

ラジオNIKKEI 相場の福の神 IRセミナー オンライン

ユミルリンク株式会社 (東証マザーズ:4372)

2022年3月19日

1. ユミルリンクのご紹介

Company profile



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
- 証券コード** 4372（東京証券取引所マザーズ）
- 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** 112名（うち正社員112名、臨時従業員0名）＊2021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** JISQ27001：2014 ISMS
 Pマーク10820642（08）
 ASP・SaaS安全・信頼性に係る情報開示認定制度



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

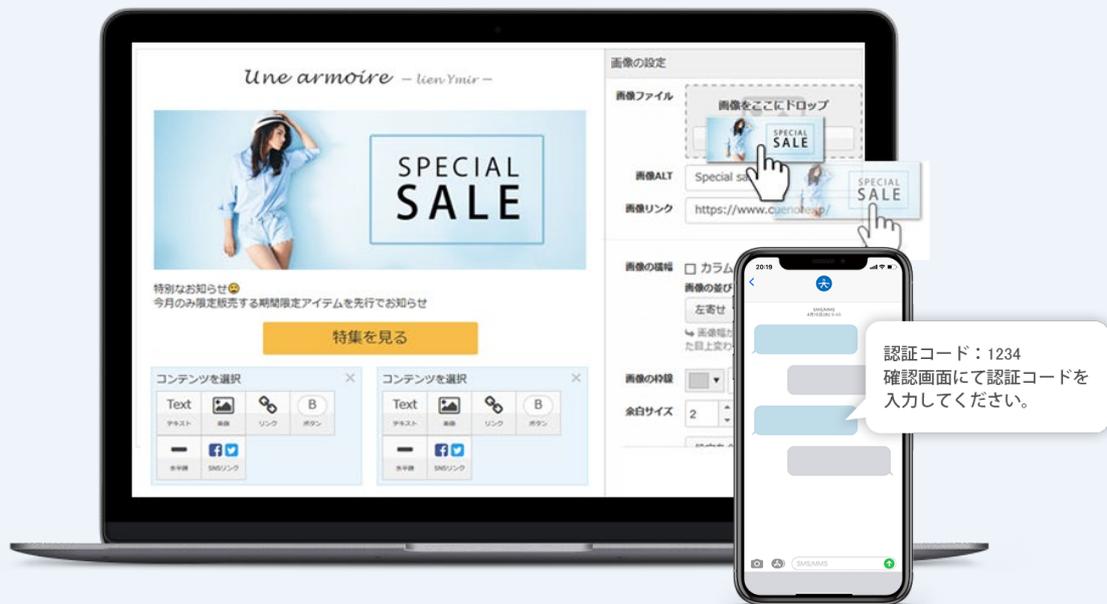
2.事業内容

business details



Cuenote メッセージングソリューション

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です。



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

SMS配信サービス
Cuenote[®] SMS

メールリレーサーバー
Cuenote[®] SR-S

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[®]

Cuenoteシリーズ

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

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する
配信エラー理由解析機能付

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

Webアンケート・フォームシステム Cuenote® Survey

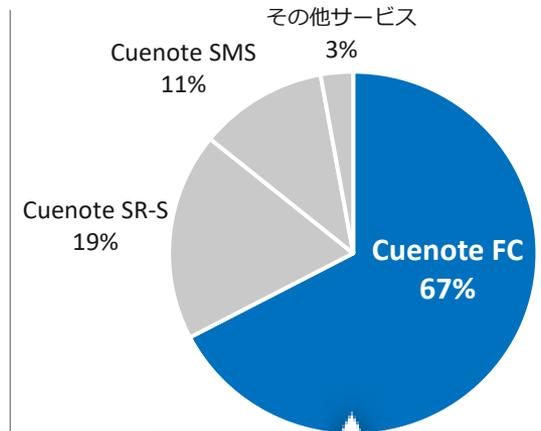


ブラウザ操作で高度なアンケートや
セキュアなフォームを作成。
柔軟にデザインでき、多言語に対応

安否確認サービス 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



Cuenote FCは、
当社売上（2021年通期）の
67% を占める主力製品

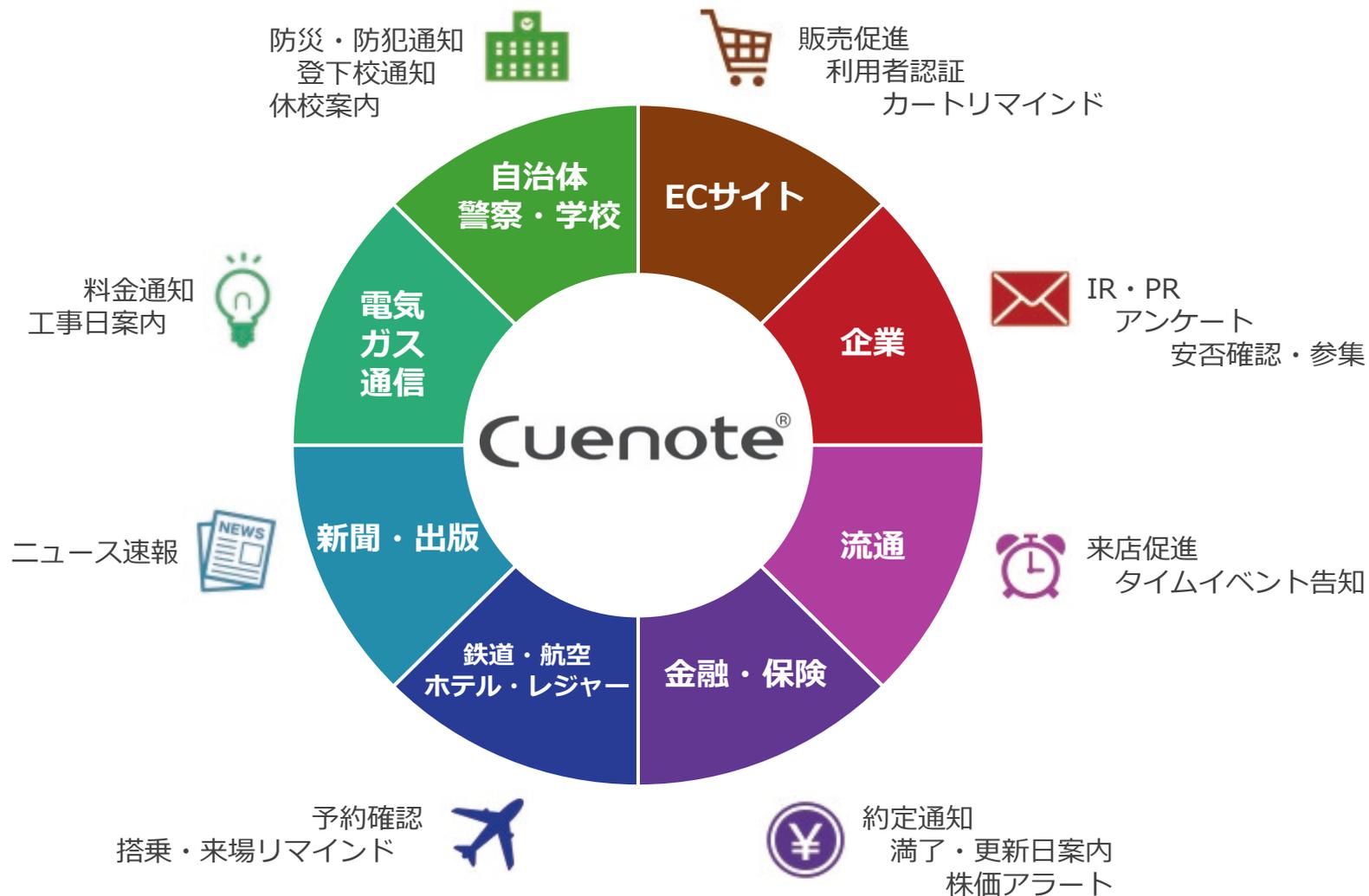
*Cuenote FCの収益形態は主に定額・従量制となります。

*Cuenote SR-Sの収益形態は定額制となります。

*Cuenote SMS、Survey、安否確認サービスの収益形態は従量制となります。

Cuenoteの活用事例

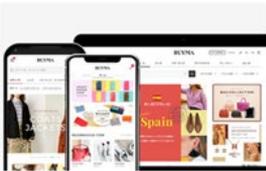
プロモーション以外にも、様々な目的・業種で活用されている



Cuenote ご利用企業例

enigma

メール経由売上が10億円規模に到達、最大チャンネルに



SAPPORO

タイミングを逃さない高速メール配信によりユーザーをつかむ戦略が可能に



CyberAgent.

安定したメールの大規模配信と制作工数の削減を実現



イーデザイン損保
東京海上グループ

1日120種類のメール送信で顧客との接点を




利用者とともにメッセージ数も増加

月間60億通を超えるメール・SMS配信実績

(単位：百万通)



月間60億通

*2021年12月実績

3 .2021年12月期通期決算

Full-year results for the fiscal year ended 2021



業績サマリー

前年同期比

総売上

1,929百万円

18.4%増

Cuenote(Mail,SMS)の伸長により、過去最高を更新

営業利益

414百万円

28.3%増

増収効果により過去最高益

期末MRR (*)
Mail

141百万円

14.7%増

高価格帯プランの受注とプランアップが貢献

期末MRR (*)
SMS

29百万円

193.7%増

新規顧客による配信数底上げ,既存顧客の配信増

期末MRR (*)
その他

4百万円

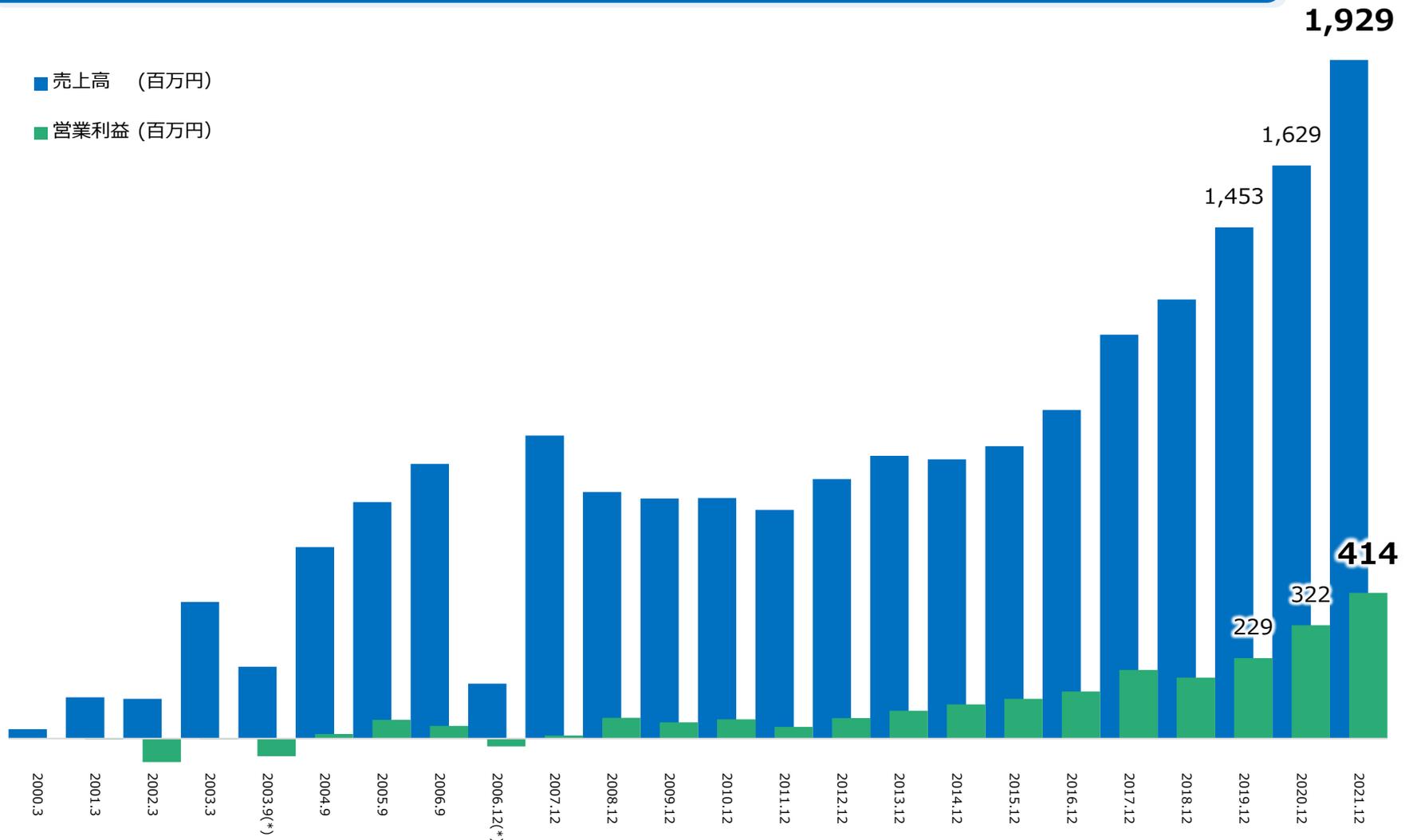
2.3%増

前期末のデジタルブックサービス終了により微増

(*) 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

通期業績推移

☑ 売上高+18.4%、営業利益+28.3%、いずれも過去最高を更新



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

ストック売上、契約数

ストック売上

(単位：百万円)

2,000

1,881百万円

2017~2021年
増加率

+87.8%

1,000

500

0

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

契約数

(単位：件)

2,000

1,936件

2017~2021年
増加率

+57.3%

1,000

500

0

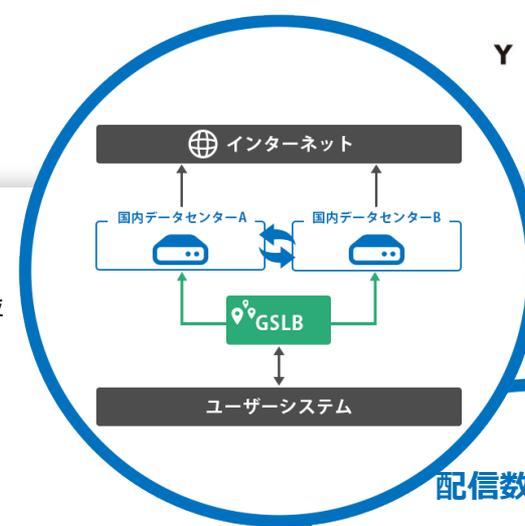
2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

	2020年12月期	2021年12月期	増減率	増減額
売上高	1,629 百万円	1,929 百万円	18.4 %	299 百万円
売上原価	476 百万円	622 百万円	30.6 %	145 百万円
売上総利益	1,153 百万円	1,306 百万円	13.3 %	153 百万円
売上総利益率	70.8 %	67.7 %	△ 3.0 pts.	—
販管費	830 百万円	892 百万円	7.5 %	62 百万円
営業利益	322 百万円	414 百万円	28.3 %	91 百万円
営業利益率	19.8 %	21.5 %	1.7 pts.	—
経常利益	326 百万円	398 百万円	22.1 %	72 百万円
当期純利益	224 百万円	286 百万円	28.1 %	62 百万円
当期純利益率	13.7 %	14.9 %	1.1 pts.	—

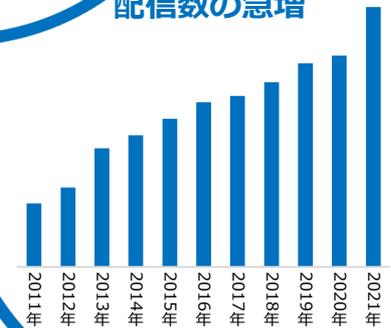
主要サービスハイライト

Mail

- ✔ 新設基盤による「ディザスターリカバリープラン(*1)」が好評
 エンタープライズユーザーの獲得が進む
 (銀行・通信・運輸・省庁・為替取引・アパレル等)
- ✔ Withコロナを背景にメッセージ配信数が増加
 プランアップにより平均利用額が増加
- ✔ 当期の月間解約率は平均0.38%と引き続き低水準を維持



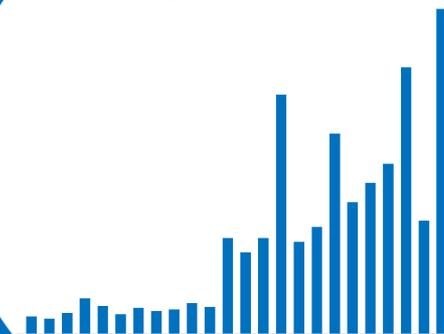
配信数の急増



SMS

- ✔ 当期の新規獲得顧客がメッセージ配信数を底上げ
 電力、金融・保険、流通・小売業顧客の通知利用
- ✔ 既存顧客におけるプロモーション利用の急増
- ✔ 当期の月間解約率は平均0.15%と低水準で推移

SMS 利用用途の拡大

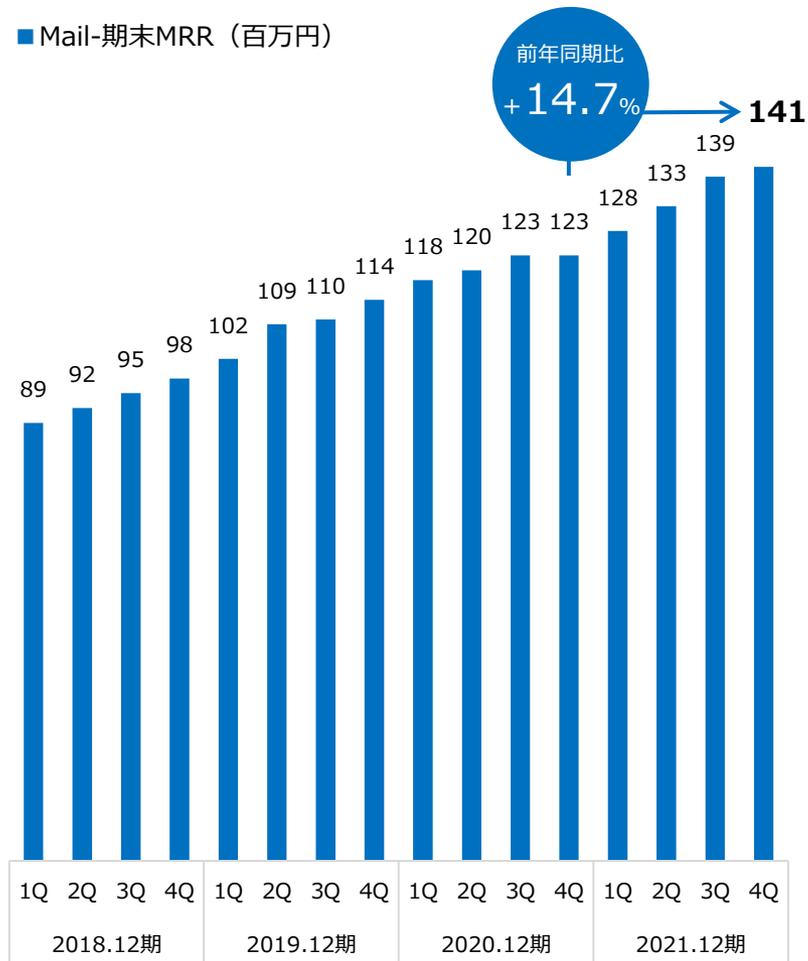


(*1)ディザスターリカバリープラン：大規模災害等を想定し複数拠点に設置したシステムを利用いただけるサービスプラン
 異常検知時にドメイン情報を切替えるグローバルサーバロードバランス方式と、同一IPアドレスを他拠点のシステムに付け替えるグローバルIPルーティング方式を選択いただけます

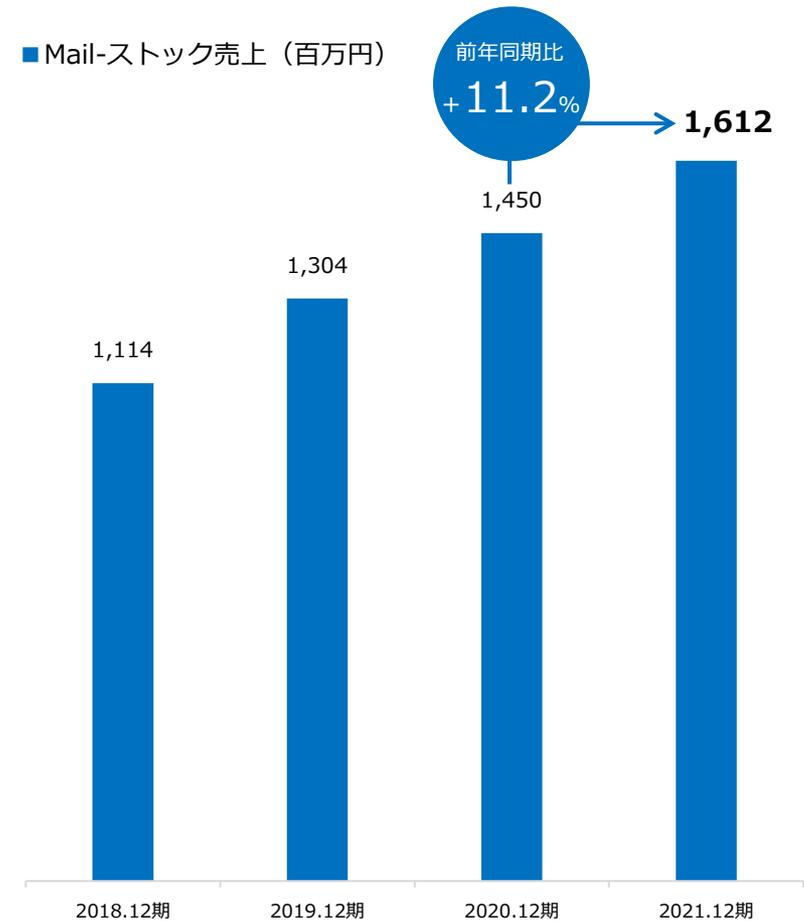
Mail 期末MRR (*1) / 通期ストック売上

期末MRRは前年同月より18百万円(14.7%)増加、通期ストック売上は11.2%増の1,612百万円

■ Mail-期末MRR (百万円)



■ Mail-ストック売上 (百万円)



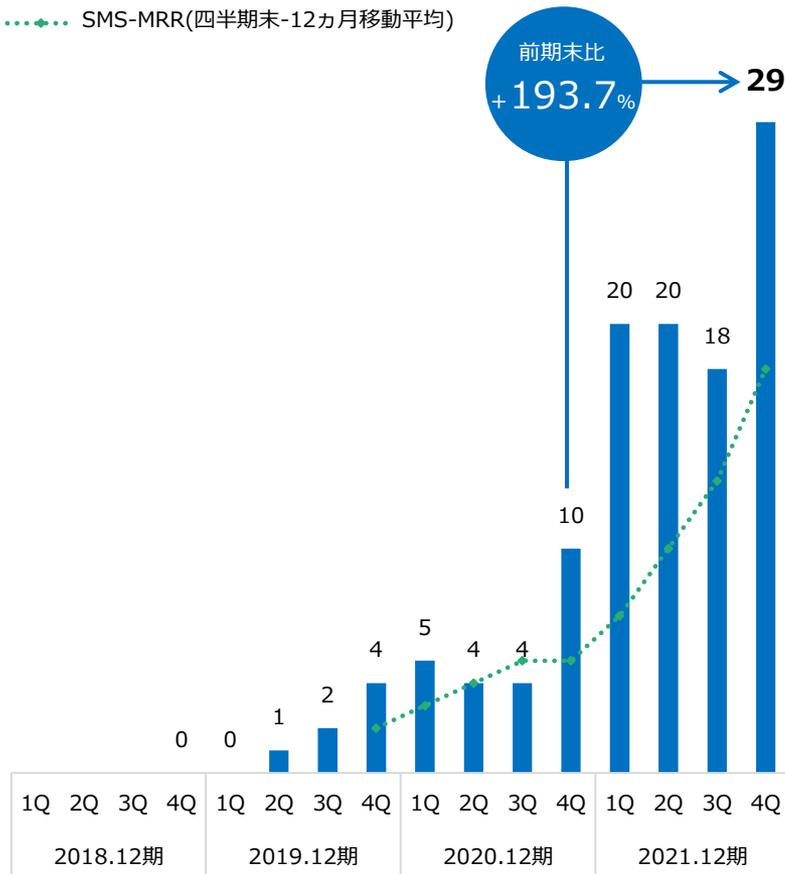
(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

SMS 期末MRR/通期ストック売上

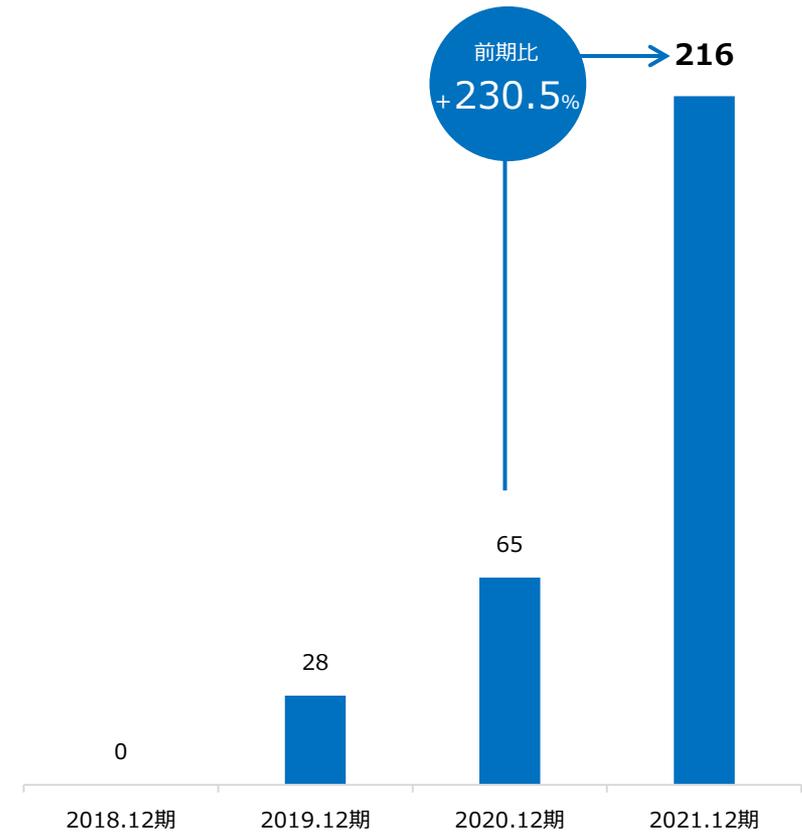
新規顧客の獲得と既存顧客の配信数増加により期末MRRが増加、通期ストック売上は230.5%増の216百万円

■ SMS-四半期末MRR (百万円)

..... SMS-MRR(四半期末-12カ月移動平均)



■ SMS-ストック売上 (百万円)

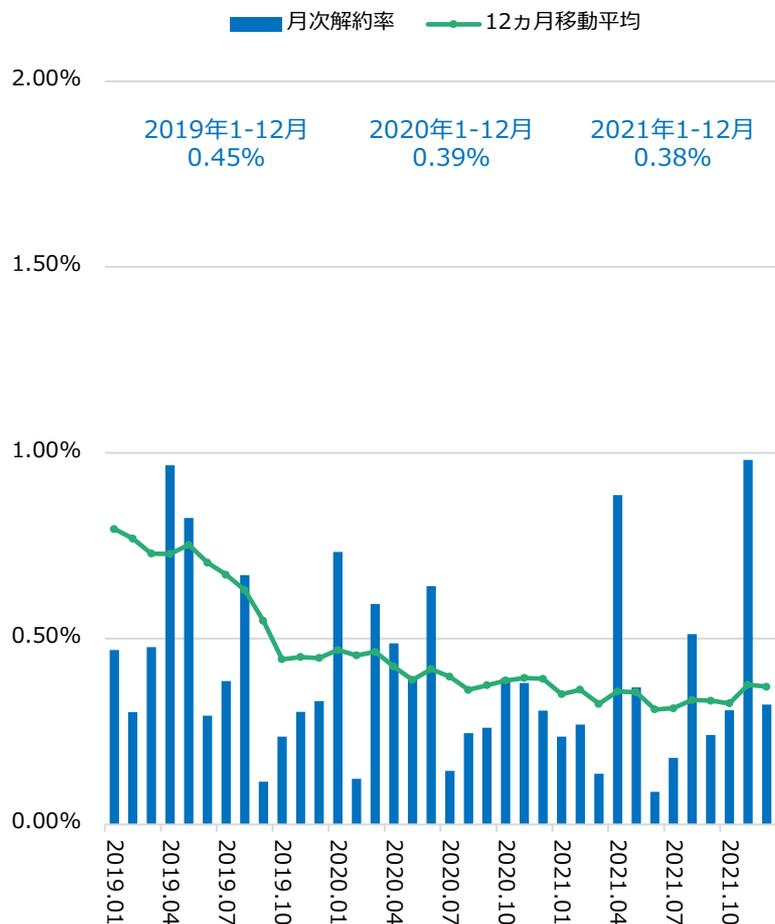


注：SMSのサービス利用売上は、配信数に準じた従量課金売上が80.6%を占めます(2021年1月~12月実績)
 繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

月次解約率

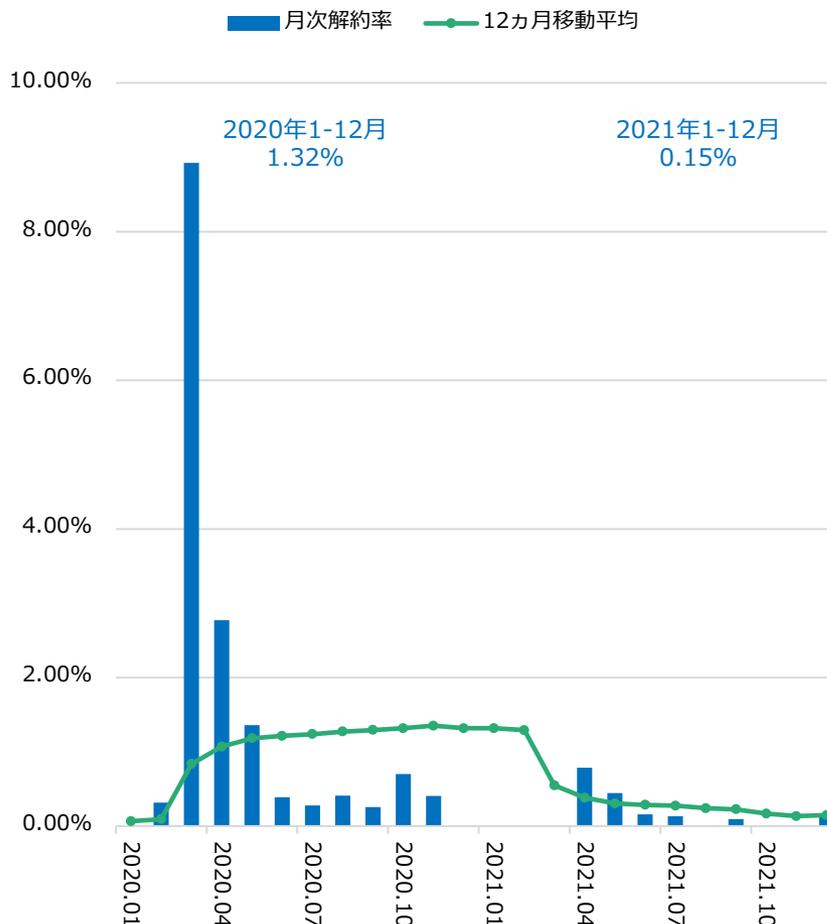
Mail (*1)

2021年は4月に自治体様の予算削減に伴う複数の解約と11月に国際的イベント閉幕に伴う解約が生じたものの、通年で月次解約率は平均0.38%と低水準を維持



SMS (*1)(*2)

2021年は主だった解約が生じず、月次解約率は平均0.15%と低水準を維持



(*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

貸借対照表

	2020年12月期	2021年12月期	増減
流動資産	1,185 百万円	1,820 百万円	635 百万円
現預金	188 百万円	1,513 百万円	1,324 百万円
固定資産	257 百万円	276 百万円	19 百万円
資産合計	1,443 百万円	2,097 百万円	654 百万円
流動負債	333 百万円	402 百万円	69 百万円
(未払法人税等)	124 百万円	99 百万円	△ 24 百万円
固定負債	12 百万円	0 百万円	△ 12 百万円
負債合計	346 百万円	402 百万円	56 百万円
純資産合計	1,097 百万円	1,695 百万円	598 百万円
自己資本比率	76.0 %	80.8 %	4.8 pts.
1株あたり純資産	308.66 円	435.48 円	126.82 円

- ・営業活動によるCF
税引前当期純利益+398
- ・投資活動によるCF
CMS預け金戻し+760
- ・財務活動によるCF
公募増資+311

- ・所得拡大税制による
法人税の減少
- ・未払消費税の減少

4. 成長戦略

growth strategy



「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



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2021年版」デジタルマーケティング市場（2022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2022」メール送信市場（2022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/CLM/電子契約サービス市場2021」SMS送信サービス市場（2022年度予測）

*4 2021年12月期 売上高

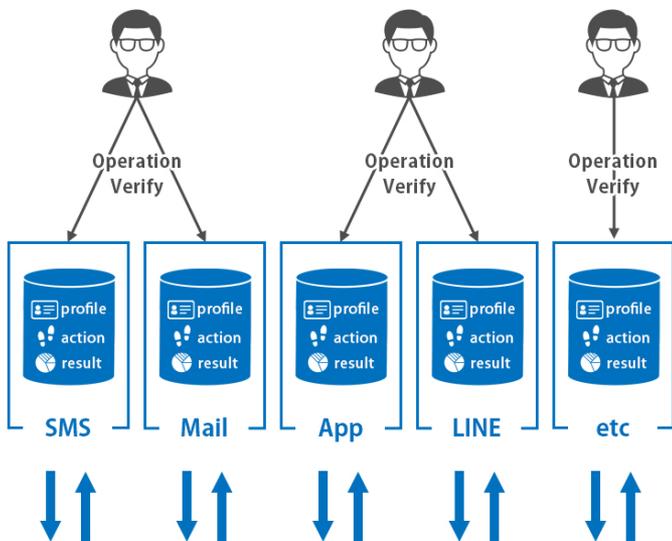
メッセージングプラットフォームの役割

背景

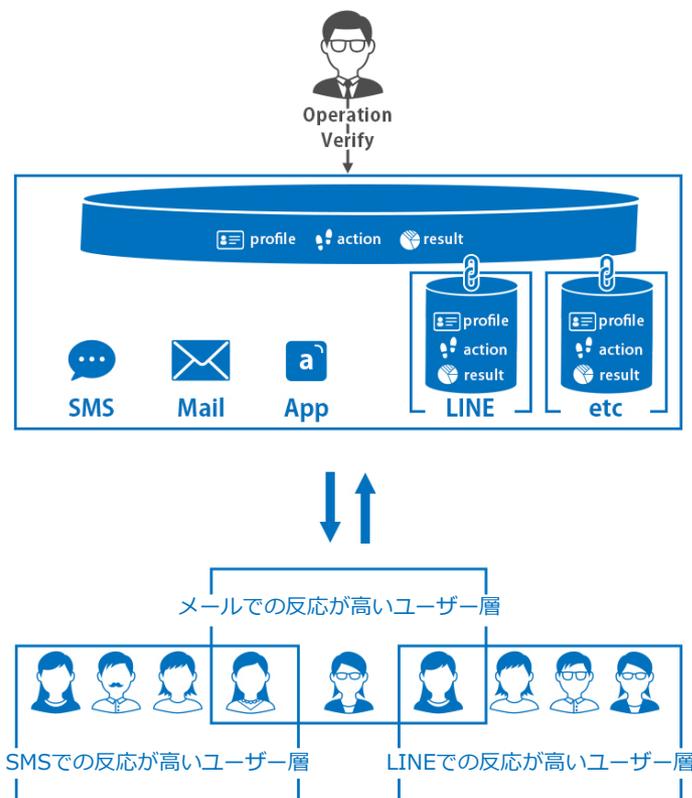
消費者の生活様式やITツール・テクノロジー進化によるコミュニケーション手段の多様化

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



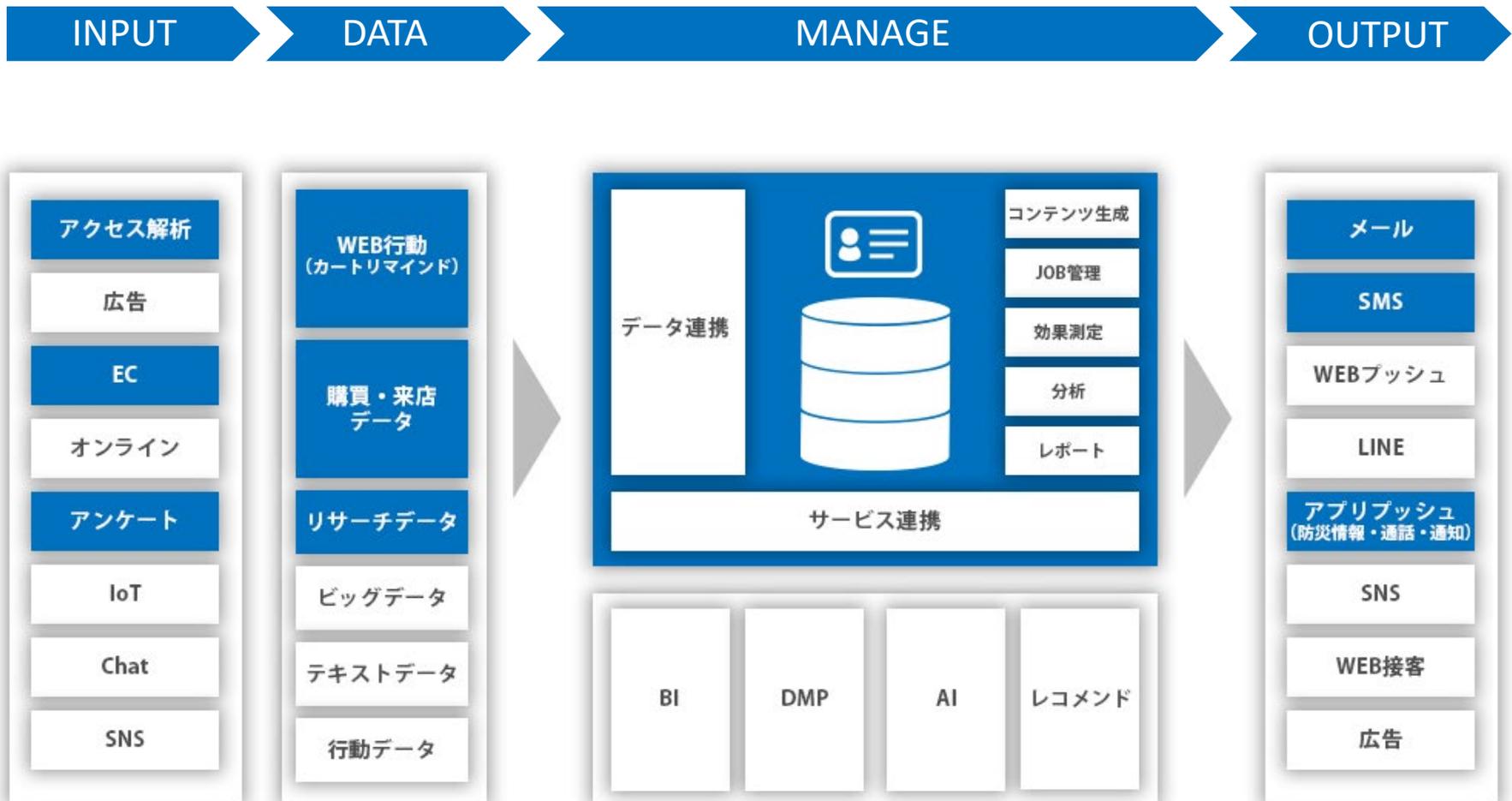
消費者

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

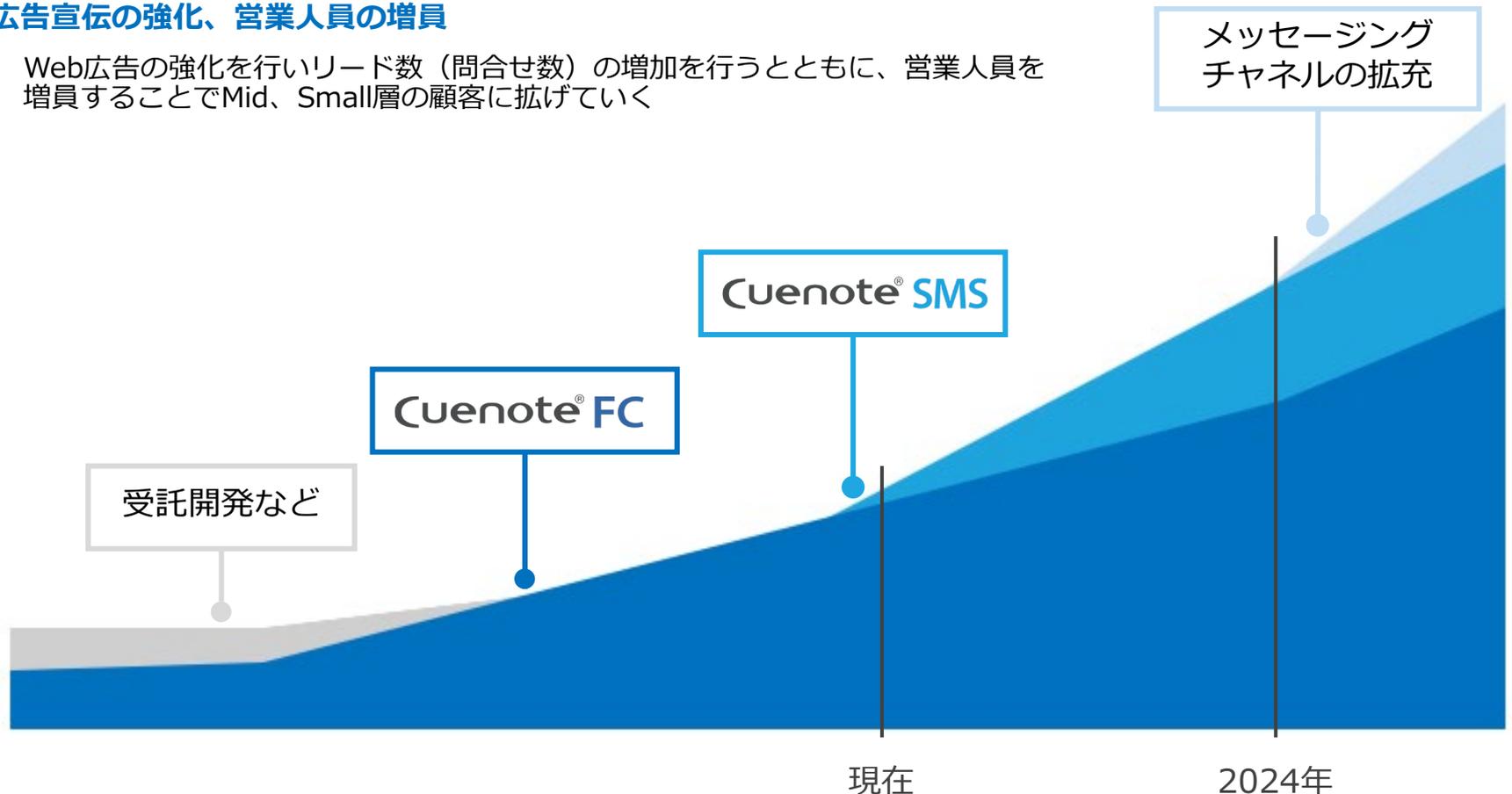
成長過程にあるメールサービスを引き続き伸ばしながら、
メッセージングチャンネル（LINE、Webプッシュなど）を拡充し、高い成長を続ける

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

広告宣伝の強化、営業人員の増員

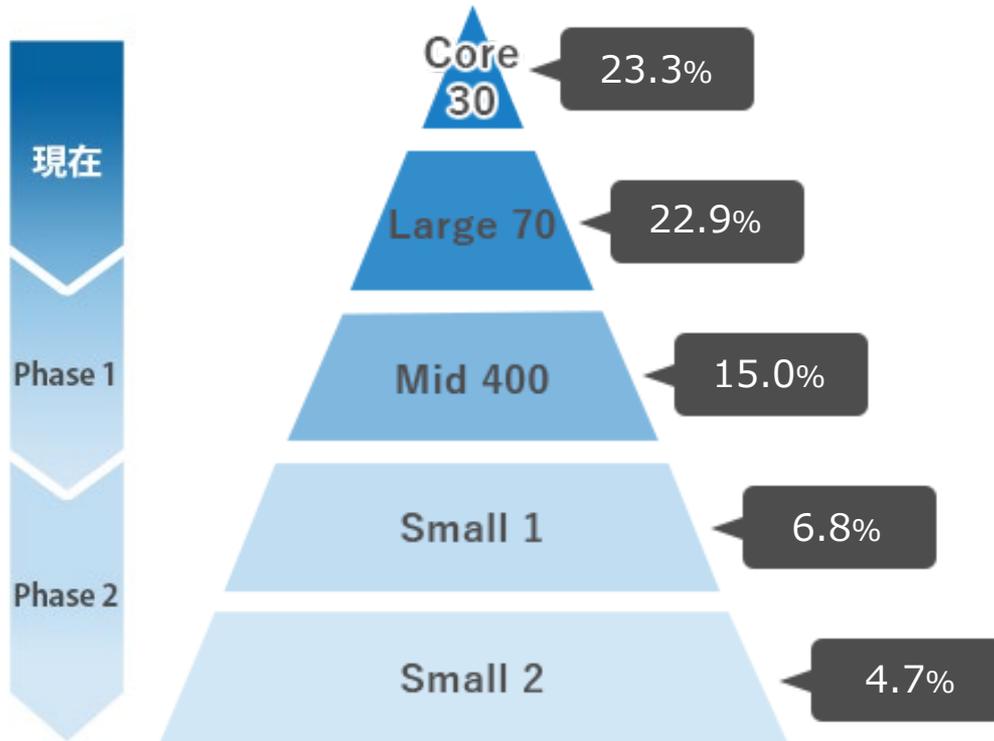
Web広告の強化を行いリード数（問合せ数）の増加を行うとともに、営業人員を増員することでMid、Small層の顧客に拡げていく



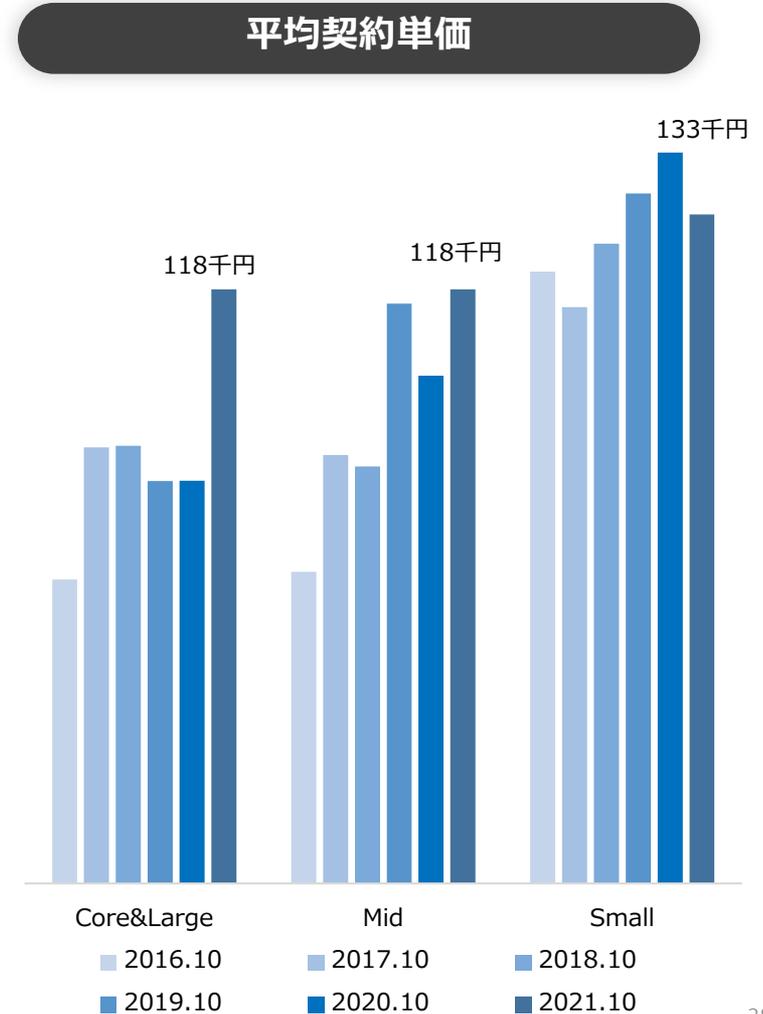
ターゲット・ポテンシャル

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



4. 第25期（2022年12月期）業績予想

2022年12月期業績見通し

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
売上高	1,929 百万円	2,175 百万円	12.8 %
ストック売上	1,881 百万円	2,126 百万円	13.0 %
スポット売上	48 百万円	48 百万円	1.5 %
営業利益	414 百万円	470 百万円	13.4 %
営業利益率	21.5 %	21.6 %	0.1 pts.
経常利益	398 百万円	470 百万円	17.9 %
当期純利益	286 百万円	321 百万円	12.2 %
当期純利益率	14.9 %	14.7 %	△ 0.1 pts.

	2021年12月期	2022年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	1,612 百万円	1,776 百万円	10.2 %
期末MRR	141 百万円	154 百万円	9.2 %
月次解約率	0.38 %	0.41 %	0.03 Pts.
SMS			
通期ストック売上	216 百万円	300 百万円	38.4 %
期末MRR	29 百万円	36 百万円	24.3 %
月次解約率	0.15 %	0.32 %	0.18 %

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。

Y M I R L I N K