

Y M I R L I N K

2022年12月期 第1四半期
決算説明資料

2022年5月13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	2022年12月期 第1四半期決算	Page 11
3	2022年12月期 業績予想	Page 24
4	成長計画	Page 26
5	appendix	Page 32

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、

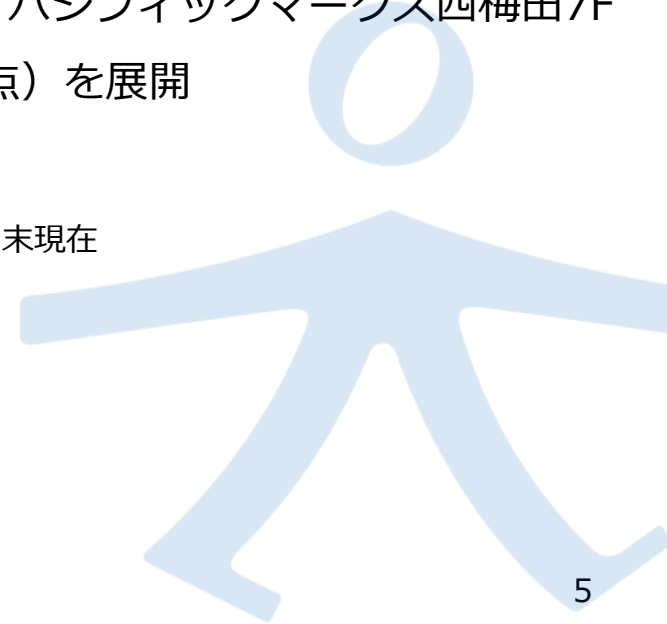
ユミルリンクは「**つながりを創る**」企業です。



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	111名（うち正社員111名、臨時従業員0名）＊2022年3月末現在
事業内容	メッセージングソリューション事業

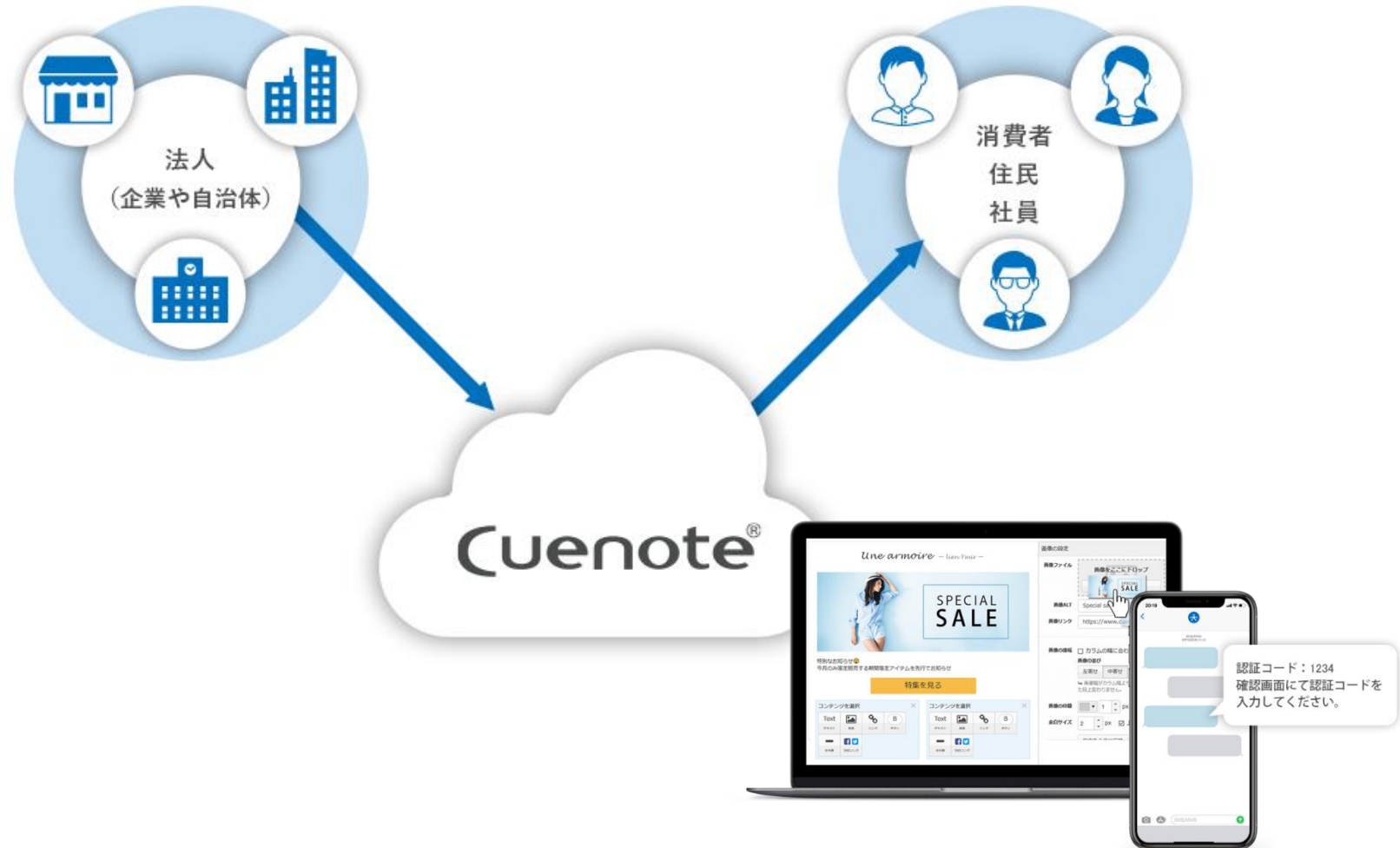


沿革

- 
- 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

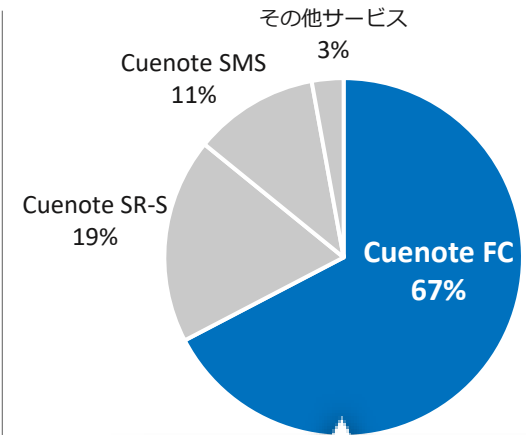


ブラウザ操作で高度なアンケートや
セキュアなフォームを作成
柔軟なデザイン、多言語にも対応

安否確認サービス Cuenote®



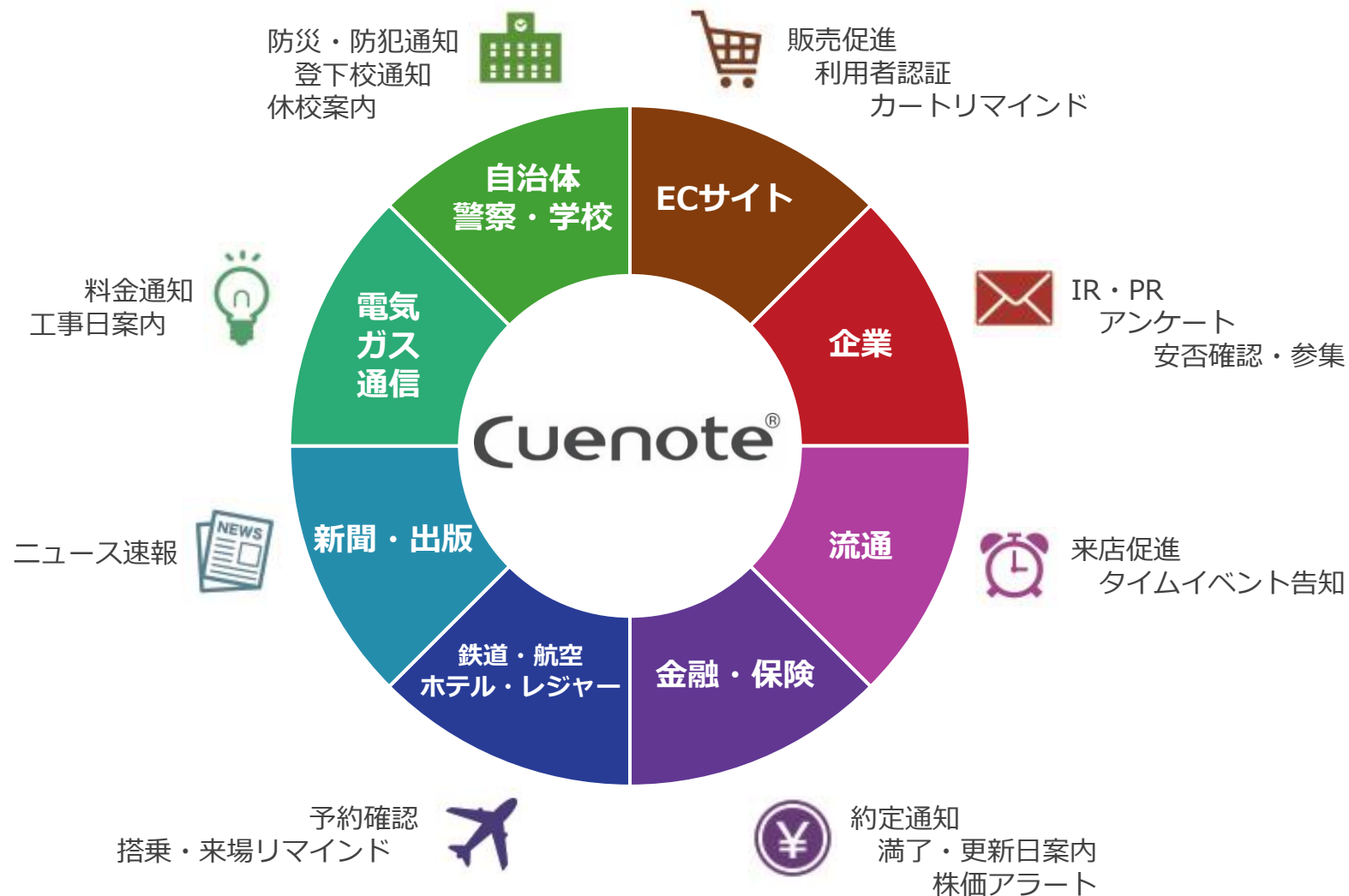
気象情報と連動し、災害発生時に
対象地域従業員の安否状況等を自動確認



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

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

上場企業



上場導入企業
220社*

未上場企業



官公庁



(注) 2022年3月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示しています。

2. 2022年12月期 第1四半期業績

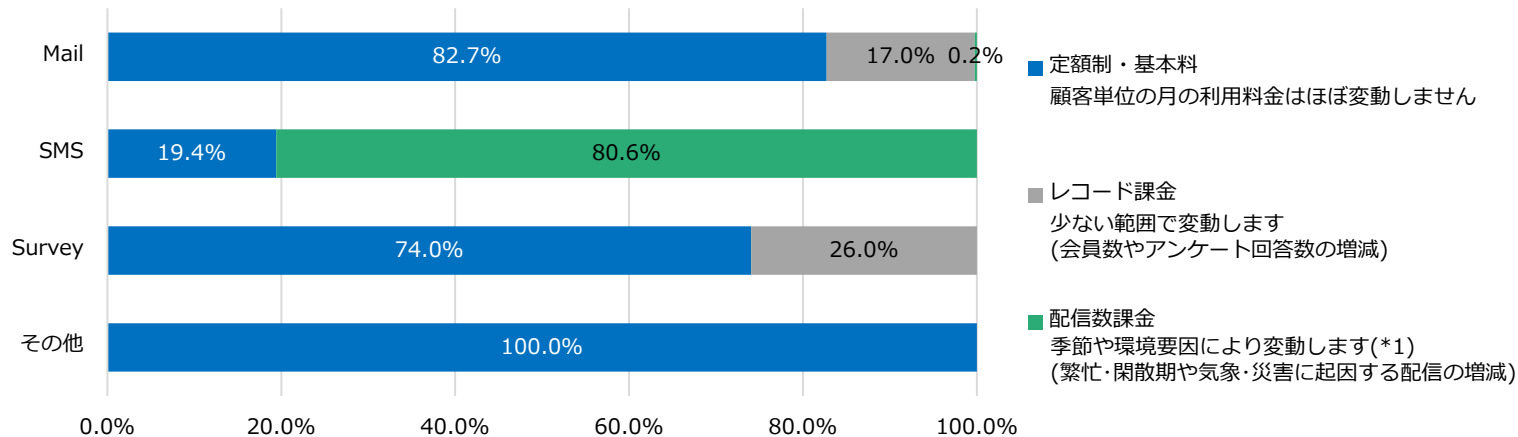
売上高区分について

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～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カ月間)の平均に対し△42.6%～+70.9%の範囲で増減しております

業績サマリー

	2022年12月期1Q	前年同期間比
売上高	531 百万円	18.8 %
営業利益	117 百万円	45.4 %
当期純利益	81 百万円	45.1 %
四半期末MRR(*1)	169 百万円	10.5 %
Mail	145 百万円	13.1 %
SMS	19 百万円	-5.7 %
Survey,その他	4 百万円	10.5 %

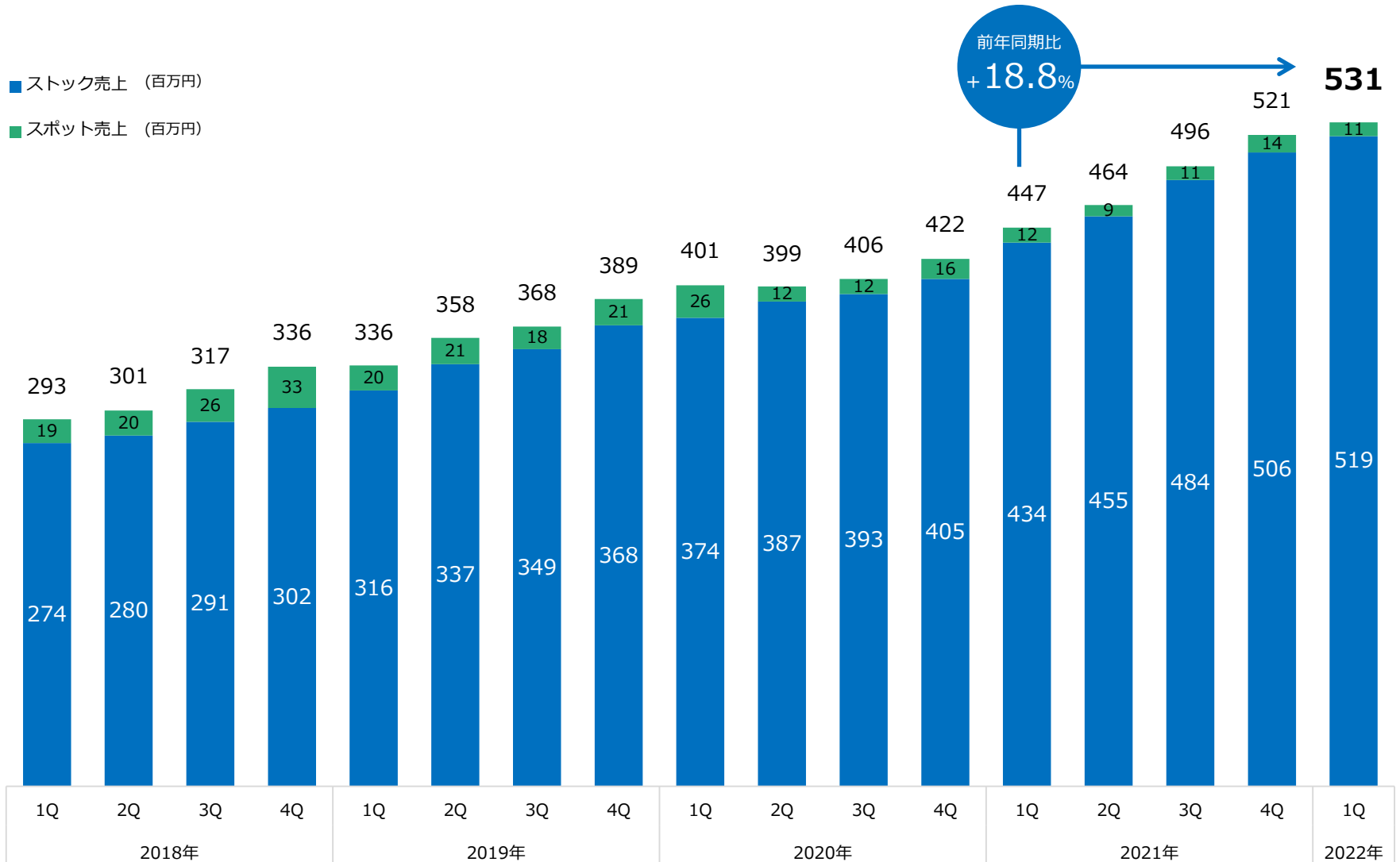
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益

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

四半期売上推移 - 計上種別（ストック／スポット）

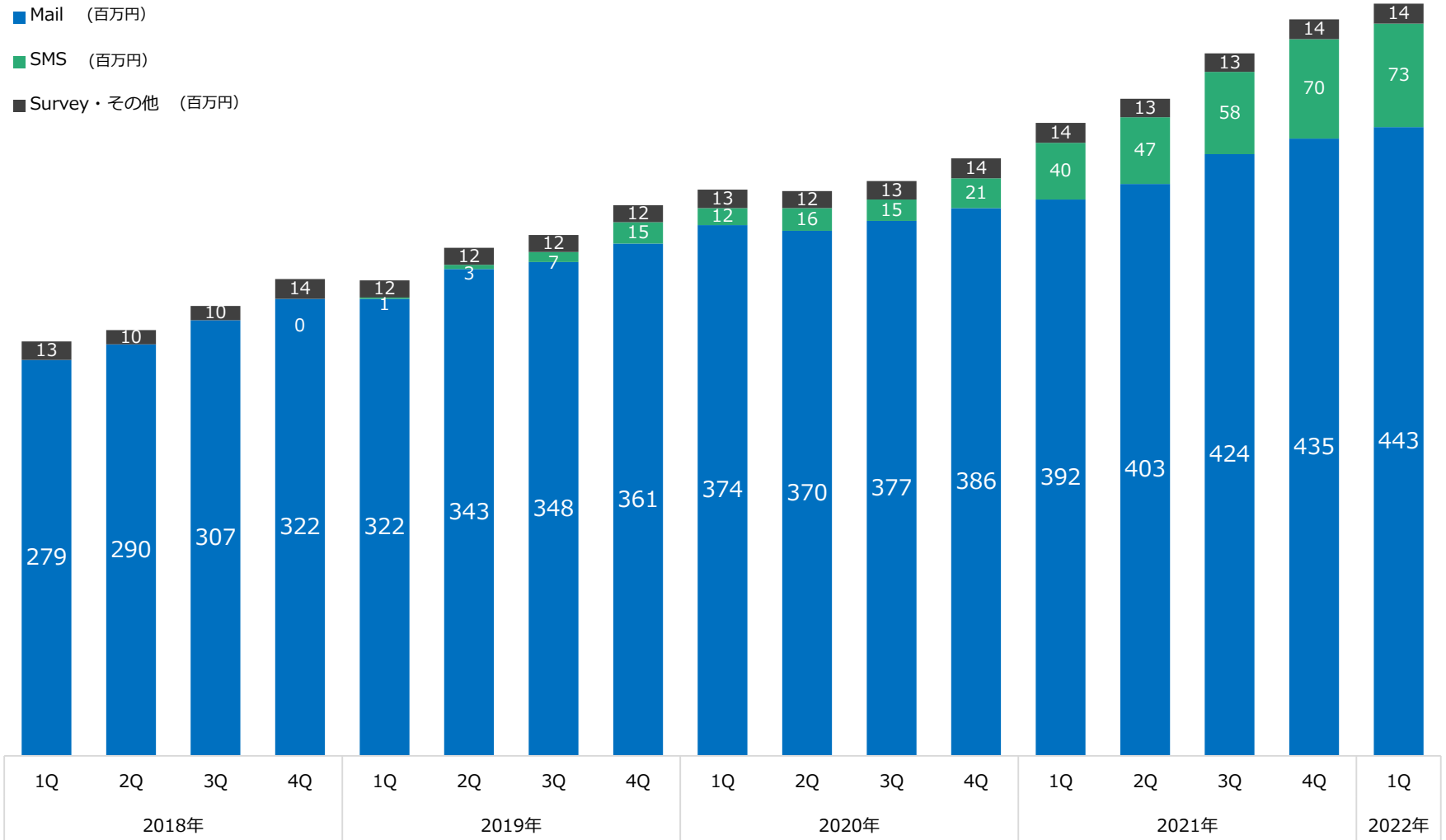
☑ **ストック売上伸長、1Qは前年同期比18.8%増の531百万円**

- ストック売上（百万円）
- スポット売上（百万円）



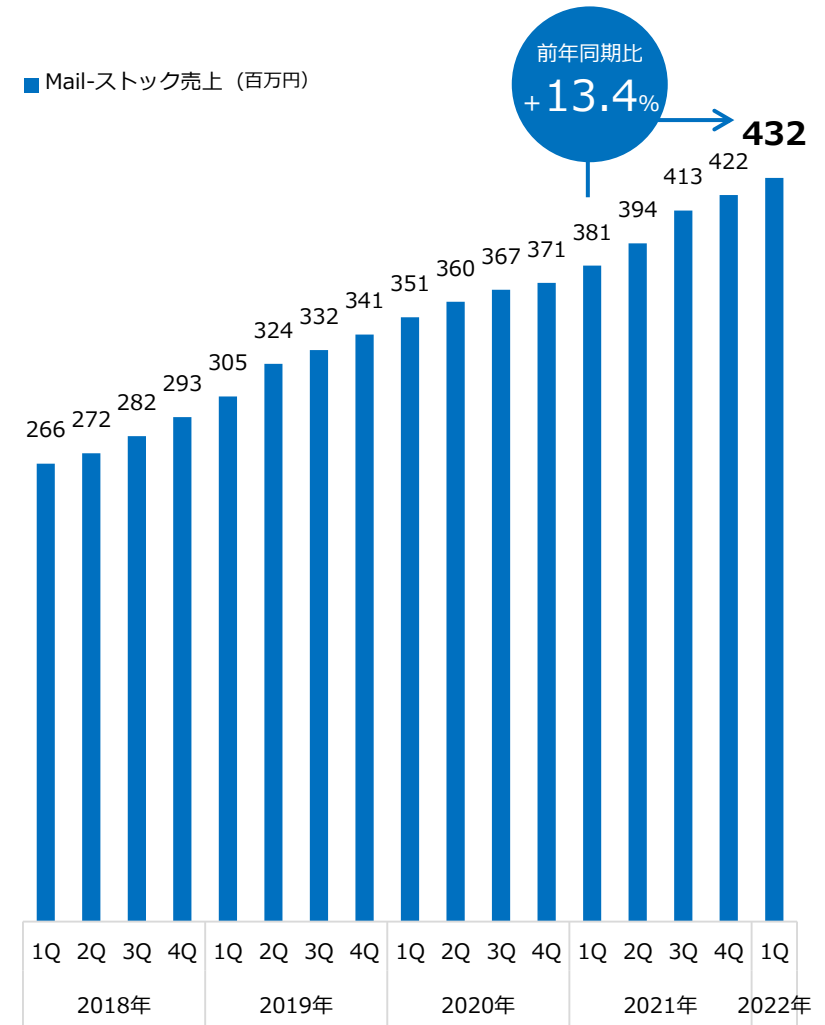
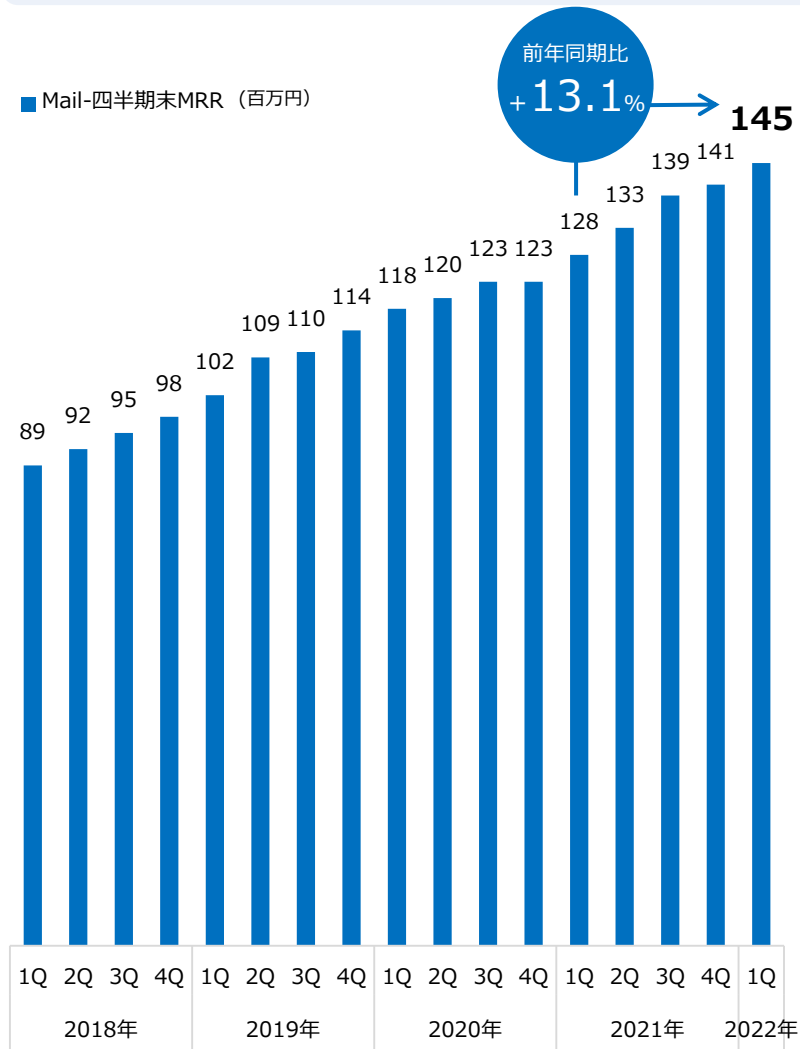
四半期売上推移 - サービス別 (Mail / SMS / Survey・その他)

☑ Mail 前年同期比12.9%、SMS 同81.4%の伸長



Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

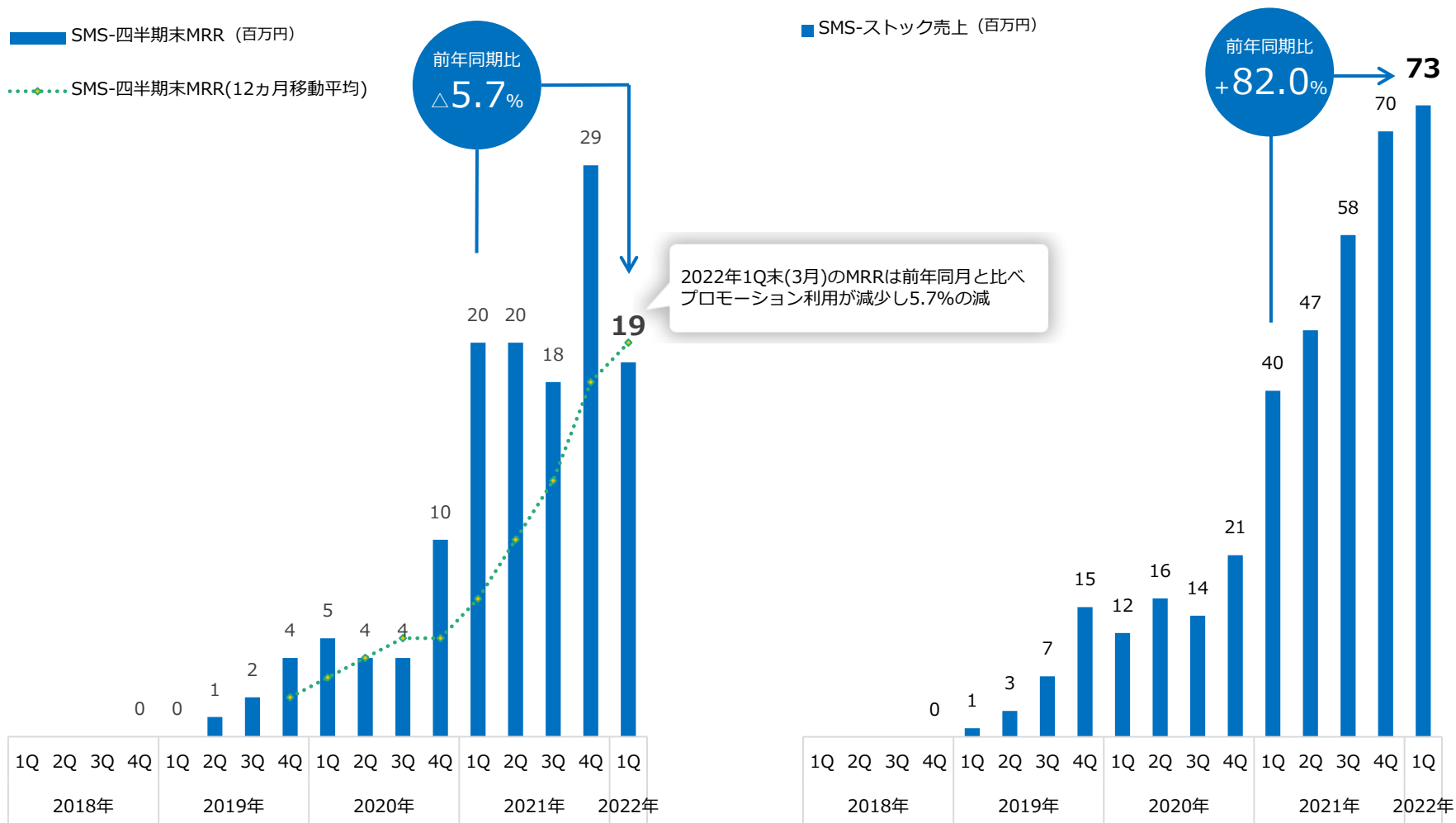
1Q末のMRRは、前年同月より16百万円(13.1%)の増加、通期ストック売上は13.4%増の432百万円



(*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

✓ 顧客増に伴い配信数も増加基調であるものの、1Q末(3月)MRRは前期比で微減。
1Qストック売上は82.0%増の73百万円



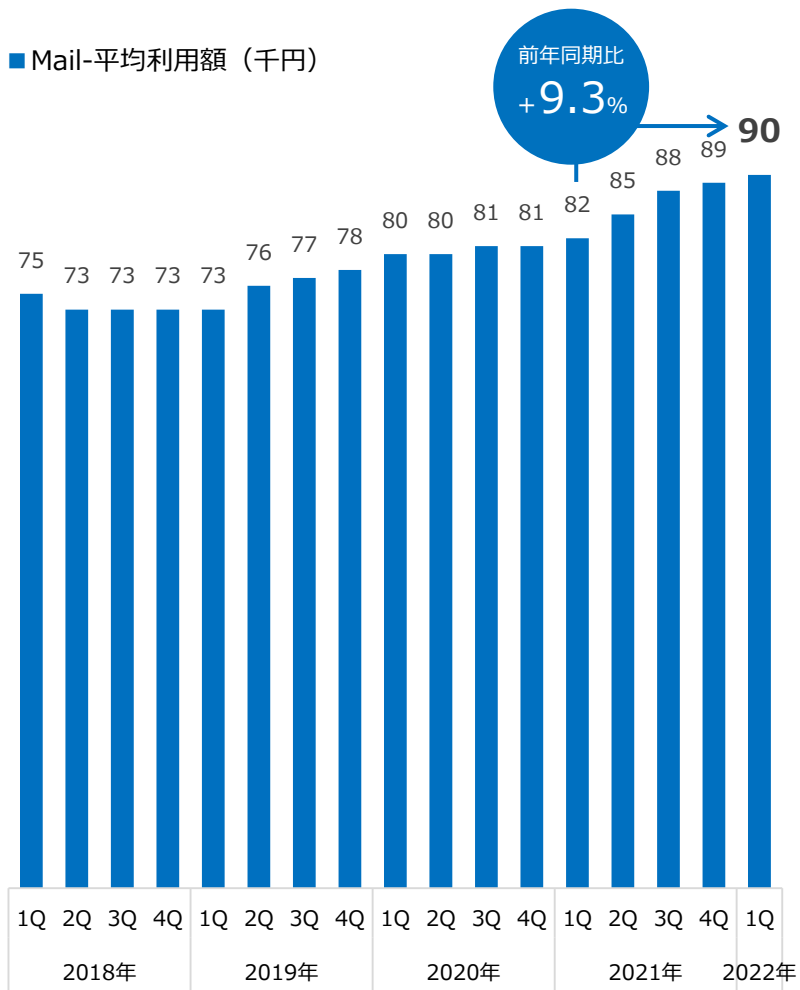
注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が80.6%を占めます(2021年1月~12月実績)
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

契約あたりの平均利用額(*1)

Mail

前期の高価格帯プラン(ディザスターリカバリープラン)獲得と配信数増加を背景としたアップグレードにより上昇。

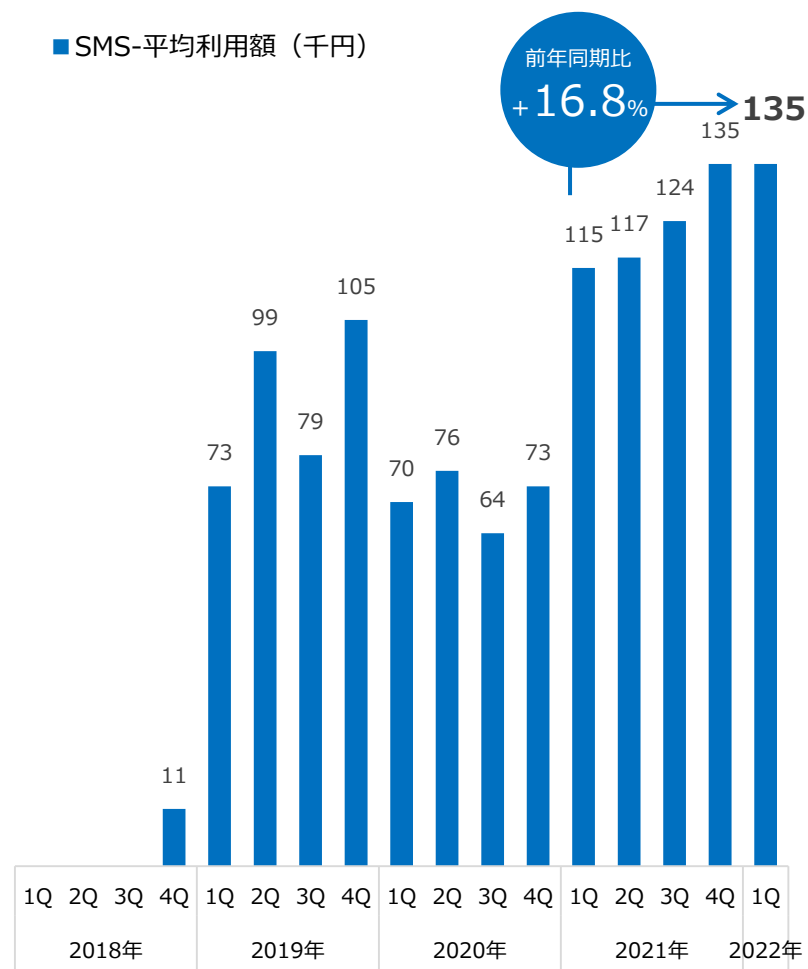
■ Mail-平均利用額 (千円)



SMS

前期に獲得した電力、金融・保険、流通業顧客の配信数底上げにより上昇。

■ SMS-平均利用額 (千円)

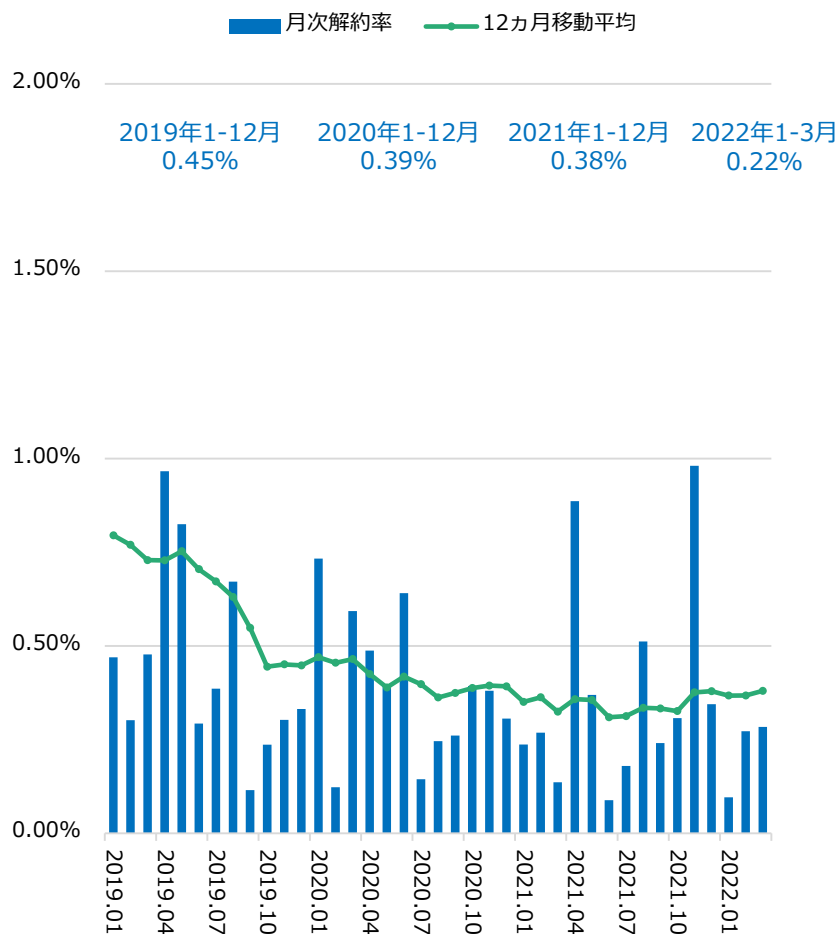


(*1) 平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(四半期ストック売上総額÷四半期延べ契約数)の算式により求めています

月次解約率

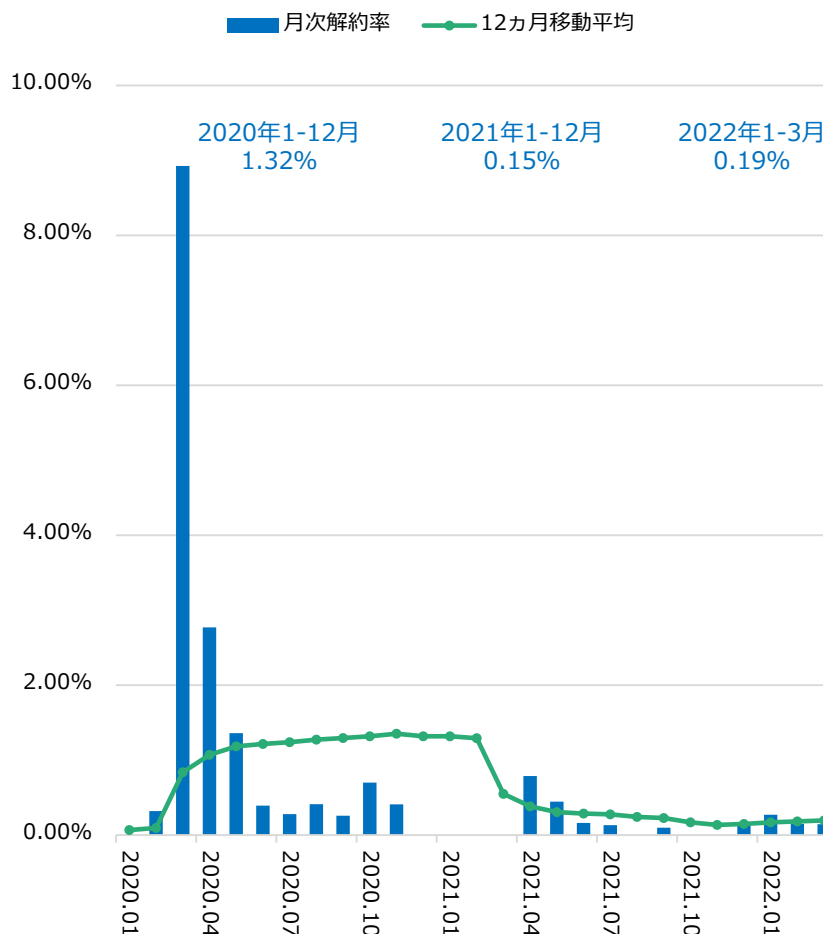
Mail (*1)

2022年1-3月の月次解約率は平均0.22%で推移



SMS (*1)(*2)

2022年1-3月の月次解約率は平均0.19%で維持

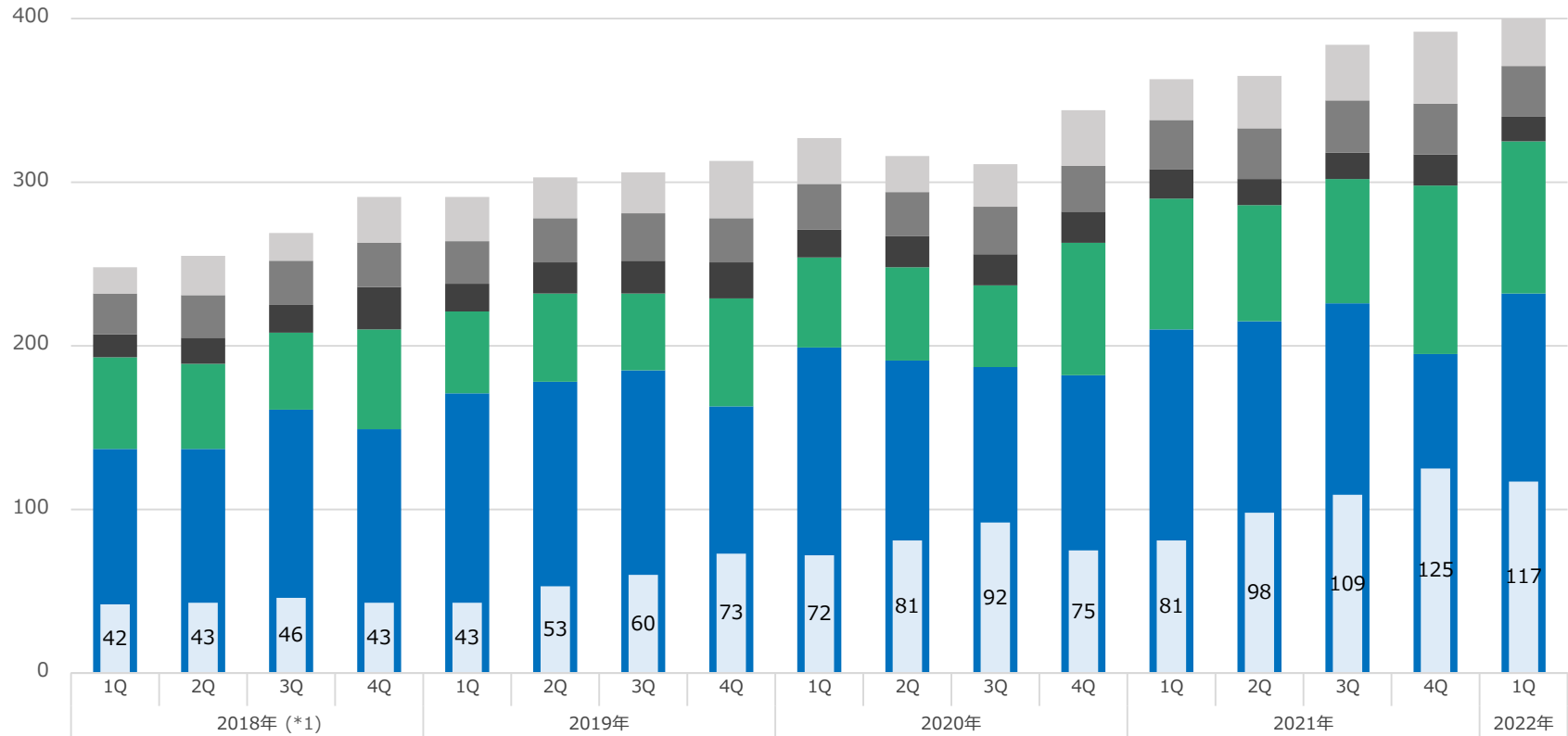


(*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(*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

	2021年1Q	2022年1Q	増減率	増減額
売上高	447 百万円	531 百万円	18.8 %	83 百万円
売上原価	155 百万円	174 百万円	12.2 %	18 百万円
売上総利益	291 百万円	356 百万円	22.3 %	64 百万円
売上総利益率	65.2 %	67.2 %	1.9 pts.	—
販管費	210 百万円	239 百万円	13.4 %	28 百万円
営業利益	81 百万円	117 百万円	45.4 %	36 百万円
営業利益率	18.1 %	22.2 %	4.1 pts.	—
経常利益	81 百万円	117 百万円	44.7 %	36 百万円
当期純利益	56 百万円	81 百万円	45.1 %	25 百万円
当期純利益率	12.5 %	15.3 %	2.8 pts.	—

四半期営業費用・営業利益推移



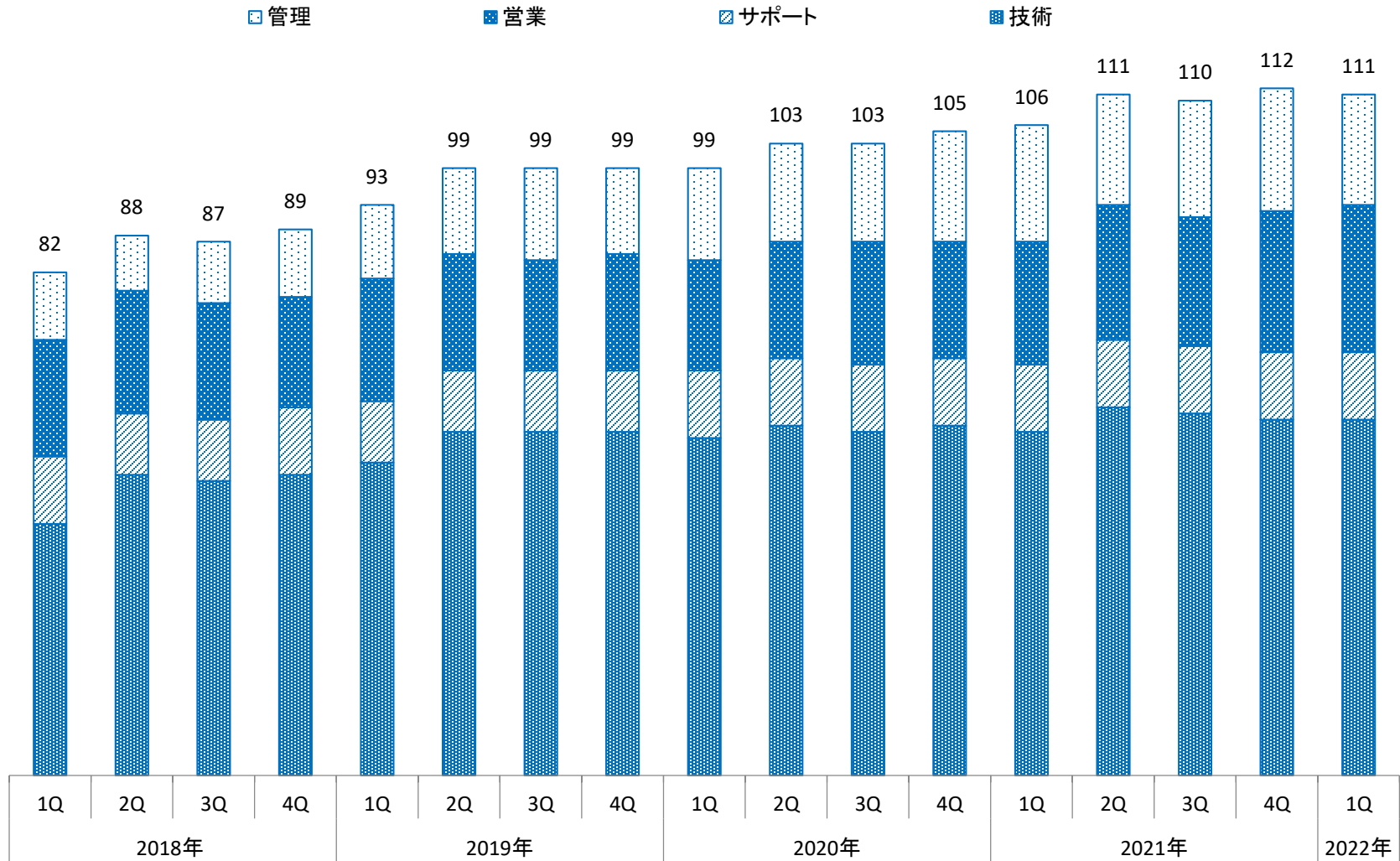
	2018年 (*1)				2019年				2020年				2021年				2022年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
■ その他	16	24	17	28	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40
■ 家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31
■ 減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15
■ サーバ・DC,仕入等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81 ^(*2)	80	71	76	103	93
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232
■ 営業利益	42	43	46	43	43	53	60	73	72	81	92	75	81	98	109	125	117
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%	22.2%

(*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

✓ 1Q末従業員数は前期末より1名減の111名



貸借対照表

	2021年期末	2022年1Q末	増減	
流動資産	1,820 百万円	1,771 百万円	△ 49 百万円	現預金(▲34百万円) 売掛金(▲19百万円)
固定資産	276 百万円	271 百万円	△ 5 百万円	減価償却(▲12百万円) 機材等取得(+8百万円)
資産合計	2,097 百万円	2,042 百万円	△ 54 百万円	
流動負債	402 百万円	266 百万円	△ 136 百万円	未払費(▲112百万円) 法人税(▲24百万円)
固定負債	- 百万円	- 百万円	- 百万円	
負債合計	402 百万円	266 百万円	△ 136 百万円	
純資産合計	1,695 百万円	1,776 百万円	81 百万円	
自己資本比率	80.8 %	87.0 %	6.2 pts.	
1株あたり純資産	435.48 円	456.37 円	20.89 円	

3. 第25期（2022年12月期）業績予想

2022年12月期業績予想・進捗

 業績予想に対し、売上24.4%、営業利益25.1%の進捗

	2022年12月期	2022年1Q	進捗率
売上高	2,175 百万円	531 百万円	24.4 %
ストック売上	2,126 百万円	519 百万円	24.4 %
スポット売上	48 百万円	11 百万円	24.4 %
営業利益	470 百万円	117 百万円	25.1 %
営業利益率	21.6 %	22.2 %	0.6 pts.
経常利益	470 百万円	117 百万円	25.1 %
当期純利益	321 百万円	81 百万円	25.3 %
当期純利益率	14.8 %	15.3 %	0.5 pts.

4. 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

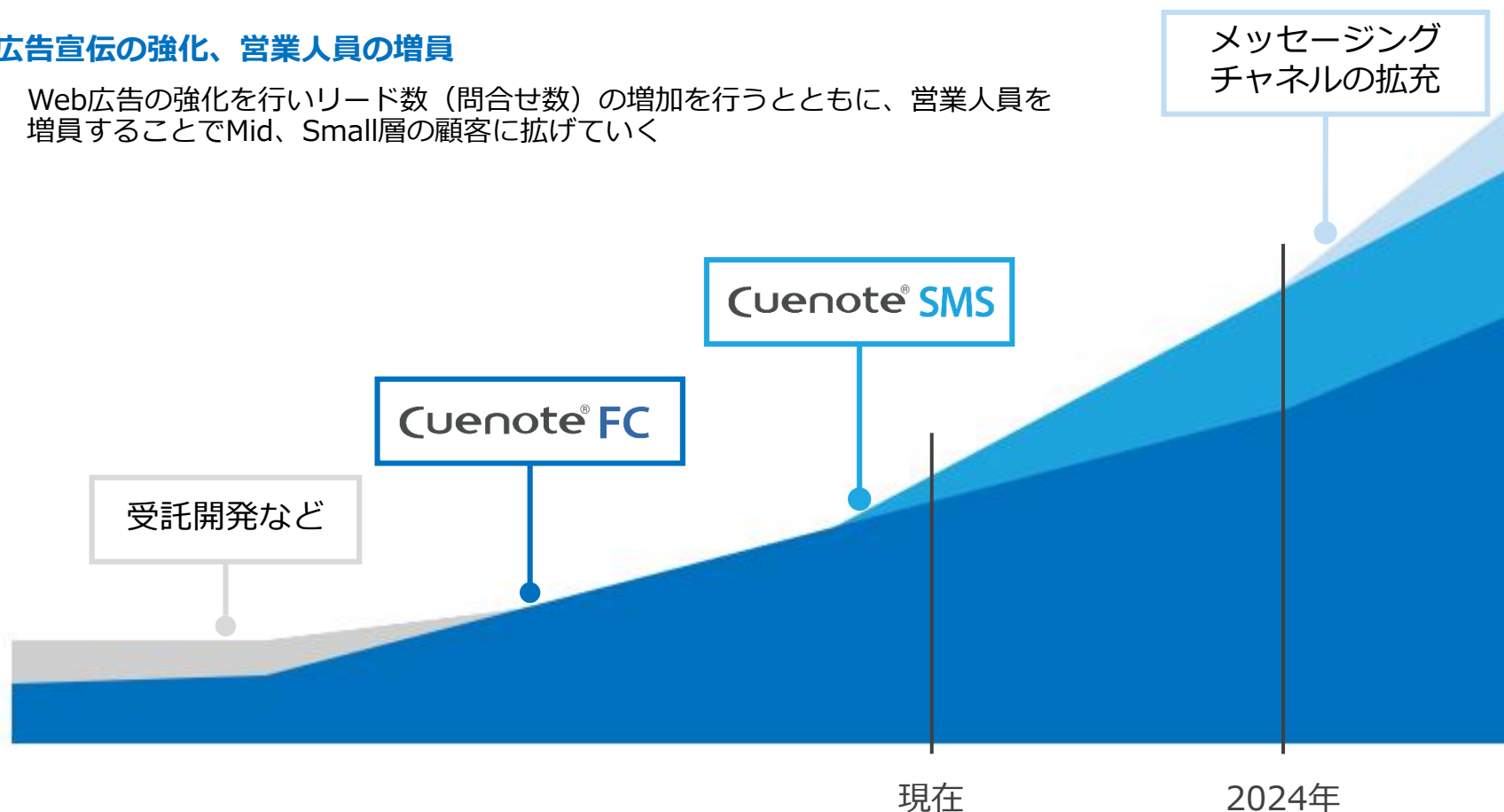
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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



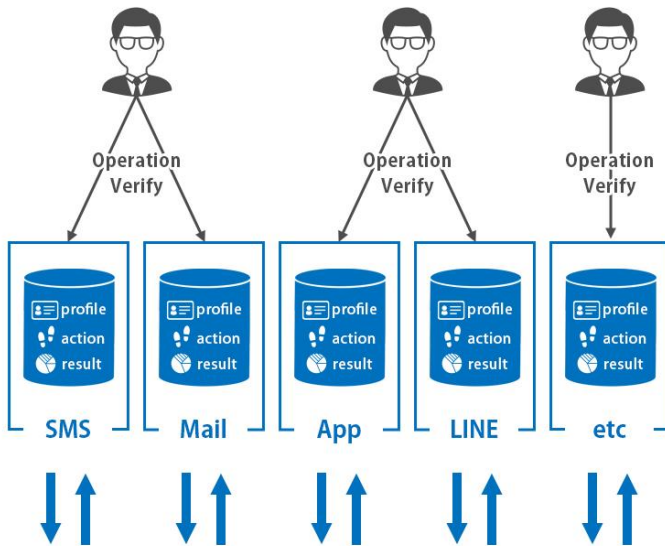
メッセージングプラットフォームの役割

背景

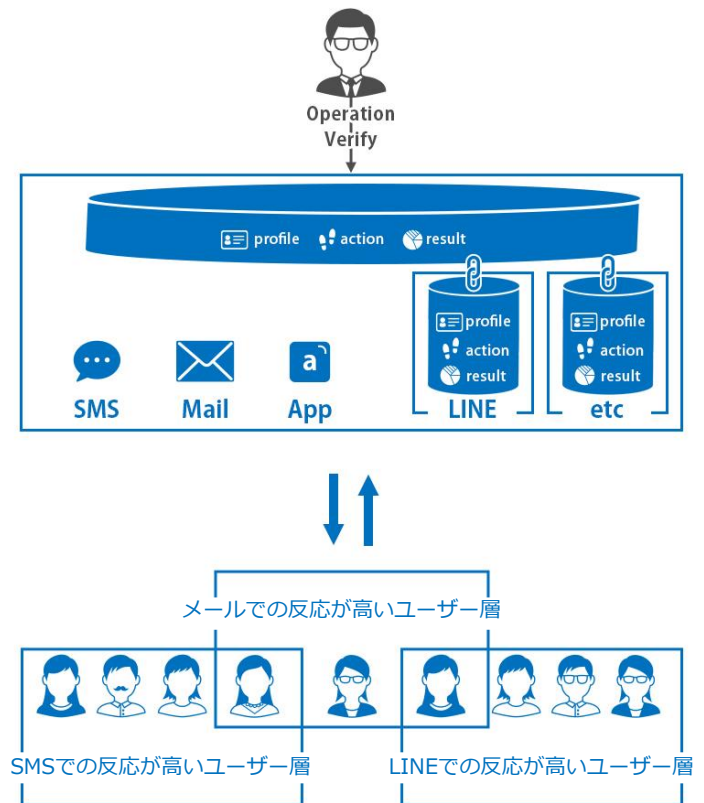
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



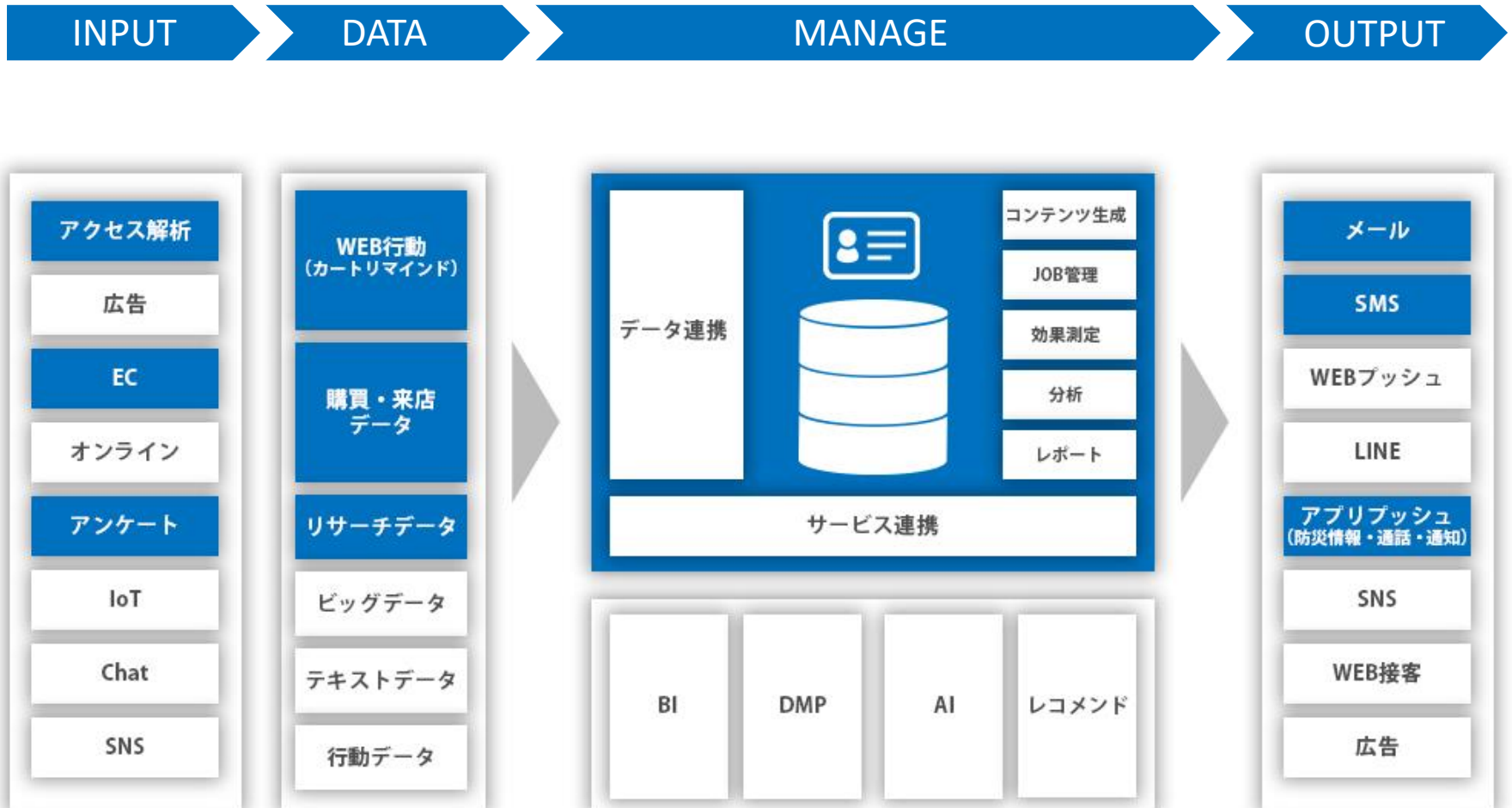
消費者

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



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)

5. appendix

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

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

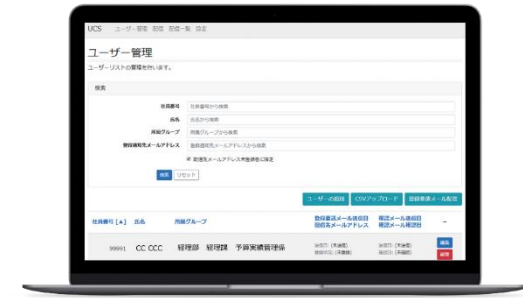


SaaS

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。

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