

Y M I R L I N K

2022年12月期通期決算説明資料

2023年2月10日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	2022年12月期 通期決算	Page 3
2	2023年12月期 業績予想	Page 19
3	成長計画	Page 23
4	ESGに関する取組み	Page 29
5	会社概要	Page 36
5	appendix	Page 47

1. 2022年12月期通期決算

業績サマリー ~ 売上・営業利益とも続伸、過去最高を計上

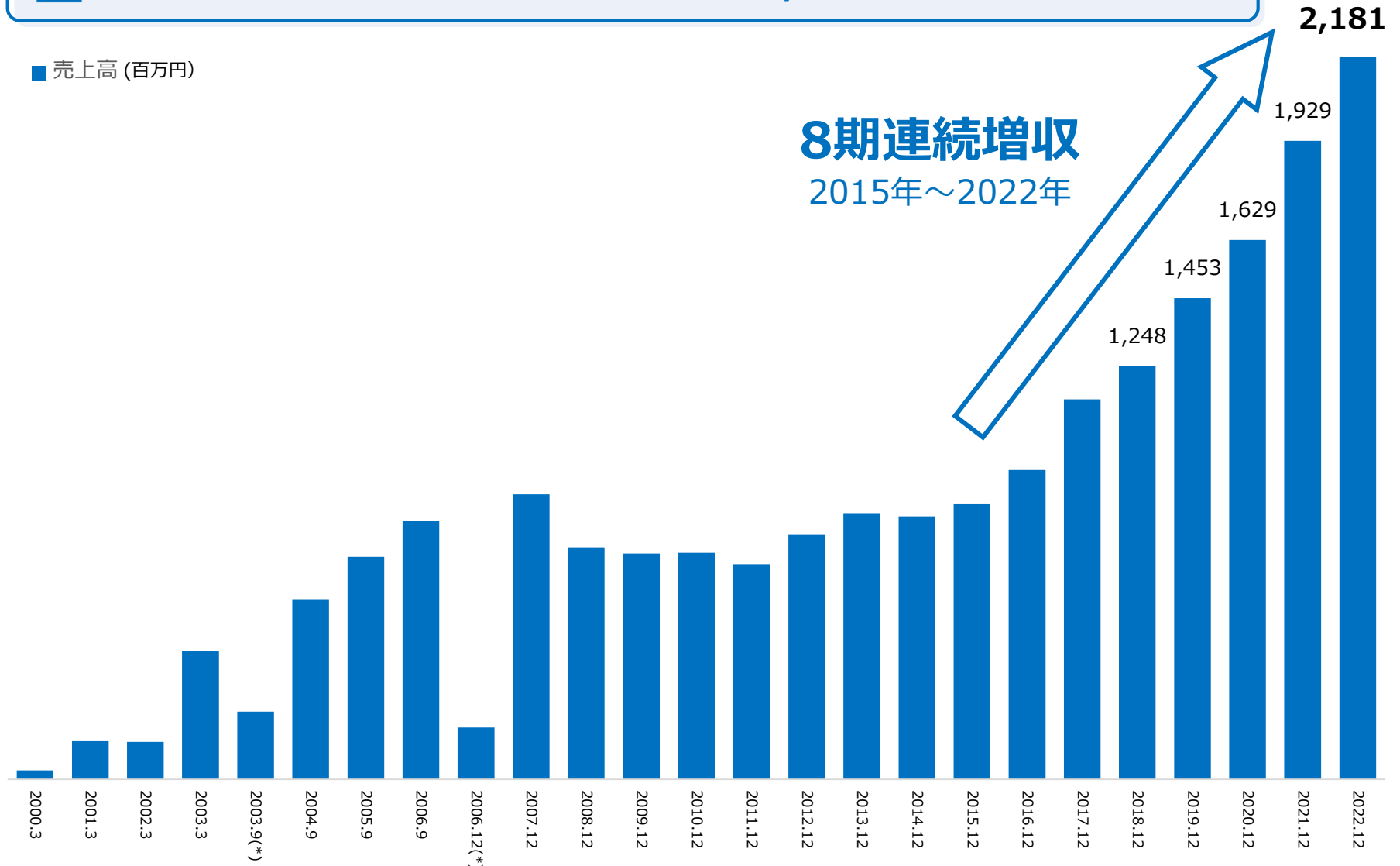
売上高	2,181 百万円 8期連続増収、過去最高売上を計上	前期比 13.1% 増
営業利益	520 百万円 4期連続増益、過去最高益を計上	前期比 25.7% 増
Mail	1,817 百万円 期末MRR：154百万円／Enterprise向けプランの受注とプランアップ堅調	前期比 9.7% 増
SMS・Auth	306 百万円 期末MRR：27百万円／契約増も前期の大口顧客スポット配信の反動から微減	前期比 40.8% 増
Survey・他	57 百万円 期末MRR：5百万円／契約増加にともない増加	前期比 4.0% 増

(*) MRR(Monthly Recurring Revenue)：月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

通期売上高推移

☑ Mail・SMS伸長により13.1%の増収,過去最高売上を更新

■ 売上高 (百万円)

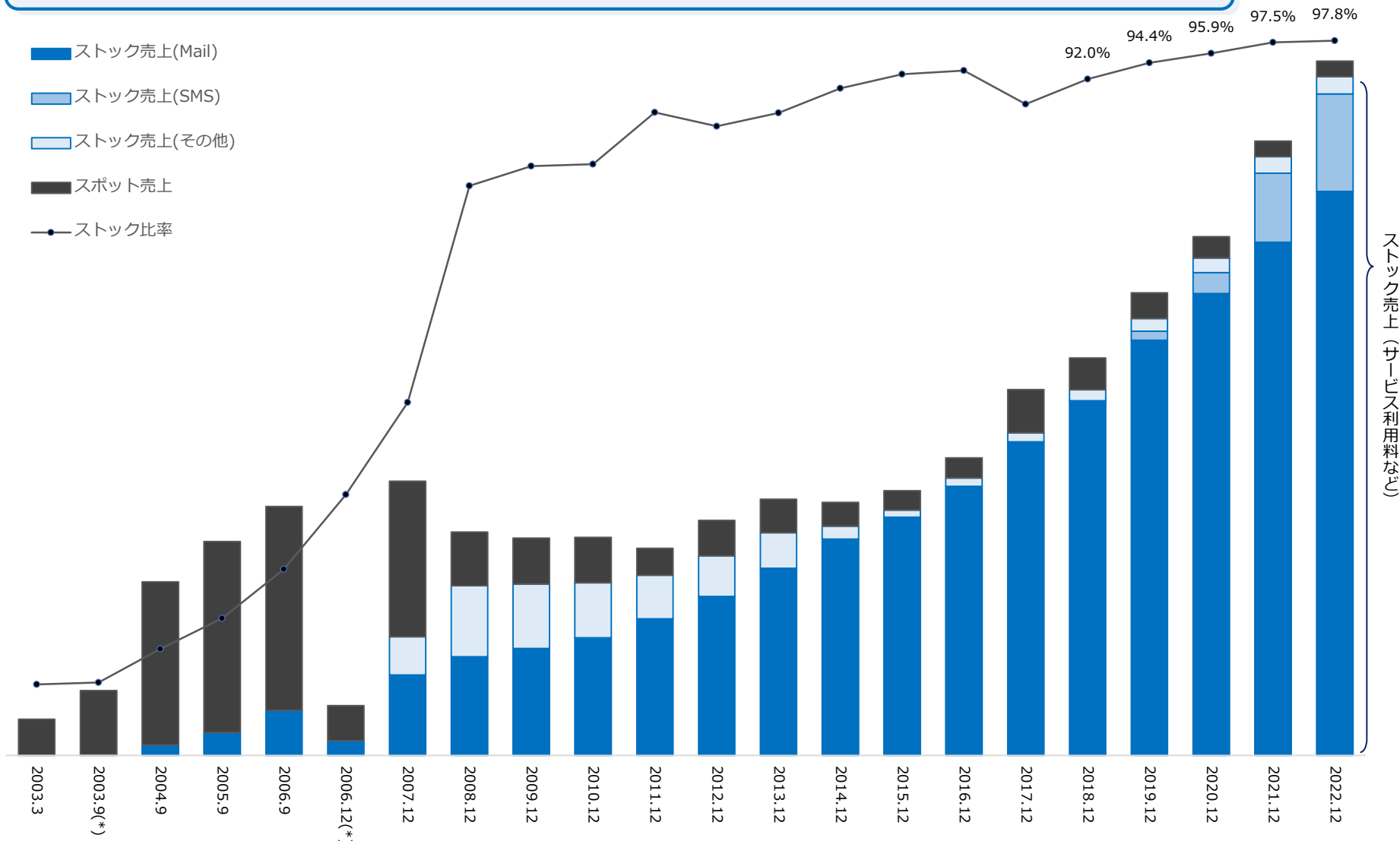


注：2018年12月期以前は未監査数値であります

(*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

通期売上高推移（ストック・スポット計上種別）

☑ サービス利用売上の伸長により、ストック比率は97.8%に

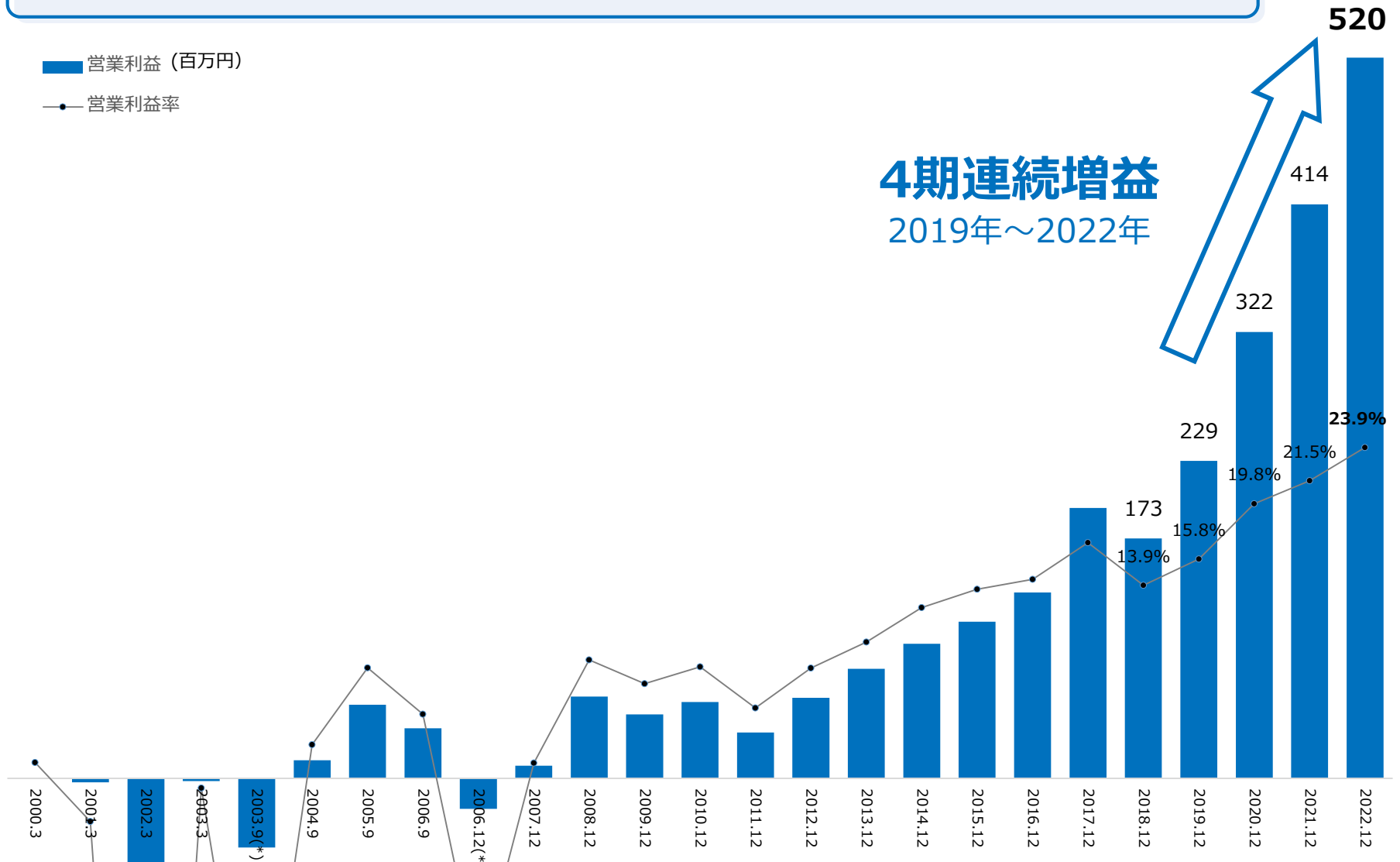


通期営業利益推移

✓ 増収効果から前期比25.7%増益,過去最高益を更新

■ 営業利益 (百万円)

● 営業利益率



注：2018年12月期以前は未監査数値であります

(*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

サービス実績値

ARR*1
(年間経常収益)

22.4億円

2022年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,000契約超え

2022年12月現在

ストック売上比率

97.8%

2022年1月-12月累計

チャーンレート
(解約率*2)

0.48%

全シリーズ解約率*3
2022年1月-2022年12月 月次平均NRR*4
(売上維持率)Mail: 100.3%
SMS: 88.0%

2021年12月 → 2022年12月

エンジニア比率

50.9%

2022年12月現在

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

2022年12月の月次経常収益(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倍し求めています。

*2 解約率 : レベニューチャーンレート

2022年1月-2022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

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

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

2021年12月末に契約している顧客の2022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。

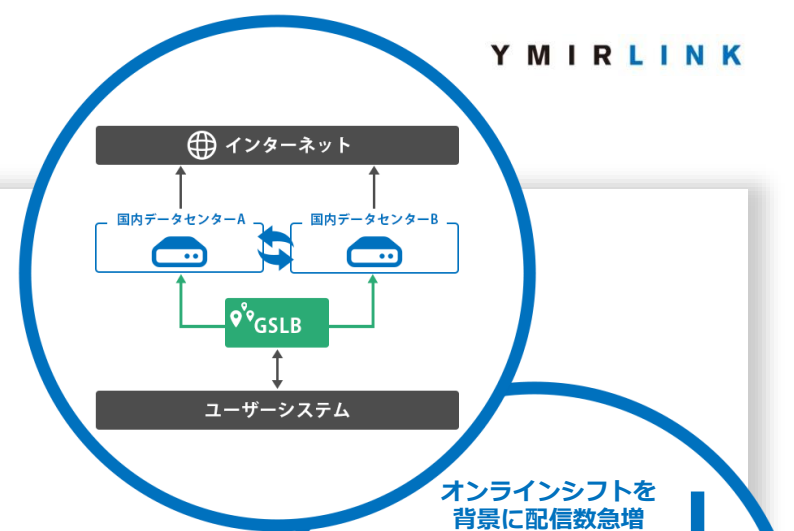
([2021年12月末のMRR] + [対象期間中のプラン変更によるMRRの増減] - [対象期間中の解約によるMRR減少額]) ÷ [2021年12月末のMRR] × 100

上記の対象期間は2021年12月末～2022年12月末までを指します。対象期間中の新規顧客のMRR増加額は含んでおりません。

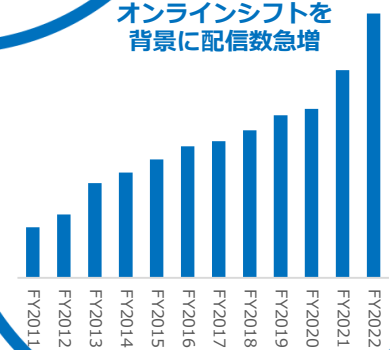
主要サービスハイライト

Mail

- ✔️ ポストコロナを背景に引き続きメッセージ配信数が増加
年間のメッセージ数は750億通を突破
- ✔️ ディザスターリカバリープラン(*1)をはじめ、強みとする
エンタープライズ領域の受注好調に加え、4Qでは廉価
プランの受注が伸長、期末MRRは154百万円に
- ✔️ 当期の月間解約率は平均0.37%と引き続き低水準を維持



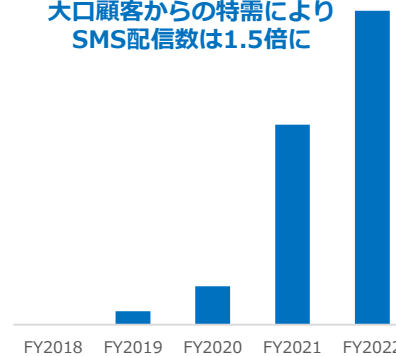
オンラインシフトを
背景に配信数急増



SMS

- ✔️ 次の要因から、配信数は1.5倍に増加
 - ・ 新サービスCuenote Authの開始に伴う増加
 - ・ 運輸業、ECサイト運営顧客の配信数底上げ
 - ・ 2Qの特定顧客の大規模配信
- ✔️ 当期の月間解約率は平均1.06%で推移

認証サービスの開始や
大口顧客からの特需により
SMS配信数は1.5倍に

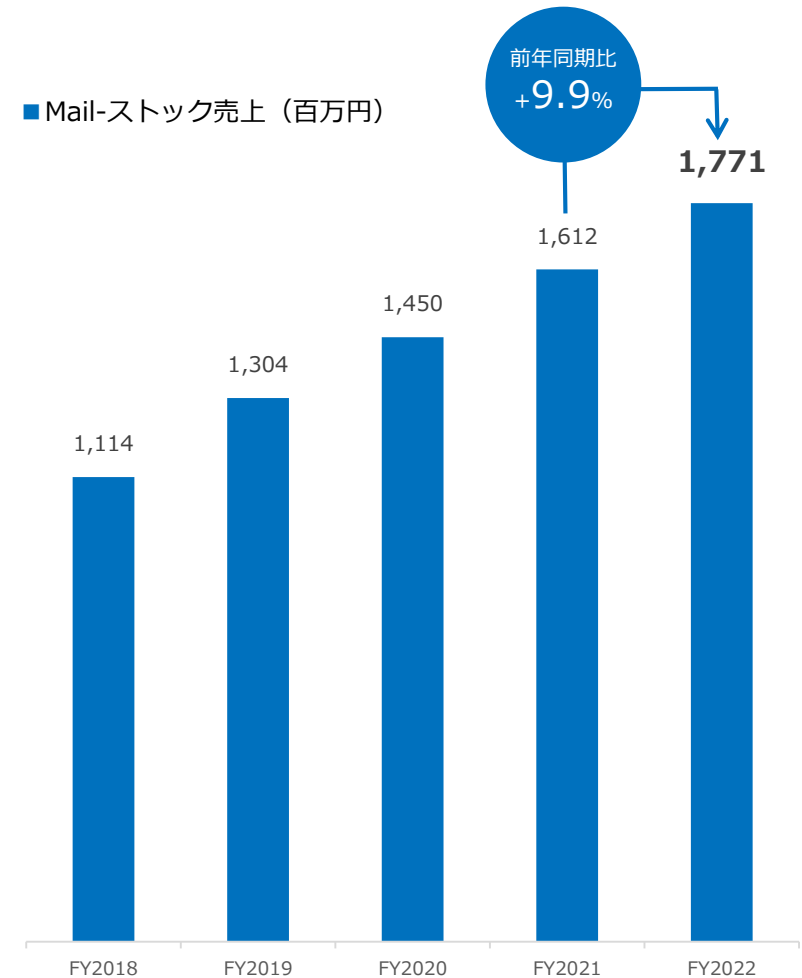
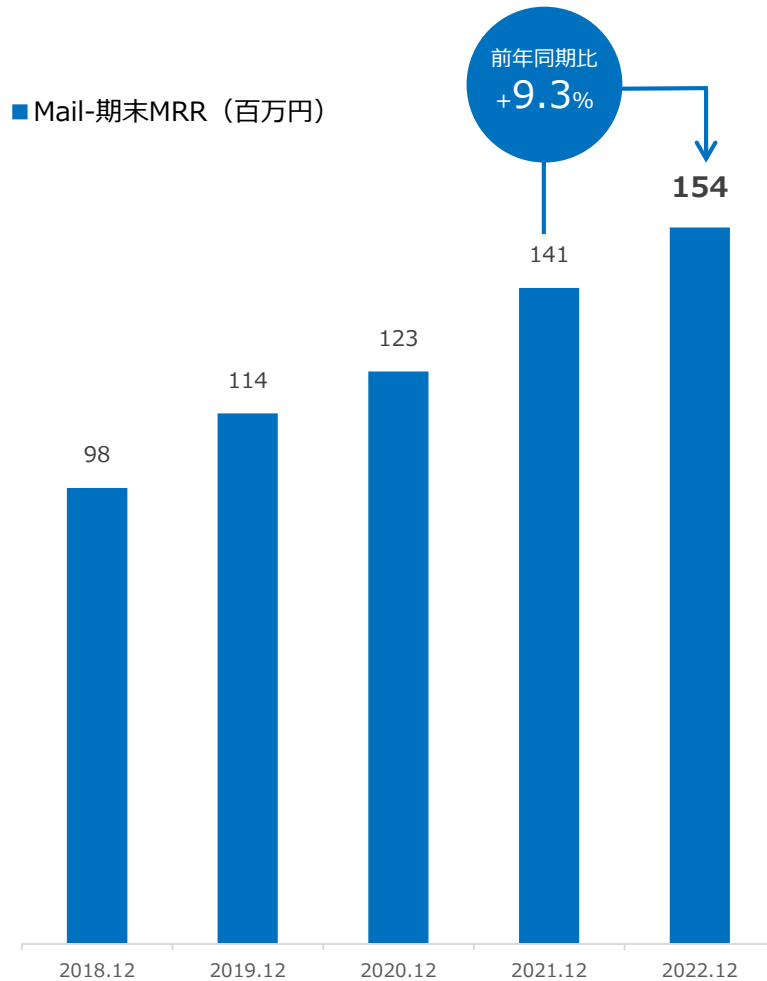


(*1)ディザスターリカバリープラン：大規模災害等を想定し複数拠点に設置したシステムを利用いただけるサービスプラン
異常検知時にドメイン情報を切替えるグローバルサーバロードバランス方式と、同一IPアドレスを他拠点のシステムに付け替えるグローバルIPルーティング方式を選択いただけます

Mail 期末MRR (*1) / 通期ストック売上

« 四半期単位はappendix(P47以降)に収録 »

契約数の増加等により期末MRRは前年同月より9.3%増加、通期ストック売上も9.9%増の1,771百万円を計上

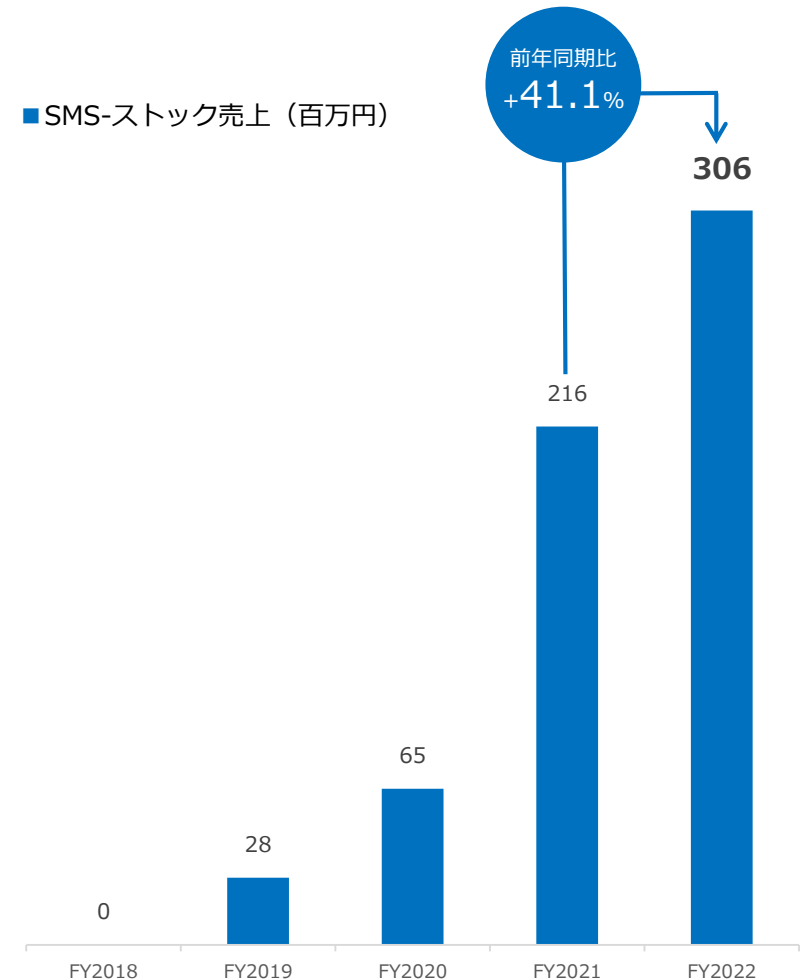
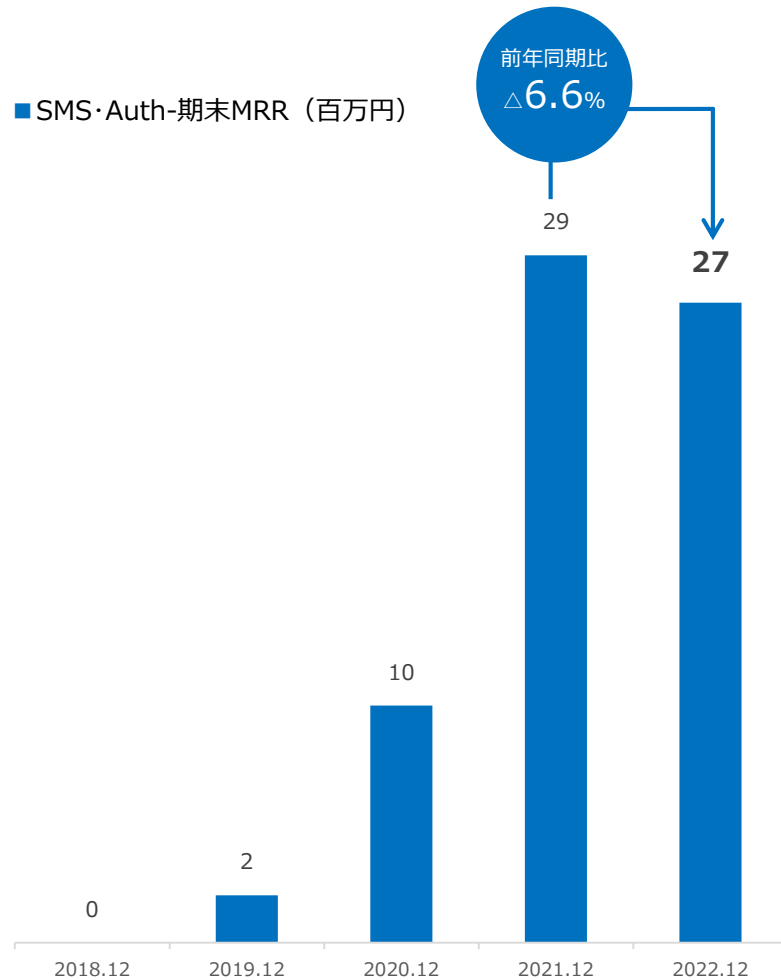


(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

SMS・Auth 期末MRR／通期ストック売上

◀ 四半期単位はappendix(P47以降)に収録 ▶

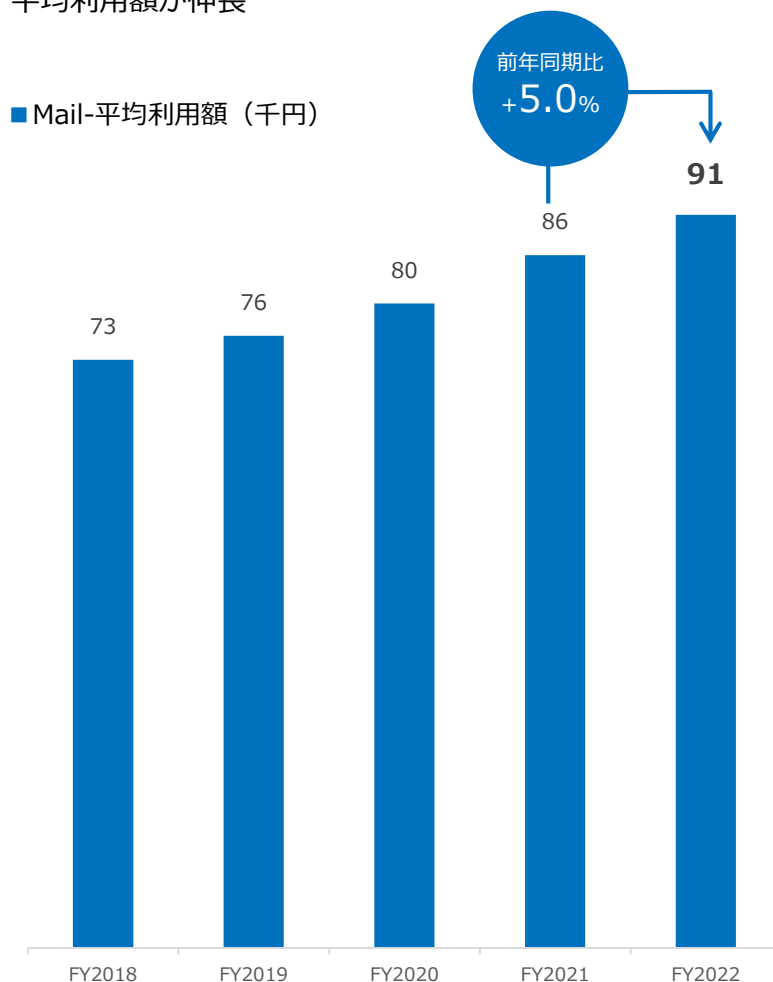
契約数増加も前期の大口顧客のスポット販促利用の反動から期末MRRは微減、通期ストック売上は41.1%増の306百万円



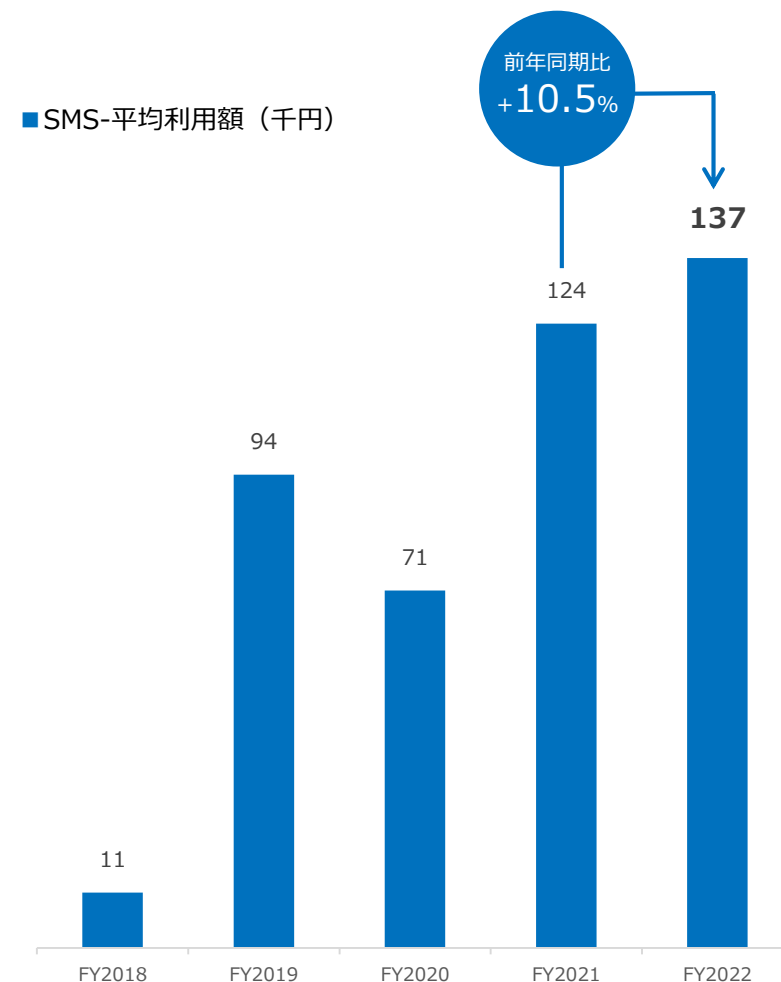
注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が74.4%を占めます(2022年1月～12月実績)
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

契約あたりの平均利用額(*1)

Mail
エンタープライズ向けプランの受注とアップグレードにより
平均利用額が伸長



SMS
大口顧客の配信数増加に伴い平均利用額が伸長

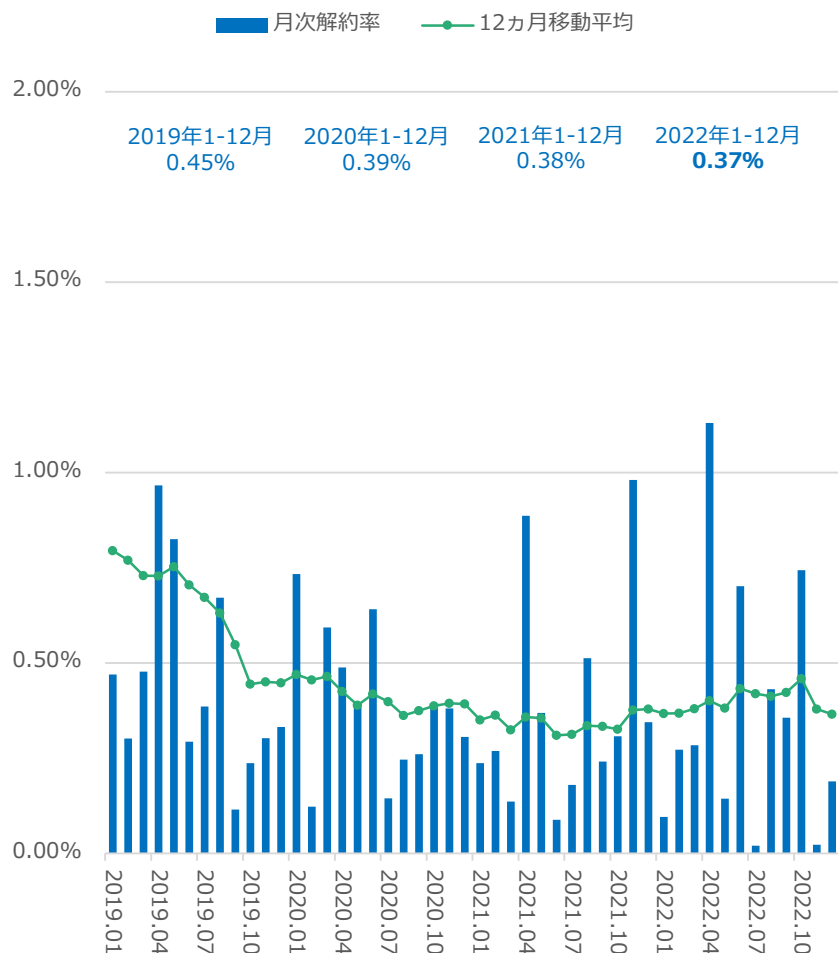


(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません
(通期ストック売上総額÷通期延べ契約数)の算式により求めています

月次解約率

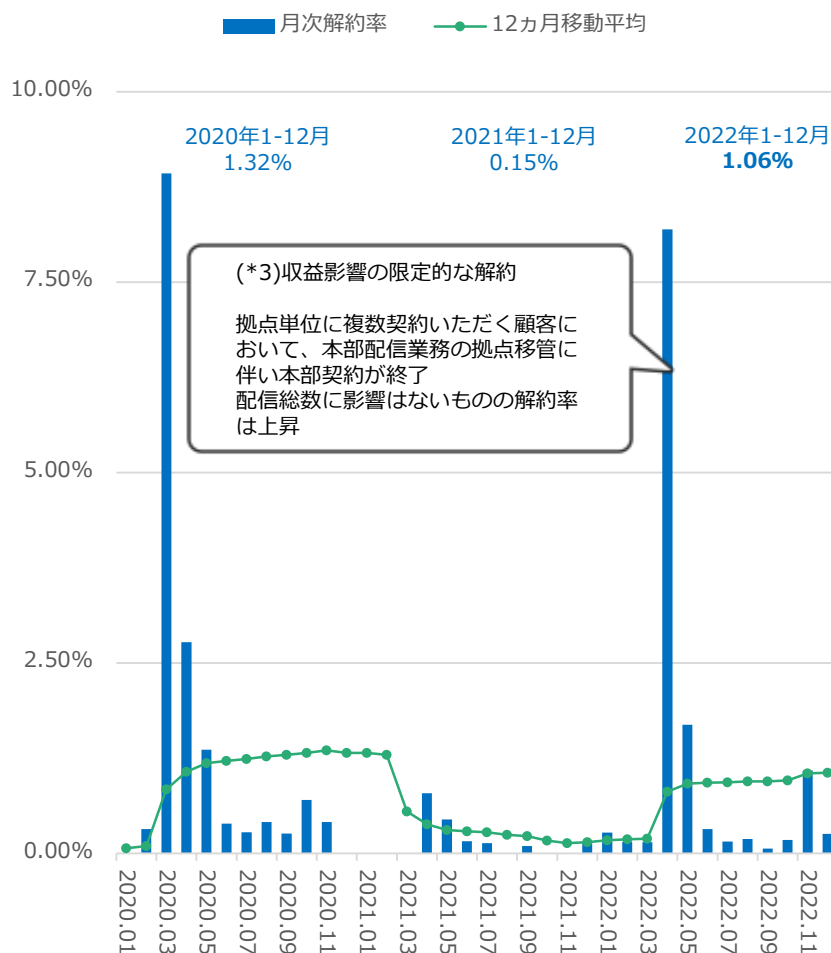
Mail (*1)

2022年の解約率は月平均0.37%と引き続き低水準を維持



SMS (*1)(*2)

2Qの「収益影響の限定的な解約(*3)」により解約率としては上昇、当期解約率は月平均1.06%



(*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

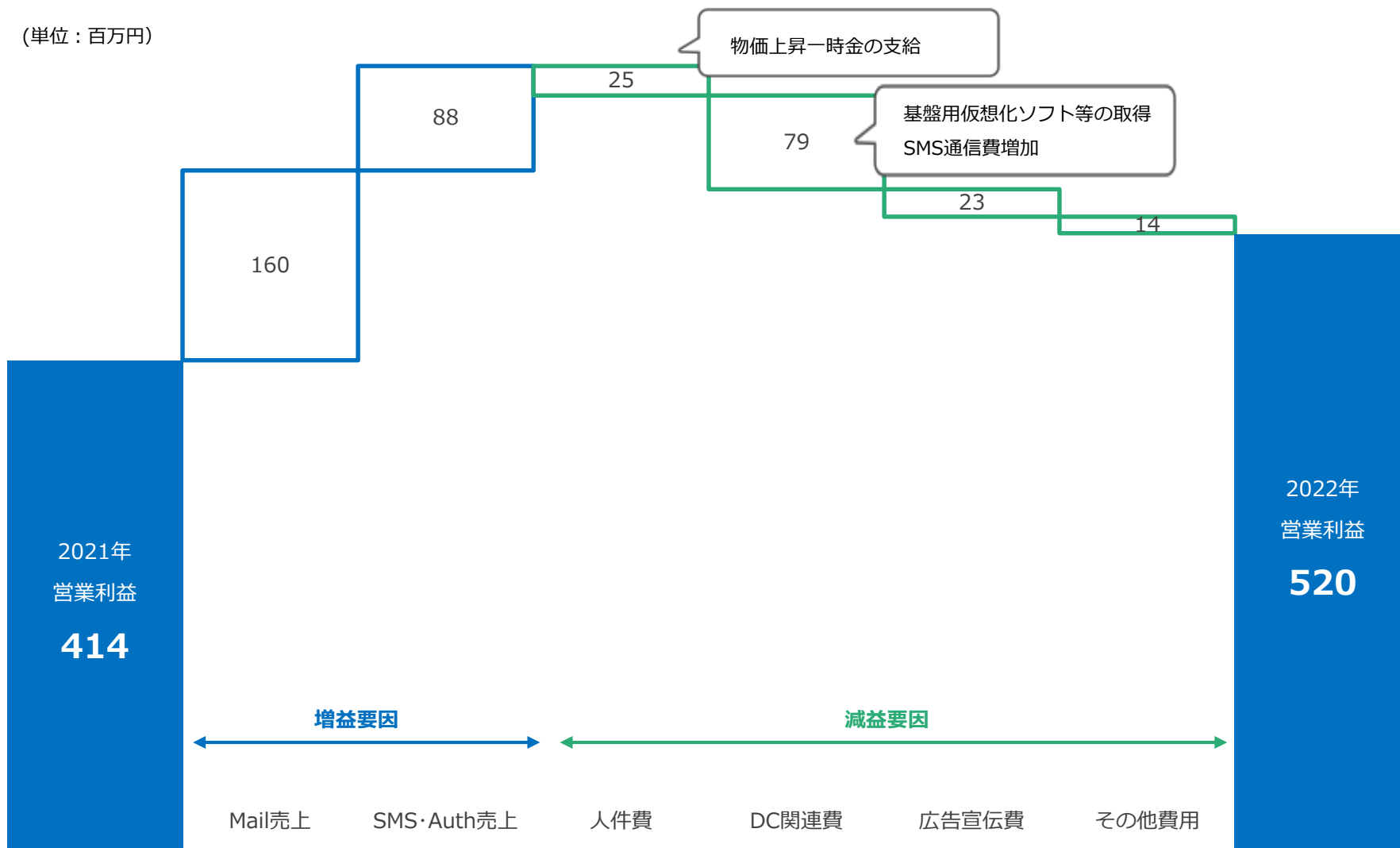
(*2) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

(*3) 拠点単位に複数契約いただく顧客における本部業務の拠点移管に伴う本部契約の終了、配信総数に影響はないものの解約率としては上昇いたしました

	2021年12月期	2022年12月期	増減率	増減額
売上高	1,929 百万円	2,181 百万円	13.1 %	251 百万円
売上原価	622 百万円	726 百万円	16.6 %	103 百万円
売上総利益	1,306 百万円	1,455 百万円	11.4 %	148 百万円
売上総利益率	67.7 %	66.7 %	△ 1.0 pts.	—
販管費	892 百万円	934 百万円	4.7 %	42 百万円
営業利益	414 百万円	520 百万円	25.7 %	106 百万円
営業利益率	21.5 %	23.9 %	2.4 pts.	—
経常利益	398 百万円	520 百万円	30.6 %	121 百万円
当期純利益	286 百万円	359 百万円	25.3 %	72 百万円
当期純利益率	14.9 %	16.5 %	1.6 pts.	—

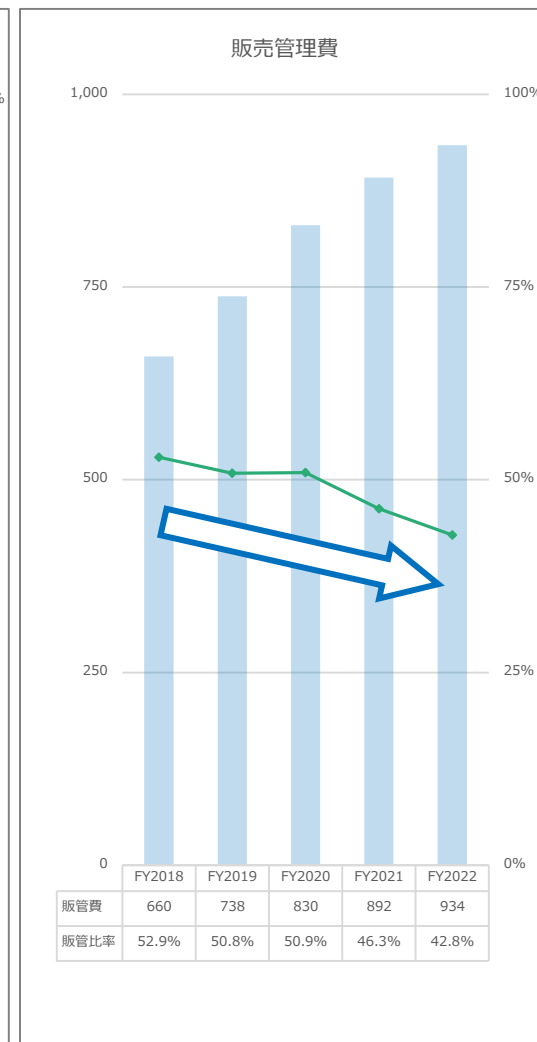
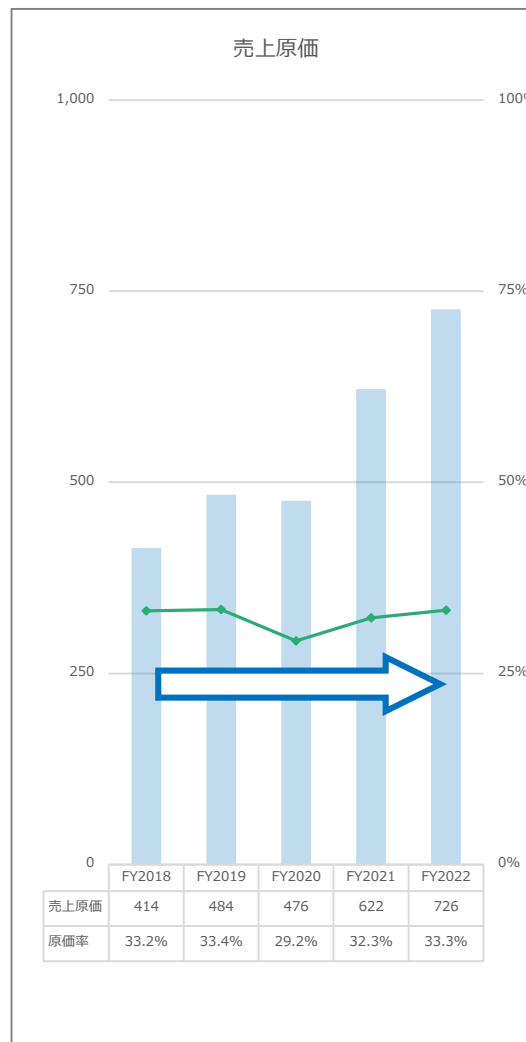
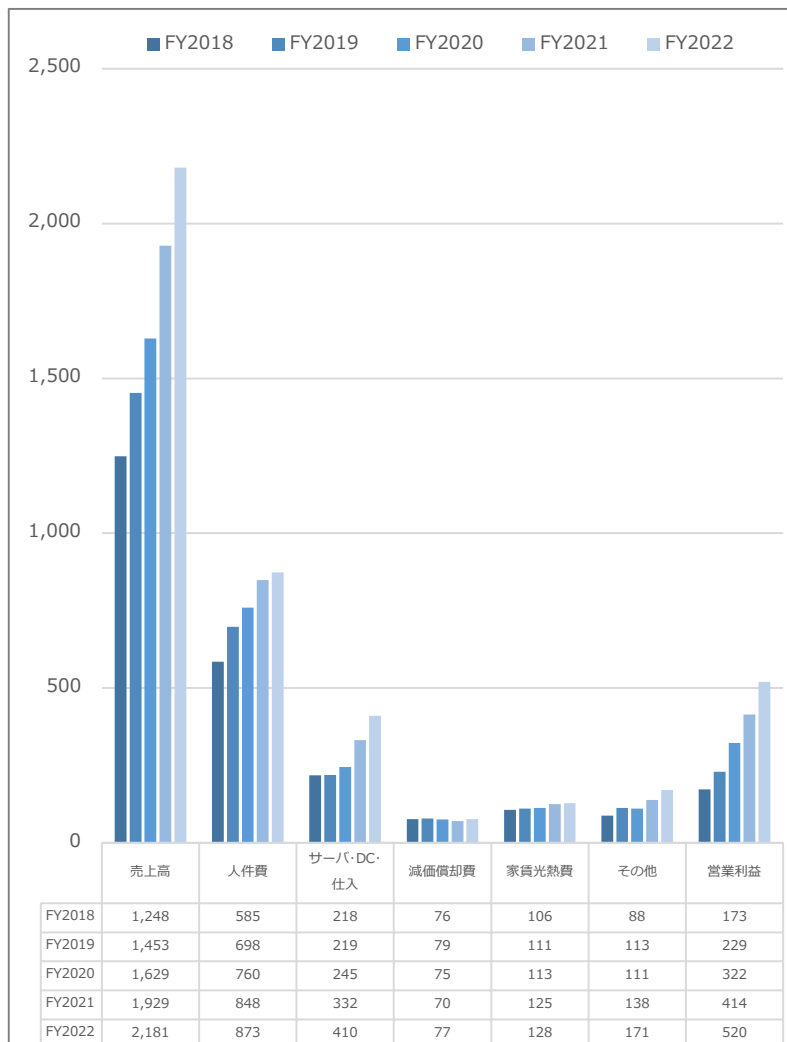
営業利益増減要因

(単位：百万円)



当社のコスト構造

- ・内製化により費用の過半は人件費、その他もデータセンターや減価償却、家賃など見通しが立てやすい
- ・近年、SMS売上増加に伴い変動費(原価：サーバ・DC等)が増加するも想定内

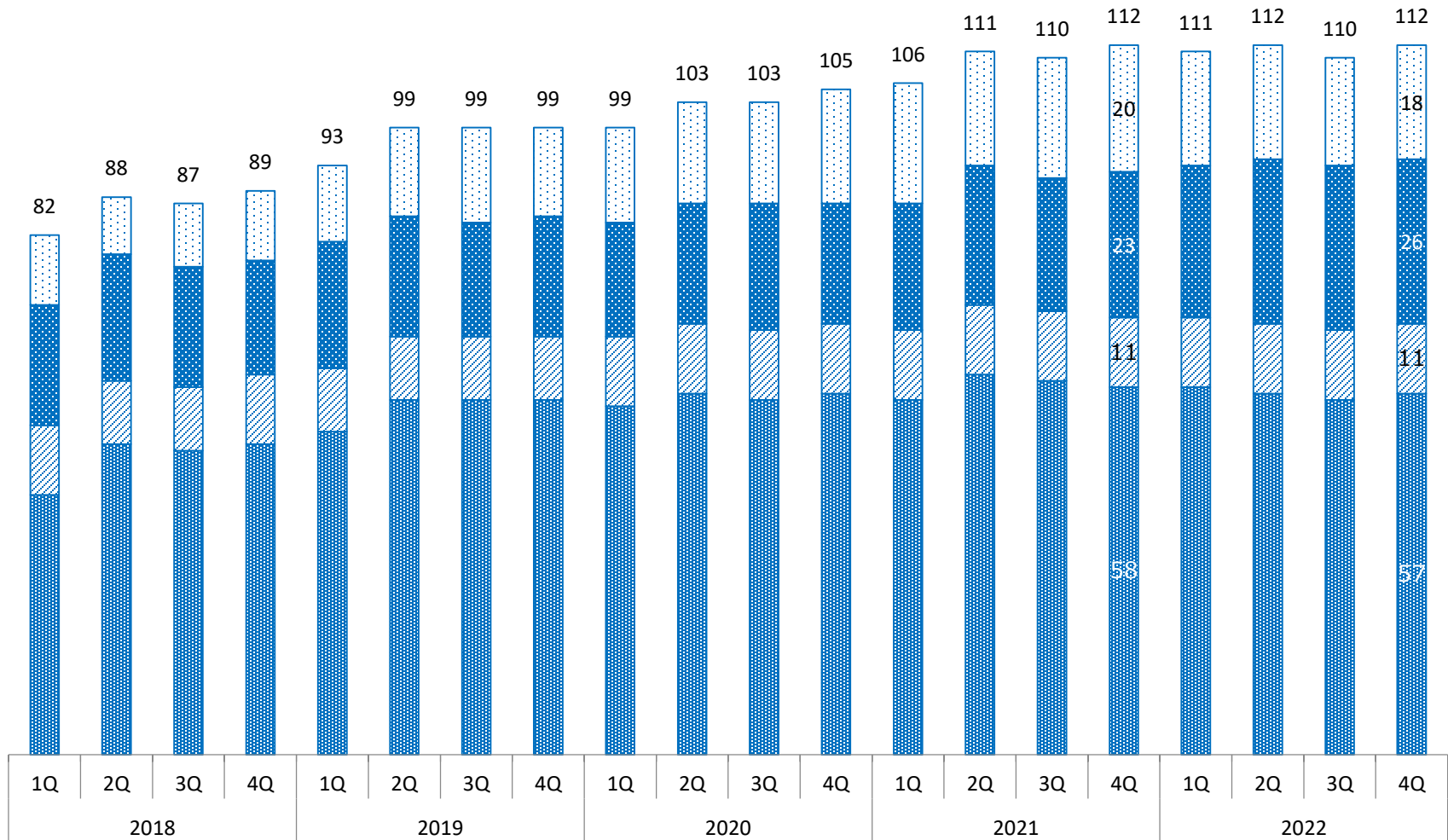


(注) 2018年12月期は未監査数値であります

従業員数

☑ 従業員数は前期末より横ばい、営業人員割合が増加

□ 管理 ■ 営業 ▨ サポート ■ 技術



貸借対照表

	2021年12月期	2022年12月期	増減
流動資産	1,820 百万円	2,070 百万円	249 百万円
固定資産	276 百万円	306 百万円	29 百万円
資産合計	2,097 百万円	2,376 百万円	278 百万円
流動負債	402 百万円	440 百万円	37 百万円
固定負債	- 百万円	- 百万円	- 百万円
負債合計	402 百万円	440 百万円	37 百万円
純資産合計	1,695 百万円	1,936 百万円	240 百万円
自己資本比率	80.8 %	81.5 %	0.7 pts.
1株あたり純資産	435.48 円	508.45 円(*1)	72.97 円

- ・営業活動によるCF
税引前利益+520百万円
- ・投資活動によるCF
機材等取得△128百万円
- ・財務活動によるCF
自己株取得△118百万円

- ・未払法人税等の増加
+45百万円

(*1) 当社は、自己株式を84,637株所有しております、1株あたり純資産の算定に際しては自己株式を控除して計算しております。

2. 2023年12月期 業績予想

2023年12月期業績予想

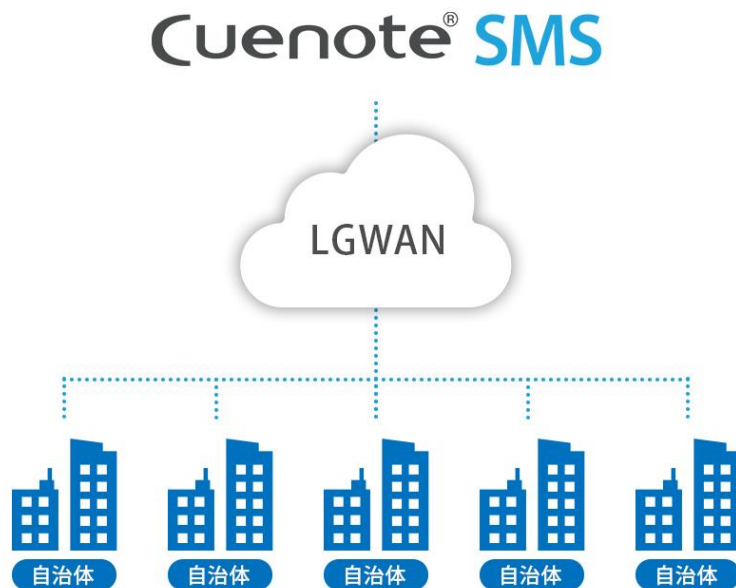
	2022年12月期	2023年12月期	増減率
売上高	2,181 百万円	2,400 百万円	+ 10.1 %
内、ストック売上	2,132 百万円	2,351 百万円	+ 10.3 %
内、スポット売上	48 百万円	48 百万円	+0.2 %
営業利益	520 百万円	575 百万円	+ 10.4 %
営業利益率	23.9 %	24.0 %	+ 0.1 pts.
経常利益	520 百万円	575 百万円	+ 10.5 %
当期純利益	359 百万円	396 百万円	+ 10.3 %
当期純利益率	16.5 %	16.5 %	+ 0.0 pts.

2023年12月期業績見通し 主要サービスの指標

	2022年12月期	2023年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	1,771 百万円	1,939 百万円	9.5 %
期末MRR	154 百万円	168 百万円	9.1 %
月次解約率	0.37 %	0.40 %	0.03 Pts.
SMS			
通期ストック売上	306 百万円	357 百万円	16.8 %
期末MRR	27 百万円	31 百万円	14.1 %
月次解約率	1.06 %	0.80 %	-0.26 pts

今期のリリース予定

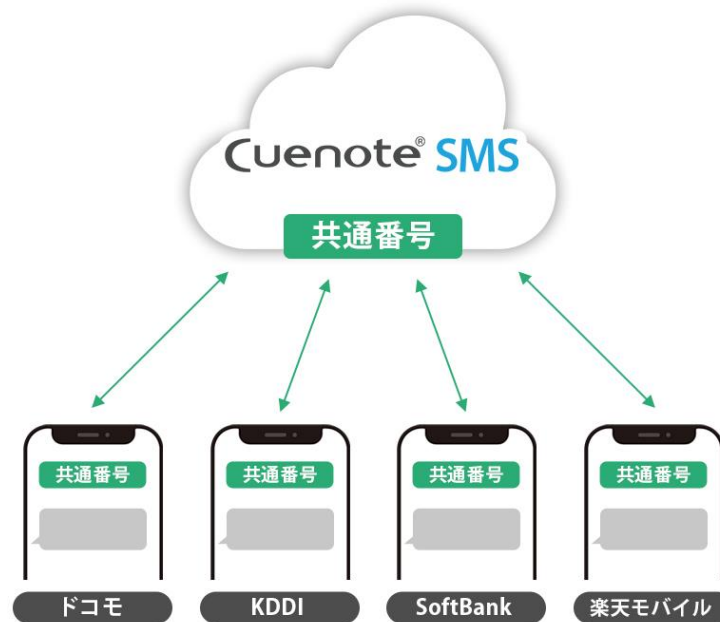
「Cuenote SMS」がLGWANに対応したサービスをリリース予定



「Cuenote SMS」では、総合行政ネットワーク「LGWAN」からSMS（ショートメッセージサービス）の送信が可能となるサービスを今期に提供開始する予定です。

高度なセキュリティを維持した行政専用ネットワークを通じ、SMSを送信できるサービスを提供し、住民への税金案内、イベント等のお知らせ、申請等の通知、連絡などへの活用を可能とします。

「Cuenote SMS」が携帯4社の共通番号に対応予定



「Cuenote SMS」では、SMSの送信時に発信元の番号が携帯4社で同一の番号を利用できる共通番号（共通ショートコード）に対応します。

共通番号に対応することで、なりすましの防止が行えます。また、受信者が企業の番号を認識しやすくなるため、利便性や信頼性の向上につながります。

3. 成長計画

「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、
メッセージングプラットフォーム化により
持続的な成長を図る



成長イメージ

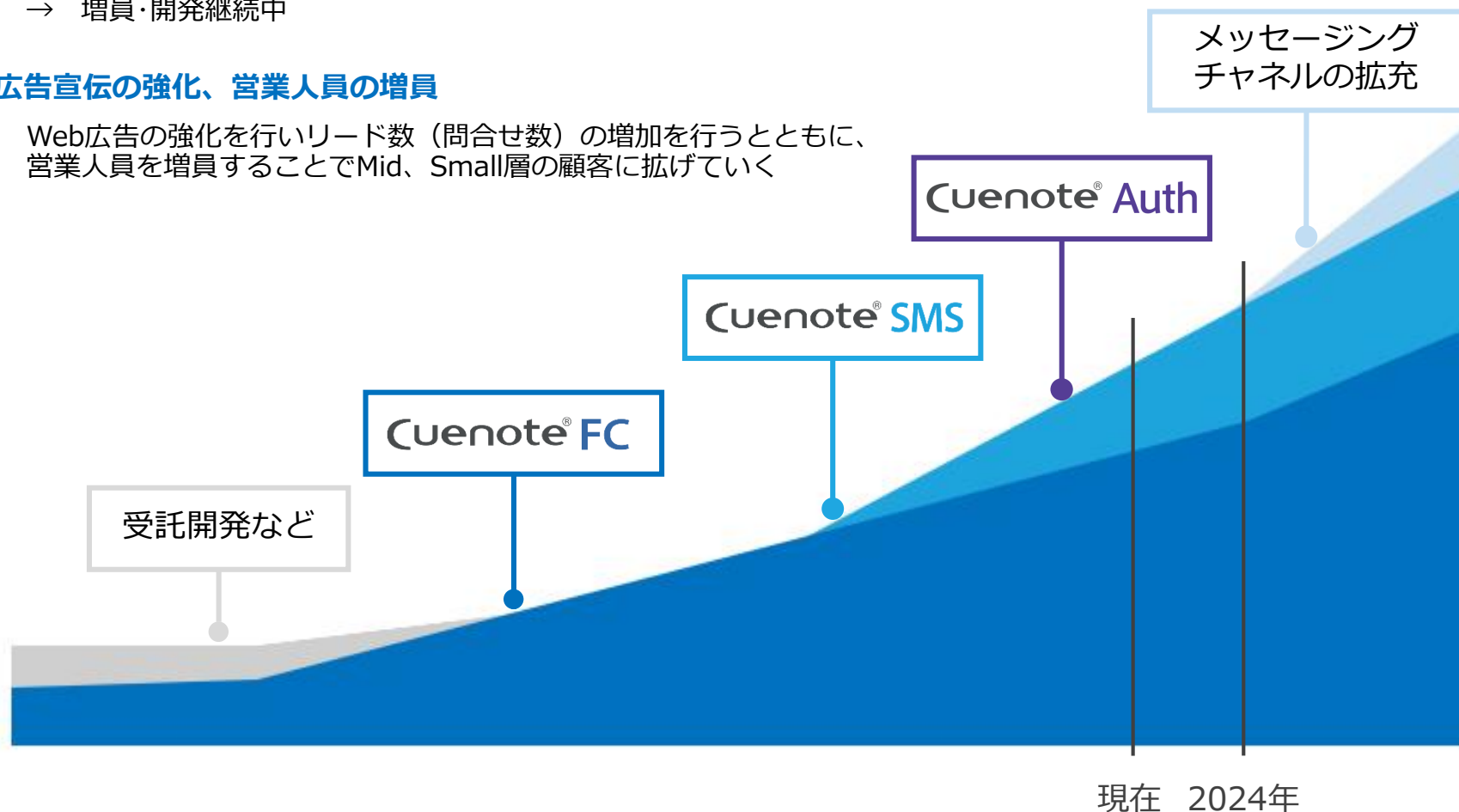
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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
→ 増員・開発継続中

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



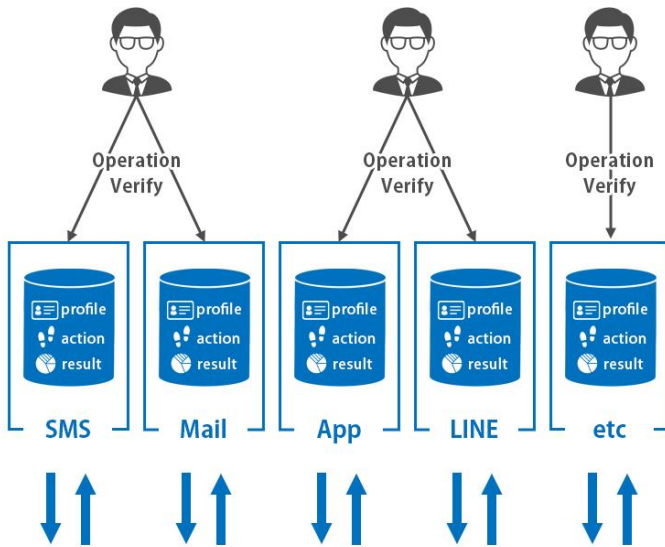
メッセージングプラットフォームの役割

背景

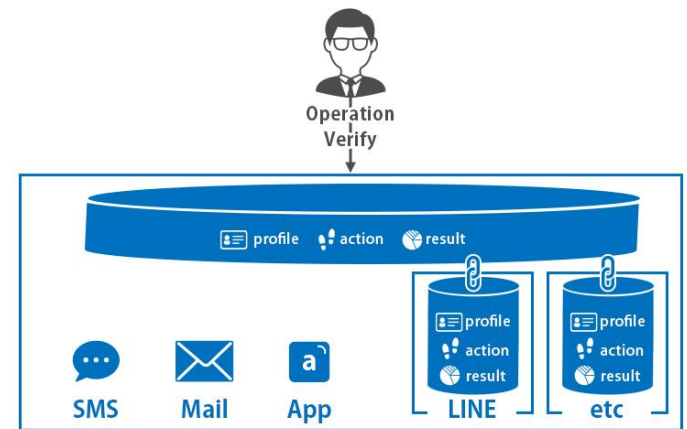
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



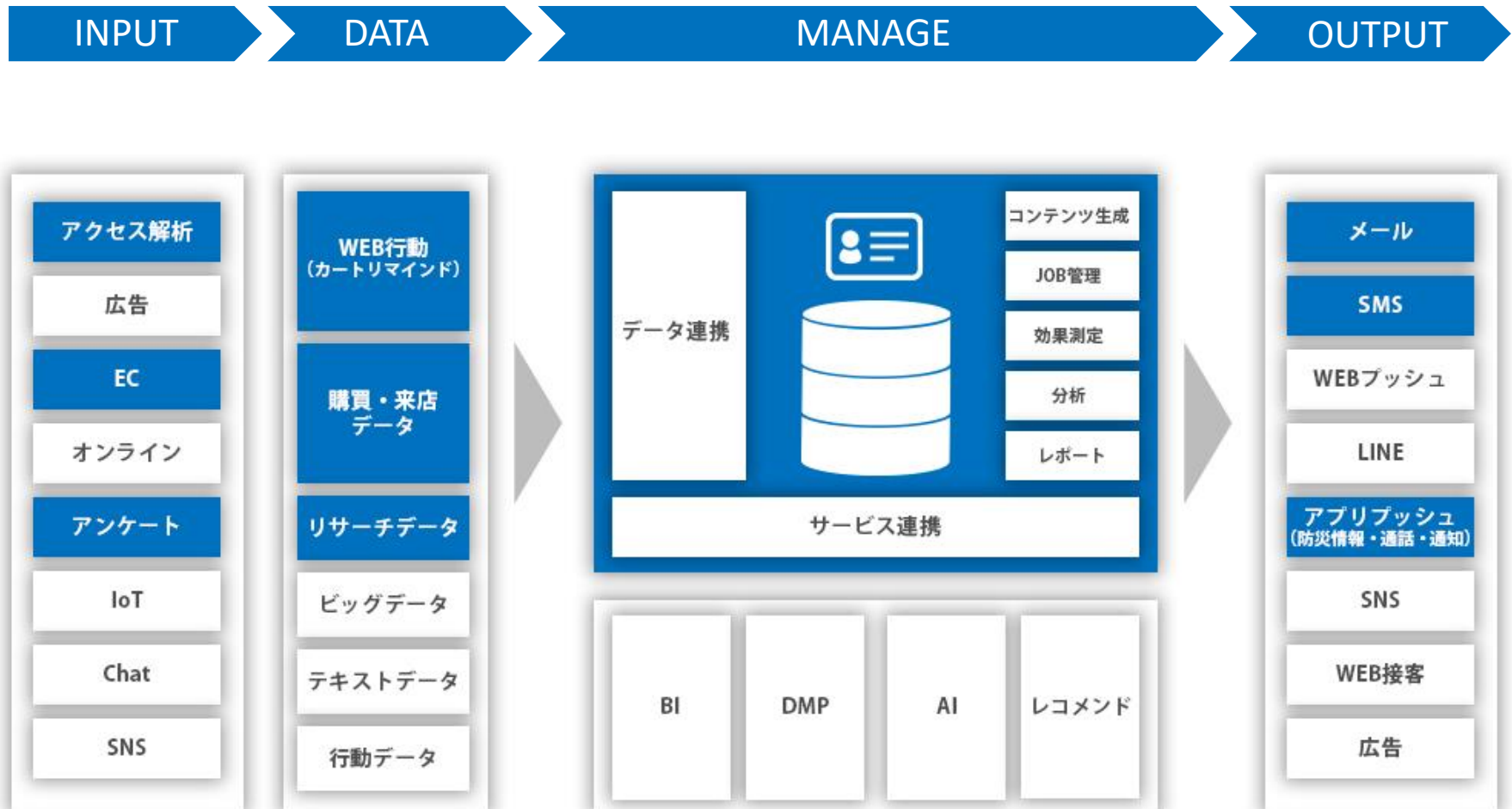
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱



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



メッセージングプラットフォーム

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2022年版」CX/デジタルマーケティング市場（2023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2023」メール送信市場（2023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/電子契約サービス市場2022」SMS送信サービス市場（2023年度予測）

*4 2022年12月期 売上高

4. ESGに関する取組み

ユミルリンクについて

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。

事業活動を通じた社会貢献

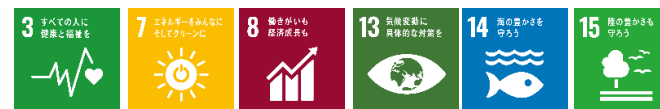
1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

これまで紙やハガキなどの郵送により行われてきた消費者とのコミュニケーションもメッセージングプラットフォーム「Cuenote」によりメールやSMSに置き換えることで、森林資源やエネルギーの消費低減に貢献します。



2. 顧客企業の働き方改革に貢献

これまで電話等で行っていた消費者や社員に対する通知や連絡も、クラウドサービスである「Cuenote」を活用することで時間や場所にとらわれず実施可能となり、業務効率化や多様な働き方の実現に貢献します。



E : 環境 ENVIRONMENT

Action

サーバーの仮想化

仮想化によってサーバーを集約化し、データセンターにおける電力使用量の低減に寄与します。また、データセンターの選定についてもエネルギー効率の高い施設を優先的に選択していきます。

ペーパーレス化

電子稟議システムの導入、電子請求書の導入など業務の電子化に取り組んでいます。用紙・封筒などの使用を削減し、森林資源の保全や輸送に伴う環境負荷の低減に貢献しています。

環境負荷の低い施設を利用

当社が入居するビルの空調は地域冷暖房運営会社の冷温水で稼働。環境負荷の低減に寄与しています。

テレワークの実施

通勤に伴う従業員の移動を抑えることで、公共交通機関の利用や交通渋滞に伴うCO2の削減に取り組んでいます。



Topics

WEB会議スペースの設置

オフィスの効率的な活用による電力の節約や、商談のための移動を減らすことで、環境負荷の軽減に取り組んでいます。



Action

働き方改革

全役職員を対象に、多様性のある働き方、就業環境の構築に取り組んでいます。（子育て・介護・在宅勤務等）

災害・有事等における円滑な情報提供手段の提供

近年の異常気象・国際情勢の緊迫化を踏まえ、緊急時の円滑な情報伝達手段を提供することで、被害の最小化に貢献すべく、取り組みを進めています。

開発拠点設置による地方創生

地方に開発拠点を設置し、拠点地域の活性化、雇用創出等へ貢献すべく、取り組みを進めています。

クリーンなメール環境を維持する取り組み

メール、SMSの利用用途を事前確認し、関連法案の順守を啓蒙するなど、安心・安全なコミュニケーション環境を維持する取り組みを進めています。



Topics

ロボコンチームの支援

中高生メインで活動し、世界最大級のロボットコンテストに出場しているロボコンチーム「SAKURA Tempesta」へのスポンサーを通じ、若者のロボット制作、プログラミング活動を支援しています。



G : ガバナンス GOVERNANCE

Action



ガバナンスへの取り組み

コーポレートガバナンス情報の適切な開示に加え、以下に取り組んでいます。

- ・各種関連法令の遵守
- ・内部統制システム構築の基本方針に基づく経営体制と運営
- ・取締役会の監督機能強化（独立社外取締役3名体制、うち1名は多様性と専門性の確保のため女性弁護士）
- ・コンプライアンス意識向上のため役職員に向けたコンプライアンス研修の実施、コンプライアンス通信の発行

取引先との健全な関係

取引先との健全なパートナーシップを構築するため、関連法令等を引き続き遵守してまいります。

IR活動を通じた投資家との対話

東証の上場規程に基づく迅速な適時開示の実施に加え、代表取締役社長が率先して、第2四半期及び通期の個人及び機関投資家向けの決算説明会の開催を通じた投資家との対話を進めています。要望に応じて機関投資家との対面IRミーティングや、ホームページでのIR情報の開示・情報発信を行っています。

安全・信頼性の向上に向けた取り組み

ISMS、プライバシーマーク、ASP・SaaS情報開示認定の取得に向けて取り組んでいます。

Topics

決算説明会

四半期ごとに代表取締役社長が率先して、決算説明会を実施し、投資家との対話を行っています。説明会にリアルタイムで参加ができなかった方に向けた動画の配信や英語版の決算説明資料の開示を行っています。



2023年度の取組み



ペーパーレス化の推進

前年から30%の印刷物を減らし、ペーパーレス化の推進を通じて、森林破壊の抑制に取り組み、地球温暖化や大気・水質汚染の防止に貢献します。



女性従業員の比率向上

女性従業員の比率を30%に増やすことで、女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保し、SDGsの達成に貢献します。産休・育休からの復帰や子育てへの支援充実させるなど、安心して長く勤務できる環境を整えるとともに、今後も女性従業員に対して活躍の機会を提供することで、組織力を強化し、当社の更なる発展に繋げていきます。



ステークホルダーとの対話

適時・適正な情報の開示をはじめ、経営の透明性の維持と説明責任を果たしながら、株主や投資家との双方向コミュニケーションを通じて、継続的な企業価値の向上と適正な市場評価を目指します。

5. 会社概要

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、

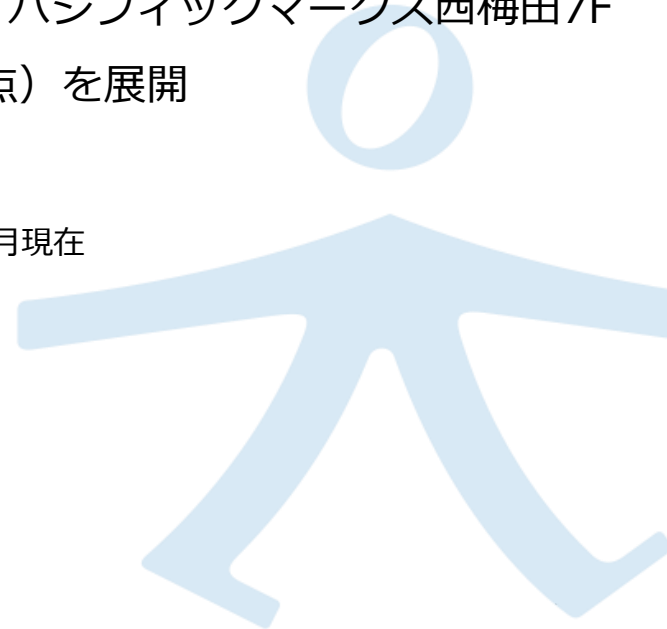
ユミルリンクは「**つながりを創る**」企業です。



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（東京証券取引所グロース）
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）＊2022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

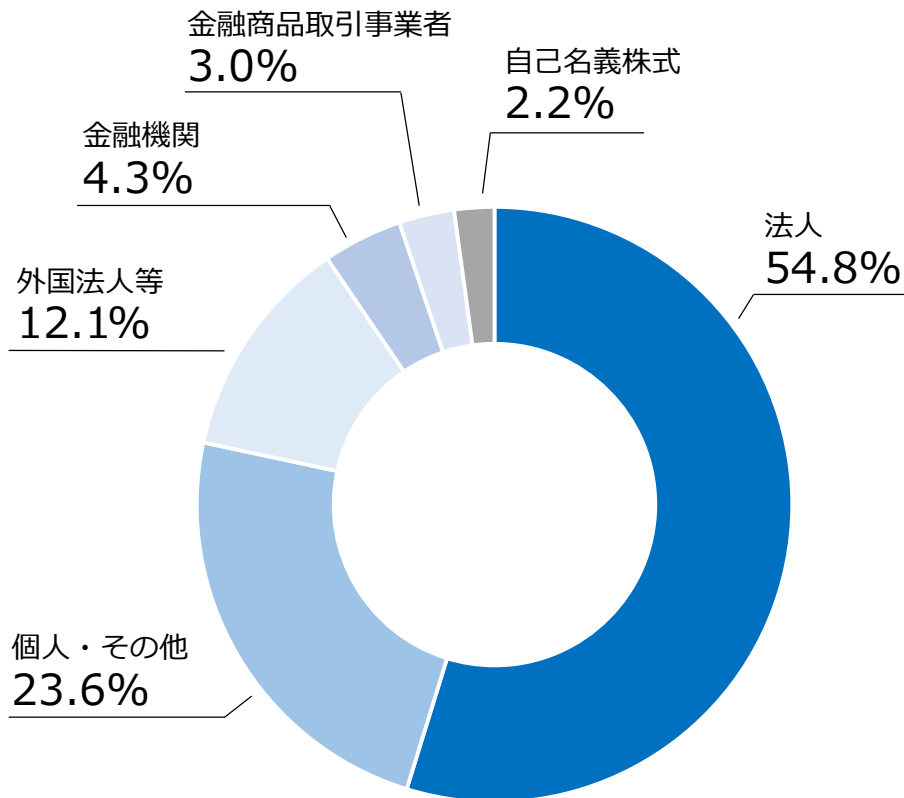


沿革

- 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
- 2022 ● 認証サービスCuenote Auth をリリース

株主構成（2022年12月末時点）

株式保有割合



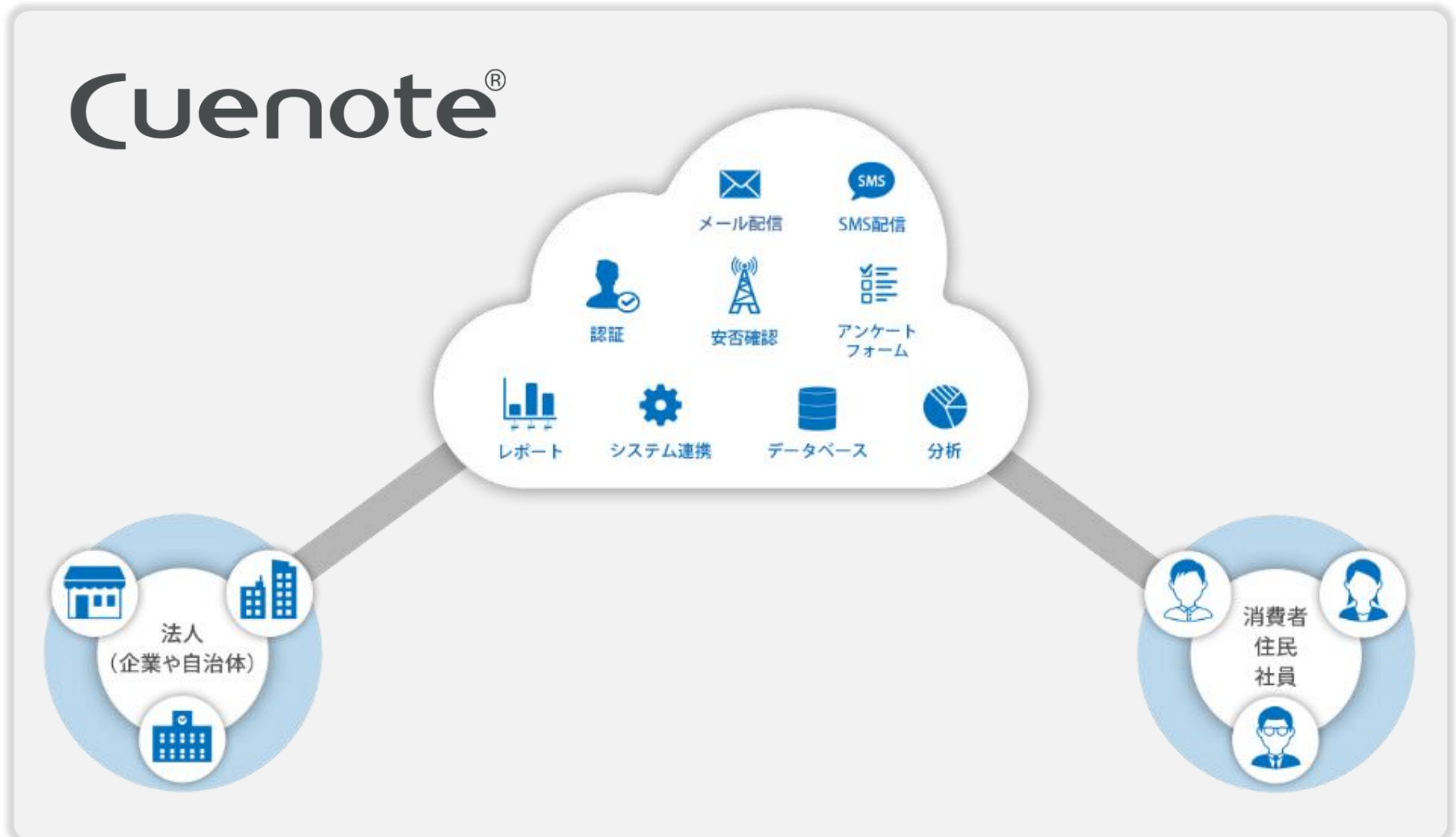
大株主

株主名	持株比率
アイテック阪急阪神株式会社	52.13%
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	9.71%
清水 亘	6.84%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4.35%
光通信株式会社	3.01%
及川英夫	2.22%
JPモルガン証券株式会社	0.93%
BBH LUX/BROWN BROTHERS HARRIMAN(LUXEMBOURG) SCA CUSTODIAN FOR SMD-AM FUNDS-DSBI JAPAN EQUITY SMALL CAP ABSOLUTE VALUE	0.78%
一般社団法人全国水産業団体共助会	0.60%
株式会社SBIネオトレード証券	0.54%

(注) 当社は、自己株式を84,637株所有しておりますが、上記リストからは除外しております。持株比率は発行済株式数から自己株式を控除して計算しております

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



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

売上構成比 65%

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
柔軟なデザイン、多言語にも対応

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
配信エラー理由解析機能付

売上構成比 18%

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

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

売上構成比 14%

認証サービス Cuenote® Auth

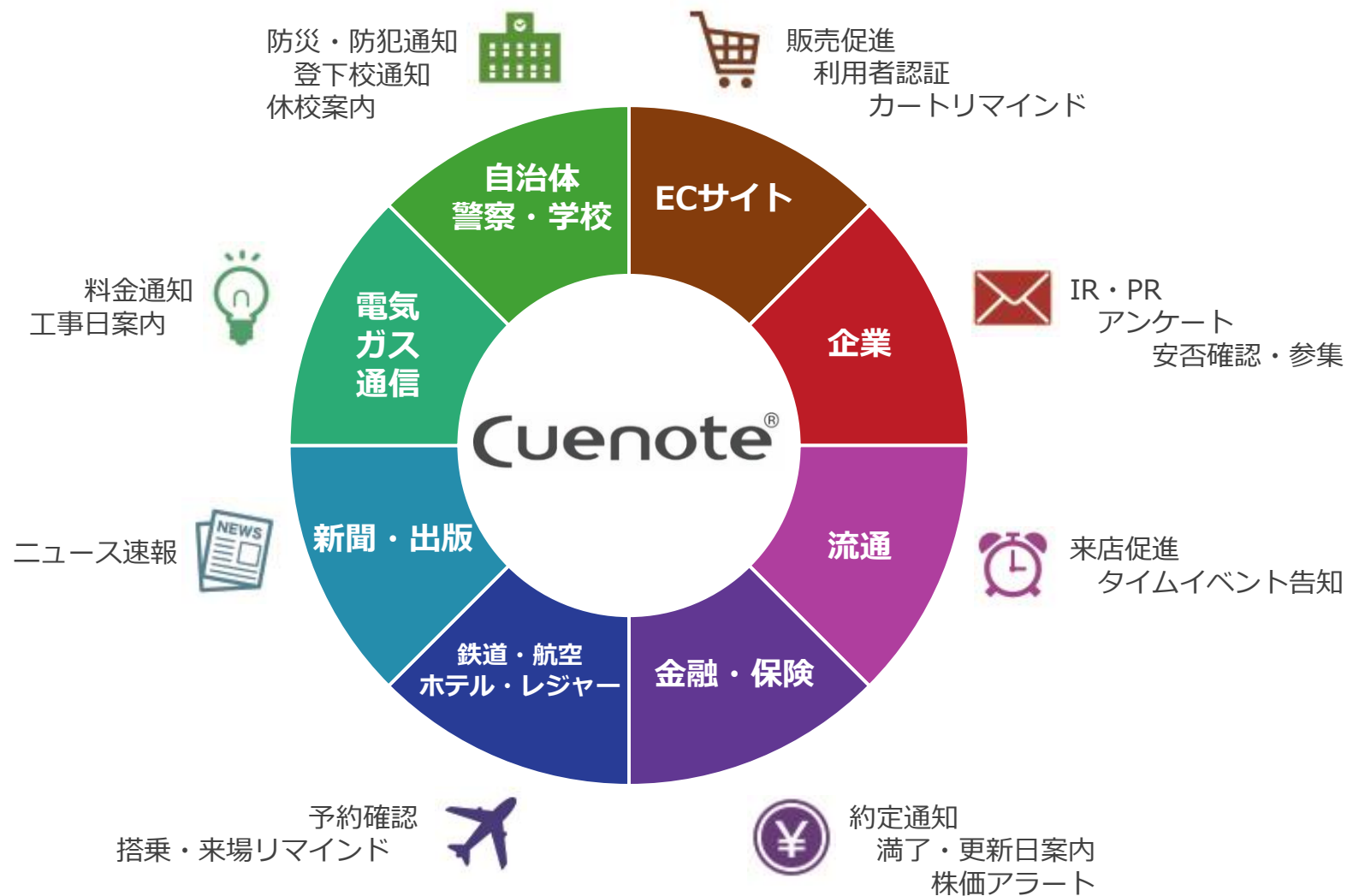


SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

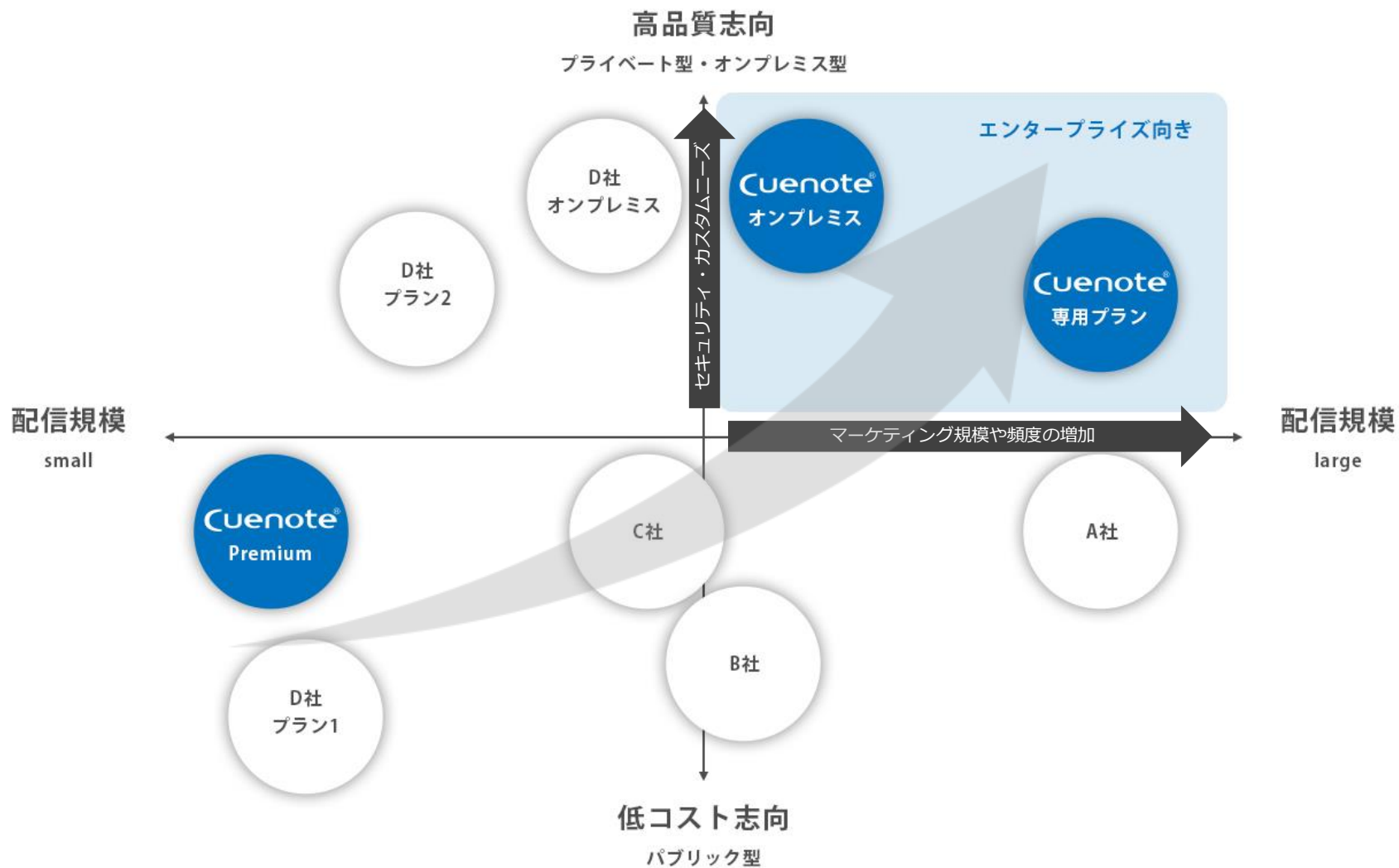
(注)上記の売上構成比は、2022年1月～12月の実績値です

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

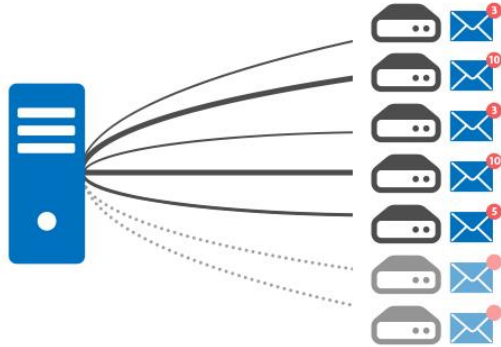


Cuenoteのポジション



Cuenoteの強み・特徴

高速・確実な通信を実現する技術力



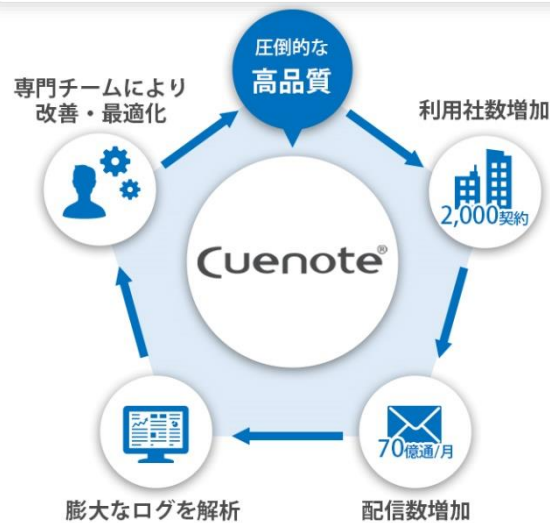
処理性能や効率向上を実現するための専用設計と並列処理指向言語の採用により高速・確実なメッセージングを実現。

分散されたサービス基盤、高い稼働率



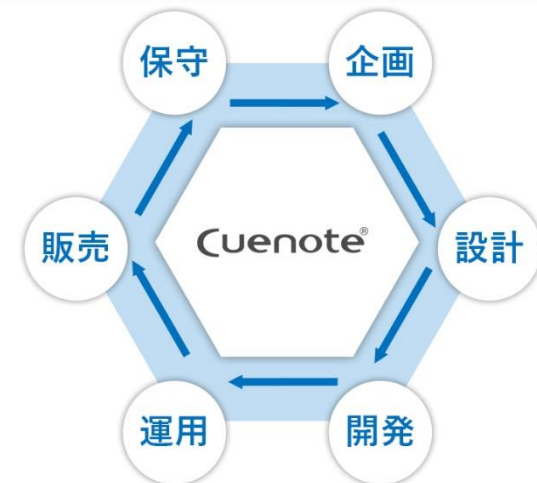
国内3エリア6箇所のデータセンターにサービス用基盤設備を設置、自然や人為的災害を想定したDR(ディザスタリカバリ)プランを提供。

専門性の高い運用体制



到達率や配送効率の向上のため専門チームが月間70億通を上回る通信記録を分析、得られた最適値はパラメータとして自動配布。

垂直統合型で展開する総合力



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

Cuenoteの顧客

Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得、有効契約数は2,000を超える

上場企業導入数
261社*

上場企業



未上場企業



官公庁



(注) 上場会社及び日本証券業協会が指定する純粋持ち株会社における中核子会社の数、2022年12月末当社調べ

5. appendix

トピックス 2022年 通期

3月

- ・ 従業員持株会 拠出開始
- ・ 月間メール配信数 63億通 突破

4月

- ・ 「Cuenote 安否確認サービス」の最新バージョンをリリース
SMSを利用した安否確認が対応可能に

5月

- ・ 認証サービス「Cuenote Auth」をリリース
- ・ 日本航空株式会社の導入事例を公開

7月

- ・ 「Cuenote Survey」Google アナリティクス 4 (GA4) 連携に
対応した最新バージョンをリリース

8月

- ・ 株式会社ライトアップと共同でメールマガジンの閲覧状況に関する
共同調査レポートを公開

9月

- ・ 「Cuenote FC」がITトレンド「Good Product」を受賞

12月

- ・ 「Cuenote SMS」多要素認証対応の新バージョンをリリース
- ・ 株式会社アインホールディング、株式会社サイバーエージェント、
株式会社ピーナッツ・クラブ、株式会社フューチャーショップの導入事例を公開
- ・ Cuenoteの契約数が2,000契約を突破
- ・ 月間メール配信数 70億通 突破

■ CuenoteAuth リリース

Cuenote® Auth



■ 日本航空株式会社の導入事例



■ 株式会社サイバーエージェントの導入事例



トピックス リリース関連

「Cuenote安否確認サービス」の最新バージョンをリリース

安否確認サービス
Cuenote®

2022年4月



「Cuenote 安否確認サービス」では、安否確認を行いたい従業員・職員への通知手段として、従来のメールに加えSMS（ショートメッセージサービス）を利用できるように機能拡張しました。

携帯電話番号宛てに送信されるSMSは高い開封率を有し、受信者に対し確実に通知が届けられる特徴があり、複数手段（メール、SMS）を利用した通知が行えることから、より確実に安否確認が行えます。

認証サービス「Cuenote Auth」をリリース

Cuenote® Auth

2022年5月



「Cuenote Auth」はAPIにリクエストするだけで、「認証コードの生成」、「SMS・IVRによる認証コードの通知」、「認証画面の表示及び認証処理」、「認証結果の取得」など、一連のプロセスを実行させることができます。

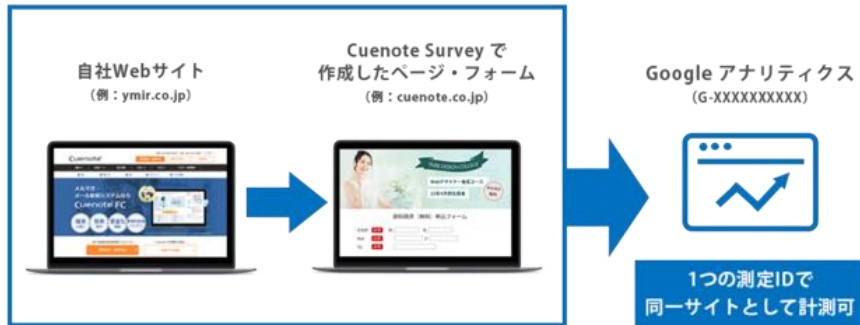
今回のリリースではSMS・IVRによる認証をサポートしますが、今後、メールなど他の認証手段についても順次提供を行い、対応チャネルを拡充してまいります。

トピックス リリース関連

「Cuenote Survey」の最新バージョンをリリース

Cuenote® Survey

2022年7月



Webアンケート・フォームシステム「Cuenote Survey」では、Web解析ツールであるGoogle アナリティクスの新しいプロパティである、GA4でのデータ取得及びクロスドメイン集計を利用できるように機能拡張しました。

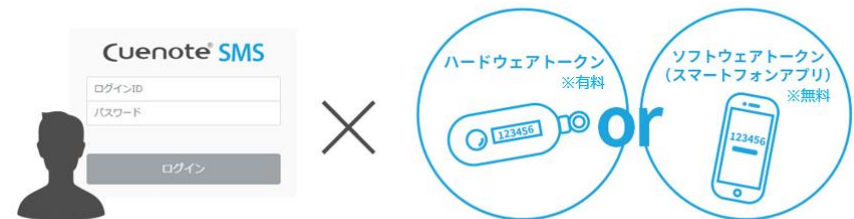
「Cuenote Survey」の管理画面上で「G-」から始まるGA4の測定IDを入力するだけで、Cuenote Surveyで作成したWebページやフォームへのアクセスをGoogle アナリティクスで取得・解析することができます。

「Cuenote SMS」多要素認証対応の新バージョンをリリース

Cuenote® SMS

2022年12月

ID・パスワードに加え、ワンタイムパスワードを組み合わせた多要素認証に対応



「Cuenote SMS」では、より厳重なセキュリティ対策の一環としてワンタイムパスワード（※1）による多要素認証に対応し、セキュリティ機能を強化しました。

ワンタイムパスワードの表示は、ハードウェアトークン、ソフトウェアトークン（※2）の双方に対応し、本機能をCuenote SMSの標準機能として提供します。

（※1）ワンタイムパスワードとは、一度だけ有効な使い捨てパスワードのことです。

（※2）トークンとは、ワンタイムパスワードを表示する機器のことです。

キーホルダータイプなどの専用機器にパスワードを表示する「ハードウェアトークン」、スマートフォンに専用アプリをダウンロードしてパスワードを表示する「ソフトウェアトークン」が一般的です。

トピックス 導入事例



JAPAN AIRLINES

日本航空株式会社

リレーサーバー

JALが信頼する、豊富な実績と
高速・確実な配信性能



株式会社サイバーエージェント

SMS

2,500万会員のSMS認証
基盤を安定稼働



株式会社ピーナッツ・クラブ

SMS

稼働数6倍増、決済到達率も3倍に
即決導入で初回配信から効果を実感

cake⁺JP

株式会社Cake.jp

メール配信

配信コスト7割減。60万人のメルマガ
が選んだシンプルさ・高速さの強み



株式会社フューチャーショップ

メール配信

売上昨対比150%達成を支えた、
販促メール

TRIBECK CX Consulting
Partner

トライベック株式会社

メール配信

毎日280万通・3回のメール配信を
支える、パートナーへの信頼感

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70億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。

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。

製品紹介

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。

認証サービス

Cuenote[®] Auth



SaaS

SMSやIVRを利用し、電話番号による認証を行えるセキュアな認証サービスです。

APIにリクエストするだけで、確認コードの生成、通知、認証の処理を簡単に実装できます。

本人認証、ECサイトの転売対策、不正アクセス対策などの用途に活用いただけます。

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。

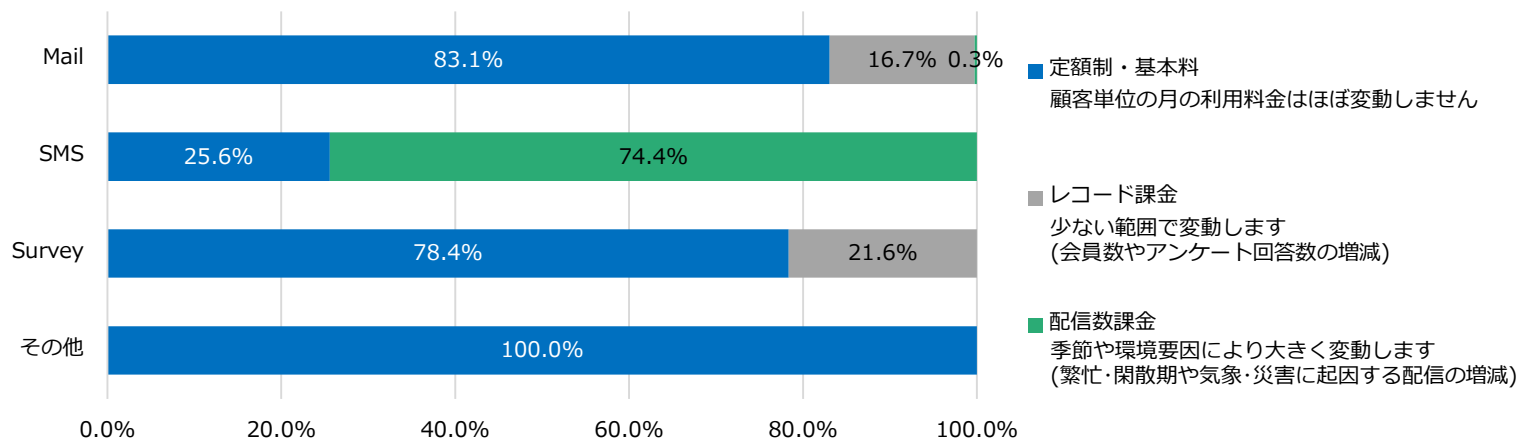
売上高区分について

スポット売上

サービス開始時の初期設定売上やライセンス売上、カスタマイズ売上などの一時的な収益

ストック売上

SaaSのサービス利用売上やソフトウェア保守売上など継続を見込める収益
サービスやプランにより、料金の決定要素が異なります

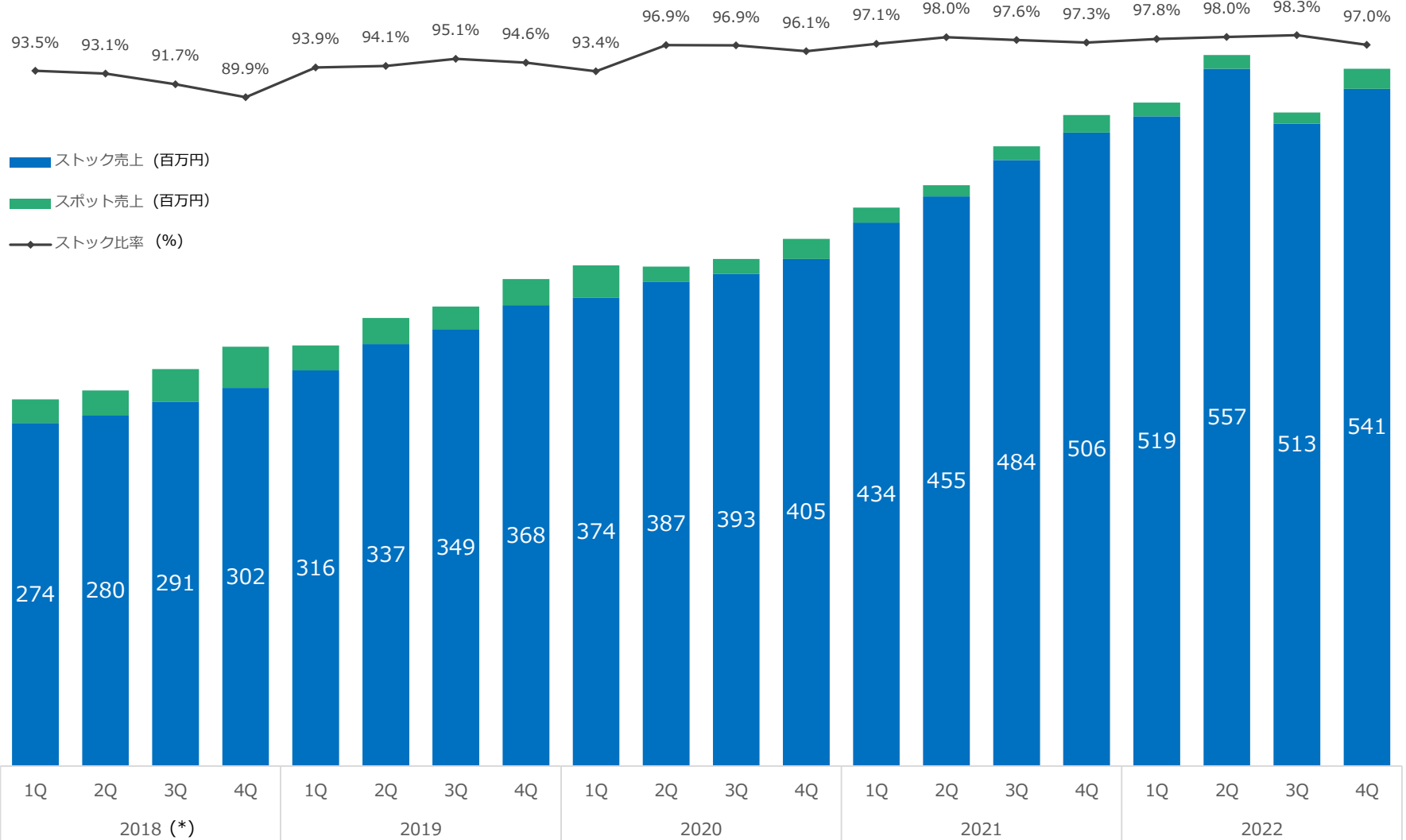


↑
ストック売上比率
↓

(注) 上記のストック売上構成グラフは、2022年1月～12月の実績値です

四半期売上推移 - 計上種別 (ストック/スポット)

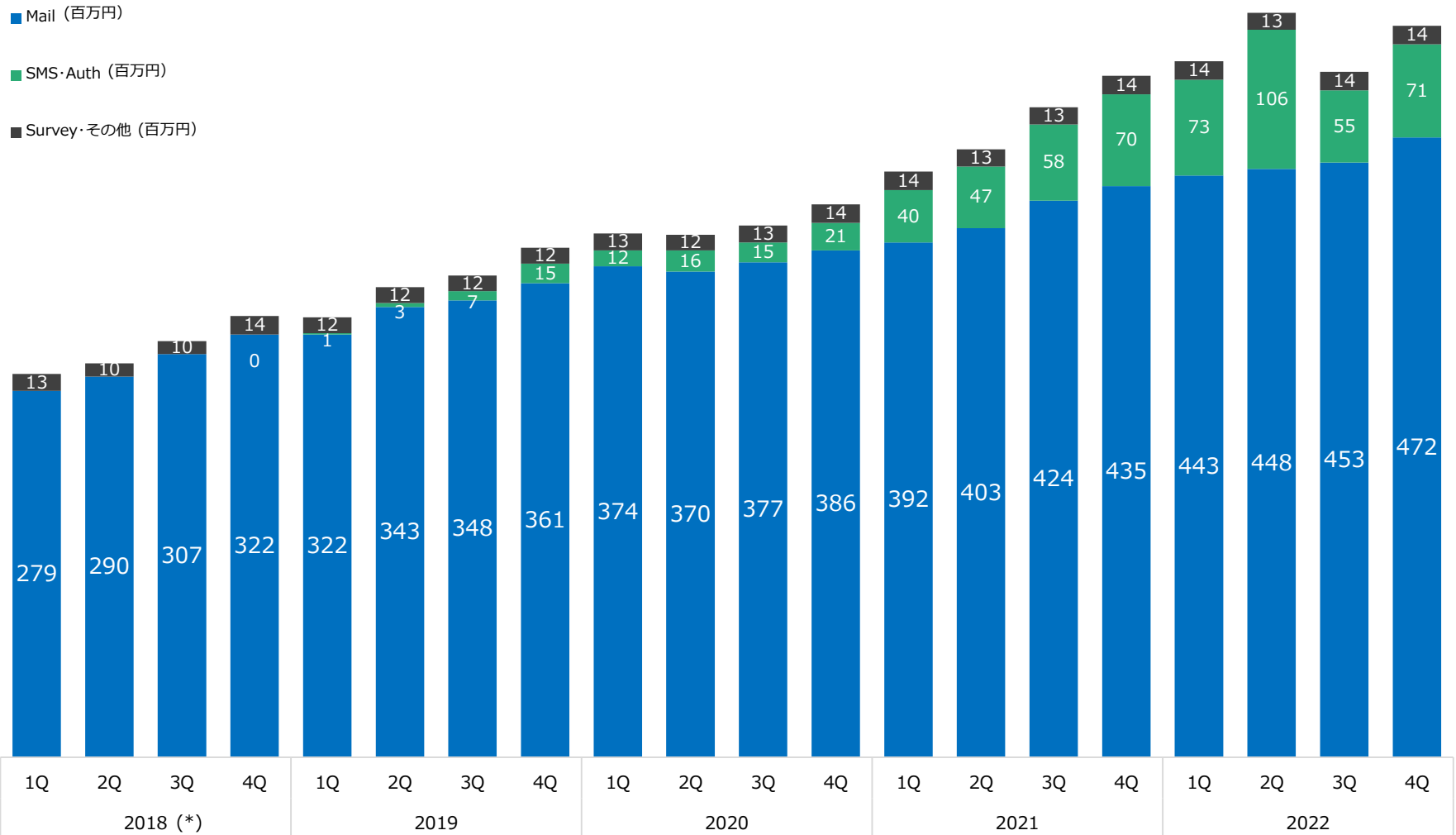
高いストック売上比率



(*) 2018年12月期は未監査数値であります

四半期売上推移 - サービス別 (Mail / SMS / Survey・その他)

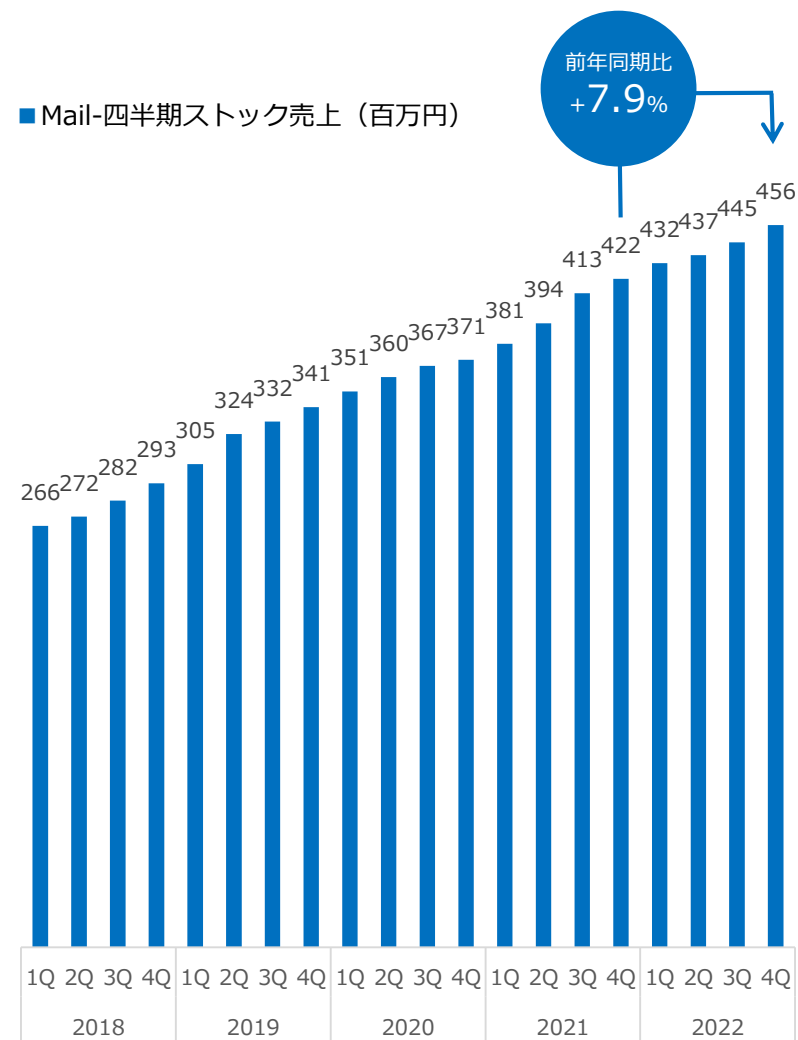
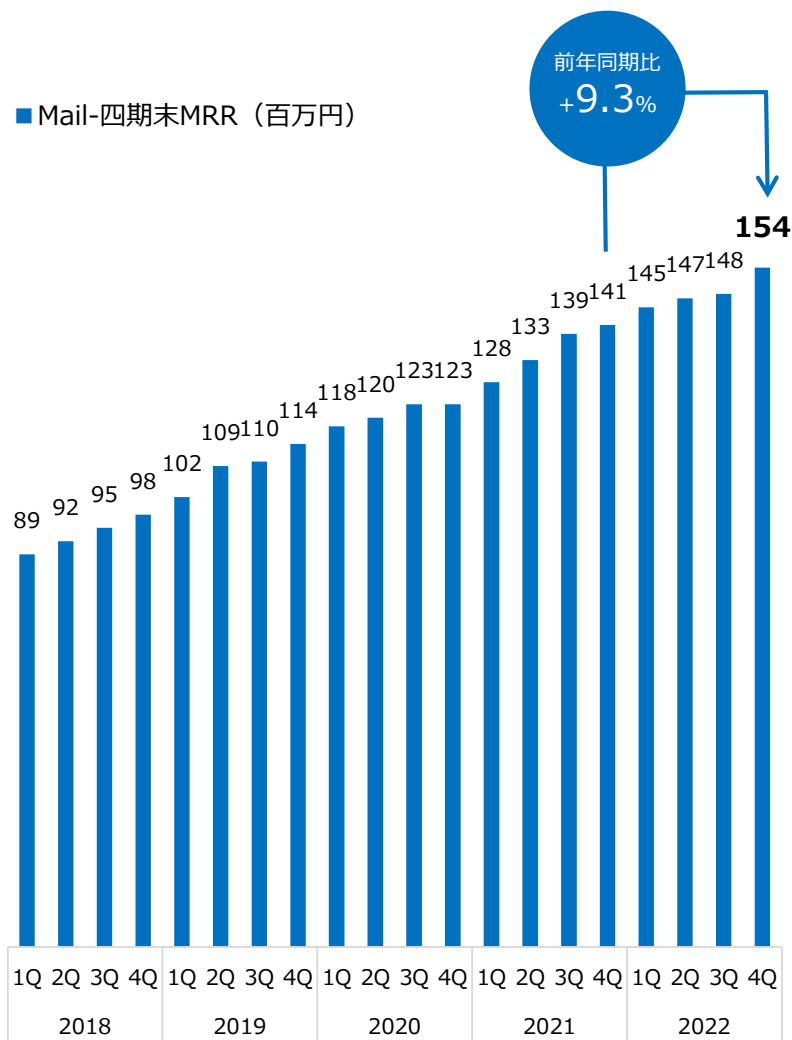
 Mailは堅調、SMSは大きく変動しつつも増加



(*) 2018年12月期は未監査数値であります

Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

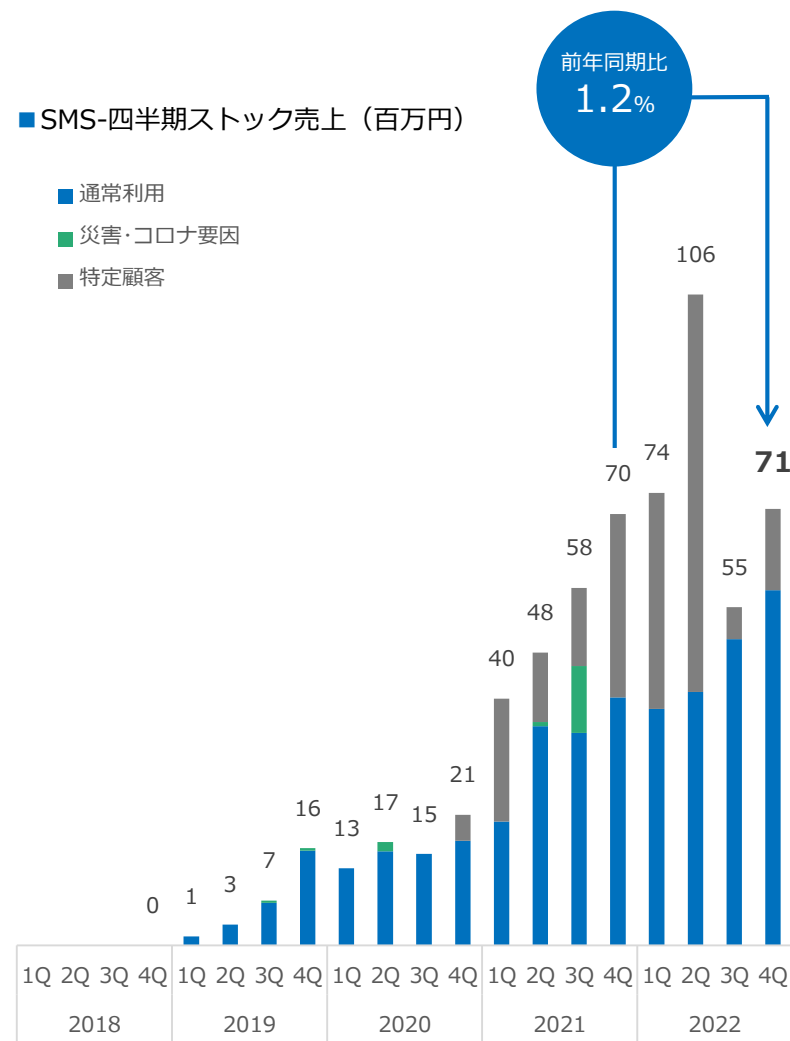
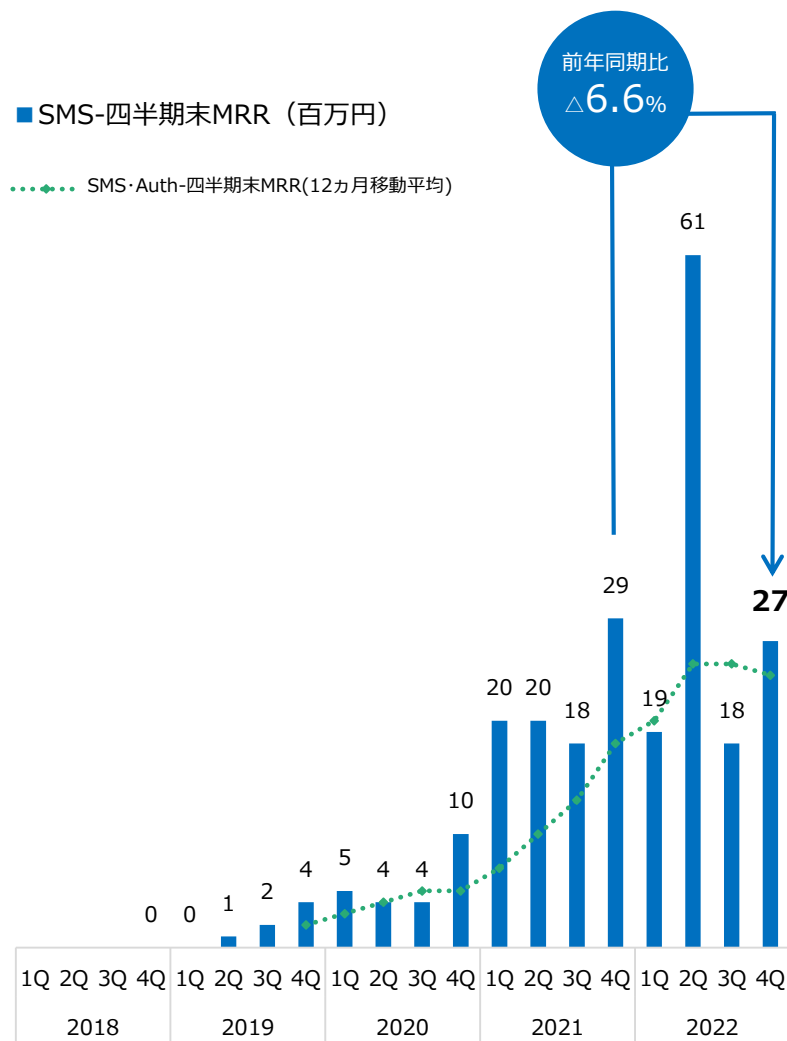
四半期MRRは前年同月より13百万円(9.3%)増加、4Qのストック売上は7.9%増の456百万円



(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

SMS・Auth 四半期末MRR／四半期ストック売上

契約数増加も前期の大口顧客のスポット販促利用の反動から期末MRRは微減、通期ストック売上は1.2%増の71百万円

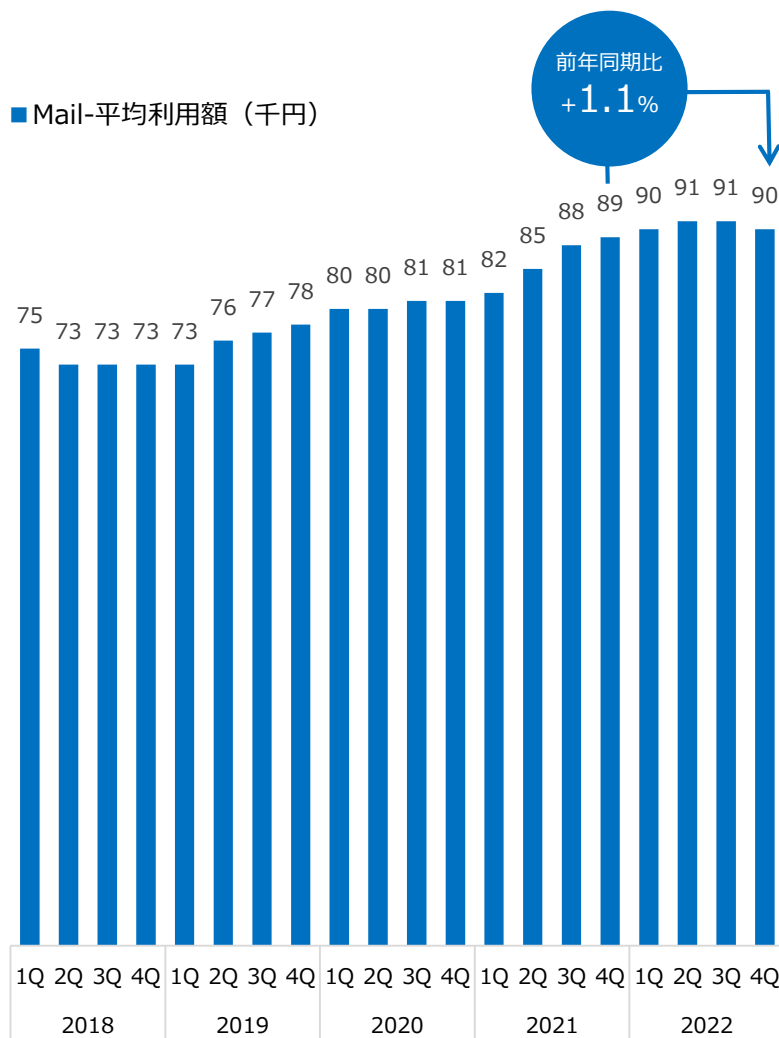


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が74.4%を占めます(2022年1月~12月実績)
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

契約あたりの平均利用額-四半期 (*1)

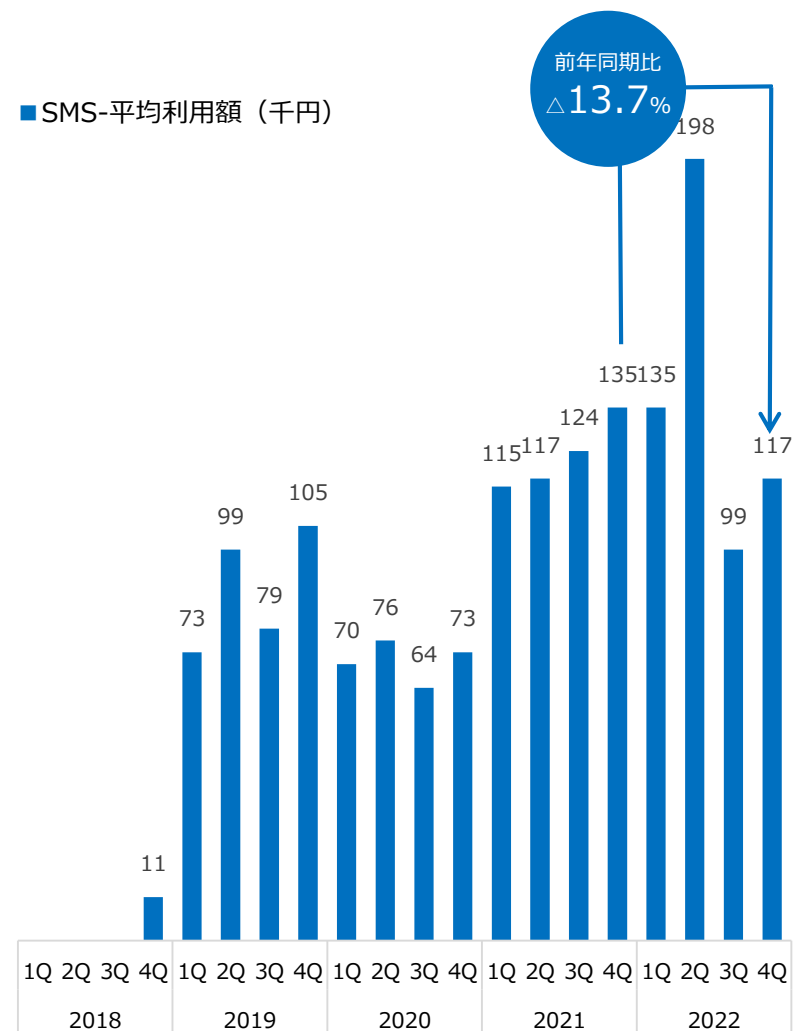
Mail

4Qの廉価プラン受注増により前年同期では微増



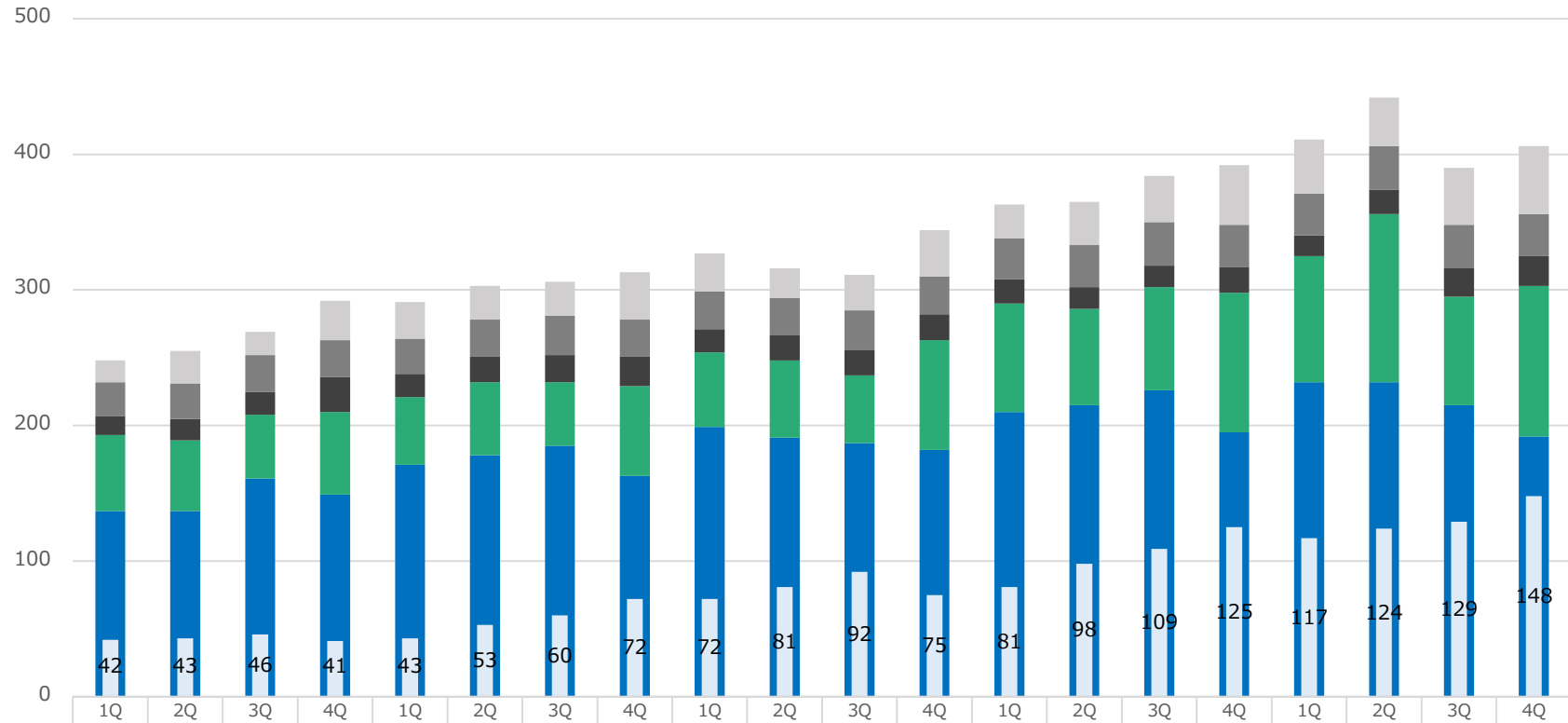
SMS

大口顧客の前期比でのスポット利用減から平均利用額が低下



(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(四半期ストック売上総額÷四半期延べ契約数)の算式により求めています

四半期営業費用・営業利益推移



	2018 (*1)				2019				2020				2021				2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
■ その他	16	24	17	29	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50
■ 家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31
■ 減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81	80	71	76	103 (*2)	93	124	80	111
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192
■ 営業利益	42	43	46	41	43	53	60	72	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148
営業利益率	14.4%	14.6%	14.5%	12.4%	12.9%	15.0%	16.3%	18.6%	18.1%	20.4%	22.8%	17.9%	18.1%	21.1%	22.1%	24.1%	22.2%	21.8%	24.8%	26.6%

(*1) 2018年12月期は未監査数値であります

(*2) 2020年12月期第4四半期は、在宅業務環境の整備(パソコン、セキュリティソフト等の取得)により、サーバ・DC,仕入れ等の費用が一時的に増加しています

免責事項

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。

Y M I R L I N K