

Y M I R L I N K

2024年12月期第3四半期決算説明資料

2024年11月12日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

# 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

Cuenote® Push

Cuenote® SMS  
for Salesforce

Cuenote® SMS  
for kintone

## 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



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



厳しいメールのセキュリティ条件をクリア。  
メルマガ配信効果も絶大



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



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



試行錯誤を重ねた配信で  
迷惑メール率は驚きの0.0%を記録



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



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)

53円00銭  
(普通配当16円00銭  
記念配当37円00銭)

1	事業概要	Page 6
2	2024年12月期 第3四半期決算	Page 12
3	2024年12月期 通期業績予想	Page 31
4	成長計画	Page 34
5	appendix	Page 40



# 1.

## 事業概要

## メッセージングソリューション（Cuenote）事業

インターネット（Web、メール、アプリ等）を活用した情報の「発信」「収集」「分析」等、マーケティング、コミュニケーション活動を支援するクラウドサービスを提供



# Cuenoteシリーズ

## メール系

メール配信システム

Cuenote<sup>®</sup> 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  
67.5%

メール送信API

Cuenote<sup>®</sup> 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  
18.5%

## SMS系

SMS配信サービス

Cuenote<sup>®</sup> 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  
11.1%

認証サービス

Cuenote<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup>

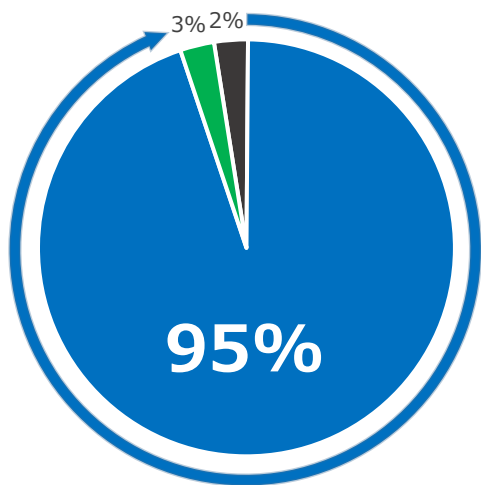
気象情報と連動し、災害発生時に対象地域従業員の安否状況等を自動確認



## 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しやすい (図2)
- 3 当社サービスの解約率は月平均0.48%と低水準を維持している (図3)

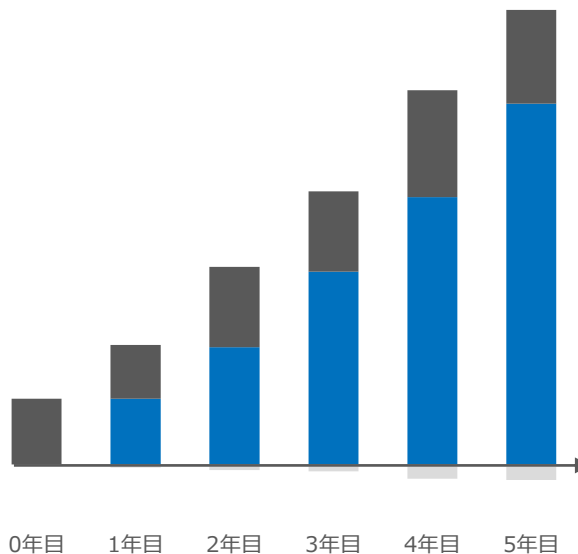
95%がサービス利用料 \*1



■ 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

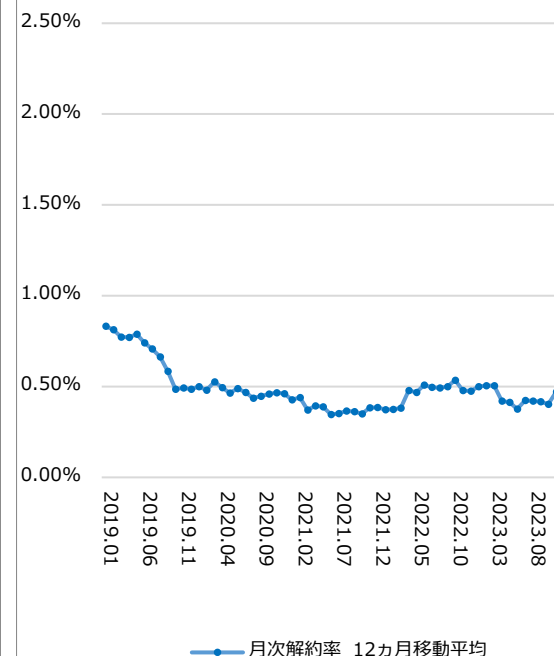
収益を積み増ししやすい  
ビジネスモデル



■ 継続契約 ■ 新規契約 ■ 解約

図2：SaaSの特長

月平均 0.48%の  
低い解約率 \*2



● 月次解約率\_12カ月移動平均

図3：全Cuenoteサービス月次解約率

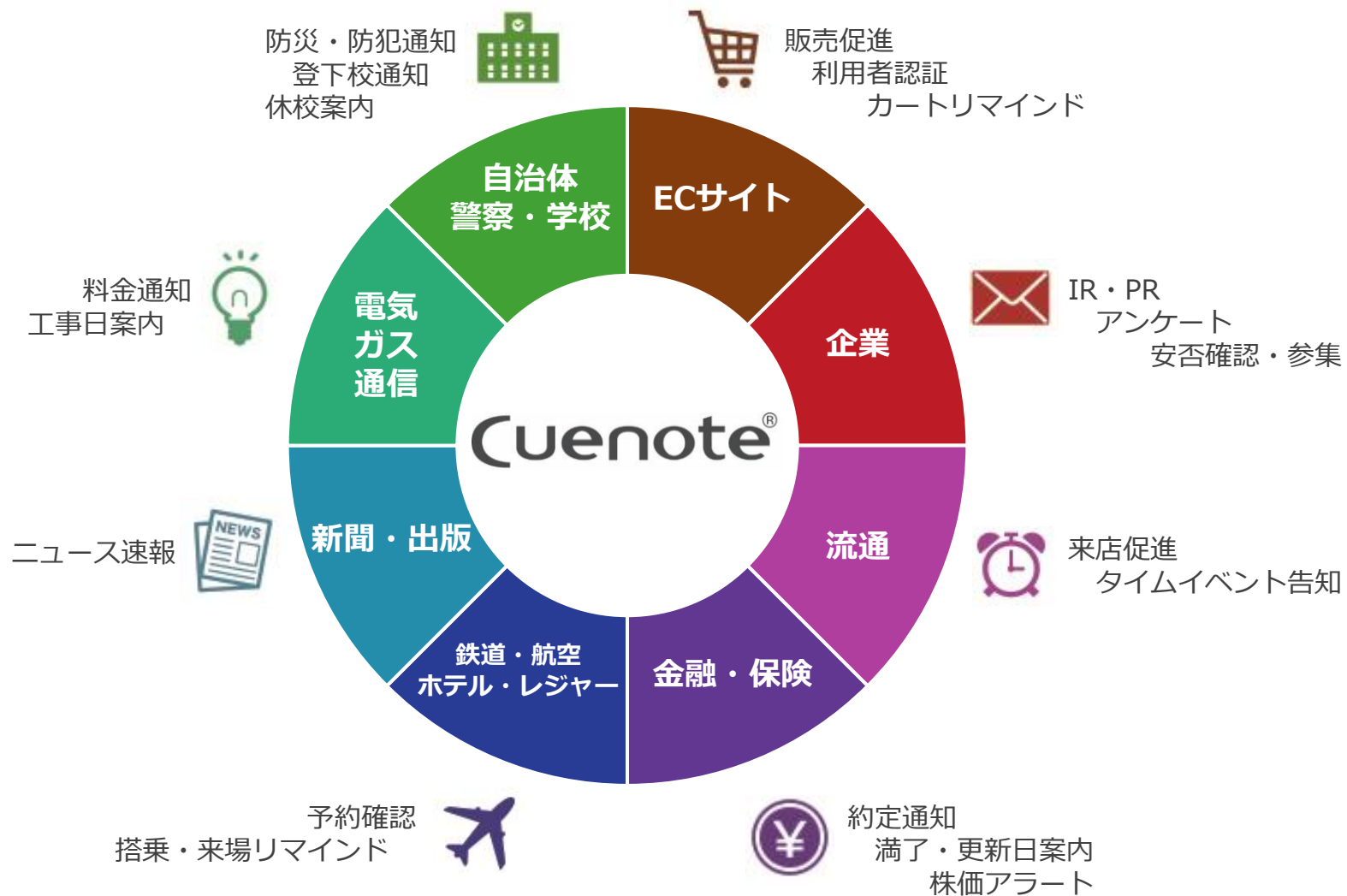
\*1 2023年1月～12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

\*2 2023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2,400を超える

上場企業導入数  
**273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9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 is composed of simple geometric shapes: a circle for the head, a horizontal line for the arms, and a V-shape for the legs. The background behind the figure is a dark blue gradient that transitions into a lighter blue gradient towards the top right.

2.

2024年12月期 第3四半期決算

## 業績サマリー : 売上・利益ともに3Q累計期間の最高額を更新

売上高	1,981百万円	前年同期比 15.9%増	Mail、SMSサービスが伸長、過去最高を更新
営業利益	469百万円	前年同期比 9.7%増	増収により、過去最高益を計上
Mail	1,679百万円	前年同期比 13.9%増	期末MRR : 185百万円 / 契約増によりMRR(*1)伸長
SMS・Auth	256百万円	前年同期比 34.2%増	期末MRR : 29百万円 / 契約増によりMRR伸長
Survey・他	44百万円	前年同期比 3.5%増	期末MRR : 5百万円 / 前期比13.1%増

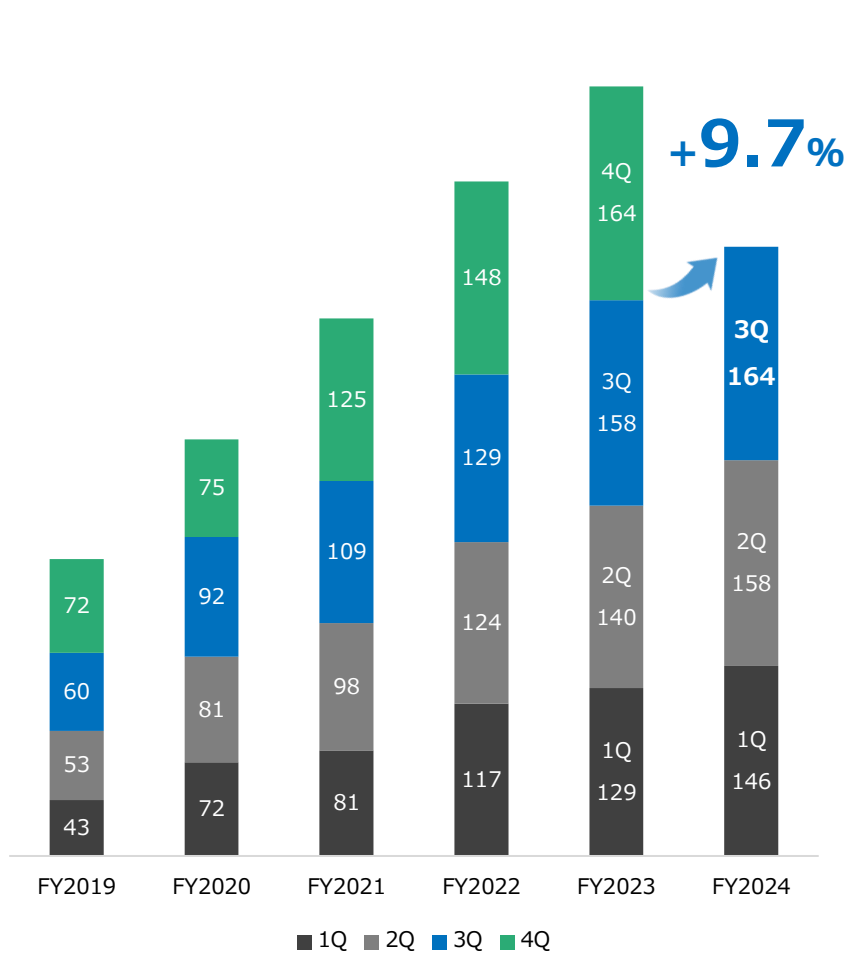
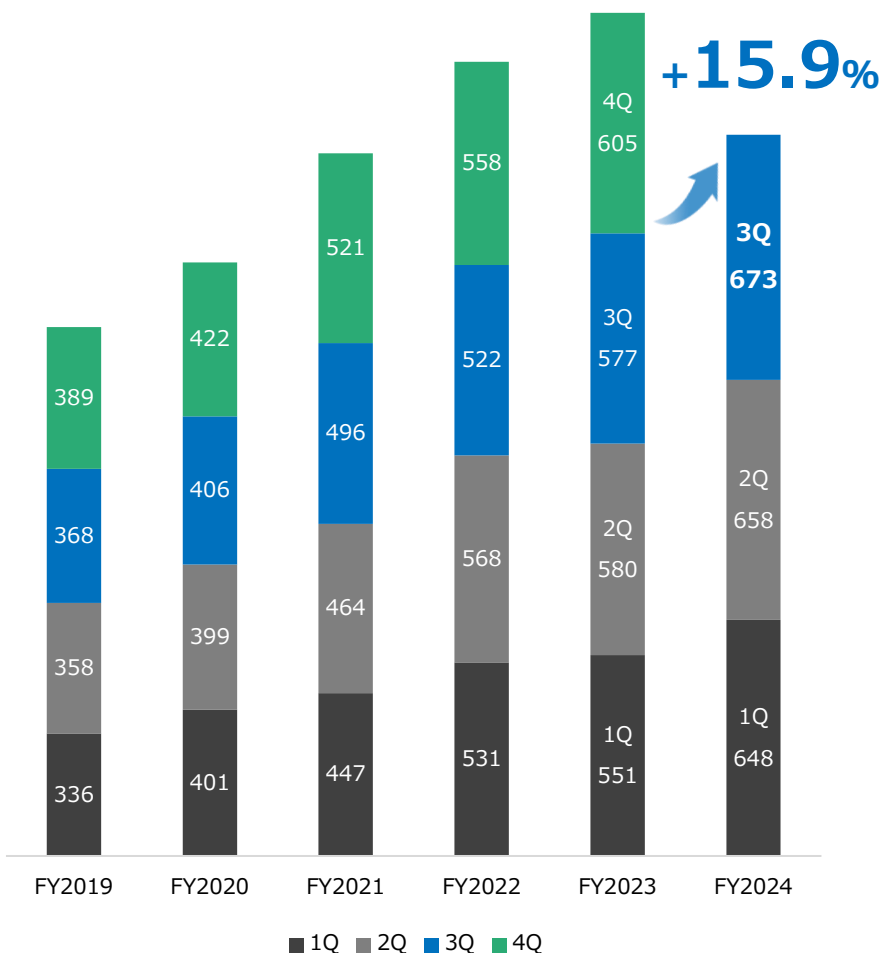
(\*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益  
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

# 業績推移（四半期累計）

 売上・営業利益ともに3Q累計期間の最高を更新

売上高 (百万円)

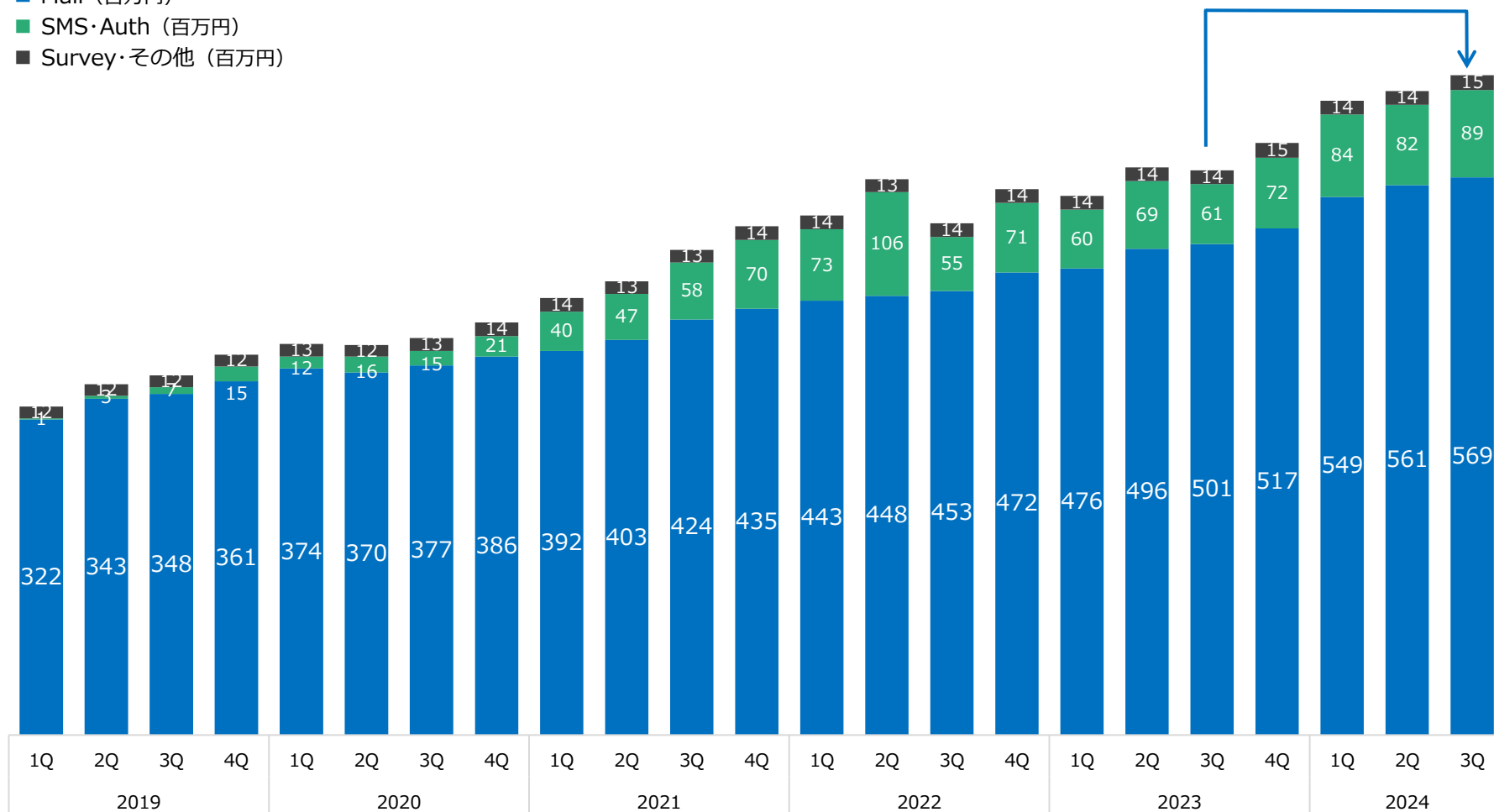
営業利益 (百万円)



# 四半期売上推移 (サービス別)

☑ 前年同期比 Mail13.4%、SMS44.9%の増収

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



## 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

»2024-3Q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、ISP、Sier)、電力・エネルギー、ヘルスケア関連事業  
業界団体(運輸)、卸売・小売業、人材サービス、金融(銀行、クレジットカード)、  
コンビニエンスストア、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」

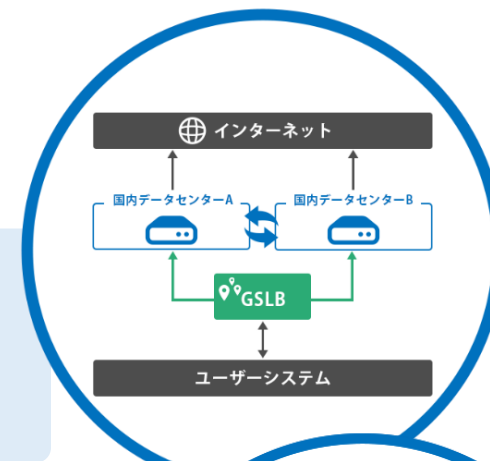
Gmailのガイドライン適用月(6月)を境に特需は落ち着きを見せるものの、  
メール送信技術の専門性向上から、当社等専門事業者への需要は増加の見通し

- ✓ 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

- ✓ 事例公開

埼玉りそな銀行様、森永製菓様、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

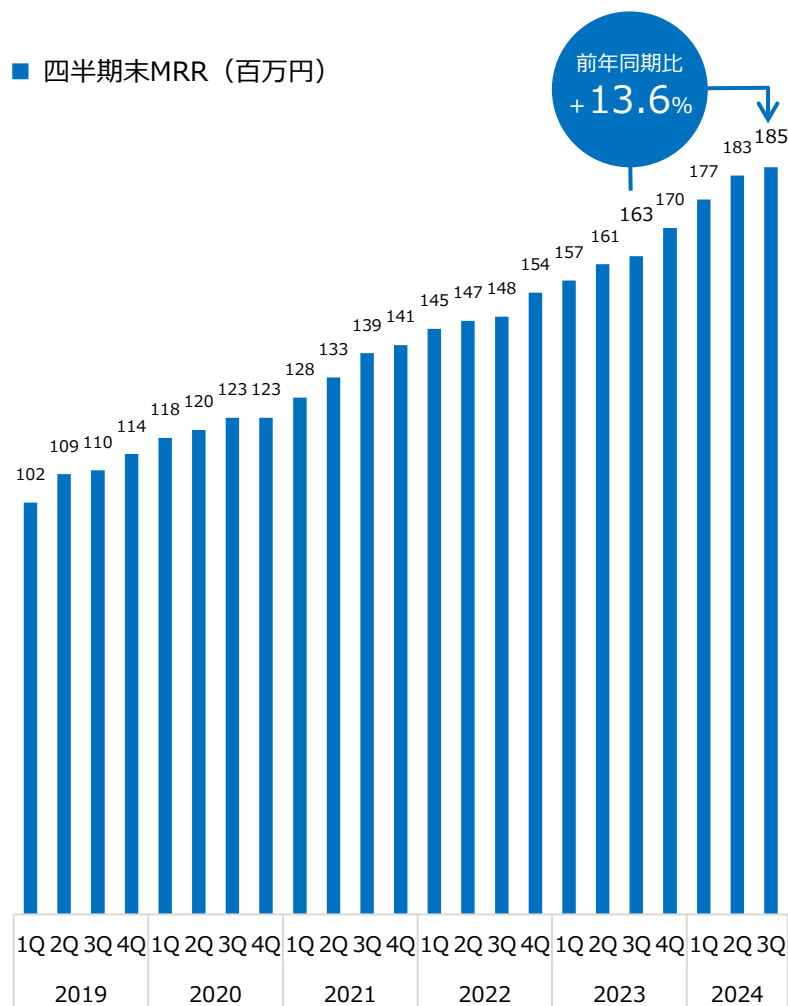




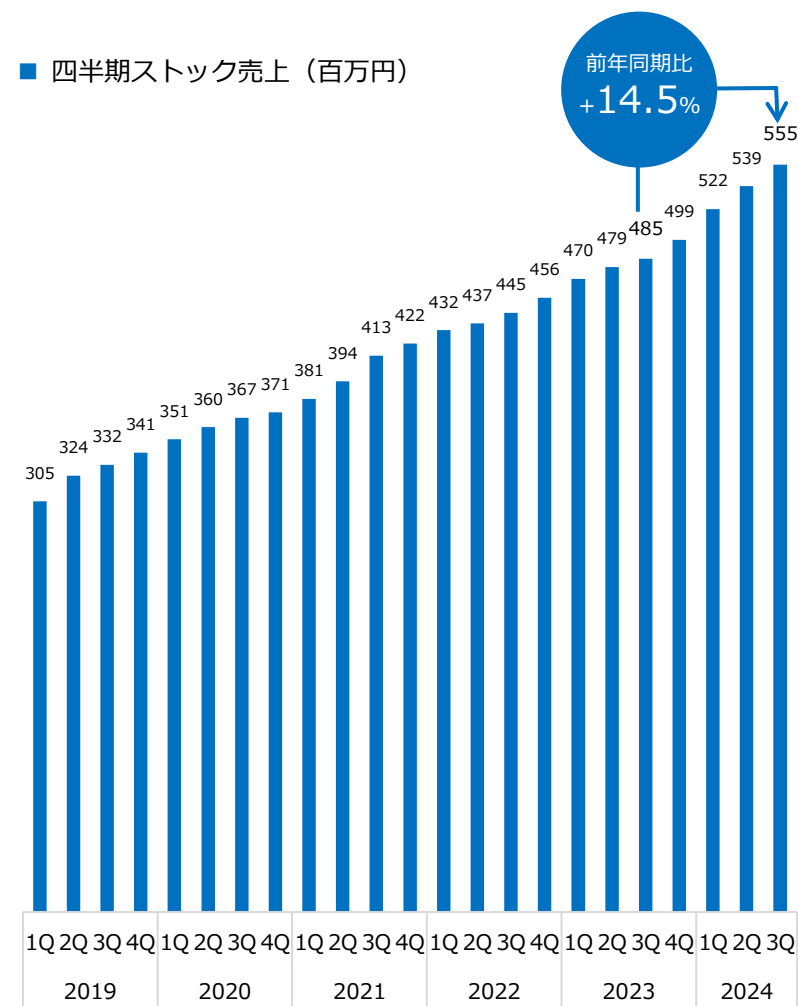
# Mail 四半期末MRR (\*1) / 四半期ストック売上

期末MRRは前年同月より13.6%増の185百万円、3Qのストック売上は前年同期比14.5%増の555百万円を計上

■ 四半期末MRR (百万円)



■ 四半期ストック売上 (百万円)

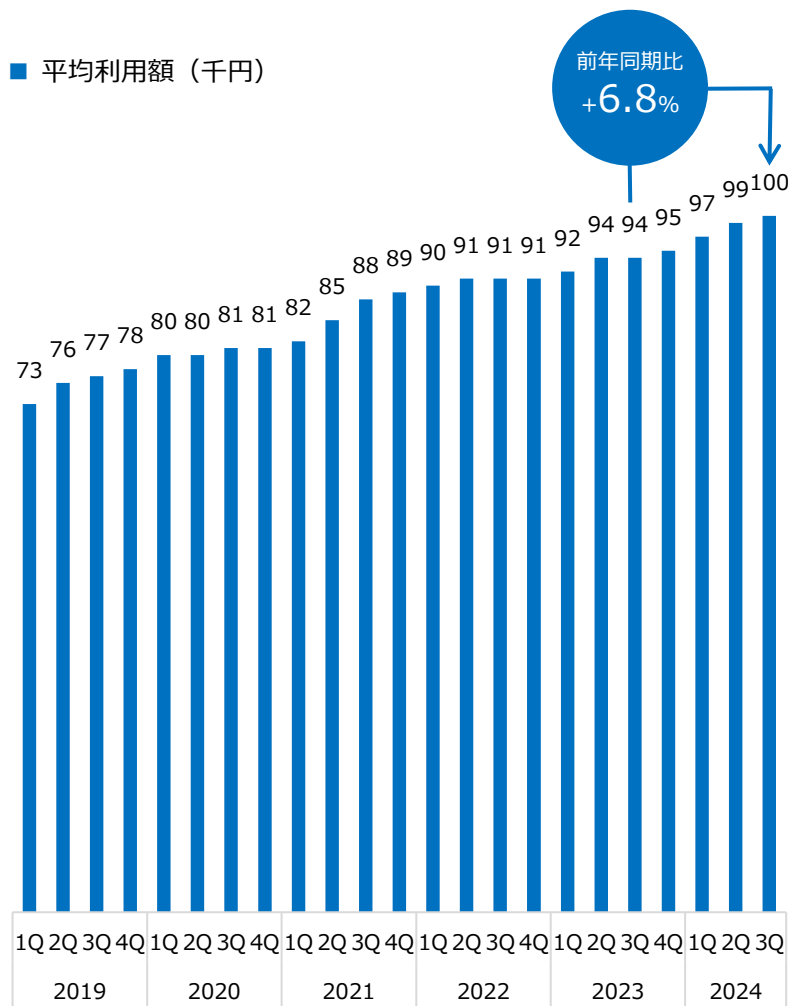


(\*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益  
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

# Mail 平均利用額 / 月次解約率

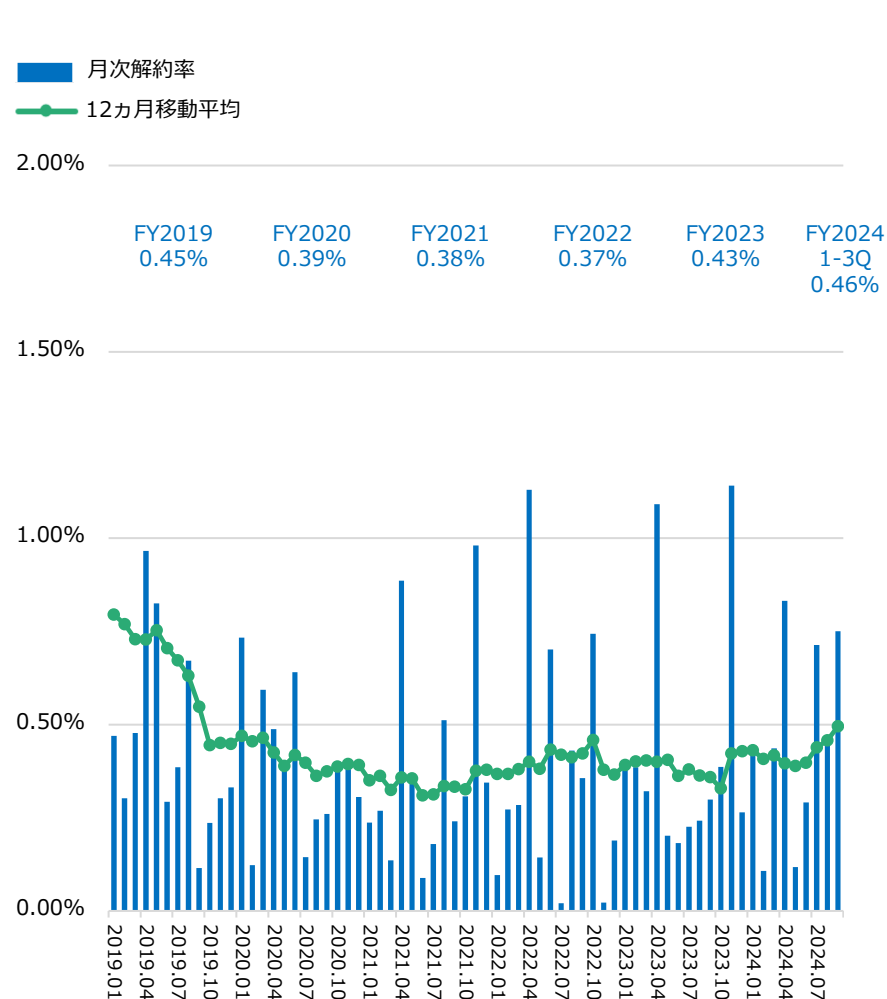
平均利用額(\*1)

エンタープライズ向けプラン増加により平均利用額は6.8%伸長



解約率(\*2)

当期(1~9月)の月次解約率は平均0.46%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

## 主要サービスハイライト SMS・Auth

### ✓ 契約数増加により、3Q(累計期間)の売上は前期比34.2%の増収

»2024-3Q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

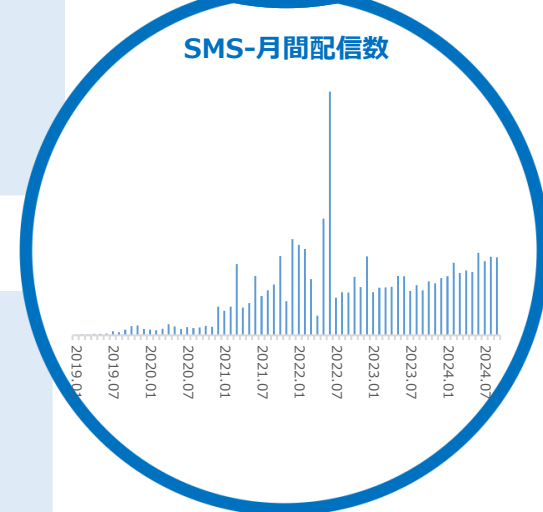
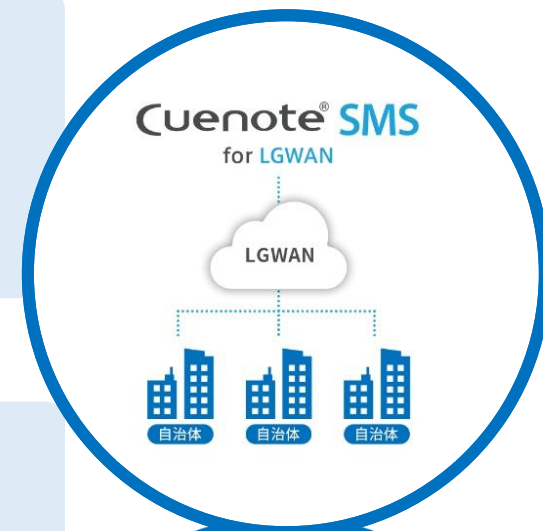
次の企業、自治体の事例を公開

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

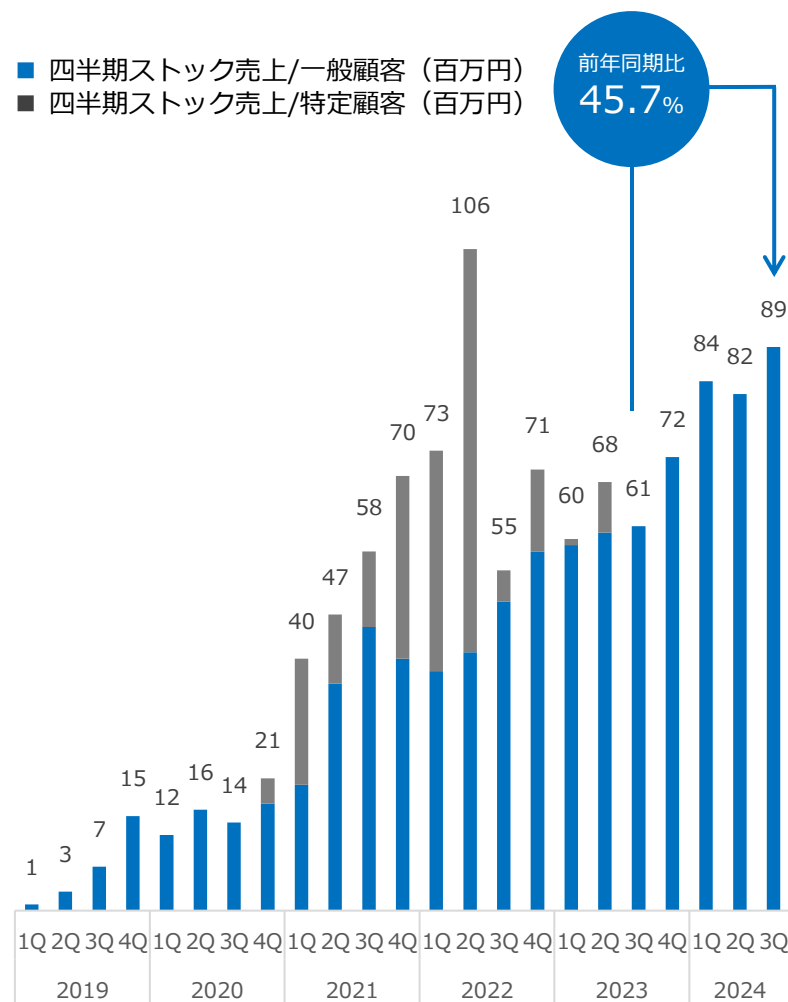
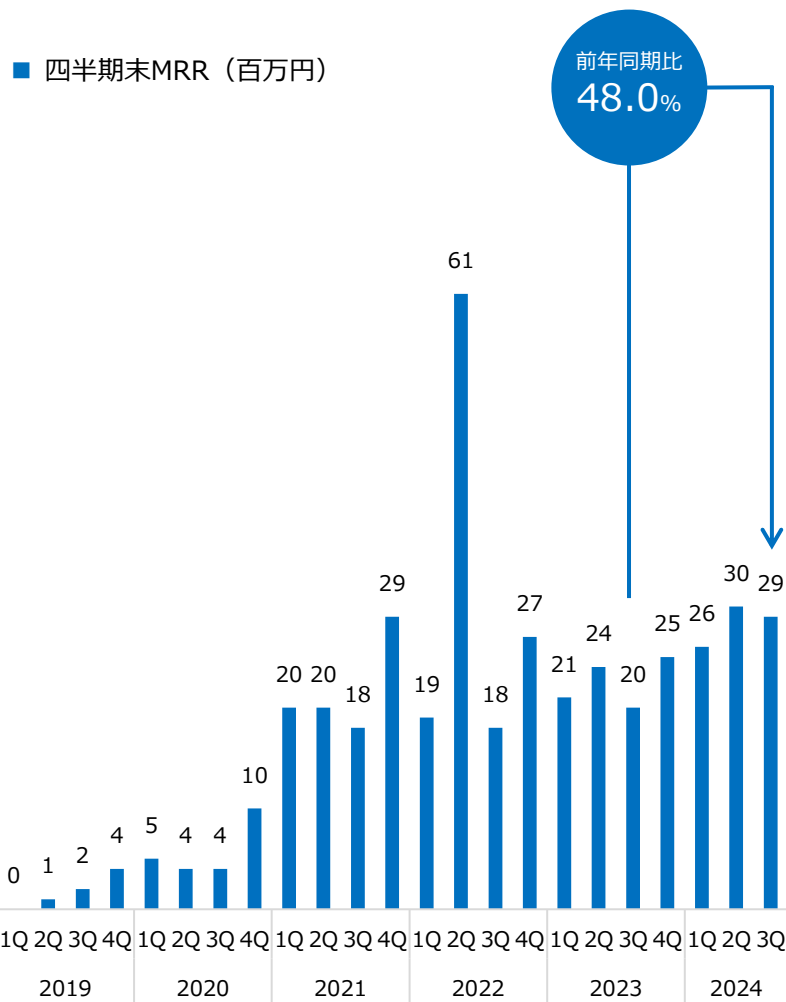
LabBase様 : イベントでのリマインド、キャンセル抑制

刈谷市役所様 : 郵送の代替によるコスト削減



# SMS・Auth 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



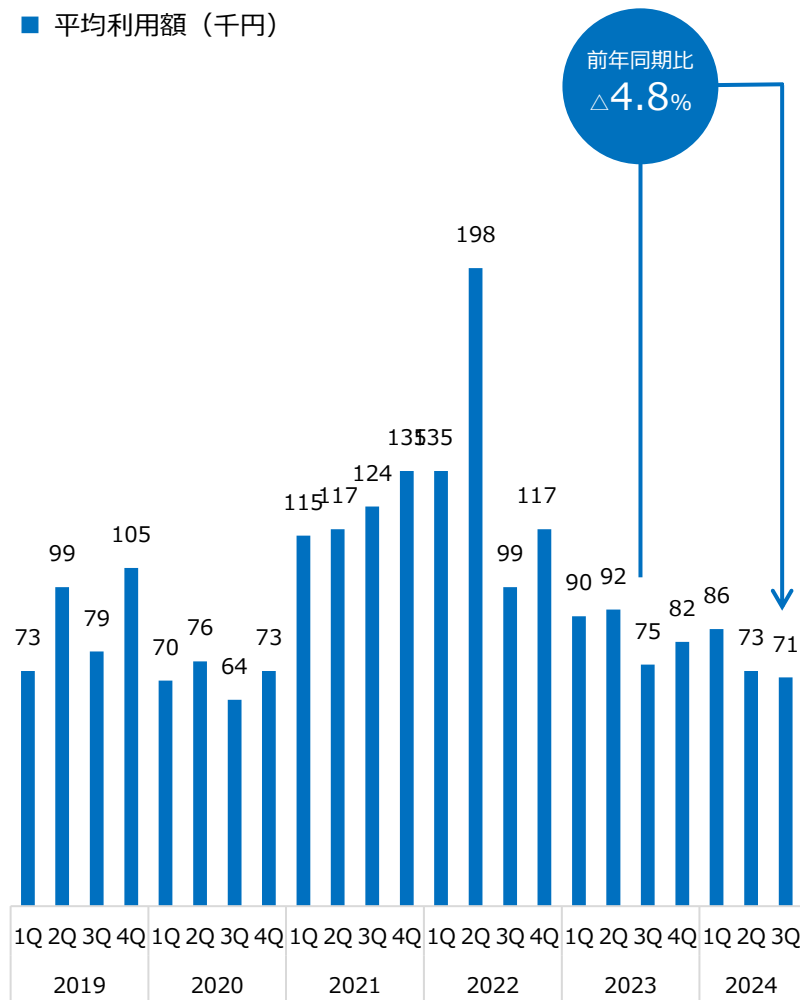
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

# SMS・Auth 平均利用額 / 月次解約率

SMS・Auth平均利用額 (\*1)

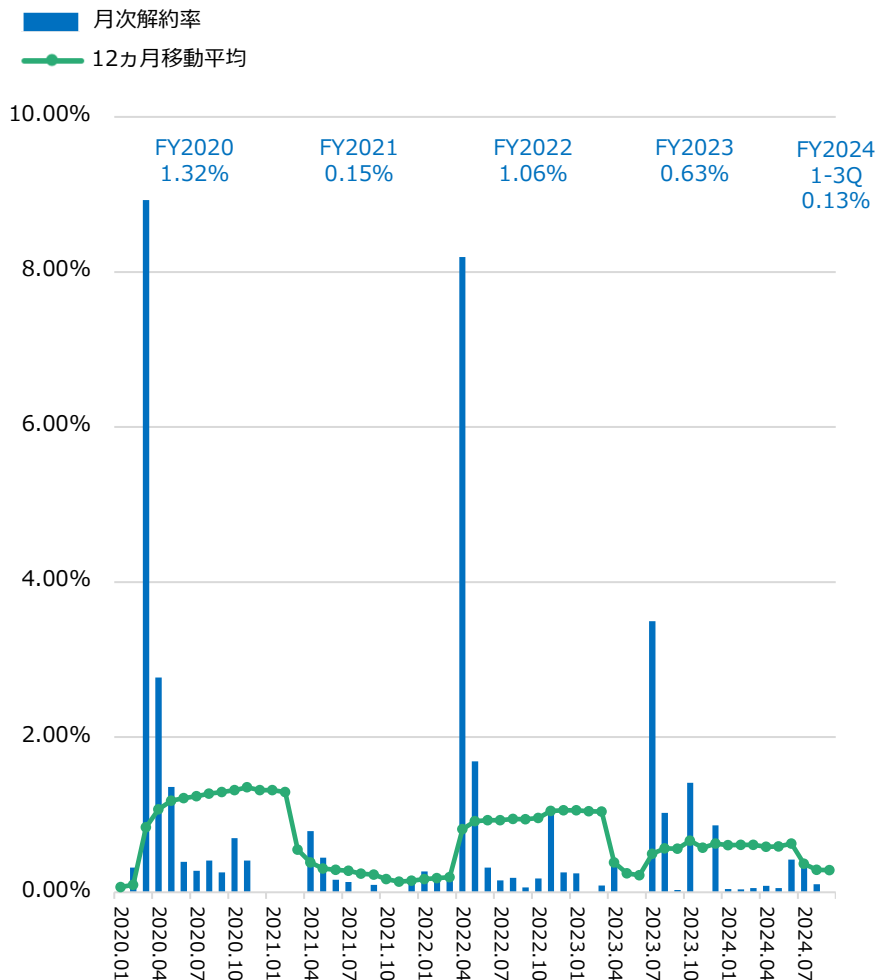
小規模配信顧客の増加から平均利用額は4.8%の減少

■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (\*2)(\*3)

当期(1~9月)の月次解約率は平均0.13%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

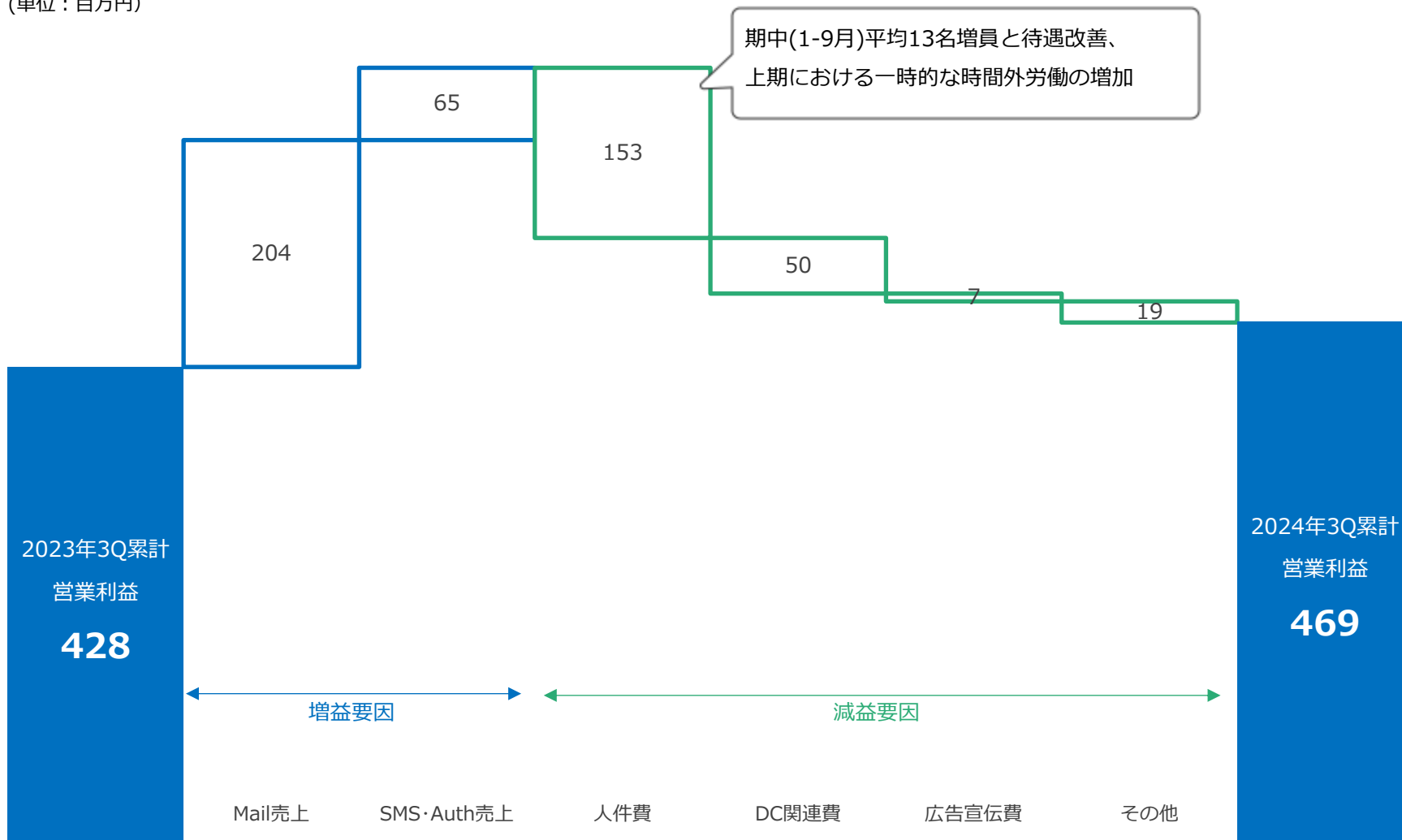
(\*3) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

## 損益計算書

	2023年3Q (1-9月)	2024年3Q (1-9月)	増減率	増減額
売上高	1,709 百万円	1,981 百万円	15.9 %	271 百万円
売上原価	539 百万円	671 百万円	24.4 %	131 百万円
売上総利益	1,170 百万円	1,309 百万円	12.0 %	139 百万円
売上総利益率	68.4 %	66.1 %	△ 2.3 pts.	—
販管費	741 百万円	840 百万円	13.3 %	98 百万円
営業利益	428 百万円	469 百万円	9.7 %	41 百万円
営業利益率	25.0 %	23.7 %	△ 1.3 pts.	—
経常利益	428 百万円	469 百万円	9.6 %	41 百万円
当期純利益	295 百万円	324 百万円	9.7 %	28 百万円
当期純利益率	17.3 %	16.4 %	△ 0.9 pts.	—

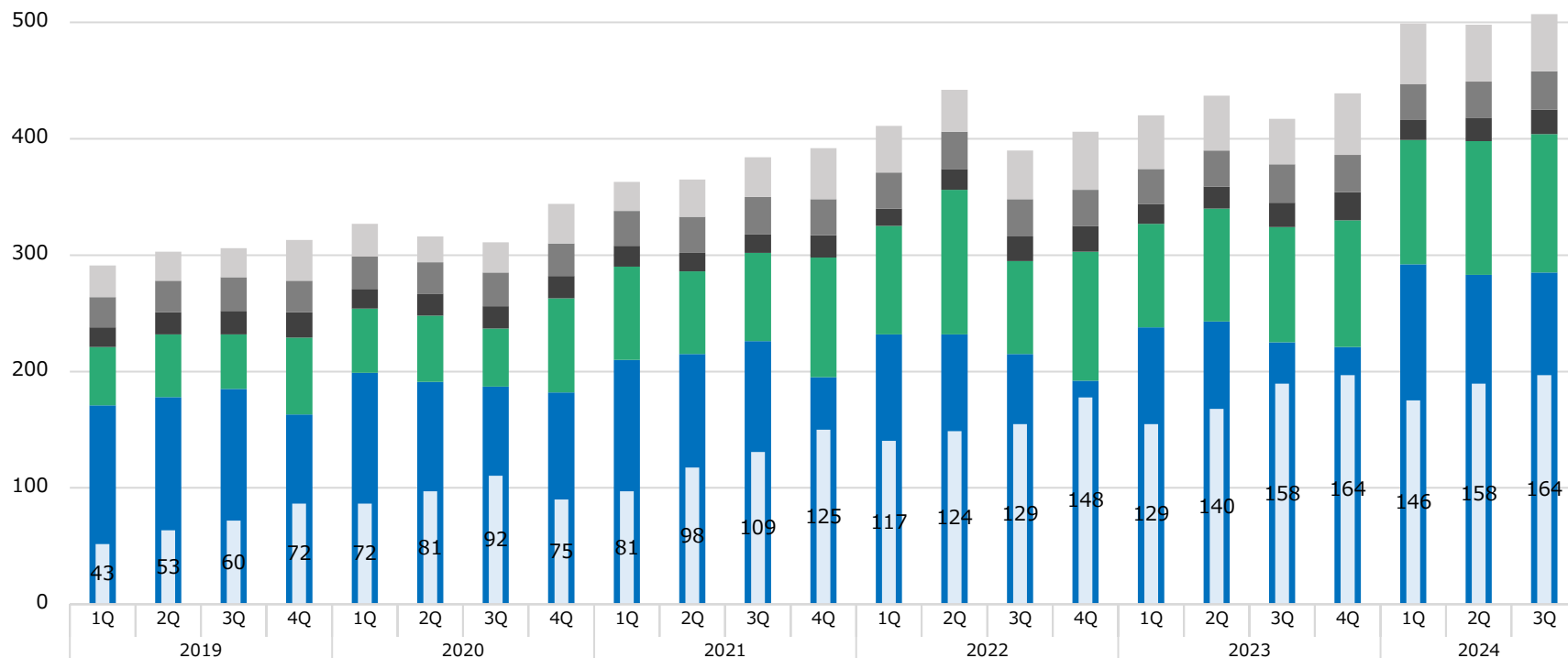
# 営業利益増減要因

(単位：百万円)



# 四半期営業費用・営業利益推移

☑ 当期は増員と待遇改善など人件費が増加

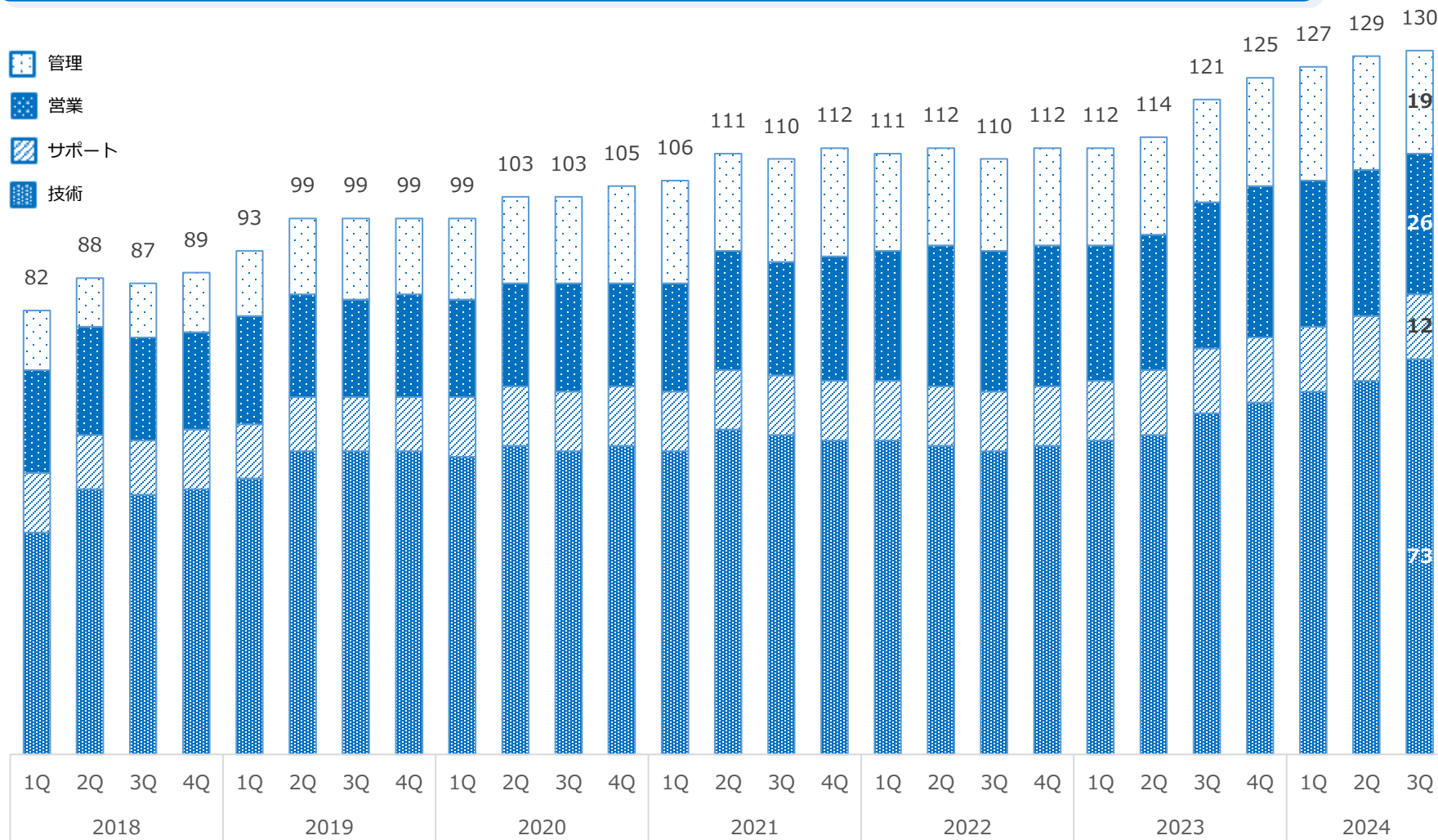


	2019				2020				2021				2022				2023				2024		
■ その他	27	25	25	35	28	22	26	34	25	32	34	44	40	36	42	50	46	47	39	53	52	49	49
■ 家賃光熱費	26	27	29	27	28	27	29	28	30	31	32	31	31	32	32	31	30	31	33	32	31	31	33
■ 減価償却費	17	19	20	22	17	19	19	19	18	16	16	19	15	18	21	22	17	19	21	24	17	20	21
■ サーバ・DC、仕入れ等	50	54	47	66	55	57	50	81	80	71	76	103	93	124	80	111	89	97	99	109	107	115	119
■ 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
■ 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
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%



# 従業員数

前期末より4名増員の130名（技術+8、管理-1、営業-2）



## 貸借対照表

	2023年12月期	2024年9月期	増減
流動資産	2,466 百万円	2,761 百万円	295 百万円
固定資産	314 百万円	468 百万円	154 百万円
資産合計	2,780 百万円	3,230 百万円	449 百万円
流動負債	406 百万円	528 百万円	122 百万円
固定負債	- 百万円	- 百万円	- 百万円
負債合計	406 百万円	528 百万円	122 百万円
純資産合計	2,374 百万円	2,701 百万円	327 百万円
自己資本比率	85.4 %	83.6 %	△1.7 pts.

(流動資産)

- ・当座資産 +315百万円
- ・前払費用 △18百万円

(固定資産)

- ・有形固定資産 △10百万円
- ・無形固定資産 +20百万円
- ・投資他資産 +144百万円  
(関係会社株式他+98)

(流動負債)

- ・買掛未払費等 +83百万円
- ・未払税等 △20百万円
- ・前受金等 +58百万円

## 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

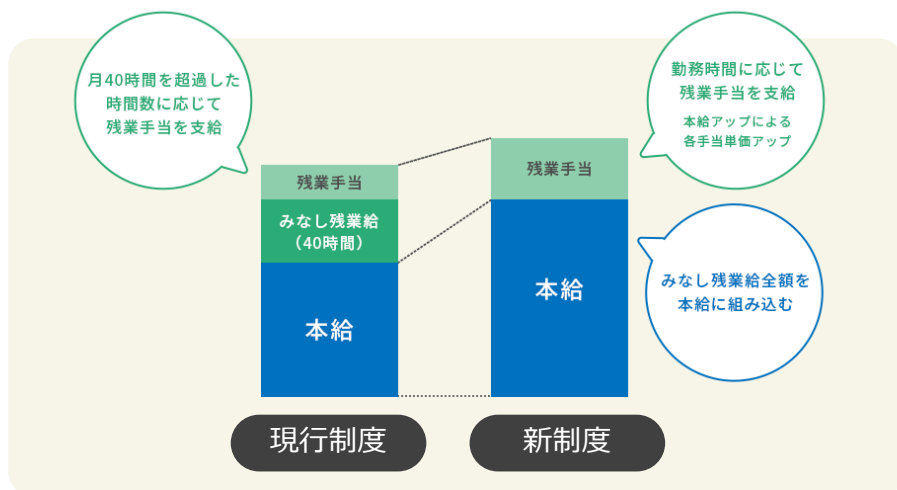


“つながりを創る”想いを持った両社が一体となり、ROC社のSNSプロモーション支援、SaaSのシステム連携、両社間での相互送客などの相乗効果により企業価値の向上を遂げてまいります。

# 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

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

標準機能のように  
SMSが送信できる

取引先責任者  
SMS一括配信

名前 取引先名  
 山田花子 コミルリンク (株)  
 田中太郎 ユートピア (株)  
 佐藤さす スマート (株)  
 鈴木白英 コスモス (株)  
 加藤真 ネクスト (株)  
 小田健人 プレミアム (株)

電話番号のみで重要連絡を  
個別・一括送信できる

佐々木実 アーバン (株)  
 林 夏希 セントラル (株)  
 松本 実子 リンク (株)

SMS配信

送信先  
030-3343-5678

配信日  
2024

テンプレートを活用して  
簡単にSMSを送信できる

メッセージ

明日の納期についてリマインドです。  
4月8日 (水) 13:00~  
よろしくお願いたします。

送信

SMS/MMS  
今日 14:30

お客様サポート窓口です。  
先程お問合せいただきました内容について、  
調査をさせていただきます。  
URL: <https://xxxxx0000000000>  
お客様番号: 1212-3434-5656

顧客対応の連絡から受付完了の  
通知まで一元管理できる

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

主なサービス内容

- ✓ CuenoteFC導入時のサポート
- ✓ CuenoteFC導入後の運用サポート
- ✓ CuenoteFCを活用した分析や改善案を提案
- ✓ コンテンツ案の相談や総合的なマーケティング相談

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<sup>®</sup> 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<sup>®</sup> 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.

2024年12月期 通期業績予想

## 2024年12月期 業績予想

 通期予想に対し、売上77.1%、営業利益77.0%の進捗

	2024年通期	2024年3Q(累計)	進捗率
<b>売上高</b>	2,570 百万円	1,981 百万円	77.1 %
ストック売上	2,508 百万円	1,918 百万円	76.5 %
スポット売上	61 百万円	63 百万円	103.5 %
<b>営業利益</b>	610 百万円	469 百万円	77.0 %
営業利益率	23.7 %	23.7 %	0.0 pts.
<b>経常利益</b>	610 百万円	469 百万円	76.9 %
<b>当期純利益</b>	420 百万円	324 百万円	77.1 %
当期純利益率	16.4 %	16.4 %	0.0 pts.



## 2024年12月期 主要サービスの指標

	2023年12月期	2024年12月期	増減率
<b>Mail</b>			
通期ストック売上	1,934百万円	2,157百万円	11.5%
期末MRR	170百万円	187百万円	9.9%
月次解約率	0.43%	0.39%	△0.03 Pts.
<b>SMS・Auth</b>			
通期ストック売上	263百万円	293百万円	11.2%
期末MRR	25百万円	26百万円	5.6%
月次解約率	0.63%	0.80%	0.17 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



## 成長イメージ

成長過程にある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）**

2024～2025年の2カ年において28名増員計画

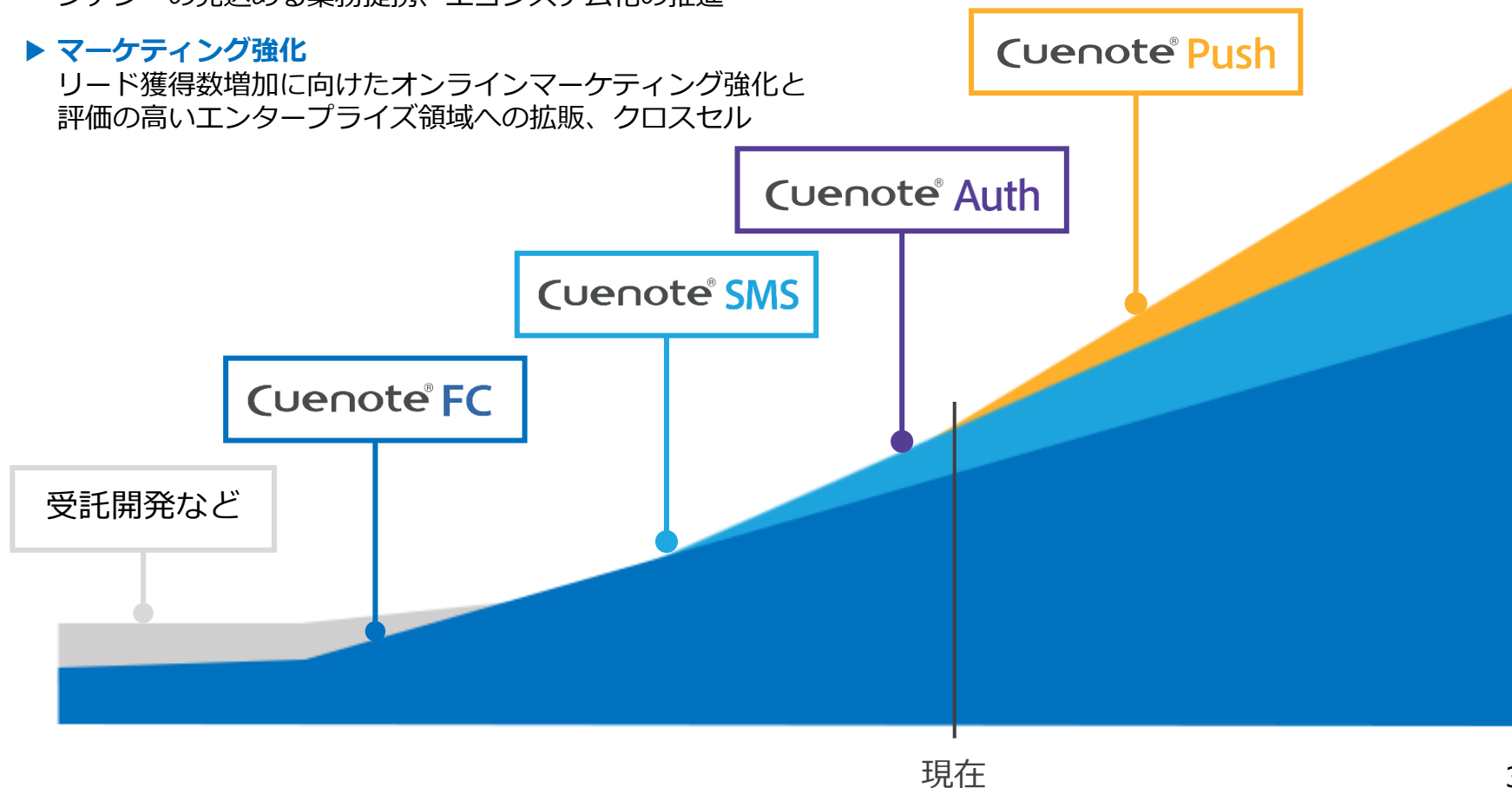
▶ **顧客価値向上に向けた新規チャネル開発と業務提携推進**

2024年に「Cuenote Push」をローンチ

シナジーの見込める業務提携、エコシステム化の推進

▶ **マーケティング強化**

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と  
評価の高いエンタープライズ領域への拡販、クロスセル



# メッセージングプラットフォームの役割

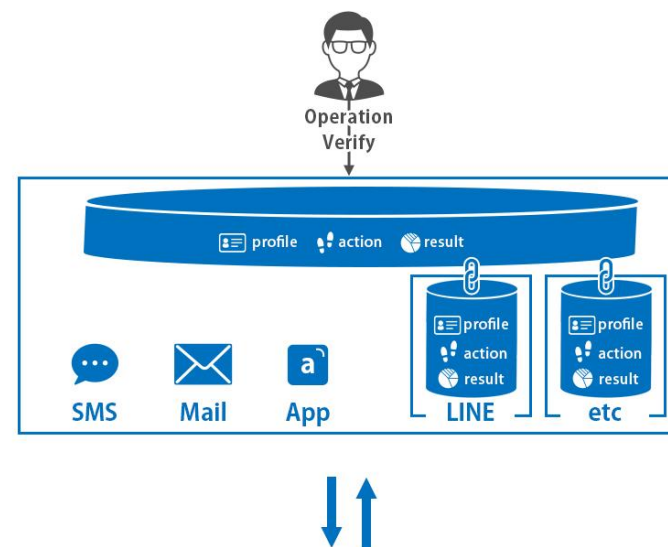
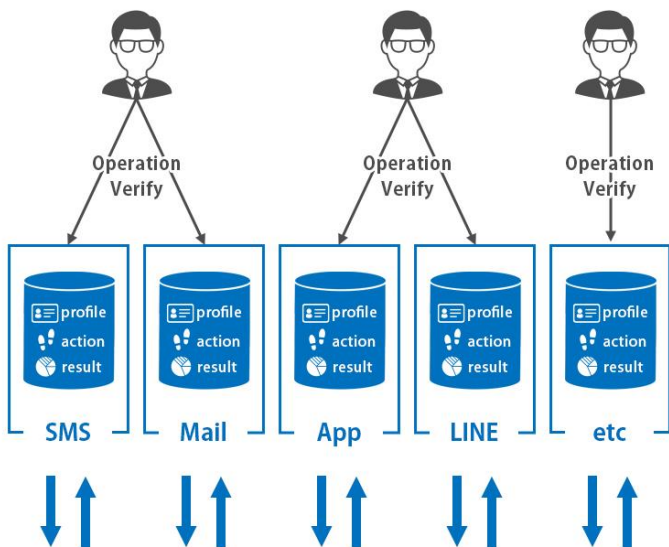
背景

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

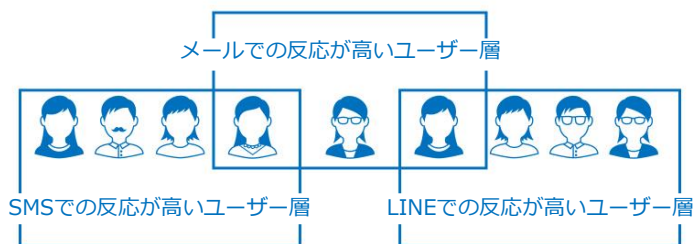
マーケティング活動の効率化・高度化  
一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現  
ユーザプロフィール、行動分析による効果の向上



消費者



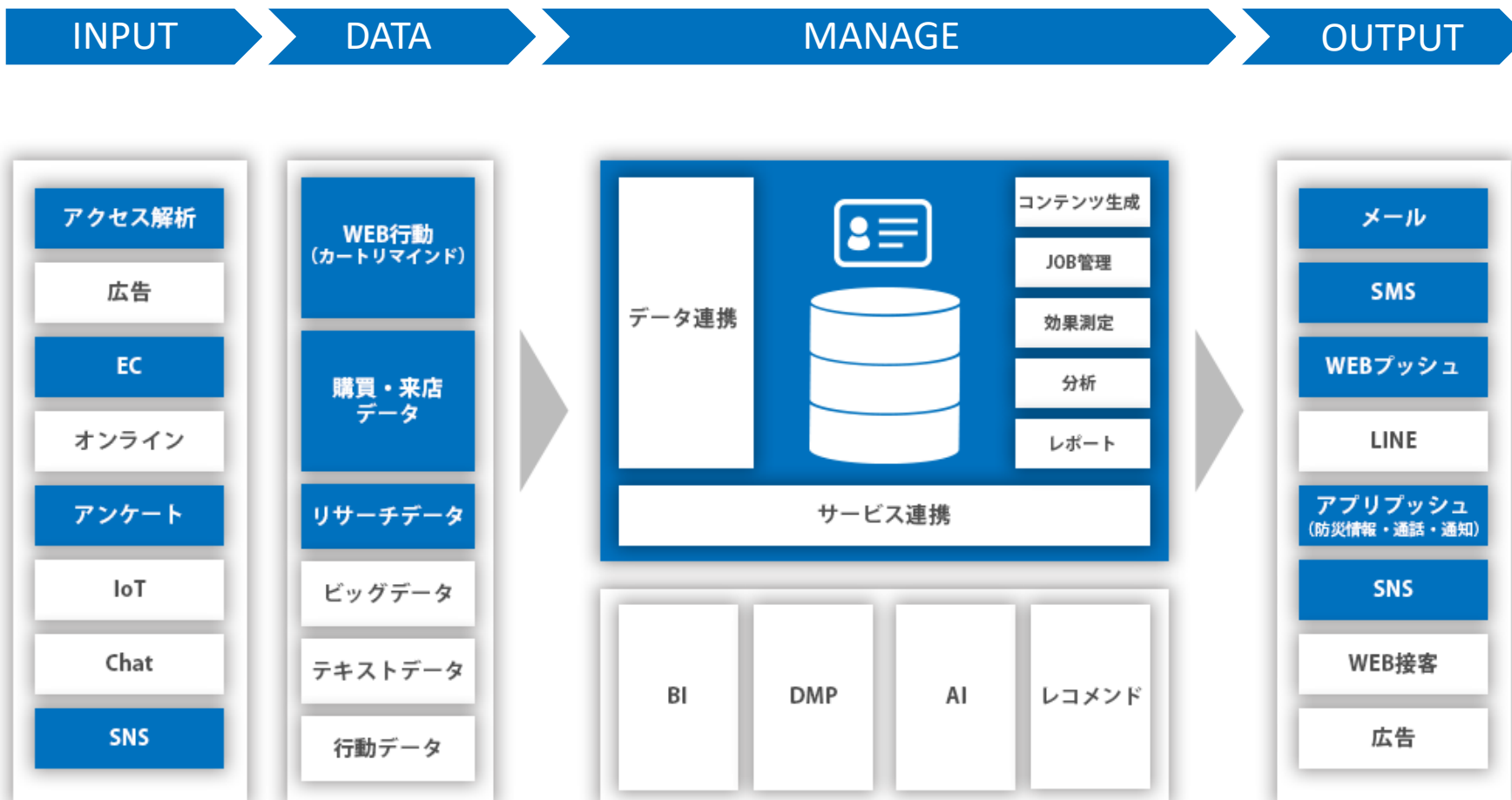
情報の受領頻度や類似性の高まり  
ロイヤルティの低下、離脱



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



## 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2023年版」CX/デジタルマーケティング市場（2024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/SNSマーケティング市場2024」メール送信市場（2024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2023」SMS送信サービス市場(2024年度予測)

\*4 2023年12月期 売上高



## 5.      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** 130名（うち正社員130名、臨時従業員0名）＊2024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**<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室を設立  
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

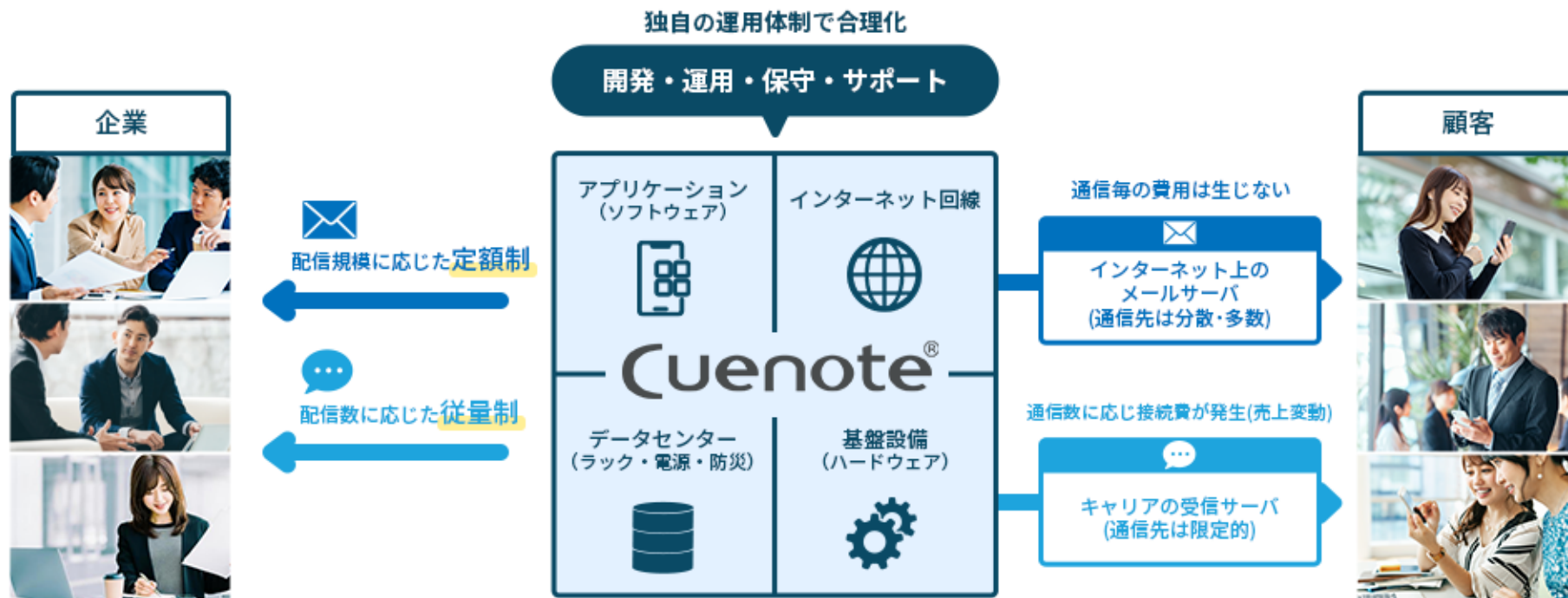
## 主要サービス MailとSMSの特性

特性の異なるメッセージ手段を顧客の目的に応じて提供

	 Mail	 SMS
宛先	メールアドレス	携帯電話番号
コンテンツの表現力	<b>豊富</b> 文字・画像・背景色・添付など	<b>簡素</b> 基本的に文字情報
送信コスト	<b>非常に安価</b> 1通あたり数円未満と非常に安価	<b>安価</b> 1通あたり数円～十数円、郵送等に比べ安価
ユーザーの閲覧環境	<b>多様</b> パソコン、スマートフォンや クラウドサービスなど多様	<b>限定</b> スマートフォン ※一部キャリアではPC閲覧サービスを提供
送信先のシステム	<b>分散</b> ISPやクラウドベンダ、企業の有する メールサーバなど多数分散	<b>集中</b> 通信事業者が送信先で 国内では主要4キャリア
用途や目的	利用者認証（コード通知） 一斉通知、リマインド、 販促、顧客との関係維持	本人認証（コード通知）、 通知・連絡・督促（架電の代替）

# 主要サービス MailとSMSの収益構造

専門性の高い開発と運用による付加価値の提供と高性能化や集約、効率化によるスケールメリットの創出



## 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76億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。



## 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。

## 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**