

Y M I R L I N K

2023年12月期通期決算説明資料

2024年2月13日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

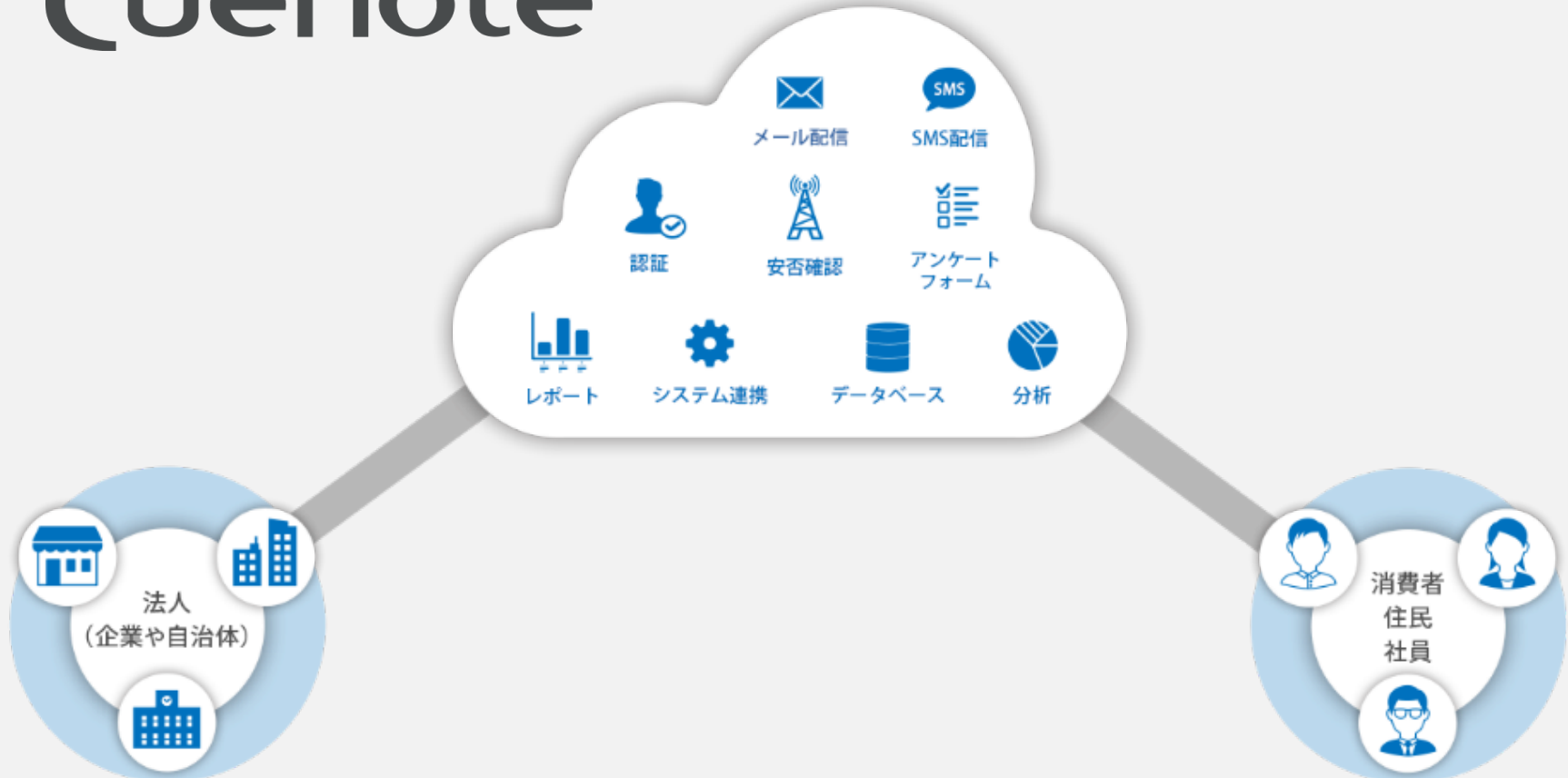
1	事業概要	Page 3
2	2023年12月期 通期決算	Page 8
3	2024年12月期 通期業績予想	Page 30
4	成長計画	Page 34
5	ESGに関する取組み	Page 40
6	appendix	Page 47

# 1. 事業概要

## 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<sup>®</sup>



## 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 67.5%

## 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 18.5%

## 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 11.1%

## 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

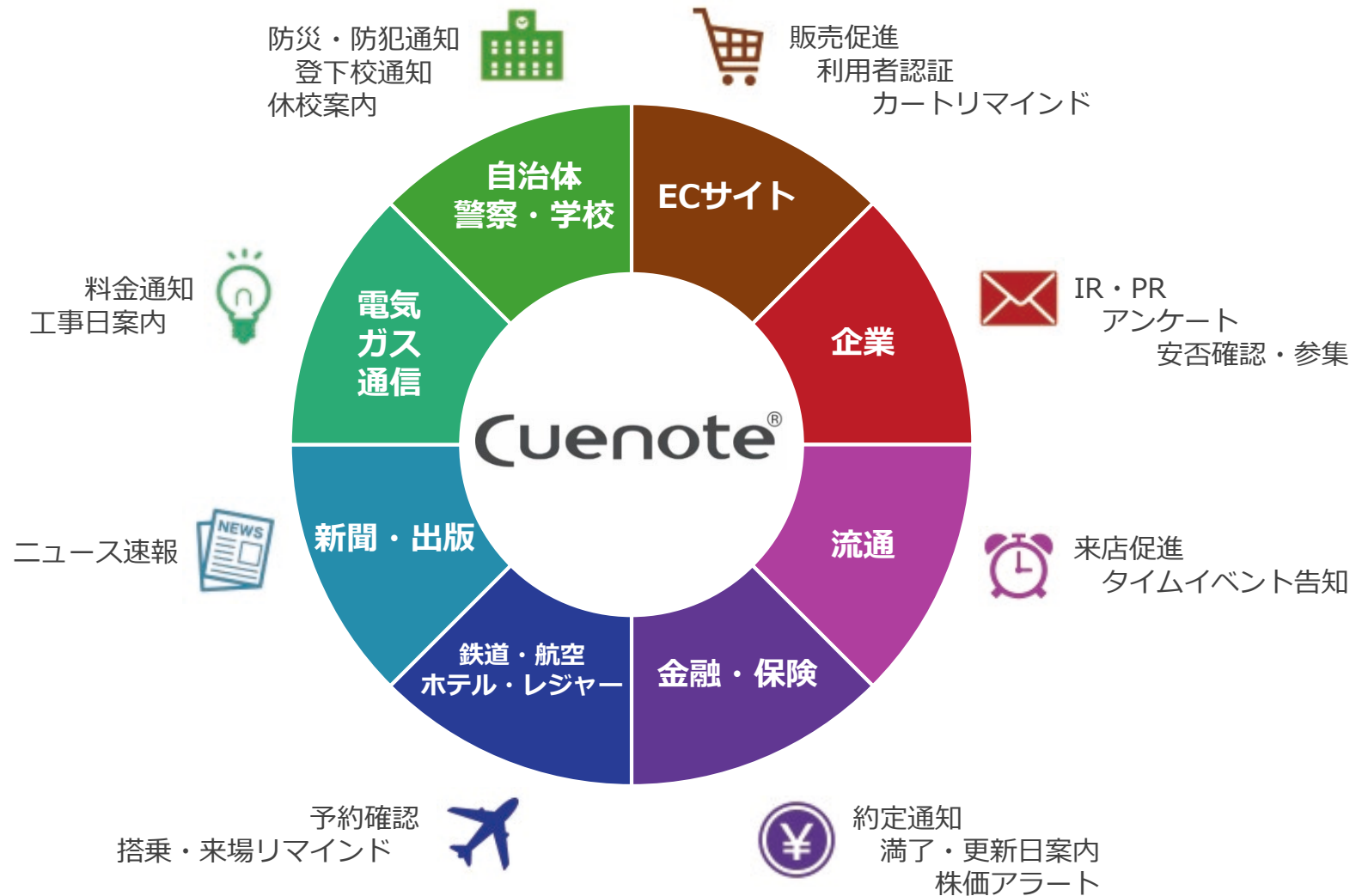
# 主要サービス MailとSMSの特性、用途

特性の異なるメッセージ手段を顧客の目的に応じて提供

	 Mail	 SMS
宛先	メールアドレス	携帯電話番号
コンテンツの表現力	<b>豊富</b> 文字・画像・背景色・添付など	<b>簡素</b> 基本的に文字情報
送信コスト	<b>非常に安価</b> 1通あたり数円未満と非常に安価	<b>安価</b> 1通あたり数円～十数円、郵送等に比べ安価
ユーザーの閲覧環境	<b>多様</b> パソコン、スマートフォンや クラウドサービスなど多様	<b>限定</b> スマートフォン ※一部キャリアではPC閲覧サービスを提供
送信先のシステム	<b>分散</b> ISPやクラウドベンダ、企業の有する メールサーバなど多数分散	<b>集中</b> 通信事業者が送信先で 国内では主要4キャリア
用途や目的	利用者認証（コード通知） 一斉通知、リマインド、 販促、顧客との関係維持	本人認証（コード通知）、 通知・連絡・督促（架電の代替）

# 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



## 2. 2023年12月期 通期決算



## 業績サマリー：売上・利益ともに過去最高を更新

売上高	<b>2,315</b> 百万円 9期連続増収、過去最高売上を計上	前年同期比 <b>6.1%</b> 増
営業利益	<b>592</b> 百万円 5期連続増益、過去最高益を計上	前年同期比 <b>13.8%</b> 増
Mail	<b>1,992</b> 百万円 期末MRR：170百万円／引き続きエンタープライズ顧客への導入が進む	前年同期比 <b>9.6%</b> 増
SMS・Auth	<b>264</b> 百万円 期末MRR：25百万円／特需剥落による減収も成長軌道回復基調	前年同期比 <b>13.6%</b> 減
Survey・他	<b>58</b> 百万円 期末MRR：5百万円／前期比2.7%増	前年同期比 <b>1.9%</b> 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

## サービス実績値

ARR\*1  
(年間経常収益)

24.0 億円

2023年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,200 契約超え

2023年12月現在

ストック売上比率

97.4%

2023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  
2023年1月-2023年12月 月次平均NRR\*4  
(売上維持率)Mail: 102.1%  
SMS: 78.0%

2022年12月 → 2023年12月

エンジニア比率

52.0%

2023年12月現在

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

2023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

2023年1月-2023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。

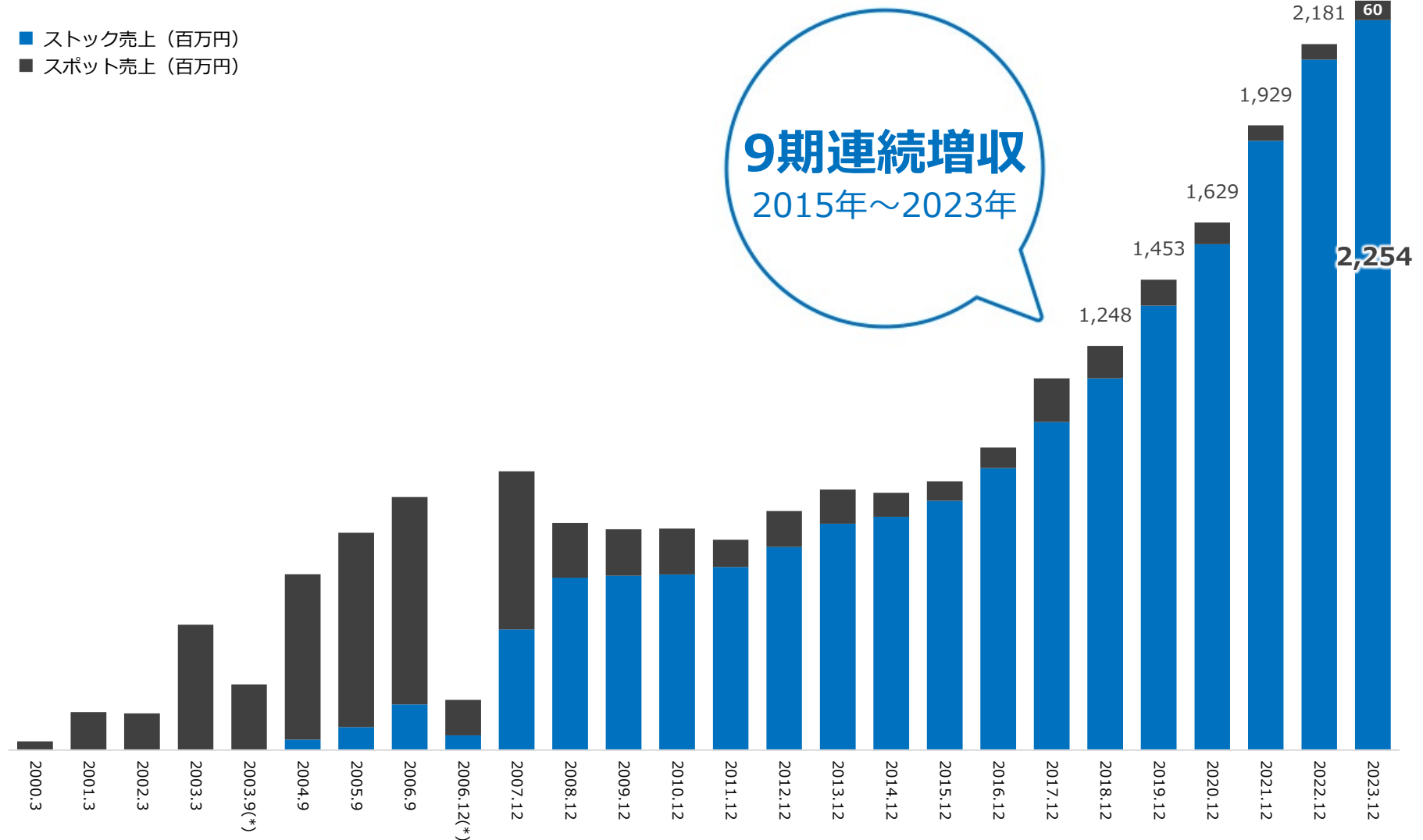
2022年12月末にサービスを利用する顧客の2023年12月末時点における売上継続率で、次の算式により求めています。

([2023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]) ÷ [2022年12月末のMRR] × 100  
上記の対象期間は2022年12月末～2023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。

## 通期売上高推移(計上種別)

☑️ スtock型収益の伸長により、過去最高売上を更新

- スtock売上 (百万円)
- スポット売上 (百万円)



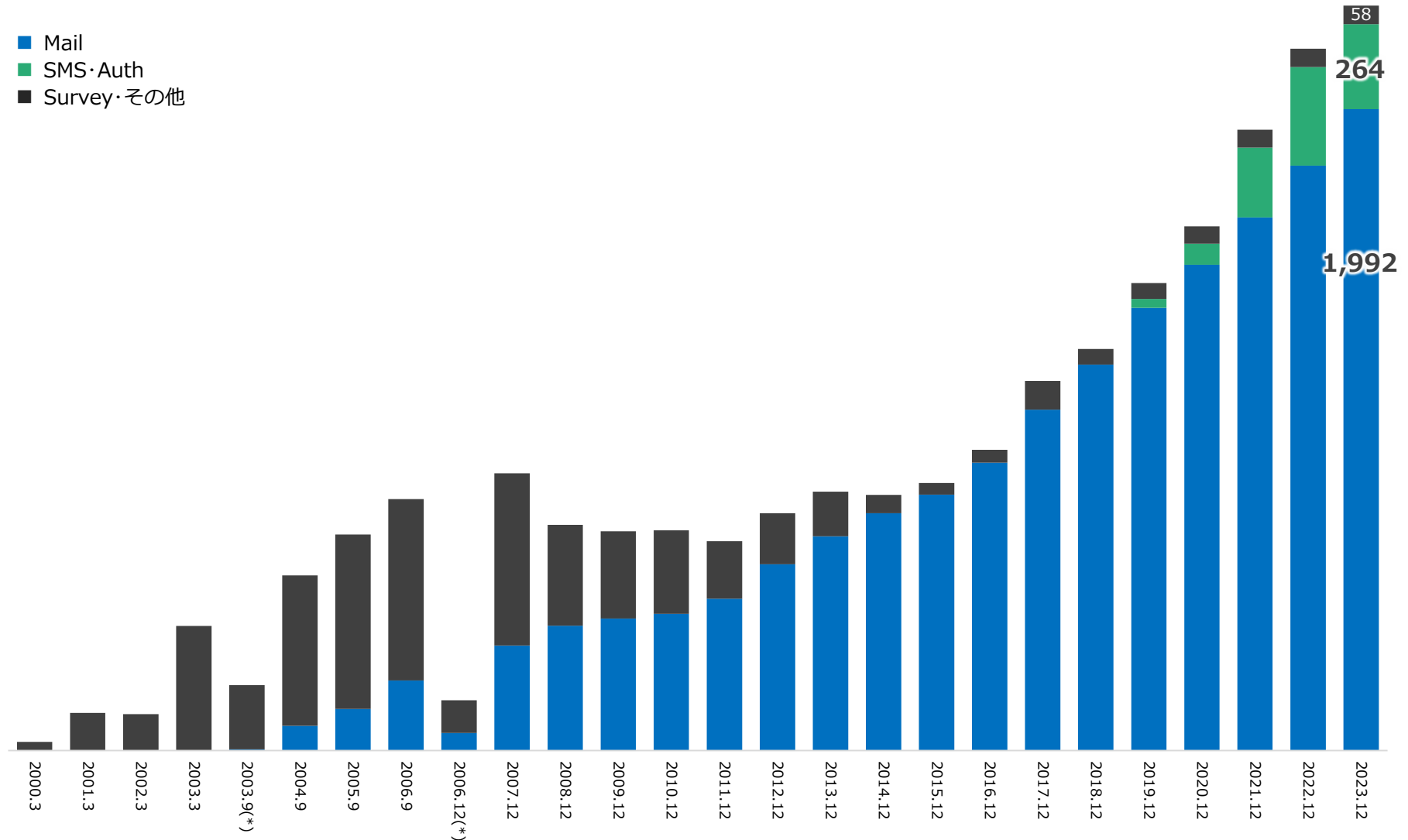
注：2018年12月期以前は未監査数値であります

(\*) 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(サービス別)

 Mailサービスが増収を牽引

- Mail
- SMS・Auth
- Survey・その他



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

# 通期営業利益推移

☑ 増収を背景に増益,利益率とも過去最高を更新

■ 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

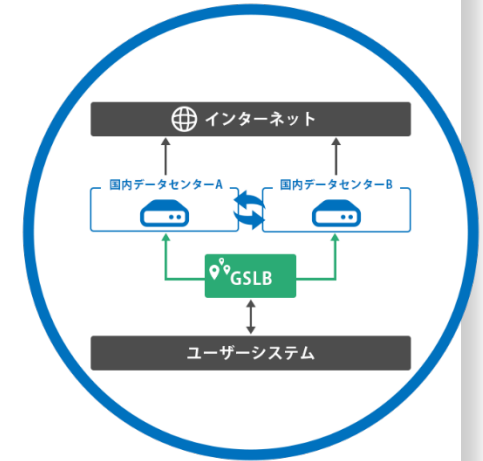
(\*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

# 主要サービスハイライト Mail

- ✓ 処理性能や可用性・堅牢性・機密性など、顧客個別の要望に応じるエンタープライズ向けプランが好評

## »2023年 主なエンタープライズプラン導入先

製造業(印刷/食料品)、情報通信(情報サービス/プロバイダ)、共通ポイントサービス  
卸売・小売業(コンビニ/ネット通販/機械器具商社)、運輸業、生活関連サービス、  
金融・保険(都市銀行/ネット銀行/保険/信販)、教育・学習支援(大手学習塾)、人材紹介業



- ✓ メッセージ送信数は引き続き増加  
2023年6月以降は月間70億通を超過して推移し、  
年間送信数は860億通と前期より14.9%の増加

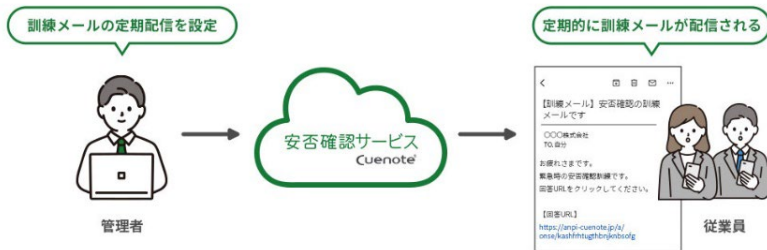
- ✓ 2023年度月間解約率は平均0.43%と低水準を維持



# 主要サービスハイライト Mail

## 「Cuenote 安否確認サービス」 災害訓練メールを定期自動配信する機能を追加

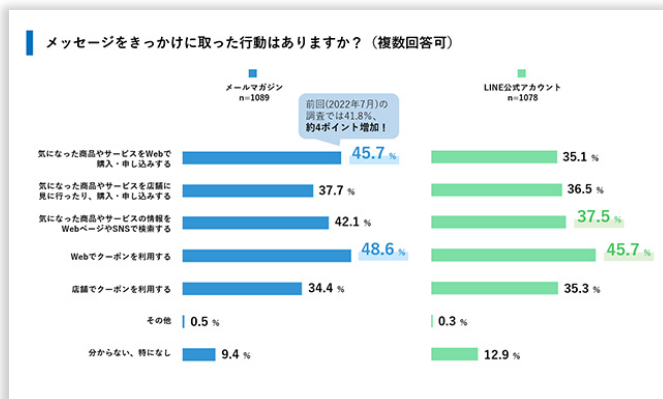
2023年7月



安否確認の訓練を定期的実施することで、災害時の課題を事前に把握可能に

## メールマガジン及びLINEに関する共同調査を ライトアップ社と実施

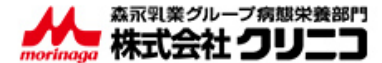
2023年10月



## 7社の導入事例を公開



MAツールからのリプレース、  
費用対効果が明確に



コロナ禍を経て確立した  
医療・介護分野の新しい営業スタイル



60万会員、月間190万通以上の  
メディアがリプレース



デジタル時代に新聞社が提供する  
新たな価値



医療現場における細かなケア、  
セキュリティ面も強化



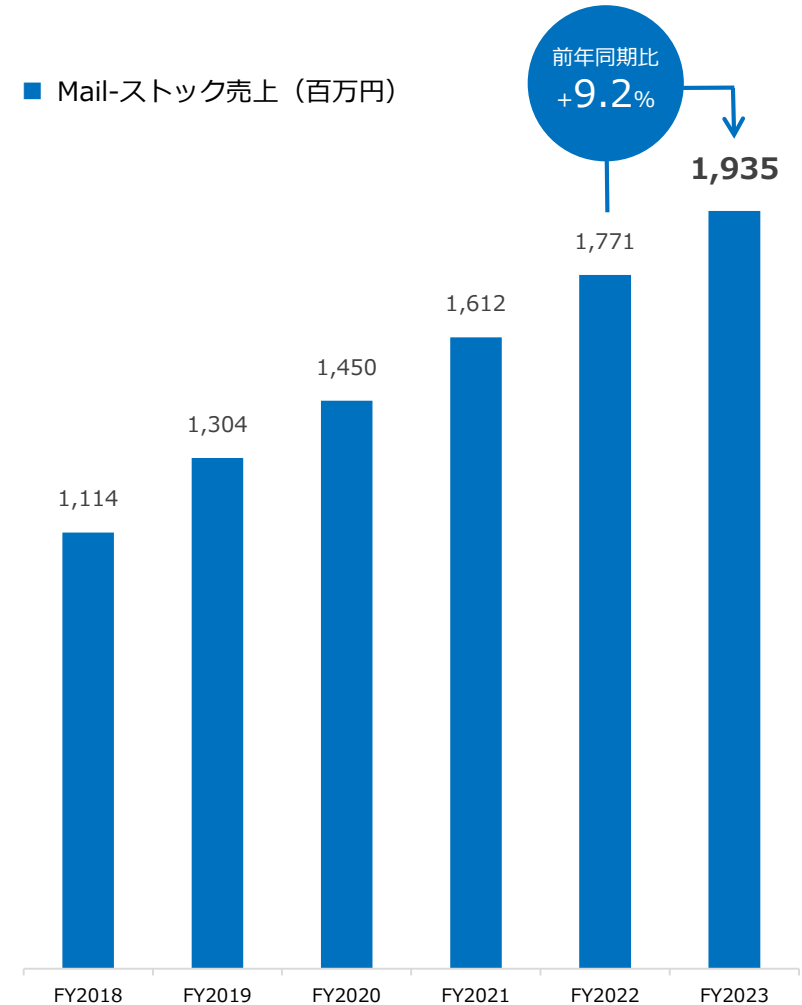
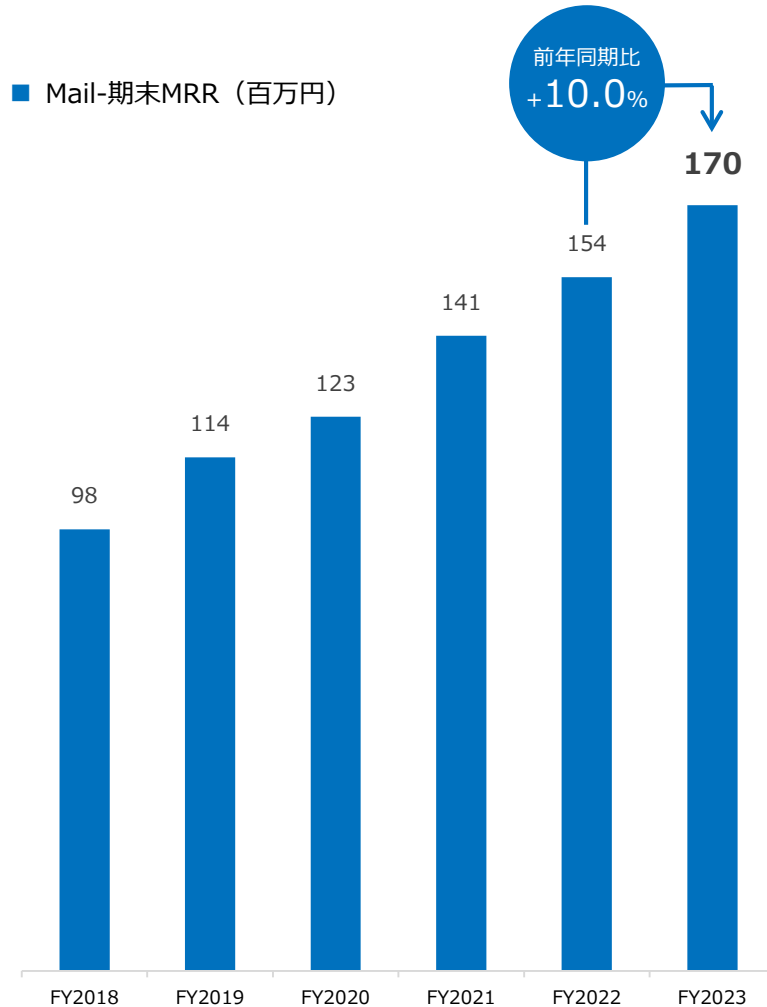
完全個室、プライベートサウナという  
新業態でのメール配信システム導入



幅広い事業を展開する  
KADOKAWAの顧客接点

## Mail 期末MRR (\*1) / 通期ストック売上

契約数・平均利用額の増加により期末MRRは前年同月より10.0%増、通期ストック売上も9.2%増の1,935百万円を計上



(\*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

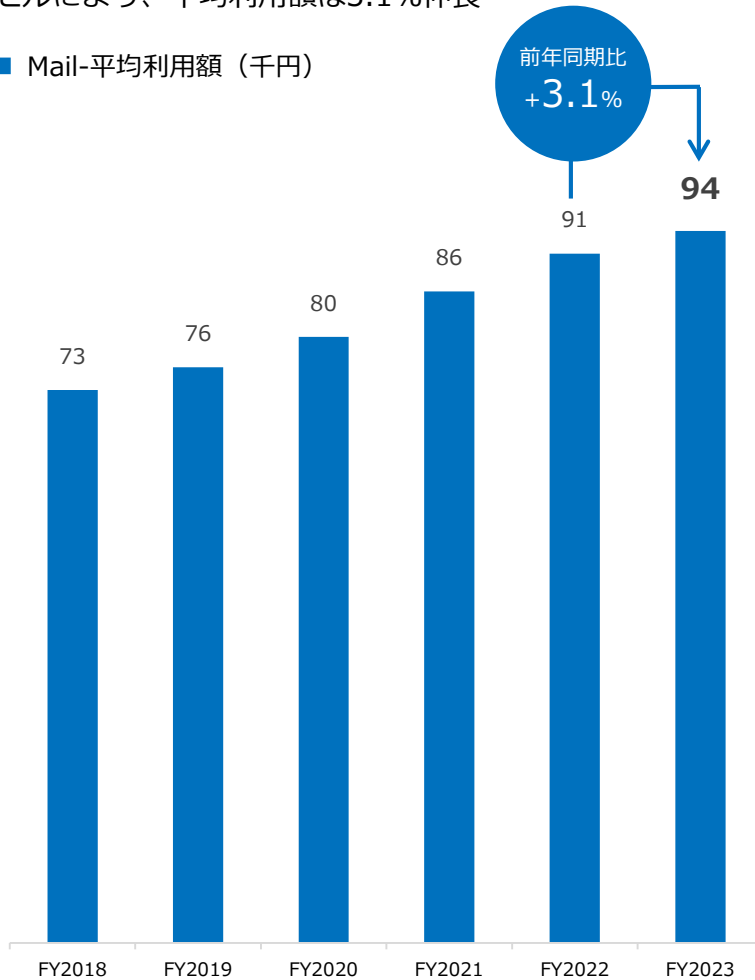


# Mail 平均利用額 / 月次解約率

## Mail 平均利用額(\*1)

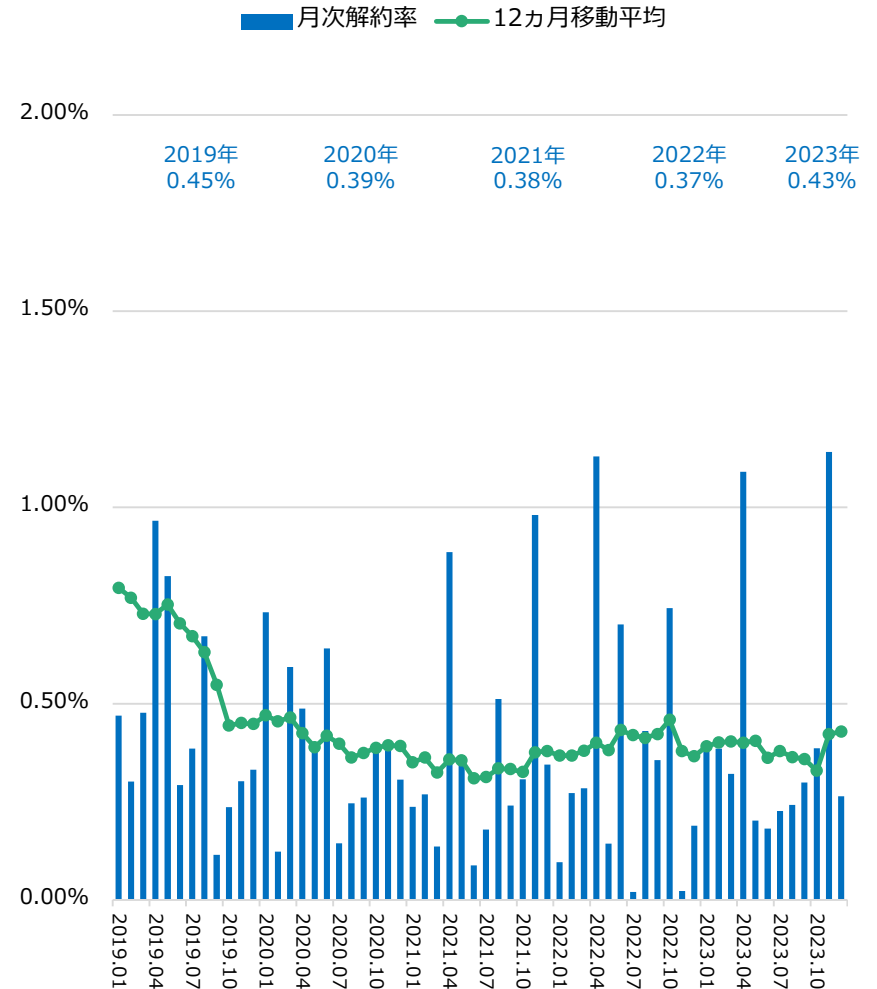
エンタープライズ向けプランの契約増と既存顧客のアップセルにより、平均利用額は3.1%伸長

■ Mail-平均利用額 (千円)



## Mail 解約率(\*2)

月次解約率は前期より0.06%の微増も平均0.43%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

[ 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

(\*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

## 主要サービスハイライト SMS

- ✓ SMS売上は前期までの特定顧客特需の剥落もあり13.6%減収となるものの、契約数の増加により特定顧客を除く売上は、前期比35%増収と成長軌道回復

### »2023年 導入先

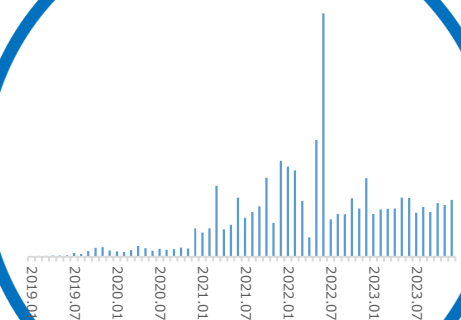
- ・ **本人認証** : 食料品製造、飲料製造、情報通信、ネット銀行、地方銀行、運輸
- ・ **通知・連絡** : 情報通信、不動産販売、自動車販売、保険、大学、生協、自治体
- ・ **販売促進** : 精密機器、情報サービス、オンライン証券、小売、学習塾、学校
- ・ **催促・督促** : 不動産、クレジットカード、大学

Cuenote<sup>®</sup> SMS  
for LGWAN



- ✓ 行政・自治体向けサービス「Cuenote SMS for LGWAN」を開始  
インターネットから分離された行政専用ネットワーク経由でSMSを活用可能となり、自治体のDX推進を背景に住民への通知業務の効率化など活用例が増加

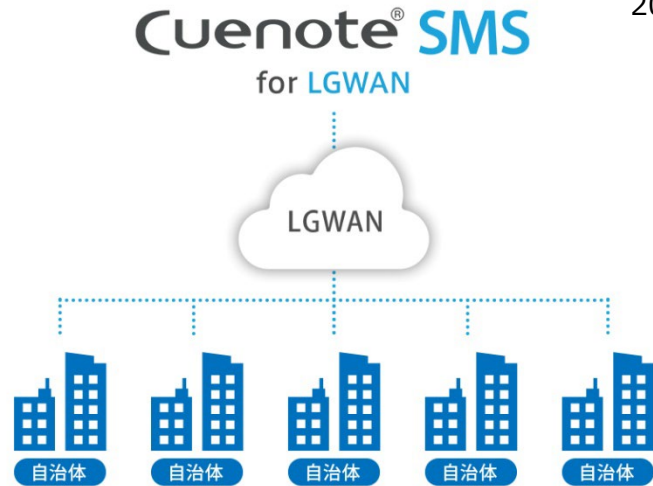
SMS-月間配信数



- ✓ 2023年度月間解約率は平均0.63%と低水準を維持

# 主要サービスハイライト SMS

## 総合行政ネットワークでのSMS送信を可能とする「Cuenote SMS for LGWAN」の提供を開始



2023年3月

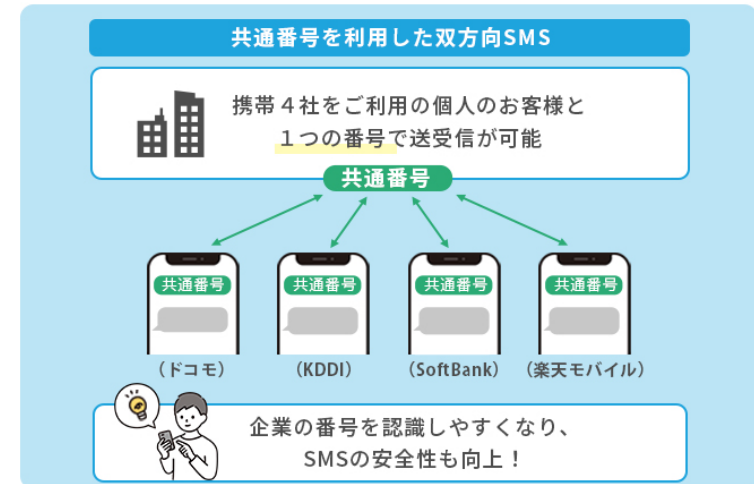
総合行政ネットワーク（以下、LGWAN）と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」の提供を開始しました。

「Cuenote SMS for LGWAN」は、LGWAN（※1）と接続し、セキュアなネットワークから住民へSMSを送信できる行政・自治体向けのSMS配信サービスです。

（※1）LGWAN：各地方公共団体の組織内ネットワークが相互接続されたネットワーク網。各地方公共団体と国の各省庁、住民等との間の情報交換手段確保のための基盤であり、高度なセキュリティが維持された行政専用のネットワーク

## 「Cuenote SMS」、双方向SMSにて携帯4社の共通番号に対応

2023年4月



「Cuenote SMS」にて双方向SMS機能をご利用いただく際に、携帯4社の共通番号（共通ショートコード）に対応しました。

これまで、企業と個人がSMSを送受信する場合には、企業側が携帯4社の利用者向けにそれぞれ個別の番号を用意する必要がありましたが、携帯4社の共通番号に対応することで、1つの番号で本人認証、重要な通知、業務連絡、プロモーションなどのSMSを送受信できます。

# 主要サービスハイライト SMS

## 「Cuenote SMS」、Webhookによるリアルタイム連携が可能に

2023年6月



SMS配信サービス「Cuenote SMS」にてWebhook対応の配信結果コールバック機能の提供を開始しました。

これまで、APIを用いて送信したSMSの配信結果を得るためには、定期的に配信結果を取得する必要がありましたが、Webhook  
 (※1) 対応の配信結果コールバック機能を利用することで、SMSの配信結果をリアルタイムに受け取ることが可能になりました。

(※1) Webhookは、アプリケーションやWEBサービス間でリアルタイムの通信を行うための仕組みで、システムで特定のイベントが発生した際に、お客様のシステムに通知を送信します

## 「CuenoteSMS」、承認機能を追加 事前承認機能を実装し、メッセージの誤送信を防止

2023年10月



## 4社の導入事例を公開

### LEVELS

グローバルPOPアーティストの新規事業で採用。効率化とサービス品質で、国内会員数4倍増加に寄与

### アイングループ

会員アプリでの本人確認プロセスをCuenote SMSで6分の1に効率化

### MORITA

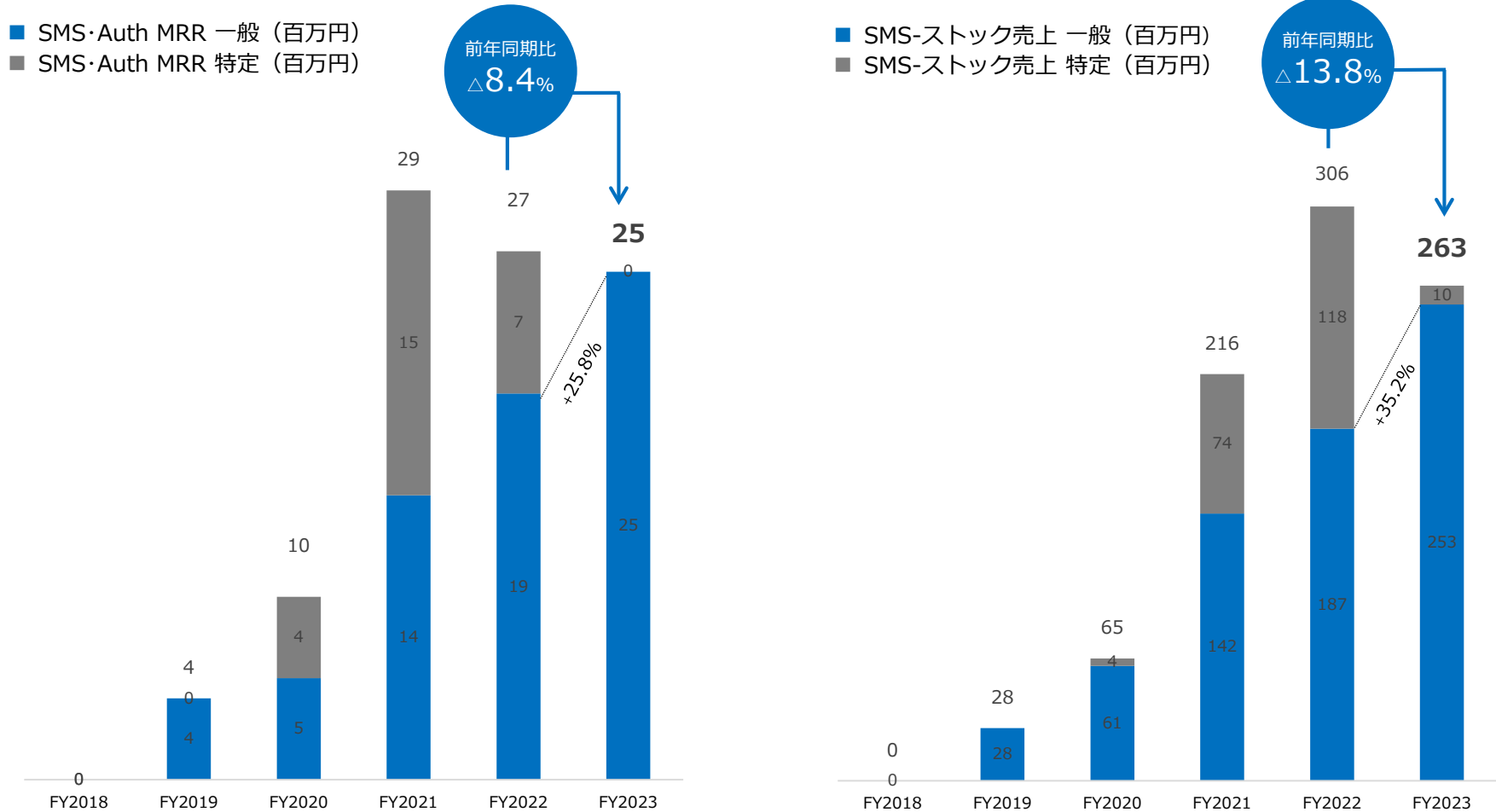
サービス導入でクレームゼロを達成。SMS運用に大きな変化

### すぐトル

飲食店予約サービスでもSMS通知が活躍

# SMS・Auth 期末MRR/通期ストック売上

前期までの特定顧客の特需剥落によりMRR・ストック売上ともに前期比減少も、契約増加に伴い成長軌道回復基調

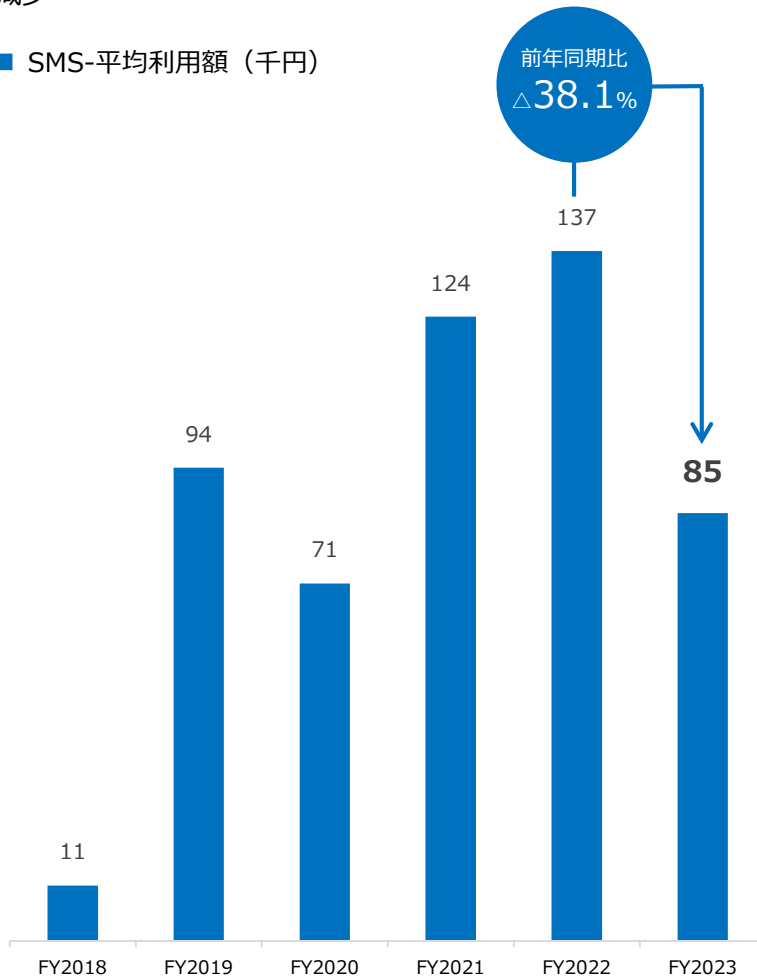


# SMS 平均利用額 / 月次解約率

## SMS平均利用額(\*1)

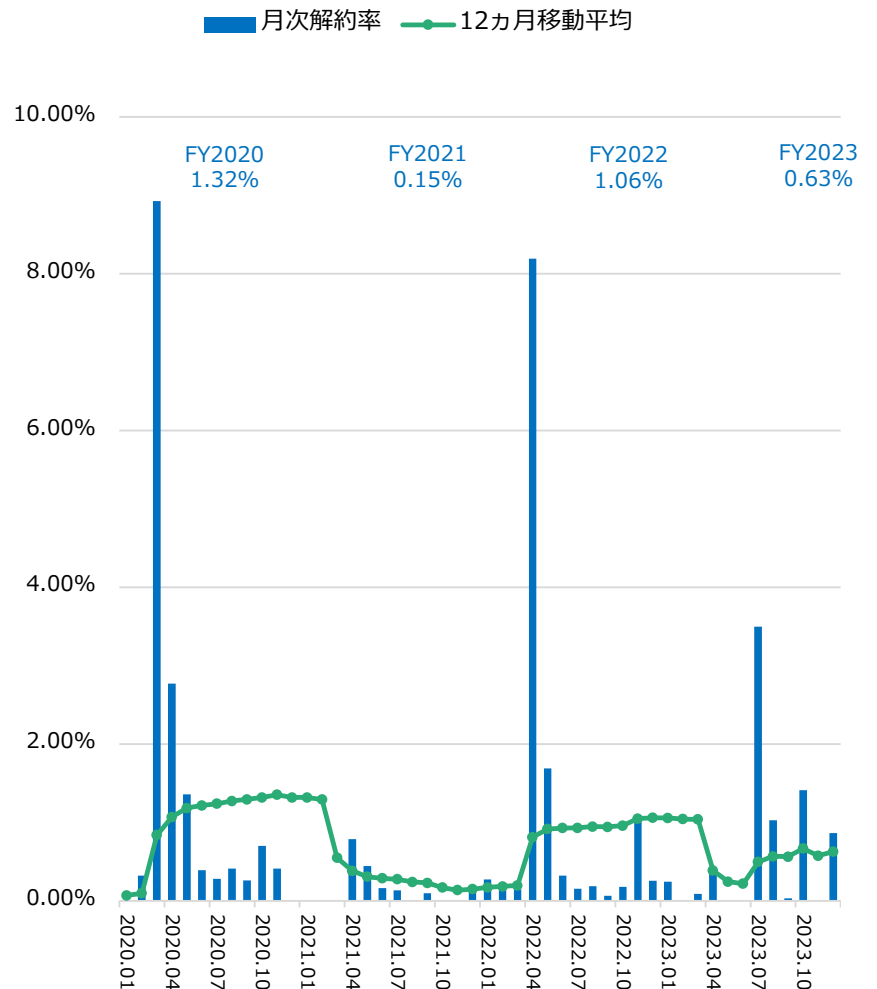
特定顧客の配信減少と少規模配信顧客増加により平均利用額は減少

■ SMS-平均利用額 (千円)



## SMS解約率 (\*2)(\*3)

月次解約率は平均0.63%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)は含まれておりません

[ 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

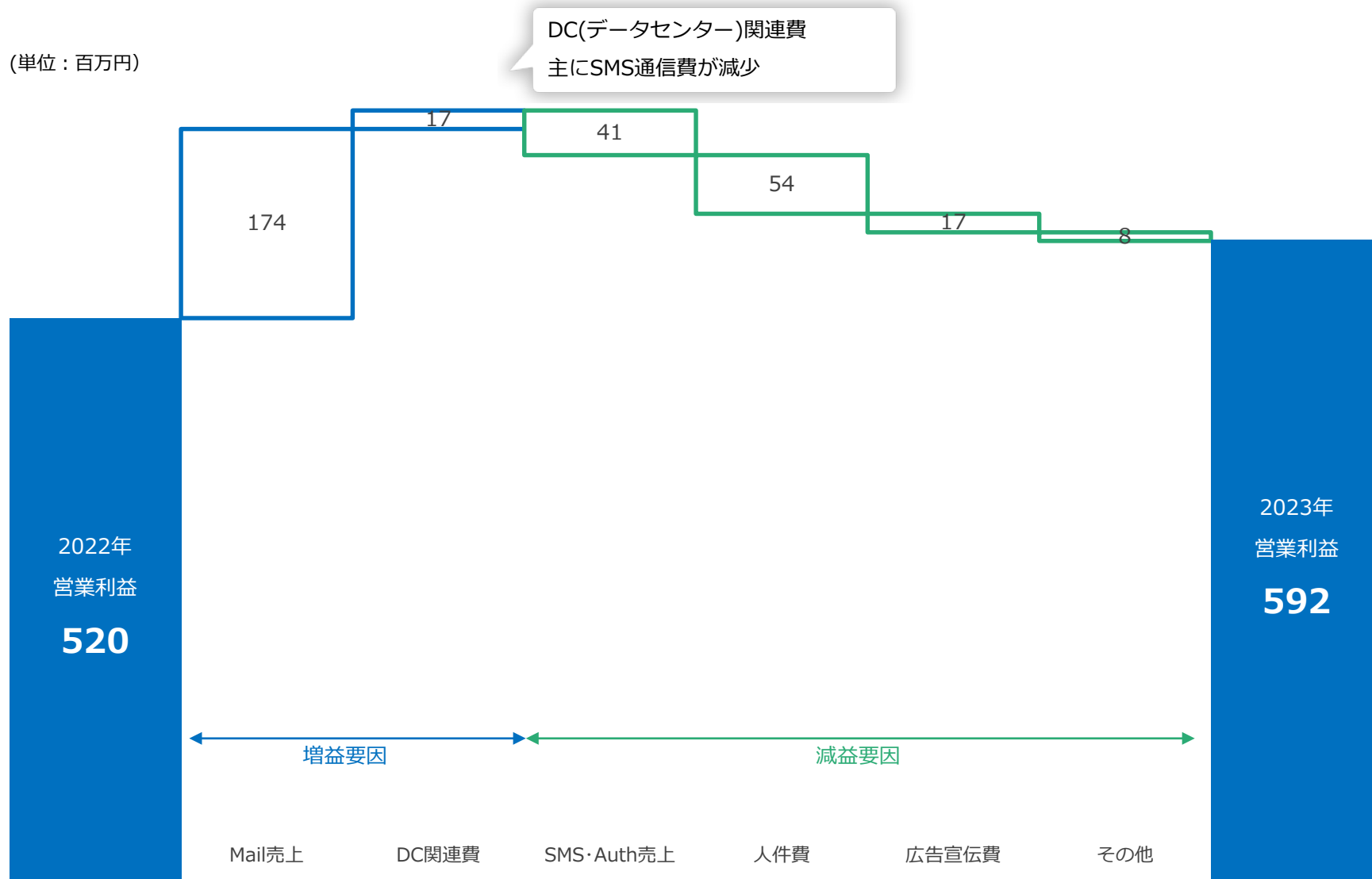
(\*2) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額 ÷ 月初契約額 × 100 の算式により算出しております

(\*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

	2022年12月期	2023年12月期	増減率	増減額
売上高	2,181 百万円	2,315 百万円	6.1 %	134 百万円
売上原価	726 百万円	725 百万円	△0.1 %	0 百万円
売上総利益	1,455 百万円	1,589 百万円	9.3 %	134 百万円
売上総利益率	66.7 %	68.7 %	2.0 pts.	—
販管費	934 百万円	997 百万円	6.7 %	62 百万円
営業利益	520 百万円	592 百万円	13.8 %	71 百万円
営業利益率	23.9 %	25.6 %	1.7 pts.	—
経常利益	520 百万円	592 百万円	13.8 %	72 百万円
当期純利益	359 百万円	409 百万円	13.9 %	49 百万円
当期純利益率	16.5 %	17.7 %	1.2 pts.	—

# 営業利益増減要因

(単位：百万円)



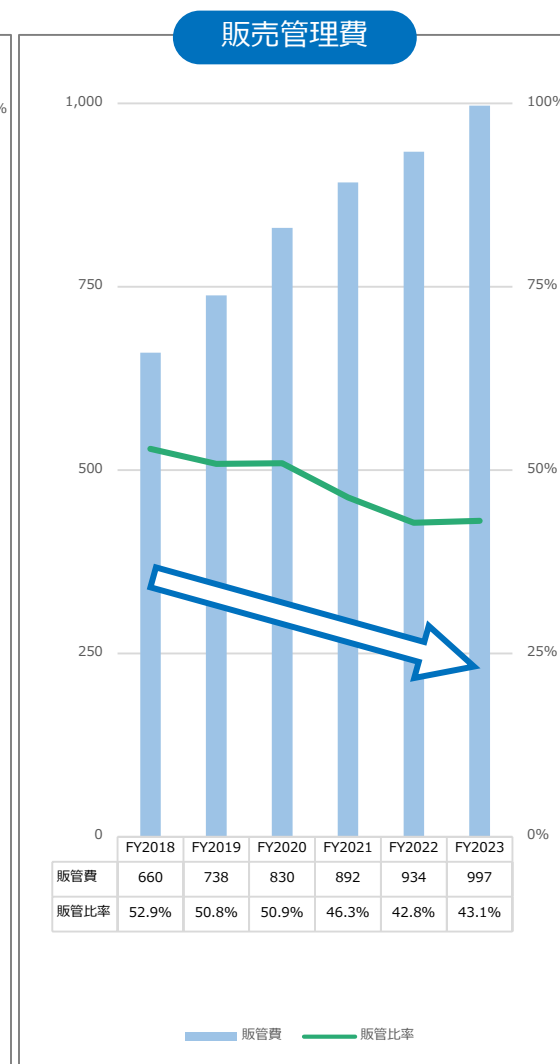
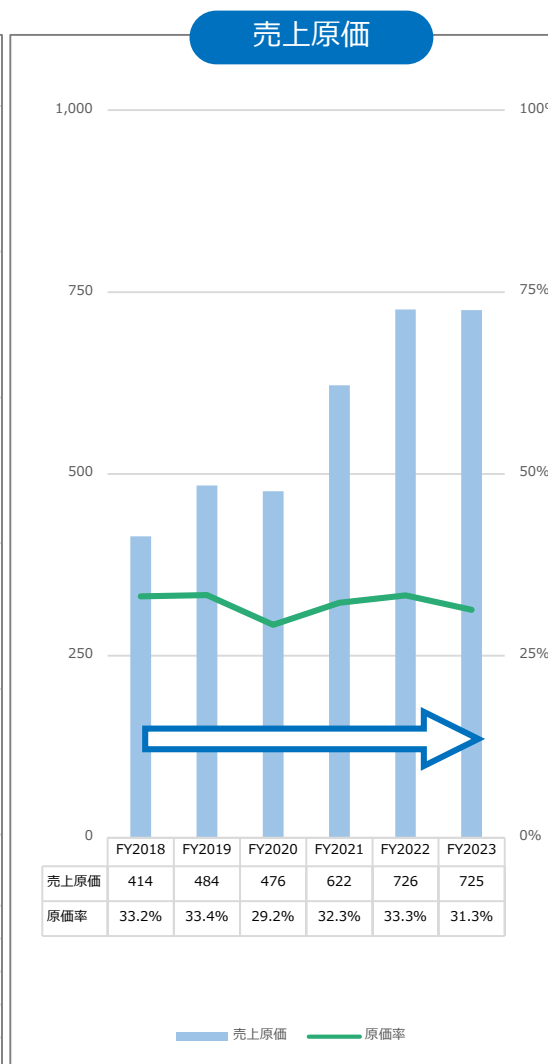
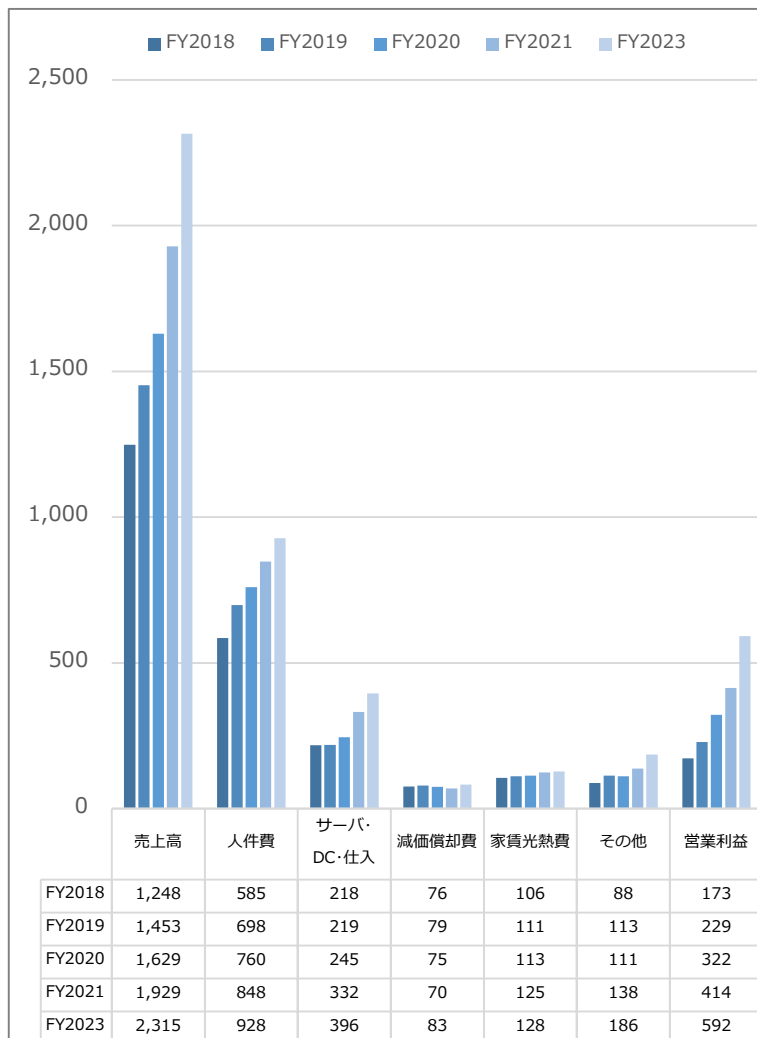


## 期初計画との差異

<経営指標>	期初計画	実績	差異	要因
売上高	2,400 百万円	2,315 百万円	△ 85 百万円	下段（ストック売上/スポット売上）記載事由による
内、ストック売上	2,351 百万円	2,254 百万円	△ 97 百万円	SMSにおいて特定顧客の配信数が期初予想を下回った事による
内、スポット売上	48 百万円	60 百万円	11 百万円	Mailのエンタープライズプランでのカスタマイズとオンプレミス売上計上による
営業利益	575 百万円	592 百万円	17 百万円	計画比で売上減少も、SMS通信費・データセンター回線費87百万円の減少とその他の費用抑制など営業費計102百万円の減少による
営業利益率	24.0 %	25.6 %	1.6 pts.	
経常利益	575 百万円	592 百万円	17 百万円	
当期純利益	396 百万円	409 百万円	12 百万円	
<業績指標>				
MRR-Mail	168 百万円	170 百万円	1 百万円	
MRR-SMS・Auth	31 百万円	25 百万円	△ 6 百万円	特定顧客の配信減少による
解約率-Mail	0.40 %	0.43 %	0.03 pts.	
解約率-SMS・Auth	0.80 %	0.63 %	△ 0.17 pts.	

# 当社のコスト構造

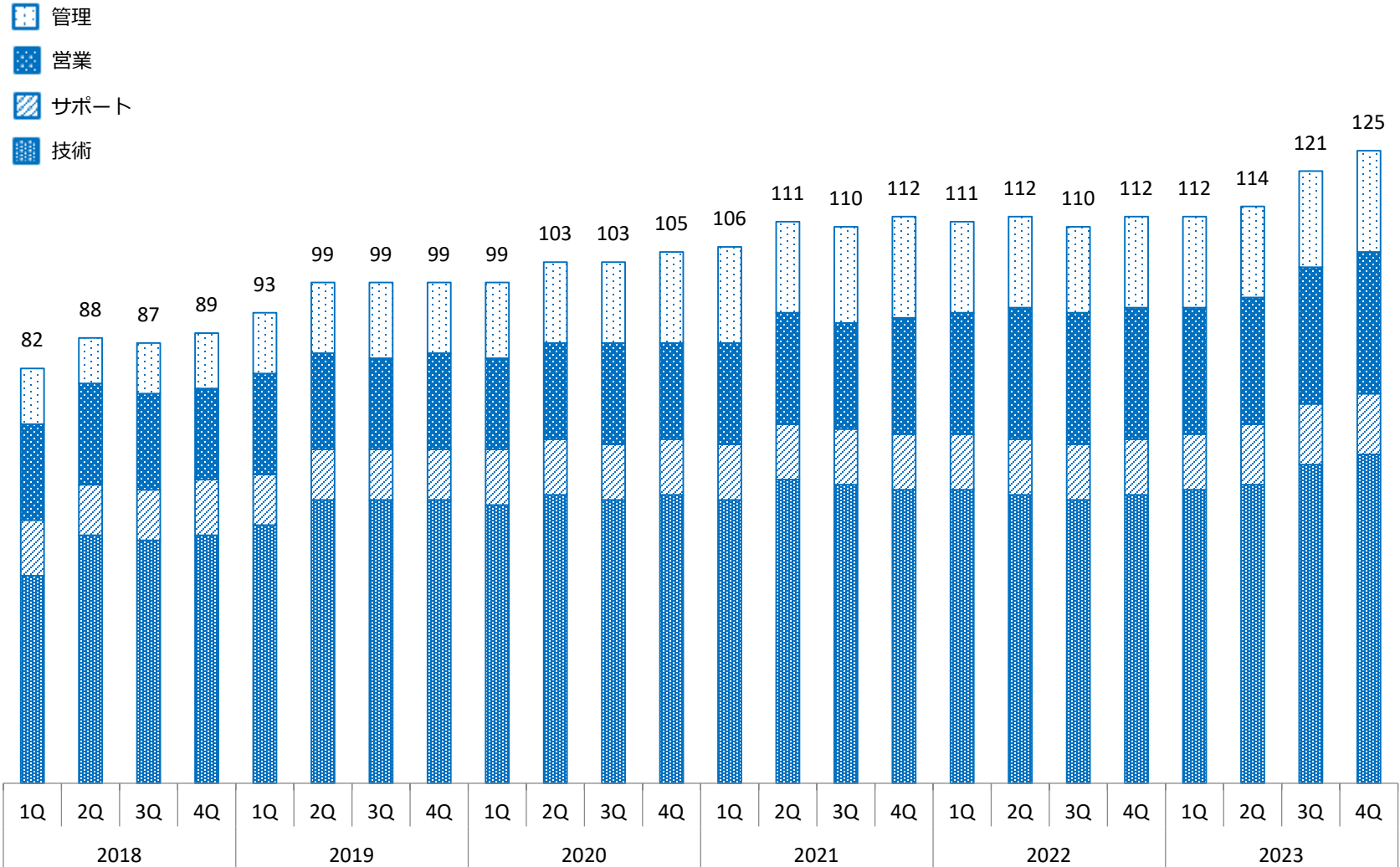
- ・内製化により費用の過半は人件費、その他もデータセンターや減価償却、家賃など見通しが立てやすい
- ・近年SMS売上の増加に伴い変動費（原価：SMS通信費）が増加するもののコントロール下にある



(注) 2018年12月期は未監査数値であります

# 従業員数

☑ 期初計画とおり13名増員(技術+8、サポート+1、営業+2、管理+2)



	2022年12月期	2023年12月期	増減
流動資産	2,070 百万円	2,466 百万円	396 百万円
固定資産	306 百万円	314 百万円	8 百万円
資産合計	2,376 百万円	2,780 百万円	404 百万円
流動負債	440 百万円	406 百万円	△ 33 百万円
固定負債	– 百万円	– 百万円	– 百万円
負債合計	440 百万円	406 百万円	△ 33 百万円
純資産合計	1,936 百万円	2,374 百万円	437 百万円
自己資本比率	81.5 %	85.4 %	3.9 pts.
1株あたり純資産	508.45 円	619.91 円	111.46 円

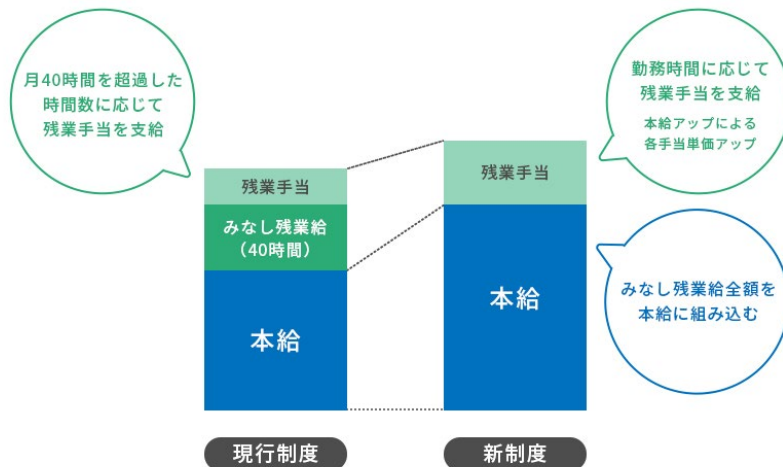
・当座資産 +379百万円  
 ・前払費用(\*1) +14百万円  
 ・繰延税金資産 +8百万円  
 (\*1)譲渡制限付株式報酬

・未払費用 △30百万円  
 ・未払金 △36百万円  
 ・買掛金 +23百万円  
 ・前受金 +2百万円  
 ・未払税 +7百万円

## トピックス

## 従業員の待遇改善と働き方改革のため みなし残業給制度を廃止

2023年12月



これまで月40時間分の残業手当については、実働時間に関わらず固定支給するかたちで従業員へ支給する「みなし残業給制度」を運用してまいりましたが、2024年1月より、この固定支給分の全額を本給に組み込むことで、みなし残業給制度を廃止し、勤務時間に応じた残業手当を支給することといたしました。

近年、賃金政策の見直しや、多様で柔軟な働き方改革の浸透により、社会情勢や就労環境は大きく変化しつつあります。

今回のみなし残業給制度の廃止については、当社の働き方改革の新たな取り組みと仕事のやりがいを高めるための人事制度並びに従業員の待遇改善の一環として、実施することといたしました。

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

2023年3月

Y M I R L I N K  
ISMSクラウドセキュリティ認証 取得



当社では、セキュリティレベルのさらなる向上を目指し、ISMS認証（ISO/IEC 27001:2013）の継続審査とあわせて、新たにISMSクラウドセキュリティ認証（ISO/IEC 27017:2015）を取得しました。

今後も、今回更新・取得したISOの認証規格に基づいた適切な情報管理、運用および改善を継続し、お客様が安心して利用できるセキュアなクラウドサービス（ASP・SaaS）として、強化に努めてまいります。

### 3. 2024年12月期 業績予想

	2023年12月期	2024年12月期	増減率
<b>売上高</b>	2,315 百万円	2,570 百万円	+ 11.0 %
ストック売上	2,254 百万円	2,508 百万円	+ 11.3 %
スポット売上	60 百万円	61 百万円	+ 0.7 %
<b>営業利益</b>	592 百万円	610 百万円	+ 3.0 %
営業利益率	25.6 %	23.7 %	- 1.8 pts.
<b>経常利益</b>	592 百万円	610 百万円	+ 3.0 %
<b>当期純利益</b>	409 百万円	420 百万円	+ 2.7 %
当期純利益率	17.7 %	16.4 %	- 1.3 pts.

	2023年12月期	2024年12月期	増減率
<b>Mail</b>			
通期ストック売上	1,934百万円	2,157百万円	11.5%
期末MRR	170百万円	187百万円	9.9%
月次解約率	0.43%	0.39%	△0.03 Pts.
<b>SMS</b>			
通期ストック売上	263百万円	293百万円	11.2%
期末MRR	25百万円	26百万円	5.6%
月次解約率	0.63%	0.80%	0.17 Pts.



## 2024年 新規リリース計画

Webプッシュとは、Webブラウザを介してユーザーにプッシュ通知するためのサービスです。

2023年3月には、iOSもWebプッシュ通知に対応し、メールアドレスなどの個人情報を取得せず、プロモーション通知、再訪通知、顧客のロイヤルティ向上など、マーケティングに活用されています。



### 利用シーン

- ECサイト  
キャンペーンやセールのお知らせ
- メディア  
新着コンテンツのお知らせ、  
サイトへの誘導
- 企業  
IR情報、ニュースのお知らせ

## 4. 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



## 成長イメージ

成長過程にある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）**

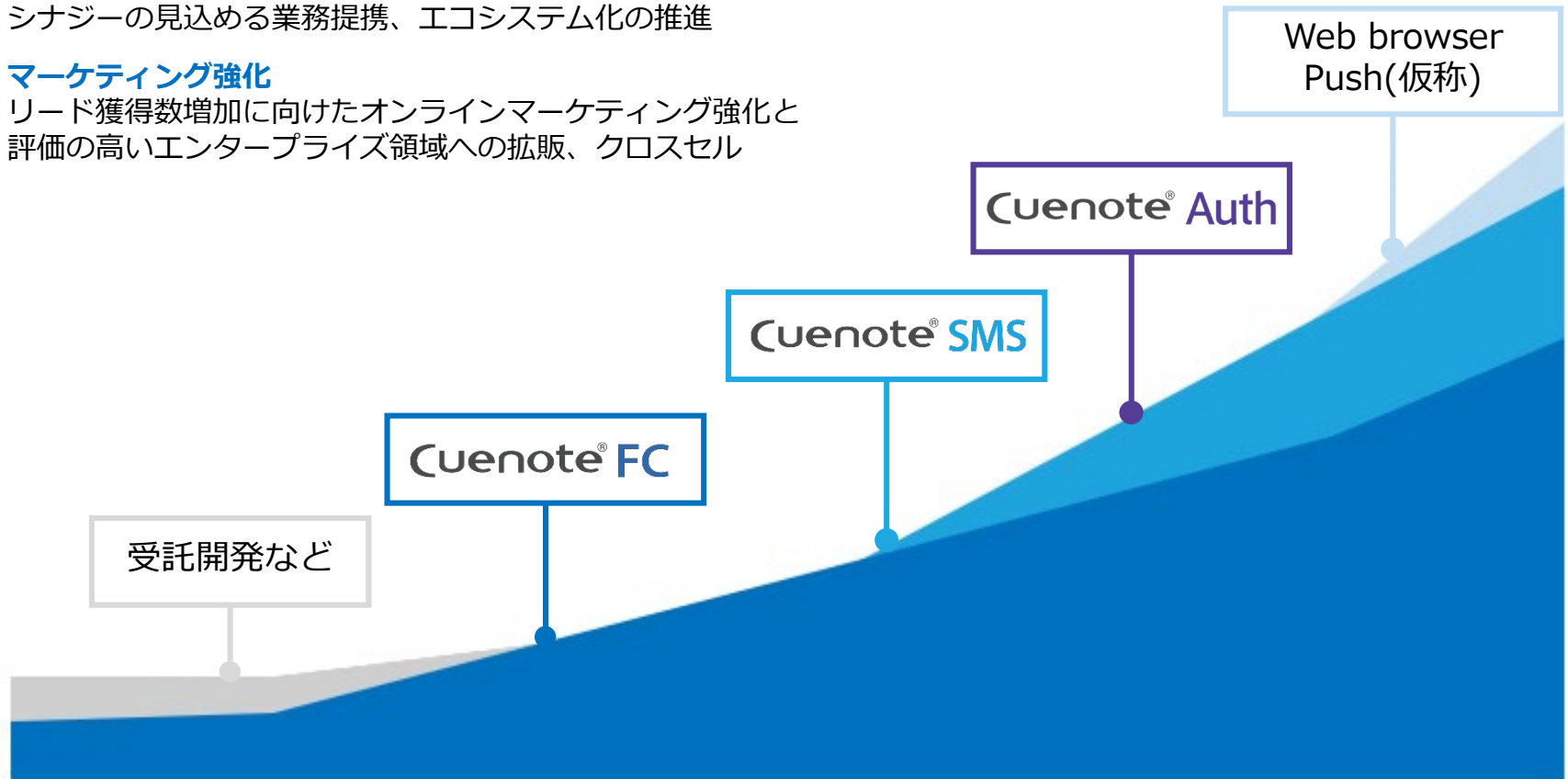
2024～2025年の2カ年において28名増員計画

▶ **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

▶ **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



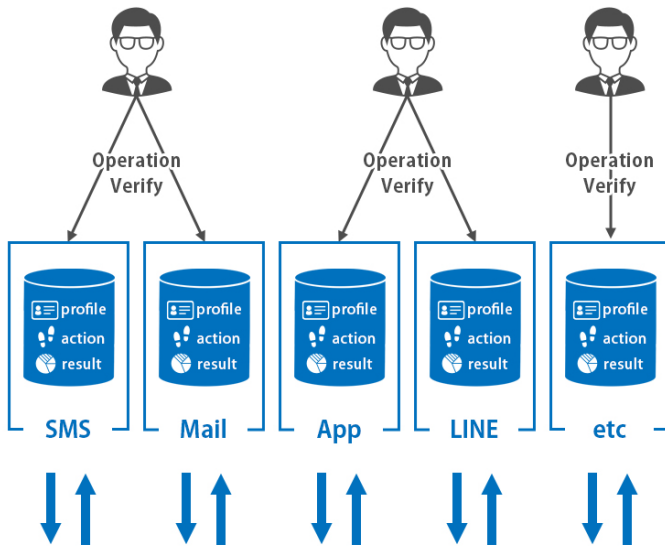
# メッセージングプラットフォームの役割

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

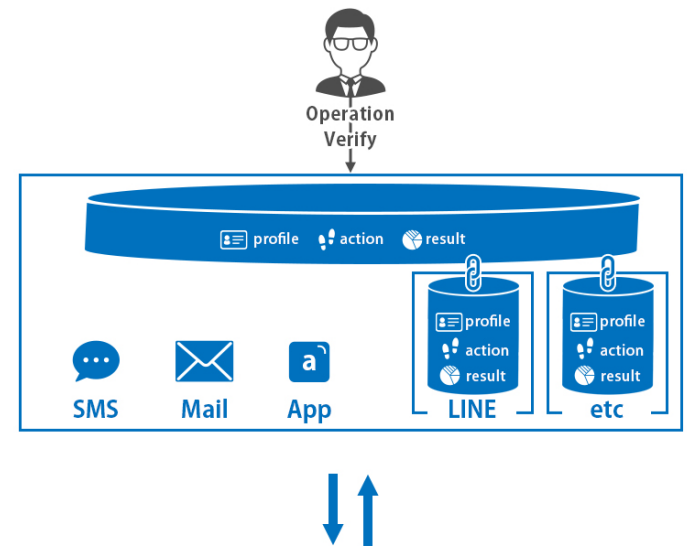
企業

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



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

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

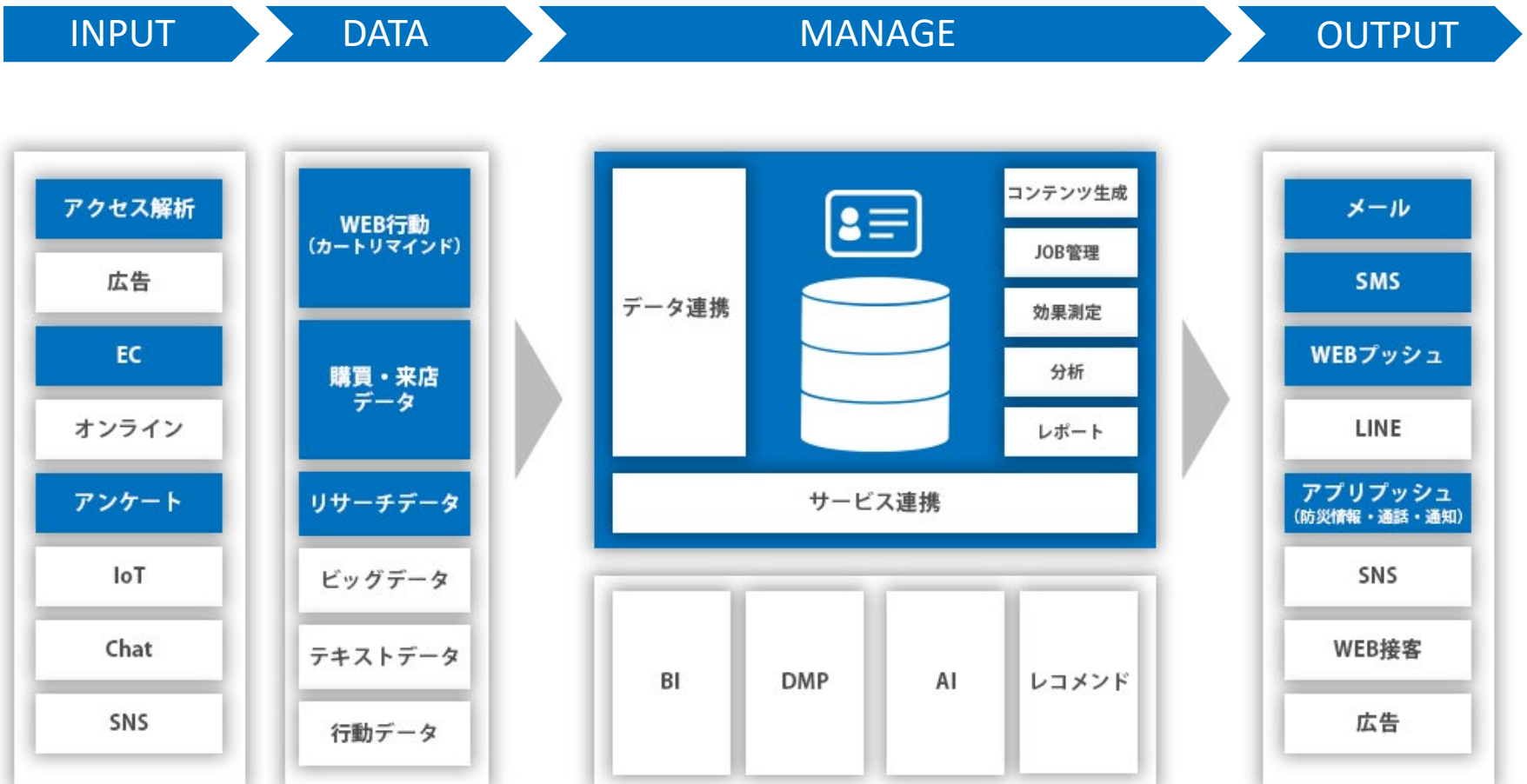


最適化された頻度、情報量、タイミングでの情報受領

消費者

# 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 2023年12月期 売上高

## 5. ESGに関する取組み



## 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

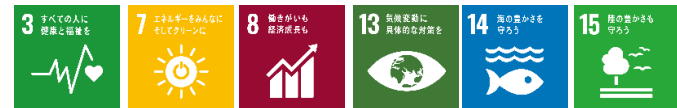
## 1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

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

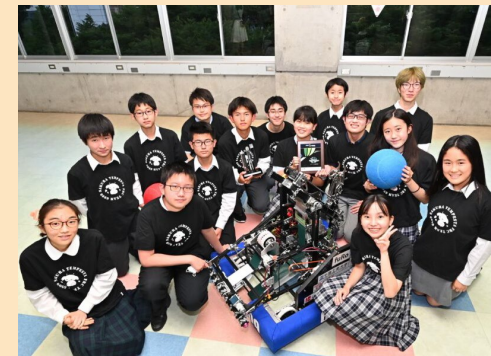
メール、SMSの利用用途を事前確認し、関連法案の順守を啓発するなど、安心・安全なコミュニケーション環境を維持する取り組みを進めています。



# 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年度の実績



## 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。

## → 2023年度実績

## ＜紙消費量の削減＞

電子化等の推進により前期比27.1%削減



## 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。

## ＜女性従業員の活躍＞

女性従業員比率 32.0%  
女性管理職比率 11.1%

## ＜子育て支援制度等＞

育休取得率(女性) 100% (男性) 100%  
育休からの復職率 100%  
育児短時間勤務制度(小学3年終了まで)  
育児休業制度、在宅勤務制度  
子供手当支給(18歳まで)



## 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。

## ＜主な取組み＞

四半期の決算情報の充実  
・決算説明資料(英語版含む)  
・決算説明動画の公開  
投資家イベントへの参加

# 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

<b>社名</b>	ユミルリンク株式会社
<b>証券コード</b>	4372（東京証券取引所グロース）
<b>設立</b>	1999年7月
<b>代表者</b>	代表取締役社長 清水 亘
<b>所在地</b>	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
<b>資本金</b>	273百万円
<b>従業員数</b>	125名（うち正社員125名、臨時従業員0名）＊2023年12月現在
<b>事業内容</b>	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**<sup>®</sup> 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
- 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

# 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2,200を超える

上場企業導入数  
**258社\***

上場企業



未上場企業



官公庁

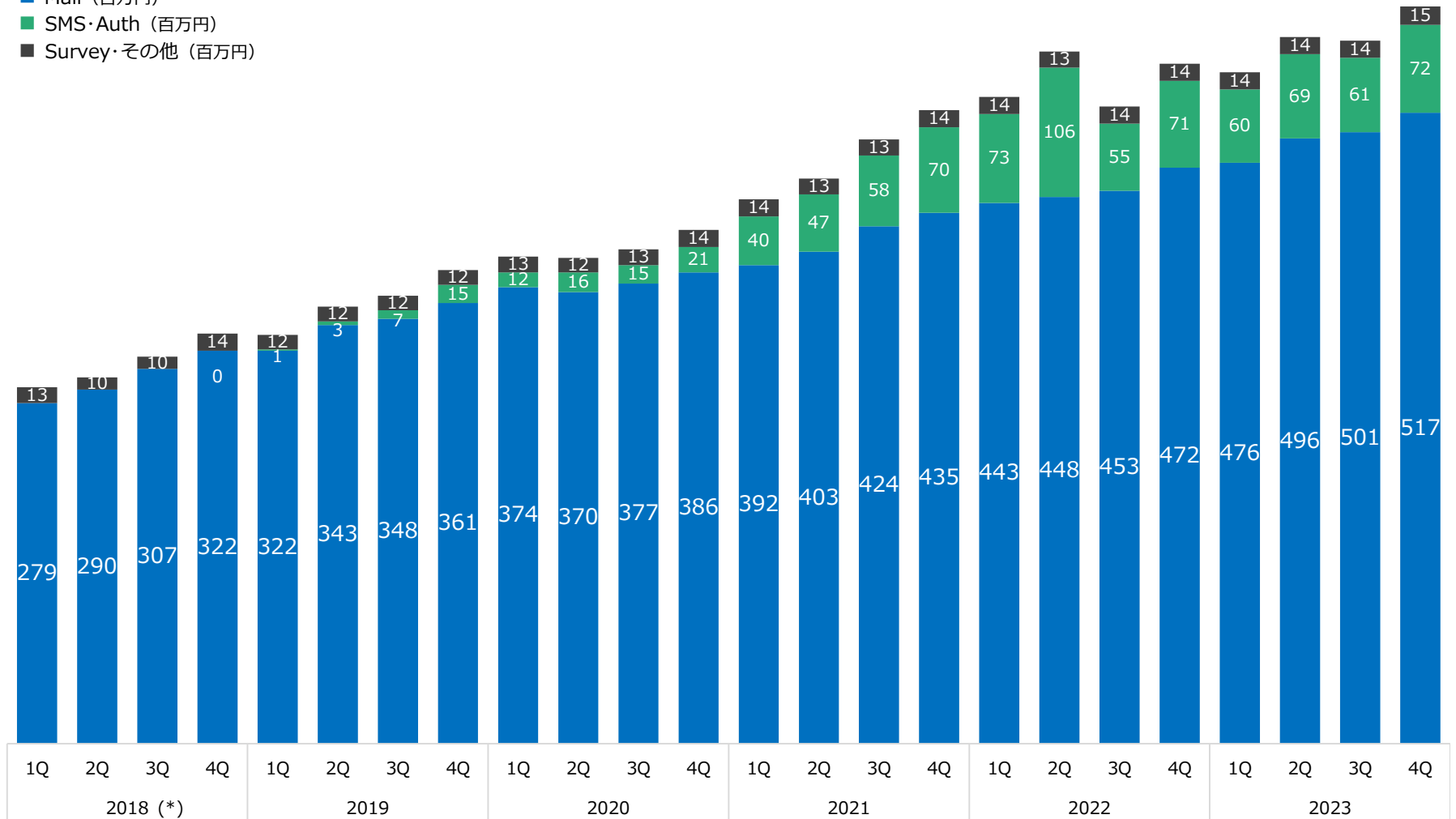


(注) 上場会社及び日本証券業協会が指定する純粋持ち株会社における中核子会社の数、2023年12月末当社調べ

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

## Mailが引き続き堅調、SMSも成長軌道を回復

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

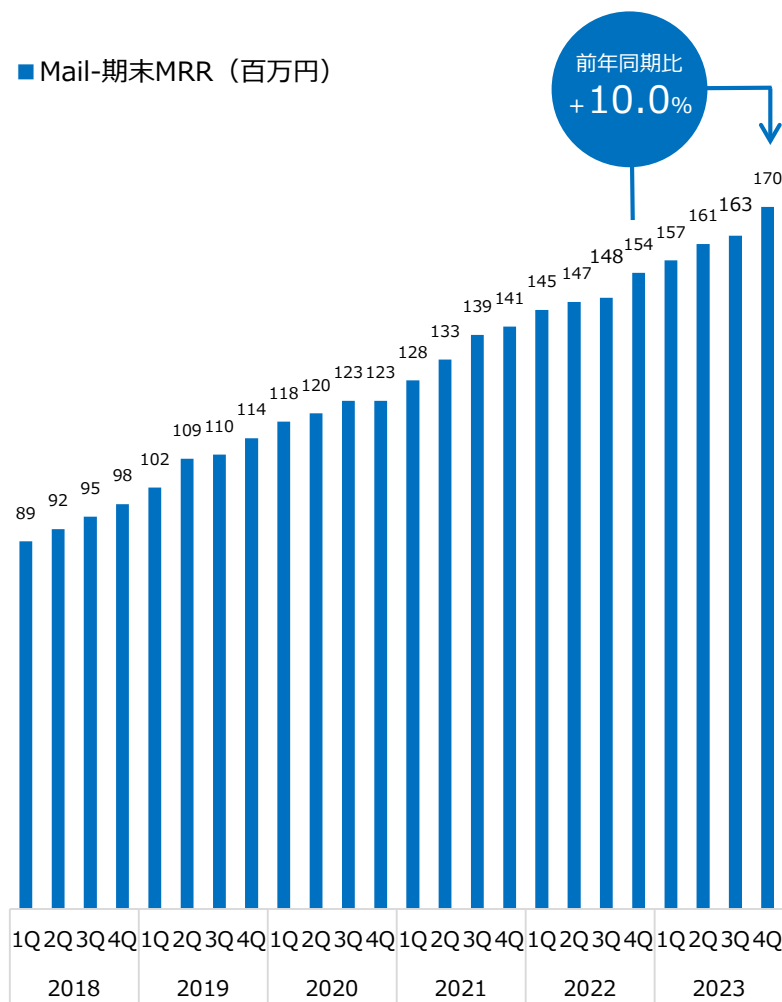


(\*) 2018年12月期は未監査数値であります

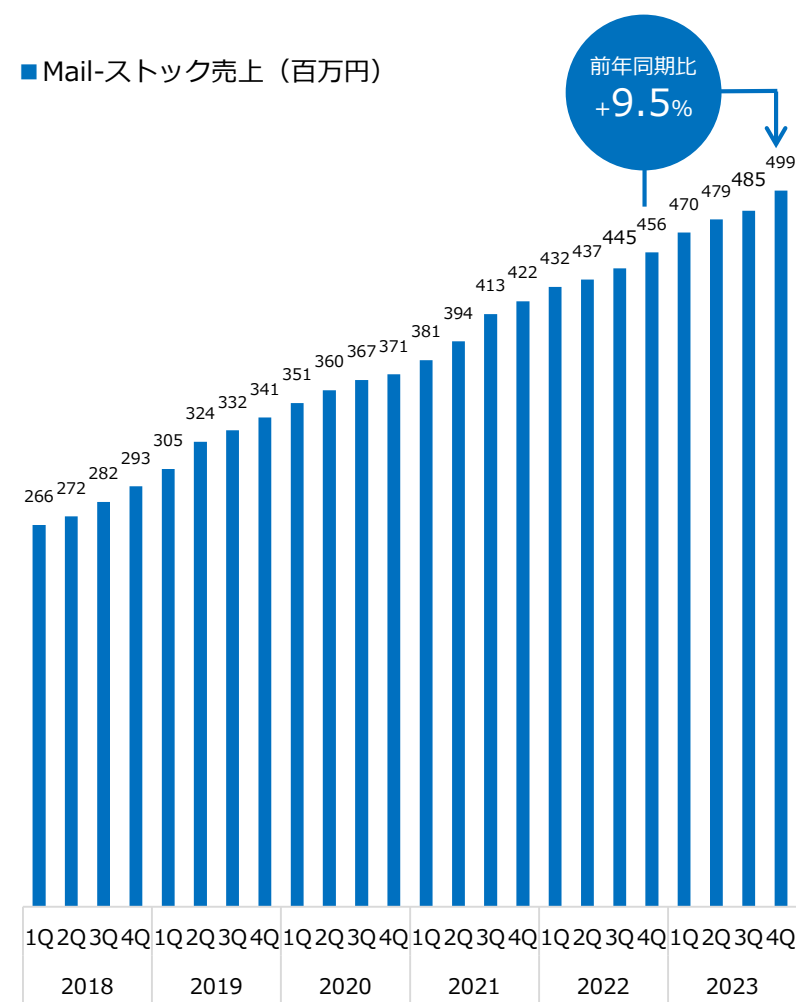
## Mail 四半期末MRR(\*1)／四半期ストック売上

4Qでは、新たにネット銀行、人材サービス、クレジットカード企業、学習塾、電子書籍サービスなどで採用  
 期末MRRは前年同月より10.0%増の170百万円、4Qストック売上は前年同期比9.5%増の499百万円を計上

■ Mail-期末MRR (百万円)



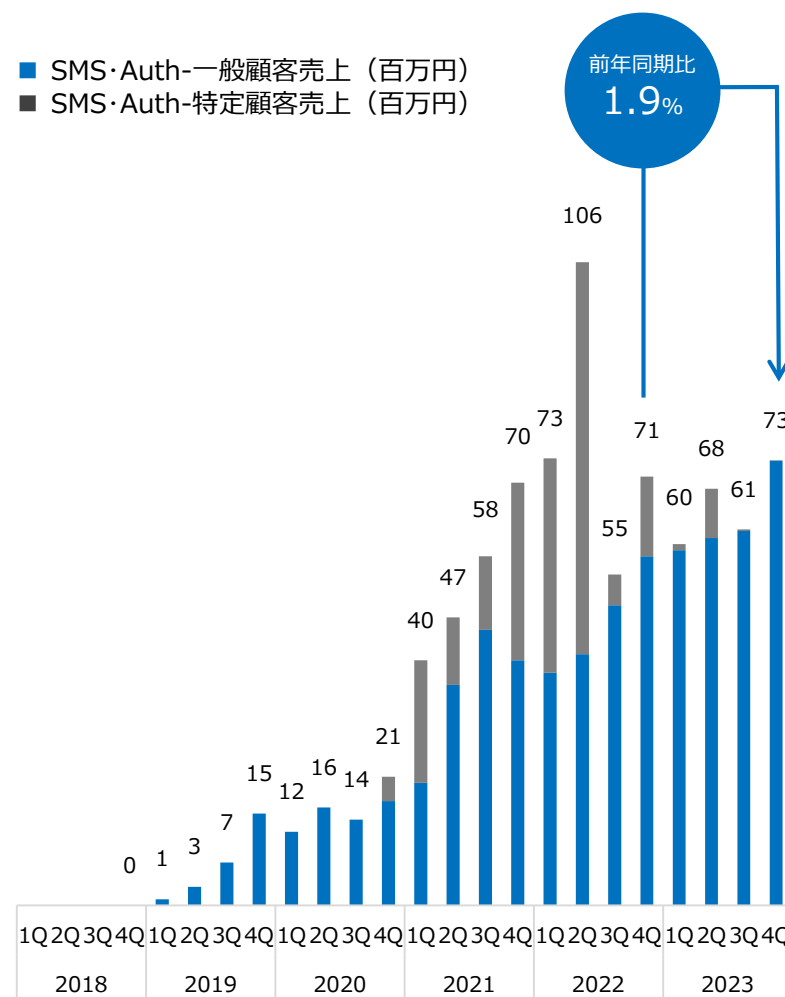
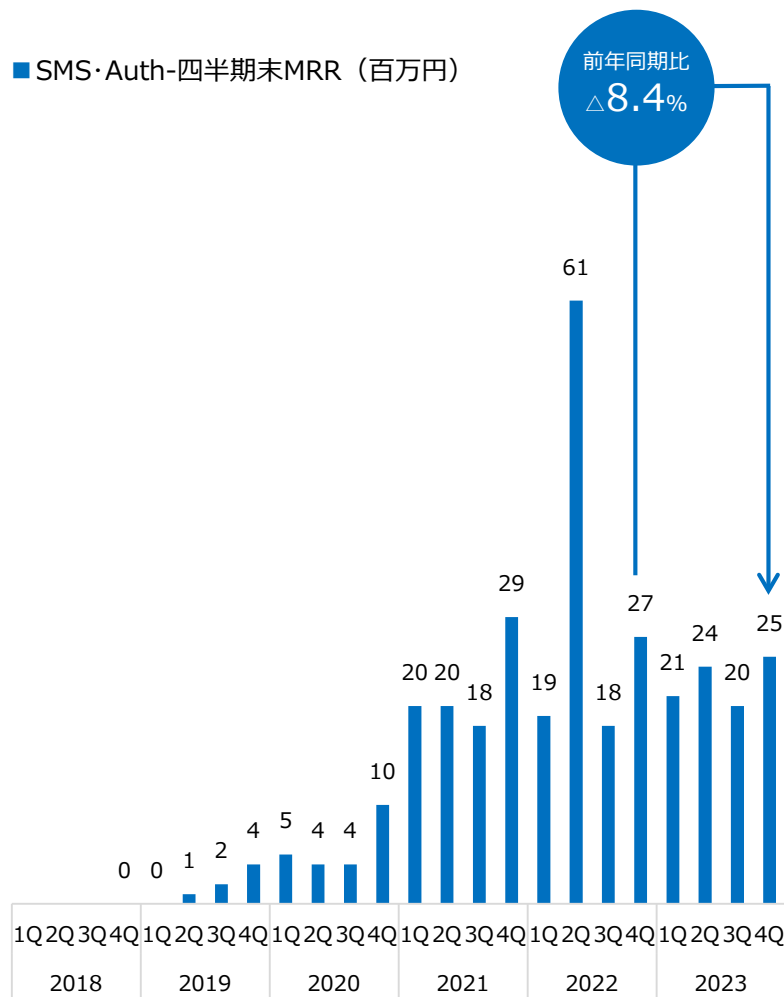
■ Mail-ストック売上 (百万円)



(\*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

前期までの特定顧客の特需剥落による影響が少し残るものの、MRR・ストック収益とも成長を回復基調

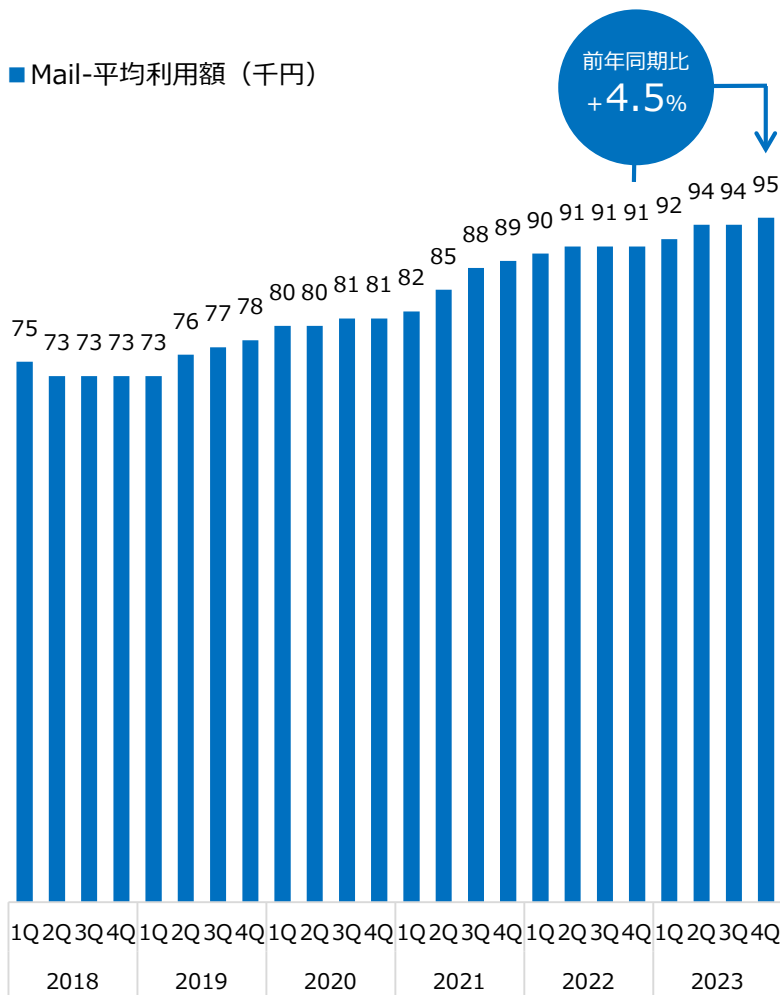


繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

## 契約あたりの平均利用額(\*1)

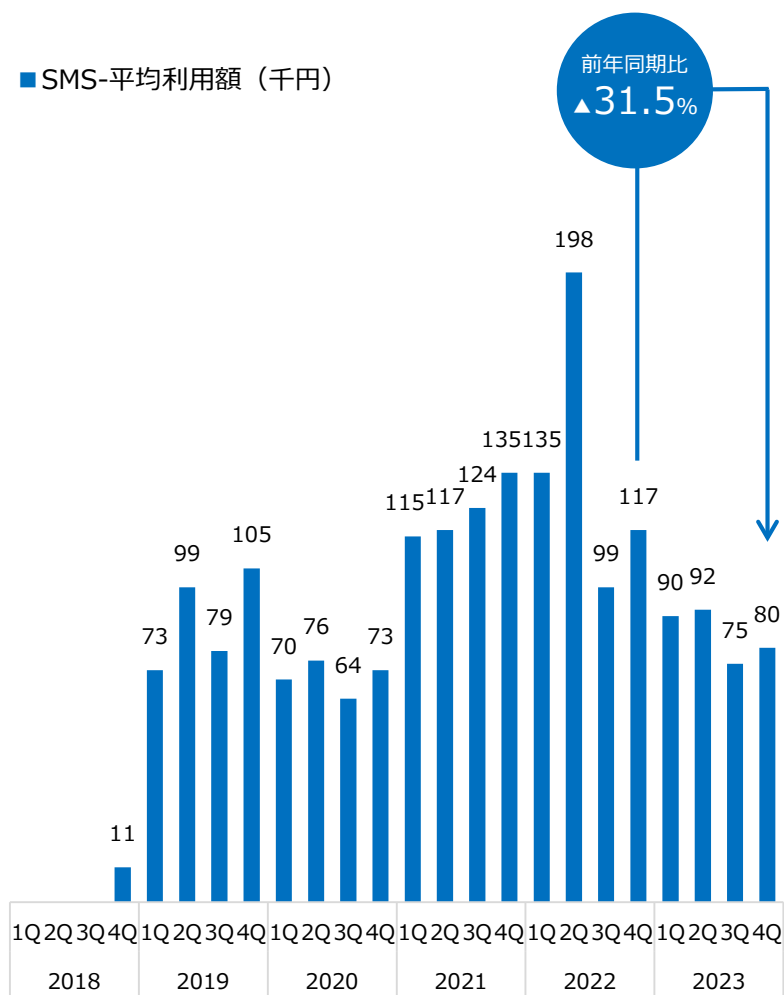
### Mail

エンタープライズプランとアップグレードから平均利用額は4.5%伸長



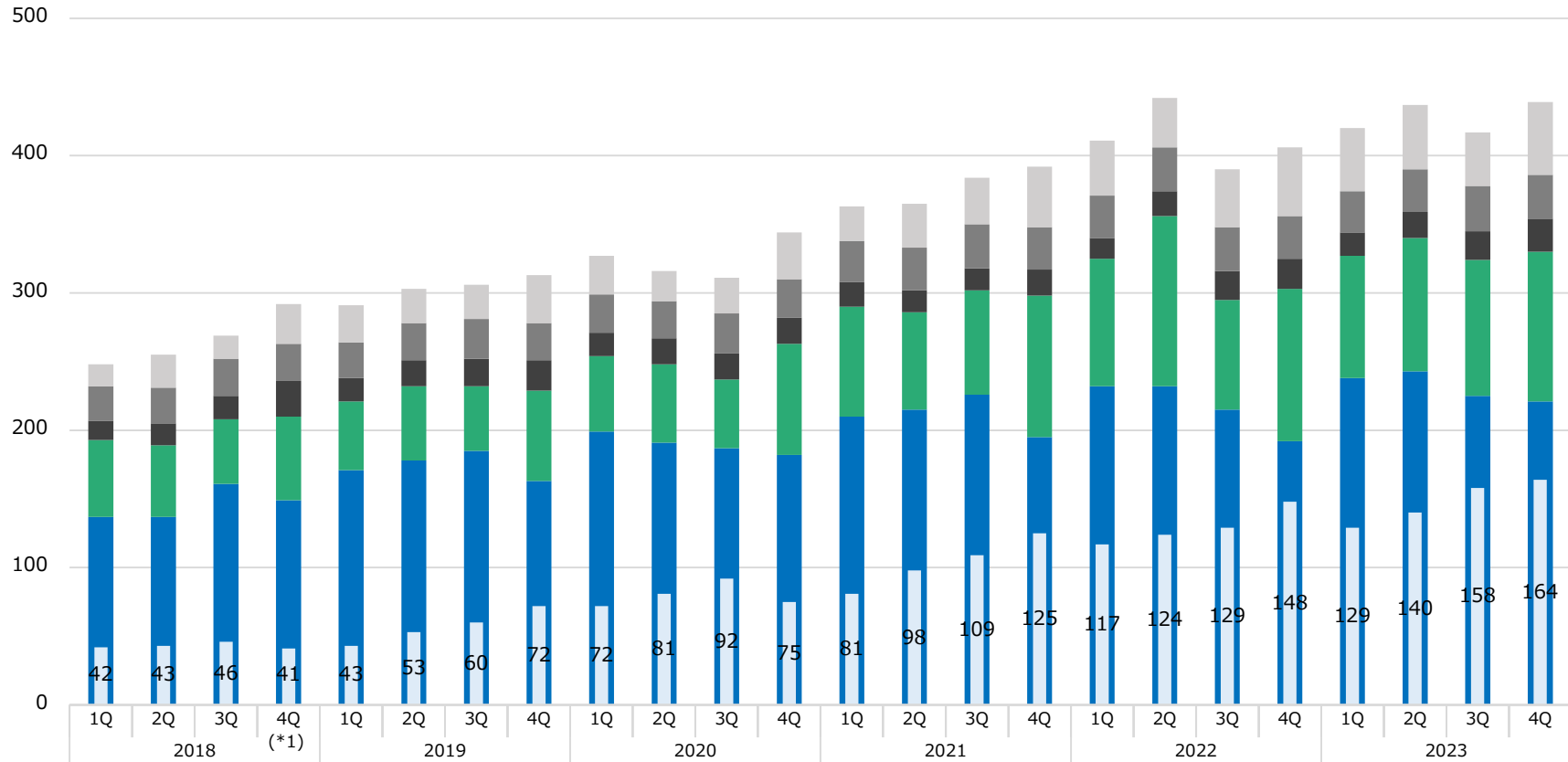
### SMS

特定顧客の配信減少と小規模配信顧客の増加から31.5%減



(\*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				2019				2020				2021				2022				2023			
■ その他	16	24	17	29	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53
■ 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	30	31	33	32
■ 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	17	19	21	24
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221
■ 営業利益	42	43	46	41	43	53	60	72	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164
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%	23.5%	24.2%	27.4%	27.1%

(\*1) 2018年12月期は未監査数値であります



## 製品紹介

メール配信システム

Cuenote<sup>®</sup> 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76億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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup>



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**