



2024年12月期 第2四半期決算説明資料

2024年8月13日
(東証グロース市場：153A)

CONTENTS

1.事業内容	P3
2. FY2024 Q2業績	P6
3. FY2024 Q2状況振り返り	P18
4.中長期的な成長戦略	P28
5.会社概要	P35
6.競合優位性	P46
7.参考資料	P52
8.よくある質問	P57

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。

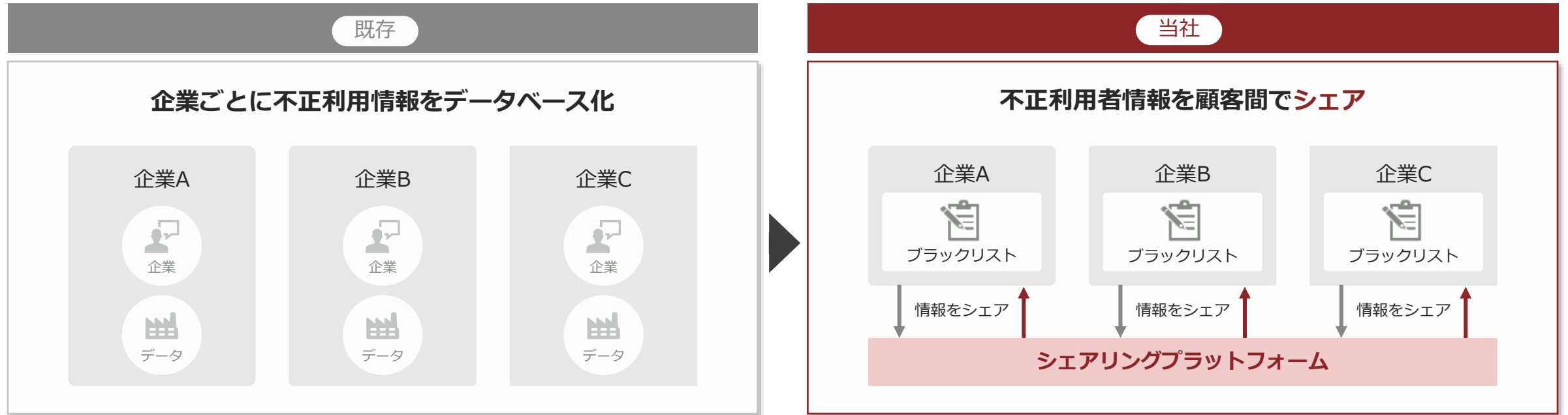
MISSION

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 Q2業績

売上高

5.8億円

24/12期 Q2

ARR (Annual Recurring Revenue) ※1

11.9億円

※24/12期 Q2の
MRR (Monthly Recurring Revenue) ※2 ×12

ARR成長率

39.5%

CAGR 21/12期 Q2 - 24/12期 Q2

営業利益

1.9億円

24/12期 Q2

ストック型収益※4の割合

95.4%

24/12期 Q2

契約企業数

43社

24/12期 Q2

売上高成長率

26.6%

24/12期 Q2

ARPU (Average Recurring Revenue per User) ※3

231万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 24/12期 Q2

営業利益率

33.6%

24/12期 Q2

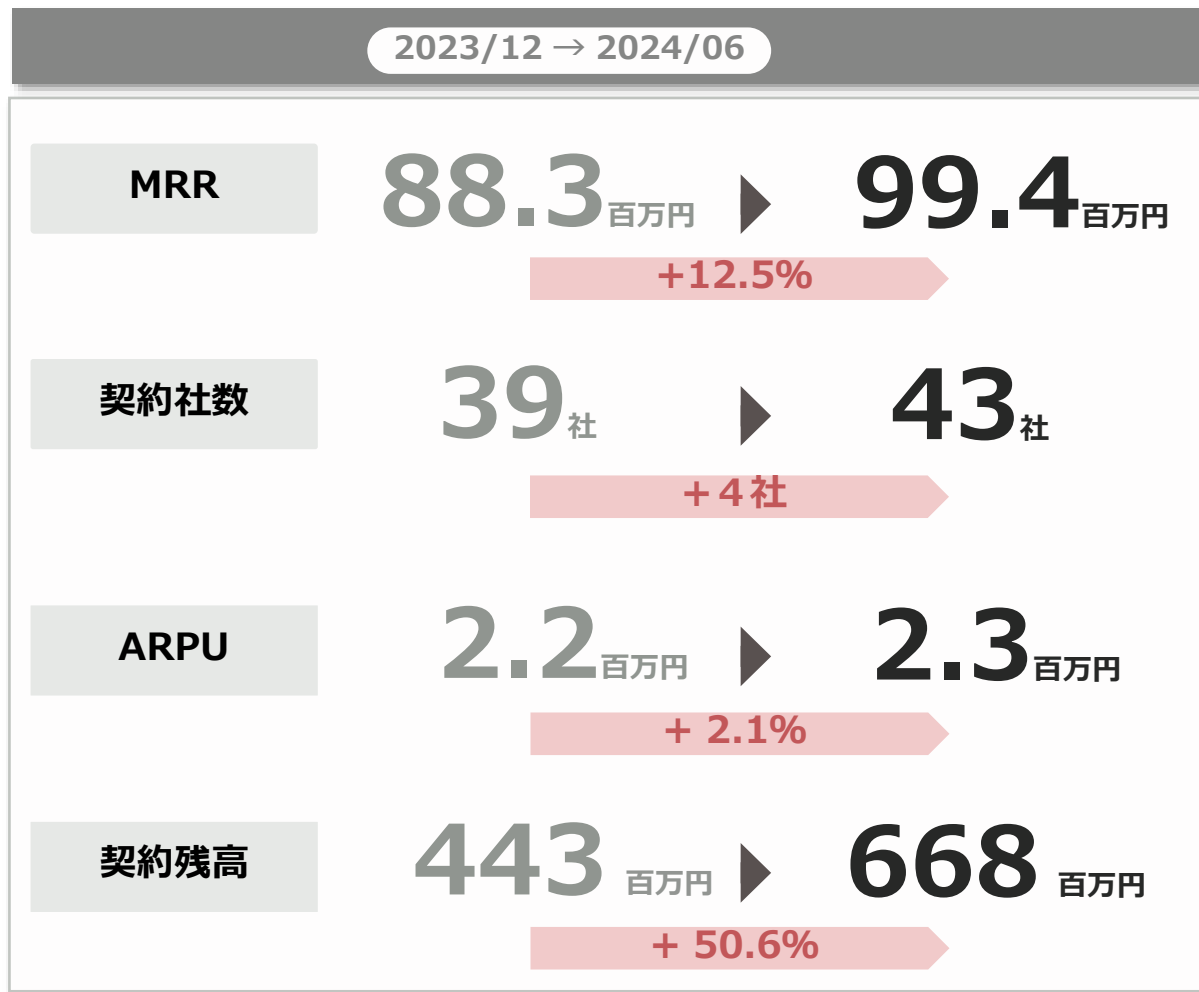
※1「ARR」は毎期決まって発生する売上(経常収益)の1年分を指します。

※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。

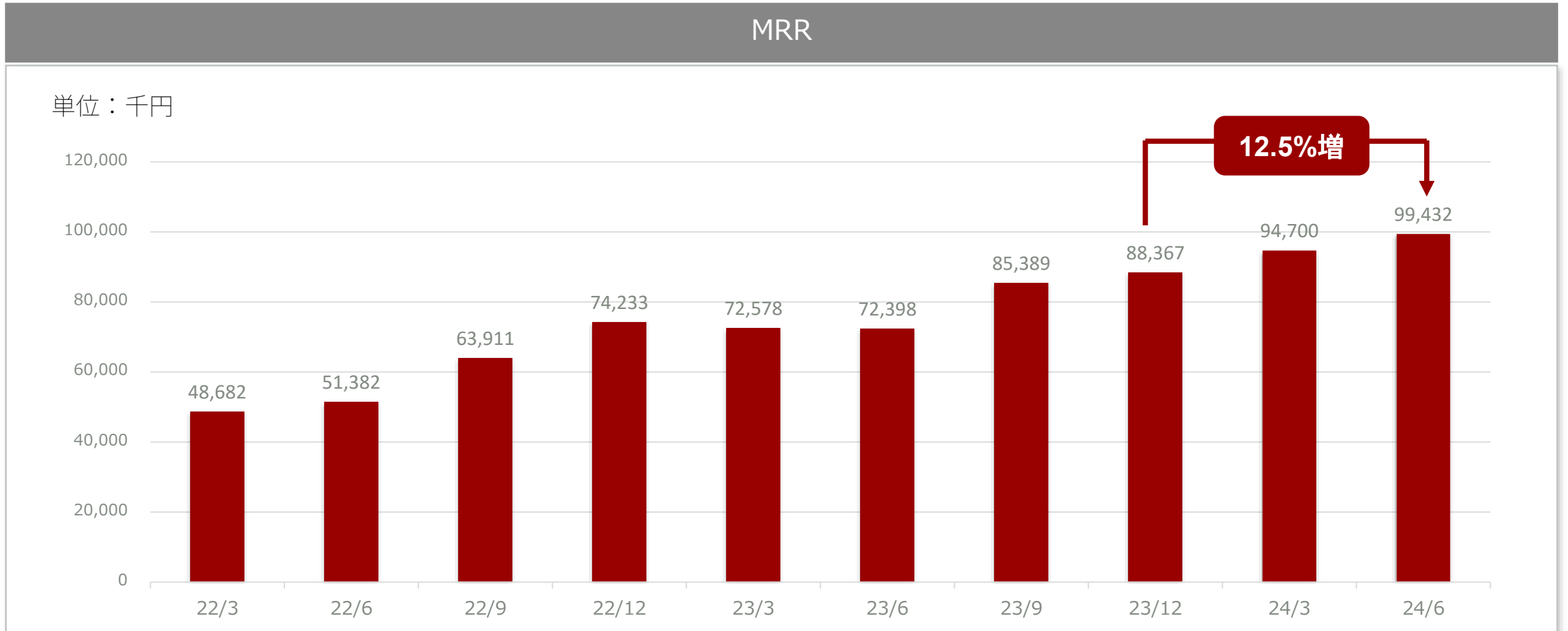
契約社数は増加するもスモールスタート。クロスセルでARPUを上げることが今後の課題。
 計画を上回るアップセルが成功し、解約2社による減少を吸収。



取組ハイライト

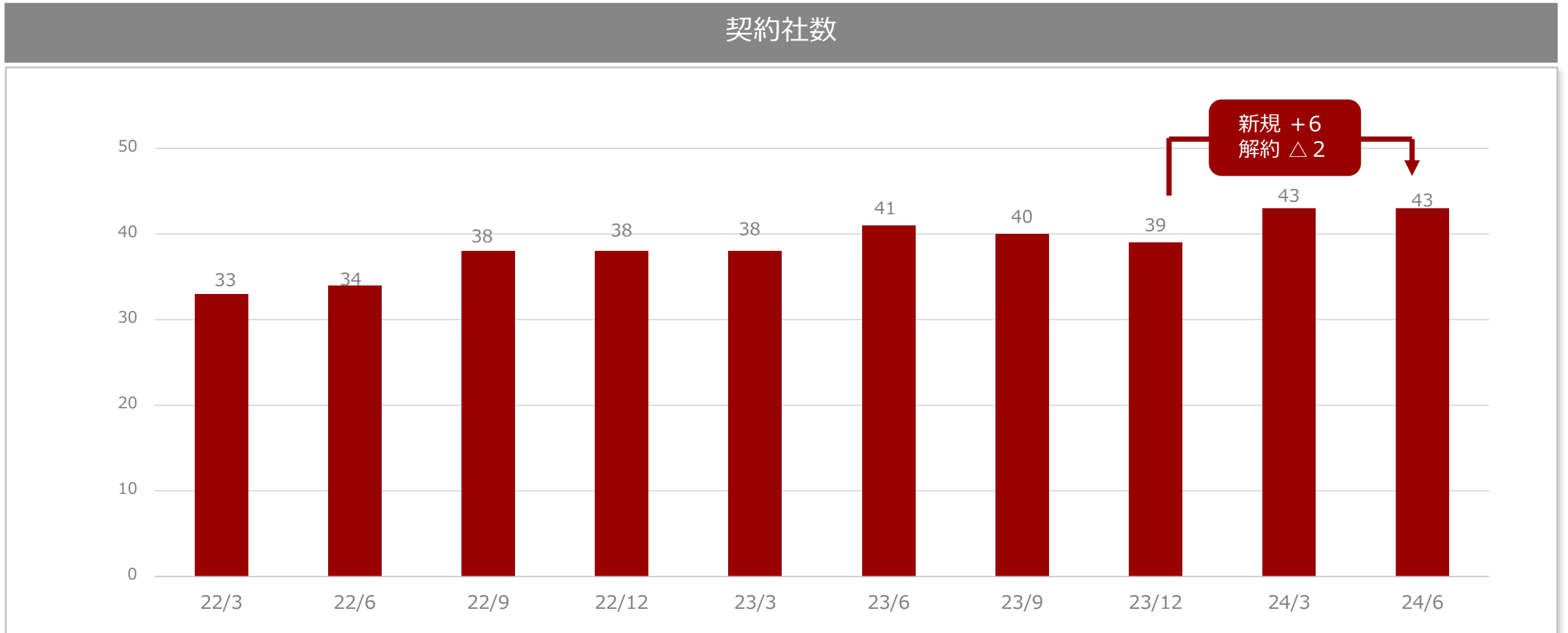
- アップセルは堅調**
 特に口座数及びユーザーアクション数の増加起因での上昇が大きい
 値上げも概ね計画通りに進捗
- 新規で6社獲得 解約2社**
 新規：銀行4行、証券会社2社
 解約：銀行2行
- 既存アップセルが低額の新規を吸収**
 新規はスモールスタートでARPU減少
 既存は契約更新時のアップセルでARPU拡大
- 契約残高を営業部のKPIに追加設定**
 契約書等を早めに入手することで
 売上計画をロングタームで把握

既存顧客のアップセルが貢献



※ 「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

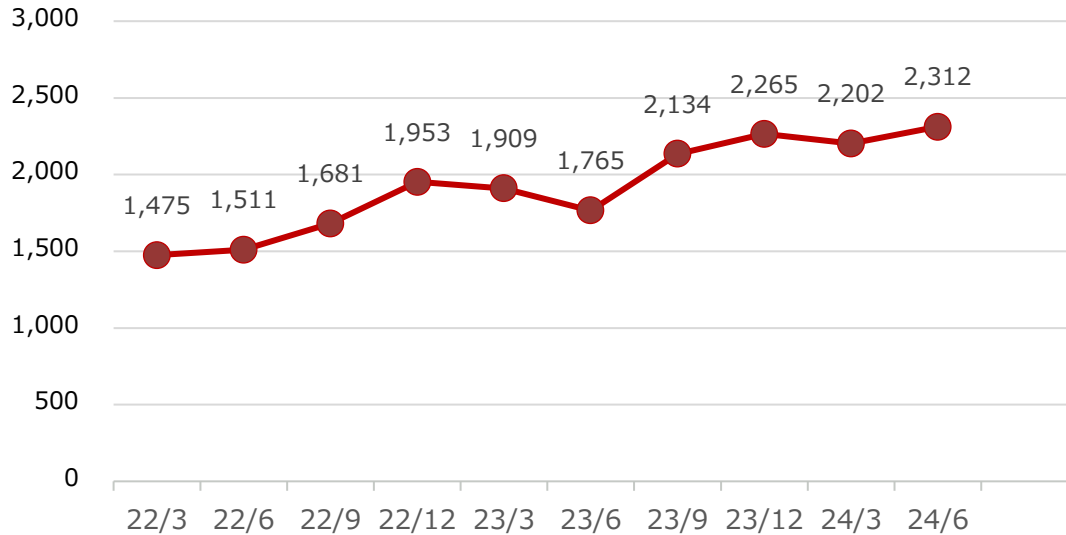
新規で銀行が2行増えるもネット銀行と地銀が費用対効果を理由に解約となる。



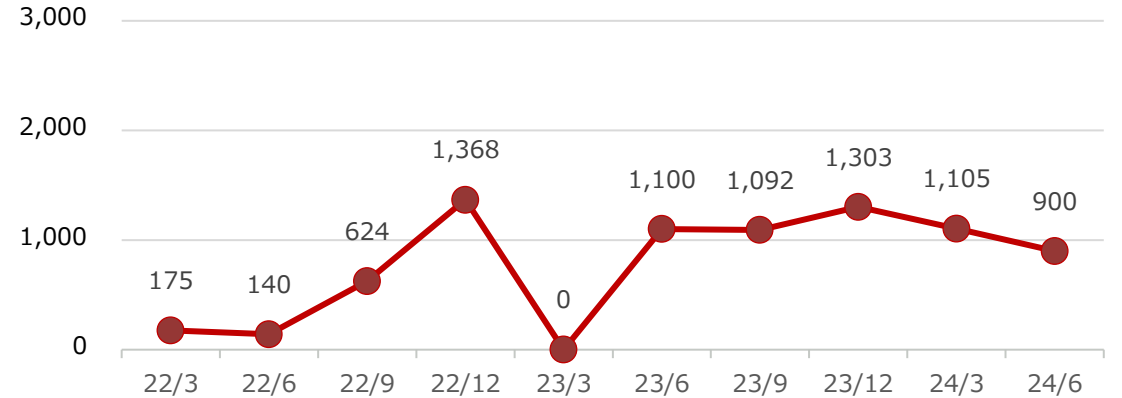
新規はスモールスタートによりARPU減少。既存はアップセルによりARPU拡大

ARPU

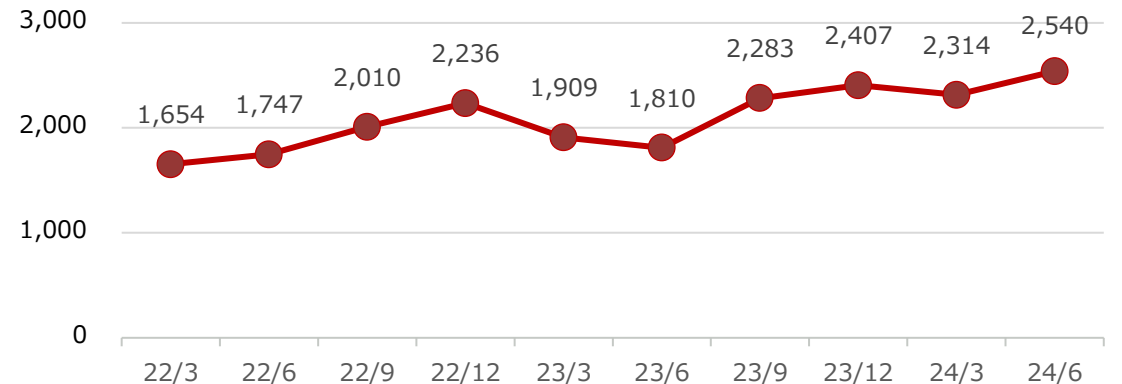
単位：千円



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

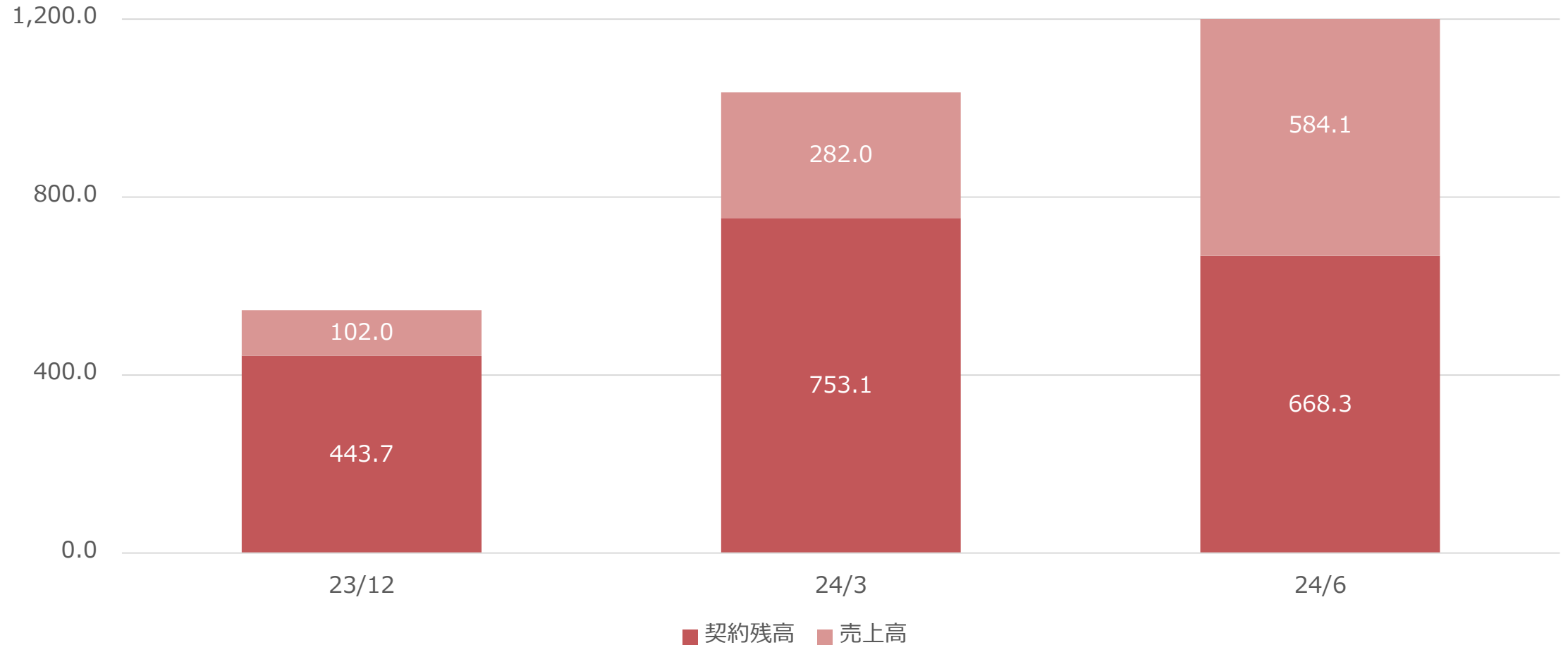
※「MRR (Monthly Recurring Revenue)」は経常収益のうち1か月分を指し、対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出

※「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

4月更新による金額改定の企業10社が3月に契約したことで契約残高が増加。

単位：百万円

受注金額とその残高



※「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

前年同期比で約27%の売上高成長を実現。

上場関連費用は約1,630万円、株式交付費は約760万円。外形標準課税及び留保金課税が開始。

(単位：百万円)	FY2024 Q2	前年同期 (FY2023 Q2)		FY2024 Q1~Q2	前年同期 (FY2023 Q1~Q2)		業績予想	
		実績	増減率		実績	増減率	通期	進捗率
売上高	302	240	25.7%	584	461	26.6%	1,360	43.0%
売上総利益	187	143	30.6%	367	285	28.8%		
売上総利益率	62.0%	59.7%	+2.3pt	62.9%	61.8%	+1.1pt		
販管費	87	83	4.1%	171	158	8.2%		
営業利益	100	59	67.8%	195	126	54.6%	490	40.0%
営業利益率	33.2%	24.8%	8.4pt	33.6%	27.5%	+6.0pt		
経常利益	99	58	68.1%	170	126	34.7%	463	36.7%
税前利益	99	58	68.1%	170	126	34.7%		
四半期及び中間純利益	60	41	45.1%	106	84	25.6%	311	34.2%

上場した際の資金調達により自己資本が増加し、財務健全性が大きく高まった インフラで継続利用が長期に見通せるものはRI ※を活用しコスト削減を実施

(単位：百万円)	FY2024 Q2	前年同期（FY2023 Q2）		前年度末（FY2023 Q4）	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	1,623	844	92.4%	1,029	57.8%
うち現金及び預金	1,520	768	97.8%	954	59.2%
固定資産	161	76	109.8%	149	7.9%
総資産	1,785	921	93.9%	1,178	51.5%
流動負債	400	395	1.5%	477	△15.9%
固定負債	250	250	—	250	—
自己資本	1,134	275	311.1%	451	151.2%
自己資本比率	63.5%	30.0%	+33.5pt	38.3%	+25.2pt

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）
- ・ AWSのRIによる前払費用の支払が増加
- ・ 短期借入金返済
- ・ ストックオプション行使 240,800株
- ・ 総資産 ほぼ現預金
IPOで調達した資金は今後計画どおり消化予定

※「RI」はリザーブドインスタンスの略。長期間の利用を予約（リザーブ）することで、大幅な割引を受けられるサービスのこと。

前年同期と比較し原価の為替影響が前年と比べ27円の円安影響。

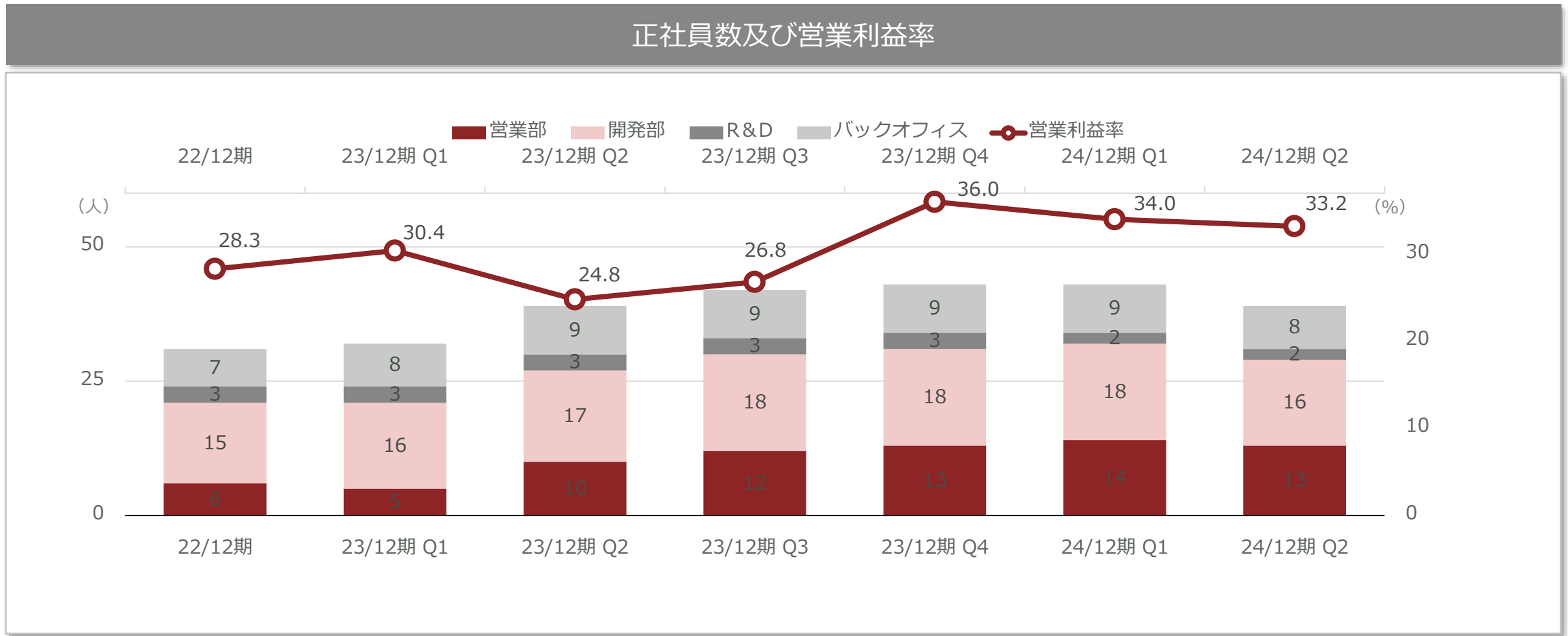
(単位：百万円)	FY2024 Q2		前年同期 (FY2023 Q2)			FY2024Q1~Q2		前年同期 (FY2023 Q1~Q2)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	増減率	実績	対売上比率	実績	対売上高比	増減率
(販) 人件費	42	14.1%	38	16.0%	10.2%	82	14.1%	70	15.3%	17.1%
(販) 採用費	1	0.6%	7	3.0%	△73.1%	2	0.5%	12	2.7%	△77.0%
(販) 業務委託料	8	2.9%	6	2.6%	39.3%	15	2.6%	13	3.0%	11.0%
(販) 広告宣伝費	0	0.1%	0	0.1%	△5.6%	4	0.7%	2	0.6%	37.2%
(販) 支払報酬	9	3.2%	11	4.7%	△15.4%	19	3.4%	19	4.2%	1.3%
(販) その他	24	8.1%	20	8.4%	20.4%	47	8.1%	39	8.6%	19.4%
(販) 合計	87	28.9%	83	34.9%	4.1%	171	29.4%	158	34.4%	8.2%

外形標準課税の適用により租税公課が増加。上場したことで増加したコスト増は約900万円

(原) 労務費	41	13.8%	41	17.1%	1.0%	83	14.3%	78	17.0%	6.6%
(原) インフラ費用	43	14.4%	39	16.5%	9.5%	82	14.0%	69	15.1%	17.6%
(原) 業務委託料	14	4.7%	9	4.1%	45.4%	26	4.6%	14	3.2%	83.7%
(原) その他	14	5.0%	6	2.6%	138.4%	23	4.0%	13	2.9%	78.5%
(原) 合計	114	37.8%	96	40.3%	17.9%	216	37.0%	176	38.2%	22.7%

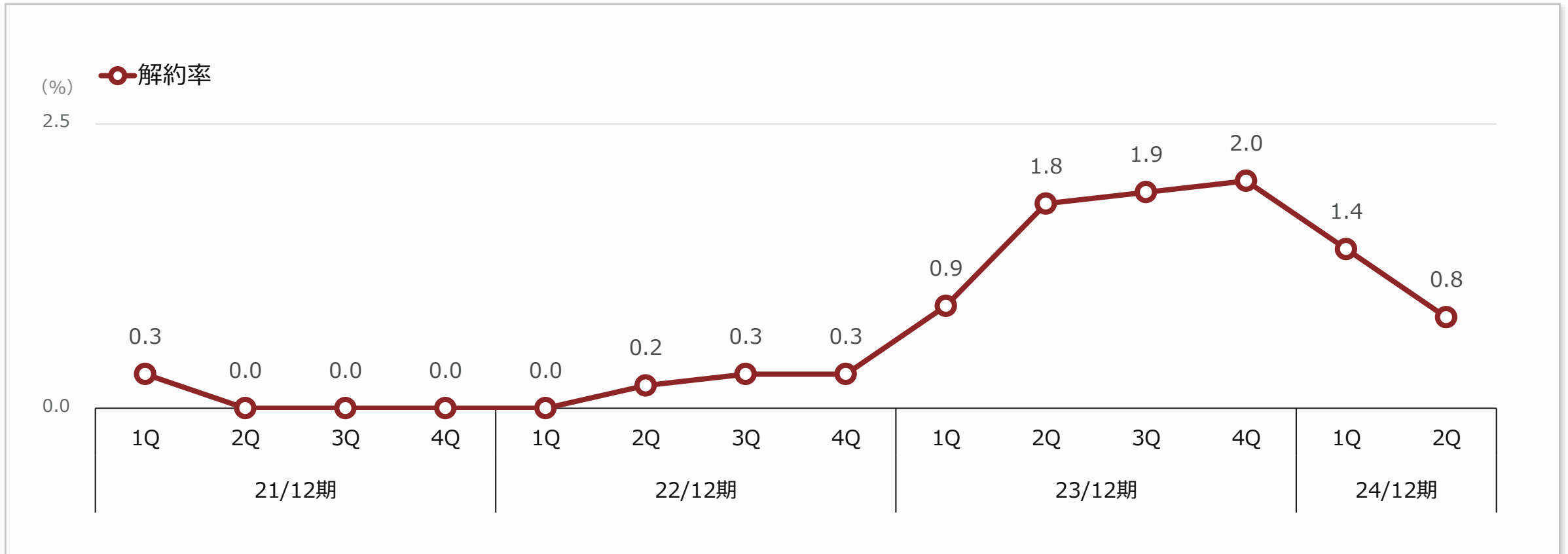
インフラ費用はUS\$ベースでは削減効果が奏功。Q2フィッシング対応コストなく減少するも為替US\$が160円を超え円安が加速
 Fraud Alert運用の生産性向上やセキュリティレベル向上のための開発を業務委託活用し実施

人的投資・広告投下が職種特化SaaSと比較し限定的で高い限界利益率を誇る上場を区切りとして、人員の流動がみられた。Q3で一部リプレイス対応済み



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。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 Q2状況振り返り

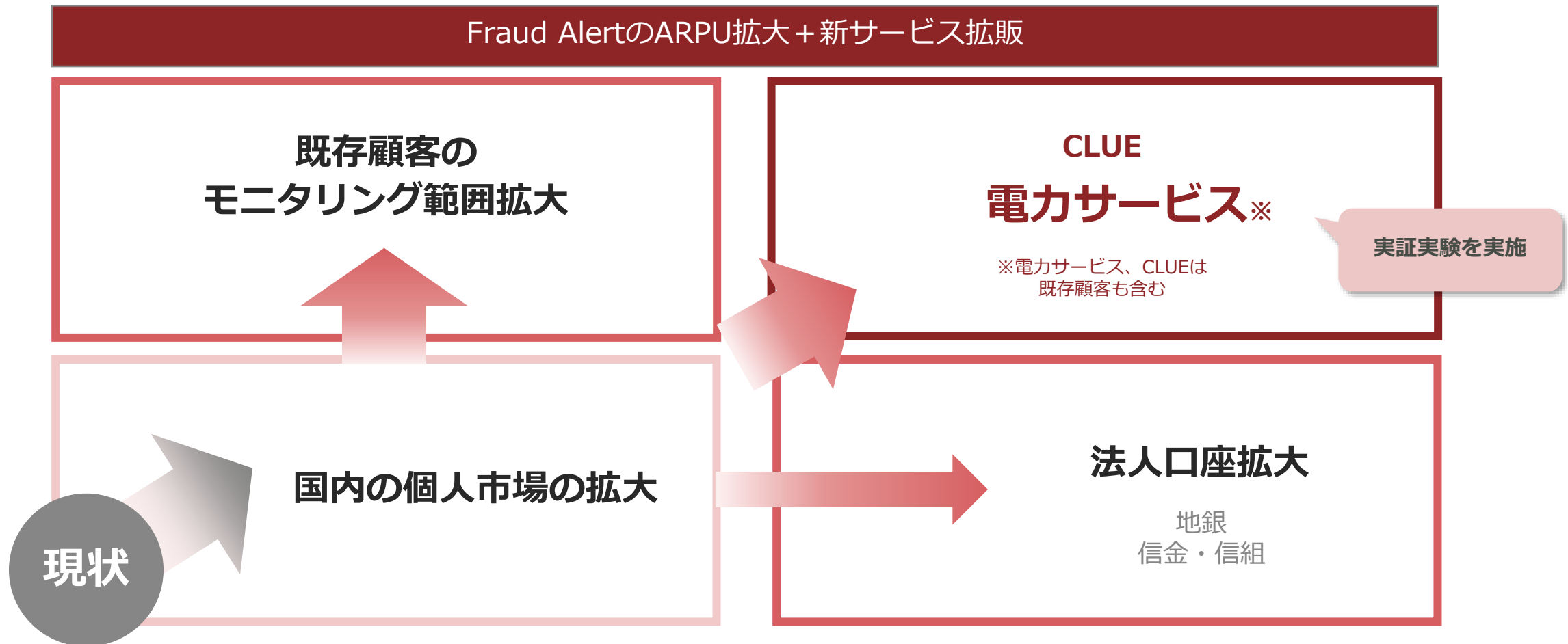
FY2024 Q1~Q2 売上高の振り返り

売上高 584百万円

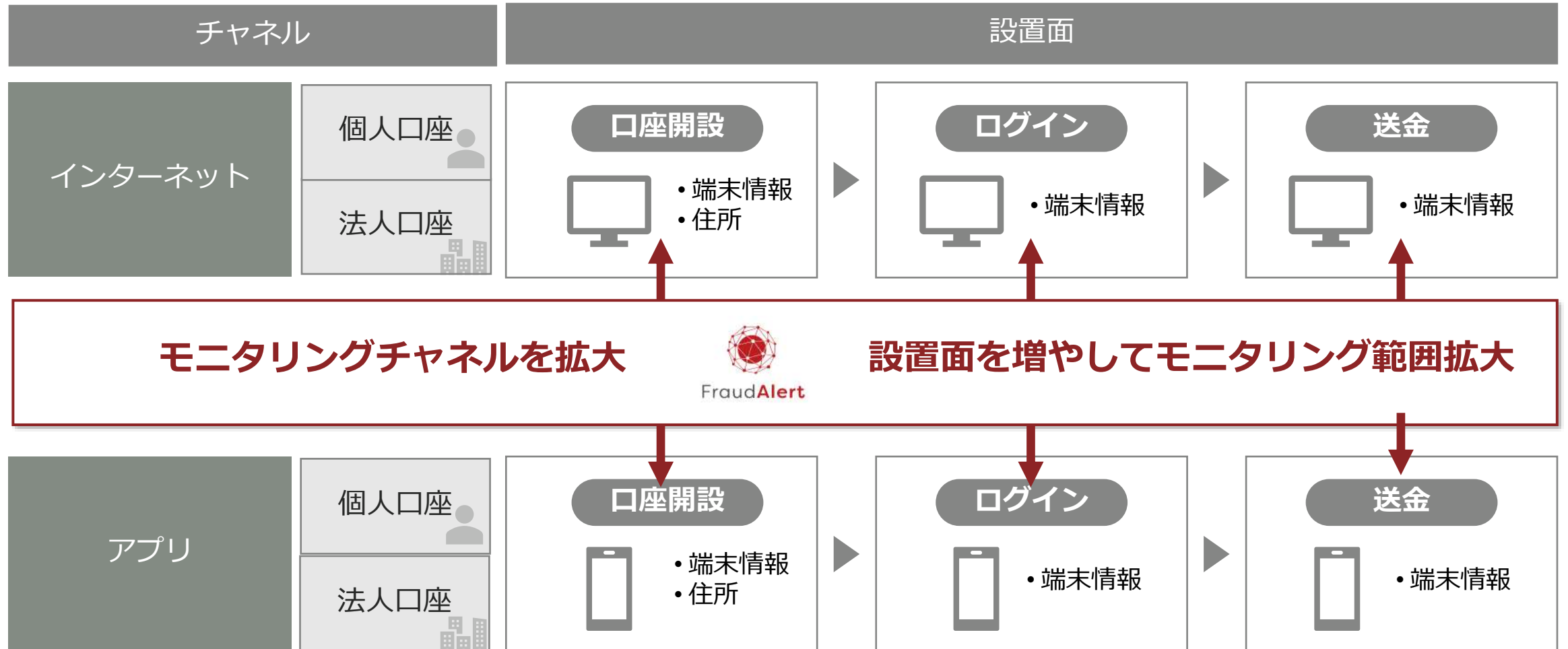
営業利益 195百万円

項目	Topics	課題
売上高成長率	● 26.6%成長	<ul style="list-style-type: none"> ● 36.0%成長目標の達成 ● 送金のモニタリングへの拡大
アップセル	● Q2でも堅調。計画上回る。4月更新10社完了	● -
クロスセル	● 2社設置面増加、Q2に1社機能追加あるが 計画を下回る	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	● 4社純増 6社獲得、2社解約	● チャーンリカバリー対策
一過性	● なし	● -

成長戦略の方向性は大きくわけて、4つ



証券会社に「ログイン」の機能サービスを追加



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後ろにズレ込んでいます。

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。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、特殊詐欺、ロマンス詐欺等多様化。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。

※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）

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。

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。

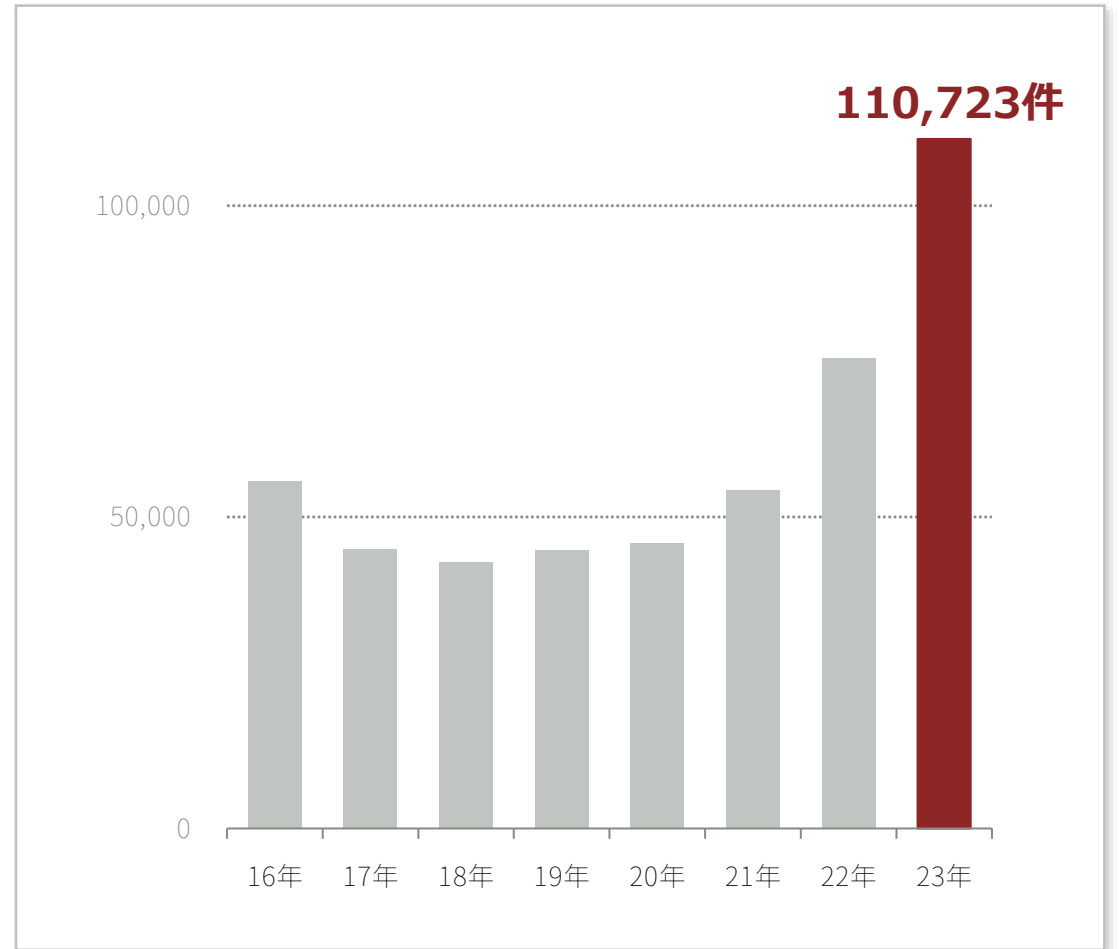
全銀協、全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会、全国信用組合中央協会といった団体を通じて要請する。

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）

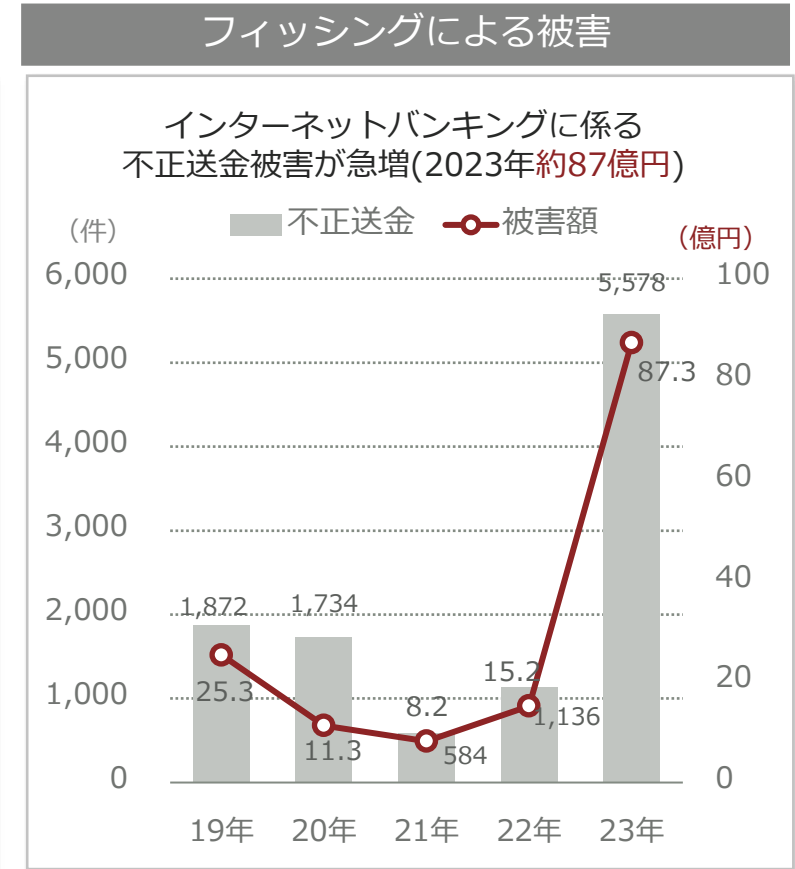
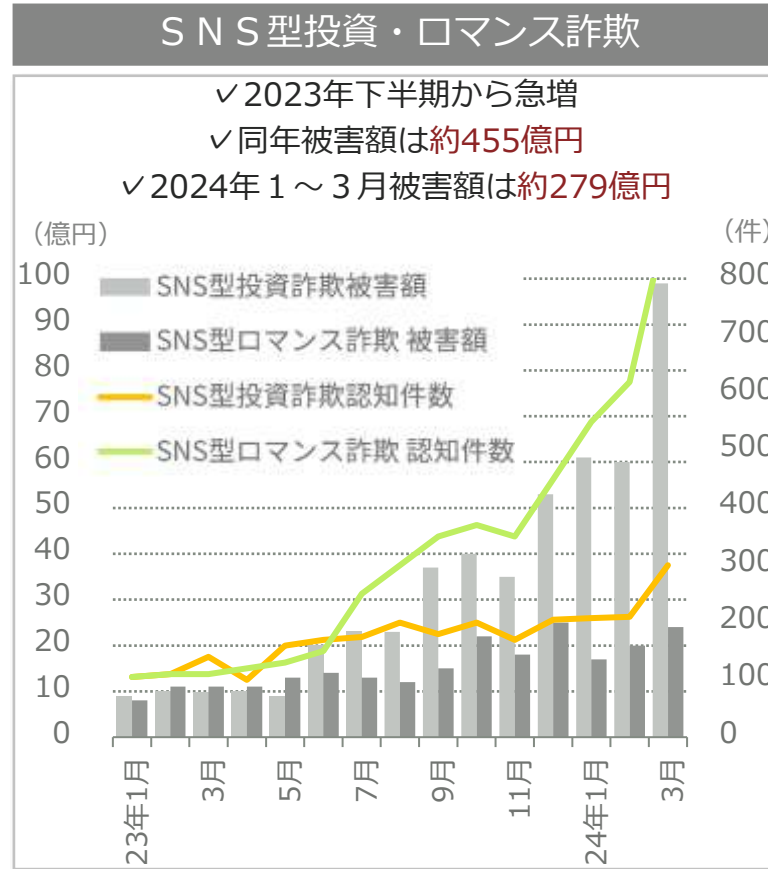
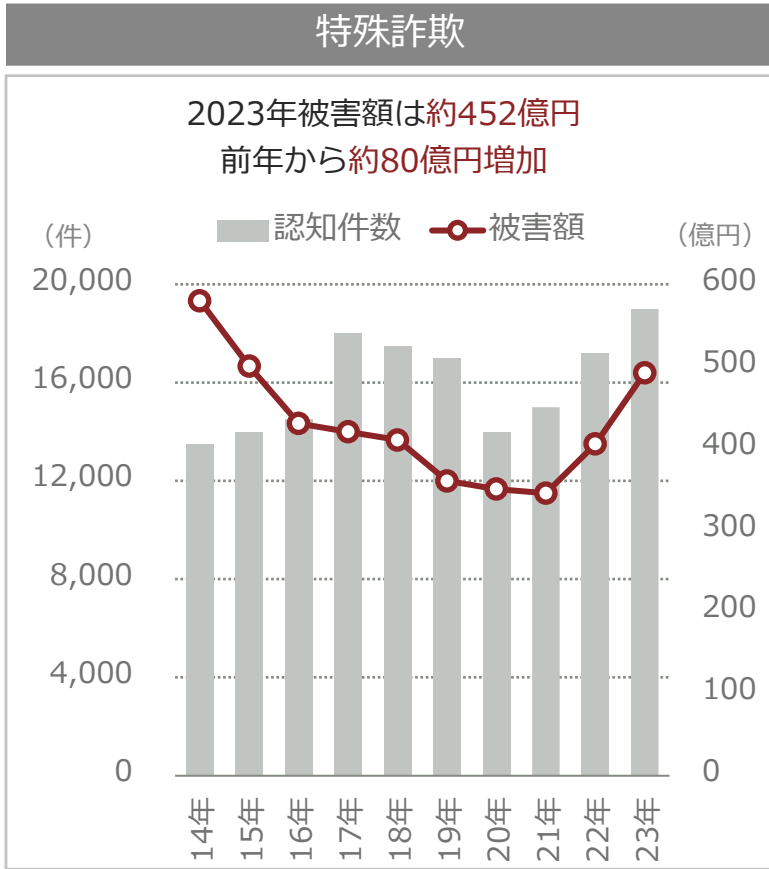


Fraud Alertの需要増が見込まれる

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。



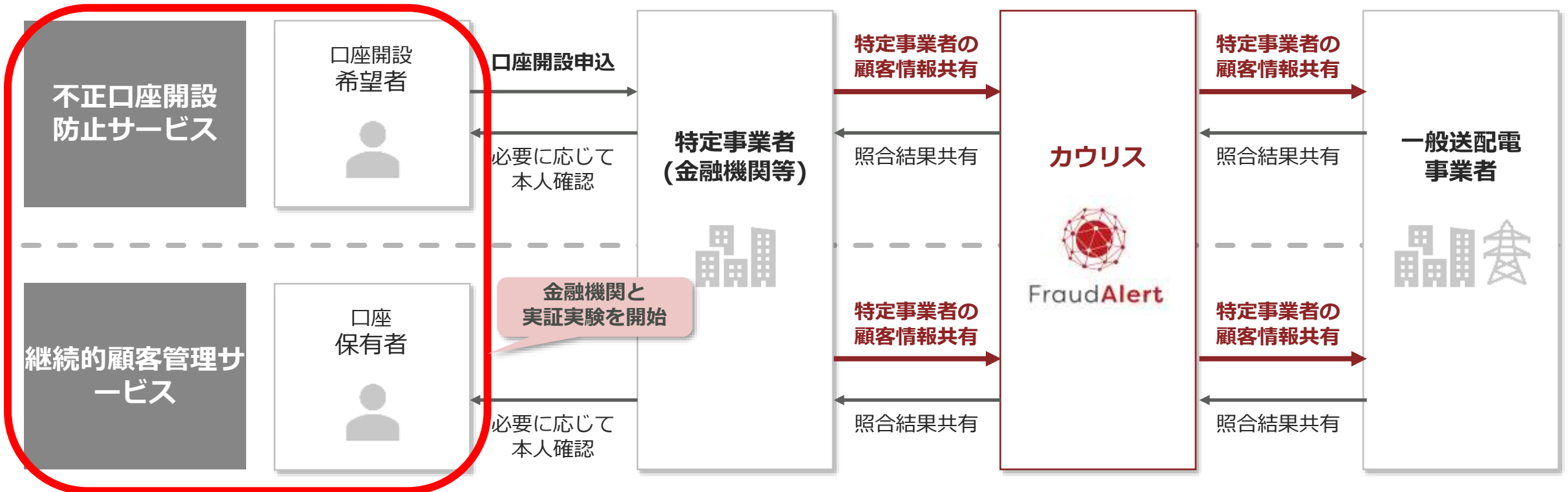
総合対策の策定

- ✓ 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

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」

3社で実証実験^{※1}を実施し説明会を開催。

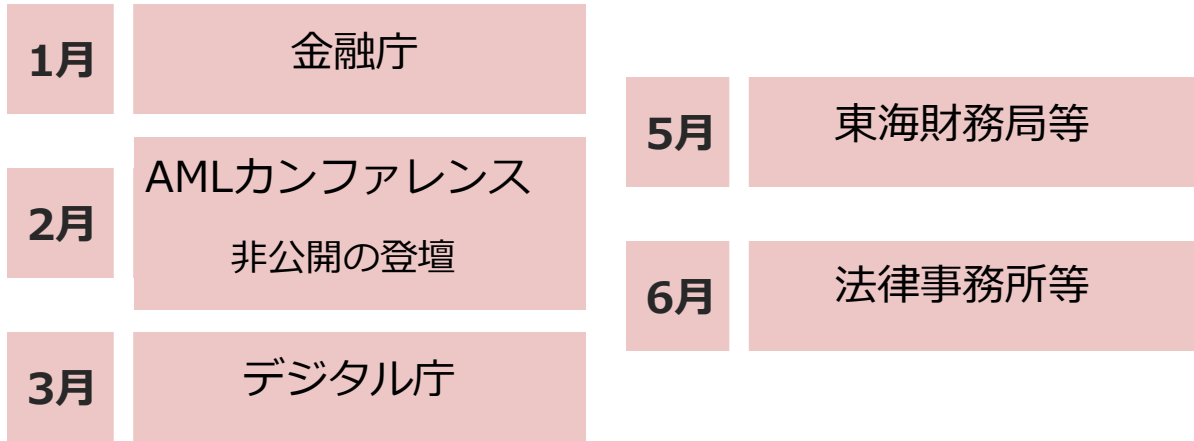
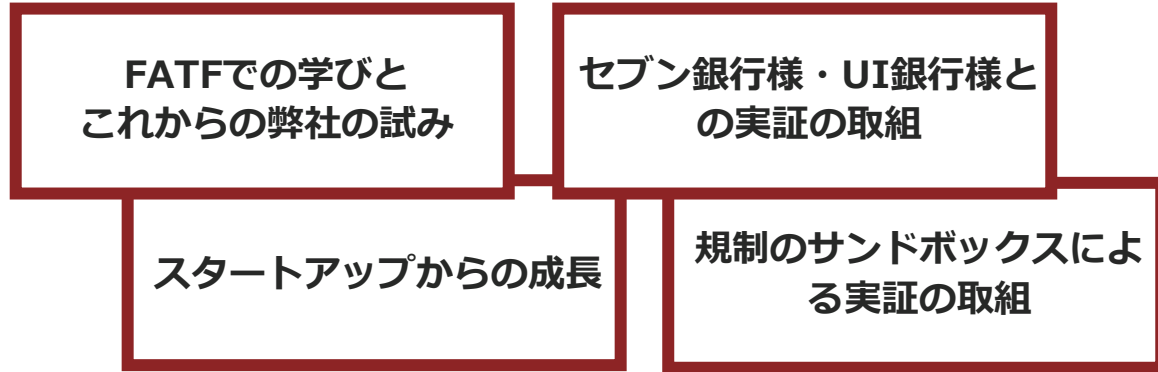
「電力契約データを活用した不正検知サービス」に関する説明会を実証データを元に具体的な実務面にふれUI銀行様と4日間にわたり実施しました。金融機関等94社、144名の参加がありました。顧客ニーズが高いことが確認できています。

この実証実験の結果については、金融庁に報告しております。

※ 「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

2024年Q1~Q2期間における登壇回数は6回

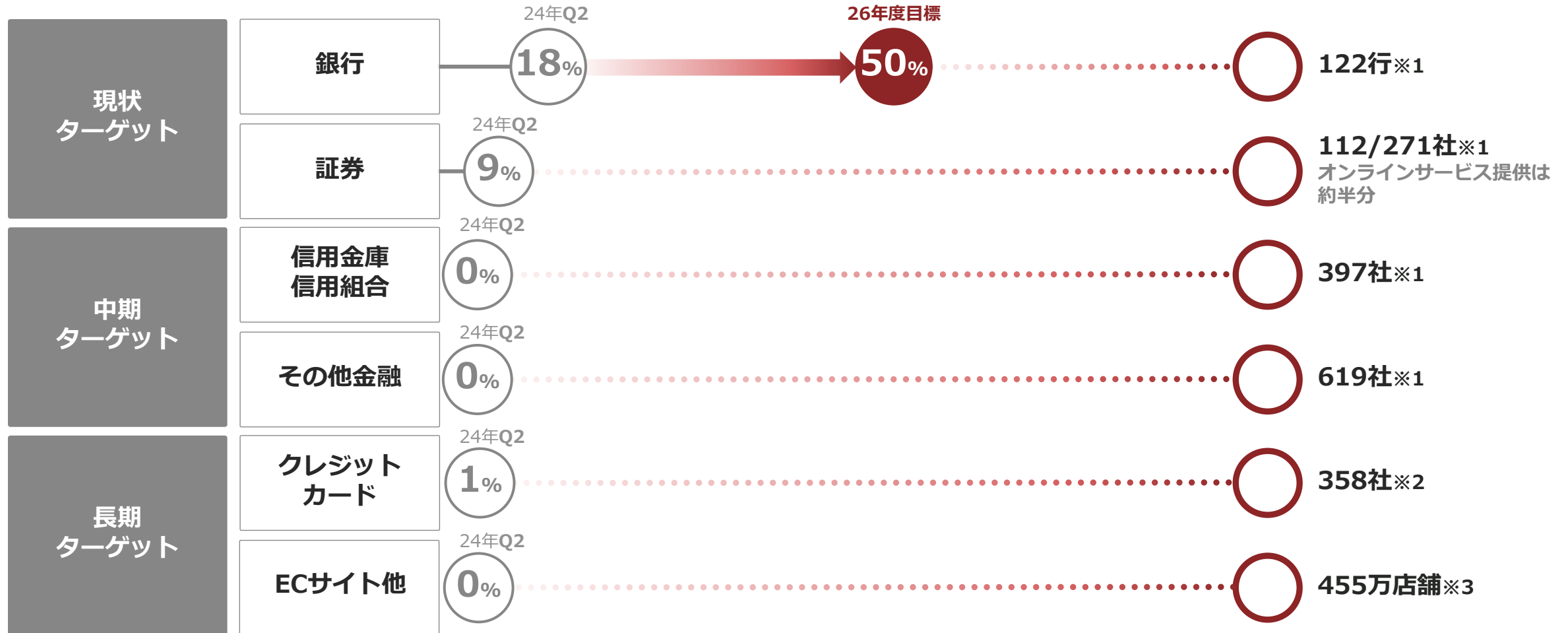
カウリスが持つ専門知識や経験を共有することでモニタリングの重要性における理解を広め、監督庁との関係を築き、信頼を得ることでカウリスの認知度を広めていきます



【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. 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。

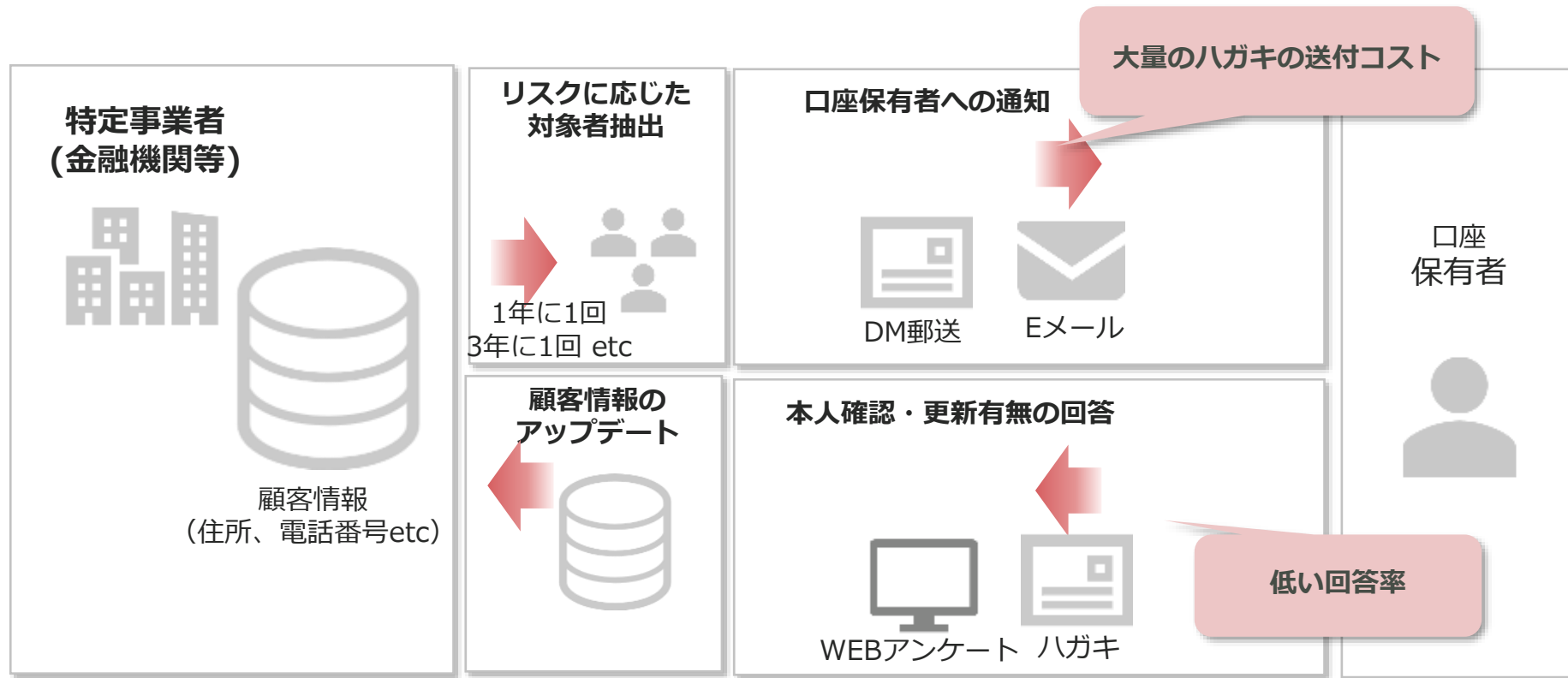
電力情報を活用した継続的顧客管理サービスへの関心度

Q2で実証実験における説明会をUI銀行様と金融機関向けに実施。94社、144名の参加があり強い関心があることが確認できました。今後は電力会社に対するリクルーティングと電力会社のシステムと連携する仕組みが課題となっています。

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。

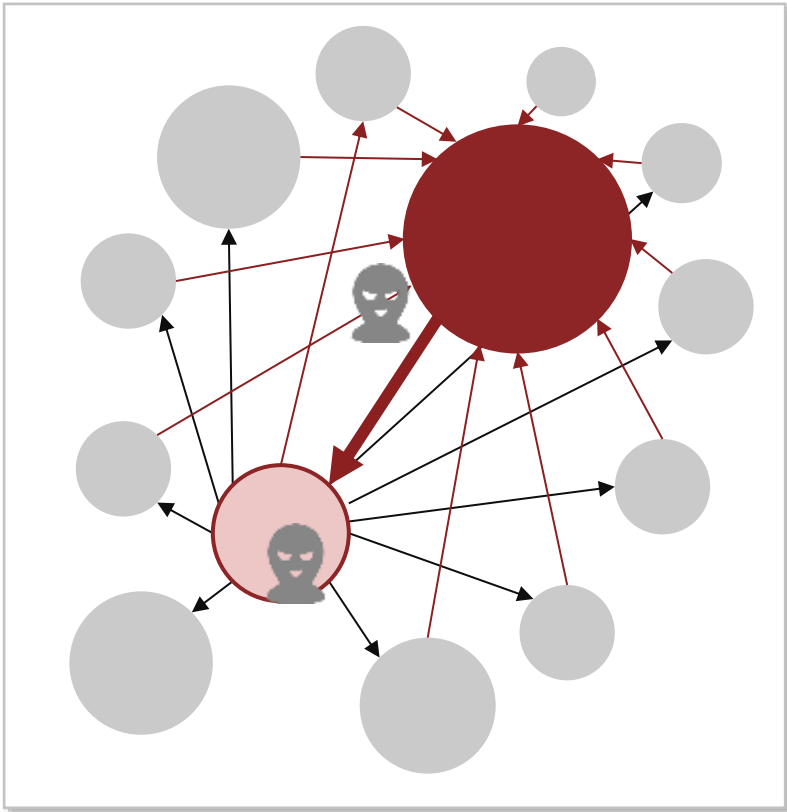
口座開設時のみならず、継続的に顧客の情報を最新にしておくための「継続的顧客管理」の体制構築が金融庁ガイドラインにより各金融機関へ要請されている。



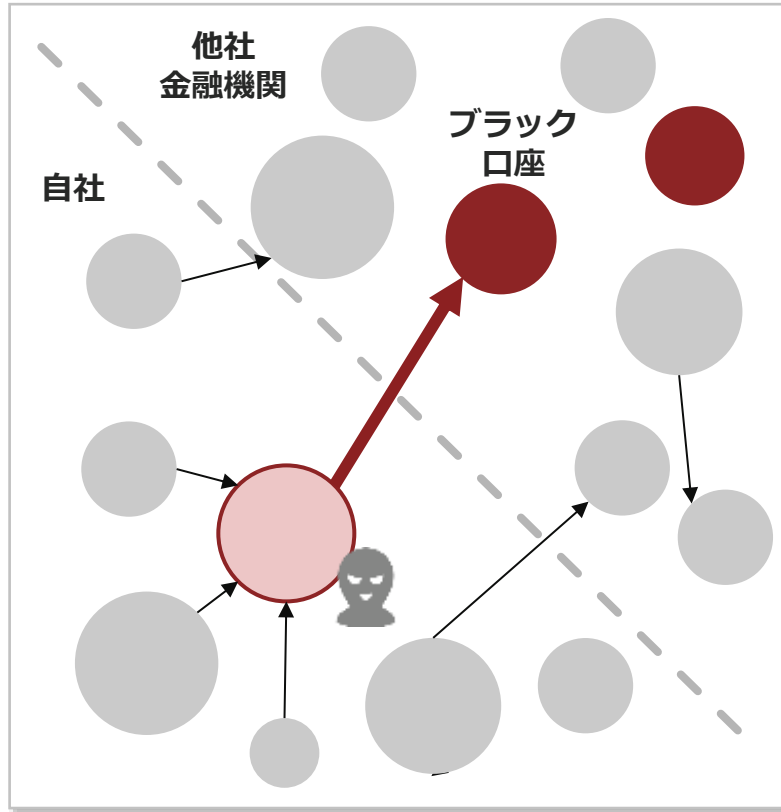
定期的に口座保有者へ顧客情報の問合せを行うためには、**大量のDM作成・送信費用**や**情報管理のための人件費**など、継続的なコストが必要となる。また、継続的顧客管理**フロー構築するためのノウハウ不足**もあり、金融機関の負担は大きい。

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。

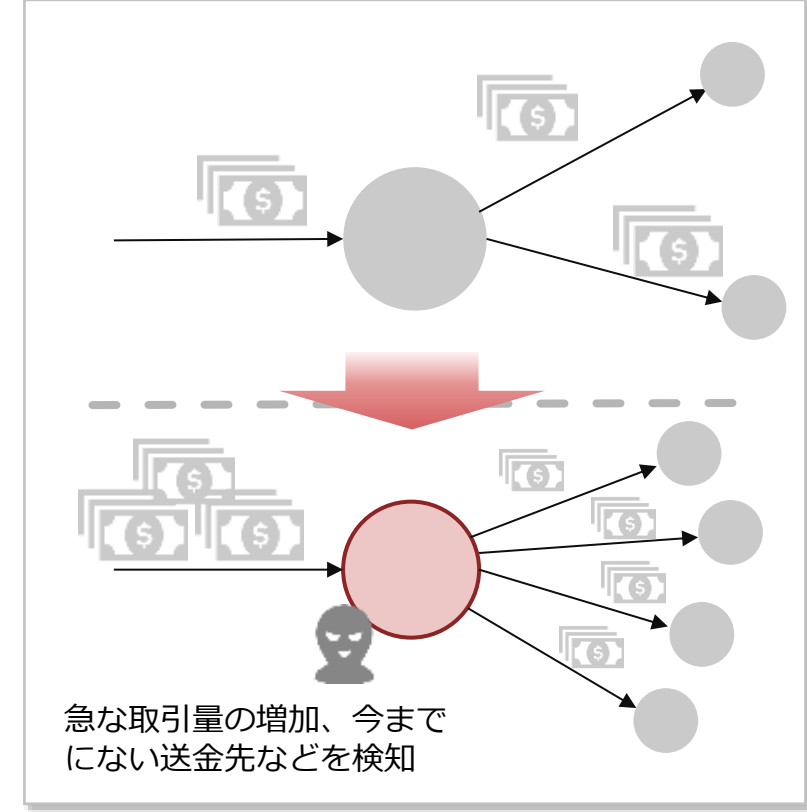
取引データのネットワーク分析による、
循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座
など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。

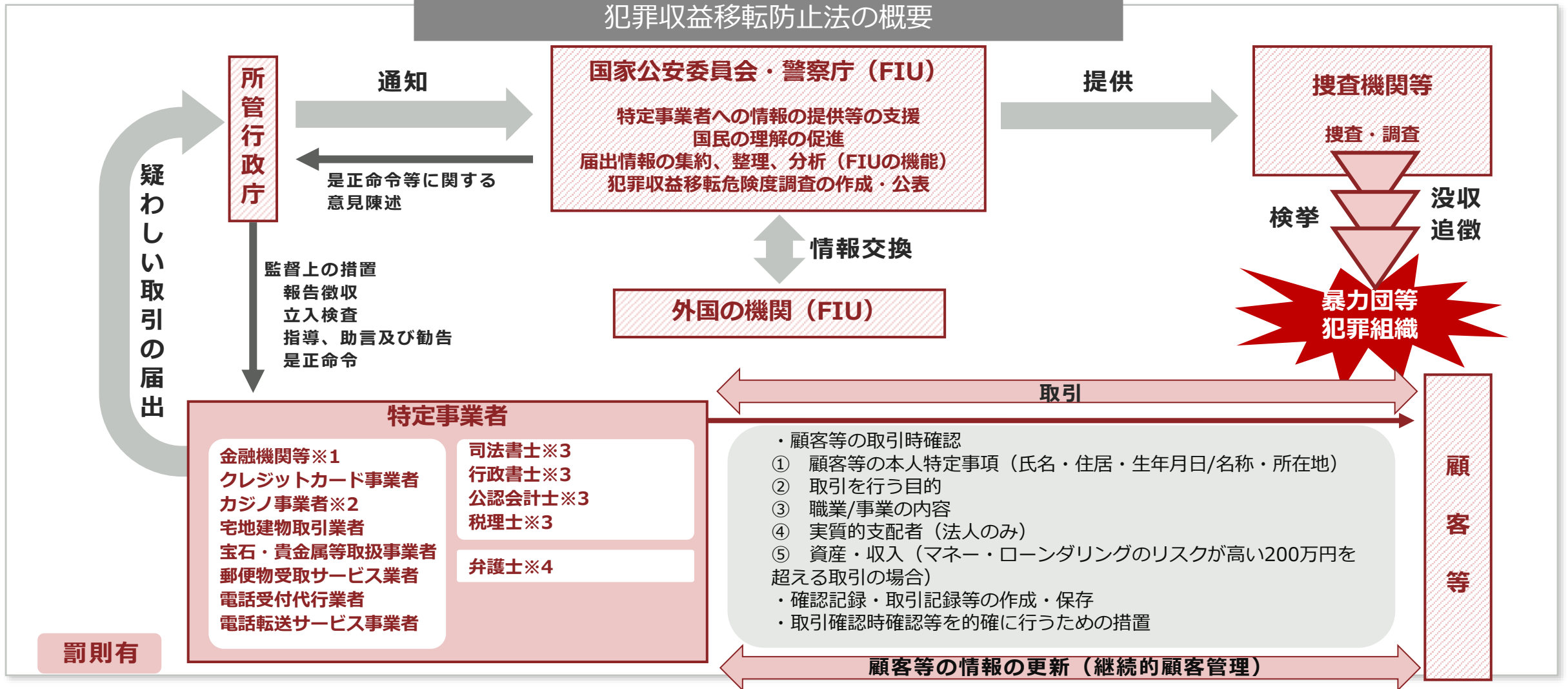


他社でブラックリスト認定された口座に送金しよう
としている怪しい自社口座を特定。金融機関を跨い
だトンネル口座を抽出。



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。





※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、貸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。

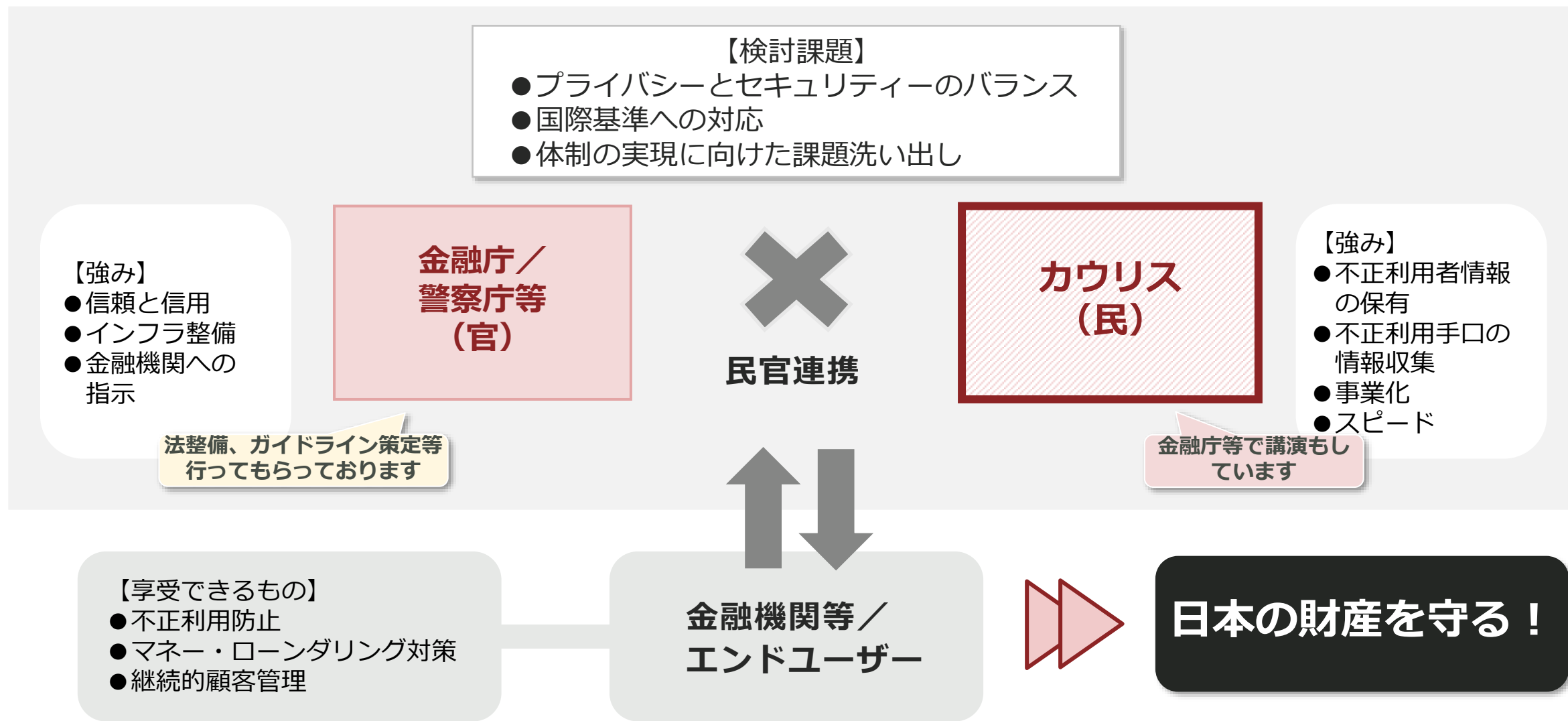
※2 カジノ事業者による取引時確認等を的確に行うための措置については、特定複合観光施設区域整備法において別途定められている。

※3 司法書士、行政書士、公認会計士及び税理士による取引時確認については、①のみの確認である。

※4 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。2023年4月時点

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



5.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	3億4,325万円（2024年6月末時）		
従業員数	39名（2024年6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

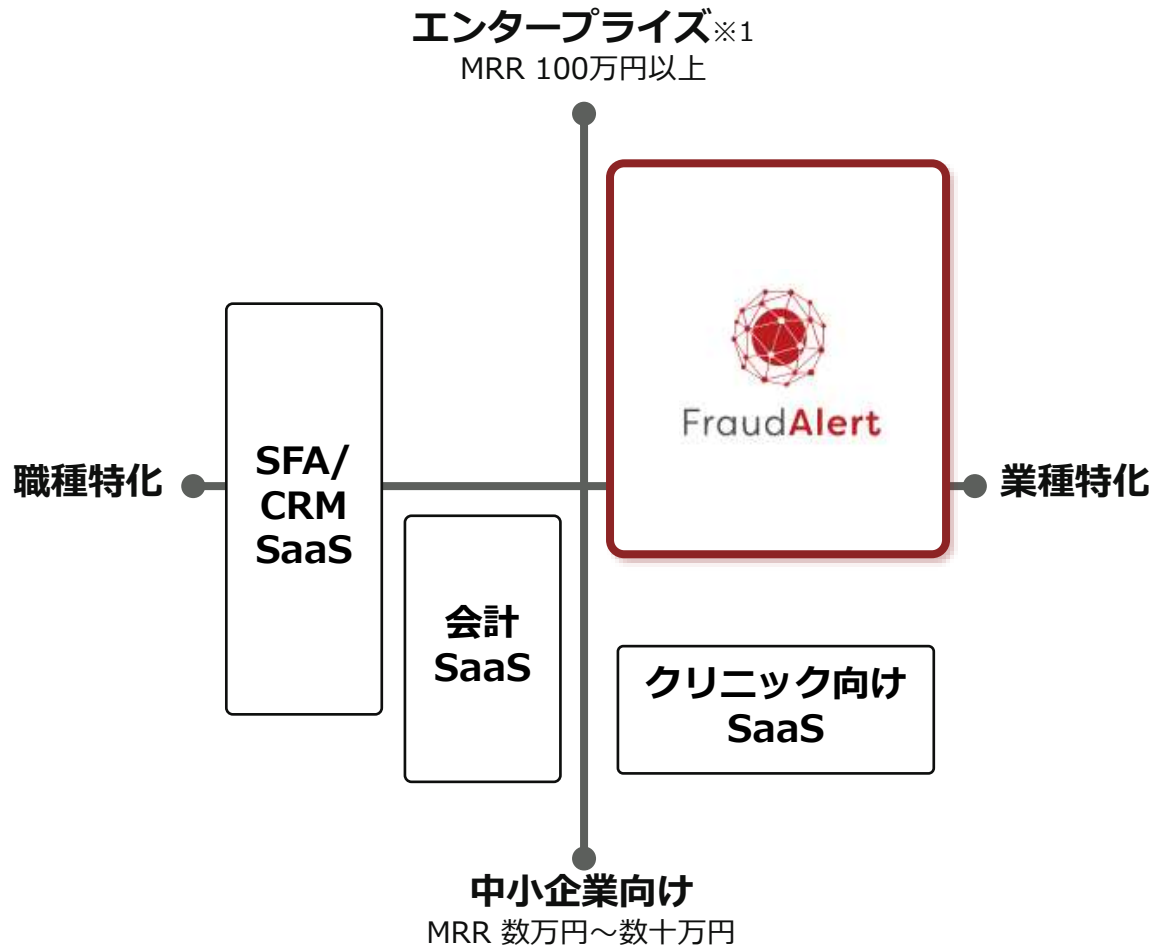
金融活動作業部会：マネーローンダリング・テロリストへの資金供与対策の基準を作る国際組織で資金洗浄対策の国際基準を提言。世界39の加盟国各国の取り組みを相互に審査。日本の審査結果指摘事項は、①取引モニタリングが不十分であること、②口座開設後の顧客情報の更新が不十分であることであった。

*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。

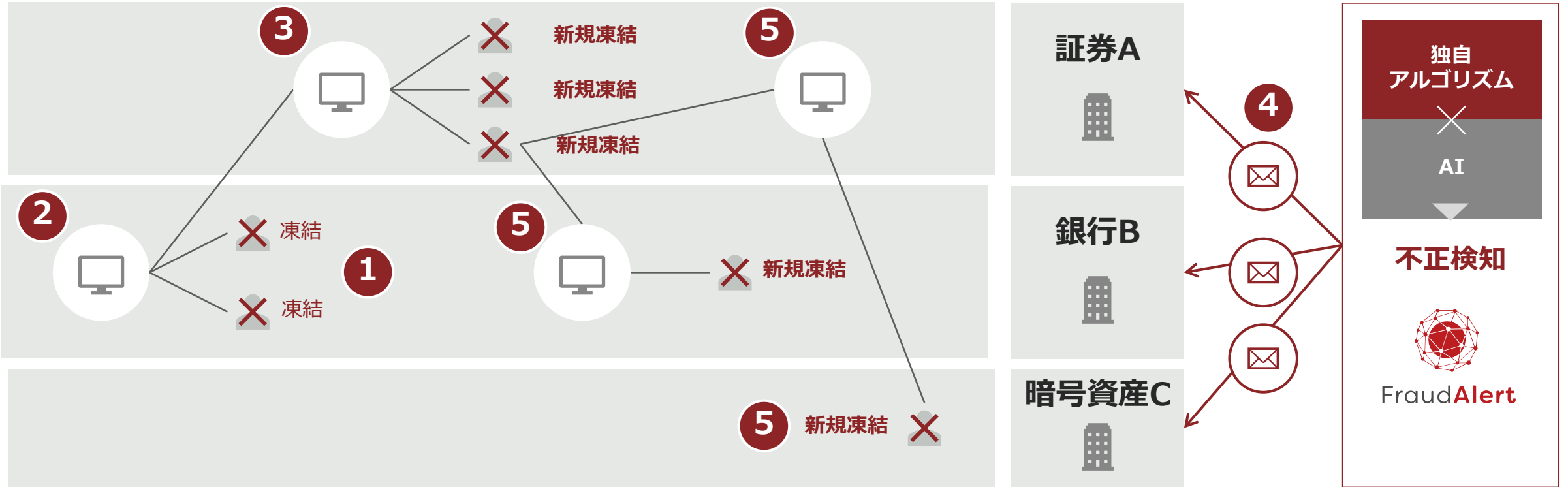
エンドユーザーの口座に紐づく端末情報を常時モニタリングすることで不正利用を分析し、顧客間で共有



※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

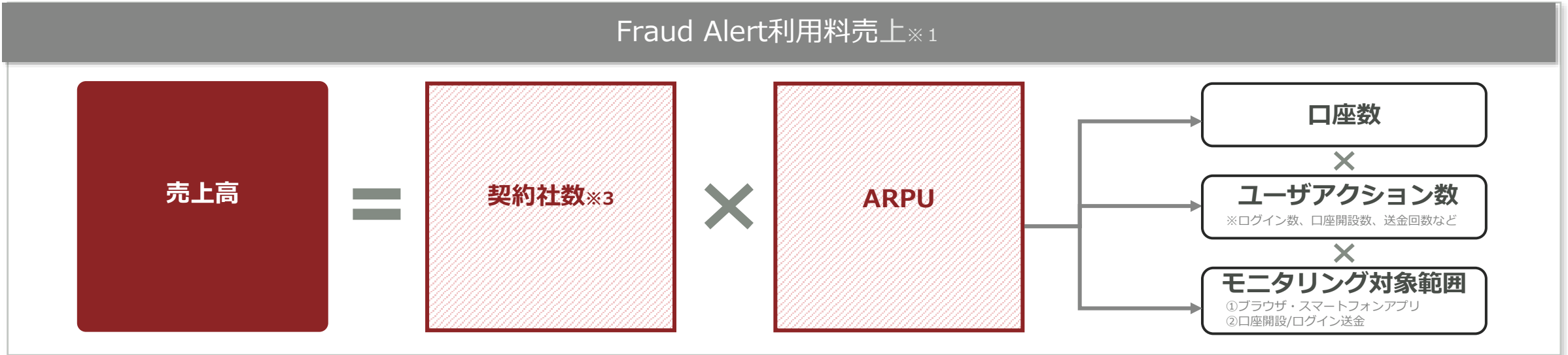


- ①犯罪に使われた口座のため凍結
- ②口座に紐づく端末を特定する
- ③他行でも②と同じ端末で口座を保有
- ④当社から①の凍結に紐づく 端末情報を各銀行等へメール通知する
- ⑤各行でメール通知された端末情報に紐づく口座を調査すると犯罪に使用した口座と判明し、一気に新規口座凍結するに至った

※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

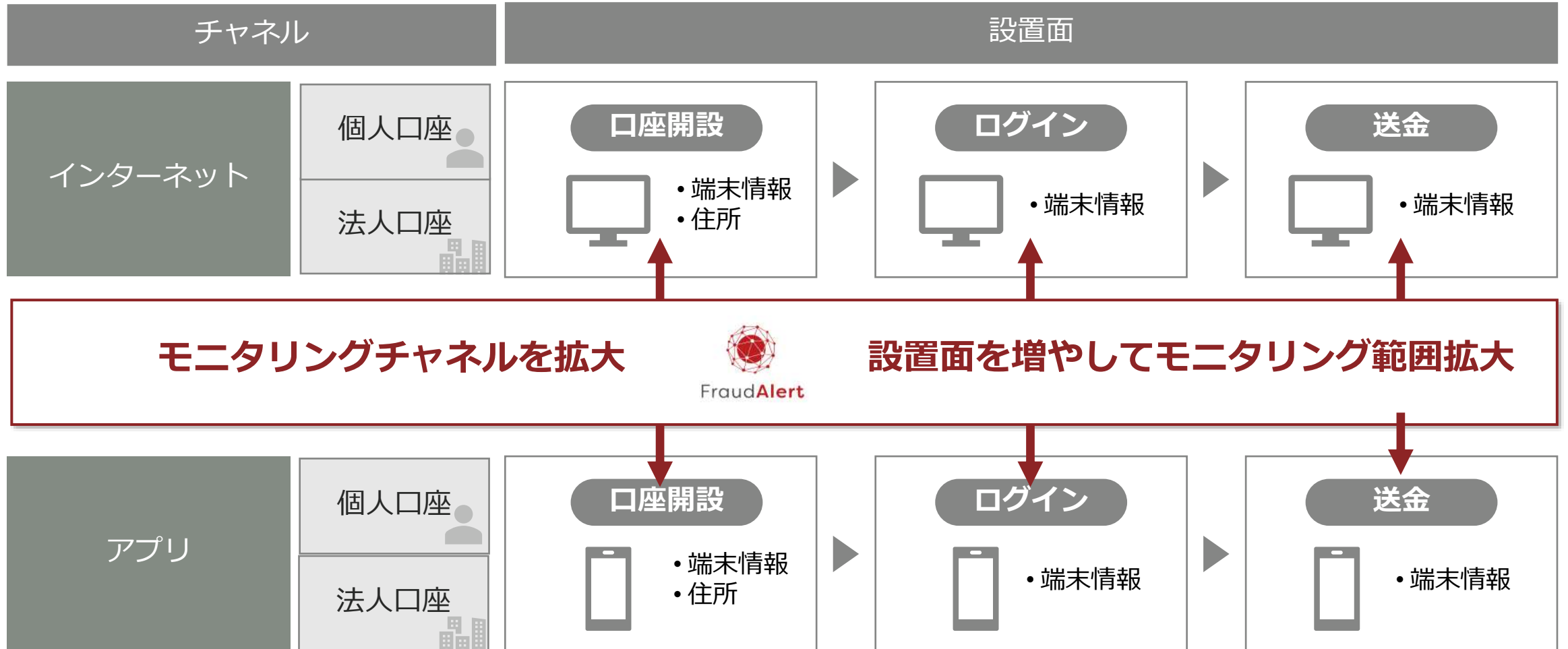


※1 Fraud Alert利用料とは、Fraud Alertを利用するにあたって、顧客が契約に基づき毎月定額で支払う利用料を指し、一過性の初期設定作業や概念実証としての利用料は含まれません。解約率は0.21% (22/12期)

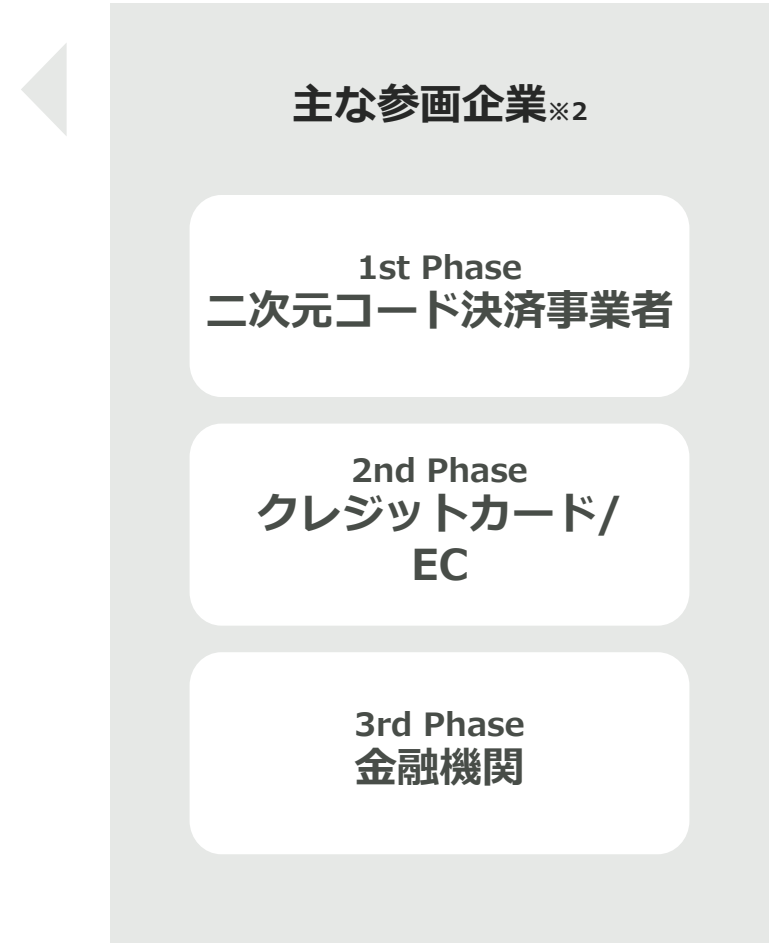
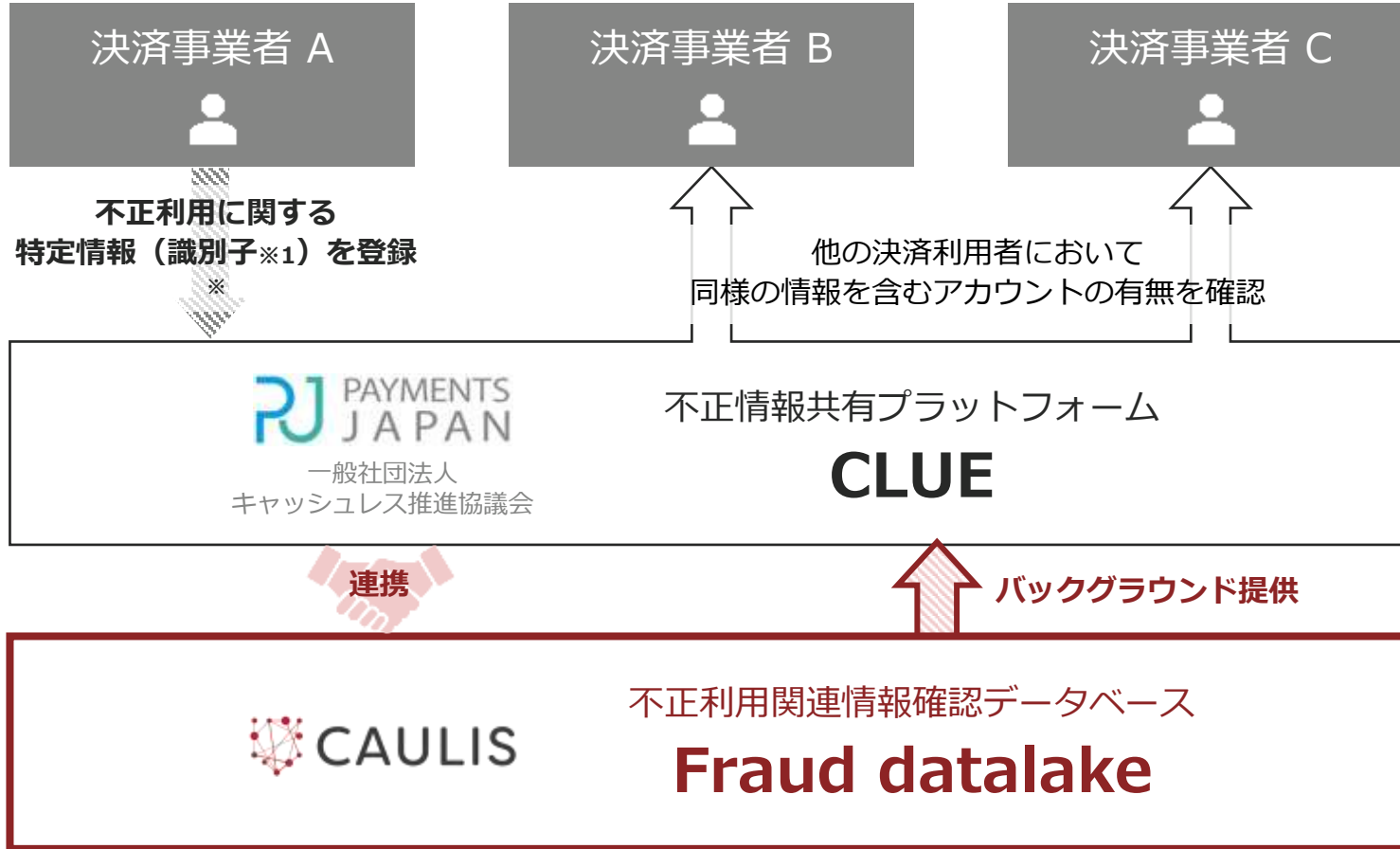
※2 コンサルティング売上は、Fraud Alertを使いこなすための標準サポートや他社事例紹介やルール改善等のコンサルティングサービスの対価として、顧客が契約に基づき毎月定額で支払うコンサルティングサービス利用料からなる売上となります。

※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。

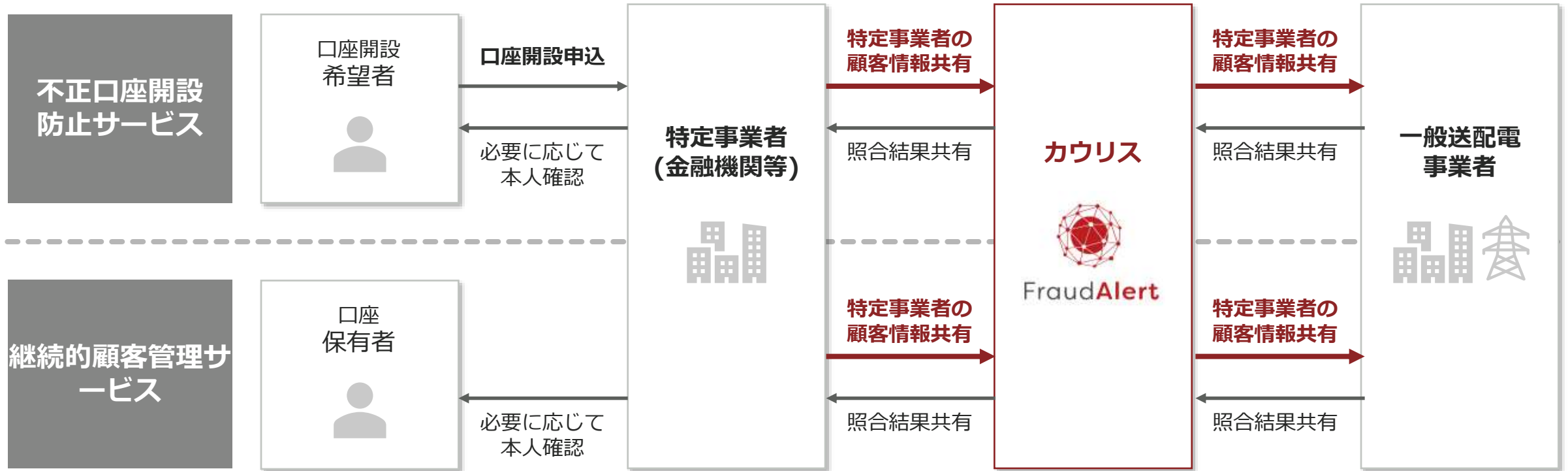


※1 登録するのは不正を行った者の識別子のみ

※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

6.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

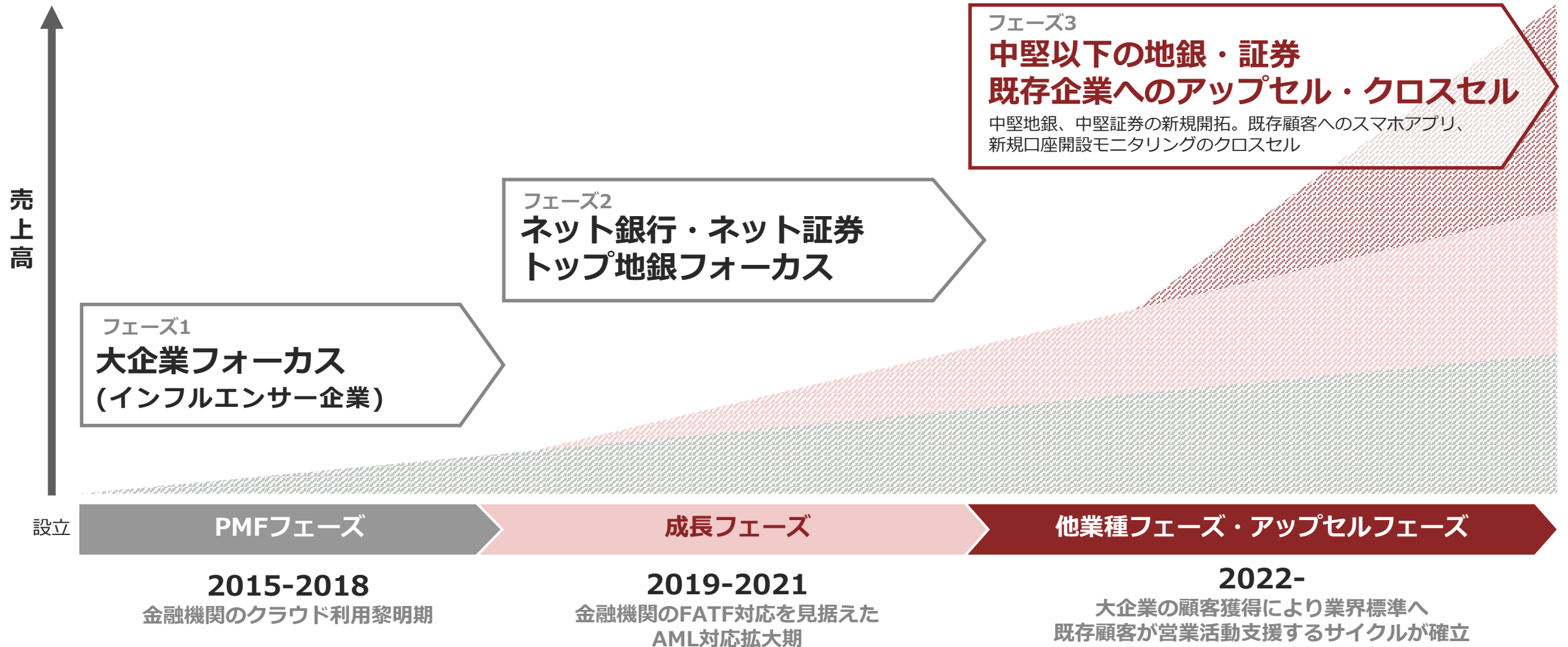
AI活用するが、委託ではない第三者提供による、「自前」データでのビジネス展開

3

政府連携を元にしたサービス開発

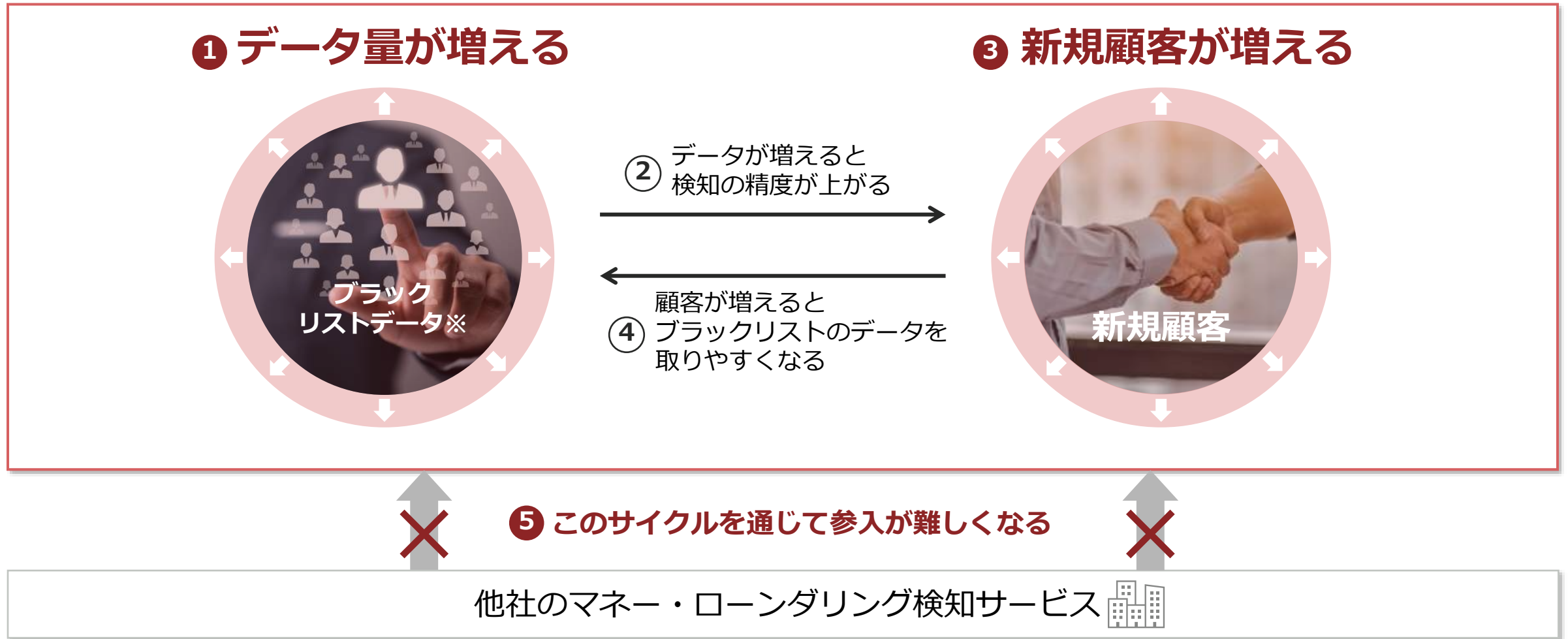
不正防止のための情報提供、サンドボックス実証を通じた新しいサービス開発

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

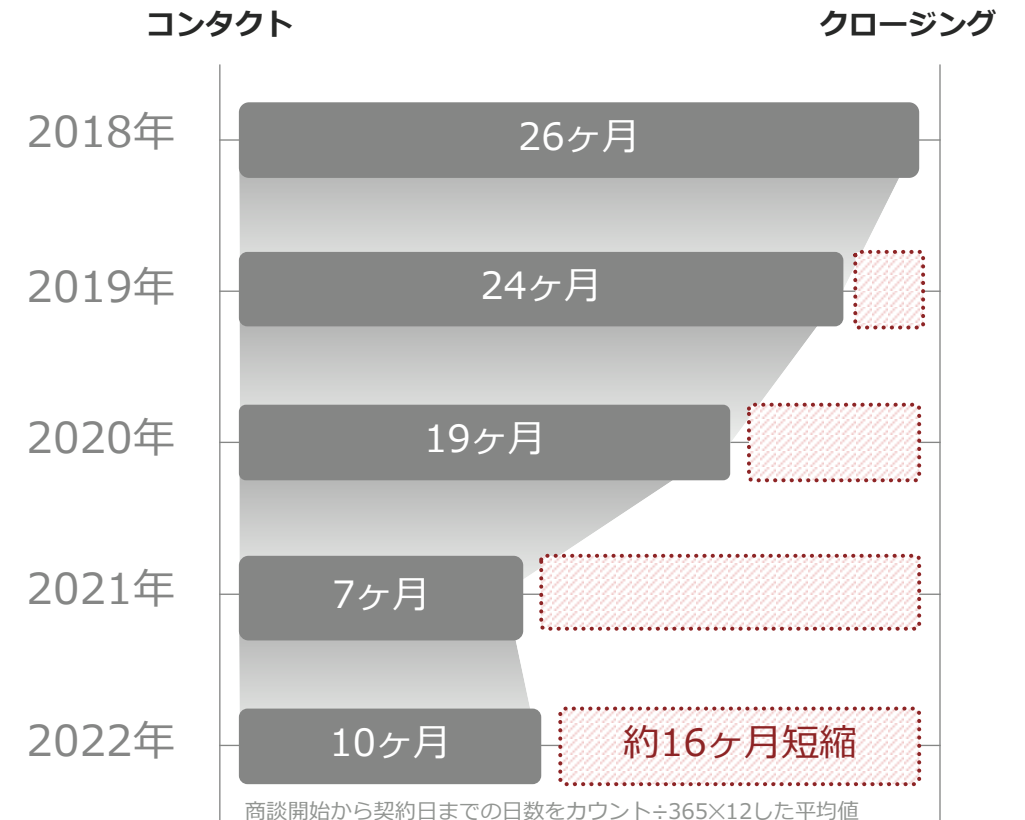
資金洗浄・テロ資金供与リスクの
高い国を公表し、注意を呼びかける

02 金融機関大手導入によるネットワーク外部性効果

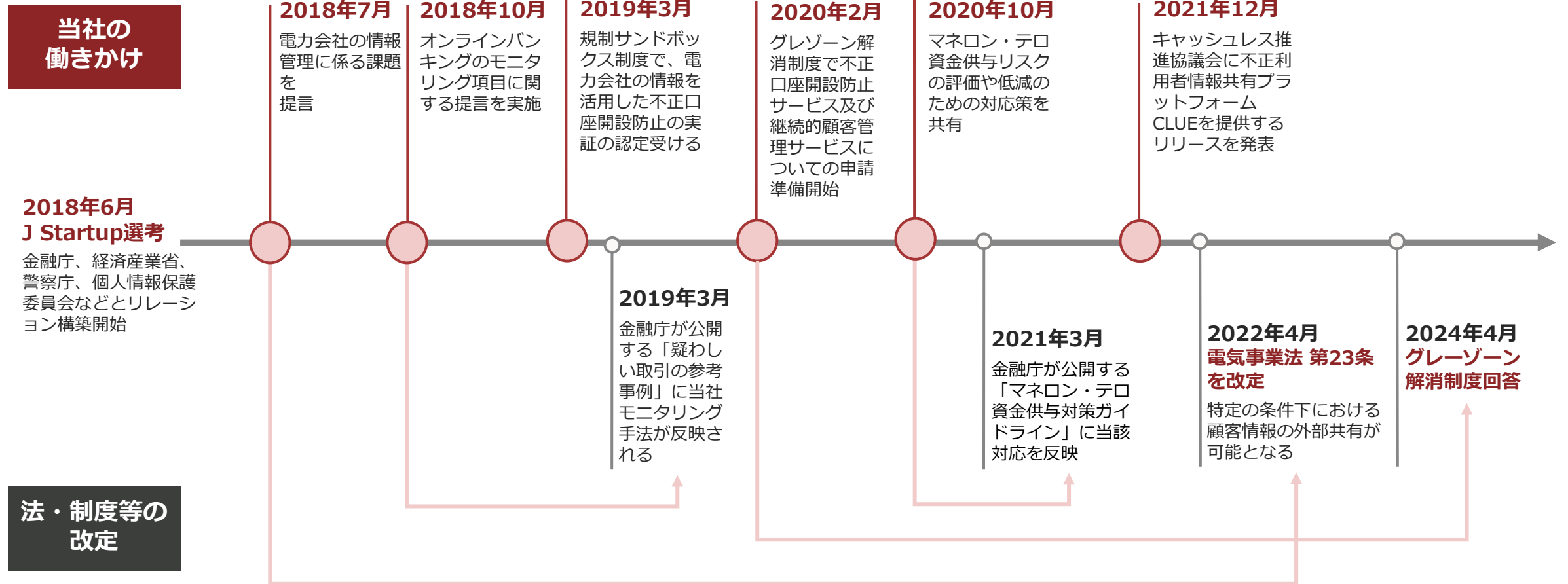
大手金融機関が導入

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

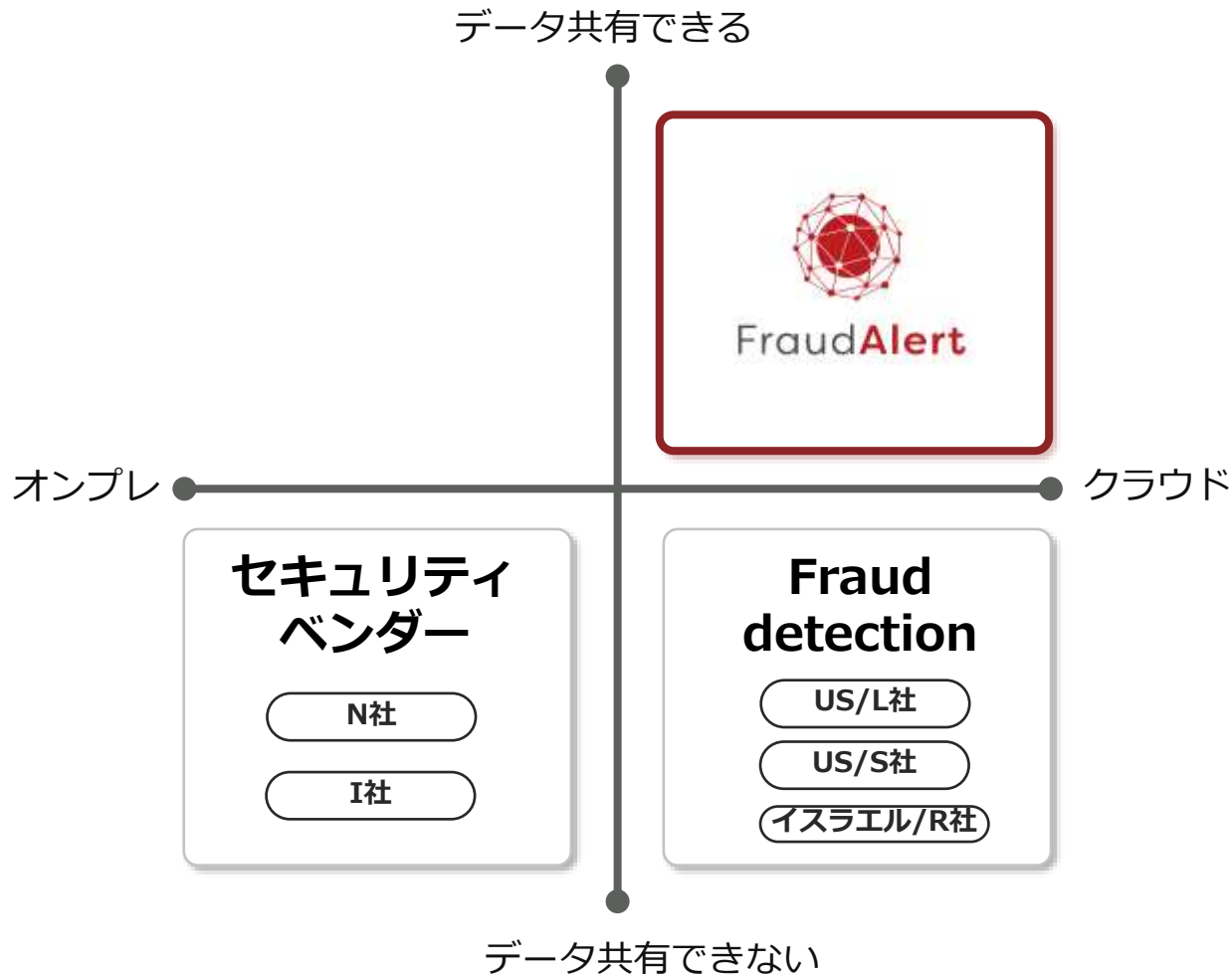


政府の施策を活用し、マネー・ローンダリング対策サービス開発を推進



7. 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)

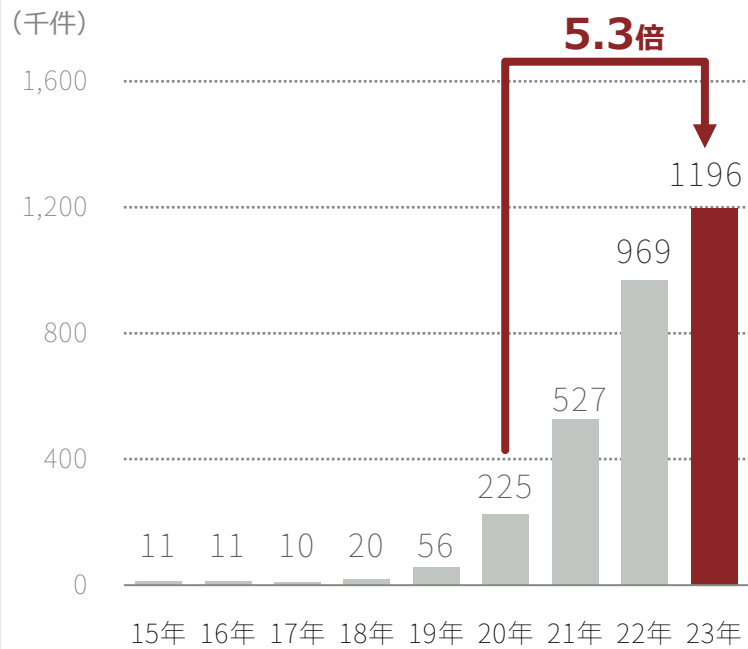
03 vs 新規参入者

- 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437億円に増加。
2023年の金融機関の不正送金被害額は約80.1億円。2023年の発生件数は2022年の約4.5倍。

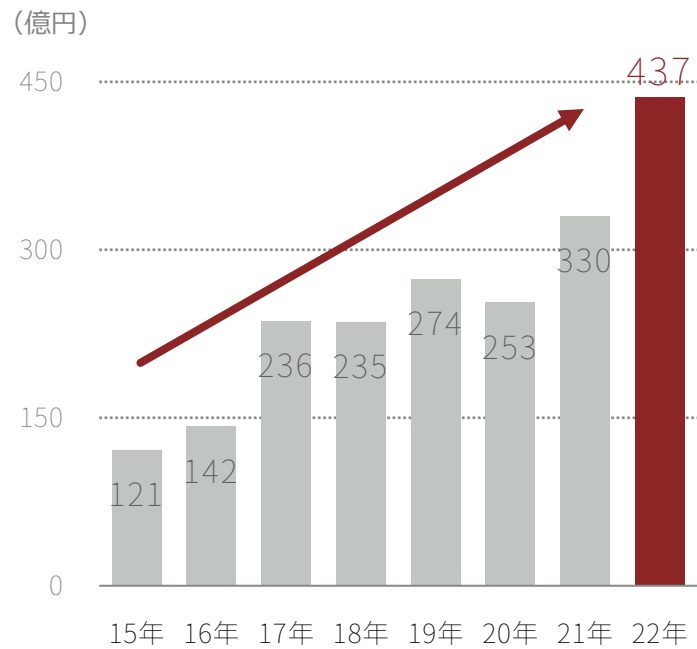
フィッシング報告件数

報告件数は3年間で**5.3倍**に増加



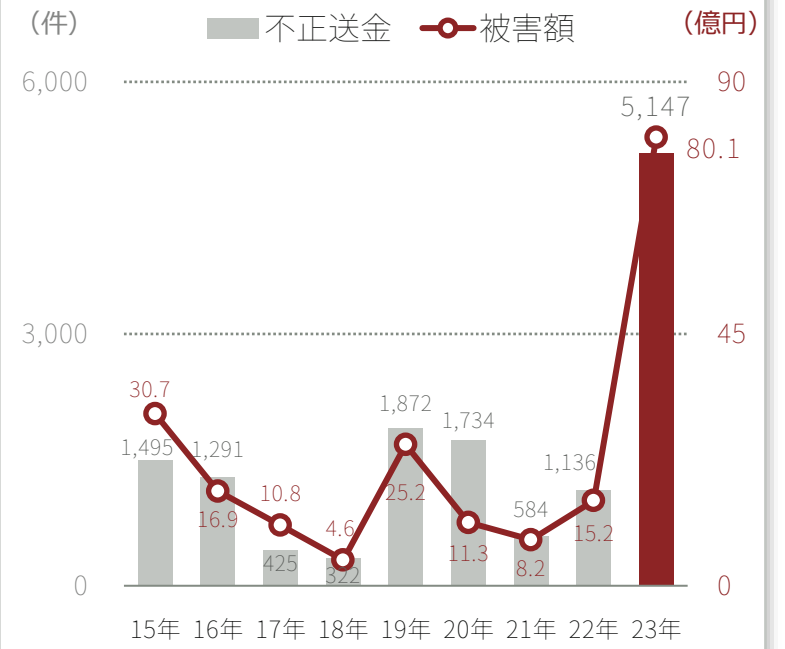
クレジットカード不正利用の被害額

不正利用の被害額は**増加傾向**



金融機関の不正送金の被害額

不正被害額は**約80.1億円**
不正送金発生件数は2022年の**約4.5倍**



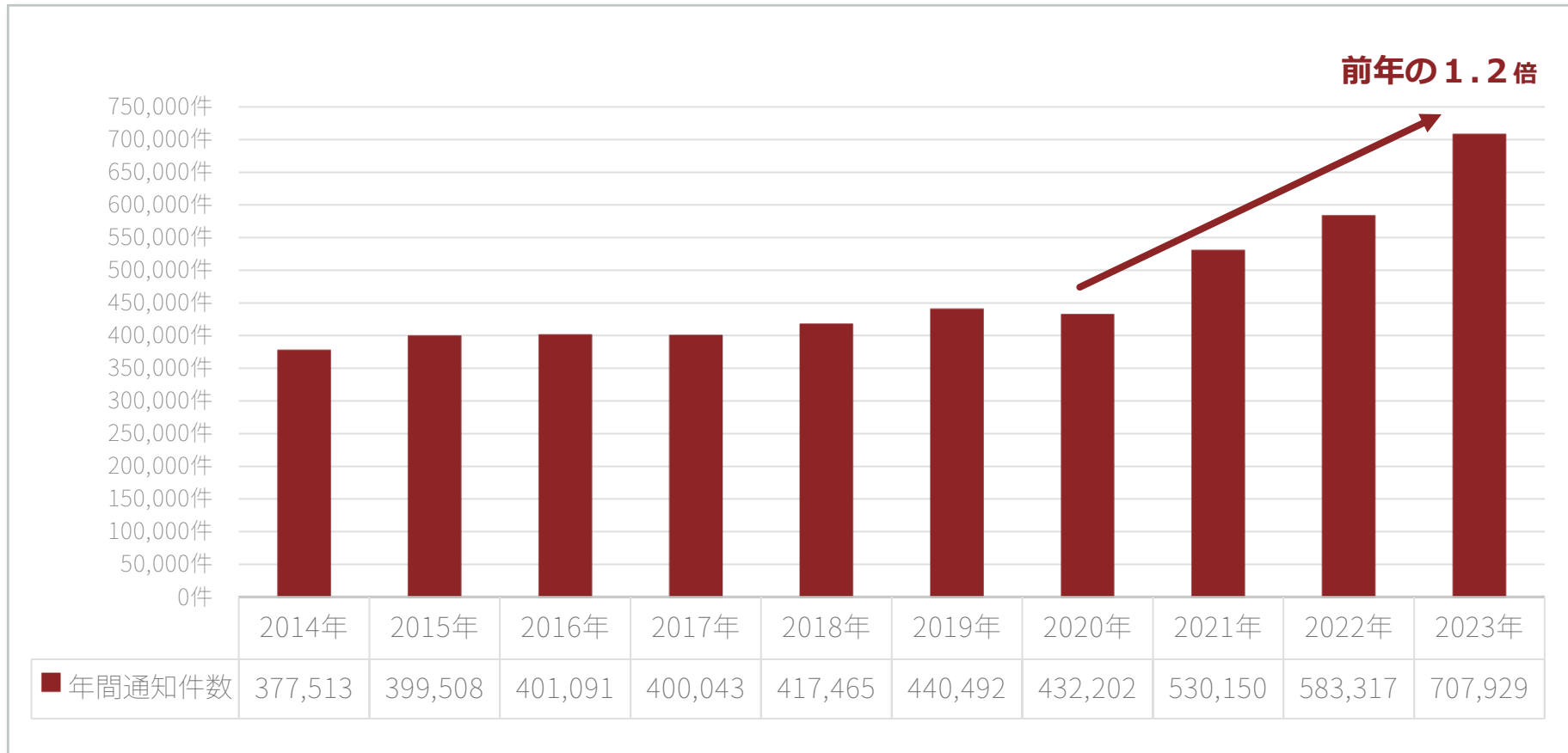
出所：フィッシング対策協議会「月次報告書」
資料より当社作成、2023年12月末時点、2024年1月公表。

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、2023年9月公表。

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
売上高	(百万円)	221	240	248	284	282	302
対前年同期増減率	(%)	40.9%	49.7%	23.2%	13.9%	27.6%	25.7%
売上総利益	(百万円)	141	143	144	183	180	187
対前年同期増減率	(%)	38.0%	40.2%	7.4%	17.9%	27.0%	30.6%
売上高総利益率	(%)	64.2%	59.7%	58.2%	64.3%	63.9%	62.0%
営業利益	(百万円)	67	59	66	102	95	100
対前年同期増減率	(%)	80.7%	62.4%	15.1%	19.0%	42.7%	67.8%
売上高営業利益率	(%)	30.4%	24.8%	26.8%	36.0%	34.0%	33.2%
経常利益	(百万円)	67	58	65	101	71	99
対前年同期増減率	(%)	65.0%	63.7%	15.1%	18.5%	5.5%	68.1%
売上高経常利益率	(%)	30.5%	24.5%	26.5%	35.7%	25.2%	32.8%
当期純利益	(百万円)	42	41	42	132	45	60
対前年同期増減率	(%)	4.5%	16.9%	△25.2%	14.5%	6.3%	45.1%
売上高当期純利益率	(%)	19.3%	17.5%	17.2%	46.7%	16.1%	20.2%
従業員数	(人)	32	39	42	43	43	39

8.よくある質問

カテゴリー	Question	Answer
売上	<ul style="list-style-type: none">▶ 初期費用の売上はありますか。	<ul style="list-style-type: none">▶ 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	<ul style="list-style-type: none">▶ 収益構造についておしえてください。	<ul style="list-style-type: none">▶ ストック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	<ul style="list-style-type: none">▶ 課金形態についておしえてください。	<ul style="list-style-type: none">▶ 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按分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	<ul style="list-style-type: none">▶ 季節性はありますか。	<ul style="list-style-type: none">▶ 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	<ul style="list-style-type: none">▶ 社員が少ないが、今後の採用計画は。	<ul style="list-style-type: none">▶ 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。開発部と合わせ年間で5名～8名増員を計画しています。

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