

Y M I R L I N K

2025年12月期通期決算説明資料

2026年2月13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 通期連結決算	Page 9
3	2026年12月期 連結業績予想	Page 26
4	成長計画	Page 32
5	株主還元方針	Page 39
6	appendix	Page 41



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
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



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

売上構成比
19.9%

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 for LGWAN 行政・自治体向けサービス

Cuenote® SMS for kintone kintone連携

Cuenote® SMS for Salesforce Salesforce連携



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®

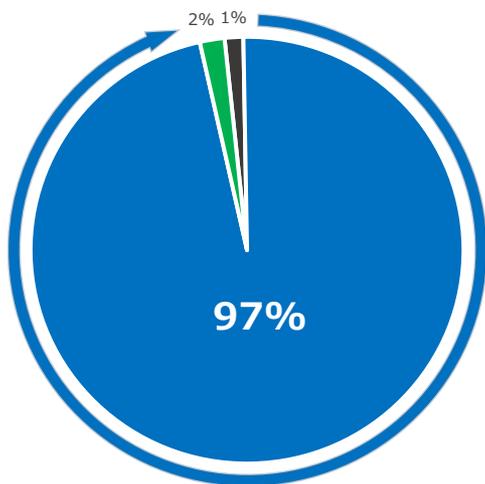
気象情報と連動し、災害発生時に対象地域従業員の安否状況等を自動確認

(注)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

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tock売上(利用料) ● スtock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

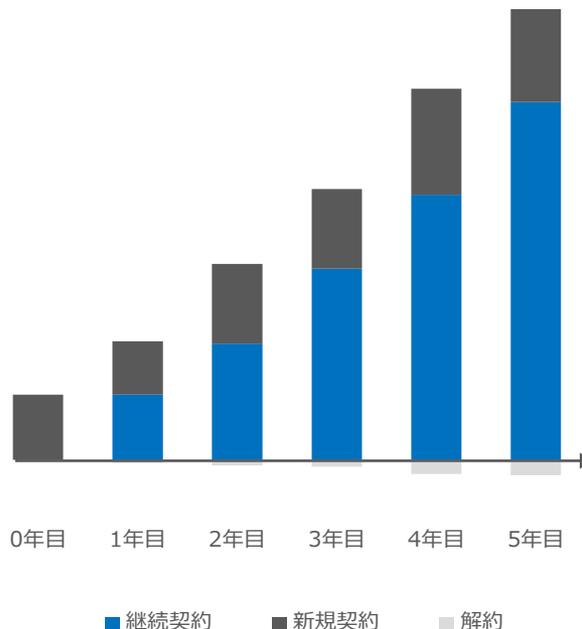


図2：SaaSの特長

月平均 0.57%の
低い解約率 *2

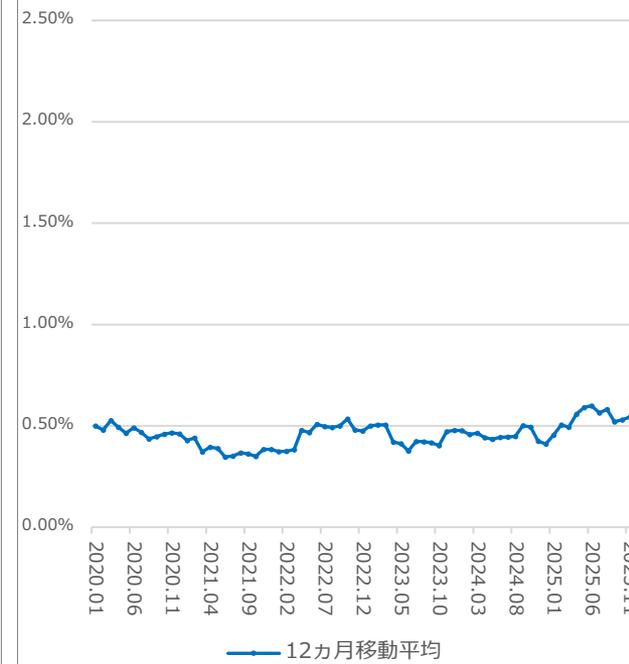


図3：全Cuenoteサービス月次解約率

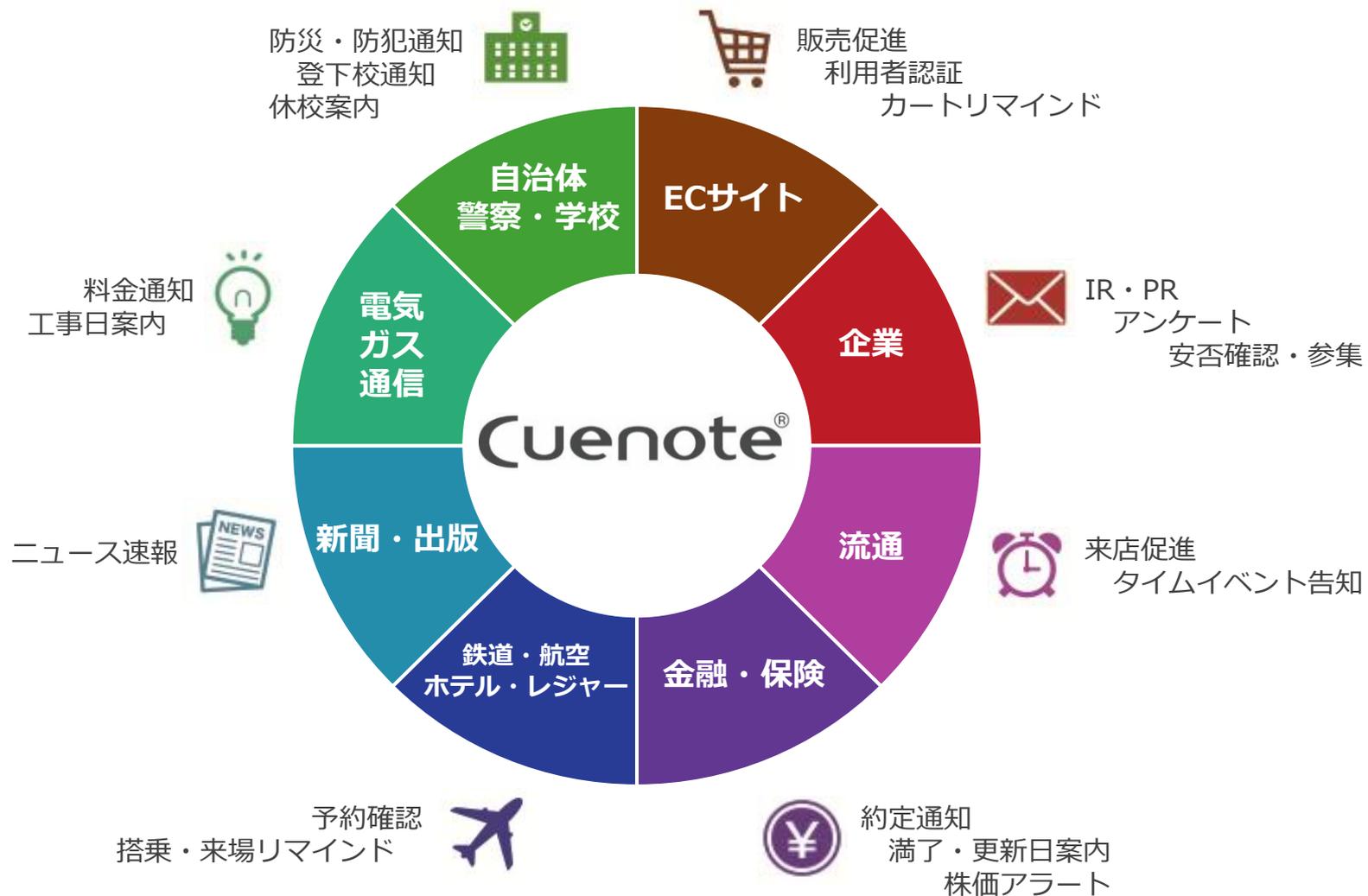
*1 2025年1月~12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*2 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

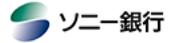
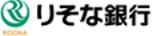
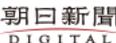
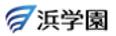
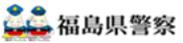
Cuenoteの活用例

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2,800を超える

上場企業	 CyberAgent.	 SAPPORO	 Canon キヤノンマーケティングジャパン株式会社	 LIXIL	 KADOKAWA	 MUFG 三菱UFJ銀行	
	 @cosme	 Tabio tradition in motor	 cookpad	 enigma	 Quest	 mercari	
	 ソニー銀行	 煙草とすじ 取谷園	 I-O DATA	 CYCLE BASE ASAHI	 リソナ銀行	 JAL JAPAN AIRLINES	
	 AINZ & TULPE DRUG AND COSMETIC	 松竹	 Leopalace21	 future shop	 SOFT99	 FUJITSU	 F@N COMMUNICATIONS
未上場企業	 CCC HK HOLDINGS	 POINT	 RYUKOKU UNIVERSITY	 日本旅行 NIPPON TRAVEL AGENCY	 朝日新聞 DIGITAL	 パーソルワークスデザイン PERSOL	 Ponta Point Terminal
	 セイバン	 MORITA	 JWA 日本気象協会	 docomo insurance	 SRLINKS	 毎日新聞	
	 イーデザイン損保 東京海上グループ	 DTI	 紀伊國屋書店	 ECM MEDIA & YOUR CONSUMER	 全力投資！地域の発展と未来のために 浜松商工会議所 The Hamamatsu Chamber of Commerce and Industry	 Kinko's On Demand Solutions KONICA MINOLTA	
	 SEGA NETWORKS	 F.FACE	 uho 北海道文化放送	 浜学園	 日本流通産業新聞	 JAPAN PHILHARMONIC ORCHESTRA	
	 peach	 disk union	 新横浜ラーメン博物館 SHINYOKOHAMA RAUMEN MUSEUM	 IPROS	 HIBIYA-KADAN	 cake+JP	
	 Kids Public	 近所ワケ	 マイナビニュース	 すずたると	 TRIBECK CX Consulting Partner	 毎日企画サービス	
 ITSCOM A.L. 株式会社 伊藤 大輔	 新学社	 EZニュースEX	 Scene Live confidence is everything	 サンケイリビング新聞社	 コーフおきなわ		
 FINANTEC	 FREE BRAIN	 LEVVEJS	 PARCO	 森永乳業クリニコ株式会社	 LabBase		
官公庁	 神奈川県	 刈谷市 Kariya City	 岩手県警察	 福島県警察	 木更津市 Kisarazu City		

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 four limbs extending outwards. The background behind the figure is a dark blue gradient that transitions into a lighter blue gradient towards the top right.

2.

2.
2025年12月期 通期連結決算

業績サマリー : 売上・利益ともに最高額を更新

売上高	3,054百万円	前年同期比 14.4%増	全サービス伸長と子会社損益の連結開始により過去最高を更新
営業利益	671百万円	前年同期比 5.3%増	増収を背景に過去最高益を計上
Mail	2,395百万円	前年同期比 6.1%増	期末MRR : 203百万円 / 価格改定と契約増によりMRR(*1)伸長
SMS・Auth	446百万円	前年同期比 27.4%増	期末MRR : 43百万円 / 契約増によりMRR伸長
Survey・他	66百万円	前年同期比 8.6%増	期末MRR : 5百万円 / 前期比3.5%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)

30.3 億円

2025年12月現在

Cuenoteシリーズ契約数

2,800 契約超え

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倍し求めています。

*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 (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。

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。

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)
- ソーシャル売上 (百万円)



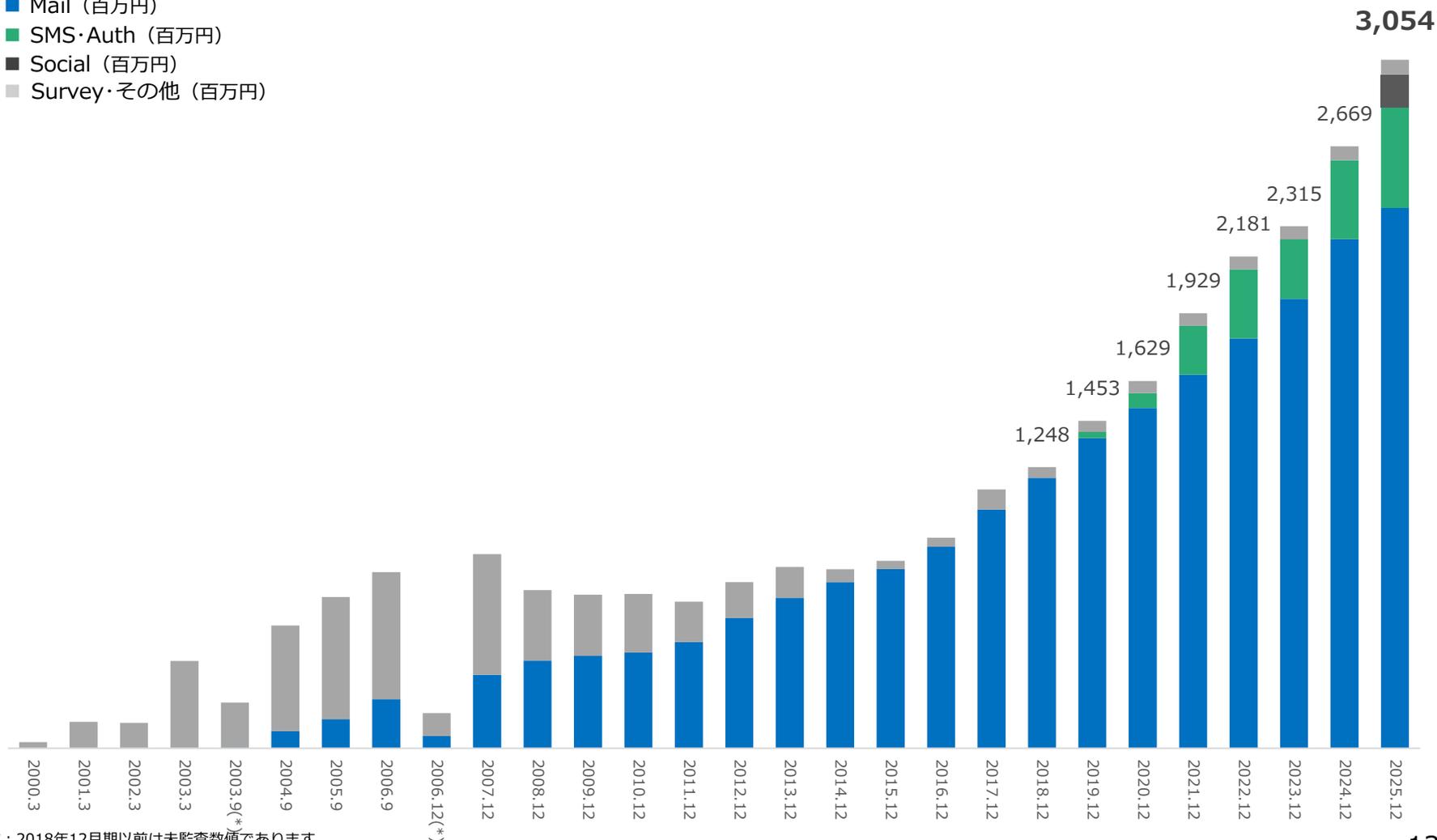
注：2018年12月期以前は未監査数値であります

(*) 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)

☑ 全サービス増収 (Mail+6.1%,SMS+27.4%,他8.5%)

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

通期営業利益推移

✓ 増収を背景に営業利益は過去最高を更新

■ 営業利益（百万円）
 — 営業利益率（%）

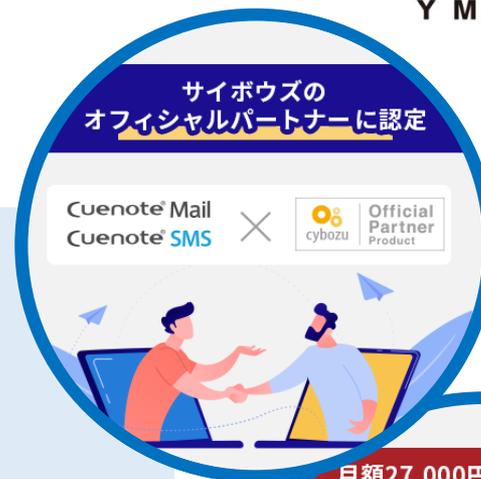


注：2018年12月期以前は未監査数値であります
 (*) 2003年9月期及び2006年12月期は、それぞれ6ヵ月、3ヵ月の変則決算であります

主要サービスハイライト Mail

✓ 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」をリリース
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 SR-S エントリープラン」をリリース
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コンビニエンスストア(本部)、健康保険、動画配信サービス



✓ 事例公開

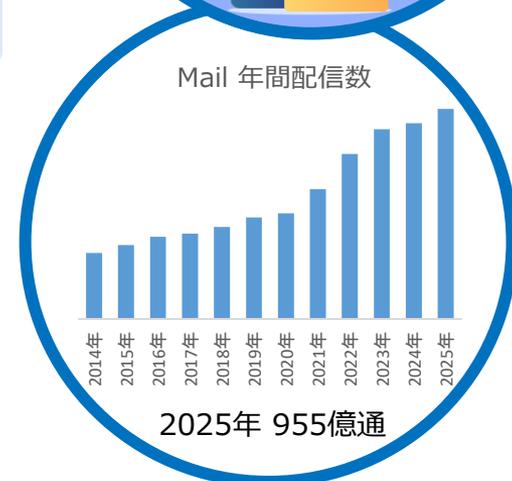
ソニー銀行株式会社様 富士通株式会社様

「Cuenote SR-S」がソニー銀行・富士通の次世代デジタルバンキングシステム「Fujitsu Core Banking xBank (クロスバンク)」に採用

株式会社三菱UFJ銀行様

導入決定のポイント

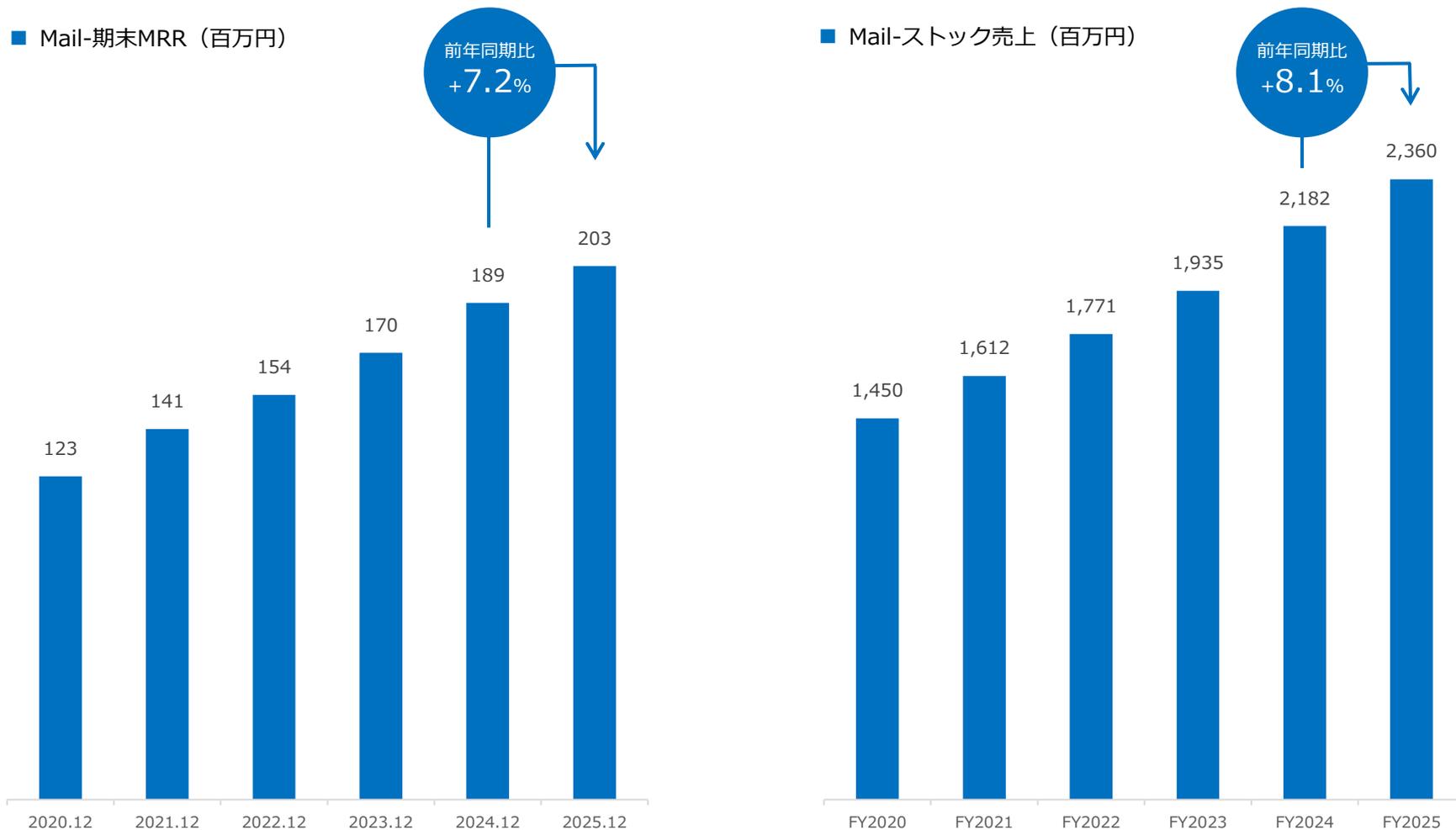
- ✓ 配信規模の大幅拡大
- ✓ カスタマイズによる操作性の維持
- ✓ 安定稼働



※ 「kintone」は、サイボウズ株式会社の登録商標です。

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7.2%増、通期ストック売上も8.1%増の2,360百万円を計上



(*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

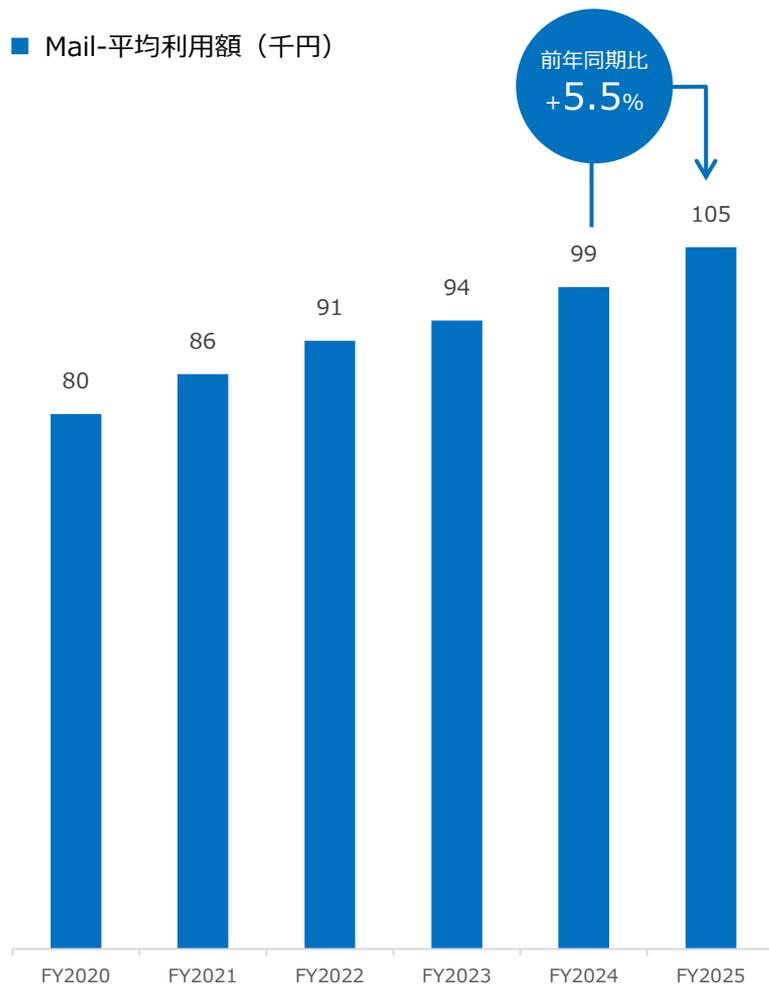
Mail 平均利用額(*1)

価格改定の実施もあり、平均利用額は5.5%伸長

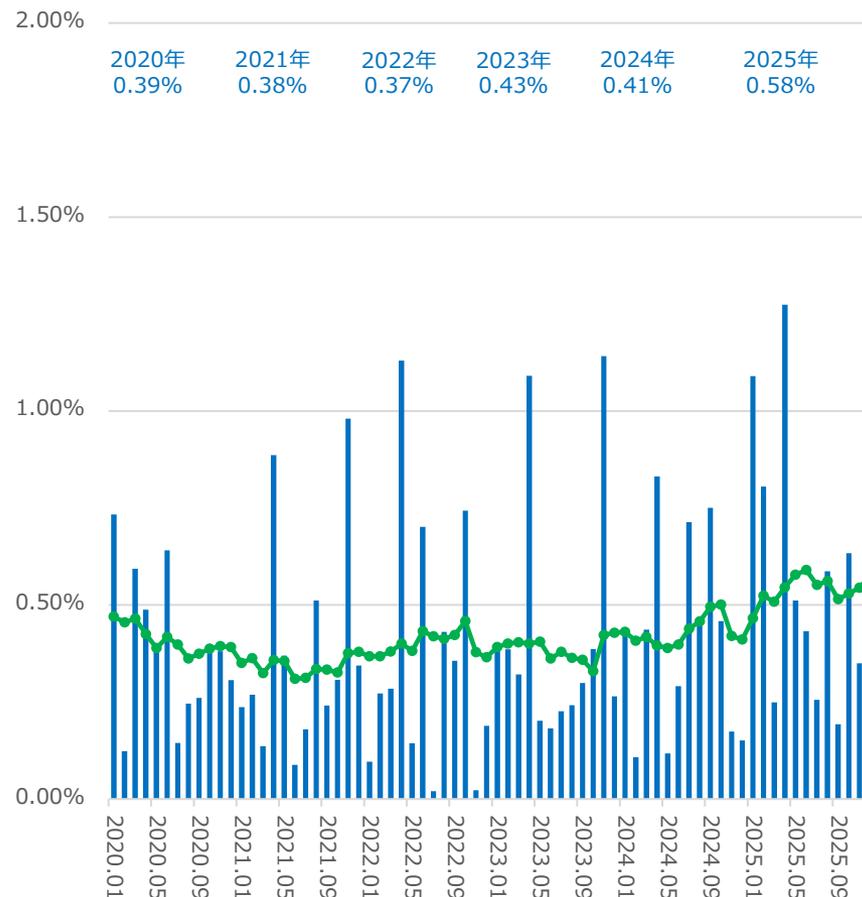
Mail 解約率(*2)

価格改定による解約増も解約率は平均0.58%と低水準を維持

■ Mail-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

主要サービスハイライト SMS・Auth

- ✓ 契約数増加により、売上は前期比27.5%増収

»2025年の主な導入先

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 : ジム、人材派遣、運輸業、学校、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、アパレル

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連携・分析

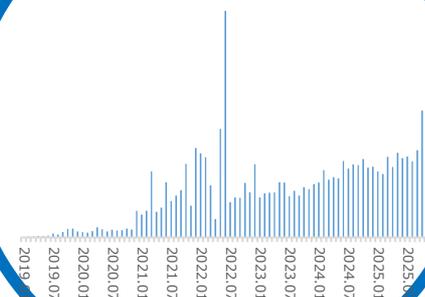
龍谷大学様

導入決定のポイント

- ✓ 入学予定者への連絡業務時間を98%削減
- ✓ 部署ごとに独立した運用を実現
- ✓ 電話と比べ1件あたり2~3円のコスト削減

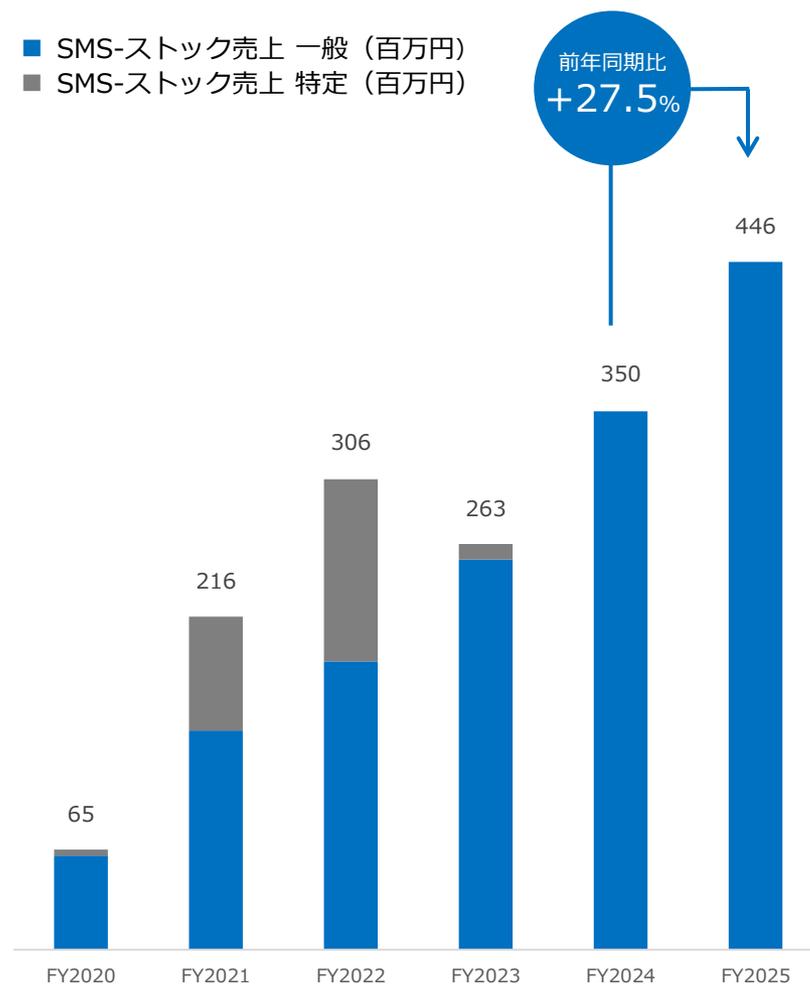
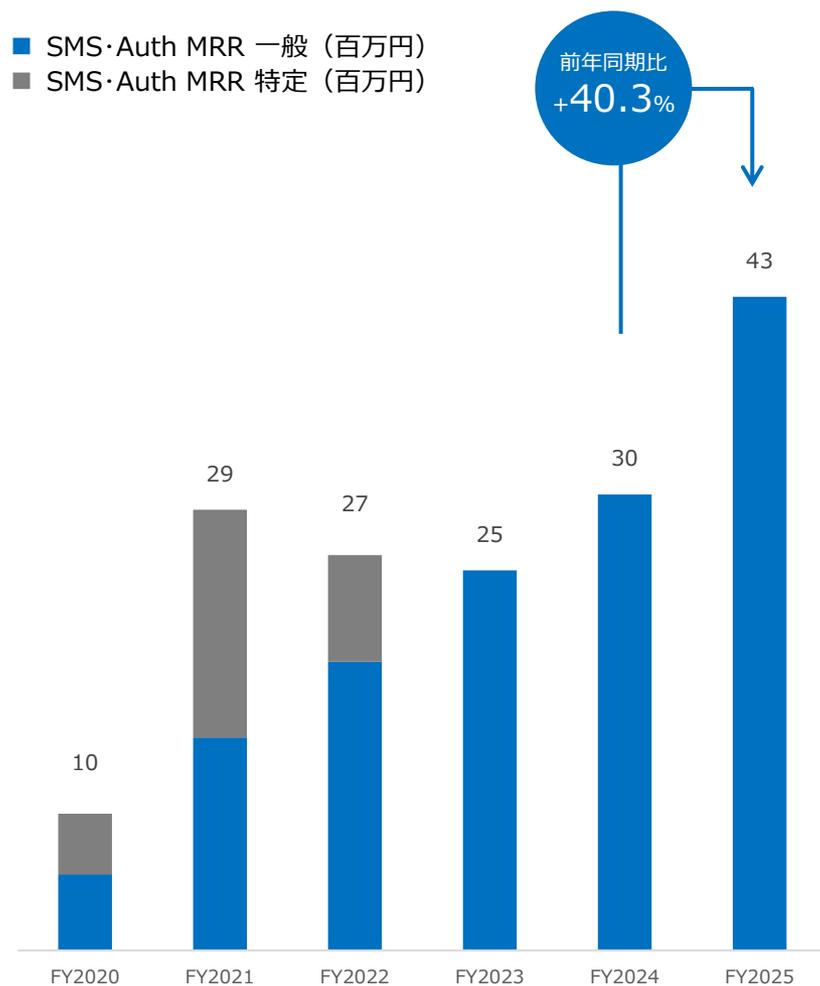


SMS-月間配信数



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

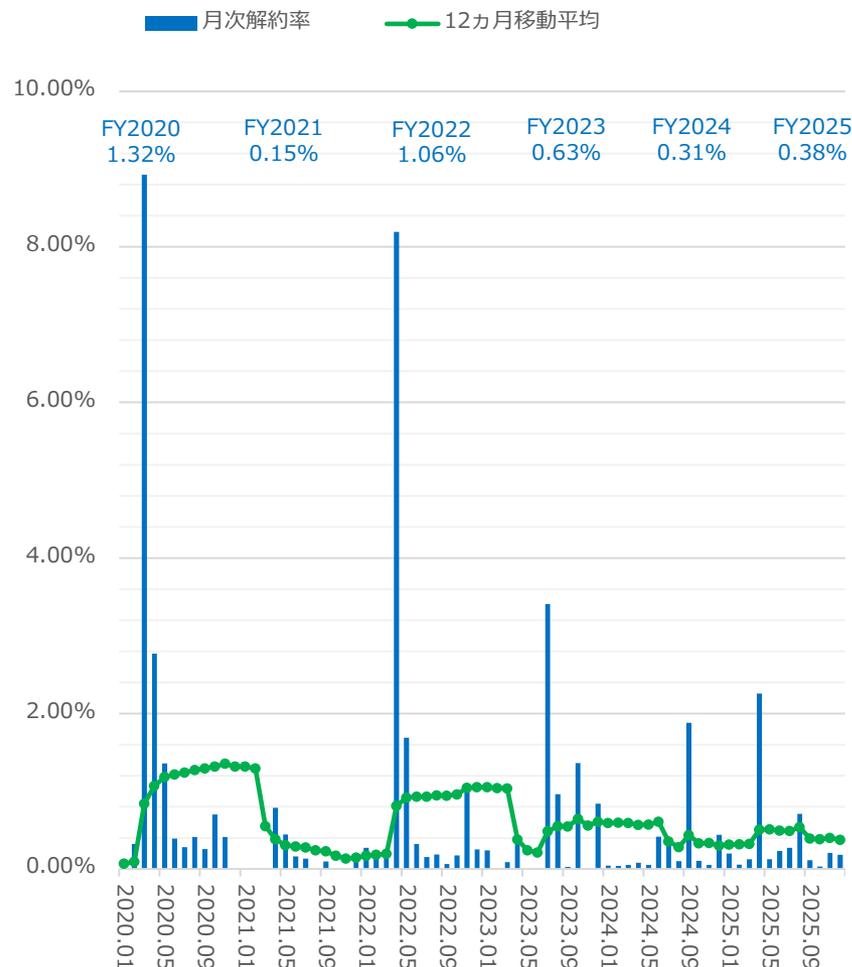
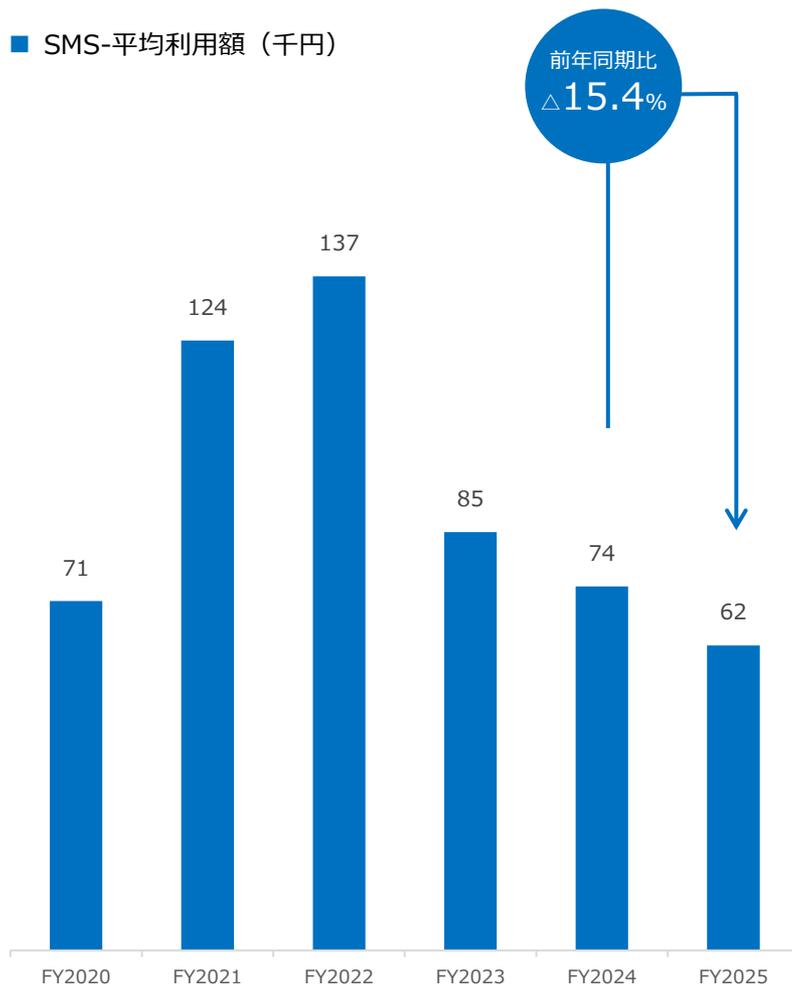
SMS平均利用額(*1)

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0.38%と低水準を維持

■ SMS-平均利用額 (千円)



(*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しております

損益計算書

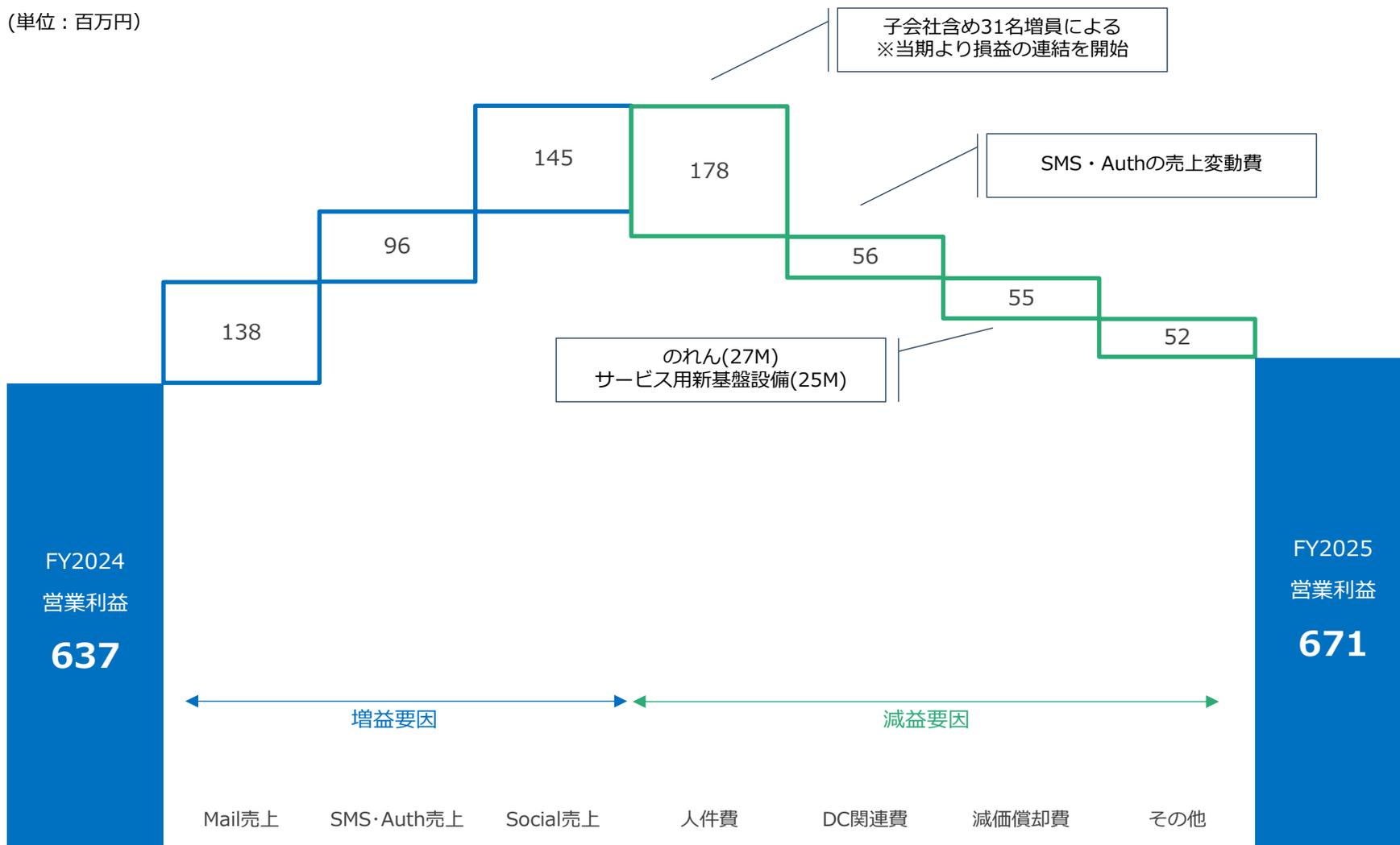
	2024年12月期	2025年12月期	増減率	増減額
売上高	2,669 百万円	3,054 百万円	14.4 %	385 百万円
売上原価	872 百万円	1,066 百万円	22.2 %	193 百万円
売上総利益	1,796 百万円	1,988 百万円	10.7 %	191 百万円
売上総利益率	67.3 %	65.1 %	△ 2.2 pts.	—
販管費	1,158 百万円	1,316 百万円	13.6 %	158 百万円
営業利益	637 百万円	671 百万円	5.3 %	33 百万円
営業利益率	23.9 %	22.0 %	△ 1.9 pts.	—
経常利益	637 百万円	672 百万円	5.6 %	35 百万円
特別損失 ※1	— 百万円	81 百万円	— %	81 百万円
当期純利益	469 百万円	362 百万円	△ 22.8 %	-107 百万円
当期純利益率	17.6 %	11.9 %	△ 5.7 pts.	—

※1 特別損失（連結子会社の、のれんの減損処理、一括償却）

ROC社は従業員22名の陣容でInstagramやTikTokなどのSNSを活用した法人のマーケティング支援を行っております。当事業年度は、SNS運用支援顧客の獲得による成長計画を立てておりましたが、連結子会社化に伴うバックオフィス業務の増加や期中の欠員により顧客への提案活動が減少し、事業成長が当初想定を下回る結果となったため、将来の収益見通しについて保守的に見直し、のれんの減損処理を行っております。現在は欠員への耐性構築やバックオフィス業務効率化、プロジェクト単位での採算性向上による収益性改善に取り組んでおります。

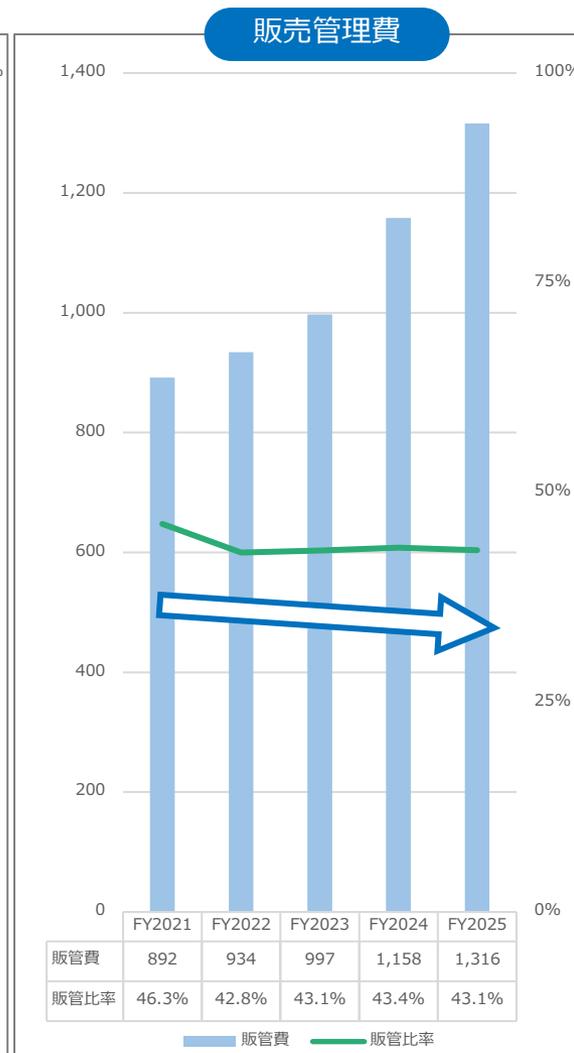
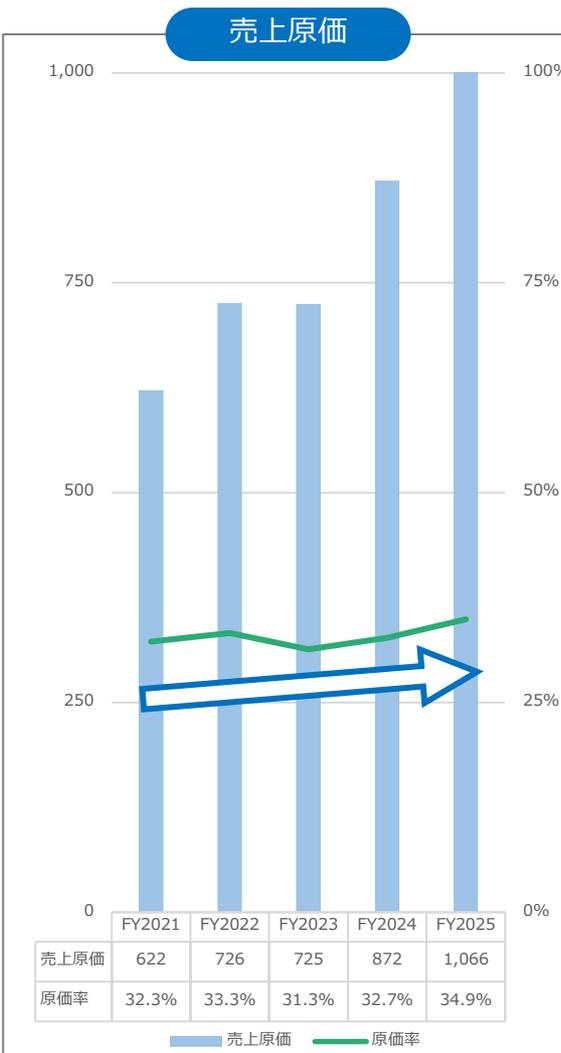
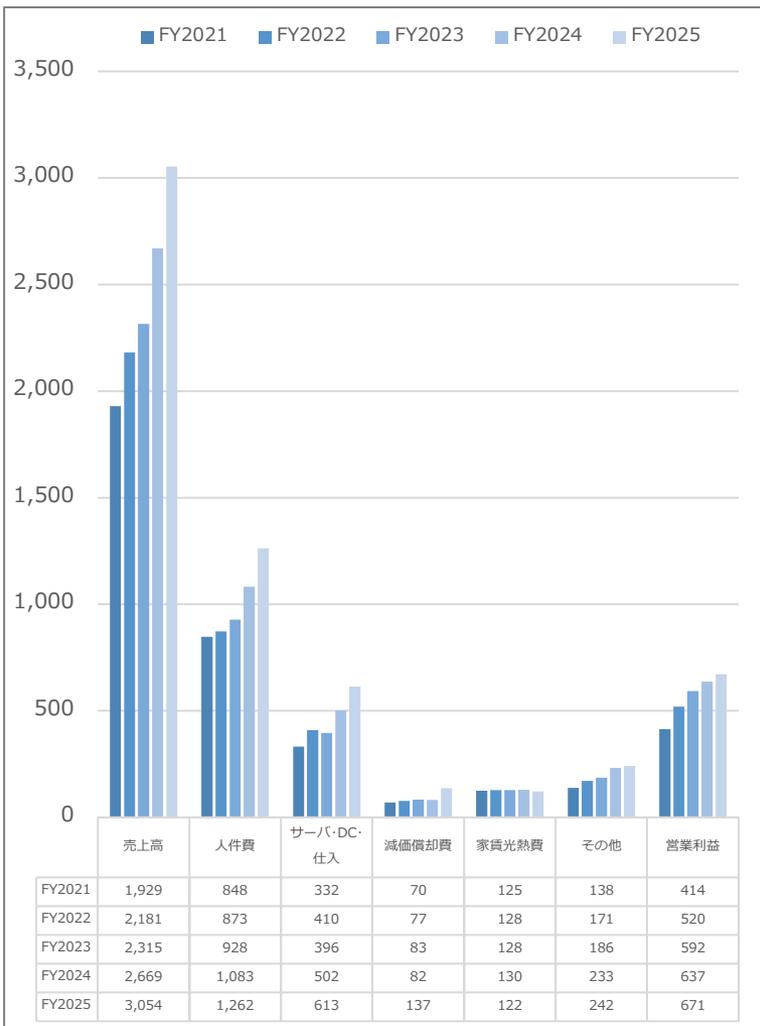
営業利益増減要因

(単位：百万円)



当社のコスト構造（主な営業費用と原価、販管比の推移）

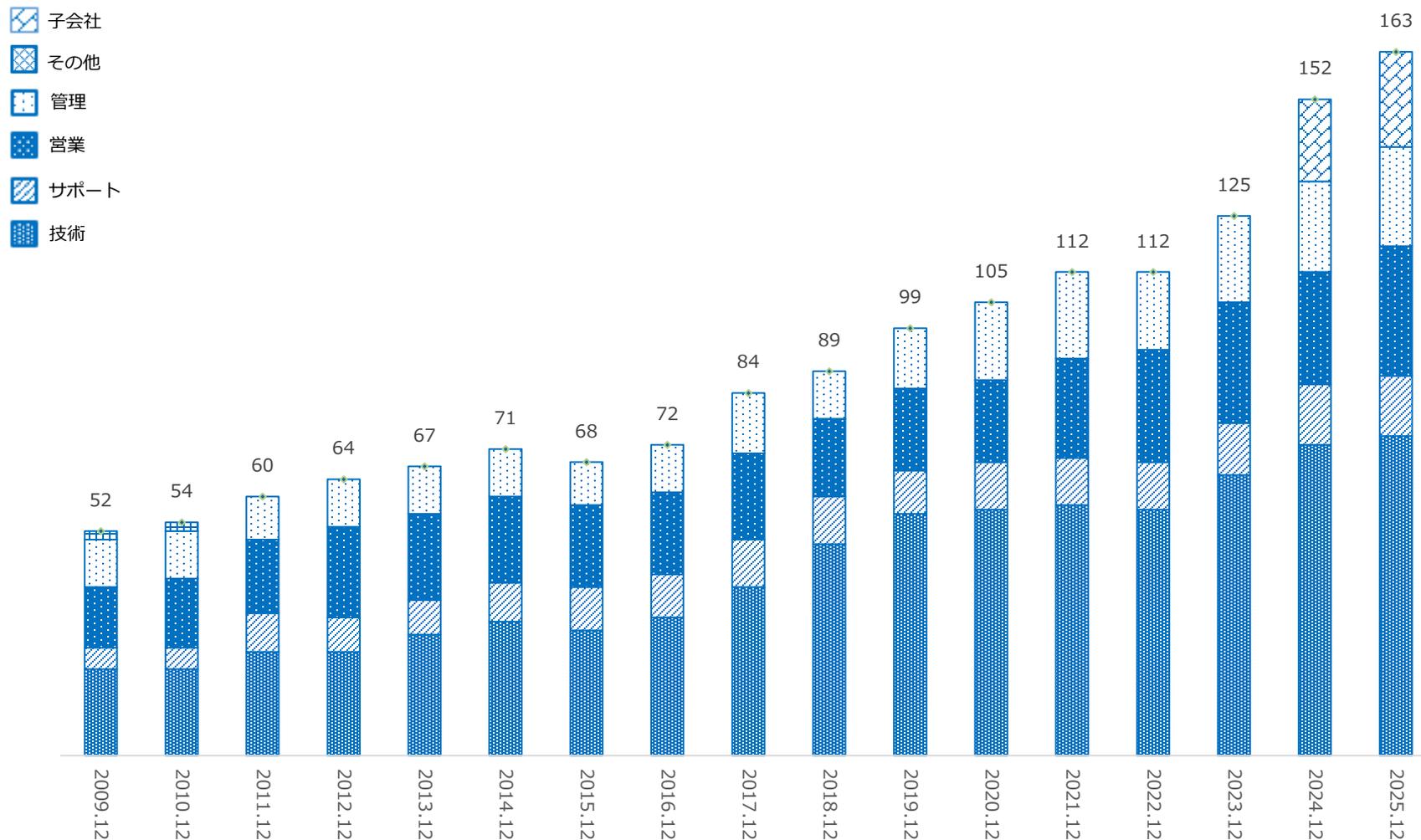
- ・内製化により費用の過半は人件費、その他もデータセンターや減価償却、家賃など見通しが立てやすい
- ・2025年からの損益連結に伴い人件費が増加するものの、原価率・販管比率は概ね維持できております



※ 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。

従業員数(連結)

前期末より11名増員の163名 (技術+2、営業+4、管理+2、子会社+3名)



貸借対照表

	2024年12月期	2025年12月期	増減額	
流動資産	2,969 百万円	3,092 百万円	123 百万円	流動資産
固定資産	466 百万円	483 百万円	17 百万円	当座資産 +100百万円
資産合計	3,435 百万円	3,576 百万円	140 百万円	固定資産
流動負債	538 百万円	575 百万円	37 百万円	・有形固定資産 +76百万円
固定負債	50 百万円	— 百万円	△ 50 百万円	工具器具 +177百万円
負債合計	588 百万円	575 百万円	△ 12 百万円	工具器具償却 △100百万円
純資産合計	2,846 百万円	3,000 百万円	153 百万円	・無形固定資産 △104百万円
負債純資産合計	3,435 百万円	3,576 百万円	140 百万円	のれん(※) △108百万円
自己資本比率	82.9 %	83.9 %	1.0 pts	・投資他資産 +46百万円
				長期前払費 +49百万円
				流動負債
				買掛金 +41百万円
				未払金,未払費用 △60百万円
				未払法人税等 +65百万円
				固定負債
				長期借入金 △50百万円

※ のれん

連結子会社 ROC社において、事業計画が当初想定を下回ったことから、将来の収益見通しを保守的に見直しのれんの減損処理、一括償却を行っております



3.

2026年12月期 連結業績予想

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
新たなチャネルのサービス開発	Cuenote Auth リリース		Cuenote Push リリース	
新サービス、外部連携によるMid、Small層顧客獲得	—	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	—	—	—	基盤技術選定 新設備の設置
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）

2026年の主な取り組み

✓ Cuenote FC のメジャーバージョンアップ

主力であるCuenote FCのメジャーバージョンアップを計画、利便性向上により更なる顧客拡大を図ります。

✓ 新サービス Cuenote MA（仮称）

これまでのCuenoteシリーズの主な利用用途である「企業から消費者に向けた情報伝達（to C）」とは異なり、「企業から企業に向けた情報伝達（to B）」利用を想定したサービスのリリースを計画

✓ 新サービス基盤への投資（2025年より継続実施）

新サービス基盤となる設備の取得を計画、新技術採用基盤への顧客移管により将来の収益性を高めます

✓ 積極的な人材投資

事業やプロダクトの成長加速のため、経営管理やプロダクトマネジメント経験者などのハイクラス人材をはじめ計18名の増員を計画、並行してAIツール積極導入によりプログラミング等の業務効率向上に取り組みます。



2026年12月期 連結業績予想

当期は成長速度の加速と将来の収益向上に向け増収・減益を計画いたします

	2025年12月期	2026年12月期	増減率
売上高	3,054 百万円	3,360百万円	10.0%
ストック売上	2,868 百万円	3,101百万円	8.1%
オペレーション売上(*1)・スポット売上	185 百万円	258百万円	39.1%
営業利益	671 百万円	530百万円	-21.0%
営業利益率	22.0%	15.8%	-6.2pts.
経常利益	672 百万円	533百万円	-20.6%
当期純利益	362 百万円	365百万円	0.9%
当期純利益率	11.9%	10.9%	-1.0pts.

*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。

2026年の投資及び将来の収益性向上の概要

■設備投資

当社では2024年より「サービス基盤の技術刷新による収益性の向上」に取り組んでおります。SaaSサービス用設備で利用する基盤ソフトウェアの価格が高騰傾向にあることから、他の基盤ソフトウェアの評価を実施し、2025年にソフトウェアを変更することを決定。

【一時的な収益性の悪化】

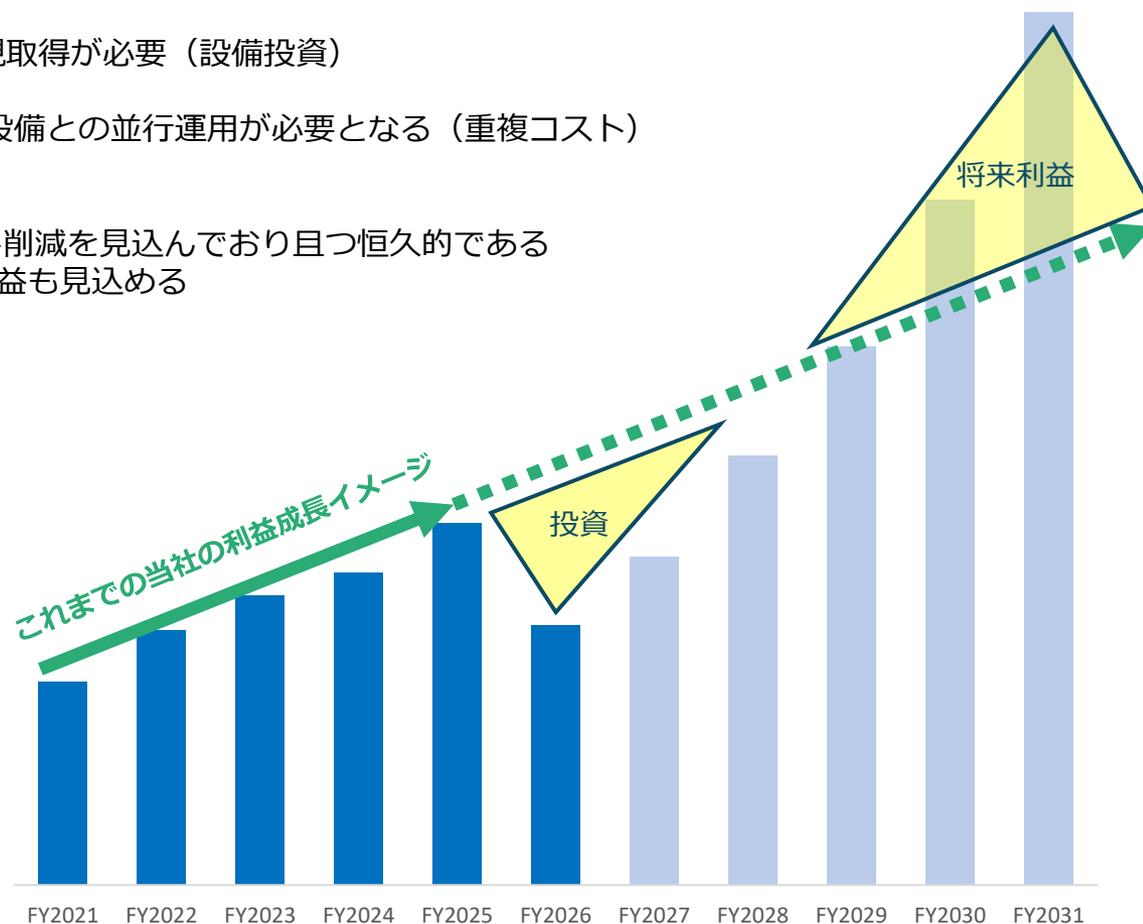
- ・ 新基盤ソフトを動作させるサーバ設備の新規取得が必要（設備投資）
2026年減価償却費（174百万円）
- ・ サービス移管は3～5年を要し、その間は旧設備との並行運用が必要となる（重複コスト）

【将来の収益性改善】

- ・ サービス移管完了後は年間3～4億円のコスト削減を見込んでおり且つ恒久的である
- ・ サービス移管期間の短縮（前倒し）により増益も見込める

■人材投資

事業やプロダクトの成長加速のため、経営管理やプロダクトマネジメント経験者などのハイクラス人材をはじめ計18名の増員を計画。AIツール積極導入によりプログラミング等の業務効率向上に取り組みます



2026年12月期 主要サービスの指標

	2025年12月期	2026年12月期	増減率
Mail			
通期ストック売上	2,360 百万円	2,515 百万円	6.6 %
期末MRR	203 百万円	216 百万円	6.7 %
月次解約率	0.58 %	0.43 %	-0.15 Pts.
SMS・Auth			
通期ストック売上	446 百万円	523 百万円	17.2 %
期末MRR	43 百万円	47 百万円	8.9 %
月次解約率	0.38 %	0.35 %	-0.03 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



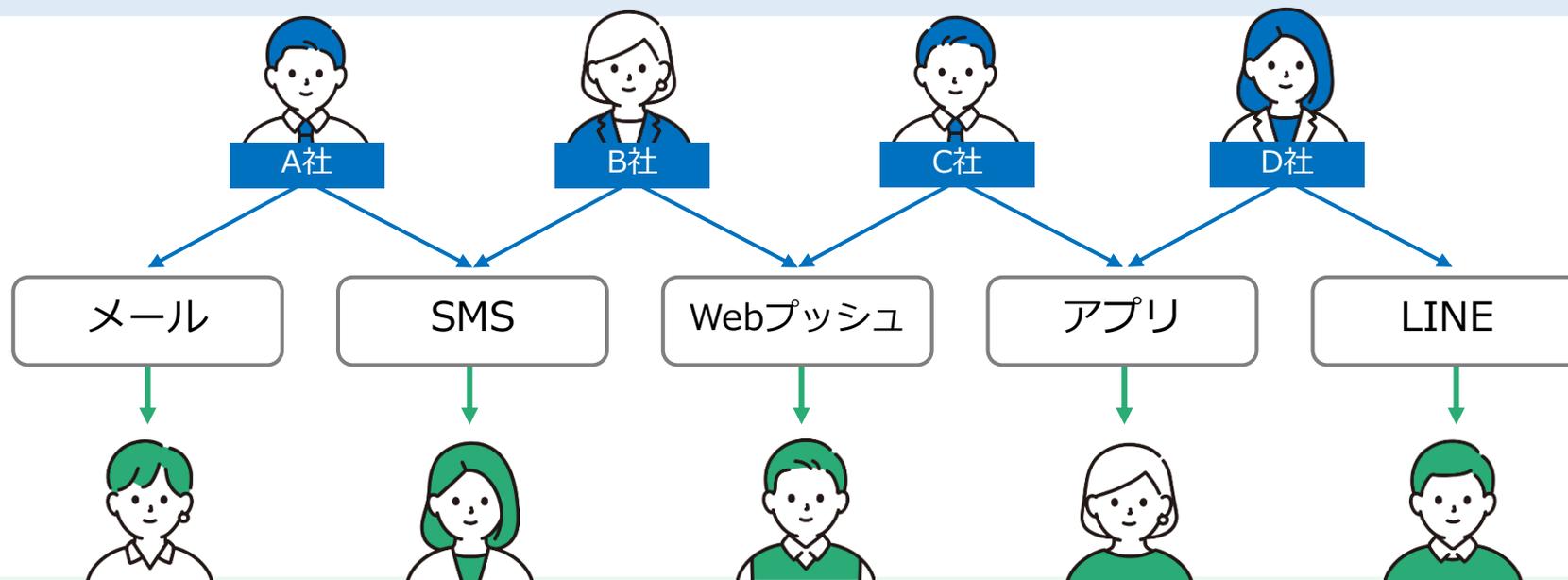
メッセージングプラットフォームの役割

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ン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

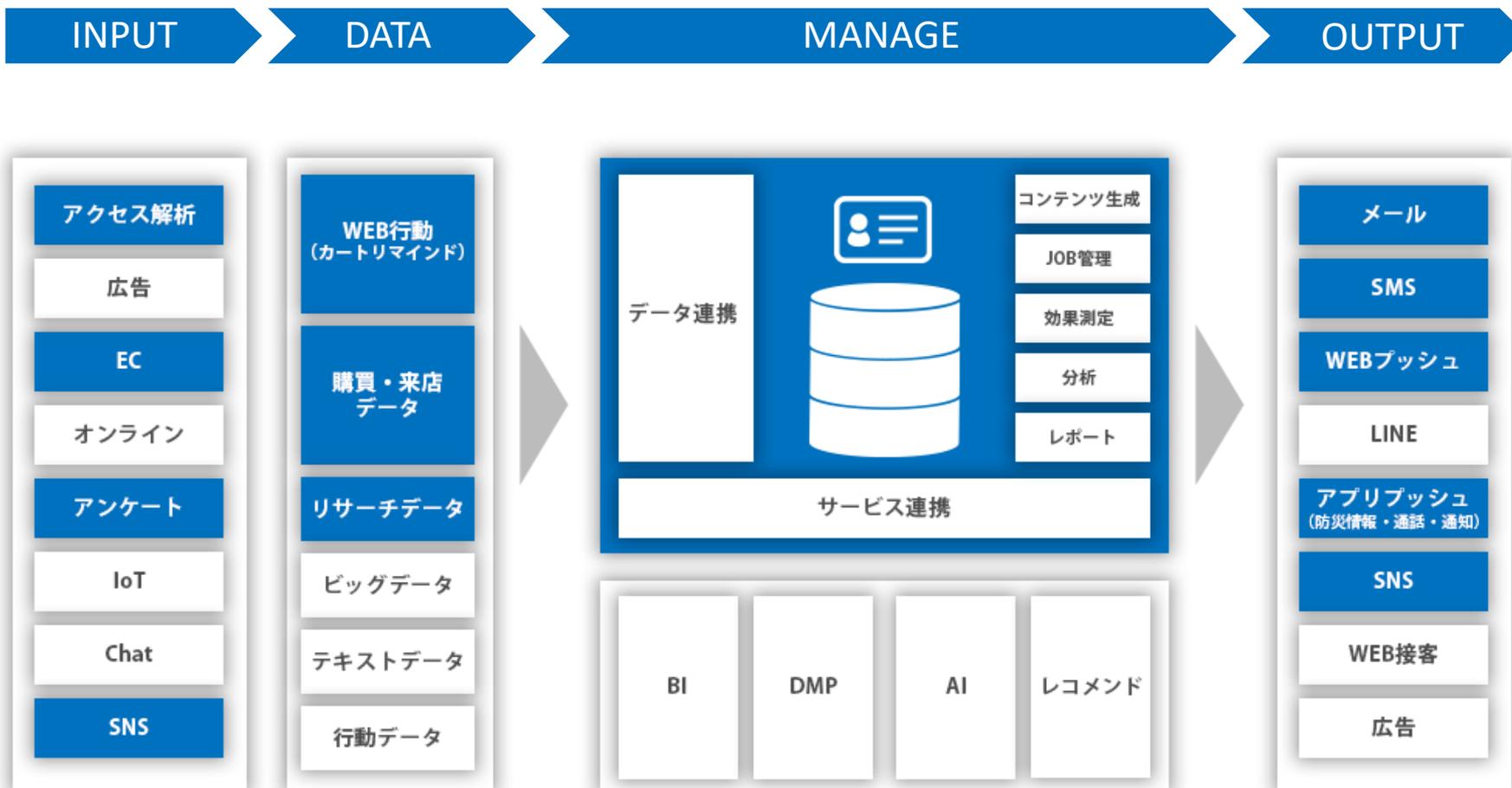


消費者

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）**

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**

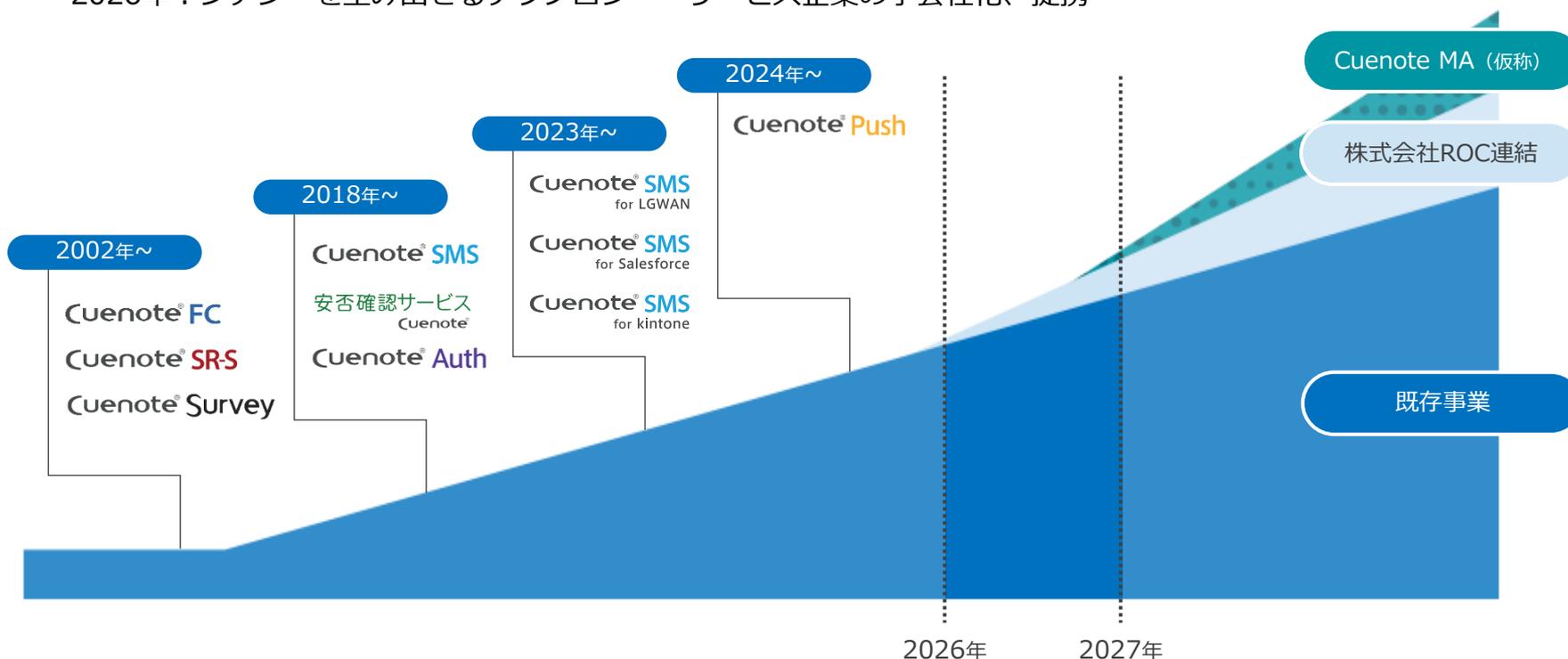
2026年度：Cuenote FC メジャーバージョンアップ、基盤設備への新技術適用、Cuenote MAリリース

▶ **マーケティング強化**

2026年：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：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）

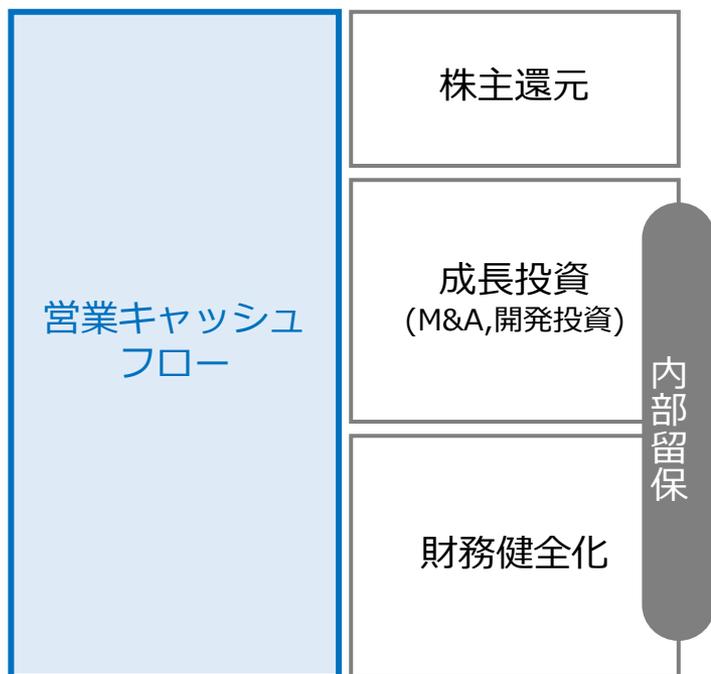
5.

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 2025年12月期	配当予想 2026年12月期
普通配当	19円00銭	20円00銭



6. appendix

ユミルリンクの由来

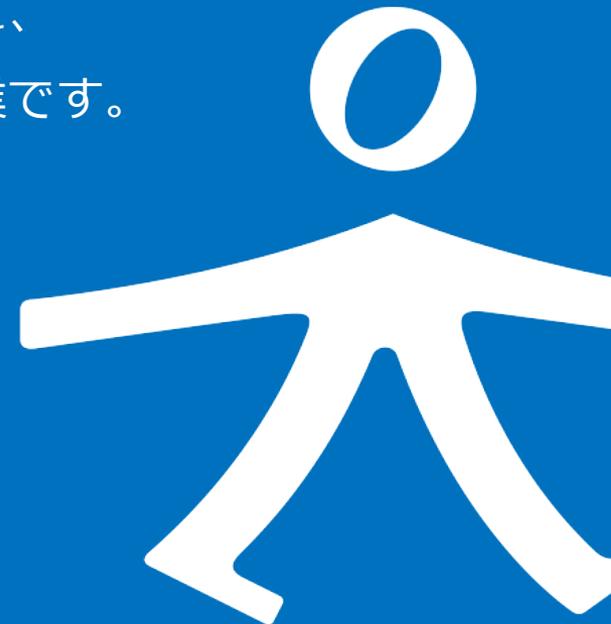
The origin of our name

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

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

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[®] 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。

Webアンケート・フォームシステム

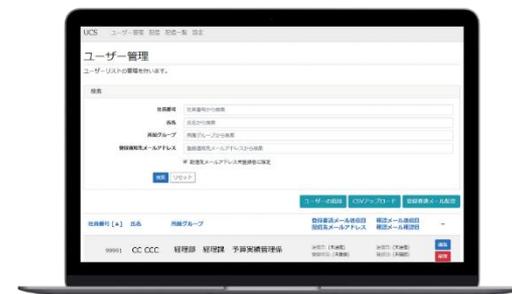
Cuenote[®] Survey

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