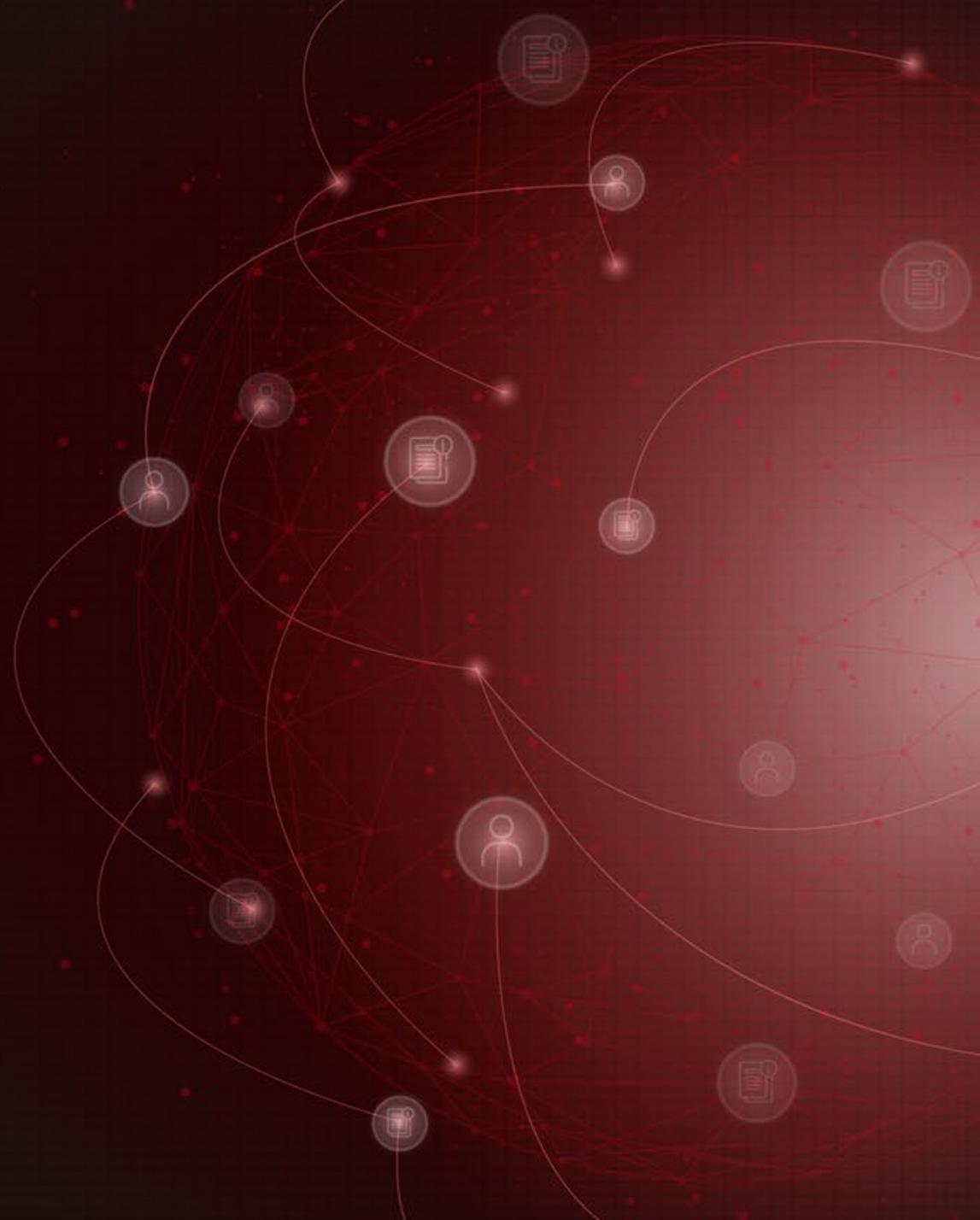




2024年12月期 通期決算説明資料

2025年 2月14日
(東証グロース市場：153A)

株式会社カウリス



CONTENTS

1.事業内容	P3
2. FY2024 業績	P6
3. FY2024 状況振り返り	P18
4. FY2025業績予想	P29
5.中長期的な成長戦略	P38
6.会社概要	P44
7.競合優位性	P56
8.参考資料	P62
9.よくある質問	P67

1.事業内容

About us

マネー・ローンダリング及び サイバーセキュリティ対策事業

オンライン化する金融犯罪対策のために、
金融機関をメインに不正検知サービスを提供。

顧客は自社の不正送金被害を防ぐことと同時に、
金融犯罪により獲得された資金の還流も検知。

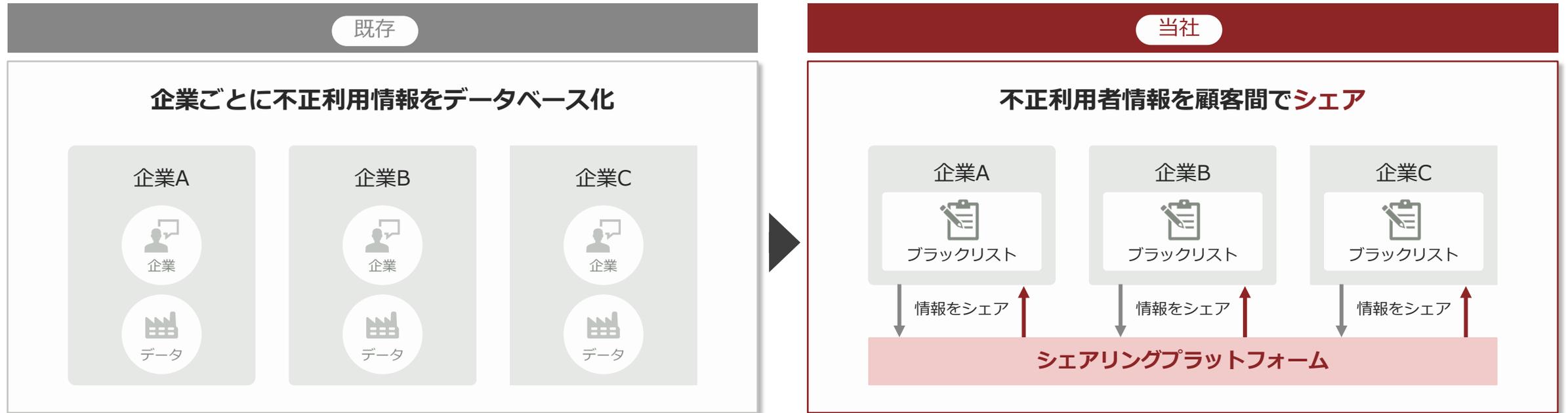
MISSION

情報インフラを共創し、 世界をより良くする

顧客間で不正利用者の情報を共有するデータベースを構築。

ライフラインである電力会社との協業や、政府のスタート
アップ支援施策を通じた新サービス開発を行い、日本の安全
を守るインフラ企業を目指しています。

不正利用者情報を共有するプラットフォームの提供



顧客間で共有（第三者提供）ができる理由

Fraud Alertは、警察庁より、**犯罪による収益の移転防止に関する法律法（犯収法）の第8条「疑わしい取引の届出等」**の履行の一部に該当すると確認済み。そのため、個人情報保護法の第27条第1項「法令に基づく場合」に該当するため、犯収法対象企業においては
オプトイン不要で顧客間で共有（第三者提供）可能。犯収法対象外の企業様では同意、もしくは告知をすることで、弊社に第三者提供を実施。

2.FY2024 通期業績

売上高

12.25億円

24/12期 通期

ARR (Annual Recurring Revenue) ※1

12.6億円

※24/12期 Q4の
MRR (Monthly Recurring Revenue) ※2 ×12

ARR成長率

34.7%

CAGR 21/12期 Q4 – 24/12期 Q4

営業利益

4.1億円

24/12期 通期

ストック型収益※4の割合

94.1%

24/12期 Q4

契約企業数

47社

24/12期 通期

売上高成長率

23.1%

24/12期 通期

ARPU (Average Revenue per User) ※3

224万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 24/12期 Q4

営業利益率

33.7%

24/12期 通期

※1「ARR」は毎期決まって発生する売上(経常収益)の1年分を指します。

※2「MRR」は経常収益のうちの1か月分を指します。対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出。

※3「ARPU」は課金している顧客(1社)あたりの平均売上金額を指します。

※4「ストック型収益」は毎月の継続的な収入であるFraud Alert利用料及びコンサルティングサービス利用料を指します。

MRR、契約社数は増加するも、新規はスモールスタートの傾向にありARPUはほぼ横ばい。
 契約残高も前期比で50.0%増加。

2023/12 → 2024/12

MRR

88.3_{百万円} ▶ 105.5_{百万円}

+19.5%

契約社数

39_社 ▶ 47_社

+8社

ARPU

2.2_{百万円} ▶ 2.2_{百万円}

△0.8%

契約残高

443_{百万円} ▶ 664_{百万円}

+ 50.0%

取組ハイライト

アップセルは堅調

特に口座数及びユーザーアクション数の増加起因での上昇が大きい
 値上げも概ね計画通りに進捗

新規で10社獲得 解約2社

新規：銀行7行、証券会社2社、クレジット1社、
 解約：銀行2行

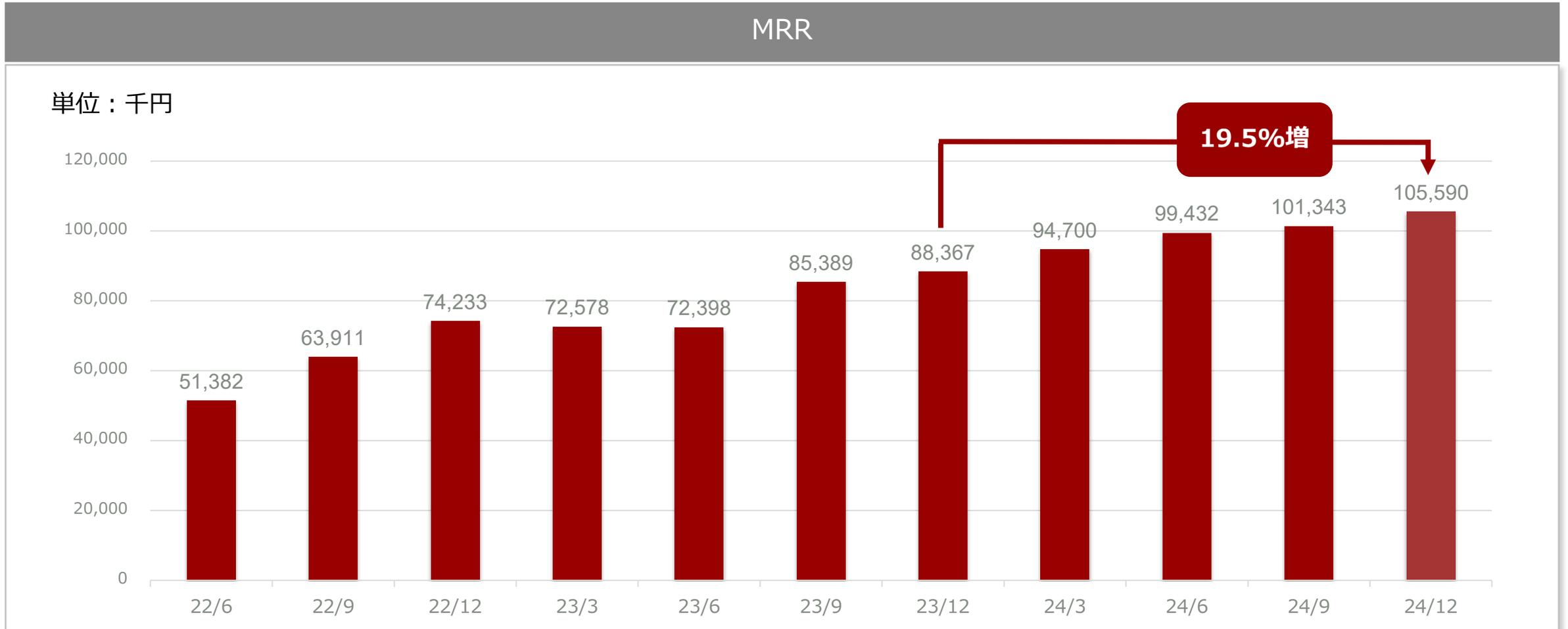
既存アップセルが低額の新規を吸収

既存は契約更新時のアップセルでARPU拡大
 更にARPUを上げるにはクロスセルの獲得が課題。

契約残高を営業部のKPIに追加設定

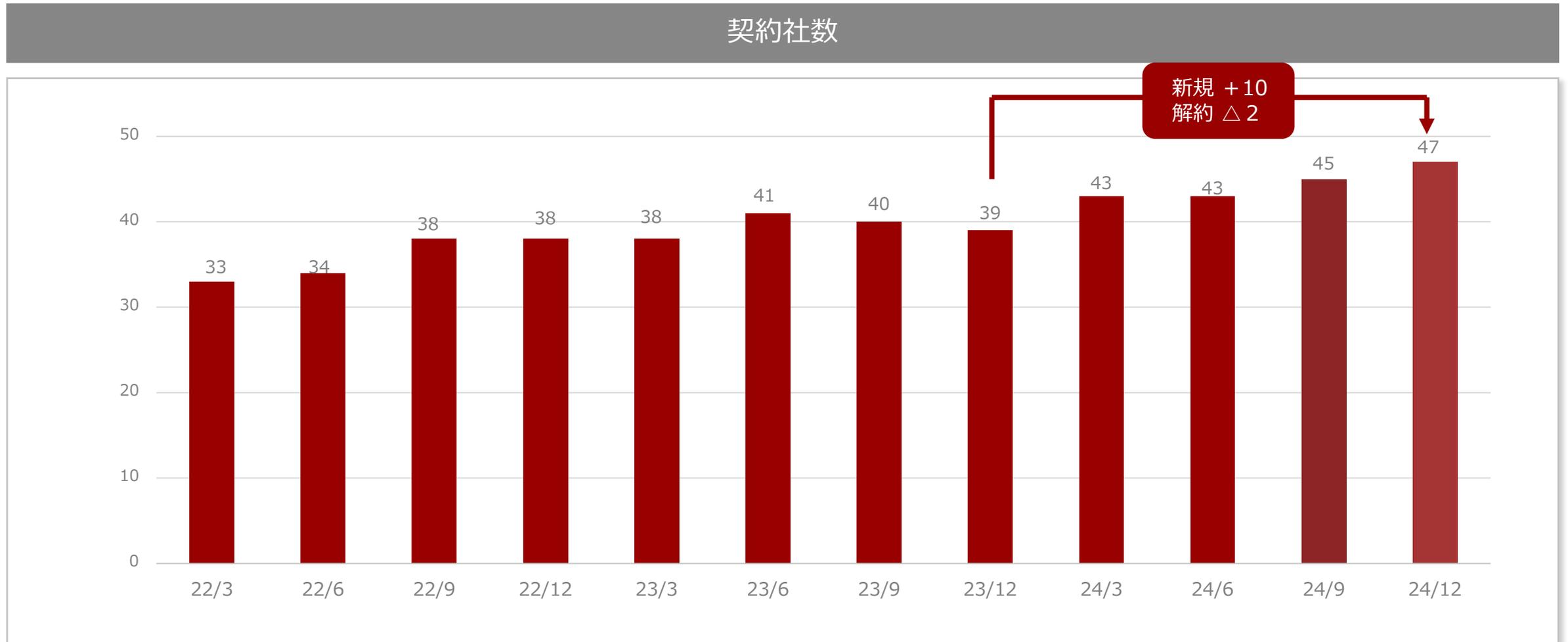
お客様へのアプローチを計画的に行い
 売上計画をより精緻に把握

既存顧客のアップセルがMRR上昇に貢献の一方、クロスセルの獲得が進まず伸びが小幅。



※ 「MRR (Monthly Recurring Revenue)」は経常収益のうちの1か月分を指し、対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出
 ※ POCは、MRRに含んでいません

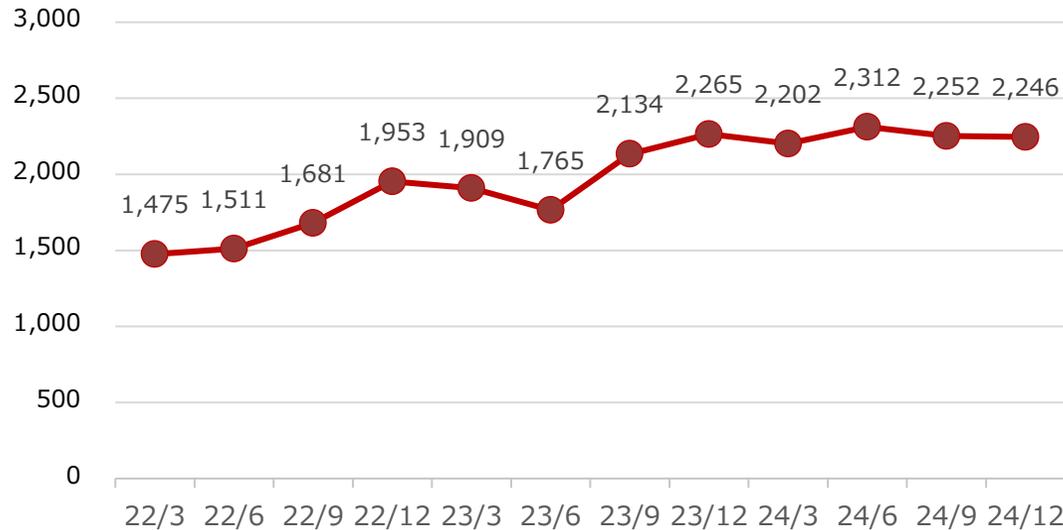
Q4は新規で銀行が2行増加し、2024通期では8社の純増。



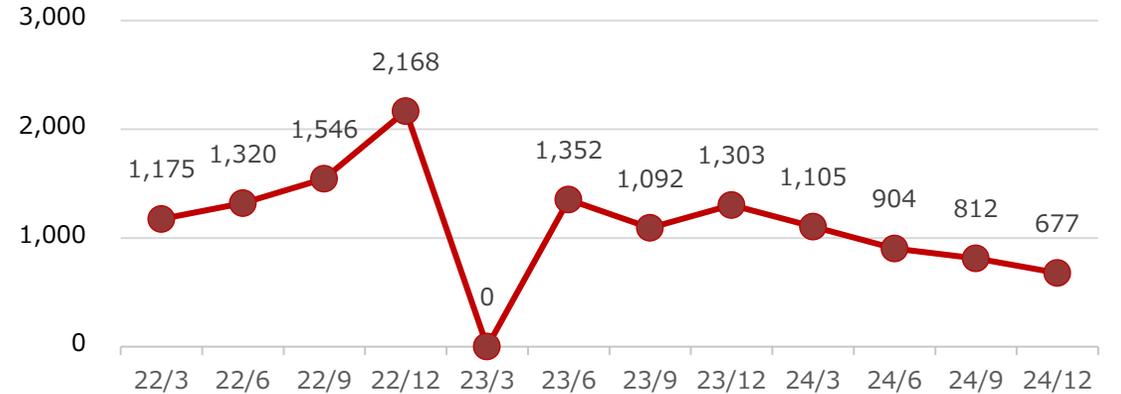
新規数は増加だがスモールスタートによりARPU減少。既存はアップセルによりARPU拡大

ARPU

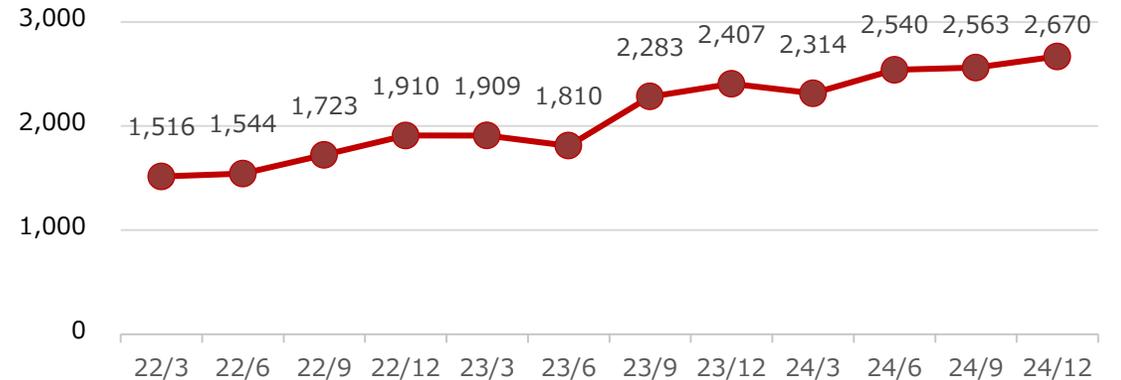
単位：千円



新規 ARPU



既存 ARPU



※新規とは、当事業年度に契約した企業のうち、当該事業年度の前事業年度以前に当社と取引をしたことがない契約企業をいう

※22/12の新規は23/1に既存へ振替

※23/12の新規は24/1に既存へ振替

※新規ARPUは集計を見直し23/6以前の数値を訂正しています。

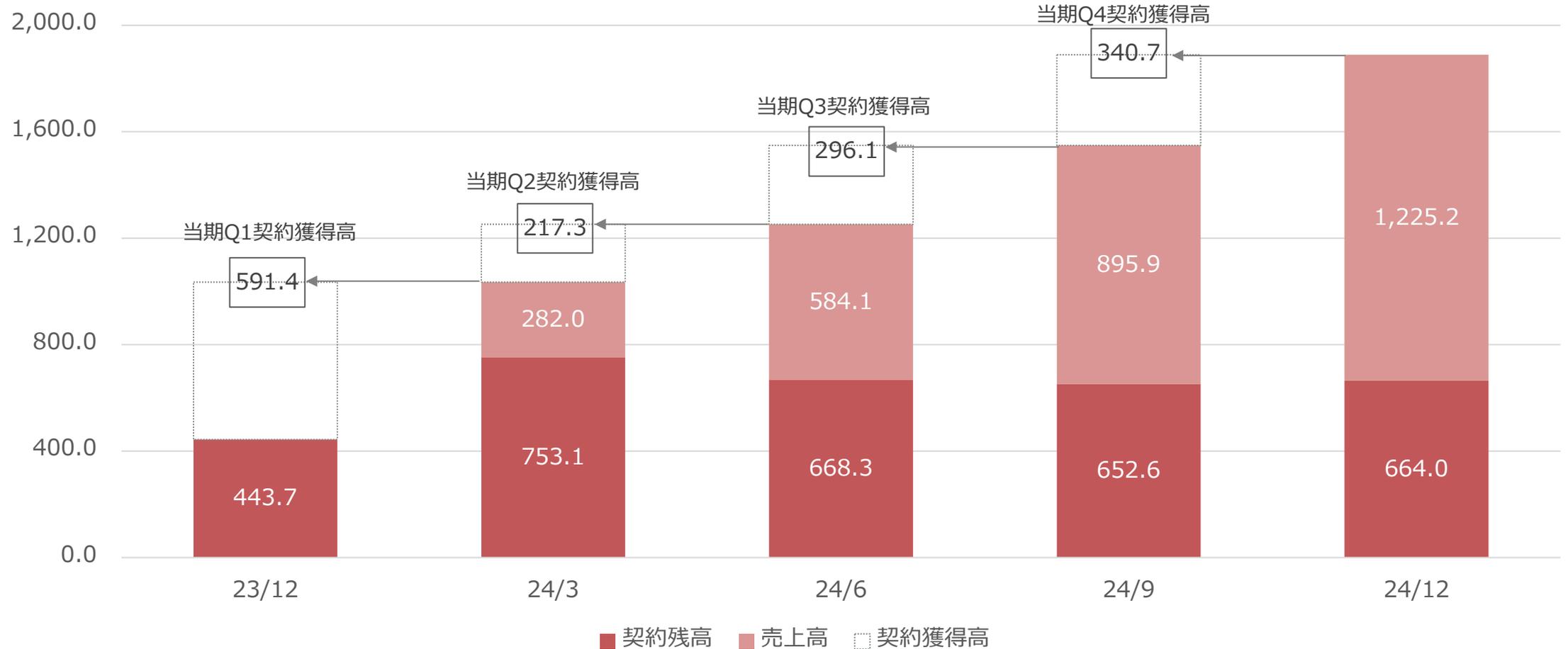
※「MRR (Monthly Recurring Revenue)」は経常収益のうち1か月分を指し、対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出

※「ARPU (Annual Recurring Revenue per user)」は課金している顧客のひとり(1社)あたりの平均売上金額を指し、ARR÷12÷契約企業数で算出

Q4はPOC受注もあり契約獲得額と契約残高が増加。Q1契約獲得高が高いのは契約更新の集中による

単位：百万円

契約獲得高とその残高



※「契約残高」は前期繰越契約残高に当期の契約額を加算し、当期売上高となった金額を控除した残額

前期比で売上高 23.1%、営業利益39.5%の増加。当期純利益の増加6.1%は繰延税金資産の影響差によるものであり、2023年が最も金額的影響が出ていた。

(単位：百万円)	FY2024 Q4	前年同期 (FY2023 Q4)		FY2024 Q1~Q4	前年同期 (FY2023 Q1~Q4)		修正業績予想	
		実績	増減率		実績	増減率	通期	進捗率
売上高	329	284	+15.6%	1,225	994	+23.1%	1,223	100.2%
売上総利益	211	183	+15.1%	774	613	+26.3%		
売上総利益率	64.1%	64.3%	△0.2pt	63.2%	61.7%	+1.6pt		
販管費	99	80	+22.8%	362	317	+14.1%		
営業利益	111	102	+9.1%	412	295	+39.5%	406	101.6%
営業利益率	33.9%	36.0%	△2.1pt	33.7%	29.7%	+4.0pt		
経常利益	113	101	+11.9%	388	293	+32.1%	379	102.5%
税前利益	113	101	+11.9%	388	293	+32.1%		
当期純利益	104	132	△21.3%	276	260	+6.1%	270	102.3%

2024年3月の上場による資金調達等と当期の利益剰余金の増加により、自己資本が前期比191.3%増加し自己資本比率は65.0%。総資産に占める現預金の割合も高く、財務健全性が大きく高まった。

(単位：百万円)	FY2024 Q4	前年度末 (FY2023 Q4)	
		実績	増減率
流動資産	1,827	1,029	+77.6%
うち現金及び預金	1,733	954	+81.5%
固定資産	196	149	+31.0%
総資産	2,024	1,178	+71.7%
流動負債	608	477	+27.6%
固定負債	100	250	△60.0%
自己資本	1,315	451	+191.3%
自己資本比率	65.0%	38.3%	+26.7pt

Topix

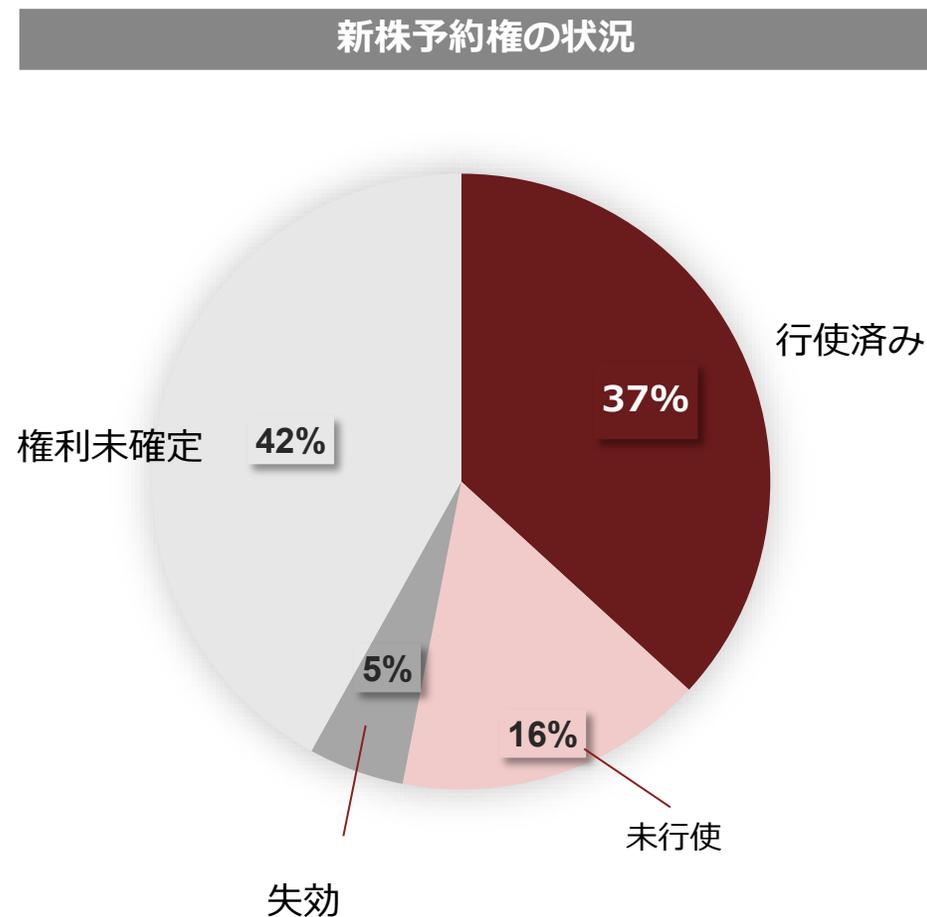
- ・ 2024/3/28 東証グロース市場に上場
(現金及び預金増、自己資本増)
- ・ 繰延税金資産が前期比+37.5%
- ・ 長期借入金150百万円は一年以内返済分として流動負債へ振替
- ・ 総資産 約9割が現預金
IPOで調達した資金は今後計画どおり消化予定

Q4は新株予約権の行使により5,700株が増加。発行済株式総数は6,373,900株となった。

発行済の新株予約権は2028年まで段階的に権利確定となる。

2024年12月期Q4までの行使状況は下記の通り。

行使済み	287,200株 <ul style="list-style-type: none"> ・ 4/1~6/30 : 240,800株 ・ 7/1~7/30 : 40,700株 ・ 10/1~12/31 : 5,700株
未行使	126,600株
失効	39,100株
権利未確定	327,200株



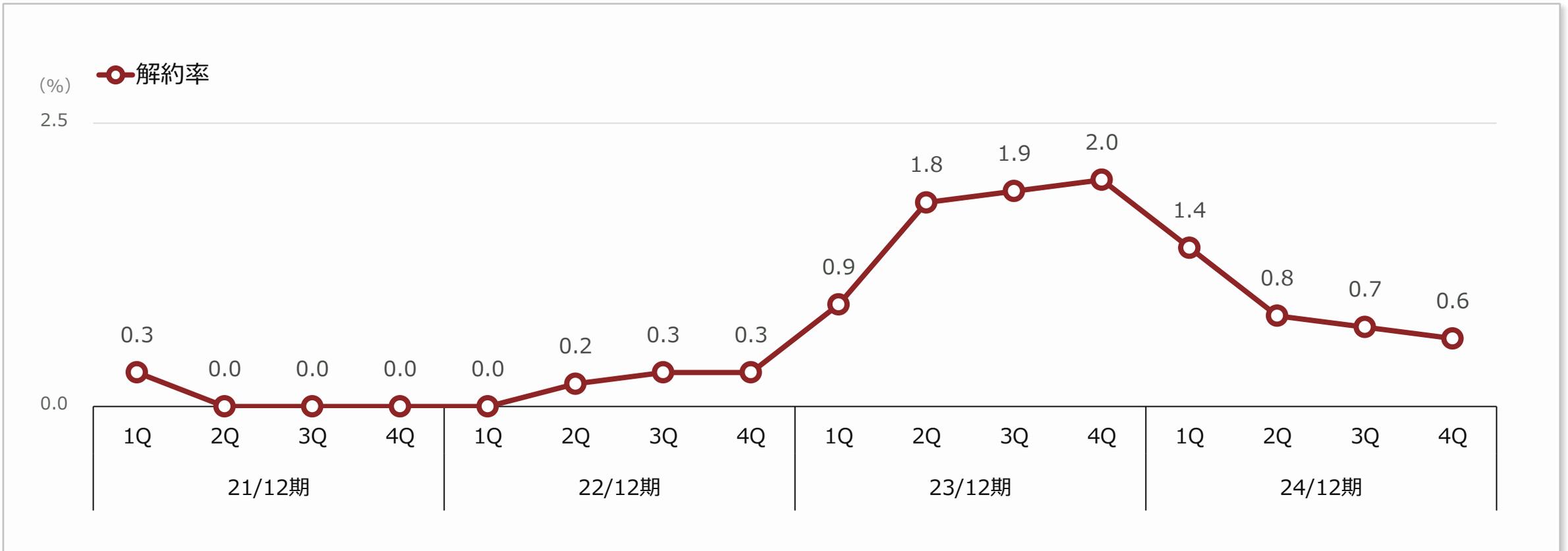
(原) その他には開発のためのSaaS等システム利用料や外注費が含まれ、前期比で約90%増加。派遣、外注費の増加は人員補完によるもの。

(単位：百万円)	FY2024 Q4		前年同期 (FY2023 Q4)			FY2024Q1~Q4		前年同期 (FY2023 Q1~Q4)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	増減率	実績	対売上高比率	実績	対売上高比	増減率
(販) 人件費	46	14.1%	41	14.6%	+11.8%	173	14.1%	151	15.2%	+14.4%
(販) 採用費	3	1.2%	1	0.3%	+301.0%	12	1.0%	16	1.7%	△24.9%
(販) 業務委託料	13	4.2%	6	2.3%	+109.1%	37	3.1%	24	2.5%	+52.7%
(販) 広告宣伝費	3	1.1%	2	1.0%	+28.0%	8	0.7%	6	0.6%	+33.9%
(販) 支払報酬	9	3.0%	10	3.7%	△6.8%	39	3.2%	41	4.2%	△4.4%
(販) その他	21	6.6%	18	6.4%	+17.6%	90	7.4%	77	7.8%	+17.7%
(販) 合計	99	30.1%	80	28.4%	+22.8%	362	29.6%	317	31.9%	+14.1%
(販) その他については、外形標準課税の適用となり租税公課が増加、約12百万と増加										
(原) 仕入	0	0.1%	-	-	-	1	0.1%	-	-	-
(原) 労務費	41	12.7%	43	15.3%	△3.9%	162	13.3%	167	16.9%	△2.8%
(原) インフラ費用	48	14.7%	38	13.5%	+25.4%	173	14.2%	150	15.1%	+15.2%
(原) 業務委託料	13	4.2%	11	4.2%	+16.1%	61	5.0%	35	3.6%	+71.8%
(原) その他	14	4.4%	7	2.7%	+86.5%	52	4.2%	27	2.7%	+90.8%
(原) 合計	118	35.9%	101	35.7%	+16.4%	450	36.8%	381	38.3%	+18.0%

インフラ費用はUS\$ベースでは削減効果があり。業務委託料はFraud Alert運用の生産性向上やセキュリティレベル向上のための開発実施費

不正利用者情報のデータベースとしての価値とカスタマーサクセスによる運用サポートが低い解約率を継続、Q4は解約なし。対象期間を3か月から12か月に変更して算出。

グロスレベニューチャーンレート※



※グロスレベニューチャーンレートは、「月中に解約及びダウンセルとなったサブスクリプション額÷前月末時点でのMRR」の対象期間12か月の平均

3.FY2024 通期状況振り返り

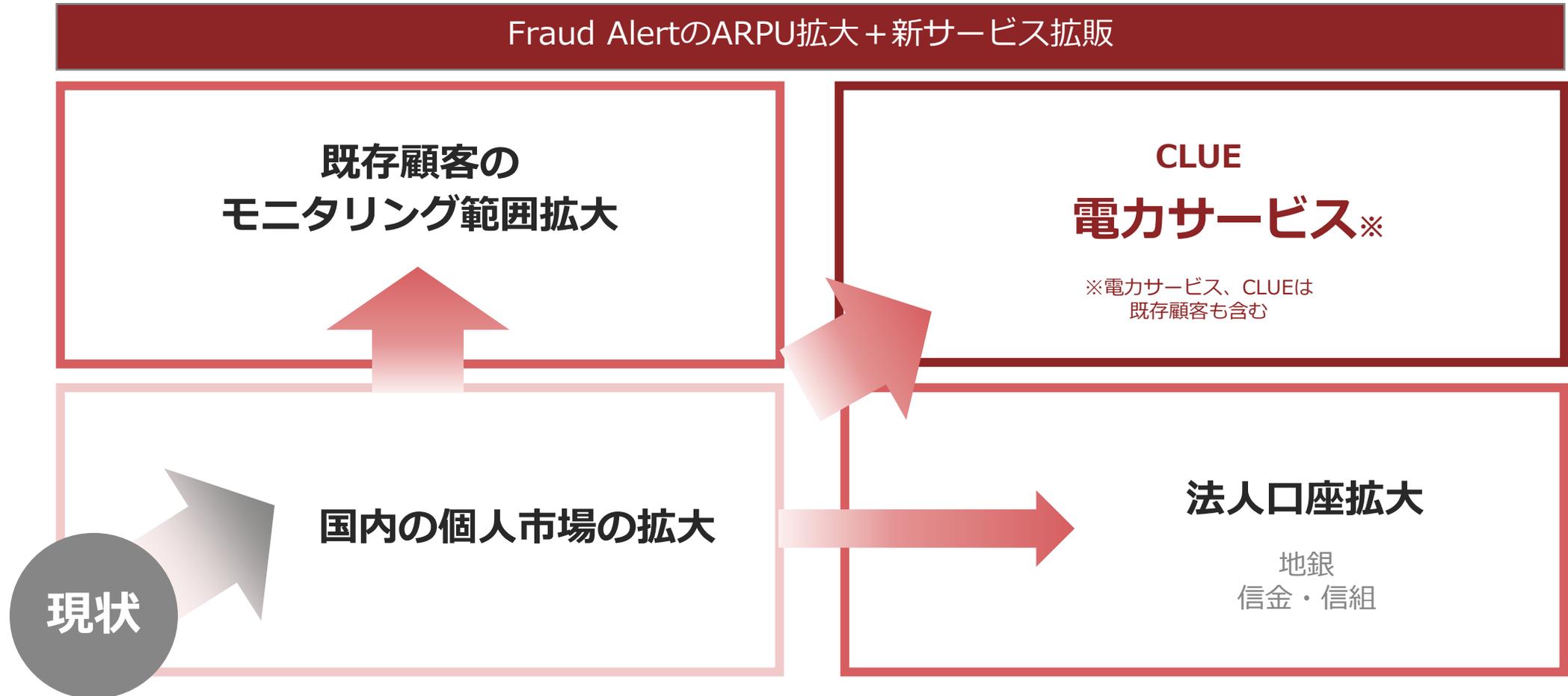
FY2024 Q1~Q4 売上高の振り返り

売上高 12.25百万円

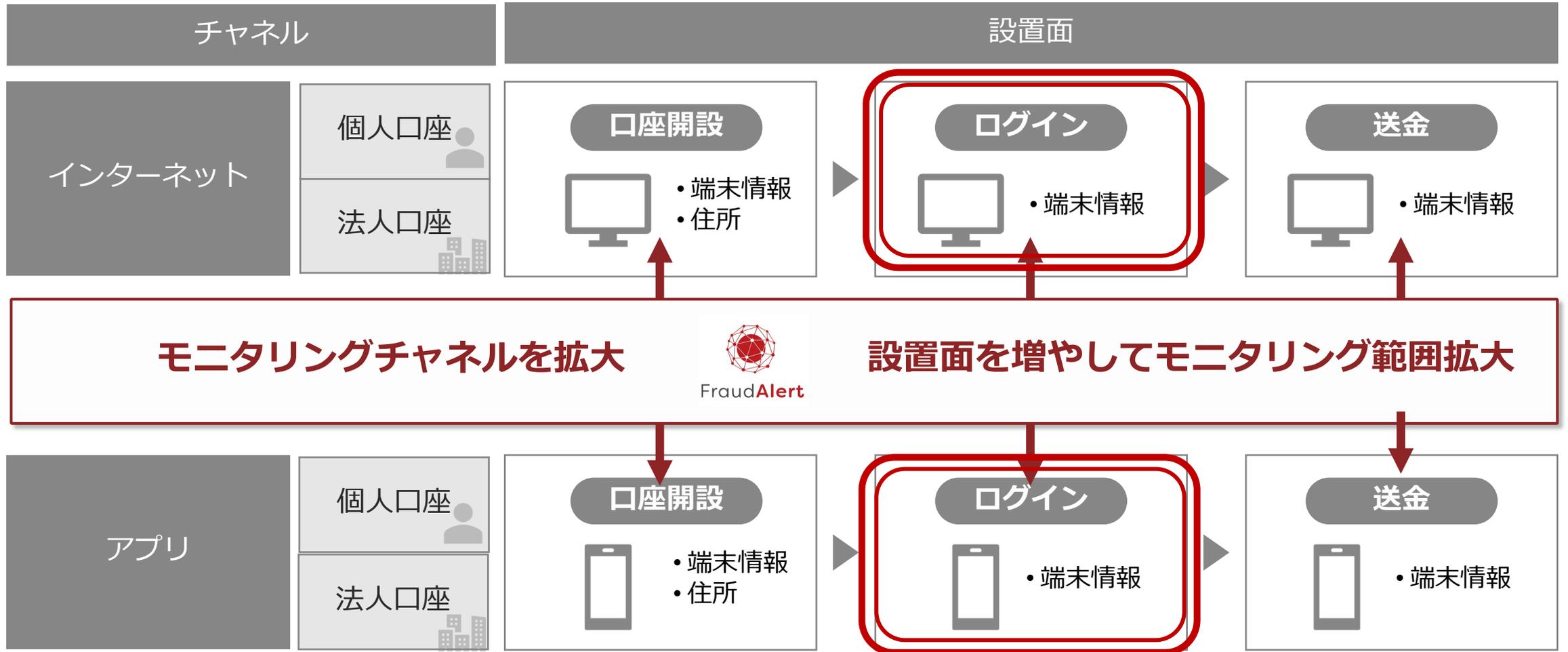
営業利益 412百万円

項目	Topics	課題
売上高成長率	● 23.1%成長	● 入出金のモニタリングへの拡大 ● 電力サービスのローンチ
アップセル	● Q4でも堅調。計画上回る。	—
クロスセル	● 1社クロスセルあるが 計画は下回る	● 顧客側部門横断が必要 ※ 巻き込み力強化 ● 新サービスの法的整理
新規	● 8社純増 10社獲得、2社解約	● チャーンリカバリー対策 ● 地銀獲得等の行動管理可視化 ● ベンダーロックイン問題対応
一過性	あり (239万円)	—

成長戦略の方向性は大きくわけて、4つ



証券会社にインターネット、アプリの「ログイン」のサービスを追加

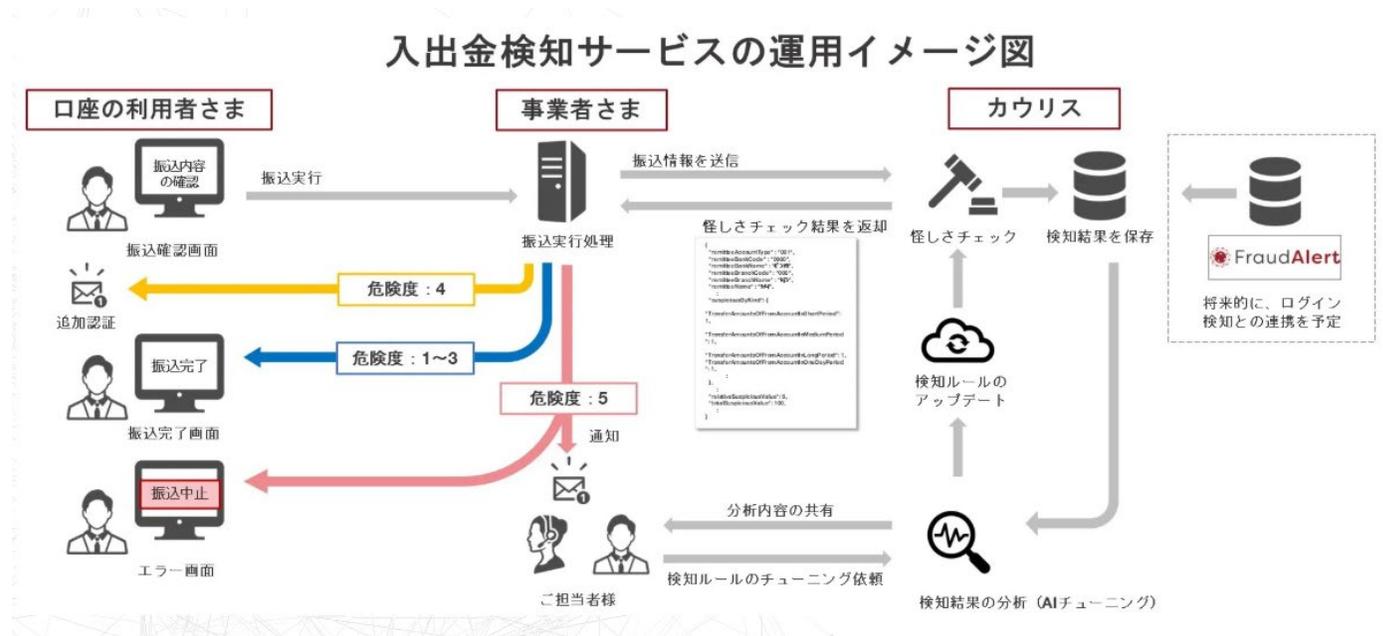


「Fraud Alert 入出金検知」を12月27日にリリース

「Fraud Alert 入出金検知」入出金をリアルタイムにモニタリングするもので、転売口座やレンタル口座の検知に有効です。

個人口座・法人口座の対象を問わず、振り込みルール（仕向口座・被仕向口座における振込金額や回数など）や端末情報（ユーザ情報・IPアドレスなど）、その他ルール（初回振込・振込時間帯など）を組み合わせることで、ルールベースでの不正な入出金のモニタリングを行います。

転売やレンタルで使われている可能性が高い口座を検知し、危険度が高いアクセスの場合には、リアルタイムで振込中止や追加認証の制限をかけることができます。2024年、年間で10億円弱の不正送金、マネーロンダリングの送金をリアルタイムに検知、遮断した実績があります。



※ 「電力データを用いたマネー・ロンダリング対策の実証実験開始」 (2024年5月15日公表)
https://www.uibank.co.jp/cms_source/data/news/files/f11980d46cd0f3302fd1a8722cfbc4552a9de08f.pdf

Fraud Alert : 地銀

地銀のモニタリング導入スピードが当初想定したものとならず進捗が遅れる結果となった。

当社が考える主な理由は3つ

(1) 改善課題の期限までの完了とその有効性向上の対応

2極化している。2024年4月末を金融庁への報告期限としたガイドライン対応までの完了※1を一区切りと捉えているのではないかと。一方で有効性向上の取り組みの必要性から何をすべきか検討している金融機関もある。

(2) 科学技術の急速な発展に伴う詐欺犯行グループの手口の変化

犯行手口が急激に巧妙化し詐欺も多様化。そのため被害も加速度的な拡大が見受けられる。※2フィッシングは金融機関からクレジットカード会社へターゲットを変化。※3 特殊詐欺やマネロンで悪用される不正口座が問題となる。

※4

(3) 金融機関がやるべき優先順位に影響される

金融庁からの要請や被害の度合いで、金融機関がやるべき優先順位が決定される傾向にあり、それを予測して計画を策定する必要があること。

・金融庁と警察庁からの要請後の反応の変化

8/23の要請※5後、当社ではセミナーを開催。その際、対策を講じつつある金融機関もある一方、具体的な行動策への理解がまだ進んでいない金融機関もあり温度差があることが分かった。ただし引き合いは多く、決裁権のある方の出席も増加傾向。ヒアリングを進めたところ、これまでモニタリングの経験がない金融機関が多く要請対応の解説やモニタリング体制構築についての基本的な説明が必要なことが分かった。丁寧なアプローチをしサービス導入を進めてまいりたい。

※1 出所：金融庁「マネー・ローンダリング等対策の取り組みと課題」（2024年6月28日公表）

※2 出所：犯罪対策閣僚会議「国民を詐欺から守るための総合対策」（2024年6月18日公表）

※3 出所：フィッシング対策協議会「月次報告書」の「フィッシング報告状況」資料より当社分析（2023年1月から2024年6月）

※4 出所：日本経済新聞「金融犯罪防止へ口座監視」（2024年8月7日）

※5 「法人口座を含む預貯金口座の不正利用等防止に向けた対策の一層の強化について」（2024年8月23日）

電力サービス「不正口座開設防止サービス」及び「継続的顧客管理サービス」

Q3で実証実験とその説明会をUI銀行様とともに金融機関向けに実施したことに加え、全国の送配電会社に対して本サービスへの参画に向けて運用面の具体策を当社より関西電力送配電様を通じて各社に提案するなど最終調整中です。最終調整が済み次第、適宜開示しお知らせします。

※ 「電力データを用いたマネー・ローンダリング対策の実証実験開始」 (2024年5月15日公表)
https://www.uibank.co.jp/cms_source/data/news/files/f11980d46cd0f3302fd1a8722cfbc4552a9de08f.pdf

金融庁 全国の金融機関へモニタリング強化を要請

全国銀行協会によると、不正利用が発覚して金融機関が利用停止や強制解約した口座数は23年度に11万723件と、03年度の調査開始以来、初めて10万件を超えた。24年度の4~6月の調査でも30,330件と前年を上回るペースになっている。

金融庁は近く金融機関に(1)詐欺被害が疑われる取引をモニタリング・検知するしくみの構築と強化(2)口座の凍結や取引の一時停止など不正利用を防止する措置の実施(3)不正な口座情報の警察への迅速な情報共有などを要請文の形で求める。

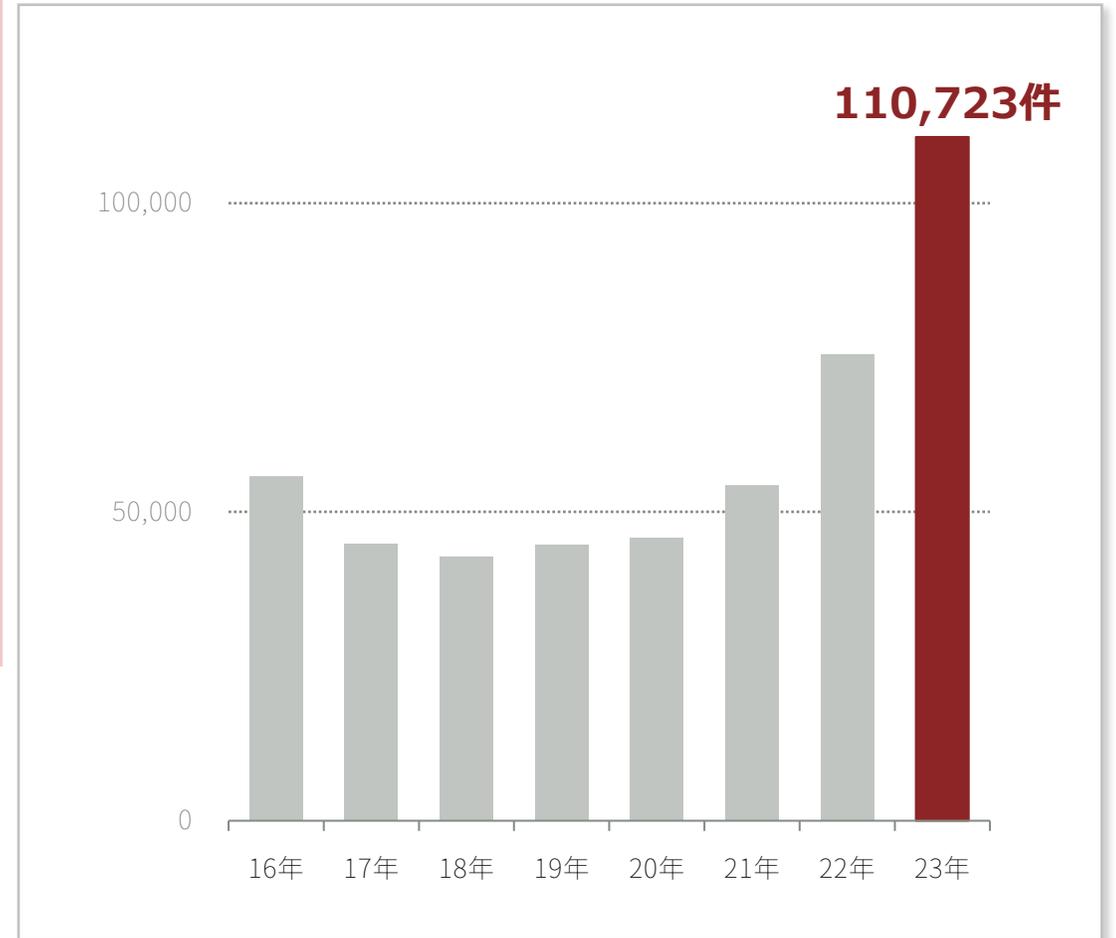
全銀協、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会といった団体を通じて要請する。

出所：日本経済新聞 金融犯罪防止へ口座監視（2024年8月7日）



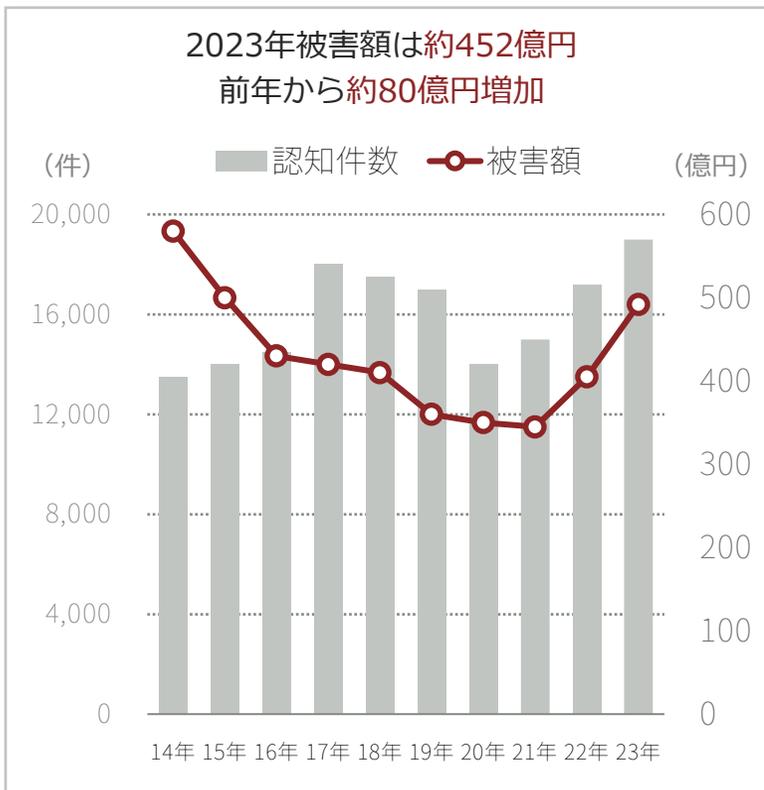
Fraud Alertの需要増が見込まれる

不正利用に伴う口座の利用停止・強制解約等の件数



出所：全国銀行協会 「口座不正利用に伴う口座の利用停止・強制解約等の件数の推移」（2023年6月発表）より当社作成。

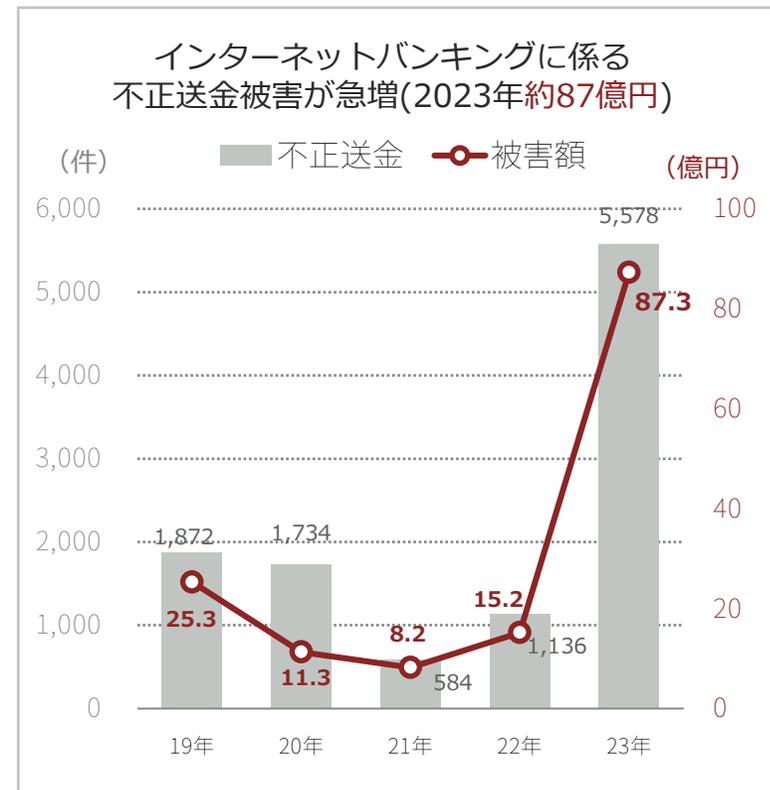
特殊詐欺



SNS型投資・ロマンス詐欺



フィッシングによる被害



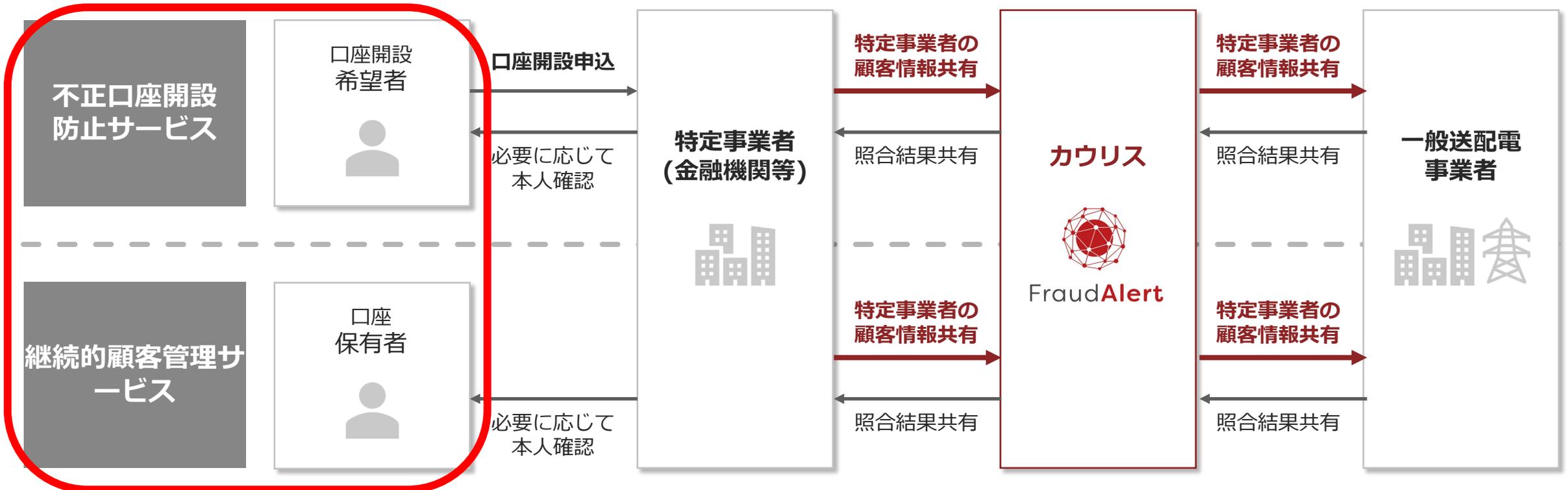
総合対策の策定

- ✓ こうした情勢の中、変化のスピードに立ち後れることなく対処し、国民を詐欺の被害から守るためには、官民一体となって、一層強力な対策を迅速かつ的確に講じることが不可欠。
- ✓ 従来のプランを発展的に解消させ、特殊詐欺、SNS型投資・ロマンス詐欺及びフィッシング等を対象に、総合的な対策を取りまとめ、政府を挙げて対策を推進。

※ 出所：犯罪対策閣僚会議「国民を詐欺から守るための総合対策」（2024年6月18日公表）より当社作成。
©CAULIS Inc. All rights reserved

資金流入を絶つために、電気供給事業者の保有する情報を活用し マネー・ローンダリングを防ぎ、取引時確認等を的確に行うことができるサービス

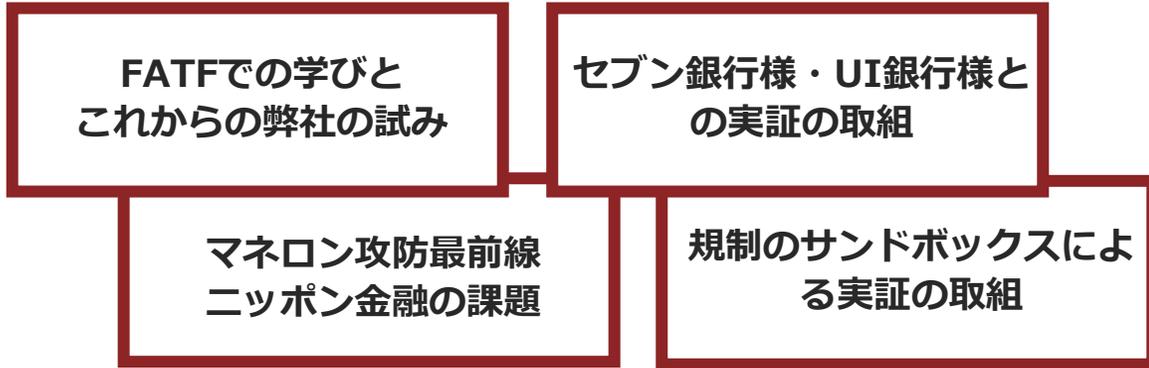
新規口座開設時に、空き家の住所を利用した不正を防止するサービス



一般送配電事業者が保有する情報とエンドユーザーの情報を照合することで、
その住所に継続的に居住している、あるいは転出している等の状況を見定めるサービス

2024年Q1~Q4期間における登壇回数は**10回**

カウリスが持つ専門知識や経験を共有することでモニタリングの重要性における理解を広め、監督庁との関係を築き、信頼を得ることでカウリスの認知度を広めていきます



1月	金融庁	6月	法律事務所等
2月	AMLカンファレンス 非公開の登壇	7月	一般社団法人団体
3月	デジタル庁	9月	弁護士協会等
5月	東海財務局等	11月	非公開の登壇
		12月	NIKKEI Financial



【東海財務局等】「第4回TOKAIスタートアップセミナー」より引用
<https://caulis.jp/news/2024/05/4thtokai△seminar/>

4.FY2025業績予想

売上高は前期比の11.8%増の13億7000万円の見込み。人材獲得と電力ビジネスに投資する

単位：百万円	FY2024 実績	FY2025 業績予想	対前年実績 増減額	対前年増減率
売上高	1,225	1,370	+144	+11.8%
売上原価	450	629	+178	+39.7%
売上総利益	774	740	△34	△4.5%
販管費	362	482	+119	+33.0%
営業利益	412	258	△154	△37.5%
営業利益率	33.7%	18.8%	△14.9pt	-
経常利益	388	252	△136	△35.1%
当期純利益	276	161	△115	△41.7%

売上高と営業利益の中長期的な成長を目指すための組織の再構築を行う。とくに人材に投資する。不正検知やAMLの実務経験者を積極採用し営業部の人員強化。将来の売上貢献・コスト削減の効果を見込み開発人員を増強。成長するための土台を盤石なものにする。電力契約情報を活用したサービスの初期コストを見込んでいる。

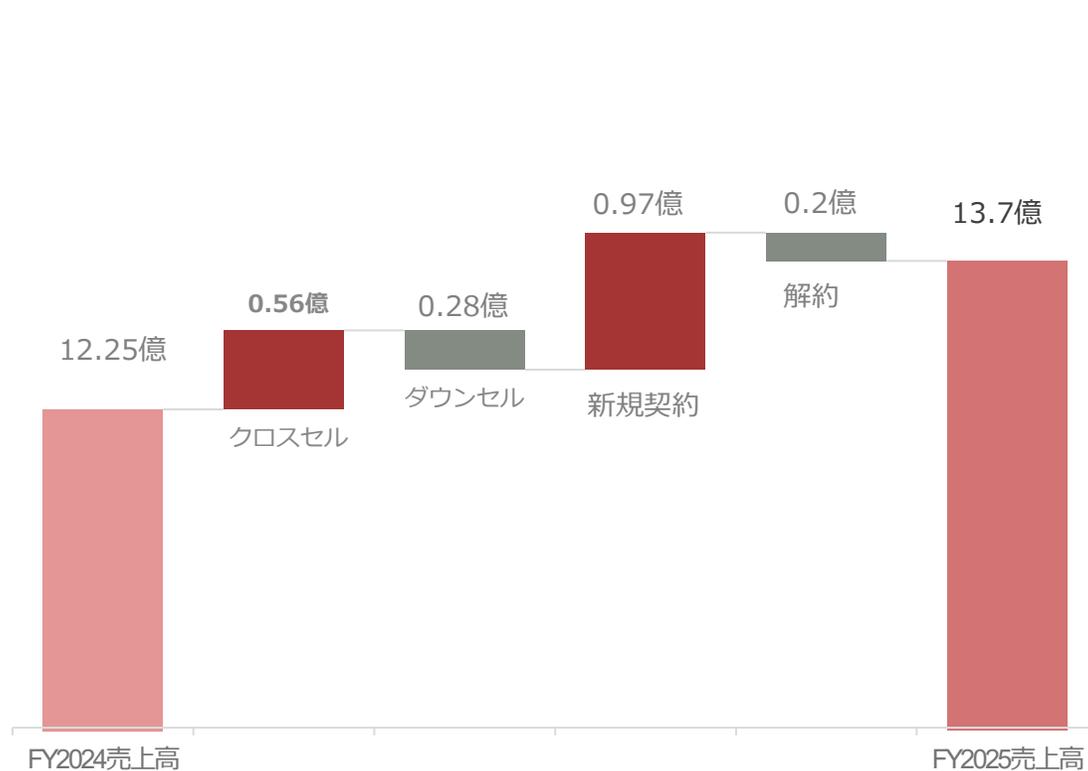
	2024年12月期（実績）	2025年12月期（予想）	対前期成長率
売上高	1,225百万円	1,370百万円	+11.8%
営業利益	412百万円	258百万円	△37.5%
営業利益率	33.7%	18.8%	△14.9pt
社員数（派遣社員）	42名（6名）	55名（7名）	+13名（+1名）
MRR	105百万円	128百万円	—
ARPU	2.2百万円	2.2百万円	—
契約社数	47社	54～56社	—



項目	業績予想における考え方
売上高	Fraud Alert：商談中の案件に成約可能性を考慮し積上げにより算定。売上計上時期は保守的に見込む。 電力契約情報活用したサービス：反映していない
営業利益 (営業利益率)	人件費と業務委託費の人材に積極的に投資し、売上拡大フェーズに耐えうる組織に再編するための投資。電力に関する初期コストを見込む。
正社員	不正検知・AMLスキルある人材を積極的に採用。顧客の利用範囲拡大に伴い機能開発・保守運用の開発人員を積極的に採用。顧客の獲得スピードをみながら必要があれば採用計画を調整する。
MRR	新規顧客数の増加やアップセルやクロスセルにより増える。
ARPU	次の2つの要因で上昇 アップセル：口座数が増加、トランザクションが増加 クロスセル：設置箇所（利用シーンの拡大）新規口座開設、ログイン、入出金検知等
契約社数	メインは地銀で契約社数を増やす。
契約獲得と残高	Fraud Alertはシステムインテグレーションが必要なサービスでリードタイムが長く顧客の都合で売上がスライドすることがある。単年度での業績評価は難しいので契約獲得高とその残高が積上げることが重要であると考えている。

Fraud Alertに関する売上高のみ想定。売上計上時期を保守的に予想している 電力契約情報に関する売上高については現時点で不透明なため計画に入れていない

売上業績予想-要因別



既存契約

クロスセルの傾向は、前期の期ズレのうち一部注文書の獲得に成功。Fraud Alertは金融機関のシステムとのシステムインテグレーションが必要なサービスなため売上計上時期を保守的に見通している。

アップセルの傾向は、口座数及びトランザクション数は増加傾向であるものの保守的に見通している。

新規契約

・当局から金融機関への要請の影響で、地銀等からFraudAlertの引き合いが増加し商談するが、システム改修負担が大きい。金融機関に送られるアンケートが2025年に公表されるので導入スピードがここで精緻化できると想定する。

解約

アプリに不正被害が拡大。設置増加に金融機関のシステム改修コストが高額で断念。基幹システムのベンダー機能を試す意思決定となる。

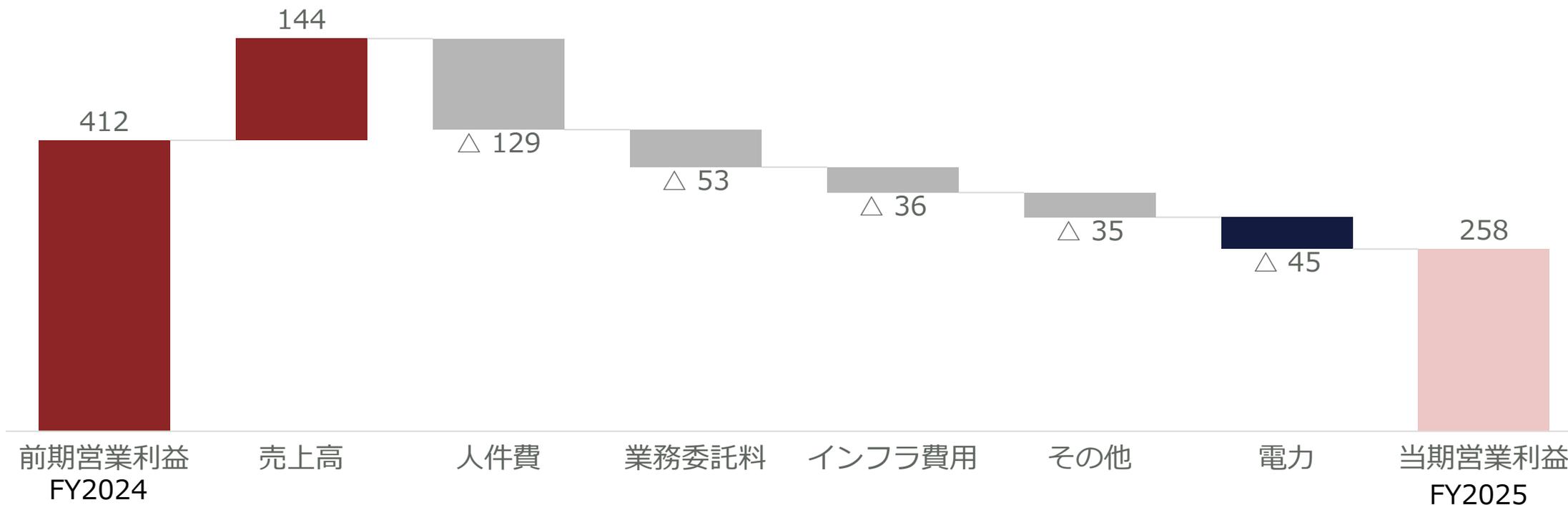
人件費や業務委託費等のコスト増となるが、FATF審査のある2028年までの駆け込み需要に備え、営業部にAML人材を補強し16名体制に。サービス範囲拡大に伴い新機能開発や運用保守の人材を補強し24名体制に。

単位：百万円

売上高増減

コスト増減

新規事業増減



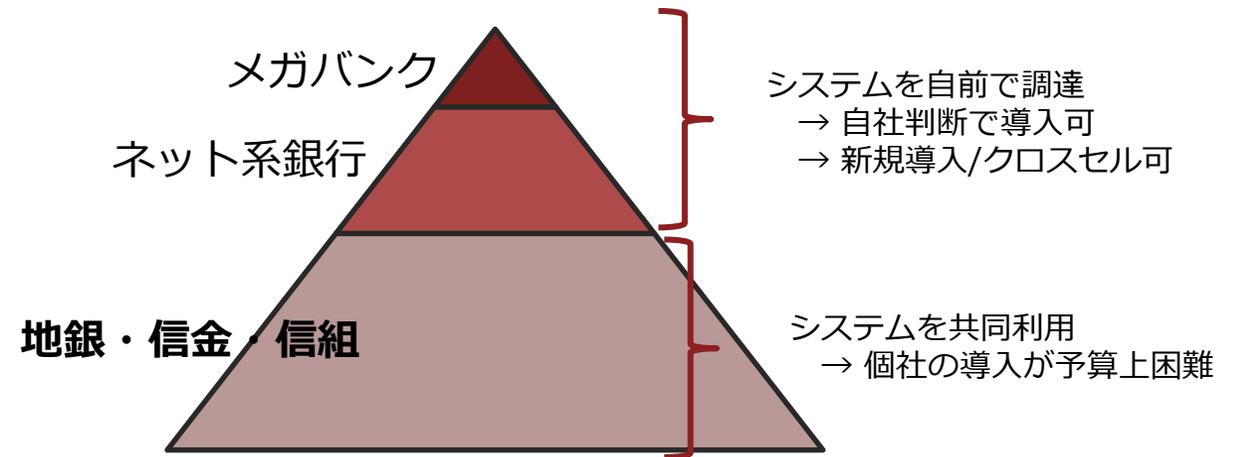
地銀の獲得に時間がかかるのは、基幹システムの仕組みがメガバンクやネット銀行と違うためです。
マネロン対策は規模にかかわらず必ず実施する必要があります。これを怠ると金融庁や規制当局から行政処分を受ける可能性があります。
また銀行の信用が大きく損なわれることに結びつきます。

地銀や信金・信組は大型コンピューターで動く基幹システムを複数の銀行が共同で使用。共有できない部分は共同化に参加した銀行が**個別にシステムをカスタマイズ**して利用する仕組みになっている

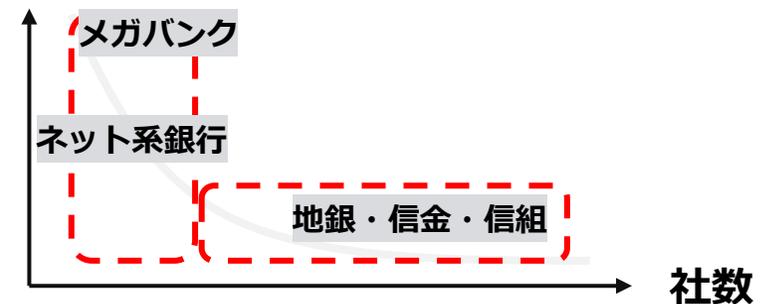


個別ではなく、その共同システムを利用する**すべての銀行に必要な機能として改修**。ボリュームディスカウントの余地があり、個別の負担率を下げることでマネロン対策に必要な機能の導入を目指す

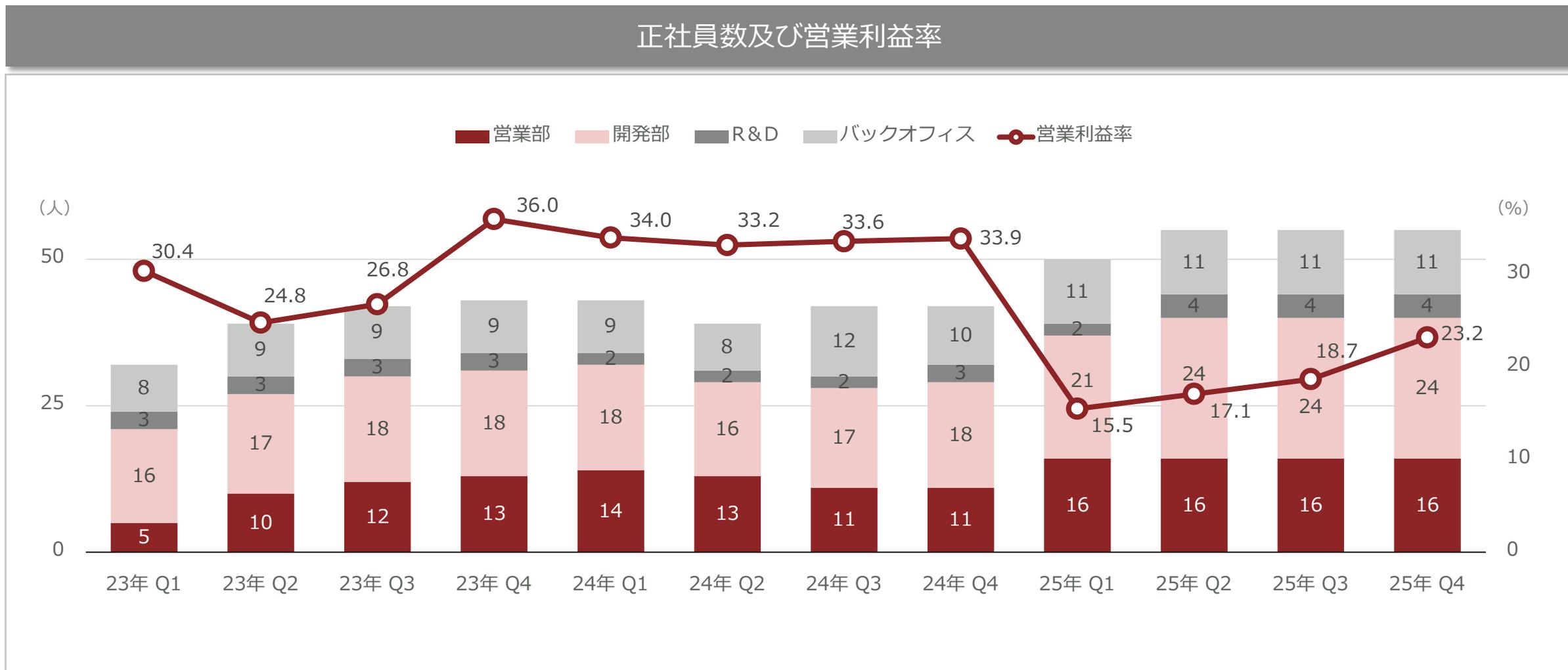
銀行の規模と調達システム



システム予算



Q4では、Q3から計画していた上半期の人員流動分のリプレイスを進めた。Q4は開発&R&Dを増員。
2025年は人材へ投資を行うため利益率は低下の見通し。2026年以降は再び30%台回復の見込み。



① 新サービス・機能追加開発のための開発人員の増強

新機能開発や将来の社内リソースの削減に貢献する開発を推進、サービス拡大に伴い運用保守の人員を確保するために採用を強化します。

② 導入コンサルティング人材の増員

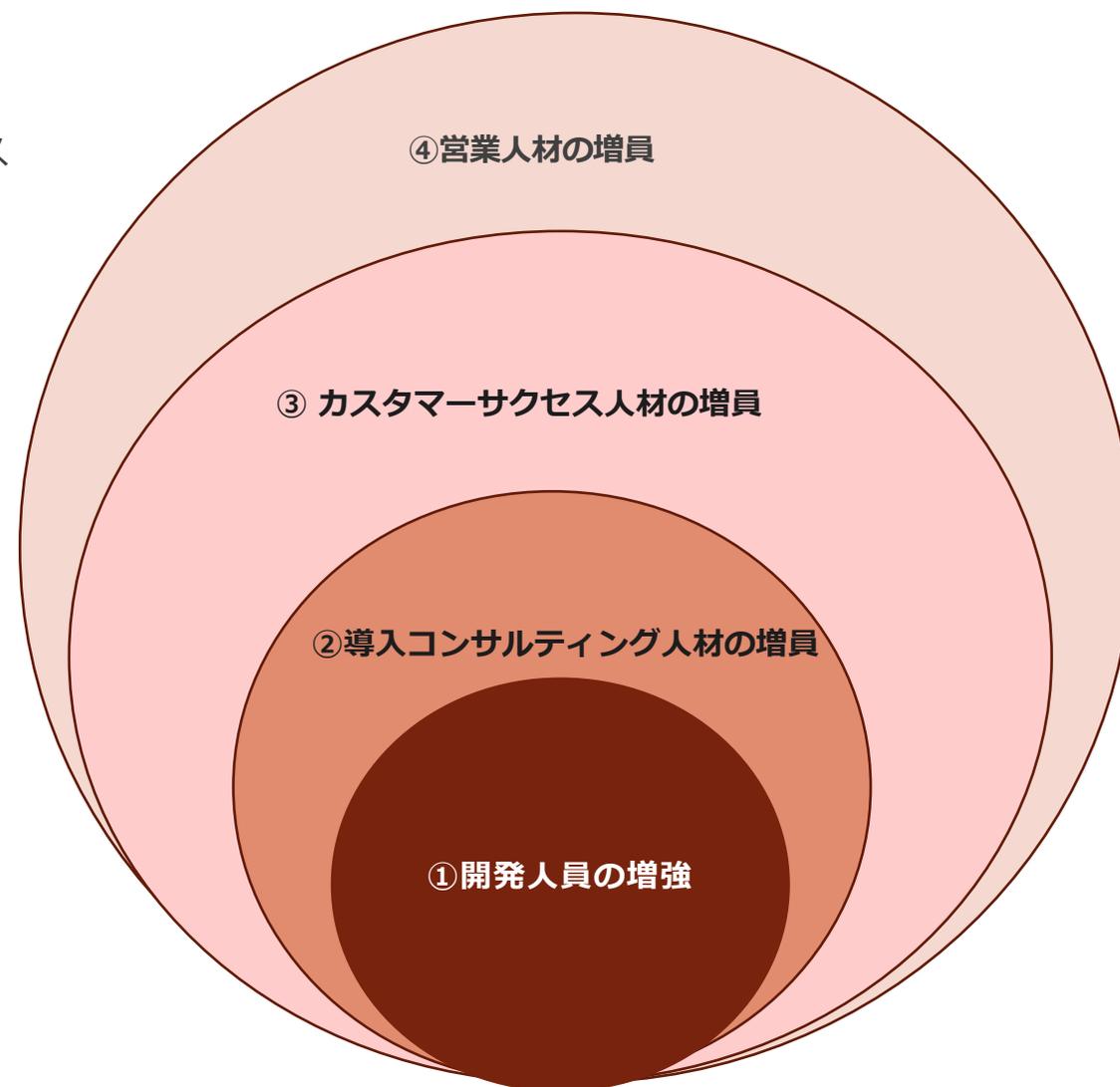
エンタープライズ向けサービスの提供には、導入コンサルティングが不可欠です。お客様の課題解決に直結するよう、伴走型のサポートを行いながら、迅速なオンボーディングを実現できる体制を構築します。

③ カスタマーサクセス人材の増員

今後の業容拡大に伴い、顧客基盤の維持と高い継続率の確保が重要課題と認識しています。お客様の満足度を向上させるため、良好な関係を築くとともに、お客様自身が気付いていない課題を発見し、それを社内へフィードバックできる人材の採用と育成を進めます。

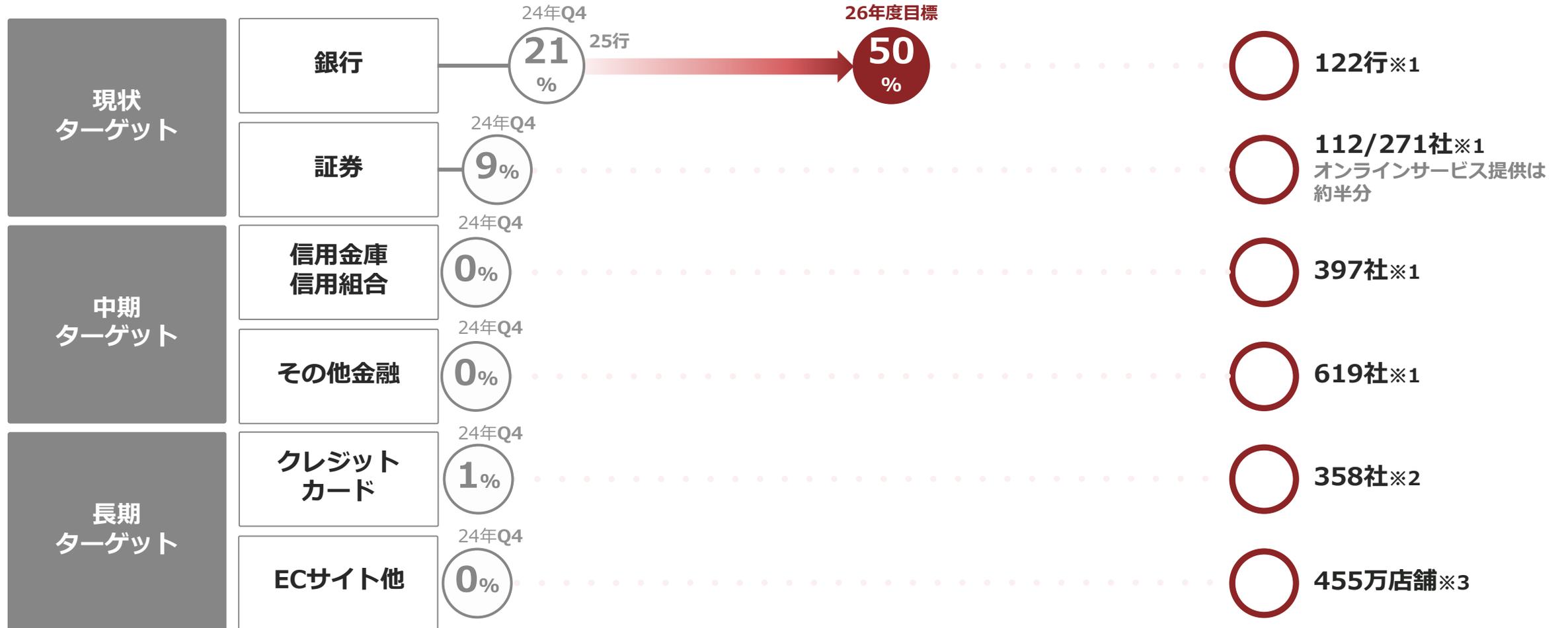
④ 営業人材の増員

サービスの信頼性向上を図るため、AML（アンチ・マネー・ローンダリング）の専門知識を持つ人材の採用・強化を進めます。最新の規制やガイドラインに基づいた適切な対策をお客様が講じることができるようになる、という視点で営業活動を行うことができるよう、AMLの継続的な教育体制の整備も推進します。



5. 中長期的な成長戦略

既存顧客業種である金融機関に限ってもアップサイドは大きく、新市場も狙う FATFの第5次審査の2028年迄にモニタリング体制が必要



※1 日本金融通信社の金融機関計数から引用、2024年1月末時点、「その他金融」は労働金庫、農業協同組合、生命保険、損害保険の合計値を当社で算定。 <https://www.nikken.co.jp/link/number.html>

※2 経済産業省（「クレジットカード業の概況」平成17年12月時点）引用、<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabizi/result-2/h17/pdf/h17-t-04.pdf>

※3 エンパワーショップ株式会社「【2023年最新版】国内のECサイト・ネットショップの総稼働店舗数」を引用、2023年6月2公開。 <https://ecclab.empowershop.co.jp/archives/80408>

©CAULIS Inc. All rights reserved

顧客基盤の強化の方向性の変更

Fraud Alertを中心に地銀獲得に注力し市場のシェアを高めていく方針であったが、「送金」周辺のサービスを開発できたことで、当社がタッチできていないメガバンクへ訴求できる可能性が広がり、既存顧客においては当サービスを提案し、行内のコンプライアンス部と論点整理を進めていただいています。新規獲得できた場合は、大量な不正データが当社に提供されることになるため、Fraud Alert全体のデータ価値が高まることとなります。

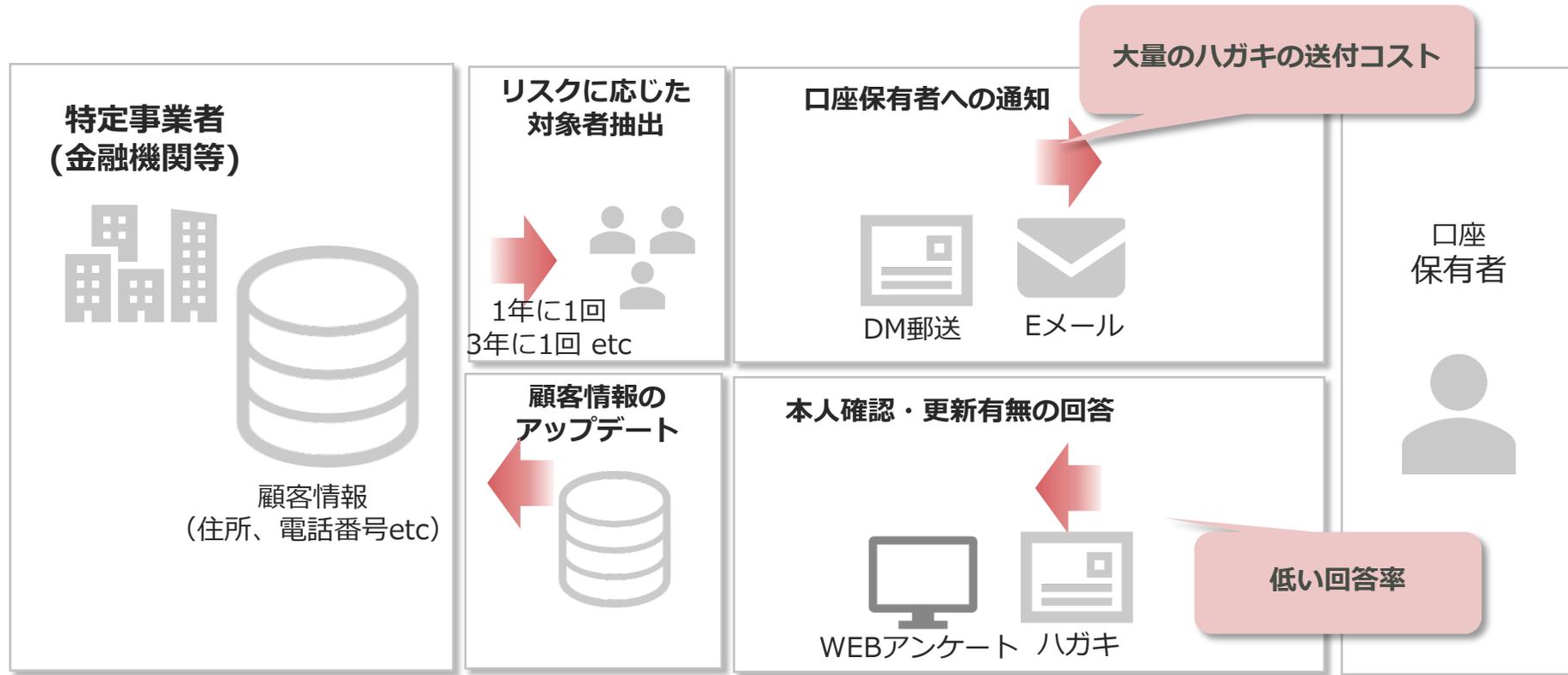
電力情報を活用した継続的顧客管理サービスへの関心度

Q3で実証実験とその説明会をUI銀行様とともに金融機関向けに実施したことに加え、全国の送配電会社に対して本サービスへの参画に向けて運用面の具体策を当社より関西電力送配電様を通じて各社に提案しています。この進捗がありましたら適宜開示してお知らせします。

金融犯罪の手口が変わっていることによるラインナップの拡充

取引データのネットワーク分析による、**循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座**など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。新たなサービス開発によりラインナップを拡充していきます。

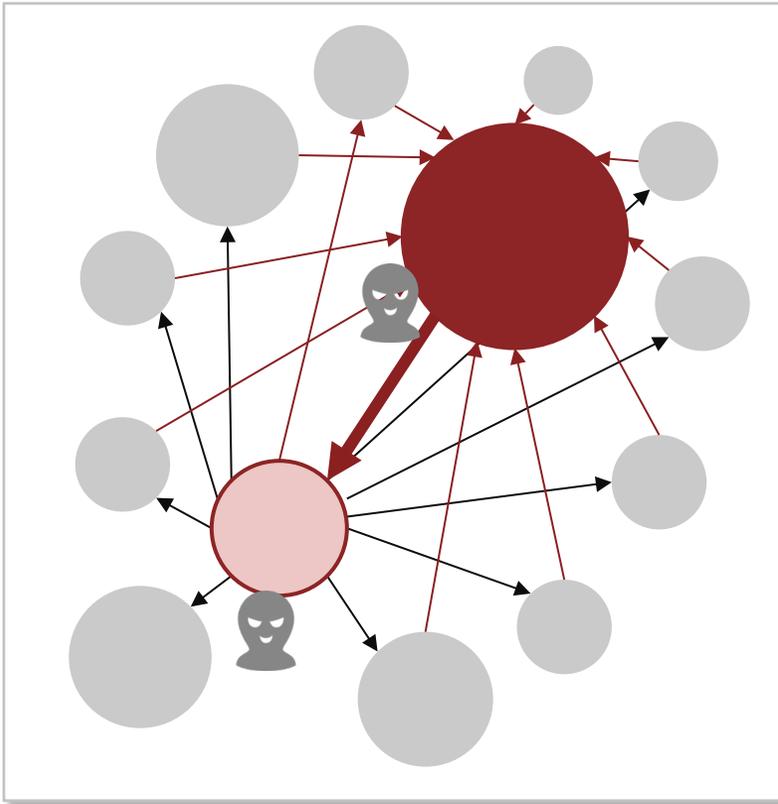
口座開設時のみならず、継続的に顧客の情報を最新にしておくための「継続的顧客管理」の体制構築が金融庁ガイドラインにより各金融機関へ要請されている。



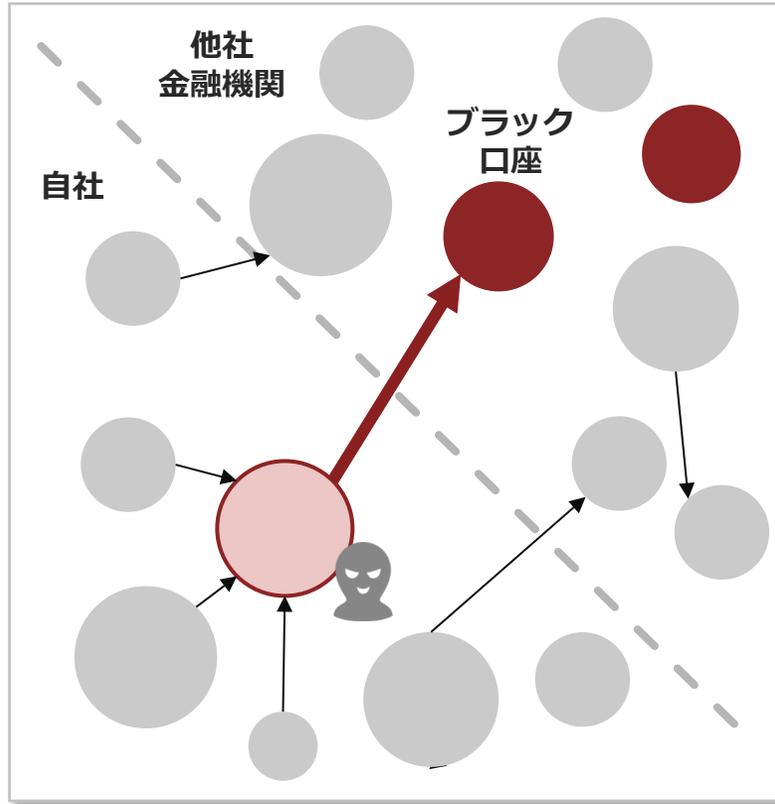
定期的に口座保有者へ顧客情報の問合せを行うためには、**大量のDM作成・送信費用**や**情報管理のための人件費**など、継続的なコストが必要となる。また、継続的顧客管理**フロー構築するためのノウハウ不足**もあり、金融機関の負担は大きい。

大量の入出金データや第三者提供されたブラックリスト口座情報を利用して、不正な取引を行っている口座・マネー・ローンダリングに利用されているトンネル口座を分析・特定。

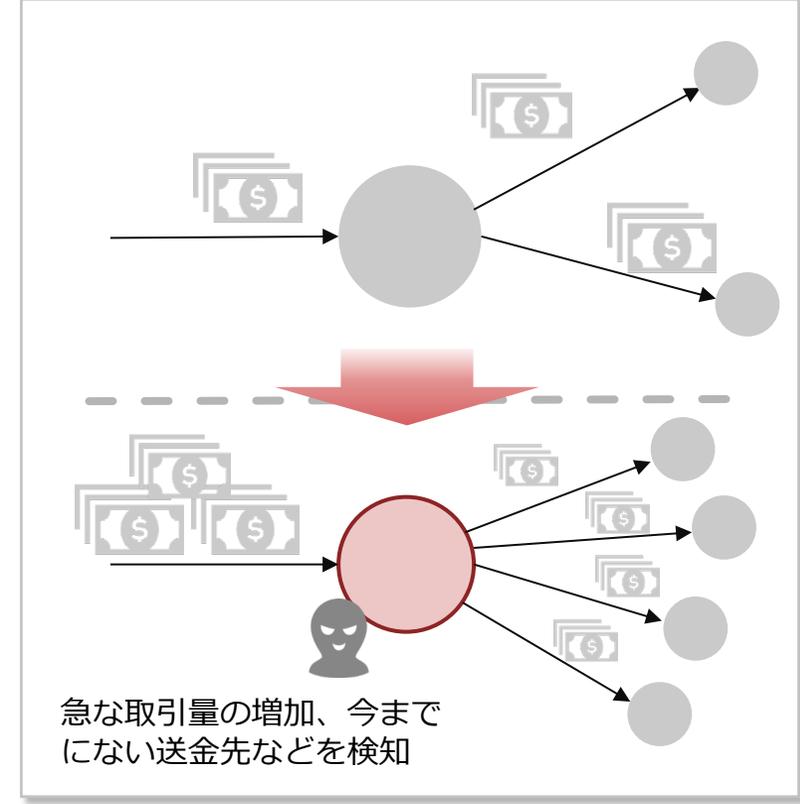
取引データのネットワーク分析による、
循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座
など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。



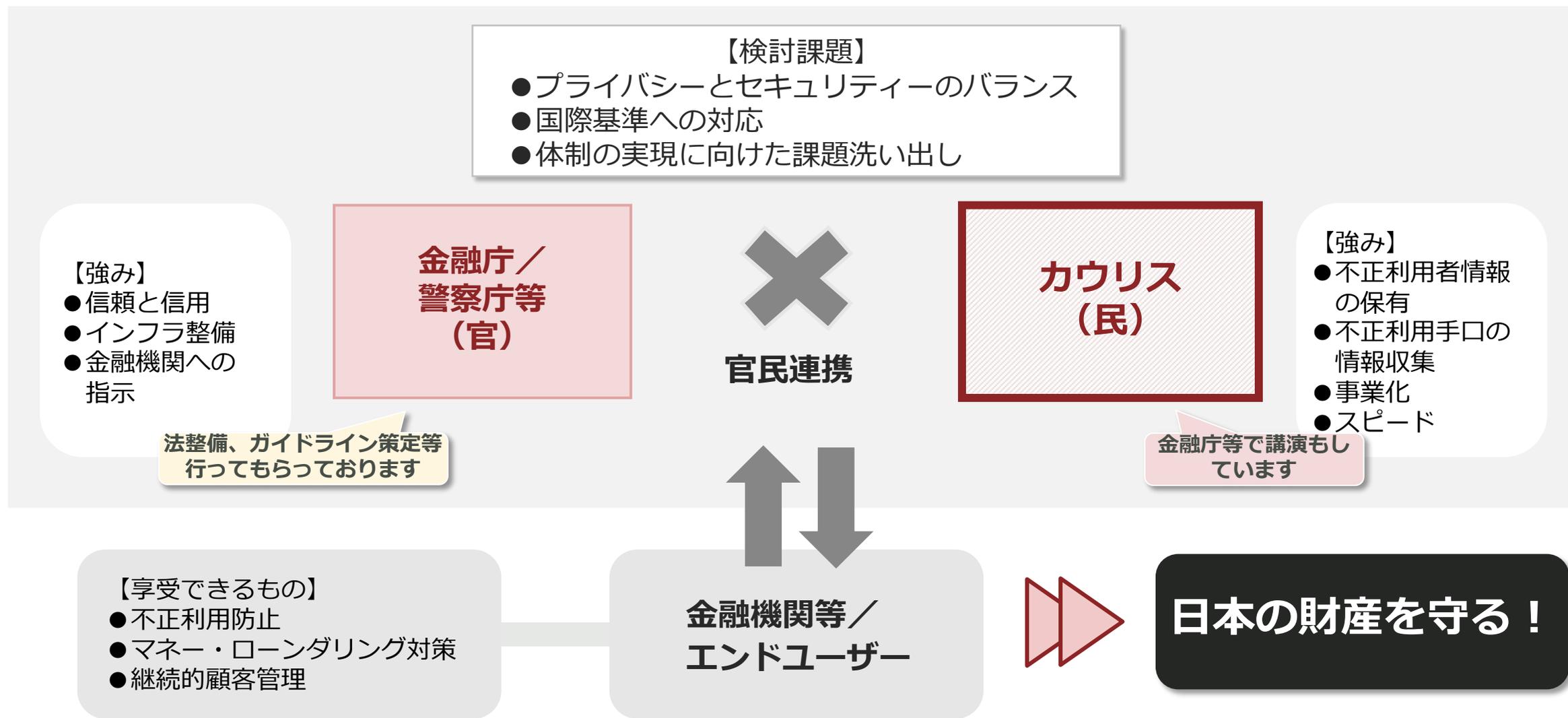
他社でブラックリスト認定された口座に送金しよう
としている怪しい自社口座を特定。金融機関を跨い
だトンネル口座を抽出。



口座の個別の入出金パターンから、疑わしい取引
や今までと挙動の違う取引を検知して、転売され
た可能性のある口座を抽出。



FATFが提唱する「官民連携」を率先して実行。課題解決のため強みを活かして相互協力



6.会社概要

基本情報

社名	株式会社カウリス		
所在地	東京都千代田区大手町1-6-1 大手町ビル4F		
設立	2015年12月4日		
代表者	代表取締役 島津 敦好		
資本金	3億4,879万円（2024年12月末時）		
従業員数	42名（2024年12月末時） ※契約社員、アルバイト・パートタイマー含まず		
事業内容	法人向けSaaS型不正検知サービス 「Fraud Alert(フロードアラート)」の開発・提供		
役員	取締役	造田 洋典（公認会計士）	
	取締役	眞武 信和	
	取締役（社外）	伊東 寛	
	常勤監査役（社外）	澤田 和良	
	監査役（社外）	駒野 容子（公認会計士、税理士）	
	監査役（社外）	高橋 瑛輝（弁護士）	



代表取締役
島津 敦好

京都大学卒業後、株式会社ドリコムに入社。セールス担当として、同社IPOを経験。2010年、ロゼッタストーン・ジャパンにて法人営業部を立ち上げ、2014年よりCapy社入社。事業部長として不正ログイン対策のソリューションの提案を大手企業に提案。2015年12月、株式会社カウリス設立。

金融機関からの受賞が多数

YEAR	受賞歴・メディア掲載歴（抜粋）
2017	経済産業省 始動 Next Innovator 2016の成果報告会に登壇（2月） トヨタ自動車 TOYOTA NEXTに採択（8月）
2018	経済産業省「J△Startup企業」に選出（6月） みずほ銀行「Mizuho Innovation Award」受賞（2月）
2019	電力会社とのビジネス実証を規制のサンドボックス制度を活用し、認定を取得（3月） MUFGビジネスサポート・プログラム「Rise Up Festa」で最優秀賞を受賞（4月）
2020	JFIA 2020「コラボレーションカテゴリ・優秀賞」を受賞（3月） 特許庁 IP BASE AWARDで奨励賞受賞（3月）
2021	台湾の「TRC2020」で優勝（3月）



取締役
真武 信和

同志社大学大学院で工学修士を取得後、2006年に株式会社ドリコムへ入社。セレゴ・ジャパン、CyberAgent AmericaにてAPIディベロッパーとして開発に従事。
2013年にグリー株式会社に入社。
現在は、OpenIDファウンデーション・ジャパンのExecutive Directorを務めるとともに、YAuth.jpの代表取締役として国内大手企業のIDおよびセキュリティ分野のコンサルティングを行う。



取締役 公認会計士
造田 洋典

監査法人トーマツにて会計監査、上場準備会社の公開指導にあたる。
2005年、ドリコム入社。経営管理部長を経て取締役就任。入社後1年半で東証マザーズ市場への上場を果たす。
2009年、株式会社ノボットに創業期から出資、取締役CFOとしてエグジティブに導く。その後も数々のスタートアップへCFO/個人投資家として支援を行っている。



社外取締役
伊東 寛

1980年陸上自衛隊入隊。技術、情報及びシステム関係の部隊指揮官・幕僚等を歴任し2007年に退官。
株式会社シマンテック総合研究所主席研究員、株式会社ラック常務理事ナショナルセキュリティ研究所所長、経済産業省大臣官房サイバーセキュリティ・情報化審議官、ファイア・アイ株式会社最高技術責任者などを経て国立研究開発法人情報通信研究機構主席研究員（現任）。
2021年8月より当社社外取締役就任。



常務監査役
澤田 和良

北海道大学大学院終了後、当時の国際電信電話株式会社に入社。
2000年、企業合併によりKDDI発足。部長職、本部長職を歴任し、2012年、理事九州総支社長就任。
2016年～2018年、株式会社ウェブマネー常勤監査役。



監査役 公認会計士
駒野 容子

東京大学卒業後、株式会社NTTデータ入社。
2006年公認会計士試験合格後、TAC株式会社にて公認会計士講座の講師を務める傍ら、監査法人で上場企業監査、IPOコンサルティング等の業務に従事。
2010年公認会計士登録。2015年税理士登録。
2020年4月より当社監査役就任。



監査役 弁護士
高橋 瑛輝

京都大学法科大学院修了後、2011年弁護士登録、弁護士法人中央総合法律事務所に入所。
2016年から金融庁監督局総務課 課長補佐、金融機関における反社対AML/CFT、個人情報保護その他の業態横断的分野についての監督業務に従事。
2018年仮想通貨モニタリングチーム モニタリング管理官、検査局総務課 金融証券検査官(AML/CFT担当)。2020年パートナー就任。公認不正検査士。

なぜ、今、マネー・ローンダリング対策（AML）が求められているか

様々なオンライン化により、犯罪がオンライン化し不正利用が増加

資金移動のオンライン化

国民のほぼ全てにスマホが普及。コロナの影響もあり、オンラインの資金移動がスタンダードに。

決済のオンライン化

EC比率の上昇に加え、リアル店舗の決済も二次元コード・クレジット決済などオンライン化。

不正のオンライン化

フィッシングによる不正利用が増加。2022年のクレジットカード不正利用が437億円。不正送金、資金洗浄目的で銀行口座の転売が増加。

出所：経済産業省「クレジットカード不正利用や債務から身を守るために」2023年4月時点

モニタリング不足、金融犯罪対策不足により2021年FATF審査結果で日本のAMLは
重点フォローアップ対象国に

2028年の第5次審査*1まで **“AML市場は拡大”**と予想。

資金洗浄市場は11-28兆円に対し*2 マネロン対策市場は2兆円と推計*3

FATFとは

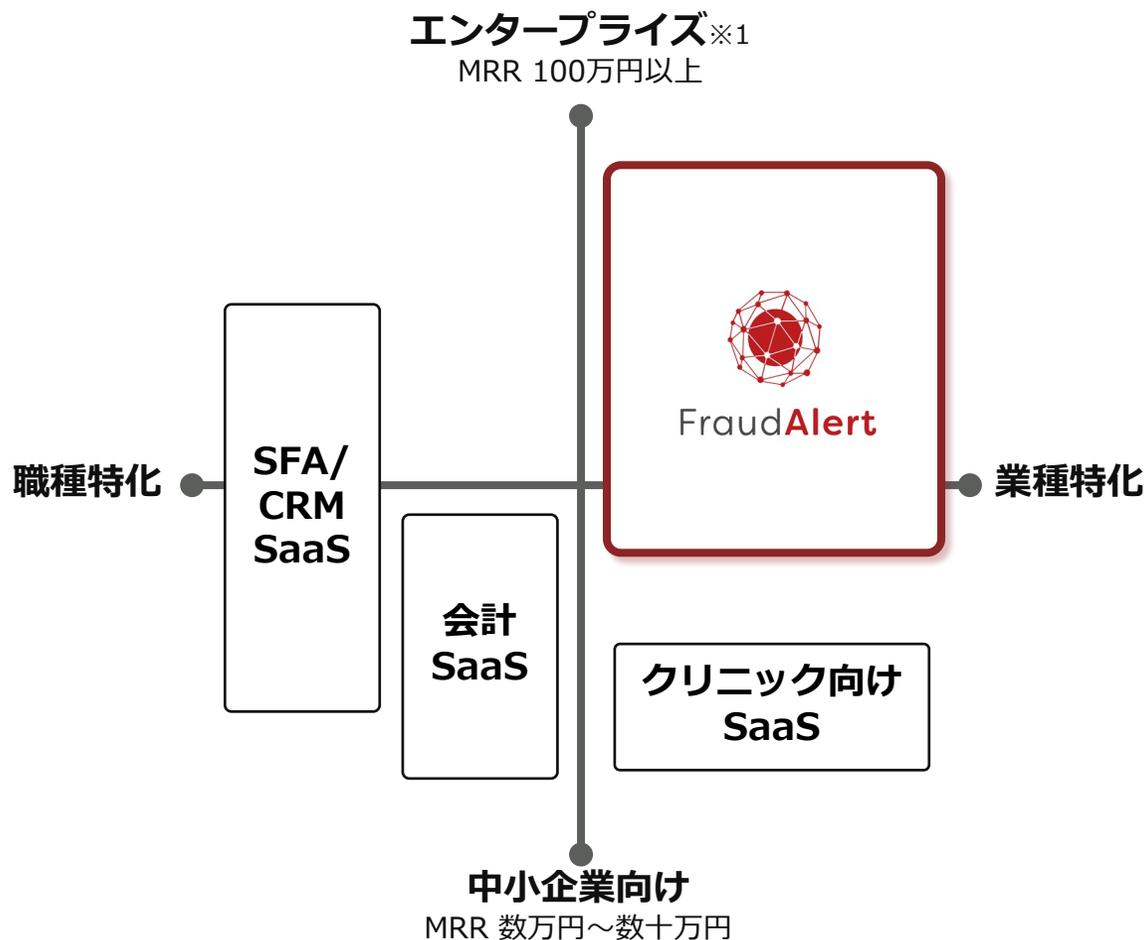
金融活動作業部会：マネーローンダリング・テロリストへの資金供与対策の基準を作る国際組織で資金洗浄対策の国際基準を提言。世界39の加盟国各国の取り組みを相互に審査。日本の審査結果指摘事項は、①取引モニタリングが不十分であること、②口座開設後の顧客情報の更新が不十分であることであった。

*1 出典：FATF グローバル評価カレンダー (<https://www.fatf-gafi.org/en/calendars/assessments.html>) から引用、2024年2月4日確認。

*2 「世界におけるマネロンの総額は世界全体GDPの約2～5%（国連薬物犯罪事務所(UNODC)による推計）と推定。日本の2022年度（2022年4月～2023年3月）GDP約566兆円（出典：内閣府 2024年2月15日公表）の2%～5%を当社で試算。

*3 出典：LexisNexis「『金融犯罪コンプライアンスの真のコスト』調査レポート (<https://risk.lexisnexis.co.jp/insights-resources/research/true-cost-of-financial-crime-compliance-study-apac>) から引用、2024年2月4日確認、2022年版。

金融サービス業に特化し、エンタープライズを対象とする業種特化SaaS



弊社のSaaSの2つの特徴

01 金融サービス業特化

- コンプラ、システム、リテールなど複数部門が活用するため、解約が少ない。
- 不正対策ナレッジと不正利利用者データベースを共有するビジネスのため、業界内でネットワークの外部性が効き、顧客が新しい顧客の紹介を行う。業界固有のペインと規制理解が必要のため、参入障壁が極めて高い。

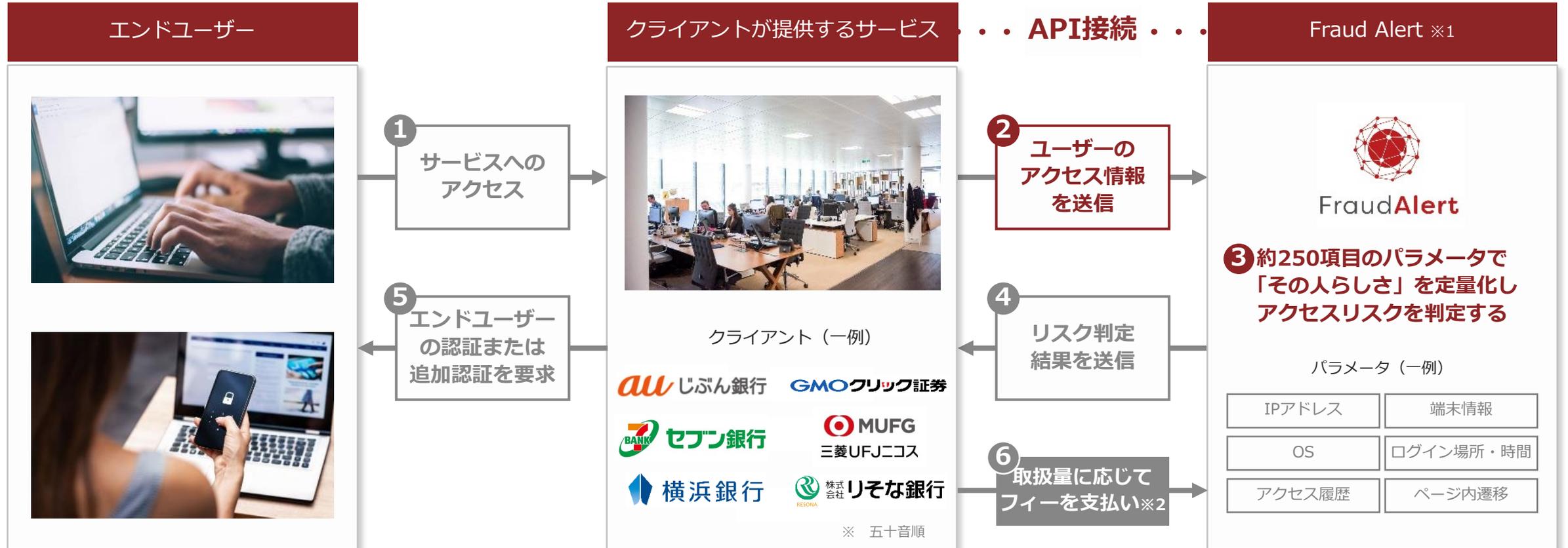
02 エンタープライズ特化

- 高単価、低チャーンで、安定収益が見込める。
- カスタマーサクセス人員や、広告宣伝費が少ないため、利益体質。
- 市場を寡占しやすいため、価格交渉力が高い。

※1 エンタープライズとは、都市銀行5行、その他銀行16行（ネット銀行）のうち資金量上位10行、地方銀行62行のうち資金量8,000,000百万円以上の銀行及び上場している大企業を指します。

※2 他社のポジショニングとして記載された内容は、当社が任意にサンプルとして選択した他社の開示情報に基づく。

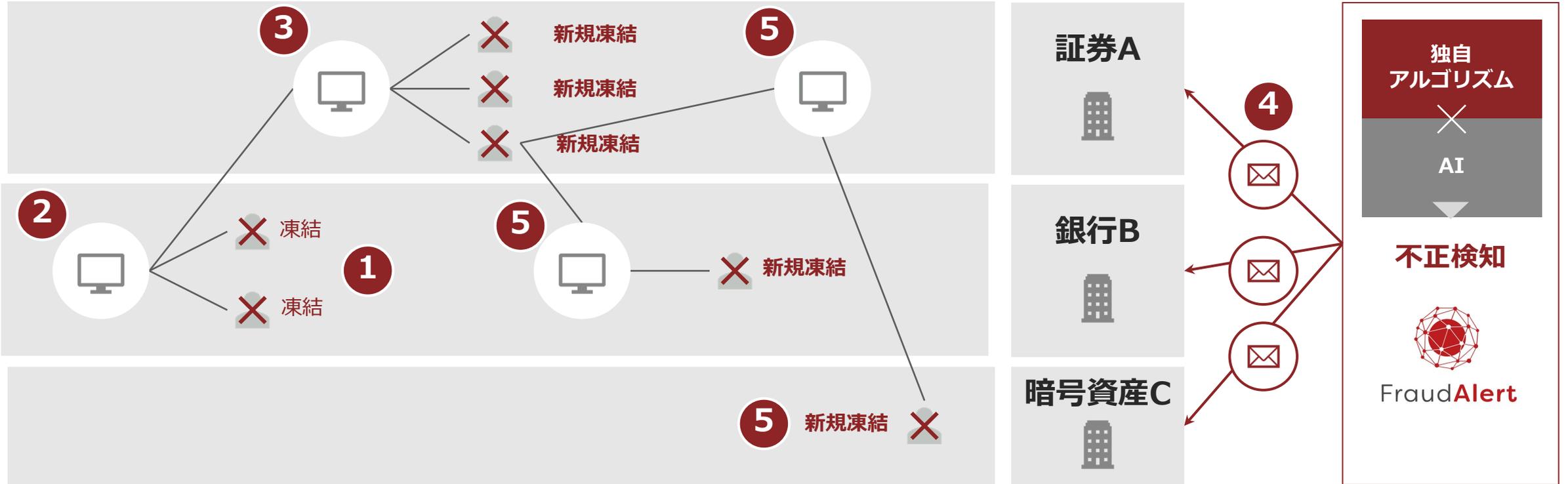
エンドユーザーの口座に紐づく端末情報を常時モニタリングすることで不正利用を分析し、顧客間で共有



※1 「Fraud Alert」はインターネットバンキングなどの各種サービスにおけるWEBサイトに、JavaScriptのコードを数行、埋め込むことでアクセス解析を取得し、Fraud Alertサーバー上での解析結果を元に追加認証やメール通知などログイン後の挙動をカスタマイズできるサービスになります。

※2 利用者のインプレッション数（総アクセスカウント数）、ユニークユーザー数を基に契約金額を決定

ブラックリスト端末※の芋づる調査で各事業者を跨いでマネロン口座を凍結可 1社だけでは絶対に発見することができなかった**マネロン口座の凍結**に成功



- ①犯罪に使われた口座のため凍結
- ②口座に紐づく端末を特定する
- ③他行でも②と同じ端末で口座を保有
- ④当社から①の凍結に紐づく 端末情報を各銀行等へメール通知する
- ⑤各行でメール通知された端末情報に紐づく口座を調査すると犯罪に使用した口座と判明し、一気に新規口座凍結するに至った

※ブラックリスト端末とは、犯罪使われた口座と認定され凍結された端末のこと

主な売上はFraud Alert利用料とコンサルティング売上から構成

Fraud Alert利用料売上※1



コンサルティング売上※2



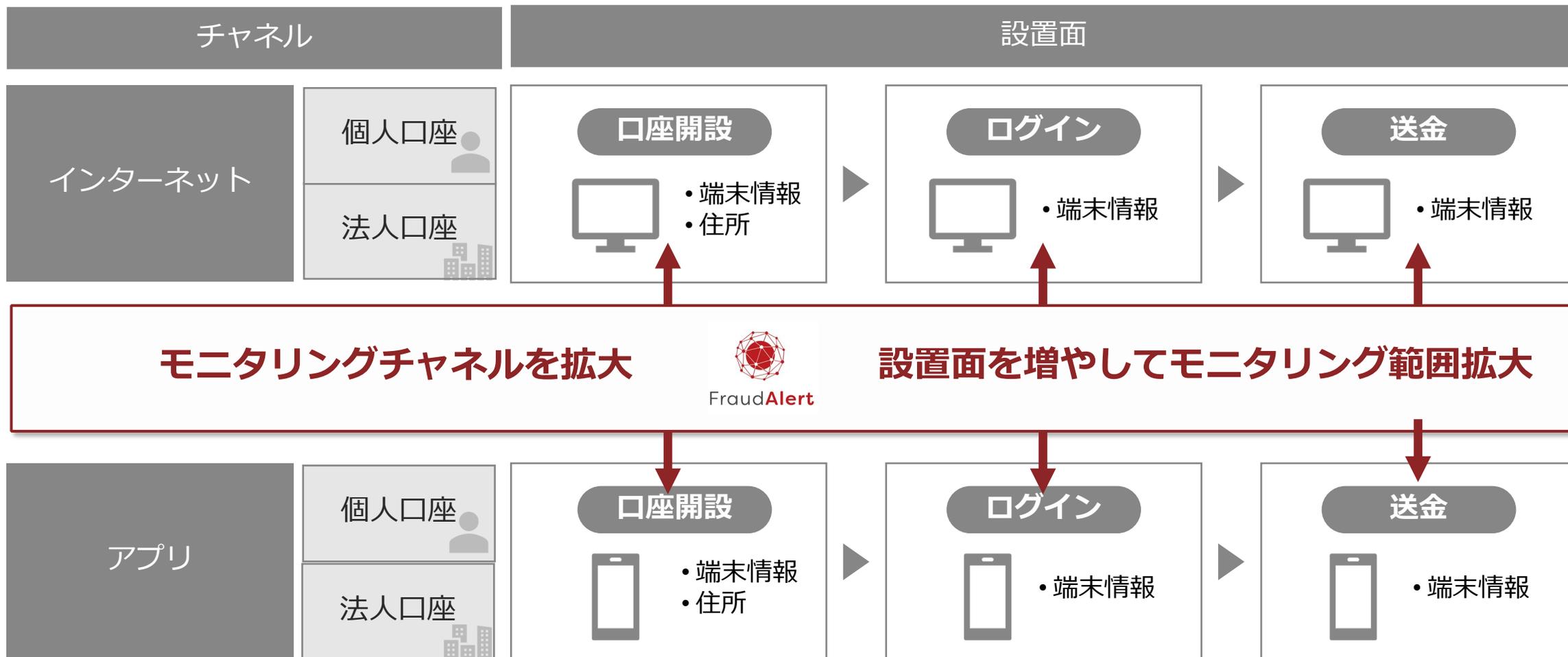
※1 Fraud Alert利用料とは、Fraud Alertを利用するにあたって、顧客が契約に基づき毎月定額で支払う利用料を指し、一過性の初期設定作業や概念実証としての利用料は含まれません。解約率は0.21% (22/12期)

※2 コンサルティング売上は、Fraud Alertを使いこなすための標準サポートや他社事例紹介やルール改善等のコンサルティングサービスの対価として、顧客が契約に基づき毎月定額で支払うコンサルティングサービス利用料からなる売上となります。

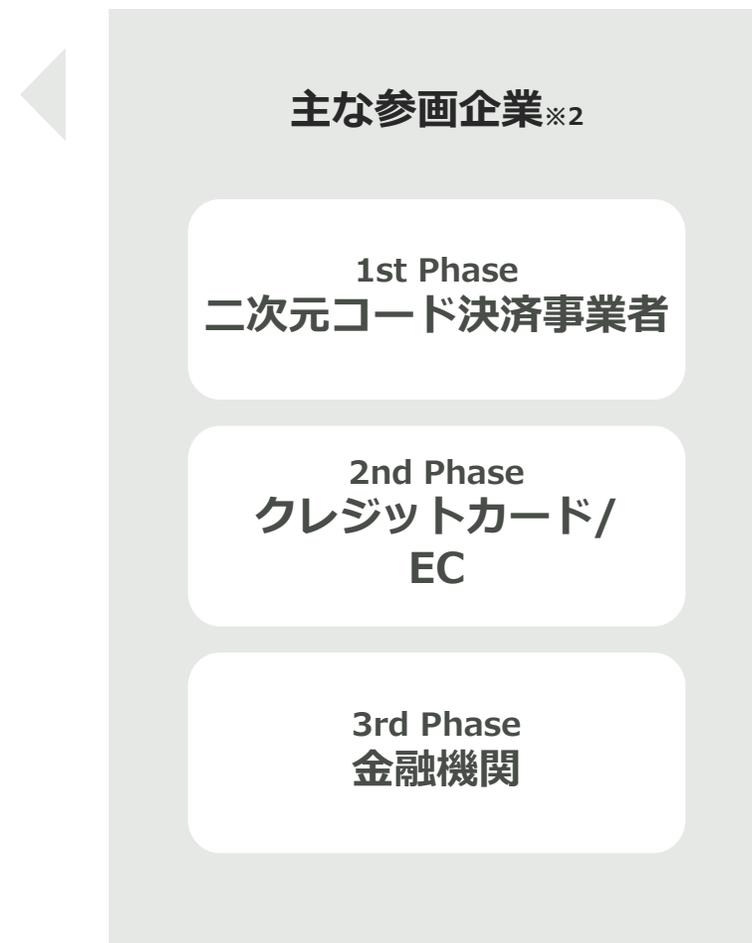
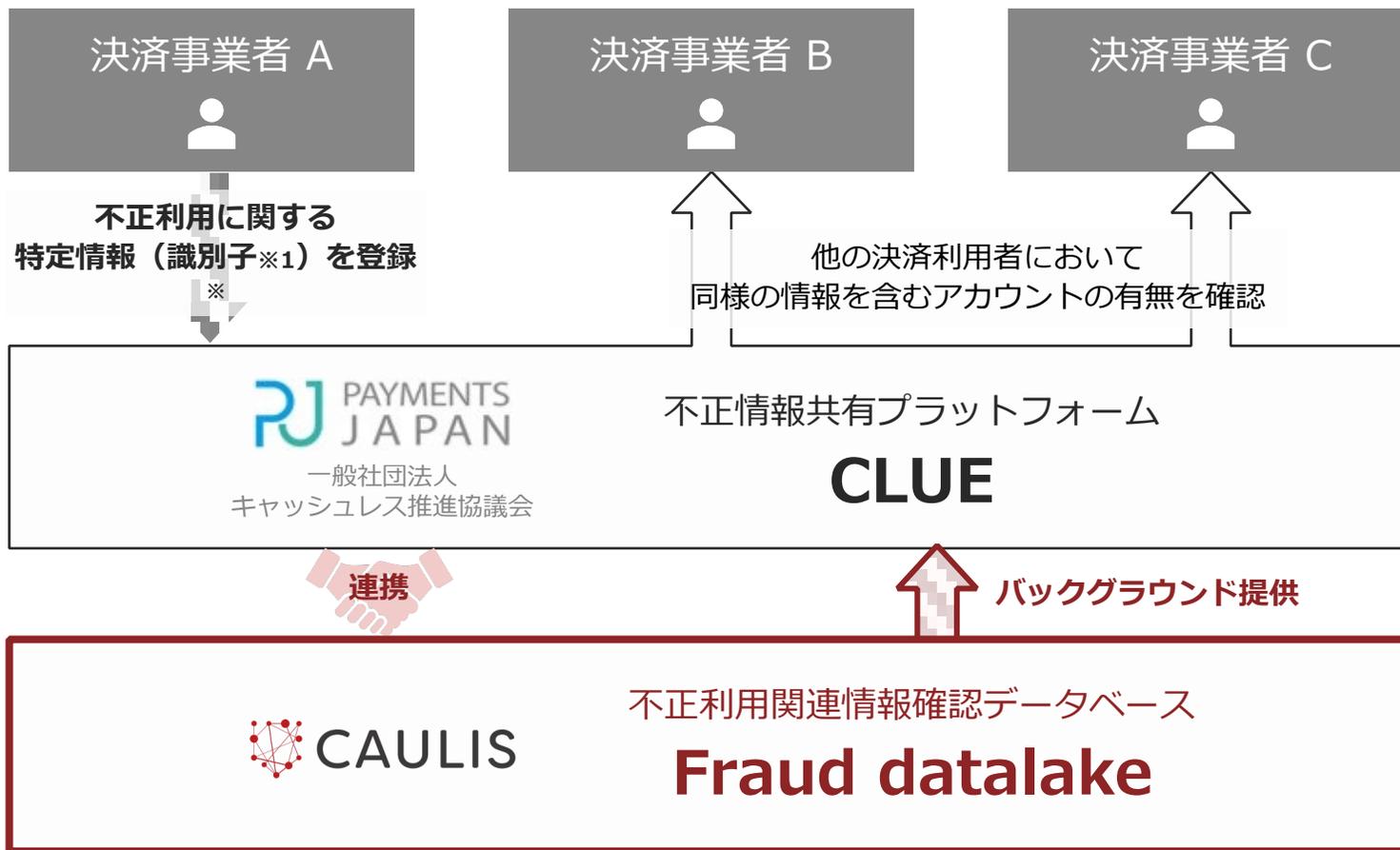
※3 契約社数は、Fraud Alertの契約のうち、トライアルを除いた社数をカウントしております。

クライアントである金融機関等のチャンネルごとの接点（最大12面）

口座開設→ログイン→送金において当社のサービスを設置拡張することが可能。



キャッシュレス推進協議会と不正利用者の“個人情報”の共有プラットフォームを構築。 金融機関以外の事業者とも不正利用をシェアすることで、市場を拡大。

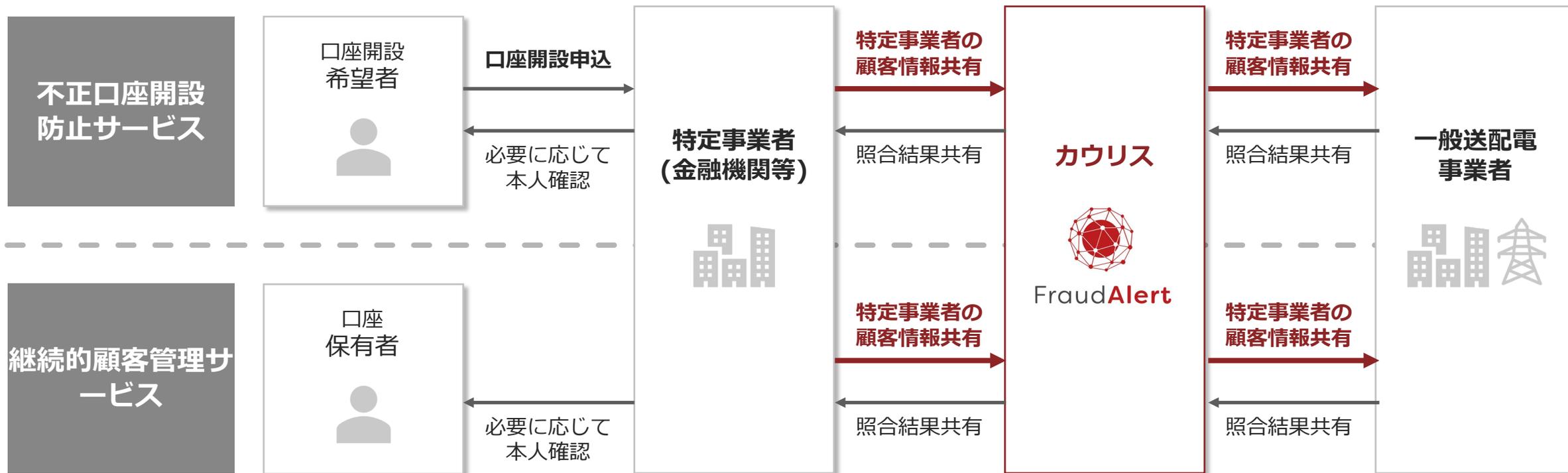


※1 登録するのは不正を行った者の識別子のみ

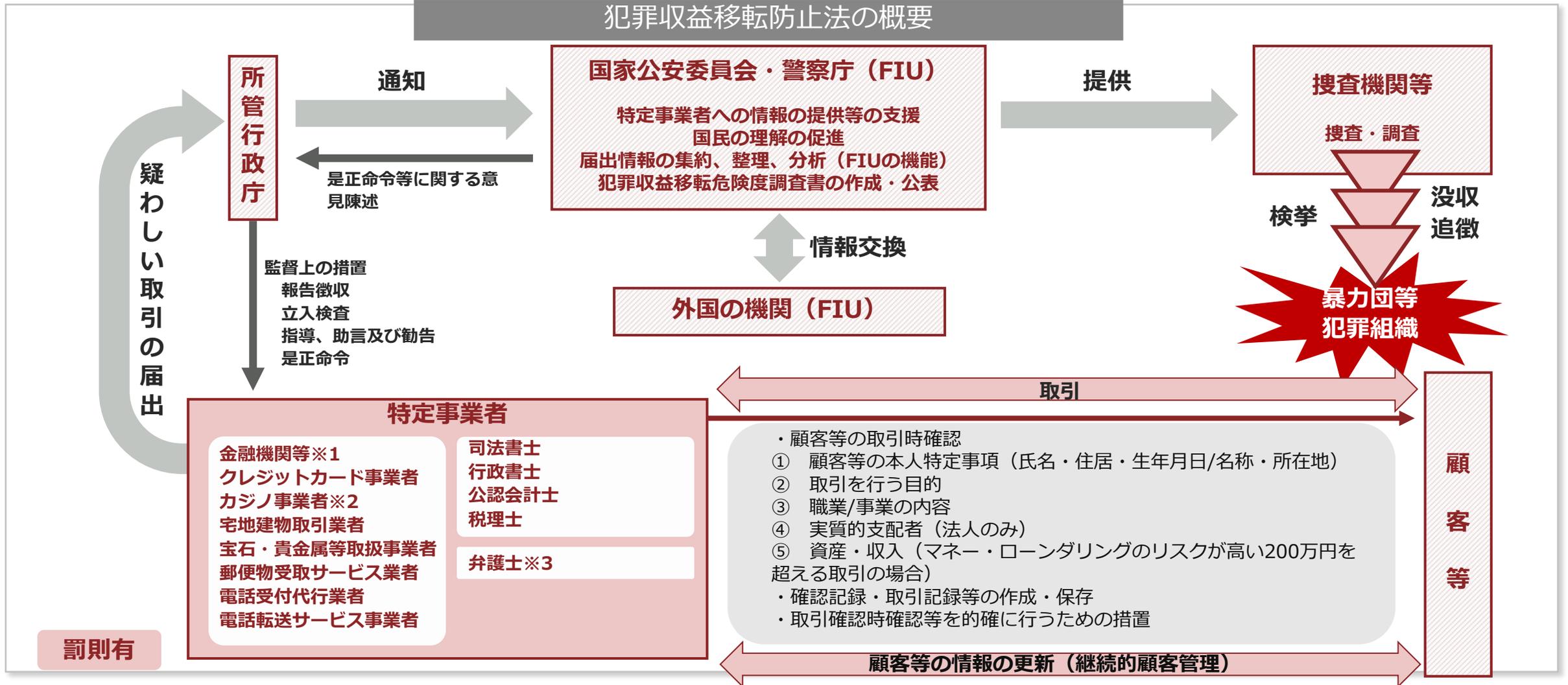
※2 現在は業界ごとに不正利用者の情報をシェアする仕組みだが、Phaseを区切り業界横断で不正利用者の情報をシェアする仕組みへ展開予定

資金流入を絶つために、電気供給事業者の保有する情報を活用し マネー・ローンダリングを防ぎ、取引時確認等を的確に行うことができるサービス

新規口座開設時に、空き家の住所を利用した不正を防止するサービス



一般送配電事業者が保有する情報とエンドユーザーの情報を照合することで、
その住所に継続的に居住している、あるいは転出している等の状況を見定めるサービス



※1 金融機関等のうち為替取引に関わる事業者は、上記のほか顧客及び支払の相手方に関する情報の通知義務を負う。金融機関等とは、銀行、貸金業者、貴金移動業者等である。

暗号資産交換業者及び電子決済手段等取引業者は、暗号資産移転時等に顧客及び移転等の相手方に関する情報を他の暗号資産交換業者等に通知する義務を負う。

※2 カジノ事業者による取引時確認等を的確に行うための措置については、特定複合観光施設区域整備法において別途定められている。

※3 弁護士による取引時確認、確認記録・取引記録等の作成・保存、取引時確認等を行うための措置に相当する措置については、犯罪収益移転防止法に定める司法書士等の例に準じて、日本弁護士連合会の会則で定める。

出所：警察庁「犯罪収益移転防止に関する年次報告書（令和5年）」資料より、当社作成。2025年2月時点

7. 競合優位性

1

AML市場早期参入による先行者優位を獲得

クラウド・API活用を着手し始めたリーディングカンパニーの顧客獲得に成功

2

データ集約型ビジネス

AI活用するが、委託ではない第三者提供による、「自前」データでのビジネス展開

3

政府連携を元にしたサービス開発

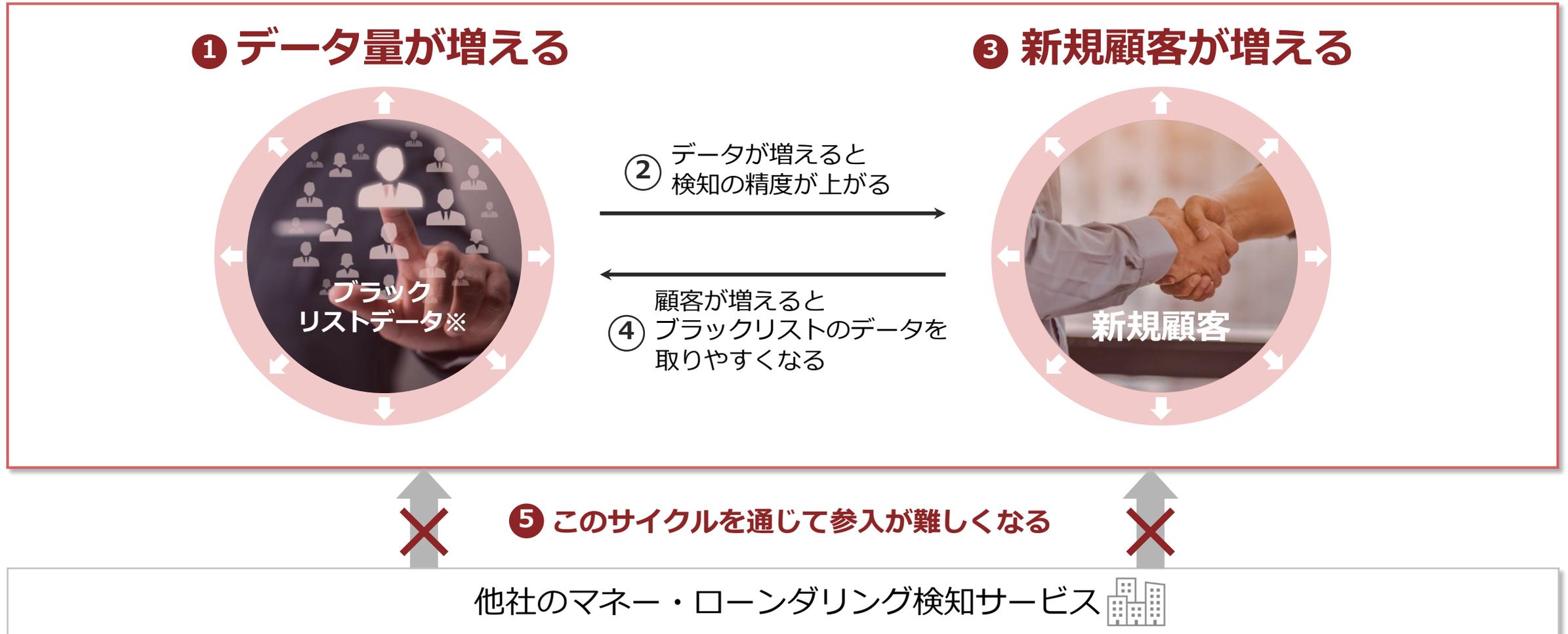
不正防止のための情報提供、サンドボックス実証を通じた新しいサービス開発

メガバンク等の金融機関のリーディングカンパニーから顧客開拓し、マーケットシェアを拡大



※ 当社作成のイメージ図となります

データ量増→検知精度向上→新規獲得の循環で、ネットワークの外部性が働く
データ活用におけるコントロール権限は、オンプレミスや受託企業と異なりカウリスに帰属



※不正利用者情報をFraud Alertデータベースに登録したものの総称

規制強化と、金融大手導入によるネットワーク外部性効果から導入期間は短縮

期間短縮の2つの背景

01 社会的要請が強まり早急な対応が必要に

**オンライン金融
犯罪増加**



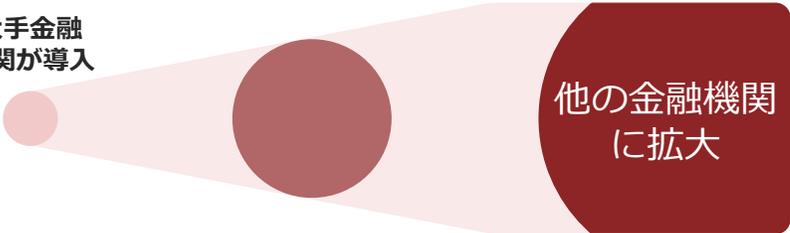
日本だけでなく世界的に
オンラインでの犯罪が増加

FATF声明



資金洗浄・テロ資金供与リスクの
高い国を公表し、注意を呼びかける

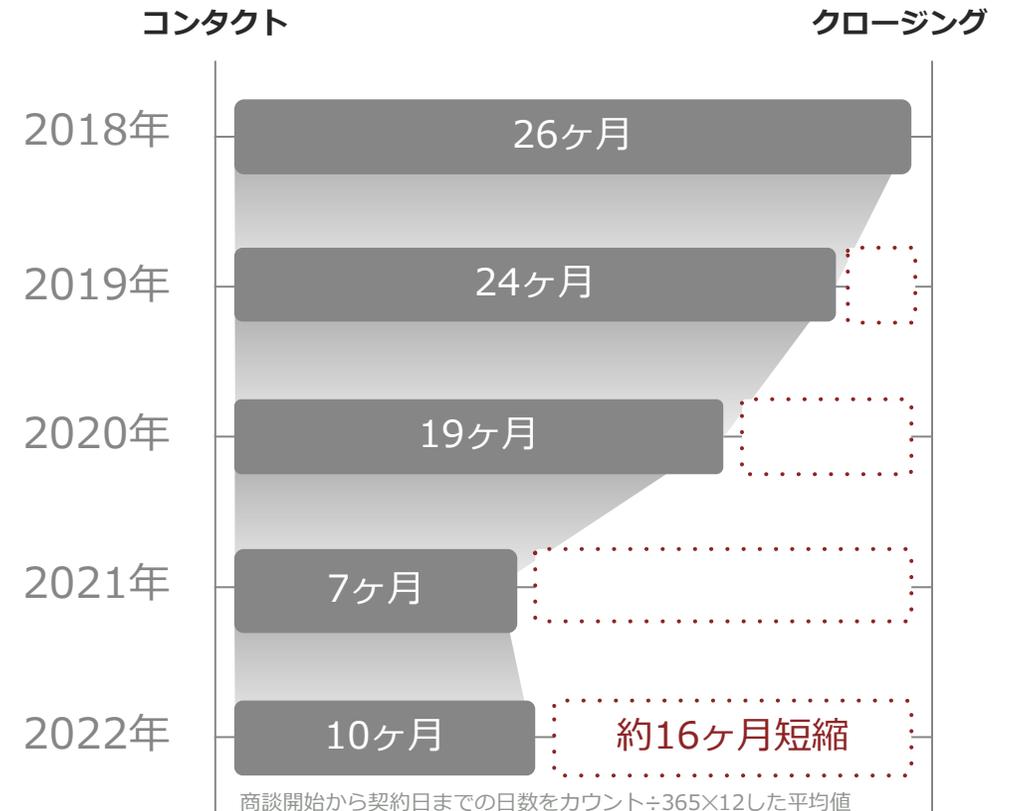
02 金融機関大手導入によるネットワーク外部性効果



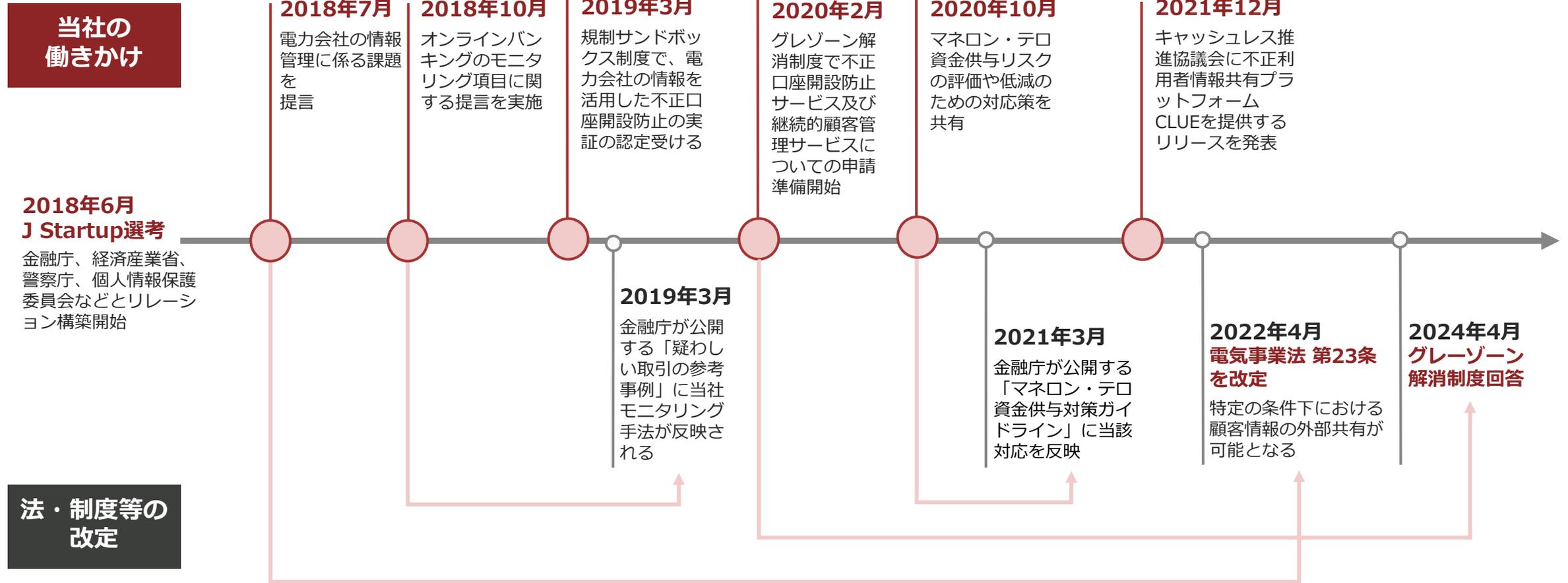
大手金融機関が導入

他の金融機関に拡大

5年の間に約16ヶ月導入期間の短縮に成功

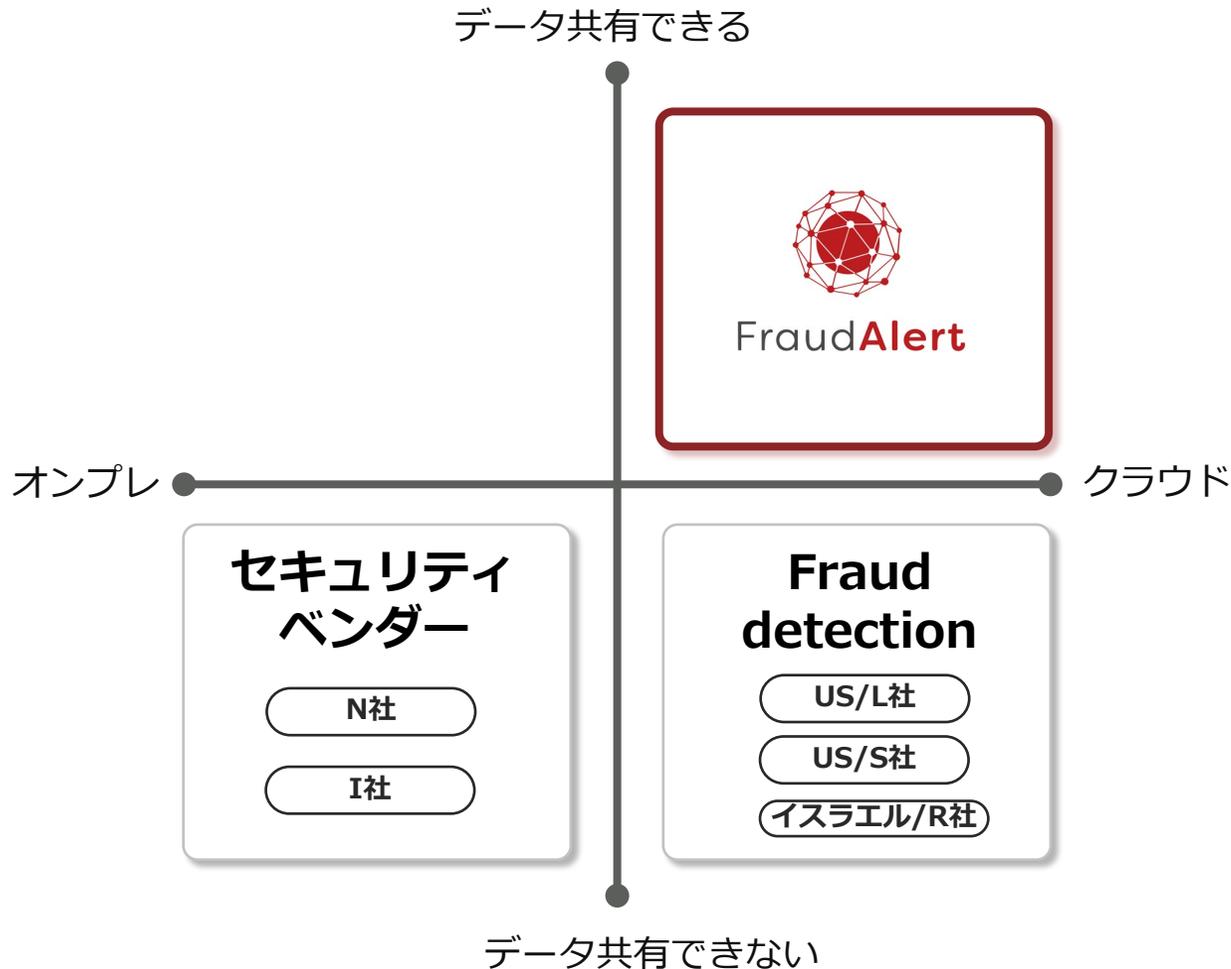


政府の施策を活用し、マネー・ローンダリング対策サービス開発を推進



8. 參考資料

競合環境は大別してオンプレミス型とクラウド型



3つの差別化要因

01 vs オンプレミスで提供

- 導入費用が高い
- 導入までにスケジュールがかかる
- 売り切りで導入支援がない
- 他社との情報共有がない

02 vs 海外のクラウドプレイヤー

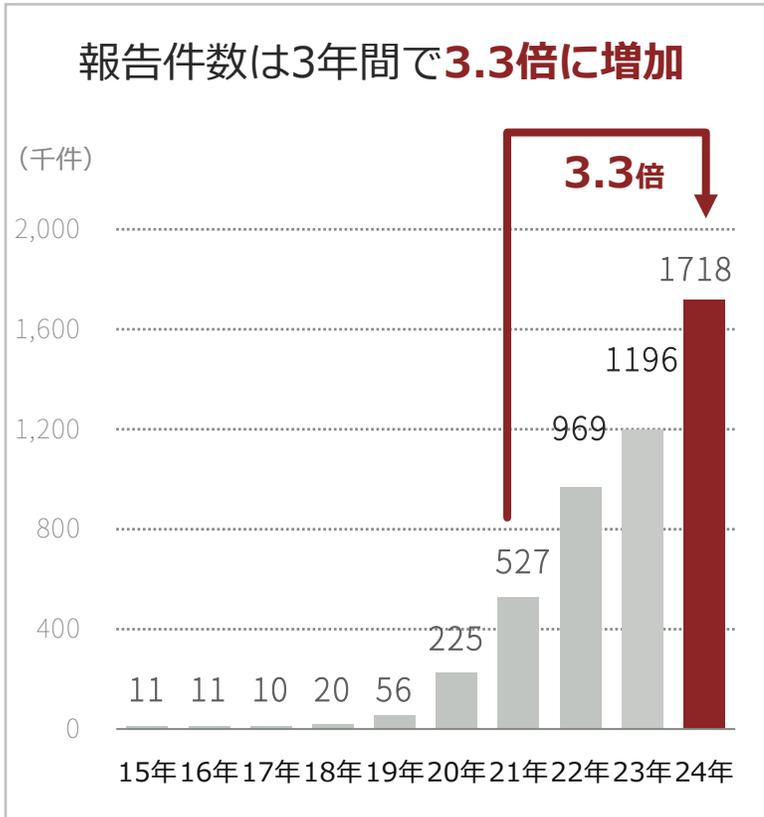
- 導入費用が高い
- 導入までにスケジュールがかかる
- 売り切りで導入支援がない
- 日本のガイドライン非対応 (金融庁・日本証券業)

03 vs 新規参入者

- 政府とのリレーションによる新サービス開発
- 知的財産によるビジネスアイデアの保護
- 金融業のシェアを獲得し、データ量を障壁に

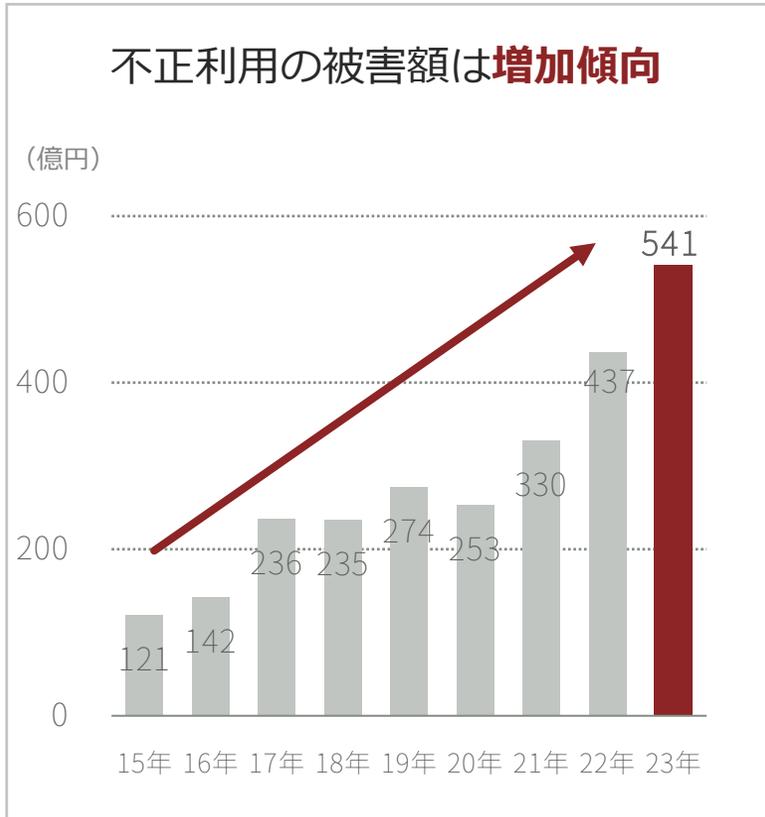
巧妙化するフィッシング詐欺が増加し、クレジットカード不正利用の被害額が541億円に増加。2023年の金融機関の不正送金被害額は約80.1億円。2024年の発生件数は2021年の約3.3倍。

フィッシング報告件数



出所：フィッシング対策協議会「月次報告書」
資料より当社作成、2024年12月末時点、2025年1月公表。

クレジットカード不正利用の被害額



出所：日本クレジット協会「クレジットカード発行不正利用被害実態調査」資料より当社作成、2022年12月末時点、2024年9月公表。

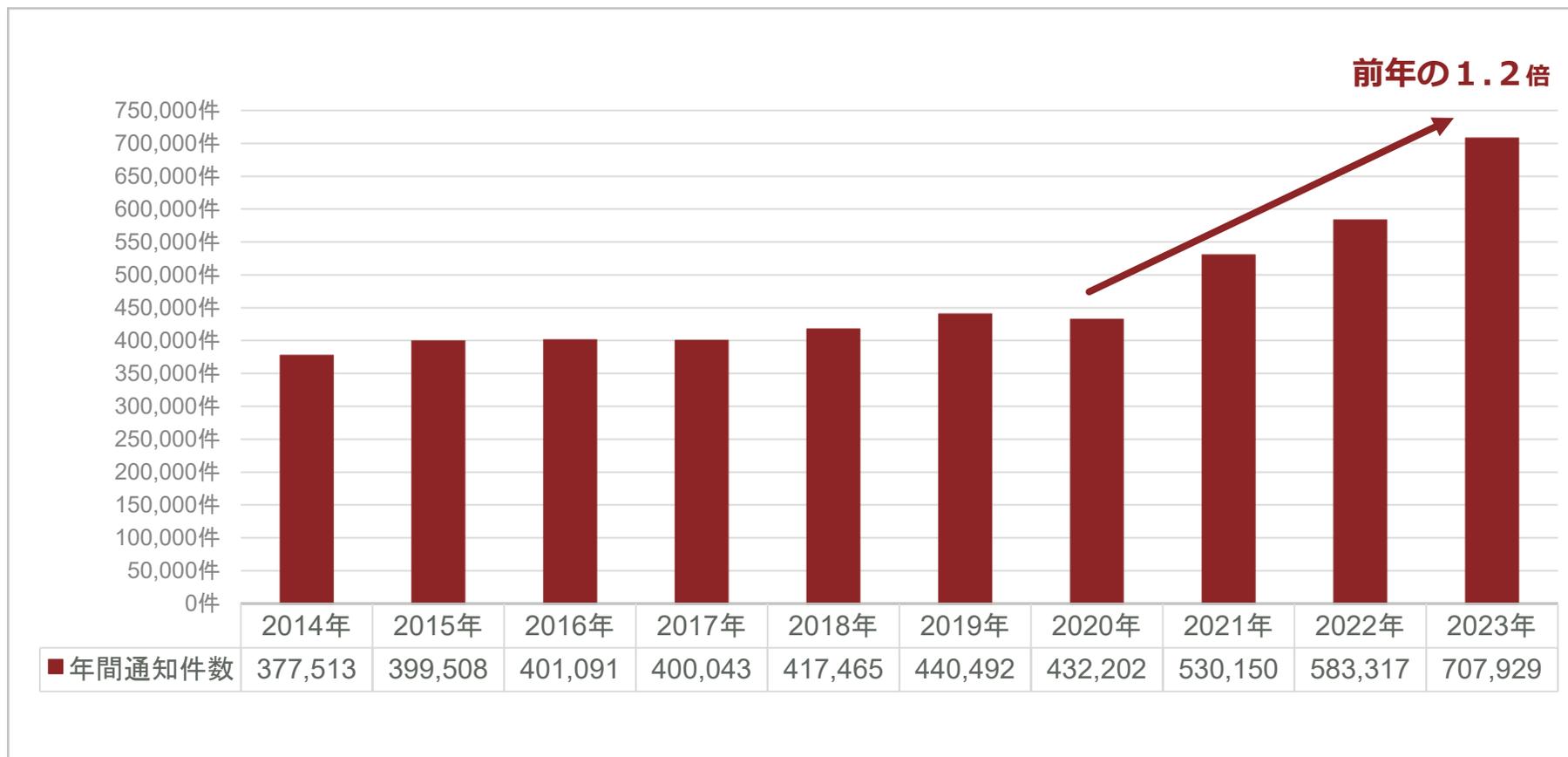
金融機関の不正送金の被害額



出所：警察庁、金融庁「フィッシングによるものとみられるインターネットバンキングに係る不正送金被害の急増について（注意喚起）」資料より当社作成、2023年12月末時点、2024年1月24日公表。

疑わしい取引の通知件数は2023年度は70万件を超え急増 マネロン口座は増えている

疑わしい取引の年間通知件数（2014年～2023年）



※年間通知件数とは、国家公安委員会・警察庁が特定事業者の所管行政庁から通知された疑わしい取引の届け出件数である。
出所：警察庁「犯罪収益移転防止に関する年次報告書（令和5年）」より引用、当社作成。2023年4月時点

		23/12期 Q1	23/12期 Q2	23/12期 Q3	23/12期 Q4	24/12期 Q1	24/12期 Q2	24/12期 Q3	24/12期 Q4
売上高	(百万円)	221	240	248	284	282	302	311	329
対前年同期比増減率	(%)	+40.9%	+49.7%	+23.2%	+13.9%	+27.6%	+25.7%	+25.4%	+15.6%
売上総利益	(百万円)	141	143	144	183	180	187	196	211
対前年同期比増減率	(%)	+38.0%	+40.2%	+7.4%	+17.9%	+27.0%	+30.6%	+35.6%	+15.1%
売上高総利益率	(%)	64.2%	59.7%	58.2%	64.3%	63.9%	62.0%	63.0%	64.1%
営業利益	(百万円)	67	59	66	102	95	100	104	111
対前年同期比増減率	(%)	+80.7%	+62.4%	+15.1%	+19.0%	+42.7%	+67.8%	+57.5%	+9.1%
売上高営業利益率	(%)	30.4%	24.8%	26.8%	36.0%	34.0%	33.2%	33.6%	33.9%
経常利益	(百万円)	67	58	65	101	71	99	104	113
対前年同期比増減率	(%)	+65.0%	+63.7%	+15.1%	+18.5%	+5.5%	+68.1%	+58.5%	+11.9%
売上高経常利益率	(%)	30.5%	24.5%	26.5%	35.7%	25.2%	32.8%	33.5%	34.6%
当期純利益	(百万円)	42	41	42	132	45	60	65	104
対前年同期比増減率	(%)	+4.5%	+16.9%	△25.2%	+14.5%	+6.3%	+45.1%	+52.8%	△21.3%
売上高当期純利益率	(%)	19.3%	17.5%	17.2%	46.7%	16.1%	20.2%	21.0%	31.8%
従業員数	(人)	32	39	42	43	43	39	42	42

9.よくある質問

カテゴリー	Question	Answer
売上	➤ 初期費用の売上はありますか。	➤ 初期費用がある場合は、その金額を契約期間で日割りで按分され売上計上しています。
ビジネスモデル	➤ 収益構造について教えてください。	➤ スtock型収益となっています。新規顧客を獲得及びクロスセルできると売上が上積みされます。解約がない限り収益がなくなることはありません。
ビジネスモデル	➤ 課金形態について教えてください。	➤ 契約時又は更新時に（口座数）×（ユーザーアクション数）の算定又は見直しを行い、これに単価を乗じて1年間の契約金額を算出します。この金額を契約期間で日割りして売上計上しています。従量課金ではありますが、毎月変動するのではなく、契約更新時に金額変動することになります。
ビジネスモデル	➤ 季節性はありますか。	➤ 季節変動はございません。しかし顧客である金融機関様が3月決算が多く、予算取りの関係で4月に契約更新が集中しているため価格改定が行われるタイミングはここに集中しています。
採用	➤ 社員が少ないが、今後の採用計画は。	➤ 業界特化型SaaSであるため人員増加と連動して売上拡大するビジネスモデルではなく、急激に増員する予定はありません。営業部人員は戦力化するためにIT知識とマネロン知識を教育し人材育成していきます。2025年は営業部と開発部の人員を計13名ほど増員する計画です。
リスク	➤ 契約が解約になった際の理由は。	➤ 不正利用の取引モニタリングを導入してみたものの、「なりすまし」の判定やその後の連携など、運用体制構築までに時間を要すと判断したためや、社内にエンジニアが在籍している金融機関では、自社で対策を講じることとしたため、との理由でした。

本資料取扱上のご注意

本資料は投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料により被った全ての損害について、当社及び当社の情報提供者は一切の責任を負いません。なお、本資料は作成日現在の情報をベースにしており、その作成には細心の注意を払っておりますが、その内容についてその実現を保証するものではなく、万が一内容に誤りがあった場合においても、当社及び当社の情報提供者は一切の責任を負いません（万が一、数値等に誤りを発見した場合には、ホームページ上にて訂正させていただきます）。本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社カウリスに帰属しており、いかなる目的であれ無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

IR方針（沈黙期間）について

当社は、決算情報（四半期決算情報を含む）の漏洩を防ぎ、かつ情報開示の公平性を確保する観点から、決算（四半期決算）期末日の翌日から各決算発表日までを沈黙期間と定めております。この期間中は、決算・業績見通しに関する質問への回答やコメントを差し控えることとしております。ただし、この期間中に業績予想が大きく変動する見込が出てきた場合には、適宜公表いたします。

ホームページへのアクセス先

<https://caulis.jp>

IRお問合せ先

ir@caulis.jp