



# 2025年12月期 第2四半期決算説明資料

2025年 8月14日

(東証グロース市場：153A)

# CONTENTS

1. 事業内容	P3
2. FY2025 Q2 業績	P6
3. FY2025 Q2 状況振り返り	P23
4. 中長期的な成長戦略	P35
5. 会社概要	P40
6. 参考資料	P46
7. よくある質問	P50

# 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.FY2025 Q2業績

## 25/12期 Q2 決算 (25年1月~6月)

売上高 **6.70**億円

前年同期比 +14.8%

営業利益 **2.23**億円

前年同期比 +13.9%

中間純利益 **1.45**億円

前年同期比 +37.0%

### Q2のトピックス

メガバンクにおいて**法人口座**のインターネットおよびアプリのそれぞれに「Fraud Alert 口座開設検知」と「Fraud Alert ログイン検知」が導入。

そのうちログインについては、APIでのリアルタイムモニタリングを実施。

### 新規獲得

売上時期：Q2に銀行1行、Q3に地銀1行  
Q4に暗号資産に1社、FY2026に地銀1行  
Q2は1社の注文書を獲得する MRRは平均約170万円

Q1決算説明資料に記載していたQ3新規獲得見込みの暗号資産1社が納期不透明でキャンセル。

### 採用

Q2の人員計画は8名ビハインド。  
Q3以降に内定6名が確定。計画残は4名

### 新規事業

金融機関等向け電力契約情報を活用したKYCサービス（不正口座開設の抑止、継続的顧客管理に活用）はシステム対応は完了。契約最終段階

契約獲得高

**8.8**億円

25/12期 Q2

ARR (Annual Recurring Revenue) \*1

**13.2**億円

※25/12期 Q2の  
MRR (Monthly Recurring Revenue) \*2 ×12

ARR成長率

**29.0%**

CAGR 22/12期 Q2 – 25/12期 Q2

契約残高

**8.7**億円

25/12期 Q2

ストック型収益\*4の割合

**92.4%**

25/12期 Q2

契約企業数

**47**社

25/12期 Q2

売上高成長率

**14.8%**

25/12期 Q2

ARPU (Average Revenue per User) \*3

**234**万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 25/12期 Q2

営業利益率

**33.3%**

25/12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。

## 契約更新時におけるアップセルによりMRRは増加 契約残高は前期末比で31.6%増加

2024/12 → 2025/06

MRR

105.5<sub>百万円</sub> ▶ 110.2<sub>百万円</sub>  
+ 4.4%

契約社数

47<sub>社</sub> ▶ 47<sub>社</sub>  
- 社

ARPU

2.2<sub>百万円</sub> ▶ 2.3<sub>百万円</sub>  
+ 4.4%

契約残高

664<sub>百万円</sub> ▶ 874<sub>百万円</sub>  
+ 31.6%

### 取組ハイライト

#### MRRは約4%増加

契約更新が4月に19社と集中。口座やトランザクションの増加（アップセル）により増収

#### Q2は新規で1社獲得

新規：銀行1行、累計で銀行2行  
解約：銀行2行

#### 既存クロスセルは法人口座へ展開

メガバンクの法人口座へ ログインをAPI連携

#### 契約残高

Q1で20社の4月契約更新完了。累計新規5社獲得

(単位：百万円)	前回発表予想 (2025/2/14)	今回修正予想 (2025/8/14)	増減額	増減率
売上高	1,370	1,389 ~ 1,410	19 ~ 40	1.4% ~ 2.9%
営業利益	258	389 ~ 410	131 ~ 152	50.8% ~ 58.9%
経常利益	252	390 ~ 411	138 ~ 159	54.8% ~ 63.1%
当期利益	161	251 ~ 264	90 ~ 103	55.9% ~ 64.0%

### 修正の理由

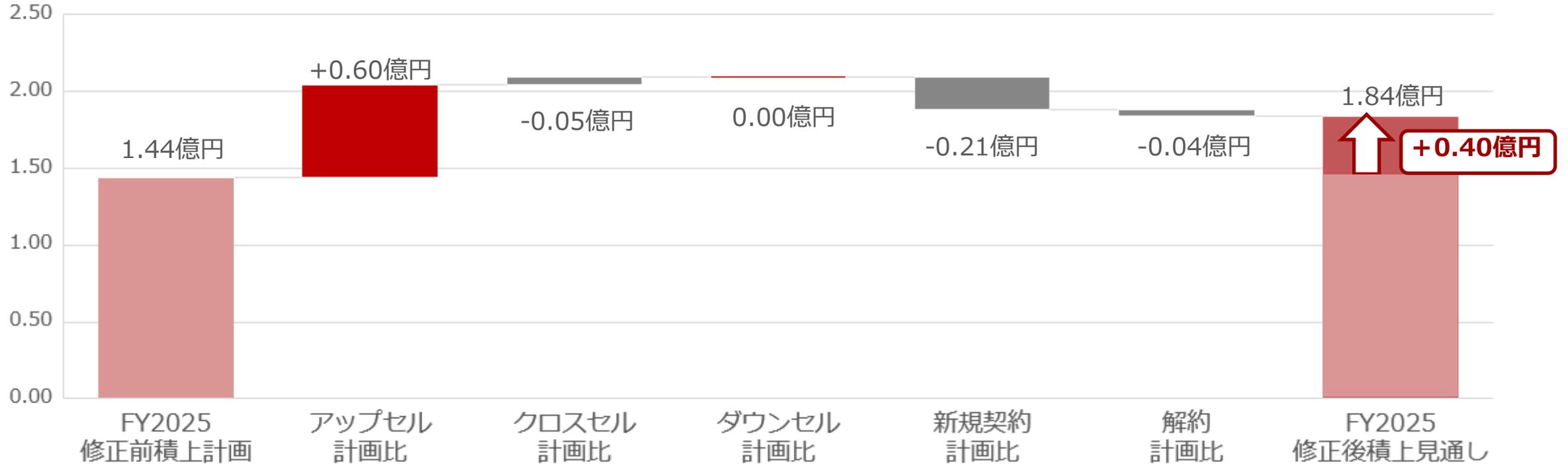
- ・収益面では、主力サービスである「Fraud Alert」において、顧客企業における想定を上回るエンドユーザー数の増加及びそれに伴うトランザクション数の増加により、収益が拡大。
- ・コスト面では、新規事業の上市時期が当初計画より遅延したことによる関連コストの減少、上期に予定していた採用活動が下期にずれ込んだことに伴う人件費の一時的な減少、一部の業務委託案件において、要件定義に想定以上の時間を要したことによる発生時期の後ろ倒し等により、一部未消化の費用が発生。
- ・これらの要因により、売上高、利益ともに前回発表の業績予想を上回る見込みとなった。
- ・売上高については、2025年1月より急増した証券会社を標的とした不正アクセス事案に対応すべく商談が進展。銀行においても高度化した不正アクセスによる被害に対応すべく大型の商談が進行中であり、その導入時期は第4四半期頃となる見込みだが、時期の予測が困難であることから、レンジでの予想とした。

25/12期は修正後業績見通しの売上高の前期対比での積上げは上限1.84億円を計画。

※以下は売上上限値を基準とした要因別金額

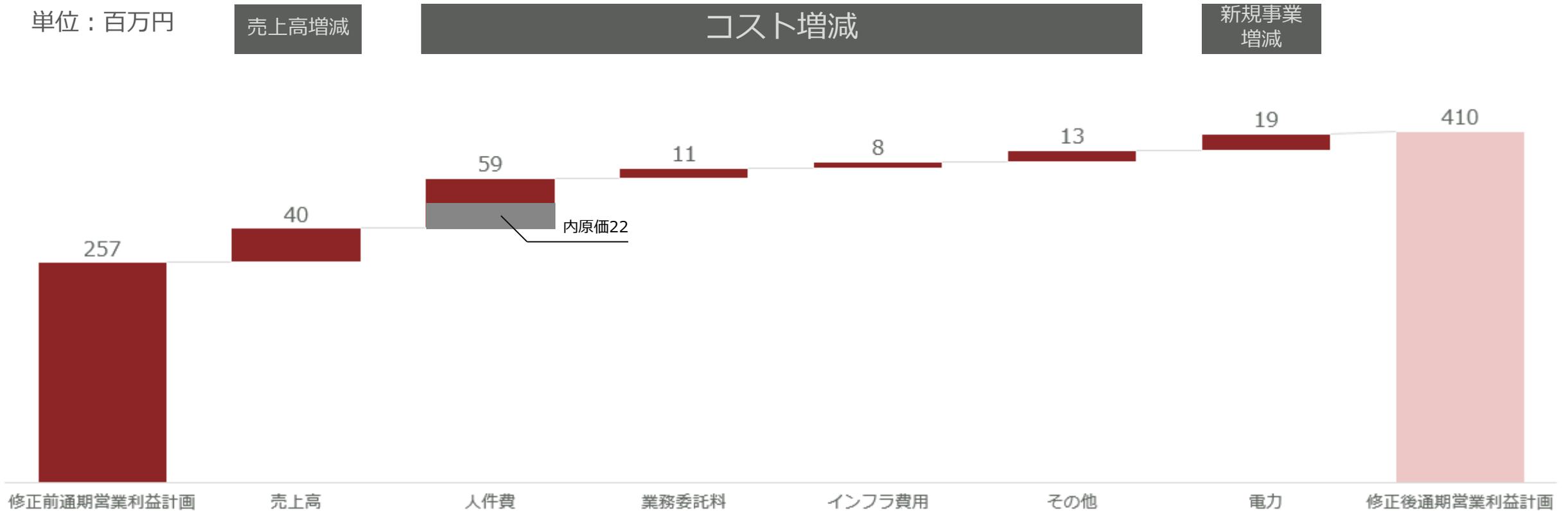
FY2025 積上の通期見通し

単位：億円



24/12期 売上高(実) 12.25億円 + 積上計画分 1.44億円 = 25/12期 売上高(予) 13.70億円

売上増及び採用遅延に伴う人件費の未消化の影響により、通期営業利益計画が大幅に増加したことを受け、業績予想の修正を実施。※以下は売上上限値に合わせた要因別営業額



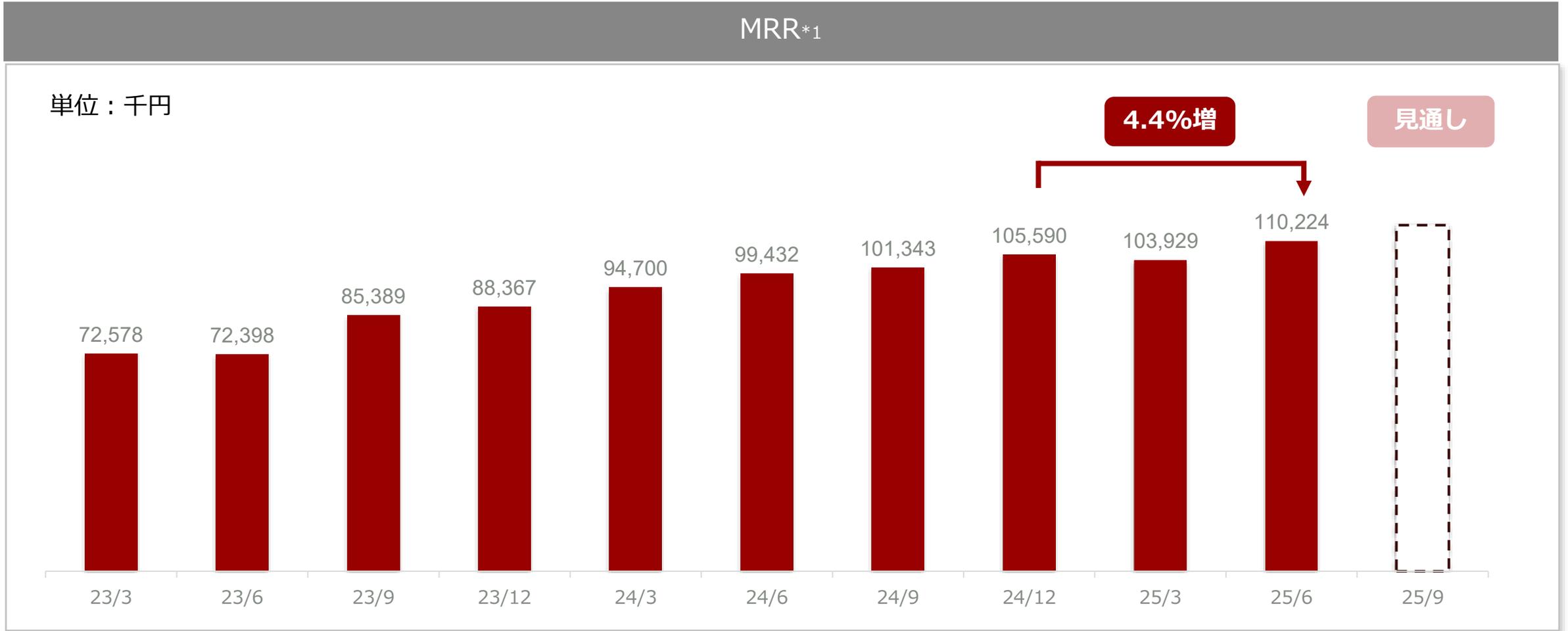
## FY2025 正社員 採用者推移

※派遣社員は含まない

	Q1	Q2	Q3	Q4	人員数
期初計画	8名	7名	0名	0名	Q4末時点 計画55名
実績	4名	7名	4名 (内定)	2名 (内定)	Q2末時点 実績47名
差異	-4名	0名	+4名	+2名	

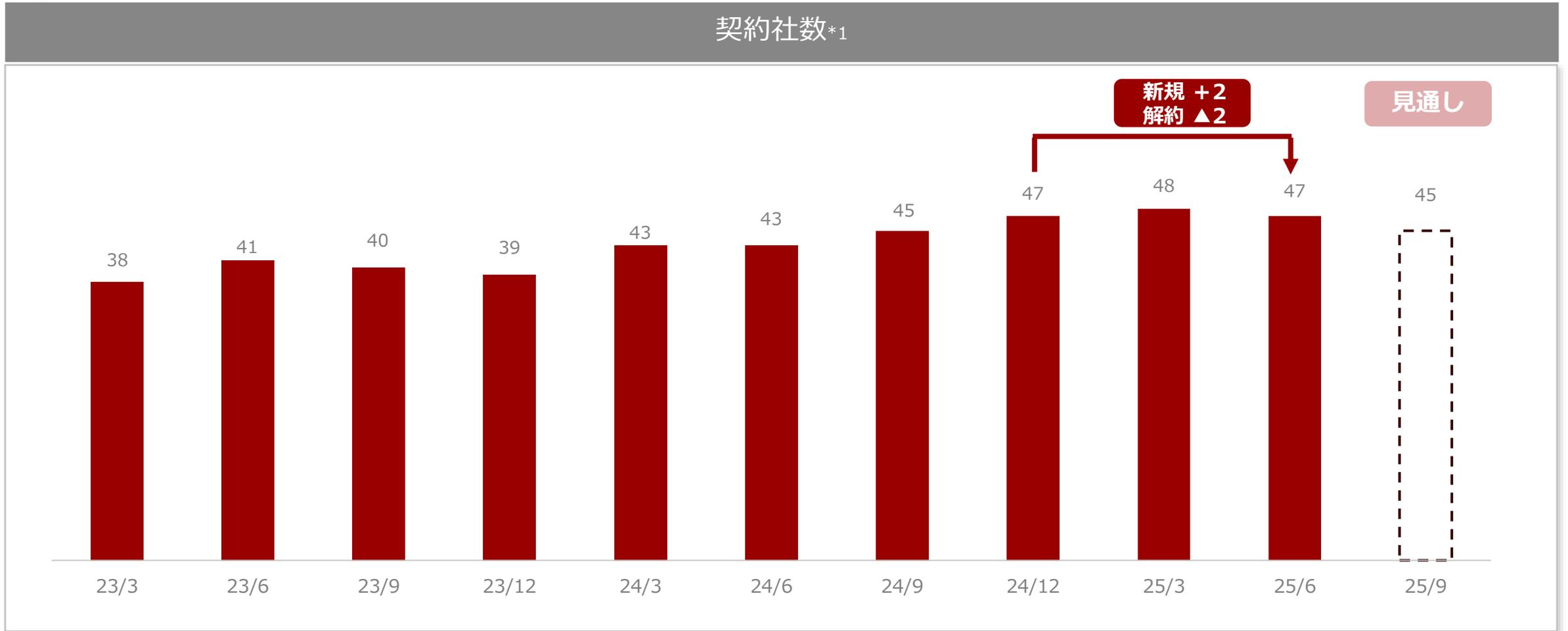
- FY2026以降の業績拡大に向けて、FY2025は利益面を削っても人的投資を重視する方針でスタート  
Q2は営業部・開発部を中心に7名の新規採用を計画していた。
- Q1でのビハインドのリカバリ施策として、母集団形成のためスカウト送信数増及び採用エージェント企業との契約増を行っており、Q2は計画通り、Q3以降入社予定者は6名となっている。
- 採用計画としては達成だが、退職者のリプレイスが追い付いていない。
- 残りの期間で退職者のリプレイス及び来期採用に向けての施策を行う。

# 既存顧客の契約更新時におけるアップセルによりMRRは増加 Q3では新規顧客の獲得や既存顧客のアップセルによりさらなる増加を見込む



\* 1 「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

Q2は新規契約2社獲得、解約2社となり前期末と契約社数は変動なし。  
Q3は新規契約1行獲得、3社解約、これに伴うMRRは110万円と限定的



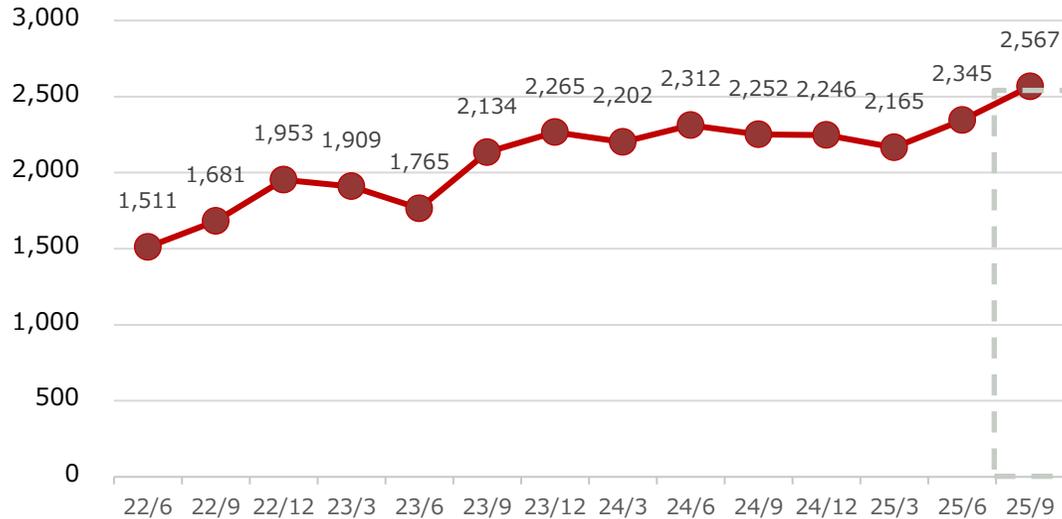
\*1 POCは、契約社数に含んでいません

## Q2業績 | 主要KPI ARPU

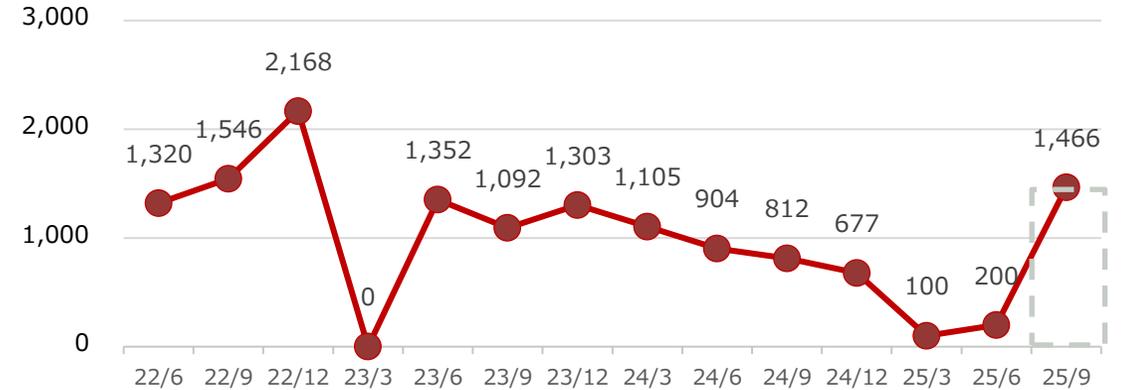
スモールスタートの新規顧客が影響し、前期末比でARPUはわずかに減少。  
 前年の新規顧客は当期は既存顧客という前提のもと、前期の低単価新規顧客が影響し、既存ARPUも前期末比で減少。  
 なお、Q2以降は既存顧客のアップセル等によりARPUは増加を見込む。

### ARPU \*2

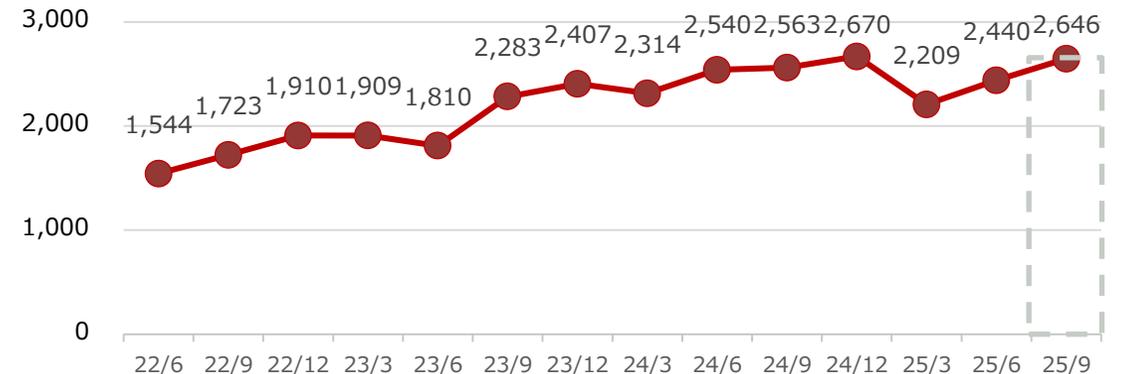
単位：千円



### 新規 ARPU\*1



### 既存 ARPU



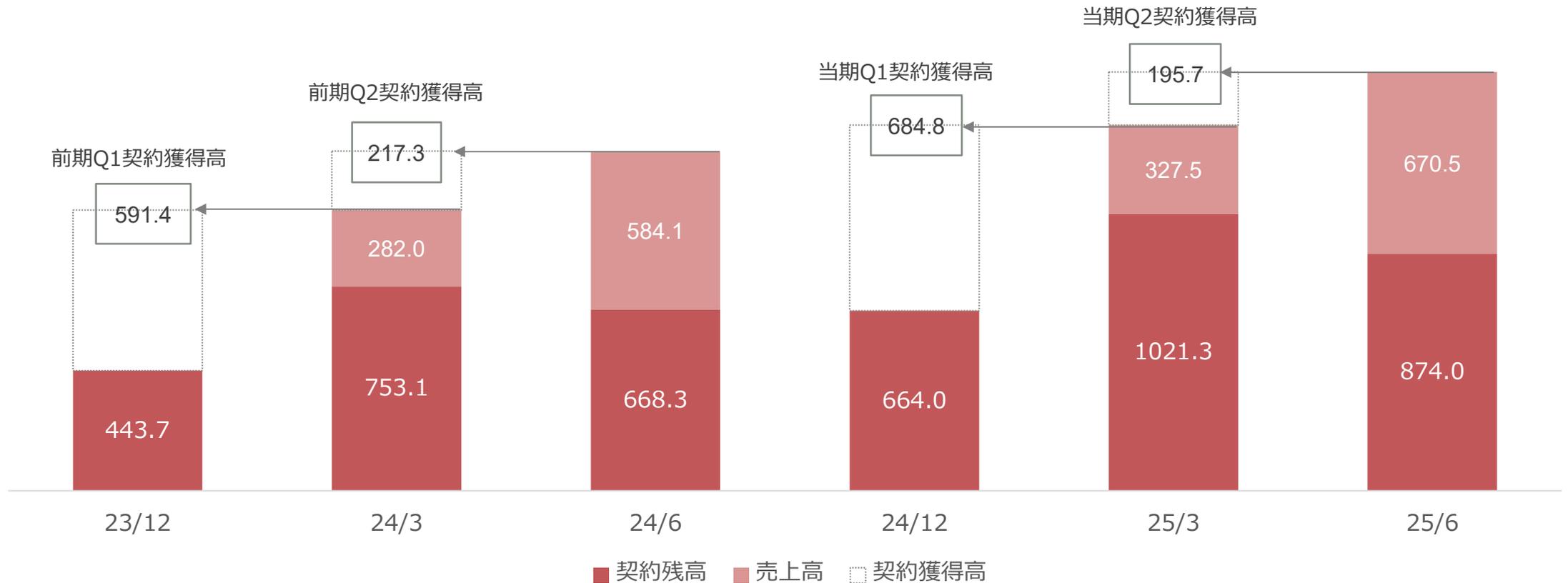
\*1 新規とは、当事業年度に契約した企業のうち、当該事業年度の前事業年度以前に当社と取引をしたことがない契約企業をいう  
 22/12の新規は23/1に既存へ振替  
 23/12の新規は24/1に既存へ振替  
 24/12の新規は25/1に既存へ振替  
 新規ARPUは集計を見直し23/6以前の数値を訂正しています。

\*2 「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、MRR÷契約企業数で算出  
 「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

契約獲得高は累計では前期を上回るものの、Q2比較では約2千万円減  
 契約を3月迄に集中させるため年間契約を一部期間変更している影響あり

契約獲得高とその残高

単位：百万円



※「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 13.5%、営業利益26.1%の増加  
 前期は上場関連費用等の営業外費用を23百万円計上したことにより、中間純利益は42.5%増加

単位：(百万円)	FY2025 Q2	前年同期 (FY2024 Q2)		FY2025 Q1~Q2	前年同期 (FY2024 Q1~Q2)		修正後業績予想 (レンジ上限値)	
	(4-6)	実績	増減率	(1-6)	実績	増減率	通期	進捗率
売上高	342	302	+13.5%	670	584	+14.8%	1,410	47.6%
売上総利益	220	187	+17.6%	422	367	+14.9%		
売上総利益率	64.3%	62.0%	+2.3pt	63.0%	62.9%	+0.1pt		
販管費	94	87	+7.9%	199	171	+16.0%		
営業利益	126	100	+26.1%	223	195	+13.9%	410	54.4%
営業利益率	36.8%	33.2%	+3.6pt	33.3%	33.6%	△0.3pt		
経常利益	125	99	+26.8%	222	170	+30.8%	411	54.2%
税前利益	125	99	+26.8%	222	170	+30.8%		
中間純利益	80	60	+32.8%	145	106	+37.0%	264	55.2%

## 自己資本が伸長、引き続き財務健全性は高い水準を維持

単位：（百万円）	FY2025 Q2	前年度末（FY2024 Q4）	
		実績	増減率
流動資産	2,003	1,827	+9.6%
うち現金及び預金	1,876	1,733	+8.3%
固定資産	210	196	+7.3%
総資産	2,214	2,024	+9.4%
流動負債	645	608	+6.0%
固定負債	100	100	+0.0%
自己資本	1,469	1,315	+11.7%
自己資本比率	66.3%	65.0%	+1.3pt

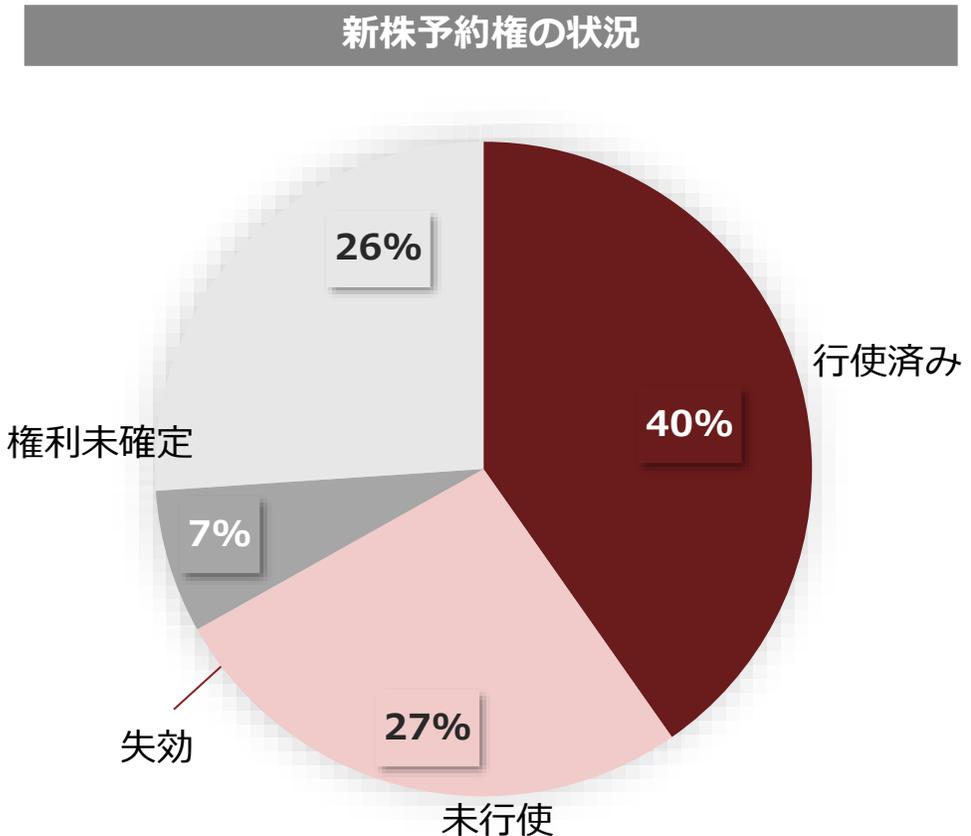
### Topix

- ・ 2025/2 法人税等の納税があったものの、四半期純利益の発生により現預金は増加
- ・ 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
- ・ 仮勘定  
金融機関等向け電力契約情報を活用したKYCサービスの開発分

Q2は新株予約権の行使により27,000株が増加。発行済株式総数は6,400,900株となる。※

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。  
2025年12月期Q2（6月末）までの行使状況は下記の通り。

行使済み	314,200株 ・ FY2024 : 287,200株 ・ 1/1~6/30 : 27,000株
未行使	207,300株
失効	55,300株
権利未確定	203,300株



※2025年7月1日から2025年7月31日までの間に、新株予約権の行使により、発行済株式総数が92,200株増加しております。

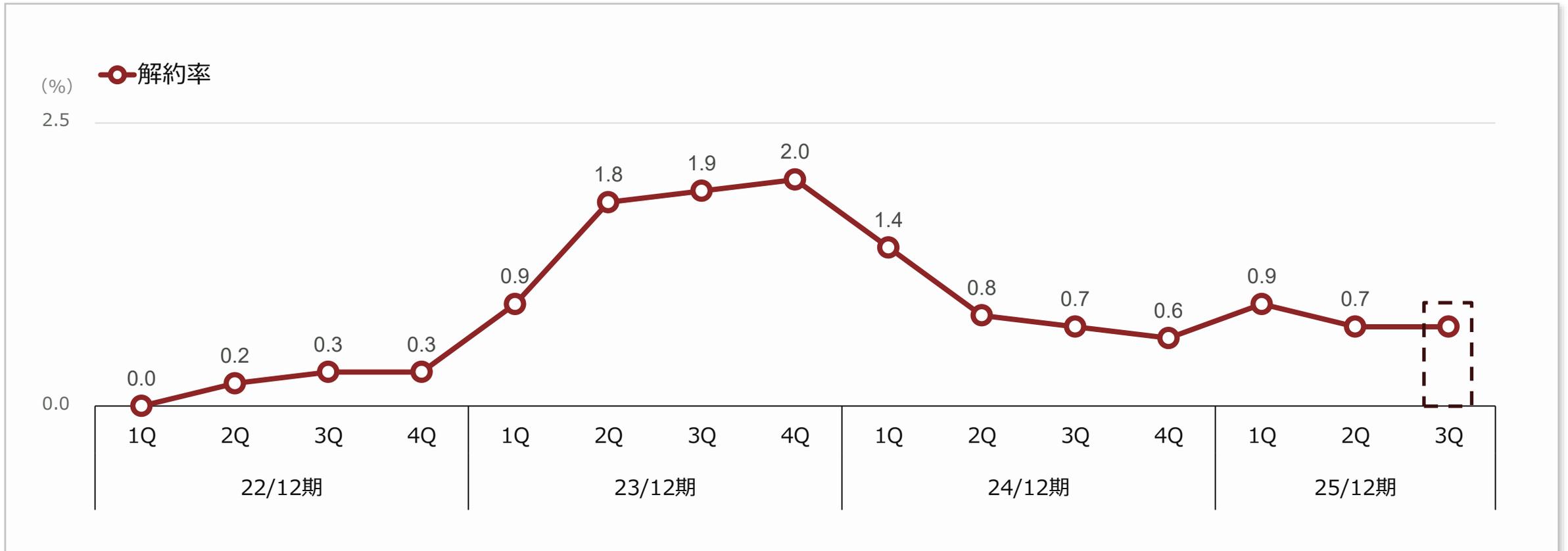
対売上高比率は前年同期と同水準の一方、採用の進展や新規業務委託の発生により前年同期比で経費は増加

単位：(百万円)	FY2025 Q2 (4-6)		前年同期 (FY2024 Q2)			FY2025 Q1~Q2 (1-6)		前年同期 (FY2024 Q1~Q2)		
	実績	対売上高比	実績	対売上高比	増減率	実績	対売上高比	実績	対売上高比	増減率
(販) 人件費	41	12.1%	42	14.1%	△2.6%	88	13.3%	82	14.1%	+7.7%
(販) 採用費	3	1.0%	1	0.6%	+81.4%	8	1.3%	2	0.5%	+213.7%
(販) 業務委託料*1	12	3.7%	8	2.9%	+48.5%	23	3.5%	15	2.6%	+53.0%
(販) 広告宣伝費	1	0.5%	0	0.1%	+542.5%	4	0.7%	4	0.7%	+13.6%
(販) 支払報酬*2	9	2.7%	9	3.2%	△2.4%	22	3.3%	19	3.4%	+14.0%
(販) その他	25	7.4%	24	8.1%	+4.3%	50	7.6%	47	8.1%	+7.8%
(販) 合計	94	27.4%	87	28.9%	+7.9%	199	29.7%	171	29.4%	+16.0%
(原) 仕入	-	-	0	0.1%	-	-	-	0	0.1%	-
(原) 労務費*3	44	13.0%	41	13.8%	+6.8%	89	13.4%	83	14.3%	+6.9%
(原) インフラ費用*4	46	13.5%	43	14.4%	+6.5%	92	13.9%	82	14.0%	+13.3%
(原) 業務委託料*5	16	4.9%	14	4.7%	+18.9%	38	5.7%	26	4.6%	+43.0%
(原) その他*6	14	4.3%	14	5.0%	△0.4%	27	4.1%	23	4.0%	+16.7%
(原) 合計	122	35.7%	114	37.8%	+7.2%	248	37.0%	216	37.0%	+14.9%

- \*1 派遣費用が約1,025万円増加
- \*2 特許費用が約251万円増加
- \*3 電力契約のKYCサービス分の約409万円を含む
- \*4 インフラ費用コスト削減のシステム再構築は1月に完了
- \*5 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
- \*6 業務委託費が約1,150万円、システム利用料が約331万円

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の運用サポートが低い解約率を継続、Q1は一部顧客のダウンセルが影響し解約率がわずかに上昇するもQ2はMRR上振れ戻す

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.FY2025 Q2状況振り返り

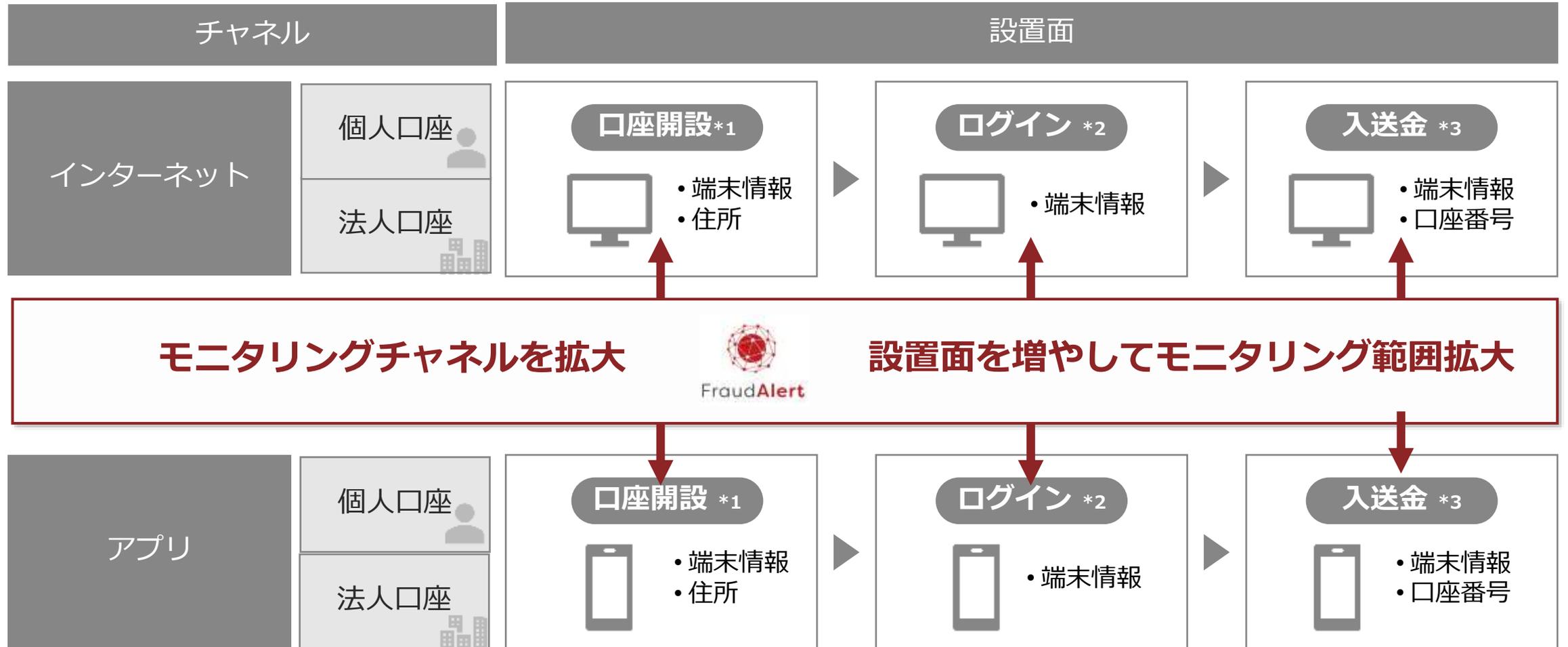
## FY2025 Q2 売上高の振り返り

**売上高 670**百万円

**営業利益 223**百万円

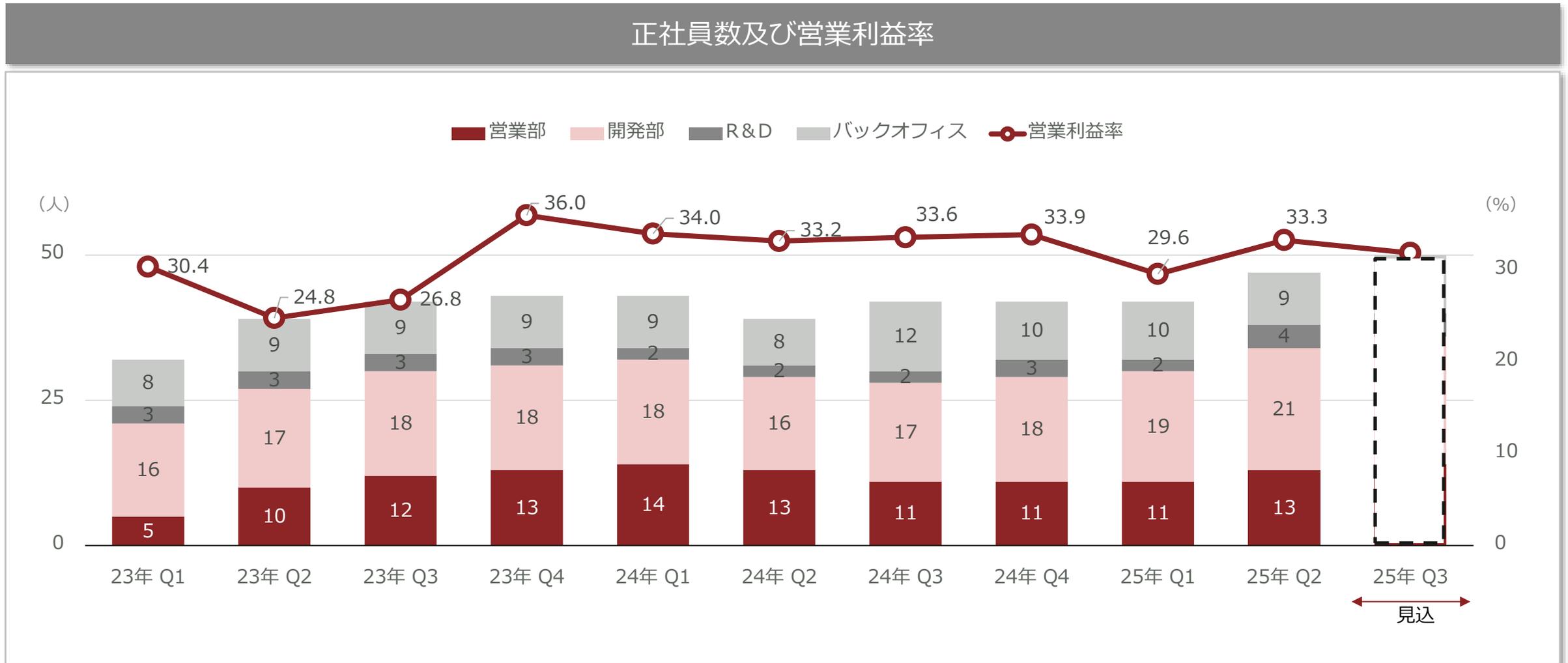
項目	Topics	課題
売上高成長率	● <b>14.8%成長</b>	● 入出金のモニタリングへの拡大 ● 金融機関等向け電力契約情報を活用したKYCサービスのローンチ
アップセル	● 既存顧客の口座数およびトランザクションの増加が大幅に貢献	—
クロスセル	● メガで法人口座でのモニタリング獲得。5社へ展開。口座開設やアプリなど	● 顧客側部門横断が必要 ※ 巻き込み力強化
新規	● <b>0社純増</b> 2社獲得 2社解約	● チャーンリカバリー対策 ● 地銀獲得等の行動管理可視化
POC	● POCで3社継続	● 本契約に結びつける
一過性	● あり (89万円)	—

## 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



正式サービス名：\*1 「Fraud Alert口座開設検知」、\*2 「Fraud Alert ログイン検知」、\*3 「Fraud Alert 入出金検知」

Q2における採用進捗は計画15名に対して実績11名。母集団形成のための施策を継続し、Q3で4名内定獲得し採用計画は充足。以降は退職によるリプレイス採用を行っている。



## Fraud Alert : 地銀

## 地銀のモニタリング導入の動向

- ・ **金融庁が預貯金口座の不正利用対策について調査。金融機関向け調査は全ての預金取扱金融機関対象にアンケート**  
このアンケートが2025年1月以降行われ、進捗状況や今後のシステム対応の計画などを確認する。一回限りの調査ではなく、複数回実施する可能性が高い。調査結果はレポート形式で公表される見通し。\*1

当該アンケートを受け、取引モニタリングの導入に積極的な銀行と、今年度は情報収集とする銀行に二極化。導入に積極的な銀行でQ2においてFY2026ではあるものの1社から注文書を獲得。金融庁のガイドラインや要請について、継続的に情報提供、説明を行っていく予定。

\*1 出所：ニッキン「金融庁、口座不正利用対策を調査 システム対応など確認」（2024年11月22日公表）

金融機関等向け電力契約情報を活用したKYC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」

契約締結までの最終段階であり、細かい点のすり合わせを関西電力送配電様と実施しているところです。最終調整が済み次第、適時開示にてお知らせいたします。

## 最近の動向

**2025年7月28日**

金融庁・警察庁より、金融業界の業界団体全体に対し、不正アクセスや不正取引対策の強化を要請。対策が不十分な場合は、サービス停止の検討にも踏み込むといった強い内容となっている。



証券業や銀行、クレジットカードだけでなく  
保険・暗号資産なども含めた**金融業界全て**で不正アクセス対策強化が加速

(ご参考) 2025年7月29日：日本経済新聞「金融業界に不正対策要請 口座乗っ取りで危機感金融庁・警察庁、不備ならサービス停止も」

<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO90312720Y5A720C2EE9000/>

日付	メディア	掲載タイトル・出演先等
2025.07.29	日本経済新聞	金融業界に不正対策要請 口座乗っ取りで危機感 金融庁・警察庁、不備ならサービス停止も
2025.07.28	日経電子版	証券口座乗っ取りに危機感 国が異例の対策要請、サービス停止言及
2025.07.23	NIKKEI LIVE	解説動画「あなたの証券口座、大丈夫ですか？ 乗っ取り手口と対策を徹底解説」出演
2025.07.19	Kabu Berry	個人投資家向けIRセミナー 登壇（YouTubeでも配信）
2025.07.16	日本経済新聞	口座乗っ取り対策、生体認証を必須に 金融庁・日証協が指針案 被害拡大、中堅証券も標的
2025.07.15	日経電子版	証券口座乗っ取り対策、生体認証を必須に 金融庁・日証協が新指針
2025.07.05	読売新聞	犯罪収益 送金代行で洗浄 詐欺グループ 闇バイト募る
2025.06.12	日本経済新聞	コスト増、経営問題にも カウリス社長 島津敦好氏
2025.06.11	日本経済新聞	「安全保てない証券会社退出を」 専門家、口座乗っ取りは経営揺るがす
2025.06.10	日本経済新聞	証券初動遅れ「空白の3カ月」 乗っ取り対処、認証強化踏み切れず
2025.06.09	日本経済新聞	口座乗っ取り「空白の3カ月」 動かぬ証券会社の間隙突く 不正5000億円



NIKKEI LIVEに代表取締役の島津が出演

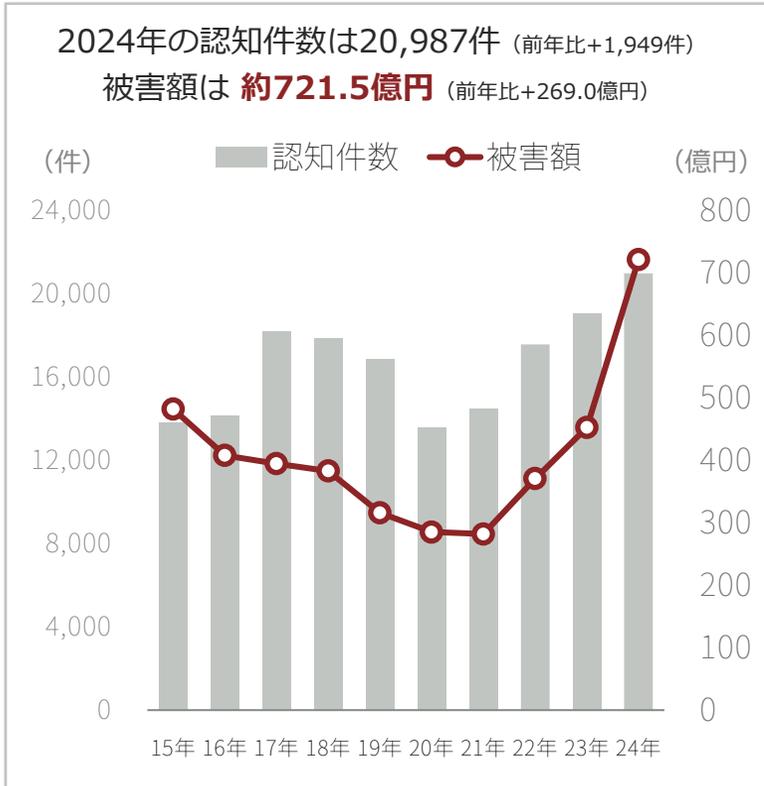
今後求められる対策や、サステイナブルなマネロン対策を継続していくために考えていくべきことなどを動画で解説

**「あなたの証券口座、大丈夫ですか？ 乗っ取り手口と対策を徹底解説」**

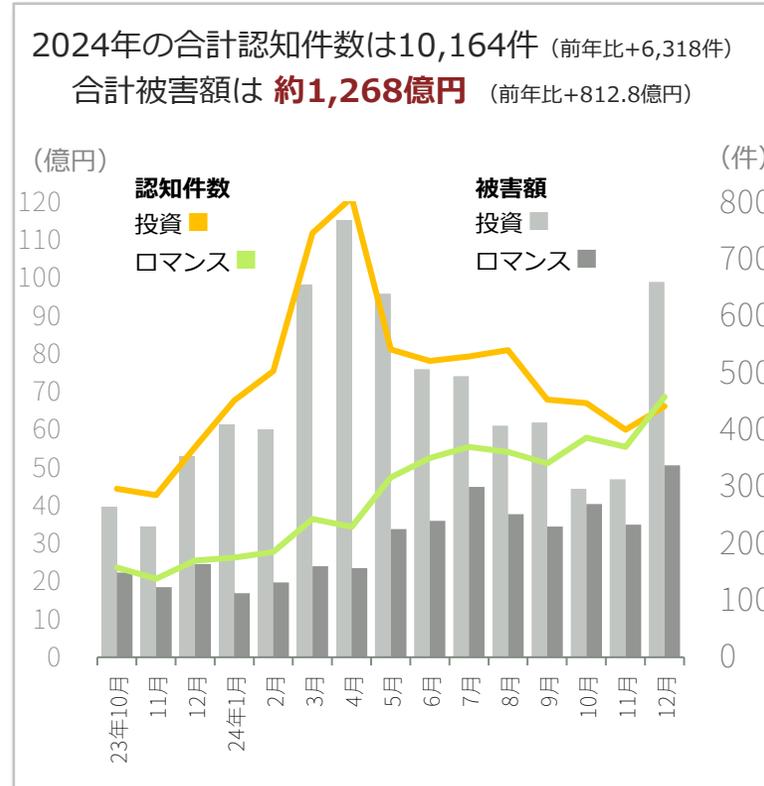
<https://www.nikkei.com/live/event/EVT250624001>



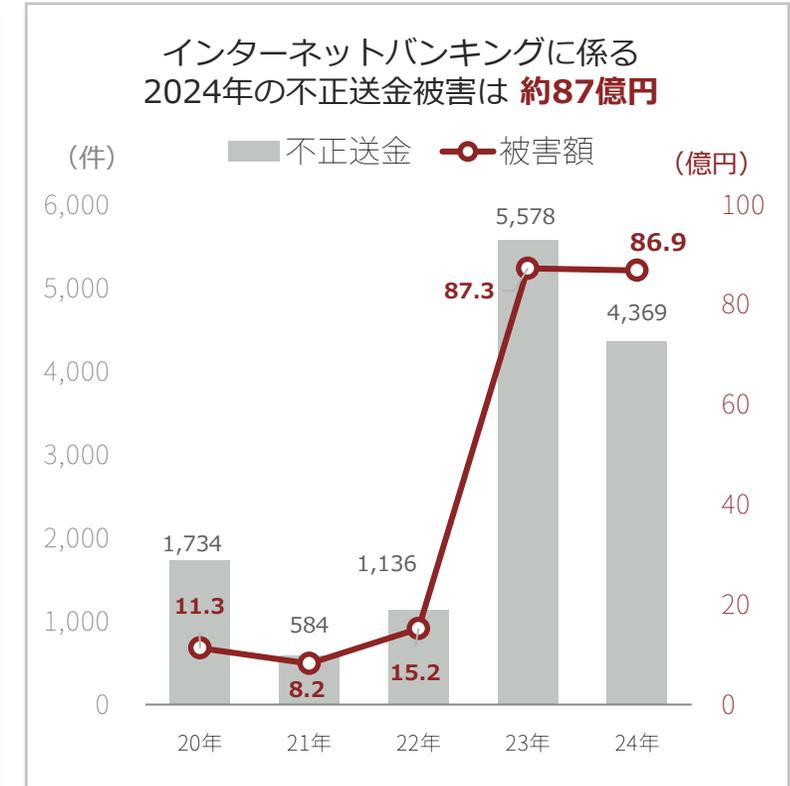
### 特殊詐欺\*1



### S N S型投資・ロマンス詐欺 \*1



### フィッシングによる被害 \*1



### 総合対策の策定

- ✓ 2024年の各種詐欺被害の合計額は3,000億円を上回り、極めて憂慮すべき状態
- ✓ 政府は2024年6月に「国民を詐欺から守るための総合対策」を策定。しかしながら手口の巧妙化など、詐欺被害が拡大する中でさらなる対策強化のため、2025年4月には改訂を行い「国民を詐欺から守るための総合対策2.0」を発表

\*1 出所：警察庁サイバー警察局「令和6年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」より当社作成。2024年12月時点、2025年3月13日発表。

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」より当社作成。2015年12月時点から2023年12月時点、2024年6月18日公表。

# 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

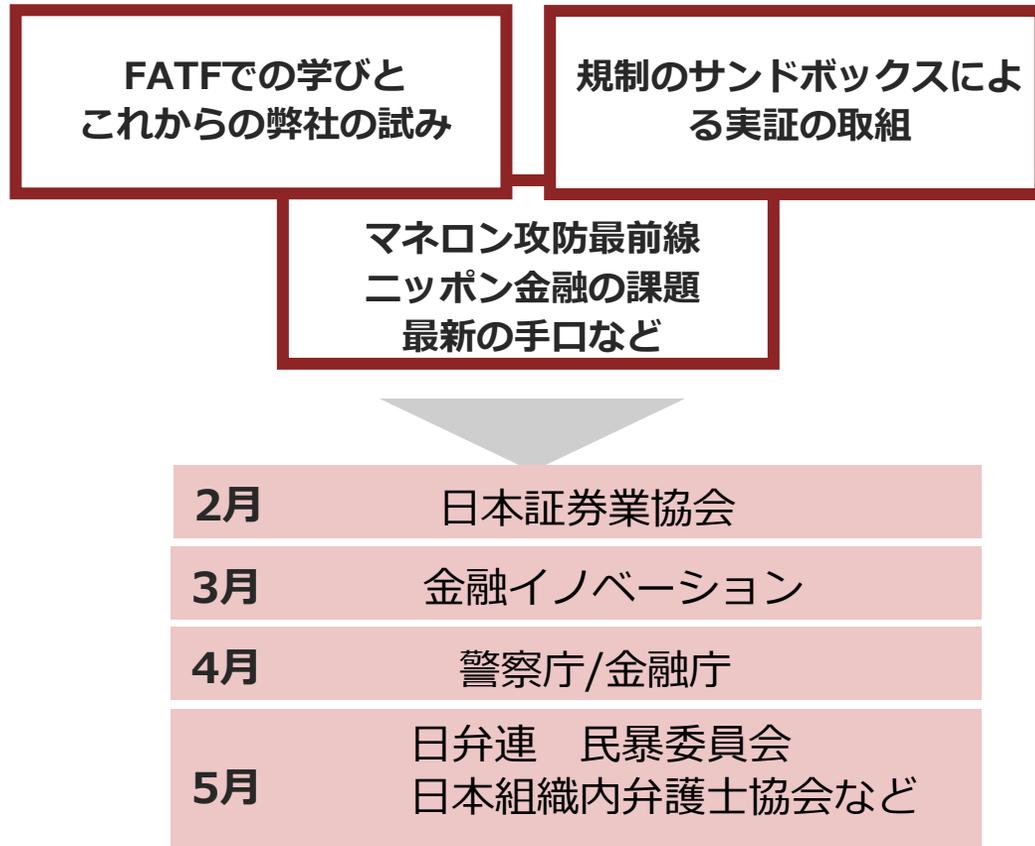
新規口座開設時に、空き家の住所を利用した不正を防止するサービス



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

## 2025年Q2（1-6月）における情報提供や登壇。登壇は累計12回となる

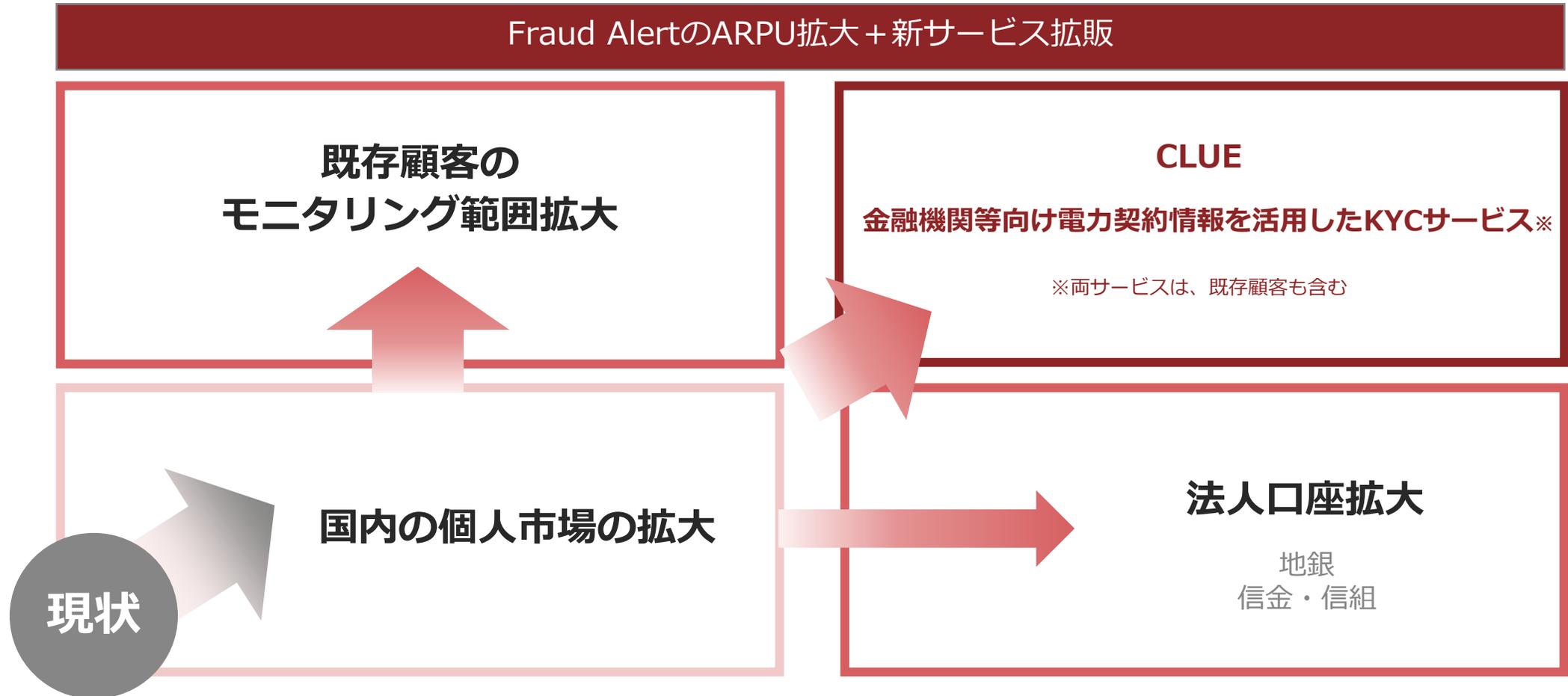
カウリスが持つ専門知識や経験を共有することで、モニタリングの重要性における理解を広め、監督庁や関係する省庁、協会との関係を築き、信頼を得ることでカウリスの認知度を広めていきます。



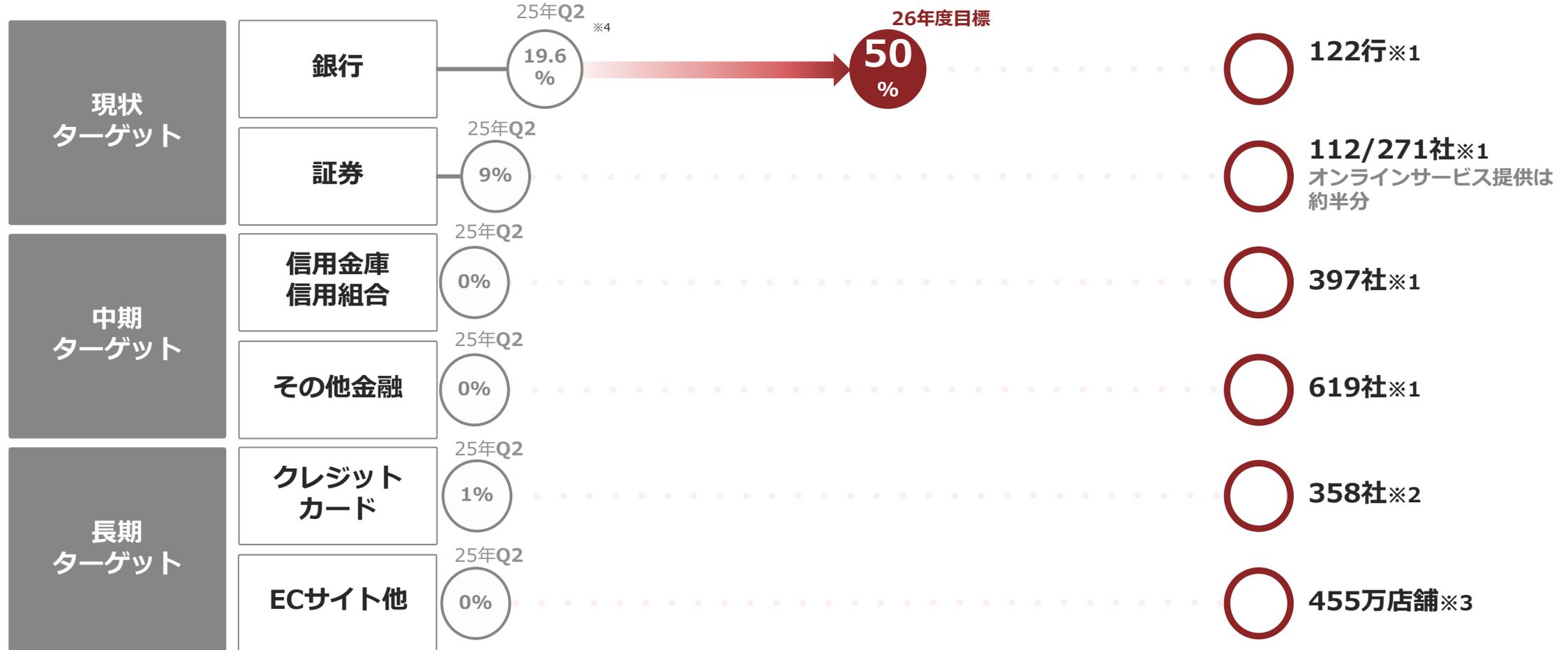
【FINOLAB】「Future Frontier Fes by FINOLAB」より引用  
<https://4f-otmcblgd.tokyo/2025-jp/>

# 4. 中長期的な成長戦略

## 成長戦略の方向性は大きくわけて、4つ



## 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](https://www.nikken.co.jp/link/number.html)

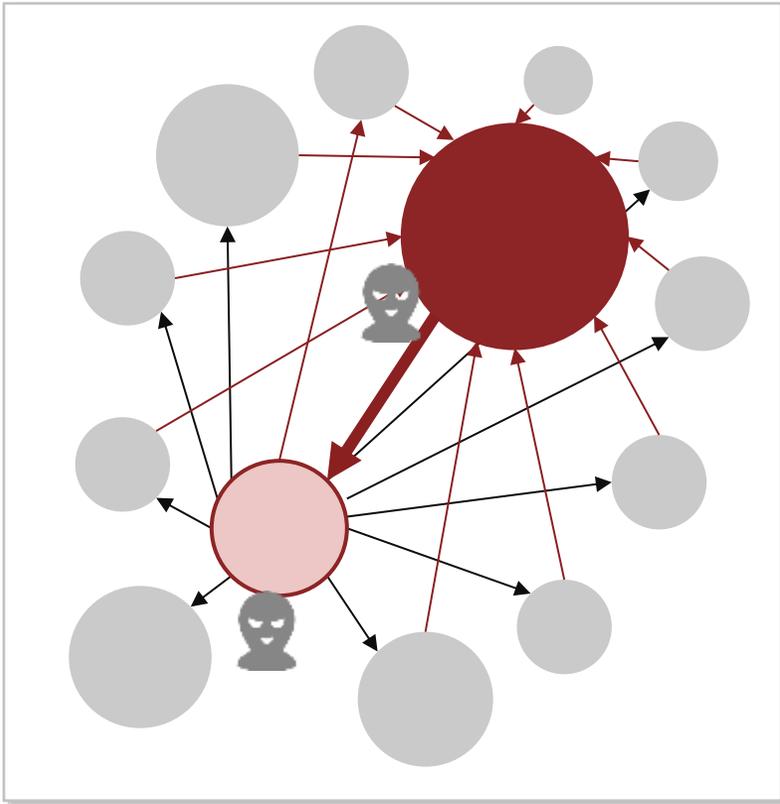
※2 経済産業省（「クレジットカード業の概況」平成17年12月時点）引用、<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabizi/result-2/h17/pdf/h17-t-04.pdf>

※3 エンパワーストア株式会社「【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>

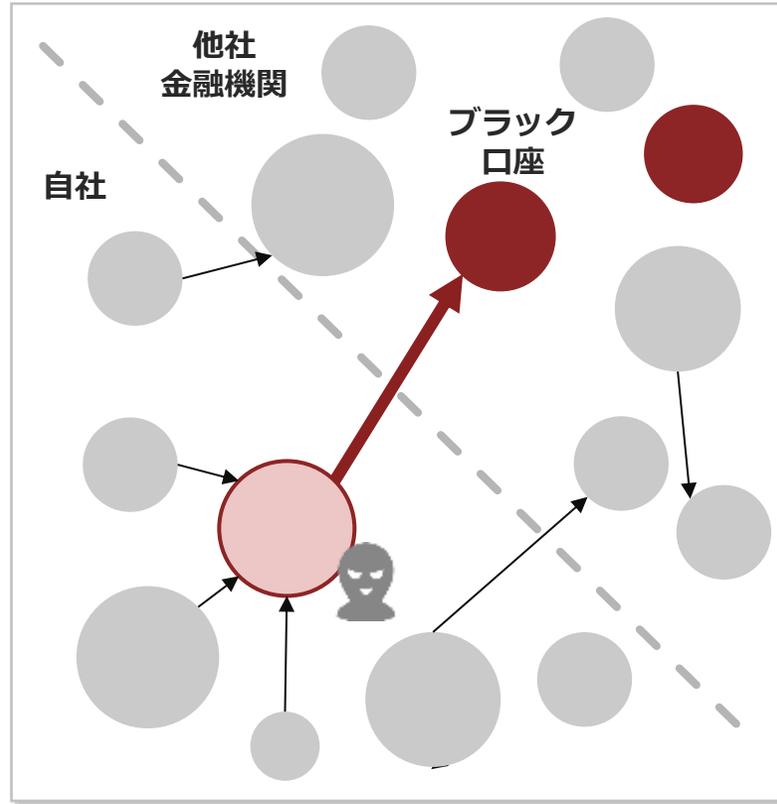
※4 口座転売通知サービス4行含む  
©CAULIS Inc. All rights reserved

# 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。

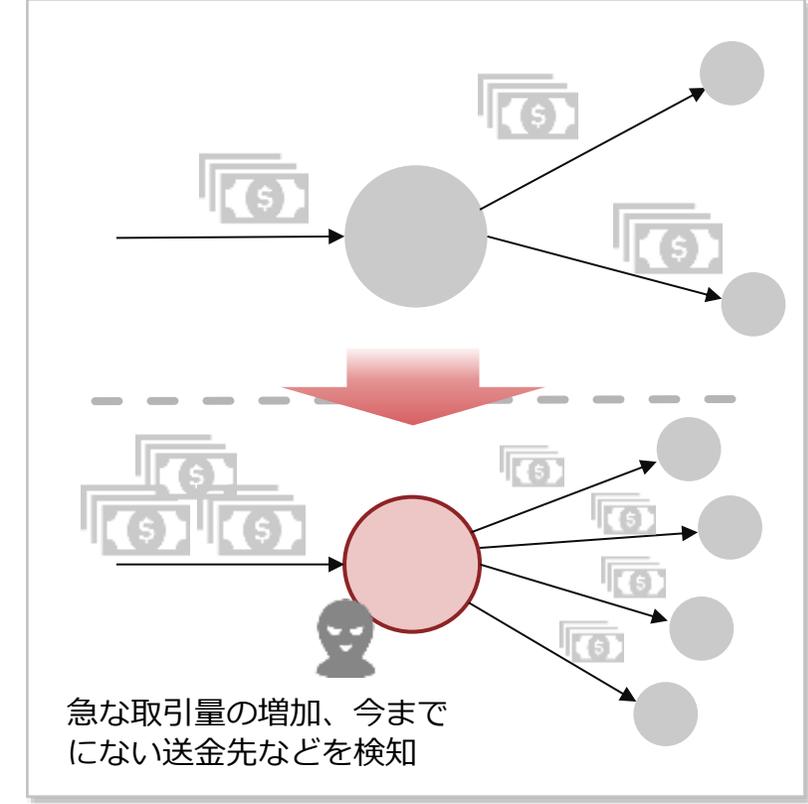
取引データのネットワーク分析による、循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。



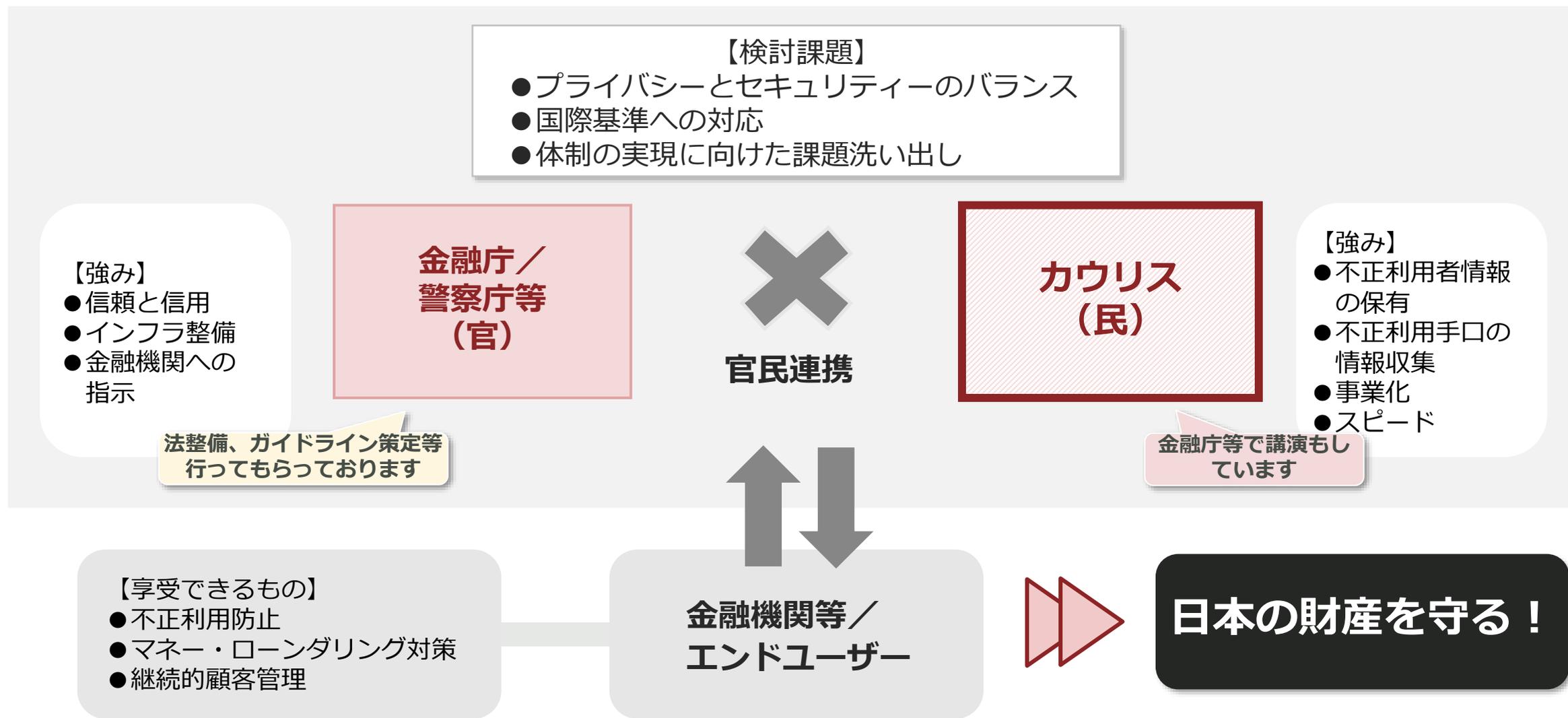
他社でブラックリスト認定された口座に送金しようとしている怪しい自社口座を特定。金融機関を跨いだトンネル口座を抽出。



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



# 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	3億5,278万円（2025年6月末時）												
従業員数	47名（2025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	<table border="0"> <tr> <td>取締役</td> <td>造田 洋典（公認会計士）</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>眞武 信和</td> </tr> <tr> <td>取締役（社外）</td> <td>伊東 寛</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役（社外）</td> <td>澤田 和良</td> </tr> <tr> <td>監査役（社外）</td> <td>駒野 容子（公認会計士、税理士）</td> </tr> <tr> <td>監査役（社外）</td> <td>高橋 瑛輝（弁護士）</td> </tr> </table>	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）
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。

# 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

## 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。

# 6. 參考資料

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。 金融機関等向け電力契約情報を活用したKYC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。金融機関等向け電力契約情報を活用したKYCサービス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。

項目	用語の定義
MRR	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
ARPU	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、 $MRR \div \text{契約企業数}$ で算出 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。

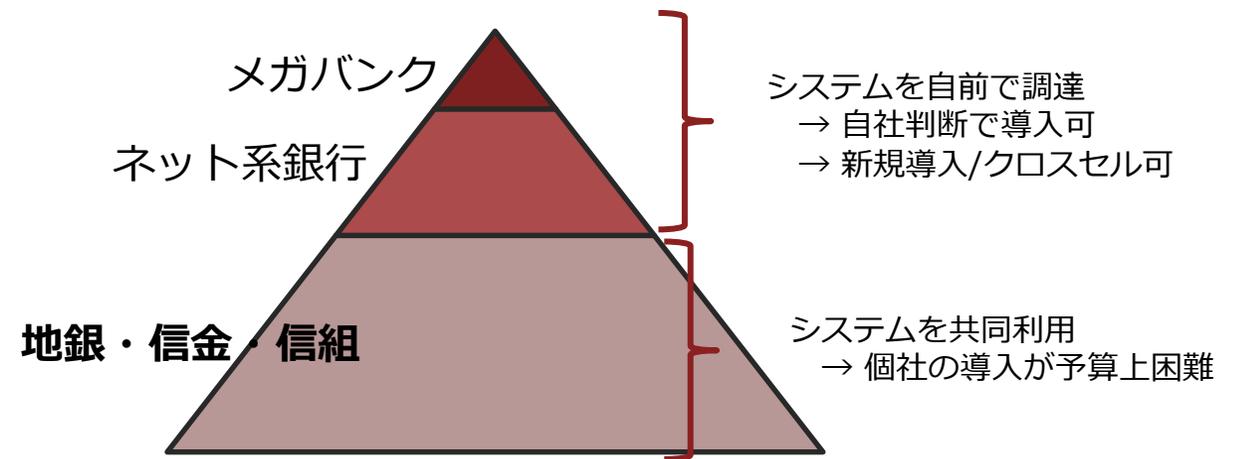
地銀の獲得に時間がかかるのは、基幹システムの仕組みがメガバンクやネット銀行と違うためです。マネロン対策は規模にかかわらず必ず実施する必要があります。これを怠ると金融庁や規制当局から行政処分を受ける可能性があります。また銀行の信用が大きく損なわれることに結びつきます。

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

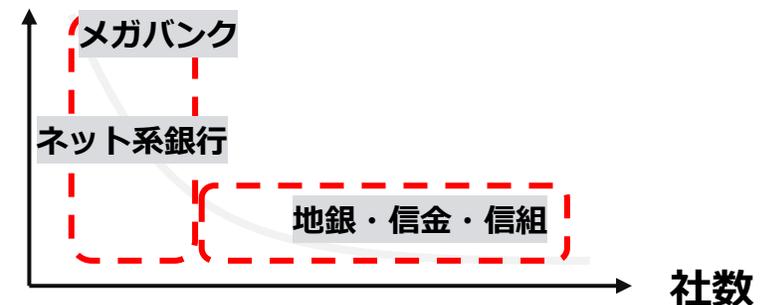


個別ではなく、その共同システムを利用する**すべての銀行に必要な機能として改修**。ボリュームディスカウントの余地があり、個別の負担率を下げることでマネロン対策に必要な機能の導入を目指す

### 銀行の規模と調達システム



### システム予算



		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	25/12期 Q1	25/12期 Q2
<b>売上高</b>	(百万円)	<b>221</b>	<b>240</b>	<b>248</b>	<b>284</b>	<b>282</b>	<b>302</b>	<b>311</b>	<b>329</b>	<b>327</b>	<b>342</b>
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%	+16.1%	+13.5%
<b>売上総利益</b>	(百万円)	<b>141</b>	<b>143</b>	<b>144</b>	<b>183</b>	<b>180</b>	<b>187</b>	<b>196</b>	<b>211</b>	<b>201</b>	<b>220</b>
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%	+12.0%	+17.6%
売上高総利益率	(%)	64.2%	59.7%	58.2%	64.3%	63.9%	62.0%	63.0%	64.1%	61.6%	64.3%
<b>営業利益</b>	(百万円)	<b>67</b>	<b>59</b>	<b>66</b>	<b>102</b>	<b>95</b>	<b>100</b>	<b>104</b>	<b>111</b>	<b>96</b>	<b>126</b>
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%	+1.1%	+26.1%
売上高営業利益率	(%)	30.4%	24.8%	26.8%	36.0%	34.0%	33.2%	33.6%	33.9%	29.6%	36.8%
<b>経常利益</b>	(百万円)	<b>67</b>	<b>58</b>	<b>65</b>	<b>101</b>	<b>71</b>	<b>99</b>	<b>104</b>	<b>113</b>	<b>96</b>	<b>125</b>
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%	+36.3%	+26.8%
売上高経常利益率	(%)	30.5%	24.5%	26.5%	35.7%	25.2%	32.8%	33.5%	34.6%	29.6%	36.6%
<b>当期純利益</b>	(百万円)	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>132</b>	<b>45</b>	<b>60</b>	<b>65</b>	<b>104</b>	<b>64</b>	<b>80</b>
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%	+42.5%	+32.8%
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%	19.7%	23.6%
<b>従業員数</b>	(人)	<b>32</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>47</b>

# 7.よくある質問

カテゴリー	Question	Answer
売上	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 初期費用の売上はありますか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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。</li> </ul>
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 収益構造について教えてください。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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。</li> </ul>
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 課金形態について教えてください。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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。</li> </ul>
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 季節性はありますか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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。</li> </ul>
採用	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 社員が少ないが、今後の採用計画は。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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。2025年は13名増員の計画となります。</li> </ul>
リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 契約が解約になった際の理由は。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ モニタリング範囲を広げることと、リアルタイム判定にかかるシステムインテグレーションコストを見積もったところ、顧客の基幹システムのSierの見積りが非常に高額だったため、既存機能を活用する判断になりました。</li> </ul>

## 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](mailto:ir@caulis.jp)