

Y M I R L I N K

2024年12月期通期決算説明資料

2025年2月14日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

1	事業概要	Page 3
2	2024年12月期 通期決算	Page 9
3	2025年12月期 業績予想	Page 34
4	成長計画	Page 37
5	株主還元方針	Page 44
6	appendix	Page 46



1.

事業概要

メッセージングソリューション事業

法人のデジタルコミュニケーション・マーケティングをテクノロジーとサービスで支援します。



Cuenoteシリーズ

メール系

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
64.8%

メール送信API

Cuenote[®] SR-S



APIやSMTPでメールをリレー配信し遅延や不達を解消。配信エラー理由解析機能付

売上構成比
19.8%

SMS系

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

売上構成比
12.8%

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

その他

Webプッシュ通知

Cuenote[®] Push



アプリ不要でユーザーのPCやスマートフォンにWebプッシュ通知を行うことができるサービス



Webアンケート・フォームシステム

Cuenote[®] Survey

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



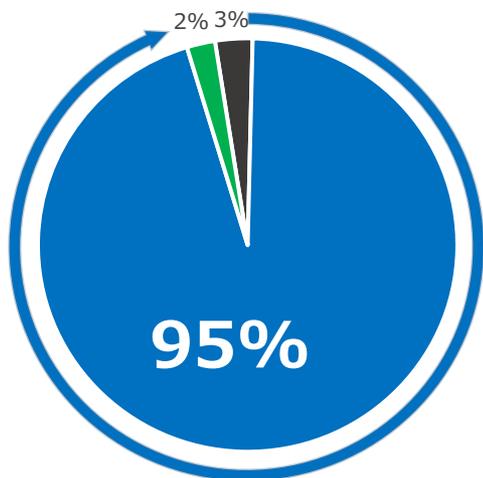
安否確認サービス
Cuenote[®]

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

当社収益構造とSaaSの特長

- 1 当社収益の95%はSaaSのサービス利用料で構成される (図1)
- 2 SaaSは契約者の契約継続率の向上(解約抑制)により収益を積み増しやすい (図2)
- 3 当社サービスの解約率は月平均0.41%と低水準を維持している (図3)

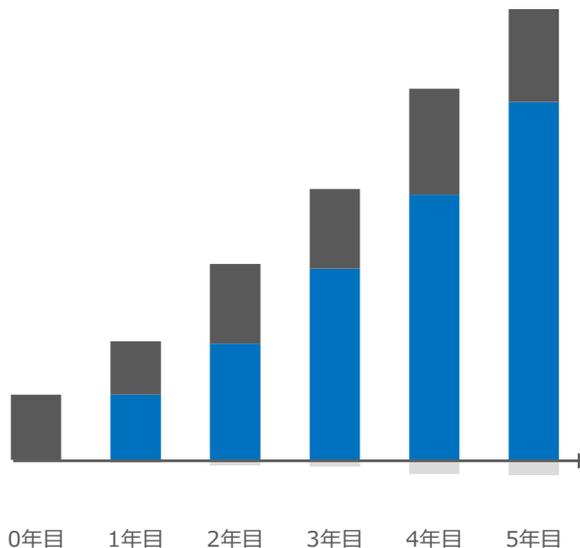
95%がサービス利用料 *1



■ スポット売上 ■ ストック売上(利用料) ■ ストック売上(保守)

図1：当社の収益構造

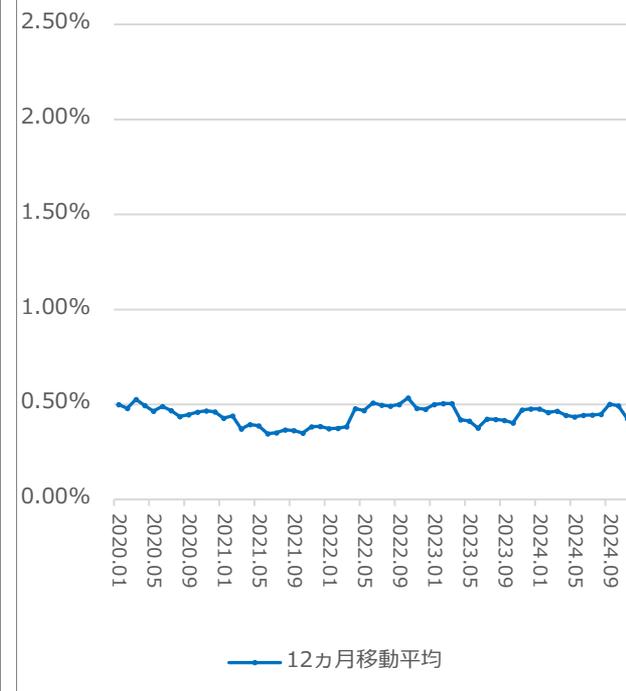
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 継続契約 ■ 新規契約 ■ 解約

図2：SaaSの特長

月平均 0.41%の
低い解約率 *2



— 12ヶ月移動平均

図3：全Cuenoteサービス月次解約率

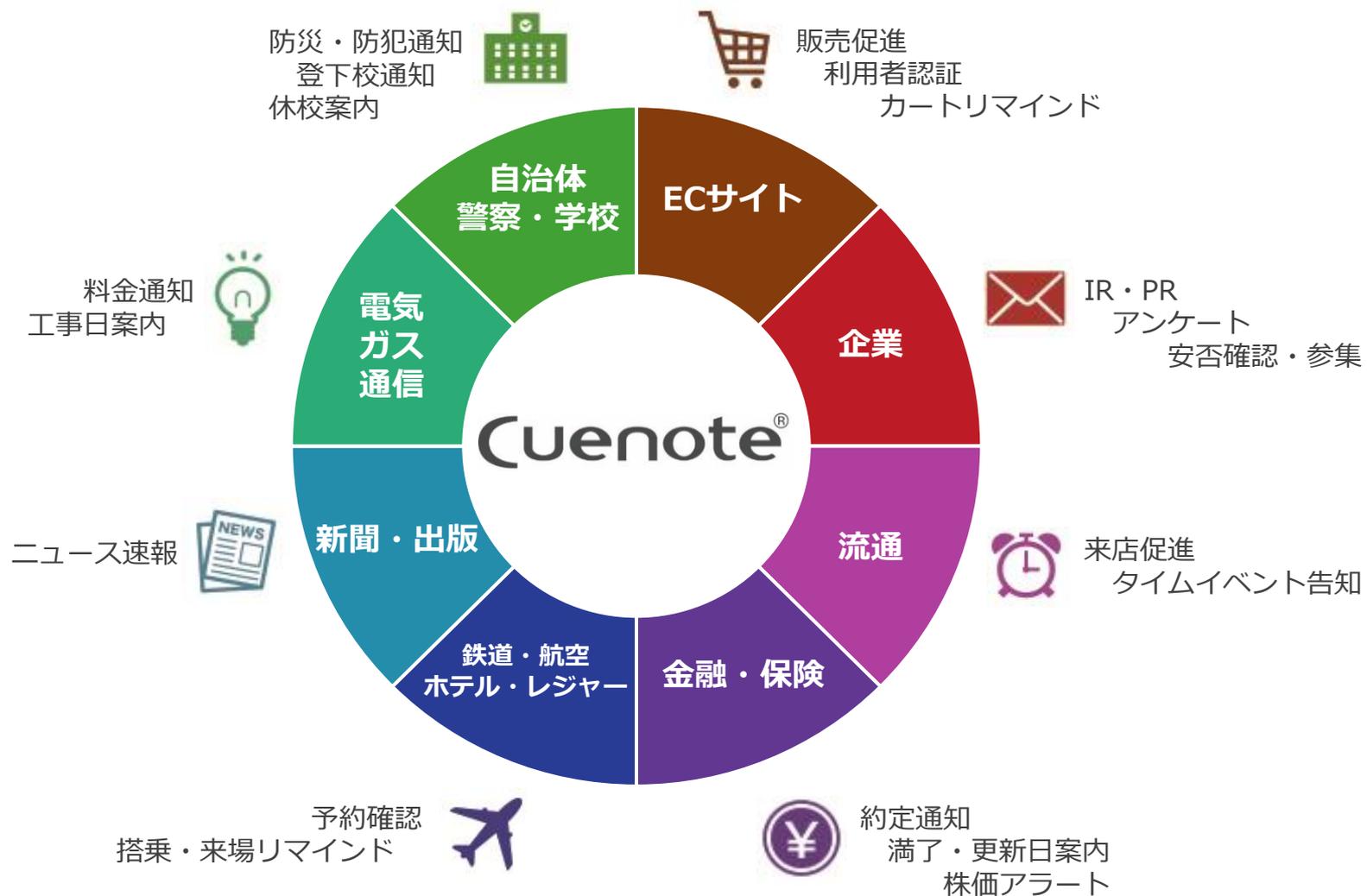
*1 2024年1月～12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*2 2024年1月～12月の全Cuenoteサービスの月次解約率の12ヶ月移動平均です

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

Cuenoteの活用例

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2,500を超える

上場企業導入数
272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、2024年12月末当社調べ

A stylized white figure, resembling a person or a character, is positioned on the left side of the slide. The figure has a circular head, a triangular torso, and two legs. The background behind the figure is a dark blue gradient that transitions into a lighter blue gradient towards the top right.

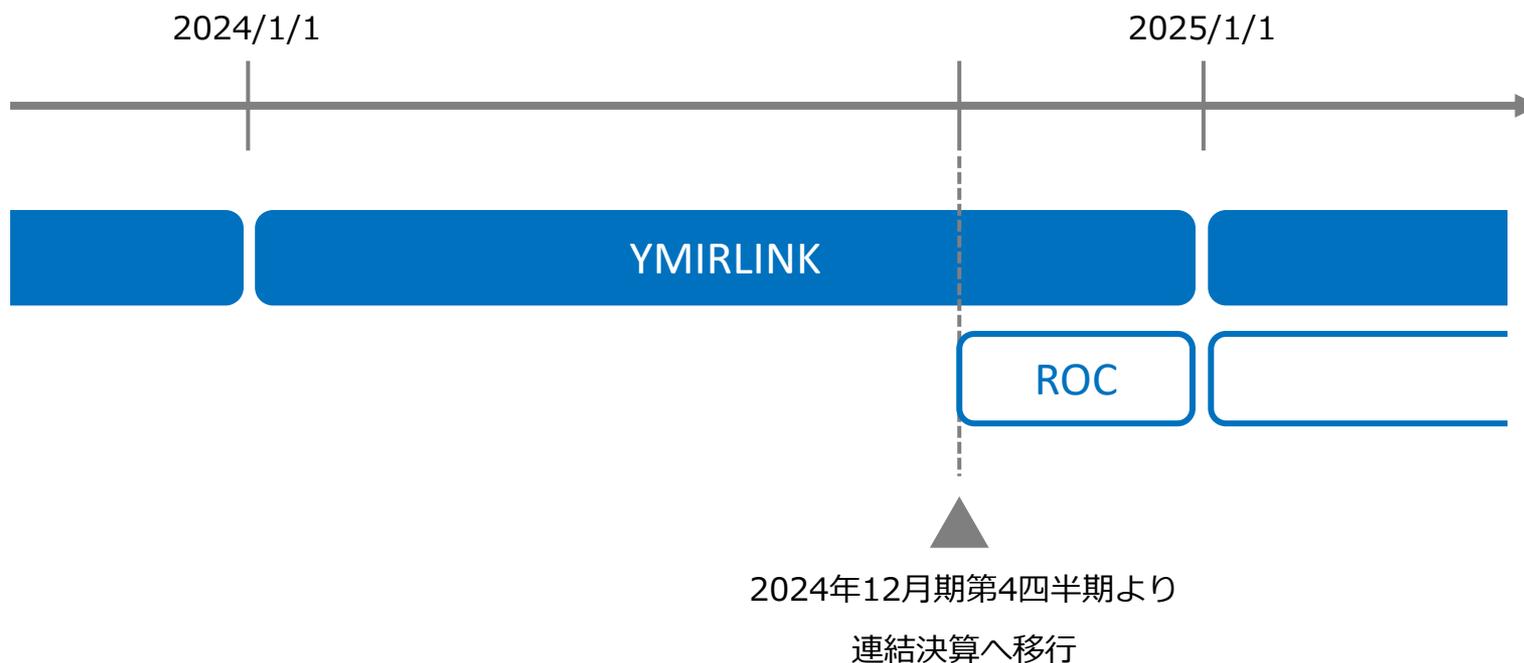
2.

2.
2024年12月期 通期連結決算

連結決算への移行

当社は2024年9月2日に公表いたしました「株式会社ROCの株式取得（子会社化）完了のお知らせ」に記載のとおり、株式会社ROCを子会社化いたしました。

これに伴い2024年12月期第4四半期より連結決算へ移行いたしました。



※ROC社は10月決算であり、2024年度は資産・負債のみの連結です。損益の連結は2025年度からを予定しています。

業績サマリー : 売上・利益ともに最高額を更新

売上高	2,669 百万円 全サービスが伸長、過去最高を更新	前年同期比 15.3% 増
営業利益	637 百万円 増収により過去最高益を計上	前年同期比 7.6% 増
Mail	2,257 百万円 期末MRR：189百万円／契約増によりMRR(*1)伸長	前年同期比 13.3% 増
SMS・Auth	350 百万円 期末MRR：30百万円／契約増によりMRR伸長	前年同期比 32.6% 増
Survey・他	61 百万円 期末MRR：5百万円／前期比8.8%増	前年同期比 5.3% 増

(*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

サービス実績値

ARR*1
(年間経常収益)

27.1 億円

2024年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,500 契約超え

2024年12月現在

ストック売上比率

97.1%

2024年1月-12月累計

チャーンレート
(解約率*2)

0.41%

全シリーズ解約率*3
2024年1月-2024年12月 月次平均NRR*4
(売上維持率)Mail: 103.3%
SMS: 103.9%

2023年12月 → 2024年12月

エンジニア比率
(ユミルリンク単体*5)

54.1%

2024年12月現在

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

2024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

2024年1月-2024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。

2023年12月末にサービスを利用する顧客の2024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。

([2024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]) ÷ [2023年12月末のMRR] × 100

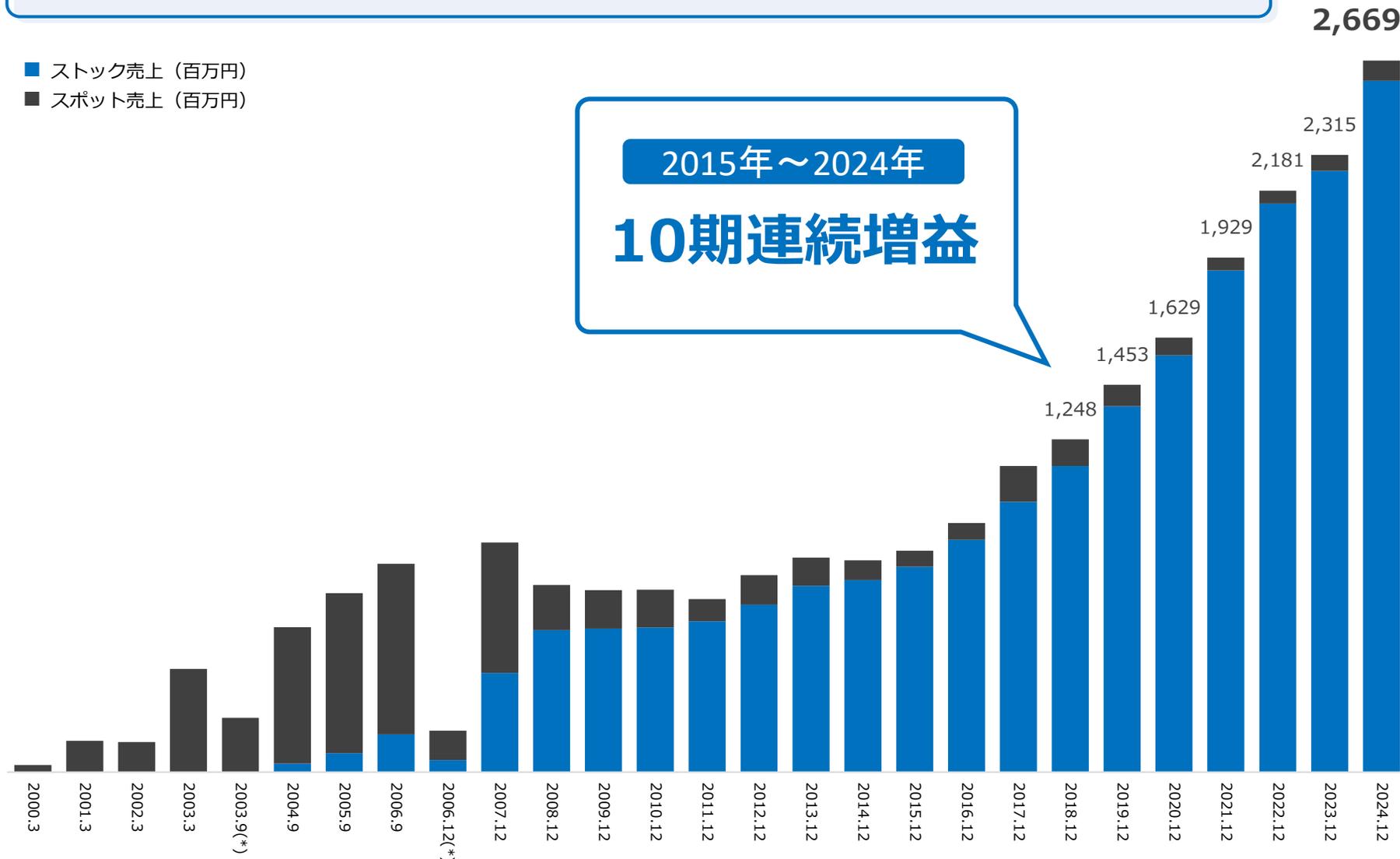
上記の対象期間は2023年12月末～2024年12月末までを指します。対象期間中の新規顧客のMRR増加額は含んでおりません。

*5 エンジニア比率(ユミルリンク単体) : 当社は2024年12月期より連結決算に移行しておりますが、エンジニア比率は単体数値を記載しております。

通期売上高推移(計上種別)

☑ **ストック型収益の伸長により、過去最高売上を更新**

- ストック売上 (百万円)
- スポット売上 (百万円)

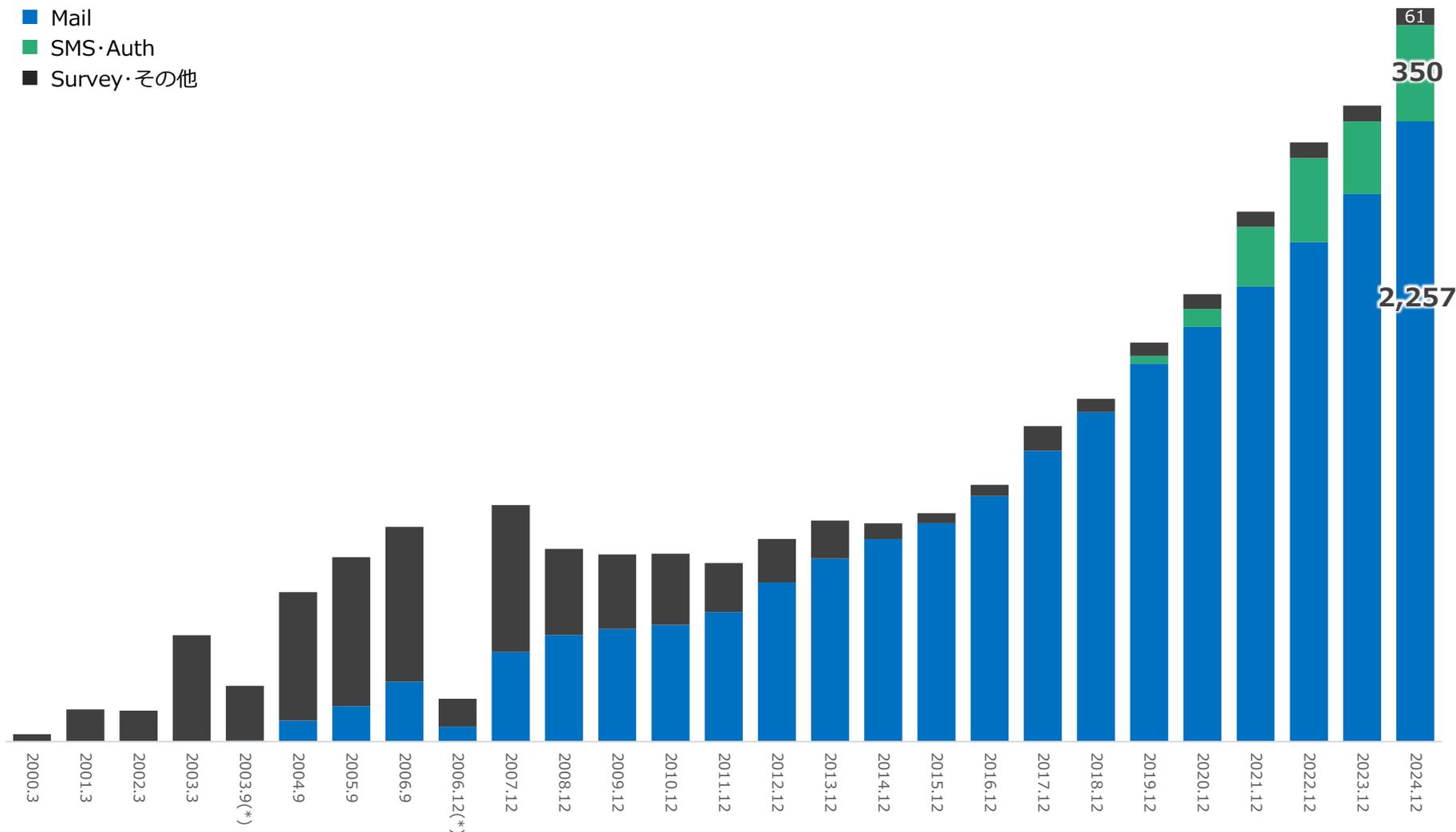


注：2018年12月期以前は未監査数値であります
 (*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

通期売上高推移(サービス別)

☑ 全てのサービスで増収 (Mail+13.3%,SMS+32.6%,他5.3%)

- Mail
- SMS・Auth
- Survey・その他



注：2018年12月期以前は未監査数値であります

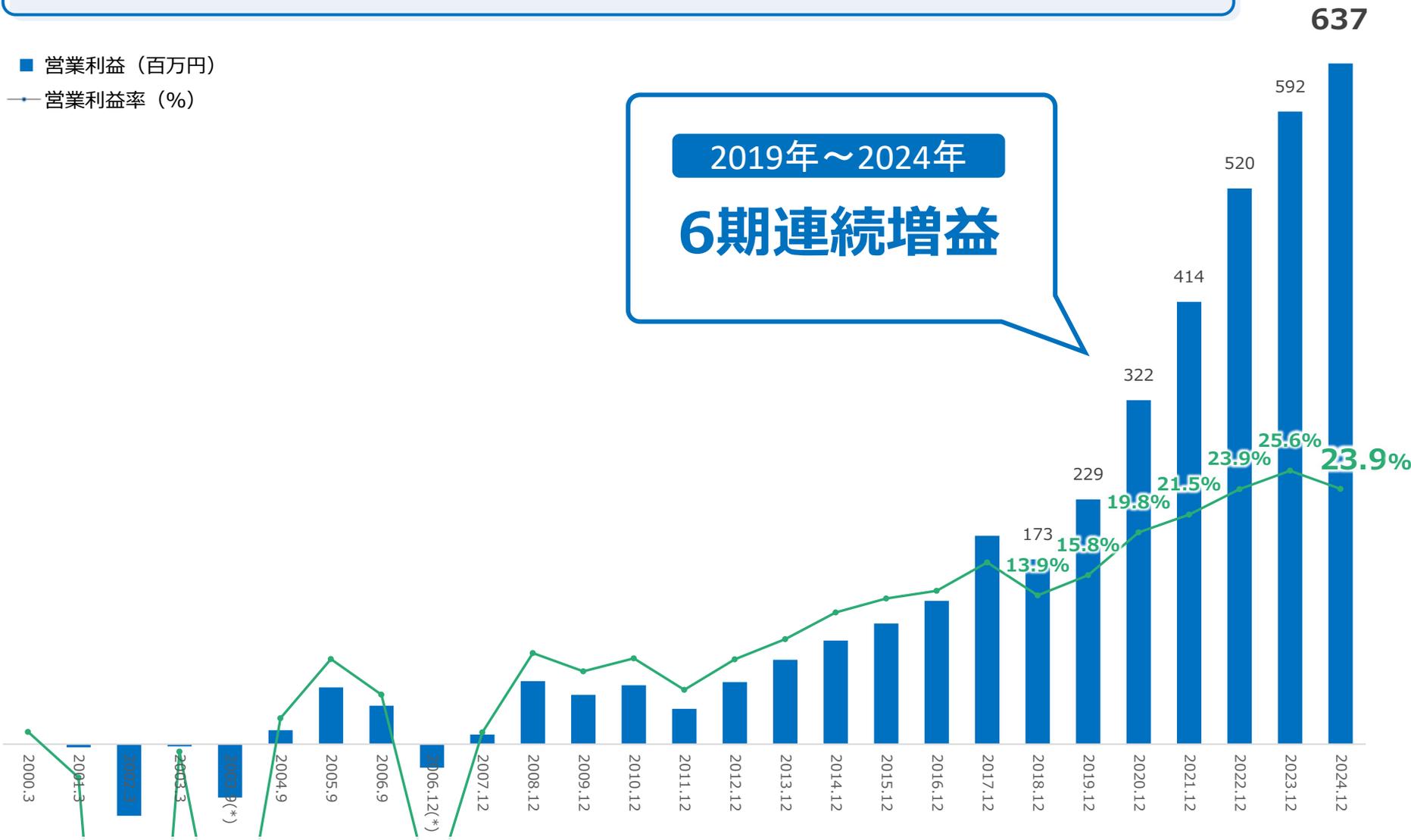
(*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

通期営業利益推移

☑ 増収を背景に営業利益をはじめ各段階利益も過去最高を更新

■ 営業利益 (百万円)
 — 営業利益率 (%)

2019年～2024年
6期連続増益



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

主要サービスハイライト Mail

- ✓ 処理性能や可用性・堅牢性・機密性ニーズの高まりを背景にエンタープライズ向けプランが引き続き好評

»2024年の主なエンタープライズプラン導入先

情報通信業(通信事業者、新聞社、ISP、Sier)、電力・エネルギー、人材サービス、ヘルスケア関連事業、業界団体(運輸)、卸売・小売業、コンビニエンスストア、金融(銀行、クレジットカード、保険)、チケットサービスなどで採用

- ✓ Googleのメール送信者ガイドライン変更に伴う需要増

「送信者を認証するための技術要件」「通信の安全性を保つための技術要件」
「受信者配慮のための技術と運用要件」

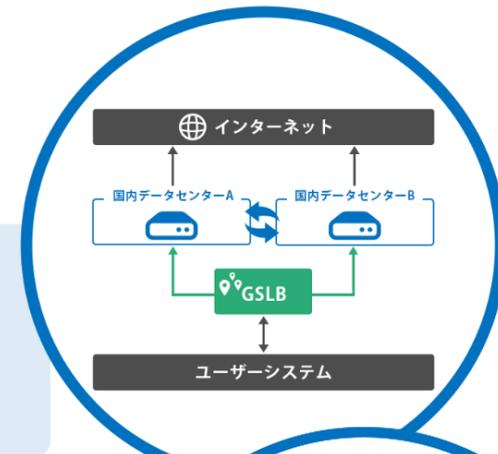
メール送信技術の専門性向上から、当社等専門事業者への需要が増加

- ✓ アライアンスの推進

サイバービジョンホスティング社との協業によるDMARCやBIMIの導入・運用支援
コクー社との協業による「Cuenoteコンシェルジュ」サービスの開始

- ✓ 導入事例

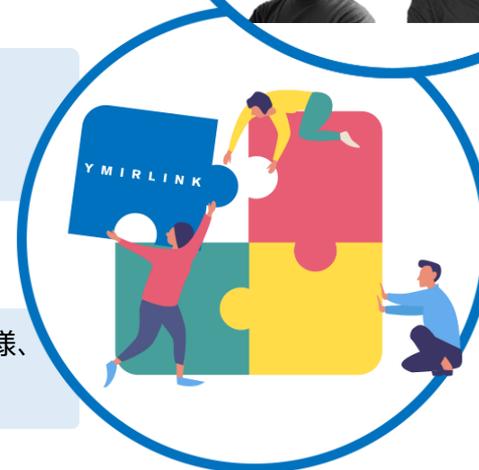
CCCMKホールディングス様、埼玉りそな銀行様、放送サービス高度化推進協議会様、毎日企画サービス様、メルカリ様等の事例公開



サイバーセキュリティのプロが教える!

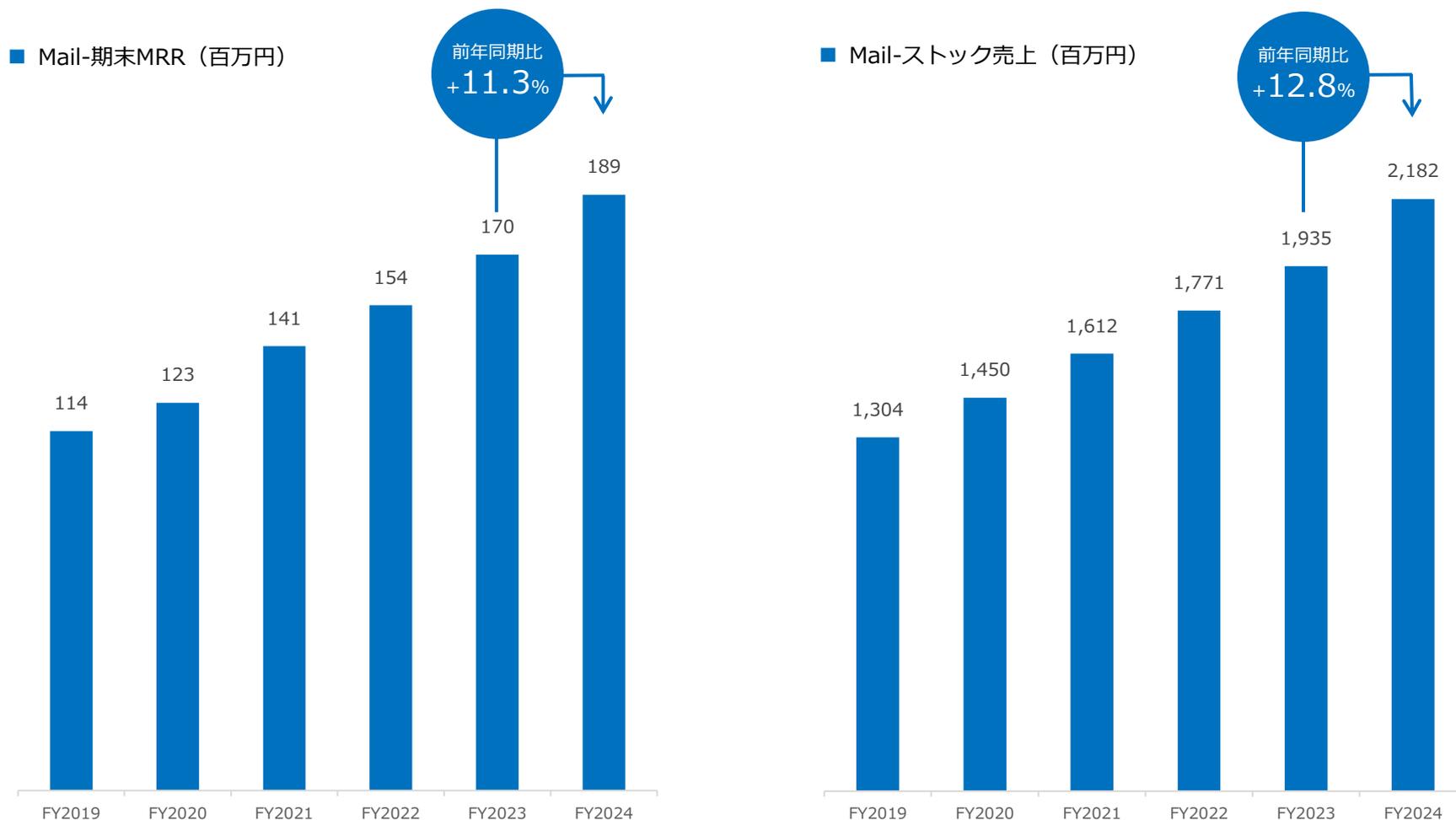
Gmail
新ガイドライン対策

サイバービジョンホスティング × Y M I R L I N K
BrandKeeper BMS



Mail 期末MRR (*1) / 通期ストック売上

契約数・平均利用額の増加により期末MRRは前年同月より11.3%増、通期ストック売上も12.8%増の2,182百万円を計上



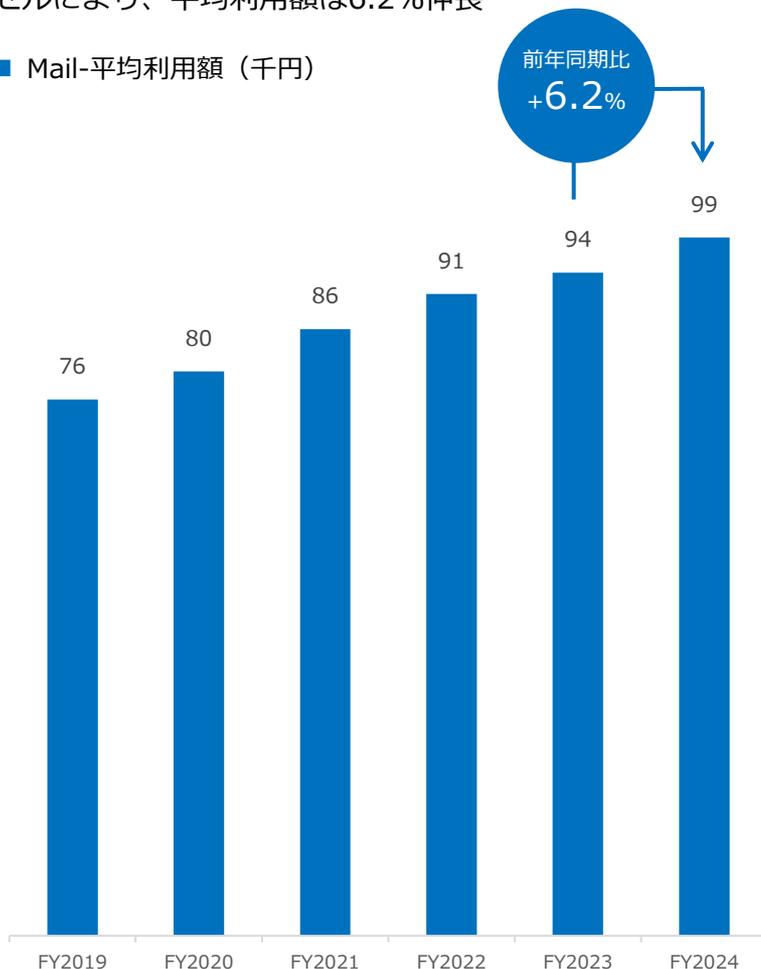
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

Mail 平均利用額 / 月次解約率

Mail 平均利用額(*1)

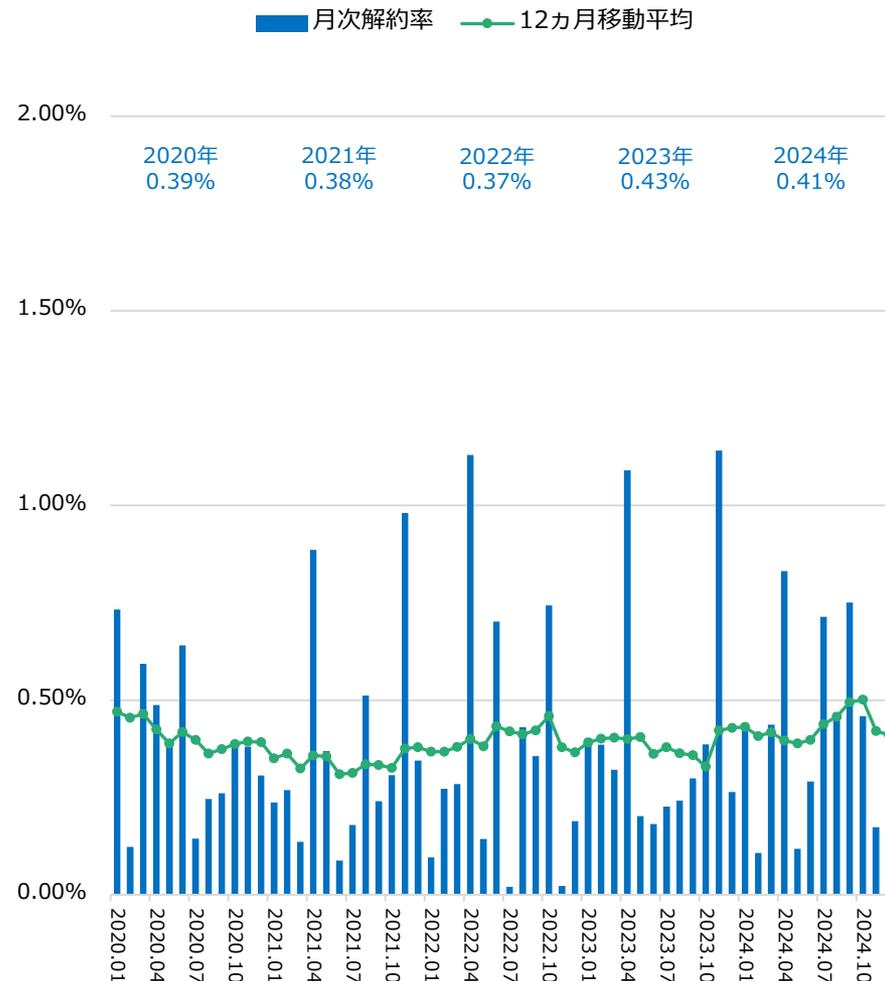
エンタープライズ向けプランの契約増と既存顧客のアップセルにより、平均利用額は6.2%伸長

■ Mail-平均利用額 (千円)



Mail 解約率(*2)

月次解約率は平均0.41%と低水準を維持



(*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

(*2) 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

主要サービスハイライト SMS・Auth

✓ 契約数増加により、当期売上は前期比32.6%の増収

»2024年の主な導入先

本人認証 : マーケットプラットホーム、機械器具卸売、クレジットカード

通知・連絡 : 人材派遣、化学工業、不動産、宿泊、学習塾、小売、医療、自治体

販売促進 : 自動車販売、不動産、ガス、小売

催促・督促 : ガス、組合

✓ 新機能・サービス

外部接続・連携シリーズとして**Cuenote SMS for LGWAN** に続き、次のサービスの提供を開始

Cuenote SMS for Salesforce

Salesforce社の「Service Cloud」「Sales Cloud」と連携

Cuenote SMS for kintone

サイボウズ社の「kintone」と連携

✓ 導入・活用事例

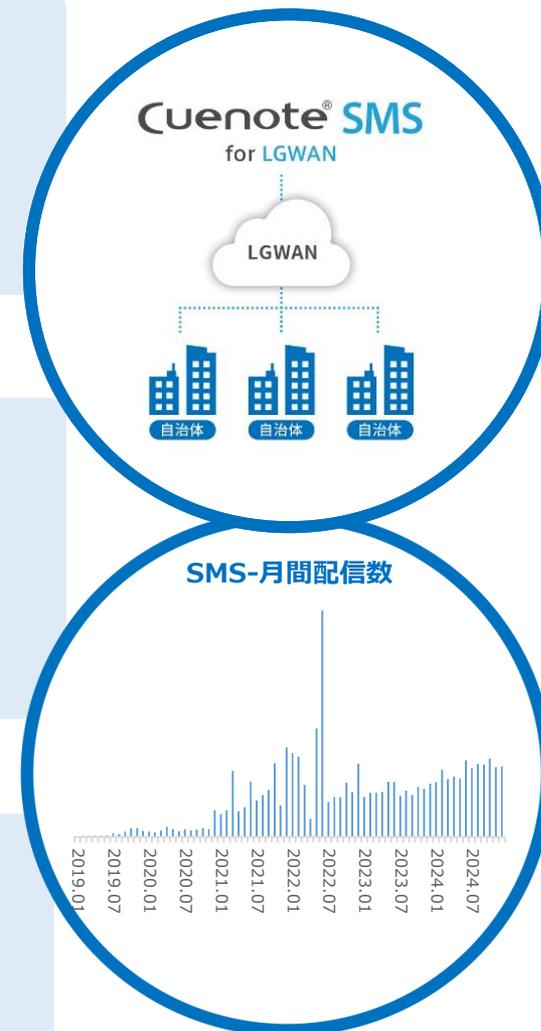
次の企業、自治体の事例を公開

イワイ物流様 : 配送時間の見える化

Scene Live様 : コールシステムとの連携

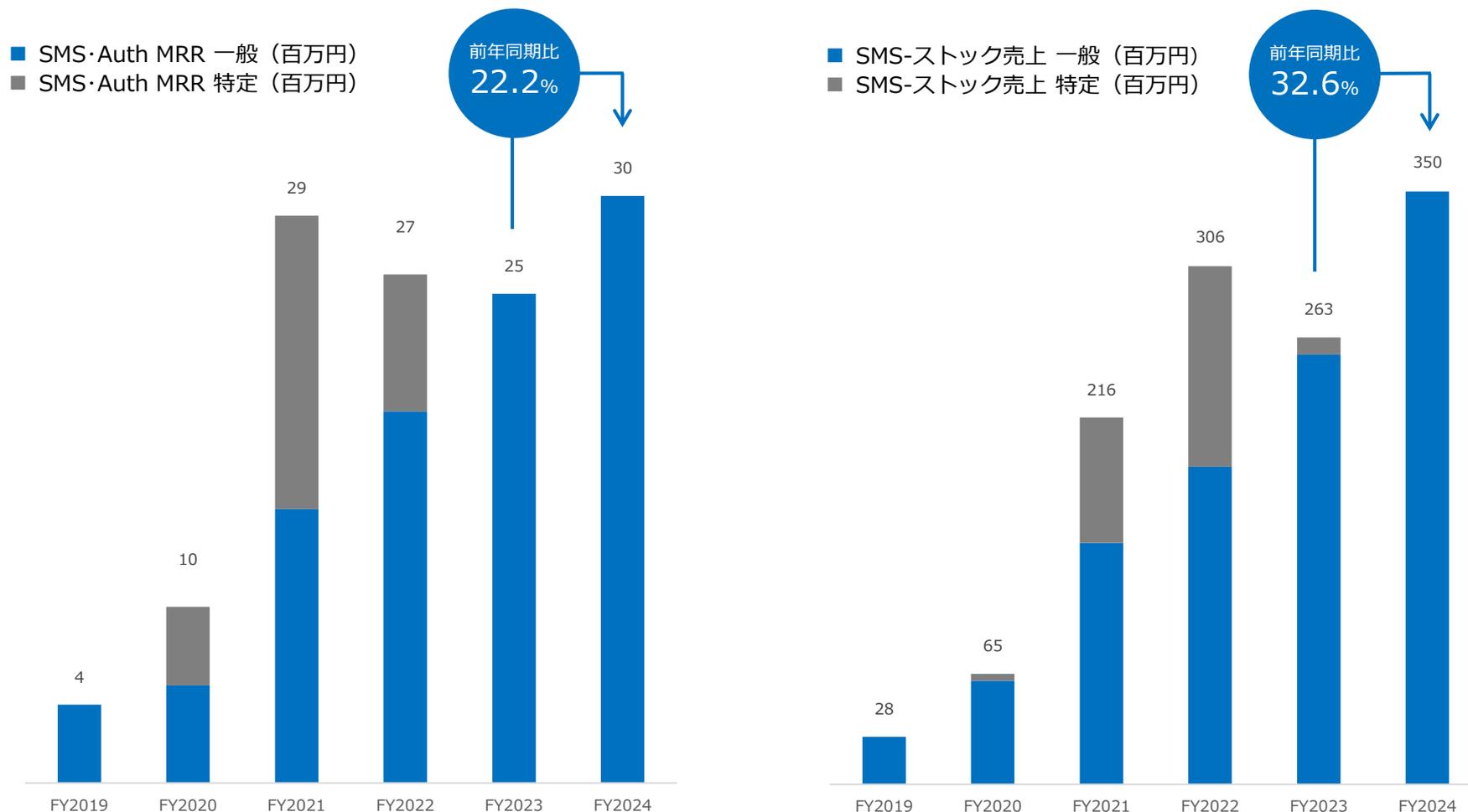
LabBase様 : イベントでのリマインド、キャンセル抑制

刈谷市役所様 : 郵送の代替によるコスト削減



SMS・Auth 期末MRR／通期ストック売上

利用者増加に伴いMRR、ストック売上共に前期比で伸長



SMS 平均利用額 / 月次解約率

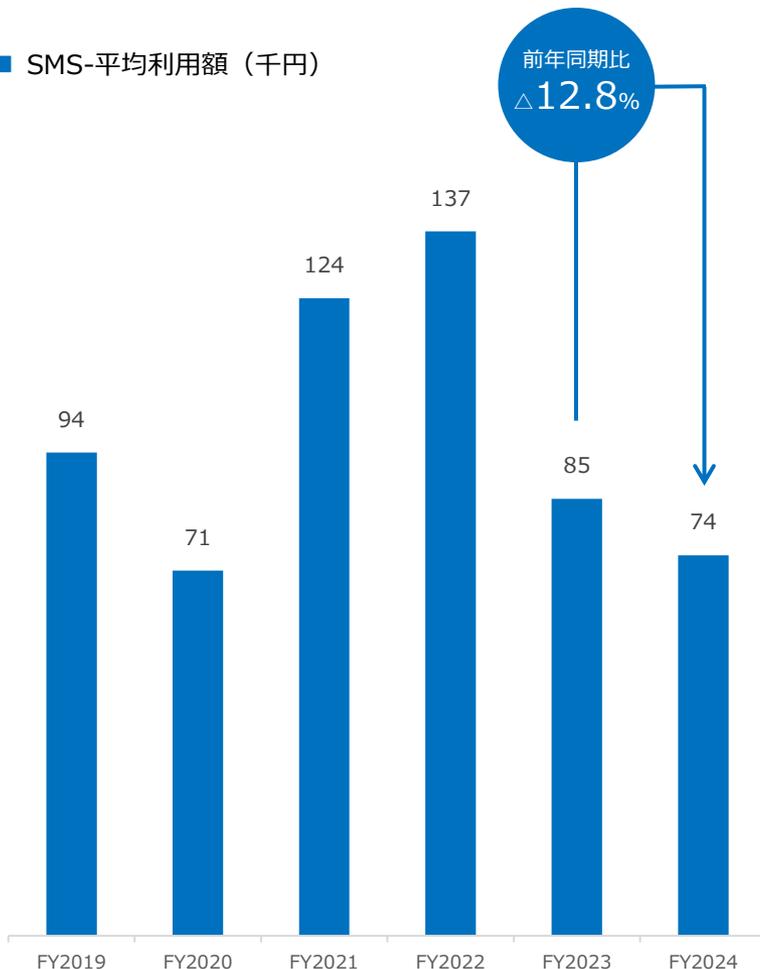
SMS平均利用額(*1)

少規模配信顧客の増加により平均利用額は減少

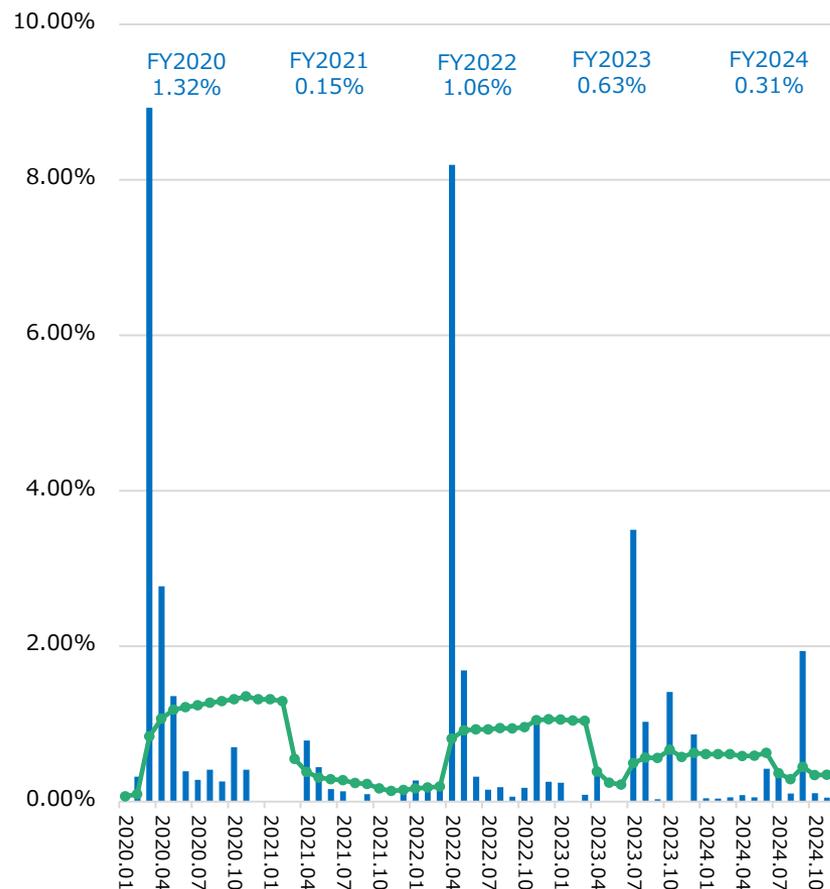
SMS解約率 (*2)(*3)

月次解約率は平均0.31%と低水準を維持

■ SMS-平均利用額 (千円)



■ 月次解約率 ● 12カ月移動平均



(*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

(*2) 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

(*3) 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

損益計算書

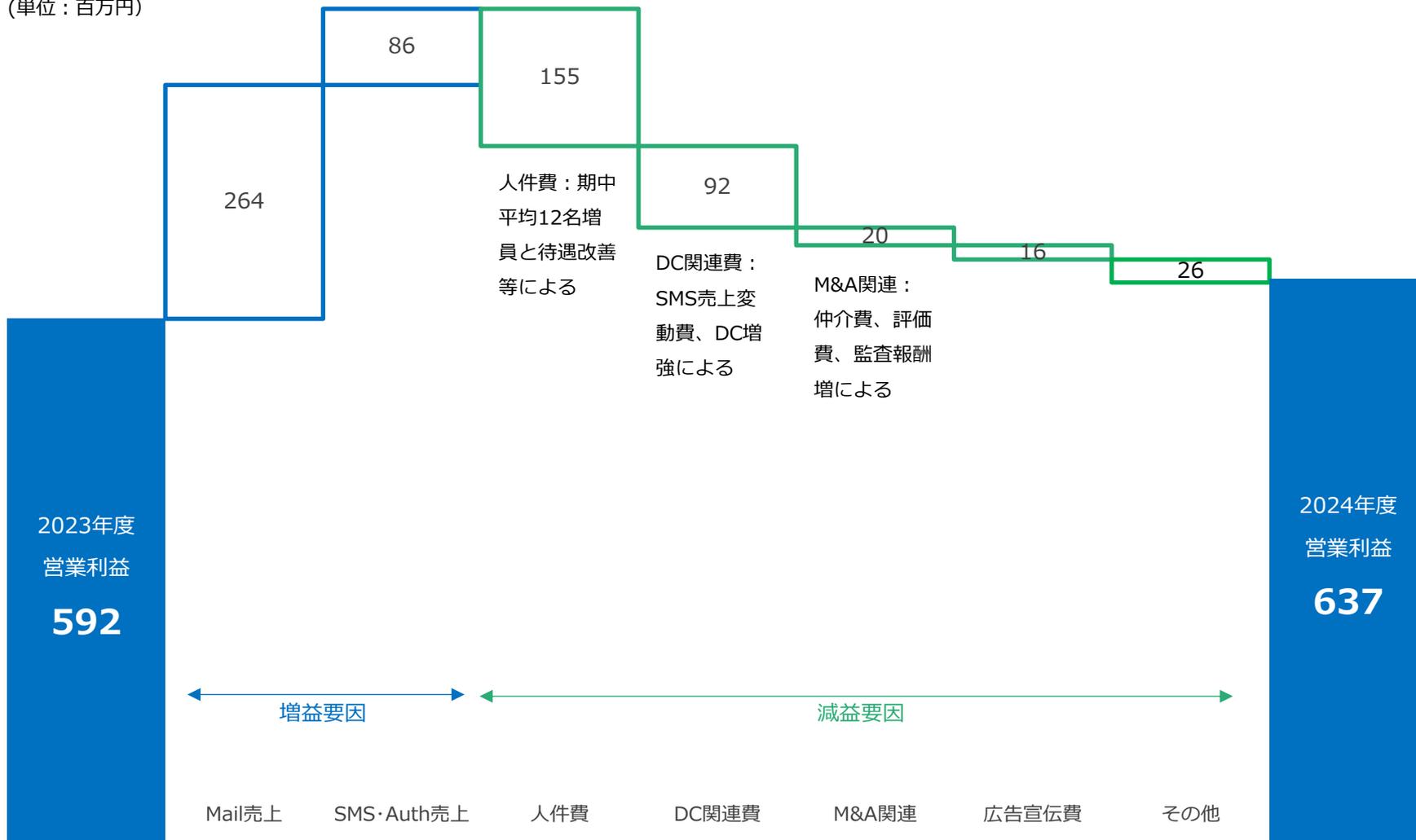
	2023年12月期	2024年12月期	増減率	増減額
売上高	2,315 百万円	2,669 百万円	15.3 %	354 百万円
売上原価	725 百万円	872 百万円	20.3 %	147 百万円
売上総利益	1,589 百万円	1,796 百万円	13.0 %	206 百万円
売上総利益率	68.7 %	67.3 %	△ 1.4 pts.	—
販管費	997 百万円	1,158 百万円	16.2 %	161 百万円
営業利益	592 百万円	637 百万円	7.6 %	45 百万円
営業利益率	25.6 %	23.9 %	△ 1.7 pts.	—
経常利益	592 百万円	637 百万円	7.6 %	44 百万円
当期純利益	409 百万円	469 百万円	14.7 % (※1)	60 百万円
当期純利益率	17.7 %	17.6 %	△ 0.1 pts.	—

※ 2024年12月期より連結決算に移行しております、2023年12月期は単体決算の数値であります。

※1 2024年12月期の当期純利益の増加率が経常利益等の増加率に比べ高くなっているのは、償上促進税制による税額減少によるものです。

営業利益増減要因

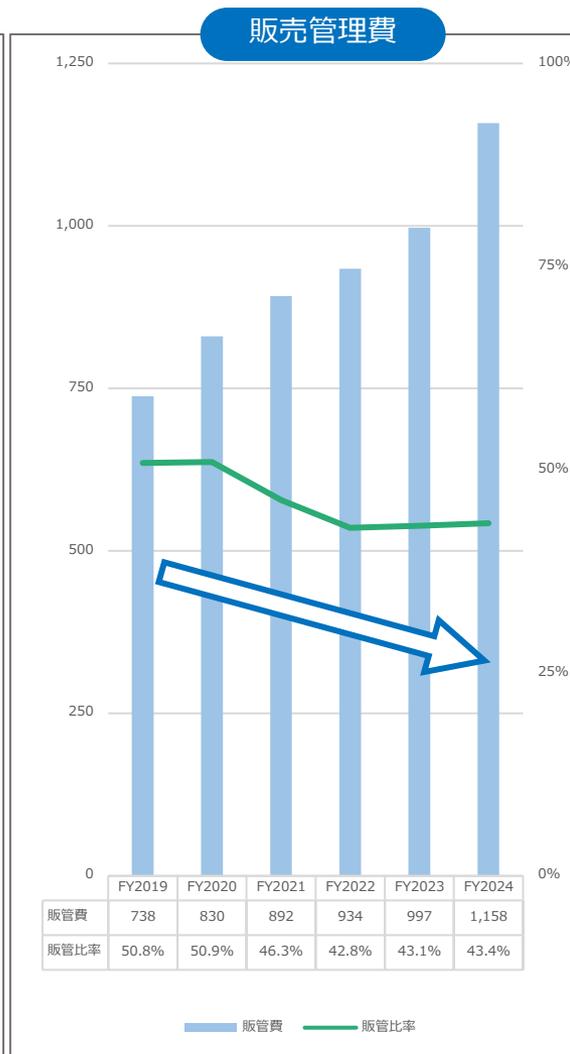
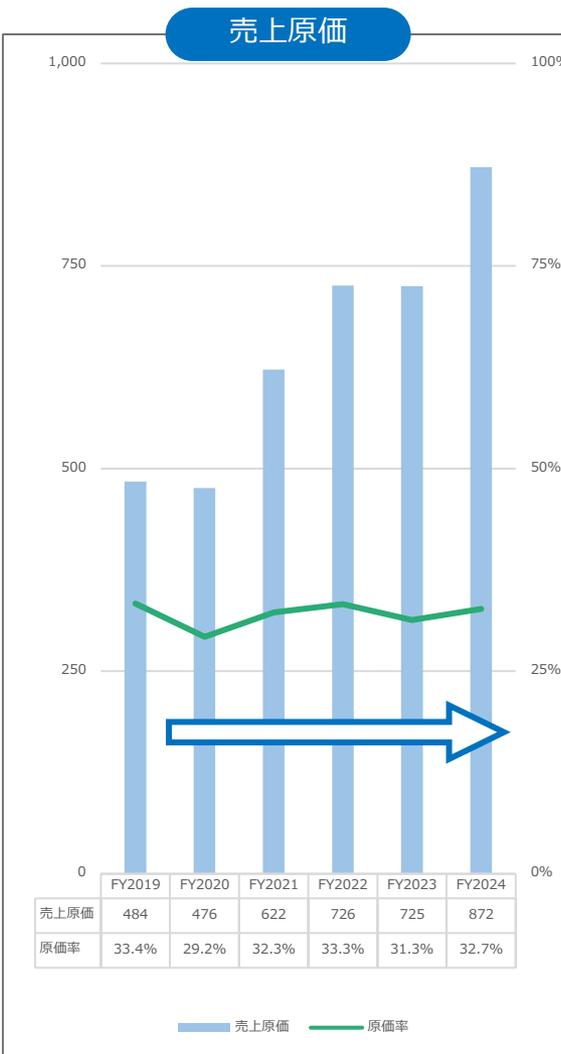
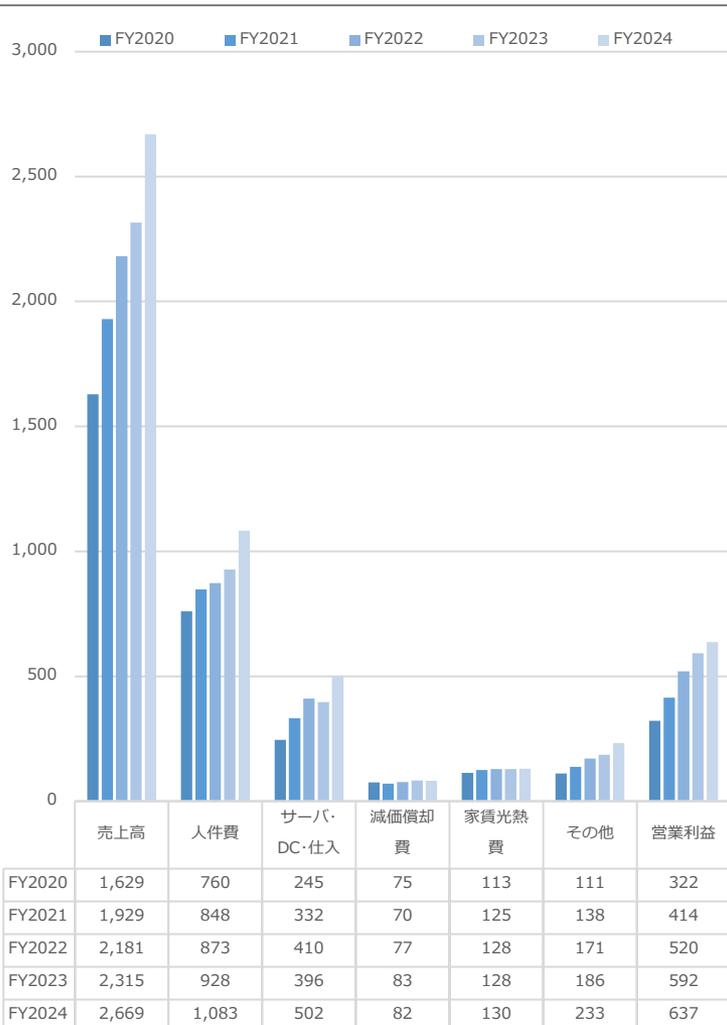
(単位：百万円)



※ 2024年12月期より連結決算に移行しております、2023年12月期は単体決算の数値であります。

当社のコスト構造（主な営業費用と原価、販管比の推移）

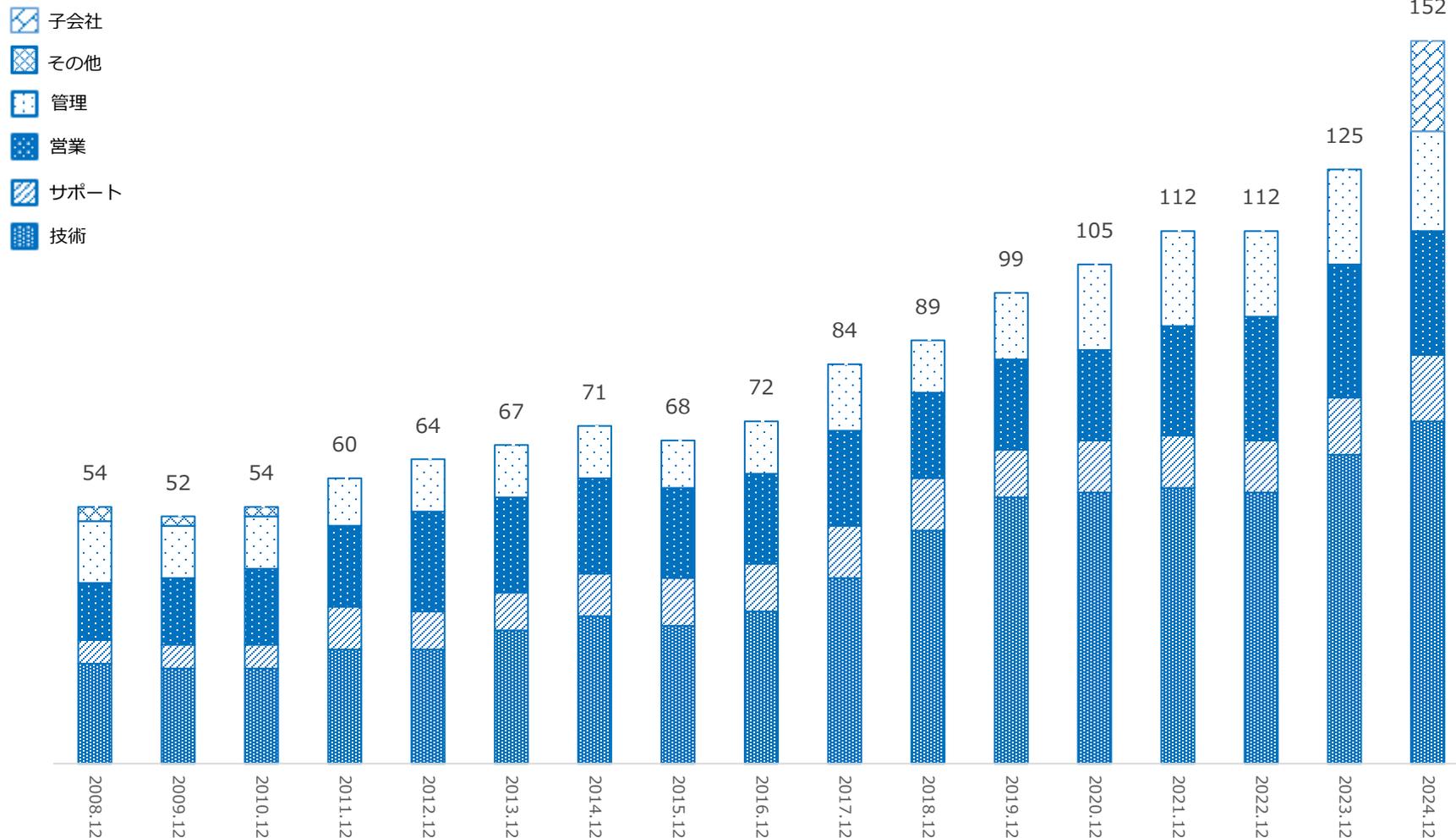
- ・内製化により費用の過半は人件費、その他もデータセンターや減価償却、家賃など見通しが立てやすい
- ・待遇改善による人件費の増加やSMS売上増に伴う変動費（原価：SMS通信費）が増加するもののコントロール下にある



※ 2024年12月期より連結決算に移行しております、2023年12月期は単体決算の数値であります。

従業員数(連結)

前期末より27名増員の152名 (技術+7、サポート+2、営業-2、管理+1、子会社+19名)



貸借対照表

	2023年12月期	2024年12月期	増減	
流動資産	2,466 百万円	2,969 百万円	502 百万円	(流動資産) ・ 当座資産 +458百万円
固定資産	314 百万円	466 百万円	151 百万円	(固定資産) ・ 有形固定資産 △10百万円 ・ 無形固定資産 +130百万円 [のれん108百、ソフトウェア22百]
資産合計	2,780 百万円	3,435 百万円	654 百万円	・ 投資他資産 +57百万円 [長期前払費22百、繰延税金資産34百]
流動負債	406 百万円	538 百万円	131 百万円	(流動負債) ・ 買掛未払費等 +94百万円 ・ 未払税等 +42百万円 ・ 前受金等 +49百万円
固定負債	– 百万円	50 百万円	50 百万円	(固定負債) ・ 長期借入金 +50百万円
負債合計	406 百万円	588 百万円	181 百万円	
純資産合計	2,374 百万円	2,846 百万円	472 百万円	
自己資本比率	85.4 %	82.9 %	△2.5 pts.	

※2024年12月期より連結決算に移行しております、当年度においては資産・負債の連結を行っております。

2024年度 トピックス

新製品・機能リリース

- ✓ Cuenote Push
事前承諾を得たユーザーのブラウザにプッシュ型でメッセージを通知する機能。
スマートフォン通知エリアに表示されるため即時性の高いサイト誘導を実現。
11月25日から提供開始。
- ✓ Cuenote SMS for Salesforce
Salesforce(*1)社の「Service Cloud」「Sales Cloud」と連携し、Salesforceの
操作画面上からSMSを一括・個別に送信できるサービス
- ✓ Cuenote SMS for kintone
サイボウズ社の「kintone(*2)」と連携し、kintoneの操作画面上からSMSを
一括・個別に送信できるサービス



アライアンス推進

- ✓ 協業関係の拡大
株式会社サイバービジョンホスティング：DMARC、BIMI導入・運用支援
コクー株式会社：マーケティング、運用支援



*1 「Salesforce」は、Salesforce, Inc. の商標です

*2 「kintone」は、サイボウズ株式会社 の商標です

2024年度 トピックス

導入事例



アンケート機能搭載のメールを
2,200万人に届ける。
大規模かつ効果的なマーケティング支援を実現



地域トップ銀行のオウンドメディアに
メルマガを活用し、成長を加速。メルマガ添削
セミナー参加で開封・クリック率向上



メルカリのエンジニアが選ぶ、
高速配信のメールリレーサーバー



SMSをリマインドとして活用。
人材イベントの参加率10%向上



手厚いサポート体制で作業時間は1/3、
開封率は驚きの50%を維持



コールシステムにSMSを連携。
顧客ニーズへの対応を実現



SMS配信による配送時間の見える化で、
1日約100件の問合せ対応9割減



郵送の代替でコスト30%減、
自治体でも大きな効果



IVR（自動音声通知）を活用し、
サービス利用者の要望に迅速に対応

2024年度 トピックス

株式取得(子会社化)、情報公開、ほか

- ✓ 株式会社ROCの子会社化

SNSマーケティング先駆者である株式会社ROCの株式を取得し子会社化
共同セミナー開催など相乗効果の創出を開始
- ✓ 統合報告書2024の公開

当社の活動、経営戦略や価値創造の源泉、創出する社会的・経済的価値について
総合的に理解を深めていただくこと、そのプロセスを通じて当社のさらなる企業
価値の向上につなげていくことを目的に統合報告書を作成。
- ✓ 創業25周年記念式典を開催

配当方針の変更及び配当予想の修正 (10月16日開示事項)

- ✓ 配当方針の変更

当第3四半期累計期間においても、売上高・各段階利益ともに最高額を更新。
堅調な業績推移から、成長投資と内部留保の確保、株主の皆様への継続的な
利益還元の実現が可能と判断、配当性向15%を目安に継続実施予定。
- ✓ 記念配当の実施

設立25周年と初の子会社保有を記念し、期末配当において記念配当を予定。

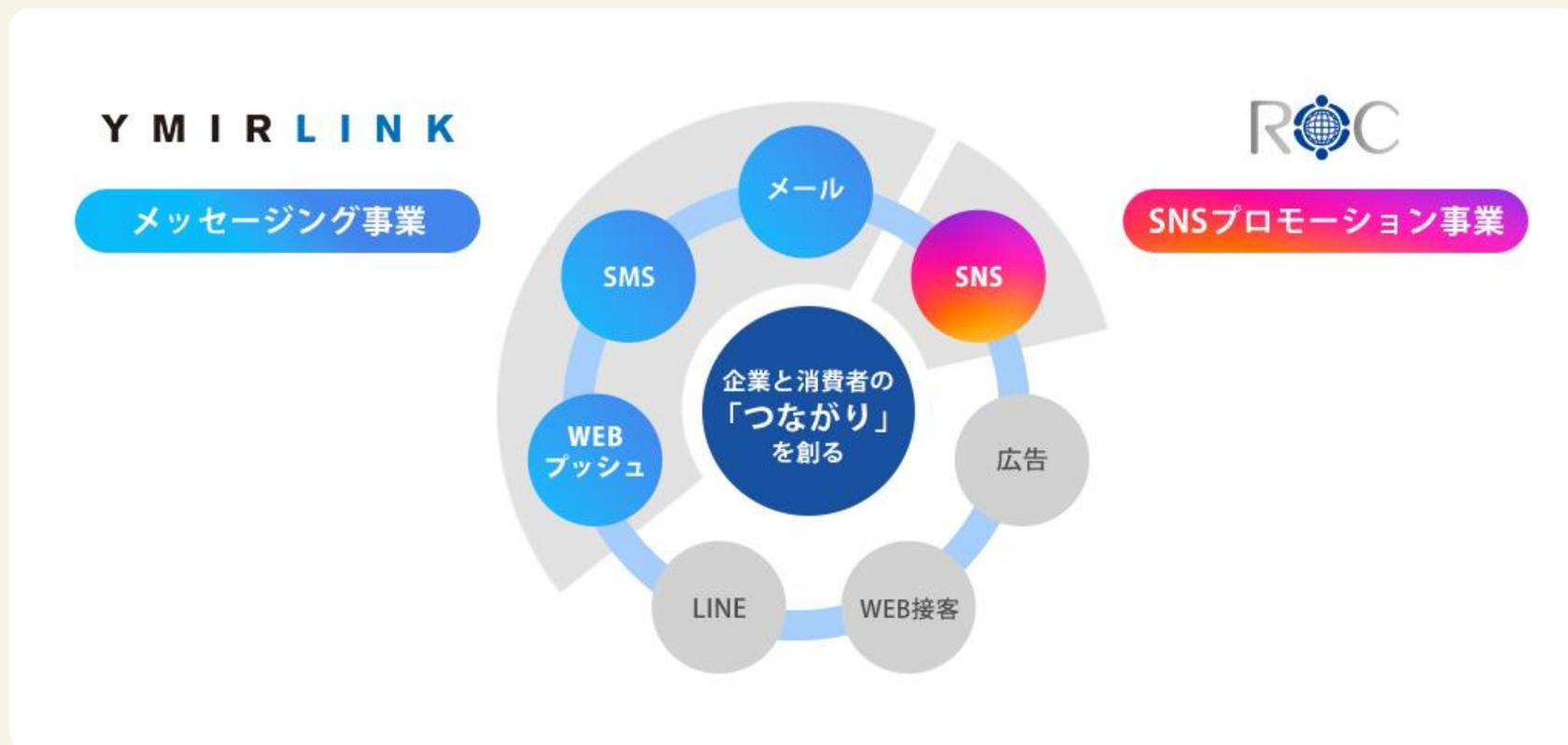


期末配当予想

1株あたり
55円00銭
(普通配当18円00銭
(記念配当37円00銭
2025年1月31日 業績、配当予想修正

トピックス 株式会社ROC社の株式を取得

SNSソリューションを提供する株式会社ROCの株式を取得し子会社化

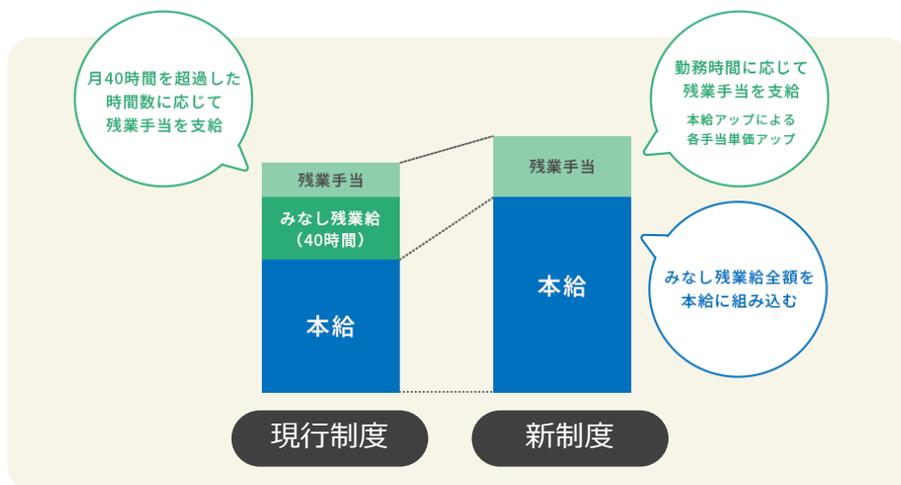


“つながりを創る”想いを持った両社が一体となり、ROC社のSNSプロモーション支援、SaaSのシステム連携、両社間での相互送客などの相乗効果により企業価値の向上を遂げてまいります。

トピックス

従業員の待遇改善と働き方改革のため みなし残業給制度を廃止

2024年1月より



待遇改善と働き方改革を目的とした「みなし残業給制度（月40時間分固定支給）」の廃止と、固定支給分の本給組み込みを実施（2023年12月26日開示、2024年1月1日実施）

新たに「事業推進本部」を設置

2024年1月より



新規事業やプロジェクトの立案・推進、アライアンス戦略推進を目的に事業推進本部を新設（2023年12月14日開示、2024年1月1日実施）

トピックス

Salesforceと連携する「Cuenote SMS for Salesforce」を提供開始

2024年7月



Salesforce社の「Service Cloud」、「Sales Cloud」と連携し、「Salesforce (※)」の管理画面から個別・一括でのSMS送信が可能になります。

※「Salesforce」は、クラウド型のビジネスアプリケーションで、営業支援（SFA）・顧客管理（CRM）などの機能を中心に、複数の製品を組み合わせて使えるプラットフォームです。

コクー株式会社と提携し運用支援サービス「メルサポ」「デジサポ」を提供開始

2024年7月



コクー株式会社との提携により、メールマーケティングやデジタルマーケティングに関する運用支援が提供可能となりました。

「メルサポ」および「デジサポ」は、企業のデジタル課題を解決・DX化を支援するコクー株式会社と提携し、「Cuenote FCの効果的な使い方が分からない」「メールマーケティングやデジタルマーケティングで成果改善をしたい」等のお悩みに対応し、2種類から選べるプランで企業の課題に応じた運用のサポートを行います。

トピックス

kintoneと連携する
「Cuenote SMS for kintone」を提供開始

2024年10月

Cuenote[®] SMS
for kintonekintoneから手軽に
SMS送信できる

「kintone (※)」をご利用のユーザーがプラグインを追加することで、「kintone」の管理画面からSMSの個別配信・一斉配信および配信結果の確認ができるようになります。

※「kintone (キントーン)」とは、プログラミングの知識がなくてもノーコードで、業務のシステム化や効率化を実現するアプリがつけれるクラウドサービスです。

Webプッシュ通知サービス「Cuenote Push」を
11月25日から提供開始

2024年11月

Cuenote[®] Push

「Cuenote Push」は、アプリ不要でユーザーのPCやスマートフォンに対してWebプッシュ通知を行うことができるサービスです。企業側はユーザーのメールアドレスなどの個人情報の取得が不要であり、ユーザー側も会員登録などの手続きが不要であるため、気軽に通知を受け取ることができます。

潜在層などライトな層へのアプローチにも有効なWebプッシュ通知は、Webサイトへの訪問や購買促進に繋げることができるため、メルマガやSNSとは異なる効果的なマーケティングサービスです。



3. 2025年12月期 業績予想

2025年12月期 連結業績予想

	2024年12月期	2025年12月期	増減率
売上高	2,669 百万円	3,156 百万円	18.2 %
ストック売上	2,592 百万円	2,887 百万円	11.4 %
オペレーション売上(*1)・スポット売上	76 百万円	269 百万円	249.6 %
営業利益	637 百万円	700 百万円	9.8 %
営業利益率	23.8 %	22.2 %	-1.7 pts.
経常利益	637 百万円	701 百万円	10.0 %
当期純利益	469 百万円	480 百万円	2.3 %
当期純利益率	17.6 %	15.2 %	- 1.3 pts.

*1 オペレーション売上は、株式会社ROCによるSNSマーケティング支援（アカウント運用、広告運用、コンサルティング）売上が該当します。

2025年12月期 主要サービスの指標

	2024年12月期	2025年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	2,182 百万円	2,400 百万円	10.0 %
期末MRR	189 百万円	210 百万円	10.7 %
月次解約率	0.41 %	0.46 %	0.05 Pts.
SMS・Auth			
通期ストック売上	350 百万円	418 百万円	19.4 %
期末MRR	30 百万円	37 百万円	22.3 %
月次解約率	0.31 %	0.23 %	△0.08 Pts.

4. 成長計画



メッセージングチャネルの拡充と プラットフォーム化により持続的な成長を遂げる



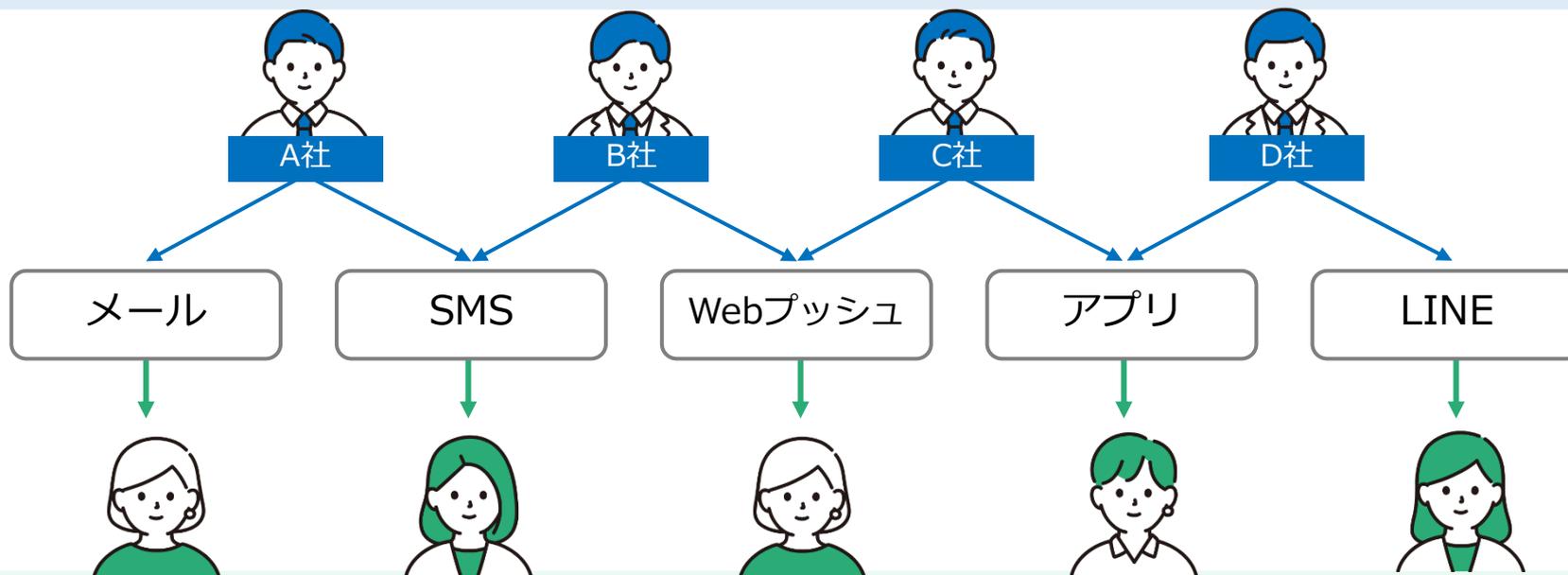
メッセージングプラットフォームの役割

課題 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



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

メッセージングプラットフォームの役割

企業

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

メール

SMS

Webプッシュ

アプリ

LINE

広告

Web接客

SNS

SMSでの反応が高いユーザー層

メールでの反応が高いユーザー層

LINEでの反応が高いユーザー層

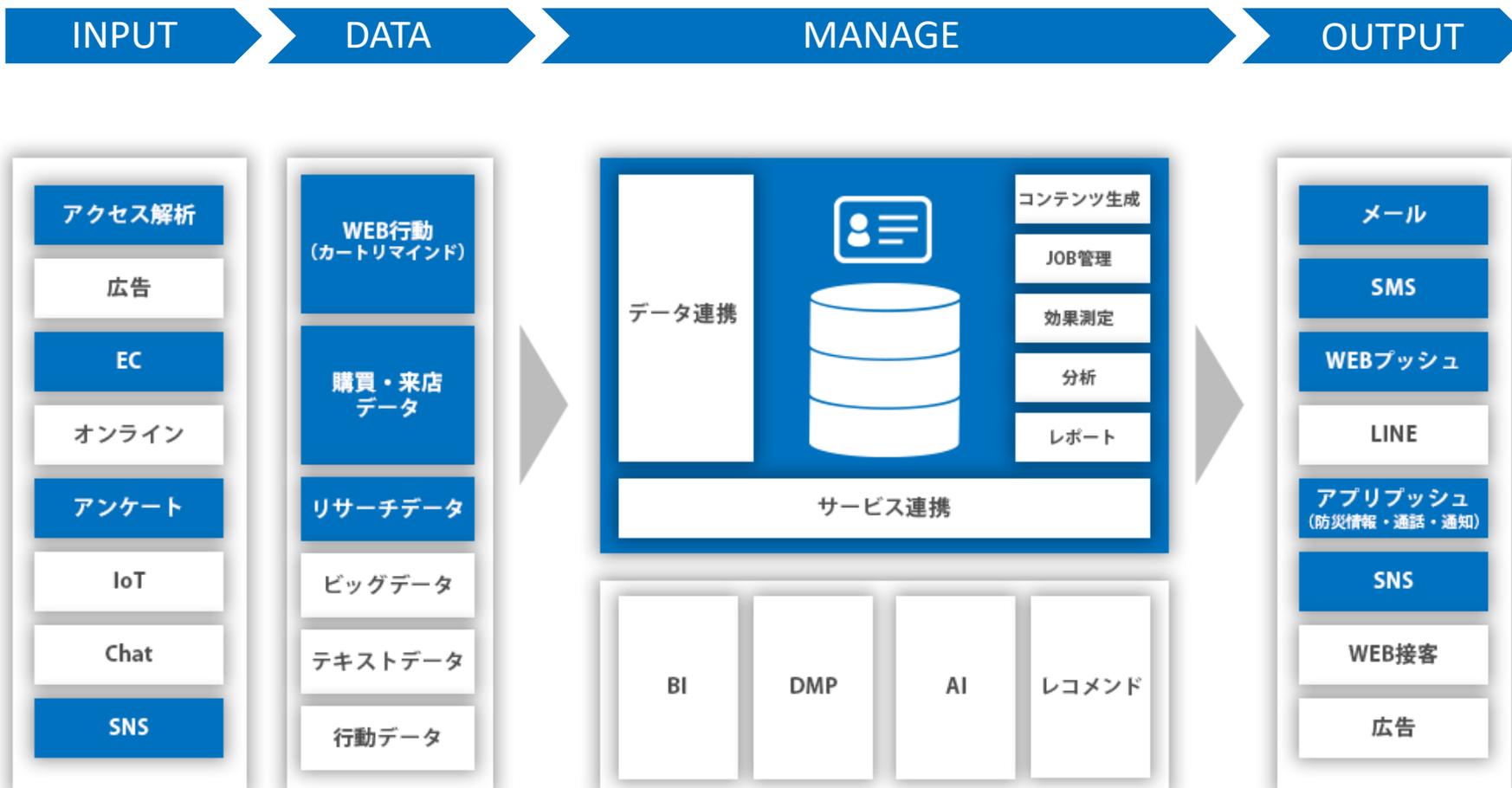


消費者

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

Mail・SMS市場のシェア拡大と共にメッセージングチャネル拡充により高い成長を遂げる

▶ **人的資本拡充（技術を中心とした増員、人材育成）**

2025年度：連結22名増員、 2026年度：連結15名増員計画

▶ **顧客価値向上に向けたチャネル・サービス・基盤開発**

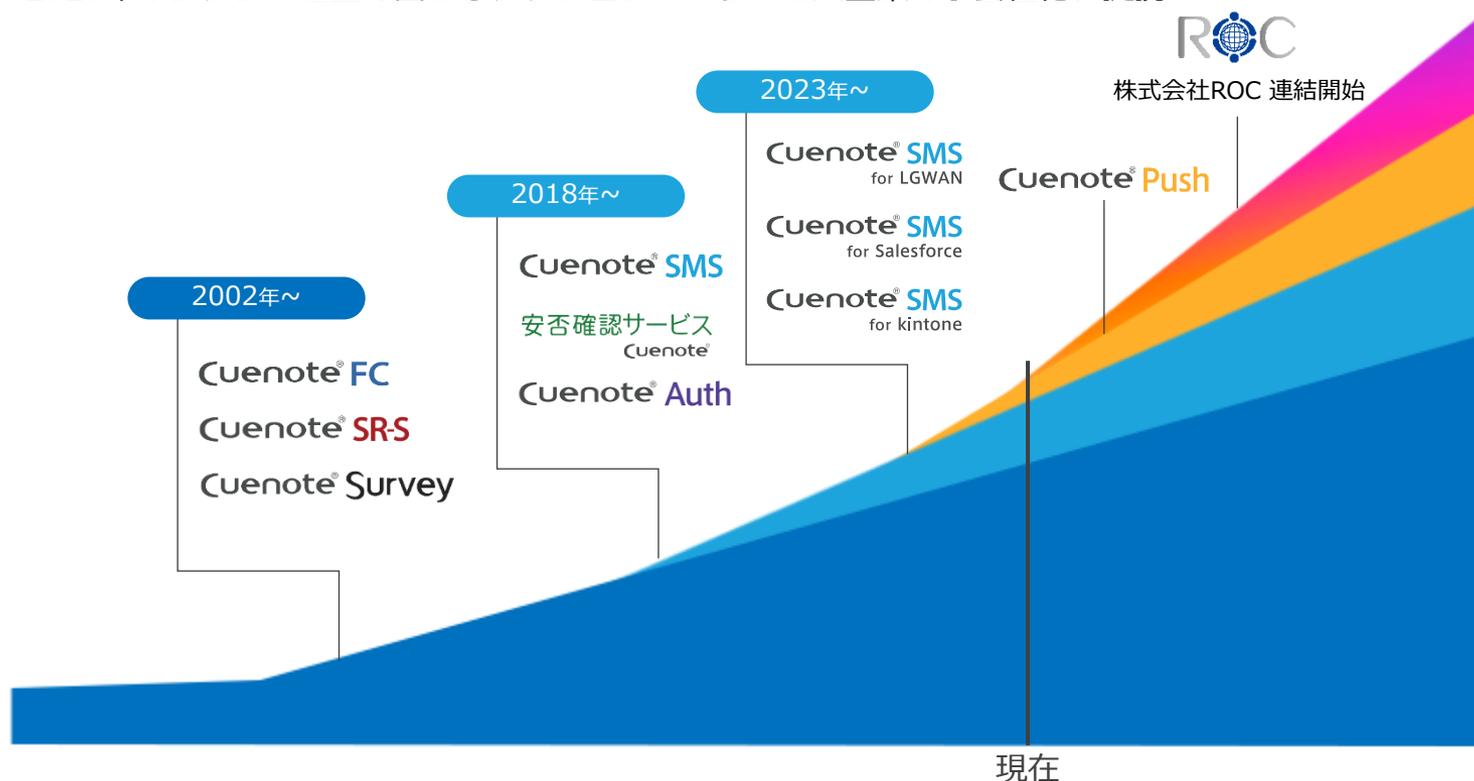
2025～2026年：Cuneoteプラットフォーム開発、サービス用基盤設備への新技術適用、LGWANサービス拡充

▶ **マーケティング強化**

2025～2026年：リード獲得数増加に向けたオンラインマーケティング強化

▶ **業務資本提携**

2025～2026年：シナジーを生み出せるテクノロジー・サービス企業の子会社化、提携



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2024年版」顧客接点/CX市場（2025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2025」メール送信市場（2025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/電子請求書サービス/電子契約サービス市場2024」SMS送信サービス市場(2025年度予測)

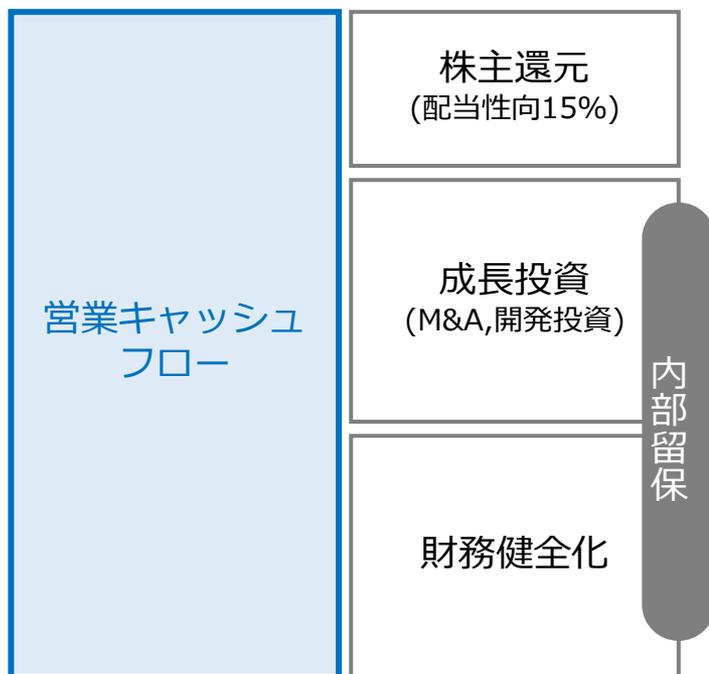
*4 2024年12月期 売上高



5. 株主還元

株主還元方針

企業価値向上のための成長投資と内部留保の確保、株主皆様への安定的、継続的な利益還元を実現してまいります。



■ 配当予想

	配当予想 2024年12月期 (2025年1月31日修正)	配当予想 2025年12月期
普通配当	18円00銭	19円00銭
記念配当	37円00銭	—



6. 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

北海道（オフィス）

北海道札幌市中央区南五条西1-1-12 ヒカリビル 5F

資本金 273百万円

従業員数 連結152名（単体133名）＊2024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

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（2024年閉鎖）
- 2018 ● 開発拠点として福岡（2024年閉鎖）、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
- 2024 ● アライアンス推進を目的に事業推進本部を設立
SNSソリューションを提供する株式会社ROCの株式取得(子会社化)
WebPushサービス Cuenote Pushをリリース

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80億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

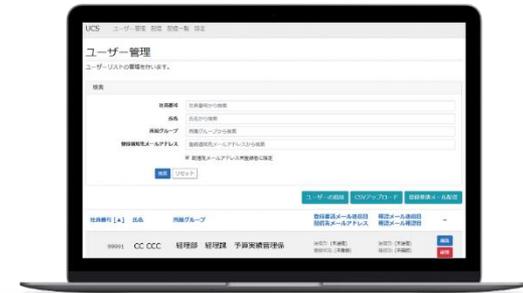
Cuenote[®] Survey

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。

製品紹介

Webプッシュ通知

Cuenote® Push



SaaS

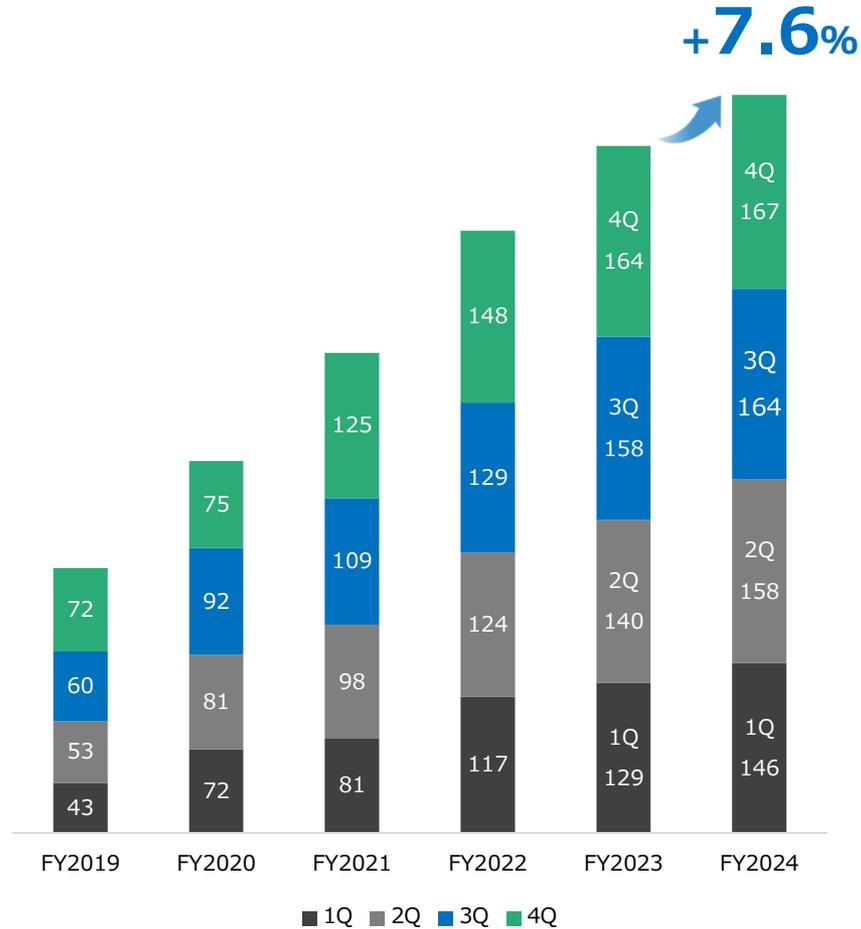
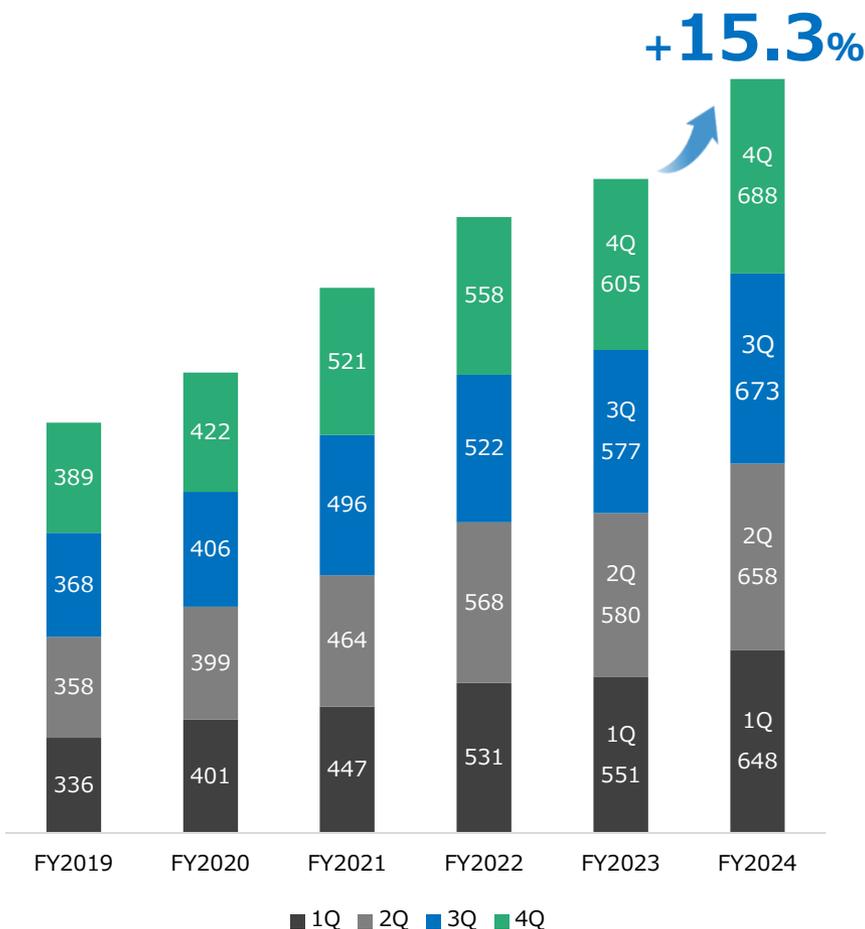
Webプッシュ通知とは、Webブラウザ経由でPCやスマートフォンなどのデバイスにプッシュ通知を送信する機能です。120字程度の短い文章と画像を組み合わせることができ、サイトへの誘導や購買に繋げることができます。メルマガやLINEなどと違い、専用アプリを開くことなくユーザーに通知が届くため気付かれやすいのがメリットです。ユーザー側が「通知を許可」することで情報を受け取ることができるライトな通知手段です。

業績推移 (四半期累計)

売上・営業利益ともに過去最高を更新

売上高 (百万円)

営業利益 (百万円)

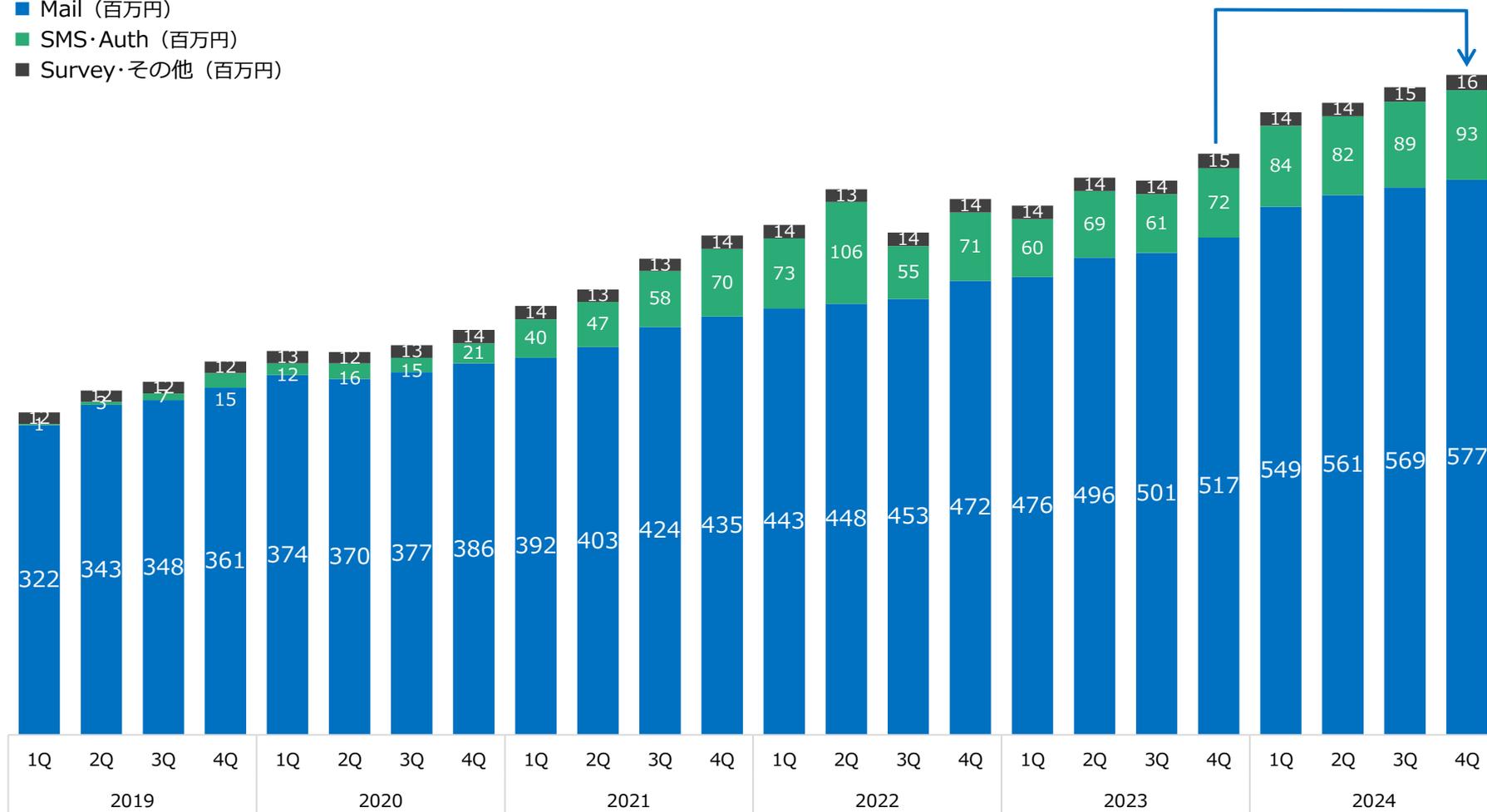


※ 2024年12月期第4四半期より連結決算に移行しており、前期は単体決算の数値となります。

四半期売上推移（サービス別）

☑ 前年同期比 Mail11.6%、SMS28.8%の増収

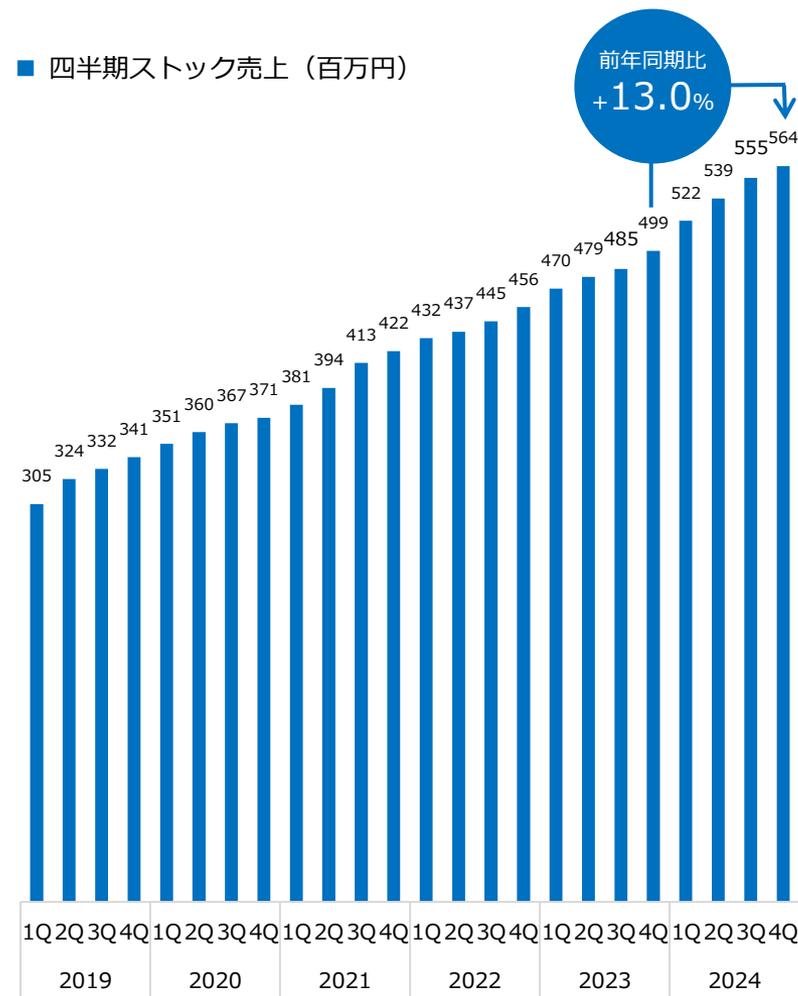
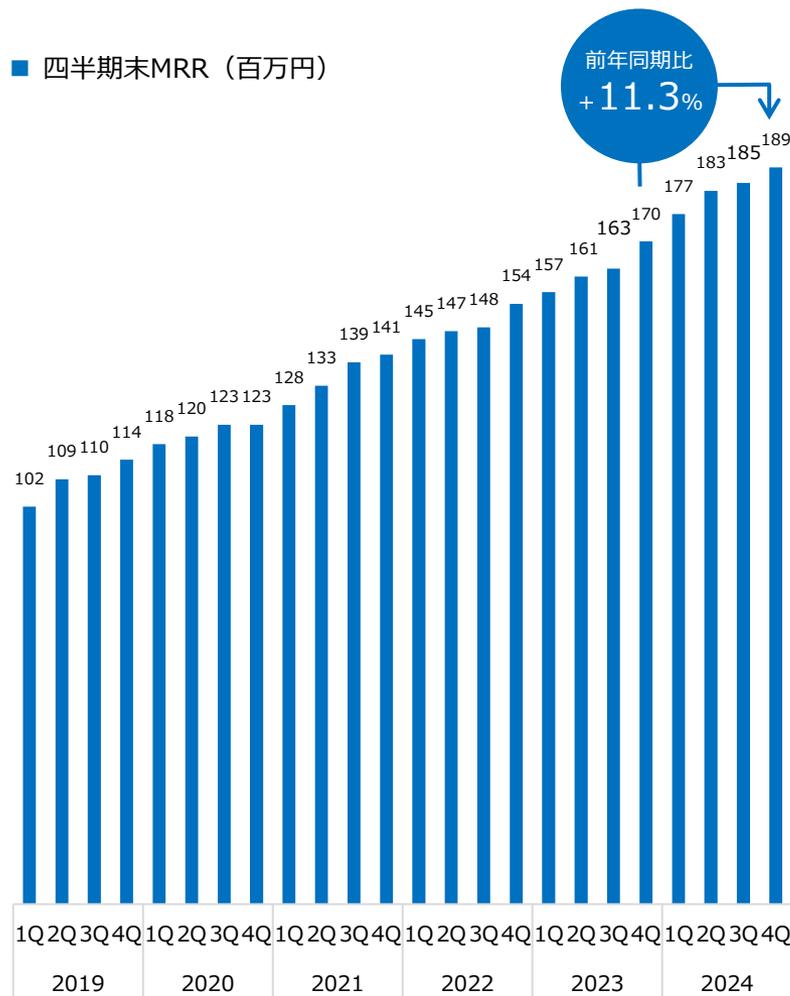
- Mail (百万円)
- SMS・Auth (百万円)
- Survey・その他 (百万円)



※ 2024年12月期より連結決算に移行しており、前期は単体決算の数値となります。

Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

期末MRRは前年同月より11.3%増の189百万円、4Qのストック売上は前年同期比13.0%増の564百万円を計上

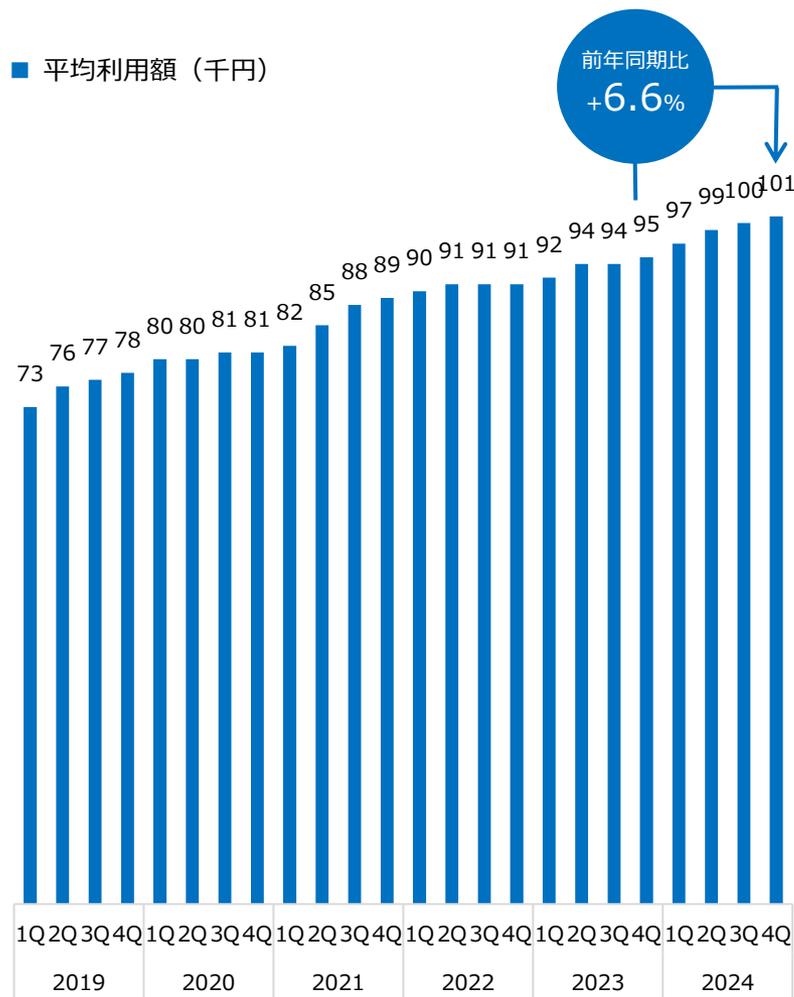


(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

Mail 平均利用額 / 月次解約率

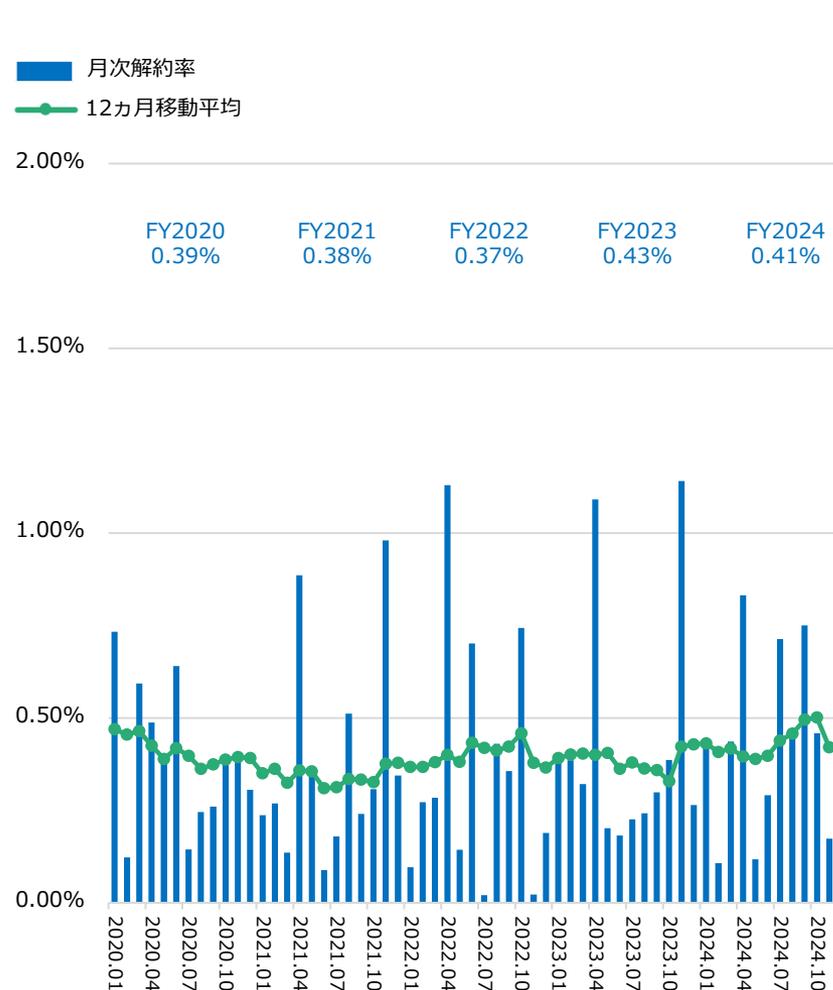
平均利用額(*1)

エンタープライズ向けプラン増加により平均利用額は6.6%伸長



解約率(*2)

当期の月次解約率は平均0.41%と引き続き低位



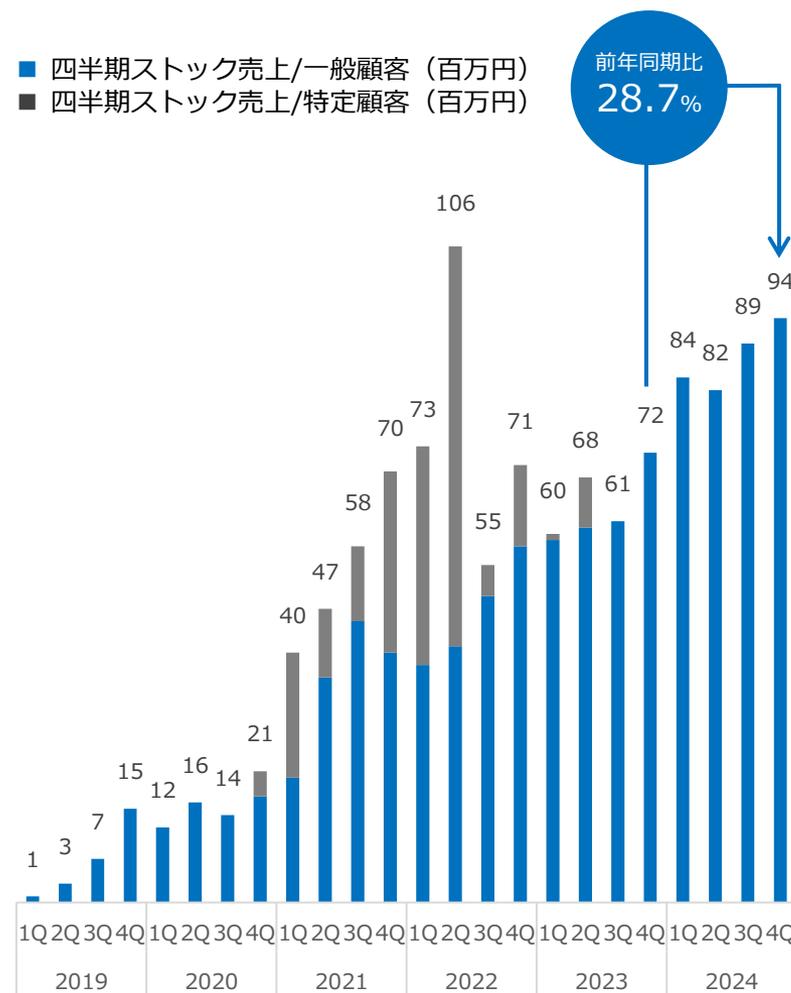
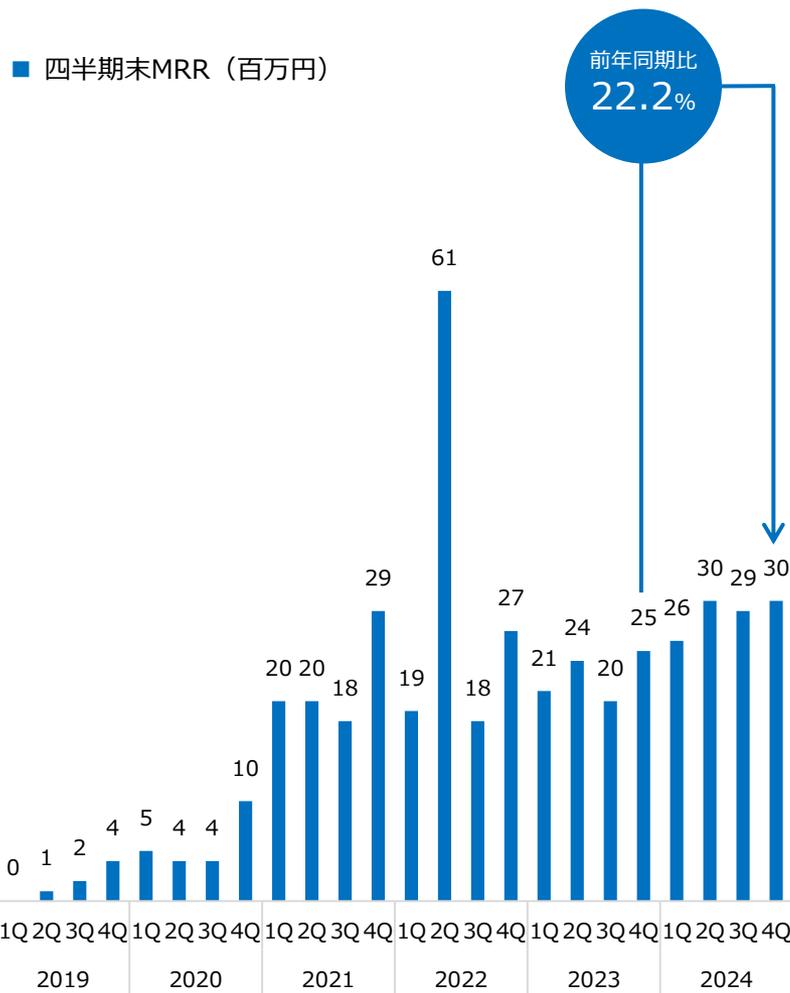
(*1) 契約あたりの平均利用額には、初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません

[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

(*2) 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

SMS・Auth 四半期末MRR / 四半期ストック売上

利用者の増加に伴い、四半期末MRR・四半期ストック売上ともに前期比伸長



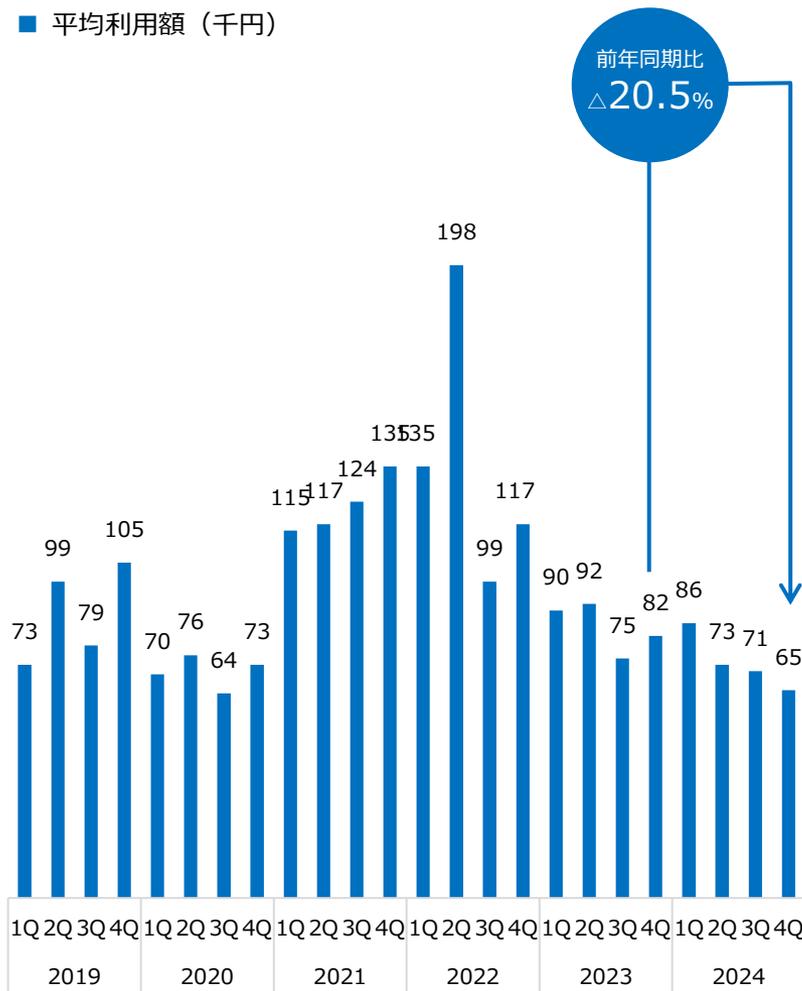
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

SMS・Auth平均利用額 (*1)

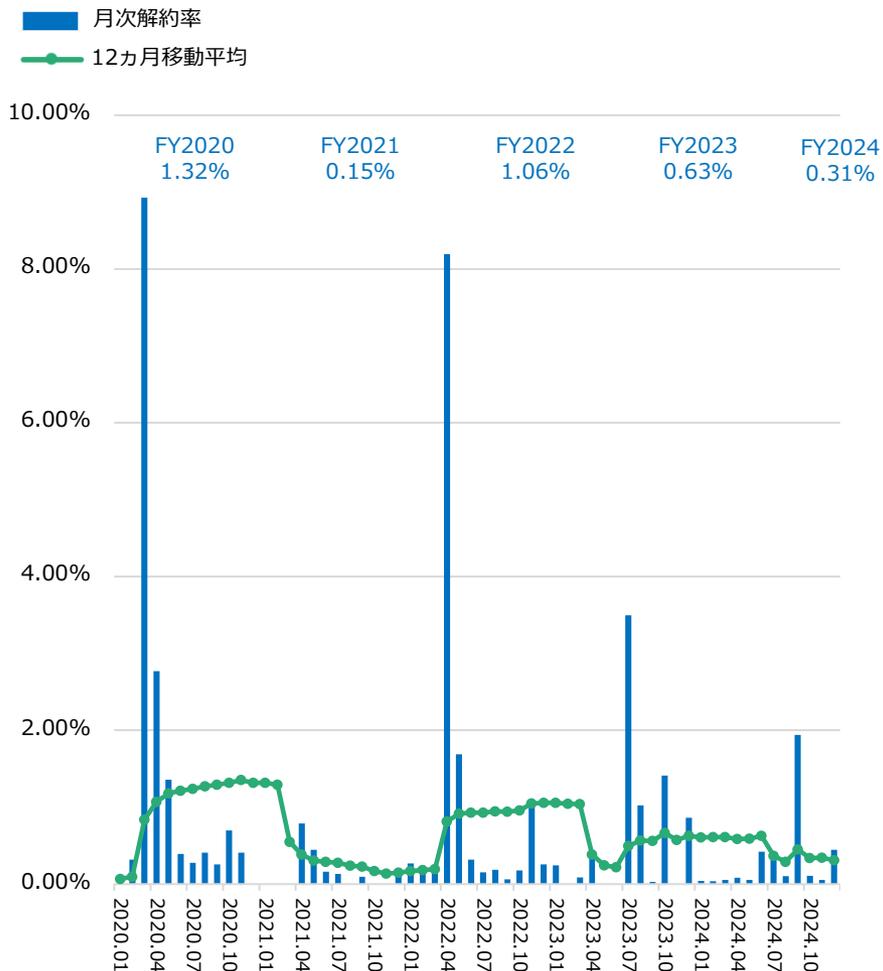
小規模配信顧客の増加から平均利用額は20.5%の減少

■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (*2)(*3)

当期の月次解約率は平均0.31%と低水準



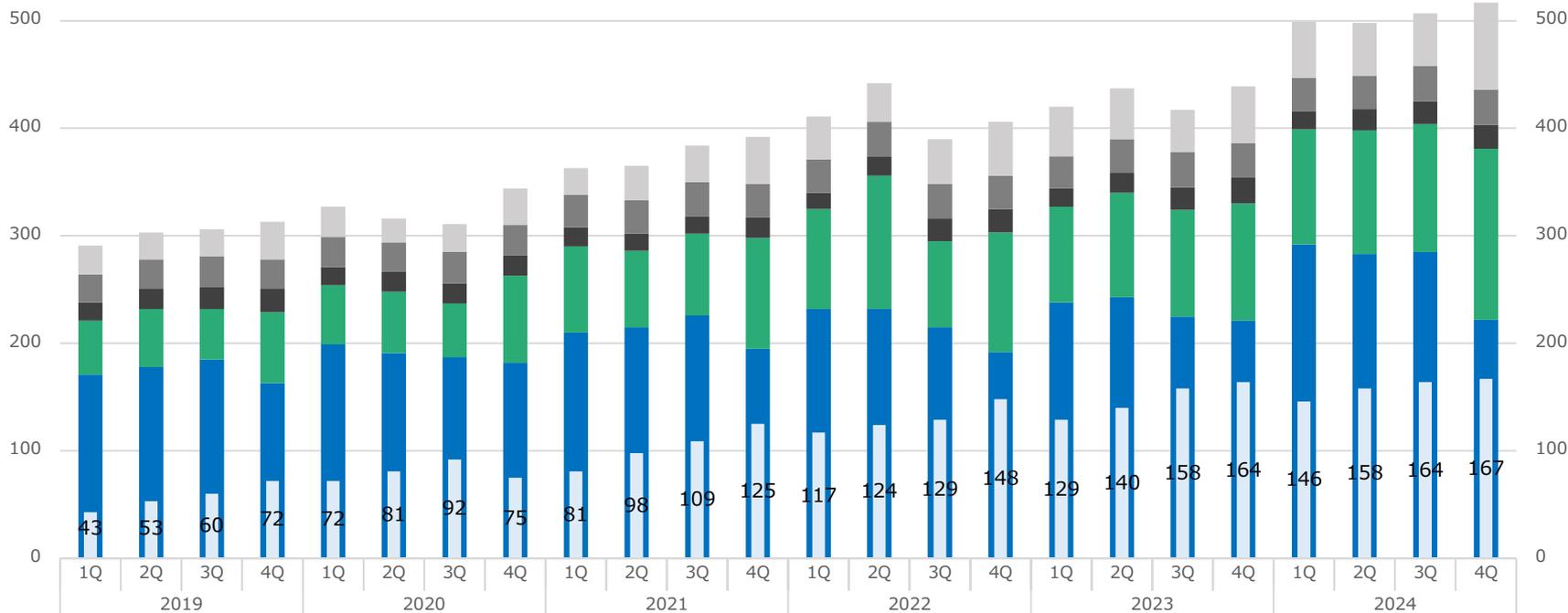
(*1) 契約あたりの平均利用額には初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません [通期ストック売上総額÷通期延べ契約数]の算式により求めています

(*2) 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

(*3) 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

四半期営業費用・営業利益推移

☑ 当期は増員と待遇改善による人件費とM&Aに基づくその他(手数料・報酬)が増加



	1Q	2Q	3Q	4Q																				
■ その他	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49	81
■ 家賃光熱費	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33	33
■ 減価償却費	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21	22
■ サーバ・DC,仕入れ等	50	54	47	66	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119	159
■ 人件費	171	178	185	163	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292	283	285	222
■ 営業利益	43	53	60	72	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164	146	158	164	167
営業利益率	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%	27.1%	22.6%	24.0%	24.4%	24.4%

※ 2024年12月期第4四半期より連結決算に移行しており、前期は単体決算の数値となります。

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