



2017年3月期 第1四半期決算説明資料

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8月12日

1. 2017年3月期 – 第1四半期 決算概要 . . . P.3

- (1) 決算ハイライト . . . P.4
- (2) 連結P L . . . P.5
- (3) 連結売上高 . . . P.6
- (4) 連結営業利益 . . . P.7
- (5) 連結経常利益 . . . P.8
- (6) 連結当期純利益 . . . P.9
- (7) 連結B S (要約) . . . P.10

2. 2017年3月期 通期業績予想 修正 . . . P.11

- (1) 連結業績予想 . . . P.12
- (2) 連結業績予想P L . . . P.14
- (3) 事業別業績予想 . . . P.15
- (4) 基本方針整理 . . . P.16
- (5) 新サービス概要 Worrino(ウォリーノ) . . . P.17
- (6) 配当政策 . . . P.21

3. 成長対策 . . . P.22

- (1) ビッグデータ関連事業 . . . P.23
- (2) サービス企画開発事業 . . . P.24

4. 各事業説明 . . . P.25

- (1) ビッグデータ関連事業 . . . P.26
- (2) サービス企画開発事業 . . . P.27
- (3) サービス企画開発事業 – 新サービス . . . P.28

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。

2017年3月期－第1四半期 決算概要

■ 決算ハイライト

1

売上高 + 72.1%、営業利益 + 116.8% 前年同期比増収増益！

売上高 **310,649**千円 (前期比 +130,185千円、+72.1%)

営業利益 **133,002**千円 (前期比 + 71,648千円、+116.8%)

2

既存事業 継続的なアップセル、クロスセル活動により増収増益を実現。
前四半期より開始した利益率改善施策も順調に推移。

新規開拓 翌四半期以降に見込んでいた契約締結が、当四半期にて1件実現。
新サービスに関する商談は、複数社と協議開始。(問合せと紹介により実現)

3

通期業績予想を上方修正

業績予想

売上高 **1,204,992**千円 (対期初予想 +120,303千円、+11.1%)

営業利益 **400,487**千円 (対期初予想 + 50,222千円、+14.3%)

新規事業 B2B,B2C向け新規事業については、前回発表時の資料内容のとおり進捗中

 連結P L

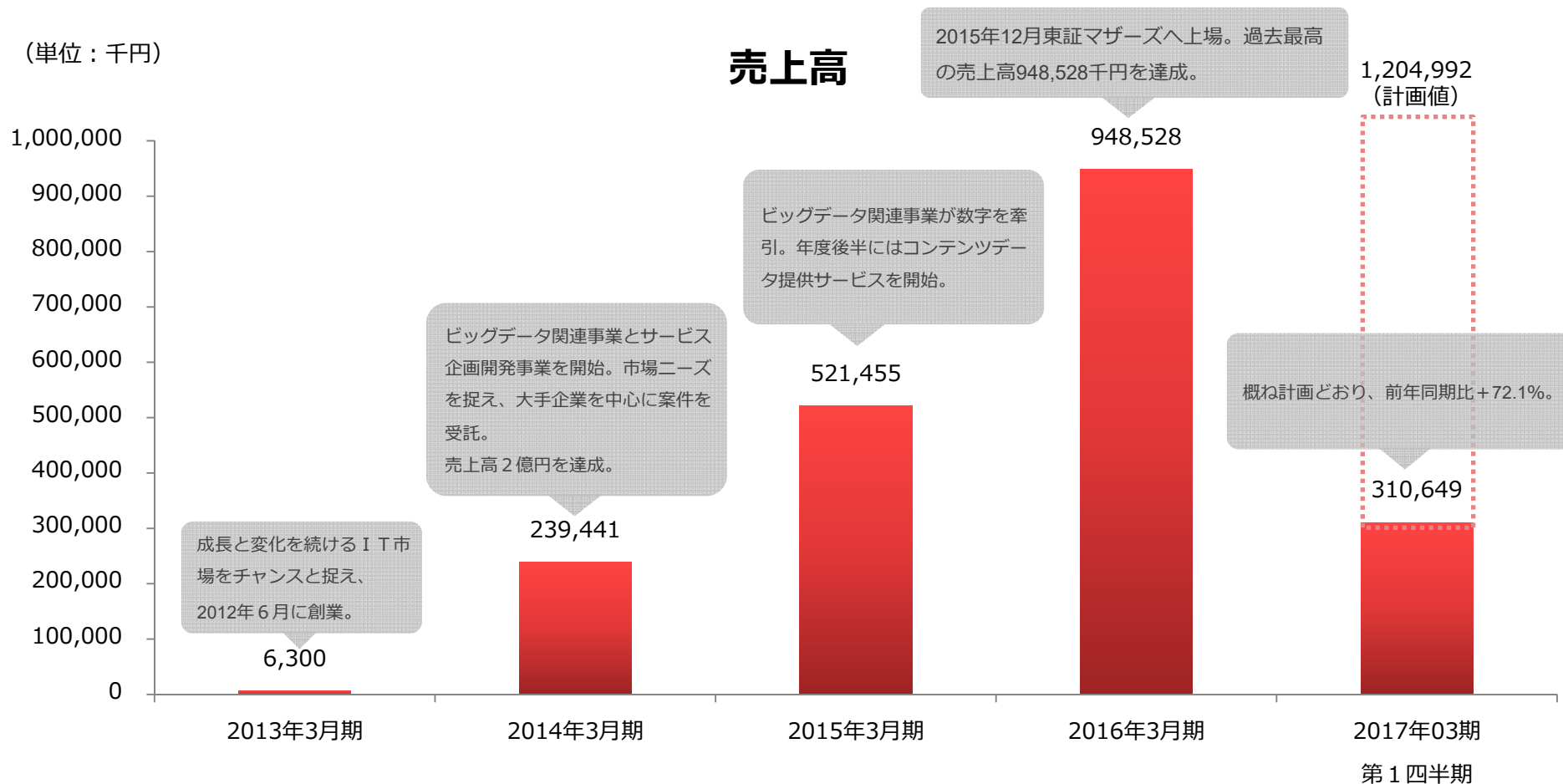
概ね計画どおり進捗

対前年同期比、増収増益

(単位：千円)	2017年3月期 第1四半期	2016年3月期 第1四半期(前年)	前期比		対計画比
	実績	実績	金額	増減率	進捗率
売上高	310,649	180,464	+130,185	+72.1%	25.8%
売上原価	102,864	68,647	+34,216	+49.8%	21.6%
売上総利益	207,785	111,816	+95,968	+85.8%	28.5%
販管費	74,783	50,463	+24,319	+48.2%	22.7%
営業利益 (利益率)	133,002 (42.8%)	61,353 (34.0%)	+71,648	+116.8%	33.2%
経常利益 (利益率)	134,252 (43.2%)	62,131 (34.4%)	+72,121	+116.1%	33.5%
当期純利益 (利益率)	87,718 (28.3%)	41,032 (22.7%)	+46,686	+113.8%	34.8%

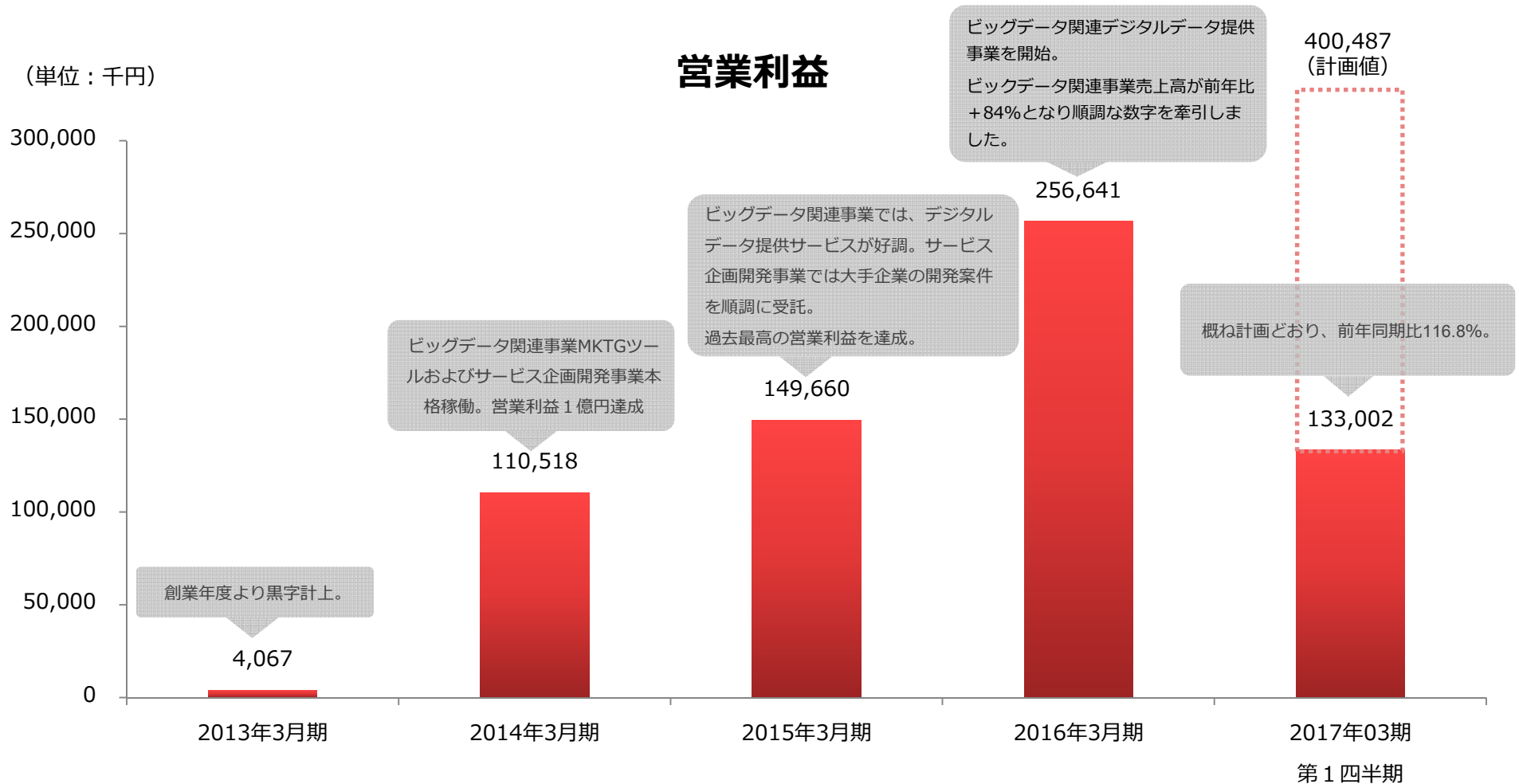
■ 連結売上高

対計画概ね想定どおり 前年同期比72.1%増



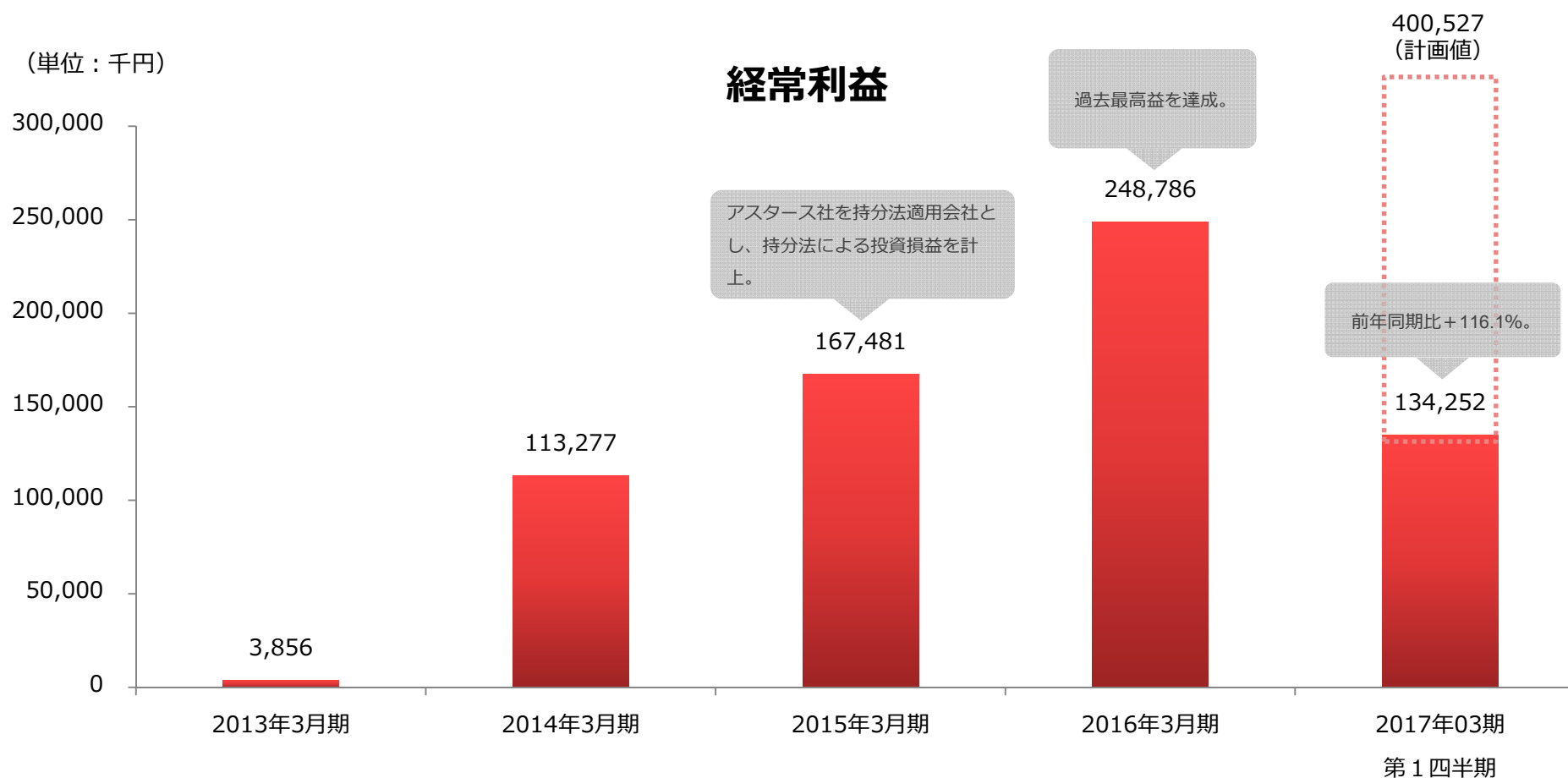
■ 連結営業利益

想定どおり業務効率化が推進 前年同期比116.8%増



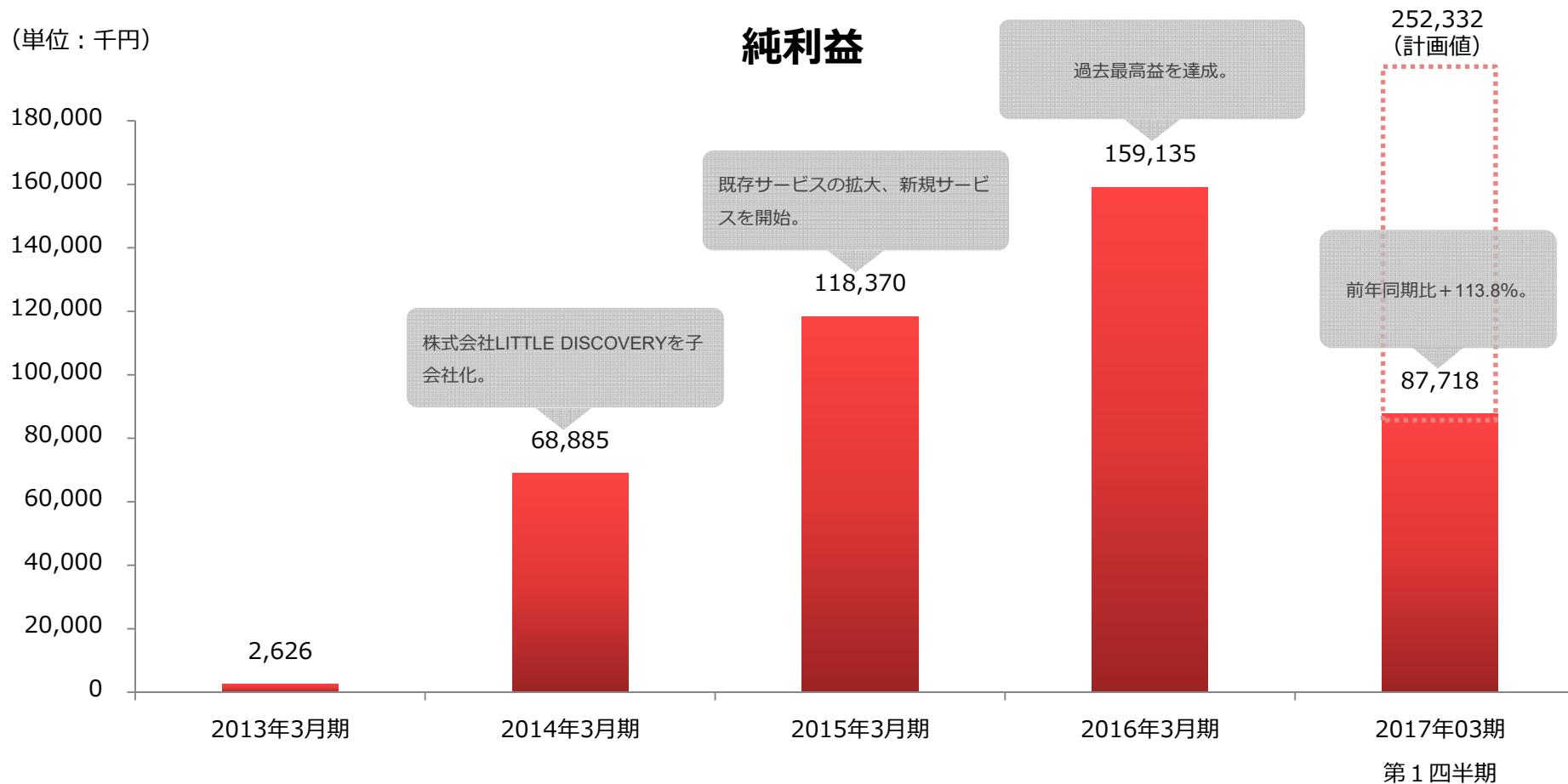
■ 連結経常利益

前年同期比116.1%の増



■ 連結当期純利益

過去最高益に向け計画を上回る進捗
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。前年同期比113.8%増



 連結BS (要約)

配当金の支出により現預金減少、新サービス対応サーバー購入により固定資産増加

(単位：千円)	2017年3月期 第1四半期	2016年3月期	前期比較	
	実績	実績	金額	増減比率
現金及び預金	897,668	924,462	△26,793	△2.9%
売掛金	71,568	71,959	△391	△0.5%
固定資産	107,204	93,021	14,182	15.2%
買掛金	25,758	43,244	△17,486	△40.4%
純資産	872,586	857,088	15,497	1.8%
総資産	1,093,809	1,111,458	△17,649	△1.6%
自己資本比率 (%)	79.7%	77.1%	—	—

2017年3月期 通期業績予想 修正

■ 連結業績予想

ビッグデータ関連事業 – 既存サービス

売上高 **572,230**千円 (前期比 + 41,825千円、+7.9%)

営業利益 **291,662**千円 (前期比 + 111,866千円、+62.2%)

サービス企画開発事業 – 既存サービス

売上高 **632,762**千円 (前期比 + 214,639千円、+51.3%)

営業利益 **208,825**千円 (前期比 + 131,980千円、+171.8%)

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)

■ 連結業績予想 – 修正比較

受託件数の増加および新規顧客の獲得により業績予想を上方修正

業務効率化による収益率の改善も引き続き順調に推移

採用・教育・マネジメント改善を推進しつつも、販管費を適切にコントロール

(単位：千円)	2017年3月期 前回発表予想	2017年3月期 今回修正予想	差異	増減率
売上高	1,084,689	1,204,992	+120,303	+11.1%
売上原価	409,152	475,379	+66,227	+16.2%
売上総利益	675,536	729,613	+54,077	+8.0%
販管費	325,270	329,126	+3,856	+1.2%
営業利益 (利益率)	350,265 (32.3%)	400,487 (33.2%)	+50,222	+14.3%
経常利益 (利益率)	350,305 (32.3%)	400,527 (33.2%)	+50,222	+14.3%
当期純利益 (利益率)	220,692 (20.3%)	252,332 (20.9%)	+31,640	+14.3%

■ 連結業績予想 P L

売上高

受託件数の増加により、27.0%増収見込

 予想売上高 **1,204,992千円**

 前期比 **+27.0%**
営業利益

増収および適切な販管費の見直しにより、56.1%増益見込

 予想営業利益 **400,487千円**

 前期比 **+56.1%**

(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%	1,204,992	+27.0%
売上原価	209,487	422,635	+101.8%	475,379	+12.5%
売上総利益	311,967	525,892	+68.6%	729,613	+38.7%
販管費	162,307	269,250	+65.9%	329,126	+22.2%
営業利益 (利益率)	149,660 (28.7%)	256,641 (27.1%)	+71.5%	400,487 (33.2%)	+56.1%
経常利益 (利益率)	167,481 (32.1%)	248,786 (26.2%)	+48.6%	400,527 (33.2%)	+61.0%
当期純利益 (利益率)	118,370 (22.7%)	159,135 (16.8%)	+34.4%	252,332 (20.9%)	+58.6%

■ 事業別業績予想 両事業ともに順調、大手企業を中心に案件を新規受託。

(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	1,204,992	100%	+27.0%	400,487
ビッグデータ 関連事業	530,405	55.9%	179,796	572,230	47.5%	+7.9%	291,662
サービス企画 開発事業	418,123	44.1%	76,845	632,762	52.5%	+51.3%	208,825
新規サービス	—	—	—	0	—	—	△100,000

1

「B2B向けサービス－顧客開拓 | 仕組み開発と改修」

「新規見込客との折衝強化 | B2B向けサービス開発と改修」

「既存サービス」

- 既存顧客向け : 契約安定維持活動の励行およびアップセル、クロスセルを実施
- 新規見込客向け : 獲得強化の一環として、対応要員の採用と育成を強化を実施中

「新規サービス」

- サービス開発 : 汎用性が高く、業務品質改善と運用費用削減につながる、当社技術基盤を活用した商品、サービス開発を実施中
- 顧客対応強化 : 新規サービス提供に向けて、顧客および見込客の理解促進を実現するため、社内教育と対応要員確保に向けた人材マネジメントの改善を実施中

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」

- 価格対策 : 想定どおり進捗中
- 業務効率化 : 想定どおり効率化が推進

3

「B2Cサービスへの新規取組」

ビッグデータ処理技術を活用した情報統合型検索サービス「Worrino.com」をリリース
: 直近、当初予定のB2Cのみならず、大手企業との協業によるB2B2Cモデルでの展開に向けて協議開始へ

「B2Cサービスへの新規取組」としてWorrinoをリリースいたしました！

サービス名「Worrino (ウォリーノ)」

Worrino (ウォリーノ) とは？

本当に必要な情報を『すばやく・簡単に検索できる』をテーマに、「不便の解決」・「便利の提供」を実現する情報統合型検索サービスです。

- ① 施設・店舗・イベント情報が探せます。
「今いる場所」「気になる場所」施設情報を探ることができます。



- ② 街の情報・行政の情報を知ることができます。
「行政+街情報」など、知っておくとお得なサービス情報を知ることができます。



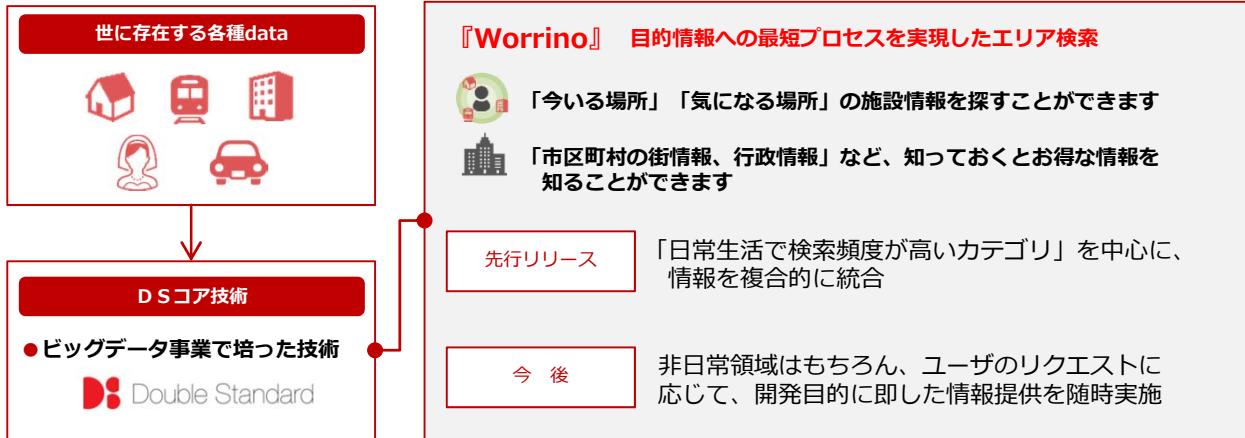
- ③ 情報の共有・コミュニティが利用できます。
「今いる場所」を通知することができたり、コミュニティを利用した情報発信等が実現できます。



上記をつうじて、カスタマ向けサービス提供を実施しつつ、見込客を含めた顧客企業の皆様に対しては、当社ビッグデータ関連事業において培った情報処理技術（情報加工処理・画像文字処理など）の一端をイメージしていただく機会提供を目指しております。

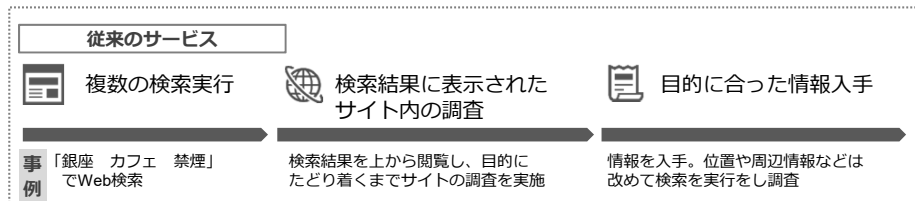
「今いる場所」「気になる場所」の施設情報をさがすことができるサービス「Worrino」

●ビッグデータ事業で培った技術を活用し、ユーザの「目的情報への最短プロセス」を実現した「エリア検索」サービス

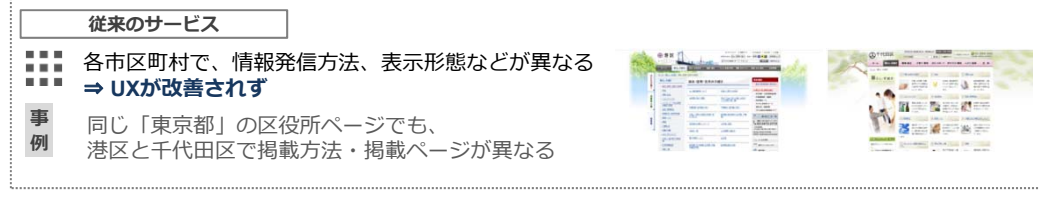


●主なサービス

① 施設・イベントdata - 「エリア検索」

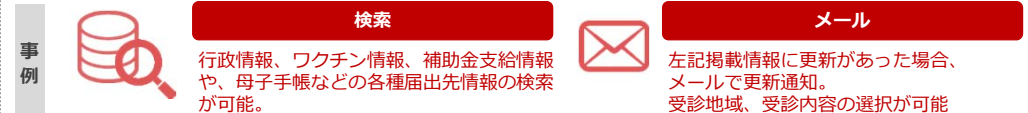


② 行政機関data - 「エリア検索」「エリア情報提供」



Worrinoサービス

USER不便を改善し、万人に公平に情報が無料で行きわたる世界観を実現



●具体事例 Worrino「ここから」

サービス概要



外出中に電源のあるカフェを探したい時など、
「今いる場所から、近くにある施設情報が探せる」サービスとして提供



条件選択

- 「徒歩移動」「車移動用」で近くの情報検索が可能
- 「営業中」「全て」「日時指定」で検索が可能



アイコンと待ち合わせ

- 「クーポンあり」「Wi-fi」など施設の固有条件をアイコン化
- 「待ち合わせ」ボタンで、メールやSNS経由での友人へのURL送信が可能
- 施設へは一言コメントの投稿が可能
- 「クーポン」が情報元に存在する場合は、Linkを掲載

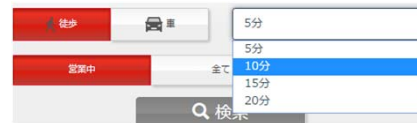
ユーザインターフェイスと機能

検索候補表示



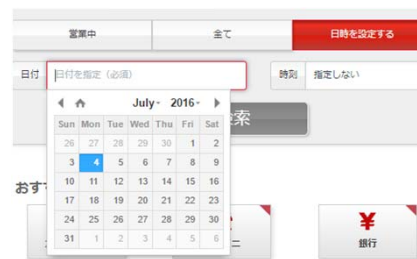
検索フォームへのテキスト入力時、候補となるカテゴリを自動表示するユーザ補助機能を搭載

移動条件指定



徒歩と車をワンタッチで選択可能。それぞれの移動時間もドロップダウンから選択ができます

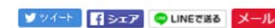
日時指定



日時を指定して検索する場合、カレンダーが自動表示され、簡単に日時を選択することができます

待ち合わせ

今いる場所をお知らせ



「待ち合わせ」ボタンを押すと、SNS経由で通知するボタンと、メールを起動するボタンが表示される為、簡単に連絡することができます

●具体事例 Worrino「そこから」

サービス概要



駅近くの飲食店、東京タワー周辺のイベント情報など、
「気になる場所周辺の情報が検索できるサービス」として提供



条件選択

- 「住所」から検索も可能
- 「そこから」と同様の条件指定機能を搭載しています



アイコンと待ち合わせ

- 「クーポンあり」「Wi-fi」など施設の固有条件をアイコン化
- 「待ち合わせ」ボタンで、メールやSNS経由での友人へのURL送信が可能
- 施設へは一言コメントの投稿が可能
- 「クーポン」が情報元に存在する場合は、Linkを掲載

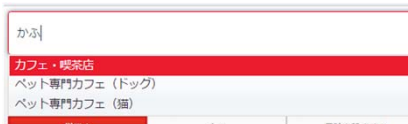
ユーザインターフェイスと機能

住所検索



任意の住所から施設を検索することが可能です。都道府県、市区町村、町名を選択し、カテゴリを入力すれば、ピンポイント地点での情報検索ができます。

検索候補表示



検索フォームへのテキスト入力時、候補となるカテゴリを自動表示するユーザ補助機能を搭載（ここからと同様）

日時指定



日時を指定して検索する場合、カレンダーが自動表示され、簡単に日時を選択することができます（ここからと同様）

検索候補表示

検索フォームへのテキスト入力時、候補となるカテゴリを自動表示するユーザ補助機能を搭載（ここからと同様）

待ち合わせ

「待ち合わせ」ボタンを押すと、SNS経由で通知するボタンと、メールを起動するボタンが表示される為、簡単に連絡することができます（ここからと同様）

●具体事例 Worrino「市区町村(タウン)情報」

サービス概要



存在を知り、利用するとお得な「行政+街情報」を提供
 行政情報、ワクチン情報、補助金支給情報や、母子手帳などの各種届出先情報の検索が可能

街の情報

行政情報

ユーザインターフェイスと挙動

行政情報の更新通知メール設定

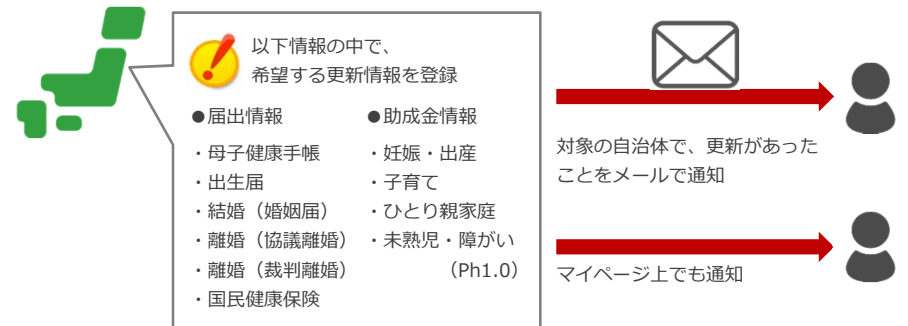
行政情報に更新があった場合、メールへの更新通知メールを送信することが可能。
 また、接種時期が近づいたときにリマインドメールを送信する機能も実装します。

市区町村(タウン情報)

- 市区町村の基本情報や人口、世帯情報などを知ることができます。
- フェイズ2.0では、街の変遷情報や、似た街の紹介、条件にあった街をお勧めする「問診票」コンテンツを追加

行政情報

- 「結婚」「妊娠」「子育て」「ワクチン」の情報を検索することができます。
- 「就職」「引っ越し」の行政情報も、追加予定



対家の自治体で、更新があったことをメールで通知

マイページ上でも通知

 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。

2017年3月期におきましては、期末に配当を行う方針です。

配当性向

2017年3月期の連結配当性向につきましては通常配当性向**25%を目安**とし、増益を見込みまして全体で**40%**の配当性向を目指します。

● 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※1	26円	41.0%	21.8%
2017年3月期（予想）※2	—	33円	33円	41.0%想定	29.3%

※1 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。

※2 発表日現在において収集可能な情報を元に想定しております。

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



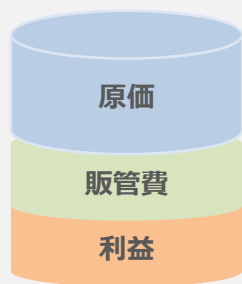
一時的な売上減少を、それを上回る顧客からの受託案件数増加でカバー



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

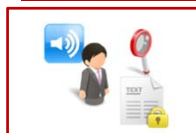
手動オペレーション削減、AI処理導入、業務監視精度の向上

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B2B）

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

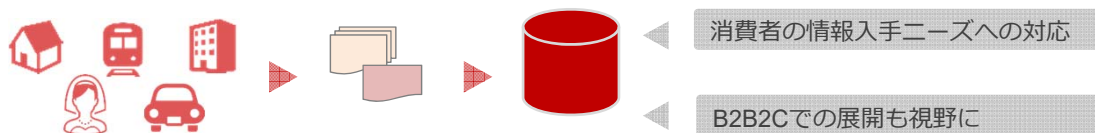
①および②の実現により「既存サービス派生以外の業務受託」と「従前規模を超える開発案件の受託」実現へ

■ 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 | B2Bは随時サービスリリースを目指す<下記は事例>）

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を多発させる、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。

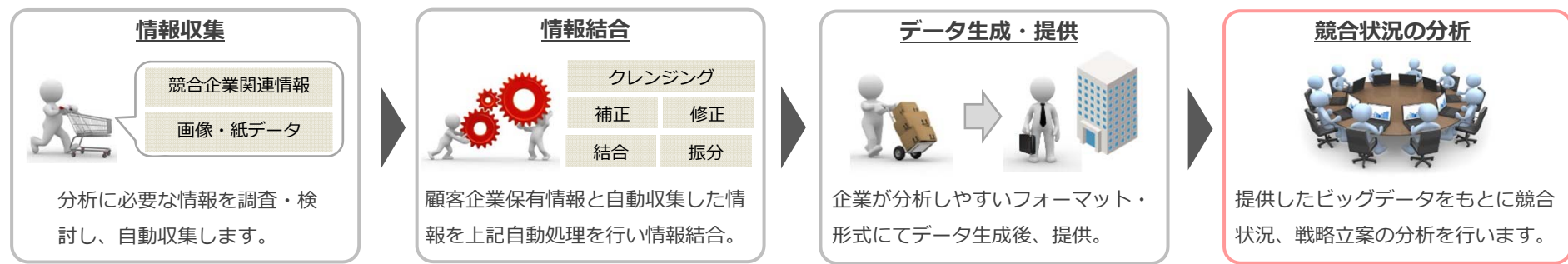
各事業－説明

■ 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たな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。

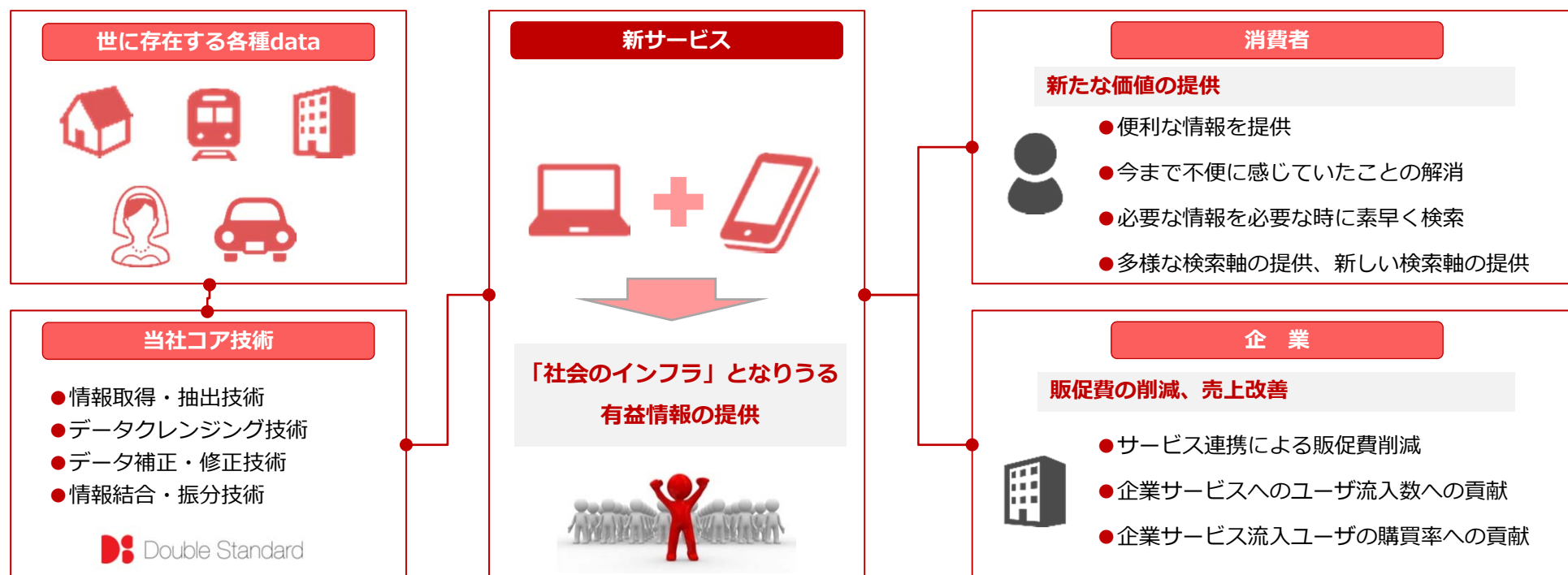
企業は、保有する複数データまたは新たに掛け合わせるデータから新しい価値の生成が可能となり、このデータを活用したサイトを展開することでサイトの価値の向上・集客向上が実現できます。

■ サービス企画開発事業 – 新サービス（詳細はP 16-20をご参照ください）

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。

