

Y M I R L I N K

2024年12月期第2四半期決算説明資料

2024年8月9日

ユミルリンク株式会社

証券コード：4372

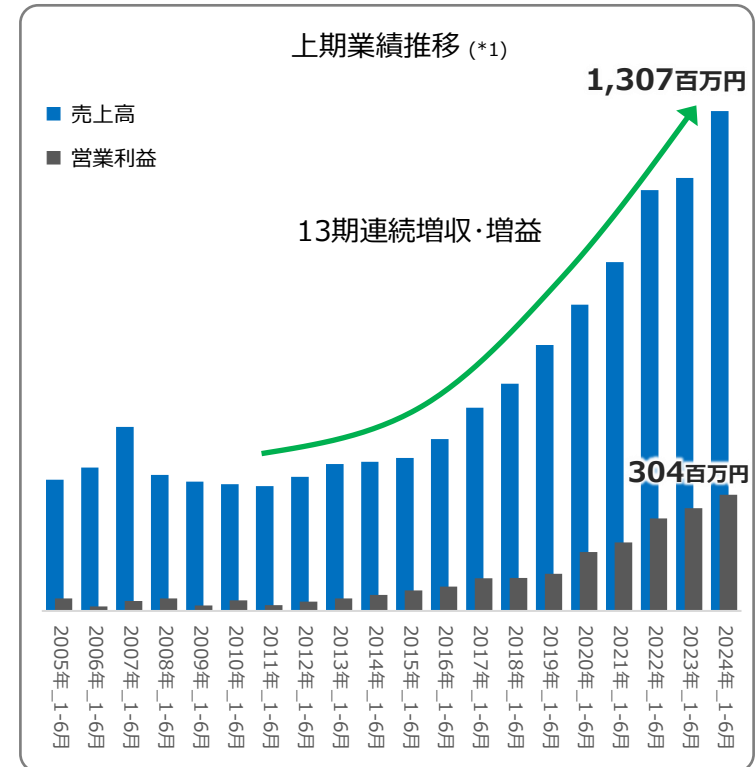
2024年上期（1月～6月期）ダイジェスト

上期（第2四半期累計期間）として13期連続の増収・増益

- ✓ Gmailのガイドライン変更の影響（特需）もあり
売上高は前期比15.5%の増収
- ✓ 増員と待遇改善や時間外労働の増加により労務費、
人件費が増加するものの増収で補う

アライアンス推進

- ✓ SNSマーケティング先駆者『株式会社ROC』の
株式取得（子会社化）の決定をはじめ、
株式会社サイバービジョンホスティング、
コクー株式会社との協業開始などアライアンスを推進
- ✓ Salesforce(*2)の「Service Cloud」「Sales Cloud」と
連携する「Cuenote SMS for Salesforce」をリリース



*1 2018年12月期以前は未監査数値であります

*2 「Salesforce」は、Salesforce, Inc. の商標です

※ 「Google」および「Gmail」は、Google LLCの商標又は登録商標です。

1	事業概要	Page 4
2	2024年12月期 第2四半期決算	Page 10
3	2024年12月期 通期業績予想	Page 29
4	成長計画	Page 33
5	appendix	Page 39



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



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 67.5%

Webアンケート・フォームシステム Cuenote® Survey



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
柔軟なデザイン、多言語にも対応

メールリレーサーバー Cuenote® SR-S



DNSの設定によりSMTPをリレー
メールの遅延や不達を解消
配信エラー理由解析機能付

売上構成比 18.5%

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

SMS配信サービス Cuenote® SMS



キャリア直取型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® Auth



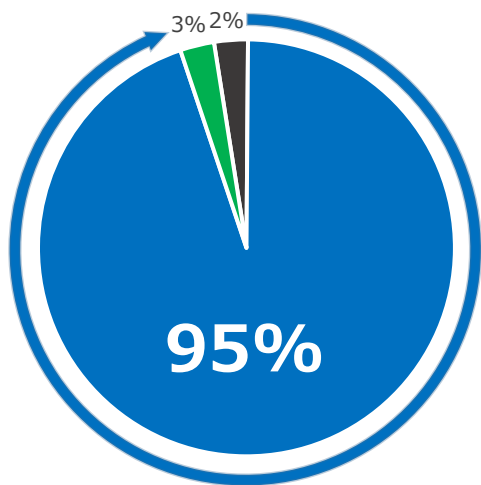
SMS・IVRを利用した
セキュアな多段階認証を、API連携で
簡単に実装できるサービス

(注)上記の売上構成比は、2023年1月～12月の実績値です

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)

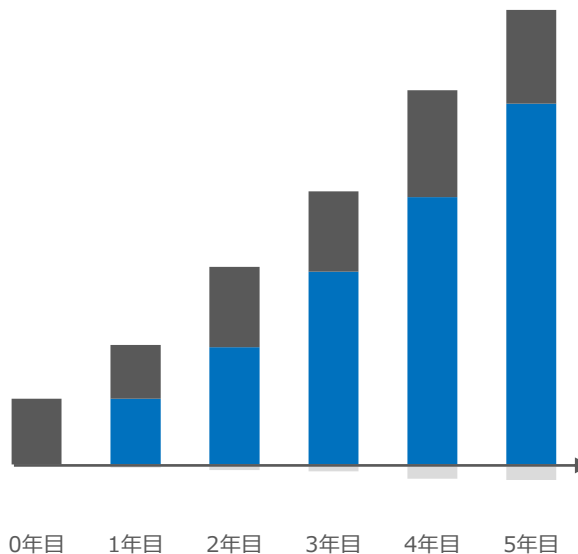
95%がサービス利用料 *1



■ 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

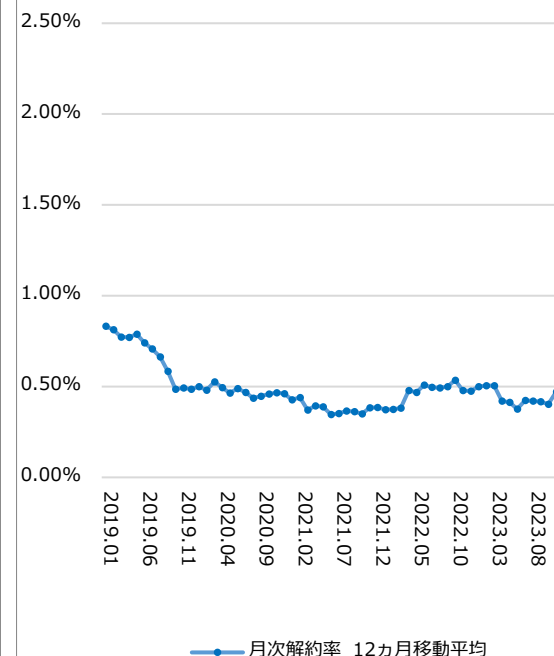
収益を積み増しやすい
ビジネスモデル



■ 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

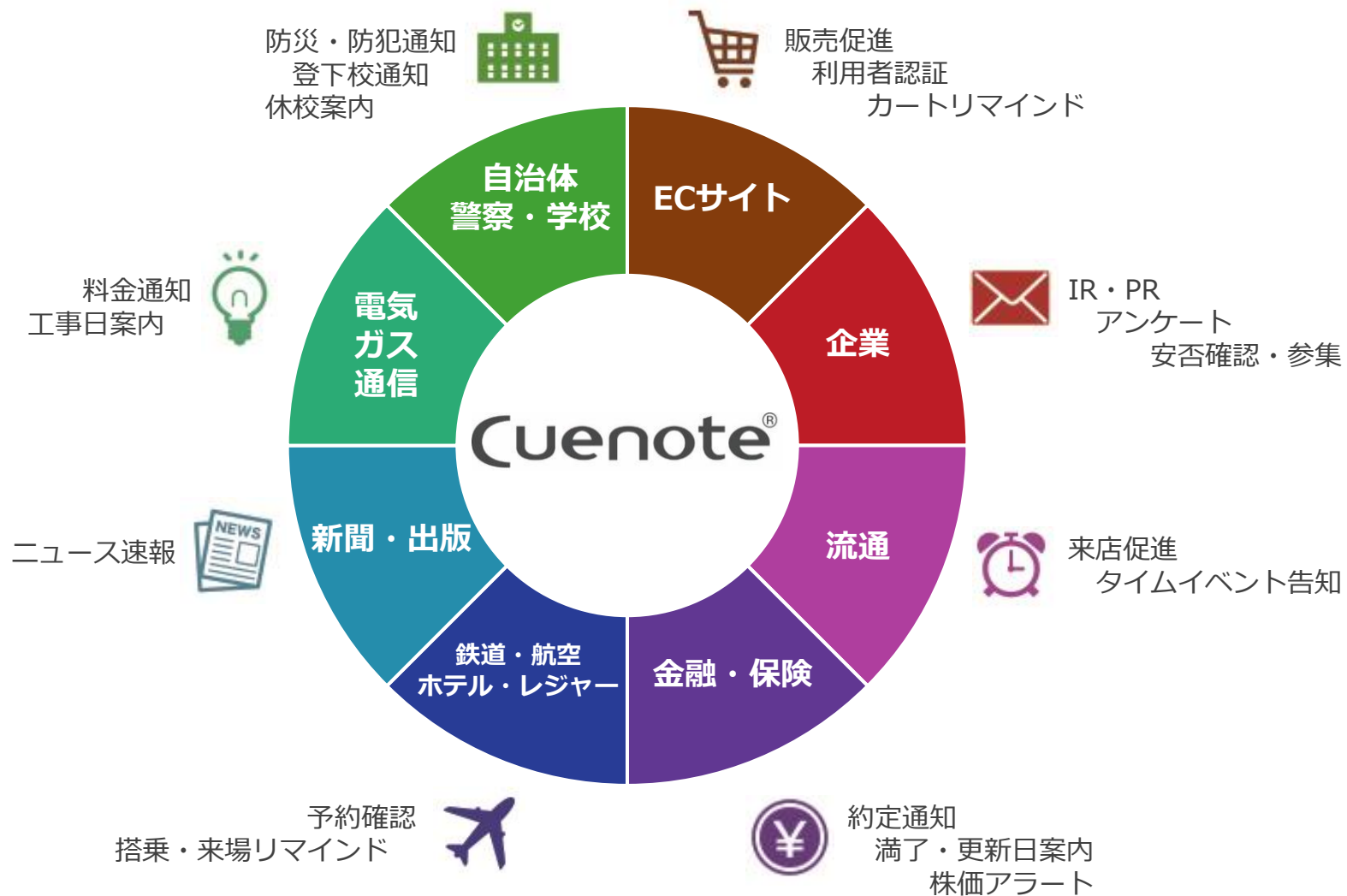
*1 2023年1月～12月実績値、サービス利用料はSaaSにおけるサービス利用料(月額)が該当します

*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
270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6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 has a circular head, a triangular torso, and four limbs extending outwards. The background behind the figure is a dark blue gradient that transitions into a lighter blue gradient towards the top right.

2.

2.
2024年12月期 第2四半期決算

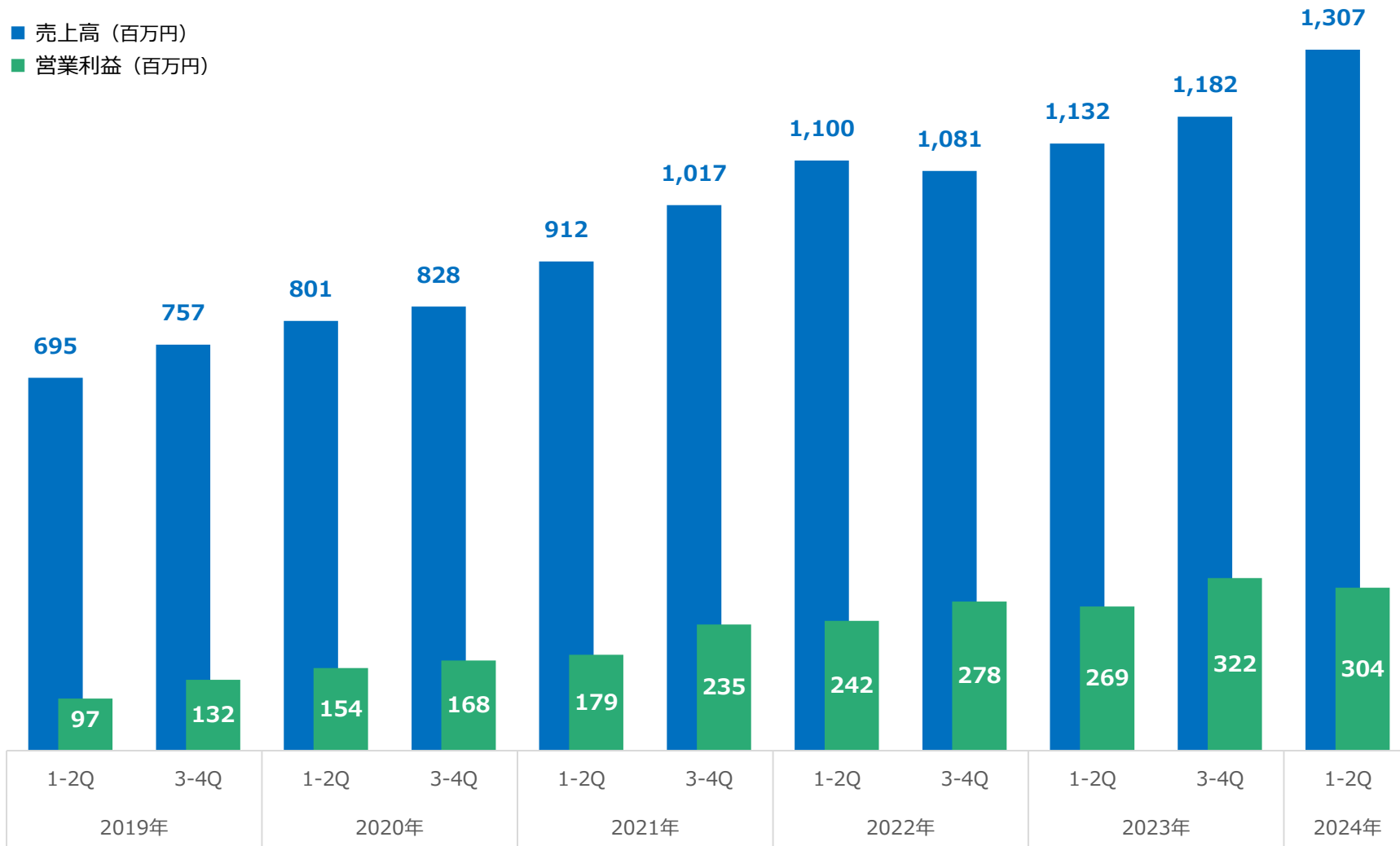
業績サマリー : 売上・利益ともに上期(1月~6月期)の過去最高額を計上

売上高	1,307 百万円	前年同期比 15.5% 増
	上期での過去最高売上を計上	
営業利益	304 百万円	前年同期比 13.1% 増
	増収効果により、上期での過去最高益を計上	
Mail	1,110 百万円	前年同期比 14.1% 増
	期末MRR : 183百万円 / 契約増によりMRR(*1)伸長	
SMS・Auth	167 百万円	前年同期比 28.8% 増
	期末MRR : 30百万円 / 契約増によりMRR伸長	
Survey・他	29 百万円	前年同期比 0.9% 増
	期末MRR : 4百万円 / 前期比8.1%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

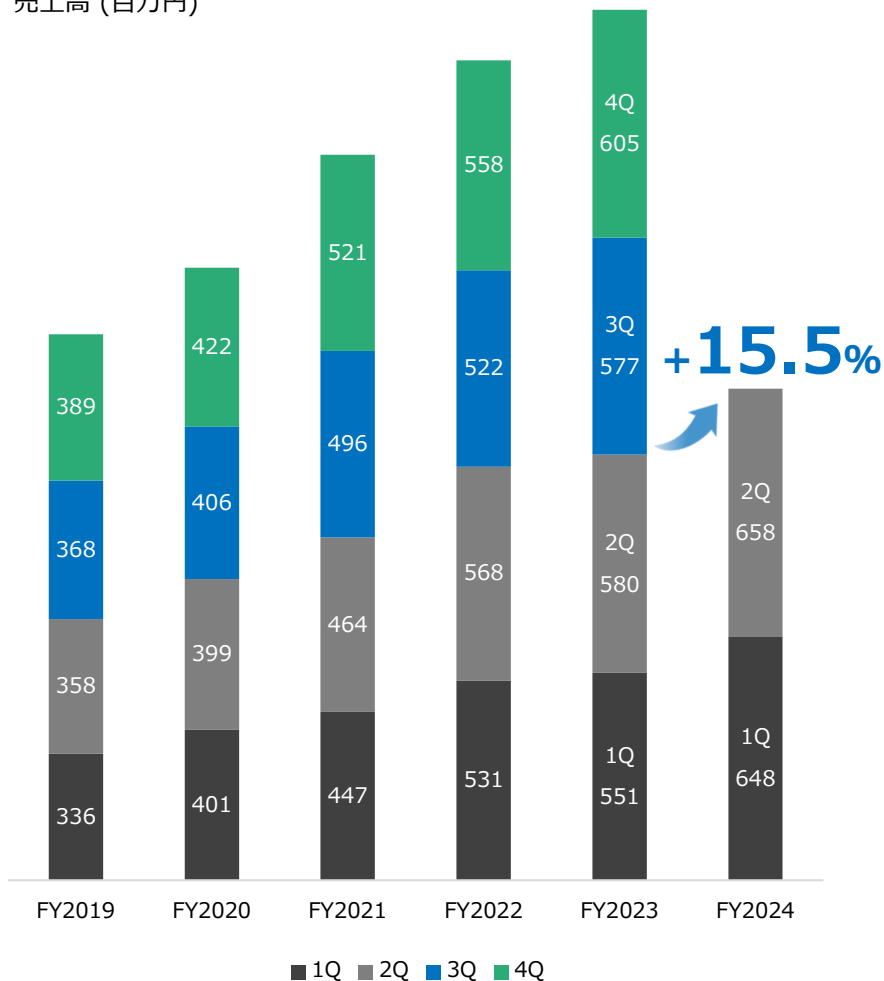
半期業績推移

✓ 売上・営業利益ともに上期過去最高を更新

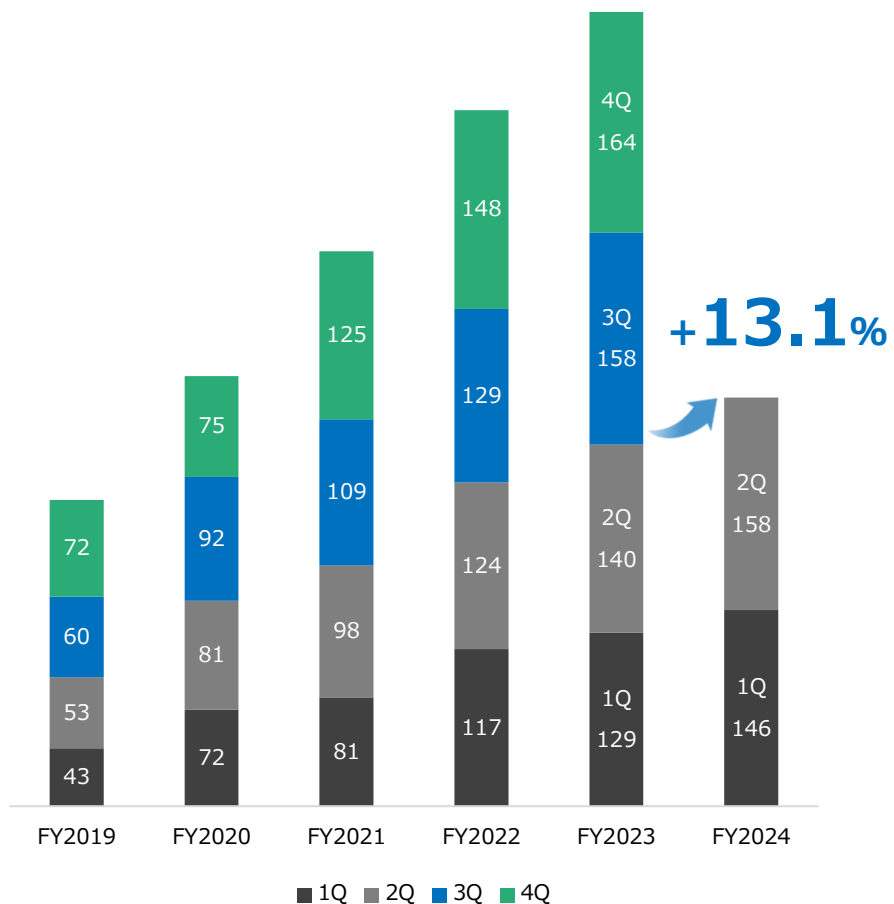


業績推移 (四半期累計)

売上高 (百万円)



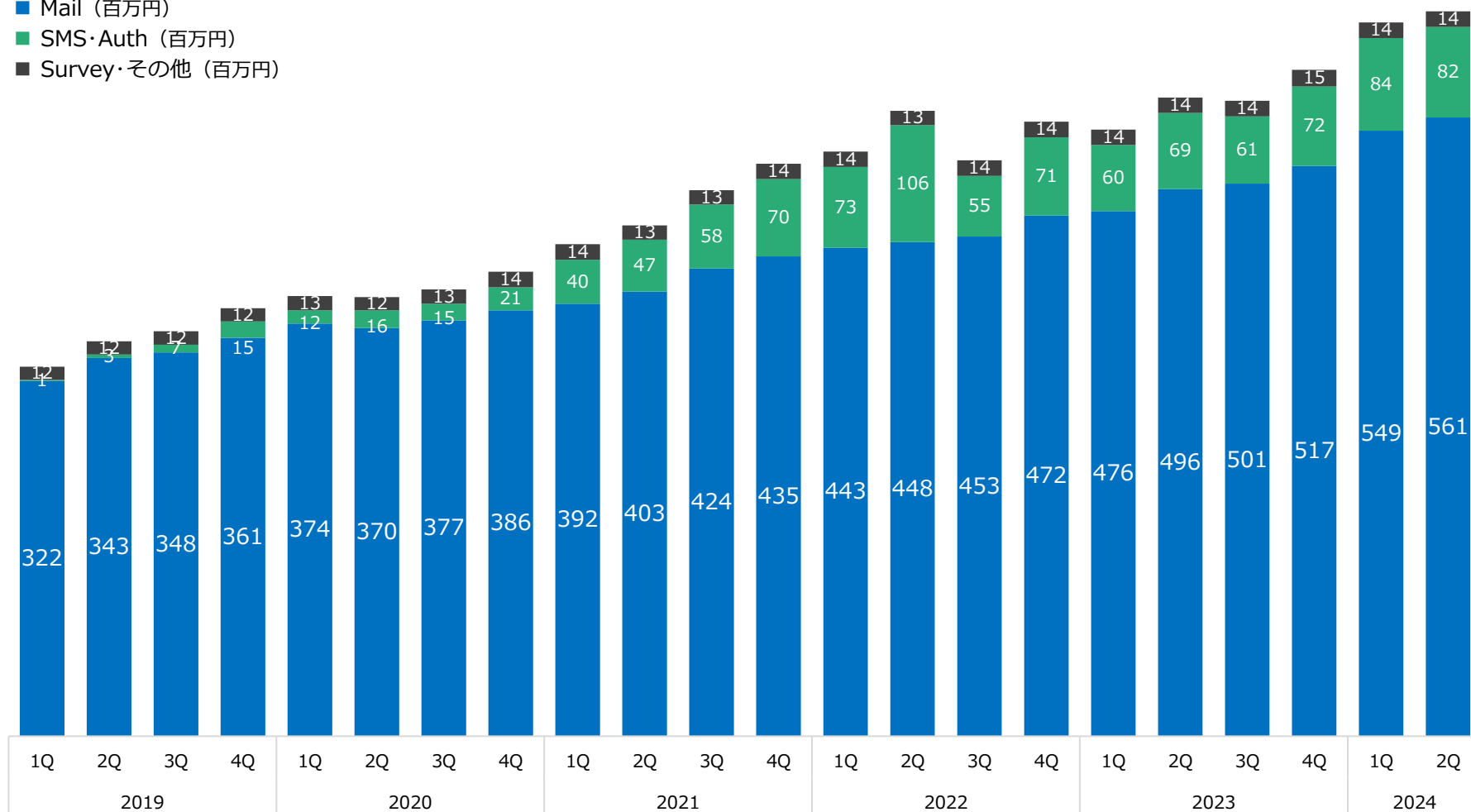
営業利益 (百万円)



四半期売上推移（サービス別）

☑ Mail・SMSとも前期比増収、MailはMRR伸長のほかライセンス売上も貢献

- 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-上期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
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

- ✓ Googleのメール送信者ガイドラインの変更に伴う需要増

「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」

上期のCuenote SR-Sの受注額は平年の約3倍と飛躍

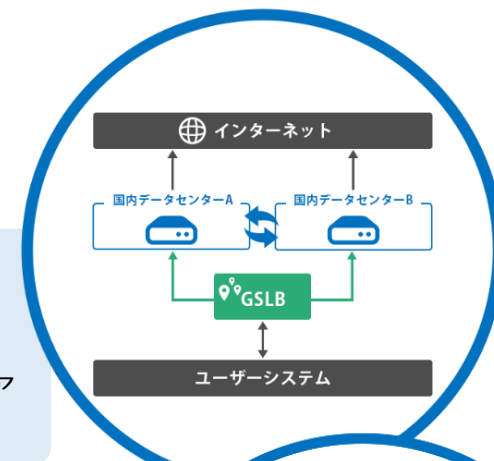
- ✓ アライアンスの推進

「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・運用支援サービスの開始」

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

メルカリ様、放送サービス高度化推進協議会様、毎日企画サービス様の導入事例公開



サイバーセキュリティのプロが教える!

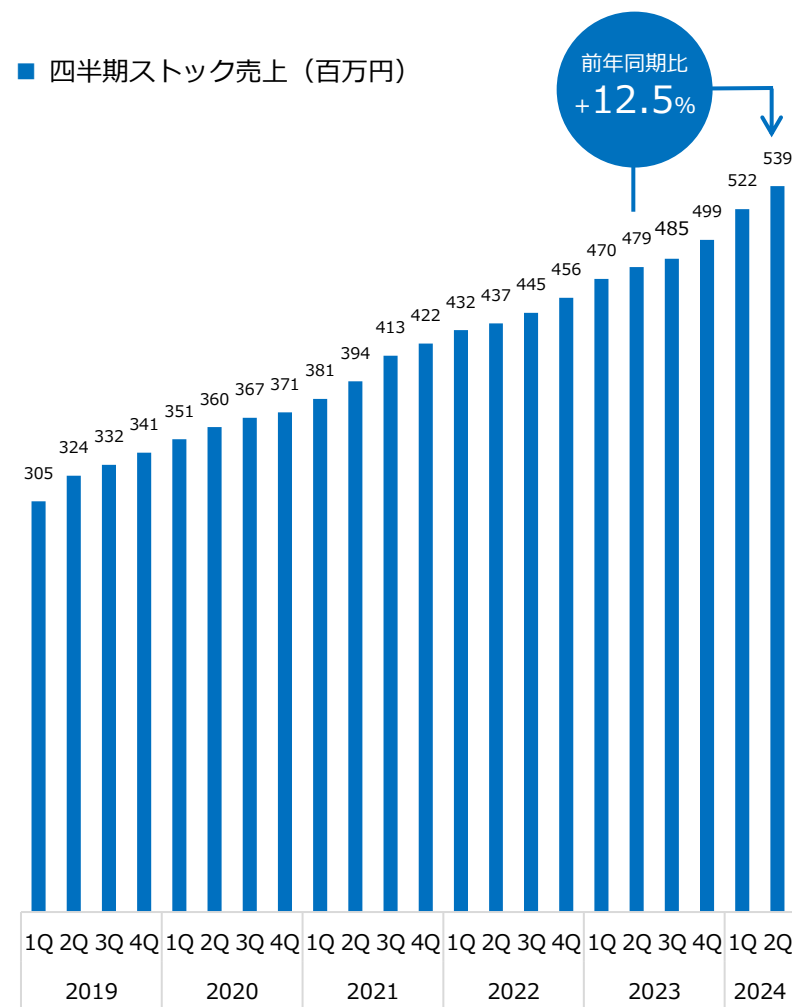
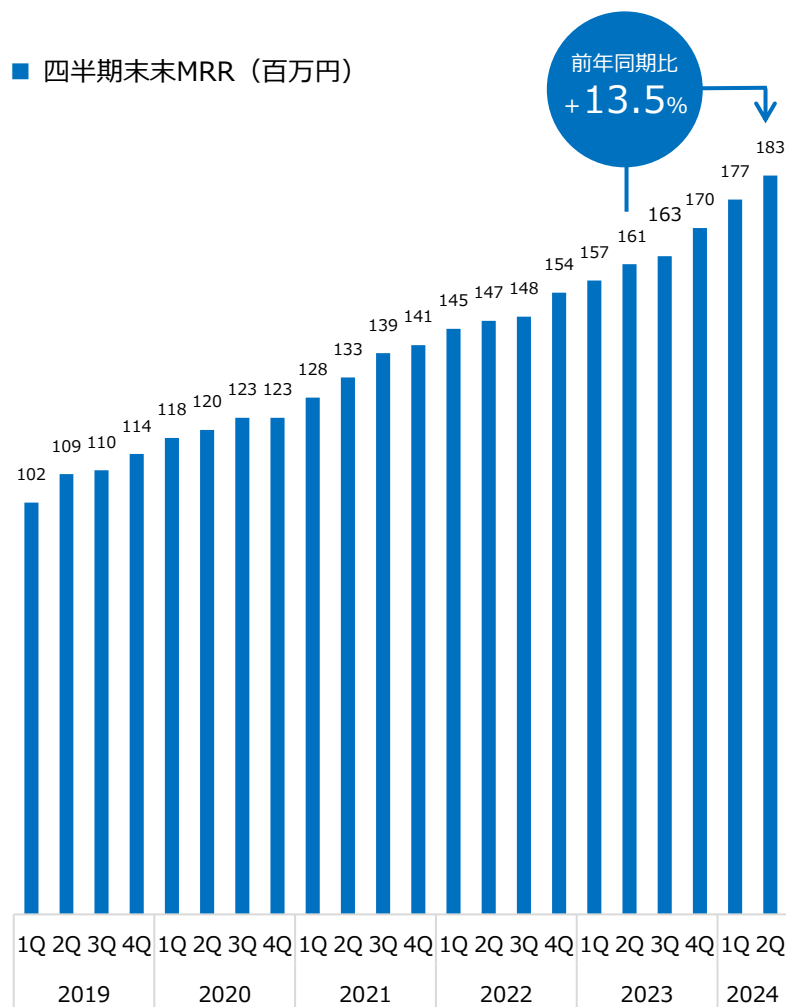
Gmail
新ガイドライン対策

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13.5%増の183百万円、2Qのストック売上は前年同期比12.5%増の539百万円を計上

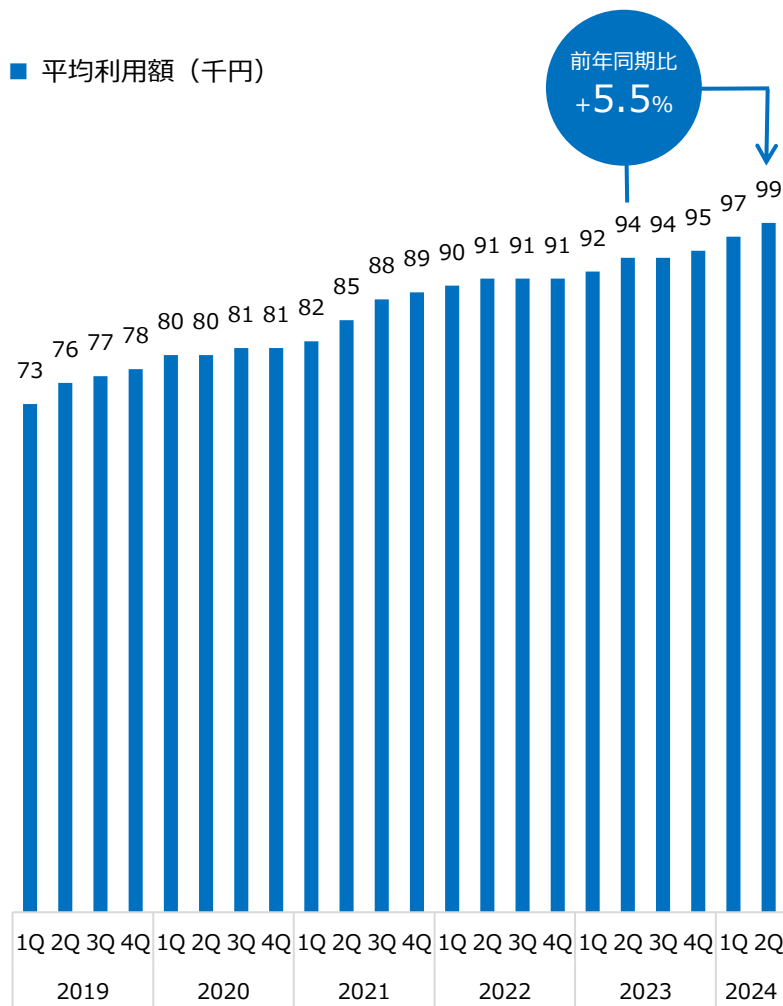


(*1) MRR(Monthly Recurring Revenue) : 月次経常収益
SaaSのサービス利用売上や買取型ソフトウェアの保守売上など、一定期間の役務や利用を定めた契約に基づく収益です

Mail 平均利用額 / 月次解約率

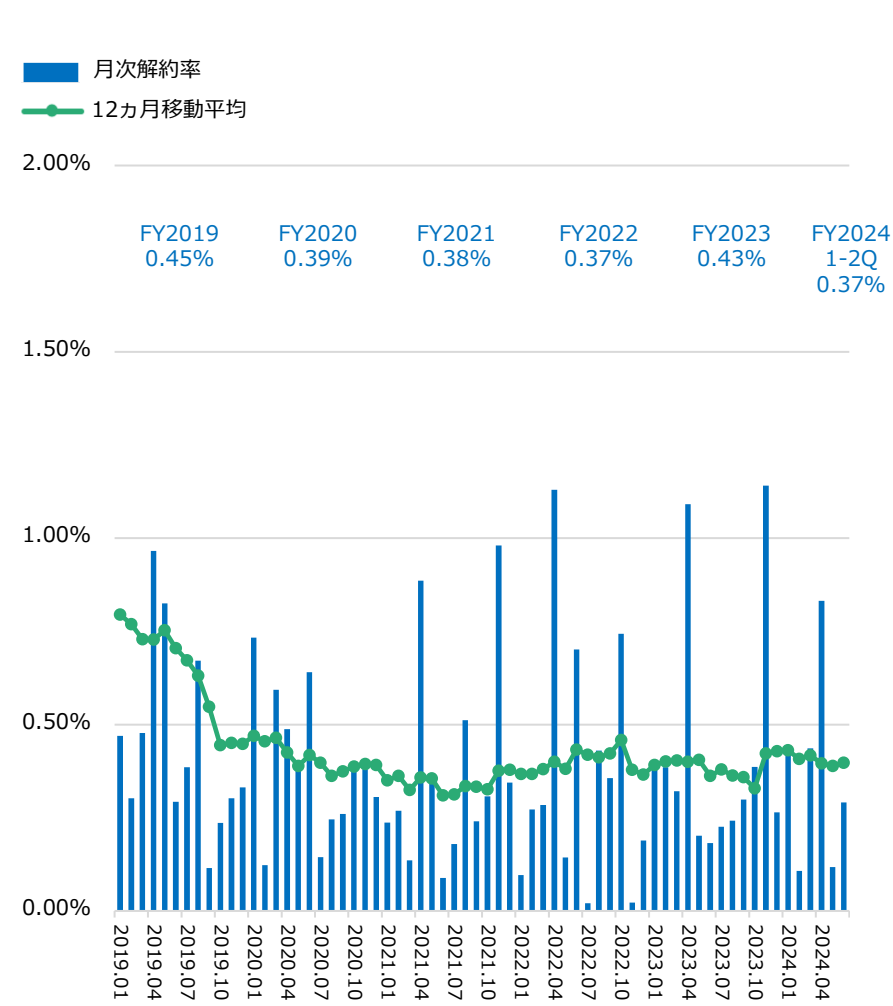
平均利用額(*1)

エンタープライズ向けプラン増加により平均利用額は5.5%伸長



解約率(*2)

上期(1-2Q)の月次解約率は平均0.37%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

主要サービスハイライト SMS・Auth

- ✓ 契約数増加により、上期の売上は前期比28.8%の増収

»2024-上期の主な導入先

本人認証 : マーケットプラットホーム、機械器具卸売

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

- ✓ 事例公開

「Scene Live社の提供するインバウンド向けコールシステム「OSORA」と連携
愛知県刈谷市様での「Cuenote SMS for LGWAN」導入事例公開

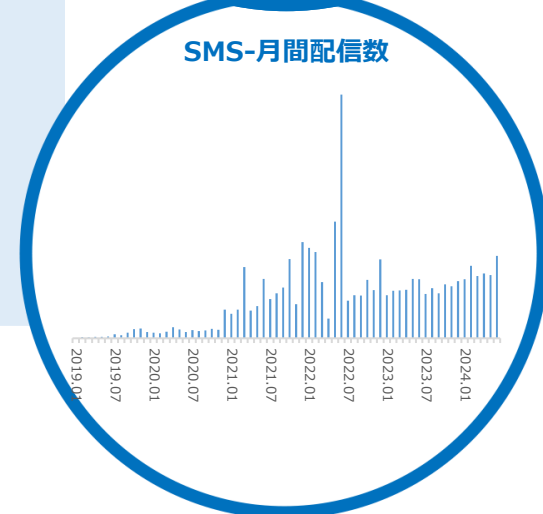
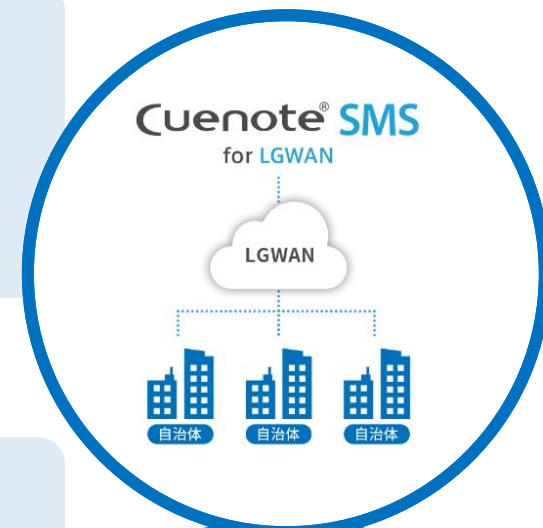


導入決定ポイント

- ✓ セキュリティ面も安心
- ✓ コスト30%、作業も半分に
- ✓ 検討から導入まで迅速

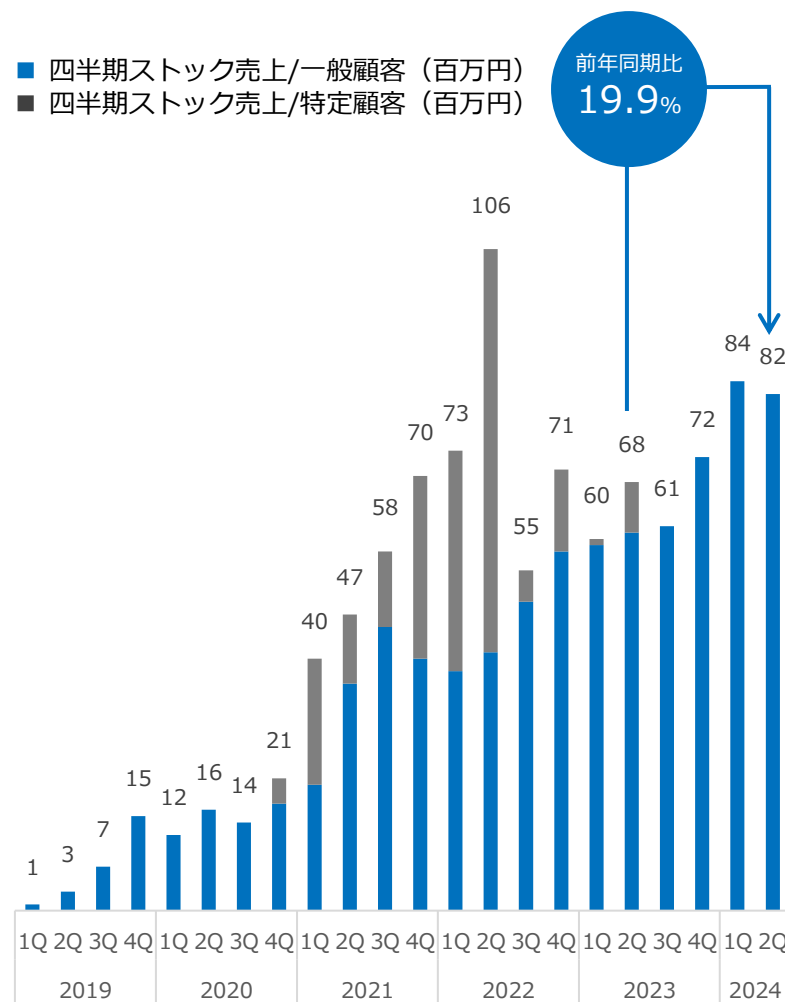
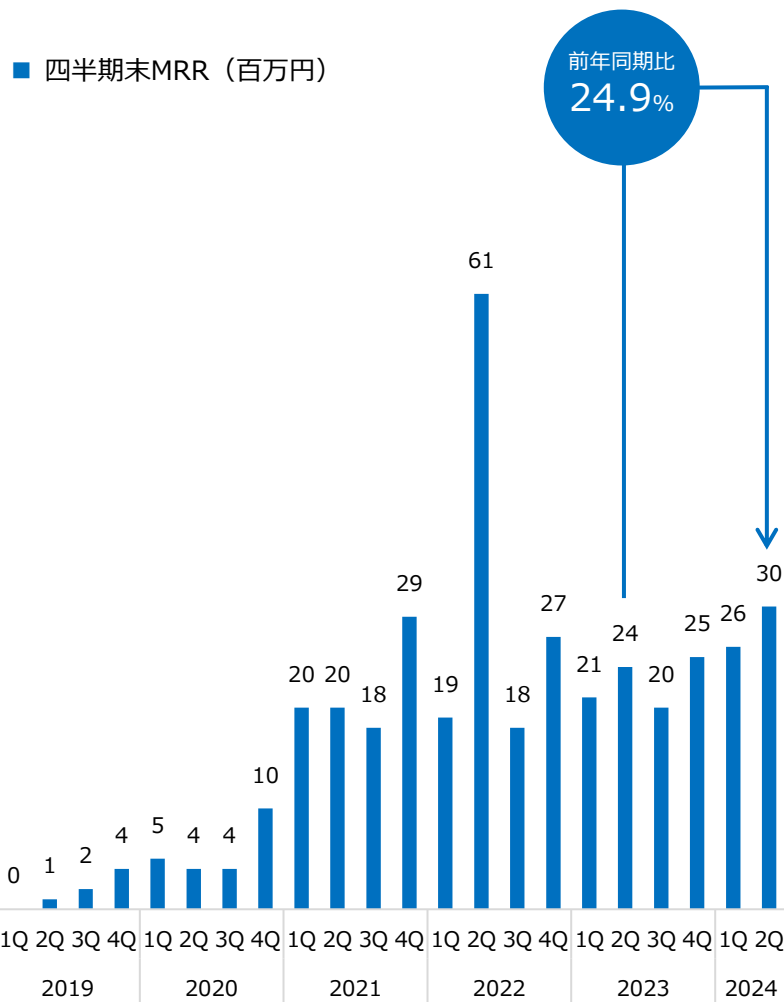
※ 製品サイトにて活用例公開中

- ✓ 2024年上期(1-2Q)の月間解約率は平均0.12%と低水準を維持



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



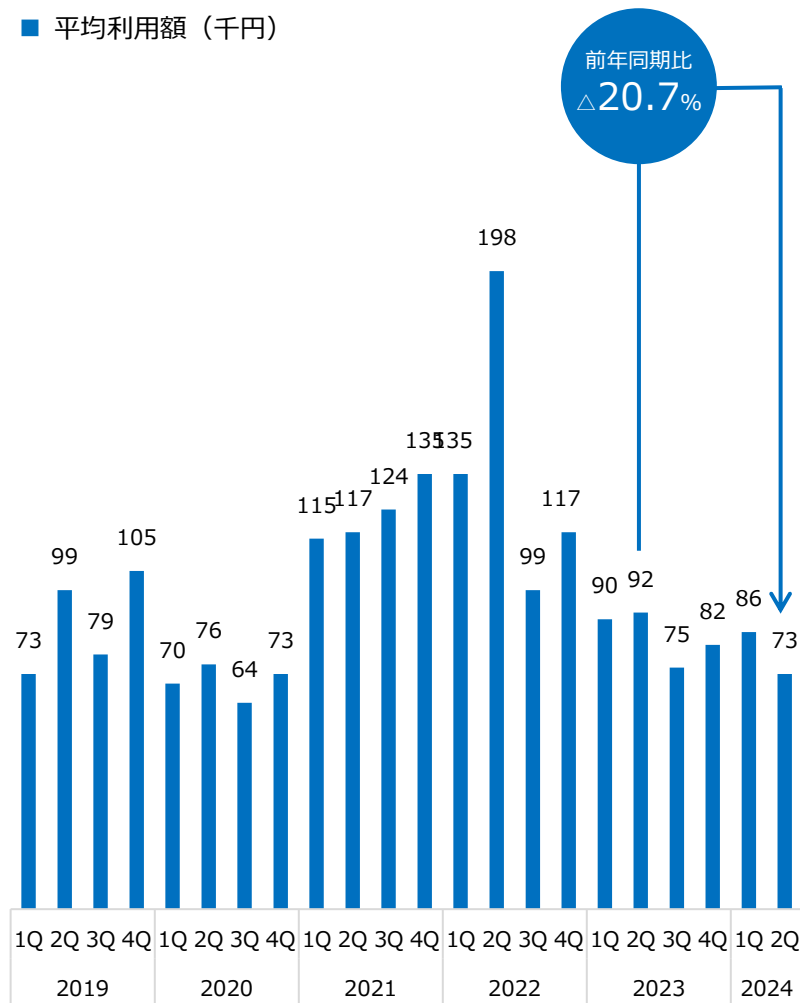
繁忙期・閑散期などの季節要因や気象や災害などの環境要因により月単位の配信数が増減することがあります

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20.7%の減少

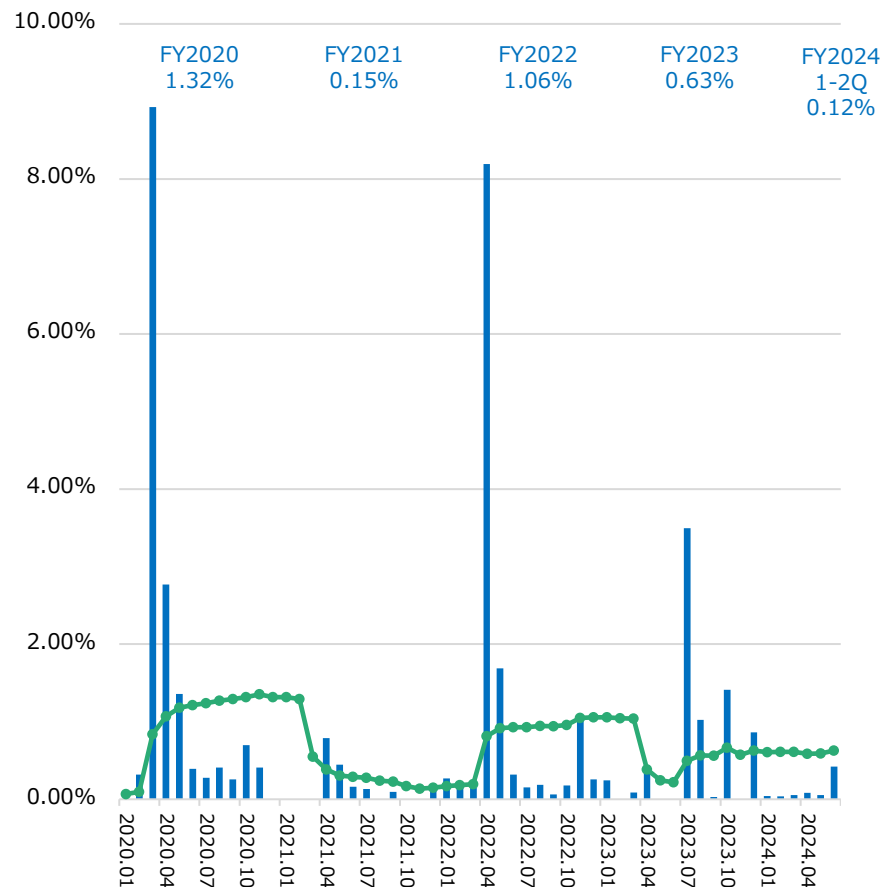
■ 平均利用額 (千円)



SMS・Auth解約率 (*2)(*3)

上期(1-2Q)の月次解約率は平均0.12%と低水準

■ 月次解約率
● 12カ月移動平均



(*1) 契約あたりの平均利用額には初期設定やカスタマイズなどの一時的な売上(スポット売上)は含んでおりません [通期ストック売上総額÷通期延べ契約数]の算式により求めています

(*2) 解約率はレベニューチャーン(金額基準)を用いており、当月に発生した解約額÷月初契約額×100の算式により算出しております

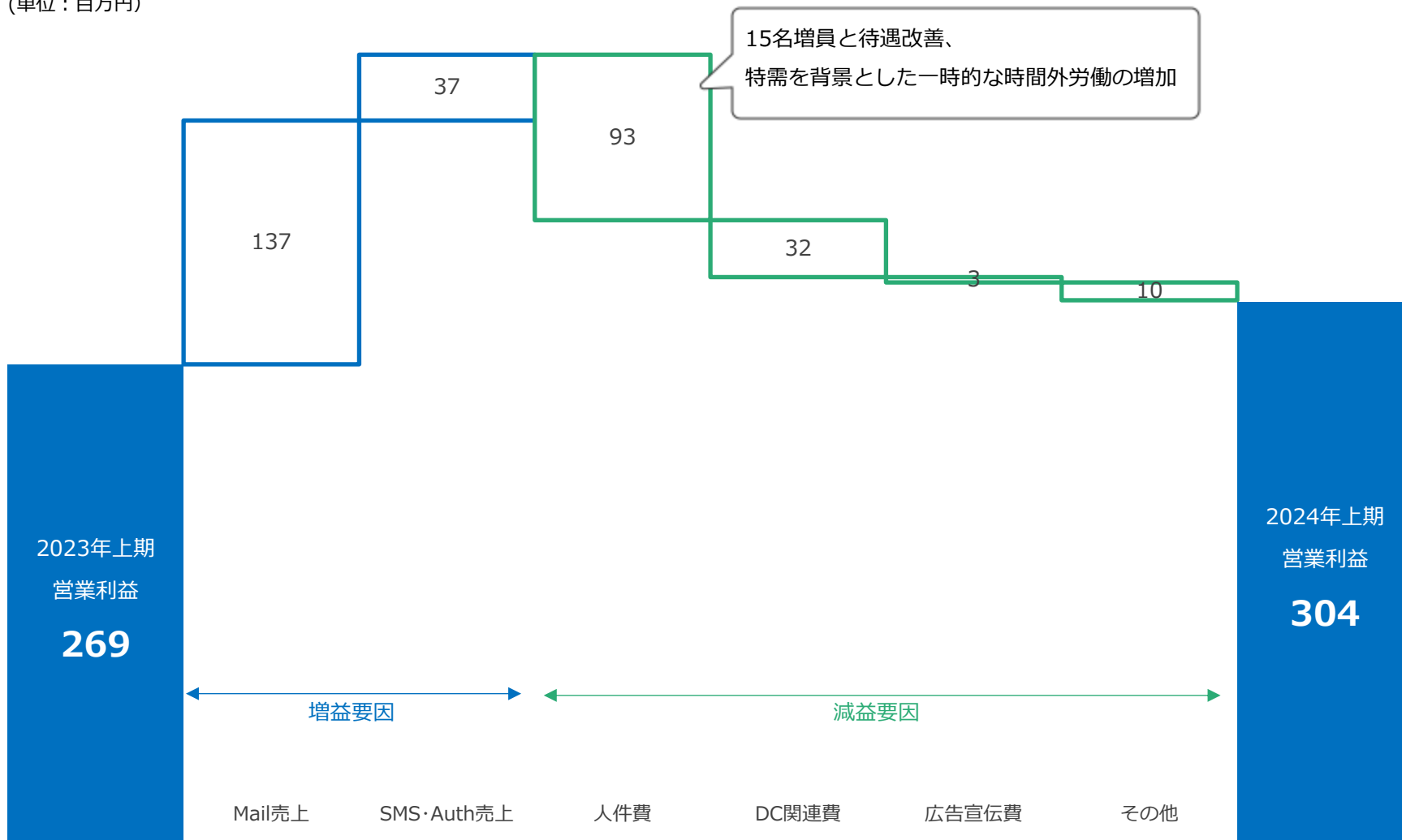
(*3) SMSは配信数による従量課金が大半であり月単位での利用額に変動があるため、解約率算出にあたっては、解約顧客の利用期間中の平均利用額を求めた上で解約率を算出しております

損益計算書

	2023年上期 (1-6月)	2024年上期 (1-6月)	増減率	増減額
売上高	1,132 百万円	1,307 百万円	15.5 %	175 百万円
売上原価	361 百万円	446 百万円	23.5 %	84 百万円
売上総利益	770 百万円	861 百万円	11.7 %	90 百万円
売上総利益率	68.1 %	65.9 %	△ 2.2 pts.	—
販管費	501 百万円	556 百万円	11.0 %	55 百万円
営業利益	269 百万円	304 百万円	13.1 %	35 百万円
営業利益率	23.8 %	23.3 %	△ 0.5 pts.	—
経常利益	269 百万円	304 百万円	12.9 %	34 百万円
当期純利益	186 百万円	210 百万円	13.0 %	24 百万円
当期純利益率	16.4 %	16.1 %	△ 0.4 pts.	—

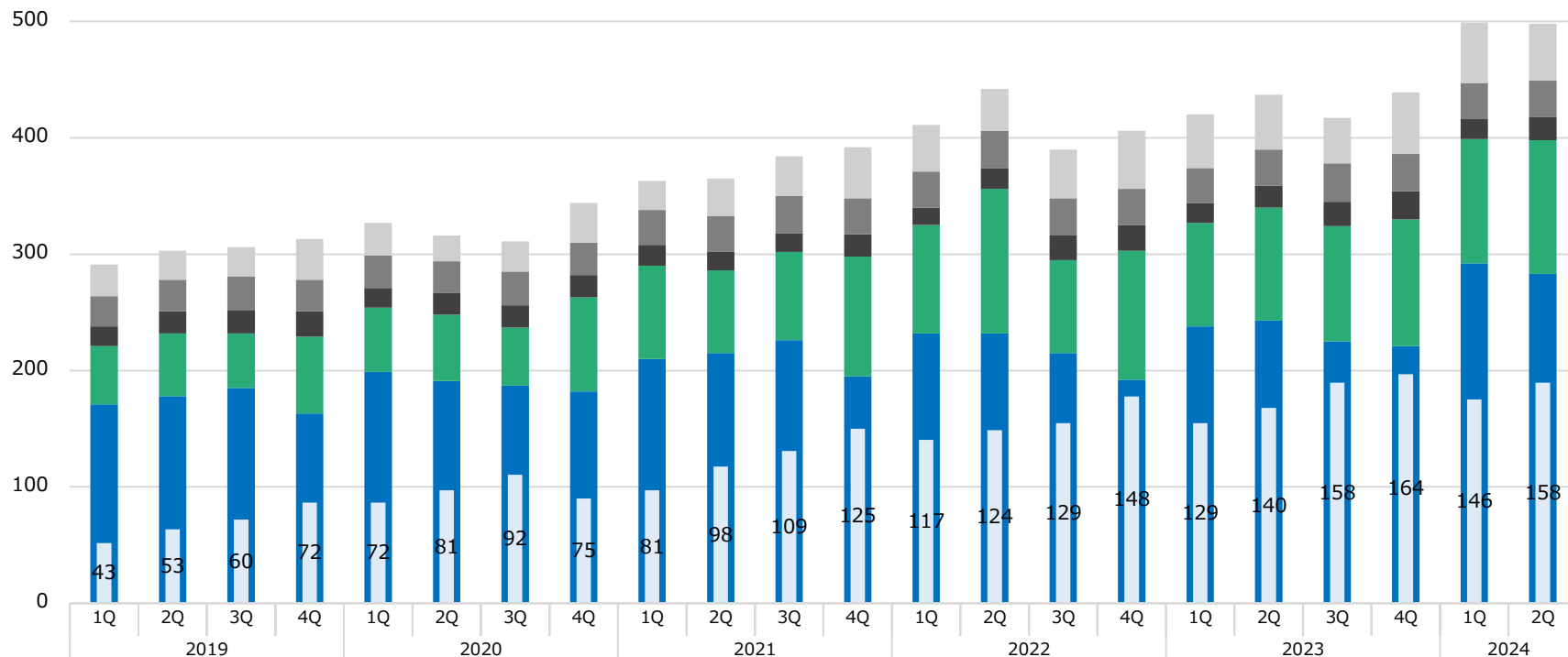
営業利益増減要因

(単位：百万円)



四半期営業費用・営業利益推移

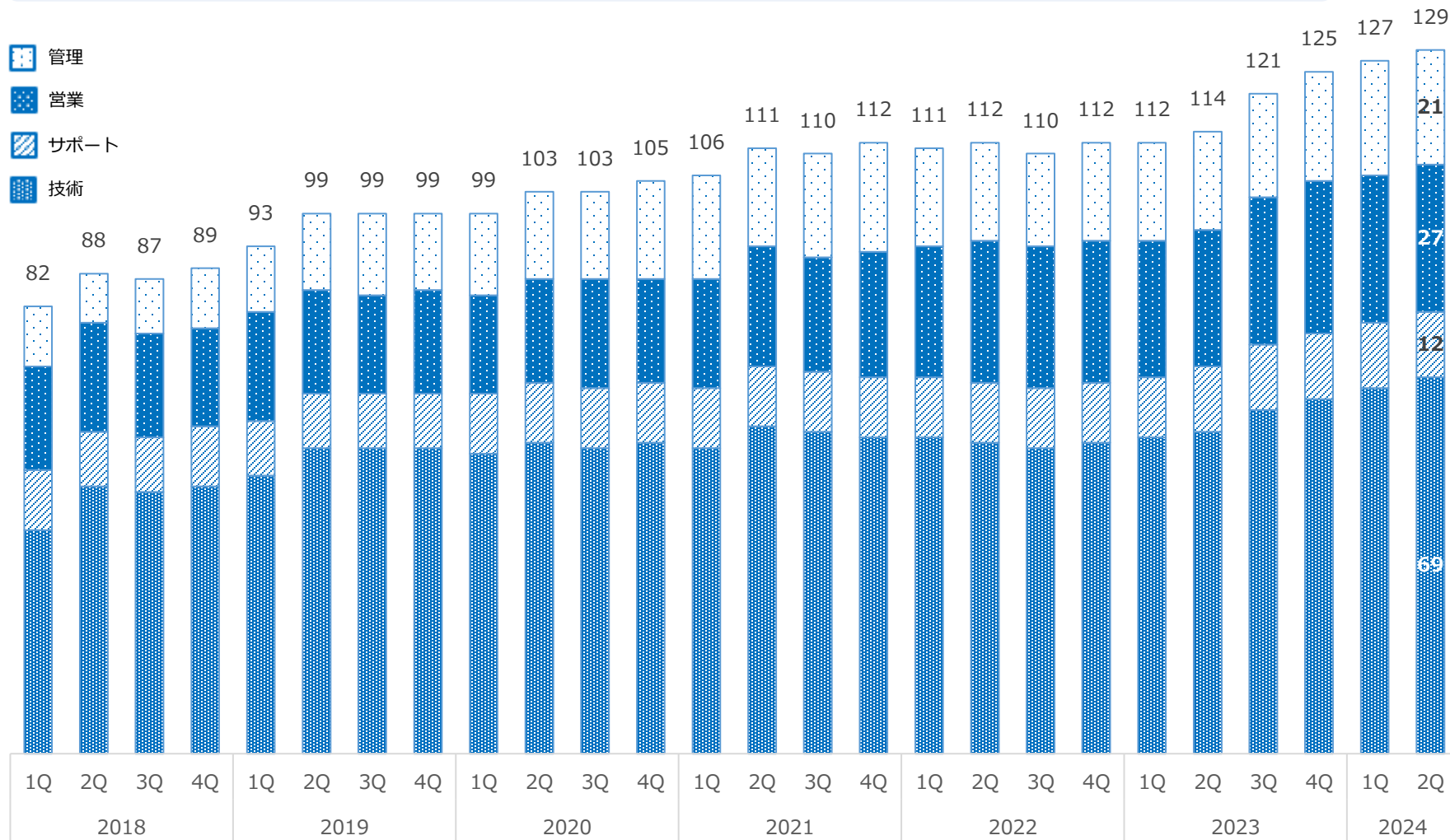
☑ 当期は増員と待遇改善など人件費が増加



	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	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
■ 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
■ 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
■ 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
■ 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
■ 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
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%

従業員数

前期末より4名増員の129名（技術+4、管理+1、営業-1）



貸借対照表

	2023年12月期	2024年6月期	増減
流動資産	2,466 百万円	2,733 百万円	267 百万円
固定資産	314 百万円	350 百万円	35 百万円
資産合計	2,780 百万円	3,083 百万円	303 百万円
流動負債	406 百万円	496 百万円	89 百万円
固定負債	- 百万円	- 百万円	- 百万円
負債合計	406 百万円	496 百万円	89 百万円
純資産合計	2,374 百万円	2,587 百万円	213 百万円
自己資本比率	85.4 %	83.9 %	△1.5 pts.

(流動資産)

・当座資産 +268百万円

(固定資産)

・長期前払費 +9百万円

・繰延税金資産 +26百万円

(流動負債)

・買掛金 +7百万円

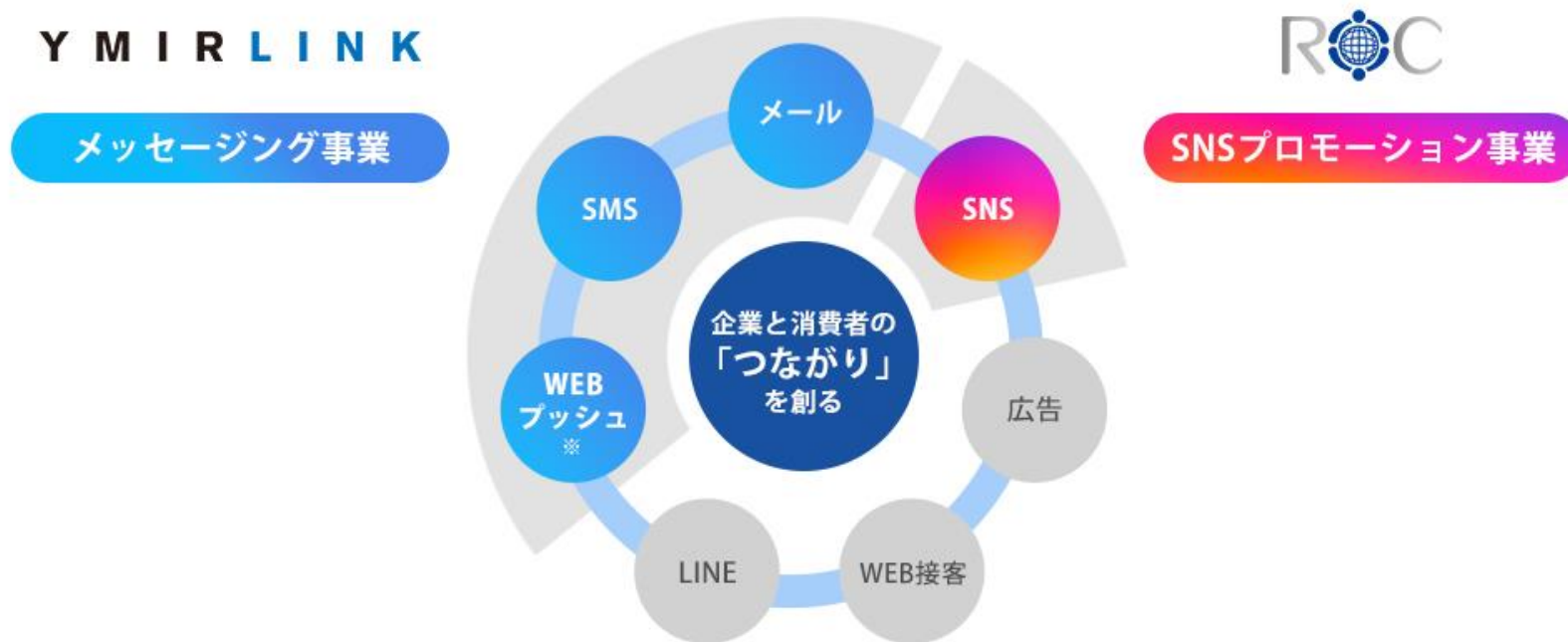
・未払費等 +31百万円

・未払税 +11百万円

・前受金等 +39百万円

トピックス 株式会社ROC社の株式取得を決議(2024年6月14日開示)

SNSソリューションを提供する株式会社ROCの株式取得を決議、2024年9月2日取得予定



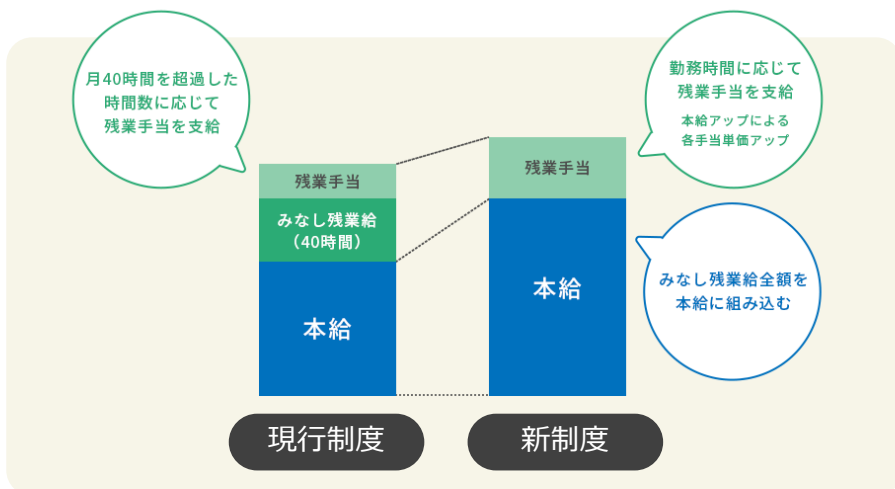
※WEBプッシュは、2024年度のリリースを予定

“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[®] 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 コートピア (株)
- 佐藤さす スマート (株)
- 鈴木白英 コスモス (株)
- 加藤真 ナクスト (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)
- 林美香 セントラル (株)
- 松本真子 リンク (株)

SMS配信

送信先 030-3434-5678

配信日 2024/07/10

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

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

送信

SMSSMS
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://xxxxx.com>
お客様番号: 1212-3434-5678

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。



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50.9%、営業利益50.0%の進捗

	2024年通期	2024年2Q(累計)	進捗率
売上高	2,570 百万円	1,307 百万円	50.9%
ストック売上	2,508 百万円	1,258 百万円	50.1%
スポット売上	61 百万円	49 百万円	80.8%
営業利益	610 百万円	304 百万円	50.0%
営業利益率	23.7%	23.3%	△ 0.4 pts.
経常利益	610 百万円	304 百万円	49.9%
当期純利益	420 百万円	210 百万円	50.0%
当期純利益率	16.4%	16.1%	△ 0.3 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
Mail			
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.
SMS・Auth			
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.

2024年 新規リリース計画

Webプッシュとは、Webブラウザを介してユーザーにプッシュ通知するためのサービスです。

2023年3月には、iOSもWebプッシュ通知に対応し、メールアドレスなどの個人情報を取得せず、プロモーション通知、再訪通知、顧客のロイヤルティ向上など、マーケティングに活用されています。



利用シーン

- ECサイト
キャンペーンやセールのお知らせ
- メディア
新着コンテンツのお知らせ、
サイトへの誘導
- 企業
IR情報、ニュースのお知らせ



4. 成長計画

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）**

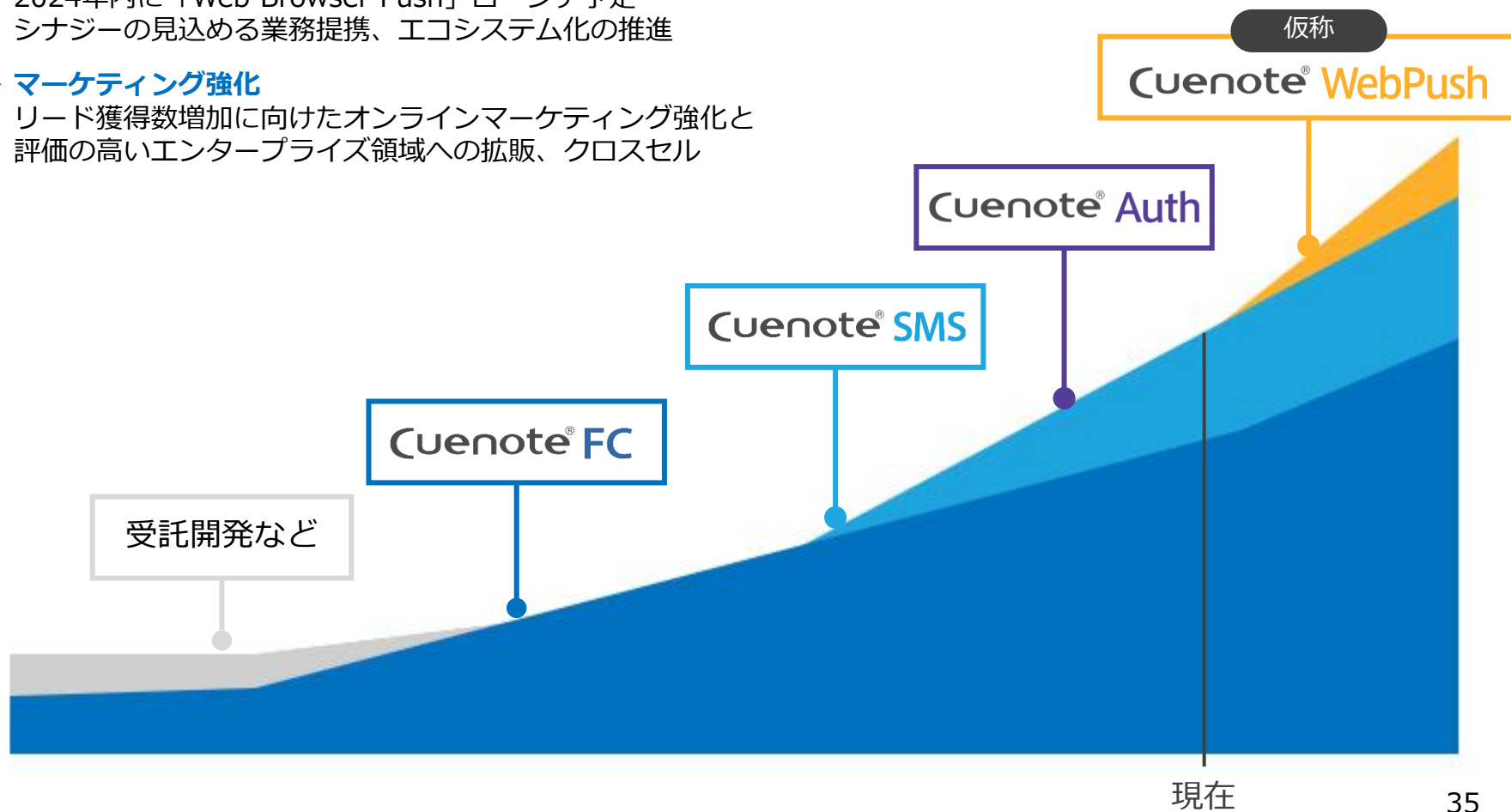
2024～2025年の2カ年において28名増員計画

▶ **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年内に「Web Browser Push」ローンチ予定
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

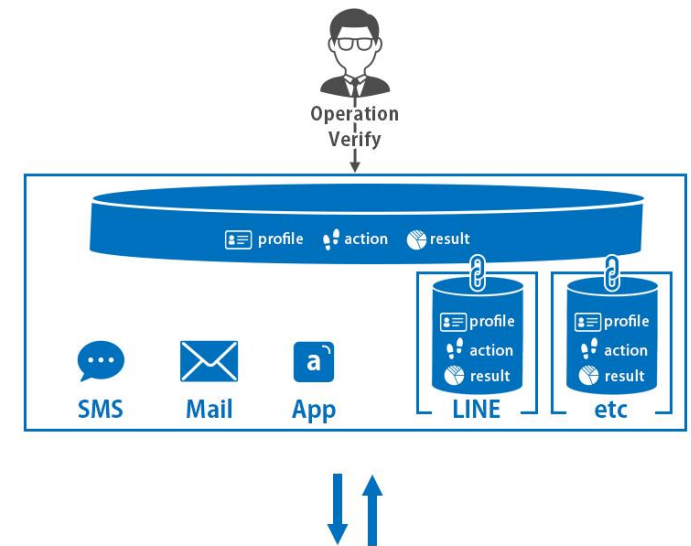
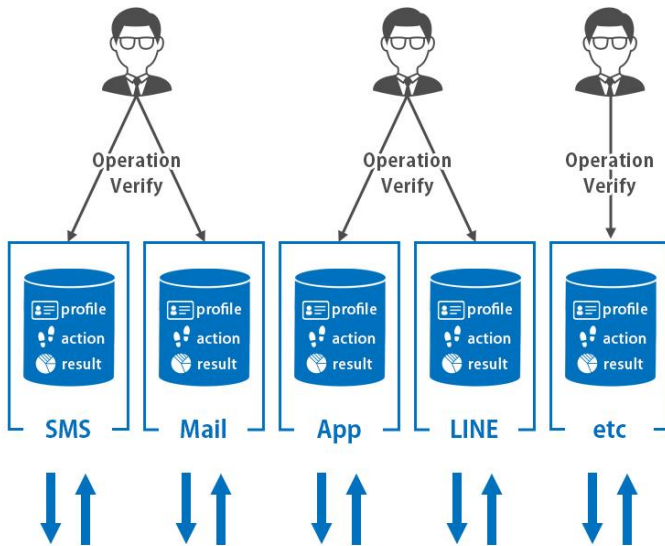
背景

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

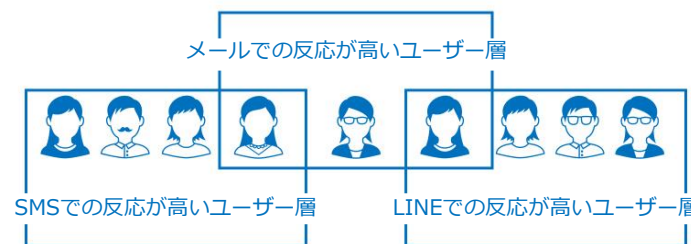
マーケティング活動の効率化・高度化
一貫性またはシームレスなコミュニケーションの実現
ユーザプロファイル、行動分析による効果の向上



消費者



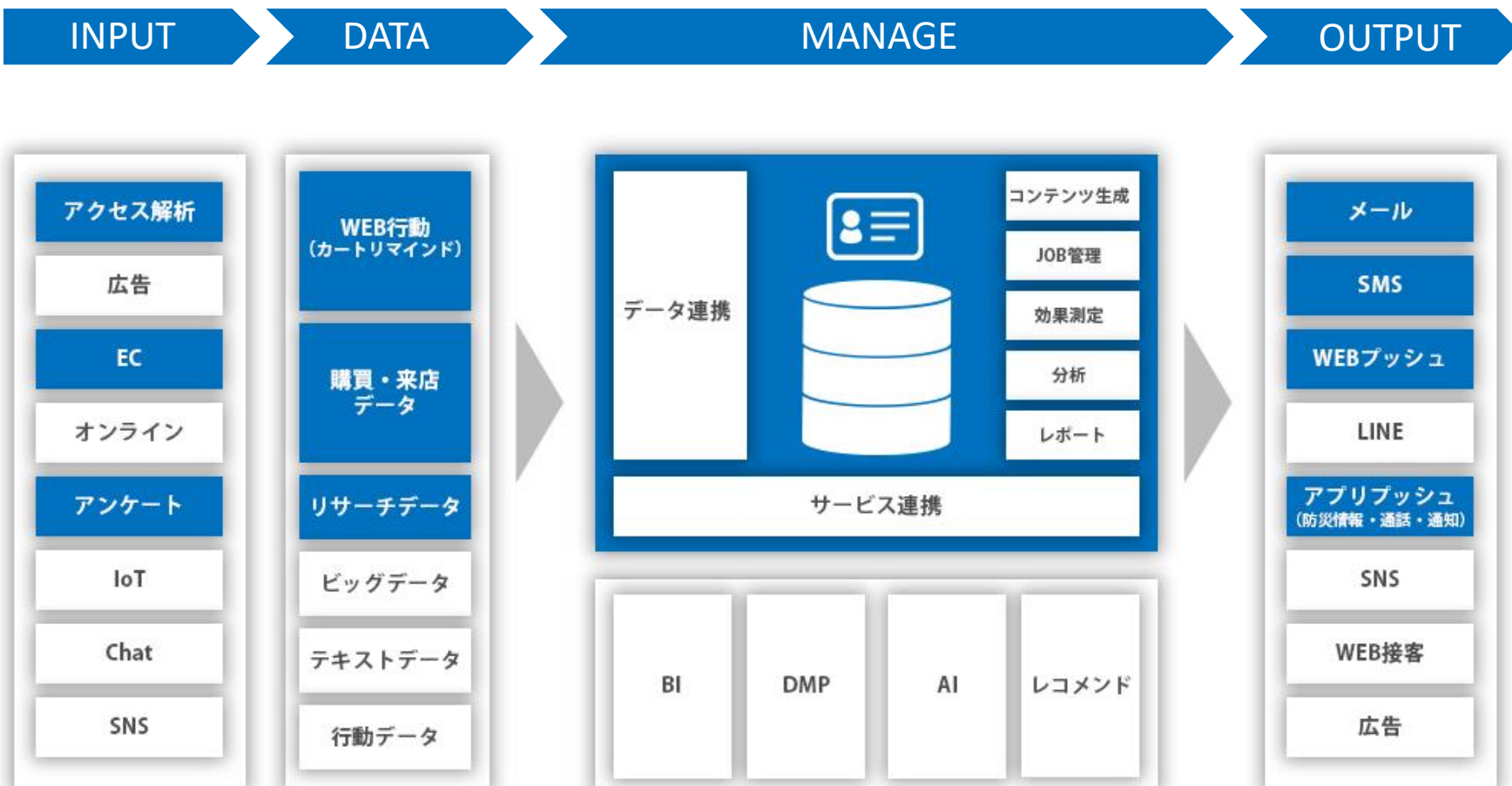
情報の受領頻度や類似性の高まり
ロイヤルティの低下、離脱



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 129名（うち正社員129名、臨時従業員0名）＊2024年6月現在

事業内容 メッセージングソリューション事業

沿革

- 1999 ● インターネット通信で知り合った学生が企業のホームページやWebシステムの制作業務を請け負う形で有限会社として創業
- 2000 ● 株式会社に改組、Webコミュニティシステム（掲示板、オンラインチャットなど）の受託開発、メール配信システムのソフトウェア開発を手掛ける
- 2002 ● サイバーエージェントが資本参加、筆頭株主に。同グループの広告管理システム、キャンペーンシステムの開発・運用に従事
- 2003 ● 高速メール配信エンジンを独自開発、メール配信ASPサービス開始、徐々に取引先を拡大
- 2005 ● 筆頭株主がサイボウズに
システムの受託開発から、メッセージングソリューションサービスをはじめとしたサービスモデルに事業転換
- 2006 ● アイテック阪神（現アイテック阪急阪神）と業務提携
- 2007 ● 経営資源集中のため一部サービスを終了
- 2009 ● 製品を **Cuenote**[®] ブランドに統一
- 2011 ● アイテック阪急阪神が筆頭株主に、業務拡大のため大阪支店開設
- 2013 ● SaaS型アンケートサービス Cuenote Survey をリリース
- 2016 ● 開発拠点として沖縄オフィス開設（2024年閉鎖）
- 2018 ● 開発拠点として福岡（2024年閉鎖）、札幌にオフィス開設
Cuenote SMS をリリース
- 2019 ● Cuenote 安否確認サービスをリリース
- 2020 ● 業務拡大のため、大阪支店を移転
- 2021 ● 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 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の株式取得を決議

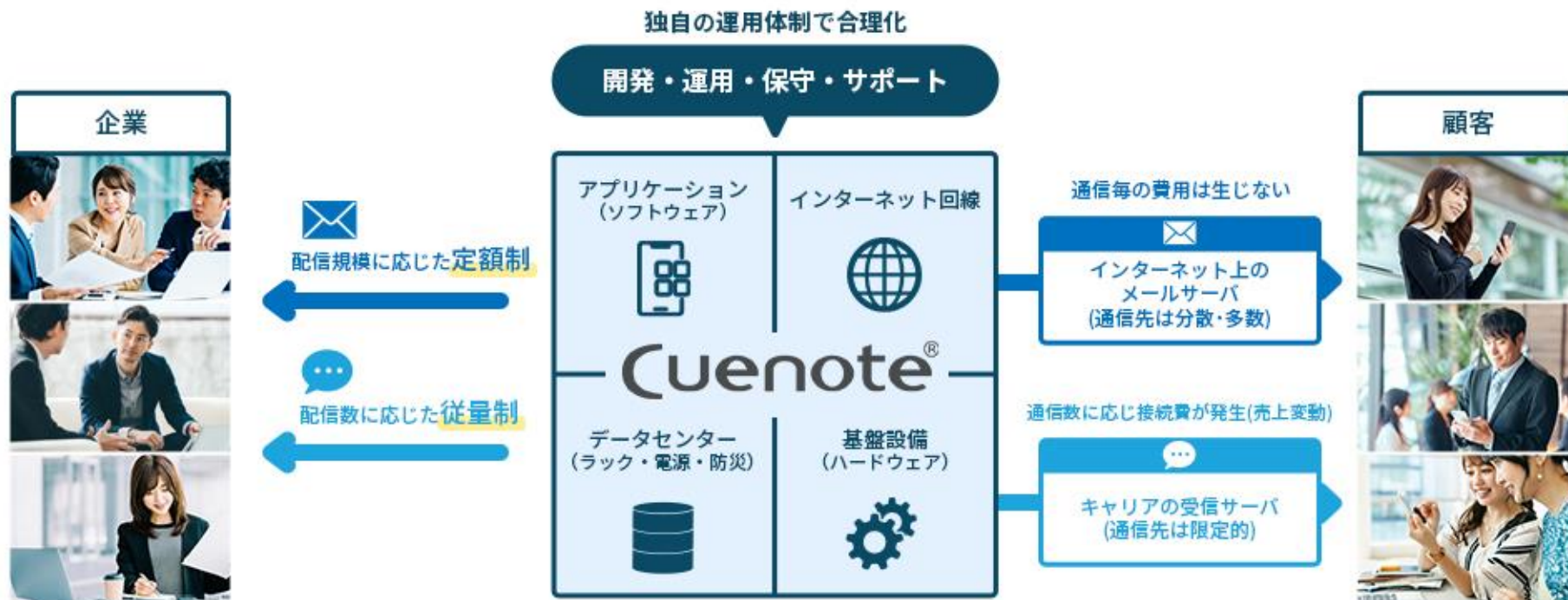
主要サービス MailとSMSの特性

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	豊富 文字・画像・背景色・添付など	簡素 基本的に文字情報
送信コスト	非常に安価 1通あたり数円未満と非常に安価	安価 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	多様 パソコン、スマートフォンや クラウドサービスなど多様	限定 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	分散 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	集中 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[®] 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[®] SR-S



SaaS

ソフトウェア

メールの遅延や不達を解消するエンジニア向けのメール送信API・リレーサーバーです。

APIやSMTPリレーでメールを高速かつ確実に配信することに加え、配信エラーの理由を解析する機能も有するエンジニア向けのサービスです。

製品紹介

SMS配信サービス

Cuenote[®] SMS



認証コード：1234
確認画面にて認証コードを
入力してください。

SaaS

国内キャリア直収型のSMS配信サービスです。
APIや画面からの送信にあわせ、IVRや双方向通信にも
対応しています。
本人認証、重要な通知・案内、督促、プロモーション、
架電業務の効率化などの用途に活用いただけます。
行政・自治体向けには、総合行政ネットワーク（LGWAN）
と接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供。

認証サービス

Cuenote[®] Auth



SaaS

SMSやIVRを利用し、電話番号による認証を行えるセ
キュアな認証サービスです。
APIにリクエストするだけで、確認コードの生成、通知、
認証の処理を簡単に実装できます。
本人認証、ECサイトの転売対策、不正アクセス対策など
の用途に活用いただけます。

製品紹介

Webアンケート・フォームシステム

Cuenote[®] Survey

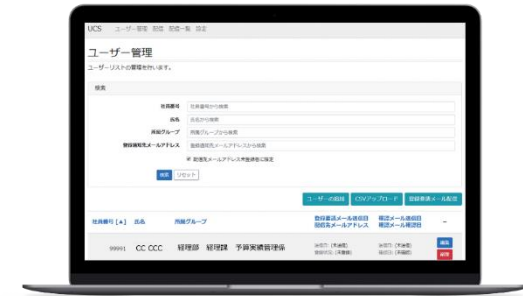


SaaS

ノーコード（ブラウザ操作）で高度なアンケートやセキュアなフォームを作成できるWebアンケート・フォームシステムで、SaaS形式で提供しています。レスポンシブデザイン、多言語、ランディングページ一体型フォームにも対応し、さまざまなシーンで活用いただけます。

安否確認サービス

安否確認サービス Cuenote[®]



SaaS

気象情報と連動し、災害発生時に対象地域従業員の安否状況を自動で確認できる安否確認サービスです。Cuenote 安否確認サービスは、緊急時でも素早く通知作成が出来る高い操作性と高速、確実な配信性能で、いち早く所属員の安否確認・緊急参集が行え、災害・緊急時対応をサポートします。

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

Y M I R L I N K