

Y M I R L I N K

2024年12月期第1四半期決算説明資料

2024年5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	2024年12月期 第1四半期決算	Page 10
3	2024年12月期 通期業績予想	Page 25
4	成長計画	Page 29
5	appendix	Page 35



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



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



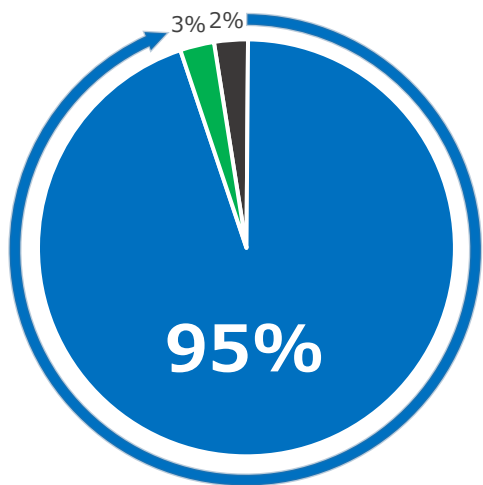
SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

(注)上記の売上構成比は、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)

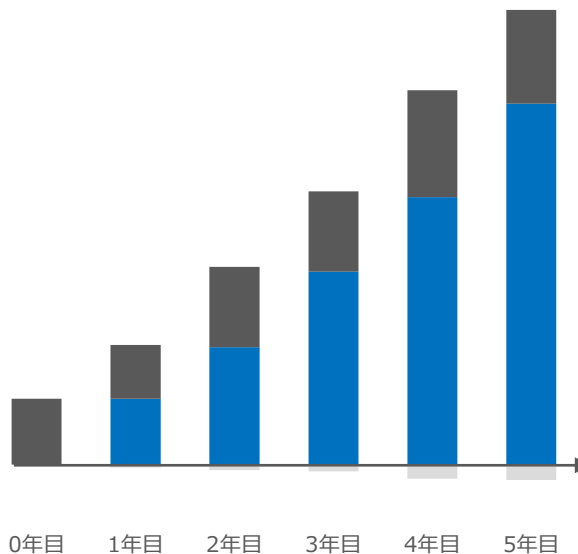
95%がサービス利用料 *1



■ スポット売上 ■ ストック売上(利用料) ■ ストック売上(保守)

図1：当社の収益構造

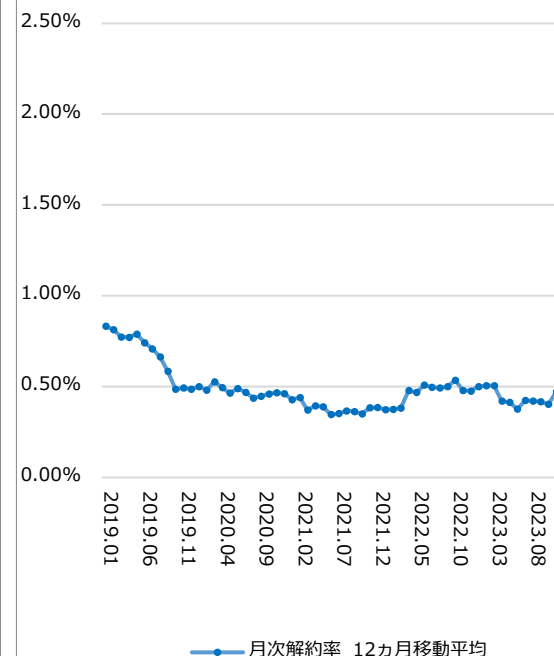
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 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 2023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 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

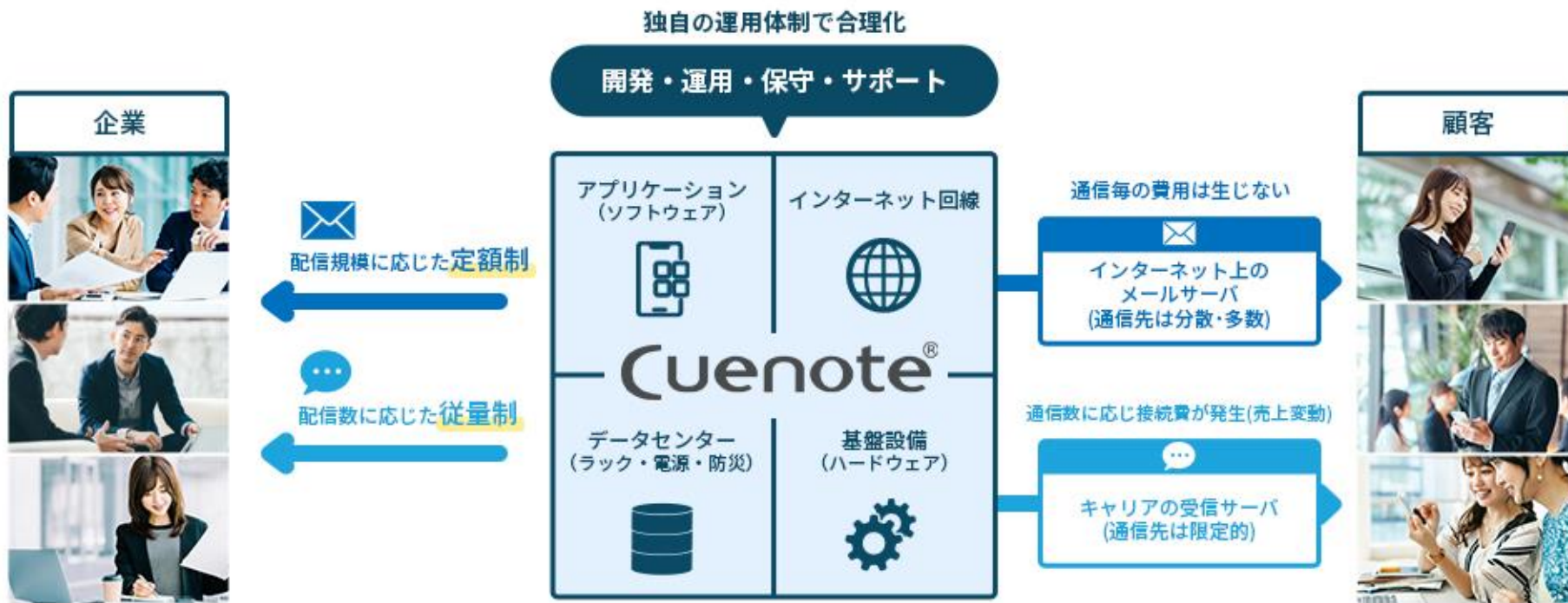
主要サービス MailとSMSの特性

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 ※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	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）

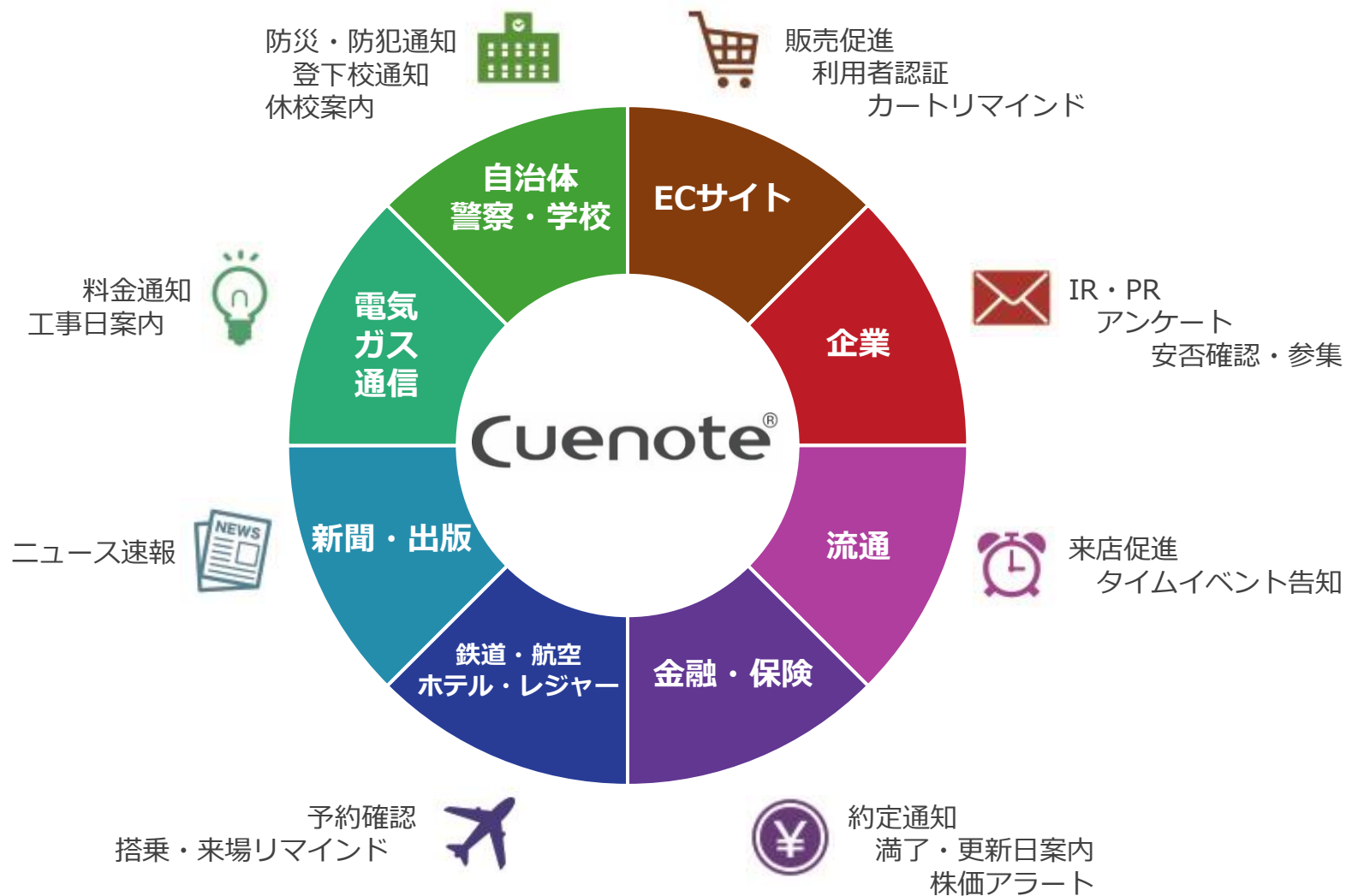
主要サービス MailとSMSの収益構造

専門性の高い開発と運用による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



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



2.

2024年12月期 第1 四半期決算



業績サマリー : 売上・利益ともに1Q(1月～3月期)の過去最高額を計上

売上高	648 百万円 1Qでの過去最高売上を計上	前年同期比 17.5% 増
営業利益	146 百万円 増収効果により、1Qでの過去最高益を計上	前年同期比 13.3% 増
Mail	549 百万円 期末MRR : 177百万円 / Gmail(*1)ポリシー変更を追い風にMRR(*2)伸長	前年同期比 15.2% 増
SMS・Auth	84 百万円 期末MRR : 26百万円 / 契約増によりMRR伸長	前年同期比 39.1% 増
Survey・他	14 百万円 期末MRR : 4百万円 / 前期比4.5%増	前年同期比 1.3% 増

(*1) Gmailは、Google LLCの商標です

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

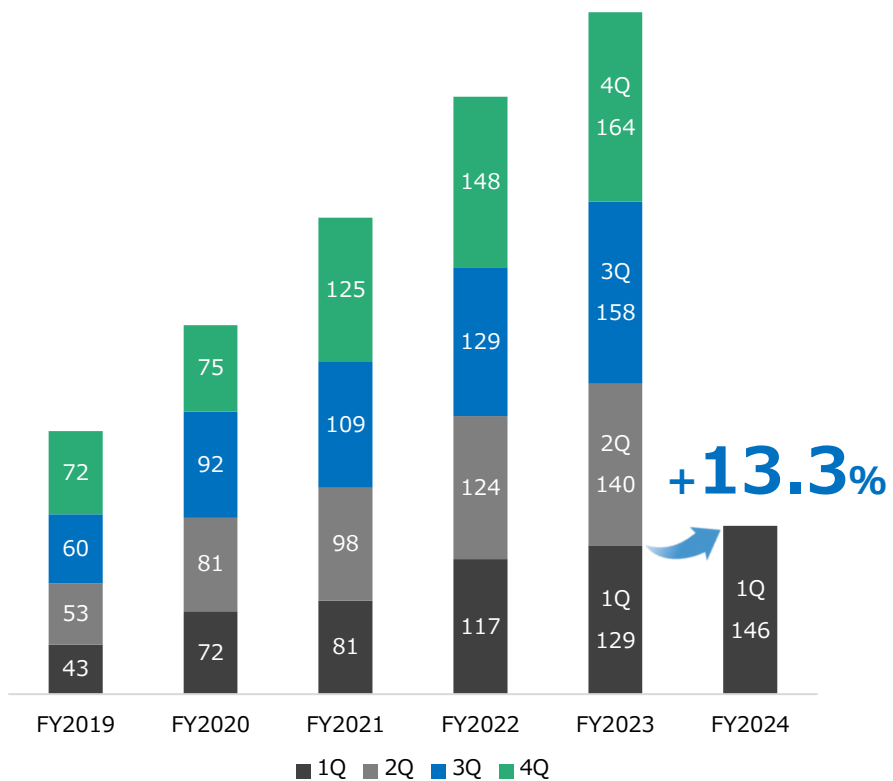
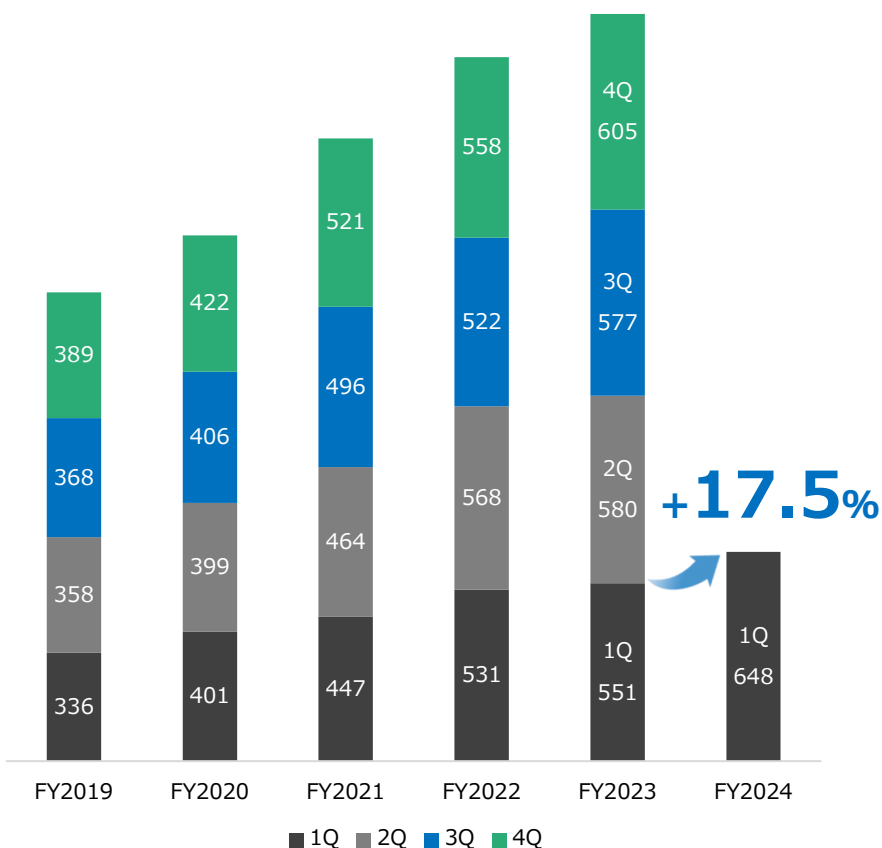
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

業績推移 (四半期累計)

✓ 売上・営業利益ともに1Qの過去最高を更新

売上高 (百万円)

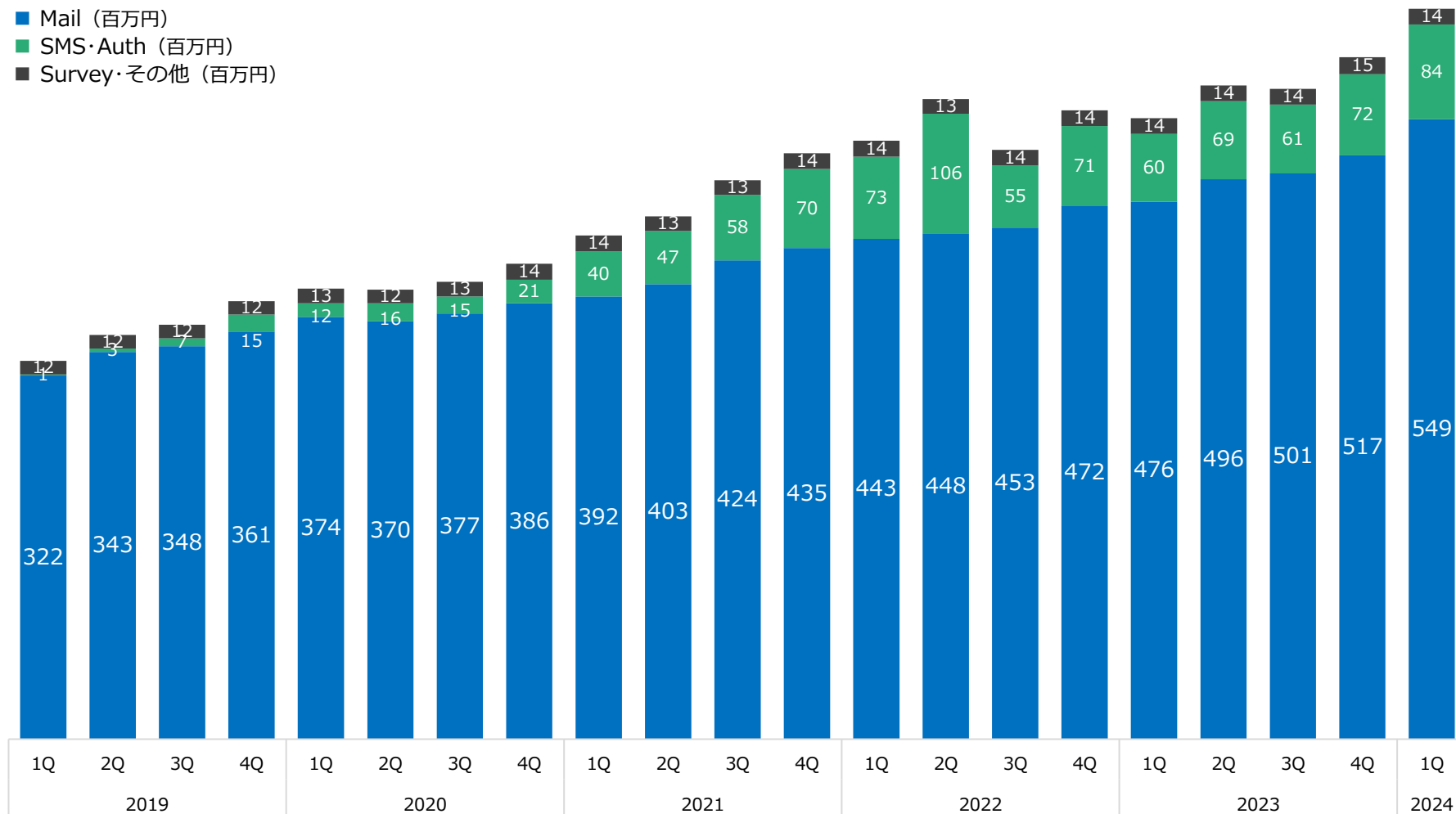
営業利益 (百万円)



四半期売上推移（サービス別）

☑ Mail・SMSともに増収、MailはMRR伸長のほかライセンス売上も貢献

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



主要サービスハイライト Mail

- ✓ 処理性能や可用性・堅牢性・機密性ニーズの高まりを背景に
エンタープライズ向けプランが引き続き好評

»2024-1Qの主なエンタープライズプラン導入先

情報通信業(通信事業者、ISP、Sier)、電力・エネルギー、ヘルスケア関連事業
卸売・小売業(スーパーマーケット、オンライン販売、機械器具卸売)

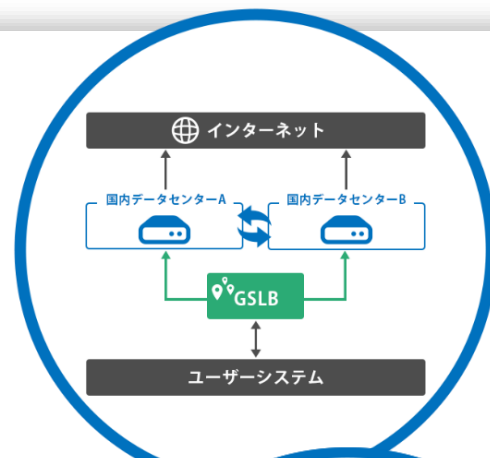
- ✓ Googleのメール送信者ガイドラインの変更に伴う当社サービスへの需要増
なりすましやフィッシングメールなど悪意あるメールからの受信者保護や、
メール配信解除手続きの簡便化などを目的に、送信目的や送信規模により
次のような技術上、運用上の要件が定められました。

「送信者を認証するための技術要件」
「通信の安全性を保つための技術要件」
「受信者配慮のための技術と運用要件」

- ✓ イベント講演・セミナー開催

マーケティングイベントやイーコマース展示会などに登壇

MarkeZineイベントではCuenoteユーザー企業である
サイバーエージェント社にご登壇いただき、メールの効果的な
活用例などを講演いただきました。



サイバーセキュリティのプロが教える!

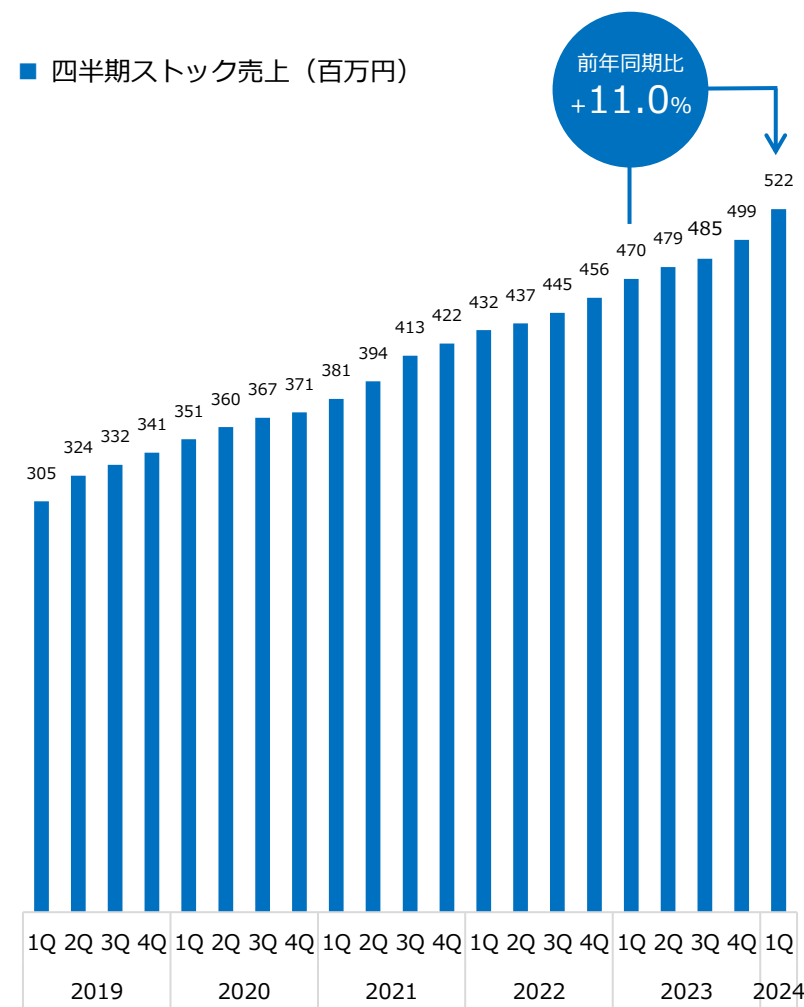
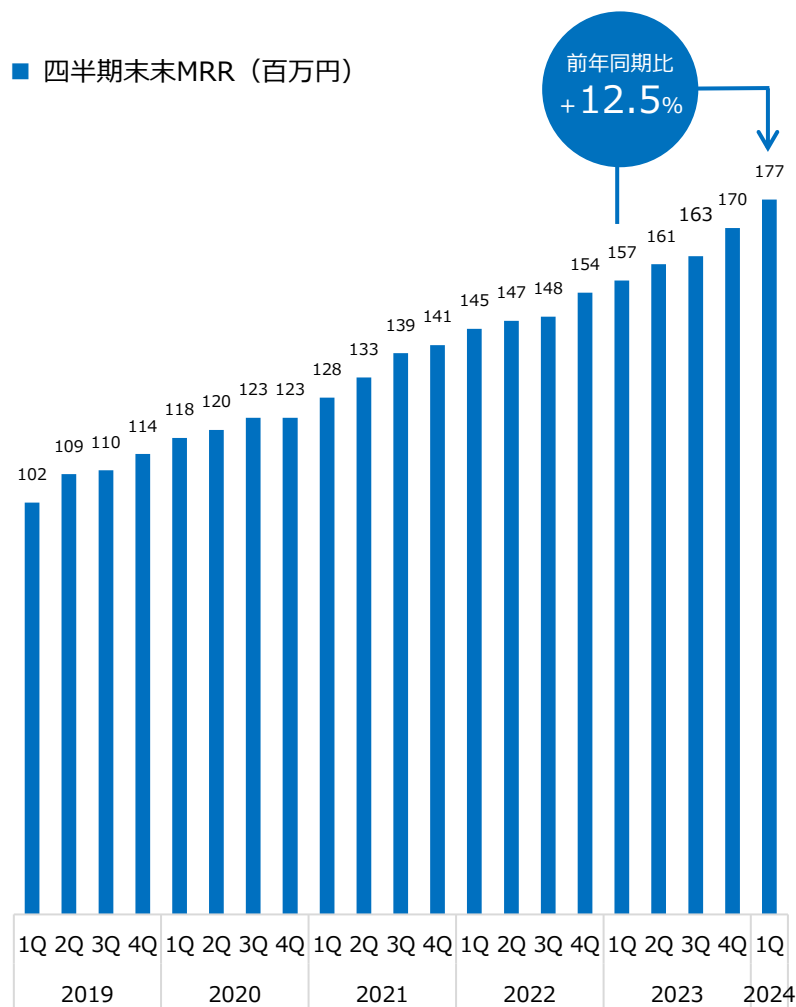
Gmail 新ガイドライン対策

サイバー・ビジョン
ホスティング
BrandKeeper BMS × Y M I R L I N K



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12.5%増の177百万円、1Qのストック売上は前年同期比11.0%増の522百万円を計上

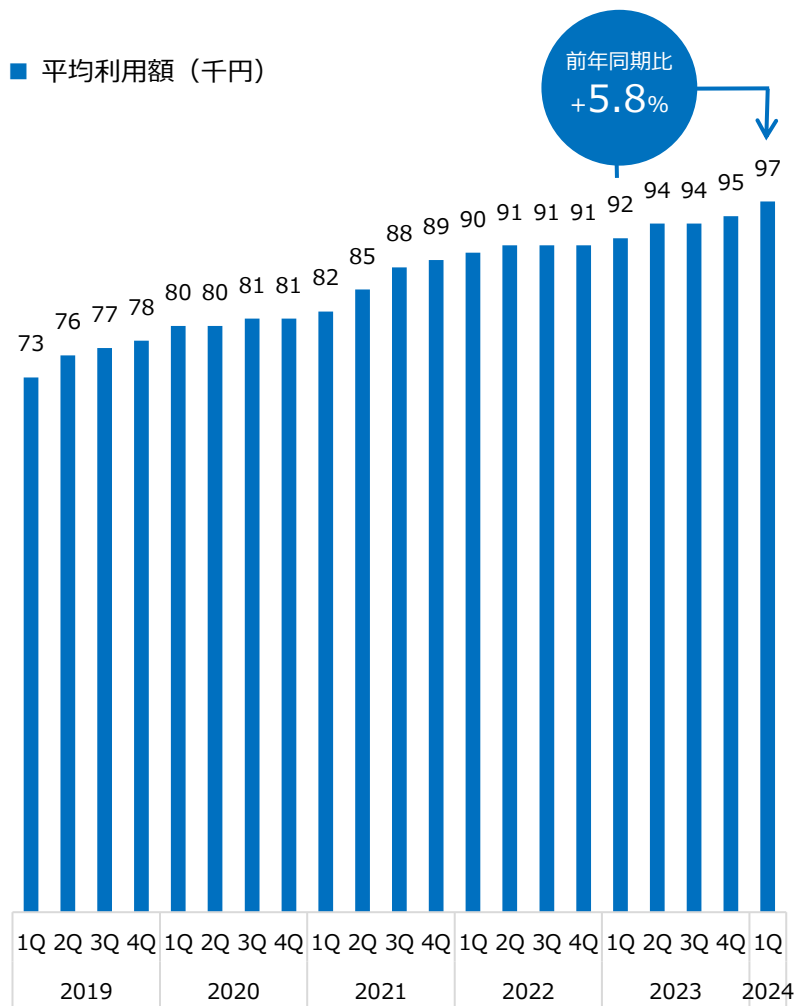


(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

Mail 平均利用額 / 月次解約率

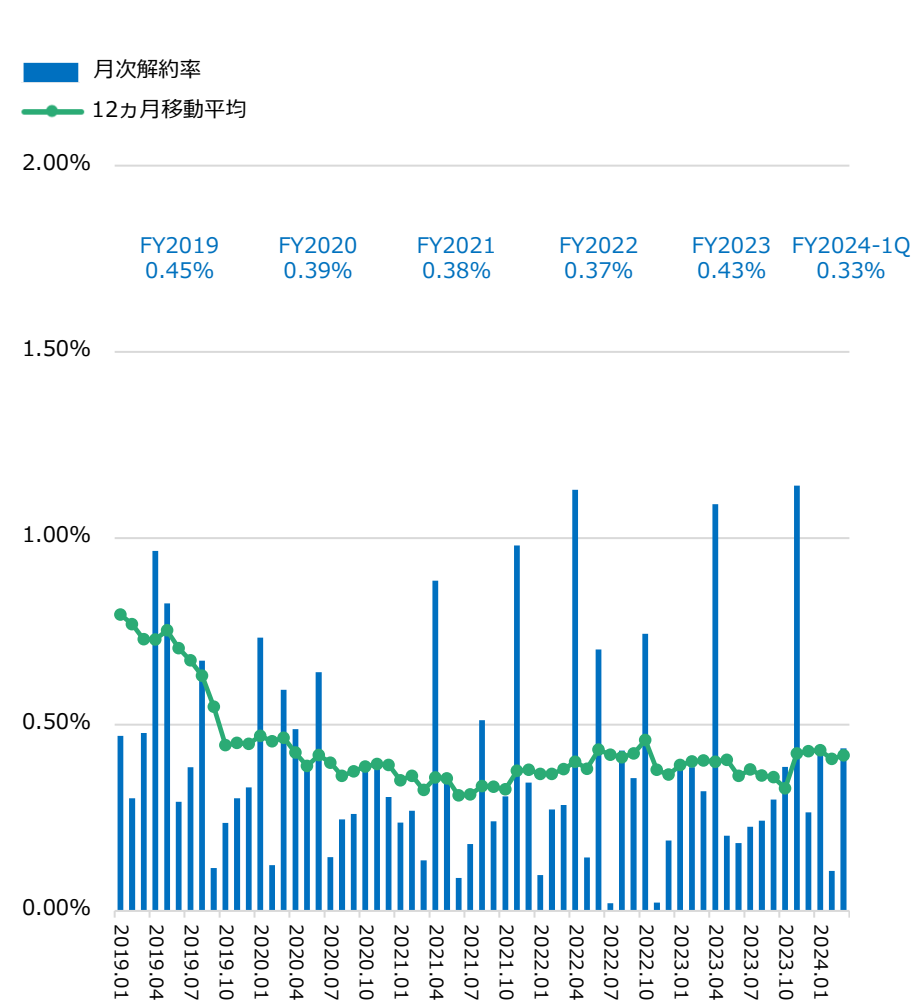
平均利用額(*1)

エンタープライズ向けプラン増加により平均利用額は5.8%伸長



解約率(*2)

1Qの月次解約率は平均0.33%と低水準



(*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・Auth

- ✓ 契約数増加により、1Qのストック売上は前期比38.9%の増収

»2024-1Qの主な導入先

本人認証 : マーケットプラットホーム、機械器具卸売

通知・連絡 : 化学工業、不動産、宿泊、学習塾、小売、医療、自治体

販売促進 : 自動車販売、不動産、ガス、小売

催促・督促 : ガス、組合

- ✓ 行政・自治体向けサービス「Cuenote SMS for LGWAN」

愛知県刈谷市ほか複数自治体で利用開始



導入決定ポイント

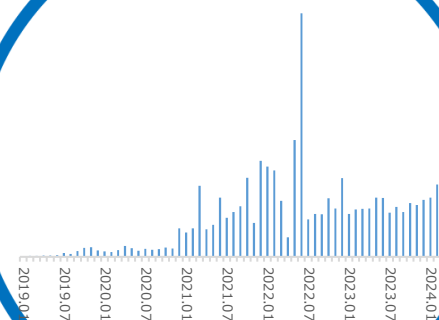
- ✓ セキュリティ面も安心
- ✓ コスト30%、作業も半分に
- ✓ 検討から導入まで迅速

※ 製品サイトにて活用例公開中

Cuenote[®] SMS
for LGWAN



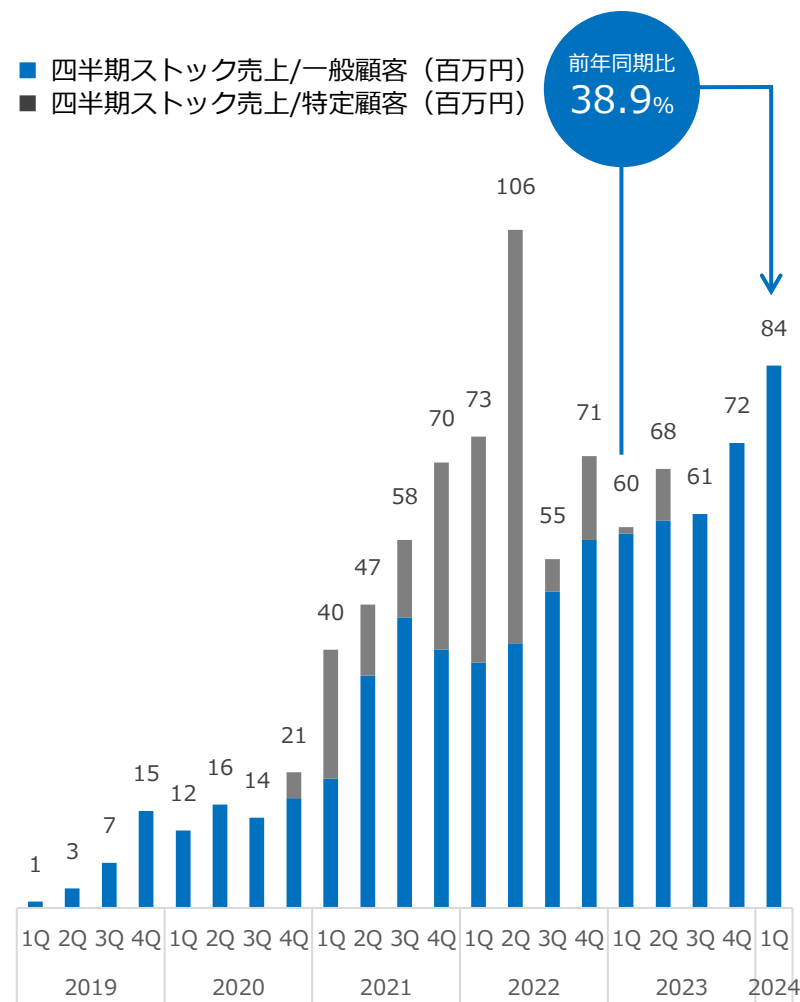
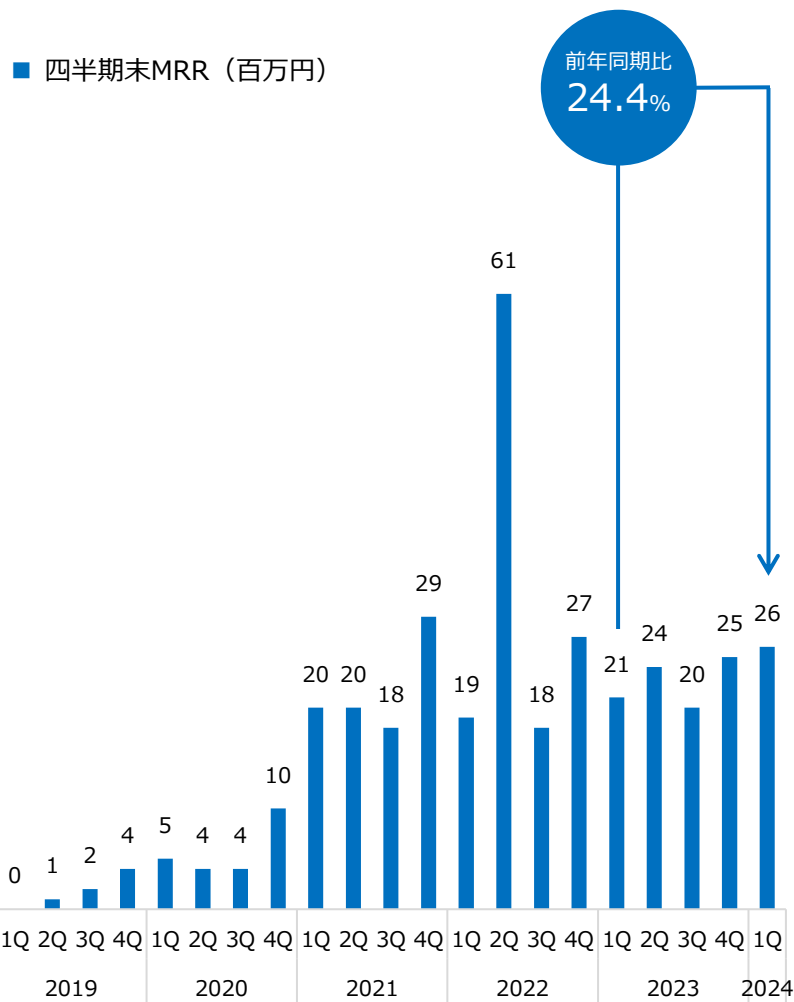
SMS-月間配信数



- ✓ 2024年1Qの月間解約率は平均0.05%と低水準を維持

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・前四半期比で伸長



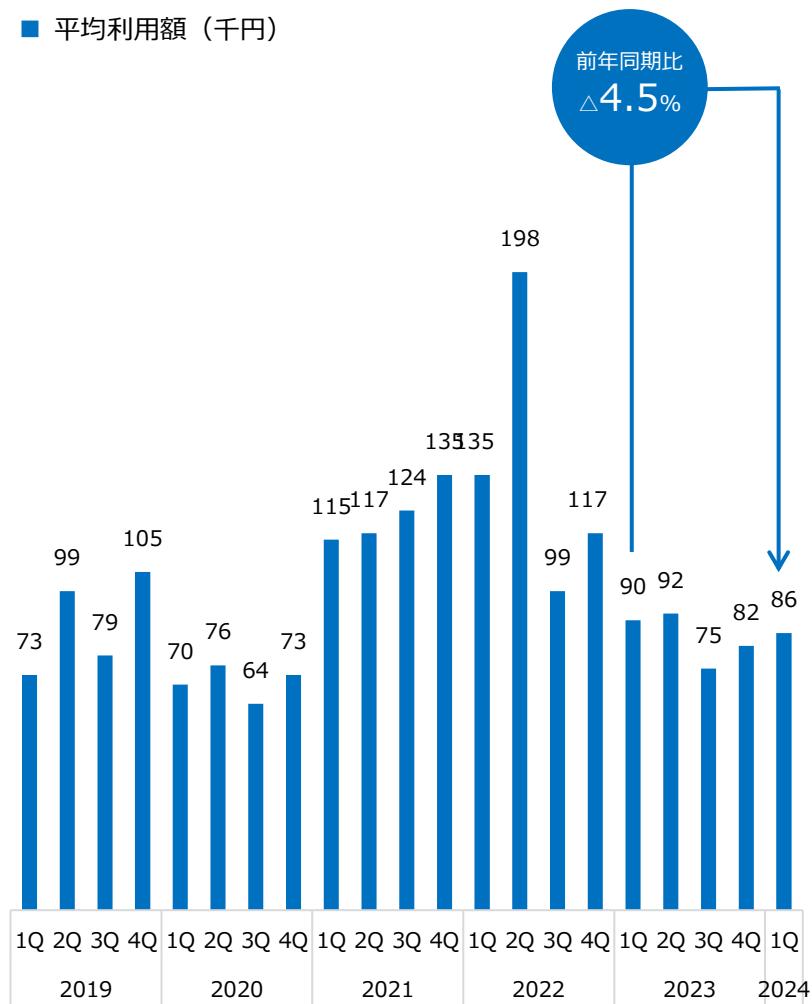
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

SMS・Auth平均利用額 (*1)

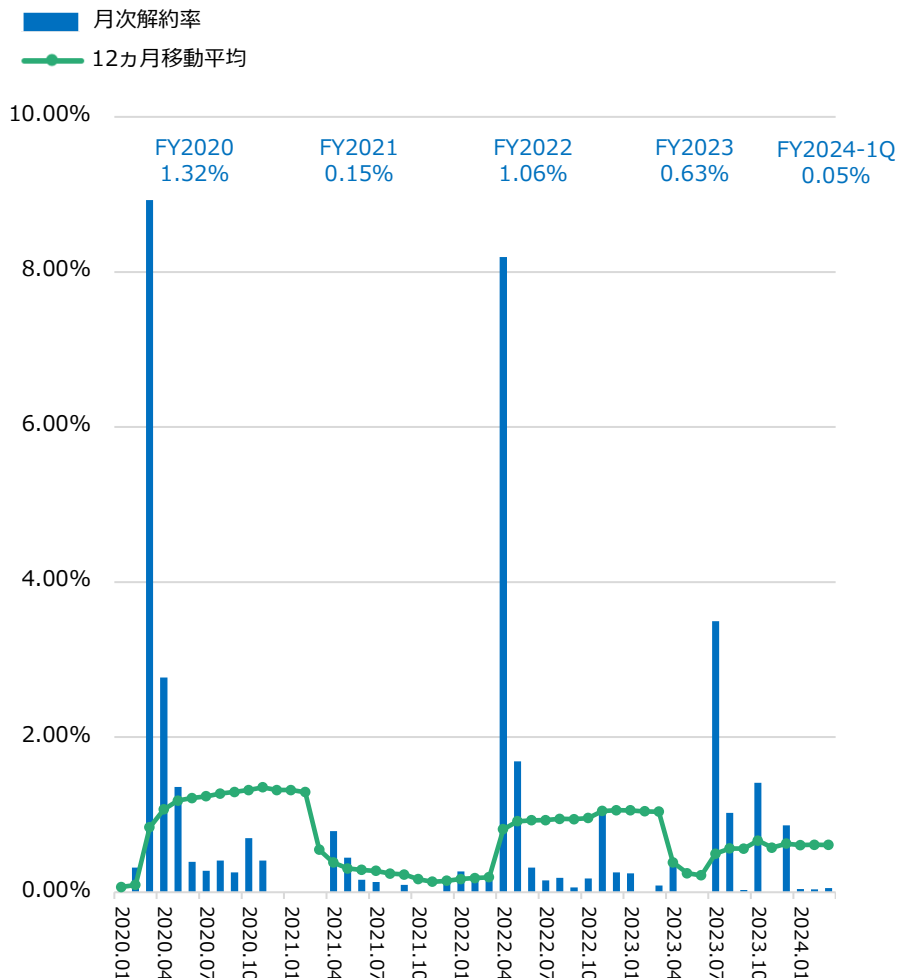
小規模配信顧客の増加から平均利用額は前期比4.5%減少

■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (*2)(*3)

1Qの月次解約率は平均0.05%と低水準



(*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

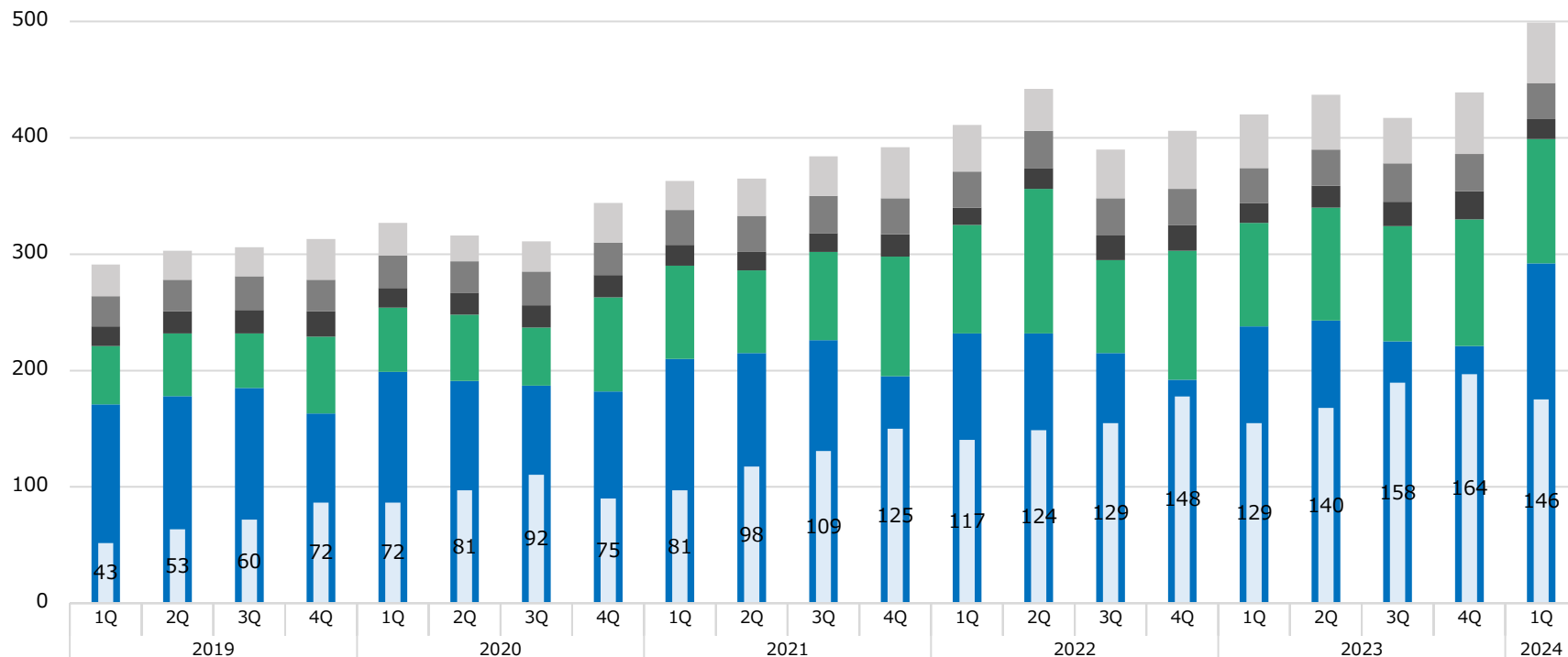
(*3) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

損益計算書

	2023年1Q	2024年1Q	増減率	増減額
売上高	551 百万円	648 百万円	17.5 %	96 百万円
売上原価	177 百万円	213 百万円	20.4 %	36 百万円
売上総利益	374 百万円	434 百万円	16.1 %	60 百万円
売上総利益率	67.8 %	67.0 %	△ 0.8 pts.	—
販管費	244 百万円	288 百万円	17.6 %	43 百万円
営業利益	129 百万円	146 百万円	13.3 %	17 百万円
営業利益率	23.5 %	22.6 %	△ 0.8 pts.	—
経常利益	129 百万円	146 百万円	13.3 %	17 百万円
当期純利益	89 百万円	101 百万円	13.0 %	11 百万円
当期純利益率	16.2 %	15.6 %	△ 0.6 pts.	—

四半期営業費用・営業利益推移

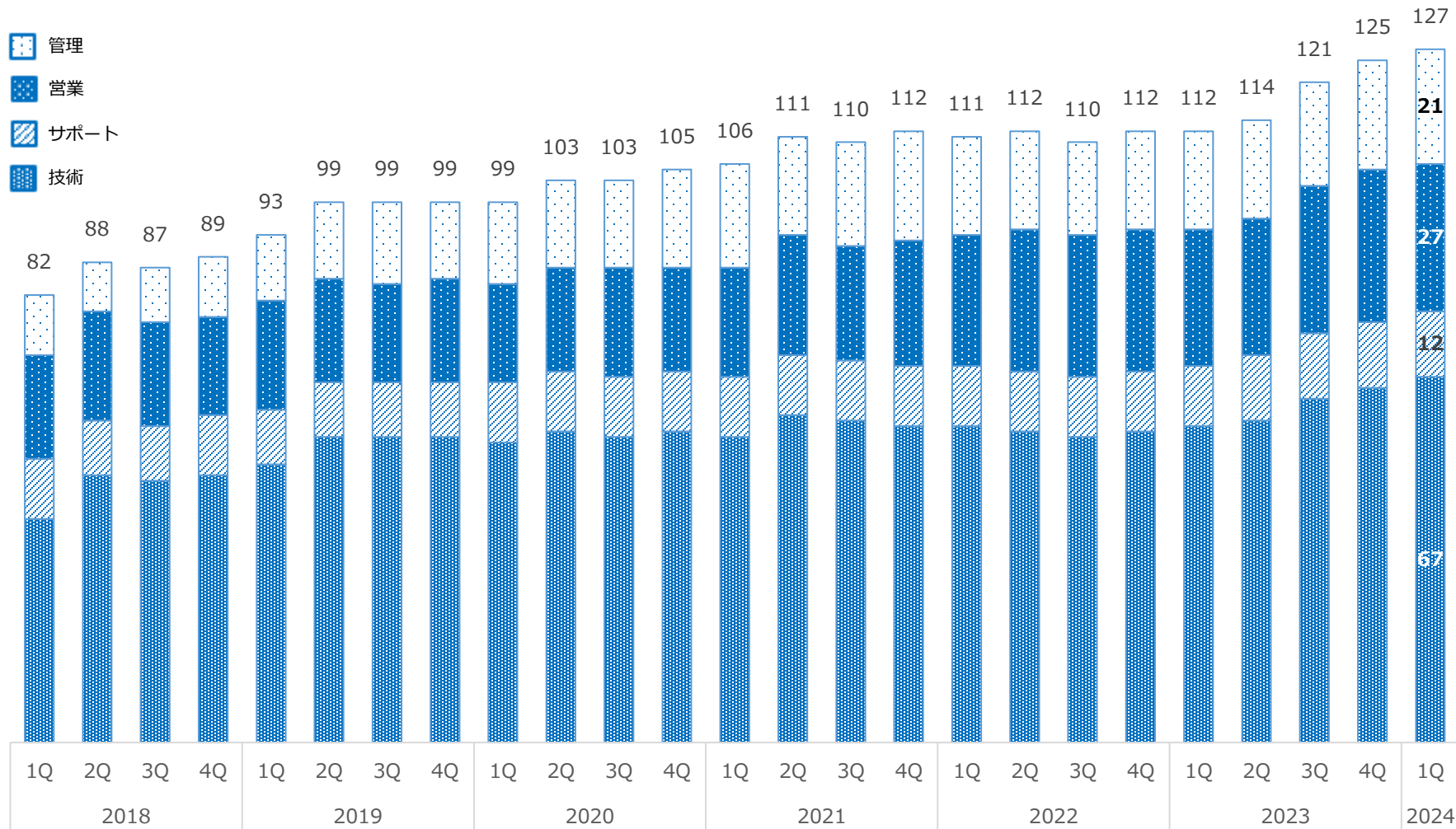
☑ 増員と待遇改善により人件費が増加



	2019				2020				2021				2022				2023				2024
■ その他	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52
■ 家賃光熱費	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31
■ 減価償却費	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17
■ サーバ・DC,仕入れ等	50	54	47	66	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107
■ 人件費	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292
■ 営業利益	43	53	60	72	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164	146
営業利益率	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%	22.6%

従業員数

前期末より2名増員の127名（技術+2、管理+1、営業△1）



貸借対照表

	2023年12月期	2024年3月期	増減
流動資産	2,466 百万円	2,528 百万円	62 百万円
固定資産	314 百万円	330 百万円	16 百万円
資産合計	2,780 百万円	2,859 百万円	79 百万円
流動負債	406 百万円	384 百万円	△ 22 百万円
固定負債	– 百万円	– 百万円	– 百万円
負債合計	406 百万円	384 百万円	△ 22 百万円
純資産合計	2,374 百万円	2,475 百万円	101 百万円
自己資本比率	85.4 %	86.6 %	1.2 pts.
1株あたり純資産	619.91 円	646.36 円	26.46 円

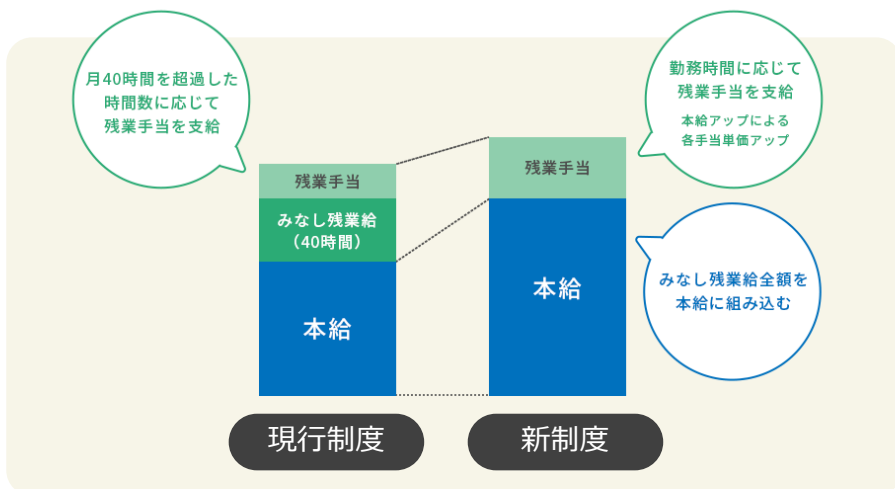
- ・当座資産 +78百万円
- ・前払費用 △12百万円
- ・繰延税金資産 +10百万円

- ・未払費等 △40百万円
- ・前受金等 +22百万円
- ・未払税 △52百万円
- ・賞与引当 +44百万円

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

2024年1月より



待遇改善と働き方改革を目的とした「みなし残業給制度（月40時間分固定支給）」の廃止と、固定支給分の本給組み込みを実施（2023年12月26日開示、2024年1月1日実施）

新たに「事業推進本部」を設置

2024年1月より



新規事業やプロジェクトの立案・推進、アライアンス戦略推進を目的に事業推進本部を新設（2023年12月14日開示、2024年1月1日実施）



3.

2024年12月期 通期業績予想

2024年12月期 業績予想

☑ 通期予想に対し、売上25.2%、営業利益24.0%の進捗

	2024年通期	2024年1Q	進捗率
売上高	2,570 百万円	648 百万円	25.2 %
ストック売上	2,508 百万円	621 百万円	24.8 %
スポット売上	61 百万円	26 百万円	44.1 %
営業利益	610 百万円	146 百万円	24.0 %
営業利益率	23.7 %	22.6 %	△ 1.1 pts.
経常利益	610 百万円	146 百万円	24.0 %
当期純利益	420 百万円	101 百万円	24.1 %
当期純利益率	16.4 %	15.6 %	△ 0.7 pts.

2024年12月期 主要サービスの指標

	2023年12月期	2024年12月期	増減率
Mail			
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.
SMS・Auth			
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）**

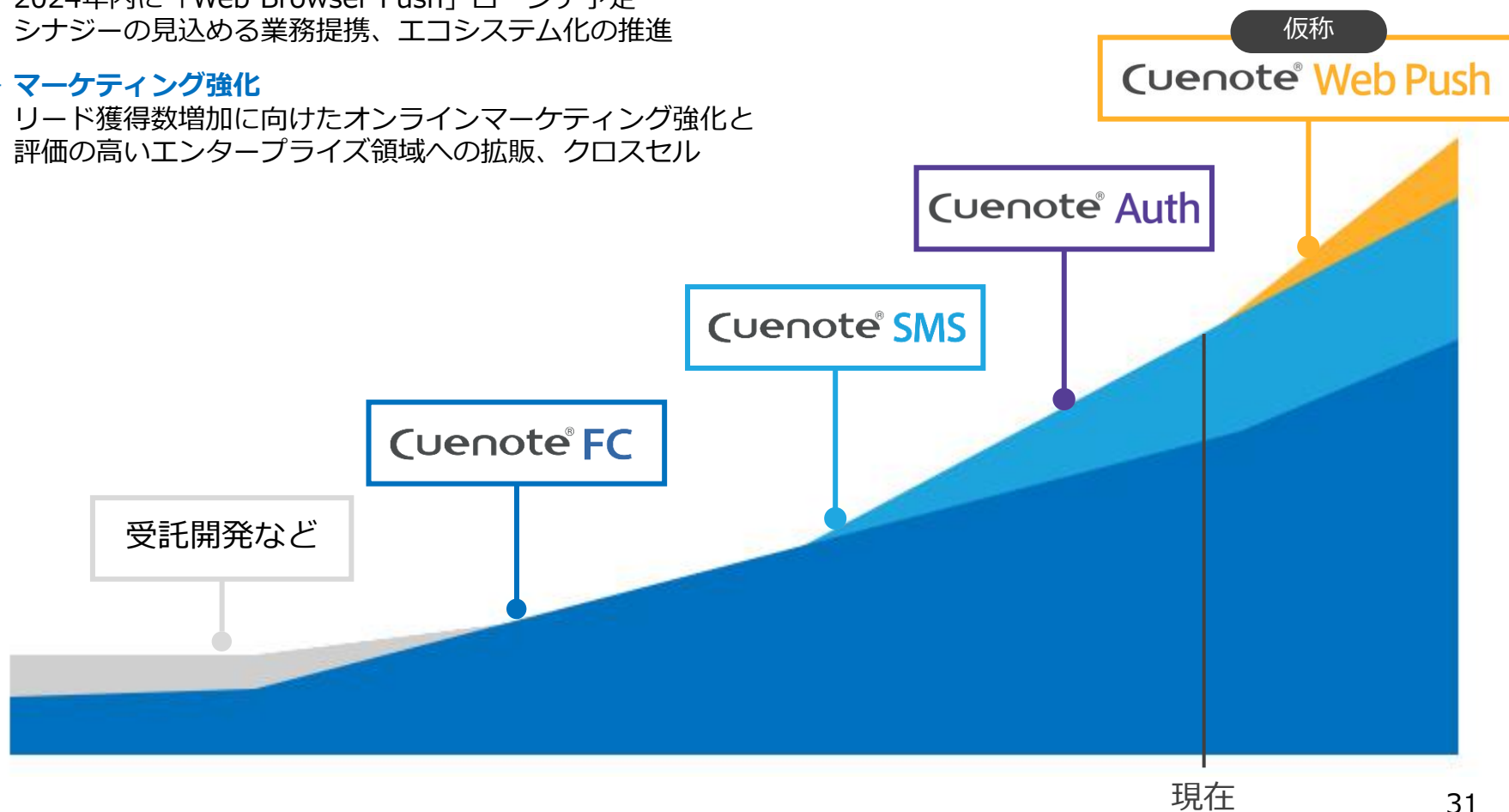
2024～2025年の2カ年において28名増員計画

▶ **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

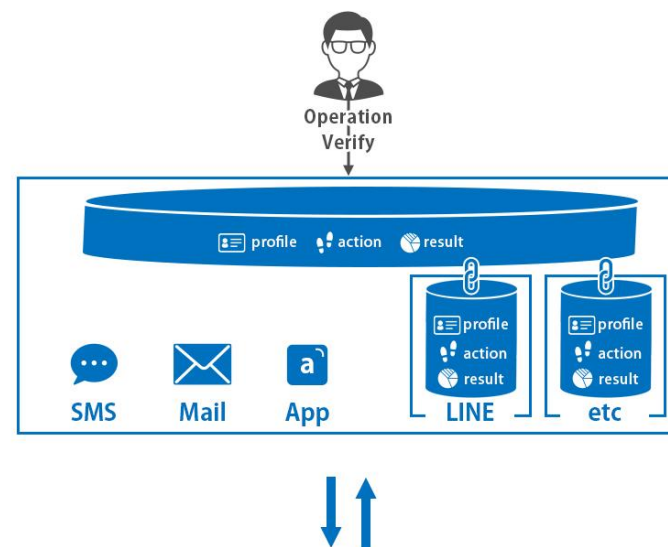
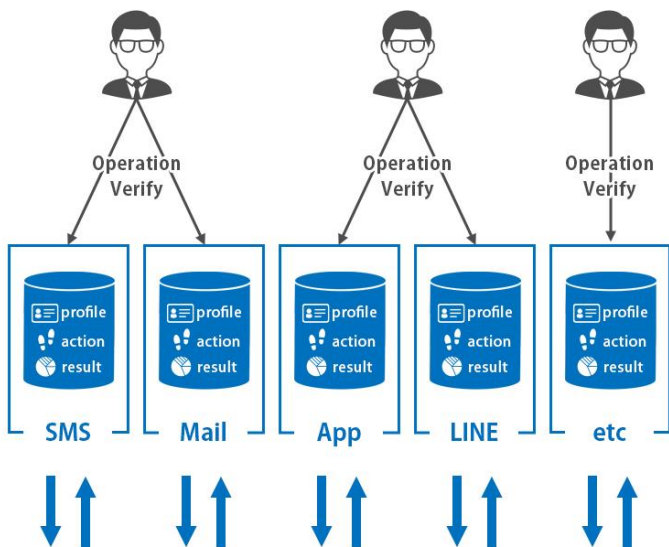
背景

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

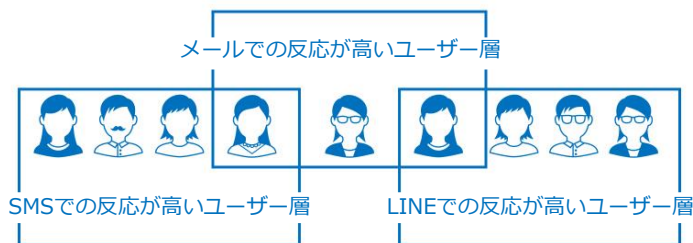
マーケティング活動の効率化・高度化
一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現
ユーザプロフィール、行動分析による効果の向上



消費者



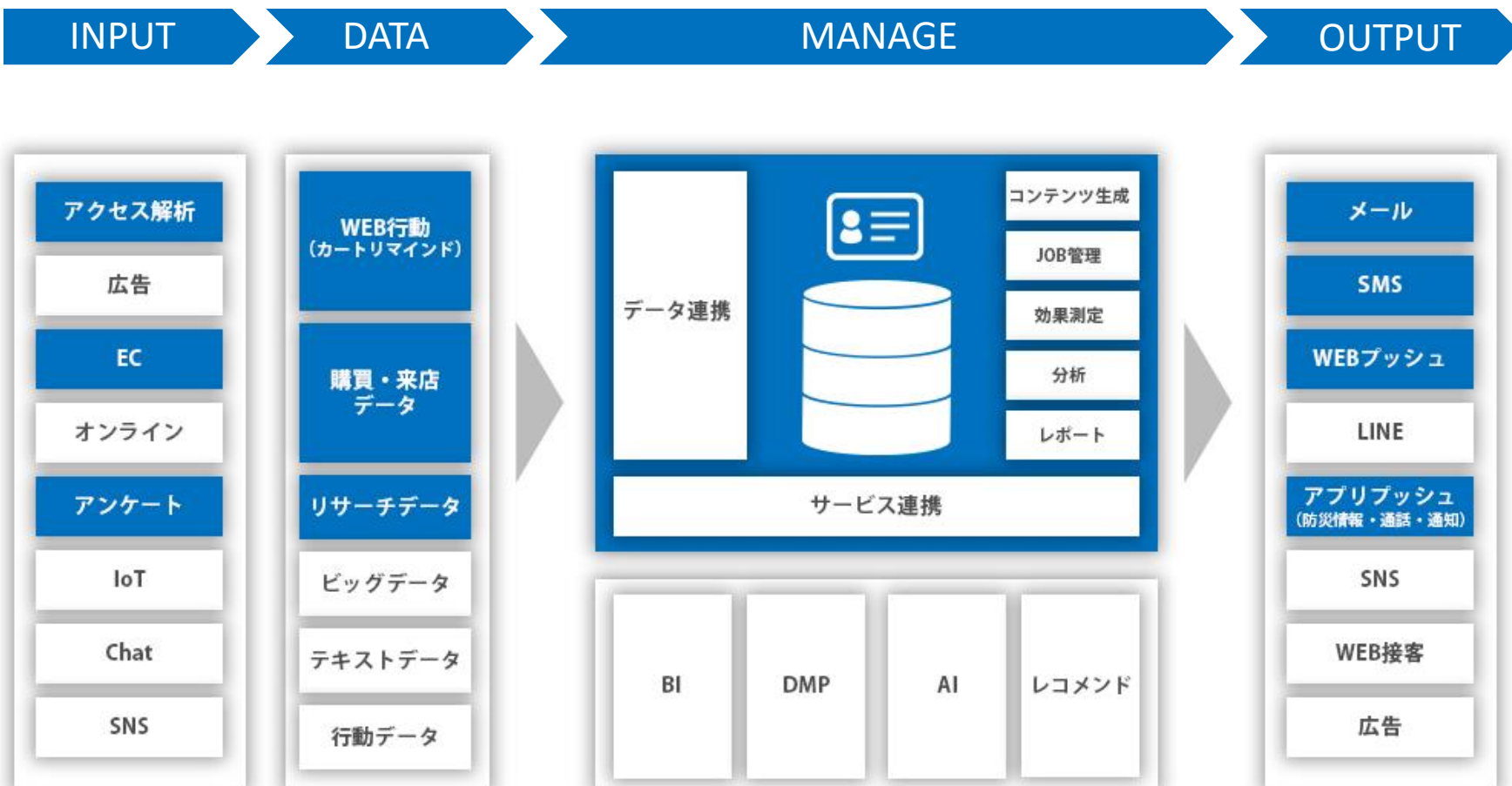
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱



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



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. 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
ほか北海道、福岡、沖縄にオフィス（開発拠点）を展開

資本金 273百万円

従業員数 127名（うち正社員127名、臨時従業員0名）＊2024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
- 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2,300を超える

上場企業導入数
264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、2024年3月末当社調べ

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

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

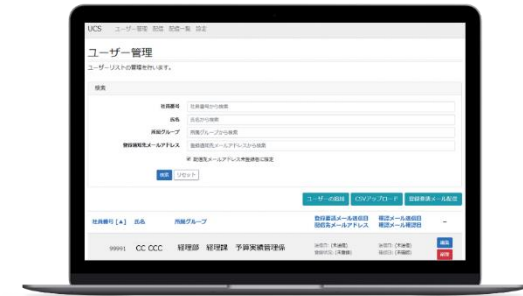


SaaS

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