

Y M I R L I N K

ユミルリンク株式会社
会社説明資料

2025年6月30日

証券コード：4372

1	事業概要	Page 3
2	市場環境と当社のポジション	Page 16
3	当社の特長と強み	Page 22
4	成長計画	Page 27
5	株主還元方針	Page 33
6	経営状況と指標	Page 35



1.

事業概要

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

資本金 273百万円

従業員数 連結161名（単体139名） 2025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

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

子会社 株式会社ROC

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



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室を設立
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

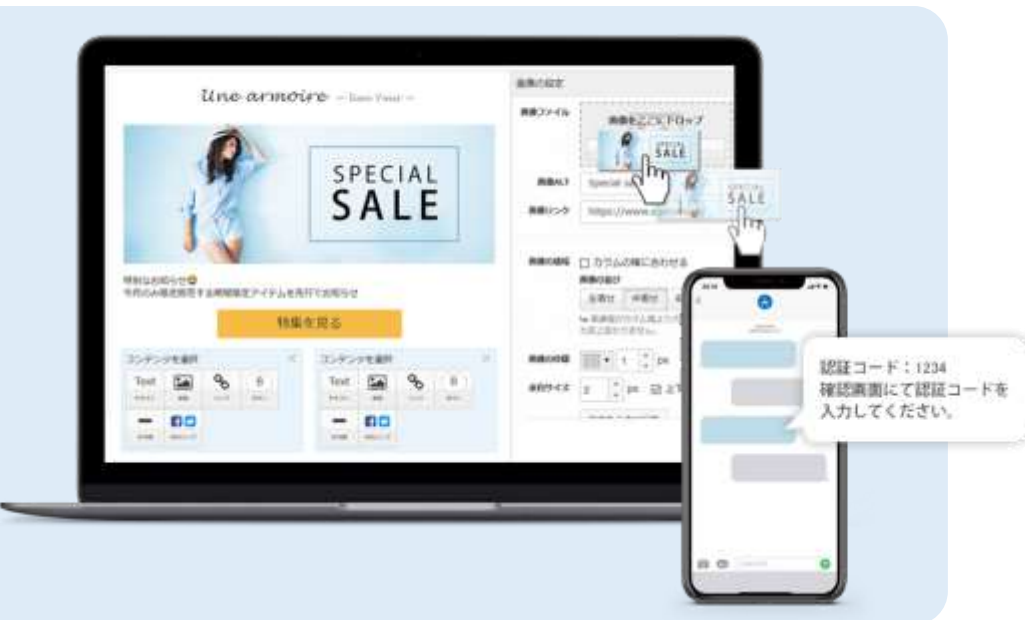
ユミルリンクの由来
The origin of our name

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。



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 - 01

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 - 02

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

本人認証



Cuenote[®] Auth

Webプッシュ通知



Cuenote[®] Push

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

Cuenote[®] SMS for LGWAN Cuenote[®] SMS for Salesforce Cuenote[®] SMS for kintone

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

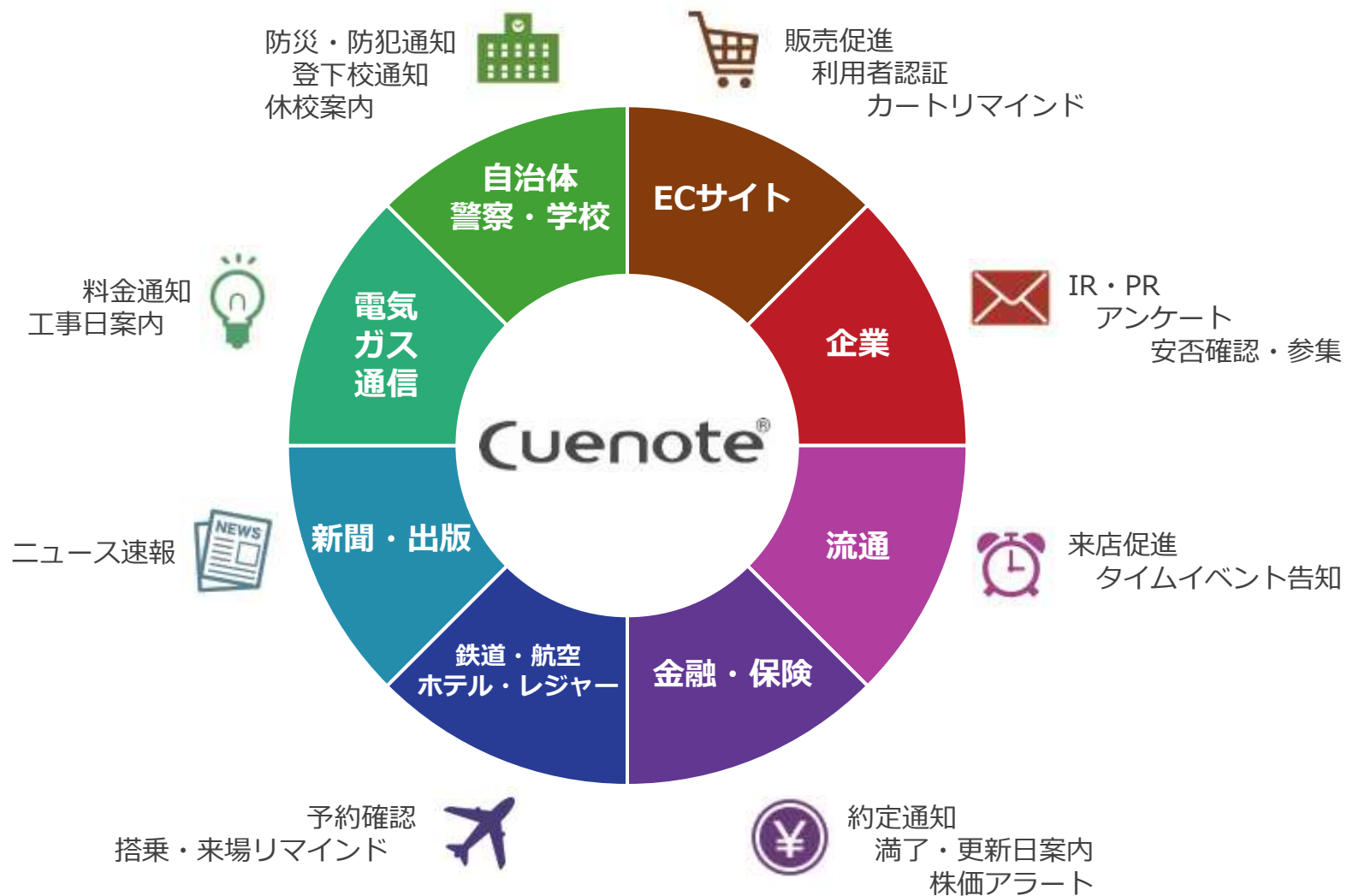


安否確認サービス
Cuenote®

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の活用事例

私たちのサービス「Cuenote」は、日常生活の様々なシーンで活用されています。



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

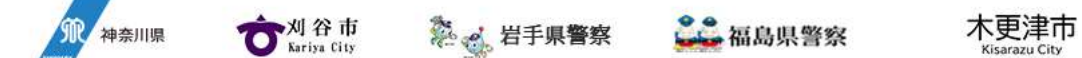
上場企業



未上場企業



官公庁



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80億通を超えるメール・SMS配信実績



年間891億通

*2024年実績

サービス実績値

ユミルリンク単体

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倍し求めております。

*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]) ÷ [2023年12月末のMRR] × 100

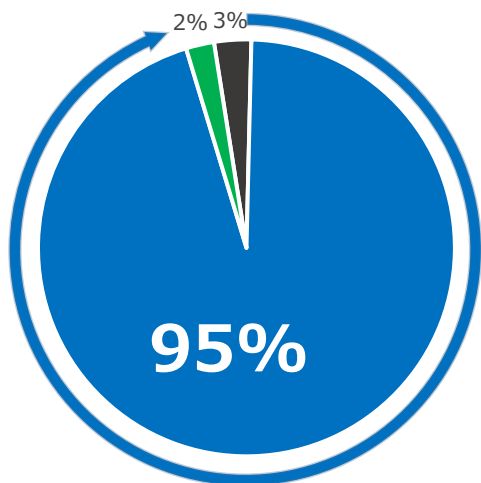
上記の対象期間は2023年12月末～2024年12月末までを指します。対象期間中の新規顧客のMRR増加額は含んでおりません。

*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0.41%と低水準を維持している (図3)

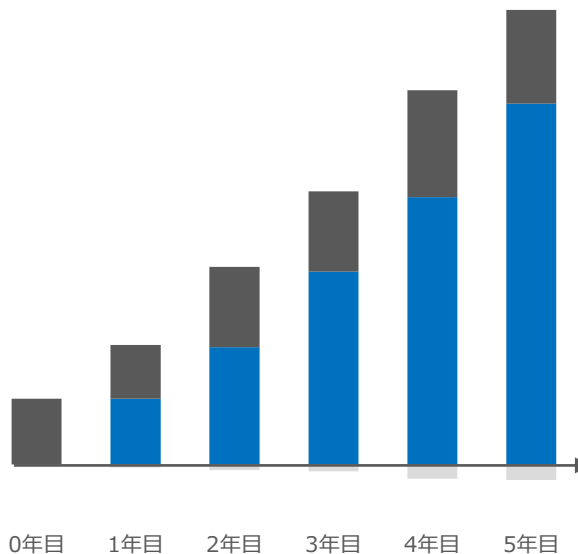
95%がサービス利用料 *1



■ 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

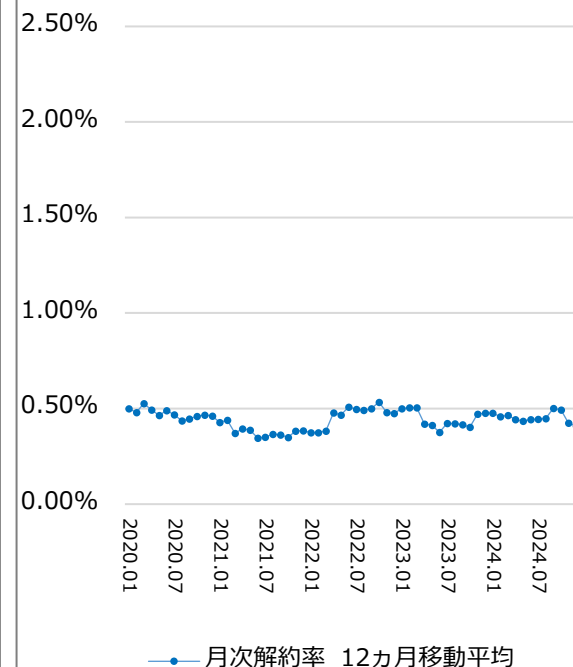
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 継続契約 ■ 新規契約 ■ 解約

図2：SaaSの特長

月平均 0.41%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 2024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

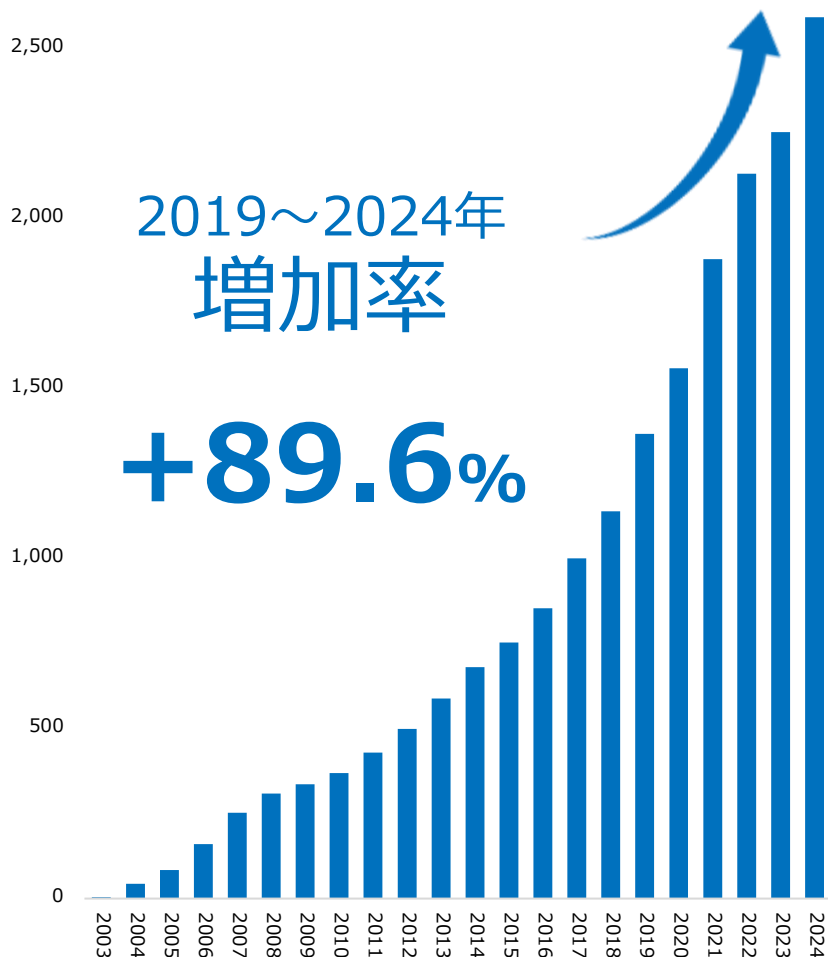
解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

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)

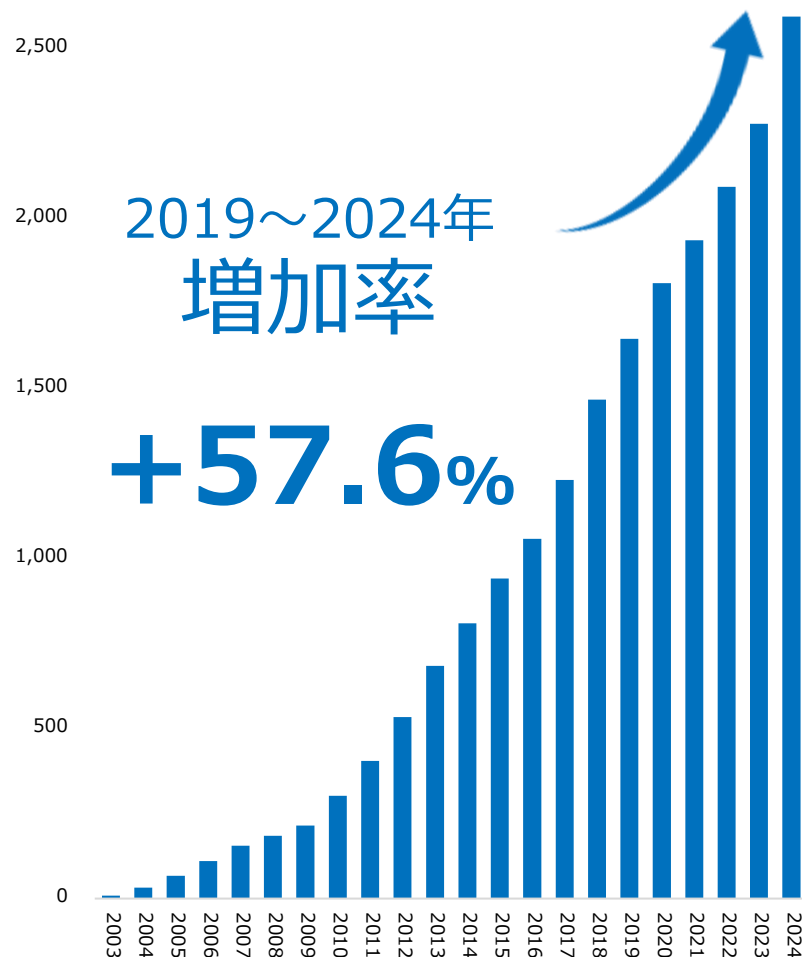
2,592百万円



期末有効契約数

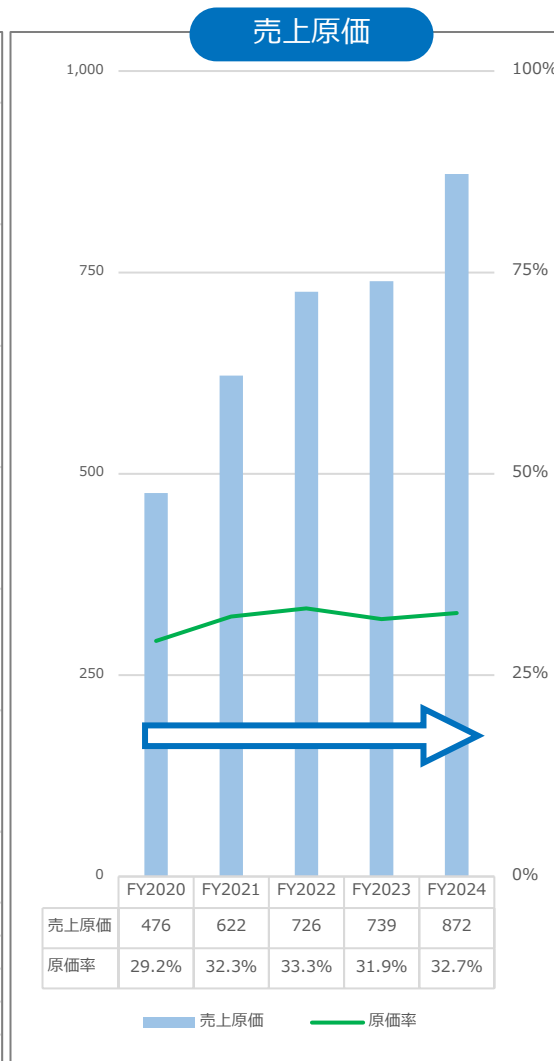
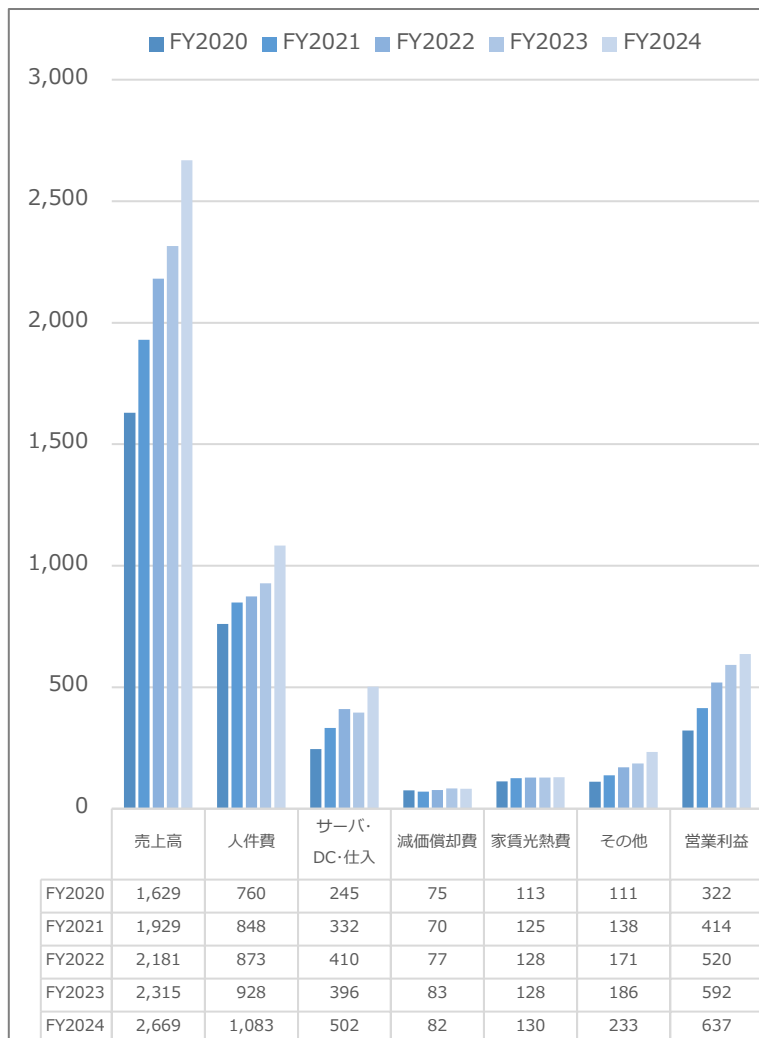
(単位：件)

2,594契約



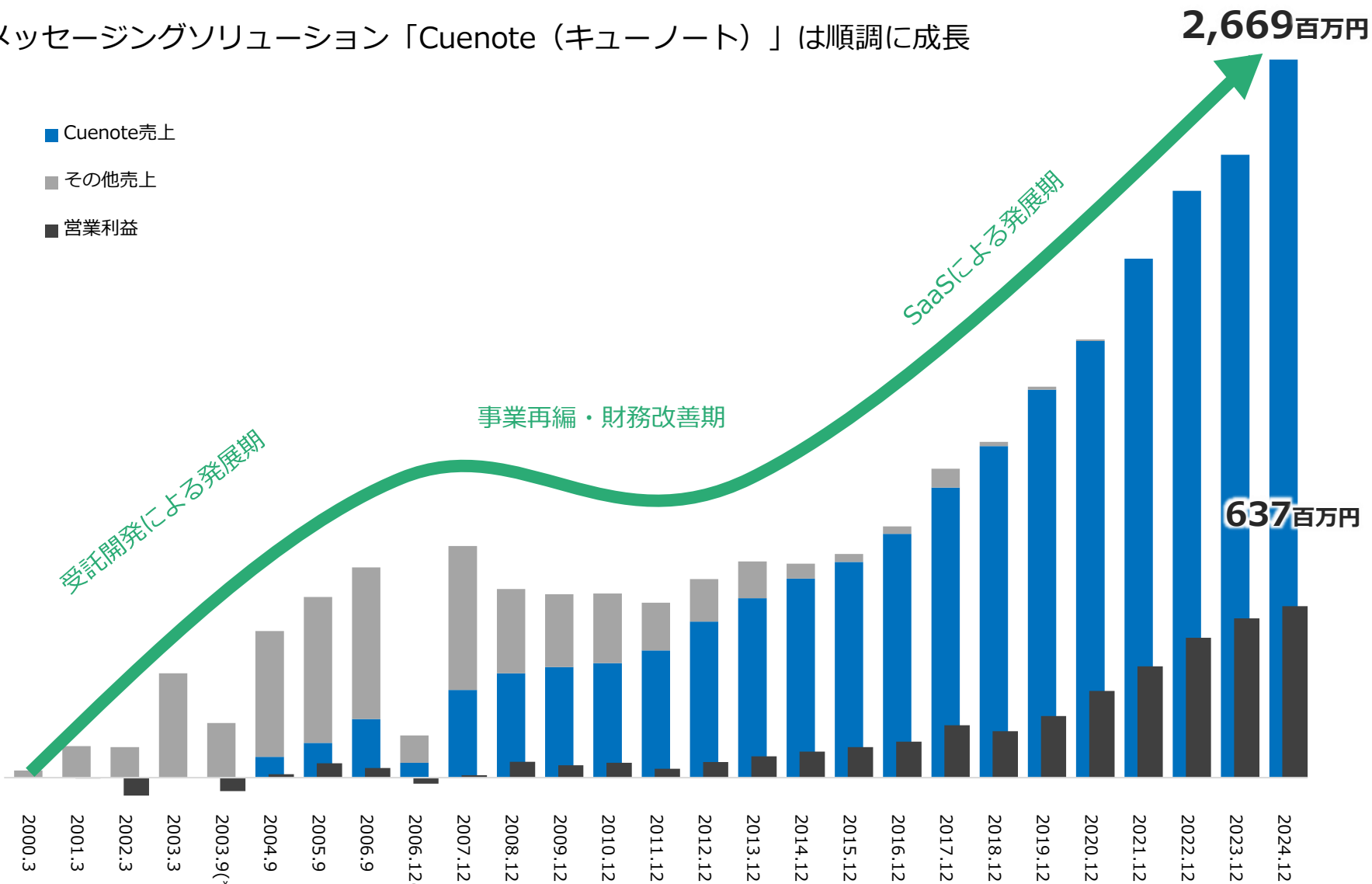
当社のコスト構造

- ・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



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



* 2003年9月期、2006年12月期は変則決算となります。



2.

市場環境と当社のポジション

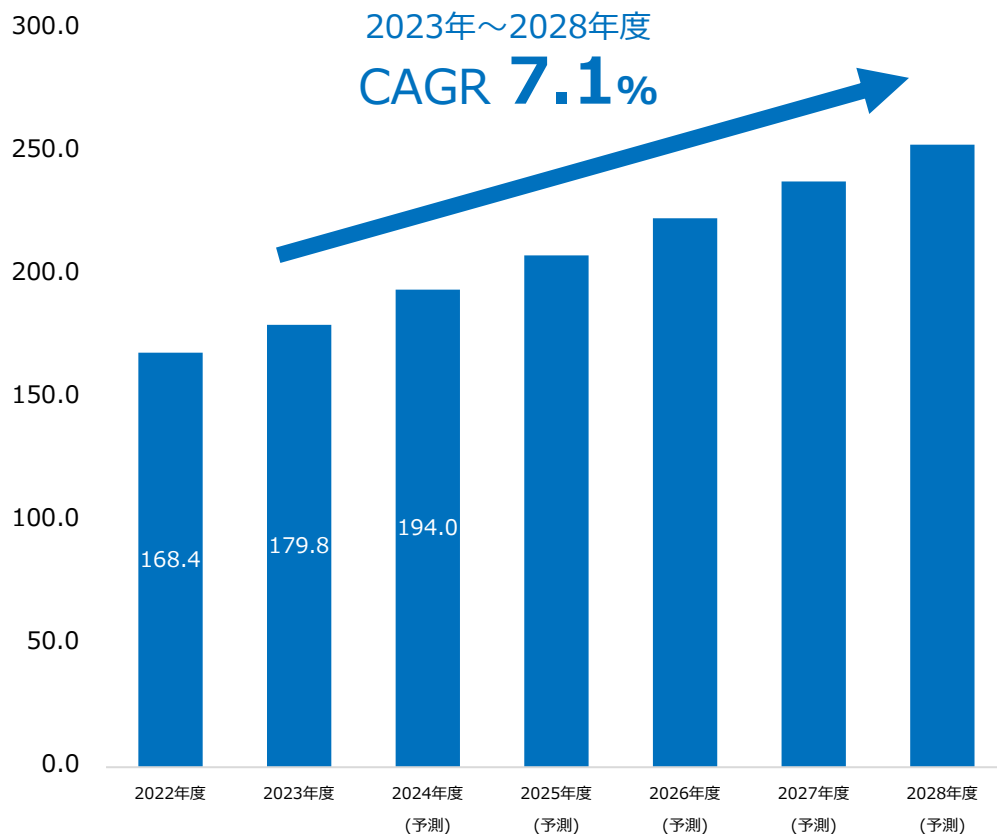
メッセージング市場 (Mail)

メール送信市場のCAGR(2023~2028年度)は7.1%と予測される

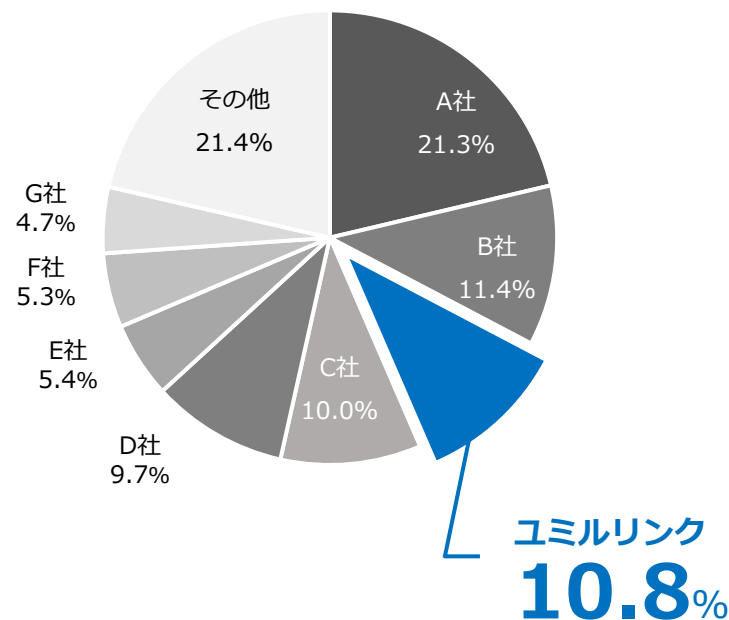


メール配信の有望性

(単位：億円)



主要ベンダー2023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マーケティング市場2025」
 左棒グラフ：メール送信市場規模推移および予測（2022~2028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（2023年度）を基に当社が作成

メッセージング市場（SMS）

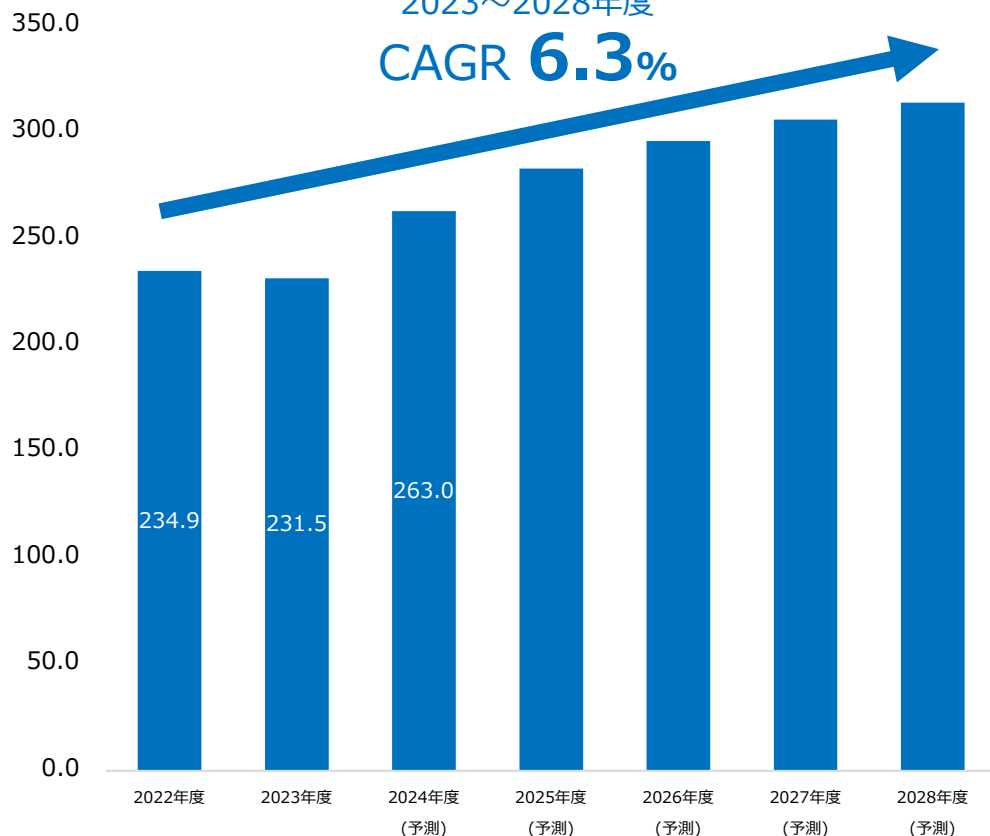
SMS送信サービス市場のCAGR(2023~2028年度)は6.3%と予測される



SMSの有望性

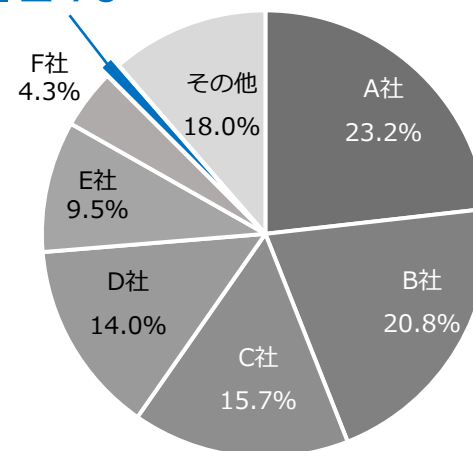
(単位：億円)

2023~2028年度
CAGR **6.3%**



主要ベンダー2023年度シェア

ユミルリンク
1.1%



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」
 左棒グラフ：SMS送信サービス市場規模推移および予測（2022～2028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（2023年度）を基に当社作成

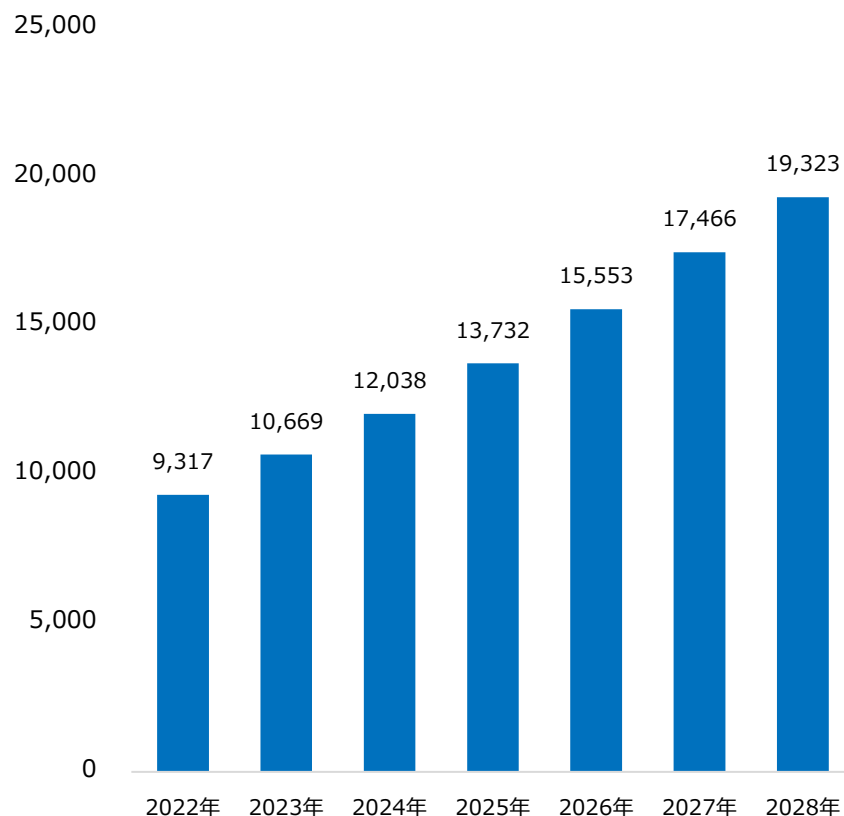
SNSマーケティング支援

SNSアカウント運用支援市場の2024年度市場は451億円と推定される。

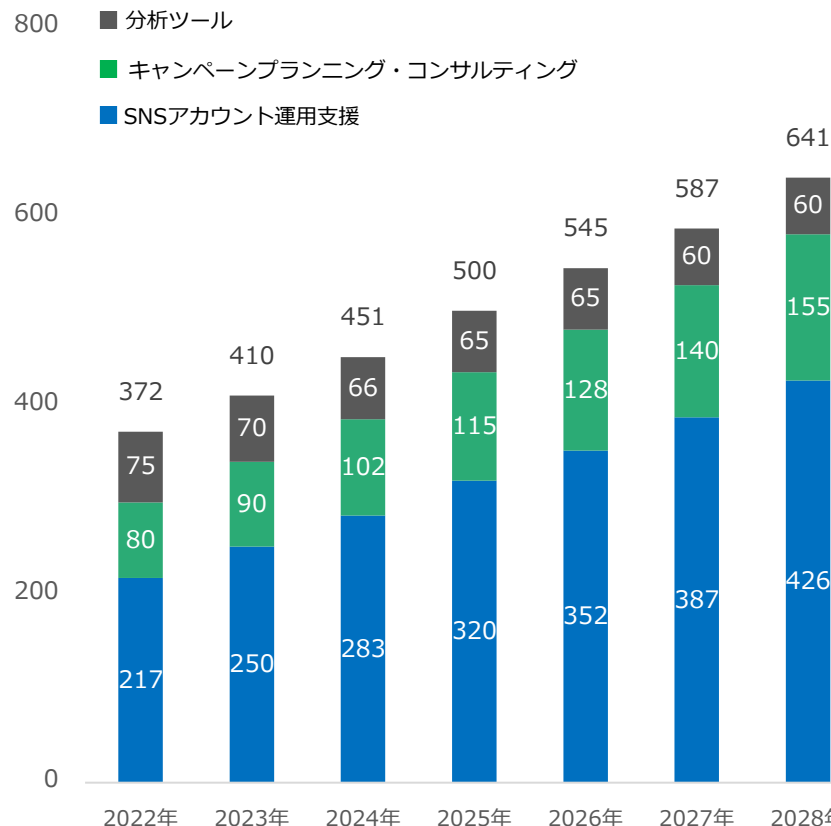


SNSマーケティング市場

(単位：億円)



SNSアカウント運用支援

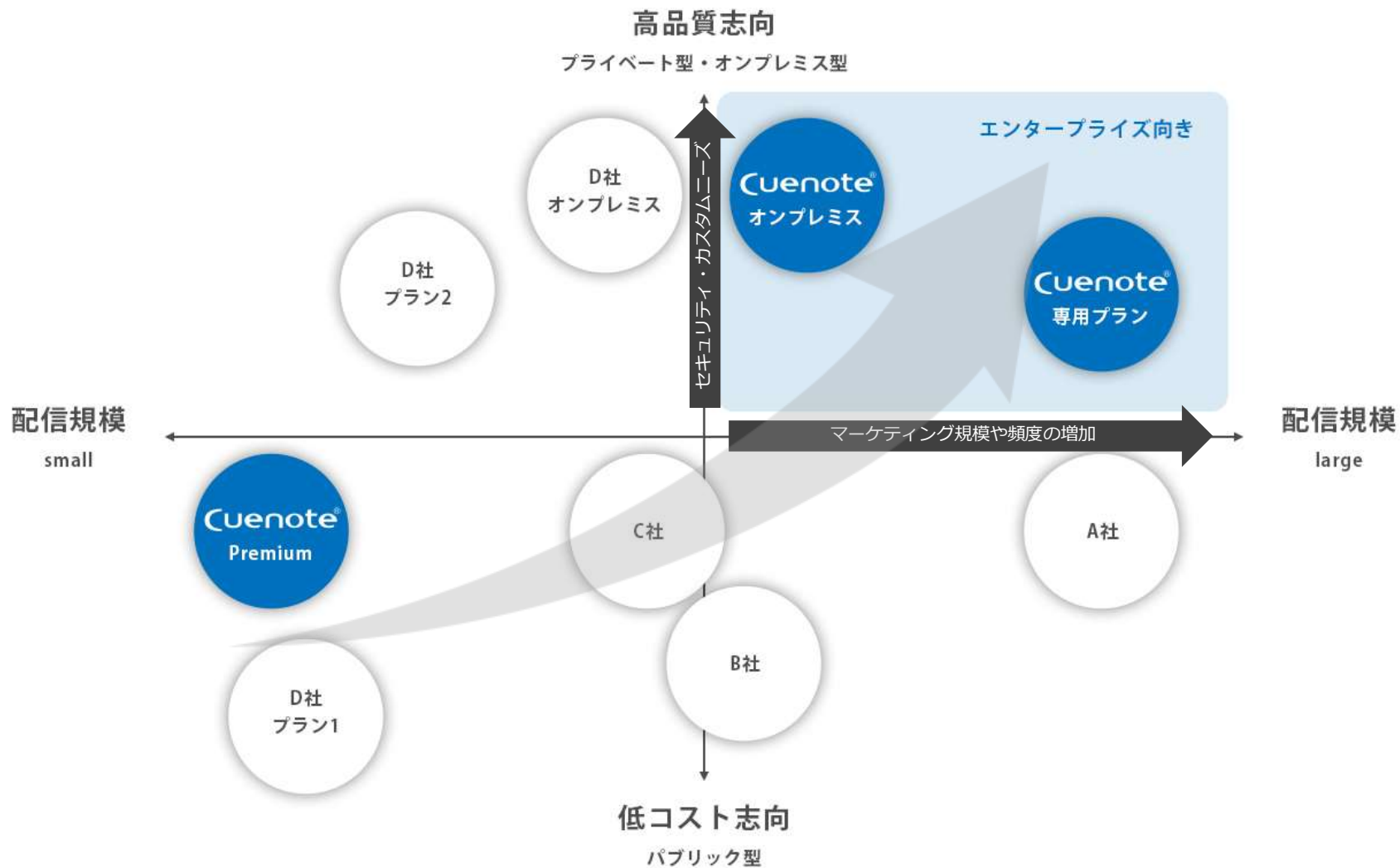


出典：「出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ」

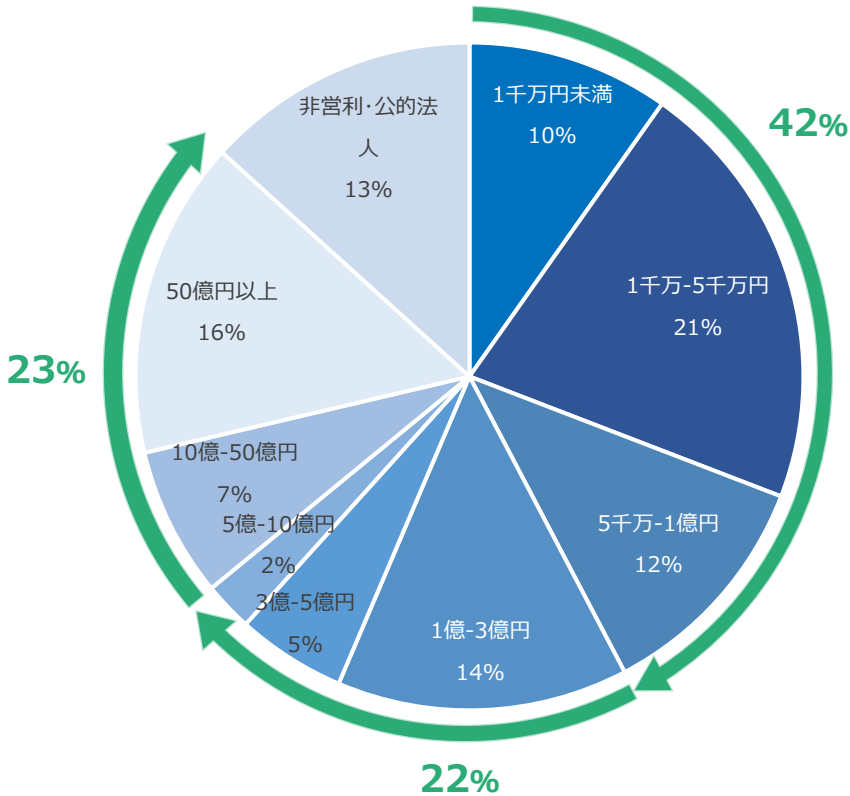
左グラフ：国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（2022年-2029年）を基に当社作成

右グラフ：国内SNSアカウント運用支援/キャンペーンプランニング・コンサルティング/分析ツールの市場規模推計・予測 2022年-2029年を基に当社作成

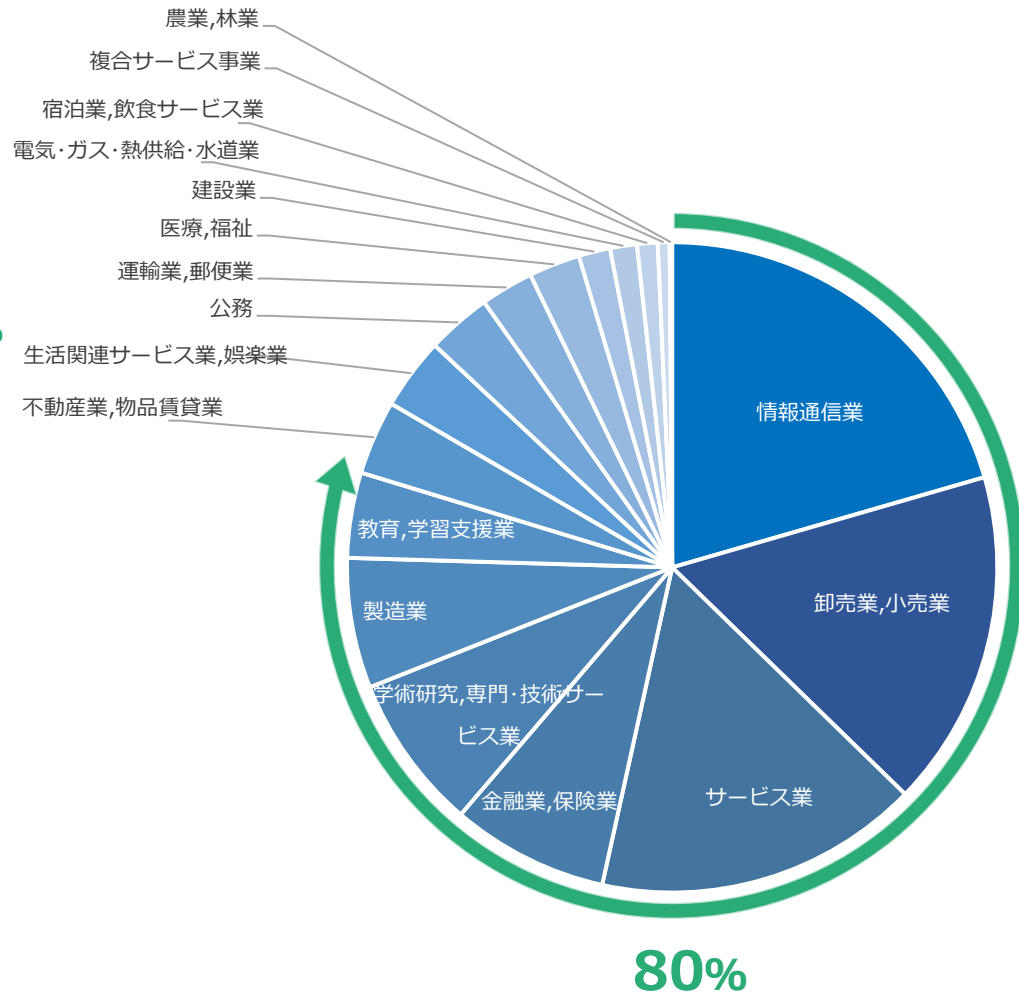
Cuenoteのポジション



サービス利用企業



資本金1億円を超える企業が45%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、金融・保険、学術研究, 専門・技術サービス、製造、教育, 学習支援**で8割を占めます。



3.

当社の特徴と強み

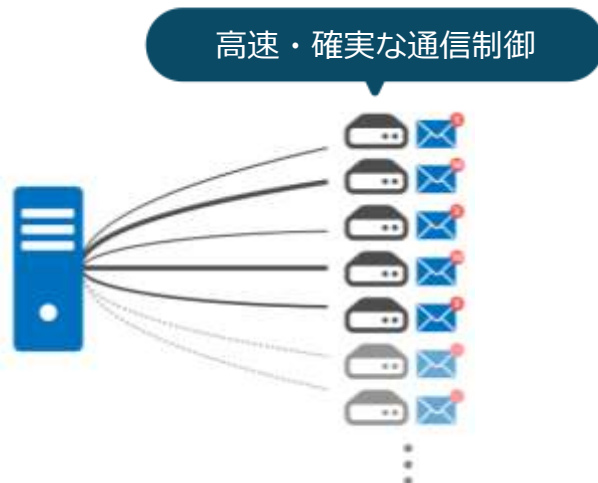
「開発技術力」と「分散されたサービス拠点と高い稼働率」

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 2024年1月～2024年12月のメールサービスの稼働率

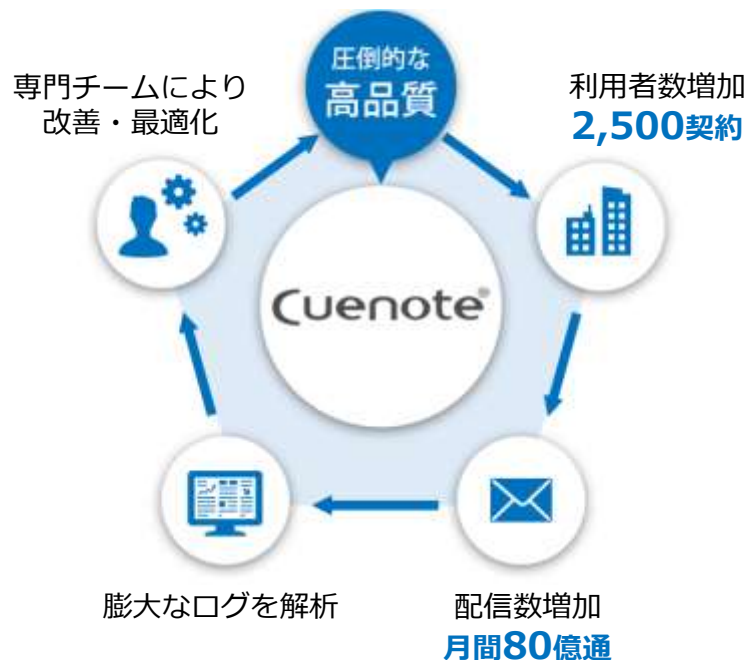
*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及びデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。

*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」

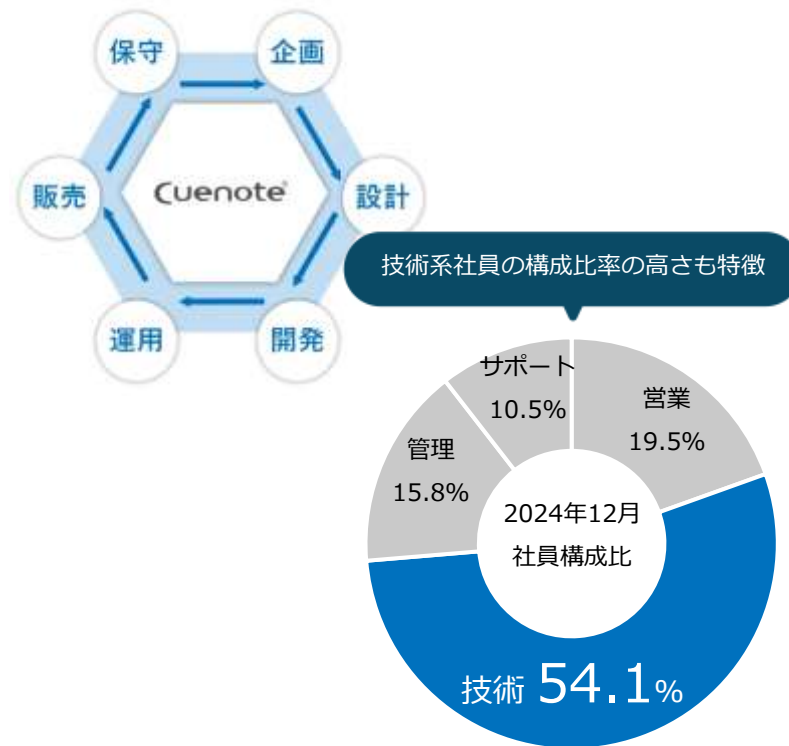
3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間80億通*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。



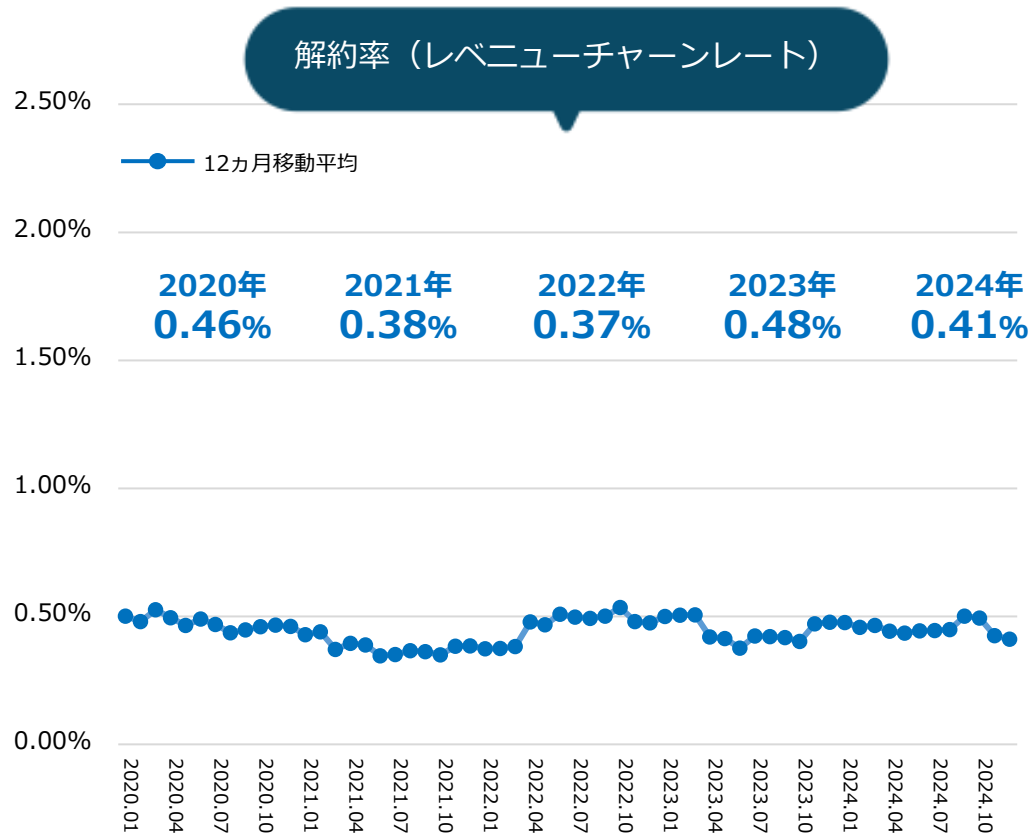
*2024年12月実績

「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

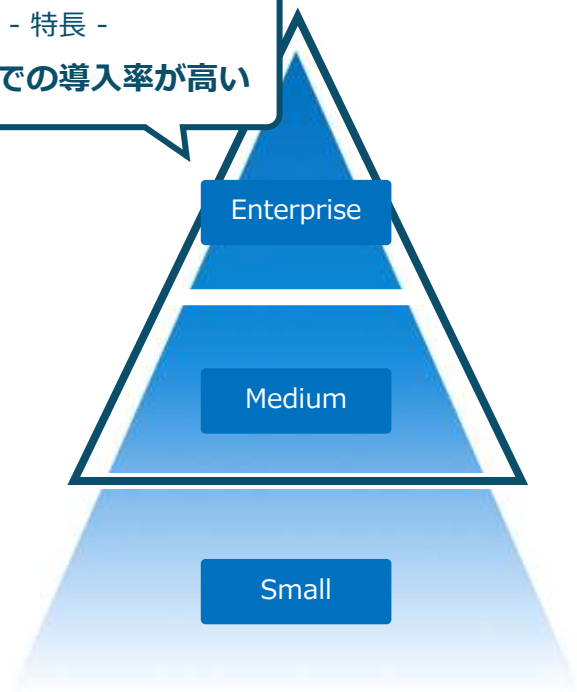
*2 グロスレベニューチャーン：当月解約額÷月初計上額

「優良な顧客層」

6

優良な顧客層

- 特長 -
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 272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。2,500契約を超える

*2024年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

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



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
ユーザプロフィール、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

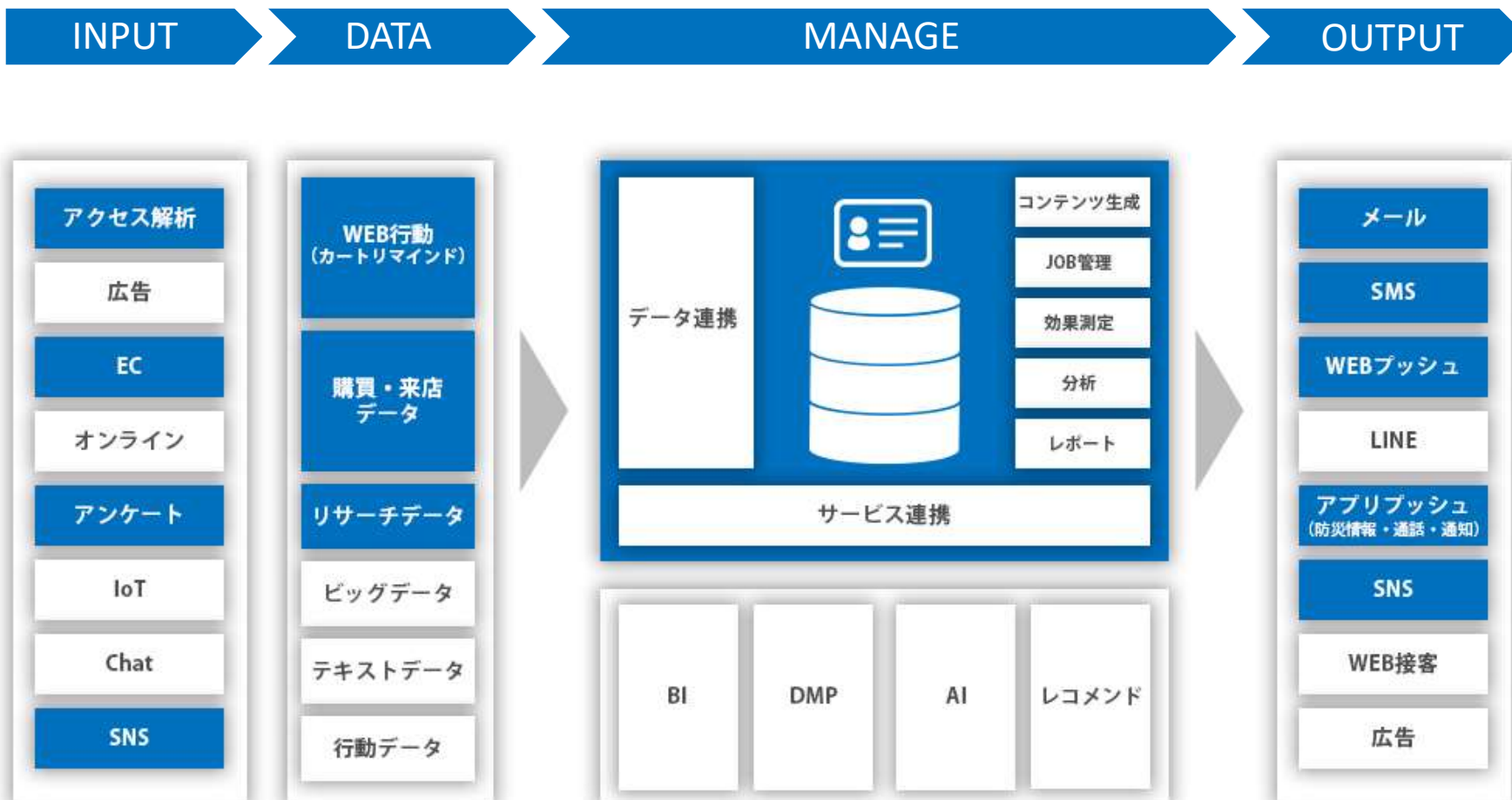


消費者

最適化された頻度、情報量、タイミングでの情報受領

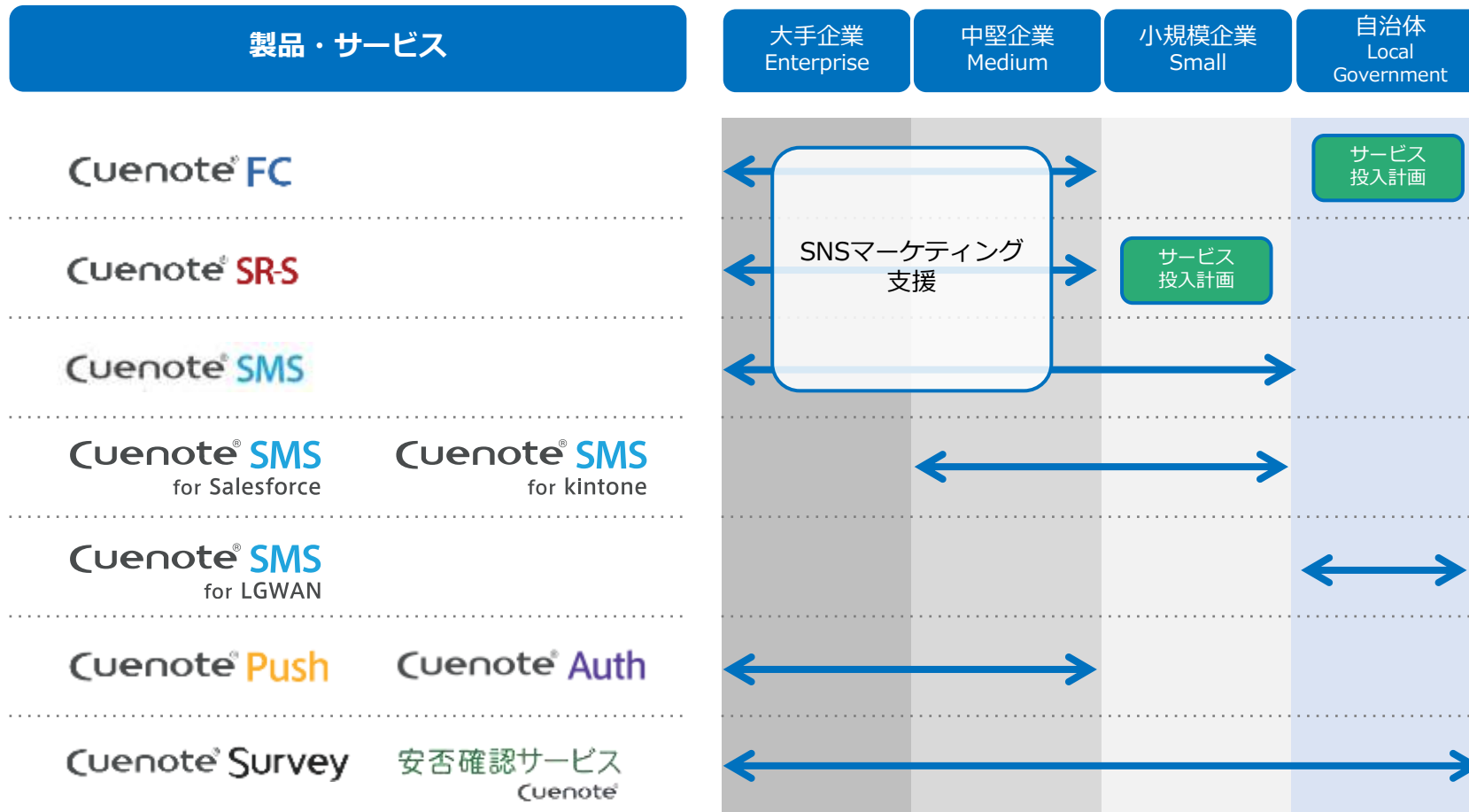
メッセージングプラットフォーム概念図

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



対象顧客の範囲を拡大

これまで通り、エンタープライズ領域は当社において強みを発揮しやすい主要なターゲット。
さらにメッセージチャネル拡充やエコシステム化推進によりMID、Small領域顧客を拡大する。



次の3カ年

2025年度～2026年度

- メール、SMSの市場シェア拡大
- SMS外部連携サービスやPush、新サービスによるMid、Small層顧客の獲得
- 技術者増員による開発投資
 1. マネジメント機能、サービス間連携の推進
 2. サービス基盤の技術刷新による収益性の向上
- M&Aによるサービス領域拡大

2027年度

- プラットホームによるスケールメリット享受

FY'25-26

FY'27-

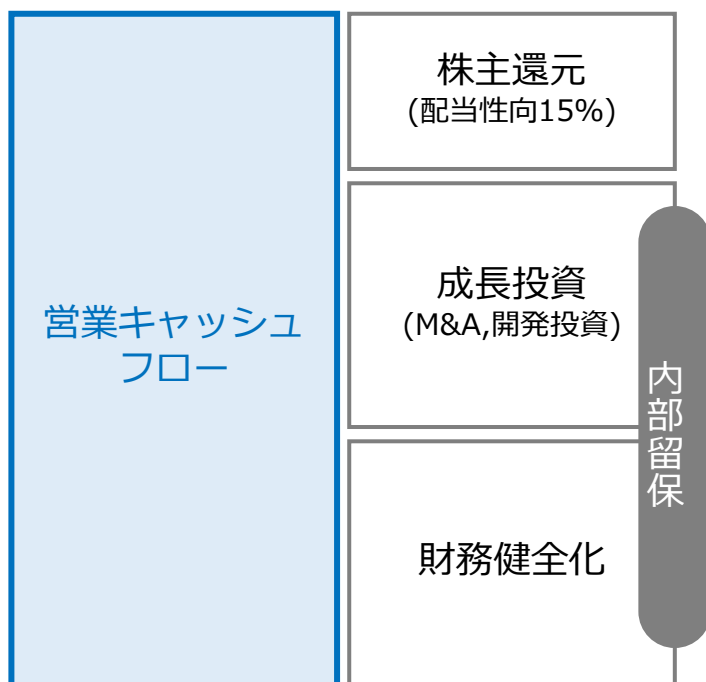
5.

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

	配当実績 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	—

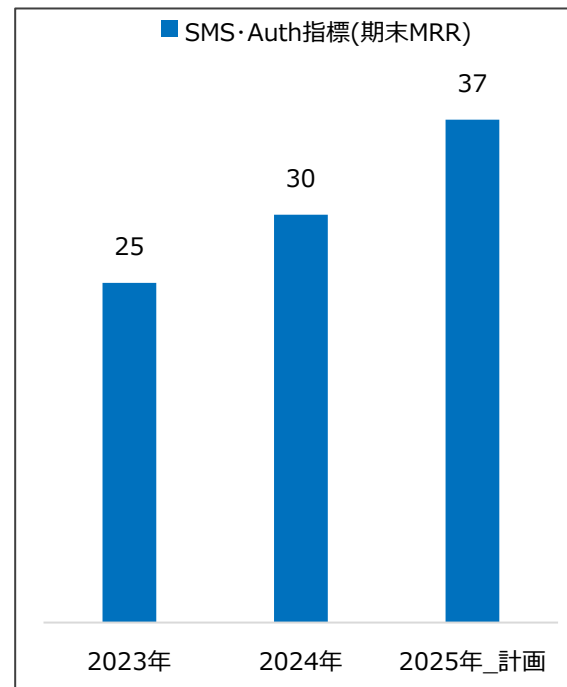
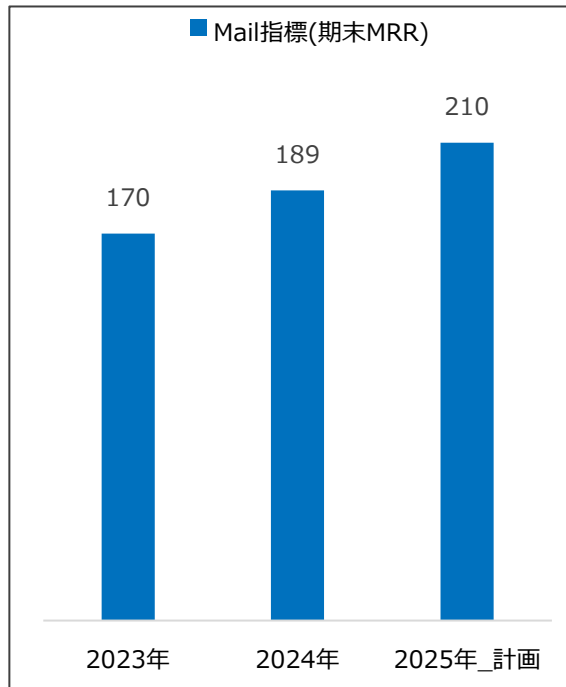
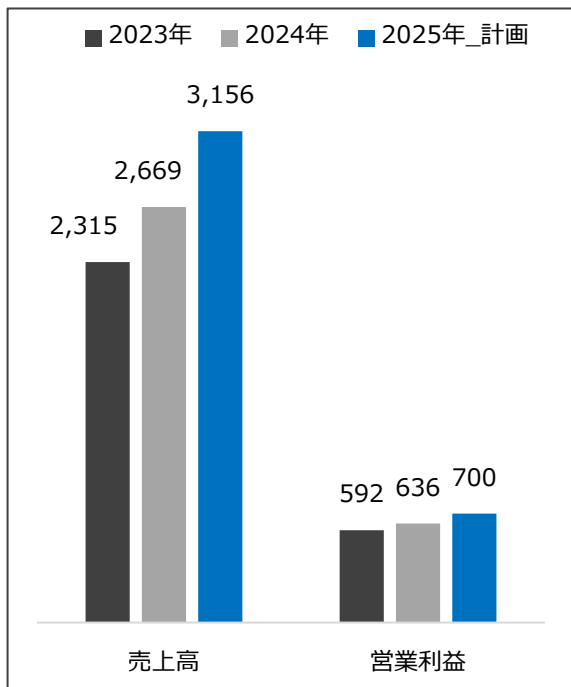
6.

経営指標と業績予想



2025年12月期業績予想

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	2023年	2024年	2025年_計画	対前期増減
売上高(百万円)	2,315	2,669	3,156	18.2%
営業利益(百万円)	592	637	700	9.8%
営業利益率(%)	25.6%	23.9%	22.2%	0.13pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	170	189	210	10.7%
	SMSサービス	25	30	37	22.3%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.43%	0.41%	0.48%	0.03Pts
	SMSサービス	0.63%	0.31%	0.23%	0.08Pts

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