



2023年12月14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 東証グロース)
問合せ先 執行役員経営企画部長 児玉 英樹
(TEL. 03-6430-0721)

新サービス「Potential Scan (ポテンシャルスキャン)」提供開始のお知らせ

当社は、「自社店舗での売上と市場全体での売上を比較する」、「もっと売れそうな商品を見つける」といった機能を持つことで、売上の伸びしろを可視化する小売業向けAIツール「Potential Scan」の提供を開始することを本日、決定致しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 新サービス「Potential Scan」の概要

小売業では人口の減少や競争環境の激化、人手不足などを背景に、データ活用による業務の効率化や、臨機応変な売上向上の取り組みが求められています。ドラッグストアやスーパーマーケットにはデータ分析の専門家がないケースも多く、店長やバイヤーが店舗を運営しながら、複雑なデータ分析に時間をかけることが難しいという課題がありました。

当社は、消費流通業界のデジタル化を促進するコンサルティング事業やDX研修を推進する今村商事株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：今村 修一郎）と連携し、データ分析の専門家でなくても、わずか数クリックで業務に必要なデータが表示され、売上アップの伸びしろが、どこにあるのかを視覚的に把握することができる「Potential Scan」を開発しました。最新のAIテクノロジーを使ったID-POS分析手法を小売業の現場へ浸透させるDX研修「営業DDX」も組み合わせ提供してまいります。

2. 新サービスの販売開始時期

2023年12月25日（予定）

3. 本サービス開始のために特別に支出する費用

現時点において、本サービス開始にあたり特筆すべき支出はございません。

4. 今後の見通し

本サービスは、リテール DX のトレンドが加速する中で、クライアントのデータ活用をテクノロジーが支援する AI ソリューション群のサービスの一つであり、当社の小売業向けサービスとして今後取り扱っていく予定です。2024 年 3 月期の業績への影響については、2023 年 5 月 15 日に開示した「2023 年 3 月期 決算短信」に記載の業績予想に織り込んでおります。今後、開示すべき業績への影響などが判明した場合は、速やかにお知らせいたします。

当社は、当サービスの提供を通して、小売業で働く人々が簡単に必要なデータを活用できる環境を作り、店舗や商品のポテンシャルを最大限に引き出して、効率的に売上アップが実現できるよう支援してまいります。

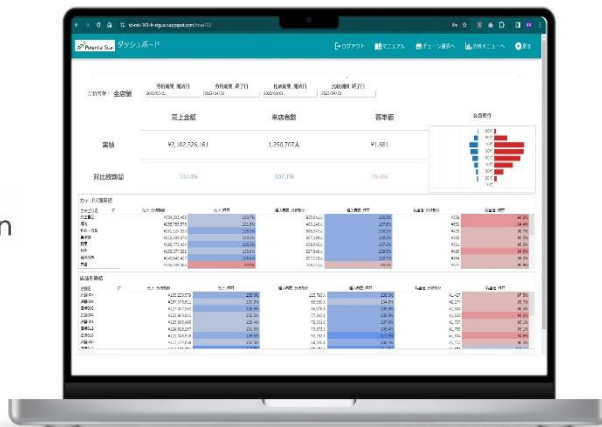
より詳細な情報につきましては、別紙のプレスリリースをご参照ください。

以 上

「自社と市場の売上げの差」や「もっと売れそうな商品」など 伸びしろを可視化する小売業向け AI ツール「Potential Scan」の提供を開始

～データと AI が小売業で働く人の意思決定をサポートし、店舗・商品のポテンシャルを引き出します～

株式会社 True Data（本社：東京都港区、代表取締役社長：米倉 裕之、証券コード：4416、以下、True Data）は 2023 年 12 月 25 日（月）、消費流通業界のデジタル化を促進するコンサルティング事業や DX 研修を推進する今村商事株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：今村 修一郎、以下、今村商事）と連携し、自社店舗の売上と市場全体との売上を比較したり、もっと売れそうなポテンシャルの高い商品を見つけたりすることで、売上アップにつながる伸びしろがどこにあるのかが簡単にわかる、小売業向け AI ツール「Potential Scan（ポテンシャルスキャン）」の提供を開始します。

 Potential Scan

■背景

人口の減少や競争環境の激化、人手不足などを背景に、リアル店舗を持つ小売業ではデータ活用による業務の効率化や、臨機応変な売上向上の取り組みが求められています。しかし、ドラッグストアやスーパーマーケットなどでは、データ分析の専門家がいけないケースも多く、店長やバイヤーが店舗を運営しながら、複雑なデータ分析に時間をかけることが難しいという課題がありました。

当社は、20 年以上にわたる小売業のデータ活用パートナーとして、専門家だけがデータ分析するのではなく、現場で働くあらゆる人が簡単にデータから示唆を得て、スピーディーに行動に移せることが必要だと感じていました。この課題を解決するため IT を駆使した小売流通業のデジタル改革に取り組んでいる今村商事と連携して、データ分析やマーケティング部署を持たない小売業でも、売上アップの伸びしろがどこにあるのかを視覚的に把握することができるツール「Potential Scan」を開発しました。最新の AI テクノロジーを使った ID-POS 分析手法を小売業の現場へ浸透させる DX 研修「営業 DDX」も組み合わせ提供してまいります。

■Potential Scan について

本ツールの特徴は、わずか数クリックで必要なデータが表示される簡便なダッシュボード機能と、もっと売れそうな商品をさがすことができる商品ポテンシャル AI 機能を搭載している点です。ダッシュボード機能では、店舗ごとの売上実績、顧客属性（性年代）ごとの購買傾向などが把握できるほか、統計化された市場データとの比較により、

自社の売れ筋と該当エリアの市場の売れ筋との比較も可能です。商品ポテンシャル AI 機能では、AI を使って自社のお客様の購買履歴を分析することで、もっと売れる可能性が高い商品をリストアップして、品揃えや販売促進のヒントを得ることができます。

当社は、当サービスの提供を通して、小売業で働く人々が簡単に必要なデータを活用できる環境を作り、店舗や商品のポテンシャルを最大限に引き出して、効率的に売上アップが実現できるよう支援してまいります。

■ サービス概要

サービス名称：Potential Scan

サービス開始：2023 年 12 月 25 日（月）

対象企業：ドラッグストア、食品スーパーマーケット、GMS、ホームセンター、などの小売業

形態：SaaS 型サービス

サービス問い合わせ先：<https://www.truedata.co.jp/contact>

■ 搭載機能

様々な切り口の売上データや来店顧客データをクイックに確認できる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、ふたつの機能をご利用いただけます。

1. ダッシュボード機能

- 期間やカテゴリを選択するだけで、チェーン全体の売上状況から、カテゴリごとに売上の好調・不調要因を深掘りしたり、店舗ごとの売上を比較し、自社の課題をスピーディーに把握
- ID-POS（顧客 ID 付き購買データ）で、商品ごとに、購入者の属性や併買されている商品を把握する事で、来店顧客を理解し、品揃えに活用
- スーパーマーケット 7 エリア、ドラッグストア 8 エリアの市場データを搭載し、自社の実績と該当エリアの市場データを比較して、売上や平均価格などを把握する事が可能

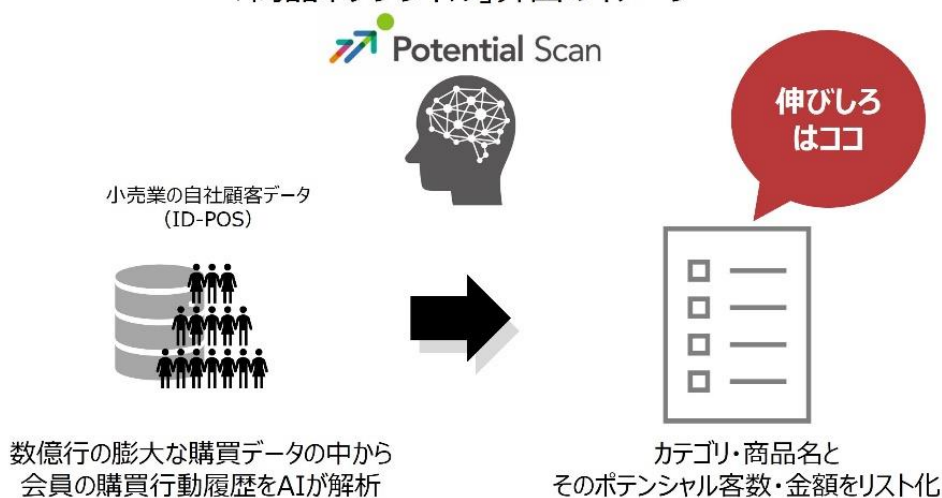
【画面イメージ】



2. 商品ポテンシャル AI 機能

- ユーザーが「確認したいカテゴリ」「分析に使う過去データの期間」などの条件を設定するだけで、もっと売れそうな商品を発見することが可能
- 自社のお客様の購買履歴と AI で自動的に分析し、ポテンシャルのある商品リストをダウンロード
- 「どの商品のポテンシャルが高いか」という示唆を得ることで、売上を拡大するための棚割りや販促対象商品のヒントを発見

「商品ポテンシャル」算出のイメージ



■ 今村商事株式会社 代表取締役社長 今村 修一郎氏のコメント

消費財流通業界において、デジタル化を軸とした変革は急務となっています。True Data 様は、多くの小売業と接点を持つ中で、更に現場業務を理解する必要性を感じ、小売業現場でデータ活用が進みやすいソリューションの開発をめざして弊社の研修プログラム「営業 DDX」を受講されました。その後、当社と連携してプロトタイプを作成から小売業における検証とブラッシュアップを繰り返し、プロジェクト開始から9か月というスピードで「Potential Scan」をリリースされました。これは両社にとって嬉しいことだけでなく、小売業をはじめとして、業界全体のデジタル改革がより早く進む可能性を示唆しており、大きな未来への第一歩だと確信しております。



■ 株式会社 True Data 代表取締役社長 米倉 裕之のコメント

このサービスを開発するにあたっては、今村商事様と当社で小売業の皆さまにヒアリングさせていただいたり、プロトタイプを使ってもらいご意見をいただいたりと多大なご協力を賜りました。小売業のデータ活用パートナーとして、長年の課題だった「専門家がなくても必要なデータを活用できる環境づくり」に一步近づくソリューションをリリースできたことを嬉しく思います。今後もユーザーの皆さまとともに、このサービスを発展させ、あらゆる人がデータ活用できる未来をめざしてまいります。



■今村商事株式会社について

今村商事株式会社は1983年に創業し、化粧品の輸入販売から始まりました。P&G ジャパンにてデータサイエンス部門のディレクターを務めていた今村修一郎が、2021年より代表取締役役に就任し事業継承。同年、三菱食品にて新設デジタル部門の初代営業DX推進室長を務めた林拓人がシニアバイスプレジデントに就任。新たに、メーカー・卸・小売の消費流通業界のデジタル化に特化したコンサルティング事業を中心に据え、クライアントの規模に関係なく実現可能な「小さなデジタル」を合言葉に、業界全体のデジタル化を推進していきます。

【会社概要】

代表者：代表取締役社長 今村 修一郎

所在地：〒105-0004 東京都港区新橋5-12-9 今村商事本社ビル5階

設立：1983年9月13日

～事業内容～

消費財流通向けのDXコンサルティング事業を展開。

人材育成のための研修プログラム「営業DDX」をはじめ、商品マスタのオープン化プロジェクト「J-MORA」や経済産業省の食品ロス削減事業等、多岐にわたり業界の変革を実施。

■株式会社 True Data について

ドラッグストアや食品スーパーマーケットにおける年間4.8兆円、延べ6,000万人規模のPOS、ID-POSデータを軸としたビッグデータプラットフォームを運営。小売業、消費財メーカー、その他幅広い業種の皆さまへ、顧客理解から商品戦略、販促施策、広告最適化、生産・在庫管理など、DX時代に有効なデータ活用ソリューションを提供しています。

【会社概要】

代表者：代表取締役社長 米倉 裕之

所在地：〒105-0012 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4階

設立：2000年10月10日

URL：<https://www.truedata.co.jp/>

～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、消費財メーカー等へ開発・提供。データマーケティング支援。

<報道関係者様からのお問い合わせ先>

株式会社 True Data 〒105-0012 東京都港区芝大門1-10-11 芝大門センタービル4階
広報室

HP お問い合わせフォーム <https://www.truedata.co.jp/contact>