

Financial Results for the Third Quarter of
the Fiscal Year Ending December 31, 2021

COPYRIGHT 2021 Cacco Inc.

かっこ株式会社 | 証券コード 4166

2021年11月10日



2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

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当社の原動力が、「**Cacco Evolutionary Purpose**」です。

日本は20年間GDPがほとんど成長しておらず、他の先進国の成長と比較すると、日本はグローバルでは相対的に貧困に近づいています。「未来のゲームチェンジャー」を増やし、より豊かな次世代の日本社会に貢献したい。かっこは、当社の有するセキュリティ・ペイメント・データサイエンスの技術で、「未来のゲームチェンジャー」となる企業や人々のチャレンジを支援し、日本の持続的な成長に貢献していきます。



目次

- 1 2021年12月期 第3四半期 業績
- 2 2021年12月期 通期業績見通し
- 3 今後の成長戦略
- 4 APPENDIX（会社概要・事業内容・その他参考資料）

2021年12月期 第3四半期 業績

Financial Results for the Third Quarter of
the Fiscal Year Ending December 31, 2021



(金額単位：百万円)

中核の不正検知サービスが前年同期累計比 +17.7%の成長 各段階利益は対通期予想進捗率96%超に到達

EC市場の持続的な成長に伴い、FY2021 3Q累計期間の不正検知サービス売上高は前年同期累計比+17.7%の571百万円、全体の売上高は前年同期累計比+10.7%の685百万円となった。

各段階利益の対通期予想進捗率は、営業利益96.4%、経常利益97.0%、四半期（当期）純利益は96.3%となった。

2021年12月期 第3四半期 Topics

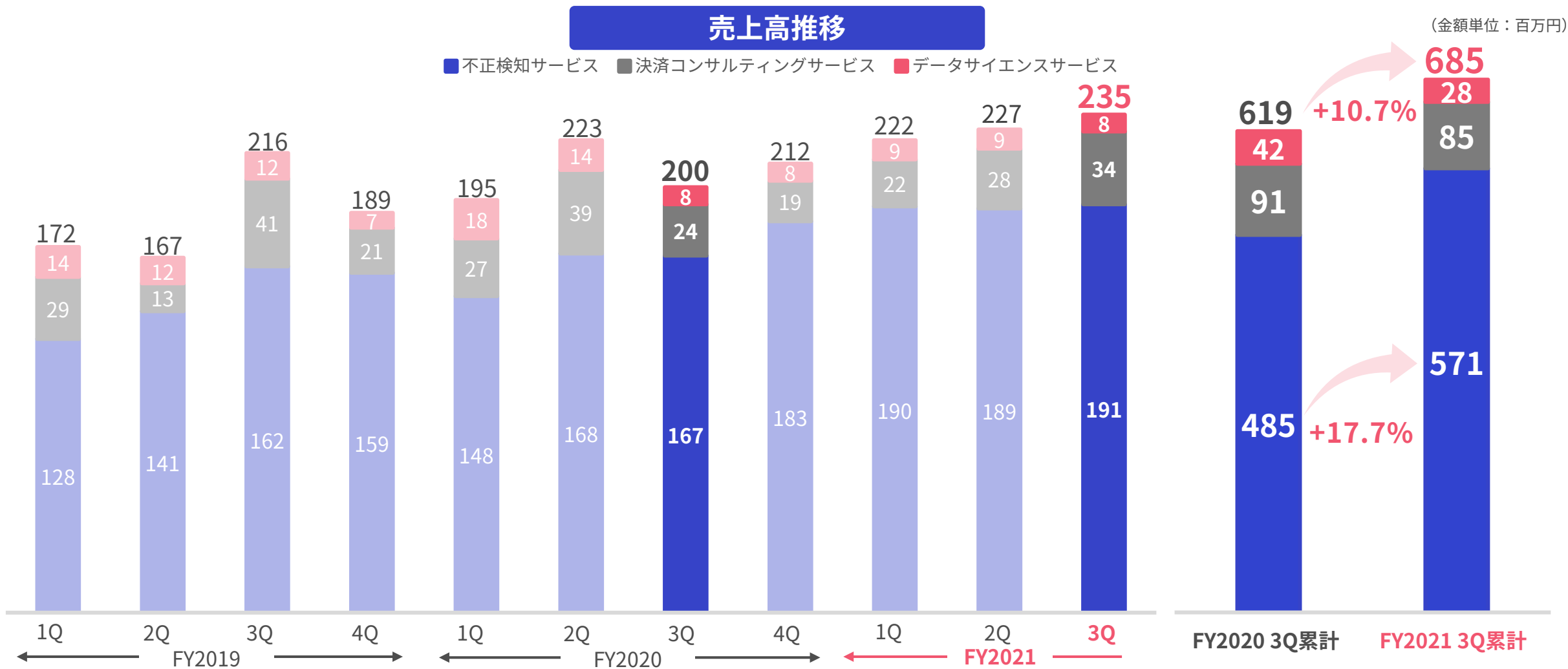
- 8月 ローカル検索マーケティングソリューション「Uberall」の日本統括代理店である株式会社リカバリーと資本業務提携
- 8月 「O-MOTION」と「O-PLUX」がDGフィナンシャルテクノロジーの不正検知サービスラインナップに追加
- 9月 低価格で利用可能な不正アクセス検知サービス「O-MOTION Light」を提供開始
- 9月 ユーシーカードと「O-PLUX」の紹介パートナー契約を締結
- 9月 上限額なしでクレジットカードの不正被害を補償する「O-PLUX Premium Plus（出荷判断代行サービス）」を提供開始

	FY2020 3Q累計	FY2021 3Q累計	前年 同期累計比	FY2021 通期予想	進捗率
売上高	619	685	+10.7%	909	75.4%
(不正検知サービス売上高)	485	571	+17.7%	755	75.7%
営業利益	128	148	+16.0%	154	96.4%
(営業利益率)	20.7%	21.7%	+1.0pt	17.0%	-
経常利益	121	144	+19.7%	149	97.0%
(経常利益率)	19.5%	21.1%	+1.6pt	16.4%	-
四半期(当期)純利益	129	98	▲23.7%	102	96.3%

2021年12月期 第3四半期 業績・売上高の推移



中核の不正検知サービス売上高が**前年同期累計比17.7%増加**となり着実に成長。
 全体売上高は**前年同期累計比10.7%増加**。



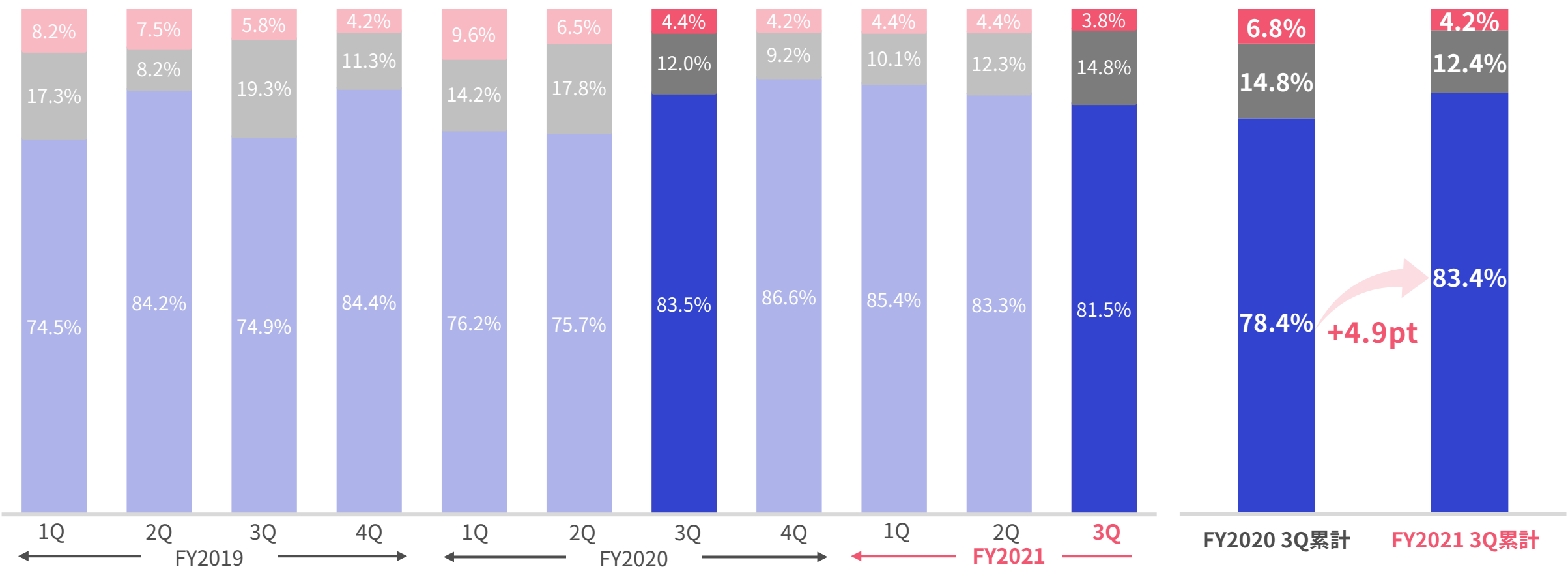
2021年12月期 第3四半期 業績・サービス別売上高構成比の推移



中核の不正検知サービスの売上高構成比が**83.4%**（前年同期累計比+4.9pt）に拡大。

サービス別売上高構成比推移

■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



(C) Cacco Inc. All Rights Reserved.

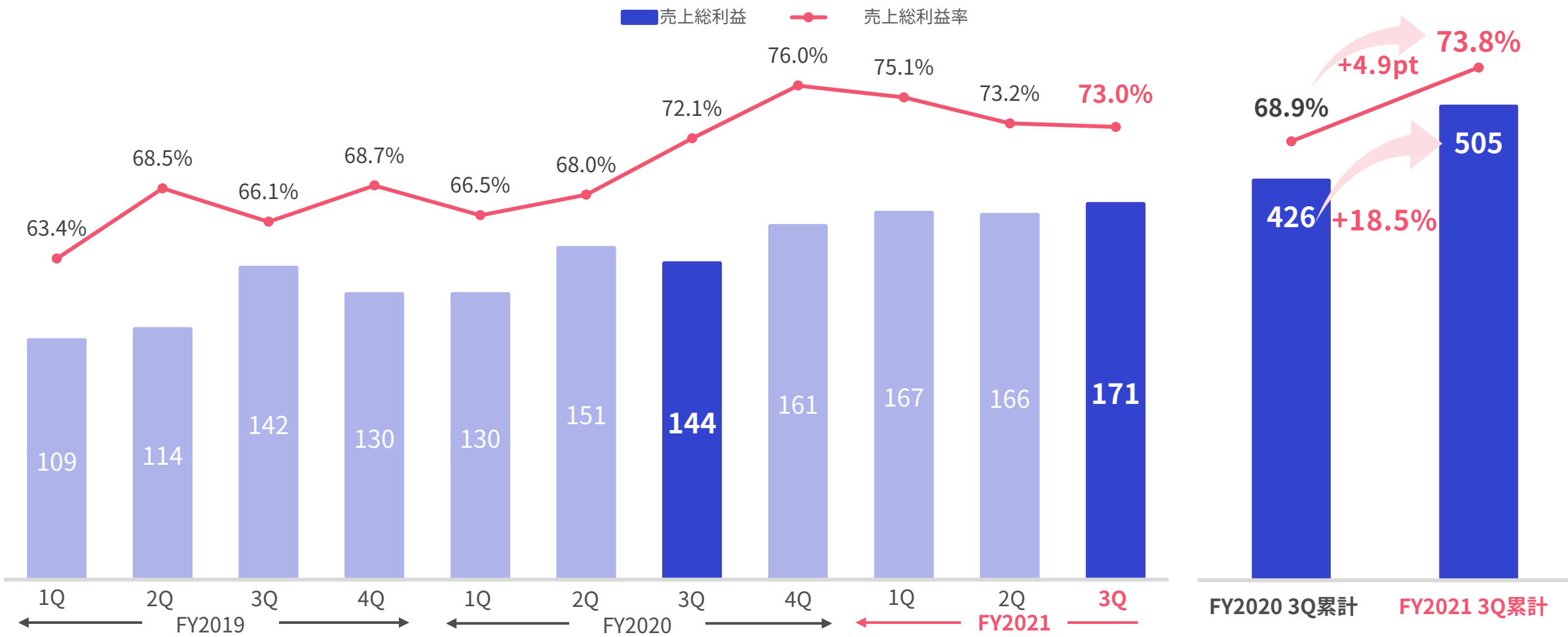
2021年12月期 第3四半期 業績・売上総利益の推移



売上総利益は前年同期累計比18.5%増加。売上総利益率は73.8%（前年同期累計比+4.9pt）に拡大。

売上総利益推移

(金額単位：百万円)

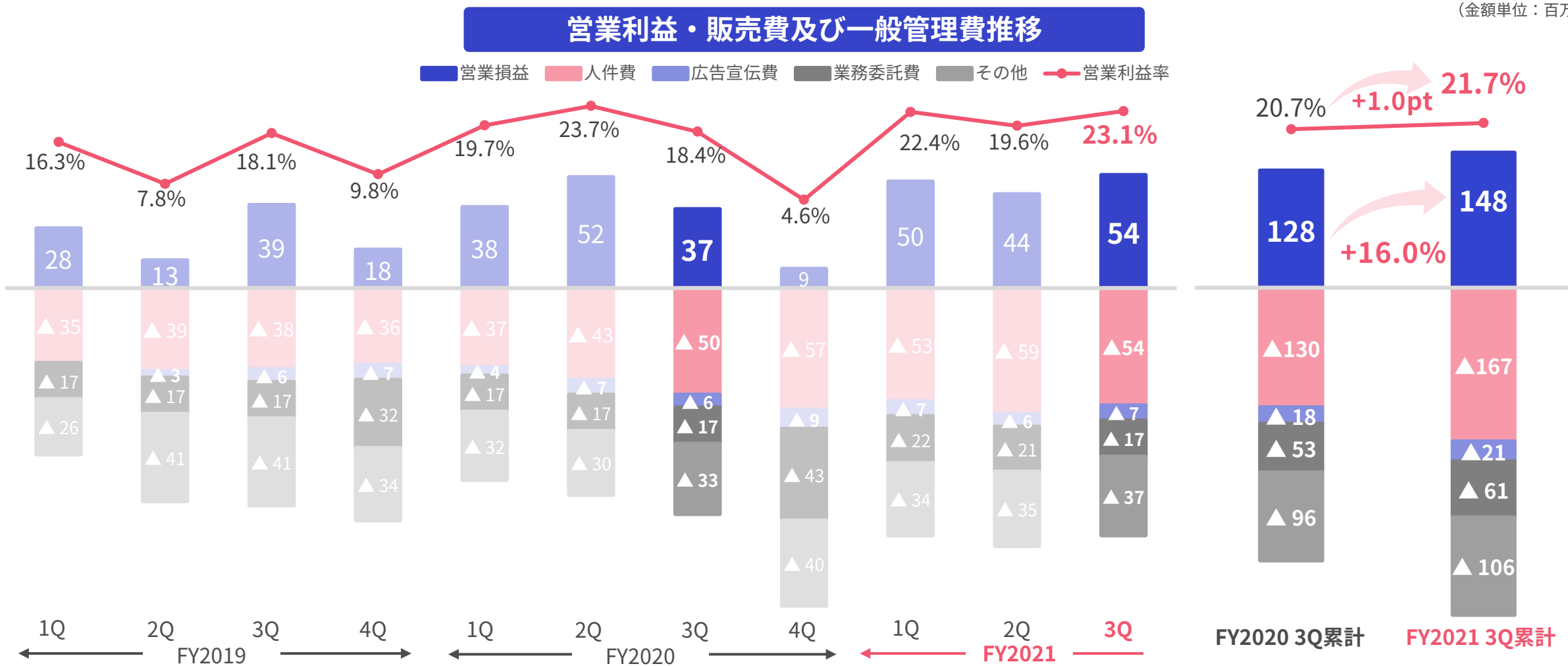


2021年12月期 第3四半期 業績・営業利益・販売費及び一般管理費の推移



営業利益は前年同期累計比16.0%増加。営業利益率は21.7%（前年同期累計比+1.0pt）に拡大。

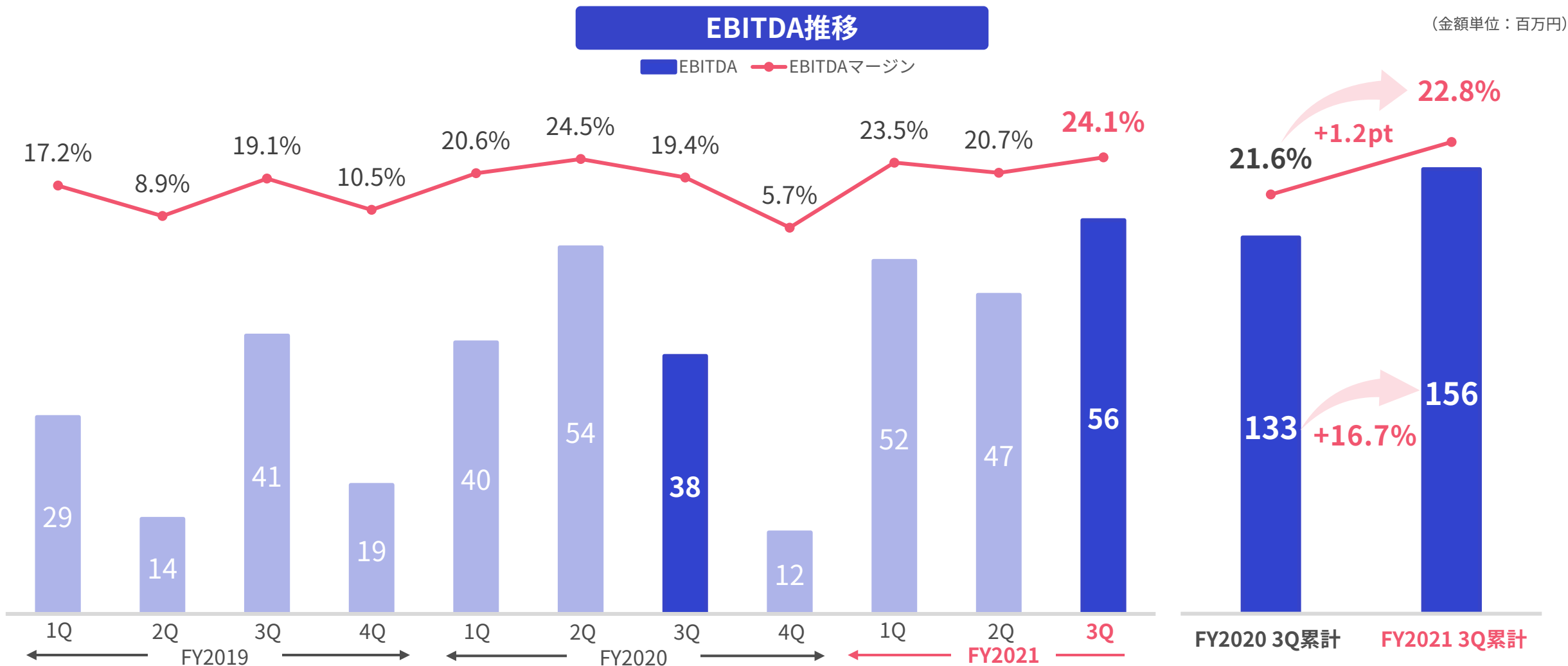
（金額単位：百万円）



2021年12月期 第3四半期 業績・EBITDAの推移



EBITDAは利益成長に伴い順調に増加し、**EBITDAマージンは22.8%**（前年同期累計比+1.2pt）に拡大。



※EBITDA=営業利益+減価償却費 ※EBITDAマージン=EBITDA÷売上高

2021年12月期 第3四半期 業績・「O-PLUX」のストック収益

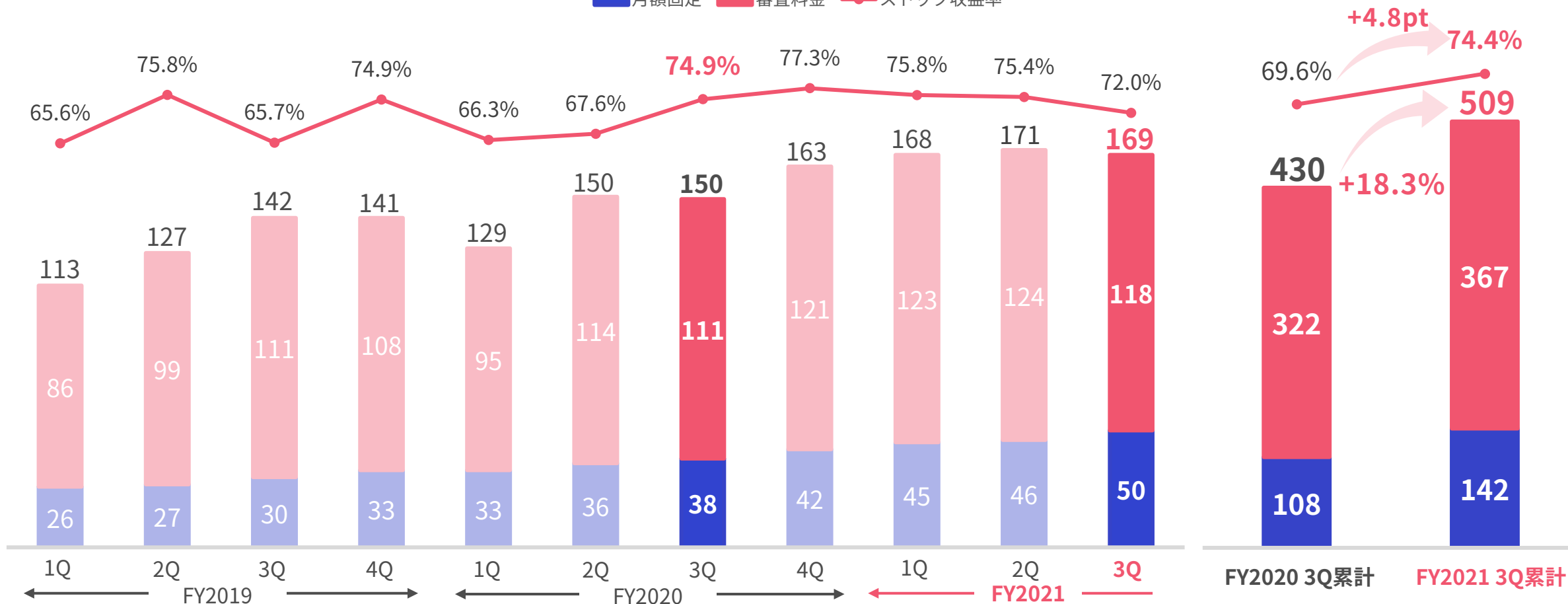


「O-PLUX」のストック収益は前年同期累計比**18.3%増加**。ストック収益率は**74.4%**（前年同期累計比**+4.8pt**）に拡大。

「O-PLUX」ストック収益推移

(金額単位：百万円)

■ 月額固定 ■ 審査料金 ● ストック収益率



※ストック収益＝定額課金である月額料金＋審査件数に応じた従量課金である審査料金（初期導入料金等のスポット収益は含まれておりません）

※ストック収益率＝ストック収益÷売上高（全サービス合計）

※スポット収益＝ストック収益以外の収益

(C) Cacco Inc. All Rights Reserved.

2021年12月期 第3四半期 業績・「O-PLUX」の審査件数の推移

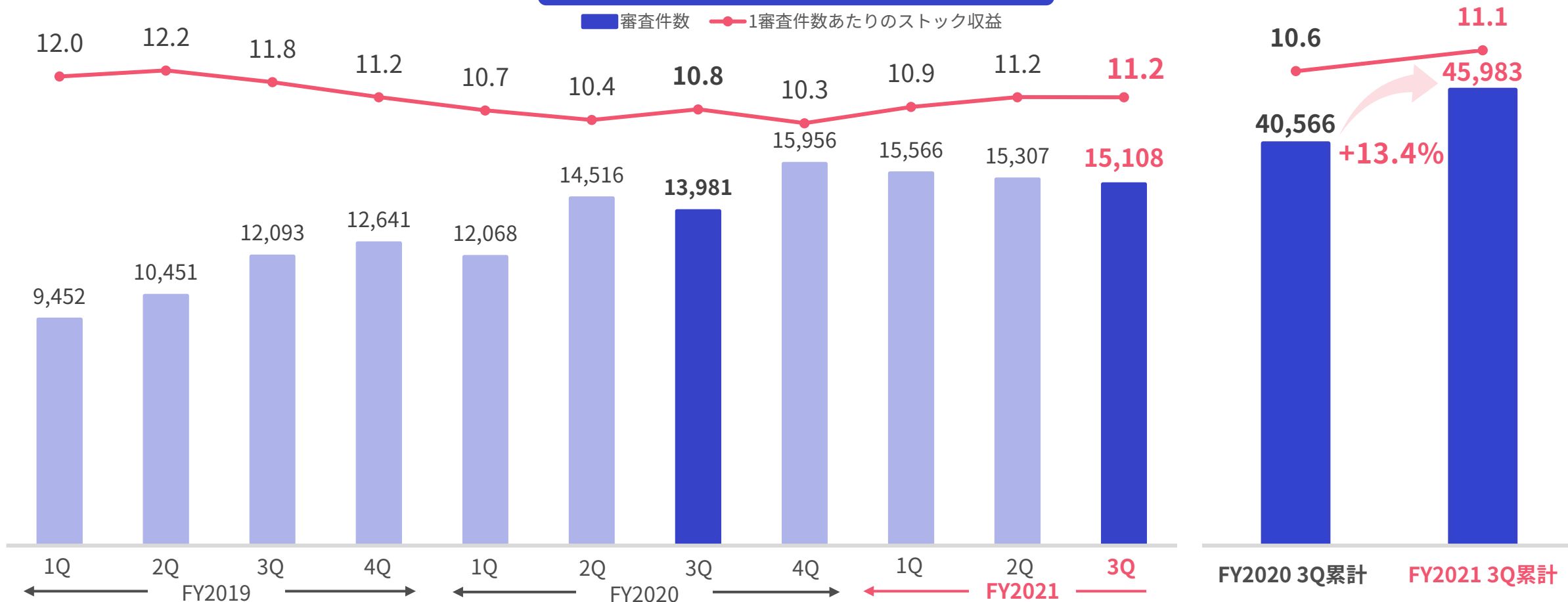


「O-PLUX」の審査件数は、**前年同期累計比13.4%増加**。

「O-PLUX」審査件数
1審査件あたりのストック収益推移

■ 審査件数 ● 1審査件あたりのストック収益

(件数単位：千件)
(金額単位：円)



※ストック収益＝定額課金である月額料金＋審査件数に応じた従量課金である審査料金（初期導入料金等のスポット収益は含まれておりません）

※ストック収益率＝ストック収益÷売上高（全サービス合計）

※スポット収益＝ストック収益以外の収益

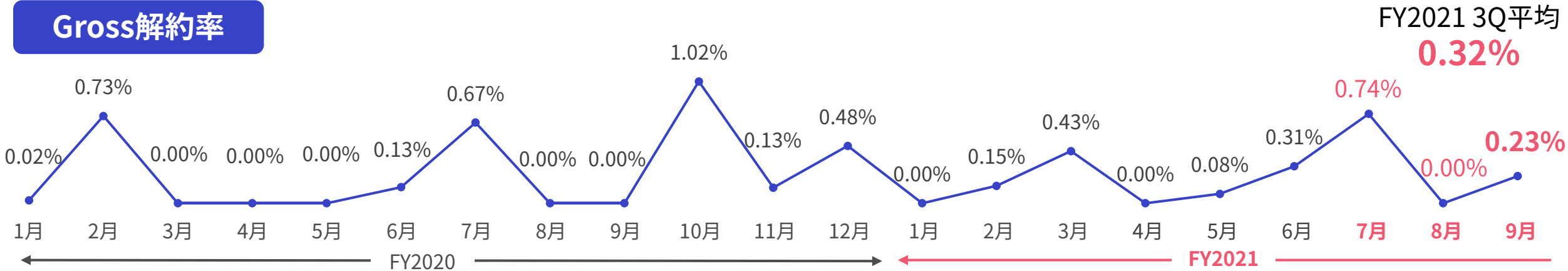
(C) Cacco Inc. All Rights Reserved.

2021年12月期 第3四半期 業績・「O-PLUX」 月次解約率の推移



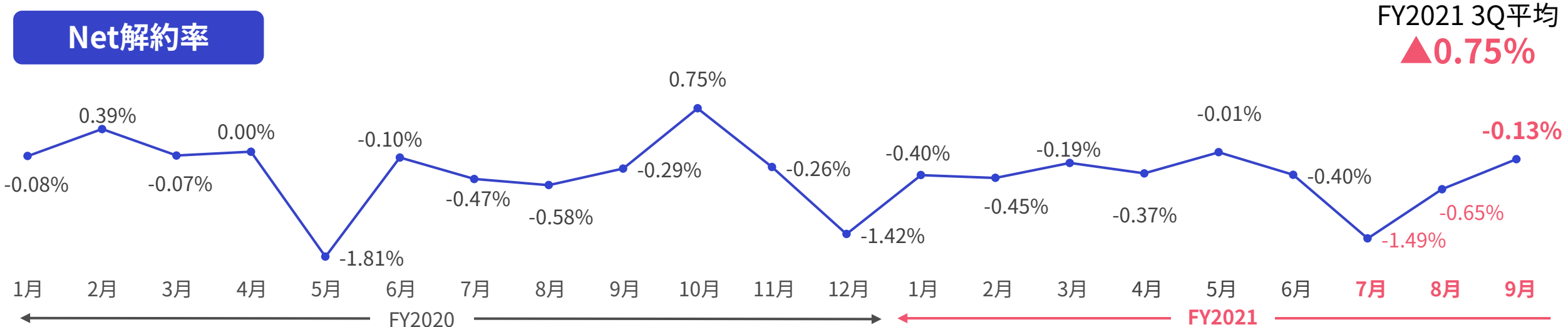
「O-PLUX」の月次解約率は引き続き低位で推移し、**ネガティブチェーンを継続**。

Gross解約率



※Gross解約率=当月解約ストック収益の年間平均 ÷ 当月初時点のストック収益

Net解約率



※Net解約率= (当月解約ストック収益の年間平均 - 当月新規ストック収益) ÷ 当月初時点のストック収益

2021年12月期 第3四半期 業績・貸借対照表

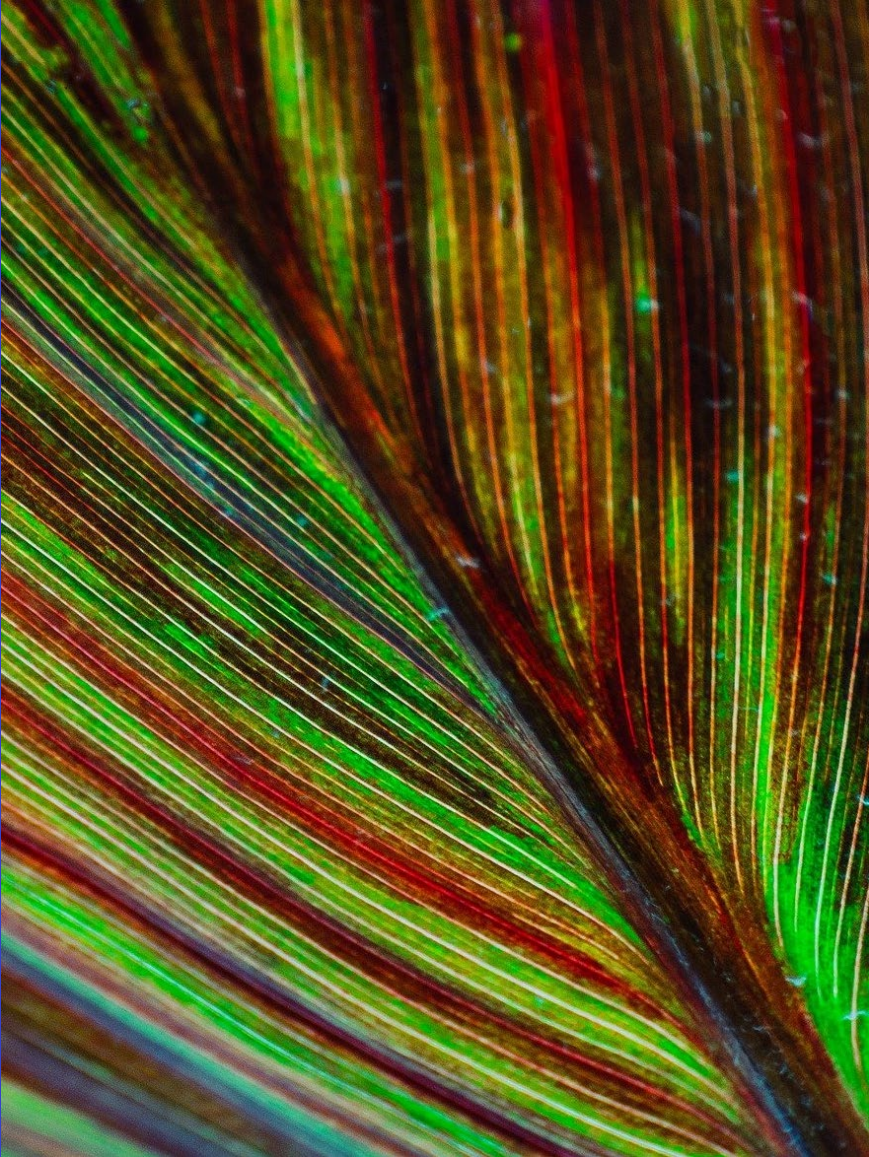


(金額単位：百万円)

	FY2021 (2Q)	FY2021 (3Q)	増減率	主な要因
流動資産	848	889	+4.9%	現預金の増加
(現 預 金)	740	784	+6.0%	
固定資産	469	480	+2.5%	ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定、関係会社株式の増加
総 資 産	1,317	1,370	+4.0%	
流動負債	101	117	+16.0%	未払金等の増加
固定負債	3	2	▲27.2%	
純 資 産	1,212	1,250	+3.1%	四半期純利益の計上
自己資本比率	91.8%	91.0%	▲0.8pt	

2021年12月期 通期業績見通し

Forecast Financial Results of the Fiscal
Year Ending December 31, 2021



(金額単位：百万円)

売上高 前期比 +9.4%

- 不正検知サービスは「O-PLUX」「O-MOTION」の拡販により前期比12.9%の成長を見込む。
- 決済コンサルティングサービスはシステム開発案件の減少により前期比▲7.1%、データサイエンスサービスは前期同等の売上を見込む。

経常利益 前期比 +29.3%

- 営業利益は前期比+11.8%を見込み、FY2020計上の上場関連費用がFY2021は発生しないことから、経常利益は前期比+29.3%の成長を見込む。
- 当期純利益は繰延税金資産の減少に伴う法人税等調整額（税金費用）の増加により減少する見込み。

	FY2020 (実績)	FY2021 (予想)	YoY
売上高	831	909	+9.4%
(不正検知サービス売上高)	669	755	+12.9%
営業利益	138	154	+11.8%
(営業利益率)	16.6%	17.0%	+3.4pt
経常利益	115	149	+29.3%
(経常利益率)	13.9%	16.4%	+2.5pt
当期純利益	130	102	▲21.3%
EPS (円)	55.37	39.05	—

2021年12月期 通期業績見通し・売上高・サービス別売上高構成比の推移

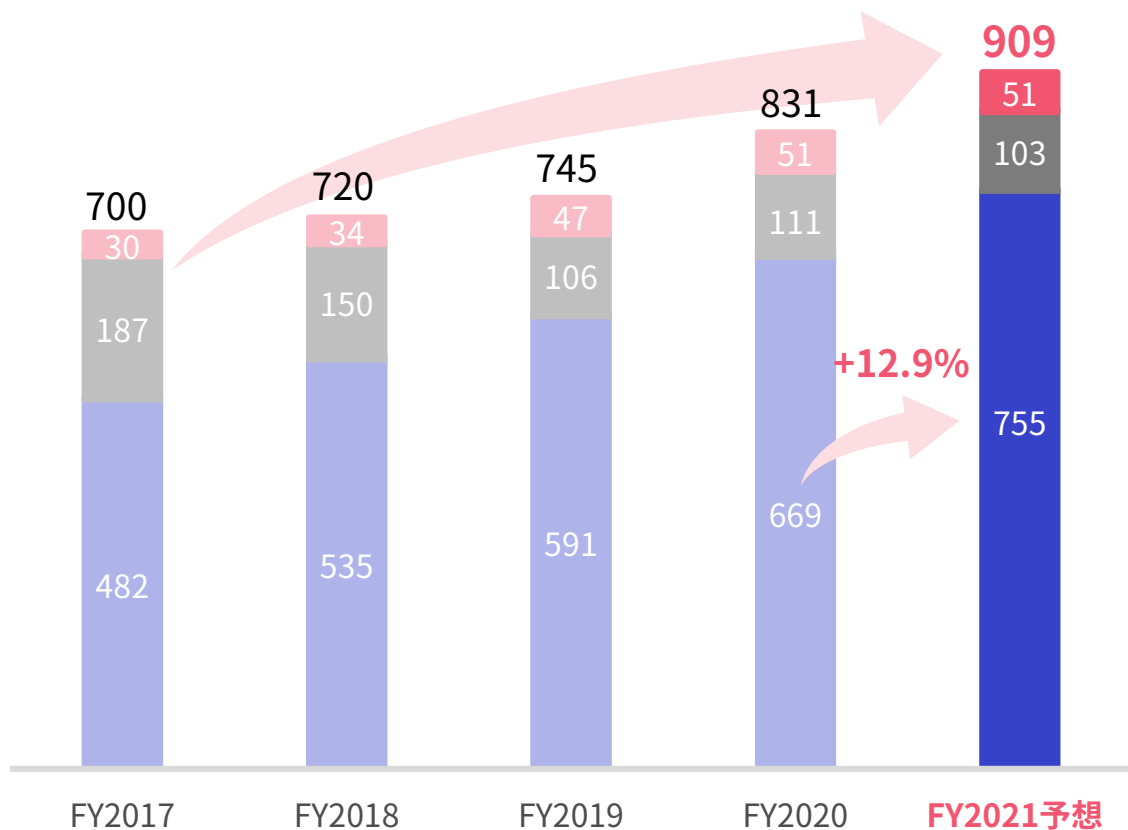


中核サービスである不正検知サービスが**前期比12.9%増加**し、売上高構成比も**83.0%**に拡大の見込み。

売上高推移

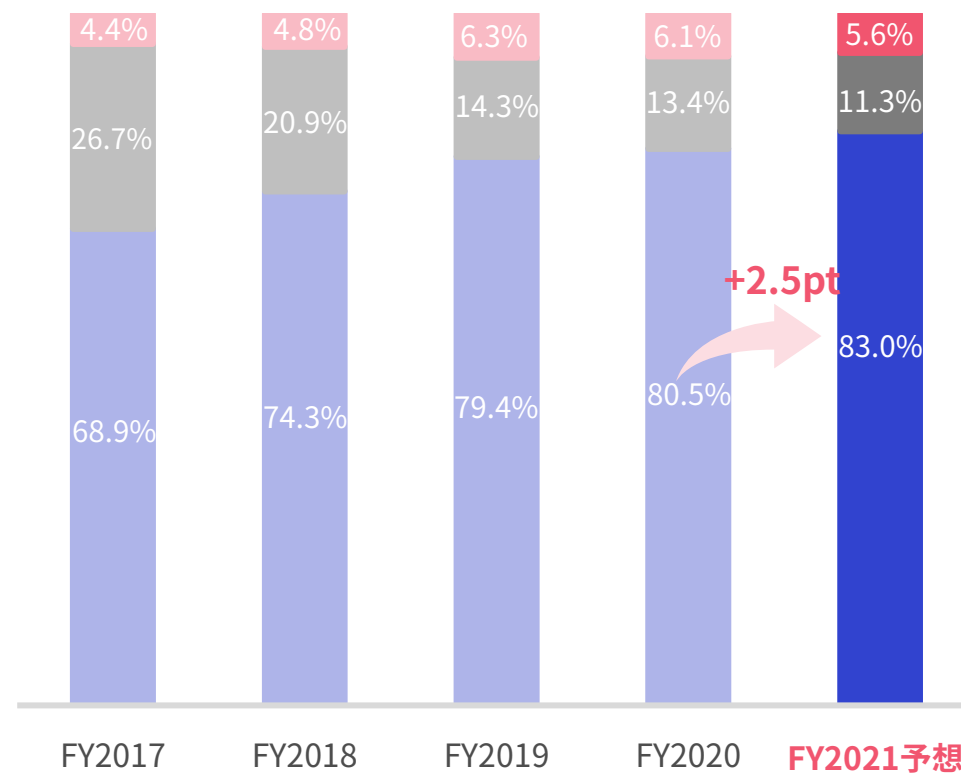
(金額単位：百万円)

■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



サービス別売上高構成比推移

■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



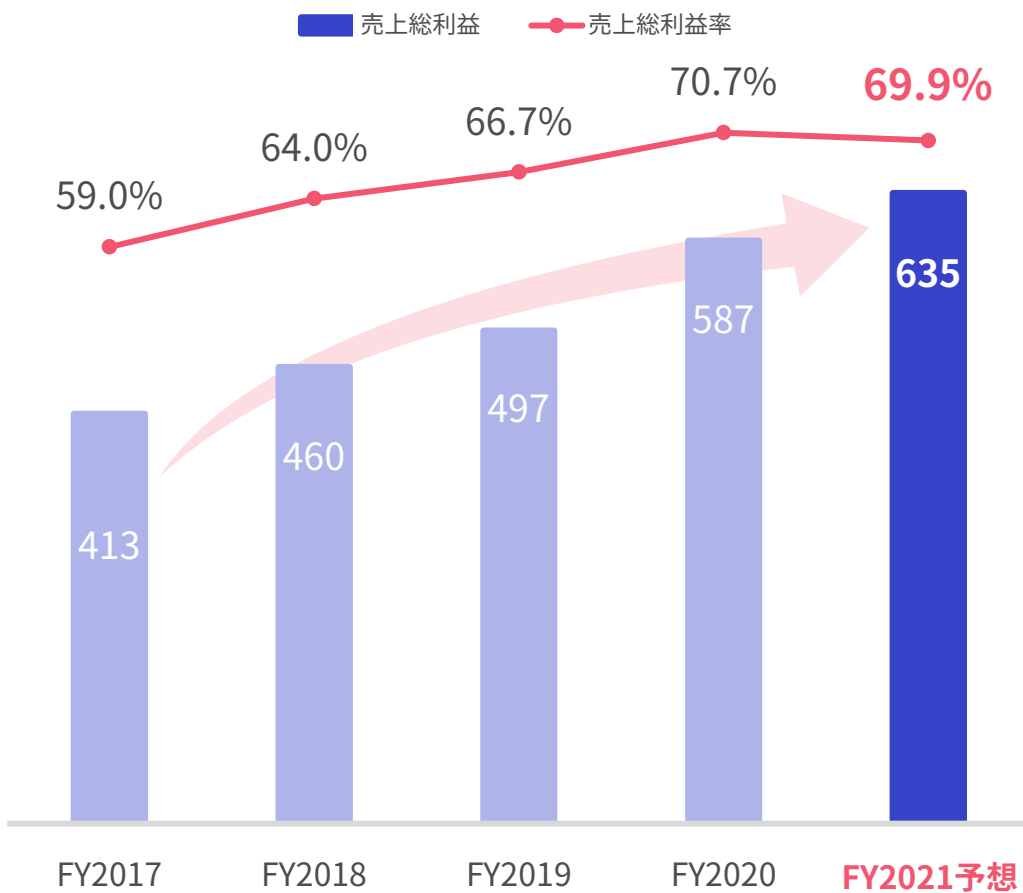
2021年12月期 通期業績見通し・売上総利益・営業利益の推移



ソフトウェア（「O-PLUX」アーキテクチャ刷新・SaaS型後払い決済システム）に係る減価償却費の増加により売上総利益率は若干低下するも、営業利益率は着実に上昇の見込み。

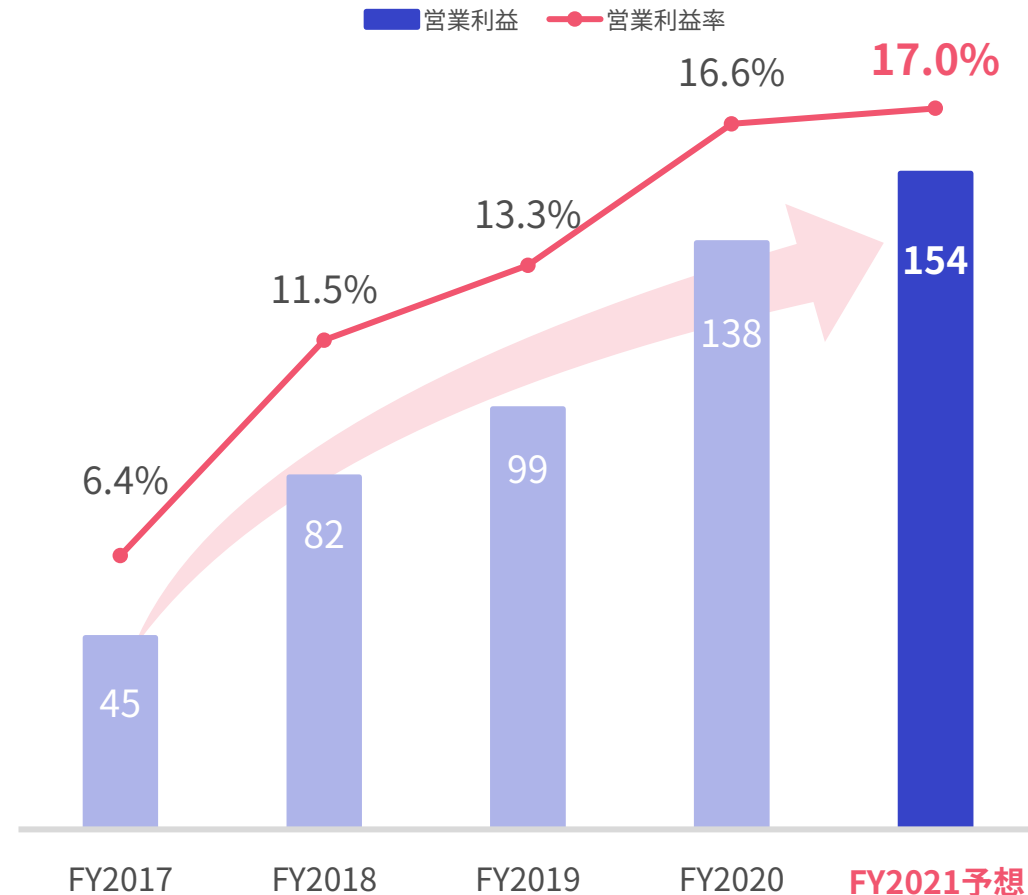
売上総利益推移

(金額単位：百万円)



営業利益推移

(金額単位：百万円)





今後の成長戦略

Growth Strategy

今後の成長戦略・事業拡大に向けた4つの成長戦略



4つの成長戦略により、不正検知サービスを中心に事業拡大を加速し、**自ら市場を創出**する。

**O-PLUX
アーキテクチャ
刷新**

2021年9月末 開発完了
順次移行対応中

**パートナー
・
アライアンス拡大**

着手済み 順次拡大中

SaaS型 アルゴリズム提供事業

不正検知サービス
O-PLUX
O-MOTION

中核サービス

決済コンサルティング
サービス

マーケティング
サービス
uberall

新規領域

データサイエンス
サービス
SAKIGAKE KPI

**SaaS型
後払い決済
システム**

2022年リリース
(予定)

**新規領域の
SaaS型サービスの
構築**

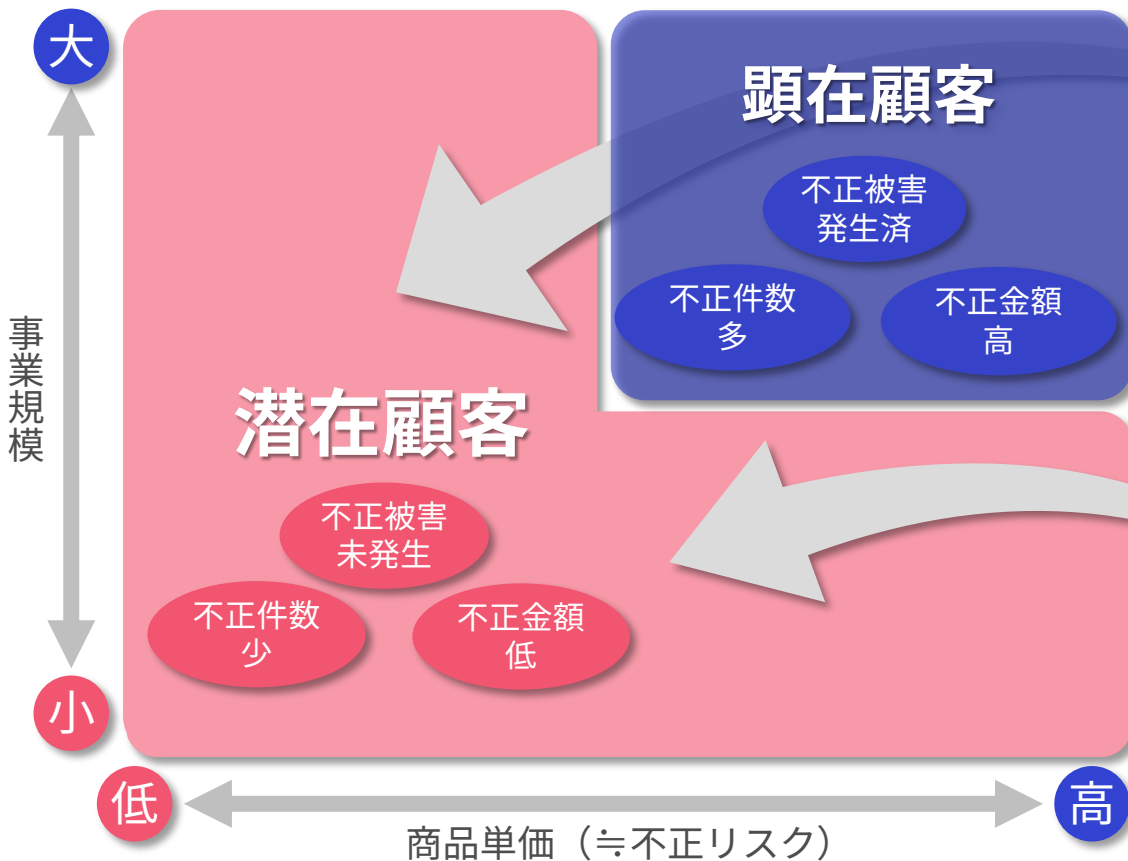
株式会社リカバリーと資本業務提携
マーケティング領域に参入

今後の成長戦略・「O-PLUX」の潜在顧客に対するアプローチ



今後、不正被害の社会問題化や法規制等レギュレーションの更なる強化により、潜在顧客の顕在化が進むと想定しており、「O-PLUX」のアーキテクチャ刷新、パートナー・アライアンス拡大を進めることであらゆる層の顧客獲得を図る。

不正検知サービス市場の需要状況（EC事業者）



**O-PLUX
アーキテクチャ
刷新**

原価低減を図り、価格柔軟性を向上。
不正リスクが低い**低単価商材を取扱う事業者にもマッチ**するサービス設計が可能に。

新規ラインナップ

不正チェッカー **O-MOTION Light** **O-PLUX Premium Plus**

**パートナー
アライアンス拡大**

パートナー・アライアンス提携拡大を推進し、潜在顧客へのアプローチを強化。

新規パートナー

※ 提携済みのサービス/事業者パートナーはP23に記載

O-PLUX
アーキテクチャ
刷新

アーキテクチャ刷新を活かした新規ラインナップを投入することで、潜在顧客のニーズに柔軟に対応し、新規顧客層の開拓・シェア拡大を図る。

不正チェッカー

不正注文検知

「O-PLUX」の一部機能を**業界最安値**※1で提供。まだ事業規模が大きいネット通販事業者、現状大きな被害が発生しておらず、今後の被害拡大への備えを必要としている事業者向け。

月額基本料金

4,000円～

(1,000件分の審査費用を含む)

O-MOTION Light

不正アクセス検知

自動プログラム（Bot）による総当たり攻撃や他人のID・パスワードを使った不正者のなりすましを検知。

月額基本料金

10万円～

(アクセス数の上限あり)

O-PLUX Premium Plus

不正注文検知
+
不正被害補償

クレジットカードの不正利用被害が発生した場合、**上限なしでその被害額を補償**。（出荷判断代行サービス）

月額基本料金

10万円～

今後の成長戦略・パートナー・アライアンス提携企業の拡大



パートナー
アライアンス拡大

パートナー・アライアンス提携企業は順次拡大中。今後も連携を進めシェア拡大を図る。

ECパッケージ・ショッピングカート



ECICUBE ※1



全てを実現するクラウドコマースプラットフォーム



EC / 通販統合パッケージ



Salesforce
Commerce Cloud



W2 SOLUTION

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



※1 EC-CUBEは株式会社イーシーキューブの商標です。

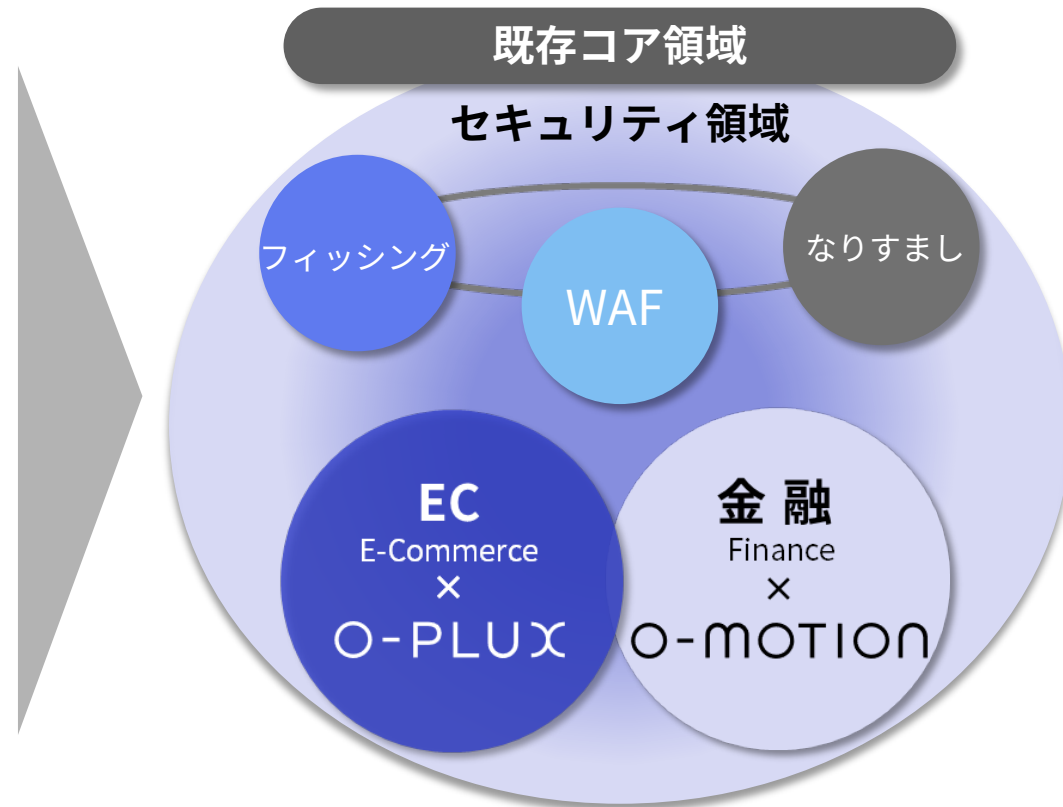
※2 2021年10月末時点。

今後の成長戦略・アライアンス拡大による既存コア領域拡大



パートナー
アライアンス拡大

サイバーセキュリティクラウド社、エルテス社とアライアンスを組み、既存コア領域を拡大。最新の不正手口に対応する、幅広いセキュリティサービスを提供可能に。

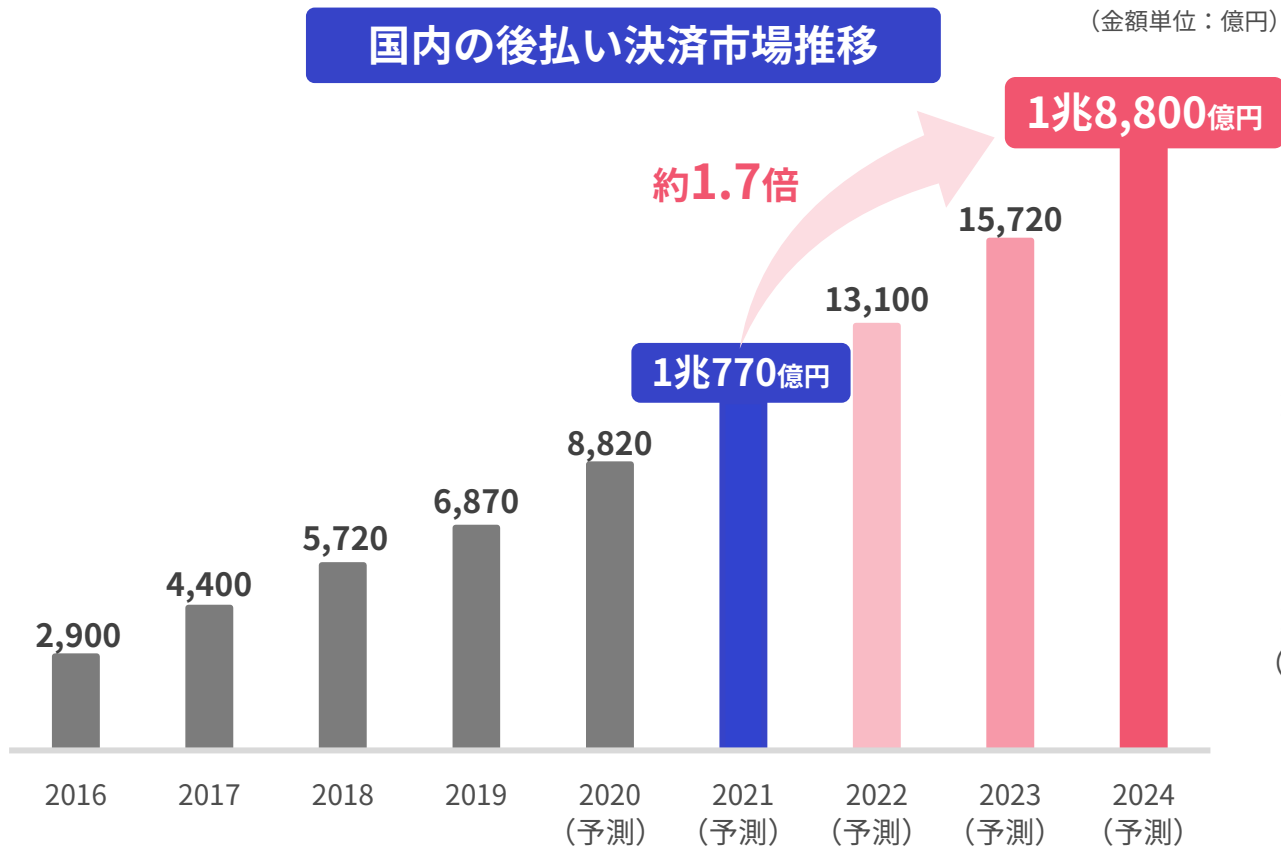


今後の成長戦略・SaaS型後払い決済システムによる「O-PLUX」の利用拡大

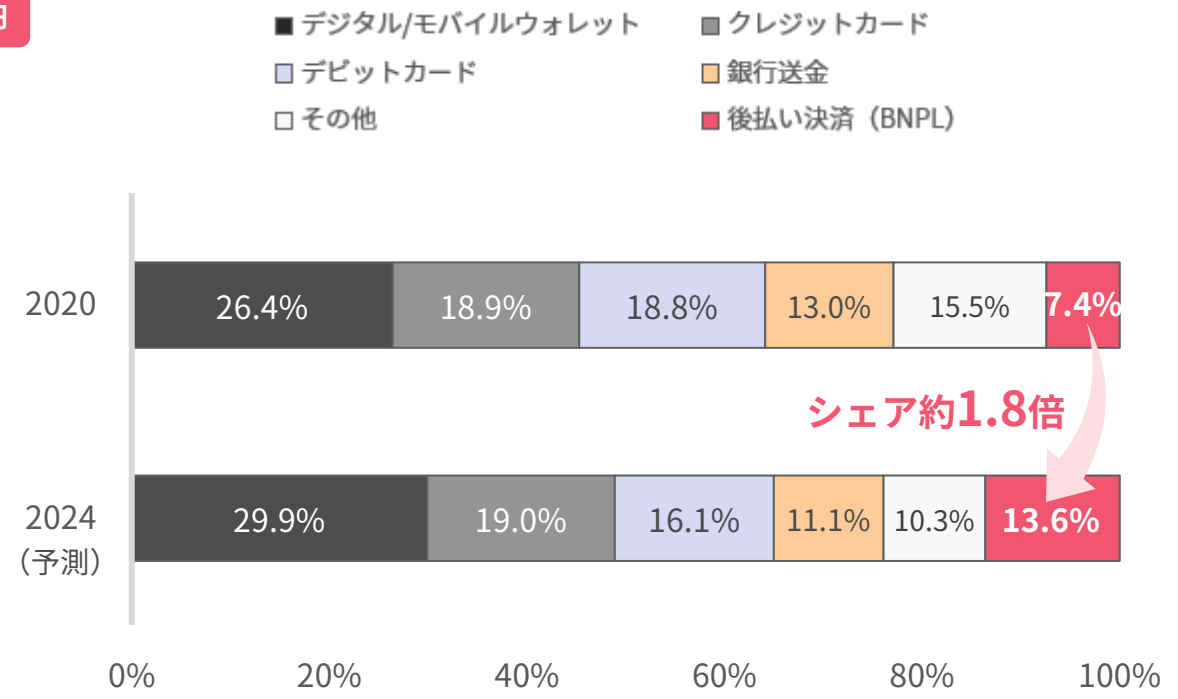


後払い決済（BNPL: Buy Now Pay Later）市場において、大型開発なく利用開始できるSaaS型の後払い決済システムを提供することで、後払い決済市場の成長を支援し「O-PLUX」の利用拡大につなげる。現在、市場ニーズ及びシステム要件定義の精査中。2022年リリース予定。

国内の後払い決済市場推移



北米における後払い決済の利用率予測



出典：矢野経済研究所「オンライン決済サービスプロバイダーの現状と将来予測 2020年版」

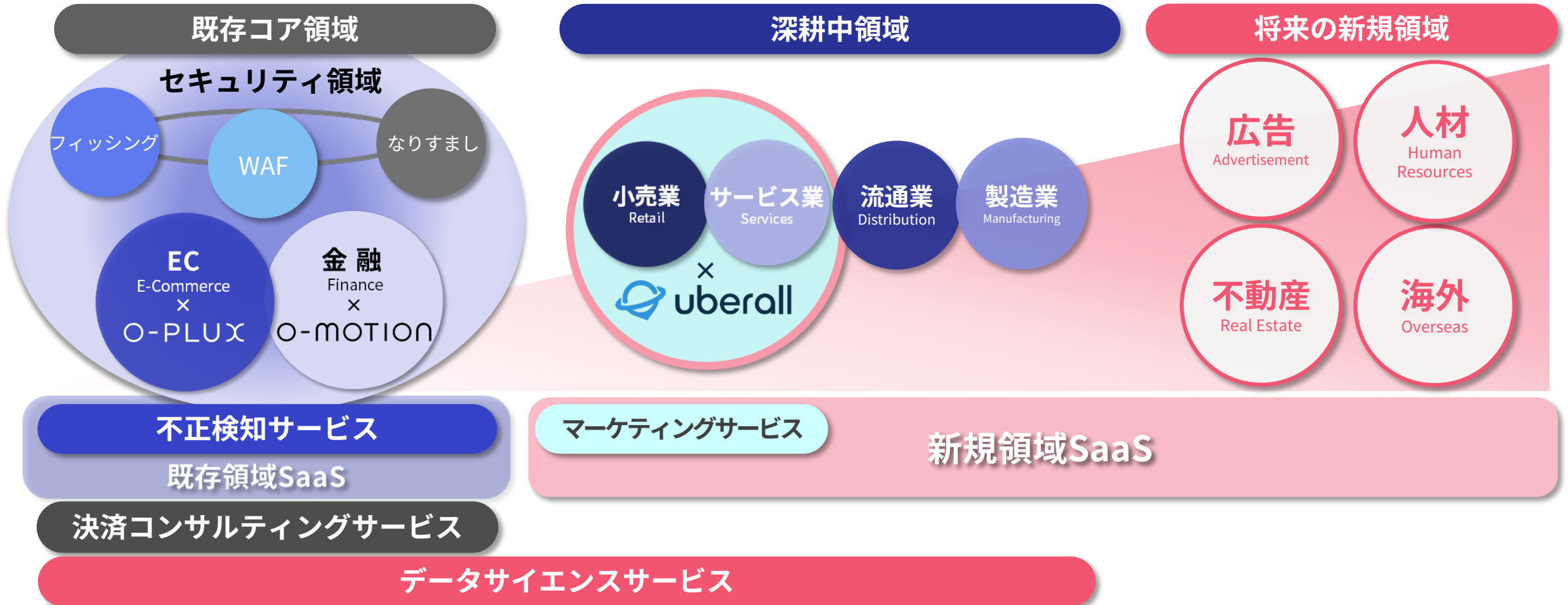
出典：Worldpay「Global Payment Report2021」

今後の成長戦略・既存コア領域の拡充・新規領域のSaaS型サービスの構築 COCO

パートナー
アライアンス拡大

新規領域の
SaaS型サービスの
構築

アライアンスの拡大による既存領域の拡充を進めるとともに、データサイエンスサービスをベースとしてナレッジを蓄積し、新規領域のSaaS型サービスを構築。

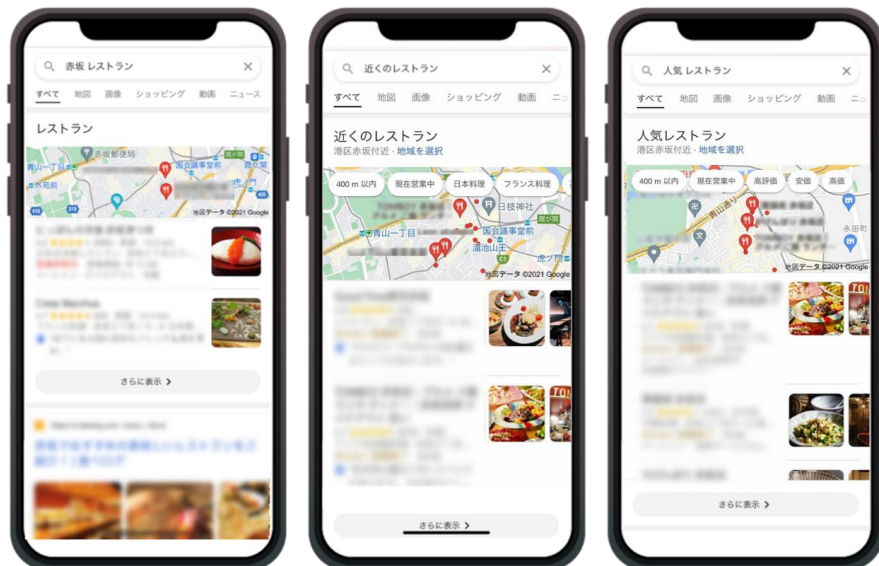


新規領域の
SaaS型サービスの構築

2021年8月、世界最大級のローカル検索マーケティングソリューション「Uberall」の日本統括代理店である株式会社リカバリーとの資本業務提携により、マーケティング領域のSaaS事業へ参入開始。

「ローカル検索」は検索全体の50%超

「ローカル検索」とは、店舗名や住所情報ではなく、「赤坂 レストラン」「近くのレストラン」「人気 レストラン」といった検索者の位置情報等を利用したキーワード検索。Google検索全体の50%以上を占めており※、近年、グローバルで急速に浸透。



※Googleのトレンドと公開されているデータに基づく uberall GmbHの試算

ローカル検索マーケティングソリューション「Uberall」

「Uberall」は、GoogleマイビジネスをはじめFacebook、Instagramなど125を超えるオンラインプラットフォームや自社のWebサイトの店舗情報や口コミ等を統合管理できるSaaSサービス。

ローカル検索の表示順位向上による店舗集客増加だけでなく、メディア投稿や口コミ対応等による顧客体験向上までトータルで支援。



新規領域の
SaaS型サービス
の構築

海外
Overseas

東南アジアにおいて下記3分野のマーケットについて参入を検討。

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。

eコマース
市場

東南アジアにおいてEC市場の発展に欠かせない「信用取引の拡大」に関して、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を行う。

マイクロ
ファイナンス

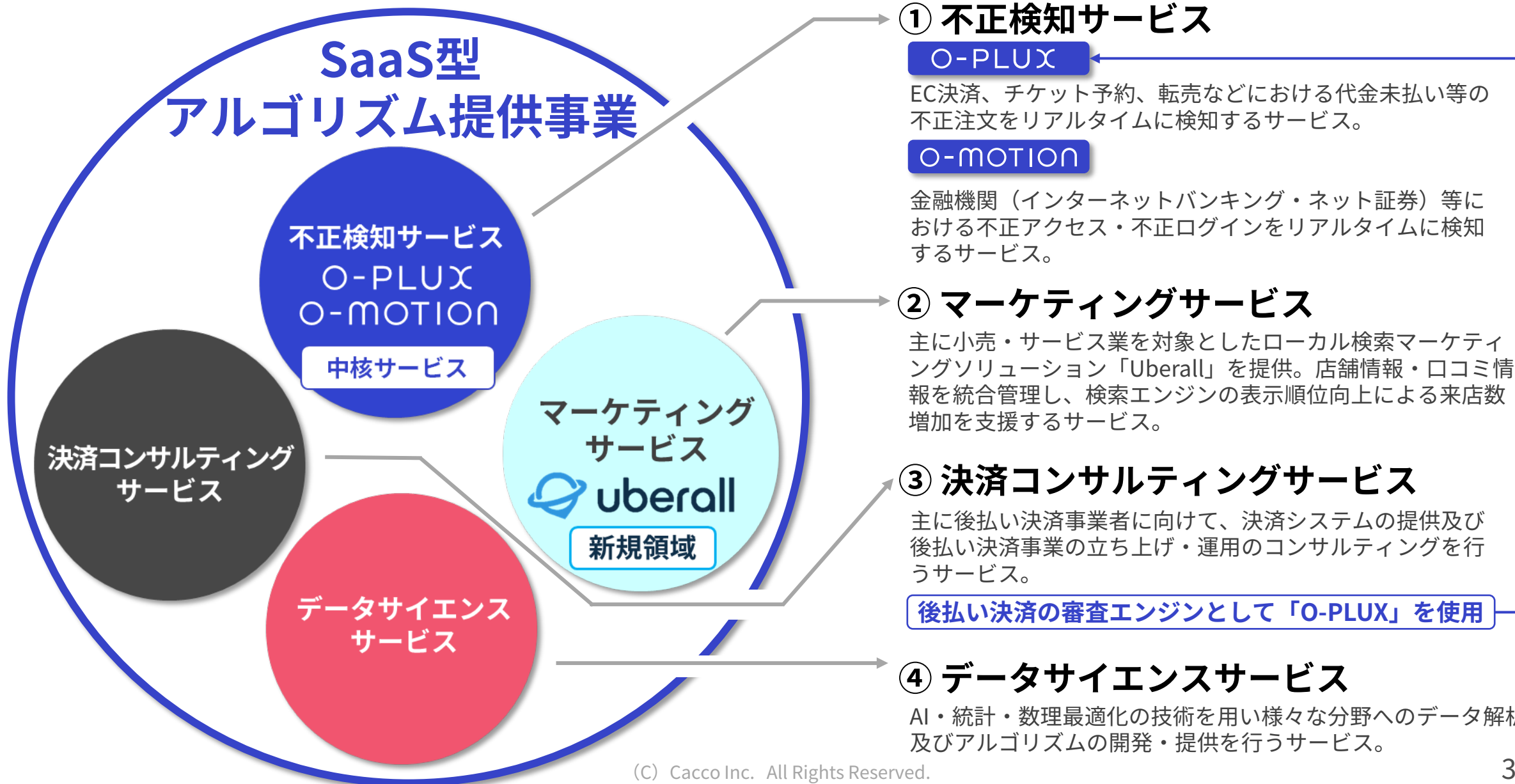
不動産・自動車
担保ローン

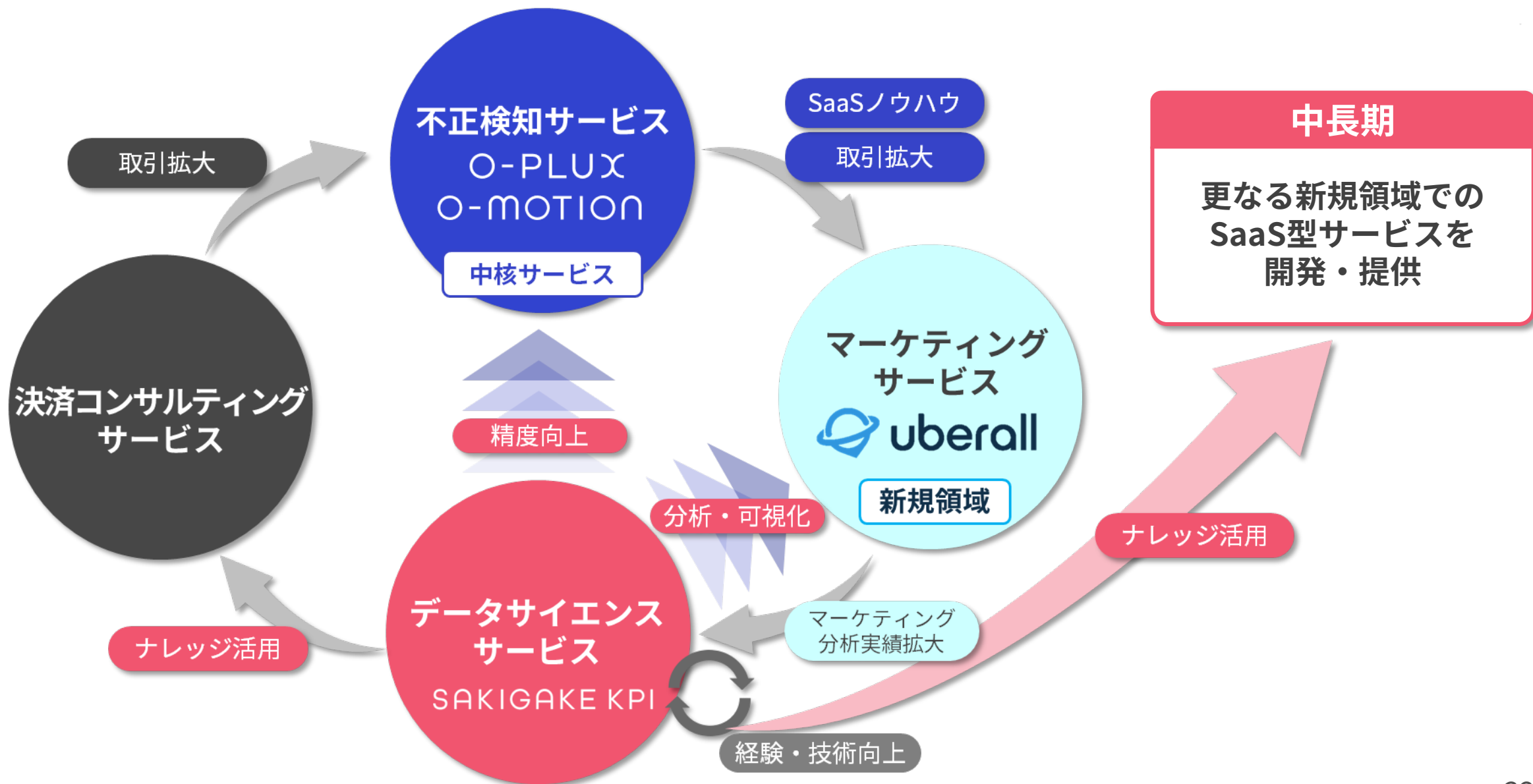
当社のデータサイエンスの技術を活用し、各種担保ローンにおける価値査定やリスク計算のアルゴリズムを開発・提供していく。

Appendix



社名	かっこ株式会社 (Cacco Inc.)
代表者	代表取締役社長CEO 岩井 裕之
事業内容	SaaS型アルゴリズム提供事業 (不正検知サービス、マーケティングサービス、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)
資本金	363,562,837円 ※2021年9月30日時点
上場市場	東京証券取引所マザーズ市場 (証券コード 4166)
設立	2011年1月28日
住所・TEL	東京都港区元赤坂一丁目5番31号 TEL : 03-6447-4534
特許	特許第6534255号・特許第6534256号・特許第6860156号
認証	ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) ISO/IEC 27001:2013 JIS Q 27001:2014 登録番号 : IA120255 プライバシーマーク® 第10824248 (04) 号
持分法適用関連会社	株式会社リカバリー (ローカル検索マーケティングソリューション「Uberall」の日本統括代理店)





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

(取得特許3件：「特許第6534255号」「特許第6534256号」「特許第6860156号」)

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

(株式会社東京商工リサーチ「日本国内のECサイトにおける有償の不正検知サービス導入サイト件数調査」2021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

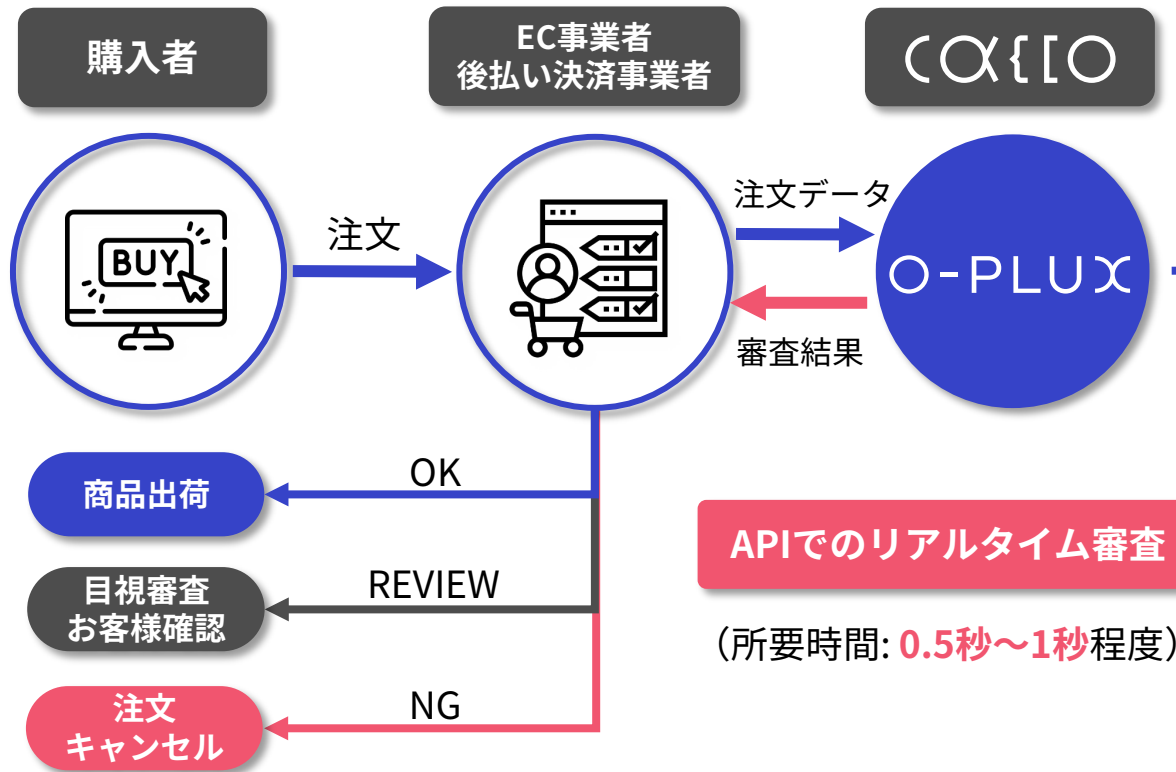
(FY2021/3Q累計の当社売上高全体に占める **ストック収益の割合は74.4%(前年同期累計比+4.8pt)**)

Appendix・不正注文検知サービス「O-PLUX」 | 概要



ECにおける代金未払い等の不正注文を独自の審査モデルでリアルタイムに検知するSaaS型サービス

審査の流れ



APIでのリアルタイム審査

(所要時間: 0.5秒~1秒程度)

主な審査機能

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

ex: 赤坂4丁目3番地2号
赤坂4-3-2

デバイス情報



- IP、cookieによる同一視判定
- 海外からのアクセス判定
- 言語設定、タイムゾーンによる外国人のなりすまし判定 etc...

外部DB連携



- 空室の判定 (ウィークリーマンション・ホテルの判定)
- 海外転送サービスの判定
- 電話番号疎通の判定 etc...

行動分析



短期間の大量購入やなりすましなど、不正者に顕著な情報や行動パターンを分析して検知

共有ネガティブ

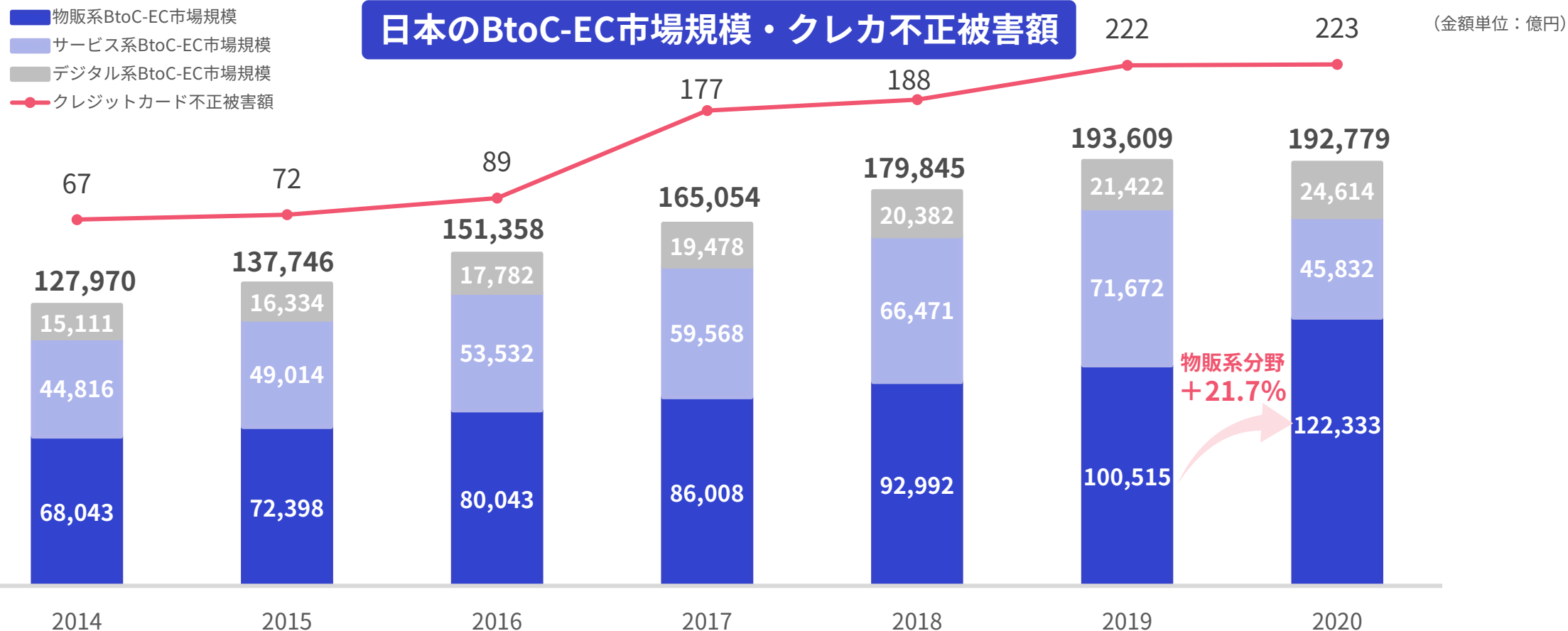


利用企業で共有されているネガティブデータベースとの一致を判定

Appendix ・ 日本のEC市場の成長と不正被害の拡大



EC市場の成長に比例してクレジットカードの不正被害（番号盗用被害）が拡大しており、割賦販売法改正、クレジットカード・セキュリティガイドラインのアップデートなど、不正対策に対する社会的需要が高まっている。



出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和2年度産業経済研究委託事業（電子商取引に関する市場調査）報告書」
一般社団法人日本クレジット協会「クレジットカード不正利用被害の発生状況」2021年6月

「O-PLUX」のストック収益が伸びる3つの要素

顧客数

後払い決済事業者
⇒後払い決済市場の拡大に比例し持続的に増加

- EC事業者
- EC事業者
- EC事業者

EC事業者
(直販クライアント)
⇒ECパッケージ・カートベンダーとのアライアンスによりEC事業者へのシェア拡大



顧客単価

審査料金 (従量課金)
月額料金 (定額)
⇒EC市場の成長に比例し、顧客の取引数 (=審査件数) が拡大することにより、審査料金部分の増加が見込める。



クロスセル

- 不正アクセス検知サービス O-MOTION
- マーケティングサービス uberall
- 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 SAKIGAKE KPI

不正アクセス対策 (O-MOTION)、後払い決済事業支援 (決済コンサルティング)、不正検知に限らないデータ分析及びDX支援 (データサイエンス)、新規領域のローカル検索マーケティングソリューション「Uberall」とのクロスセルにより利用拡大を図る。

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・後払い決済市場の拡大**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。

Appendix ・ 不正注文検知サービス「O-PLUX」 | 導入企業



No.1

2021年 導入実績

「O-PLUX」は、様々な業界に導入が進んでおり国内導入数No.1を獲得※1。
不正注文被害を未然に防ぐことで、電子商取引（eコマース）の安全なインフラ構築を推進。

ホビー



ホスティング



PC
・
タブレット



映像
・
音響機器



食品
・
健康食品



ホームセンター



コスメ
・
ヘアケア



アパレル



ネットショッピングモール
MVNO・その他



※1 株式会社東京商工リサーチ「日本国内のECサイトにおける有償の不正検知サービス導入サイト件数調査」2021年5月末日時点

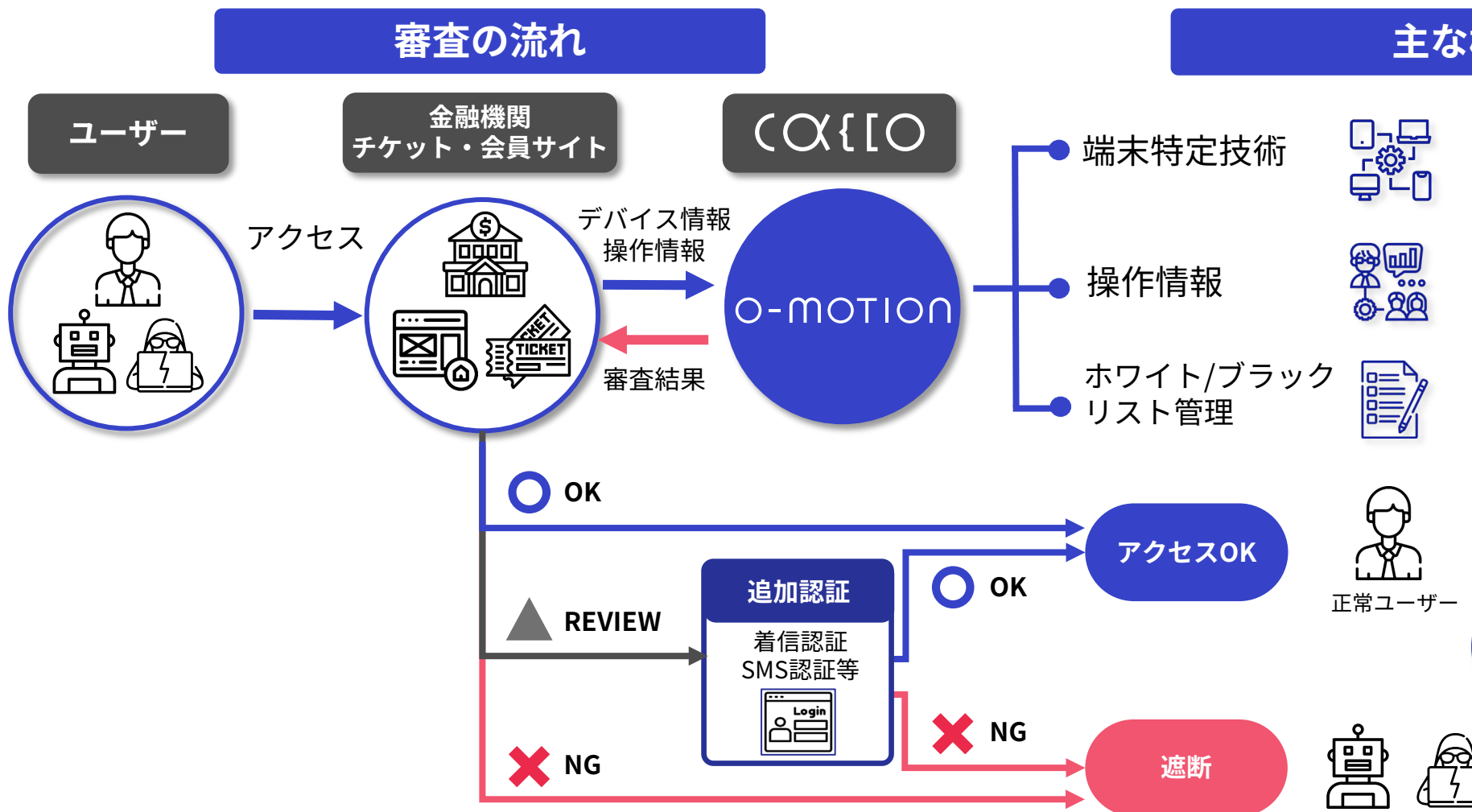
※2 掲載許諾を得た一部の企業のみ掲載 2021年10月末日時点

Appendix・不正アクセス検知サービス「O-MOTION」 | 概要



WEBサイトにアクセスしたユーザーの操作情報、デバイス情報等をリアルタイムに分析。他人のなりすましを識別し、不正アクセスから生じる不正行為（個人情報漏洩・不正購入etc.）を防止。

審査の流れ



主な機能

端末特定技術



User Agent、Cookie等を用いた従来型の検知では判別しきれなかった不正も判定・検知。

操作情報



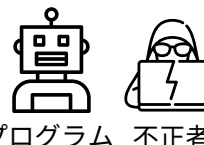
ユーザー操作から不正傾向を判定し、自動プログラム（Bot）によるアクセスも検知。

ホワイト/ブラックリスト管理



ホワイト/ブラックリストを容易に管理が可能。

正常なアクセスに対しては、煩わしい認証作業を求めることなく、不正アクセス対策が可能



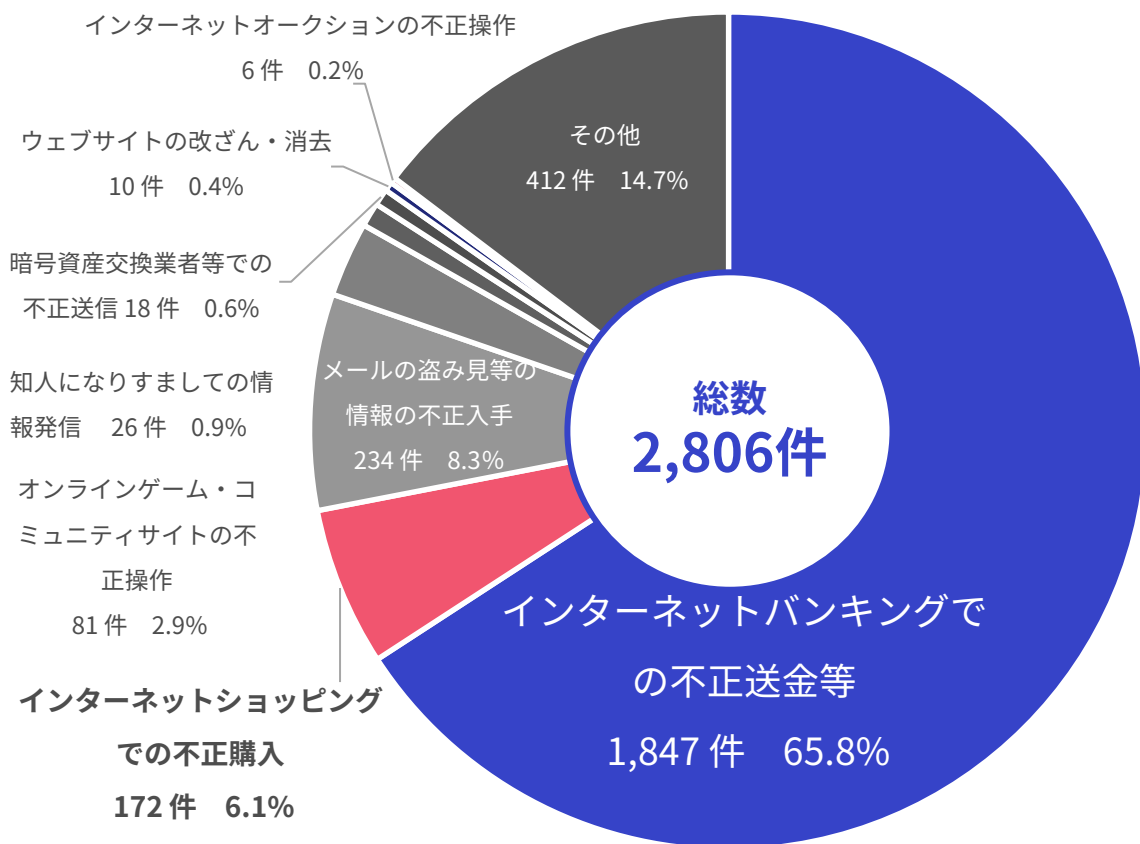
正常ユーザー
プログラム 不正者

Appendix ・ 日本の不正アクセス被害の状況



2020年の不正アクセス被害2,806件のうち、インターネットバンキングでの不正送金やインターネットショッピングでの不正購入などEC・オンライン取引での被害が7割以上を占める。また、不正アクセスによる個人情報の漏えい等の被害も後を絶たない状況。

不正アクセス後に行われた行為（2020年）



不正アクセスによる被害の事例（2021年一部）

被害発生時期	被害先	被害内容
2021年10月	大手IT企業	行政より受託していたポイント事業でのサーバー上に不正アクセスがあり約1万8,000件の情報流出の可能性。
2021年10月	暗号資産取引サービス企業	フィッシング詐欺により、取引所を利用するユーザー6,000名のアカウントが攻撃され不正出金される。
2021年8月	大手旅行会社	サイバー攻撃が発生し、一定期間に旅行した観光客情報約5,000件が流出の可能性。
2021年8月	大手EC情報サイト	情報サイトに登録している読者、サービス契約事業者情報1万3,756件が流出。
2021年7月	ドラッグストアECサイト	不正アクセスにより、クレジットカード情報2万5千件以上が流出した可能性。
2021年7月	大手物流企業	不正アクセスにより、800万件以上の個人情報が流出した可能性。
2021年6月	大手新聞社	キャンペーンサイトに不正アクセスがあり、14万3千件の個人情報が流出した可能性。
2021年6月	大手通信機器会社会員サイト	不正アクセスを受け、40万5,576件が流出した。
2021年3月	大手アパレルECサイト	不正アクセスにより、30万件以上の個人情報が流出の可能性。

出典：警察庁・総務省・経済産業省
「不正アクセス行為の発生状況及びアクセス制御機能に関する技術の研究開発の状況」

自社での後払い決済構築や、後払い決済事業の開始を検討している事業者に向けて、サービス構築、決済システム開発、運用サポートまでワンストップで支援。審査エンジンは「O-PLUX」を提供。



サービス
検討・構築



後払い決済
システム開発



運用サポート



審査エンジン提供
O-PLUX



POINT 01

後払い決済事業のサポート経験が豊富

- ・月間取引件数が数百万件規模の決済システムに関する構築実績
- ・事業立ち上げのサポート実績（事業計画、各種要件定義作成など）
- ・事業開始後のサポート実績（与信、運用構築など）



POINT 02

実際の運用経験のあるコンサルタントによるサポート

後払い決済の運用経験豊富なコンサルタントが、お客様の視点に立って最適な提案をします。



POINT 03

金融機関・EC事業者向けに培ったデータサイエンス技術

「O-MOTION」による金融機関を狙う不正アクセス・不正ログインの検知、「O-PLUX」によるEC事業者を狙う不正な注文の検知といった、シビアな判断が求められる金融・決済分野における不正検知の実績を挙げてきました。「O-PLUX」は国内導入数No.1_(※)を獲得しています。

※2021年5月末日時点(株式会社東京商工リサーチ「日本国内のECサイトにおける有償の不正検知サービス導入サイト件数調査」)

AI・統計学・数理最適化の技術をもとに、予測のモデル化や機械学習を適用した自動化など、企業活動の中核に貢献するアルゴリズムを開発・提供。

Our approach

さきがけKPI



データの集計・可視化から、要因分析、KPI算出、分析報告と、その後のご提案まで。1億件のデータまでなら、30営業日、200万円で、データから価値を生み出すパッケージ型分析支援。

データサイエンス分室



あたかも自社の一部門の様に、データサイエンス資源を月額契約で活用可能。様々なステージの、あらゆる分析ニーズに応える「データサイエンス分室」構想を実現。

アルゴリズムの開発



人間の経験を超える最適化や、自動処理による生産性向上、需要やリスクの予測など、業務の処理において利益拡大を追求するアルゴリズムの開発。

Case studies

最適化

年商1,190億円の壁材メーカー

1700の製品・12の生産レーンにおける生産計画作成。複雑な条件を守りながら、生産量の最大化や、ロスを最小化する生産順を計画。



年間最大1.3億円コスト削減

統計

AI

年商55億円の文具メーカー

カレンダー、手帳、文具類で利益を最大化できる需要予測と、生産指示のためのアルゴリズム開発。欠品による機会損失を最小化。



販売機会損失70%削減

最適化

コールセンター

翌月の日・時間帯単位での需要を予測し、経営指標、従業員の勤務希望、労働条件といった複数の制約を満たす人員配置計画を自動生成。



年間0.6億円コスト削減

Appendix・Caccoの社会価値創造プロセス



DX推進による資源多消費型産業モデルからの脱却支援

データサイエンスサービスによるDX支援によって、生産・販売・流通の最適化及び効率化を推進し、資源多消費型産業モデルからの脱却に貢献。

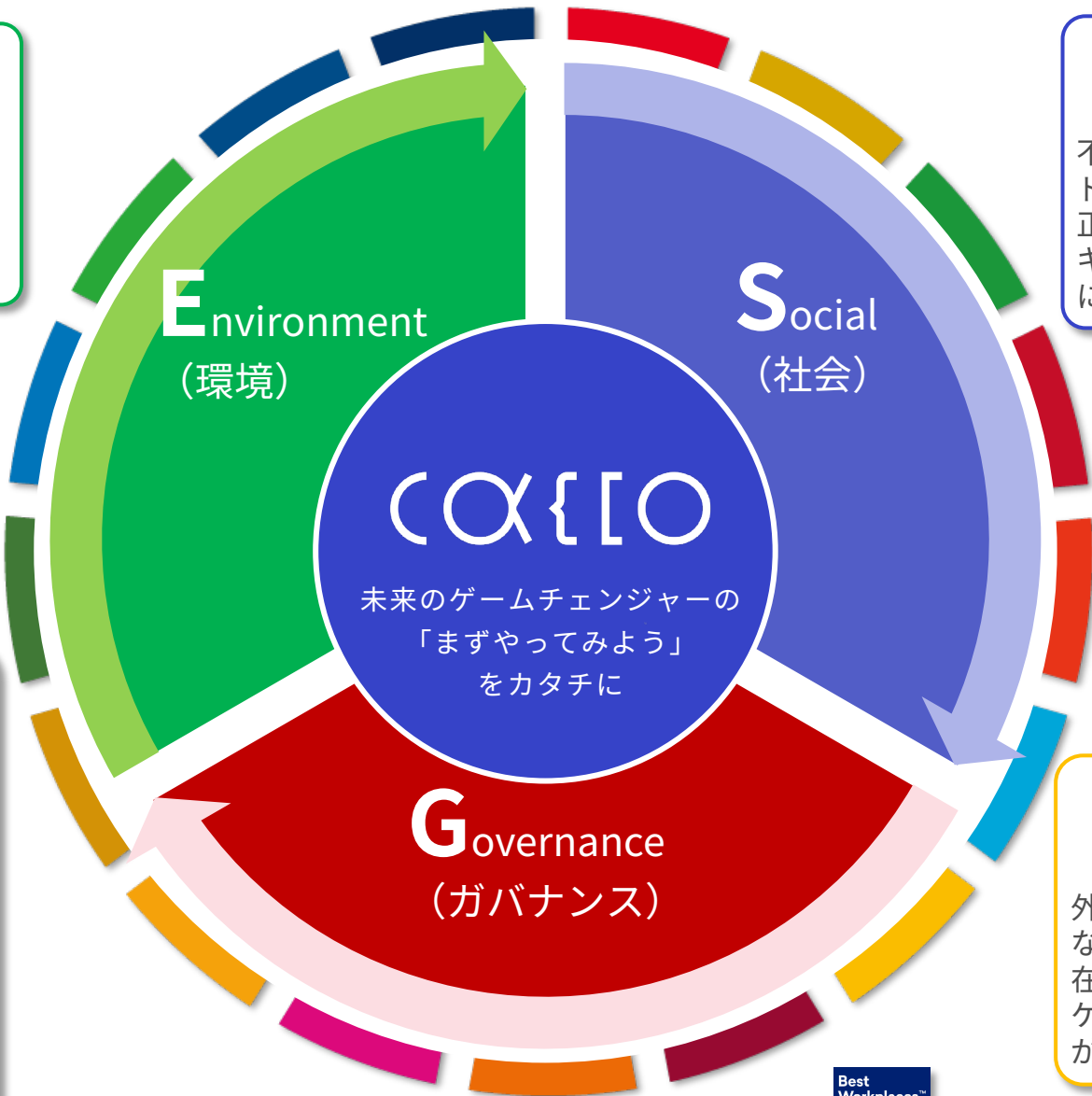
9 産業と技術革新の基盤をつくろう

12 つくる責任 つかう責任



コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス体制の強化

当社は、経営の効率化を図ると同時に、経営の健全性、透明性及びコンプライアンスを高めて社会的信頼に込めていくことが、持続的な成長には不可欠であると考えております。その結果が、企業価値を向上させ、株主や債権者、従業員など企業を取り巻くさまざまなステークホルダーへの利益還元につながるとの認識に立ち、日々コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。



EC・オンライン取引における安全なインフラ構築

不正検知サービスによって、クレジットカードのなりすまし利用や不正アクセスなどの不正行為を検知し、EC・オンライン取引・キャッシュレス決済等の安全なインフラ構築に貢献。

8 働きがいも経済成長も

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

5 ジェンダー平等を實現しよう

8 働きがいも経済成長も

多様な人材の活躍を支援 働きがいのある就労環境の整備

外国人、子育て世代の女性、インターン学生など多様な人材の活躍を支援するとともに、在宅勤務環境の整備・オンラインコミュニケーションの活性化などの取り組みで「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出※。



※(株)働きがいのある会社研究所による「2021年版日本における『働きがいのある会社』ランキング」にて小規模部門23位にランクイン。

本資料の作成について、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。

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