2021年12月期通期決算説明資料

2022年2月14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月期通期決算 Page 11

3 成長計画 Page 28

4 2022年12月期 業績予想 Page 34

5 appendix Page 37

1. 会社概要

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。

YMIRLINK

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	112名（うち正社員112名、臨時従業員0名）＊2021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

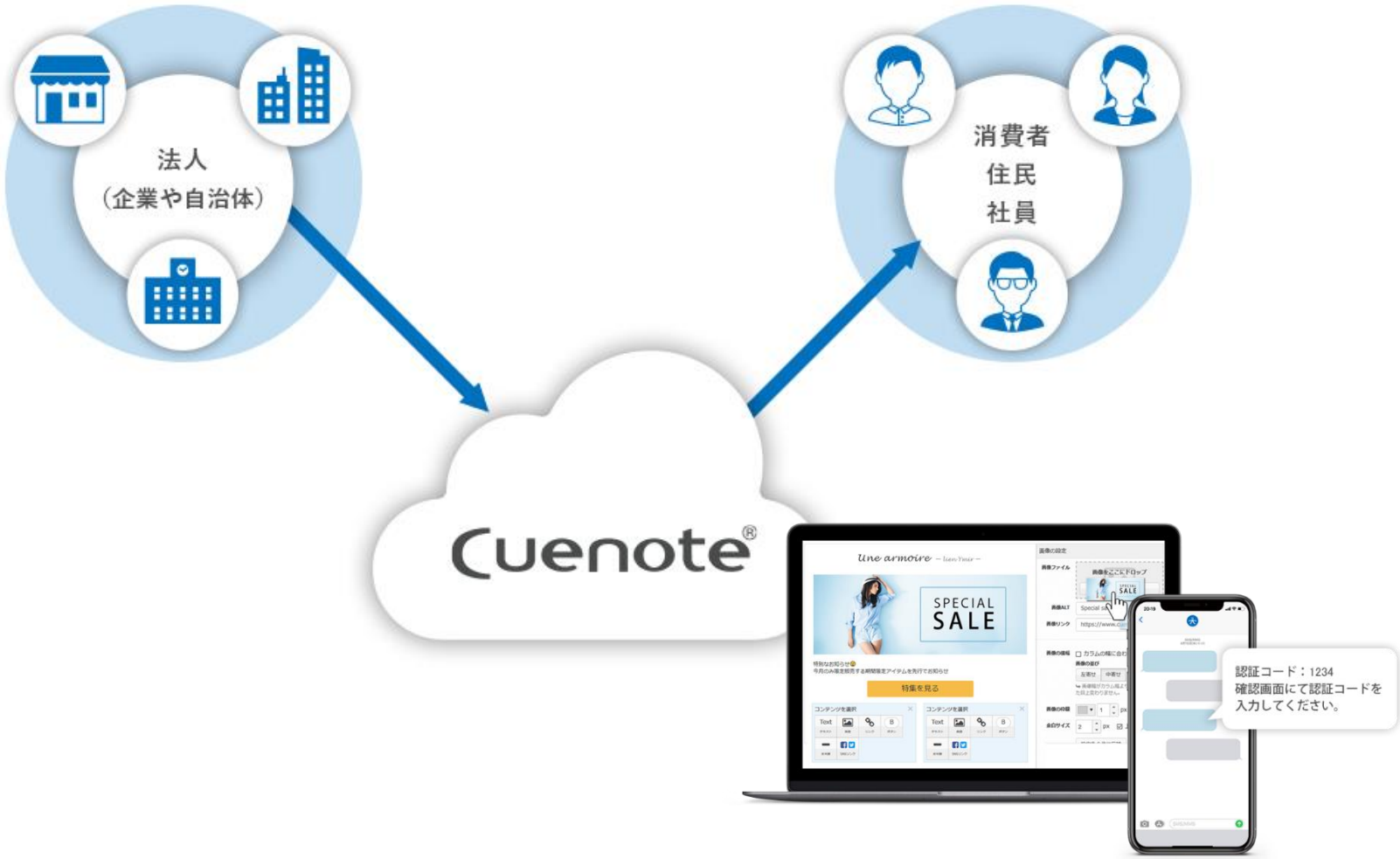
沿革

YMIRLINK

- 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



Cuenoteシリーズ

YMIRLINK

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

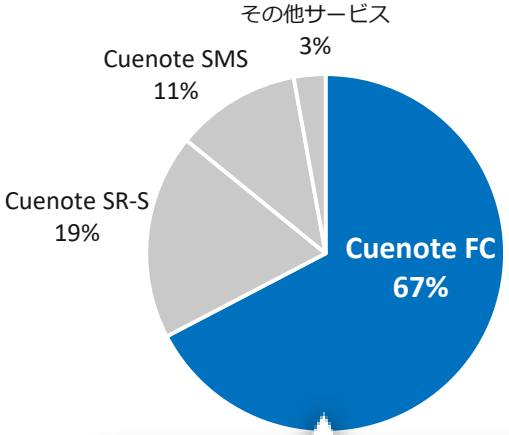
キャリア直収型SMS配信サービス
APIや画面からの送信にあわせ、
IVRや双方向通信にも対応

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

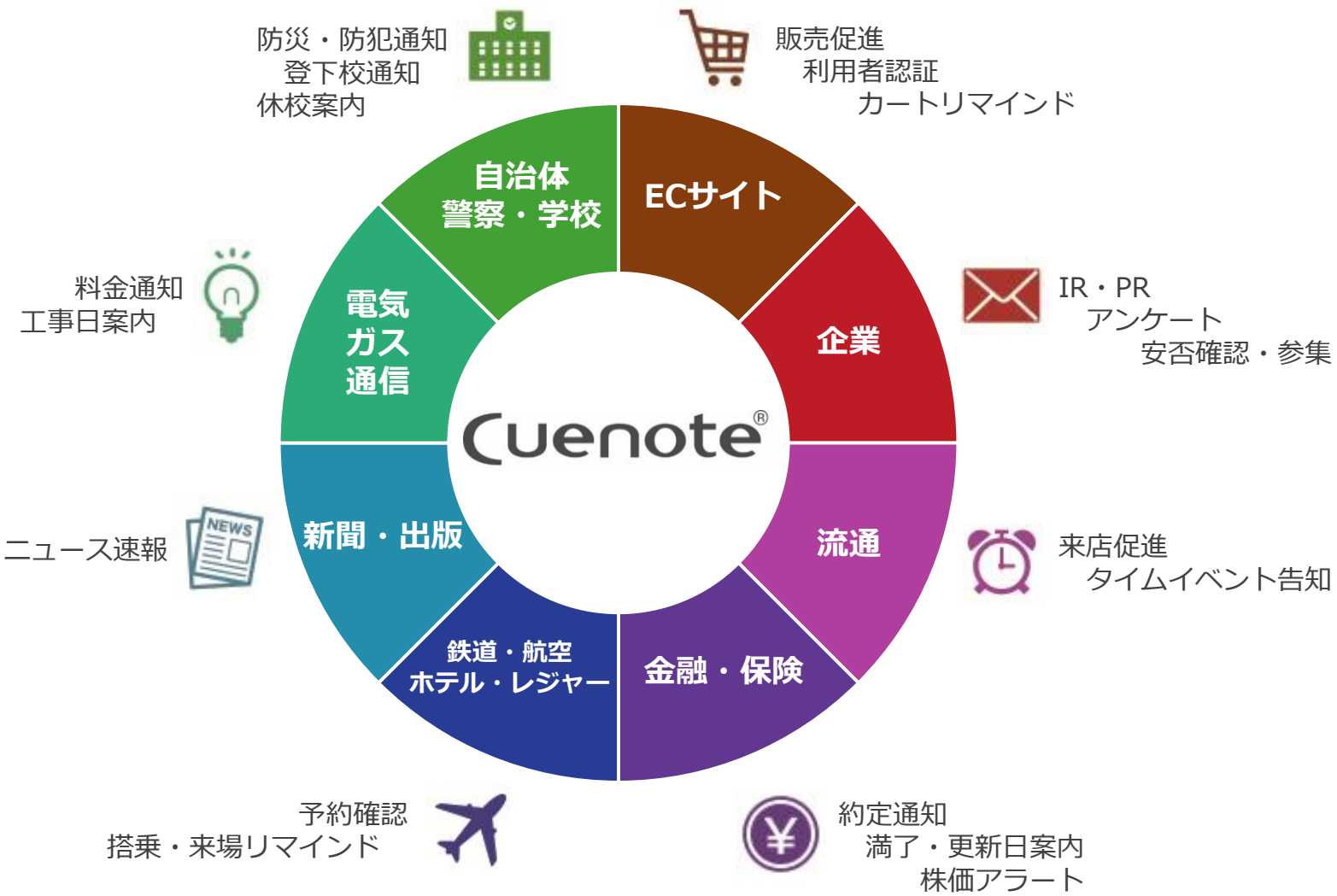


Cuenote FCは、当社売上
（2021年通期）の
67% を占める主力製品

Cuenoteの活用事例

YMIRLINK

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。1,900契約を超える

上場導入企業
190社

東証 一部/二部

CyberAgent, SAPPORO, Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社, LIXIL, 松竹, @cosme, cookpad, Leopalace21, Tabio tradition in motion, LIVESENSE, 永谷園, I-O DATA, enigmo, FuRyu, F@N COMMUNICATIONS, CYCLE BASE ASAHI, Quest

未上場

CCC T-SITE, 紀伊國屋書店, 朝日新聞 DIGITAL, iPROS, Ponta ©Ponta, FINANTEC, TOKYU HANDS, セイバン, peach, SEGA NETWORKS, ECOMIKA MEDIA & YOUR CONCIERGE, EZニュースEX, イーデザイン損保 東京海上グループ, iTSCOM, サンケイリビング新聞社, JAPAN PHILHARMONIC ORCHESTRA, レコチョク, uhb 北海道文化放送, HVS証券 エイチ・エス証券株式会社, 日本旅行 NIPPON TRAVEL AGENCY, kinko's On Demand Solutions KONICA MINOLTA, PARCO, 新横浜ラーメン博物館 SHINYOKOHAMA RAMEN MUSEUM, 日本ネット経済新聞, 日本流通産業新聞, マイナビニュース, NTTiF, Naturum, パーソル ワークスデザイン, CHUBBYGANG TOKYO BABY ROCKERS., SaNaYoga, 新学社, F.ACE, disk union, DTI dream.jp, HIBIYA-KADAN

官公庁

文部科学省, 岩手県警察, 神奈川県, 福島県警察

(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月期通期決算

売上高区分について

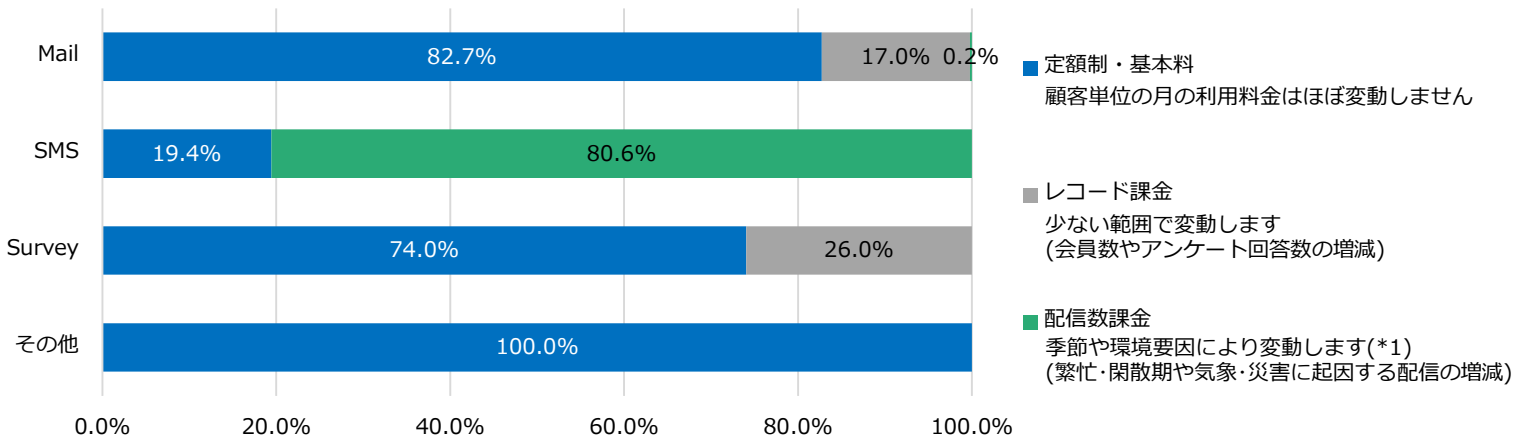
YMIRLINK

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～12月の実績値です
(*1) SMSサービスにおいて、2021年1月～12月に継続利用した顧客の月次売上は、同期間(12ヵ月間)の平均に対し△42.6%～＋70.9%の範囲で増減しております

ユミルリンク実績数値

YMIRLINK

チャーンレート（解約率*1）	NRR*3（売上維持率）	ARR*4（年間経常収益）
0.38%	**110.6%**	**21.1億円**
全シリーズ解約率*2 2021年1月-2021年12月 月次平均	（Mail:101.2% ／ SMS:237.1%） 2020年12月-2021年12月	2021年12月現在

ストック売上比率	Cuenoteシリーズ契約数	エンジニア比率
97.5%	**1,900契約超え**	**51.8%**
2021年1月-12月累計	2021年12月現在	2021年12月現在

*1 解約率：レベニューチャーンレート
2021年1月-2021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
*2 全シリーズ解約率は、Cuenoteシリーズの全サービス（FC,SRS,SMS,Survey,安否確認,その他）の合計の月次解約率です。
*3 NRR：Net Revenue Retentionの略で売上の継続率を示します。
2020年12月末に契約している顧客の2021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。
([2020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])÷[2020年12月末のMRR]×100
上記の対象期間は2020年12月末～2021年12月末までを指します。対象期間中の新規受注によるMRRの増加額は含んでおりません。
＊4 ARR：Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益を指します。
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。

業績サマリー

YMIRLINK

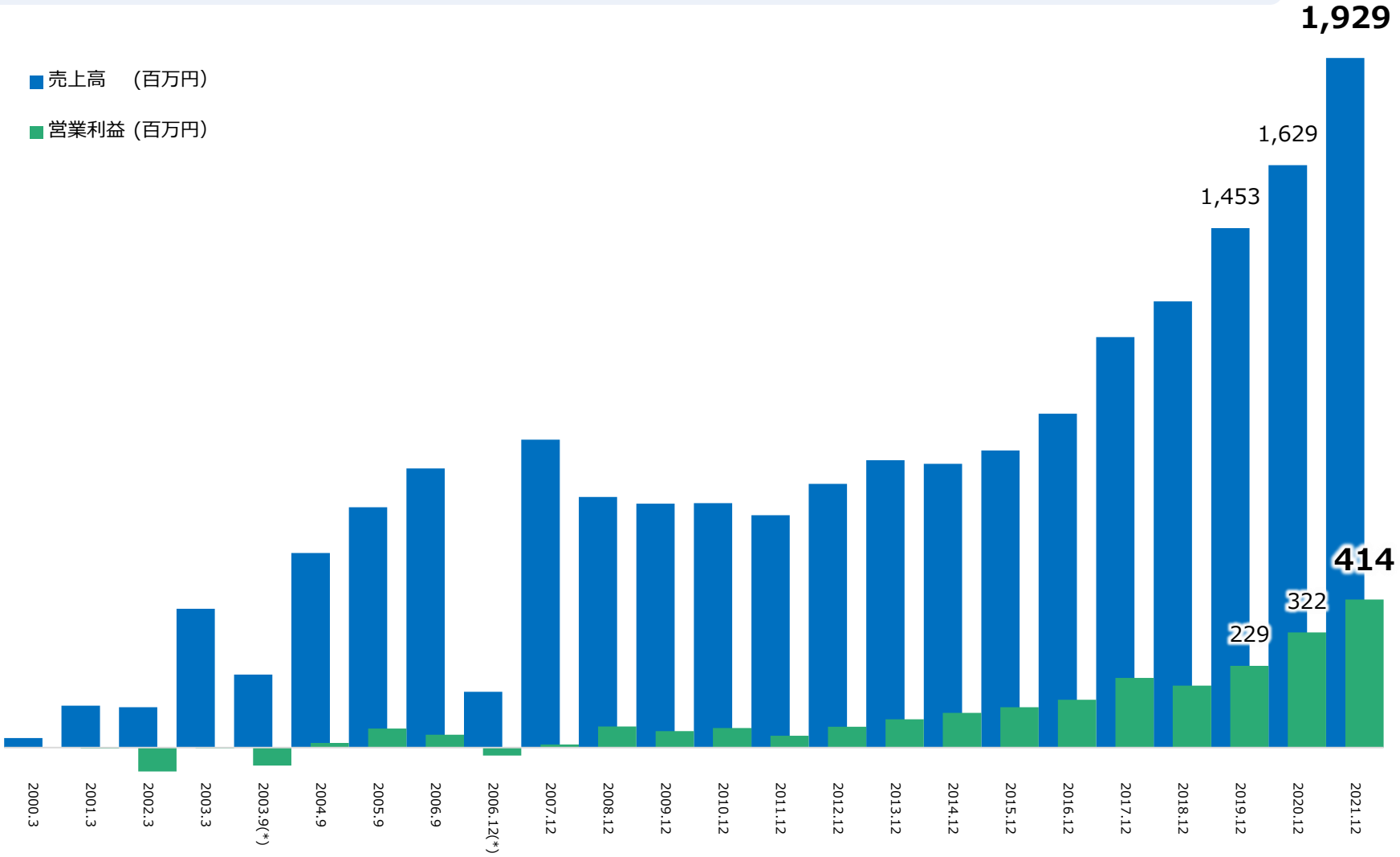
		前年同期比
総売上	**1,929百万円** Cuenote(Mail,SMS)の伸長により、**過去最高を更新**	**18.4%増**
営業利益	**414百万円** 増収効果により**過去最高益**	**28.3%増**
期末MRR (*) Mail	**141百万円** 高価格帯プランの受注とプランアップが貢献	**14.7%増**
期末MRR (*) SMS	**29百万円** 新規顧客による配信数底上げ,既存顧客の配信増	**193.7%増**
期末MRR (*) その他	**4百万円** 前期末のデジタルブックサービス終了により微増	**2.3%増**

(*) 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エアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

通期業績推移

YMIRLINK

売上高+18.4%、営業利益+28.3%、いずれも過去最高を更新

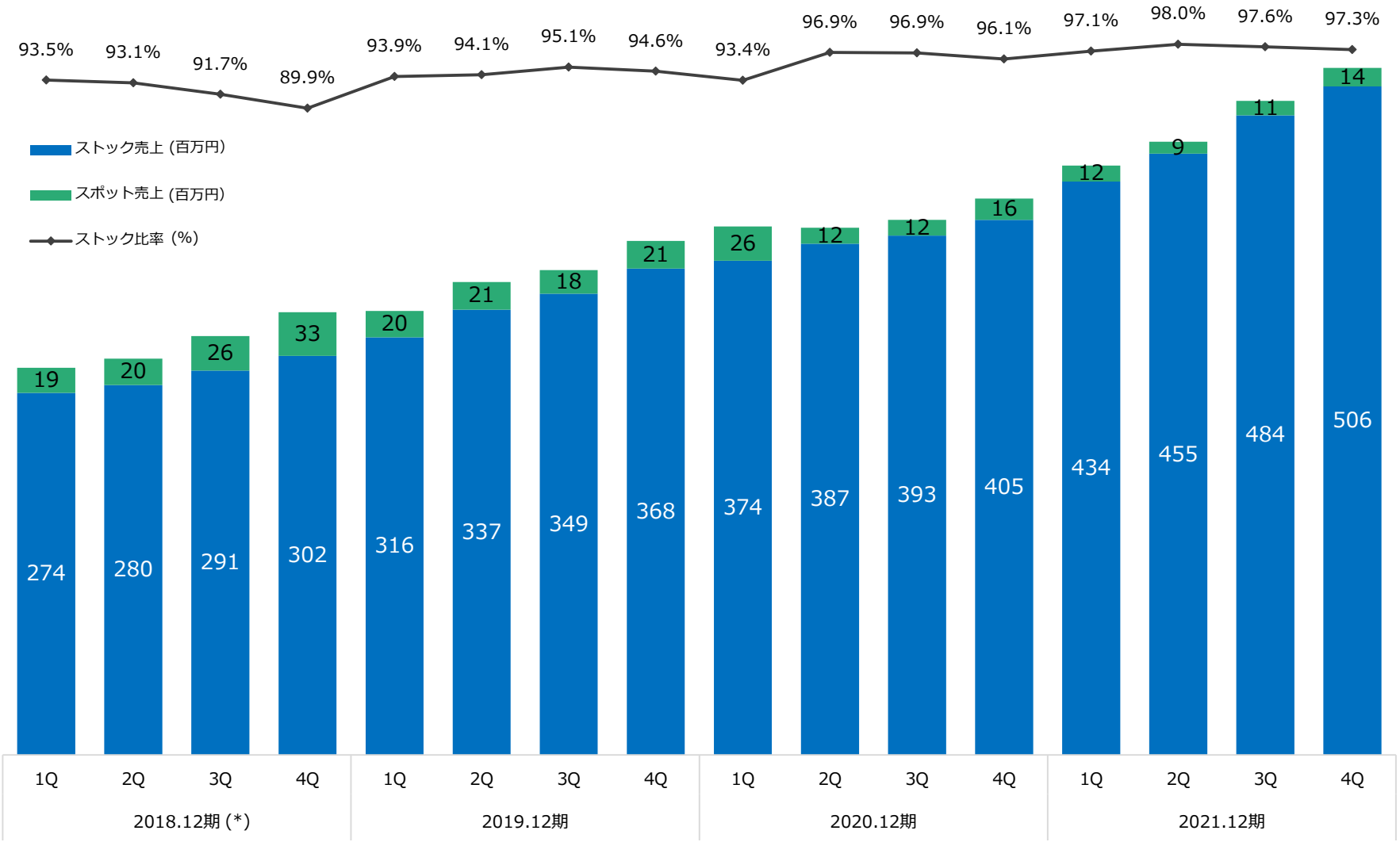


注：2018年12月期以前は未監査数値であります
(*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

四半期売上推移 - 計上種別（ストック／スポット）

YMIRLINK

当期のストック売上比率は97%超で推移

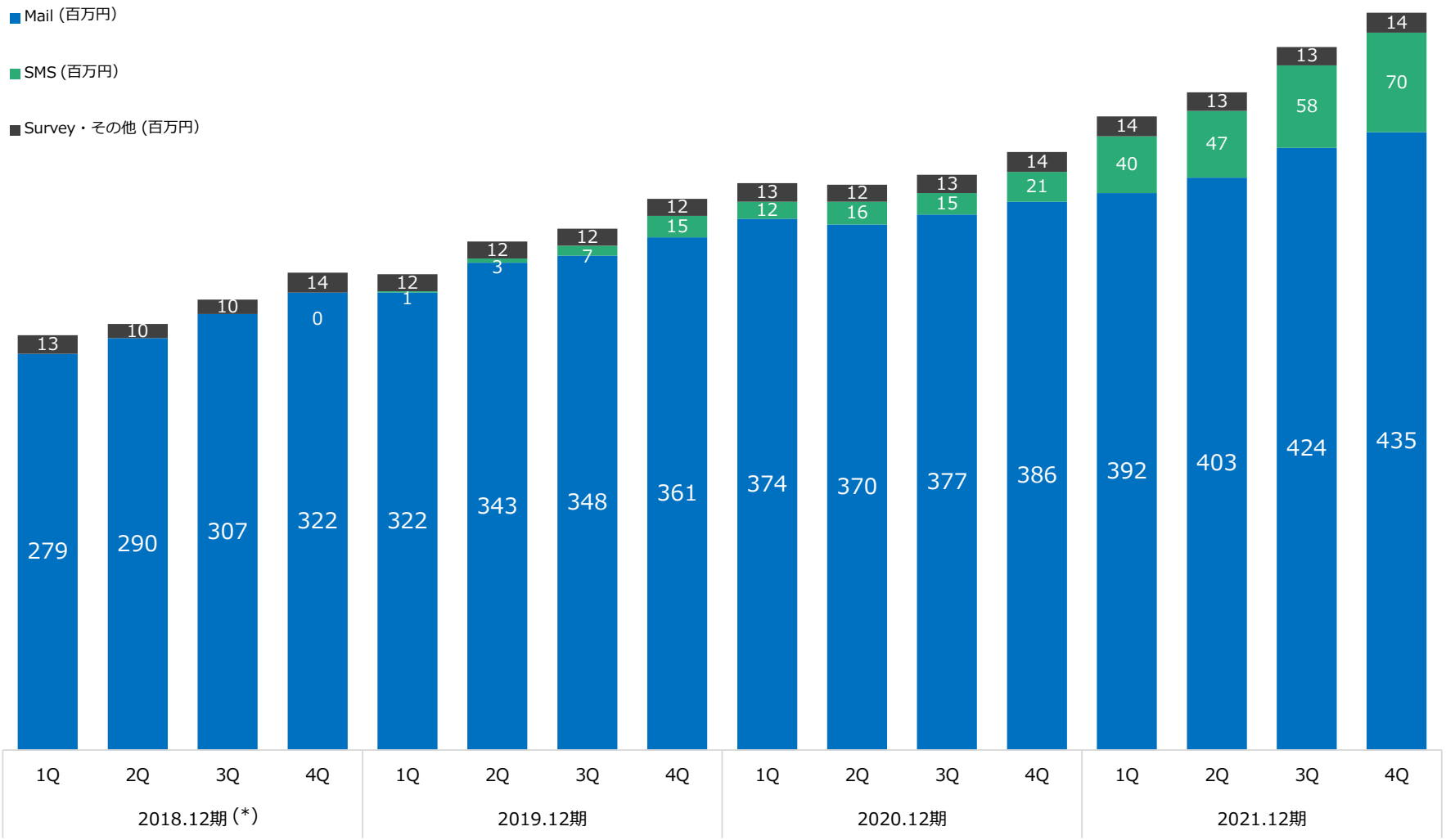


(*) 2018年12月期は未監査数値であります

四半期売上推移 - サービス別（Mail ／ SMS ／ Survey・その他）

YMIRLINK

Mail・SMSが伸長、4QにおけるSMS売上は13.6%に拡大



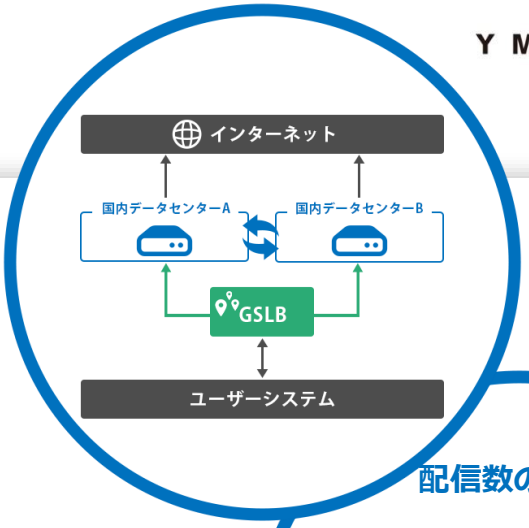
(*) 2018年12月期は未監査数値であります

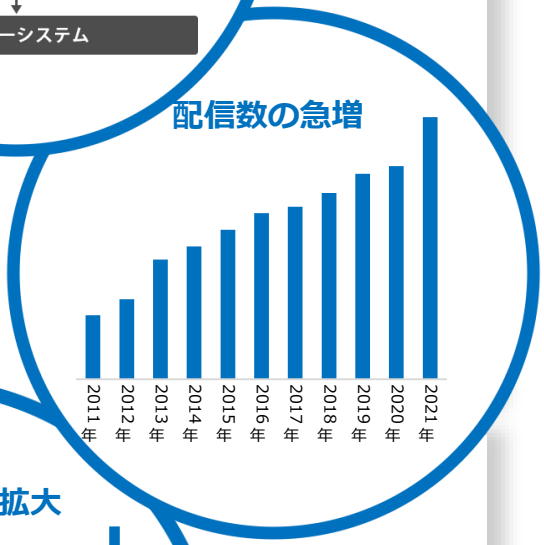
主要サービスハイライト

YMIRLINK

Mail

- 新設基盤による「ディザスターリカバリープラン(*1)」が好評
  エンタープライズユーザーの獲得が進む
  （銀行・通信・運輸・省庁・為替取引・アパレル等）
- Withコロナを背景にメッセージ配信数が増加
  プランアップにより平均利用額が増加
- 当期の月間解約率は平均0.38%と引き続き低水準を維持





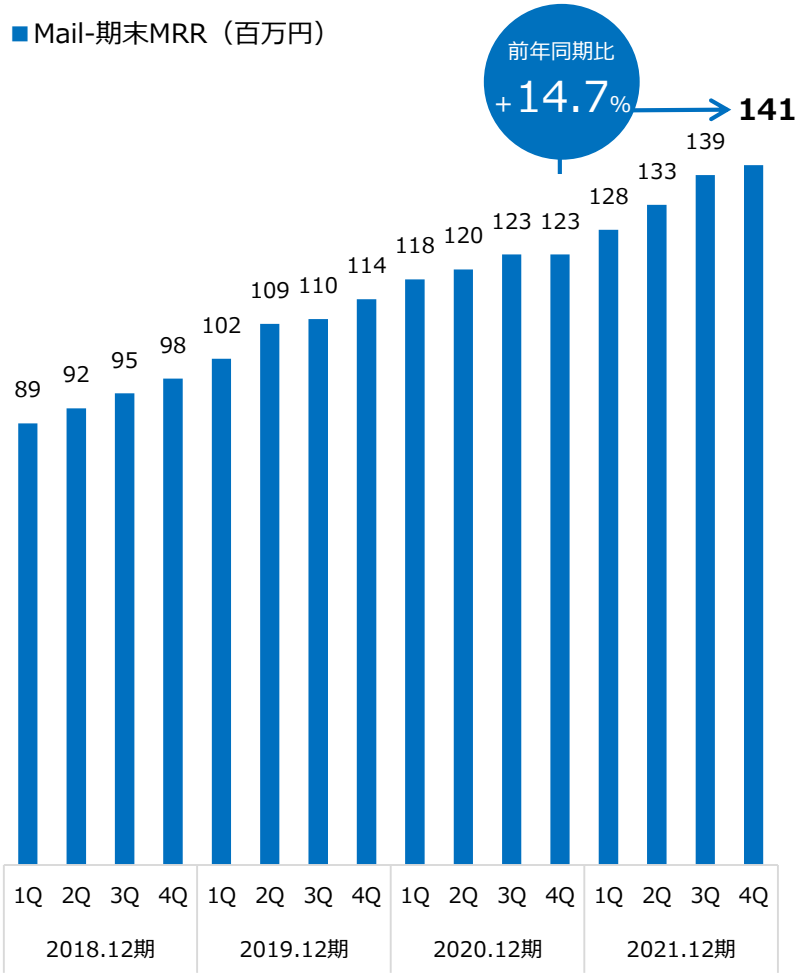
SMS

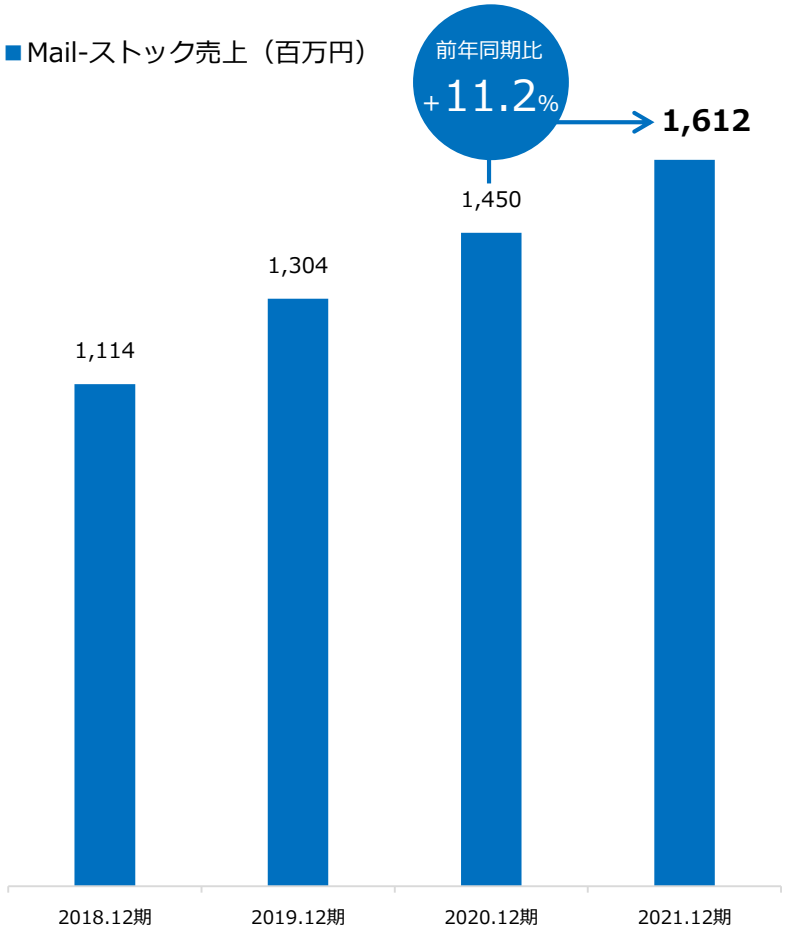
- 当期の新規獲得顧客がメッセージ配信数を底上げ
  電力、金融・保険、流通・小売業顧客の通知利用
- 既存顧客におけるプロモーション利用の急増
- 当期の月間解約率は平均0.15%と低水準で推移

(*1)ディザスターリカバリープラン：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

Mail　期末MRR(*1)／通期ストック売上

期末MRRは前年同月より18百万円(14.7%)増加、通期ストック売上は11.2%増の1,612百万円



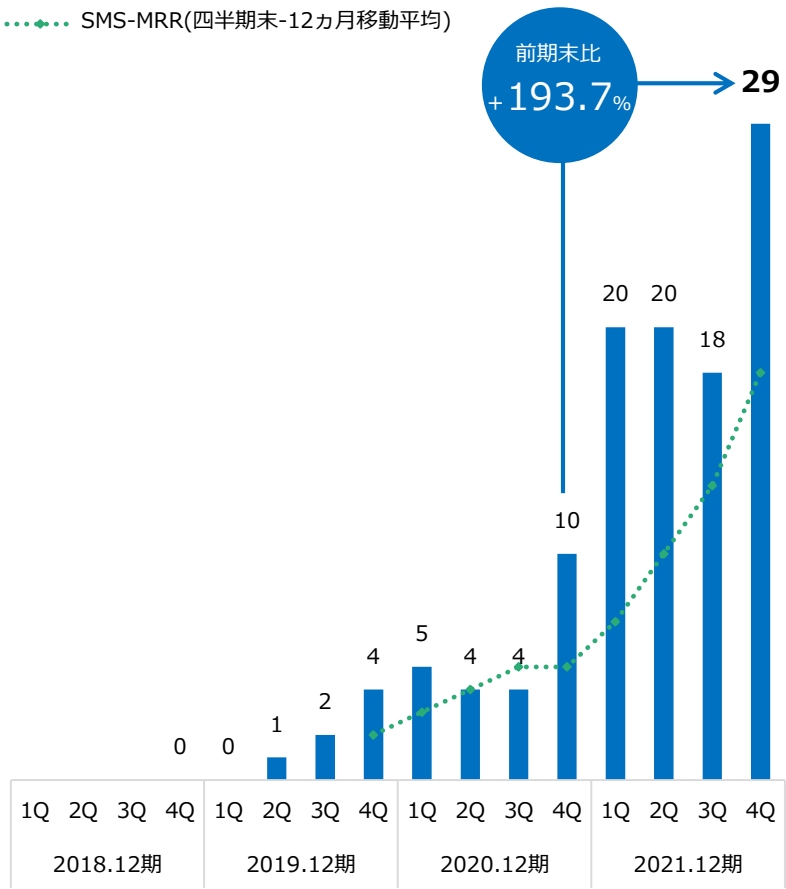


(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue)：月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウエアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

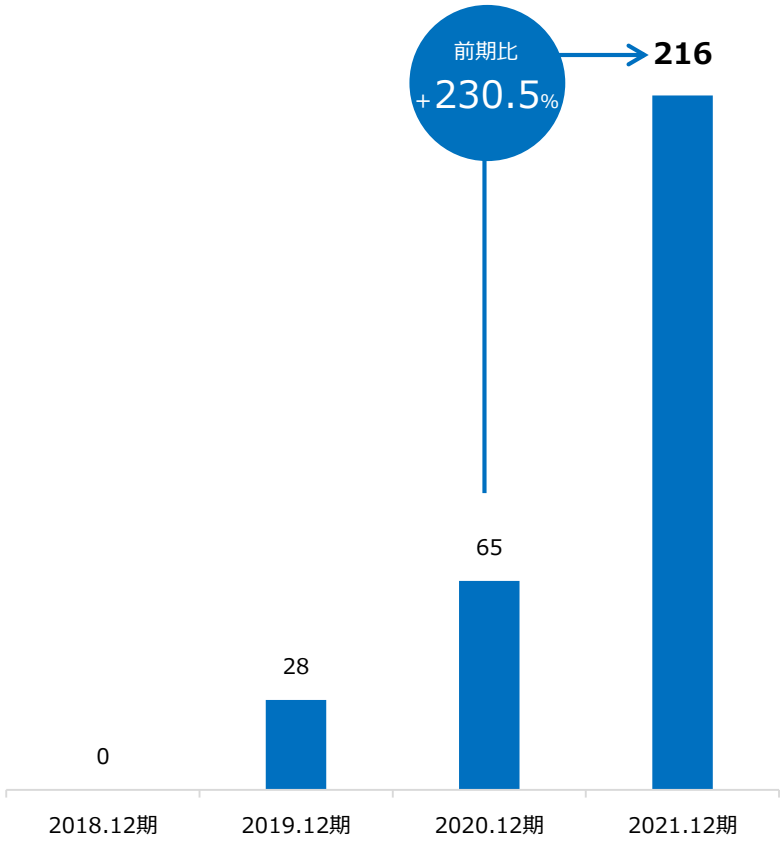
SMS　期末MRR／通期ストック売上

新規顧客の獲得と既存顧客の配信数増加により期末MRRが増加、通期ストック売上は230.5%増の216百万円

■SMS-四半期末MRR（百万円）



■SMS-ストック売上（百万円）

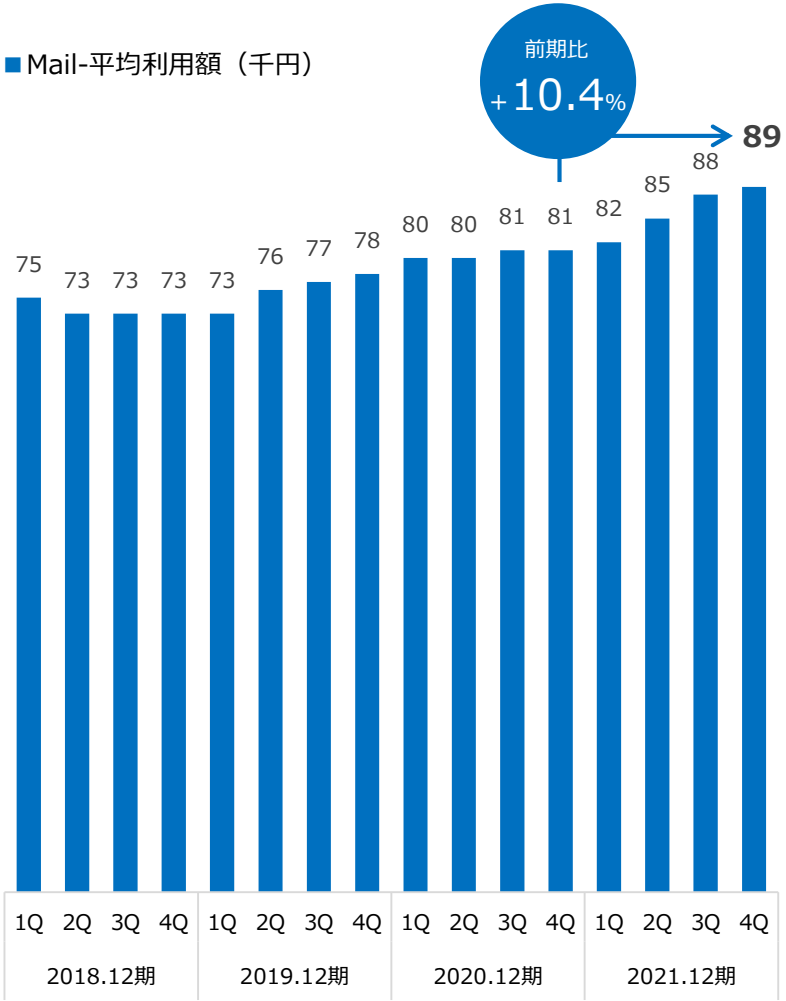


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が80.6%を占めます(2021年1月~12月実績)
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

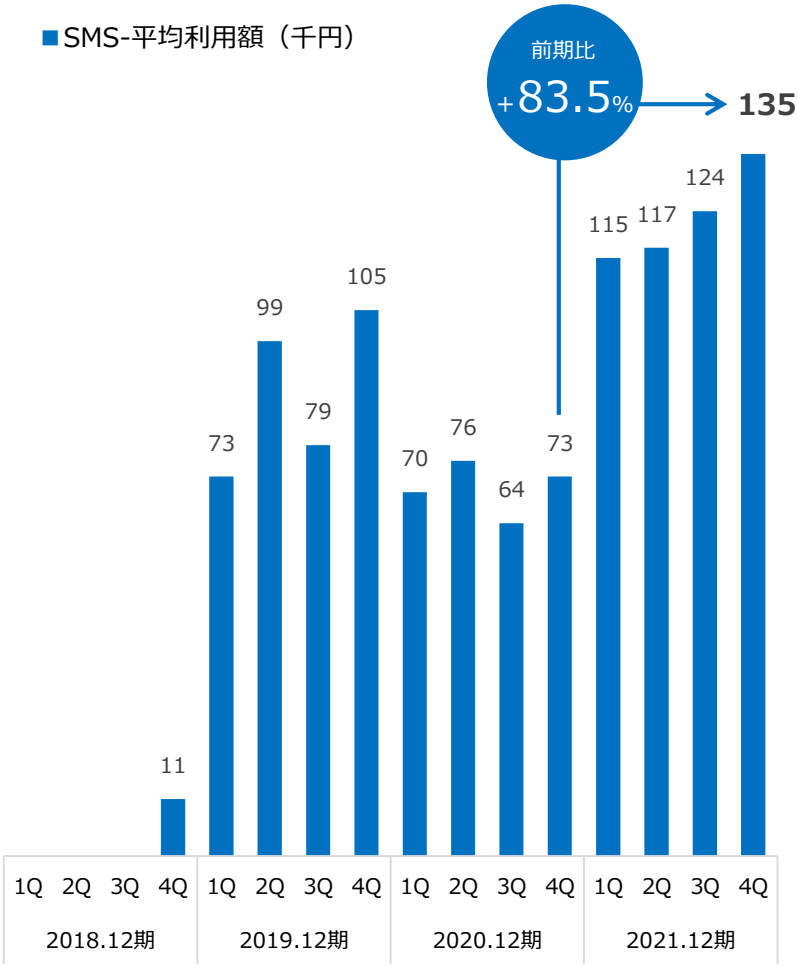
契約あたりの平均利用額(*1)

YMIRLINK

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



SMS
当期獲得顧客による配信数の底上げと既存顧客の配信数増加

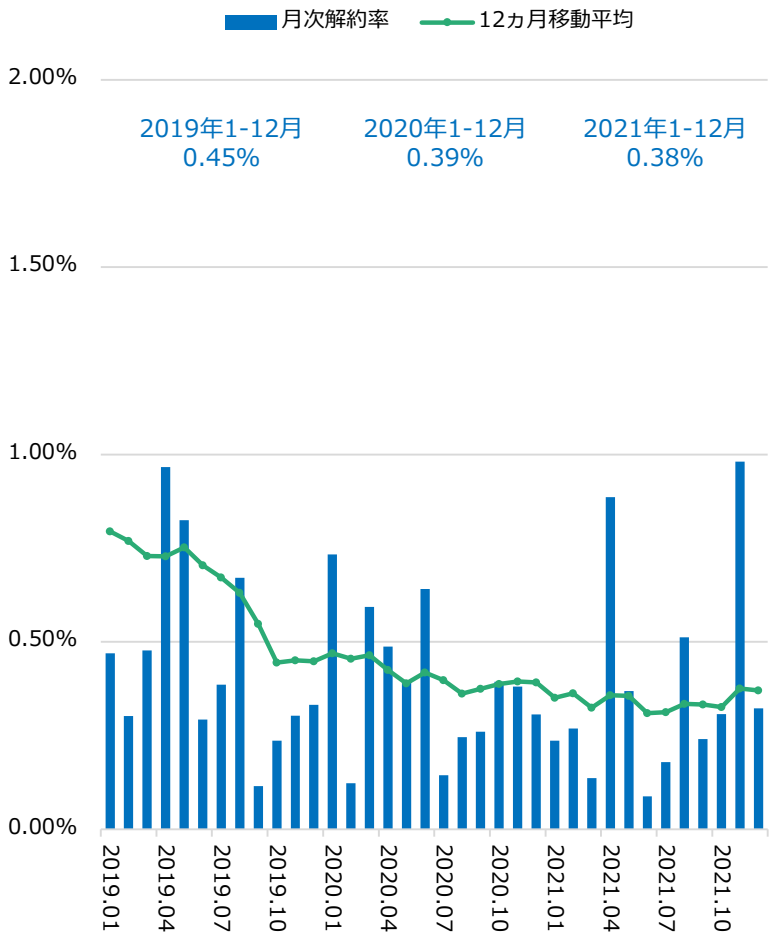


(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません
(通期ストック売上総額÷通期延べ契約数)の算式により求めています

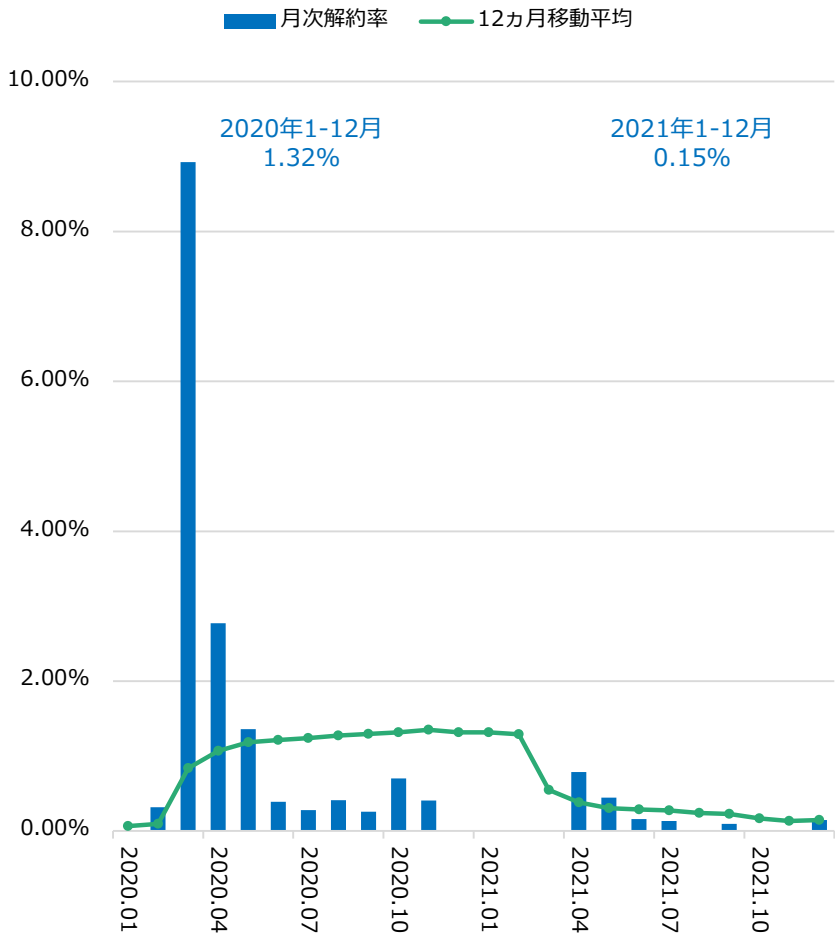
月次解約率

YMIRLINK

Mail (*1)
2021年は4月に自治体様の予算削減に伴う複数の解約と11月に国際的イベント閉幕に伴う解約が生じたものの、通年での月次解約率は平均0.38%と低水準を維持



SMS (*1)(*2)
2021年は主だった解約が生じず、月次解約率は平均0.15%と低水準を維持



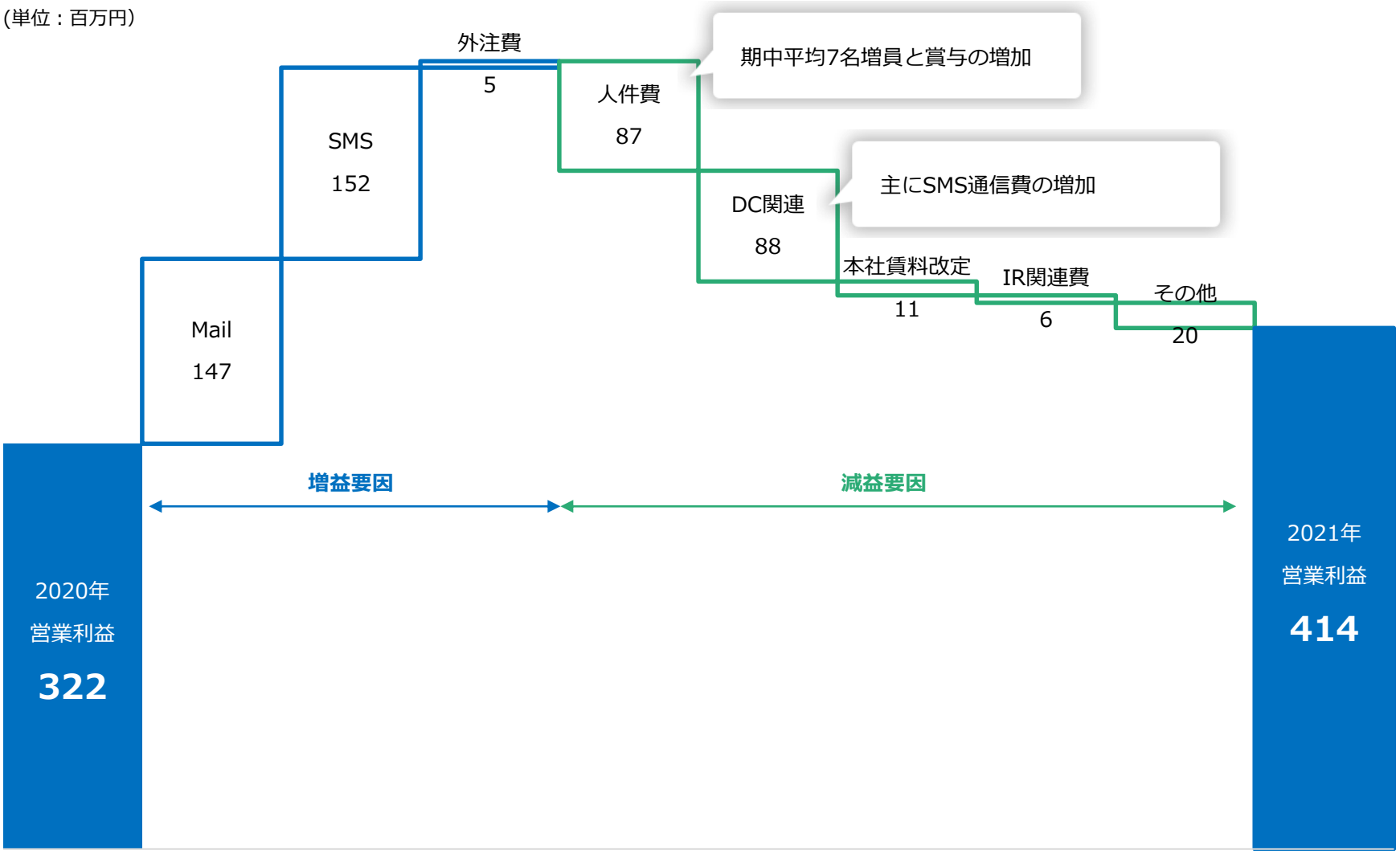
(*1)解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております
(*2) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

損益計算書

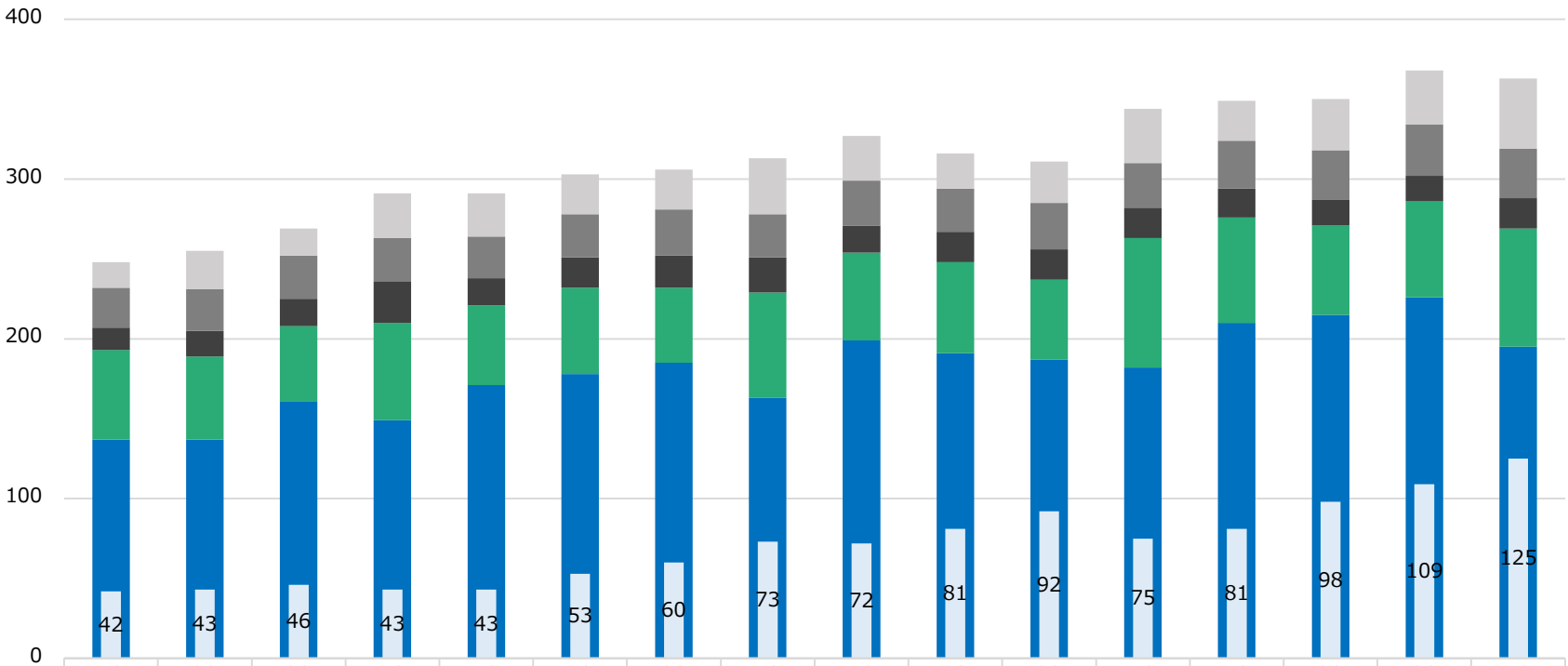
YMIRLINK

	2020年12月期	2021年12月期	増減率	増減額
売上高	1,629 百万円	1,929 百万円	18.4 %	299 百万円
売上原価	476 百万円	622 百万円	30.6 %	145 百万円
売上総利益	1,153 百万円	1,306 百万円	13.3 %	153 百万円
売上総利益率	70.8 %	67.7 %	△ 3.0 pts.	—
販管費	830 百万円	892 百万円	7.5 %	62 百万円
営業利益	322 百万円	414 百万円	28.3 %	91 百万円
営業利益率	19.8 %	21.5 %	1.7 pts.	—
経常利益	326 百万円	398 百万円	22.1 %	72 百万円
当期純利益	224 百万円	286 百万円	28.1 %	62 百万円
当期純利益率	13.7 %	14.9 %	1.1 pts.	—

営業利益増減要因


(単位：百万円)
外注費
5
期中平均7名増員と賞与の増加
人件費
87
SMS
152
主にSMS通信費の増加
DC関連
88
本社賃料改定
11
IR関連費
6
その他
20
Mail
147
増益要因
減益要因
2020年
営業利益
322
2021年
営業利益
414

四半期営業費用・営業利益推移



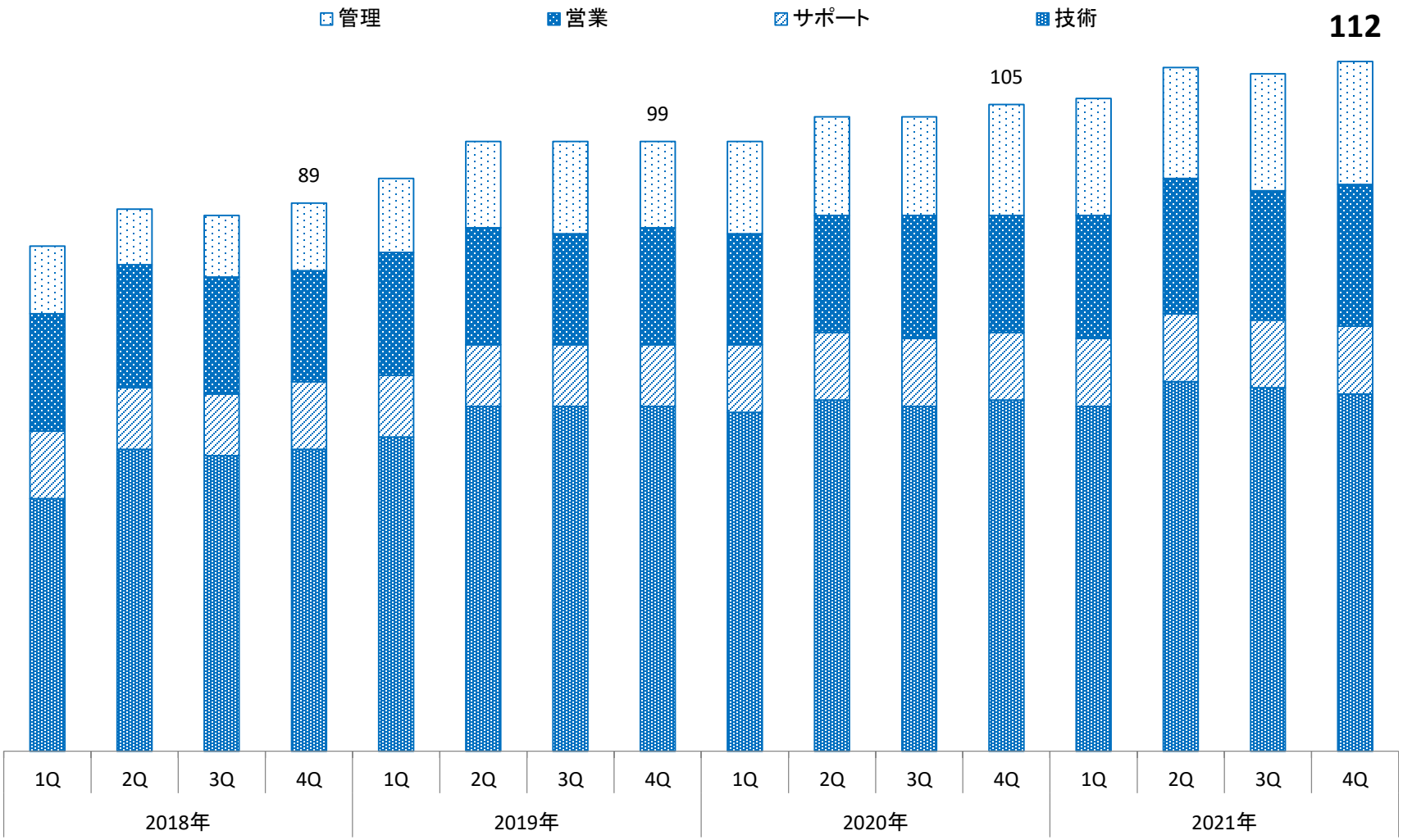
	2018年 (*1)				2019年				2020年				2021年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
その他	16	24	17	28	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44
家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31
減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19
サーバ･DC,仕入等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81(*2)	66	56	60	74
人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195
営業利益	42	43	46	43	43	53	60	73	72	81	92	75	81	98	109	125
営業利益率	14.4%	14.6%	14.5%	13.0%	12.9%	15.0%	16.3%	18.9%	18.1%	20.4%	22.8%	17.9%	18.1%	21.1%	22.1%	24.1%

(*1) 2018年12月期は未監査数値であります
(*2) 2020年12月期第4四半期は、在宅業務環境の整備(パソコン、セキュリティソフト等の取得)により、サーバ・DC,仕入等の費用が一時的に増加しています

従業員数

YMIRLINK

前期末より7名増員(技術1名/営業4名/管理2名)



貸借対照表

YMIRLINK

	2020年12月期	2021年12月期	増減
流動資産	1,185 百万円	1,820 百万円	635 百万円
現預金	188 百万円	1,513 百万円	1,324 百万円
固定資産	257 百万円	276 百万円	19 百万円
資産合計	1,443 百万円	2,097 百万円	654 百万円
流動負債	333 百万円	402 百万円	69 百万円
(未払法人税等)	124 百万円	99 百万円	△ 24 百万円
固定負債	12 百万円	0 百万円	△ 12 百万円
負債合計	346 百万円	402 百万円	56 百万円
純資産合計	1,097 百万円	1,695 百万円	598 百万円
自己資本比率	76.0 %	80.8 %	4.8 pts.
1株あたり純資産	308.66 円	435.48 円	126.82 円

・営業活動によるCF
税引前当期純利益**+398**

・投資活動によるCF
CMS預け金戻し**+760**

・財務活動によるCF
公募増資**+311**

・所得拡大税制による
法人税の減少

・未払消費税の減少

3. 成長計画

「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、

メッセージングプラットフォーム化により

持続的な成長を図る

成長イメージ

YMIRLINK

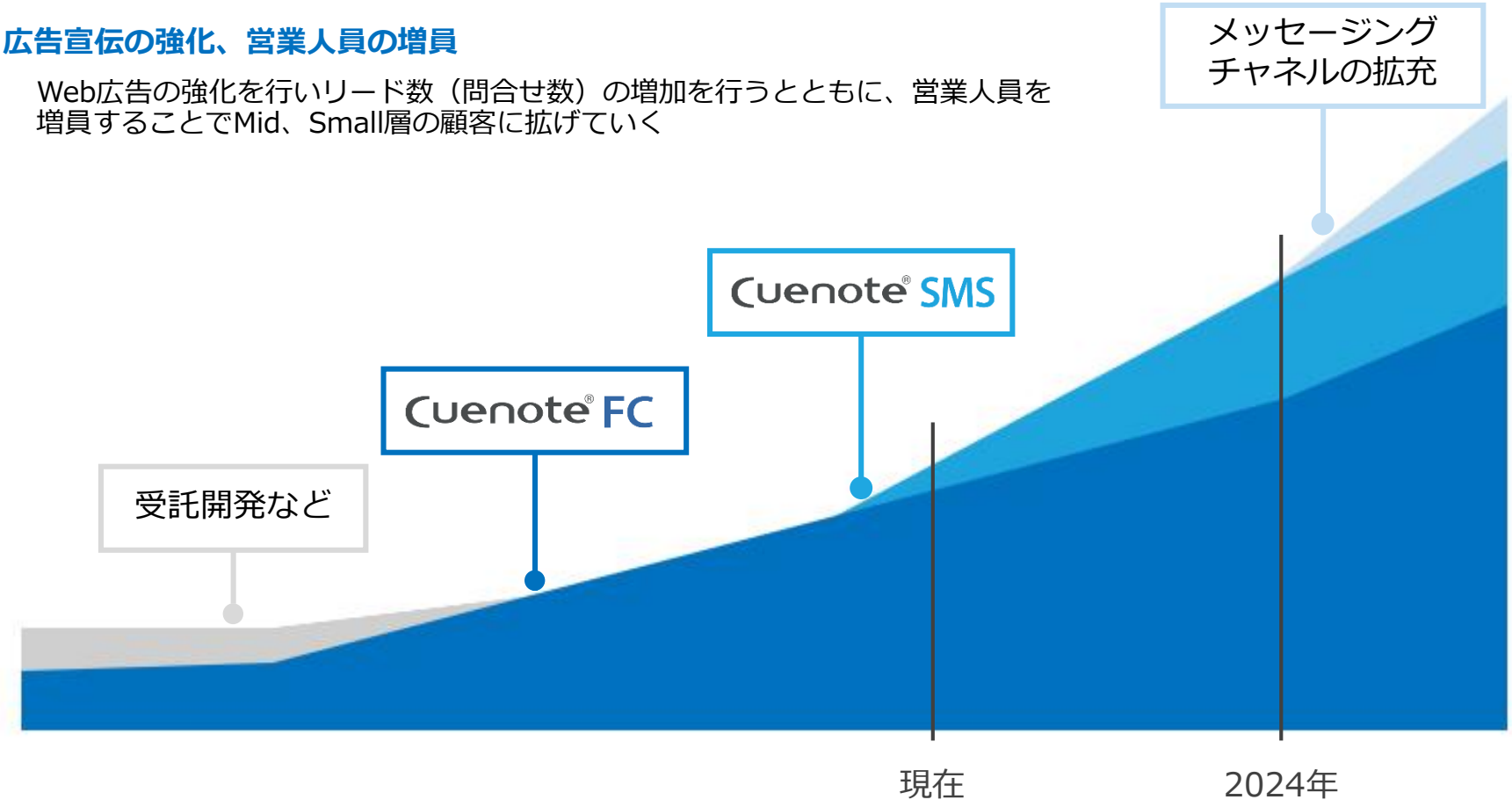
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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の役割

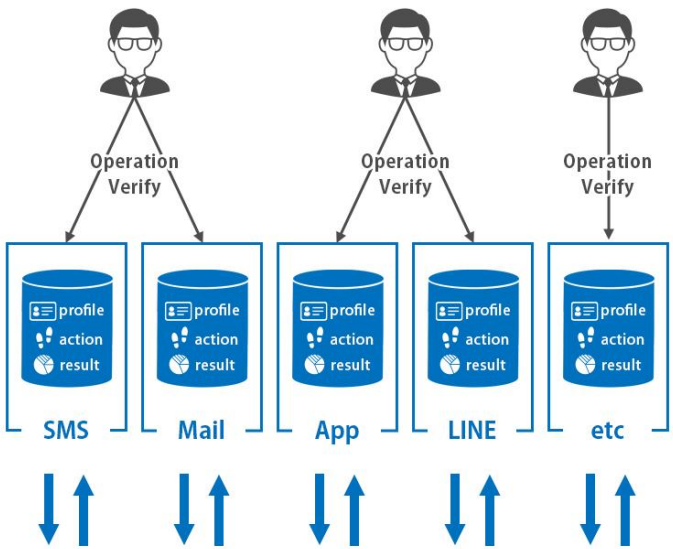
YMIRLINK

背景

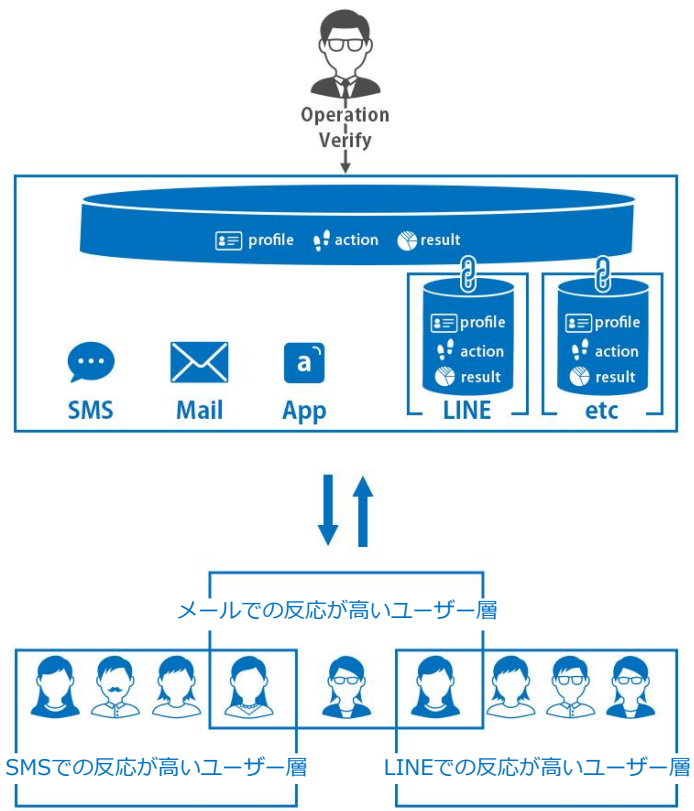
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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

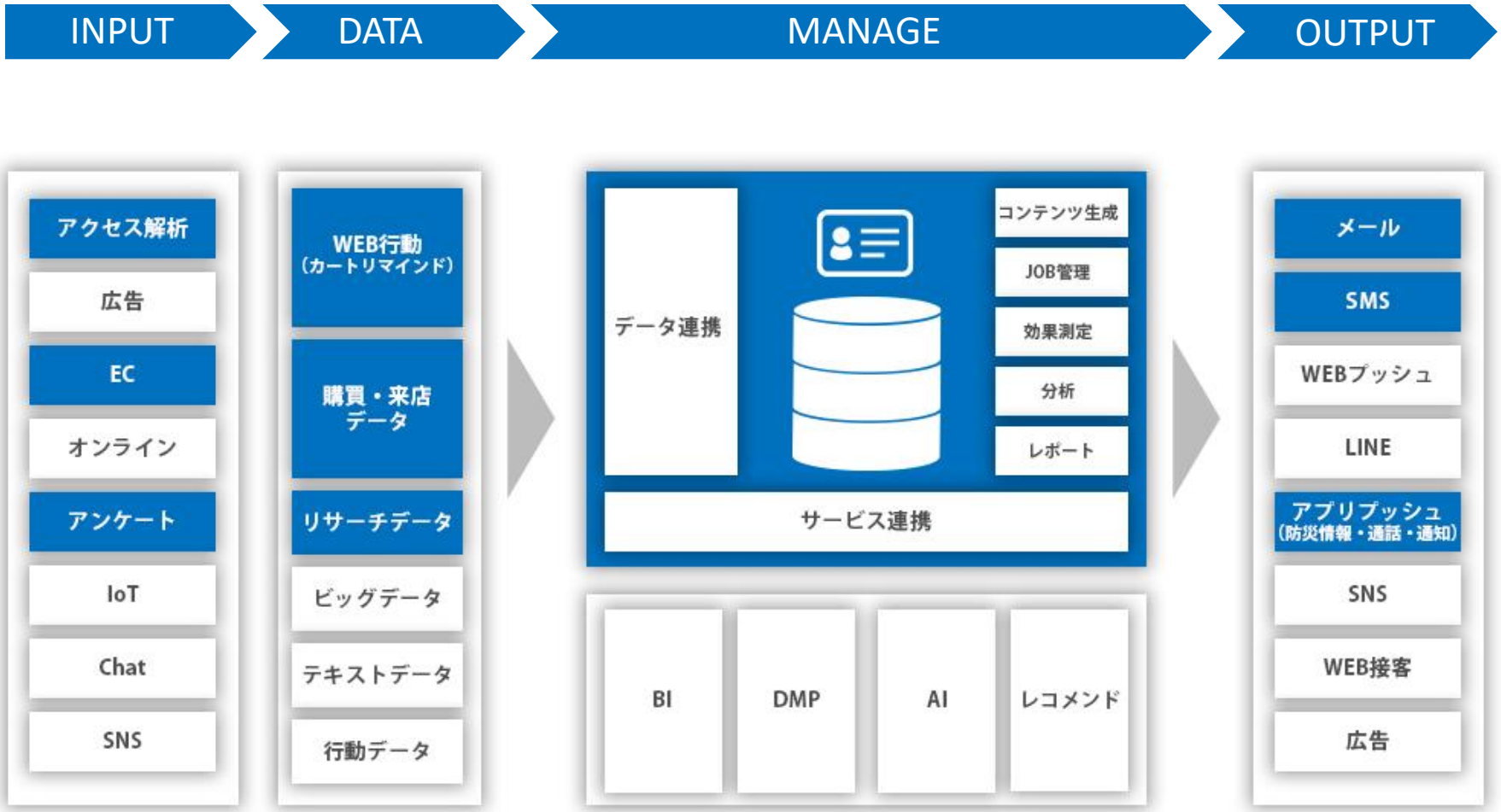
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱

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

YMIRLINK

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



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. 第25期（2022年12月期）業績予想

2022年12月期業績見通し

YMIRLINK

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
売上高	1,929 百万円	2,175 百万円	12.8 %
ストック売上	1,881 百万円	2,126 百万円	13.0 %
スポット売上	48 百万円	48 百万円	1.5 %
営業利益	414 百万円	470 百万円	13.4 %
営業利益率	21.5 %	21.6 %	0.1 pts.
経常利益	398 百万円	470 百万円	17.9 %
当期純利益	286 百万円	321 百万円	12.2 %
当期純利益率	14.9 %	14.7 %	△ 0.1 pts.

2022年12月期業績見通し　主要サービスの指標

YMIRLINK

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	1,612 百万円	1,776 百万円	10.2 %
期末MRR	141 百万円	154 百万円	9.2 %
月次解約率	0.38 %	0.41 %	0.03 Pts.
SMS			
通期ストック売上	216 百万円	300 百万円	38.4 %
期末MRR	29 百万円	36 百万円	24.3 %
月次解約率	0.15 %	0.32 %	0.18 %

5. appendix

トピックス 2021年 通期

YMIRLINK

2月
- CuenoteFC フリークエンシー機能を提供開始

3月
- DR（ディザスタリカバリ）プランを提供開始

7月
- 月間メール配信数 52億通 突破

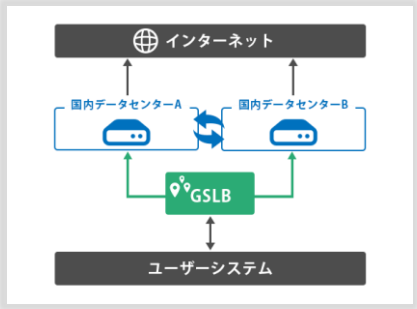
9月
- 東京証券取引所 マザーズ市場上場
- 月間メール配信数 53億通 突破

10月
- 新市場区分における「グロース市場」選択申請
- 月間メール配信数 56億通 突破

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

12月
- CuenoteSurvey ランディングページ（LP）一体型フォームを作成する機能を追加
- CuenoteFC コンバージョン最適化プラットフォーム「Fanplayr」が連携開始
- 月間メール配信数 60億通 突破

■ DR（ディザスタリカバリ）プラン



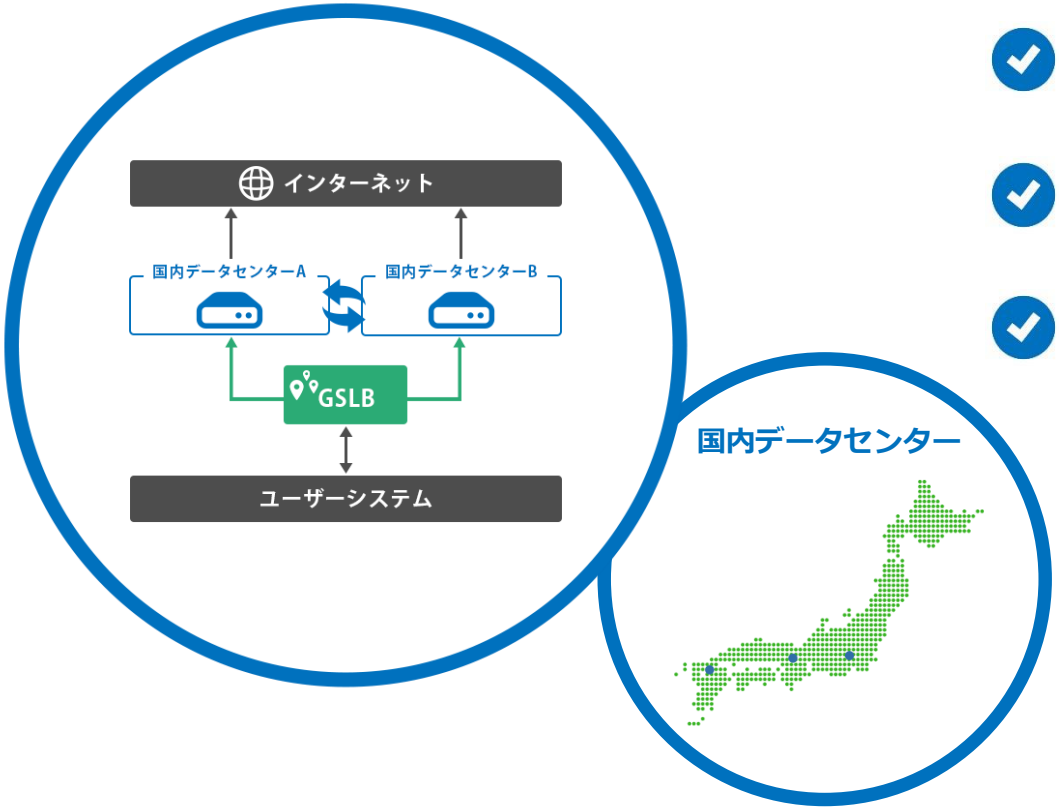
■マザーズ市場上場

■CuenoteFC マイページ機能

YMIRLINK

DR（ディザスタリカバリ）プランを提供開始

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を新たに提供開始。（※）
拠点の切替え時にIPアドレスを引き継げるため、IPアドレスが変更されたことによるIPレピュテーション（評判・評価）低下リスクを回避する特徴を備えています。

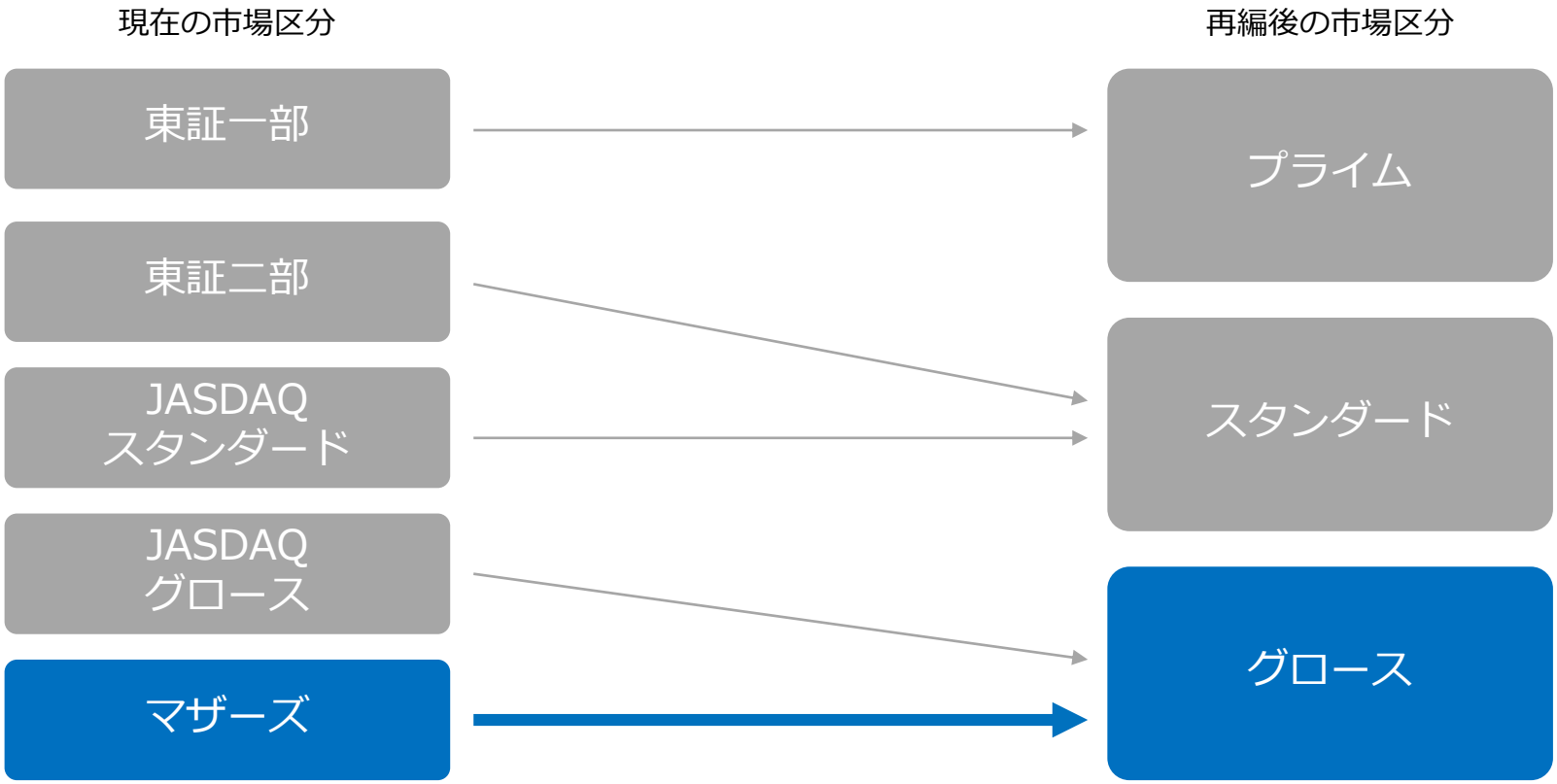


- 大規模災害等を想定し複数拠点に設置したサービスを利用可能
- 拠点切替えによるIPレピュテーション低下リスクを回避
- 水害（高潮・津波）対策として、標高200mに立地する拠点を片系に採用

(*) DR（ディザスタリカバリ）プランは、Cuenote FC、SR-Sを対象としたプランとなります。

「グロース市場」を選択申請

当社は、2022年４月に移行が予定されている株式会社東京証券取引所の新市場区分において、「グロース市場」を選択申請することを決定しました。なお、当社は、「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを確認しております。



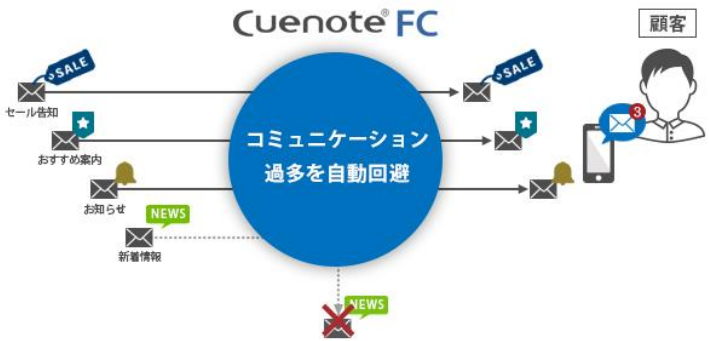
YMIRLINK

フリークエンシー機能を提供開始

～過度なコミュニケーションを自動回避、
顧客との良好な関係を維持～

Cuenote® FC　2021年2月

メッセージ送信数の過多に伴うオプトアウト（購読解除）や退会を低減でき、顧客との良好な関係維持に役立ちます。



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～

Cuenote® FC　2021年11月

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」にも対応しています。

[直感的な操作で作成が可能]

YMIRLINK

ランディングページ（LP）一体型フォームを作成する機能を追加

～ノーコードでフォーム内のHTMLコンテンツを作成可能～

Cuenote® Survey　2021年12月

WebフォームにHTMLコンテンツを作成し、ランディングページ（LP）一体型フォームを作成できます。

[ノーコードでHTMLコンテンツが作成可能]

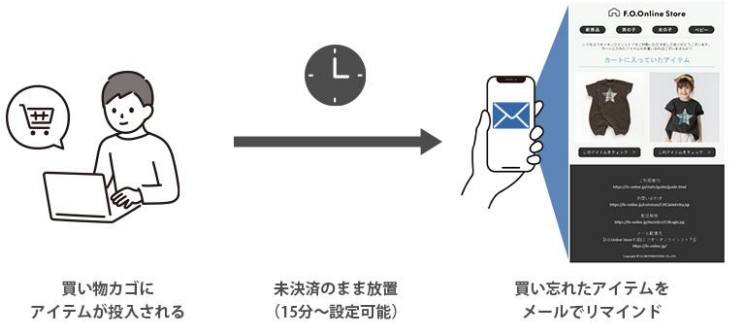
コンバージョン最適化プラットフォーム「Fanplayr」と連携開始

～サイト内の行動解析に基づいたメール配信が可能に～

Cuenote® FC　2021年12月

Fanplayrが解析したセグメントに、Cuenote FCのメール配信を連携すれば、サイト内の行動を元に最適なタイミングを割り出し、メールでアプローチできます。

Cuenote® FC　Fanplayr



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60億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。

製品紹介

YMIRLINK

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。

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。

製品紹介

Webアンケート・フォームシステム

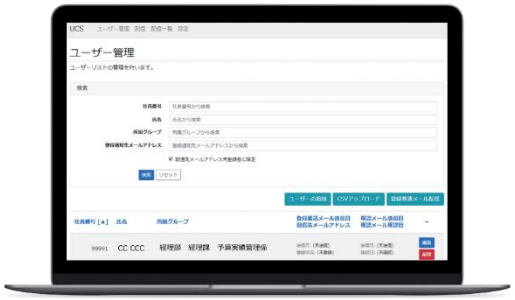
Cuenote® Survey

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（LP）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®



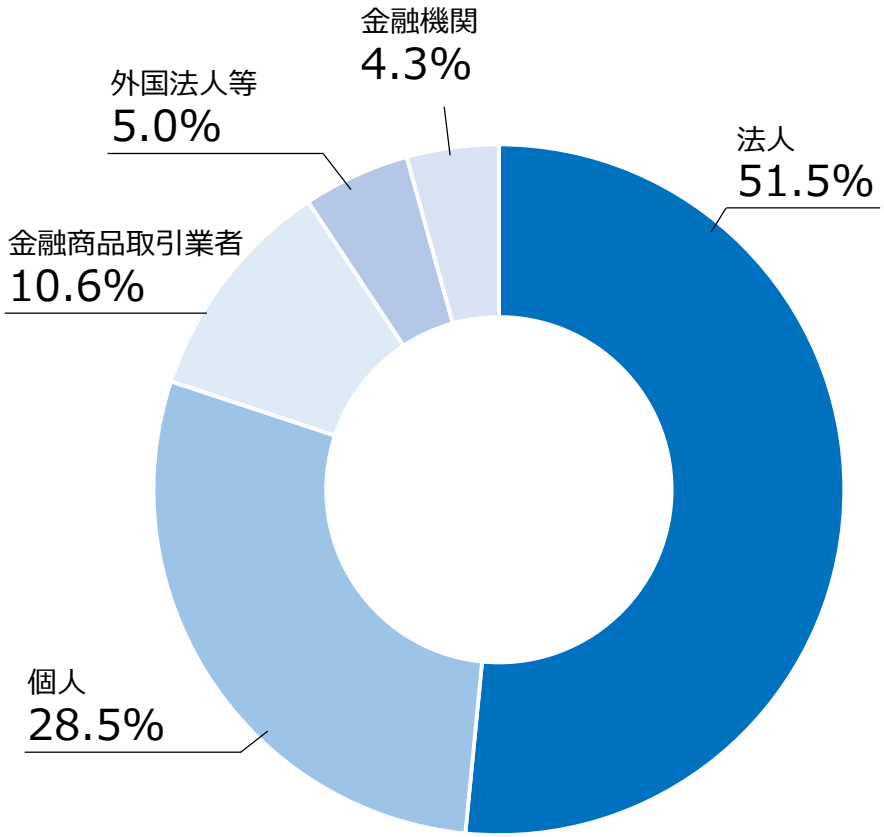
SaaS

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。

株主構成（2021年12月末時点）

YMIRLINK

株式保有割合



大株主

株主名	持株比率
アイテック阪急阪神株式会社	51.0%
清水　亘	6.6%
及川　英夫	4.3%
株式会社ＳＢＩ証券	4.2%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3.5%
ＢＮＹ ＧＣＭ ＣＬＩＥＮＴ ＡＣＣＯＵＮＴ ＪＰＲＤ ＡＣ ＩＳＧ（FE-AC)	2.7%
楽天証券株式会社	2.6%
野村證券株式会社	0.9%
ＮＯＭＵＲＡ ＰＢ ＮＯＭＩＮＥＥＳ ＬＩＭＩＴＥＤ ＯＭＮＩＢＵＳ－ＭＡＲＧＩＮ（ＣＡＳＨＰＢ）	0.7%
山和証券株式会社	0.6%

（注）当社は、自己株式を保有しておりません。

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。

YMIRLINK