

Y M I R L I N K

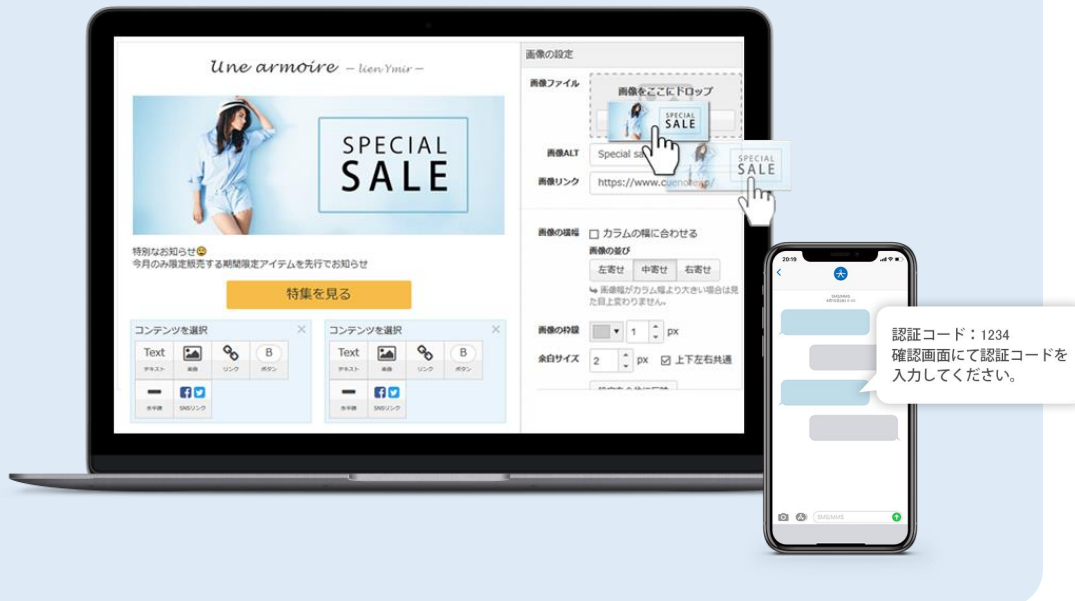
事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2024年3月

ユミルリンク株式会社（証券コード：4372）

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 1

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 2

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

Cuenote® SMS
for LGWAN

本人認証



Cuenote® Auth

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

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。

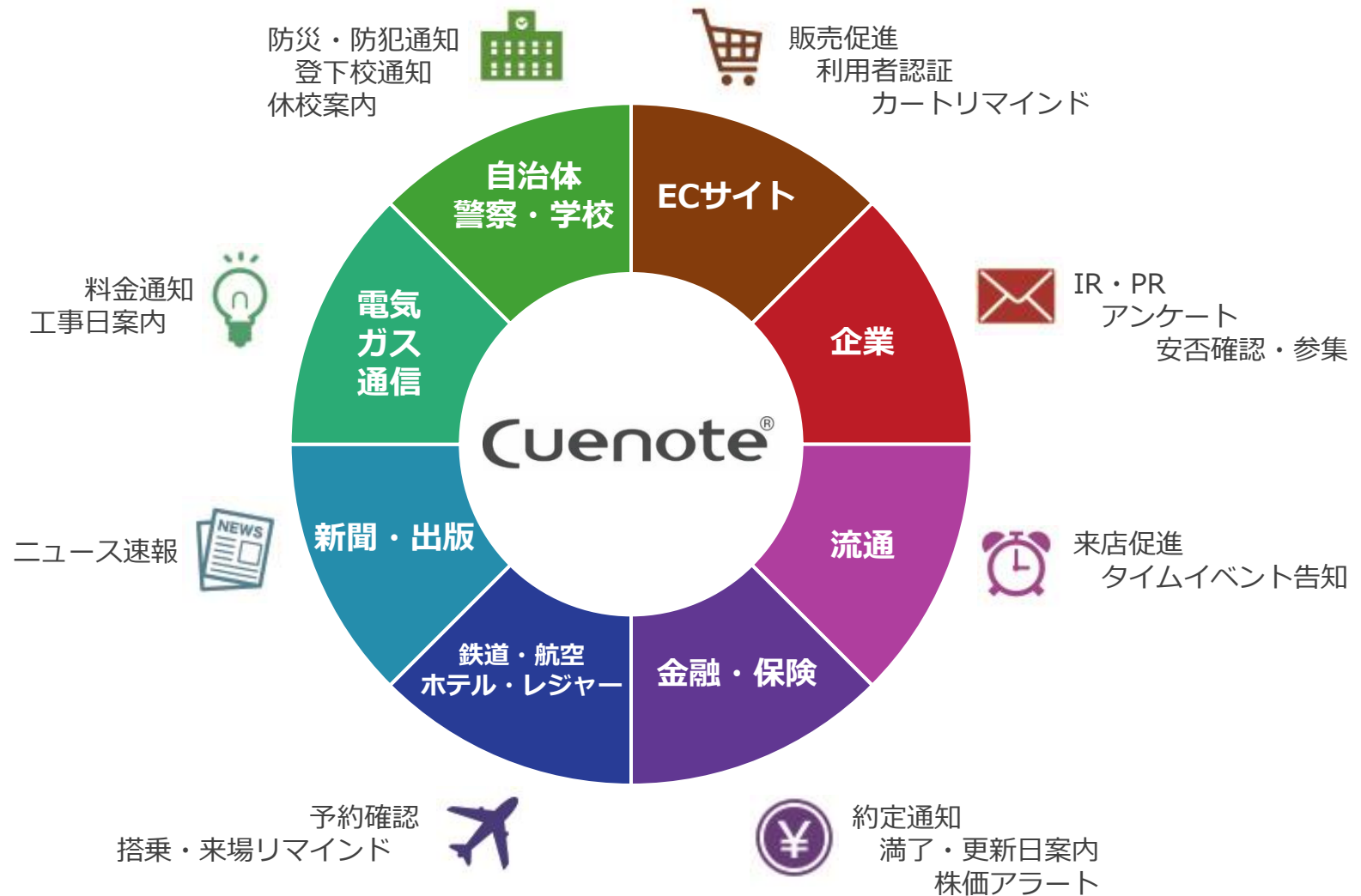
Cuenote ご利用企業例

 <p>JAPAN AIRLINES</p> <p>日本航空株式会社</p> <p>JALが信頼する、豊富な実績と 高速・確実な配信性能</p>	 <p>株式会社サイバーエージェント</p> <p>2,500万会員のSMS認証 基盤を安定稼働</p>	 <p>株式会社エニグモ</p> <p>世界に広がるBUYMAの メール配信を10年、 SaaSでさらなる効率化</p>	 <p>サッポロビール株式会社</p> <p>膨大な数の会員にも スムーズに配信</p>	 <p>株式会社ピーナッツ・クラブ</p> <p>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</p>
 <p>株式会社Cake.jp</p> <p>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</p>	 <p>株式会社フューチャーショップ</p> <p>売上昨対比150%達成を支えた、 販促メール</p>	 <p>パーソルワークスデザイン株式会社</p> <p>自治体をサポートし続けて20年。 パーソルワークスデザインが 選んだインフラ。</p>	 <p>イーデザイン損害保険株式会社</p> <p>SMS配信とWebアンケートで 迅速なお客様対応を実現</p>	 <p>LEVVELS Inc.</p> <p>グローバルPOPアーティストの新 規事業で採用</p>



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



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70億通を超えるメール・SMS配信実績



1	事業内容	Page 8
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 21
4	成長戦略	Page 26
5	経営状況	Page 34
6	ESGに関する取り組み	Page 42
7	会社概要	Page 47



1. 事業内容

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 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



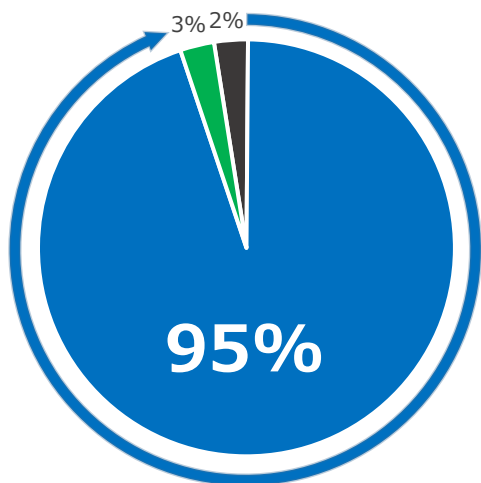
SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

* 売上構成比は、2023年1月～12月の実績値です

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0.48%と低水準を維持している (図3)

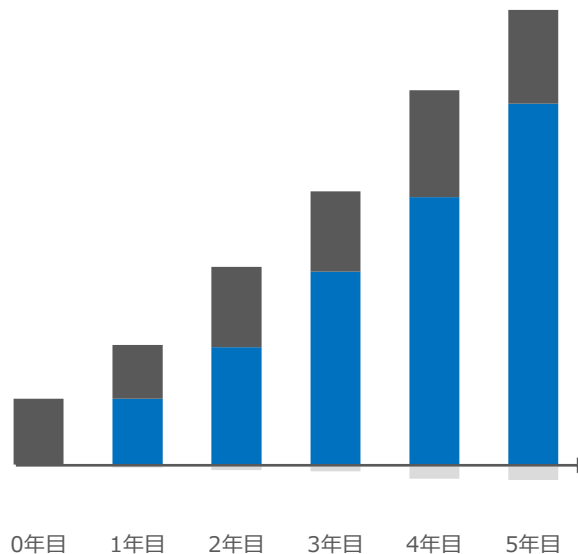
95%がサービス利用料 *1



■ 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

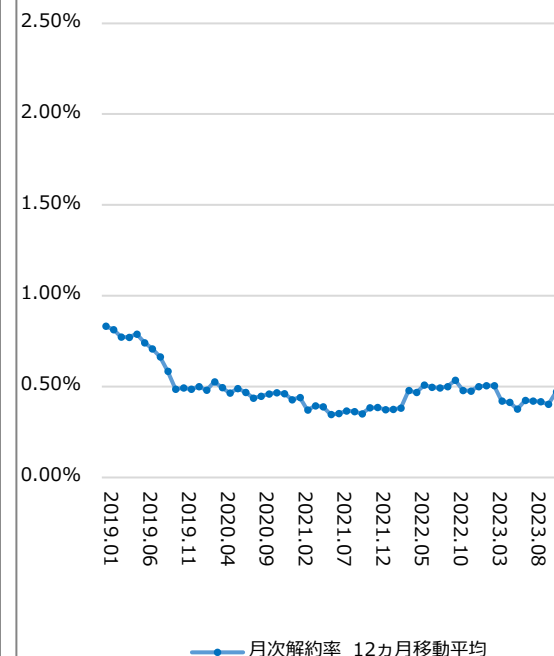
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 継続契約 ■ 新規契約 ■ 解約

図2：SaaSの特長

月平均 0.48%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 2023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

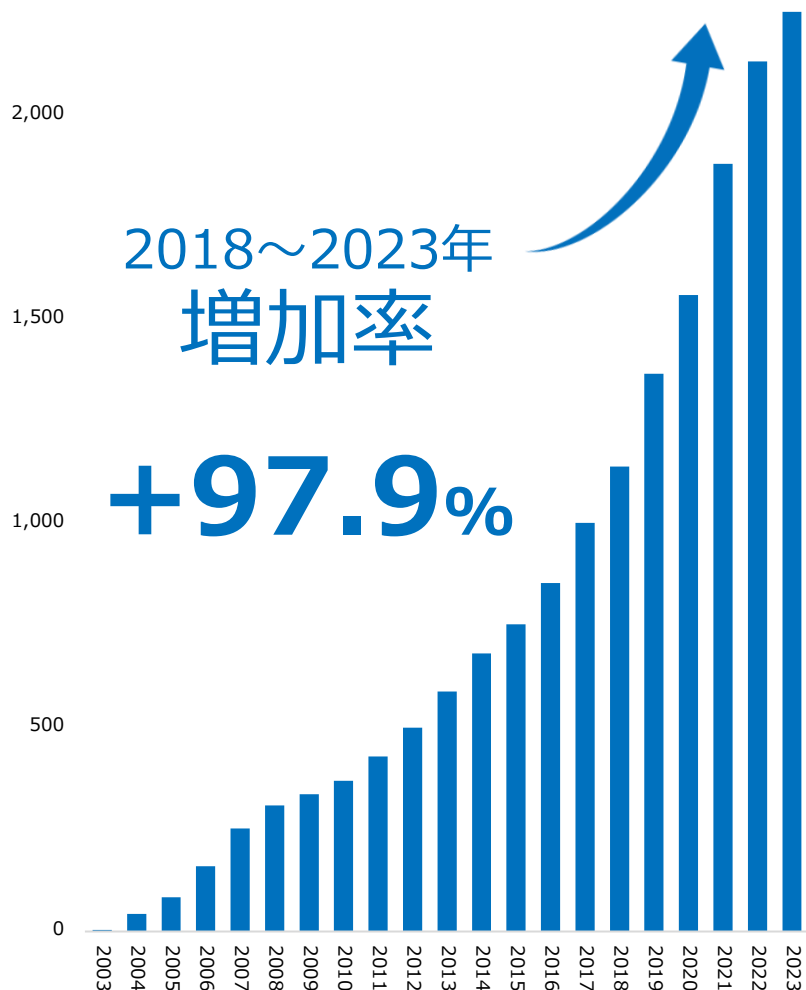
解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

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

(単位：百万円)

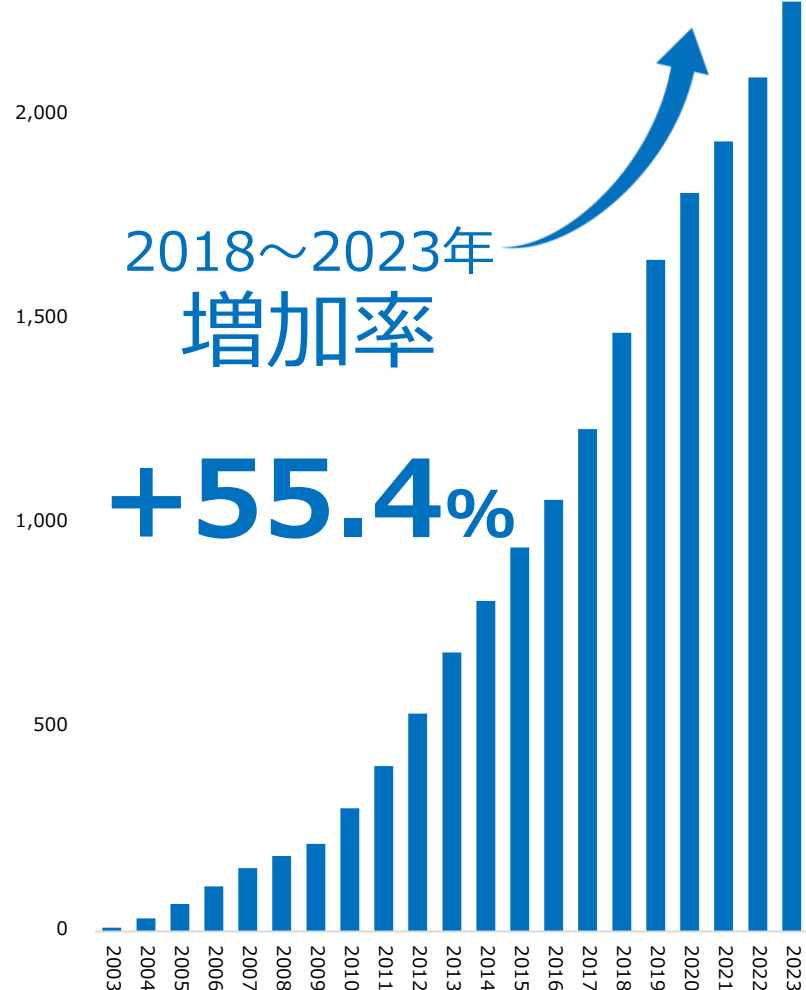
2,254百万円



期末有効契約数

(単位：件)

2,279件



主要サービス MailとSMSの特性、用途

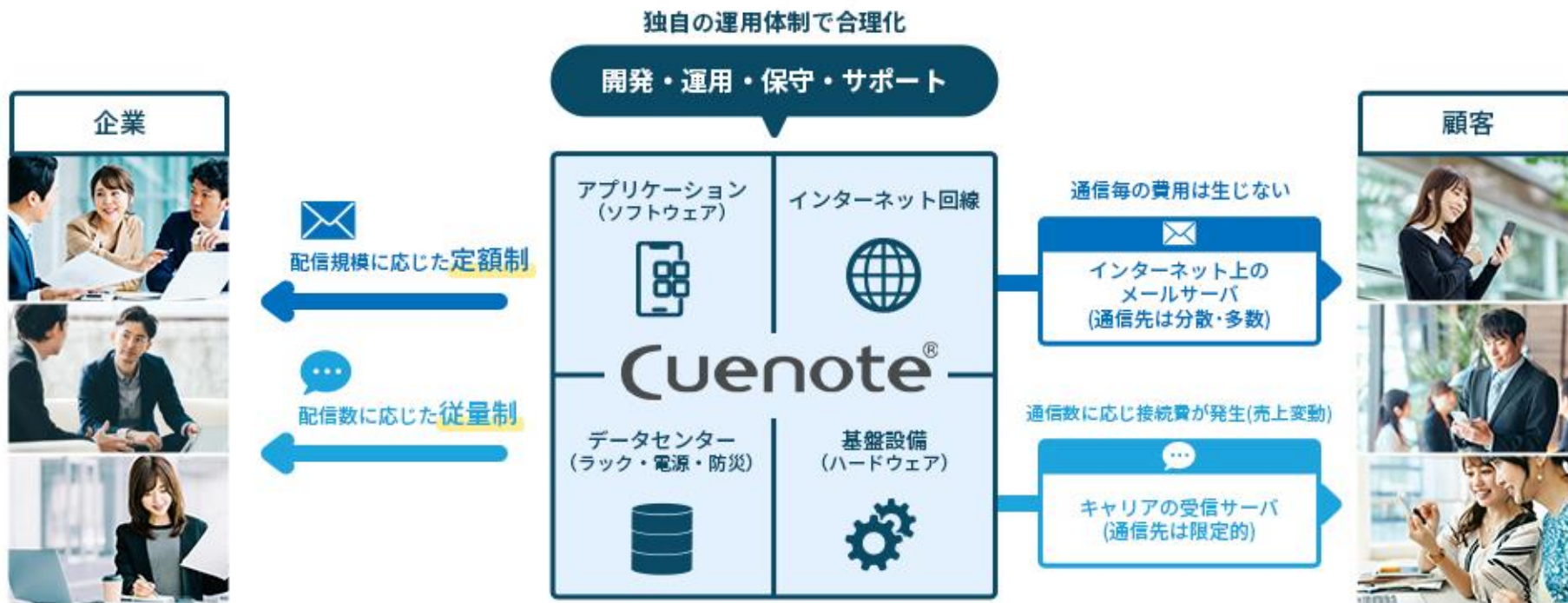
特性の異なるメッセージ手段を顧客の目的に応じて提供

	 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	豊富 文字・画像・背景色・添付など	簡素 基本的に文字情報
送信コスト	非常に安価 1通あたり数円未満と非常に安価	安価 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	多様 パソコン、スマートフォンやクラウドサービスなど多様	限定 スマートフォン *1
送信先のシステム	分散 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	集中 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）

*1 一部キャリアではPC閲覧サービスを提供

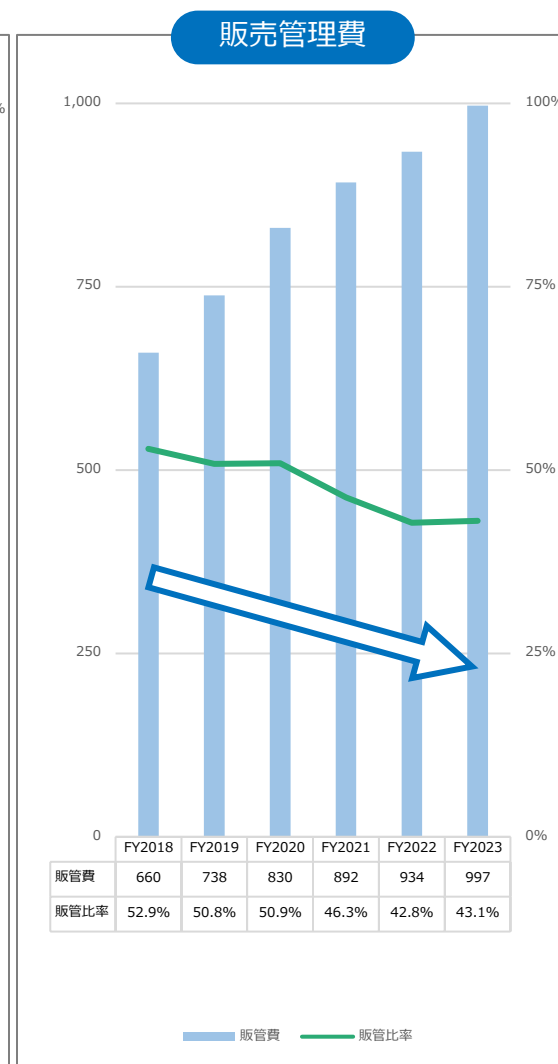
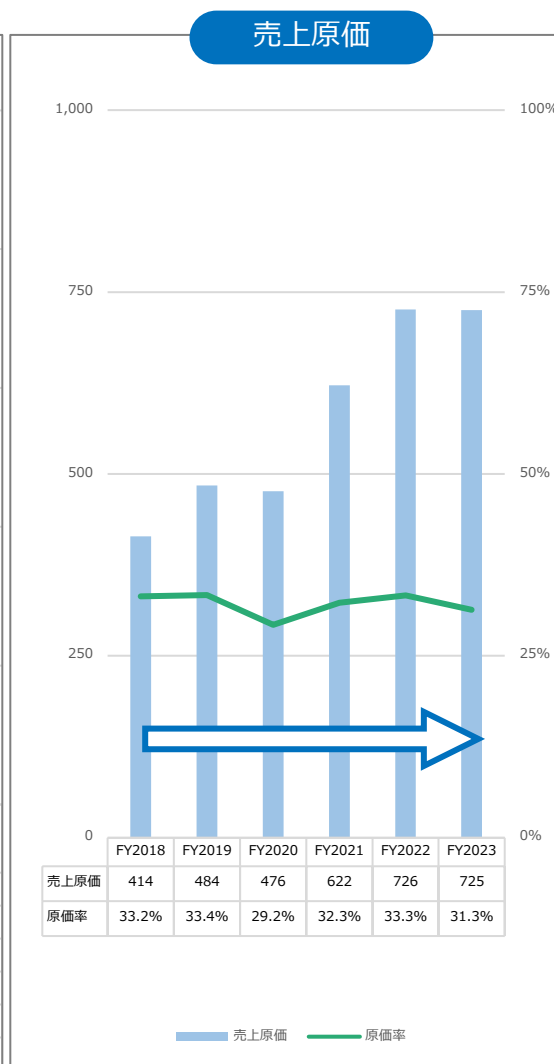
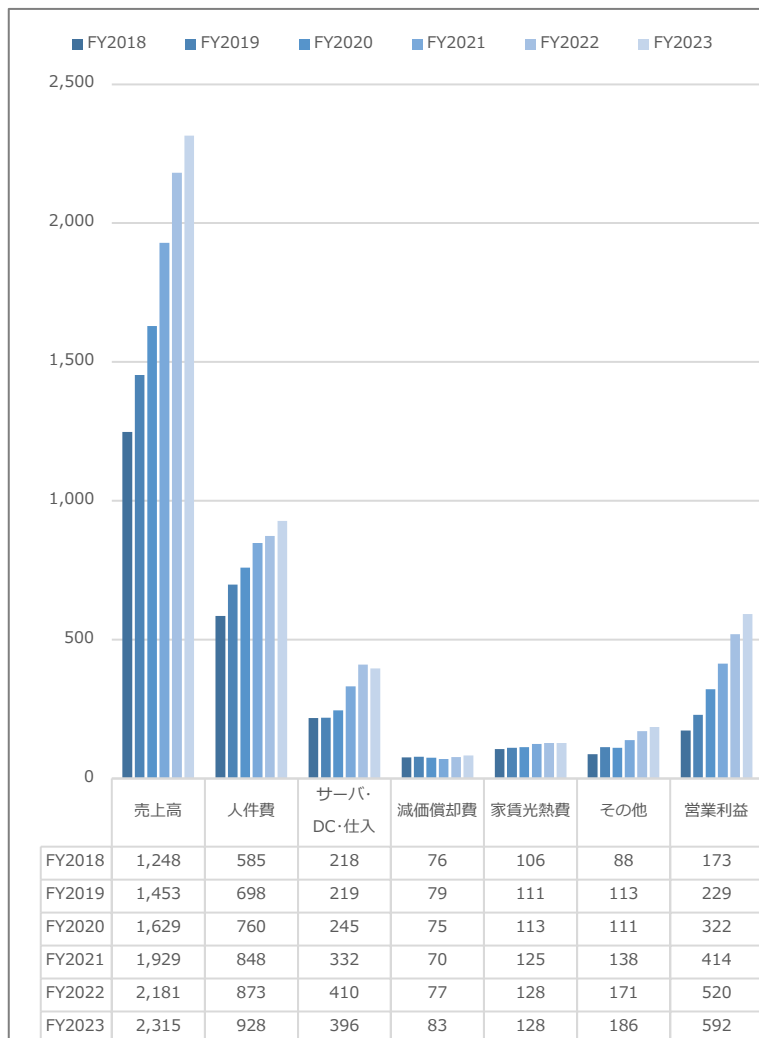
主要サービス MailとSMSの収益構造

専門性の高い機能開発や運用支援など付加価値の提供と高性能化や集約、効率化による
スケールメリットの創出



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



2.

市場環境と当社のポジション

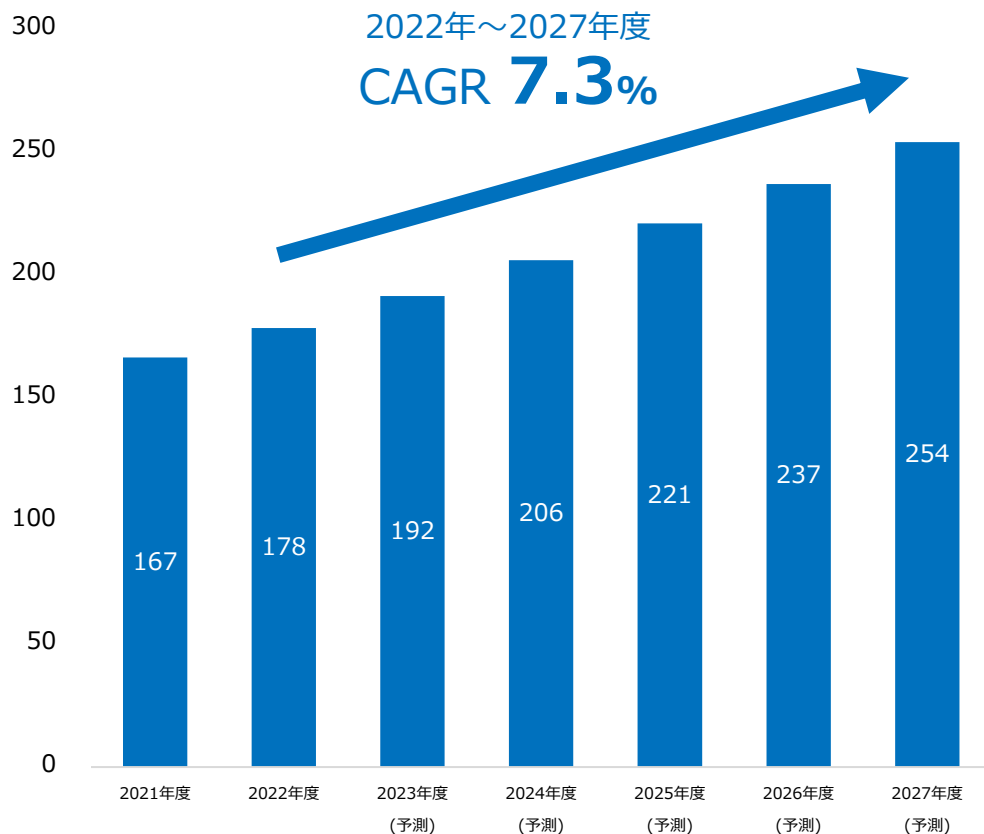
メッセージング市場 (Mail)

メール送信市場のCAGR(2022~2027年度)は7.3%と予測される

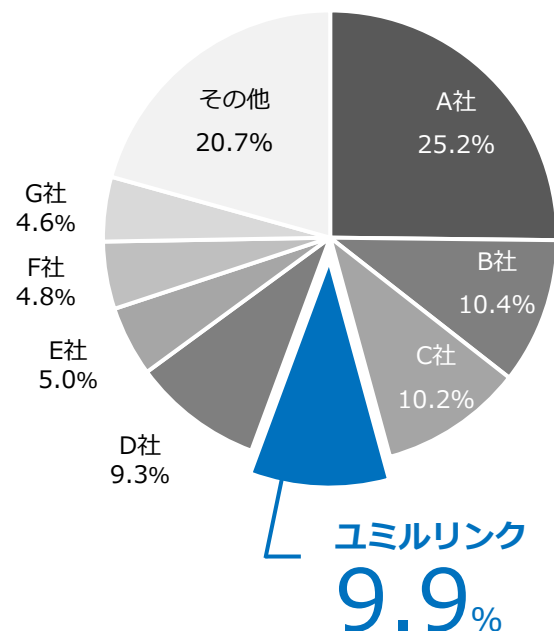


メール配信の有望性

(単位：億円)



主要ベンダー2022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/SNSマーケティング市場2024」
 左棒グラフ：メール送信市場規模推移および予測（2021~2027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（2022年度）を基に当社が作成

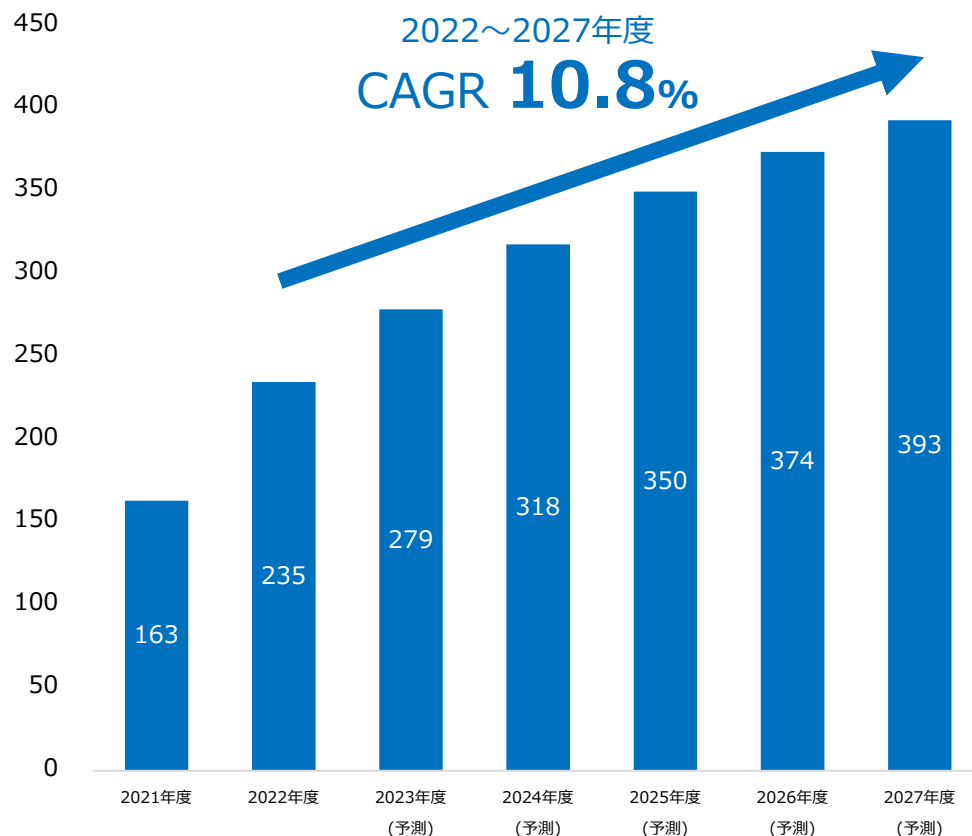
メッセージング市場 (SMS)

SMS送信サービス市場のCAGR(2022~2027年度)は10.8%と予測される



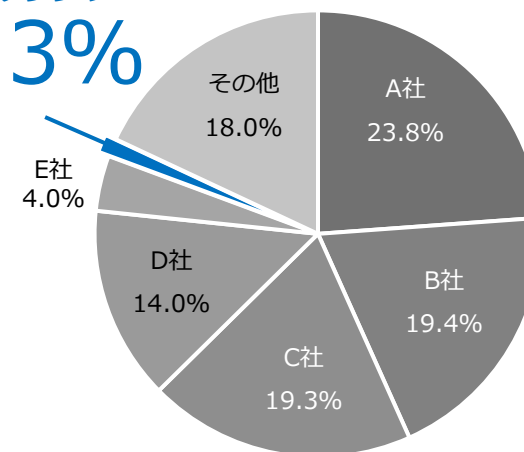
SMSの有望性

(単位：億円)



主要ベンダー2022年度シェア

ユミルリンク
1.3%

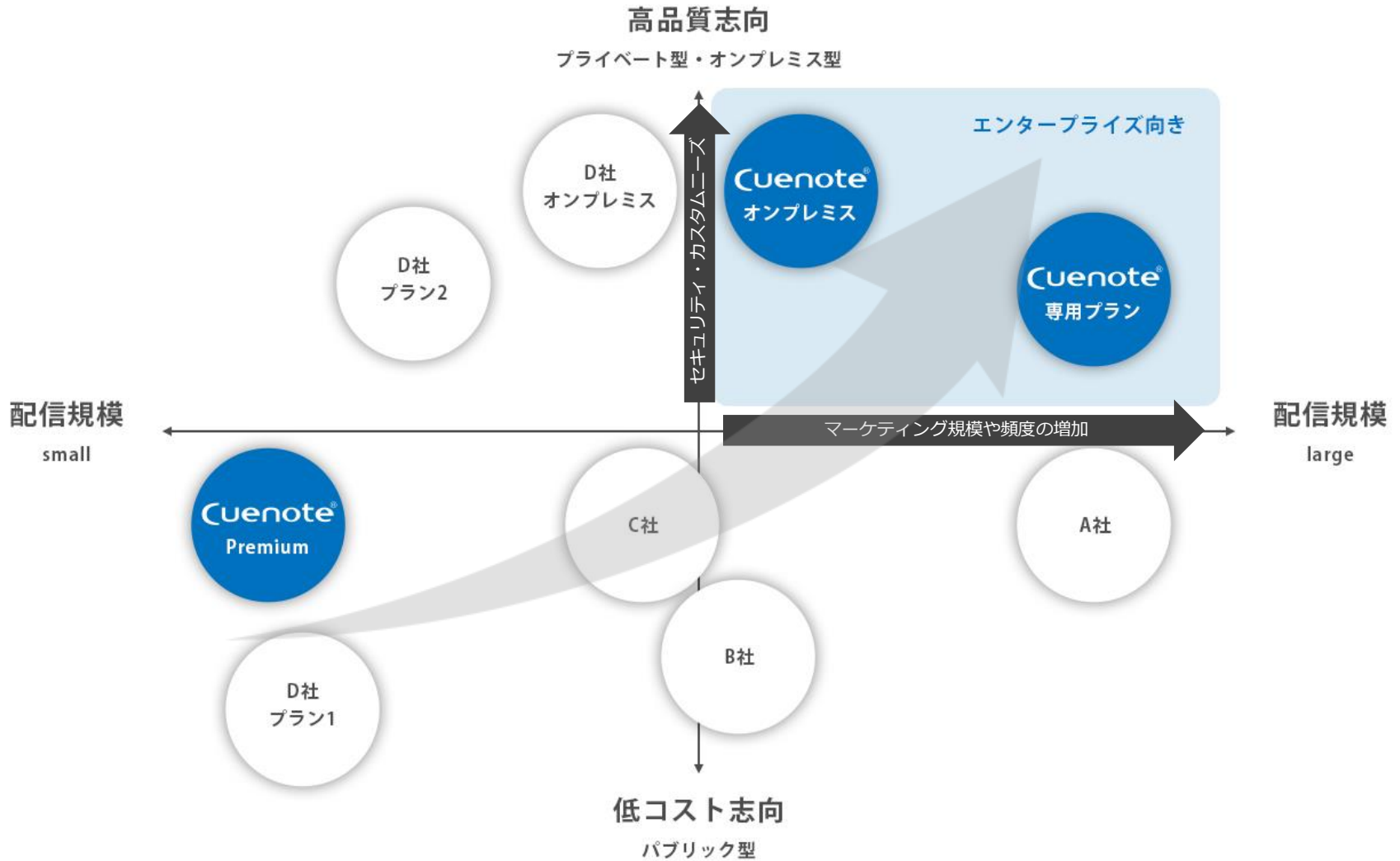


出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/電子請求書サービス/電子契約サービス市場2023」

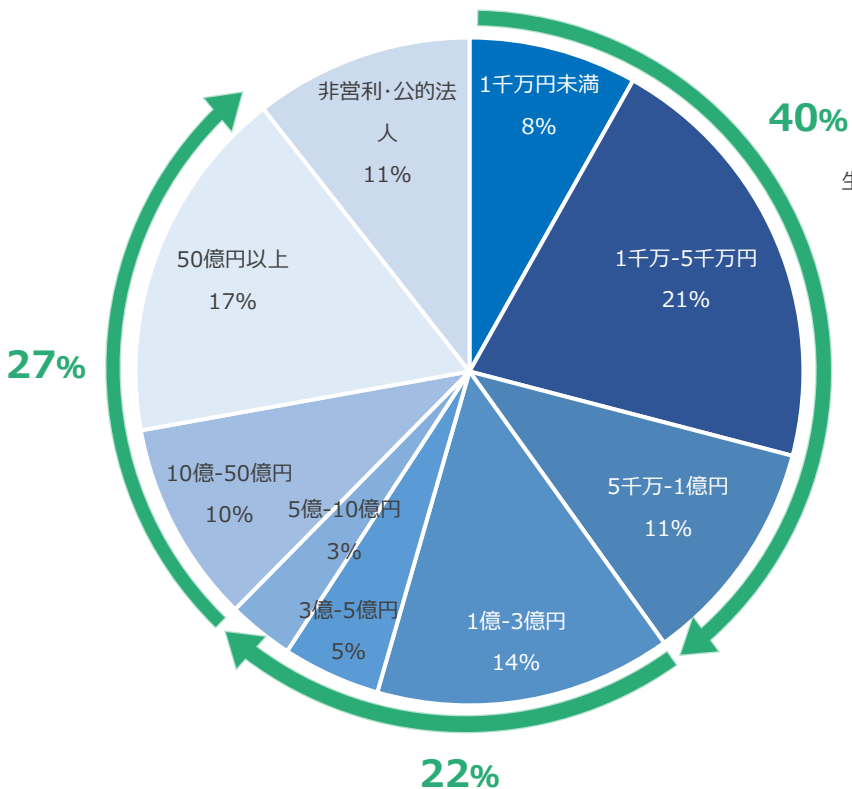
左棒グラフ：SMS送信サービス市場規模推移および予測（2021~2027年度・売上金額）を基に当社作成

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（2022年度）を基に当社作成

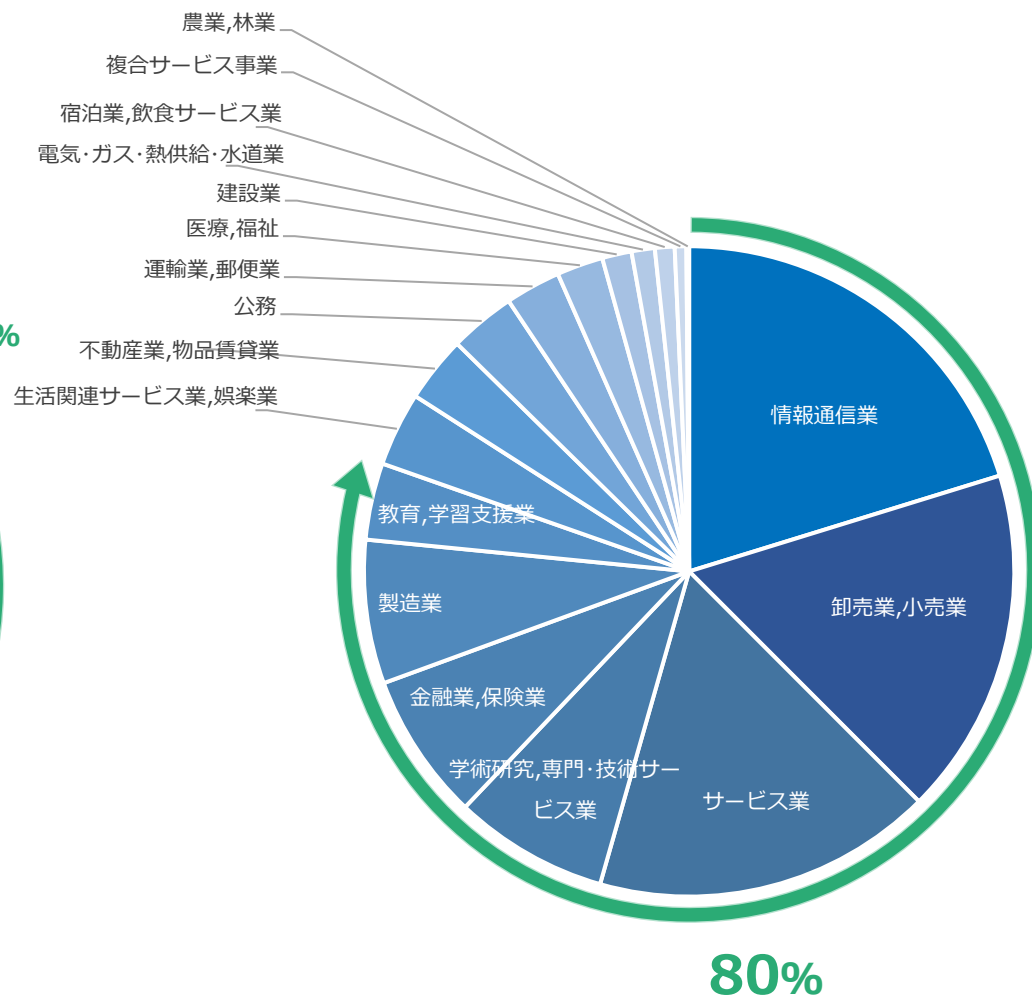
Cuenoteのポジション



サービス利用企業



資本金1億円を超える企業がおおよそ半数であり
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、学術研究,専門・技術サービス、金融・保険、製造、教育,学習支援**で8割を越えます。



3.

当社の特徴と強み

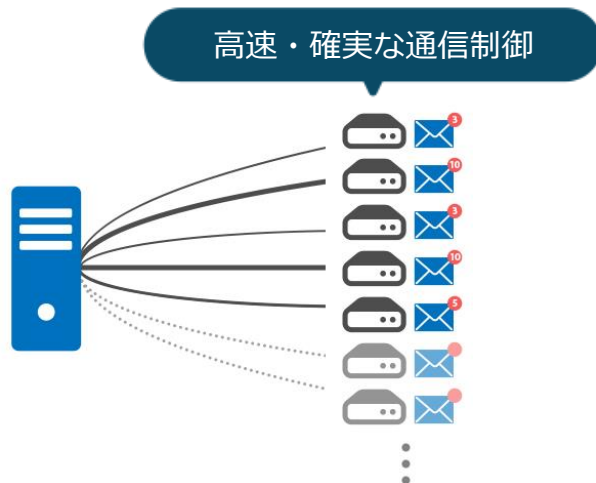
「開発技術力」と「分散されたサービス拠点と高い稼働率」

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 2023年1月～2023年12月のメールサービスの稼働率

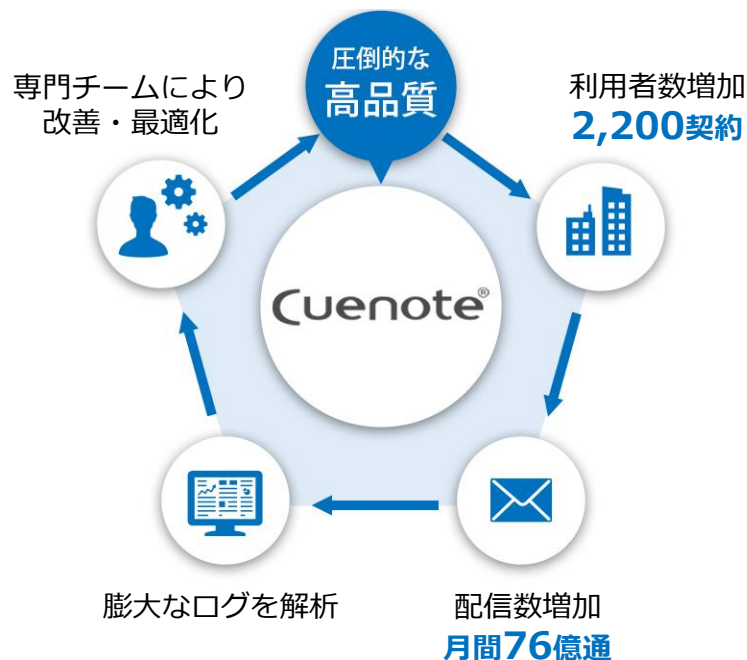
*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及びデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。

*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」

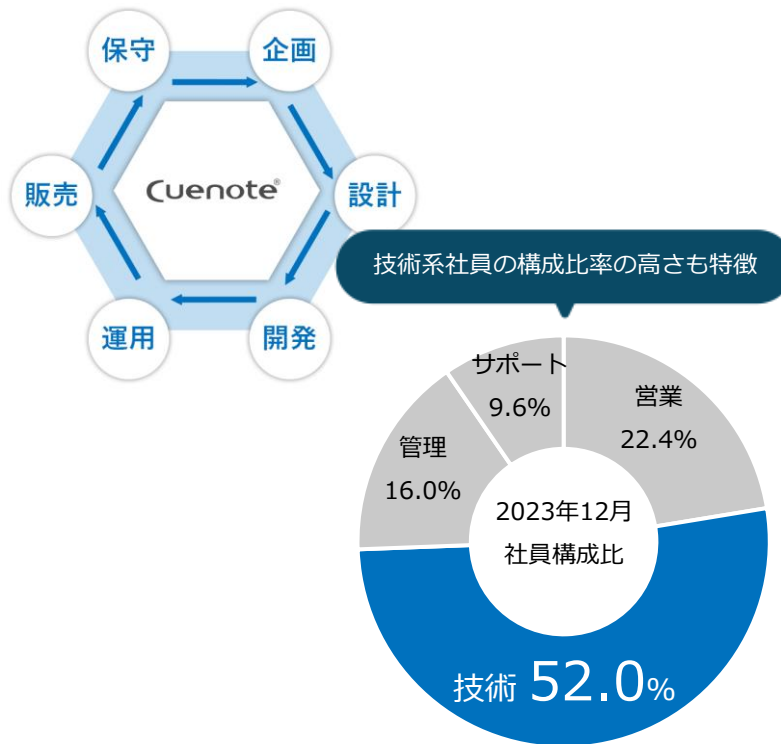
3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間76億通*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。



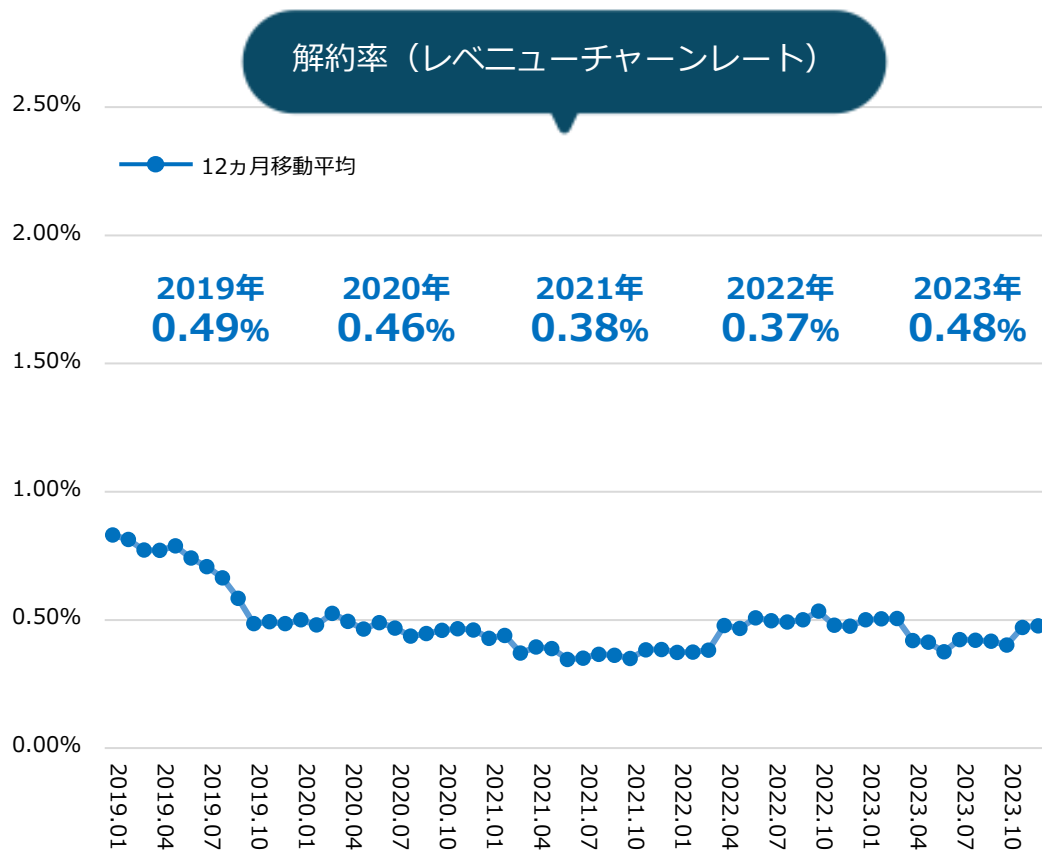
*2023年12月実績

「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

TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率



特徴 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

上場企業数 258社



未上場企業



Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。2,200契約を超える

*2023年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

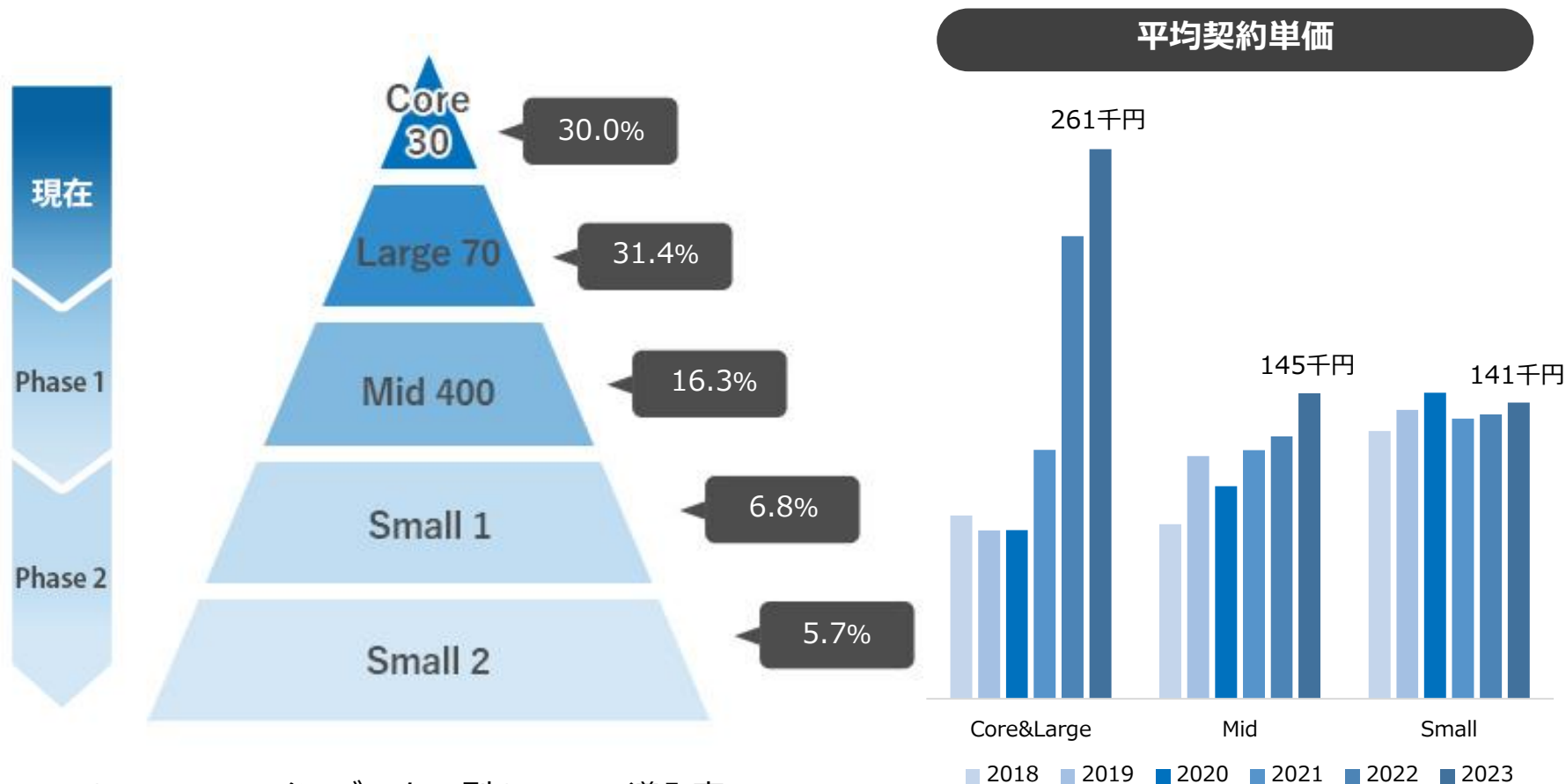
4.

成長戦略



エンタープライズ領域におけるMailシェアの拡大

Core30企業で支持される品質やサービスを広告宣伝（主にWeb広告）の強化により、リード数（問合せ数）を増加させるとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に広がっていく

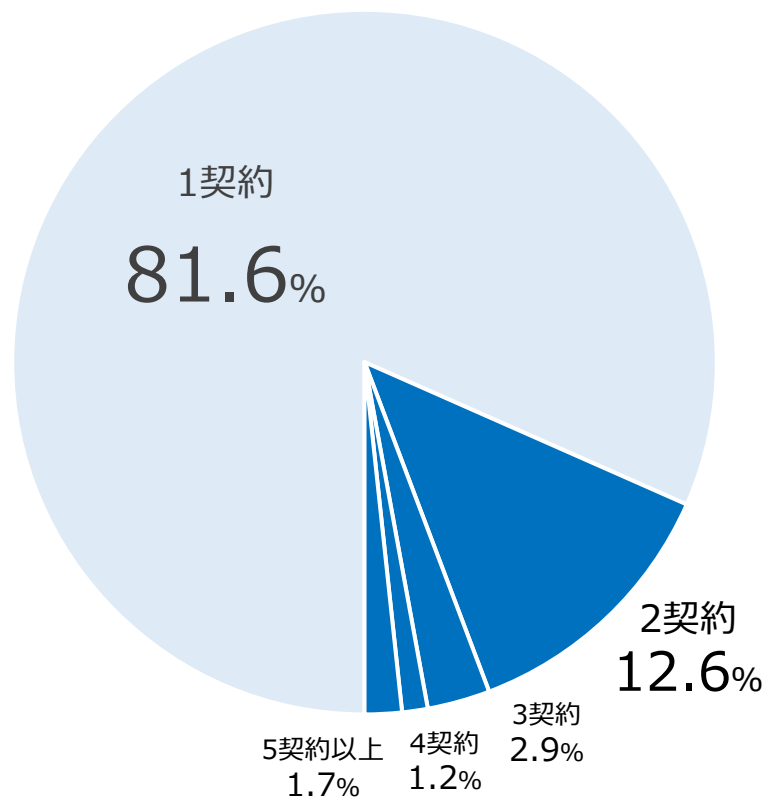


TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

成長過程にあるSMSサービスの拡販

通知・連絡などの手段として利用が定着しつつあるSMS

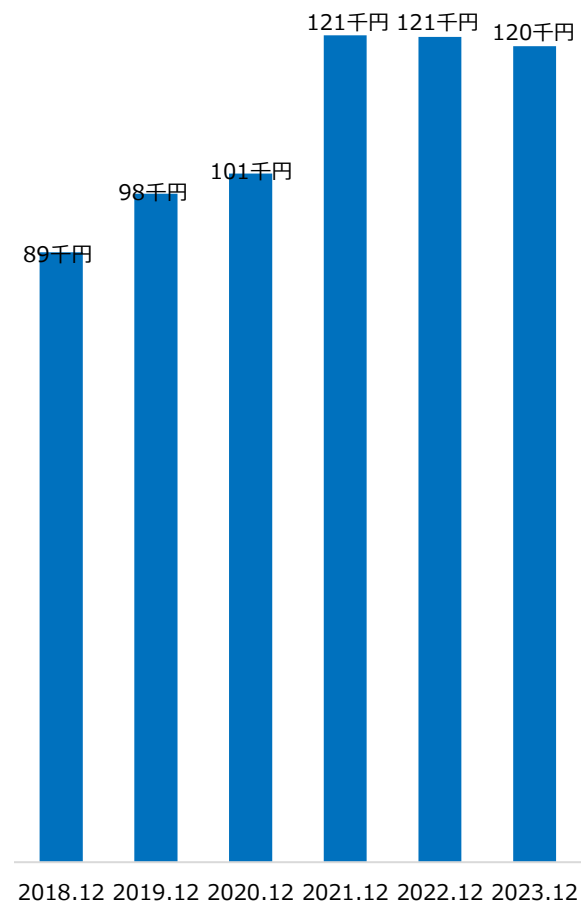
Cuenoteサービス利用顧客へのクロスセルとともに裾野を広げるための販路・販売手法の整備を進める



当社サービスを
複数利用する顧客の割合

▶ **18.4%**

エンドユーザーあたりの平均契約額



メッセージングプラットフォームの役割

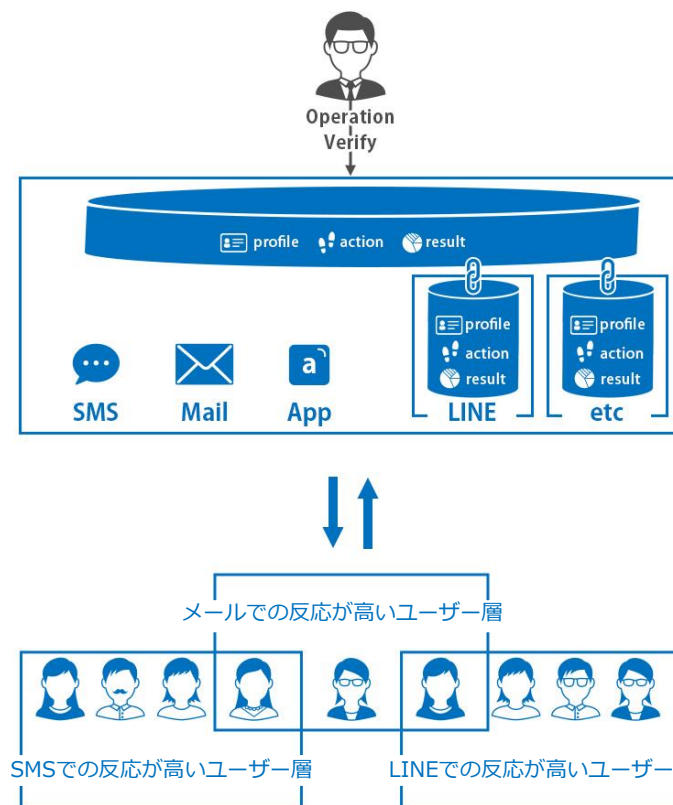
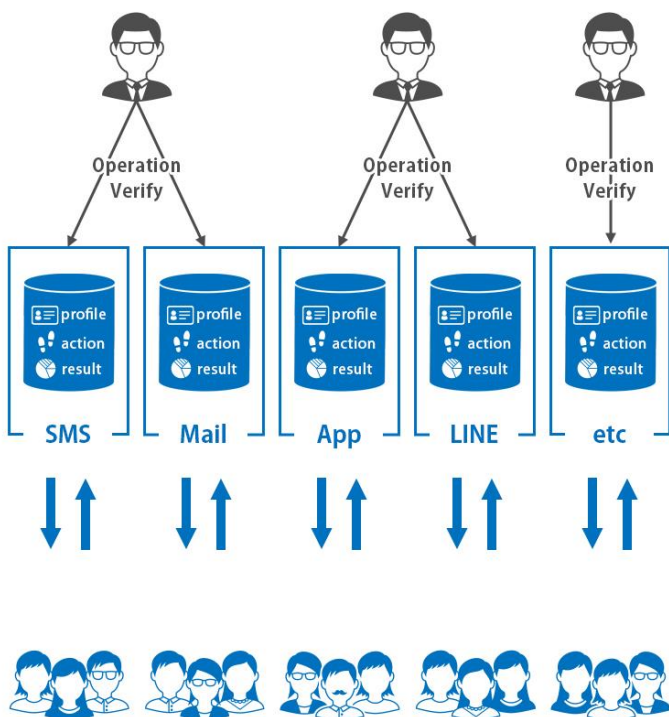
背景

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



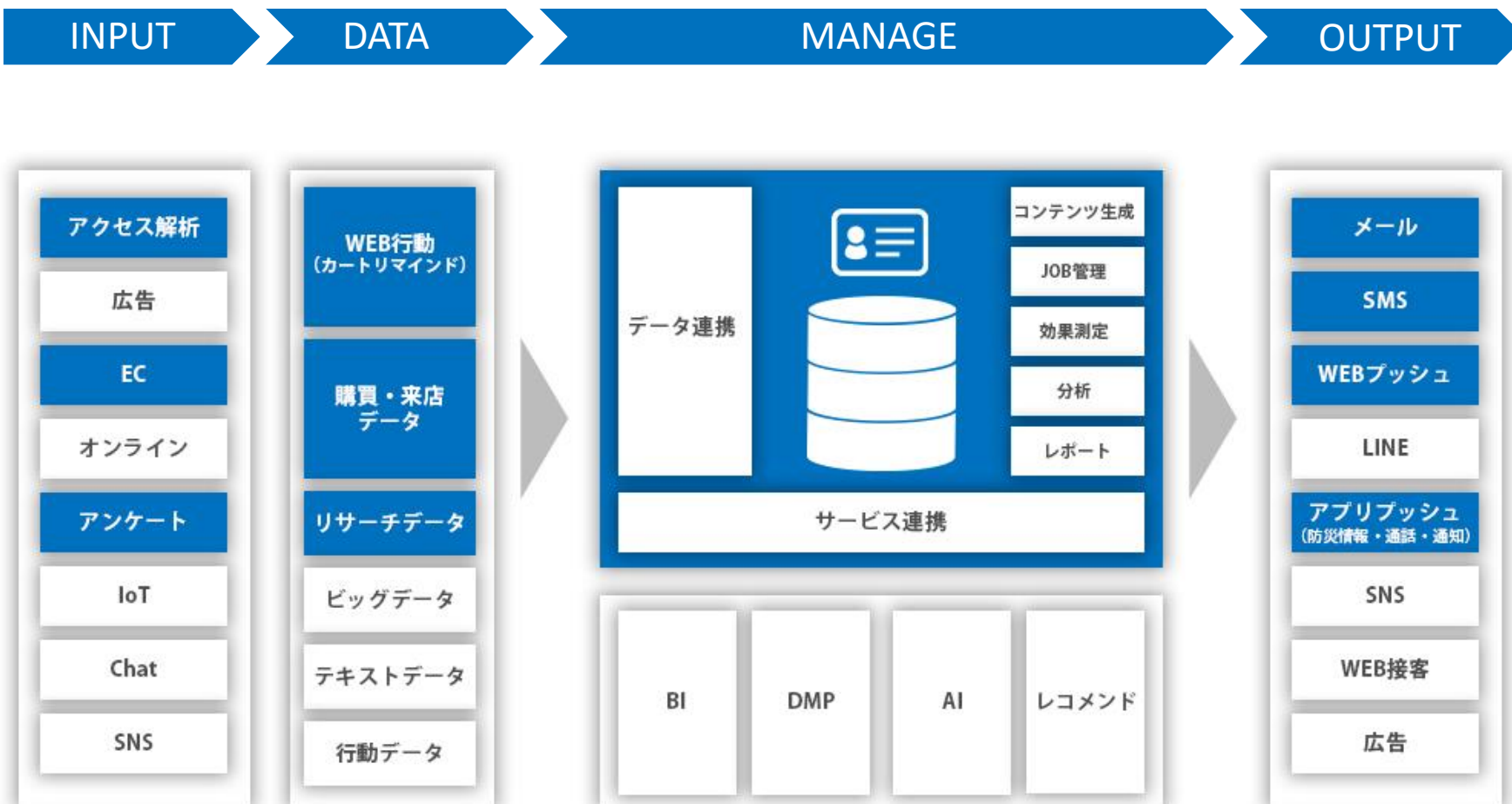
消費者

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



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）**

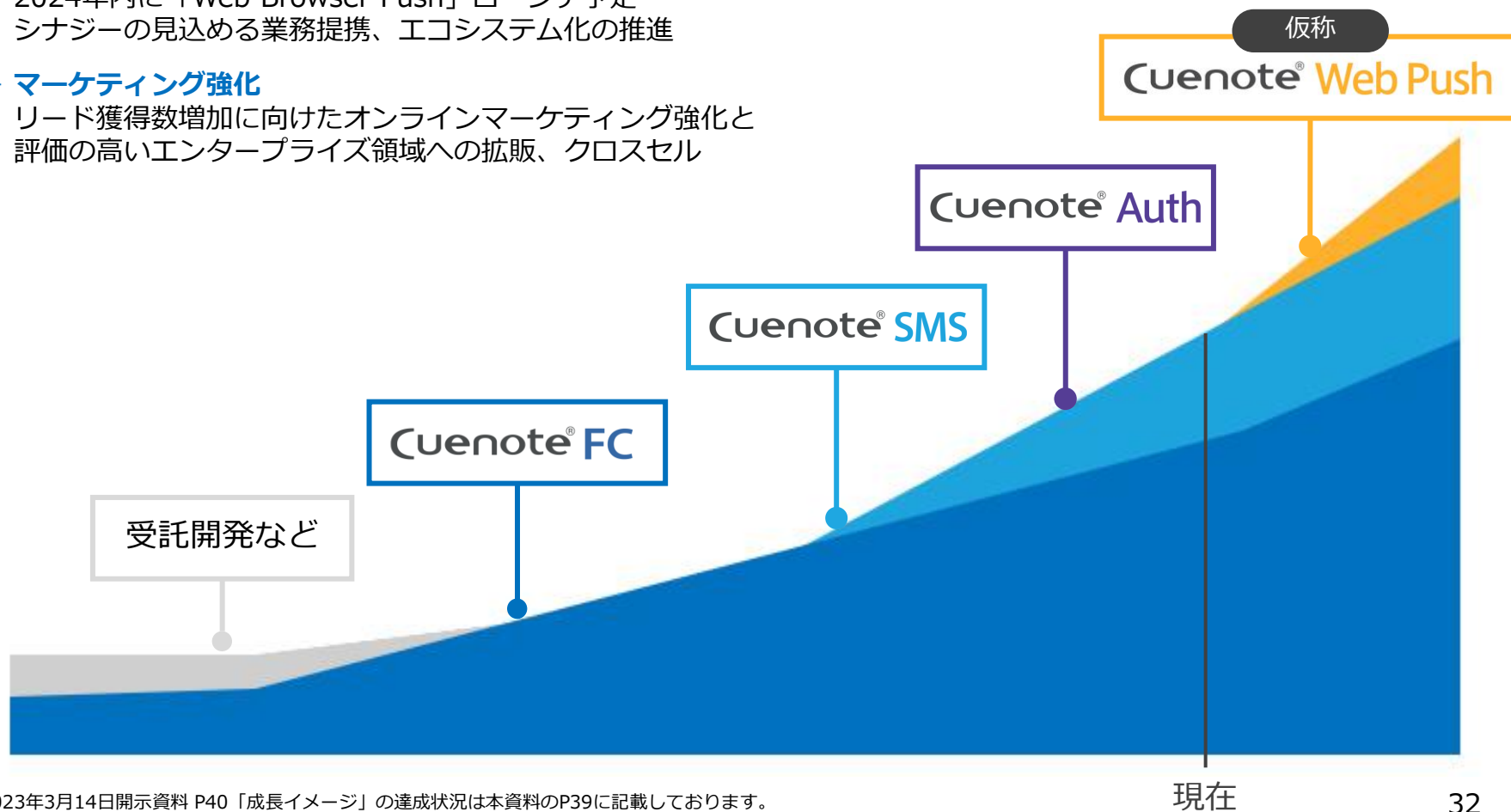
2024～2025年の2カ年において28名増員計画

▶ **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



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2023年版」CX/デジタルマーケティング市場（2024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/SNSマーケティング市場2024」メール送信市場（2024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2023」SMS送信サービス市場(2024年度予測)

*4 2023年12月期 売上高

5.

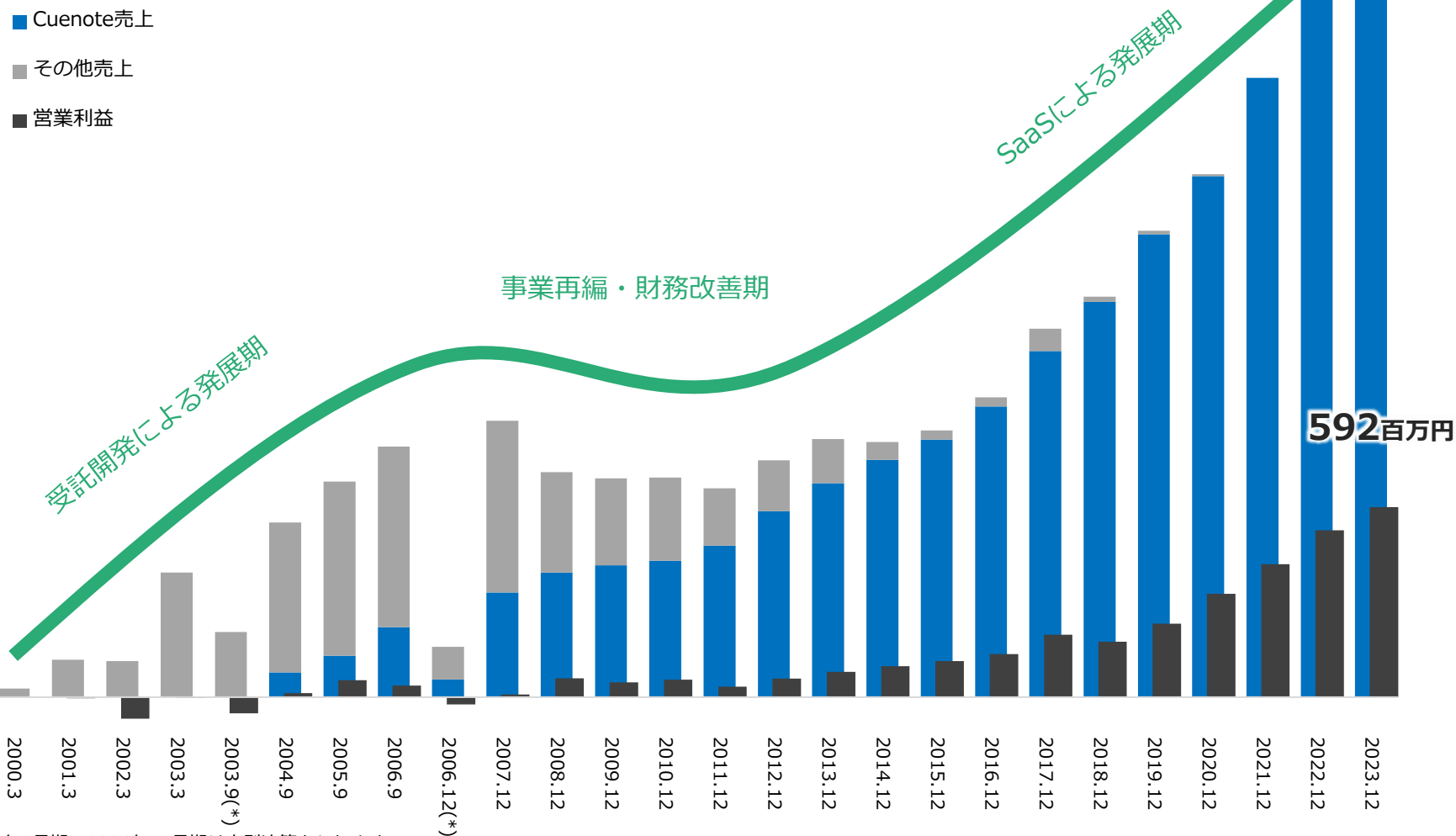
経営状況



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

2,315百万円



* 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

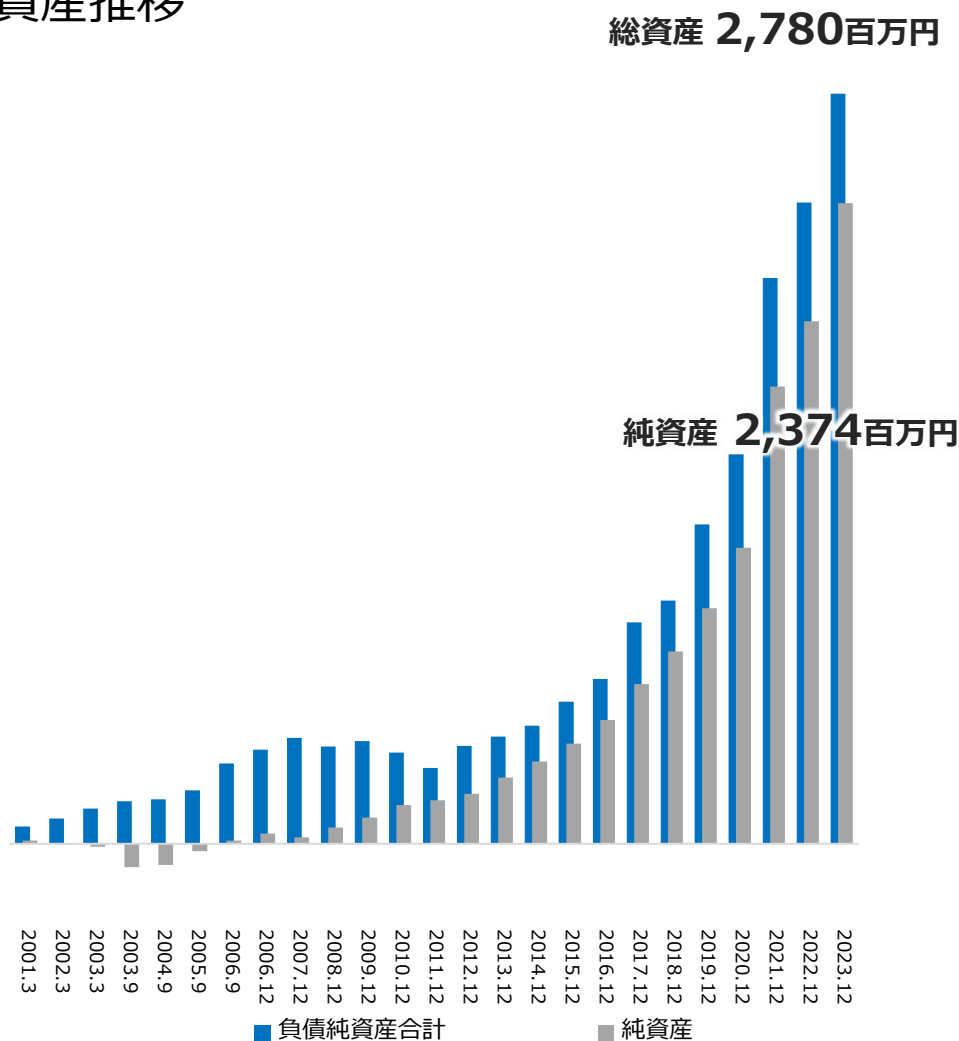
PL（損益） 2023年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	2,315	100%
営業利益	592	25.6%
当期純利益	409	17.7%

BS（貸借） 2023年12月期

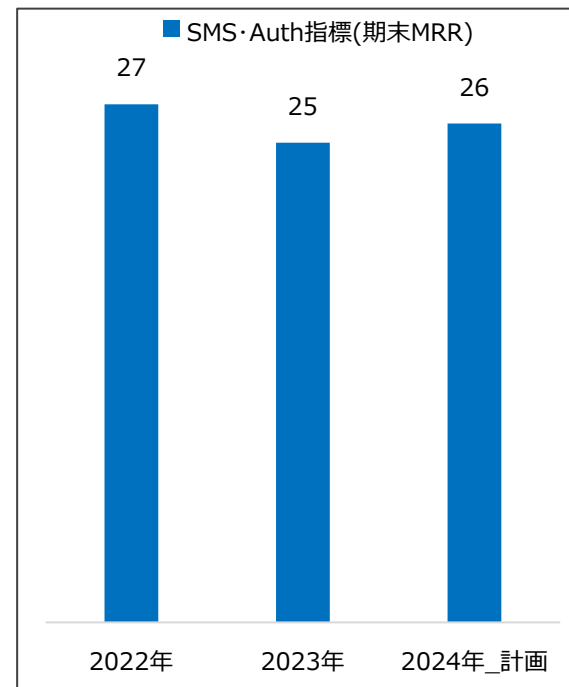
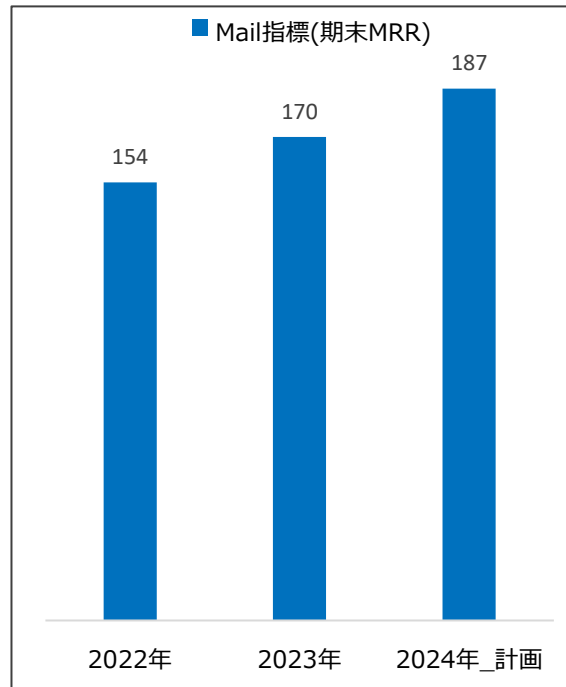
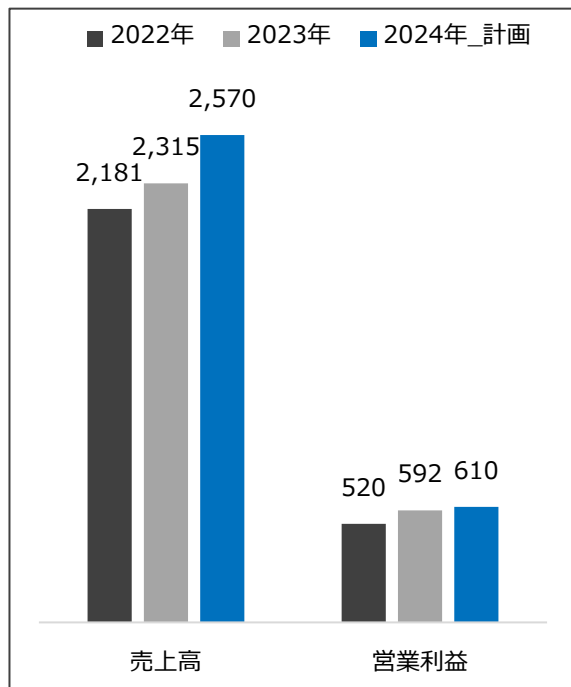
	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	2,466
	固定資産	314
	資産合計	2,780
負債	流動負債	406
	固定負債	-
	負債合計	406
	純資産	2,374
	総資産	2,780
	自己資本比率	85.4%

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	2022年	2023年	2024年_計画	対前期増減
売上高(百万円)	2,181	2,315	2,570	11.0%
営業利益(百万円)	520	592	610	3.0%
営業利益率(%)	23.9%	25.6%	23.7%	0.13pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	154	170	187	9.8%
	SMSサービス	27	25	26	5.6%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.37%	0.43%	0.39%	0.03Pts
	SMSサービス	1.06%	0.63%	0.80%	0.18Pts

経営指標～2023年3月開示数値との差異要因

	2022年	2023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)	2,181	2,400	2,315	△85	①
内、Mail売上(百万円)	1,817	1,984	1,992	7	②
内、SMS売上(百万円)	306	353	264	△88	③
営業利益 (百万円)	520	575	592	17	④
営業利益率 (%)	23.9%	24.0%	25.6%	+1.63pts	

		2022年	2023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	154	168	170	1	⑤
	SMSサービス	27	31	25	△6	
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.37%	0.40%	0.43%	0.03	⑥
	SMSサービス	1.06%	0.80%	0.63%	△0.17	

① 売上高

Mail売上(②)は概ね計画通りに進捗いたしましたでしたが、SMS売上(③)について特定顧客の配信が見通しを下回り、総売上は当初計画に対し85百万円の減収となりました。

④ 営業利益

売上は計画を85百万円下回りましたが、SMS原価及びデータセンター費用が87百万円減少したことにあわせ、その他費用の抑制により営業費用計102百万円が減少したことにより、当初計画に対し17百万円の増益となりました。

⑤ MRR

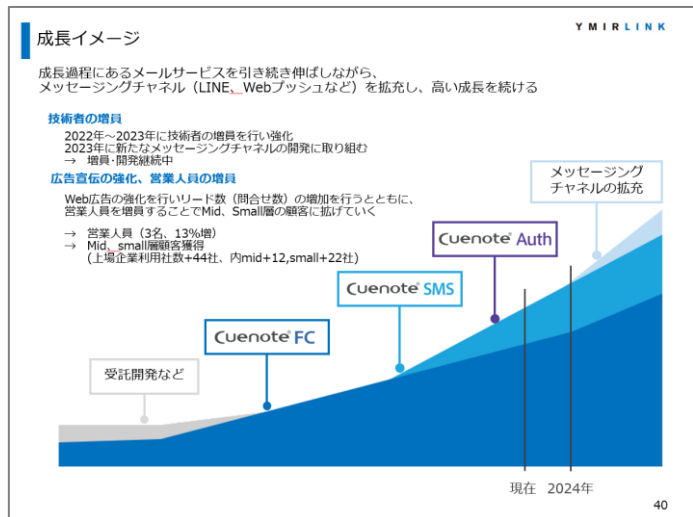
Mailサービスは計画通りに着地いたしました。SMSサービスについて期末(2023年12月)の特定顧客の配信が減少したことから、計画に対して6百万円減少いたしました。

⑥ 解約率

解約率につきましては、Mail・SMSともに概ね当初計画通りに推移いたしました。

成長戦略の達成状況～2023年3月開示事項の進捗

2023年3月14日開示資料 P40「成長イメージ」



分類	記載内容	達成・進捗状況
人材に関する事項	<p>技術人員の増員 2022年～2023年に技術者の増員</p> <p>営業人員の増員</p>	<p>技術職12名の増員 2022年12月期末（57名）→ 2023年12月期末（65名）</p> <p>営業職2名の増員 2022年12月期末（26名）→ 2023年12月期末（28名）</p>
製品・サービスに関する事項	<p>2023年に新たなメッセージングチャネルの開発に取り組む</p>	<p>2023年3QよりWeb Push(仮称)の企画・設計・開発に着手し 2024年のローンチを予定</p>
マーケティング・販売に関する事項	<p>広告宣伝の強化 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</p>	<p>広告宣伝強化 検索連動広告等の成果報酬型広告費を2022年度比で26.1%増加したことでリード数は同14.5%増加、顧客数も前期末より8.4%増加。 ただ、SMS中小企業・自治体向け広告費割合を高めたことから、上場企業のTopix Newindex別導入数はCore・Largeは3社増加したもののMid、Smallはそれぞれ7社、4社の減少。</p>

投資計画 ～ IPOによる調達資金使途

調達資金		2022年実績	2023年計画	2023年実績	2024年予定	
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	1.6百万円	—
		媒体	6.0百万円	6.0百万円	6.3百万円	—
		成功報酬額	4.1百万円	- -	9.6百万円 (※1)	—
		小計	12.4百万円	7.6百万円	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	40.7百万円	33.0百万円 (※2)
		更新・増設	49.9百万円	33.1百万円	33.1百万円	25.0百万円 (※3)
		小計	97.6百万円	73.9百万円	73.9百万円	58.0百万円
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	15.0百万円	11.6百万円
		小計	15.0百万円	15.0百万円	15.0百万円	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)

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。

*その他のリスク情報については、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



6.

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

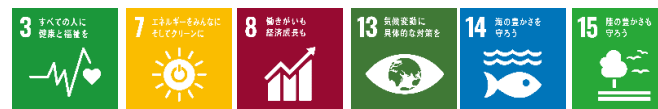
1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

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

2024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。



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。



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。

7. 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
- 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

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
 福岡オフィス：福岡県福岡市博多区博多東2-2-13
 沖縄オフィス：沖縄県中頭郡北谷町北前1-17-8

資本金 273百万円

従業員数 125名 2023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[®] 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



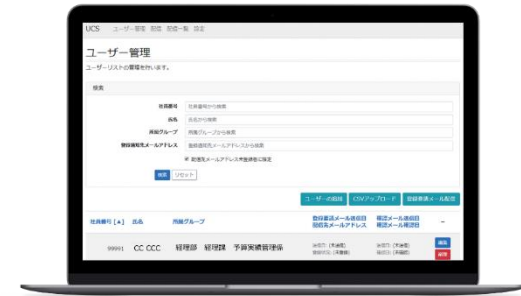
SaaS

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、2025年3月を予定しております。

Y M I R L I N K