

2023年8月14日



株式会社ダブルスタンダード

**2024年3月期  
第1四半期決算説明資料**

**01** 2024年3月期第1四半期決算概要 ( P02 - P07 )

**02** 事業の概況 ( P08 - P19 )

**03** 2024年3月期 業績予想 ( P20 - P27 )

**04** ご参考 ( P28 - P32 )

# 2023年3月期 第1四半期決算概要

## 2024年3月期第1四半期 業績ハイライト

### ●前年同期比減収減益

- └ 要因①（売上減少要因） 前第1四半期は利益率の高い案件（特に初期開発）が集中していたため
- └ 要因②（利益減少要因） 基盤技術への投資（インフラ環境拡張、OS更新等）が発生したため

### ●計画に対する進捗は概ね想定とおり

- └ 当期は下期偏重となる計画であり、下期計上予定の各種案件への取り組みは順調に進捗している

※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」に記載のとおり、当該事象が当期連結業績へ与える影響はなし

売上高	<b>1,508,166</b> 千円	—	前年同期比	<b>15.1</b> %減
-----	---------------------	---	-------	----------------

営業利益	<b>363,073</b> 千円	—	前年同期比	<b>42.2</b> %減
------	-------------------	---	-------	----------------

経常利益	<b>368,401</b> 千円	—	前年同期比	<b>40.3</b> %減
------	-------------------	---	-------	----------------

親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>338,352</b> 千円	—	前年同期比	<b>22.7</b> %減
---------------------	-------------------	---	-------	----------------

## 2024年3月期第1四半期 業績概要

売上高及び利益額並びに利益率においては、四半期毎の比較では毎四半期バラつきがあるものの、計画数値から大きな乖離はなく、概ね想定とおりに進捗している。（当期は下期偏重となる計画である）

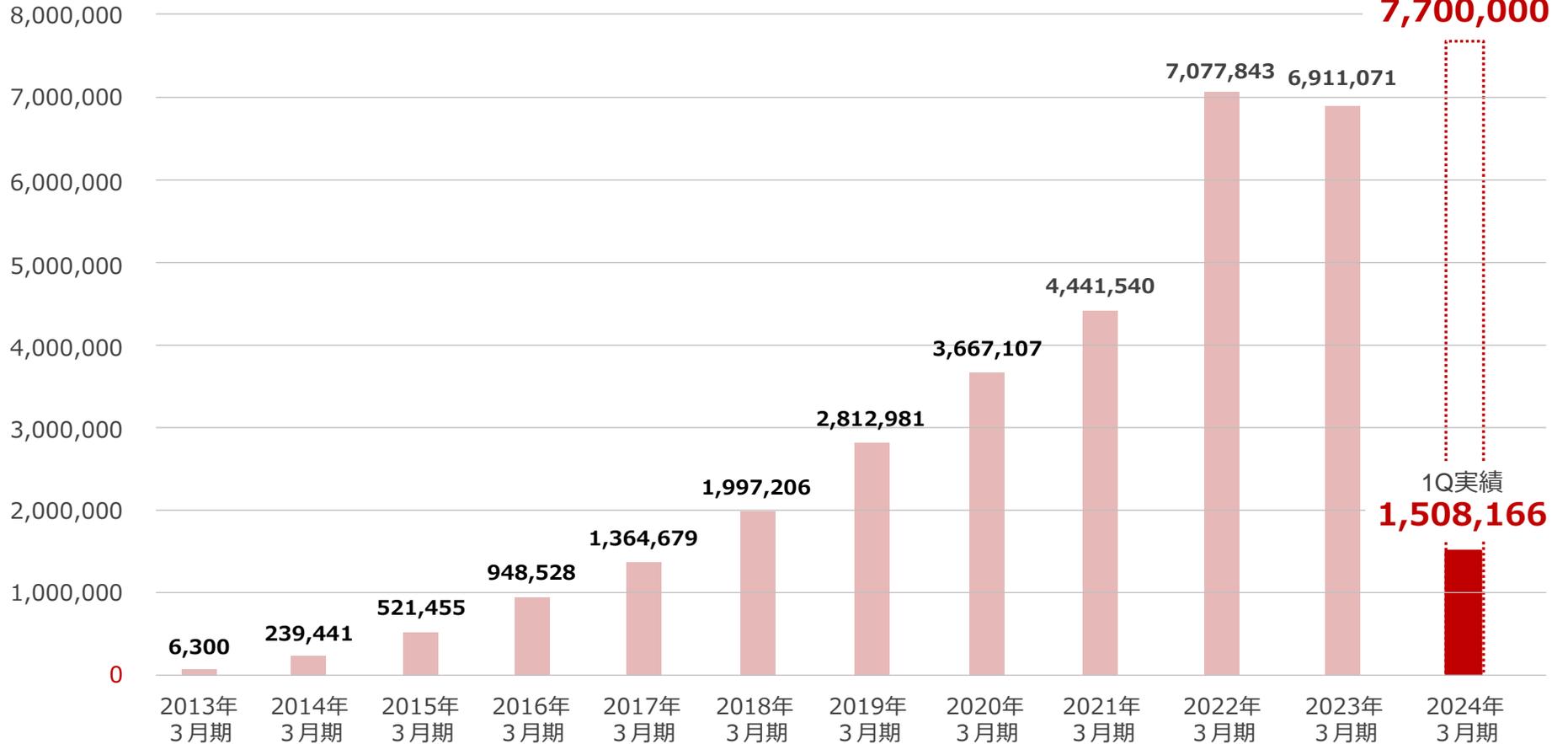
（単位：千円）

項目	2024年3月期1Q	2023年3月期1Q	前年同期比		2024年3月期 計画数値	
	実績	実績			通期計画	進捗率
売上高	<b>1,508,166</b>	<b>1,776,079</b>	△267,912	△15.1%	7,700,000	19.6%
売上原価	<b>891,363</b>	<b>947,750</b>	△56,386	△6.0%	—	—
売上総利益	<b>616,802</b>	<b>828,329</b>	△211,526	△25.5%	—	—
販売費及び一般管理費	<b>253,729</b>	<b>199,708</b>	+54,021	+27.1%	—	—
営業利益	<b>363,073</b>	<b>628,620</b>	△265,547	△42.2%	2,350,000	15.5%
経常利益	<b>368,401</b>	<b>617,381</b>	△248,980	△40.3%	2,330,000	15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>338,352</b>	<b>437,932</b>	△99,579	△22.7%	1,731,000	19.6%

# 売上高推移

対前年同期比では減収となっておりますが、当期は期首計画策定時から下期偏重を想定しており、下期に向けて案件が順調に進捗しており、計画としては概ね想定とおりとなっております。

(単位：千円)

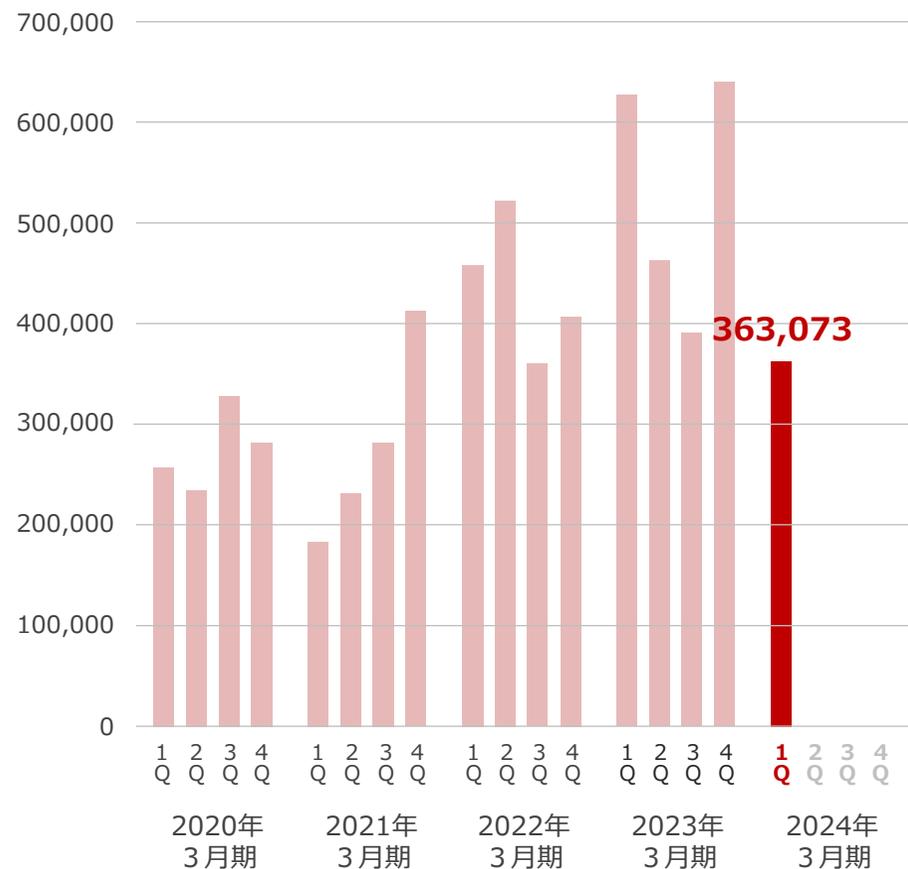


# 営業利益・経常利益推移

対前年同期比では減益となっておりますが、案件構成が着実に主力サービスを中心とした高収益案件へシフトしていることから、基盤技術への投資があったが概ね想定の範囲内で進捗しております。

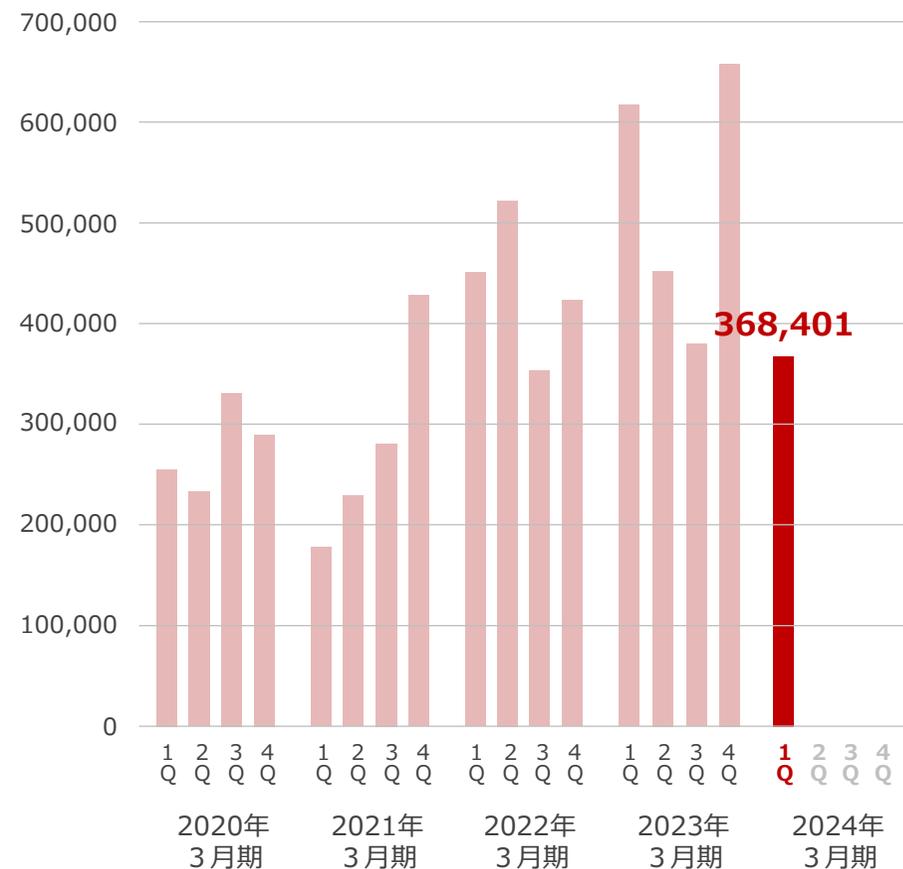
## 営業利益

(単位：千円)



## 経常利益

(単位：千円)



# 貸借対照表

## 主な増減の要因

【資産】 現金及び預金、売掛金の減少により資産は減少。

【負債】 未払法人税等、買掛金、未払金の減少により負債は減少。

【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。

(単位：千円)

項目	2024年3月期1Q	2023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	4,403,559	4,999,538	△596,023	△11.9%
うち、現金及び預金	3,738,924	4,160,733	△421,808	△10.1%
固定資産	582,221	614,162	△31,941	△5.2%
総資産	4,985,780	5,613,746	△627,965	△11.2%
負債	656,111	948,958	△292,847	△30.9%
純資産	4,329,669	4,664,787	△335,118	△7.2%
自己資本比率 (%)	84.9%	83.4%	—	—

# 事業の概況

## データ加工・マッピングサービス

「技術の組み合わせ」で  
実現するサービス

### ●HTML情報活用型サービス

クローリングで取得した大量情報に対し、「クレンジング」「マッピング」に加えて「記載内容の振分」処理を実施。分析可能なレコード生成を実現

### ●非HTML情報活用型サービス

OCRで取得した情報に対し、当社クレンジング技術により、フィールドに対して最適なデータを生成、提供へ

### ●音声DATAテキスト化サービス

コールセンター等で発生する音声データをテキスト化し、業務に必要な形式にクレンジングして提供

### ●ログデータ活用サービス

WEBサイト、システムの来訪者について、不正bot、またはマネロンリスク対象者かを特定し、クライアントが制御できるシステムを提供

## データ クレンジング 基盤技術

### ①情報収集

HTML、PDF、画像、請求書、帳票、音声、その他の情報収集

### ②情報抽出

収集情報のテキスト化・カラム化

### ③クレンジング

テキスト化・カラム化された情報のクレンジング

### ⑤レコード振分

クレンジングが完了したレコードの振分処理

### ④マッピング

揺らぎを含んだデータ同士の結合

Double Standard

## 上記応用・転用サービス ※事例

### ●PoC構築

例) AIによる車両画像判定

### ●顧客独自サービスの開発支援

例) ドローン独自機体開発による、管理物件の保守管理

## データ処理サービス

「技術の組み合わせ」+「サービス企画開発力」で  
実現するサービス

### ●情報取得+情報抽出技術を活かした 変更検知システム

調査対象とするサイトの情報掲載・更新を自動で定期的にチェック。最新情報の見逃し排除 + 作業効率化で顧客業務をサポート

### ●情報取得+情報抽出+情報加工+マッピング技術を活用した各種サービス

商品の最安値情報や不動産物件の賃料相場など、様々な情報をクローリングで取得し、当社技術を活用して有益な情報を生成

### ●情報抽出+情報加工+マッピング技術を活用した各種サービス

音声や位置情報など、非HTML情報をDB化。適切なデジタルレコードに変換し、顧客の販促支援・業務削減をサポート

### ●その他企業向けサービス

当社技術を総合的に活用した、企業向けの様々なサービスを展開

## ビッグデータ活用領域

（ビッグデータ関連事業）

### ● マーケティング活動支援システム

- ・ WEB、チラシ情報の自動取得
- ・ データクレンジング

### ● 顧客データ強化・活用システム

- ・ WEB、チラシ情報の自動取得
- ・ 情報付与

## RPA領域

RPA = Robotic Process Automation

（ビッグデータ関連事業）

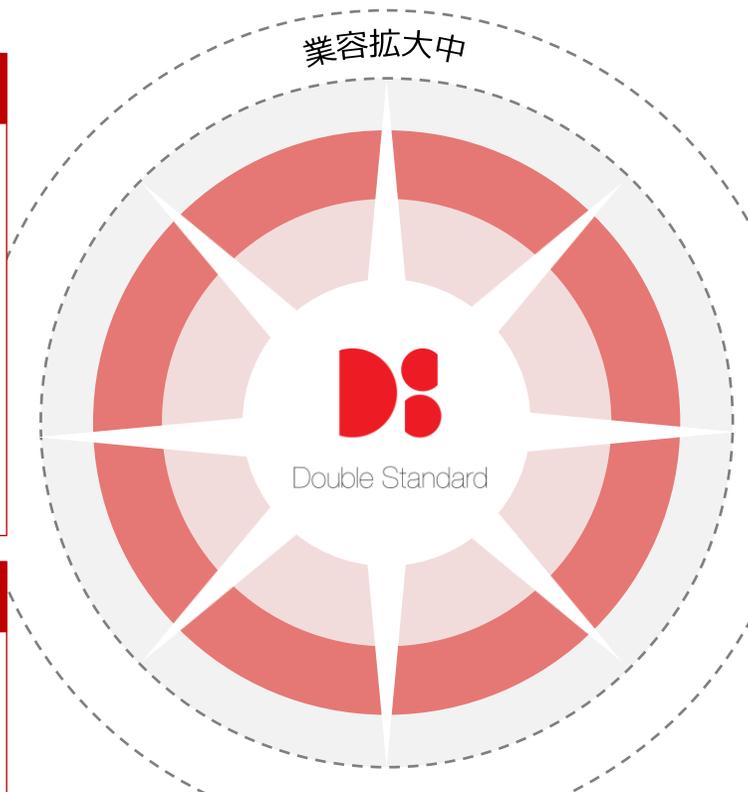
### ● バックオフィス業務自動化システムなど

- ・ 帳票・書類情報の自動取得

### ● 通信・公共料金明細DB化システム

- ・ 全ての書類に対応可能な弊社独自のAI-OCRで高精度に読取処理

業容拡大中



## FinTech領域

（サービス企画開発事業）

### ● WEB口座開設支援システムなど

- ・ 本人確認作業をWEB上で完結

## AI 活用領域

（サービス企画開発事業）

### ● 音声テキスト化システム

- ・ 音声をリアルタイムで録音しテキスト化処理を実施
- ・ AIを活用した内容の要約・カテゴリ振分処理

### ● e-KYCサービス-公的書類の偽造判定システム

- ・ 運転免許証の発行元のルールに準じているものか、偽造判定AIが自動判別し、真偽を判定

### ● 「対面営業」入力負荷軽減システム

- ・ 画像を撮影するだけで申込が完了
- ・ 撮影された画像をAI-OCRで読取処理

### ● 議事録生成システム - Memotech

- ・ 手書き文字をAI処理で機械文字に変換するソフトを開発

# 取引先企業数

営業部門の廃止以降、インバウンド主体の新規顧客獲得で順調に取引先件数を増加

## 取引先企業数

2023年3月期 — **107** 社

2022年3月期 — **82** 社

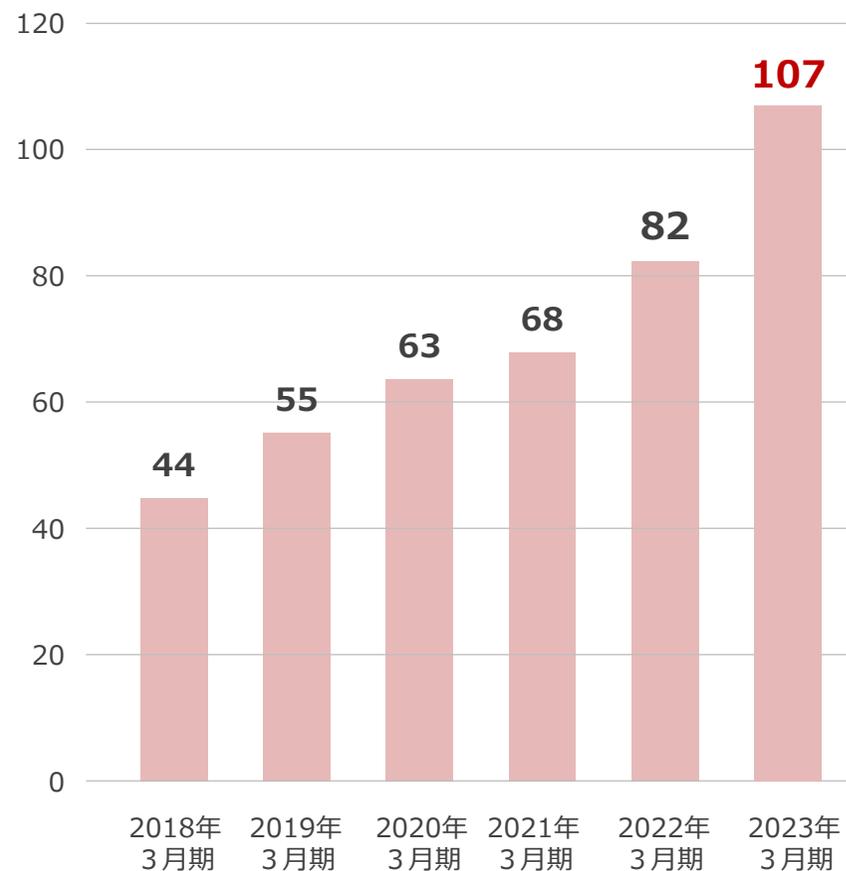
2021年3月期 — **68** 社

2020年3月期 — **63** 社

2019年3月期 — **55** 社

2018年3月期 — **44** 社

## 取引先企業数推移



## データクレンジング技術基盤を応用・転用した サービス企画・開発カンパニー



### 製品（ニアショア・オフショア）

#### ●既存サービス

データクレンジング基盤を活用した各種業務系データ生成、データエンジンおよびデータシステム開発運用

#### ●新規サービス

データクレンジング基盤、AIおよびブロックチェーン技術を活用したDX関連サービス開発運用

### 販促（営業部門廃止）

#### ●既存顧客

DX化支援としての企画提案によるアップセルおよびクロスセル

#### ●新規顧客

WEBからの引き合い、既存顧客からの紹介

### 価格（高品質・低コスト）

フラットな視点で、緻密に情報収集を行い、業務に必要な成果物イメージおよびGOALを定め、廉価で最良なスクラッチ開発や当社技術基盤を活用したサービスを提供

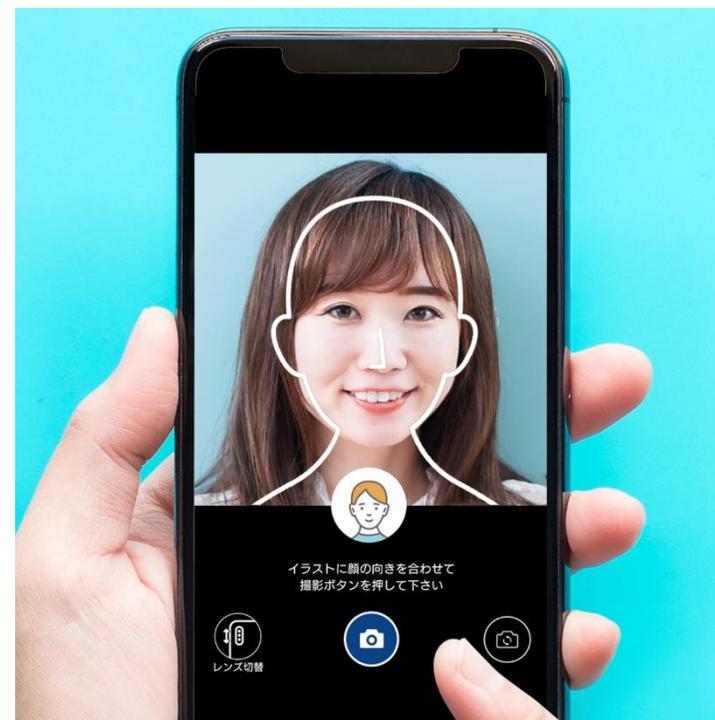
## スマホ1つで、簡単に本人確認が完了 犯収法の改正により、オンラインでの本人確認が可能になりました

当社の提供する顔認証活用型eKYCは、申込者の入力情報、写真付き本人確認書類、本人の容貌と、それをAI・システムにより判定した結果を基に本人確認を行う仕組みとなります。また、金融機関認証型・ICチップ活用型・少額入金型などの本人確認方法にも対応可能。

**対象** 証券会社・銀行・カード会社・FX会社など

**概要** 申込開始から完了まで、お申込者様の申込途中の離脱を抑制する様々な仕組みを導入

- 特徴**
- 高精度OCRの活用による、お申込者様の入力負荷の削減
  - 事業社様サイトとデザインを統一した画面設計
  - お申込者様が誤った書類を撮影した場合でも、申込フロー内でその不備を発見・再撮影依頼が可能



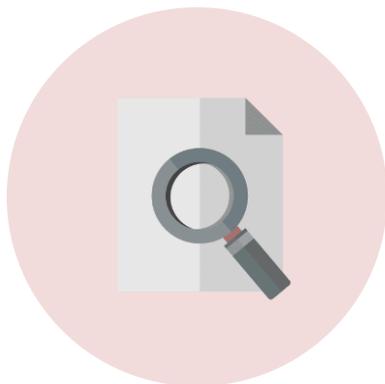
## 顔認証活用型eKYCにおける当社優位性

当社独自の、AIを活用した高精度の顔認証技術・OCR技術・データクレンジング技術を活用しお申込者様のUX向上、事業社様固有のオペレーションに寄り添った仕組みの提供で、業務効率化を実現いたします。



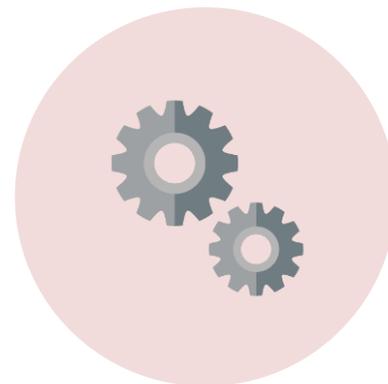
### 顔認証

顔認証スコアリングシステムにより、高精度の認証結果を算出し、オペレーターの目視確認負荷を極小化



### OCR

高精度のOCR技術を活用することで、免許証・マイナンバーカード・パスポートなど、様々な本人確認書類を読み取り可能



### データクレンジング

当社独自のデータクレンジング技術により、申込者様の入力情報と、本人確認書類のOCR読取結果の一致判定が可能

## OCRにおけるデータクレンジング 各企業様での社内リソースを使った単純オペレーション業務削減へ

当社の提供するOCRソリューションでは、これまでビッグデータ処理で培ってきたデータクレンジング技術と最適なOCRエンジンの組み合わせにより、圧倒的な文字認識率を実現いたしました。

**対象** 金融業界・不動産業界・大手企業様など

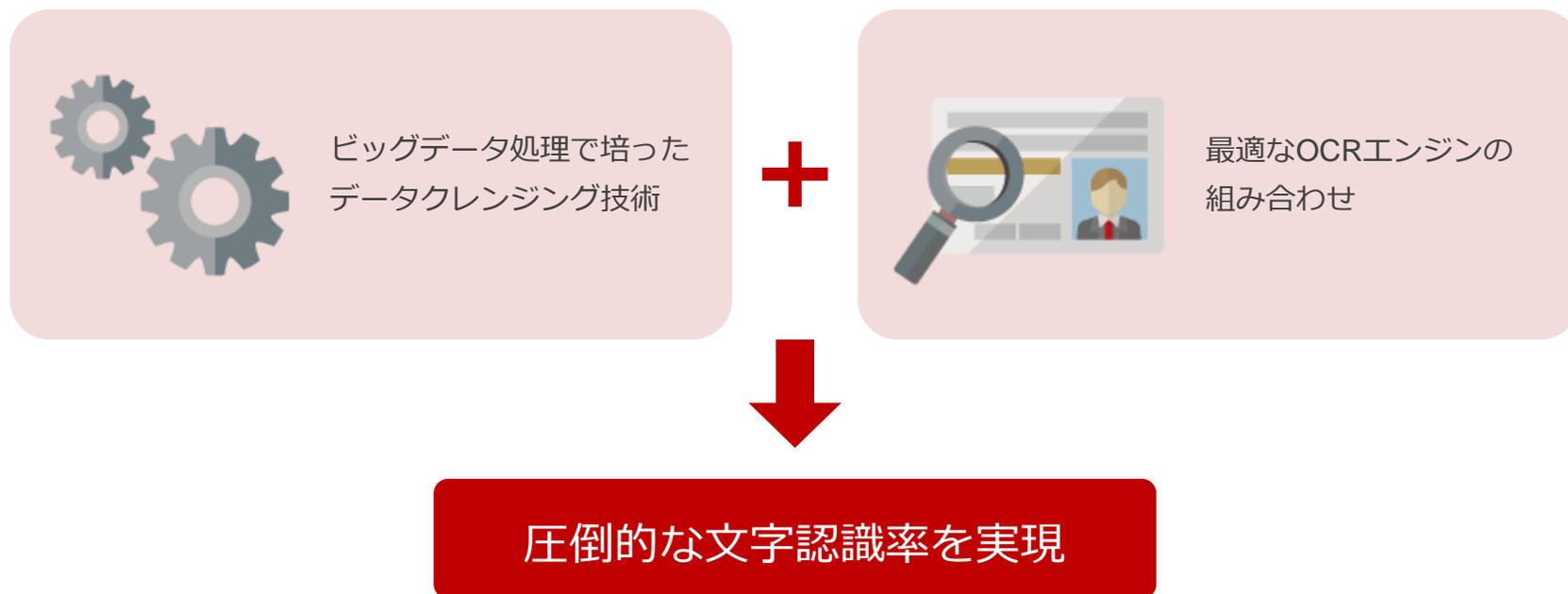
**概要** OCRにより読取ったテキスト情報を自動反映し、ユーザーの入力負荷の軽減・入力間違いが軽減されます。

- 特徴**
- バックオフィスの業務負荷を大幅削減
  - WEB「入居申込」システムでの入居申込のペーパーレス化
  - 毎月発生する請求書のデータ登録作業を自動化



## ダブルスタンダードのOCR処理技術基盤

データクレンジングの技術基盤（データ収集・データ抽出・データ加工）が完成し、デジタルデータ・アナログデータ問わず汎用性が高く展開できている点にあります。



# サービス紹介（今後の注力商材）

## ① e-KYC派生サービス

- **公的書類の偽造判定システム**  
AIが「提出書類の真贋」を自動で判定
- **顔認証+属性データ活用与信システム**  
ストックした「本人確認情報」を与信補助に活用

## ② 本人確認サービス

- **非対面契約時のe-KYC活用**  
契約者の場所を問わず契約締結が可能  
(利用者のスマートフォンで本人確認)
- **民泊/ホテル チェックイン システム**  
宿泊施設のチェックインの無人化  
(利用者のスマートフォンで本人確認)
- **ビル入館管理システム**  
ビル入館管理のセキュリティ強化・省力化、訪問客の混雑緩和を実現
- **不動産契約支援サービス-WEB入居申込**  
入居申込手続きをWEBで実現

## ③ OCR活用型サービス

- **ユーザ入力負荷軽減エンジン**  
「OCR」+「Memotech」により入力負荷を極小化
- **医療事務作業 軽減サービス**  
3,000種類以上の保険証を読み取り、2 STEPで会計システムに自動連携
- **自動マスクシステム - 健康保険証**  
健康保険法改正に伴う、健康保険証のマスキング作業を自動化
- **保険料金査定・支払業務省力化サービス**  
AIを活用した査定システムで、保険金支払い業務を支援
- **通信・公共料金明細DB化システム**  
大量・多様な請求書類の「仕分」「入力」「修正」「チェック」を自動化
- **自動車保険 御見積算出サポートシステム**  
最短15秒で御見積算出可能
- **請求書サービス**  
請求書処理に付随する業務の工数を1/3に削減
- **健診データ生成サービス**  
病院発行の健康診断結果（健診書）情報をデータベース化
- **各媒体DB化 + 社内DBマッチングシステム**  
あらゆる媒体の情報を自動照合し、社内帳簿の一元管理を実現
- **名刺情報DB化システム**  
名刺管理システムを大幅プライスダウン（有名サービス比較）で提供
- **物件情報 - 整合チェックシステム**  
取扱物件情報について、「間取り図」のテキスト、間取絵図の一致を実現

## ④ データクレンジングサービス

除：OCR関連

### ● AI活用型 家賃査定システム

賃料査定AIを活用し、賃貸物件に対する最適な家賃設定をサポート

### ● ダイナミックプライシング 宿泊施設の稼働率強化

多種多様なビッグデータを活用したダイナミックプライシングシステムにより宿泊施設の稼働率・収益性を強化

### ● クローリング+クレンジングによる サイト構築

SEOとUIを完全装備したサイト構築を実現

### ● 飲食注文端末レコメンドサービス POS情報活用システム

POSデータの単純活用で実現できない、高付加価値の情報を提供

### ● 旅行サイト支援サービス 最安値商品data生成エンジン

正確な価格比較を提供

### ● マッピングサービス 顧客マスタ統合エンジン

異なるDBで管理している顧客データの一元管理を実現

## クレンジングサービス

### ● 氏名・住所の英語変換エンジン

日本語を英語に自動変換（氏名・住所）、ユーザーの入力負荷・入力間違いを削減

### ● 配送ルート最適化エンジン

社会インフラデータを活用した研究開発「効率的な宅配便の配送ルートの導出

### ● 買取訪問ルート最適化エンジン

AIを活用した自動スケジュール処理

### ● チャットボットデータ生成

「さまざまな言い回し」の質問に対応できるチャットボットデータの生成

### ● 営業リスト生成エンジン（例:不動産会社）

不動産サイトから情報を収集/蓄積。空室率が高い物件を可視化

### ● 競合営業状況分析エンジン

競合データを収集し、自社データと突合の上、「顧客獲得分析データ」を生成

### ● 全国統計・施設・イベント情報収集

オープンデータ、施設・イベントデータなどから、利用価値の高いデータを生成

### ● PDF情報収集「謄本情報」

WEB上の謄本情報PDFを自動取得、100%の精度でPDFの文字を抽出

### ● 不動産情報 自動収集 + マッピングシステム

自動で不動産会社様の不動産データベースを最新化

### ● PDF情報収集「結婚・出産・育児データ」

全国市区町村の自治体サイト（約1,800サイト）掲載情報を提供

## ⑤ セキュリティ関連サービス

- **不要bot対策ソフト「bot sentence」**  
不正なアクセスをブロックして、「情報盗難」「サーバコスト」を解決
- **情報漏洩監視システム**  
インターネット利用における情報漏洩などの「人災」防止対策

## ⑥ CRM関連サービス

- **CRMシステム**  
使いやすく、カスタマイズ可能な廉価版CRMシステムを提供
- **音声テキスト化システム**  
オペレータの音声をテキスト化することで、後処理業務を効率化
- **SIP通信を活用したIP-PBX構築**  
通信コストを抑制しながら、業務の効率化を支援
- **オンラインヘルプデスク**  
ユーザからの入電対応を削減するため、WEB・チャット・電話予約システムの組み合わせ

## ⑦ その他のサービス

- **独自CMS – コンテンツ入稿管理システム**  
ITスキルに合わせたWEBサイト運営の実現
- **「サイト変更検知」システム**  
チェック対象サイトの更新情報を即座に自動検知・通知
- **位置情報アプリサービス**  
「ユーザの位置情報」×「店舗の仮想エリア」を活用した集客支援
- **画像判定サービス**  
画像判断処理エンジンにより、防犯カメラなどの動画を解析し用途に応じた検知を実現
- **立地診断システム**  
データに裏付けされたエリアマーケティング分析が可能
- **WEB契約システム**  
電子契約システムにより、契約をWEB上で実現
- **スマート内覧システム**  
WEBで内覧予約完了。パスワードを使ってセルフ内覧可能
- **スマートロック管理システム**  
複数のスマートロックを管理できるシステムを提供
- **売買仲介DXシステム**  
問合せ顧客へのCXを最大化するデータ・機能をご提供
- **滞納督促管理システム**  
滞納情報を管理し、督促業務を効率化
- **賃貸契約更新システム**  
賃貸契約更新における各種作業をワークフローシステム化により業務負荷軽減
- **手書きメモ テキスト化システム「Memotech」**  
書きたい文字を、そのままテキスト情報へ変換

# 2024年3月期 業績予想

## 業績予想に関する修正はありません

※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」に記載のとおり、当該事象における当期連結業績へ与える影響はありません。

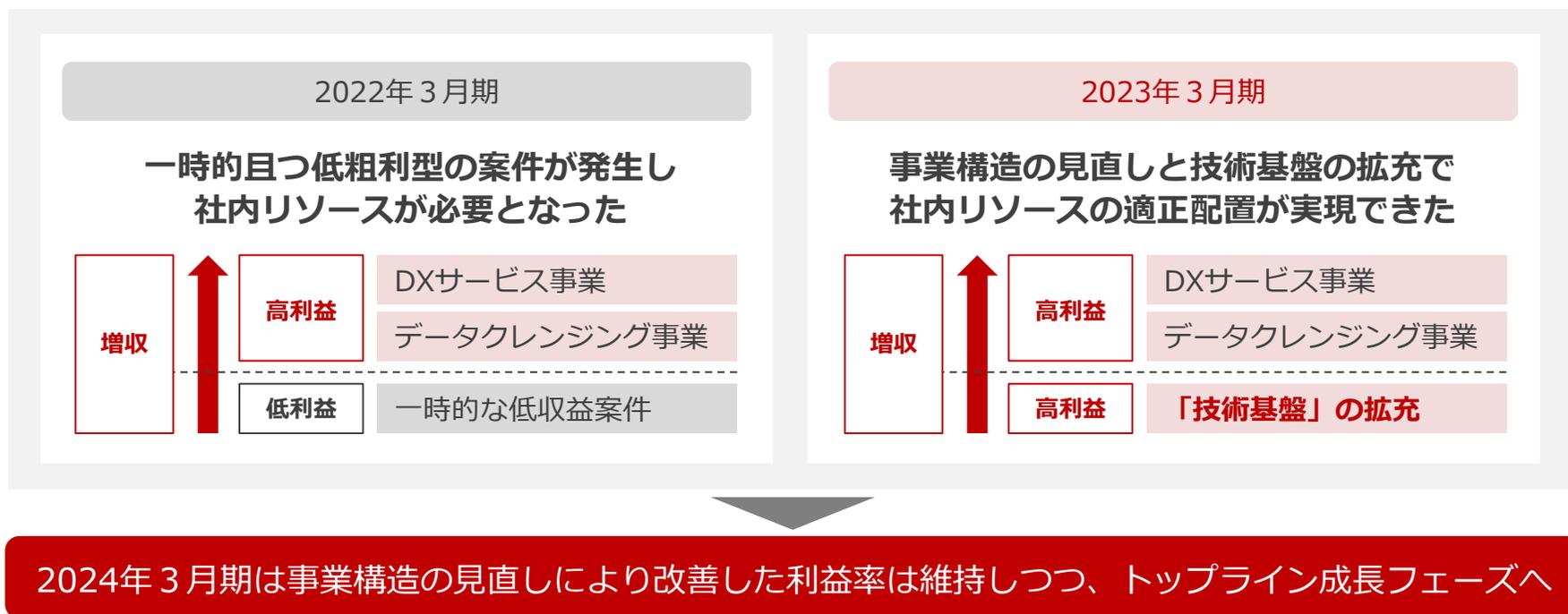
## 高収益率を保ちつつ、トップライン成長を実現

既存ならびに今後の提供サービスについて、下記を中心とする取組により、顧客へのコスト貢献を実現しながら当社利益の継続的向上を目指していく。

- 1 創業来の増益を継続
- 2 更なる受注増に備え、新たな開発パートナー企業の開拓を実施
- 3 新規（新たな領域）顧客の拡大
- 4 低価格、高品質・高機能を支える「技術基盤」の拡充

## 1 創業来の増益を継続

2022年3月期は一時的な低収益案件の受託によりイレギュラーな年であり、それにより2023年3月期において創業来初めての減収となった。しかしながら、創業来11期連続で増益を達成しており、今後の増益継続は勿論、事業構造の見直しが概ね完了したことによる増収を目指す。



## 2 更なる受注増に備え、新たな開発パートナー企業の開拓を実施

各企業様から課題を解決するサービスやソリューションが求められている

### アスタースを子会社化

今まで以上の連携強化により、  
受託増加・品質向上が実現した



### 開発パートナー企業の開拓

今後の案件増加を見据え  
新たな受け入れ態勢を整える



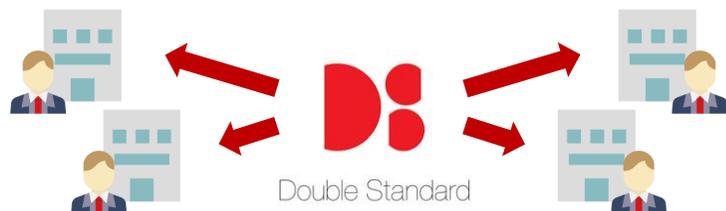
必要に応じてMAなど視野に入れて開発体制の更なる強化を図る

### 3 新規（新たな領域）顧客の拡大

新たな領域との取引を開始させ、主要顧客となりうる企業を開拓していく

#### 新規顧客

新サービス開発及び拡販で  
新規顧客拡大へ



#### 既存顧客

アップセル・クロスセルは  
従前とおりに対応



新規顧客の獲得増加と既存顧客へのアップセル・クロスセルで「増収増益」の実現へ

## 4 低価格、高品質・高機能を支える「技術基盤」の拡充

「パンチ業務の削減」を実現させる新たなOCR活用サービス「D-Fit」 & 「D-Just」

オールインワンのパッケージサービス

### D-Fit (汎用型システム)

基本機能を全て備えた（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

ニーズにあわせて対応可能なカスタマイズサービス

### 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、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

対応  
書類

アナログ形式

あいう  
ABC

紙の書類



手書き文字

デジタル形式



Excel形式



Word形式



PDF形式

特徴

1. 同一業務で、書類形式を選ばず対応可能
2. 作業量の少ない業務での利用に対応
3. 既存の業務フローに配慮したシステム

様々な企業様の「定型業務削減」に対応したDXサービスの実現

## 業績予想（サマリ）

高収益である主力サービスを中心に、新規顧客（新たな領域）への事業展開により  
利益率は維持しつつ、増収増益を目指す

予想売上高 **7,700** 百万円

予想営業利益 **2,350** 百万円

（単位：千円）

項目	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期予想
売上高	3,667,107	4,411,540	7,077,843	6,911,071	<b>7,700,000</b>
営業利益 (利益率)	1,101,535 30.0%	1,108,849 25.1%	1,757,894 24.8%	2,121,071 30.7%	<b>2,350,000</b> 30.5%
経常利益 (利益率)	1,105,758 30.2%	1,113,238 25.2%	1,751,174 24.7%	2,111,734 30.6%	<b>2,330,000</b> 30.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	745,673 20.3%	747,205 16.9%	1,082,821 15.3%	1,625,908 23.5%	<b>1,731,000</b> 22.5%

## 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。2024年3月期においては1株当たり55円（配当性向43.1%）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	
2022年3月期	—	40円	40円	50.2%
2023年3月期	—	50円	50円	41.8%
<b>2024年3月期</b>	<b>—</b>	<b>55円</b>	<b>55円</b>	<b>43.1%</b>

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。

<b>会社名</b>	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
<b>資本金</b>	263百万円
<b>事業内容</b>	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 DXを中心とする関連業務系システムの企画・開発
<b>所在地</b>	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
<b>連結子会社</b>	株式会社LITTLE DISCOVERY 株式会社アスタース
<b>グループ会社その他</b>	SBIグループ（資本業務提携先）

代表取締役	<b>清水 康裕</b>	CEO
取締役	<b>中島 正三</b> (創業者)	CTO
取締役	<b>飯島 学</b>	CIO
社外取締役	<b>徳永 博久</b> (弁護士)	
社外取締役	<b>赤浦 徹</b> (日本ベンチャーキャピタル協会代表理事)	
社外取締役 (監査等委員)	<b>大島 康則</b>	
社外取締役 (監査等委員)	<b>松井 敬一</b> (元アートコーポレーション常務)	
社外取締役 (監査等委員)	<b>塚田 和哉</b> (会計士)	

- 
- A vertical timeline with a central grey line and red circular markers. The markers are placed at the start of each year's entries. The text is aligned to the right of the markers.
- 2012** 06月 ○ ビッグデータの効果的活用をもって社会に変革をおこすべく、ダブルスタンダードを設立
  - 2013** 01月 ○ ビッグデータ関連事業第一弾「競合企業－顧客獲得状況分析データ生成」の提供開始
  - 03月 サービス企画開発事業第一弾「情報変更検知システム」の提供開始
  - 04月 ビッグデータを活用したサービス企画事業に焦点を当てて事業展開することに価値を見出し、スマッシュ・マーケティングとダブルスタンダードを合併
  - 2014** 02月 ○ 業務拡張・人員拡充に伴い、本社を東京都港区元赤坂に移転
  - 05月 株式会社LITTLE DISCOVERYを完全子会社化
  - 2015** 08月 ○ 一般社団法人オープン・ナレッジ・ファウンデーション・ジャパン（OKFJ）gコンテンツ流通推進協議会に加盟
  - 12月 東京証券取引所マザーズ市場へ株式上場
  - 2017** 01月 ○ 業務拡張・人員拡充に伴い、本社を東京都港区赤坂に移転
  - 2018** 11月 ○ 東京証券取引所市場第一部へ市場変更
  - 2022** 03月 ○ 業務拡張・人員拡充に伴い、本社を東京都港区南青山に移転
  - 04月 東京証券取引所の市場再編に伴い、新市場「プライム市場」に移行
  - 05月 経済産業省が定めるDX認定事業者に選定
  - 12月 持分法適用関連会社である株式会社アスターズの株式を追加取得し連結子会社化

# 本資料に関する注意事項

---

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。

