

2025年12月期 第3四半期決算説明資料

2025年 11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. FY2025 Q3 業績	P6
3. FY2025 Q3 状況振り返り	P22
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	P51

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 Q3業績

25/12期 Q3 決算 (25年1月～9月)

売上高

10.27 億円

前年同期比 +14.7%

営業利益

3.28 億円

前年同期比 +9.1%

四半期純利益

2.18 億円

前年同期比 +27.2%

外部環境

マネロン等及び金融犯罪が高度化。特殊詐欺は2025年9月末で前年同期比で133.5%の965.3億円*1

Q3の
トピックス
新規事業
適時開示
(9/18公表)

Grid Data KYCの開始と業務提携

- ・ Grid Data KYCは電力契約情報を活用した本人確認サービス
- ・ 導入した金融機関は、自社顧客情報と電力契約情報を照合することで不正口座の開設防止や顧客管理コスト削減を図れる。
- ・ 全国10社の送配電事業者（電力会社）と業務提携を結び全国をカバーしてのサービス提供を可能としている。
- ・ まず9月は受注済み企業のデータで照合を開始
- ・ ソフトウェア資産（約6,507万円）や先行する固定費を計上

新規獲得

売上時期

- ・ Q3に地銀1社、その他の金融1社
- ・ Q4も地銀1社、その他金融1社を見込む
- ・ Q3に2社の注文書を獲得。MRRは約170万円

終了案件

受託案件のCLUEが9月で契約終了。業績に与える影響は軽微

採用

当期末の正社員は53名で着地予定

*1 出所：警察庁「令和7年9月末における特殊詐欺及びSNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況等について（暫定値）」（2025年11月5日公表）

契約獲得高

10.3億円

25/12期 Q3

ARR (Annual Recurring Revenue) *1

13.6億円※25/12期 Q3の
MRR (Monthly Recurring Revenue) *2 ×12

ARR成長率

21.3%

CAGR 22/12期 Q3 — 25/12期 Q3

契約残高

6.7億円

25/12期 Q3

ストック型収益*4の割合

92.8%

25/12期 Q3

契約企業数

46社

25/12期 Q3

売上高成長率

14.7%

25/12期 Q3

ARPU (Average Revenue per User) *3

247万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 25/12期 Q3

営業利益率

31.9%

25/12期 Q3

* 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1.5%増加

2024/12 → 2025/09

MRR

105.5 百万円 ▶ 114.0 百万円
+ 8.0%

契約社数

47 社 ▶ 46 社
▲ 1社

ARPU

2.2 百万円 ▶ 2.4 百万円
+ 10.3%

契約残高

664 百万円 ▶ 673 百万円
+ 1.5%

取組ハイライト

MRRは増加

トランザクション増加に伴う売上増加（アップセル）
大幅に寄与

新規で累計4社獲得するも解約5社

新規：銀行1行、地銀2行、その他金融1社

既存はアップセル・クロスセルともに順調

解約があるもののアップセルとクロスセルが貢献し拡大

契約残高

Q1で20社の4月契約更新完了
新規5社、来期2社獲得

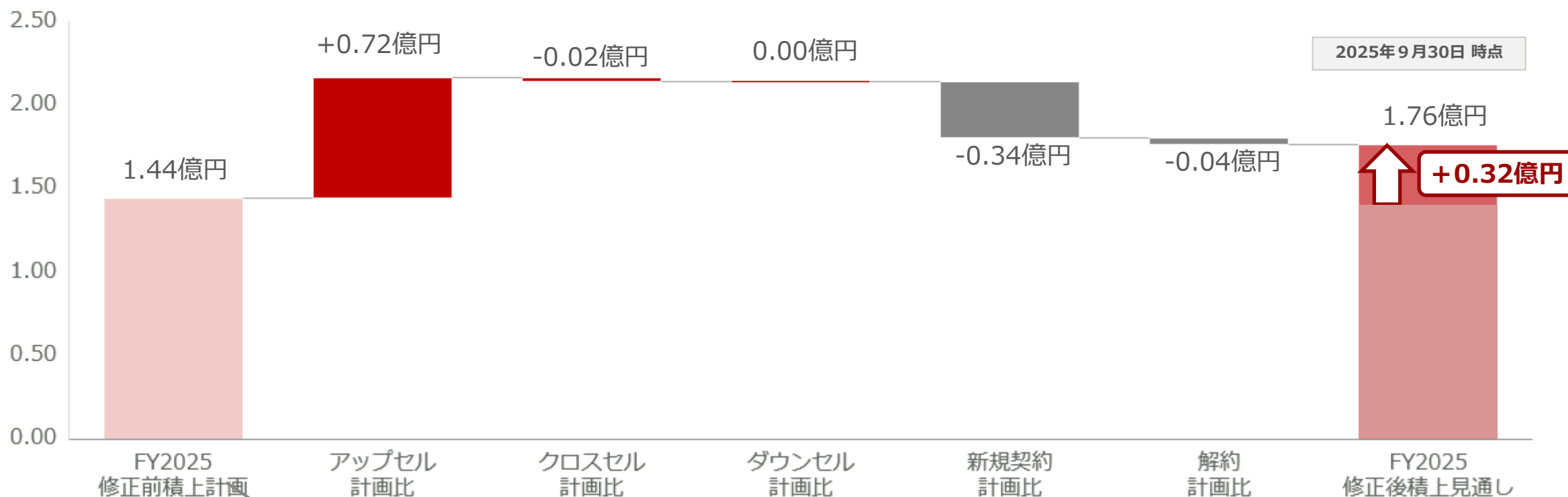
25/12期は修正後業績見通しの売上高の前期対比での積上げは1.76億円を見込む。

※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

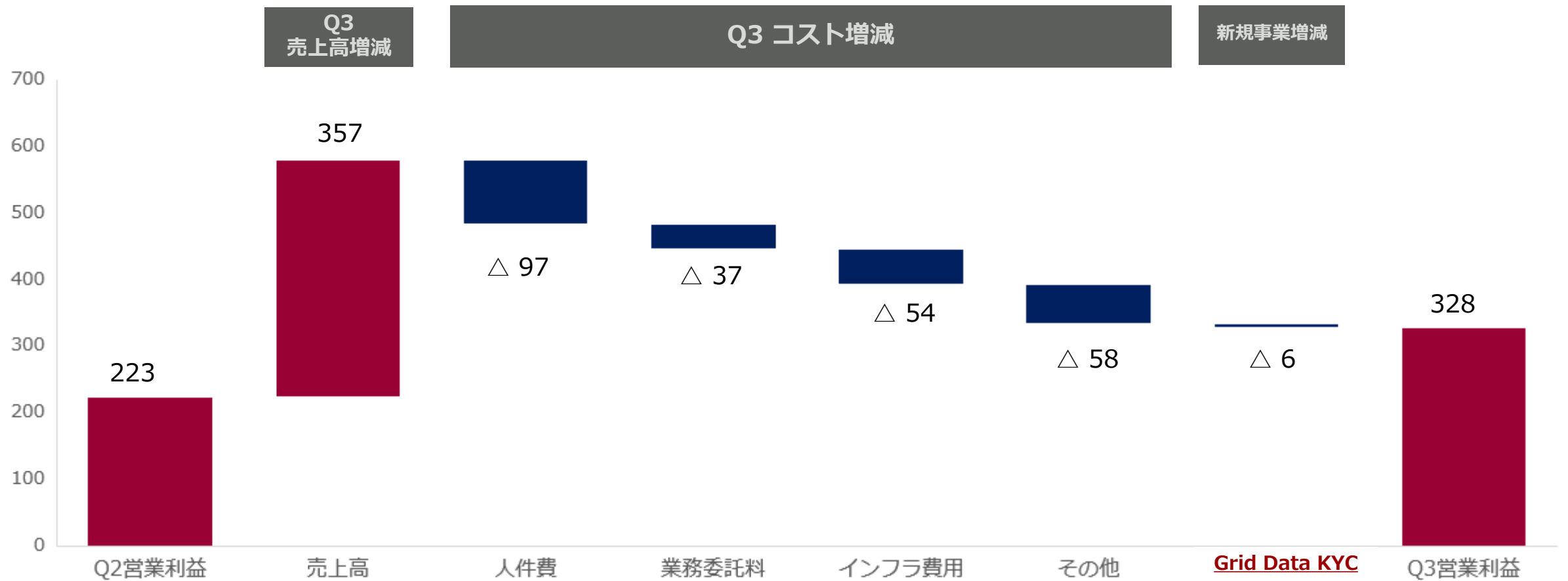
2025年9月30日 時点



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

FY 2025 Q3の営業利益は 328百万円で着地。主なコストは人件費、AWSなどのインフラ費用
新規サービス（Grid Data KYC）は9月提供開始のためQ3におけるコストは軽微

単位：百万円



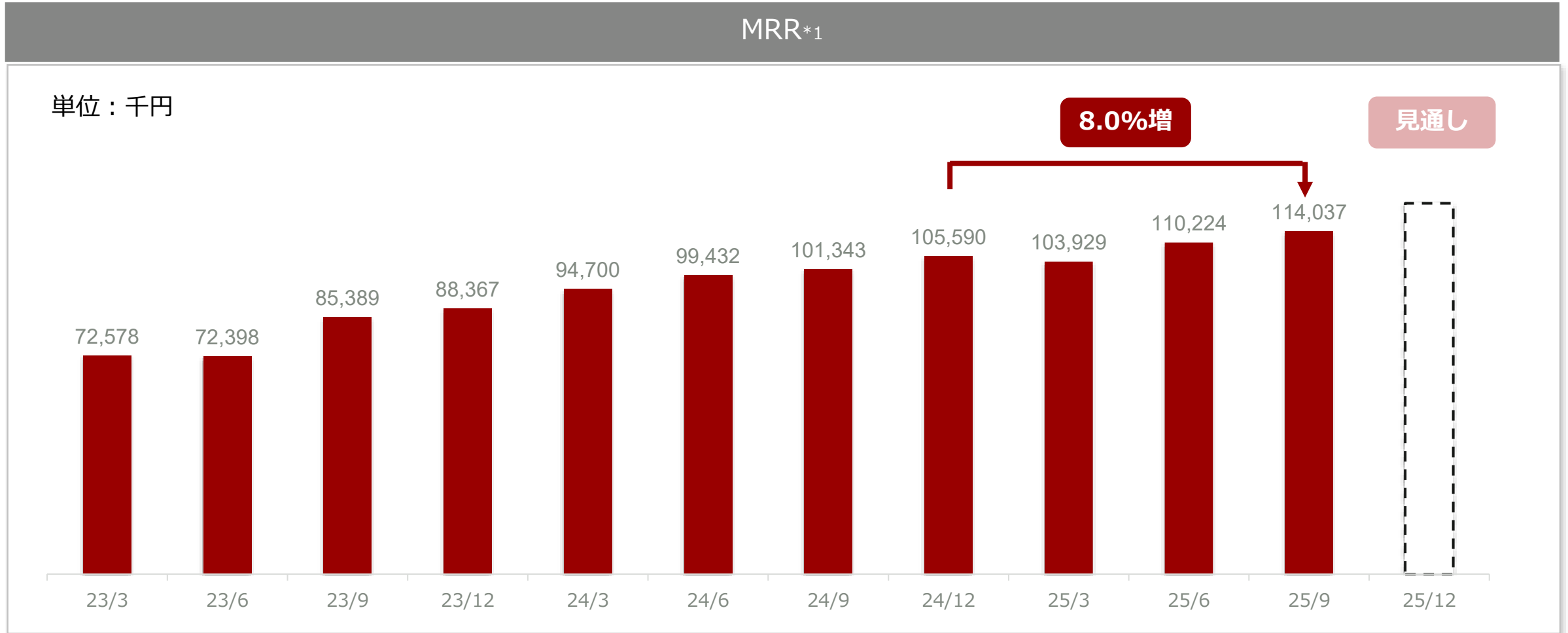
FY2025 正社員 採用者推移

※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
修正後計画	4名	7名	4名	2名	Q4末時点 計画53名
実績	4名	7名	3名	5名 (内定)	Q3末時点 実績48名
差異	0名	0名	▲1名	▲3名	通期では53名の見通

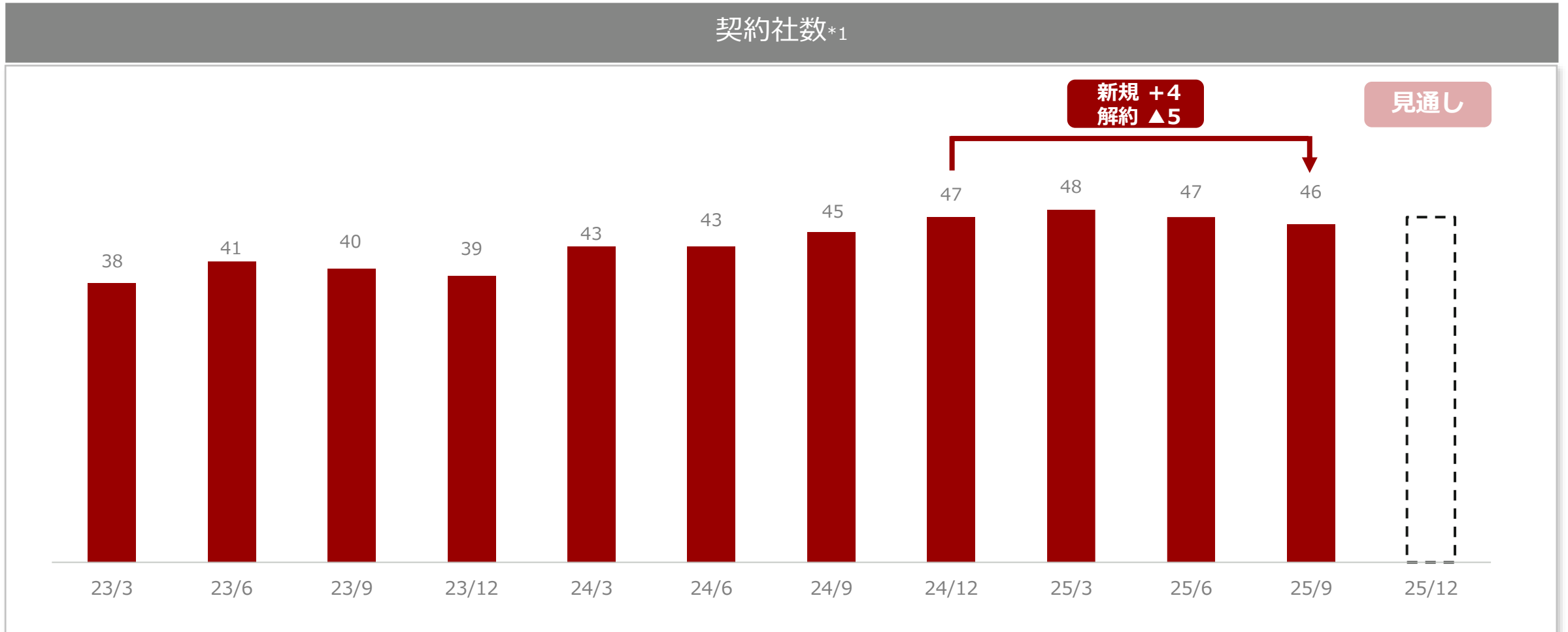
- FY2026以降の業績拡大に向けて、FY2025は利益面を削っても人的投資を重視する方針でスタート
- Q1でのビハインドのリカバリ施策として、母集団形成のためスカウト送信数増及び採用エージェント企業との契約増を行い、Q2は計画通り、Q3の入社は3名、Q4は入社予定者は5名。11月14日時点で入社済み
- 残りの期間で来期採用に向けての施策を行う。

主に新規顧客獲得と既存顧客のクロスセルおよびアップセルによりMRRは増加
Q4では新規顧客の獲得や既存顧客のクロス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

Q3は新規契約累計4社、解約5社となり契約社数は1社減少。Q4は2社増加の見通し



*1 POCは、契約社数に含んでいません

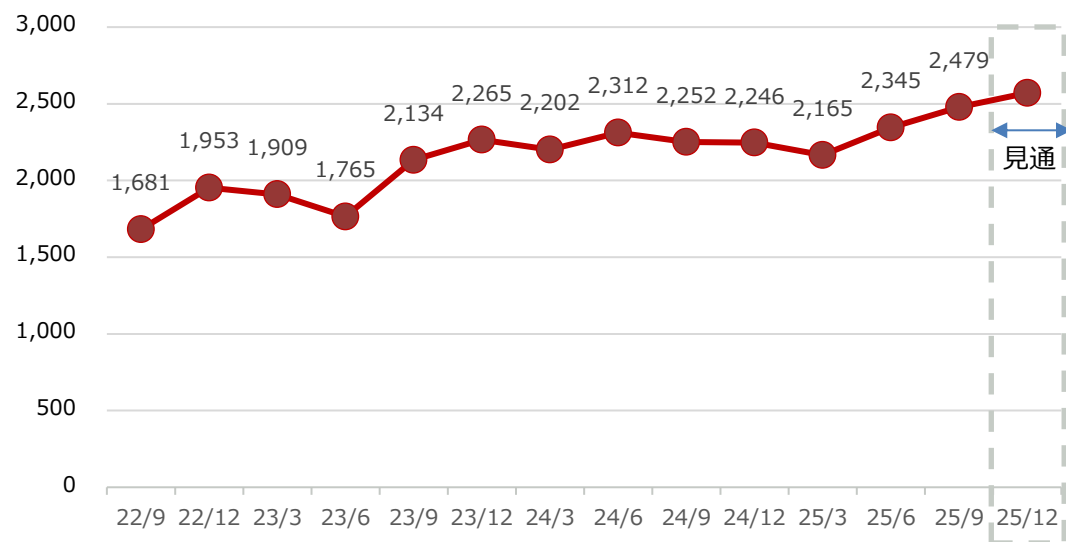
Q3業績 | 主要KPI ARPU



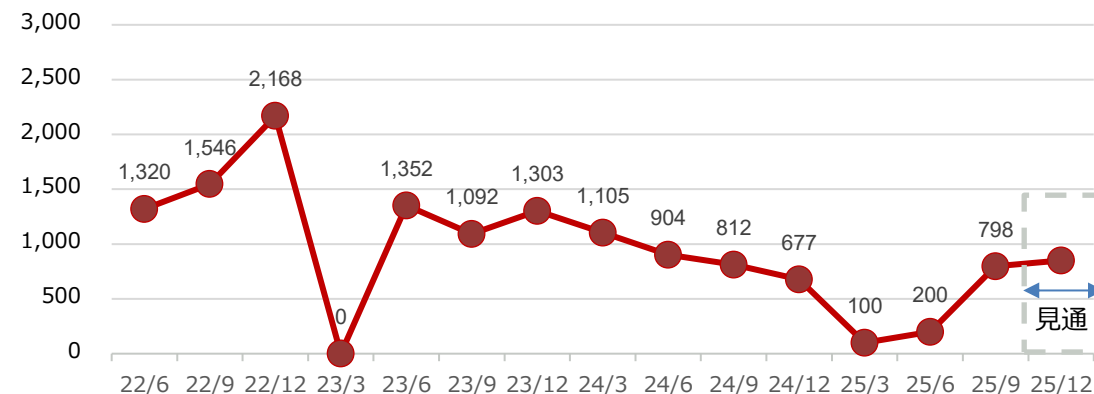
解約はあったものの新規獲得およびアップセルクロスセルの影響によりARPUは順調に右肩上がり。

ARPU *2

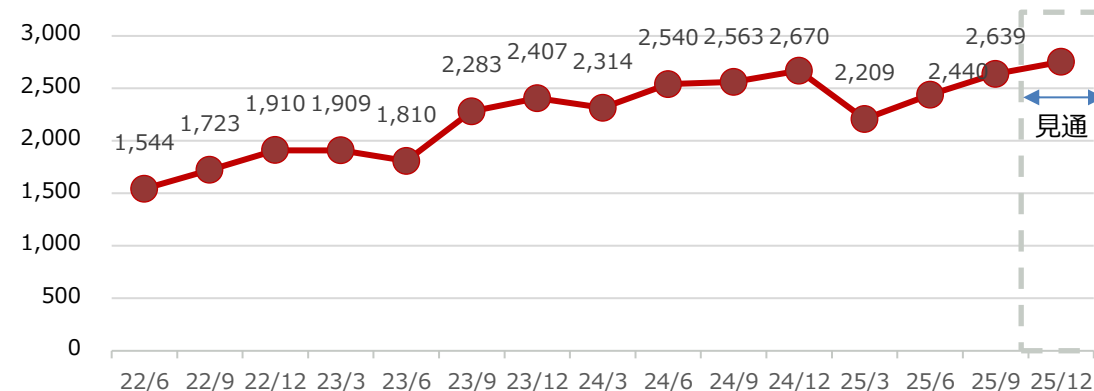
単位：千円



新規 ARPU*1



既存 ARPU



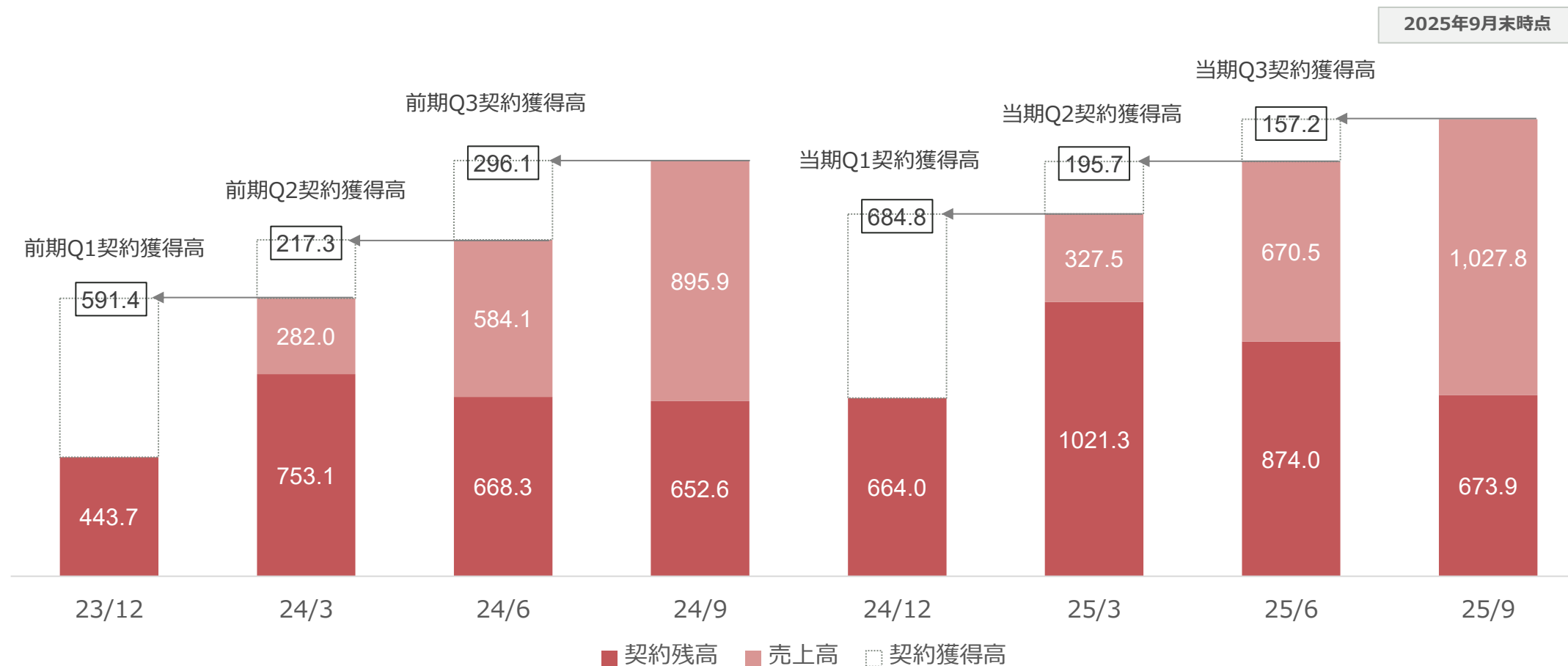
*1 新規とは、当事業年度に契約した企業のうち、当該事業年度の前事業年度以前に当社と取引をしたことがない契約企業をいう
 22/12の新規は23/1に既存へ振替
 23/12の新規は24/1に既存へ振替
 24/12の新規は25/1に既存へ振替
 新規ARPUは集計を見直し23/6以前の数値を訂正しています。

*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

一部の長期契約（1年6か月分）の締結が10月に遅れたことや、一部顧客の契約期間を短縮して3月末に統一したことの影響により、契約獲得残高は前年同期比で減少。しかし、これらの一時的な影響を除くと、前期を上回る契約獲得高となる。

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 14.7%、営業利益9.1%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、四半期純利益は27.2%増加

単位：（百万円）	FY2025 Q 3 (7-9月)	前年同期 (FY2024 Q 3)		FY2025 Q 1 ~ Q 3 (1-9月)	前年同期 (FY2024 Q 1 ~ Q 3)		業績予想 (レンジ上限値)	
		実績	増減率		実績	増減率	通期	進捗率
売上高	357	311	+14.6%	1,027	895	+14.7%	1,410	72.9%
売上総利益	206	196	+5.4%	629	563	+11.6%		
売上総利益率	57.9%	63.0%	△5.1pt	61.2%	62.9%	△1.7pt		
販管費	101	91	+11.4%	301	263	+14.4%		
営業利益	105	104	+0.1%	328	300	+9.1%	410	80.1%
営業利益率	29.4%	33.6%	△4.2pt	31.9%	33.6%	△1.7pt		
経常利益	106	104	+2.4%	329	274	+20.0%	411	80.1%
税前利益	106	104	+2.4%	329	274	+20.0%		
当期（四半期）純利益	72	65	+11.4%	218	171	+27.2%	264	82.8%

自己資本が大きく伸長しており、引き続き財務健全性は高い水準を維持

単位：（百万円）	FY2025 Q3	前年度末（FY2024 Q4）	
		実績	増減率
流動資産	1,557	1,827	△14.8%
うち現金及び預金	1,424	1,733	△17.8%
固定資産	579	196	+195.7%
総資産	2,137	2,024	+5.6%
流動負債	448	608	△26.2%
固定負債	100	100	+0.0%
自己資本	1,588	1,315	+20.7%
自己資本比率	74.3%	65.0%	+9.3pt

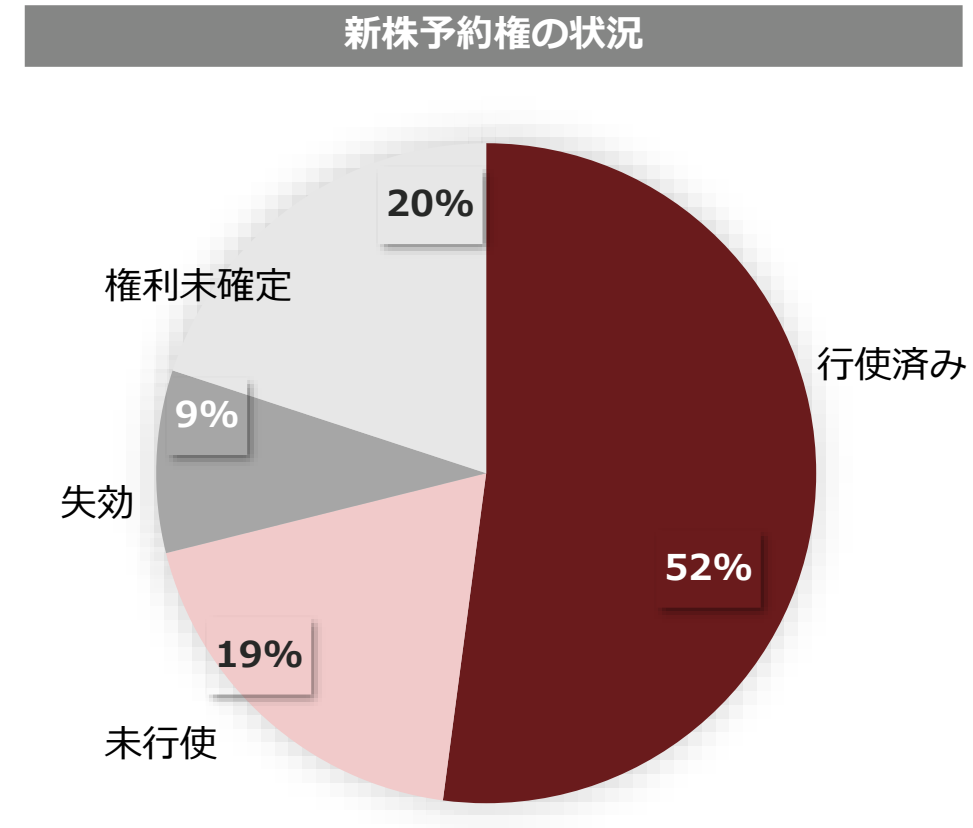
Topix

- ・ Grid Data KYCに関するソフトウェアを計上
- ・ 2025/7 投資有価証券の取得等により現預金は減少し固定資産が増加
- ・ 2025/8 1年内返済予定の長期借入金1.5億円を一括返済
- ・ SO行使で約5,869万円資本等が増加

Q3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。
2025年12月期Q2までの行使状況は下記の通り。

行使済み	406,400株 ・ FY2024 : 287,200株 ・ 1/1～9/30 : 119,200株
未行使	148,300株
失効	69,700株
権利未確定	155,700株



※2025年10月1日から2025年10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11,400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 Q3（7-9）		前年同期（FY2024 Q3）			FY2025 Q1～Q3（1-9）		前年同期（FY2024 Q1～Q3）		
	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	39	11.2%	44	14.1%	△9.7%	128	12.5%	126	14.1%	+1.7%
（販）採用費	7	2.0%	5	1.8%	+24.5%	16	1.6%	8	1.0%	+87.5%
（販）業務委託料 *1	14	4.0%	8	2.8%	+62.2%	37	3.7%	24	2.7%	+56.3%
（販）広告宣伝費	3	1.1%	0	0.1%	+1096.8%	8	0.8%	4	0.5%	+94.2%
（販）支払報酬 *2	10	2.9%	10	3.3%	+1.9%	32	3.2%	29	3.3%	+9.9%
（販）その他	26	7.4%	22	7.1%	+18.1%	77	7.5%	69	7.7%	+11.1%
（販）合計	101	28.5%	91	29.3%	+11.4%	301	29.3%	263	29.4%	+14.4%
（原）仕入	5	1.5%	0	0.2%	+619.2%	5	0.5%	1	0.1%	+345.5%
（原）ソフトウェア償却費	1	0.3%	0	0.0%	-	1	0.1%	0	0.0%	-
（原）労務費	49	14.0%	37	12.0%	+33.4%	139	13.6%	121	13.5%	+15.1%
（原）インフラ費用 *3	54	15.2%	43	13.9%	+25.6%	147	14.3%	125	14.0%	+17.5%
（原）業務委託料 *4	22	6.2%	21	6.8%	+4.7%	60	5.9%	47	5.4%	+26.0%
（原）その他 *5	17	4.9%	12	4.1%	+36.4%	45	4.4%	36	4.1%	+23.7%
（原）合計	150	42.1%	115	37.0%	+30.2%	398	37.0%	332	37.1%	+20.0%

*1 派遣費用が約1,524万円増加

*2 特許費用が約331万円増加

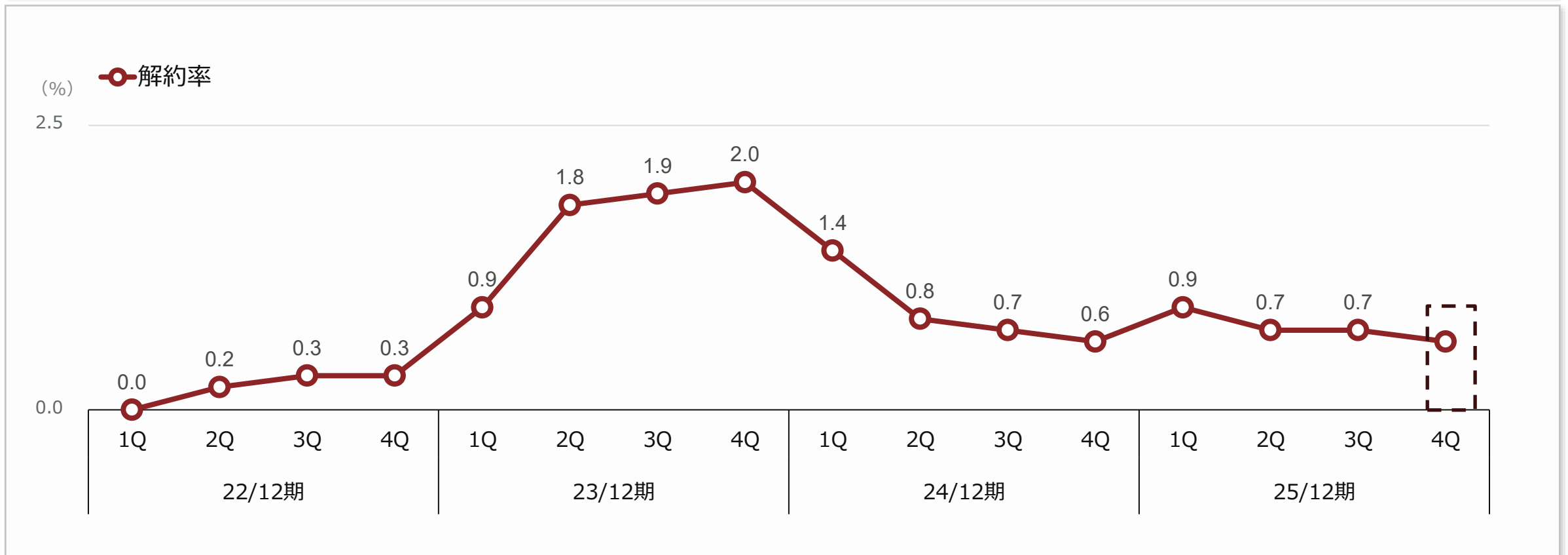
*3 インフラ費用コスト削減のシステム再構築は1月に完了

*4 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

*5 システム利用料が約648万円増加

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、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、その後はMRR上振れにより低減

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 Q3状況振り返り

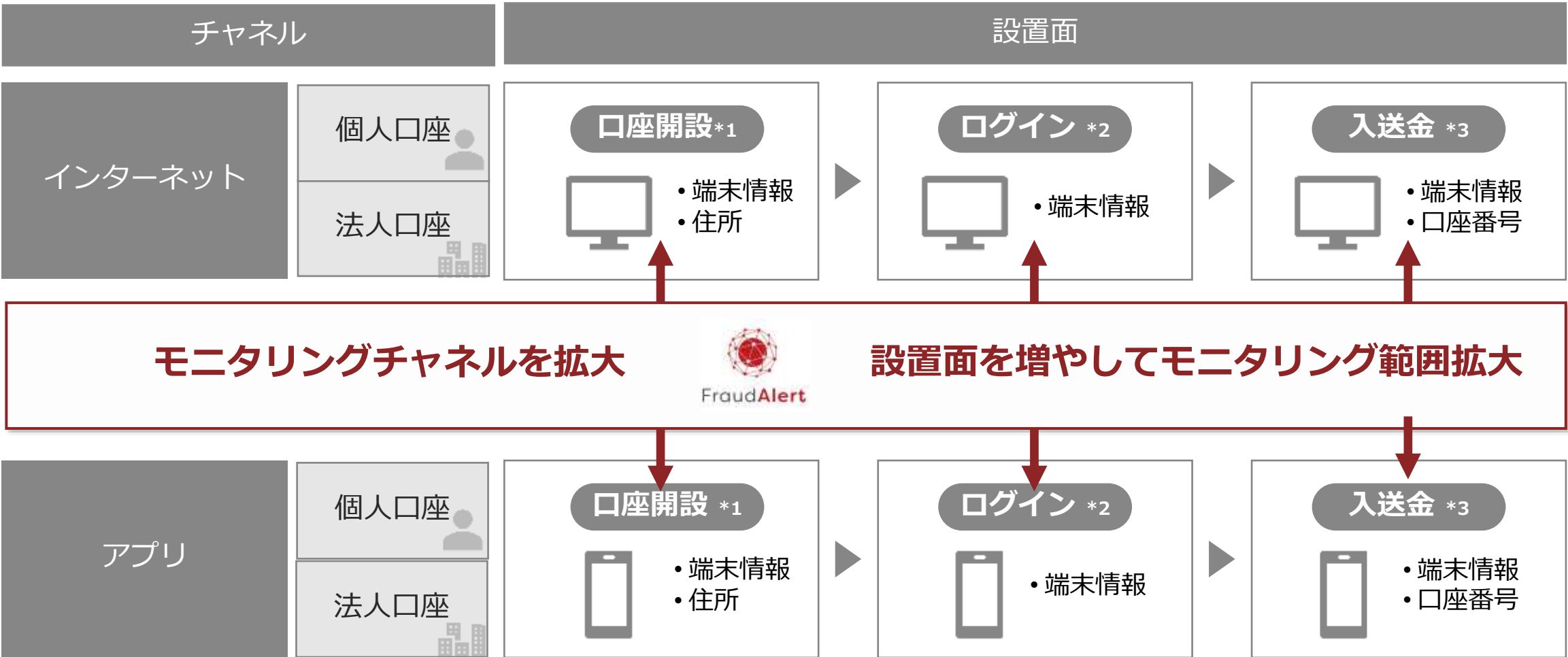
FY2025 Q3 売上高の振り返り

売上高 1,027百万円

営業利益 328百万円

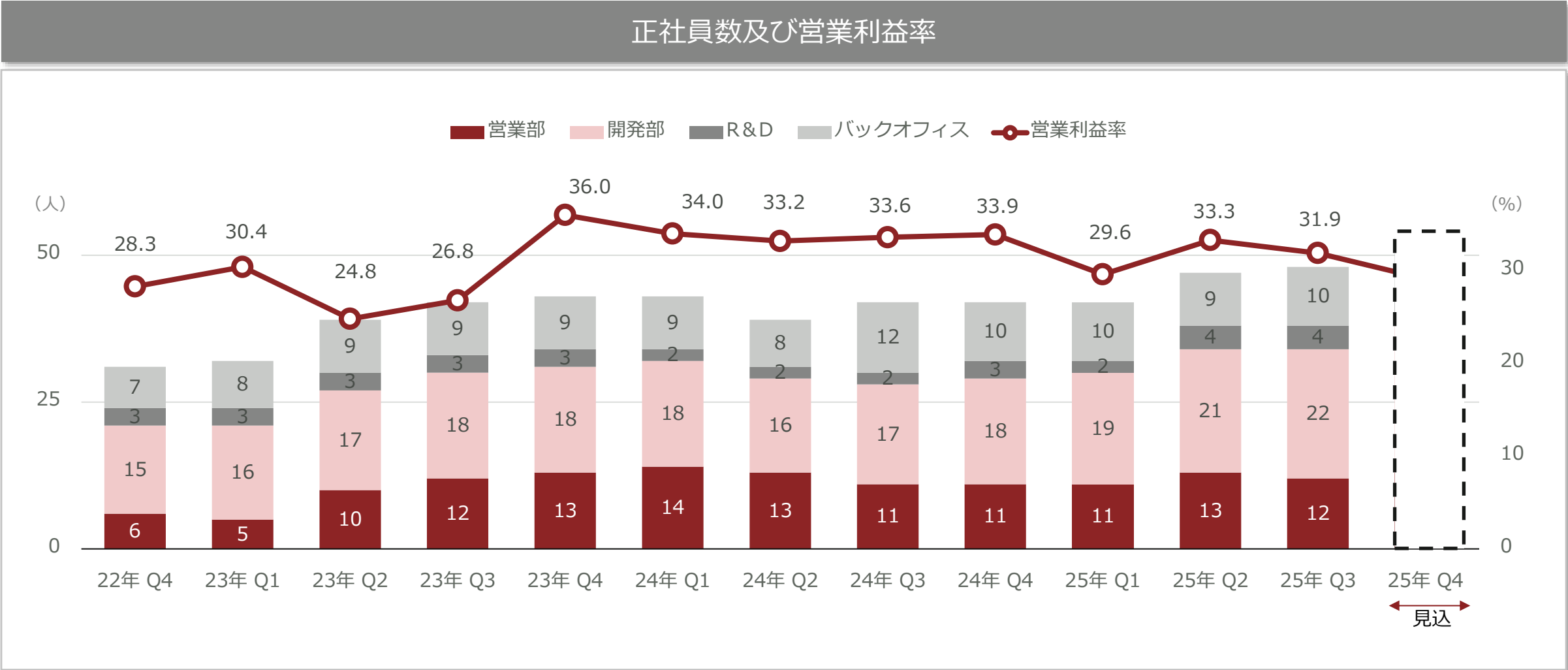
項目	Topics	課題
売上高成長率	● 14.7%成長	● 入出金のモニタリングへの拡大 ● Grid Data KYCの商談化の増加
アップセル	● トランザクション増加に伴う増加は堅調に推移	—
クロスセル	● 6社 特に口座開設とアプリへの展開	● 顧客側部門横断が必要 ● 法人口座への訴求
新規	● 1社減 4社獲得 5社解約	● チャーンリカバリー対策 ● 地銀獲得等の行動管理可視化
POC	● 2社本契約に 1社終了	
一過性	● あり（137万円）	—

銀行にアプリの個人・口座開設とインターネットの入送金を追加しました。(7-9月)



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」

Q3における採用進捗は修正後通期計画20名に対して実績14名。Q4で5名内定獲得し採用計画はほぼ充足。
以降は来期に採用に向けた施策に取り組む。



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

調査結果が金融庁から6月にレポートの公表あり。*2

- ・ 「日次を超える頻度」でモニタリングしている金融機関は少数。つまり、リアルタイムや高頻度での監視はまだ十分に浸透していない。
- ・ 検知後の対応システムが十分に整備されていない金融機関が多い。特に「疑わしさの度合いに応じたリスク遮断・取引保留などの細分化対応」に課題。

「モニタリングの高度化」は業界全体の重要課題として認識されつつも、**多くの機関がまだ検討・整備段階にある**のが現状

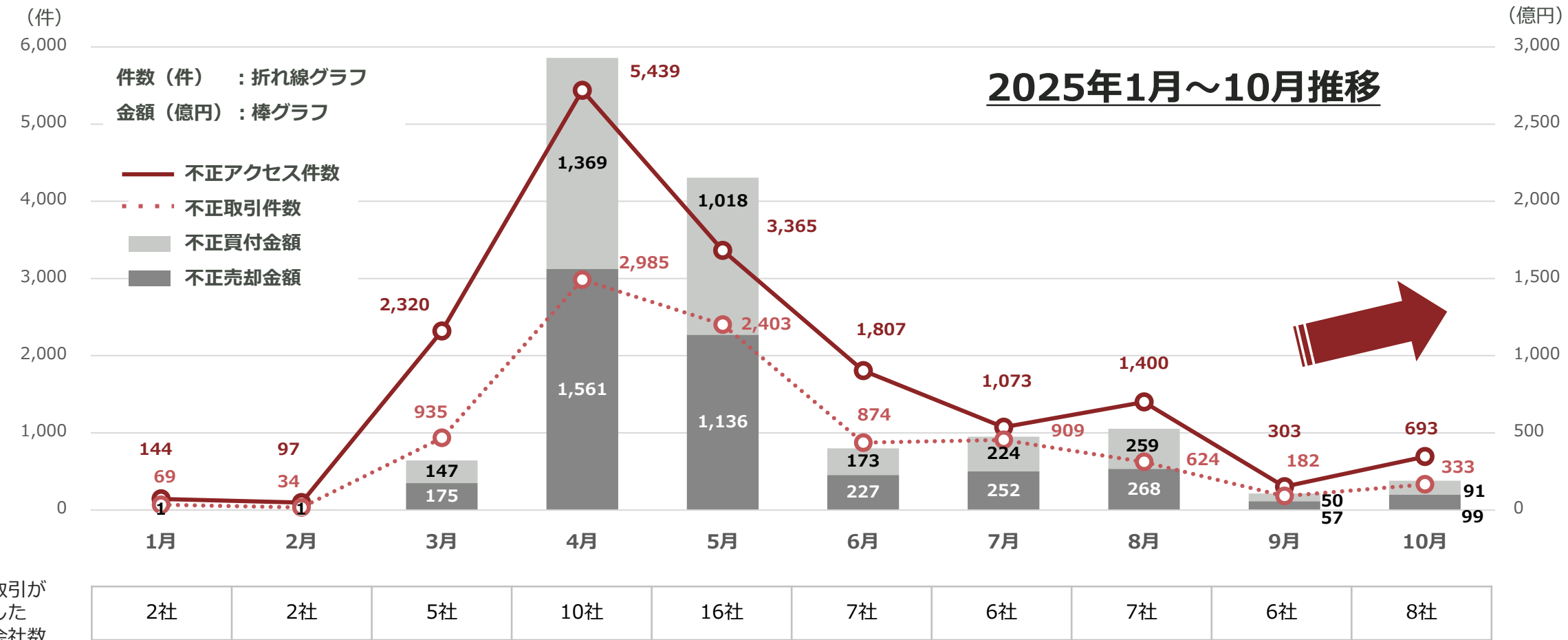
当該アンケートを受け、取引モニタリングの導入に積極的な銀行と、今年度は情報収集とする銀行に二極化。
POCを実施していた企業が1行が本契約となる。
金融庁のガイドラインや要請について、継続的に情報提供、説明を行っていく予定。

*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）

*2 出所：金融庁「「マネー・ローンダリング等及び金融犯罪対策の取組と課題（2025年6月）」の公表について」（2025年6月27日公表）

日付	メディア	掲載タイトル・掲載内容・登壇先等
2025.10.09	講演登壇	イベント「地域金融機関－DX 成功のヒント ～FinTech 活用のために～」登壇（主催：FINOLAB）
2025.10.03	ニッキン	カウリス、本人確認サービス提供 送配電業者の情報活用
2025.09.22	電気新聞	電力契約情報で本人確認 カウリス、金融向けに展開 送配電10社と業務提携
2025.09.18	日本経済新聞	マネロン対策のカウリス、電力データで口座情報確認 まずきらぼし系
2025.09.01	JA金融法務	〔展望室〕金融犯罪の巧妙化と対策の展望（2025年9月号 掲載）
2025.08.23	会社四季報 業界地図	2026年度版の「ソフトウェア（業界特化）」に当社を掲載
2025.08.19	読売新聞	〔スキャナー〕不当強制執行、法人口座を詐欺に悪用…被害金振込先や資金洗浄
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

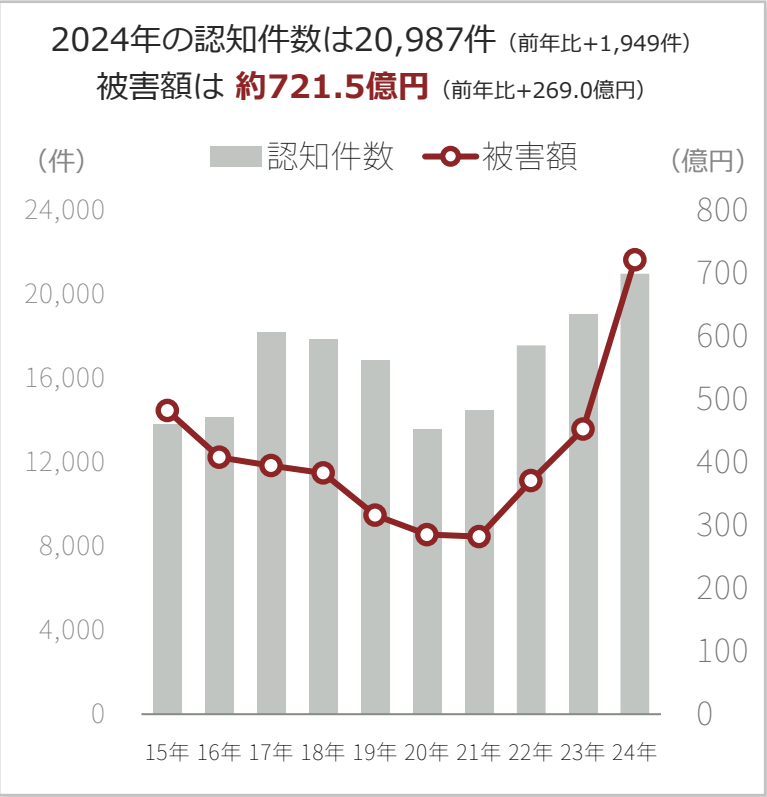
証券会社における不正アクセス・不正取引による被害は、落ち着いたかに見えたが2025年10月に上昇に転じている
今後も予断を許さない状況が続くと想定される



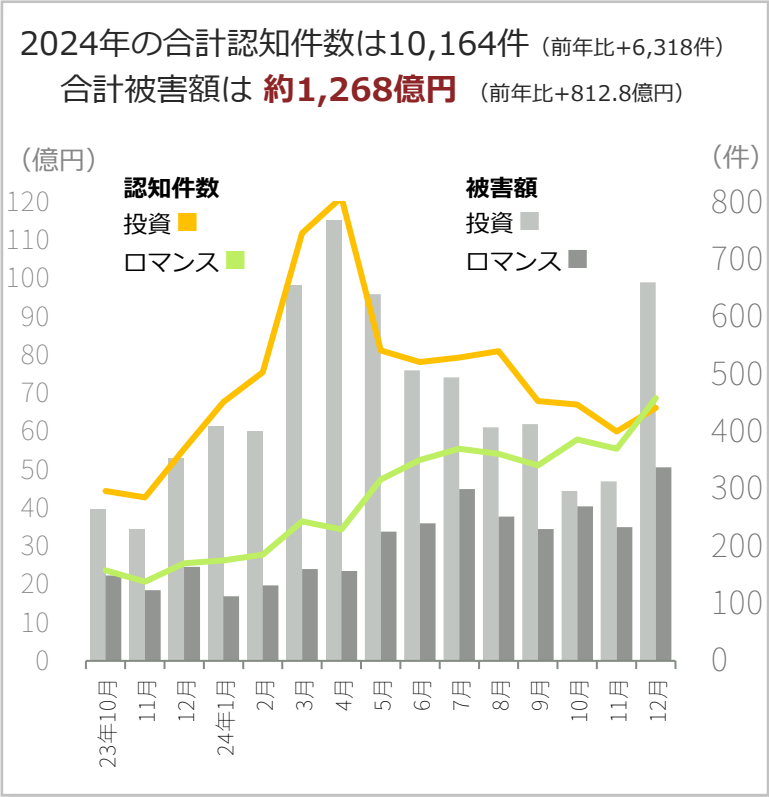
不正取引が
発生した
証券会社数

出所：金融庁「サイト掲載の報道・広報資料」より当社作成。2025年11月10日更新

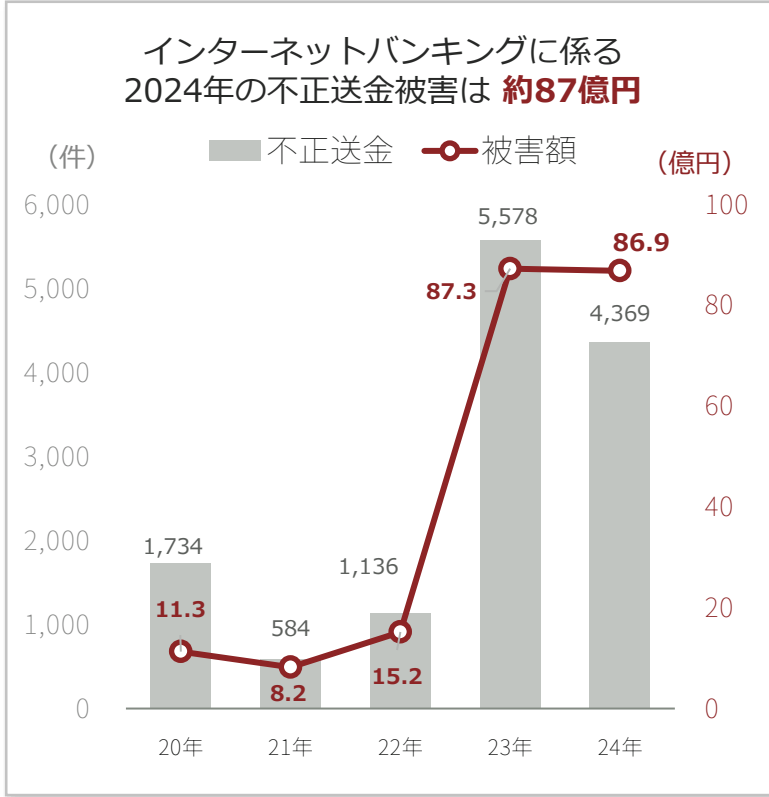
特殊詐欺*1



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。



全国の一般送配電事業者*1と提携した新規サービス
Grid Data KYC（グリッドデータKYC）をリリース

Fraud Alertに並ぶ主力サービスへと
成長させるべく営業を開始

2025年9月18日適時開示

新たな事業の開始および業務上の提携に関するお知らせ

*1 提携先：北海道電力ネットワーク(株)、東北電力ネットワーク(株)、東京電力パワーグリッド(株)、中部電力パワーグリッド(株)
北陸電力送配電(株)、関西電力送配電(株)、中国電力ネットワーク(株)、四国電力送配電(株)、九州電力送配電(株)、沖縄電力(株)

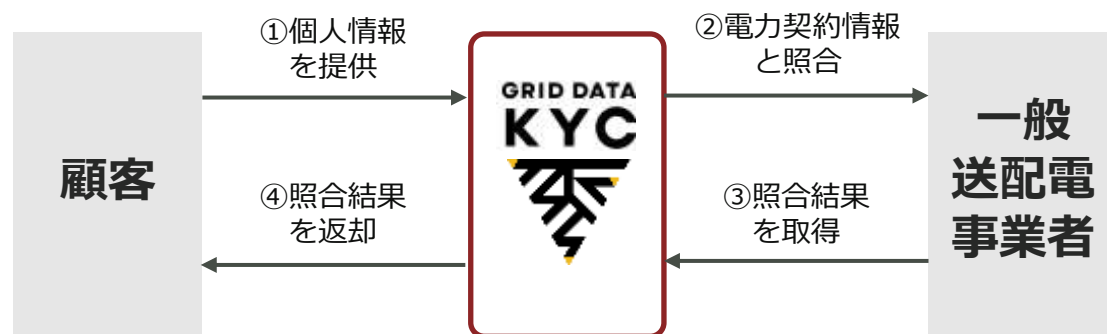
リリース段階で大きな反応を確認



自社で説明会を2回開催した他
FIT2025（金融国際情報技術展）や
金融犯罪対策コンファレンス2025に参加し
多数の金融機関担当者等へリーチを獲得

導入へ向けた商談が複数進行中

全国の一般送配電事業者と提携し、約8,000万世帯の電力契約情報の利用を実現 金融機関は自身の顧客情報と電力契約情報を照合することで様々なベネフィットが得られる



- 全国10社の一般送配電事業者（電力会社）と提携を実現したことで国内全体をカバー
- 金融機関の保有する個人情報（郵便番号/住所/氏名/電話番号など）を提供いただき、当社にて送配電事業者の保有する電力契約情報と照合
- 照合結果を顧客に提供し、顧客はそれを利活用
- 照合の際に当社が提供を受けた個人情報は、照合結果の提供後に早期のデータ削除を行うことで、セキュリティ性向上やデータ蓄積コスト削減の双方を図る仕組み
- Fraud Alert同様に法的課題は全てクリアしたサービス設計

顧客のベネフィット例

銀行・信用金庫・信用組合・証券等

不正な情報に基づく口座開設を抑止
継続的顧客管理のコスト削減

クレジットカード会社

カード更新時の発行ロス抑止
継続的顧客管理のコスト削減

保険会社

加入者・遺族の連絡先確認
継続的顧客管理のコスト削減

Grid Data KYCの活用で、金融機関の抱えるペインを解消すると共にコスト圧縮に寄与

新規口座開設・新規入会における課題

- 口座の転売を目的に不正な口座開設が増加
- 本人確認資料は巧妙に偽造され、不正開設の判断が難しい

KYC を活用することで

申込情報と電力契約情報を照合することで、空室を使った不正開設、他人名義住所での不正開設などが防止可能に

継続的な顧客情報の管理における課題

- 顧客情報の定期更新で、ハガキ送付コストや人件費が発生
- 更新したカードの送付不着、それに伴う破棄コスト発生など

KYC を活用することで

顧客が今も登録している住所に住んでいるかを確認可能
不必要な送付を減らすことに繋がり、コスト圧縮が見込める

コスト圧縮の簡易イメージ

不正開設が500件発生した場合、カード発行・送付費用や、クレジット等で不正利用される可能性のある金額の合計は**約2.5億円**^{*1}

Grid Data KYCで、全ての新規開設を事前チェックした場合のコストは**約3,500万円**^{*2}が想定され、大幅削減となる

コスト圧縮の簡易イメージ

顧客に送付した郵送物の返戻数が年間40万枚発生した場合、その管理コストも含めた損失は**約4.5億円**^{*3}

Grid Data KYCで、送付前に事前チェックした場合のコストは**約2.8億円**が想定され、大幅削減となる

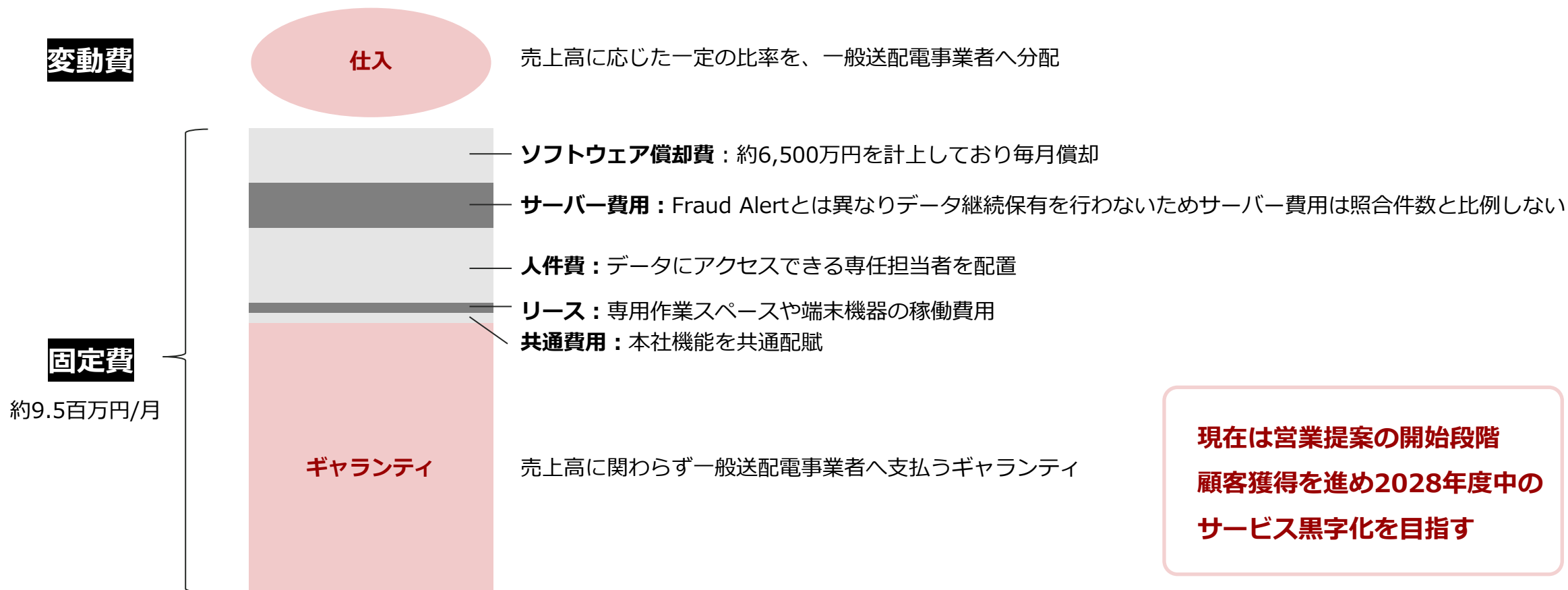
*1 カード製造原価1,200円と送付費用と1回の被害額を50万円と仮定し当社で試算

*2 50万件/年の新規開設がある場合を前提に当社で試算

*3 郵送料とこれに対応する人件費を当社で試算

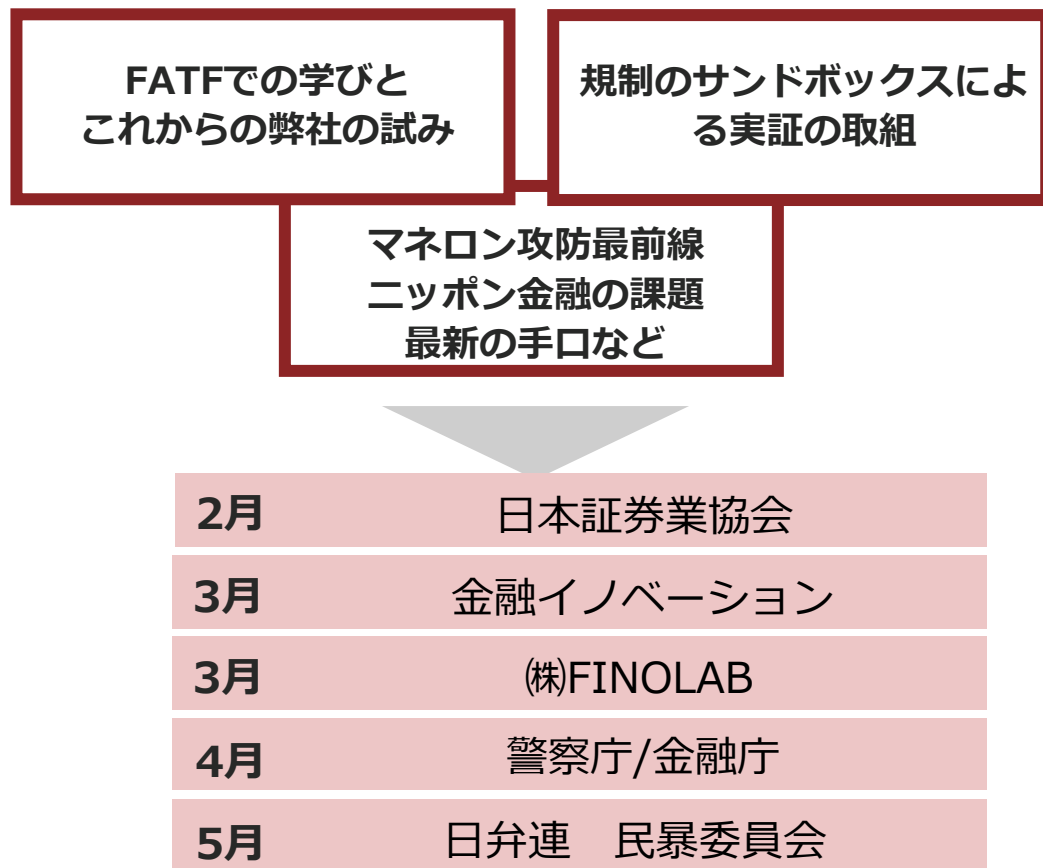
一般送配電事業者へ収益分配を行い、顧客・一般送配電事業者・当社の3者ともにメリットを享受

■費用構造



2025年Q3（1-9月）における登壇は累計5回、情報提供は累計16回となる。

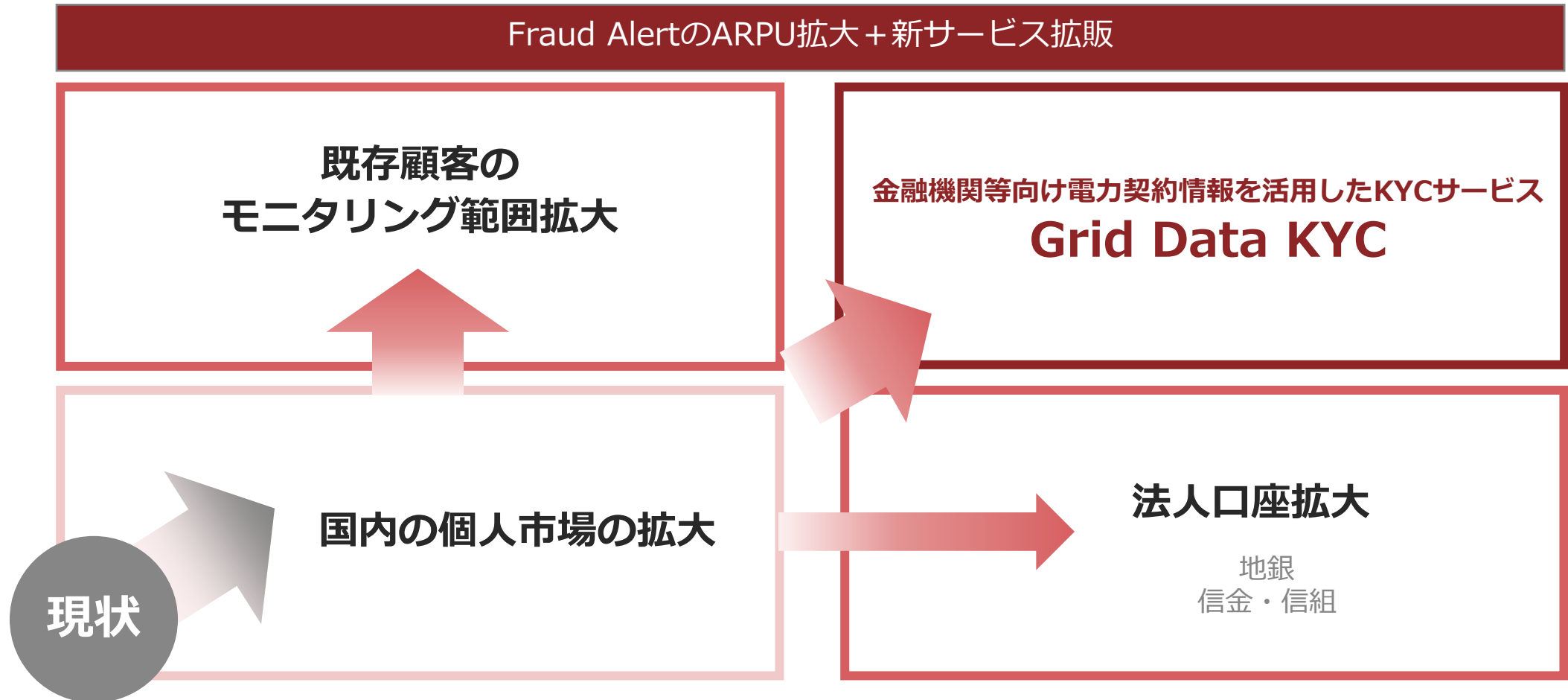
カウリスが持つ専門知識や経験を共有することで、モニタリングの重要性における理解を広め、監督庁や関係する省庁、協会との関係を築き、信頼を得ることでカウリスの認知度を広めていきます。



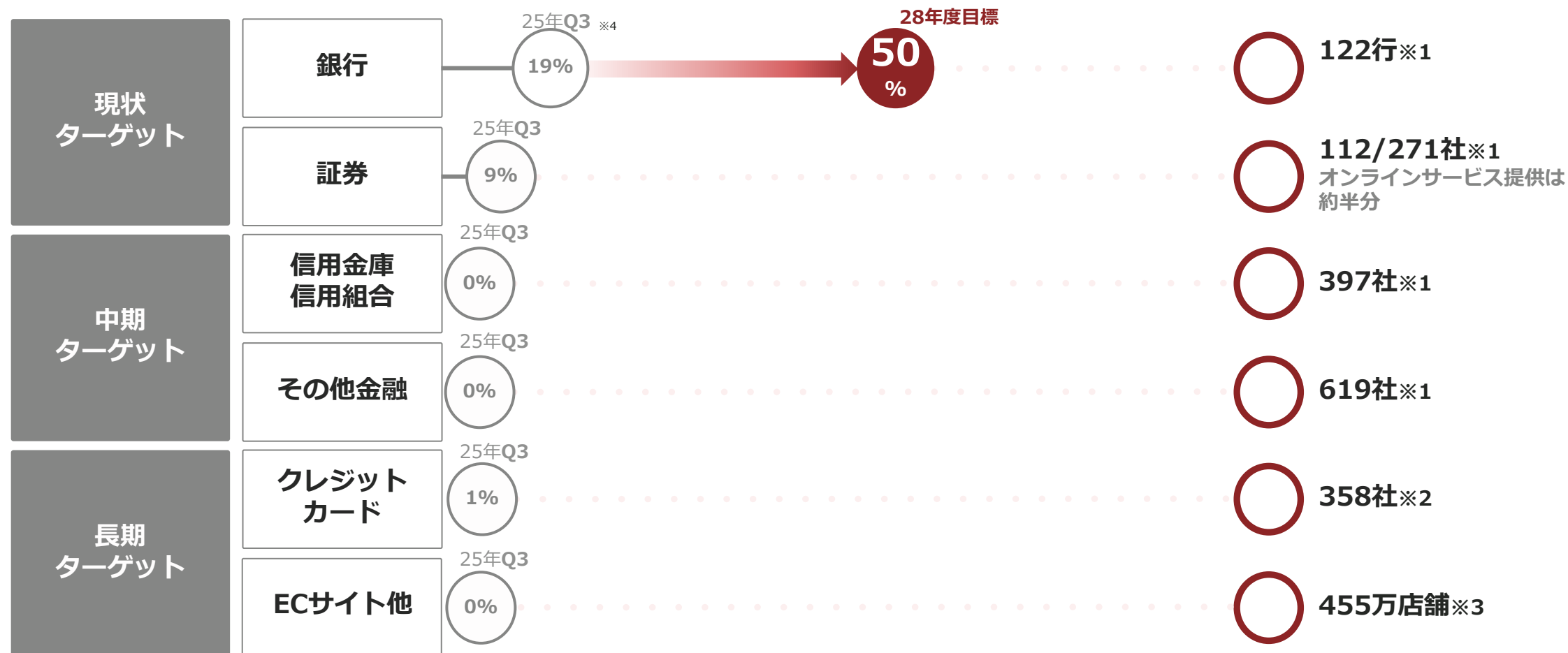
【FINOLAB】「Future Frontier Fes by FINOLAB」より引用
<https://4f-otmcblgd.tokyo/2025-jp/>

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



26年から28年度目標に修正。28年8月にオンサイト審査が予定される FATFの第5次審査を見据えた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>

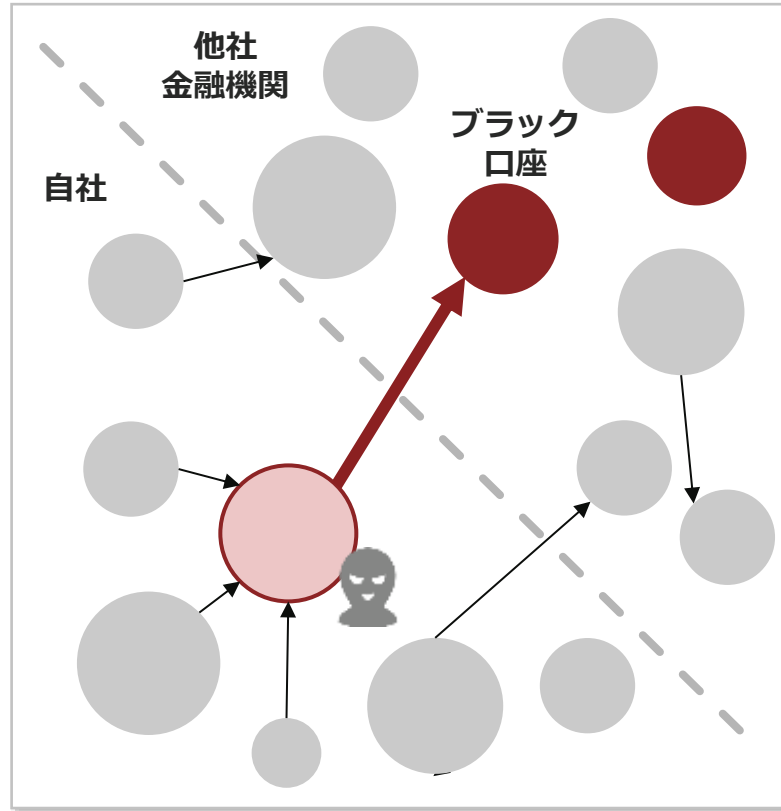
※4 口座転売通知サービス4行含む
©CAULIS Inc. All rights reserved

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

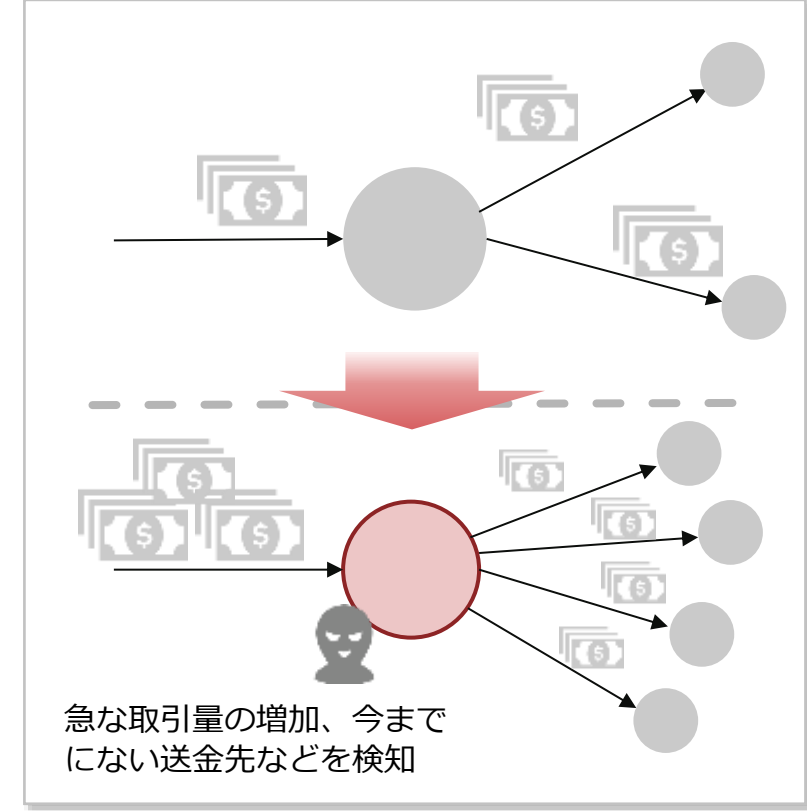
取引データのネットワーク分析による、**循環取引の口座クラスター**や**入出金のハブとなる口座**など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。



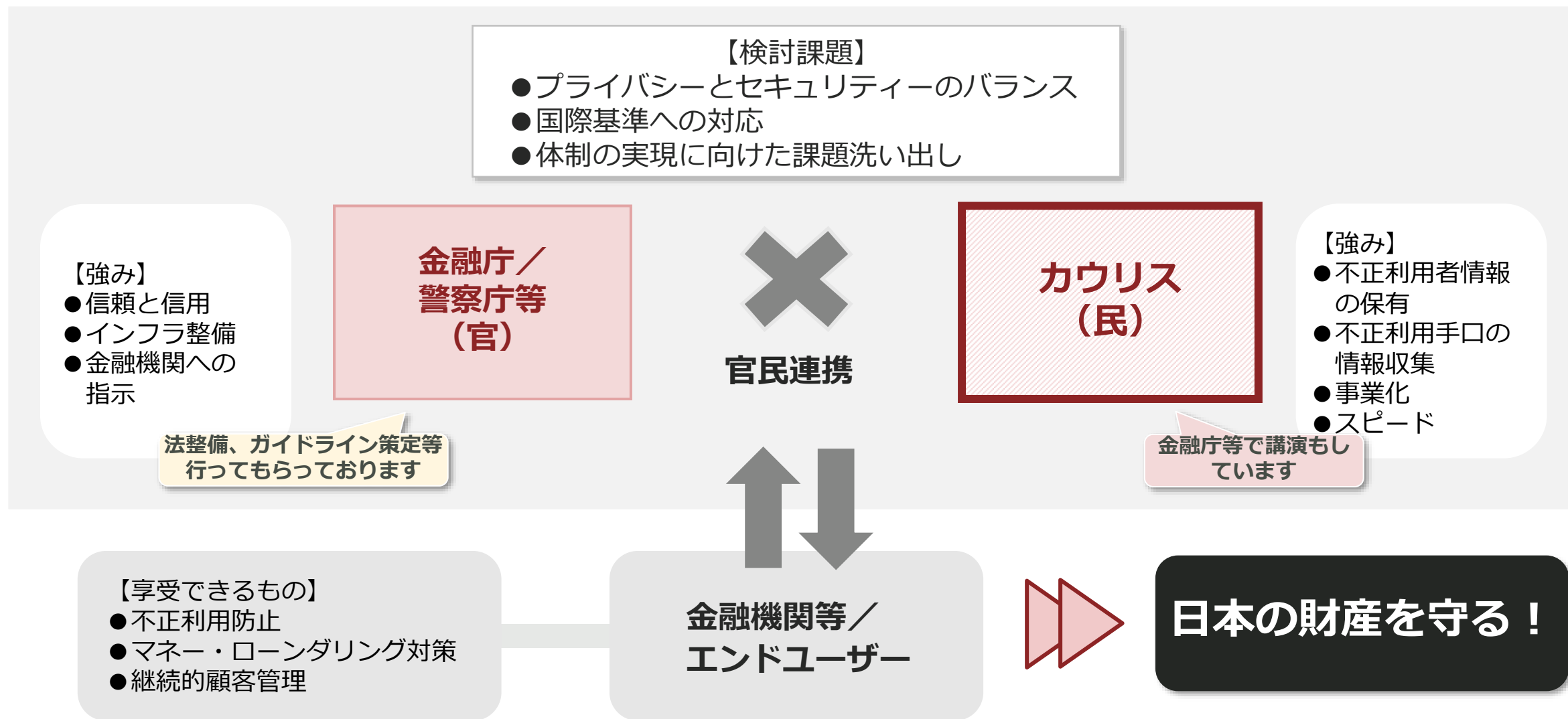
他社で**ブラックリスト**認定された口座に送金しようとしている怪しい自社口座を特定。**金融機関を跨いだトンネル口座**を抽出。



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	3億7,813万円（2025年9月末時）
従業員数	48名（2025年9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としてエグジツトに導く。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2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。
©CAULIS Inc. All rights reserved

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

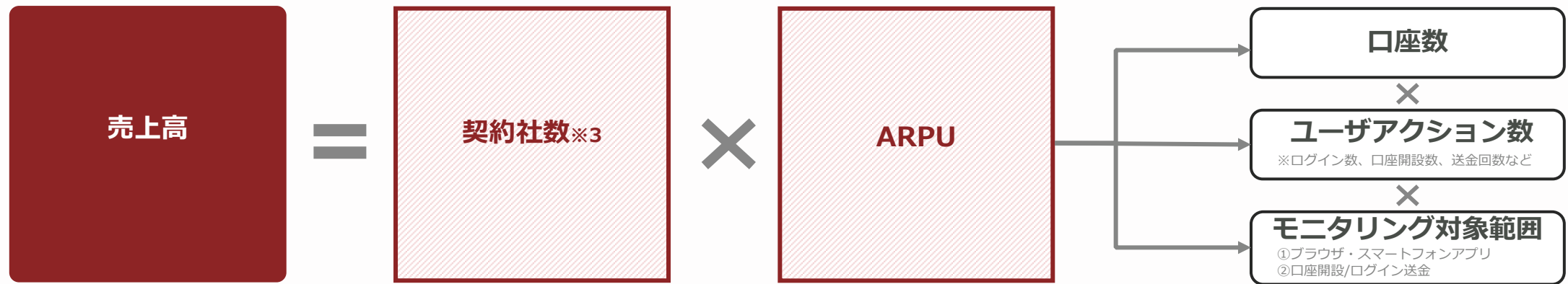


※1 「Fraud Alert」はインターネットバンキングなどの各種サービスにおけるWEBサイトに、JavaScriptのコードを数行、埋め込むことでアクセス解析を取得し、Fraud Alertサーバー上での解析結果を元に追加認証やメール通知などログイン後の挙動をカスタマイズできるサービスになります。

※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. 参考資料

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。

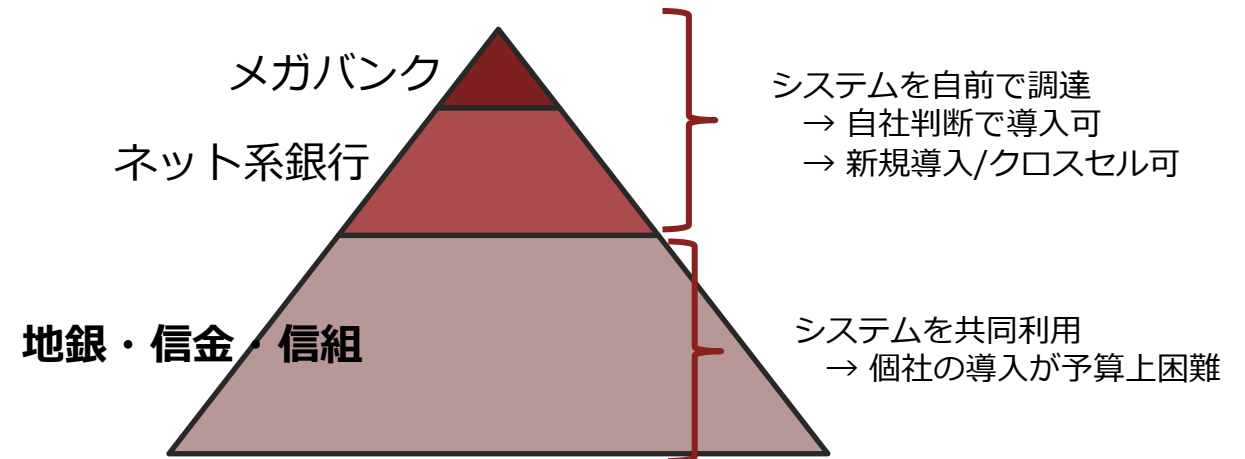
地銀の獲得に時間がかかるのは、基幹システムの仕組みがメガバンクやネット銀行と違うためです。
マネロン対策は規模にかかわらず必ず実施する必要があります。これを怠ると金融庁や規制当局から行政処分を受ける可能性があります。
また銀行の信用が大きく損なわれることに結びつきます。

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

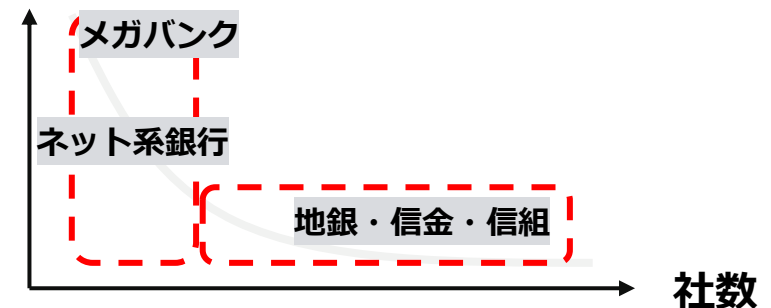


個別ではなく、その共同システムを利用する**すべての銀行に必要な機能として改修**。ボリュームディスカウントの余地があり、個別の負担率を下げることでマネロン対策に必要な機能の導入を目指す

銀行の規模と調達システム



システム予算



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。金融機関等向け電力契約情報を活用したKYCサービスの初期コストを見込んでいく。

	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	1,389～1,410百万円	+13.4～+15.1%
営業利益	412百万円	389～410百万円	△5.6～△0.5%
営業利益率	33.7%	28.8～29.1%	△5.7～△4.6pt
正社員数（派遣社員）	42名（6名）	53名（9名）	+11名（+3名）
MRR	105百万円	123百万円	—
ARPU	2.2百万円	2.5百万円	—
契約社数	47社	48社	—

AML人材の強化

- ・不正検知・AMLスキルのある人材の採用強化
- ・全社員のAML研修を実施



- ・顧客満足度の向上
- ・サービス品質の向上
- ・リードタイム短縮

開発人員の強化

- ・新機能開発・自動化への開発やサービス範囲拡大による運用保守の人員強化



- ・顧客満足度の向上
- ・品質の向上
- ・将来のコスト削減



**2028年FATF審査の
需要取り込み中長期的な売上高と営業利益の成長を目指す**

		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	25/12期 Q3
売上高	(百万円)	221	240	248	284	282	302	311	329	327	342	357
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%	+14.6%
売上総利益	(百万円)	141	143	144	183	180	187	196	211	201	220	206
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%	+12.1%	+17.6%	+5.4%
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%	57.9%
営業利益	(百万円)	67	59	66	102	95	100	104	111	96	126	105
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%	+0.1%
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%	29.4%
経常利益	(百万円)	67	58	65	101	71	99	104	113	96	125	106
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%	+2.4%
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%	29.9%
当期純利益	(百万円)	42	41	42	132	45	60	65	104	64	80	72
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%	+11.4%
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%	20.4%
従業員数	(人)	32	39	42	43	43	39	42	42	42	47	48

7.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	➤ 季節性がありますか。	➤ 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。2025年は11名増員での着地予定となります。
リスク	➤ 契約が解約になった際の理由は。	➤ 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。

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