



2016年3月期 決算説明資料ならびに今期の見通し

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5月12日

1. 2016年3月期 決算概要 . . . P.3

(1) 決算ハイライト	. . .	P.4
(2) 連結売上高	. . .	P.5
(3) 連結営業利益	. . .	P.6
(4) 連結経常利益	. . .	P.7
(5) 連結当期純利益	. . .	P.8
(6) 連結P L	. . .	P.9
(7) 連結売上原価	. . .	P.10
(8) 連結販管費	. . .	P.11
(9) 連結営業利益	. . .	P.12
(10) 連結貸借対照表	. . .	P.13
(11) 連結キャッシュ・フロー	. . .	P.14
(12) 事業別売上高	. . .	P.15
(13) 配当政策	. . .	P.16

2. 2017年3月期 業績予想 . . . P.17

(1) 基本方針	. . .	P.18
(2) 連結業績予想①	. . .	P.19
(3) 連結業績予想②	. . .	P.20
(4) サマリー	. . .	P.21
(5) 事業別業績予想	. . .	P.22

3. 成長対策 . . . P.23

(1) ビッグデータ関連事業	. . .	P.24
(2) サービス企画開発事業	. . .	P.25

4. 各事業説明 . . . P.26

(1) ビッグデータ関連事業	. . .	P.27
(2) サービス企画開発事業	. . .	P.28
(3) サービス企画開発事業－新サービス	. . .	P.29

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。

2016年3月期 決算概要

決算ハイライト

1

2015年12月
東京証券取引所マザーズ市場へ上場

2

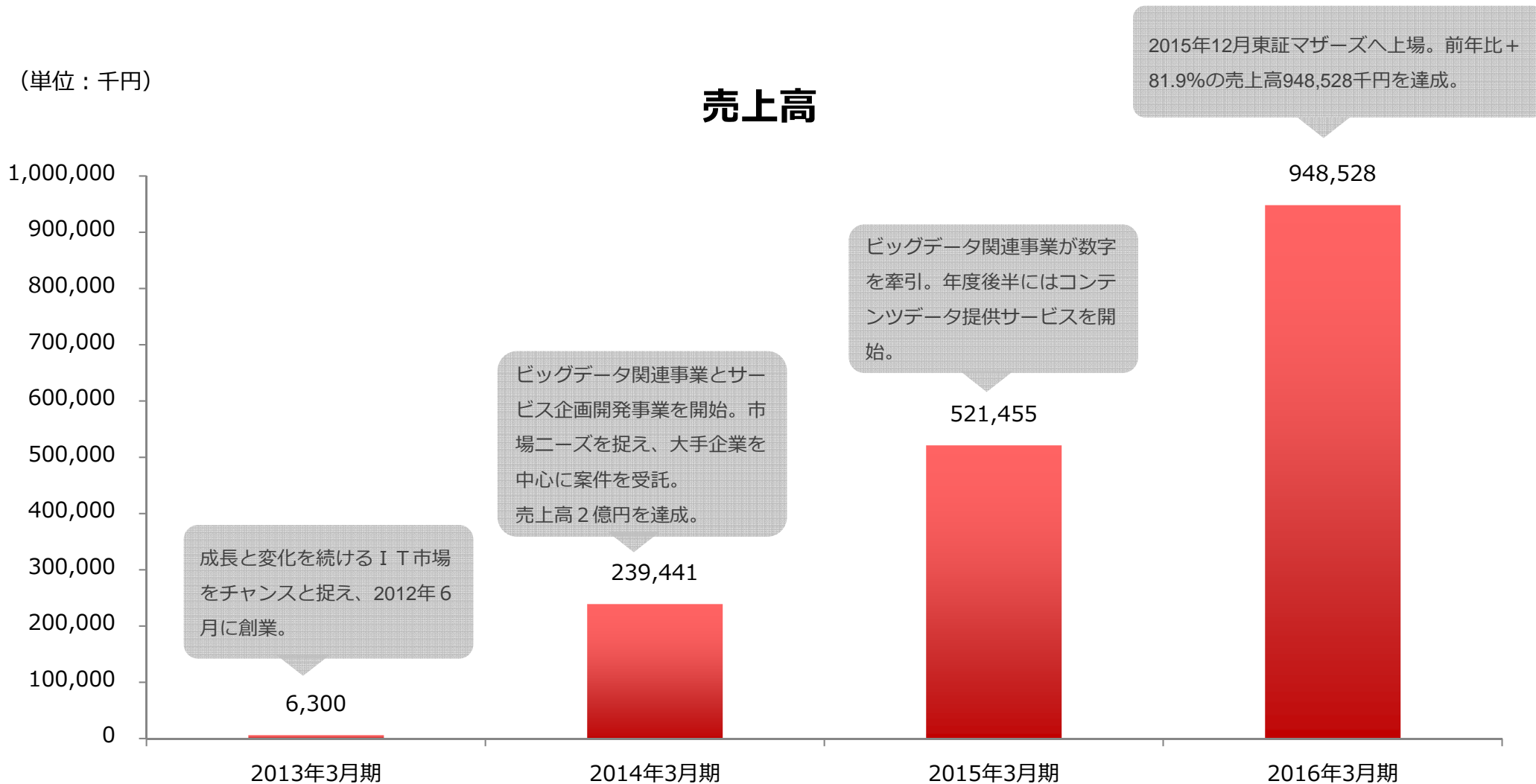
創業来最高の、売上高・営業利益を達成！

売上高 **948,528**千円 (前期比 +427,072千円、+81.9%)

営業利益 **256,641**千円 (前期比 +106,981千円、+71.5%)

■ 連結売上高

計画値を11.8%超える過去最高を達成

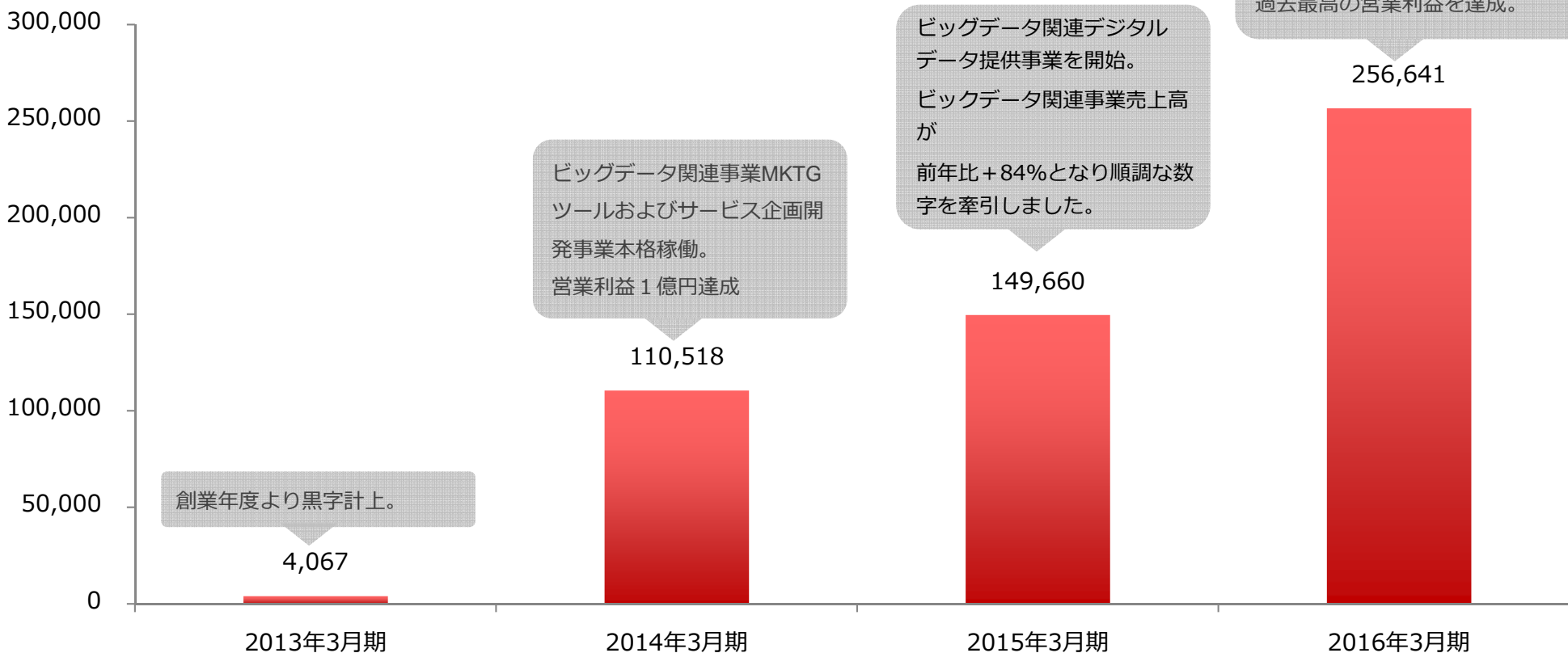


■ 連結営業利益

今後の業務オペレーション改善に向けた各種投資を実施し、過去最高を実現！
原価が一時的に増加したが、増収と販管費の圧縮により増益。対計画値2.8%増

(単位：千円)

営業利益



創業年度より黒字計上。

ビッグデータ関連事業MKTG
 ツールおよびサービス企画開
 発事業本格稼働。
 営業利益1億円達成

ビッグデータ関連デジタル
 データ提供事業を開始。
 ビッグデータ関連事業売上高
 が
 前年比+84%となり順調な数
 字を牽引しました。

ビッグデータ関連事業では、デジタル
 データ提供サービスが好調。サービス
 企画開発事業では大手企業の開発案件
 を順調に受託。
 過去最高の営業利益を達成。

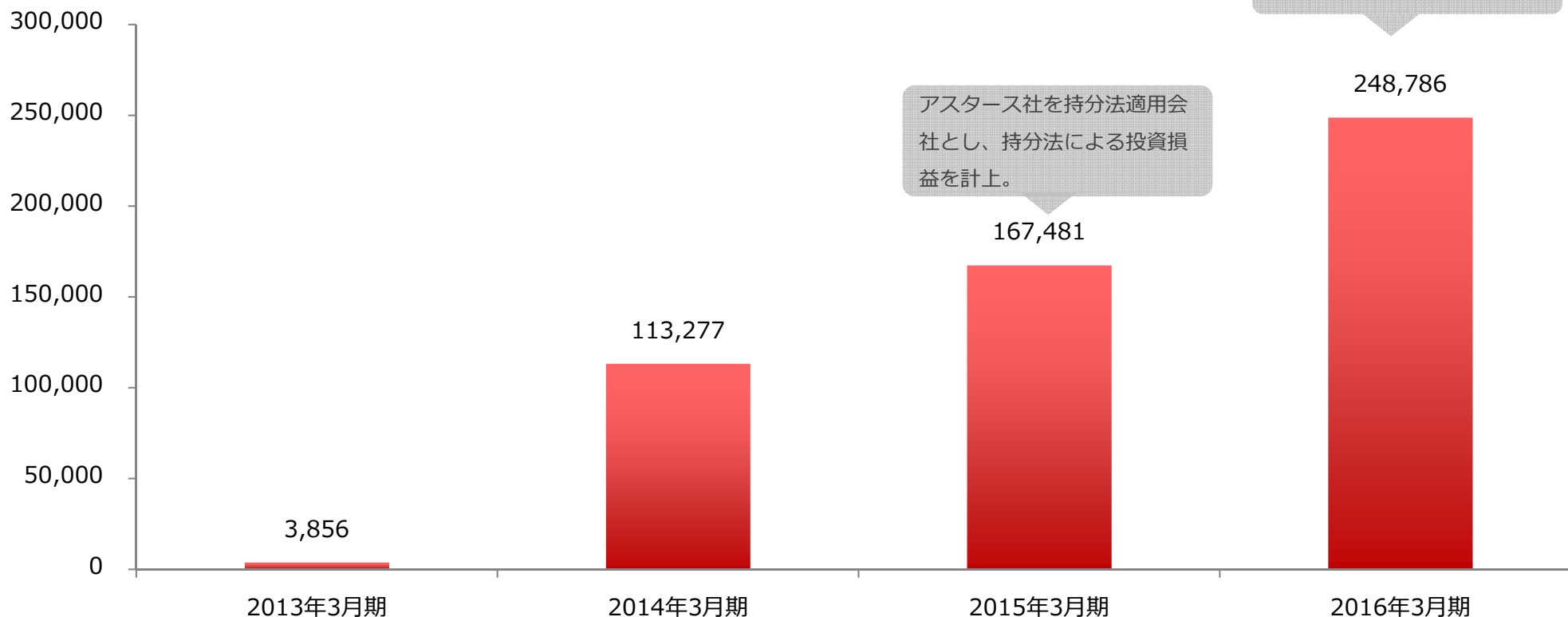
連結経常利益

経常利益

新規上場関連コストも吸収して以下数値を実現。対計画値9.4%増

(単位：千円)

経常利益



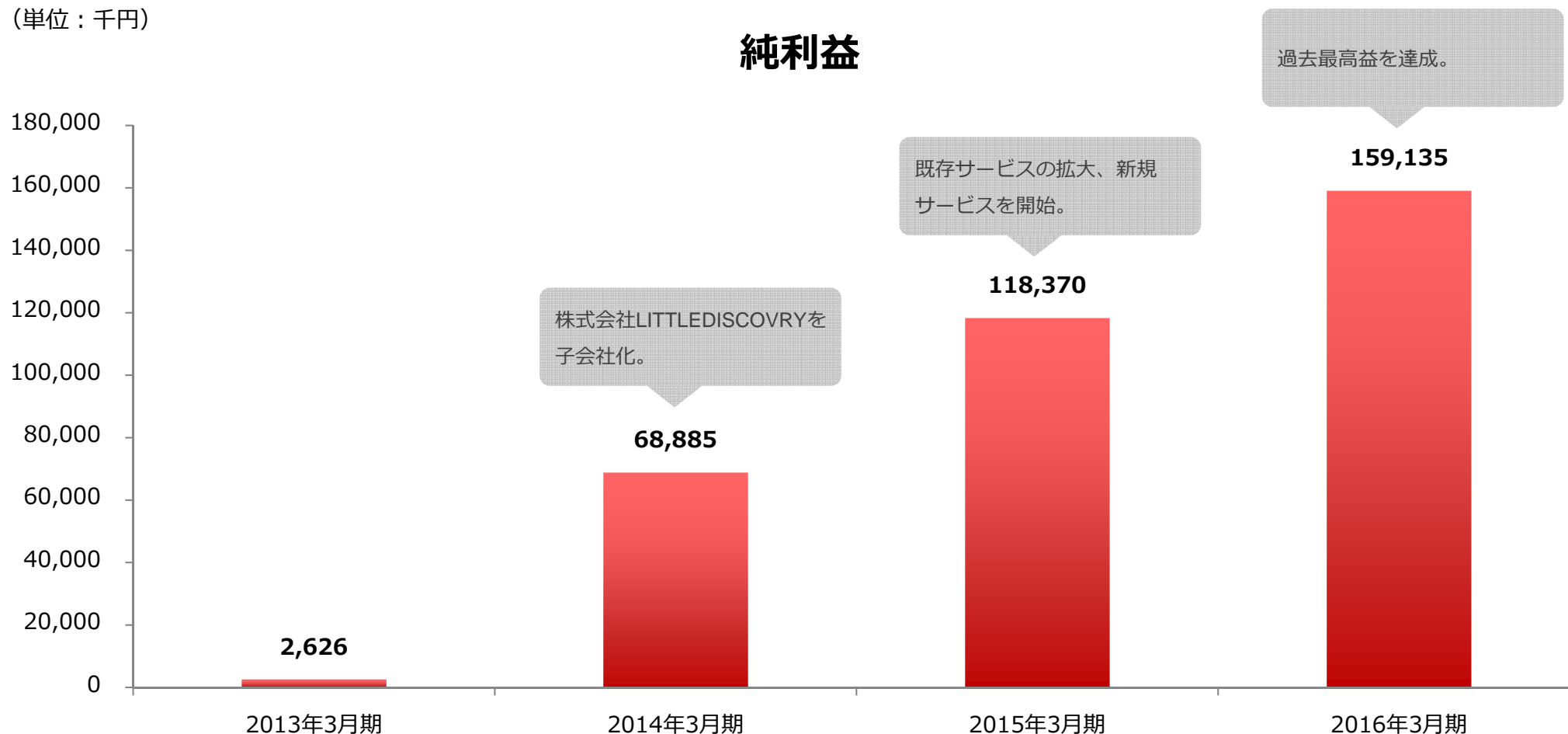
■ 連結当期純利益

過去最高益を実現

受託件数および受託ボリューム増加・費用圧縮により増益。対計画値11.0%増

(単位：千円)

純利益



 連結P L

ビッグデータ関連事業

主に2015年3月期後半よりスタートしたデジタルデータ提供サービスが好調

サービス企画開発事業

開発案件の受託増加が堅調に推移

(単位：千円)	2016年3月期	2015年3月期	前期比	
	実績	実績	金額	増減率
売上高	948,525	521,455	+427,072	+81.9%
売上原価	422,635	209,487	+213,147	+101.7%
売上総利益	525,892	311,967	+213,924	+68.6%
販管費	269,250	162,307	+106,943	+65.9%
営業利益 (利益率)	256,641 (27.1%)	149,660 (28.7%)	+106,981	+71.5%
経常利益 (利益率)	248,786 (26.2%)	167,481 (32.1%)	+81,304	+48.5%
当期純利益 (利益率)	159,135 (16.8%)	118,370 (22.7%)	+40,765	+34.4%

 連結原価

売上原価

来期以降を見据えた業務効率化対策（投資）により一時的に増加。対計画値29.9%増

(単位：千円)	2016年3月期	2015年3月期	前期比	
	実績	実績	金額	増減率
原価総額	422,635	209,487	+213,147	+101.7%
通信関係費	59,745	49,875	+9,870	+19.8%
外注委託費	271,455	128,957	+142,498	+110.5%
労務費	76,520	19,604	+56,916	+290.3%
減価償却費	14,915	11,050	+3,865	+35.0%

連結販管費

販管費

適切なコントロールにより圧縮を実現。対計画値1.5%減

(単位：千円)	2016年3月期	2015年3月期	前期比	
	実績	実績	金額	増減率
販管費総額	269,250	162,307	+106,943	+65.9%
人件費	148,893	90,571	+58,322	+64.4%
地代家賃	16,799	9,780	+7,019	+71.8%
支払報酬	17,296	12,585	+4,711	+37.4%
減価償却費	3,781	3,198	+583	+18.2%
その他	82,481	46,173	+36,308	+78.6%

■ 連結営業利益

計画を上回り増収増益、一方で、業容拡大課題（要員採用教育）と業務効率化課題が残った

(単位：千円)	2016年3月期	2015年3月期	前期比較	
	実績	実績	金額	増減比率
売上高	948,528	521,455	+427,072	+81.9%
売上原価	422,635	209,487	+213,147	+101.7%
売上総利益 (利益率)	525,892 (55.4%)	311,967 (59.8%)	+213,924	+68.6%
販管費	269,250	162,307	+106,943	+65.9%
営業利益 (利益率)	256,641 (27.1%)	149,660 (28.7%)	+106,981	+71.5%
経常利益 (利益率)	248,786 (26.2%)	167,481 (32.1%)	+81,304	+48.6%
当期純利益 (利益率)	159,135 (16.8%)	118,370 (22.7%)	+40,765	+34.4%

 連結貸借対照表

公募増資により純資産が638,339千円増加。前期比291.8%増

(単位：千円)	2016年3月期	2015年3月期	前期比較	
	実績	実績	金額	増減比率
現金及び預金	924,462	238,896	+ 685,565	+ 287.0%
売掛金	71,959	38,004	+ 33,955	+ 89.3%
固定資産	93,021	64,579	+ 28,442	+ 44.0%
買掛金	43,244	22,662	+ 20,582	+ 90.8%
純資産	857,088	218,748	+ 638,339	+ 291.8%
総資産	1,111,458	367,089	+ 744,368	+ 202.8%
自己資本比率 (%)	77.1%	59.2%	—	—

■ 連結キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ増加を「業務効率化・人材採用」と「株主還元」に充当。
引続き「業務効率化」および「人材教育」と「新規サービスの開発」に充当予定。

(単位：千円)	2014年4月1日 ~2015年3月31日	2015年4月1日 ~2016年3月31日	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	204,315	245,274	+40,958
投資活動によるキャッシュ・フロー	△31,311	△38,912	△7,601
財務活動によるキャッシュ・フロー	△20,671	479,204	+499,875
現金及び現金同等物の増減額	152,332	685,565	+533,233
現金及び現金同等物の期首残高	86,563	238,896	+152,332
現金及び現金同等物の期末残高	238,896	924,462	+685,565

■ 事業別売上状況

ビッグデータ関連事業

マーケティングサポートデータ提供サービスの安定成長、新規サービスのデジタルデータ提供サービスが想定どおり受託件数を伸ばし、増収増益。

サービス企画開発事業

大手企業を中心とする開発案件の受託が計画値を超えて、増収増益。

(単位：千円)	2016年3月期 実績			2015年3月期 実績			売上高前期比	
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	営業利益	金額	増減比率
合計	948,528	100.0%	256,641	521,455	100.0%	149,660	+427,072	+81.9%
ビッグデータ 関連事業	530,405	55.9%	179,796	230,433	44.2%	110,366	+299,972	+130.2%
サービス企画 開発事業	418,123	44.1%	76,845	291,022	55.8%	39,294	+127,101	+43.7%

 配当政策

配当方針

当社グループは株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題であると認識しております。配当につきましては、内部留保による財務体質の強化を図りつつ、連結業績および財政状態を勘案しながら、利益配当を行っていく方針であります。

配当性向

2016年3月期の連結配当性向につきましては**25%を目安**とし、新規事業および利益率向上に対するシステム・インフラ・採用教育への投資を考慮しながらも、方針に沿った配当政策を実施いたします。

また、2016年3月期におきましては、2015年12月に東京証券取引所マザーズ市場への上場を記念し連結配当性向**15%を目安**とし、上場記念配当を実施いたします。

● 1株当たり配当金表

	1株当たり配当金（円）			配当性向（%）	ROE（%）
	中間	期末	合計		
2015年3月期	－	－	－	－	－
2016年3月期	－	26円※	26円	41.0%	21.8%
2017年3月期（予想）	未定	未定	未定	－	－

※普通配当16円と上場記念配当10円を合算して記載しております

2017年3月期 業績予想

1

「新規見込客との折衝強化 | B2B向けサービス開発と改修」

既存顧客からの見込客のご紹介、IPO効果による問合せの増加を受けて、対応要員の採用および育成に励行し、営業強化とサービス強化を武器に業容拡大を図ります。

2

「サービス提供価格の積極的抑制と業務効率化での収益実現」

顧客との中長期にわたる関係維持強化を踏まえ、既存サービスの提供単価を積極的に抑制し、顧客貢献を実現します。当社は、かかる状況下においても、前期末より対応してまいりました人的オペレーションの自動化範囲の拡大により、収益性の改善が見込まれており、加えてサービスの提供単価下げによる売上減少をサービス案件数獲得対策にも着手します。

3

「B2Cサービスへの新規取組」

当社の中長期成長を下支えする施策の一つとして、安定利益が見込まれる今期において、当社技術基盤ならびに資産を活用した、オンリーワンのサービス開発およびリリースを予定しています（今年夏ごろ）

■ 連結業績予想①

事業の安定成長

前期好調だったビッグデータ関連事業、サービス企画開発事業ともに、2017年3月期も継続して安定成長を見込んでいます。

「要員の質量強化」と「徹底した業務効率化と積極的な価格見直し」

事業成長を加速度的に展開するうえで、現在の極めて高い継続率を当社の「既定路線」としたく、既存事業では、対応要員の質量強化、顧客企業から高くご評価いただいている品質および価格に関して、徹底した業務効率化と積極的な価格抑制を敢えて実施し、更なる顧客貢献を目指します。

また、新規事業については、大小問わず、チャレンジしていきます。

当社保有の技術基盤・資産を応用・転用した「B2Cサービス」への挑戦や、既存サービスとは大きく異なる概念を持ち、前期末に基盤を準備した「B2Bサービス」の展開を予定しています。

■ 連結業績予想②

ビッグデータ関連事業 – 既存サービス

売上高 **540,005**千円 (前期比 + 9,600千円、+1.8%)

営業利益 **275,937**千円 (前期比 +96,141千円、+53.5%)

サービス企画開発事業 – 既存サービス

売上高 **544,684**千円 (前期比 +126,561千円、+30.3%)

営業利益 **174,328**千円 (前期比 + 97,483千円、+126.9%)

ビッグデータ関連 + サービス企画開発事業 – 新規サービス (B2B + B2C系)

売上高 **見込まず**

※「計画倒れ」リスクを排除するため、ワーストシナリオを想定し、計画に計上せず

営業利益 **1億円の営業赤字**

※B2C関連のシステムおよびインフラ整備（減価償却分）が中心
(B2B系の新規サービスは、前期までにベースインフラの開発が完了し、本格的な開発の際には受託型での事業展開が進捗していることとなり、売上高ゼロの場合の費用は軽微と想定)

サマリー

売上高

受託件数の増加により、14.4%増収見込

 予想売上高 **1,084,689千円**

 前期比 **+14.4%**
営業利益

増収および適切な販管費の見直しにより、36.5%増益見込

 予想営業利益 **350,265千円**

 前期比 **+36.5%**

(単位：千円)	2015年3月期	2016年3月期 実績		2017年3月期 予想	
	実績	実績	前期比	予想	前期比
売上高	521,455	948,528	+81.9%	1,084,689	+14.4%
売上原価	209,487	422,635	+101.8%	409,152	△3.2%
売上総利益	311,967	525,892	+68.57%	675,536	+28.5%
販管費	162,307	269,250	+65.9%	325,270	+20.8%
営業利益 (利益率)	149,660 (28.7%)	256,641 (27.1%)	+71.5%	350,265 (32.3%)	+36.5%
経常利益 (利益率)	167,481 (32.1%)	248,786 (26.2%)	+48.6%	350,305 (32.3%)	+40.8%
当期純利益 (利益率)	118,370 (22.7%)	159,135 (16.8%)	+34.4%	220,692 (20.3%)	+38.7%

■ 事業別業績予想

(単位：千円)	2016年3月期 実績			2017年3月期 予想			
	売上高	構成比	営業利益	売上高	構成比	売上高前期比	営業利益
合計	948,528	100%	256,641	1,084,689	100%	+14.4%	350,265
ビッグデータ 関連事業	530,405	55.9%	179,796	540,005	49.8%	+1.8%	275,937
サービス企画 開発事業	418,123	44.1%	76,845	544,684	50.2%	+30.3%	174,328
新規サービス	—	—	—	0	—	—	△100,000

成長対策－説明

成長対策 – ビッグデータ関連事業（既存事業）

① 自社サービス品質改善のためのシステム開発



業務監視精度の向上



手動オペレーションの大幅削減



業務プロセスにおける追加作業抑制のためのAI処理導入

② 企業負担コスト抑制と会社成長



サービス品質改善による生産性向上とサービス対価の積極的見直し



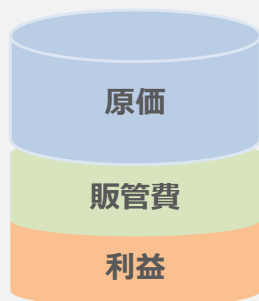
一時的な売上減少を、それを上回る顧客からの受託案件数増加でカバー



上記を実現するための要員確保および教育への積極投資

①および②の施策を実施し、「顧客の費用負担軽減」と「当社の収益率改善」による利益成長を実現する

2016年3月期



2017年3月期



業務効率化と顧客貢献対策の並行実施の影響

手動オペレーション削減、AI処理導入、業務監視精度の向上

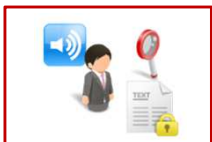
採用・教育へ積極投資

収益性の改善



成長対策－サービス企画開発事業（既存事業・新規事業 B 2 B）

①企画力増強に向けた新規見込客との接点作りと
既存顧客との情報交換の強化および要員強化



当社サービス基盤・技術の応用転用に向けた「気づき」につながる積極的な情報入手活動の実践



当該活動の実践による情報の全体共有と、要員によるサービス企画に向けた社内提案制度の実現

②サービス提供時の更なる低価格を目指し、基盤の仕組み
を見直し、原価の抑制を実現



カスタマイズ度合いが高い当社サービスだが、開発に使用するモジュール、その他基盤の共通化を図りながらも、顧客企業独自のサービスを円滑に実現する

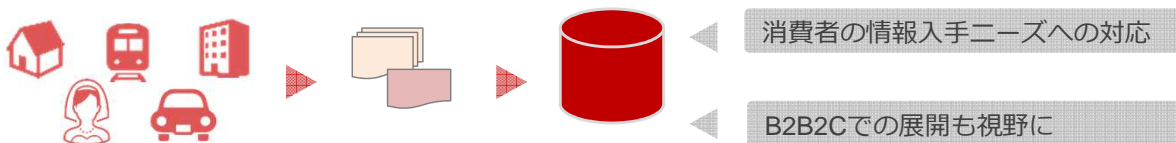
①および②の実現により「既存サービス派生以外の業務受託」と「従前規模を超える開発案件の受託」実現へ

成長対策－ビッグデータ関連事業＋サービス企画開発事業（新規事業）

当社各種技術・インフラを活用した「B2Cサービス」展開

概要

当社保有資産を活用し、当社技術知見を反映したB2Cサービス。技術観点で、世に新しい情報プラットフォームサービスを準備中。



取組背景

経営リスクの緩和、当社技術の最大活用、独自性の高いサービスへのあくなき追求を目的として社内で議論してきた結果、既存事業以外の成長エンジン構築が不可欠と判断したことによります。

金融機関・不動産会社向け：AIを活用した難度の高い画像
文字等のテキスト化処理システムの提供



人件費・通信費等を圧迫し、オペレーションミスが多発させる、特定の管理業務を対象にした、作業の自動化推進システムの提供を目指します。

POSシステム提供会社向け：RAWデータへの重要情報
項目の補正・結合処理自動化システムの提供



顧客企業のコストカット、分析レベル改善を実現する、提供先によって差異が大きいデータ項目を当社独自の仕組みで、振分け、デコレーションするシステムの提供を目指します。

各事業－説明

ビッグデータ関連事業

売上拡大・費用削減に直結できるビッグデータの販売強化

■ 事例1 - マーケティングサポートデータ提供サービス

企業の競合となる会社の状況分析、自社サービスへの戦略立案のためのデータを提供します。



分析のための情報収集・データ結合に費やす業務から解放され、競合調査・戦略立案への分析にすぐに着手することが可能となります。

■ 事例2 - デジタルデータ提供サービス

企業のサービス運営に不可欠なサービス価値の高いデータを提供します。



利用用途に応じたサービス価値の高い情報提供後、各サービスへの導入を実施することで売上拡大やサービス価値の向上に直結させることが可能となります。

サービス企画開発事業

「情報収集・抽出」「データ加工・生成」技術の応用・転用による事業多角化を実現

■ 事例 3 – サイト情報変更検知システム

企業が監視対象とするサイトの変更情報の取得を自動化し、差分画面を提供するシステム

情報収集



企業が監視対象としているサイトの情報を自動収集します

情報変更検知・提供



収集した情報と、前回情報の突合を行い、差分を抽出後、変更箇所を画面に表示し、情報の提供を行います。

変更情報確認



変更箇所を確認し、自社サービスへの反映や変更情報から分析業務等に活用します。

企業は、人力で実施していた監視対象サイトの情報変更確認業務から変更情報の通知を受けるという形で開放され、業務改善されることによるコスト削減・品質強化が実現できます。

■ 事例 4 – 業務効率改善・情報提供サービス

企業の業務効率・人件費削減を実現するために当社が保有する情報収集・抽出・加工技術を活かした情報提供サービス

業務課題調査



企業の業務上の課題となっている、人的オペレーションによる対応精度・投下コスト課題解決の可否を検討します

情報収集加工・データ検証



検討した企画の具現化について、当社独自の情報処理技術を活用して、検証を重ねながらサービス化を目指します。

サービス導入



顧客企業の目標精度に達すると判断されたサービスの開発および販売促進へ（現在、複数PJ進行中）

企業は、新サービス企画と新サービスのためのデータを定期提供されることで、ビッグデータ活用型の新サービスを開始することで、新サービス導入による収益改善が実現できます。

■ 事例 5 – 名寄せ・ページ生成サービス

カラム化出来ない情報など、企業保有のデータを加工・名寄せし、WEBサイトでの有効利用が可能な形式に仕上げる。

データ調査・情報調査



新たな価値を生成するために、企業が保有するデータ、新たに掛け合わせるデータの調査を実施し、新サイト作りを企画します。

データ開発・サイト開発



新サービスのための情報収集、データ開発、とともに、新たな価値のあるデータを活用したサイト開発を実施します。

新サイト公開



新たなサイトを公開し、データを定期更新していくことで、サービス強化が実現します。

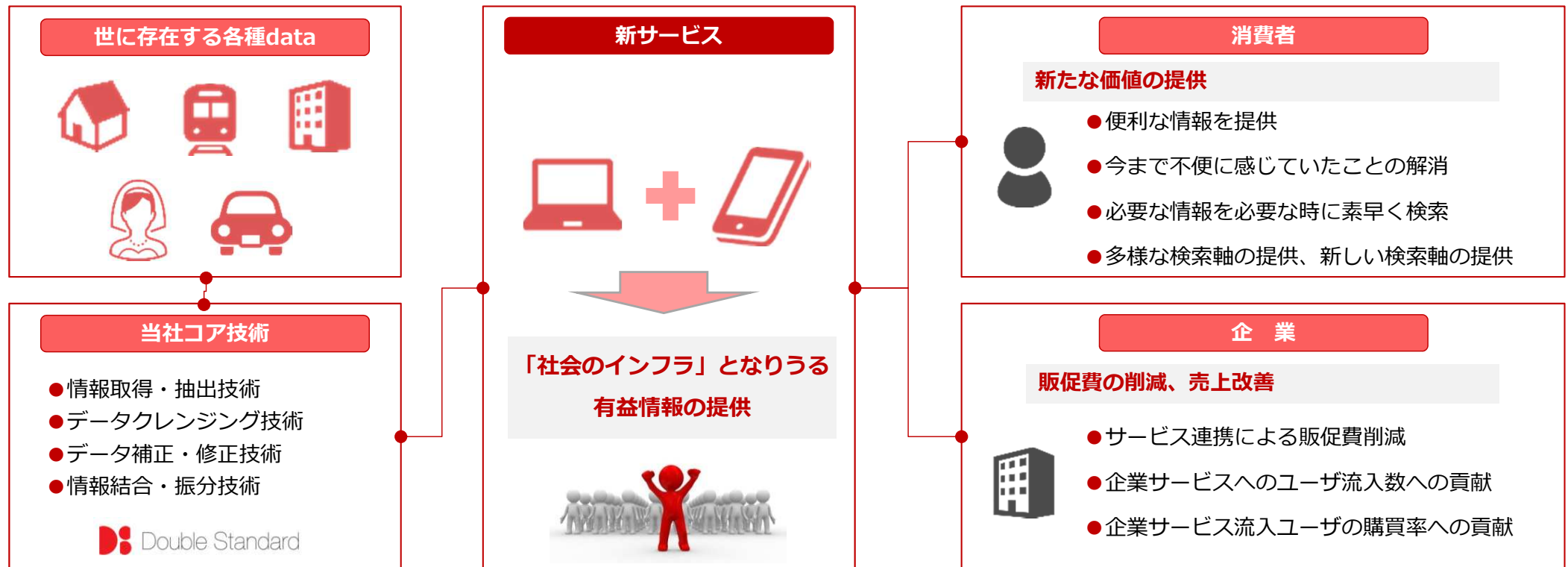
企業は、保有する複数データまたは新たに掛け合わせるデータから新しい価値の生成が可能となり、このデータを活用したサイトを展開することでサイトの価値の向上・集客向上が実現できます。

サービス企画開発事業 – 新サービス

当社各種技術（名寄せ・情報加工）を活用した、世の中に存在しないB2Cサービスを創生します。

■ビッグデータ処理加工技術活用型 – 情報プラットフォーム事業

世の中に存在する各種dataを当社技術の活用によって、「有益情報」として消費者へ提供します。
「社会インフラ」となり得るサービスを目指します。



当社コア技術の「ビッグデータ処理技術」を活用し、世にない、「消費者」の不便解消と「企業」のユーザ向けサービス強化を実現します。

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。

