

Y M I R L I N K

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2025年3月

ユミルリンク株式会社（証券コード：4372）

1	事業概要	Page 3
2	市場環境と当社のポジション	Page 16
3	当社の特徴と強み	Page 22
4	成長計画の振り返り	Page 27
5	成長計画	Page 33
6	経営状況	Page 42
7	ESGに関する取り組み	Page 47
8	会社概要	Page 52



1.

事業概要

メッセージングソリューション事業

当社は、2024年9月2日に公表いたしました「株式会社ROCの株式取得（子会社化）完了のお知らせ」に記載のとおり、株式会社ROCを子会社化し連結決算へ移行いたしました。

当グループでは、メッセージングソリューション事業を通じ、法人のデジタルコミュニケーション・マーケティング活動を「テクノロジー」と「サービス」で支援しております。



グループのサービスの概要・特長

は、YMIRLINK・ROCともに強みを有し顧客シナジーを生み出す領域

サービス概要と主要サービスの売上構成 (*1) / 主な情報の届け先

平均提供価格 (月額)

メッセージング・コミュニケーション事業

YMIRLINK (Cuenote)

ROC

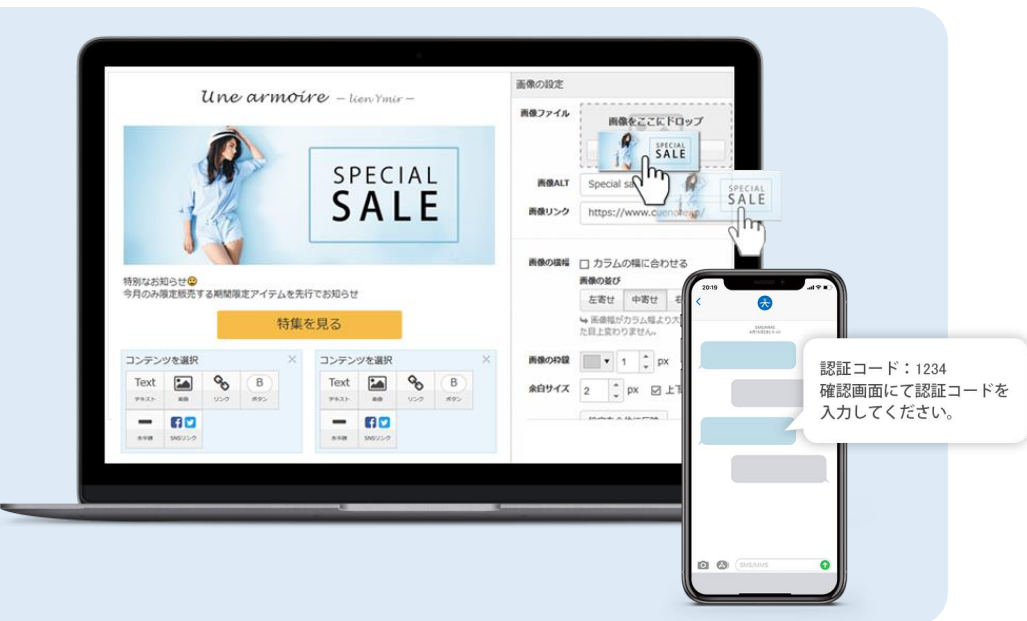
Mail (メール)	豊富なマーケティング機能を有するメール配信サービスと、APIやSMTPによるSMTPリレーサービス、 大規模・高速処理に定評	顧客
SMS(ショートメッセージ) Auth (認証)	電話番号宛てにテキストメッセージや自動音声メッセージを送信するサービス、LGWAN(行政ネットワーク)に対応しSalesforce、Kintoneとも連携	顧客
Push (ブラウザプッシュ)	ブラウザ宛てにプッシュ通知するサービス、ブラウザアイコンやスマートフォンの通知エリアにメッセージを表示 2024年12月サービス開始	顧客
Survey (アンケート・フォーム)	Webアンケートや申し込みフォームなど、 簡単操作で安全に情報収集フォームを作成できるサービス	顧客消費者
安否確認	気象情報と連動、災害発生時に従業員や家族などの安否情報などを確認するサービス	従業員
Social (SNS)	Instagram、TikTokなど、 法人の公式SNSアカウント運用 を支援。経験豊富なスタッフが企画・制作・運用までをワンストップで提供	消費者
Reposta	SNSアカウント運用の 効果測定 サービス	—

Enterprise	Medium	Small

(*1) 2024年12月期の当グループの売上構成、ROC実績は連結直前決算(2023年9月-2024年10月：14ヵ月変則決算、未監査実績)を用いております。

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



特長 - 01

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

特長 - 02

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



Cuenote[®] FC

メール送信API



Cuenote[®] SRS

SMS配信



Cuenote[®] SMS

本人認証



Cuenote[®] Auth

Webプッシュ通知



Cuenote[®] Push

安否確認



安否確認サービス
Cuenote[®]

Webフォーム・アンケート



Cuenote[®] Survey



Cuenoteシリーズ

メール系

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
64.8%

メール送信API

Cuenote[®] SR-S



APIやSMTPでメールをリレー配信し遅延や不達を解消。配信エラー理由解析機能付

売上構成比
19.8%

SMS系

SMS配信サービス

Cuenote[®] SMS



キャリア直収型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
12.8%

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

その他

Webプッシュ通知

Cuenote[®] Push



アプリ不要でユーザーのPCやスマートフォンにWebプッシュ通知を行うことができるサービス



Webアンケート・フォームシステム

Cuenote[®] Survey

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



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

サービス実績値

ユミルリンク単体

ARR*1
(年間経常収益)

27.1 億円

2024年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,500 契約超

2024年12月現在

ストック売上比率

97.1%

2024年1月-12月累計

チャーンレート
(解約率*2)

0.41%

全シリーズ解約率*3
2024年1月-2024年12月 月次平均NRR*4
(売上維持率)Mail: 103.3%
SMS: 103.9%

2023年12月 → 2024年12月

エンジニア比率
(ユミルリンク単体*5)

54.1%

2024年12月現在

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

2024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倍し求めております。

*2 解約率 : レベニューチャーンレート

2024年1月-2024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。

2023年12月末にサービスを利用する顧客の2024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。

([2024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]) ÷ [2023年12月末のMRR] × 100

上記の対象期間は2023年12月末～2024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。

*5 エンジニア比率(ユミルリンク単体) : 当社は2024年12月期より連結決算に移行しておりますが、エンジニア比率は単体数値を記載しております。

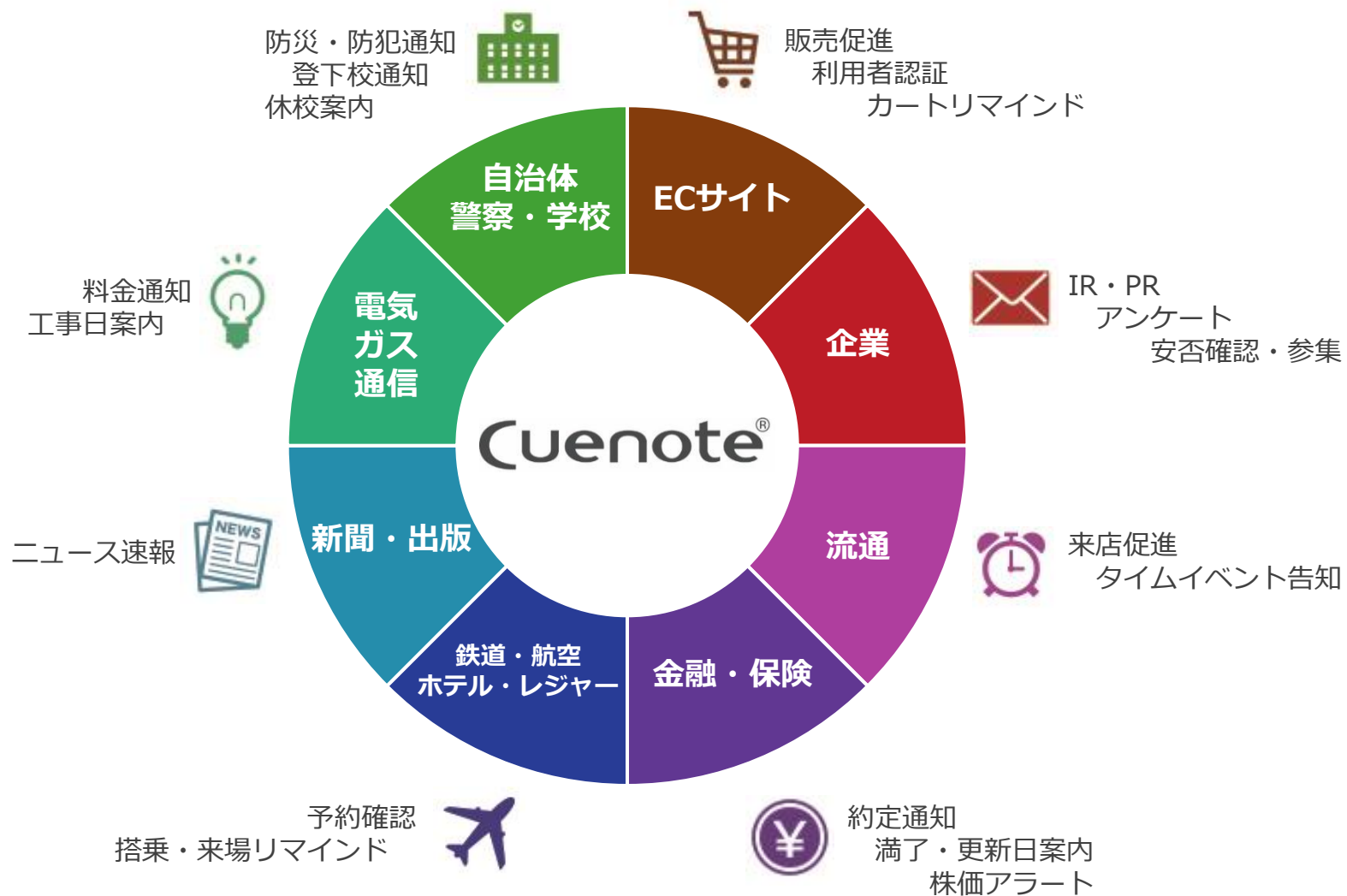
Cuenote ご利用企業例

 <p>CCC MK HOLDINGS POINT</p> <p>CCCМКホールディングス株式会社</p> <p>アンケート機能搭載のメールを 2,200万人に届ける。</p>	 <p>埼玉りそな銀行</p> <p>埼玉りそな銀行</p> <p>地域トップ銀行のオウンドメディアに メルマガを活用し、成長を加速。</p>	 <p>mercari</p> <p>株式会社メルカリ</p> <p>メルカリのエンジニアが選ぶ、 高速配信のメールリレーサーバー</p>	 <p>すぐトル</p> <p>株式会社シートマーケット</p> <p>IVR（自動音声通知）を活用し、 サービス利用者の要望に迅速に対応</p>
 <p>LabBase</p> <p>株式会社LabBase</p> <p>SMSをリマインドとして活用。 人材イベントの参加率10%向上</p>	 <p>A-PAB</p> <p>一般社団法人 放送サービス高度化推進協会</p> <p>手厚いサポート体制で作業時間は1/3、 開封率は驚きの50%を維持</p>	 <p>Scene Live confidence is everything</p> <p>株式会社Scene Live</p> <p>コールシステムにSMSを連携。 顧客ニーズへの対応を実現</p>	 <p>刈谷市 Kariya City</p> <p>刈谷市</p> <p>郵送の代替でコスト30%減、 自治体でも大きな効果</p>



Cuenoteの活用事例

私たちのサービス「Cuenote」は、日常生活の様々なシーンで活用されています。



EC市場拡大、DX・オンラインシフトを背景にメッセージ数は増加

(単位：億通)

月間80億通を超えるメール・SMS配信実績



年間891億通

*2024年実績

メッセージングソリューション事業

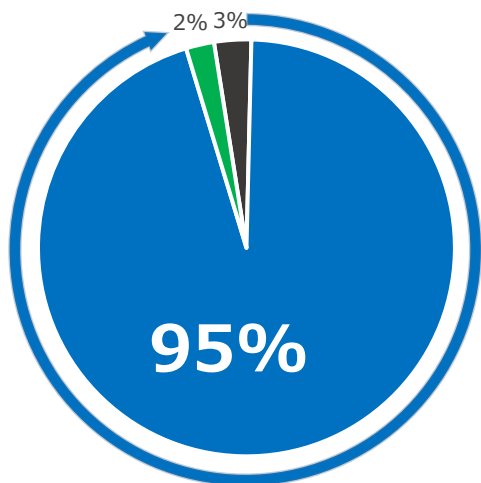
法人のデジタルコミュニケーション・マーケティングをテクノロジーとサービスで支援します。



当社収益構造とSaaSの特長

- 1 当社収益の95%はSaaSのサービス利用料で構成される (図1)
- 2 SaaSは契約者の契約継続率の向上(解約抑制)により収益を積み増しやすい (図2)
- 3 当社サービスの解約率は月平均0.41%と低水準を維持している (図3)

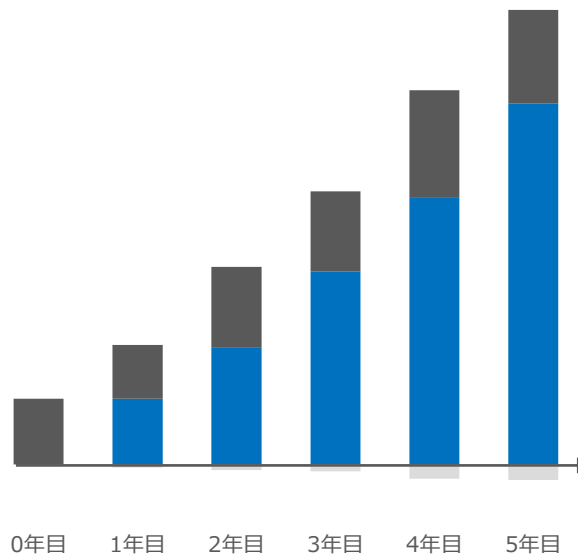
95%がサービス利用料 *1



■ スポット売上 ■ スtock売上(利用料) ■ スtock売上(保守)

図1：当社の収益構造

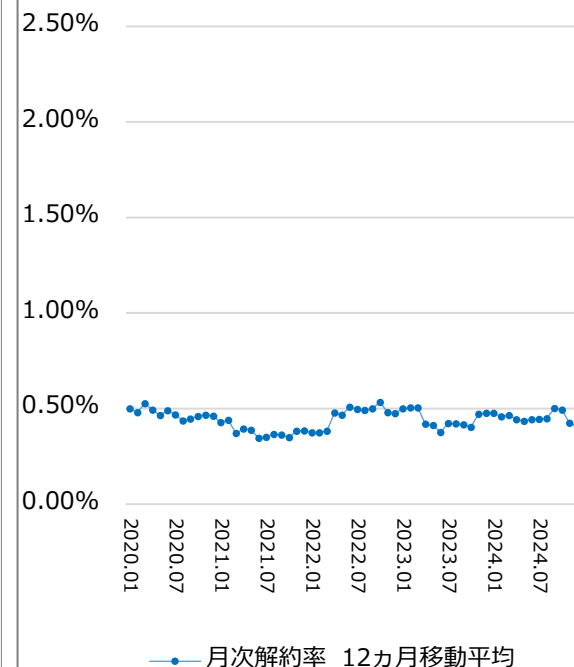
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 継続契約 ■ 新規契約 ■ 解約

図2：SaaSの特長

月平均 0.41%の
低い解約率 *2



—●— 月次解約率_12カ月移動平均

図3：全Cuenoteサービス月次解約率

*1 サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*2 2024年1月~12月の全Cuenoteサービスの月次解約率の12カ月移動平均です

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

サービス開始以降、ストック売上・契約数ともに伸長

通期ストック売上

期末有効契約数

(単位：百万円)

2,592百万円

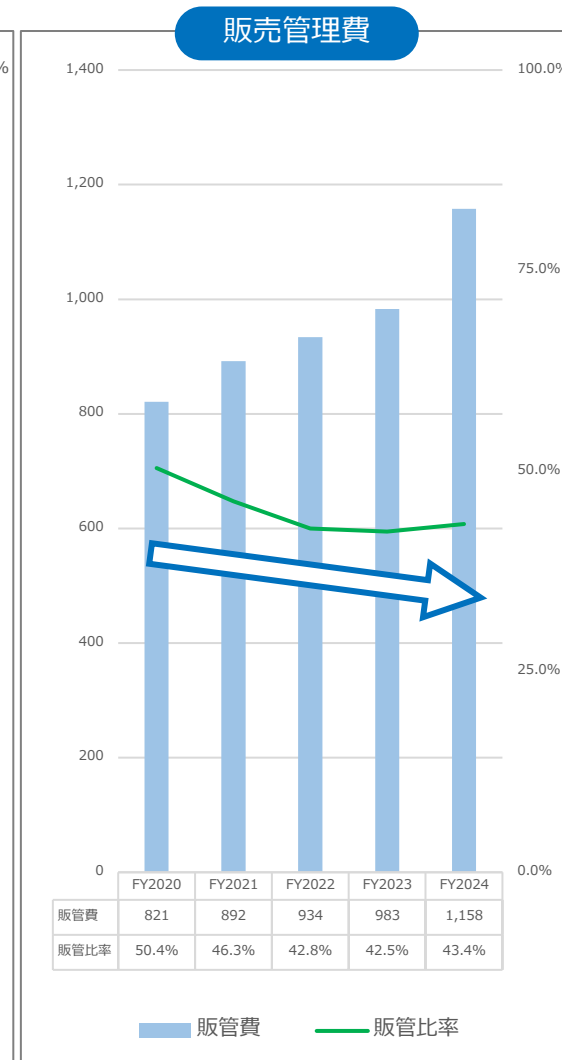
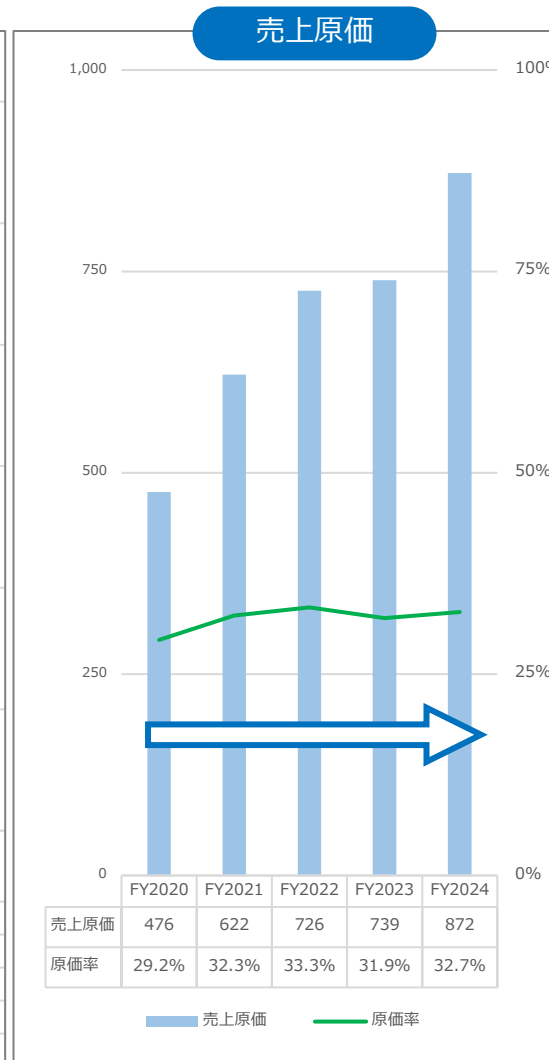
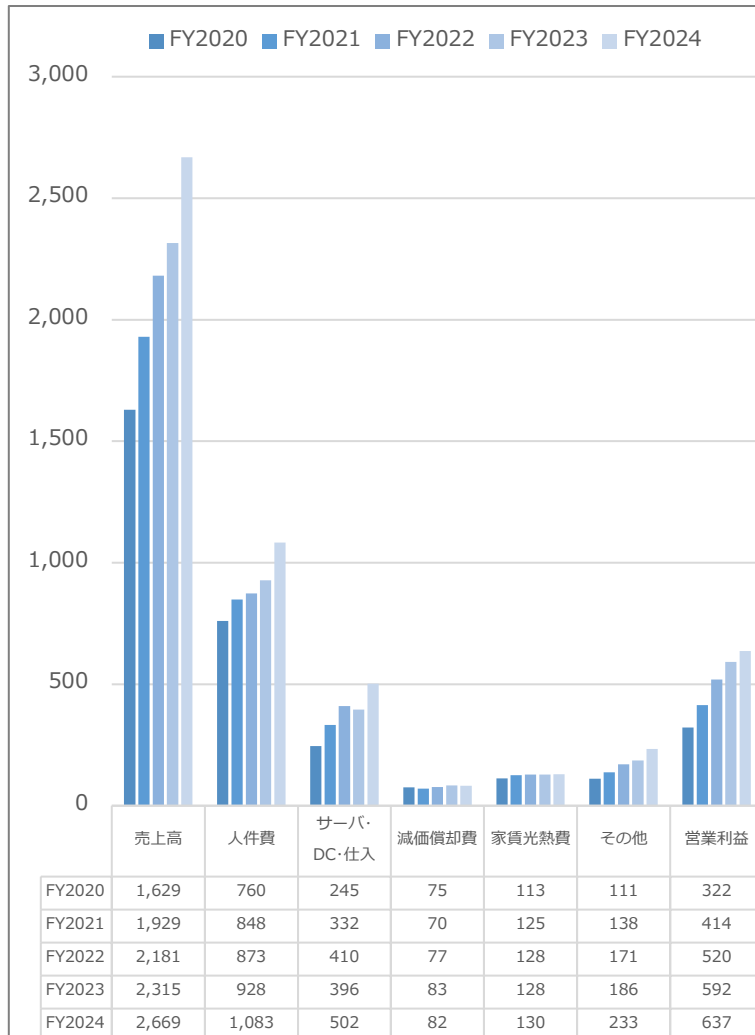
(単位：件)

2,594契約



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売上の増加に伴い変動費（原価：SMS通信費）が増加するもののコントロール下にある



2.

市場環境と当社のポジション



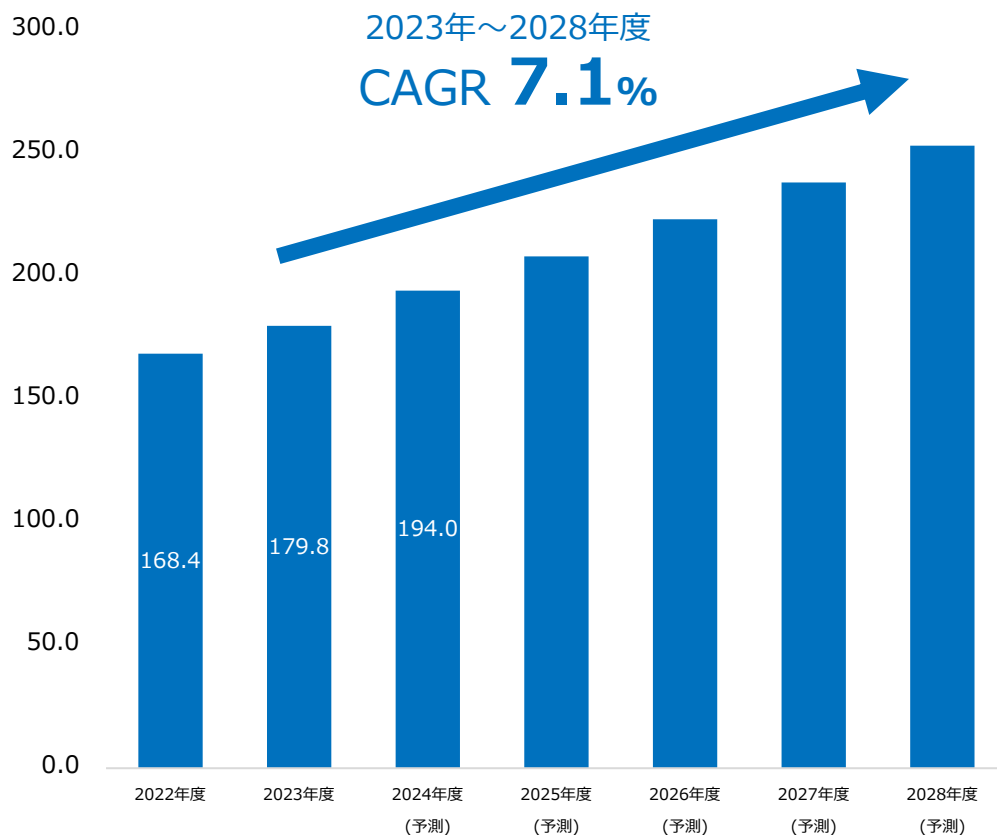
メッセージング市場 (Mail)

メール送信市場のCAGR(2023~2028年度)は7.1%と予測される

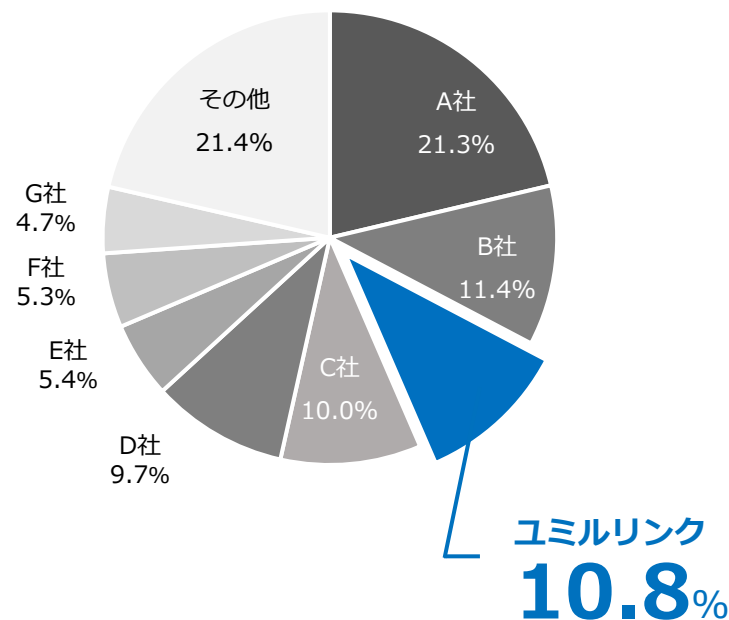


メール配信の有望性

(単位：億円)



主要ベンダー2023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2025」
 左棒グラフ：メール送信市場規模推移および予測（2022~2028年度・売上金額）を基に当社が作成
 右円グラフ：メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア（2023年度）を基に当社が作成

メッセージング市場 (SMS)

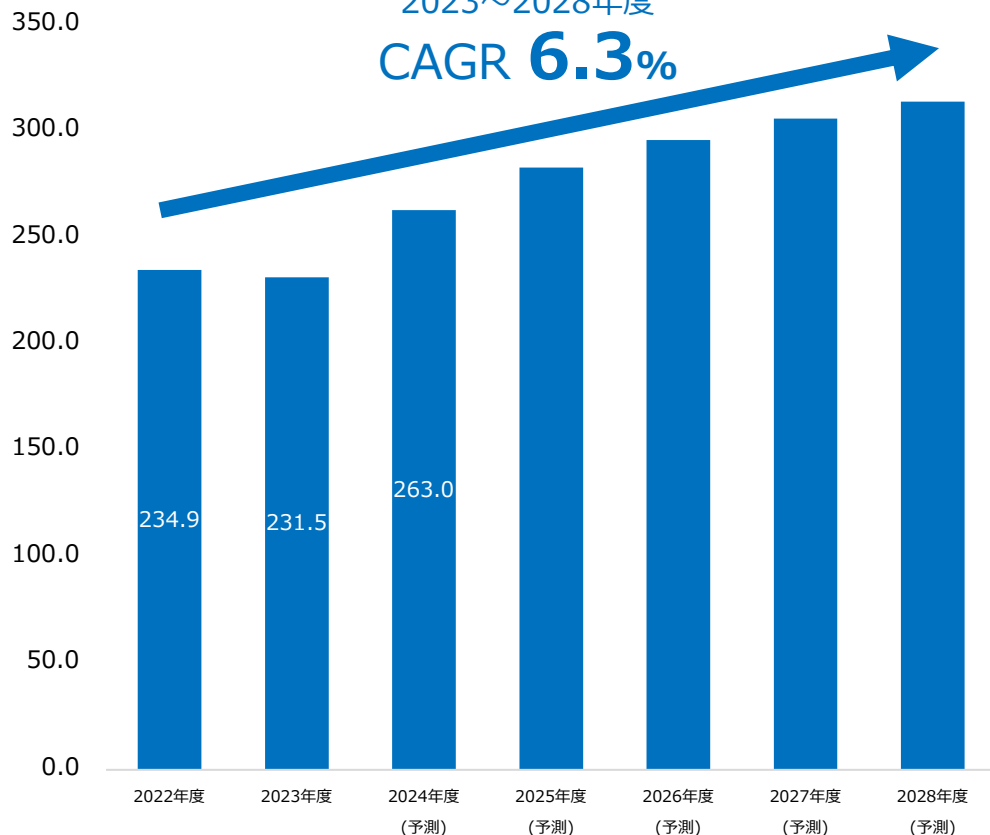
SMS送信サービス市場のCAGR(2023~2028年度)は6.3%と予測される



SMSの有望性

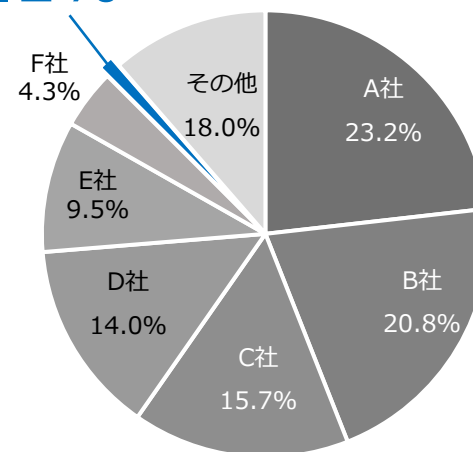
(単位：億円)

2023~2028年度
CAGR **6.3%**



主要ベンダー2023年度シェア

ユミルリンク
1.1%



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/電子請求書サービス/電子契約サービス市場2024」
 左棒グラフ：SMS送信サービス市場規模推移および予測（2022～2028年度・売上金額）を基に当社作成
 右円グラフ：SMS送信サービス市場：ベンダー別売上金額シェア（2023年度）を基に当社作成

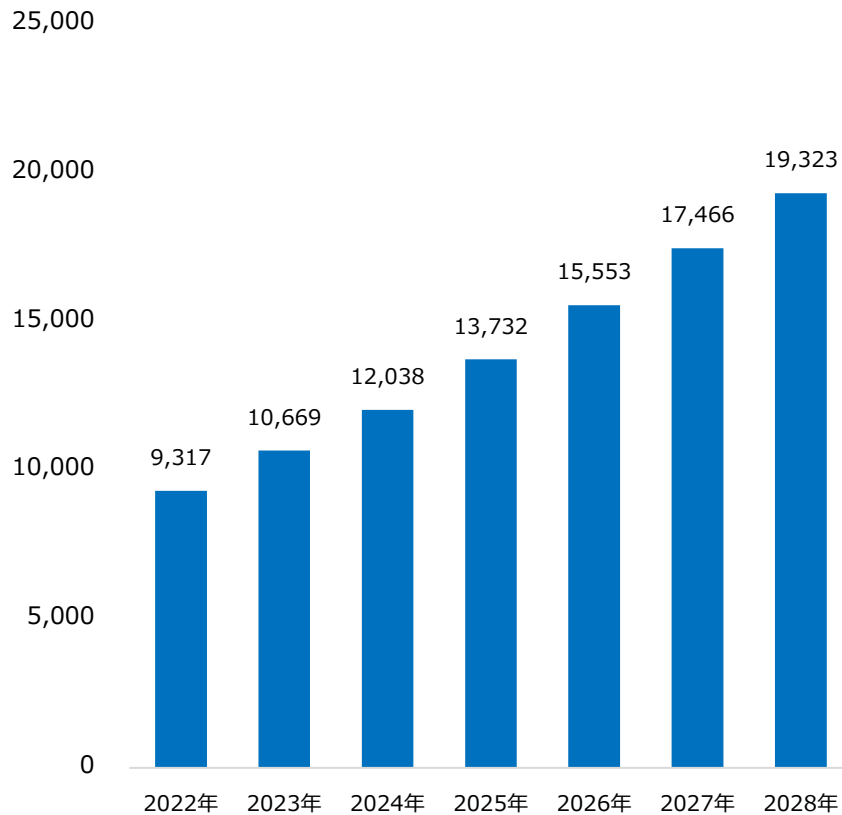
SNSマーケティング支援

SNSアカウント運用支援市場の2024年度市場は451億円と推定される。

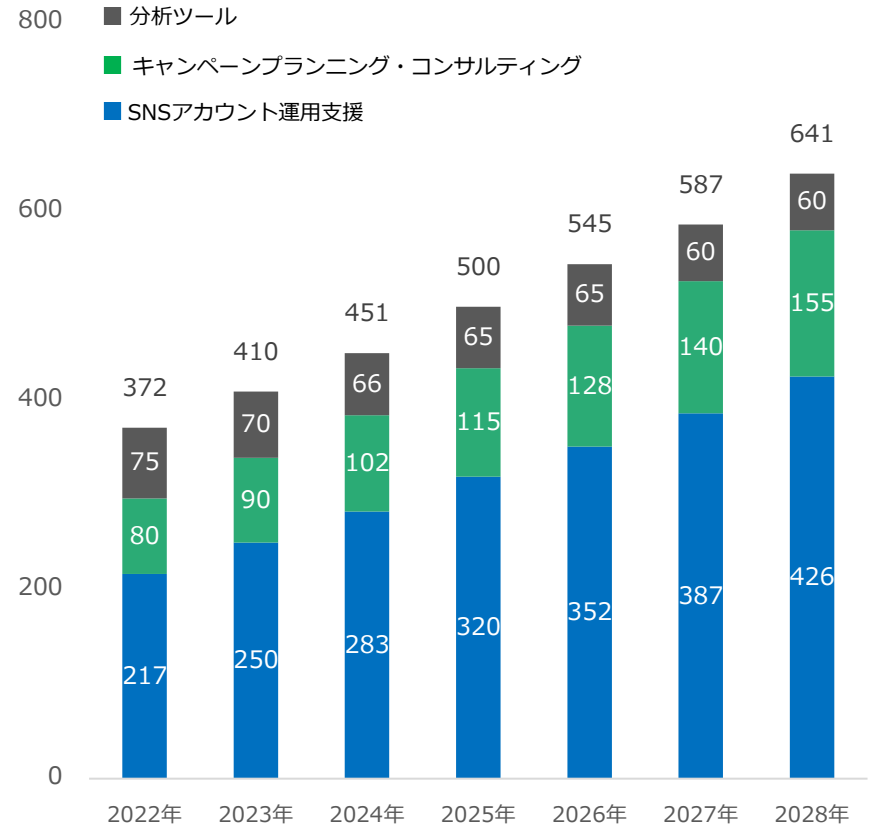


SNSマーケティング市場

(単位：億円)



SNSアカウント運用支援

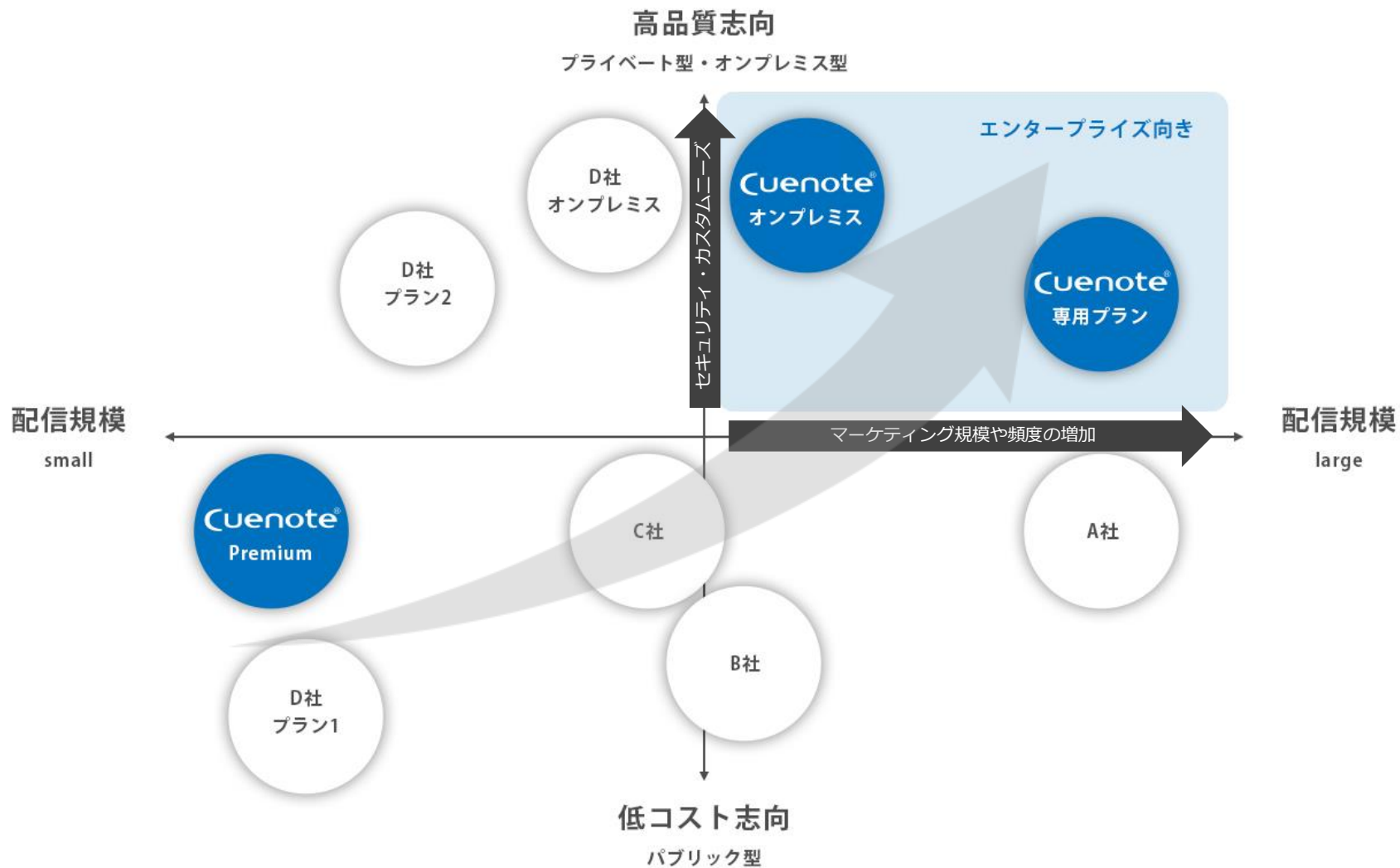


出典：「出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ」

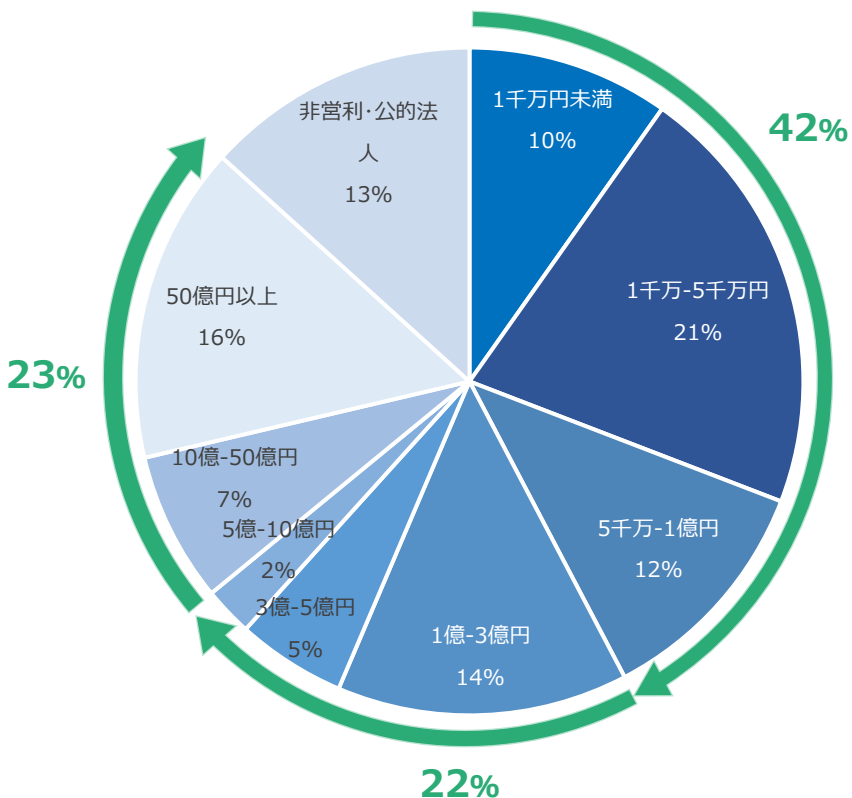
左グラフ：国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（2022年-2029年）を基に当社作成

右グラフ：国内SNSアカウント運用支援/キャンペーンプランニング・コンサルティング/分析ツールの市場規模推計・予測 2022年-2029年を基に当社作成

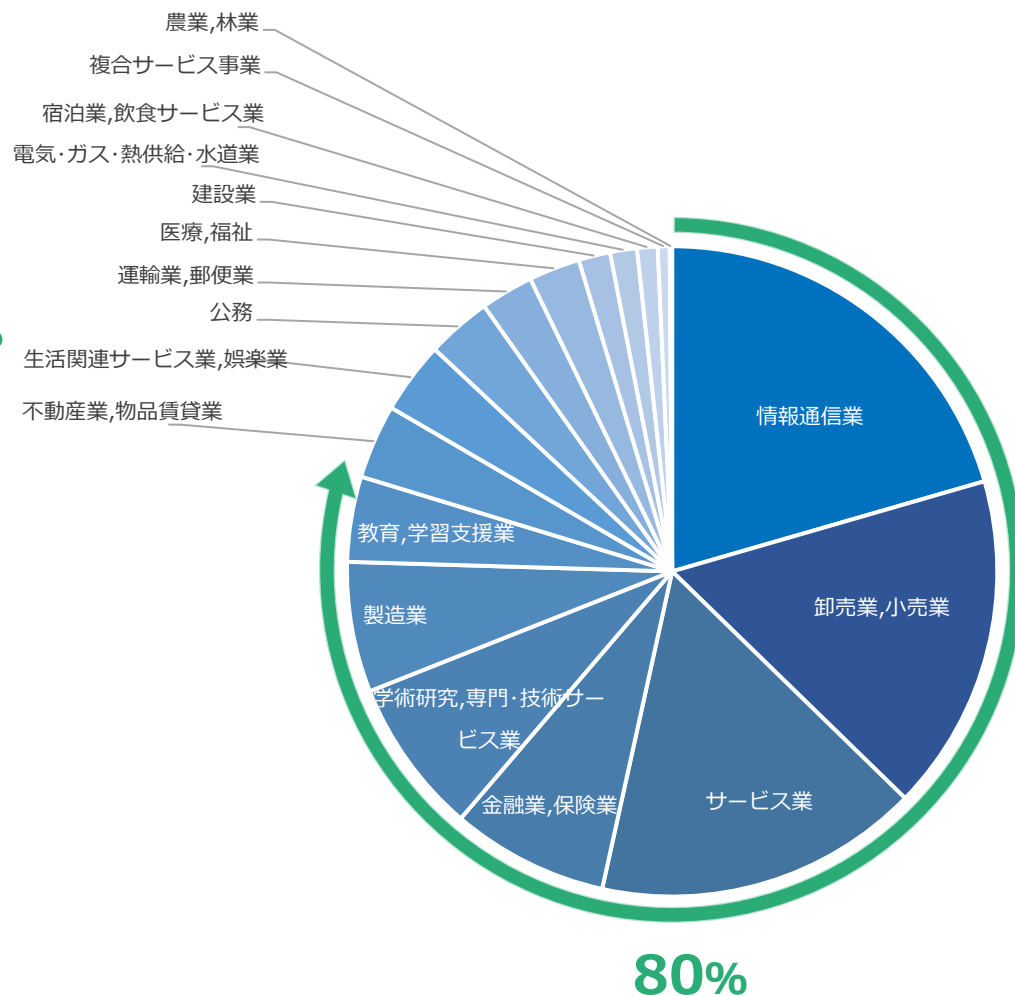
Cuenoteのポジション



サービス利用企業



資本金1億円を超える企業が45%であり、大手の占める割合が高い傾向にあります。



業種は多岐にわたるも消費者との接点が多い、**情報通信、卸売・小売、サービス、金融・保険、学術研究、専門・技術サービス、製造、教育、学習支援**で8割を占めます。



3.

当社の特徴と強み

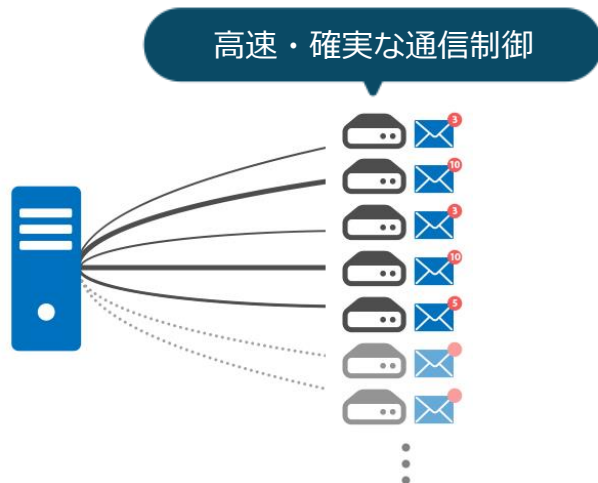
「開発技術力」と「分散されたサービス拠点と高い稼働率」

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。



2 分散されたサービス拠点と高い稼働率

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、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 2024年1月～2024年12月のメールサービスの稼働率

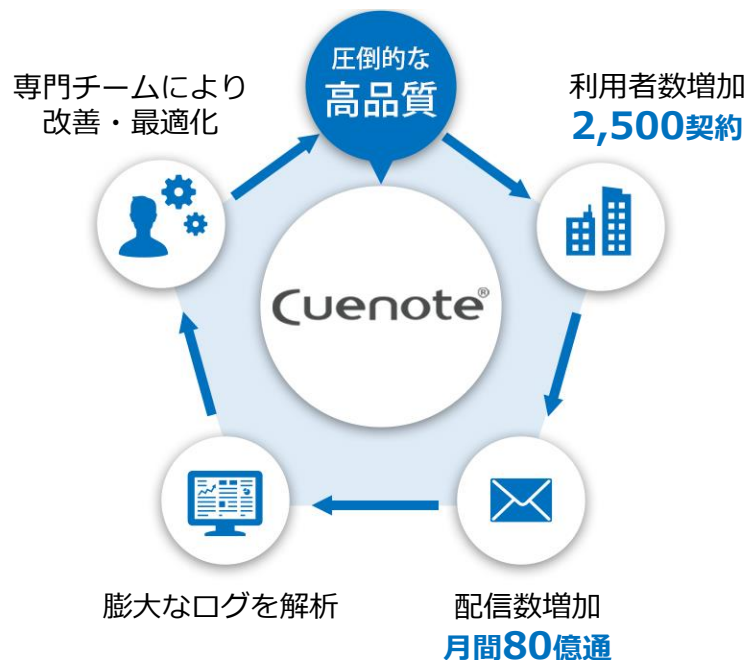
*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及びデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。

*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ー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。

「専門性の高いサービス運用」と「一気通貫で製品を支える総合力、技術力」

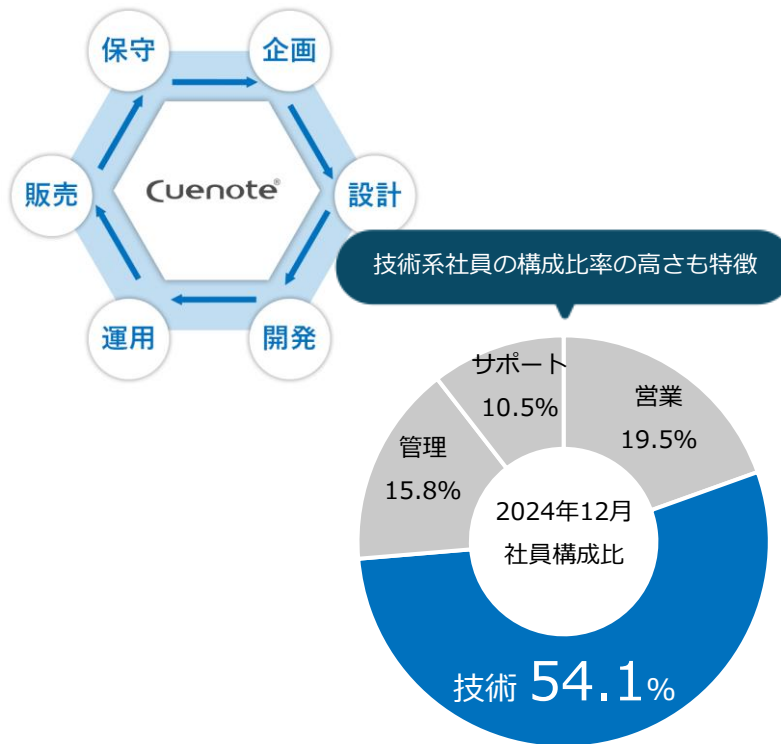
3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間80億通*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。



4 一気通貫で製品を支える総合力、技術力

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。



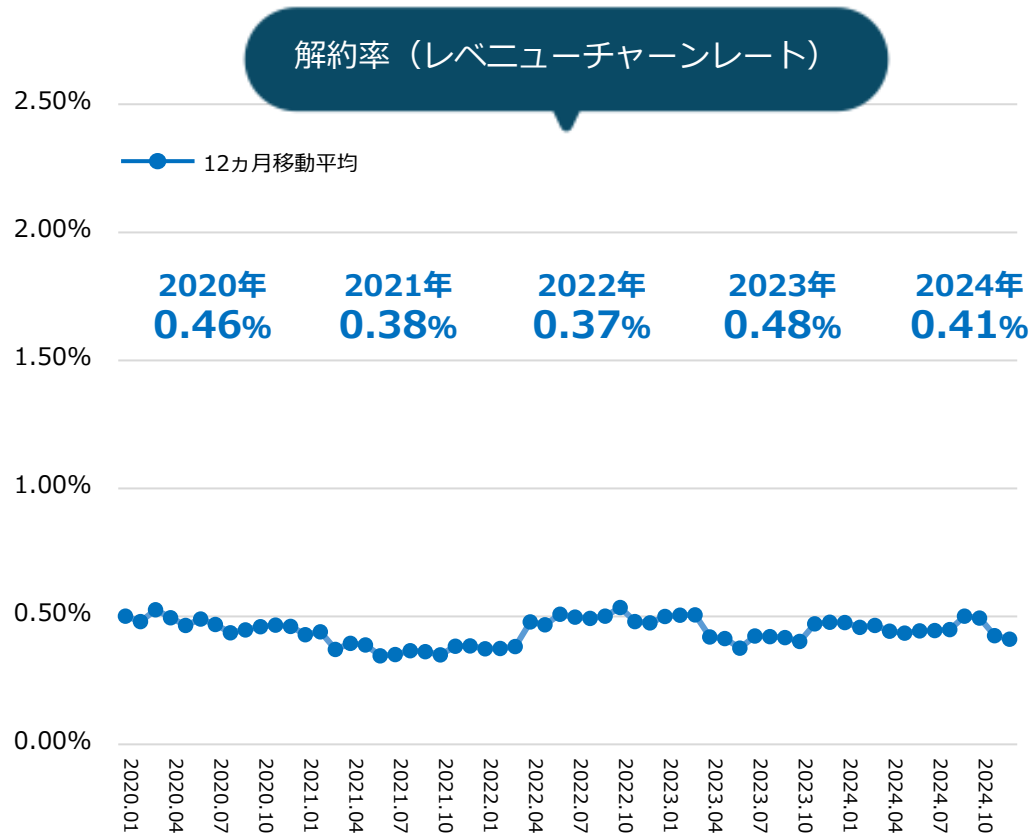
*2024年12月実績

「低い解約率」

5

低い解約率

低い水準を維持するサービス*1の平均月次解約率*2



*1 Cuenoteシリーズの全てのサービスの合計解約率です

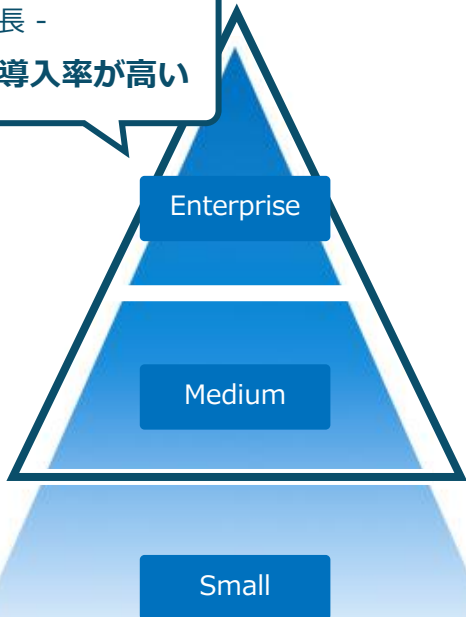
*2 グロスレベニューチャーン：当月解約額÷月初計上額

「優良な顧客層」

6

優良な顧客層

- 特長 -
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

上場企業数 272社

上場企業

- | | | | | |
|-------------|---------|----------|-------------|----------------|
| CyberAgent. | SAPPORO | Canon | LIXIL | JAPAN AIRLINES |
| @cosme | Tabio | cookpad | enigma | Guest |
| LIVESENSE | 石川新聞 | I-O DATA | ASAHI | りそな銀行 |
| AiNZ&TULPE | 松竹 | FuRyu | Leopalace21 | future_shop |
| KADOKAWA | F&N | Impress | SOFT99 | |

未上場企業

- | | | | | | |
|---------------|------------|-----------------------|------------------------------|------------------|--------------|
| CCC | POINT | | 日本旅行 | 朝日新聞 | Ponta |
| セイバン | MORITA | JWA | 日本気象協会 | docomo insurance | 毎日新聞 |
| イーデザイン損保 | DTI | 紀伊國屋書店 | ECCOMEGA | kinko's | |
| SEGA NETWORKS | FACE | uhb | 北海道文化放送 | しずおか | HIBIYA-KADAN |
| peach | chik union | 新横浜フーズ博物館 | IPROS | TRIBECK | |
| Kids Public | Nethran | マイナビニュース | すくドル | Peanuts Club | |
| ITSCOM | 新学社 | パーソルワークスデザイン | CHUBBYGANG | サッカーリビング新聞 | |
| FINANTEC | | LEVVEJS | PARCO | 日本流通産業新聞 | |
| EZニュースEX | cake*JP | Sony Payment Services | JAPAN PHILHARMONIC ORCHESTRA | 日本ネット経済新聞 | |
| 森永乳業クリニコ株式会社 | | | | | |

Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。2,500契約を超える

*2024年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

4.

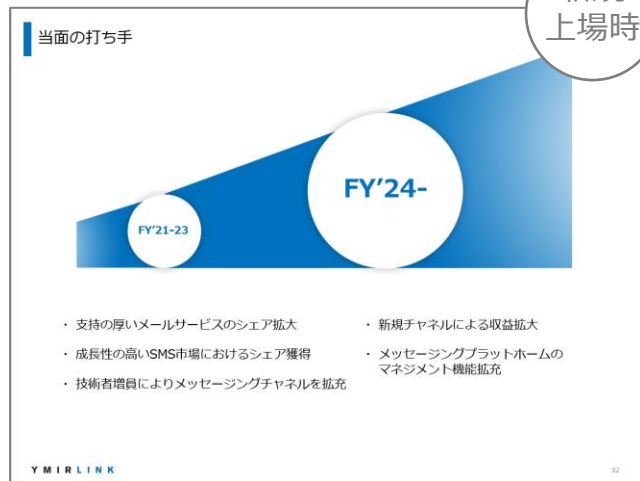
成長計画の振り返り



新規公開時開示資料 振り返り

新規上場時の「事業計画及び成長可能性に関する事項（2021年9月開示）」

・P32 当面の打ち手



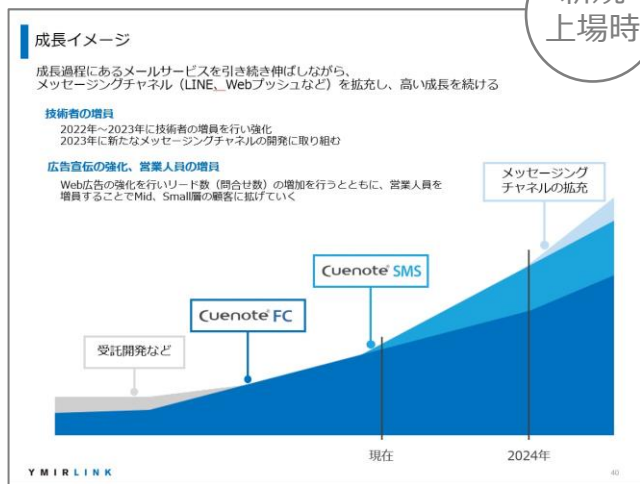
新規株式公開の目的

社会的信用力・知名度向上により契約数、従業員数を増加し事業成長速度を加速

当面の打ち手、成長イメージの要約

- ・ 支持の厚いメールサービスのシェア拡大
- ・ 成長性の高いSMS市場におけるシェア獲得
広告強化と営業人員増員により、Topix New Index Mid400、Small層を獲得
- ・ 技術者増員によりメッセージングチャネルを拡充

・P40 成長イメージ

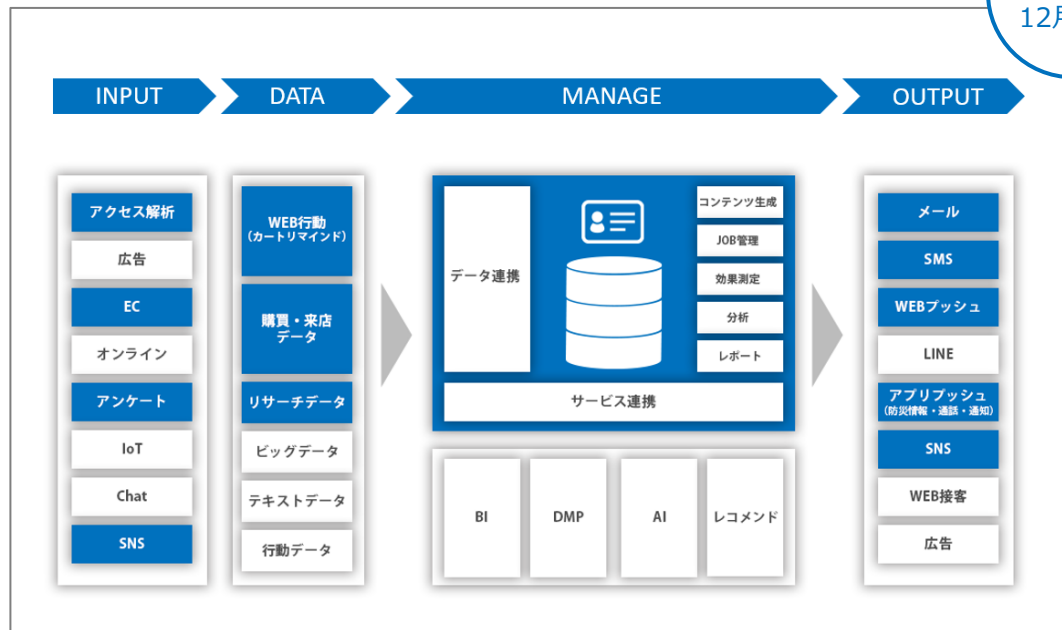
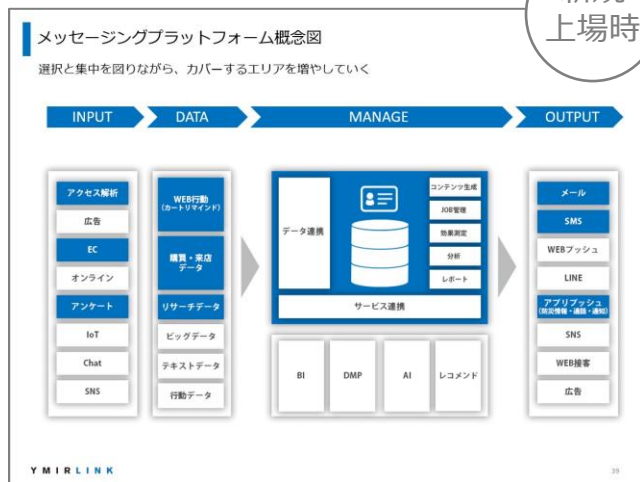


		2021年9月	2024年12月	増減
増員	営業人員数	21	26	+23.8%
	技術人員数	59	72	+22.0%
	従業員数	110	152 (単体：133)	35.2% (20.9%)
契約数	上場企業契約数	190	272	+43.2%
	全契約数	1,893	2,594	+37.0%
市場シェア	市場シェア(Mail)	8.2%	10.8%	+2.6ps.
	市場シェア(SMS)	0.3%	1.1%	+0.8pts.
チャネル、サービス数	チャネル数	5	6	+20.0%
	サービス数	5	11	+110.0%

新規公開時開示資料 振り返り

新規上場時の「事業計画及び成長可能性に関する事項（2021年9月開示）」

・ P39 メッセージングプラットフォーム概念図



2024年12月までの間にカバーした領域・新サービス

- ・ Cuenote Auth : 二要素認証サービス
- ・ Cuenote SMS for LGWAN : 総合行政ネットワーク対応SMS配信
- ・ Cuenote SMS for Salesforce : Salesforce(*1)連携SMS配信
- ・ Cuenote SMS for Kintone : Kintone(*2)連携SMS配信
- ・ Cuenote Push : Webブラウザプッシュ通知
- ・ SNSマーケティング支援 : 株式会社ROC

*1 「Salesforce」は、Salesforce, Inc. の商標です
*2 「kintone」は、サイボウズ株式会社の商標です

投資計画 ～ IPOによる調達資金使途

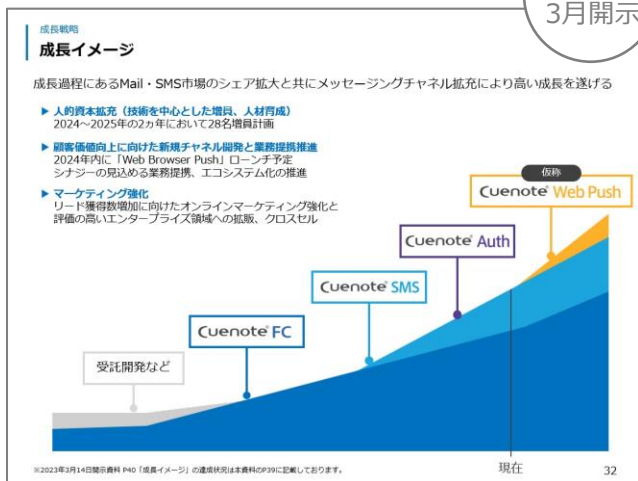
IPOによる調達資金使途	調達資金		2022年実績	2023年実績	2024年計画	2024年実績
人件費・採用費 技術者を中心に中途採用を強化	30.0百万円	着手	2.3百万円	1.6百万円	—	—
		媒体	6.0百万円	6.3百万円	—	—
		成功報酬額	4.1百万円	9.7百万円 (※1)	—	—
		小計	12.4百万円	17.6百万円	—	—
設備投資 サービス用基盤設備の増設・更新など (NW,サーバ機材,仮想化ソフト等)	230.0百万円	新設設備	47.8百万円	40.7百万円	33.0百万円 (※2)	37.6百万円 (※4)
		更新・増設	49.9百万円	33.1百万円	25.0百万円 (※3)	25.2百万円 (※4)
		小計	97.6百万円	73.9百万円	58.0百万円	62.8百万円
広告宣伝費 顧客基盤拡大に係る広告宣伝費	41.6百万円	成果報酬型	15.0百万円	15.0百万円	11.6百万円	11.6百万円
		小計	15.0百万円	15.0百万円	11.6百万円	11.6百万円

- ※ 1 2023年度計画で未定であった成功報酬額についてハイクラス人材3名の採用に至り同年実績は22.5百万円となり、そのうち9.6百万円をIPOによる調達資金で充当しております。
- ※ 2 公募増資時に計画したサービス用新規設備の取得について、近年の設備性能向上に伴い2023年11月から2024年第1四半期に順延しております。
(2023年3月14日開示済み事項)
- ※ 3 公募増資時に計画した更新用設備の取得について、ベンダーの保守期間延長に伴い2023年9月から2024年9月に順延しております。
(2023年3月14日開示済み事項)
- ※ 4 2024年実績の計画からの超過額は自己資金を充当しております。

2024年3月開示資料 進捗

「事業計画及び成長可能性に関する説明資料 (2024年3月開示)」

- ・ P32 メッセージングプラットフォーム概念図



人的資本拡充 (技術を中心とした増員、人材育成)

2024~2025年の2カ年において28名増員計画

(進捗)

2024年に株式会社ROCを子会社化し連結従業員数は30名の増加
ユミルリンク単体では2024年末時点で8名増員 (内、7名が技術者)

顧客価値向上に向けた新規チャネル開発と業務提携推進

2024年内に「Web Browser Push」ローンチ予定
シナジーの見込める業務提携、エコシステム化の推進

(進捗)

Cuenote Push(ブラウザプッシュ)をリリース
エコシステム化の一環として、サイボウズ社の「Kintone」、
SalesForce社の「Service Cloud」、「Sales Cloud」と連携する
SMS配信サービスをリリース

マーケティング強化

リード獲得数増加に向けたオンラインマーケティング強化と
評価の高いエンタープライズ領域への拡販、クロスセル

(進捗)

オンラインマーケティング強化に伴い、メール配信、SMS配信の
キーワードで検索上位をキープ、広告施策も奏功しリード獲得数
は2023年度比で21.7%の増加。

結果、期末契約数は2023年12月比で13.8%の増加。

2024年3月開示資料 経営指標の差異

	2023年	2024年		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)	2,315	2,570	2,669	99
内、Mail売上(百万円)	1,992	2,216	2,257	40
内、SMS売上(百万円)	264	293	350	57
営業利益 (百万円)	592	610	637	27
営業利益率 (%)	25.6%	23.7%	23.9%	0.15pts.

①

②

③

④

		2023年	2024年		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	170	187	189	2
	SMSサービス	25	26	30	4
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.43%	0.39%	0.41%	0.02pts.
	SMSサービス	0.63%	0.80%	0.31%	△0.49pts.

⑤

⑥

① 売上高

Mail売上(②)は、2024年2月～6月におけるGmailのメール受信ポリシー変更に伴う特需から契約数が増加し、計画比で40百万円の増収となりました。SMS売上(③)についても新規顧客の獲得が好調に推移し、計画比で57百万円の増収となりました。総売上では計画比で99百万円の増収となりました。

④ 営業利益

SMS売上の増加に伴う売上変動費の増加、広告宣伝費の増加、M&A関連費及び監査報酬の増加等生じましたが、増収により営業利益は計画比で27百万円の増収となりました。

⑤ MRR

前述のGmailメール受信ポリシー変更に伴う特需から契約数が増加し、期末契約額は期初計画を2百万円超過いたしました。SMSサービスについても新規顧客の獲得が好調に推移し、期末計上額は計画を4百万円超過いたしました。

⑥ 解約率

Mailの解約率は概ね計画通りに推移いたしました。SMSについては主だった解約が生じなかったことから計画を0.49pts下回りました。

5. 成長計画



次の3カ年

2025年度～2026年度

- メール、SMSの市場シェア拡大
- SMS外部連携サービスやPush、新サービスによるMid、Small層顧客の獲得
- 技術者増員による開発投資
 1. マネジメント機能、サービス間連携の推進
 2. サービス基盤の技術刷新による収益性の向上
- M&Aによるサービス領域拡大

2027年度

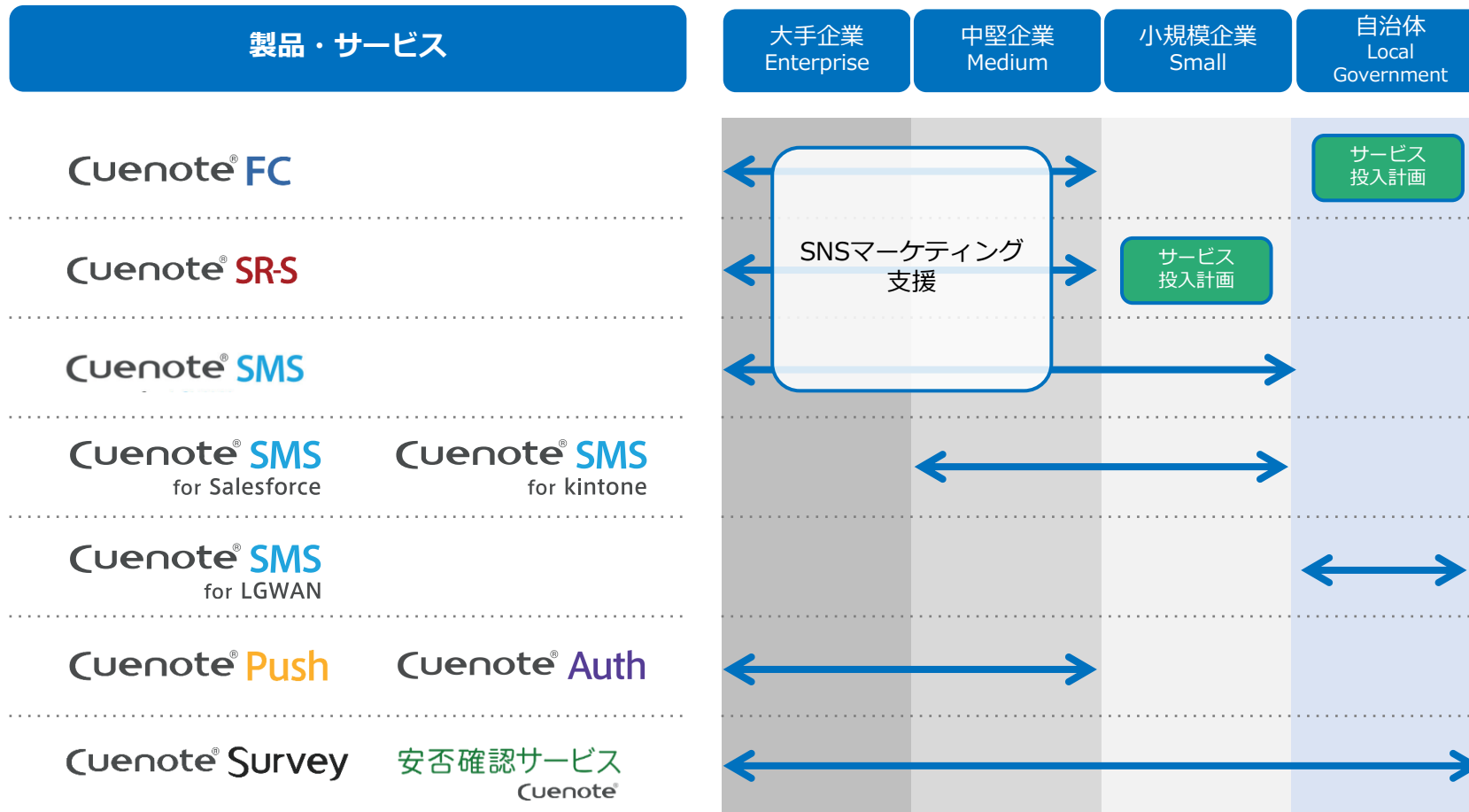
- プラットホームによるスケールメリット享受

FY'25-26

FY'27-

対象顧客の範囲を拡大

これまで通り、エンタープライズ領域は当社において強みを発揮しやすい主要なターゲット。
 さらにメッセージチャネル拡充やエコシステム化推進によりMID、Small領域顧客を拡大する。



メッセージングチャネルの拡充と プラットフォーム化により持続的な成長を遂げる



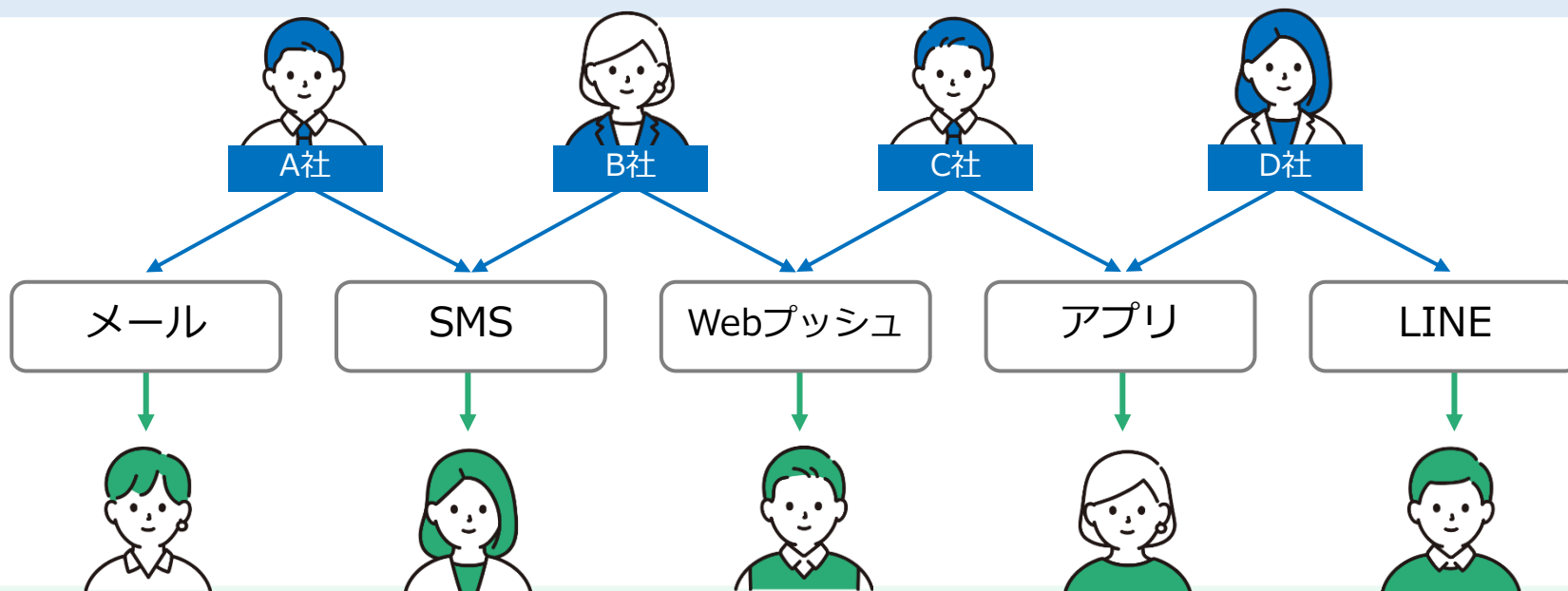
メッセージングプラットフォームの役割

課題 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ン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



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

メッセージングプラットフォームの役割

企業

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

メール

SMS

Webプッシュ

アプリ

LINE

広告

Web接客

SNS

SMSでの反応が高いユーザー層

メールでの反応が高いユーザー層

LINEでの反応が高いユーザー層

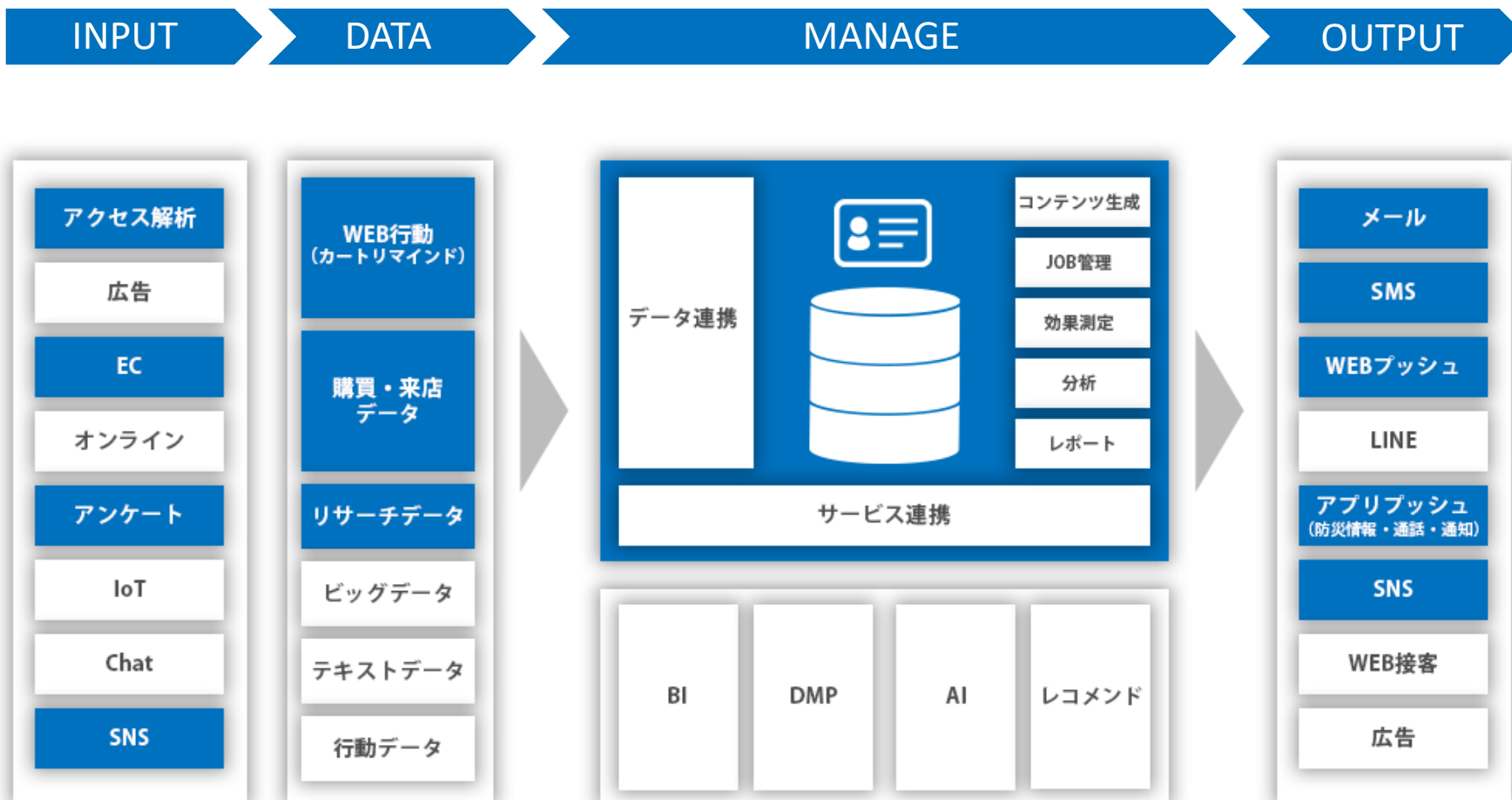


消費者

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

Mail・SMS市場のシェア拡大と共にメッセージングチャネル拡充により高い成長を遂げる

▶ **人的資本拡充（技術を中心とした増員、人材育成）**

2025年度：連結22名増員、 2026年度：連結15名増員計画

▶ **顧客価値向上に向けたチャネル・サービス・基盤開発**

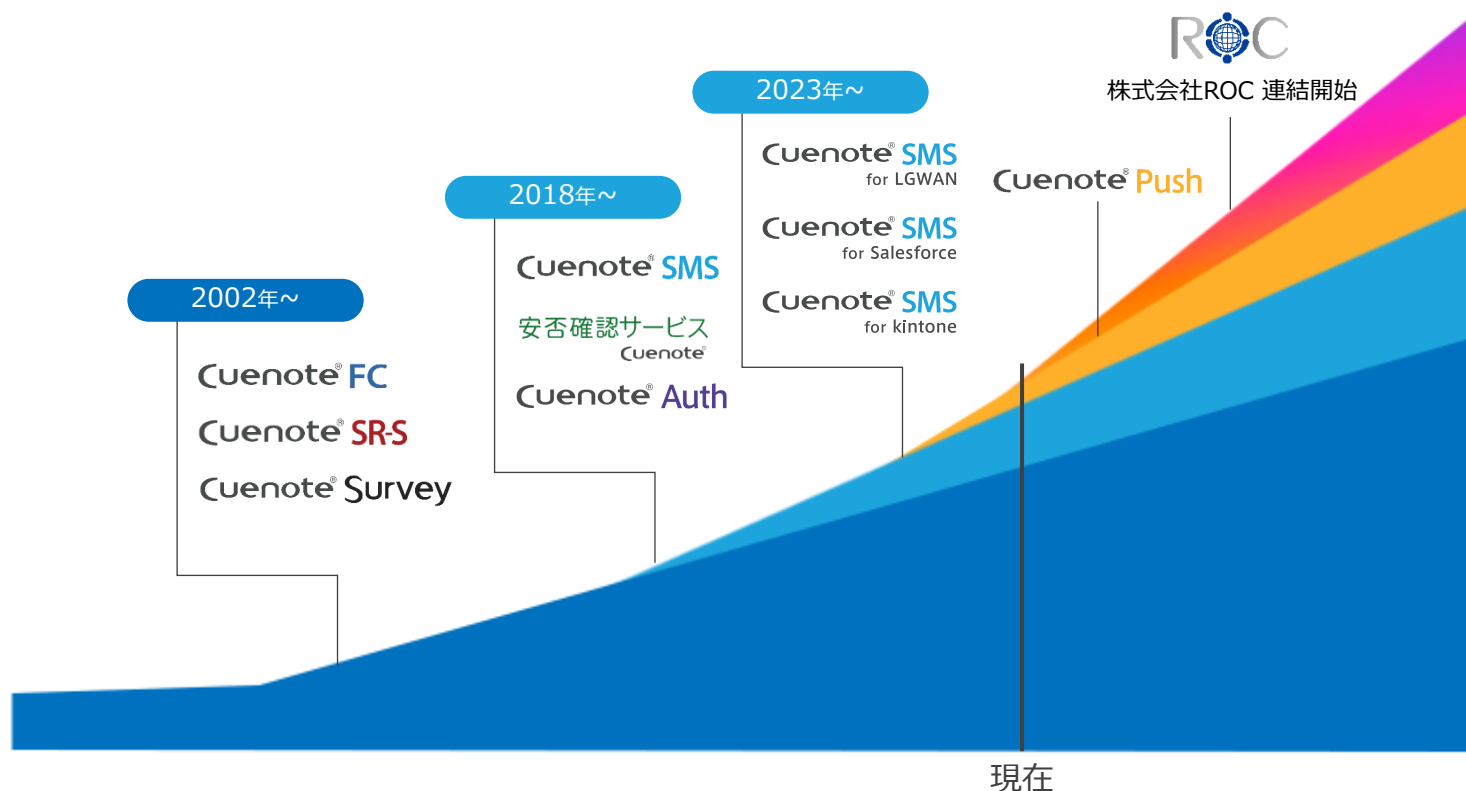
2025～2026年：Cuneoteプラットホーム開発、サービス用基盤設備への新技術適用、LGWANサービス拡充

▶ **マーケティング強化**

2025～2026年：リード獲得数増加に向けたオンラインマーケティング強化

▶ **業務資本提携**

2025～2026年：シナジーを生み出せるテクノロジー・サービス企業の子会社化、提携



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2024年版」顧客接点/CX市場（2025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2025」メール送信市場（2025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/電子請求書サービス/電子契約サービス市場2024」SMS送信サービス市場(2025年度予測)

*4 2024年12月期 売上高

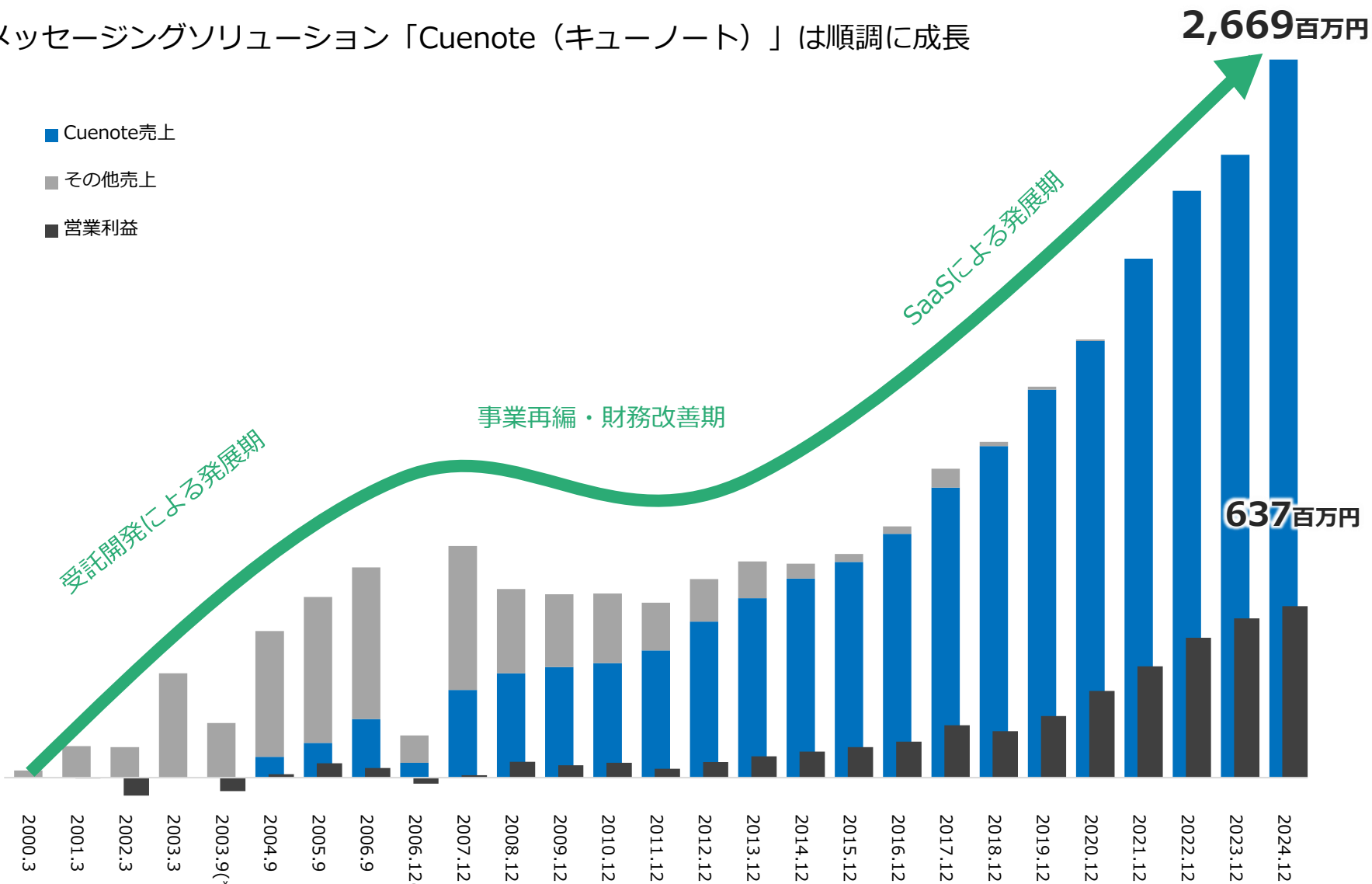
6.

経営状況



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

健全な財務体質

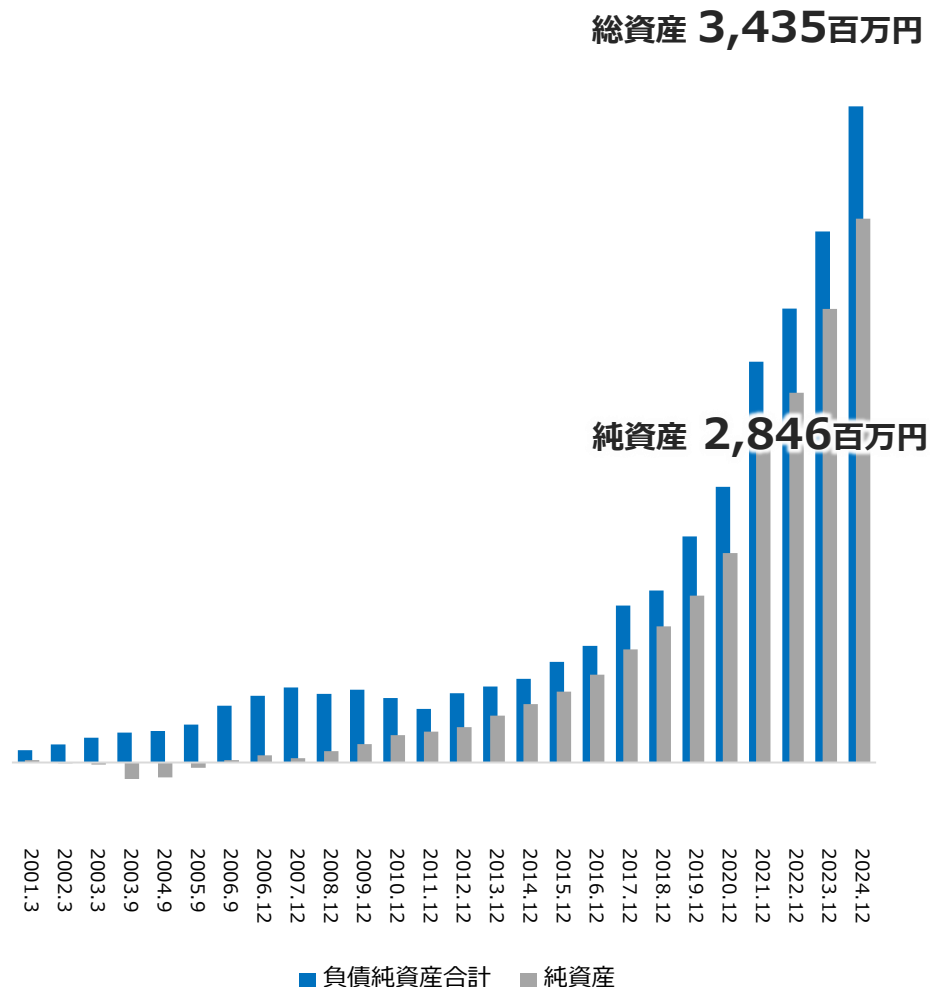
PL（損益） 2024年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	2,669	100.0%
営業利益	637	23.9%
当期純利益	469	17.6%

BS（貸借） 2024年12月期

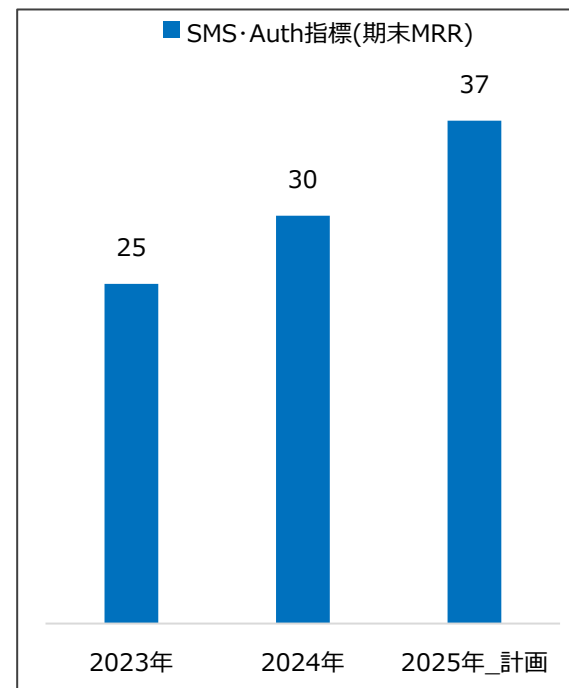
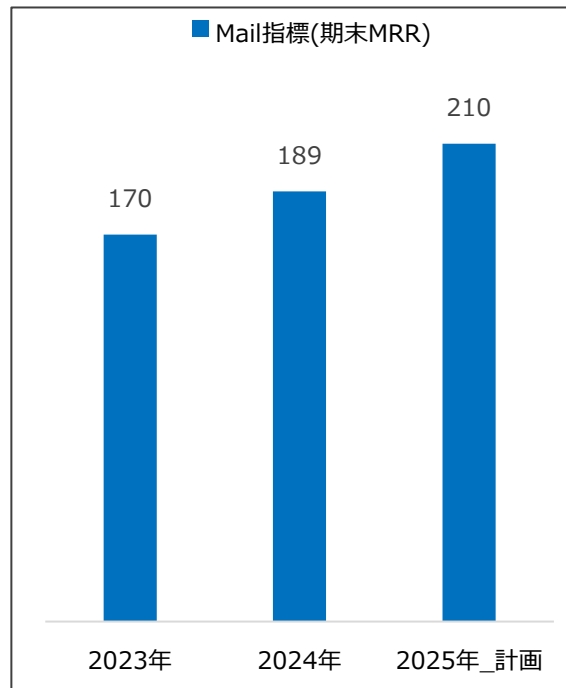
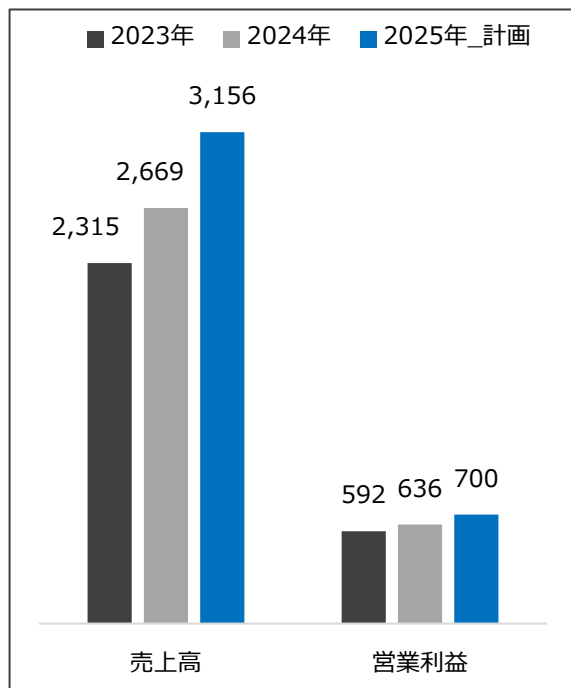
	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	2,969
	固定資産	466
	資産合計	3,435
負債	流動負債	538
	固定負債	50
	負債合計	588
	純資産	2,846
	総資産	3,435
	自己資本比率	82.9%

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	2023年	2024年	2025年_計画	対前期増減
売上高(百万円)	2,315	2,669	3,156	18.2%
営業利益(百万円)	592	637	700	9.8%
営業利益率(%)	25.6%	23.9%	22.2%	0.13pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	170	189	210	10.7%
	SMSサービス	25	30	37	22.3%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.43%	0.41%	0.48%	0.03Pts
	SMSサービス	0.63%	0.31%	0.23%	0.08Pts

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、ISMS認証並びにISMSクラウドセキュリティ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。



7.

ESGに関する取り組み

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

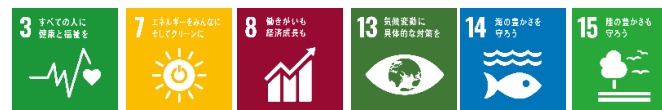
1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

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。



ESGそれぞれに関する取り組み



環境 ENVIRONMENT



サーバーの仮想化

環境負荷の低い施設を利用

ペーパーレス化

テレワークの実施



社会 SOCIETY



働き方改革

開発拠点設置による
地方創生

災害・有事等における円滑な
情報提供手段の提供

クリーンなメール環境を
維持する取り組み



ガバナンス GOVERNANCE



ガバナンスへの取り組み

IR活動を通じた投資家との対話

取引先との健全な関係

安全・信頼性の向上に
向けた取り組み

2025年度の取り組み



ペーパーレス化の推進

前年から15%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。

→ 2024年度の対前年削減率：30.0%



女性従業員の比率向上

女性従業員の比率を32%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。

→ 2024年12月末女性従業員比率：32.6%



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。

8.

会社概要



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（2024年閉鎖）
- 2018 ● 開発拠点として福岡（2024年閉鎖）、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(現グロース市場)に上場
- 2022 ● 認証サービス Cuenote Auth をリリース
- 2023 ● 総合行政ネットワークと接続する Cuenote SMS for LGWAN をリリース
- 2024 ● アライアンス推進を目的に事業推進室を設立
SNSソリューションを提供する株式会社ROCの株式取得(子会社化)
WebPushサービス Cuenote Pushをリリース

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「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

社名 ユミルリンク株式会社 (東京証券取引所グロース：4372)

設立 1999年7月

所在地
 東京（本社）：東京都渋谷区代々木2-2-1
 大阪支店：大阪府大阪市北区梅田2-6-20
 北海道オフィス：北海道札幌市中央区南五条西1-1-12

資本金 273百万円

従業員数 連結152名（単体133名） 2024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

資格・認定 電気通信事業者 / A-13-4991

ISMS認証 JIS Q 27001 : 2014 (ISO/IEC 27001 : 2013)

ISMSクラウドセキュリティ認証 (ISO/IEC 27017 : 2015)

MSA-IS-102 / Pマーク(JIS Q 15001) / 10820642(09)

ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定制度



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。

目指す姿 日本を代表するSaaS

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80億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。行政・自治体向けには、総合行政ネットワーク（LGWAN）と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供。

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。

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説明資料」については決算発表の後に開示する予定です。

なお、次回の開示は、2026年3月を予定しております。

Y M I R L I N K