

Y M I R L I N K

2026年12月期第1四半期決算説明資料

2026年5月15日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	事業概要	Page 3
2	2026年12月期 第1四半期決算	Page 11
3	2026年12月期 連結業績予想	Page 24
4	株主還元方針	Page 27
5	成長計画	Page 29
6	appendix	Page 36



1.

事業概要

当社サービスの実績値

ARR*1
(年間経常収益)

30.3 億円

2025年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,800 契約超え

2025年12月現在

ストック売上比率

98.6%

2025年1月-12月累計

チャーンレート
(解約率*2)

0.57%

全シリーズ解約率*3
2025年1月-2025年12月 月次平均NRR*4
(売上維持率)Mail: 101.9%
SMS: 150.2%

2024年12月 → 2025年12月

エンジニア比率
(ユミルリンク単体*5)

52.8%

2025年12月現在

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

2025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

2025年1月-2025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。

2024年12月末にサービスを利用する顧客の2025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。

([2025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]) ÷ [2024年12月末のMRR] × 100

上記の対象期間は2024年12月末~2025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2025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。

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。



Cuenoteシリーズ

メール系サービス

売上構成比
62.4%

売上構成比
19.9%



メール配信サービス
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



kintoneメール配信
Cuenote® Mail
for kintone

kintone上で手軽にメール配信から管理まで一元的に行える

SMS系サービス

売上構成比
14.8%



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

Cuenote® SMS for LGWAN 行政・自治体向けサービス

Cuenote® SMS for kintone kintone連携

Cuenote® SMS for Salesforce Salesforce連携



本人認証サービス
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

その他サービス



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



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®

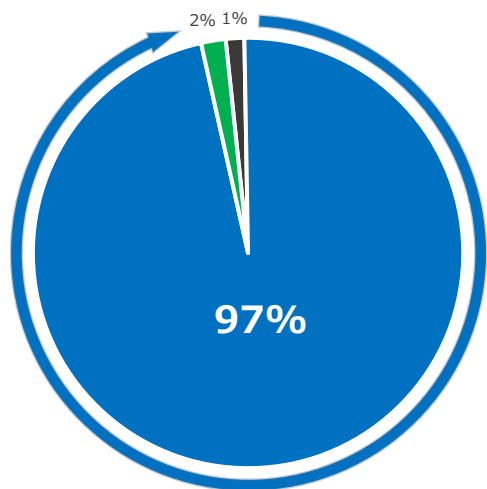
気象情報と連動し、災害発生時に対象地域従業員の安否状況等を自動確認

(注)上記の売上構成比は、2025年1月～12月のユミルリンク単体の実績値です

当社収益構造とSaaSの特長

- 1 当社収益の97%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0.57%と低水準を維持している (図3)

97%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

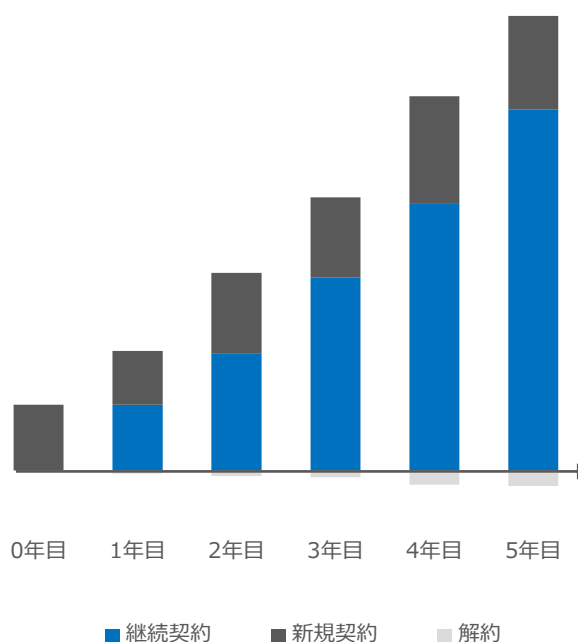


図2：SaaSの特長

月平均 0.57%の
低い解約率 *2

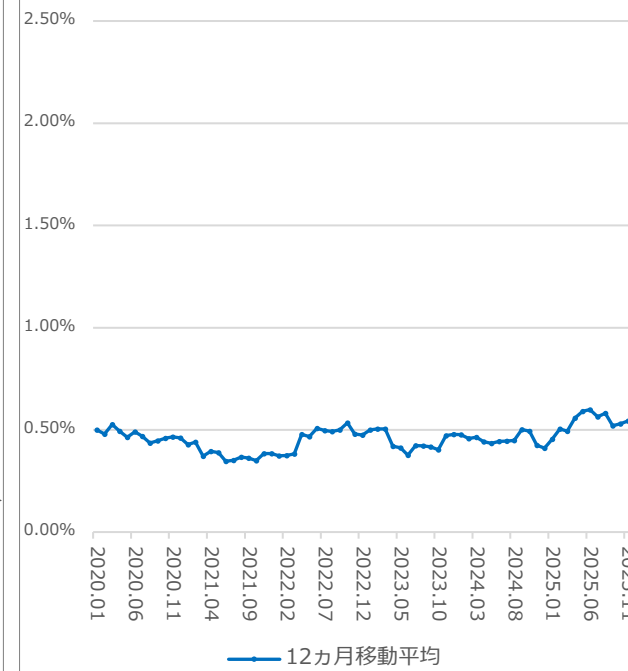


図3：全Cuenoteサービス月次解約率

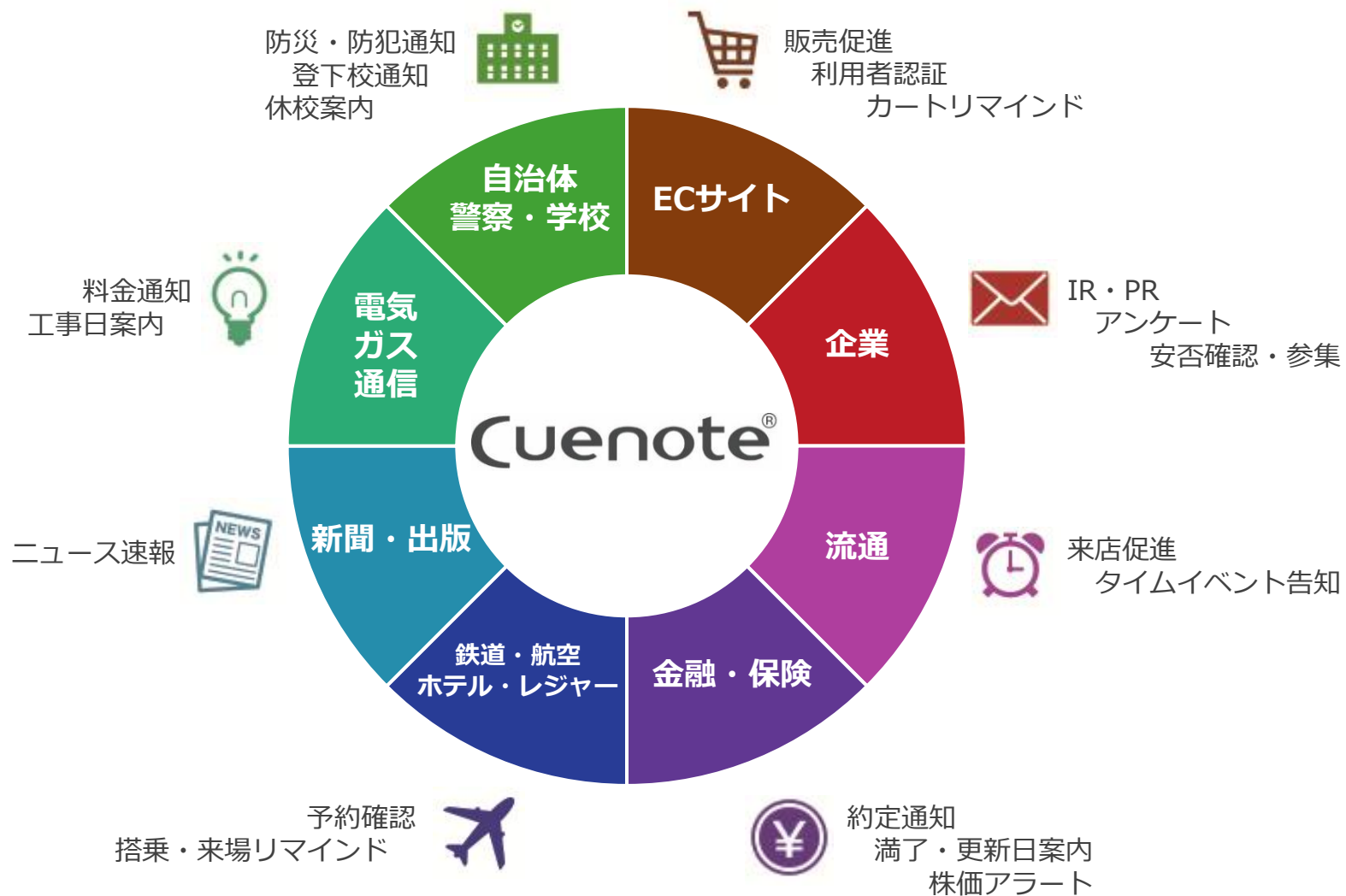
*1 2025年1月～12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*2 2025年1月～12月の全Cuenoteサービスの月次解約率の12ヶ月移動平均です

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

Cuenoteの活用例

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



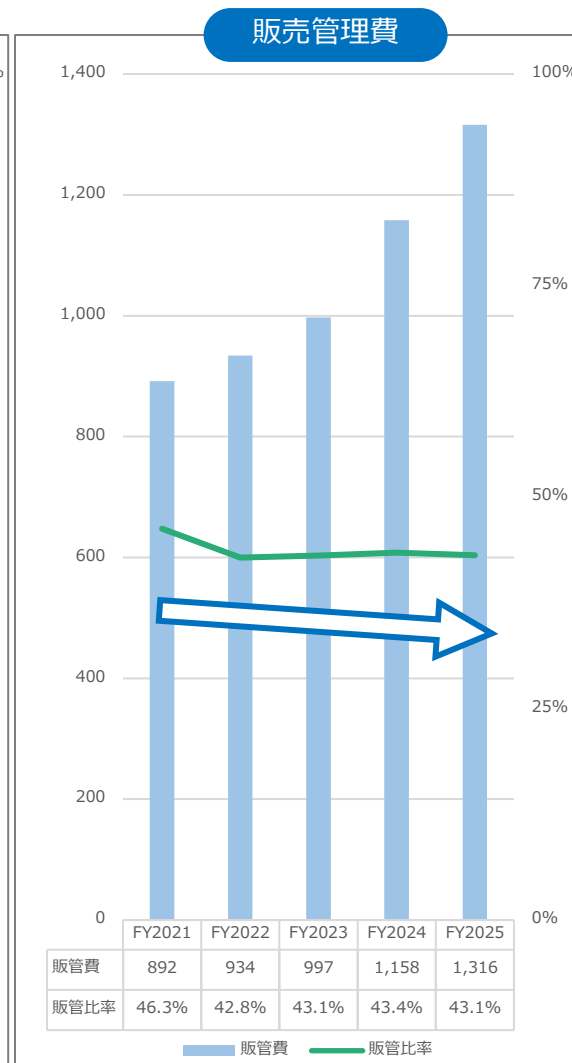
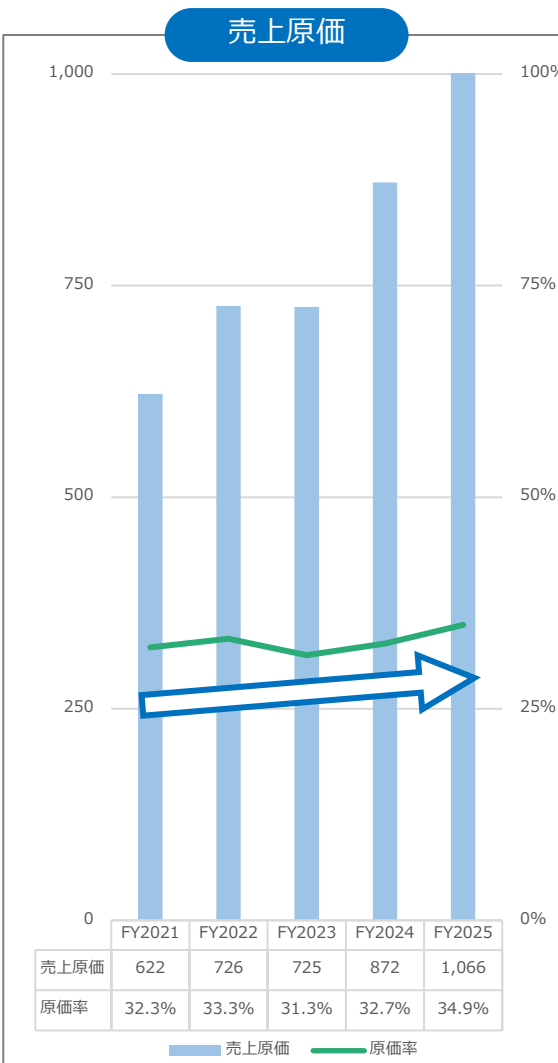
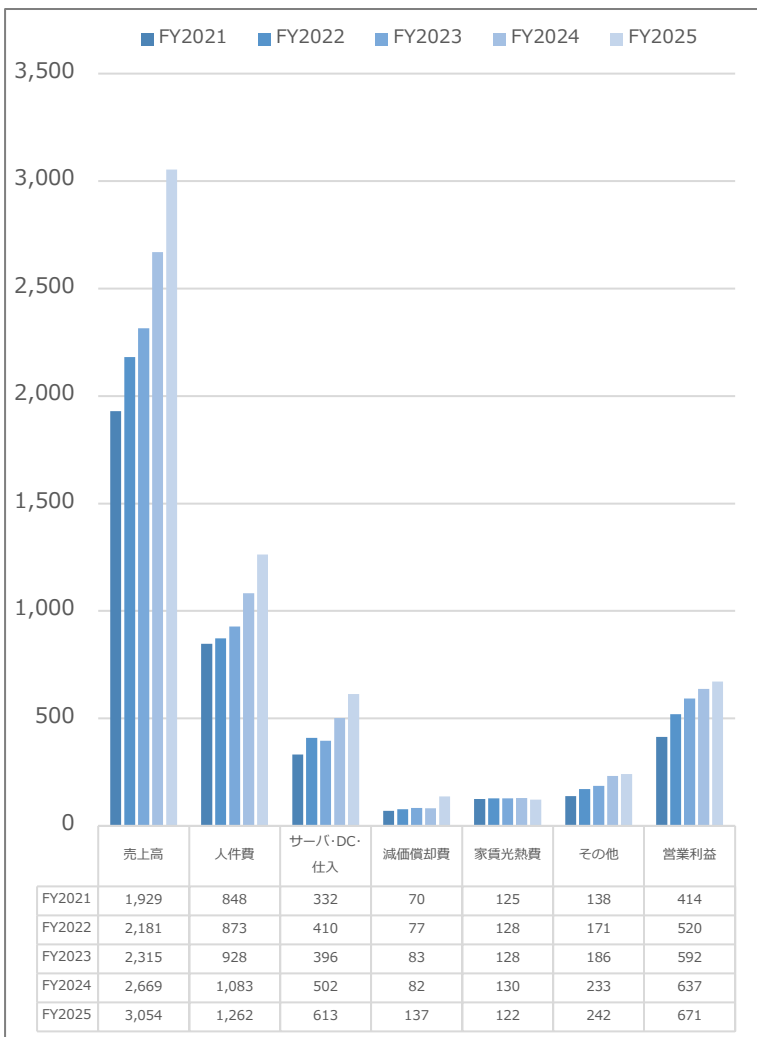
Cuenoteの顧客

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2,800を超える

上場企業						
未上場企業						
	官公庁					

当社のコスト構造（主な営業費用と原価、販管比の推移）

- ・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
- ・2025年からの損益連結に伴い人件費が増加するものの、原価率・販管比率は概ね維持



※ 2025年12月期より損益の連結を開始しております、2024年以前は単体決算の数値であります。

A stylized white figure, resembling a person or a character, is positioned on the left side of the slide. The figure has a circular head, a triangular torso, and two legs. The background behind the figure is a dark blue gradient that transitions into a lighter blue gradient towards the top right.

2.

2026年12月期 第1四半期決算

業績サマリー : 売上・利益ともに最高額を更新

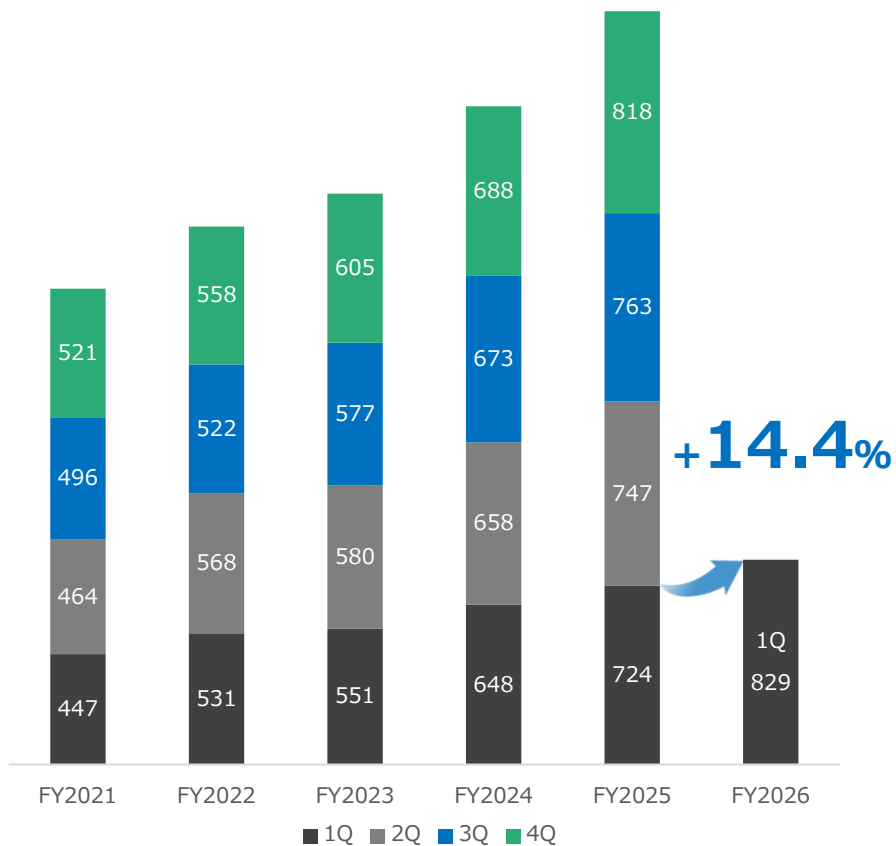
売上高	829 百万円	前年同期比 14.4% 増
	ストック型サービス伸長により、1Qの過去最高売上を計上	
営業利益	153 百万円	前年同期比 8.1% 増
	増収を背景に1Qの過去最高益を計上	
Mail	620 百万円	前年同期比 7.5% 増
	期末MRR：205百万円／価格改定と契約増によりMRR(*1)伸長	
SMS・Auth	139 百万円	前年同期比 50.2% 増
	期末MRR：50百万円／契約増によりMRR伸長	
Survey・他	16 百万円	前年同期比 0.9% 増
	期末MRR：5百万円／前期比2.1%増	

(*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

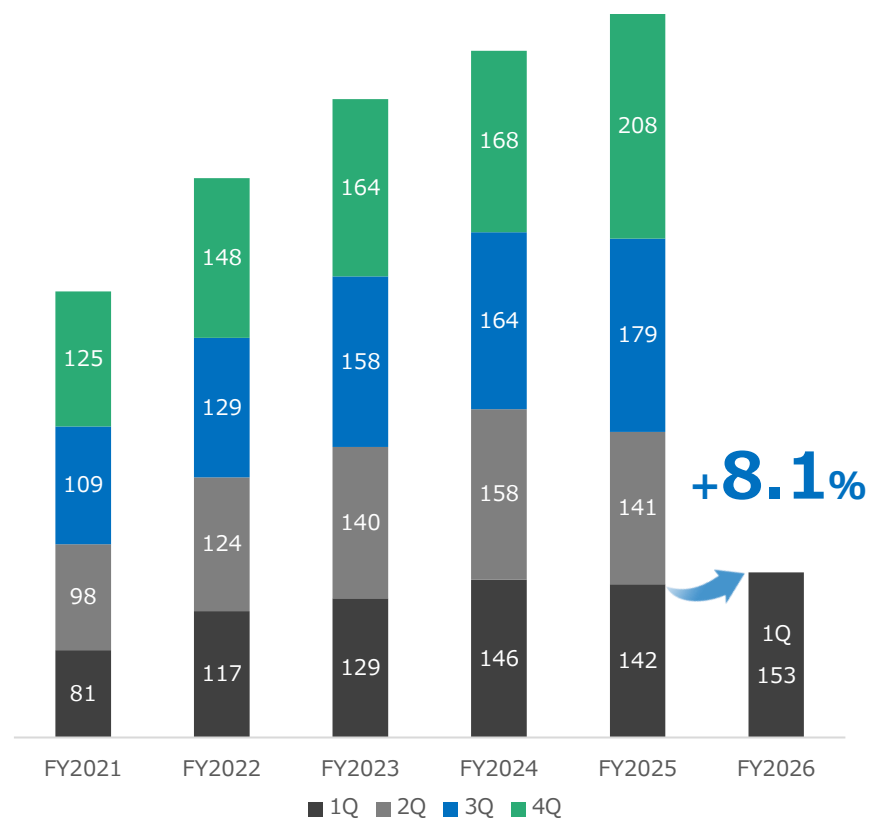
業績推移 (四半期累計)

 売上、営業利益ともに1Qとしての過去最高額を計上

売上高 (百万円)



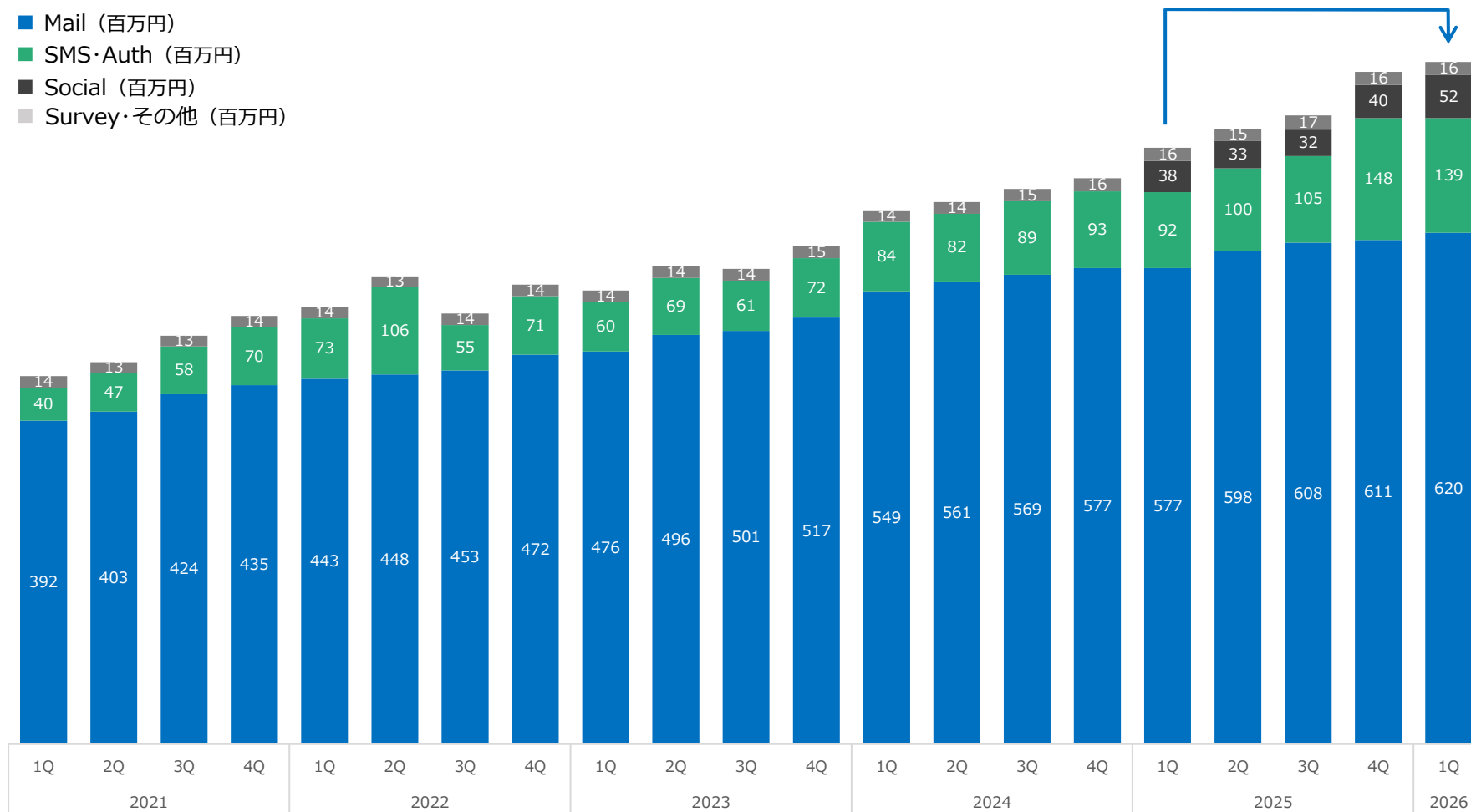
営業利益 (百万円)



四半期売上高推移(サービス別)

☑ 全サービス区分で増収 (Mail+7.5%、SMS+50.2%、Social+38.1%、他+0.9%)

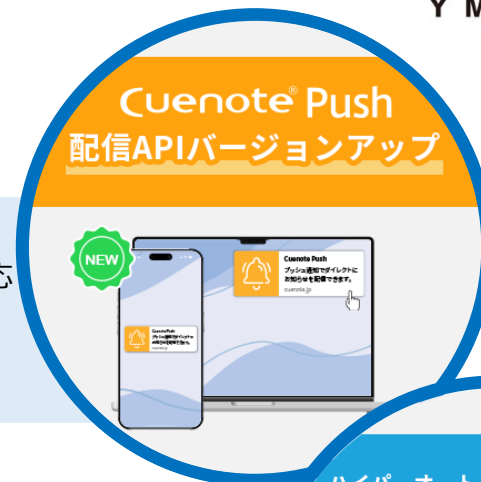
- Mail (百万円)
- SMS・Auth (百万円)
- Social (百万円)
- Survey・その他 (百万円)



サービスハイライト

✓ 製品リリース・バージョンアップ

- » 「Cuenote Push」に配信APIなどの機能を追加
APIによる配信の自動化と反応率を最大化する通知の表示時間調整に対応
- » 「Cuenote SMS」とハイパーオートメーションツール「Yoom」のAPI連携を開始
APIに業務効率化や顧客体験向上が実現可能に



✓ 主な導入先

- » **Mailサービス**
証券業、自治体(水道局)、生活メディアサービス、人材紹介、不動産仲介、印刷
アミューズメント
- » **SMSサービス**
本人認証：電力会社
通知・連絡：医療コンサルティング、音楽スタジオ、学校、物流ソリューション
督促・催促：不動産賃貸斡旋
- » **Pushサービス**
映像・出版業、食品メーカー



✓ 事例公開

中日新聞様：Mail

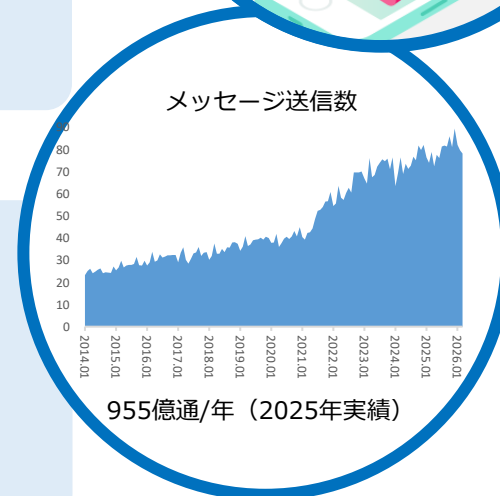
導入決定のポイント

- ✓ 迅速かつ確実
- ✓ 料金プラン（定額制）
- ✓ APIによる運用効率向上

ご近所ワークス様：SMS

導入決定のポイント

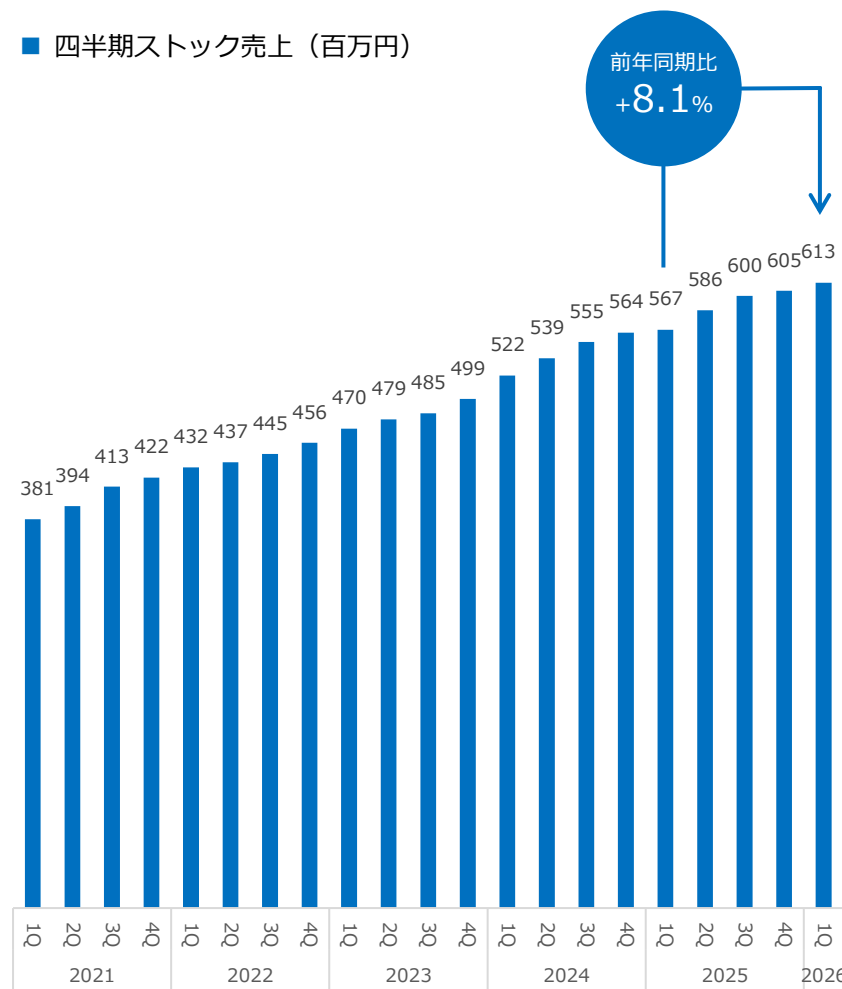
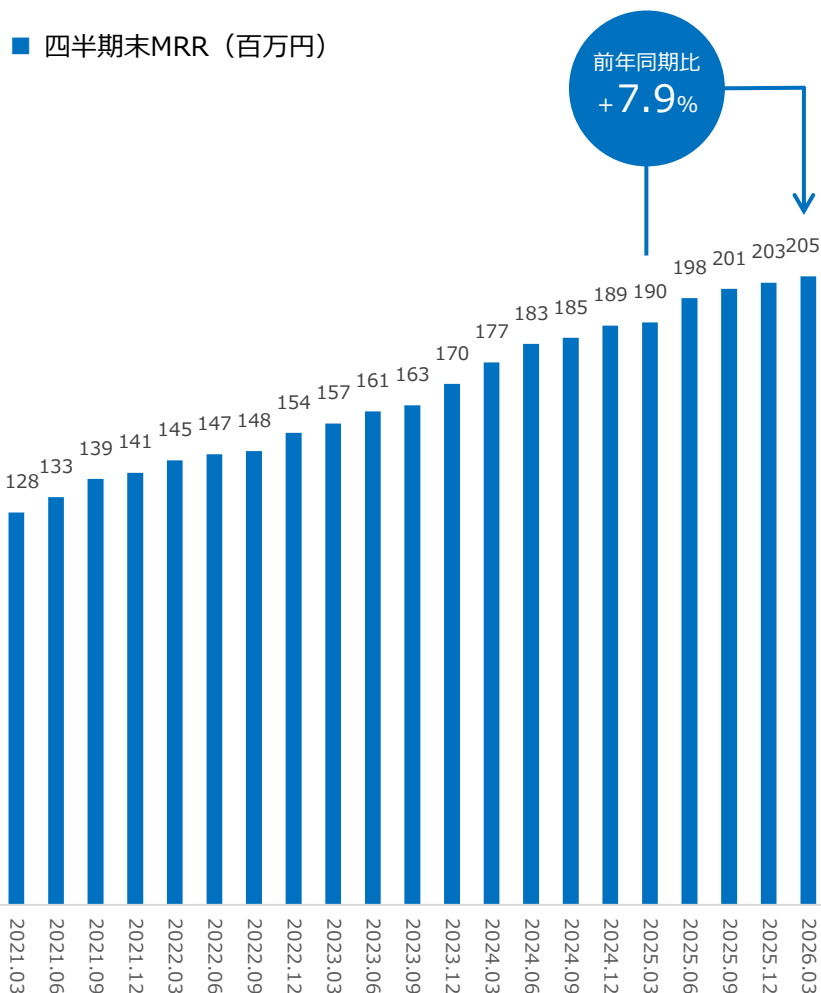
- ✓ kintoneから簡単配信
- ✓ kintone上で抽出、作業時間短縮
- ✓ クリック率計測による施策改善



※ 「Yoom」は、Yoom株式会社の登録商標です。

Mail 四半期末MRR(*1) / 四半期ストック売上

期末MRRは前年同月より7.9%増の205百万円、1Qのストック売上は前年同期比8.1%増の613百万円を計上



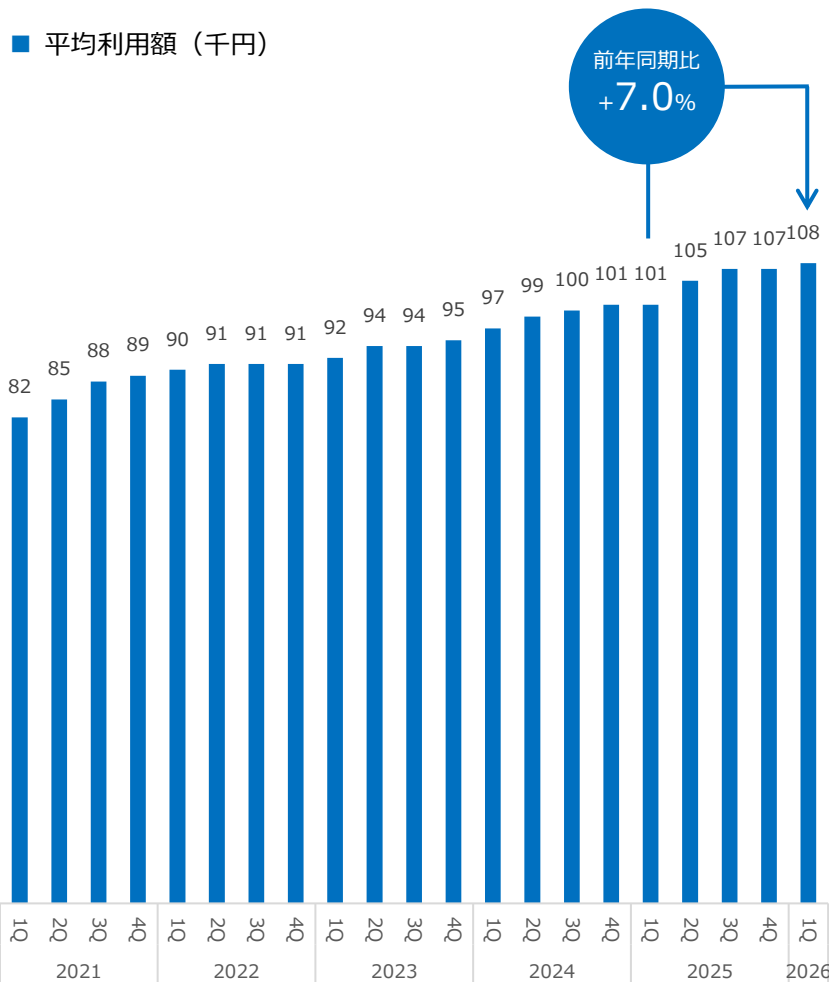
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益

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

Mail 平均利用額 / 月次解約率

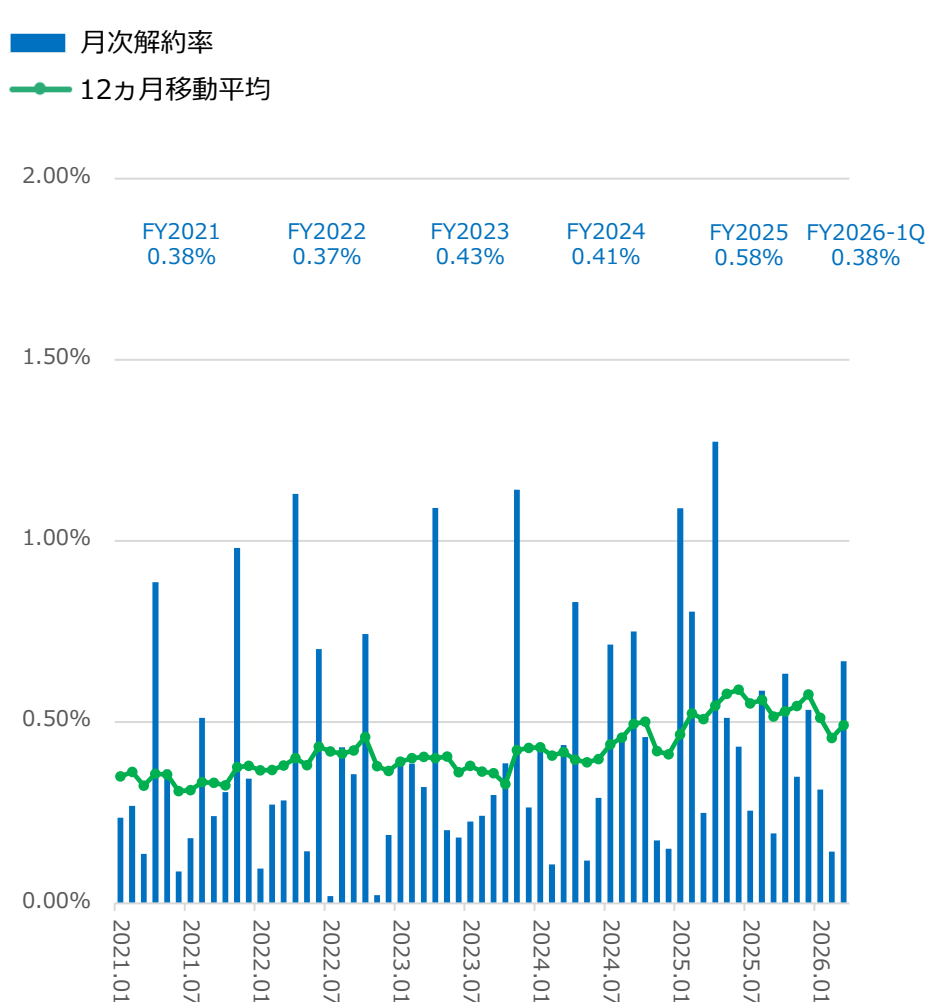
平均利用額(*1)

エンタープライズ向けプランの単価上昇により平均利用額は7.0%伸長



解約率(*2)

1Q解約率は0.38%と前期の価格改定に伴う解約率上昇から改善



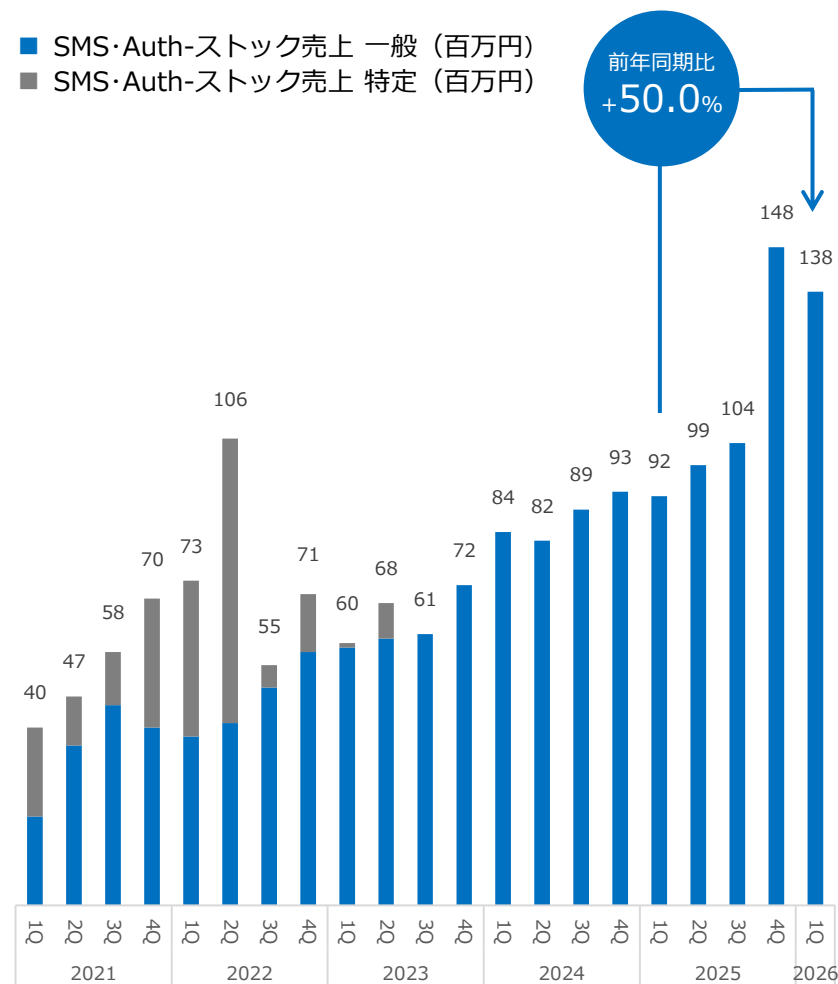
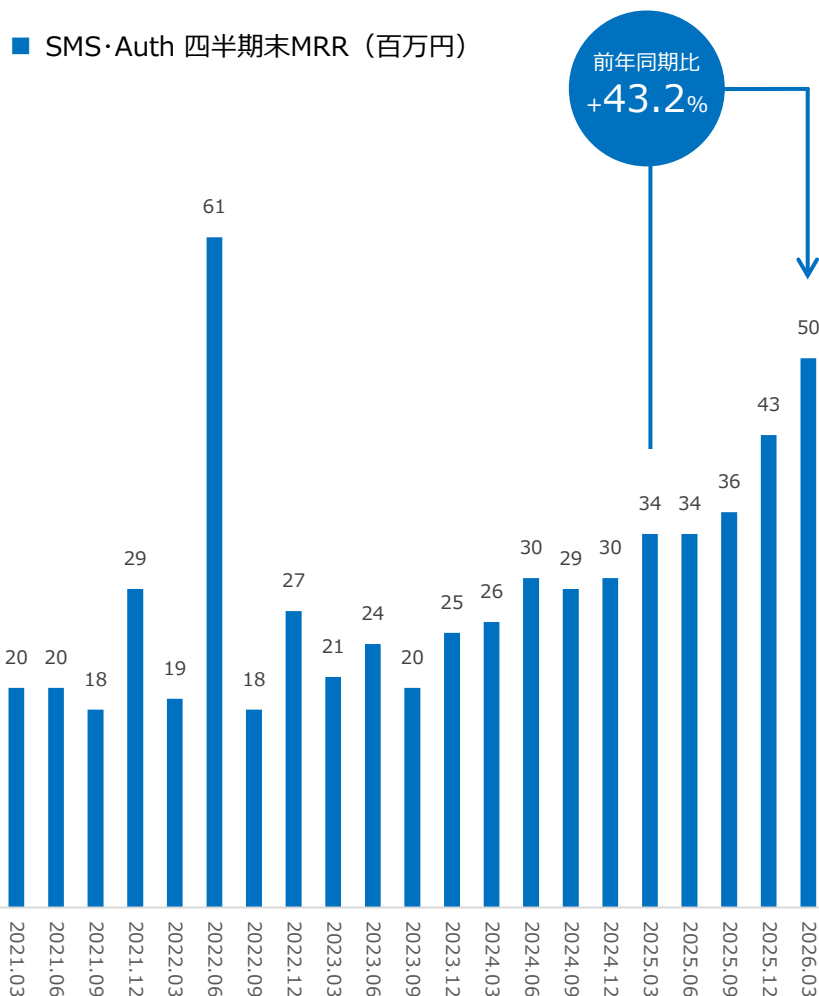
(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません

[期間中の総ストック売上 ÷ 期間中の延べ契約数]の算式により求めています

(*2) 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

SMS・Auth 四半期末MRR / 四半期ストック売上

利用者増加に伴いMRR、ストック売上ともに前期比2桁伸長



SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

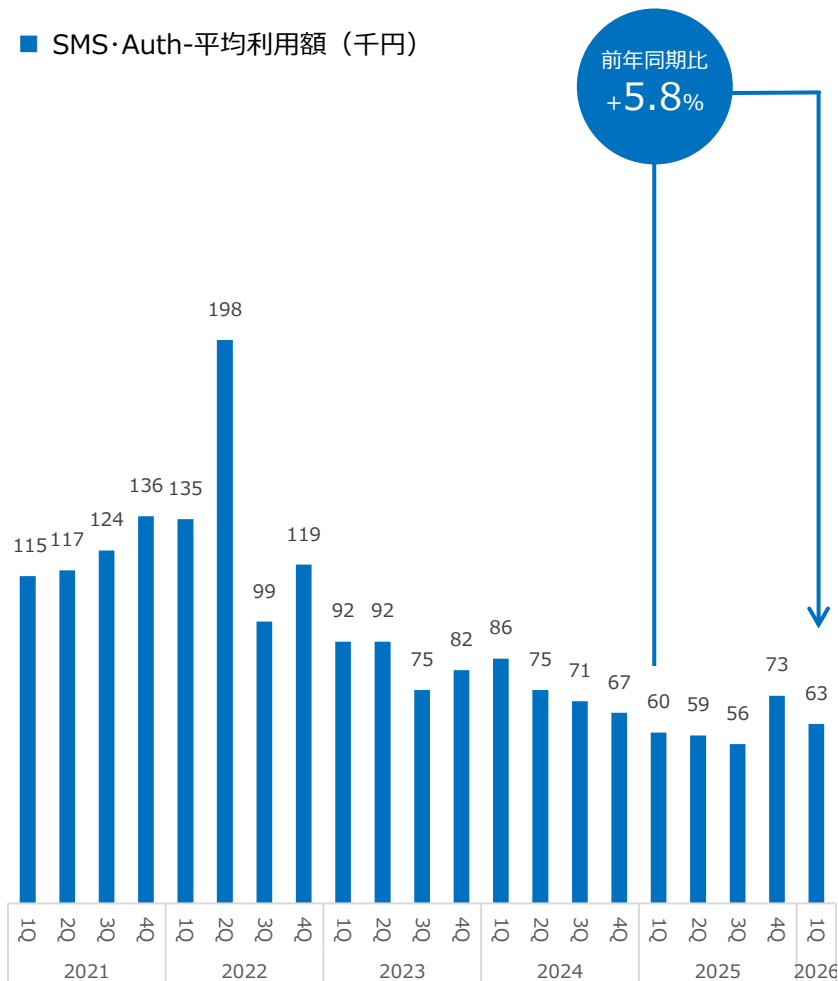
SMS・Auth 平均利用額(*1)

小口分散に伴う平均利用額低下も落ち着き、前期比5.8%増

SMS・Auth 解約率 (*2)(*3)

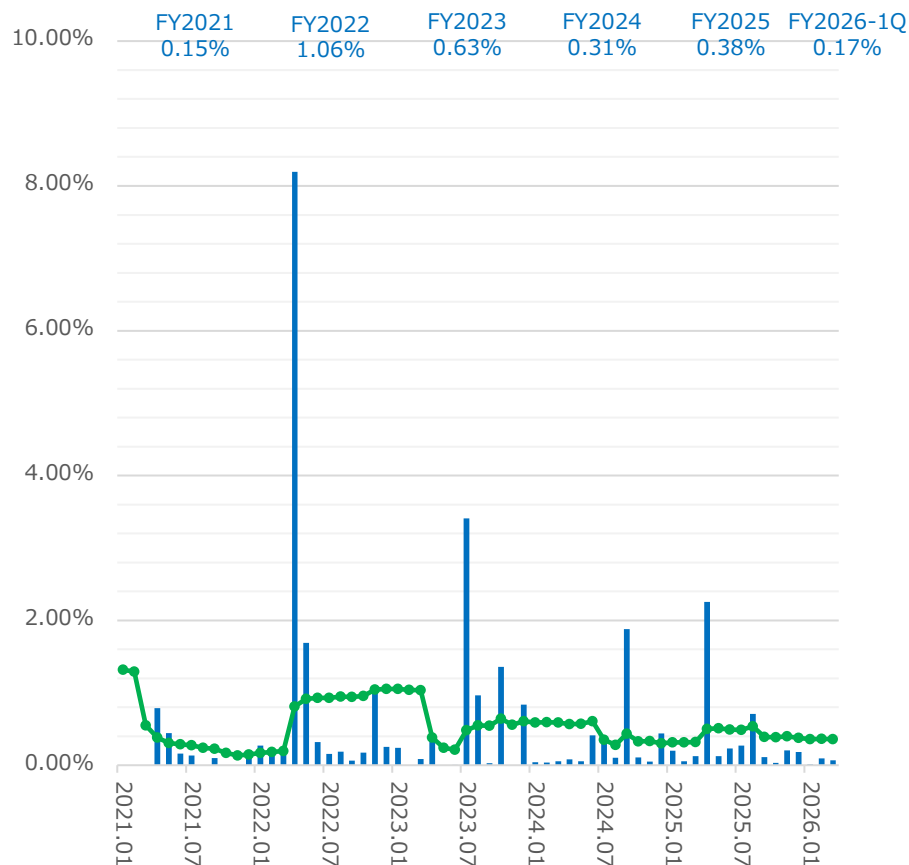
月次解約率は平均0.17%と低水準を維持

■ SMS・Auth-平均利用額（千円）



■ 月次解約率

● 12カ月移動平均



(*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

[期間中の総ストック売上 ÷ 期間中の延べ契約数]の算式により求めています

(*2) 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

(*3) 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

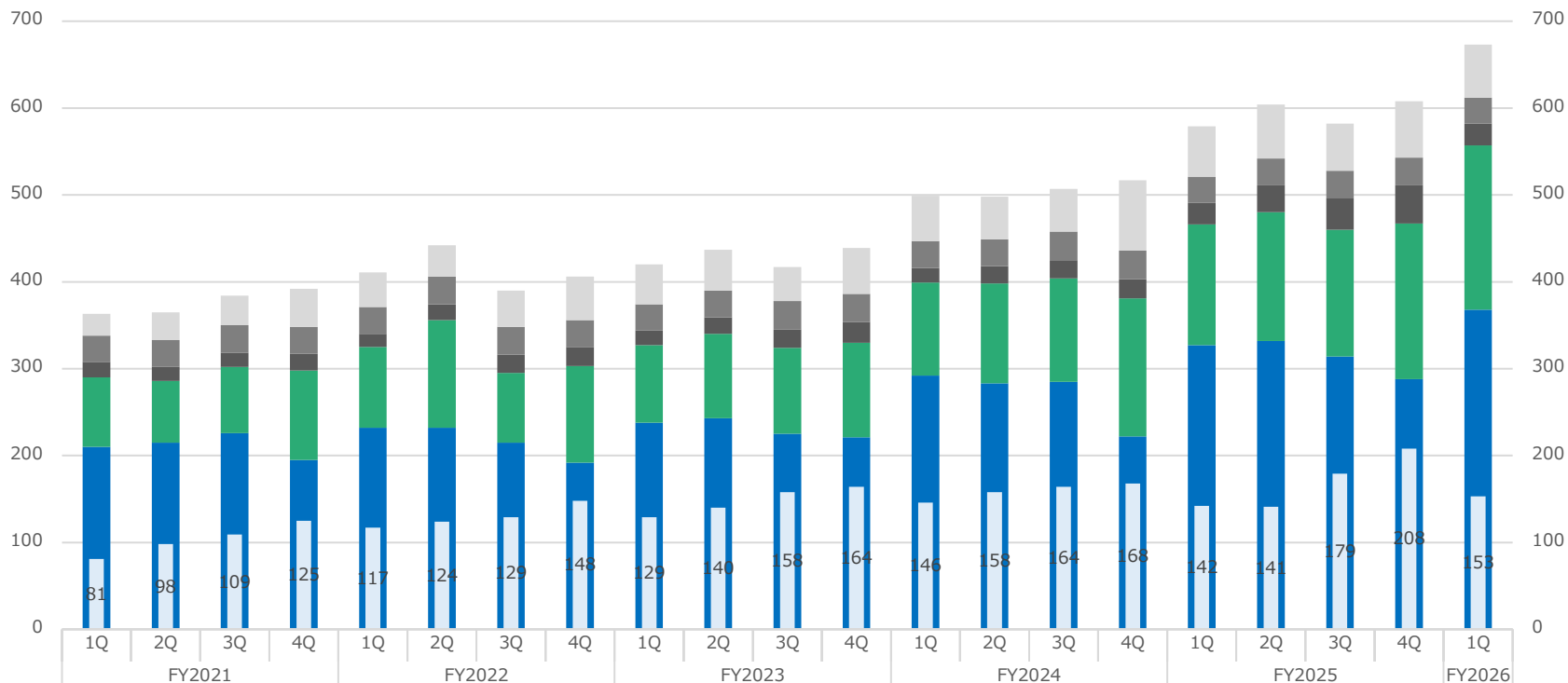
損益計算書

	2025年-1Q	2026年-1Q	増減率	増減額
売上高	724 百万円	829 百万円	14.4 %	104 百万円
売上原価	253 百万円	300 百万円	18.6 %	47 百万円
売上総利益	471 百万円	528 百万円	12.1 %	57 百万円
売上総利益率	65.1 %	63.8 %	△ 1.3 pts.	—
販管費	329 百万円	375 百万円	13.9 %	45 百万円
営業利益	142 百万円	153 百万円	8.1 %	11 百万円
営業利益率	19.6 %	18.5 %	△ 1.1 pts.	—
経常利益	142 百万円	156 百万円	9.5 %	13 百万円
当期純利益	95 百万円	108 百万円	13.8 %	13 百万円
当期純利益率	13.1 %	13.1 %	△ 0.1 pts.	—

四半期営業費用・営業利益推移



当期は人材投資（増員及びAI活用人材の育成）を推進

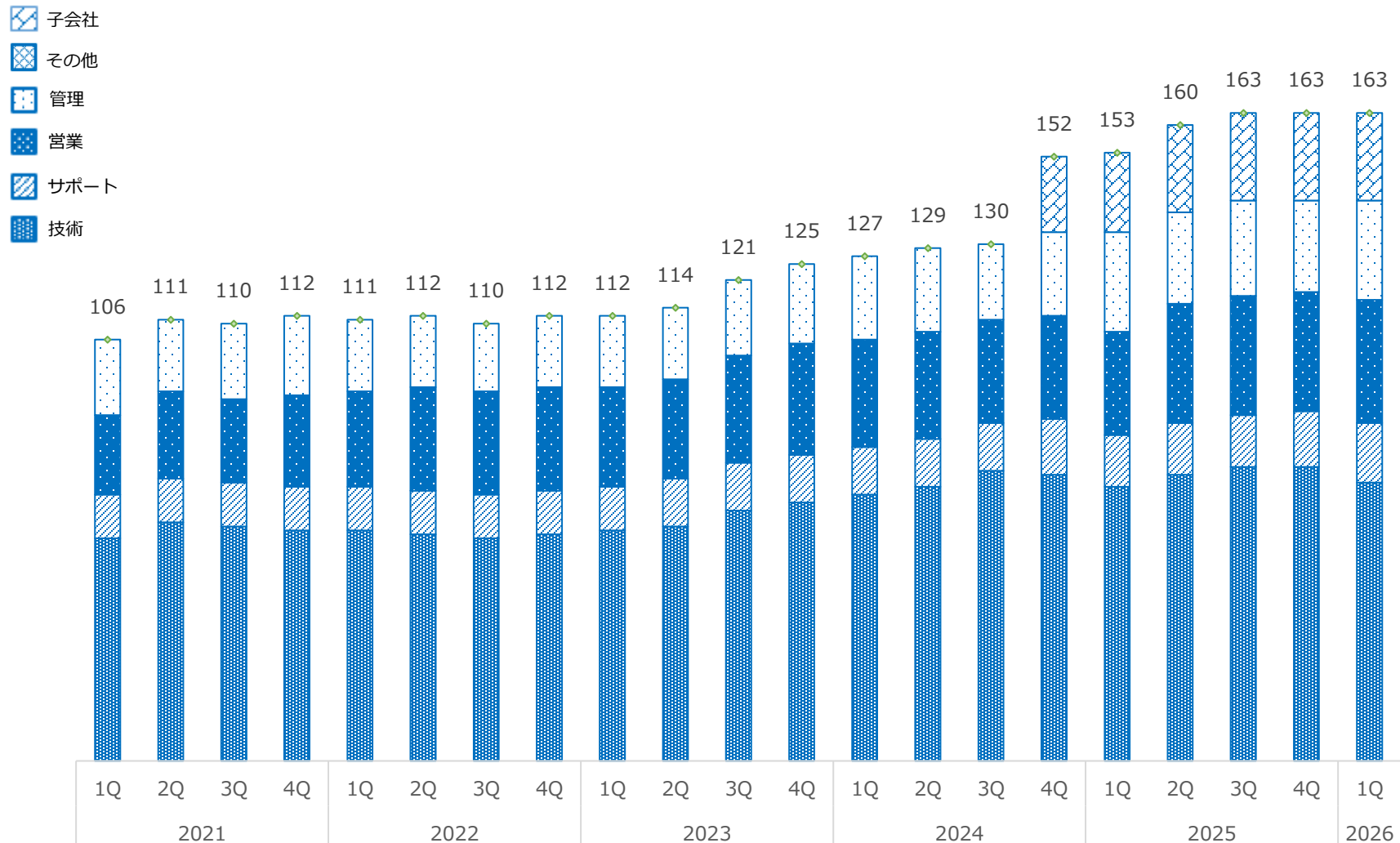


■ その他	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49	81	58	62	54	65	61
■ 家賃光熱費	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33	33	30	31	32	32	30
■ 減価償却費	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21	22	25	31	36	44	25
■ サーバ・DC,仕入れ等	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119	159	139	148	146	179	189
■ 人件費	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292	283	285	222	327	332	314	288	368
■ 営業利益	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164	146	158	164	168	142	141	179	208	153
営業利益率	18.1%	21.1%	22.1%	24.1%	22.2%	21.8%	24.8%	26.6%	23.5%	24.2%	27.4%	27.1%	22.6%	24.0%	24.4%	24.4%	19.6%	18.9%	23.4%	25.5%	18.5%

従業員数(連結)



前期末から同数の連結163名



貸借対照表

	2025年12月期	2026年3月期	増減	
流動資産	3,092 百万円	3,012 百万円	△79 百万円	流動資産
固定資産	483 百万円	462 百万円	△21 百万円	・ 現預金等 △32百万円
資産合計	3,576 百万円	3,475 百万円	△100 百万円	・ 売掛金回収 △44百万円
流動負債	575 百万円	439 百万円	△136 百万円	固定資産
固定負債	— 百万円	— 百万円	— 百万円	・ 減価償却 △21百万円
負債合計	575 百万円	439 百万円	△136 百万円	流動負債
純資産合計	3,000 百万円	3,035 百万円	35 百万円	・ 買掛金 △21百万円
負債純資産合計	3,576 百万円	3,475 百万円	△100 百万円	・ 未払費用 △68百万円
自己資本比率	83.9 %	87.4 %	3.5 pts.	・ 未払税等 △80百万円
				・ 前受金等 △19百万円
				・ 賞与引当金 + 50百万円



3.

2026年12月期 連結業績予想

2026年12月期 連結業績予想

	2026年12月期	2026年1Q	進捗率
売上高	3,360 百万円	829 百万円	24.7 %
ストック売上	3,101 百万円	769 百万円	24.8 %
スポット売上、 ソーシャル売上(*1)	258 百万円	60 百万円	23.3 %
営業利益	530 百万円	153 百万円	29.0 %
営業利益率	15.8 %	18.5 %	
経常利益	533 百万円	156 百万円	29.3 %
当期純利益	365 百万円	108 百万円	29.6 %
当期純利益率	10.9 %	13.1 %	

2026年12月期 主要サービスの指標

	2025年12月期	2026年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	2,360 百万円	2,515 百万円	6.6 %
期末MRR	203 百万円	216 百万円	6.7 %
月次解約率	0.58 %	0.43 %	-0.15 Pts.
SMS・Auth			
通期ストック売上	446 百万円	523 百万円	17.2 %
期末MRR	43 百万円	47 百万円	8.9 %
月次解約率	0.38 %	0.35 %	-0.03 Pts.

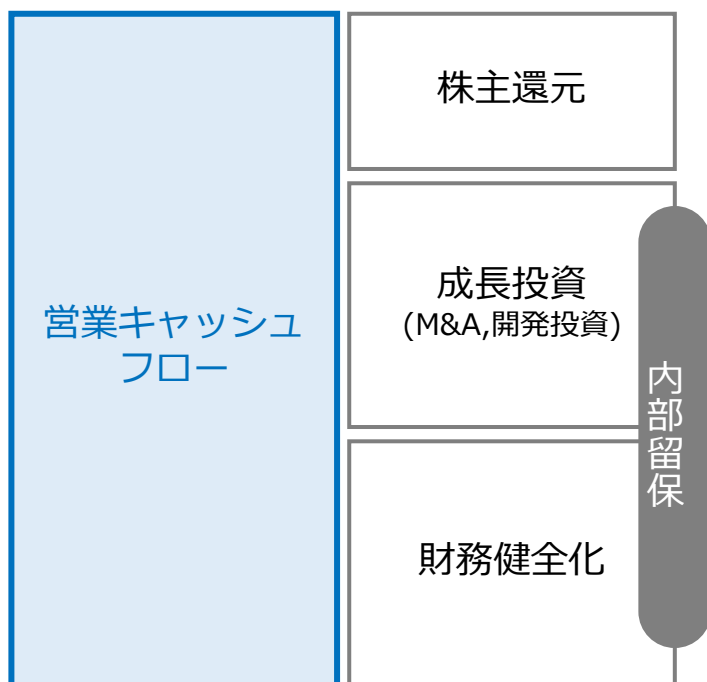
4.

株主還元方針



株主還元方針

企業価値向上のための成長投資と内部留保の確保、株主皆様への安定的、継続的な利益還元を実現してまいります。



■ 配当予想

	配当 2025年12月期	配当予想 2026年12月期
普通配当	19円00銭	20円00銭

5. 成長計画



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



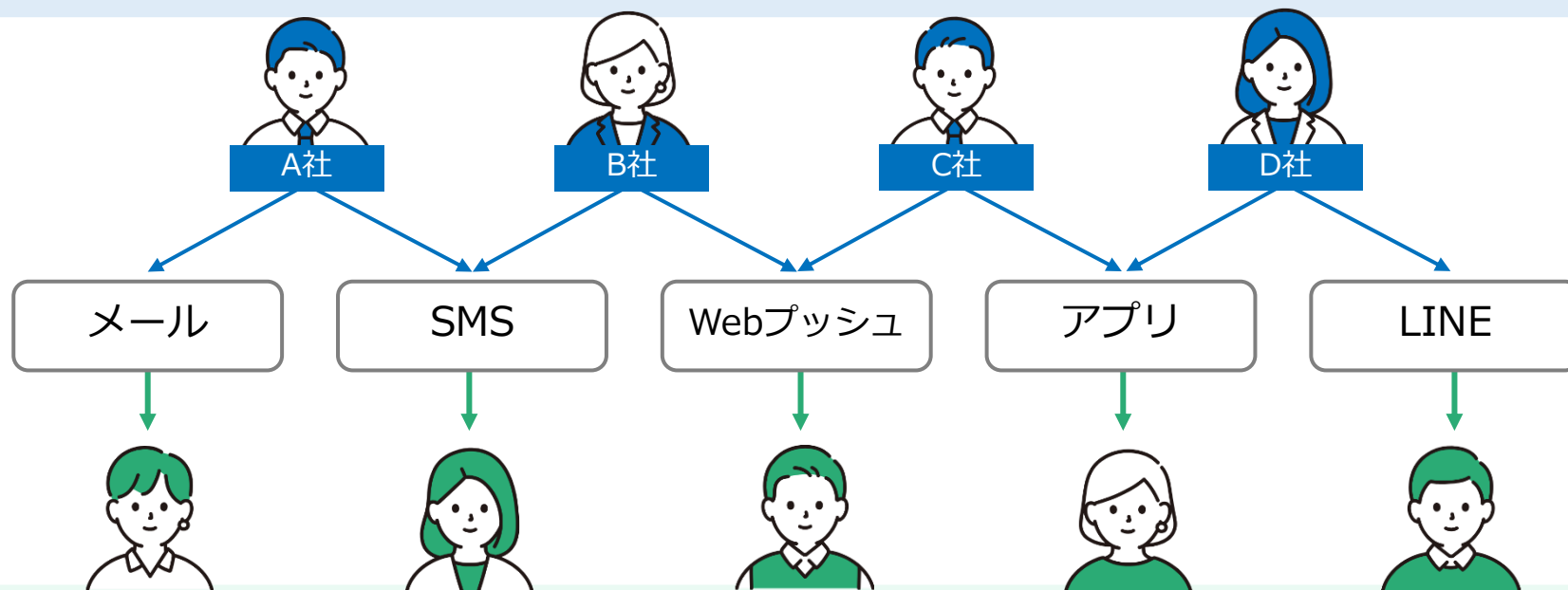
メッセージングプラットフォームの役割

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

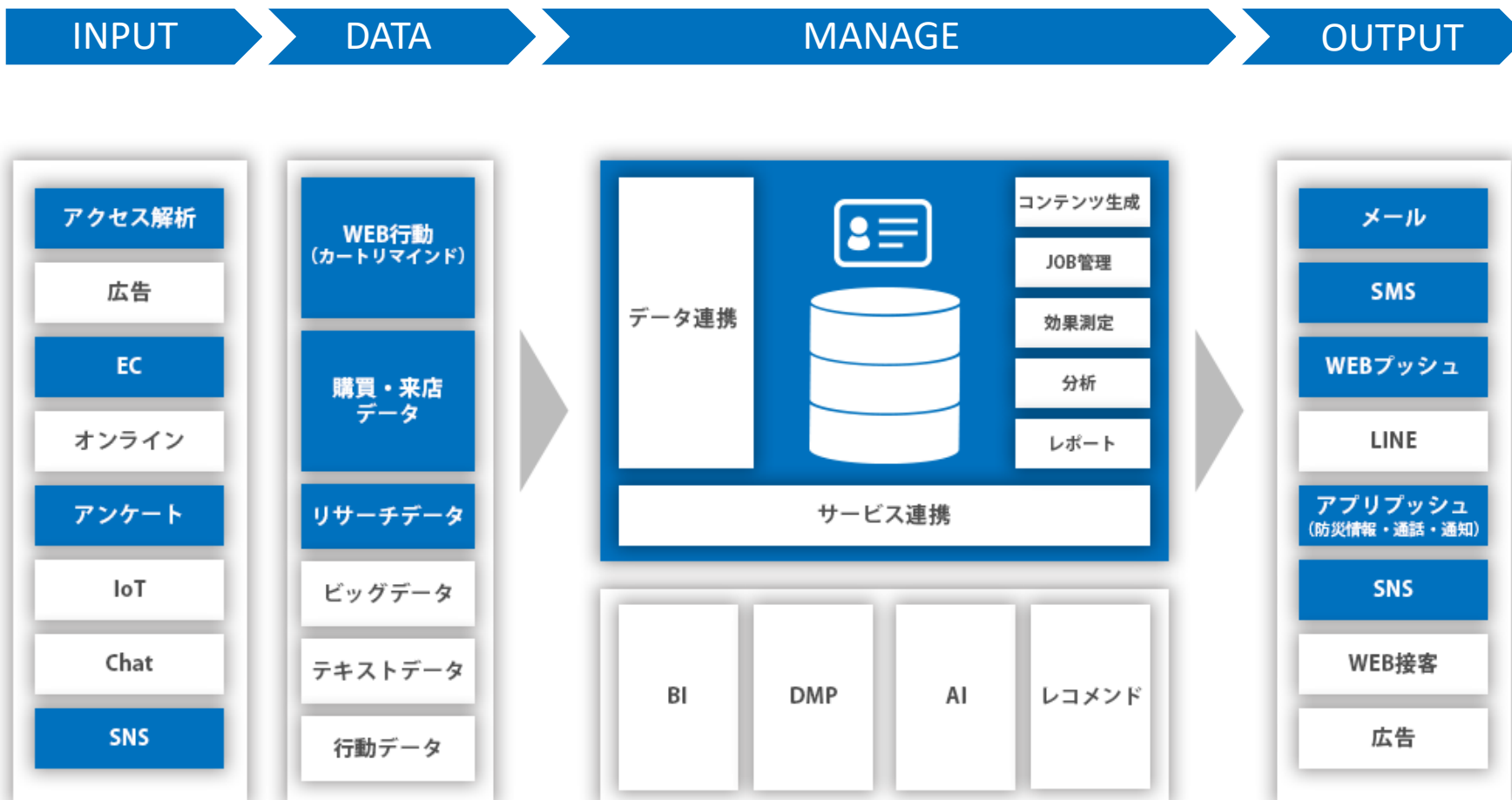


消費者

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）**

2026年度：ハイクラス人材はじめ連結18名増員計画、AIツール活用

▶ **顧客価値向上に向けたサービス・基盤開発**

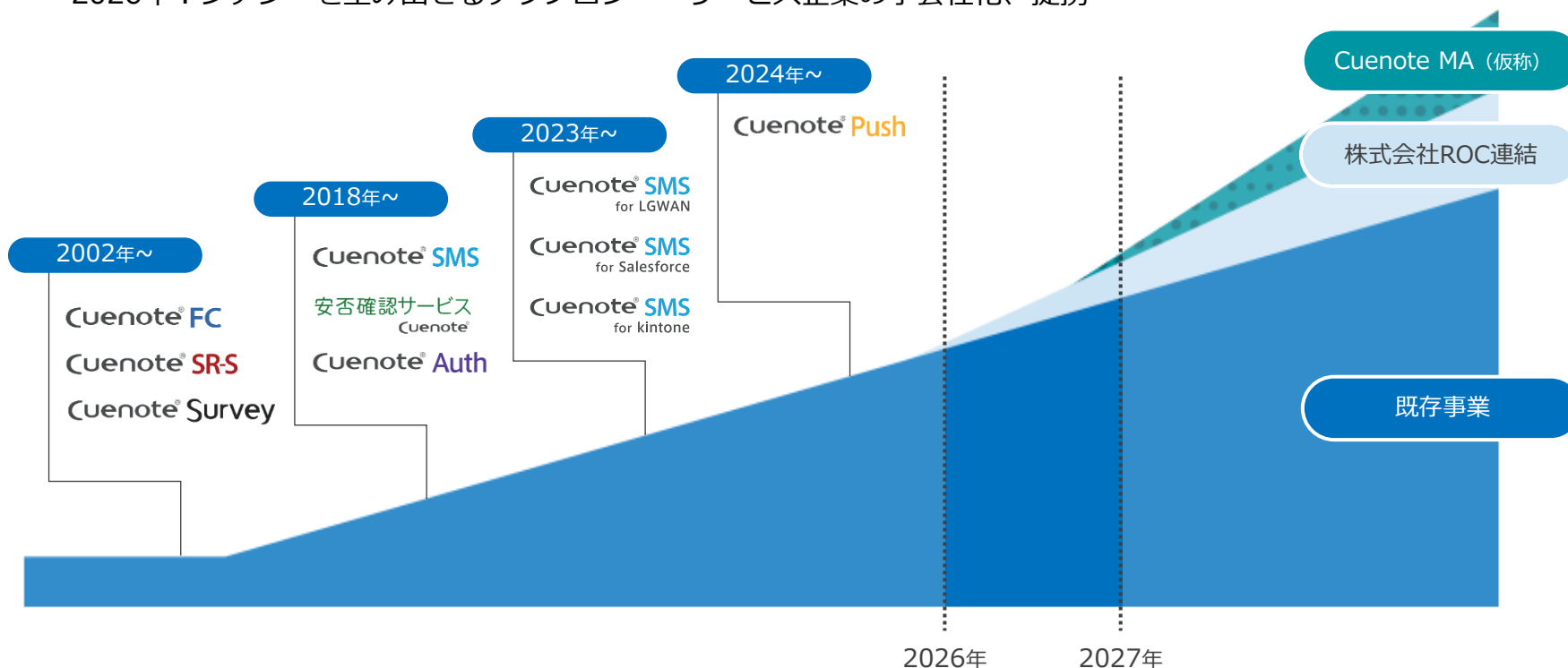
2026年度：Cuenote FC メジャーバージョンアップ、基盤設備への新技術適用、Cuenote MAリリース

▶ **マーケティング強化**

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

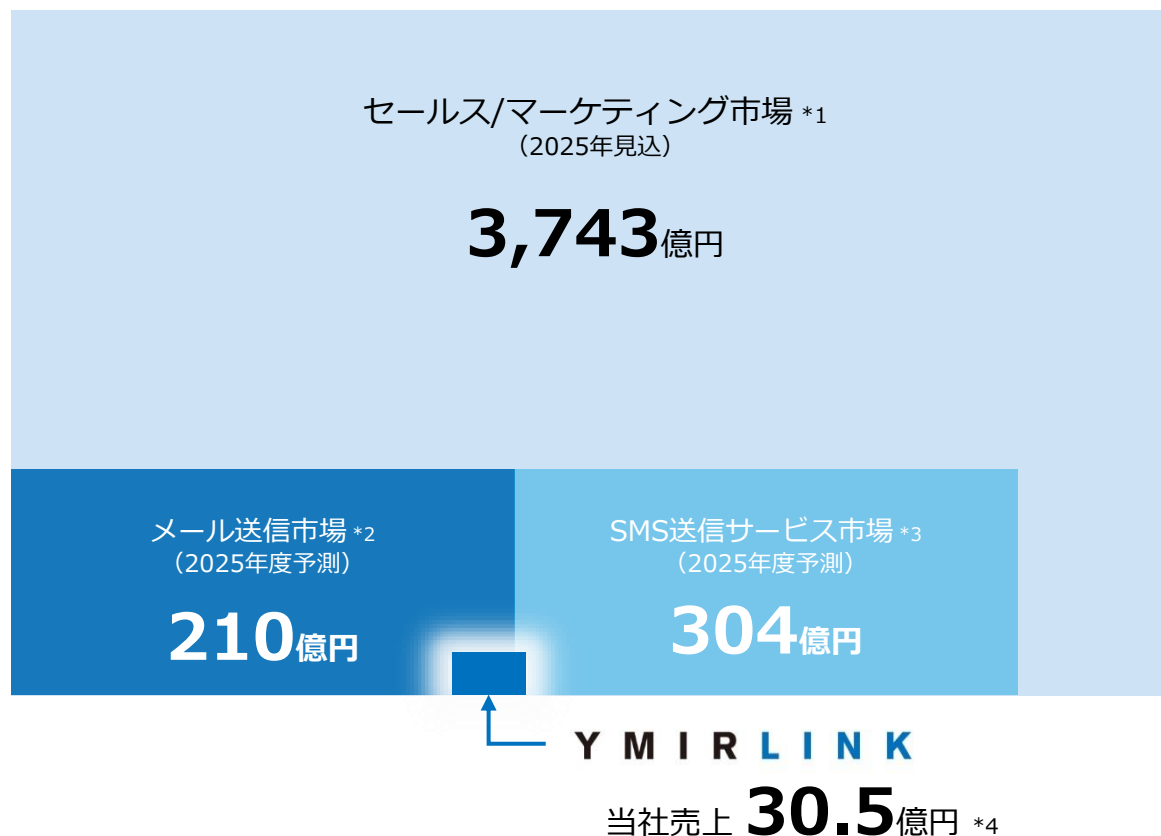
▶ **業務資本提携**

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2025年版」セールス/マーケティング市場（2025年見込み）

*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2026」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2025」SMS送信サービス市場(2025年度予測)

*4 2025年12月期 売上高（連結）



6. appendix

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
	北海道（オフィス） 北海道札幌市中央区南五条西1-1-12 ヒカリビル 5F
資本金	273百万円
従業員数	連結163名（単体141名）＊2026年3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（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本部を設立
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
- 2025 ● メールリレーサービス Cuenote SR-S エントリープランをリリース
kintoneからメール送信ができる Cuenote Mail for kintone をリリース、サイボウズの「オフィシャルパートナー」に認定

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89億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

メールの遅延や不達を解消するエンジニア向けのメール送信API・リレーサーバーです。

APIやSMTPリレーでメールを高速かつ確実に配信することに加え、配信エラーの理由を解析する機能も有するエンジニア向けのサービスです。

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プッシュ通知

Cuenote® Push



SaaS

Webプッシュ通知とは、Webブラウザ経由でPCやスマートフォンなどのデバイスにプッシュ通知を送信する機能です。メルマガやLINEなどと違い、専用アプリを開くことなくユーザーに通知が届くため気付かれやすいのがメリットです。

kintone メール配信

Cuenote® Mail
for kintone

SaaS

「kintone」と連携し、効率的なメール配信を行うためのサービスです。

メールの配信設定や配信結果の確認が「kintone」のアプリ上で可能となり、メール配信業務の管理負担を軽減できます。

Webアンケート・フォームシステム

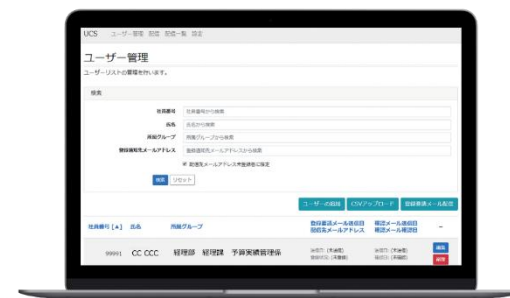
Cuenote[®] Survey

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。

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