

Y M I R L I N K

2023年12月期第3四半期決算説明資料

2023年11月13日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	2023年12月期 第3四半期決算	Page 3
2	2023年12月期 通期業績予想	Page 18
3	成長計画	Page 21
4	ESGに関する取組み	Page 27
5	appendix	Page 34

1. 2023年12月期 第3四半期決算

業績サマリー : 売上・利益ともに3Q累計期間の最高を更新

売上高

1,709百万円 前年同期比 **5.4%**増

Mailサービス伸長により増収、過去最高を更新

営業利益

428百万円 前年同期比 **15.1%**増

増収と原価率低下により増益、過去最高を更新

Mail

1,474百万円 前年同期比 **9.6%**増

期末MRR : 163百万円 / 引き続きエンタープライズ顧客への導入が進む

SMS・Auth

191百万円 前年同期比 **18.4%**減

期末MRR : 20百万円 / 新規顧客増加によりMRRは7.2%伸長

Survey・他

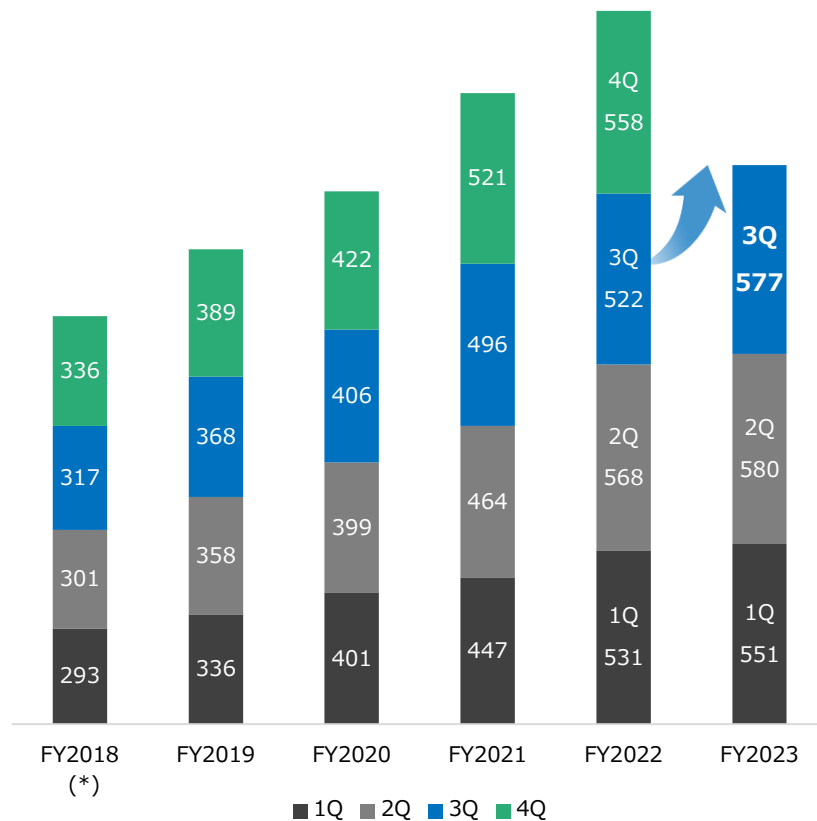
43百万円 前年同期比 **2.1%**増

期末MRR : 4百万円 / 前期比2.1%増

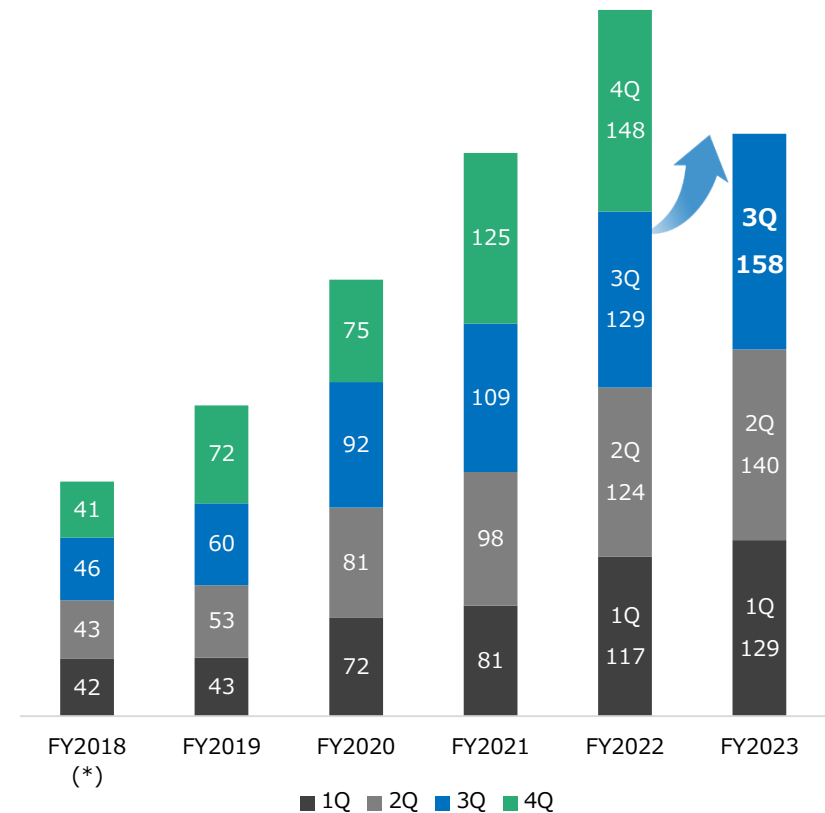
業績推移（四半期累計）

☑ 売上・営業利益ともに、3Q(累計)での最高を更新

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



(*) 2018年12月期は未監査数値であります

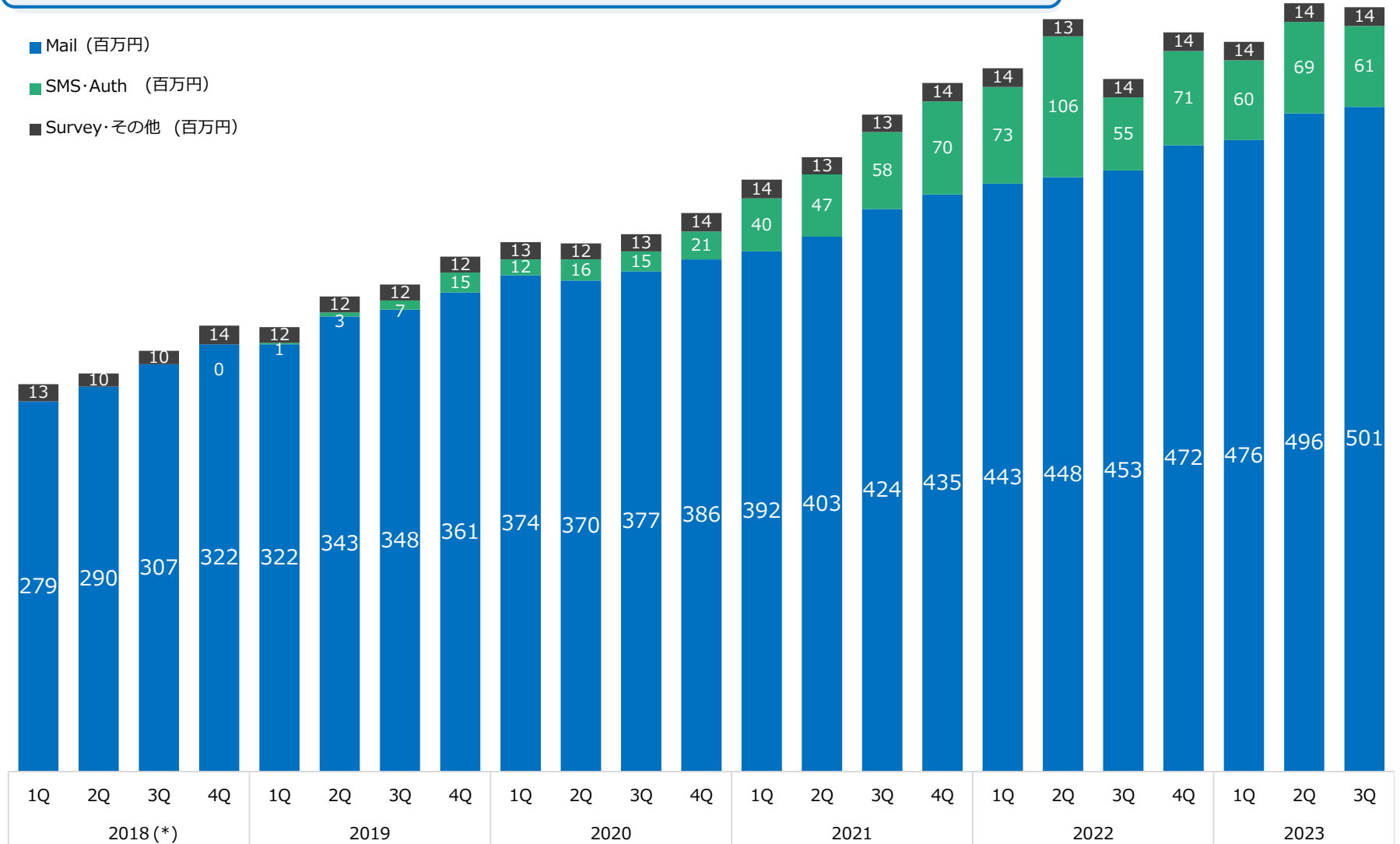
四半期売上推移 - サービス別 (Mail/SMS・Auth/Survey・その他)

 Mailが引き続き好調、SMSも3Q(7-9月)で前期比増収

■ Mail (百万円)

■ SMS・Auth (百万円)

■ Survey・その他 (百万円)



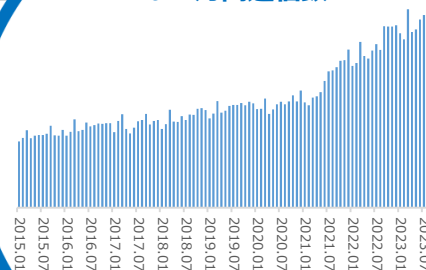
(*) 2018年12月期は未監査数値であります

主要サービスハイライト

Mail

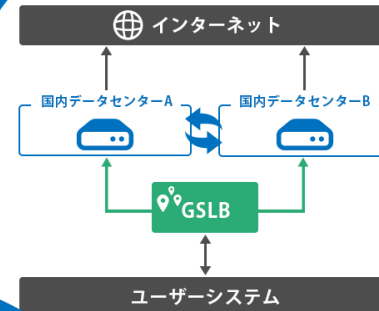
- ✓ 引き続きエンタープライズ企業への導入が進む
3Qでは新たに金融・運輸・小売・メディア企業に導入。
- ✓ メッセージ送信数は引き続き増加、6月以降月間
70億通を超過し推移。
- ✓ 3Q(1-9月)の月間解約率は平均0.37%と低位を維持。

Mail-月間送信数

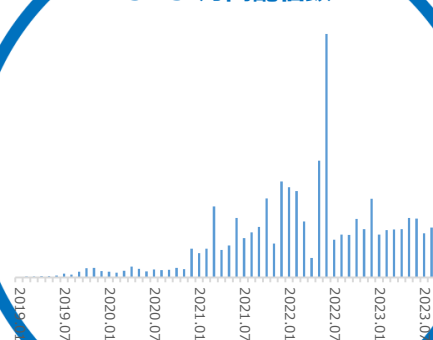


SMS・Auth

- ✓ 3Q(会計期間)ではMRR、ストック売上ともに前期比増加。
- ✓ 当期リリースの行政・自治体向けSMSサービス
「Cuenote SMS for LGWAN」において、複数自治体にて
先行事例が出始める。
- ✓ 3Q(1-9月)の月間解約率は平均0.58%と想定内。



SMS-月間配信数



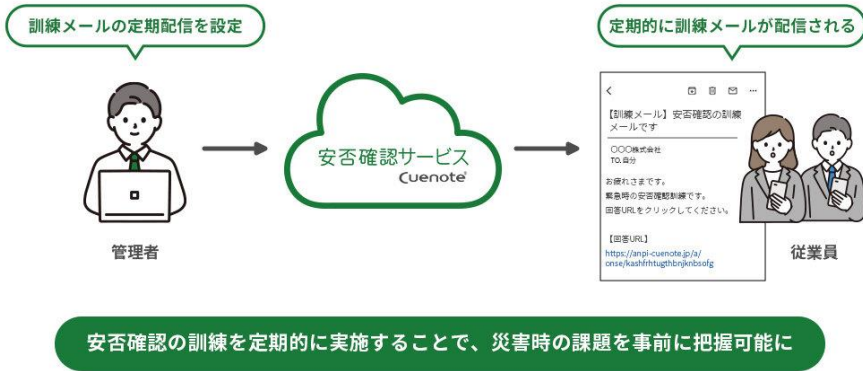
共通

- ✓ 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

「Cuenote 安否確認サービス」 災害訓練メールを定期自動配信する機能を追加

2023年7月



「Cuenote安否確認サービス」の新バージョンを提供開始しました。

新バージョンでは、災害時の安否確認など緊急連絡を有効に保つことを目的として、災害訓練メールを定期的に自動配信する機能を追加しました。

「Cuenote安否確認サービス」は、災害発生などの緊急時に地震・気象データと連動して自動かつ複数手段(メール・SMS)で一斉通知が可能であり、手元にあるスマートフォン・パソコンですぐに従業員や職員の安否確認や対策指示を「迅速・確実・簡単」に行うことができるクラウドサービスです。

メール配信システム「Cuenote FC」の 導入事例を公開

2023年8月

60万会員、月間190万通以上のメディアがリプレイス

～日本最大級のITメディアが「事業の核」に据えるメール配信～



株式会社インプレス

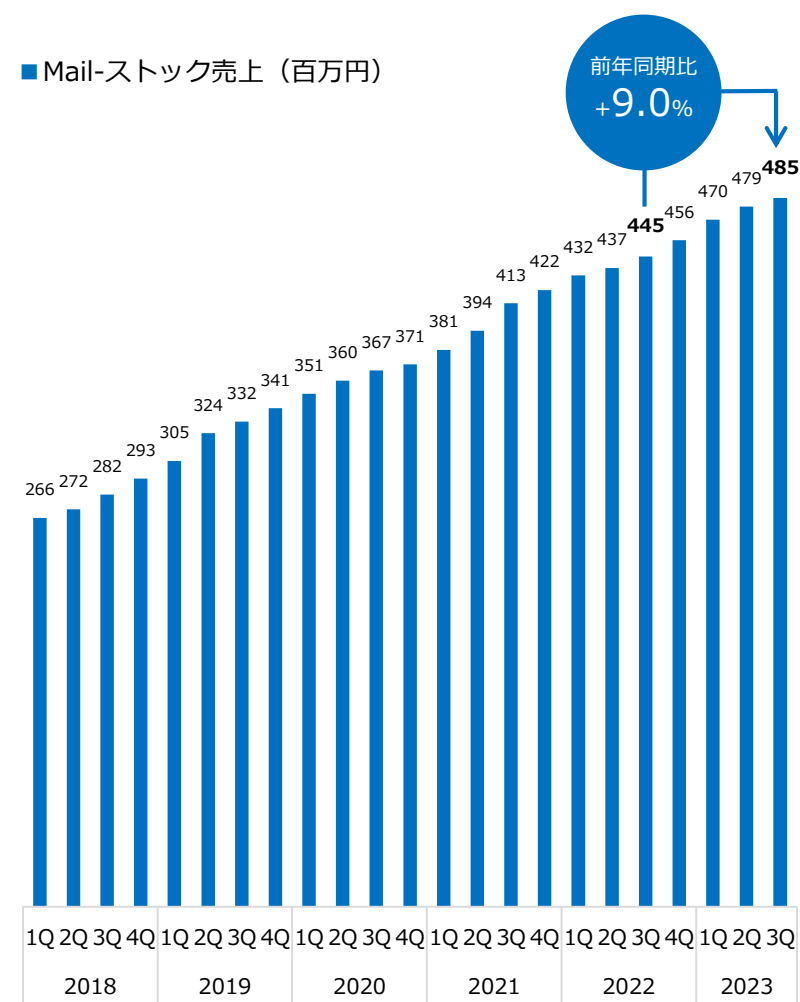
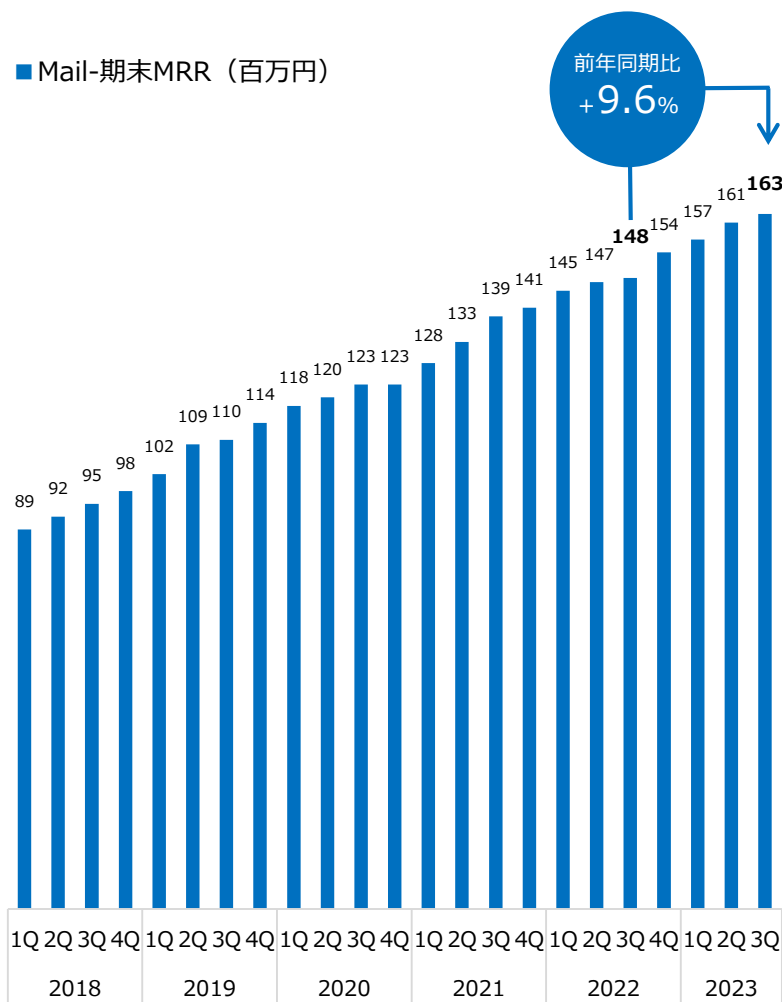


1992年、インターネット黎明期と呼ばれる時代に設立されて以来、「Impress Watch」をはじめとした数々のWebメディアサービス事業、出版事業、電子出版事業を運営する株式会社インプレス。

コンシューマ向けのImpress Watchシリーズや、BtoB向けのリードジェネレーションサービスなど、専門性が高いメディアやサービスを揃え、その専門性を活かした、様々なサービスを展開。そのような事業を展開する中で、数十に及ぶ媒体を保有する同社が、BtoB向けメディアのメールマガジン配信として利用しているのが「Cuenote FC」です。

Mail 四半期末MRR(*1)／四半期ストック売上

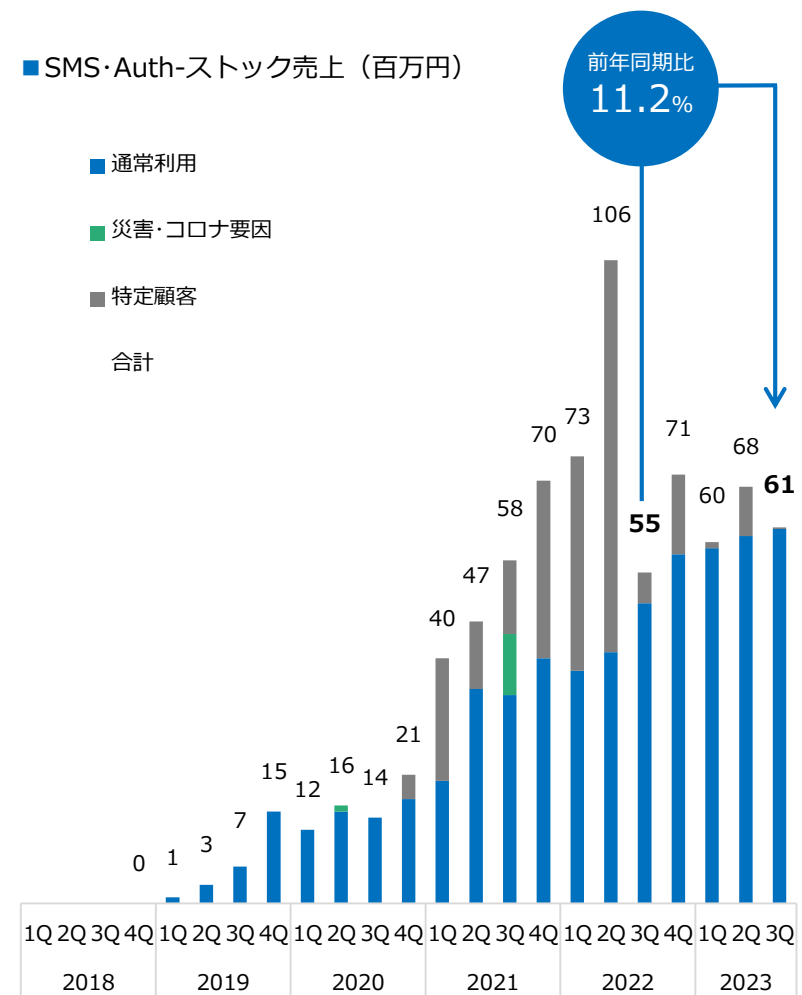
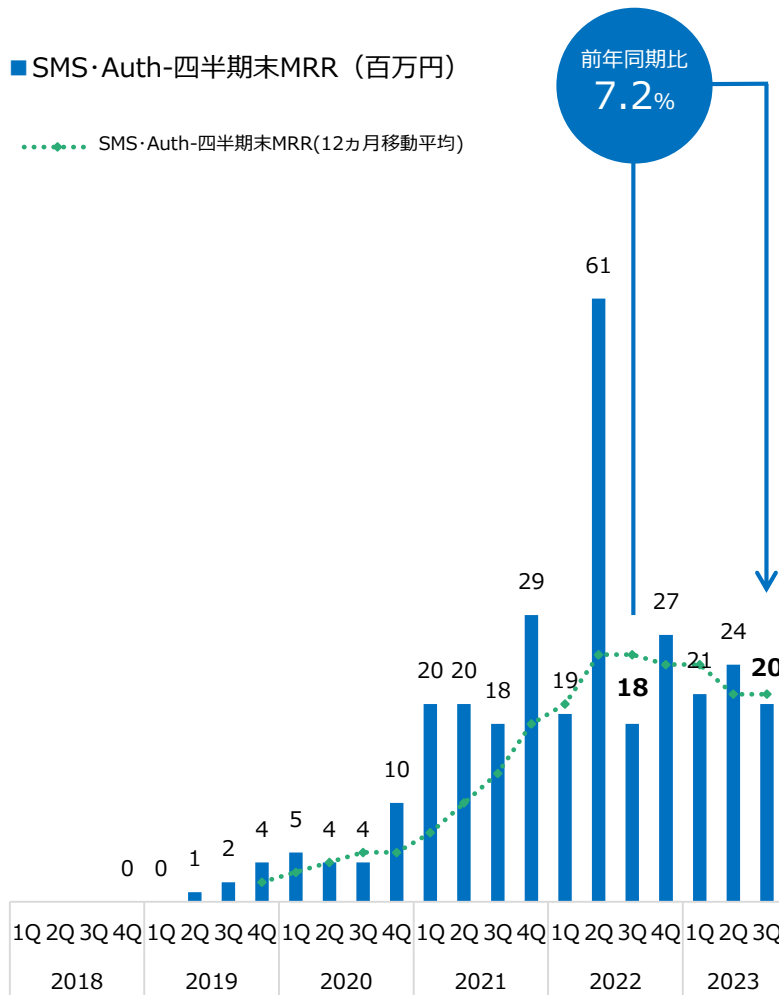
3Qにて新たに金融や運輸・小売・メディア企業などエンタープライズ企業への導入が進む。
3Q末MRRは前年同月より9.6%増の163百万円、3Qストック売上は前年同期比9.0%増の485百万円を計上。



(*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

顧客増加から3Q末MRRは前年同期比7.2%増の20百万円、3Qストック売上も11.2%増の61百万円。

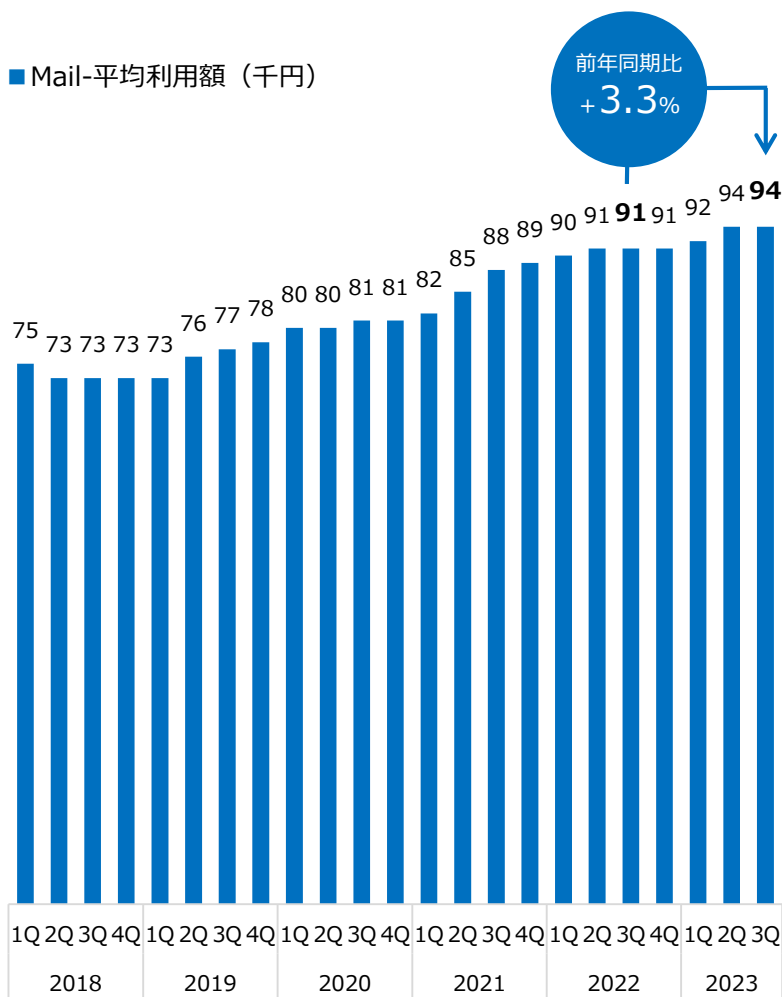


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が74.4%を占めます(2022年1月～12月実績)
 繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

契約あたりの平均利用額(*1)

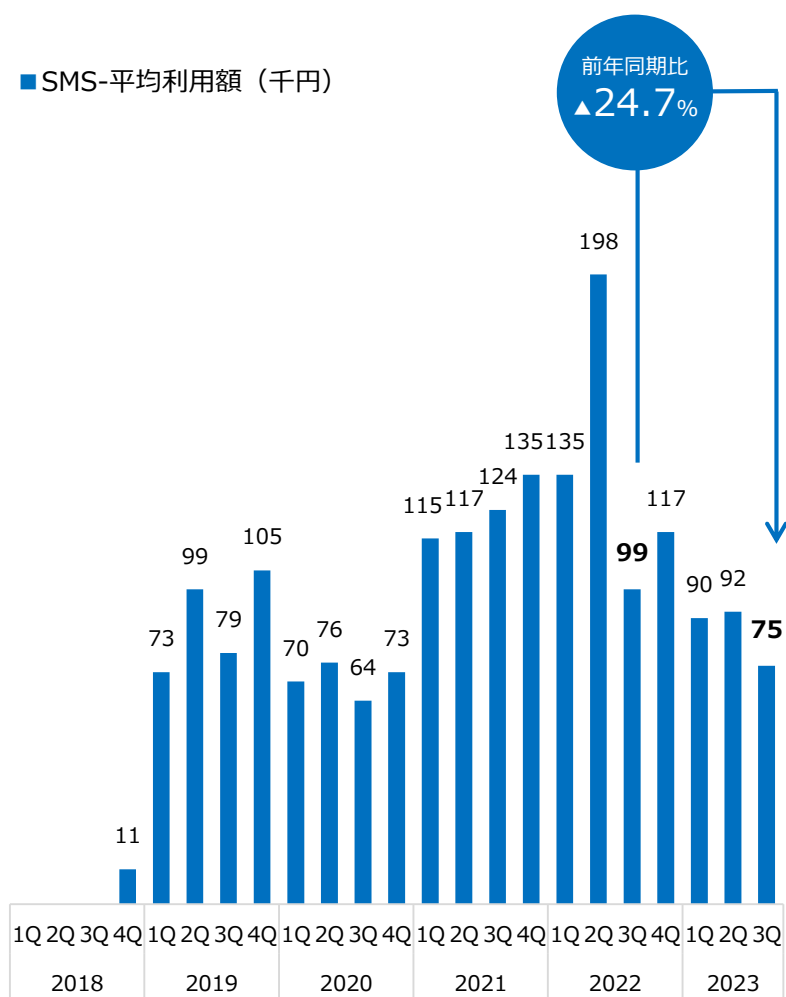
Mail

エンタープライズ顧客への導入進展から平均利用額は3.3%伸長



SMS

特定顧客の配信減少と小規模配信顧客の増加から24.7%減

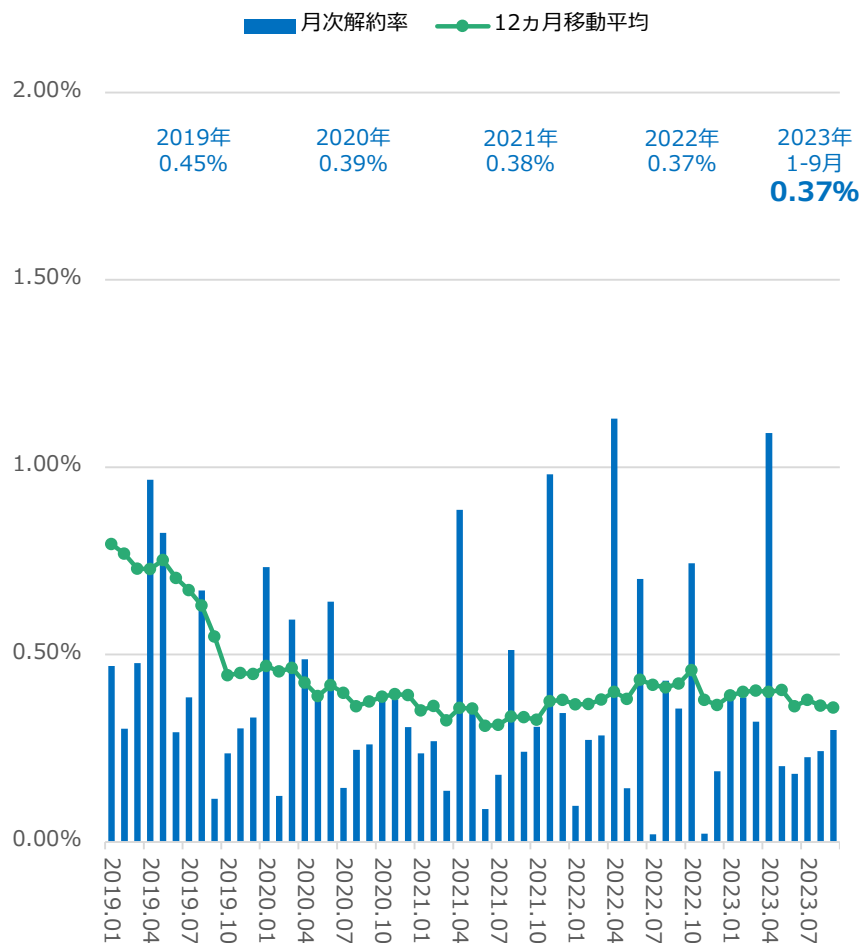


(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません(四半期ストック売上総額÷四半期延べ契約数)の算式により求めています

月次解約率

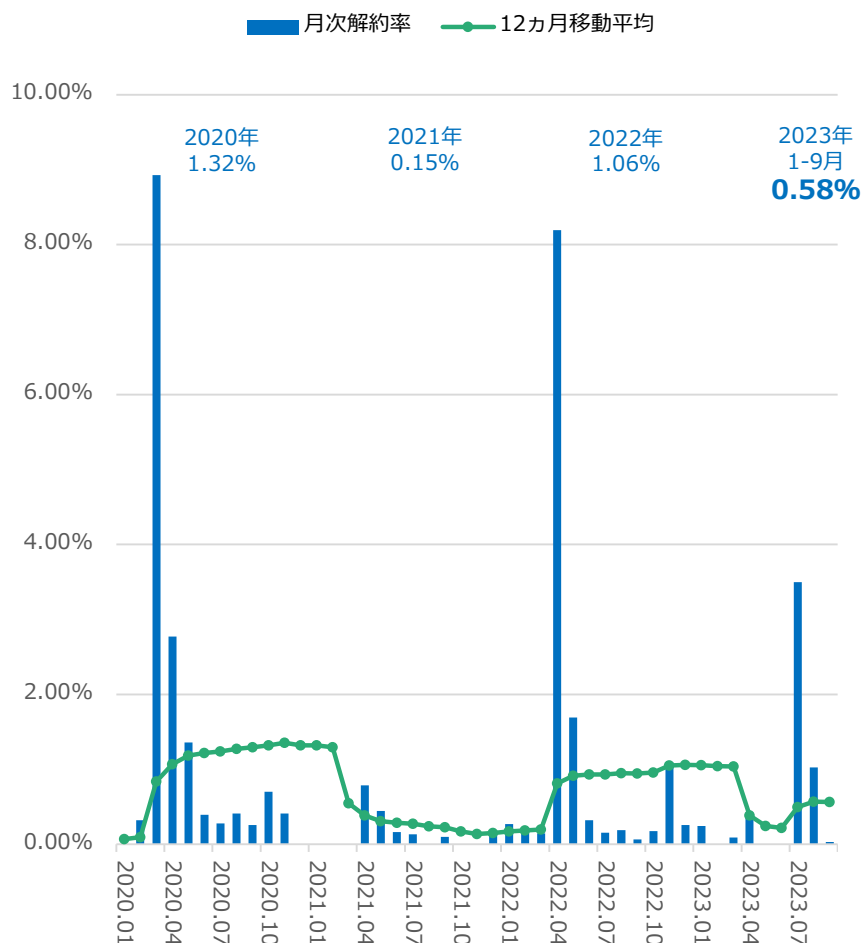
Mail (*1)

月次解約率は前年同期間より0.01%改善の平均0.37%



SMS (*1)(*2)

数件の解約により上昇も解約率は0.58%と想定内



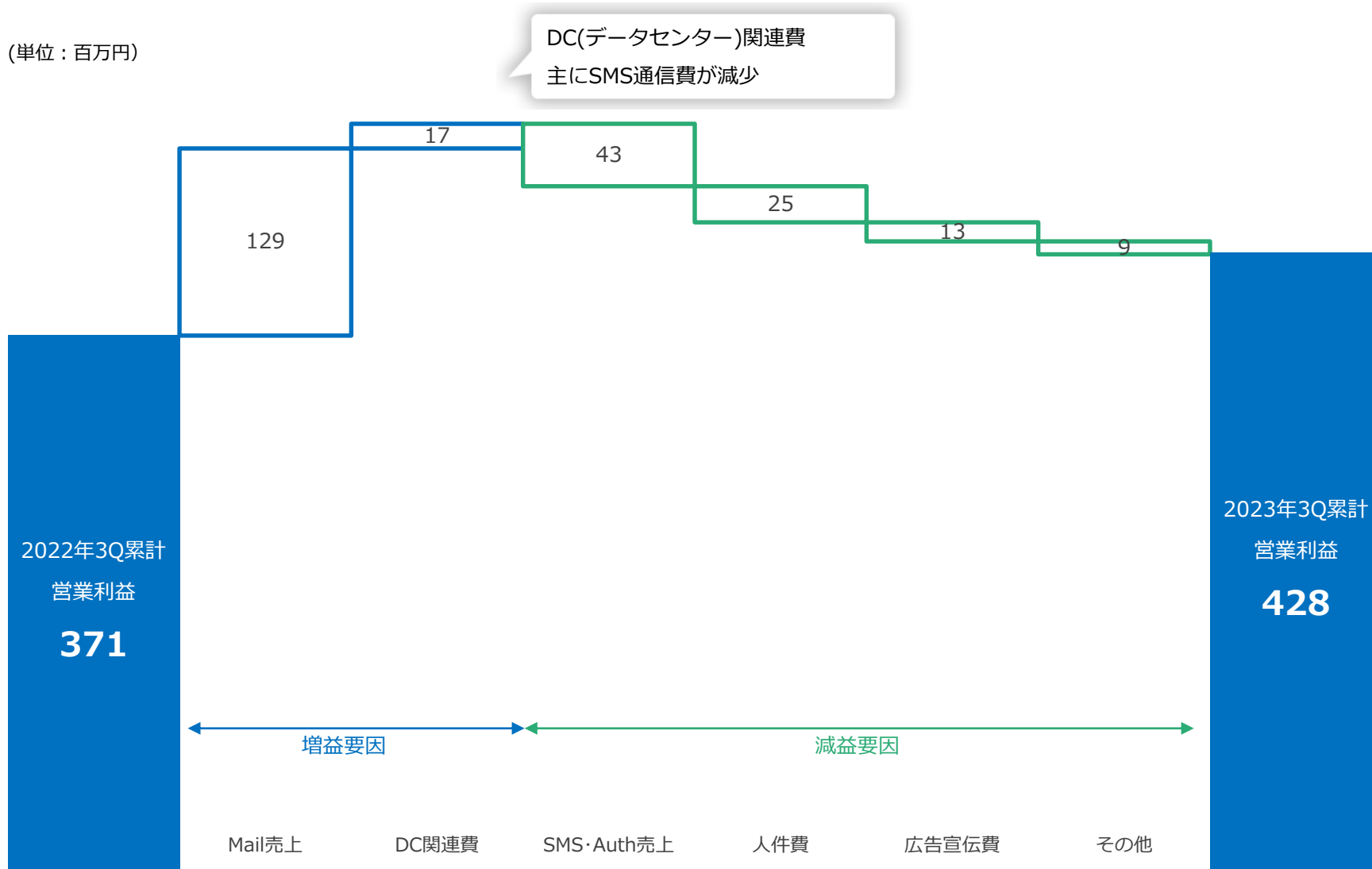
(*1) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

(*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

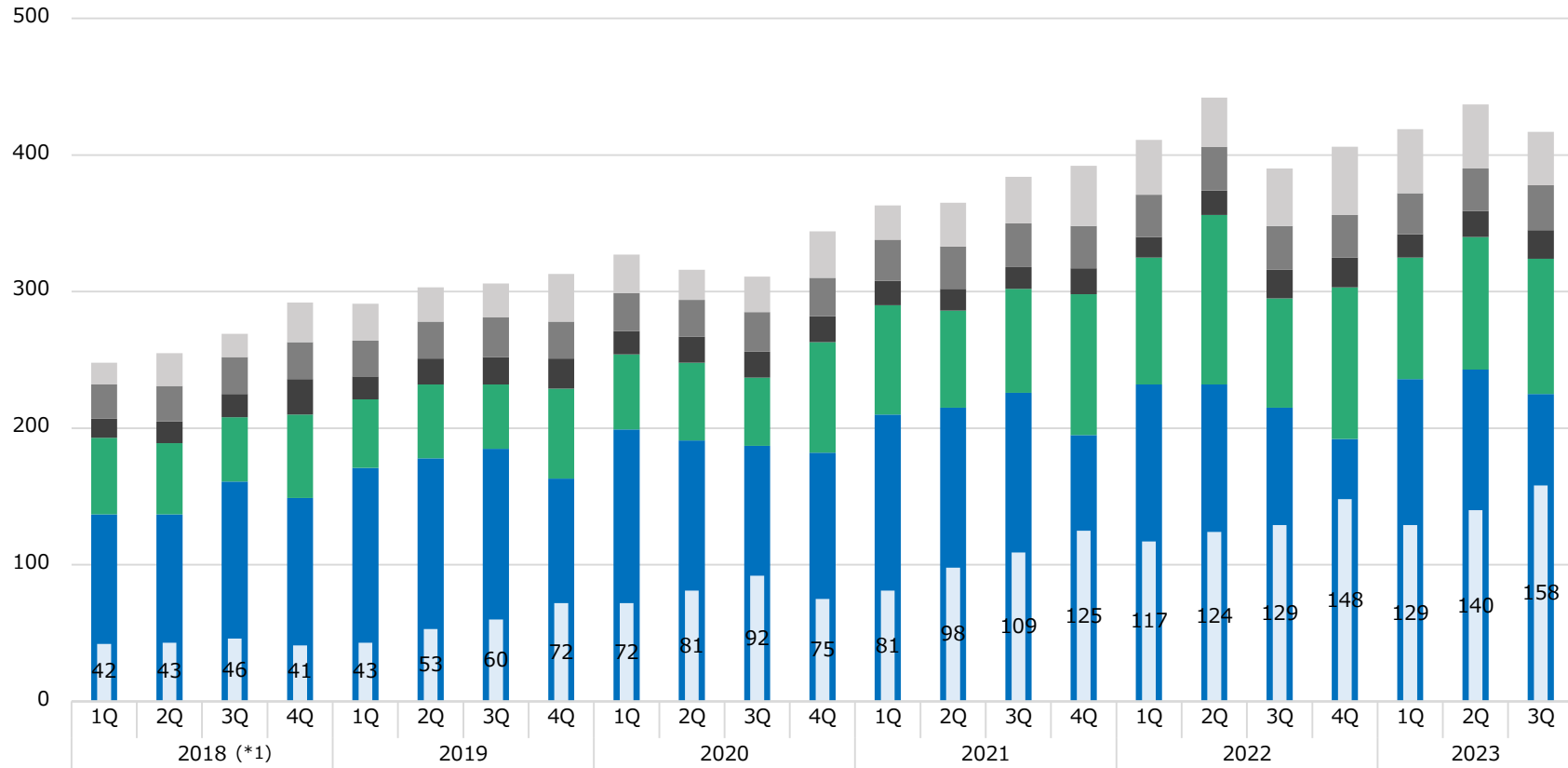
	2022年3Q (1-9月)	2023年3Q (1-9月)	増減率	増減額
売上高	1,622 百万円	1,709 百万円	5.4 %	86 百万円
売上原価	556 百万円	539 百万円	△3.0 %	△16 百万円
売上総利益	1,066 百万円	1,170 百万円	9.7 %	103 百万円
売上総利益率	65.7 %	68.4 %	2.7 pts.	Mail売上比上昇に伴い 売上総利益率も上昇
販管費	694 百万円	741 百万円	6.8 %	47 百万円
営業利益	371 百万円	428 百万円	15.1 %	56 百万円
営業利益率	22.9 %	25.0 %	2.1 pts.	—
経常利益	371 百万円	428 百万円	15.2 %	56 百万円
当期純利益	256 百万円	295 百万円	15.3 %	39 百万円
当期純利益率	15.8 %	17.3 %	1.5 pts.	—

営業利益増減要因

(単位：百万円)



四半期営業費用・営業利益推移



	2018 (*1)				2019				2020				2021				2022				2023		
	1Q	2Q	3Q	4Q	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	29	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	47	47	39
■ 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	31	33
■ 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	19	21
■ サーバ・DC,仕入れ等	56	52	47	61	50	54	47	66	55	57	50	81 ^{(*)2}	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99
■ 人件費	137	137	161	149	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	236	243	225
■ 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	140	158
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%	24.2%	27.4%

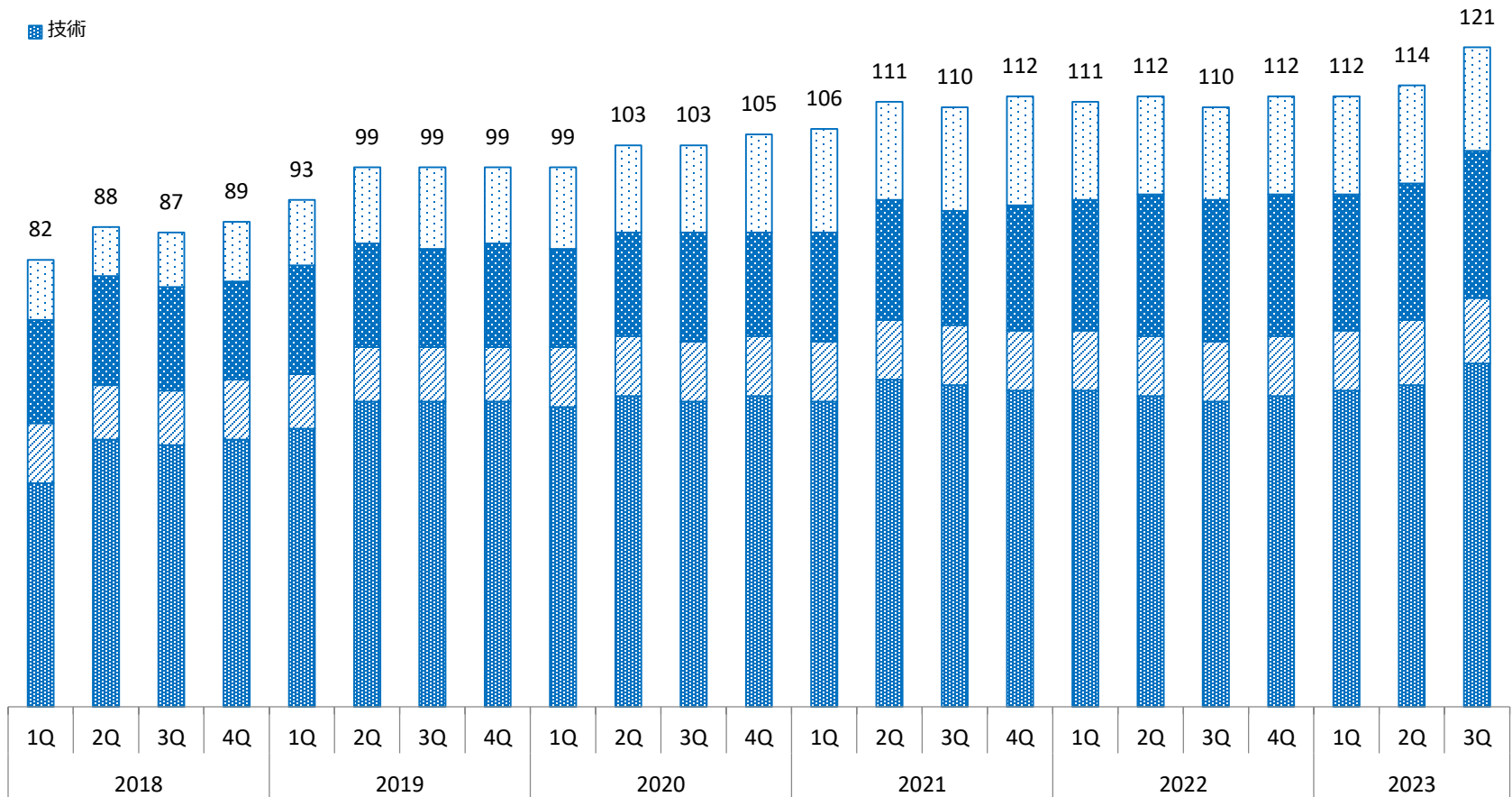
(*1) 2018年12月期は未監査数値であります

(*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

☑ 前期末より9名増の121名(技術+6、サポート+1、営業+1、管理+1)

- 管理
- 営業
- ▨ サポート
- 技術



貸借対照表

	2022年12月期	2023年9月期	増減
流動資産	2,070 百万円	2,293 百万円	223 百万円
固定資産	306 百万円	337 百万円	31 百万円
資産合計	2,376 百万円	2,631 百万円	254 百万円
流動負債	440 百万円	371 百万円	△ 69 百万円
固定負債	– 百万円	– 百万円	– 百万円
負債合計	440 百万円	371 百万円	△ 69 百万円
純資産合計	1,936 百万円	2,260 百万円	324 百万円
自己資本比率	81.5 %	85.9 %	4.4 pts.
1株あたり純資産	508.45 円	590.19 円	81.74 円

- ・営業CF +200百万円
- ・前払費用(*1) +14百万円
- ・固定資産取得 +16百万円
- ・繰延税金資産 +20百万円

(*1)譲渡制限付株式報酬

- ・未払費用 △90百万円
- ・未払金 △27百万円
- ・未払法人税 △37百万円
- ・前受金 +9百万円
- ・買掛金 +17百万円
- ・賞与引当金 +59百万円

2. 2023年12月期 通期業績予想

	2023年12月期	2023年3Q累計	進捗率
売上高	2,400 百万円	1,709 百万円	71.2 %
ストック売上	2,351 百万円	1,667 百万円	70.9 %
スポット売上	48 百万円	41 百万円	86.0 %
営業利益	575 百万円	428 百万円	74.5 %
営業利益率	24.0 %	25.0 %	1.1 pts.
経常利益	575 百万円	428 百万円	74.5 %
当期純利益	396 百万円	295 百万円	74.6 %
当期純利益率	16.5 %	17.3 %	0.8 pts.

2023年12月期業績見通し 主要サービスの指標

	2022年12月期	2023年12月期	増減率
Mail			
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.
SMS			
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 %

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

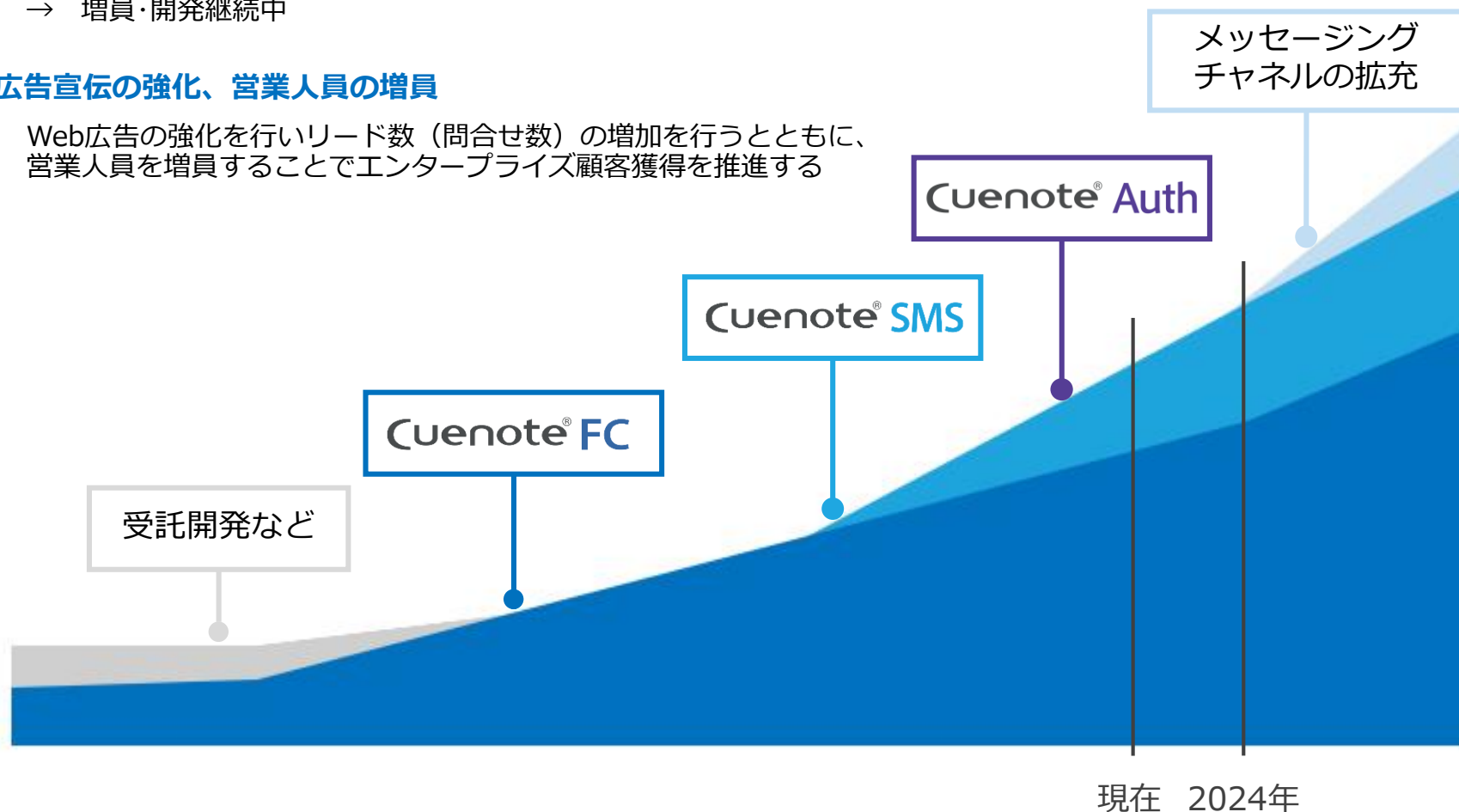
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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エンタープライズ顧客獲得を推進する



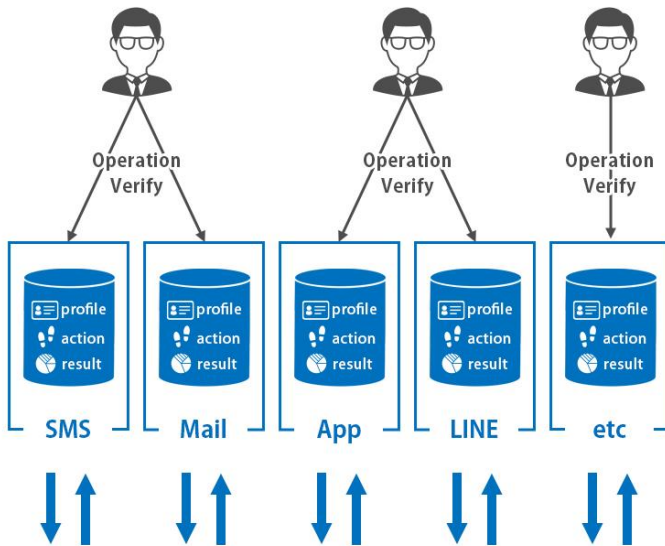
メッセージングプラットフォームの役割

背景

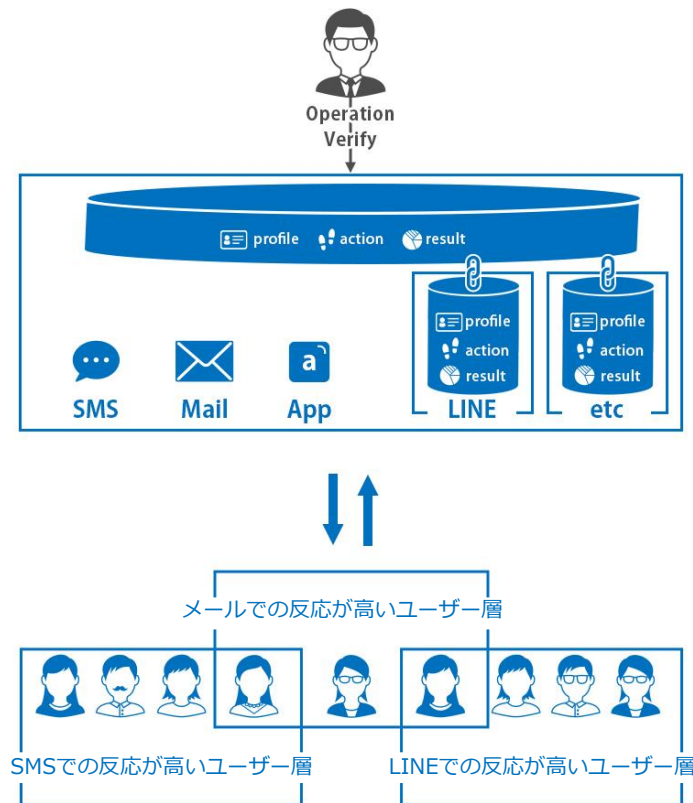
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



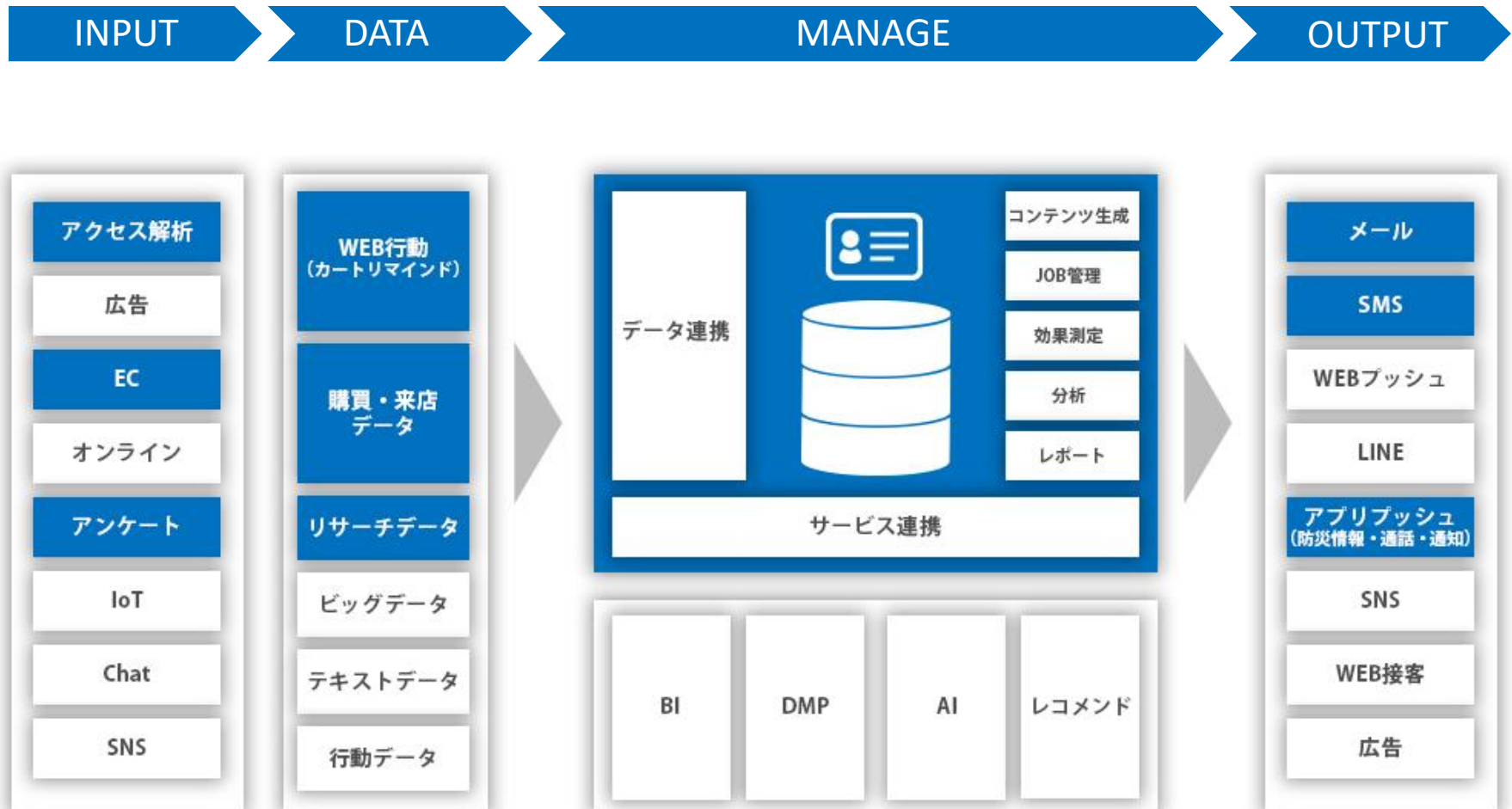
消費者

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. ESGに関する取組み

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

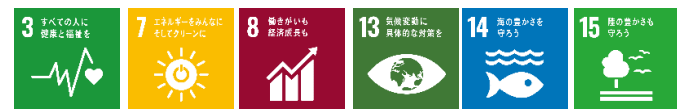
1. 紙資源や化石燃料等の消費を削減

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発するなど、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。

→ 2023年度目標に対する進捗

<紙消費量の削減>

電子化等の推進により前期比50%の削減



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。

<女性従業員の活躍>

女性従業員比率 31%
女性管理職比率 13%

<子育て支援制度等>

育休取得率(女性) 100% (男性) 100%
育休からの復職率 100%
育児短時間勤務制度(小学3年終了まで)
育児休業制度、在宅勤務制度
子供手当支給(18歳まで)



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。

<2023年の主な取組み>

四半期の決算情報の充実
・決算説明資料(英語版含む)
・決算説明動画の公開
投資家イベントへの参加

5. 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

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	121名（うち正社員121名、臨時従業員0名）＊2023年9月現在
事業内容	メッセージングソリューション事業

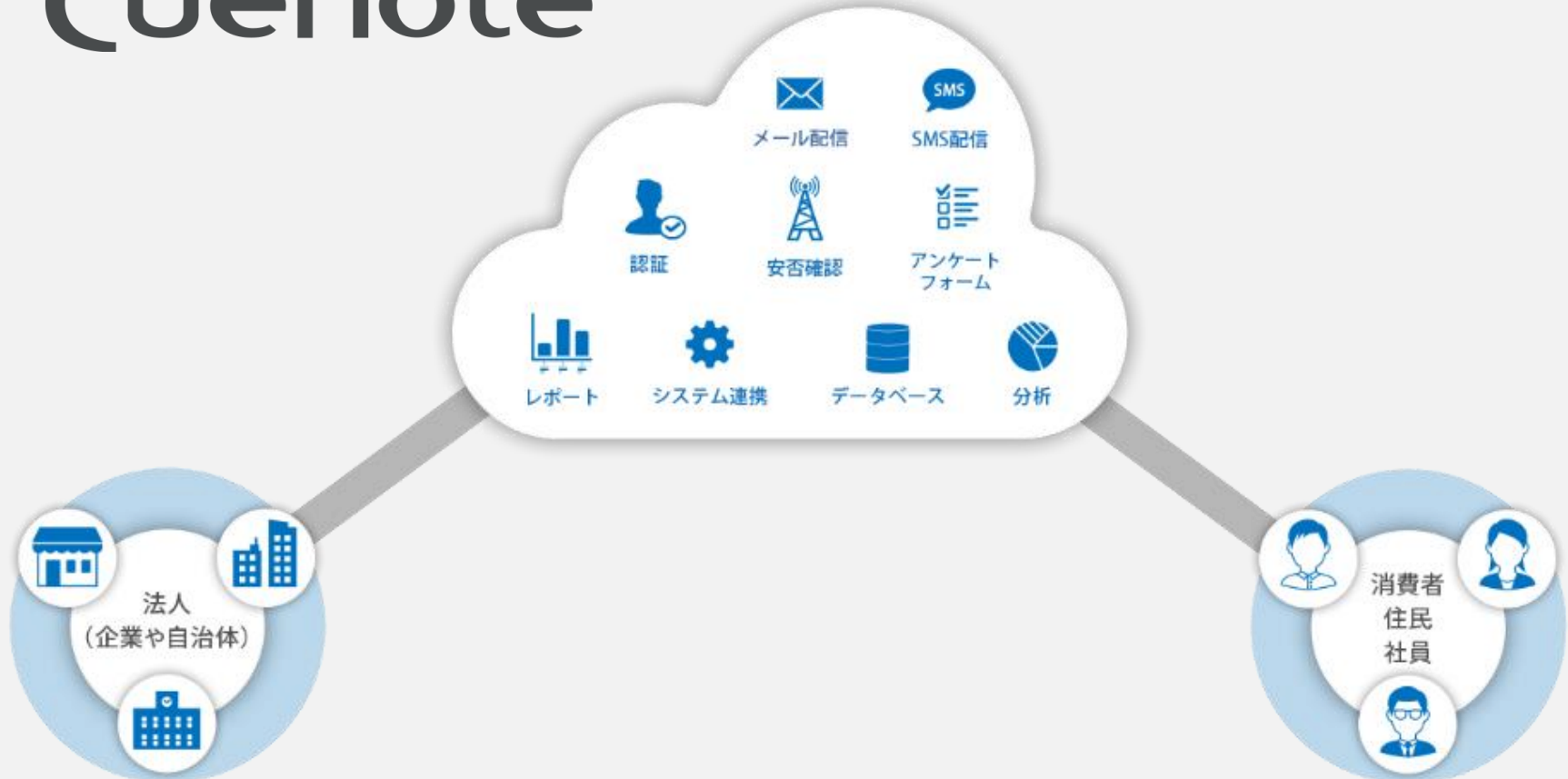
沿革

- 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
- 2022 ● 認証サービス Cuenote Auth をリリース
- 2023 ● 総合行政ネットワークと接続する Cuenote SMS for LGWAN 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[®]



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%

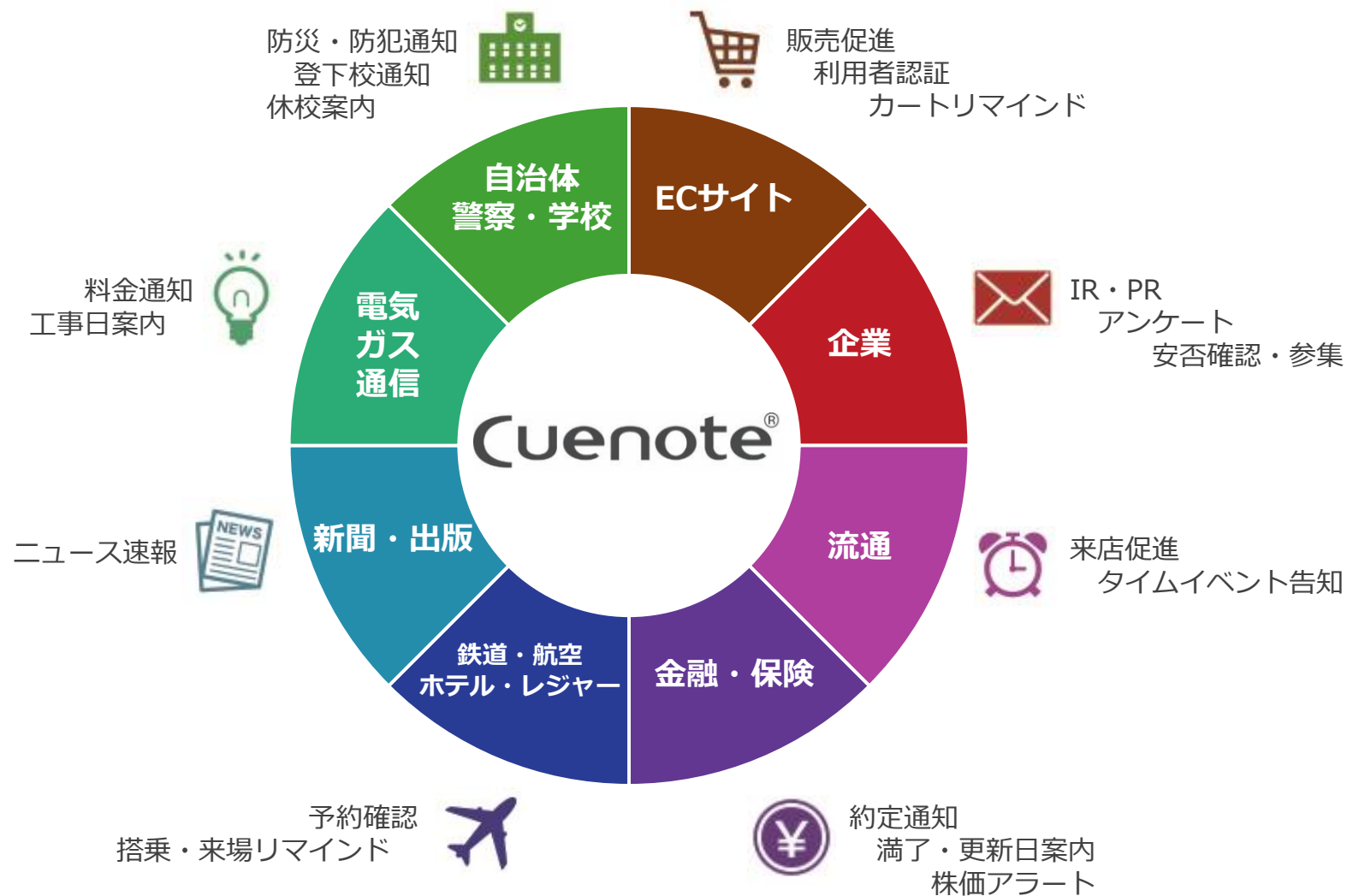
認証サービス Cuenote® Auth



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2,200を超える

上場企業導入数

278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、2023年9月末当社調べ

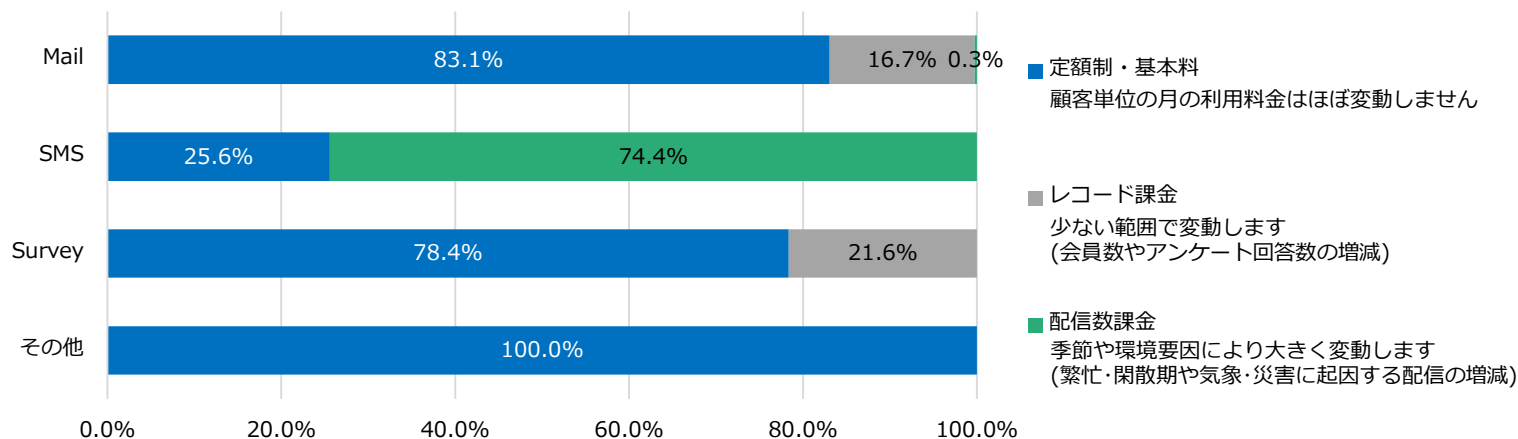
売上高区分について

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[®] 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[®] 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[®] 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[®] 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。

製品紹介

Webアンケート・フォームシステム

Cuenote[®] Survey

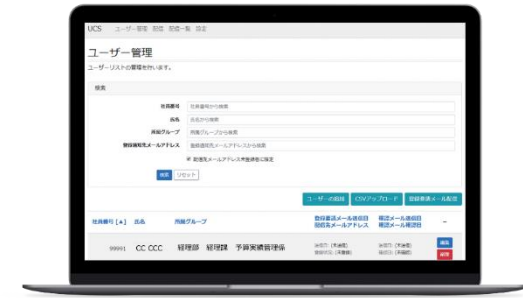


SaaS

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