



2025年12月期 通期決算説明資料

2026年 2月13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 通期業績	P6
3. FY2025 状況振り返り	P21
4. FY2026 業績予想	P30
5. 中長期的な成長戦略	P36
6. 会社概要	P41
7. 参考資料	P50
8. よくある質問	P53

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。

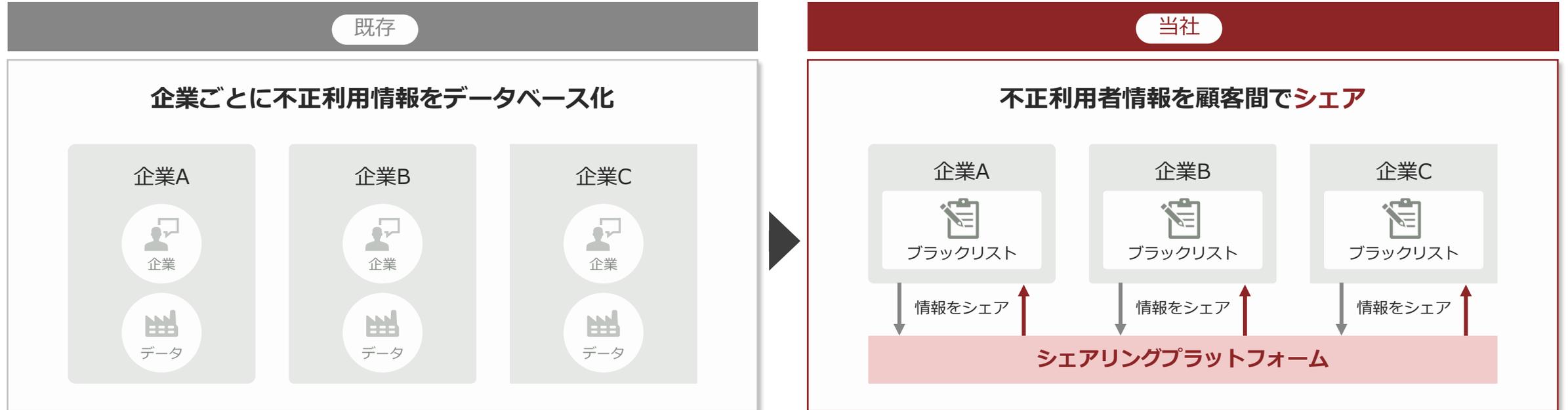
MISSION

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 通期業績

25/12期 通期決算 (25年1月~12月)

売上高 **14.00**億円
前年同期比 +14.3%

営業利益 **4.08**億円
前年同期比 △1.1%

当期純利益 **2.76**億円
前年同期比 +0.1%

外部環境

マネロン等及び金融犯罪が高度化。2025年の特殊詐欺の被害額は過去最多の約1,414億円となった。*1

当期の主な取り組み

Grid Data KYCのリリース

- ・電力契約情報を活用した本人確認サービスを25年9月にリリース
- ・顧客のネット銀行に提供。さらなる品質向上を推進
- ・複数の銀行やカード会社へ導入提案を進めている

Fraud Alertの売上高増加

- ・トラフィック増加によるアップセルでストック売上が増加
- ・モニタリング利用シーン拡大によるクロスセルも増加
- ・通期での契約社数は6社新規契約、5社解約で1社の純増

その他

- ・サーバー費用削減のためのインフラ再構築等、開発が進捗
- ・採用費用は一部未消化。社内教育体制の整備に注力
- ・受託案件のCLUEは25年9月に運用終了。業績への影響は軽微

株主還元

- ・創業10周年の節目となる25年12月期は初の配当実施を決定
- ・**1株当たり期末配当金4.8円**
- ・DOE1.5%以上を目安に今後も安定配当を継続する方針

*1 出所：警察庁「令和7年の犯罪情勢について」（2026年2月12日公表）

契約獲得高

13.2億円

25/12期 通期

ARR (Annual Recurring Revenue) *1

14.3億円

※25/12期 Q4の
MRR (Monthly Recurring Revenue) *2 ×12

ARR成長率

17.3%

CAGR 22/12期 Q4 – 25/12期 Q4

契約残高

5.8億円

25/12期 Q4

ストック型収益*4の割合

93.0%

25/12期 Q4

契約企業数

48社

25/12期 Q4

売上高成長率

14.3%

25/12期 通期

ARPU (Average Revenue per User) *3

249万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 25/12期 Q4

営業利益率

29.1%

25/12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。

契約更新時におけるアップセルによりMRRは増加
一部顧客の契約期間を短縮して3月末に統一したことにより、契約獲得残高は前年同期比で減少

2024/12 → 2025/12

MRR

105.5 百万円 ▶ 119.9 百万円
+ 13.6%

契約社数

47 社 ▶ 48 社
+ 1社

ARPU

2.2 百万円 ▶ 2.4 百万円
+ 11.2%

契約残高

664 百万円 ▶ 585 百万円
▲ 11.9%

取組ハイライト

MRRは増加

トランザクション増加に伴うアップセルが貢献

契約社数は1社増

新規契約6社、解約5社で差し引き1社増

ARPUも増加

アップセルとクロスセルが貢献

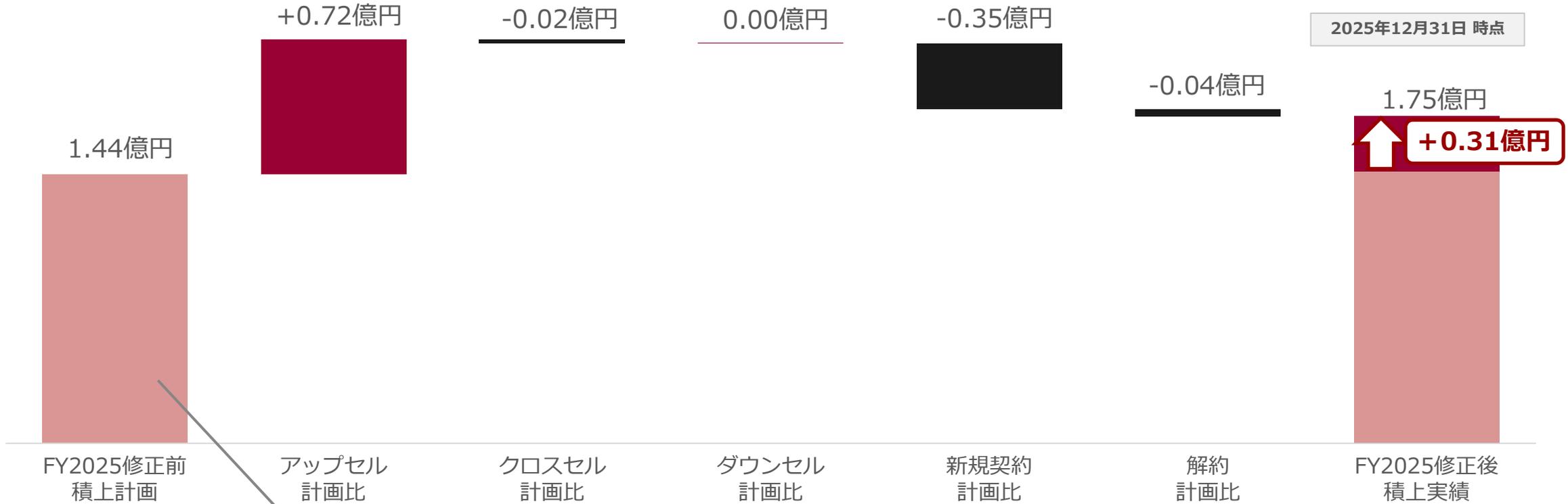
契約残高の減少に問題性はない

顧客の契約更新時期の統一に伴う集計期間の変更によるもの。大きなネガティブ要因が発生した等ではない

25/12期は修正後業績見通し売上高の前期対比での積上げは1.75億円となる。
 アップセルは計画時に充分見込んでおらず、実績で大きな積み上げとなる。
 新規契約は、顧客の既存システム依存が想定以上に強く計画に対し実績は下回った。

FY2025 積上の通期着地

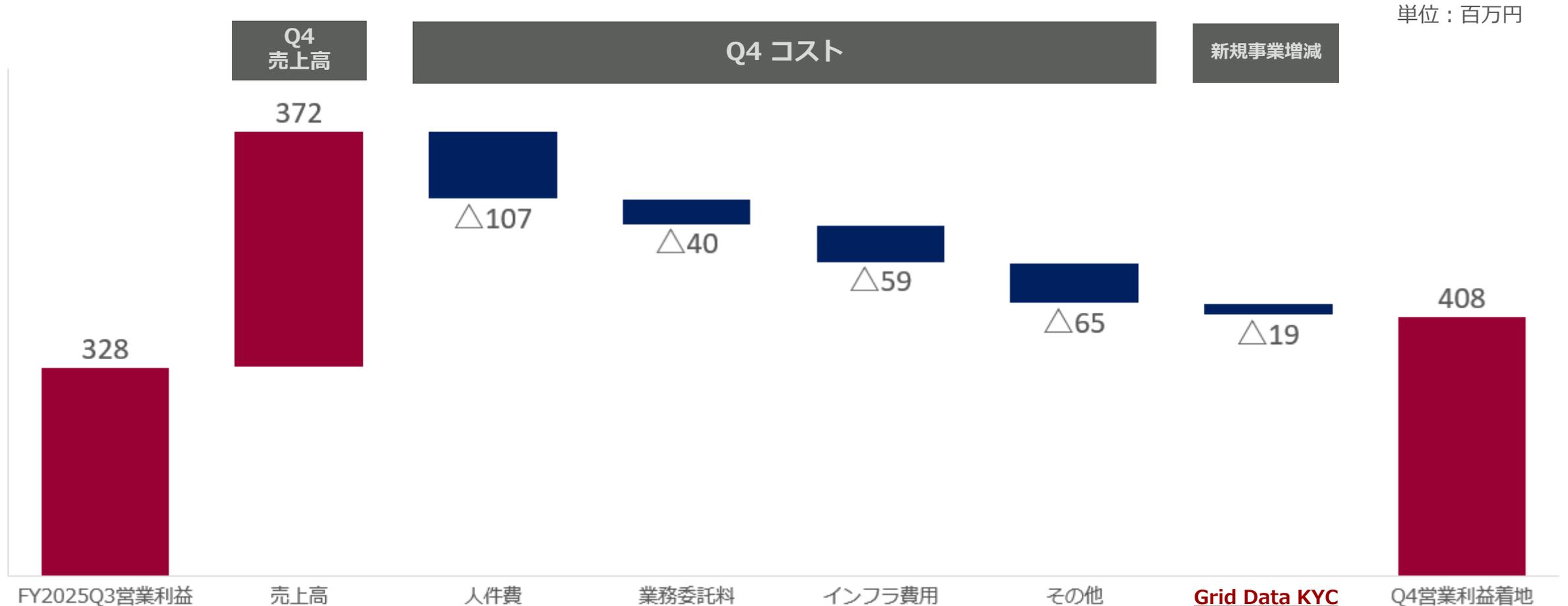
単位：億円



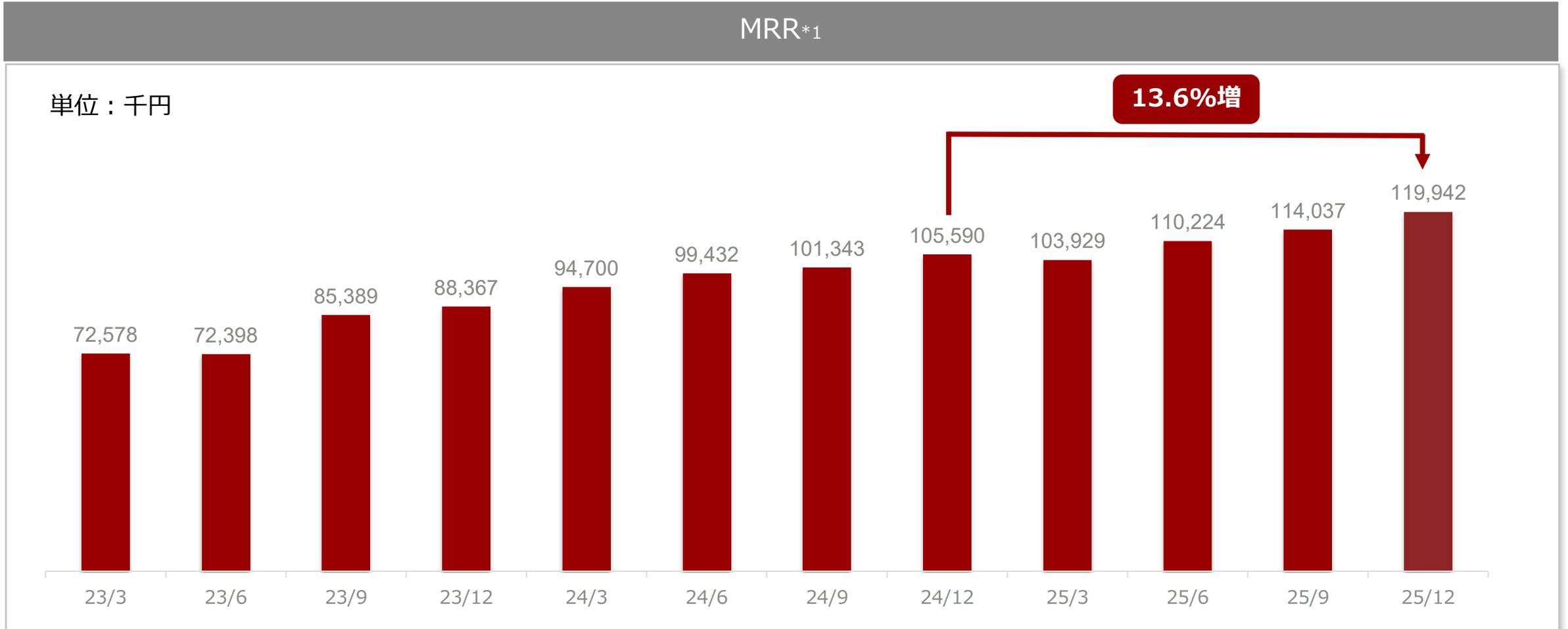
2025年12月31日 時点

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 Q4の営業利益は 408百万円で着地。売上高はQ3の357百万円に対し、Q4は372百万円と増加
 組織体制強化に伴う人員増加により、人件費は増加

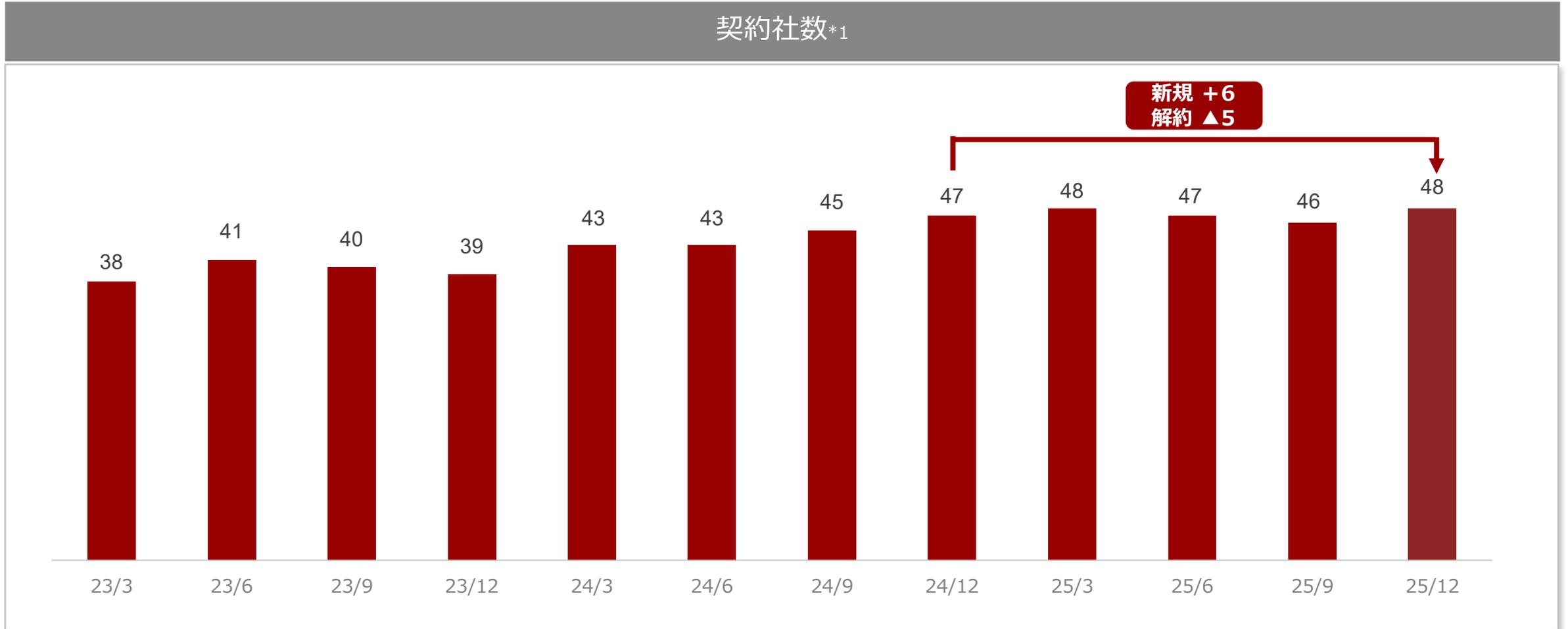


新規獲得は苦戦したが主に既存顧客のクロスセルおよびアップセルによりMRRは13.6%増加
Q3からQ4は、新規顧客で約400万円、既存顧客で約200万円のMRR増に貢献



* 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

Q4は新規契約累計6社、解約5社となり契約社数は1社増加
Q3からQ4で新規契約は、地銀1社、その他1社増加

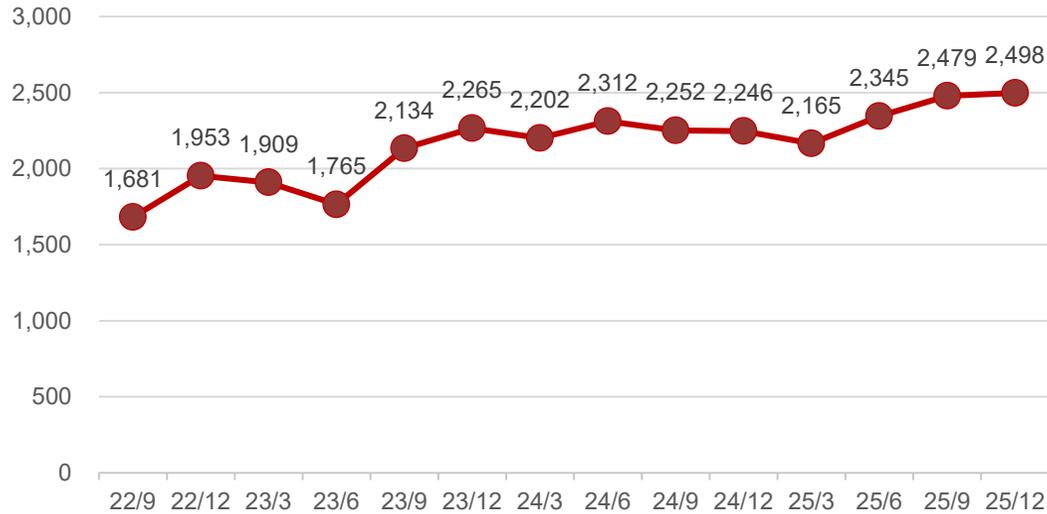


*1 POCは、契約社数に含んでいません

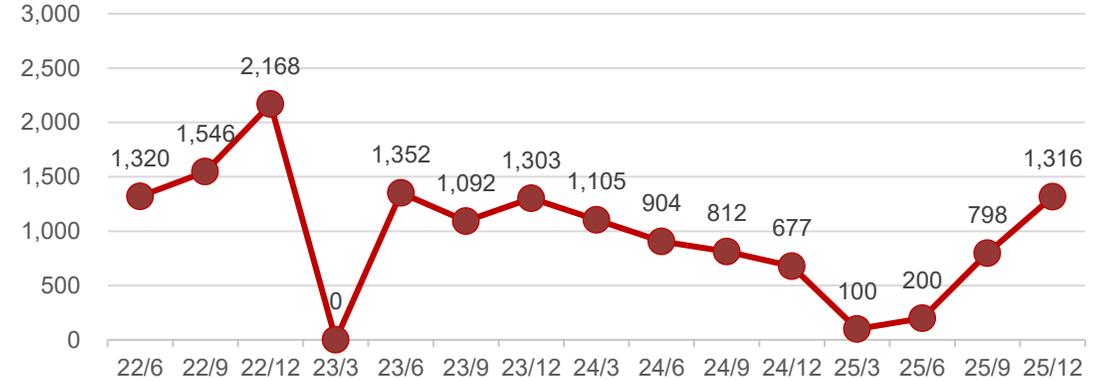
解約はあったものの、新規獲得およびアップセルクロスセルの影響によりARPUは順調に右肩上がり

ARPU *2

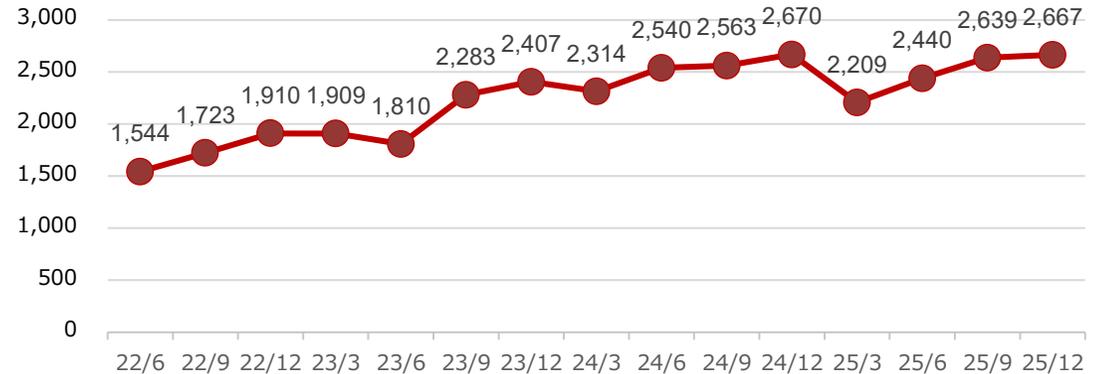
単位：千円



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。

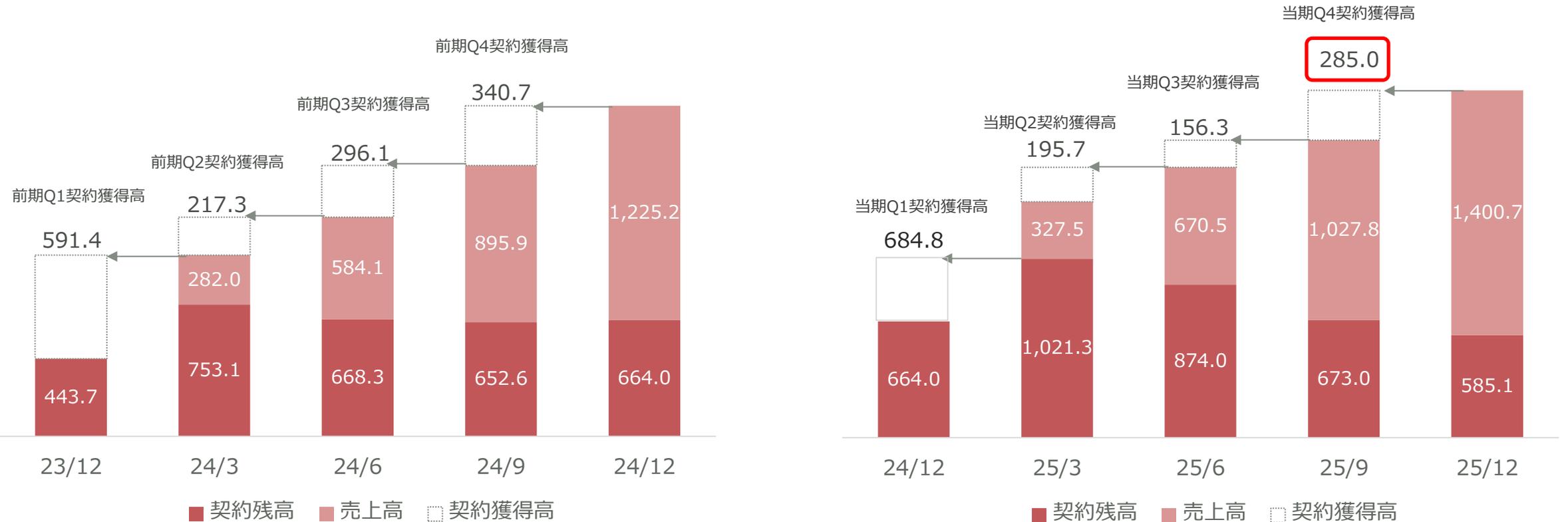
*2 「ARPU (Annual Recurring Revenue per user)」は課金している顧客のひとり(1社)あたりの平均売上金額を指し、MRR÷契約企業数で算出
 「MRR (Monthly Recurring Revenue)」は経常収益のうちの1か月分を指し、対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出

一部顧客の契約期間を短縮し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

2025年12月末時点



※「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 14.3%の増加、新規事業のコストが影響し営業利益1.1%の減少
 前期は上場関連費用等の営業外費用を約2,400万円計上があったことで、経常利益は5.6%増加となるものの
 法人税等調整額の減少により、当期純利益は前期と同水準で着地

	FY2025 Q4 (10-12月)	前年同期 (FY2024 Q4)		FY2025 Q1~Q4 (1-12月)	前年同期 (FY2024 Q1~Q4)		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	372	329	+13.3%	1,400	1,225	+14.3%	1,410	99.3%
売上総利益	188	211	△10.9%	817	774	+5.5%		
売上総利益率	50.4%	64.1%	△13.7Pt	58.3%	63.2%	△4.9Pt		
販管費	108	99	+9.0%	409	362	+12.9%		
営業利益	79	111	△28.5%	408	412	△1.1%	410	99.5%
営業利益率	21.4%	33.9%	△12.5Pt	29.1%	33.7%	△4.6Pt		
経常利益	80	113	△29.2%	409	388	+5.6%	411	99.7%
税前利益	80	113	△29.2%	409	388	+5.6%		
当期（四半期）純利益	57	104	△44.6%	276	276	+0.1%	264	104.7%

自己資本が大きく伸長し、財務健全性は引き続き高い水準を維持

単位：(百万円)

	FY2025 Q4	前年度末 (FY2024 Q4)	
		実績	増減率
流動資産	1,596	1,827	△12.6%
うち現金及び預金	1,487	1,733	△14.2%
固定資産	585	196	+198.6%
総資産	2,182	2,024	+7.8%
流動負債	525	608	△13.6%
固定負債	-	100	△100.0%
自己資本	1,656	1,315	+25.9%
自己資本比率	75.9%	65.0%	+10.9pt

Topix

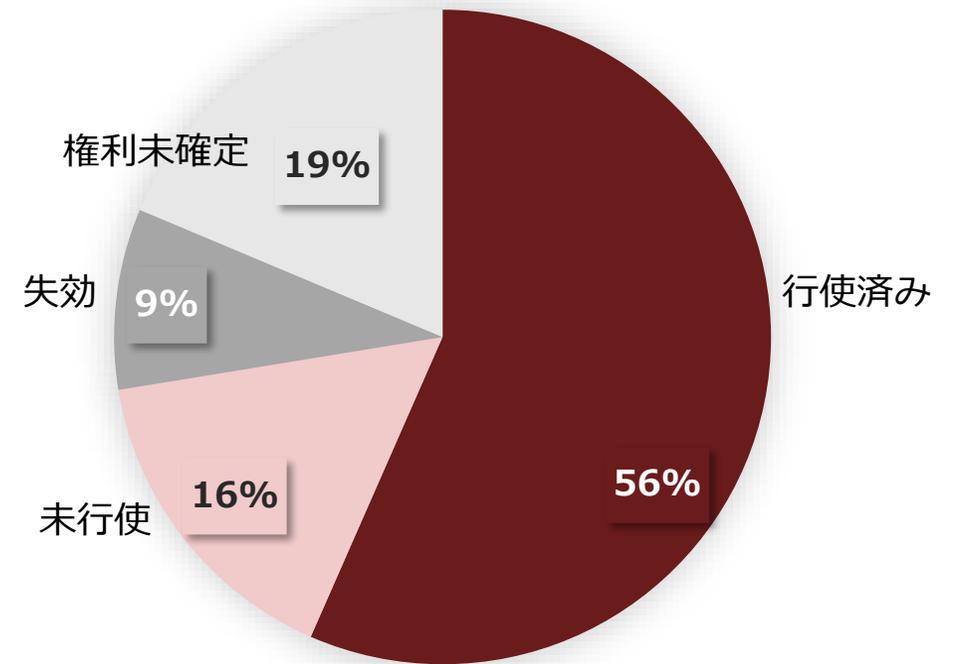
- Grid Data KYCに関するソフトウェアを計上
- 2025/7 投資有価証券の取得等により現預金は減少し固定資産が増加
- 2025/8 1年内返済予定の長期借入金1.5億円を一括返済
- SO行使で約6,909万円資本等が増加

Q4は新株予約権の行使により34,900株が増加。発行済株式総数は6,528,000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Q4までの行使状況は下記の通り。

行使済み	441,300株 ・ FY2024 : 287,200株 ・ 1/1~12/31 : 154,100株
未行使	123,600株
失効	69,700株
権利未確定	145,500株

新株予約権の状況



※2026年1月1日から2026年1月31日までの間に新株予約権の行使はありませんでした。

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 Q4 (10-12)		前年同期 (FY2024 Q4)			FY2025 Q1~Q4 (1-12)		前年同期 (FY2024 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	実績	対売上高比	増減率
(販) 人件費	40	10.9%	46	14.1%	△12.1%	169	12.1%	173	14.1%	△2.0%
(販) 採用費	8	2.4%	3	1.2%	+125.3%	24	1.8%	12	1.0%	+99.4%
(販) 業務委託料*1	13	3.7%	13	4.2%	+0.6%	51	3.7%	37	3.1%	+36.1%
(販) 広告宣伝費*2	7	2.1%	3	1.1%	+103.7%	16	1.2%	8	0.7%	+98.6%
(販) 支払報酬	8	2.3%	9	3.0%	△10.9%	41	3.0%	39	3.2%	+4.8%
(販) その他*3	28	7.6%	21	6.5%	+31.1%	105	7.5%	90	7.4%	+15.8%
(販) 合計	108	29.0%	99	30.1%	+9.0%	409	29.2%	362	29.6%	+12.9%
(売) 仕入*4	16	4.3%	0	0.1%	+3485.2%	21	1.5%	1	0.1%	+1217.7%
(売) 減価償却費	3	0.9%	-	-	-	4	0.3%	-	-	-
(原) 労務費	59	16.1%	41	12.7%	+43.4%	199	14.2%	162	13.3%	+22.4%
(原) インフラ費用	59	16.0%	48	14.7%	+24.0%	207	14.8%	173	14.2%	+19.3%
(原) 業務委託料*5	26	7.2%	13	4.2%	+96.4%	87	6.2%	61	5.0%	+41.7%
(原) その他	18	5.0%	13	4.2%	+33.7%	63	4.6%	50	4.1%	+32.9%
(原) 合計	184	49.6%	118	35.9%	+56.3%	583	41.7%	450	36.8%	+29.6%

*1 派遣費用が約2,862万円増加

*2 IR個人投資家向けイベントに参加

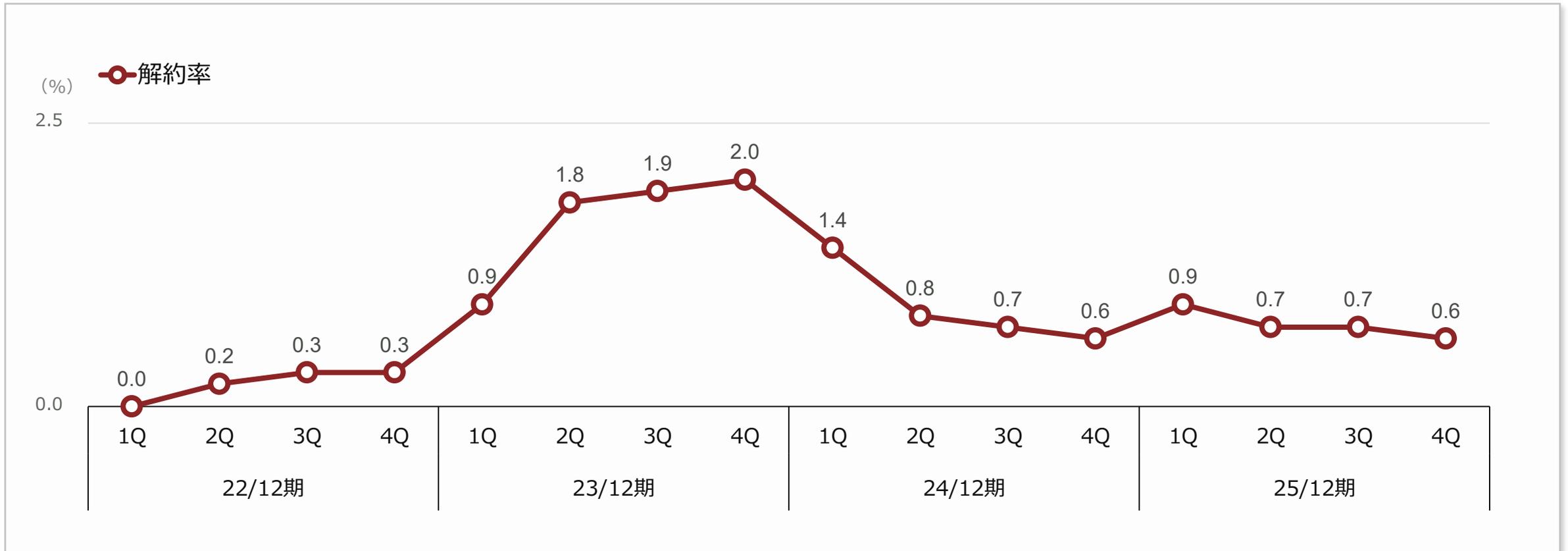
*3 人員増及びセキュリティ強化によりシステム利用料が約370万円増加

*4 Grid Data KYCの変動費と固定費の合計

*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

**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 状況振り返り

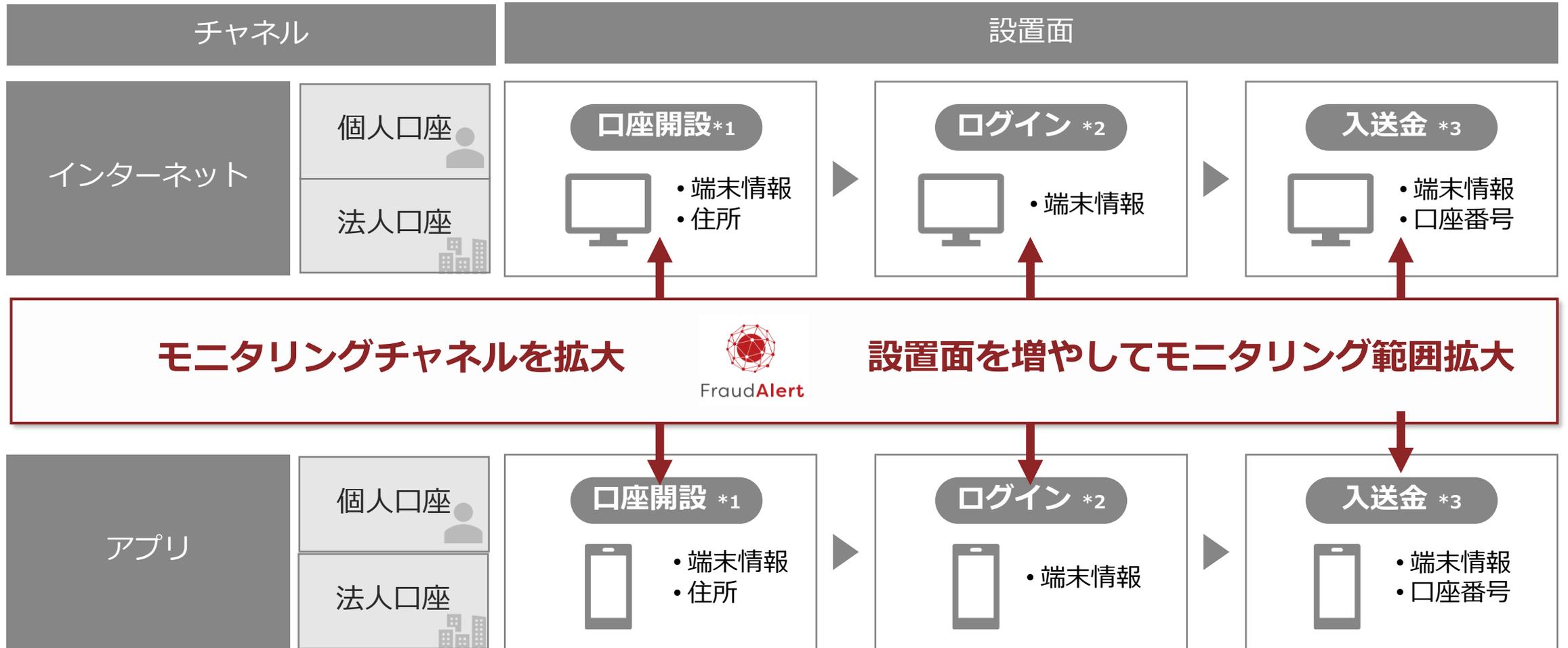
FY2025 Q4 売上高の振り返り

売上高 1,400百万円

営業利益 408百万円

項目	Topics	課題
売上高成長率	● 14.3%成長	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客側部門横断が必要 ● 法人口座への訴求
新規	● 1社増 6社獲得 5社解約	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 (467万円)	—

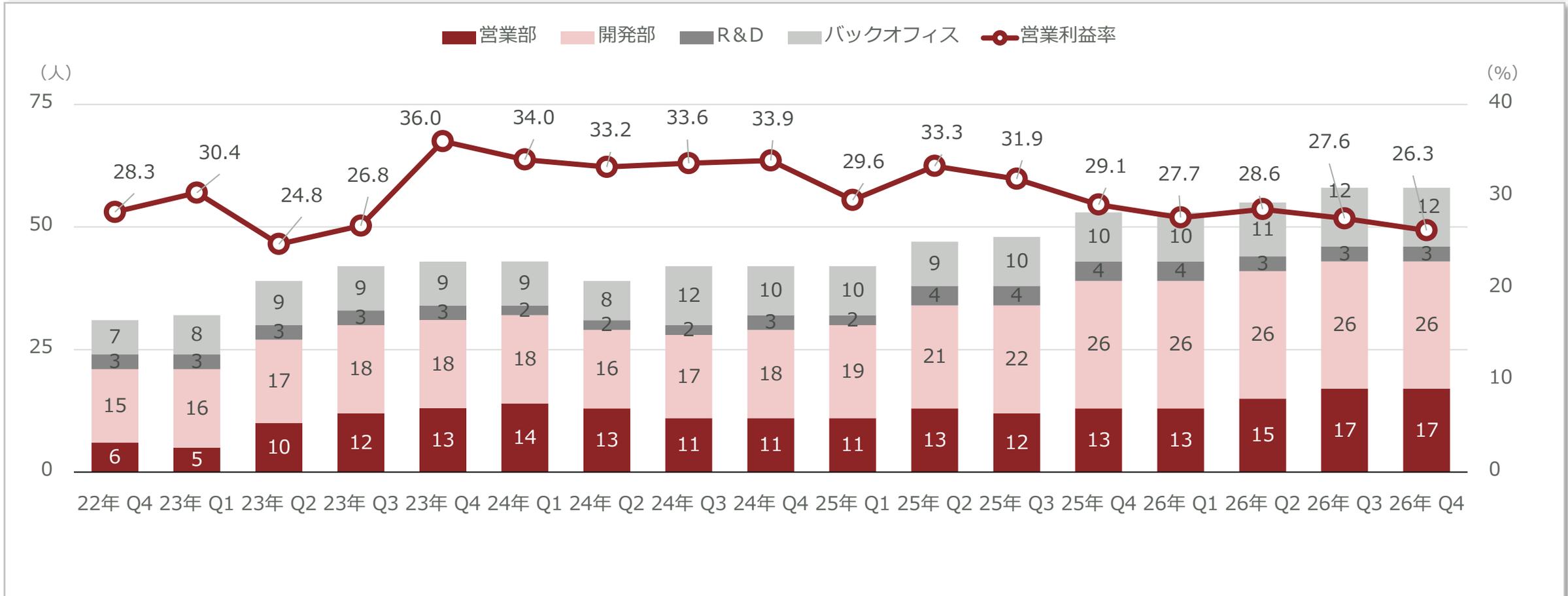
地銀にインターネット・アプリの口座開設とログイン検知、その他にインターネット・アプリのログイン検知を追加 (10-12月)



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」

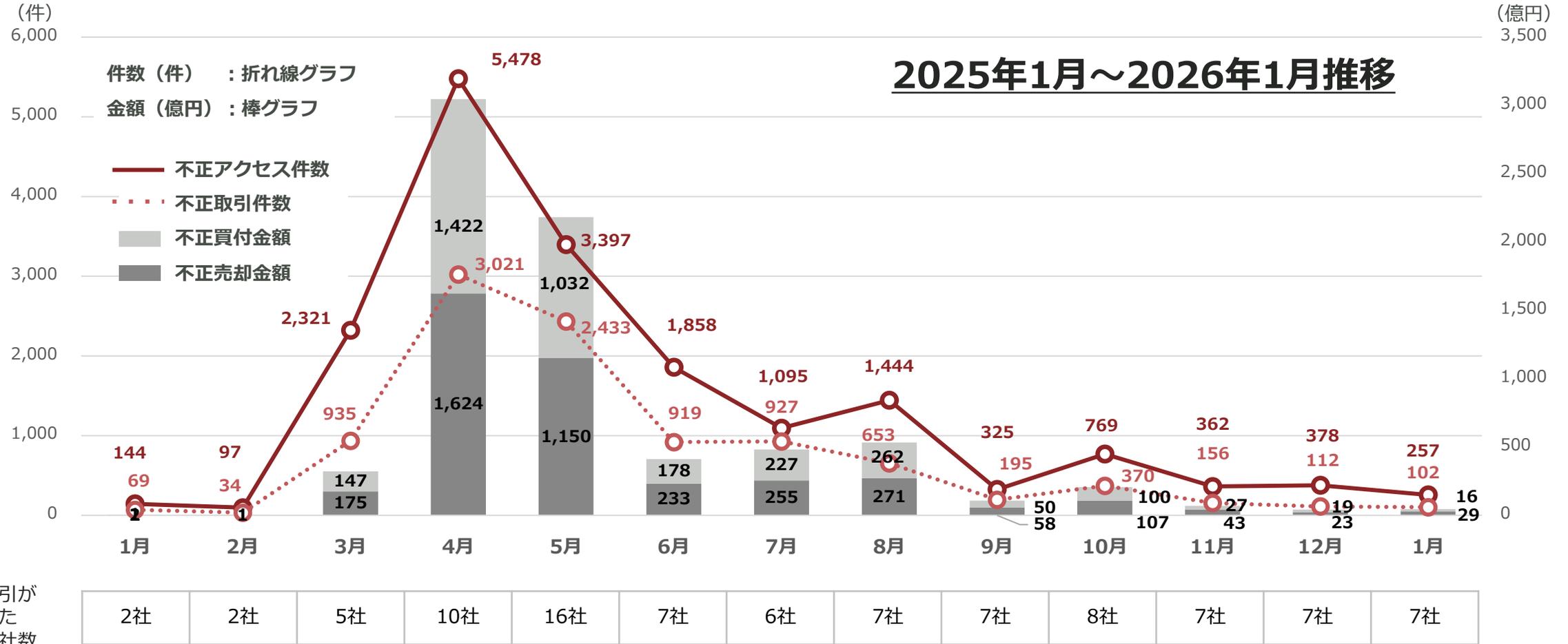
Q4における採用進捗は修正後通期計画20名に対して実績19名で着地
Grid Data KYCの固定費の影響で営業利益率は一時的に減少想定だが、収益化に伴い徐々に回復する見込み

正社員数及び営業利益率



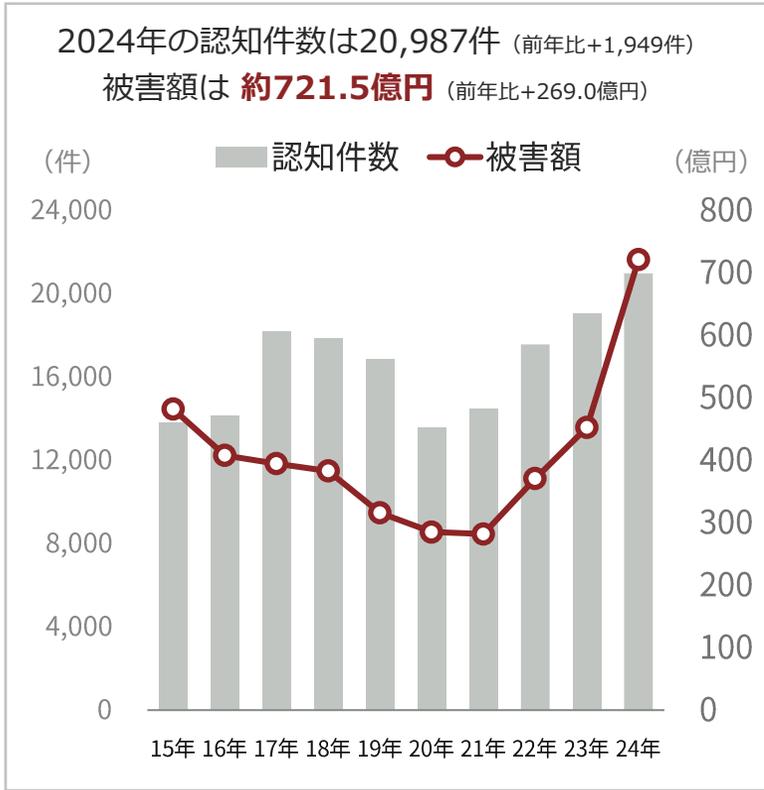
日付	メディア	掲載タイトル・掲載内容・登壇先等
2026.02.20	講演登壇予定	イベント「AMLコンファレンス2026 FATF第5次相互審査スタート！～事業者に求められる有効性とは～」登壇（主催：(株)グッドウェイ）
2025.10.10	ニッキン	カウリス、本人確認サービス提供 送配電業者の情報活用
2025.10.09	講演登壇	イベント「地域金融機関－DX 成功のヒント ～FinTech 活用のために～」登壇（主催：FINOLAB）
2025.09.22	電気新聞	電力契約情報で本人確認 カウリス、金融向けに展開 送配電10社と業務提携
2025.09.18	日本経済新聞	マネロン対策のカウリス、電力データで口座情報確認 まずきらぼし系
2025.09.17	日本経済新聞	マネロン対策で電力10社・金融機関が連携 住所や姓名を照合可能に
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

証券会社における不正アクセス・不正取引による被害は、対策強化等により減少傾向
 しかしながら現在も継続的に発生しており、楽観視できる状況にはない

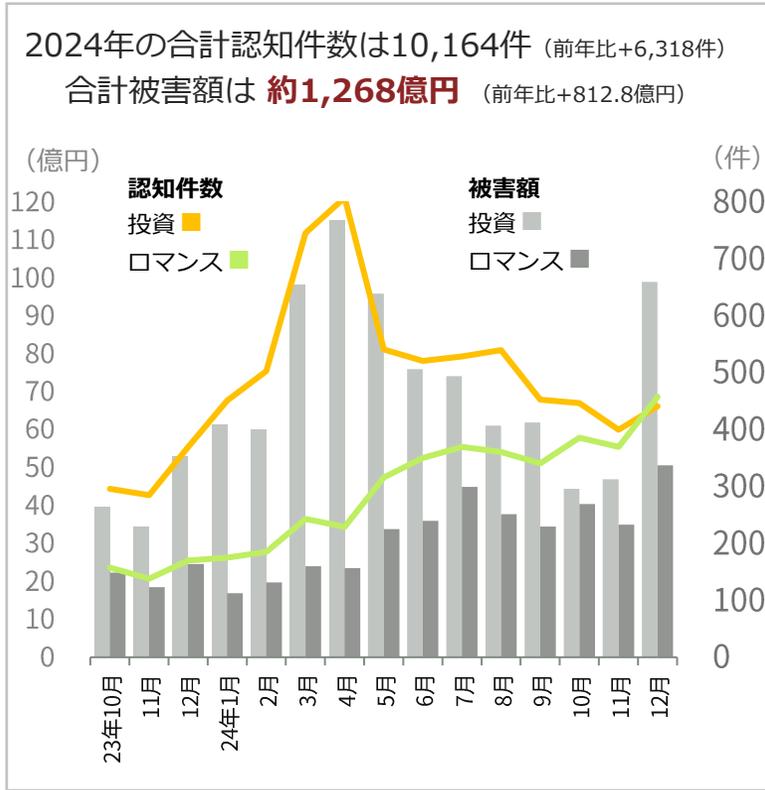


出所：金融庁「サイト掲載の報道・広報資料」より当社作成。2026年2月9日更新（注意：新たに判明した不正関連も反映されているため、第3四半期決算説明資料の同グラフと一部数字の差異が発生）

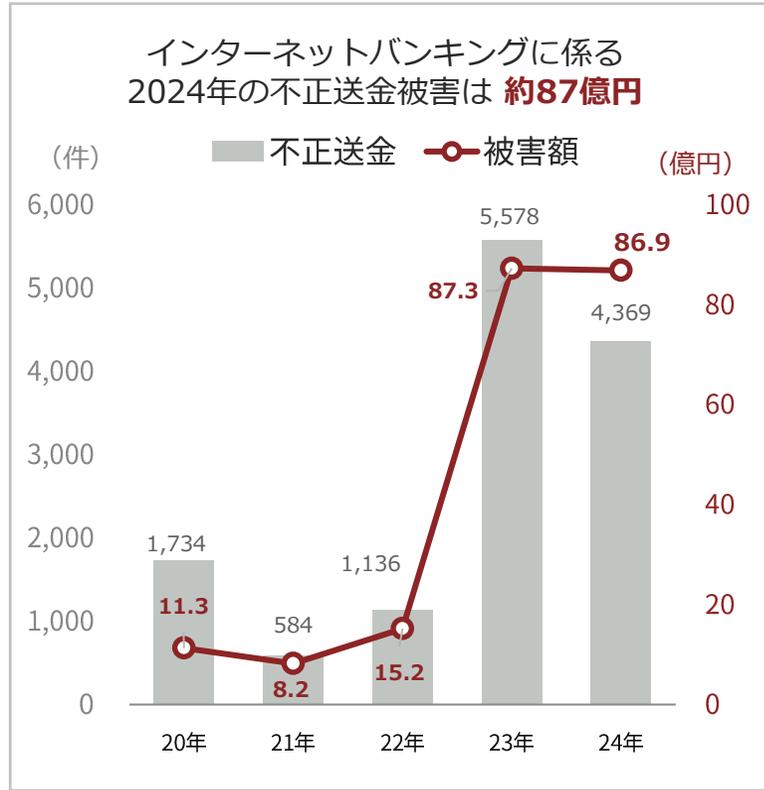
特殊詐欺*1



SNS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3,000億円を上回る。さらに2025年は暫定値ベースで、2024年超えが確実視される。
- ✓ 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。

Grid Data KYCのプロモーションや営業提案は着実に進捗 FY2026以降で導入実績の積み上げを図っていく



- ・ 2025年9月にリリース
- ・ 全国の一般送配電事業者
10社と提携 *1

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](#)



- ・ 金融関連のカンファレンス等
に参加し、金融機関への
リーチを多数獲得
- ・ 自社説明会も2回開催
- ・ ネット銀行と実証実験を開始

金融庁のガイドライン に沿ったサービスとの 法的評価を確認

第三者の弁護士事務所より
以下の法的評価を取得

- ① AML/CFTガイドライン*2
が求める事項を充足
- ② リスクベース・アプローチ
の高度化に資する

クレカ、信金、地銀等 導入へ向けた商談が 複数進行中

さらなるアプローチ も実施

金融機関向けの
事例説明会を開催予定

■ 日程

2026年2月12日(木)
2026年2月26日(木)
2026年3月10日(火)

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

*2 金融庁「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」

2025年Q4（1-12月）における登壇は累計8回、情報提供は累計17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、公的機関にも適宜、情報提供等することで連携させていただき、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-otmcldg.tokyo/2025-jp/>

4.FY2026 業績予想

創業10周年の節目となったFY2025は、事業の安定化も踏まえ、初の配当を実施する
さらにFY2026は増配を見込む。今後も継続的な配当を行い、株主還元を重視していく方針



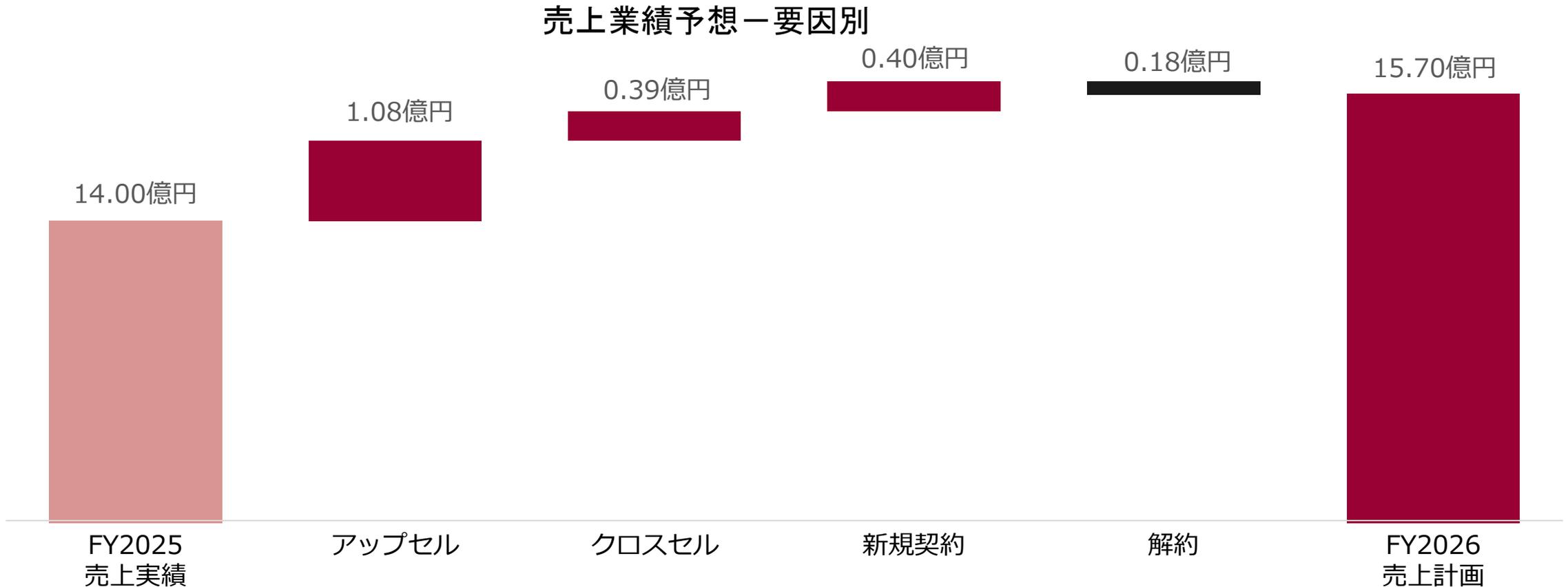
	FY2025	FY2026 (予想)
1株当たり期末配当金	4.80円	5.50円
1株当たり当期純利益 (EPS)	42.90円	43.20円
配当総額	31百万円	-
配当性向	11.1%	12.9%
株主資本配当率 (DOE)	2.0%	-

- FY2025は1株当たり4.80円の期末配当を行う。
- 株主資本に対して一定の水準で還元を行う指標として株主資本配当率 (DOE) を採用
DOE 1.5%以上を目安とし、今後も安定的に配当を継続
- FY2026の期末配当は5.50円の予想で、増配を見込む。

- ・ FY2026の売上高は前期比で12.1%増を計画。Fraud Alertのアップセル・クロスセル双方の拡大を見込む
- ・ Grid Data KYCの売上高はFY2026業績予想に織り込まず、保守的に策定
- ・ 営業利益率は、Grid Data KYCの固定費用等により一時的に低下するが、将来の成長に向けた必要な投資と認識

単位：百万円	FY2025 実績	FY2026 業績予想	対前年実績 増減額	対前年増減率
売上高	1,400	1,570	+169	+12.1%
売上原価	583	677	+93	+16.1%
売上総利益	817	892	+75	+9.2%
販管費	409	481	+72	+17.7%
営業利益	408	411	+2	+0.7%
営業利益率	29.1%	26.2%	△3.0pt	-
経常利益	409	417	+7	+1.7%
当期純利益	276	282	+5	+2.0%

**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。
Grid Data KYC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。**



■ **営業戦略を転換**

- ・ 前期はFraud Alertにおける地方銀行の新規獲得を最優先に掲げていたが、想定以上に長期的な対応が必要になることが判明
- ・ 地方銀行へのFraud Alert導入は、2028年のFATF審査以降を睨み、当面は優先度を落とす
- ・ システムインテグレーションが不要で導入のハードルが相対的に低いGrid Data KYCでの新規獲得に舵を切る

	2025年12月期（実績）	2026年12月期（予想）	対前期成長率
売上高	1,400百万円	1,570百万円	+12.1%
営業利益	408百万円	411百万円	+0.7%
営業利益率	29.1%	26.2%	△3.0pt
正社員数（派遣社員）	53名（8名）	58名（7名）	+5名（△1名）
MRR	119百万円	121百万円	—
ARPU	2.4百万円	2.8百万円	—

Fraud Alert

▶ 新規顧客獲得から転換。既存顧客のアップセル・クロスセル拡大へシフト

▶ 2028年FATF審査の新規の需要取り込みに備える

Grid Data KYC

▶ 2026年度中に複数の新規導入実績獲得を目指し、営業リソースを投下

その他

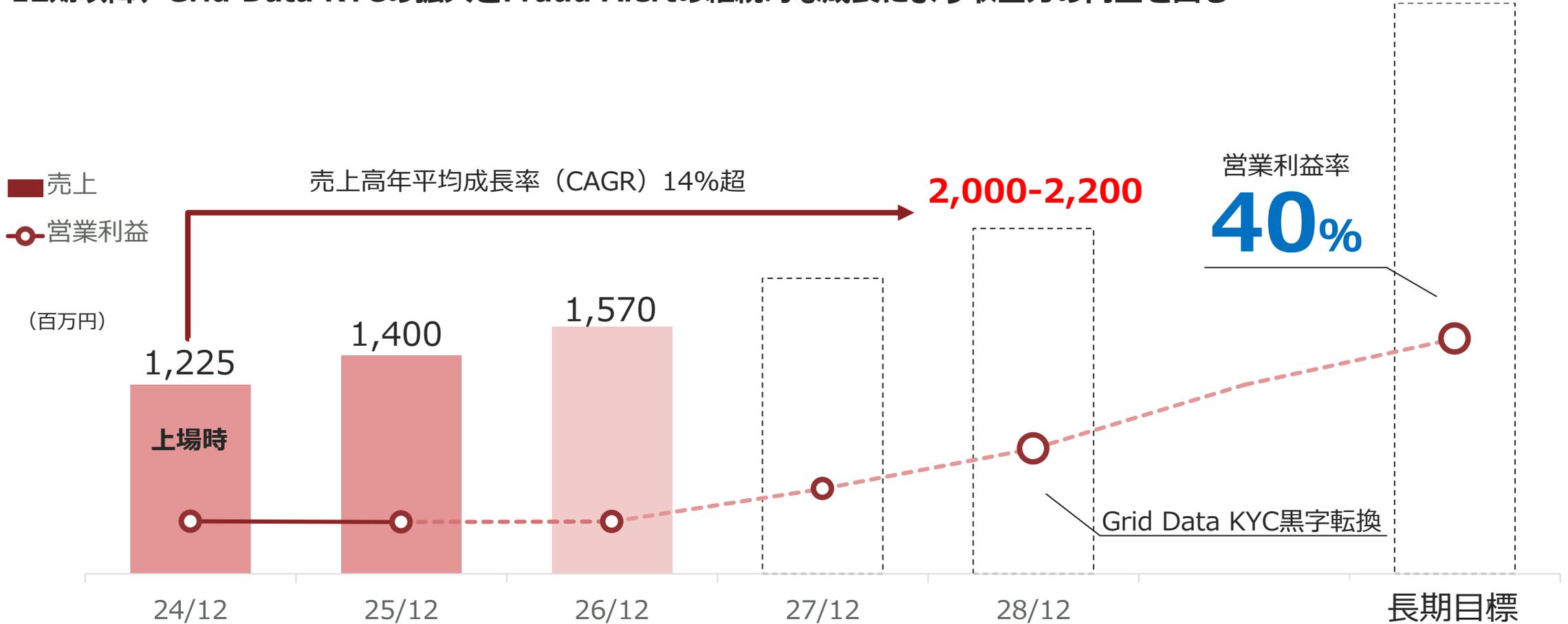
▶ AML人材の教育研修制度の強化及び営業人材採用を継続。福岡へ拠点設置を計画中

項目	業績予想における考え方
<p>売上高</p>	<p>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 Grid Data KYC：すで少額の売上高は発生しているが、業績予想には織り込まず、保守的な数値とした</p> <p><u>Grid Data KYCにおいて、中～大型案件の獲得等が進んだ場合は速やかに業績修正等で開示させていただきます。</u></p>
<p>営業利益 (営業利益率)</p>	<p>Fraud Alertのアップセル・クロスセル拡大による売上高増加に伴い、前期比で営業利益は微増を見込む一方でGrid Data KYCの固定費の発生によるコスト増加により、営業利益率は若干の低下を想定</p>
<p>正社員</p>	<p>前期は大手フィンテック企業等からの人材獲得で一定の成果を達成。引き続き各部署への人材補充・強化のため採用活動を継続</p>
<p>MRR</p>	<p>新規顧客数の増加やアップセルやクロスセルにより増加を目指す</p>
<p>ARPU</p>	<p>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</p>
<p>契約社数</p>	<p>Fraud Alertは、既存顧客に対するクロスセル提案を強化。新規獲得の優先度は相対的に低下 Grid Data KYCは、実証事例の発表・金融機関向け説明会などを積極的に行い新規契約獲得を目指す。 その他サービスの一部終了等による契約社数の微減が見込まれるが、影響は非常に軽微</p>
<p>契約獲得と残高</p>	<p>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く契約獲得高とその残高を積上げることが重要であると考えている。</p>

5. 中長期的な成長戦略

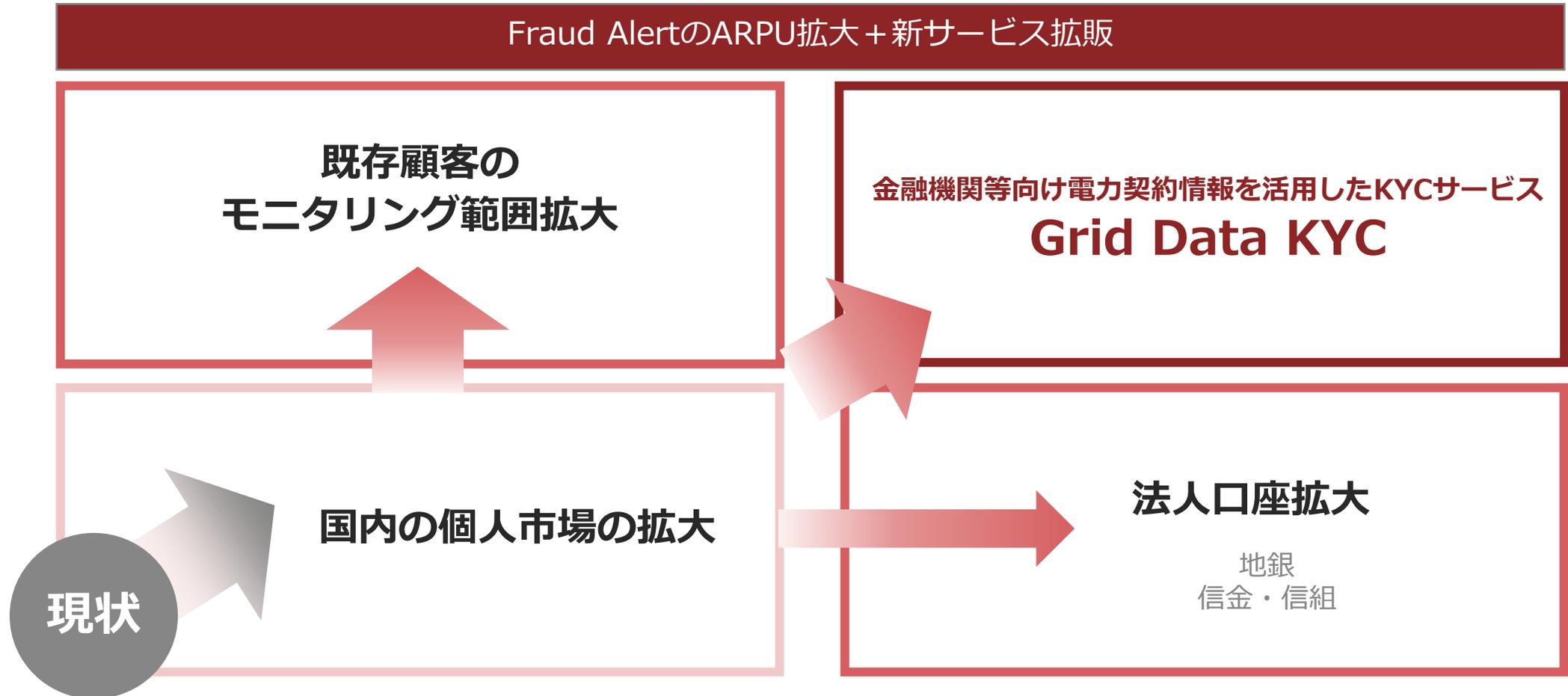
Grid Data KYCへ約1億円の投資を見込むため、今期26/12期は利益成長を抑制
 27/12期以降、Grid Data KYCの拡大とFraud Alertの継続的な成長により収益力の向上を図る

更なる成長と
 収益性向上の両立



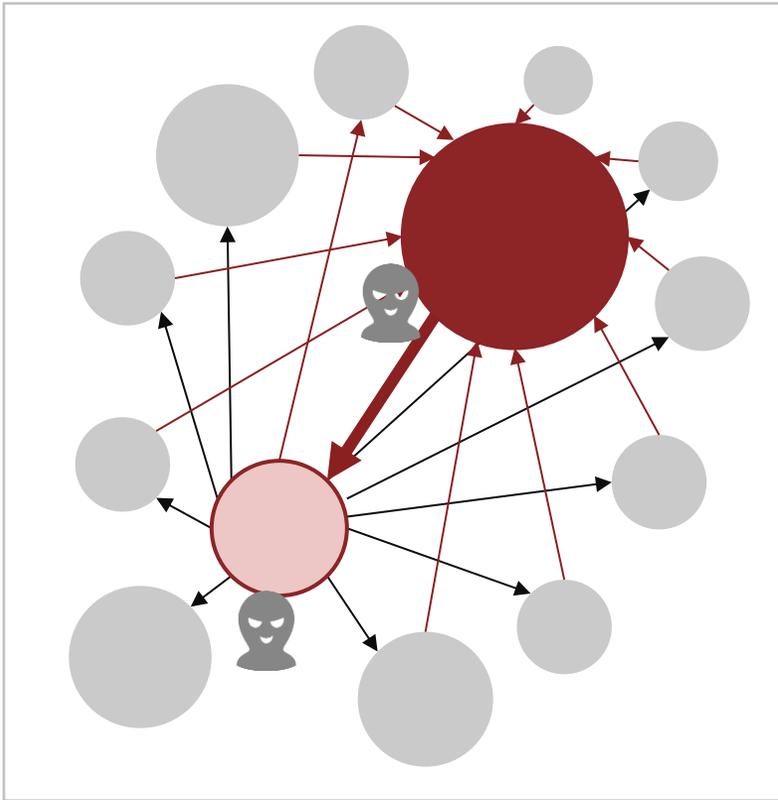
※3か年の詳細な業績数値計画 (FY2026~FY2028) の公開を検討しておりますが、Grid Data KYCの売上高への貢献時期等不確定要素が多く、現時点では詳細な数値は見送りとし、レンジ幅とさせていただきます。

成長戦略の方向性は大きくわけて、4つ

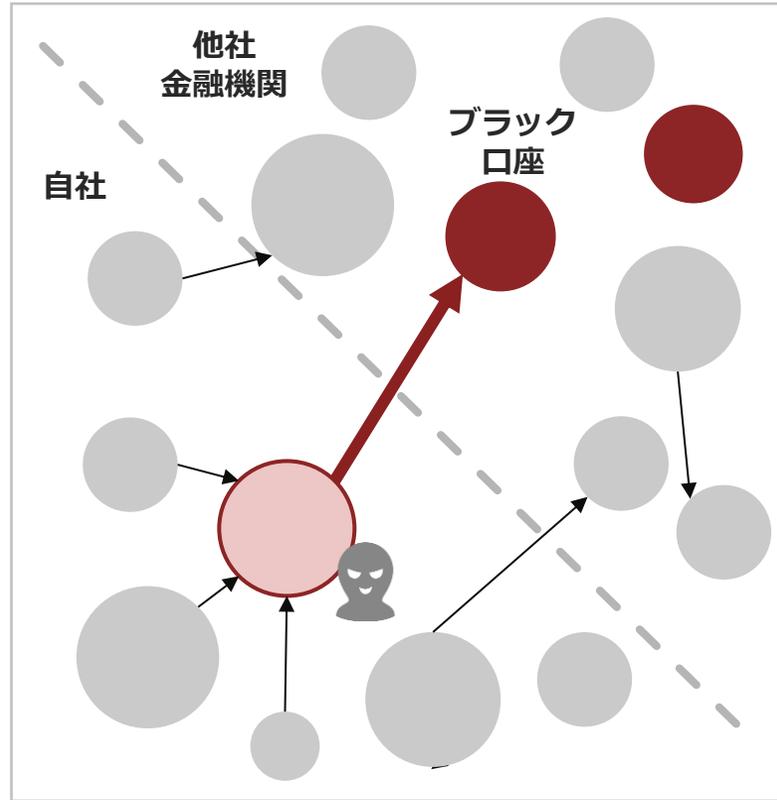


大量の入出金データや第三者提供されたブラックリスト口座情報を利用して、不正な取引を行っている口座・マネー・ローンダリングに利用されているトンネル口座を分析・特定

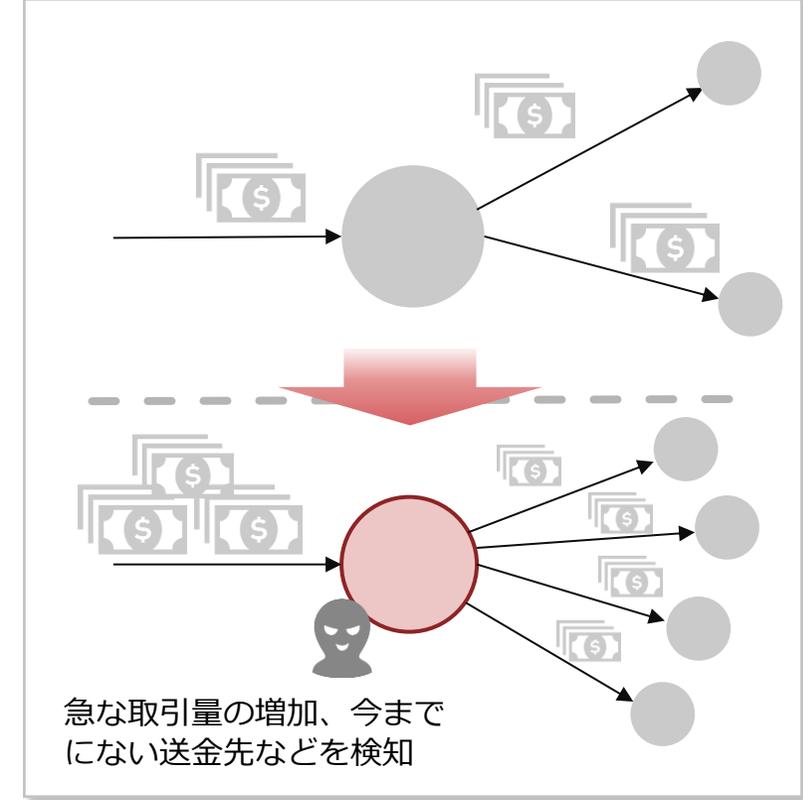
取引データのネットワーク分析による、循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出。



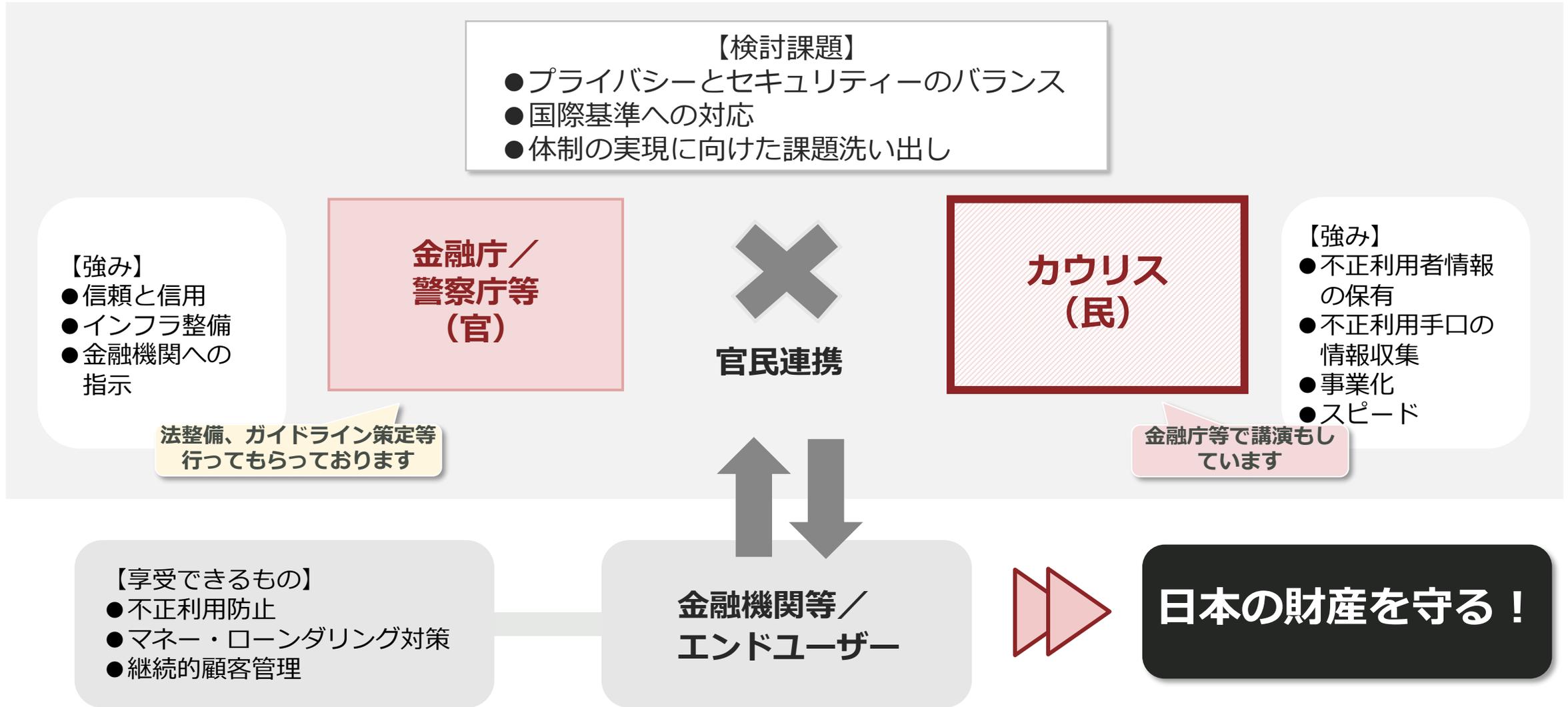
他社でブラックリスト認定された口座に送金しようとしている怪しい自社口座を特定。金融機関を跨いだトンネル口座を抽出。



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	3億8,333万円（2025年12月末時）		
従業員数	53名（2025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

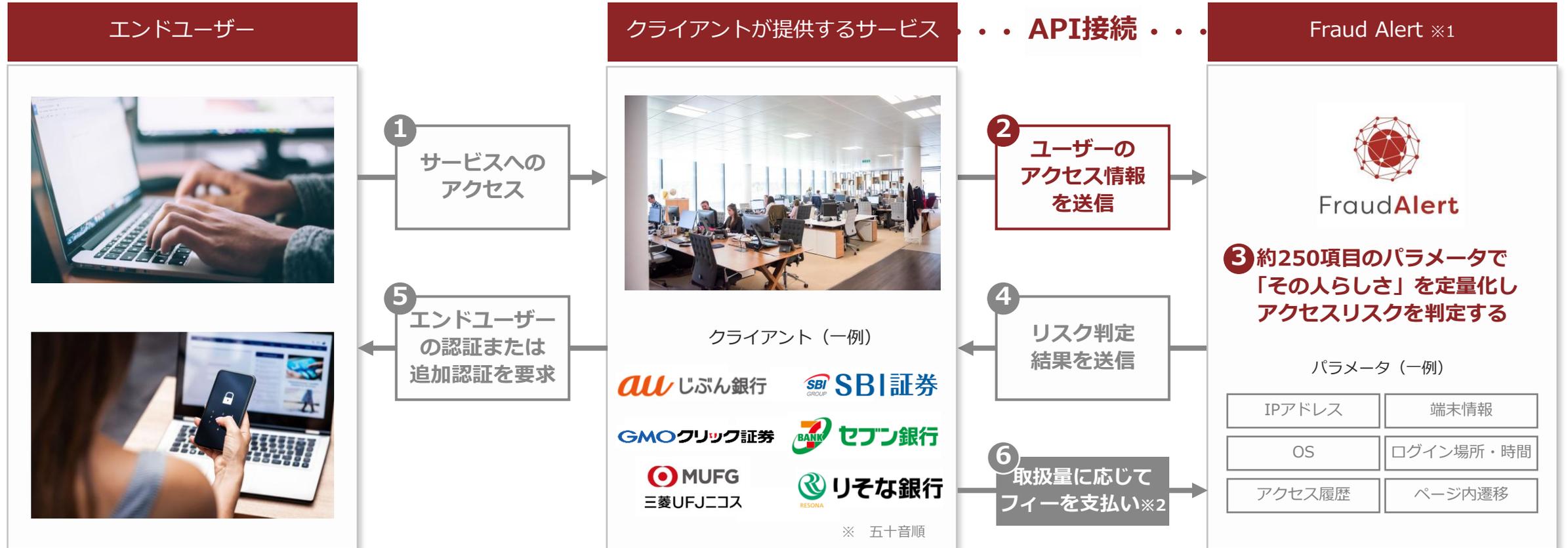
金融活動作業部会：マネーローンダリング・テロリストへの資金供与対策の基準を作る国際組織で資金洗浄対策の国際基準を提言。世界39の加盟国各国の取り組みを相互に審査。日本の審査結果指摘事項は、①取引モニタリングが不十分であること、②口座開設後の顧客情報の更新が不十分であることであった。

*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

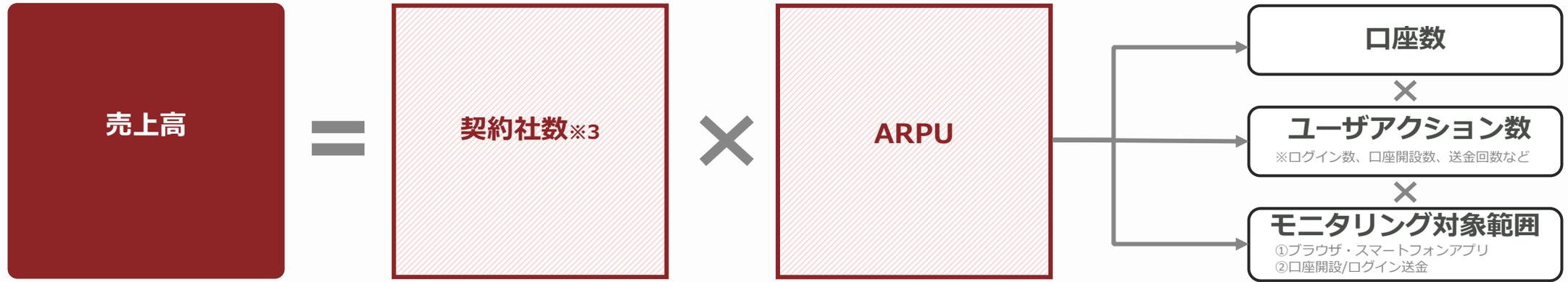


※1 「Fraud Alert」はインターネットバンキングなどの各種サービスにおけるWEBサイトに、JavaScriptのコードを数行、埋め込むことでアクセス解析を取得し、Fraud Alertサーバー上での解析結果を元に追加認証やメール通知などログイン後の挙動をカスタマイズできるサービスになります。

※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

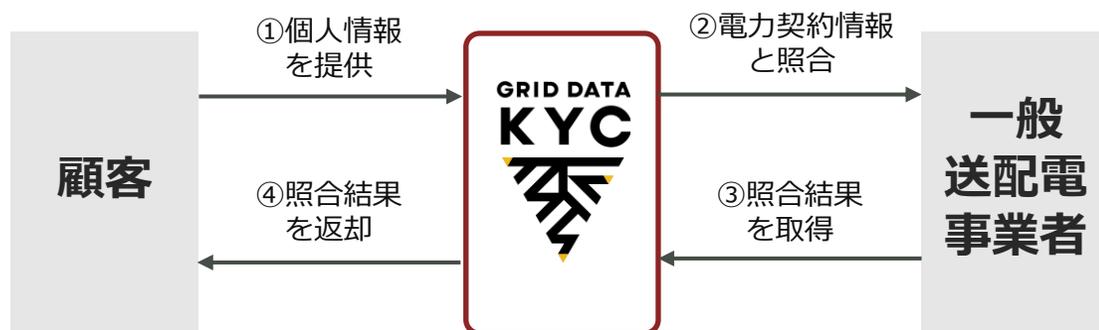


※1 Fraud Alert利用料とは、Fraud Alertを利用するにあたって、顧客が契約に基づき毎月定額で支払う利用料を指し、一過性の初期設定作業や概念実証としての利用料は含まれません。解約率は0.21% (22/12期)

※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。

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



GRID DATA 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



GRID DATA 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

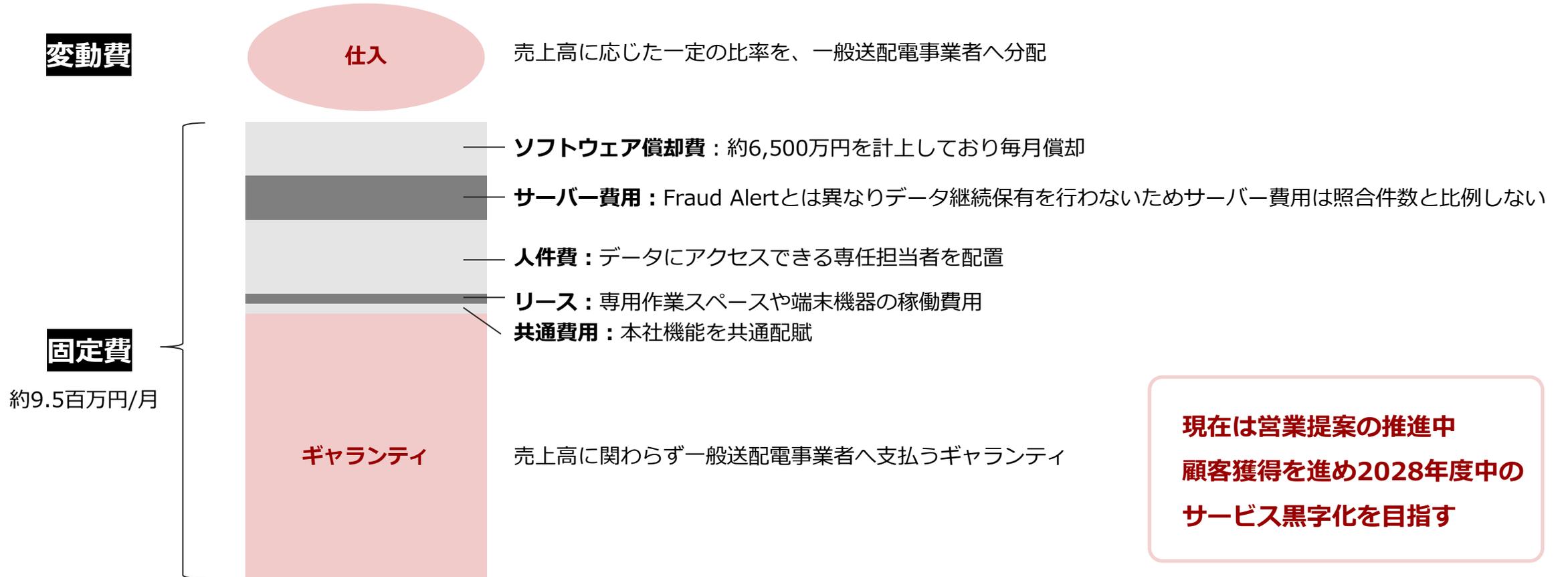
*1 カード製造原価1,200円と送付費用と1回の被害額を50万円と仮定し当社で試算

*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



現在は営業提案の推進中
顧客獲得を進め2028年度中の
サービス黒字化を目指す

7. 參考資料

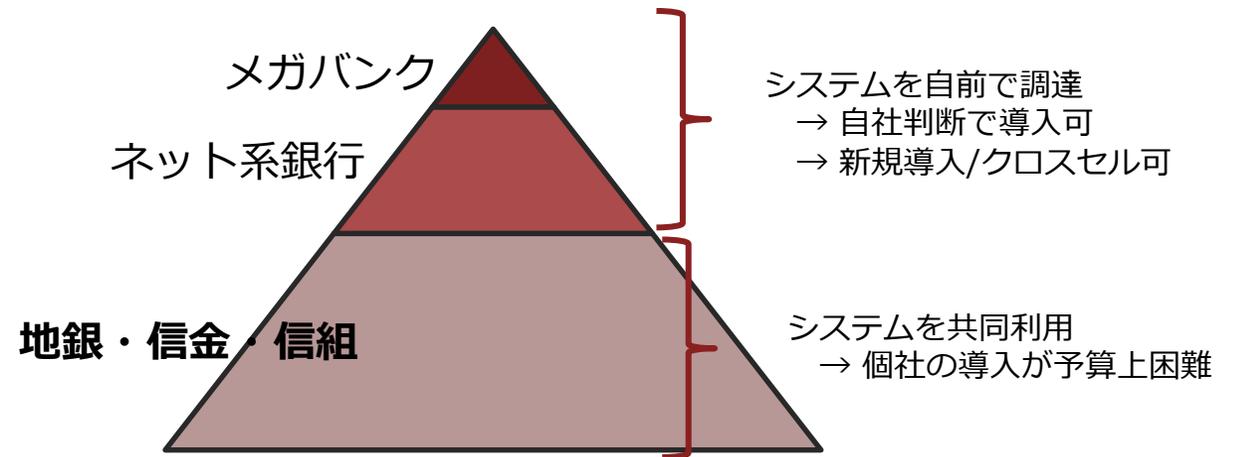
地銀の獲得に時間がかかるのは、基幹システムの仕組みがメガバンクやネット銀行と違うためです。マネロン対策は規模にかかわらず必ず実施する必要があります。これを怠ると金融庁や規制当局から行政処分を受ける可能性があります。また銀行の信用が大きく損なわれることに結びつきます。

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

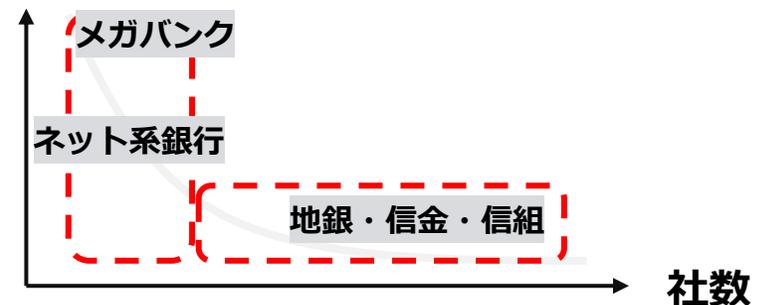


個別ではなく、その共同システムを利用する**すべての銀行に必要な機能として改修**。ボリュームディスカウントの余地があり、個別の負担率を下げることでマネロン対策に必要な機能の導入を目指す

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	25/12期 Q3	25/12期 Q4
売上高	(百万円)	221	240	248	284	282	302	311	329	327	342	357	372
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%	+13.3%
売上総利益	(百万円)	141	143	144	183	180	187	196	211	201	220	206	188
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%	△10.9%
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%	50.4%
営業利益	(百万円)	67	59	66	102	95	100	104	111	96	126	105	79
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%	△28.5%
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%	21.4%
経常利益	(百万円)	67	58	65	101	71	99	104	113	96	125	106	80
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%	△29.2%
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%	21.6%
当期純利益	(百万円)	42	41	42	132	45	60	65	104	64	80	72	57
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%	△44.6%
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%	15.5%
従業員数	(人)	32	39	42	43	43	39	42	42	42	47	48	53

8.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。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