

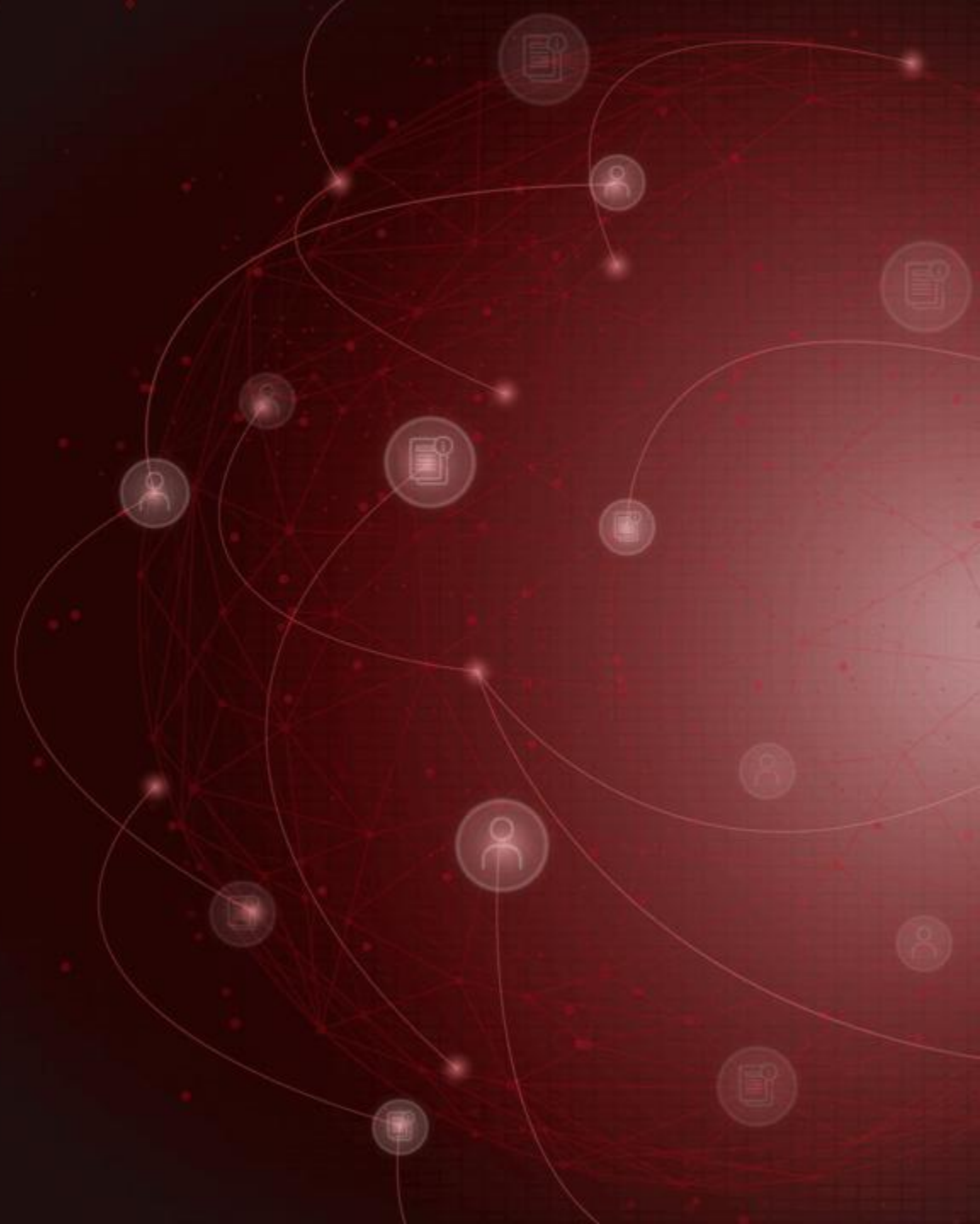


# 2026年12月期 第2四半期決算説明資料

2026年8月14日

株式会社カウリス

東証グロース市場：153A



# CONTENTS

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 事業内容             | P3  |
| 2. FY2026 Q2 業績     | P6  |
| 3. FY2026 Q2 状況振り返り | P20 |
| 4. 中期的な成長戦略         | P31 |
| 5. 会社概要             | P38 |
| 6. 参考資料             | P52 |
| 7. よくある質問           | P60 |

# 1. 事業内容

# 情報インフラを共創し、世界をより良くする

---

カウリスは、先端技術を活用した実用的なサービスを創る企業です。  
特に、金融犯罪対策の分野に力を入れています。

私たちの特徴は「共創」という点にあります。  
不正アクセス検知サービス「Fraud Alert」は、顧客横断・業界横断でデータを流通させるプラットフォームとなっています。  
電力契約情報を用いた本人確認サービス「Grid Data KYC」は、全国の一般送配電事業者と提携して構築されています。

これらのサービスで、日本の金融機関のマネー・ローンダリング対策・サイバーセキュリティ対策に貢献することは  
日本の財産、すなわち国益を守ることにも繋がっています。

今後も、官民連携に注力し、将来的には海外展開を含め事業を推進してまいります。

当社は、金融機関向けに金融犯罪対策サービスを提供  
主力サービスは「Fraud Alert（フロードアラート）」と「Grid Data KYC（グリッドデータケーワイシー）」

## FraudAlert

- ・金融機関の口座\*をモニタリングするSaaSサービス
- ・多くの金融機関で導入されており、当社の屋台骨を支えるサービスへと成長している。

### 特 徴

データ共有プラットフォーム

### 効果

- ・口座の不正アクセスや不正利用の防止
- ・マネー・ローンダリング口座の発見

## GRID DATA KYC

- ・電力契約情報と照合するデータベースソリューション
- ・2025年リリースの新規サービス。今後の業績拡大を牽引する第2の柱としての成長を目指す。

### 特 徴

全国の一般送配電事業者との連携

### 効果

- ・継続的な顧客管理にかかる膨大なコストの削減
- ・不正な口座開設や入会の防止

\*（補足）口座開設・ログイン時の端末情報や利用傾向から、不正アクセス・不正利用の兆候を検知

## 2. FY2026 Q2業績

## 26/12期 Q2 決算 (26年1月～6月)

売上高

**8.1**億円

前年同期比 21.8%

営業利益

**2.8**億円

前年同期比 27.0%

当期純利益

**1.7**億円

前年同期比 22.4%

### 業績予想

#### 通期業績予想の上方修正を発表 (26/8/14発表)

・ Q2決算発表と合わせて開示、以下は修正前 (26/2/13発表) と修正後

売上高 1,570百万円 → **1,647百万円** (増減率 4.9%)

営業利益 411百万円 → **532百万円** (29.4%)

経常利益 417百万円 → **537百万円** (28.8%)

当期純利益 282百万円 → **346百万円** (22.7%)

### 上方修正 の要因

#### 当初計画に比べ、売上高は拡大、費用で一部未消化が発生

- ・ Fraud Alertの新規獲得やアップセルが想定を上回り、売上高拡大
- ・ 採用計画の遅れ等により、採用費・人件費で未消化が発生

### 新拠点

#### 2026年3月に開設の福岡営業所が本格的に活動開始

- ・ 九州北部や中国地方の複数の金融機関と、対面商談の機会を創出

### 株式付与制度

#### 従業員に譲渡制限株式を付与できる制度を導入

- ・ モチベーションやエンゲージメントの向上、離職の抑制に寄与
- ・ 上場前に付与のSOを持たない、上場後入社の従業員にも機会を提供

契約獲得高

**2.1**億円

26/12期 Q2

Fraud Alert

ARR (Annual Recurring Revenue) \*1

**15.7**億円※26/12期 Q2のMRR  
(Monthly Recurring Revenue) \*2 ×12

Fraud Alert

ARR成長率

**21.8**%

CAGR 23/12期 Q2 — 26/12期 Q2

契約残高

**10.0**億円

26/12期 Q2

Fraud Alert

ストック型収益\*4の割合

**92.8**%

26/12期 Q2

Fraud Alert

契約企業数

**47**社

26/12期 Q2

売上高成長率

**21.8**%

26/12期 Q2

Fraud Alert

ARPU (Average Revenue per User) \*3

**278**万円/月

ARR÷12÷契約企業数 26/12期 Q2

営業利益率

**34.7**%

26/12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す。

Fraud Alert

Fraud Alertのみで集計したKPI。Grid Data KYC等は含まず。

**MRR、ARPUともに伸長**

契約社数は1社減少だが、小規模サービスの終了に伴う解約のため影響は非常に限定的

2025/12 → 2026/06

取組ハイライト

**MRR**

**119.9** 百万円 ▶ **130.8** 百万円  
+ 9.1%

**MRRは増加**

アップセル、クロスセル、新規獲得それぞれ貢献

**契約社数**

**48** 社 ▶ **47** 社  
▲ 1社

**小規模サービスの終了で解約発生**

新規契約2社、解約3社で差し引き1社減

**ARPU**

**2.4** 百万円 ▶ **2.7** 百万円  
+ 11.4%

**ARPUも増加**

アップセルの貢献により増加

**契約残高\*1**

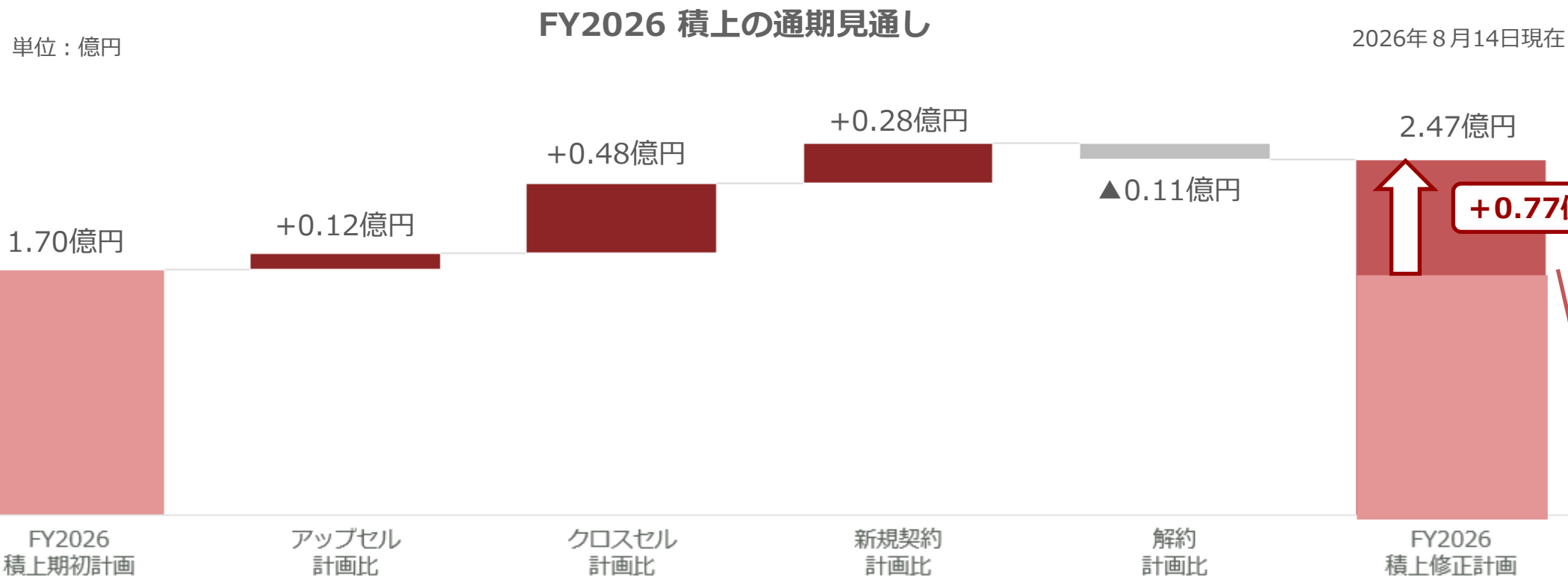
**585** 百万円 ▶ **1,009** 百万円  
+ 72.6%

**契約残高**

契約更新時期の統一でQ1に大幅増加（季節要因）  
Q2の新たな契約獲得高は、前年同期比で微増

\*1 契約残高は、全ての契約を集計しており、Fraud Alert以外も含まれる。

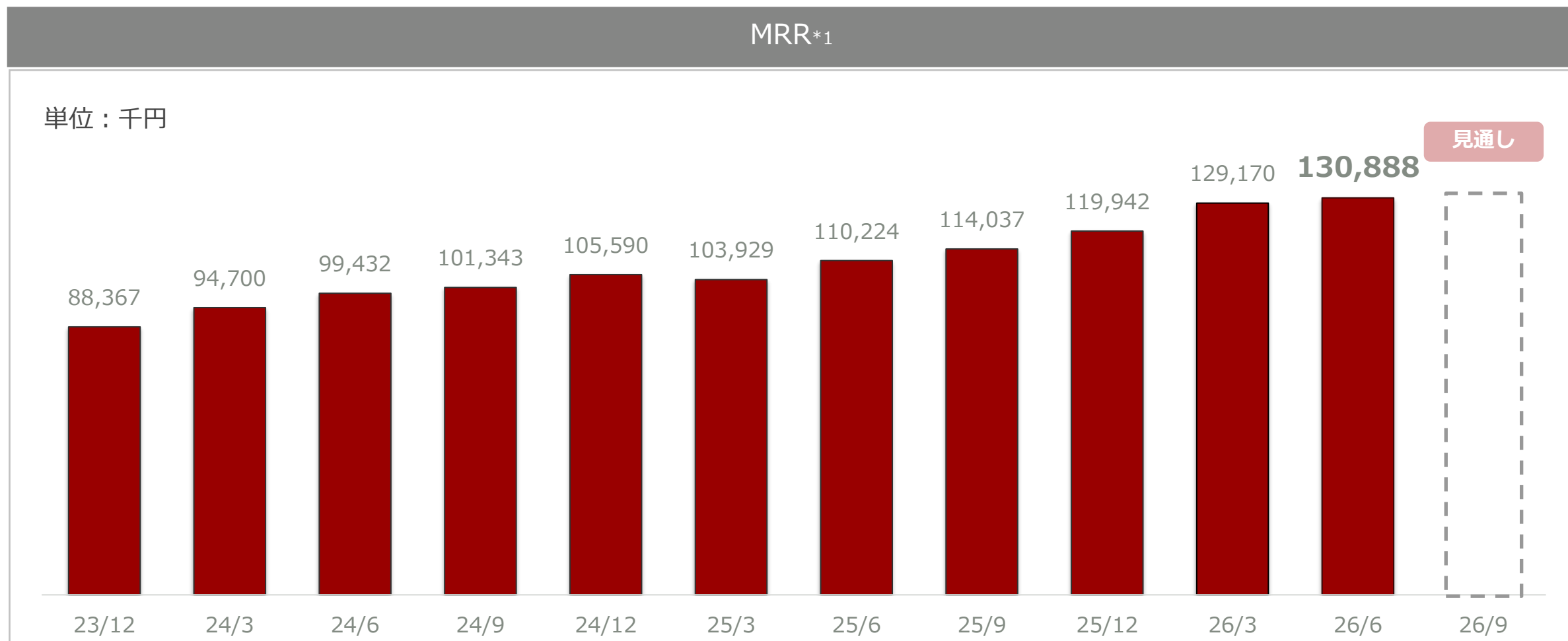
利用シーン拡大に伴う主力サービスの「Fraud Alert」のクロスセル進展に加え  
計画外であった新規事業「Grid Data KYC」の順調なPoC獲得に伴う上振れを反映



25/12期 売上高(実績) 14.00億円 + 積上期初計画分 1.70億円 = 26/12期 売上高(修正前予想) 15.70億円

25/12期 売上高(実績) 14.00億円 + 積上修正計画分 2.47億円 = 26/12期 売上高(修正後予想) 16.47億円

既存顧客のアップセル及び新規顧客の獲得によりQ2のMRRは増加



\*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に含んでいない。

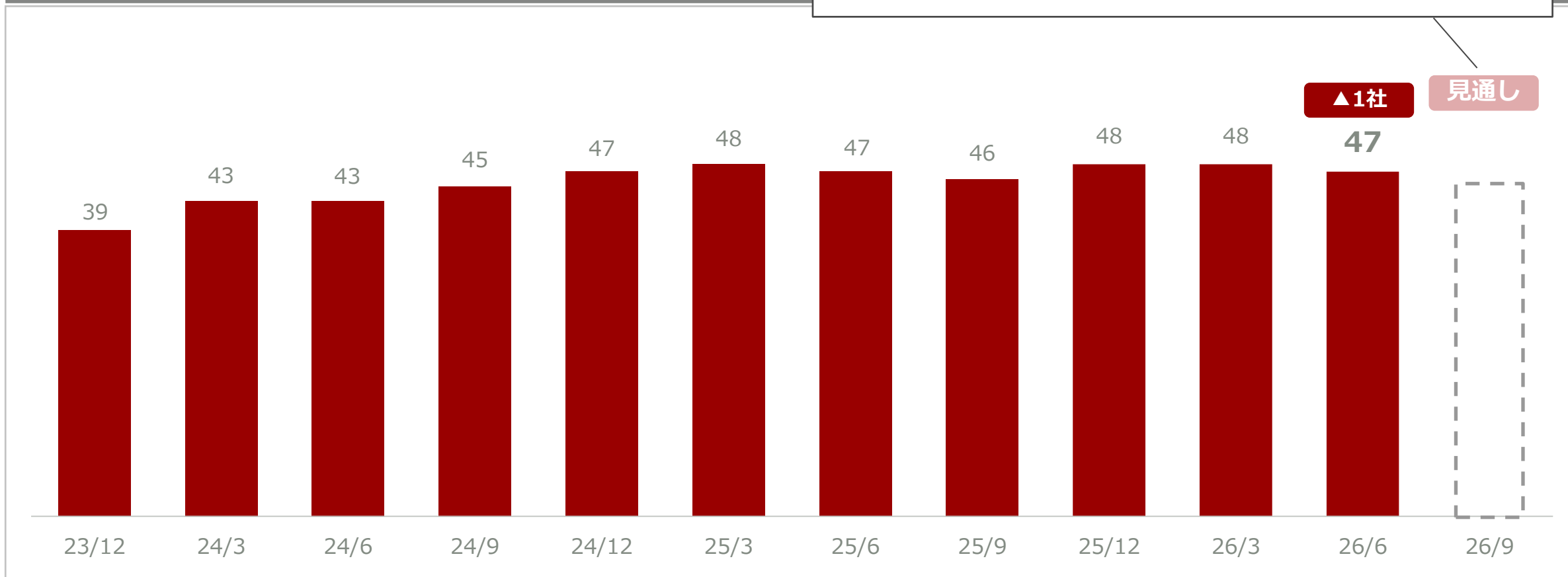
## Q2は2社新規契約と3社解約により▲1社

契約社数\*1

## 補足：

Q1説明資料に事前記載の通り、Q2の解約は3社。なお解約内容はモニタリングではなく付随サービスの終了によって発生したもので、1社当たり10万円程度/月であり、当該解約が業績に及ぼす影響は極めて軽微。

Q3も解約が3社発生する見込みだが、内2社は上記の付随サービス終了に伴うもの。

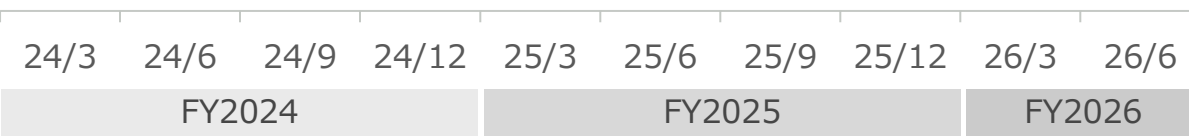
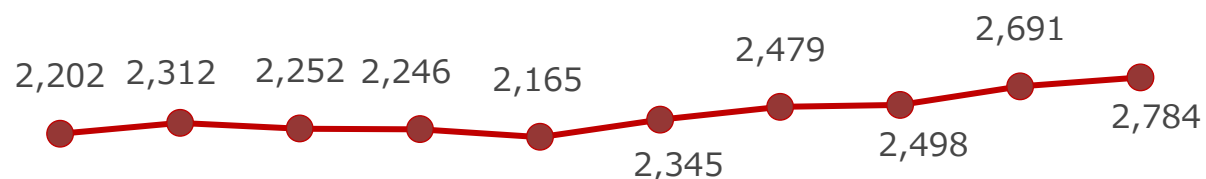


\*1 PoCは、契約社数に含んでいません。

## ARPU \*1

- Fraud AlertのARPUはゆるやかに上昇基調
- 2026年12月期 第2四半期は278.4万円

単位:千円

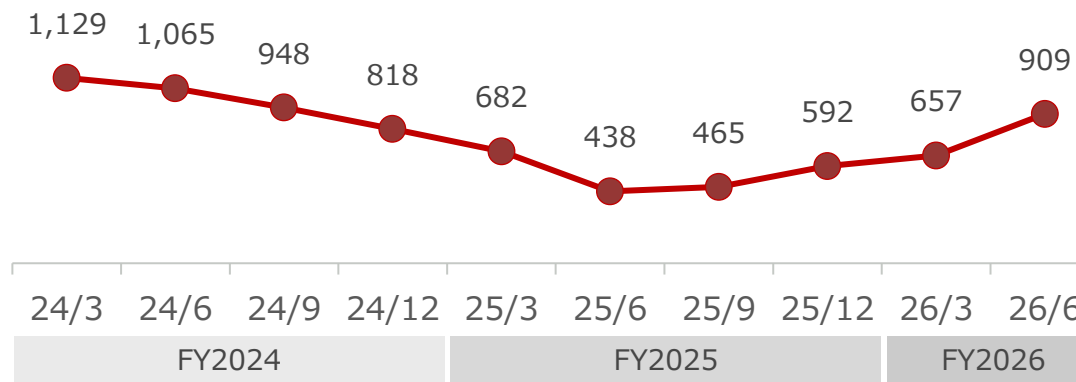


\*1 「ARPU (Annual Recurring Revenue per user)」は課金している顧客のひとり(1社)あたりの平均売上金額を指し、 $MRR \div \text{契約企業数}$ で算出。  
 なお「MRR (Monthly Recurring Revenue)」は経常収益のうちの1か月分を指し、対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出

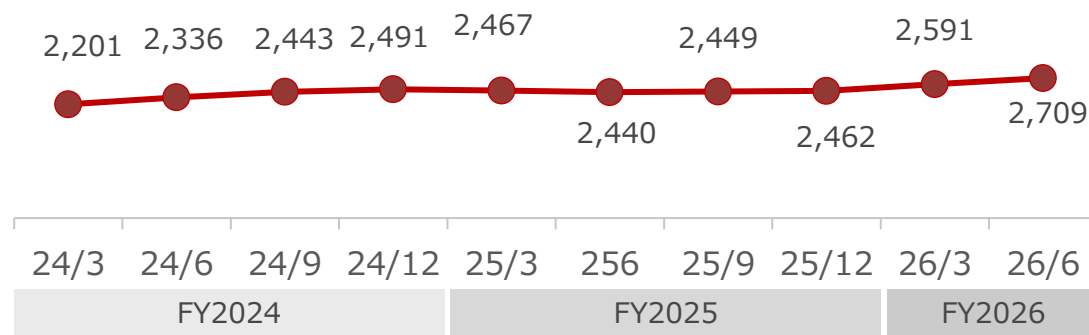
## 新規 ARPU \*2

単位:千円

- 新規顧客獲得後1年間で集計



## 既存 ARPU \*3



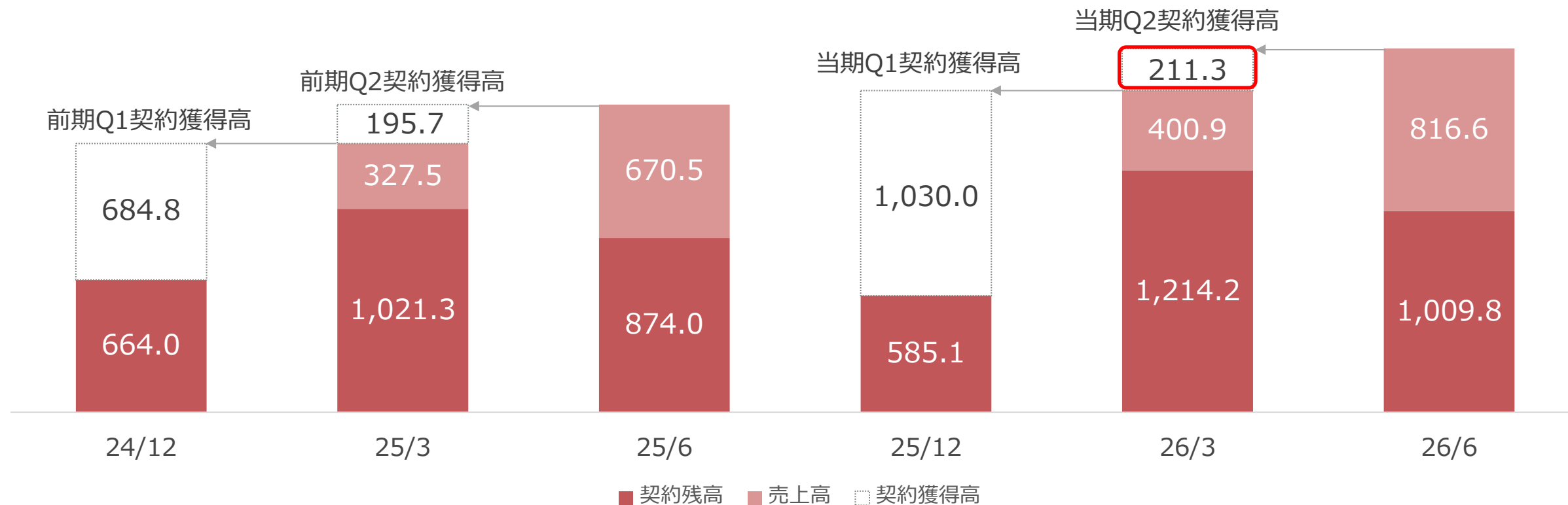
\*2 新規ARPUは=月ごとの(新規顧客MRR÷新規契約社数)の12ヶ月平均

\*3 既存ARPUは=月ごとの(既存顧客MRR÷既存契約社数)の12ヶ月平均

契約獲得高は前期を上回り順調に推移。一部に複数年契約が含まれることに加え  
3月に契約改定時期を寄せているため、今後は季節性が生じる見込み

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。Fraud AlertおよびGrid Data KYCを含む。

前期比で売上高 21.2%、営業利益21.6%の増加  
通期業績予想に対して順調に進捗

|            | FY2026<br>Q2<br>(4-6月) | 前年同期<br>(FY2025 Q2) |        | FY2026<br>Q1~Q2<br>(1-6月) | 前年同期<br>(FY2025 Q1~Q2) |        | 修正後 業績予想 |       |
|------------|------------------------|---------------------|--------|---------------------------|------------------------|--------|----------|-------|
|            |                        | 実績                  | 増減率    |                           | 実績                     | 増減率    | 通期       | 進捗率   |
| 売上高        | 415                    | 342                 | +21.2% | 816                       | 670                    | +21.8% | 1,647    | 49.6% |
| 売上総利益      | 247                    | 220                 | +12.2% | 479                       | 422                    | +13.4% |          |       |
| 売上総利益率     | 59.5%                  | 64.3%               | ▲4.8pt | 58.7%                     | 63.0%                  | ▲4.3pt |          |       |
| 販管費        | 93                     | 94                  | △0.5%  | 195                       | 199                    | △1.7%  |          |       |
| 営業利益       | 153                    | 126                 | +21.6% | 283                       | 223                    | +27.0% | 532      | 53.3% |
| 営業利益率      | 37.0%                  | 36.8%               | +0.2pt | 34.7%                     | 33.3%                  | +1.4pt |          |       |
| 経常利益       | 153                    | 125                 | +22.5% | 285                       | 222                    | +28.2% | 537      | 53.1% |
| 税前利益       | 153                    | 125                 | +22.5% | 285                       | 222                    | +28.2% |          |       |
| 当期（四半期）純利益 | 95                     | 80                  | +17.8% | 178                       | 145                    | +22.4% | 346      | 51.5% |

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため、自己株式を取得

| 単位：（百万円） | FY2026<br>Q2 | 前年度末（FY2025 Q4） |         |
|----------|--------------|-----------------|---------|
|          |              | 実績              | 増減率     |
| 流動資産     | 1,774        | 1,596           | +11.1%  |
| うち現金及び預金 | 1,631        | 1,487           | +9.7%   |
| 固定資産     | 600          | 585             | +2.6%   |
| 総資産      | 2,375        | 2,182           | +8.8%   |
| 流動負債     | 853          | 525             | +62.5%  |
| 自己資本     | 1,521        | 1,656           | ▲8.2%   |
| 自己資本比率   | 64.0%        | 75.9%           | ▲11.9pt |

## Topix

- ・ 資産  
Q1の自己株式取得による減少を上回る前受金の入金により現預金が増加
- ・ 純資産  
自己株式の取得により自己資本は減少に加えて前受金増加に伴う総資産の増加により自己資本比率は低下

前年同期比において、対売上高販売費比率は減少の一方、原価比率は増加  
要因は、Grid Data KYCのサービス開始や開発人員の増加による

| 単位：（百万円）    | FY2026 Q2（4-6月） |       | 前年同期（FY2025 Q2） |       |         | FY2026 Q1～Q2（1-6月） |       | 前年同期（FY2025 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              | 10.0% | 41              | 12.1% | +0.5%   | 86                 | 10.6% | 88                 | 13.3% | △3.1%  |
| （販）採用費      | 0               | 0.2%  | 3               | 1.0%  | △76.8%  | 1                  | 0.2%  | 8                  | 1.3%  | △80.9% |
| （販）業務委託料    | 11              | 2.7%  | 12              | 3.7%  | △11.9%  | 22                 | 2.8%  | 23                 | 3.5%  | △2.9%  |
| （販）広告宣伝費*1  | 3               | 0.9%  | 1               | 0.5%  | +123.5% | 8                  | 1.1%  | 4                  | 0.7%  | +94.2% |
| （販）支払報酬     | 10              | 2.6%  | 9               | 2.7%  | +16.7%  | 20                 | 2.5%  | 22                 | 3.3%  | △9.0%  |
| （販）その他*2    | 25              | 6.1%  | 25              | 7.4%  | +0.0%   | 55                 | 6.8%  | 50                 | 7.6%  | +9.7%  |
| （販）合計       | 93              | 22.5% | 94              | 27.4% | △0.5%   | 195                | 24.0% | 199                | 29.7% | △1.7%  |
| （原）仕入       | 16              | 3.9%  | -               | -     | -       | 32                 | 4.0%  | -                  | -     | -      |
| （売）減価償却費    | 3               | 0.8%  | -               | -     | -       | 6                  | 0.8%  | -                  | -     | -      |
| （原）労務費*3    | 59              | 14.4% | 44              | 13.0% | +35.0%  | 122                | 15.0% | 89                 | 13.4% | +36.9% |
| （原）インフラ費用*4 | 53              | 12.9% | 46              | 13.5% | +15.8%  | 107                | 13.2% | 92                 | 13.9% | +15.8% |
| （原）業務委託料*5  | 17              | 4.3%  | 16              | 4.9%  | +5.5%   | 32                 | 4.0%  | 38                 | 5.7%  | △15.4% |
| （原）その他*6    | 17              | 4.2%  | 14              | 4.3%  | +17.5%  | 36                 | 4.4%  | 27                 | 4.1%  | +31.6% |
| （原）合計       | 168             | 40.5% | 122             | 35.7% | +37.5%  | 337                | 41.3% | 248                | 37.0% | +36.0% |

\*1 販促費、IR費が増加

\*2 業務効率化ツールや生成AI利用料の増加、配当に伴う手数料の増加

\*3 累計期間で6名分増加

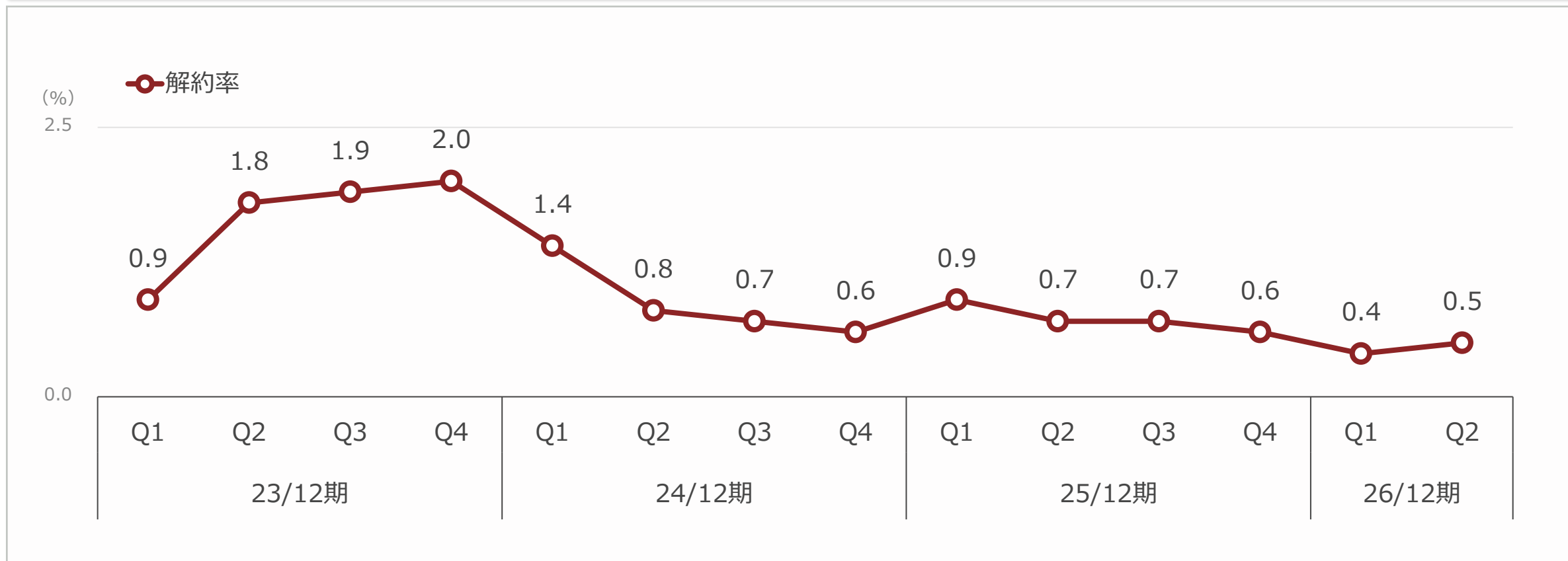
\*4 Grid Data KYCのサーバーコスト分の増加

\*5 プロジェクトが一部落ち着いたことにより、減少

\*6 システム料536万円増加 セキュリティ向上及び業務効率化に活用

不正利用者データベースの価値とカスタマーサクセスによる運用サポートが、低い解約率の維持に寄与

### グロスレベニューチャーンレート\*



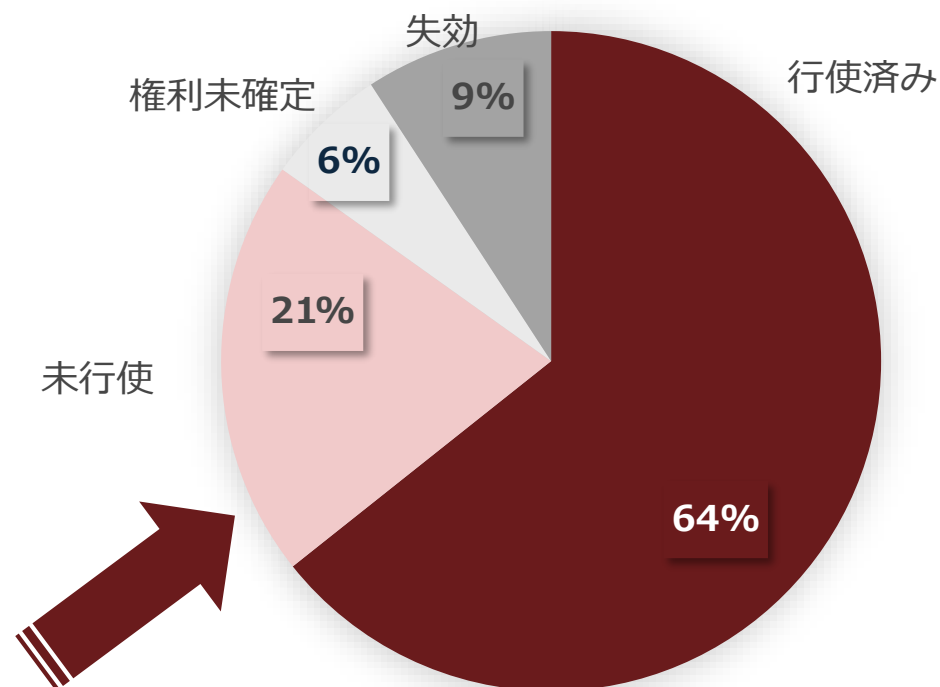
\* グロスレベニューチャーンレートは、「月中に解約及びダウンセルとなったサブスクリプション額÷前月末時点でのMRR」の対象期間12か月 の平均

Q2より自己株式を割り当てているため、発行済株式の増加はなし。発行済株式総数は6,534,800株で変わらず

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。

|       |                                                                                |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 行使済み  | 501,700株<br>・ FY2024 : 287,200株<br>・ FY2025 : 154,100株<br>・ 1/1~6/30 : 60,400株 |
| 未行使   | 160,300株                                                                       |
| 権利未確定 | 46,400株                                                                        |
| 失効    | 71,700株                                                                        |
| 自己株式  | 取得合計242,000株<br>SO行使に伴う割当 △53,600株<br><br>残数 188,400株                          |

新株予約権の状況



今後行使する際は  
取得した自己株式を充てる  
ことで希薄化を抑止

## 3. FY2026 Q2状況振り返り

## Q2決算発表と合わせて、通期の業績予想の上方修正を開示

前期実績値と修正後の今期予想との比較は下記。修正業績予想における考え方、用語の定義はP57に掲載

|            | 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      | <b>1,647百万円</b> | +17.6%    |
| 営業利益       | 408百万円        | <b>532百万円</b>   | +30.4%    |
| 営業利益率      | 29.1%         | <b>32.3%</b>    | +3.2pt *2 |
| 正社員数（派遣社員） | 53名（8名）       | <b>53名（7名）</b>  | 0名（△1名）*3 |
| MRR*1      | 119百万円        | <b>131百万円</b>   | +9.2%     |
| ARPU*1     | 2.4百万円        | <b>2.9百万円</b>   | +16.1%    |

\*1 MRR及びARPUは、Fraud Alertにおける指標であり、Grid Data KYCは含まれていない。

\*2 営業利益率は増加ポイント数

\*3 正社員数は増減人数

### Fraud Alert

▶ 既存顧客のアップセル・クロスセル拡大に注力。中期では2028年FATF審査に向けた新規需要にも備えていく。

### Grid Data KYC

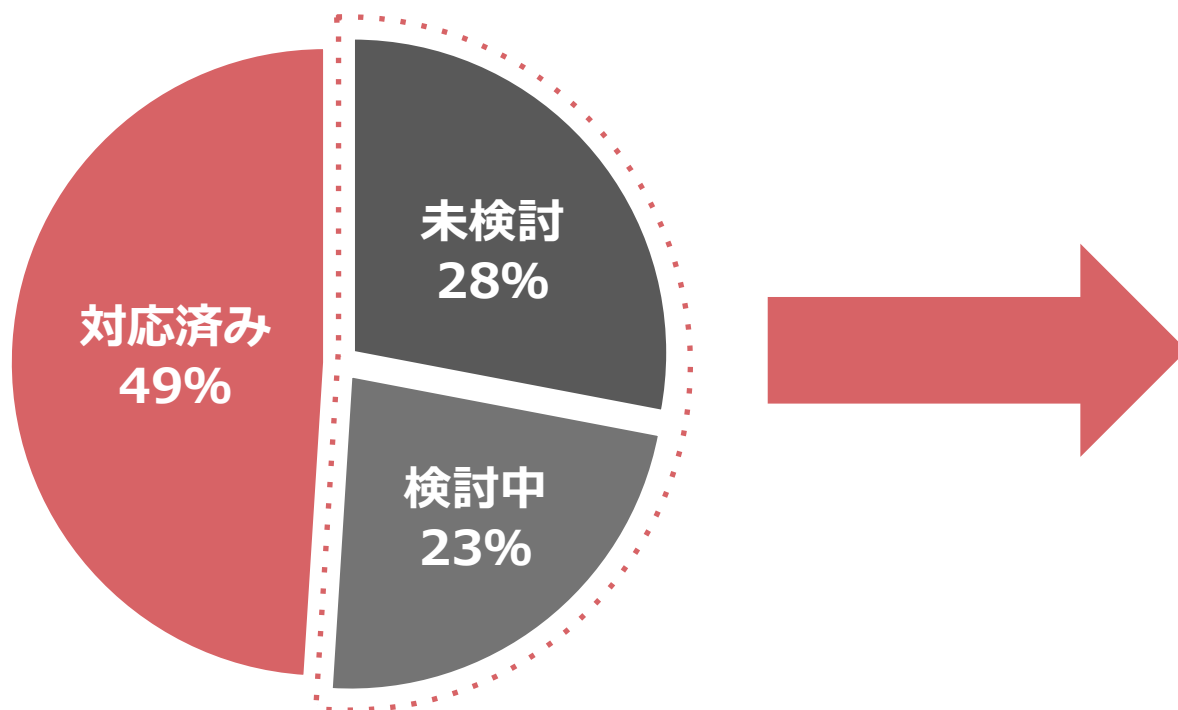
▶ 2026年度中に複数の新規導入実績獲得を目指し、営業リソースを投下

### 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。福岡営業所は2026年3月より稼働

## 2026年7月の金融庁の発表によると、いまだ検知体制が整っていない金融機関が5割以上

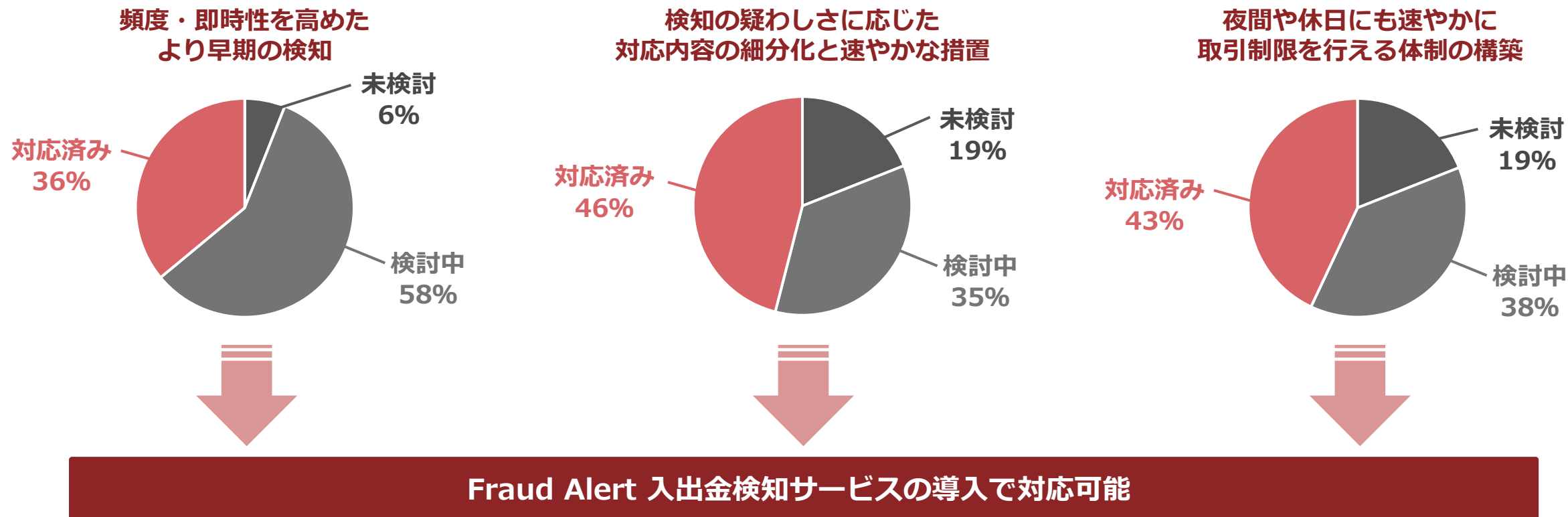
【金融機関へ向けた質問】  
不正利用が確認された口座と同一の端末・アクセス環境からの  
取引の検知に対応しているか？



2028年に予定されている  
第5次FATF対日審査を控え  
金融機関の対応が今後求められる

カウリスは  
金融機関のセキュリティ対策向上に  
全力を挙げて貢献していく

単に「検知ができる」だけでは不十分。リアルタイムで検知し、顧客への確認・出金停止・凍結・解約等をアクションできるかが最も重要。この点でもFraud Alertは求められる機能を備えたサービスとなっている



- ・導入顧客はAPIで連携しており、リアルタイムで遮断等の制御を実現（検知サイクルが長いバッチ処理などでは、被害抑制に限界がある）
- ・365日、24時間、有人監視を必要とせずに、システムが自動で追加認証や遮断を実施（夜間・休日に目視での監視要員を配置し続けることは困難）

## Q2の期間では、Fraud Alertの新規導入や、追加導入など計3社のリリースを発表 第二地方銀行、ネット銀行、証券会社と幅広い金融機関で導入を実現



2026年4月15日

各 位

会 社 名 株式会社カウリス  
代 表 者 名 代表取締役社長 島津 敦好  
(コード番号: 153A 東証グロース)  
問 合 せ 先 管理担当執行役員 上田 七生美  
TEL 03 (4577) 6567

---

東京スター銀行が不正アクセス検知サービス「Fraud Alert」を導入  
～不正な口座開設や口座の不正利用への対策を強化～

---

不正アクセス検知サービスを提供する株式会社カウリス（本社：東京都千代田区、代表取締役：島津 敦好、以下カウリス）は、株式会社東京スター銀行（本社：東京都港区、代表執行役員 伊東 武、以下東京スター銀行）が提供するインターネットバンキングに「Fraud Alert（フロッドアラート）」をご導入いただいたことを本日お知らせいたします。




2026年4月15日開示

東京スター銀行が、インターネットバンキングに「Fraud Alert」を新規導入



2026年4月21日

各 位

会 社 名 株式会社カウリス  
代 表 者 名 代表取締役社長 島津 敦好  
(コード番号: 153A 東証グロース)  
問 合 せ 先 管理担当執行役員 上田 七生美  
TEL 03 (4577) 6567

---

中小事業者向け貸出に特化したデジタルバンキング事業を提供するO1銀行が「Fraud Alert 入出金検知」追加導入を決定  
～口座の不正利用対策に加え、特定振込先へのモニタリングを強化～

---

不正アクセス検知サービスを提供する株式会社カウリス（本社：東京都千代田区、代表取締役：島津 敦好、以下カウリス）は、O1銀行株式会社（本社：大阪府吹田市、代表取締役社長 伊東 眞幸、以下O1銀行）が提供する中小事業者向け貸出に特化したデジタルバンキング事業において、開業時よりご利用いただいている「Fraud Alert ログイン検知」に加え、新たに「Fraud Alert 入出金検知」をご契約いただいたことを本日お知らせいたします。




2026年4月20日開示

デジタルバンキング事業を提供するO1銀行が「Fraud Alert 入出金検知」追加導入を決定



2026年6月15日

各 位

会 社 名 株式会社カウリス  
代 表 者 名 代表取締役社長 島津 敦好  
(コード番号: 153A 東証グロース)  
問 合 せ 先 管理担当執行役員 上田 七生美  
TEL 03 (4577) 6567

---

インヴァスト証券株式会社がトライオート・くりっく365・Myページへ不正アクセス検知サービス「Fraud Alert」を導入

---

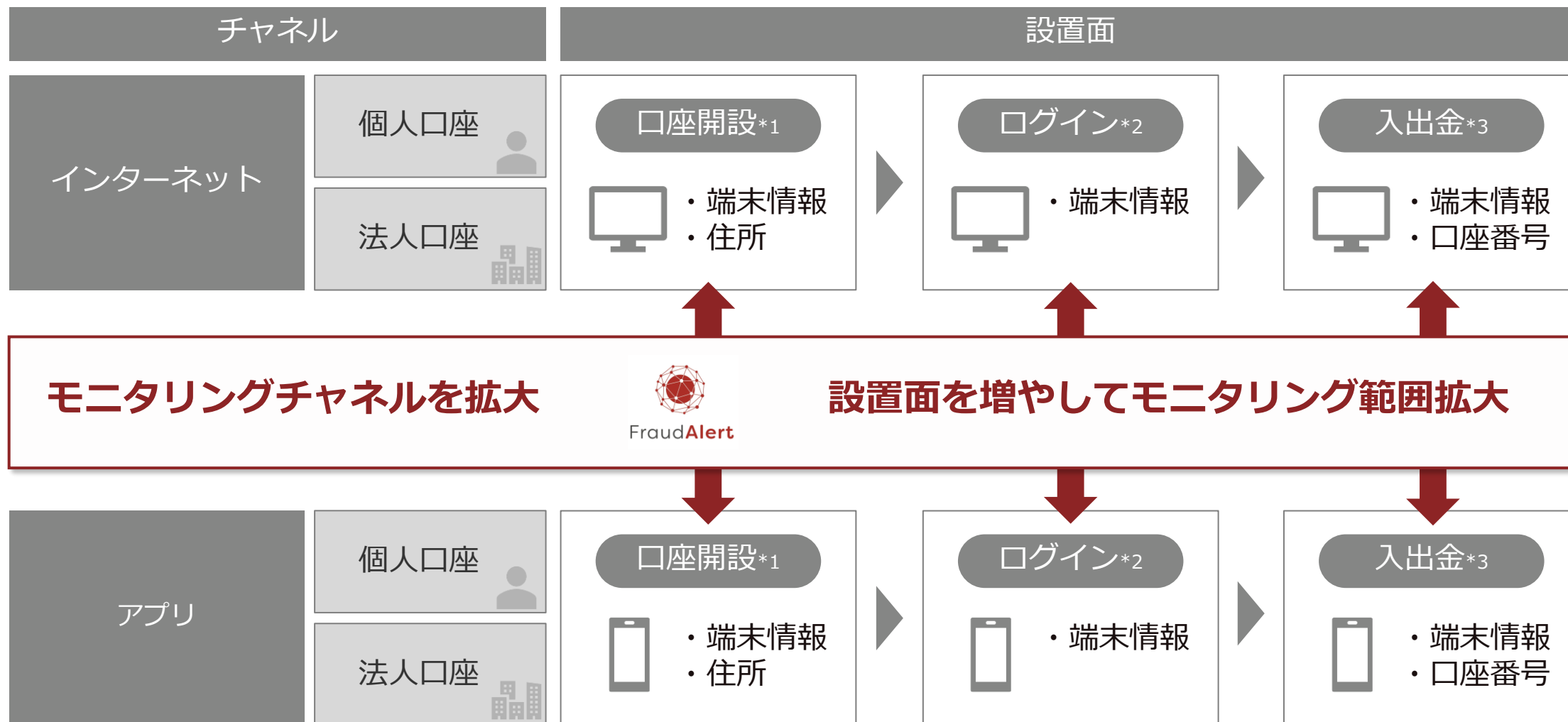
不正アクセス検知サービスを提供する株式会社カウリス（本社：東京都千代田区、代表取締役：島津 敦好、以下カウリス）は、インヴァスト証券株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：川上 真人、以下インヴァスト証券）が提供する「トライオート」「くりっく365」および「Myページ」に、「Fraud Alert（フロッドアラート）」をご導入いただいたことを本日お知らせいたします。




2026年6月15日開示

インヴァスト証券株式会社が、トライオート・くりっく365・Myページへ「Fraud Alert」導入

既存顧客に対し、モニタリング範囲拡大を提案し、クロスセルを行っていく  
チャンネルでは、インターネットからアプリへのPoCが貢献



## 開示時期はQ3期間となるが、Grid Data KYCも、新たにカード会社・信用金庫の2社で実証実験を開始 引き続き実績を積み上げていく



2026年7月1日開示

**オリентコーポレーションが「Grid Data KYC」を活用し、不正カード入会防止の実証実験を開始**

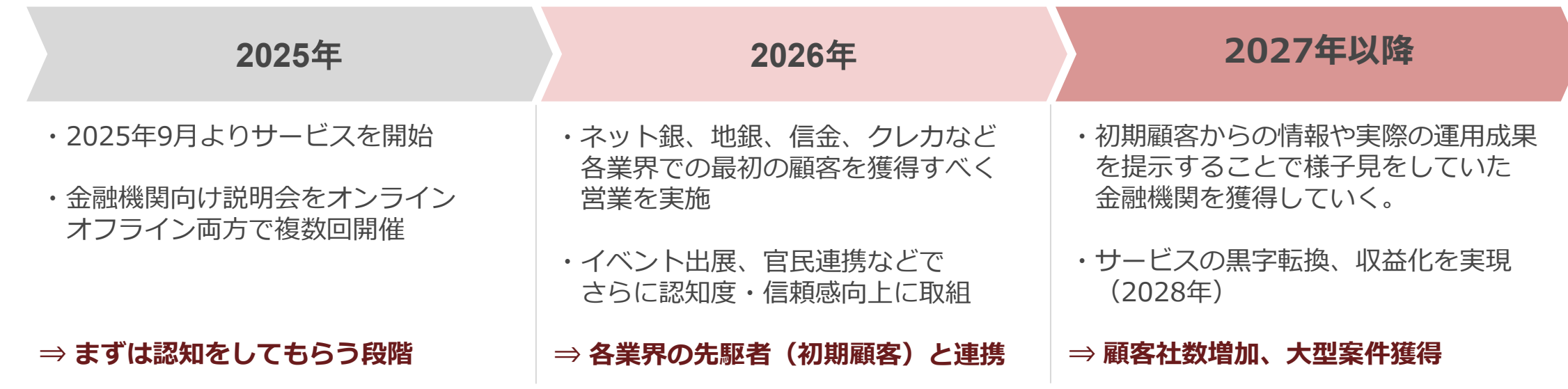


2026年8月3日開示

**埼玉県の川口信用金庫が「Grid Data KYC」を用いた継続的顧客管理の効率化・高度化に向けた実証実験を開始**

## 2026年は各業界で、初期顧客の獲得に注力

初期顧客と緊密に連携することで、照合精度の向上や効果の実証を図り、中長期の本格拡大へ繋げていく。

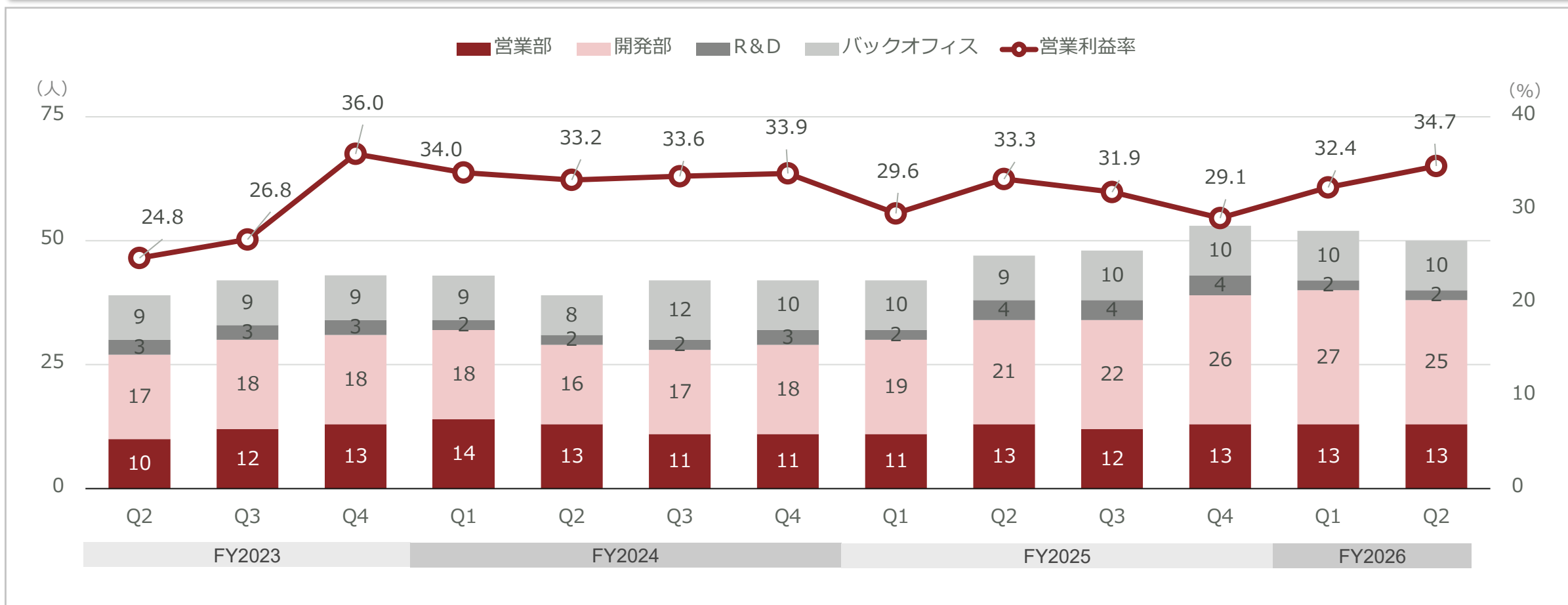


中長期でGrid Data KYCの本格拡大  
Fraud Alertを超える規模を目指す

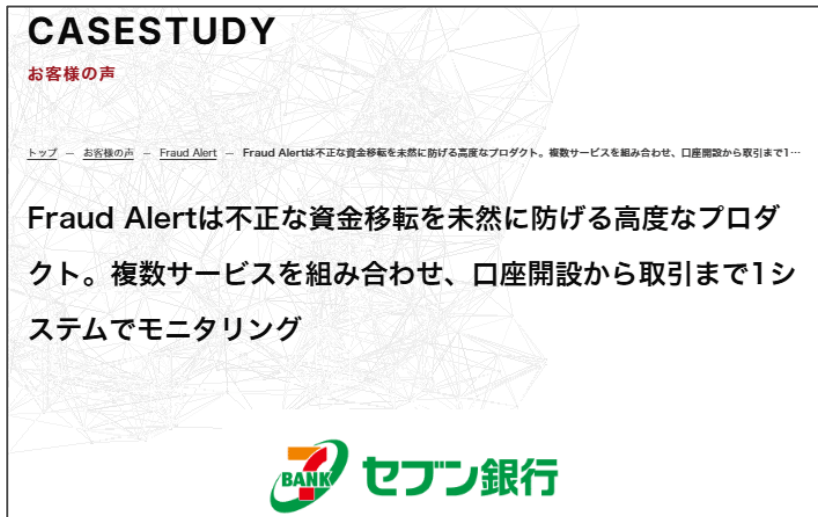
## Q2における採用進捗は計画3名に対して実績1名

教育研修等によりFY2025に採用した人員の戦力化は進んでいるものの、採用は内定辞退等もあり遅延

## 正社員数及び営業利益率



## お客様の声として、セブン銀行と千葉銀行をコーポレートサイトに掲載



### セブン銀行

<https://caulis.jp/case/seven-bank-2026/>



### 千葉銀行

<https://caulis.jp/case/chibabank-fa/>

Fraud Alertの機能や有用性へのご評価、カウリスへの信頼などをお聞かせいただきました。  
本インタビュー記事は、今後の導入を検討する他の金融機関にとっても、大きな参考になると考えております。

| 日付         | メディア   | 掲載タイトル・掲載内容・登壇先等                                                                               |
|------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2026.07.31 | 自社サイト  | 株式会社千葉銀行のインタビュー記事を「お客様の声」に公開                                                                   |
| 2026.04.21 | 自社サイト  | 株式会社セブン銀行のインタビュー記事を「お客様の声」に公開                                                                  |
| 2026.04.17 | BSテレ東  | NIKKEI NEWS NEXT「マネロン疑いが過去最多に！日本の弱点は」                                                          |
| 2026.04.10 | 登壇     | 当社代表取締役の島津が自由民主党 政務調査会「金融調査会」に有識者として出席                                                         |
| 2026.04.07 | 受賞     | 当社社外取締役の伊東寛が「GMO Cybersecurity Awards 2026 大賞」（2026年3月5日授与）と「第22回 情報セキュリティ文化賞」（2026年3月6日授与）を受賞 |
| 2026.02.20 | 登壇     | 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 | 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、金融機関向けに展開 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                                                               |

## 4. 中長期的な成長戦略

## 1 Grid Data KYCの拡販 (P27記載)

- ・各業界で「最初の数社」の獲得を目指す
- ・実績を元に拡販を行い、大型案件獲得に繋げる
- ・早期の黒字化を達成し、第2の柱として育成

## 2 Fraud Alertの既存顧客の深耕

- ・設置面を増やすクロスセルを既存顧客に積極提案
- ・データの増加によりサービス価値向上を図る
- ・新規顧客の獲得に関しても継続的に活動

## 3 AI活用や官民連携の推進

- ・AI活用で開発スピードや業務効率をアップ
- ・IT×金融のハイブリッド人材の育成体制を構築
- ・引き続き官民連携を率先して実行

Fraud Alertがモニタリングする12の設置面において、現在は売上高・導入社数ともに個人のログイン2面がトップ設置面を拡張するクロスセルは、大きく3つの方向性で導入提案を推進し、収益拡大を図る。

### アプリへの導入



スマホでの利便性を高めるために  
アプリでのサービス提供を開始する  
金融機関が増加

### 法人口座への導入



個人のモニタリングを導入している  
顧客に法人のモニタリングも提案

### 入出金への導入



マネー・ローンダリング口座を  
より正確に発見・捕捉できる  
入出金検知を提案

生成AIでは代替できないクローズドなデータがカウリスの主戦場  
AI時代にこそ、カウリスの持つデータとサービスの優位性がより際立つ

パブリックなデータ

生成AIの発達により、世の中にすでに公開されているデータを活用だけのサービスは代替されたり、単純な業務フローや事務作業向けのSaaSはコモディティ化していく可能性が高い。

クローズドな  
データ

一方、カウリスの取り扱うデータは、一般には出てこないクローズドなデータさらにその中でも機密性が特に高い情報に位置する。

**Fraud Alert**

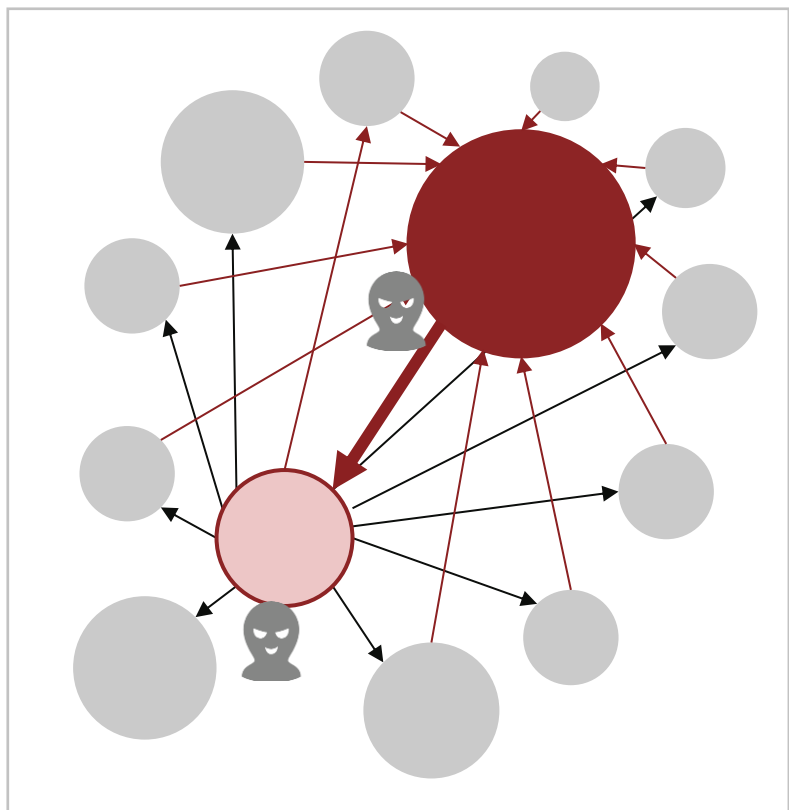
- ・金融機関口座のユーザーの利用状況データ
- ・不正利用者の端末情報や、口座情報をはじめとした個人情報

**Grid Data KYC**

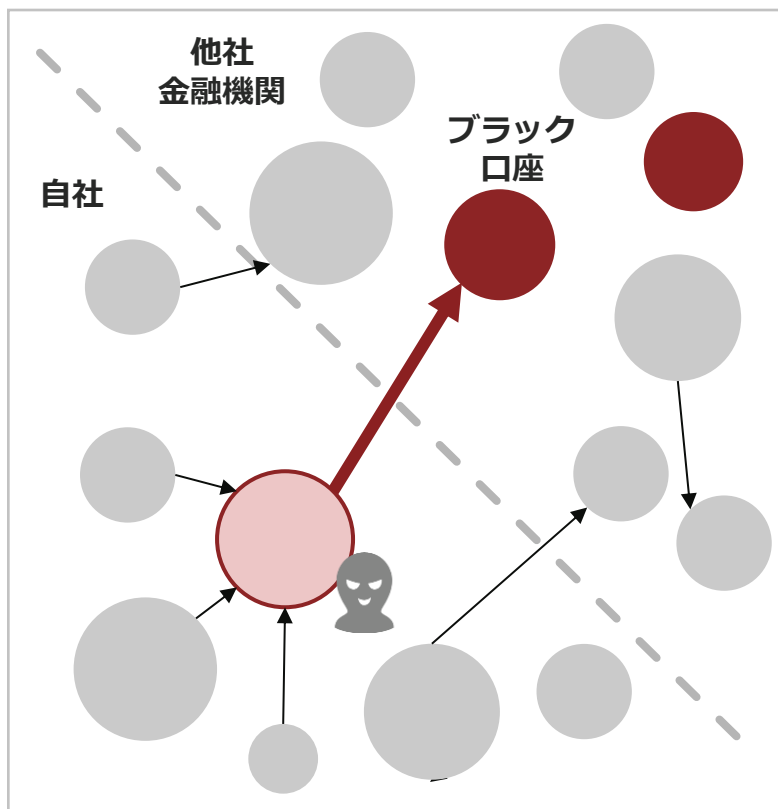
- ・国内全域をカバーする約8,000万世帯の電力契約者の個人情報

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やマネー・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

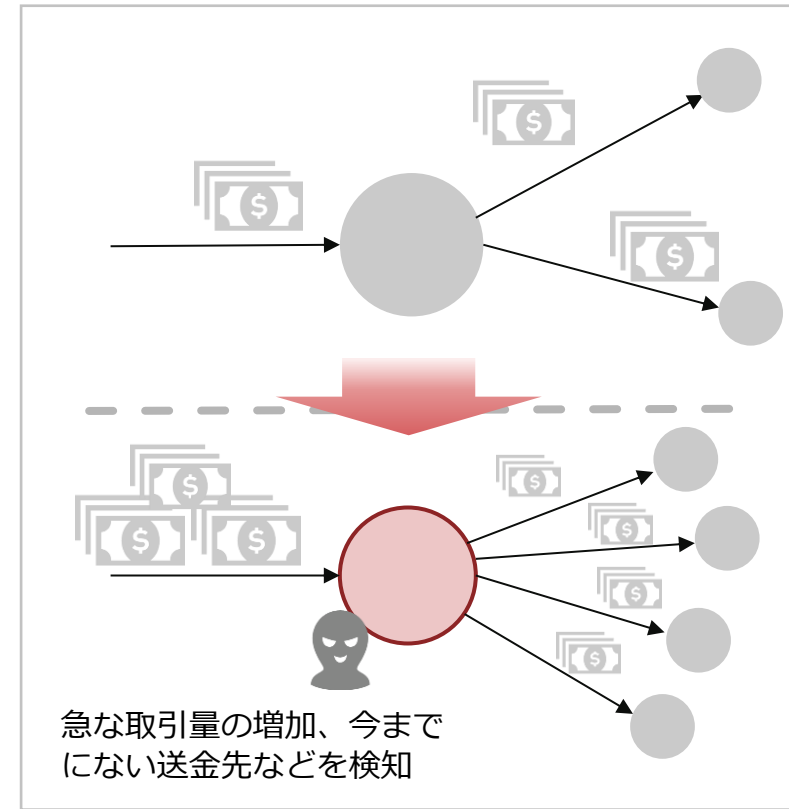
取引データのネットワーク分析による、  
循環取引の口座クラスターや入出金のハブとなる口座  
など、怪しい取引を行う口座を分析・抽出



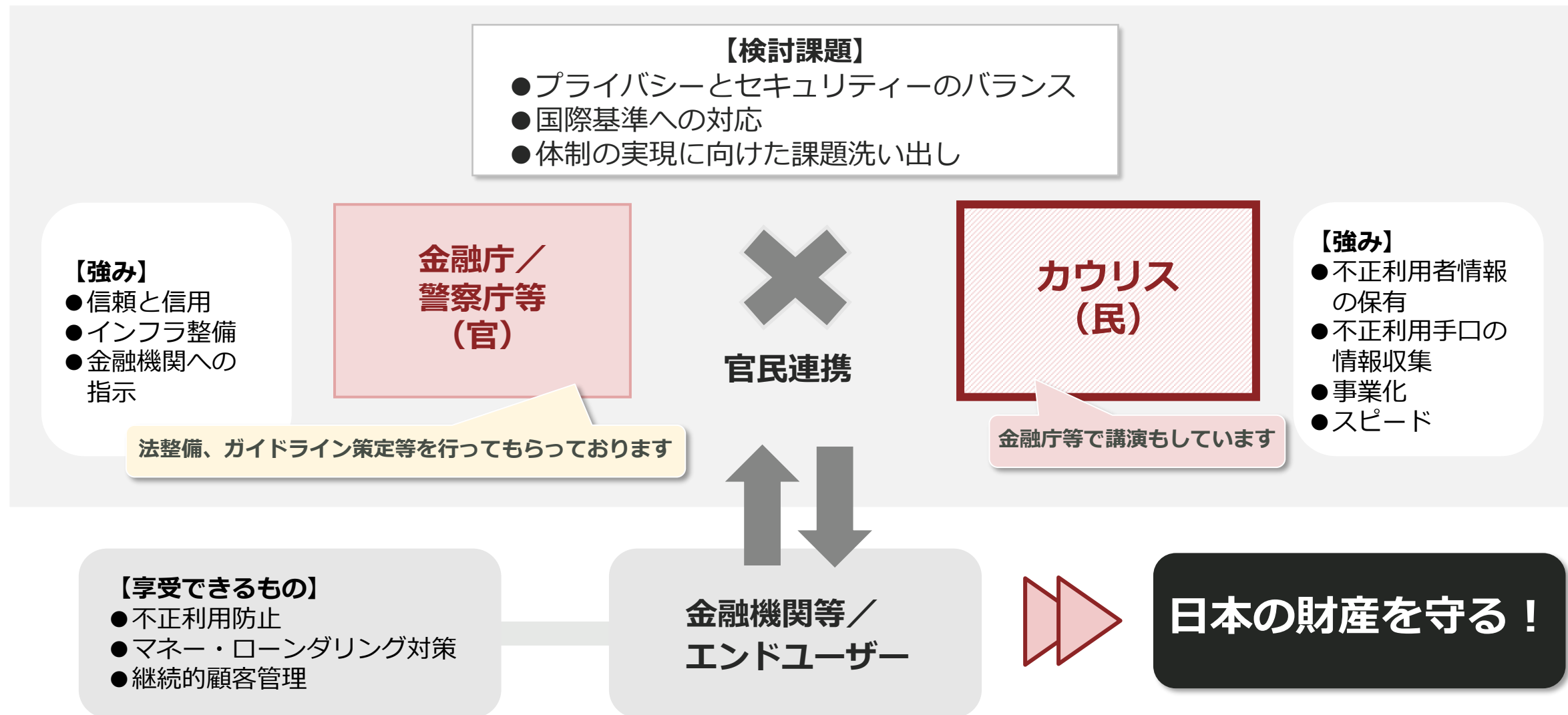
他社でブラックリスト認定された口座に送金しよう  
としている怪しい自社口座を特定。金融機関を跨い  
だトンネル口座を抽出



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



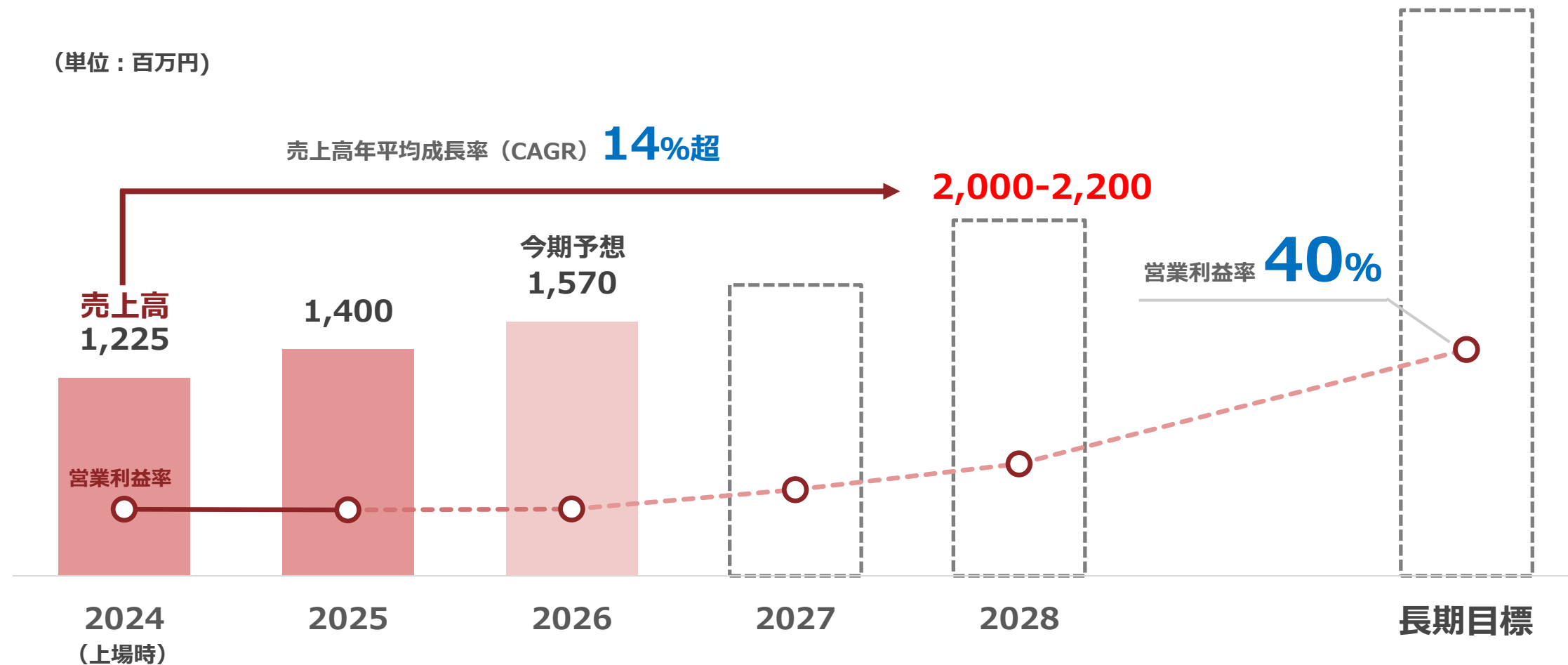
FATFが提唱する「官民連携」を率先して実行。課題解決のため強みを活かして相互協力



Fraud Alertはアップセル・クロスセルの拡大で持続的な成長を継続  
Grid Data KYCの黒字化を機に、収益性を高め営業利益率40%を目指す。

更なる成長と  
収益性向上の両立

(単位：百万円)



## 5. 会社概要

|             |                                           |
|-------------|-------------------------------------------|
| <b>社名</b>   | 株式会社カウリス                                  |
| <b>所在地</b>  | 東京都千代田区大手町1-6-1<br>大手町ビル4F FINOLAB        |
| <b>設立</b>   | 2015年12月4日                                |
| <b>代表者</b>  | 島津 敦好                                     |
| <b>資本金</b>  | 3億8,435万円（2026年6月末時点）                     |
| <b>従業員数</b> | 50名（2026年6月末時点）<br>※契約社員、アルバイト・パートタイマー含まず |
| <b>事業内容</b> | 金融犯罪対策サービスの開発・提供                          |
| <b>市場</b>   | 東京証券取引所 グロース市場<br>証券コード：153A              |



## 主な受賞歴・メディア掲載歴（抜粋）

|             |                                                                               |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| <b>2025</b> | 「Technology Fast 50 2024 Japan」に選出（1月）                                        |
| <b>2023</b> | 「第23回 Japan Venture Award(JVA) 中小企業庁長官賞」を受賞（12月）<br>「FIN/SUM2023 最優秀賞」を受賞（3月） |
| <b>2022</b> | 「東京金融賞2021 金融イノベーション部門 第2位」を受賞（1月）                                            |
| <b>2021</b> | 台湾の「TRC2020」で優勝（3月）                                                           |
| <b>2020</b> | 特許庁「IP BASE AWARD 奨励賞」を受賞（3月）<br>JFIA 2020「コラボレーションカテゴリ・優秀賞」を受賞（3月）           |
| <b>2019</b> | 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）<br>規制のサンドボックス制度を活用し、認定を取得（3月）   |
| <b>2018</b> | 経済産業省「J-Startup企業」に選出（6月）<br>みずほ銀行「Mizuho Innovation Award」を受賞（2月）            |
| <b>2017</b> | トヨタ自動車「TOYOTA NEXT」に採択（8月）<br>経済産業省「始動 Next Innovator 2016」の成果報告会に登壇（2月）      |



代表取締役

しまづ あつよし  
**島津 敦好**

京都大学卒業後、(株)ドリコムでセールス担当としてIPOを経験。その後、2社で法人営業に従事。2015年12月、当社を設立し、代表取締役に就任。



取締役

ぞうだ ひろのり  
**造田 洋典**

監査法人トーマツにて会計監査・株式公開支援を行う。その後、ベンチャー企業のIPOやEXITを多数主導。2016年6月、当社取締役に就任。



取締役

またけ のぶかず  
**眞武 信和**

同志社大学大学院工学修士。YAuth.jpの代表としてセキュリティ分野の開発・コンサル実績を豊富に有する。2019年3月、当社取締役に就任。



取締役

いとう ひろし  
**伊東 寛**

陸上自衛隊で情報及びシステム関係の要職を歴任。現在は情報通信研究機構(NICT)の首席研究員を務める。2021年8月、当社取締役に就任。



監査役

さわだ かずよし  
**澤田 和良**

KDDI(株)において理事、九州総支社長を務める。2016年6月に(株)ウェブマネー(現・auペイメント)常勤監査役に就任。2019年1月、当社常勤監査役に就任。



監査役

こまの ようこ  
**駒野 容子**

東京大学卒業後、(株)NTTデータ、TAC(株)を経て、監査法人で監査等に従事。2020年4月、当社監査役に就任。公認会計士・税理士



監査役

たかはし えいき  
**高橋 瑛輝**

京都大学法科大学院修了。金融庁で監督業務に従事した後、中央総合法律事務所パートナー。2022年10月、当社監査役に就任。弁護士・公認不正検査士



執行役員

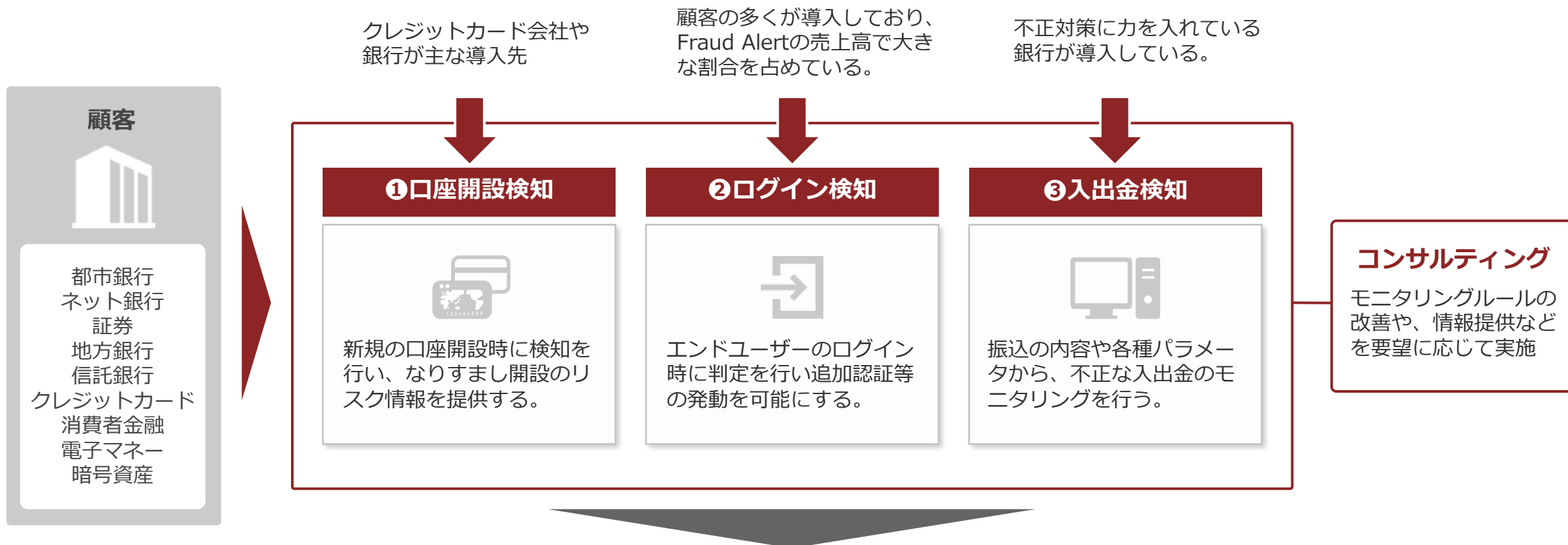
うえだ なおみ  
**上田 七生美**

(株)ドリコムでIPO準備等に従事。その後、(株)ザッパラスで管理部ゼネラルマネージャー。当社執行役員として、経理財務・経営企画・IRなど管理部門を担当。



|                     |                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>サービス</b></p>  | <p>Fraud Alert（フロードアラート）は法人向けの<b>クラウド型不正アクセス検知サービス</b>です。<br/>銀行口座や証券口座の不正利用の可能性をモニタリングし、不正利用が行われていないかを独自のアルゴリズムで算定します。不正が疑われる場合は顧客へリアルタイムでアラートを通知します。それにより、顧客は適切な対処が可能となります。</p> |
| <p><b>特徴</b></p>    | <p>不正利用者の情報を共有するプラットフォームを構築している点が大きな特徴です。<br/>他社の検知サービスでは、顧客ごとの情報しか利用出来ないのに対し、<b>Fraud Alertは顧客間で情報の共有が可能</b>です。<br/>これにより検知精度は大きく向上し、複数の口座を跨いで行われるマネー・ローンダリングも発見できます。</p>        |
| <p><b>顧客</b></p>    | <p>インターネット取引サービスを提供している金融機関が顧客です。<br/>都市銀行、ネット銀行、地方銀行、証券、FX、クレジットカード、消費者金融、暗号資産など多岐に渡ります。</p>                                                                                     |
| <p><b>収益モデル</b></p> | <p>顧客は<b>口座開設・ログイン・入出金</b>など、どの利用シーンをモニタリングするかを選定します。<br/>モニタリングを行う口座数やユーザーのトランザクションに応じた<b>従量課金体系の利用料</b>が収益となります。<br/>その他、不正利用者の手口情報の分析や対応ノウハウを提供するコンサルティングサービスも提供しています。</p>     |
| <p><b>今後の展開</b></p> | <p>2025年12月期においては、当社売上高の9割超を占める主力サービスです。<br/>顧客の設置シーンを拡張する<b>クロスセル</b>の提案を推進し、トランザクション増加に伴う<b>アップセル</b>も合わせて持続的な成長を目指します。また新規顧客の獲得にも粘り強く取り組んでいきます。</p>                            |

Fraud Alertは大きく3つの利用シーンから構成され、どのチャンネルに設置するかも含め、組み合わせて導入可能



モニタリングを行うチャンネルには、**インターネットとアプリ**の2つがあり、さらにそれぞれ**個人口座と法人口座**の2つに分かれている。顧客によって、導入しているサービスやチャンネルの組み合わせは異なる。

Fraud Alertは、不正利用者情報を顧客間でシェアするプラットフォームを構築している点が大きな特徴  
より多くのデータを分析対象とすることで、検知制度の向上や詳細な調査を可能としている。

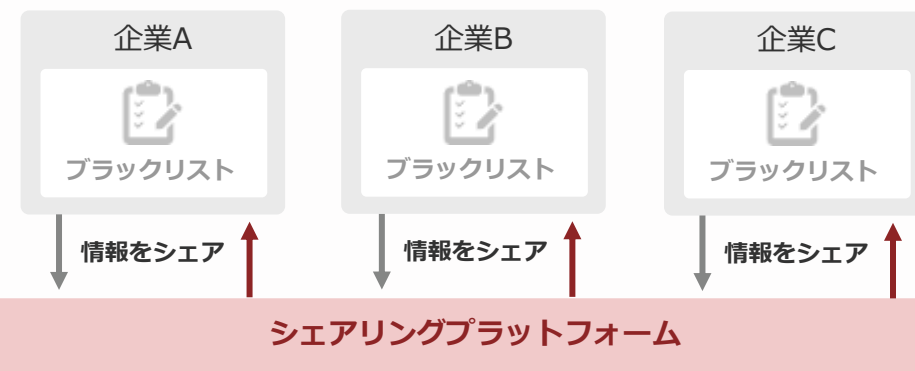
既存サービス

サービスを利用する企業ごとに  
不正利用者情報をデータベース化



Fraud Alert

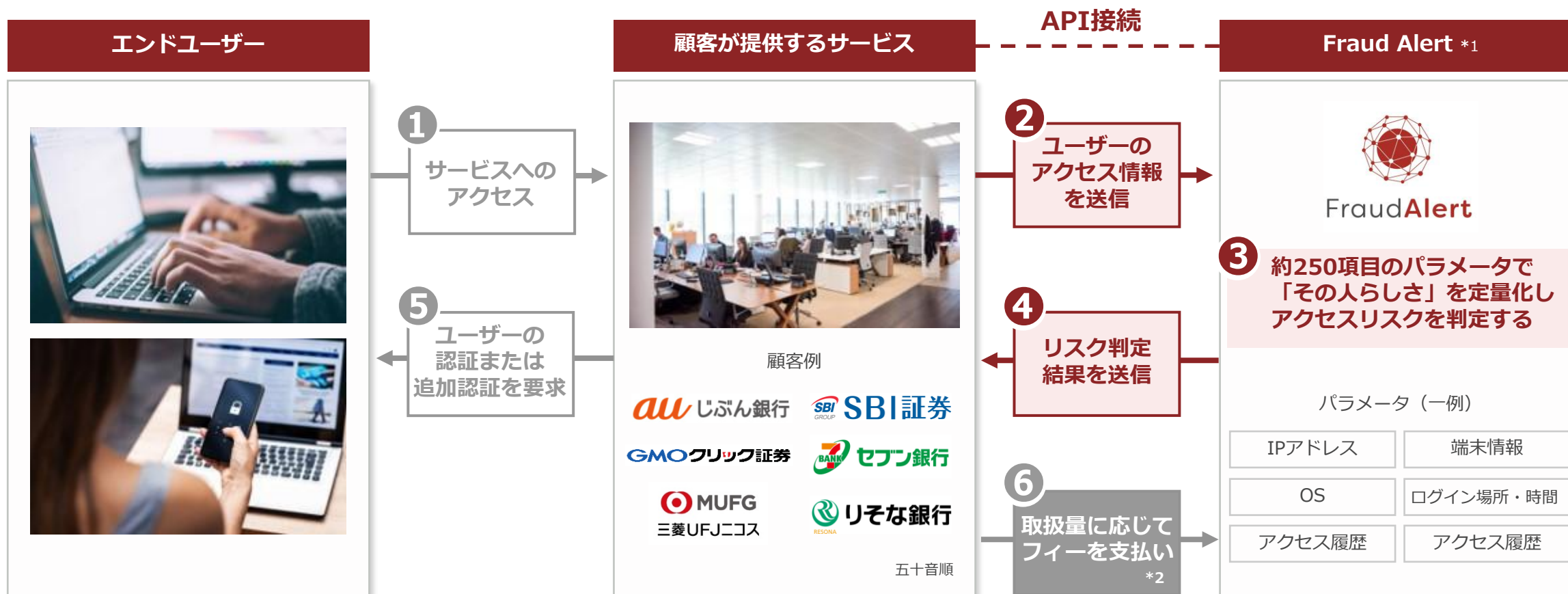
不正利用者情報を顧客間で**シェア**



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**です。  
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）が可能です。  
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しています。

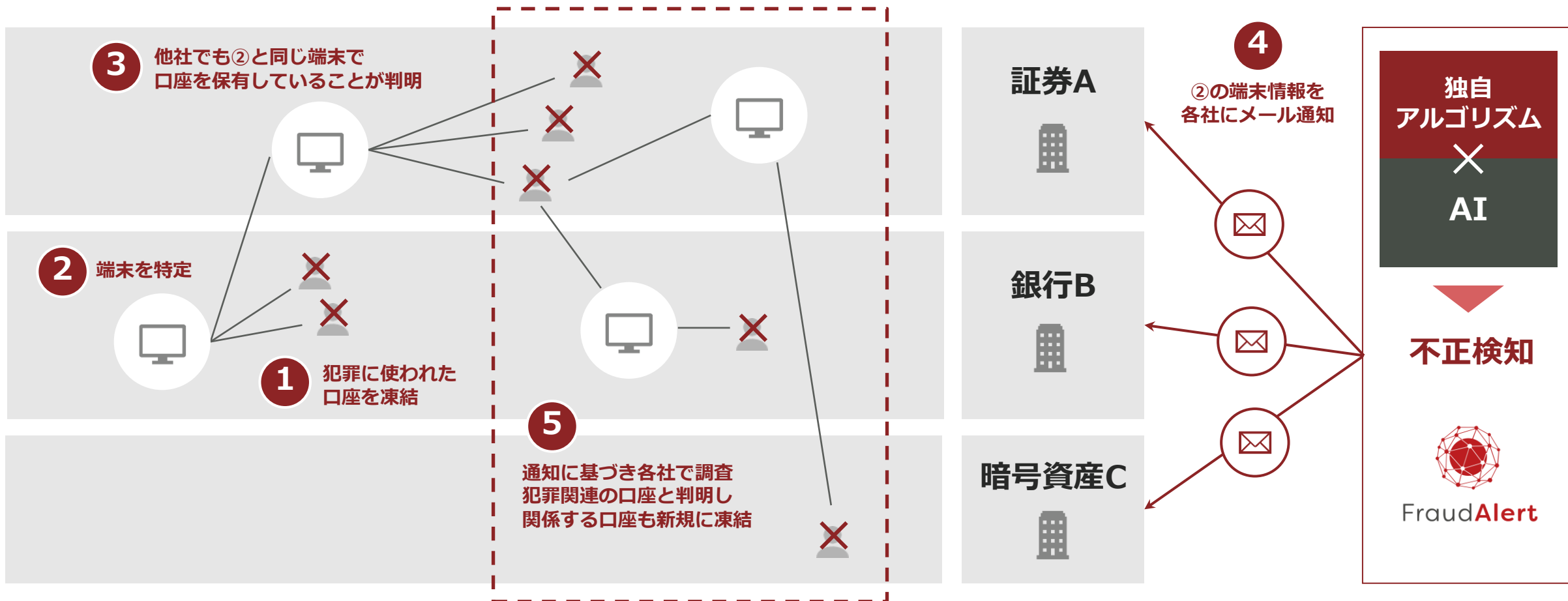
エンドユーザーが利用するPCやスマホなどの端末情報を、常にモニタリングし、不正利用のリスク判定を行う。  
顧客はリスク判定を不正利用の防止対策に活用できる。



\*1 Fraud Alertはインターネットバンキングなどの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ます。  
このFraud Alertサーバー上での解析結果を元に、顧客はリスク判定のレベルに応じた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することが出来ます。

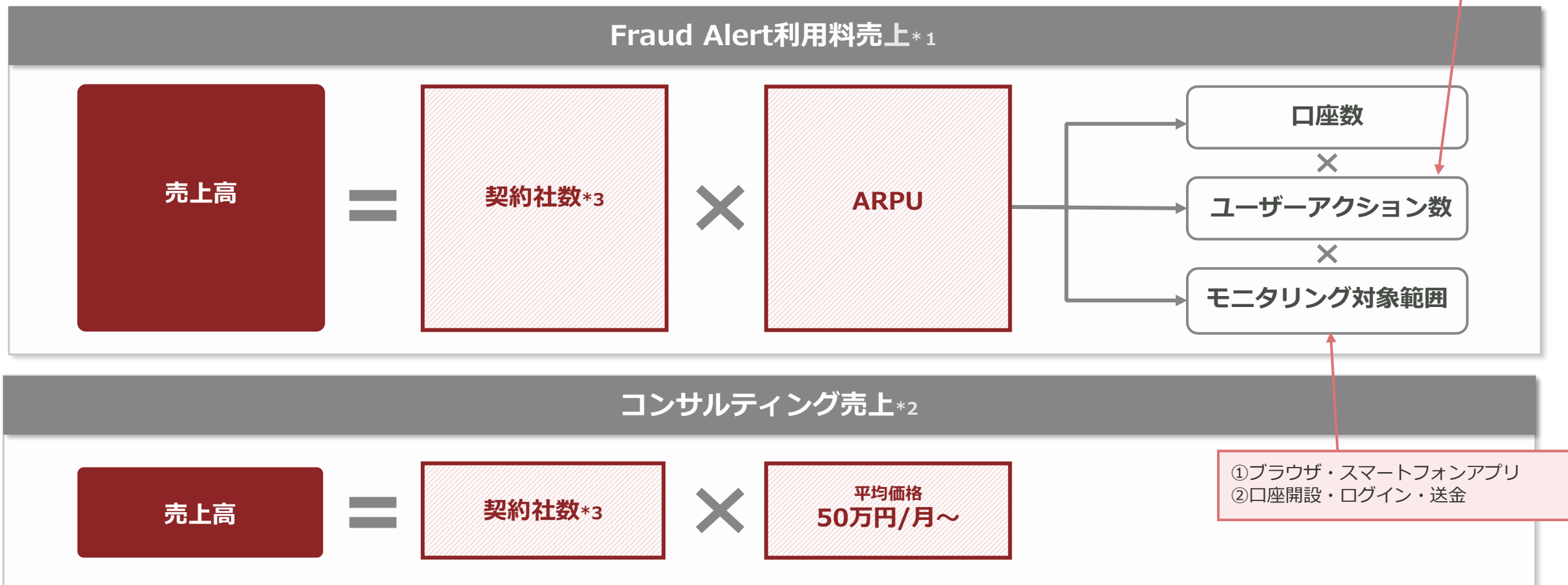
\*2 利用者のインプレッション数（総アクセスカウント数）、ユニークユーザー数を基に金額を決定します。

ブラックリスト端末\* を芋づる式に辿り、各事業者の情報をまたぐことで  
1社だけでは絶対に発見できなかったマネロン口座の発見や凍結が可能になる。



\* 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

Fraud Alertのシステム利用料（従量課金）とコンサルティングが主な売上  
モニタリングの対象範囲（利用シーン）の拡張は、ARPUの上昇に繋がる。



\*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。

\*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、他社事例紹介、ルール改善等の対価として、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。

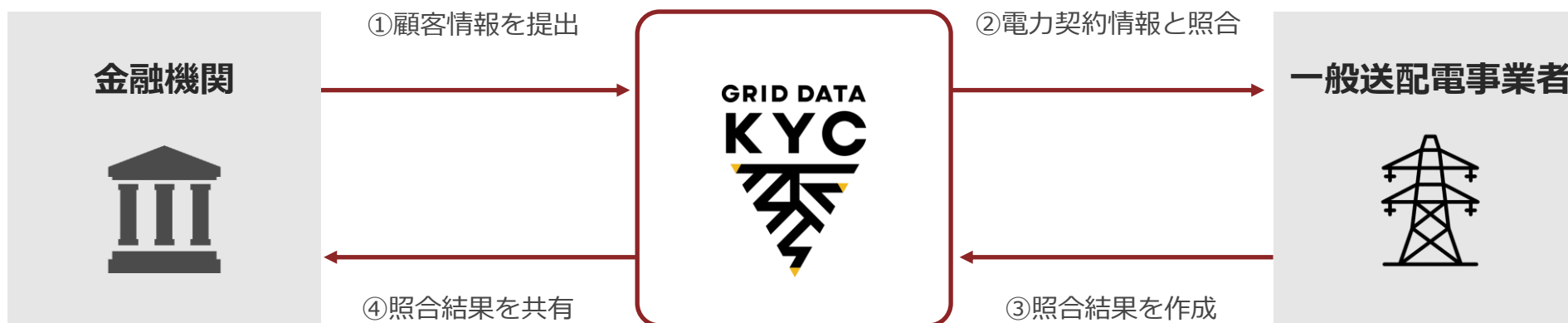
\*3 契約社数は、Fraud Alertの契約のうち、トライアルを除いた社数をカウントしております。



|       |                                                                                                                                                                                                                |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| サービス  | Grid Data KYC（グリッドデータケーワイシー）は <b>2025年にリリースした顧客情報照合サービス</b> です。<br>一般送配電事業者（電力会社）が保有する電力契約の情報と、金融機関が持つ顧客の情報を照合することで、その顧客が申告している住所に居住しているかを確かめることができます。<br>それにより、金融機関は不審な口座開設を防止したり、顧客情報の管理にかかるコストを削減することができます。 |
| 特徴    | 全国10社の一般送配電事業者と提携を行っており、 <b>約8,000万世帯の電力契約情報</b> のデータを利用することが可能です。<br>なお、本サービスは高い参入障壁があります。全国をカバーする一般送配電事業者との提携実現には、多大な労力と期間が必要になるため、他社が類似サービスを立ち上げようとしても、それは非常に困難な道となります。                                     |
| 顧客    | 現在は、クレジットカード会社や銀行・信金等の金融機関への営業提案に注力しています。<br>将来的には金融機関の他にも、顧客層の拡大*の可能性を検討していきます。                                                                                                                               |
| 収益モデル | 金融機関は照合したい顧客情報のリストを当社へ提出します。<br>当社はリストを電力契約情報と照合し、結果を金融機関へフィードバックします。<br>照合した件数に応じた <b>従量課金体系の利用料</b> が収益となります。<br>なお、一般送配電事業者には、ギャランティを支払っています。                                                               |
| 今後の展開 | 2026年12月期以降の当社の成長を牽引するサービスと認識しています。<br>早期のサービス黒字化を目指し、まずは各業界で最初の顧客を獲得し、成功事例を作っていきます。                                                                                                                           |

\* ただし、対象となる分野は犯罪収益移転防止法第2条第2項に定める特定事業者に限ります。

一般送配電事業者が保有する全国約8,000万世帯の契約情報と、金融機関の顧客情報を照合  
これにより、顧客が申告住所に継続的に居住しているか否かの実態を正確に把握



全国約8,000万世帯をカバー



リスク格付けの見直しにも有効

#### ■ 提携先一覧

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)

## Grid Data KYCの導入は、金融機関の抱える2つのペインの解消に貢献し、コスト圧縮に寄与

### ①不正な新規口座の開設を防止

- 口座の転売を目的に不正な口座開設が増加
- 免許証等の本人確認資料は巧妙に偽造され、真贋確認の判断が難しい。

#### **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や他人名義の住所を使った不正開設などが防止可能

#### 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**<sup>\*1</sup>

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**<sup>\*2</sup> が想定され、大幅削減となる。

### ②継続的な顧客情報の管理コストを低減

- 顧客情報の定期更新で、ハガキ送付コストが膨大
- 更新したカードの送付不着と、それに伴う再送コストや破棄コストが発生

#### **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

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**<sup>\*3</sup>

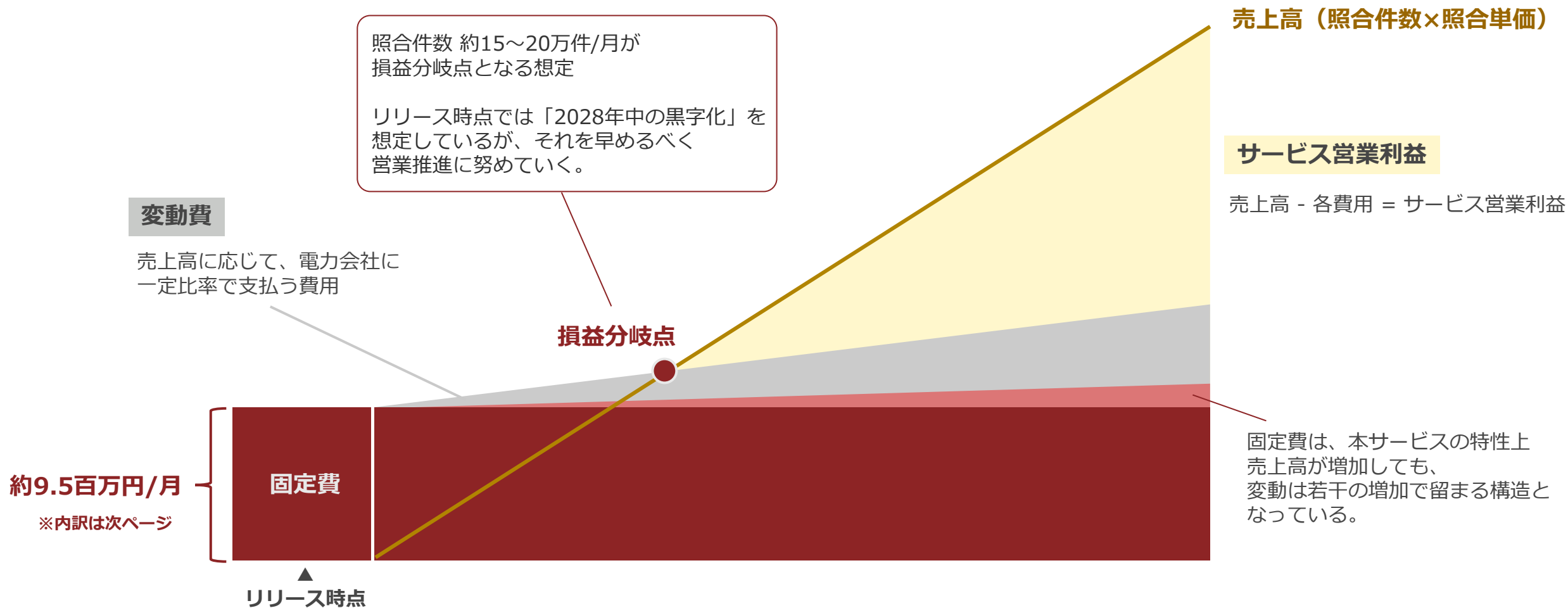
Grid Data KYCで、送付前に事前チェックした場合のコストは**約2.8億円**が想定され、大幅削減となる。

\*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

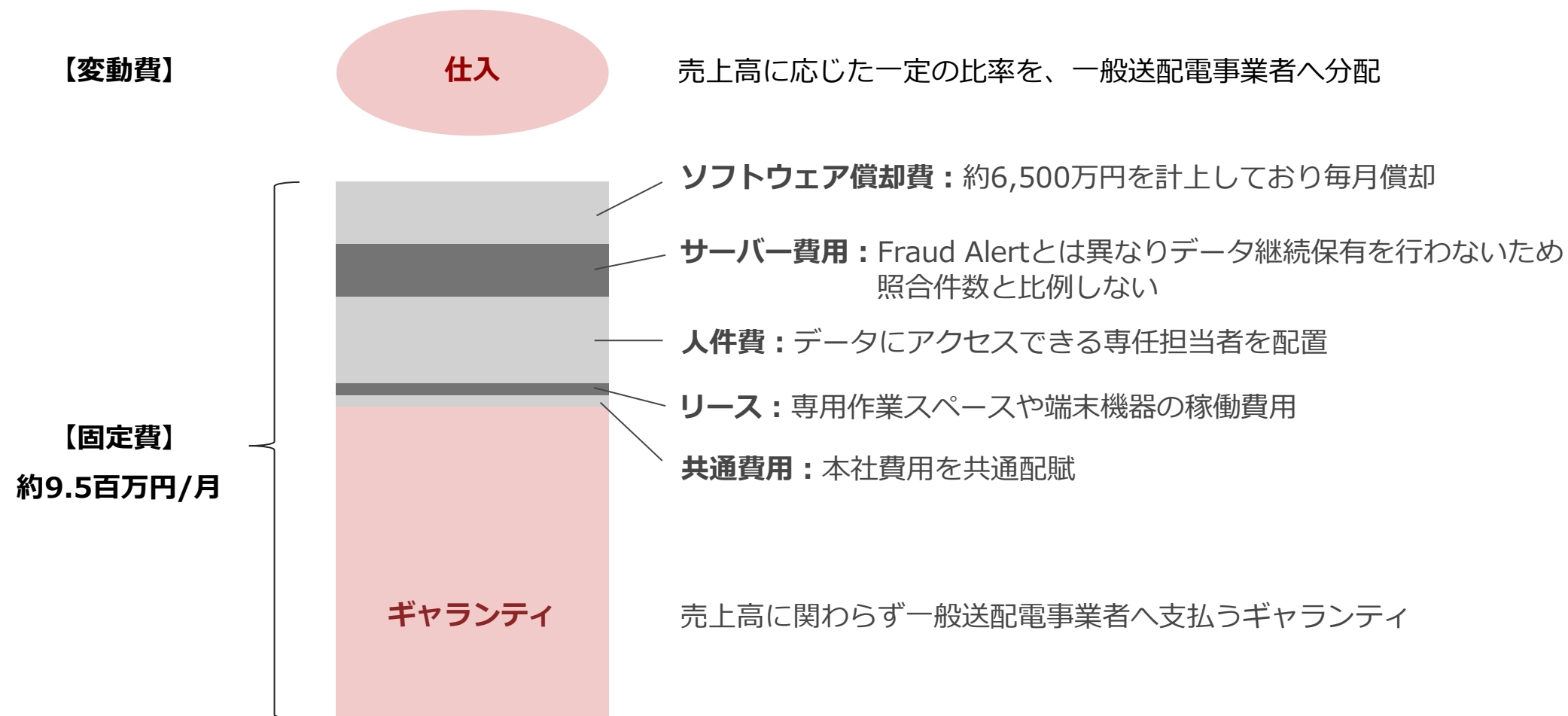
\*2 50万件/年の新規開設がある場合を前提に当社で試算

\*3 郵送料とこれに対応する人件費を当社で試算

事業の拡大に伴って、利益率が大きく高まっていく特徴を有する。  
サービス提供にかかる費用は固定費と、変動費に分類される。



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・当社ともにメリットを享受



## 6. 参考資料

オンラインでの金融取引は増加を続けており、それに伴い、金融犯罪もオンライン化し被害の拡大が起きている。  
金融取引をモニタリングし、不正利用者を早期に検知し、不正を予防する取り組みの必要性は大きく高まっている。

### AML（アンチ・マネー・ローンダリング）・サイバーセキュリティの現状

#### 決済手段の増大

金融機関中心の「決済」から  
暗号資産、二次元コード  
電子マネー等の拡大

監督官庁が決済で異なり  
法律整備が複雑化

#### ネット取引の浸透

フリーマーケットや  
ネットオークション等での  
不正利用で現金への換金が容易

#### 不正利用の増加

決済手段の増大及びネット取引の  
浸透により不正利用が増加

例えば証券口座の不正取引金額は  
2025年は約7,393億円\*

情報のシェアにより、個社では解決し難い課題を  
業界横断して改善・解決する共通プラットフォーム

### 不正利用者モニタリングの強化

#### 当社が目指す未来



不正検知を個々の顧客に留まらず、顧客横断、業界横断でデータを流通させ、  
日本全体の犯罪データベースをプラットフォーム化し、国民の生命・財産を守ることを目指しています。

不正取引被害・詐欺被害を合わせた2025年の被害額は、**1.14兆円超え**  
官民挙げての対策強化は極めて重要な課題に

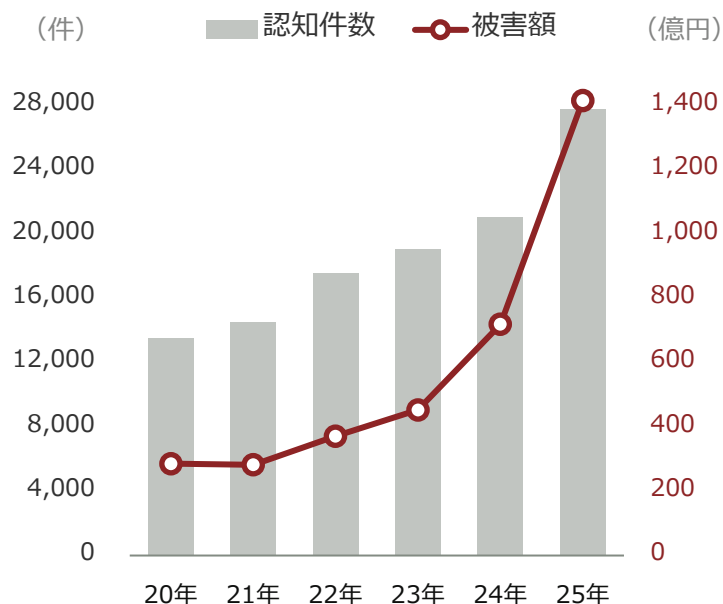


\*1 出所：金融庁「インターネット取引サービスへの不正アクセス・不正取引にご注意ください」（2026年3月9日更新）

\*2 出所：警察庁「令和7年の犯罪情勢」（令和8年2月）

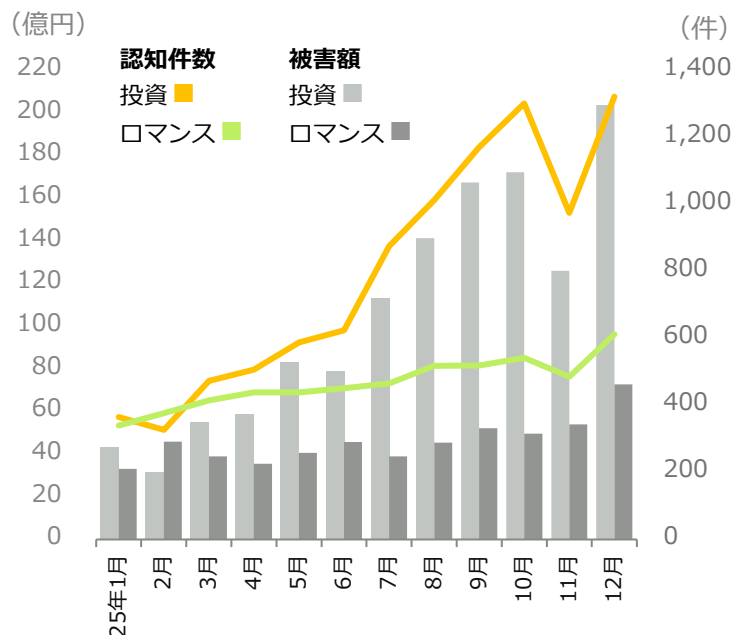
### 特殊詐欺\*

2025年の認知件数は27,758件（前年比+6,715件）  
被害額は **約1,414.2億円**（前年比+695.4億円）



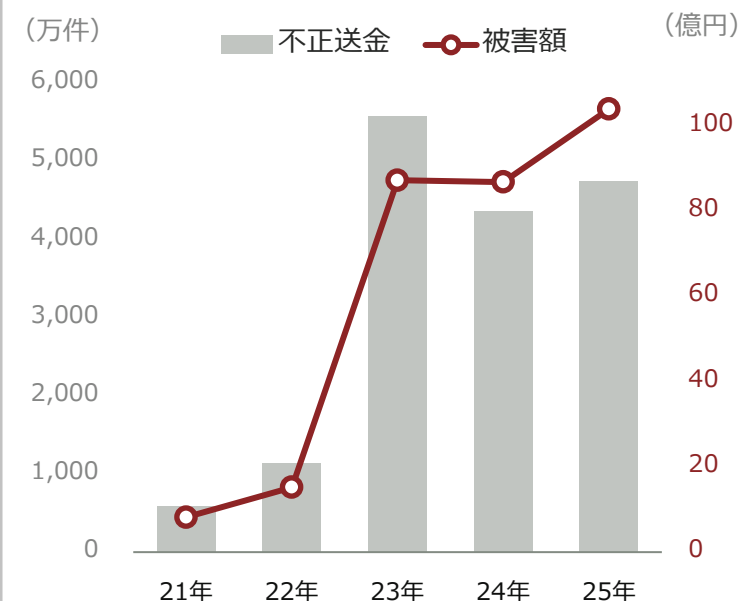
### SNS型投資・ロマンス詐欺\*

2025年の合計認知件数は15,124件（前年比+4,905件）  
合計被害額は **約1,827億円**（前年比+555億円）



### フィッシングによる被害\*

インターネットバンキングに係る  
2025年の不正送金被害は **約104億円**（前年比約1.2倍）



## 政府の対策

2025年4月には、犯罪対策閣僚会議にて「国民を詐欺から守るための総合対策2.0」を決定。  
2025年6月には金融庁が「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」を公表するなど、  
政府も対策を進めているが、事態の鎮静化には至っていない。

\* 出所：警察庁「令和7年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）」（2026年2月13日公表）

## 2028年8月のFATF第5次審査に向けて 金融機関はマネー・ローンダリング対策の強化が急務

|         |                                              |
|---------|----------------------------------------------|
| FATFとは？ | マネロン対策の国際基準を策定する多国間の枠組。世界の38か国・地域と2地域機関が加盟   |
| 第5次審査？  | 加盟各国の当局や金融機関のマネロン対策が整備されているか、2028年8月に審査を実施   |
| 結果どうなる？ | 不備がある、課題が多いと判断された場合、その国や金融機関に対する信頼性は失墜       |
| つまり…    | そうならないために国を挙げてマネロン対策に取り組む。金融機関は制度やシステムの整備が急務 |
| カウリスの使命 | カウリスはサービス提供を通じて、金融機関のマネロン対策強化へ貢献             |

| 項目              | 業績予想における考え方                                                                                                                                                 |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高             | 新規契約：注文書受領済みの確定案件をベースに算定。未受領案件は、開発部の進捗状況やタスクの具体化度、顧客とのコミュニケーション頻度など、実務上の客観的進捗を厳格に評価して計画に反映<br>既存更新：計画値への無理な上積みを防ぐため、原則として、更新前の契約金額をそのまま維持（横スライド）する保守的な前提で算定 |
| 営業利益<br>（営業利益率） | 利益への影響：修正後の計画に対しても、採用が未達となった場合や入社スケジュールがさらに後ずれた場合は、人件費・採用費が未消化となり、当期の営業利益をさらに押し上げる（上振れ）要因となる。                                                               |
| 正社員             | 採用計画の適正化：当初計画（新規採用+5名／期末58名体制）から、採用の後ずれを反映し、Q2実績50名を起点とした「期末までに+3名（期末53名体制）」へ下方修正                                                                           |

| 項目      | 用語の定義                                                                                                                                                                    |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| MRR     | 経常収益のうちの1か月分を指す。<br>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 ÷ 契約企業数で算出<br>次の2つの要因で上昇<br>アップセル：口座数が増加、トランザクションが増加<br>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。                                                           |

地方銀行を巡る様々な要因が顕在化。想定よりも、Fraud Alertの新規導入の拡大には時間を要すると判断

地方銀行で見られた要因

システム面、市場環境の変化

複数の地方銀行で基幹システムを共同利用している場合など導入には他行との調整が必要のため、リードタイムが長い。

金融庁の規制強化後、基幹システムの運用を担当するシステムインテグレーターとの競合関係が顕在化

リソース面の課題

都市銀行やネット銀行に比べて、セキュリティ強化を担う部署やヒューマンリソースが限られている。

様々な経営課題の中で、不正対策強化に回す十分な予算が確保できない等、優先度が下がっているケースが発生

当社が解決のために可能なアプローチ

- ・既存の取引先へのクロスセル
- ・BaaS提供事業者、SIerとの提携等も含めた拡販体制構築
- ・システムインテグレーションを必要としないメニューの提案

- ・経営層、マネロン部署に対する啓蒙や情報提供
- ・研修や勉強会などセキュリティ担当部署への協力

Fraud Alertの地方銀行の導入拡大には今後も力を尽くしていくものの、抜本的な要因解決は難しく限られた営業リソースを最適化するためには、成長へ向けた営業戦略の転換が必要

|              |       | 24/12期<br>Q1 | 24/12期<br>Q2 | 24/12期<br>Q3 | 24/12期<br>Q4 | 25/12期<br>Q1 | 25/12期<br>Q2 | 25/12期<br>Q3 | 25/12期<br>Q4 | 26/12期<br>Q1 | 26/12期<br>Q2 |
|--------------|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>売上高</b>   | (百万円) | <b>282</b>   | <b>302</b>   | <b>311</b>   | <b>329</b>   | <b>327</b>   | <b>342</b>   | <b>357</b>   | <b>372</b>   | <b>400</b>   | <b>415</b>   |
| 対前年同期比増減率    | (%)   | +27.6%       | +25.7%       | +25.4%       | +15.6%       | +16.1%       | +13.5%       | +14.6%       | +13.3%       | +22.4%       | +21.2%       |
| <b>売上総利益</b> | (百万円) | <b>180</b>   | <b>187</b>   | <b>196</b>   | <b>211</b>   | <b>201</b>   | <b>220</b>   | <b>206</b>   | <b>188</b>   | <b>231</b>   | <b>247</b>   |
| 対前年同期比増減率    | (%)   | +27.0%       | +30.6%       | +35.6%       | +15.1%       | +12.0%       | +17.6%       | +5.4%        | △10.9%       | +14.8%       | +12.2%       |
| 売上高総利益率      | (%)   | 63.9%        | 62.0%        | 63.0%        | 64.1%        | 61.6%        | 64.3%        | 57.9%        | 50.4%        | 57.8%        | 59.5%        |
| <b>営業利益</b>  | (百万円) | <b>95</b>    | <b>100</b>   | <b>104</b>   | <b>111</b>   | <b>96</b>    | <b>126</b>   | <b>105</b>   | <b>79</b>    | <b>129</b>   | <b>153</b>   |
| 対前年同期比増減率    | (%)   | +42.7%       | +67.8%       | +57.5%       | +9.1%        | +1.1%        | +26.1%       | +0.1%        | △28.5%       | +33.9%       | +21.6%       |
| 売上高営業利益率     | (%)   | 34.0%        | 33.2%        | 33.6%        | 33.9%        | 29.6%        | 36.8%        | 29.4%        | 21.4%        | 32.4%        | 37.0%        |
| <b>経常利益</b>  | (百万円) | <b>71</b>    | <b>99</b>    | <b>104</b>   | <b>113</b>   | <b>96</b>    | <b>125</b>   | <b>106</b>   | <b>80</b>    | <b>131</b>   | <b>153</b>   |
| 対前年同期比増減率    | (%)   | +5.5%        | +68.1%       | +58.5%       | +11.9%       | +36.3%       | +26.8%       | +2.4%        | △29.2%       | +35.6%       | +22.5%       |
| 売上高経常利益率     | (%)   | 25.2%        | 32.8%        | 33.5%        | 34.6%        | 29.6%        | 36.6%        | 29.9%        | 21.6%        | 32.8%        | 37.0%        |
| <b>当期純利益</b> | (百万円) | <b>45</b>    | <b>60</b>    | <b>65</b>    | <b>104</b>   | <b>64</b>    | <b>80</b>    | <b>72</b>    | <b>57</b>    | <b>82</b>    | <b>95</b>    |
| 対前年同期比増減率    | (%)   | +6.3%        | +45.1%       | +52.8%       | △21.3%       | +42.5%       | +32.8%       | +11.4%       | △44.6%       | +28.2%       | +17.8%       |
| 売上高当期純利益率    | (%)   | 16.1%        | 20.2%        | 21.0%        | 31.8%        | 19.7%        | 23.6%        | 20.4%        | 15.5%        | 20.7%        | 17.8%        |
| <b>従業員数</b>  | (人)   | <b>43</b>    | <b>39</b>    | <b>42</b>    | <b>42</b>    | <b>42</b>    | <b>47</b>    | <b>48</b>    | <b>53</b>    | <b>52</b>    | <b>50</b>    |

## 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。        | ➤ 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。前期より4月契約更新に合わせたため集中し、季節変動要因となります。                               |
| 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。事業の進捗に合わせ適切な採用計画を策定してまいります。                                                 |
| リスク     | ➤ 契約が解約になった際の理由は。   | ➤ 費用対効果によるものです。                                                                                                                        |

## 本資料取扱上のご注意

本資料は投資の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料により被った全ての損害について、当社及び当社の情報提供者は一切の責任を負いません。なお、本資料は作成日現在の情報をベースにしており、その作成には細心の注意を払っておりますが、その内容についてその実現を保証するものではなく、万が一内容に誤りがあった場合においても、当社及び当社の情報提供者は一切の責任を負いません（万が一、数値等に誤りを発見した場合には、ホームページ上にて訂正させていただきます）。本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社カウリスに帰属しており、いかなる目的であれ無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

## IR方針（沈黙期間）について

当社は、決算情報（四半期決算情報を含む）の漏洩を防ぎ、かつ情報開示の公平性を確保する観点から、決算（四半期決算）期末日の翌日から各決算発表日までを沈黙期間と定めております。この期間中は、決算・業績見通しに関する質問への回答やコメントを差し控えることとしております。ただし、この期間中に業績予想が大きく変動する見込が出てきた場合には、適宜公表いたします。

## ホームページへのアクセス先

<https://caulis.jp>

## IRお問合せ先

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