



2017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
2017年2月10日

1. 2017年3月期－第3四半期 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 . . . P.11

(1) 連結業績予想	. . .	P.12
(2) 連結業績予想P L	. . .	P.13
(3) 事業別業績予想	. . .	P.14
(4) 基本方針整理	. . .	P.15
(5) 配当政策	. . .	P.16

3. 成長対策 . . . P.17

(1) ビッグデータ関連事業	. . .	P.18
(2) サービス企画開発事業	. . .	P.19

4. 各事業説明 . . . P.20

(1) ビッグデータ関連事業	. . .	P.21
(2) サービス企画開発事業	. . .	P.22

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3四半期 決算概要

■ 決算ハイライト

1 **売上高 +31.1%、営業利益 +38.8%の増収増益（前年同期比）**

売上高 **965,034千円** （前期比 +229,039千円、+31.1%）

営業利益 **314,698千円** （前期比 + 87,999千円、+38.8%）

2 **状況 計画超えの受注実現の結果、業績予想を修正**

本社移転、人材育成採用、システム強化等の一時費用、オペレーション強化に向けた要員確保による運用コスト等発生も、良好な受注状況により計画数値を上方修正

- 3
- 既存顧客 従前同様、日々のアップセル、クロスセル活動により案件数が増加。前期第4四半期に開始した「利益率改善施策」も順調に推移。断続的な新規サービスのご照会、見込客のご紹介なども、当社事業成長に寄与。
- 新規顧客 金融機関向け新プロダクトが、近い将来のサービスインに向けて順調に進捗中。その他、BPO関連のサービス、その他期初に想定していなかったサービスについて、来期受託に向けたR&Dを先行実施しながら、新規を中心に大手企業様複数と商談進捗中（問合せ・紹介）。

 連結P L

計画値以上の売上を実現、運用見直しによる原価・販管費抑制ならびに利益率の向上
前年通期の業績に対して、当第3四半期で増収増益を達成

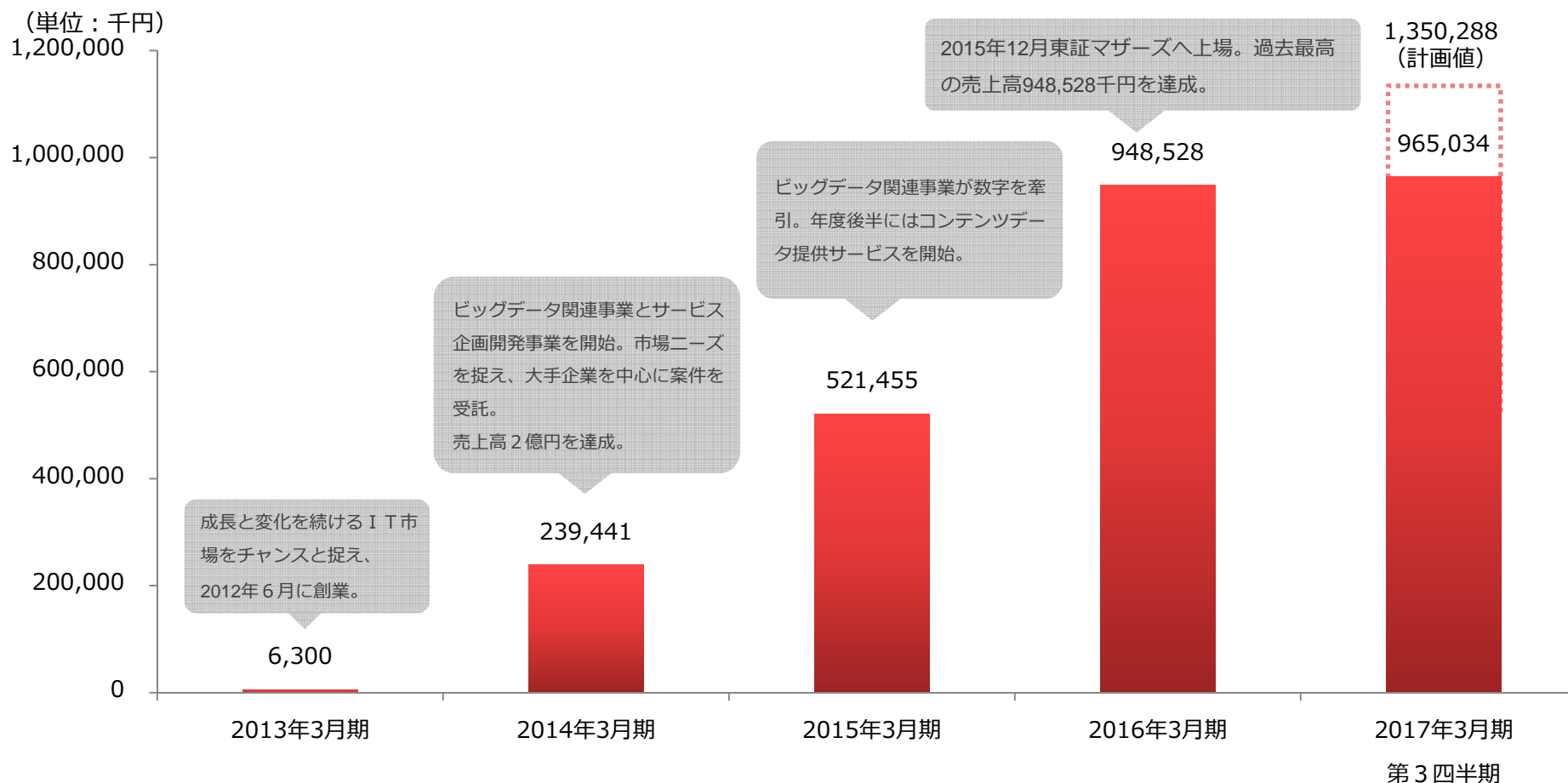
(単位：千円)	2017年3月期 第3四半期	2016年3月期 第3四半期(前年)	前期比		対計画比
	実績	実績	金額	増減率	進捗率
売上高	965,034	735,995	+229,039	+31.1%	71.5%
売上原価	395,653	319,634	+76,019	+23.8%	66.0%
売上総利益	569,381	416,360	+153,020	+36.8%	75.8%
販管費	254,682	189,661	+65,020	+34.3%	73.8%
営業利益 (利益率)	314,698 (32.6%)	226,698 (30.8%)	+87,999	+38.8%	77.5%
経常利益 (利益率)	315,655 (32.7%)	215,360 (29.3%)	+100,294	+46.6%	77.7%
当期純利益 (利益率)	205,062 (21.3%)	136,341 (18.5%)	+68,721	+50.4%	80.7%

■ 連結売上高

既存サービスの追加受注によって安定的な増収を実現

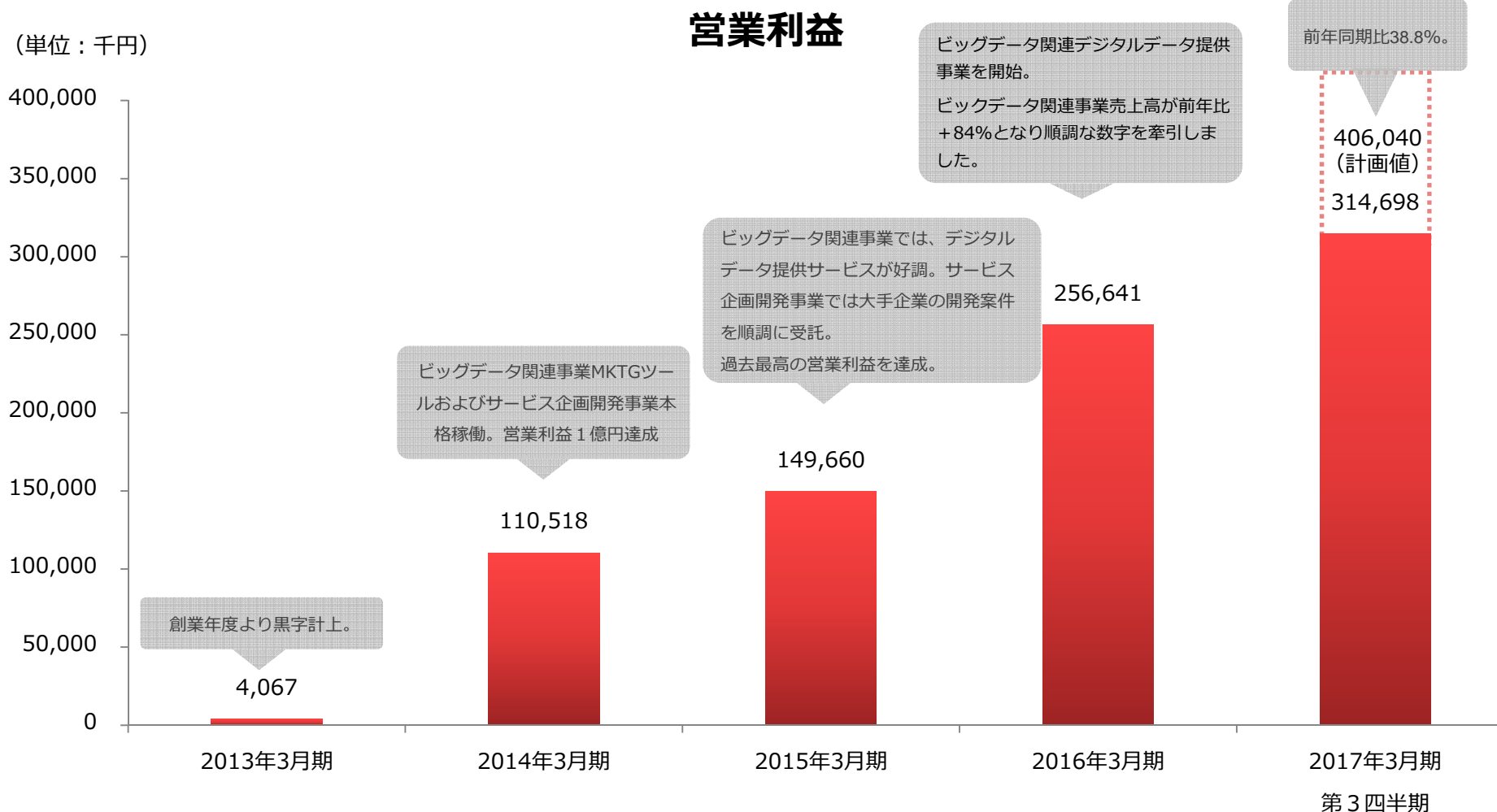
計画を上回る順調な受注。
9か月で前期実績を上回る。

売上高



■ 連結営業利益

増収および業務効率化によって、本社移転・要員コスト等の費用をカバー

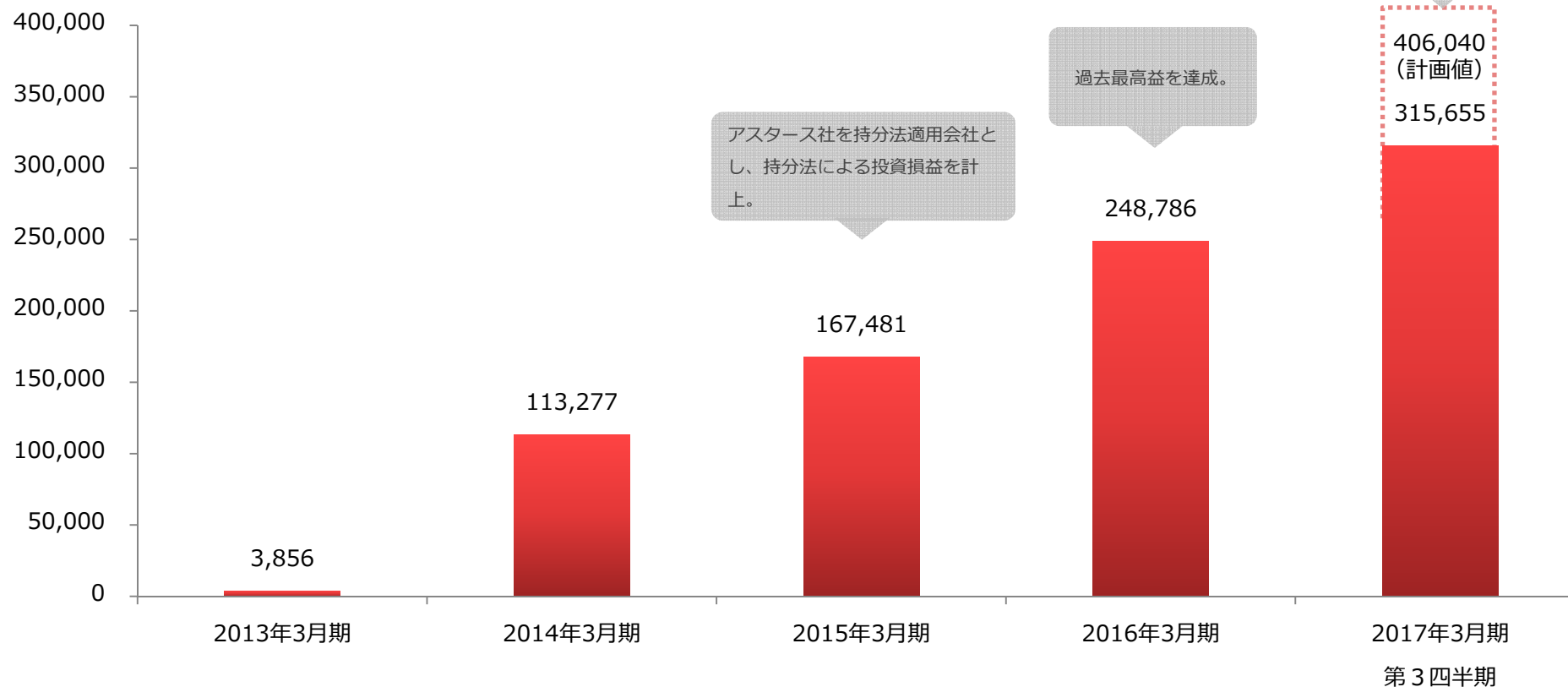


■ 連結経常利益

前年同期比46.6%の増益

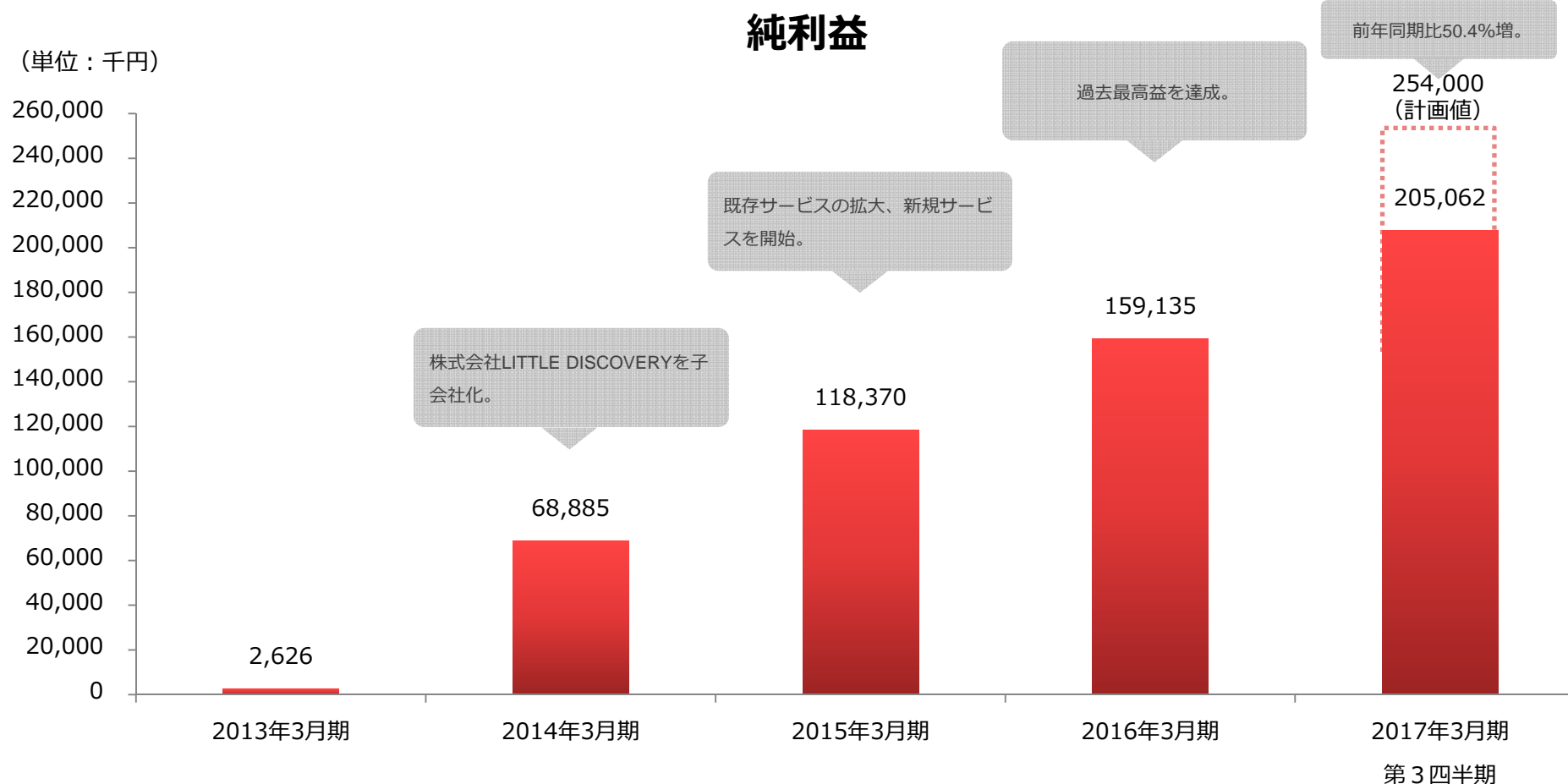
経常利益

(単位：千円)



■ 連結当期純利益

既存・新規の両サービスともに順調に推移した結果、前年同期比50.4%増



 連結BS (要約)

増収による売掛金の増加 | 配当金支出・固定資産取得による現預金の減少

(単位：千円)	2017年3月期 第3四半期	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	837,255	924,462	△87,206	△9.4%
売掛金	211,831	71,959	139,871	194.4%
固定資産	232,365	93,021	139,344	149.8%
買掛金	138,361	43,244	95,116	220.0%
純資産	992,038	857,088	134,949	15.7%
総資産	1,311,224	1,111,458	199,765	18.0%
自己資本比率 (%)	75.5%	77.1%	—	—

2017年3月期 通期業績予想

■ 連結業績予想

本社移転が完了 – 新オフィスにて受注増加に伴う増員受入体制を確立

移転費用 | 採用費用 – 増収にともなう増益でカバー
業績予想 – 平成29年2月10日発表のとおり、上方修正

ビッグデータ関連事業 – 既存サービス + 新規サービス

売上高 **867,716**千円 (前期比 + 337,311千円、+63.6%)

営業利益 **297,215**千円 (前期比 + 117,419千円、+65.3%)

新規サービスについては、想定を上回って進捗中。

※B2CサービスについてはR&D段階にあること、B2Bサービスの販促活動についてプライオリティを高めていること等により、売上、利益ともに組み込まず。

サービス企画開発事業 – 既存サービス + 新規サービス

売上高 **482,572**千円 (前期比 + 64,449千円、+15.4%)

営業利益 **108,825**千円 (前期比 + 31,980千円、+41.6%)

■ 連結業績予想 P L

売上高

ストック型案件・非ストック型案件、ともに想定以上の受注

前回公表数値より **+12.1%**

予想売上高 **1,350,288**千円

前期比 **+42.4%**

営業利益

本社移転費用、人材採用費用、システム強化等の一時費用が発生

前回公表予定数値より **+1.5%**

予想営業利益 **406,040**千円

前期比 **+58.2%**

(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%	1,350,288	+42.4%
売上原価	209,487	422,635	+101.8%	599,403	+41.8%
売上総利益	311,967	525,892	+68.6%	750,885	+42.8%
販管費	162,307	269,250	+65.9%	344,845	+28.1%
営業利益 (利益率)	149,660 (28.7%)	256,641 (27.1%)	+71.5%	406,040 (30.1%)	+58.2%
経常利益 (利益率)	167,481 (32.1%)	248,786 (26.2%)	+48.6%	406,080 (30.1%)	+63.2%
当期純利益 (利益率)	118,370 (22.7%)	159,135 (16.8%)	+34.4%	254,000 (18.8%)	+59.6%

■ 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 対前期比	営業利益	営業利益 対前期比
合計	948,528	100%	256,641	1,350,228	100%	+42.4%	406,040	+58.2%
ビッグデータ 関連事業	530,405	55.9%	179,796	867,716	64.3%	+63.6%	297,215	+65.3%
サービス企画 開発事業	418,123	44.1%	76,845	482,572	35.7%	+15.4%	108,825	+41.6%

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継続

 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	25.7%

※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



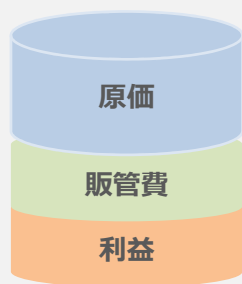
一時的な売上減少を、それを上回る顧客からの受託案件数増加でカバー



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

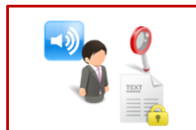
手動オペレーション削減、AI処理導入、業務監視精度の向上

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

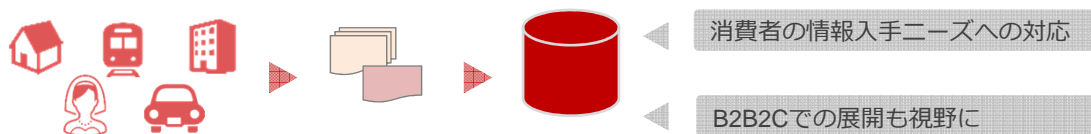
①および②の実現により「既存サービス派生以外の業務受託」と「従前規模を超える開発案件の受託」実現へ

■ 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。

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。

