



2025年12月期第3四半期決算説明資料

2025年11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	2025年12月期 第3四半期決算	Page 8
3	2025年12月期 業績予想	Page 23
4	株主還元方針	Page 26
5	成長計画	Page 28
6	appendix	Page 35



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

メール系サービス

売上構成比
64.8%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
19.8%メール送信API
Cuenote® SR-SAPI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 kintonekintone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

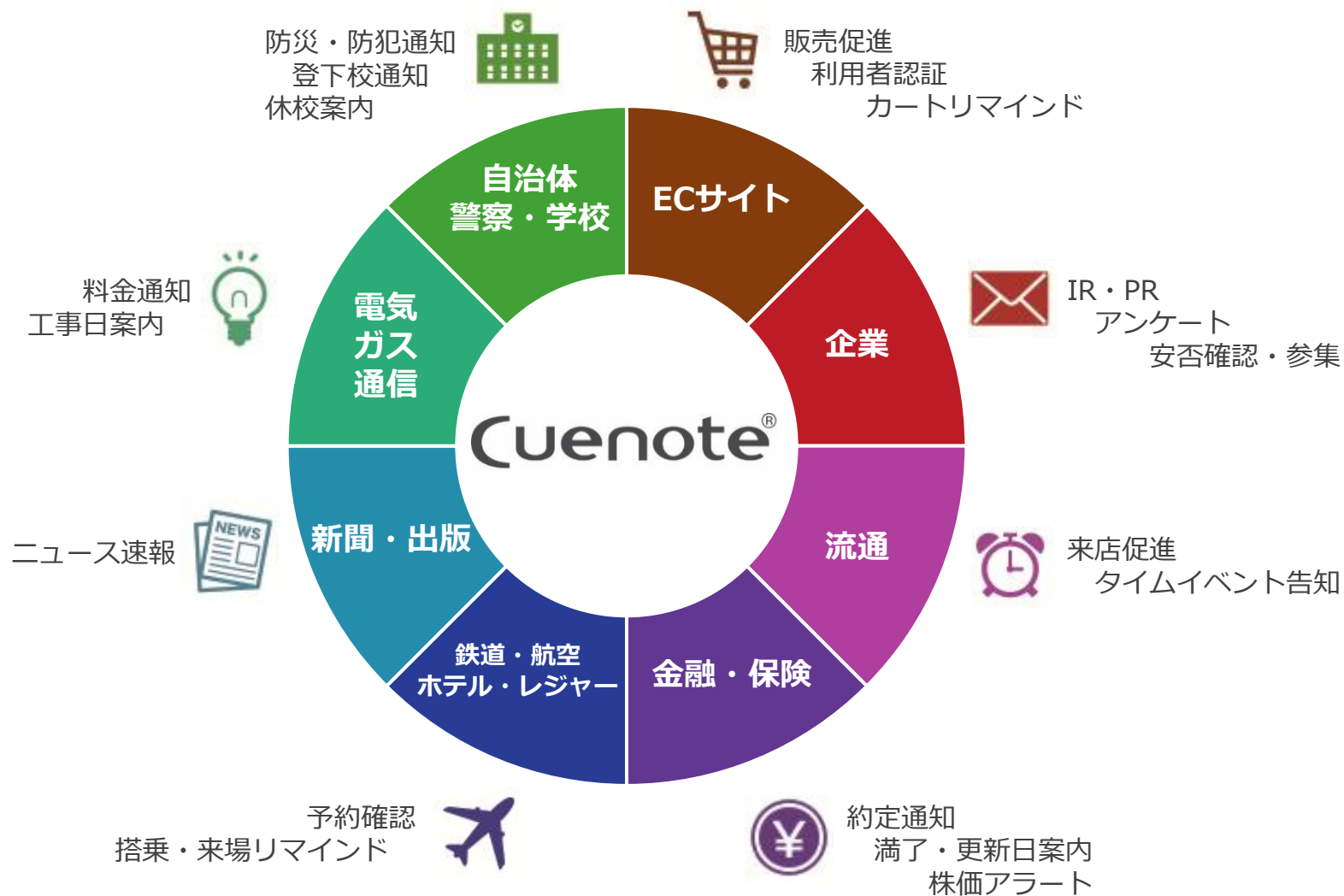
売上構成比
12.8%SMS配信サービス
Cuenote® SMSキャリア直収型SMS配信サービス
APIや画面からの送信にあわせ、IVRや双方向
通信にも対応**Cuenote® SMS** 行政・自治体向け
for LGWAN サービス**Cuenote® SMS** kintone連携
for kintone**Cuenote® SMS** Salesforce連携
for Salesforce本人認証サービス
Cuenote® AuthSMS・IVRを利用したセキュアな多段階認証を
API連携で簡単に実装できるサービス

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

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2,700を超える

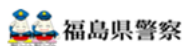
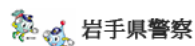
上場企業



未上場企業



官公庁



A large blue graphic on the left side of the slide. It features a white stylized figure of a person with arms and legs spread wide, positioned in the lower half. The background of the graphic is composed of various shades of blue, with a lighter blue curved shape in the upper right corner.

2.

2025年12月期 第3四半期決算

業績サマリー

売上高

2,236百万円 前年同期比 **12.9%増**

第3四半期単体、累計期間ともに過去最高を更新

営業利益

462百万円 前年同期比 **1.4%減**

第3四半期単体は過去最高益も累計期間では前期比減

Mail

1,784百万円 前年同期比 **6.2%増**

期末MRR：201百万円／価格改定効果もありMRR(*1)伸長

SMS・Auth

297百万円 前年同期比 **15.9%増**

期末MRR：36百万円／契約増によりMRR伸長

Survey・他

49百万円 前年同期比 **11.2%増**

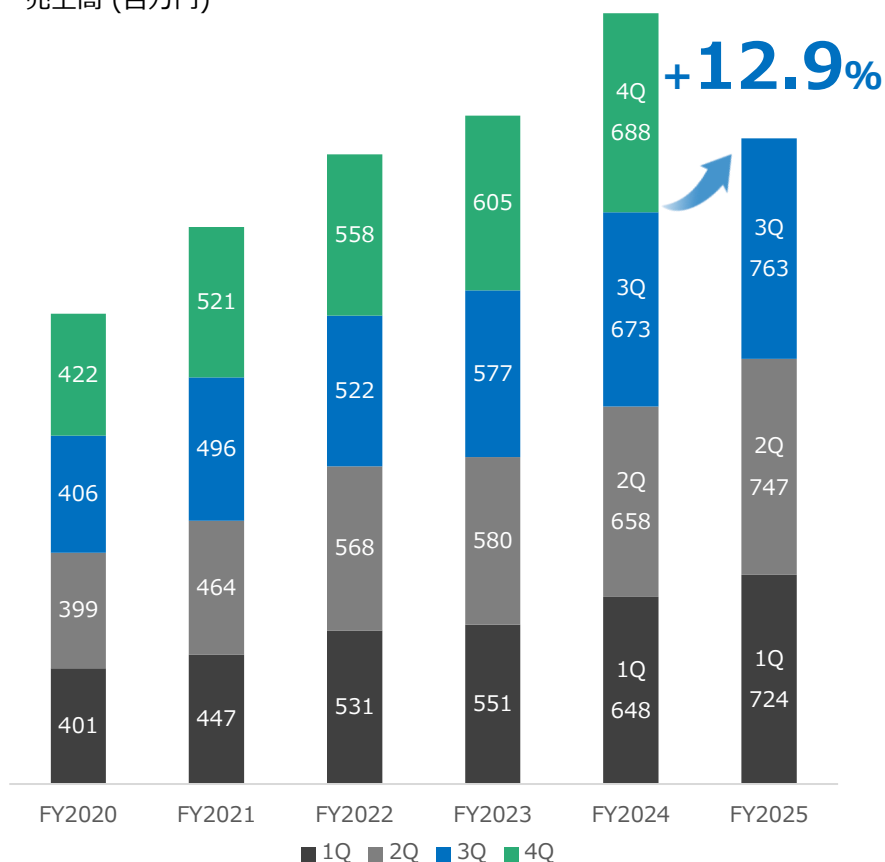
期末MRR：5百万円

(*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

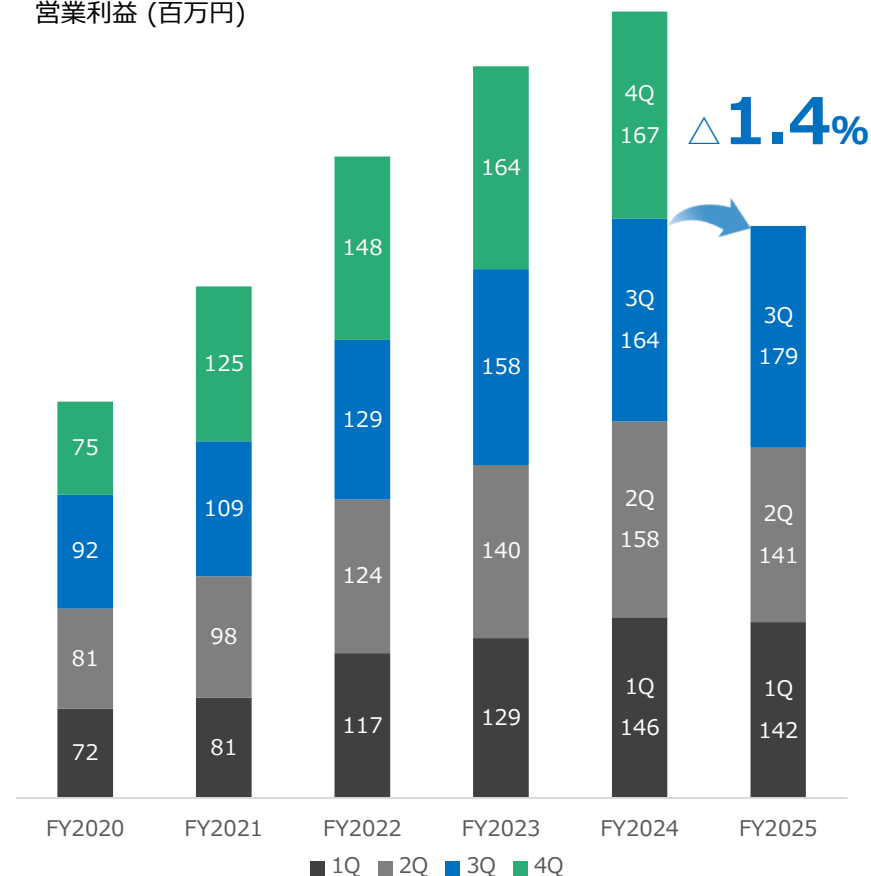
業績推移 (四半期累計)

✓ 売上は過去最高を更新、営業利益は上期の遅れを回復しきれず減益

売上高 (百万円)



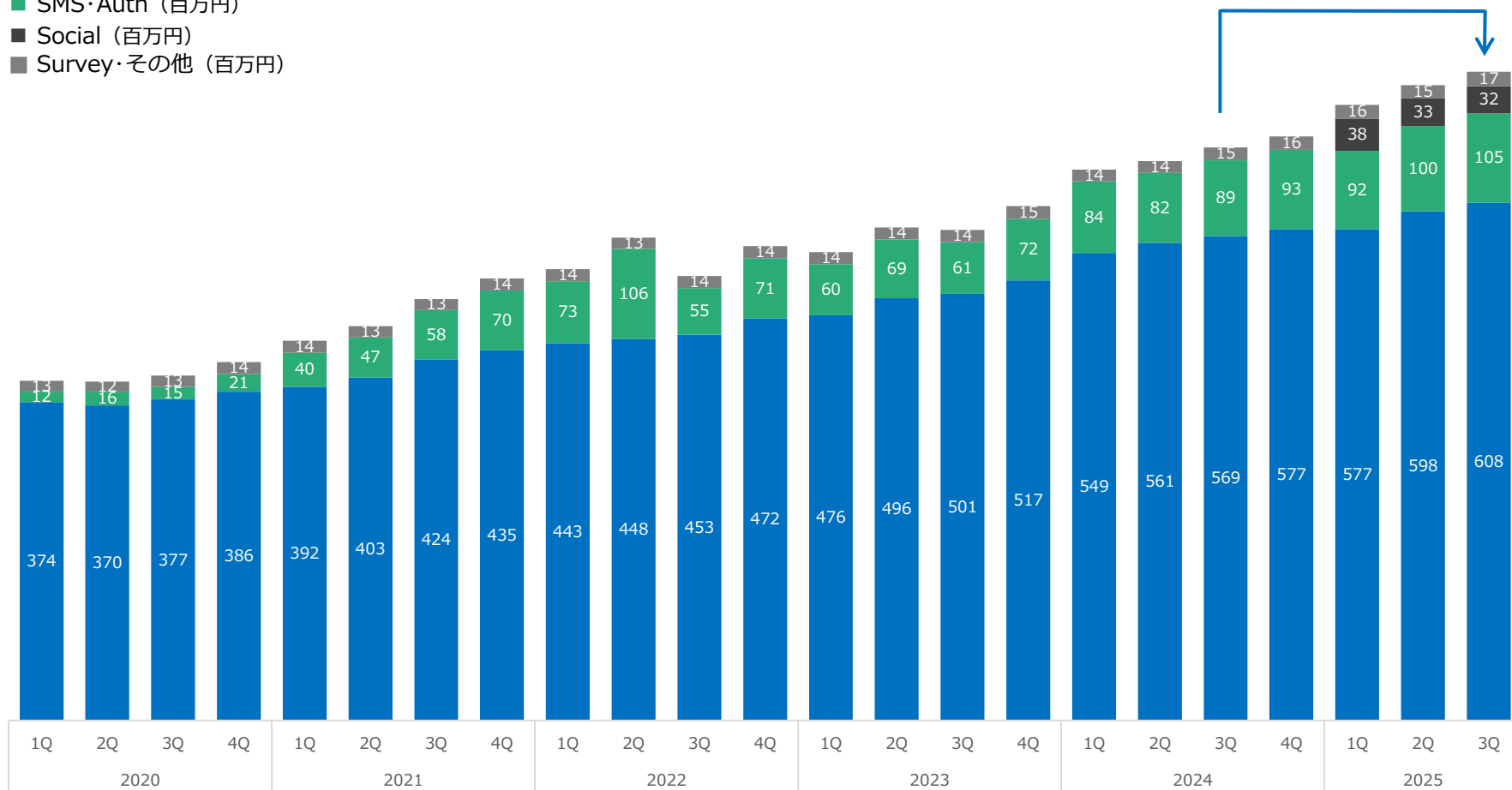
営業利益 (百万円)



四半期売上推移（サービス別）

✓ 前年同期比 Mail 6.9%、SMS 17.5%の伸長、Social 32百万円増

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



主要サービスハイライト Mail

✓ Mid～Small ユーザーを対象とした新サービス、新プラン

» Cuenote Mail for kintone

Cuenote SMS for kintone に引き続き、kintone からメール、添付ファイル付きメールを送信できるサービスをリリース
サイボウズ「オフィシャルパートナー」に認定

» Cuenote SRS エントリープラン

会員登録時や受注時の“確認メール”やワンタイムパスワードなどの“通知”など
トランザクションメールを円滑・確実に送りたい企業向けのエントリープラン

✓ エンタープライズ向けプラン導入先

»2025年1-9月の主なエンタープライズプラン導入先

決済代行、銀行、通信事業、保険業、ゲーム開発、金融ソフトウェア開発、
旅行業、職業紹介業、省庁、プロ野球団、化粧品メーカー、シネマコンプレックス

✓ 事例公開

株式会社サイエンス様

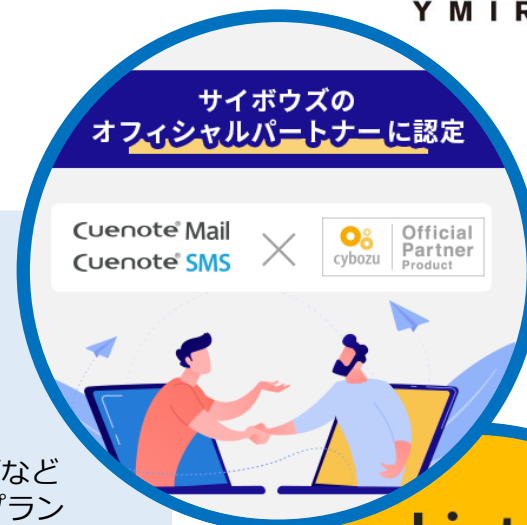
導入決定のポイント

- ✓ 初めてのキャンペーンメール
- ✓ 運用までを総合支援
- ✓ 2,000万円の売上達成

Retty株式会社様

導入決定のポイント

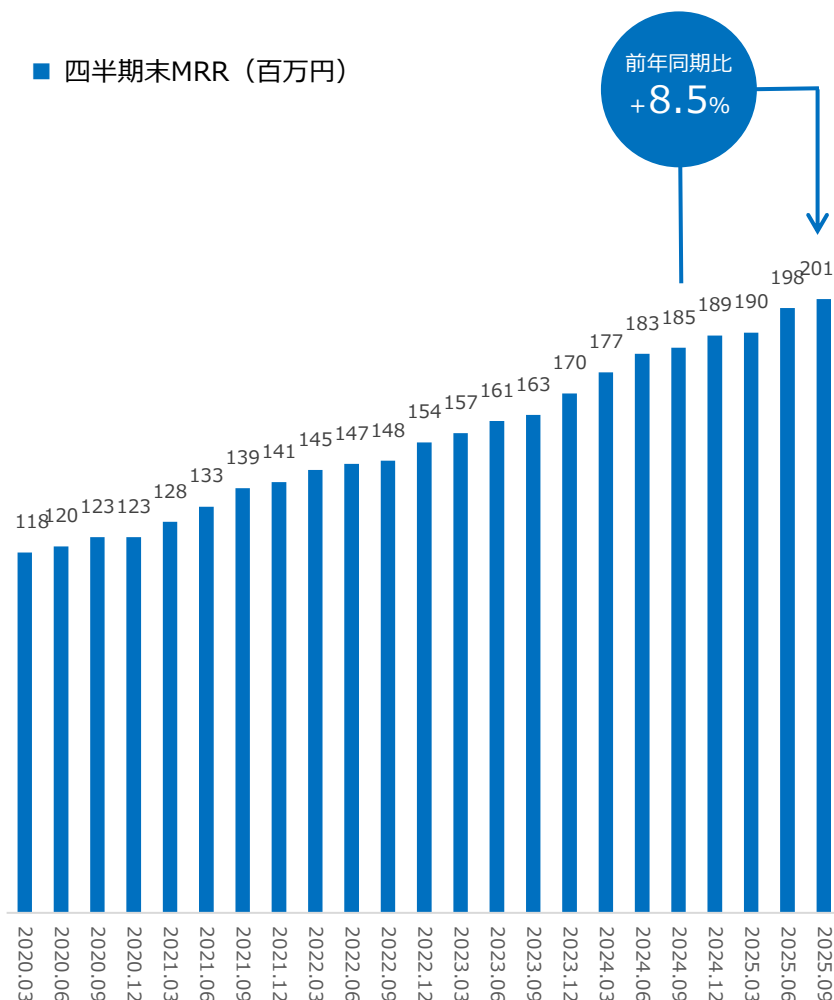
- ✓ 作業の煩雑さ、コスト面の課題を解消
- ✓ 運用コスト8割減
- ✓ MAツールからのリプレイス



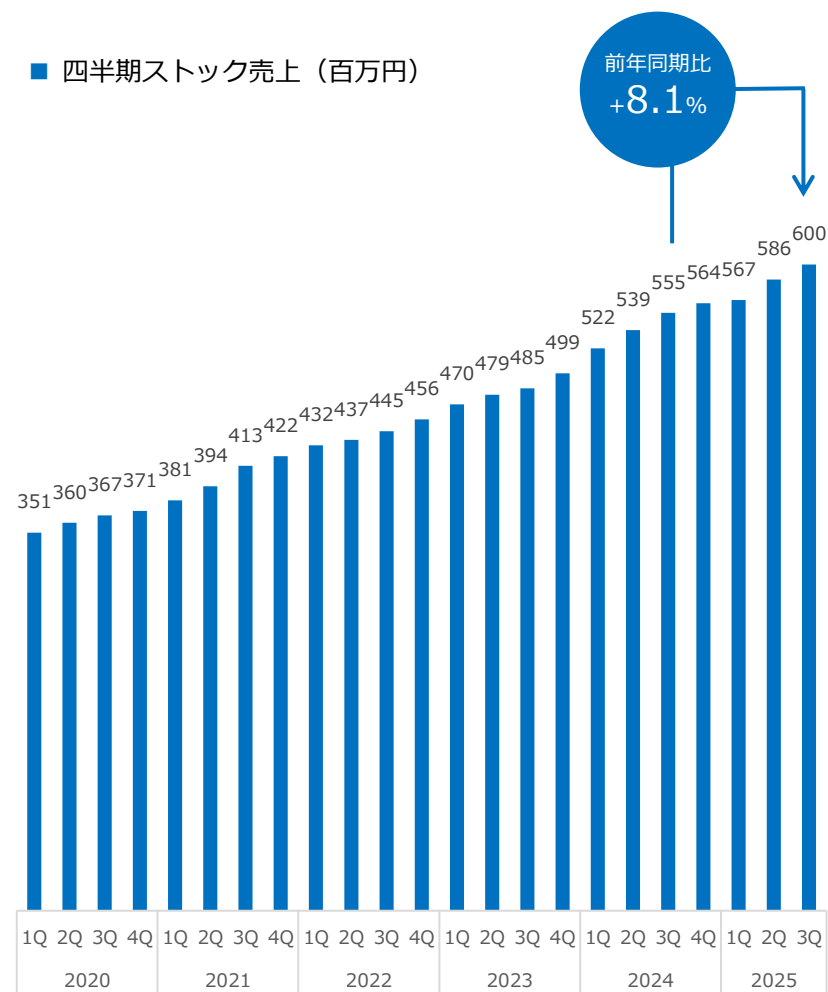
Mail 四半期末MRR (*1) / 四半期ストック売上

期末MRRは前年同月より8.5%増の201百万円、3Qストック売上は前年同期比8.1%増の600百万円

■ 四半期末MRR (百万円)



■ 四半期ストック売上 (百万円)



(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益

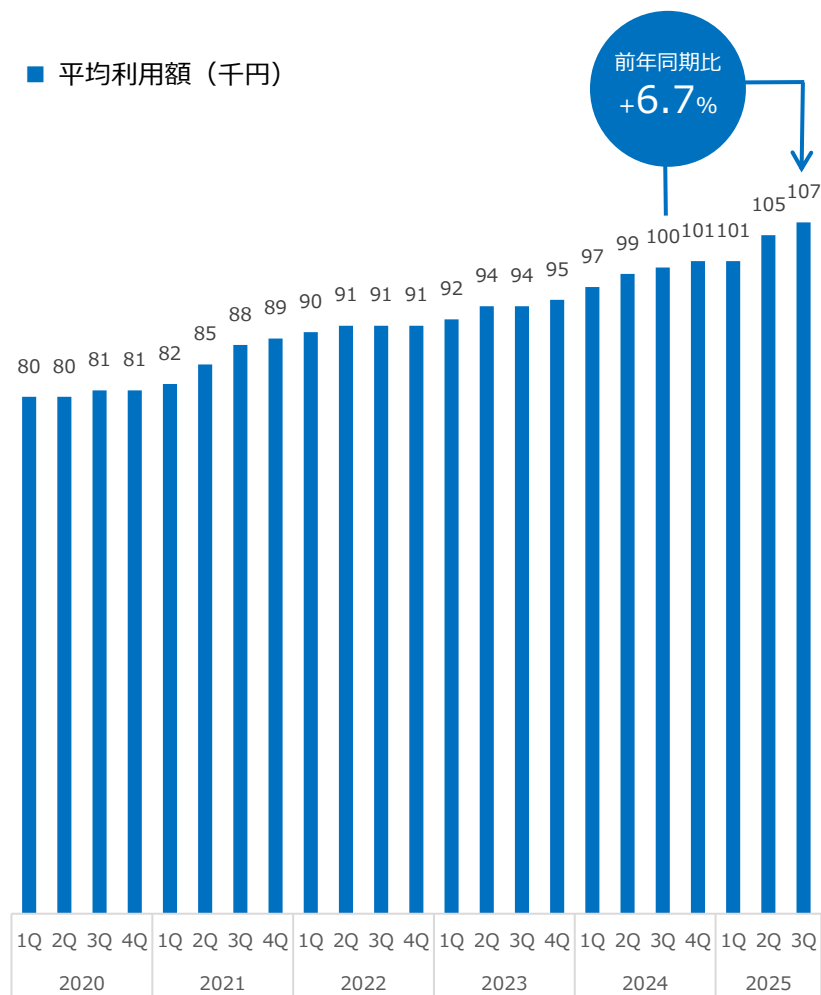
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

Mail 平均利用額 / 月次解約率

平均利用額(*1)

価格改定により平均利用額は6.7%伸長

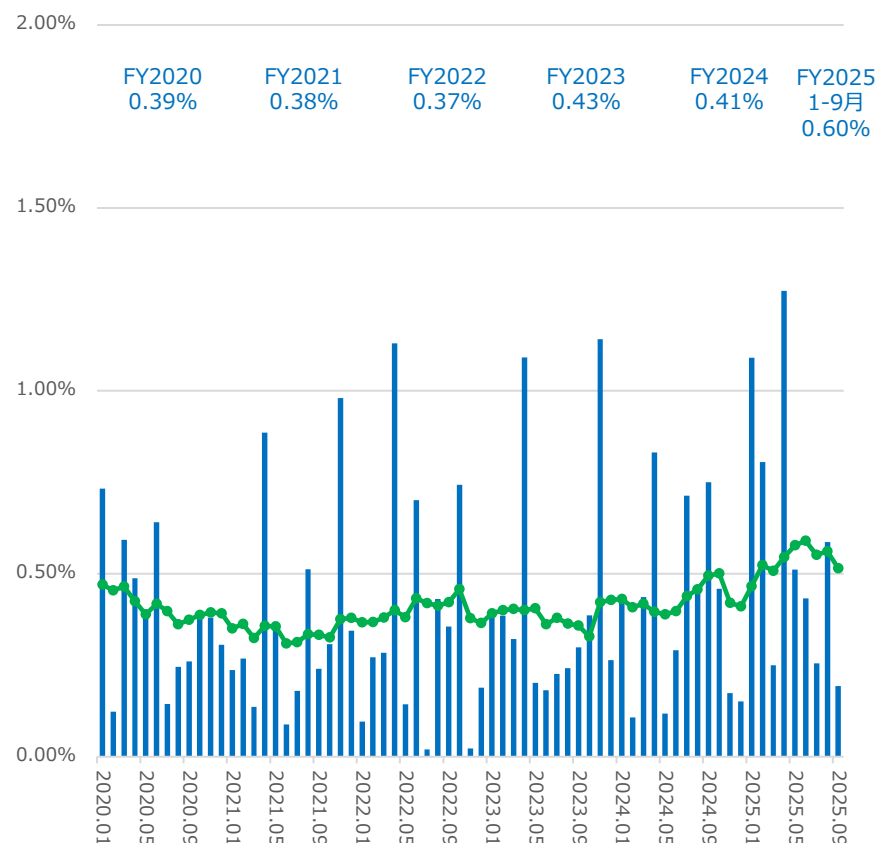
■ 平均利用額 (千円)



解約率(*2)

価格改定起因の解約から上期(1-6月期)は解約率が上昇したものの5月以降は落ち着き1-9月の平均解約率は0.60%に低下。

■ 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

主要サービスハイライト SMS・Auth

- ✓ 契約数増加により、第3四半期売上は前期比15.9%増収

»2025年1-9月の主な導入先

本人認証 : 電子コミック、食品メーカー、クレジットカード、メディカル

通知・連絡 : 人材派遣、運輸業、学校法人、学習塾、医療、自治体、M&A仲介

販売促進 : 自動車・自動二輪販売、ヘルスケア・美容、出版、不動産

催促・督促 : ガス、組合、クレジットカード

- ✓ 事例公開

木更津市役所様

導入決定のポイント

- ✓ 費用対効果が確実である
- ✓ 発信者番号の指定
- ✓ LGWAN対応

生活協同組合 コープおきなわ様

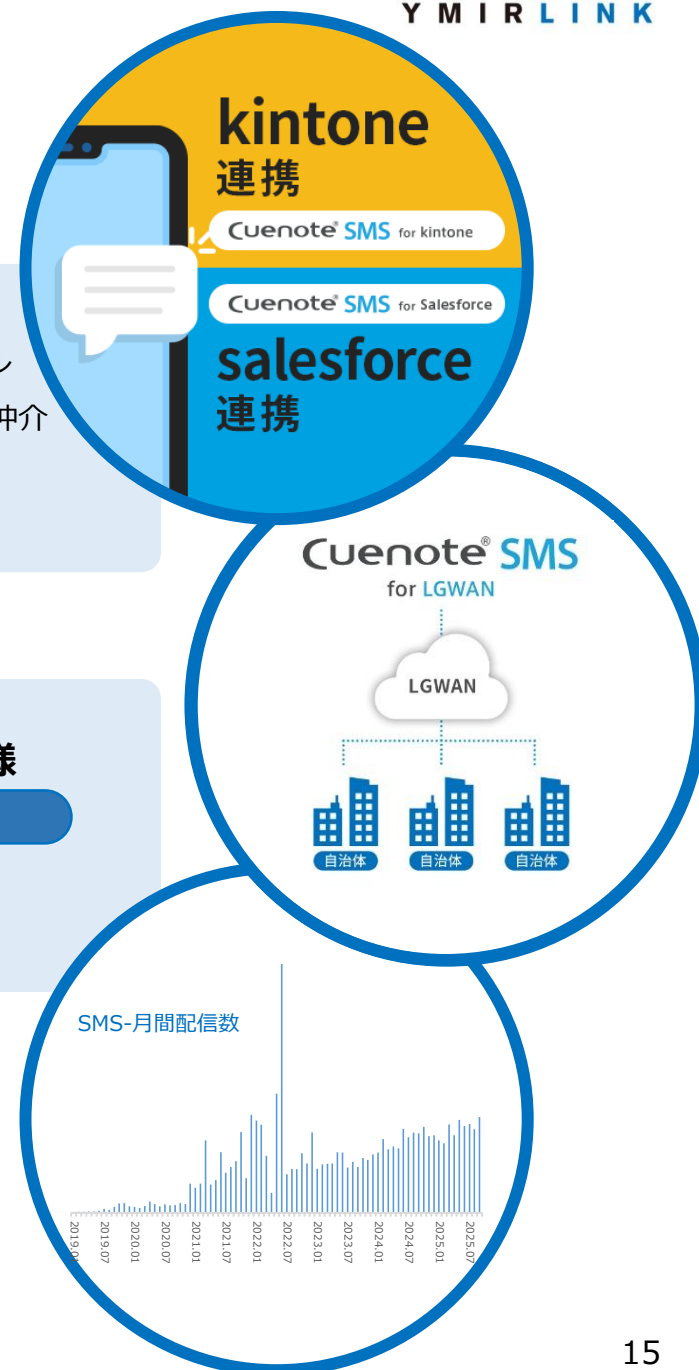
導入決定のポイント

- ✓ 架電の代替手段
- ✓ 業界最安水準の配信コスト
- ✓ 複数部門管理機能

株式会社FREEBRAIN様

導入決定のポイント

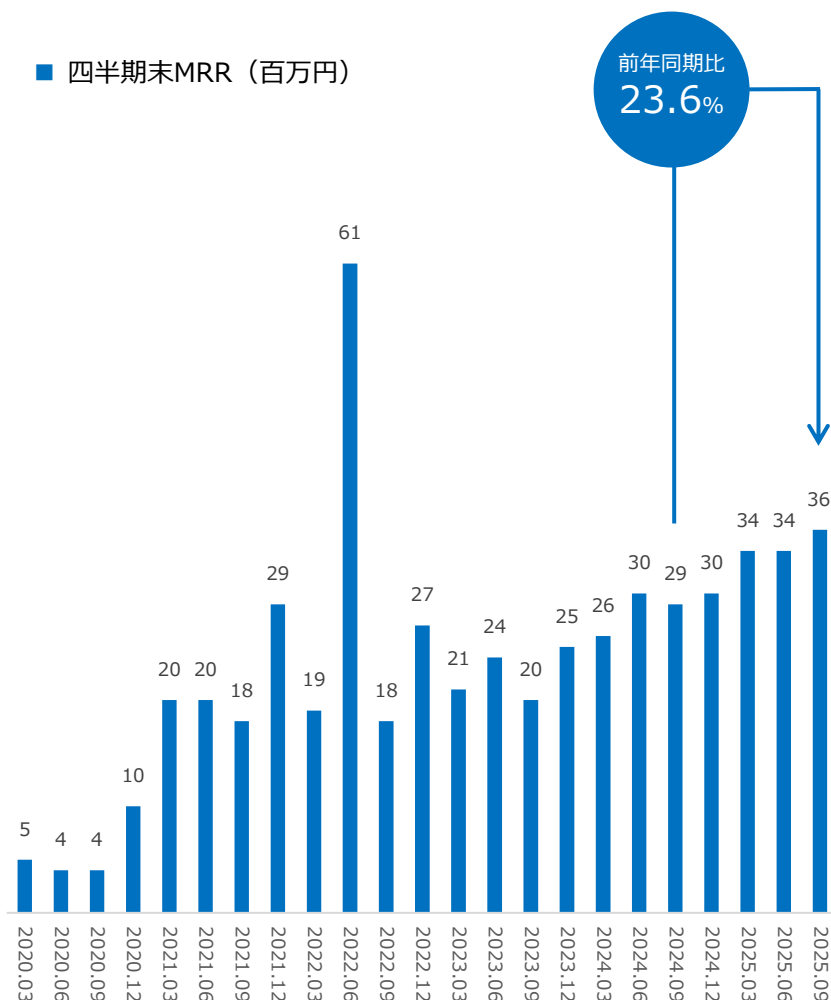
- ✓ 即時性の高い情報伝達
- ✓ kintone連携で作業時間短縮
- ✓ 配信結果や効果測定の連携・分析



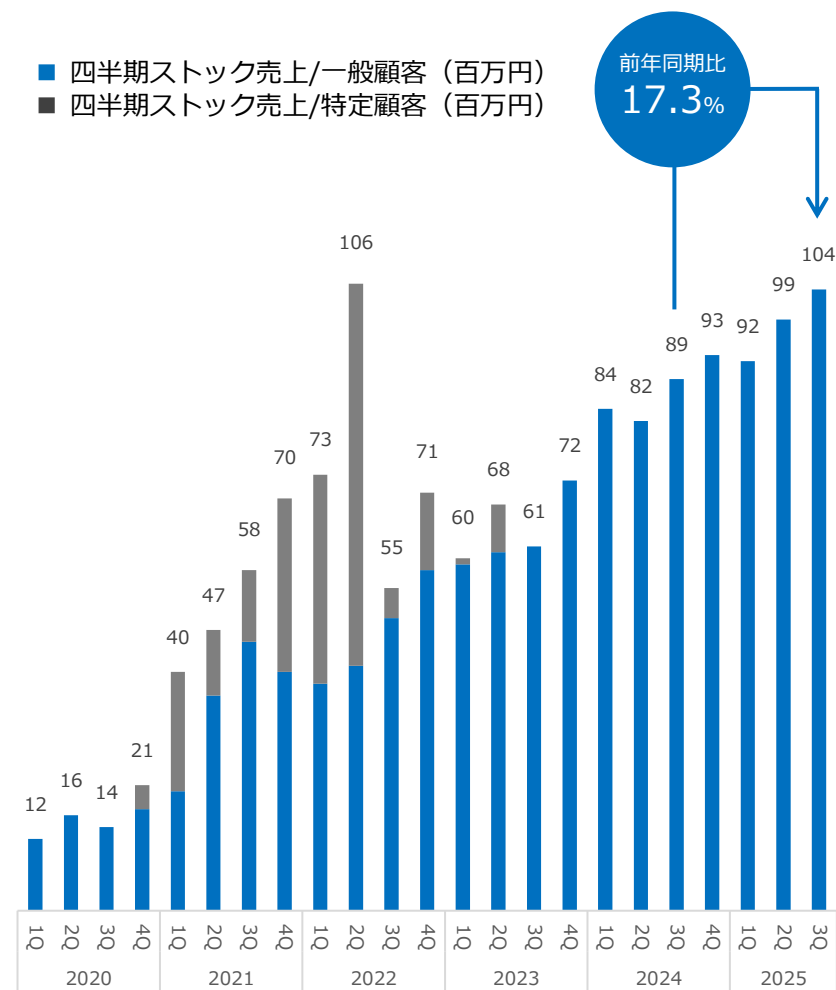
SMS・Auth 四半期末MRR / 四半期ストック売上

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

■ 四半期末MRR (百万円)



■ 四半期ストック売上/一般顧客 (百万円)
■ 四半期ストック売上/特定顧客 (百万円)



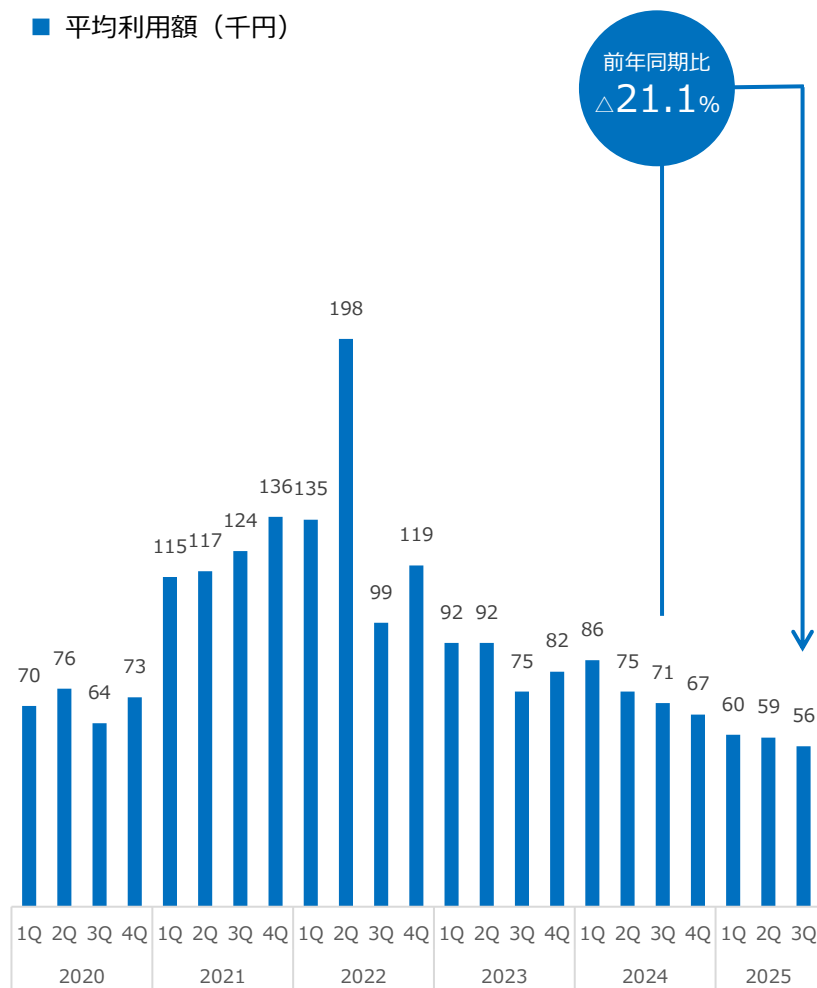
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

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21.1%の減少

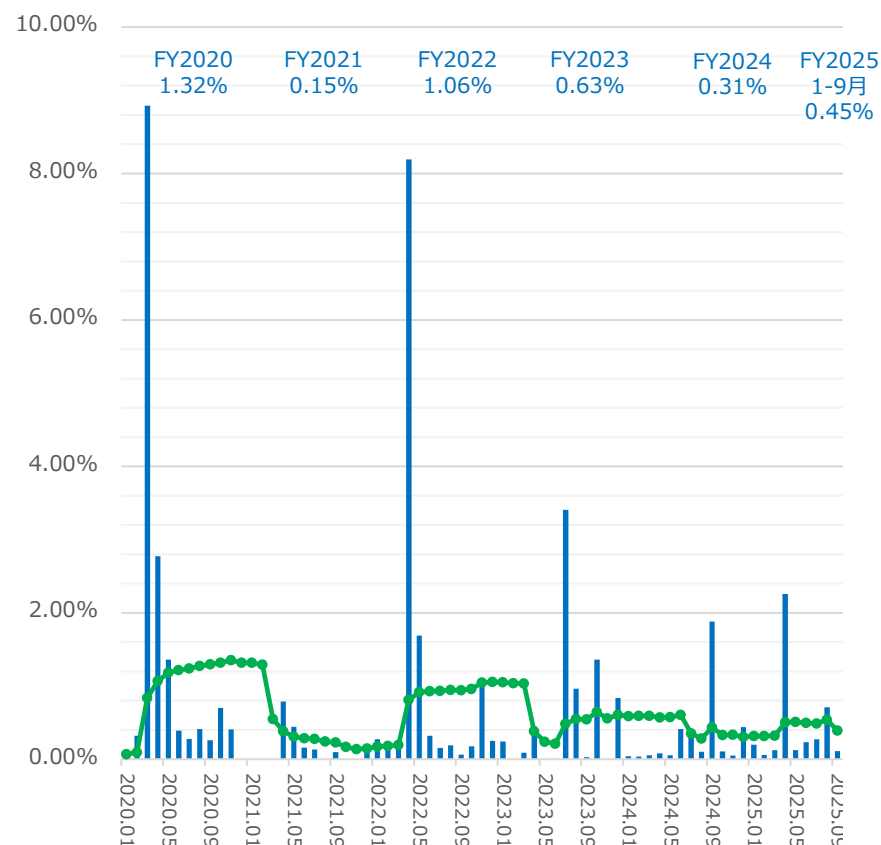
■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (*2)(*3)

当期の月次解約率は平均0.45%と低水準を維持

■ 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

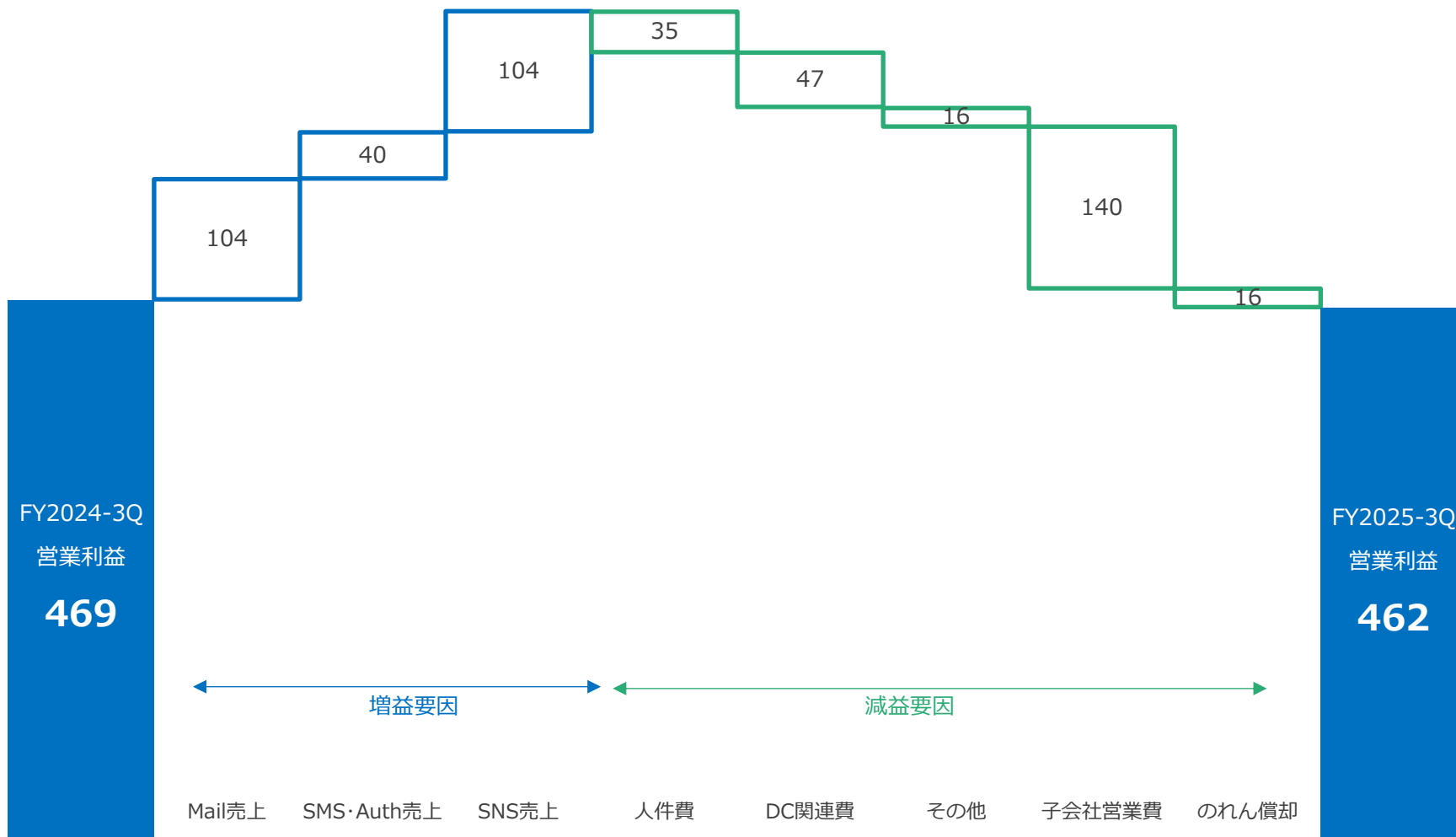
(*3) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

損益計算書

	2024年-3Q	2025年-3Q	増減率	増減額
売上高	1,981 百万円	2,236 百万円	12.9 %	254 百万円
売上原価	671 百万円	780 百万円	16.3 %	109 百万円
売上総利益	1,309 百万円	1,455 百万円	11.1 %	145 百万円
売上総利益率	66.1 %	65.1 %	△ 1.0 pts.	—
販管費	840 百万円	1,002 百万円	19.3 %	161 百万円
営業利益	469 百万円	462 百万円	△ 1.4 %	△6 百万円
営業利益率	23.7 %	20.7 %	△ 3.0 pts.	—
経常利益	469 百万円	464 百万円	△ 0.9 %	△4 百万円
当期純利益	324 百万円	306 百万円	△ 5.4 %	△17 百万円
当期純利益率	16.4 %	13.7 %	△ 2.6 pts.	—

営業利益増減要因

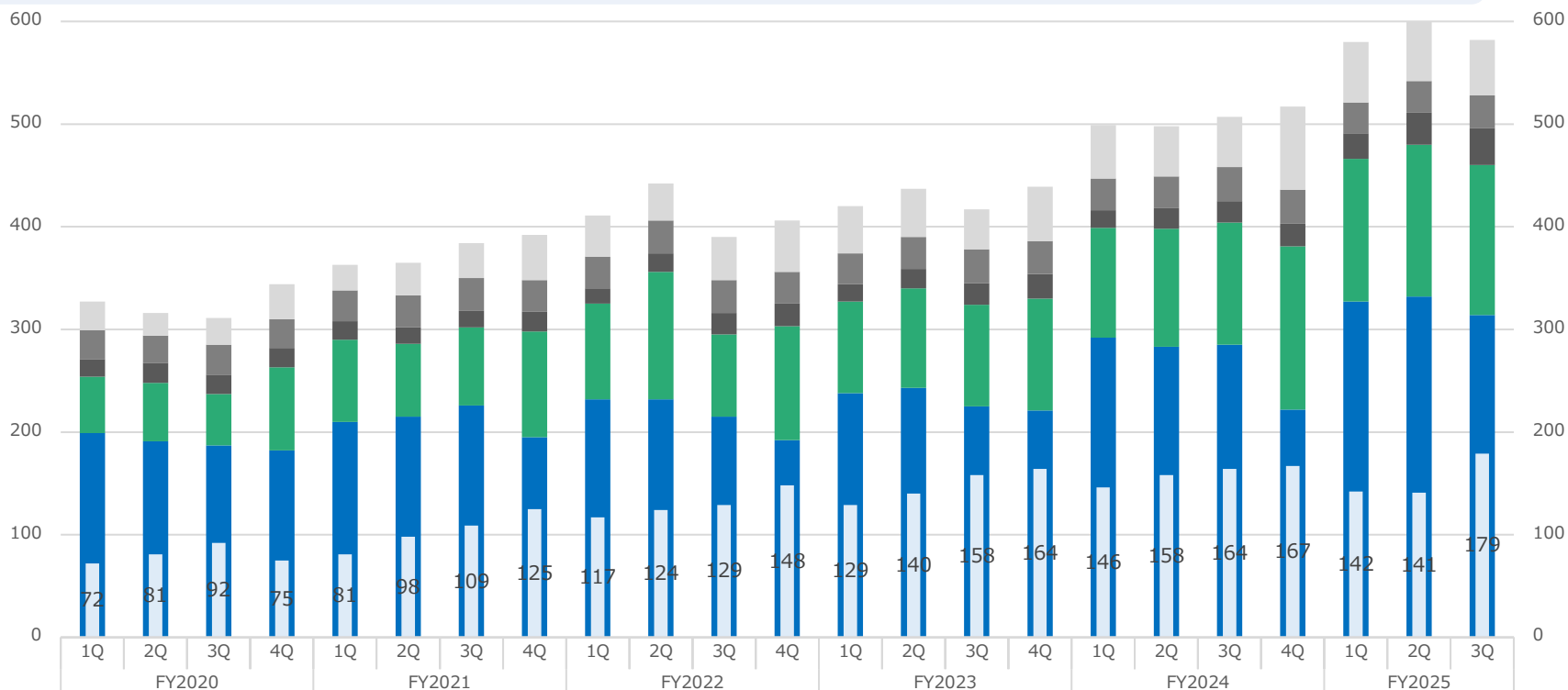
(単位：百万円)



四半期営業費用・営業利益推移



連結に伴い人件費、減価償却費、手数料等が増加

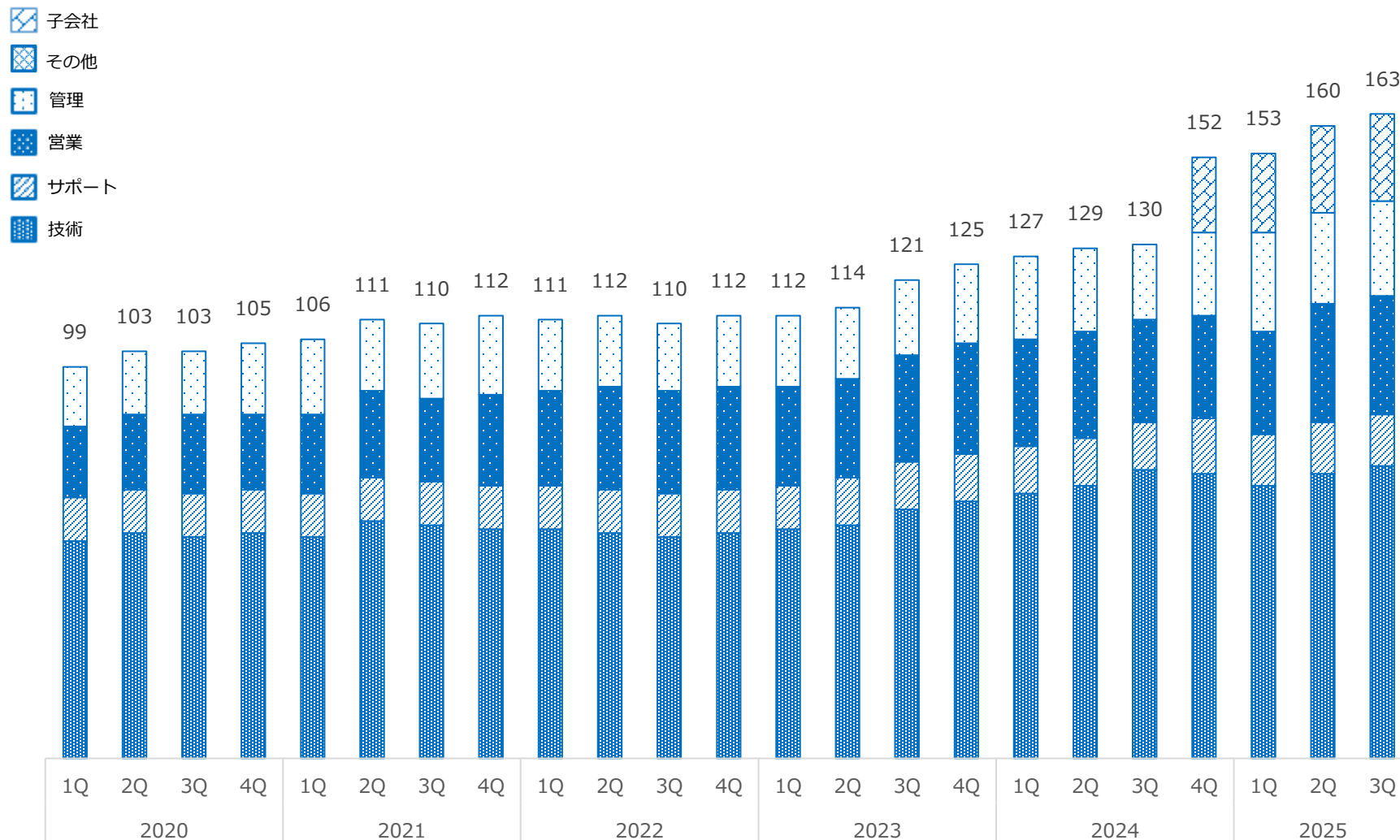


	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
	FY2020				FY2021				FY2022				FY2023				FY2024				FY2025		
■ その他	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49	81	59	62	54
■ 家賃光熱費	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33	33	30	31	32
■ 減価償却費	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21	22	25	31	36
■ サーバ・DC,仕入れ等	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119	159	139	148	146
■ 人件費	199	191	187	182	210	215	226	195	232	232	215	192	238	243	225	221	292	283	285	222	327	332	314
■ 営業利益	72	81	92	75	81	98	109	125	117	124	129	148	129	140	158	164	146	158	164	167	142	141	179
営業利益率	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%	19.6%	18.9%	23.5%

※ 2024年12月期第4四半期より連結決算に移行しております。

グループ従業員数

✓ 前期末より11名増員の163名



貸借対照表

	2024年12月期	2025年9月期	増減	
流動資産	2,969 百万円	2,862 百万円	△ 106 百万円	流動資産 ・ 現預金 △133百万円 ※配当(210百万円)支払等
固定資産	466 百万円	603 百万円	137 百万円	固定資産 ・ 有形固定資産 +102百万円 サーバ等機材取得 +172百万円 減価償却 △70百万円 ・ 投資その他の資産 +47百万円 長期前払費用 +29百万円 繰延税金資産 +16百万円
資産合計	3,435 百万円	3,466 百万円	31 百万円	
流動負債	538 百万円	521 百万円	△ 16 百万円	流動負債 ・ 買掛金 +17百万円 ・ 1年内返済予定長期借入金 △9百万円 ・ 未払金,未払費 △99百万円 ・ 未払税等 △5百万円 ・ 前受金等 8百万円 ・ 賞与引当金 +70百万円
固定負債	50 百万円	— 百万円	△ 50 百万円	固定負債 ・ 長期借入金 △50百万円
負債合計	588 百万円	521 百万円	△ 66 百万円	
純資産合計	2,846 百万円	2,944 百万円	97 百万円	
負債純資産合計	3,435 百万円	3,468 百万円	33 百万円	
自己資本比率	82.9 %	84.9 %	2.0 pts	



3.

2025年12月期 業績予想

2025年12月期 連結業績予想

	2025年通期予想	2025年3Q	進捗率
売上高	3,156 百万円	2,236 百万円	70.9 %
ストック売上	2,887 百万円	2,098 百万円	72.7 %
SNS売上(*1)・スポット売上	269 百万円	137 百万円	51.1 %
営業利益	700 百万円	462 百万円	66.1 %
営業利益率	22.2 %	20.7 %	△1.5 pts.
経常利益	701 百万円	464 百万円	66.3 %
当期純利益	480 百万円	306 百万円	63.9 %
当期純利益率	15.2 %	13.7 %	△ 1.5 pts.

*1 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.

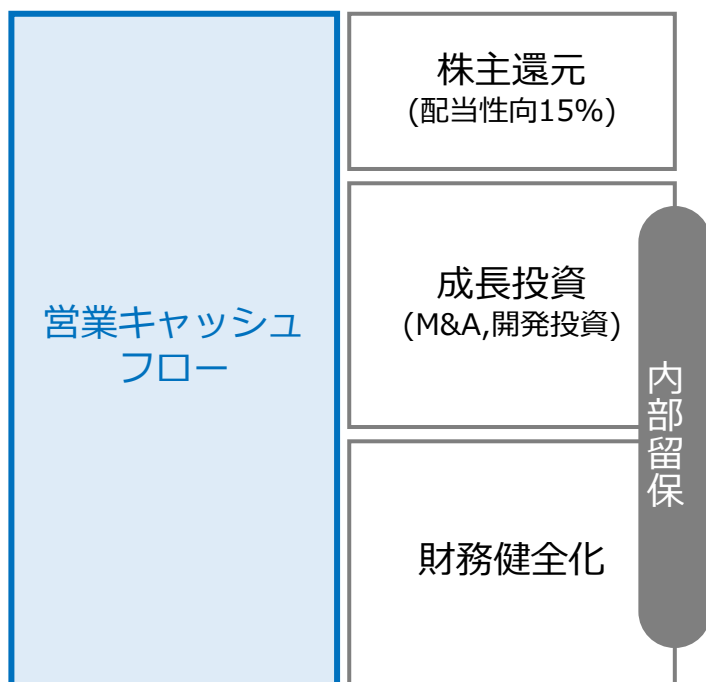


4.

株主還元方針

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 2024年12月期	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	—

5. 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



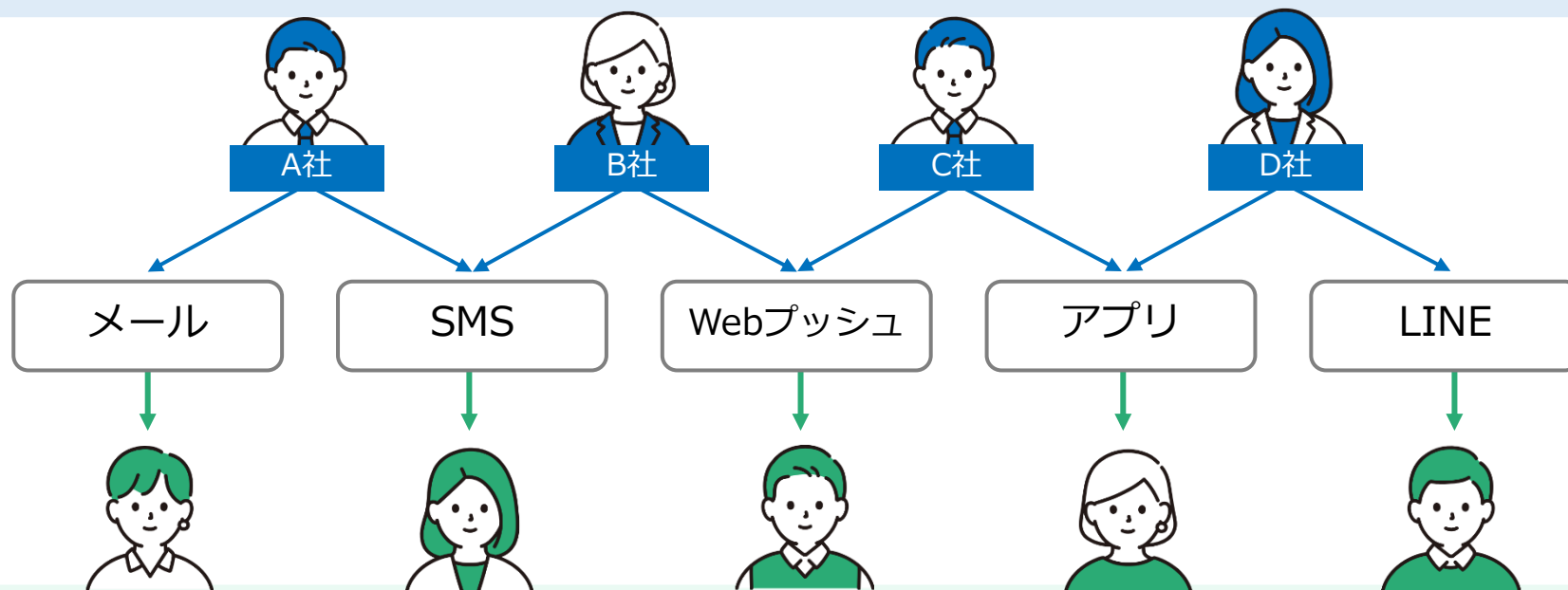
メッセージングプラットフォームの役割

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
ユーザプロファイル、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

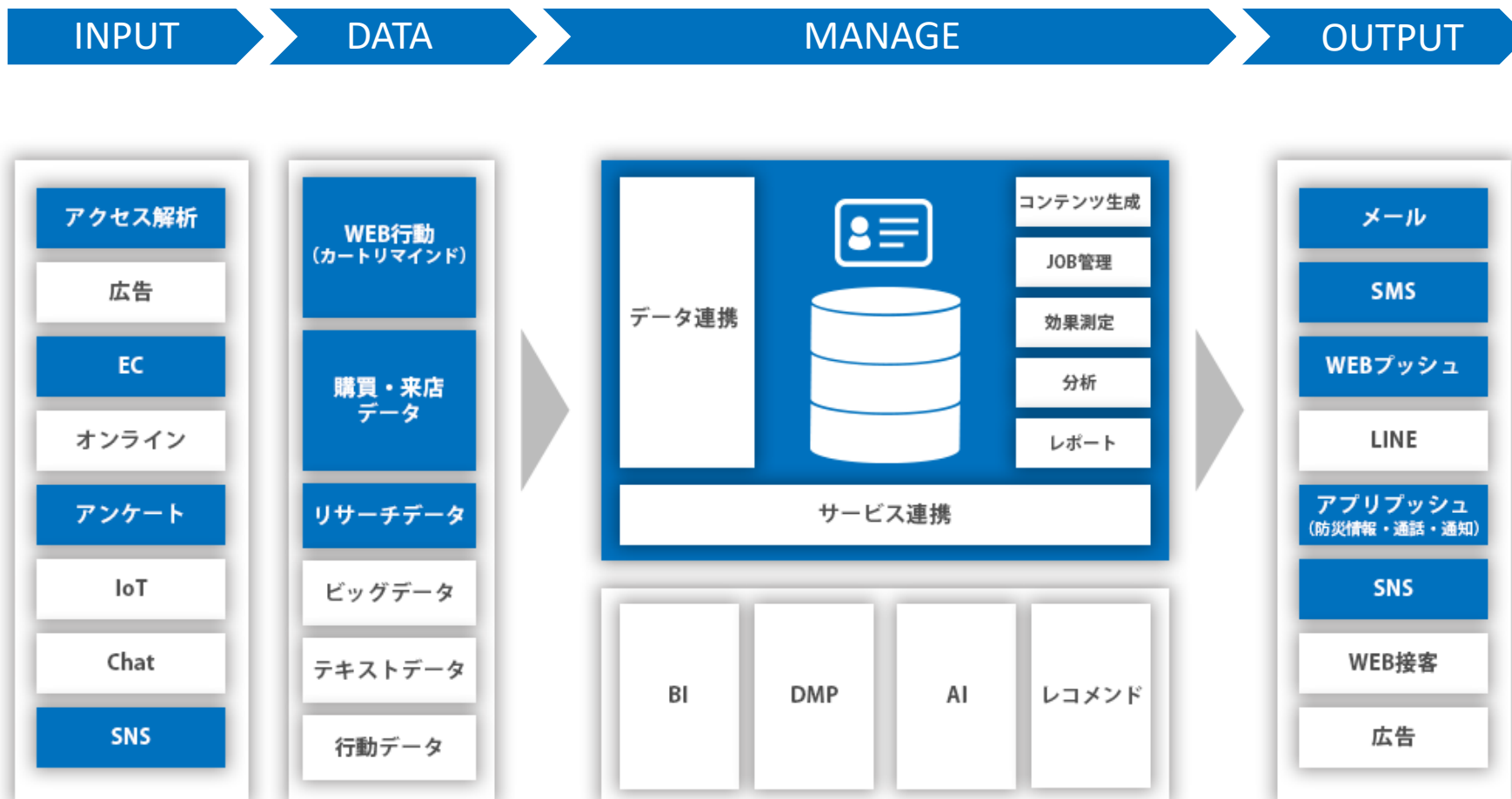


消費者

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**

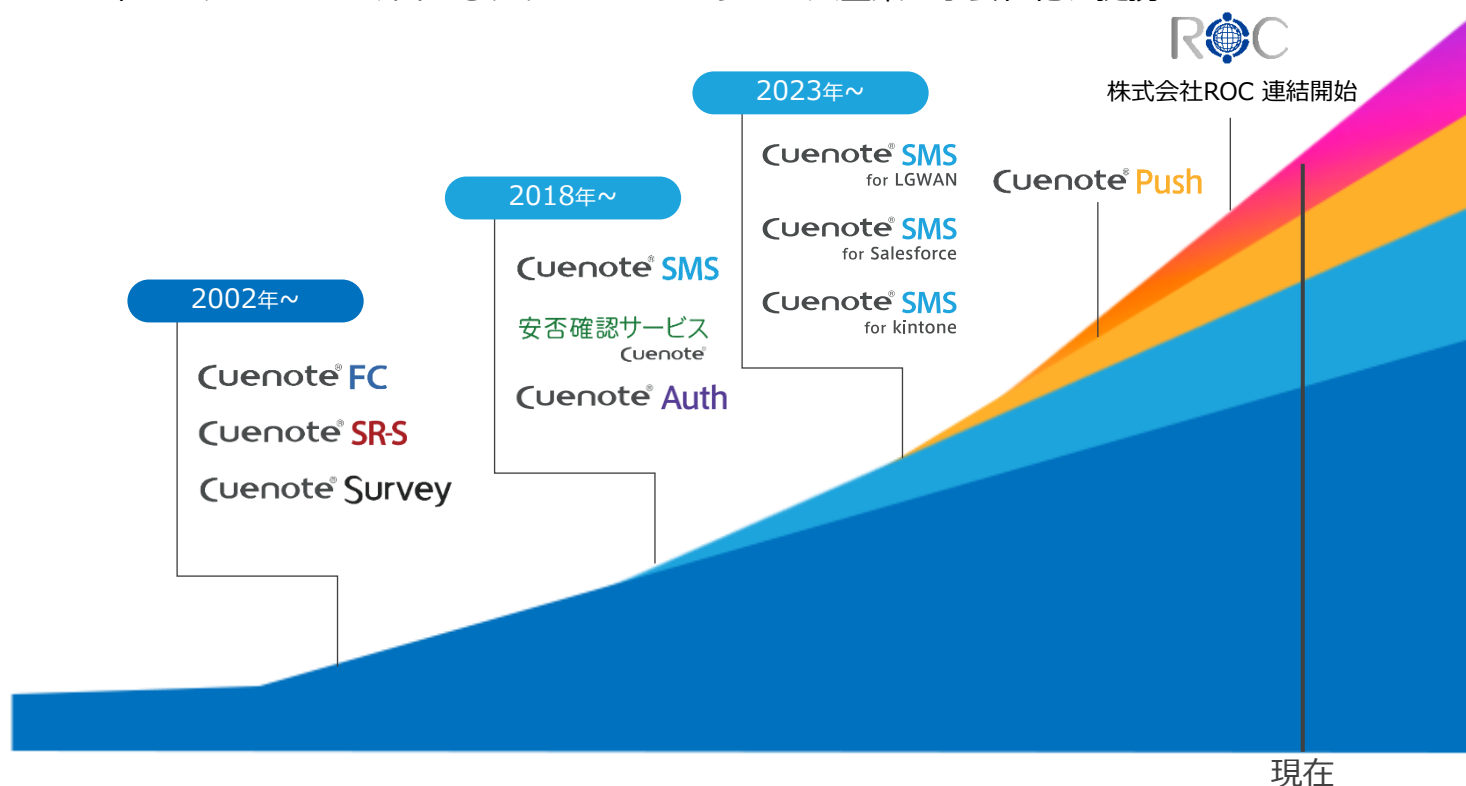
2025～2026年：Cuneoteプラットフォーム開発、サービス用基盤設備への新技術適用、LGWANサービス拡充

▶ **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

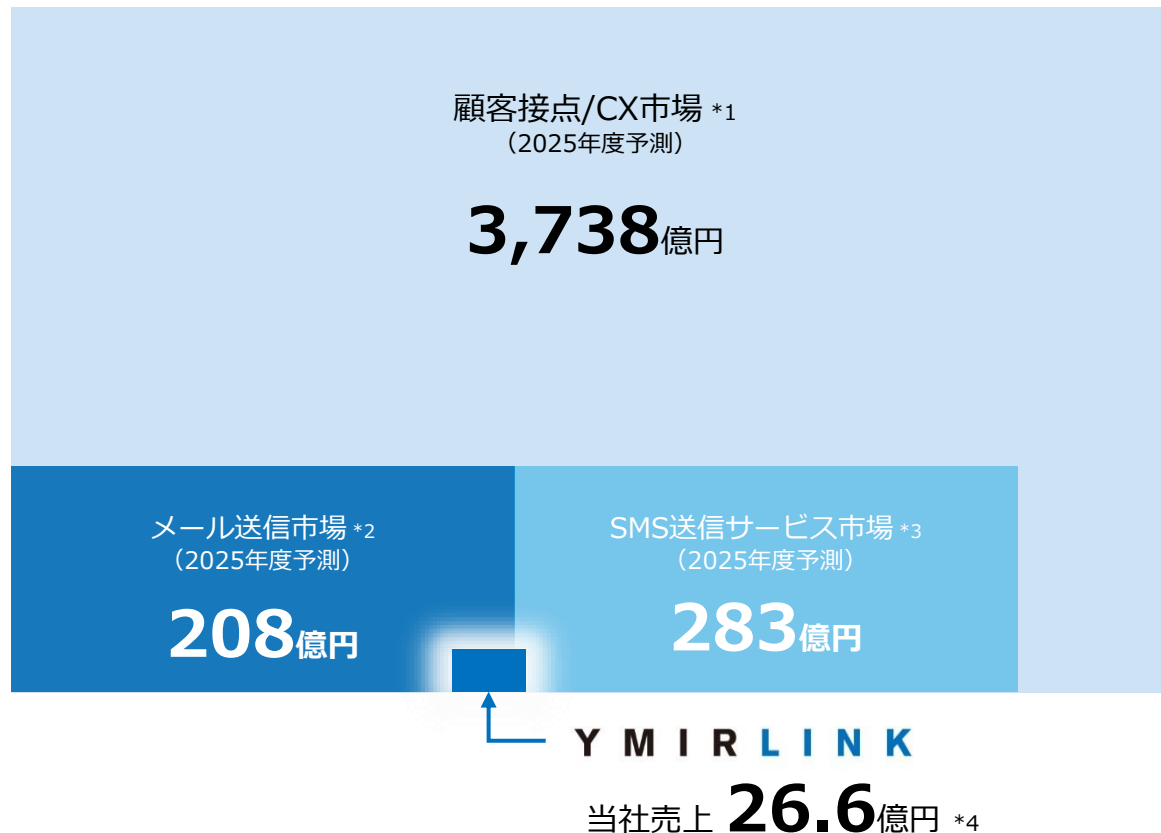
▶ **業務資本提携**

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



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 グループ163名（単体141名）＊2025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（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

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81億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[®] SMSCuenote[®] SMS
for LGWANCuenote[®] SMS
for SalesforceCuenote[®] SMS
for kintone

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。

Webアンケート・フォームシステム

Cuenote® Survey



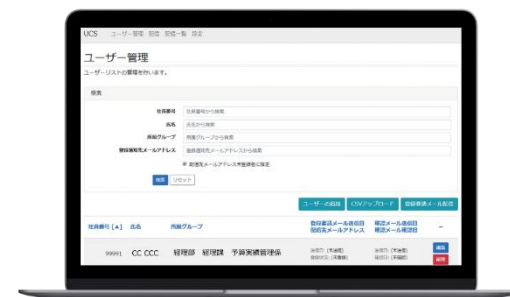
SaaS

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。レスポンスデザイン、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。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。

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