統合報告書2025

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

YMIRLINK

INTEGRATED REPORT 2025

ユミルリンク統合報告書 2025

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	7
	価値創造プロセス	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	26
	2024年度の業績ハイライト	29
	市場の成長余地	30
	成長イメージ	31
ユミルリンクの経営基盤		
	価値向上につながる人材戦略	33
	活躍する社員	35
	サステナビリティ	38
	コーポレート・ガバナンス	41
Data Section		
	5年間の財務サマリー	50
	会社概要	51

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

1999 インターネット通信で知り合った学生が企業のホームページや Web システムの制作業務を請け負う形で有限会社として創業

2000 株式会社に改組、Web コミュニティシステム（掲示板、オンラインチャットなど）の受託開発、メール配信システムのソフトウェア開発を手掛ける

2002 サイバーエージェントが資本参加、筆頭株主に。同グループの広告管理システム、キャンペーンシステムの開発・運用に従事

2003 高速メール配信エンジンを独自開発、メール配信 ASP サービス開始、徐々に取引先を拡大

2005 筆頭株主がサイボウズにシステムの受託開発から、メッセージングソリューションサービスをはじめとしたサービスモデルに事業転換

2006 アイテック阪神（現アイテック阪急阪神）と業務提携

2007 経営資源集中のため一部サービスを終了

2009 製品を Cuenote® ブランドに統一

2011 アイテック阪急阪神が筆頭株主に、業務拡大のため大阪支店開設

2013 SaaS 型アンケートサービス Cuenote Survey をリリース

2016 開発拠点として沖縄オフィス開設

2018 開発拠点として福岡、札幌にオフィス開設 Cuenote SMS をリリース

2019 Cuenote 安否確認サービスをリリース

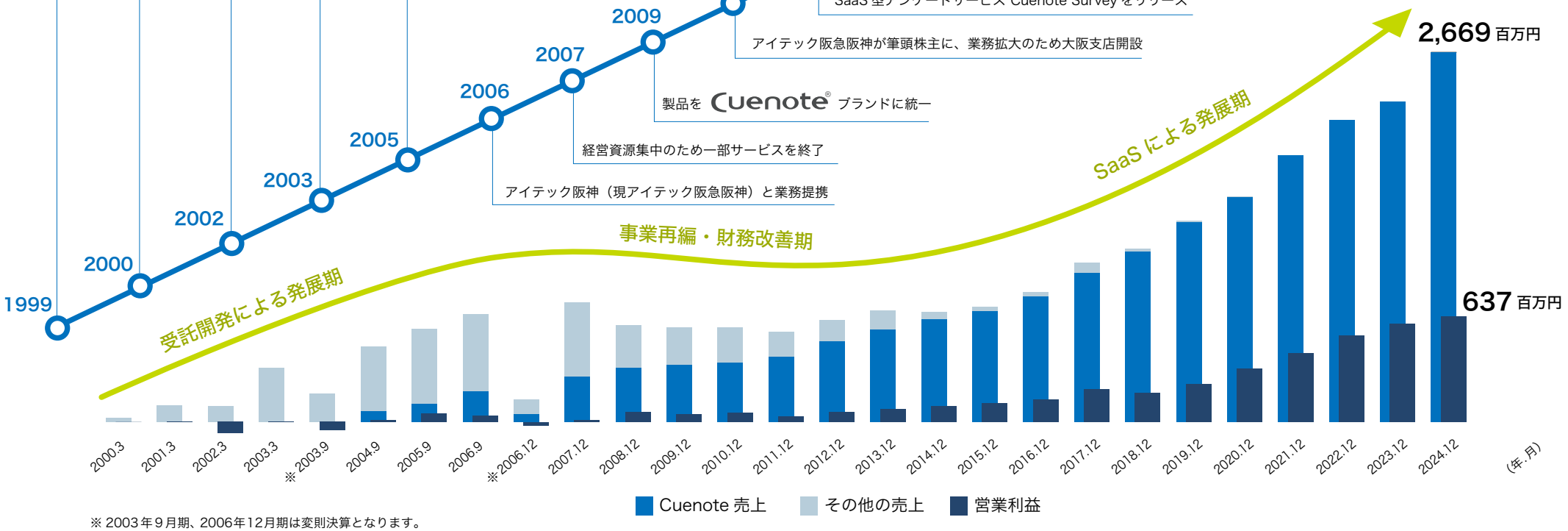
2020 業務拡大のため、大阪支店を移転

2021 東京証券取引所マザーズ市場に上場

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 株式会社 ROC を子会社化
Web プッシュ通知サービス「Cuenote Push」の提供を開始



※ 2003年９月期、2006年12月期は変則決算となります。

ユミルリンクのあゆみ

ユミルリンクは、2024 年 9 月 2 日に公表した「株式会社 ROC の株式取得（子会社化）完了のお知らせ」に記載のとおり、株式会社 ROC を子会社化し連結決算へ移行しています。※
ROC は、2016 年より法人向けに Instagram、TikTok、X などの SNSアカウント運用代行や SNS 分析ツールを手掛けてきた先駆者です。

株式会社 ROC のご紹介

人と人がつながる機会を創造する
- **R**elationship **O**pportunity **C**reate -

会社名	株式会社 ROC
事業内容	SNSソリューション事業 SaaS 事業
所在地	兵庫県神戸市中央区山本通 2-1-22 北野坂中央ビル4F
設立	2016 年 2 月 2 日
資本金	1 百万円
従業員数	18 名（2024 年 12 月現在）

※ ROC 社は 10 月決算であり、2024 年度は資産・負債のみの連結です。 損益の連結は 2025 年度からとなります。

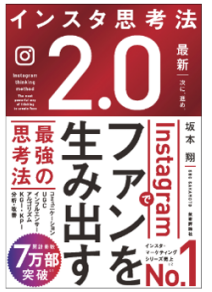


代表取締役 CEO
坂本 翔

SNS 活用に関するセミナーや研修を累計 500 回以上実施企業・商工会・学校など多方面から講演依頼を受ける。 SNS に詳しい IT ジャーナリストとして、テレビ・雑誌・WEBメディアへ多数出演。

【著書】
- Facebook を「最強の営業ツール」に変える本（技術評論社）
- Instagram でビジネスを変える最強の思考法（技術評論社）
- SNSマーケティング見るだけノート（宝島社）
- 独学脳（ぱる出版）
- SNSマーケティング大全（ぱる出版）
- Instagram 活用ワザ100（宝島社）
- インスタ思考法 2.0（技術評論社）









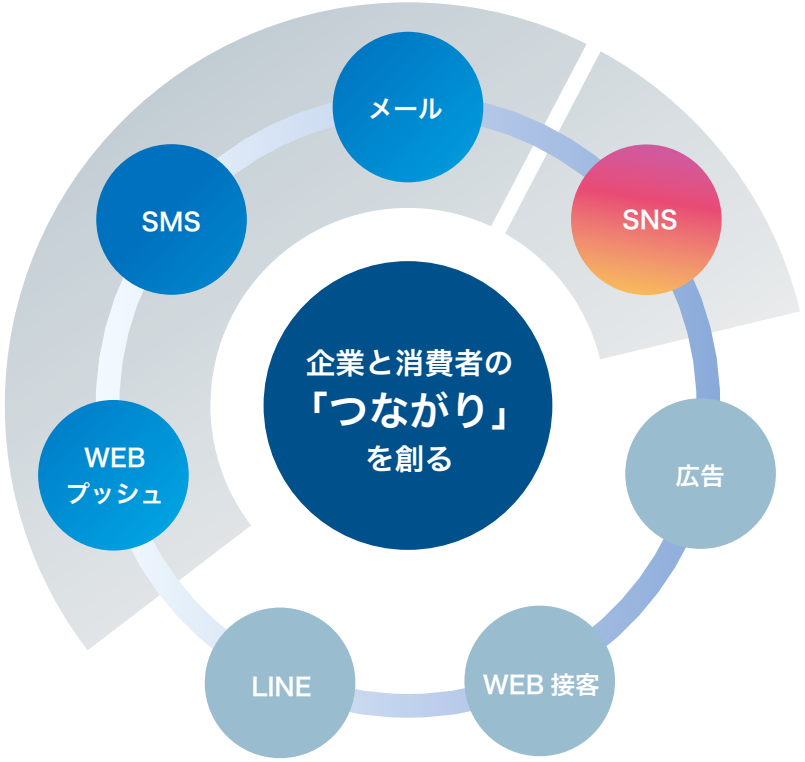


ユミルリンクのあゆみ

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。
株式会社 ROC の子会社化により、同社の持つ SNSマーケティングノウハウの取得や SaaSシステム連携、両社間で相互送客などの相乗効果により、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。

YMIRLINK　ROC

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

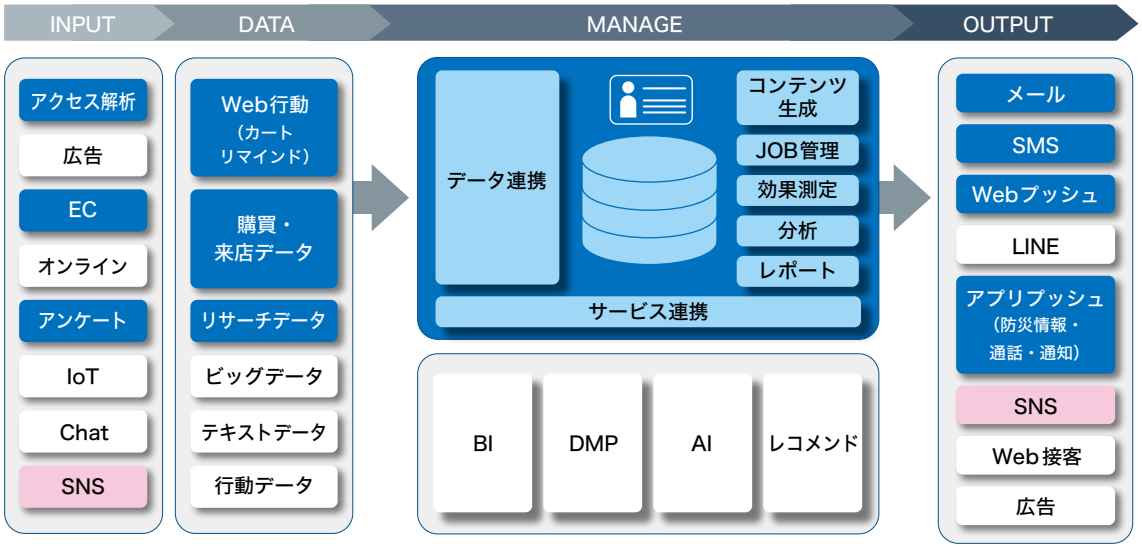
ユミルリンクでは「メッセージングチャネルの拡充とプラットフォーム化による持続的な成長」を掲げており、ROC の株式取得によって SNS 領域を補完しチャネル拡充、プラットフォーム化を推進します。

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向上に繋がります。

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。



常に「憤一字」を胸に、
日本を代表する Saas になることを目標に。

ユミルリンクは、2021年9月の東京証券取引所グロース市場上場後、堅調に業績を拡大、売上高は10期連続の増収、営業利益も6期連続の増益を記録することができました。ようやく上場企業としての形が整いつつある今、2030年には、時価総額100億円達成を必須目標とし、社内体制の整備、人的資本の充実を図り、日本を代表するSaaSとなることを目指していきます。





代表取締役社長 清水 亘

To Our Stakeholders

新たなM&Aなどによって、さらなる成長を目指していきます



足元の業績はすこぶる順調

ユミルリンクは、法人や自治体などのお客さまに、「Cuenote®」というサービスブランドのもと、インターネットを介してマーケティングやコミュニケーションを支援するソフトウェアをSaaS形式で提供しています。

昨今の労働人口の減少や労働生産性の向上を目的としたDXの推進を追い風に、消費者や住民のみなさんとのインターフェイスとしてご活用いただき、メッセージ送信数は891億通まで増加しました。

私たちの主力サービスであるメールサービスは、金融・保険業やエネルギー産業への導入が進み、また、Gmailのポリシー変更によって情報通信業や流通業でも導入が加速するなどの追い風もあり、前期比13%強の増収となりました。

また、ショートメッセージサービスは、多要素認証用途に加え、架電や郵便からの切替により契約数が60%増加するなど、順調に業績を拡大することができました。

この結果、2024年度の売上高は、過去最高、10期連続増収を記録し、前期比15.3%増の26億6,900万円となりました。営業利益は、社員数の増加や待遇改善による人件費の増加による販管費増や、2024年9月に実施したM&A関連費などをカバーし、6期連続増益、前期比7.6%増の6億3,700万円と過去最高を記録することができました。当期純利益は18.2%増加して4億8,403万円、ROEはほぼ同水準の16.5%となりました。※

※個別（ユミルリンク単体）実績

2030年、時価総額100億円は必須目標

これまで順調に業績を伸ばしてきた一方で、これから先の展開をはっきりと見定めねばならいない時期であるとも感じています。最初の関門は、東証が定めるグロース市場上場企業は2030年までに時価総額100億円達成というハードルです。

現在の形で業績を伸ばしていけば達成は可能だと思いますが、より大きく飛躍を図るために、新製品の開発とともに、SNSを成長のためのパーツとして考えています。

まず、2024年9月に株式会社ROCを子会社化しました。ROCはInstagramやTikTokなどのソーシャルネットワークを活用したマーケティング支援を行っており、メッセージングプラットフォームのソーシャルネットワーク領域を強化・補完してくれるものと期待しています。また、当社とROCの顧客層の親和性が高いことから、相乗効果も見込めるものと考えています。既にセミナーの共催をスタート、私たちの親会社の一つである阪急阪神ホールディングスグループでも、不動産や百貨店をはじめ導入が進みつつあります。

ROCに続いて、新たなM&Aも検討しており、業容の拡大によって、ますますの成長を目指す考えです。

To Our Stakeholders

2024年11月には、WEBプッシュ通知「Cuenote Push」をローンチしました。このサービスは、スマートフォンやPCのブラウザに対してプッシュ型でメッセージを送信できるサービスで、私たちが掲げるメッセージングプラットフォーム構想における新たなコミュニケーション手段です。アプリをインストールすることなく通知したいエリアにメッセージを送信できることから、即時性の高いサイト誘導が可能となります。

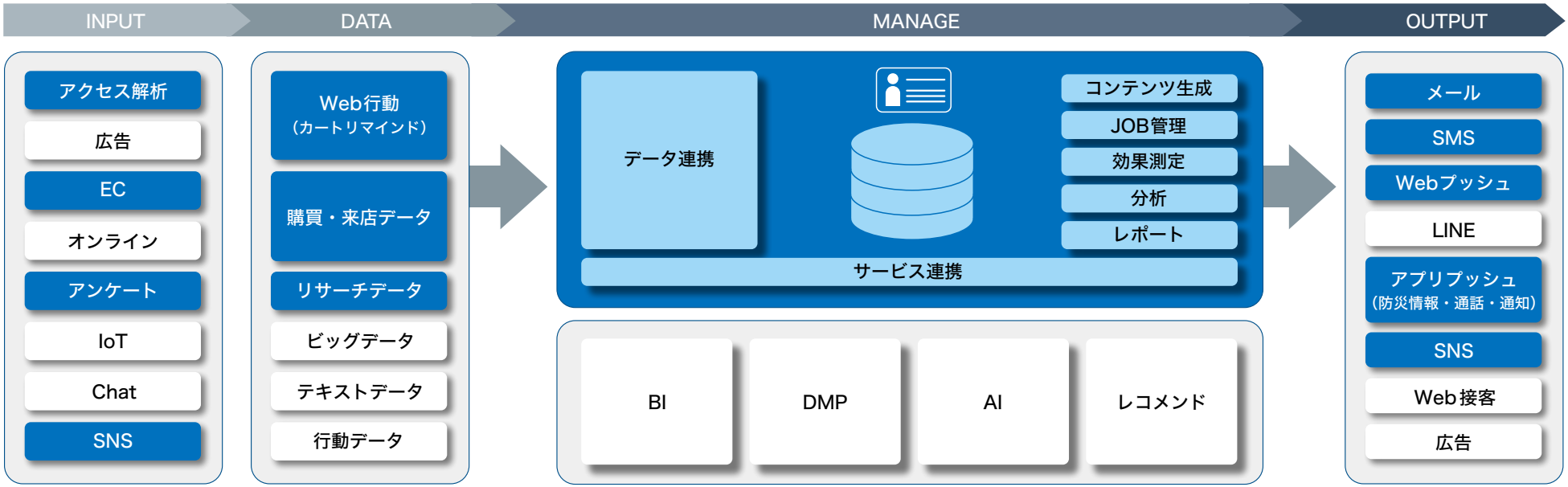
事業拡大の３つのテーマ

2030年の時価総額 100億円達成のためには、今申し上げた「既存領域におけるシェアの拡大」とM&Aを含めた「業容拡大のためのサービス開発や業務資本提携」に加えて、「社内体制の整備、人財の登用と育成」が急務であると考えます。

とりわけ重要と考えているのは ESG 課題への取り組みです。社内において省電力化による環境負荷の低減やペーパーレス化による森林破壊の抑制はもちろん、私たちの提供するサービスによって、お客さまの環境負荷低減に大きく貢献できるとの思いを強くしています。

社内体制の整備については、この 1 月よりサステナビリティ委員会を発足し、私たちが社会に役立つ会社として、20 年、30 年後に立派に成長しているサステナブルな会社であるために必要なものは何かということを、社員のみなさんにできるだけたくさんコミットしてもらい、「自分ごと」として考えてもらえる形をつくりたいと思っています。

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

常に変化を察知し、世の中に貢献するサービスを創造し続けます



私たちの会社で最も重要な資本は、人的資本です。将が兵を選ぶのと同様、兵に選ばれる将たるべきです。そのためにも、働き方改革に注力していきます。

これまでもジェンダー問題や、女性活躍のための環境づくりに取り組んできたつもりですが、社員みんなが社会に役立つ仕事を手掛けているんだという思いを持てるよう、面白く仕事をしてもらえる環境づくりにより力を入れ、人材教育に一層注力していきます。

この業界は流動性が高い業界です。同時に社員一人ひとりが自分に合った働き方を見つけられる業界でもあります。日本全国、あるいは海外からも優秀な人材をひきつけられる会社でありたいと考えています。今はまだ日本のソフトウェア産業は日本語に守られていますが、20年後、30年後には、言葉の壁を乗り越えていなければならない。
そして、経営の透明性を担保するガバナンスについても、これまで以上にIR活動を強化し、投資家との対話や統合報告書の充実、事業に関わる情報の適時開示などを積極的に行います。

「憤一字」に込めた強い思い

今年の私のメッセージには、「憤一字」という言葉を用いました。これは、「憤の一時、これ進学の機関なり。舜何人ぞや予何人ぞや、とはまさにこれ憤なり」という言葉ですが、自分も、先達の成功者も同じ人間なのだから、自分もできないことはないという思いを原動力として、発奮して取り組めば、必ずことは成就するというような意味で、これを私流にビジネスの場としてとらえたものです。強いモチベーションを自分なりに設定してそれに邁進する、その姿勢こそが大切だという思いを書にしたためました。

今回で統合報告書の発行は2回目となります。できるだけ自分の言葉で、ステークホルダーのみなさんに語り掛けるつもりでメッセージとしました。

私たちの所属する情報通信業界は、技術革新や流行の変化が最も目まぐるしい業界です。私たちの社名の由来であるYMIRは天地創造のシンボルです。ユミルリンクは常にテクノロジーやトレンドの変化を察知し、世の中に貢献できるサービスを創造し続ける、そんなSaaSを代表する企業を目指し続けます。

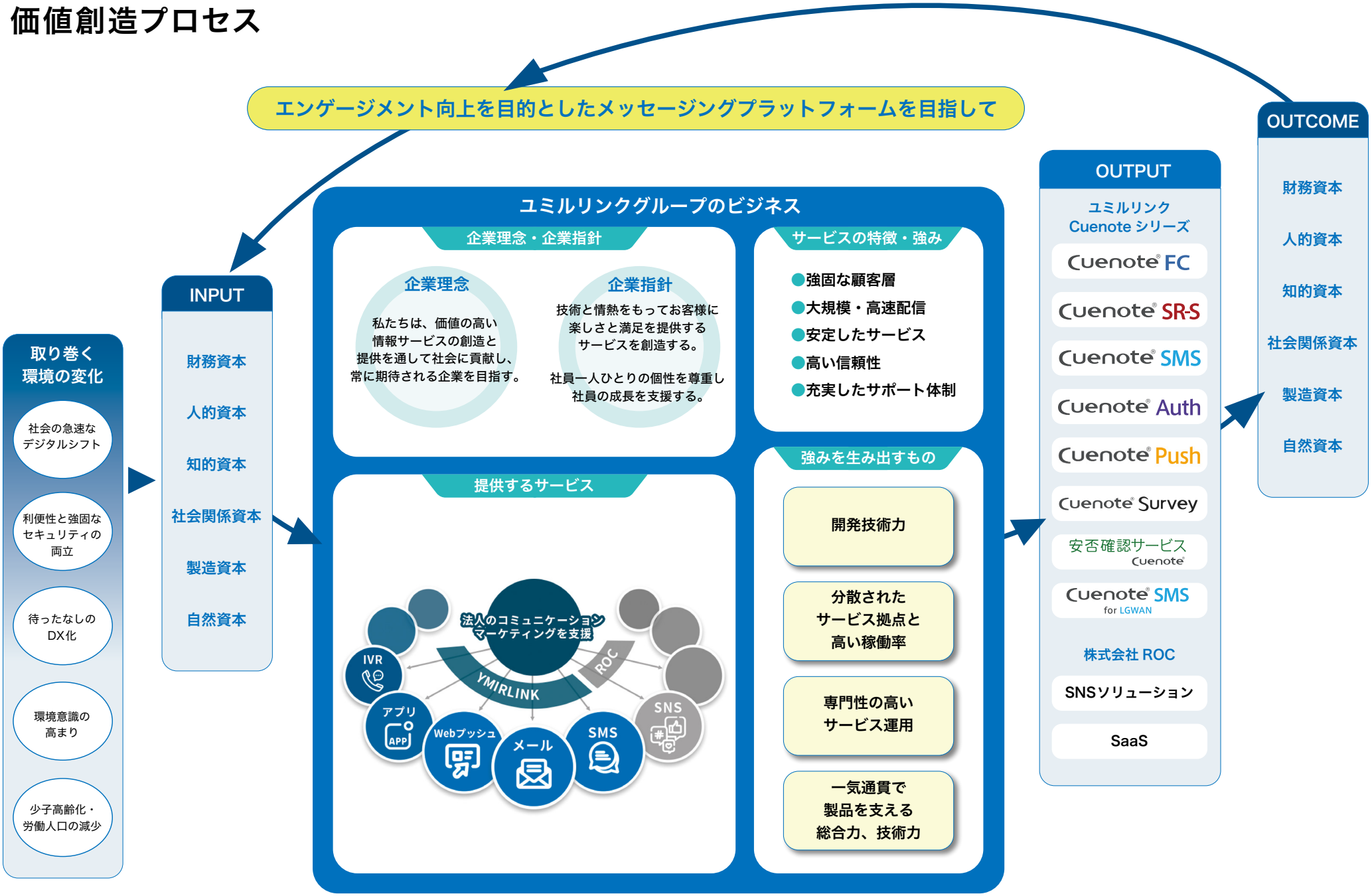
最後に、ユミルリンクは今期で設立25周年を迎えました。そこで、上場以降初めて、25周年記念配当37円を含めて、一株当たり55円の配当とさせていただきました。

私たちは、これからも、今まで以上に、既存事業領域でのシェア拡大や関連領域での業容拡大に取り組み、企業価値の向上に努めてまいります。

株主・投資家のみなさま、お客さまをはじめとするステークホルダーのみなさまからのサポートは、ユミルリンクにとってかけがえのない支えであり、推進力です。なお一層のご指導・ご支援をお願い申し上げます。

代表取締役社長　清水 亘

価値創造プロセス


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目指して
取り巻く環境の変化
社会の急速なデジタルシフト
利便性と強固なセキュリティの両立
待ったなしのDX化
環境意識の高まり
少子高齢化・労働人口の減少
INPUT
財務資本
人的資本
知的資本
社会関係資本
製造資本
自然資本
ユミルリンクグループのビジネス
企業理念・企業指針
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。
サービスの特徴・強み
強固な顧客層
大規模・高速配信
安定したサービス
高い信頼性
充実したサポート体制
提供するサービス
法人のコミュニケーション マーケティングを支援
YMIRLINK
ROC
IVR
アプリ
Webプッシュ
メール
SMS
SNS
強みを生み出すもの
開発技術力
分散されたサービス拠点と高い稼働率
専門性の高いサービス運用
一気通貫で製品を支える総合力、技術力
OUTPUT
ユミルリンク Cuenote シリーズ
Cuenote FC
Cuenote SR-S
Cuenote SMS
Cuenote Auth
Cuenote Push
Cuenote Survey
安否確認サービス Cuenote
Cuenote SMS for LGWAN
株式会社 ROC
SNSソリューション
SaaS
OUTCOME
財務資本
人的資本
知的資本
社会関係資本
製造資本
自然資本

価値創造プロセス（ユミルリンクグループの資本）

取り巻く環境の変化

資本分類	INPUT 経営資源	Outcome 生み出した成果	不足資源と対応策
財務資本	**堅固な財務基盤 安定したキャッシュフロー創出力** ●自己資本比率 82.8% （総資産 3,435 百万円、純資産 2,846 百万円） ●ストック型売上高の高さ （平均月間 Mail 解約率 0.41%） （平均月間 SMS 解約率 0.31%） ●阪急阪神ホールディングスグループ	**計画に沿った財務価値の向上** ●売上高 2,669 百万円（10 期連続増収） ●5 年間の平均売上高成長率 13.13% ●営業利益 637 百万円（6 期連続増益） ●営業利益率 23.9% ● ROE16.5% ●初配当の実施	「成長投資」と「株主や従業員などステークホルダーへの果実の分配」のバランスを取りながら、確かな成長と継続的な配当を目指す。
人的資本	**高い技術系社員構成比 多様性に富んだ背景を持つ優秀な人材 人材の成長を促す組織風土** ●技術系社員構成比　54.1%※ ●中途入社比率　93.23%※ ●時差出社 / テレワークの実施	**多様な人材に支えられた一気通貫性という強み 多様性と包括性を有した組織風土の醸成** ●技術 CS 系 64.7%、営業系 19.5%、管理系 15.8%※ ●女性従業員比率 32.6%※ ●株式会社 ROC を子会社化	開発・品質管理・運用保守に関する人材の不足を補うため、リファラル採用や新卒採用、そのための知名度の向上、ブランドの確立に努める。既存戦力の底上げや定着のための研修の充実や職場環境の整備に努める。
知的資本	**Erlang（アーラン）言語で独自開発した 高速メール配信エンジン 長い歴史と豊富な顧客対応で培った付随ノウハウ** ●到達率が高いメール配信ノウハウ ●出願商標 45 件 ●長期保守の提供	**追随を許さないメールマーケティングノウハウ プロダクト開発ノウハウ 専門性の高いサービス運用** ● Cuenote シリーズの高い信頼性 ●月間 81 億通のメール・SMS 配信	技術革新による顧客ニーズの変化に対応し、「優秀な人材の獲得」「人材の育成」に努める。 複数展開している各サービスについて、外部との連携・協業を深め付加価値向上を行う。
社会関係資本	**高い信頼性を持つサービスの提供を通じた 多くの顧客の支持** ●有効契約数 2,500 ●上場企業導入数 272 社 ●顧客維持率（チャーンレートの減算値）99.59% ●官公庁での導入実績 ●ロボコンチーム「SAKURA Tempesta」への支援	**提供するサービスが生み出す新しい顧客と 新しいサービス** ●年間送信数 891 億通（前期比 3%増） ●新サービスをリリース Cuenote Push、Cuenote SMS for kintone、 Cuenote SMS for Salesforce ●アライアンスの推進（外部サービスとの連携）	Web サービス事業者や IT 商社との協業による販路拡大の実現。 外部サービスとも柔軟な連携を実現する API の拡充。
製造資本	**国内 3 エリア 6 箇所のデータセンター 高いセキュリティと継続性** ●関東 3 拠点、関西 2 拠点、 九州 1 拠点のデータセンターを利用 ● DR（ディザスタリカバリ）環境の整備	**BtoB、BtoC、コミュニケーションを 豊かにするサービス創出力、運用力** ●メールサービスの稼働率 99.99% 以上	メッセージングソリューションの構築に必要な、新しい規格や基準とそれに関わる技術を適正に見極め、必要な資材・技術投資を積極的に行う。
自然資本	**環境負荷軽減に対する取り組み** ●サーバーの仮想化 ●環境負荷の低い施設利用 ●ペーパーレス化 ●テレワークの実施	**特にペーパーレス化を通じた環境への貢献 企業活動全体を通じた環境負荷軽減への貢献** ●当社としての紙消費量前期比 30.0%削減	全社をあげた環境保護に対する積極的な取り組みや意識の向上により、同業種のなかで先を行く環境への取り組みを行う。

ユミルリンクグループのビジネス

- 企業理念・企業指針
- サービスの特徴・強み
- 提供するサービス
- 強みを生み出すもの

OUTPUT

Cuenote®

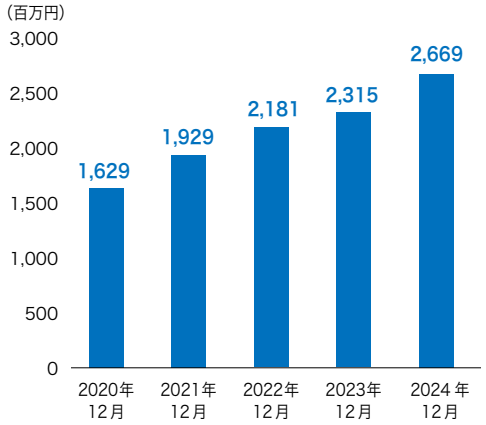
※ユミルリンク単体の数値

ユミルリンクグループの価値創造

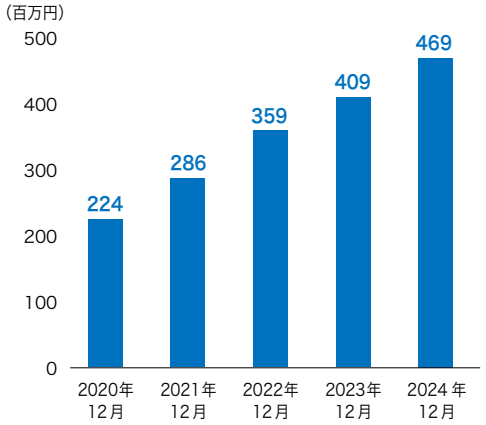
財務・非財務ハイライト

財務データ

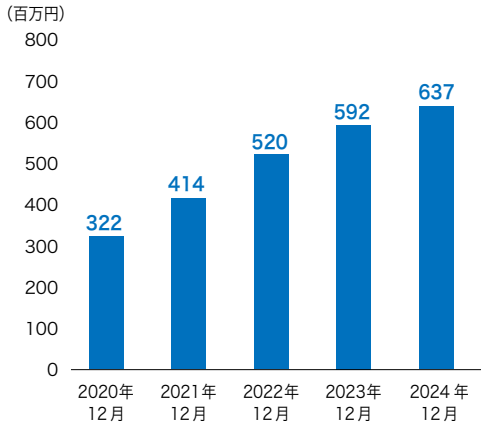
売上高



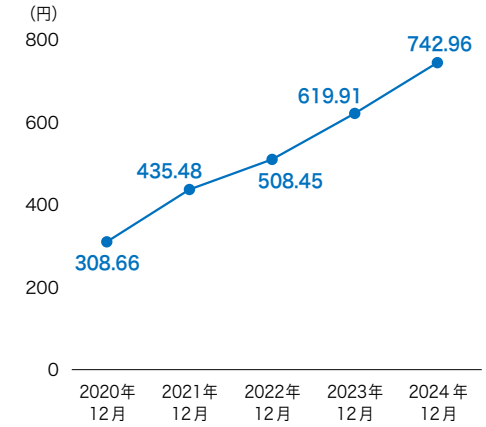
当期純利益



営業利益

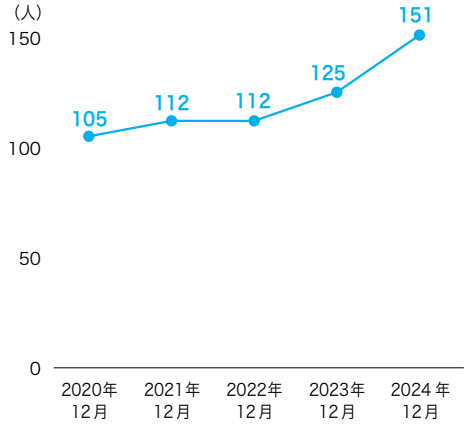


1株当たり純資産額

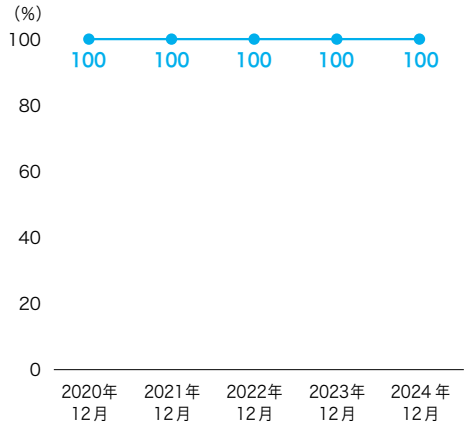


非財務データ

従業員数(連結)



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、7つのサービスを SaaS で提供しています。

メール系

メール配信システム

Cuenote® FC



大規模・高速配信性能と
豊富なマーケティング機能を搭載

メール送信 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

SMS 系

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

認証サービス

Cuenote® Auth

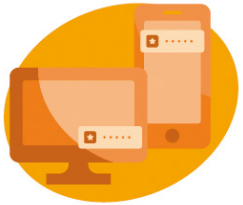


SMS・IVR を利用した
セキュアな多段階認証を、API 連携で
簡単に実装できるサービス

その他

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 80 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。

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。

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。

ユミルリンクの価値創造

Cuenote® シリーズ

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。

webプッシュ通知

Cuenote® Push

SaaS

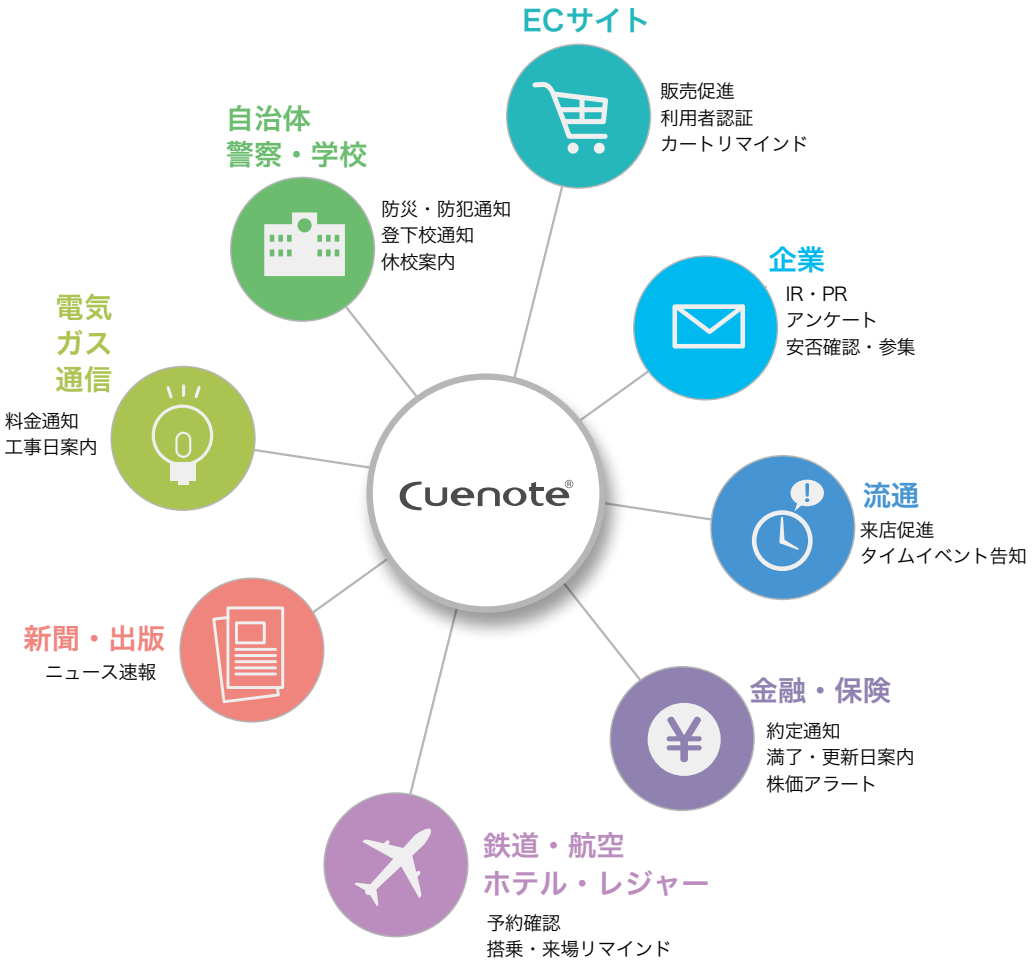


Webプッシュ通知とは、Webブラウザ経由で PC やスマートフォンなどのデバイスにプッシュ通知を送信する機能です。
120 字程度の短い文章と画像を組み合わせることができ、サイトへの誘導や購買に繋げることができます。
メルマガや LINE などと違い、専用アプリを開くことなくユーザーに通知が届くため気付かれやすいのがメリットです。
ユーザー側が「通知を許可」することで情報を受け取ることができるライトな通知手段です。

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

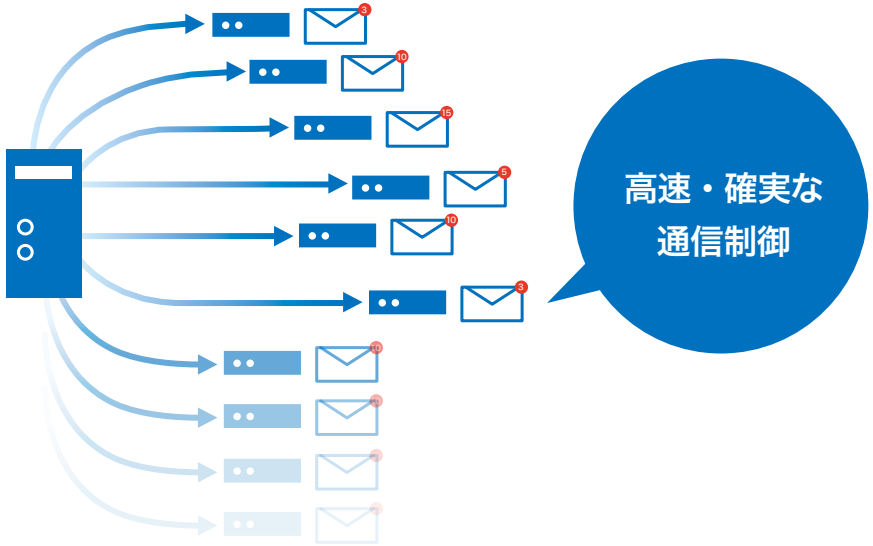
卓越した技術力をはじめ、他社に比べて大きなアドバンテージを持っています。

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。

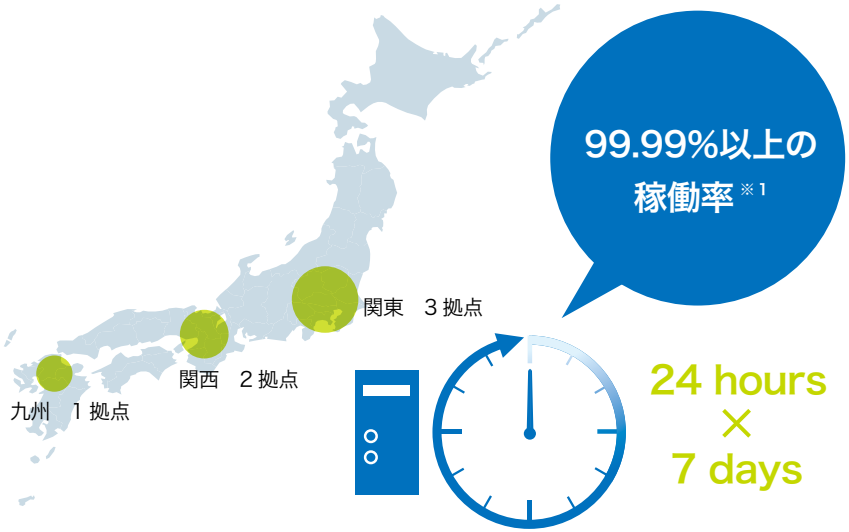
ソフトウェアによる性能向上のため、設備投資を抑制でき安価に提供できる。



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。



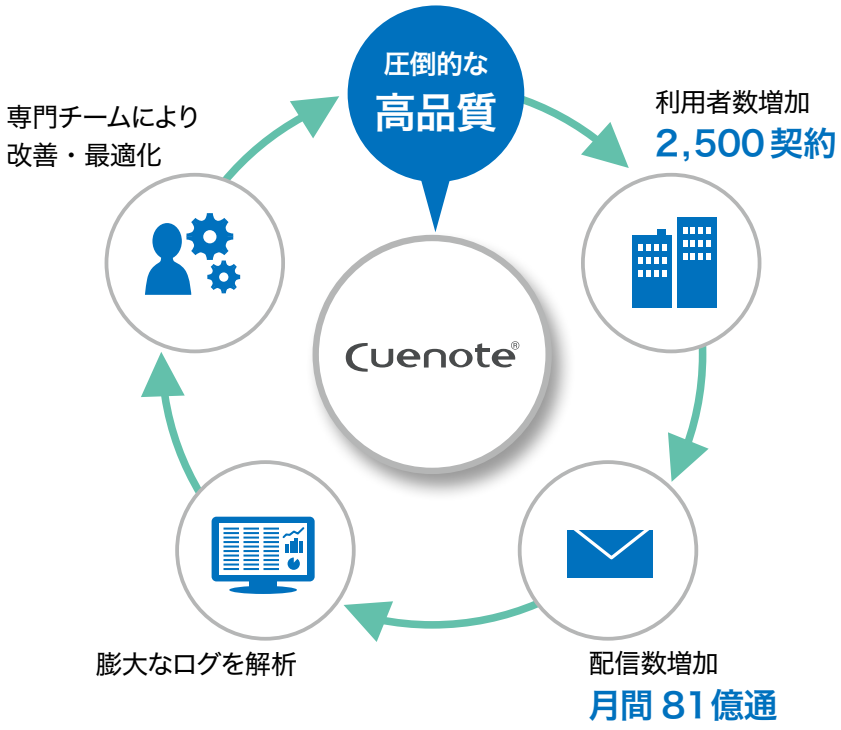
※1　2024年1月～ 2024年12月のメールサービスの稼働率
※2　サービス用基盤設備を設置するデータセンターおよびデータセンターラック、インターネット接続回線はデータセンター事業者からの供給を受けております。
※3　大規模災害等を想定し複数拠点に設置したシステムを利用いただけるサービスプラン。
異常検知時にドメイン情報を切替えるグローバルサーバロードバランス方式と、同一 IPアドレスを他拠点のシステムに付け替えるグローバルIPルーティング方式を選択いただけます。

ユミルリンクの価値創造

ユミルリンクの特徴と強み

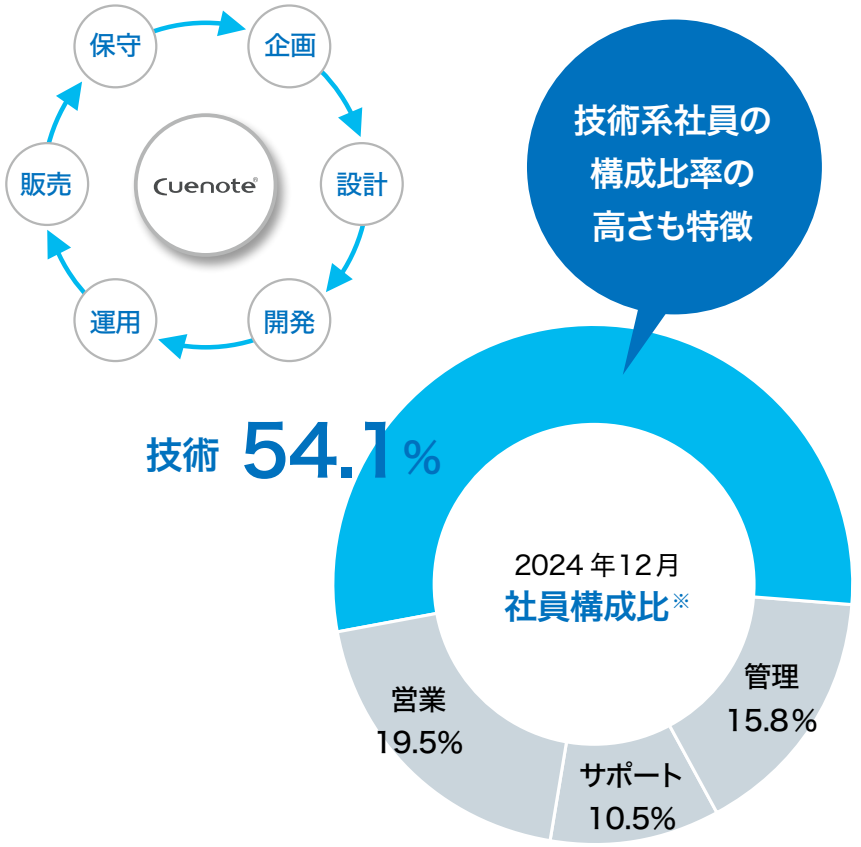
3 専門性の高いサービス運用

到達率や配送効率向上を目的に専門チームが月間 81 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。



※ユミルリンク単体の数値

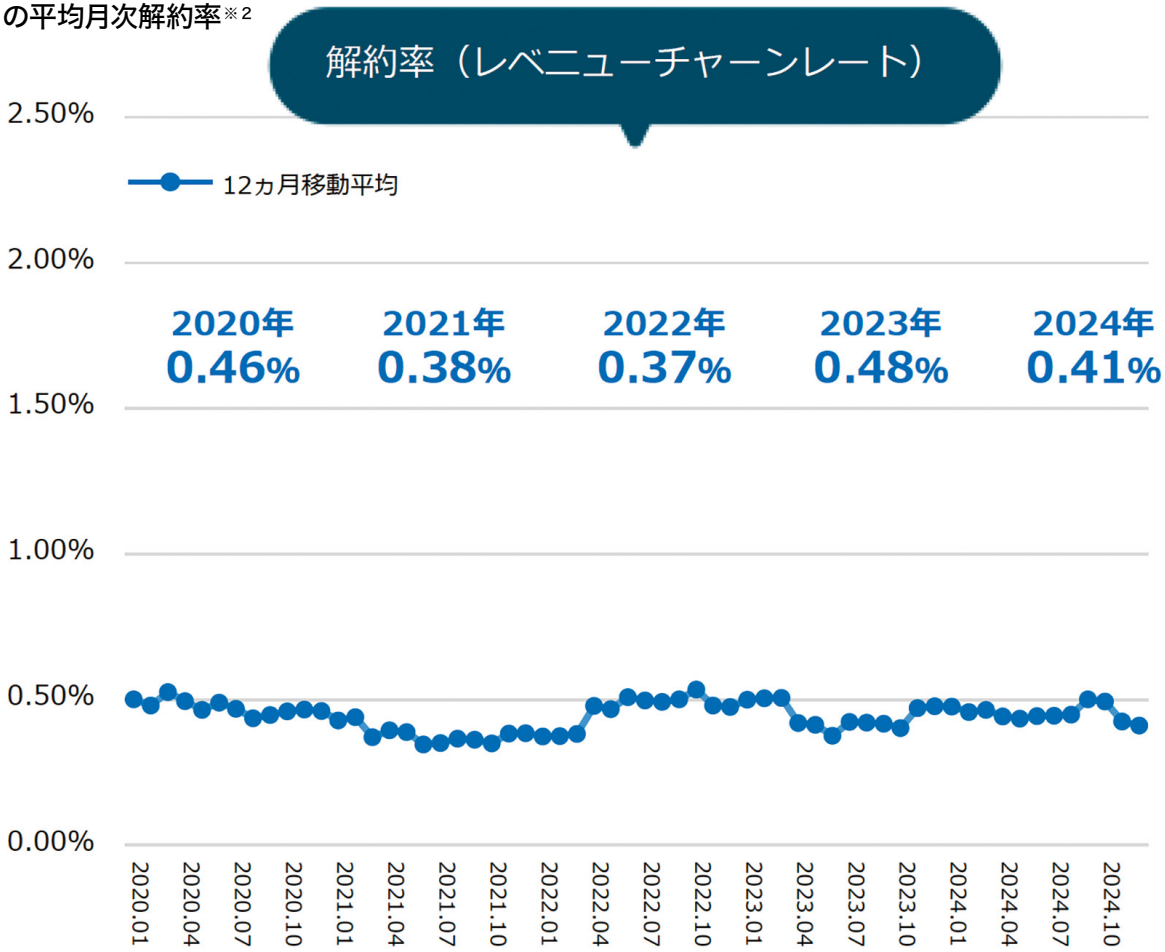
ユミルリンクの価値創造

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）

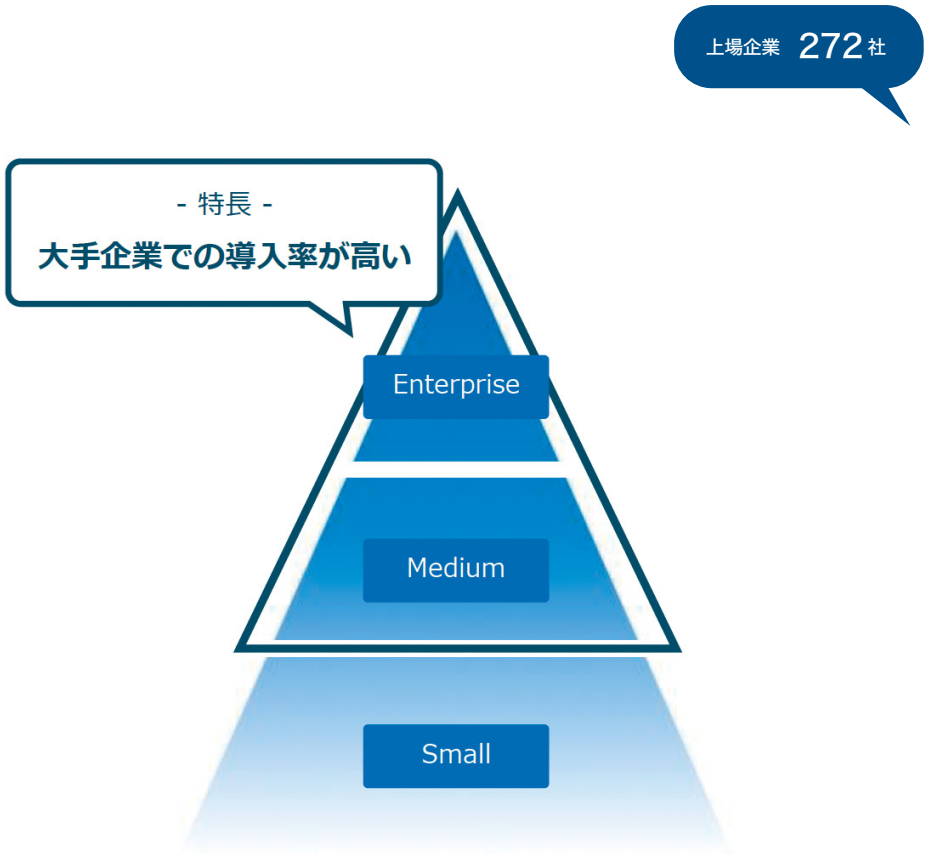
※1 Cuenote シリーズのすべてのサービスの合計解約率です
※2 グロスレベニューチャーン：当月解約額 ÷ 月初計上額



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



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

CyberAgent / SAPPOLO / Canon / LIXIL / JAPAN AIRLINES / @cosme / Tabio / cookpad / enigmo / Quest / LIVESENSE / 永谷園 / I-O DATA / CYCLE BASE ASAHI / りそな銀行 / AINZ&TULPE / 松竹 / FURYU / Leopalace21 / future shop / KADOKAWA / F@N COMMUNICATIONS / impress

未上場企業

CCC MK HOLDINGS / POINT / 朝日新聞 DIGITAL / Ponta / セイバン / MORITA / 日本気象協会 / docomo insurance / 毎日新聞 / イーデザイン損保 / DTI / 紀伊國屋書店 / ECOMENO / kinko's / SEGA NETWORKS / FACE / uhb 北海道文化放送 / レコチョク / HIBIYA-KADAN / peach / disk union / 新横浜ラーメン博物館 / IPROS / TRIBECK / Kids Public / Peanuts Club / マイナビニュース / すくトル / iTSCOM / 新学社 / パーソル ワークスデザイン / CHUBBYGANG / サンケイリビング新聞社 / FINANTEC / LEVVELS / PARCO / 日本流通産業新聞 / EZニュースEX / cake.jp / Sony Payment Services / JAPAN PHILHARMONIC ORCHESTRA / 日本ネット経済新聞 / 森永乳業クリニコ株式会社

Cuenote はリリース以来、多くの顧客の支持を獲得。
2,500 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。



木坂良一マネージャー

――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いますので、可能な範囲で活用方法などの情報を共有いただけるとうれしいです。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いのですが……。

――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。

広告主様が動画広告にかける予算は大きく、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います。

――ぜひお願いいたします。

CyberAgent



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

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、髙橋 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。



左から六渡様、髙橋様、杉本様、野田様

――Cuenoteシリーズを導入いただいた経緯を教えていただけますか。

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用アプリ「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ました。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。

――ぜひよろしくお願いいたします。

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。



萬谷様（本社併設の YEBISU BREWERY TOKYO にて）

――Cuenoteシリーズを導入いただいた経緯を教えていただけますか。

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、Cunote 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年からヱ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、ヱ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、よりヱ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て設定可能なセグメント配信機能で、お客様がヱビスをより身近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。

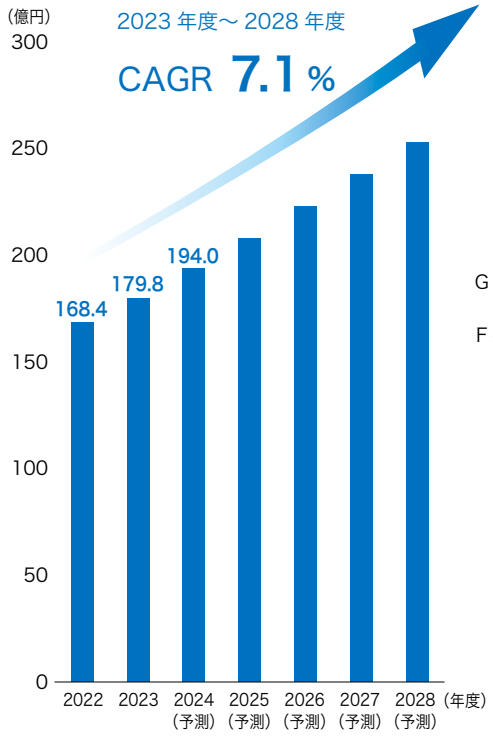
――そうしたご希望に沿えるよう、さらなる機能改善を進めていきます。

ユミルリンクの成長戦略

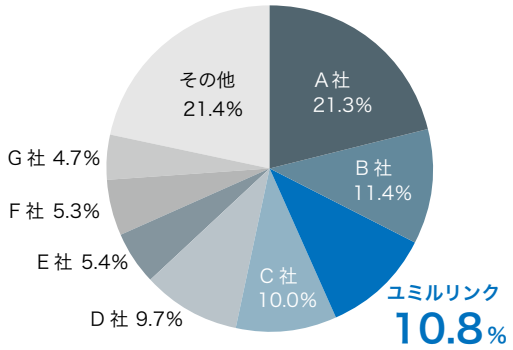
市場環境とユミルリンクのポジション

「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 2023 ～ 2028 年度の平均成長率（CAGR）は、メール送信市場が 7.1%、SMS 送信市場が 6.3% と予測されています。

メール配信の有望性

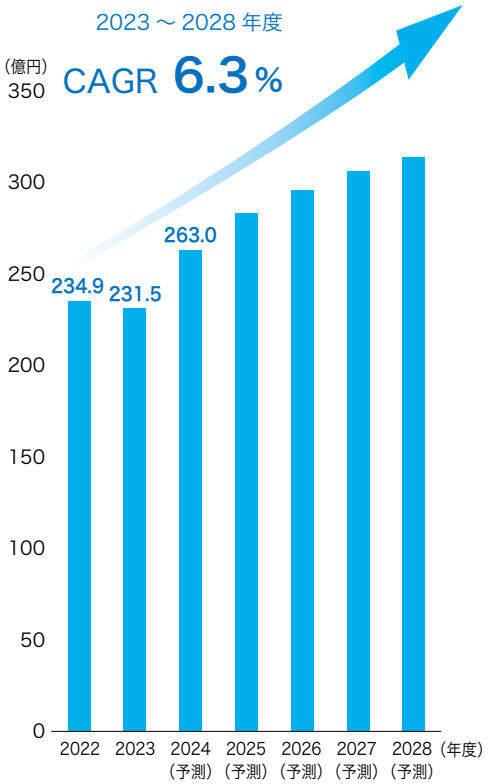


主要ベンダー 2023 年度シェア

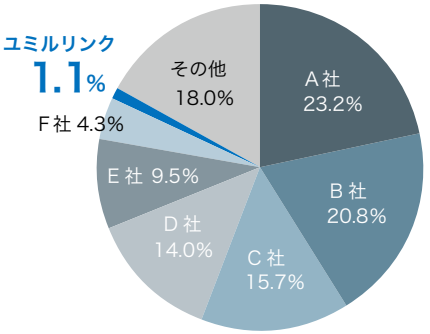


出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View： メール／ Webマーケティング市場 2025」
左棒グラフ：メール送信市場規模推移および予測（2022 ～ 2028 年度・売上金額）を基に当社が作成
右円グラフ：メール送信市場：ベンダー別売上金額シェア（2023 年度）を基に当社が作成

SMS の有望性



主要ベンダー 2023 年度シェア



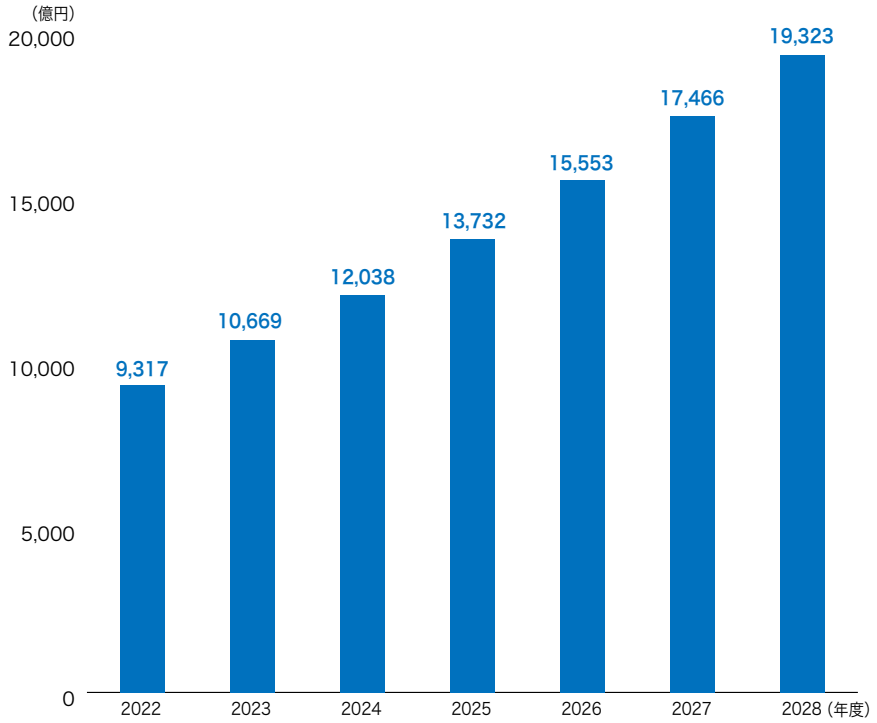
出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：ECサイト構築 /CMS/SMS 送信サービス/ 電子請求書サービス/ 電子契約サービス市場 2024」
左棒グラフ：SMS 送信サービス市場規模推移および予測（2022 ～ 2028 年度・売上金額）を基に当社作成
右円グラフ：SMS 送信サービス市場：ベンダー別売上金額シェア（2023 年度）を基に当社作成

ユミルリンクの成長戦略

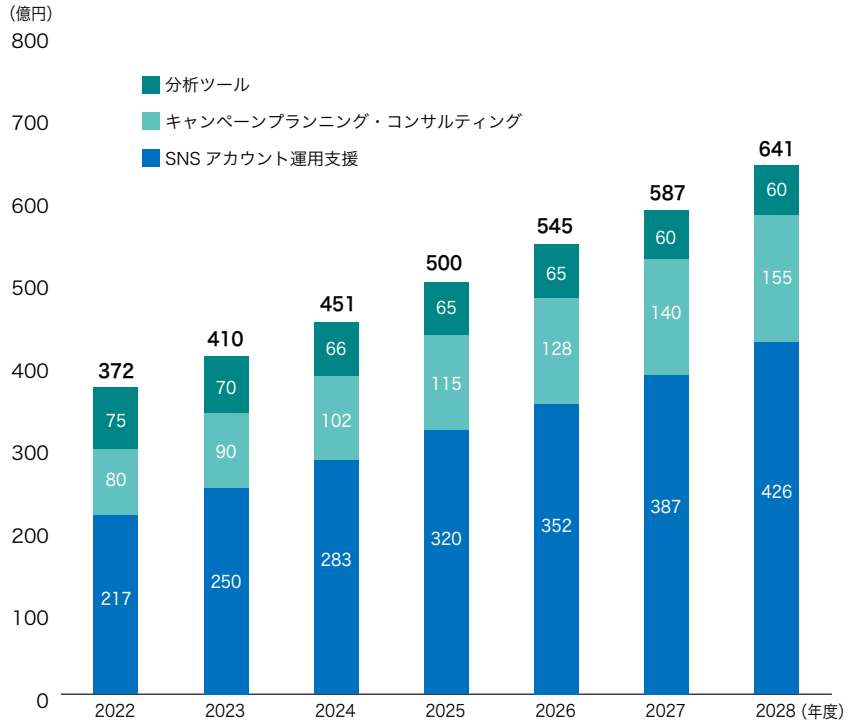
市場環境とユミルリンクのポジション

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 2024 年度市場は 451 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

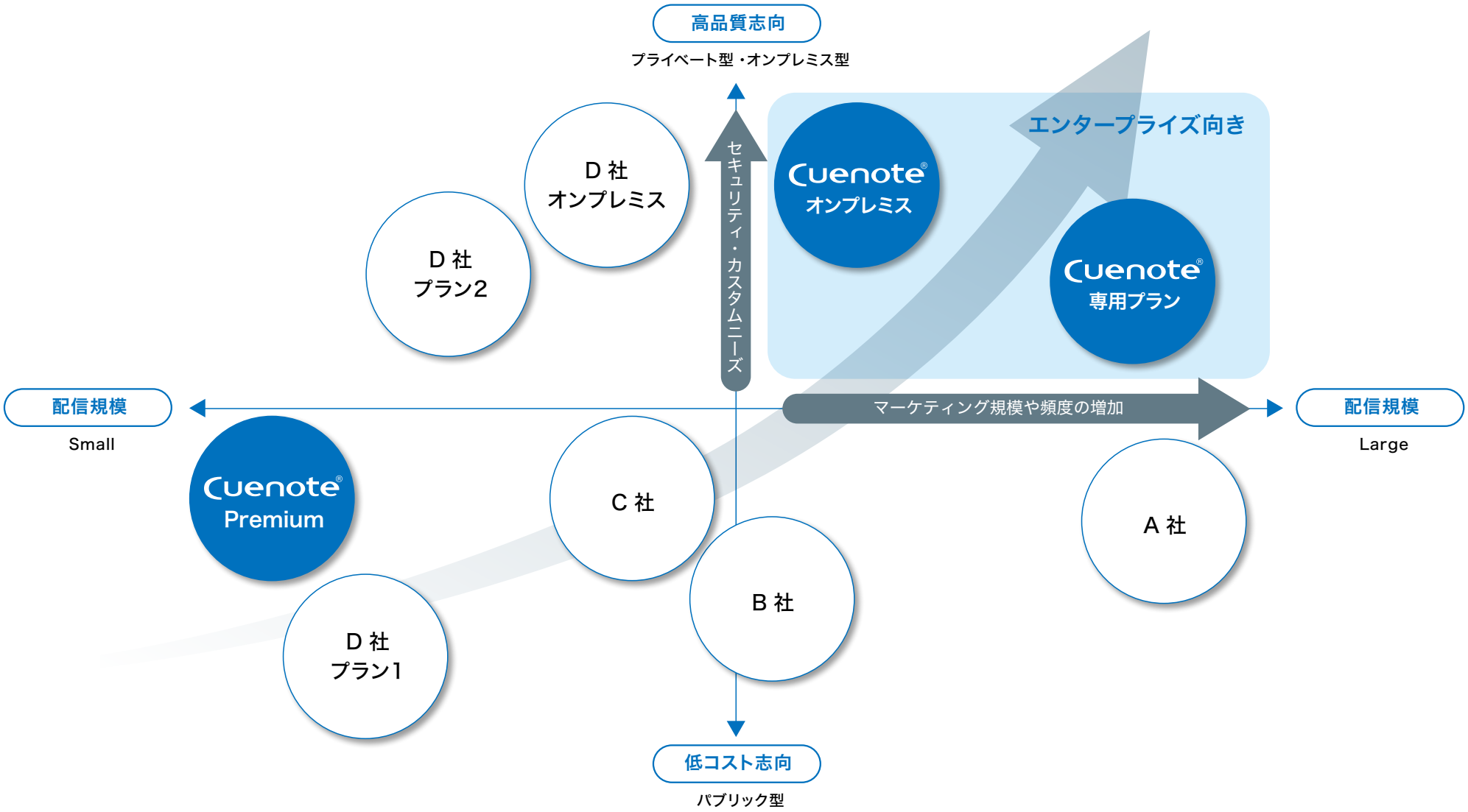


出典:「出典:サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ」
左グラフ:国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測(2022 年 -2029 年)を基に当社作成
右グラフ:国内 SNSアカウント運用支援 /キャンペーンプランニング・コンサルティング/ 分析ツールの市場規模推計・予測 2022 年 - 2029 年を基に当社作成

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

2024年度の業績ハイライト

Cuenoteシリーズは 2024 年も順調に業績を伸ばしており、月間 81 億通超、年間 891 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）
27.1億円
2024 年12月現在

Cuenote シリーズ契約数
2,500 契約超え
2024 年12月現在

ストック売上比率
97.1%
2024 年1月 - 12 月累計

チャーンレート（解約率※2）
0.41%
全シリーズ解約率※3
2024 年1月 - 2024 年12 月
月次平均

NRR※4（売上維持率）
Mail 103.3%
SMS 103.9%
2023 年12月→ 2024 年12月

エンジニア比率（ユミルリンク単体※5）
54.1%
2024 年12月現在

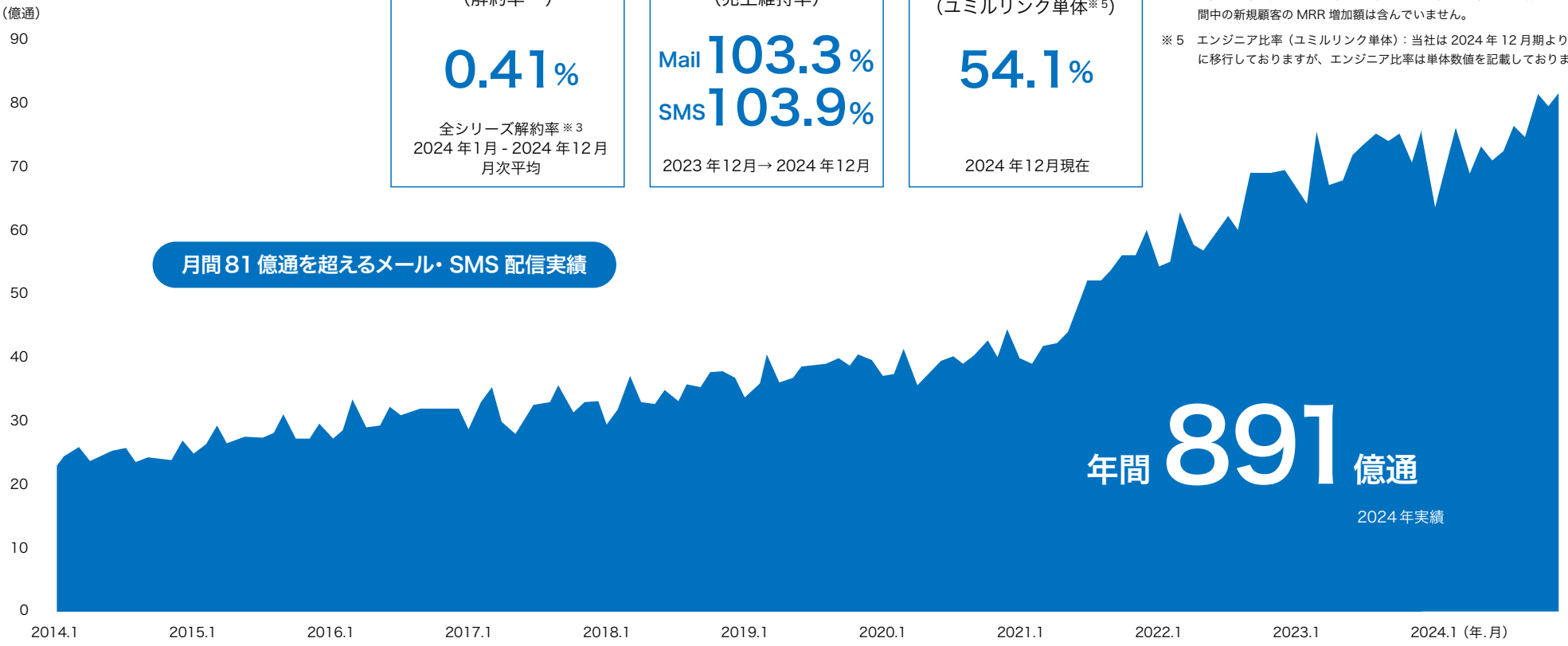
※1 ARR：Annual Recurring Revenue の略で年間経常収益を指します。2024 年12 月の月次経常収益（MRR：月のサブスクリプション売上など継続性の高い収益）を12倍し求めています。

※2 解約率：レベニューチャーンレート
2024 年 1 月～ 2024 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。2023 年 12 月末にサービスを利用する顧客の 2024 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。
（[2024 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]）÷ [2023 年 12 月末の MRR] ×100
上記の対象期間は 2023年12月末～ 2024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。

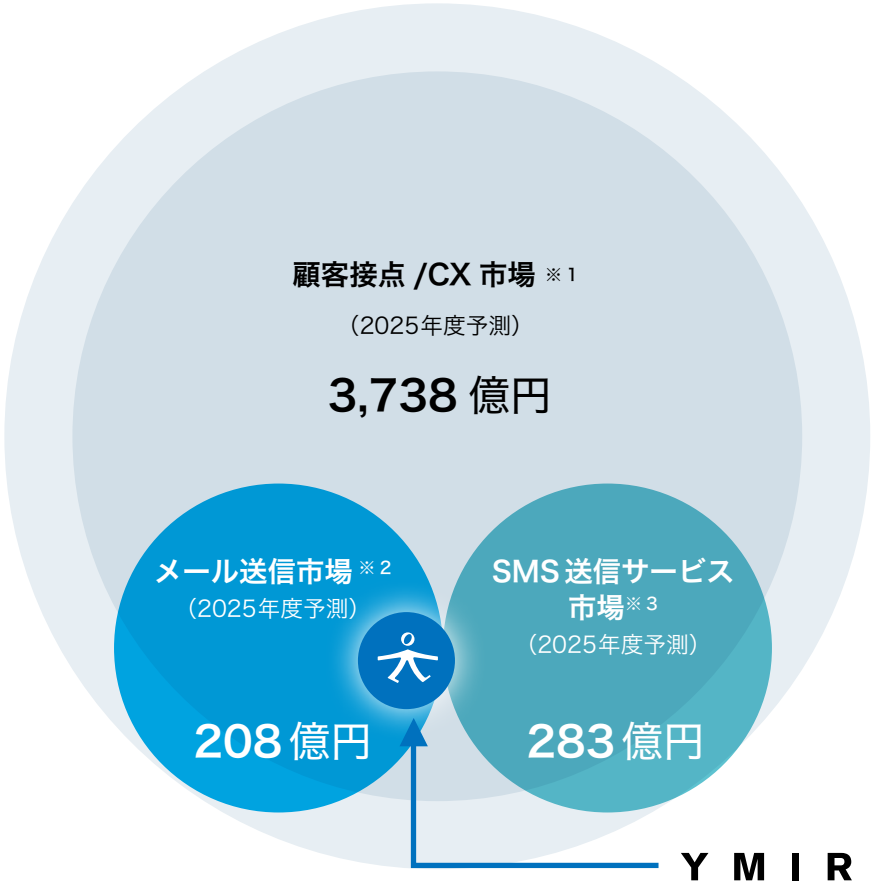
※5 エンジニア比率（ユミルリンク単体）：当社は 2024 年 12 月期より連結決算に移行しておりますが、エンジニア比率は単体数値を記載しております。



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へ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。



※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

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

●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

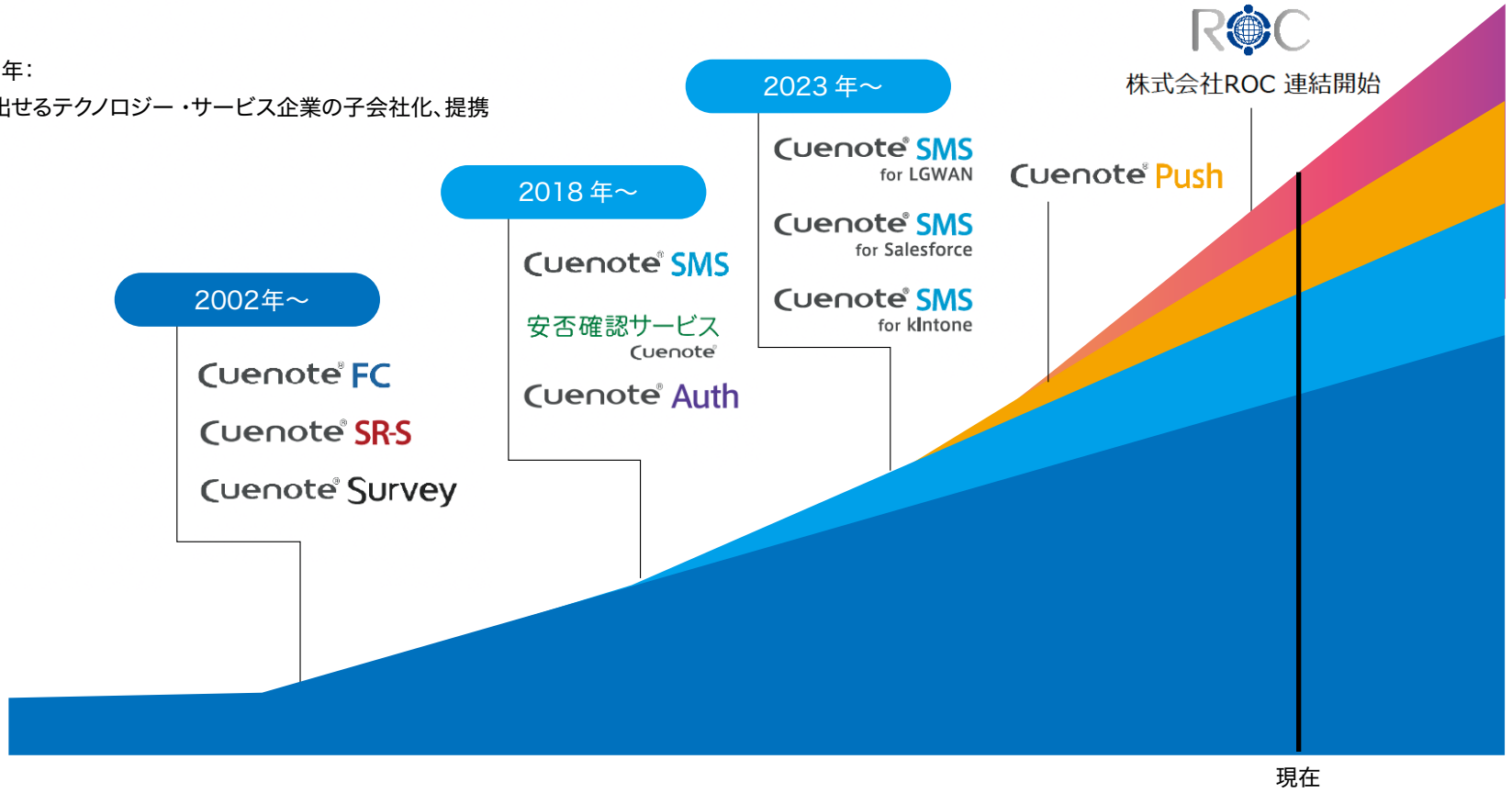
2025 ～ 2026 年：Cuneoteプラットフォーム開発、サービス用基盤設備への新技術適用、LGWANサービス拡充

●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

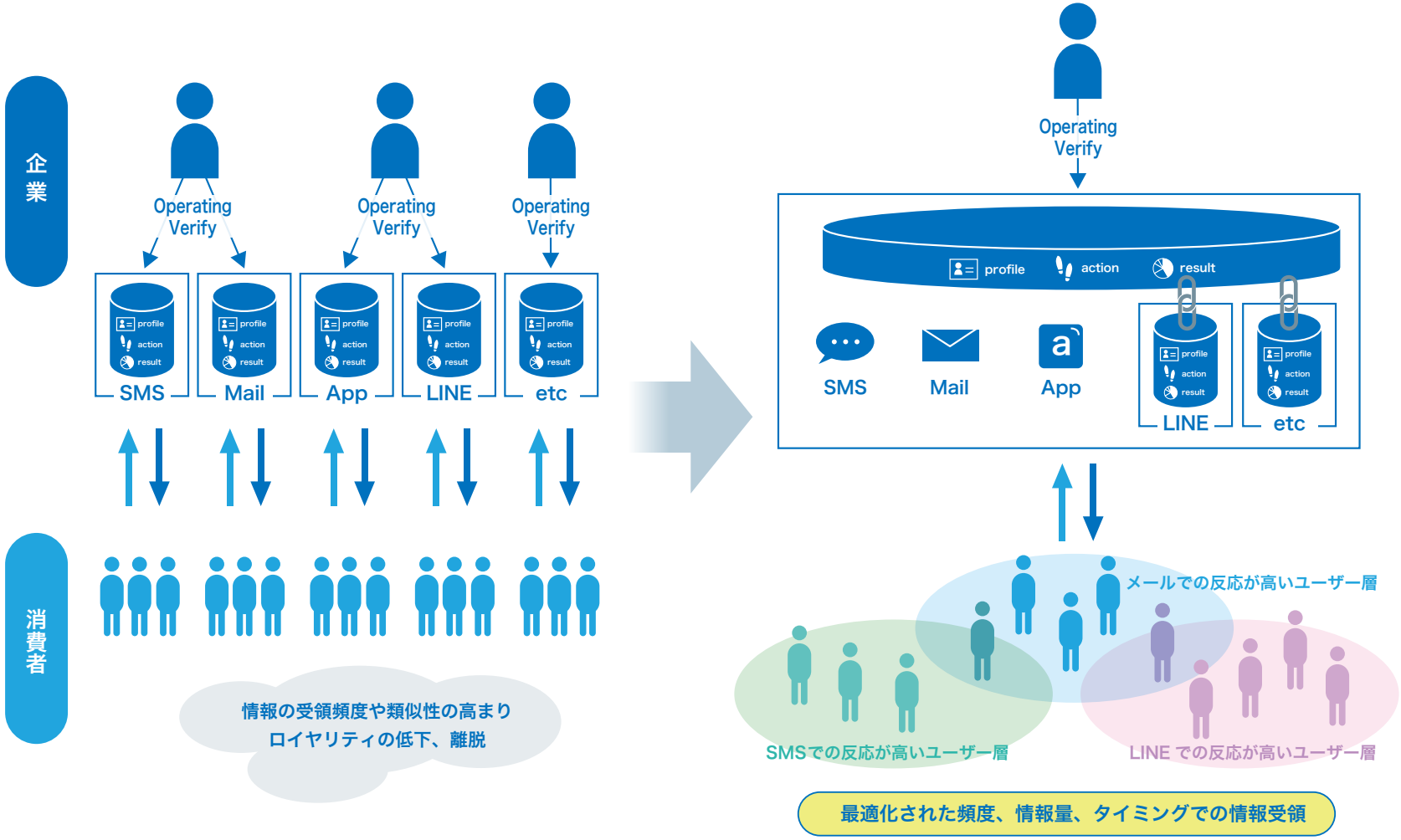
2025 ～ 2026 年：
シナジーを生み出せるテクノロジー ・サービス企業の子会社化、提携



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、ユーザープロファイル
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

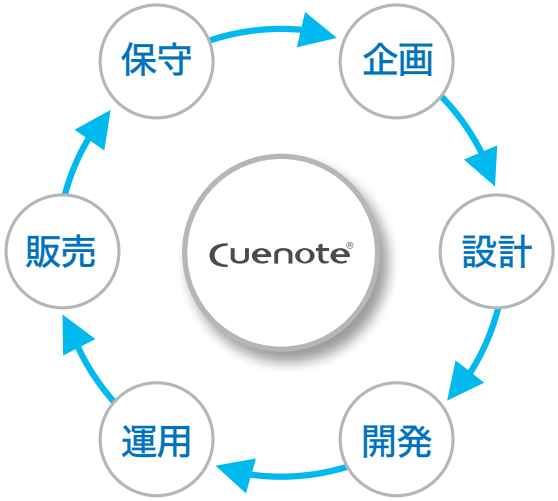
価値向上につながる人材戦略

ユミルリンクの競争力の源泉は、大量高速のメール配信を可能とするメール配信システムや SMS 配信サービスなどのメッセージングソリューションを SaaS で提供することです。
そのため、人材こそがすべての価値創造の源泉となります。そこで経営全般に意義のある知名度の向上やブランドの確立に努めて、有能な人材獲得を円滑に進める一助とするほか、特に開発・品質管理・運用保守に関する人材の豊富化や能力向上を図る目的でリファラル採用や新卒採用を行い、これに加えて既存人材の育成・定着のための研修の充実や職場環境の整備に努めています。

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。

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方、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できることを目指しており、能力開発のための教育・研修の充実、効果的な仕組みの検討を続けていく方針です。



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

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、一気通貫で製品に携われる、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。

ユミルリンクの経営基盤

活躍する社員

ITリテラシーゼロからの出発でした

社内の風通しの良さがもたらすキャリアアップ



サポート部
シニアマネージャー
池 絵梨香

私は第二新卒としてユミルリンクに入社しました。就職活動時に、育休や産休といった制度がしっかりしていて、女性がライフイベントに合わせて働きやすそうな会社だなと思ったのが、大きな志望動機でした。また、社長面接のときに社長が私の趣味の話に乗ってくれて、トップとコミュニケーションがとりやすいということは社内の雰囲気も良さそうだな、と感じたのが入社の決め手となりました。実は入社当初はIT関連の知識がほとんどなく、ブラウザと言われて大手ポータルサイトのことかと思っていたくらいでした。しかし思った通り社内の風通しが良く、周囲に何でも聞くことができたためストレスを感じることはありませんでした。

入社後はサポート部に配属され、最初は即応が求められないメール対応から始まり、慣れたところで電話対応も担当するようになりました。その後現在に至るまで、Cuenoteをはじめとした製品やサービスに関するお問い合わせに対応する業務を行っています。ユミルリンクのサポート業務は基本的にメールと電話での対応ですが、お客様である企業に出向いてレクチャーやサポートなどを行うこともあり、一般的なサポートとは少し業務範囲が異なるかと思います。

サポート部に配属されてから10年間で、スタッフ、アシスタントマネージャー、マネージャー、シニアマネージャー、とステップアップさせていただいていますが、これは性別に関係なく評価してもらえる環境があることや、社内研修、自己研鑽や個人のキャリアアップに関する書籍・セミナーの費用を会社が負担する制度など、社内のサポート体制が整っていることもあると思います。

私はもともと人と話すのが好きで、このサポート業務に向いていると自分でも思っているのですが、サポートしたお客様に喜んでいただけるのが一番のモチベーションです。社内のコミュニケーションも非常にとりやすく、業務に欠かせない技術部門との連携も常に問題なくできています。ユミルリンクにはスポーツや書道などの趣味活動について補助がでる福利厚生制度があって、私自身も硬式テニスに参加していますが、そんなこともコミュニケーションのしやすさにつながっているのかもしれません。



私自身はまだ利用していませんが、育休や産休を終えて復帰してくる先輩も大勢いて、そうした姿が女性はもちろん会社全体に安心感を与えてくれます。またコロナ禍を契機に、在宅でも社用PCで電話を受けてサポート業務が行えるようなシステムが導入されました。現在は1週間のうち3日出社2日在宅くらいのペースで仕事をしています。

自分自身が成長できるこの環境で、今後も天職と感じているこの仕事に邁進していきたいと思います。

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

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





2023年6月に入社し、ちょうど1年になります。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しました。

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シブ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一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、お客様の目に見えることの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。

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。

多くの人々が暮らす社会では、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係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。

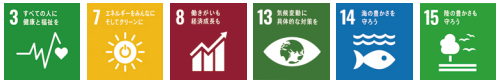




2 顧客企業の働き方改革に貢献

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

2025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。

▶ **2024 年度の対前年削減率：30.0%**

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げていきます。

▶ **2024 年 12 月末女性従業員比率：32.6%**



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

取締役・監査役一覧（2025年3月28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　開発本部長
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

渡邉 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

斎田 誠

1970年9月29日生

1993年4月　阪神電気鉄道株式会社入社
2000年1月　アイテック阪神株式会社(現 アイテック阪急阪神(株))出向
2014年4月　株式会社アールワークス 取締役(現任)
2018年3月　当社 取締役
2020年4月　アイテック阪急阪神株式会社 執行役員 マルチメディア事業本部長
2023年3月　当社 取締役(現任)
2024年4月　アイテック阪急阪神株式会社 常務執行役員 インフラソリューション事業本部長(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、これに係る豊富な知見を有しています。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(現任)
2021年3月　株式会社ヴィンクス 取締役

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出向 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
2017年4月　パシフィックグレ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。

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

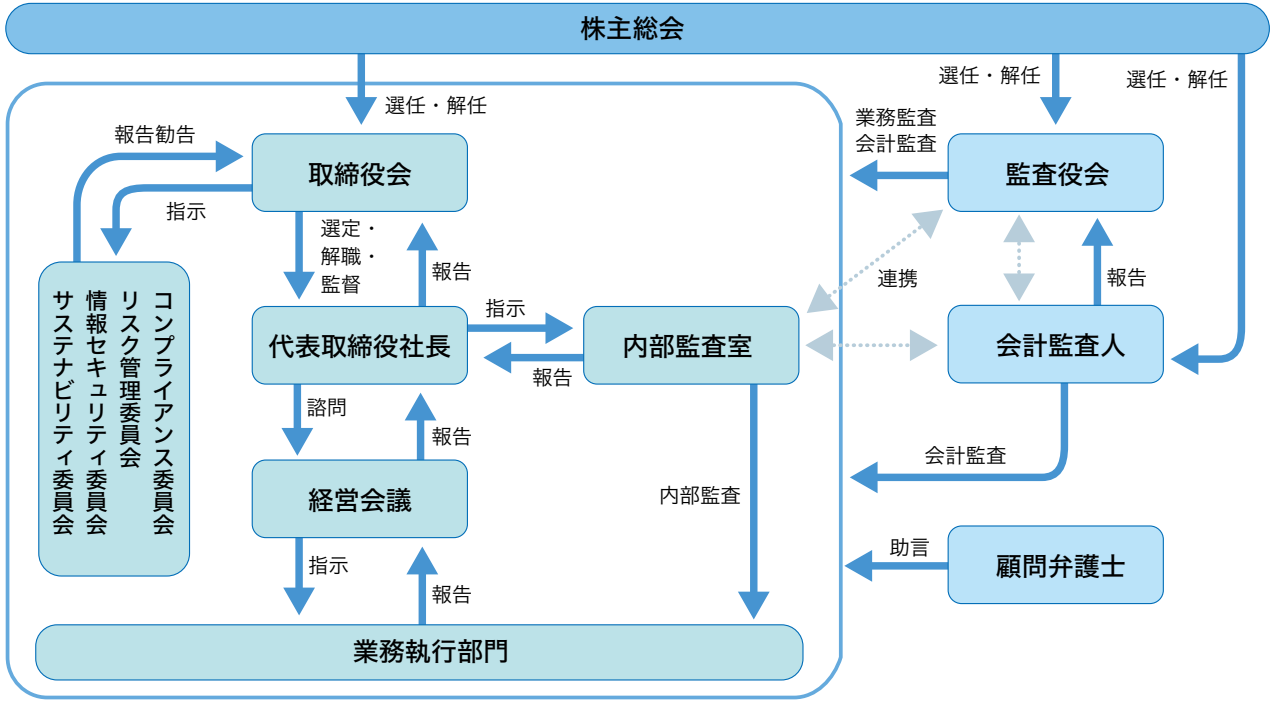
当社は、経営理念に基づき当社の経営会議が事業の戦略を立案し、取締役会にて業務執行を監督するという構造をとっており、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指しています。効率性に優れた透明性の高い経営を実現させ、取締役会の監督のもと、適切な資源配分、意思決定の迅速化、コンプライアンスの徹底を推進するなど、企業価値を継続的に向上させていくためには、健全な企業統治体制の確立が極めて重要であると強く認識しており、その強化に努めています。

また、当社は、株主総会を最高意思決定機関と位置付け、株主が有する権利が十分に確保され、平等性が保たれるように、定款や関連規程の整備、株主総会の運営や議決権行使方法の工夫、基本的な方針の情報開示などに努めています。その他、企業理念(Corporate Vision)である『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。』を達成するために企業指針(Corporate Values)に掲げている通り、『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。』ことと『社員一人ひとりの個性を尊重し社員の成長を支援する。』を通じて、人の、社会の、「つながり」を創造する、日本を代表するSaaS事業者となるべく、社会環境に配慮しながら事業活動を展開しています。

企業統治の体制

当社は、監査役会設置会社を採用しており、株主総会のほか、取締役会、監査役会、会計監査人を機関として設置しています。取締役会において、事業に精通した取締役が経営の基本方針や重要な業務の執行について各種法令や社内規程に則った意思決定を行う一方、監査役会において、客観的に業務執行状態の監督を実施すること、および常勤監査役が経営会議やコンプライアンス委員会、リスク管理委員会、情報セキュリティ委員会、サステナビリティ委員会といった重要な会議に定期的に出席することで、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させることが可能となると考え、以下のような体制を採用しています。

コーポレート・ガバナンス模式図



コーポレート・ガバナンス

取締役会

当社の取締役会は、取締役８名（うち社外取締役３名）で構成されています。

株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を促し、収益力・資本効率等の改善を図るべく適切な資源配分、意思決定の迅速化、コンプライアンスの徹底を推進することを責務としており、当社の重要な業務執行を決定するとともに、取締役の職務の執行を監督する権限を有しています。なお、経営環境の変化に対する機動性を高めるため、定款により取締役の任期を１年としています。経営の意思決定を合理的かつ迅速に行うことを目的に毎月１回の定時取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。

監査役・監査役会

当社は、会社法に基づく監査役会設置会社を採用しています。

監査役会は、監査役３名（うち社外監査役２名）で構成され、監査役会および監査役は、取締役会から独立した機関として、各事業年度の監査方針・監査計画などに従い、取締役、内部監査室、その他の従業員などと常に意見交換・意思疎通を図り、情報の収集および監査環境の整備に努め、企業統治のあり方とその運営状況を監視し、取締役の職務の執行を含む日常活動の監査を行っています。社外監査役は、公認会計士、企業経営経験者等で、それぞれの知識・見識・職業倫理の観点より経営監視を実施していただくこととしています。

監査役は、事業年度ごとに監査計画を立案し、監査計画に基づく監査を行うとともに、毎月１回監査役会を開催するほか、必要に応じて臨時監査役会を開催しています。

また、株主総会や取締役会への出席や、取締役・従業員・会計監査人からの報告収受など法律上の権利を実効的に行使することに加え、常勤監査役は、経営会議をはじめとする重要会議への出席や地方支店への往査など実効性のあるモニタリングに取り組んでいます。

経営会議

経営会議は、常勤取締役およびゼネラルマネージャー全員をもって構成されており、毎月１回以上開催し、経営方針や事業計画に関する事項から重要な人事に関する事項までの幅広い審議調整・取締役会へ上程すべき事項の審議・検討を行っています。

会計監査人

当社は、有限責任あずさ監査法人と監査契約を締結しており、適時適切な監査が実施されています。なお、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

内部監査室を設置し、専任の担当者２名により内部監査を実施しています。内部監査担当者は、年間の監査計画に従い、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しています。また、常勤監査役、監査役会および会計監査人と定期的に意見交換を実施しており、必要に応じて取締役会へ報告もしくは常勤監査役を通じて取締役会に報告を行っています。

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

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およびサステナビリティ委員会は、代表取締役社長を委員長とし、常勤取締役およびゼネラルマネージャーで構成され、原則として、四半期ごとに開催するほか、必要に応じて臨時に開催しています。リスク管理委員会およびコンプライアンス委員会では、リスクマネジメントおよびコンプライアンスに関する方針や施策について協議し、当社のリスク管理並びにコンプライアンス体制の構築を図っています。また、情報セキュリティ委員会では、電子情報セキュリティに関する重要な事項について審議・連絡・報告等を行っています。サステナビリティ委員会では、当社グループのサステナビリティ推進のための基本方針の立案、基本方針に沿った施策の推進体制の整備およびモニタリング、サステナビリティに関連する情報の開示等を推進し、その報告や承認において、適宜、取締役会との連携を図っていきます。

コーポレート・ガバナンス

内部統制システムの整備状況

当社は業務の適正性を確保するための体制として、2011年8月23日開催の取締役会で、「内部統制システムの構築の基本方針」を定める決議を行っており、その後2015年5月1日施行の改正会社法を受け、2015年5月21日開催の取締役会で同指針を改定、さらに上場準備に際し阪急阪神ホールディングス株式会社におけるグループガバナンスからの一部離脱を受け、2021年2月12日開催の取締役会で再改定し、現在その基本方針に基づき以下のような内部統制システムの運用を行っています。

[内部統制システムの構築の基本方針]

1. 取締役および従業員の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

コンプライアンス規程に従い、内部通報制度の設置を含め、コンプライアンス委員会を設けてコンプライアンス推進体制を整備するほか、全役職員を対象とするコンプライアンス研修を行ってコンプライアンス意識の啓発・向上を図ります。また、財務報告に係る内部統制の構築を図り、その信頼性の確保に努めること、反社会的勢力との関係遮断を徹底するために必要な体制を整備することなど、コンプライアンス経営を推進します。重大な事象が発生した場合は、速やかに対処方法等をコンプライアンス委員会において検討・対応するとともに、場合によっては対策本部を設け、いずれの場合も監査役に報告します。

2. 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

法令および情報取扱規程、文書取扱規程等の関連規程に従い、情報を適切に保存・管理し、監査役による閲覧を常時可能とします。

3. 損失の危険の管理に関する規程その他の体制

リスク管理規程に従い、不測の事態が発生した場合の情報伝達並びにリスクの現実化の未然の防止およびリスクの現実化の損失の最小化などリスク管理を行うとともに、リスク管理委員会を設けて、重大なリスクの顕在化に際しては委員会を開催してそれに備えるとともに、各部門が取り組むリスク事象の評価、対応策等を定期的に点検し、リスクに関する意識の浸透、早期発見、未然防止、緊急事態発生時に対応できる体制を定めます。また、重要なリスクについては、適時取締役会に報告します。

4. 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

取締役会および経営会議の適正な運営、業務執行取締役の分担の明確化とともに、組織に関する規程に従い、決裁等の権限と責任の所在および執行手続きを定め、重要な業務執行については、適時取締役会に報告します。業務の効率性と適正性を確保するために、ITを活用した情報システムを構築して、迅速かつ的確な経営情報把握に努めます。

5. 内部監査による業務の適正を確保するための体制

業務執行部門から独立性を確保した社長直轄の内部監査部門を設置し、内部監査規程を定め、これに基づき内部監査を実施します。当社の内部監査部門は、当社の監査役および会計監査人と連携し、業務の適正性の確保を図ります。

6. 当社およびその子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制

イ. グループ会社管理体制については、グループ会社管理規程に基づき経営管理および経営指導にあたるとともに、必要に応じて取締役および監査役を派遣して業務の適正性を確保しています。グループ会社の経営上の重要事項に関しては、当該会社の事業内容・規模を考慮のうえ事前報告事項を定め、当該グループ会社の取締役会決議を必要とする事項は、グループ会社管理規程に従い、当社の事前承認を受けることとしています。

ロ. グループ会社の損失リスクの管理については、グループ会社の事業内容・規模等を考慮のうえ、リスク種別ごとにリスクアセスメントを実施し、当社およびグループ会社の全体としてリスクを管理します。また、この管理体制の有効性について定期的にレビューします。

ハ. グループ会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制については、グループ会社の事業計画を把握のうえ、連結ベースで経営計画を策定し、この経営計画の達成のためにグループ会社の経営

コーポレート・ガバナンス

指導にあたるとともに、必要に応じて当社から支援を行います。

ニ. グループ会社の取締役等および従業員の職務執行については、グループ会社に対して、取締役及び監査役を派遣した場合は、当該取締役および監査役がグループ会社における職務執行の監督・監査を行うことにより、グループ会社における取締役および従業員の職務執行が法令および定款に適合するよう努めます。グループ会社は、原則として当社のコンプライアンス規程に準じた規程・体制の整備を行い、整備された体制の運用状況について定期的にレビューを行います。また、必要に応じてグループ会社における教育・研修を実施することによって、当社およびグループ会社全体のコンプライアンスの徹底に努めます。グループ会社の業務活動は、全般にわたって内部監査部門による内部監査の対象とします。

7. 監査役がその職務を補助すべき従業員を求めた場合における当該従業員に関する事項

監査役がその職務を補助すべき従業員を求めた場合、監査役の職務を補助するために、取締役会の決議により独立した補助組織（監査役スタッフ）を設置するとともに、専任のスタッフを配置します。

8. 監査役を補助する従業員の取締役からの独立性に関する事項および当該従業員に対する監査役の指示の実効性の確保に関する事項

監査役を補助する従業員は、監査役の指揮命令によりその職務を行います。監査役を補助する従業員の異動、評価等に関しては、管理部が監査役と事前に協議を行います。

9. 監査役への報告に関する体制および監査役に報告した者が当該報告をしたことを理由として不利益な扱いを受けないことを確保するための体制

監査役が出席する取締役会において重要事項の報告を行うほか、監査役が必要と認める事項を適時報告します。

取締役、従業員等が業務執行の状況につき監査役が必要と認める事項を適時報告する制度を整備します。特に、重大なコンプライアンスに関する事項その他リスクの現実化等の事態の発生について、監査役に報告する体制を整備します。内部監査部門は、監査役に対し、監査計画・監査結果を適時閲覧に供するほか、内部監査活動（内部通報制度の運用状況を含む）に関する報告を適時行います。

取締役および従業員は、当社に著しい損害を及ぼすおそれのある事項および不正行為や重要な法令並びに定款違反行為を認知した場合は、すみやかに監査役に報告します。このほか、会計監査人との連携が図れるよう対応しています。なお、当社は、取締役および従業員が監査役に報告したことを理由として不利な取り扱いをしません。

10. 上記9の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを受けないことを確保するための体制

当社は、取締役および従業員が監査役に報告したことを理由として不利な取り扱いをしません。

11. 監査役の職務の執行について生じる費用または債務の処理に係る方針に関する事項

監査役がその職務の執行のための費用の前払等を必要とする場合は、これを支出します。

12. その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

監査役は、代表取締役と定期的に会合を持ち、会社が対処すべき課題、会社を取り巻くリスクのほか、監査役監査の環境整備の状況、監査上の重要課題等について意見を交換し、対応状況を確認しています。また、監査役監査の実効性を確保するうえで重要な規程を制定・改廃する際は、監査役と事前に協議を行います。さらに監査の実効性を高めるため、内部監査部門および会計監査人との連携を図っています。

13. 反社会的勢力排除のための体制

当社は、反社会的勢力との関係を遮断し、社会の秩序や安全を脅かす反社会的勢力や団体には、毅然とした姿勢で対応します。当社は反社会的勢力対応規程を設け、反社会的勢力との接触を禁止するほか、担当部門、対応方法について規定します。その旨を取締役および従業員に周知徹底するとともに、関係行政機関などから情報収集に努め、事案の発生時には関連行政機関や法律の専門家と緊密に連絡をとり、組織全体として対処できる体制を整備します。取引の開始にあたっては、反社会的勢力との関係の有無の調査を行ったうえで、契約解除の効力を持つ暴力団

コーポレート・ガバナンス

排除条項を備えた契約を締結するほか、既存の取引先についても調査・確認を実施します。

〔反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方、措置〕

(1)当社は、社会秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力・団体・個人とは一切の関係を持たないことを掲げ、健全な企業経営を実現するため、「反社会的勢力対応基本方針」を宣言します。

また、被害を防止し社会的責任を果たすことを目的とした「反社会的勢力対応規程」並びに「反社会的勢力との関係遮断に関する内規」を定めます。

(2)平素より情報収集に努め、反社会的勢力に対しては弁護士や警察等の外部機関と連携を取り、組織全体として速やかに対処できる体制を維持・整備します。

リスク管理体制の整備の状況

当社はリスク管理体制を構築するために、「リスク管理規程」を整備し、その適正な運用に努めています。また、原則として四半期ごとにリスク管理委員会を開催するとともに、経営を取り巻く各種リスクについては代表取締役社長を中心として、各部門責任者がモニタリングし、重要なリスク事項については経営会議および取締役会にて報告され、協議を行っています。

責任限定契約の内容の概要

当社と業務執行取締役を除く各取締役および各監査役は、会社法第 427 条第 1 項の規定に基づき、同法第 423 条第 1 項の損害賠償責任を限定する契約を締結しています。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、同法第 425 条第 1 項に定める最低限度額としています。なお、当該責任限定が認められるのは、当該社外取締役または社外監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意でかつ重大な過失がないときに限られます。

役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第 430 条の 3 第 1 項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結しています。当該保険契約の被保険者の範囲はすべての取締役および監査役であり、被保険者は保険料を負担していません。当該保険契約により被保険者の業務遂行に起因して損害賠償請求がなされた場合において、被保険者が負担することになる損害賠償金、争訟費用等の損害が填補されることとなります。

ただし、被保険者の職務の執行の適正性が損なわれないようにするため、被保険者による犯罪行為等に起因する損害等の場合には填補の対象としないこととしています。

取締役の定数

取締役の定数は9名以内とする旨、定款で定めています。

取締役選任および解任の決議要件

当社は取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の 3 分の 1 以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨を定款に定めています。また、取締役の選任は、累積投票によらないものとする旨を定款に定めています。

なお、取締役の解任決議については、定款に別段の定めを設けていません。

株主総会の特別決議要件

当社は会社法第 309 条第 2 項に定める株主総会の特別決議要件について、議決権を行使することができる株主の議決権の 3 分の 1 以上を有する株主が出席し、その議決権の 3 分の 2 以上をもって行う旨を定款に定めています。これは、株主総会における特別決議の定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的としています。

取締役会で決議できる株主総会決議事項

a. 自己の株式の取得

当社は、機動的な資本政策を遂行できるように、会社法第 165 条第2項の規定により、取締役会の決議によって市場取引等により、自己の株式を取得することができる旨を定款に定めています。

コーポレート・ガバナンス

b. 中間配当

当社は、会社法第 454 条第 5 項の規定により、取締役会の決議によって毎年 6 月 30 日を基準日として、中間配当を行うことができる旨を定款に定めています。これは、株主への機動的な利益還元を可能とするためです。

c. 剰余金の配当の決定

当社は、剰余金の配当等会社法第 459 条第 1 項各号に定める事項について、法令に別段の定めがある場合を除き、取締役会の決議により定めることができる旨を定款に定めています。これは、剰余金の配当等を取締役会の権限とすることにより、株主への機動的な利益還元を行うことを目的とするものです。

d. 取締役および監査役の責任免除

当社は、職務の遂行にあたり期待される役割を十分に発揮できるようにするため、会社法第 426 条第 1 項の規定により、任務を怠った取締役（取締役であった者を含む）および監査役（監査役であった者を含む）の損害賠償責任を法令の限度において取締役会の決議によって免除することができる旨を定款に定めています。

株式会社の支配に関する基本方針

当社は、当事業年度末時点では、会社の経営を支配できる議決権を保有する株主の取り扱いについての基本的な対処方法は定めていません。また、当事業年度末時点では、買収防衛策は導入していません。なお、本事項については、法令変更や環境変化を踏まえ、今後とも慎重に検討を進め、必要があれば対処します。

役員の状況

①社外役員の状況

当社は社外取締役を3名、社外監査役を2名選任しており、社外監査役は常勤監査役1名と非常勤監査役1名で構成されています。当社では社外取締役3名、社外監査役2名を東京証券取引所の有価証券上場規程に定める「独立役員」として、同取引所に届け出ています。

社外取締役および社外監査役は、取締役会または監査役会を通じて、内部監査及および会計監査人との連携状況や監査結果について報告を受けるとともに、必要に応じて情報交換を行うことで、経営への監視機能をさらに強化しています。

コーポレート・ガバナンスにおいては、外部からの客観的かつ中立的な経営監視の機能が重要と考えており、外部からの経営監視機能が十分に機能する体制を確保するべく、現状の体制としています。

②社外取締役または社外監査役による監督または監査と内部監査、監査役監査および会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役は、取締役会において、決議事項に関する審議や決定に参加するほか、業務執行等の報告を受ける等の監督を行っています。

社外監査役は、取締役会および監査役会において、専門知識および豊富な経験に基づき意見・提言を行っています。

常勤監査役は、社内のさまざまな部門に対してヒアリングを行い、内部統制に関する指摘・指導を行っています。

また、会計監査人および内部監査とは、定期的に打ち合わせを開催し、三者間の意見交換を行うこと等により、業務の適正性の確保に努めています。

監査の状況

①監査役監査の状況

当社は、一層のコーポレート・ガバナンス強化を図ることとして、監査役会を 2019 年3月 31 日付で設置し、常勤社外監査役、非常勤社外監査役、非常勤社内監査役の3名体制で監査を実施しています。

監査役会は、毎月 1 回開催されるほか、必要に応じて随時招集されます。監査役会における具体的な検討内容は、監査方針および監査計画に基づき、重点監査項目とその他の経常監査項目の設定、監査上の主要な検討事項（KAM）の選定についての会計監査人との意見交換等です。

なお、2024 年度は、次の項目を重点監査項目に設定し、取り組んでいます。

1. 取締役の職務執行状況（適法性、妥当性、効率性並びに意思決定プロセス）

コーポレート・ガバナンス

2. 内部統制システムの整備状況
3. 情報セキュリティ体制の整備状況
4. コンプライアンス体制の整備状況
5. 子会社管理体制の整備状況

常勤監査役の活動として、取締役会等の重要な会議への出席、組織・制度および規程類の整備状況の確認、重要な決裁書類・議事録・契約書等の確認、本社・支店の業務・財産の調査、法令・定款・社内規程の遵守状況の確認、事業報告・計算書類・附属明細書、総会関連手続き等の書類監査、情報資産管理体制の整備状況等の確認、代表取締役およびその他の取締役と定期的な意見交換、会計監査人および内部監査部門と定期的な意見交換を行っています。

②内部監査の状況

内部監査は、代表取締役社長直属の内部監査室（専従2名）により行っています。内部監査規程および代表取締役社長から承認を得た事業年度ごとの内部監査計画に基づき、各部門の業務活動に関し、社内規程やコンプライアンスに則って、適正かつ効率的に行われているか監査を行っています。

内部統制部門の部門長は、会計監査人による監査結果、監査役監査による監査結果、および内部監査の結果の報告の場に同席し、意見・情報の交換を行うなど、連携を図っています。

また、監査の種類は以下の通りです。

・業務監査
・会計監査
・情報システム監査
・内部統制監査
・特命監査

監査結果は代表取締役社長に直接報告されると同時に被監査部門に通知され、後日、フォローアップ監査により改善状況の確認作業が行われています。

また、内部監査室と監査役は、定期的に内部監査の実施状況等について情報交換を行っています。

さらに、実効性のある三様監査実現のため、内部監査室、監査役および会計監査人においては、意見交換や情報共有を図るための三者間ミーティングを定期的に開催し、各部門の監査計画および当社の課題について協議を行っています。このような三者間の連携および相互補完体制をもって、健全な経営および継続的な発展に不可欠な内部統制の整備・運用状況の有効性の検証および評価を推進しています。

会計監査の状況

a. 監査法人の名称

有限責任あずさ監査法人

b. 継続監査期間

6年間

c. 業務を執行した公認会計士

指定有限責任社員　業務執行社員　竹下晋平
指定有限責任社員　業務執行社員　千葉一史

d. 監査業務に係る補助者の構成

会計監査業務に係る補助者は、監査法人の選定基準に基づき決定されており、具体的には公認会計士および公認会計士試験合格者を主たる構成員とし、システム専門家等その他の補助者も加えて構成されております。

e. 監査法人の選定方針と理由

会計監査人の選任・再任については、当社の業務内容に対応して効率的な監査業務を実施することができる一定の規模を持つこと、審査体制が整備されていること、監査日数、監査期間および具体的な監査実施要領並びに監査費用が合理的かつ妥当であること、さらに監査実績などにより総合的に判断しています。

有限責任あずさ監査法人を選定した理由は、会計監査人に必要とされる品質管理体制、独立性および専門性並びに監査報酬の妥当性等を総合的に勘案した結果、適任であると判断したからです。

f. 監査役および監査役会による監査法人の評価

日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価および選定基準策定に関する監査役等の実務指針」などを参考として、会計監査人から報告を受けた監査計画・監査の実施状況・職務の遂行が適正に行われていることを確保するための品質管理体制等とその実績・実態を比較検証するとともに監査報告書の内容の充実度等を総合的に評価しており、監査人の監査体制、職務遂行状況等は適切であると評価しています。

データセクション

5年間の財務サマリー

	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月
売上高 （百万円）	1,629	1,929	2,181	2,315	2,669
営業利益 （百万円）	322	414	520	592	637
当期純利益（百万円）	224	286	359	409	469
純資産額 （百万円）	1,097	1,695	1,936	2,374	2,846
総資産額 （百万円）	1,443	2,097	2,376	2,780	3,435
1株当たり純資産額 （円）	308.66	435.48	508.45	619.91	742.96
自己資本比率 （%）	76.01	80.81	81.48	85.38	82.87
自己資本利益率 （%）	22.74	20.55	19.79	19.00	16.50

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	渡邉 弘一
取締役	高比良 実
取締役	斎田 誠
取締役	鏑木 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 ※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 160 名（単体 138 名）※ 2025 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

YMIRLINK

