



2022年3月31日

各位

会社名 株式会社 True Data
代表者名 代表取締役社長 米倉 裕之
(コード番号: 4416 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 管理部長 浅見 明生
(TEL. 03-6430-0721)

株式会社プラネットとの業務提携に関するお知らせ

当社は、以下のとおり、株式会社プラネット（以下、プラネット）との間で業務提携に関する基本契約を本日の決議により締結いたしましたので、お知らせいたします。

1. 業務提携の内容と目的

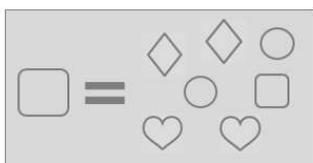
True Data ならびにプラネットは、社会の公器としての自覚を共有し、お互いの強みを生かした連携によって流通業界の発展に貢献し、公共の福祉に寄与する協業を展開すべく業務提携をいたしました。その第一弾として、「POS データクレンジングサービス」を共同で開発し、データ整備のアウトソーシングサービスとして提供いたします。

これまで消費財メーカーや流通業にとって、購買データ（POS データ）を分析して商談やマーケティングにデータを活用したい、AI を用いて在庫や品揃えの最適化を図り廃棄やロスを削減して粗利を改善したいなど、データ活用に向けたニーズは大きい一方で、その前段階のデータ整備に関わる大量の作業が、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を阻む社会的課題の一つでありました。

《社内でのデータ活用を阻む課題》

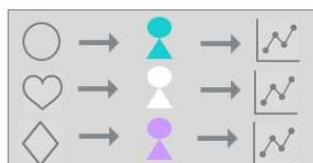
消費財メーカー各社は、各小売業からPOSデータやID-POSデータを購入しているが、データを社内で使いこなすためには、下記のようなデータ活用のノウハウやテクノロジーに関わる課題が存在しており、専門性のある豊富な人材を抱え、テクノロジーへの投資が可能な企業を除いて、データ活用を進めるためのハードルとなっている。

データがバラバラ



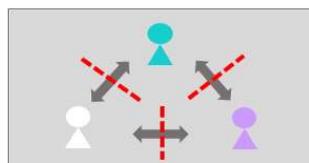
小売業各社からPOSデータを購入しているが、システムからのダウンロードやバラバラなレイアウトの成形に手間がかかり、一元管理できない

アウトプット作成に時間がかかる



各小売業の売上実績を活用する際に、社内の営業担当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、様々な部署でも有効活用できるようにしたい

小売店頭で収集された POS データは、多くの卸売業や消費財メーカーが小売業から提供を受けておりますが、POS データは小売店ごとにフォーマットやコードが不統一であることが多く、AIなどで分析する前に、商品マスターデータや販売店マスターデータといったデータを整える工程が不可欠です。

両社が共同で提供する「POS データクレンジングサービス」は、各企業にとって手間がかかるデータ取得や連携に関わる作業、POS データ及びマスターデータの整備作業を対象に、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し、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ものです。

当社は、日本全国で POS/ID-POS など年間合計 4.5 兆円規模の小売業の購買ビッグデータを扱うプラットフォームであり、流通業からの大規模データの安定的な伝送や監視、データのフォーマット変換やマスターデータ整備などのノウハウと機能を保有しております。

プラネットは、化粧品日用品業界をはじめ消費財メーカーと卸売業間の共同利用型ネットワーク運用と標準化ノウハウを有しております。

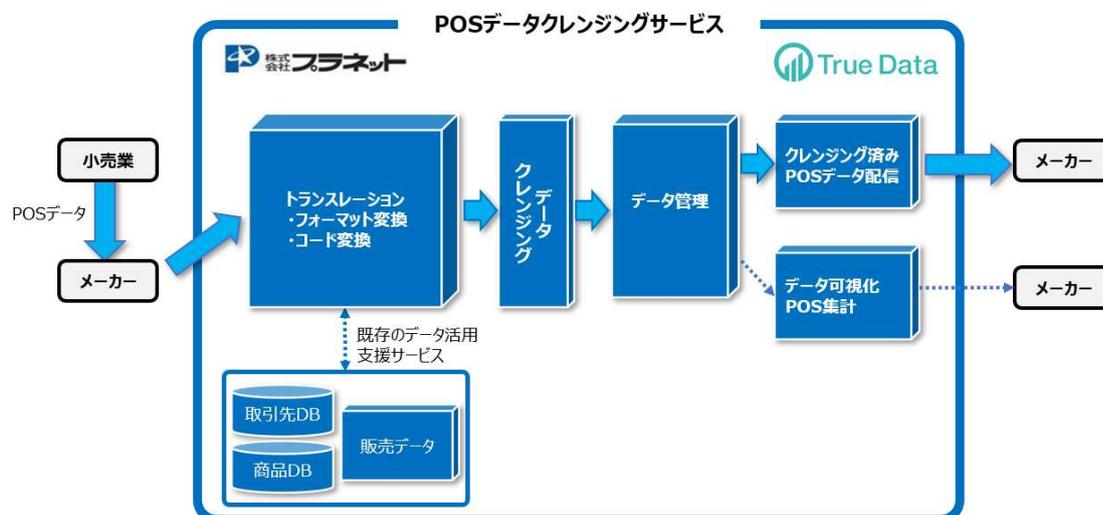
この両社が培ってきた互いの機能やノウハウを組み合わせることで、幅広い企業に対して、データ標準化・フォーマット変換・データ連携などの作業をワンストップで代行できる強いソリューションの提供が可能となることから、今回の業務提携が実現しました。

【本業務提携の今後の進化について】

今回発表の「POS データクレンジングサービス」の稼働により、各企業のデータの標準化による定型業務のロボット化・迅速化・ペーパーレスとアウトソーシングができる環境整備が進み、サプライチェーンの適切な運営とマーケティングの効果向上に貢献します。

将来的には、流通サプライチェーン全体の可視化、効率化サービスへと進化させ、流通業界のサプライチェーン計画（SCM）やマーケティング計画などの DX 促進に加えて、廃棄物の削減など SDGs のゴール達成に資するソリューションとなることを目指します。

《提携サービスの概要図》



2. 業務提携の相手先の概要

(1) 名 称	株式会社プラネット			
(2) 所 在 地	東京都港区浜松町 1-31 文化放送メディアプラスビル 3 階			
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 田上 正勝			
(4) 事 業 内 容	EDI 基幹プラットフォームの構築・提供・運用			
(5) 資 本 金	4 億 3,610 万円			
(6) 設 立 年 月 日	1985 年 8 月 1 日			
(7) 大株主及び持株比率	ライオン株式会社 16.08%、日本マスタートラスト信託銀行株式会社 15.96%（退職給付信託口・株式会社インテック）、ユニ・チャーム株式会社 4.54%、株式会社資生堂 4.54%、サンスター株式会社 4.54%、ジョンソン株式会社 4.54%、エステー株式会社 4.54%、日本製紙クレシア株式会社 4.54%、牛乳石鹼共進社株式会社 4.54%、和田昌彦 2.74%			
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	当社の株式の 25.51%を保有しております		
	人的関係	役員の兼任（1名）		
	取引関係	分析ツールの提供		
	関連当事者への該当状況	その他関連会社に該当		
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	決算期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期
	純 資 産	4,459 百万円	4,421 百万円	4,833 百万円
	総 資 産	5,389 百万円	5,314 百万円	5,819 百万円
	1 株 当 たり 純 資 産	672.53 円	666.87 円	728.86 円
	売 上 高	3,026 百万円	3,052 百万円	3,066 百万円
	営 業 利 益	707 百万円	729 百万円	705 百万円
	経 常 利 益	722 百万円	748 百万円	726 百万円
	当 期 純 利 益	491 百万円	441 百万円	498 百万円
	1 株 当 たり 当 期 純 利 益	74.05 円	66.62 円	75.12 円
	1 株 当 たり 配 当 金	40.50 円	41.00 円	41.50 円

3. 日 程

(1) 決 議 日	2022 年 3 月 31 日（社長一任決議）
(2) 契 約 締 結 日	2022 年 3 月 31 日
(3) 事 業 開 始 日	2022 年度（予定）

4. 今後の見通し

本業務提携は、来年度より中長期的な当社の企業価値向上に寄与するものと考えております。なお、2022 年 3 月期の業績に与える影響は軽微であります。今後、本業務提携により公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以 上