

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## かっこ

4166 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月6日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第1四半期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	02
3. 市場規模	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 同社を取り巻く事業環境	04
3. 事業内容	06
4. 同社の強み	09
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期第1四半期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
● 2023年12月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. EC不正検知領域の拡大	13
2. サイバーセキュリティ領域への拡張	14
3. 海外展開	15
4. 新規領域におけるSaaS型サービスの構築	15
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 将来の収益獲得に向けた取り組みに費用を積極投下

かつこ <4166> は、データサイエンスに関する知見とノウハウを武器に主に E コマース（電子商取引。以下、EC）不正検知サービス市場において、EC で起こる様々な不正を検知するサービスを SaaS 型で顧客に提供している。EC における不正注文を検知する主力製品の「O-PLUX」、金融機関、会員サイトなどへの不正アクセスを検知する「O-MOTION」を展開しているほか、EC 市場をメインターゲットとして BNPL（Buy Now Pay Later：後払い決済）事業者などを対象に「決済コンサルティングサービス」、小売、流通、製造業など様々な業種の顧客を対象にした「データサイエンスサービス」なども提供する。導入企業数の増加によるデータの蓄積によって、同社サービスの検知精度が向上し、さらなる顧客の獲得につなげるという好循環が生まれている。

#### 1. 2023年12月期第1四半期の業績概要

2023年12月期第1四半期（1-3月）業績は、売上高 263 百万円（前年同期比 7.0% 増）、営業利益 29 百万円（同 38.4% 減）、経常利益 29 百万円（同 40.0% 減）、四半期純利益 19 百万円（同 41.7% 減）だった。中核サービスの不正検知サービスにおいては、「O-PLUX」による上限額なしでクレジットカードの不正利用被害を補償する「O-PLUX Premium Plus（出荷判断代行サービス）」、及び月額 4,000 円から利用可能な不正注文検知サービス「不正チェッカー」の販売拡大を進めたほか、EC パッケージ・ショッピングカートとのシステム連携、さらにカード会社とのパートナー契約締結等、アライアンスの推進に努めたことから、新規顧客の増加及び既存顧客の深耕拡大により、通期計画に対する売上高の進捗率は 28.2% で着地した。一方、利益面については、引き続き O-PLUX アーキテクチャ刷新による減価償却費のほか、主にセールスマーケティング・カスタマーサクセスに対する増員による体制整備、東南アジア事業展開のための事業調査・テストマーケティングなど、将来の収益獲得に向けた投資を積極的に進めたことにより、各段階利益は減益での着地だった。

## 要約

## 2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高933百万円(前期比13.3%減)、営業損失187百万円(前期は176百万円の黒字)、経常損失190百万円(同154百万円の黒字)、当期純利損失190百万円(同100百万円の黒字)を見込んでいます。2022年11月9日付の「主要取引先の事業終了に関するお知らせ」において公表したとおり、主要顧客への不正アクセス検知サービス「O-MOTION」及び決済コンサルティングサービスの提供を終了した影響により売上高が大幅に減少する見込みです。一方で、EC市場の持続的な成長及びオンライン決済における不正被害の急増を背景に、法規制等の不正対策に対する社会的要請が高まるなか、同社の不正検知サービスのニーズは増加しており、機能拡充・サービス領域拡張といった将来の収益獲得に向けた投資を引き続き積極化させる計画です。また、2月からは初期投資リスクや運用コストを最小限に抑えたEC事業者向けの「SaaS型BNPLシステム」の提供を始めたほか、インターネット広告市場が成長を続けるなか、マーケティングDX事業を展開するバリュークリエイション(株)との資本業務提携により事業領域を拡大した。さらに6月から、被害が急増しているクレジットカード(以下、クレマス)※対策として、「O-PLUX」の審査エンジンを活用し、高精度で検知する「不正チェッカー クレマスプラン」を業界最安値で提供開始するなど、新たなサービス展開による業績への寄与が見込まれると弊社では考えています。

※クレジットカード番号の規則性にしがたって、他人の番号を割り出すことを目的とした行為。

## 3. 市場規模

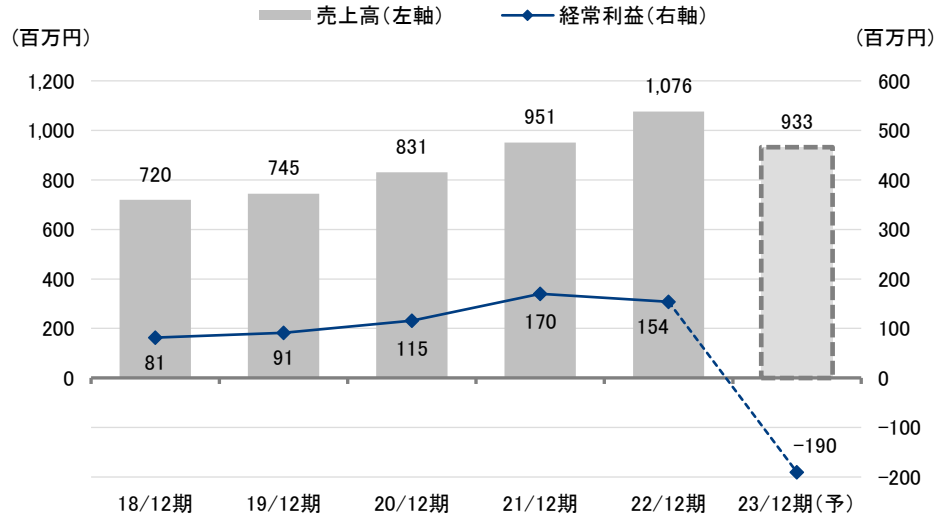
同社が事業を行っている市場は、今後も順調に拡大していくことが見込まれている。EC不正検知サービスの市場規模予測に関しては、2023年の約3,040億円から2027年には約4,349億円と4年で約43.1%の拡大が見込まれているほか、同社の顧客が事業を行うBNPL市場は、2023年の約1.5兆円(予測)から2026年には約2兆円(予測)とおおよそ33.3%の成長率で拡大することが予測されている。

### Key Points

- ・不正検知サービスは国内導入数 No.1、安心・安全なECのインフラ構築に貢献
- ・不正検知サービスの市場規模は拡大
- ・「SaaS型BNPLシステム」により、新たなBNPL市場創出へ
- ・急増するクレジットカード対策「不正チェッカー クレマスプラン」を業界最安値で提供

要約

売上高及び経常利益の推移



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成


## ■ 会社概要

### データサイエンスを軸に不正検知サービスを提供。 外部環境を追い風とした成長加速に期待

#### 1. 会社概要

同社は「インターネット・スマートフォンの普及に伴って変化する日々のなか、現状維持では企業が衰退してしまう。変化を推し進めなければ、新しい産業が生まれえない。2000年代以降、低成長が続いた状況を打破したい」という使命感と「常に世の中の課題に対して自らを変化させながらも最初から最後まで携わり、データサイエンスの力でともに前進したい」というビジョンの下、2011年に創業した企業であり、2012年6月にリリースしたのが、不正注文検知サービス「O-PLUX」である。

#### 同社社名の由来



かっこの由来は、カギカッコの記号。

記号のかっこは、最初と最後が対になり、状況や言語に合わせて、様々な形をとります。私達は、常に世の中の課題に対して自らを変化させながらも最初から最後まで携わり、データサイエンスの力でともに前進したいという想いでかっこをスタートしました。

出所：同社ホームページより掲載

### 会社概要

同社が事業活動を主に行っている領域は、EC不正検知サービス市場である。創業以来培ってきたデータサイエンスに関する知見を強みに、ECで起こる様々な不正を検知するサービスをSaaS型で顧客に提供している。具体的には、ECにおける不正注文を検知する主力製品の「O-PLUX」、金融機関や会員サイトなどへの不正アクセスを検知する「O-MOTION」を展開しているほか、BNPL事業者などを対象に「決済コンサルティングサービス」、小売、流通、製造業など様々な業種の顧客を対象にした「データサイエンスサービス」など、EC市場を主戦場としながらもそれ以外の領域において事業を展開。データサイエンスの活用により、顧客が抱えるビジネス上の課題解決に貢献している。さらに、EC不正検知サービス市場、BNPL市場、EC市場と同社を取り巻く市場の伸びを取り込み、成長を加速させていきたい考えである。

### 沿革

2011年 1月	資本金 2,400 千円でかっこ株式会社を設立
2011年11月	決済コンサルティングサービスを開始
2012年 6月	不正注文検知サービス「O-PLUX」をリリース
2012年 8月	情報セキュリティマネジメントシステム (ISO27001) 認証取得
2015年 1月	データサイエンスサービスを開始
2016年 7月	不正アクセス検知サービス「O-MOTION」をリリース
2019年11月	「第14回ニッポン新事業創出大賞 経済産業大臣賞」受賞
2020年 6月	「O-PLUX for トラベル」など業界特化型「O-PLUX」3サービスをリリース
2020年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2021年 9月	不正アクセス検知サービス「O-MOTION」の低価格プラン「O-MOTION Light」をリリース
2021年10月	上限額なしでクレジットカード不正被害を補償する「O-PLUX Premium Plus」をリリース 月額 4,000 円から利用可能な不正注文検知サービス「不正チェッカー」をリリース エルテス<3967>とオンライン取引におけるセキュリティ領域で資本業務提携
2021年12月	コンプライアンスチェック「うわさ発見」をリリース
2022年 4月	東京証券取引所による区分変更で東証グロース市場に上場
2022年11月	「第16回 ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2022」社会業界特化系 ASP・SaaS 部門 総合グランプリ賞受賞
2023年 2月	後払い決済導入パッケージ「SaaS型 BNPL システム」リリース バリュークリエーション(株)とマーケティング DX 分野で資本業務提携
2023年 6月	急増するクレジットマスター対策「不正チェッカー クレマスプラン」を業界最安値で提供開始 転売対策に有効な加盟店横断型の買い回り検知を「O-PLUX」・「不正チェッカー」で強化 フィッシングメール・フィッシングサイト・なりすましログインをワンストップで対策可能な「鉄壁 PACK for フィッシング」を提供開始

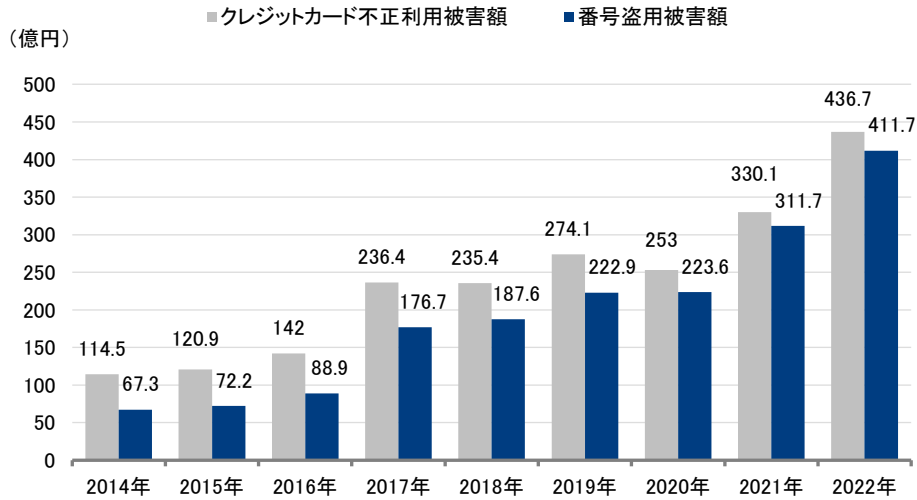
出所：有価証券報告書、会社ホームページよりフィスコ作成

## 2. 同社を取り巻く事業環境

(一社)日本クレジット協会が発表した2022年のクレジットカード不正利用被害額は過去最高の436.7億円(2021年は330.1億円)だった。その中でもカードそのものの盗難や偽造・変造を伴わず、クレジットカード番号などの情報だけで不正に決済された番号盗用被害額が411.7億円(同311.7億円)となり、クレジットカード不正利用被害額の94.3%を占めている。番号盗用されたクレジットカードは、非対面でのカード決済、番号を記入して利用できる場所で不正利用されるため、主にECサイトで不正に利用されている。つまり、クレジットカードの持ち主が意図しない不正利用がECサイトなどで多発していると言える。

## 会社概要

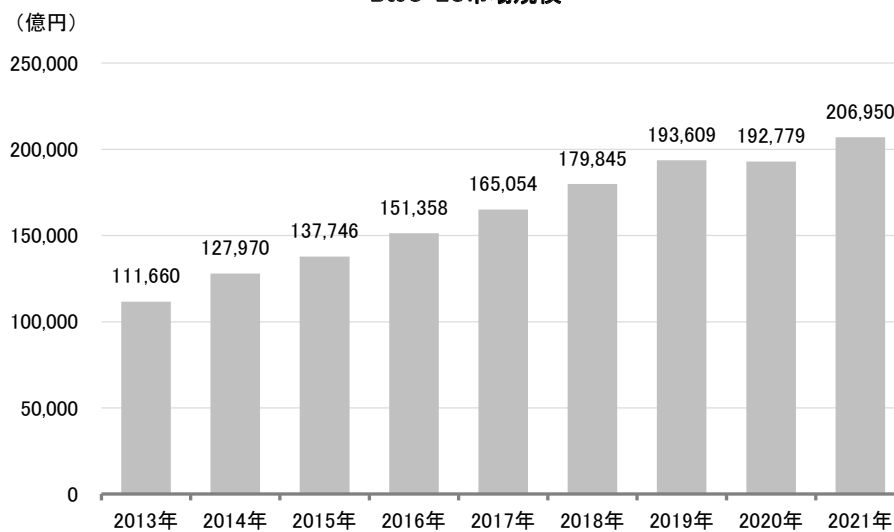
## クレジットカード不正利用被害の発生状況



出所：(一社)日本クレジット協会資料よりフィスコ作成

一方で、経済産業省が実施した「令和3年度デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」によると、日本国内のBtoC-EC(消費者向け電子商取引)市場規模は、20.7兆円(前年19.3兆円、前々年19.4兆円、前年比7.35%増)だった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響が強まる前の令和元年における市場規模を超えており、新たな生活様式としてEC化が進んでいることがうかがえる。市場が成長を続けるなかにおいて、複雑化しているクレジットカードの不正利用についても増大が続くと見られ、同社の主力サービスである「O-PLUX」などのEC不正検知サービス市場は拡大すると弊社では考えている。

## BtoC-EC市場規模



出所：経済産業省「令和3年度デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」よりフィスコ作成

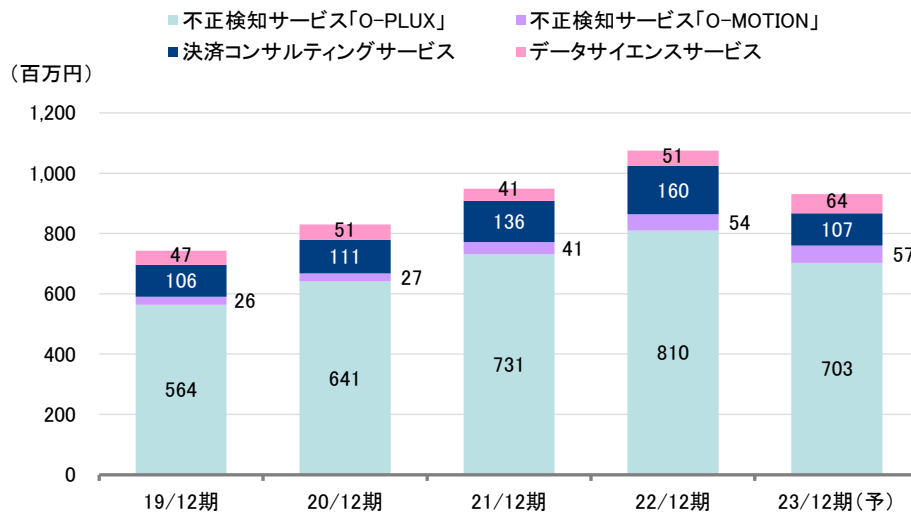
会社概要

クレジットカード決済の増加で決済手段の多様化が進むなか、世界では後払い決済サービス「BNPL」という支払手段が広がっており、国内においても BNPL 決済サービスの市場は毎年 30% ほど成長し、2023 年予測の約 1.5 兆円から 2026 年には同じく予測で約 2 兆円へとおよそ 36.8% の伸びが予想されている分野となる。これまで事業者が後払い決済を導入するには、システム開発など数億円のコストや未払い対応などの運用ノウハウの蓄積などハードルが高かった。ただし、同社が 2023 年 2 月より提供を始めた「SaaS 型 BNPL システム」では、後払い決済に必要な仕組みをパッケージ化し、システム初期費用を 200 万円に削減している。後払い決済事業者は、負担するシステム手数料以上の収益率を確保でき、その収益最大化に同社が貢献することで、市場の成長とともに同サービスの拡大が見込まれる。

3. 事業内容

創業以来培ってきたデータサイエンスに関する知見を武器に不正検知サービス、決済コンサルティングサービス、データサイエンスサービスといったサービスを EC 事業者、金融機関、BNPL 事業者、製造業、小売業など、幅広い顧客に提供している。

サービス別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 不正検知サービス

同社の不正検知サービスは、EC 事業者、BNPL 事業者向けに不正注文検知サービスを提供する「O-PLUX」と金融機関、チケット販売会社などに不正アクセス検知サービスを提供する「O-MOTION」に分かれている。

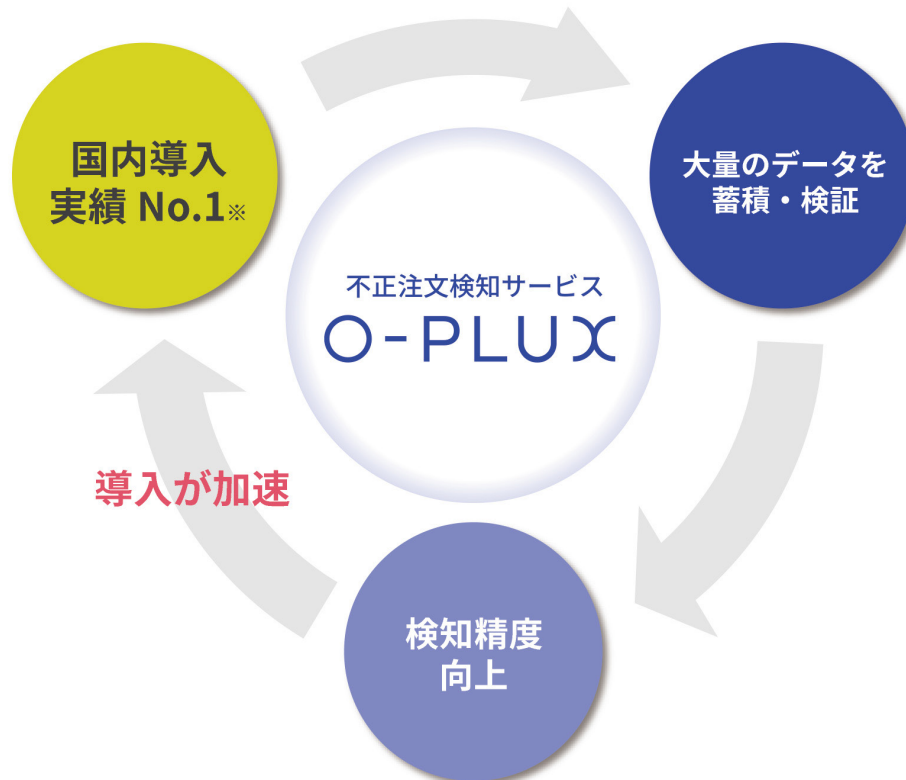


会社概要

名寄せ処理(表記の異なる同一住所や姓名を正規化処理して活用する技術)、デバイス情報、外部DB(データベース：空室情報など第三者が保有している情報)、行動分析(不正者に顕著な情報や行動パターンを分析)、共有ネガティブ(企業間で共有されているネガティブ情報)などを活用することにより、「O-PLUX」は独自の審査モデルでECにおける不正注文をリアルタイムに検知。顧客が抱えるカード会社からのチャージバック※による売上げ機会の損失や不正注文監視に割く工数増大、製品の転売、なりすましなど同一人物による複数アカウントの使用などの問題を解決している。

※クレジットカードが不正利用されたなどの理由でカード所有者が支払いに同意しない場合、販売元がカード会社に売上代金を返金しなければならないことを指す。商材は戻らないので、販売元に損失が発生する。

同社の競争優位性が維持される好循環サイクル



出所：「事業計画および成長可能性に関する事項」より掲載

データサイエンスによる不正検知は、多くのデータを分析すればするほどその精度が上がっていくことが特徴である。「O-PLUX」においては、大量のデータを蓄積・検証→検知精度向上→導入顧客数の拡大→蓄積・検証データの増大→検知精度の向上という好循環が生まれている。顧客の増大が精度の向上を実現し、さらなる顧客を引き込む。この好循環を同社は市場黎明期からファーストムーバーとして構築しており、今後市場が成長期に移行するなかで、他社に対する強力な競争優位になっていくと弊社は見ている。

かっこ | 2023年7月6日(木)  
4166 東証グロース市場 | https://cacco.co.jp/ir/

会社概要

不正注文検知サービス「O-PLUX」の取引実績

ホビー	食品・健康食品	PC・タブレット
コスメ・ヘアケア	アパレル・スポーツ	家具・DIY
ネットショッピングモール・MVNO・その他		映像・音響機器

出所：「事業計画および成長可能性に関する事項」より掲載

また、海外サービスの販売代理店のような形式をとらず、サービスをゼロから自社で開発している点も特徴である。これにより、不正検知ロジックの変更、外部 DB の導入などに関する意思決定を迅速に行い、不正手段の進化に合わせて速やかにサービスの質を向上させることが可能である。不正手段が日々進化していくことを考えると、自社開発によるスピーディーな対応は顧客にとって魅力的であり、同社の強みの 1 つになると言えるだろう。

さらに、顧客からの料金徴収方法も特徴の 1 つだ。「O-PLUX」は月額料金と審査件数毎に料金を徴収する従量課金制度の 2 段階構成で収益を上げている。月額料金で安定した収益を確保しながら、EC 取引が活発になればなるほど従量課金による収益が拡大する仕組みである。今後は、顧客の拡大に伴う月額料金の増加に加え、EC 取引拡大による審査料金の急伸も期待できると弊社では考えている。加えて同社は、パートナー・アライアンス企業の拡大にも積極的で、顧客のサービス導入障壁の解消に努めている。GMO メイクショップ（株）の GMO クラウド EC、（株）イーシーキューブの EC-CUBE をはじめとする EC パッケージ・ショッピングカート事業者と連携することにより、これらのサービスを利用して EC サイトを構築する事業者が簡単に同社の EC 不正検知サービスを利用できる体制を整えている。こうした特徴と企業努力により、（株）アニメイト、NEC パーソナルコンピュータ（株）、（株）ラコステジャパン、（同）DMM.com など数多くの企業への導入実績を誇っている状況だ。最近では、業界特化型の「O-PLUX for トラベル」「O-PLUX for チケット」「O-PLUX for Web サービス」なども市場に投入し、さらなる顧客層の拡大に努めている。

パートナー・アライアンス提携企業

ECパッケージ・ショッピングカート	カード会社
決済代行会社（PSP）	セキュリティサービスベンダー

出所：「事業計画および成長可能性に関する事項」より掲載

#### 会社概要

不正アクセス検知サービスである「O-MOTION」は、端末特定技術、操作情報（ユーザー操作から不正傾向を判定）、ホワイト・ブラックリスト管理などの機能を活用し、独自の審査モデルによってなりすましによる不正アクセスを検知する。顧客の抱える情報漏えいリスク、アフィリエイト収入の獲得など不正を目的とした会員登録などの問題解決に貢献しており、ぴあ<4337>、オルビス（株）、その他大手金融機関などへの導入実績もある。

#### (2) 決済コンサルティングサービス

BNPL サービスの提供を検討している EC 事業者・決済事業者向けに BNPL 事業の検討・立ち上げから決済システムの開発・運用サポートまで一貫して支援しており、2023年2月より、EC事業者向けの「SaaS型BNPLシステム」の提供を開始した。同社サービスの特徴は、EC事業者が後払い決済を導入するにあたり、システム開発など数億円のコストや未払い対応、運用ノウハウの蓄積など、これまで存在した導入コストと運用のハードルを業界で初めてなくし、かつ収益最大化と顧客状況の把握を可能にしたことである。また、多くのBNPL事業の立ち上げ・システム開発実績のある同社が、事業検討から運用サポートまで一貫して支援すること、不正注文検知で実績を誇る「O-PLUX」を組み入れることによりセキュアな決済システムを提供していることも大きな特徴であり、毎年30%ほど成長し今後も成長が見込まれるBNPL市場において、同サービスの業績も好調に推移していくものと弊社では考えている。

#### (3) データサイエンスサービス

小売業、流通業、製造業、サービス業などをはじめとする幅広い顧客に対して、AI・統計学などを駆使したデータサイエンスサービスを展開している。「あらゆる人がデータサイエンスの知見を享受することができる社会を目指す」を合言葉に、データサイエンスのノウハウを持たない企業に代わって、顧客が持つデータを分析する。統計解析に基づく意思決定、データに基づく作業の効率化、本当に重要なKPIの探索と設定などの価値を提供している。

このサービスの特徴は、ほかの「O-PLUX」「O-MOTION」と相互に補完し合っている点だ。多様な業種のデータを分析するなかで不正検知サービスの精度向上に役立つデータを発見し、DB連携を行うことにより「O-PLUX」「O-MOTION」の検知精度の向上を実現するという好循環を生んでいる。

データに基づく意思決定の重要性が企業に認識されはじめているなか、この分野に対する顧客のニーズは今後も増大していくと弊社は考えている。経済産業省が行った令和3年版「我が国におけるIT人材の動向」によると、ユーザー企業にIT人材が相対的に少ない点が指摘されている。これらの事実を踏まえれば、データサイエンスサービスに対する引き合いは好調に推移するだろう。

#### 4. 同社の強み

データサイエンスを軸に不正検知サービスを提供している同社には、「蓄積され続けるデータサイエンスに関する知見」「不正検知サービス導入実績が国内第1位」「低い解約率と安定した収益構造」の3つのポイントに加え、「サービス間の相乗効果」「システム、アルゴリズムをゼロから自社開発が可能」の2つの強みがあると弊社では見ている。

## 会社概要

**(1) 蓄積され続けるデータサイエンスに関する知見**

データサイエンスの知見が社内に蓄積されている。代表取締役社長の岩井裕之（いわいひろゆき）氏の前職であるデータサイエンスプロジェクト責任者としての経験や、設立当初からデータサイエンス関連コンサル企業とプロジェクトマネジメントの立場で一緒に事業を行ってきたことなどによりデータサイエンスに関する知見やノウハウがあったことに加え、同社で活躍しているデータサイエンティストが業務を通じて新たな知見を日々発見している。

**(2) 不正検知サービス導入実績が国内第1位**

データサイエンスに関する知見があるだけでなく、多くのデータが同社に集まってくる点も強みとして挙げることができる。より多くのデータを蓄積し分析することによって、他社が見つかることのできない有意義な傾向や洞察を発見することができるようになるためだ。これにより、同社の「O-PLUX」「O-MOTION」の検知精度が向上し、さらなる顧客の獲得につながっていると見えるだろう。

**(3) 低い解約率と安定した収益構造**

2023年12月期第1四半期時点での「O-PLUX」の月次解約率は当四半期の3ヵ月間平均で0.10%、売上げに占めるストック収益の割合は74.8%となっている。SaaS型ビジネスにおいて、一般的には解約率が1%程度でも低いと言われるため、0.10%は非常に優秀な数値であることが分かる。解約率が低い要因は、不正対策は一旦行えば終了というものではなく、継続的に企業側も対策する必要があること（顧客のなかには7年弱契約している企業もある）、不正検知サービス導入による効果とそれでも不正件数がゼロにはならない現実について、定期的なレポート発行により顧客の理解を得ていることなどがある。

さらにSaaS型ビジネスの特徴の1つとして、安定して収益の発生が見込めるストック型収益の比率が高い点も魅力的だ。将来の安定したキャッシュ・フローを見込むことができれば、それだけ事業拡大に向けた投資を積極的に行い、成長スピードを伸ばしていくことができると弊社は見ている。

**(4) サービス間の相乗効果**

この強みは主にデータサイエンスサービスと不正検知サービスの相乗効果のことである。データサイエンスサービスにおいて多様な業種に対してコンサルテーションを提供するなかで得た知見やデータを不正検知サービスにフィードバックし、同サービスの精度を向上させるというプラスの循環を生むことを可能にしている。また、データサイエンスサービスは将来事業を拡大するにあたって、魅力的な市場を探し出し、新サービスを考える際の出発点になるといった役割も担っている。この意味でも重要なサービスセグメントであると弊社は考えている。

**(5) システム、アルゴリズムをゼロから自社開発**

システム、アルゴリズムをゼロから自社開発することにより、海外のシステムを販売するだけの場合に比べて、外部DBとの連携、アルゴリズムの変更などに関して迅速な意思決定を行うことを可能にしている。また、日本の顧客ニーズに沿ったシステム開発が可能になるなどの利点もあるだろう。不正の手法が変化していくなかで、それらに対して迅速に対応できる体制が整っていることは、顧客に対する訴求力になると見える。

## 業績動向

### 2023年12月期第1四半期の売上高は7%増、進捗率は28.2%で着地

#### 1. 2023年12月期第1四半期の業績概要

2023年12月期第1四半期（1-3月）業績は、売上高263百万円（前年同期比7.0%増）、営業利益29百万円（同38.4%減）、経常利益29百万円（同40.0%減）、四半期純利益19百万円（同41.7%減）だった。中核サービスの不正検知サービスの売上高は222百万円（同7.8%）となった。「O-PLUX」による、上限額なしでクレジットカードの不正利用被害を補償する「O-PLUX Premium Plus（出荷判断代行サービス）」及び月額4,000円から利用可能な不正注文検知サービス「不正チェッカー」の販売拡大を進めたほか、ECパッケージ・ショッピングカートとのシステム連携、さらにカード会社とのパートナー契約締結等アライアンスの推進に努めたことから、新規顧客の増加及び既存顧客の深耕拡大により、通期計画に対する売上高の進捗率は28.2%で着地した。一方、利益面については、引き続きO-PLUXアーキテクチャ刷新による減価償却費のほか、主にセールスマーケティング・カスタマーサクセスに対する増員による体制整備、東南アジア事業展開のための事業調査・テストマーケティングなど、将来の収益獲得に向けた投資を積極的に進めたことにより、各段階利益は減益での着地だった。

#### 2023年12月期第1四半期業績

（単位：百万円）

	22/12期1Q		23/12期1Q		23/12期	
	実績		実績	前年同期比	予想	進捗率
売上高	245		263	7.0%	933	28.2%
（不正検知サービス売上高）	206		222	7.8%	761	29.2%
営業利益	48		29	-38.4%	-187	-
（営業利益率）	19.8%		11.4%	-8.4	-20.0%	-
経常利益	49		29	-40.0%	-190	-
（経常利益率）	20.1%		11.3%	-8.8	-20.4%	-
四半期純利益	33		19	-41.7%	-190	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### 2. 財務状況と経営指標

2023年12月期第1四半期末の貸借対照表を見てみると、流動資産は1,046百万円であり、前事業年度末に比べ48百万円減少した。これは主に現金及び預金が52百万円減少したことによるものである。固定資産は投資その他の資産が増加したことにより、440百万円と前年度末から0.6百万円増加した。これにより、総資産は1,486百万円となり、前事業年度末に比べ47百万円減少した。

流動負債は93百万円であり、前事業年度末に比べ67百万円減少した。主に買掛金が9百万円減少したほか、未払法人税等が13百万円減少したことによるものである。なお、固定負債はない。これにより、負債合計は93百万円となり、前事業年度末に比べ67百万円減少している。



## 業績動向

純資産合計は1,393百万円となり、前事業年度末に比べ20百万円の増加だった。主に四半期純利益の計上により利益剰余金が19百万円増加したことによるものである。自己資本比率は93.7%（前事業年度末は89.5%）となった。

## 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：千円)

	22/12期	23/12期1Q	増減額
流動資産	1,094,476	1,046,148	-48,328
現金及び預金	962,072	909,172	-52,900
固定資産	439,884	440,847	963
無形固定資産	356,068	335,481	-20,587
総資産	1,534,360	1,486,996	-47,364
負債合計	161,133	93,204	-67,929
純資産	1,373,227	1,393,791	20,564
利益剰余金	465,188	484,788	19,600
<b>【経営指標】</b>			
自己資本比率	89.5%	93.7%	

出所：決算短信、会社説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年12月期は減収減益を計画、EC不正検知領域拡大による将来の収益獲得に向けた積極投資は緩めない

#### ● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は、売上高933百万円(前期比13.3%減)、営業損失187百万円(前期は176百万円の黒字)、経常損失190百万円(同154百万円の黒字)、当期純利損失190百万円(同100百万円の黒字)を見込んでいる。これは、2022年11月9日付の「主要取引先の事業終了に関するお知らせ」において公表したとおり、主要顧客への不正アクセス検知サービス「O-MOTION」及び決済コンサルティングサービスの提供を終了した影響である。一方で、EC市場の持続的な成長及びオンライン決済における不正被害の急増を背景に、法規制等の不正対策に対する社会的要請が高まるなか、同社の不正検知サービスのニーズは増加しており、機能拡充・サービス領域拡張といった将来の収益獲得に向けた投資を引き続き積極化させる計画である。

また前述のとおり、2月から初期投資リスクや運用コストを最小限に抑えたEC事業者向けの「SaaS型BNPLシステム」の提供を始めたほか、インターネット広告市場が成長を続けるなか、マーケティングDX事業を展開するパリュークリエーションとの資本業務提携により事業領域を拡大。さらに6月から、被害が急増しているクリスマス対策として、「O-PLUX」の審査エンジンを活用し、高精度で検知する「不正チェッカー クレマスプラン」を業界最安値で提供開始するなど、新たなサービス展開による業績への寄与が見込まれると弊社では考えている。

今後の見通し

### 2023年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期	23/12期	
	実績	予想	増減率
売上高	1,076	933	-13.3%
(不正検知サービス売上高)	865	761	-12.0%
営業利益	176	-187	-
(営業利益率)	16.4%	-20.0%	-
経常利益	154	-190	-
(経常利益率)	14.3%	-20.4%	-
当期純利益	100	-190	-
EPS (円)	38.16	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 4つの成長戦略により、自ら市場を創出する。 不正検知サービスを中心にグローバルで事業を拡大。 「SaaS型BNPLシステム」により、新たなBNPL市場創出へ

中長期の経営計画として、不正検知サービス、決済コンサルティングサービス、データサイエンスサービスを軸に「EC不正検知領域の拡大」「サイバーセキュリティ領域への拡張」「海外展開」「新規領域におけるSaaS構築」を基本的戦略として事業拡大を加速させる考えである。同社が既に持っているノウハウを活用しながら既存事業の拡充・深耕、新規領域の開拓、海外市場への進出、そして急成長する外部環境を追い風に利益成長を目指す。

#### 1. EC不正検知領域の拡大

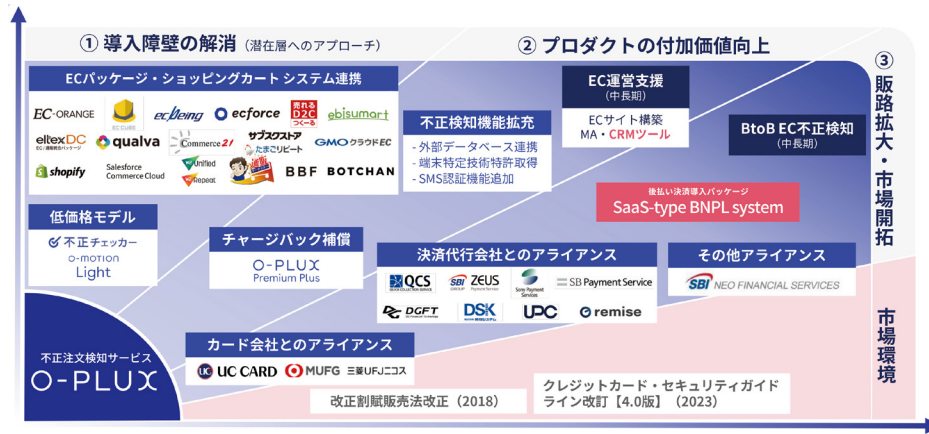
導入障壁の解消、プロダクトの付加価値向上、販路拡大・市場開拓によってEC不正検知領域の拡大を実現していくことを計画している。ECパッケージ・ショッピングカート事業者とのAPI連携を加速させることにより顧客がより容易に同社のサービスを使用できる環境を整える(ECサイト構築サービスを提供しているECパッケージ、ショッピングカートのサービスに「O-PLUX」を最初から組み込むことにより、同サービスを導入するためにゼロから要件定義、システム設計をするなどの手間を省くことができる)ほか、より小規模なEC事業者も利用できるよう不正チェッカーなどの低価格モデルを投入する。アプローチしきれなかった潜在的な顧客層を取り込んでいきたい考えだ。

また、外部のDBを積極的に活用し不正検知機能を向上させる、チャージバック金額を上限なしで補償する「O-PLUX Premium Plus」などの新サービスを導入することにより、「O-PLUX」のサービスとしての魅力を高め、さらなる顧客の獲得を目指していく。

中長期の成長戦略

さらに、カード会社、決済代行会社とのアライアンスを拡大することにより、それら企業のサービスを使用している企業を顧客として取り込んでいきたい考えである。加えて中長期的には、同社が持っているデータを活用し、EC 運営支援（EC サイトの構築、MA：Marketing Automation など）、BtoB の EC 不正検知などの領域への事業活動拡大を加速する。

EC 注文検知領域拡大の戦略イメージ



出所：決算説明資料より掲載

2. サイバーセキュリティ領域への拡張

同社の持つノウハウの活用、他社とのアライアンス、そして M&A も視野に入れながら同領域で EC 事業者のニーズに対応できる体制の構築を目指す。具体的にはログ管理・監視、認証システム、eKYC（オンライン上での本人確認）、脆弱性診断、マネーロンダリング、PCI DSS（クレジットカード会員データを安全に取り扱うことを目的として策定された、クレジットカード業界のセキュリティ基準）などの領域でサービスを提供していく考えである。

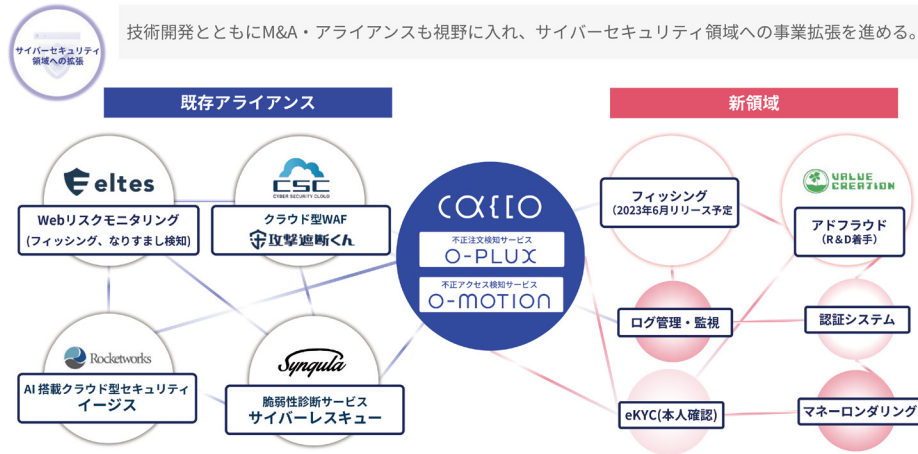
同社は不正検知の領域で様々なノウハウを蓄積し、独自の審査ロジックを構築してきた。これらの資産をサイバーセキュリティの領域に展開し、活用可能な同社特有の価値を顧客に提供することができると弊社は考えている。また、サイバーセキュリティ領域への事業拡張に向けて同社は、2021年12月期にはサイバーセキュリティ領域で事業を展開する（株）サイバーセキュリティクラウド<4493>、（株）エルテス<3967>と業務提携を結んでいる。

なお、2023年6月に、急増するフィッシング詐欺に対し、情報詐取の手段であるフィッシングメールやサイト、さらに詐取した個人情報で行うなりすましログインをワンストップで対策できるフィッシング対策パッケージ「鉄壁 PACK for フィッシング」をリリースした。2022年の日本国内におけるフィッシング報告件数は96万件超と2017年からの5年間で約100倍に急増しており、同サービスへの需要拡大が期待されよう。



中長期の成長戦略

サイバーセキュリティ領域への拡張イメージ



出処：決算説明資料より掲載

3. 海外展開

海外市場の成長を取り込んで業績の拡大を加速させていきたい考えであり、具体的には東南アジアをターゲットに EC・金融領域でサービスを展開することを計画している。

米国商務省国際貿易局によると、世界の EC 市場の牽引役はアジア太平洋地域の国々であり、特に中国、インドネシア、ベトナム、フィリピンが重要なマーケットであると指摘されている。このことから東南アジアにターゲットを絞り進出するという選択は、合理的な判断であると言えるだろう。また、東南アジア各国を入りに最終的には中国市場へ進出するという順序も考えられ、長期的にはより巨大なマーケットの成長を取り込むことができる可能性もあると弊社は見ている。EC 市場に加えて、不正検知サービス市場の成長も取り込み、同社の成長がさらに加速することを期待したい。

4. 新規領域における SaaS 型サービスの構築

豊富な BNPL の与信実績と決済コンサルティングのノウハウをもとに「SaaS 型 BNPL システム」を 2023 年 2 月にリリース。後払い決済に必要な仕組みをパッケージ化し、システム初期費用と運用コストを最小限に抑えることで BNPL への参入障壁を下げ、これまで BNPL に参入したり、BNPL を導入できなかった決済事業者以外へも BNPL を展開することで、新たな市場を創出する計画である。

## ■ 株主還元策

### 現在は成長段階にあり事業拡大に向けた投資を優先。 将来的には株主還元策実施の可能性もあり

株主還元策に関して同社は、株主への利益還元を経営上の重要課題の1つとして位置付けている。同社は現在まさに成長段階にあり、今後のさらなる業績の拡大に向けて資金を機動的に活用していきたいとの方針から配当は実施していないものの、将来的には経営成績と財務状況を見極めながら株主への利益還元を検討していくとしている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp