



2025年12月期第1四半期決算説明資料

2025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	2025年12月期 第1四半期決算	Page 10
3	2025年12月期 業績予想	Page 23
4	株主還元方針	Page 26
5	成長計画	Page 28
6	appendix	Page 35



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

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

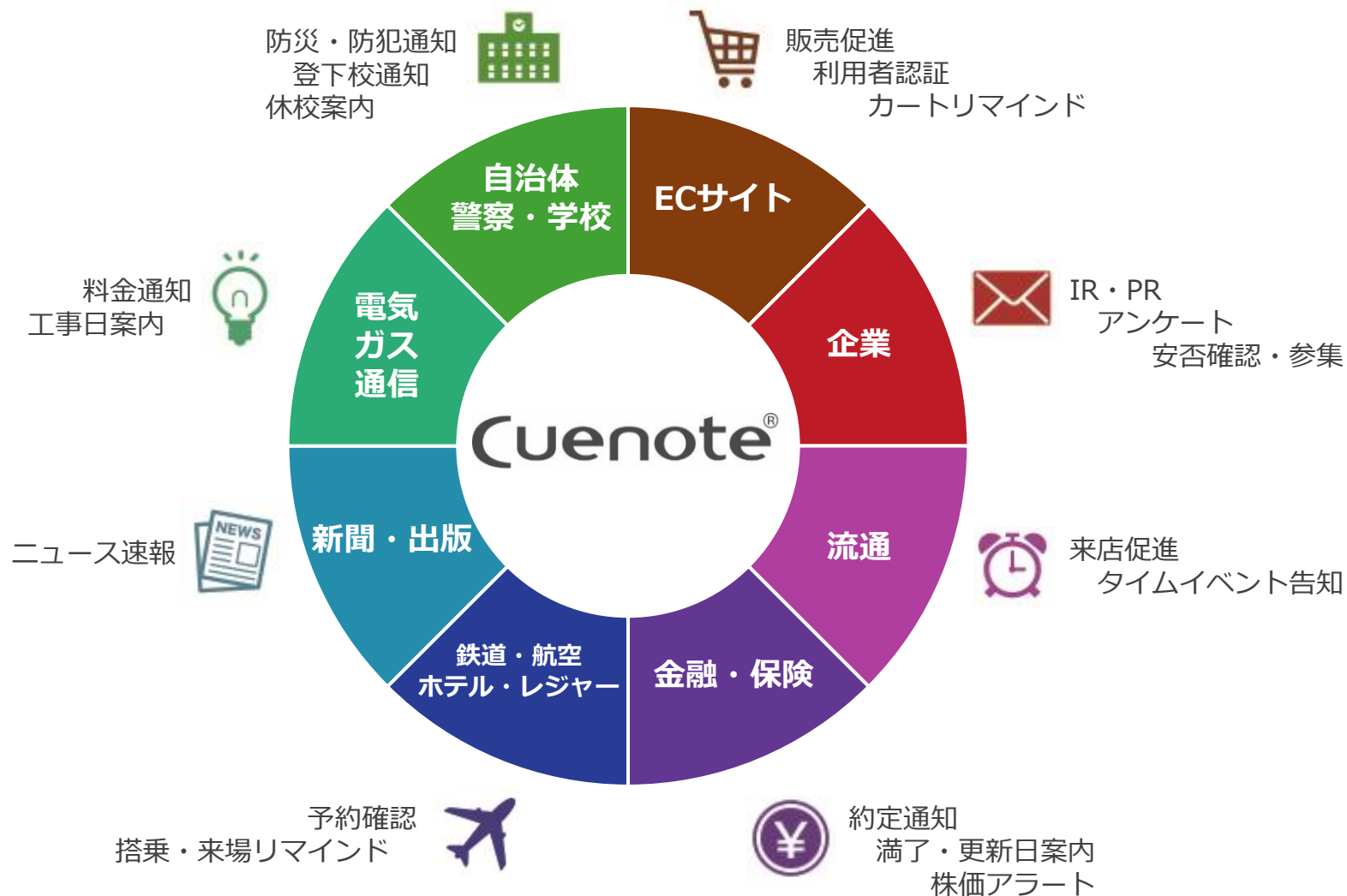


安否確認サービス
Cuenote®

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

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2,600を超える

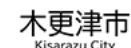
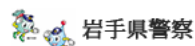
上場企業



未上場企業



官公庁



サービス実績値

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倍し求めています。

*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。

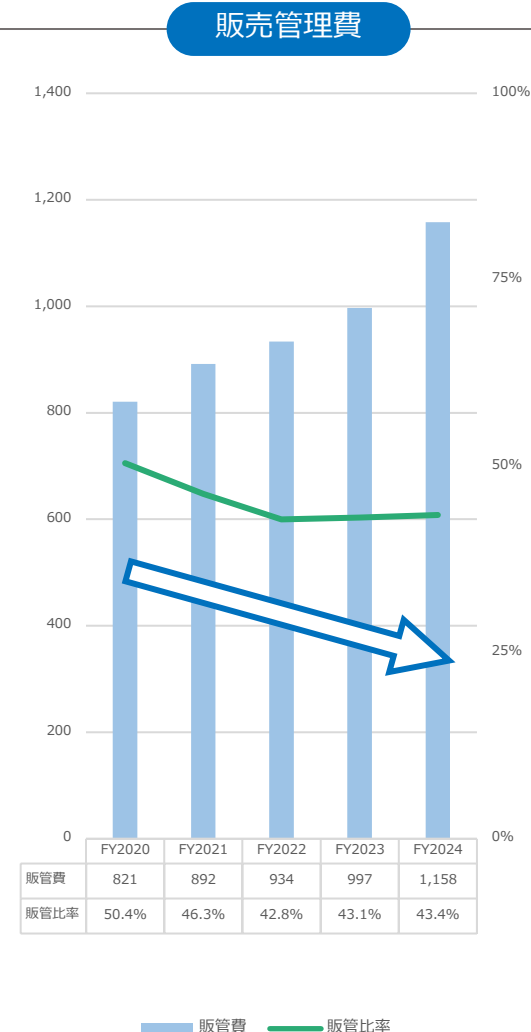
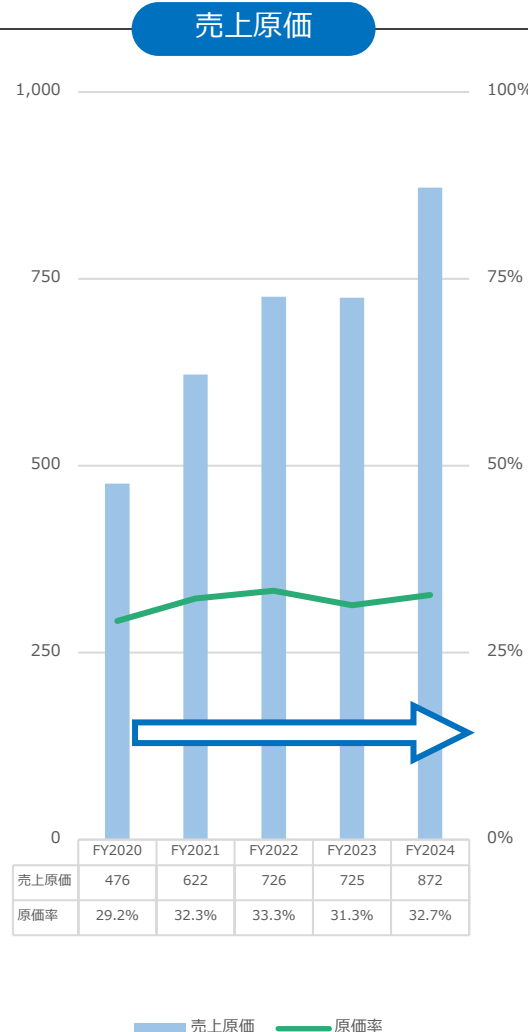
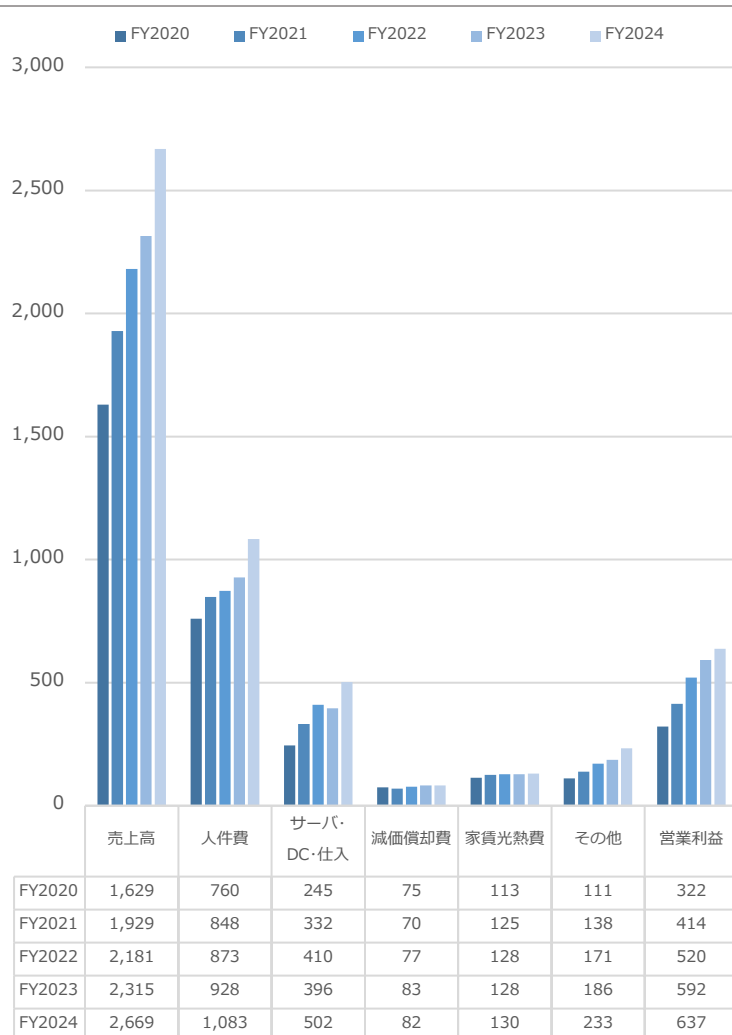
$$([2024年12月末のMRR] + [対象期間中のプラン変更によるMRRの増減] - [対象期間中の解約によるMRR減少額]) \div [2023年12月末のMRR] \times 100$$

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。

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
- ・待遇改善による人件費の増加やSMS売上増に伴う変動費（原価：SMS通信費）が増加するもののコントロール下にある



A large blue abstract 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 consists of various shades of blue, with a lighter blue curved shape on the right side.

2.

2025年12月期 第1四半期決算

連結決算への移行

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、連結決算に移行しております。



業績サマリー

売上高

724百万円

前年同期比 11.8%増

連結効果もあり1Qの過去最高額を計上

営業利益

142百万円

前年同期比 3.0%減

連結に伴う費用の増加から4百万円の減益

Mail

577百万円

前年同期比 5.1%増

期末MRR：190百万円／契約増によりMRR(*1)伸長

SMS・Auth

92百万円

前年同期比 9.4%増

期末MRR：34百万円／契約増によりMRR伸長

Survey・他

16百万円

前年同期比 12.6%増

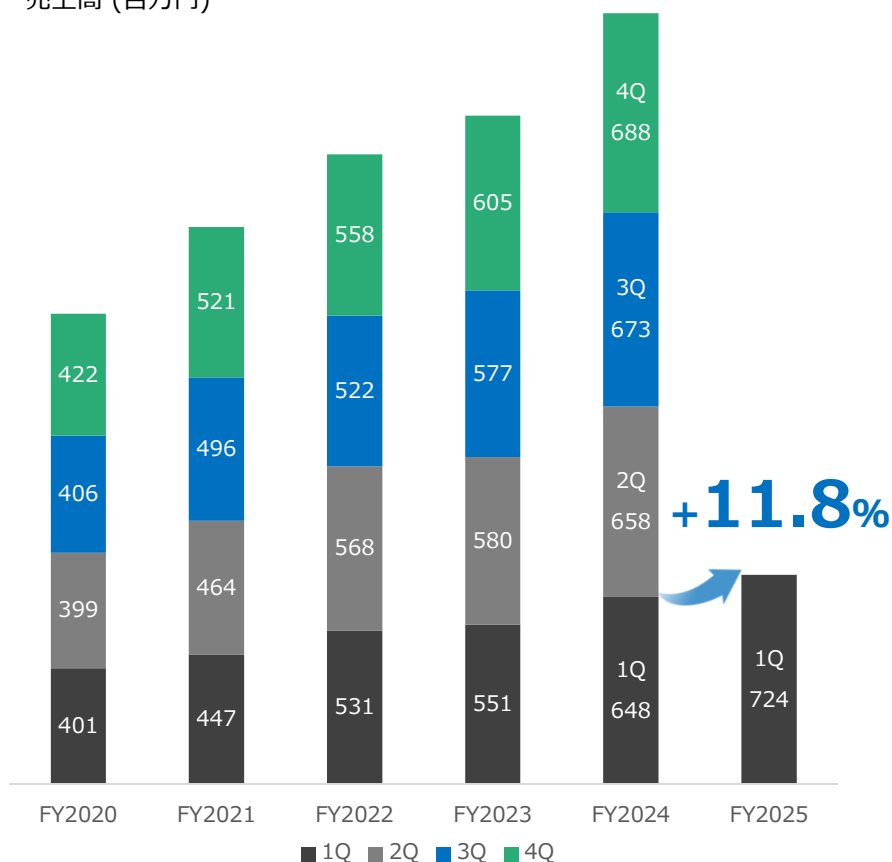
期末MRR：5百万円／前期比8.8%増

(*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

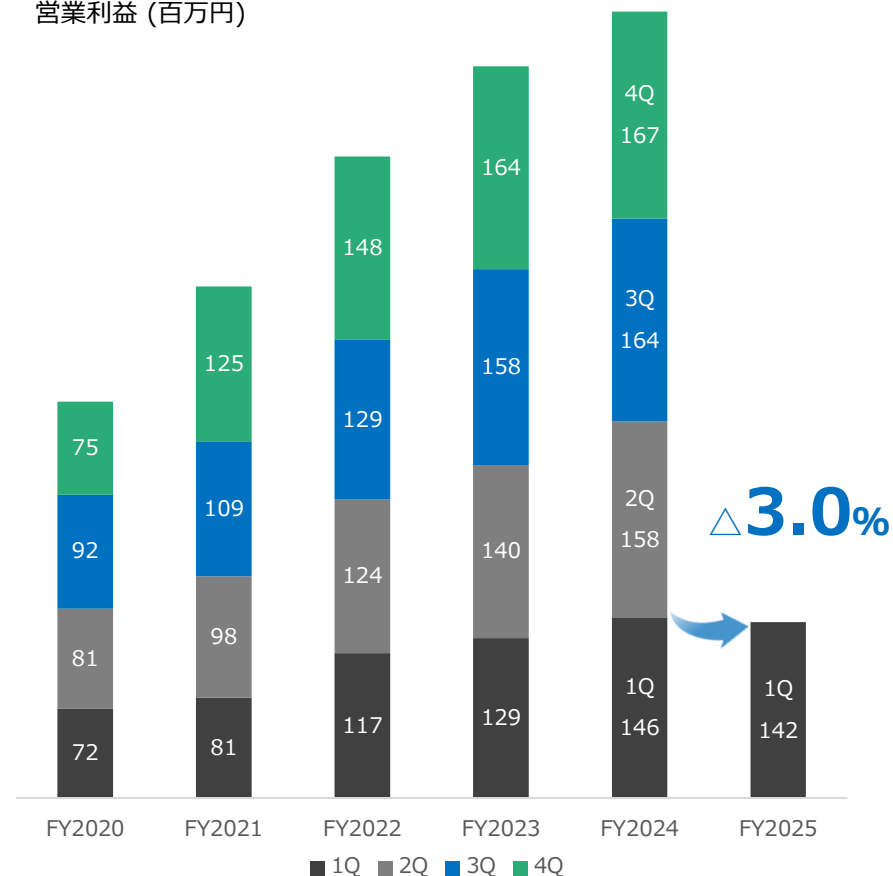
業績推移 (四半期累計)

✓ 売上は過去最高を計上、営業利益は連結による費用の増加から微減

売上高 (百万円)

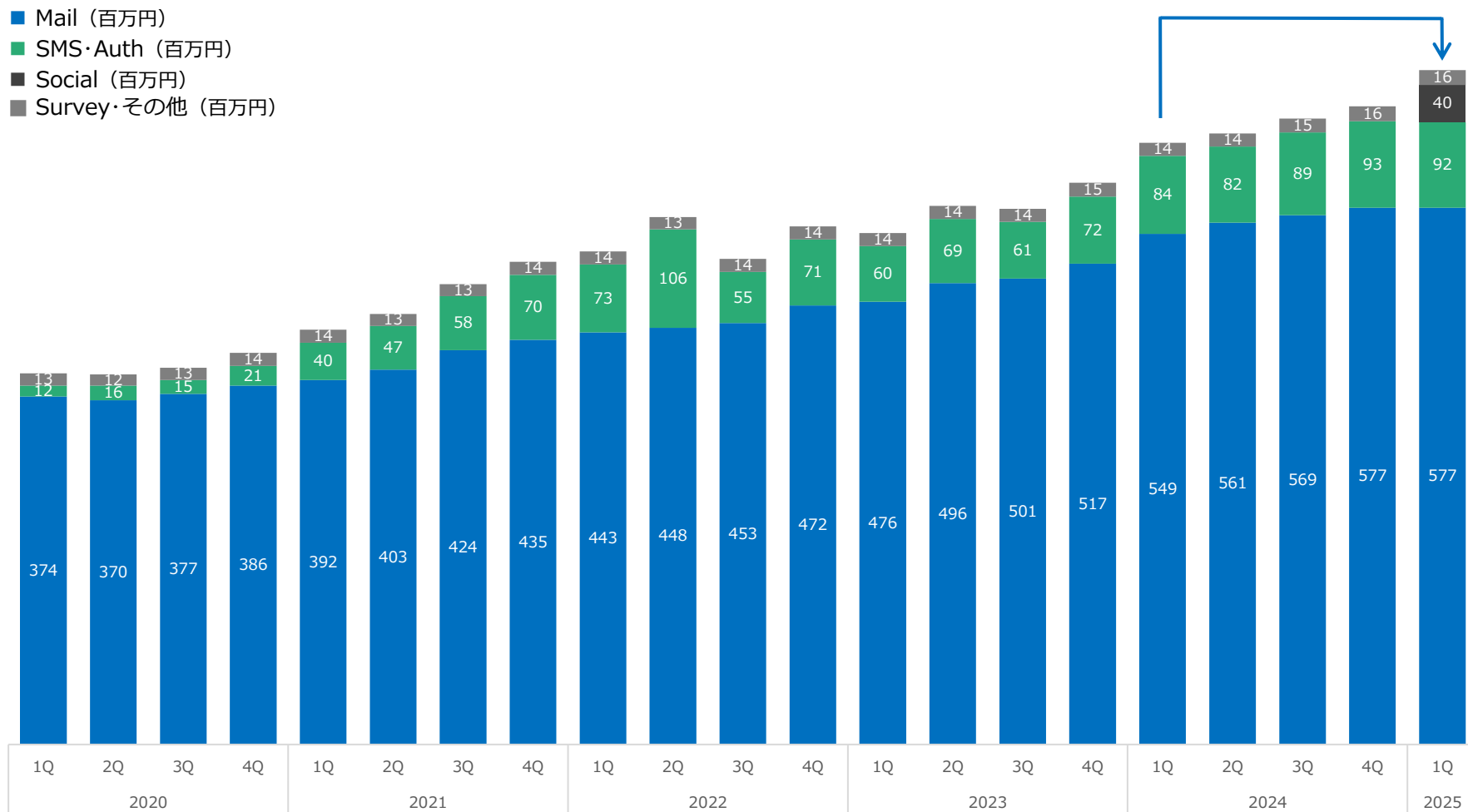


営業利益 (百万円)



四半期売上推移（サービス別）

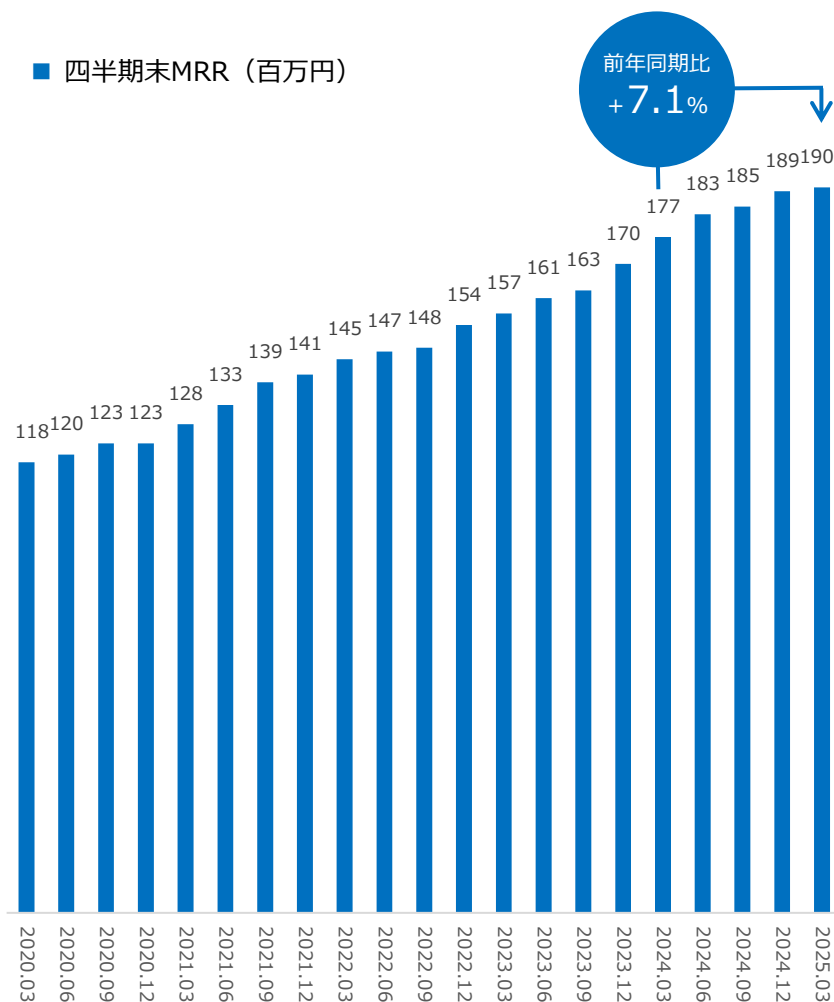
☑ 前年同期比 Mail 5.1%、SMS 9.4%の伸長



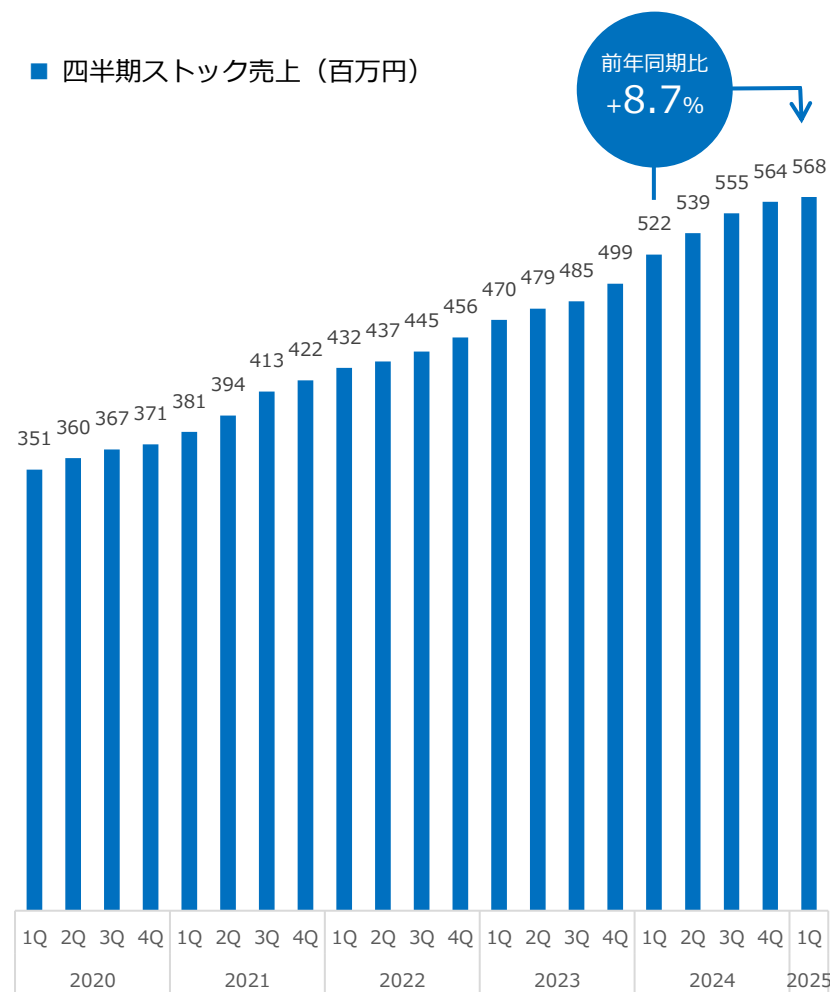
Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

期末MRRは前年同月より7.1%増の190百万円、1Qのストック売上は前年同期比8.7%増の568百万円を計上

■ 四半期末MRR (百万円)



■ 四半期ストック売上 (百万円)



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

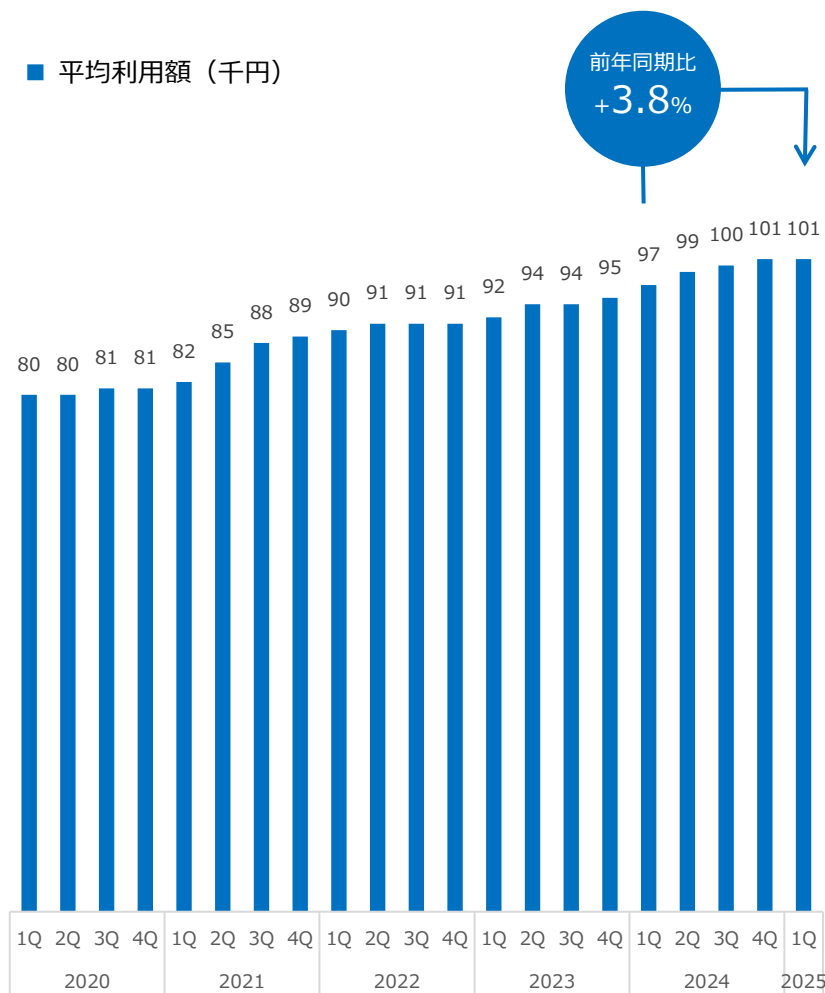
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

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増加により平均利用額は3.8%伸長

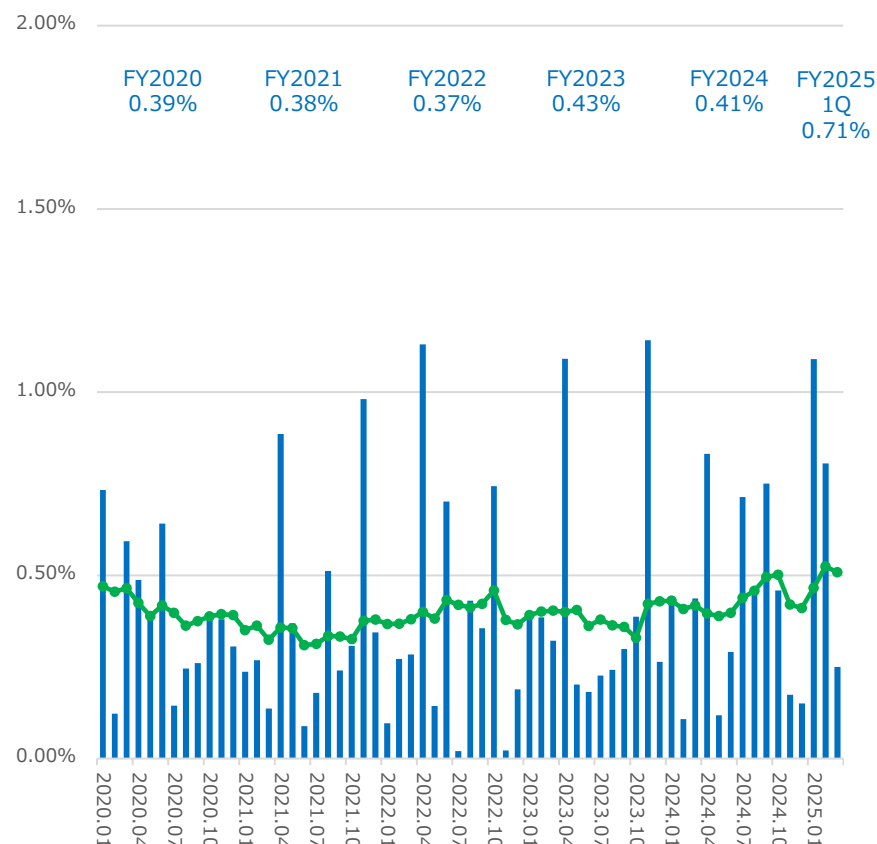
■ 平均利用額 (千円)



解約率(*2)

一部顧客の解約により月次解約率は平均0.71%に悪化

■ 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

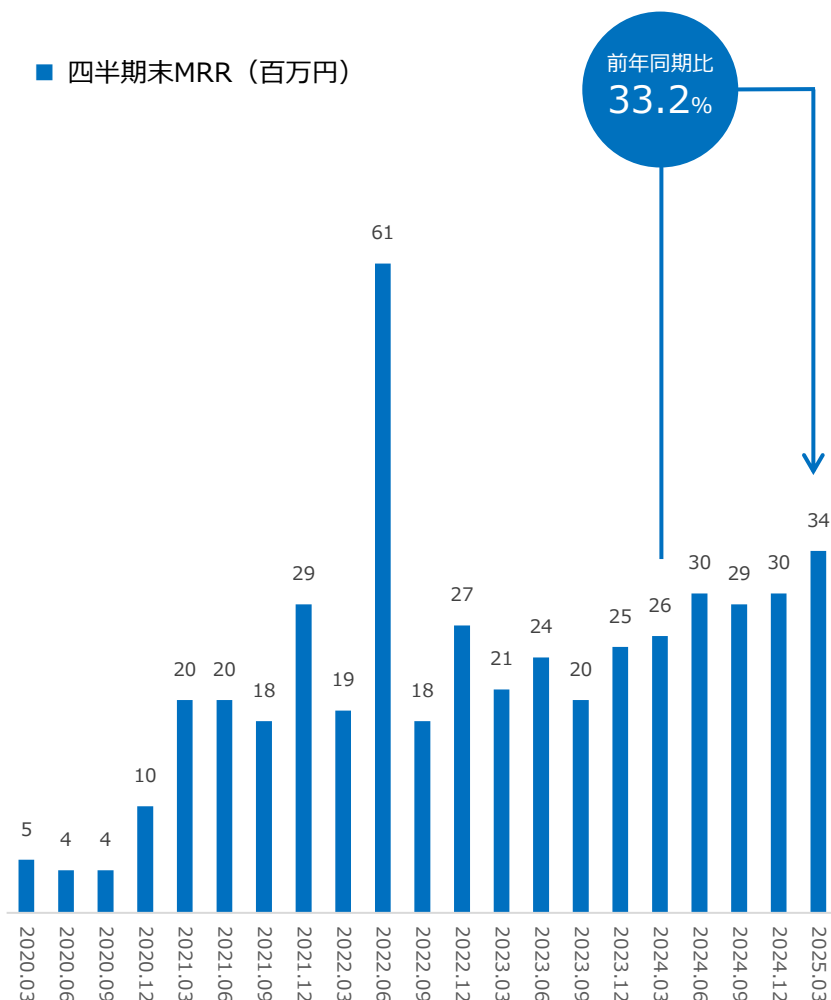
[通期ストック売上総額÷通期延べ契約数]の算式により求めています

(*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

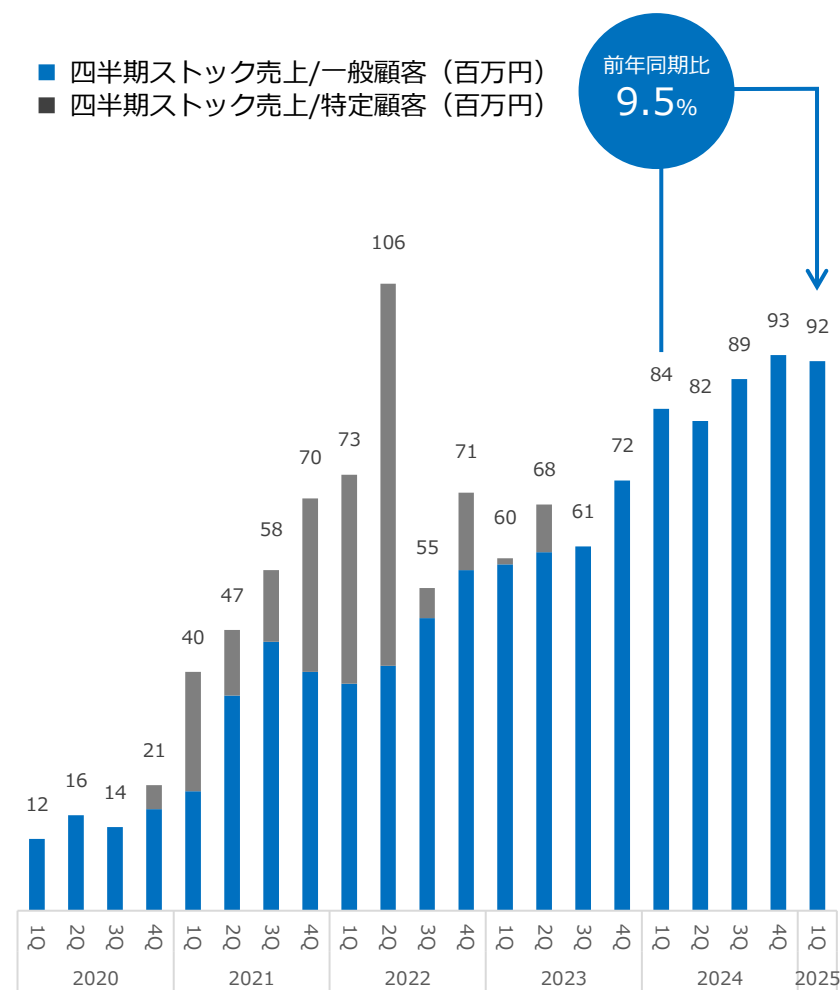
SMS・Auth 四半期末MRR / 四半期ストック売上

利用者の増加に伴い、四半期末MRR・四半期ストック売上ともに前期比伸長

■ 四半期末MRR (百万円)



■ 四半期ストック売上/一般顧客 (百万円)
■ 四半期ストック売上/特定顧客 (百万円)



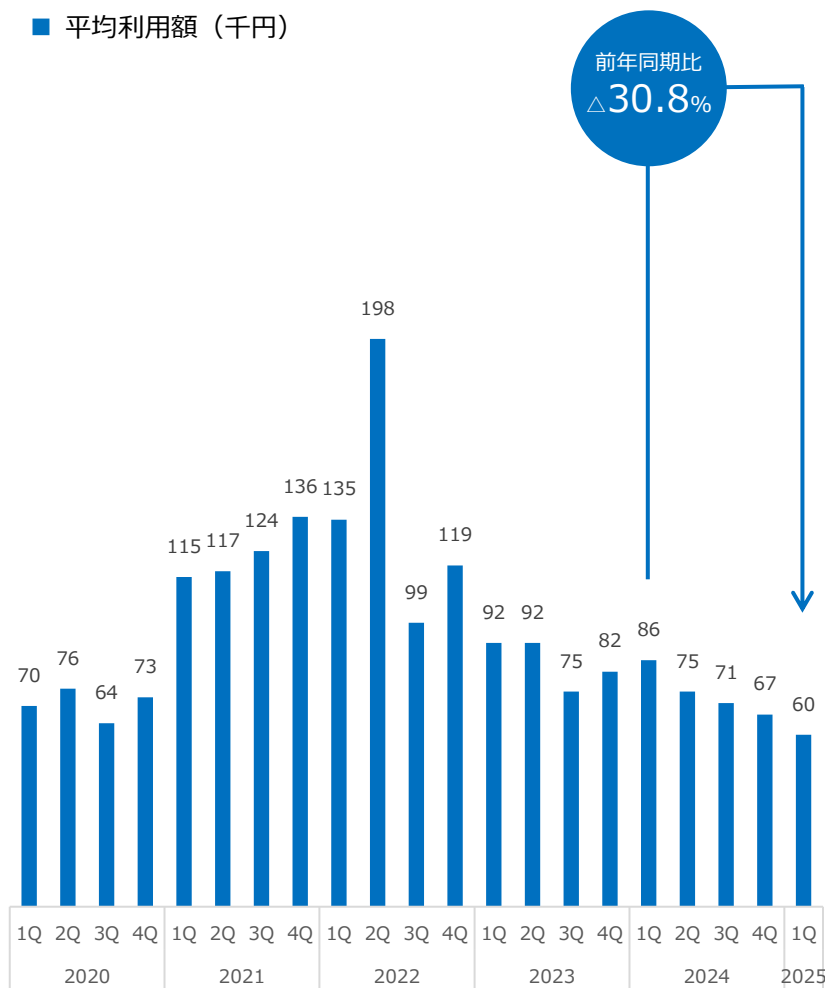
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

SMS・Auth平均利用額 (*1)

小規模配信顧客の増加から平均利用額は30.8%の減少

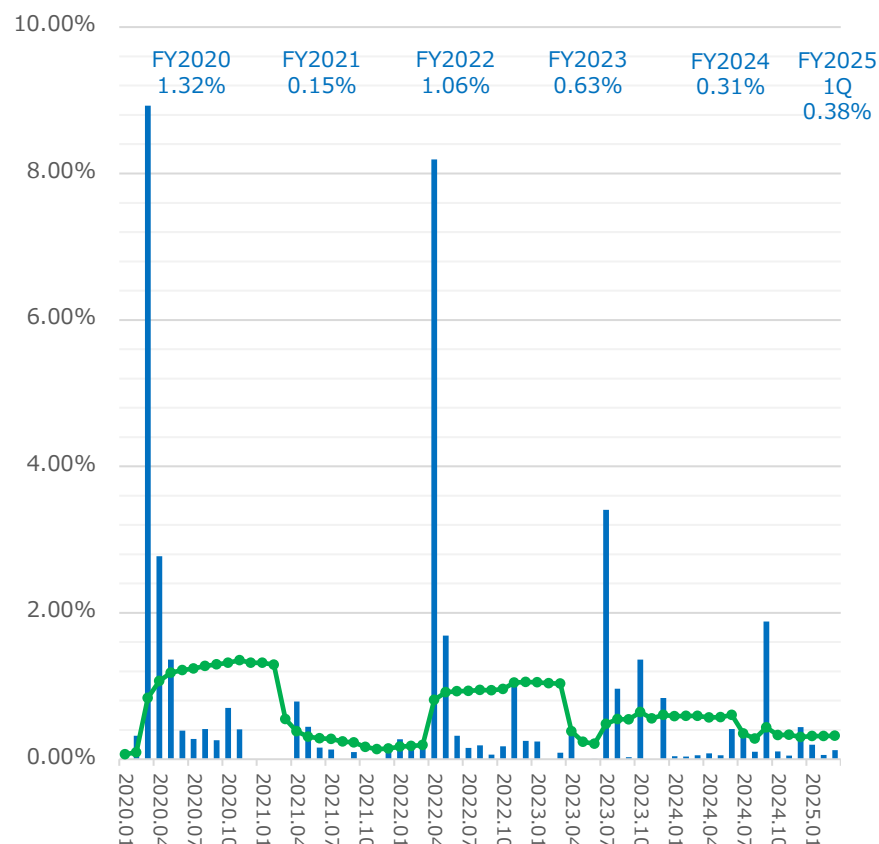
■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (*2)(*3)

当期の月次解約率は平均0.38%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 [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

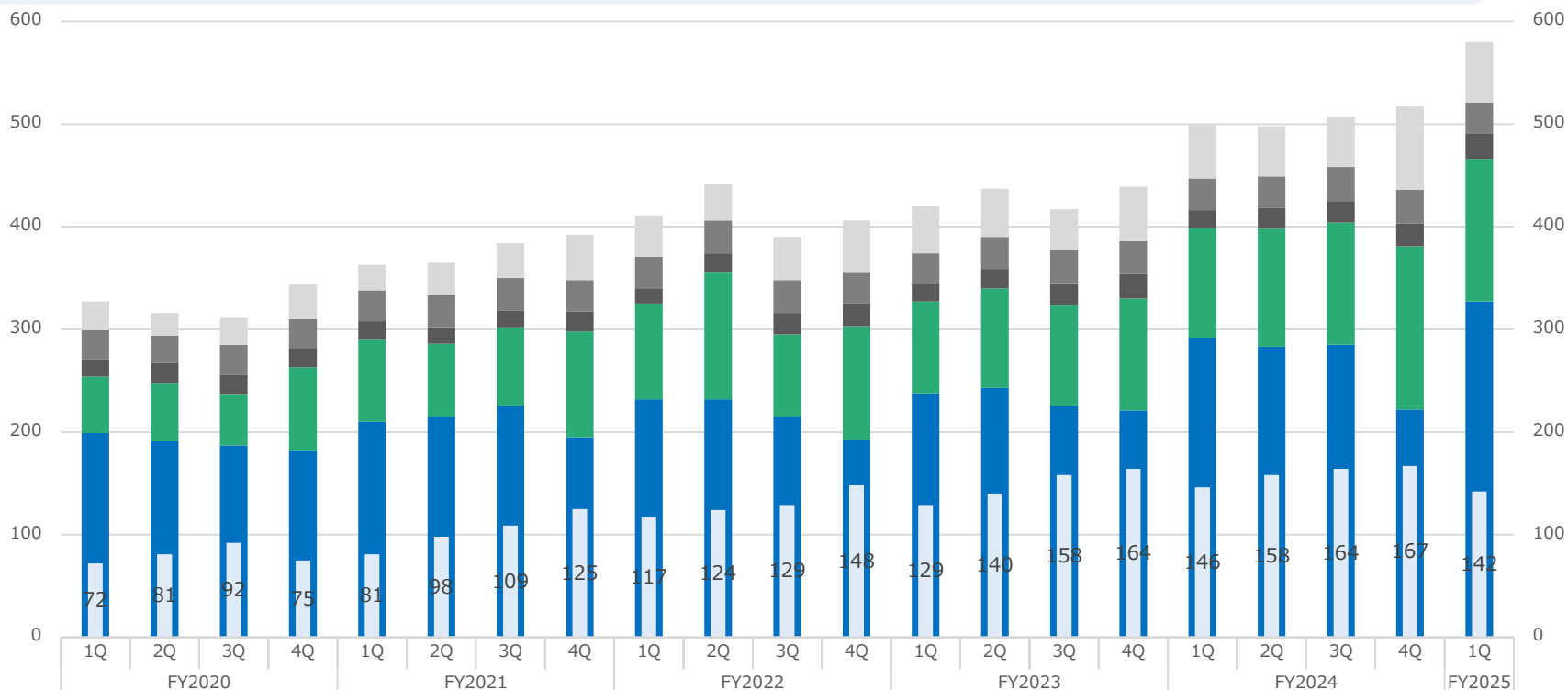
(*2) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(*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

四半期営業費用・営業利益推移



連結に伴い人件費、減価償却費、手数料等が増加



■ その他	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49	81	59
■ 家賃光熱費	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33	33	30
■ 減価償却費	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21	22	25
■ サーバ・DC,仕入れ等	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119	159	139
■ 人件費	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292	283	285	222	327
■ 営業利益	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164	146	158	164	167	142
営業利益率	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%	22.6%	24.0%	24.4%	24.4%	19.6%

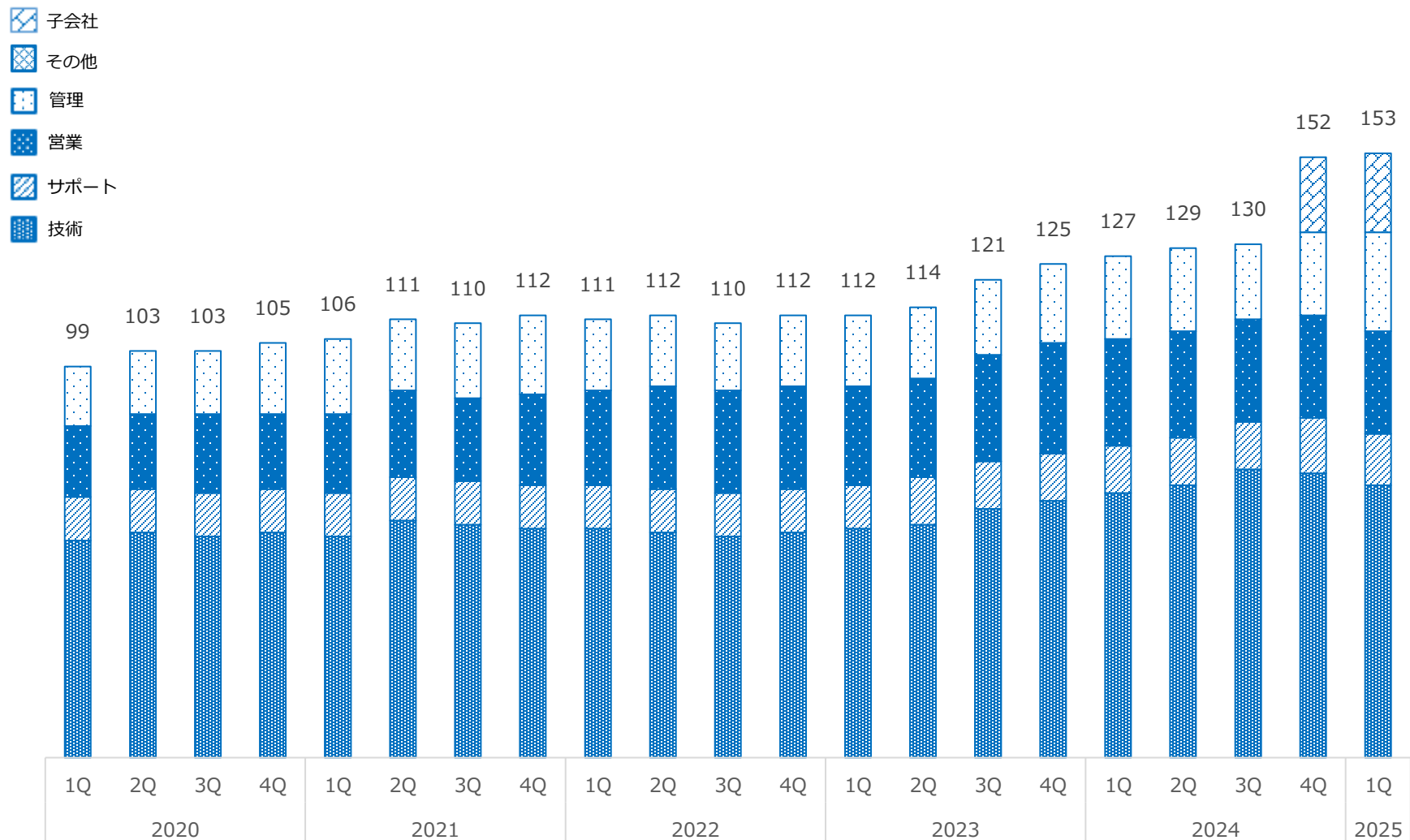
※ 2024年12月期第4四半期より連結決算に移行しており、前期は単体決算の数値となります。

損益計算書

	2024年-1Q	2025年-1Q	増減率	増減額
売上高	648 百万円	724 百万円	11.8 %	76 百万円
売上原価	213 百万円	253 百万円	18.4 %	39 百万円
売上総利益	434 百万円	471 百万円	8.5 %	36 百万円
売上総利益率	67.0 %	65.1 %	△ 2.0 pts.	—
販管費	288 百万円	329 百万円	14.4 %	41 百万円
営業利益	146 百万円	142 百万円	△ 3.0 %	△4 百万円
営業利益率	22.6 %	19.6 %	△ 3.0 pts.	—
経常利益	146 百万円	142 百万円	△ 2.7 %	△3 百万円
当期純利益	101 百万円	95 百万円	△ 6.0 %	△6 百万円
当期純利益率	15.6 %	13.1 %	△ 2.5 pts.	—

グループ従業員数

✓ 前期末より1名増員の153名



貸借対照表

	2024年12月期	2025年3月期	増減	
流動資産	2,969 百万円	2,612 百万円	△ 356 百万円	流動資産 ・ 現預金 △355百万円 配当支払い (210百万円) 未払費支払い (94百万円) 未払法人税支払い (42百万円)
固定資産	466 百万円	523 百万円	56 百万円	
資産合計	3,435 百万円	3,135 百万円	△ 299 百万円	固定資産 ・ 有形固定資産 +55百万円
流動負債	538 百万円	404 百万円	△ 134 百万円	流動負債 ・ 未払費用 △94百万円 ・ 未払税等 △42百万円 ・ 前受金等 △18百万円 ・ 賞与引当金 +29百万円
固定負債	50 百万円	— 百万円	△ 50 百万円	
負債合計	588 百万円	404 百万円	△ 184 百万円	
純資産合計	2,846 百万円	2,731 百万円	△ 115 百万円	【固定負債】 固定負債 ・ 長期借入金 △50百万円
自己資本比率	82.9 %	87.1 %	4.2 pts.	

※2024年12月期より連結決算に移行しております。



3.

2025年12月期 業績予想

2025年12月期 連結業績予想

	2025年通期予想	2025年1Q	進捗率
売上高	3,156 百万円	724 百万円	23.0 %
ストック売上	2,887 百万円	676 百万円	23.4 %
オペレーション売上(*1)・スポット売上	269 百万円	50 百万円	18.8 %
営業利益	700 百万円	142 百万円	20.3 %
営業利益率	22.2 %	19.6 %	
経常利益	701 百万円	142 百万円	20.4 %
当期純利益	480 百万円	95 百万円	19.8 %
当期純利益率	15.2 %	13.1 %	

*1 オペレーション売上は、株式会社ROCによるSNSマーケティング支援（アカウント運用、広告運用、コンサルティング）売上が該当します。

2025年12月期 主要サービスの指標

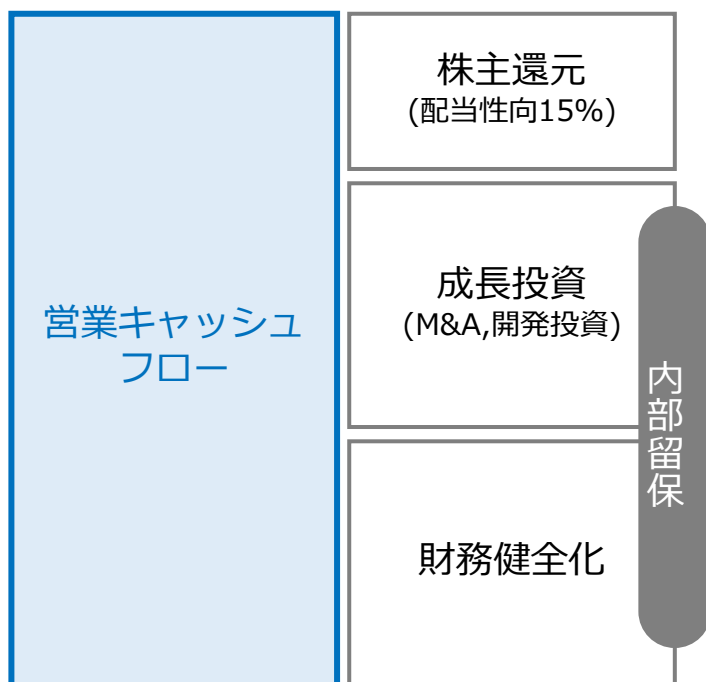
	2024年12月期	2025年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	2,182 百万円	2,400 百万円	10.0 %
期末MRR	189 百万円	210 百万円	10.7 %
月次解約率	0.41 %	0.46 %	0.05 Pts.
SMS・Auth			
通期ストック売上	350 百万円	418 百万円	19.4 %
期末MRR	30 百万円	37 百万円	22.3 %
月次解約率	0.31 %	0.23 %	△0.08 Pts.



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

	配当予想 2024年12月期 (2025年1月31日修正)	配当予想 2025年12月期
普通配当	18円00銭	19円00銭
記念配当	37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



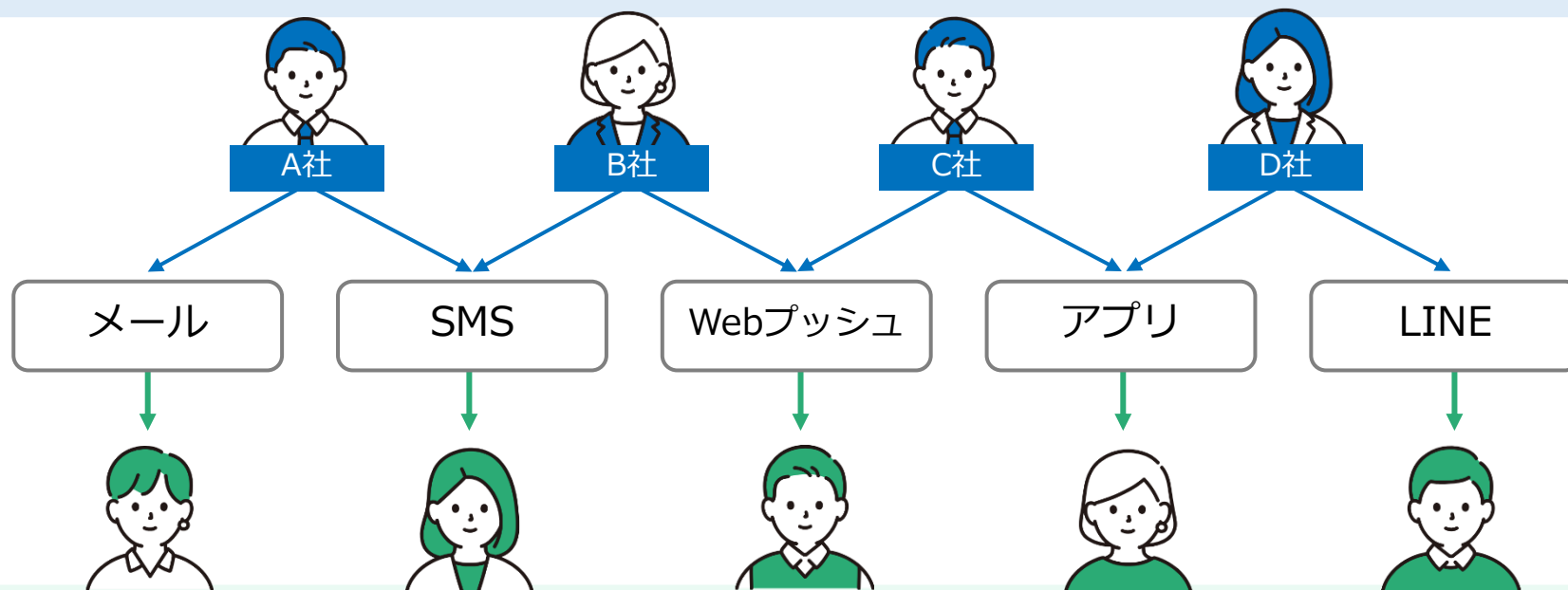
メッセージングプラットフォームの役割

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

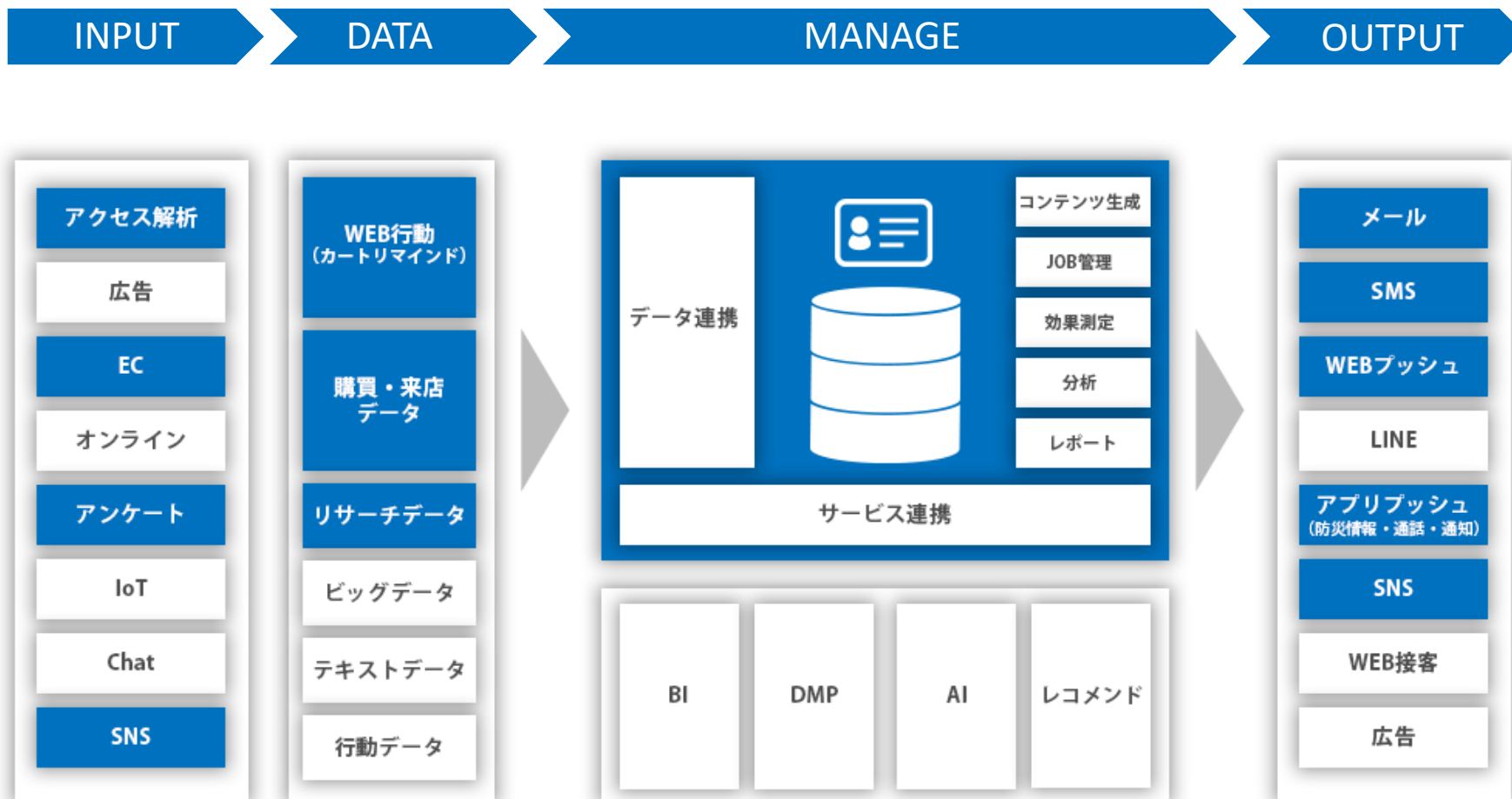


消費者

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）**

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**

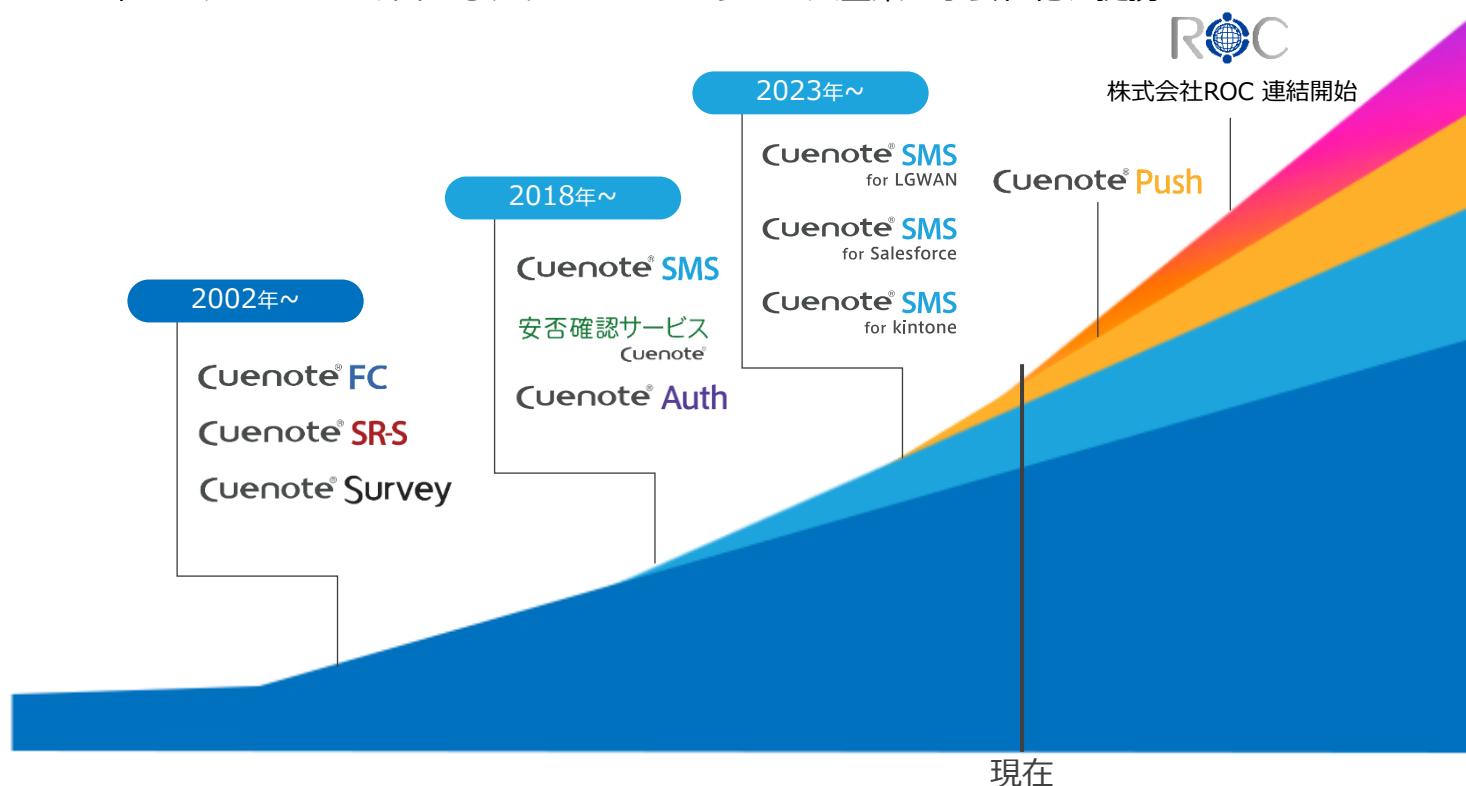
2025～2026年：Cunenoteプラットフォーム開発、サービス用基盤設備への新技術適用、LGWANサービス拡充

▶ **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

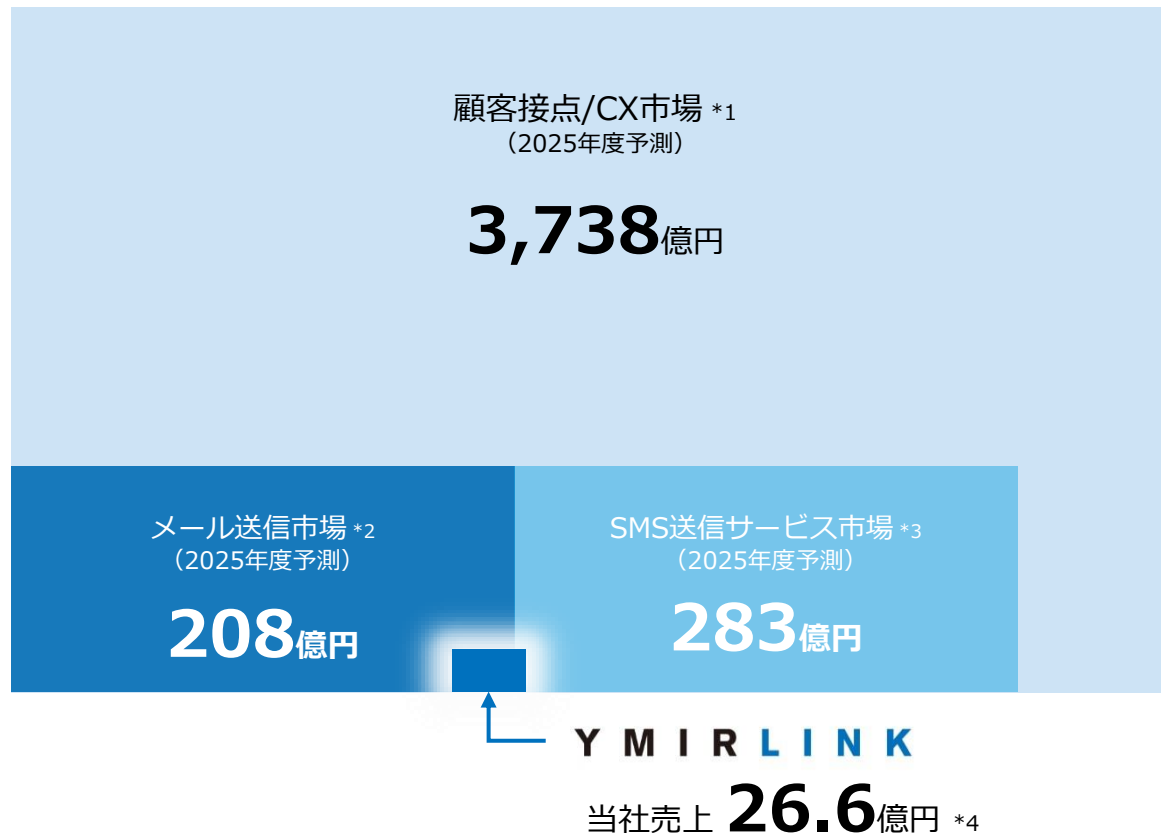
▶ **業務資本提携**

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. 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 グループ153名（単体133名）＊2025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

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81億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[®] 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。

Webアンケート・フォームシステム

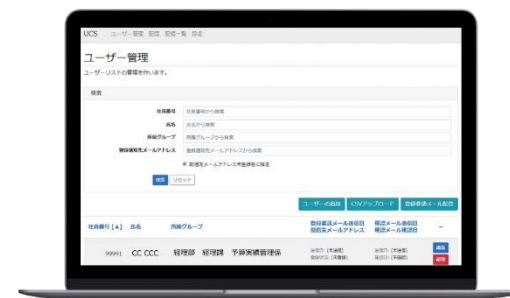
Cuenote[®] Survey

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。

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。120字程度の短い文章と画像を組み合わせることができ、サイトへの誘導や購買に繋げることができます。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。ユーザー側が「通知を許可」することで情報を受け取ることができるライトな通知手段です。

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