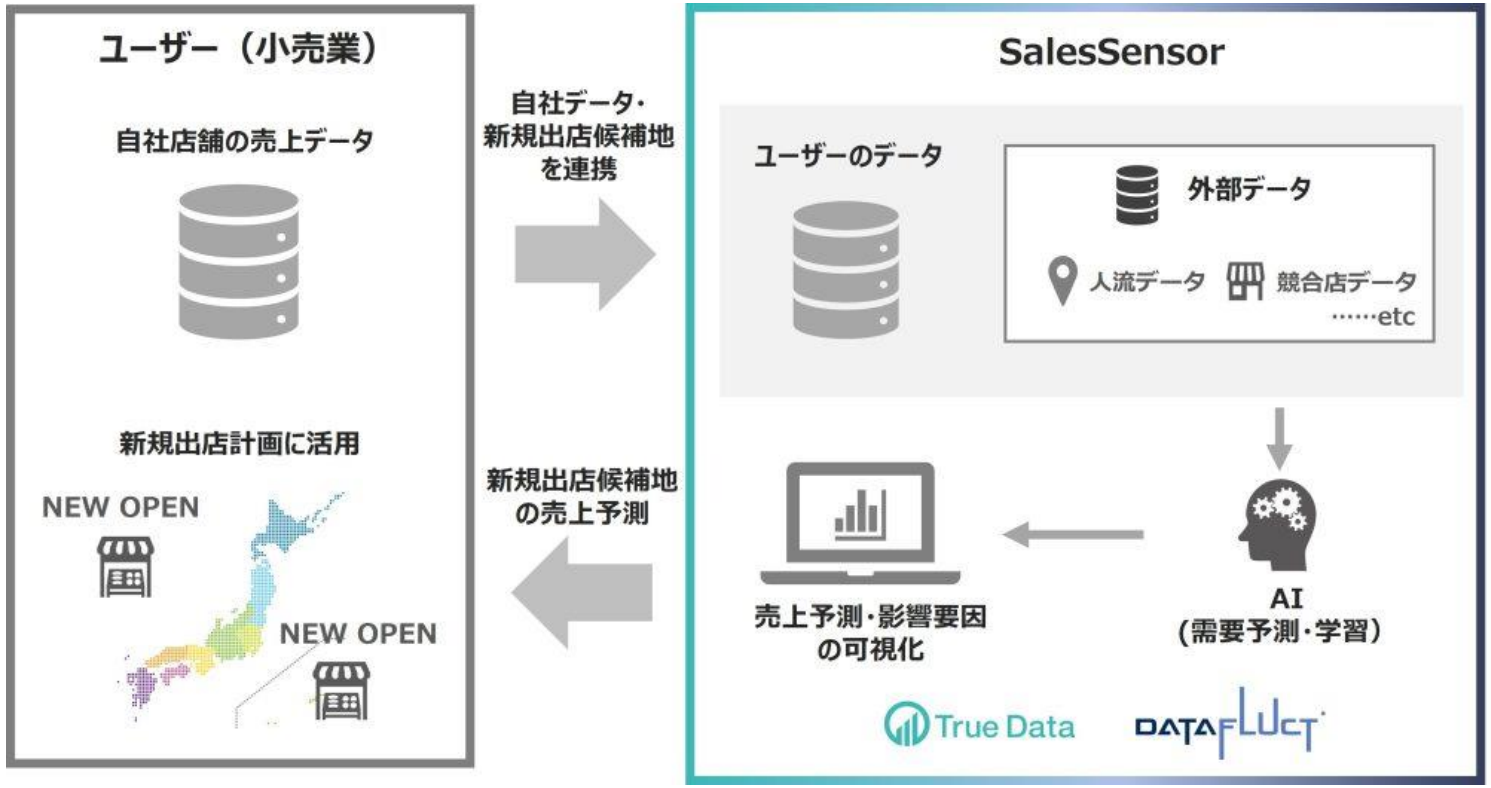


- Googleがオープンソース（GitHub）で公開している統計モデルと、統計化した当社の購買ビッグデータを活用
- 広告主は動画広告によるリアル店舗での売上効果を把握することで、より効果の高い広告戦略を立てることが可能
- 将来的にはテレビＣＭやその他のウェブ広告などにサービスを拡大予定

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画に基づくサービスリリース（9月）

AIとビッグデータで新規出店時の売上を予測する「SalesSensor」を提供開始



- 小売業の売上実績データなどに加え、競合店の情報など外部のオープンデータをAIが分析し、売上予測を自動的に算出
- アルゴリズム構築に強みを持つDATAFLUCT社と連携
- 社内にデータサイエンティストがいない企業でも、高精度の売上予測が可能に

DXの民主化

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画に基づくサービスリリース（9月）

プラネットと共同で「POSデータクレンジングサービス」を提供開始

- 小売業ごとにバラバラな形態のPOSデータを分析できる状態に下ごしらえ
- 消費財流通の情報インフラサービスを提供するプラネット社と共同でサービス提供
- データクレンジング作業に時間をとられることなく、本来業務に専念できる環境が実現

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

今期経営計画に基づくサービスリリース（11月）

小売業向けツール「Shopping Scan」をGoogle Cloud Marketplace で提供開始

Shopping Scan

Google Cloud Marketplace

- Google Cloud ユーザーは「Shopping Scan」の利用をGoogle Cloud Marketplace から申し込むことが可能に
- Google Cloud Marketplaceとは Google Cloud上で利用できるオンライン上のマーケット
- 今後、連携ソリューションのさらなる強化をめざす

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

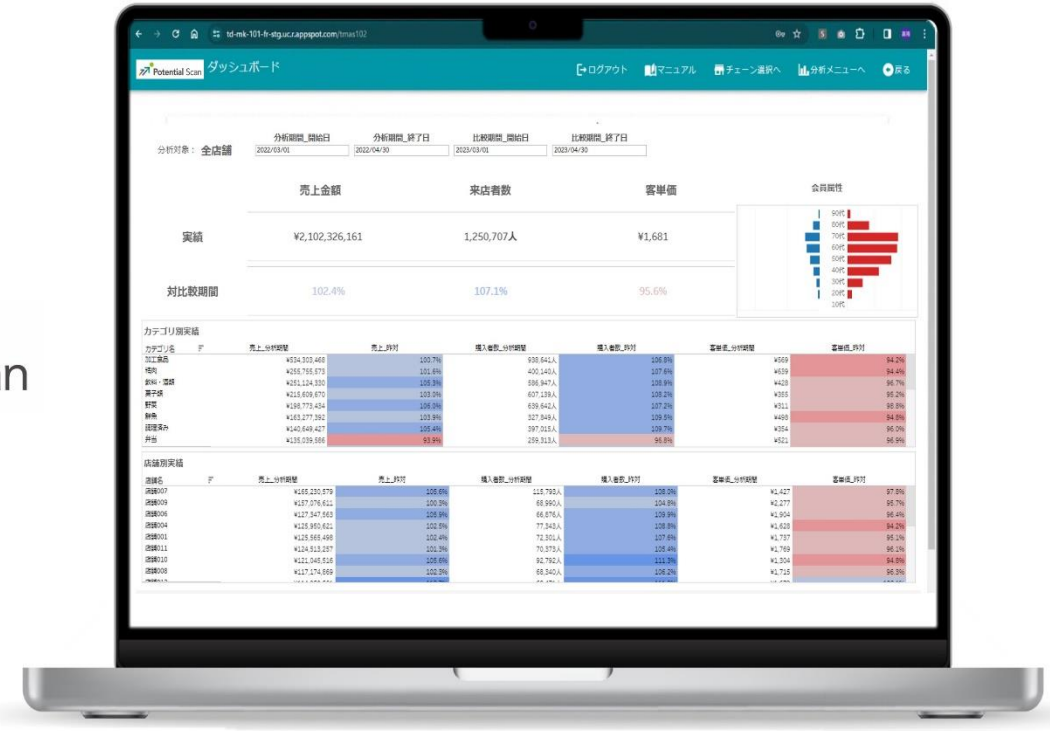
今期経営計画に基づくサービスリリース（12月）

1 小売業の「面」の拡大・深耕を目指す

True Data

伸びしろを可視化する小売業向けAIツール「Potential Scan」を提供開始

Potential Scan



- 「ダッシュボード機能」と、もっと売れそうな商品をさがす「商品ポテンシャルAI機能」を搭載
- ITを駆使した小売流通業のデジタル改革に取り組む今村商事株式会社と連携
- データ分析の専門家がいない小売業でも簡単にAIによるデータ活用が可能

DXの民主化

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

5　直近の決算概要

2024年3月期 第2四半期決算　ハイライト

True Data

1

売上高(True Data事業)は785百万円。10期連続増収達成。
2Q単独(7～9月)は前年同期比18.4%の増収となり、成長軌道を回復。

2

ストック型売上高比率は85.9%。
スポット型売上高が急伸したことで、ストック型売上高比率が一時的に低下。

3

営業損失は▲19百万円。2Q単独(7～9月)では黒字転換。
計画的費用増に加え、売上構成比の変化が営業利益を押し下げ。

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

損益計算書サマリー：２Q累計

True Data

- 売上高は785百万円（前期比+10.7%）と過去最高。
- 計画的な人員増強や研究開発費等による費用増に加え、売上構成比の変化等により営業赤字。

（百万円）

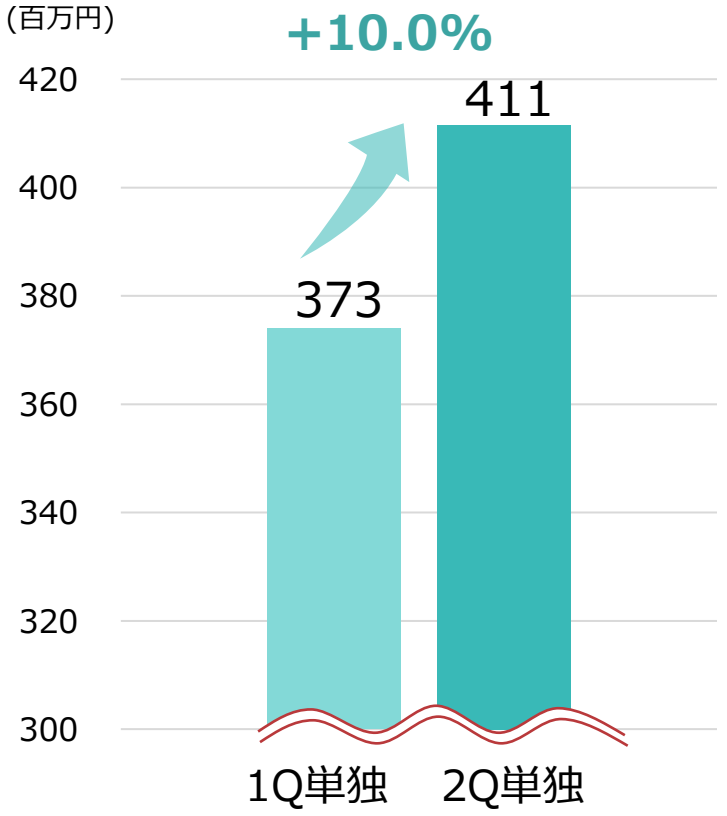
	23/3期 第2四半期累計		24/3期 第2四半期累計			
	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	709	100.0%	785	100.0%	+10.7%	+76
売上総利益	383	54.0%	438	55.8%	+14.4%	+55
営業利益	44	6.3%	▲ 19	-2.5%	-	▲ 64
経常利益	42	6.0%	▲ 20	-2.6%	-	▲ 63
当期純利益	40	5.8%	▲ 22	-2.8%	-	▲ 62

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

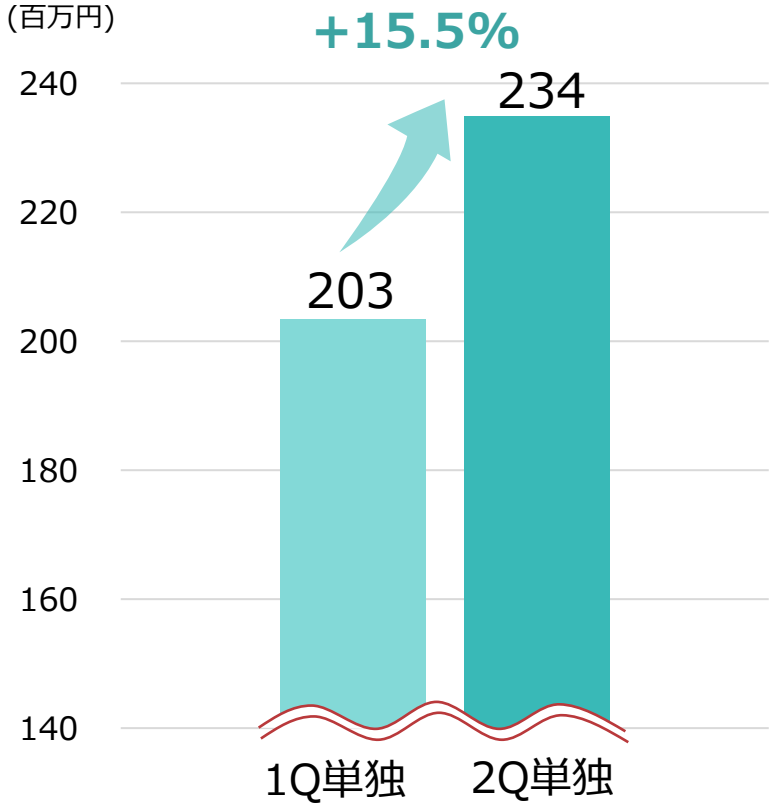
24/3期１Q･2Q　損益比較

- 2Q単独(7～9月)の売上高は1Q比+10.0%と成長。
- 同期間の売上総利益は1Q比+15.5%と増益基調。販管費も1Q比では縮小。
- その結果、同期間の営業利益以下は黒字に転換。下期に向けて利益回復基調。

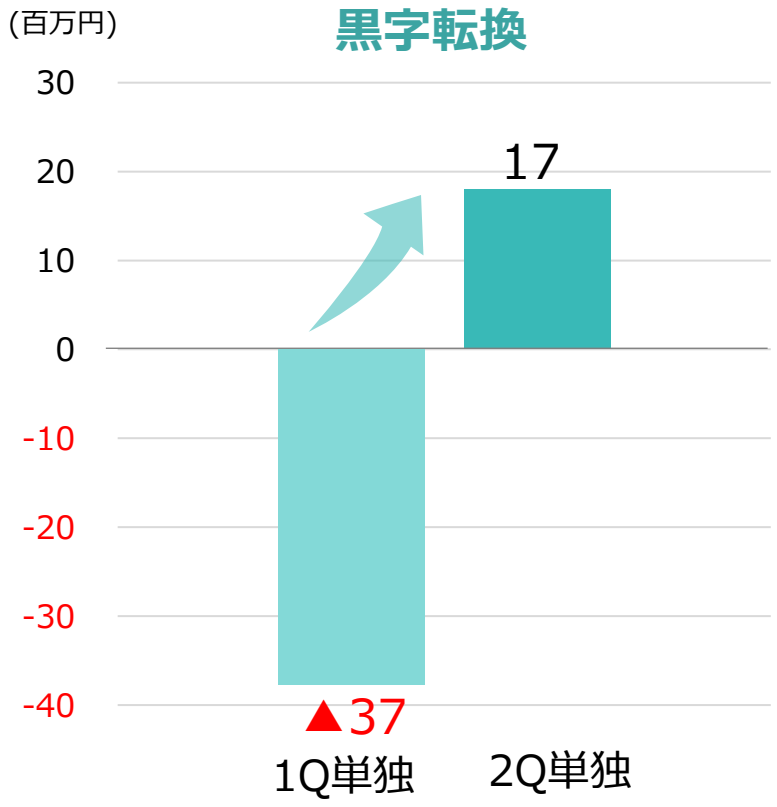
売上高



売上総利益



営業利益

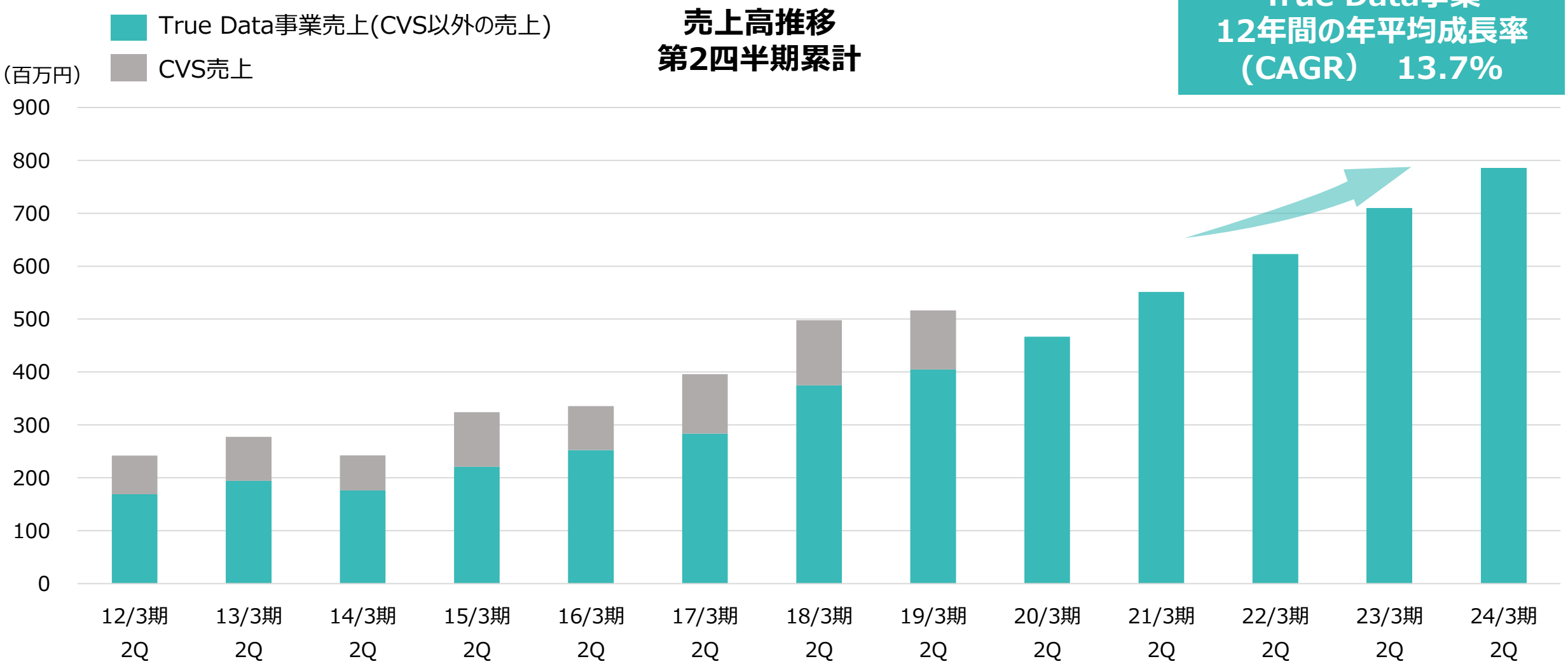


Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

売上高推移：２Q累計

- True Data事業売上は10期連続増収を達成、2Q累計として過去最高を更新。

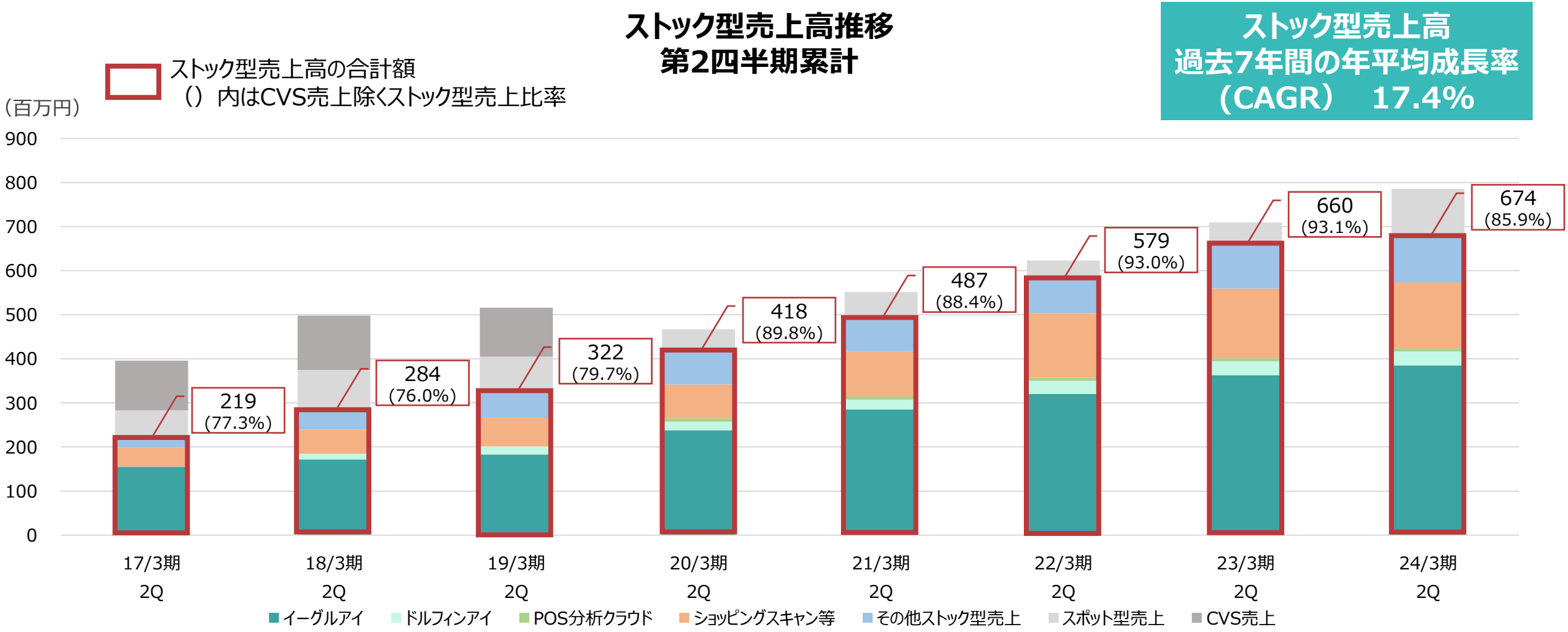
True Data事業
12年間の年平均成長率
（CAGR）　13.7%



Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

ストック型売上高推移：２Q累計

- スポット型売上高が急伸したことで、ストック型売上高比率が一時的に低下。



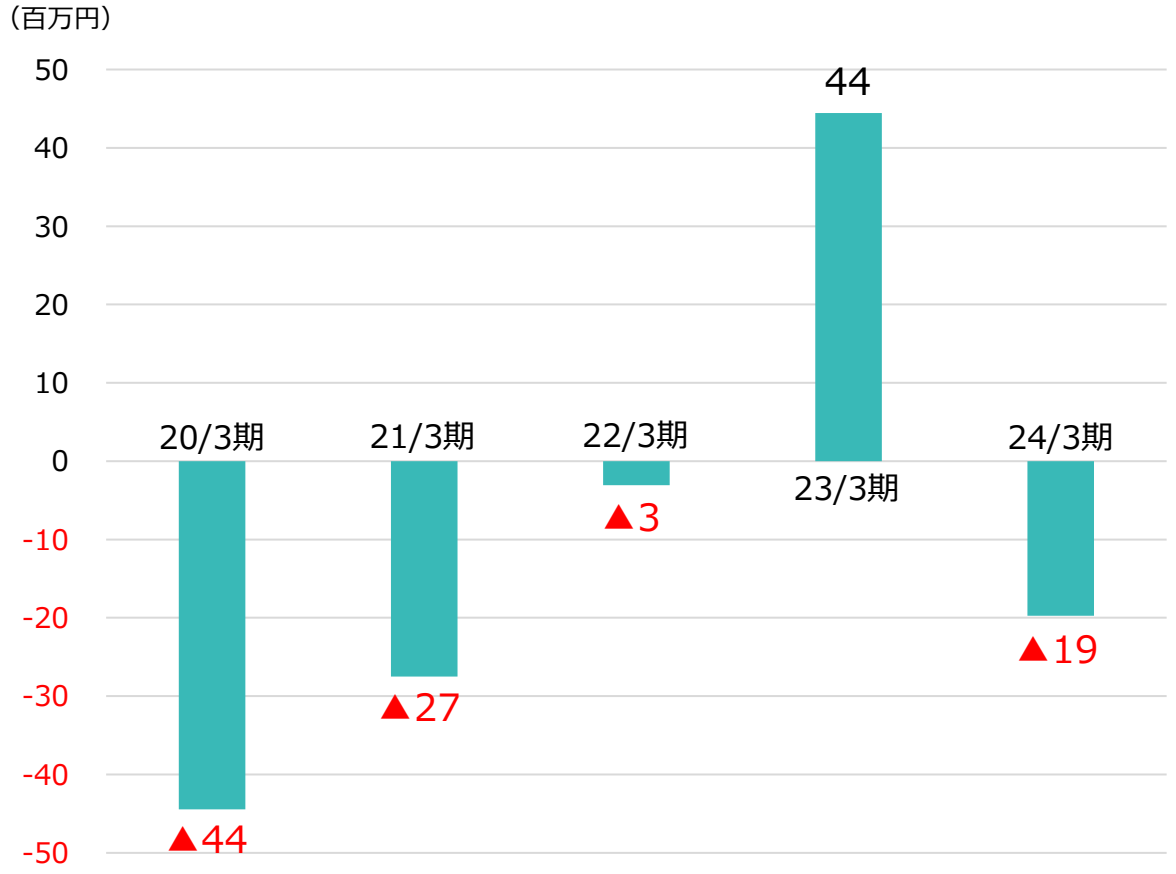
Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

営業利益推移：２Q累計

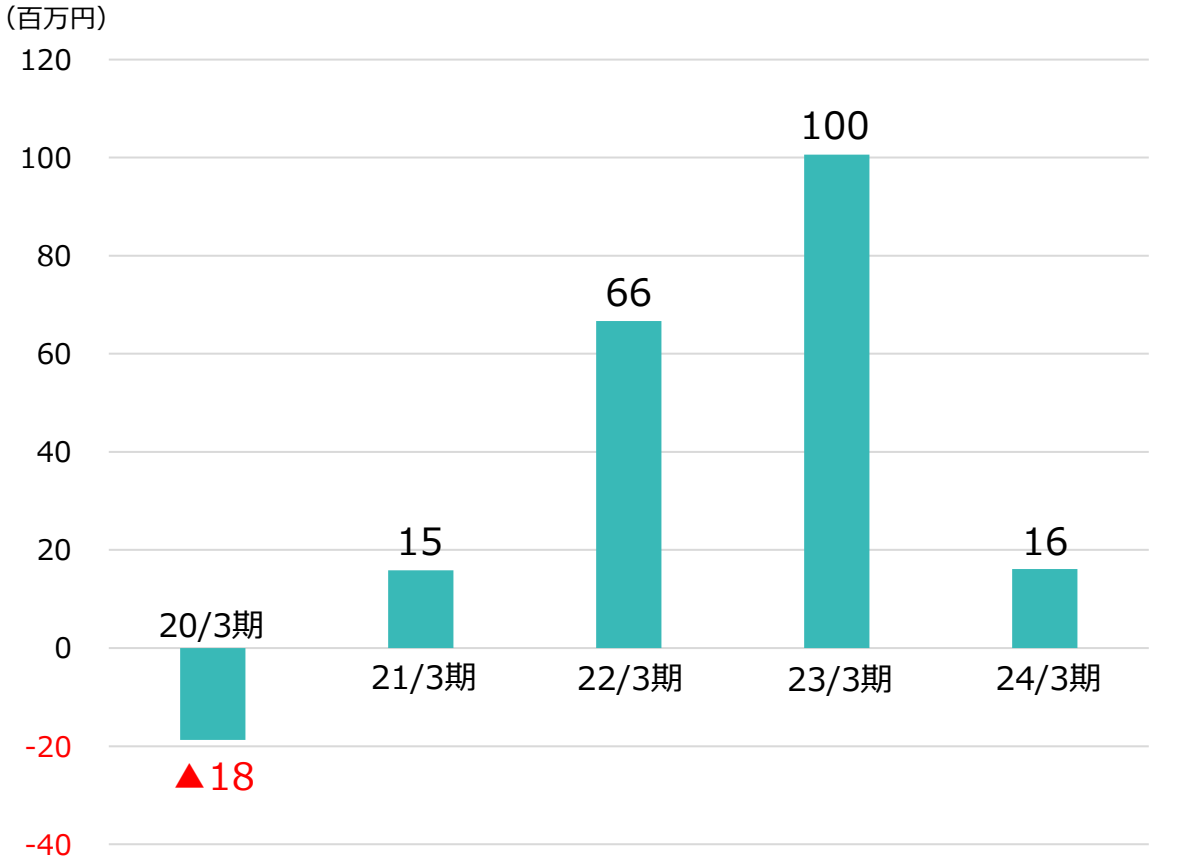
True Data

- 人員増等の中期的な成長投資および売上構成比の変化により、前年比で利益水準が低下。
- 2020年に完了した基幹システム開発費の減価償却費負担は、今期1Qで終了。

営業利益推移
第2四半期累計



減価償却前営業利益
第2四半期累計 ※



※ 20/3期から24/3期の第2四半期累計の売上原価における減価償却費を除いた営業利益の数値。

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

2024年3月期業績予想

True Data

- 営業利益以下の各利益の進捗にやや遅れあるも、通期業績予想は据え置き。
- 下期は、４つの重点施策の遂行に注力し、今期の数値目標達成にチャレンジする。

（百万円）

	24/3期 第2四半期累計				24/3期 通期業績予想			
	金額	構成比	前期比	前期比増減	金額	構成比	前期比	前期比増減
売上高	785	100.0%	+10.7%	+76	1,600	100.0%	+11.1%	+160
売上総利益	438	55.8%	+14.4%	+55	966	60.4%	+26.3%	+201
営業利益	▲ 19	-2.5%	-	▲ 64	80	5.0%	+5.2%	+3
経常利益	▲ 20	-2.6%	-	▲ 63	77	4.8%	+5.9%	+4
当期純利益	▲ 22	-2.8%	-	▲ 62	62	3.9%	+82.6%	+28

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

True Data

当社公式サイト

コーポレートサイト

https://www.truedata.co.jp/

IRサイト

https://www.truedata.co.jp/ir/

ご視聴いただきありがとうございました。

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ございません。

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。

【参考】 サステナビリティ

True Dataのサステナビリティ
～データと知恵で未来をつくる～

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。

サステナビリティへの取組み　事例１

True Data

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。今期はホームセンター「チャンピオン」における、東北公益文科大学のデータマーケティング教育をサポートしています。

●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

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.

True Data

当社ビジネスモデルを通じた社会課題解決へのアプローチ

●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。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。

Copyright © 2024 True Data Inc. All Rights Reserved.