

通販などEC事業者向けに不正注文検知サービスを提供

かっこ株式会社

クレジットカードの不正使用や悪質な転売目的など、不正な注文を事前に察知して通知する、不正検知サービスを提供。不正防止のコンサルティングを含めて顧客企業をサポートする。

Corporate Profile
 代表取締役社長 岩井裕之
 所在地 東京都港区元赤坂 1-5-31
 設立 2011年1月
 従業員 21人 (2018年12月現在)
<https://cacco.co.jp/>



「コンサルタント時代からの、不正注文に関する豊富な事例を蓄積していることが強み」と語る岩井裕之代表取締役社長

O-PLUXの仕組み



※購入フローは変わらないため、購入者には影響しない

かつて株式会社は、インターネット通販などのEC事業者に対して、不正な注文を検知するサービスを提供するITサービス事業者だ。不正な注文を検知する「O-PLUX」が主力製品で、ほかに不正なログインを自動判別する「O-motion」も提供している。どちらも、月額利用料が同社の収入になる。

2012年にサービスを開始したO-PLUXは、既に導入実績が1万2000サイトを越えた。EC事業者から注文情報を受け取り、「出荷OK」「要確認」「出荷NG」の3通りの結果を伝える仕組みだ。EC事業者は、結果に記載されている審査理由も参考に具体的な対応を決める。

これまでEC事業者は、プラットフォームとの照合や不正注文対応の保険加入、購入金額の上限設定などの対策を講じてきたが、それぞれにデメリットがあった。例えばプラットフォームは、注文時に氏名や住所を少し変えるだけですりぬけられてしまし、初めてやってきた不正者には全く効果がない。保険は損害金額は補償されるが、商品が不正に取得されて再犯のリスクが高まる。利用金額の上限設定をすれば売り上げ単価が下落する可能性がある。こうした課題が、O-PLUXを導入することで改善できるという。

国内で最多の導入実績があることで、不正な取引データが豊富に蓄積

されているのも同社の強み。その他、注文端末の情報や注文手順、不正注文に使われやすい空き家情報との連携など、独自のノウハウで不正注文を審査している。

一方、O-motionは不正ログインを検知するサービスで、顧客企業から端末情報や操作情報を受け取

既存の対策との違い

既存対策	ブラックリストの照合	目視審査	上限金額設定	本人認証	チャージバック 保険・保証
問題点	<ul style="list-style-type: none"> すり抜けによる代金未入金 人件費がかかる 		<ul style="list-style-type: none"> 顧客単価ダウン かご落ち*1リスク増加 		<ul style="list-style-type: none"> 不正者に商品は届いてしまい、狙われ続ける
O-PLUX導入による改善点	<ul style="list-style-type: none"> 捕捉率アップによる代金回収率改善 自動審査による業務コスト削減 		<ul style="list-style-type: none"> 売り上げアップ 一般の購入者へは影響なし 		<ul style="list-style-type: none"> 不正者への発送ストップによる抑止効果あり

*1 かご落ち:商品がカートに追加されたままユーザーがWebサイトを離脱し、購入されないこと。本人認証サービスなどで画面遷移が増えると、かご落ちしやすい。



東京都港区にある本社オフィス。デスクワークが多いことを考慮し、体に優しいデスクチェアを導入した

り、審査結果を返す。ログイン時の操作手順や挙動を正常な利用者の操作データなどと比較することで、なりすましやボットによる不正ログインを防ぐことができる。

不正対応コンサルタントからASP事業へ

同社の代表取締役社長の岩井裕之氏は、ネット決済システムを提供するベンチャー企業を経て独立。EC事業者の不正対策プロジェクトでコンサルタントとして実績を積み重ね

る中で、「課題解決の方法を決めても、顧客のEC事業者はその後、多くの資金と時間を使ってシステムを構築しなければならぬ。それならば、不正対策の部分を共通のASP*2で提供すればいい」と考え、それがO-PLUXを開発するきっかけになったという。

日本は不正利用が少ないため、不正検知サービスも米国内企業からライセンスを受けた高額なものがある程度だったため、急速に導入企業を増やすことができた。今後は、国内で

の導入実績を拡大するとともに、EC市場が発展しつつある東南アジア各国への進出も視野に入れている。ソフトウェア開発を担うエンジニアたちの技術力を生かして、企業の持つビッグデータの解析を担うデータサイエンス事業も始めた。例えば、アパレル企業の顧客の購買行動分析などの実績があり、今後も「あらゆる業種のデータ分析を行っていく」と岩井社長。不正検知サービスを軸に、提供するITサービスの幅を拡大していく。

*2 ASP: Application Service Providerの略。ネットワーク経由でソフトウェア稼働環境を提供する事業者やビジネスモデルのことをいう。

キャピタリストの眼

先行者としての強みがあり市場の拡大余地は大きい

拡大するEC取引において、悪意の購買申込を未然に防ぐサービスが、かっこ株式会社の不正検知サービスです。当社は不正検知分野の先駆者であり、蓄積データの多さと独自開発のノウハウによって、競合他社比優位にあると考えています。岩井社長をはじめ、多くの実績を積んだスタッフ、および、現在強化中のデータサイエンティスト等の人材も強みです。

国内EC事業者全体でみると、不正検知サービスを導入している割合はまだ低く、市場拡大余地は大きい上、他の事業への参入を含めて、さらなる成長を期待しています。

SMBCベンチャーキャピタル株式会社
 投資戦略部 部長
糸井直

