



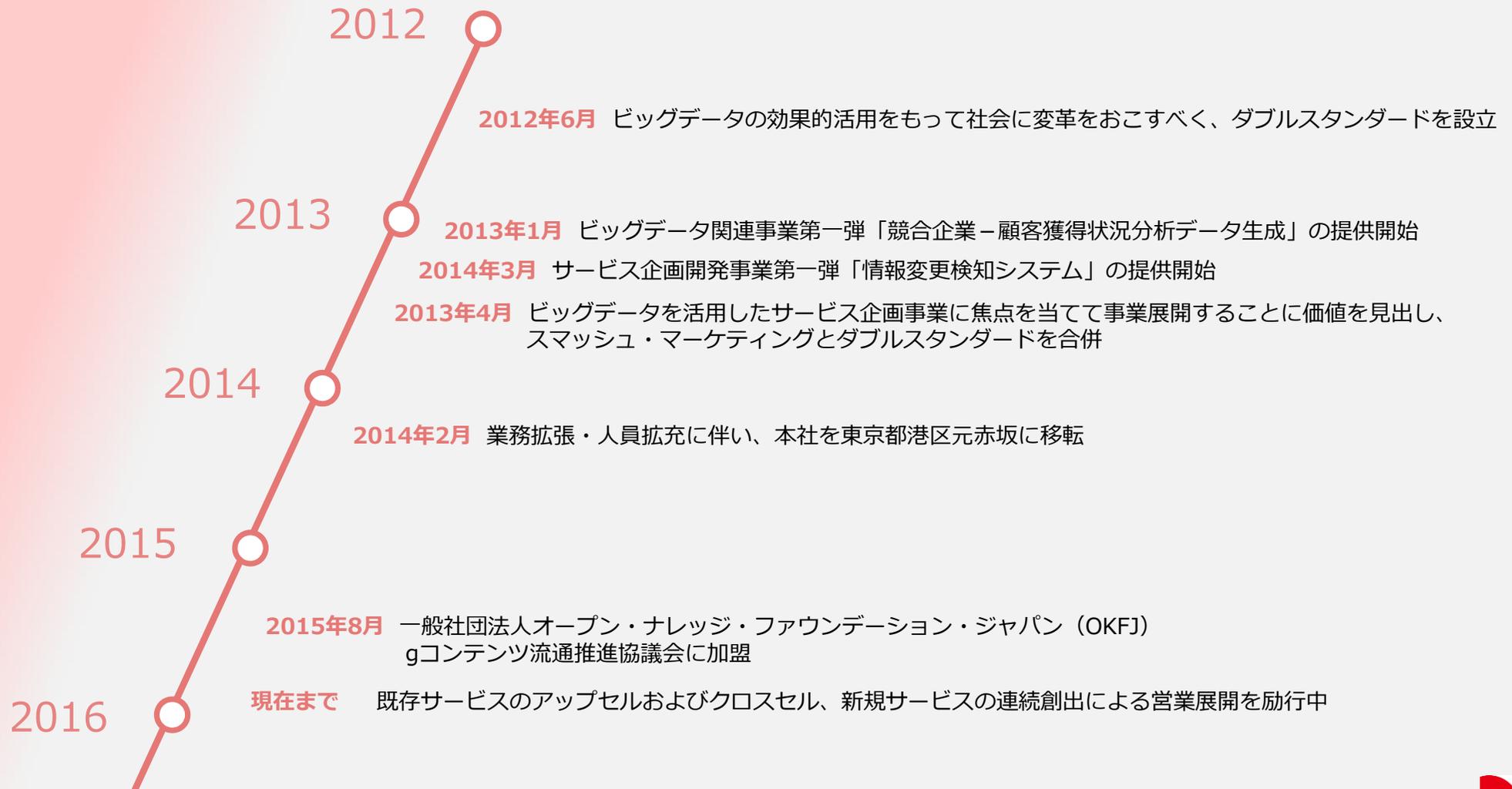
成長可能性に関する説明資料



会社名	株式会社ダブルスタンダード（証券コード3925）																
資本金	2,728万円																
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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役</td> <td>清水 康裕</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>中島 正三（創業者）</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>亀田 雅博</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>本田 浩之</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>大島 康則</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>松井 敬一</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>塚田 和哉</td> </tr> <tr> <td>社外監査役</td> <td>赤浦 徹</td> </tr> </table>	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
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																
株主	<table border="0"> <tr> <td>中島 正三</td> </tr> <tr> <td>本田 浩之</td> </tr> <tr> <td>インキュベイトファンド2号投資事業有限責任組合</td> </tr> </table>	中島 正三	本田 浩之	インキュベイトファンド2号投資事業有限責任組合													
中島 正三																	
本田 浩之																	
インキュベイトファンド2号投資事業有限責任組合																	
所在地	東京都港区元赤坂一丁目1番16号																
URL	http://double-std.com/																
従業員数	18名（10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



ビッグデータ市場における競合との違い

分析を価値あるものに仕上げるビッグデータ作り、そのビッグデータを活用した売上拡大・費用削減を実現するサービス作りこそ当社の事業本質である、と考えています

他社

- ビッグデータの収集を顧客からの提供、情報購入、ソーシャルメディアデータ収集に依存
- 分析業務に終始し、顧客企業への間接的な効果しか打ち出しづらく、価格競争が激化している
- 顧客企業の事業・業務に対する知見不足に起因して、顧客企業内の分析内製部門とのハレーションなどが発生
- コンペ主体の中で、契約獲得などの営業コストの肥大化し、提供価格に転嫁されている

当社

- 顧客企業および業界の事業の在り方について、長時間（最長1年間）をかけて面談実施、分析・研究し、事業に有益な情報づくりを企画・実施
- 情報取得・抽出技術、クレンジング・補正・修正等のデータ正規化技術、情報結合・振分技術を軸に、WEB情報・顧客DATA・紙媒体など様々な情報ソースからデータを集約・加工し、顧客が望む提供物に仕上げ、かつ提供物が売上アップ若しくはコストカットにつながる形に仕上げ、加えて顧客に廉価と言わしめる品質と価格を実現
- コンペがなく、面談企業の90%超の契約獲得率、契約企業のほぼ100%の継続率の実現

人材系事例

顧客企業data、競合の顧客関連情報、官公庁dataを整理・結合し、顧客へ提供

- データ精度大幅改善：例）名寄せ53%⇒99%
- 価格大幅削減：前業者の概ね1/4程度
⇒精緻なdata解析が可能となる

不動産系事例

顧客企業data、競合の顧客関連情報を整理・結合し、顧客へ提供

- データ精度大幅改善：各カラムの精度改善
- 価格大幅削減：他事業への展開が可能に
⇒分析内容が充実し、全領域の網羅が可能に

販売領域の拡大

コア技術が事業領域を問わない形であるため、提供物の改善サイクル活動の中でも**重ね売り**と併せて、**横展開を開始**

人材系

不動産系

結婚系

自動車系

地図系

旅行系

サービス

「**あれば良い**」から「**ないと困る**」へ昇華

当社

「**単なるサービス供給業者**」から「**事業パートナー**」へ

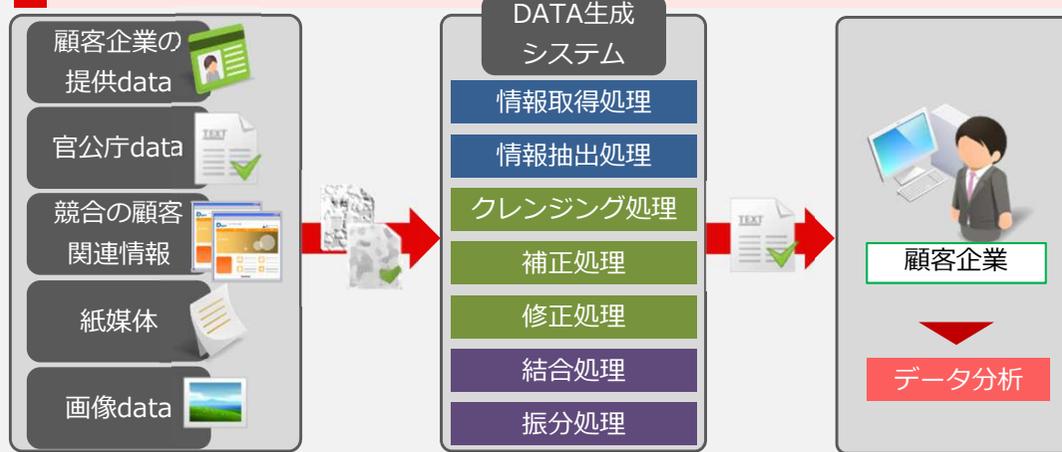
他社業務に多い、変動要素が大きい予算科目「宣伝広告費」ではなく、戦略的業務の「外注委託費」に組み込まれやすいサービス開発を実施しています。
現在、顧客企業からも、必要不可欠なパートナーとして認知されております。

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

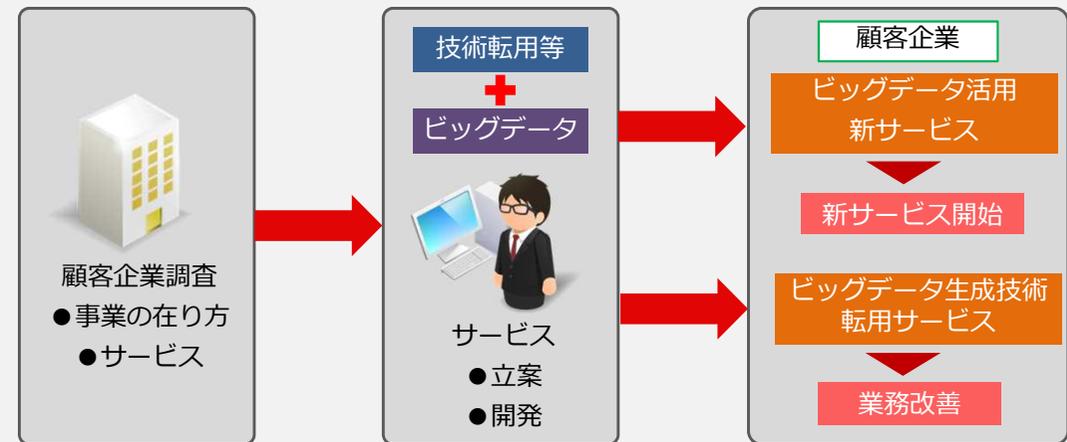
収益改善支援の実現

- 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

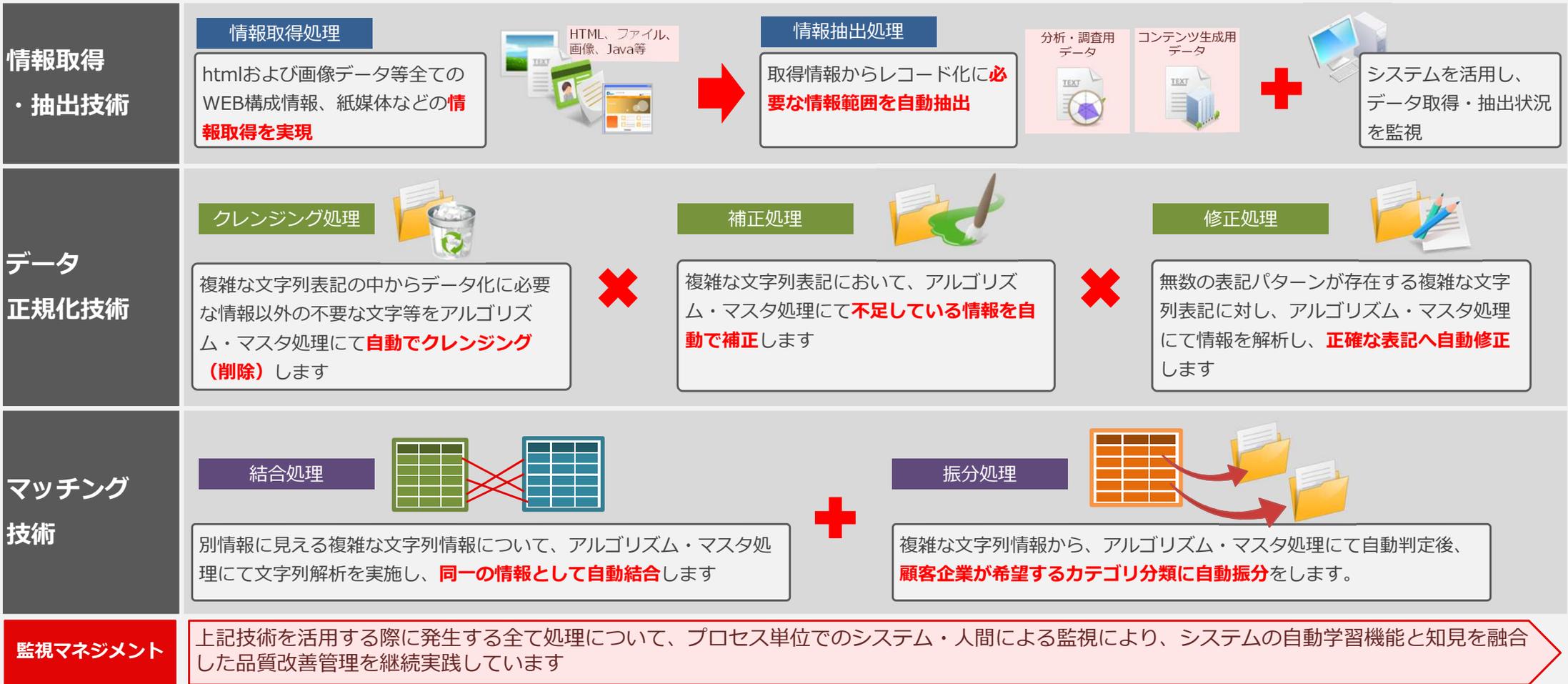
ASP・システム開発の実現

- 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。

当社事業の二本柱（「ビッグデータ関連事業」「サービス企画開発事業」）を下支えする中核技術の説明

最大1億件を超える月間処理件数にも対応した、当社のレコード情報生成技術の一端をご説明します



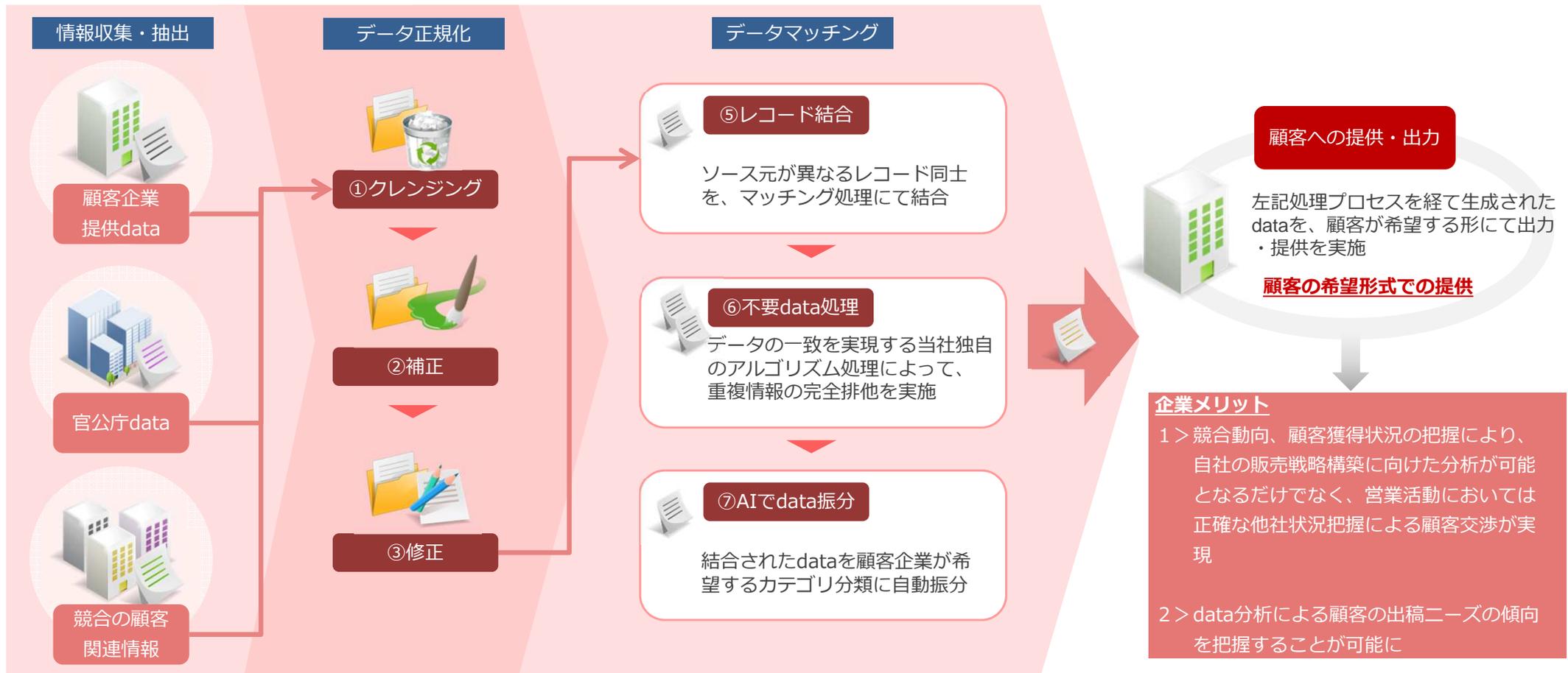
上記を背景に、分析やアルゴリズム生成などの従来型ビッグデータ処理の世界とは一線を画し、常に基盤インフラをベースにした、顧客企業の収益改善に直結する、ビッグデータ活用型カスタマイズサービスの低価格提供を实践し、顧客企業から、唯一無二との高い評価を受けています

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

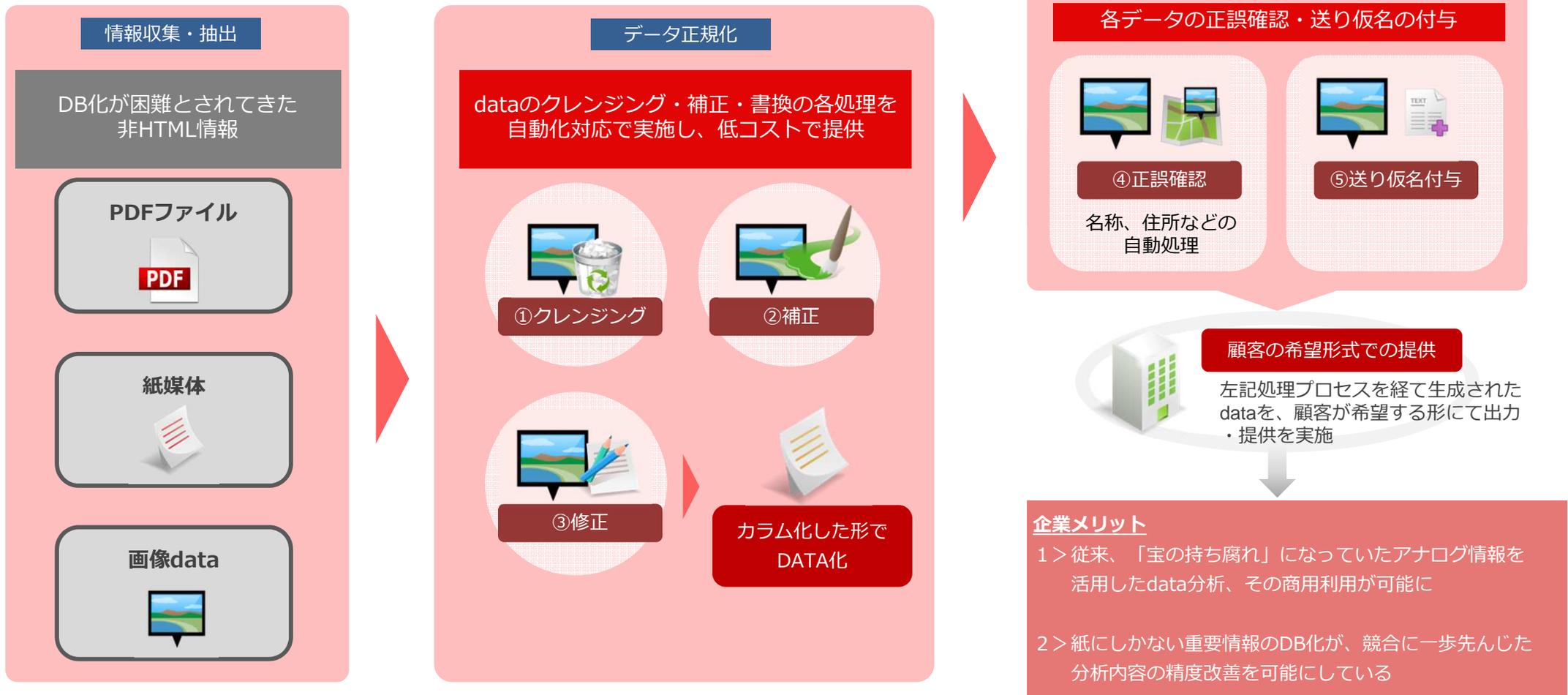


ビッグデータ関連事業②

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

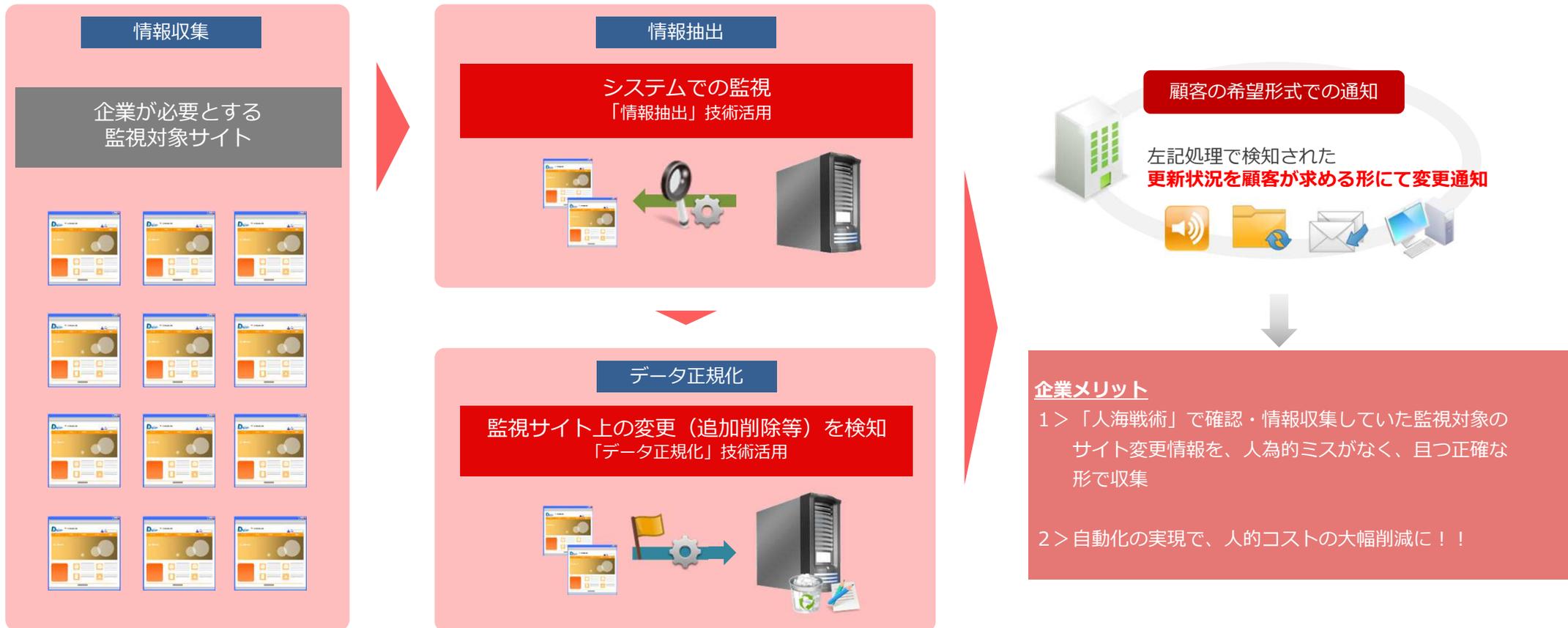


サービス企画開発事業①

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

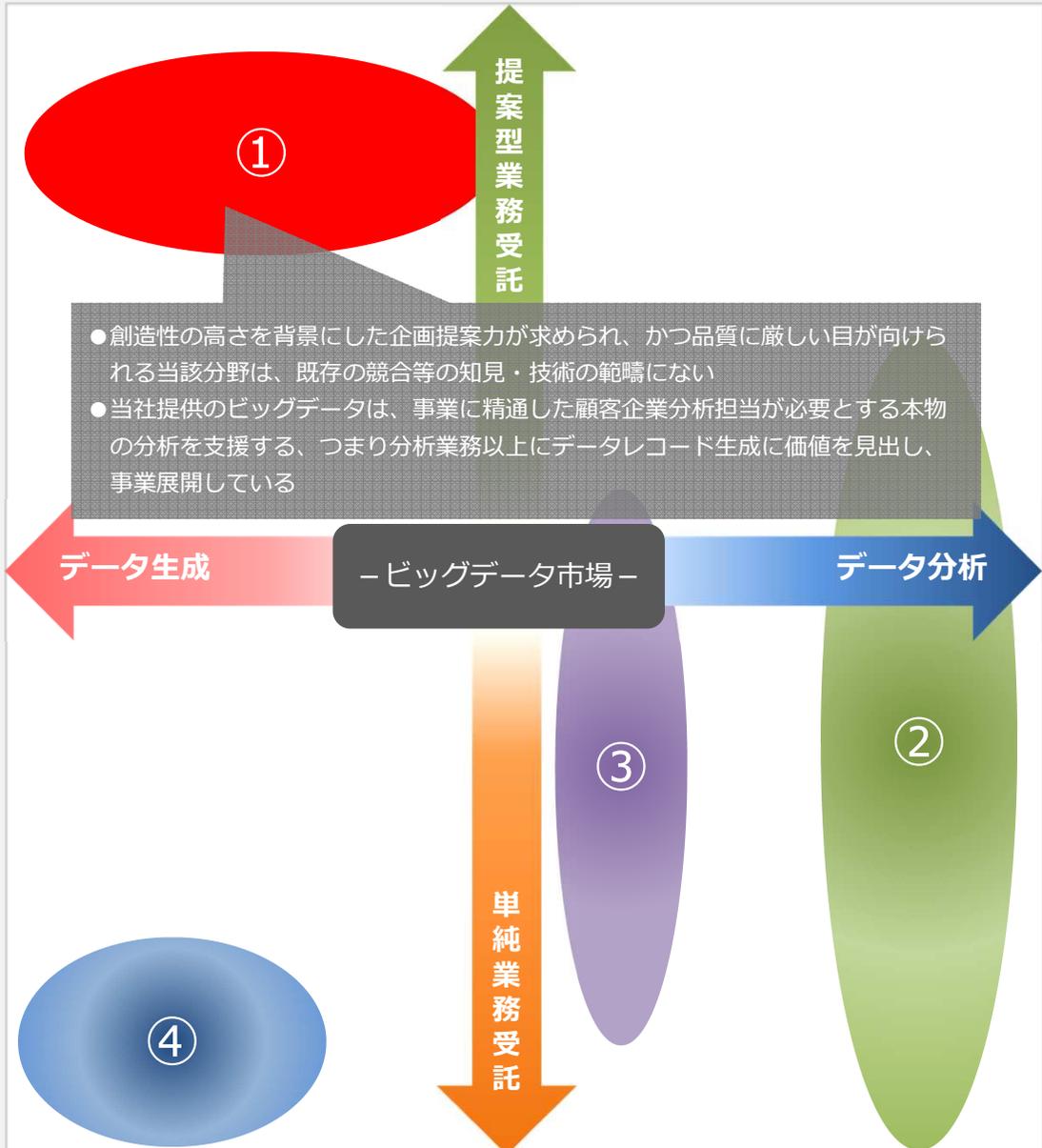
サイト情報更新検知システム

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。



ビッグデータ市場における当社のポジション

当面は、業界の利害関係者（競合等）とは完全に一線を画した、参入困難でニッチなサービス開発の連続対応に励行します！



市場規模について、2017年度6,300億円、2020年度1兆円超が予測される、成長度が高いビッグデータ市場（矢野経済研究所推計）において、良質なビッグデータ生成は非常に価値が高く、さしたる競合も存在しないため、圧倒的な知見を有すると自負する当社の位置づけは、優位性に守られていると言えます

① ダブルスタンダード

独自技術を構築し、有益なビッグデータ生成・提供に励行してきた当社は、ビッグデータ関連事業およびその技術転用ならびに企画力を活かしたサービス企画開発事業を展開

- 競合 : 極小
- 価格競争 : なし
- マーケット : 中規模

困難を極める様々な情報収集・加工処理によるビッグデータ生成、そこから生まれる新たなサービスの企画開発

② ビッグデータ分析会社

顧客データ分析、ソーシャルメディアデータ等を活用したビッグデータ解析によるサービス提供事業や解析用ツール・アプリの販売事業

- 競合 : 多い
- 価格競争 : 激しい
- マーケット : 大規模

ソーシャルメディアデータ、既存データに基づく解析業務、解析用のツール販売が主流

③ ビッグデータ基盤技術提供会社

大量データの解析処理に伴うシステム・インフラ技術を提供する事業

- 競合 : 多い
- 価格競争 : 激しい
- マーケット : 大規模

大量データの高速処理技術の提供が中心

④ クロール代行会社

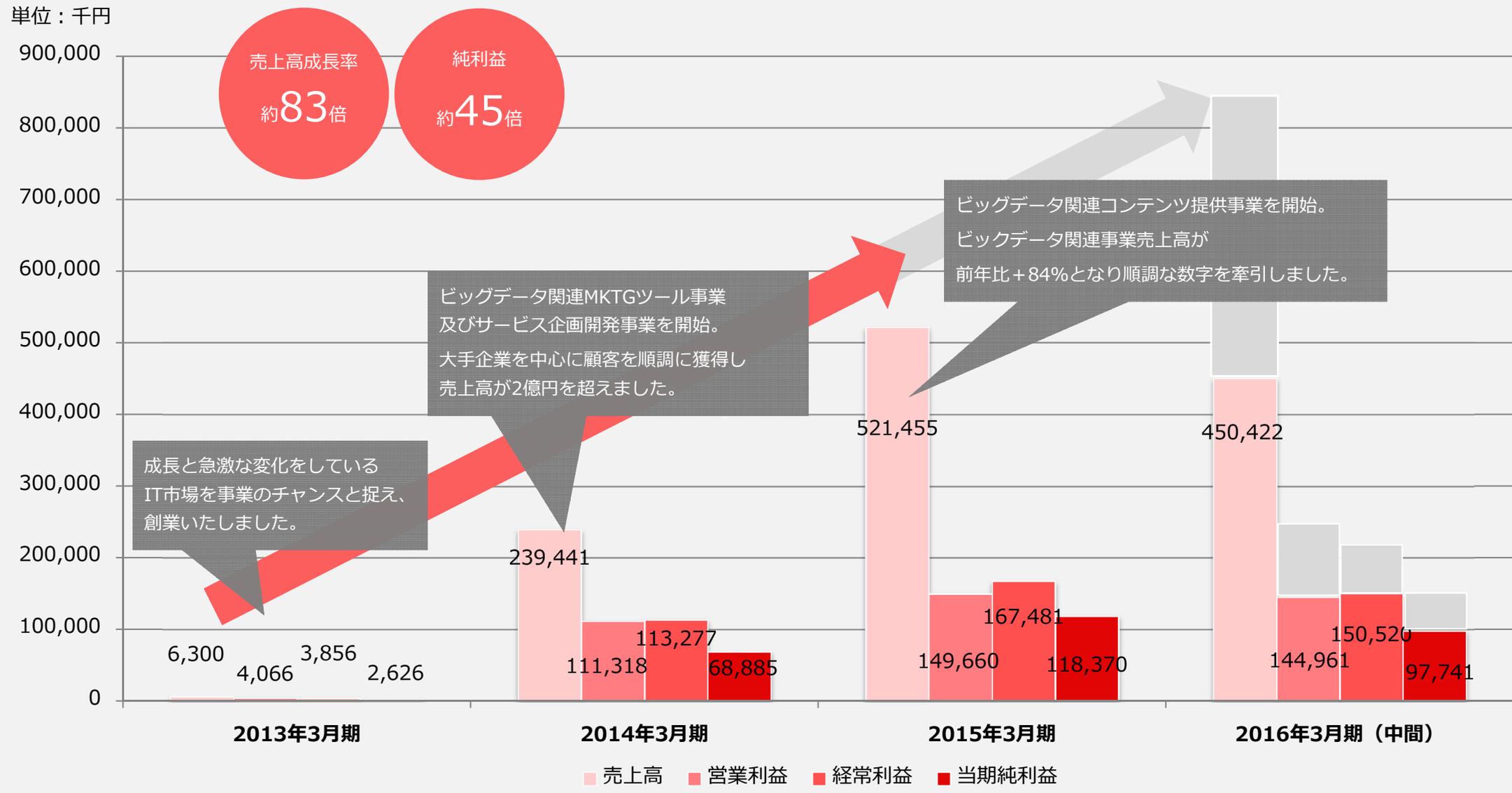
顧客が指定するサイトの情報をクロールにより取得し、データ提供を行うデータクロール代行業業

- 競合 : 多い
- 価格競争 : 激しい
- マーケット : 小規模

特定サイトのデータ取得代行業務にとどまる

創業来の売上・営業利益・経常利益・純利益の推移

設立当初より、顧客企業のニーズを的確にとらえたサービス開発に成功し、順調な数字を実現してきています



創業来の事業別売上・営業利益の推移

ストック報酬型事業モデルにこだわり、収益の安定化を実現しております。

単位：千円

		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
売上高	ビッグデータ関連事業	0	120,538	230,433
	サービス企画開発事業	6,300	118,903	291,022
営業利益	ビッグデータ関連事業	0	78,613	110,366
	サービス企画開発事業	4,066	32,705	39,294



実行状況

- 認知の低いサービスを、顧客業務プロセスの把握ならびに問題提起を行いながら、必要性を認識させることに注力
- 必要性を認識した企業に対しては、更なる付加価値につながる提案を継続実践

利益要因

- **顧客紹介ならびに新たな紹介といった無限連鎖手法に注力**
 認知の低い無形財サービスの認知課題をクリアにするため、企業の経営陣を中心とした顧客紹介ならびに新たな紹介といった無限連鎖手法に注力。
 顧客開拓による売上増加はもちろん、顧客開拓コストの抑制にもつながった。
- **技術強化と早期開発実現を目指し、開発関連の上流工程を徹底的に実施**
 社内知見を高め、無駄な設計・開発工数を抑制するとともに、ニアショア活用の観点から石川県のIT企業に出資および業務提携を実施したことで、コストの大幅抑制を実現



実行状況

- 顧客事業の現況、業務プロセスなどを洗い出し、関連する競合のWEBサービスの差異、顧客取引先とのビジネスフローなどを分析したうえで、比較的時間をかけながらサービスを企画立案し、導入することに成功

利益要因

- **顧客企業に対して価値創出を実現できる企画を具現化**
 顧客企業に対して価値創出を実現できる企画を、高いハードルを乗り越えながら具現化することで、粗利益の高い売上を実現することに至った。

顧客の事業の在り方について時間をかけて研究し、当社技術を活用ならびに応用して利用価値の高いサービスに落とし込むことによって、90%超の契約獲得率、ほぼ100%の継続率の結果を生んでいます。

経営理念



- 顧客に多大な評価を受けながら企業としての持続的かつ発展的成長を実現する
- 市場、技術の変化に先んじてイノベーションを巻き起こすサービス、ソリューションを提供

当社「ダブルスタンダード」の名称は、「常識と非常識から、世に有益な新しい常識を作る」という思いから作られました。

既成概念にとらわれず、技術、品質、価格面でイノベーションを実現し、顧客企業の事業の一端を継続サポートできる企業として成長していくことを目指しています。

基本方針

基本方針のとおり行動し、成長とともに加速する安定的な収益モデルの実現を図ります

創業来の考え方を踏襲しつつ、今後は多くのステークホルダーにご満足いただけるような事業成長速度を実現するため、ステークホルダーの声に耳を傾け、既存事業の売上伸張および収益の最大化を図りつつ、新規事業の創成に向けて、有用な人材づくりはもちろん、外部企業との連携強化を含めた意識改革に着手します。

独創性豊かな技術を活用した
ビッグデータ事業中心の展開

既存事業の販売強化

将来、売上高成長率50%超を
実現するための

新規事業創造

売上高成長率

XX%

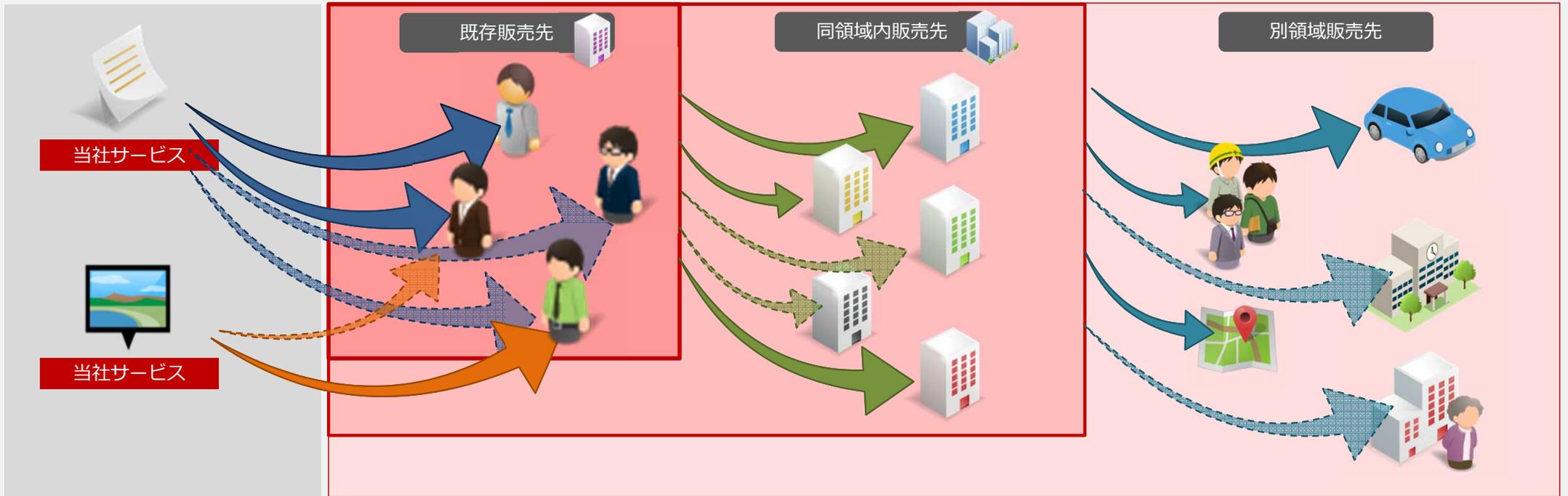
経常利益成長率

XX%

今年度末に発表（予定）

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



既存販売先



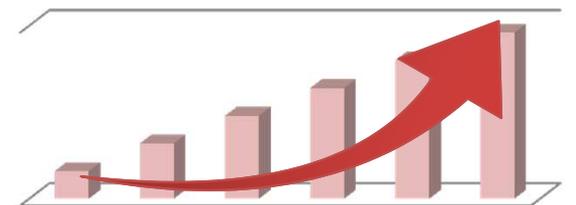
同領域内主要プレイヤー



多数事業領域

- 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。
- 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**
- 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**
- 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。



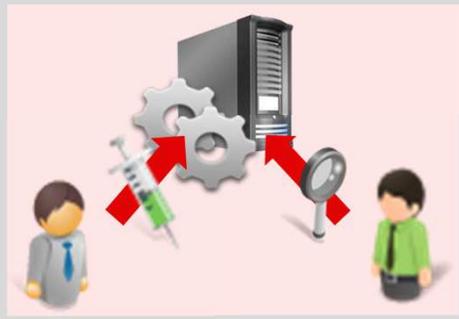
積極投資を考えている領域

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

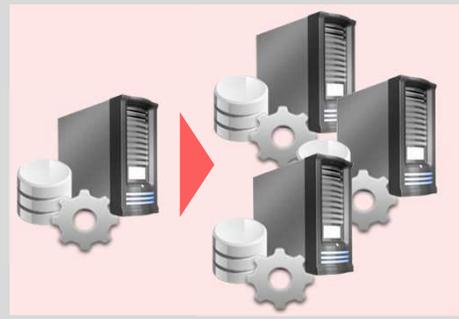
既存事業の売上拡大のための

- エンジニアの採用・育成
- 営業要員の採用・育成強化



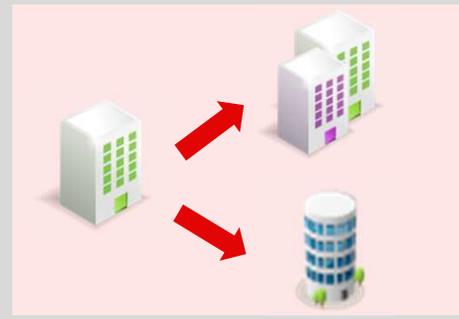
システム強化

- 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

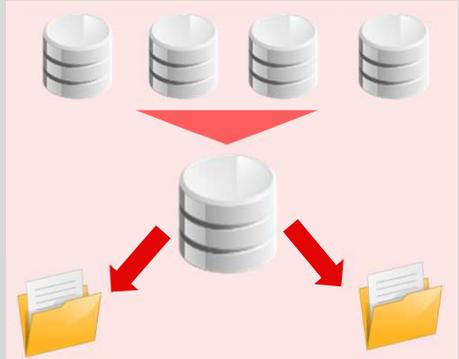
- 業務拡大によるオフィスの増床・移転



中期的

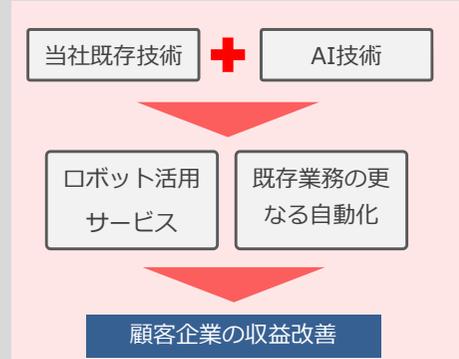
統合データベース開発

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

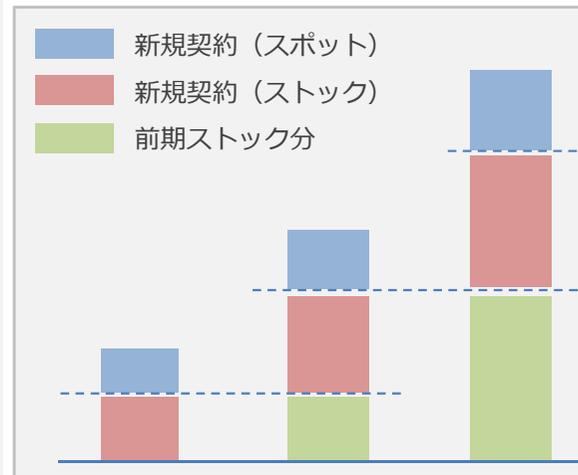
- 活動量の強化（要員採用・教育および育成）
- 営業の質改善（紹介営業強化による営業コスト抑制）

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。