



2016年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ダブルスタンダード

(証券コード：3925)

代表取締役 清水 康裕

2016年2月10日

1. 第3四半期決算概要	• • • P.3
(1) 決算ハイライト	• • • P.4
(2) 損益計算書	• • • P.5
(3) 連結貸借対照表	• • • P.6
(4) 事業別売上高	• • • P.7
(5) 事業別案件数	• • • P.8
(6) 各事業の概況	• • • P.9 – 10
2. 第4四半期の取り組み	• • • P.11
(1) 第4四半期の取り組み	• • • P.12
(3) 業績予想 第3四半期進捗	• • • P.13
3. 参考情報	• • • P.14

本資料の予測数値は、本資料の発表日までに入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる場合があります。

第 3 四半期決算概要

1

売上高・利益高成長 売上高 + 131.5% 営業利益 + 95.6%

売上高 735,995 千円
前年同期比 +131.5%

営業利益 226,698 千円
前年同期比 +95.6%

純利益 136,341 千円
前年同期比 +30.0%

2

ビッグデータ関連事業 – 拡大 サービス企画開発事業 – 堅調

ビッグデータ関連事業

売上高 383,169 千円 (前年同期比 +193.2%)

サービス企画開発事業

売上高 352,826 千円 (前年同期比 +88.5%)

3

ストック報酬型案件 – 安定成長 非ストック報酬型案件 – 順調

ストック報酬型

売上高 462,561 千円 (前年同期比 +108.0%)

保有案件数 58 件 (前年同期比 +61.1%)

非ストック報酬型

売上高 273,434 千円 (前年同期比 +186.5%)

保有案件数 31 件 (前年同期比 +63.2%)

連結 – 比較損益

会社全体として、継続的な安定成長を実現中

(単位：千円)	2015年3月期 第3四半期		2016年3月期 第3四半期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	317,862	100.0%	735,995	100.0%	+131.5%
売上原価	77,230	24.3%	319,634	43.4%	+313.9%
売上総利益	240,631	75.7%	416,360	56.6%	+73.0%
販管費	124,754	39.2%	189,661	25.8%	+52.0%
営業利益	115,877	36.5%	226,698	30.8%	+95.6%
経常利益	125,481	39.5%	215,360	29.3%	+71.6%
当期純利益	104,891	33.0%	136,341	18.5%	+30.0%

1

売上高 +131.5% 営業利益 +95.6%

2

販管費を適切にコントロール

事業別 – 売上高

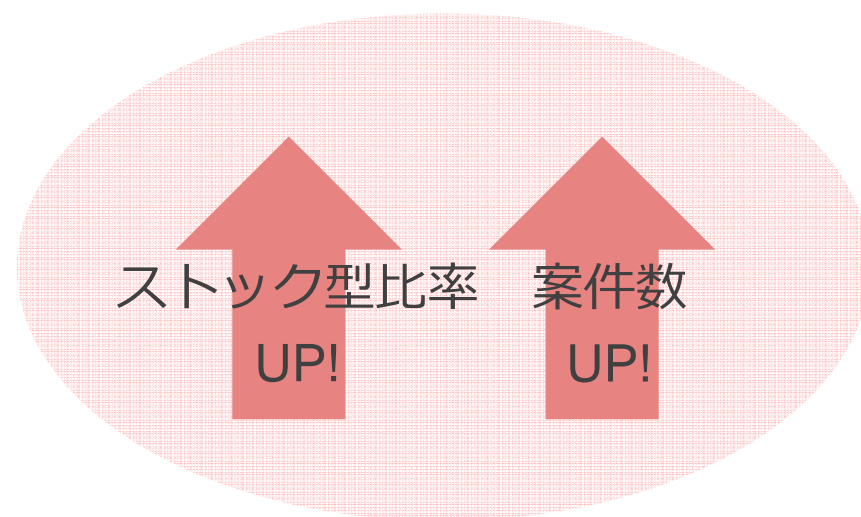
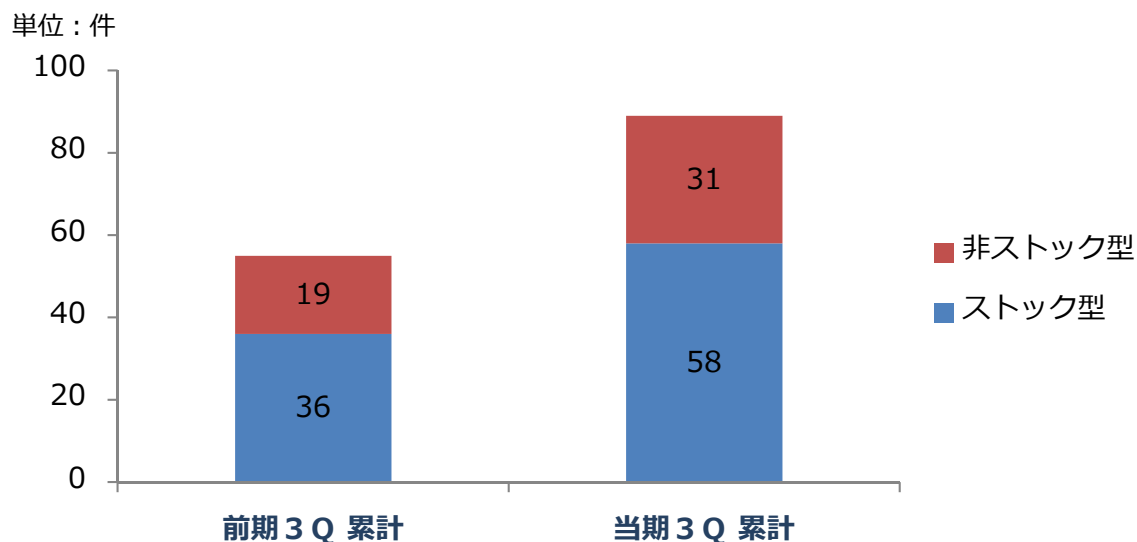
両事業ともに安定成長、特にビッグデータ関連事業が好調

(単位：千円)	2015年3月期 第3四半期			2016年3月期 第3四半期			
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	前期比	営業利益
売上高	317,862	100.0%	115,877	735,995	100.0%	+131.5%	226,698
ビッグデータ関連事業	130,706	41.1%	86,363	383,169	52.1%	+193.2%	121,057
サービス企画開発事業	187,156	58.9%	29,514	352,826	47.9%	+88.5%	105,641

事業・収益モデル別 - 案件数

ストック報酬型モデルの受託件数増加により、収益基盤の安定化を実現

(単位：千円)	2015年3月期 第3四半期				2016年3月期 第3四半期				
	売上高	案件数	構成比	継続率	売上高	案件数	構成比	案件数前期比	継続率
ビッグデータ ストック	123,371	21	38.2%	96.77%	318,899	37	41.6%	+76.2%	100%
ビッグデータ 非ストック	7,335	10	18.2%	—	64,270	16	18.0%	+60.0%	—
サービス企画 ストック	99,035	15	27.3%	100%	143,662	21	23.6%	+40.0%	100%
サービス企画 非ストック	88,121	9	16.3%	—	209,164	15	16.8%	+66.7%	—



連結 – 貸借対照表

公募増資等により純資産額が**773,849**千円へ（2015年3月期末218,748千円）

(単位：千円)	2015年3月期末	2016年3月期 第3四半期		
	実績	実績	前期末比（金額）	前期末比（%）
現金及び預金	238,896	795,709	+556,813	+233.1%
売掛金	38,004	103,258	+65,254	+171.7%
固定資産	64,579	93,013	+28,434	+44.0%
買掛金	22,662	57,389	+34,727	+153.2%
純資産	218,748	773,849	+555,101	+253.6%
総資産	367,089	1,020,862	+653,772	+178.1%
自己資本比率	59.2%	75.7%	—	—

※公募増資等により現金及び預金が795,709千円へ。

※業容の拡大により売掛金65,254千円増、買掛金33,757千円増となっております。

※固定資産28,426千円は、システム増強施策に伴うサーバーの構築、約30,000千円によるものです。

概況 - ビッグデータ関連事業

既存顧客からの追加発注、新規顧客開拓が寄与し、事業成長が実現

取組内容

顧客

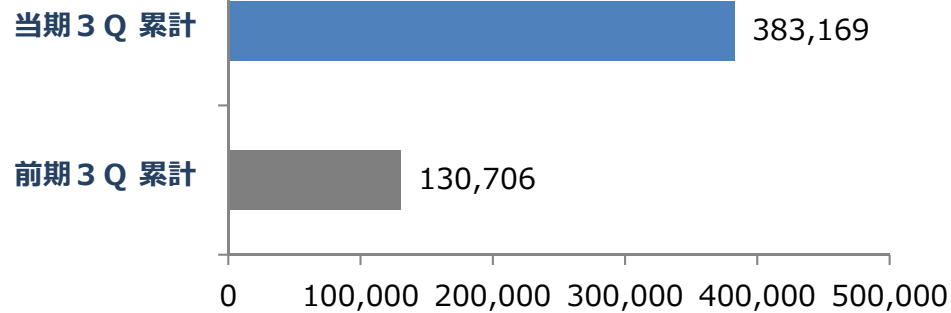
- 」 既存顧客 既存商品の重ね売り + 新規商材の追加販売
- 」 新規顧客 紹介獲得活動の強化 + 既存商品の新規販売

概況

顧客ならびに見込客への訴求および理解促進が実現し、計画に基づく販売・利益を実現中
 ※現在、見込客および見込案件も増加の一途

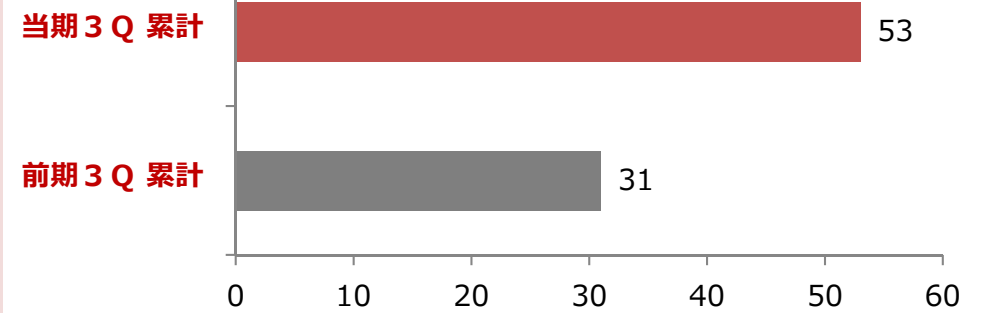
売上高

単位：千円



保有案件数

単位：件



● 主なサービス

マーケティングサポートデータ
提供サービス

コンテンツ用デジタルデータ
提供サービス

非HTML情報デジタルデータ化
サービス

その他

サービス企画開発事業の概況

顧客事業理解の深化により、当該事業で提供するサービス導入が新たに実現

取組内容

顧客

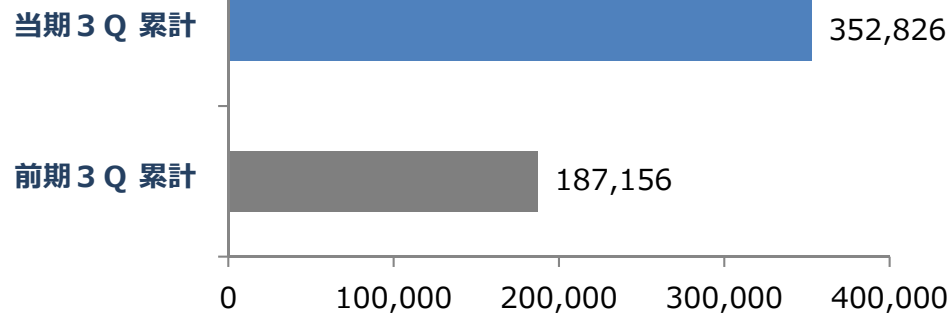
- 」既存顧客 顧客事業理解の深化 ⇒ 新規商材の企画提案
- 」新規顧客 見込客事業の理解促進に向けた情報交換の強化

概況

当社方針として、ビッグデータ関連事業をつうじて、顧客事業の理解を促進し、本事業関連サービスの販売を実施する中で、予定どおり業績数字を実現

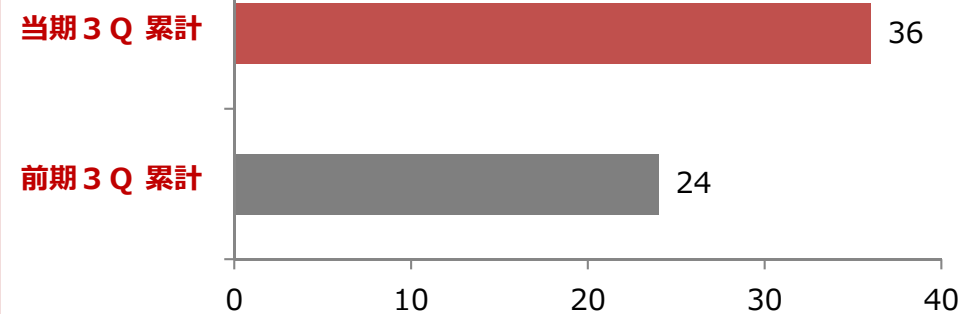
売上高

単位：千円



保有案件数

単位：件



●主なサービス

サイト開発企画開発

サイト更新検知システム

リアルタイム情報収集システム

検索とコンテンツの連動システム

基幹系システムの開発支援業務

その他

第4 四半期の取り組み

第4四半期の取り組み

来期成長実現を見据え、ニーズの高い当社サービスの「価値向上期間」として、R & Dを意識していきます

● 基本方針

新しいサービス開発の模索

顧客企業の視点に立って新しいサービス開発を常に模索し、差別化の強い商品提供を、競争力の源泉としていきます。

技術イノベーションへのこだわり

常に最新技術に目を向け、新しい概念と既存技術要素との融合に腐心し、新規事業開発や既存サービス改善に活用します。

AI・アルゴリズム処理の技術革新

提供サービスにおける人的オペレーション割合を低減させ、ITオペレーションへの傾注を高め、「顧客費用負担軽減」と「当社収益率改善」を両立させます。

● 第4四半期の取り組み

①採用・育成強化



- エンジニア・営業要員の**積極採用**
- 既存要員の**育成強化**
 - ・教育プログラムの開発
 - ・外部研修への積極参加

②R & D



- 技術転用・資源転用のための**研究開発**
- 新技術導入・新サービス開発のための**研究開発**

③システム強化



- 品質改善のための**システム開発**
- メンテナンス性の向上のための**システム開発**
- **サーバ強化**

「顧客志向と収益率のバランス化」・「技術優位性の強化」で「来期成長実現の基盤作り」に注力

2016年3月期経営計画（連結）







売上高86%、経常利益94%の進捗、通期業績予想は達成見込み

(単位：千円)	2015年3月期	2016年3月期 予想		2016年3月期 第3四半期	
	実績	予想	前期比	実績	進捗率
売上高	521,455	848,269	+62.7%	735,995	86.8%
営業利益 (利益率)	149,660 28.7%	249,703 29.4%	+66.8%	226,698 30.8%	90.8%
経常利益 (利益率)	167,481 32.1%	227,492 26.8%	+35.8%	215,360 29.3%	94.7%
当期純利益 (利益率)	118,370 22.7%	143,320 16.9%	+21.1%	136,341 18.5%	95.1%

通期業績予想 当期純利益は**143,320**千円（前期比+21.1%）を見込んでおります。

参考情報



	会社名	株式会社ダブルスタンダード
	資本金	258百万円（2016年1月末現在）
	上場市場	東京証券取引所 マザーズ市場（証券コード：3925）
	発行済株式数	2,945,000株（2016年1月末現在）
	事業内容	ビッグデータを活用した企業向け各種データ開発・生成 独自の情報取得・加工・名寄せ技術を活かしたサービス企画開発 デジタル分野における顧客企業の事業支援
	役員	代表取締役 清水 康裕 取締役 中島 正三（創業者） 取締役 亀田 雅博 社外取締役 本田 浩之 監査役 大島 康則 監査役 松井 敬一 社外監査役 塚田 和哉 社外監査役 赤浦 徹



	所在地	東京都港区元赤坂一丁目1番16号
	URL	https://double-std.com/
	従業員数	21名（2016年1月末現在）
	決算月	3月決算
	連結子会社 （当社100%子会社）	株式会社LITTLE DISCOVERY
	資本金	500万円

沿革

創業来、当社事業の柱となる主力サービスを次々と立ち上げてきました

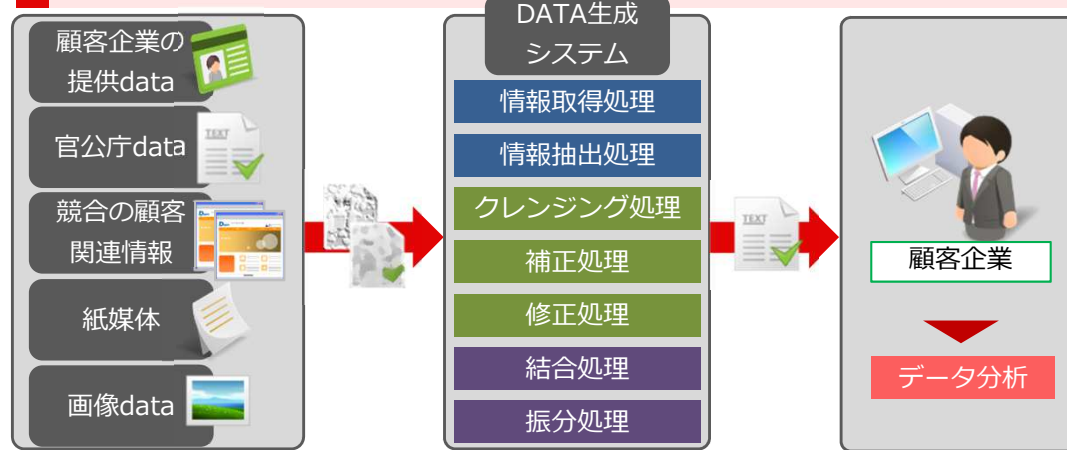


当社事業（ビッグデータ関連事業 / サービス企画開発事業）について

ビッグデータ生成技術を活用した、「ビッグデータ関連事業」「サービス企画開発事業」の二軸で事業展開

ビッグデータ関連事業

サービス提供イメージ



事業内容

生成すべきDATAの企画

企画内容に基づくレコード生成

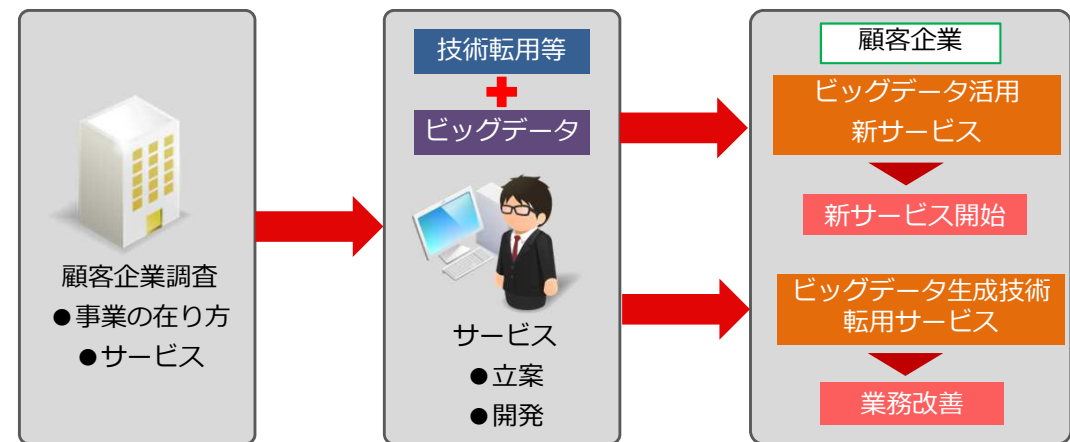
収益改善支援の実現

- 当社要員の各知見・技術を融合し構築したDATA生成システムに、運用の中で培った経験に基づく技術等を反映させ、圧倒的な品質レベルと低価格を武器にしたサービスを実現
- 営業支援または業務削減に直結するもしくは新サービスに活用いただくビッグデータとして提供

取得情報（デジタルデータ、紙等のアナログデータ、画像等のデータetc）に対応した情報抽出およびレコード情報の生成システムを活用し、不要テキストのクレンジング処理、レコード情報の補正・修正処理、必要カテゴリへの振分処理を実施し、極めて難易度が高いレコード結合処理を低価格かつ特筆すべきレベルで実現。顧客の売上拡大・費用削減に直結できるビッグデータとして提供します。

サービス企画開発事業

サービス提供イメージ



事業内容

創業メンバーの知見・企画力

ビッグデータ関連事業で培ったコア技術の応用転用

ASP・システム開発の実現

- 生成レコード情報と企画開発したモジュールを融合させた顧客独自の成約率改善サービスの実現
- 生成レコード情報を創出する技術の応用転用により実現した業務工数削減ASPサービスの提供

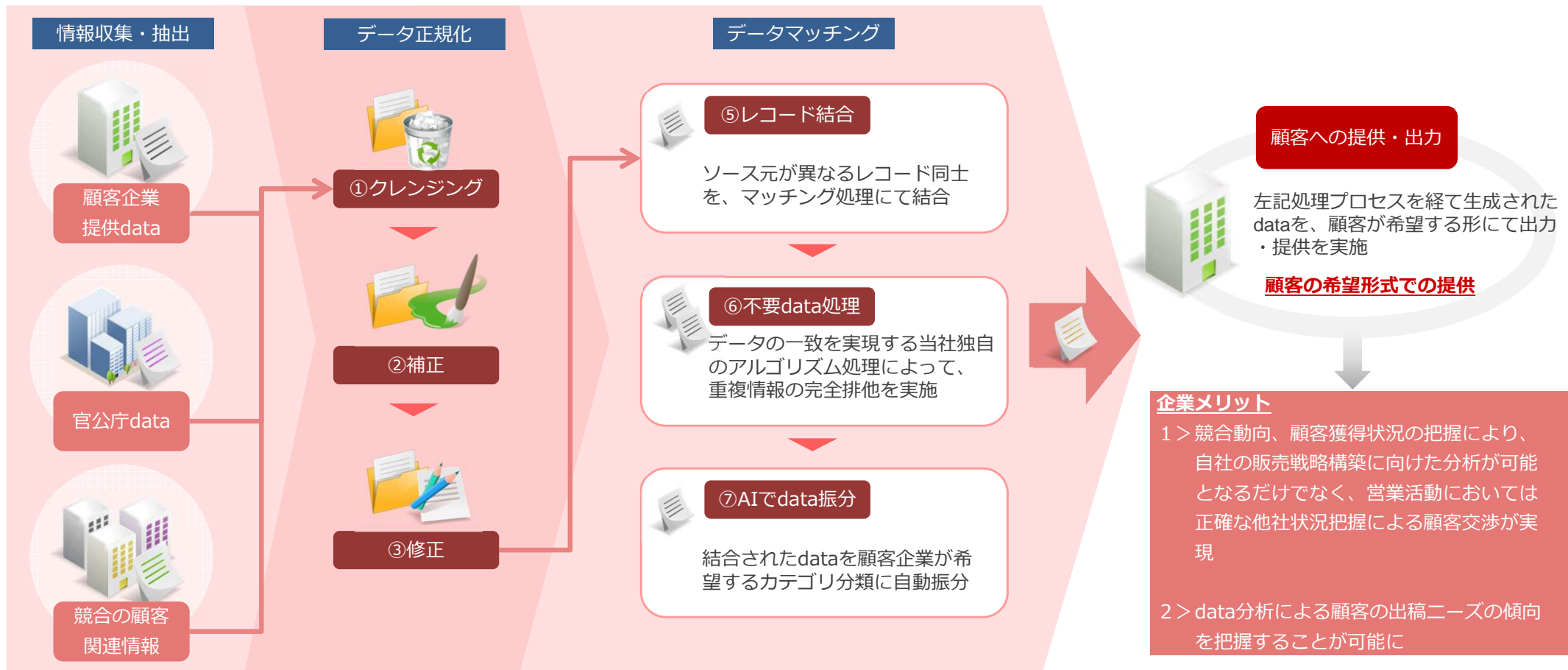
ビッグデータ関連データ事業で培ったレコード情報生成システムにおいて、1>各プロセスで活用している技術の全部もしくは一部の応用転用と、2>顧客事業の在り方の研究と創業メンバーの事業知見および企画立案力を組み合わせ、ビッグデータ活用型の「顧客企業の新事業・新サービスの企画開発」、「顧客企業の業務改善サービス」をASPサービスもしくはシステム開発の形で顧客企業に提供します。

ビッグデータ関連事業①

技術力が実現した、高精度かつ情報項目が豊富な、世に新しいビッグデータ提供で、顧客の収益改善に直結させています

競合企業の顧客状況分析データ - 生成サポートサービス -

顧客企業提供data + 官公庁など多数のソース元から収集したdataを、独自アルゴリズム処理によって整理・結合し、顧客へ提供

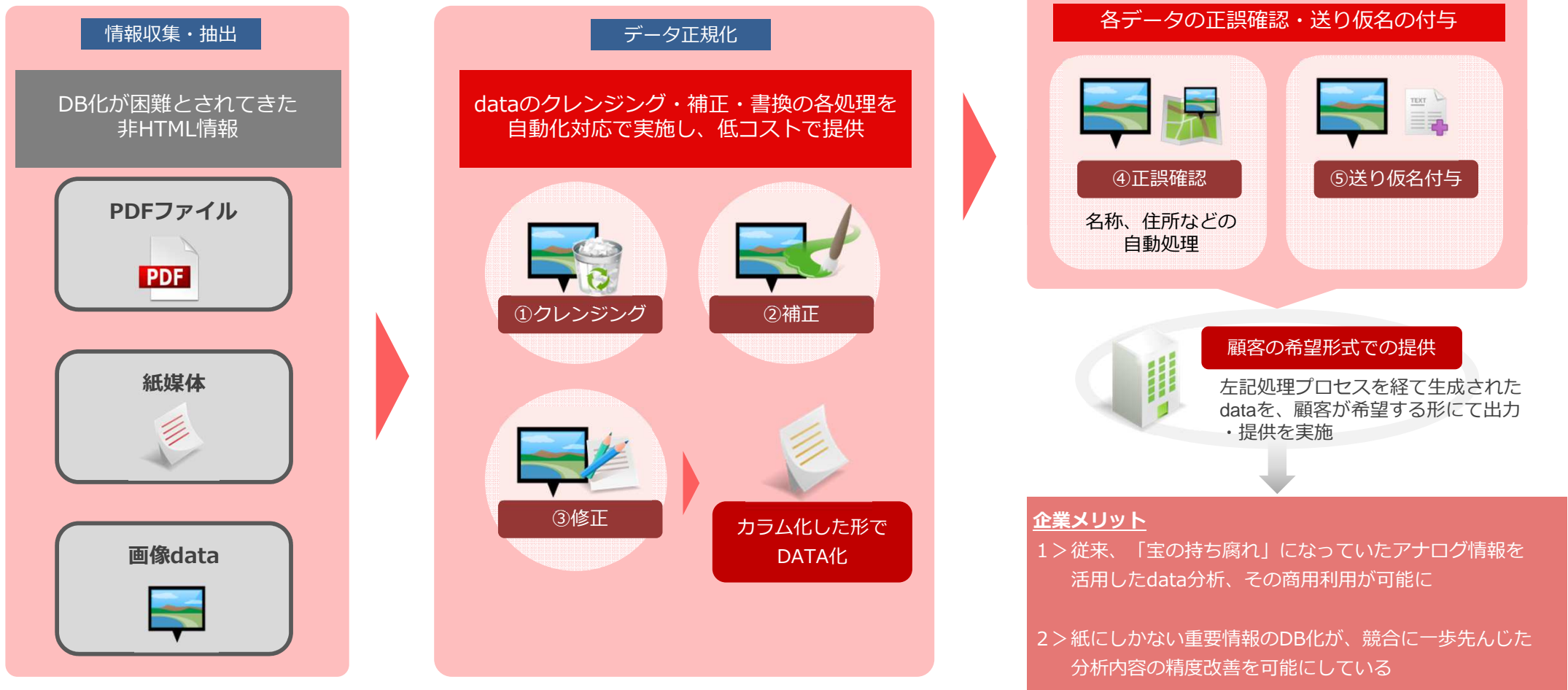


ビッグデータ関連事業②

DB化前のアナログデータを、当社システムでデジタルレコードに変換し、顧客の販促支援・業務削減用情報に仕上げます

レコード最適化システムを活用した非HTML情報のdata化

DB化が困難とされてきた紙媒体・画像dataを、自社開発したアルゴリズム処理によって整理・正誤確認をし、顧客へ提供

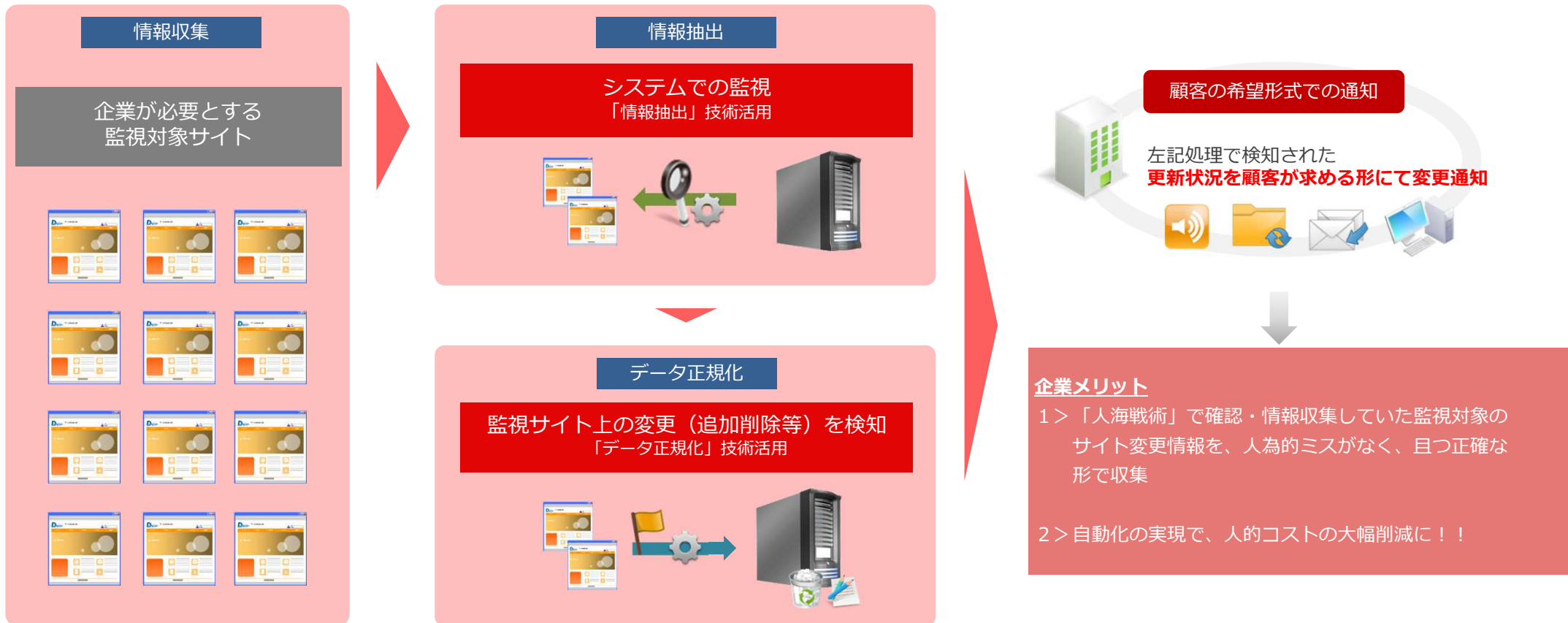


サービス企画開発事業①

ビッグデータ関連事業で培った当社技術の転用、知見応用を、顧客企業の業務改善サービスにつなげてきています

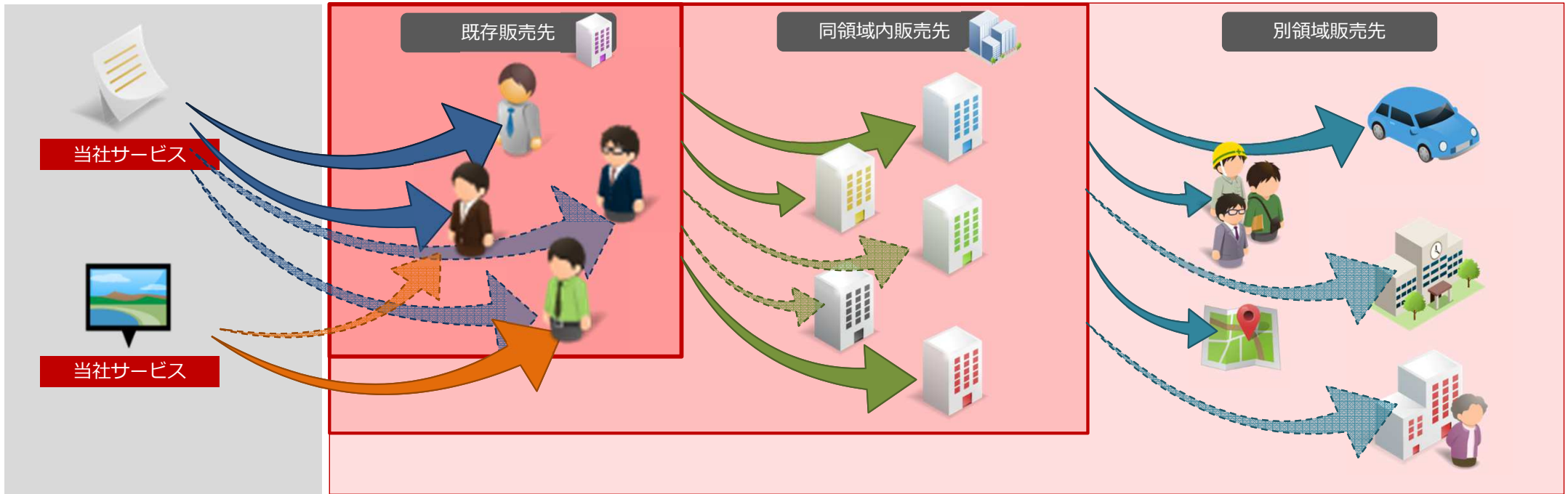
サイト情報更新検知システム

従来、他社システムで「検知不可」とされているWEB構成情報（java等）全ての「変更検知」を100%実現する当社情報取得システムの技術一部を転用し、顧客企業が監視対象としているサイトの更新・変更検知の自動化を可能にしたシステムです。「100%の実現」だからこそ、価値あるサービスとして、企業様にご活用いただいております。



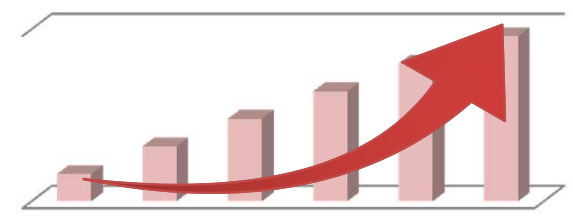
既存事業の展開イメージ

既存事業について、以下の対応にて更なる事業成長を目指します。



- | | |
|-------------|--|
| 当社各サービス | ●領域を問わない柔軟な顧客向けカスタマイズ型のプロダクトを多数開発。 |
| ✕ | |
| 既存販売先 | ●導入済みサービスの横展開、別サービスの追加導入など、他部署展開を実施。
⇒ 既存顧客において、最低でも現状の2倍のポテンシャルを想定 |
| ✕ | |
| 同領域内主要プレイヤー | ●既に導入済みのサービスを、同領域内の主要プレイヤーへの横展開を実施。
⇒ 同領域の主要プレイヤーが、最低3社としても現状の3倍のポテンシャルを想定 |
| ✕ | |
| 多数事業領域 | ●紹介営業を中心に積極的に営業活動を展開し、新領域への営業活動を実施。
⇒ 現在展開していない領域に新たに最低10領域に展開することを想定 |

既存事業においては、現在の約60倍以上の市場規模を想定しております。



新規事業の展開イメージ

新規事業について、現在進行中を含め以下の新しい事業を創出し、事業成長を目指します。

当社主動による企業間のdata融合

各企業が独自で保有しているdataを結合させ、そこから生まれる新たなビッグデータの価値を見出し、当社が複数企業間のパイプ役となりビッグデータ生成・サービス開発を手掛けていく新たな事業モデルを積極的に展開します。



リアルタイムでの情報取得による新たなサービス開発

WEB上の有益情報の変更をリアルタイムで検知することにより、リアルタイムに変更情報を必要とする顧客企業へ情報を提供する新サービスの開発を実施します。



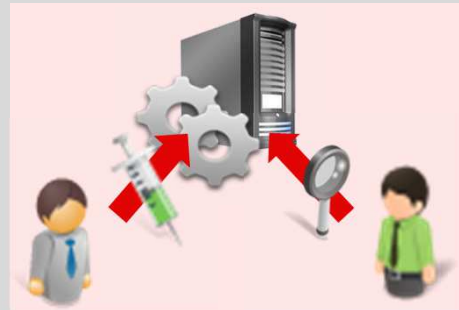
積極投資を考えている領域

調達資金を含め、余剰資金については、投資効果が極めて期待できる領域に集中し、投資を検討しています。

短期的

品質改善

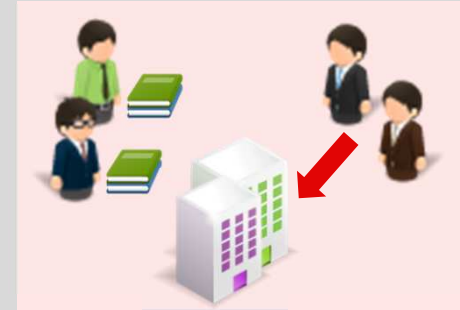
- 既存アルゴリズムの残課題解決
- システム監視体制の強化
- データチェックシステムの追加導入



採用・育成

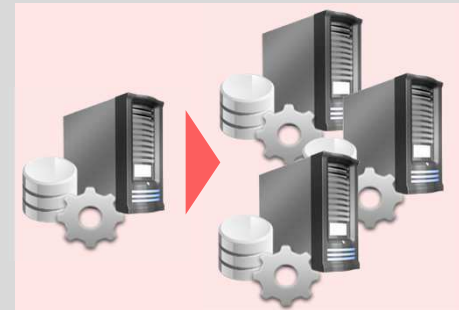
既存事業の売上拡大のための

- エンジニアの採用・育成
- 営業要員の採用・育成強化



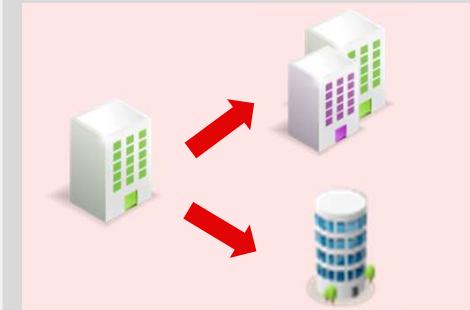
システム強化

- ハウジングサーバへの移行
- システム増強による処理高速化
- 業務拡大によるサーバ増設



オフィス増強

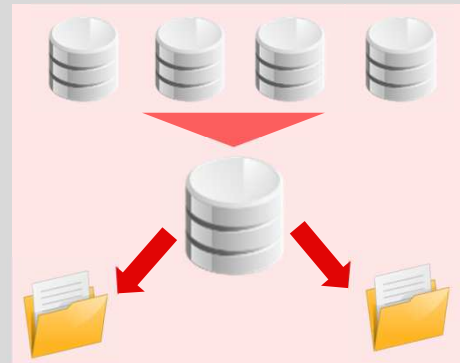
- 業務拡大によるオフィスの増床・移転



中期的

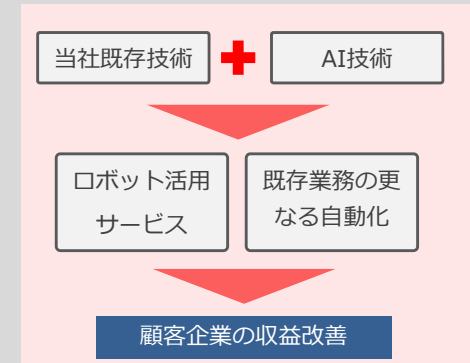
統合データベース開発

当社内で蓄積されてきたジャンル別で別管理されている各種データを、ジャンル間で結合し、履歴管理を実施できる大型の「統合データベース」を開発します。このことにより、年代別の推移データや、業界の景況予測が可能となるデータが生成可能となり、更なる顧客獲得につなげていきます。



AI技術開発

一定の文字数を持つ文章を不確実性の高い情報を推論し、特定のカテゴリ振り分け処理をする手法を応用し、学習型のAI技術開発をR&D発想で着手します。この技術を用いて最先端の分野であるロボットの接客を実現するような困難を伴う事業に挑戦し、サービスを構築しながら顧客企業の収益改善をサポートします。



当面は、企業成長実現のために、自力自走で事業推進してまいります。M&A等は基本的に予定しておりません。

事業状況整理と方針

当社の現状ならびに今後をご理解いただくため、状況整理と考え方をご案内させていただきます

販売状況・強化

今後

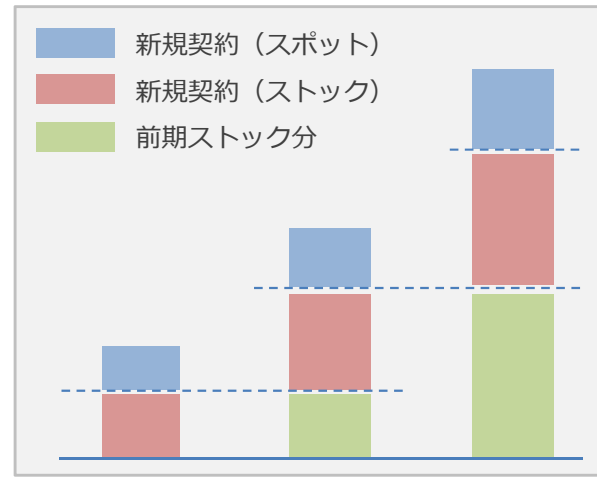
- 活動量の強化（要員採用・教育および育成）
- 営業の質改善（紹介営業強化による営業コスト抑制）

業務提携・新規事業

今後

- 安定収益と競合排他が実現できそうな大手企業との業務提携にこだわってきましたが、現在新たに複数大手企業との間で、当該業務提携に関する議論が開始しています。
- 基盤の技術を生かしたビッグデータ関連事業、サービス企画開発事業両面で新規事業を模索しており、すでに顧客企業との議論が開始されています。

事業計画（今後）



収益安定化を実現するストック報酬型事業モデルを中心とした事業展開を推進してきており、事業計画策定に当たっては、左記ならびに以下のとおりとなります。

- 2014・2015年度のストック型売上割合：**60%**
- 2014・2015年度の新規獲得・継続率：**過去の案件受注率90%**
：案件継続率**ほぼ100%**

当社の事業計画においては、限りなく不確実性を排除、つまり来期については、契約までに半年ほどを要する中で担当者間で受注が内定した案件を、過去の受注率、継続率と照らし合わせて策定してまいります。

当社の目指す方向

既存事業

- 既存顧客へのアップセル、クロスセルを実現するために、顧客事業理解改善による提案品質を高め、営業効率性を意識しながらも、営業強化で売上増加を目指す
- 汎用性が高いビッグデータ関連事業を中心に、見込客の紹介入手活動を強化し、中期的な顧客化に向けた販売促進活動を実施する
- 業務の品質・効率・投下コスト改善に向けた、業務全般に関連する「ヒト」「モノ」の運用について、PDCAサイクルで管理し、次世代対応を推進する

新規事業

- 技術・知見・システムの応用および転用を促進し、独創的なサービスの企画開発を多数実施していく
- 異なる企業間のデータ連携の仲介役となり、ステークホルダーそれぞれに有益な分析情報・サービス転用可能情報となるビッグデータを生成する（取組中）

本資料に記載されている経営戦略、計画や見通し等は、本資料作成日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る一定の前提条件に基づいており、当社としてその実現を保証するものではありません。

実際の業績は、業界の状況、経済の状況、金融市場の動向の他、様々な要因によって大きく変動する場合があります。予めご承知おき下さい。

本資料は、株式会社ダブルスタンダード及び当社関係会社の事業の概要へのご理解をいただくために作成されたものであり、投資の勧誘または斡旋を行うものではありません。投資に関するご判断は投資家様ご自身の責任で行われますようお願い申し上げます。