



統合報告書 2026

INTEGRATED REPORT

コミュニケーションを最適化するメッセージングプラットフォーム



Y M I R L I N K

INTEGRATED REPORT 2026

ユミルリンク統合報告書 2026

編集方針

ユミルリンク株式会社は、あらゆる事業活動において、ステークホルダーの皆様との積極的な対話を重要視しています。本統合報告書は、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としています。

当社が、メッセージングソリューション市場の中で、どのように新しい価値を生み出しているか、どのようにユニークなポジションを築いているか、これから当社はどこに向かっていくかについて、皆様にお伝えいたします。

ユミルリンクについて

ホームページ <https://www.ymir.co.jp/>

IR情報 <https://www.ymir.co.jp/ir/>

将来の見通しに関する注意事項

本報告書における当社の今後の計画、見通し、戦略などの将来予想に関する記述は、当社が開示時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などの結果はさまざまな要素により、見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

ユミルリンク株式会社

〒151-8583 東京都渋谷区代々木 2-2-1 小田急サザンタワー 12F

CONTENTS

Introduction

基本理念	3
ユミルリンクのあゆみ	4

ユミルリンクの価値創造

トップメッセージ	6
価値創造プロセス	10
マテリアリティの指標及び目標と実績	11
財務・非財務ハイライト	13
ユミルリンクグループの事業	14
ユミルリンクの特徴と強み	19
お客様の声	23

ユミルリンクの成長戦略

市場環境とユミルリンクのポジション	27
2025年度の業績ハイライト	30
市場の成長余地	31
成長イメージ	32

ユミルリンクの経営基盤

価値向上につながる人材戦略	34
活躍する社員	36
サステナビリティ	39
コーポレート・ガバナンス	42

Data Section

5年間の財務サマリー	45
会社概要	46

基本理念

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。

行動指針

探求心を持つ

何事にも
本質を理解しようという
気持ちで接する。

創意工夫をする

自らが常に独創性を
求め続けること、
そして他から聴き学び
自らの形にする。

専門技術を高める

自らの役割を理解し、
専門分野における
技能を高め成長する。

自主性を持つ

理論と信念を掲げ、
誇りと情熱をもって
行動する。

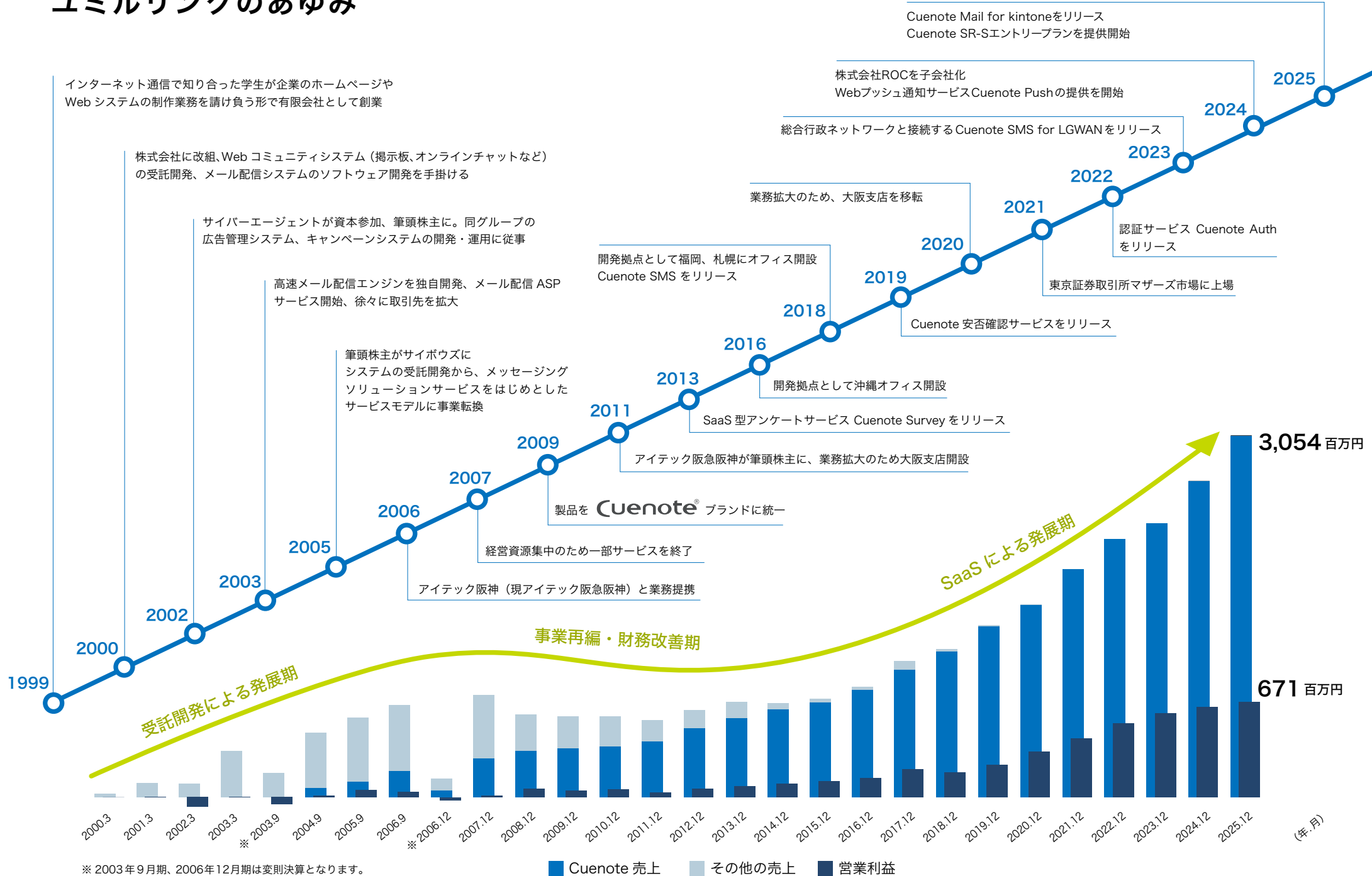
法令の遵守

法令・規則を守ること、
また将来に人々が
豊となることを是とする。

チームワーク

人への感謝と
本音の会話により、
喜びを共にする
仲間を増やす。

ユミルリンクのあゆみ



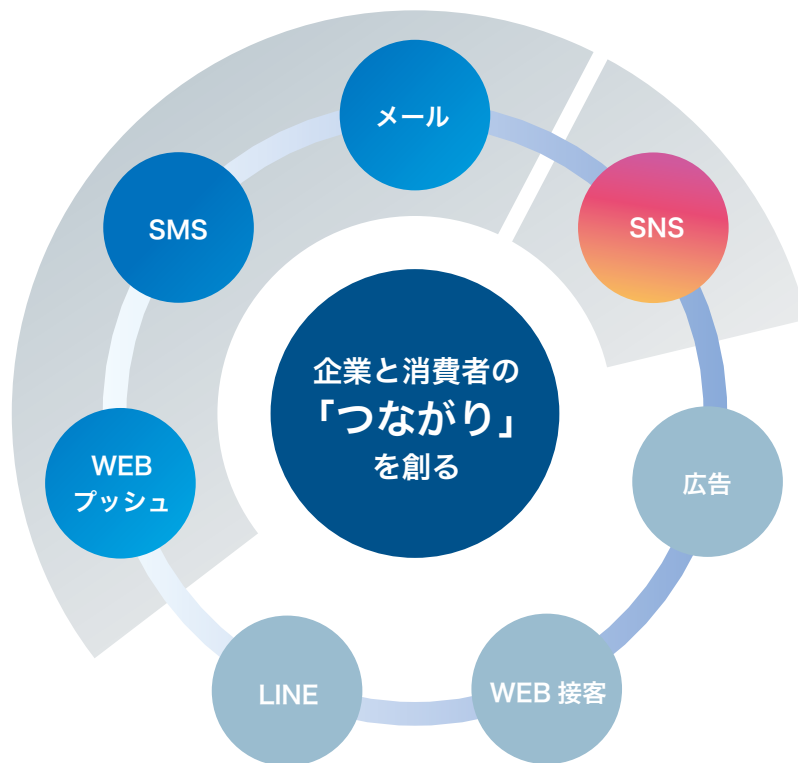
ユミルリンクのあゆみ

ユミルリンクでは、近年、企業における消費者とのコミュニケーション・マーケティング手段が多様化していることを背景として、事業領域の拡大に取り組んできました。2024年には、株式会社ROCがグループインし、ユミルリンクグループとしての企業価値向上を目指していきます。

Y M I R L I N K

メッセージング事業

SNSプロモーション事業



メッセージングプラットフォーム構想における SNS 領域の補完

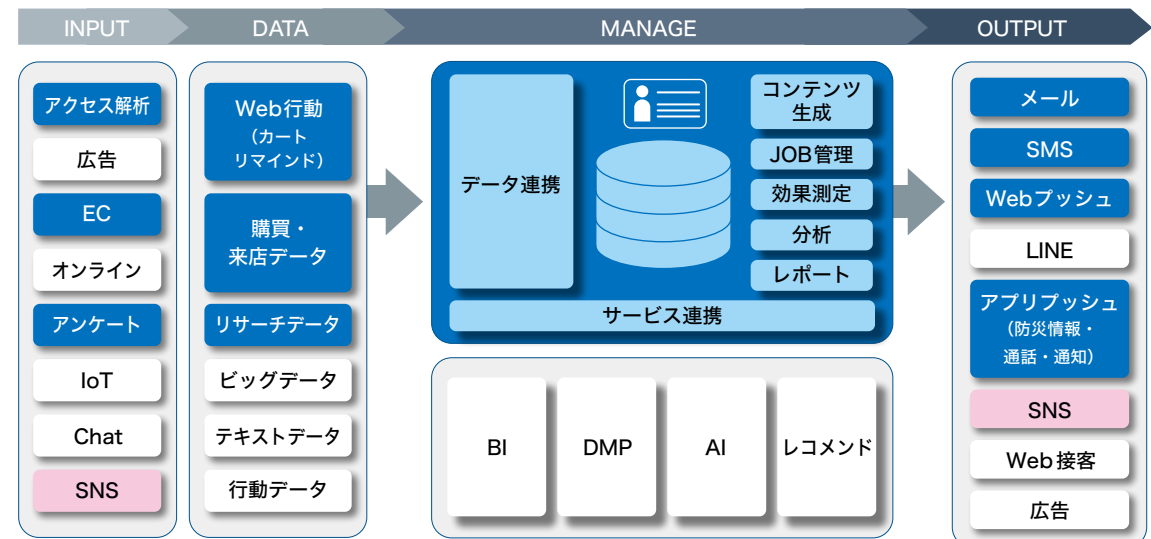
ユミルリンクでは「メッセージングチャネルの拡充とプラットフォーム化による持続的な成長」を掲げており、ROCの株式取得によってSNS領域を補完しチャネル拡充、プラットフォーム化を推進します。

クロスセルなど販売シナジー

ユミルリンク、ROCともに大手を中心としたBtoBtoCサービスを手掛けており、両社間での相互送客や協業による顧客へのサービス提供は顧客満足の上昇に繋がります。

両社製品・サービス連携

ROCでは、SNSキャンペーンの運用やSNSマーケティングの効果測定・分析のためのSaaS「Reposta」を手掛けており、ユミルリンクのCuenoteサービスとの連携によりマーケティング効果の向上、高度化を実現します。

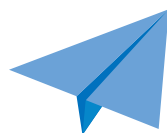


「当下一念」、社員一人一人の思いを形にし、 全力を尽くす価値のある会社に。

2021年9月の東京証券取引所グロース市場上場から早5年。これまで培ってきたビジネスモデルを発展・拡大しながら順調に業績を伸ばすことができました。これからのさらなる飛躍のためには、これまでの強みを活かしつつ、新たな取り組みへの布石を打っていかねばなりません。2026年度は、まさにそのためのリスタートの時期と位置づけ、当面の目標である2030年時価総額100億円をクリアすべく、人材の育成や積極的な協業などの課題に取り組んでいく考えです。

代表取締役社長

清水 亘



Y M I R L I N K

Cuenote

Y M I R L I N K

Cuenote

Y M I R L I N K



To Our Stakeholders



2026年は将来の成長のための 準備期間と位置付ける

2025年度の業績は、おかげさまで、売上高14.4%増の30億54百万円、営業利益5.3%増の6億71百万円で、ともに過去最高とすることができました。

主力サービスであるメールサービスやショートメッセージサービスの新規顧客獲得を順調に伸ばすことができ、期末契約数は2,800を超えるなど、安定したストック型ビジネスを展開、また、当期より、子会社としてROCを連結対象としたこともあり、売上高の伸長につながりました。



2026年度も売上高ベースでは、10%程度の増加を見込んでおりますが、営業利益ベースでは21%の減益を想定しています。これは、さらなる成長を加速するべく、早い段階から人材と設備に対する思い切った先行投資を予定しているためです。

2030年100億達成のための具体策

ユミルリンクは、グロース市場で上場を維持するためにも、当面の目標を2030年に時価総額100億円と公表しています。

ユミルリンクの主力事業であるメール配信事業は、市場成長率(CAGR)7.2%(2024~2029)、ショートメッセージ事業は同じくCAGR7.7%と予測されています。ユミルリンクはこの6年でCAGR13.3%と業界平均をはるかに上回る勢いで成長しており、これからもCAGR10%程度の成長を続ければこの目標は達成できます。Cuenoteの契約数・契約額ともに順調に積みあがっており、オーガニックな成長によって目標達成は十分に可能です。

2026年度を増収減益としたのは、新製品の投入、ハイクラス人材を中心とした積極増員と生成AI活用によるリスクリング・業務効率化に向けた積極的な投資、M&Aなど、将来を見据え、さらに成長を加速させていくためです。

新製品のローンチにつきましては、これまでの強みであったエンタープライズ領域とは異なり、SMB向けの新サービス(仮称:Cuenote MA)のローンチを予定しています。これまでBtoCが中心でしたが、これはBtoB取引における情報の発信や収集・分析・マーケティング施策の実践を高度化・自動化するための新サービスです。

業務の効率化につきましては、前期より、サービス用基盤の新技术採用を目指してきました。これは現在採用している基盤用ソフトウェアの高騰に対応したもので、先行投資や新技术の採用によって将来的には年間3~4億円程度のコスト削減が可能となります。並行して推し進めるハイクラス人材の採用やAI導入などによる投資は、開発業務における生産性の向上で、開発速度や品質の向上、付加価値の拡大に寄与するものと考えています。

また、昨年度は、ソーシャルネットワークを活用したマーケティング領域を強化すべくROCを子会社化しましたが、1年を経て、ようやく協業体制が整ってきました。親会社である阪急阪神ホールディングスグループをはじめ、ユミルリンクの幅広い顧客層に向けて新たなサービスの展開を図っていきます。さらなるM&Aも視野に入れており、私たちが得意とするエンタープライズ向けのSaaSと親和性の高いSaaSベンダーをターゲットと考えています。



To Our Stakeholders



ユミルリンクの強み

ユミルリンクは同業他社に比べて、6つの強みを持っています。

まず一つは、メッセージングサービスにおける配信プログラムをすべて自社開発できる点。

二つ目はサービス拠点を全国3エリア、6拠点に配置し、災害時対応にも秀でた99.99%以上の稼働率を誇る点。

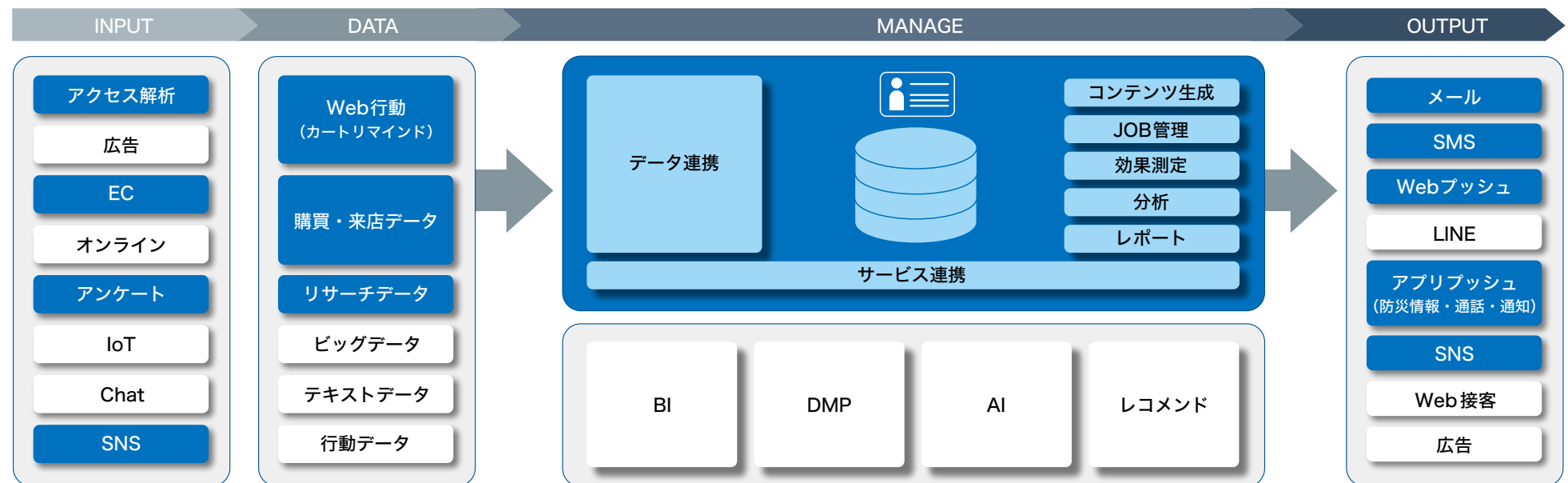
そして数百万、数千万というメッセージを迅速・円滑・かつ確実にお届けできること。

これを可能にしているのが企画・設計から販売・保守まで、すべて自社で手掛ける総合力。これには人的資本の充実が不可欠です。新たなスタッフを迎えとともに、生成AIの活用、研修制度の充実に加え、今期から職種ごとのキャリアプランを再定義し、社員の成長を図り、モチベーションアップを促す機会を充実させています。

ユミルリンクへのお客さまの評価は、解約率(レベニューチャーンレート)0.57%(2025年度実績)という極めて低い解約率と契約数2,800超という数字に表れています。

こうした優位性を支えるのが財務体質の健全性であるといえます。7期連続で増収増益、無借金経営、2024年度から配当も実施させていただきました。バランスシートを毀損することなく、これからの成長に向けて積極的に取り組めるのも、健全な財務体質のおかげと考えています。

メッセージングプラットフォーム概念図



青色の部分が、すでにサービスを提供している部分。白色の部分に対応範囲を拡大していく。

To Our Stakeholders

ESG課題への注力

私たちの大切な取り組みとしてお話ししなければならないのがESGへの取り組みです。

環境問題につきましては、社内における省電力化、ペーパーレス化はもとより、私たちの提供するサービスによって、ペーパーレス化、省力化などによって環境負荷の低減に貢献できるものと考えています。

また、地球温暖化による異常気象や地震・津波といった自然災害に対して、企業のみならず、国や地方自治体に向けた情報発信はますます重要度を増しています。ユミルリンクでは、すでにいくつかの地方自治体向けに安否確認サービスなどの災害対策の一翼を担っています。

ユミルリンクでは、社内にサステナビリティ委員会やリスク管理委員会、コンプライアンス委員会、情報セキュリティ委員会を発足させており、ESGに関わる課題を社員のコミットメントのもとに機能する体制を構築しています。

「当下一念」に込めた想い

今回の統合報告書では、私の郷里である滋賀県で、「近江聖人」の尊称を持つ江戸初期の陽明学者中江藤樹の「当下一念」を引用させていただきました。

中江藤樹は郷土では「与右衛門さん」として慕われ、幼少期から、与衛門さんの名言の数々を学びました。

「悔やむなよ ありし昔は 是非もなし ひたすら正せ 当下一念」

人それぞれに解釈があるかと思いますが、私は「過去を振り返らず、今に専念せよ、これから先を見よ」と解釈しており、私を奮い立たせてくれる言葉の一つです。

この「当下一念」に込められた思いを社内全員で共有し、一丸となって、成長に向けて邁進する所存です。

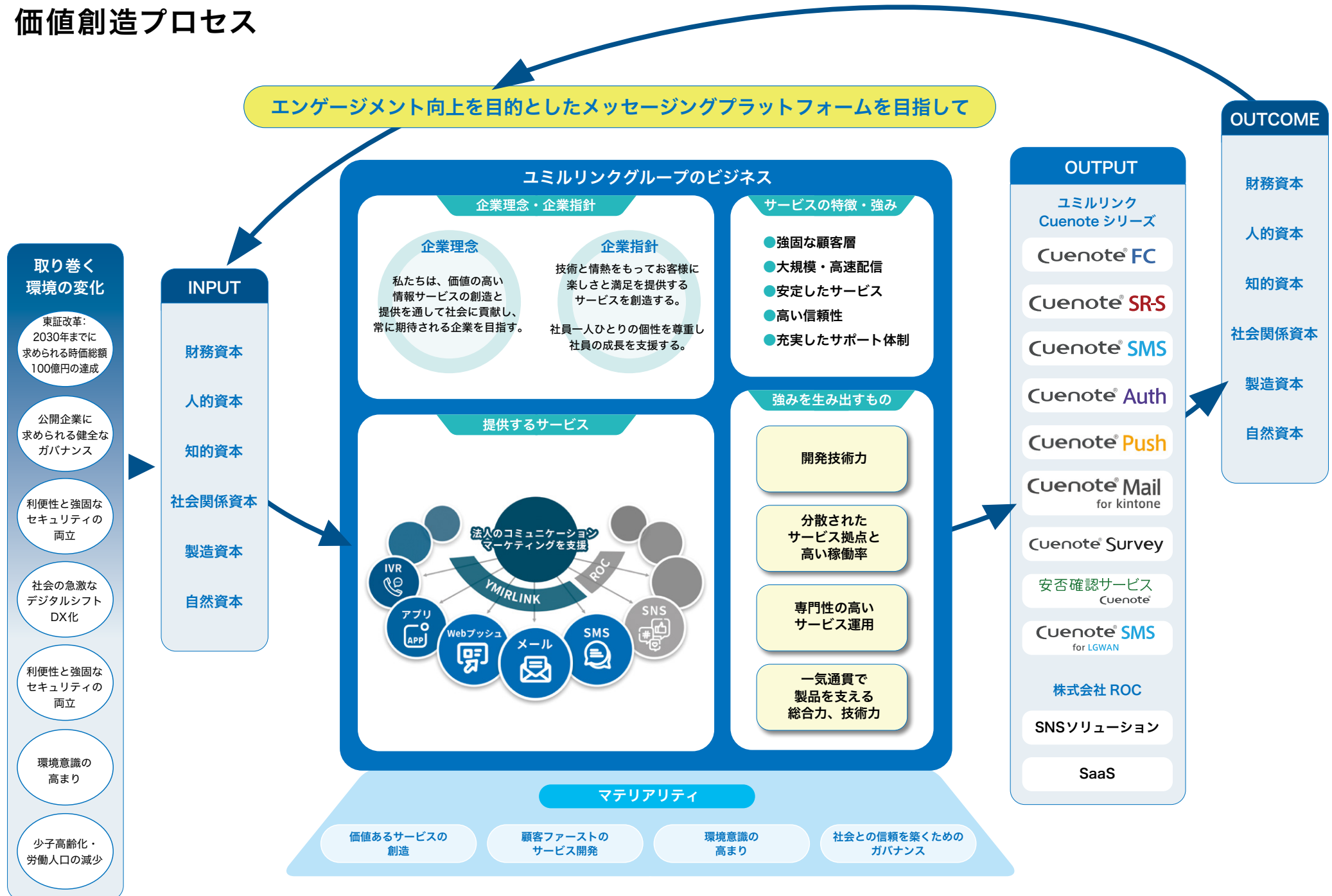
ステークホルダーのみなさまのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 清水 亘



当下一念

価値創造プロセス

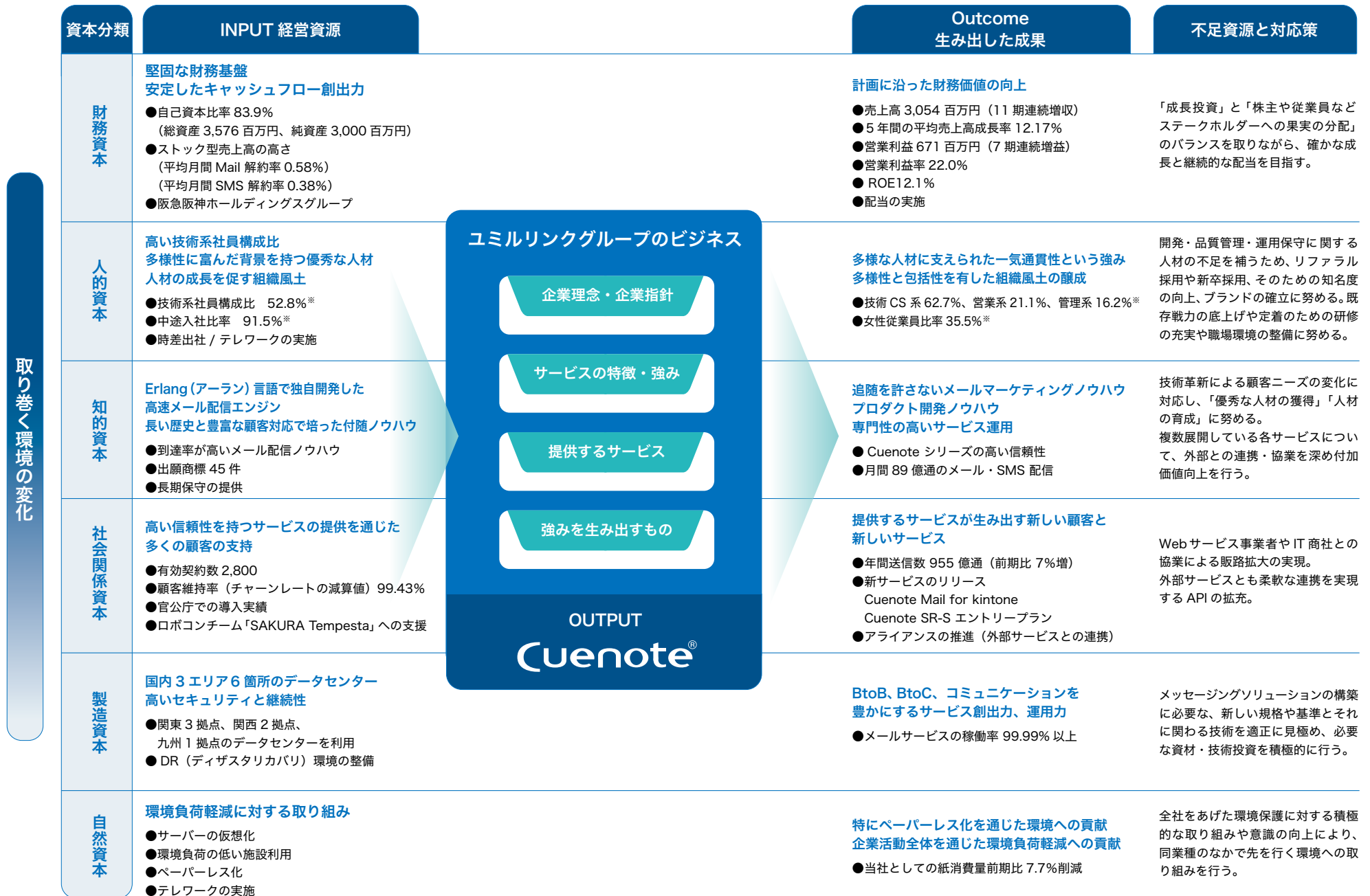


マテリアリティの指標及び目標と実績

ユミルリンクでは2025年度にマテリアリティ（経営上の重要課題）の検討を行い、4つのマテリアリティに集約しました。
各マテリアリティごとに対応する指標及び目標と実績は下の表のとおりです。

マテリアリティ	2025年度実績	2026年度目標
価値あるサービスの創造	● 管理職向け研修：1回 ● 情報セキュリティ研修：5回、 その他目的に応じた研修：5回 ● 各研修後の正解率：94.5%	● 管理職向け研修を年1回以上実施 ● 情報セキュリティ研修を年5回以上、 その他目的に応じた研修を年5回以上実施する。 ● 各研修後の正解率を前年より上回る。
顧客ファーストのサービス開発	—	● 教育を年1回以上実施 ● 生成AI活用に向けて取り組みを進めています。
環境意識の高まり	● ペーパーレス化の実績：前年比7.7%削減 ● 女性従業員比率（2025年12月末時点）：35.5%	● ペーパーレス化の推進 前年から5.0%の印刷物を削減。 ● 女性従業員比率の向上 女性従業員比率：33%以上
社会との信頼を築くためのガバナンス	● 投資家向け説明会の開催回数：3回 ● 各委員会の開催回数：年4回 ※サステナビリティ委員会、リスク管理委員会、コンプライアンス委員会、 情報セキュリティ委員会 ※サステナビリティ委員会の設立	● 投資家向けの決算説明会を年3回以上実施する。 ● 各委員会を年4回実施する。

価値創造プロセス(ユミルリンクグループの資本)



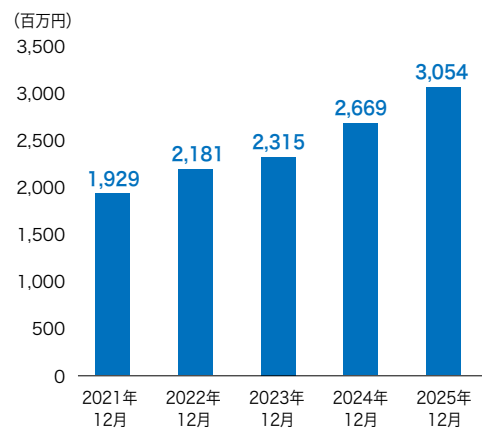
※ユミルリンク単体の数値

ユミルリンクグループの価値創造

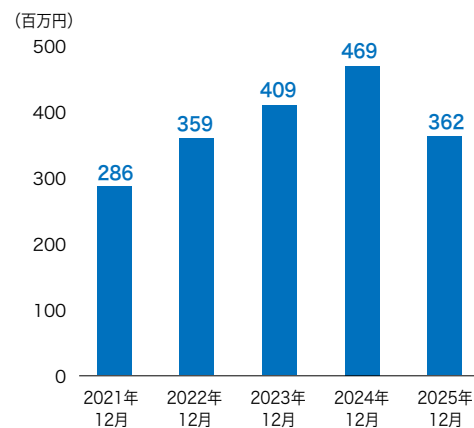
財務・非財務ハイライト

財務データ

売上高

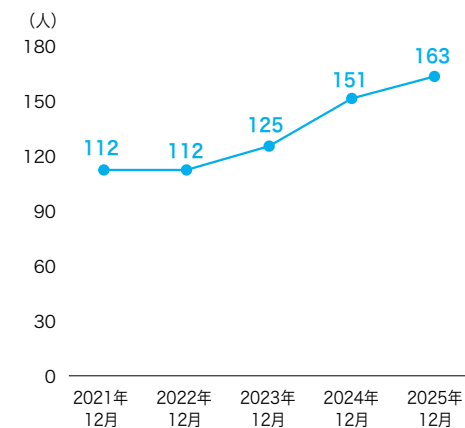


当期純利益

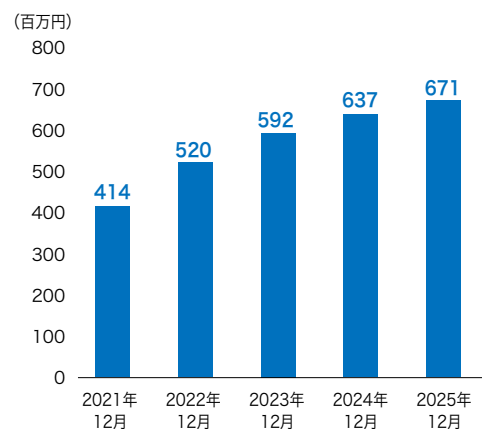


非財務データ

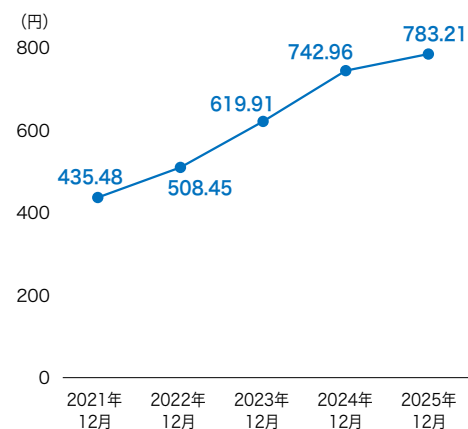
従業員数 (連結)



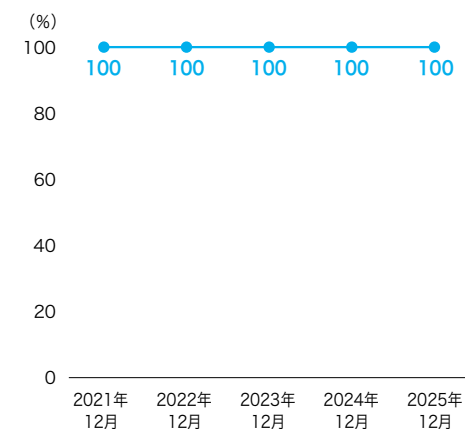
営業利益



1株当たり純資産額



育休からの復帰率 (単体)



ユミルリンクグループの価値創造

ユミルリンクグループの事業

ユミルリンクグループは、ユミルリンク株式会社及び株式会社 ROC より構成されており、エンゲージメント向上を目的とした法人のデジタルマーケティング・コミュニケーション活動を支援しています。

ユミルリンクでは、Eメールや SMS、Webプッシュ通知などを送信するメッセージングソリューション「Cuenote (キューノート)」を SaaS で提供しており、株式会社 ROC では、Instagram、TikTok、X などの SNS アカウント運用や SNS 分析ツールを提供しています。



ユミルリンクの価値創造

Cuenote[®]の特徴

Cuenote (キューノート) は、8 つのサービスを SaaS で提供しています。

メール系サービス

売上構成比
62.4%

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売上構成比
19.9%

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 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

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**

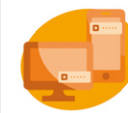
Salesforce連携



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



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
行うことができるサービス

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

ユミルリンクの価値創造

Cuenote® シリーズ

メール配信システム

Cuenote® FC



SaaS

ソフトウェア

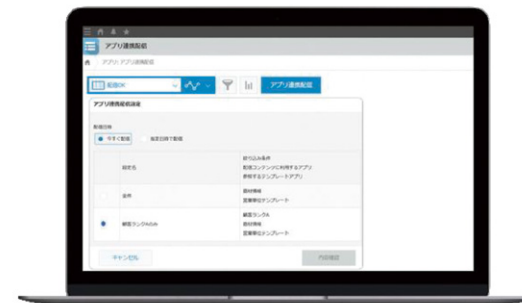
独自開発した配信エンジン(MTA)による大規模・高速配信性能と豊富なマーケティング機能を搭載したメール配信システムです。

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。

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。

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。

Cuenote® SMS
for LGWANCuenote® SMS
for SalesforceCuenote® SMS
for kintone

メールリレーサーバー

Cuenote® SR-S

SaaS

ソフトウェア



DNSの設定によりSMTPをリレーし、メールの遅延や不達を解消するメールリレーサーバーです。

配信エラーの理由を解析する機能も有し、APIによる文書生成や配信に対応しています。

ユミルリンクの価値創造

Cuenote® シリーズ

認証サービス

Cuenote® Auth



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。

SaaS

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。

SaaS

webプッシュ通知

Cuenote® Push



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。

SaaS

Webアンケート・フォームシステム

Cuenote® Survey



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。

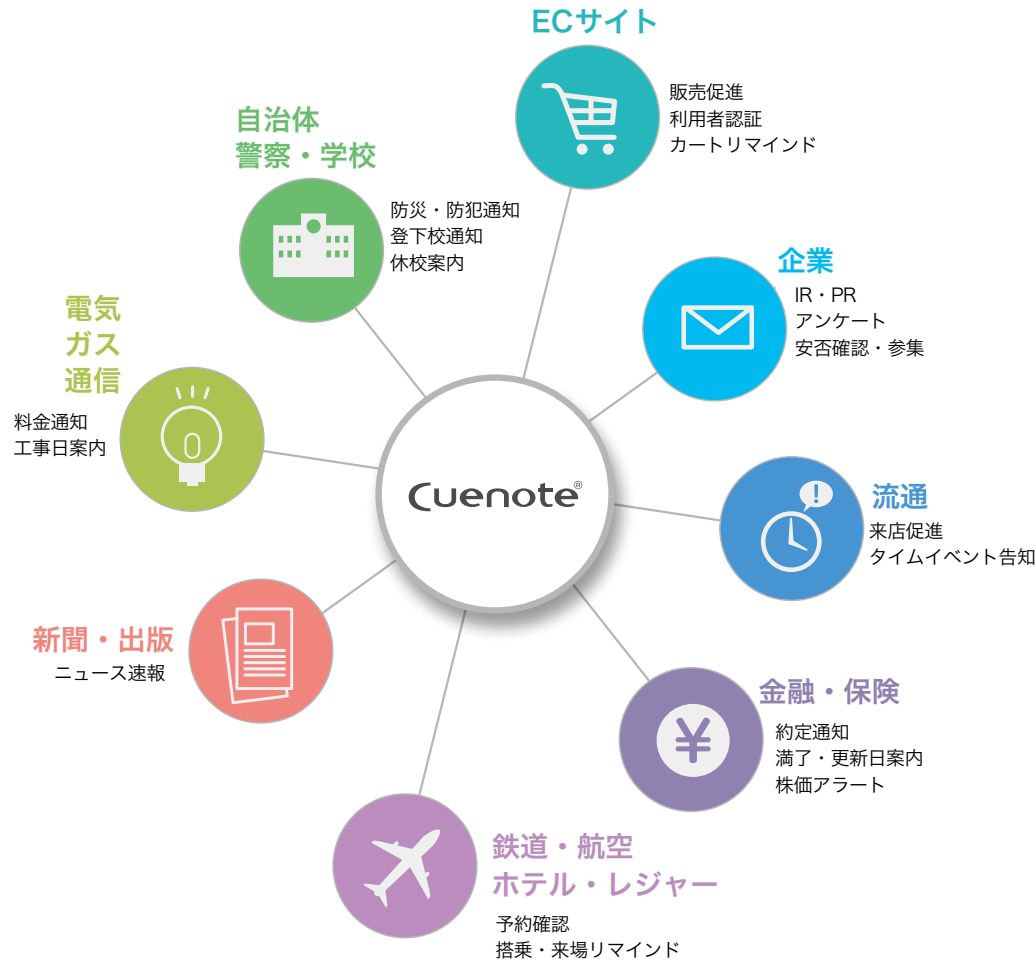
レスポンシブデザイン、多言語、ランディングページ一体型フォームにも対応し、さまざまなシーンで活用いただけます。

SaaS

ユミルリンクの価値創造

幅広い顧客層

Cuenote は、従来のマーケティング用途以外にも、幅広い目的・業種で活用されています。



ユミルリンクの価値創造

ユミルリンクの特徴と強み

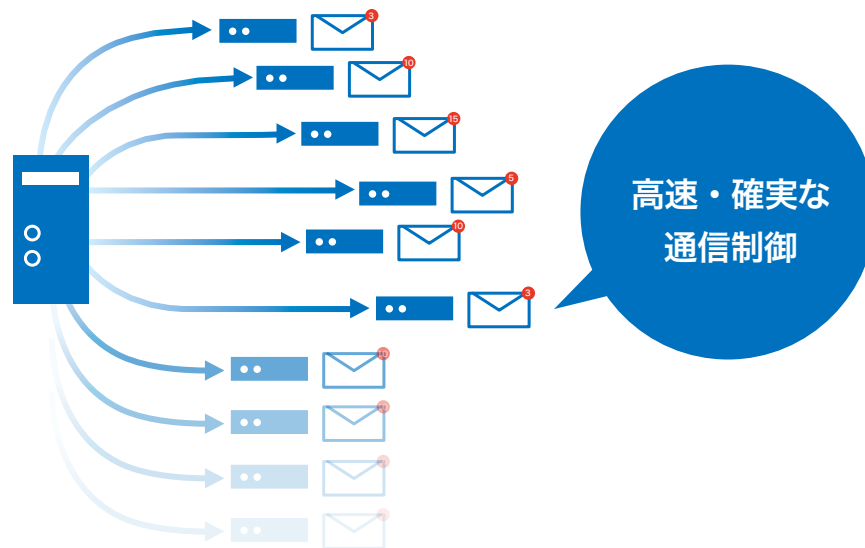
卓越した技術力をはじめ、他社に比べて大きなアドバンテージを持っています。

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すべて自社で開発。

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およ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。

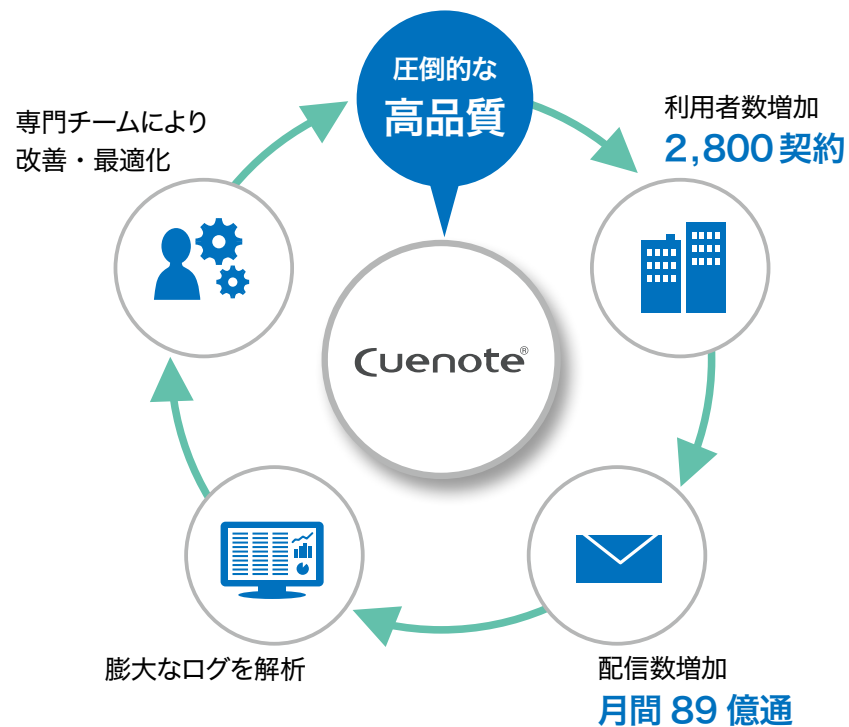
※3 大規模災害等を想定し複数拠点に設置したシステムを利用いただけるサービスプラン。異常検知時にドメイン情報を切替えるグローバルサーバロードバランス方式と、同一IPアドレスを他拠点のシステムに付け替えるグローバルIPルーティング方式を選択いただけます。

ユミルリンクの価値創造

ユミルリンクの特徴と強み

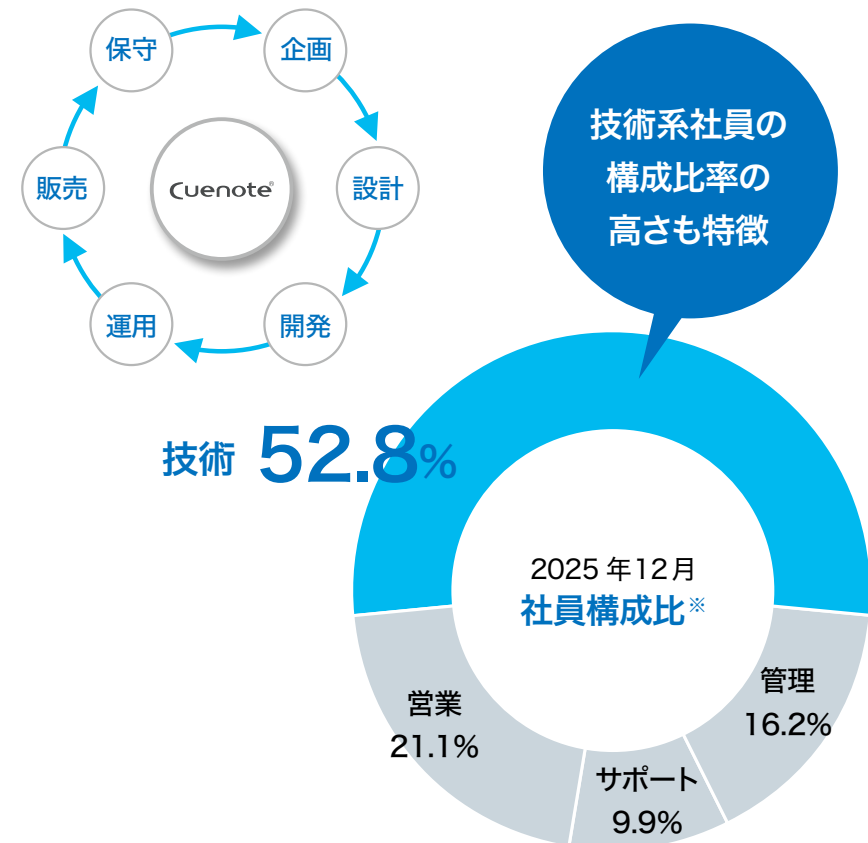
3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間 89 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・運用・販売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に迅速に対応。



ユミルリンクの価値創造

ユミルリンクの特徴と強み

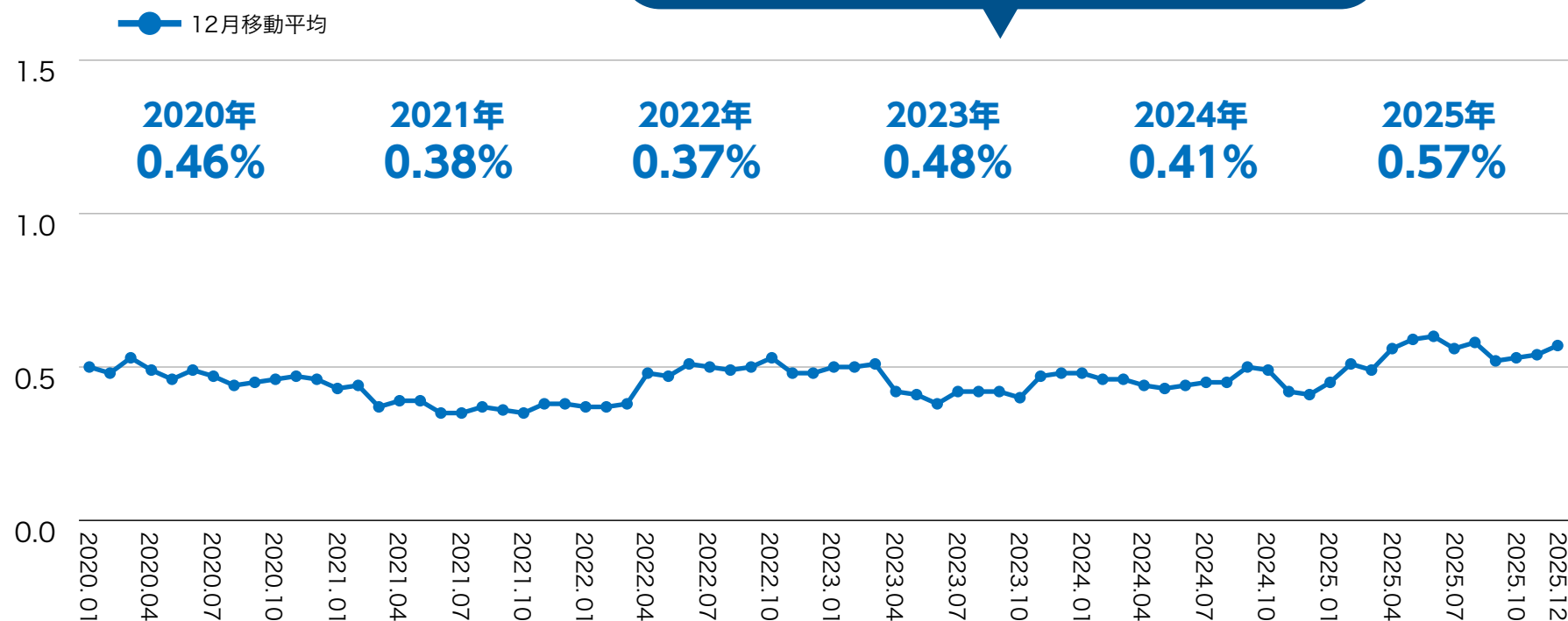
5 低い解約率

低い水準を維持するサービス※¹ の平均月次解約率※²
(12ヵ月移動平均)

※¹ Cuenote シリーズのすべ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

解約率(レベニューチャーンレート)

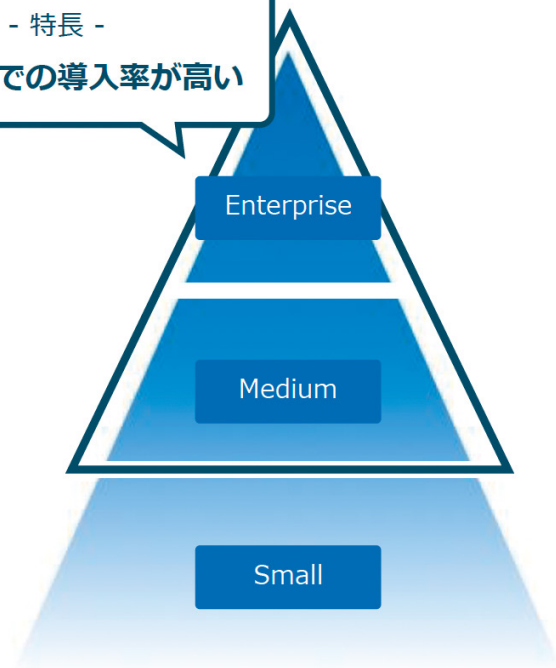


ユミルリンクの価値創造

ユミルリンクの特徴と強み

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

ユミルリンクの価値創造

お客様の声

国内最大級のメルマガ配信をサポート 株式会社サイバーエージェント様

株式会社サイバーエージェント様は、広告代理店事業、ゲーム事業、メディア事業の3つを事業の柱としています。この中でもメディア事業の主力サービスである Ameba ブログにおいて、メルマガをはじめとした広告の配信に Cuenote シリーズをご利用いただいています。

Ameba LIFE 事業本部ブログコア事業部ブランドパートナー局の木坂良一マネージャーにお話を伺いました。

——Cuenoteシリーズをどのようにご利用いただいていますか。

Ameba では、広告を掲載いただくお客さまに対して動画やバナーの掲載、タイアップ企画などさまざまな広告メニューを提供しています。その中にメルマガ広告というメニューがあり、CuenoteFC を活用してメールを送信しています。

Ameba ブログは 20 年の歴史があり、累計で 6,000 万人強の会員がいます。このうち、現在メルマガ会員として登録されているのが約 1,000 万人で、定期的にメルマガを送っています。この会員を対象に、広告主様からのご依頼案件や広告依頼を入れ込んだ「広告メルマガ」を展開しています。通常のメルマガは登録者全員に同じ内容を送りますが、広告メルマガに関しては、エリアや年齢などセグメントによって表示される広告が変わるような内容で送るケースもあります。送信頻度は、通常のメルマガと広告メルマガを合わせて週 5 本程度で、基本的には 1 日 1 本というルールにしています。おかげさまで広告主様からはご好評をいただいています。

——毎回約 1,000 万通と大量のメールを送るメルマガは国内ではあまりないと思いますが、Cuenote は基盤システムとしていかがでしょうか。

もともとは他社のシステムを使っていましたが、リーズナブルな課金形態、大量に送れるキャパシティ、開封率やクリック率と

いった効果測定機能の優れたスペックなど、トータルな利便性で判断して Cuenote を採用しました。以来 10 数年のお付き合いになりますが、配信をスタートして終えるまでのスピード感が他社より秀でているのと同時に、情報提供やサポート体制がしっかりしている印象があります。例えば、先日 Gmail の仕様変更があり弊社としては不安な部分が大きかったのですが、Cuenote ではいち早く対応・対策が実施され、弊社のシステム部門とも連携していただき、結果、万全の状態で乗り越えることができました。

——Cuenote あるいはユミルリンクについての今後のご要望はありますか。

弊社と同じように広告媒体のシステムとして Cuenote を利用している事例をいくつもご存じかと思うので、可能な範囲で活用方法などの情報を共有いただけると嬉しいです。先日もユミルリンクさんのセミナーで講演させていただきましたが、パートナーからの情報はとても有益だと思います。

システム的には、現在広告の画像を載せている部分に動画を載せることができるというのが……。

——物理的には可能ですが、システムが複雑になることでコスト高になってしまうという課題がまだあります。ユミルリンクとしては、今後ぜひチャレンジしたいと考えています。



木坂良一マネージャー

広告主様が動画広告にかけける予算は大きく、メルマガ仕様で 1,000 万人に一気に送れるというのは新しい提案につながります。Ameba としては、動画に関わる新しい広告メニュー、プロダクトを増やしていきたいということがありますので、ぜひ一緒に詰めていきたいと思っています。

——ぜひお願いいたします。



広告メルマガの一例

ユミルリンクの価値創造

お客様の声

ソニー銀行アプリのオンライン認証で活用 ソニー銀行株式会社様



左から六渡様、高橋様、杉本様、野田様

ソニー銀行株式会社は、2001年4月に設立されたソニーフィナンシャルグループ傘下のネット銀行です。現在、スマートフォン用アプリの初回登録におけるオンライン認証にCuenoteをご利用いただいています。システム開発部の六渡 与珠 課長、高橋 省仁 マネージャー、杉本 賢司様、野田 知佳子様にお話を伺いました。

—Cuenoteシリーズを導入いただいた経緯を教えてください。

ソニー銀行では、口座をお持ちのお客様に残高照会や外貨取引・お振り込みをより便利に行えるスマートフォンアプリ「ソニー銀行 アプリ」を提供しています。アプリの初回登録にて実施するオンライン認証について、セキュリティ強化の一環でCuenote SMSを導入しました。

導入にあたっては、機能性や利便性、コスト面、弊社内の他プロジェクトでの実績などを踏まえ、Cuenoteに決めました。

—現在どのようにご利用いただいているのでしょうか。

「ソニー銀行 アプリ」をスマートフォンにインストールする際、初回起動時に本人確認の認証が必要となります。従来は、自動返信メールや電話自動応答(IVR)で認証番号をお伝えし、アプリ上で入力いただいていた。しかし、現在は、事前にご登録いただいている携帯電話番号宛に送信するSMSを用いた本人認証方法を採用することで、セキュリティ強化につながっています。また、Cuenoteを活用した認証方法では、以前のようにお客様に認証番号をご入力いただく手間も省け、利便性にもつながっています。

—Cuenoteを利用してよかった点や、今後の展望をお聞かせください。

Cuenoteの導入を決めたのが2023年の春先で、稼働したのが8月です。このような期間でスムーズに導入できたのは、ソニー銀行の求める機能がCuenote側にAPIとして用意されており、その活用方法を理解するための情報やサポートが豊富であったためだと思います。導入後も現在までトラブルはありません。

ソニー銀行が今後新しい商品・サービスを展開する際に、機会があればCuenote SMSサービスの活用も視野に入れています。お客様からいただくご要望なども含め、一層のサービス向上や機能改善を図っていきたいと考えていますので、ご協力をお願いします。

—ぜひよろしく願いいたします。



ユミルリンクの価値創造

お客様の声

ブランドサイトや飲食事業でメルマガ配信 サッポロホールディングス株式会社様

サッポログループは 1876 年のビール製造開始以来、原料にこだわったモノづくりへの真摯な取り組みを続けています。現在は、総合酒類、食品・飲料、外食、不動産に事業のすそ野を広げ、提供する商品・サービスを通じたお客様との「対話」をもとにイノベーションや品質の向上を追求しており、その一環として Cuenote シリーズをご利用いただいています。サッポロビール株式会社マーケティング本部ビール&RTD 事業部の萬谷 浩之様にお話を伺いました。

—Cuenote シリーズを導入いただいた経緯を教えてください。

サッポロビールで Cuenote シリーズを使い始めたのは 2003 年 3 月からです。以来、今日まで 20 年以上にわたってお付き合いいただいています。

私の部署では、セグメント配信、直感的に使える HTML エディター、開封やクリック結果のリアルタイム抽出など、機能が充実している点が非常に優れている点に魅力を感じ、Cuenote FC を導入しました。



—現在どのようにご利用いただいているのでしょうか。

2022 年からエビスブランドの会員向けメルマガ配信において Cuenote FC を活用しています。月 1 ～ 2 本程度を目安に、各回 15 万通程度を配信しています。内容的には、ブランドの最新情報、YEBISU BEER TOWN = ファン組織の活動紹

介、エビスブランドにまつわるコンテンツ紹介などをお伝えし、お客様とのエンゲージメント強化・ロイヤリティ向上を目指しています。

私たちは、お客様と継続的にコミュニケーションをとることで、よりエビスを身近に感じていただく・好きになっていただくことを目指しており、メルマガは会員の方々に向けたプッシュ型配信として重要な役割を担っています。

私の部署以外にも、グループ会社等で展開している「サッポロビール園」や「銀座ライオン」といった飲食事業におけるお客様向けメルマガ配信にも Cuenote が利用されているようです。

—Cuenote を利用してよかった点や、今後の展望をお聞かせください。

やはり、機能面の充実については最大の価値を感じています。自分が実現したいイメージを専門的スキルがなくても具現化できる HTML エディター機能や、属性情報等に合わせた設定可能なセグメント配信機能で、お客様がエビスをより身近



萬谷様（本合併設の YEBISU BREWERY TOKYO にて）

に感じていただけるコミュニケーションが取れるのではないかと感じています。

現状ではまだ細かな情報の出し分けはできていませんが、お客様に寄り添ったコミュニケーション方法の 1 つとして、将来的にチャレンジしてみたいと考えています。

—そうしたご希望に沿えるよう、さらなる機能改善を進めていきます。

ユミルリンクの価値創造

お客様の声

月間最大900万通のメール配信を安定稼働に導き信頼性を強化 キャノンマーケティングジャパン株式会社様

キャノンマーケティングジャパン株式会社様は、カメラ、プリンター等の販売・マーケティング、およびITソリューション事業を展開している国内有数のサービスプロバイダーで、現在、情報漏えい対策サービス「GUARDIANWALL Mailセキュリティ・クラウド」のメールリレーに「Cuenote SR-S」を採用いただいています。導入に至った背景やその成果について、製品企画を担当する小林 順明様、サービスの監視・リリース業務を担当する川添 亮様に伺いました。

——メールリレーサービス導入を検討した背景について教えてください。

当社は、純国産セキュリティソリューション「GUARDIANWALL」シリーズの提供を通じて、官公庁・自治体をはじめ、大手金融機関や一般企業など4,000社以上、約580万人のお客様の安全なメール環境を支えています。本シリーズの一環として、Microsoft 365およびGoogle Workspace環境に対応したクラウド型メールセキュリティサービス「GUARDIANWALL Mailセキュリティ・クラウド」を提供しています。

これまで本サービスでは、月間約800万～900万通規模のメール配信に対応してきましたが、2024年にGmailにおいて新たな送信者要件が導入され、1日あたり5,000通以上を送信するドメインには、追加のメール認証設定などが求められるようになりました。この要件に対応するため、クラウド上で利用可能な外部メールリレーサービスの活用を検討することとなり、複数サービスの比較検討を開始しました。

——Cuenote SR-Sを採用いただいた理由は何でしょうか？

弊社に必要な技術要件を満たしたうえで、他サービスより運用面とコスト面で優れていたのが一番の理由です。特に運用面では、操作画面が非常にシンプルで、初めて利用す

る場合でも直感的に設定の把握が可能で、誰でも迷わずに設定・監視業務ができると思いました。

もうひとつの決め手がAPIでした。Cuenote SR-SはAPIでメール利用に必要な設定登録作業を自動化できるため、お客様が確実に利用開始できる体制を確保できます。また、メール配信状況の確認についてAPIを通じて取得できるため、監視業務でも障害の早期発見につながるだろうと判断しました。

「GUARDIANWALL Mailセキュリティ・クラウド」は24時間365日対応のサービスでメールを止めることはできないわけですが、Cuenote SR-Sは、データセンターが日本の東西に分散されており、災害等が発生した際にサービス停止のリスクを抑えることができるのもポイントでした。

——Cuenote SR-Sの導入プロセス、その後のサポートはいかがでしたか。

サービス開始までの時間が限られる中、当社からの質問や要望に対して迅速かつ的確に対応いただきました。対応スピードも重要な要件の1つと捉えていましたが、対応いただけて感謝しています。

Canon

キャノンマーケティングジャパン株式会社



左から川添様、小林様

導入以降、安定したメール配信が可能になったことでメールセキュリティに対する安心感が高まり、サービス全体の信頼性向上につながったと思います。導入後1年間で約100社のお客様からお申し込みをいただくことができました。

これまでの誠実な対応や要望に対するレスポンスの速さには本当に感謝しています。引き続き私たちに寄り添っていただけるよう期待しています。

——ありがとうございます。

GUARDIANWALL

メールセキュリティソリューション GUARDIANWALL



誤送信・脱PPAP・ファイル共有。
必要なセキュリティ対策がここに！

ユミルリンクの成長戦略

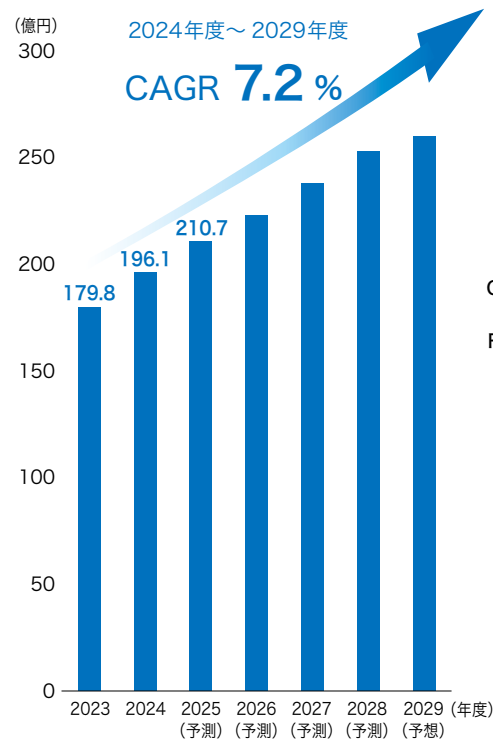
市場環境とユミルリンクのポジション

「ユミルリンクグループ」が展開するビジネスは、ユミルリンクのビジネスフィールドとして、メール送信市場と SMS 送信市場、株式会社 ROC のビジネスフィールドとして SNSアカウント運用市場があります。

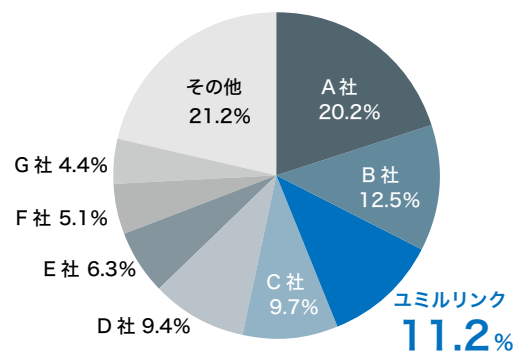
ユミルリンクの属する市場である 2024 ～ 2029 年度の平均成長率(CAGR)は、メール送信市場が 7.2%、SMS 送信市場が 7.7%と予測されています。



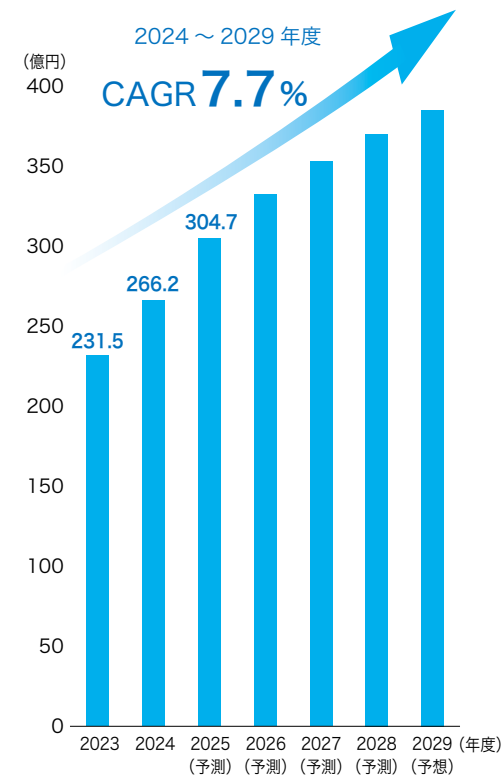
メール配信の有望性



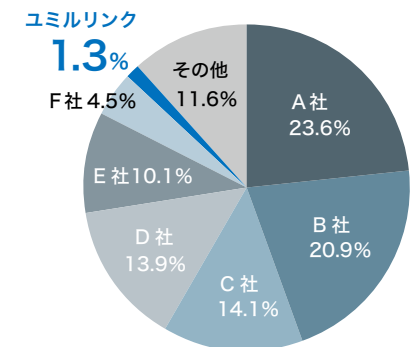
主要ベンダー 2024 年度シェア



SMS の有望性



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

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」

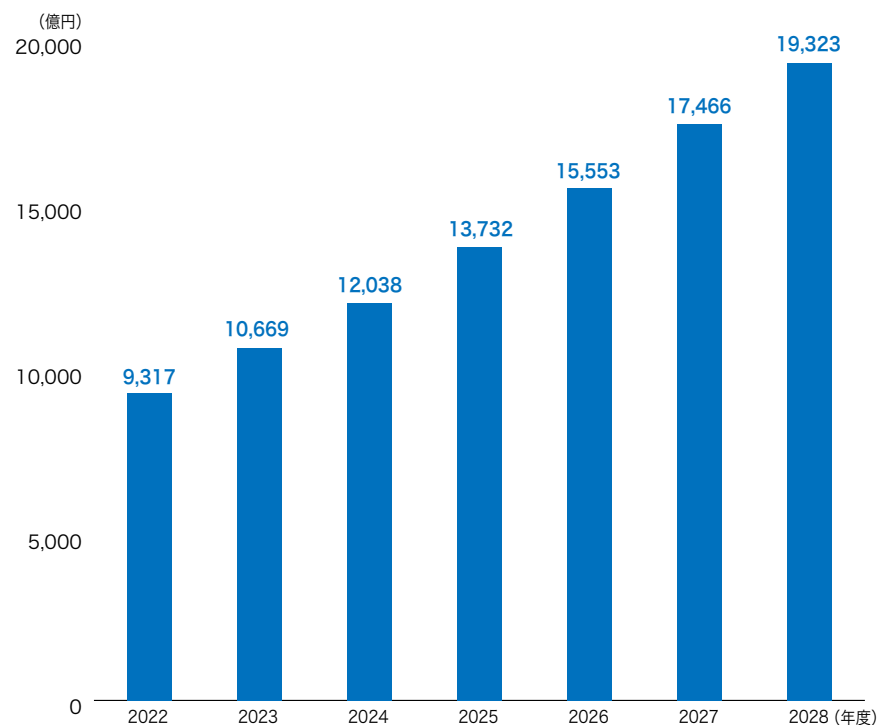
左棒グラフ：SMS 送信サービス市場規模推移および予測(2023～2029 年度・売上金額)を基に当社が作成
右円グラフ：SMS 送信サービス市場：ベンダー別売上金額シェア(2024年度)を基に当社が作成

ユミルリンクの成長戦略

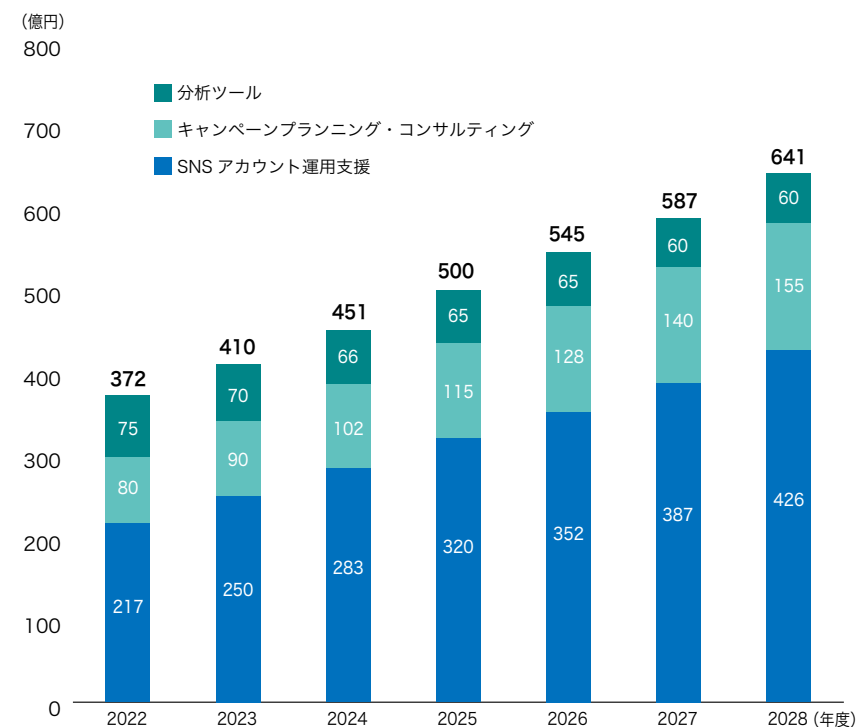
市場環境とユミルリンクのポジション

株式会社ROCのビジネスフィールドであるSNSアカウント運用市場の2025年度市場は500億円と推定されており、成長する市場として予測されています。

SNSマーケティング市場



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」

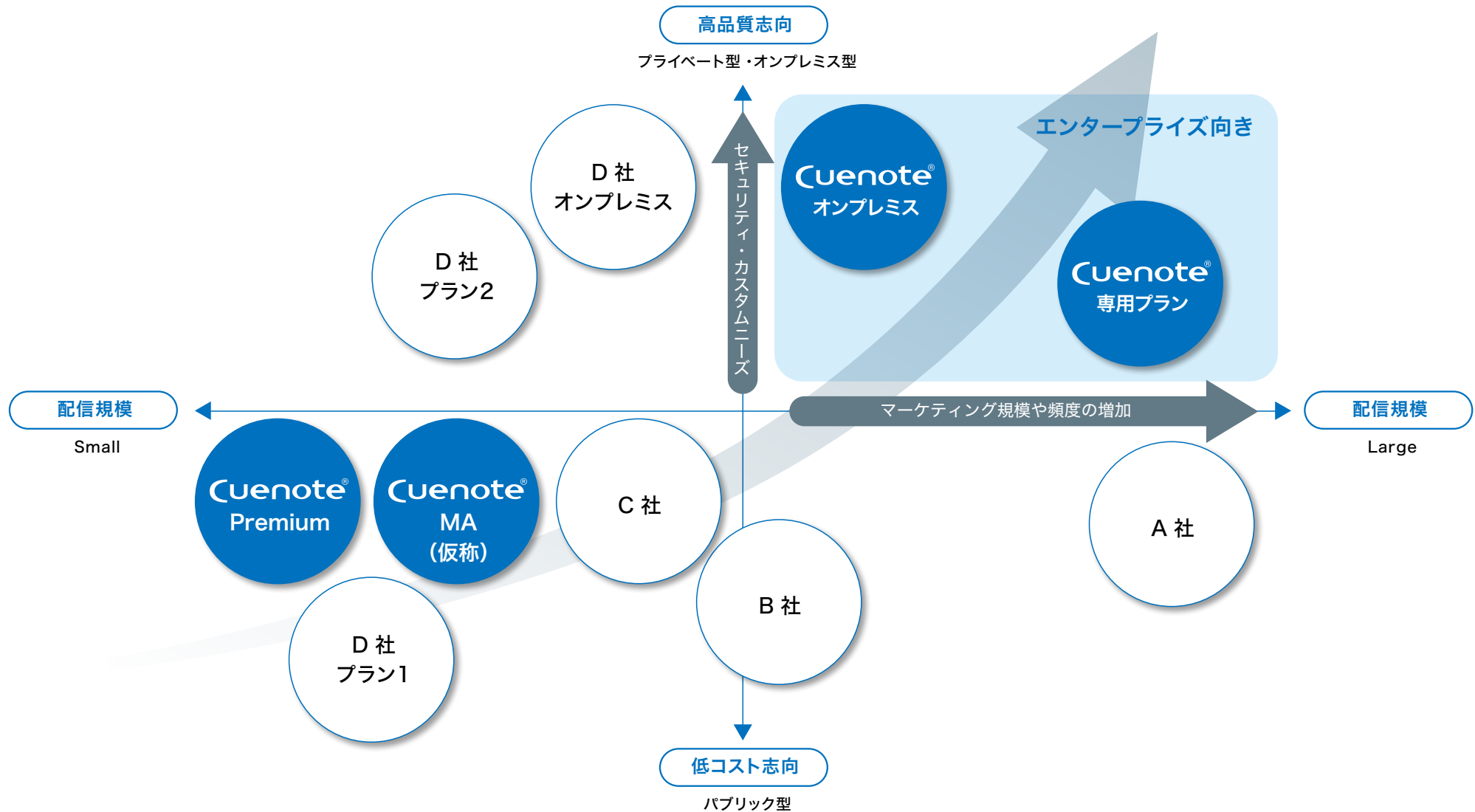
左グラフ:国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測(2022年-2029年)を基に当社作成

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

ユミルリンクの成長戦略

Cuenoteのポジション

Cuenote は配信規模が大きく、高品質を求めるエンタープライズ領域に強みを持っています。



ユミルリンクの成長戦略

2025年度の業績ハイライト

Cuenoteシリーズは 2025 年も順調に業績を伸ばしており、月間 89 億通、年間 955 億通のメール・SMS 配信実績となっています。

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 103.3%
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、SR-S、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 増加額は含んでいません。

※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。

(億通)

100

80

60

40

20

0

月間 89 億通を超えるメール・SMS 配信実績

年間 955 億通

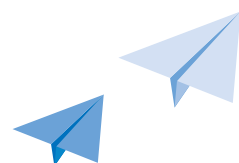
2025 年実績

2014.1 2015.1 2016.1 2017.1 2018.1 2019.1 2020.1 2021.1 2022.1 2023.1 2024.1 2025.1 2025.12 (年・月)

ユミルリンクの成長戦略

市場の成長余地

ユミルリンクでは、消費者との接点がリアルからデジタルヘシフトがさらに進展し、ユミルリンクが属する市場の成長余地も大きいと考えています。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、持続的な成長を目指します。



セールス / マーケティング市場 ※1

(2025年見込)

3,743 億円

メール送信市場 ※2
(2025年度予測)

210 億円

SMS 送信サービス
市場 ※3
(2025年度予測)

304 億円



Y M I R L I N K

当社売上 30.5 億円 ※4

※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)

※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

ユミルリンクの成長戦略

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

2026年度の主な取り組み

●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

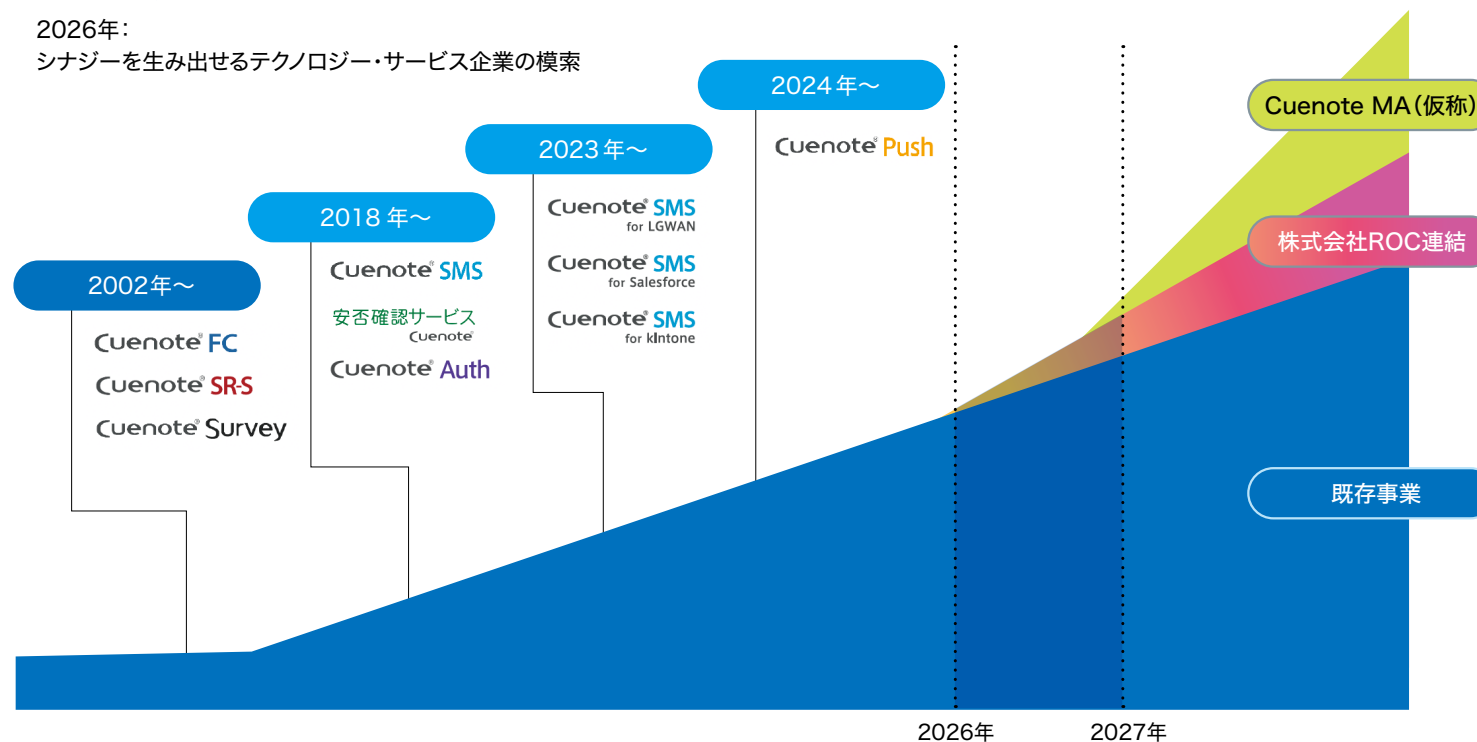
2026年:Cuenote FC メジャーバージョンアップ、基盤設備への新技術適用、Cuenote MAリリース

●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・サービス企業の模索



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)

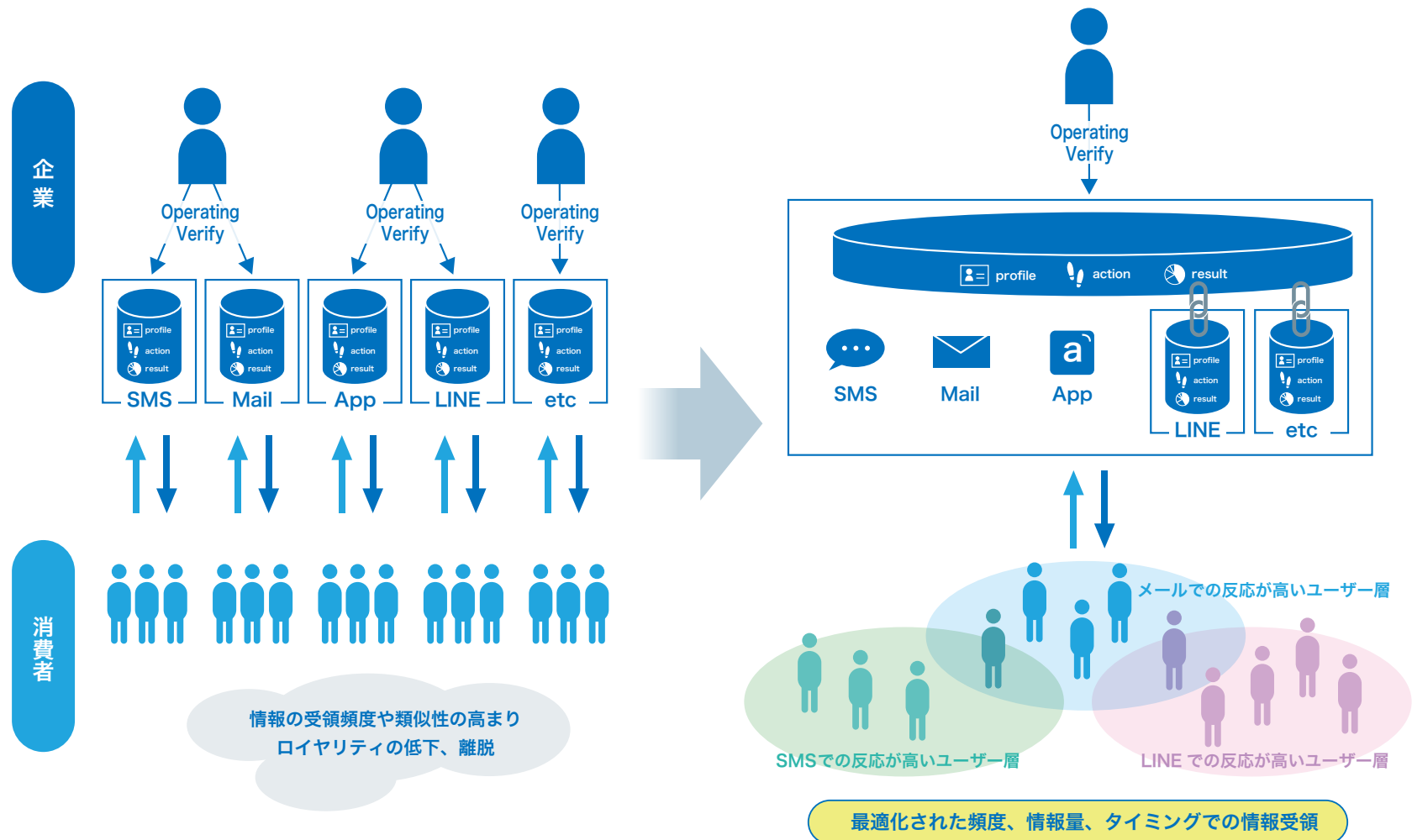
配当

- 配当(6億円～8億円)

ユミルリンクの成長戦略

メッセージングプラットフォーム構想

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を背景に、企業にとってはコミュニケーションチャネルごとのマーケティング施策が必要となることで、マーケティング活動の煩雑化、コストの増大を招いています。ユミルリンクでは、マーケティング活動が効率化・高度化され、一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現、ユーザープロフィールや行動分析による効果の向上が可能となるメッセージのプラットフォーム化を目指しています。



ユミルリンクの経営基盤

価値向上につながる人材戦略

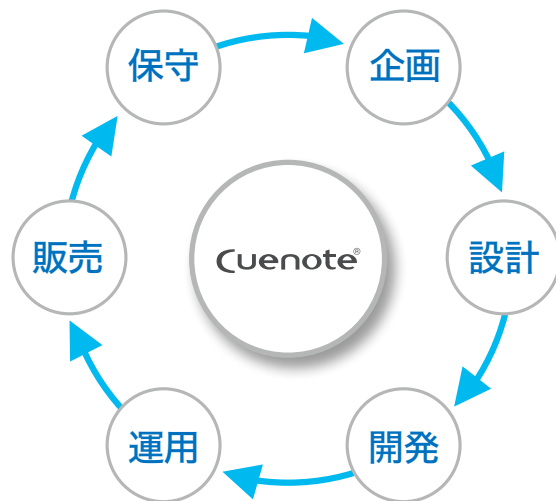
私たちは、企業と消費者のエンゲージメント向上を目的としたメッセージングプラットフォームを提供していますが、生成 AI の急速な発展や労働人口の減少など、社会は大きな変革期を迎えています。

豊かさと成長を維持し未来へつなげるためには、変化に柔軟に対応していくための多様性や自己成長が不可欠であり、人材こそが当社グループの最大の資産です。そのために従業員一人ひとりのエンゲージメントを高め、個人も組織も成長し、価値あるサービスを創造していきます。

優秀な人材の確保

ユミルリンクの収益は、大量高速のメール配信を可能とする高度な配信ソフトウェアであり、それをハイレベルなネットワーク基盤が支えています。

製造業と異なり大きな設備投資は伴いませんが、配信ソフトウェアの高度化やネットワーク基盤の安全で確実な運用は、それぞれ高度な技術に支えられており、持続的な成長のために、これらの高度な技術を保有する優秀な人材を将来にわたって確保していく方針です。



多様性と包括性を有した組織風土の醸成

ユミルリンクは、それぞれが幅広い領域での経験を持つ人材で支えられており、その多様な経験を活かし、企画・設計・開発・運用・販売まで一気通貫に提供できる体制を構築しています。

ユミルリンクではこれまでも、性別、働く場所、国籍などを含め、多様性を許容する文化を形成してきました。

今後、多様性がさらに広がる世の中において、こうした多様性と包括性を有した組織風土を醸成していく方針です。

女性従業員の比率向上

女性の参画および平等なリーダーシップの機会を確保していくため、女性従業員比率の向上とその活躍を推進していく方針です。産休・育休からの復帰や子育てへの支援を充実させるなど、安心して長く勤務できる環境を整えています。また、2026年度は女性従業員比率を33%以上とする目標を定めています。

ユミルリンクの経営基盤

価値向上につながる人材戦略

働きやすさを実感できる制度の整備

今後の人口減少を見据えたとき、多様な人材に活躍してもらうには、ライフスタイルや考え、文化など、さまざまな価値観を持つ人材が安心して働ける環境を提供し、働きやすさを実感できる制度の整備が重要であると考えています。

ユミルリンクは2020年度のコロナ禍以前より従業員の状況に応じた在宅勤務や時差別出勤を行い、新たに2024年度よりみなし残業制度の廃止を行うなど、働きやすさと生産性向上の両立を実現していくための整備を行っています。

今後も人材の定着化と労働生産性の向上を推進していきます。



人材育成

さまざまな教育・研修の機会を設けて各人の能力開発を進め、中長期的に会社の業績に貢献してもらうことを目指しています。今後、教育・研修の機会の充実、効果的な仕組みの検討・実施を進めます。

また、2026年度は各種研修の実施回数や各研修後の正解率を前年より上回るなどの目標を定め、人材育成を進めています。



ユミルリンクの経営基盤

活躍する社員

ユミルリンクは、価値創造の源泉である多様な人材を擁しています。3名の社員に業務内容やユミルリンクへの思いを聞きました。

自分の成長と会社の成長が一致する企業

ユミルリンクは1999年7月創業ですが、私は1999年8月に入社しました。黎明期だったCuenote FCの開発を担当していましたが、当時はすべてスクラッチ(既存のプログラムやパッケージソフトを使わず完全オーダーメイドでシステムを組むこと)で行っていました。その後、2011年にいったん退職、システムの受託開発を行う企業で働いた後、2017年に縁があってユミルリンクに再入社しました。2018年から2019年にかけて「安否確認サービス」の開発と立ち上げを担当し、現在は開発部のシニアマネージャーとしてCuenote FCの開発・保守など全般のマネジメントを行っています。

最初の入社が創業直後であり、またCuenote FCがサービスとして形になるところから関わっていたため、再入社後もすんなり業務にあたることができました。私以外にも出戻り社員が結構いて、退職するにしても「いったん他を見てこよう。戻れるところはある」と思えるのは、ユミルリンクという企業の前向きな文化があるからだと思います。

一時期勤務していた受託開発会社は、さまざまな受託先のサービスや製品に触れられることが良いと

ころで、それによって自分の力はさらに付いたと思っています。その力を得て再入社したのが古巣のユミルリンクなわけですが、ユミルリンクの場合、企画・設計・開発・運用・販売・保守まで、一通り製品に携われる、成長するうえでさまざまな経験を得る機会があるのは、他社と比べて大きなメリットです。また、他社に比べて、情報共有や技術研修が非常にやりやすいと感じています。管理職から一般従業員まで、「自分も会社も成長していく」という目的が共有できており、そのための機会や制度も柔軟に運用されています。

現在、私はチーム全体を見る立場ですが、リーダーとして常に心掛けているのは「ネガティブにならないこと」。仕事でもプライベートでも嫌なことや落ち込むことは多々あります。でも、それが私の態度に出してしまうとチーム全体に影響します。私自身がかつてそうだったように、チームメンバーは常にリーダーを見ています。リーダーが気分次第で態度が変わるようであれば、メンバーもそうになってしまいます。

ユミルリンクは、Cuenote FCのようなBtoBのエンタープライズ向けサービスだけではなく、防災・防犯通知や登下校通知などの社会貢献的な意味合いを持つサービスも開発しています。今後もメッセージングソリューションを通して社会に価値を提供できるようなサービスを開発していきたい、と思っています。

実は経営陣の誰よりも古株でした

開発1部

シニアマネージャー

蓮沼 正好



ユミルリンクの経営基盤

活躍する社員

未経験から挑戦し、
制度とチームの支えで役割を広げる

柔軟な支援で拓くキャリアの一步

ユミルリンクには、2022年に中途入社しました。前職は鉄道関連の飲料会社に新卒入社し、事業戦略部門に所属していました。

コロナ禍を経て、改めて自身のキャリアを見直す機会もあり転職活動を開始しました。その中でユミルリンクには、B to Bマーケティング職に挑戦したいという思いと、数多くの企業様に信頼されている実績やインフラ的にサービスが利用されている点に魅力を感じたことから入社を決めました。

入社時はB to Bマーケティングの業務は未経験でしたが、オンライン研修や先輩マネージャーのもとで実務を学び、SEOなどのリード獲得施策から広報・IRまで幅広い業務を担当するようになりました。

入社後1年ほど経った時にマネージャーに、またその1年後にシニアマネージャーという役職につきました。

もともと管理職になるキャリアを考えていたわけではなかったため、「マネージャー職に」と声をかけられた際は、自分の年齢や経験値が浅いということからくる不安がありました。しかし上司から「迷うこと、困ったことがあれば

一人で抱えずに都度相談してほしい」と言ってもらったことや、他部署にも活躍する女性管理職がいたこともあり、前向きに挑戦することができました。

管理職になってからライフイベントにより生活環境が変わることもありましたが、ユミルリンクでは年齢・性別問わず様々な社員が活躍しています。キャリアかライフイベントか、どちらかを選ぶのではなく、両立できる環境を整備してもらえるという点はとても安心できることでした。

このような自分の経験が、若手社員やキャリアアップに挑戦するか迷っている人の背中を押すきっかけになれば嬉しいです。

現在は妊娠中でもまもなく産前産後休業に入る予定ですが、事前に人事面談で会社の制度説明を受けたうえで上司とも復帰後の話ができていたので、不安なく産休に入ることができます。現在も体調に合わせた柔軟な働き方を調整いただけた面でも非常に感謝していますし、復帰後さらに活躍することで会社に恩返しできればと思っています。

今後の目標としては、広報とIRの実務も含め、より多くのステークホルダーに当社の事業や価値を分かりやすく伝えていきたいと考えています。会社の組織や体制が変わっても必要とされる人材であり続けることを目標に、引き続き業務に取り組んでいきます。

マーケティング本部
シニアマネージャー
佐藤 日和



ユミルリンクの経営基盤

活躍する社員

開発言語「Erlang(アーラン)」に惹かれ入社

2023年6月に入社しました。私はオーストラリア国籍ですが、小学校2年生まで日本で暮らしており、その後高校まで海外で過ごし、大学入学を機に日本に戻りました。どちらかというと日本語の方が得意ですが、国籍上は在留外国人となります。ビザの関係で在留外国人が就職できる職種には制限がありますが、私は最初にITエンジニアとして電子カルテの開発を行う企業に就職しました。その後、さらに自分に合った仕事がないか探していた際、もともと私が好きな「Erlang(アーラン)」というオープンソースのプログラミング言語で開発を行っているユミルリンクに出会いました。さらに、会社として製品の最適化に取り組んでいると知り、それも自分の得意とするところであったため、ユミルリンクに参加することになりました。

私は裏側のロジックを考える仕事が好きで、製品やサービスのバックエンド業務はまさにそういった仕事です。現在の担当業務としては、Cuenote Surveyのバックエンド開発と社内ライブラリの整備を行っています。Cuenote Survey は、Web上でのアンケートや申し込みフォーム等の作成が行えるクラウド(ASP/SaaS)サービスです。HTMLやCSSの知識がなくてもレスポンスデザインのアンケート・フォームページが簡単に作れ、ランディ

ングページ体型のフォームや多言語フォームの作成にも対応しています。このサービスにおいて、お客様の目に見えないサーバーやデータベース、機能、処理を担うプログラムやモジュールなど、仕組みや機能、部品の開発を行うのが私の役割です。データベースなどの各種ミドルウェアで行われるアップデートに対応することや、お客様のニーズに合わせてより機能性の高いサービスを実現するためのシステム側からの提案を行っています。

仕事以外では、個人的にオープンソースソフトウェア(OSS)の日本語音声合成システムの開発などを行っています。一般的にOSSの開発は有志のボランティアで行われており、この開発に貢献する人はコントリビューターと呼ばれます。私はそのコントリビューターの一人であるわけですが、社内にも同じようなコントリビューターが何人もいます。ユミルリンクでは、一般的な業務目標のほかに、個人のスキルアップに関する目標を立てることが許されており、私のように個人目標に技術習得を掲げる人がいることは、会社全体のレベルアップにもつながっているはずです。こうした社風は今後もぜひ継続してほしいと思います。

国籍を問わずに成長できる環境で
自身の得意分野に専念

開発1部

クラッセン・ティアゴ

ユミルリンクの経営基盤

サステナビリティ

サステナビリティ基本方針

ユミルリンクは、経営理念として「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こと」を第一にうたっています。また、それを目指す会社の姿勢として「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こと」を念頭に置いて経営に取り組んできました。

ユミルリンクにとってのサステナビリティは、経営理念やあるべき企業の姿勢を踏まえたうえで、人や社会の「つながり」を創造する日本を代表する SaaS 事業者を目指し、社会環境に配慮しながら事業を展開していくことにあります。

多くの人が暮らす社会では、コミュニケーションは社会活動の基盤となるものですが、ユミルリンクの提供するサービスは新聞・雑誌、ラジオ・テレビなどのマスメディアとは異なり、メールやショートメッセージによって企業や行政から多数の個人の手元に届く伝達手段を実現し、提供しています。

ユミルリンクのサービスは社会的なコミュニケーションツールとして有用性や可用性を最大限発揮するとともに、環境負荷の低減にも寄与しており、環境面でのサステナビリティの一助ともなっています。コミュニケーションツールとしての明確な社会的役割を認識し、その役割を継続・拡大することによって、企業としてのサステナビリティも維持し高めていく、そういった好循環サイクルを実現できていると認識しています。

以上のように、当社の事業活動にはサステナビリティに関係するファクターが多数含まれています。そこでこれらを踏まえ、サステナビリティを「ESG(環境・社会・ガバナンス)要素を含む中長期的な持続可能性」と捉え、環境、社会、人的資本、コンプライアンス(人権尊重を含む)、ガバナンス等を中心に、企業としての持続可能性に関する事項をピックアップし、それらの施策を検討・実施してゆくために、2025 年 1 月にサステナビリティ委員会を創設しました。ここでは、マテリアリティ(重要事項)の特定を行い、企業として持続的な発展に関係するテーマと施策を設定し、委員会としてモニタリングすることとしました。

こうした活動とその成果をみなさんにご覧いただくことによって、なお一層透明性の高い経営、社会の期待に寄り沿った事業活動が行えるものと考えています。

重点的な取り組み

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。



ユミルリンクの経営基盤

サステナビリティに関する活動内容

ユミルリンクは、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ことを第一の目標としています。
こうした理念の具体化に向けた事業活動を続け、サステナビリティに係る課題解決に努めています。



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

ユミルリンクの経営基盤

2026年度の取り組み



ペーパーレス化の推進

前年から15%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%



女性従業員比率の向上

女性従業員の比率を32%に増やすことで、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がっていきます。

▶2025年12月末の女性従業員比率: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。

コーポレート・ガバナンス

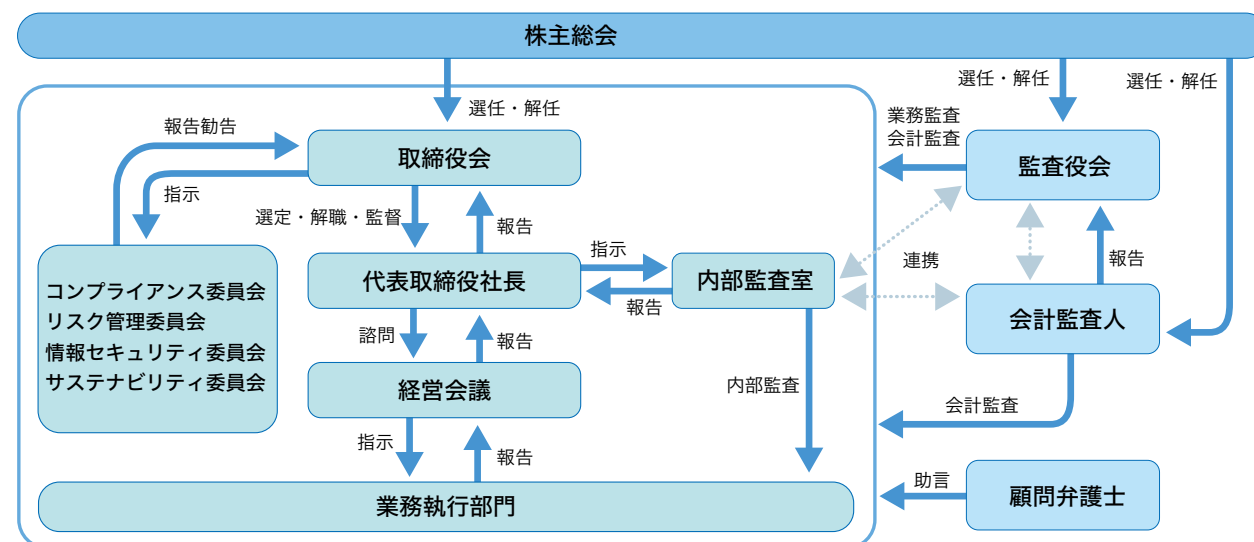
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、経営会議が事業戦略を立案し、取締役会が業務執行を監督する体制のもと、持続的成長と中長期的な企業価値向上を目指しています。透明性と効率性の高い経営を実現するため、適切な資源配分や迅速な意思決定、コンプライアンスの徹底を推進し、健全なコーポレート・ガバナンス体制の強化に取り組んでいます。

また、株主総会を最高意思決定機関とし、株主の権利確保と平等性の維持に努めています。企業理念に基づき、価値ある情報サービスの提供を通じて社会に貢献し、顧客満足と社員の成長支援を重視しながら、日本を代表するSaaS企業を目指しています。

コーポレート・ガバナンス模式図



企業統治の体制

当社は監査役会設置会社として、株主総会、取締役会、監査役会、会計監査人を設置しています。取締役会が法令・規程に基づき重要事項を決定し、監査役会が業務執行を監督。常勤監査役が各種重要会議に定期的に出席することで、コーポレート・ガバナンス体制を強化しています。

取締役会

構成：8名（うち社外3名）

役割：重要事項の意思決定と業務執行の監督を担い、迅速な判断のため月1回以上開催

開催回数：毎月（臨時取締役会は不定期）

監査役会

構成：3名（うち社外2名）

役割：経営から独立した立場で取締役の職務執行を監査し、重要会議への出席や現場監査を通じて実効性の高い監督を担う

開催回数：毎月（臨時取締役会は不定期）

経営会議

構成：常勤取締役およびゼネラルマネージャー

役割：経営方針や事業に関する重要事項の審議・調整を行い、取締役会への付議事項を検討

開催数：月1回以上

会計監査人：有限責任あずさ監査法人

※同監査法人および監査に従事する同監査法人の業務執行社員との間には、特別な利害関係はありません。

内部監査室

構成：専任担当者2名

役割：法令の遵守状況および業務活動の効率性等について内部監査を実施し、監査結果を代表取締役社長に報告

リスク管理委員会・コンプライアンス委員会・

情報セキュリティ委員会・サステナビリティ委員会

構成：代表取締役社長（委員長）、常勤取締役およびゼネラルマネージャー

役割：各種方針の策定や体制整備を推進することで、ガバナンスの充実を図る

開催回数：四半期毎（必要に応じて臨時開催）

→詳細は有価証券報告書をご参照ください

https://ssl4.eir-parts.net/doc/4372/yuho_pdf/S100XS86/00.pdf

コーポレート・ガバナンス

取締役・監査役一覧（2026年3月27日現在）

取締役



代表取締役社長

清水 亘

1971年12月1日生

2002年7月 当社入社
2005年10月 Forcast 事業部統括
2007年10月 開発部長
2008年3月 代表取締役社長(現任)
2024年7月 株式会社 ROC 取締役(現任)

2008年3月から代表取締役社長としての職責を担っており、その能力および豊富な業務経験を今後も当社の経営に活かしていきます。



常務取締役

小林 幹彦

1956年4月17日生

1983年4月 阪神電気鉄道株式会社入社
2010年4月 同社 EC 事業本部 CM 統括部長
2011年4月 阪神不動産株式会社(現 阪急阪神エステートサービス(株))出向
常務取締役
2014年4月 株式会社阪神ステーションネット代表取締役社長
2018年4月 同社 代表取締役会長
2019年10月 当社 常務取締役 コーポレート本部・経理財務本部・
カスタマー本部 分掌
2020年3月 常務取締役 コーポレート本部・経理財務本部 分掌(現任)

阪神電気鉄道株式会社およびそのグループ会社において経営企画に携わるなど、企業経営に係る豊富な経験と高い見識を保有しています。今後も当社の経営に活かしていきます。



取締役

渡邊 弘一

1979年1月17日生

2001年4月 株式会社日本テクノ開発入社
2005年7月 当社入社
2018年3月 取締役 セールス本部営業企画部シニアマネージャー
2019年10月 取締役 マーケティング本部・技術本部・セールス本部 分掌
マーケティング本部ゼネラルマネージャー 兼
セールス本部ゼネラルマネージャー
2024年1月 取締役 マーケティング本部・セールス本部・事業推進本部 分掌
マーケティング本部ゼネラルマネージャー
2025年1月 取締役 マーケティング本部・セールス本部 分掌
マーケティング本部ゼネラルマネージャー(現任)

現在マーケティング本部・セールス本部分掌取締役としての職責を担っており、マーケティングおよび営業に関する豊富な業務経験を保有しています。今後も当社の経営戦略等に活かしていきます。



取締役

高比良 実

1973年11月14日生

1995年10月 キャリアスタッフ株式会社入社
2006年7月 株式会社えむぼま入社 部長
2012年6月 当社入社 カスタマーサービス本部
CSグループインフラ運用チーム
2020年3月 取締役 カスタマー本部・技術本部 分掌
カスタマー本部ゼネラルマネージャー
2022年4月 取締役 カスタマー本部・技術本部 分掌
カスタマー本部ゼネラルマネージャー 兼
技術本部ゼネラルマネージャー
2024年5月 取締役 カスタマー本部・技術本部 分掌
カスタマー本部ゼネラルマネージャー(現任)

技術分野における豊富な業務経験を保有しており、今後も当社の技術戦略等に活かしていきます。



取締役

森 健一

1969年3月23日生

1992年4月 阪神電気鉄道株式会社入社
2013年4月 アイテック阪急阪神株式会社マルチメディア事業
本部 IPソリューション部長兼同本部ケーブルソリューション部長兼
事業戦略室部長
2014年4月 同社マルチメディア事業本部副本部長
2018年4月 同社ビジネスインフラ事業本部副本部長
2019年4月 同社執行役員 ビジネスインフラ事業本部副本部長
2020年4月 同社執行役員 エンタープライズ事業本部副本部長
2021年4月 同社執行役員 インフラソリューション事業本部長
2024年4月 同社常務執行役員 マルチメディア事業本部長(現任)
2026年3月 当社取締役(現任)

アイテック阪急阪神株式会社でのITインフラに関わる業務経歴が長く、豊富な知見を有しており、当該知見を活かした専門的な観点から当社事業に貢献していきます。

コーポレート・ガバナンス

社外取締役



取締役
鏑木 祥介
1970年2月28日生

1994年4月 イノテック株式会社入社
2000年4月 アイティアアクセス株式会社 取締役営業本部長
2004年6月 同社 代表取締役社長
2009年6月 イノテック株式会社 取締役 デバイステクノロジー本部長
2015年6月 ガイオ・テクノロジー株式会社 代表取締役会長
2015年6月 アイティアアクセス株式会社 取締役
2018年5月 INNOTECH FRONTIER, Inc. 取締役
2019年3月 当社 社外取締役(現任)
2020年4月 株式会社モーデック 代表取締役会長(現任)
2021年6月 INNOTECH FRONTIER, Inc. 代表取締役社長(現任)
2022年6月 三栄ハイテックス株式会社 取締役(現任)
2023年6月 イノテック株式会社 常務執行役員
ICソリューション本部兼コネクテッドビジネス開発統括部(現任)
2024年4月 サイバー・フィジカル・エンジニアリング技術研究組合 理事

イノテック株式会社の常務取締役等を歴任し、長年にわたるベンチャー企業の経営経験およびIT業界に関する深い見識を有していることから、社外取締役として当社の経営に提言を行っています。



取締役
菊川 泰宏
1957年7月25日生

1987年3月 兼松エレクトロニクス株式会社入社
2007年4月 同社 執行役員
2014年4月 同社 代表取締役社長
2018年4月 ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社 取締役会長
2019年4月 兼松エレクトロニクス株式会社 取締役相談役
2019年6月 同社 顧問
2019年8月 当社 社外取締役(現任)
2020年7月 東京エグゼクティブ・サーチ株式会社 コンサルタント
2021年3月 株式会社ヴィンクス 取締役
2026年4月 株式会社グットイット 取締役(現任)

兼松エレクトロニクス株式会社代表取締役社長としてのガバナンスに関する豊富な経験と、IT業界に関する専門的な知見を持ち、社外取締役として当社の経営に提言を行っています。



取締役
伊達 有希子
1974年9月30日生

2000年4月 東京地方裁判所入所
2007年9月 弁護士登録 加茂法律事務所入所
2011年9月 新千代田総合法律事務所入所
2014年5月 東京都労働委員会事務局 審査調整法務担当課長
2017年7月 新千代田総合法律事務所復所(現任)
2022年3月 当社 社外取締役(現任)
2022年12月 直富商事株式会社 社外取締役(現任)

弁護士として主に人事労務および会社法務等に長年携わっており、その豊富な経験と幅広い見識に基づき、独立した立場から法律面における専門的な助言等を行っています。

監査役



常勤監査役
松田 拓
1959年12月20日生

1984年4月 丸紅株式会社入社
2005年4月 伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社 監査部 部長補佐
2014年4月 丸紅株式会社 監査部 副部長
2016年4月 同社 コンプライアンス統括部 副部長 兼
丸紅トレードマネジメント株式会社 監査役
パシフィックグリーンセンター株式会社 監査役
2021年4月 丸紅ケミックス株式会社 監査役
昭永ケミカル株式会社 社外監査役
シンコーケミカル・ターミナル株式会社 監査役
2022年3月 当社 社外監査役(現任)

長年にわたり培われた監査業務等の経験に基づき、客観的な見地からの意見・提言によって、当社の経営に対し適切な監督を行っています。



監査役
宇仁菅 亮介
1974年12月17日生

1997年4月 阪神電気鉄道株式会社入社
2013年4月 同社 経営企画室経営計画部 課長 兼
阪急阪神ホールディングス株式会社
グループ経営企画室経営計画部 課長
2020年6月 アイテック阪急阪神株式会社 経営企画室 部長
2023年3月 当社 監査役(現任)
2023年6月 アイテック阪急阪神株式会社 経営企画室長
2024年4月 同社 執行役員 経営企画室長(現任)

阪神電気鉄道株式会社に入社以降、経営企画業務に従事し、上場会社における長年の経験に基づき、適切な監査業務を遂行しています。



監査役
芹沢 俊太郎
1976年3月19日生

1999年10月 朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所
2003年4月 公認会計士登録
2007年1月 芹沢公認会計士事務所開設
2007年6月 税理士登録
2007年12月 株式会社セラク 社外監査役(現任)
2008年11月 みさき監査法人設立 代表社員(現任)
2010年7月 TRADコンサルティング株式会社 代表取締役(現任)
2013年11月 TRAD 税理士法人設立 代表社員(現任)
2017年7月 株式会社イー・ロジット 社外監査役
2019年3月 当社 社外監査役(現任)
2024年9月 株式会社イー・ロジット 社外取締役(監査等委員)(現任)

公認会計士および税理士として財務および会計に関する豊富な知識や経験を有することに加え、自らも企業の代表取締役を務め、そのほか他社社外取締役・社外監査役を現任、当社においても社外監査役としての職務を遂行しています。

データセクション

5年間の財務サマリー



	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月
売上高（百万円）	1,929	2,181	2,315	2,669	3,054
営業利益（百万円）	414	520	592	637	671
当期純利益（百万円）	286	359	409	469	362
純資産額（百万円）	1,695	1,936	2,374	2,846	3,000
総資産額（百万円）	2,097	2,376	2,780	3,435	3,576
1株当たり純資産額（円）	435.48	508.45	619.91	742.96	783.21
自己資本比率（%）	80.81	81.48	85.38	82.87	83.90
自己資本利益率（%）	20.55	19.79	19.00	16.50	12.40



データセクション

会社概要

社名 ユミルリンク株式会社 (YMIRLINK,Inc.)
上場市場 東京証券取引所グロース(証券コード:4372)
URL <https://www.ymir.co.jp>
設立 1999 年 7 月
資本金 273,853,860 円

所在地

本社

〒151-8583 東京都渋谷区代々木 2-2-1
小田急サザンタワー 12F
TEL: 03-6820-0088 FAX: 03-6820-0087

大阪支店

〒530-0001
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
TEL:06-6131-9960 FAX:06-6131-9961

北海道オフィス

〒064-0805
北海道札幌市中央区南五条西 1-1-12 ヒカリビル 5F

役員

代表取締役社長 清水 亘
常務取締役 小林 幹彦
取締役 渡邊 弘一
取締役 高比良 実
取締役 森 健一
取締役 鎗木 祥介 ※1
取締役 菊川 泰宏 ※1
取締役 伊達 有希子 ※1
常勤監査役 松田 拓 ※2
監査役 宇仁菅 亮介
監査役 芹沢 俊太郎 ※2

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

※2 会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

事業内容

メッセージングソリューション事業

認定

ISMS(JIS Q 27001 (ISO/IEC 27001))
ISMSクラウドセキュリティ認証(ISO/IEC 27017)
プライバシーマーク(JIS Q 15001)
ASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定

従業員数

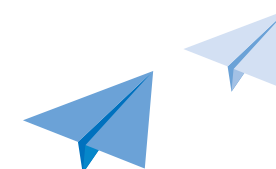
連結164名(単体143名) ※2026年6月現在

主要株主

アイテック阪急阪神株式会社
(阪急阪神ホールディングスグループ)

グループ会社

株式会社 ROC



Y M I R L I N K

