

2025年8月13日

2025年3月期 決算説明資料

2025.04.01 - 2025.06.30

CONTENTS

目次

/ 2026年3月期第1四半期 決算概要
(P.03～P.09)

/ 事業の概況
(P.10～P.16)

/ 2026年3月期 業績予想
(P.17～P.21)

/ ご参考
(P.22～P.28)

2026年3月期第1四半期 決算概要

●主要取引先との取引終了の影響で減収減益

└ 対前年比減収減益の中で、1 Qは新規サービスの初期売上が堅調に推移し、2 Q以降のストック売上実現に寄与している

●今後の事業成長に向けた取り組みを精力的に実施中

- └ 新規顧客 紹介やWEBを中心としたインバウンド対応で獲得顧客数は順調に増加へ
- └ 既存顧客 アップセル・クロスセル活動の強化で多数企業からの2 Q以降の受注が内定
- └ 業務提携 事業領域で「業界NO.1」の大手企業と、下期以降で業務提携を前提にした取組を開始へ

売上高

前年同期比

⑩減 20.1%

1,408,904 千円

経常利益

前年同期比

⑩減 36.2%

327,307 千円

営業利益

前年同期比

⑩減 36.3%

327,224 千円

親会社株主に帰属する当期純利益

前年同期比

⑩減 40.5%

211,113 千円

対前年比減収減益ではあるものの、通期予想数値に対する1Q進捗は概ね計画とおり

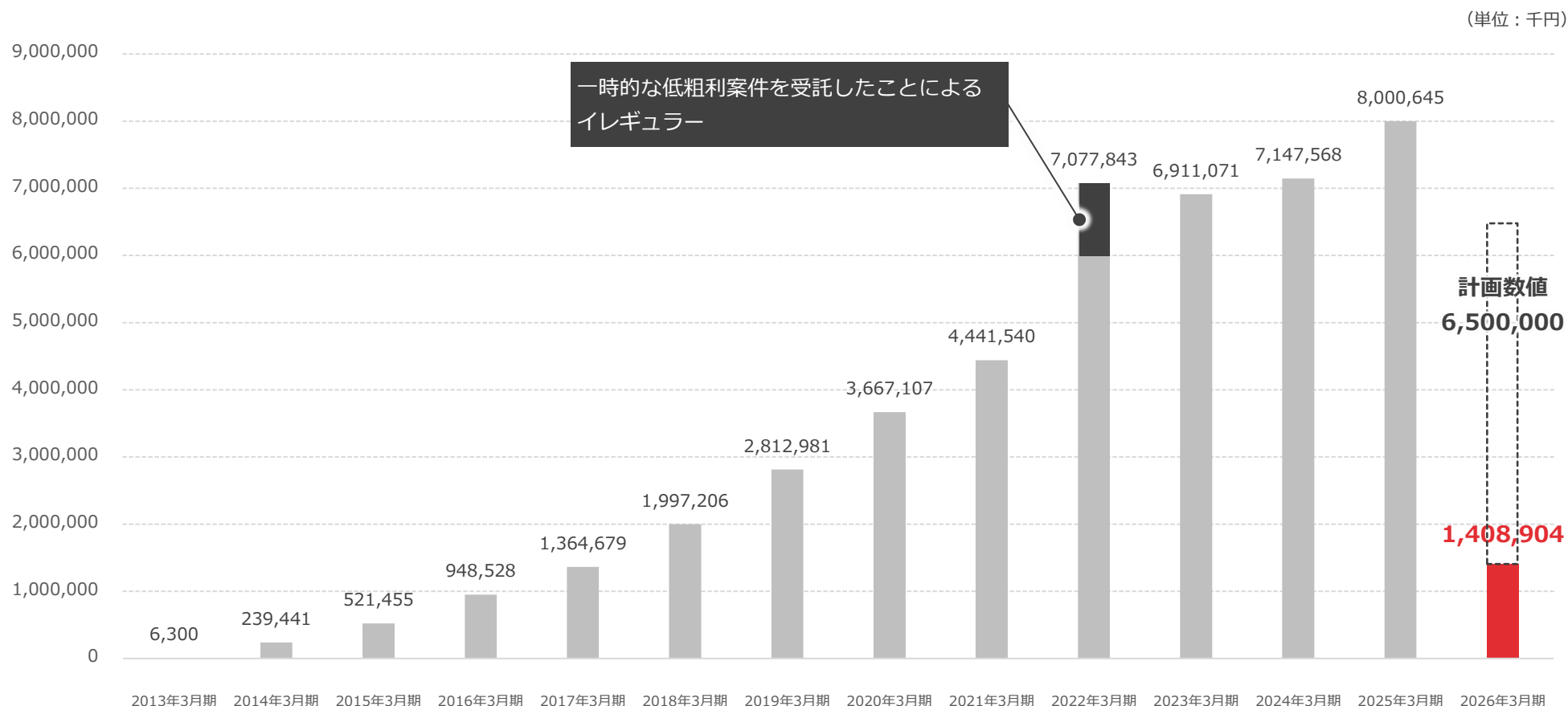
✕ 1Qは、次期以降のストック売上に繋がる初期売上を多く獲得したことで、一時的に利益率が低下

✕ 今後の事業成長を見据えた積極的な人員増強により、人件費を中心に販管費が増加

(単位：千円)

項目	2026年3月期1Q	2025年3月期1Q	前年同期比		2026年3月期 計画数値	
	実績	実績			通期計画	進捗率
売上高	1,408,904	1,762,994	△354,089	△20.1%	6,500,000	21.7%
売上原価	782,662	966,054	△183,391	△19.0%	—	—
売上総利益	626,241	796,939	△170,697	△21.4%	—	—
販売費及び一般管理費	299,016	283,338	+15,678	+5.5%	—	—
営業利益	327,224	513,600	△186,375	△36.3%	2,000,000	16.4%
経常利益	327,307	512,658	△185,351	△36.2%	1,980,000	16.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	211,113	354,693	△143,580	△40.5%	1,386,000	15.2%

前期から引き続き新規顧客獲得が順調、既存顧客からのアップセル・クロスセルも安定的に実現
 主要取引先との取引終了の影響で対前年比減収ではあるが、通期予想数値に対する進捗は概ね計画どおり
 現在、新規顧客および既存顧客への営業活動を従前どおり精力的に実施中



主要取引先との取引終了の影響により減益ではあるが、公表数値に対する進捗は概ね計画とおり

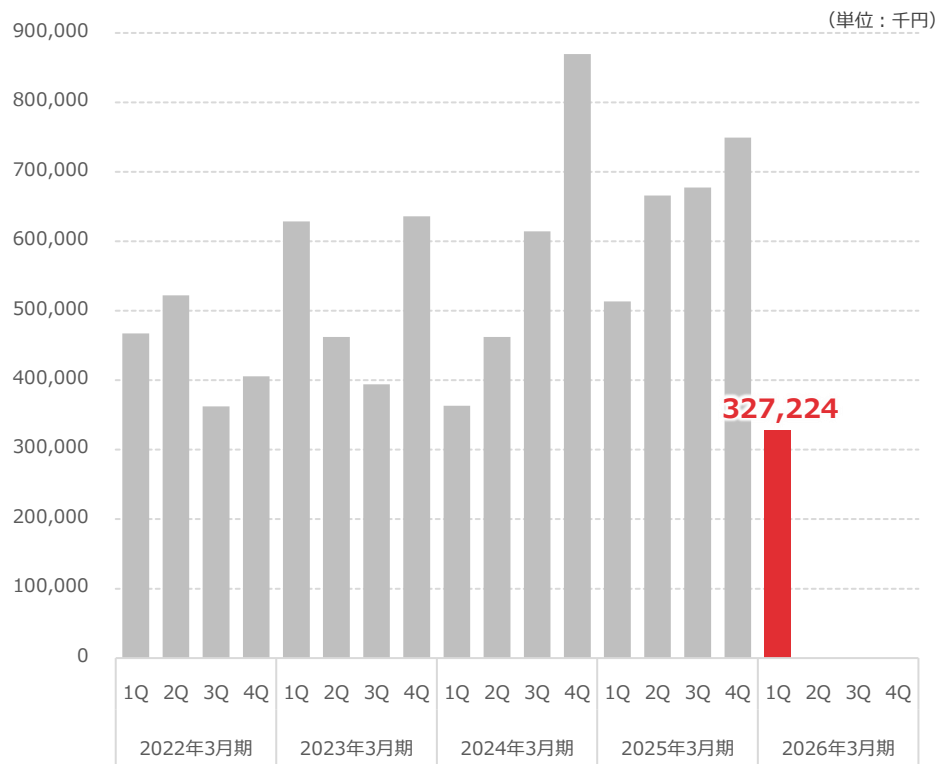
└ 対計画進捗率 営業利益20.0億円に対し16.4% | 経常利益19.8億円に対し16.5%

1 Qは新規サービスの初期売上が多かったことにより利益率は減少

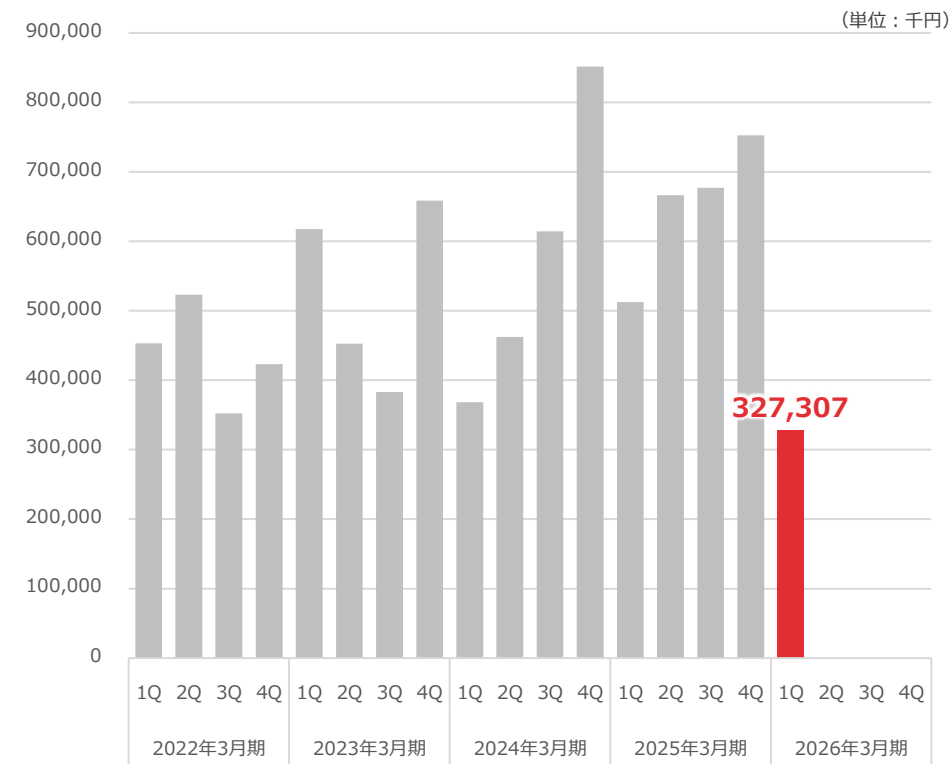
└ 2026年 3 月期 1 Q利益率 営業利益率 23.2% | 経常利益率 23.2%

注) 次期以降のストック収益が積み重なることで年間では利益率上昇

営業利益



経常利益



主な増減の要因

- 【資 産】 納税による現金及び預金、売掛金の減少等により資産は減少。
- 【負 債】 未払法人税等、買掛金の減少等により負債は減少。
- 【純資産】 親会社株主に帰属する四半期純利益の計上があったが、剰余金の配当により純資産は減少。

項目	2026年 3 月期 1 Q	2025年 3 月期	前期末との比較	
	実績	実績	増減金額	増減率
流動資産	5,243,812	6,402,871	△1,159,059	△18.1%
うち、現金及び預金	4,587,926	5,346,541	△758,615	△14.2%
固定資産	1,056,612	1,123,188	△66,576	△5.9%
総資産	6,300,424	7,526,060	△1,225,636	△16.3%
負債	517,473	1,143,272	△625,799	△54.7%
純資産	5,782,951	6,382,788	△599,837	△9.4%
自己資本比率 (%)	91.8%	84.8%	—	—

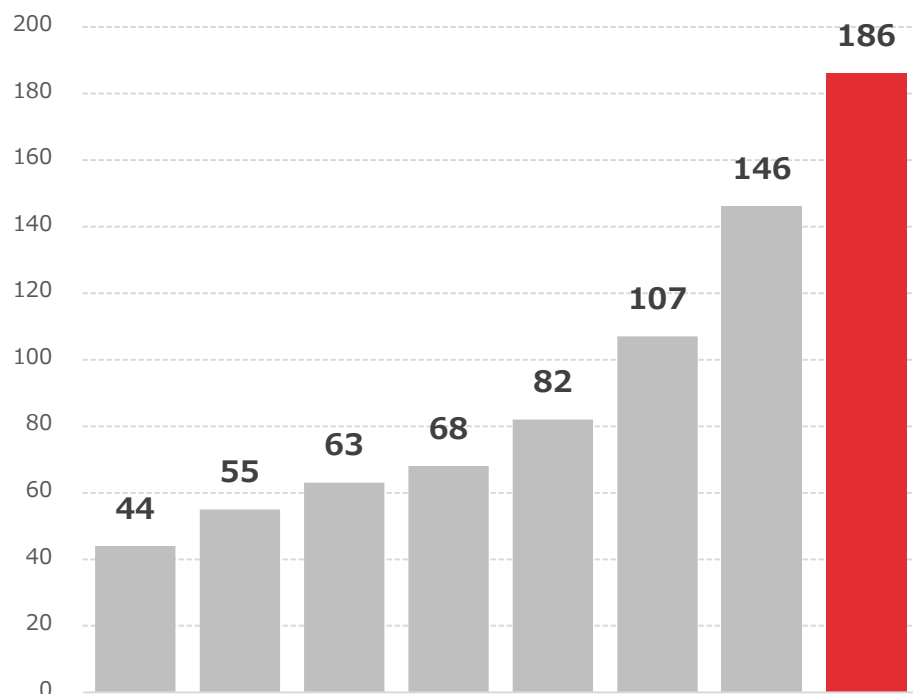
安定的に取引先企業数の増加を実現

獲得手法は従前から変わらず「インバウンド主体」の新規顧客獲得

問い合わせ件数の増加が顕著、取引先金融機関からの紹介多数、資本業務提携先であるSBIグループとの連携強化

2025年3月期は新規取引先企業を40社獲得、2026年3月期1Qにおいても順調に新規取引先を獲得

取引先企業数推移



2018年3月期 2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

2018年3月期

44社

2025年3月期

186社

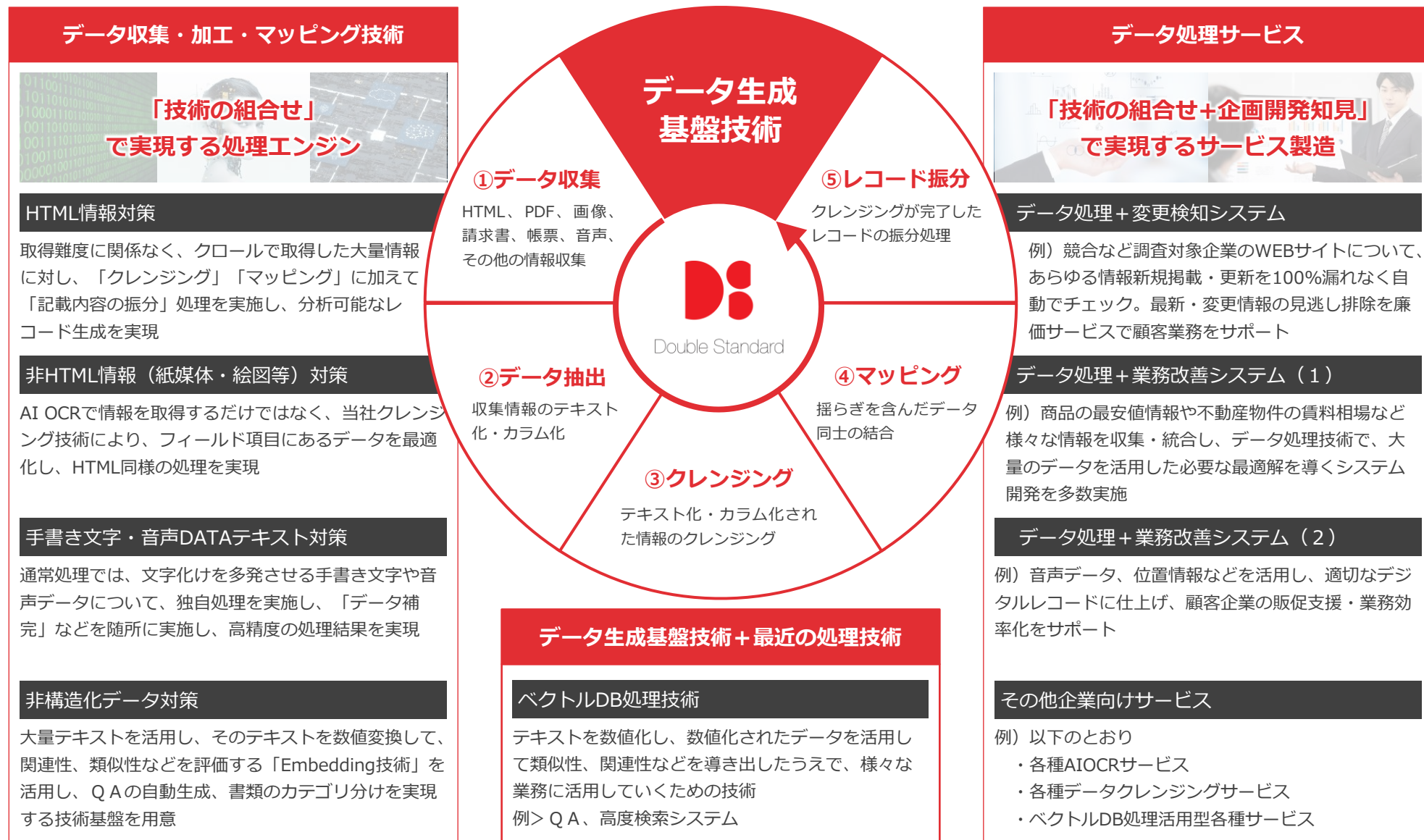
SBIグループとの連携

インバウンドでの
問合せ

既存顧客
からの紹介

取引先金融機関
からの紹介

事業の概要



2つの技術要素「データクレンズ」「データエンハンス」により、データを生成

データジェネレートシステム



定型業務における最大課題「パンチ業務の削減」を実現！

D-Fit&D-Just – パンチレス実現サービス –

対象書類

アナログ形式



紙の書類

手書き文字

デジタル形式



PDF形式



Excel形式



Word形式

アップロードでPDF化（開発中）

一般的な「AI OCR」「RPA」モデルとの比較

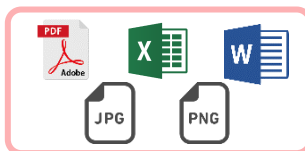
比較項目

「D-Fit」&「D-Just」

一般的な「AI OCR」「RPA」モデル

書類形式への対応

- 書類形式を選ばず対応可能



- 複数の書類形式に対応できない



個別対応

少量業務への対応

- 作業量の少ない業務に対応



人件費

システム利用料



- 作業量の少ない業務利用は、かなり割高



設定工数

項目単位の課金

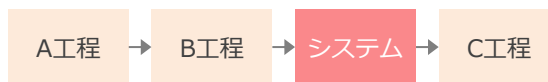
人件費

システム利用料

コスト膨大

既存業務への影響

- 既存の業務フローに配慮したシステム



業務フロー変更なし

- 既存の業務フロー見直し・変更が発生



業務フロー変更が発生

2つの提供パターン

「D-Series」は、以下2つの提供パターンをご用意しています。「帳票のタイプ」「利用シーン」に合わせて、ご利用いただけます。

D-Fit（汎用型システム）

基本機能を全て備えた**オールインワンのパッケージサービス**（帳票のインプットから、OCR処理結果のアウトプットまで、シンプルな機能を提供）

D-Just（個別機能強化対応型システム）

複雑なレイアウトパターン対応や、他システムとの連携など、**ニーズにあわせて対応可能なカスタマイズサービス**（完全にお客様のご要望にあわせたソリューションを提供）

ほぼ全ての「本人確認書類、マイナンバー確認書類」のOCRに対応

D-Confia – 本人確認サービス–

対応書類一覧

顔写真付き本人確認書類



運転免許証
(表・裏)



運転経歴
証明書
(表・裏)



在留カード
(表・裏)



特別永住者
証明書
(表・裏)



個人番号
カード
(表・裏)



パスポート

その他 本人確認書類



通知カード



住民票



健康保険証



住民基本台帳
カード



発行体によってさまざまなフォーマットが存在する書類に対して、柔軟に読取対応します

ポイント



独自のデータ加工技術により、さまざまな本人確認書類の情報を取得可能です

【補足事項】

- 「住民基本台帳カード」は2015年12月22日 新規発行受付打ち切りとなっています。
- 「パスポート」は2020年02月以降の新規発行から、住所記入欄がなくなります (本人確認書類としては利用不可となる可能性が存在します)

データ収集から加工・名寄せまでを実施するデータ整備サービス

D-Cleanse

サービス概要

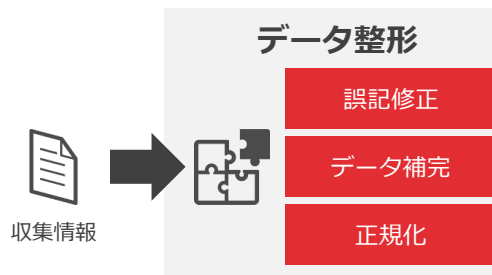
データ収集

HTML、PDF、CSV、帳票、データベース、その他の情報を収集し、テキスト化・カラム化を行います。



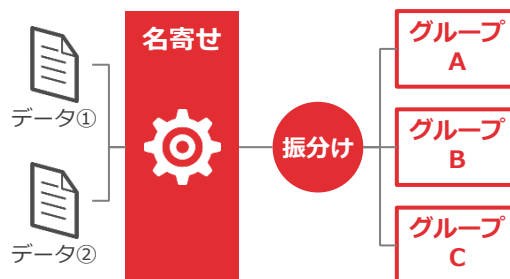
クレンジング

収集した情報の誤記の修正や欠損情報の補完などを行い、データを整形します。



データマッピング

表記揺れなどを踏まえ、同一の情報を結合（名寄せ）し、事前に取り決めた定義に応じて、レコードの振分処理を行います。



事例

顧客DB複数のデータ統合

競合分析データ整備

自社、サードパーティデータを突合し、最適な市場分析データを生成



グローバル顧客マスタ構築

FATF勧告に伴うAML/KYC/顧客リスク評価に向けた名寄せ対策



業種コードの付与

情報不足のカードデータに、業種分類を補完し、分析及び広告配信の高度化を実現

利用先	大分類	小分類
笑笑 渋谷	飲食	居酒屋
鳥串とりや新宿	飲食	焼き鳥屋
ル・クシュブ	飲食	フレンチ

その他

- 旅行サイト支援サービス 最安値商品data生成エンジン
- POSデータ活用システム
- 宿泊施設 - ダイナミックプライシング
- AI活用型 家賃査定システム
- 医薬品 + 遺伝子データ生成システム

etc...

Webサイトの更新情報を検知して、リアルタイムにお知らせ

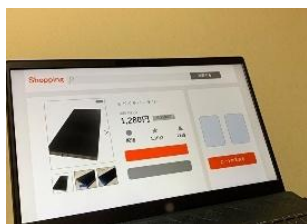
D-Check

サービス概要

競合他社や顧客企業など、気になるサイトの更新情報を自動で検知。
最新情報を見落とすことなく、正確に把握することが可能になります。



**Webサイトの
情報更新を自動検知**



D-Checkが対象のWebサイトを定期的にチェックし、更新の有無を確認します

**更新を検知したら
メールで通知**



対象サイトに更新があれば、登録アドレスにメールでお知らせします

**変更前後の状態を
比べて確認**



変更前後の画面で比較しながら変更箇所を確認することができます。

事例

分譲マンション紹介サイトの更新チェック



ページ全体

ページ全体（HTMLソース）の変更を検知

物件一覧

この範囲に記載されてるテキスト、URLの変更を検知

新着情報

特定KWD（モデルルーム、ホームページなど）が追加された場合に通知

更新情報を即座に検知！



取扱い物件の
追加・更新・削除



新着情報
のお知らせ



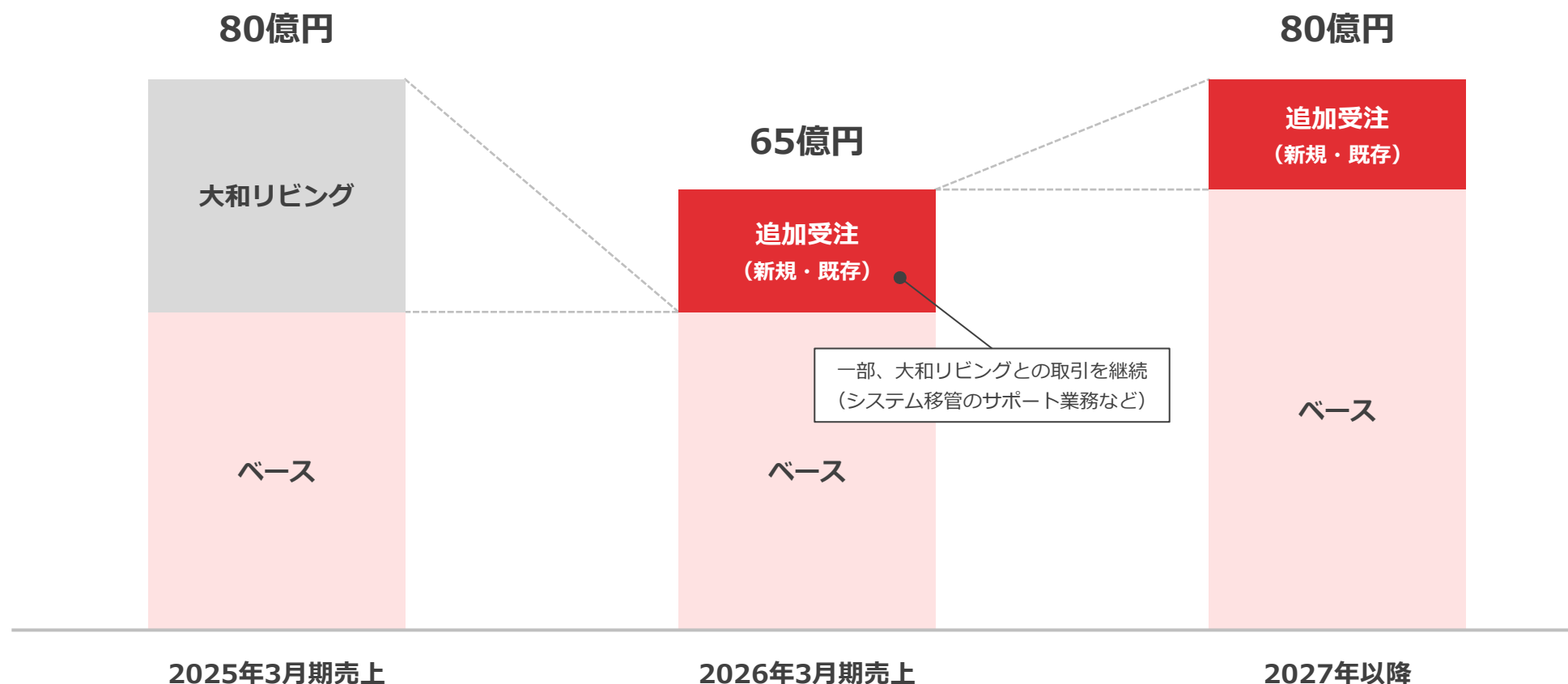
その他全体的変更
(画像数・テキスト)

2026年3月期 業績予想

※業績予想に関する修正あり（上方修正）

新規獲得、既存拡大により、2025年3月期同等の売上実現を目指す

- **2026年3月期** : 主要取引先との契約終了により売上高が減少
- **2027年以降** : **新規取引先の獲得**、および**既存顧客との取引拡大**により2025年3月期同等の売上水準へ



主要取引先との取引終了のリカバリー対応を継続実施

当期の重点対応項目は昨年度同様「新規顧客の獲得」「既存顧客の取引拡大」を継続して実施
顧客層の拡大を図りつつ、主要取引先となりうる顧客との取引拡大を実現させ特定顧客依存を解消

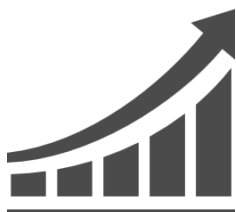
重点対応項目

1

新規顧客の獲得

インバウンド（問い合わせ、紹介）主体の効率重視の営業活動を中心に案件獲得を加速化

問い合わせ件数



増加傾向

資本業務提携先

SBIグループ

取引先金融機関
からの紹介

2

既存顧客の取引拡大

弊社サービスの提供事例をもとに、取引先へ未導入の各種サービスを販売

DS独自サービスの 販売強化



D-Fit & D-Just

D-Cleanse

D-confia

D-Check

データジェネレート
システム

etc...

※主要取引先である大和リビング株式会社との取引一部継続について

2023年8月14日公表「主要取引先との契約終了に関するお知らせ」のとおり、2025年3月31日をもって主要取引である大和リビング株式会社との契約は概ね終了となりましたが、当該主要取引先において当社が提供していた多数のシステム及びサービスの移管に係るサポート業務等の契約を別途締結したことにより、取引は一部継続することとなりました。

新規顧客の拡大を図りつつ、既存顧客へ主力サービスのアップセル・クロスセルを積極的に実施
主要取引先との取引終了で減少した売上高の早期回復を目指し、特定顧客への依存を減少させる
※業績予想の修正（上方修正） ⇒ 主要取引先との取引終了のリカバリー対応が順調に進捗

予想売上高

6,500百万円 ⇒ 7,200百万円

予想営業利益

2,000百万円 ⇒ 2,100百万円

（単位：千円）

項目	2022年 3 月期 実績	2023年 3 月期 実績	2024年 3 月期 実績	2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 予想（修正後）
売上高	7,077,843	6,911,071	7,147,568	8,000,645	7,200,000
営業利益	1,757,894	2,121,071	2,309,385	2,606,351	2,100,000
（利益率）	24.8%	30.7%	32.3%	32.6%	29.2%
経常利益	1,751,174	2,111,734	2,296,681	2,608,474	2,080,000
（利益率）	24.7%	30.6%	32.1%	32.6%	28.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,082,821	1,625,908	1,654,553	1,782,293	1,456,000
（利益率）	15.3%	23.5%	23.2%	22.3%	20.2%

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、継続的に株主の皆様に対する利益還元を実施する方針であります。

配当金につきましては、当社技術基盤等への投資および内部留保による財務体質の強化を図りつつ、連結業績や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

当社グループの連結配当性向につきましては**25%を目安**とし、業績動向や過年度配当性向を勘案して決定しております。

当社は2025年12月をもって上場10年を迎えることになります。2026年3月期においては、普通配当60円と上場10周年の記念配当10円の合算である**1株当たり70円**（配当性向68.3%）といたしました。

1株当たり配当金表

項目	1株当たり配当金（円）			配当性向（%）
	中間	期末	合計	
2024年3月期	－	55円	55円	45.1%
2025年3月期	－	60円	60円	45.5%
2026年3月期（予想）	－	注 70円	注 70円	68.3%

注）2026年3月期配当金（予想）の内訳 普通配当60円 記念配当10円

ご参考

VISION

ビジョン

顧客にイノベーションをもたらす、BEST OF THE BESTのパートナーとなる。

MISSION

ミッション

市場、技術の変化に先んじて、常識と非常識（ダブルスタンダード）から世に有益な新しい常識を創る。

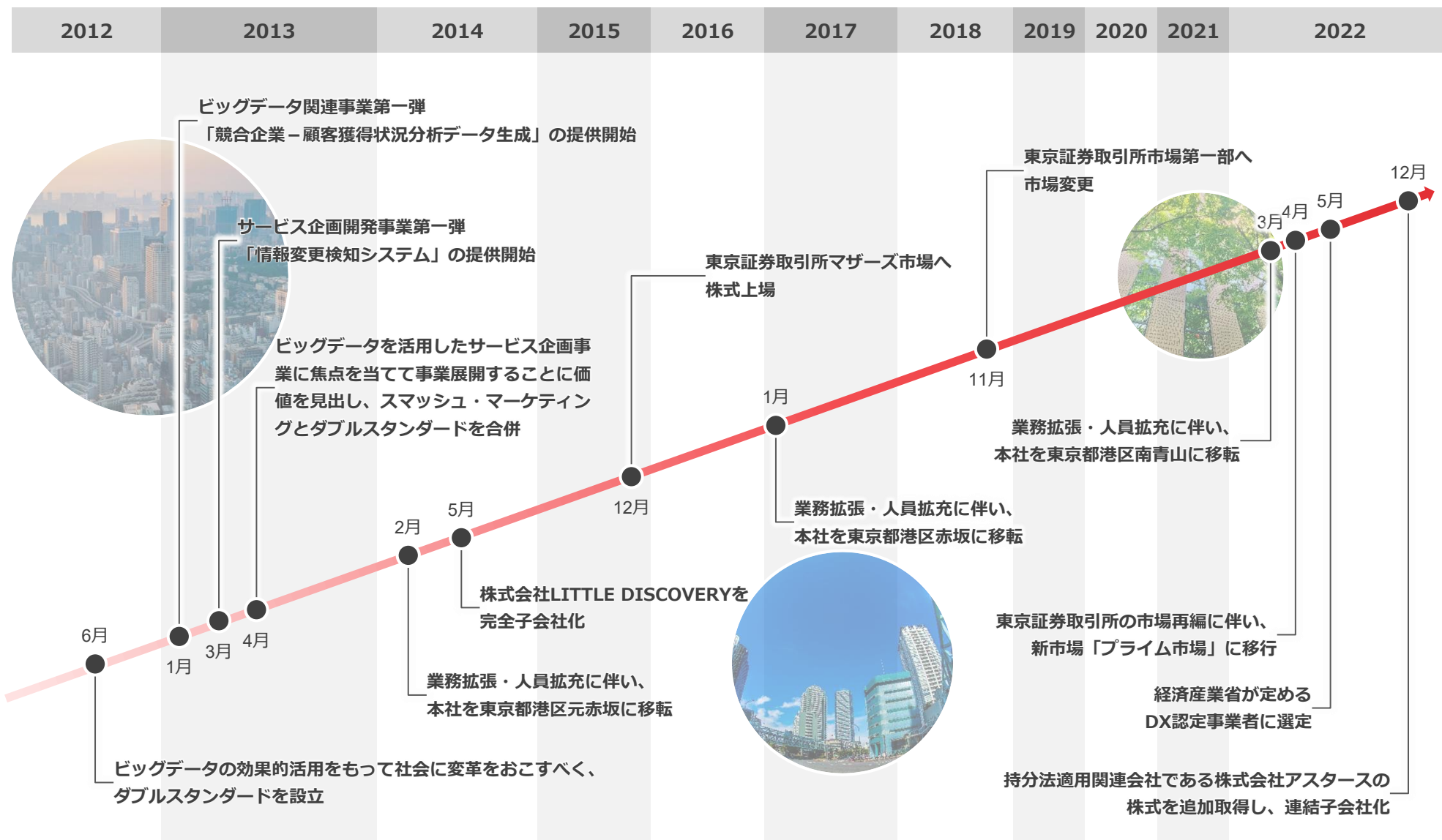
VALUE

行動規範

- | | |
|----------|--|
| 一、お客様本位 | 常に「お客様の立場」で考え抜き、品質にこだわりを持ち、期待以上の物を提供しようという創意工夫に努めます。 |
| 一、信頼 | 常に誠実且つ公正に、社会とお客様の信頼を得るために行動します。 |
| 一、責任 | 何事も自分のこととしてとらえ、常に自分の考えを持ち、自分の責任で行動します。 |
| 一、チャレンジ | 広い視野を持ち、常に新しい技術とアイデアを追求しながら、何事にも挑戦し続けます。 |
| 一、チームワーク | 互いの個性と意見を尊重しながら、真摯に議論し、最高のサービスを創出します。 |

会社名	株式会社ダブルスタンダード 証券コード3925 東京証券取引所プライム市場
資本金	263百万円
事業内容	独自のデータクレンジング技術によるデータビジネスの実現 D Xを中心とする関連業務系システムの企画・開発
所在地	東京都港区南青山2-2-3 ヒューリック青山外苑東通ビル4F
連結子会社	株式会社L I T T L E D I S C O V E R Y 株式会社アスタース
グループ会社その他	S B I グループ（資本業務提携先）

代表取締役	清水 康裕	C E O
取 締 役	中島 正三（創業者）	C T O
取 締 役	飯島 学	C I O
社外取締役	徳永 博久（弁護士）	
社外取締役	赤浦 徹（日本ベンチャーキャピタル協会特別顧問）	
社外取締役 （監査等委員）	大島 康則	
社外取締役 （監査等委員）	松井 敬一（元アートコーポレーション常務）	
社外取締役 （監査等委員）	塚田 和哉（会計士）	



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およ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およ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。

