

Y M I R L I N K

2022年12月期第3四半期決算説明資料

2022年11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	2022年12月期 第3四半期決算	Page 11
3	2022年12月期 通期業績予想	Page 25
4	成長計画	Page 28
5	appendix	Page 34

# 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、

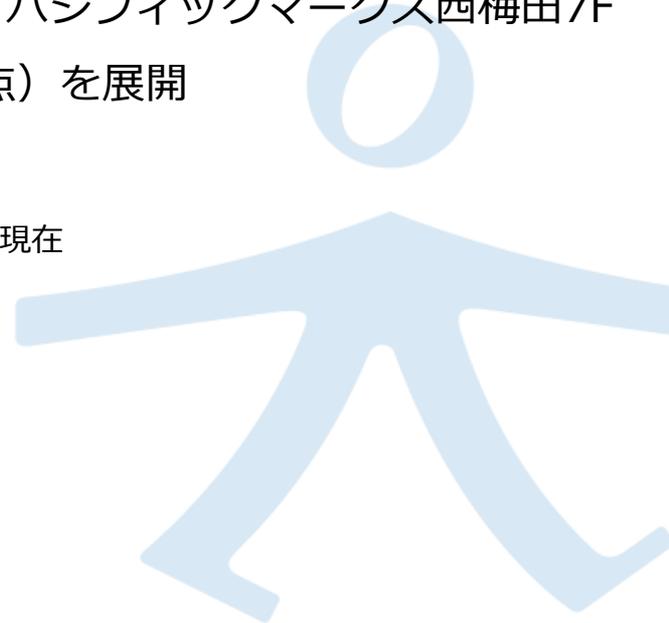
ユミルリンクは「**つながりを創る**」企業です。



## 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

<b>社名</b>	ユミルリンク株式会社
<b>証券コード</b>	4372（東京証券取引所グロース）
<b>設立</b>	1999年7月
<b>代表者</b>	代表取締役社長 清水 亘
<b>所在地</b>	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
<b>資本金</b>	273百万円
<b>従業員数</b>	110名（うち正社員110名、臨時従業員0名）＊2022年9月現在
<b>事業内容</b>	メッセージングソリューション事業



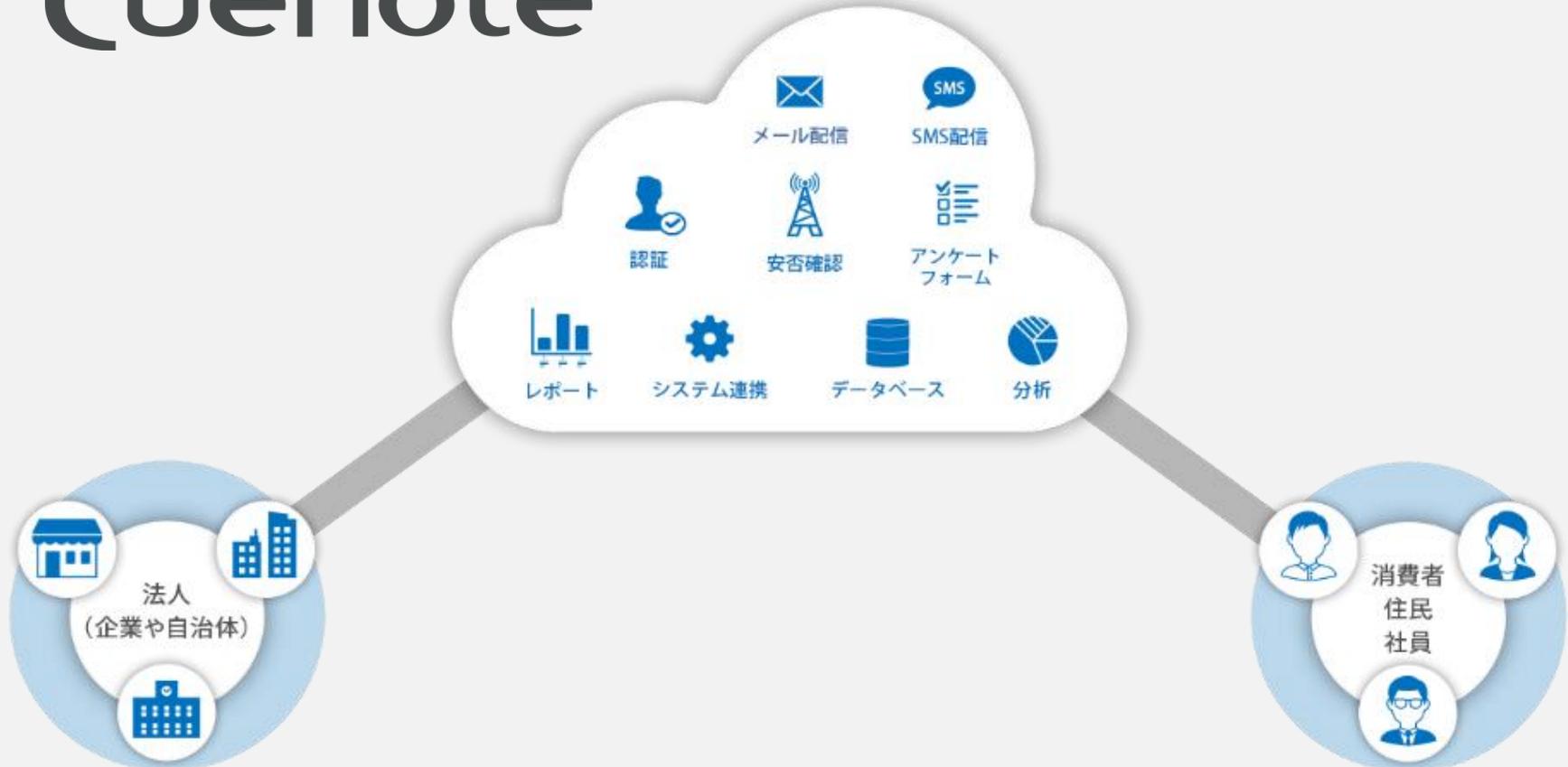
# 沿革

- 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**<sup>®</sup> 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

## 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<sup>®</sup>



## 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 65%

## 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%

## 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 14%

## 認証サービス Cuenote® Auth

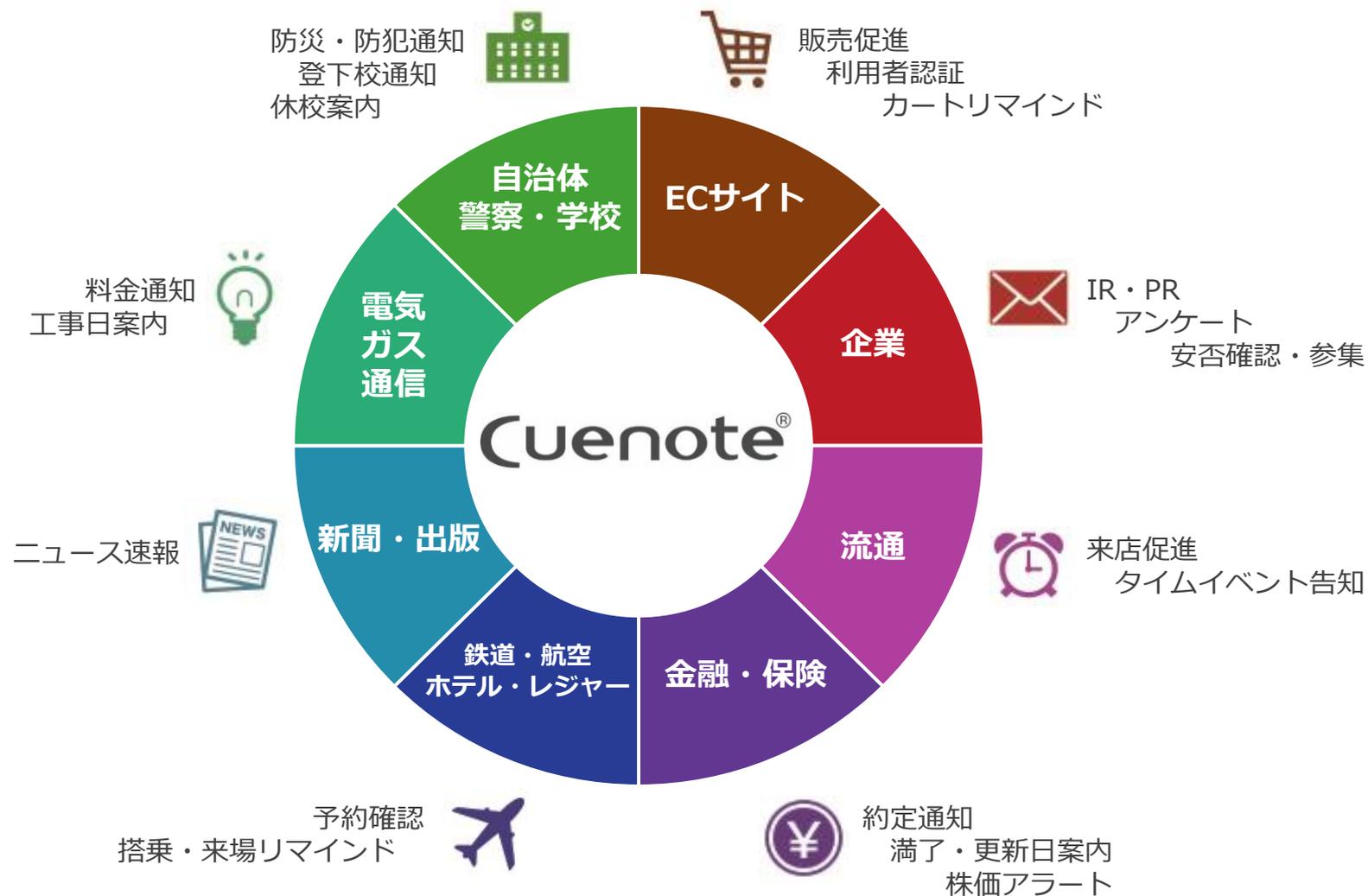


SMS・IVRを利用した  
セキュアな多段階認証を、API連携で  
簡単に実装できるサービス

(注)上記の売上構成比は、2022年1月～9月の実績値です

# 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、有効契約数は2,000を超える

## 上場企業



上場企業導入数  
**248社\***

## 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、2022年9月当社調べ

## 2. 2022年12月期 第3四半期決算

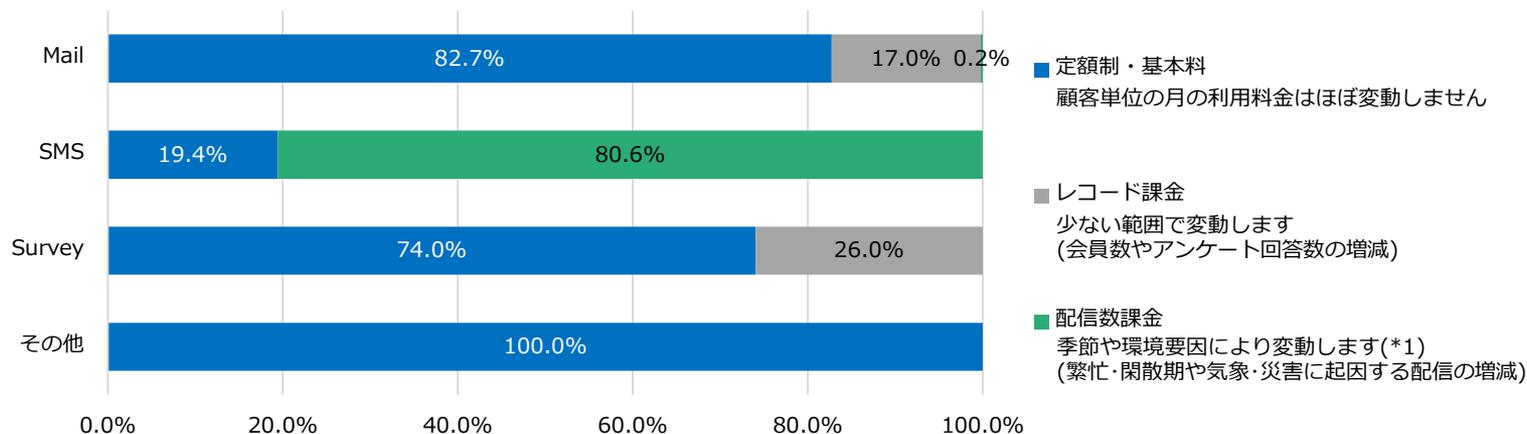
# 売上高区分について

## 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

## 第3四半期 累計期間（2022年1月-9月）業績サマリー

	2022年3Q(累計)	前年同期間比
売上高	1,622 百万円	15.2 %
営業利益	371 百万円	28.8 %
当期純利益	256 百万円	36.5 %
3Q末MRR(*1)	172 百万円	6.3 %
Mail	148 百万円	6.6 %
SMS,Auth(*2)	18 百万円	3.6 %
Survey,その他	4 百万円	7.9 %

(\*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

(\*2) SMS及びAuthのMRR

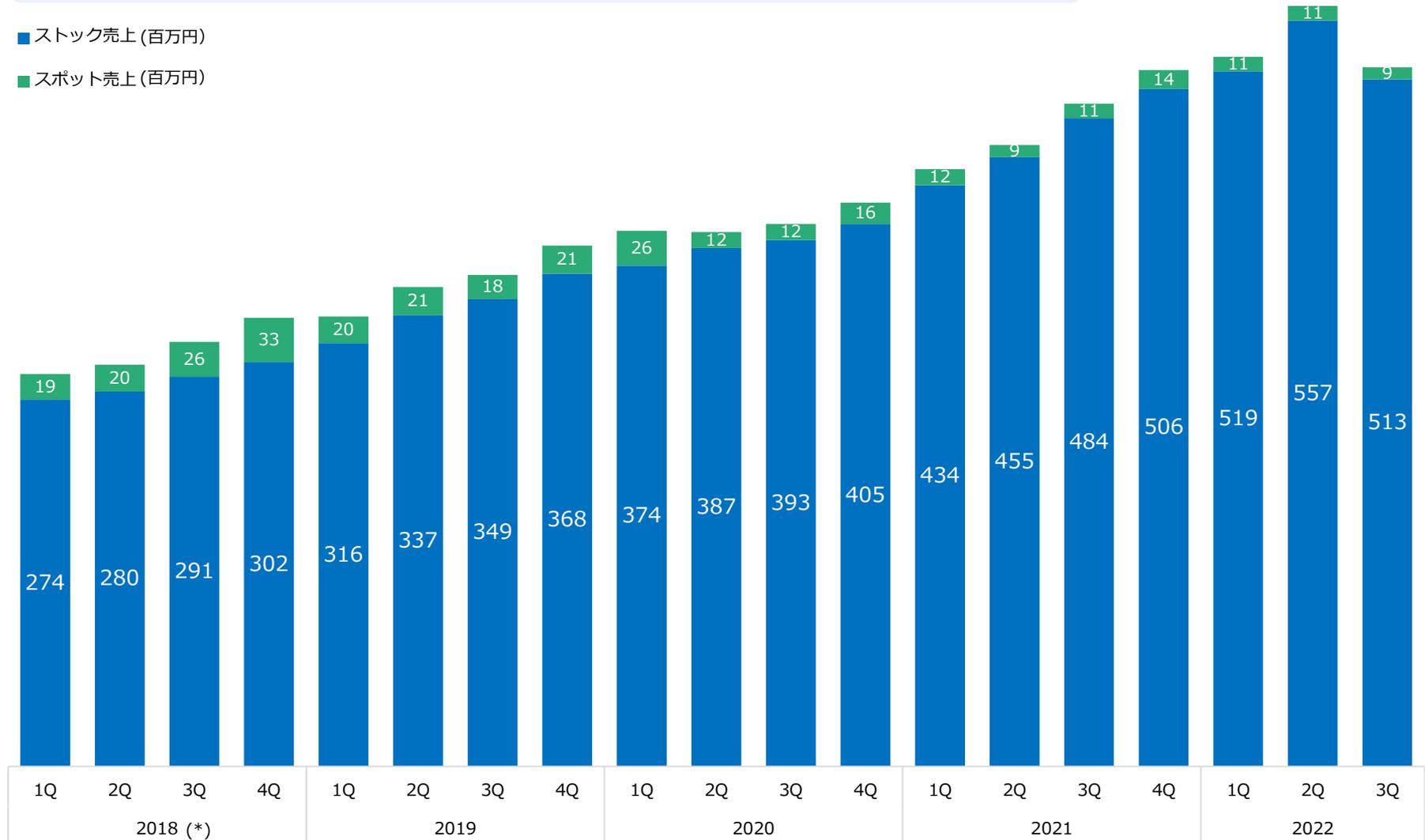
配信数に応じた従量売上が大半を占めており、季節や月によって大きく変動することがございます

## 四半期売上推移 - 計上種別 (ストック/スポット)

☑ 当期のストック売上比率は98%で推移

3Qストック比  
98.3%

- ストック売上 (百万円)
- スポット売上 (百万円)

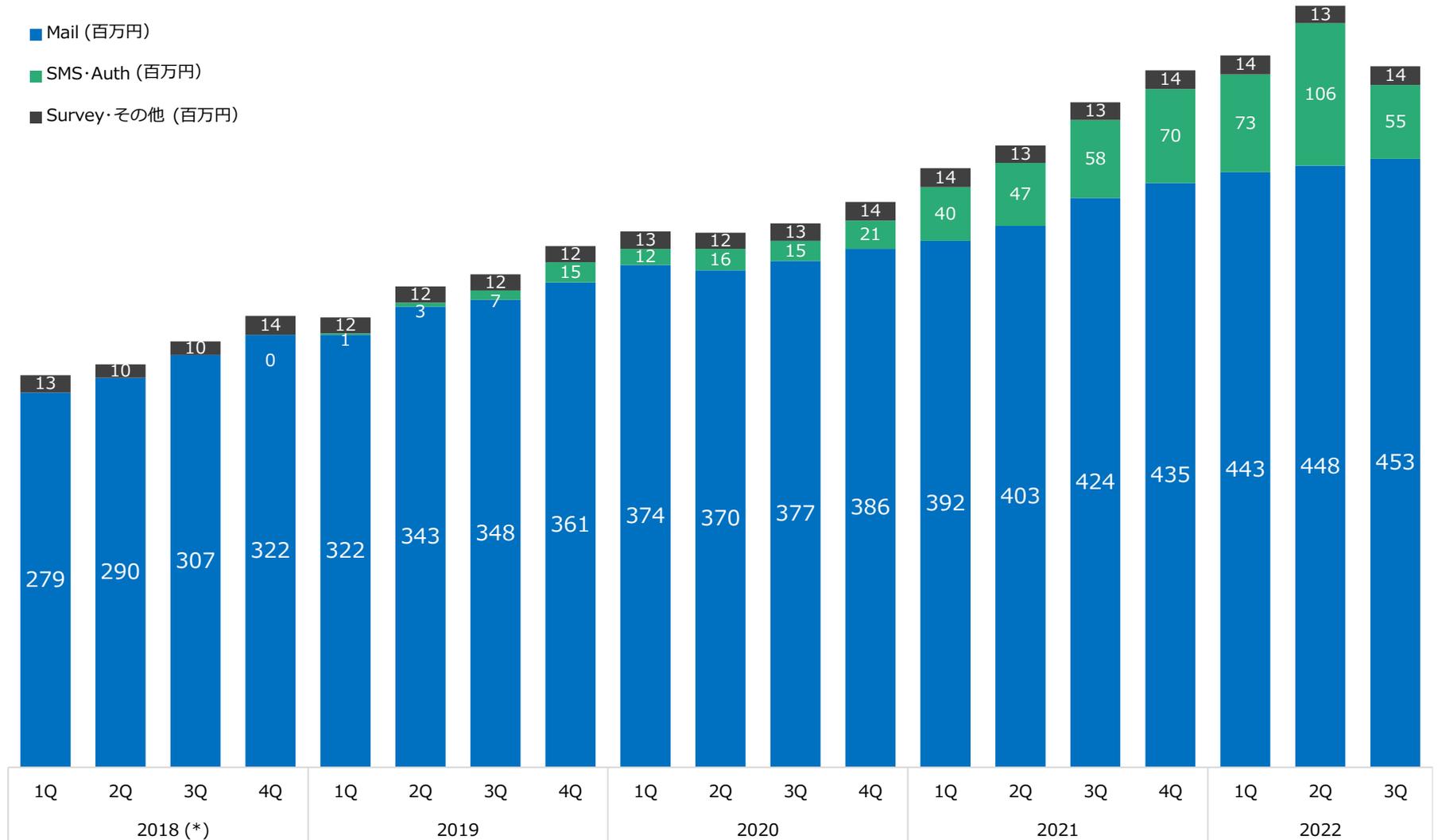


(\*) 2018年12月期は未監査数値であります

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

☑ Mailは底堅く推移も, SMSは販促利用の配信減少から前Q比48.1%減

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



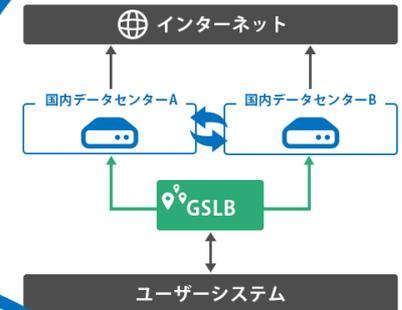
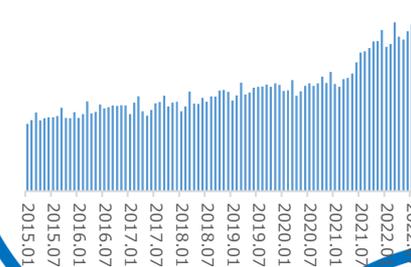
(\*) 2018年12月期は未監査数値であります

# 主要サービスハイライト

## Mail

- ✓ ECサイト・電子書籍サイトへの新規導入など、月間のメッセージ送信数は引き続き増加。
- ✓ 2022年1-9月の月間解約率は平均0.38%と低水準を維持。

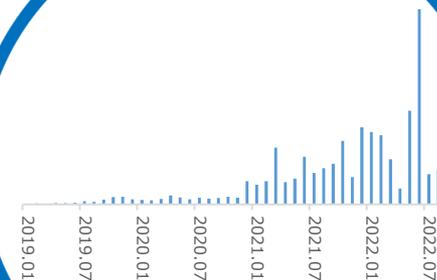
Mail-月間送信数



## SMS・Auth

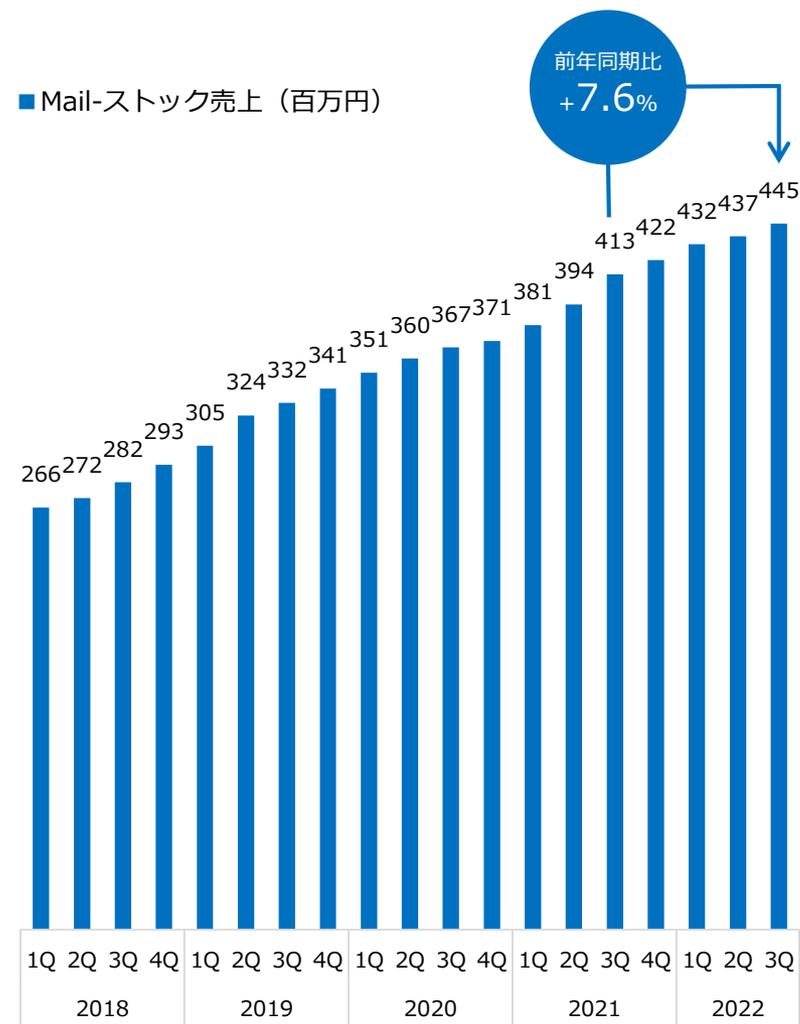
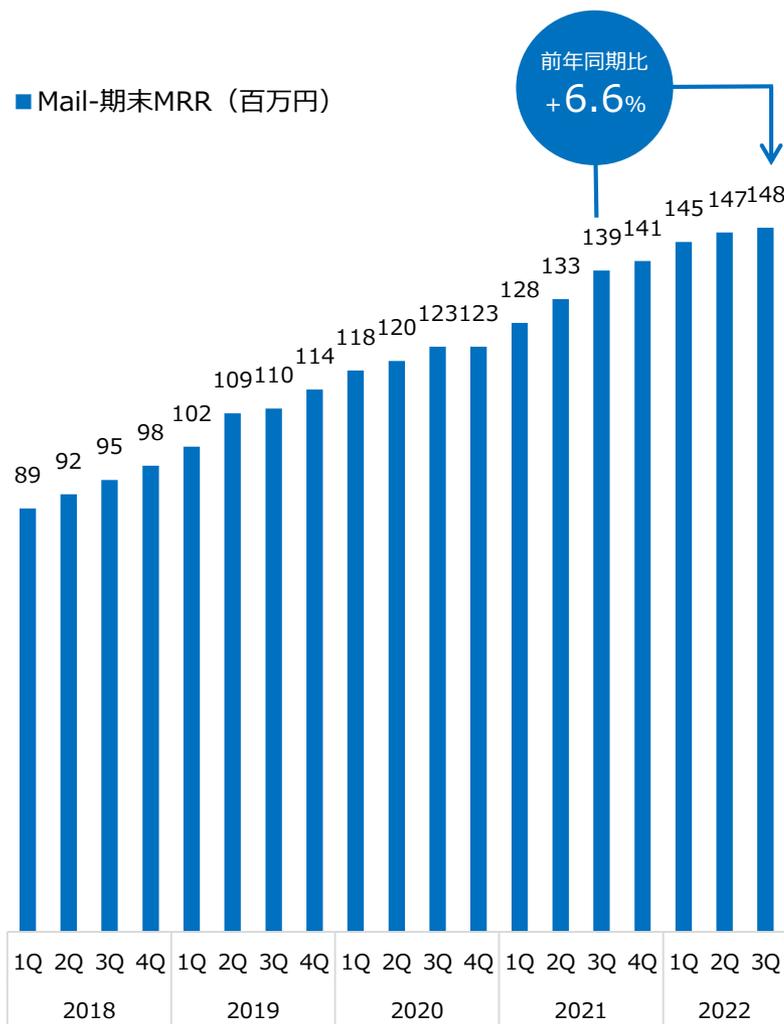
- ✓ 第3四半期(7-9月)は、前期比で新型コロナ関連配信の減少と販促を目的とした配信の減少から、前年同期比で横ばい、四半期比では減少。
- ✓ 2022年1-9月の月間解約率は平均1.24%に低下。

SMS-月間配信数



# Mail 四半期末MRR(\*1)／四半期ストック売上

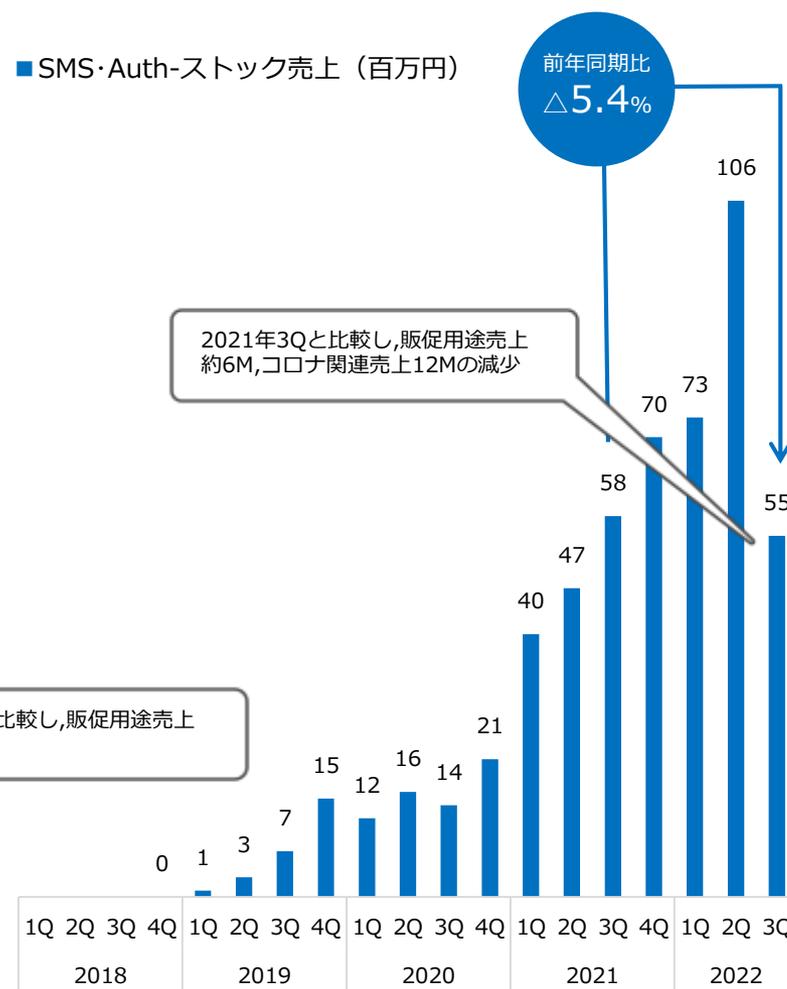
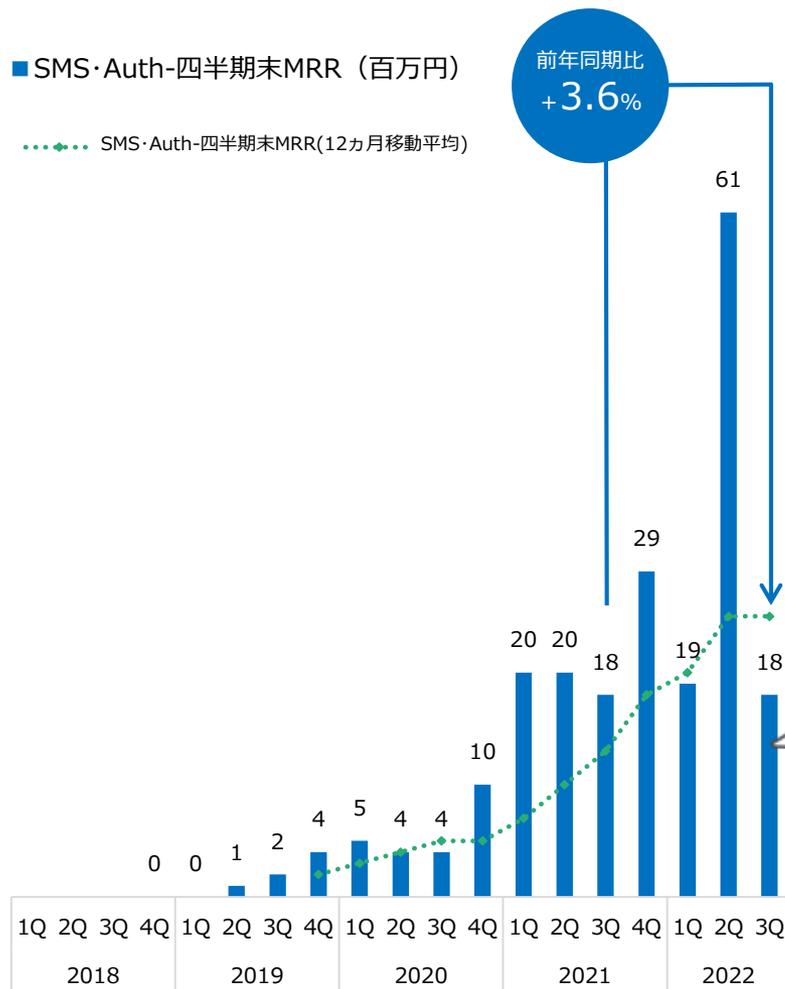
3Q末(9月)MRRは前年同月比6.6%増の148百万円、3Qストック売上は前年同期比7.6%増の445百万円を計上



(\*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

# SMS・Auth 四半期末MRR／四半期ストック売上

3Q末(9月)のMRRは、前年同月と比較し販促用途の配信数の減少により3.6%増と横ばい  
 3Qのストック売上も、前年同期と比較し販促用途と新型コロナ関連の配信数の減少により前年同期比5.4%減

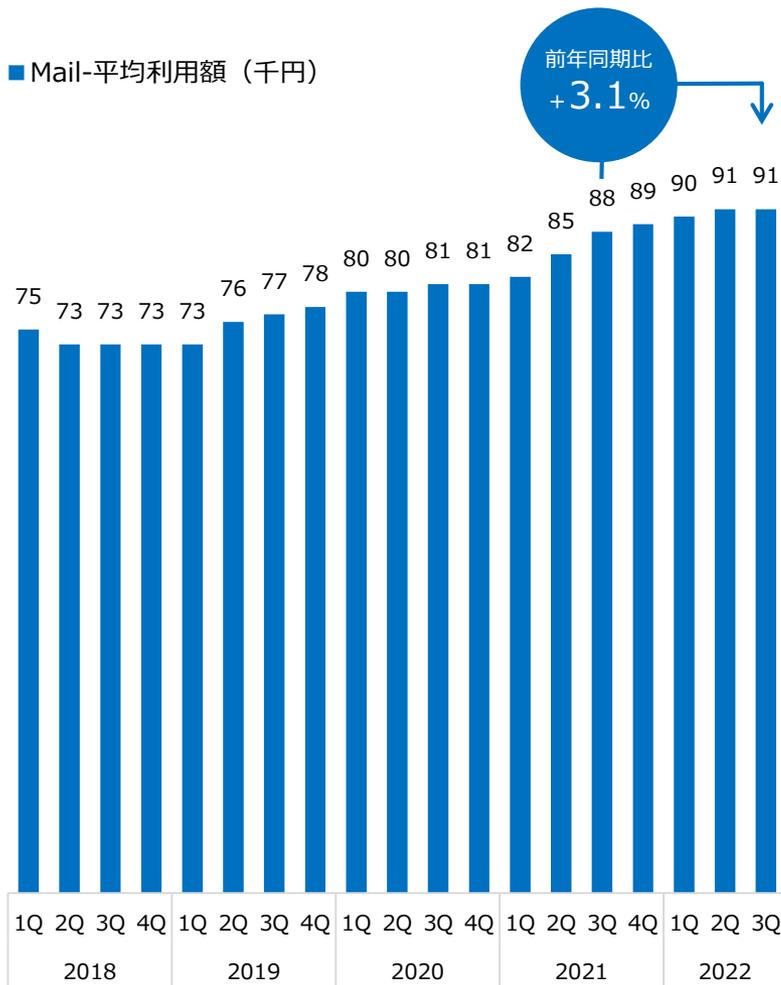


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が80.6%を占めます(2021年1月~12月実績)  
 繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

## 契約あたりの平均利用額(\*1)

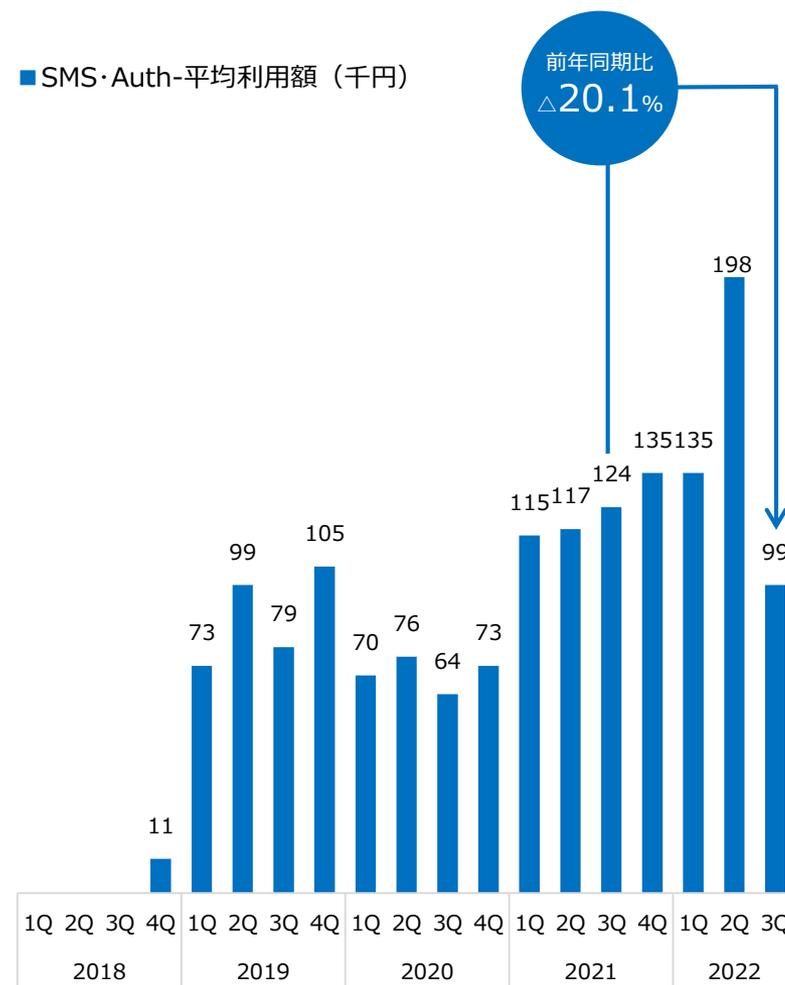
### Mail

第3四半期の平均利用額は前年同期比3.1%増



### SMS・Auth

当四半期の販促用途の配信の減少と前年度の新型コロナ関連配信増加の反動から平均利用額は20.1%減

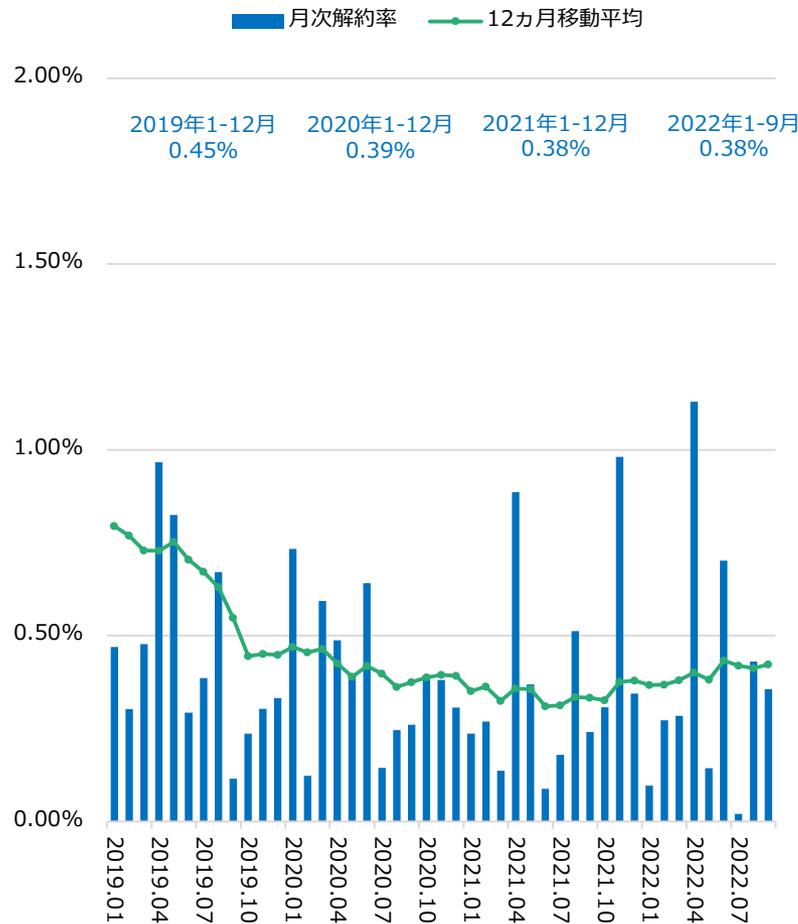


(\*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(通期ストック売上総額÷通期延べ契約数)の算式により求めています

# 月次解約率

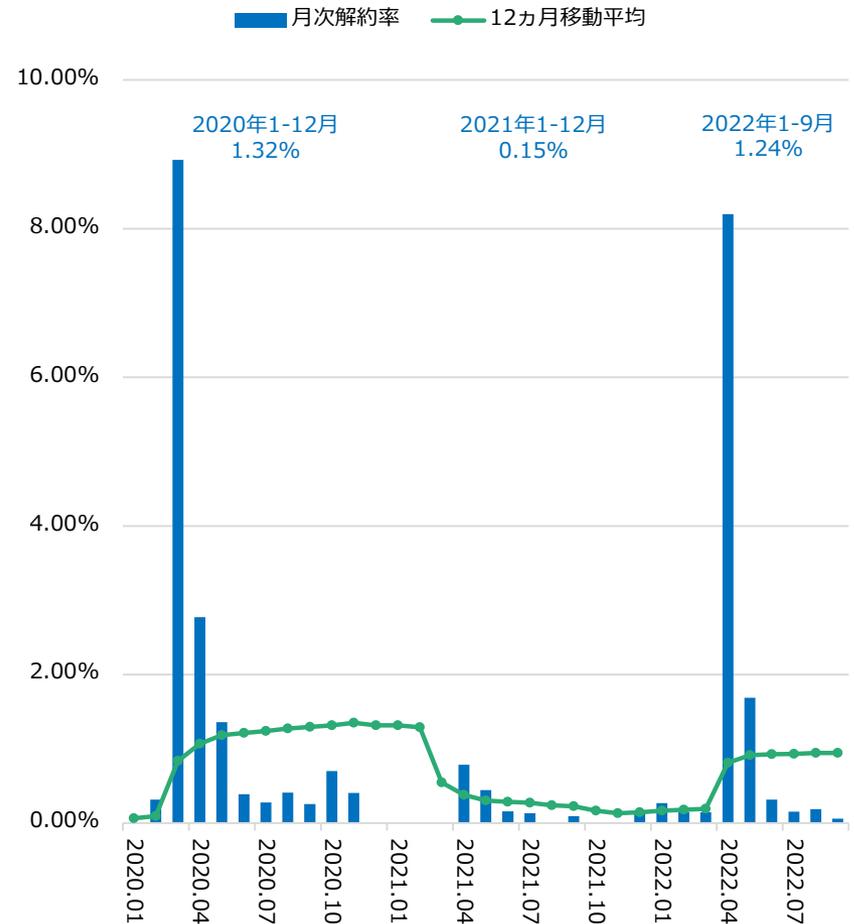
Mail (\*1)

2022年1-9月の月次解約率は平均0.38%と低水準を維持



SMS・Auth (\*1)(\*2)

2Qの収益影響の限定的な解約(\*3)により悪化するも、その後解約は減少、2022年1-9月の月次解約率は1.24%に低下



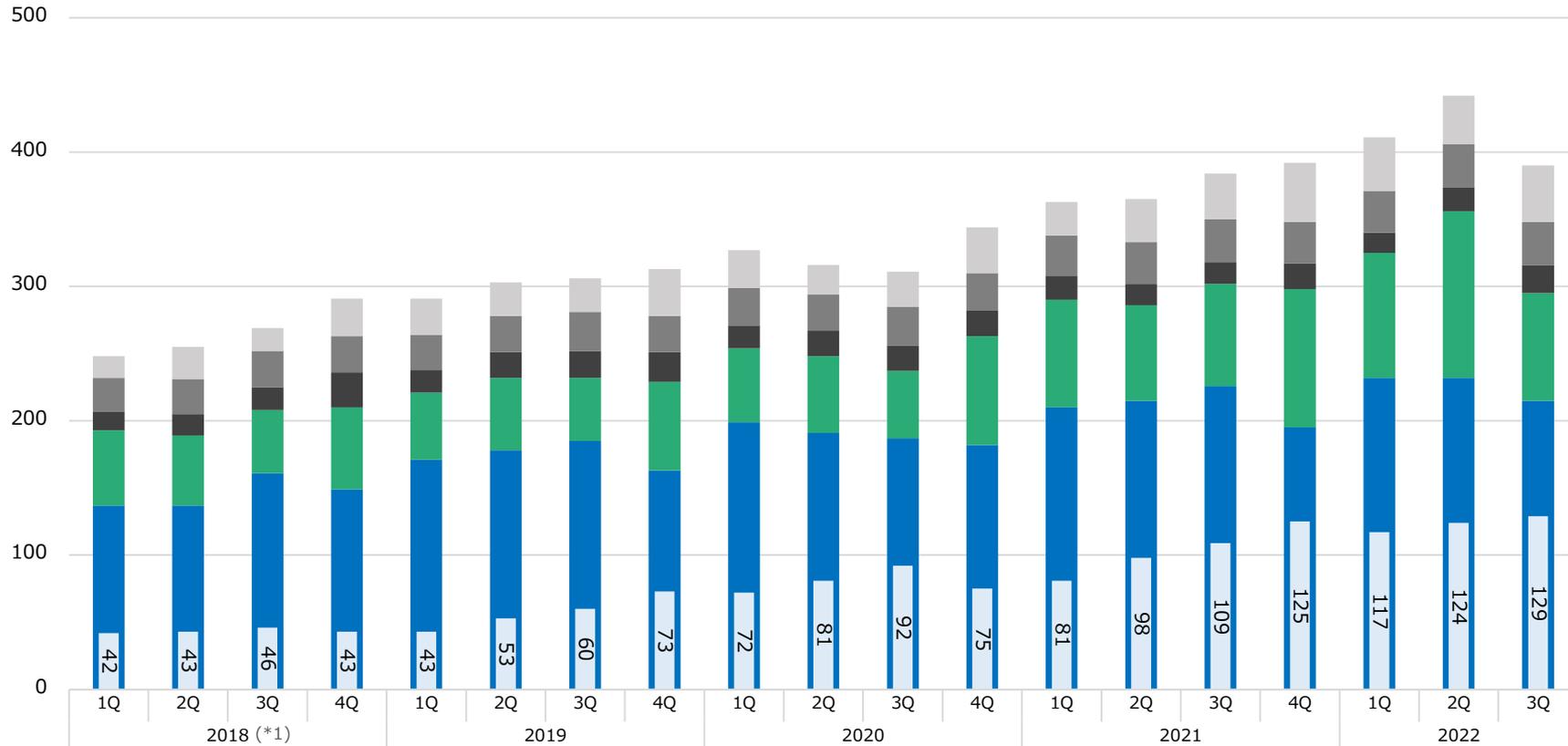
(\*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(\*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

(\*3) 収益影響の限定的な解約：本部と複数の支店で契約いただく顧客における顧客内業務再編に伴う本部との契約の終了、配信総数への影響は少ないものの解約率は上昇しております

	2021年3Q(累計)	2022年3Q(累計)	増減率	増減額
売上高	1,408 百万円	1,622 百万円	15.2 %	214 百万円
売上原価	460 百万円	556 百万円	20.7 %	95 百万円
売上総利益	947 百万円	1,066 百万円	12.6 %	119 百万円
売上総利益率	67.3 %	65.7 %	△ 1.5 pts.	SMS売上の増加に伴う原価率の上昇
販管費	658 百万円	694 百万円	5.5 %	36 百万円
営業利益	288 百万円	371 百万円	28.8 %	83 百万円
営業利益率	20.5 %	22.9 %	2.4 pts.	—
経常利益	273 百万円	371 百万円	36.2 %	98 百万円
当期純利益	187 百万円	256 百万円	36.5 %	68 百万円
当期純利益率	13.3 %	15.8 %	2.5 pts.	—

# 四半期営業費用・営業利益推移



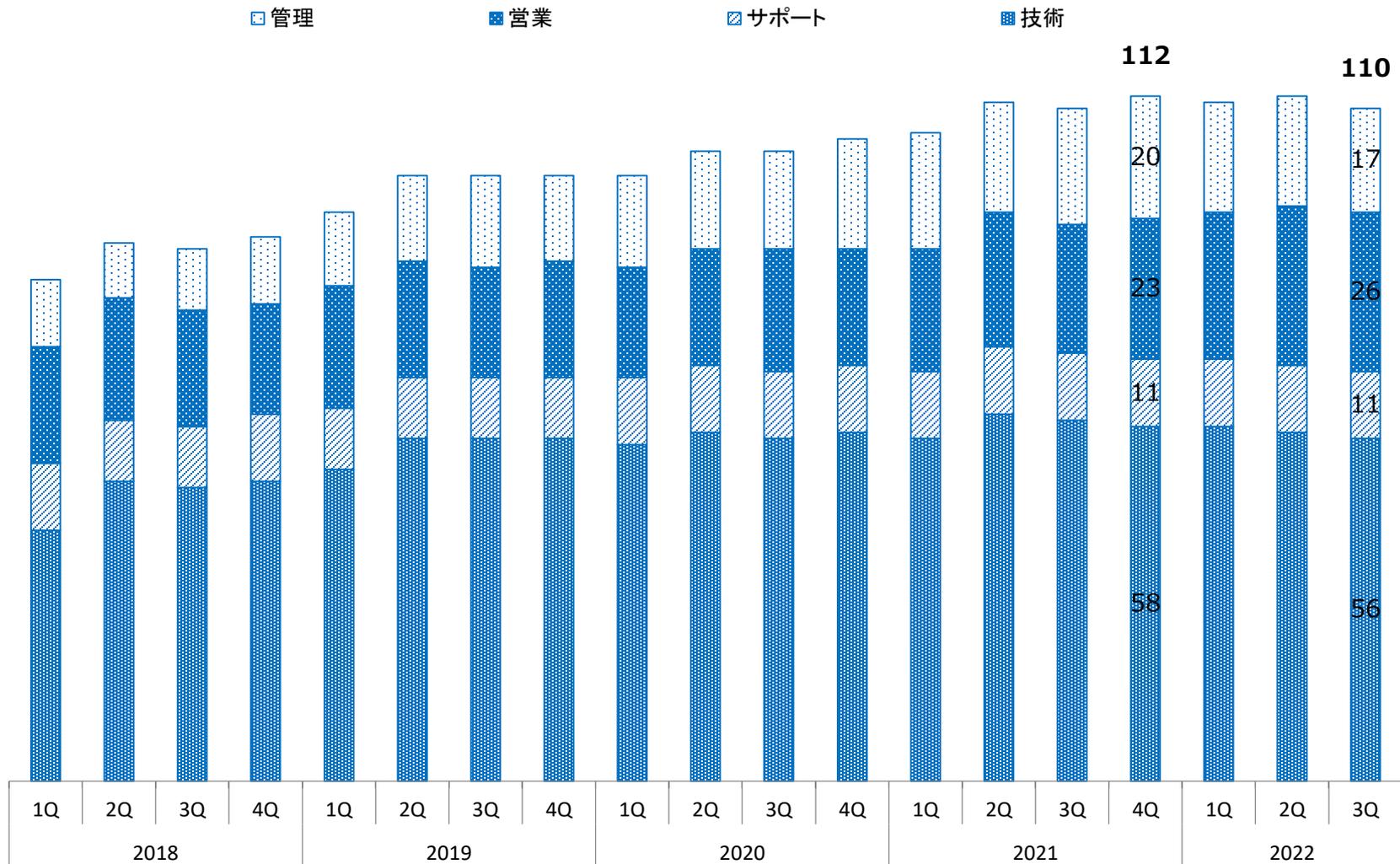
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
■ その他	16	24	17	28	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42
■ 家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32
■ 減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81 <sup>(*)</sup>	80	71	76	103	93	124	80
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215
■ 営業利益	42	43	46	43	43	53	60	73	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129
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%	21.8%	24.8%

(\*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,仕入れ等の費用が一時的に増加しています

## 従業員数

☑ 従業員数は前期末比で微減



## 貸借対照表

	2021年12月期	2022年9月期	増減	
流動資産	1,820 百万円	1,875 百万円	54 百万円	流動資産の主な増減要因 ・税引前当期純利益 +371百万円 ・資産の取得 △100百万円 ・自己株式取得 △118百万円 ・未払費等支払い △147百万円
固定資産	276 百万円	328 百万円	51 百万円	
資産合計	2,097 百万円	2,203 百万円	105 百万円	
流動負債	402 百万円	370 百万円	△ 32 百万円	流動負債の主な増減要因 ・未払費等の減少 △147百万円 ・未払法人税 +20百万円 ・賞与引当金 +92百万円
固定負債	- 百万円	- 百万円	- 百万円	
負債合計	402 百万円	370 百万円	△ 32 百万円	
純資産合計	1,695 百万円	1,833 百万円	138 百万円	
自己資本比率	80.8 %	83.2 %	2.4 pts.	
1株あたり純資産	435.48 円	481.41 円	45.93 円	

### 3. 2022年12月期 通期業績予想

## 2022年12月期業績予想・進捗

 通期業績予想に対し売上74.6%、営業利益79.1%の進捗

	2022年12月期	2022年3Q累計	進捗率
売上高	2,175 百万円	1,622 百万円	74.6 %
ストック売上	2,126 百万円	1,590 百万円	74.8 %
スポット売上	48 百万円	32 百万円	65.8 %
営業利益	470 百万円	371 百万円	79.1 %
営業利益率	21.6 %	22.9 %	1.3 pts.
経常利益	470 百万円	371 百万円	79.1 %
当期純利益	321 百万円	256 百万円	79.7 %
当期純利益率	14.8 %	15.8 %	1.0 pts.

## 2022年12月期業績見通し 主要サービスの指標

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
<b>Mail</b>			
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.
<b>SMS</b>			
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 %

## 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

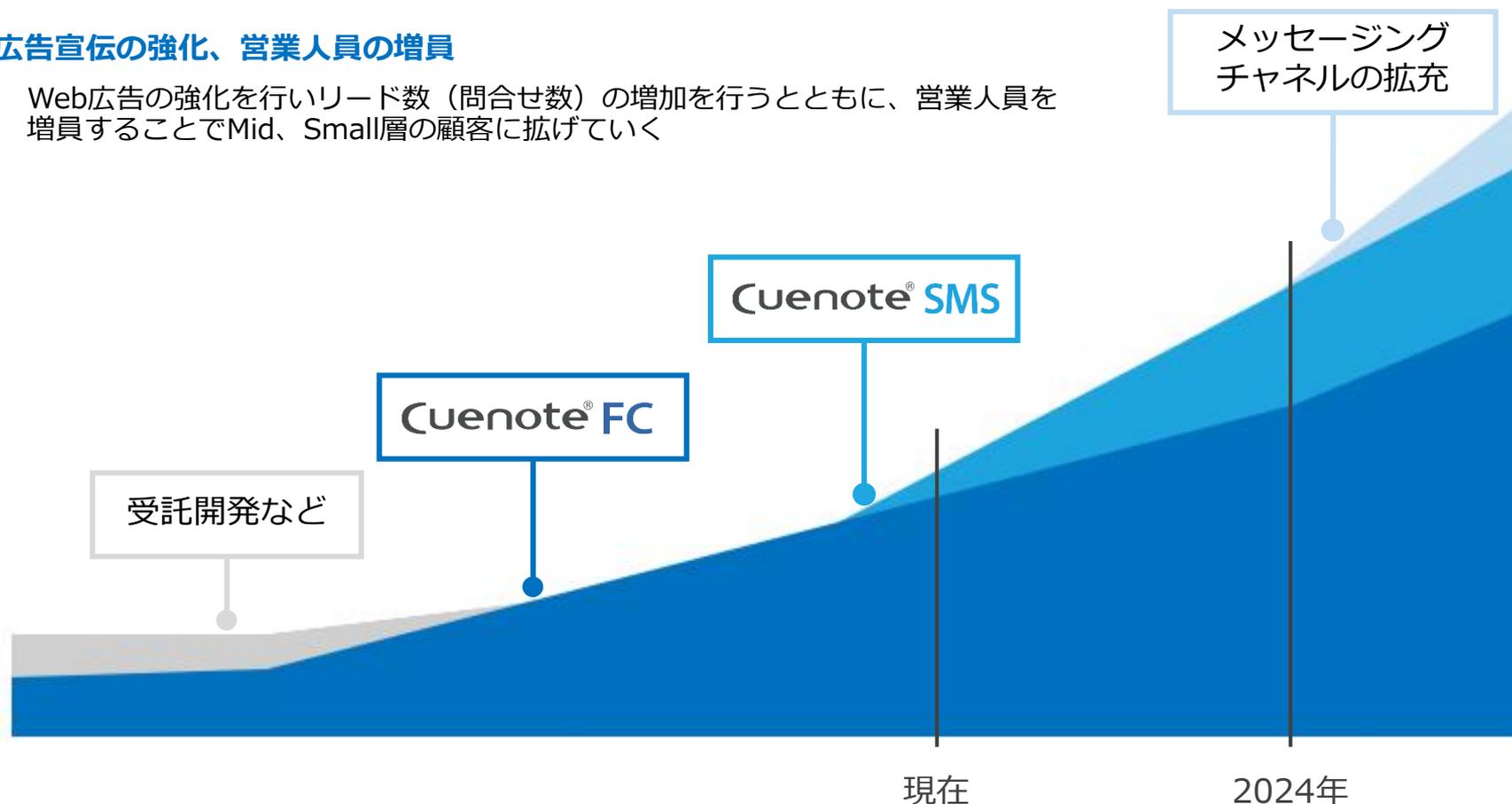
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、  
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

## 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



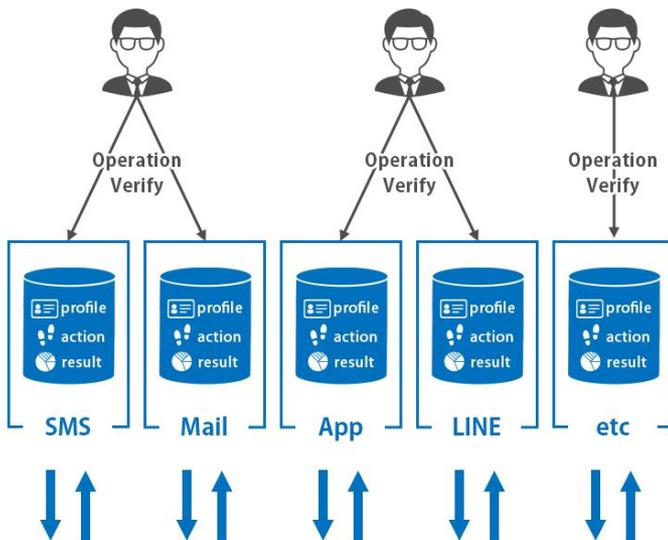
# メッセージングプラットフォームの役割

背景

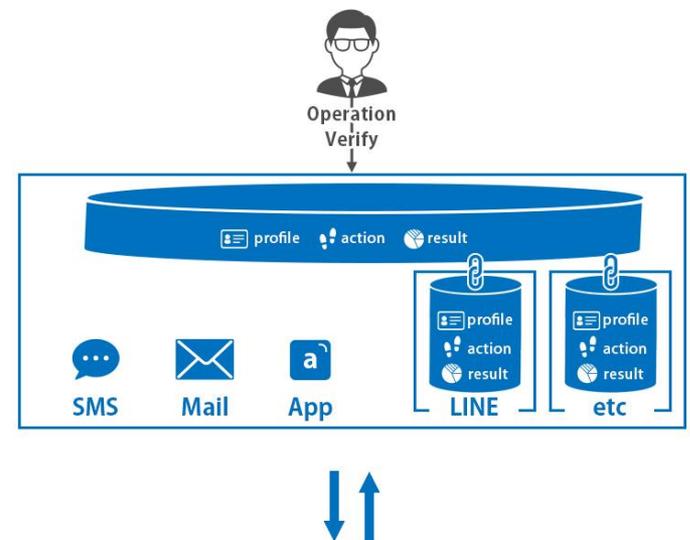
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



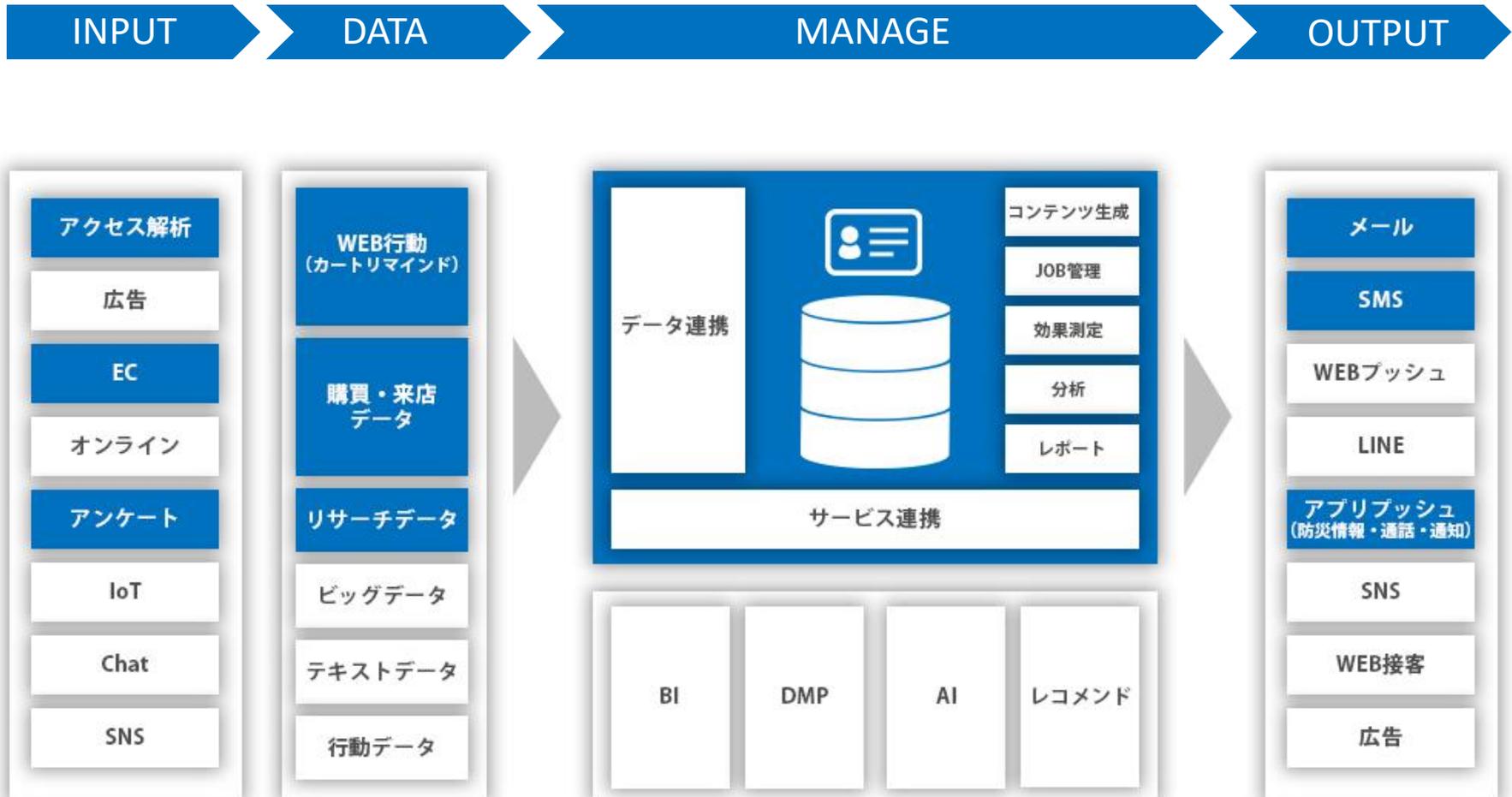
情報の受領頻度や類似性の高まり  
ロイヤルティの低下、離脱



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 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2021年版」デジタルマーケティング市場（2022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マーケティング市場2022」メール送信市場（2022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/CLM/電子契約サービス市場2021」SMS送信サービス市場（2022年度予測）

\*4 2021年12月期 売上高

# 5. appendix

# サービス紹介

メール配信システム

# Cuenote<sup>®</sup> 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69億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。

## サービス紹介

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。

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。

## サービス紹介

### SMS配信サービス

# Cuenote<sup>®</sup> 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。

### 認証サービス

# Cuenote<sup>®</sup> 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。

## サービス紹介

Webアンケート・フォームシステム

# Cuenote<sup>®</sup> 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。

Cuenote<sup>®</sup> FC

Cuenote<sup>®</sup> SRS

安否確認サービス  
Cuenote<sup>®</sup>

Cuenote<sup>®</sup> SMS

Cuenote<sup>®</sup> Auth

Cuenote<sup>®</sup> Survey

## 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**