

Y M I R L I N K

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月

ユミルリンク株式会社（証券コード：4372）

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。

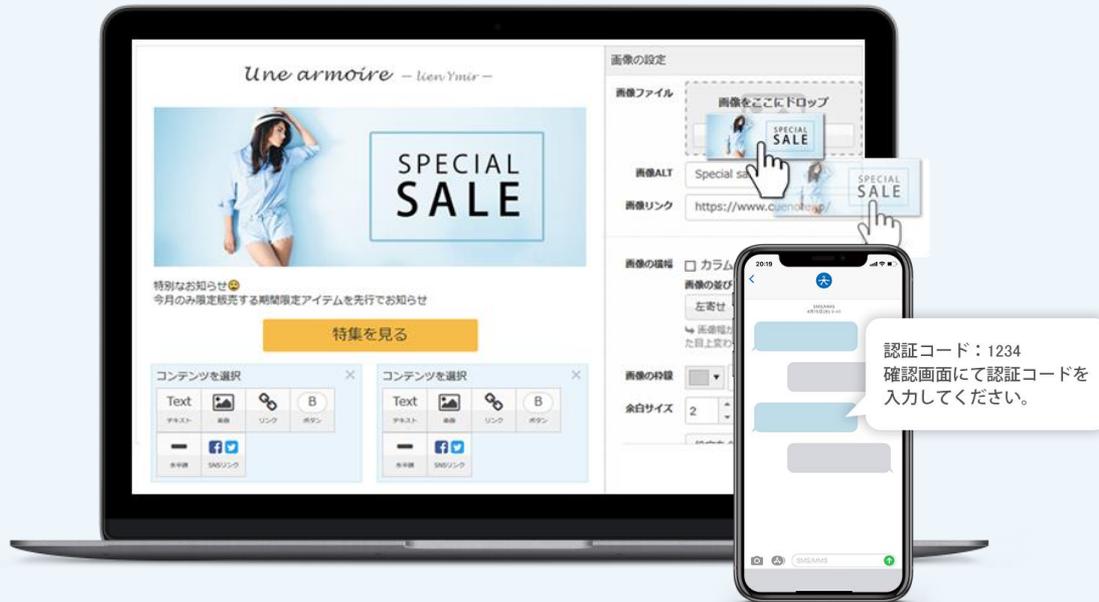


沿革

- 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（現グロース市場）に上場
- 2022 ● 認証サービスCuenote Auth をリリース

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



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

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)

メール配信システム
Cuenote® FC

メールリレーサーバー
Cuenote® SR-S

SMS配信サービス
Cuenote® SMS

アンケート・フォームシステム
Cuenote® Survey

安否確認
安否確認サービス
Cuenote®

認証サービス
Cuenote® Auth

ユミルリンク実績値

ARR*1
(年間経常収益)

22.4億円

2022年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,000契約超え

2022年12月現在

ストック売上比率

97.8%

2022年1月-12月累計

チャーンレート
(解約率*2)

0.48%

全シリーズ解約率*3
2022年1月-2022年12月 月次平均NRR*4
(売上維持率)Mail: 100.3%
SMS: 88.0%

2021年12月 → 2022年12月

エンジニア比率

50.9%

2022年12月現在

*1 ARR : Annual Recurring Revenueの略で年間経常収益を指します。

2022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倍し求めています。

*2 解約率 : レベニューチャーンレート

2022年1月-2022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。

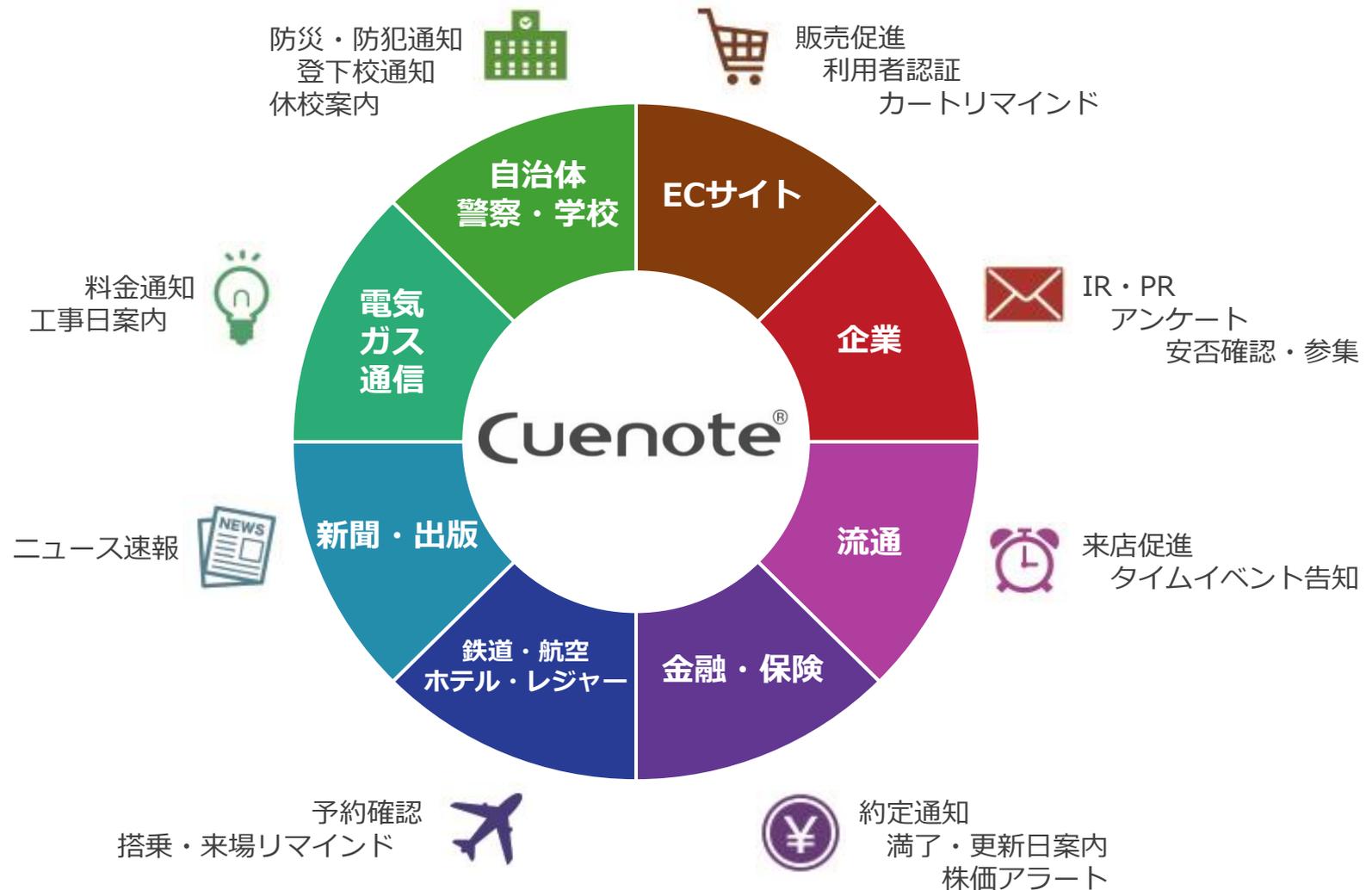
2021年12月末に契約している顧客の2022年12月末時点における売上継続率で、次の算式により求めています。

([2021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]) ÷ [2021年12月末のMRR] × 100

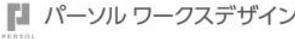
上記の対象期間は2021年12月末～2022年12月末までを指します。対象期間中の新規顧客のMRR増加額は含んでおりません。

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 ご利用企業例

 <p>JAPAN AIRLINES</p> <p>日本航空株式会社</p> <p>JALが信頼する、豊富な実績と高速・確実な配信性能</p>	 <p>株式会社サイバーエージェント</p> <p>2,500万会員のSMS認証基盤を安定稼働</p>	 <p>株式会社エニグモ</p> <p>世界に広がるBUYMAのメール配信を10年、SaaSでさらなる効率化</p>	 <p>SAPPORO</p> <p>サッポロビール株式会社</p> <p>膨大な数の会員にもスムーズに配信</p>	 <p>株式会社ピーナッツ・クラブ</p> <p>稼働数6倍増、決済到達率も3倍に即決導入で初回配信から効果を実感</p>
 <p>株式会社Cake.jp</p> <p>配信コスト7割減。60万人のメルマガが選んだシンプルさ・高速さの強み</p>	 <p>株式会社フューチャーショップ</p> <p>売上昨対比150%達成を支えた、販促メール</p>	 <p>パーソルワークスデザイン株式会社</p> <p>自治体をサポートし続けて20年。パーソルワークスデザインが選んだインフラ。</p>	 <p>イーデザイン損害保険株式会社</p> <p>SMS配信とWebアンケートで迅速なお客様対応を実現</p>	 <p>トライバック株式会社</p> <p>毎日280万通・3回のメール配信を支える、パートナーへの信頼感</p>



国内屈指のメッセージ数

月間
70億通^{*1}

Cuenote[®]



20～59歳^{*2}
6,113万人



1人あたり
当社から配信されるメール

1日  3.7通

*1 2022年12月実績

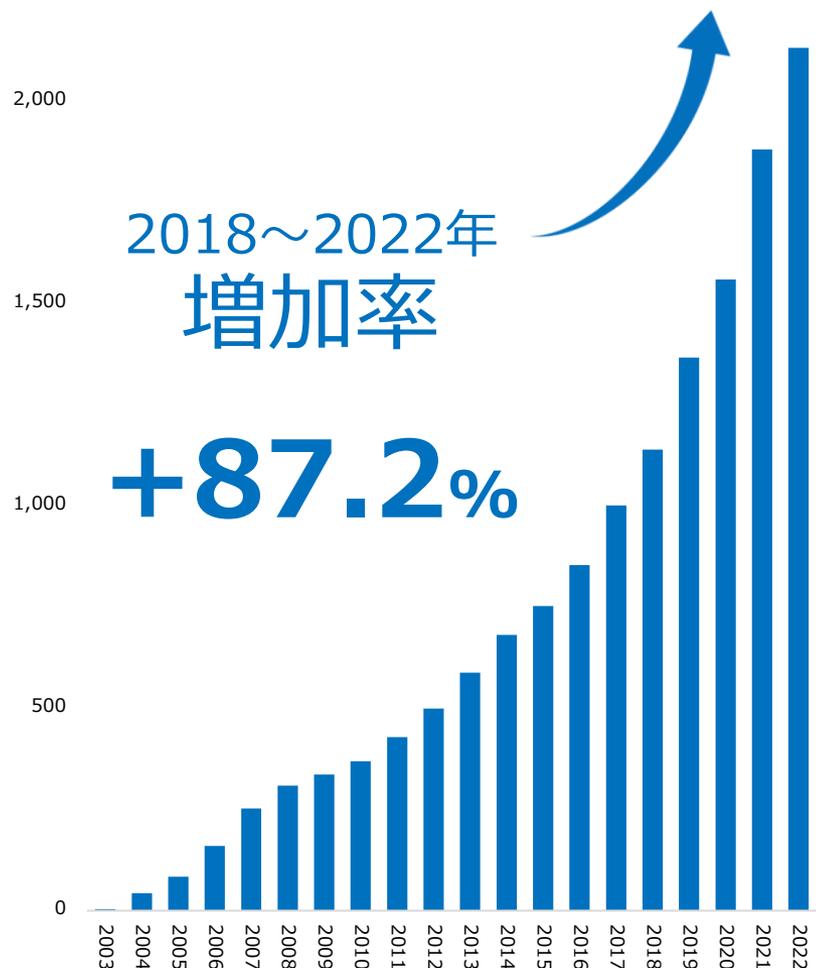
*2 総務省統計局「人口推計-2023年(令和5年)1月報-」

ストック売上、契約数

通期ストック売上

(単位：百万円)

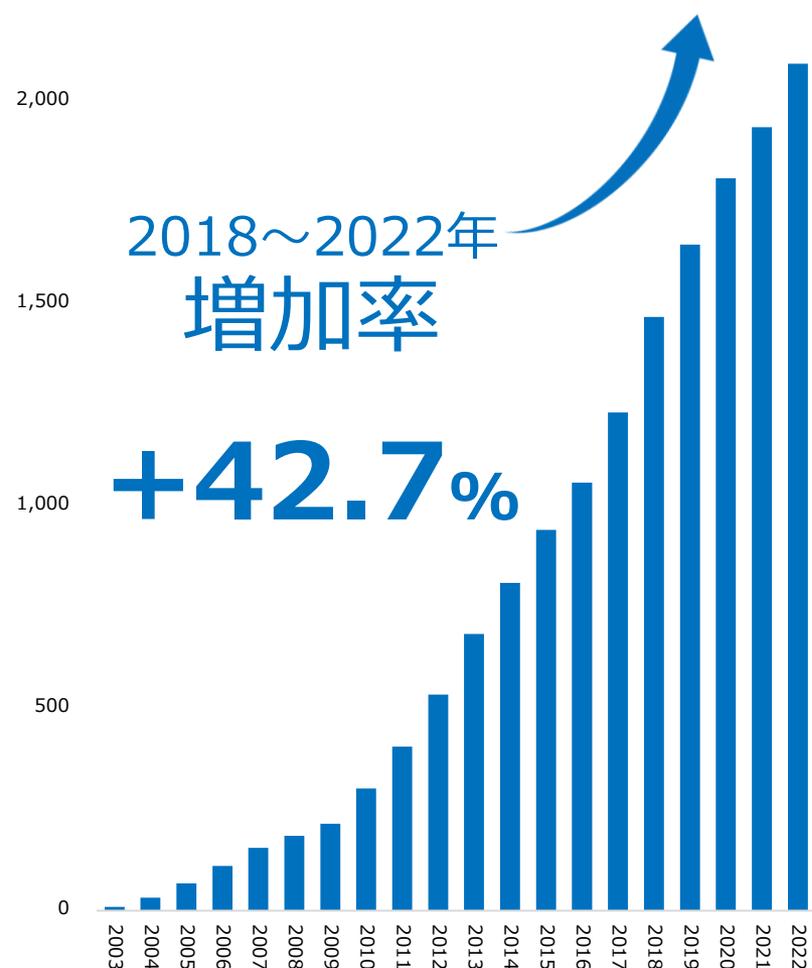
2,132百万円



期末有効契約数

(単位：件)

2,093件

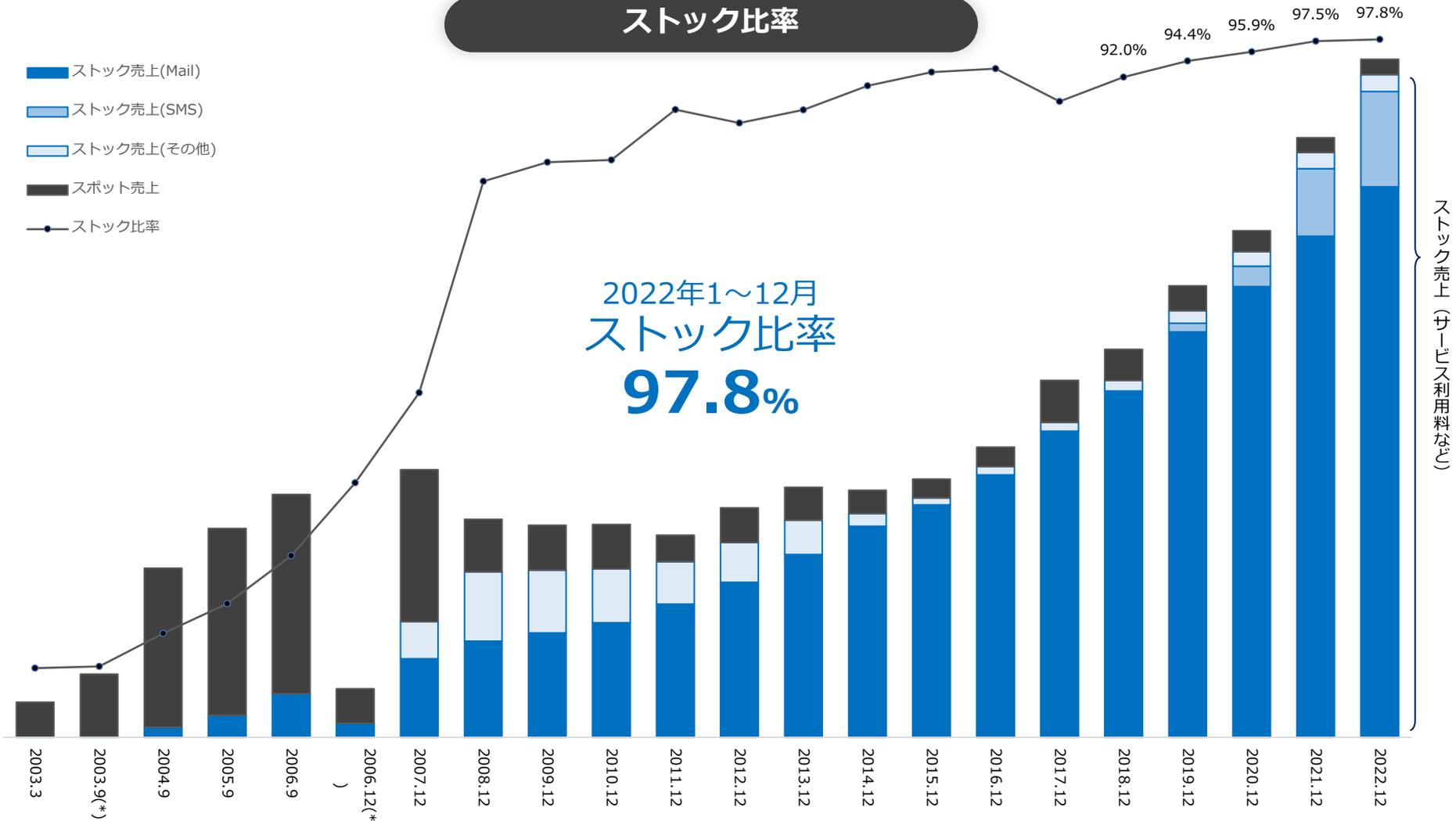


ストック型の収益構造

高いストック型売上比率を維持している

ストック比率

- ストック売上(Mail)
- ストック売上(SMS)
- ストック売上(その他)
- スポット売上
- ストック比率



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

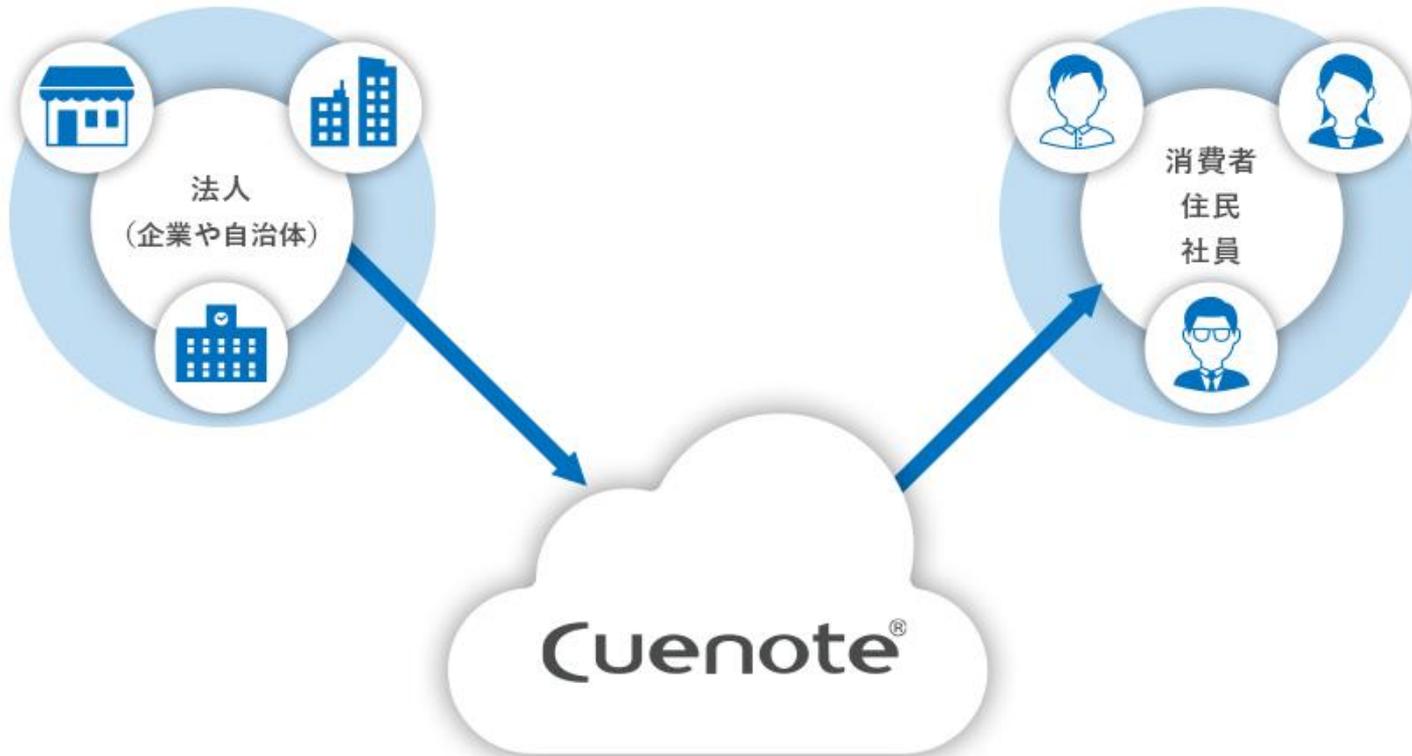
1	事業内容	Page 12
2	市場環境と当社のポジション	Page 17
3	当社の特徴と強み	Page 24
4	成長戦略	Page 32
5	経営状況	Page 42
6	appendix	Page 49

1. 事業内容



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

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

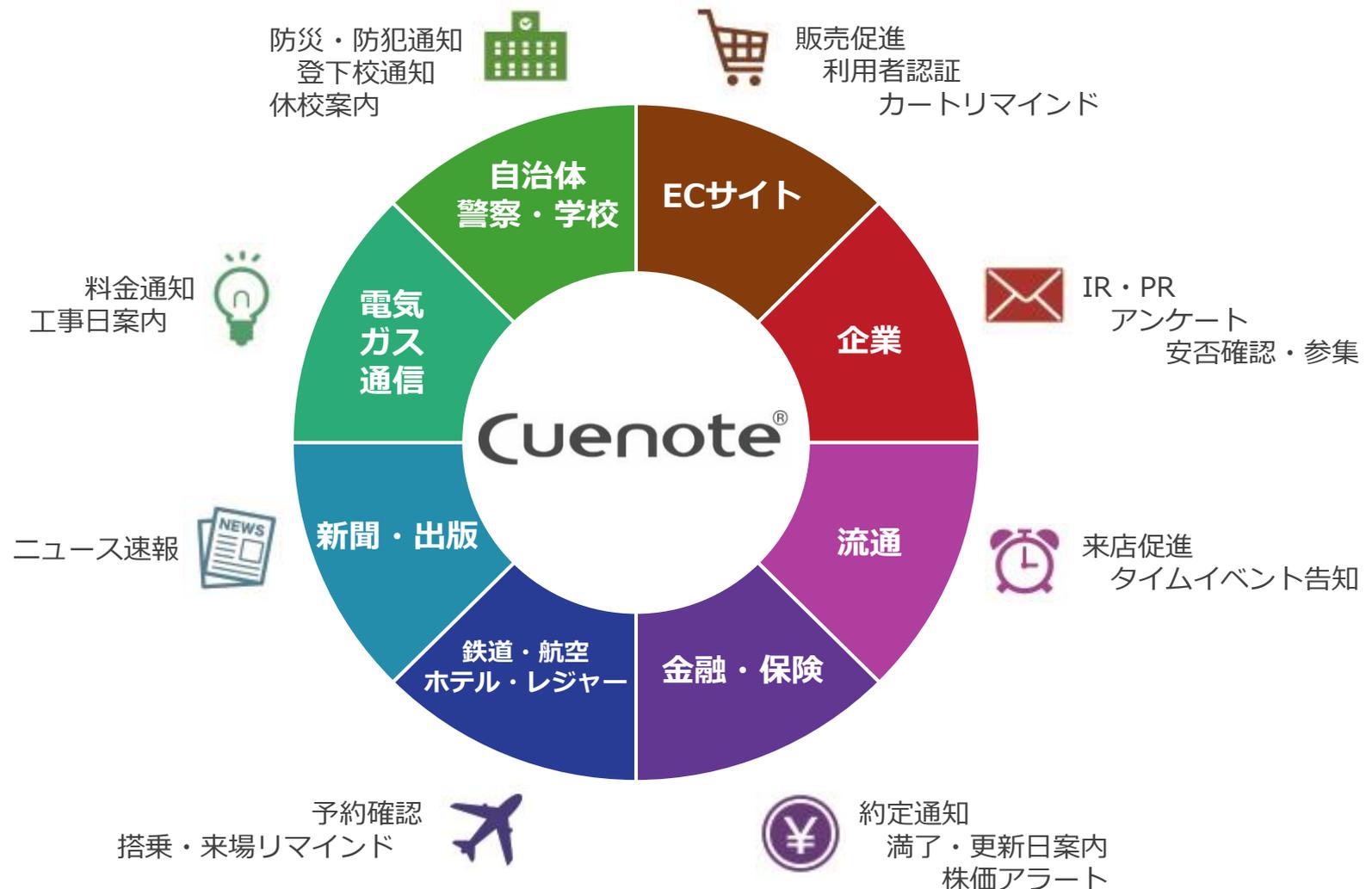


SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

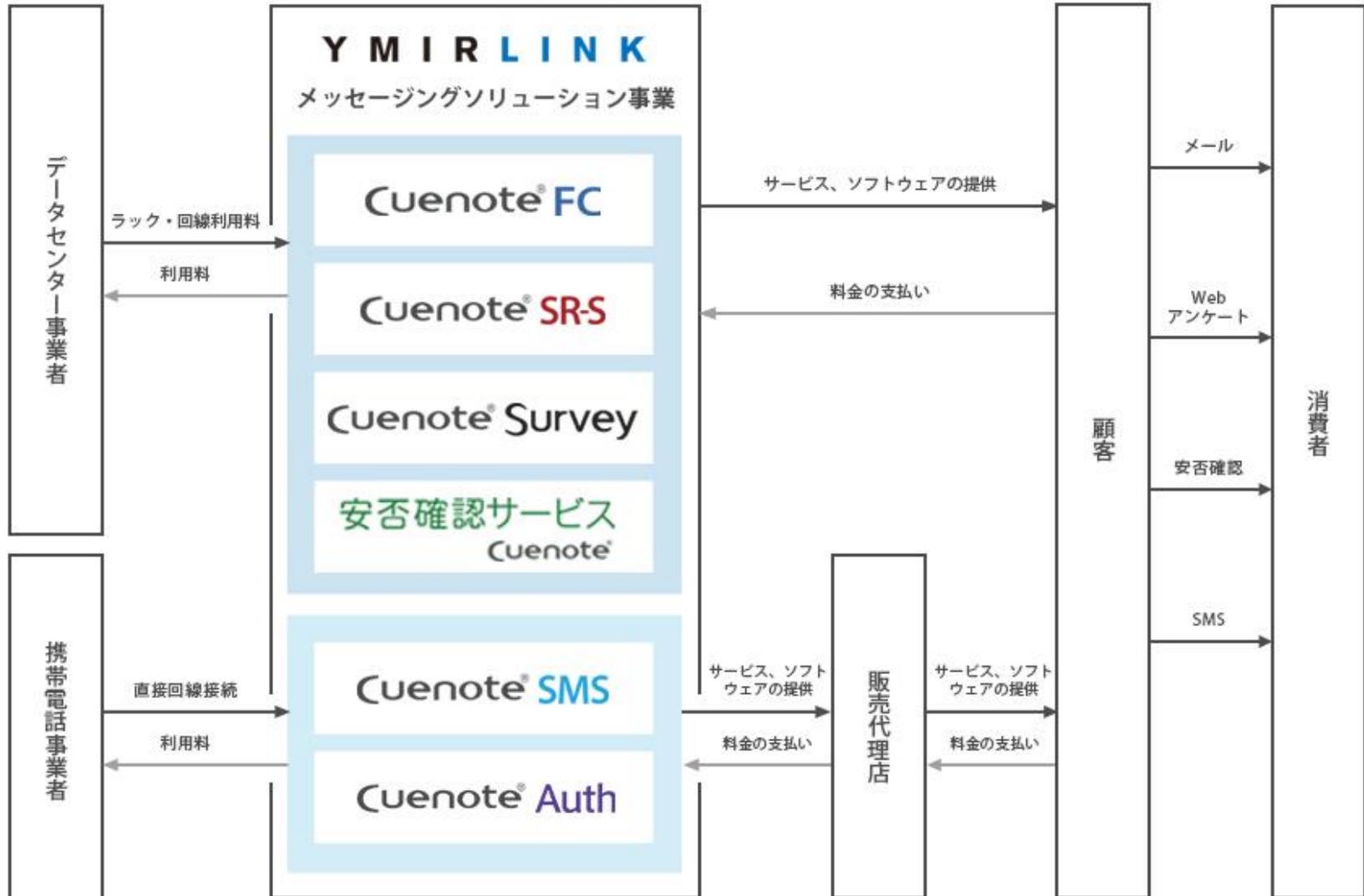
(注)上記の売上構成比は、2022年1月～12月の実績値です

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



事業系統図



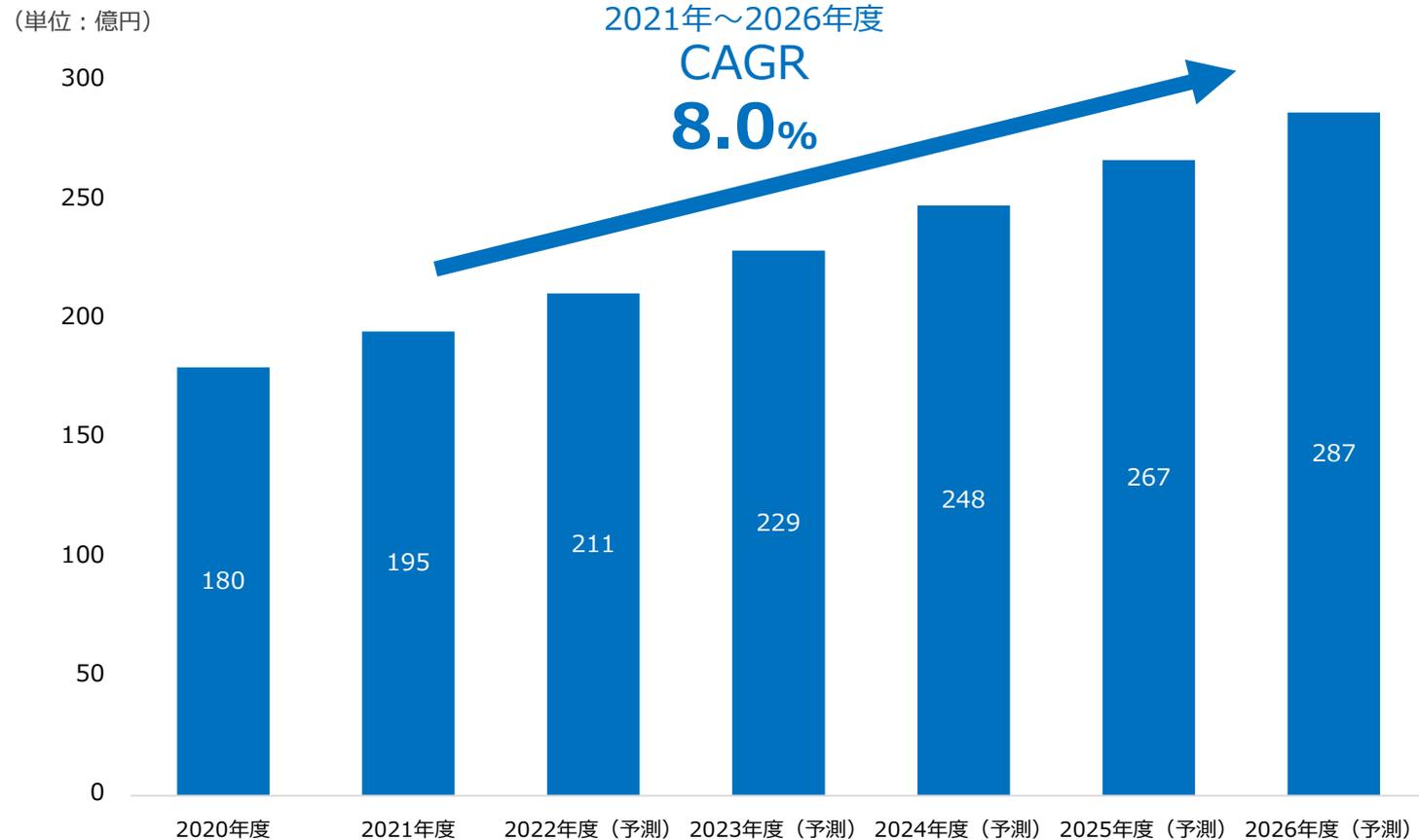
2. 市場環境と当社のポジション



メッセージング市場（eメール）

メール送信市場のCAGR（2021～2026年度）は8.0%と予測される

✉ メール配信の有望性



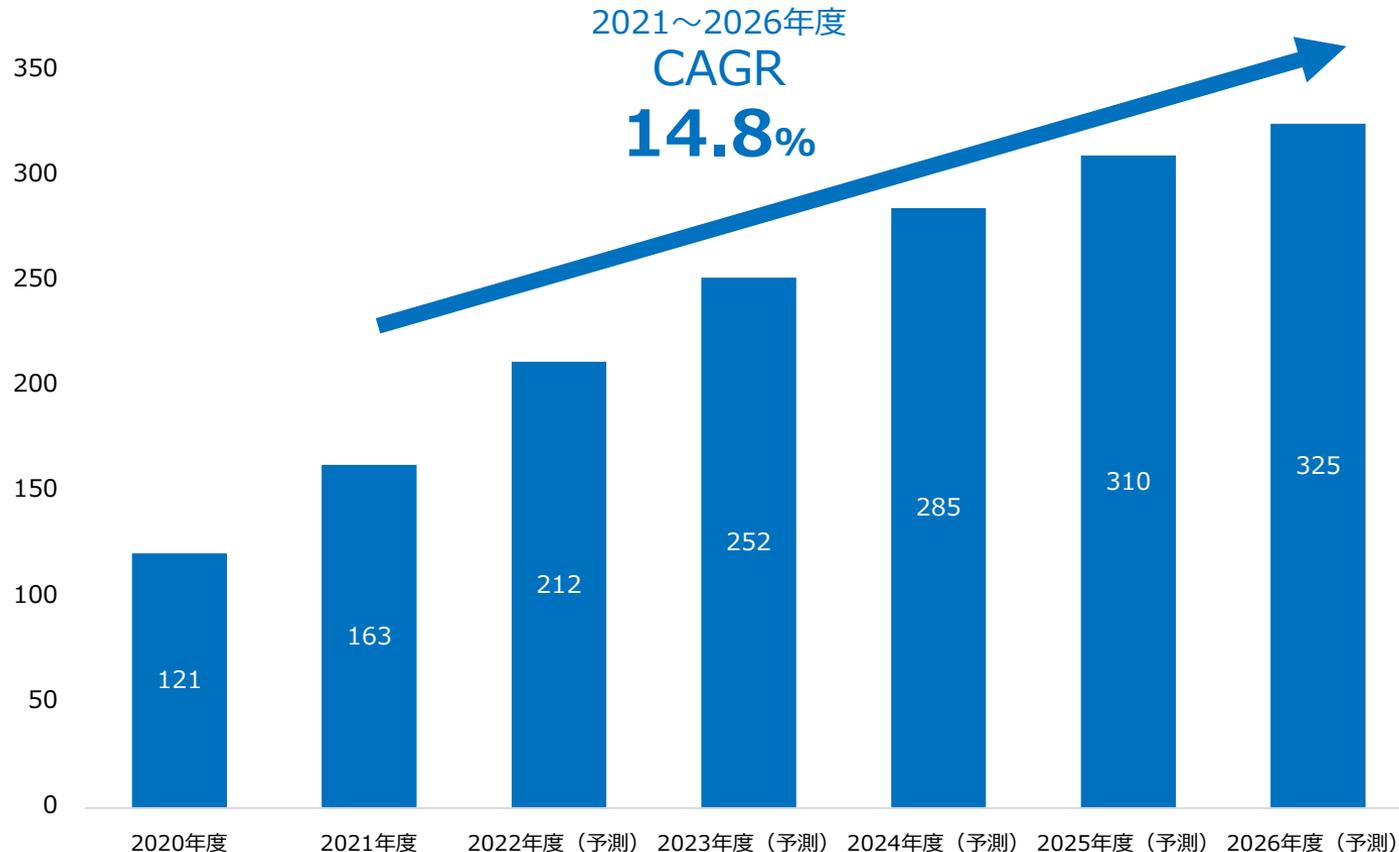
出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2023」
メール送信市場規模推移および予測（2020～2026年度・売上金額）を基にユミルリンク株式会社が作成

メッセージング市場（ショートメッセージ）

SMS送信サービス市場は、CAGR 14.8 %（2021～2026年度）の成長が予測される

SMSの有望性

(単位：億円)

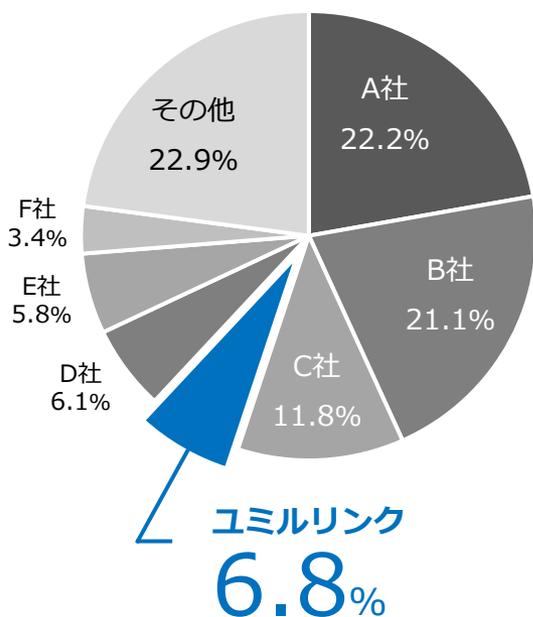


出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築／CMS／SMS送信サービス／電子契約サービス市場2022」
SMS送信サービス市場規模推移および予測（2020～2026年度・売上金額）を基にユミルリンク株式会社が作成

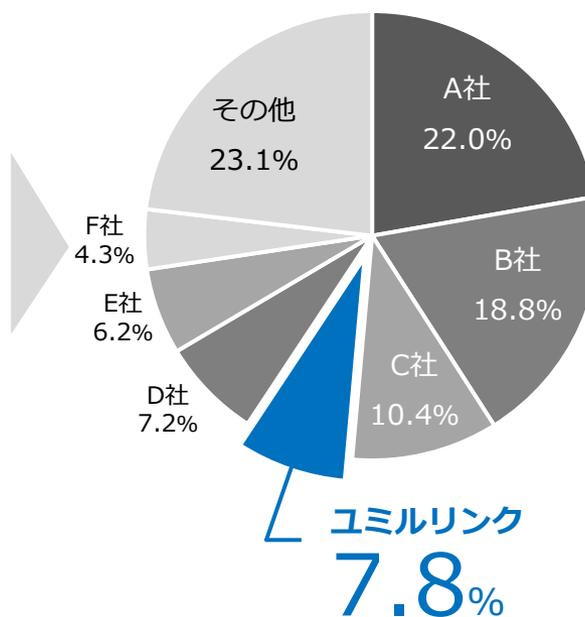
当社ポジショニング

Cuenoteはメール配信市場において、着実にシェアを拡大

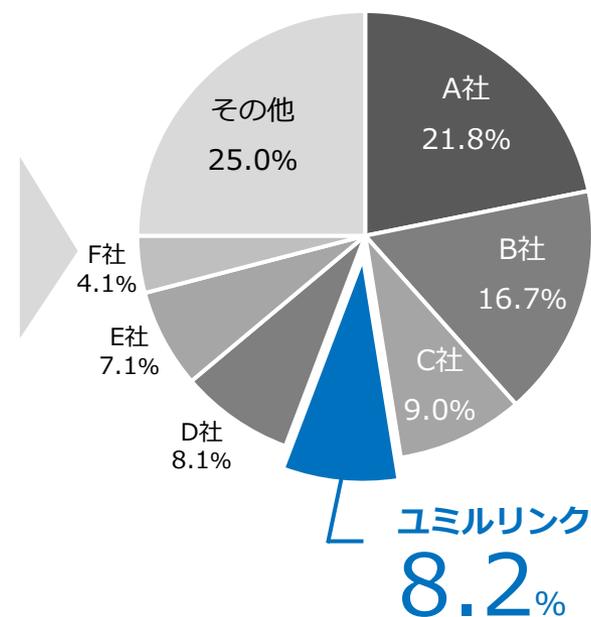
主要ベンダー2017年度シェア



主要ベンダー2019年度シェア



主要ベンダー2021年度シェア

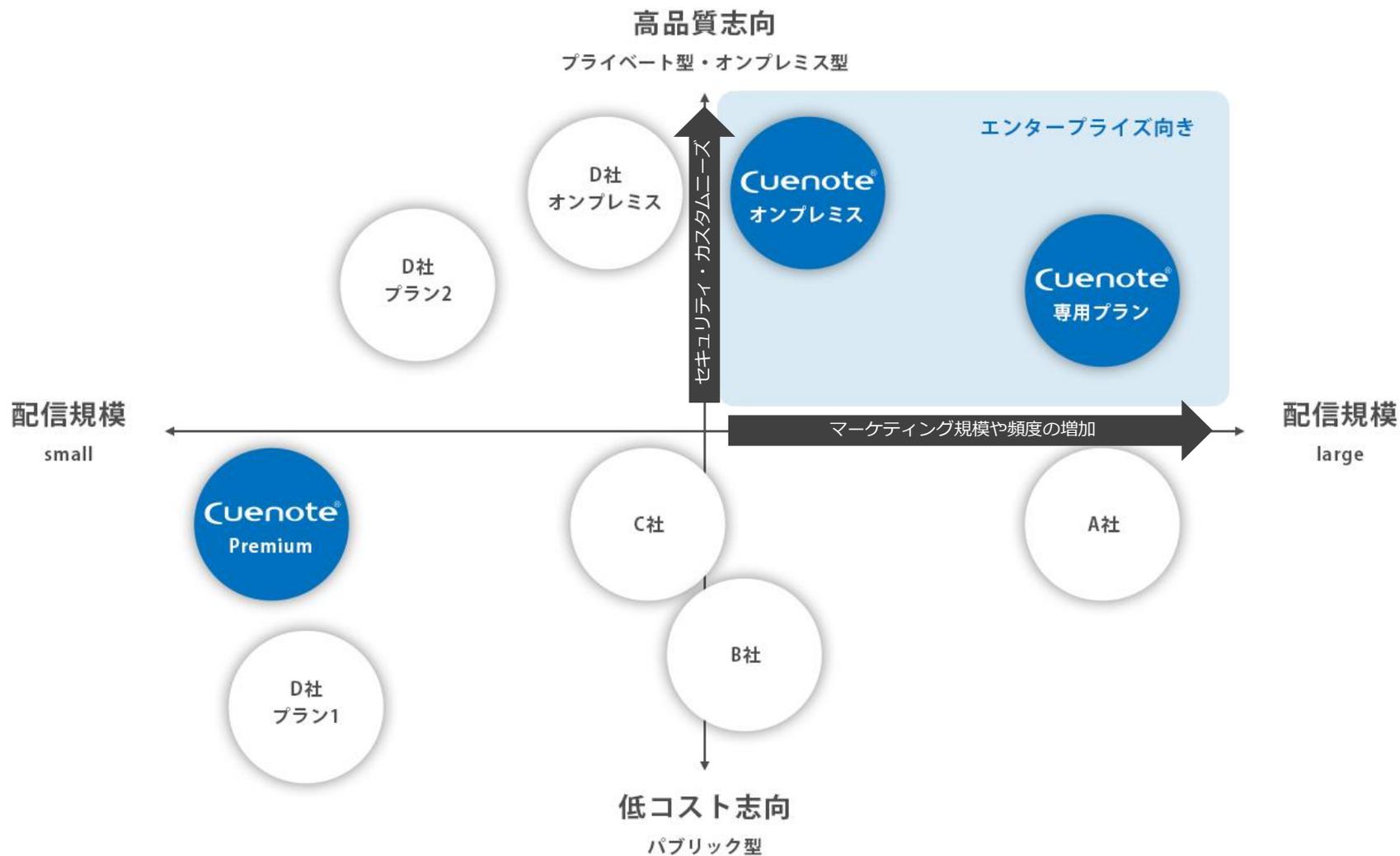


出典：株式会社アイ・ティ・アール
「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2019」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

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2021」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

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2023」
メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア

当社製品・サービスのポジション



顧客ニーズに応じたサービス提供方法

	パブリック型	プライベート型	オンプレミス
コスト	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を共有するため安価に利用できる	サーバーやIPアドレス等のリソース(資源)を専有するためパブリックより高価になりやすい	設備取得の必要から高価になりやすく、システムを運用するための要員も必要
品質 (処理性能、到達率)	他の利用者の使用状況により処理性能や到達率低下の影響を受けることがある	他利用者の影響を受けることはほとんどない	影響を受けない
拡張性	標準のサービスが提供される	独自の拡張ニーズに対応可能	独自の拡張ニーズに対応可能
セキュリティ	標準のセキュリティが提供される	独自のセキュリティ要件を適用できる	独自のセキュリティ要件を適用できる
企業規模	中小規模	大企業	大企業

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70億通を超えるメール・SMS配信実績



月間70億通

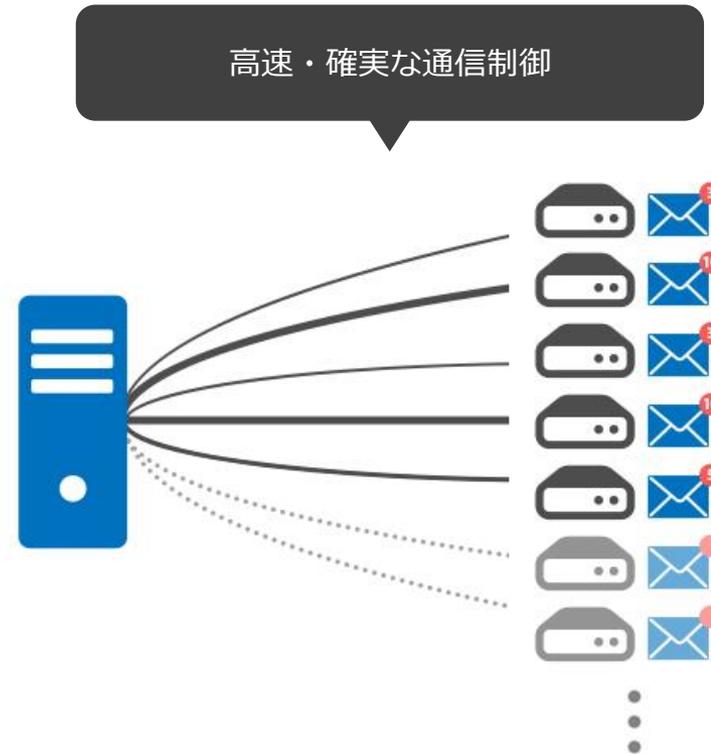
*2022年12月実績

3. 当社の特徴と強み



POINT 1

開発技術力



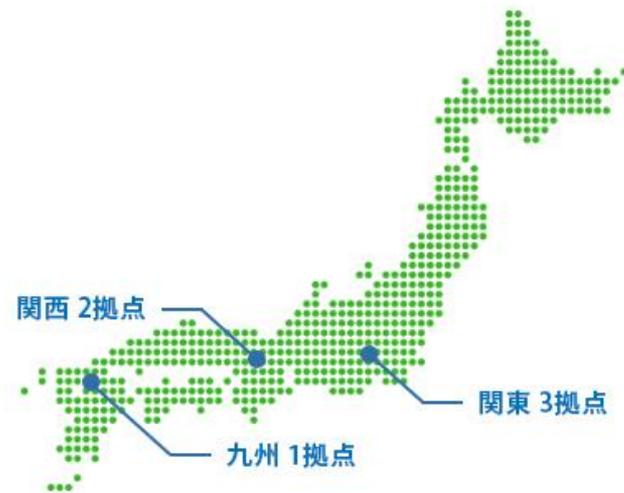
メールやショートメッセージなどメッセージングサービスにおける配信プログラムは全て自社で開発。

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。

POINT 2

分散された サービス拠点と 高い稼働率



99.99%以上の稼働率*1



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。

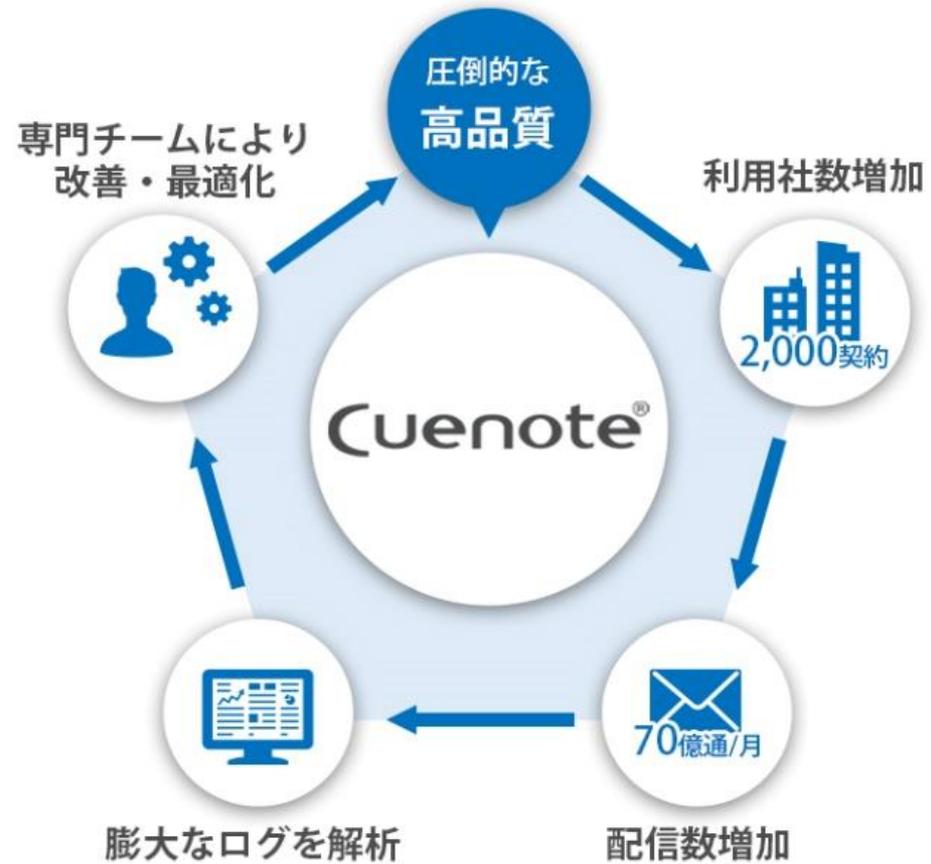
自然や人為的災害を想定したDR(ディザスタリカバリ)プラン*3を提供。

*1 2022年1月～2022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。

POINT3

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70億通*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。

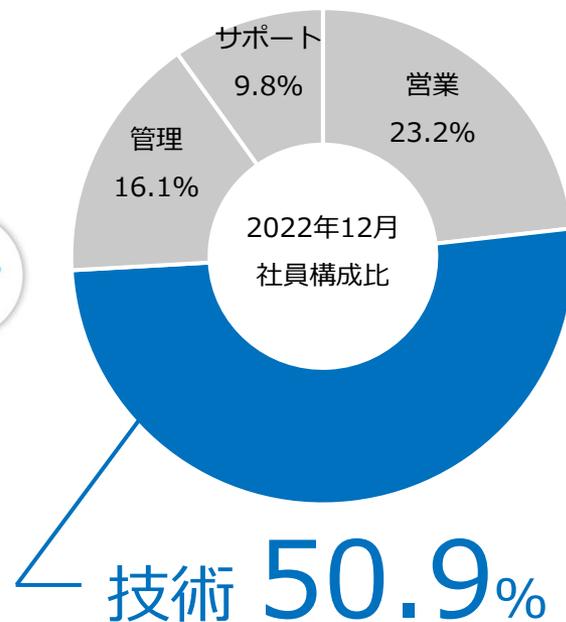
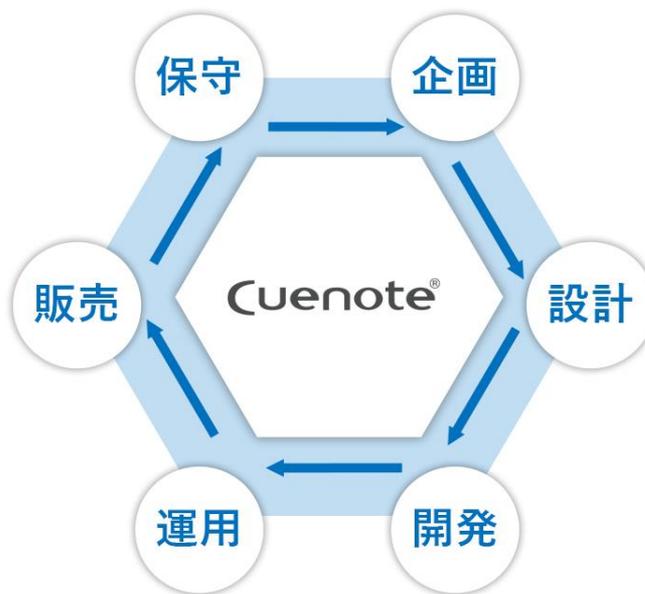
*2022年12月実績

POINT 4

一気通貫で
製品を支える
総合力、技術力

SaaSを垂直統合型で展開

技術系社員の構成比率の高さも特徴

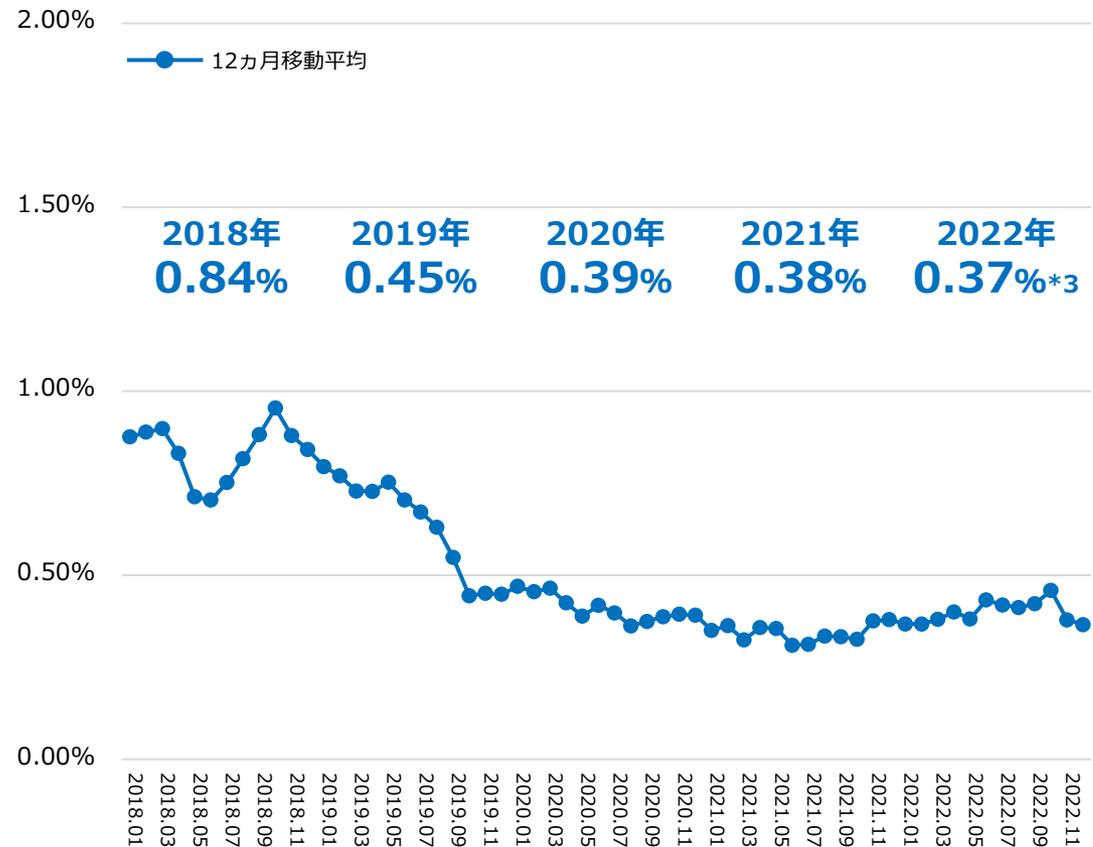


企画・設計・開発・販売・運用まで垂直統合で手掛け、顧客のサービスやサポートへの要望を迅速に対応。

解約率（レベニューチャーンレート）

低い解約率を
維持する
メールサービス

低い水準を維持するメールサービス*1の平均月次解約率*2



*1 メールサービスには、「Cuenote SMS」「Cuenote Survey」「Cuenote 安否確認サービス」を除く、Cuenoteシリーズを対象としています。

*2 グロスレベニューチャーン；当月解約額÷月初計上額

*3 2022年1月-12月の平均月次解約率

POINT 5

優良な顧客層



TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

特徴 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

2022年12月末時点

POINT 5

優良な顧客層

上場



上場導入企業
261社*

未上場



Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。
2,000契約を超える

*2022年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

4. 成長戦略



当面の打ち手と進捗(2022年12月末時点)

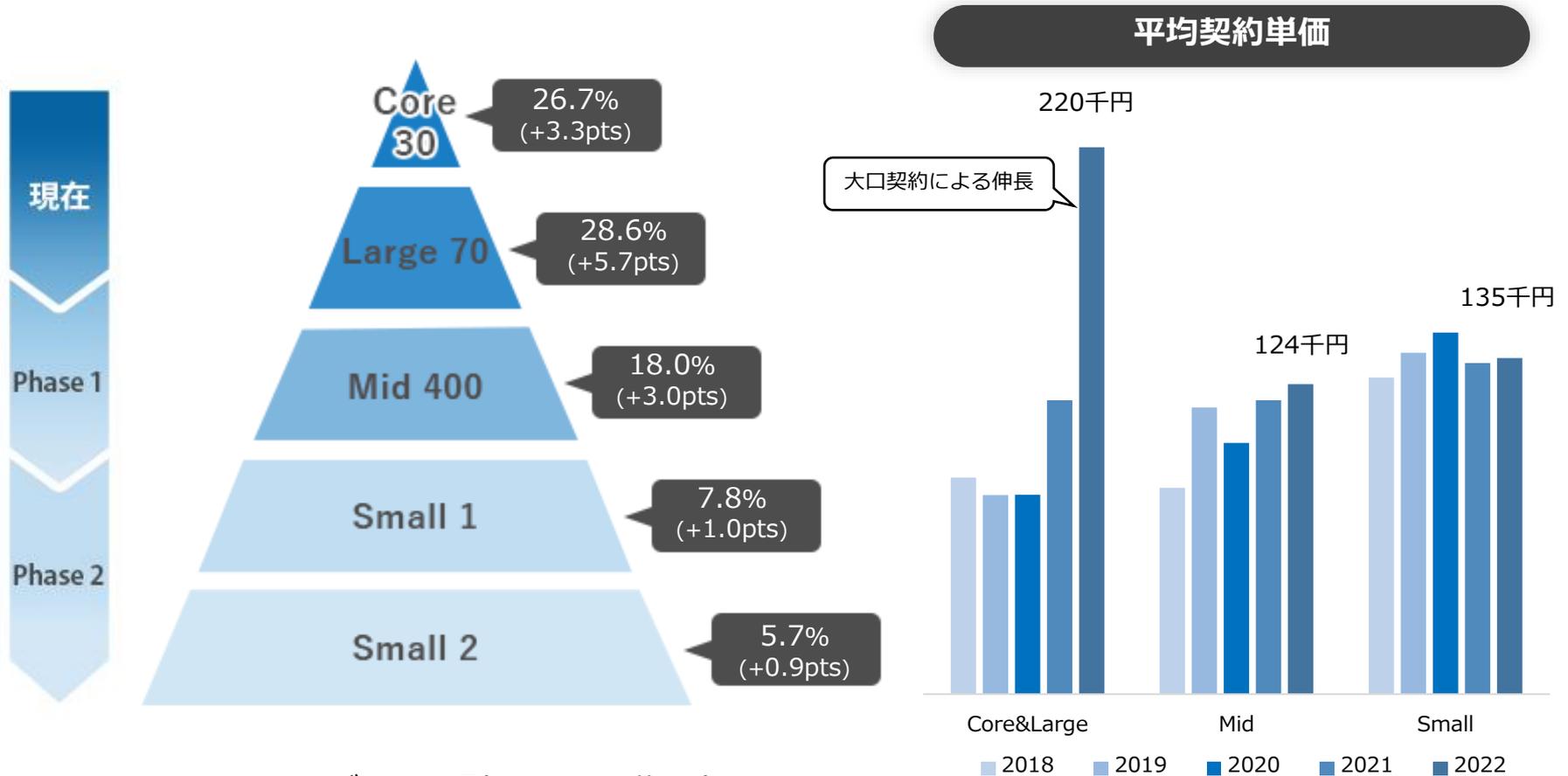


- 支持の厚いメールサービスのシェア拡大
進捗：2022年ストック収益 9.9%増収
- 成長性の高いSMS市場におけるシェア獲得
進捗：2022年ストック収益 41.1%増収
- 技術者増員によりメッセージングチャネルを拡充
進捗：増員に向け採用活動中
2022年 Cuenote Authのリリース
- 新規チャネルによる収益拡大
- メッセージングプラットフォームの
マネジメント機能拡充

ターゲット・ポテンシャル

支持の厚いCuenote FCの更なる拡販とCuenote SMSの拡販に注力。

Core30企業で支持される品質やサービスを広告宣伝（主にWeb広告）の強化により、リード数（問合せ数）を増加させるとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく

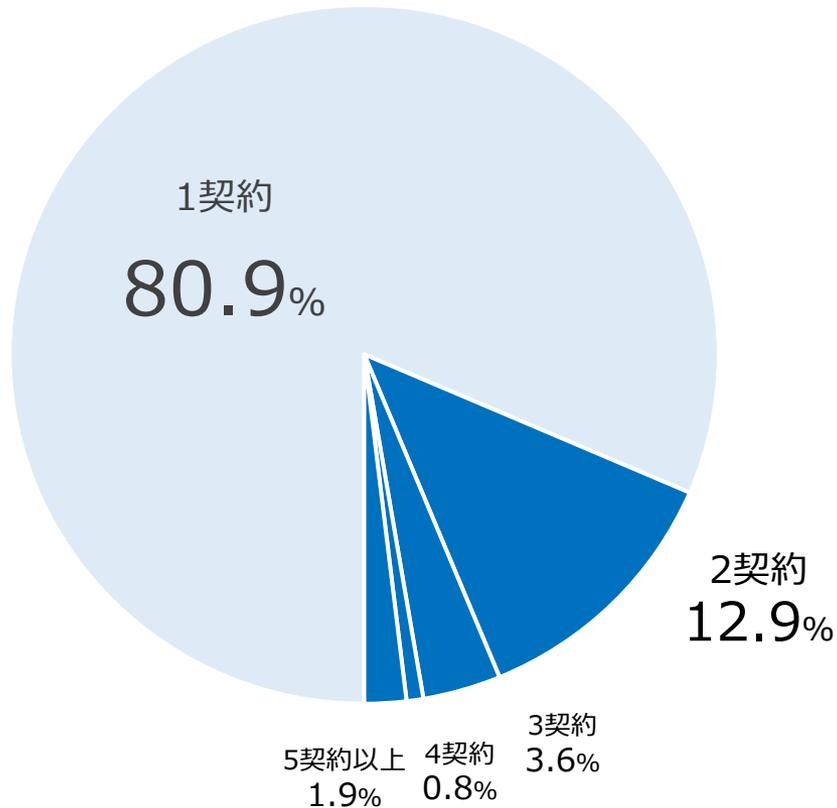


TOPIXニューインデックス別Cuenote導入率

()内は前期比での導入率の増減

顧客の当社サービス利用状況

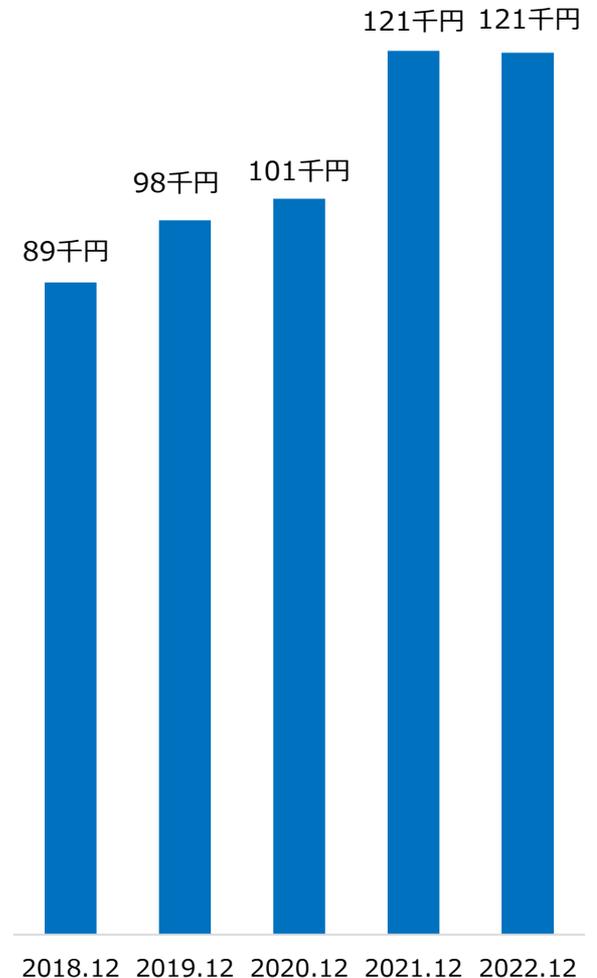
各サービスをクロスセルすることで、平均契約額を押し上げている



当社サービスを
複数利用する顧客の割合

19%

エンドユーザーあたりの平均契約額



*2022年12月当社調べ

「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[®]

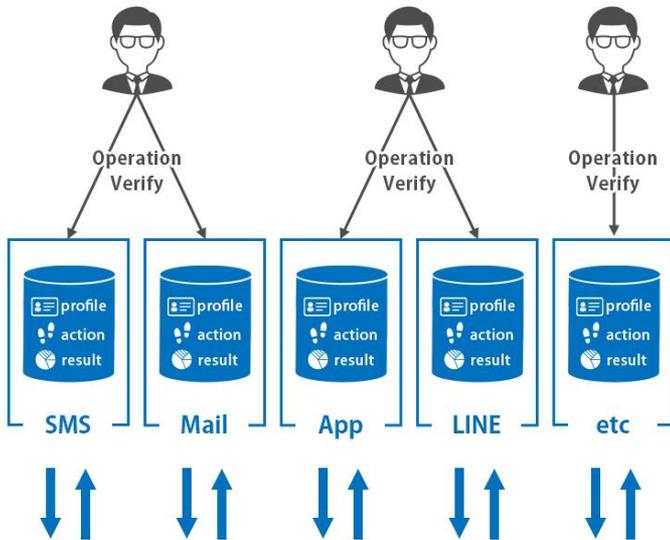
メッセージングプラットフォームの役割

背景

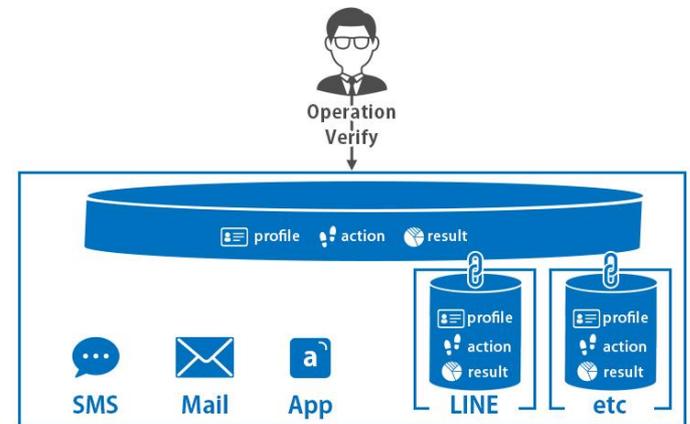
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



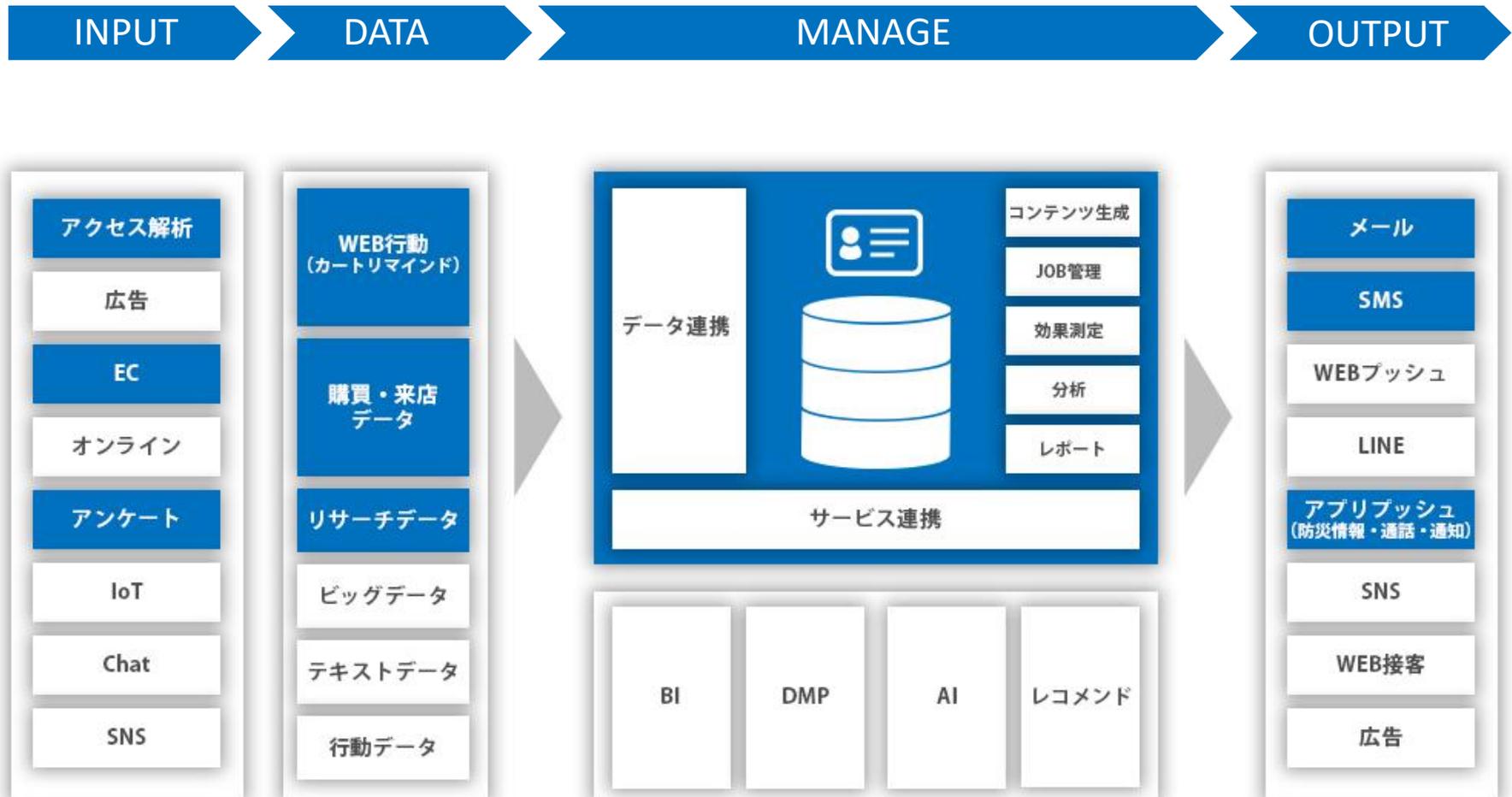
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱



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



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

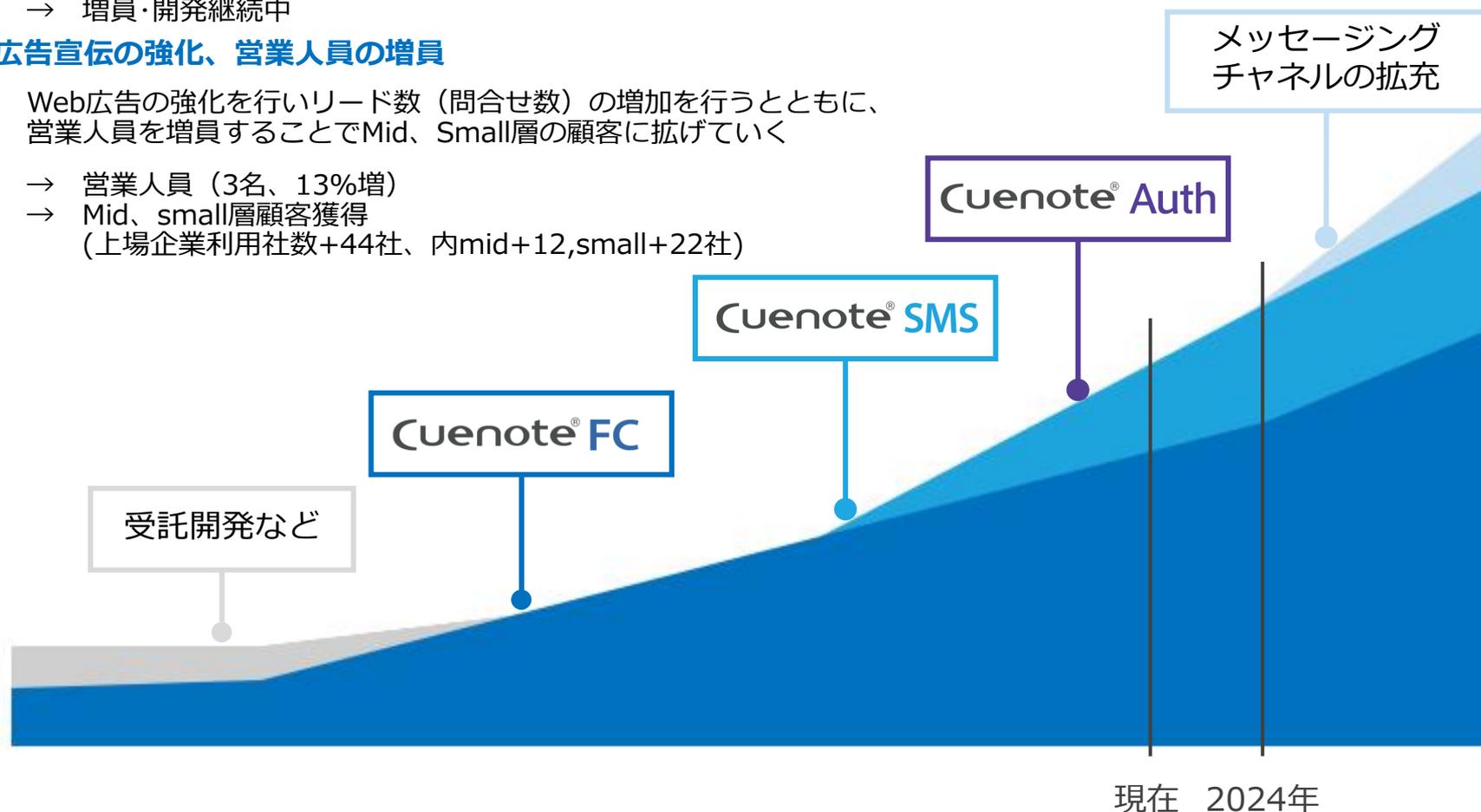
技術者の増員

- 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
- 増員・開発継続中

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

- 営業人員（3名、13%増）
- Mid、small層顧客獲得
（上場企業利用社数+44社、内mid+12,small+22社）



当社が属する市場と関連市場

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2022年版」CX/デジタルマーケティング市場（2023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2023」メール送信市場（2023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/電子契約サービス市場2022」SMS送信サービス市場（2023年度予測）

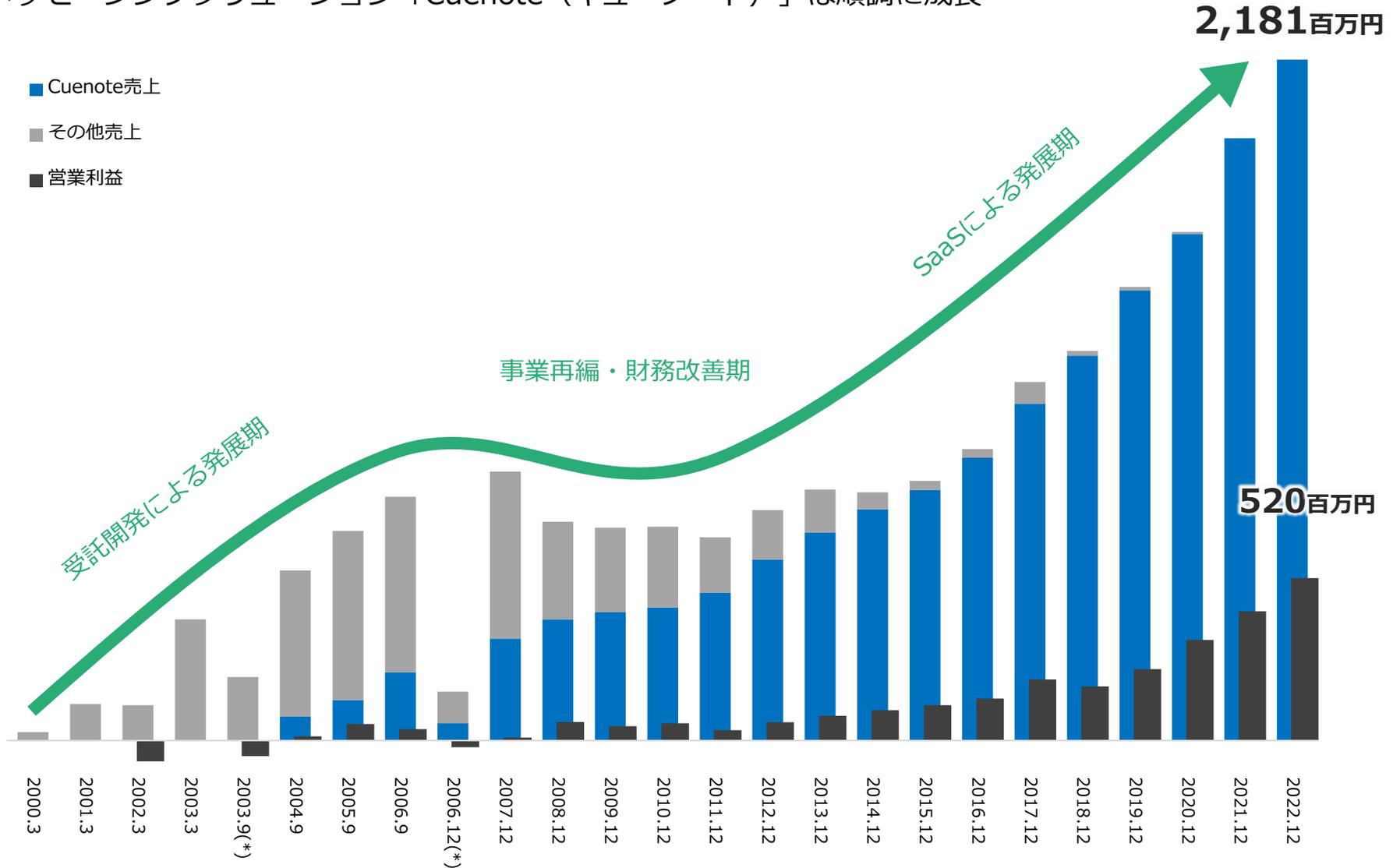
*4 2022年12月期 売上高

5. 経営状況



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。

財務状況

SaaS（Cuenote）の成長によって自己資本比率は劇的に改善

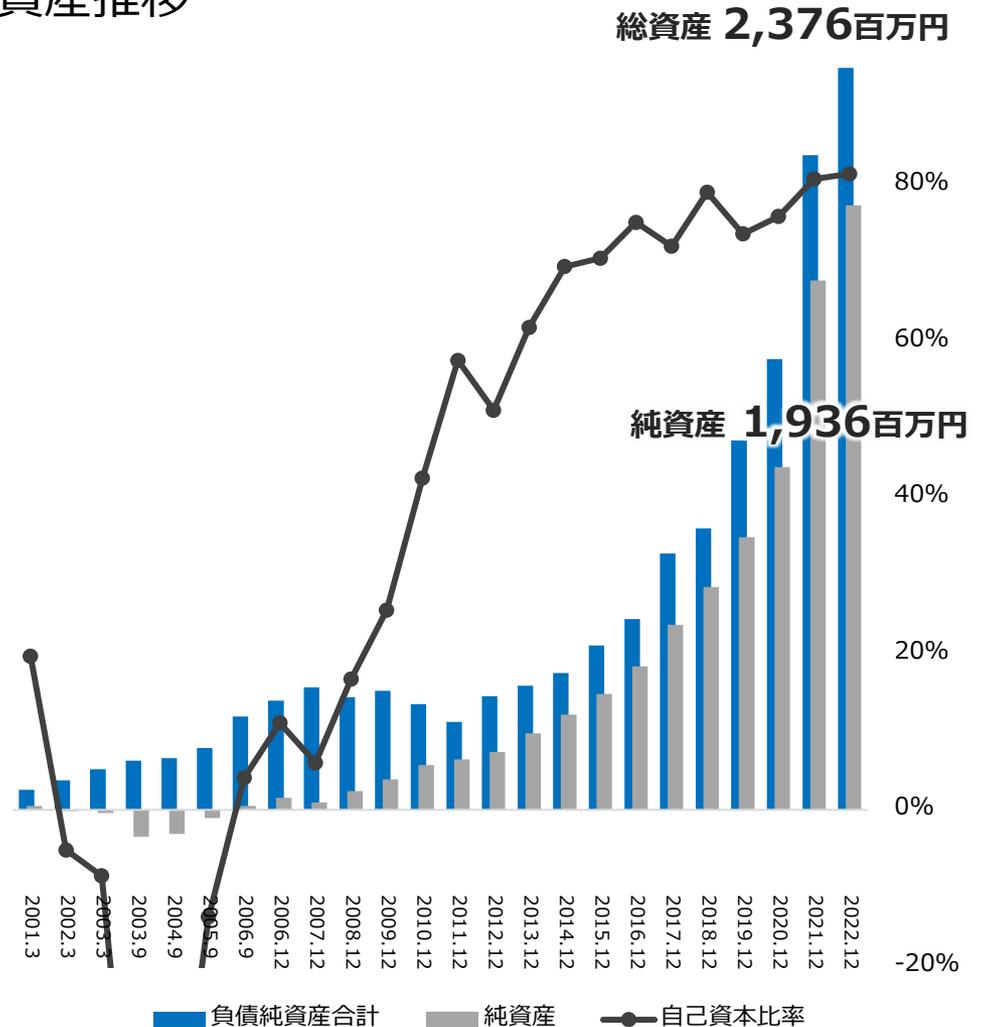
PL（損益） 2022年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	2,181	100%
営業利益	520	23.9%
当期純利益	359	16.5%

BS（貸借） 2022年12月期

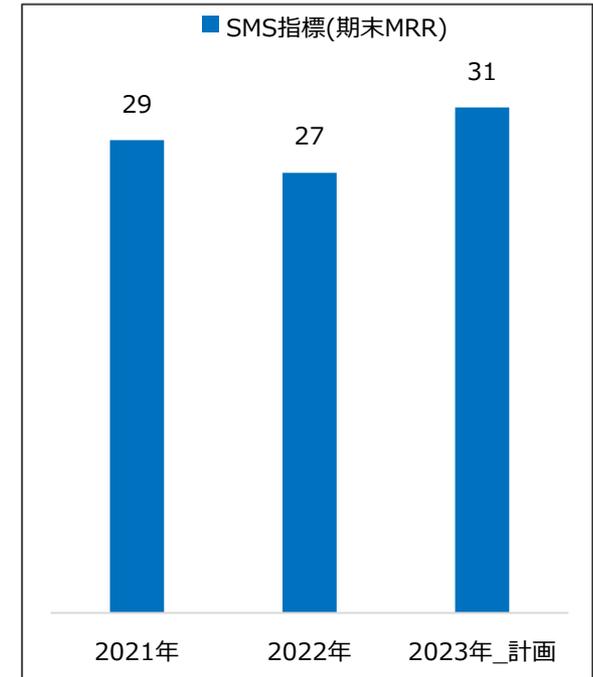
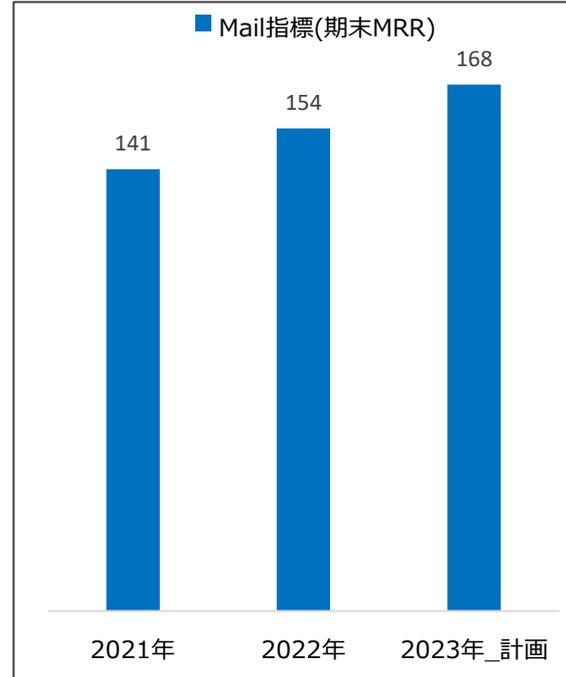
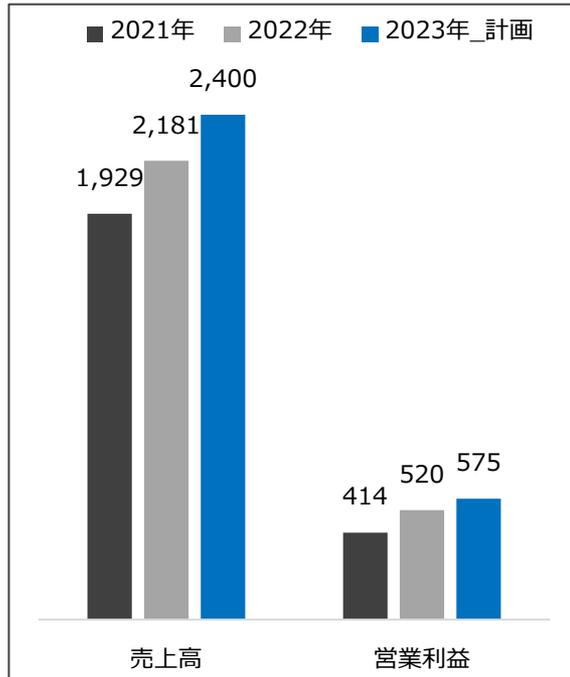
	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	2,070
	固定資産	306
	資産合計	2,376
負債	流動負債	440
	固定負債	-
	負債合計	440
	純資産	1,936
	総資産	2,376
	自己資本比率	81.5%

資産推移



経営指標

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	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期_計画	対前期増減
売上高(百万円)	1,929	2,181	2,400	10.1%
営業利益(百万円)	414	520	575	10.4%
営業利益率(%)	21.5%	23.9%	24.0%	0.13pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	141	154	168	9.1%
	SMSサービス	29	27	31	14.1%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.38%	0.37%	0.40%	0.03Pts
	SMSサービス	0.15%	1.06%	0.80%	0.18Pts

経営指標～2022年3月開示数値との差異要因

	2021年12月期	2022年12月期		期初計画との差異	
	実績	期初計画	実績	増減額	
売上高（百万円）	1,929	2,175	2,181	6	①
営業利益（百万円）	414	470	520	50	②
営業利益率（%）	21.5%	21.6%	23.9%	+2.3pts	

		2021年12月期	2022年12月期		期初計画との差異	
		実績	期初計画	実績	増減額	
期末MRR(百万円)	Mailサービス	141	154	154	0	③
	SMSサービス	29	36	27	-9	
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.38%	0.41%	0.37%	-0.04pts	④
	SMSサービス	0.15%	0.32%	1.06%	0.74pts	

① 売上高

概ね計画通りに進捗いたしました。

② 営業利益

売上が計画通りに進捗したことに対し、人件費を中心に営業費用は計画を下回り推移し営業利益は計画に対して50百万円増加し、営業利益率も2.3ポイント上昇いたしました。

③ MRR

Mailサービスは計画通りに着地いたしました。SMSサービスは配信数に準じた従量課金売上が大半であり繁忙期・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売上が増減いたしますが、当期末(2022年12月)は販促目的での配信利用が予測を下回り、計画に対して9百万円減少いたしました。

④ 解約率

Mailサービスはポストコロナ・DXを背景にサービス継続率が向上いたしました。SMSサービスは第2四半期に生じた「収益影響の限定的な解約(※)」により計画に対し0.74ポイント上昇(悪化)いたしました。

※拠点単位に複数契約する顧客において、本部業務の拠点移管に伴い本部との契約が終了。配信総数に影響はないものの解約率は上昇。

投資計画

- ・ 広告宣伝費について、2022年3月14日の開示資料と比較し金額に差異が生じております。(※1)
- ・ 調達資金使途の内、2023年に計画した設備投資(サービス用基盤設備取得)の一部を2024年の実施に変更しております。

IPOによる調達資金使途	調達資金	概要	2022年実績	2023年予定	2024年予定
＜人件費・採用費＞ 技術者を中心にした中途採用強化	30.0百万円	着手金	2.3百万円	1.6百万円	—
		媒体出稿	6.0百万円	6.0百万円	—
		成功報酬額	4.1百万円	- -	—
		小計	12.4百万円	7.6百万円+a	—
＜設備投資＞ サービス用基盤設備の増設・更新など (NW,サーバ機材,仮想化ソフト等)	230.0百万円	新設設備	47.8百万円	40.7百万円	33.0百万円 (※2)
		更新・増設	49.9百万円	33.1百万円	25.0百万円 (※3)
		小計	97.6百万円	73.9百万円	58.0百万円
＜広告宣伝費＞ 顧客基盤拡大に係る広告宣伝費	41.6百万円 (※1)	成果報酬型	15.0百万円	15.0百万円	11.6百万円 (※1)
		小計	15.0百万円	15.0百万円	11.6百万円

※1 2022年3月14日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の47頁“投資計画”では2022年～2024年の広告宣伝費総額を0.3億円と記載していましたが、2024年充当予定額が不足しており11.6百万円過小記載でありました。本資料にて2024年充当予定額及び広告宣伝費総額を訂正しております。

※2 公募増資時に計画したサービス用新規設備の取得について、近年取得設備の性能が向上していることから2023年11月から2024年第1四半期に順延しております。

※3 公募増資時に計画した更新用設備の取得について、ベンダーの保守期間が延長されたことに伴い2023年9月から2024年9月に順延しております。

事業等のリスク

特定の製品への依存について	<p>発生可能性：2年内の発生を否定できず 発生時期：常に 影響度：中程度</p>	<p>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。</p>
	<p>対策</p>	<p>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。</p>
情報管理体制について	<p>発生可能性：2年内の発生を否定できず 発生時期：常に 影響度：中～大程度</p>	<p>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。</p>
	<p>対策</p>	<p>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。</p>
人材の採用・育成について	<p>発生可能性：2年内の発生を否定できず 発生時期：常に 影響度：少～中程度</p>	<p>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。</p>
	<p>対策</p>	<p>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。</p>

*その他のリスク情報については、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

6. ESGに関する取り組み



ユミルリンクについて

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。

社員一人ひとりの個性を尊重し
社員の成長を支援する。

事業活動を通じた社会貢献

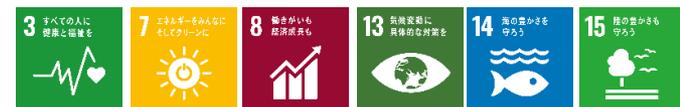
1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

これまで紙やハガキなどの郵送により行われてきた消費者とのコミュニケーションもメッセージングプラットフォーム「Cuenote」によりメールやSMSに置き換えることで、森林資源やエネルギーの消費低減に貢献します。



2. 顧客企業の働き方改革に貢献

これまで電話等で行っていた消費者や社員に対する通知や連絡も、クラウドサービスである「Cuenote」を活用することで時間や場所にとらわれず実施可能となり、業務効率化や多様な働き方の実現に貢献します。



E : 環境 ENVIRONMENT

Action

サーバーの仮想化

仮想化によってサーバーを集約化し、データセンターにおける電力使用量の低減に寄与します。また、データセンターの選定についてもエネルギー効率の高い施設を優先的に選択していきます。

ペーパーレス化

電子稟議システムの導入、電子請求書の導入など業務の電子化に取り組んでいます。用紙・封筒などの使用を削減し、森林資源の保全や輸送に伴う環境負荷の低減に貢献しています。

環境負荷の低い施設を利用

当社が入居するビルの空調は地域冷暖房運営会社の冷温水で稼働。環境負荷の低減に寄与しています。

テレワークの実施

通勤に伴う従業員の移動を抑えることで、公共交通機関の利用や交通渋滞に伴うCO2の削減に取り組んでいます。



Topics

WEB会議スペースの設置

オフィスの効率的な活用による電力の節約や、商談のための移動を減らすことで、環境負荷の軽減に取り組んでいます。



Action

働き方改革

全役職員を対象に、多様性のある働き方、就業環境の構築に取り組んでいます。（子育て・介護・在宅勤務等）

災害・有事等における円滑な情報提供手段の提供

近年の異常気象・国際情勢の緊迫化を踏まえ、緊急時の円滑な情報伝達手段を提供することで、被害の最小化に貢献すべく、取り組みを進めています。

開発拠点設置による地方創生

地方に開発拠点を設置し、拠点地域の活性化、雇用創出等へ貢献すべく、取り組みを進めています。

クリーンなメール環境を維持する取り組み

メール、SMSの利用用途を事前確認し、関連法案の順守を啓蒙するなど、安心・安全なコミュニケーション環境を維持する取り組みを進めています。



Topics

ロボコンチームの支援

中高生メインで活動し、世界最大級のロボットコンテストに出場しているロボコンチーム「SAKURA Tempesta」へのスポンサーを通じ、若者のロボット制作、プログラミング活動を支援しています。



G : ガバナンス GOVERNANCE

Action



ガバナンスへの取り組み

コーポレートガバナンス情報の適切な開示に加え、以下に取り組んでいます。

- ・各種関連法令の遵守
- ・内部統制システム構築の基本方針に基づく経営体制と運営
- ・取締役会の監督機能強化（独立社外取締役3名体制、うち1名は多様性と専門性の確保のため女性弁護士）
- ・コンプライアンス意識向上のため役職員に向けたコンプライアンス研修の実施、コンプライアンス通信の発行

取引先との健全な関係

取引先との健全なパートナーシップを構築するため、関連法令等を引き続き遵守してまいります。

IR活動を通じた投資家との対話

東証の上場規程に基づく迅速な適時開示の実施に加え、代表取締役社長が率先して、第2四半期及び通期の個人及び機関投資家向けの決算説明会の開催を通じた投資家との対話を進めています。要望に応じて機関投資家との対面IRミーティングや、ホームページでのIR情報の開示・情報発信を行っています。

安全・信頼性の向上に向けた取り組み

ISMS、プライバシーマーク、ASP・SaaS情報開示認定の取得に向けて取り組んでいます。

Topics

決算説明会

四半期ごとに代表取締役社長が率先して、決算説明会を実施し、投資家との対話を行っています。説明会にリアルタイムで参加ができなかった方に向けた動画の配信や英語版の決算説明資料の開示を行っています。



2023年度の取組み



ペーパーレス化の推進

前年から30%の印刷物を減らし、ペーパーレス化の推進を通じて、森林破壊の抑制に取り組み、地球温暖化や大気・水質汚染の防止に貢献します。



女性従業員の比率向上

女性従業員の比率を30%に増やすことで、女性の参画及び平等なリーダーシップの機会を確保し、SDGsの達成に貢献します。産休・育休からの復帰や子育てへの支援充実させるなど、安心して長く勤務できる環境を整えるとともに、今後も女性従業員に対して活躍の機会を提供することで、組織力を強化し、当社の更なる発展に繋げていきます。



ステークホルダーとの対話

適時・適正な情報の開示をはじめ、経営の透明性の維持と説明責任を果たしながら、株主や投資家との双方向コミュニケーションを通じて、継続的な企業価値の向上と適正な市場評価を目指します。

7. appendix



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

福岡オフィス：福岡県福岡市博多区博多東2-2-13

沖縄オフィス：沖縄県中頭郡北谷町北前1-17-8

資本金 273百万円

従業員数 112名 2022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

資格・認定 電気通信事業者 / A-13-4991

ISMS(JIS Q 27001(ISO/IEC 27001)) / 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



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。

社員一人ひとりの個性を尊重し社員の成長を支援する。

目指す姿 日本を代表するSaaS

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70億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。

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。

製品紹介

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。

認証サービス

Cuenote[®] 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。

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。

本資料の取り扱いについて

本資料に記載する数値は、別途記載する場合を除き、金額については表示単位未満を切り捨て、率（パーセント、倍）については四捨五入して表示しています。

また、差異や率（パーセント、倍）については実数に基づいて算定していますので、記載数値に基づく算定数値とは異なる場合があります。

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。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については決算発表の後に開示する予定です。

なお、次回の更新は、2024年3月を予定しております。

Y M I R L I N K