

Explanatory Material on Growth Potential

COPYRIGHT 2020 Cacco Inc.

かっこ株式会社 | 証券コード 4166

COXIO

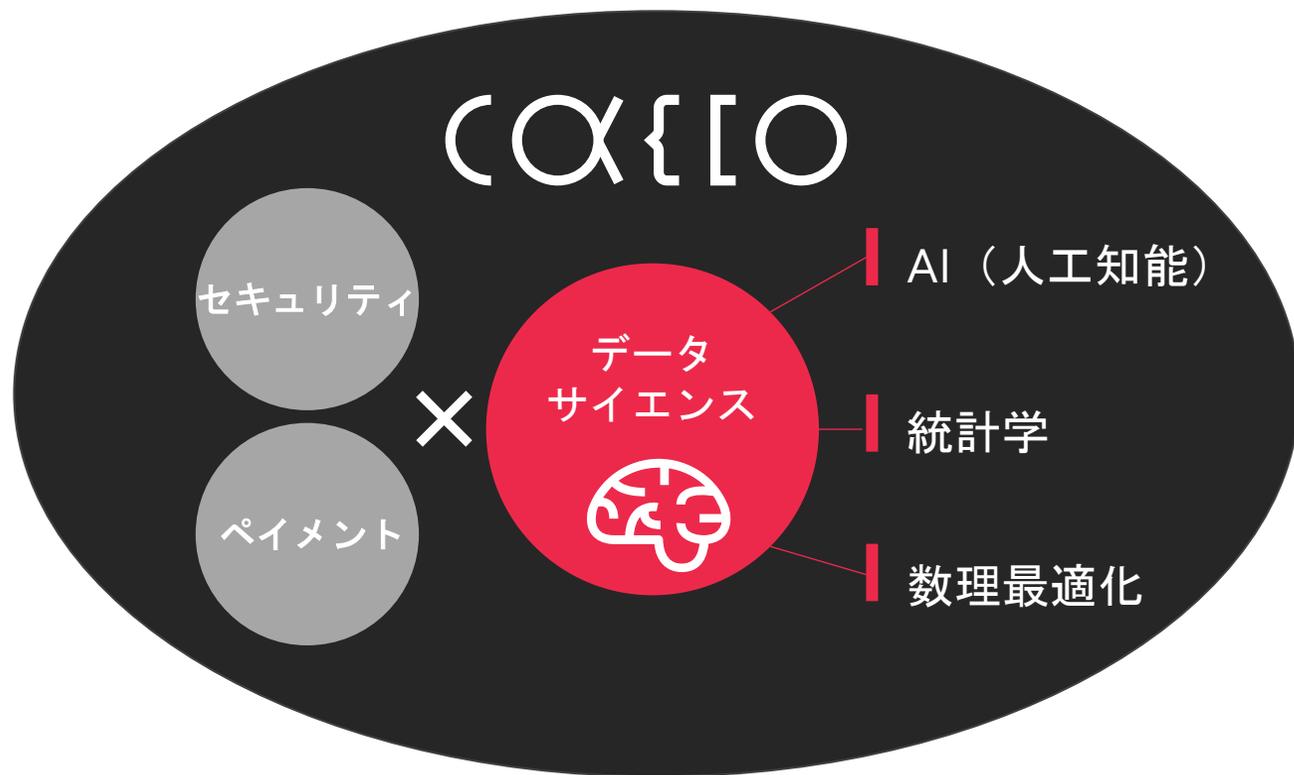
成長可能性に関する説明資料

# Executive Summary

エグゼクティブサマリー



## 当社のコア技術



SaaS型  
アルゴリズム提供

不正検知サービス

O-PLUX  
O-MOTION

## Cacco SaaS型アルゴリズム提供事業

### 不正検知サービス

主力製品

O-PLUX

EC決済、チケット予約、転売などにおける代金未払い等の不正注文を取引成立前に検知するサービス。

O-MOTION

金融機関（インターネットバンキング・ネット証券）等における不正アクセス・不正ログインをリアルタイムに検知するサービス。

### 決済コンサルティングサービス

後払い決済事業者に向けて、決済システムの提供及び後払い決済事業の立ち上げ・運用のコンサルティングを行うサービス。

### データサイエンスサービス

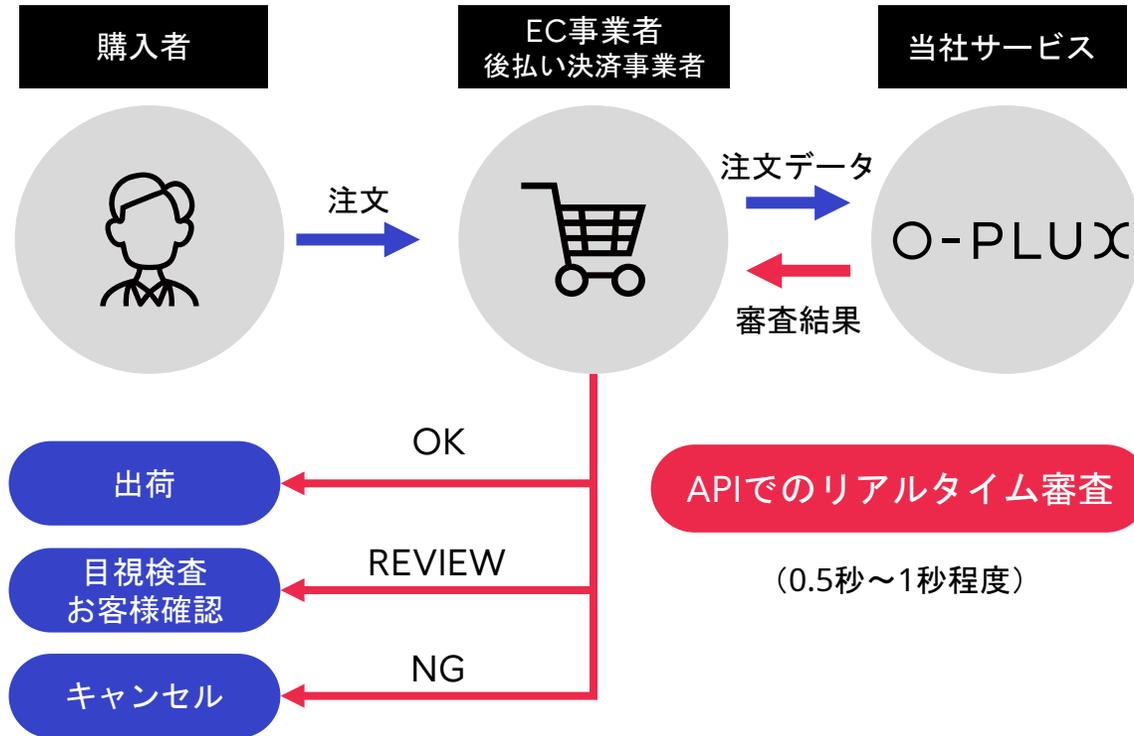
AI・統計・数理最適化の技術を用い様々な分野へのデータ解析及びアルゴリズムの開発・提供を行うサービス。

審査エンジンとして O-PLUX を利用

# 主力製品 O-PLUS の概要

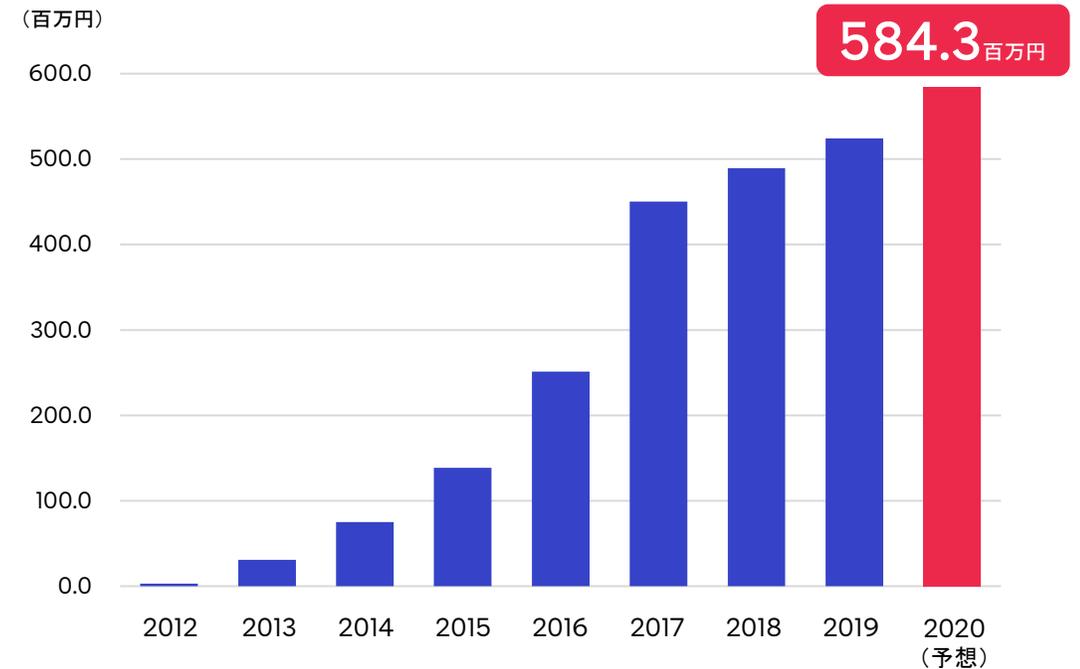


## 不正注文をリアルタイムに検知するSaaS型サービス



ECにおいて商品だけ受け取って代金を支払わない等の不正注文を独自の検知モデルで審査するサービス。

## O-PLUSのストック収益の推移



**【ストック収益】**  
定額課金である「月額料金」と、審査件数に応じた従量課金である「審査料金」を合算した金額。

1

**データ・サイエンスに関する知見とセキュリティ領域における高い技術力**  
(特許技術「特許第6534255号」「特許第6534256号」に裏付けされる高い技術水準)

2

**EC領域とペイメント領域における当社サービス導入数国内No.1の実績**  
(東京商工リサーチ調べ「ECサイト不正検知サービスに関する調査(2020年5月末日時点)」)

3

**主力製品であるO-PLUSの利用拡大によるストック収益の堅調な成長**  
(2019年12月期の当社売上高全体に占めるストック収益の割合は70.3%)

# 目次

1	会社概要	Page 7
2	事業内容	Page 18
3	当社事業が属する市場の成長	Page 27
4	中長期の成長戦略	Page 31

# Company Description

会社概要



会社名

かっこ株式会社 (Cacco Inc.)

設立

2011年1月28日

役員

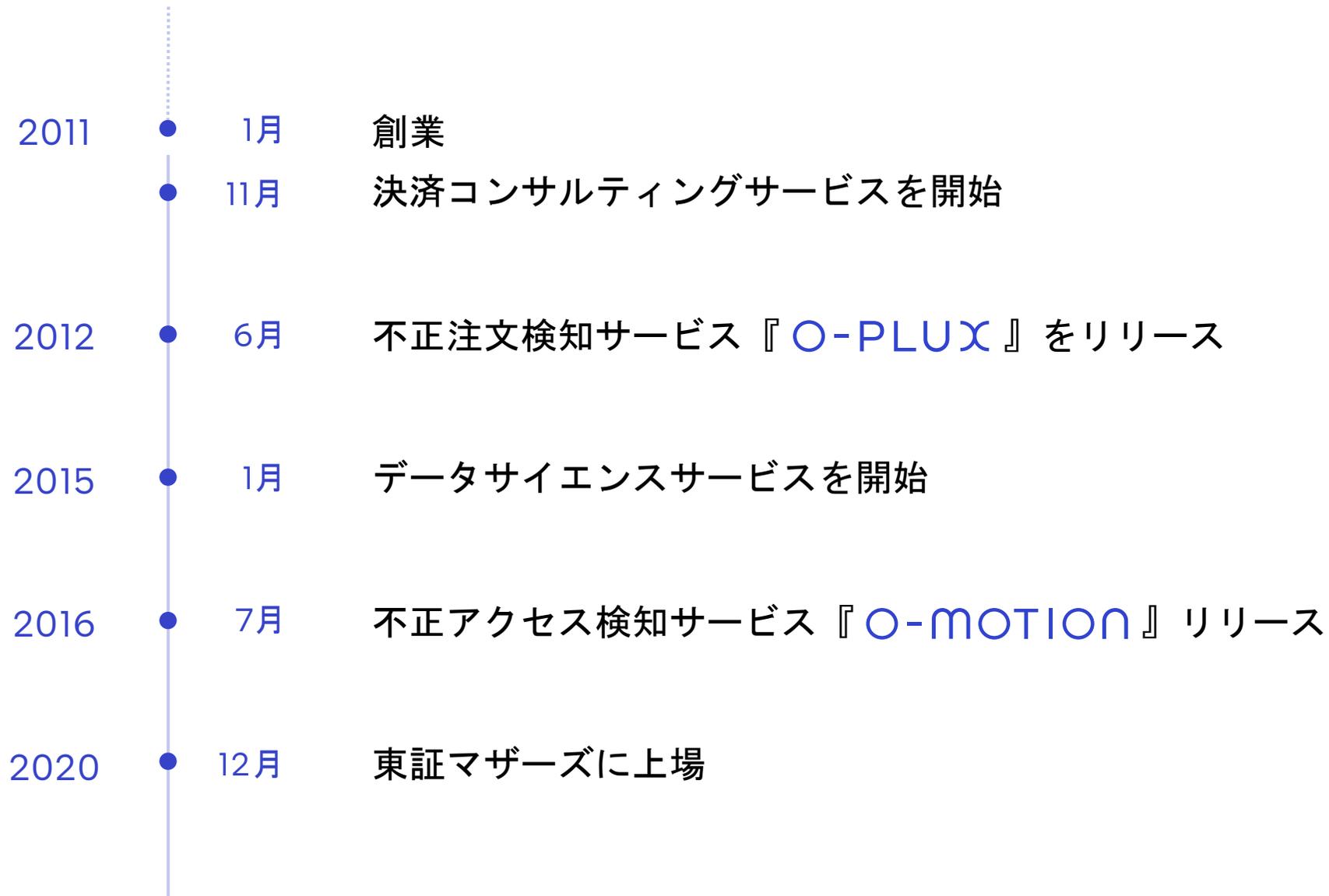
代表取締役社長CEO	岩井 裕之
専務取締役管理部門管掌CFO	関根 健太郎
取締役事業部門管掌COO	成田 武雄
取締役システム開発部門管掌CPO	岡田 知嗣
取締役（監査等委員）	鈴木 貞洋
取締役（監査等委員）	中山 寿英
取締役（監査等委員）	小川 弦一郎
執行役員	中沢 雄太

本社所在地

東京都港区元赤坂一丁目5番31号 新井ビル4F

事業内容

SaaS型アルゴリズム提供事業  
(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)



Cacco Evolutionary Purpose

## 未来のゲームチェンジャーの 「まずやってみよう」をカタチに

創業以来、すべてのサービスを発展させ続けてきたかっこの原動力が、Cacco Evolutionary Purpose です。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中、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ません。2000年代以降、低成長が続いた状況を打破したい。かっこはそんな強い想いで、未来のゲームチェンジャーとなる人や企業が、革新していく事を支援します。



## Cacco SaaS型アルゴリズム提供事業

### 不正検知サービス

主力製品

O-PLUX

EC決済、チケット予約、転売などにおける代金未払い等の不正注文を取引成立前に検知するサービス。

O-MOTION

金融機関（インターネットバンキング・ネット証券）等における不正アクセス・不正ログインをリアルタイムに検知するサービス。

### 決済コンサルティングサービス

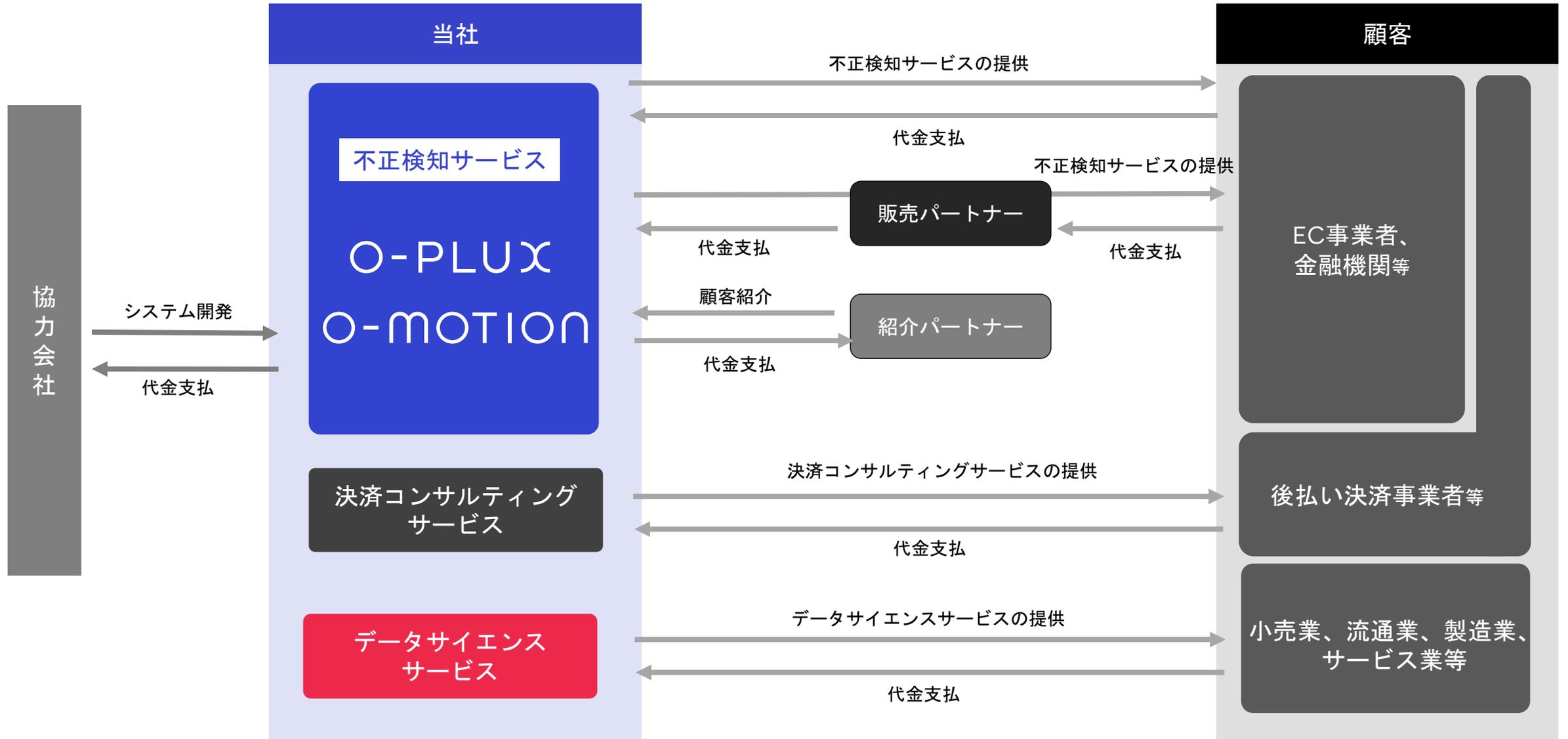
後払い決済事業者に向けて、決済システムの提供及び後払い決済事業の立ち上げ・運用のコンサルティングを行うサービス。

### データサイエンスサービス

AI・統計・数理最適化の技術を用い様々な分野へのデータ解析及びアルゴリズムの開発・提供を行うサービス。

審査エンジンとして O-PLUX を利用

# 当社ビジネスの商流



1

**データ・サイエンスに関する知見とセキュリティ領域における高い技術力**  
(特許技術「特許第6534255号」「特許第6534256号」に裏付けされる高い技術水準)

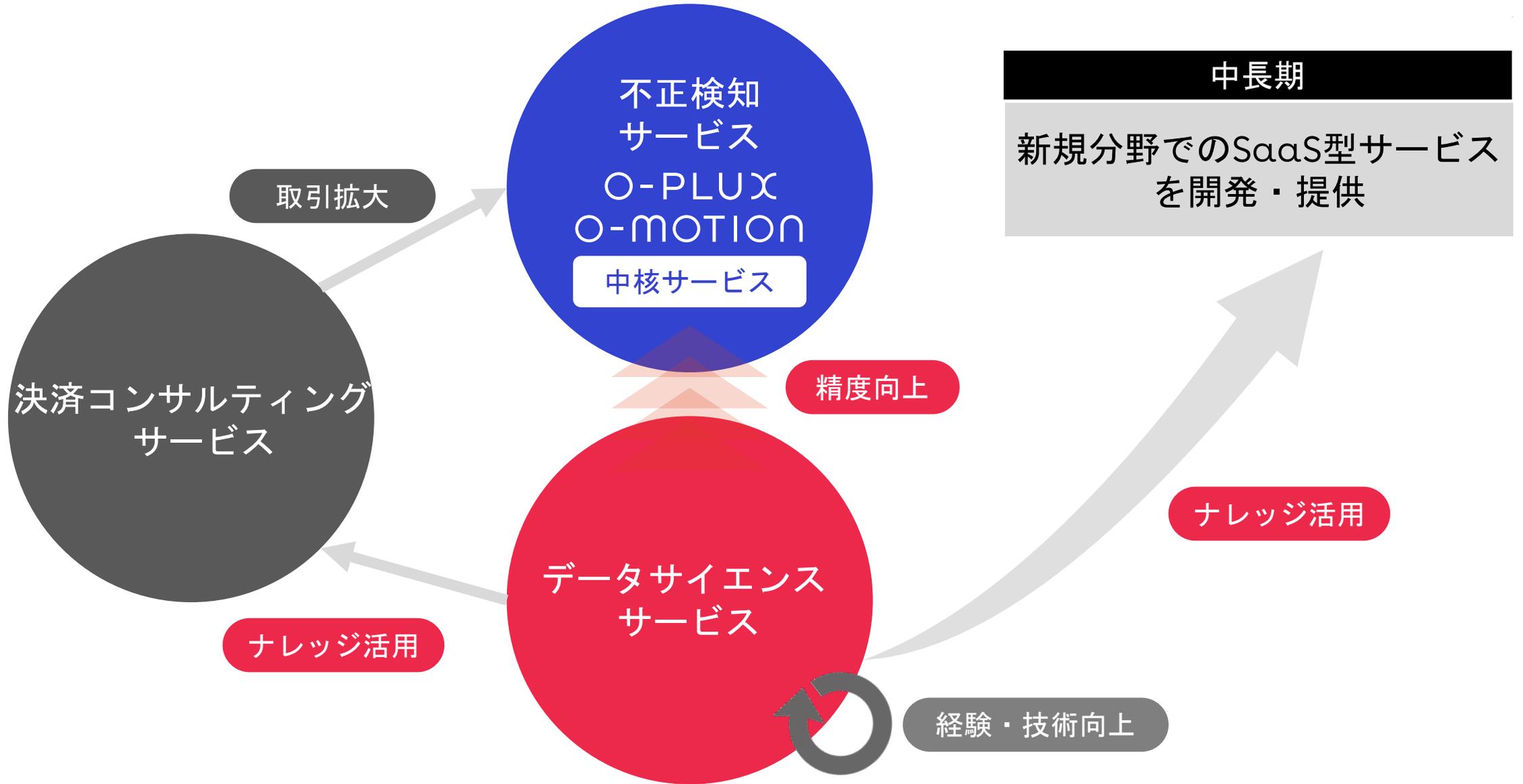
2

**EC領域とペイメント領域における当社サービス導入数国内No.1の実績**  
(東京商工リサーチ調べ「ECサイト不正検知サービスに関する調査(2020年5月末日時点)」)

3

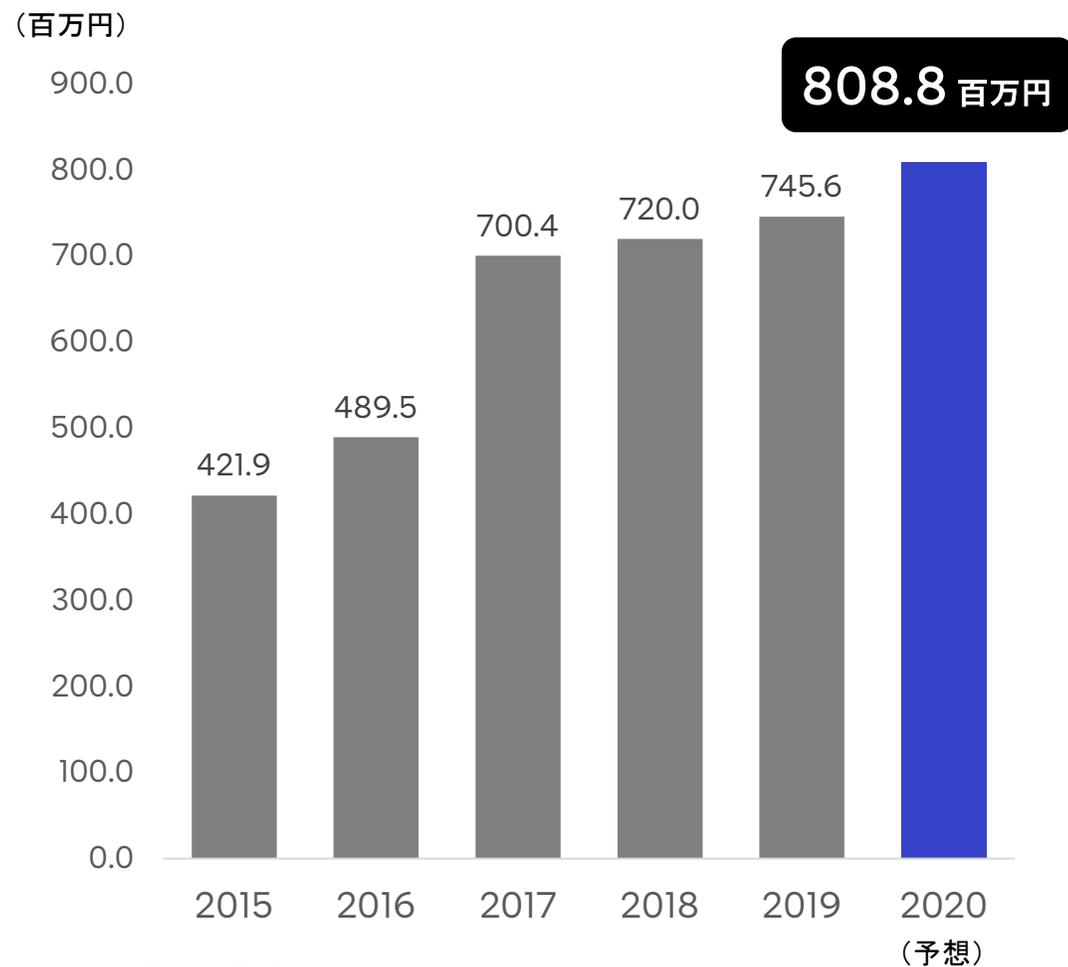
**主力製品である O-PLUX の利用拡大によるストック収益の堅調な成長**  
(2019年12月期の当社売上高全体に占める ストック収益の割合は70.3%)

# 循環成長モデル型のビジネス構造

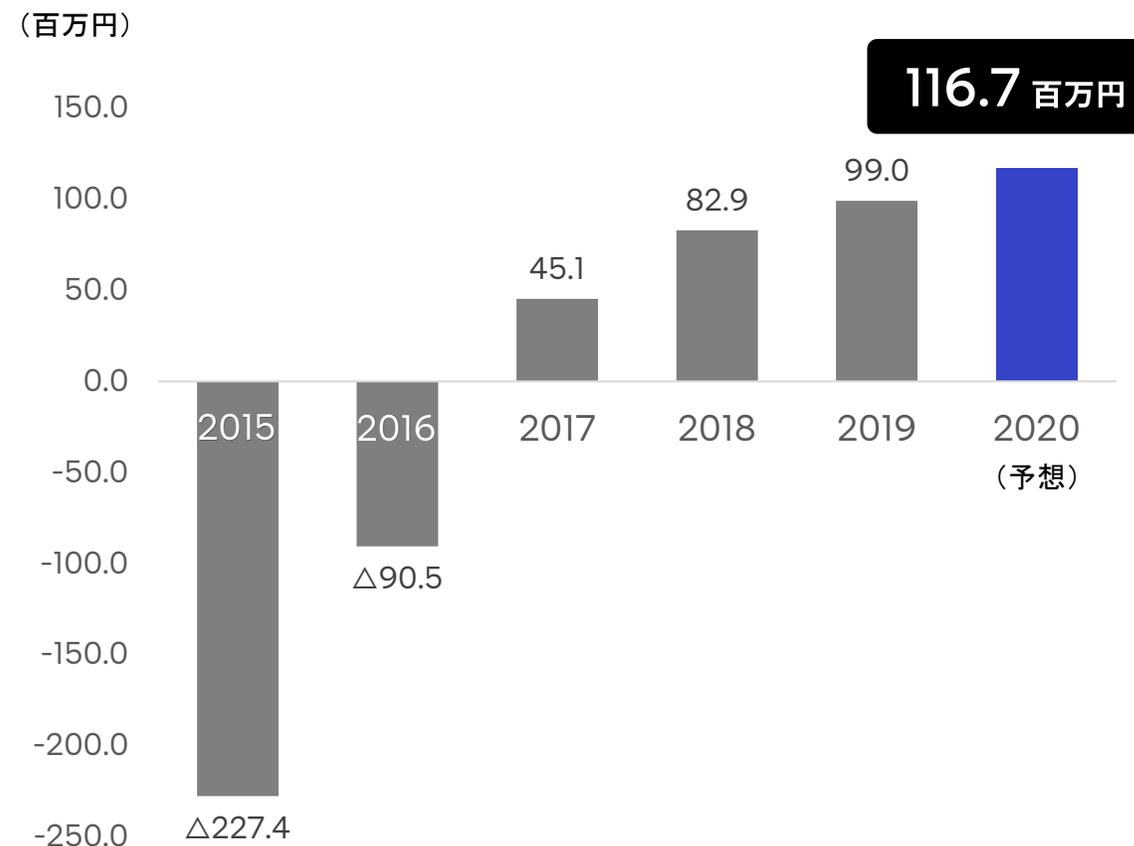


## 売上高・営業利益の推移

## 売上高の推移

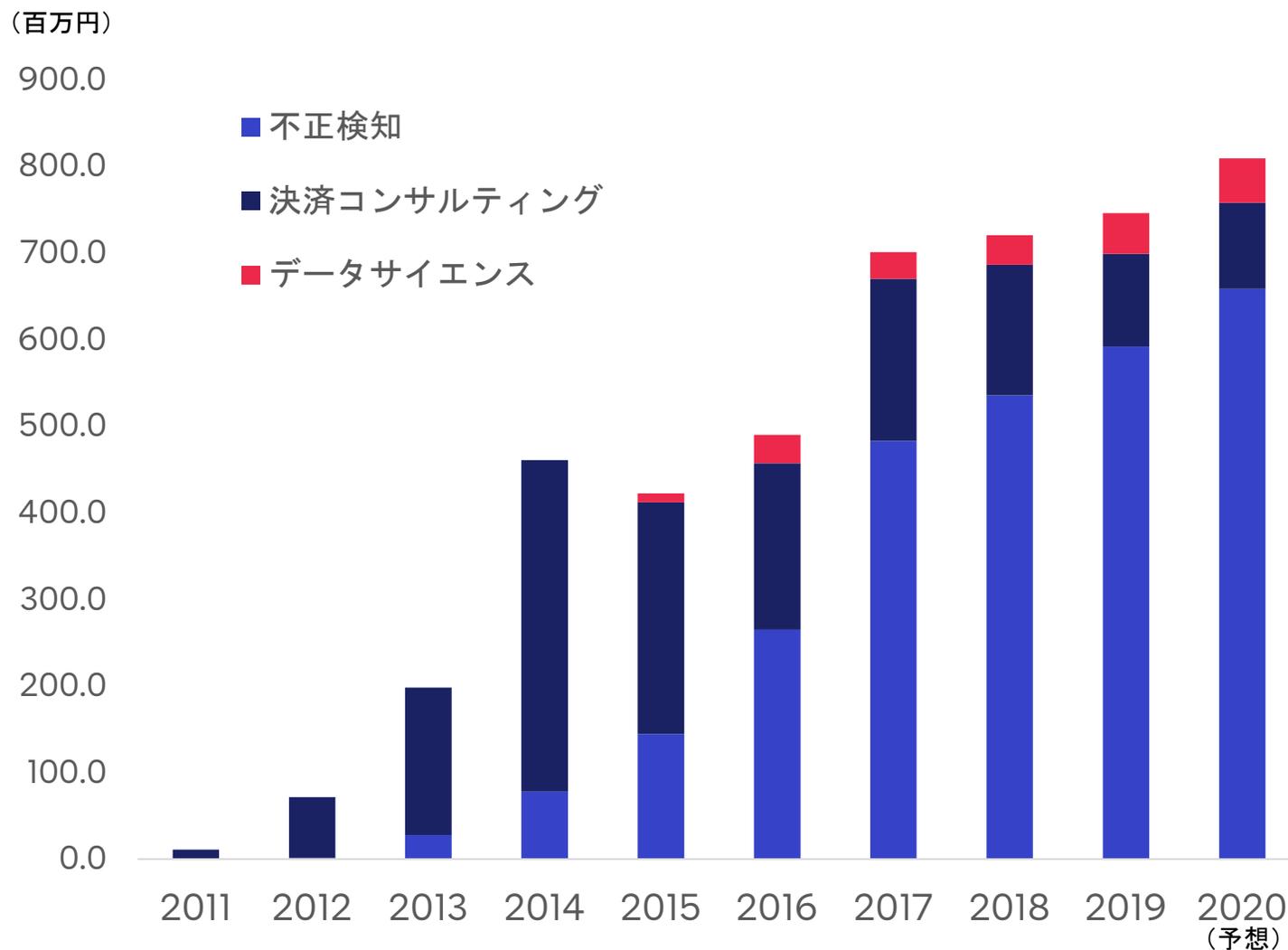


## 営業利益の推移



# 中核の不正検知サービスが堅調に推移

## サービス種別の売上高推移



売上全体に占める  
不正検知サービスの割合

2020年12月期 (予想)  
売上高の

81.4%

※2019年12月期は79.3%

# PLサマリー



	第5期	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期
	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期 (予想)
(百万円)						
売上高	421.9	489.5	700.4	720.0	745.6	808.8
売上総利益	143.7	217.9	413.3	460.5	497.1	545.9
売上総利益率 (%)	34.1%	44.5%	59.0%	64.0%	66.7%	67.5%
営業利益	△227.4	△90.5	45.1	82.9	99.0	116.7
営業利益率 (%)	—	—	6.4%	11.5%	13.3%	14.4%
経常利益	△228.6	△92.7	42.8	81.2	91.4	91.6
当期純利益	△233.2	△204.1	50.0	80.5	114.4	96.3

# Our Service

事業内容



# O-PLUXのターゲットとなる主な業界



# O-PLUSが解決するEC領域の課題



## カード なりすまし利用

クレジットカード保有者以外の利用により、カード会社から加盟店に対して支払いが取消される。

## 後払い未払い

後払い決済の未払い、貸倒れと、その督促行為などの負担の増加。

## サンプル 不正取得

初回限定、個数制限などがあるサンプル商品を大量に不正取得。転売を繰り返す。

## 悪質な転売

転売目的での購入行為。ファンからのクレームや、転売によるブランドイメージの低下も起こる。

## 代引き受取拒否

購買意欲の低下や、転売の不成立で発生。正規購入者の機会損失、返送料の負担が増加。

## ポイント 不正取得

商品は購入しないでポイントが発行されたら返品やキャンセルを繰り返す。

## いたずら注文

いたずら目的で、注文とキャンセルを繰り返し、購入の意思はない迷惑行為。

## 不正 アフィリエイト

自作自演による、不正なアフィリエイト報酬の発生。CVRが計れず、販促に影響。

## 目視作業増加

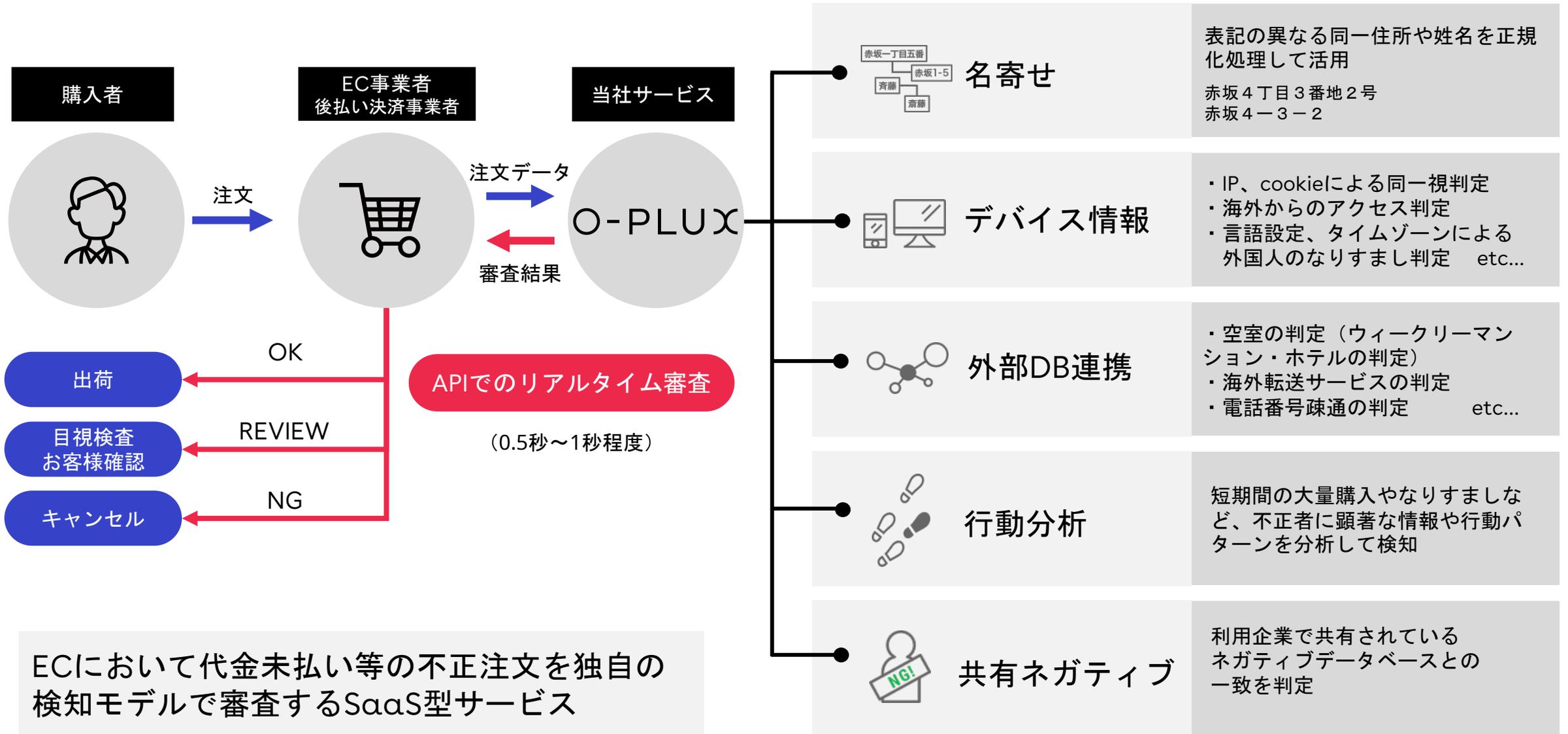
目視で不正を確認する不正対応工数の増加。最新の手口の対応に限界がある。

## 販売機会損失

パスワード忘れ、海外カード停止、上限金額設定による機会損失。

O-PLUSは、EC業界における上記のようなあらゆる企業の機会損失を未然に防ぐサービスを提供。

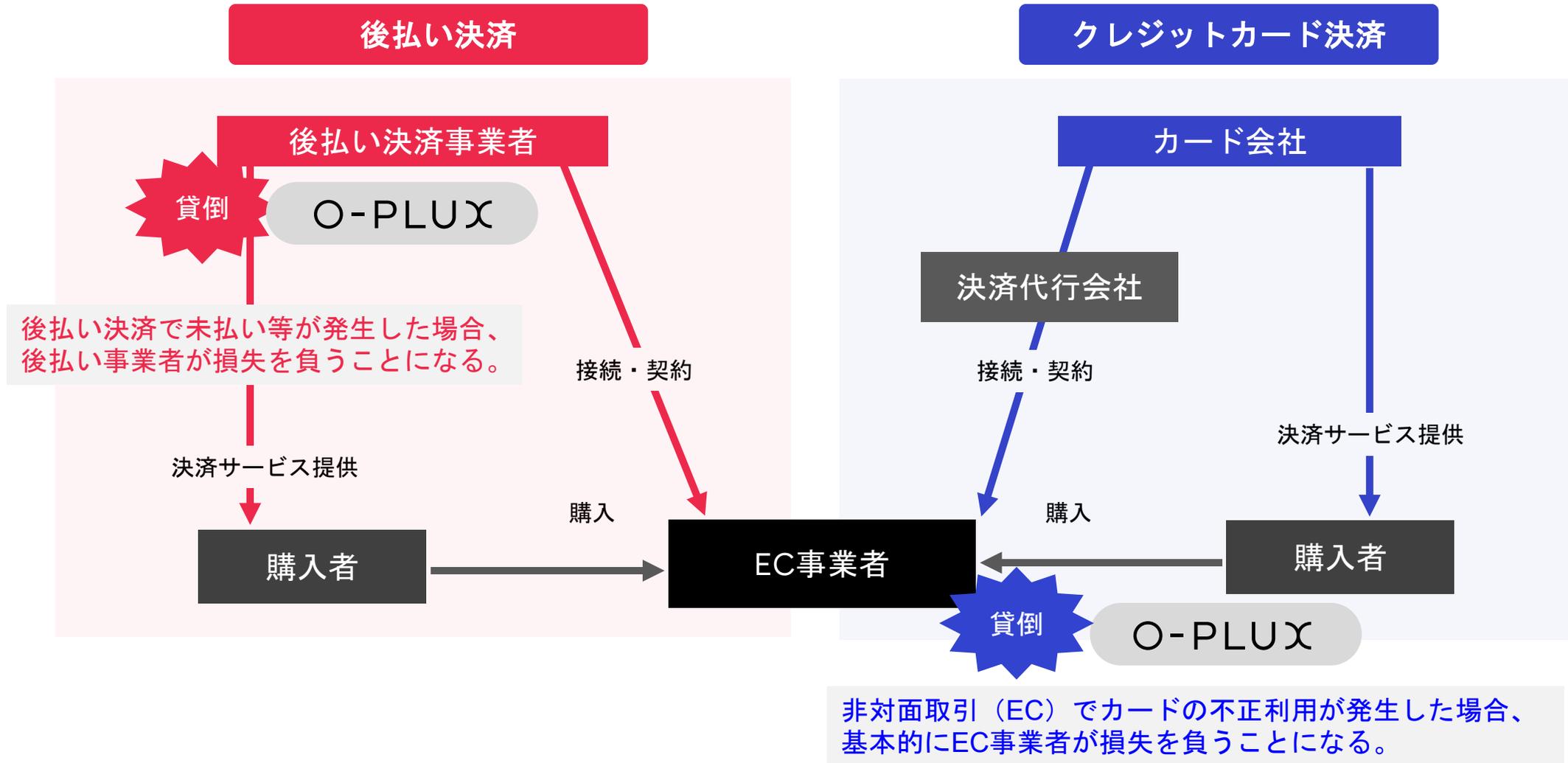
# O-PLUXの仕組みと主な機能



# O-PLUSの提供シーン



O-PLUSは、主に、後払い決済事業者とEC事業者に向けて提供。



# O-PLUXの主なクライアント



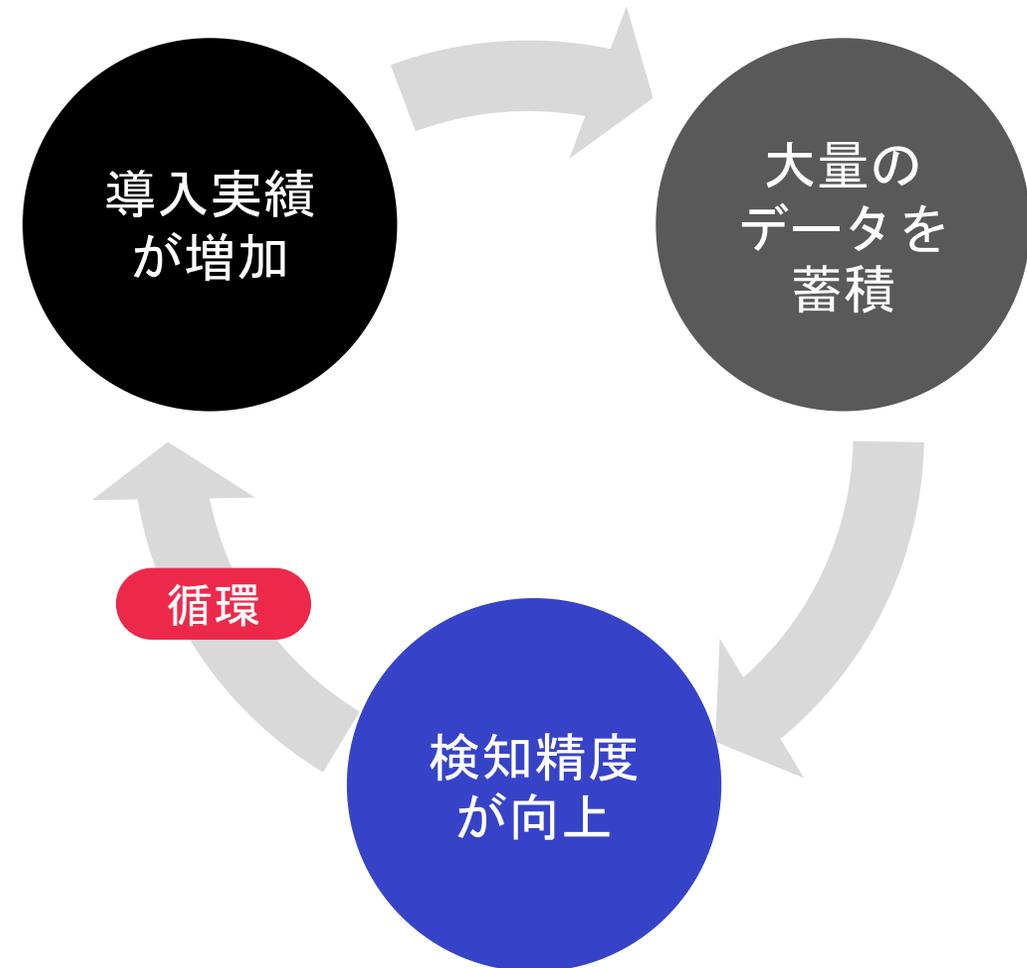
# O-PLUXの差別化要因と競争優位性が生まれる好循環



## 製品における差別化要因

- 1 国内不正注文データを大量に保有  
(導入数国内No.1の実績)
- 2 データサイエンス・セキュリティの技術と  
ノウハウで独自の検知モデルを構築
- 3 国内製品・自社製品ならではの  
モニタリング・サポート体制

## 優位性が維持される好循環サイクル



# O-PLUXの収益が伸びるメカニズム

ストック収益が伸びる3つの要素

## ① 顧客数

後払い  
決済事業者

EC事業者

EC事業者

EC事業者

⇒後払い決済市場の拡大に伴って  
持続的に拡大

直販クライアント  
(EC事業者)

⇒ECパッケージ・カート業者  
とのアライアンスにより拡大

## ② 顧客単価

審査料金  
(従量課金)

月額料金  
(定額)

EC市場の成長に伴って、顧客の  
取引数(=審査件数)が拡大する  
ことにより、従量課金部分の成長  
が見込める

## ③ クロスセル

当社の他の製品・サービス  
とのクロスセル

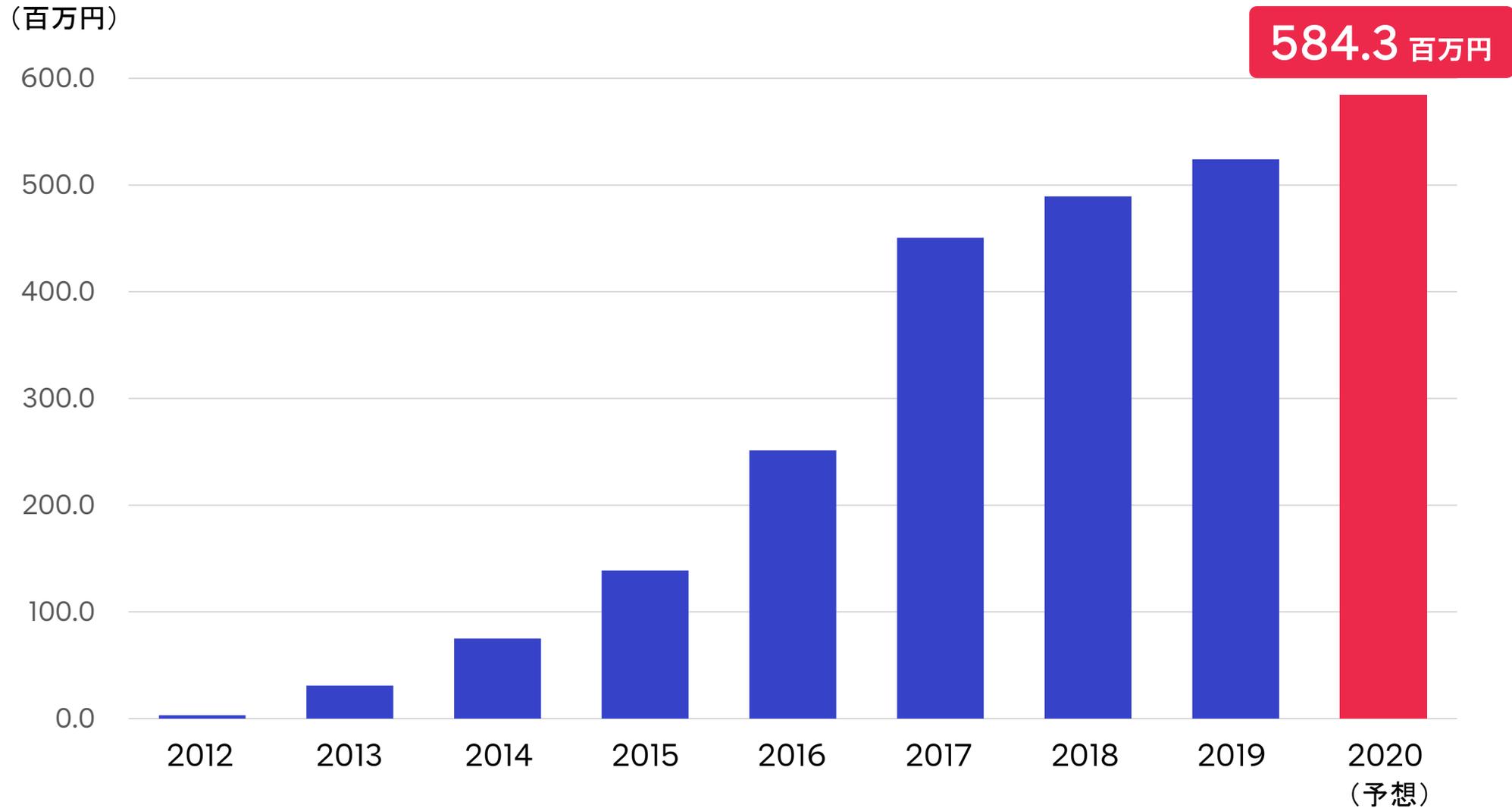
■ O-MOTION

■ 決済コンサルティング

■ データサイエンス

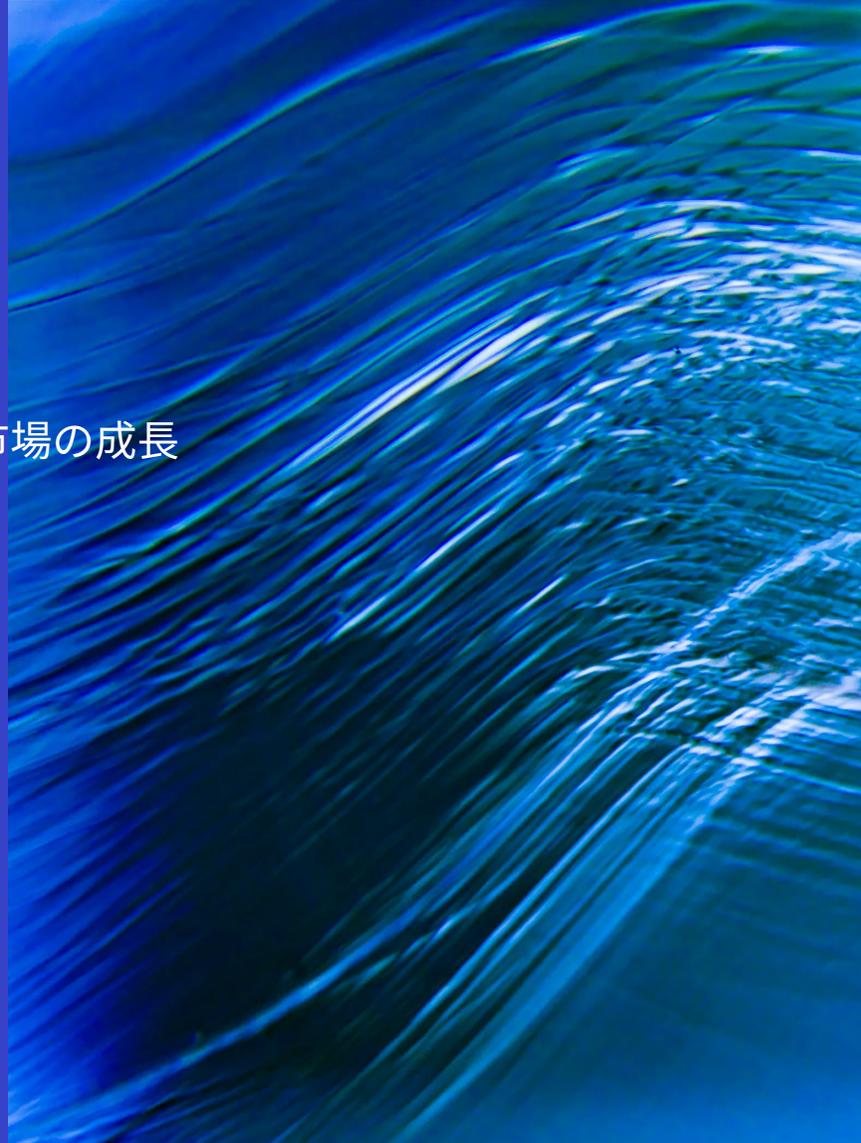
- ・従量課金と定額課金を合算した**ストック収益**が、売上高全体の **約7割** を占める安定的な収益構造。
- ・さらに、従量課金により、**EC市場・後払い市場の拡大** に伴うアップサイドポテンシャルを取り込むことが可能。

# O-PLUXのストック収益の推移



# Market

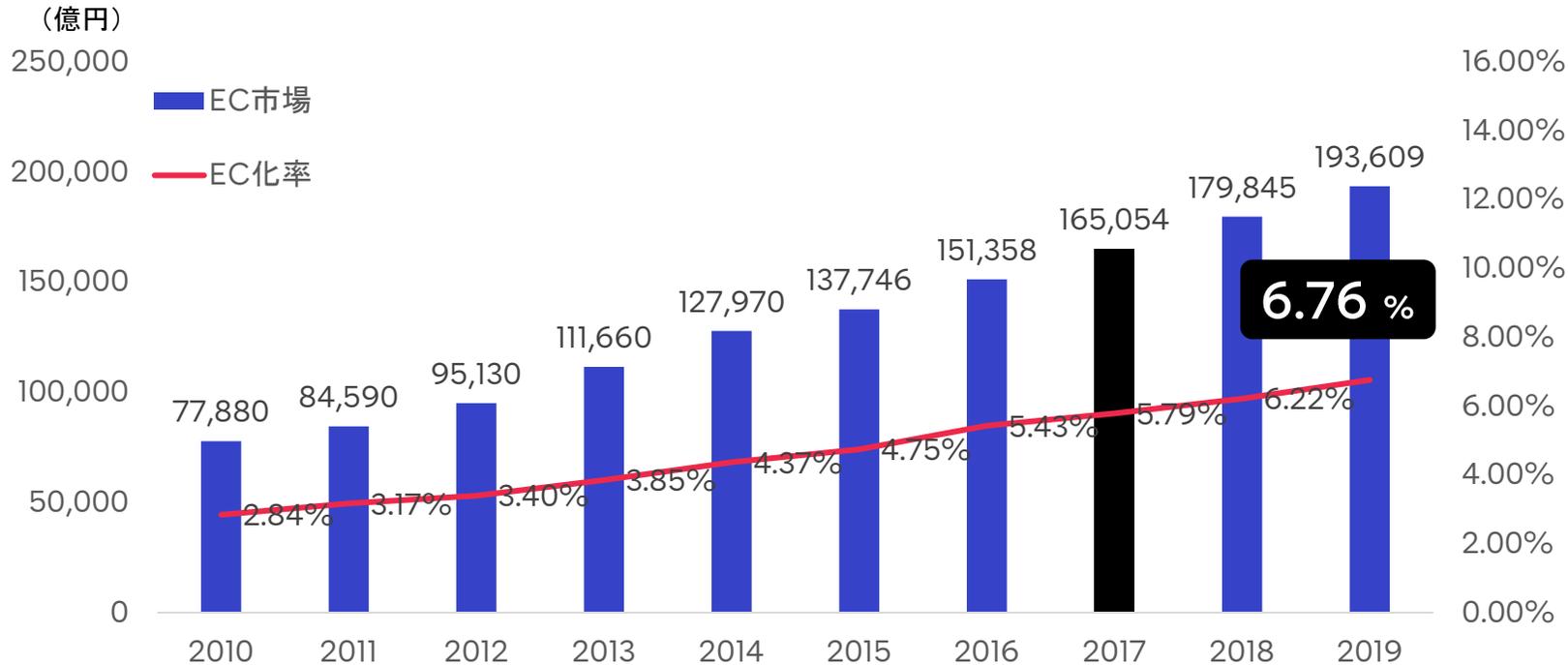
当社事業が属する市場の成長



# 持続的な成長を続けるEC市場

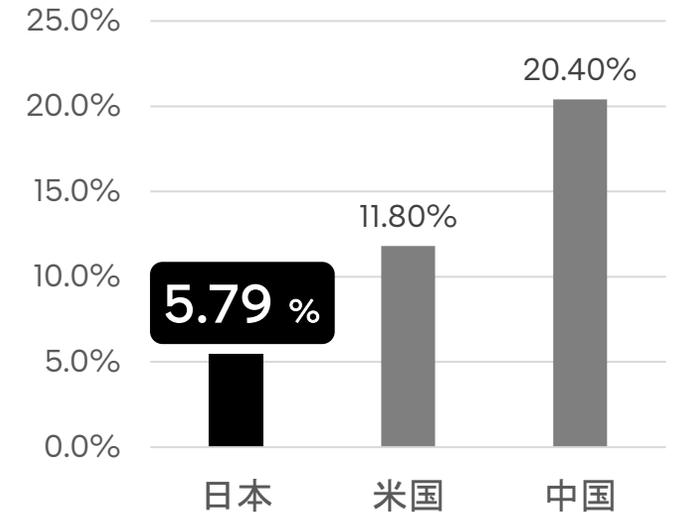


## 国内のEC化率



出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」

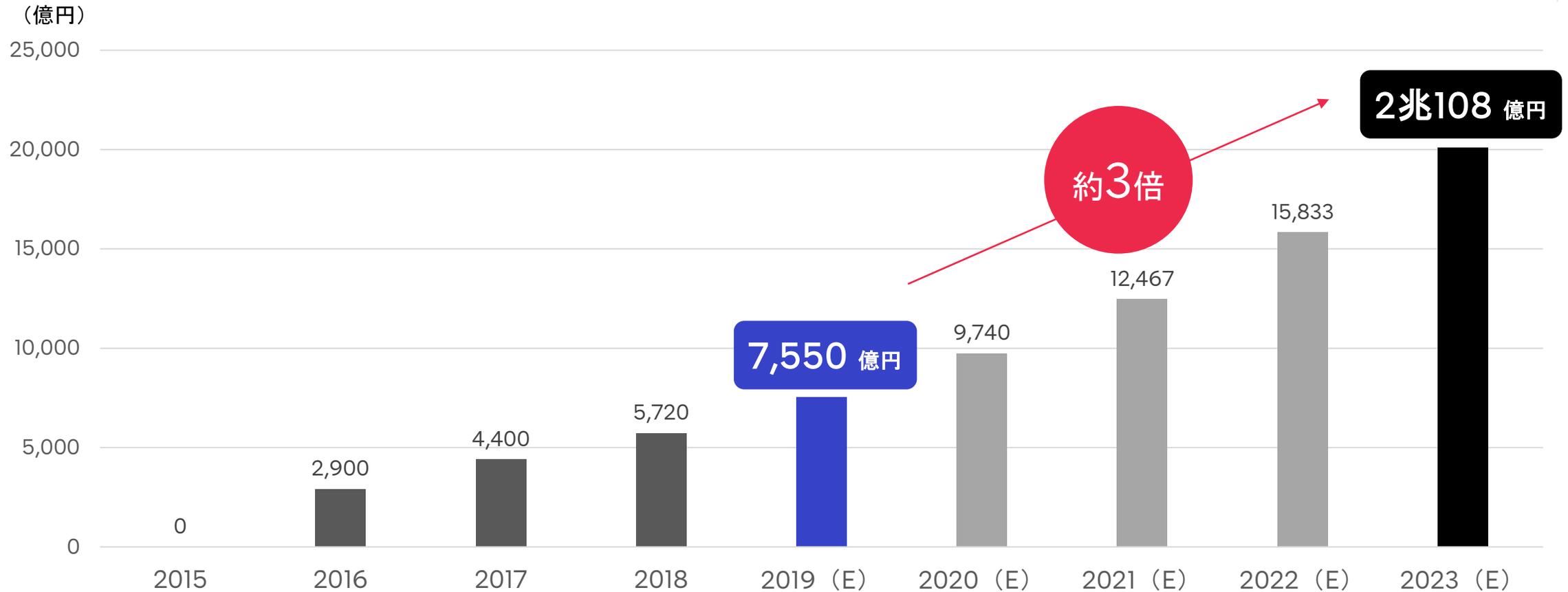
## 日米中のEC化率比較（2017年）



出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

- ・ EC市場は年8~9%の成長を続けており、EC化比率の水準からも持続的な拡大が見込める。
- ・ 米中との比較でも、日本は圧倒的にEC化率が低い。

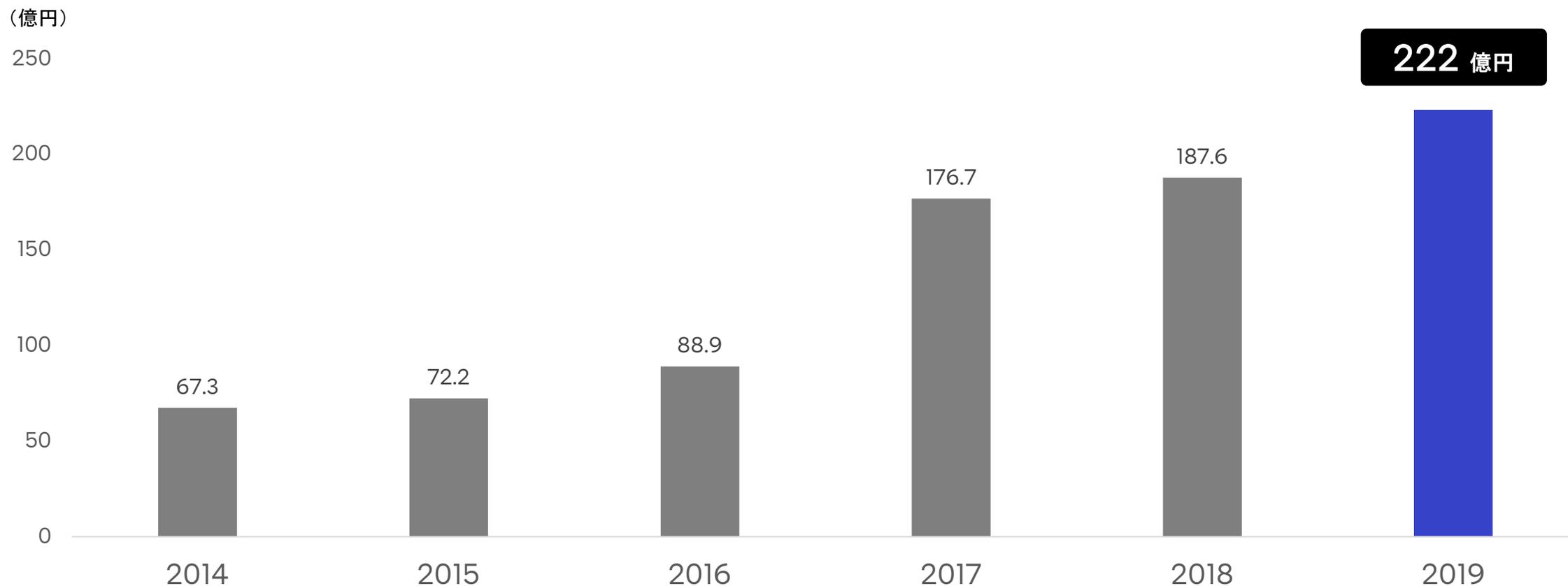
# 後払い決済市場の急成長



出典：矢野経済研究所「後払い決済市場規模推移」

クレジットカード等を用いずに商品の受け取り後に支払いができる「後払い決済」が年30%の急成長。

# 増えるクレジットカード不正利用による被害額



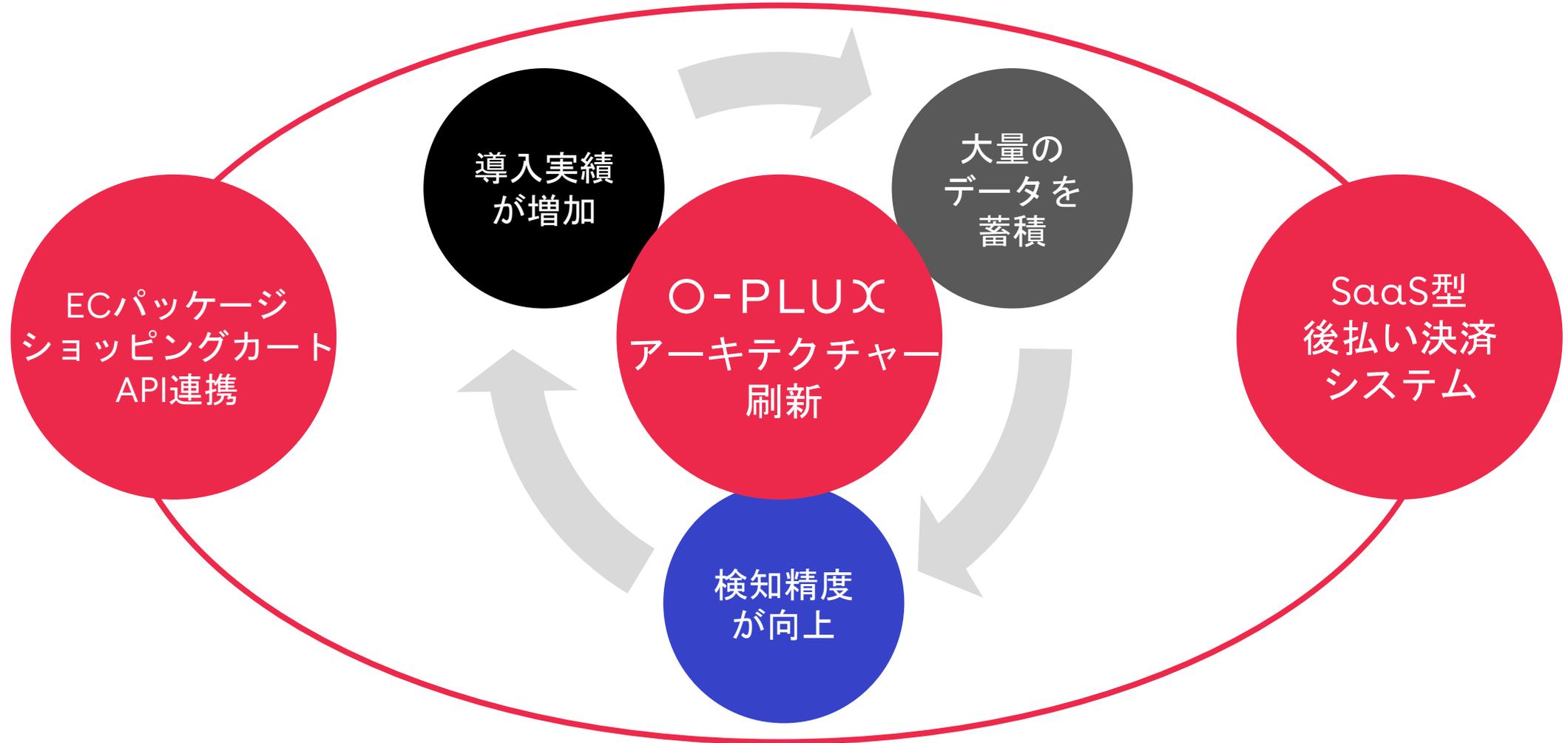
出典：「日本のクレジット統計 2019年版」（一般社団法人日本クレジット協会）

クレジットカード番号等の情報を盗まれ不正に使われる「番号盗用被害」が急増している。

# Mid-term Strategy

中長期の成長戦略





O-PLUSの優位性が維持される好循環サイクルを更に加速し拡大する。

ECパッケージ  
ショッピングカート  
API連携

着手済み 継続対応

EC事業者にとって中核のシステムであるECパッケージ・ショッピングカートとAPI連携をすることで、開発負担なく即時に導入可能となる。

O-PLUS  
アーキテクチャー  
刷新

2021年（予定）

当該開発により、サービス品質の向上、保守性の向上、コストの低減を図り、今まで提供できなかった分野への提供も可能となる。

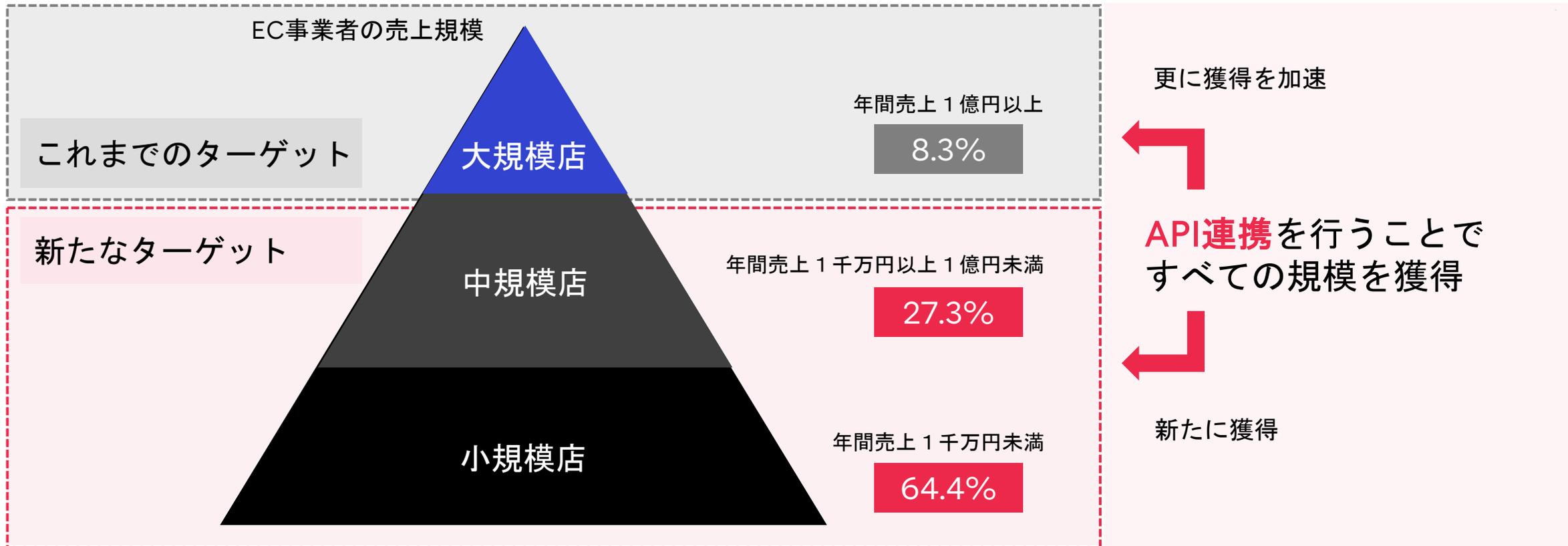
SaaS型  
後払い決済  
システム

2021年（予定）

SaaS型で後払い決済システムを提供することにより、後払い決済システムの利用拡大を促進し、O-PLUSの拡大につなげる。

IPO時に調達した資金を投下予定

上記戦略により、主力製品である O-PLUS において自ら市場を創出する。



出典：経済産業省 経済産業政策局調査統計部『平成 21年 消費者向け電子商取引実態調査』

ECパッケージ/ショッピングカートとAPI連携を行うことで、すべての規模のEC事業者の獲得を可能に。

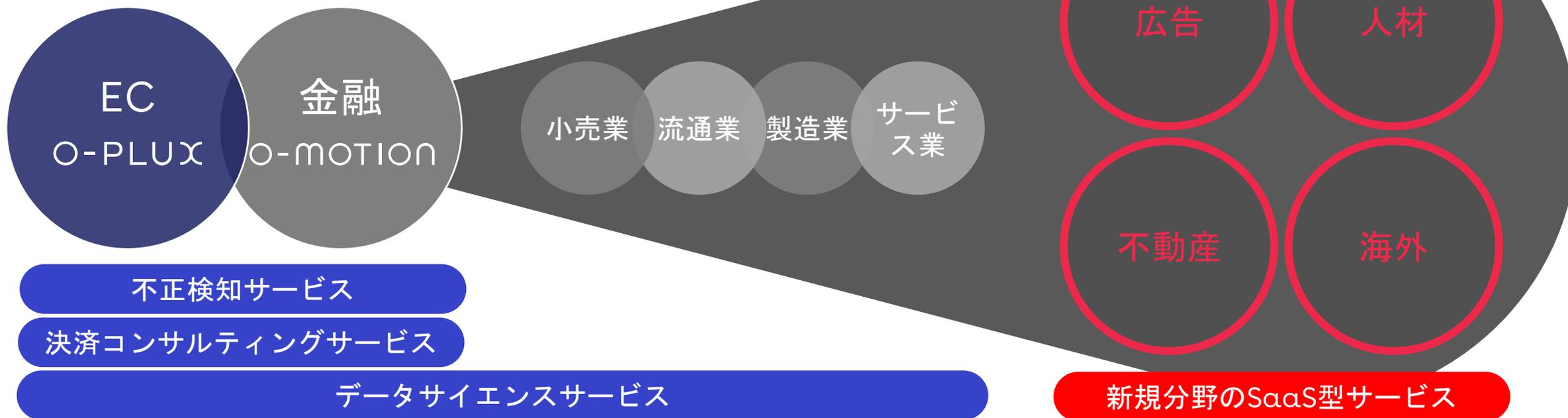
# 将来のビジネス展開 | SaaS型アルゴリズム開発領域の拡大



当社のコア領域

現在深耕している領域  
(FY2020~FY2022)

将来の新たな領域  
(FY2023~)



データサイエンスサービスで新たな分野のナレッジを蓄積することで、新規分野のSaaS型サービスを構築。

## eコマース市場

東南アジアのEC市場発展に欠かせない信用取引の拡大において、当社の不正検知サービス、決済コンサルティングサービスを転用し展開していく。

## マイクロファイナンス

個人向け、企業向けとも資金需要が拡大しており、当社の不正検知サービスをベースにデータサイエンス、セキュリティ技術を活用した貸付審査サービス等を提供していく。

## 不動産・自動車の担保ローン

当社のデータサイエンスの技術を活用し、各種担保ローンにおける価値査定やリスク計算のアルゴリズムを開発・提供していく。

上記の3分野についてのマーケットについて参入を検討。（現在、マーケットリサーチ段階。）

## 将来の事業展開シナリオ

IPO実施後は、既存事業の持続的成長をベースに、新規のSaaS型ソリューションの開発・販売、海外展開を目指す。



## 競合について

当社は、EC市場、セキュリティ市場及びデータサイエンス市場を主たる事業領域としておりますが、当該分野においては、まだ発展途上の市場ではあるものの、今後多くの企業の参入が見込まれ、競合サービスが増加する可能性があります。そのため、十分な差別化や機能向上等が行えなかった場合や、新規参入等により競争が激化した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。



## 対応策

O-PLUXのアーキテクチャー刷新やSaaS型後払い決済システムの開発等、機能開発投資を引き続き推進するとともに、決済代行会社、ECパッケージ・ショッピングカートベンダー等とのシステム連携の加速、サービス領域の拡張等により、不正検知サービスの更なる拡大を図ってまいります。

## 個人情報保護法による規制について

不正検知サービスにおいて、利用企業から受領している審査データは、利用企業におけるハッシュ化（元のデータから一定の計算手順に従ってハッシュ値と呼ばれる規則性のない固定長の値を求め、その値によって元のデータを置き換えること。）等の処理の結果、特定の個人が識別されることのない態様により受領しておりますが、個人情報当社との関係者や業務提携先の故意又は過失により、外部へ流出もしくは悪用される事態が発生した場合には、当社が損害賠償を含む法的責任を追及される可能性があるほか、当社並びに運営サービスの信頼性やブランドが毀損し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。



## 対応策

当社は、審査データについて、個人情報保護法に定める個人情報と同等に取り扱うべく、規程や業務フローを制定し、情報管理体制を整備しており、併せて、役員及び従業員を対象とした社内教育を通じて、関連ルールの周知徹底及びルール遵守に対する意識向上を図るとともに、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が発行するプライバシーマークを取得しております。今後も個人情報保護法の改正等、個人情報に係る法規制及び世の中の動向に注視し、適時適切に対応してまいります。

## 特定の市場・取引先への依存について

2019年12月期における当社の売上高に占める主要取引先上位5社の売上高合計の割合は64.7%であり、また、それら取引先はいずれも後払い決済事業者であることから、特定の市場・取引先への依存度が高い状況にあります。それらの取引先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、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。



## 対応策

後払い決済事業者との長期契約締結等により主要取引先の利用継続を図るとともに、併せてO-PLUXのアライアンス強化及びサービス領域を推進することで、EC事業者への導入拡大を図ってまいります。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

C O X { [ O

未来のゲームチェンジャーの  
「まずやってみよう」をカタチに