

Y M I R L I N K

2023年12月期第1四半期決算説明資料

2023年5月11日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	2023年12月期 第1四半期決算	Page 3
2	2023年12月期 通期業績予想	Page 18
3	成長計画	Page 21
4	appendix	Page 27

# 1 .2023年12月期 第1四半期決算

## 業績サマリー ～ 売上・利益ともに1Q(1月～3月期)の過去最高額を計上

売上高

551百万円

前年同期比 3.8%増

1Qでの過去最高売上を計上

営業利益

129百万円

前年同期比 9.8%増

増収効果により、1Qでの過去最高益を計上

Mail

476百万円

前年同期比 7.4%増

期末MRR：157百万円／契約数増加により伸長

SMS・Auth

60百万円

前年同期比 17.1%減

期末MRR：21百万円／特定顧客の配信数減少も契約増によりMRR伸長

Survey・他

14百万円

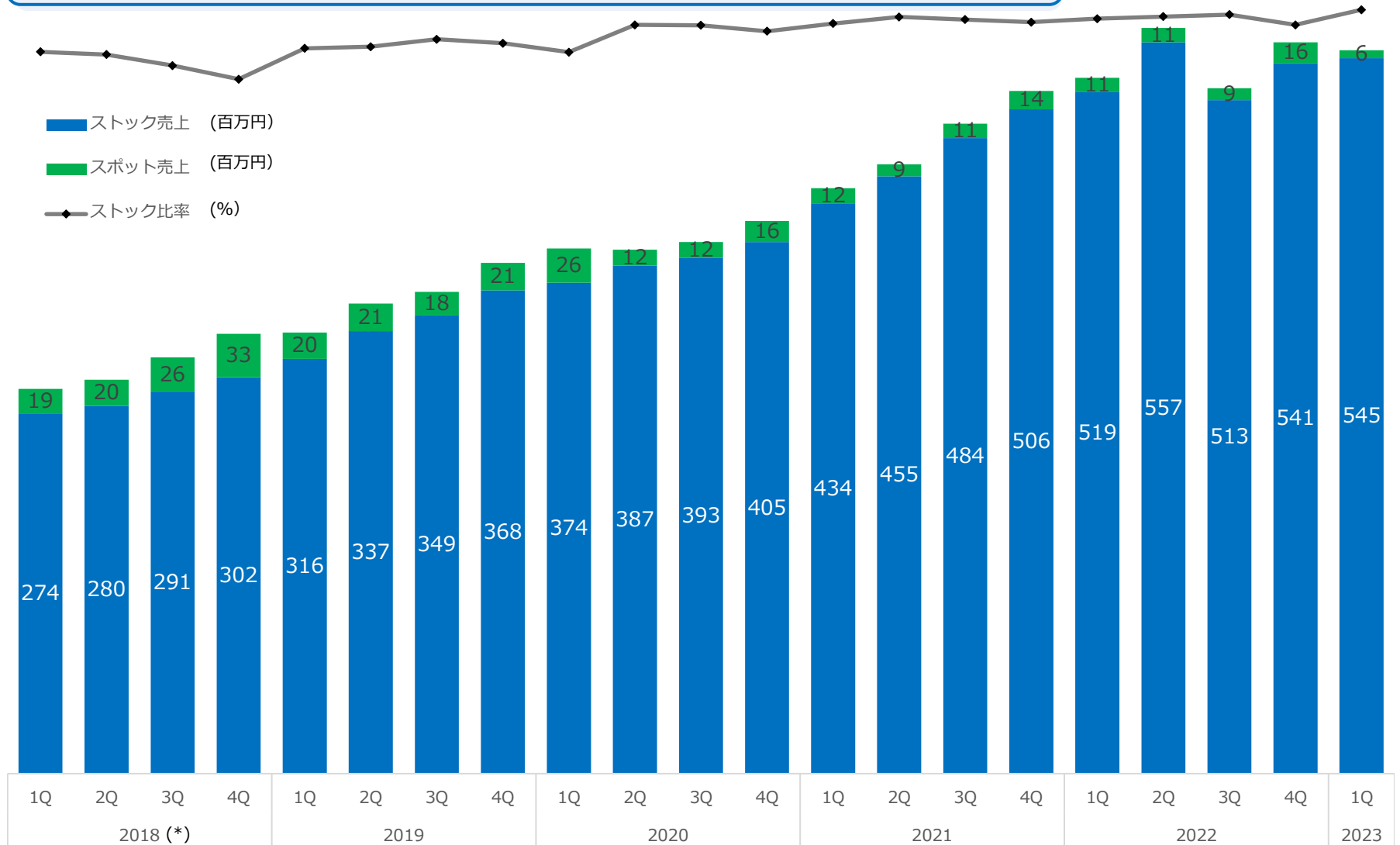
前年同期比 1.6%増

期末MRR：4百万円／前期並みに推移

## 四半期売上推移 - 計上種別 (ストック/スポット)

☑ **ストック売上比率は98.9%と高水準を継続**

1Qストック比  
**98.9%**

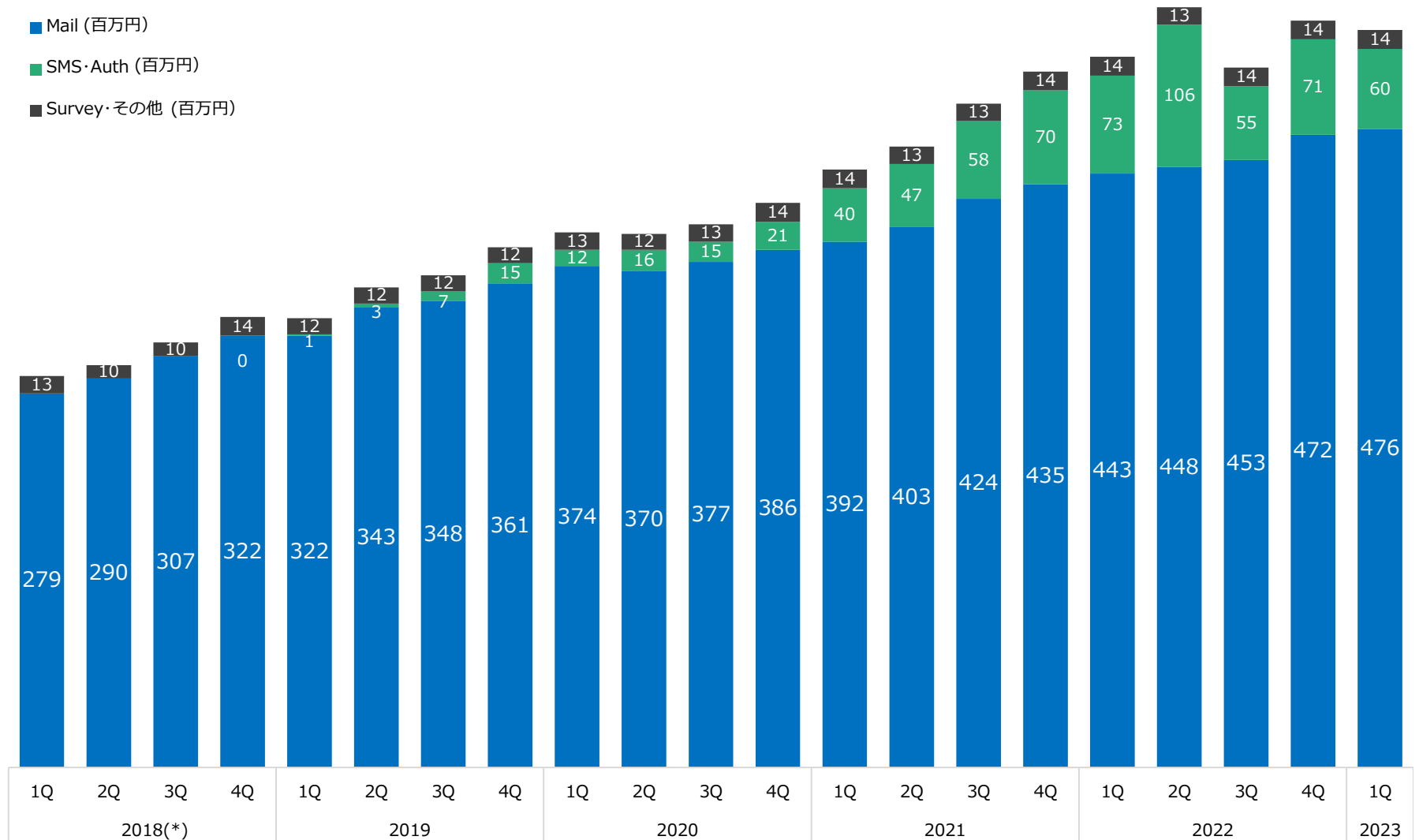


(\*) 2018年12月期は未監査数値であります

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

☑ Mailサービスの伸長により四半期売上は前年同期比3.8%増

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



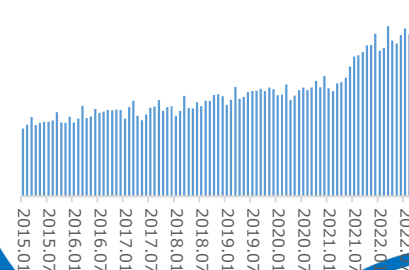
(\*) 2018年12月期は未監査数値であります

# 主要サービスハイライト

## Mail

- ✓ DX・オンラインシフトを背景に月間のメッセージ送信数は過去最高となる76億通を記録。
- ✓ 1Qの月間解約率は平均0.37%。

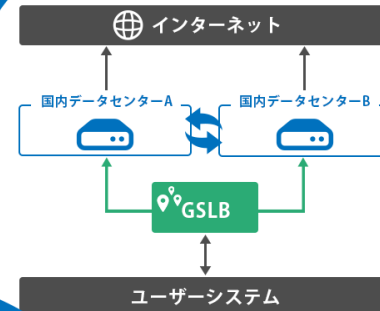
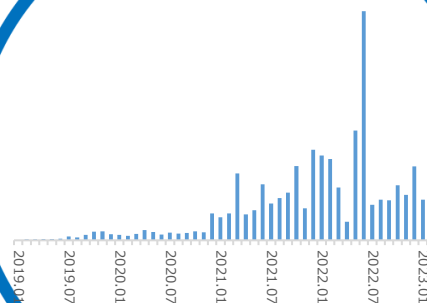
Mail-月間送信数



## SMS・Auth

- ✓ 特定顧客の配信は減少したものの、契約数の増加によりMRR伸長
- ✓ 行政・自治体向け「Cuenote SMS for LGWAN」のリリース、双方向SMSでの送信者番号共通化への対応、いずれも複数高見込み案件が進捗中。
- ✓ 1Qの月間解約率は平均0.11%。

SMS-月間配信数



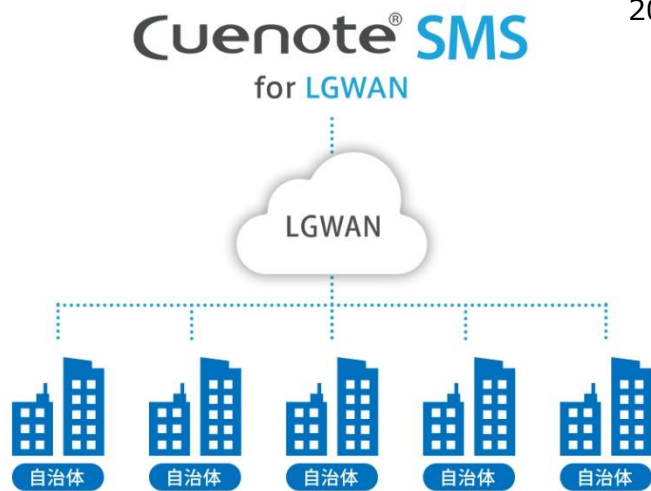
## 共通

- ✓ ISMS認証の継続審査とあわせ、新たにISMSクラウドセキュリティ認証（ISO/IEC27017:2015）を取得。

## トピックス リリース関連

総合行政ネットワークでのSMS送信を可能とする  
「Cuenote SMS for LGWAN」の提供を開始

2023年3月



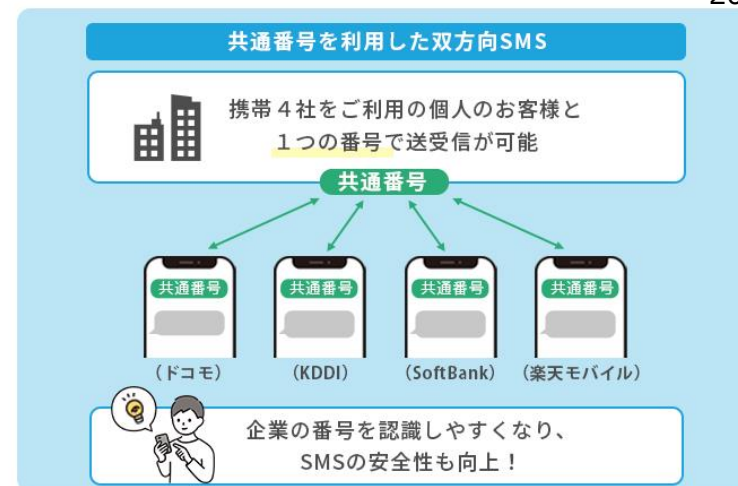
総合行政ネットワーク（以下、LGWAN）と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」の提供を開始しました。

「Cuenote SMS for LGWAN」は、LGWAN（※1）と接続し、セキュアなネットワークから住民へSMSを送信できる行政・自治体向けのSMS配信サービスです。

（※1）LGWAN：自治体等の各地方公共団体の組織内ネットワークを相互接続し、地方公共団体間のコミュニケーションの活性化を目的とした、インターネットから分離された高セキュリティな行政専用のネットワーク。

「Cuenote SMS」、双方向SMSにて  
携帯4社の共通番号に対応

2023年4月



「Cuenote SMS」にて双方向SMS機能をご利用いただく際に、携帯4社の共通番号（共通ショートコード）に対応しました。

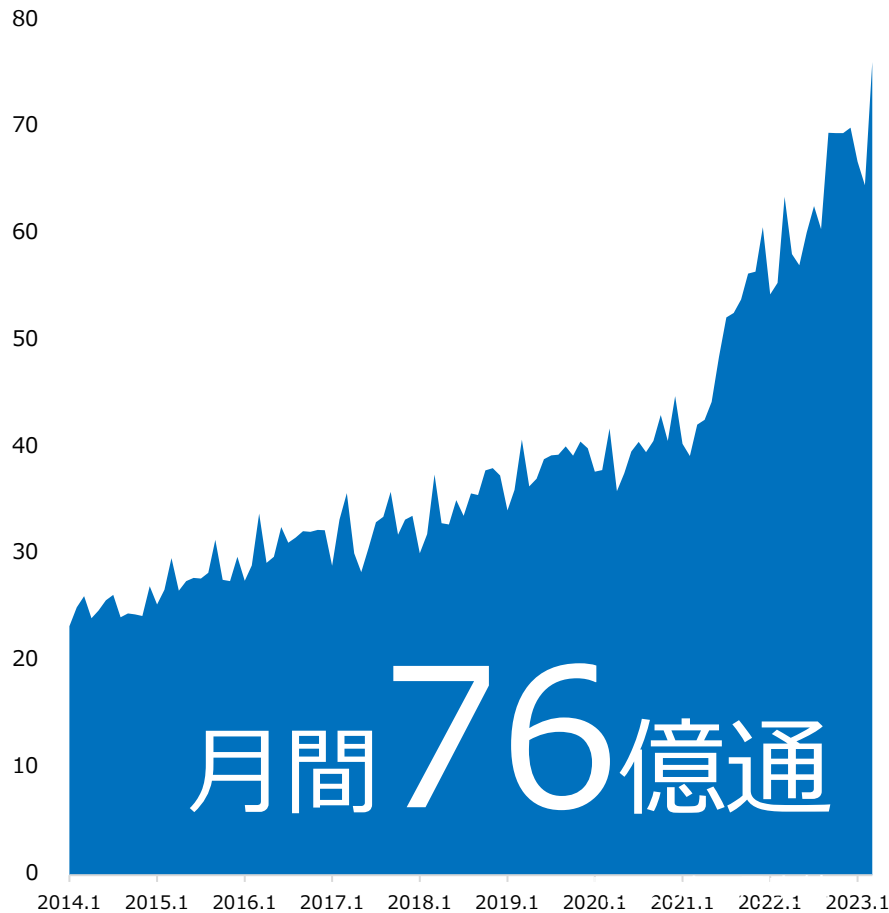
これまで、企業と個人がSMSを送受信する場合には、企業側が携帯4社の利用者向けにそれぞれ個別の番号を用意する必要がありましたが、携帯4社の共通番号に対応することで、1つの番号で本人認証、重要な通知、業務連絡、プロモーションなどのSMSを送受信できます。



## トピックス その他

DX・オンラインシフトを背景に  
メッセージの送信数は過去最高値を記録

(単位：億通)



ISMSクラウドセキュリティ認証  
(ISO/IEC 27017:2015) を取得

2023年3月

Y M I R L I N K

ISMSクラウドセキュリティ認証 取得

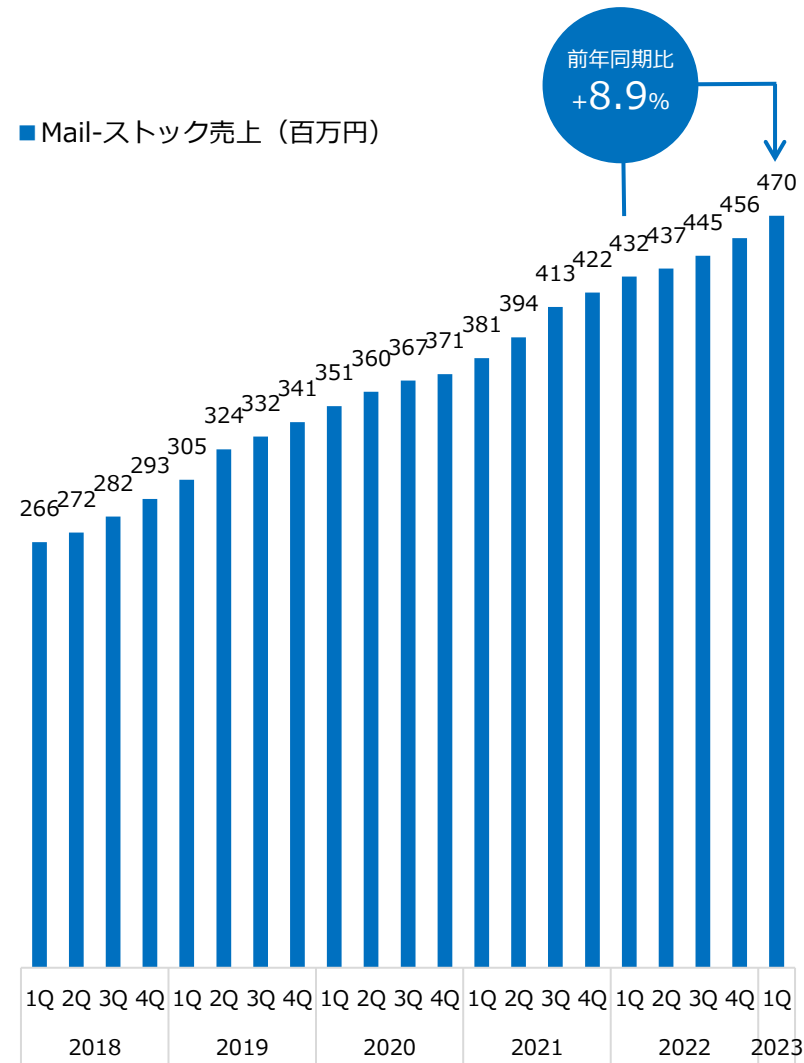
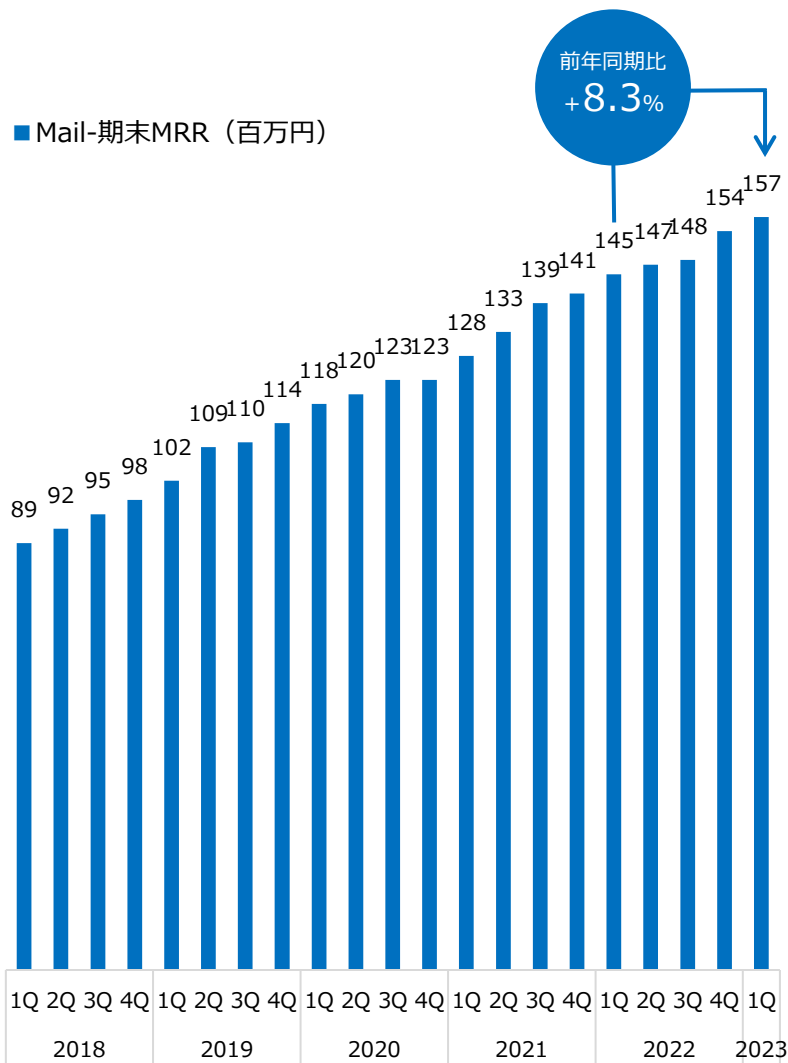


当社では、セキュリティレベルのさらなる向上を目指し、ISMS認証（ISO/IEC 27001:2013）の継続審査とあわせて、新たにISMSクラウドセキュリティ認証（ISO/IEC 27017:2015）を取得しました。

今後も、今回更新・取得したISOの認証規格に基づいた適切な情報管理、運用および改善を継続し、お客様が安心して利用できるセキュアなクラウドサービス（ASP・SaaS）として、強化に努めてまいります。

# Mail 四半期末MRR (\*1) / 四半期ストック売上

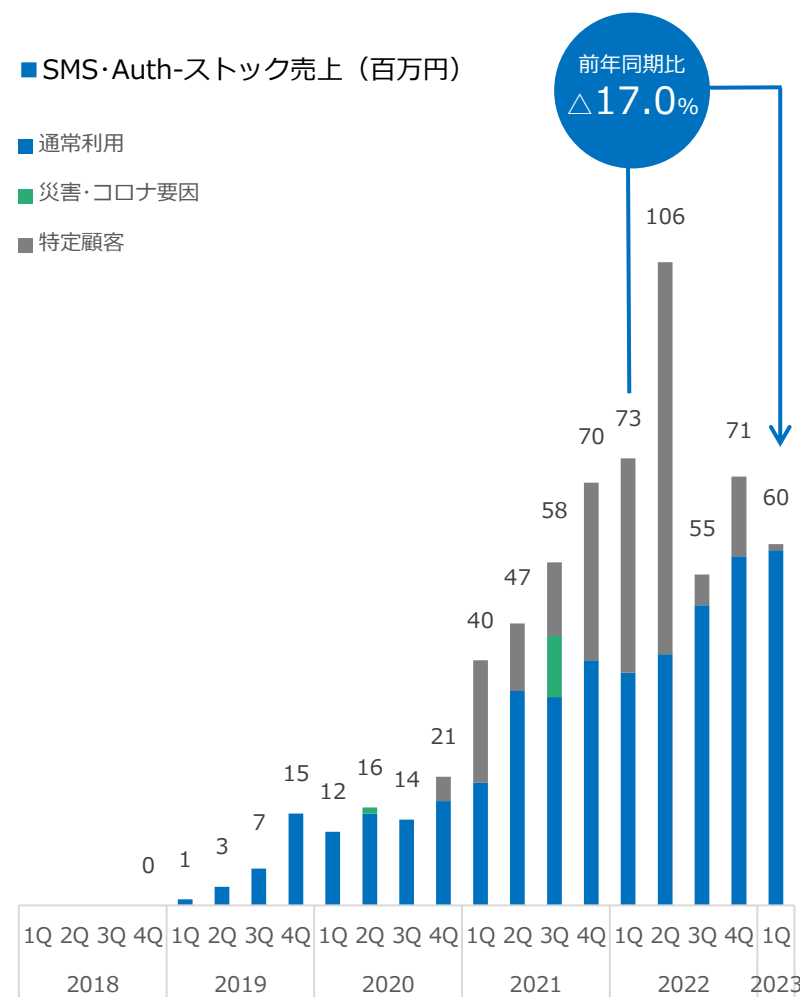
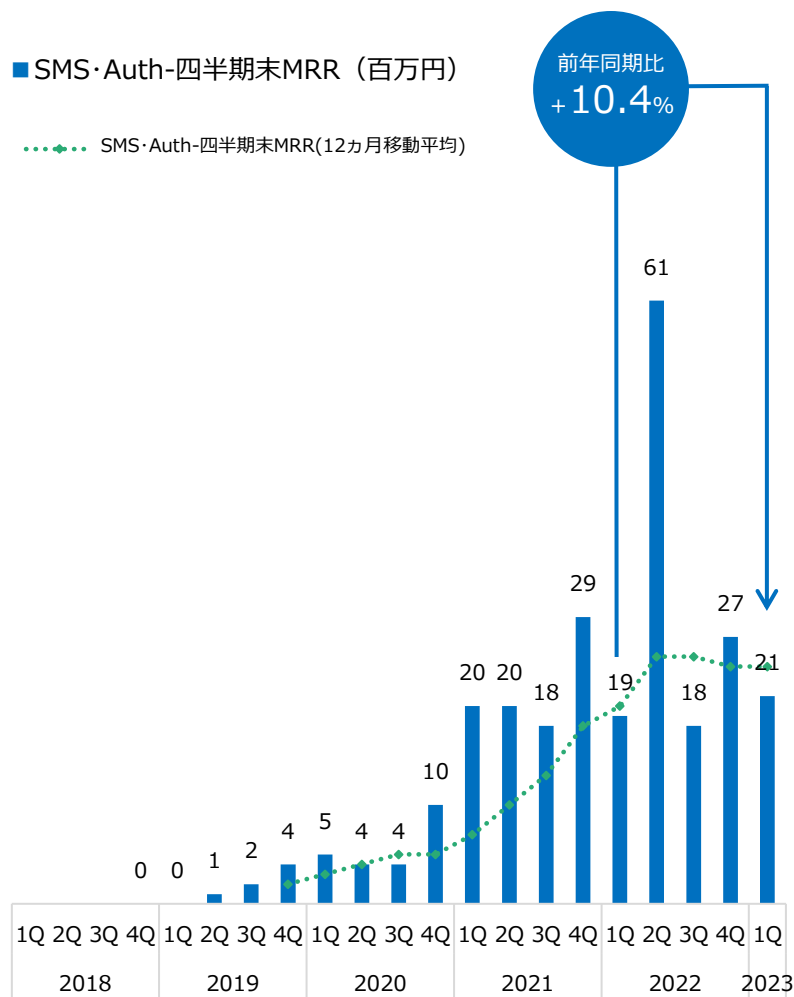
1Q末(3月)MRRは前年同月比8.3%増の157百万円、1Qストック売上は前年同期比8.9%増の470百万円を計上



(\*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

1Q末(3月)のMRRは、特定顧客の配信減も契約数増加により10.4%の増収、1Qストック売上は特定顧客の配信減により17.0%減少するも、通常利用売上が着実に積みあがる。

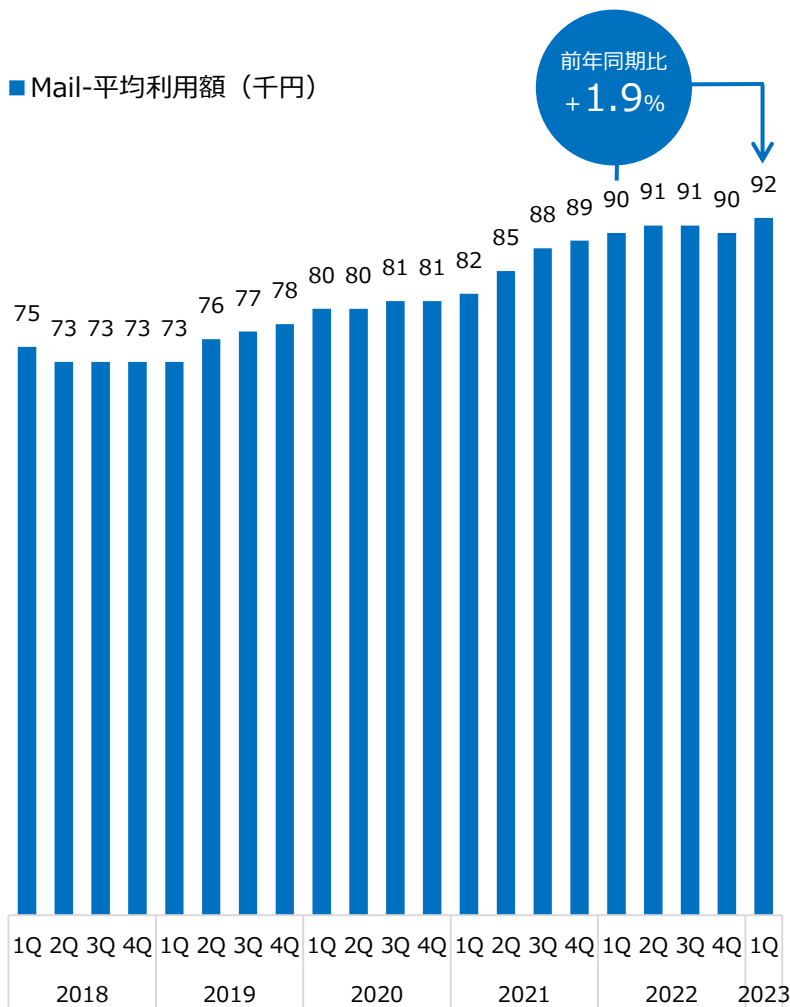


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が74.4%を占めます(2022年1月～12月実績)  
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

## 契約あたりの平均利用額(\*1)

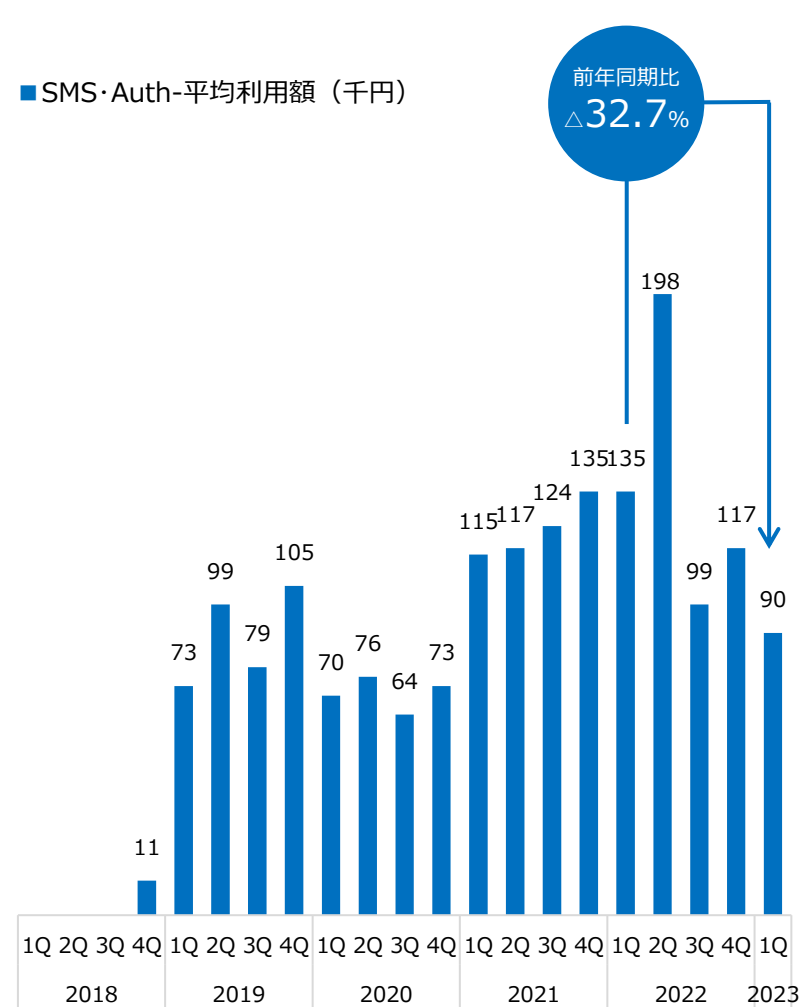
### Mail

1Qの平均利用額は前年同期比1.9%増



### SMS・Auth

特定顧客の配信数減少により平均利用額も32.7%減

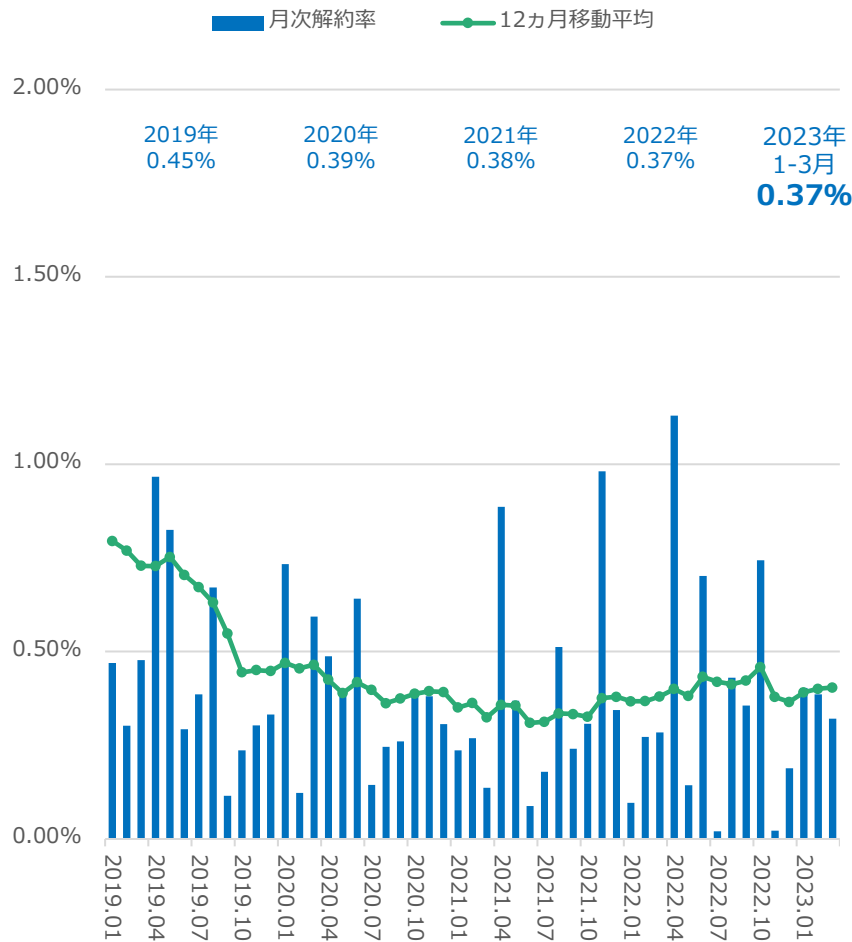


(\*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(通期ストック売上総額÷通期延べ契約数)の算式により求めています

# 月次解約率

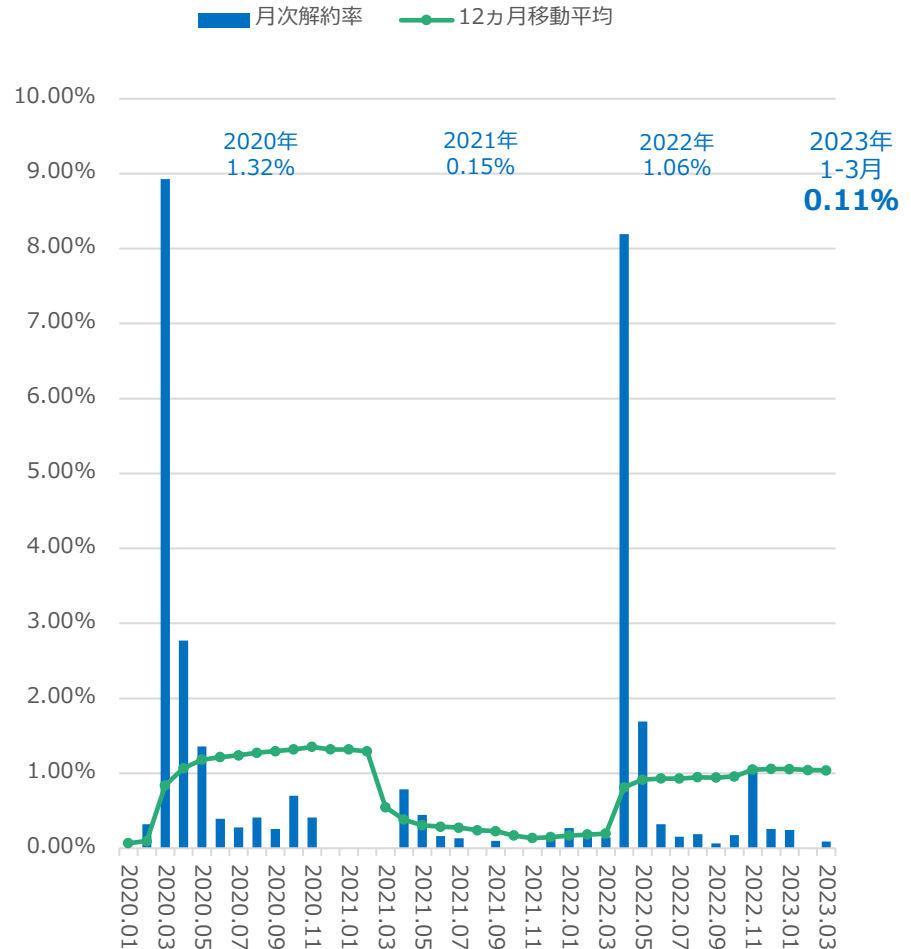
Mail (\*1)

1Qの月次解約率は平均0.37%と過年度並みに推移



SMS・Auth (\*1)(\*2)

1Qは主だった解約は生じておらず月次解約率は平均0.11%

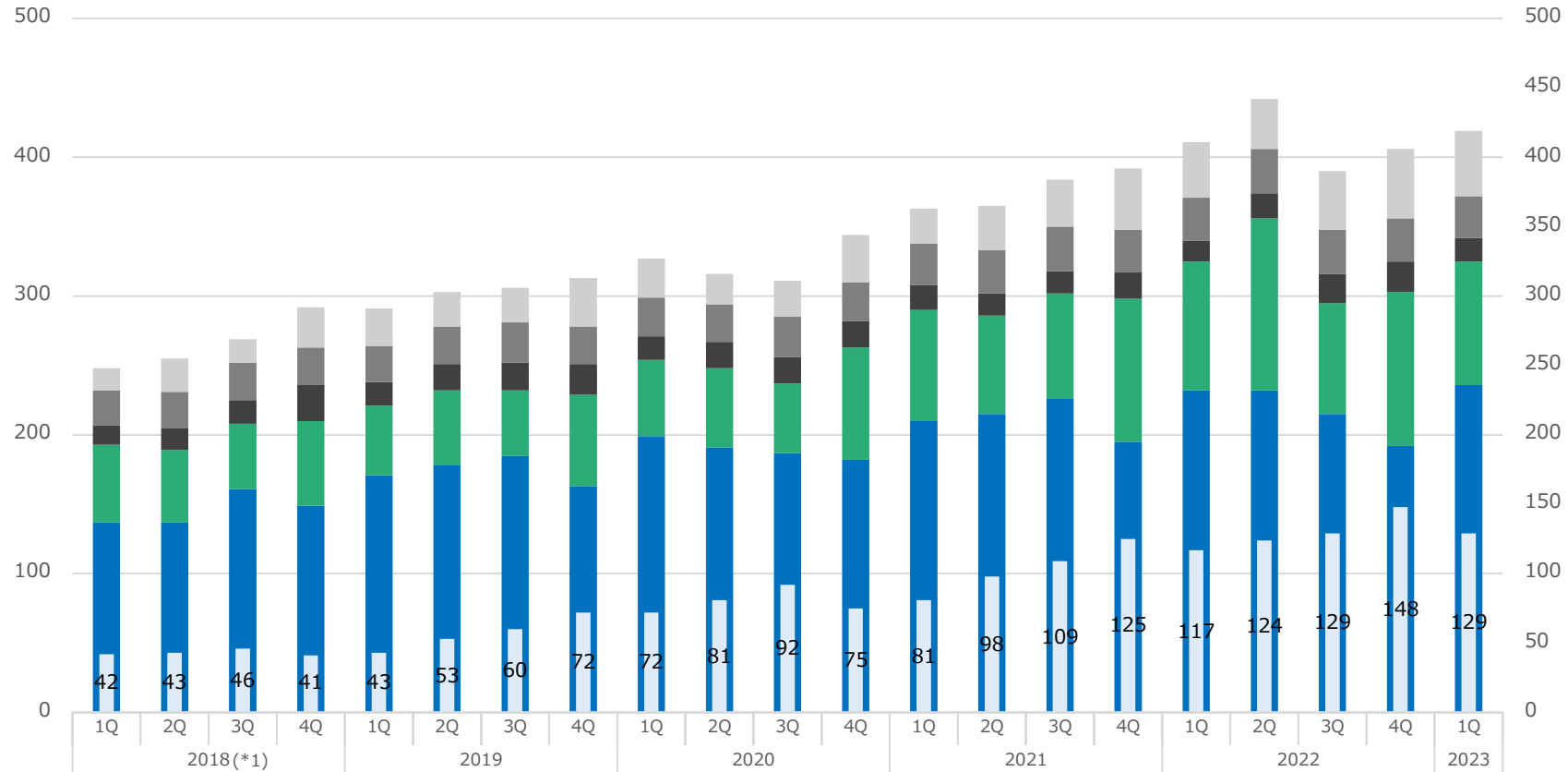


(\*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(\*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

	2022年1Q	2023年1Q	増減率	増減額
売上高	531 百万円	551 百万円	3.8 %	20 百万円
売上原価	174 百万円	177 百万円	1.7 %	2 百万円
売上総利益	356 百万円	374 百万円	4.9 %	17 百万円
売上総利益率	67.2 %	67.8 %	0.7 pts.	—
販管費	239 百万円	244 百万円	2.5 %	5 百万円
営業利益	117 百万円	129 百万円	9.8 %	11 百万円
営業利益率	22.2 %	23.5 %	1.3 pts.	—
経常利益	117 百万円	129 百万円	9.8 %	11 百万円
当期純利益	81 百万円	89 百万円	10.3 %	8 百万円
当期純利益率	15.3 %	16.2 %	0.9 pts.	—

# 四半期営業費用・営業利益推移



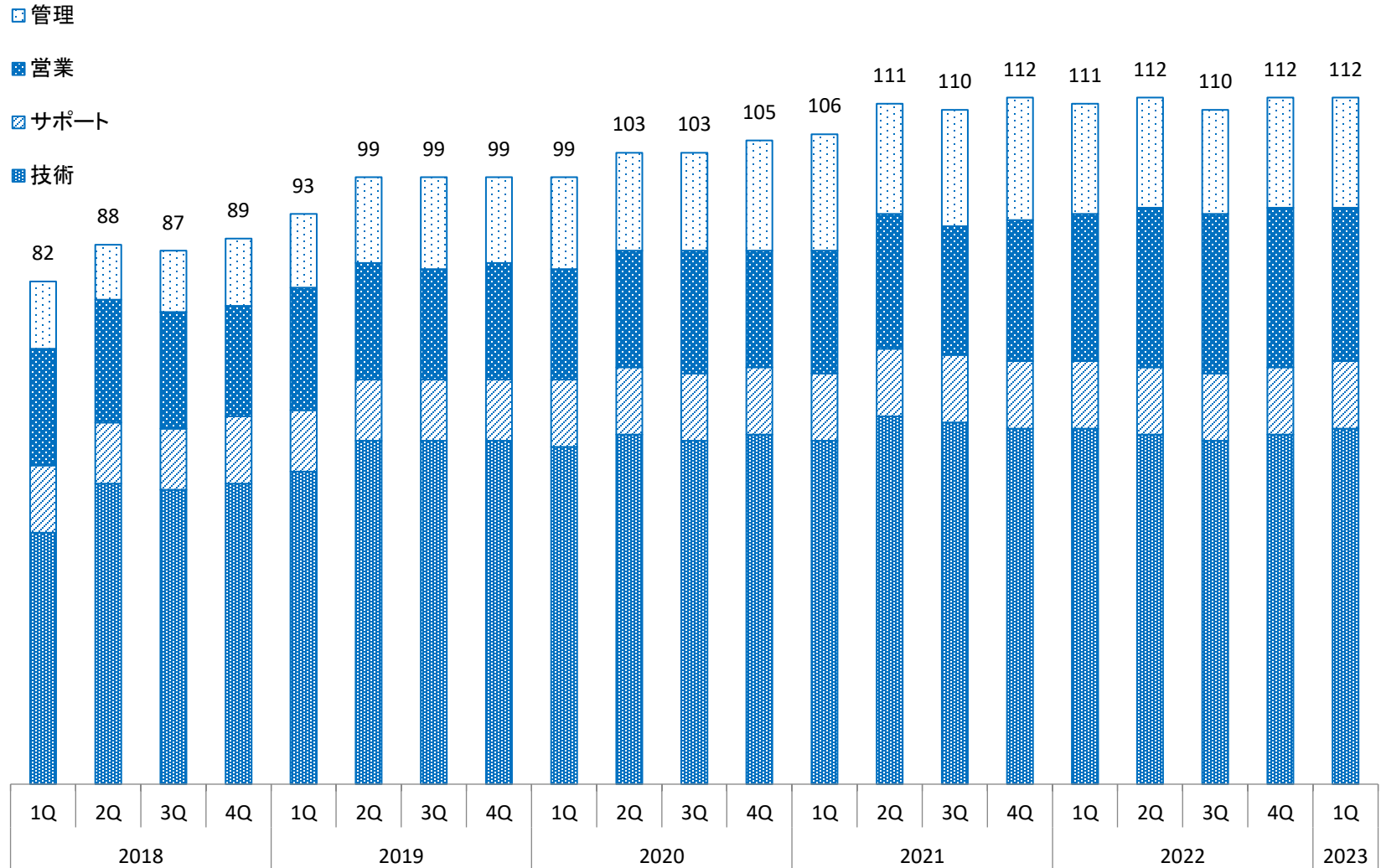
■ その他	16	24	17	29	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	47
■ 家賃光熱費	25	26	27	27	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30
■ 減価償却費	14	16	17	26	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81 <sup>(*2)</sup>	80	71	76	103	93	124	80	111	89
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	236
■ 営業利益	42	43	46	41	43	53	60	72	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129
営業利益率	14.4%	14.6%	14.5%	12.4%	12.9%	15.0%	16.3%	18.6%	18.1%	20.4%	22.8%	17.9%	18.1%	21.1%	22.1%	24.1%	22.2%	21.8%	24.8%	26.6%	23.5%

(\*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

☑ 従業員数は前期末と同数（技術 +1、営業 -1）





## 貸借対照表

	2022年12月期	2023年3月期	増減	
流動資産	2,070 百万円	2,003 百万円	△ 67 百万円	流動資産の主な増減要因 ・ 現預金 △19百万円 ・ 売掛金 △44百万円
固定資産	306 百万円	306 百万円	0 百万円	
資産合計	2,376 百万円	2,309 百万円	△ 67 百万円	
流動負債	440 百万円	283 百万円	△ 156 百万円	流動負債の主な増減要因 ・ 未払費等の減少 △118百万円 ・ 未払法人税等 △64百万円 ・ 賞与引当金 +35百万円
固定負債	— 百万円	— 百万円	— 百万円	
負債合計	440 百万円	283 百万円	△ 156 百万円	
純資産合計	1,936 百万円	2,025 百万円	89 百万円	
自己資本比率	81.5 %	87.7 %	6.2 pts.	
1株あたり純資産	508.45 円	531.99 円	23.54 円	

## 2. 2023年12月期 通期業績予想

## 2023年12月期業績予想・進捗

 通期業績予想に対し売上23.0%、営業利益22.5%の進捗

	2023年通期	2023年1Q	進捗率
売上高	2,400 百万円	551 百万円	23.0 %
ストック売上	2,351 百万円	545 百万円	23.2 %
スポット売上	48 百万円	6 百万円	12.9 %
営業利益	575 百万円	129 百万円	22.5 %
<b>営業利益率</b>	<b>24.0 %</b>	<b>23.5 %</b>	<b>△ 0.5 pts.</b>
経常利益	575 百万円	129 百万円	22.5 %
当期純利益	396 百万円	89 百万円	22.6 %
<b>当期純利益率</b>	<b>16.5 %</b>	<b>16.2 %</b>	<b>△ 0.3 pts.</b>

## 2023年12月期業績予想 主要サービスの指標

	2022年12月期	2023年12月期	増減率
<b>Mail</b>			
通期ストック売上	1,771 百万円	1,939 百万円	9.5 %
期末MRR	154 百万円	168 百万円	9.1 %
月次解約率	0.37 %	0.40 %	0.03 Pts.
<b>SMS</b>			
通期ストック売上	306 百万円	357 百万円	16.8 %
期末MRR	27 百万円	31 百万円	14.1 %
月次解約率	1.06 %	0.80 %	△0.26 Pts.

### 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

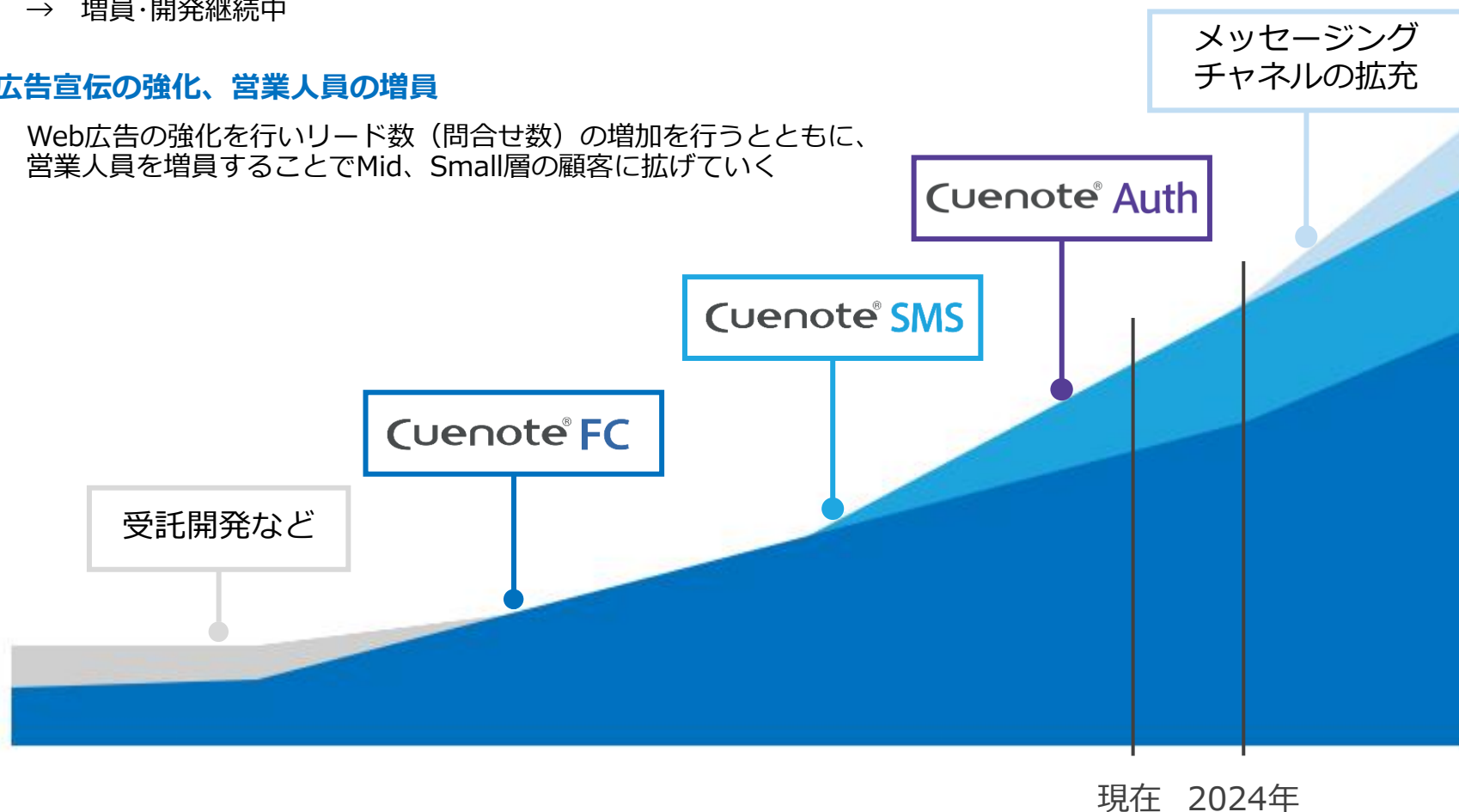
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、  
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

## 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  
→ 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



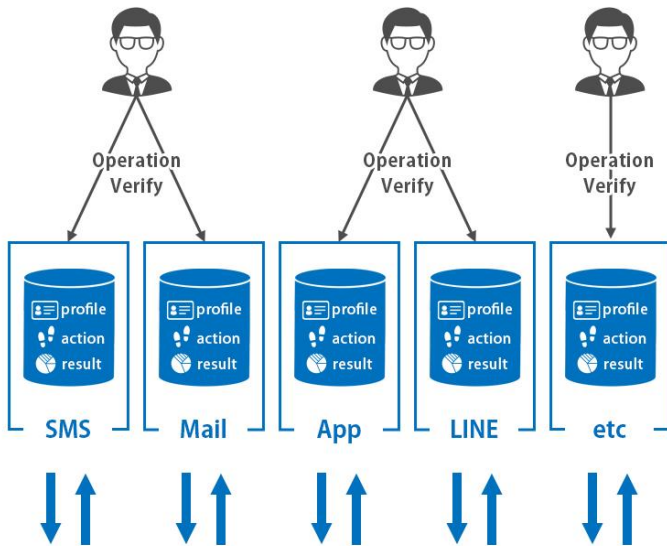
# メッセージングプラットフォームの役割

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

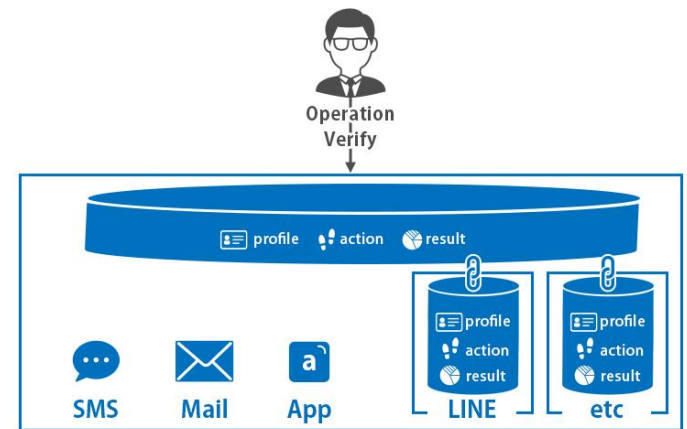
企業

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



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

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



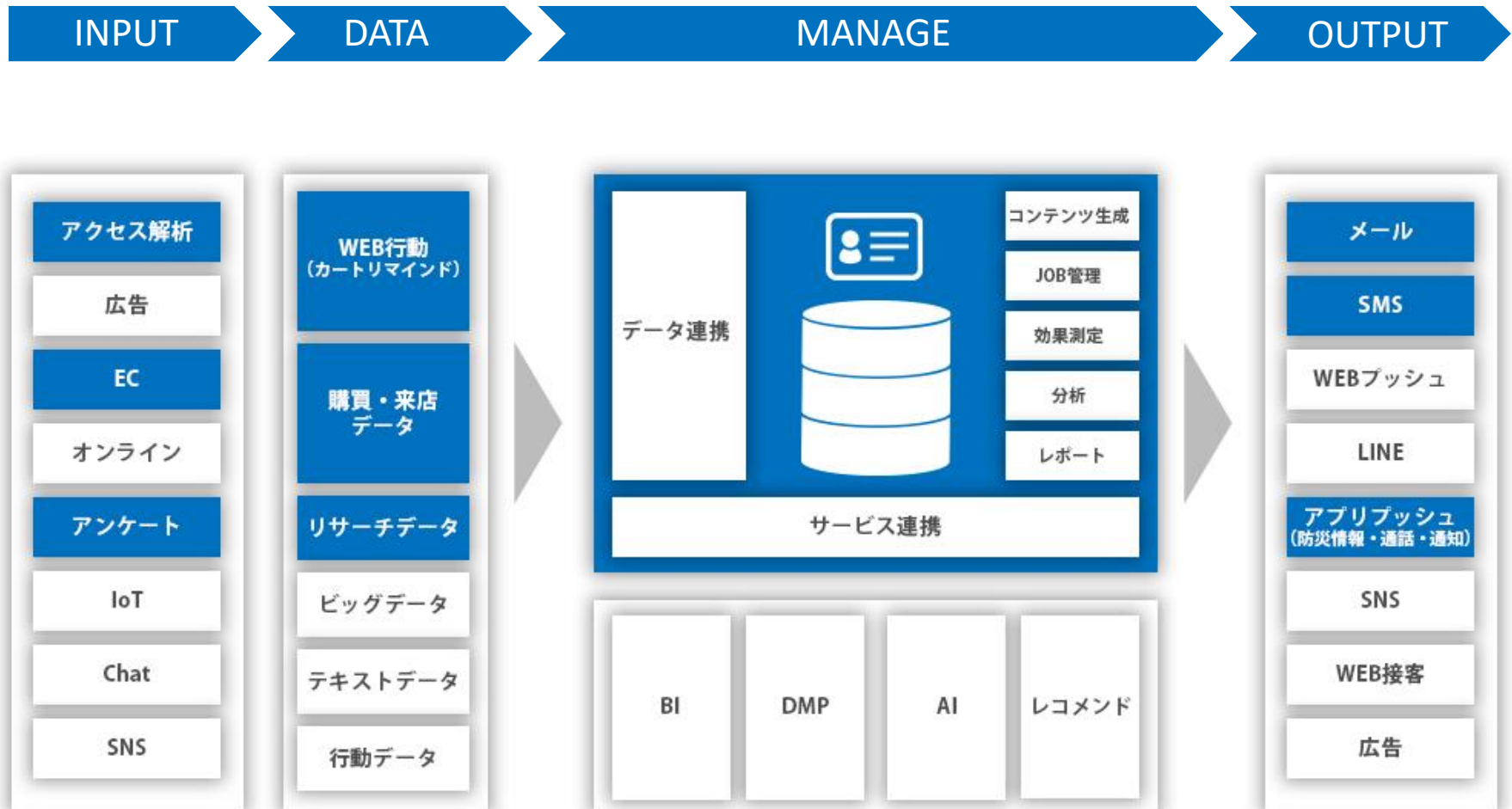
最適化された頻度、情報量、タイミングでの情報受領

消費者



# 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

## 4. appendix

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

**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 2023年3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

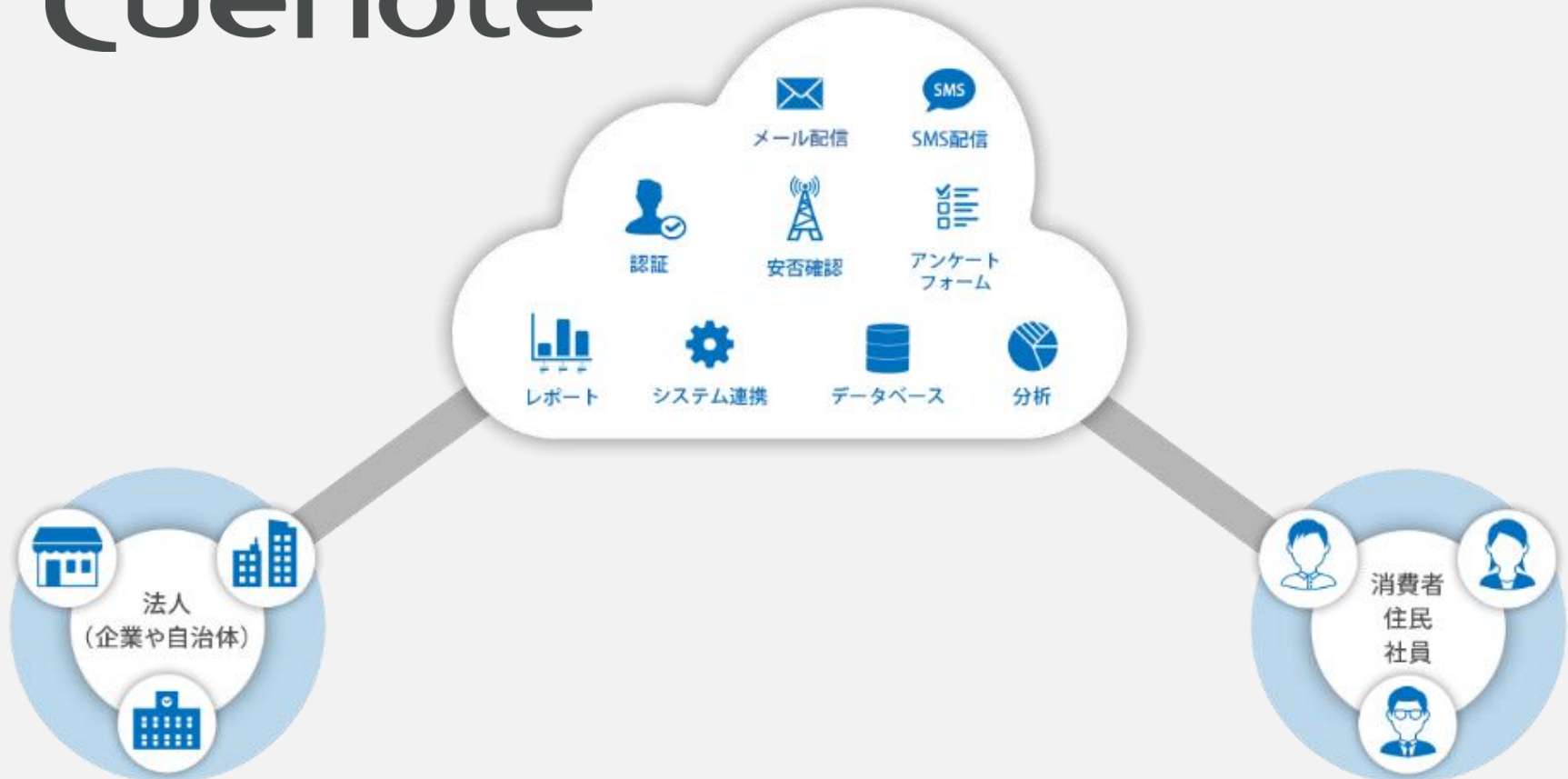
# 沿革

- 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（現グロース市場）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

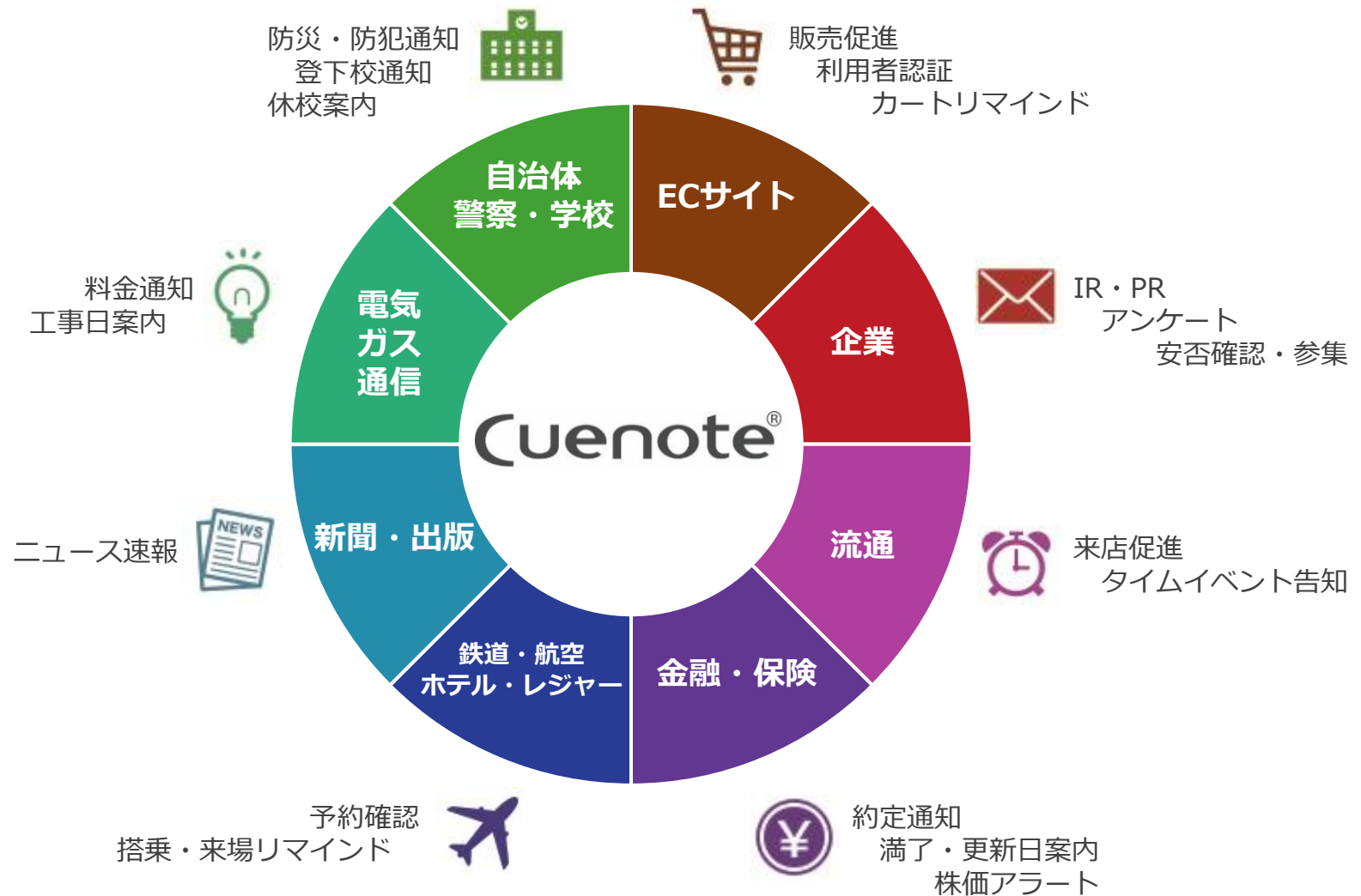


SMS・IVRを利用した  
セキュアな多段階認証を、API連携で  
簡単に実装できるサービス



# 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2,100を超える

上場企業導入数

261社\*

## 上場企業



## 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12月末当社調べ

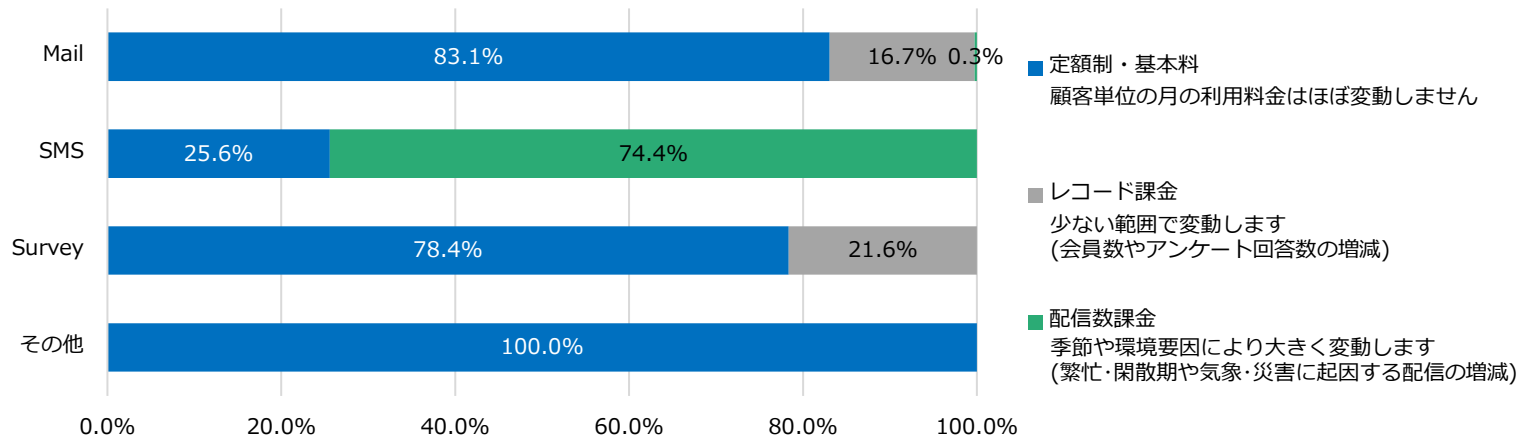
# 売上高区分について

## 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、2022年1月～12月の実績値です

## 製品紹介

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76億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<sup>®</sup> SR-S

SaaS

ソフトウェア

メールの遅延や不達を解消するエンジニア向けのメール送信API・リレーサーバーです。

APIやSMTPリレーでメールを高速かつ確実に配信することに加え、配信エラーの理由を解析する機能も有するエンジニア向けのサービスです。

## 製品紹介

### 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。行政・自治体向けには、総合行政ネットワーク（LGWAN）と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供。

### 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。

Webアンケート・フォームシステム

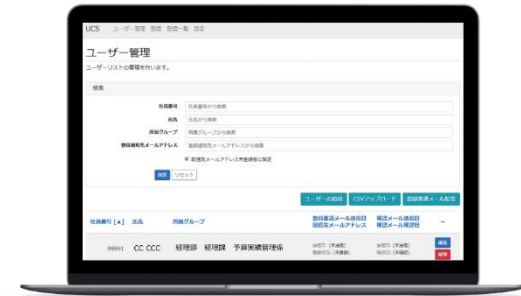
Cuenote<sup>®</sup> Survey

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<sup>®</sup>

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**