



2023年8月31日

各 位

会社名 か っ こ 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 CEO 岩井 裕之
(コード番号：4166 東証グロース)
問合せ先 経営管理担当執行役員 中沢 雄太
(TEL. 050-3647-4166)

主要取引先の取引終了に関するお知らせ

当社の主要取引先であるGMO ペイメントサービス株式会社との取引が2023年9月30日付で終了となることとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 経緯

当社は、2013年よりGMO ペイメントサービス株式会社（以下、同社）へ同社が提供している後払い決済サービスの審査システムとして当社の不正検知サービス「0-PLUX」を提供してまいりましたが、同社が開発したシステムを利用することとなったため、2023年9月30日付で同社との取引が終了することとなりました。

2. 取引先の概要

(1) 取引先 1

① 名 称	GMO ペイメントサービス株式会社	
② 所 在 地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル	
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 向井 克成	
④ 主 な 事 業 内 容	決済処理サービス及びEC 周辺サービスの提供	
⑤ 資 本 金	150 百万円	
⑥ 設 立 年 月 日	2013 年 1 月 23 日	
⑦ 純 資 産	2,391 百万円	
⑧ 総 資 産	32,957 百万円	
⑨ 大 株 主 及 び 持 株 比 率	GMO ペイメントゲートウェイ株式会社 100%	
⑩ 上場会社と当該会社との関係	資 本 関 係	該当事項はありません。
	人 的 関 係	該当事項はありません。
	取 引 関 係	当該会社への不正検知サービスの提供。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。



3. 取引の内容 (2022年12月期実績)

会社名	取引の種類	売上高	当社の売上高に占める割合
GMO ペイメントサービス株式会社	不正検知サービスの提供	237,909 千円	22.09%

4. 今後の見通し

本件の影響をふまえた2023年12月期通期業績は、当初通期売上予想に対し▲23百万円の売上減少となり、2023年12月期通期売上予想は910百万円となる見込みでございます。本件により同社の2023年12月期10~12月売上計画額の約60百万円が減少するものの、不正注文検知サービス「0-PLUX」のEC事業者(直販)を中心とした新規顧客獲得が進捗したため▲23百万円の売上減少影響に留まる見込みでございます。現時点において本件による利益面の影響については、業績予想の開示基準を超えないものと見込んでおりますが、その他の影響を踏まえ業績予想の修正が必要となった際には適時に開示いたします。

なお、その他解約を見込んでいる大口顧客はおりません。

2024年12月期の業績に与える影響については、同社の売上分約237百万円(2022年12月期売上実績)が減少する見込みでございます。

本件による影響に対しまして、当社は従前より推進している4つの成長戦略(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SaaS構築)の1つである「EC不正検知領域の拡大戦略」、「SaaS型BNPLシステム」による決済事業者以外の顧客獲得による決済事業者依存の収益構造の転換を図るとともに、不正注文検知サービス「0-PLUX」以外のプロダクトの収益貢献の早期化に取り組んでまいります。これらの取り組みを加速することで、当該影響を最小限に留め、業績の向上に努めてまいります。

今期および来期への影響の詳細、上記の取り組みについては添付の補足説明資料をご参照ください。

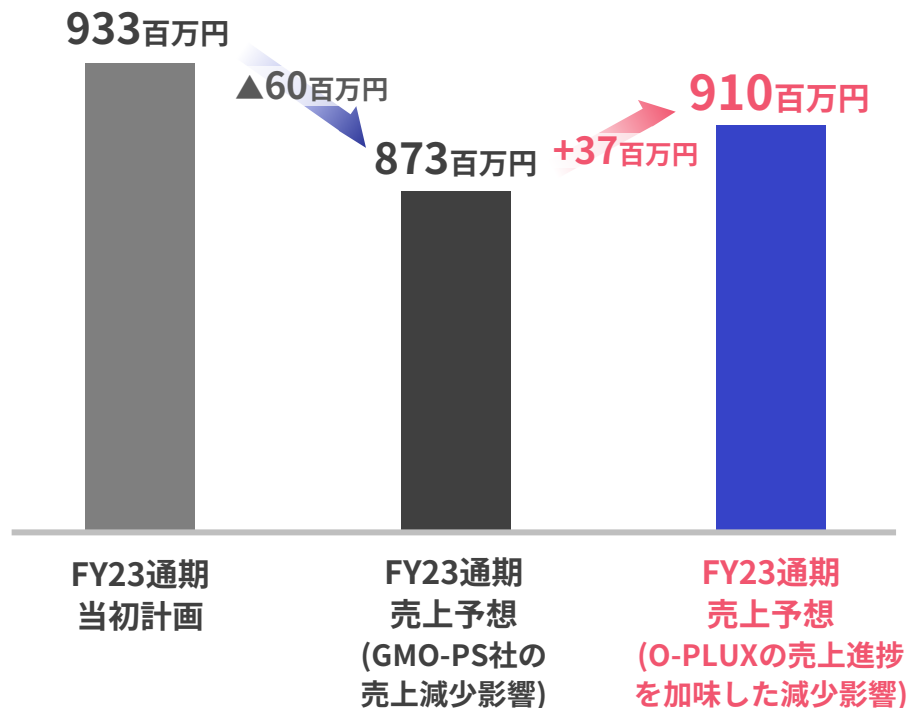
以上

補足説明資料・本件の影響をふまえた通期売上予想について

本件の影響をふまえた2023年12月期通期業績は、当初通期売上予想に対し▲23百万円の売上減少となり、2023年12月期通期売上予想は910百万円（当初計画比▲23百万円）となる見込み。

取引先であるGMOペイメントサービス株式会社（以下、GMO-PS社）への2023年1～6月までの1ヶ月あたり平均売上は約20百万円となっており、2023年9月末取引終了後の10～12月の3ヶ月分である約60百万円がGMO-PS社への売上計画から減少となる見込みだが、不正注文検知サービス「O-PLUX」のEC事業者（直販）を中心とした新規顧客獲得が進捗したことで、上記の約60百万円分がダイレクトに全社売上に影響はせず、▲23百万円の売上減少に留まる見込み。

－ 本件の影響をふまえた通期売上予想 －



■ 本件の影響をふまえた通期売上予想は910百万円（計画比▲23百万円）に。

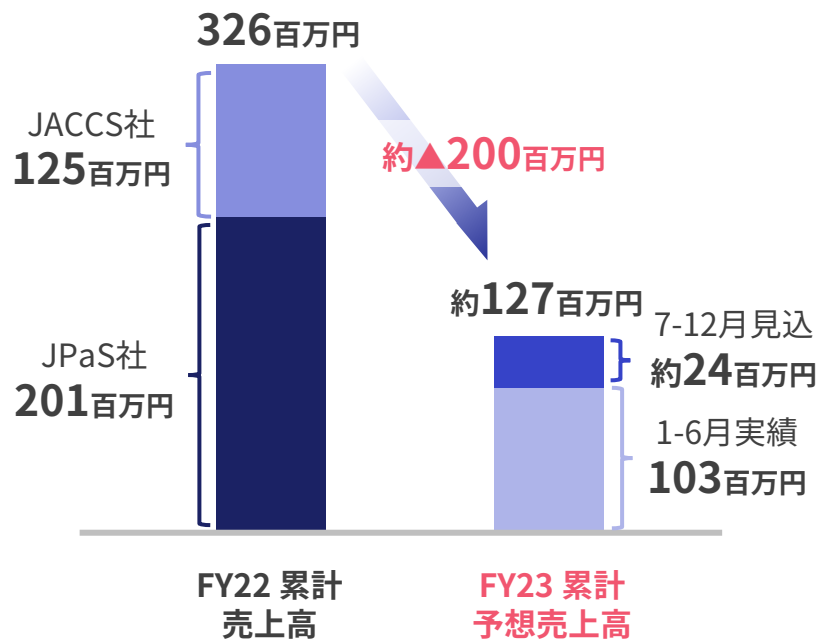
- － 中核の不正注文検知サービス「O-PLUX」のEC事業者（直販）を中心とした新規顧客獲得が進捗していることで、本件の影響による売上減少は▲23百万円に留まる見込み。
よって、今期の通期売上予想は、910百万円での着地を見込む。

補足説明資料・本件およびジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社の後払い決済事業撤退に伴う取引停止による業績数値へ影響 (2022年12月期実績との比較)

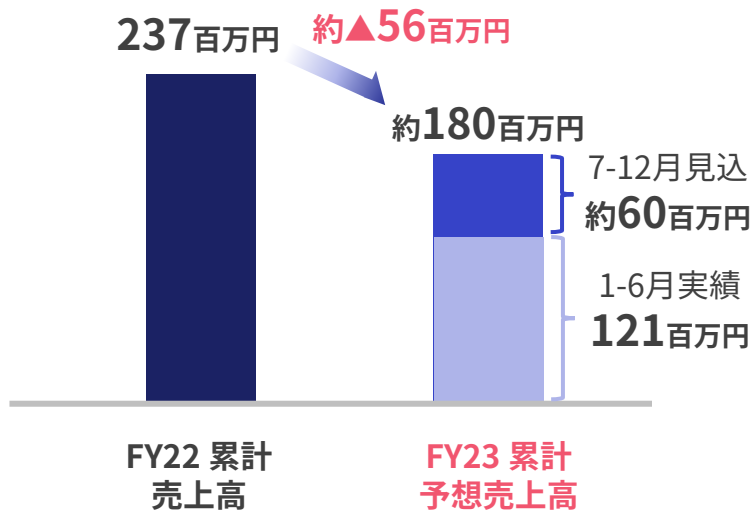
2022年11月9日付開示のジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社（以下、JPaS社）の2023年9月末での後払い決済事業撤退に伴う取引停止による今期業績への影響は、通期計画に織り込み済。

2024年12月期通期の全社売上高への影響は、GMO-PS社、JPaS社・JACCS社の年間売上分の約564百万円が減少影響となる見込み。

JPaS社・JACCS社への売上高
前年比較



GMO-PS社への売上高
前年比較



2件の取引停止による影響額 (FY22実績比)

2023年12月期
約▲256百万円
(JPaaS社・JACCS社分は計画織り込み済)

2024年12月期
約▲564百万円
(FY22売上高実績)

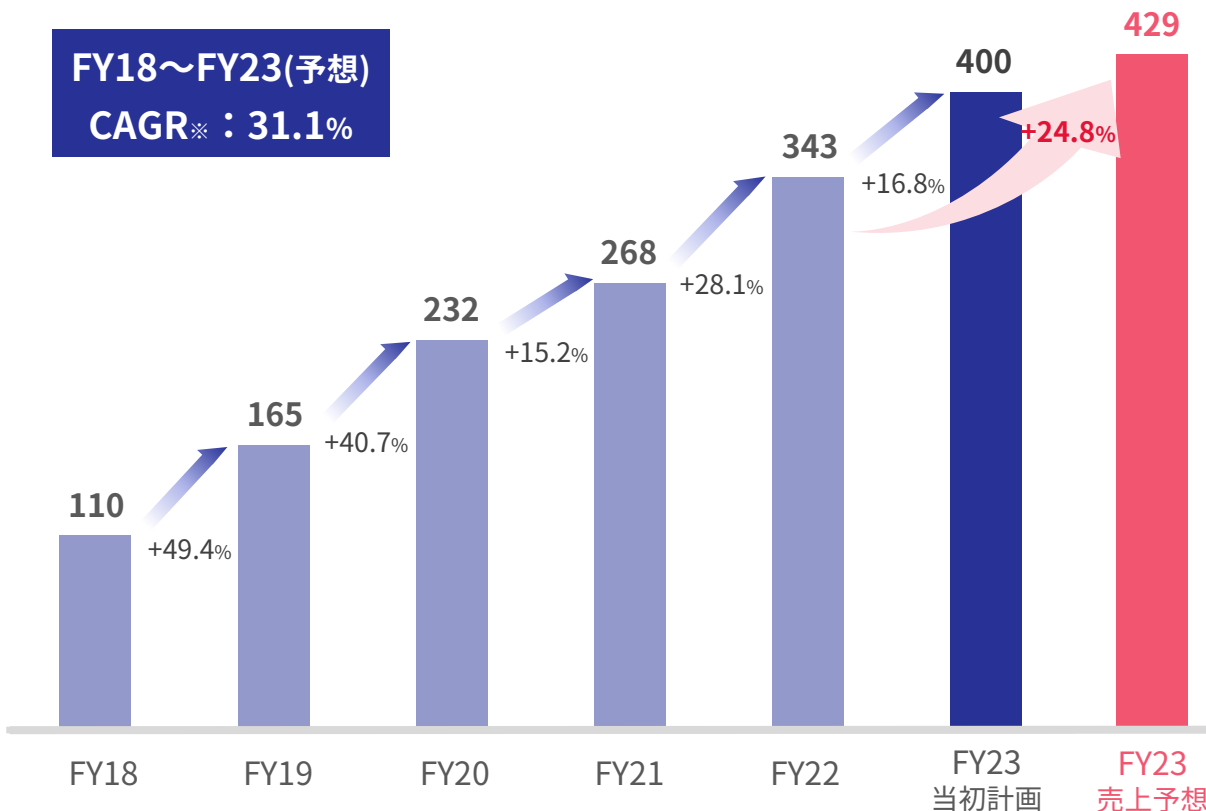
補足説明資料・着実な戦略実行による収益構造の転換 —不正検知サービス—

本件の影響により2024年12月期の不正検知サービス売上に大きく影響が見込まれるものの、従前より進めている成長戦略の1つである「EC不正検知領域の拡大戦略」により、不正注文検知サービス「O-PLUX」のEC事業者（直販）への売上は順調に増加。引き続き決済事業者依存の収益構造について転換を図っていく。

不正検知サービス「O-PLUX」における EC事業者（直販）の売上推移

(金額単位：百万円)

FY18～FY23(予想)
CAGR※：31.1%

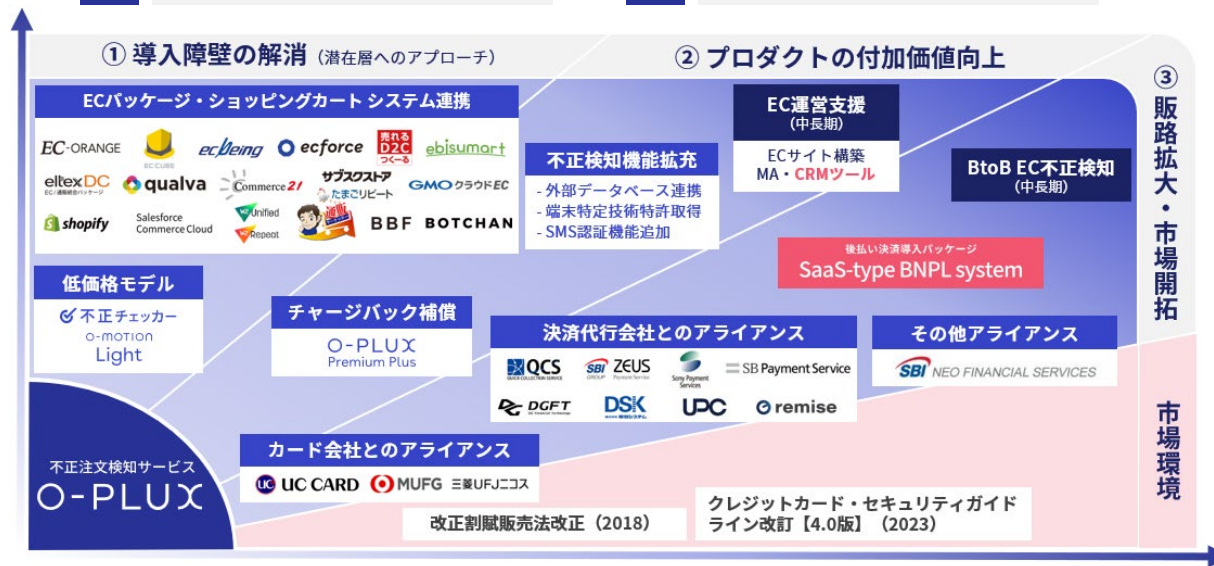


EC不正検知領域の拡大戦略

1 導入障壁の解消
(潜在層へのアプローチ)

2 プロダクトの付加価値向上

3 販路拡大・市場開拓

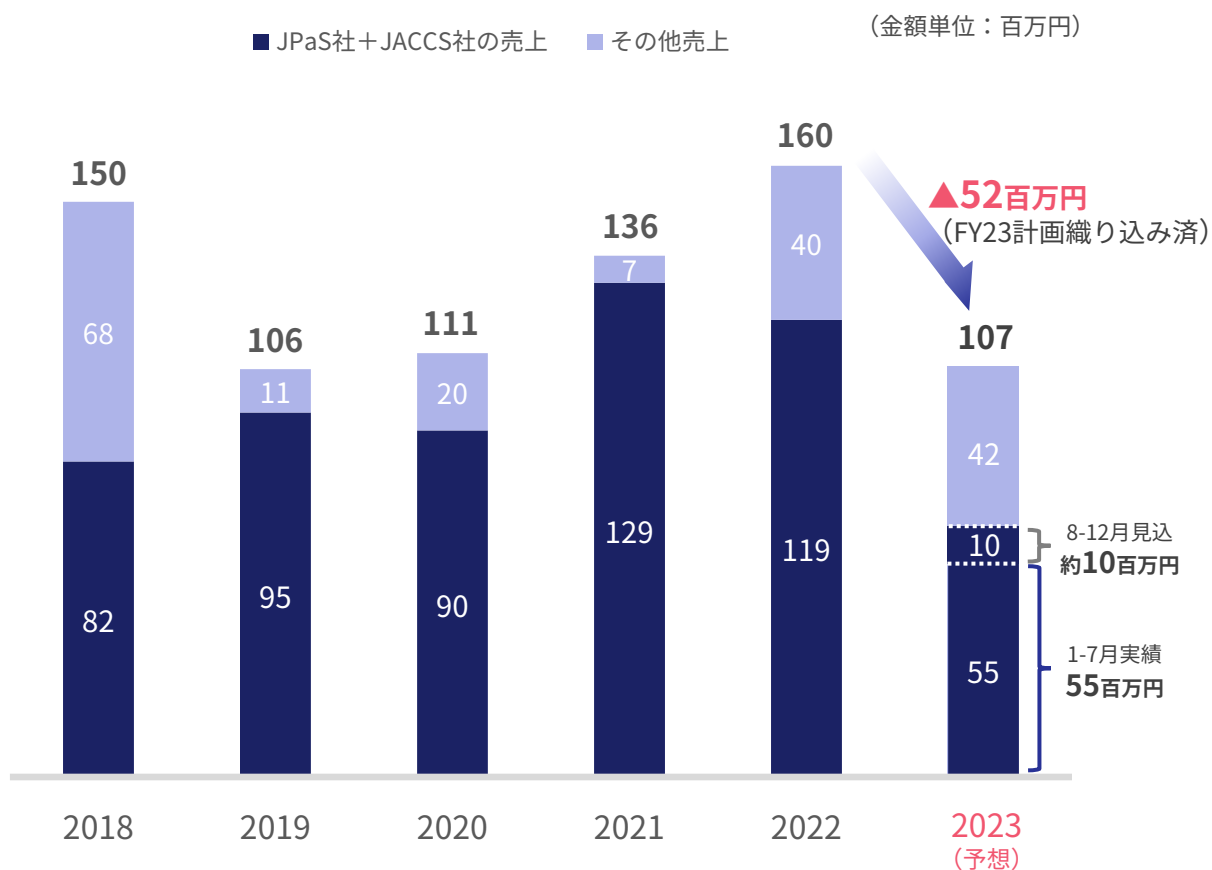


※CAGR: 「Compound Annual Growth Rate、複合年間成長率」複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの。

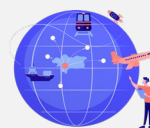
補足説明資料・着実な戦略実行による収益構造の転換 — 決済コンサルティングサービス —

JPaS社・JACCS社の取引停止により、2023年12月期、2024年12月期の決済コンサルティングサービスの売上に大きく影響が見込まれるものの、「SaaS型BNPLシステム」のリリースによりBNPL市場への参入障壁を下げ、これまでBNPLを導入することができなかった決済事業者以外の事業者へもサービスを提供する。

—— 決済コンサルティングサービス売上推移 ——



SaaS型BNPLシステムのめざすもの



東南アジア市場を中心とした
海外事業者に向けたBNPLの展開



決済事業者だけでなく、
ECショッピングカート・大手EC事業者など
へBNPLの展開

国内BNPL決済の市場規模※

2026年 約**2兆円**

2023年 約**1.5兆円**

※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 2023年版」

補足説明資料・収益貢献の早期化による収益構造・ビジネスドメインの拡大



※PMF: 「Product Market Fit」 (プロダクトマーケットフィット)、製品 (サービスや商品) が特定の市場において適合している状態のこと。

→ = 従前の進捗計画

Appendix



Appendix ・ 当社の主要サービスと各プロダクト

セキュリティ・ペイメント・データサイエンスの技術・ノウハウを活用し、ゲームチェンジャーのさまざまなチャレンジを支援するSaaS型アルゴリズムを開発・提供。

不正検知サービス



不正注文検知サービス

O-PLUX

※1

EC決済、転売などにおける代金未払い等の不正注文をリアルタイムに検知。

不正アクセス検知サービス

O-MOTION

金融機関・会員サイト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。

フィッシング対策サービス

鉄壁PACK
for フィッシング

情報詐取の手段であるフィッシングメールやフィッシングドメイン検知、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。

決済コンサルティングサービス

主に決済事業者に向けて、決済システムの提供、BNPL※2事業のコンサルティングを実施。

審査エンジンは「**O-PLUX**」を使用。

後払い決済導入パッケージ

SaaS-type BNPL system

初期投資の掛からない後払い決済導入パッケージ「SaaS型BNPLシステム」を提供。

決済事業者だけでなく、ECショッピングカート・大手EC事業者などにも提供。BNPL市場の新たな顧客層の開拓を図る。

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たデータ解析及びアルゴリズムの開発・提供。

事業を促進する中で、自社の新たなSaaS型サービスを企画・開発するとともに事業領域の拡大及び新たな収益機会獲得を創出。

※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」2023年5月末日時点

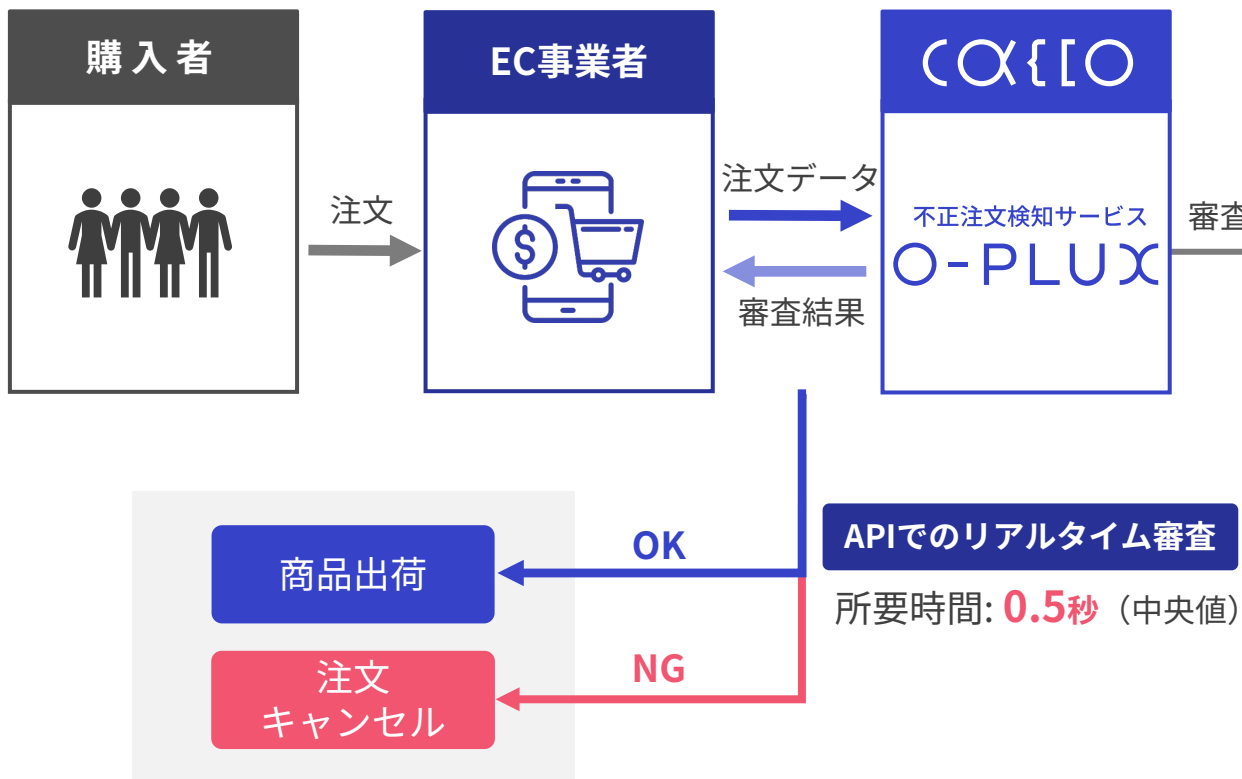
※2 BNPL：Buy Now Pay Laterの略。後払い決済のこと。

Appendix ・ 不正注文検知サービス「O-PLUX」の概要



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



主な審査機能

名寄せ処理



- 異なる表記の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
- 氏名とフリガナの不一致判定

デバイス情報



- 住所確認サービス(デタラメな住所の判定)
- 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

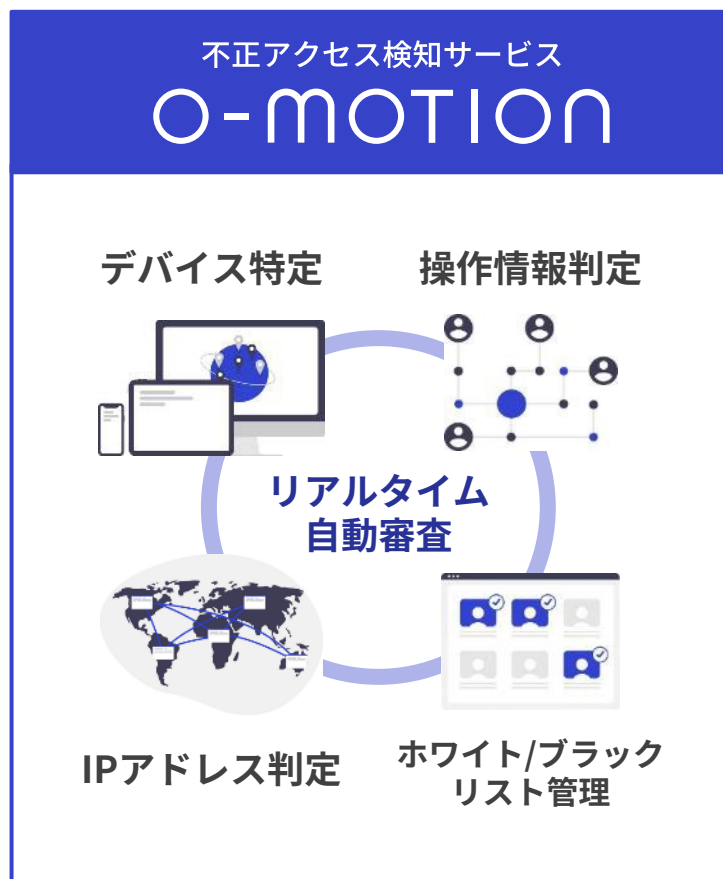


- 利用企業で共有されているネガティブデータベースとの一致を判定 (累計11万サイト)
- 初回限定品の買い回り検知サービス

Appendix ・ 不正アクセス検知サービス「O-MOTION」

不正アクセス検知サービス
O-MOTION

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。



Appendix・フィッシング対策パッケージ「鉄壁PACK for フィッシング」

不正アクセス検知サービス
O-MOTION

不正アクセス検知サービス「O-MOTION」をコアにしたフィッシング対策をメインとしたパッケージサービス。



Appendix ・ 決済コンサルティングサービス

BNPLの構築・立上げについて、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。
審査エンジンは不正注文検知サービス「O-PLUX」を提供。



Point 1

複数のBNPL事業の立ち上げ・システム開発の実績

- ・ 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
- ・ BNPL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 2

BNPLの運用経験があるコンサルタントによるサポート

BNPL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実施。

Point 3

国内導入数No.1※の「O-PLUX」による不正注文検知

当社は、シビアな精度が求められる金融・決済分野で不正検知の実績をあげてきました。不正注文検知サービス「O-PLUX」は国内導入数No.1※を獲得しています。



※2023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」）

Appendix ・ データサイエンスサービス

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

SAKIGAKE 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実施。1億レコードまで、30営業日・200万円で提供するデータ分析サービス。

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の生産ライ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