

Y M I R L I N K

2021年12月期 第3四半期
決算説明資料

2021年11月12日
ユミルリンク株式会社
証券コード：4372

1	会社概要	Page 3
2	2021年12月期第3四半期 業績	Page 11
3	2021年12月期 業績予想	Page 22
4	appendix	Page 32

1. 会社概要

about company

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、

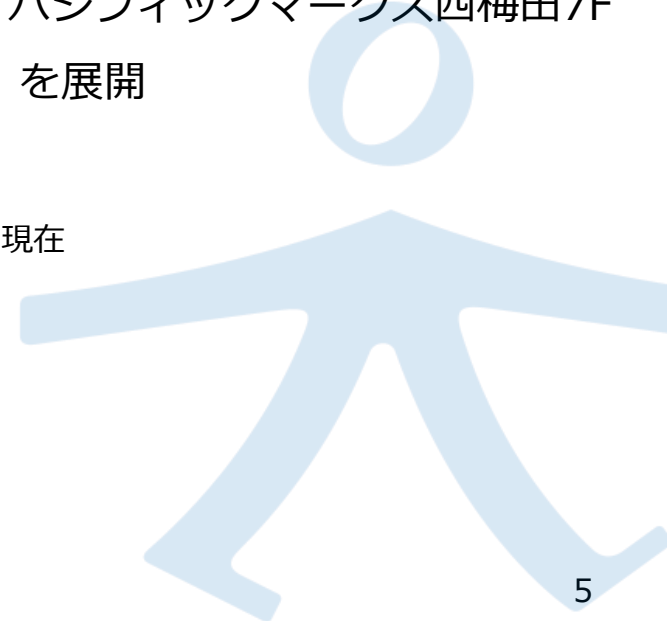
ユミルリンクは「**つながりを創る**」企業です。




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（東京証券取引所マザーズ）
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 ほか札幌、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	110名（うち正社員110名、臨時従業員0名）＊2021年9月現在
事業内容	メッセージングソリューション事業

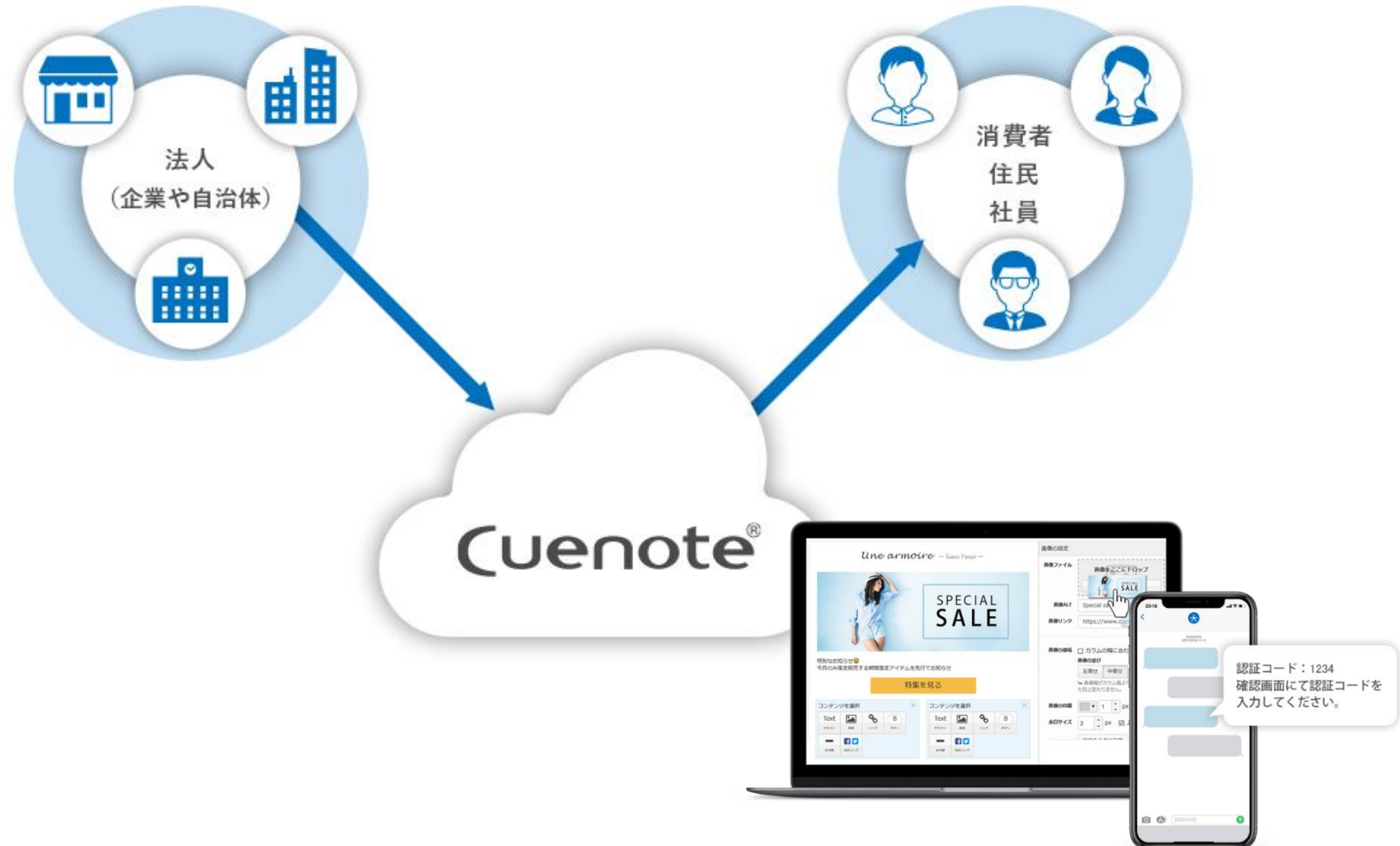


沿革

- 
- 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

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

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

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

Webアンケート・フォームシステム Cuenote® Survey

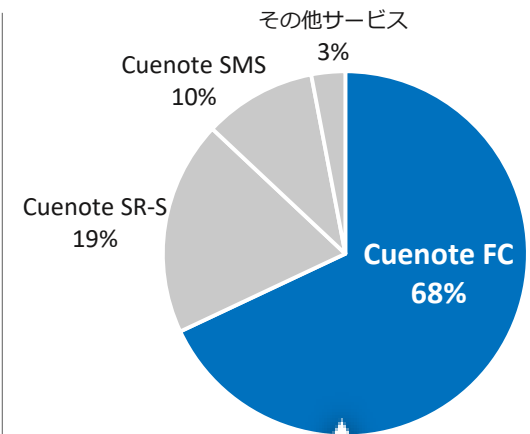


ブラウザ操作で高度なアンケートや
セキュアなフォームを作成
柔軟なデザイン、多言語にも対応

安否確認サービス 安否確認サービス Cuenote®



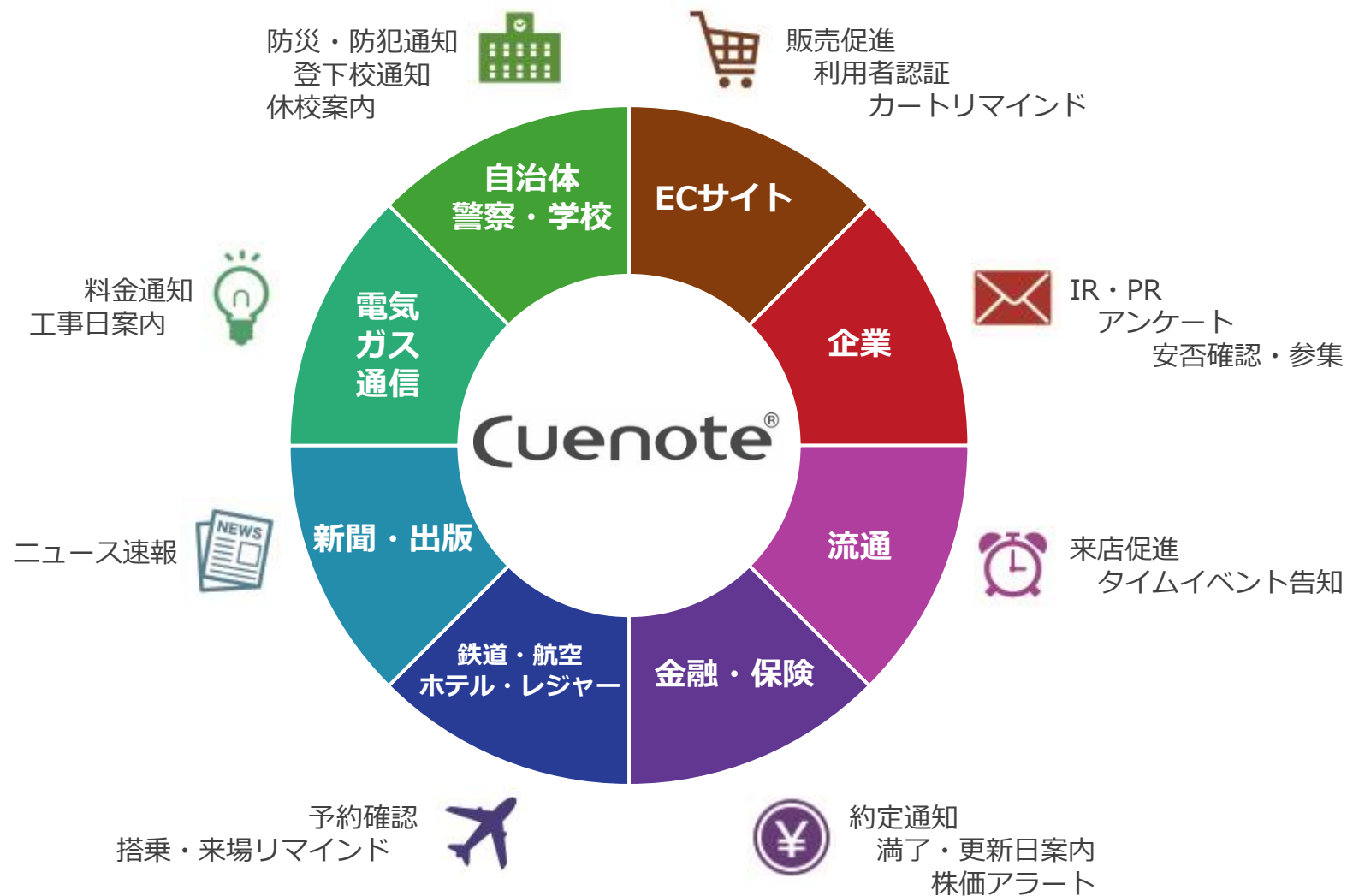
気象情報と連動し、災害発生時に
対象地域従業員の安否状況等を自動確認



Cuenote FCは、当社売上
(2021年第3四半期累計)の
68%を占める主力製品

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



Cuenoteの顧客

Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。1,800契約を超える

上場導入企業
190社

東証
一部/二部



未上場



官公庁



(注) 2021年10月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示しています。

2. 2021年12月期 第3四半期業績

Quarterly results

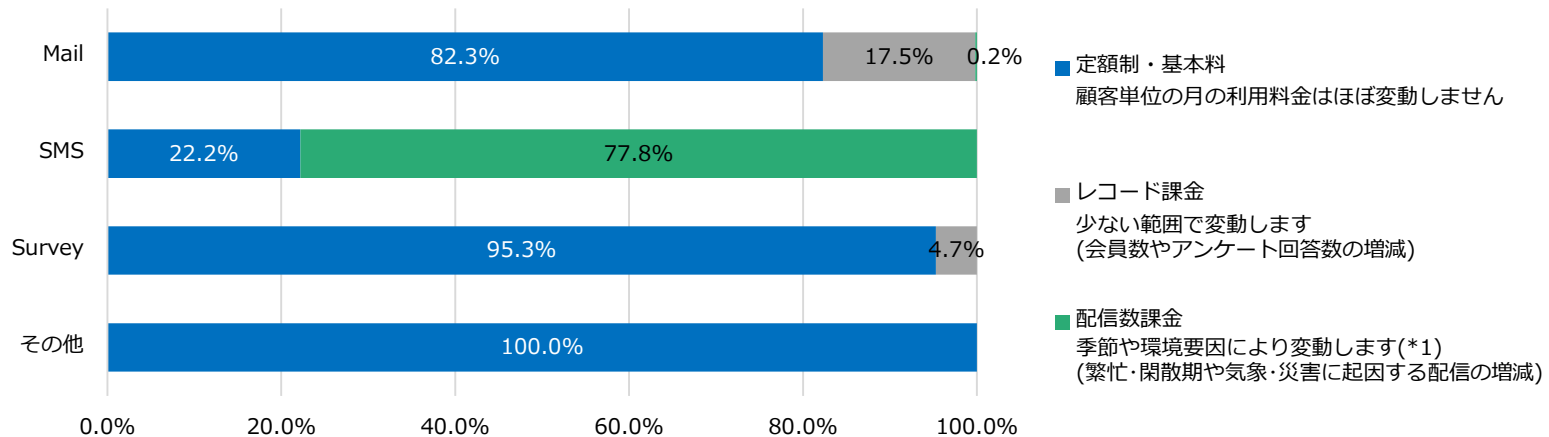
売上高区分について

スポット売上

サービス開始時の初期設定売上やライセンス売上、カスタマイズ売上などの一時的な収益

ストック売上

SaaSのサービス利用売上やソフトウェア保守売上など継続を見込める収益
サービスやプランにより、料金の決定要素が異なります



ストック売上比率

(注) 上記のストック売上構成グラフは、2021年1月～6月の実績値です。

(*1) 2021年1月～6月のSMS継続利用顧客の、月次配信数課金売上は、同期間6ヵ月平均額に対し△41%～+84%の範囲で増減しております。

業績サマリー

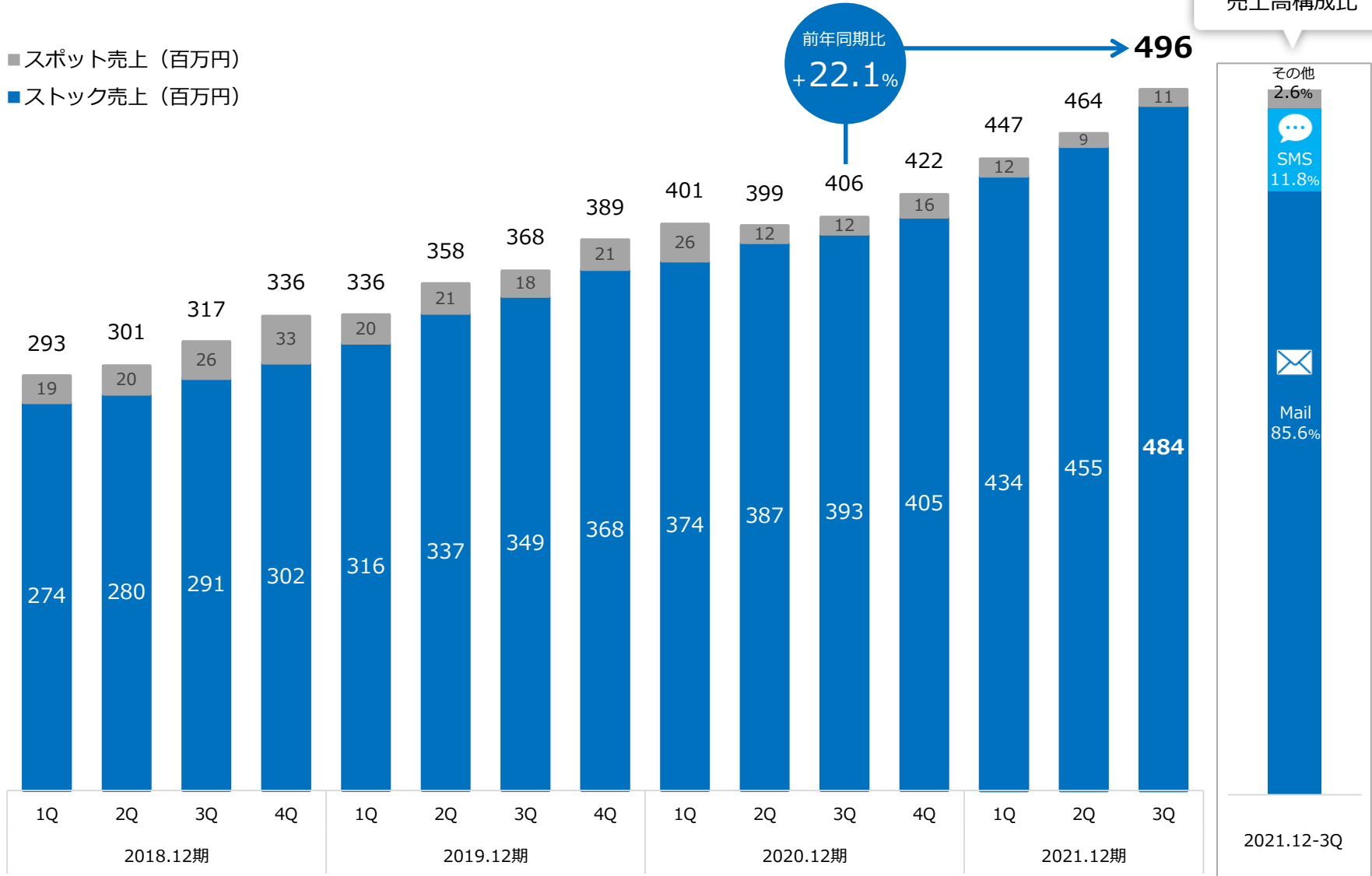
	2021年12月期3Q累計	前年同期間比
売上高	1,408 百万円	16.6 %
営業利益	288 百万円	16.8 %
当期純利益	187 百万円	9.5 %
四半期末MRR(*1)	162 百万円	22.6 %
Mail	139 百万円	13.1 %
SMS	18 百万円	274.9 %
Survey,その他	4 百万円	8.7 %

(*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。

四半期売上高推移

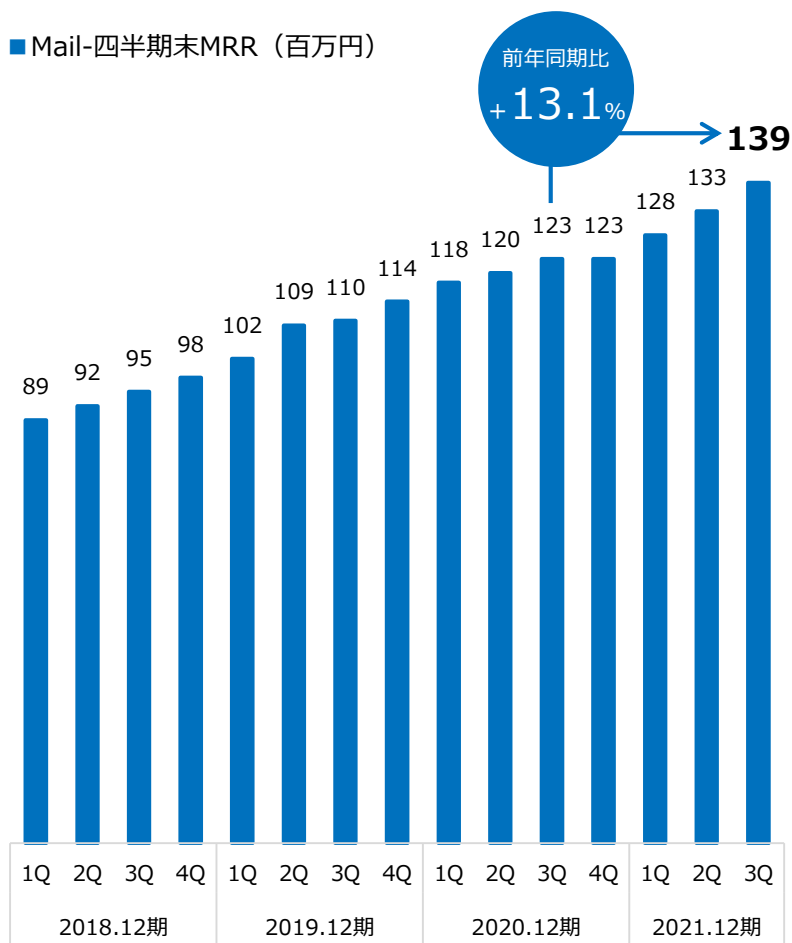
ストック売上の伸長により、前年同期比22.1%増の496百万円



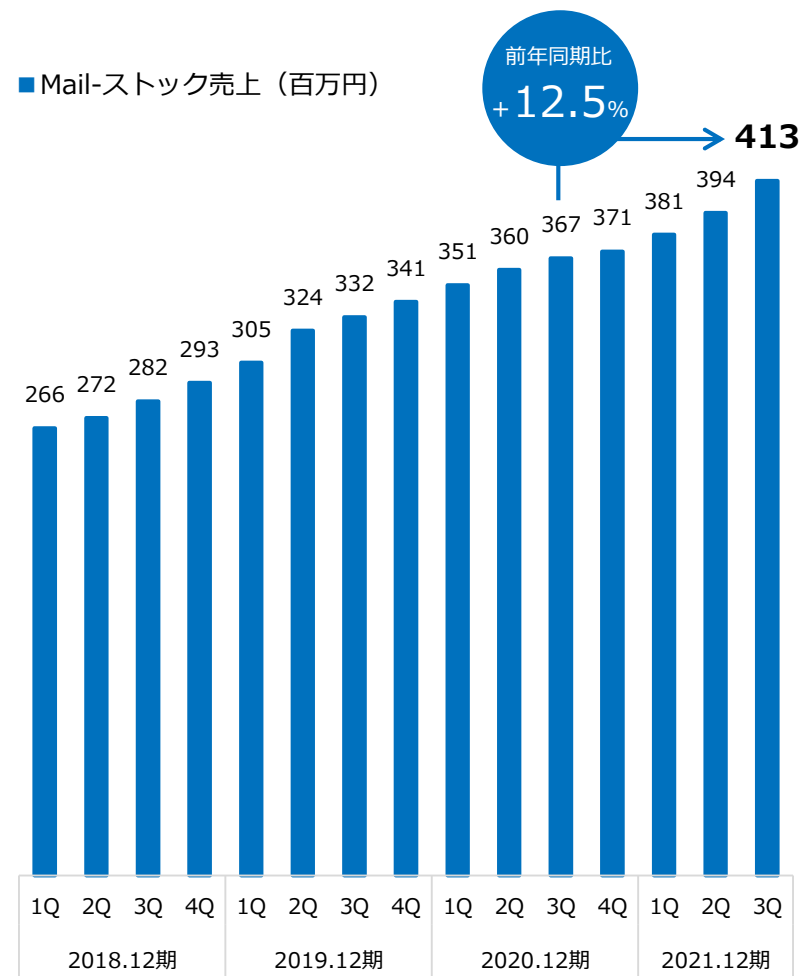
Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

四半期末MRRは前年同月より16百万円(13.1%)増加、3Qストック売上は12.5%増の413百万円

■ Mail-四半期末MRR (百万円)



■ Mail-ストック売上 (百万円)



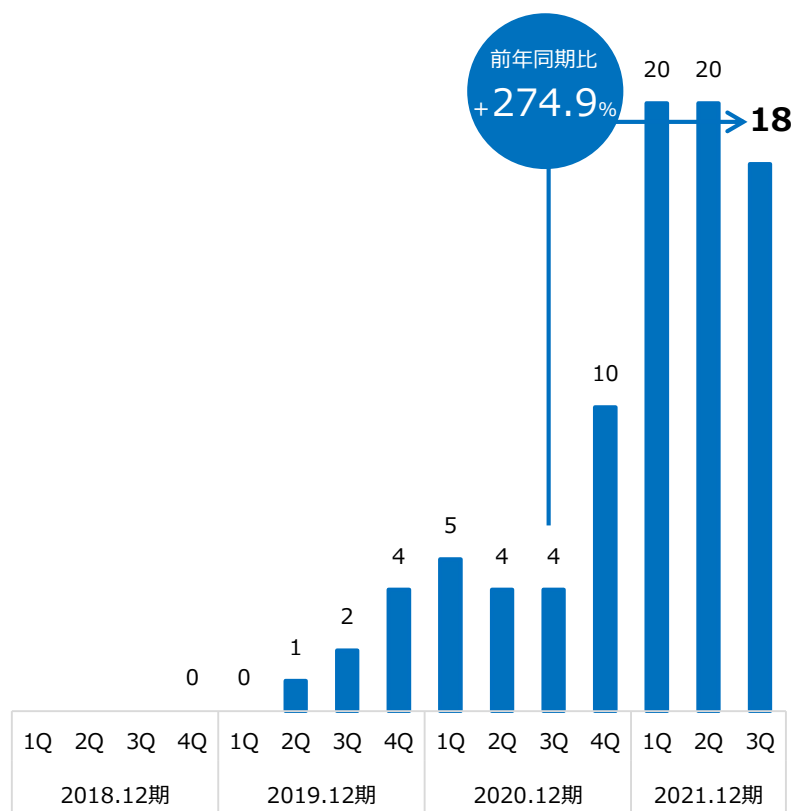
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益

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。

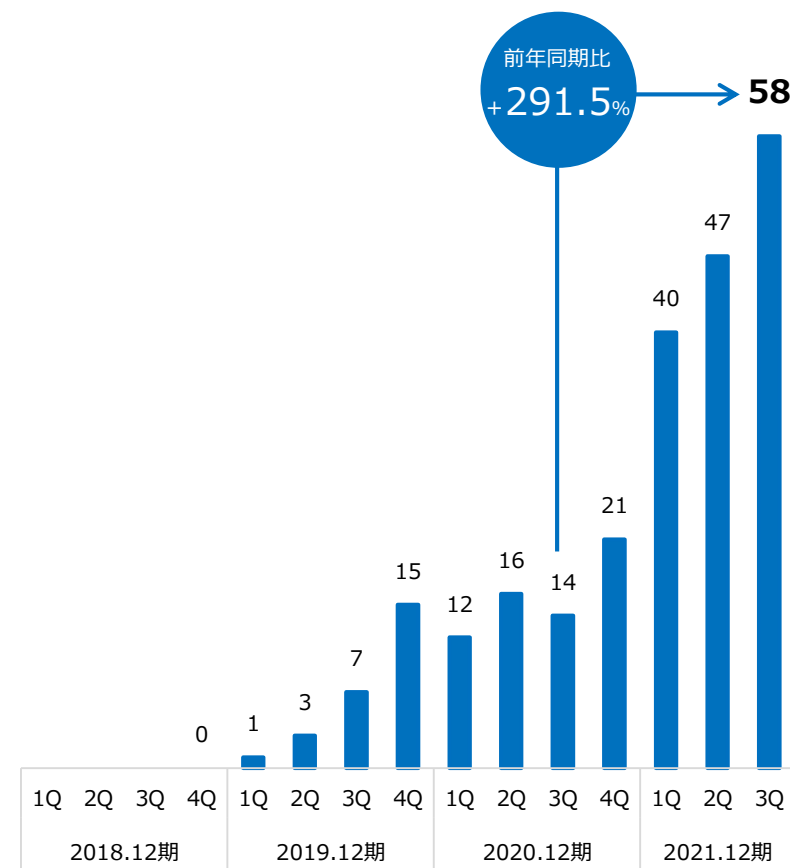
SMS 四半期末MRR／四半期ストック売上

新規顧客獲得と既存顧客の配信数増加により四半期末MRRが増加、3Qストック売上は291.5%増の58百万円

■ SMS-四半期末MRR (百万円)



■ SMS-ストック売上 (百万円)



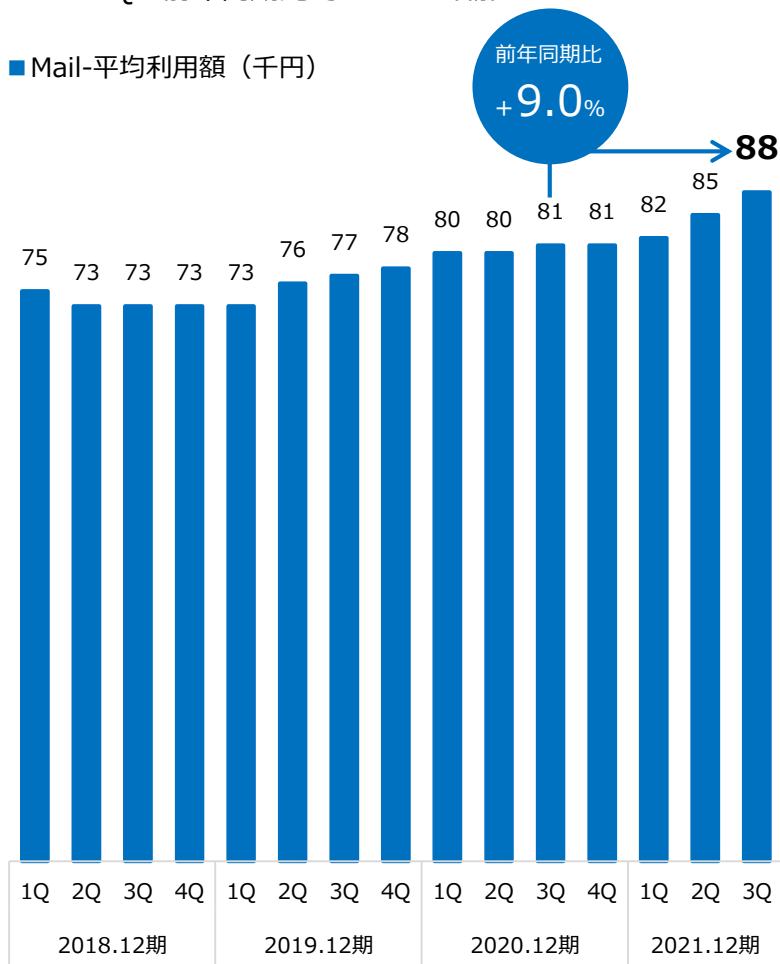
(注) SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が77.8%を占めます。(2021年1月~6月実績)。
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります。

契約あたりの平均利用額(*1)

Mail

複数拠点を活用するDR(ディザスターリカバリー)プランなど、高価格サービスの獲得が進み契約あたりの平均利用額も上昇
2021.3Qは前年同期比で9.0%の増加

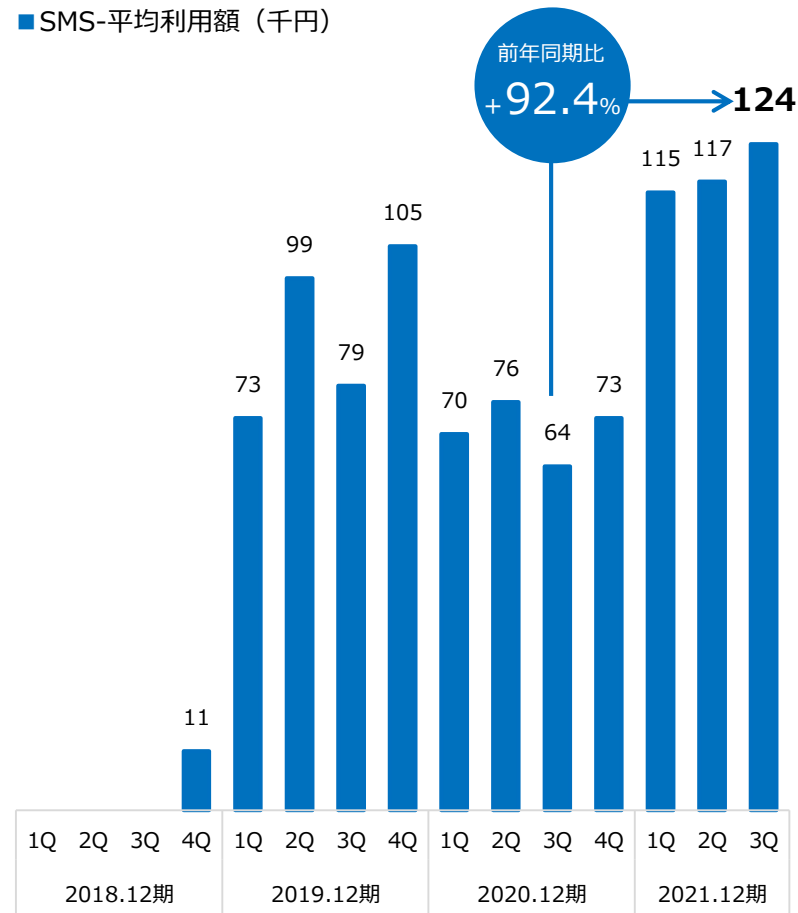
■ Mail-平均利用額 (千円)



SMS

新規顧客・既存顧客ともに月間配信数が増加
2021.3Qは前年同期比で92.4%の増加

■ SMS-平均利用額 (千円)

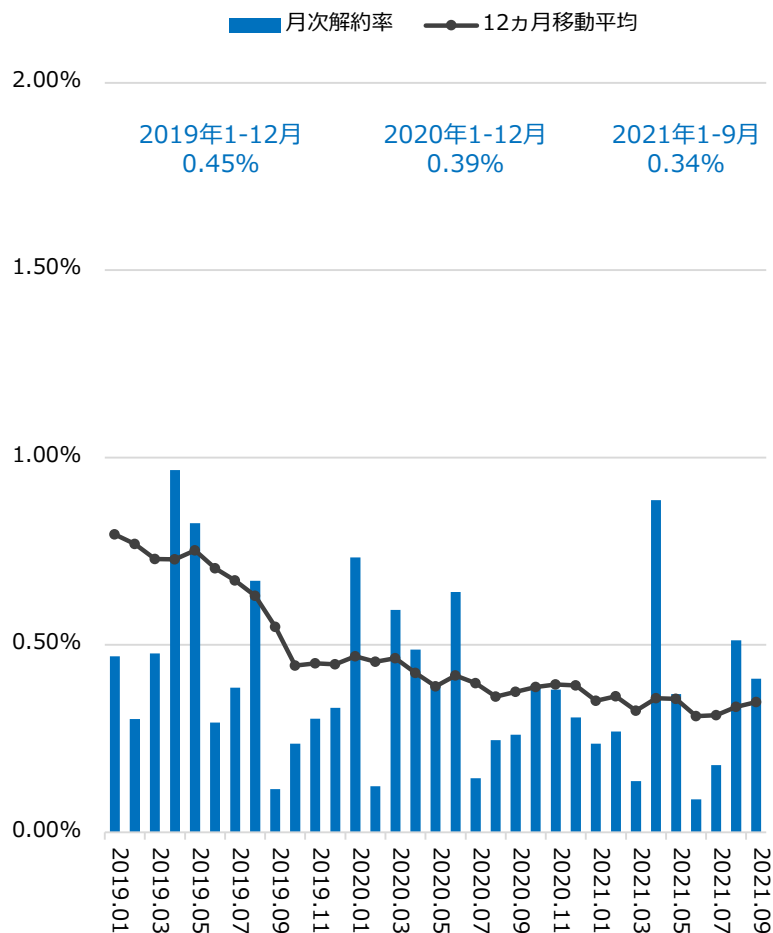


(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません。
(四半期ストック売上総額÷四半期延べ契約数)の算式により求めています。

月次解約率

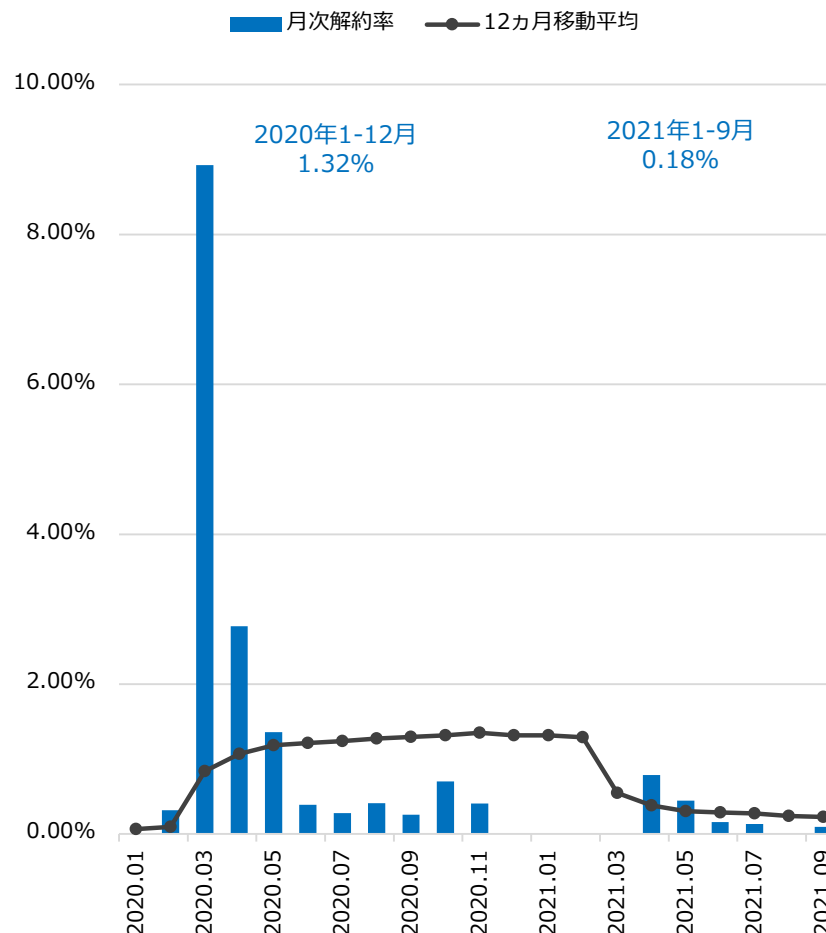
Mail (*1)

2021年1-9月の月次解約率は平均0.34%と低水準を維持



SMS (*1)(*2)

2020年3月に一時的に解約率が高まったものの、その後低減2021年1-9月は0.18%と低水準を維持



(*1) 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。

(*2) 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。

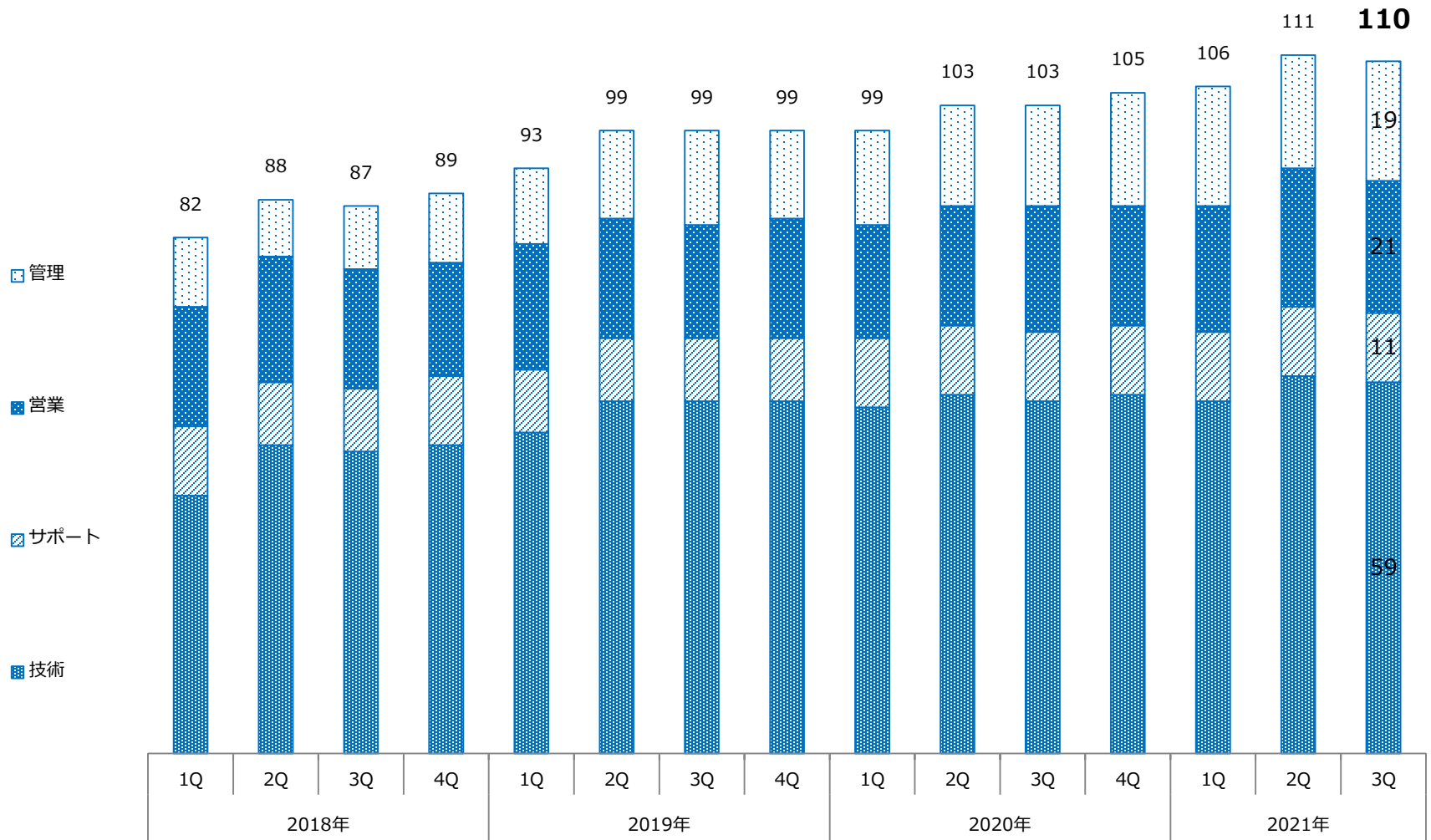
	2020年3Q累計	2021年3Q累計	前年同期比	増減額
売上高	1,207 百万円	1,408 百万円	16.6 %	200 百万円
売上原価	352 百万円	460 百万円	30.6 %	107 百万円
売上総利益	854 百万円	947 百万円	10.9 %	92 百万円
売上総利益率	70.8 %	67.3 %	△ 3.5 pts.	— ※1
販売費及び一般管理費	607 百万円	658 百万円	8.5 %	51 百万円
営業利益	247 百万円	288 百万円	16.8 %	41 百万円
営業利益率	20.5 %	20.5 %	0.0 pts.	—
経常利益	250 百万円	273 百万円	9.2 %	22 百万円
四半期純利益	171 百万円	187 百万円	9.5 %	16 百万円
四半期純利益率	14.2 %	13.3 %	△ 0.9 pts.	— ※2

*1 ウイルス感染症対策として全社行事を抑制したことに伴う原価稼働時間の増加(23百万円)、販管稼働時間の減少(23百万円)
大口顧客獲得に伴うSMS原価率の上昇(20M百万円)

*2 営業外費用として上場関連費(15百万円)を計上したことに伴う経常利益率、四半期純利益率の低下

従業員数

☑ 前期末より5名(技術2名/営業2名/管理1名)増員



	2020年期末	2021年3Q末	増減
流動資産	1,185 百万円	1,672 百万円	487 百万円(*2)
固定資産	257 百万円	285 百万円	28 百万円
資産合計	1,443 百万円	1,958 百万円	515 百万円
流動負債	333 百万円	354 百万円	20 百万円
固定負債	12 百万円	8 百万円	△ 4 百万円
負債合計	346 百万円	362 百万円	16 百万円
純資産合計	1,097 百万円	1,596 百万円	499 百万円
自己資本比率	76.0 %	81.5 %	5.5 pts.
1株あたり純資産	308.66 円(*1)	449.07 円	140.42 円

(*1) 2021年4月30付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っており、前事業年度の期首に当該分割が行われたと仮定して1株あたりの純資産を算定しております。

(*2) 営業利益の計上と公募増資(311百万円)による増加

3. 2021年12月期 通期業績予想

earnings forecast

2021年12月期 通期業績予想・進捗

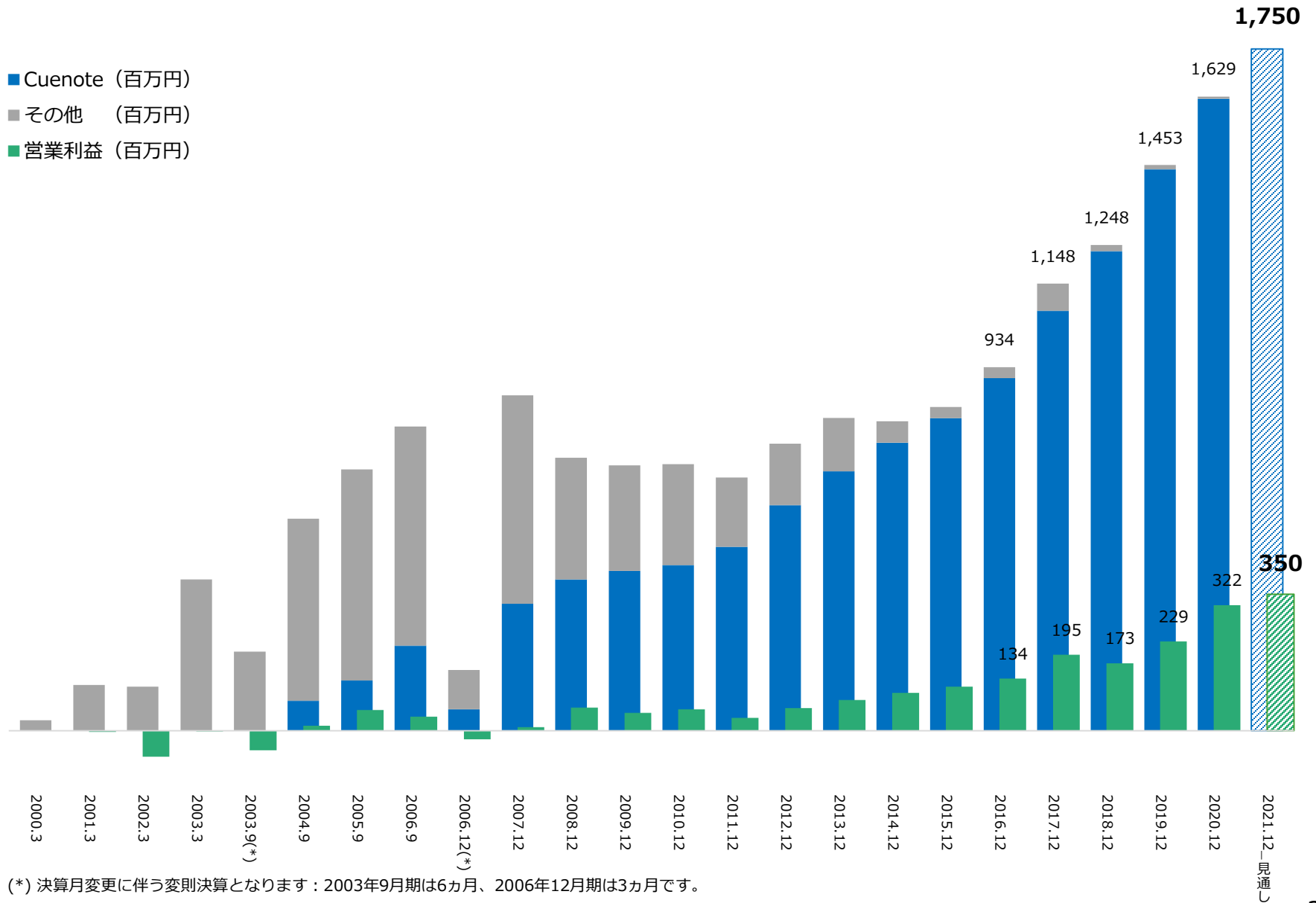


3Q累計期間は通期予想に対し進捗率80%超と好調な推移

	2021年通期 予想	2021年3Q累計 実績	進捗率
売上高	1,750 百万円	1,408 百万円	80.5 %
営業利益	350 百万円	288 百万円	82.5 %
営業利益率	20.0 %	20.5 %	—
経常利益	324 百万円	273 百万円	84.1 %
当期純利益	222 百万円	187 百万円	84.5 %
当期純利益率	12.7 %	13.3 %	—

業績推移

- Cuenote (百万円)
- その他 (百万円)
- 営業利益 (百万円)



(*) 決算月変更に伴う変則決算となります：2003年9月期は6ヵ月、2006年12月期は3ヵ月です。

事業等のリスク

特定の製品への依存 について

リスク

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

リスク

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、ISO/ISMS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

リスク

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。

「メッセージングテクノロジー」と
「ソフトウェアサービスの事業化」を更に進め、

SaaS事業の領域拡大により

企業価値・株主価値向上を図る



メッセージングプラットフォーム

多様化

コミュニケーションツールの多様化に伴い、企業と消費者のコミュニケーション手段も多様化

業務効率の向上

複数コミュニケーション手段を統合管理する基盤（プラットフォーム）は、マーケティング効果や業務効率の向上に効果的であり、不可欠に

メッセージプラットフォーム

施策自動化や分析機能の拡充と共にCuenoteをメッセージングプラットフォームにする

Cuenote[®]

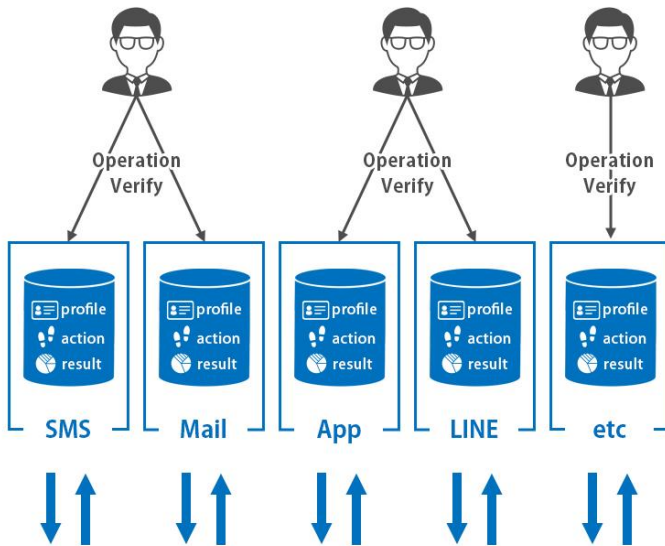
メッセージングプラットフォームの役割

背景

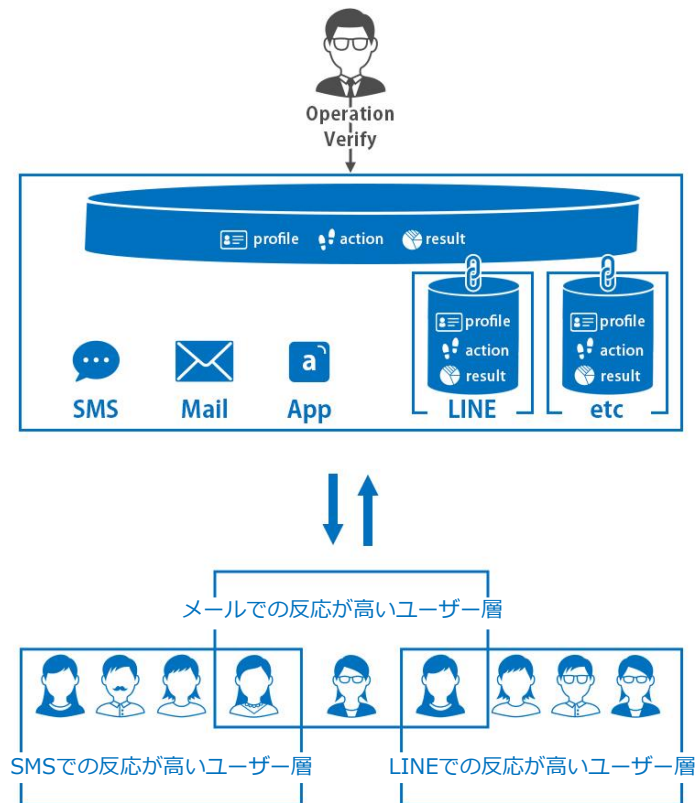
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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
ユーザプロファイル、行動分析による効果の向上



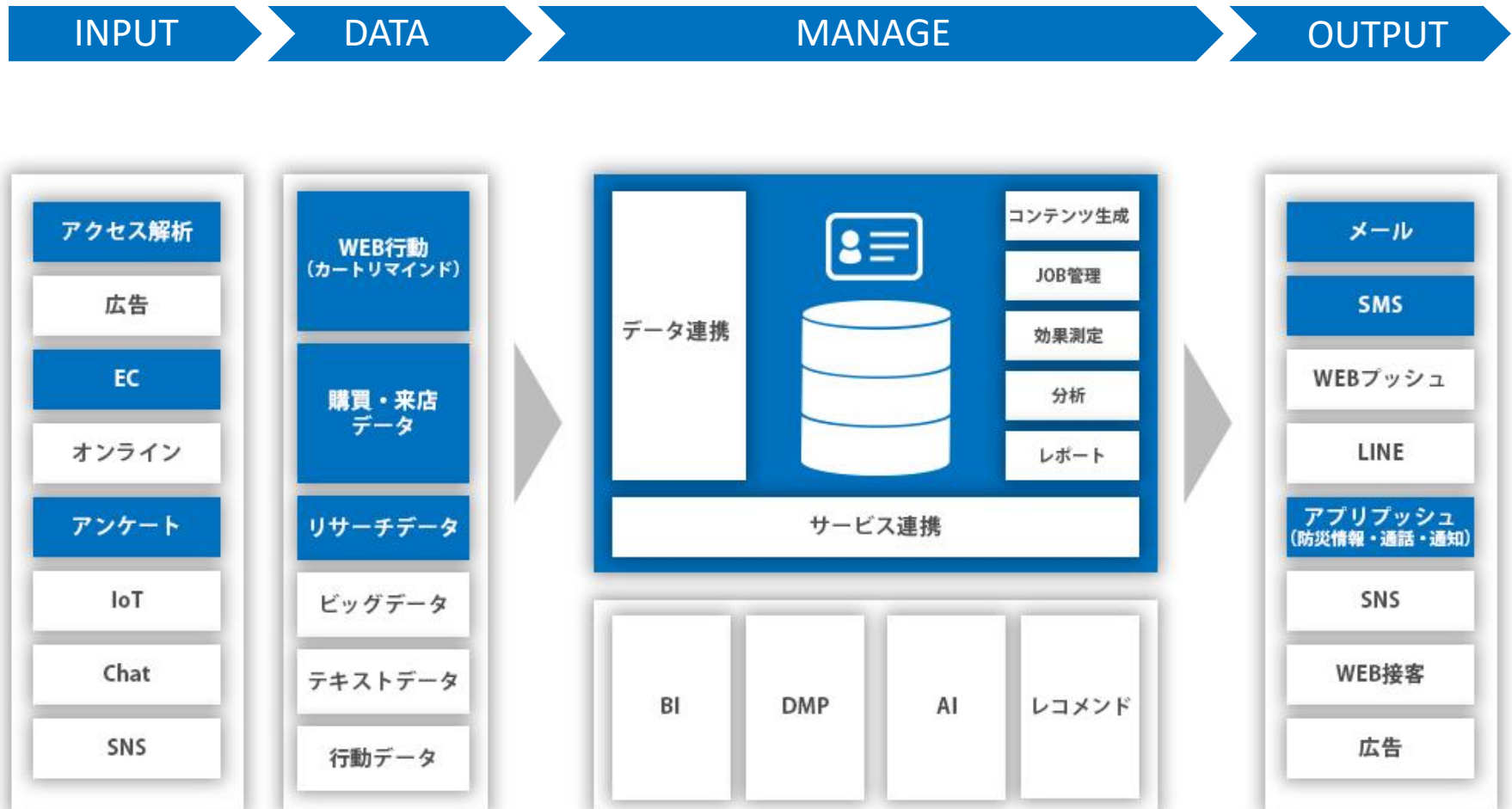
消費者

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

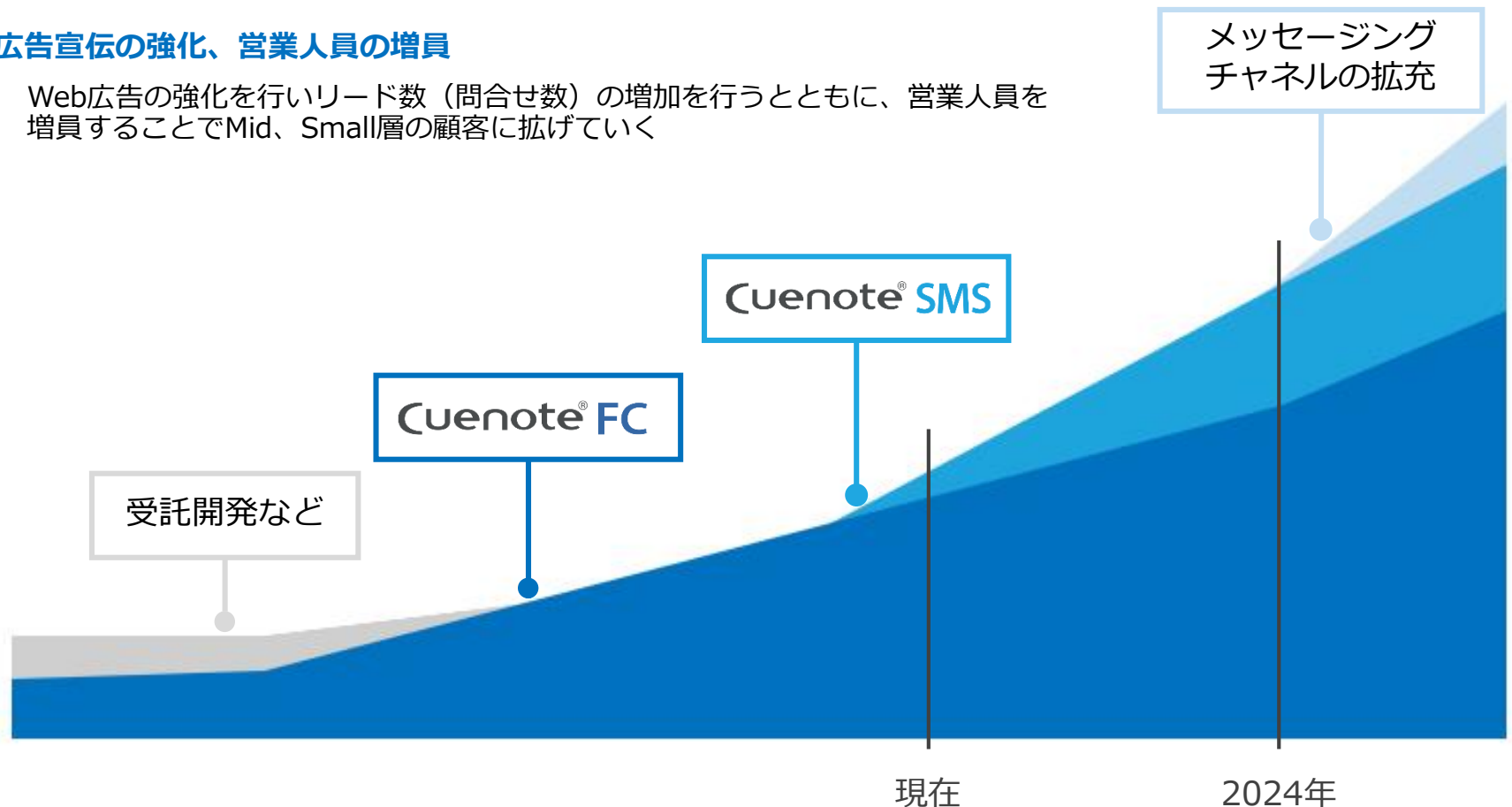
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

技術者の増員

2022年～2023年に技術者の増員を行い強化
2023年に新たなメッセージングチャンネルの開発に取り組む

広告宣伝の強化、営業人員の増員

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



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)株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020年版」デジタルマーケティング市場 (2021年度予測)

(*2)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2021」メール送信市場 (2021年度予測)

(*3)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2020」SMS送信サービス市場 (2021年度予測)

4. appendix

トピックス 2021年 3Q以降

7月

- 月間メール配信数 52億通 突破

9月

- 東京証券取引所 マザーズ市場上場
- 月間メール配信数 53億通 突破

10月

- 株式会社ライトアップ との共催セミナー開催
- GMOデジタルラボ株式会社、GMOメイクショップ株式会社
3社共催セミナー開催
- アイ・オー・データ機器の導入事例公開
- パーソルワークスデザインの導入事例公開

11月

- CuenoteFC マイページ機能をリニューアルした最新バージョンをリリース



プレスリリース

メール配信システム

Cuenote[®] FC

2021年11月9日

マイページ機能をリニューアル ～ノーコードで会員登録フォームを作成可能に～

ノーコードでHTMLの知識がない方でも会員登録フォームが作成できる機能へ進化
また、端末の画面サイズに応じて、表示が最適化される「レスポンシブデザイン」にも対応

[直感的な操作で作成が可能]



[レスポンシブデザインに対応]



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、保証しておりません。

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