

Y M I R L I N K

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年3月

ユミルリンク株式会社（証券コード：4372）

ユミルリンクの由来

The origin of our name

北欧神話に登場する最初の巨人で天地創造のシンボルとされる「ユミル」

そして、つながりを表す「リンク」

社名の由来からも想像できるように、

ユミルリンクは「**つながりを創る**」企業です。

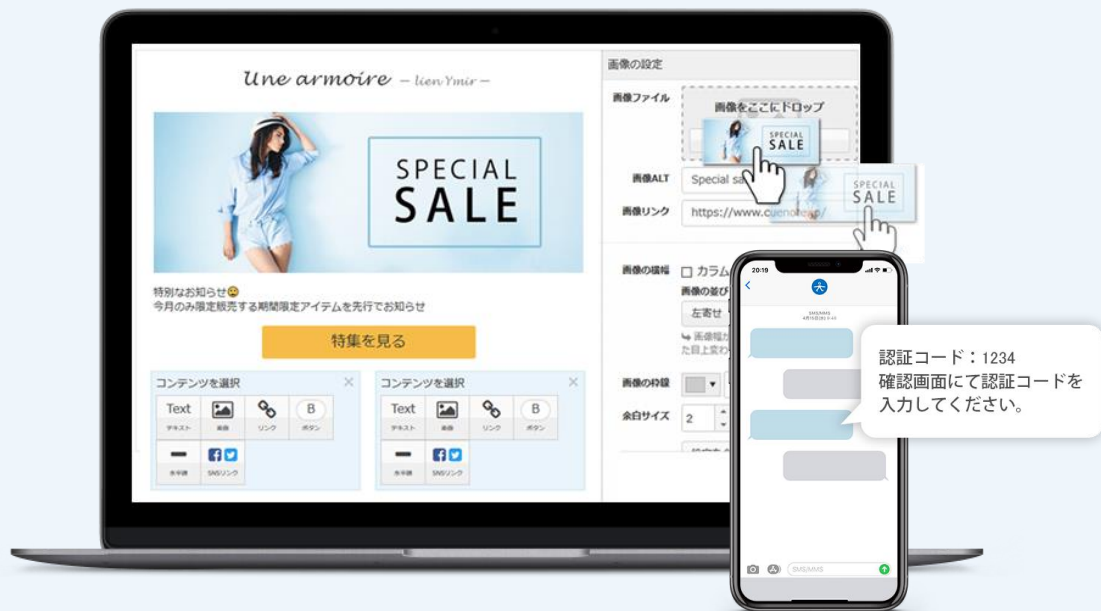


沿革

- 1999 ● インターネット通信で知り合った学生が企業のホームページやWebシステムの制作業務を請け負う形で有限会社として創業
- 2000 ● 株式会社に改組、Webコミュニティシステム（掲示板、オンラインチャットなど）の受託開発、メール配信システムのソフトウェア開発を手掛ける
- 2002 ● サイバーエージェントが資本参加、筆頭株主に。同グループの広告管理システム、キャンペーンシステムの開発・運用に従事
- 2003 ● 高速メール配信エンジンを独自開発、メール配信ASPサービス開始、徐々に取引先を拡大
- 2005 ● 筆頭株主がサイボウズに
システムの受託開発から、メッセージングソリューションサービスをはじめとしたサービスモデルに事業転換
- 2006 ● アイテック阪神（現アイテック阪急阪神）と業務提携
- 2007 ● 経営資源集中のため一部サービスを終了
- 2009 ● 製品を **Cuenote**[®] ブランドに統一
- 2011 ● アイテック阪急阪神が筆頭株主に、業務拡大のため大阪支店開設
- 2013 ● SaaS型アンケートサービスCuenote Surveyをリリース
- 2016 ● 開発拠点として沖縄オフィス開設
- 2018 ● 開発拠点として福岡、札幌にオフィス開設
Cuenote SMSをリリース
- 2019 ● Cuenote 安否確認サービスをリリース
- 2020 ● 業務拡大のため、大阪支店を移転
- 2021 ● 東京証券取引所マザーズ市場に上場

Cuenoteとは

法人のマーケティング、コミュニケーション活動を支援するSaaS、ソフトウェアシリーズです。



メール・SMSをはじめ、消費者や従業員とのエンゲージメント向上を目的としたメッセージングソリューション

安全・信頼性、利便性、経済的合理性を有するクラウドサービス（SaaS）

メール配信システム
Cuenote[®] FC

SMS配信サービス
Cuenote[®] SMS

メールリレーサーバー
Cuenote[®] SR-S

アンケート・フォームシステム
Cuenote[®] Survey

安否確認
安否確認サービス
Cuenote[®]

ユミルリンク実績数値

チャーンレート
(解約率*1)

0.38%

全シリーズ解約率*2
2021年1月-2021年12月 月次平均

NRR*3
(売上維持率)

110.6%

(Mail:101.2% / SMS:237.1%)

2020年12月-2021年12月

ARR*4
(年間経常収益)

21.1億円

2021年12月現在

ストック売上比率

97.5%

2021年1月-12月累計

Cuenoteシリーズ契約数

1,900契約超え

2021年12月現在

エンジニア比率

51.8%

2021年12月現在

*1 解約率：レベニューチャーンレート

2021年1月-2021年12月の総額基準での月次解約率の平均値で次の算式により求めています。月次解約率(%)=当月解約額÷月初計上額×100

*2 全シリーズ解約率は、Cuenoteシリーズの全サービス (FC,SRS,SMS,Survey,安否確認,その他) の合計の月次解約率です。

*3 NRR：Net Revenue Retentionの略で売上の継続率を示します。

2020年12月末に契約している顧客の2021年12月末時点における売上継続率で、次の算式により求めています。

$$\frac{([2020年12月末のMRR] + [対象期間中のプラン変更によるMRRの増減] - [対象期間中の解約によるMRR減少額])}{[2020年12月末のMRR]} \times 100$$

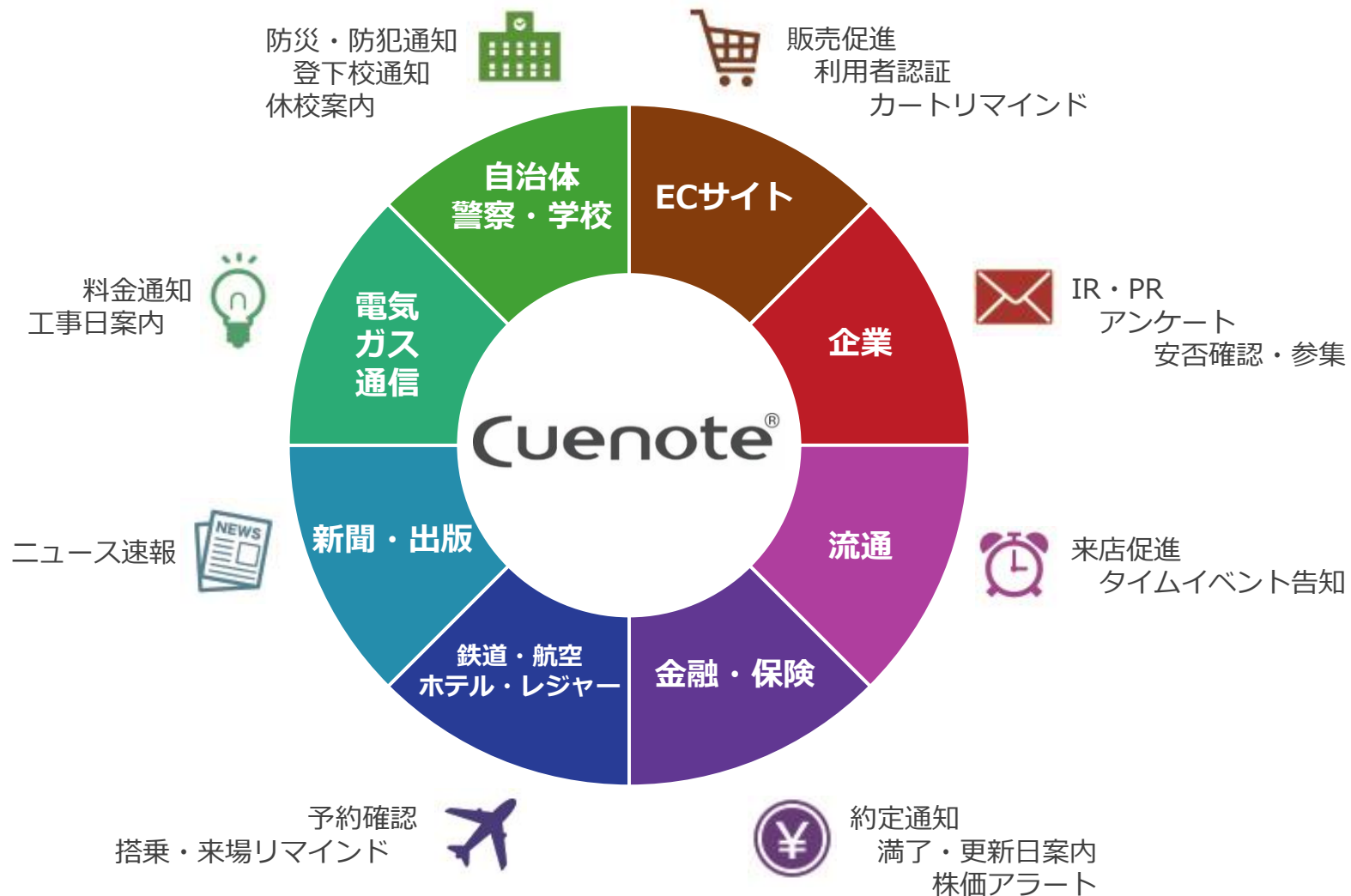
上記の対象期間は2020年12月末～2021年12月末までを指します。対象期間中の新規受注によるMRRの増加額は含んでおりません。

*4 ARR：Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益を指します。

月次経常収益(MRR：月のサブスクリプション売上など継続性の高い収益)を12倍し求めております。

Cuenoteの活用事例

プロモーション以外にも、様々な目的・業種で活用されている



Cuenote ご利用企業例

enigma

メール経由売上が10億円規模に到達、最大チャンネルに



SAPPORO

タイミングを逃さない高速メール配信によりユーザーをつかむ戦略が可能に



CyberAgent.

安定したメールの大規模配信と制作工数の削減を実現



イーデザイン損保
東京海上グループ

1日120種類のメール送信で顧客との接点を




国内屈指のメッセージ数

月間
60億通*1

Cuenote®



20~59歳*2
6,152万人



1人あたり
当社から配信されるメール

1日  3.1通

*1 2021年12月実績

*2 総務省統計局「人口推計 - 2021年（令和3年）12月報 -」

ストック売上、契約数

ストック売上

(単位：百万円)

2,000

1,881百万円

2017~2021年
増加率

+87.8%



契約数

(単位：件)

2,000

1,936件

2017~2021年
増加率

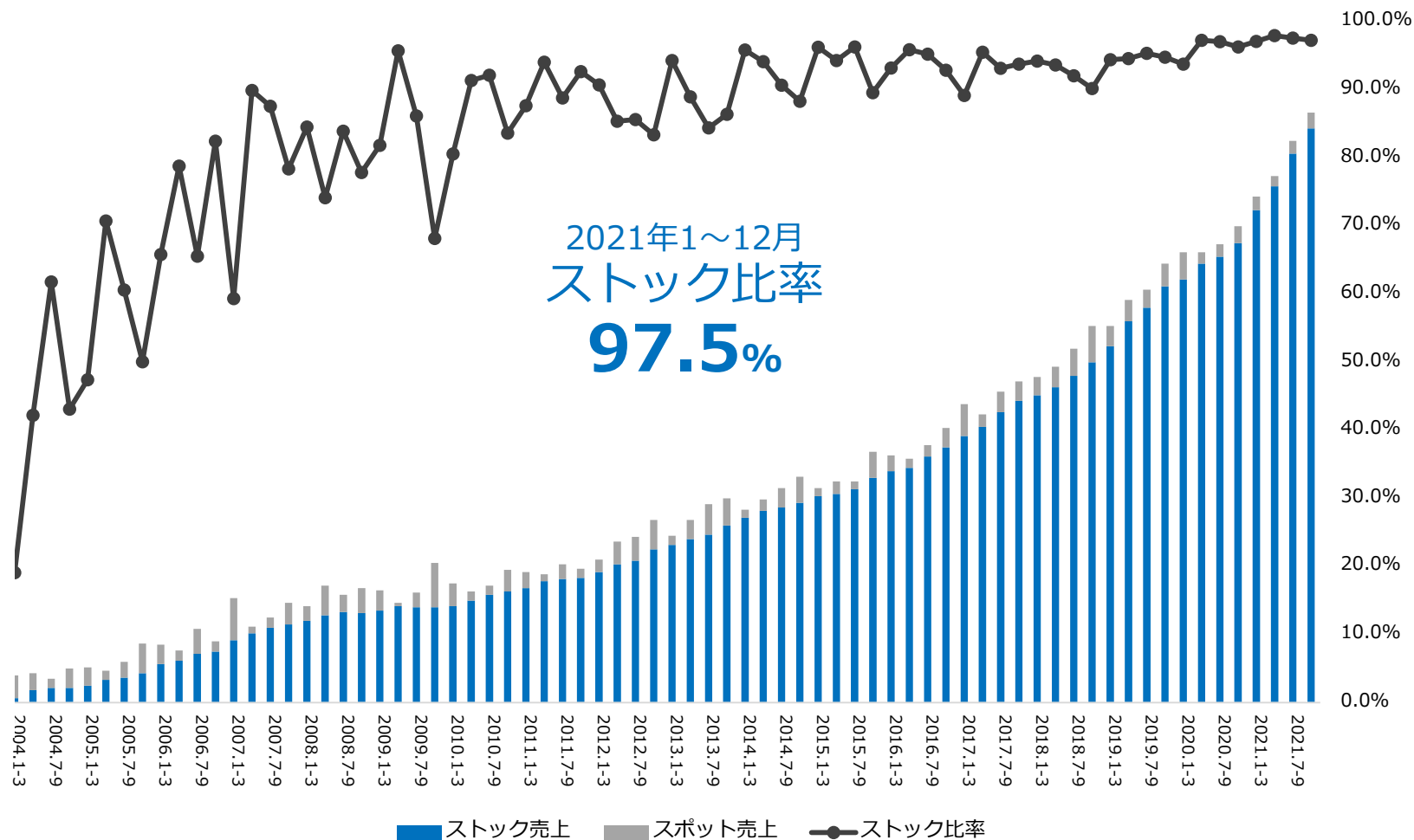
+57.3%



ストック型の収益構造

高いストック型売上比率を維持

ストック比率



1	事業内容	Page 12
2	市場環境と当社のポジション	Page 17
3	当社の特徴と強み	Page 24
4	成長戦略	Page 32
5	経営状況	Page 42
6	appendix	Page 49

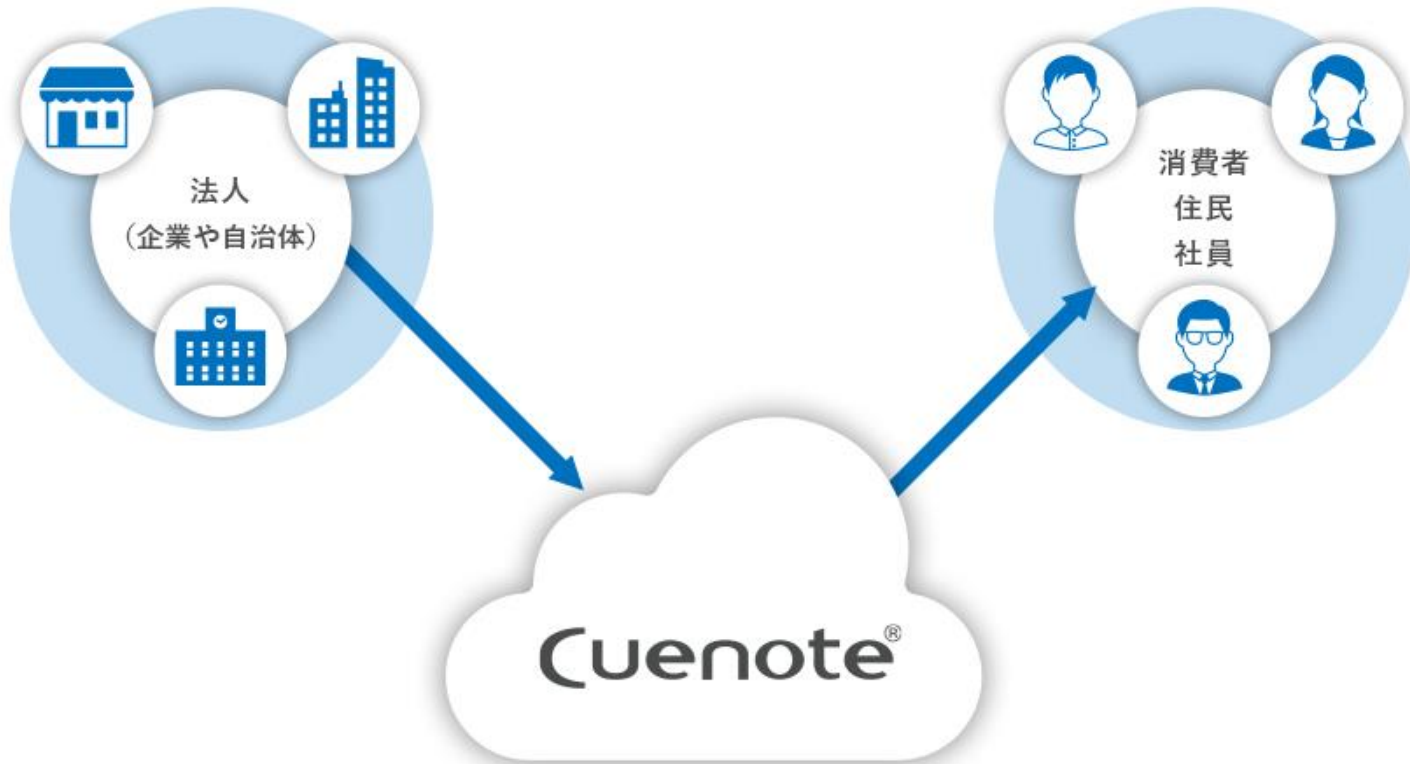
1. 事業内容

business details



メッセージングソリューション（Cuenote）事業

インターネット（Web、メール、アプリ等）を活用した情報の「発信」「収集」「分析」等、マーケティング、コミュニケーション活動を支援するクラウドサービスを提供



Cuenoteシリーズ

メール配信システム Cuenote® FC



大規模・高速配信性能と
豊富なマーケティング機能を搭載

メールリレーサーバー Cuenote® SR-S



DNSの設定によりSMTPをリレー。
メールの遅延や不達を解消する
配信エラー理由解析機能付

SMS配信サービス Cuenote® SMS



キャリア直取型SMS配信サービス。
APIや画面からの送信にあわせ、
IVRや双方向通信にも対応

Webアンケート・フォームシステム Cuenote® Survey

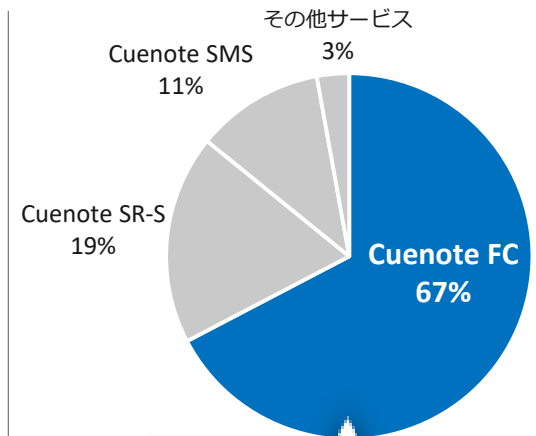


ブラウザ操作で高度なアンケートや
セキュアなフォームを作成。
柔軟にデザインでき、多言語に対応

安否確認サービス 安否確認サービス Cuenote®



気象情報と連動し、災害発生時に
対象地域従業員の安否状況等を自動確認



Cuenote FCは、
当社売上（2021年通期）の
67% を占める主力製品

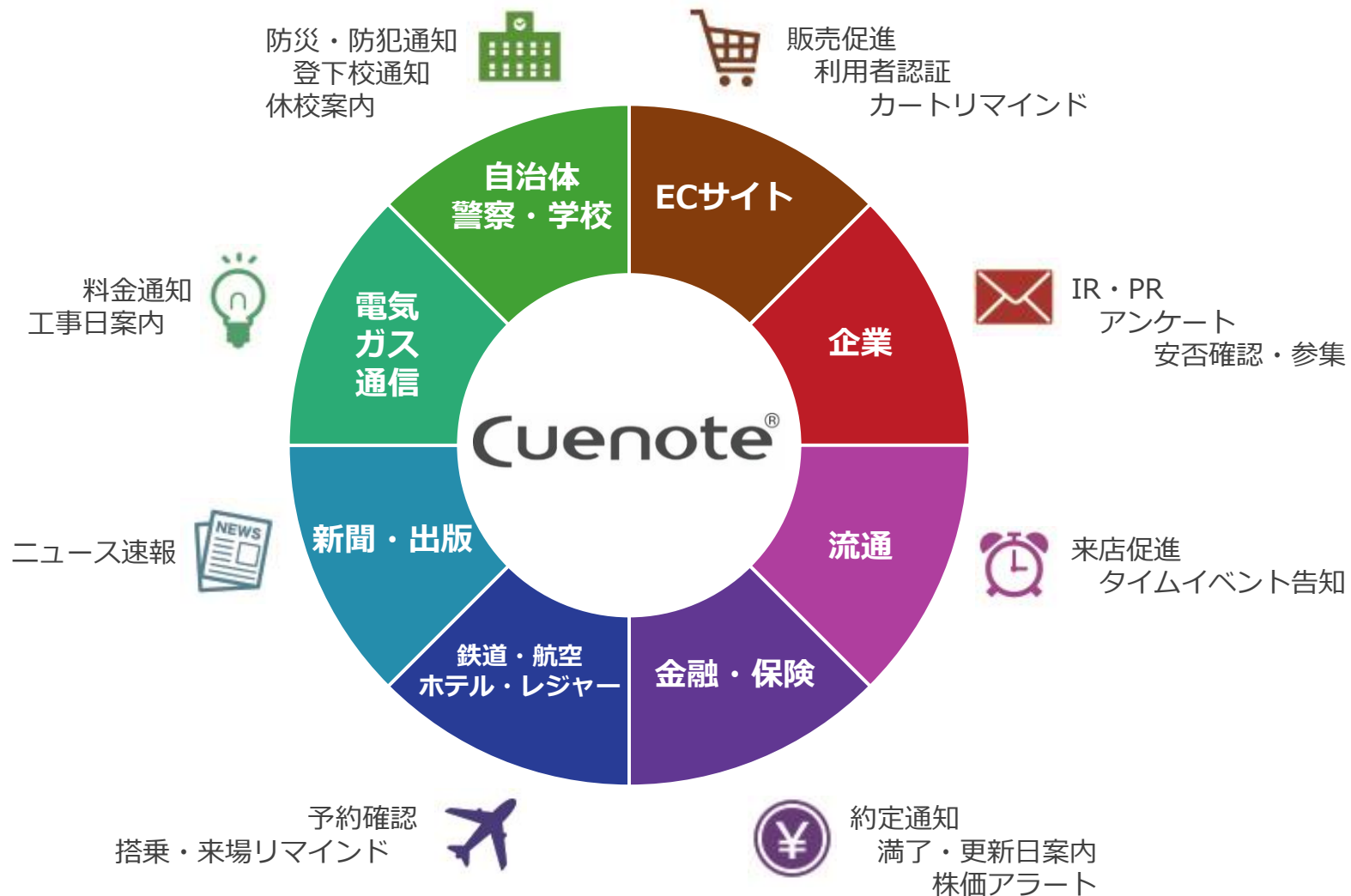
*Cuenote FCの収益形態は主に定額・従量制となります。

*Cuenote SR-Sの収益形態は定額制となります。

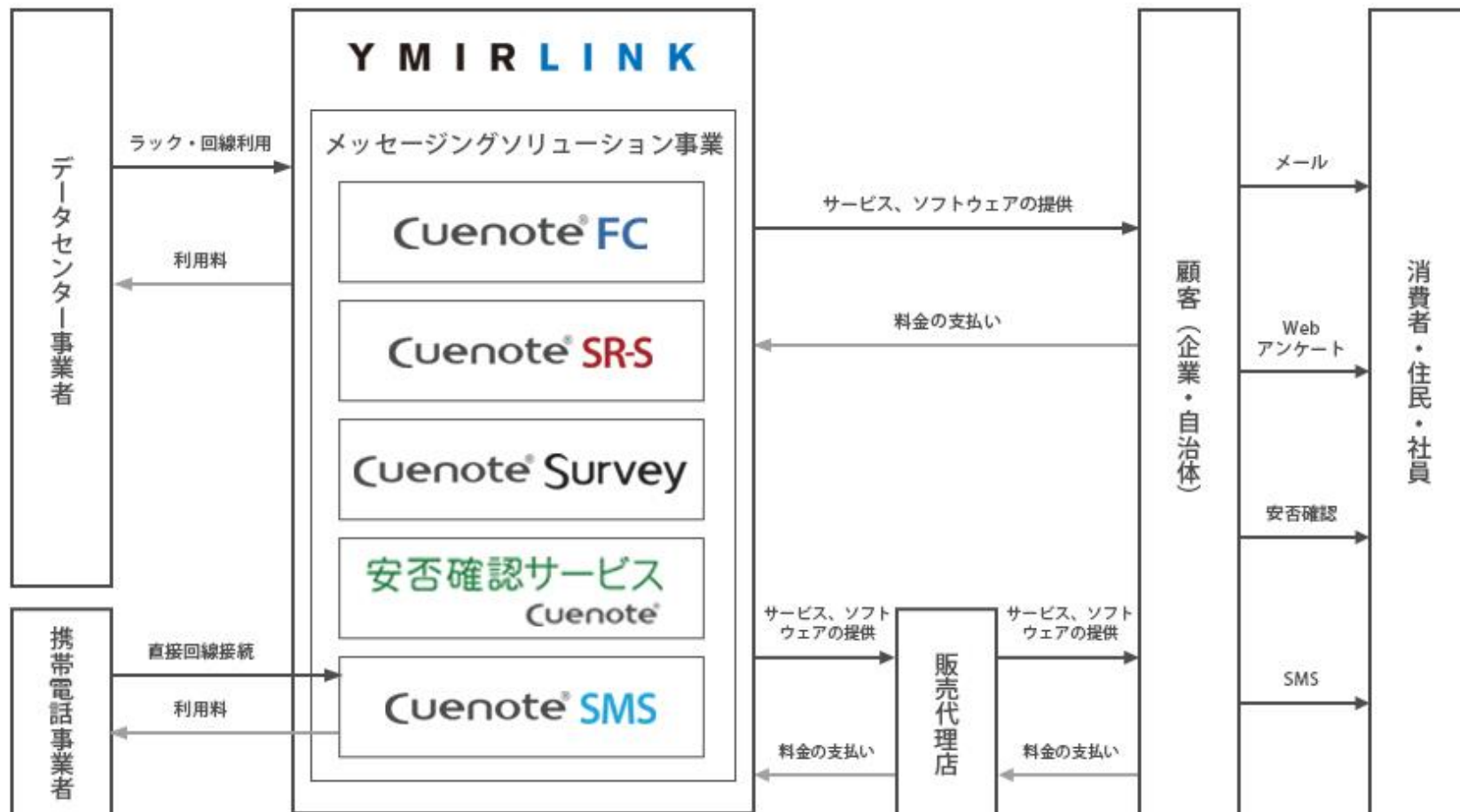
*Cuenote SMS、Survey、安否確認サービスの収益形態は従量制となります。

Cuenoteの活用事例

プロモーション以外にも、様々な目的・業種で活用されている



事業系統図



2. 市場環境と当社のポジション

market environment and our position

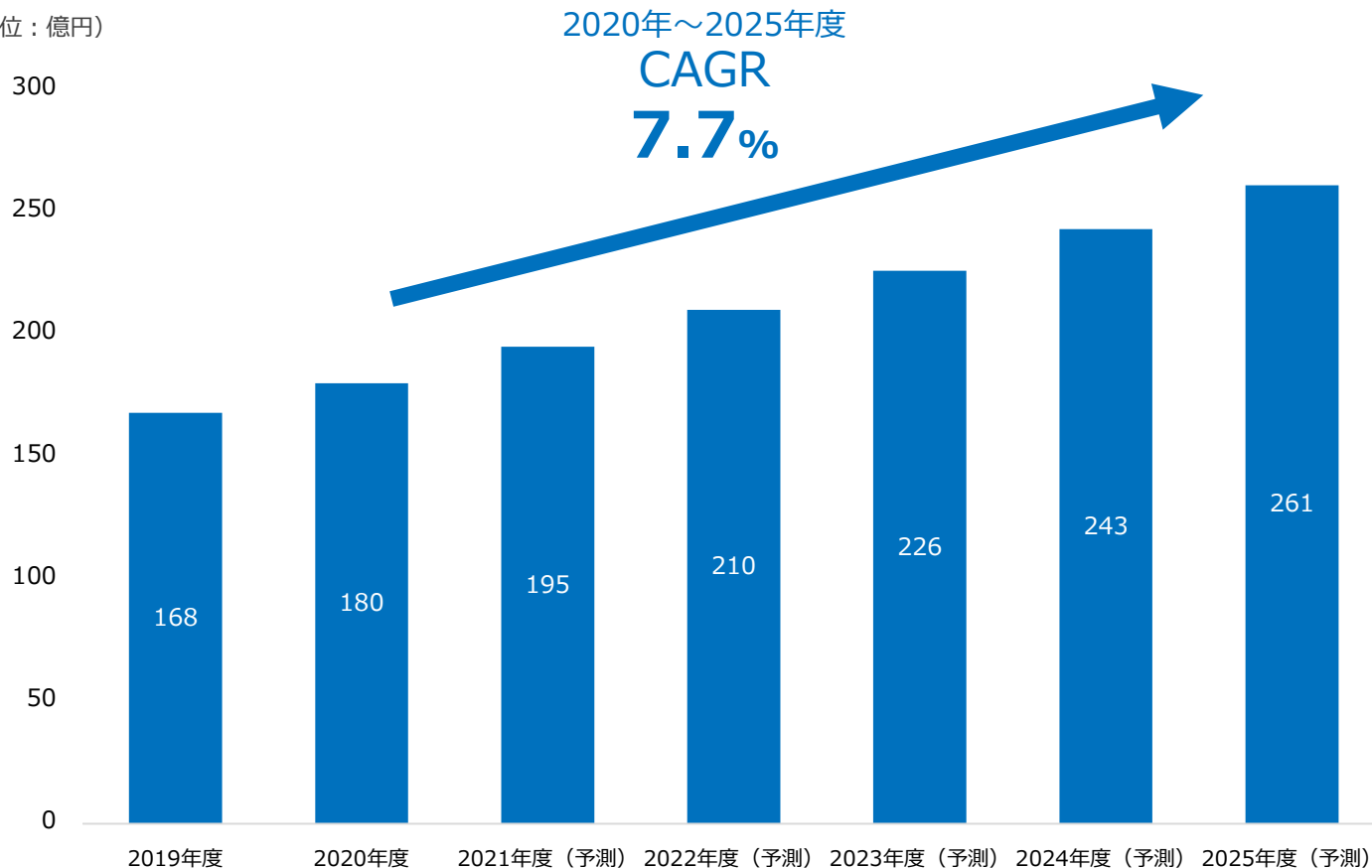


メッセージング市場（eメール）

メール送信市場はCAGR 7.7%（2020～2025年度）の安定した伸びが予測される

✉ メール配信の有望性

（単位：億円）



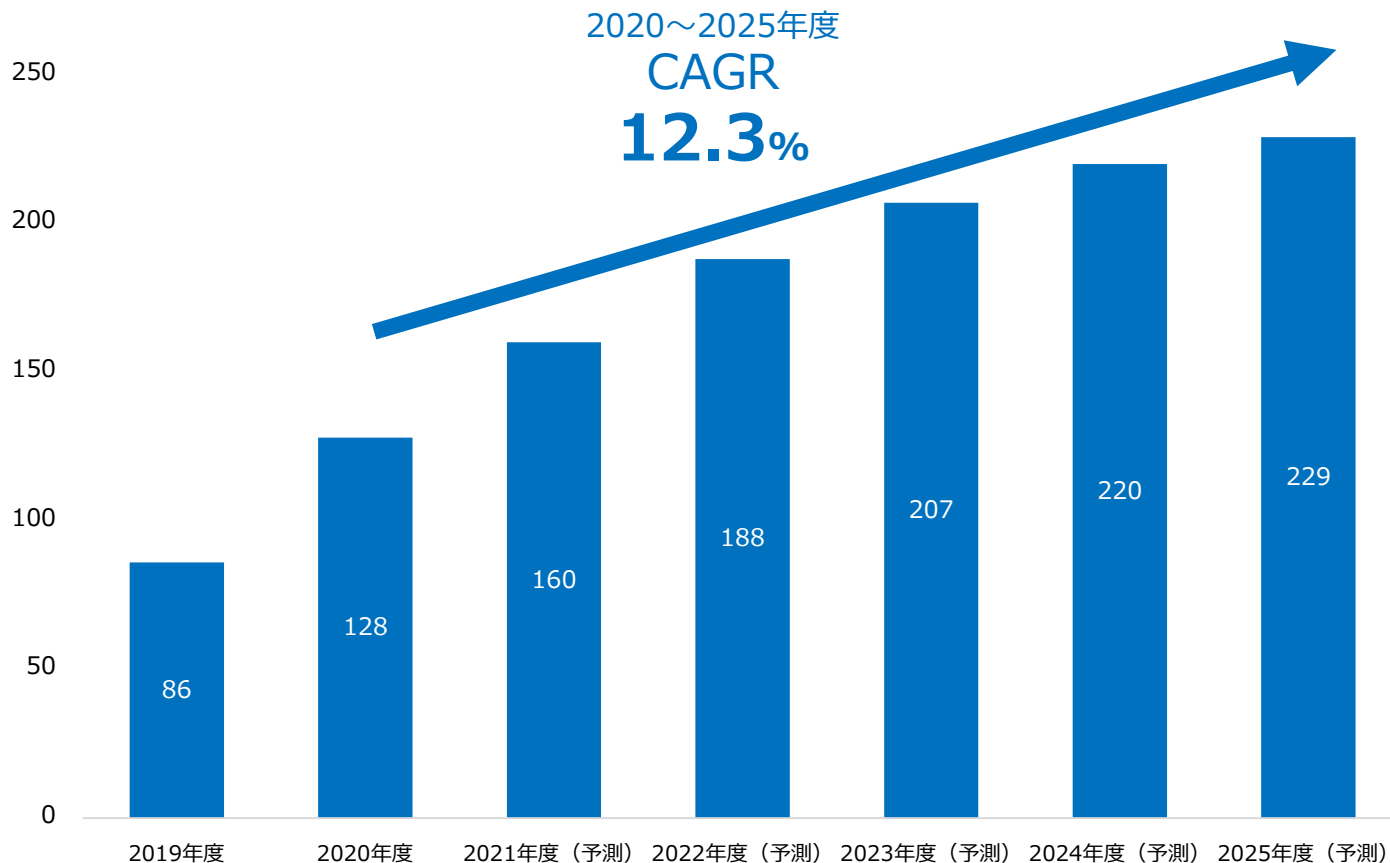
出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2022」
メール送信市場規模推移および予測（2019～2025年度・売上金額）を基にユミルリンク株式会社が作成

メッセージング市場（ショートメッセージ）

SMS送信サービス市場は、CAGR 12.3 %（2020～2025年度）の成長が予測される

SMSの有望性

(単位：億円)

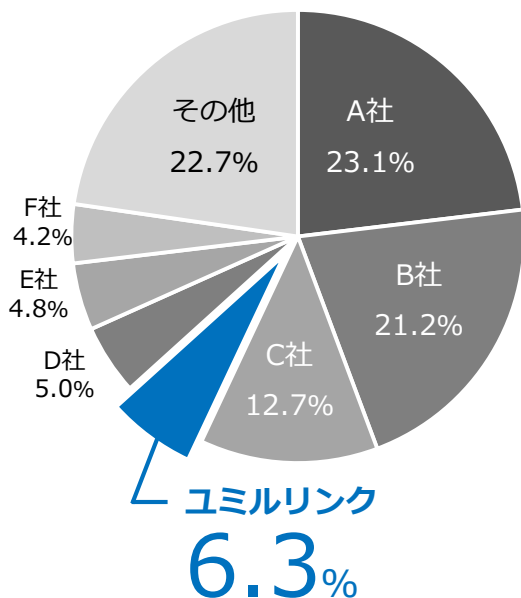


出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2021」
SMS送信サービス市場規模推移および予測（2019～2025年度・売上金額）を基にユミルリンク株式会社が作成

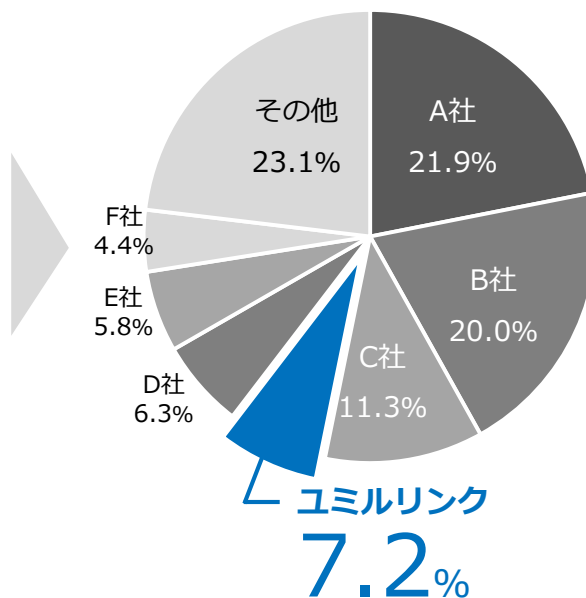
当社ポジショニング

Cuenoteはメール配信市場において、着実にシェアを拡大

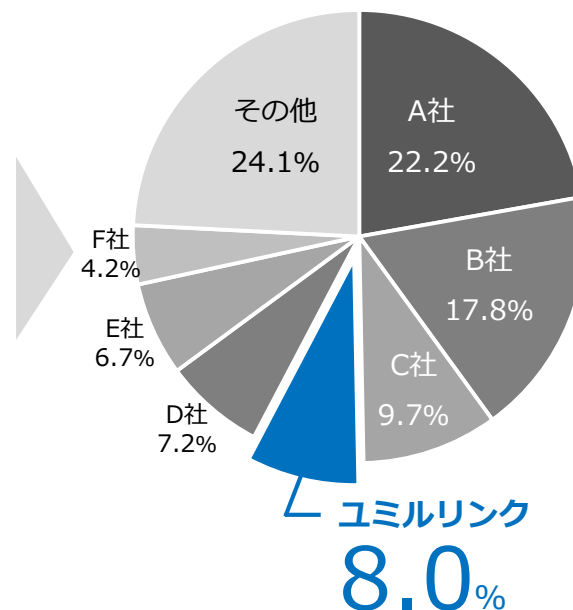
主要ベンダー2016年度シェア



主要ベンダー2018年度シェア



主要ベンダー2020年度シェア

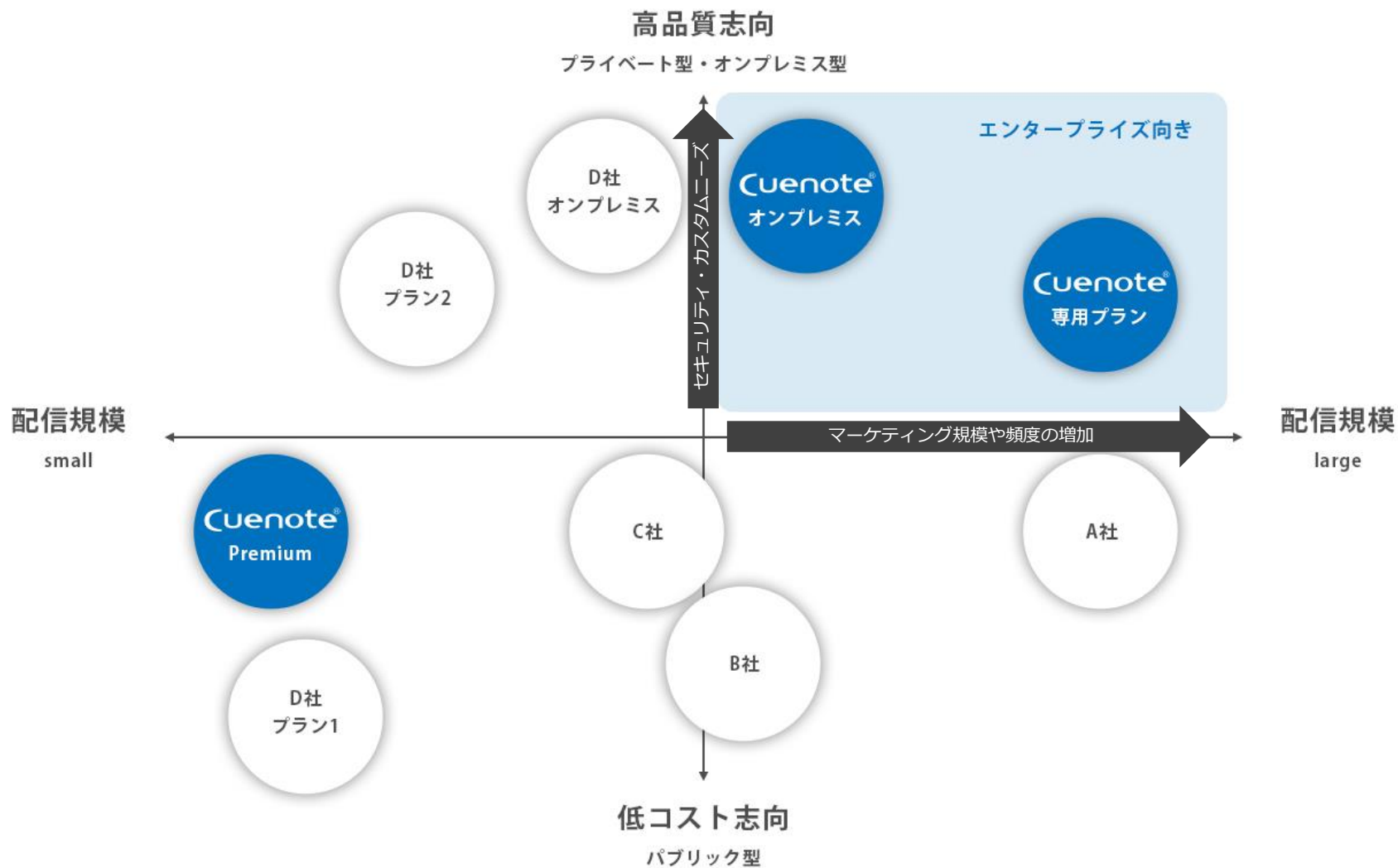


出典：株式会社アイ・ティ・アール
「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2018」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

出典：株式会社アイ・ティ・アール
「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2020」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

出典：株式会社アイ・ティ・アール
「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2022」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

当社製品・サービスのポジション



顧客ニーズに応じたサービス提供方法

	パブリック型	プライベート型	オンプレミス
コスト	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を共有するため安価に利用できる	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を専有するためパブリックより高価になりやすい	設備取得の必要から高価になりやすく、システムを運用するための要員も必要
品質 (処理性能、到達率)	他の利用者の使用状況により処理性能や到達率低下の影響を受けることがある	他利用者の影響を受けることはほとんどない	影響を受けない
拡張性	標準のサービスが提供される	独自の拡張ニーズに対応可能	独自の拡張ニーズに対応可能
セキュリティ	標準のセキュリティが提供される	独自のセキュリティ要件を適用できる	独自のセキュリティ要件を適用できる
企業規模	中小規模	大企業	大企業

利用者とともにメッセージ数も増加

月間60億通を超えるメール・SMS配信実績

(単位：百万通)



月間60億通

*2021年12月実績

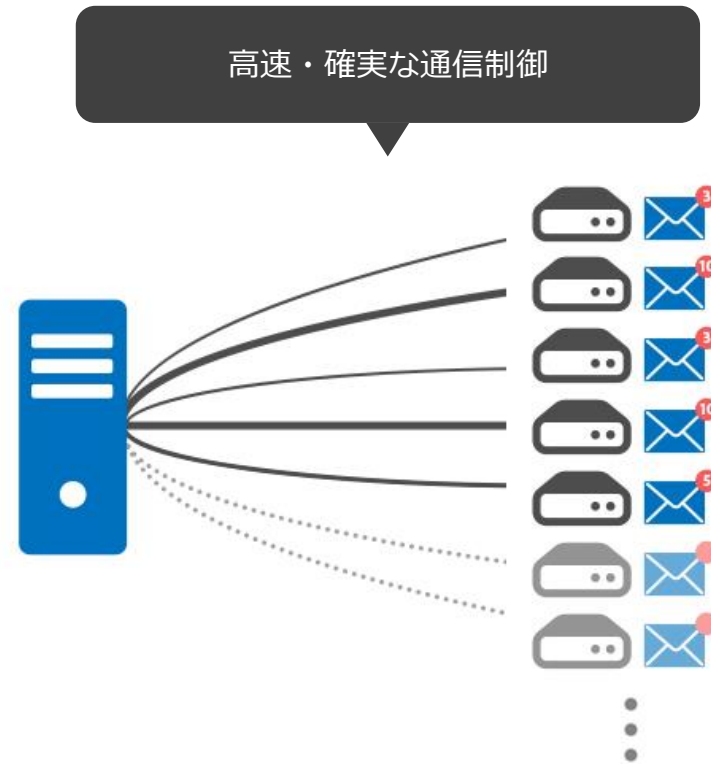
3. 当社の特徴と強み

our features and strengths



POINT 1

開発技術力



メールやショートメッセージなどメッセージングサービスにおける配信プログラムは全て自社で開発。

処理性能や効率向上を実現するための専用設計と並列処理指向言語の採用により高速・確実なメッセージングを実現。

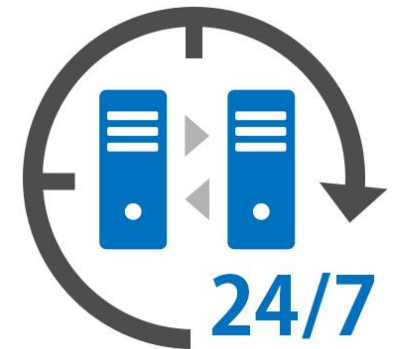
ソフトウェアによる性能向上のため、設備投資を抑制でき安価に提供できる。

POINT 2

分散された サービス拠点と 高い稼働率



99.99%以上の稼働率*1



国内3エリア6箇所のデータセンターにサービス用基盤設備を設置、最大50Gbpsのスループット回線を活用*2。

自然や人為的災害を想定したDR(ディザスタリカバリ)プラン*3を提供。

*1 2021年1月～2021年12月のメールサービスの稼働率

*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及びデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。

*3 大規模災害等を想定し複数拠点に設置したシステムを利用いただけるサービスプラン。
異常検知時にドメイン情報を切替えるグローバルサーバロードバランス方式と、同一IPアドレスを他拠点のシステムに付け替えるグローバルIPルーティング方式を選択いただけます。

POINT3

専門性の高い
サービス運用



到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間60億通*
を上回る通信記録を分析、分析により得られた最適値はパ
ラメータとして自動配布。

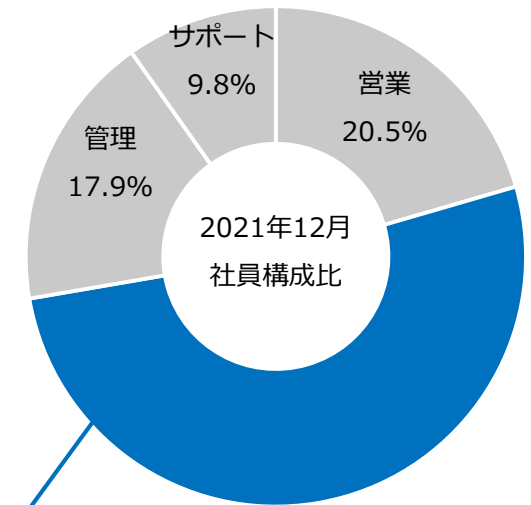
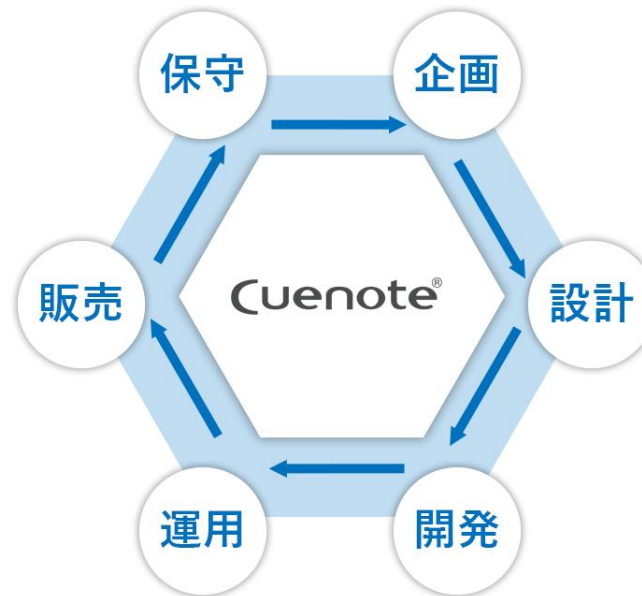
*2021年12月実績

POINT 4

一気通貫で
製品を支える
総合力、技術力

SaaSを垂直統合型で展開

技術系社員の構成比率の高さも特徴



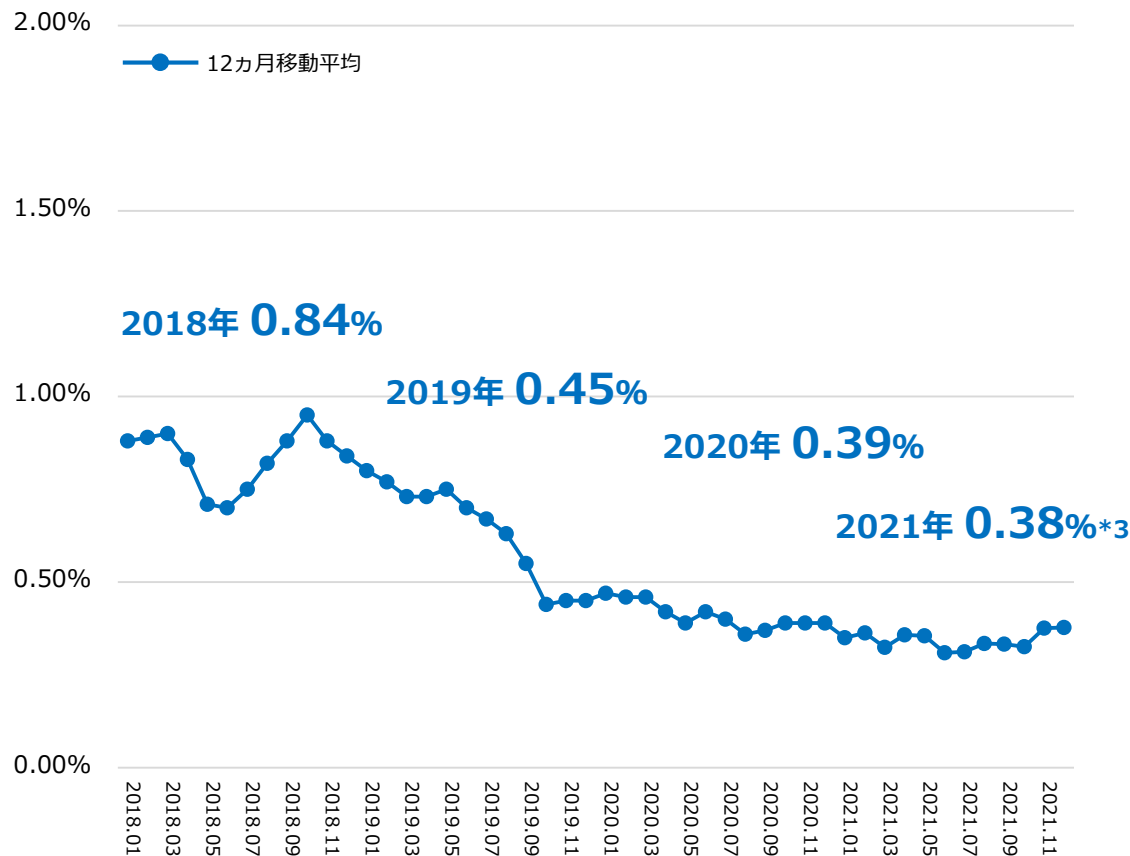
技術 51.8%

企画・設計・開発・販売・運用まで垂直統合で手掛け、顧客のサービスやサポートへの要望を迅速に対応。

低い解約率を 維持する メールサービス

解約率（レベニューチャーンレート）

低い水準を維持するメールサービス*1の平均月次解約率*2



*1 メールサービスには、「Cuenote SMS」「Cuenote Survey」「Cuenote 安否確認サービス」を除く、Cuenoteシリーズを対象としています。

*2 グロスレベニューチャーン；当月解約額÷月初計上額

*3 2021年1月-12月の平均月次解約率

POINT 5

優良な顧客層



TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

特徴 大手企業での導入率が高い

セキュリティや可用性、性能・拡張性、信頼性など高い水準が求められる大手での導入率が高い傾向

2021年10月末時点

POINT 5

優良な顧客層

上場導入企業
213社*

上場



未上場



Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。
1,900契約を超える

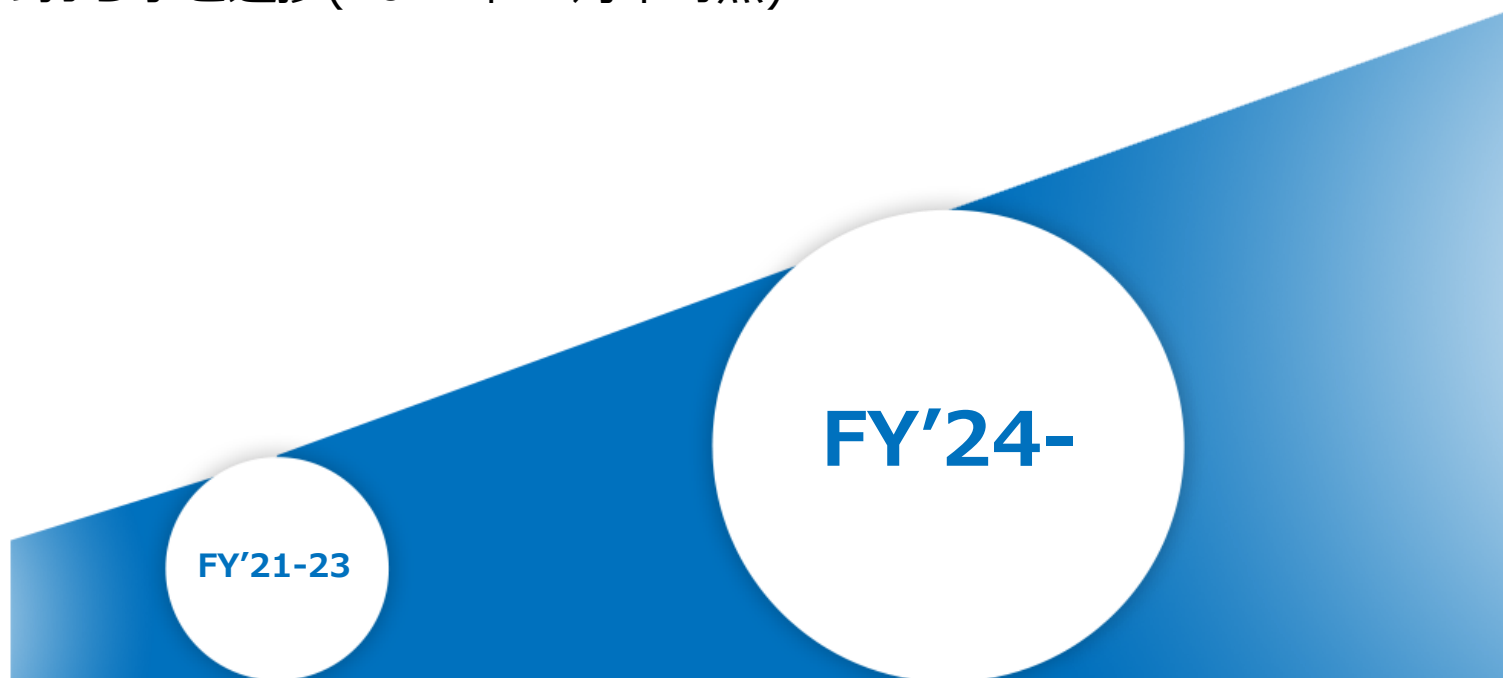
*2021年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

4. 成長戦略

growth strategy



当面の打ち手と進捗(2021年12月末時点)

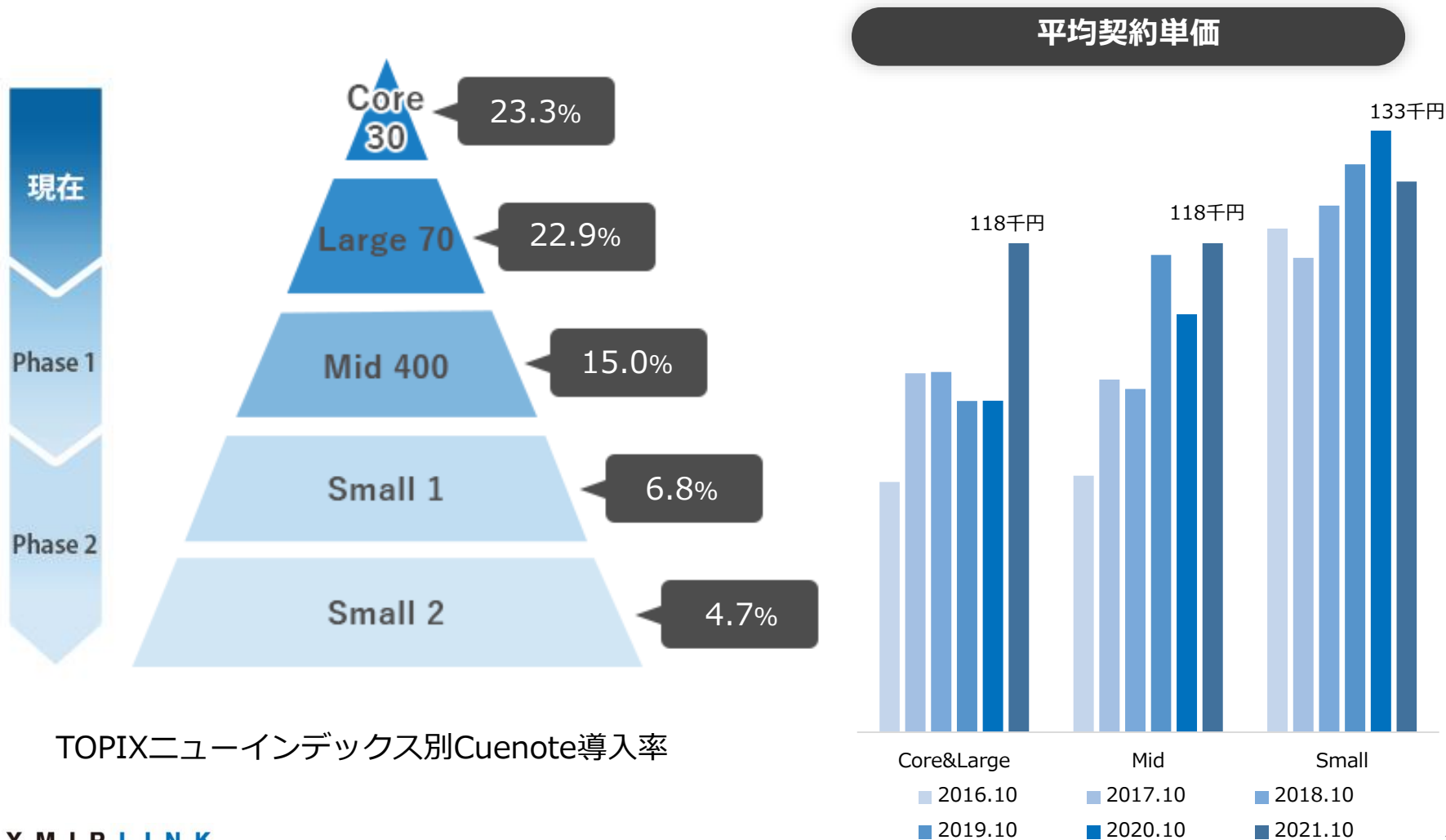


- 支持の厚いメールサービスのシェア拡大
進捗：2021年ストック収益11.2%増収
- 成長性の高いSMS市場におけるシェア獲得
進捗：2021年ストック収益230.9%増収
- 技術者増員によりメッセージングチャンネルを拡充
進捗：増員に向け採用活動中
2022年度ローンチ予定新サービス開発開始
- 新規チャネルによる収益拡大
- メッセージングプラットフォームの
マネジメント機能拡充

ターゲット・ポテンシャル

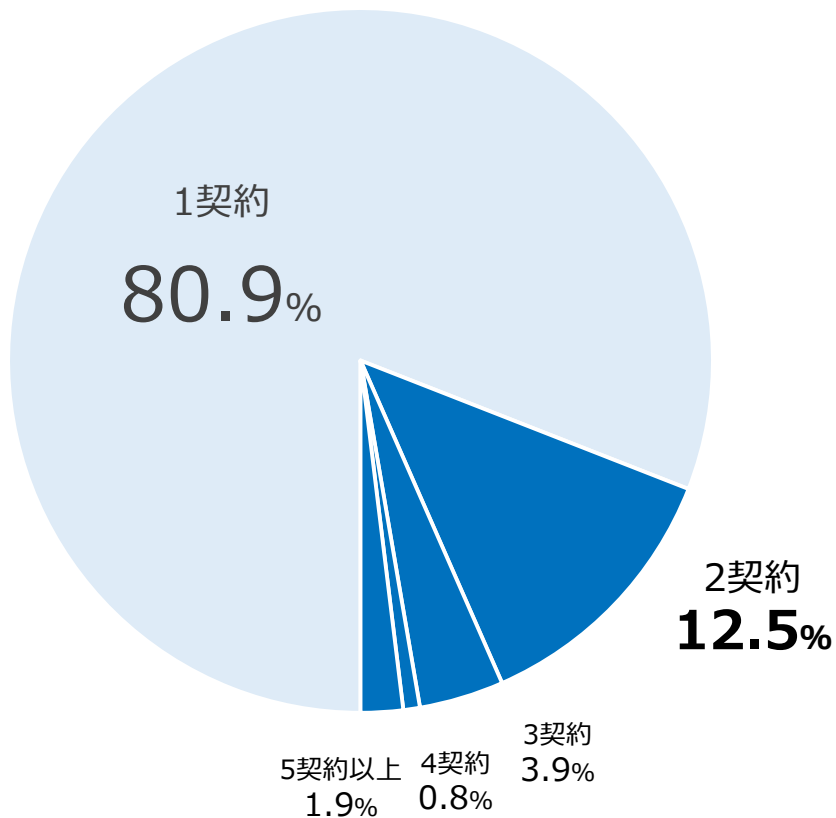
支持の厚いCuenote FCの更なる拡販とCuenote SMSの拡販に注力。

Core30企業で支持される品質やサービスを広告宣伝（主にWeb広告）の強化により、リード数（問合せ数）を増加させるとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく



顧客の当社サービス利用状況

各サービスをクロスセルすることで、平均契約額を押し上げている

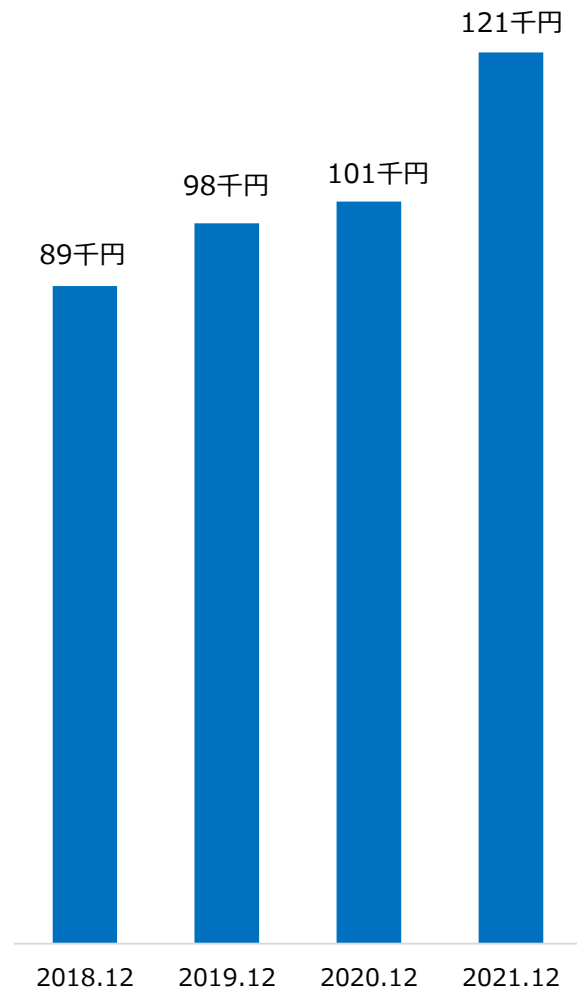


当社サービスを
複数利用する顧客の割合



19%

エンドユーザーあたりの平均契約額



*2021年12月当社調べ

「メッセージングテクノロジー」と
「ソフトウェアサービスの事業化」を更に進め、

SaaS事業の領域拡大により

企業価値・株主価値向上を図る



多様化

コミュニケーションツールの多様化に伴い、企業と消費者のコミュニケーション手段も多様化

業務効率の向上

複数コミュニケーション手段を統合管理する基盤（プラットフォーム）は、マーケティング効果や業務効率の向上に効果的であり、不可欠に

メッセージプラットフォーム

施策自動化や分析機能の拡充と共にCuenoteをメッセージングプラットフォームにする

Cuenote[®]

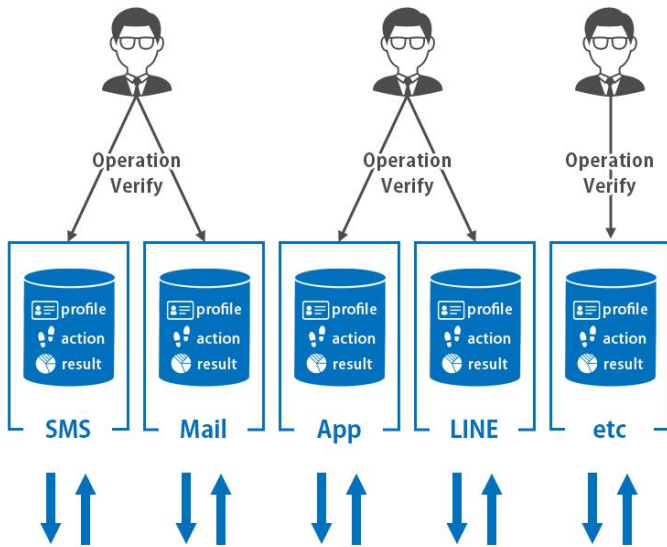
メッセージングプラットフォームの役割

背景

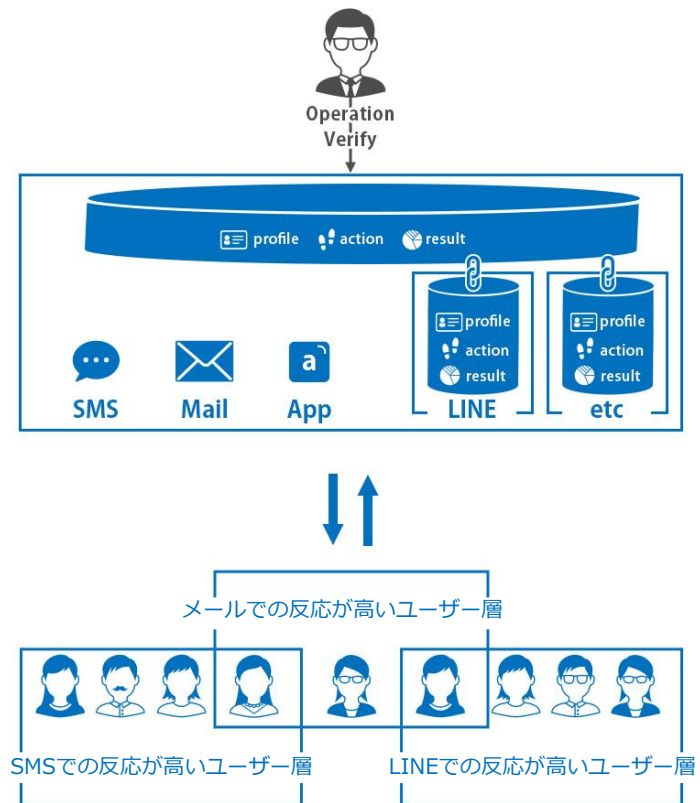
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

企業

コミュニケーションチャネル毎のマーケティング施策
マーケティング活動の煩雑化、コストの増大



マーケティング活動の効率化・高度化
一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現
ユーザプロフィール、行動分析による効果の向上



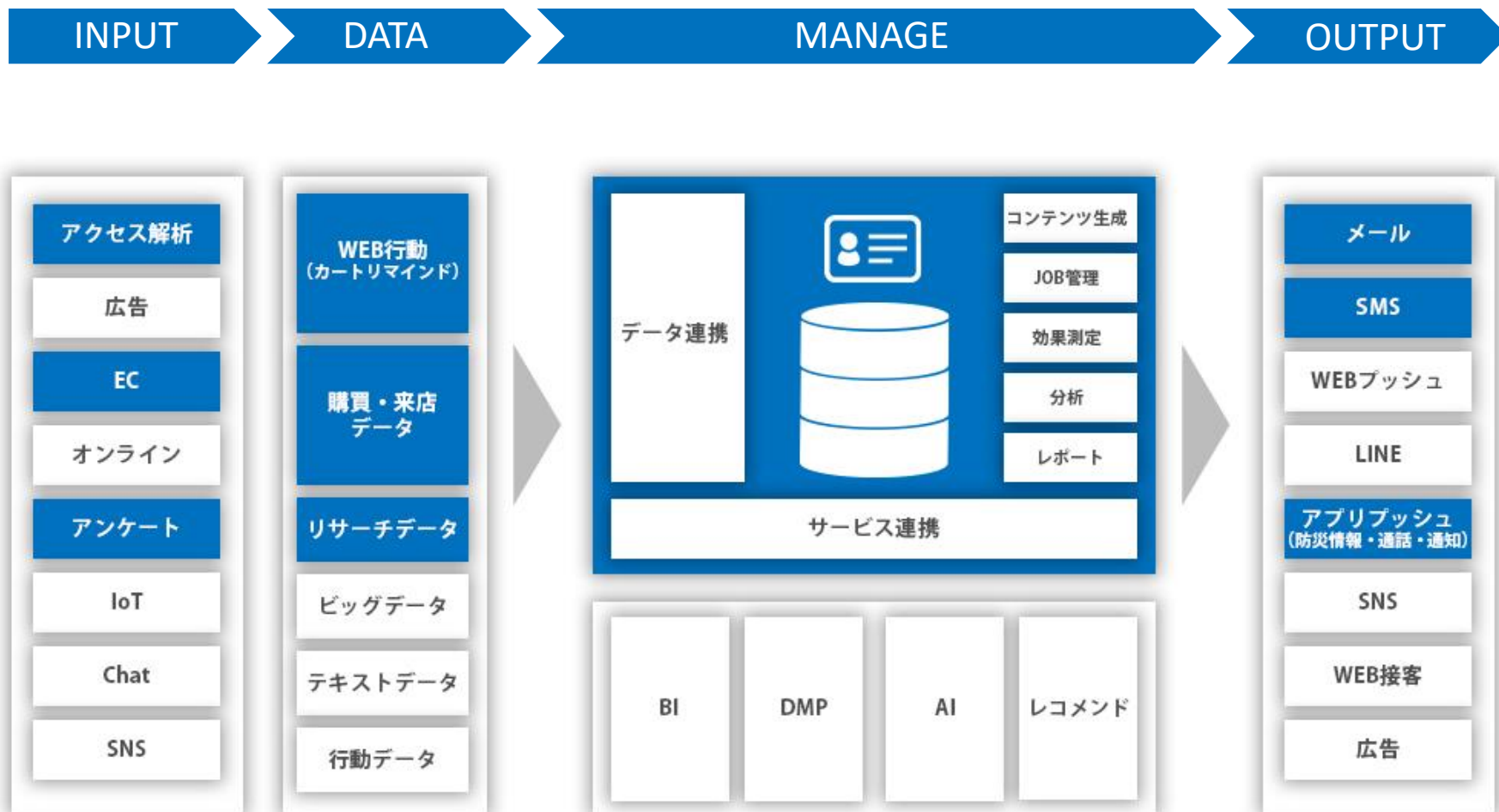
消費者

情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱

最適化された頻度、情報量、タイミングでの情報受領

メッセージングプラットフォーム概念図

選択と集中を図りながら、カバーするエリアを増やしていく



成長イメージ

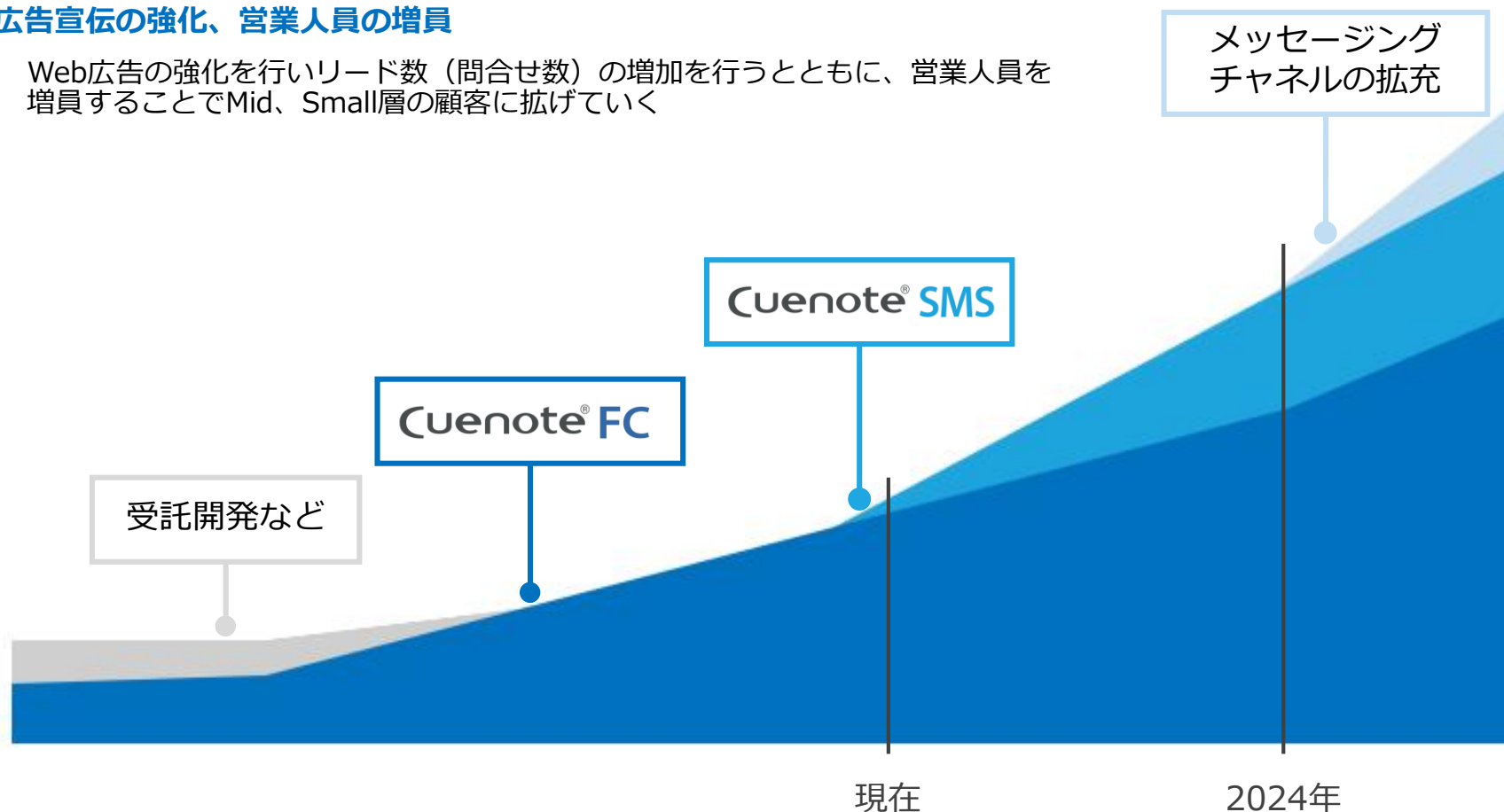
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

技術者の増員

2022年～2023年に技術者の増員を行い強化
2023年に新たなメッセージングチャンネルの開発に取り組む

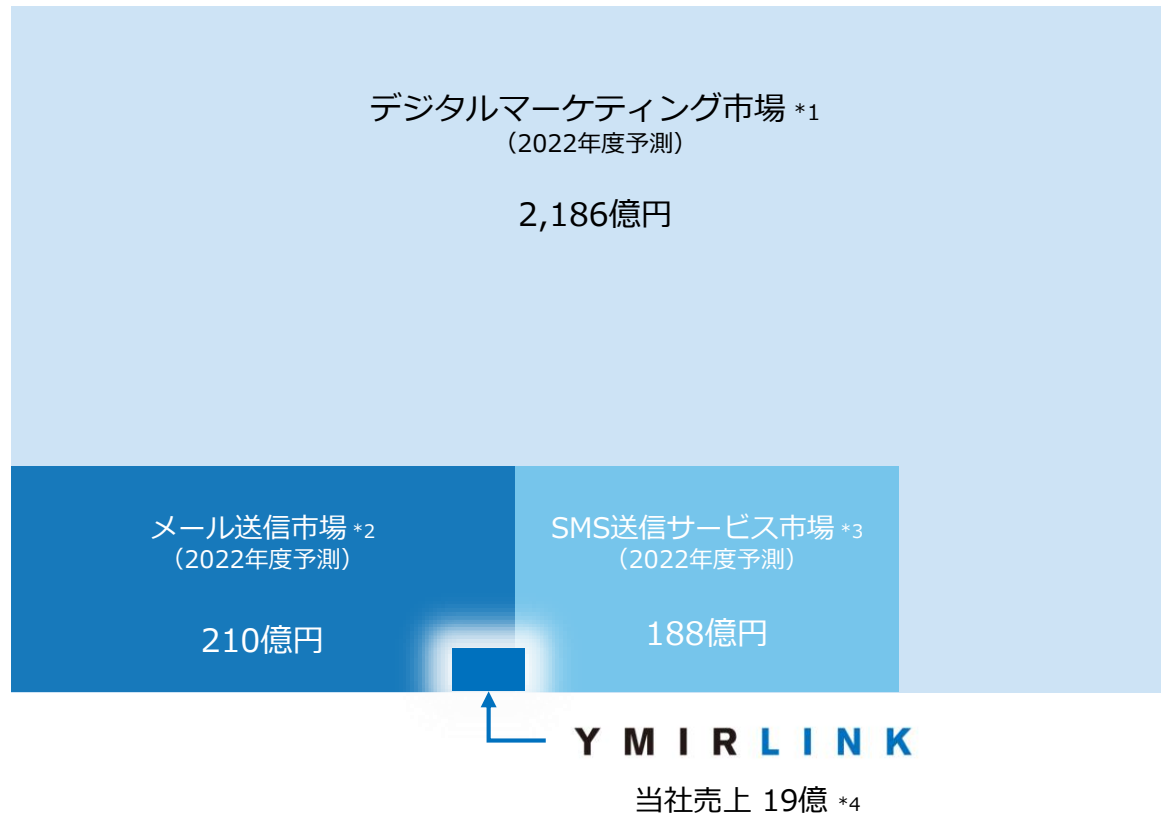
広告宣伝の強化、営業人員の増員

Web広告の強化を行いリード数（問合せ数）の増加を行うとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく



当社が属する市場と関連市場

当社では、消費者との接点がリアルからデジタルへのシフトがさらに進展し、当社が属する市場の成長余地も大きいと考える



*1 出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021年版」デジタルマーケティング市場（2022年度予測）

*2 出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2022」メール送信市場（2022年度予測）

*3 出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/CLM/電子契約サービス市場2021」SMS送信サービス市場（2022年度予測）

*4 2021年12月期 売上高

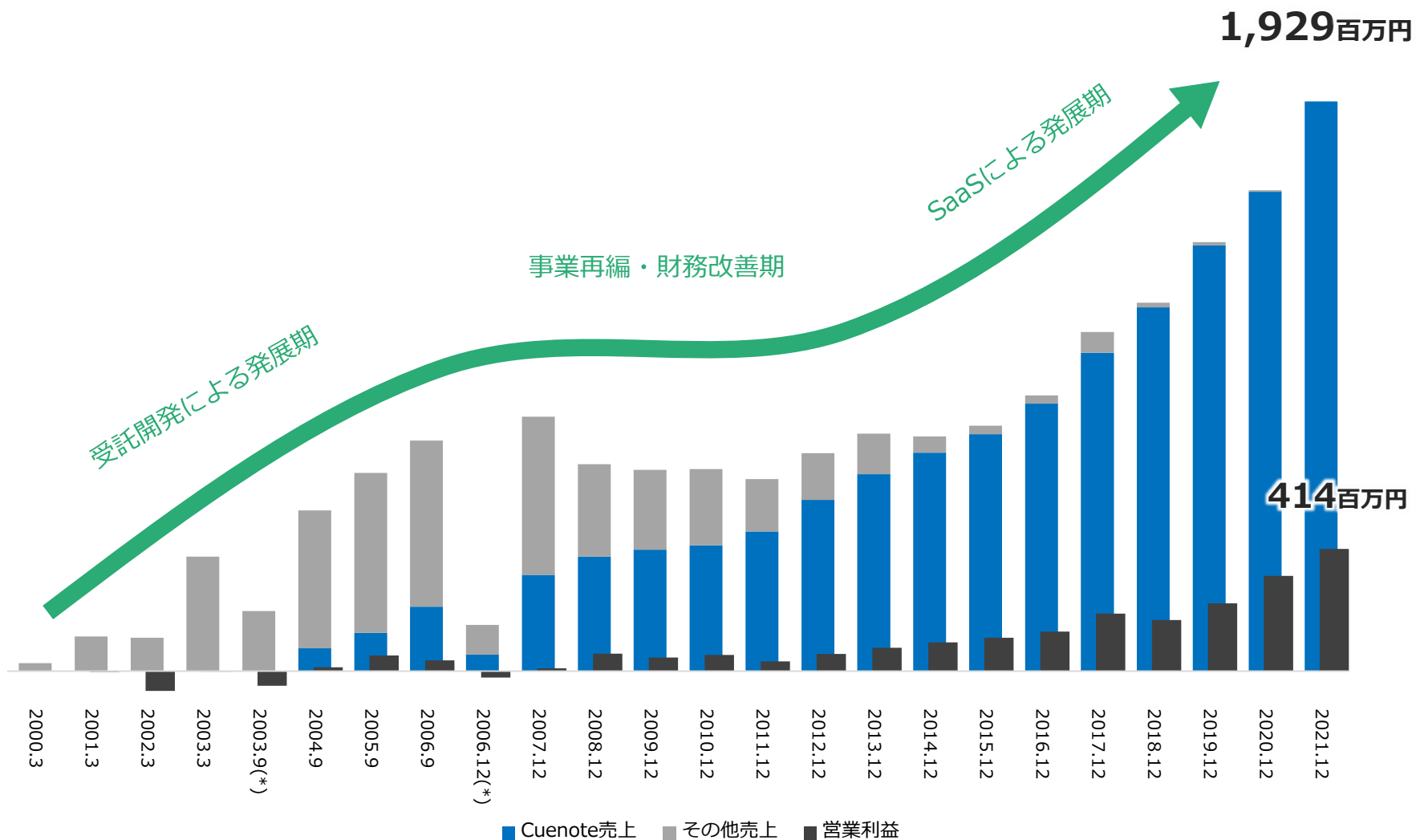
5. 経営状況

business conditions



業績推移

メッセージングソリューション「Cuenote（キューノート）」は順調に成長



* 2003年9月期、2006年12月期は変則決算となります。

財務状況

SaaS（Cuenote）の成長によって自己資本比率は劇的に改善

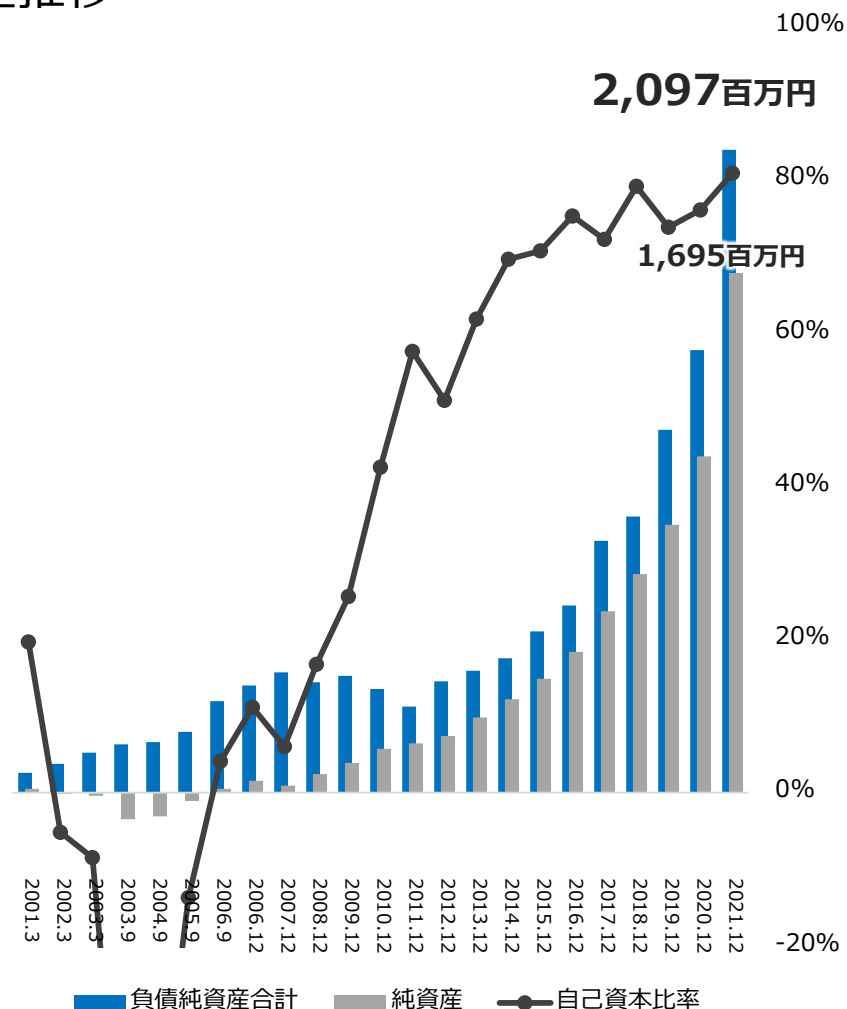
PL（損益） 2021年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	1,929	100%
営業利益	414	21.5%
当期純利益	286	14.9%

BS（貸借） 2021年12月期

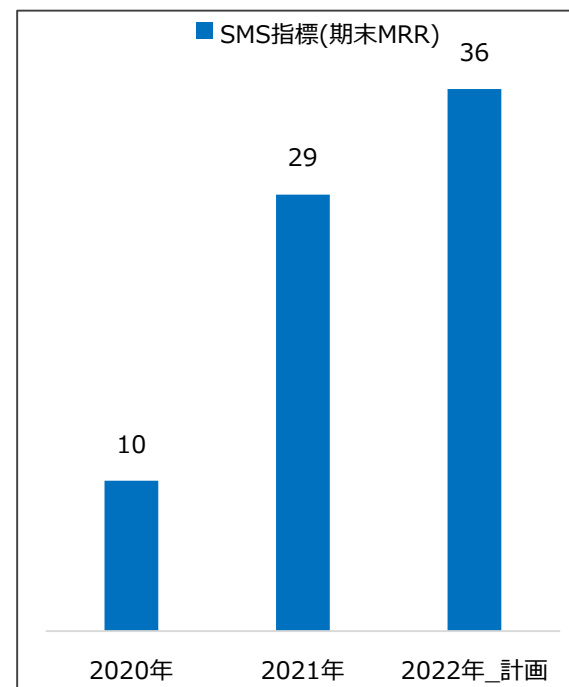
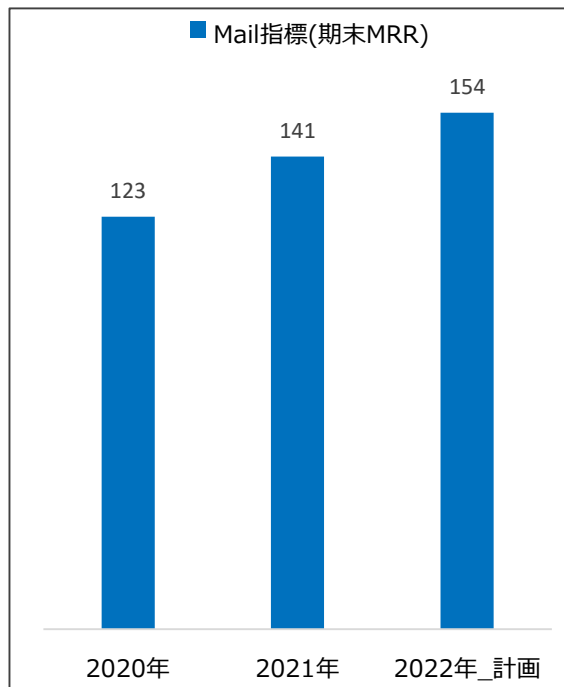
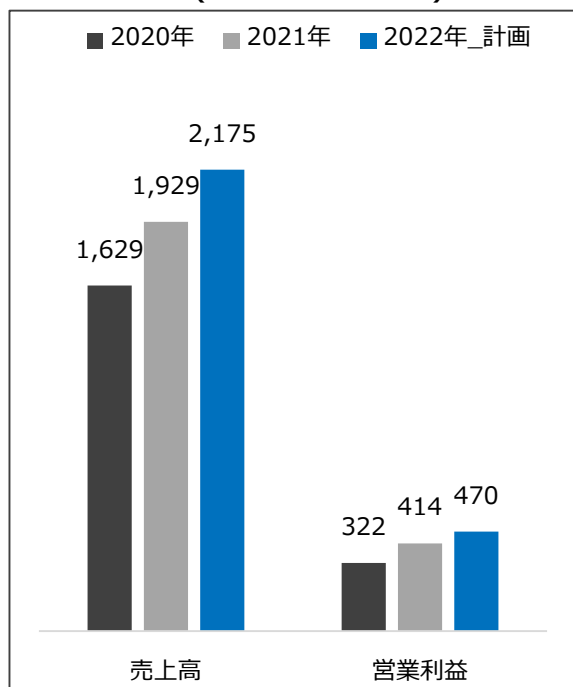
	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	1,820
	固定資産	276
	資産合計	2,097
負債	流動負債	402
	固定負債	-
	負債合計	402
	純資産	1,695
	総資産	2,097
	自己資本比率	80.8%

資産推移



経営指標

持続的な成長と企業価値の向上のため、主な経営指標として売上高、営業利益、営業利益率にあわせ
 期末MRR(月次経常収益)と解約率を重視



客観的な指標	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期_計画	対前期増減
売上高(百万円)	1,629	1,929	2,175	12.7%
営業利益(百万円)	322	414	470	13.4%
営業利益率(%)	19.8%	21.5%	21.6%	0.13pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	123	141	154	9.2%
	SMSサービス	10	29	36	24.3%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.39%	0.38%	0.41%	0.03Pts
	SMSサービス	1.32%	0.15%	0.32%	0.18Pts

経営指標～2021年9月開示計画との差異要因

	2020年12月期	2021年12月期		期初計画との差異
	実績	期初計画	実績	増減額
売上高 (百万円)	1,629	1,750	1,929	179
営業利益 (百万円)	322	350	414	64
営業利益率 (%)	19.8%	20.0%	21.5%	+1.5pts

③

④

		2020年12月期	2021年12月期		期初計画との差異
		実績	期初計画	実績	増減額
期末MRR(百万円)	Mailサービス	123	135	141	5
	SMSサービス	10	9	29	20
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.39%	0.47%	0.38%	-0.1pts
	SMSサービス	1.32%	0.66%	0.15%	-0.5pts

①

②

①MRR

Mail、SMSサービスともに高価格帯プランの受注が好調であったことや、Withコロナを背景にメッセージ送信数が増加しており顧客の平均利用額が伸びました。同時に解約も低位に推移しており、期中のMRRはMail、SMSともに計画を上回り推移し、期末ではMailサービス+5百万円、SMSサービス+20百万円の増加で着地いたしました。

②解約率

Withコロナを背景としたオンラインツール活用ニーズの高まりから顧客のサービス継続率が向上いたしました。

③売上高

上記①に記載のとおり期中MRRが計画を上回り推移したことから、ストック売上はMail+55百万円、SMS+125百万円の計画比増収となりました。

④営業利益

SMS送信数増加に伴う通信費増加や利益伸長に伴う賞与の増加など生じましたが、増収により営業利益は計画比64百万円の増収となり、営業利益率も1.5pts伸びました。

IPOによる調達資金の使途 (2022年～2024年)

人件費・採用費

0.3億円

技術者を中心にした中途採用強化

設備投資

2.3億円

サービス用基盤設備の増設・更新など

広告宣伝費

0.3億円

顧客基盤拡大に係る広告宣伝費

設備投資概要

サービス用基盤設備

予定額 : 121,500千円

実施時期 : 2022年1月～2023年11月

設備概要 : 新規サービス用基盤設備一式
(NW及びサーバ機材、仮想化ソフト等)

サービス用機材(増設・更新)

予定額 : 108,000千円

実施時期 : 2022年1月～2023年7月

設備概要 : 既存設備の増設及び更新用機材
(NW及びサーバ機材)

事業等のリスク

特定の製品への依存について

発生可能性：2年内の発生を否定できず
発生時期：常に
影響度：中程度

当社の売上高のうち、主要製品であるメール配信システム「Cuenote FC」の売上高は、売上高全体の大部分を占めております。当社はメッセージングソリューションに関するサービスを提供する企業であります。競合製品との競争激化及び市場環境等の変化により「Cuenote FC」の売上が大幅に減少した場合には、当社の業績に大きく影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社では、引き続き、「Cuenote FC」の売上拡大を図る方針に変わりはありませんが、SMS配信サービス「Cuenote SMS」の売上拡大に取り組むことで、本リスクの低減に努めています。

情報管理体制について

発生可能性：2年内の発生を否定できず
発生時期：常に
影響度：中～大程度

当社が提供するサービスは、顧客企業の有する個人情報や機密情報が登録されることがあります。重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、企業イメージの悪化、社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等により、当社の事業展開、業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社ではこれらの情報資産を保護するために個人情報保護方針、情報取扱規程を定め、この方針、規程に従って情報資産を適切に管理、保護を図っております。また、ISO/ISMS認証取得によるマネジメントプロセスを導入すると共に、ファイアウォールや対策機器等の体系的な対策を施し、多層的な情報セキュリティ対策強化を推進しております。

人材の採用・育成について

発生可能性：2年内の発生を否定できず
発生時期：常に
影響度：少～中程度

当社は、持続的で長期的な事業発展のため、多様な専門技術に精通した人材の確保が重要であると認識しており、人材採用を積極的に実施しております。しかしながら、国内における少子高齢化に伴う労働人口の減少や産業構造の変化を背景に、必要な人材を継続的に確保するための環境は日々厳しさを増しております。同時に人材確保のための採用費及び人件費も高騰しております。今後の競争激化により、必要な人材の確保が計画通りに進まなかった場合や人件費が高騰し続けた場合、また在職している技術者の社外流出が大きく生じた場合、当社の事業展開、業績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

対策

当社では、様々な媒体、手法による人材の採用及び育成を積極的に行うことで、本リスクの低減に努めております。

*その他のリスク情報については、有価証券届出書「事業等のリスク」をご参照ください。

6. appendix



会社概要

メッセージングソリューション「Cuenote（キューノート）」を SaaS形式で提供

社名	ユミルリンク株式会社
証券コード	4372（東京証券取引所マザーズ）
設立	1999年7月
代表者	代表取締役社長 清水 亘
所在地	東京（本社）：東京都渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー12F 大阪（支店）：大阪府大阪市北区梅田2-6-20 パシフィックマークス西梅田7F ほか北海道、福岡、沖縄にオフィス（開発拠点）を展開
資本金	273百万円
従業員数	112名（うち正社員112名、臨時従業員0名）＊2021年12月現在
事業内容	メッセージングソリューション事業



“ 日本を代表するSaaS ”



代表取締役社長 清水 亘

企業理念

私たちは、価値の高い情報サービスの創造と提供を通して社会に貢献し、常に期待される企業を目指す。

企業指針

技術と情熱をもってお客様に楽しさと満足を提供するサービスを創造する。

社員一人ひとりの個性を尊重し社員の成長を支援する。

製品紹介

メール配信システム

Cuenote[®] FC



SaaS

ソフトウェア

独自開発した配信エンジン（MTA）による
大規模・高速配信性能と豊富なマーケティング機能を搭載した
メール配信システムです。
月間60億通を上回る通信記録を分析し到達率の向上を図っている
ため、会員数数が数百、数千万件規模の大規模なメール配信
においても、高速・確実に届けます。

製品紹介

メールリレーサーバー

Cuenote[®] SR-S



SaaS

ソフトウェア

DNSの設定によりSMTPをリレーし、メールの遅延や不達を解消するメールリレーサーバーです。

配信エラーの理由を解析する機能も有し、APIによる文書生成や配信に対応しています。

SMS配信サービス

Cuenote[®] SMS



SaaS

国内キャリア直収型のSMS配信サービスです。APIや画面からの送信にあわせ、IVRや双方向通信にも対応しています。本人認証、重要な通知・案内、督促、プロモーション、架電業務の効率化などの用途に活用いただけます。

製品紹介

Webアンケート・フォームシステム

Cuenote[®] Survey

SaaS

ノーコード（ブラウザ操作）で高度なアンケートやセキュアなフォームを作成できるWebアンケート・フォームシステムで、SaaS形式で提供しています。レスポンシブデザイン、多言語、ランディングページ（LP）一体型フォームにも対応し、さまざまなシーンで活用いただけます。

安否確認サービス

安否確認サービス

Cuenote[®]

SaaS

気象情報と連動し、災害発生時に対象地域従業員の安否状況を自動で確認できる安否確認サービスです。Cuenote 安否確認サービスは、緊急時でも素早く通知作成が出来る高い操作性と高速、確実な配信性能で、いち早く所属員の安否確認・緊急参集が行え、災害・緊急時対応をサポートします。

本資料の取り扱いについて

本資料に記載する数値は、別途記載する場合を除き、金額については表示単位未満を切り捨て、率（パーセント、倍）については四捨五入して表示しています。

また、差異や率（パーセント、倍）については実数に基づいて算定していますので、記載数値に基づく算定数値とは異なる場合があります。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については決算発表の後に開示する予定です。

なお、次回の更新は、2023年3月を予定しております。

Y M I R L I N K