

Y M I R L I N K

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2026年3月

ユミルリンク株式会社（証券コード：4372）

1	事業概要	Page 3
2	市場環境と当社のポジション	Page 16
3	当社の特徴と強み	Page 22
4	成長計画	Page 27
5	経営状況	Page 39
6	ESGに関する取り組み	Page 43
7	会社概要	Page 48



# 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。



# グループのサービスの概要・特長

## サービス概要と主要サービスの売上構成 (\*1) / 主な情報の届け先

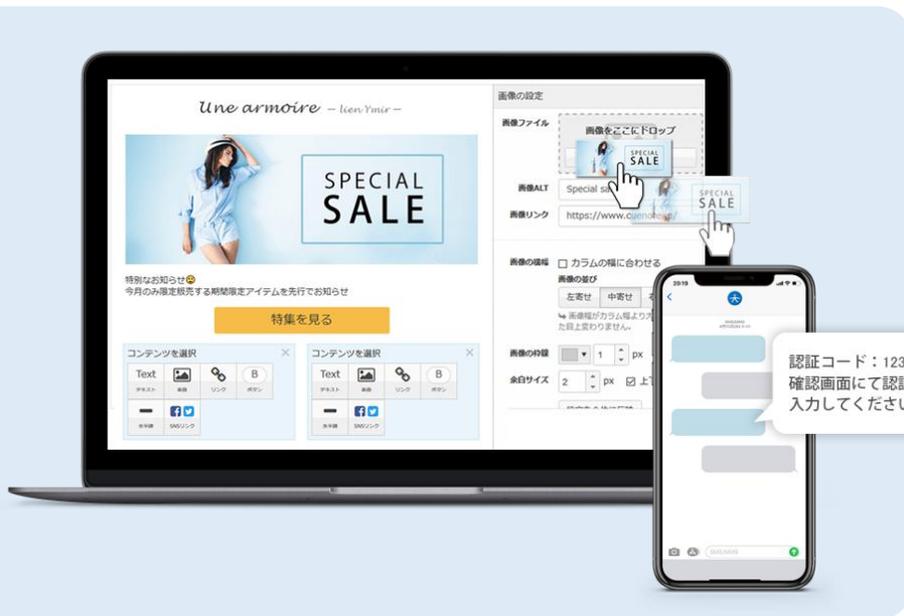
## 平均提供価格 (月額)

メッセージングソリューション事業 YMIRLINK (Cuenote) ROC	<b>Mail (メール)</b>	豊富なマーケティング機能を有するメール配信サービスと、APIやSMTPによるSMTPリレーサービス、 <b>大規模・高速処理に定評</b> Kintoneとも連携	顧客	251千円/月 26千円/月
	<b>SMS(ショートメッセージ) Auth (認証)</b>	電話番号宛てにテキストメッセージや自動音声メッセージを送信するサービス、LGWAN(行政ネットワーク)に対応し Salesforce、Kintoneとも連携	顧客	62千円/月
	<b>Push (ブラウザプッシュ)</b>	ブラウザ宛てにプッシュ通知するサービス、ブラウザアイコンやスマートフォンの通知エリアにメッセージを表示 2024年12月サービス開始	顧客	16千円/月
	<b>Survey (アンケート・フォーム)</b>	Webアンケートや申し込みフォームなど、 <b>簡単操作で安全に情報収集フォーム</b> を作成できるサービス	顧客 消費者	26千円/月
	<b>安否確認</b>	気象情報と連動、災害発生時に従業員や家族などの安否情報などを確認するサービス	従業員	9千円/月
	<b>Social (SNS)</b>	Instagram、TikTokなど、 <b>法人の公式SNSアカウント運用</b> を支援。経験豊富なスタッフが企画・制作・運用までをワンストップで提供	消費者	433千円/月
	<b>Reposta</b>	SNSアカウント運用の <b>効果測定</b> サービス	—	Enterprise Medium Small

(\*1) 2025年12月期の当グループの売上構成

# 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



## 特長 - 01

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

## 特長 - 02

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



Cuenote<sup>®</sup> FC

メール送信API



Cuenote<sup>®</sup> SRS

kintoneメール配信



Cuenote<sup>®</sup> Mail  
for kintone

SMS配信



Cuenote<sup>®</sup> SMS

本人認証



Cuenote<sup>®</sup> Auth

Webプッシュ通知



Cuenote<sup>®</sup> Push

安否確認



安否確認サービス  
Cuenote<sup>®</sup>

Webフォーム・アンケート



Cuenote<sup>®</sup> Survey

Cuenote<sup>®</sup> SMS  
for LGWAN

Cuenote<sup>®</sup> SMS  
for Salesforce

Cuenote<sup>®</sup> SMS  
for kintone

# Cuenoteシリーズ

## メール系サービス

売上構成比  
62.4%



メール配信サービス  
**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  
19.9%



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



kintoneメール配信  
**Cuenote® Mail**  
for kintone

kintone上で手軽にメール配信から管理まで  
一元的に行える

## SMS系サービス

売上構成比  
14.8%



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

**Cuenote® SMS** 行政・自治体向け  
for LGWAN サービス

**Cuenote® SMS** kintone連携  
for kintone

**Cuenote® SMS** Salesforce連携  
for Salesforce



本人認証サービス  
**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

## その他サービス



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



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

※ 上記の売上構成比は、2025年1月～12月のユミルリンク単体の実績値です。  
※ 「kintone」は、サイボウズ株式会社の登録商標です。「Salesforce」は、Salesforce, Inc. の商標です。

## サービス実績値 (ユミルリンク単体実績)

ARR\*1  
(年間経常収益)

30.3 億円

2025年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,800 契約超

2025年12月現在

ストック売上比率

98.6%

2025年1月-12月累計

チャーンレート  
(解約率\*2)

0.57%

全シリーズ解約率\*3  
2025年1月-2025年12月 月次平均NRR\*4  
(売上維持率)Mail: 101.9%  
SMS: 150.2%

2024年12月 → 2025年12月

エンジニア比率  
(ユミルリンク単体\*5)

52.8%

2025年12月現在

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

2025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倍し求めております。

\*2 解約率 : レベニューチャーンレート

2025年1月-2025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。

2024年12月末にサービスを利用する顧客の2025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。

([2025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]) ÷ [2024年12月末のMRR] × 100

上記の対象期間は2024年12月末～2025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2025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。

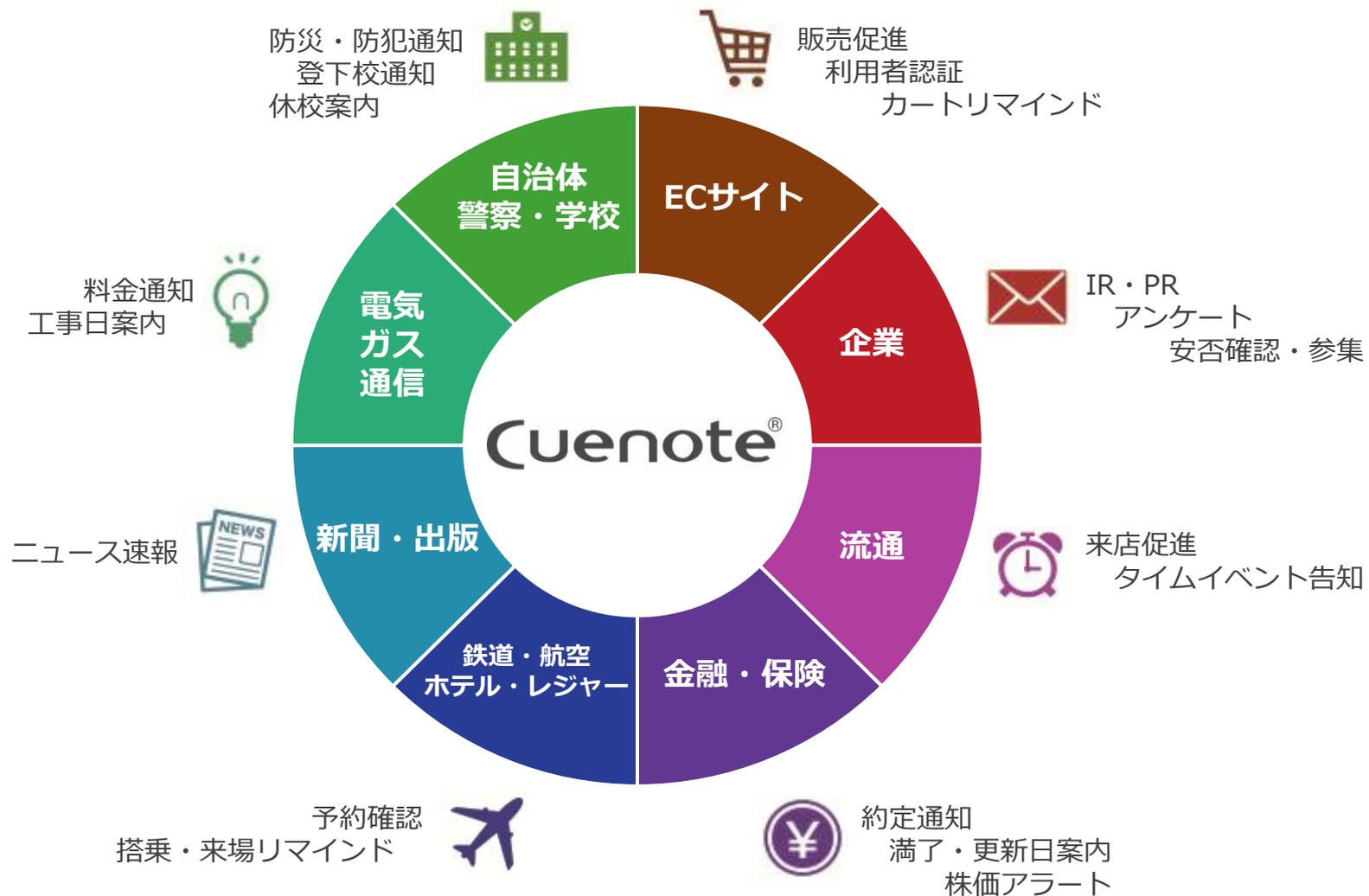
# Cuenote ご利用企業例

 <p>株式会社中日新聞社</p> <p>中日新聞社が実現する、速報性と確実性を追求した大規模メール配信</p>	 <p>Retty株式会社</p> <p>メールマーケティングコストを80%削減！</p>	 <p>株式会社サイエンス</p> <p>初めてのキャンペーンメール配信で約2,000万円の売上実績を達成</p>	 <p>株式会社浜学園</p> <p>教室単位で作業領域を分けられる「ワークエリア機能」が採用の決め手</p>
 <p>木更津市役所</p> <p>初期費用ゼロのSMS配信で、未納税者の回収率31%増を実現</p>	 <p>生活協同組合コープおきなわ</p> <p>5万5千世帯への緊急時の配達連絡をSMSで効率化</p>	 <p>株式会社FREEBRAIN</p> <p>教室単位で作業領域を分けられる「ワークエリア機能」が採用の決め手</p>	 <p>龍谷大学</p> <p>SMS導入で連絡業務時間を98%削減！約1週間の作業がわずか1時間に</p>



# Cuenoteの活用事例

私たちのサービス「Cuenote」は、日常生活の様々なシーンで活用されています。



# EC市場拡大、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)



## メッセージングソリューション事業

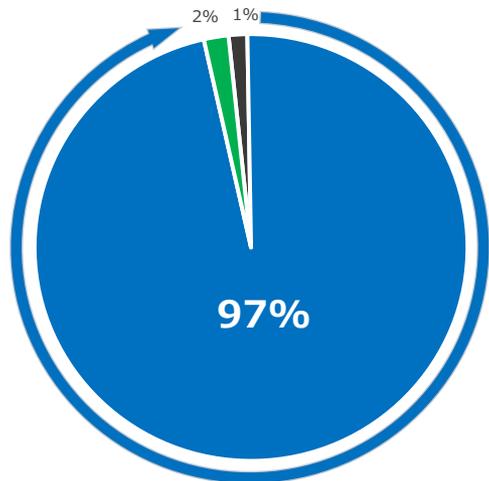
法人のデジタルコミュニケーション・マーケティングをテクノロジーとサービスで支援します。



## 当社収益構造とSaaSの特長

- 1 当社収益の97%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0.57%と低水準を維持している (図3)

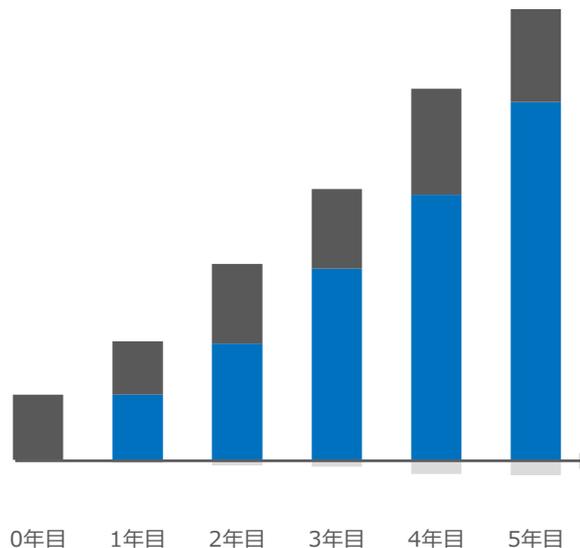
97%がサービス利用料 \*1



■ 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 0.57%の  
低い解約率 \*2



図3：全Cuenoteサービス月次解約率

\*1 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 2025年1月~12月の全Cuenoteサービスの月次解約率の12カ月移動平均です

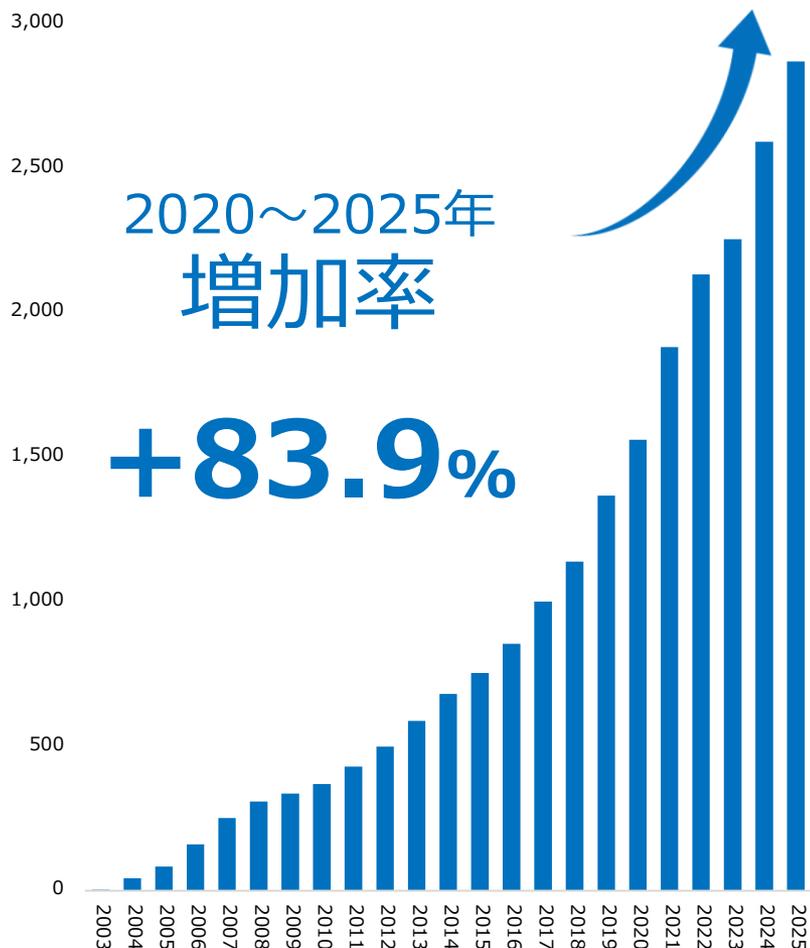
解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

# サービス開始以降、ストック売上・契約数ともに伸長

## 通期ストック売上

(単位：百万円)

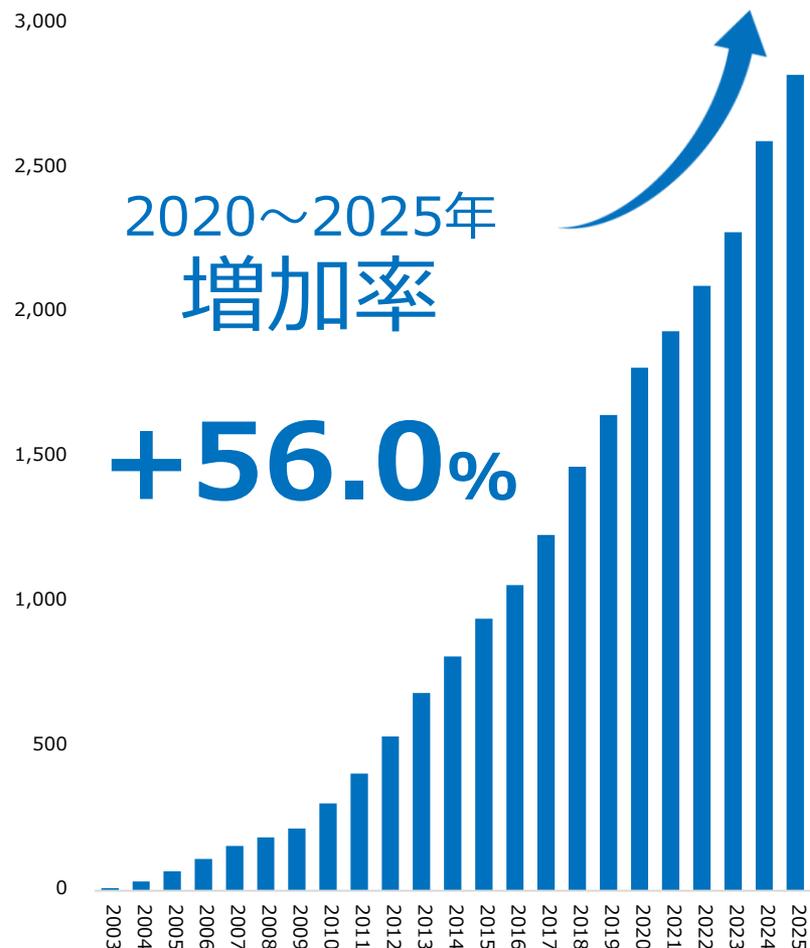
2,869百万円



## 期末有効契約数

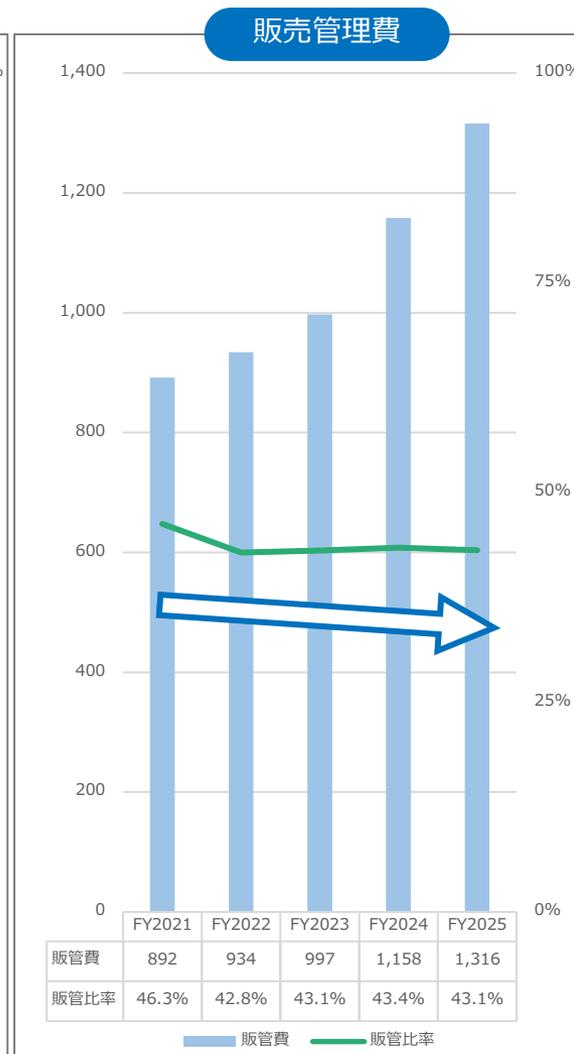
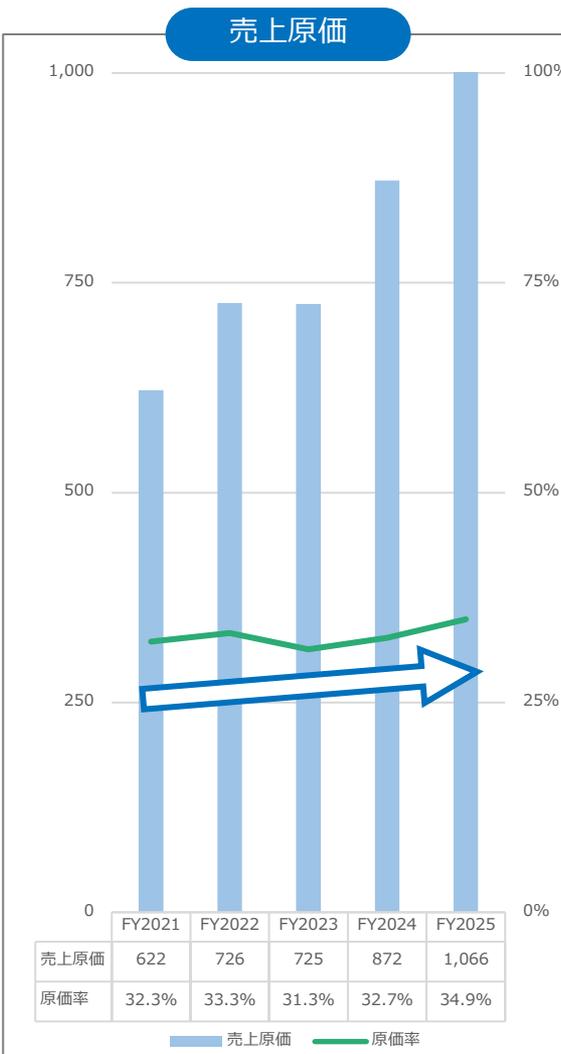
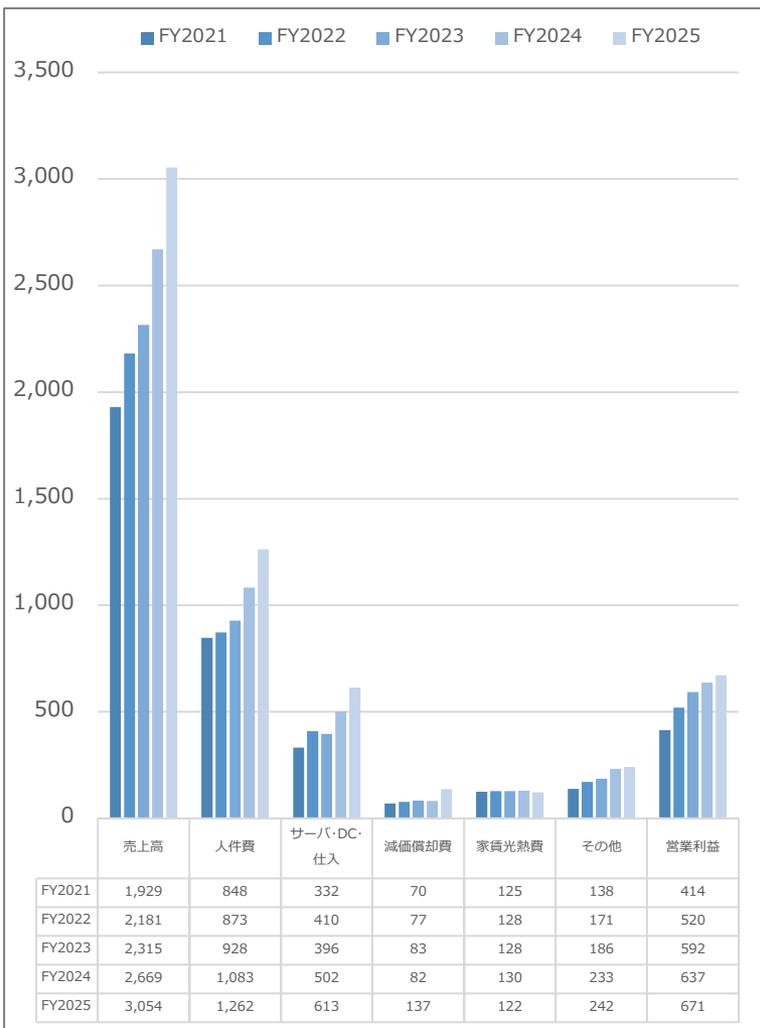
(単位：件)

2,823契約



## 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
- ・2025年からの損益連結に伴い人件費が増加するものの、原価率・販管比率は概ね維持できております



※ 2025年12月期より損益の連結を開始しております、2024年以前は単体決算の数値であります。

2.

市場環境と当社のポジション



# メッセージング市場 (Mail)

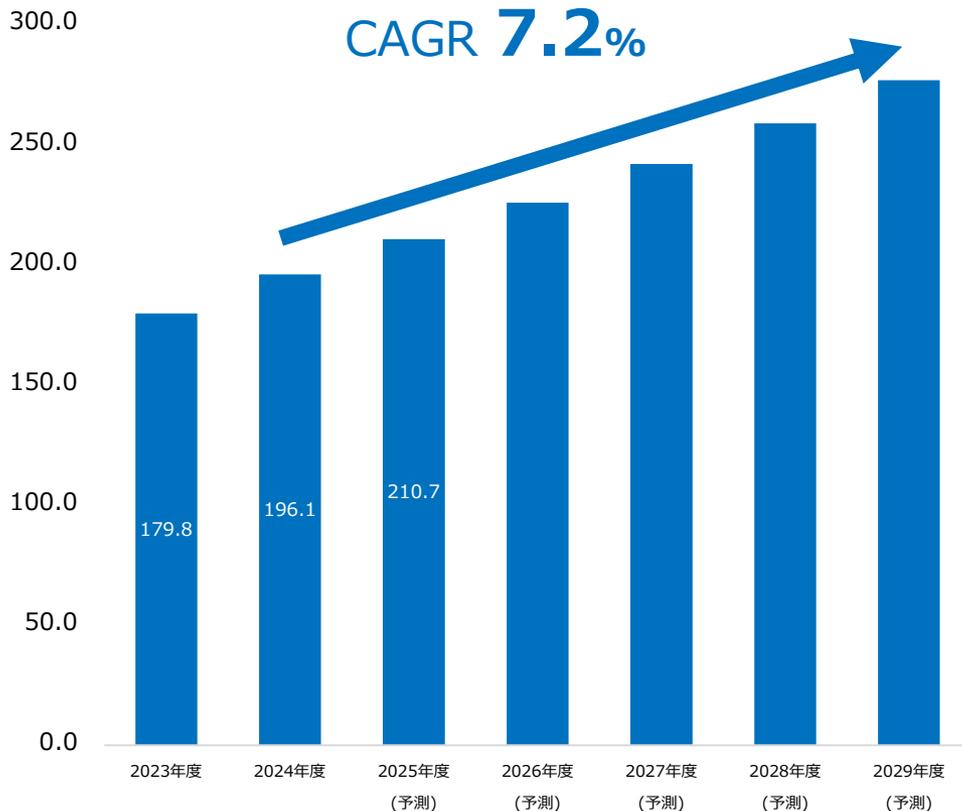
メール送信市場のCAGR(2024~2029年度)は7.2%と予測される



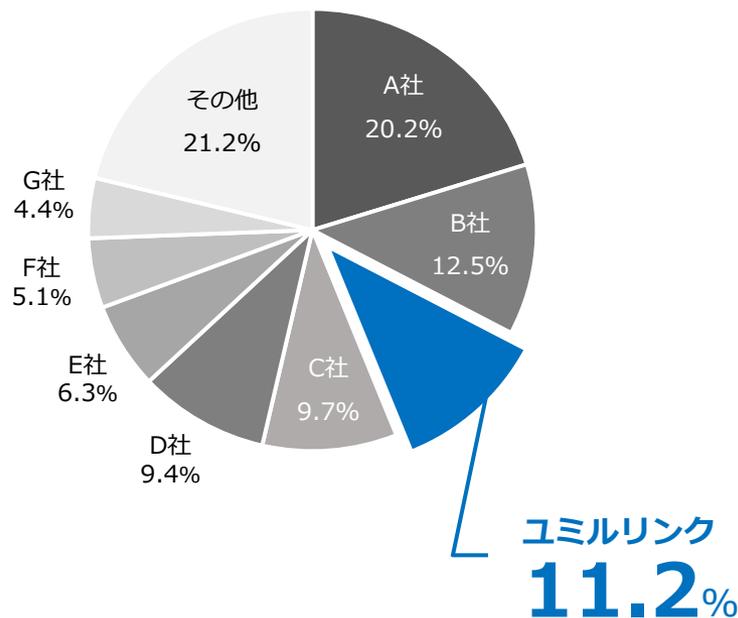
## メール配信の有望性

(単位：億円)

2024年~2029年度  
CAGR **7.2%**



## 主要ベンダー2024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2026」  
 左棒グラフ：メール送信市場規模推移および予測（2023~2029年度・売上金額）を基に当社が作成  
 右円グラフ：メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア（2024年度）を基に当社が作成

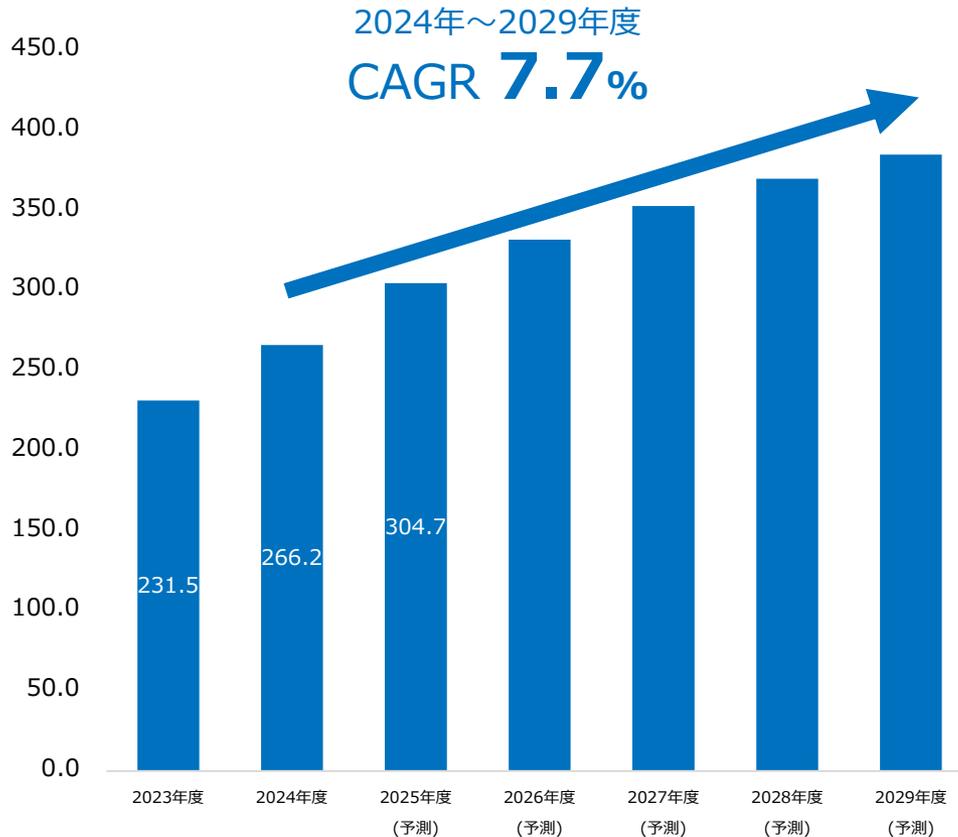
# メッセージング市場 (SMS)

SMS送信サービス市場のCAGR(2024~2029年度)は7.7%と予測される



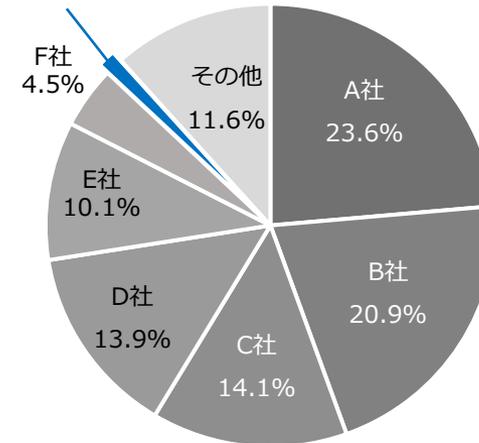
## SMSの有望性

(単位：億円)



## 主要ベンダー2024年度シェア

ユミルリンク  
1.3%



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2025」  
 左棒グラフ：SMS送信サービス市場規模推移および予測（2023~2029年度・売上金額）を基に当社作成  
 右円グラフ：SMS送信サービス市場：ベンダー別売上金額シェア（2024年度）を基に当社作成

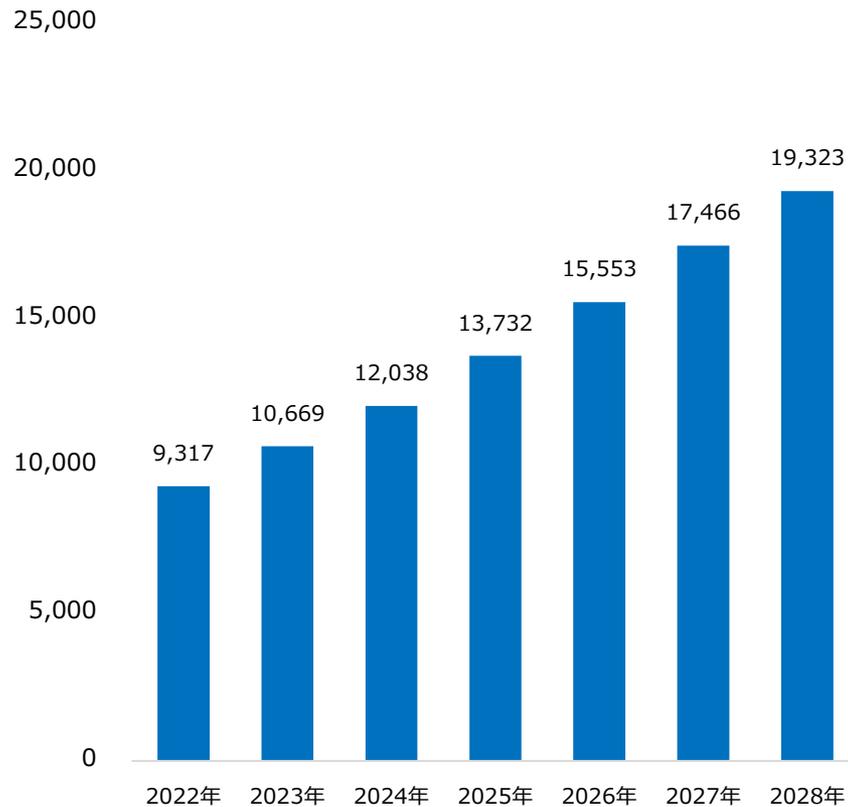
# SNSマーケティング支援

SNSアカウント運用支援市場の2026年度市場は545億円と推定される

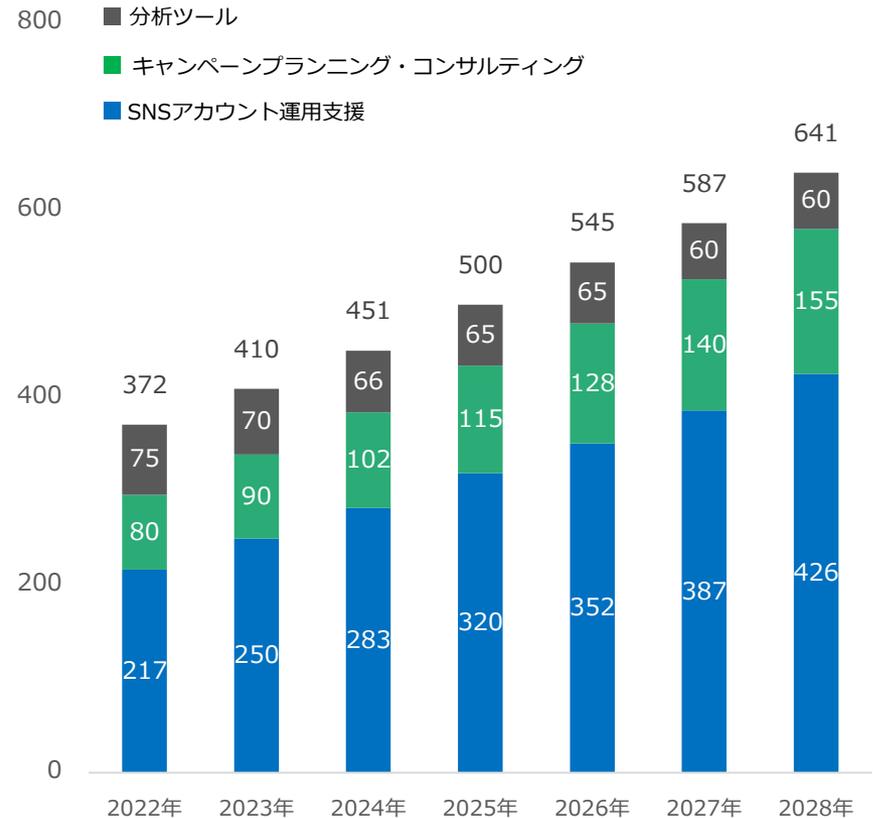


## SNSマーケティング市場

(単位：億円)



## SNSアカウント運用支援

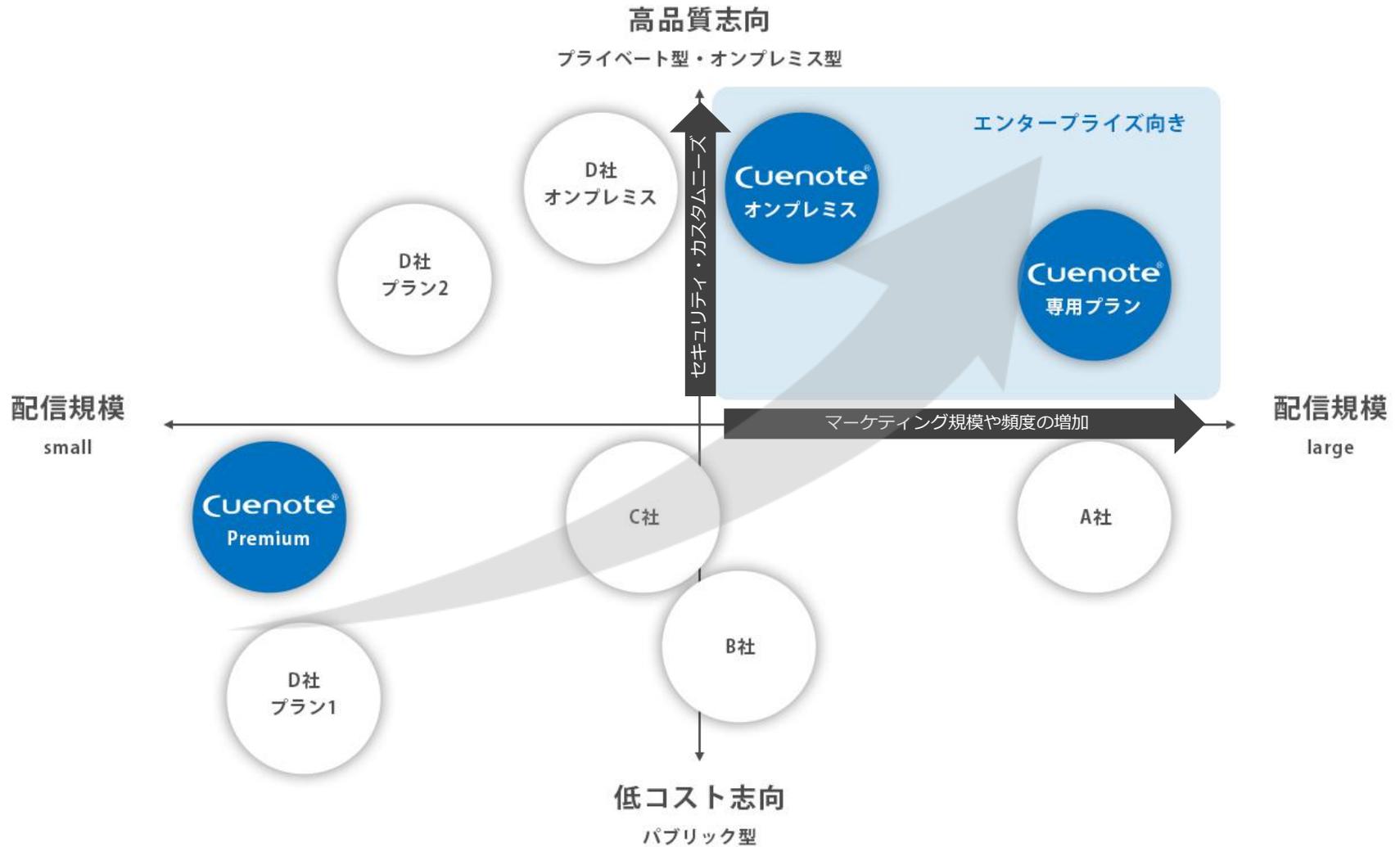


出典：「出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ」

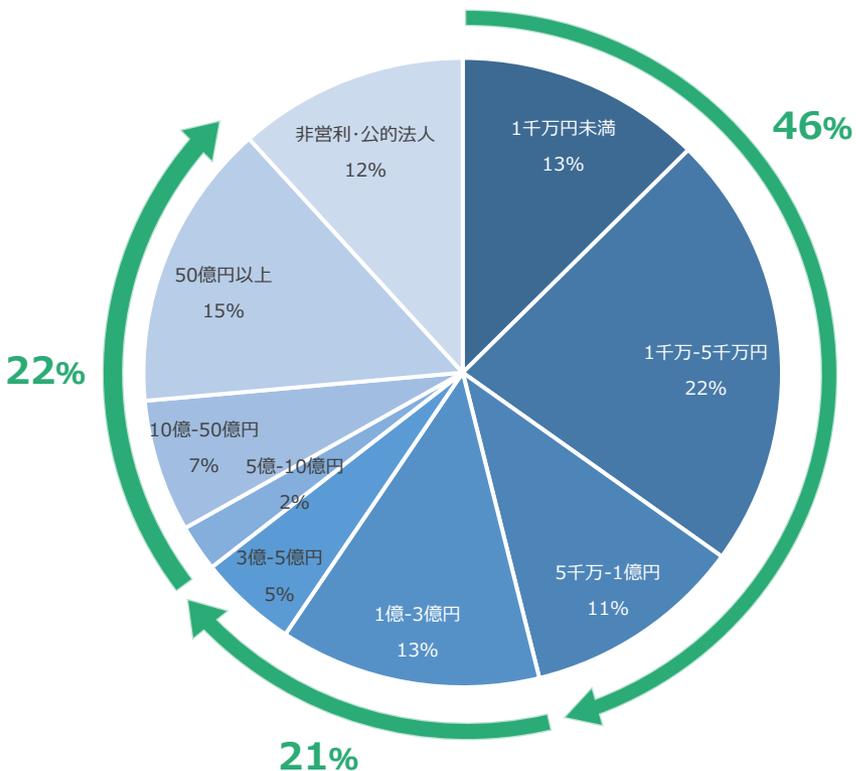
左グラフ：国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測（2022年-2029年）を基に当社作成

右グラフ：国内SNSアカウント運用支援/キャンペーンプランニング・コンサルティング/分析ツールの市場規模推計・予測 2022年-2029年を基に当社作成

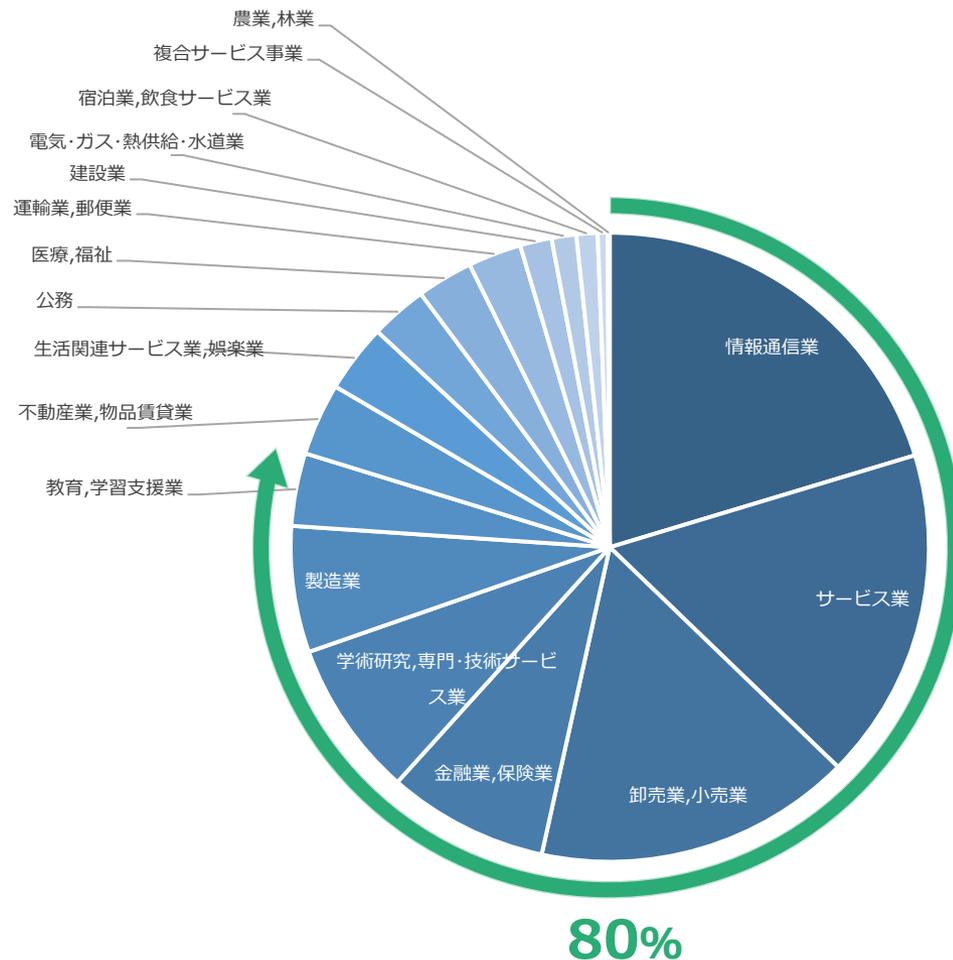
# Cuenoteのポジション



# サービス利用企業



資本金10億円を超える企業が22%であり  
大手の占める割合が高い傾向にあります。



業種は多岐にわたるも消費者との接点が多い、**情報通信、卸売・小売、サービス、金融・保険、学術研究, 専門・技術サービス、製造、教育, 学習支援**で8割を占めます。



3.

            
当社の特徴と強み

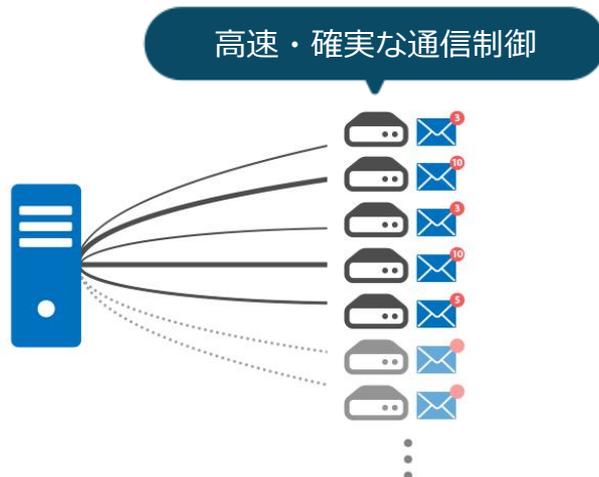
# 「開発技術力」と「分散されたサービス拠点と高い稼働率」

## 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。



## 2 分散されたサービス拠点と高い稼働率

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 2025年1月～2025年12月のメールサービスの稼働率

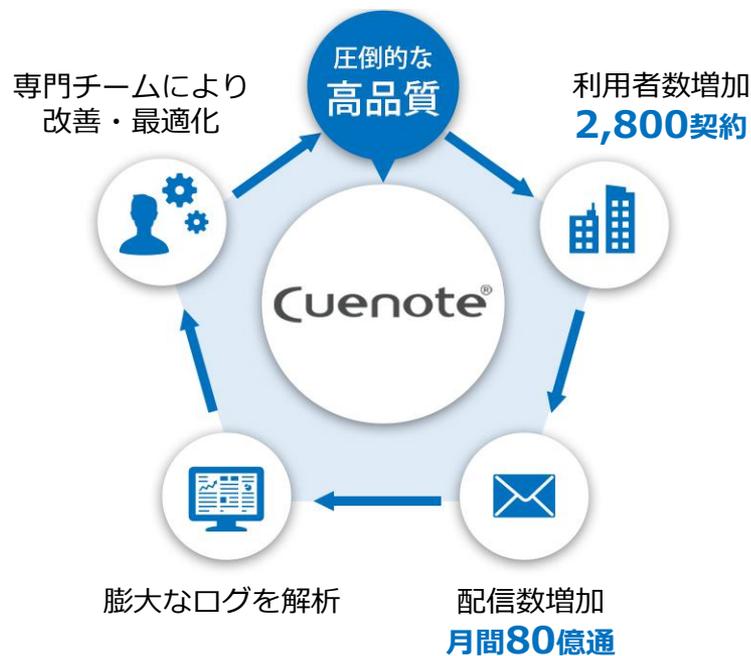
\*2 サービス用基盤設備を設置するデータセンター及びデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。

\*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ー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。

# 「専門性の高いサービス運用」と「一気通貫で製品を支える総合力、技術力」

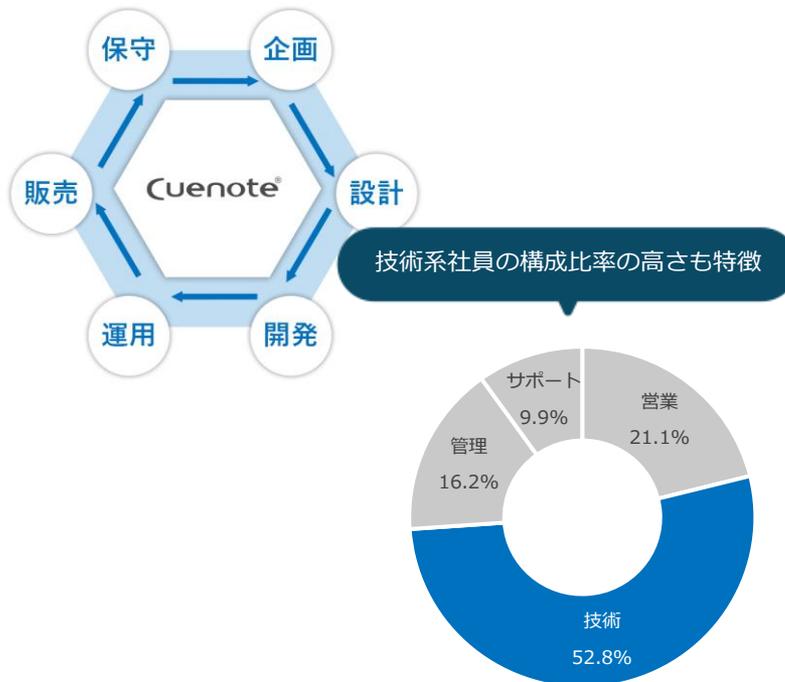
## 3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間80億通\*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。



## 4 一気通貫で製品を支える総合力、技術力

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。



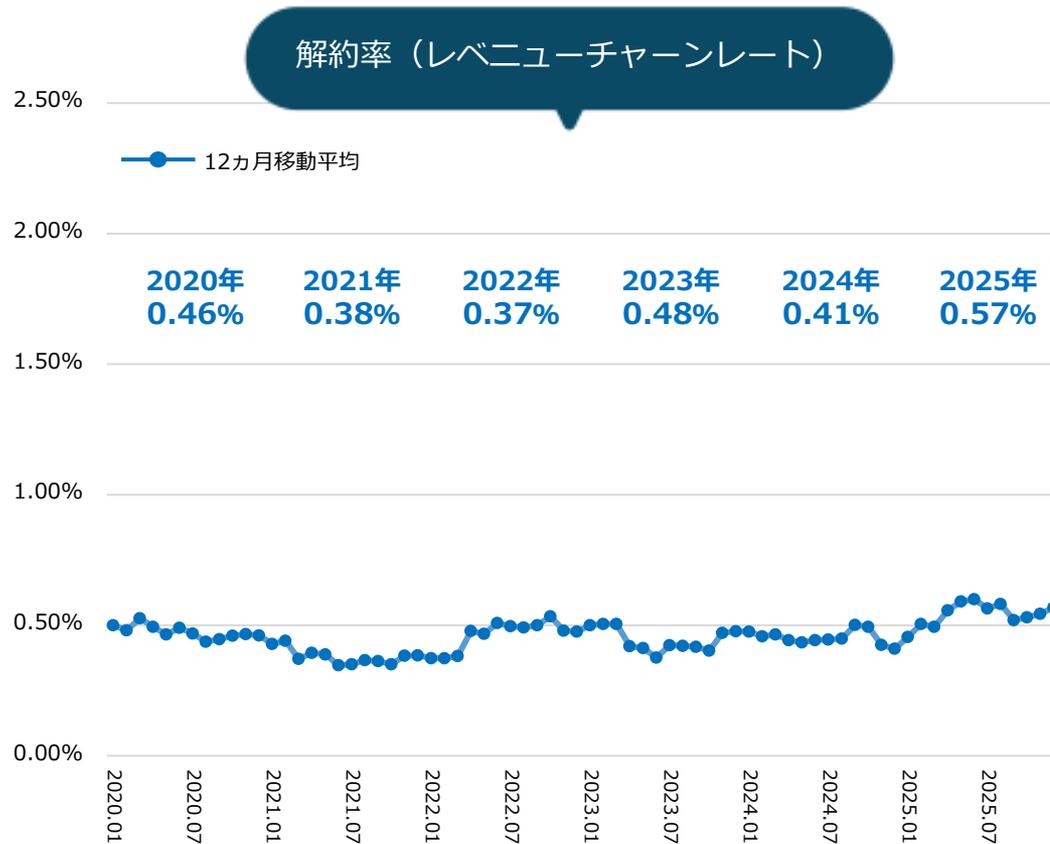
\*2025年12月実績

# 「低い解約率」

## 5

### 低い解約率

低い水準を維持するサービス\*1の平均月次解約率\*2



\*1 Cuenoteシリーズの全てのサービスの合計解約率です

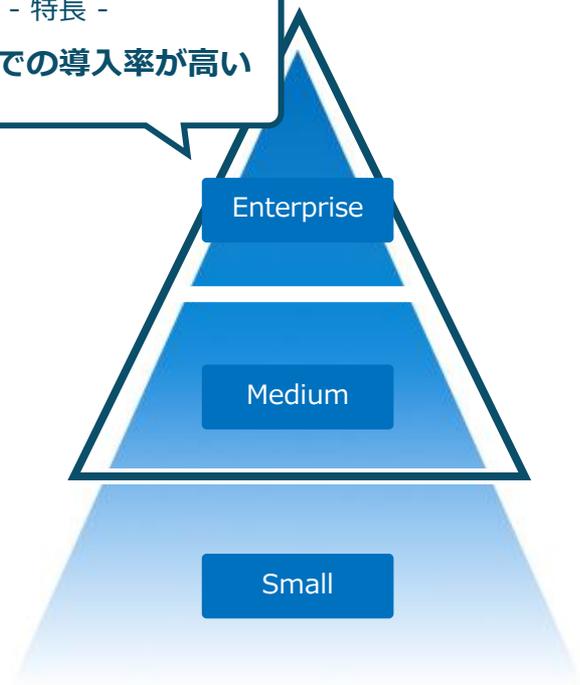
\*2 グロスレベニューチャーン：当月解約額÷月初計上額

# 「優良な顧客層」

6

## 優良な顧客層

- 特長 -  
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

### 上場企業



### 未上場企業



Cuenoteはリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。2,800契約を超える

\*2025年12月当社調べ。ロゴは掲載許諾先を掲示

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



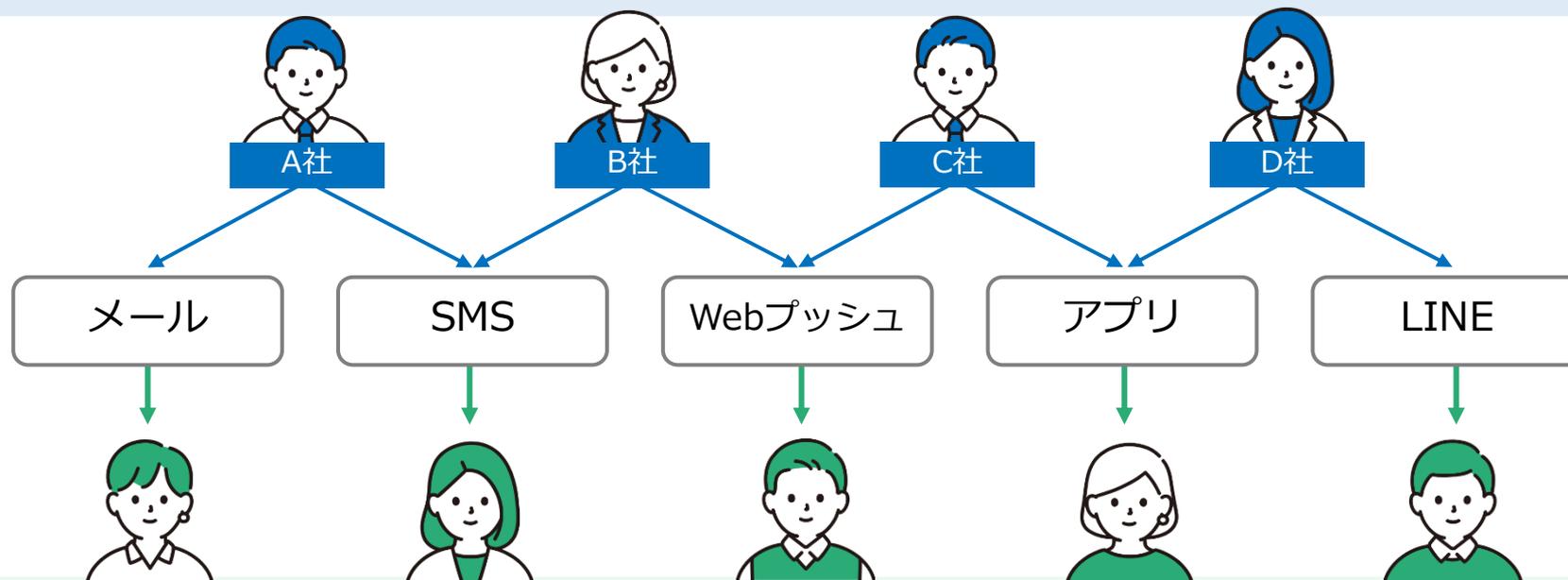
# メッセージングプラットフォームの役割

## 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

## 持続的成長に向けた取り組み

当社では、強みである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開発・運用力を活かしCuenoteというブランドでSaaSを展開し、国内多数の法人顧客に利用いただいております。

Cuenoteは「安全性」「信頼性」「経済的合理性」を高めることで「顧客価値の向上」に努めます。

### ■ 右画像

2025年3月開示： 事業計画及び成長可能性に関する説明資料 P34「成長計画」



### ■ 成長計画に掲げる取組みとこれまでの実績

	2022年	2023年	2024年	2025年
人員拡充（内、技術者増減数）	112名（-1名）	125名（+8名）	133名（+7名）	142名（+3名）
メール市場でのシェア拡大	10.5% *1	10.8% *2	11.2% *2	11.5%（予測） *2
SMS市場でのシェア獲得	1.3% *3	1.1% *4	1.3% *4	1.4%（予測） *4
サービス領域の拡大（新サービス・チャネル）	Cuenote Auth リリース		Cuenote Push リリース	
顧客領域の拡大（Mid・Small層顧客）	—	SMS for LGWAN リリース	SMS for Kintone リリース SMS for Salesforce リリース	Mail for kintone リリース SR-S entry リリース
基盤技術革新による収益性向上	—	—	—	技術選定・設備設置
M&Aによる事業領域拡大	—	—	ROCの子会社化	ROCの連結開始

[出典]

\*1：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：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2022～2024年度予測）

\*2：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2026」 メール送信市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2023～2025年度予測）

\*3：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：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2022～2024年度予測）

\*4：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2025」 SMS送信サービス市場：ベンダー別売上金額推移およびシェア（2023～2025年度予測）

## 2025年3月開示資料 経営指標の差異

<経営指標>	期初計画	実績	差異	差異要因
売上高	3,156百万円	3,054百万円	△ 101百万円	ストック売上、SNS売上・スポット売上増減要因による
ストック売上	2,887百万円	2,868百万円	△ 18百万円	Mailサービスのストック型収益の計画比減収による
SNS売上、スポット売上	269百万円	185百万円	△ 83百万円	Mailサービスのスポット売上9百万円、SNS売上74M百万円計画比減収による
営業利益	700百万円	671百万円	△ 28百万円	売上101百万円減少に対し、サーバ関連、外注、広告宣伝費など営業費計73百万円減少による
営業利益率	22.2%	22.0%	-0.2pts.	
経常利益	701百万円	672百万円	△ 28百万円	
当期純利益	480百万円	362百万円	△ 117百万円	連結子会社株式ののれん81百万円の償却による
<業績指標>				
MRR-Mail	210百万円	203百万円	△ 6百万円	下半期における受注の遅れによる
MRR-SMS・Auth	37百万円	43百万円	6百万円	期末の配信数増加による
解約率-Mail	0.46%	0.58%	0.12pts.	価格改定に伴う解約の増加による
解約率-SMS・Auth	0.23%	0.38%	0.15pts.	2Qにおける中規模配信案件の解約による

## 2030年までの計画（骨子）

### 1 売上成長

既存・新規領域併せCAGR 10%（2025-2030）

- ・ 既存領域（Mail、SMS、SNS）でのシェア拡大
- ・ サービス領域の拡大（新サービス、新チャネル、M&A）

### 2 収益性向上

当期純利益の増加（2025年比2.6倍）

- ・ スケールメリットの追及
- ・ 新技術採用によるコスト抑制
- ・ 業務効率化

### 3 資産活用

期間中の営業CFの活用先（30億円～55億円、不足分は手元資金）

オーガニック成長投資

- 人材投資（7億円）
- 開発・設備投資（7億円～10億円）

インオーガニック成長投資

- M&A、資本業務提携（10億円～30億円）

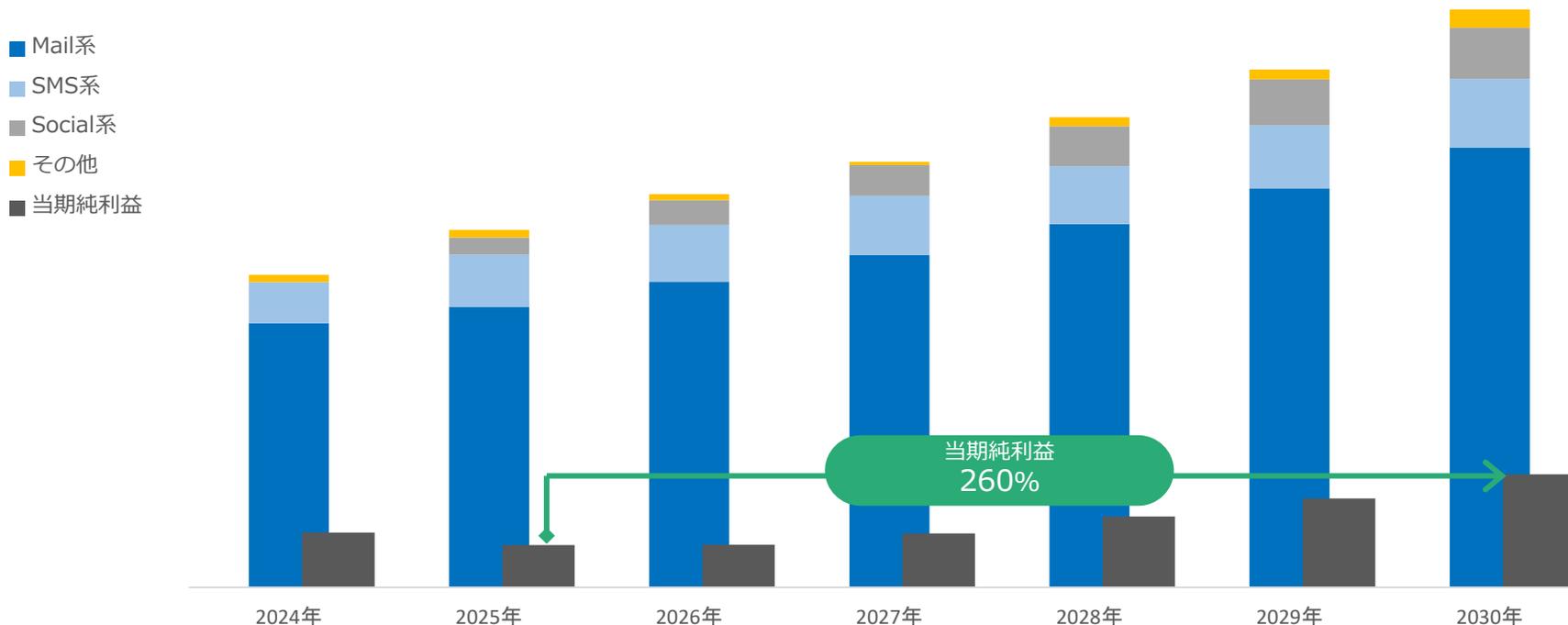
配当

- 配当（6億円～8億円）

# 2030年までの成長計画

	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
人員拡充 (内、技術者増減数)	133名 (+7名)	142名 (+3名)	+18名	+15名	+15名	+15名	+15名
メール市場でのシェア拡大	11.2% *1	11.5% (予測) *1	11.6%	11.7%	12.0%	12.3%	12.5%
SMS市場でのシェア獲得	1.3% *2	1.4% (予測) *2	1.5%	1.5%	1.6%	1.7%	1.8%
サービス領域の拡大(新サービス・チャンネル)	Cuenote Push		Cuneote MA(仮称)	Cuenote HUB(仮称)	新チャンネルリリース	新チャンネルリリース	
顧客領域の拡大(Mid・Small層顧客)	SMS for kintone SMS for Salesforce	Mail for kintone SR-S entry	Cuenote FC メジャー バージョンアップ	既存サービスの拡張	→	→	→
基盤技術革新による収益性向上	—	技術選定・設備設置	新設備設置・移管	新設備への移管	→	→	→
M&Aによる事業領域拡大	ROCの子会社化	ROCの連結開始	提携先模索	→	→	→	→

オーガニック成長によって2030年度、2025年比で当期純利益2.6倍の増益とし時価総額100億円超を達成する



[出典]

\*1: 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2026」 メール送信市場: ベンダー別売上金額推移およびシェア (2023~2025年度予測)

\*2: 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2025」 SMS送信サービス市場: ベンダー別売上金額推移およびシェア (2023~2025年度予測)

## 2026年度の主な取り組み

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）**

2026年度：ハイクラス人材はじめ連結18名増員計画、AIツール活用

▶ **顧客価値向上に向けたサービス・基盤開発**

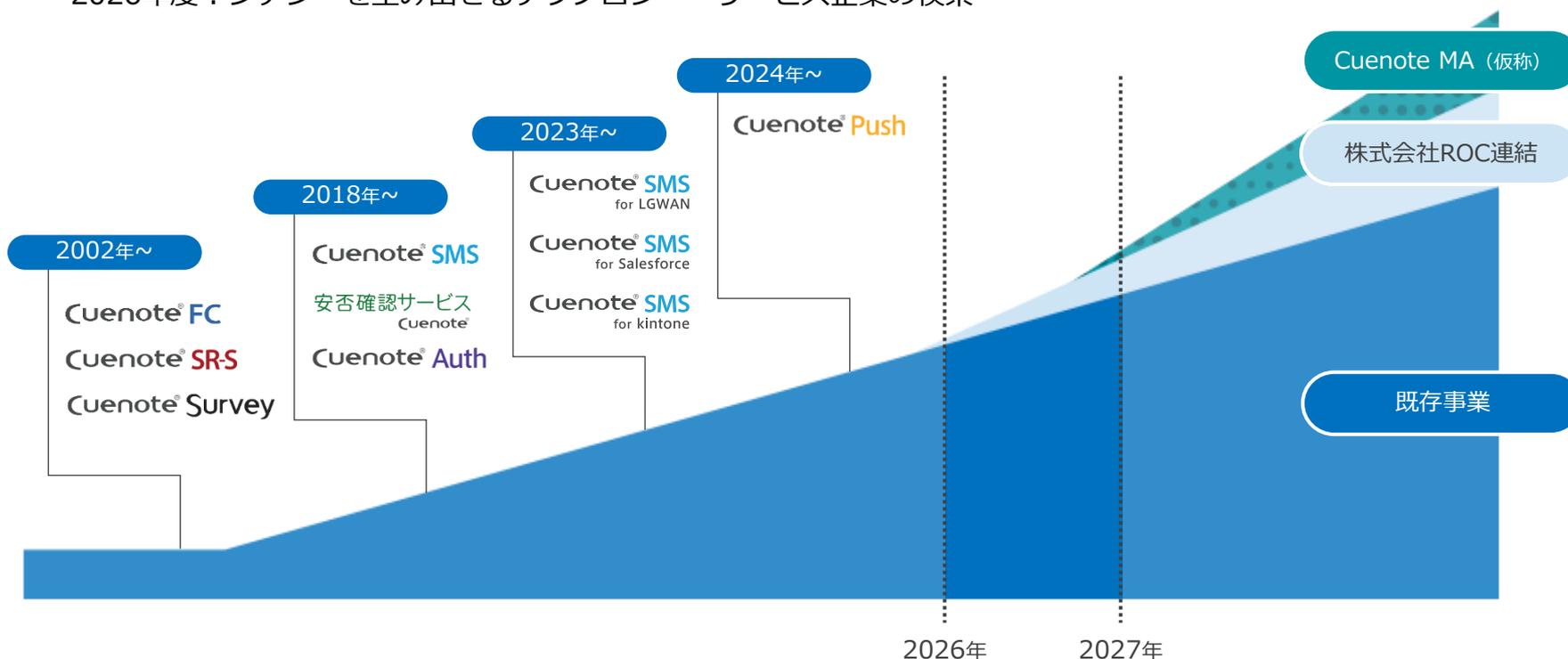
2026年度：Cuenote FC メジャーバージョンアップ、基盤設備への新技術適用、Cuenote MAリリース

▶ **マーケティング強化**

2026年度：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

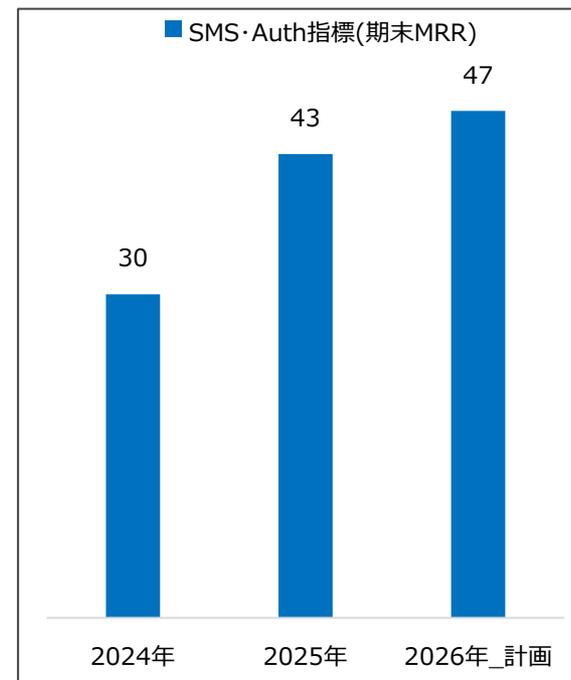
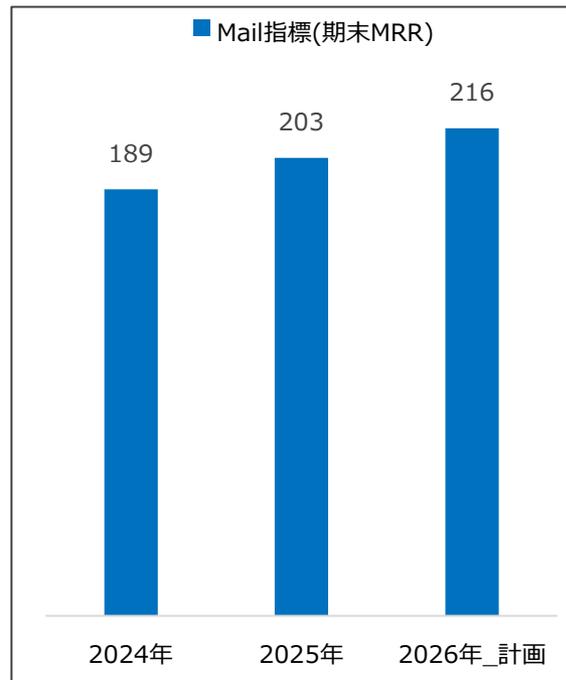
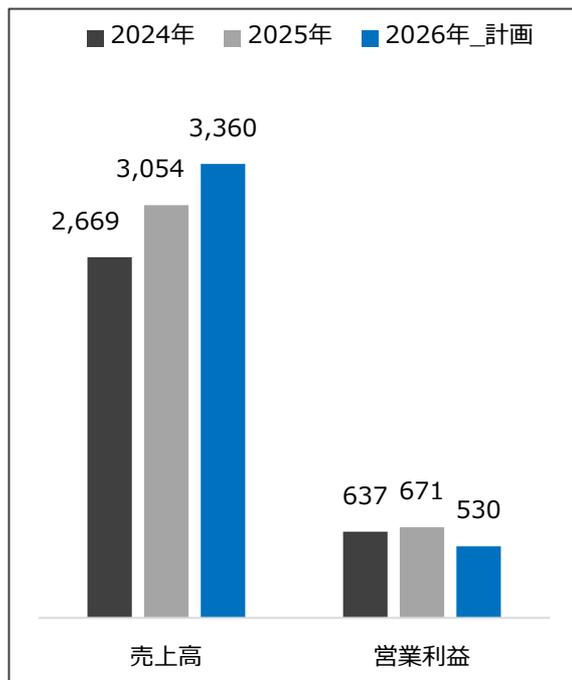
▶ **業務資本提携**

2026年度：シナジーを生み出せるテクノロジー・サービス企業の模索



## 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

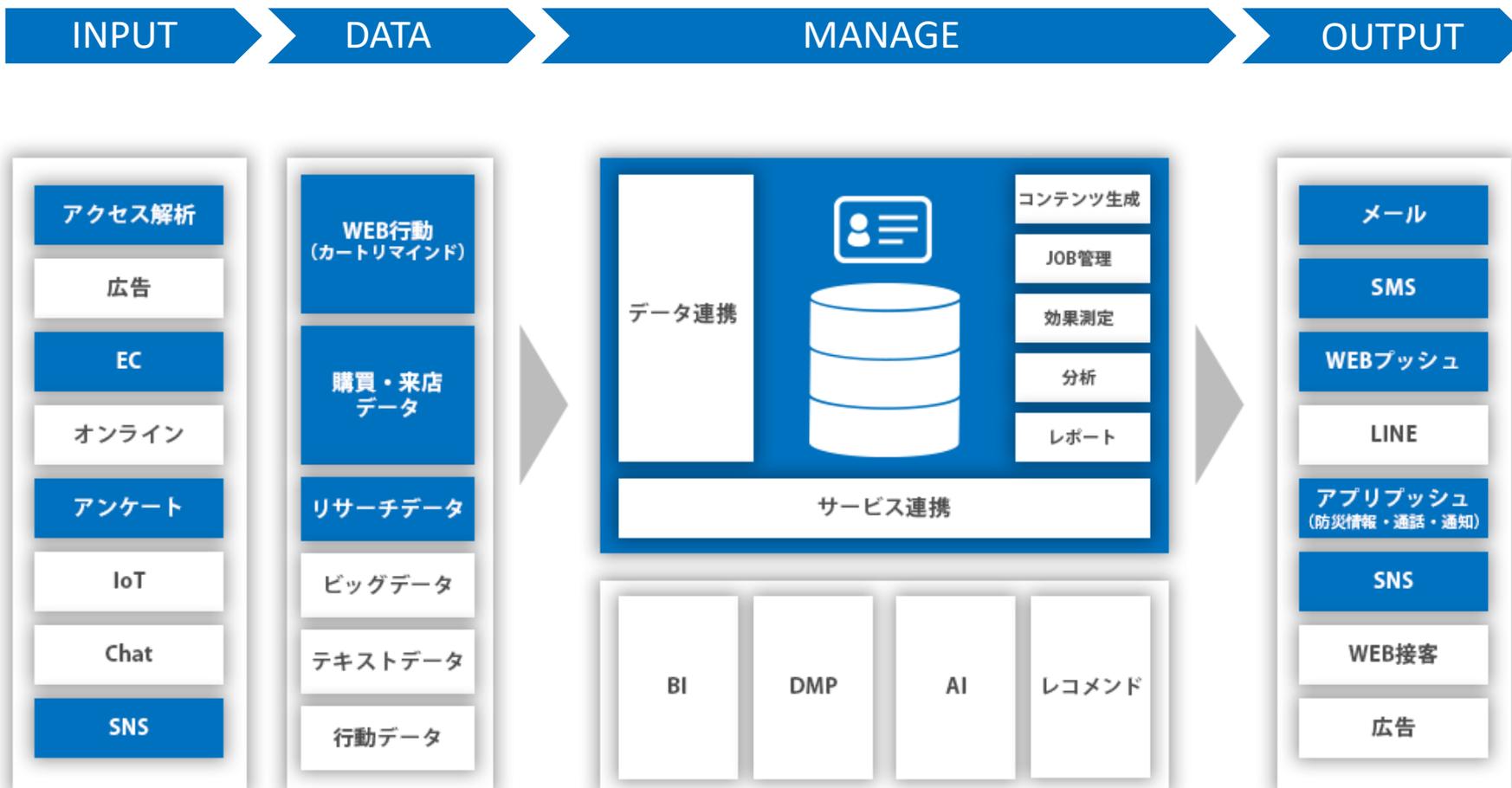


客観的な指標	2024年	2025年	2026年_計画	対前期増減
売上高(百万円)	2,669	3,054	3,360	10.0%
営業利益(百万円)	637	671	530	△21.0%
営業利益率(%)	23.9%	22.0%	15.8%	△6.19pts

期末MRR(百万円)	Mailサービス	189	203	216	6.8%
	SMSサービス	30	43	47	8.9%
月次解約率平均(%)	Mailサービス	0.41%	0.58%	0.43%	0.15Pts
	SMSサービス	0.30%	0.38%	0.35%	0.03Pts

# 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



## 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2025年版」セールス/マーケティング市場（2025年見込み）

\*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2026」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2025」SMS送信サービス市場(2025年度予測)

\*4 2025年12月期 売上高（連結）

## 5.            経営状況

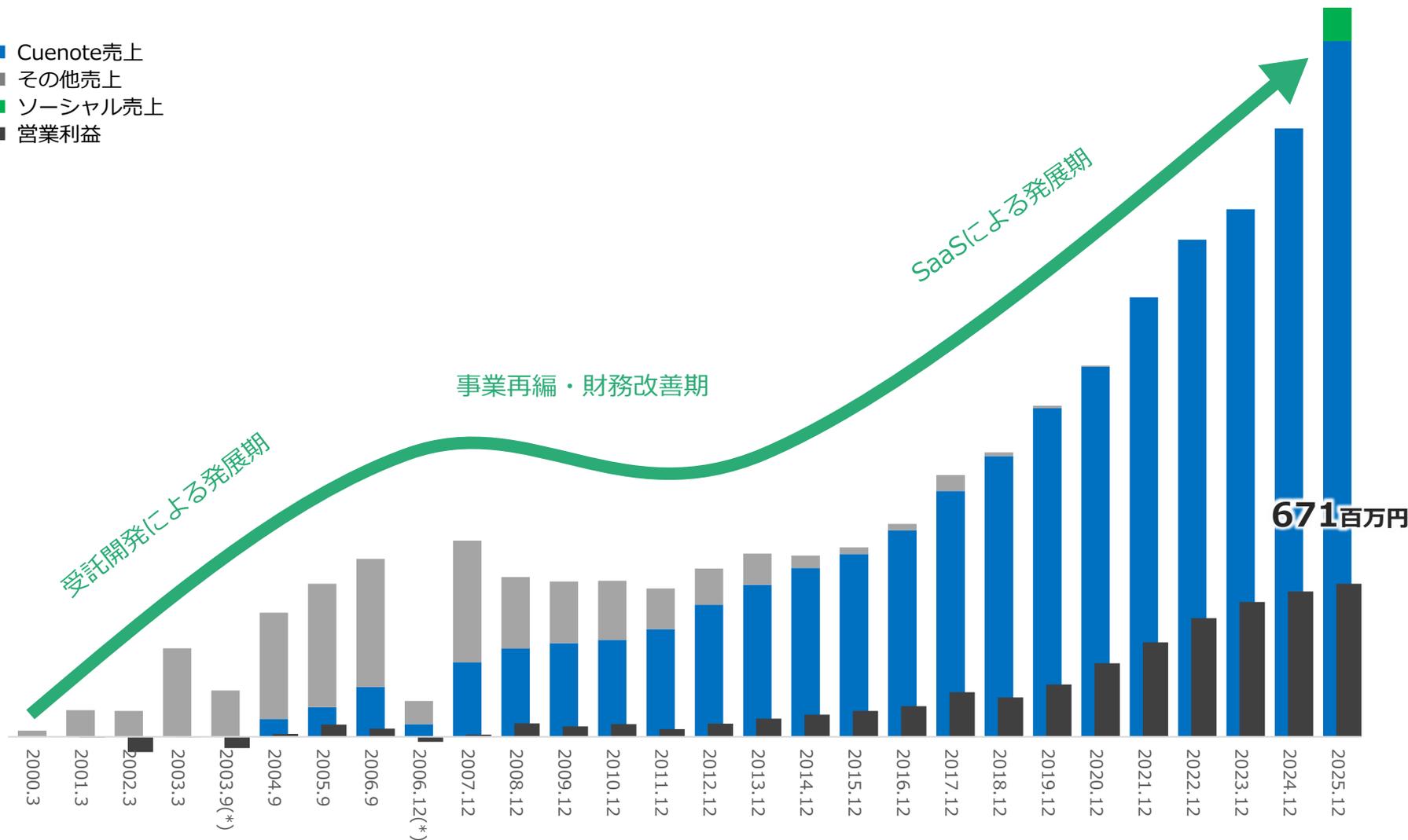


# 業績推移

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

3,054百万円

- Cuenote売上
- その他売上
- ソーシャル売上
- 営業利益



\* 2003年9月期、2006年12月期は変則決算となります。  
 ※2015年12月期より連結決算となります。

# 財務状況

健全な財務体質

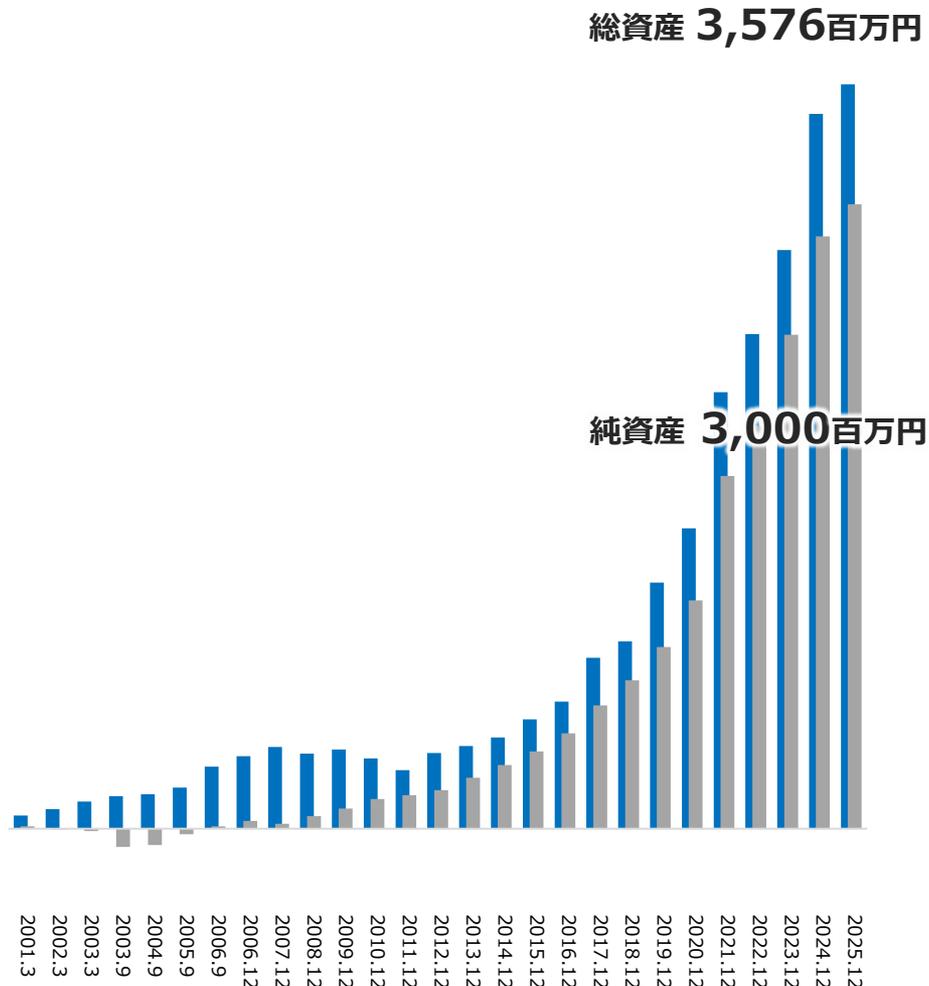
## PL（損益） 2025年12月期

科目	金額(百万円)	百分比
売上高	3,054	100.0%
営業利益	671	22.0%
当期純利益	362	11.9%

## BS（貸借） 2025年12月期

	科目	金額(百万円)
資産	流動資産	3,092
	固定資産	483
	資産合計	3,576
負債	流動負債	575
	固定負債	—
	負債合計	575
	純資産	3,000
	総資産	3,576
	自己資本比率	83.9%

## 資産推移



## 事業等のリスク

特定の製品  
への依存に  
ついて

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

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。

## 対策

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。

情報管理体制  
について

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

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。

## 対策

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、ISMS認証並びにISMSクラウドセキュリティ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。

人材の採  
用・育成に  
ついて

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

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。

## 対策

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。



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。



# ESGそれぞれに関する取り組み



## 環境 ENVIRONMENT



サーバーの仮想化

環境負荷の低い施設を利用

ペーパーレス化

テレワークの実施



## 社会 SOCIETY



働き方改革

開発拠点設置による  
地方創生

災害・有事等における円滑な  
情報提供手段の提供

クリーンなメール環境を  
維持する取り組み



## ガバナンス GOVERNANCE



ガバナンスへの取り組み

IR活動を通じた投資家との対話

取引先との健全な関係

安全・信頼性の向上に  
向けた取り組み

## 2026年度の取り組み



## ペーパーレス化の推進

前年から5%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。

→ 2025年度の前年削減率：7.7%



## 女性従業員の比率向上

女性従業員の比率を35%を維持することで、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。

→ 2025年12月末女性従業員比率：35.5%



## 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.        会社概要



## 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（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（現グロース市場）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
- 2025 ● メールリレーサービス Cuenote SR-S エントリープランをリリース  
kintoneからメール送信ができる Cuenote Mail for kintone をリリース、サイボウズの「オフィシャルパートナー」に認定

## 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

**資本金** 273百万円

**従業員数** 連結163名（単体141名） 2025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認証 JIS Q 27001 : 2014 (ISO/IEC 27001 : 2013)

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

MSA-IS-102 / Pマーク(JIS Q 15001) / 10820642(11)

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。

**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<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89億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。

## 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。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。

kintone メール配信

# Cuenote® Mail for kintone



SaaS

「kintone」と連携し、効率的なメール配信を行うためのサービスです。メールの配信設定や配信結果の確認が「kintone」のアプリ上で可能となり、メール配信業務の管理負担を軽減できます。

製品紹介

Webアンケート・フォームシステム

# Cuenote<sup>®</sup> Survey



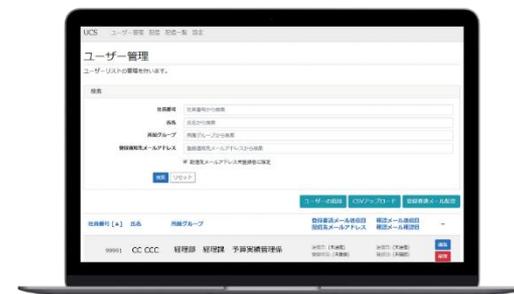
SaaS

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。

## 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説明資料」については決算発表の後に開示する予定です。

なお、次回の開示は、2027年3月を予定しております。

**Y M I R L I N K**