

事業計画及び

成長可能性に関する事項

Business plan and Explanatory material
regarding growth potential



CONTENTS

1.会社概要	P3
2.ビジネスモデル	P13
3.競争力の源泉	P21
4.市場環境	P27
5.事業計画	P31
6.リスク情報	P34

1.会社概要

Company Profile

基本情報

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



代表取締役
島津 敦好

京都大学卒業後、株式会社ドリコムに入社。セールス担当として、同社IPOを経験。2010年、ロゼッタストーン・ジャパンにて法人営業部を立ちげ、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）

MISSION

情報インフラを共創し、世界をより良くする

顧客への自社サービスの提供を通じて蓄積される不正利用者情報のデータベースを作っています。

ライフラインである電力会社とのアライアンスや、
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進めており、
日本の安全を守るインフラ企業を目指しています。

売上高

12.25億円

24/12期 通期

ARR (Annual Recurring Revenue) ※1

12.6億円

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

ARR成長率

34.7%

CAGR 21/12期 – 24/12期

営業利益

4.1億円

24/12期 通期

ストック型収益※4の割合

94.1%

24/12期 通期

契約企業数

47社

24/12期 通期

売上高成長率

23.1%

24/12期 通期

ARPU (Average Revenue per User) ※3

224万円/月

ARR ÷ 12 ÷ 契約企業数 24/12期 通期

営業利益率

33.7%

24/12期 通期

※1「ARR」は毎期決まって発生する売上(経常収益)の1年分を指します。

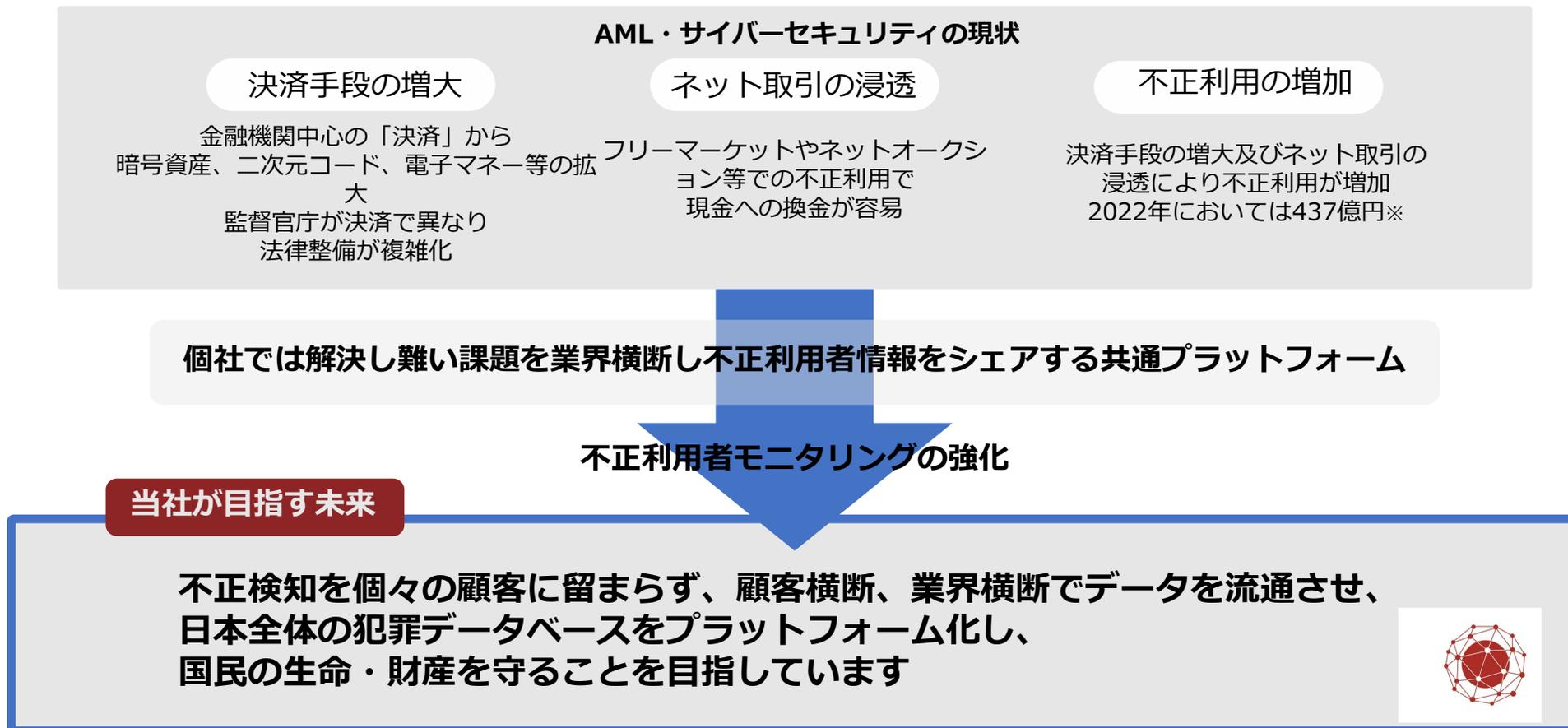
※2「MRR」は経常収益のうちの1か月分を指します。対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出。

※3「ARPU」は課金している顧客(1社)あたりの平均売上金額を指します。

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

マネー・ローンダリングにおける不正利用者モニタリングの必要性

スマートフォンの普及により、オンライン送金、決済が急増し、キャッシュレス決済の推進施策が実施されています。それに呼応して、金融犯罪も、オンライン化し、被害が拡大しています。この傾向は今後も増加の一途を辿るものと想定されることから、サイバー犯罪の早期検知・不正予防の必然性が高まっています。



※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

マネー・ローンダリング検知サービスをSaaS型で提供

サービス概要

利用者の不正アクセスを検知するサービス**Fraud Alert**を提供



インターネット
事業者



↑**モニタリング**



インターネット
ユーザー



FraudAlert

3つのポイントでユーザーの不正利用履歴を検知

新規口座開設

ログイン検知

入出金検知

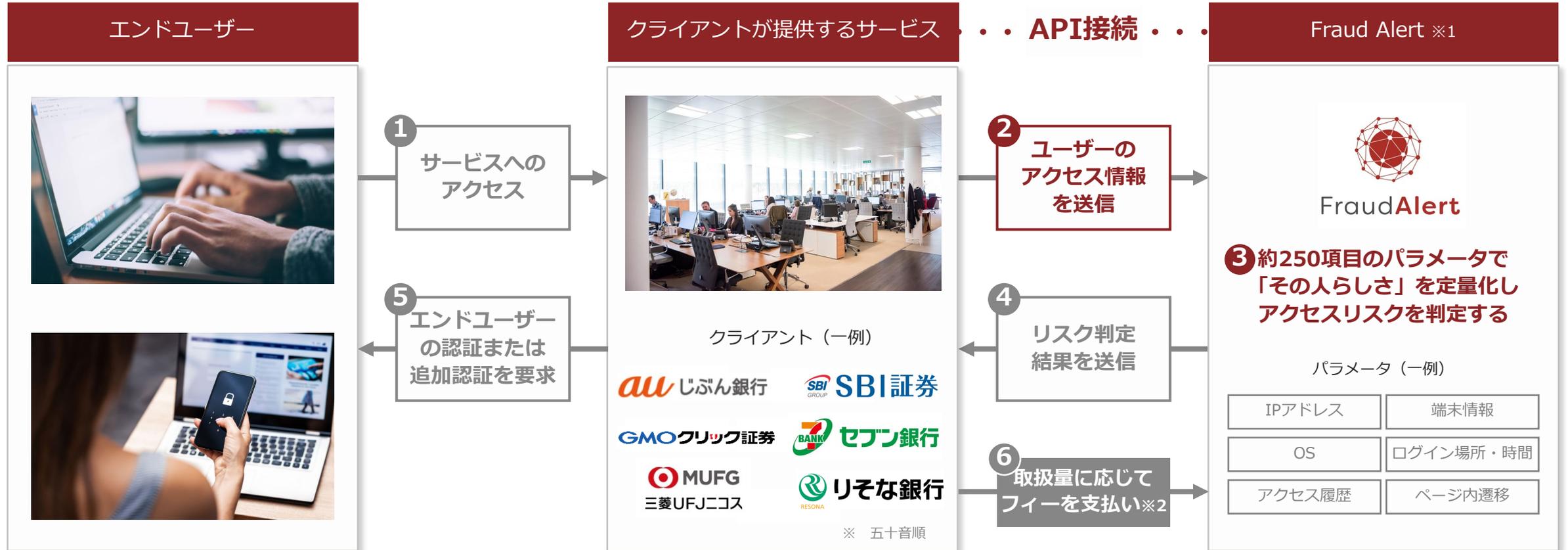
売上構成比

約94.1%がストック型収益



- Fraud Alert (ストック)
- Fraud Alert (初期設定、概念実証)
- その他 (上記以外)

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

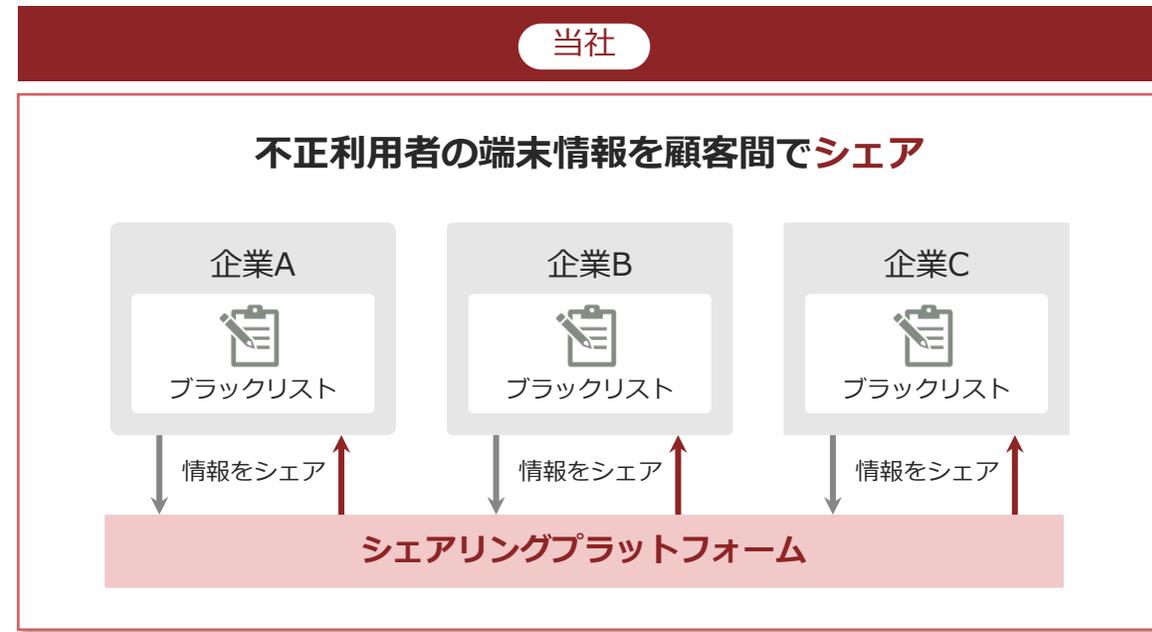


※1 「Fraud Alert」はインターネットバンキングなどの各種サービスにおけるWEBサイトに、JavaScriptのコードを数行、埋め込むことでアクセス解析を取得し、Fraud Alertサーバー上での解析結果を元に追加認証やメール通知などログイン後の挙動をカスタマイズできるサービスになります。

※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

不正利用者情報のシェアを可能とする共通プラットフォームを確立

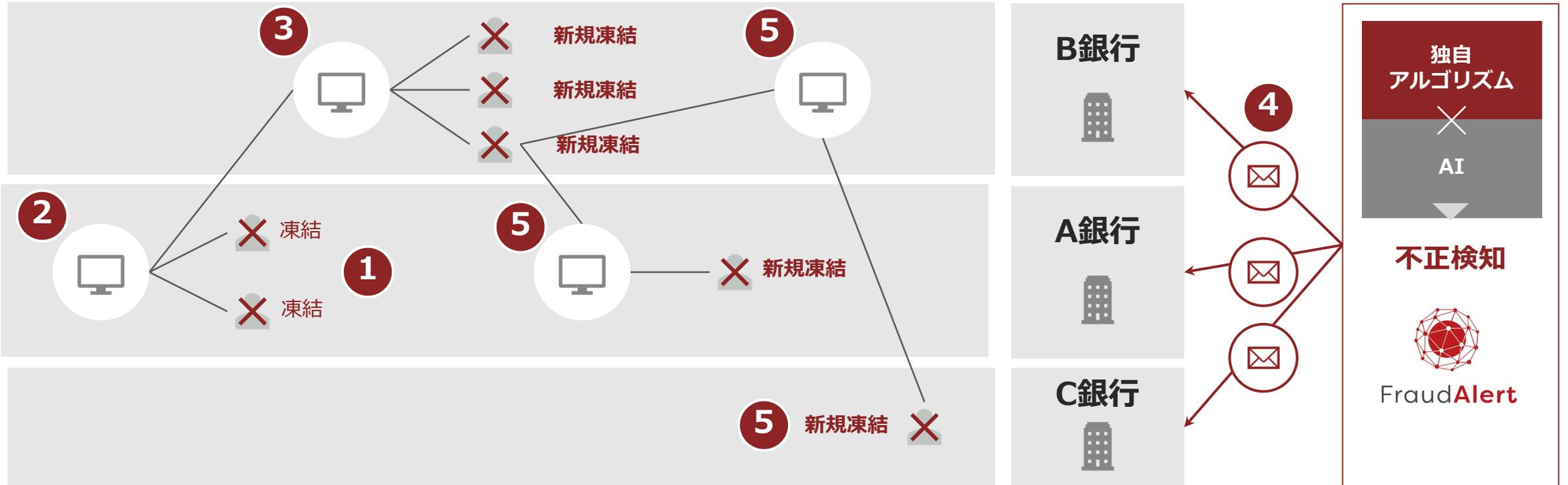
個社ごとにモニタリングし不正利用者を検知するアプローチから、クラウド・APIを活用し、顧客が相互に過去の不正利用者情報を開示するアプローチで成り立つビジネスモデルを構築しています。



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。

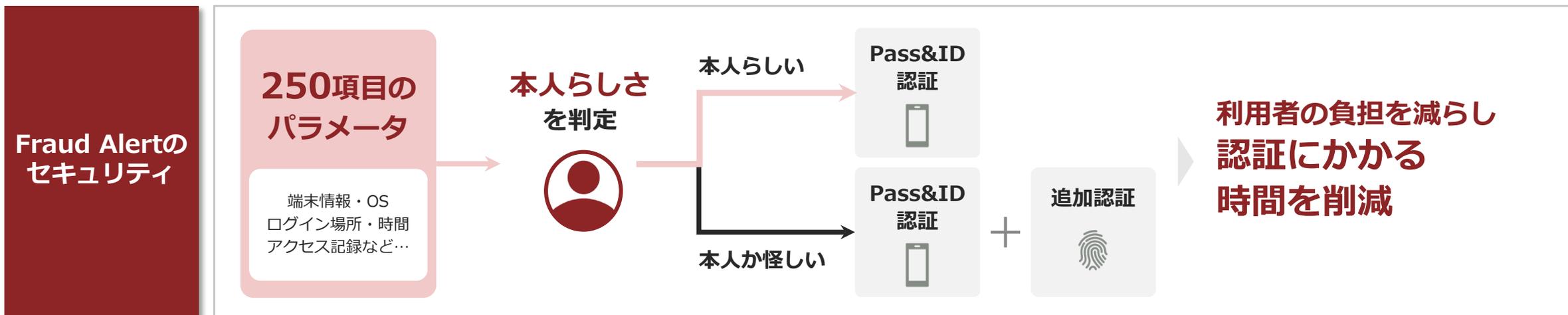
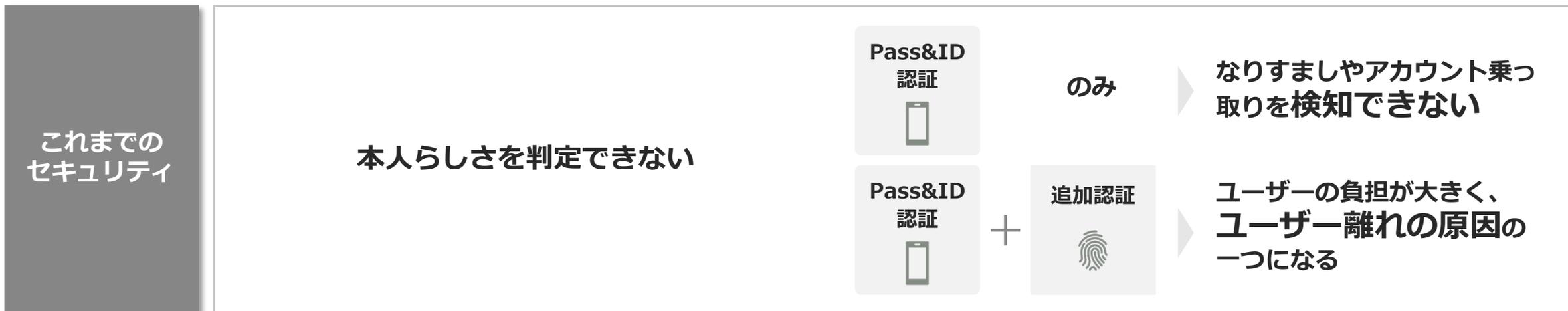
ブラックリスト端末の芋づる調査で各事業者を跨いでマネロン口座を凍結可 1社だけでは絶対に発見することができなかった**マネロン口座の凍結**に成功



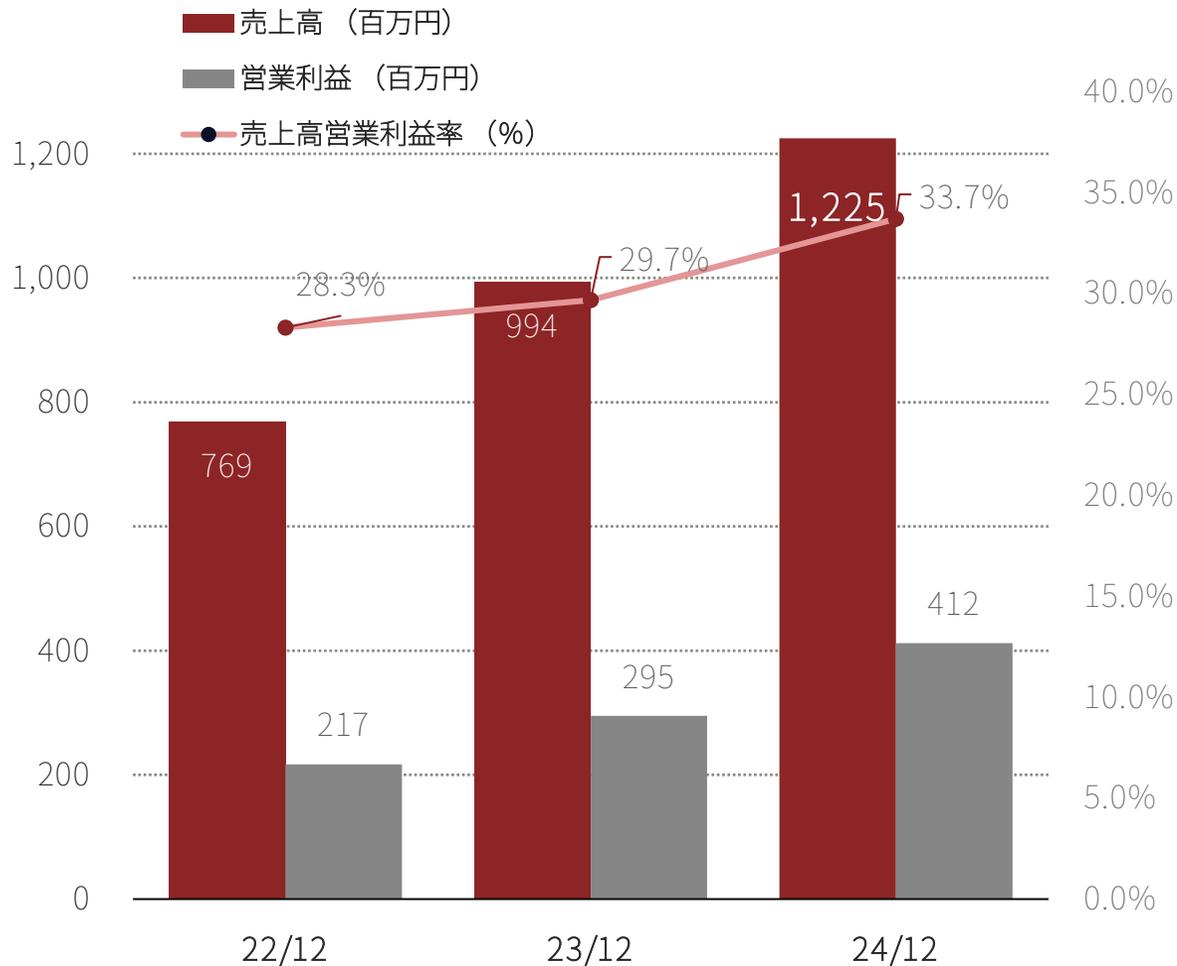
- ①犯罪に使われた口座のため凍結
- ②口座に紐づく端末を特定する
- ③他行でも②と同じ端末で口座を保有
- ④当社から①の凍結に紐づく 端末情報を各銀行等へメール通知する
- ⑤各行でメール通知された端末情報に紐づく口座を調査すると犯罪に使用した口座と判明し、一気に新規口座凍結するに至った

※ブラックリスト端末とは、犯罪に使われた口座と認定され凍結された端末のこと

独自アルゴリズムで「本人」か「不正利用者」を端末情報から判定。 不正検知と認証負荷軽減を両立。



金融機関業界に対してマネー・ローンダリング検知をSaaS型で提供し、高い成長率を維持（2024年12月期34.7%（CAGR 21/12期-24/12期））
 非労働集約型・広告投下が限定的なビジネスモデルのため営業利益率33%を超える



高営業利益率の要因

01 非労働集約型

不正利用者の情報をシェアするビジネスのため顧客対応が顧客数に比例しない

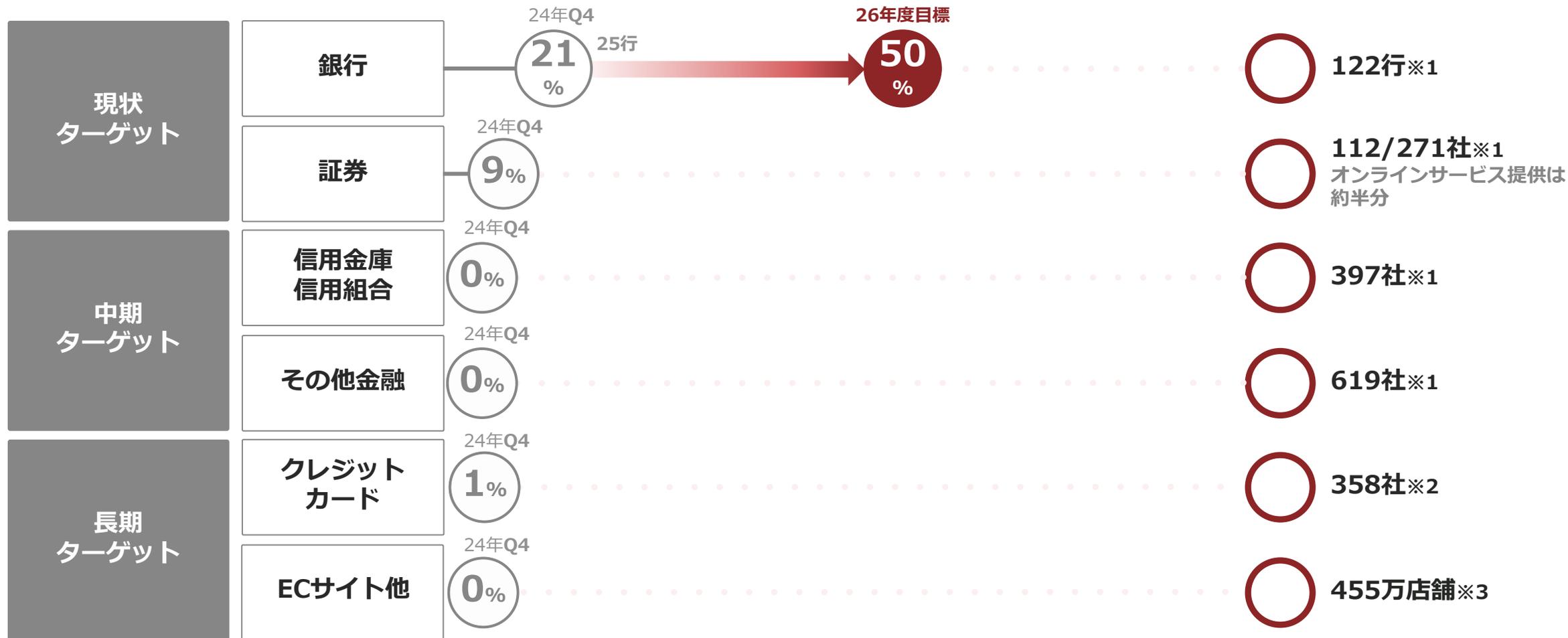
02 広告投下が限定的

不正利用者の情報をシェアするため業界全体で不正利用者を排除していくインセンティブが働き、既存顧客が新規顧客を開拓（紹介）してくれることで、広告宣伝費は展示会やユーザー会費用で限定的

参考 赤字期間の要因及び利益体質への転換

18/12~20/12はプロダクトの開発及び改修を先んじて行っただため営業赤字
 21/12からリード顧客の獲得が実現してきたため利益体質化

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>

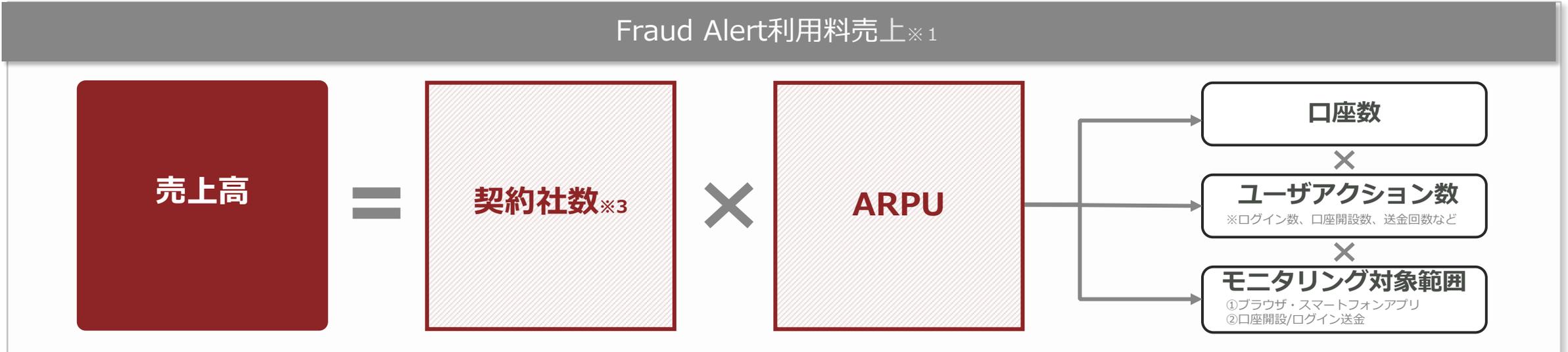
©CAULIS Inc. All rights reserved

2. ビジネスモデル

Business method

売上 = 契約社数 × ARPU + 契約社数 × コンサルティング売上で構成されています。
Fraud Alertのモニタリング対象ページを増やすことでARPUを拡大。

Fraud Alert利用料売上※1



コンサルティング売上※2



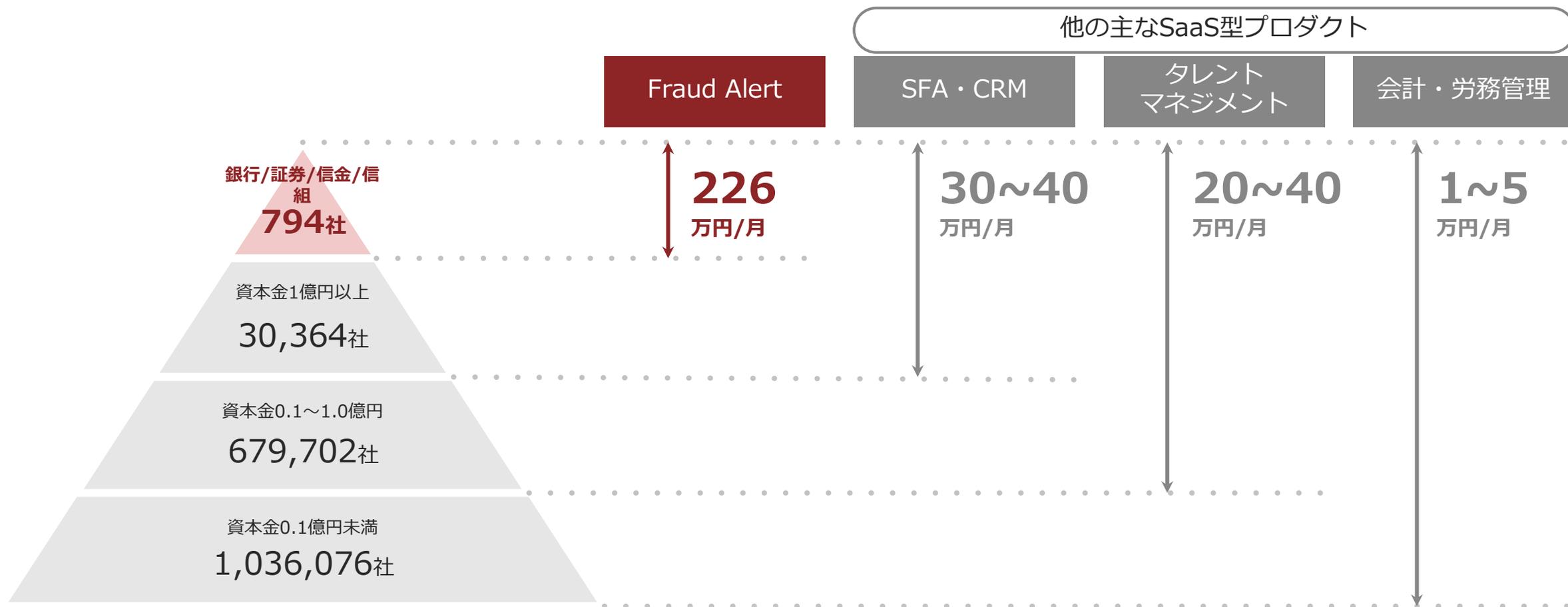
※1 Fraud Alert利用料とは、Fraud Alertを利用するにあたって、顧客が契約に基づき毎月定額で支払う利用料を指し、一過性の初期設定作業や概念実証としての利用料は含まれません。解約率は0.21% (22/12期)

※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。

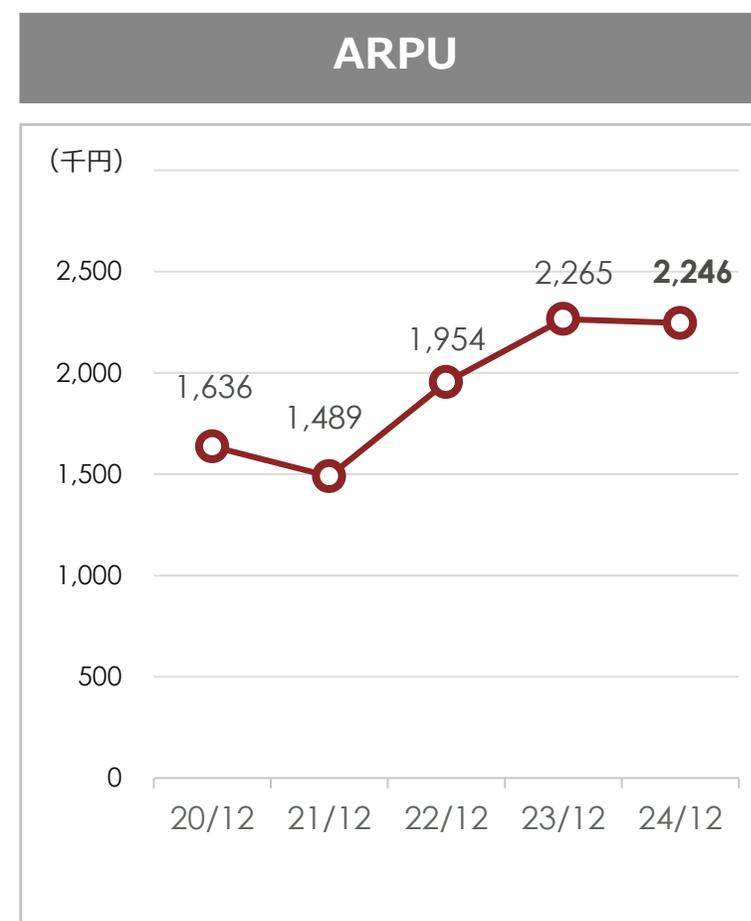
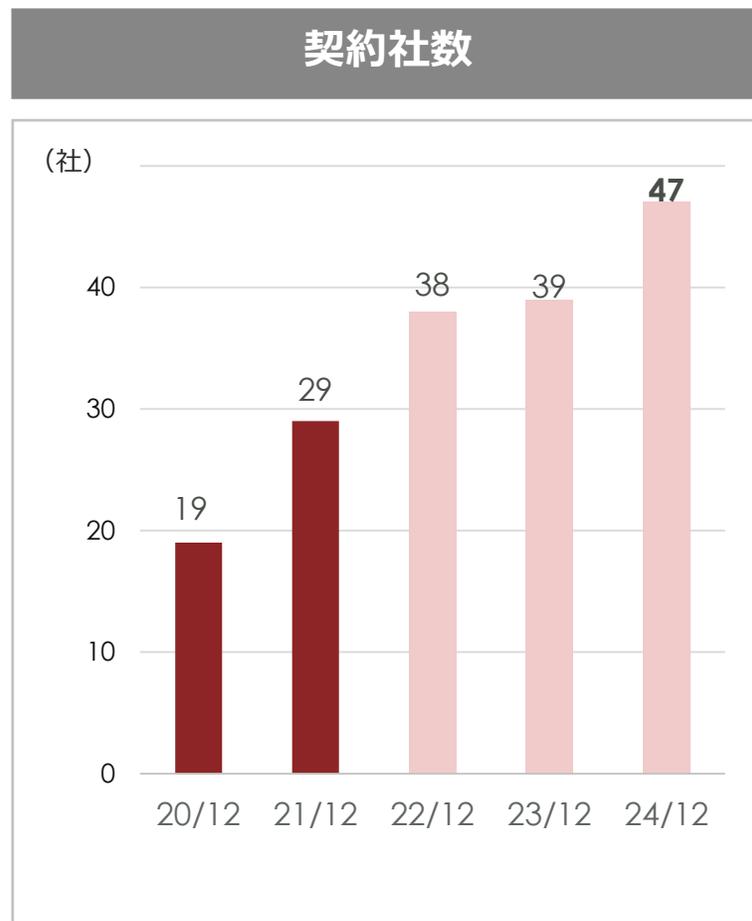
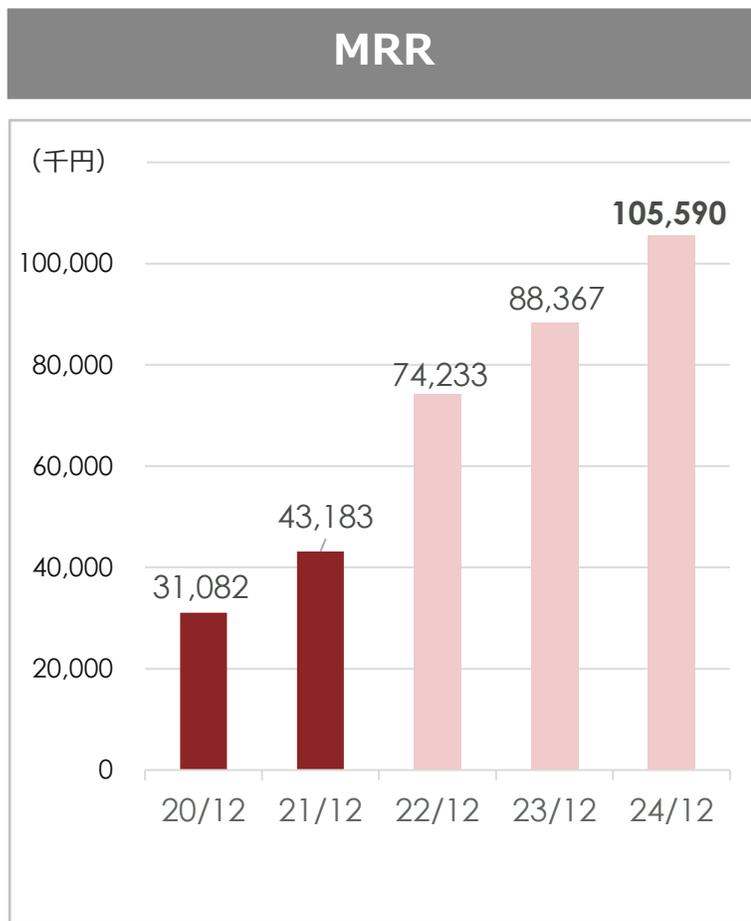
金融大手中心とした顧客構成で高ARPUを実現

業界・業種特化型SaaSであることから、他の一般的なSaaSと比べるMRR（Monthly Recurring Revenue）は大きく、クロスセルや対象ページを増加させることで高ARPUになっていく構造となっています。



出所：総務省統計局「令和3年経済センサス-活動調査」資料より作成

契約社数及びARPUは、FATFの第5次審査の2028年迄にモニタリング体制が必要 これに伴いMRRも着実に成長しており、23/12期はMRRで8,836万円となる



※ 「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

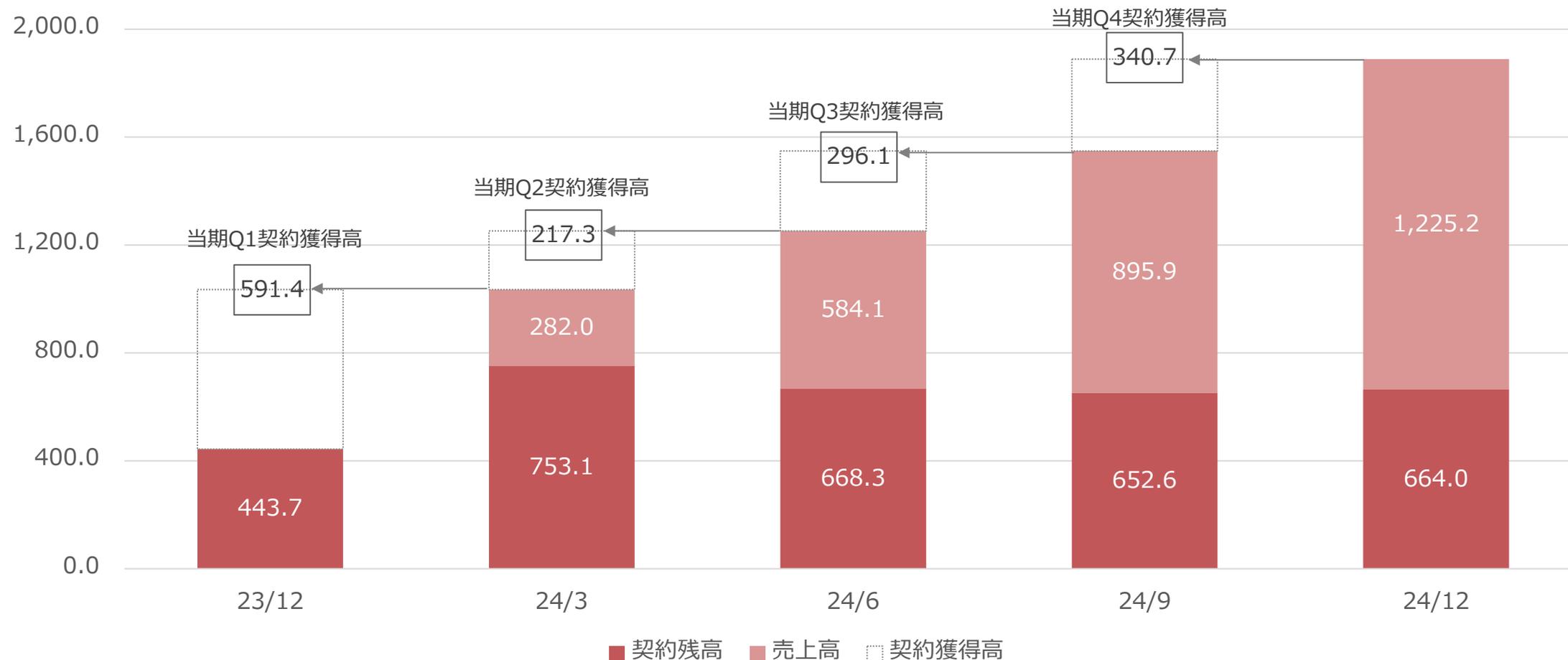
※ 「ARPU (Annual Recurring Revenue per user)」は課金している顧客 (1社) あたりの平均売上金額を指し、ARR÷12 ÷契約企業数で算出

※ 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。

主要KPIとして『契約残高』を追加

単位：百万円

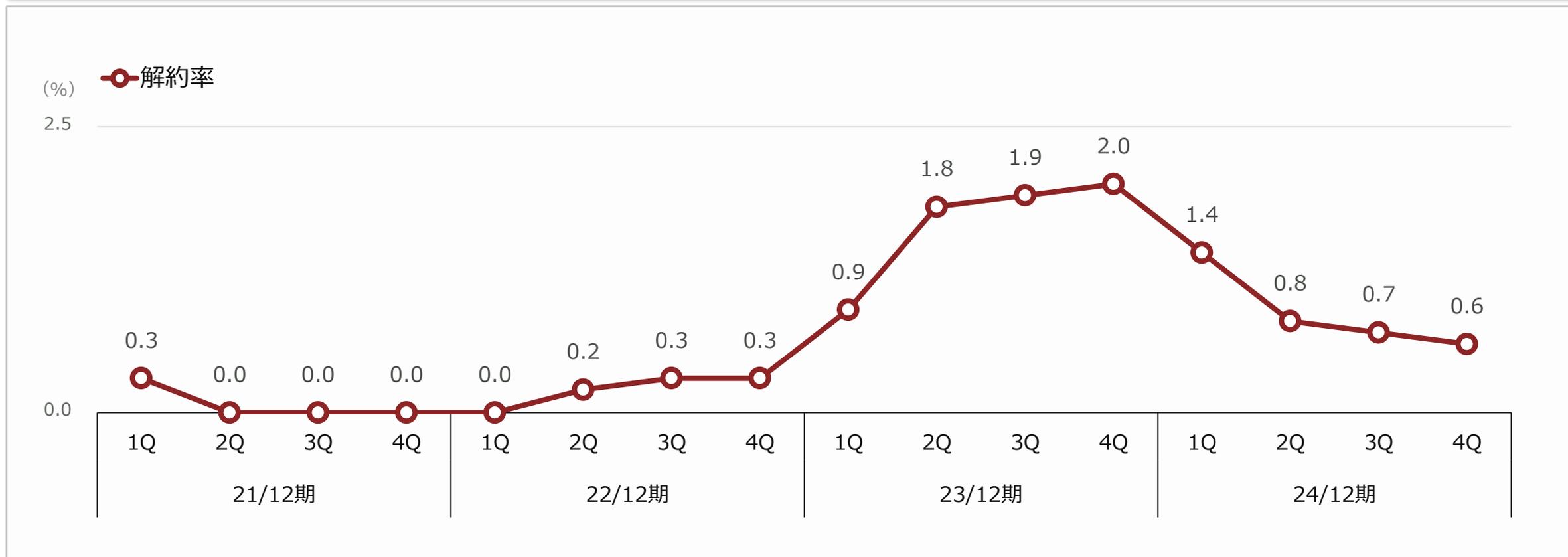
契約獲得高とその残高



※「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

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。

グロスレベニューチャーンレート※

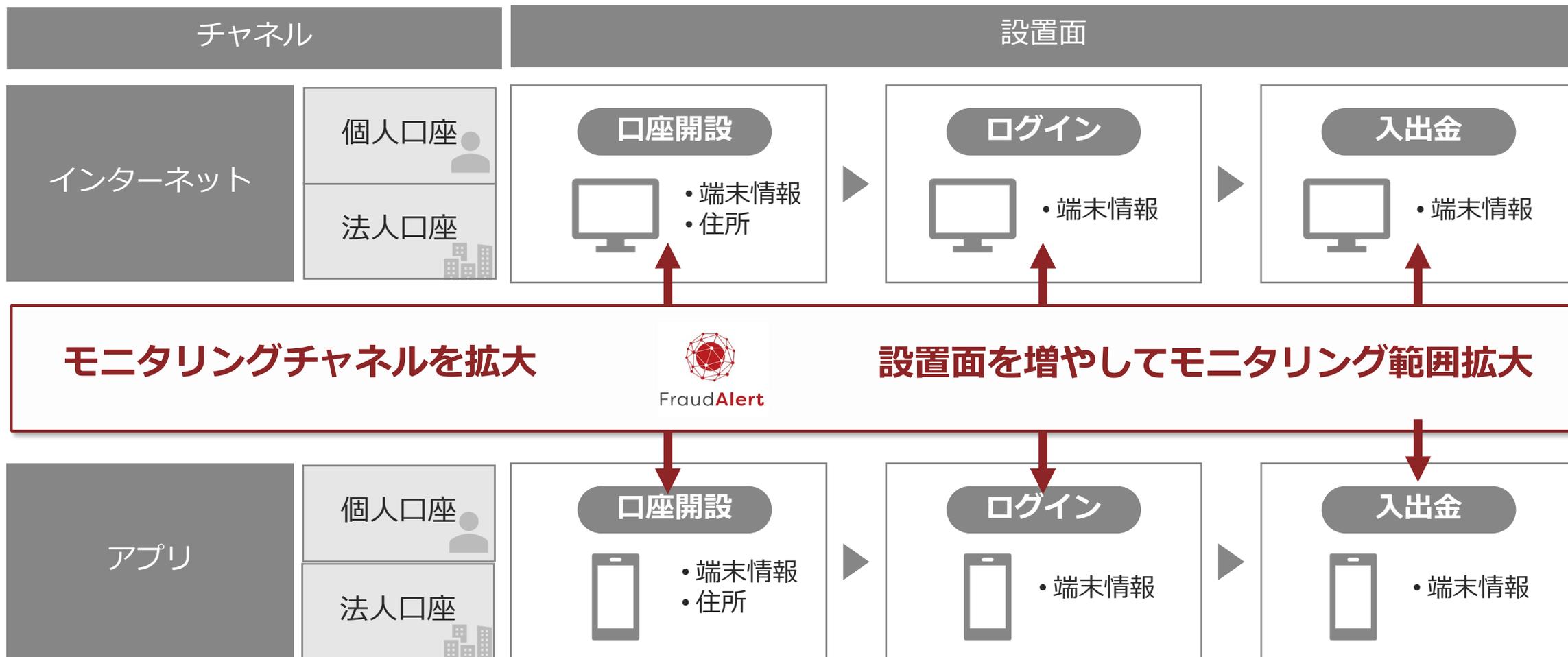


※グロスレベニューチャーンレートは、「月中に解約及びダウンセルとなったサブスクリプション額÷前月末時点でのMRR」の対象期間12ヶ月の平均

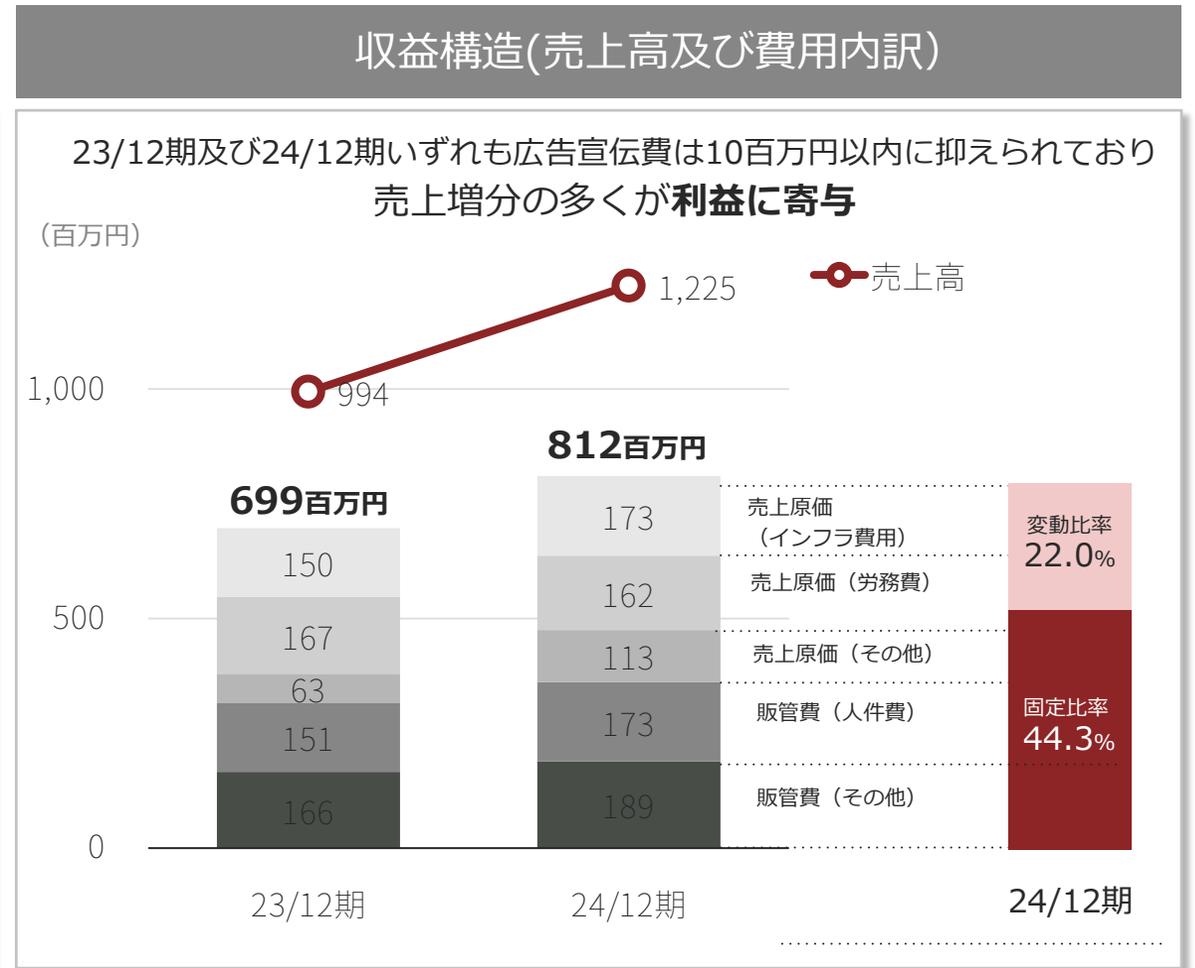
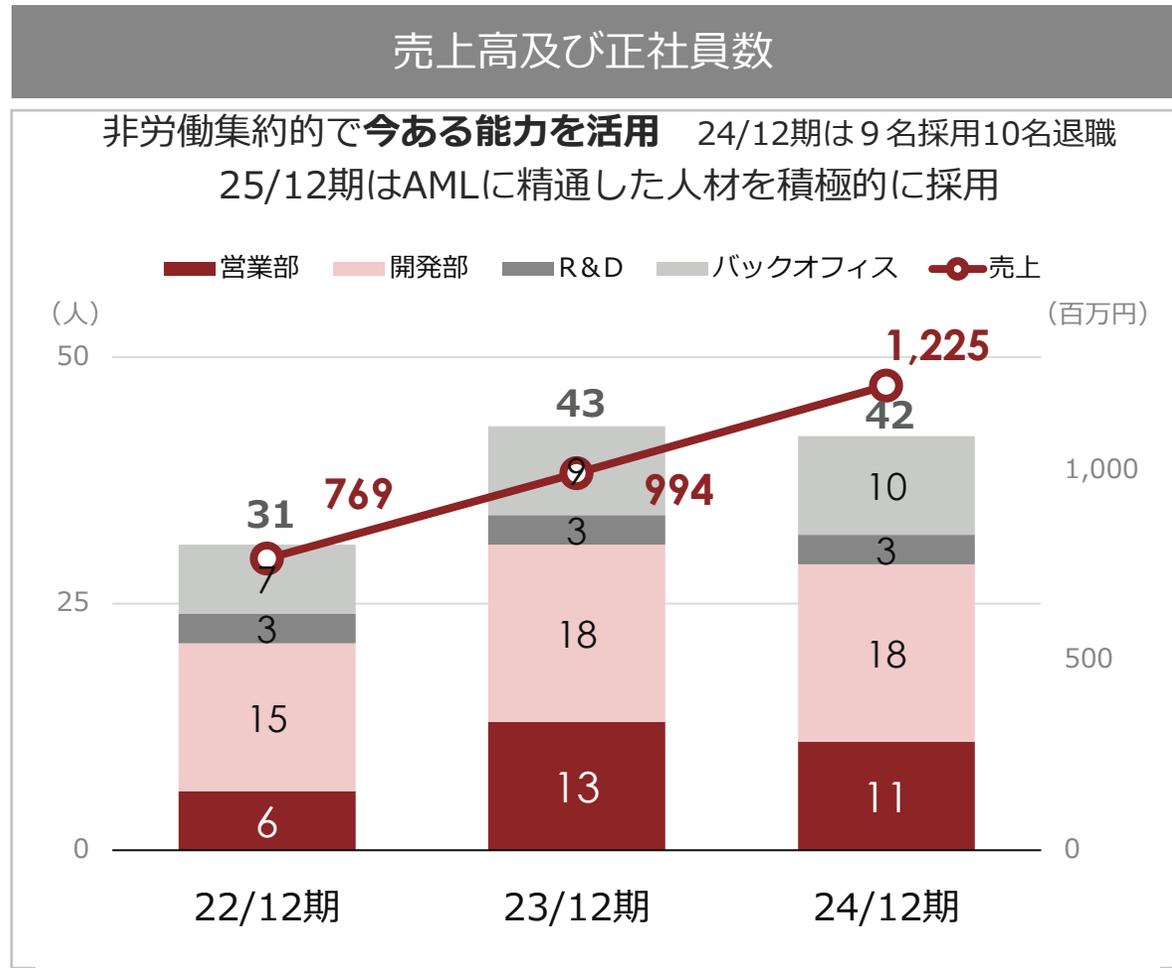
※2024年3月28日開示した事業計画及び成長可能性に関する資料に記載していたグロスレベニューチャーンレートは直近3ヶ月の平均月次解約率として計算しておりましたが、直近12ヶ月の平均月次解約率のほうが当社の状況を正しく表現できるため、当事業年度の期首より計算方法を変更しております。

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。



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



※前回掲載した23/12期の販管費の内訳に一部誤謬がありましたので修正しております。
販管費 (人件費) 158 → 151、販管費 (その他) 158 → 166

3.競争力の源泉

Source of competitiveness

1 リーディングカンパニー（※1）の金融機関等を主要とする顧客基盤

2 ネットワークの外部性（※2）

3 ガバメントリレーションを通じた新サービス開発

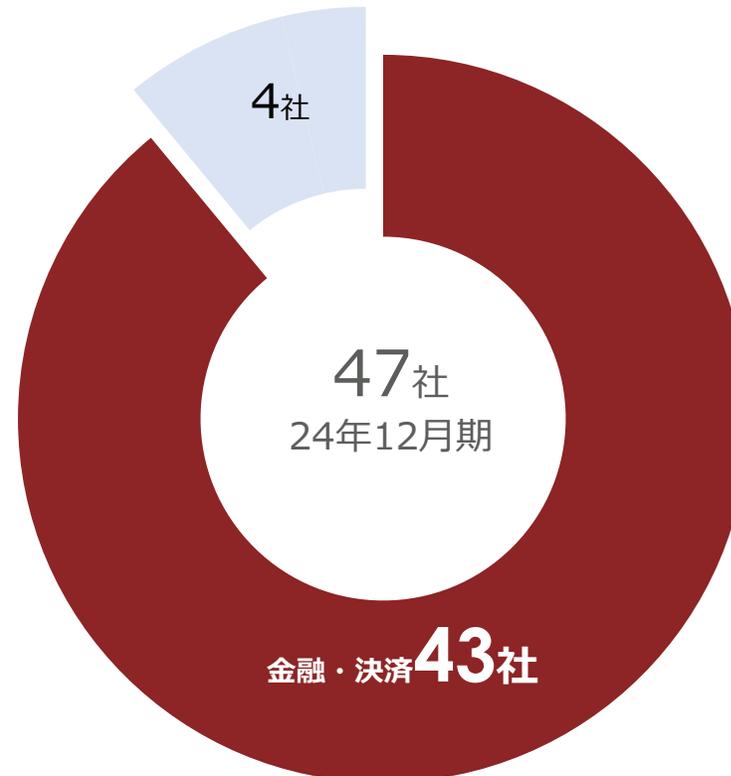
（※1）ある業界において、一般的に、中核的あるいは模範的立場に立ち、その業界の先駆者として存在する企業

（※2）商品やサービスの価値や効用が、その利用者の数に依存する現象のことで、事業の拡大に欠かせないメカニズムとされています。

メガバンク・地方銀行・ネット銀行・証券それぞれのリーダー企業を顧客基盤とする。

メガバンクをはじめとした金融機関を顧客セグメントとし、大手銀行や大手証券会社が顧客。直接顧客と取引することで、市場ニーズをダイレクトにサービス改善に繋げています。

契約社数構成



データ量増→精度向上→新規獲得の好循環からプラットフォームの価値を向上

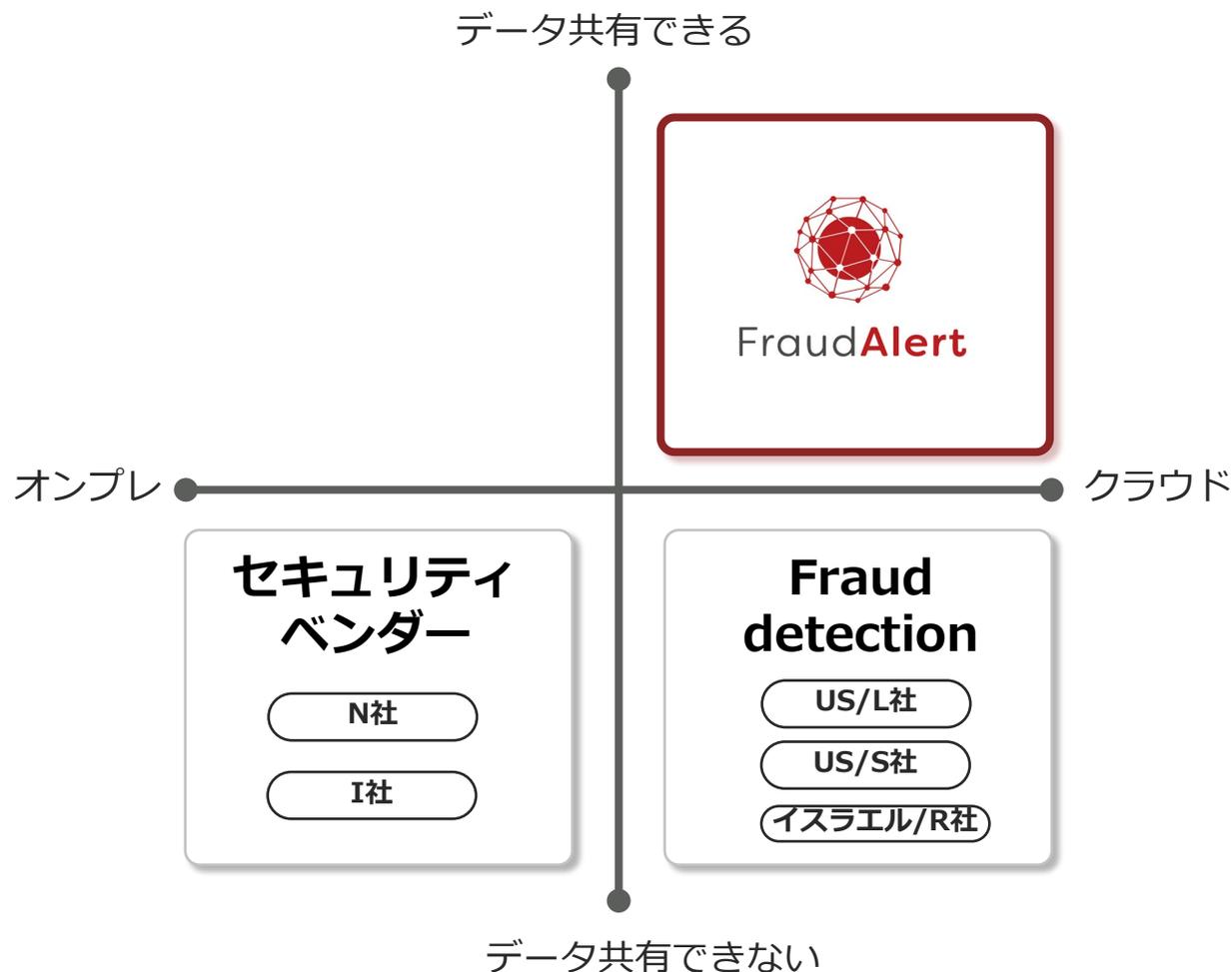
カウリスは「顧客間での不正ユーザーの情報共有」を前提としたビジネスモデルです。顧客が増えれば増えるほど不正利用者の情報が集まり、他社の情報が共有されることで不正利用者の検知率が上がり既存顧客に対する不正利用が減少する構造になっています。



ネットワークの外部性による4つの参入障壁

- 参入障壁①** : **不正データの第三者提供が可能となるように法的に整理されたプロダクト**
不正データを顧客企業間で共有できる仕組みは、個人情報保護法に準拠しているかを監督官庁の確認を取りながら構築する必要がある
- 参入障壁②** : **模倣されないために特許を取得**
主に不正検知にかかるビジネスモデル特許
- 参入障壁③** : **カスタマーサクセスにおけるコンサルティング**
不正利用の事例紹介や犯罪のトレンドを入手し、不正利用検知効果の高いルールを生み出す
- 参入障壁④** : **当局とのリレーションや顧客同士のコミュニティ**
日本の法律・ガイドラインに沿ったサービス開発
競合の多くは海外のサービスでメインはUS ※次頁参照

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

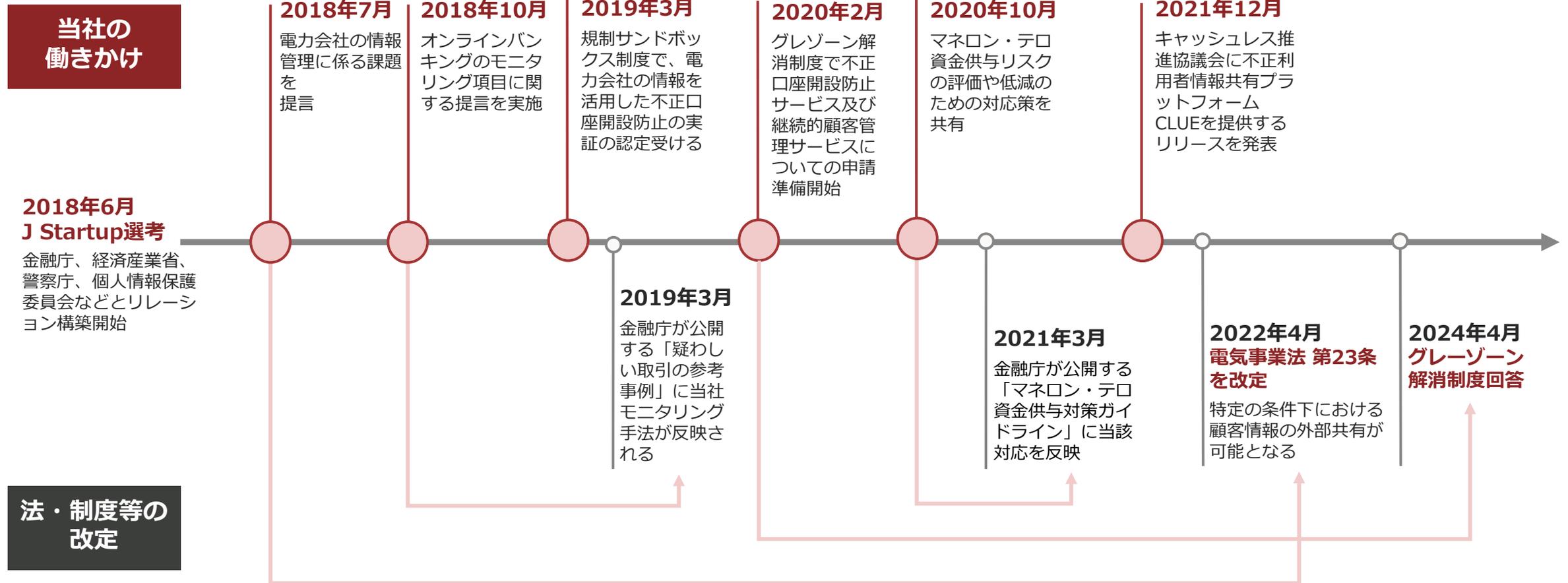
02 vs 海外のクラウドプレイヤー

- 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

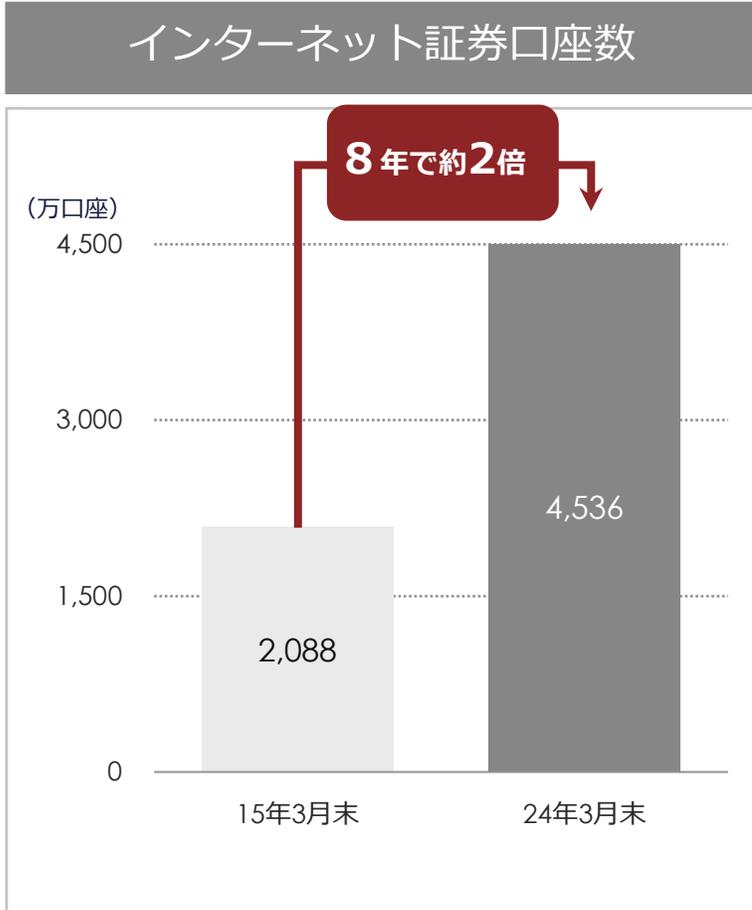
政府の施策を活用し、マネー・ローンダリング対策サービス開発を推進



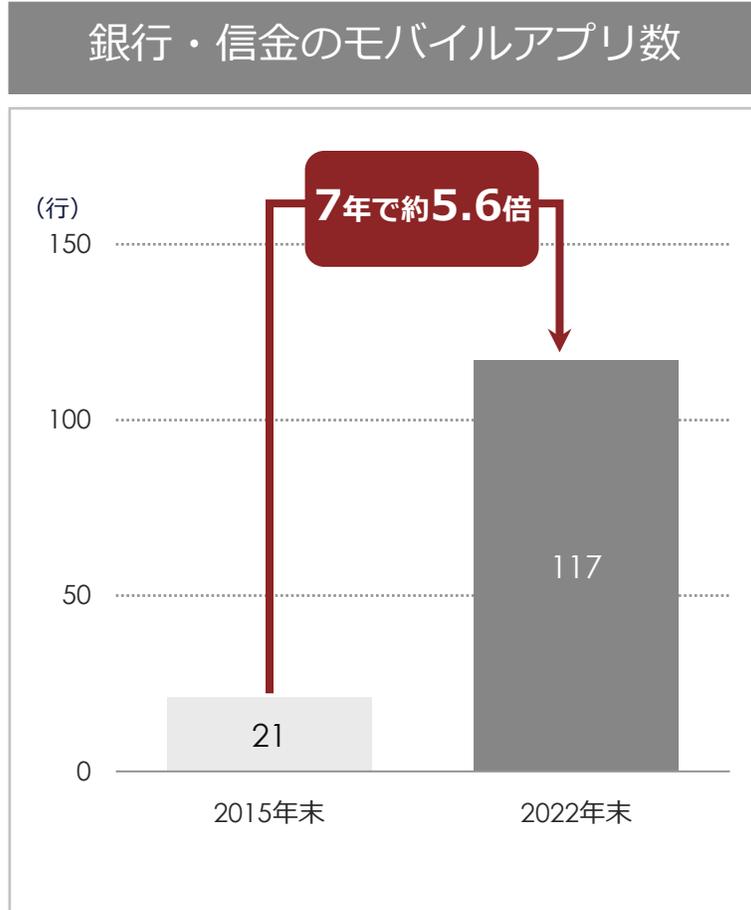
4.市場環境

Market circumstances

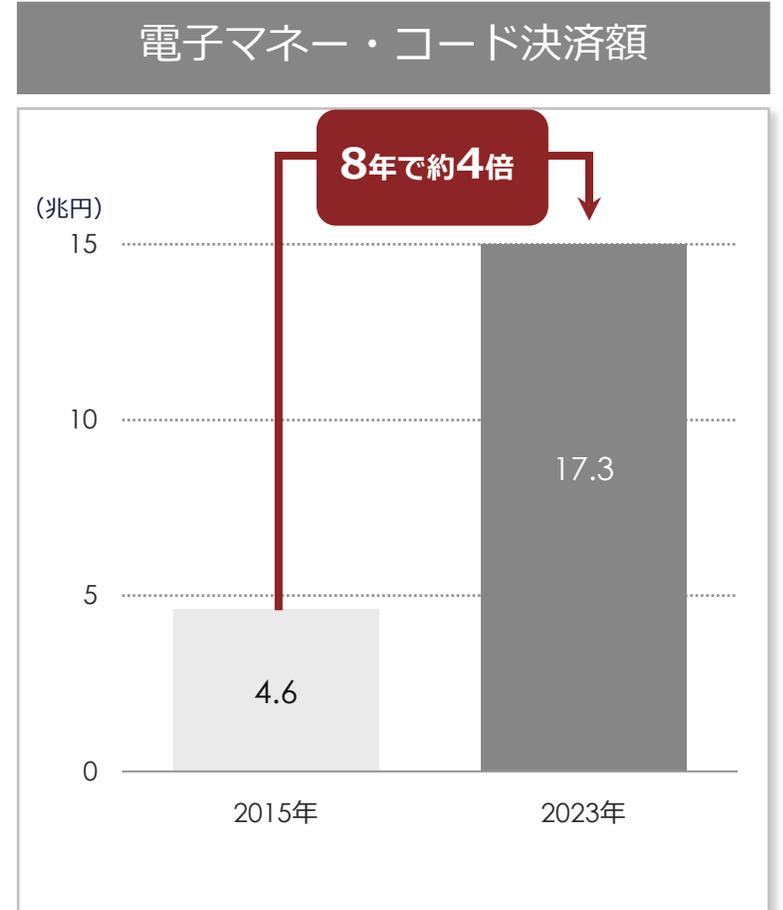
様々なオンライン決済の普及でキャッシュレス決済市場は拡大。
市場の拡大とともに不正利用検知システムの導入が促進される見通し。



出所：日本証券業協会「インターネット取引に関する調査結果」資料より当社作成、2024年9月30日時点。



出所：日本銀行「金融機関におけるモバイルアプリの提供状況と管理体制について」資料より当社作成、2022年11月時点。

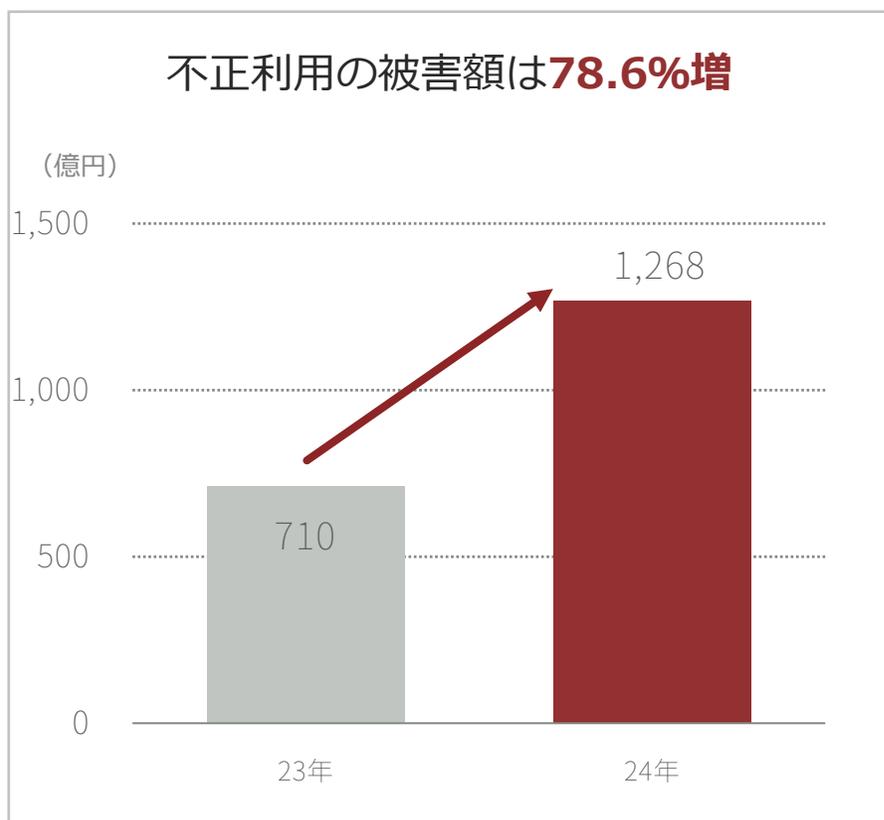


出所：経済産業省「キャッシュレス決済比率」資料より当社作成、2024年3月29日時点。

市場環境 | キャッシュレス・オンライン増加による不正の急増

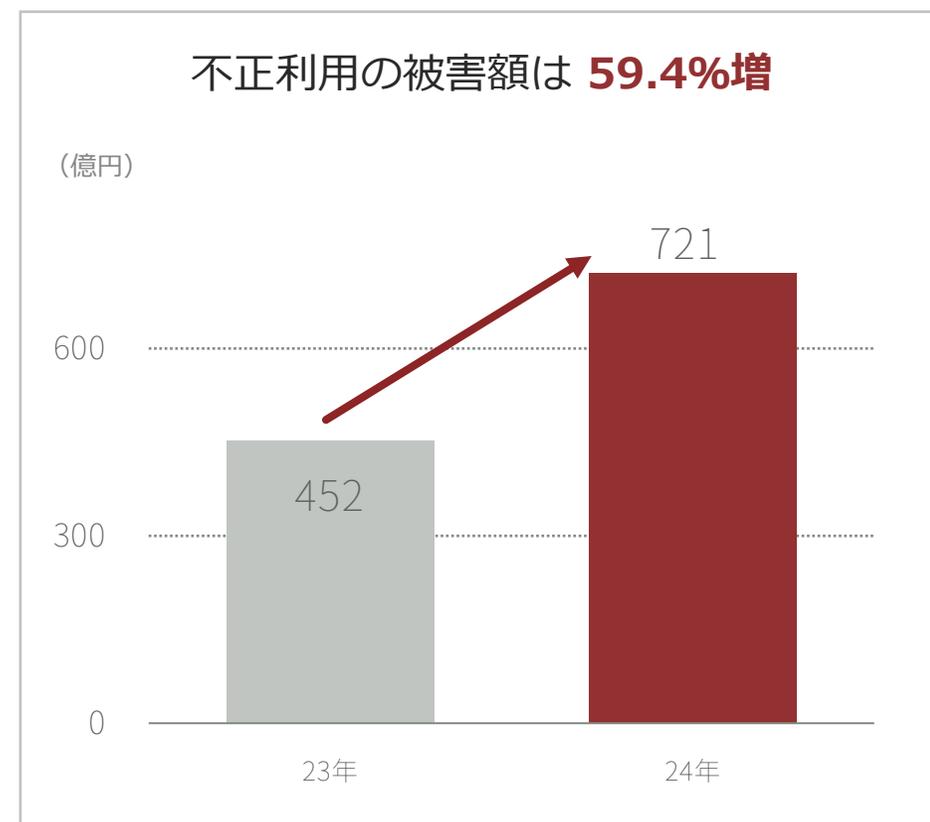
金融犯罪の被害は昨年比1,000億円増加し、過去最高の2651億円に。
特に、急増したのが、SNS型投資詐欺・ロマンス詐欺と特殊詐欺となっている。

SNS型投資詐欺・ロマンス詐欺の被害額



出所： JAPANSecuritySummit Update 「SNS詐欺178%増、フィッシング171万件超えー令和6年のサイバー脅威と警察の対策」
<https://japansecuritysummit.org/2025/03/11252/>
資料より当社作成、2025年3月26日公表。

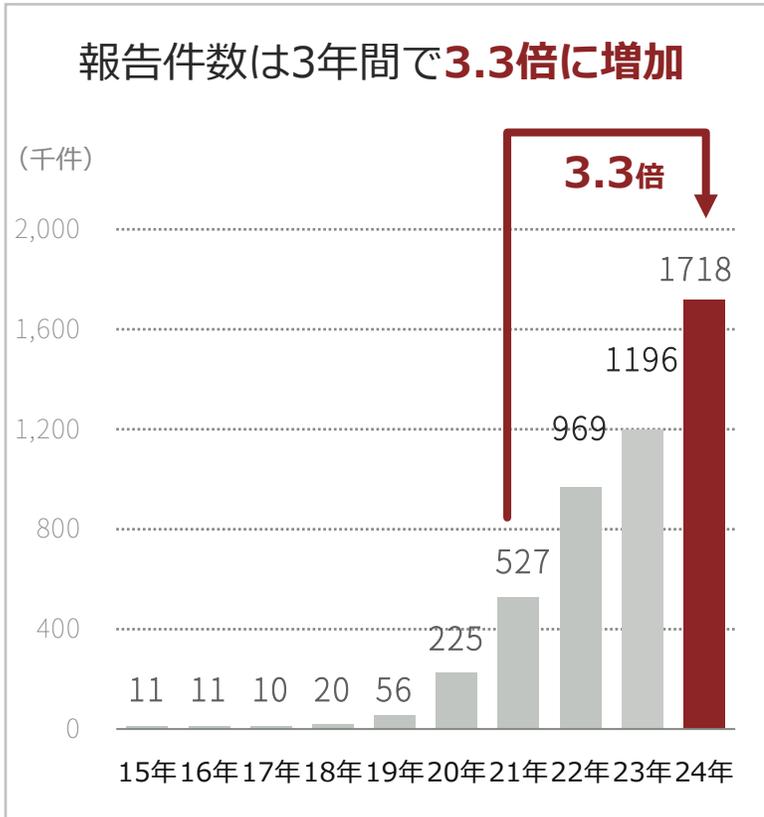
特殊詐欺の被害額



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」
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R6/R06_cyber_jousei.pdf
資料より当社作成、2025年3月13日公表。

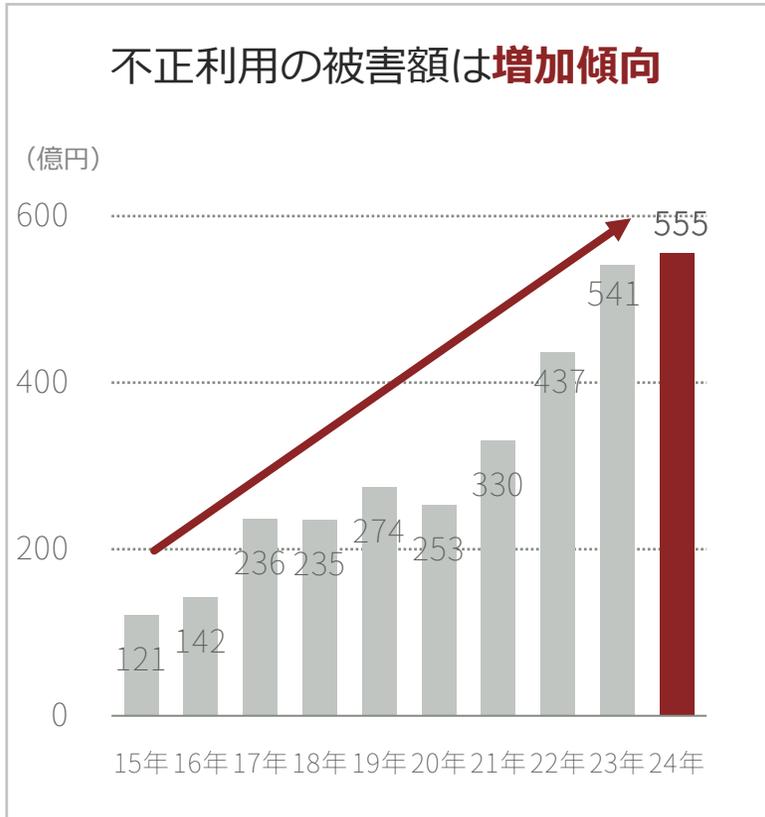
クレジットカード不正利用の被害額が541億円から555億円に。 フィッシング詐欺の被害もほぼ横ばいの86億円に。

フィッシング報告件数



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

クレジットカード不正利用の被害額



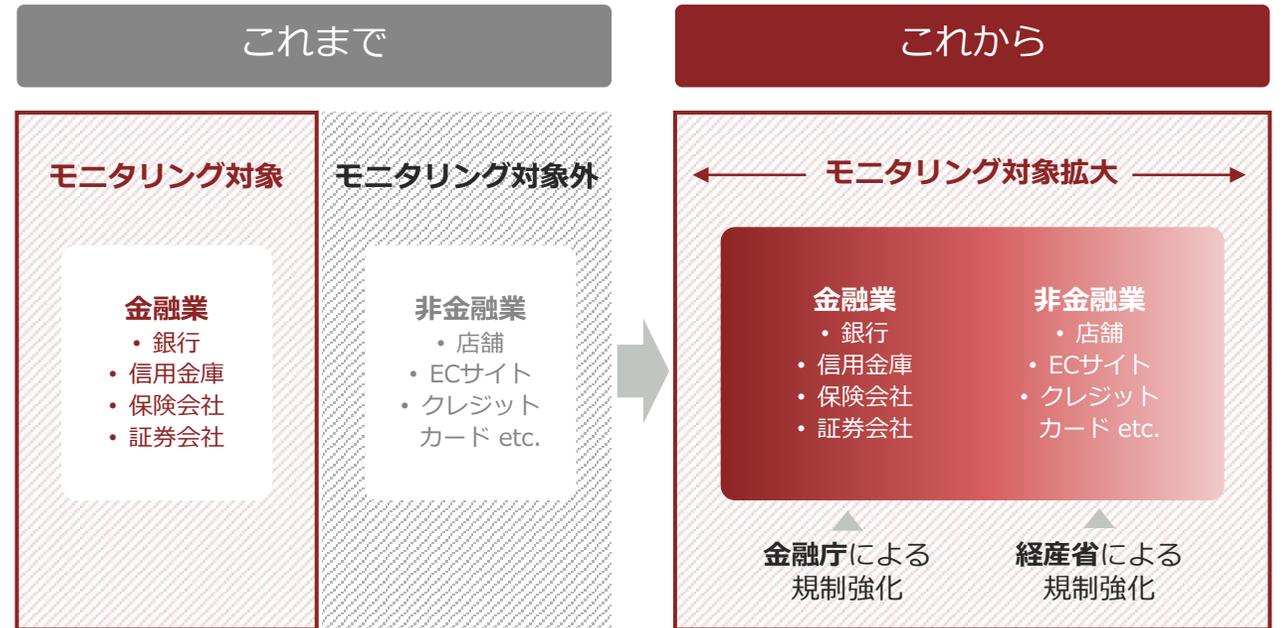
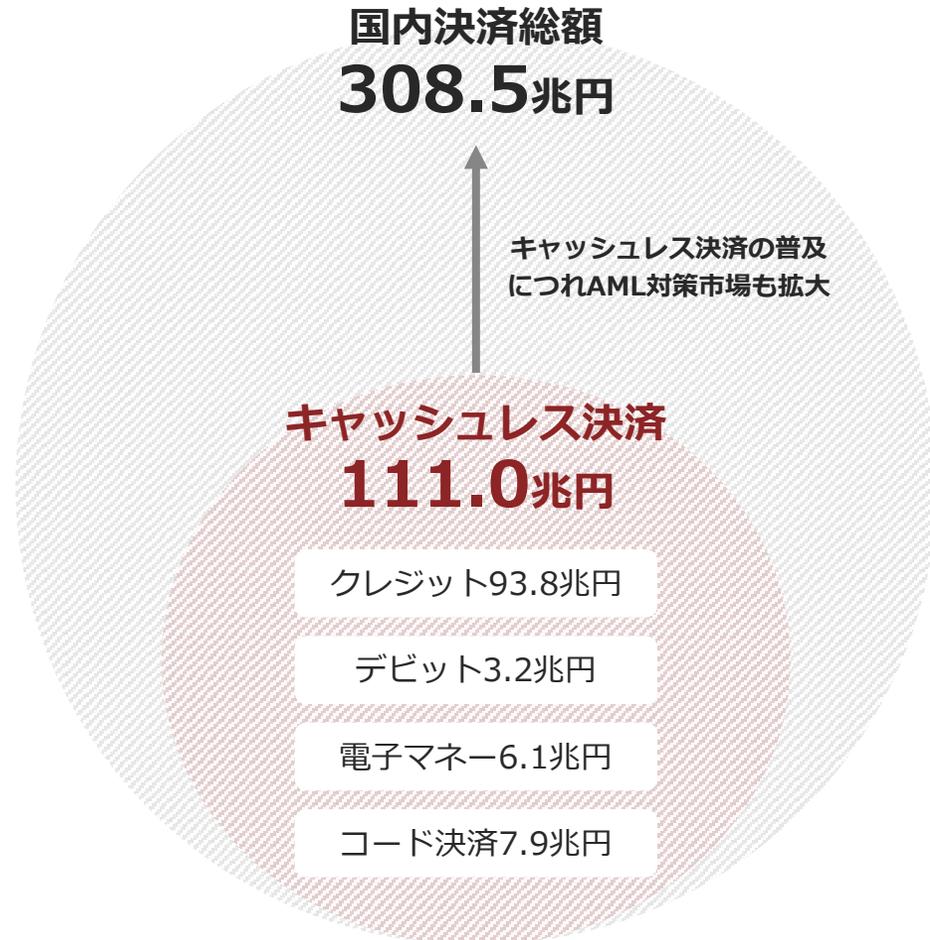
出所：日本クレジット協会「クレジットカード発行不正利用被害実態調査」資料より当社作成、2024年12月末時点、2025年3月公表。

金融機関の不正送金の被害額



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」
https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/data/R6/R06_cyber_jousei.pdf
資料より当社作成、2025年3月13日公表。

キャッシュレス決済比率は堅調に上昇し、36%（111兆円）となる。
Fraud Alertが守る大きな潜在マーケットが存在すると予測。



金融庁管轄だけでなく、経産省管轄業種にも
規制が強化される方向で政府協議が進められている。

注：統計数値はいずれも2022年実績を参照した。
出所：経済産業省「キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移」より引用、当社作成。2023年4月時点

注：経済産業省「クレジットカード・セキュリティガイドライン【4.0版】」より引用、2023年3月時点。
<https://www.meti.go.jp/press/2022/03/20220315001/20230315001.html>

5.事業計画

Business plan

成長戦略サマリー

成長戦略1のオーガニック成長をボトムとし、成長戦略2と成長戦略3の新規事業をプラスαとして、企業価値向上を図る。

成長戦略1

AML市場におけるオーガニック成長

成長戦略2

第二の柱となる電力サービスの準備とバージョンアップによりデータ価値向上

成長戦略3

CLUE

金融業界における規定のSaaSを展開

前回内容

2024年12月期

オーガニック成長

- ・既存顧客へクロスセル・アップセルを実施。クロスセルで「新規口座開設」「ログイン検知」のアプリ版を提供。為替影響によるコスト増を価格に転嫁。
- ・FATFの第5次フォローアップが2028年に実施。これに向け不正検知モニタリング体制が未整備な地銀を顧客とする新規獲得のため営業リソースを増加。リサイクル体制構築によるリード数増加。この成約率向上を目的に動画制作及びセミナーや勉強会の実施。
- ・既存顧客・新規顧客に向け顧客ニーズからサービス化したFraud Alert周辺領域を提供。

電力契約情報を活用したサービスの準備期間

2023年12月電気事業法改正
2024年2月グレーゾーン解消制度認定予定

1月に既存顧客の金融機関2社で実証。
4月以降、複数社での新規口座・継続的顧客管理の実証を進める。
実証結果を政府に報告。

CLUE

23年12月に正式リリース。
二次元コード決済事業者に加えて、金融機関、クレジットカードに拡充

金融業界における規定のSaaS※を展開

監査法人とのパートナーシップによる商品開発βサービスのリリース

進捗

2024年12月期

オーガニック成長

- ・既存顧客へのアップセルは順調に推移。為替影響によるコスト増を価格に転嫁は成功。トランザクション増によるアップセル成功。一方クロスセルは、顧客サイドのデータ取扱いの法的整理の進捗が遅れたことによる期ずれの影響で軟調。
- ・地銀を顧客とする新規獲得が軟調。リード数は増加しているが商談に時間を要している。
- ・Fraud Alert周辺領域のサービスを展開済。

電力契約情報を活用したサービスの準備期間

- ・グレーゾーン解消制度の回答を受領。サービスリリースに向け開発継続中。
- ・2社での実証を実施。

CLUE

- ・主な進捗はなし
- ・CLUE主要な参画企業の減少（吸収合併）により今後の戦略見直しが必要。
- ・規定のSaaSは開発継続中。βサービスのリリースは遅延。



※優先順位を変更したため

※金融庁等が出しているガイドラインが新しく発表されたり改定された際に、既存の社内規程のどの部分をどのように改定すべきかを提案するSaaSツール。

成長戦略サマリー

成長戦略1のオーガニック成長をボトムとし、成長戦略2と成長戦略3の新規事業をプラスαとして、企業価値向上を図る。

成長戦略1

AML市場におけるオーガニック成長

2025年12月期

- オーガニック成長
- 金融庁要請対応に従いFraud Alertの市場シェアを拡大。

2026年12月期

オーガニック成長

- FATFの第4次フォローアップによる市場拡大に合わせて、市場シェアを拡大。
- 2028年FATF第5次審査を見据えた金融機関モニタリング導入の需要取り込み。
- 信金シェア拡大を目指す。

2027年12月期

オーガニック成長

- 2028年FATF第5次審査の需要取り込み。
- 経済産業省「本人認証」義務化でEC・クレジットカード事業者の規制強化。これを受けEC市場にFraud Alertを提供し、成長。

戦略変更
地銀の獲得に時間を要しており、EC・クレジットカード事業者獲得タイミングを先送りにいたしました。

成長戦略2

第二の柱となる電力契約情報を活用したサービスの準備とバージョンアップによりデータ価値向上

電力契約情報を活用したサービスのリリースフェーズ

- ネット銀行の獲得を目指す。

戦略変更
リソースを顧客獲得に集中し、EC企業へのアプローチは2026年度に

電力契約情報を活用したサービスの拡販フェーズ

- ネット銀行拡大及び銀行・証券・クレジットカードなどの犯収法対象企業のマーケットシェア獲得を目指す。
- EC企業への提案を開始。

電力契約情報を活用したサービスの拡販フェーズ

- 継続して証券・クレジットカードのマーケットシェア拡大を目指す。
- EC企業への提案を継続。

成長戦略3

CLUE

金融業界における規定のSaaS※を展開

CLUE

- 参画企業のリクルーティング。

戦略変更
CLUE
方針変更により金融サービス、EC企業への連携は削除

金融業界における規定のSaaSを展開

- ユーザー会の立ち上げ、β版をリリース予定。

CLUE

- キャッシュレス推進協議会の方針決定待ち。
- 参画企業のリクルーティングを継続。

金融業界における規定のSaaSを展開

- β版のフィードバックを受け機能開発。

CLUE

- キャッシュレス推進協議会の方針決定待ち。
- 参画企業のリクルーティングを継続。

金融業界における規定のSaaSを展開

- β版のフィードバックを受け機能開発。

※金融庁等が出しているガイドラインが新しく発表されたり改定された際に、既存の社内規程のどの部分をどのように改定すべきかを提案するSaaSツール。

Fraud Alertの収益拡大と共に、業容拡大に向けた体制構築を進める



5. リスク情報

Risk information

リスク事項①

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識する主要なリスクは以下のとおりとなります。
 なお、その他のリスクについては、有価証券報告書の【事業等のリスク】をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
Politics 法的規制について	主要なビジネスに係る犯罪による収益の移転防止に関する法律及び個人情報保護法等に関しては、関係当局及び法律専門家に照会・確認のうえ、適用関係を確認済みです。当社の事業を制限する直接的かつ特有の法的規制は本書提出日現在において存在しないと考えておりますが、今後、当社の事業を直接的に制限する法的規制がなされた場合、また、従来の法的規制の運用に変更がなされた場合には、新サービス作りに法的整備が絡むため、ロビイング活動が必要となってまいります。	中	中	ロビイング活動の継続
Economy 特定顧客への依存について	当社の顧客企業は、銀行、証券業などの金融機関、クレジットカード事業者であり、特定の業界・顧客企業への依存度が高い状況にあります。今後、顧客企業の経営方針に変更が生じ、契約条件の変更等があった場合は、事業展開や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	既存顧客に加えて、マネー・ローンダリング対策が必要な各種業界への営業活動
Society マネー・ローンダリング対策市場について	不正送金及び詐欺行為が増加すると、日本国民の消費がキャッシュレスから現金に回帰してしまい、オンライン決済（クレジットカード、電子マネー）とオンラインサービスが減少していく可能性があります。	中	大	オフラインでのモニタリング施策の検討
Technology 技術革新への対応について	Google社及びApple社のプライバシーポリシーが強化されることで、端末識別の難易度が技術的に難しくなり、Fraud Alert単体では不正行為の抑止効果も薄れていく可能性があります。	中	大	新たな脅威や技術革新等に関する情報収集及び研究開発の継続

リスク事項②

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識する主要なリスクは以下のとおりとなります。
 なお、その他のリスクについては、有価証券報告書の【事業等のリスク】をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
その他 競争状況について	データ検知のサービスを提供するセキュリティ企業が多い中で、当社がデータモニタリングという独自の内容と価格でのサービス提供を実現させてきたことで独自のサービスポジションを獲得しておりますが、新規参入等により競合が出現し競争が激化した場合には、当社の事業展開、経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	シェアの早期獲得及びスイッチングコストを高めること
その他 当社が提供するサービスの瑕疵について	販売時には予想し得なかったソフトウェア特有のバグ（不具合）が販売後に確認された場合に、バグの解決に長期間を要した場合や、バグの解決に至らなかった際は、サービスの売上の減少だけでなく、当社への信頼が低下する恐れがあり、当社の事業展開、経営成績や財務状況に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中	大	品質チェックによるプログラム動作確認の徹底による予想外のバグ発生の抑制
その他 人材の採用・育成について	専門知識を有する人材の不足が共通課題とされており、今後、当社の業容が拡大する中で十分な人材を確保できな場合には、サービス提供の遅れや生産性の低下等により、当社の事業展開、経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	中途採用を中心に即戦力として活用できる技術経験者の採用や、教育講座の受講等による専門知識の向上
その他 自然災害、事故等について	地震や天災といった災害や新型コロナウイルス感染症（COVID-19）、または国内におけるテロ活動などの予期せぬ事態により、当社の事業展開、経営成績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	テレワークや時差出勤による物理的リソースの分散

本資料の取り扱いについて

- 本プレゼンテーション資料は、株式会社カウリス（以下「カウリス」又は「当社」といいます。）の企業情報等の提供のみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料の全部又は一部は、当社の承諾なしに、いかなる方法若しくは媒体又は目的においても、複製、公表又は第三者に伝達（直接であるか間接であるかを問いません。）することはできません。
- 本プレゼンテーション資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」、「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本プレゼンテーション資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提（仮定）の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスク、不確実性その他の要素を伴います。
- これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、本プレゼンテーション資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点で当社において利用可能な経済、規制、市場その他の条件に基づき作成されたものであります。
- 本プレゼンテーション資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報又は第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社、当社のアドバイザー及び代理人は何らの検証も行っておらず、また、これを何ら表明および保証するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表、又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

今後の開示について

- 当資料のアップデートは毎年1回、毎年3月末頃を目途として開示を行う予定です。