



2026年12月期第2四半期決算説明資料

2026年8月14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2四半期決算	Page 9
3	2026年12月期 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

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%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売上構成比
19.9%メール送信API
Cuenote® SR-SAPI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 kintonekintone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® AuthSMS・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

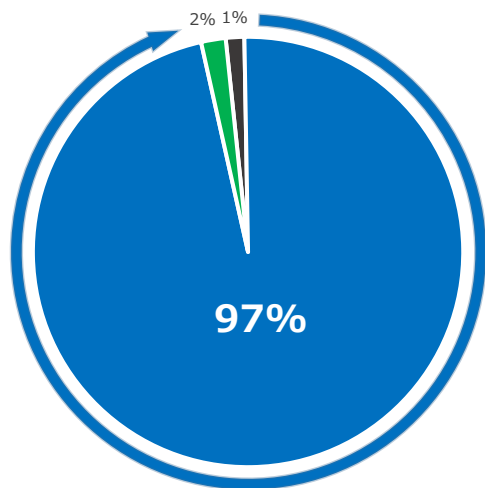
その他サービス

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

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

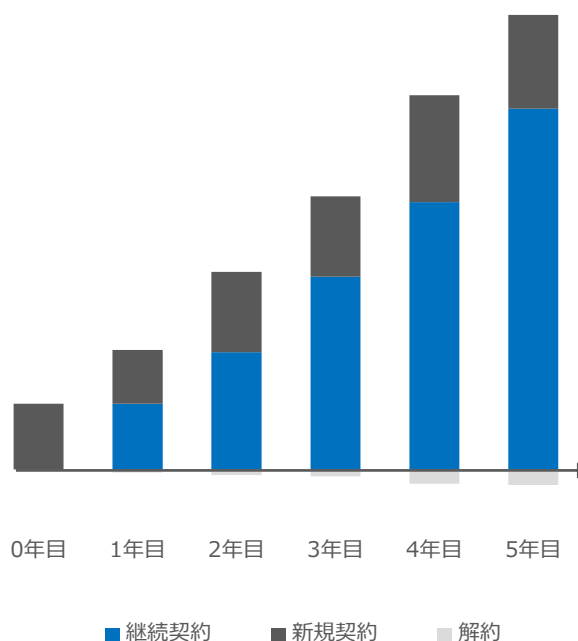


図2：SaaSの特長

月平均 0.57%の
低い解約率 *2

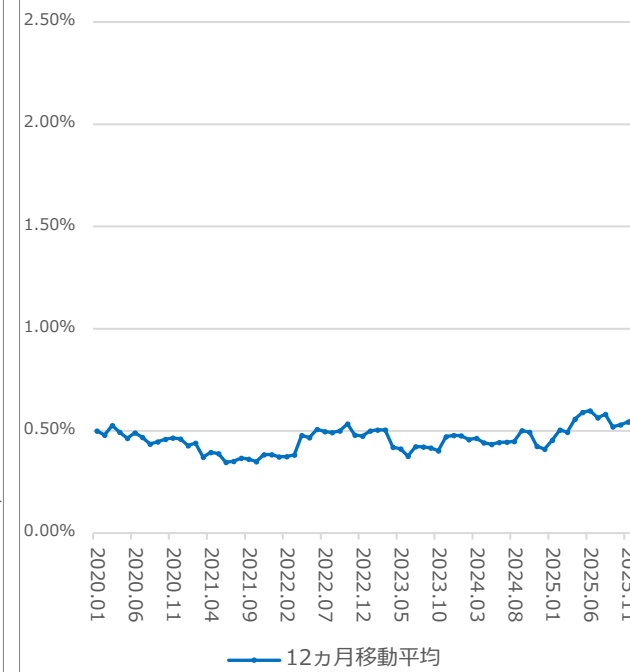


図3：全Cuenoteサービス月次解約率

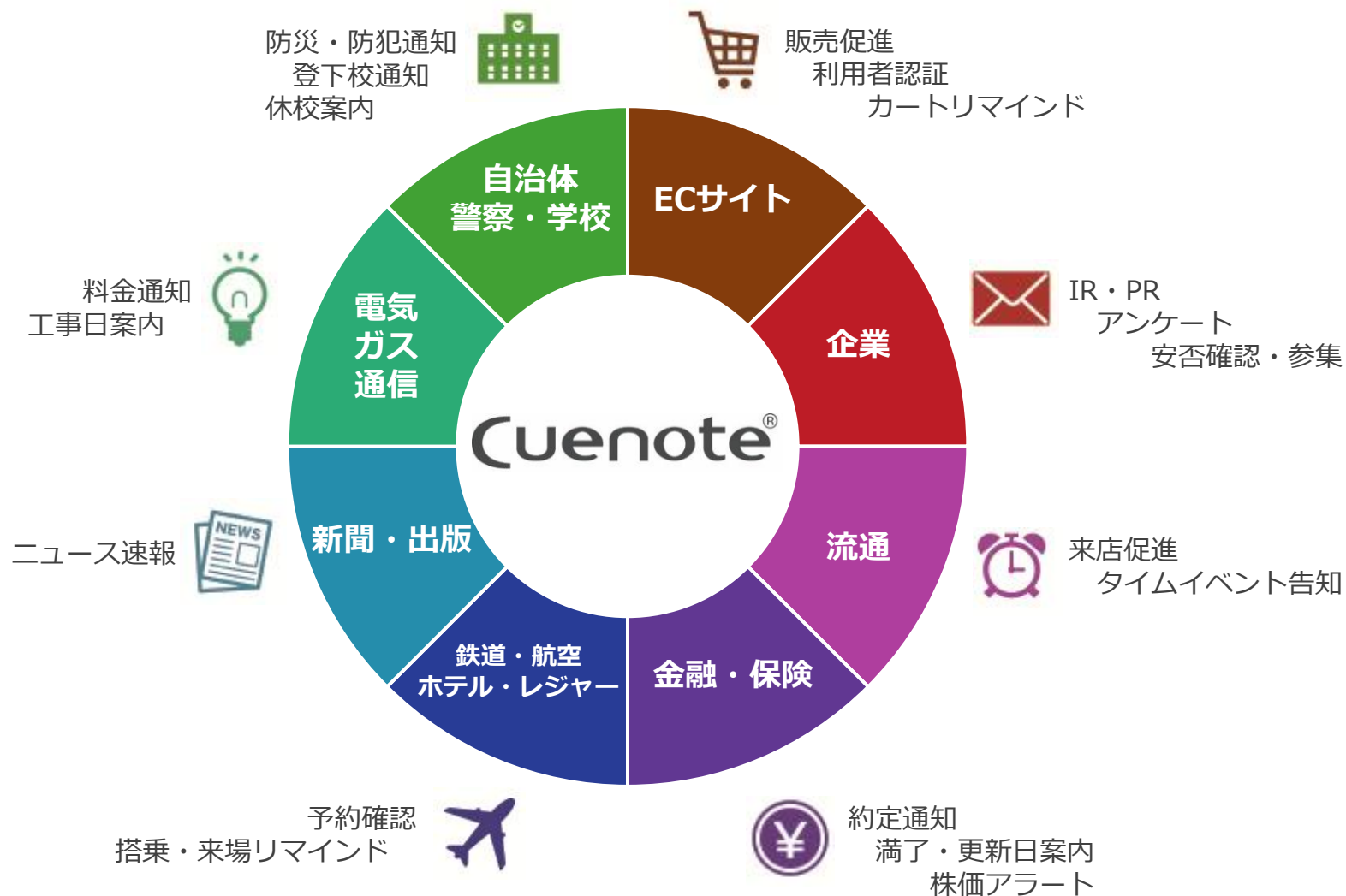
*1 2025年1月～12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*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

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2,900を超える

上場企業



未上場企業



官公庁



木更津市
Kisarazu City

A large blue graphic on the left side of the slide. It features a white stylized figure of a person with arms and legs outstretched, positioned in the lower-left corner. The background of the graphic is composed of various shades of blue, with a lighter blue curved shape in the upper right and a darker blue area in the lower left.

2.

2026年12月期 第2四半期決算

業績サマリー

売上高

1,682百万円

前年同期比 14.2%増

全サービス増収、2Qの最高額を計上

営業利益

321百万円

前年同期比 13.3%増

増収にともない、2Qの最高額を計上

Mail

1,243百万円

前年同期比 5.8%増

期末MRR：205百万円／前期の価格改定効果からMRR(*1)伸長

SMS・Auth

290百万円

前年同期比 50.9%増

期末MRR：52百万円／契約数と既存顧客の配信数増加によりMRR伸長

Survey・他

33百万円

前年同期比 3.8%増

期末MRR：5百万円

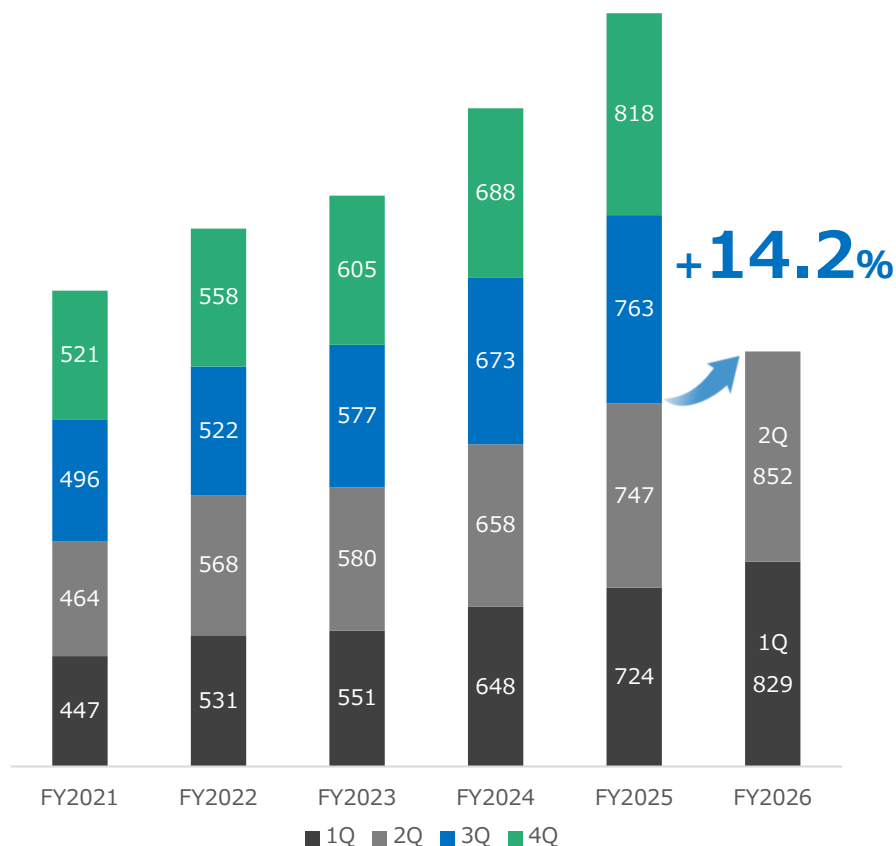
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue)：月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

業績推移（四半期累計）

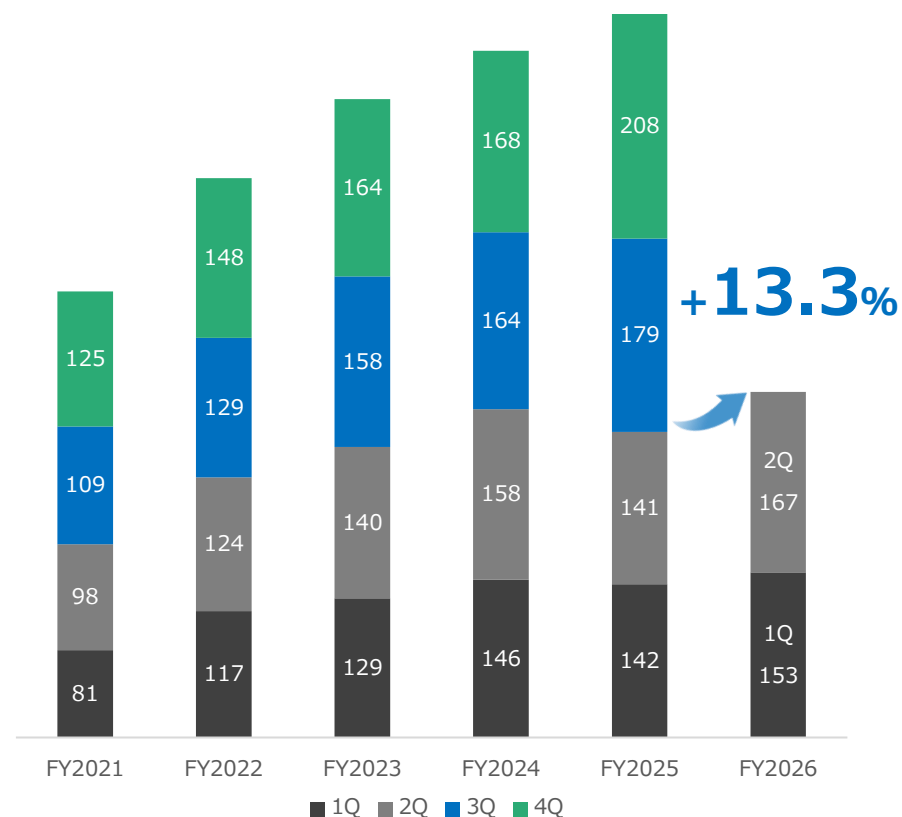


売上、営業利益ともに会計、累計期間ともに第2四半期最高額を計上

売上高 (百万円)

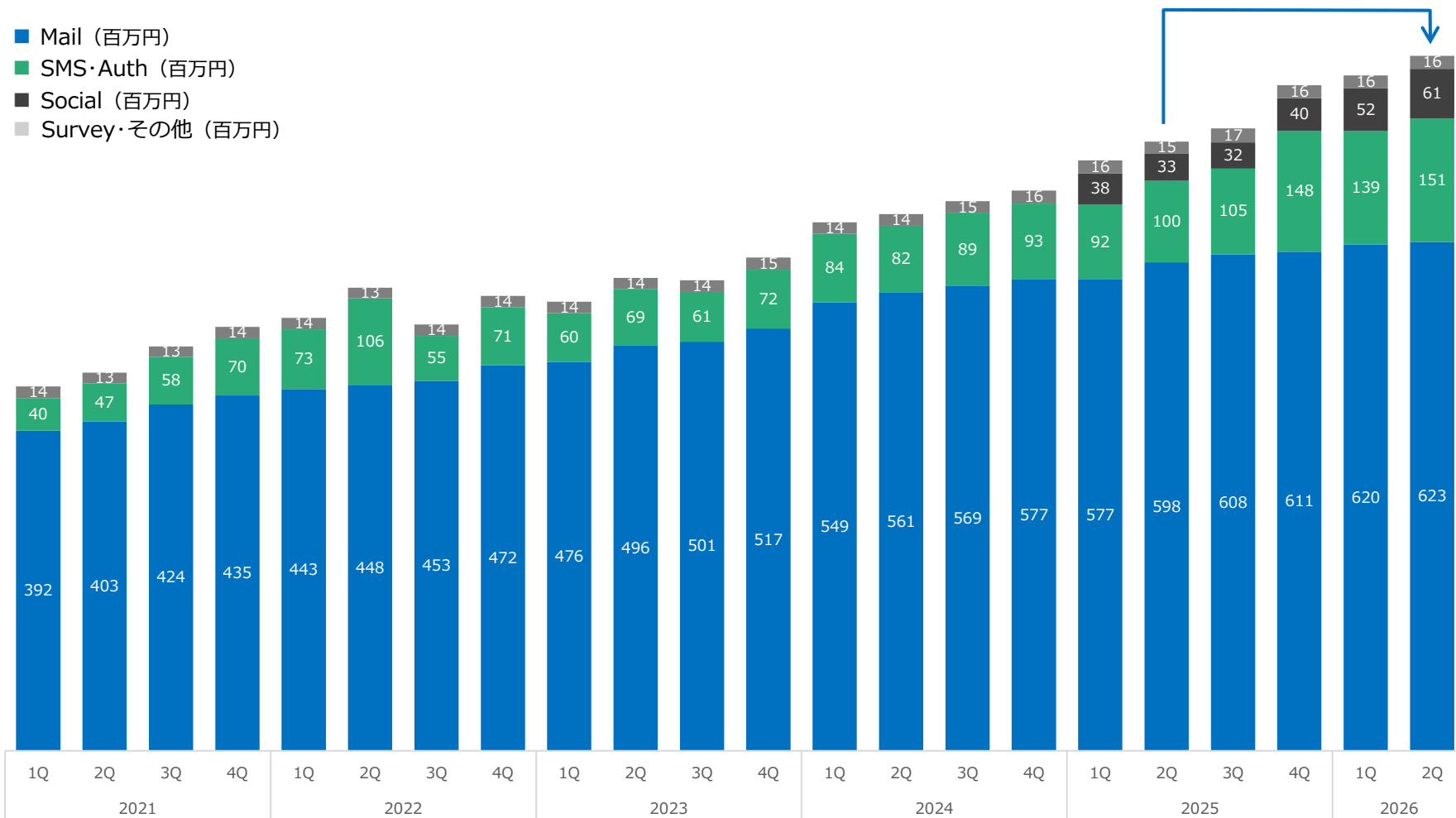


営業利益 (百万円)



四半期売上高推移(サービス別)

☑ 全サービス増収 (Mail+4.2%、SMS+51.6%、Social+81.0%、他+7.0%)



サービスハイライト

✓ Cuenote FC 新バージョンリリース



※画面はイメージです。

メール配信システム「Cuenote FC」のUI・UXを刷新！

ダッシュボード画面も追加した新バージョンを8月14日から提供開始。

✓ Cuenote MA β版リリース



※画面はイメージです。

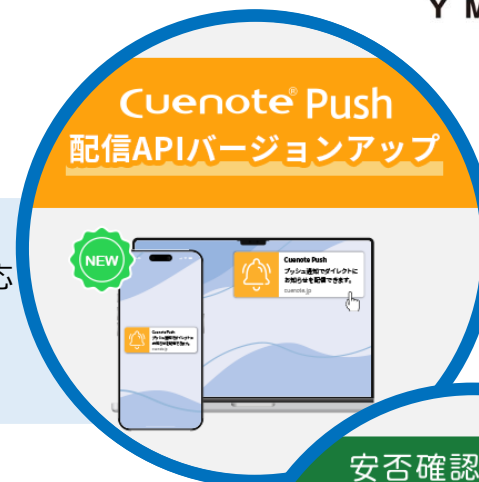
BtoB向けマーケティングオートメーション「Cuenote MA」のβ版をリリース。

今後、ユーザーのフィードバックを収集し、サービス改善を実施した後、リリース予定。

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 安否確認サービス」セキュリティ機能強化
管理画面上の操作記録と前回サインイン表示機能のアップデート



✓ 主な導入先

- » **Mailサービス**
証券業、省庁、行政法人、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、ふるさと納税サイト、薬局チェーン、グルメアプリ
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、システム開発



✓ 事例公開

キャノンマーケティングジャパン様 : Mail

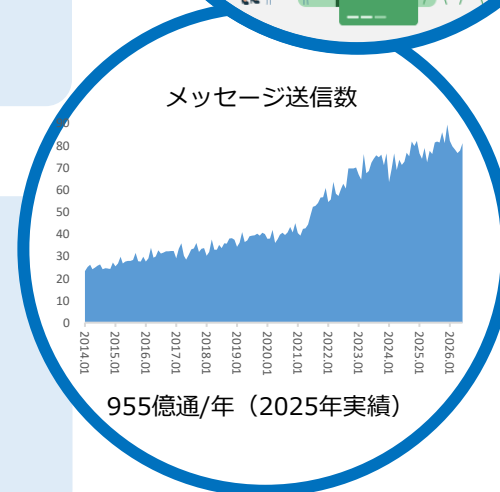
導入決定のポイント

- ✓ 月間800-900万通を延滞なく配信
- ✓ 複数担当でも滞りなく操作
- ✓ Gmailガイドラインへの対応

アットゴー様 : SMS

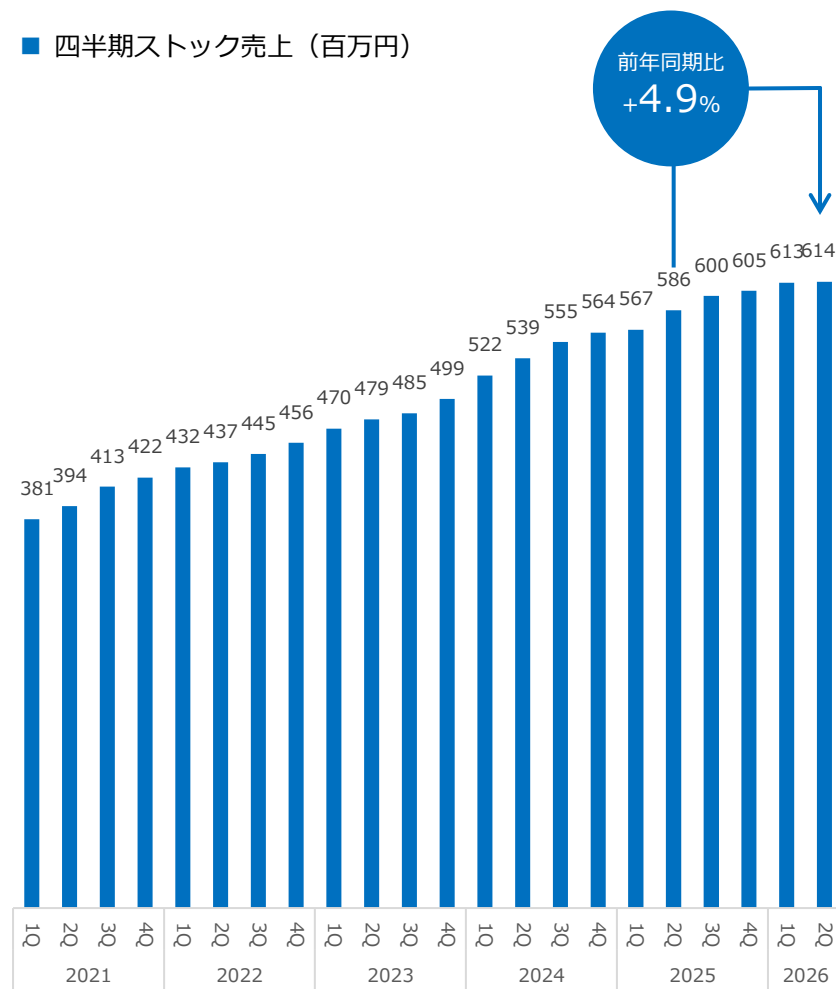
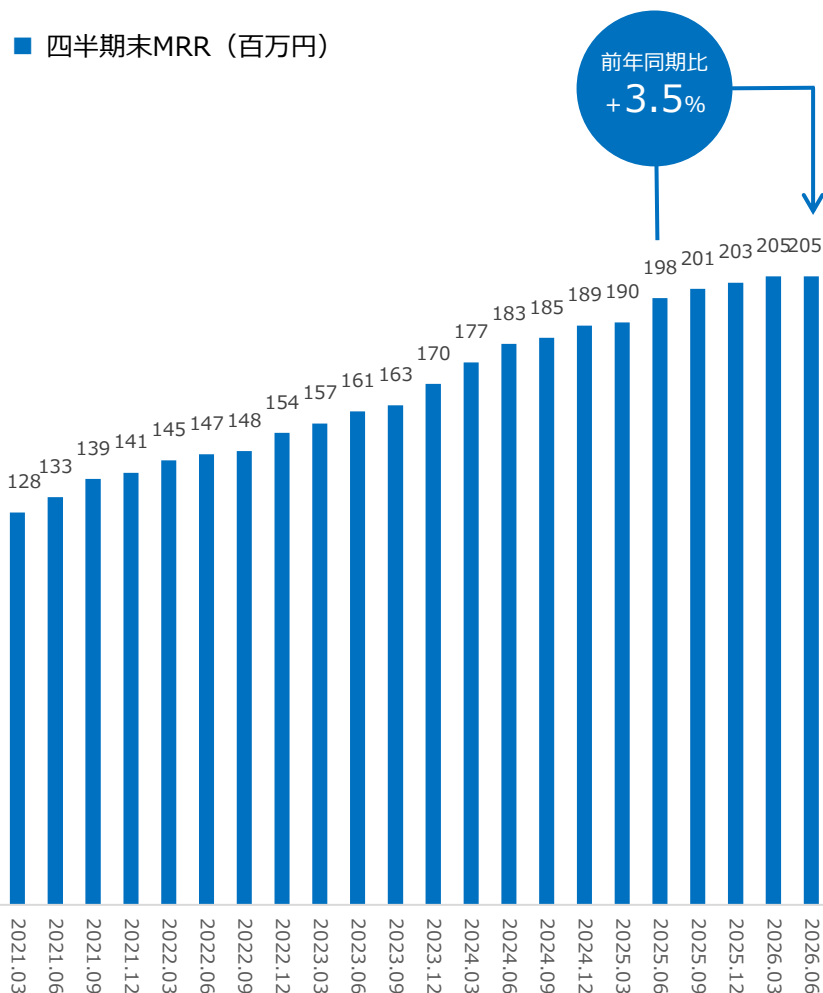
導入決定のポイント

- ✓ kintone上の顧客情報との連携
- ✓ kintone上で抽出、作業時間短縮
- ✓ 顧客情報に応じた絞込みと一斉送信



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3.5%増の205百万円、2Qのストック売上は前年同期比4.9%増の614百万円を計上



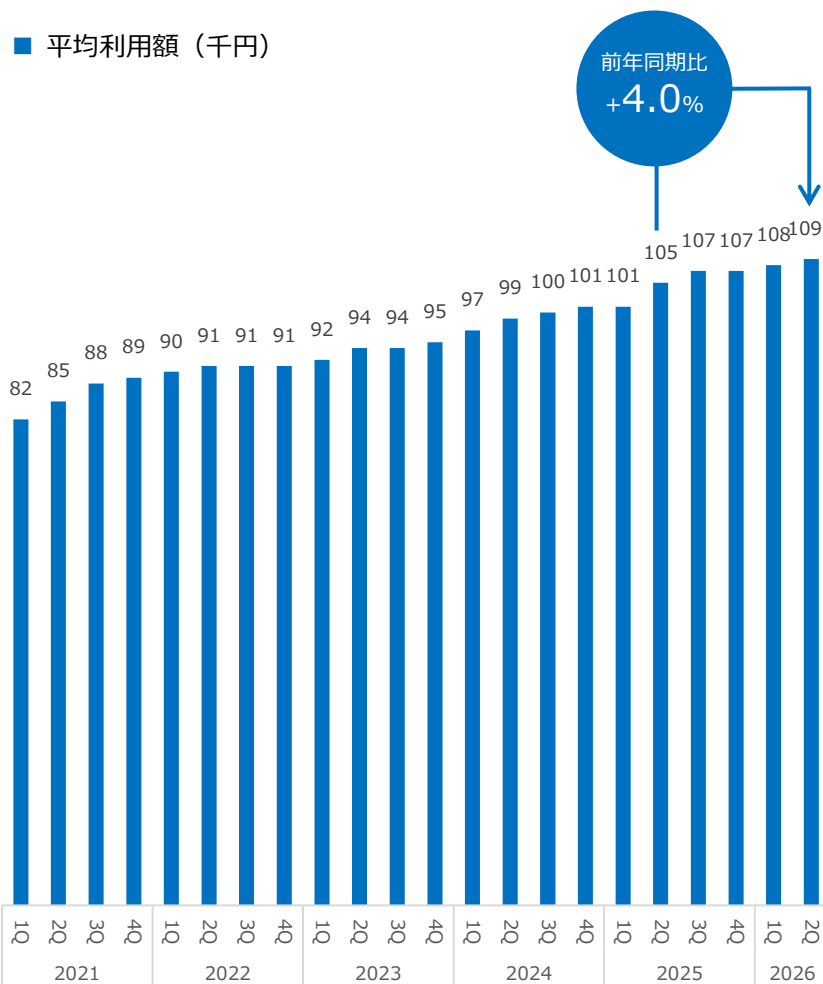
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益

SaaSのサービス利用売上や買収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)

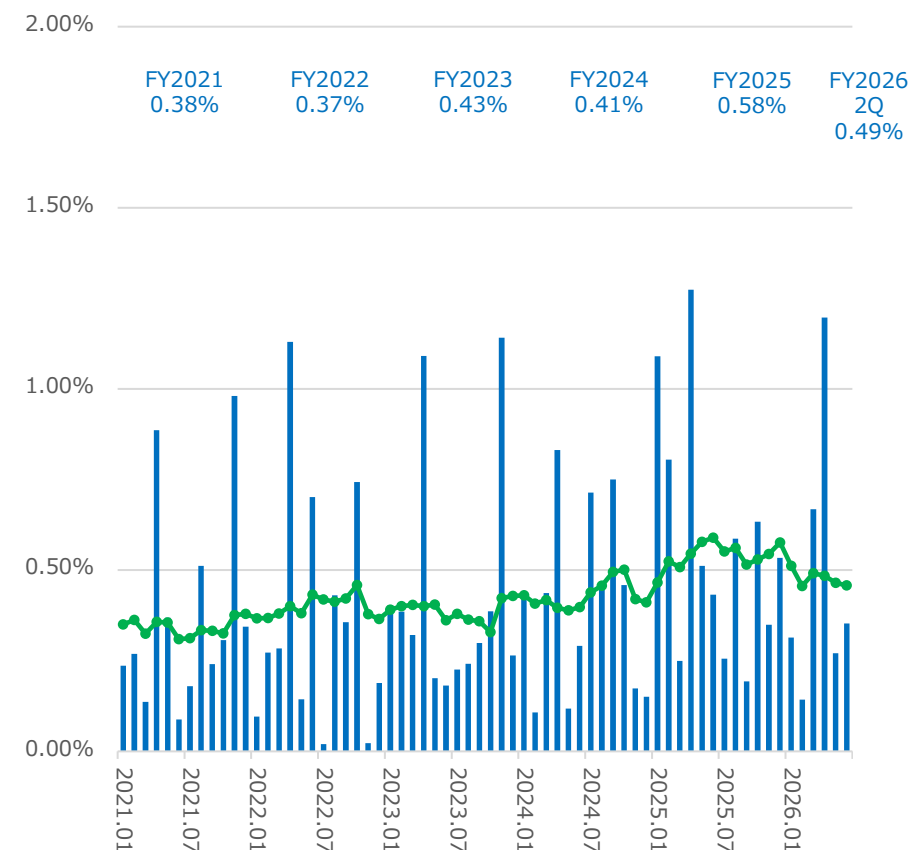
エンタープライズ向けプランの単価上昇により平均利用額は4.0%伸長



解約率(*2)

2026年1月-6月の解約率は月平均0.49%と低水準

■ 月次解約率
● 12カ月移動平均



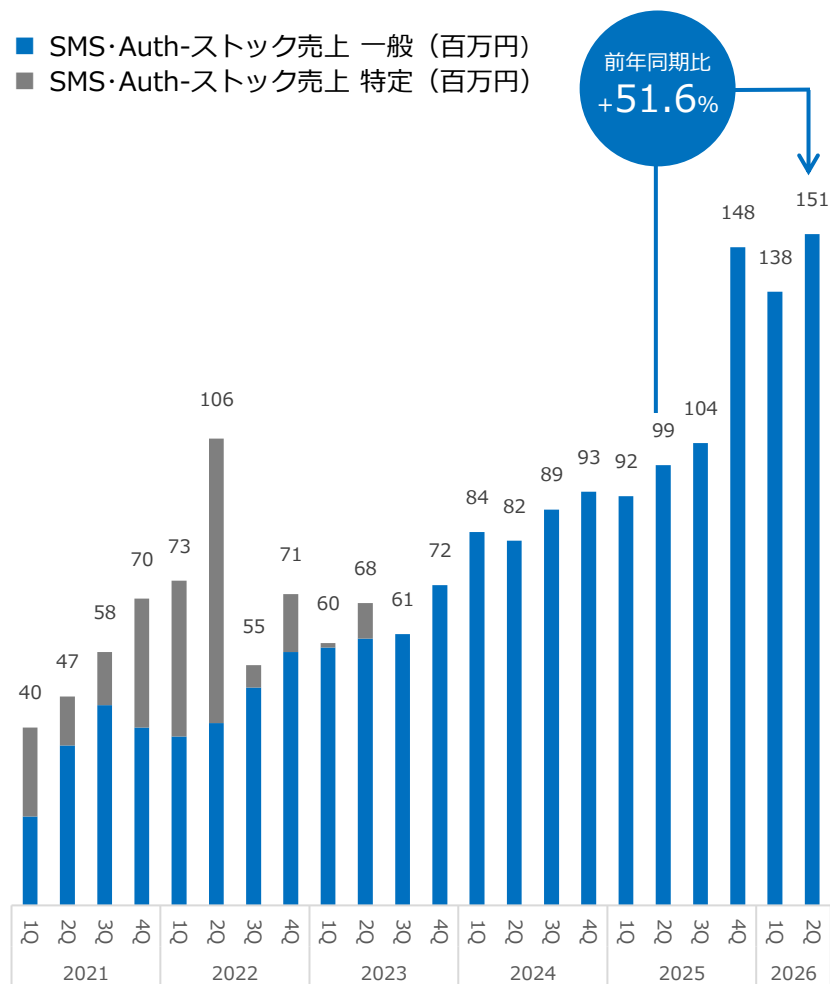
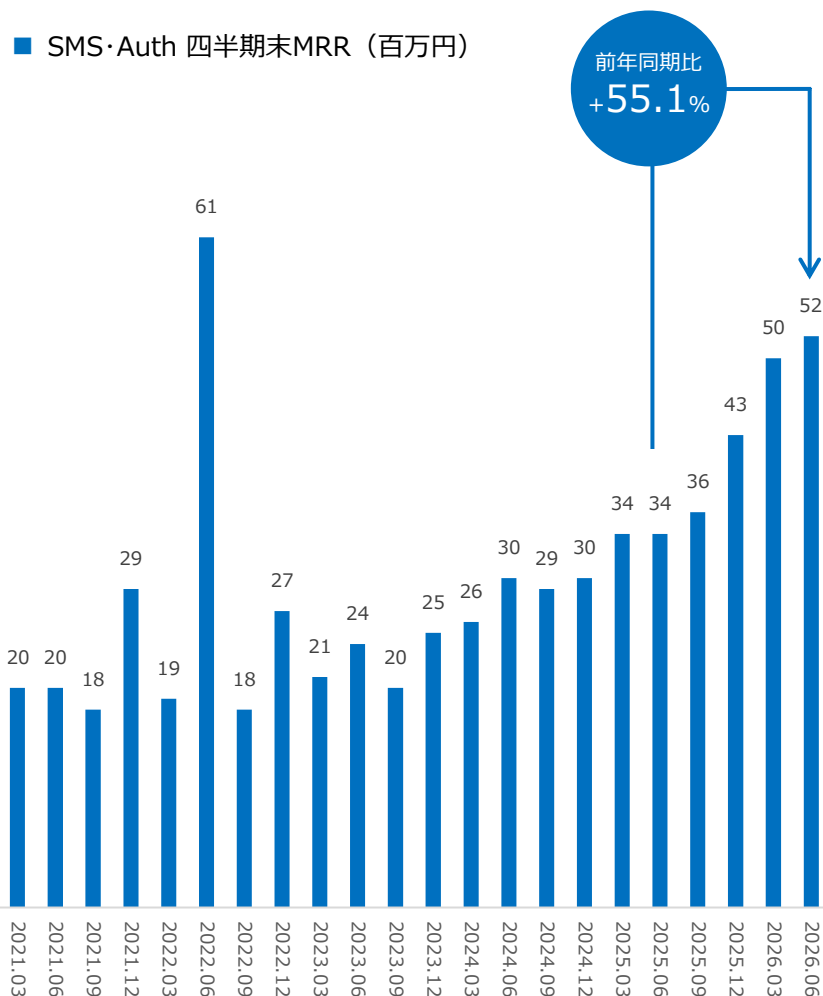
(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません

[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

SMS・Auth 四半期末MRR / 四半期ストック売上

契約数と既存顧客の配信数増加によりMRR、ストック売上ともに前期比50%強の成長



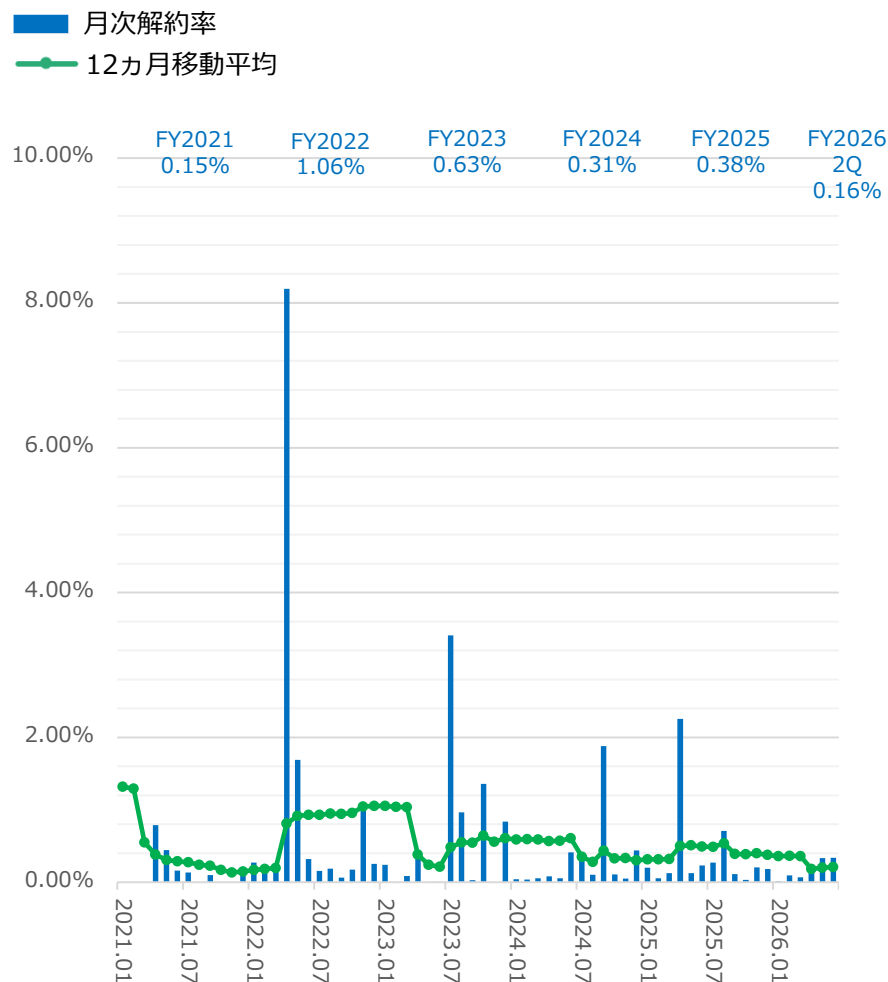
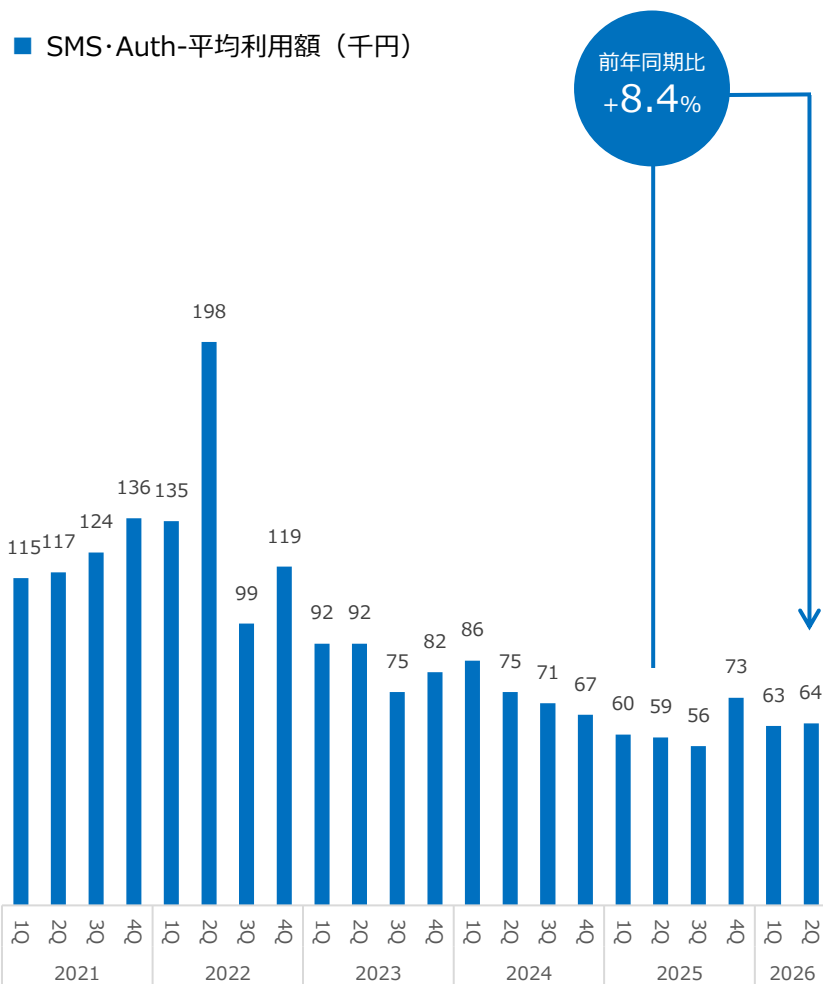
SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

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8.4%増

SMS・Auth 解約率 (*2)(*3)

月次解約率は平均0.16%と低水準を維持



(*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

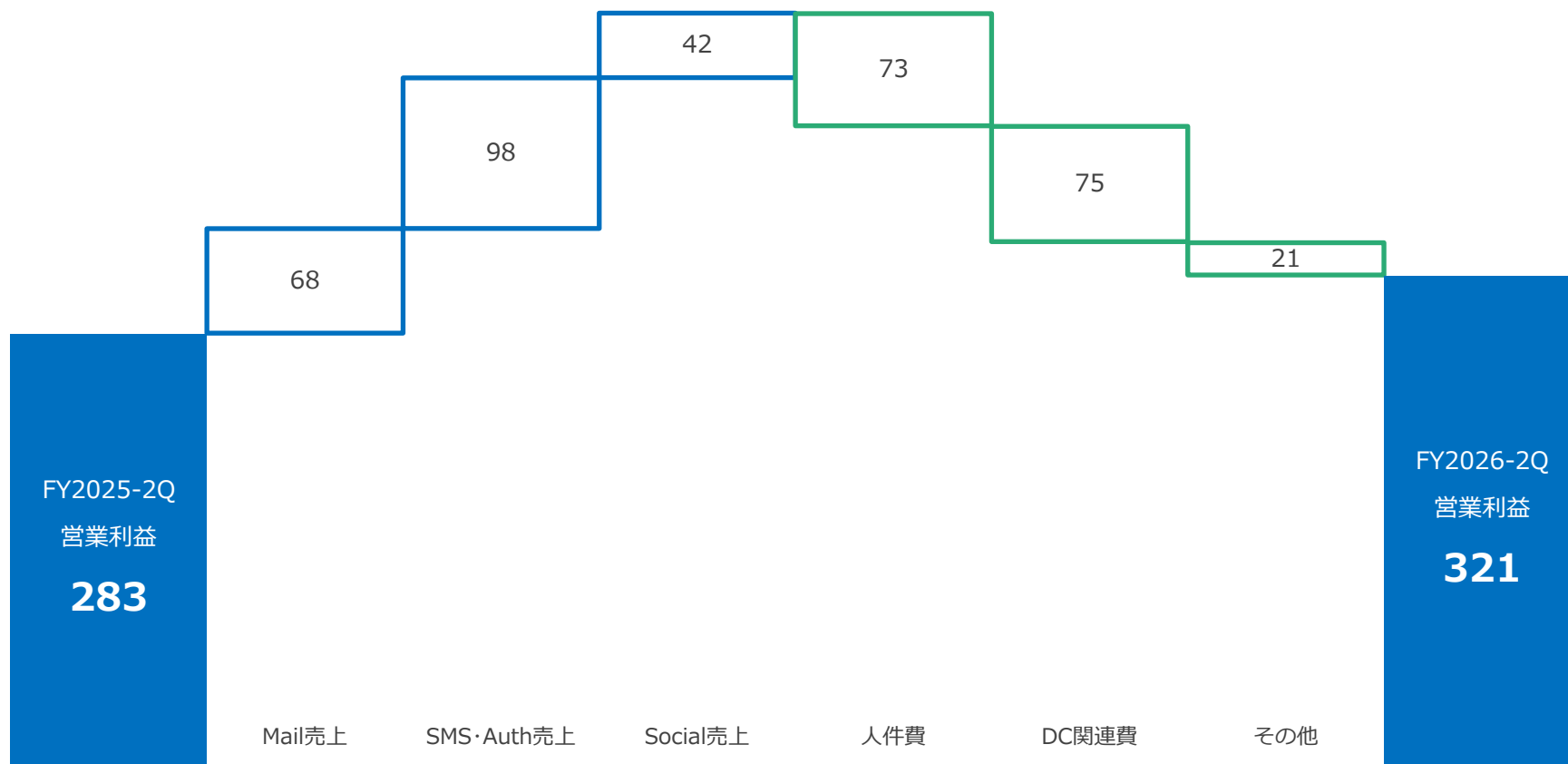
損益計算書

	2025年-2Q	2026年-2Q	増減率	増減額
売上高	1,472 百万円	1,682 百万円	14.2 %	209 百万円
売上原価	515 百万円	612 百万円	19.0 %	97 百万円
売上総利益	957 百万円	1,069 百万円	11.7 %	111 百万円
売上総利益率	65.0 %	63.6 %	△ 1.4 pts.	—
販管費	673 百万円	748 百万円	11.0 %	74 百万円
営業利益	283 百万円	321 百万円	13.3 %	37 百万円
営業利益率	19.3 %	19.1 %	△ 0.2 pts.	—
経常利益	283 百万円	327 百万円	15.3 %	43 百万円
当期純利益	187 百万円	228 百万円	21.7 %	40 百万円
当期純利益率	12.7 %	13.6 %	0.8 pts.	—

営業利益増減要因

営業利益増減要因

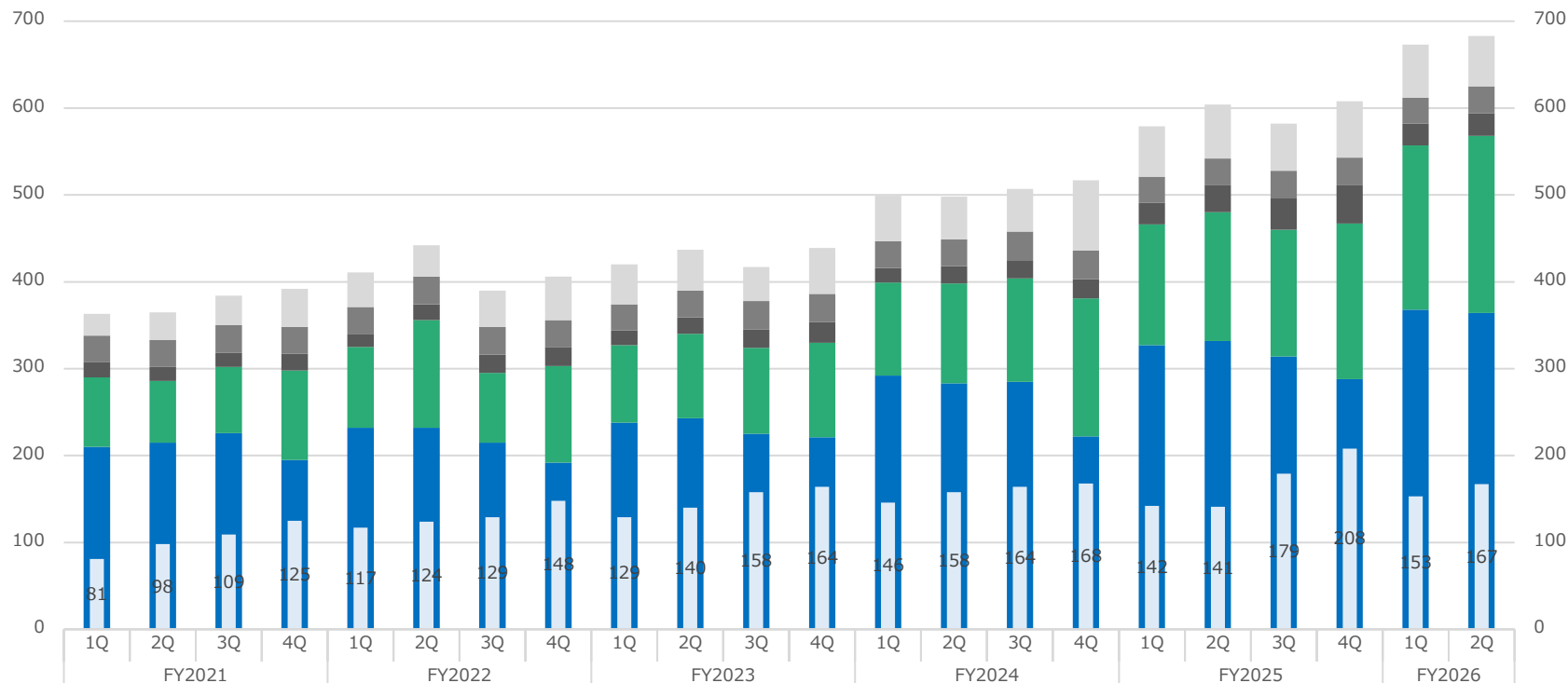
(単位：百万円)



四半期営業費用・営業利益推移



当期は人材投資（AI活用人材の育成、増員）を推進

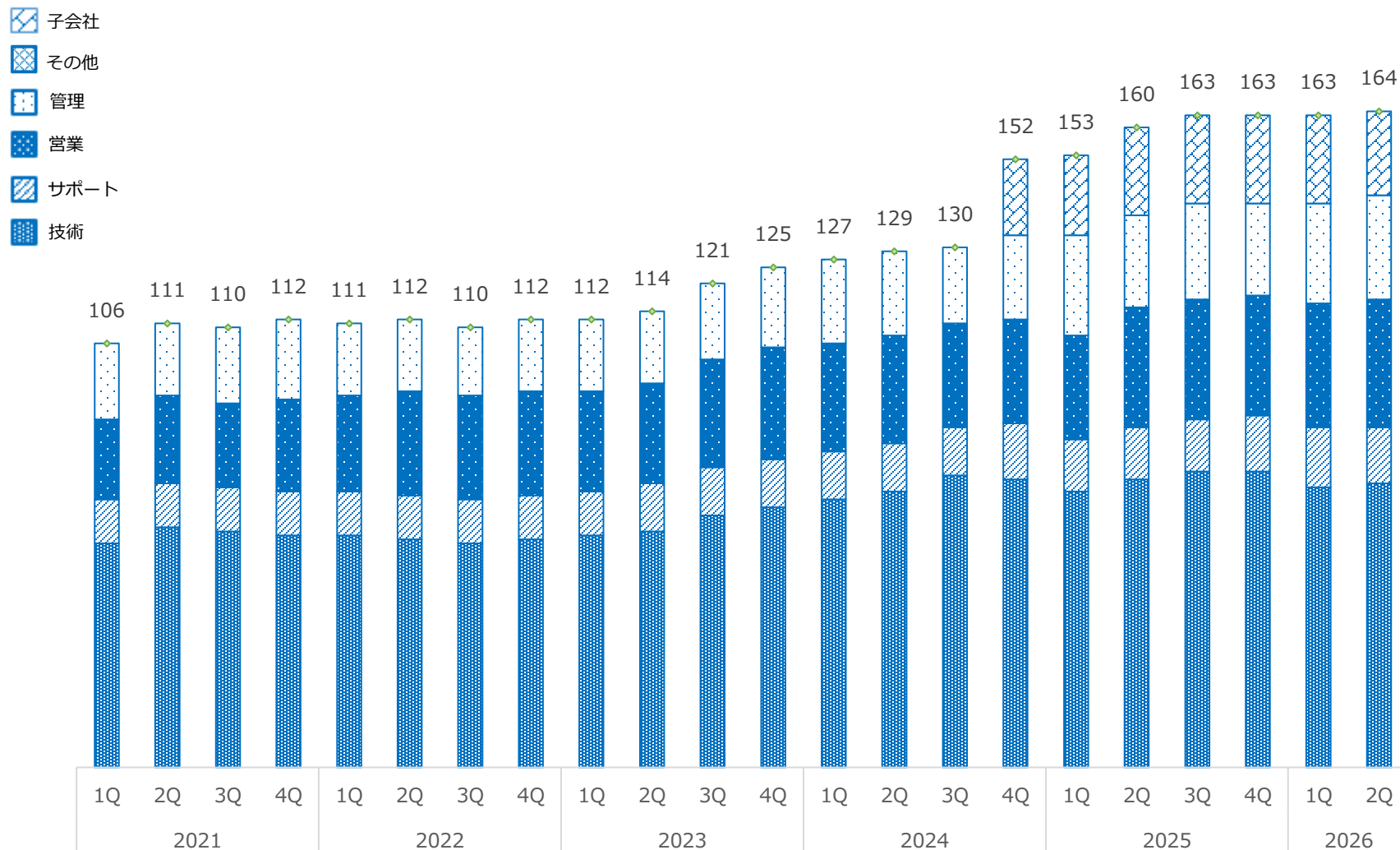


■ その他	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49	81	58	62	54	65	61	58
■ 家賃光熱費	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33	33	30	31	32	32	30	31
■ 減価償却費	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21	22	25	31	36	44	25	26
■ サーバ・DC,仕入れ等	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119	159	139	148	146	179	189	204
■ 人件費	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292	283	285	222	327	332	314	288	368	364
■ 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	167
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%	19.7%

従業員数(連結)



前期末から1名増の連結164名



貸借対照表

	2025年12月期	2026年6月期	増減		
流動資産	3,092 百万円	3,258 百万円	166 百万円	流動資産	
固定資産	483 百万円	492 百万円	8 百万円	・ 当座資産	+ 167 百万円
資産合計	3,576 百万円	3,750 百万円	174 百万円	固定資産	
流動負債	575 百万円	594 百万円	18 百万円	・ 有形固定資産	△ 19 百万円
固定負債	— 百万円	— 百万円	— 百万円	(サーバ等機材取得)	+ 26 百万円
負債合計	575 百万円	594 百万円	18 百万円	(減価償却)	△ 46 百万円
純資産合計	3,000 百万円	3,156 百万円	155 百万円	・ 投資その他の資産	+ 32 百万円
負債純資産合計	3,576 百万円	3,750 百万円	174 百万円	(繰延税金資産)	+ 34 百万円
自己資本比率	83.9 %	84.2 %	0.3 pts.	流動負債	
				・ 買掛金,未払金,未払費	△ 66 百万円
				・ 未払税等	△ 6 百万円
				・ 預り金,前受金等	△ 16 百万円
				・ 賞与引当金	+ 108 百万円



3.

2026年12月期 連結業績予想

2026年12月期 連結業績予想と進捗

	2026年12月期	2026年2Q	進捗率
売上高	3,360 百万円	1,682 百万円	50.1 %
ストック売上	3,101 百万円	1,551 百万円	50.0 %
スポット売上、 ソーシャル売上(*1)	258 百万円	130 百万円	50.5 %
営業利益	530 百万円	321 百万円	60.6 %
営業利益率	15.8 %	19.1 %	
経常利益	533 百万円	327 百万円	61.3 %
当期純利益	365 百万円	228 百万円	62.4 %
当期純利益率	10.9 %	13.6 %	

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.

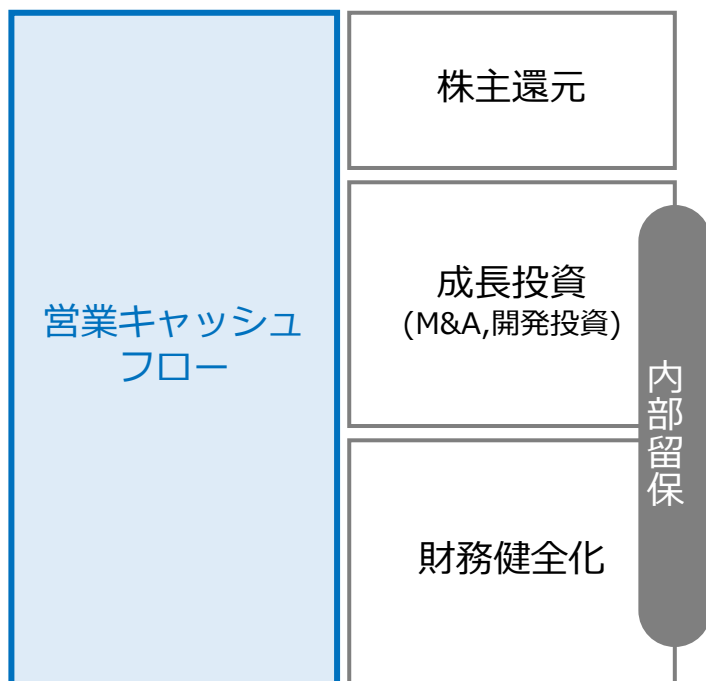


4.

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

普通配当	配当 2025年12月期	配当予想 2026年12月期
	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



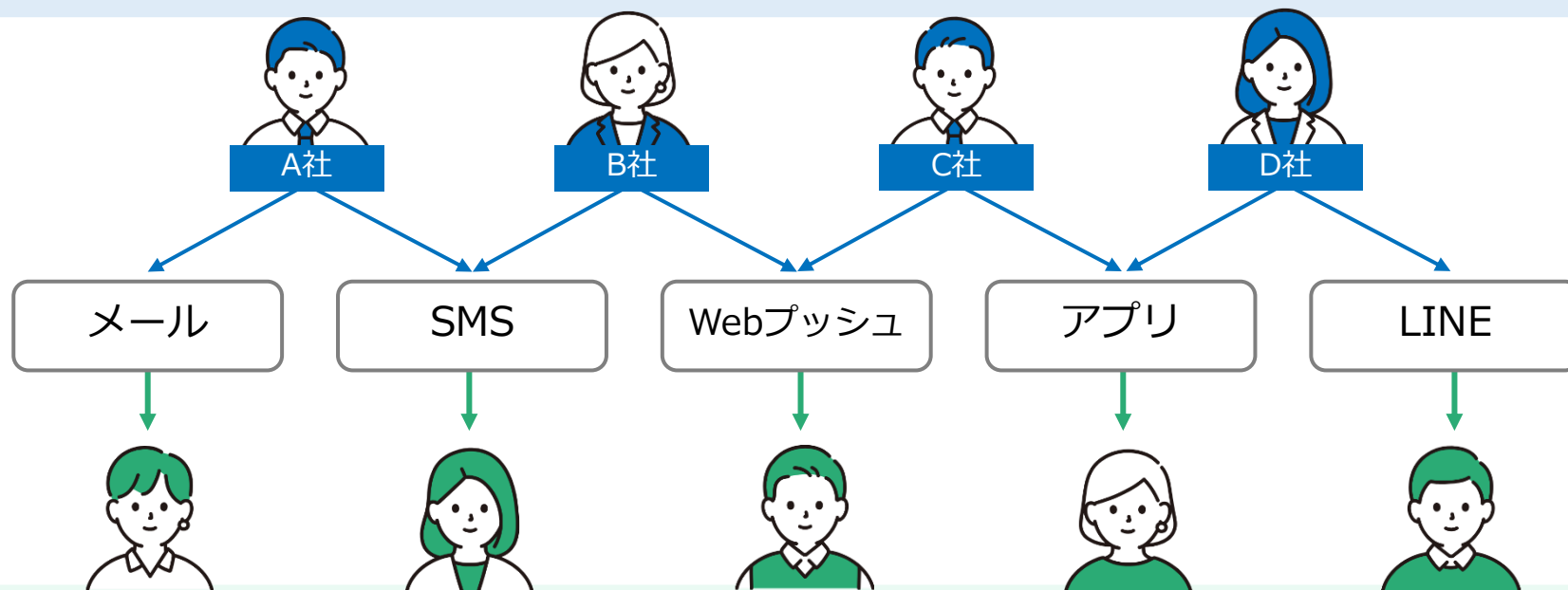
メッセージングプラットフォームの役割

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
ユーザプロファイル、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

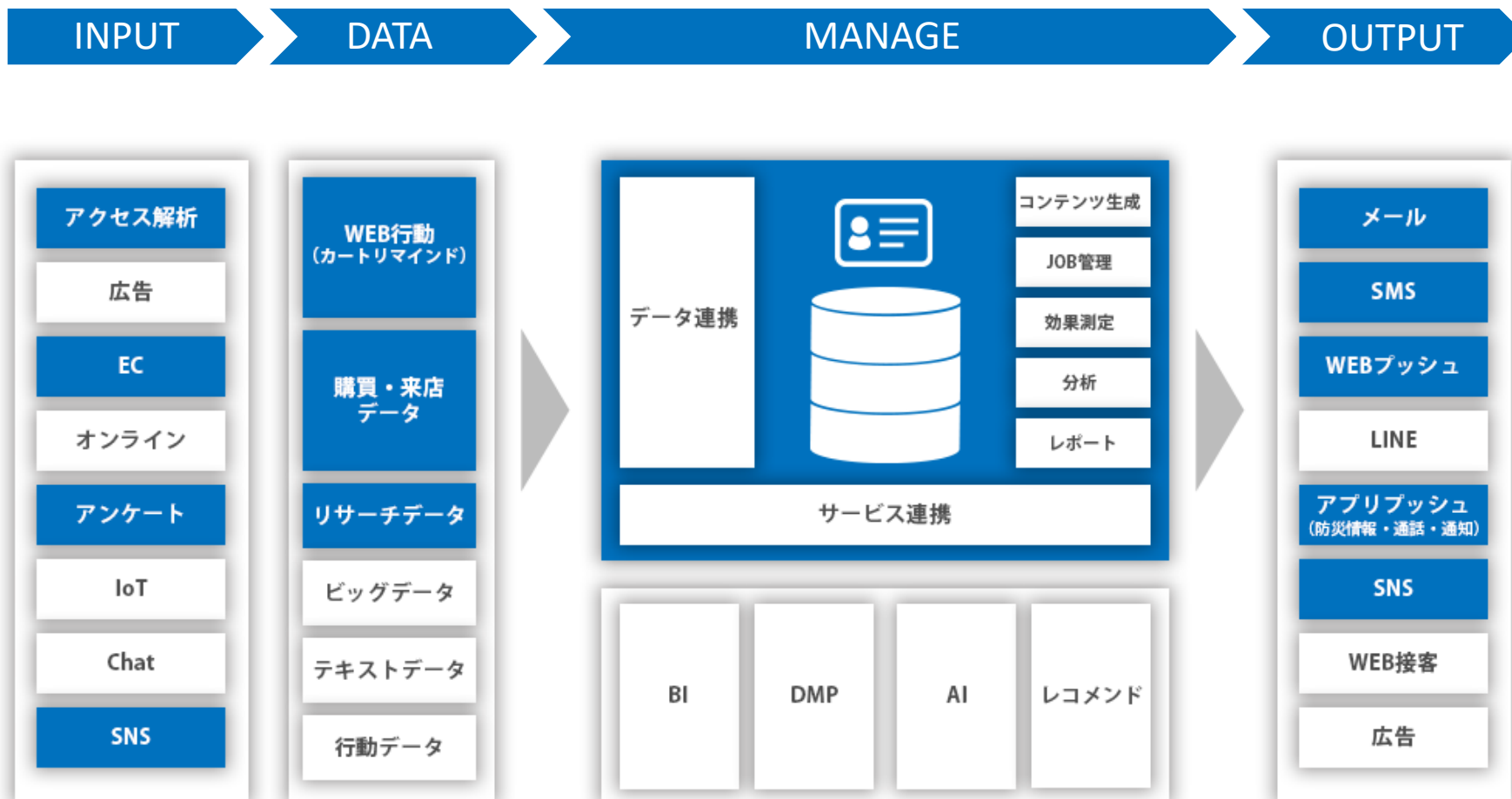


消費者

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**

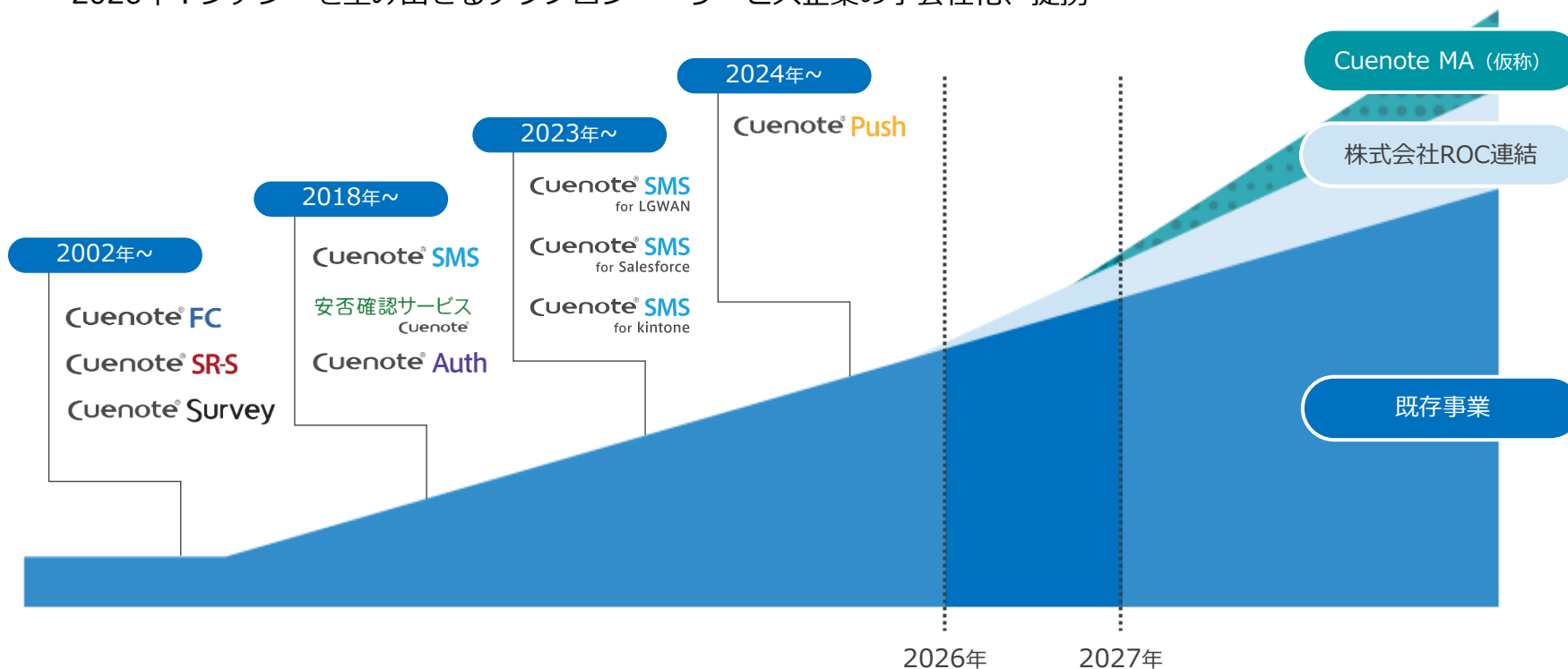
2026年度：Cuenote FC メジャーバージョンアップ、基盤設備への新技術適用、Cuenote MAリリース

▶ **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

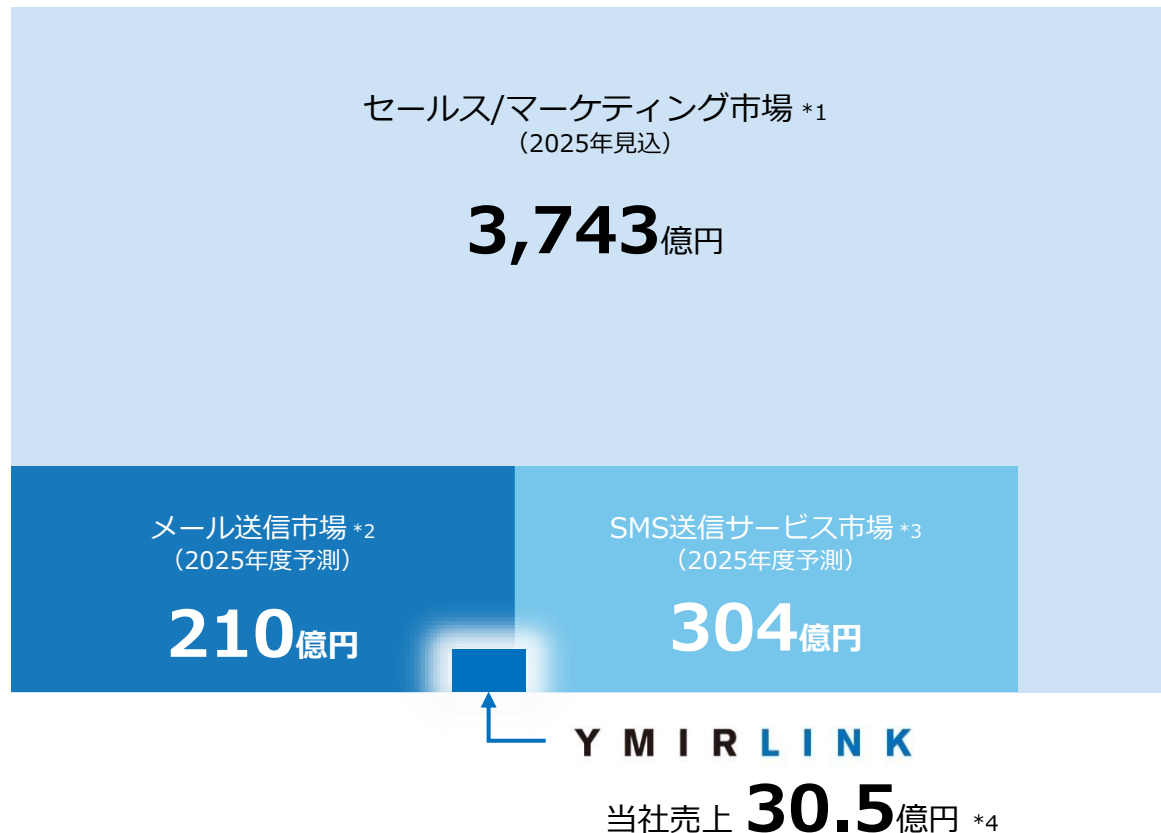
▶ **業務資本提携**

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164名（単体143名）＊2026年6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[®] SMSCuenote[®] SMS
for LGWANCuenote[®] SMS
for SalesforceCuenote[®] SMS
for kintone

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



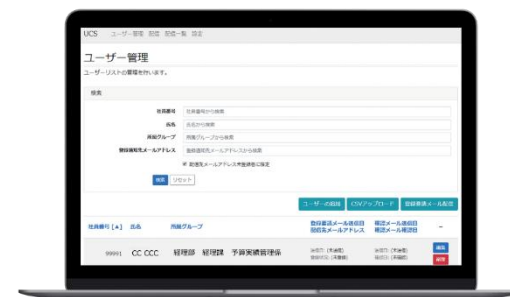
SaaS

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。レスポンスデザイン、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