

|| 企業調査レポート ||

ユミルリンク

4372 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月25日(火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 弊社の見方	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 特長・強み	07
3. 収益構造と主要 KPI	07
4. リスク要因と課題・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2024年12月期の業績概要	10
2. 製品・サービス別の動向	11
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	12
● 2025年12月期の業績見通し	12
■ 成長戦略	13
■ サステナビリティ経営	15
■ 株主還元策	15

■ 要約

2025年12月期も増収増益で過去最高更新を見込む。 高い技術力を生かして高成長が続く見通し

ユミルリンク<4372>は、企業理念に「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。」を掲げ、企業や官公庁・地方自治体向けにメッセージングプラットフォームを提供するTech企業である。企業のデジタルマーケティング（メールマーケティング、SMSマーケティング）やデジタルコミュニケーション活動を支援するメッセージングソリューション事業として、メッセージングプラットフォーム「Cuenote（キューノート）」シリーズの製品・サービスをクラウド型で提供している。同社の強みとして、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力、データ分析専門チームにおいて月間80億通を超える通信記録を分析できる技術力がある。この強みを生かして市場シェアは上昇基調である。また同社の収益構造はSaaS型のストック収益が9割超で高利益率のビジネスモデルである。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績(第4四半期より連結決算に移行[※])は売上高が2,669百万円、営業利益が637百万円、経常利益が637百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が469百万円と、当初計画(2024年10月16日付公表値)を上回り、過去最高業績となった。2023年12月期の単体業績との比較で見ると、売上高は15.3%増、営業利益は7.6%増、経常利益は7.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は14.7%増となった。契約数増加やアップセル効果等によりストック売上が順調に伸長した。製品・サービス別の売上高は、メール系が13.3%増の2,257百万円、SMS系が32.6%増の350百万円、その他が5.3%増の61百万円だった。

※ 2024年12月期は資産・負債のみの連結。損益の連結は2025年12月期からを予定。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比18.2%増の3,156百万円、営業利益が同9.8%増の700百万円、経常利益が同10.0%増の701百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.3%増の480百万円を見込んでいる。売上面ではメール系、SMS系とも順調に拡大し、第1四半期から連結化した子会社(株)ROCの業績も寄与する。売上高の内訳はストック売上が11.4%増の2,887百万円、オペレーション売上(ROCのSNSマーケティング支援売上)及びスポット売上が249.6%増の269百万円の計画である。利益面は戦略的な人的投資やROCの連結影響等により人件費が増加するが、増収効果で吸収する。事業環境が良好で契約数が増加基調であり、契約数の積み上げによってストック売上が拡大するビジネスモデルであることを勘案すれば、好業績が期待できると弊社では見ている。

要約

3. 成長戦略

同社は成長に向けた基本方針として「メッセージングチャネルの拡充とプラットフォーム化により持続的な成長を遂げる」を掲げる。消費者の生活様式の変化やITツール・テクノロジーの進化に伴うコミュニケーション手段の多様化に対応し、選択と集中を図りながらメッセージングプラットフォームのカバーエリアを拡大する計画だ。重点戦略としては人的資本拡充、顧客価値向上に向けたチャネル・サービス・基盤開発、マーケティング強化、業務資本提携を掲げている。株主還元については2024年10月16日付で配当方針の変更を発表し、2024年12月期より配当を開始した。

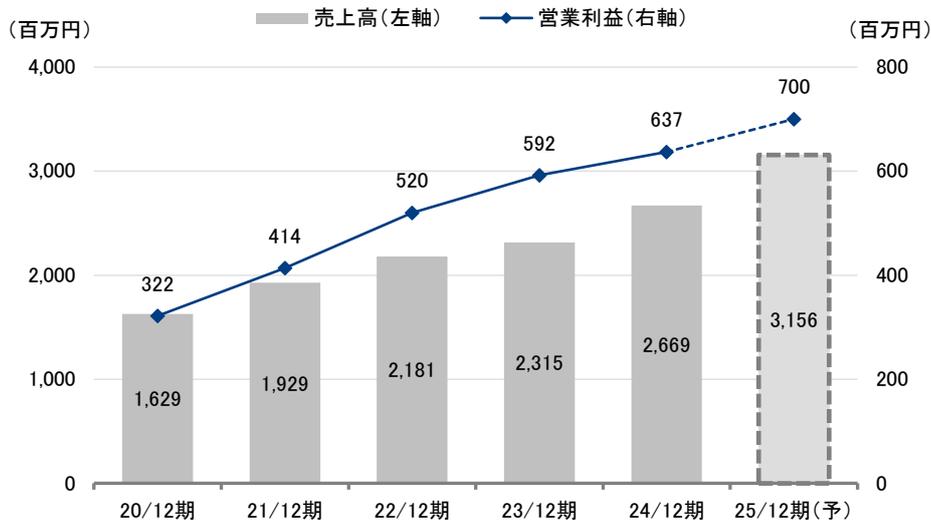
4. 弊社の見方

同社の収益構造はストック収益が9割超を占め、ストック収益が安定的かつ継続的に積み上がっていく高利益率のビジネスモデルである。この点を弊社では高く評価している。また企業のデジタルマーケティング投資が拡大基調と同社を取り巻く事業環境は良好であり、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力という強みにより市場シェア拡大余地も大きいと弊社では見ている。今後は新サービス開発やM&A・アライアンスの積極的な推進等によりメッセージングプラットフォームのカバーエリアを拡大する方針で、高成長の継続が期待される。今後も成長に向けた重点施策の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・メッセージングソリューションプラットフォームを提供するTech企業。高利益率のビジネスモデルを展開
- ・2024年12月期は計画を上回る過去最高業績で着地
- ・2025年12月期も増収増益で過去最高更新を見込む
- ・メッセージングプラットフォームのカバーエリア拡大により、高成長の継続が期待される

業績推移



注：24/12期第4四半期より連結決算に移行

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

メッセージングプラットフォームを提供する Tech 企業

1. 会社概要

同社は、企業理念に「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。」を掲げ、企業や官公庁・地方自治体向けにメッセージングプラットフォームを提供する Tech 企業である。本社は東京都渋谷区代々木、事業拠点は本社のほか、大阪支店（大阪市北区）、北海道オフィス（札幌市中央区）に展開している。開発拠点として開設していた沖縄オフィスと福岡オフィスについては 2024 年春に閉鎖した。

グループは同社、及び連結子会社 ROC（2024 年 9 月に株式 90% を取得して子会社化、2027 年 9 月に完全子会社化を予定）の 2 社で構成されている。連結ベースの総資産は 3,435 百万円、純資産は 2,846 百万円、自己資本比率は 82.9%、発行済株式総数は 3,892,600 株（自己株式 60,837 株を含む）、従業員数は 152 名（同社単体が 133 名、子会社が 19 名）である。なお同社の現在の親会社は阪急阪神ホールディングス <9042> のグループ会社であるアイテック阪急阪神（株）となっているが、営業上の取引額は小さく、同社の経営上の独立性も確保されている。

2. 沿革

1999 年 7 月に（有）ユミルリンクを設立、2000 年 6 月にユミルリンク（株）に組織変更した。事業展開では 2002 年 7 月にメール配信システムを開発、2003 年 2 月に高速メール配信エンジンを独自開発、同年 7 月にメール配信 ASP サービス（現 Cuenote FC）を提供開始した。その後 2009 年 3 月に製品ブランドを「Cuenote」に統一し、同年 3 月に Cuenote FC プレミアムを、2013 年 7 月に Cuenote Survey を、2018 年 11 月に Cuenote SMS を、2019 年 11 月に Cuenote 安否確認サービスを、2022 年 5 月に Cuenote Auth を、2023 年 3 月に Cuenote SMS for LGWAN を、2024 年 11 月に Cuenote Push をそれぞれ提供開始するなど、製品・サービスラインナップの充実を推進している。

株式関係では 2021 年 9 月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式上場、2022 年 4 月に東証の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行した。

ユミルリンク | 2025年3月25日(火)
 4372 東証グロース市場 | <https://www.ymir.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1999年 7月	企業のホームページや Web システムの制作請負を目的として、東京都渋谷区恵比寿に（有）ユミルリンクを設立
2000年 6月	ユミルリンク（株）へ組織変更
2002年 1月	サイバーエージェント<4751>が親会社となる
2002年 7月	メール配信システムを開発
2003年 2月	高速メール配信エンジンを独自開発
2003年 7月	メール配信 ASP サービス（現 Cuenote FC）を提供開始
2005年 9月	プライバシーマーク認定を取得
2005年12月	サイボウズ<4776>が親会社となる
2006年 7月	Perl のフレームワーク「TripletaiL」を公開
2006年12月	アイテック阪神（株）（現 アイテック阪急阪神（株））と業務提携
2008年 4月	Erlang 言語を使用した高精度性能分析ツールを開発
2008年 6月	メール配信のトラブルを改善するリレーサーバー「Cuenote SR-S」を発売
2009年 3月	製品ブランドを「Cuenote」に統一 SaaS サービス「Cuenote FC プレミアム」を提供開始
2011年 2月	「Cuenote FC プレミアム」が ASP・SaaS 安全・信頼性に係る情報開示認定を取得 アイテック阪急阪神（株）が親会社となる（阪急阪神ホールディングス<9042>グループ）
2011年 7月	大阪支店（大阪市福島区）を開設（2020年3月に大阪市北区に移転）
2013年 7月	アンケート・フォームシステム「Cuenote Survey」を提供開始 情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS」認定を取得
2015年12月	本社オフィスを東京都渋谷区代々木に移転
2016年 9月	「Cuenote」シリーズの契約数が 1,000 契約を突破
2018年 6月	開発拠点として北海道オフィス（札幌市中央区）を開設
2018年11月	SMS 配信サービス「Cuenote SMS」を提供開始
2019年11月	「Cuenote 安否確認サービス」を提供開始
2020年 7月	「Cuenote SMS」が楽天モバイルの回線向け SMS に対応し、国内 4 キャリアと直接接続を開始
2021年 9月	東京証券取引所（以下、東証）マザーズに株式上場
2022年 4月	東証の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行
2022年 5月	認証サービス「Cuenote Auth」を提供開始
2022年 9月	「Cuenote」シリーズの契約数が 2,000 契約を突破
2023年 3月	ISMS クラウドセキュリティ認証を取得 総合行政ネットワークと接続する「Cuenote SMS for LGWAN」を提供開始
2024年 9月	（株）ROC を子会社化
2024年11月	Web プッシュ通知サービス「Cuenote Push」を提供開始

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

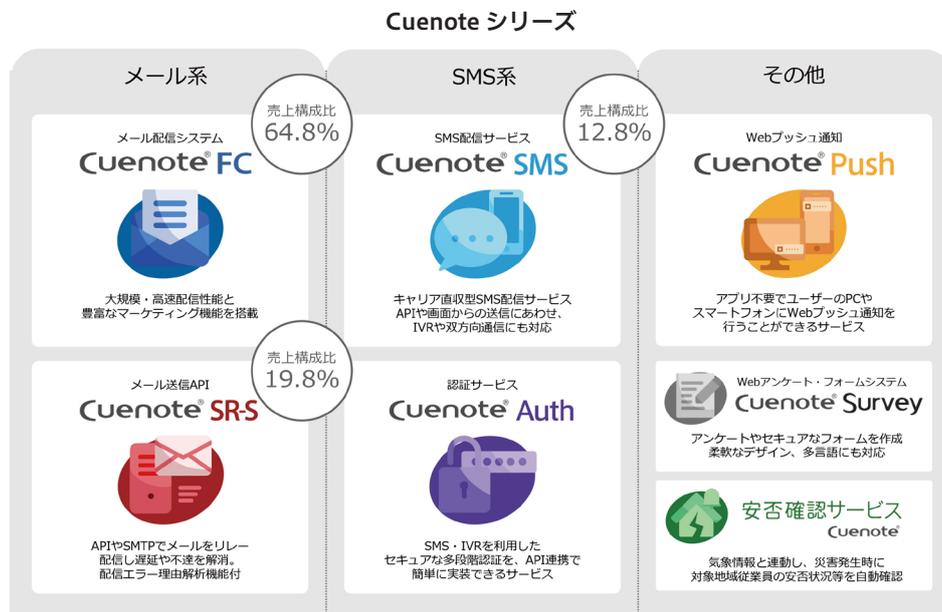
■ 事業概要

デジタルマーケティングなどを支援する メッセージングソリューション事業を展開

1. 事業概要

同社は、企業のデジタルマーケティング（メールマーケティング、SMS マーケティング）やデジタルコミュニケーション活動を支援するメッセージングソリューション事業として、メッセージングソリューションプラットフォーム「Cuenote」シリーズの製品・サービスをクラウド型で提供している。子会社の ROC は、法人向けアカウント運用代行の SNS ソリューション事業などを展開している。ROC が持つ SNS マーケティングノウハウを活用したシステム開発や相互送客などの面でシナジー創出を図る方針だ。

事業区分はメール系、SMS 系、その他としている。主要製品はメール系ではメール配信システムの Cuenote FC（2024 年 12 月期の売上構成比 64.8%）、メール送信 API の Cuenote SR-S（同 19.8%）、SMS 系では SMS 配信サービスの Cuenote SMS（同 12.8%）、認証サービスの Cuenote Auth、その他では Web プッシュ通知の Cuenote Push、Web アンケート・フォームシステムの Cuenote Survey、Cuenote 安否確認サービスなどがある。



注：売上構成比は、2024年1月～12月の実績値
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(1) Cuenote FC

デザイン性の高いメールを簡単に作成したい、大量のメールを正確かつ高速に配信したい、メールマーケティングの効果測定やデータ分析を行いたいといったニーズに対応し、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ある。会員数が数百万～数千万規模の大規模なメール配信でも高速・確実に届けることができるほか、画像などの挿入が容易でデザイン性の高いメールを簡単に作成できる HTML メールエディター、顧客の行動に応じて適切なメールを自動配信するシナリオ配信、メールの効果を測定できる開封・クリックカウント・コンバージョン測定などの機能も備えている。

(2) Cuenote SR-S

メール遅延や不達を解消するエンジニア向けのメール送信 API・リレーサーバである。API や SMTP リレーでメールを高速かつ確実に送信でき、SPF、DKIM、DMARC などの送信ドメイン認証にも対応している。配信エラー理由解析機能も備えている。

(3) Cuenote SMS

国内キャリアとの直取方式により高い到達率を持つ SMS 配信システムである。携帯電話やスマートフォンの電話番号を利用した本人認証や重要な通知・リマインド、自社サービスの販促・プロモーション情報などを送信できる。API や画面からの送信に合わせ、IVR（Interactive Voice Response：コンピュータによる音声自動配信システム）や双方向通信にも対応している。国内 4 社の全キャリアと直接接続することで、90% を超える高い開封率や、メール配信で培った大規模・高速配信技術を強みとしている。なお外部接続・連携シリーズとして、行政・自治体向けに総合行政ネットワーク（LGWAN）と接続する Cuenote SMS for LGWAN を提供しているほか、2024 年 7 月には Salesforce と連携する Cuenote SMS for Salesforce を提供開始、同年 10 月にはサイボウズ<4776>の業務アプリ構築クラウドサービス kintone と連携する Cuenote SMS for kintone を提供開始した。

(4) その他の製品・サービス

認証サービスの Cuenote Auth は、SMS や IVR を利用し、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である。顧客は同サービスを導入することによって、自社でシステム開発を行うことなく、確認コードの生成、SMS・IVR による確認コード通知、認証画面の表示及び処理、認証結果の取得という一連のプロセスを簡単に実行できるため、EC サイトの転売対策や不正アクセス対策などの用途に活用できる。

Web プッシュ通知の Cuenote Push は 2024 年 11 月に提供開始した。アプリが不要で、Web ブラウザ経由でユーザーの PC やスマートフォンに Web プッシュ通知を送信できる。メルマガや LINE などとの違いは、専用アプリを開くことなくユーザーに通知が届くためユーザーが気付きやすいというメリットがある。企業側はユーザーのメールアドレス等の個人情報取得が不要で、ユーザー側にとっても「通知を許可する」ことにより情報を受け取ることができるライトな通知手段である。

Web アンケート・フォームシステムの Cuenote Survey は、プログラミングの知識がなくても、ノーコード（ブラウザ操作）でデザイン性の高いアンケートを簡単に作成できるサービスである。多言語やランディングページ一体型フォームにも対応し、同社の他のサービスと組み合わせるとメールにアンケートを添付して送信することもできる。

事業概要

Cuenote 安否確認サービスは、気象情報と連動して企業の BCP（事業継続計画）を支援するサービスである。自然災害発生時に対象地域の従業員の安否確認等を自動確認できる。

メールの高速かつ効率的な大規模配信を可能とする 技術力が特長・強み

2. 特長・強み

同社の特長・強みとしては、メールの高速・大規模配信を可能にした独自の技術力、データ分析専門チームにおいて月間 80 億通を超える通信記録を分析できる技術力などが挙げられる。メールの大規模配信市場においてはメールサーバーをチューニングして高速化に対応するのが一般的とされるが、同社は高速化に特化した設計思想と高速化に適した並列処理指向言語「Erlang（アーラン）」を採用し、独自開発した配信エンジン（MTA）により高速・確実な通信制御を実現した。このような高速・大規模配信技術力とデータ分析力の両方を有していることが競合優位性となり、メール配信ベンダー市場における同社の市場シェアは上昇基調（2021 年 12 月期は 8.2% で第 4 位、2022 年 12 月期は 9.9% で第 4 位、2023 年 12 月期は 10.8% で第 3 位）となっている*。

* 同社の「事業計画及び成長可能性に関する説明事項」による。

また同社の「Cuenote」シリーズは、企業のプロモーション（EC サイトの販売促進、利用者認証、流通の来店促進、タイムイベント告知など）以外にも、企業の IR・PR アンケート、金融・保険分野の株価アラート、約定通知、満了・更新日案内、鉄道・航空・ホテル・レジャー分野の予約確認、搭乗・来場リマインド、新聞・出版分野のニュース速報、電気・ガス・通信分野の料金通知、工事日案内、自治体・警察・学校分野の防災・防犯通知、登下校通知など、様々な目的・業種で活用されている。

なお同社単体ベースの従業員のうちエンジニア比率は 54.1%（2024 年 12 月末現在）である。国内の 3 エリア・6 ヶ所にデータセンターを分散して設置しており、99.99% 以上の高い稼働率を実現している。そして企画・設計・開発・販売から運用・保守まで、充実したサポート体制を含めて一気通貫のソリューションを提供し、継続的に顧客との強固な信頼関係を構築している。

SaaS 型のストック収益が 9 割超で高利益率のビジネスモデル

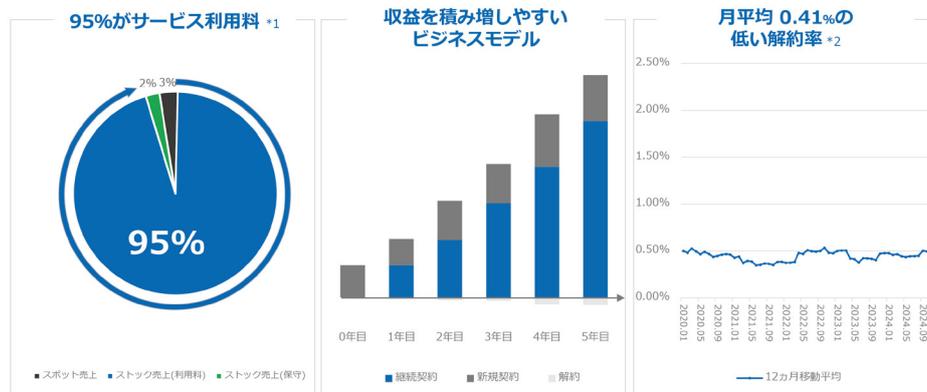
3. 収益構造と主要 KPI

同社の収益構造は、コストが人件費とデータセンター関連費で大半を占めている一方で、ストック収益（SaaS 型のサービス利用料）が 9 割超（2024 年 12 月期実績は 97.1%）を占める高利益率のビジネスモデル（2024 年 12 月期実績の売上高営業利益率は 23.9%）である。「Cuenote」シリーズ全サービスの合計解約率が月平均 0.4～0.5% 程度（2024 年 12 月期の月次解約率は 0.41%）と低水準で推移し、NRR（Net Revenue Retention：売上継続率）は 100% 超（2024 年 12 月期実績はメール系が 103.3%、SMS 系が 103.9%）で推移しているため、契約数増加（新規契約＋継続契約）によってストック収益が積み上がる収益構造となっている。

事業概要

「Cuenote」シリーズはリリース以来、様々な業種の大企業や官公庁・地方自治体を中心に採用され、有効契約数は2024年12月期末時点で2,500を超えている。このうち上場企業の導入数は272社となっている。2024年12月期の新規導入実績としては、メール系ではSMBCグループのCCCMKホールディングス(株)、(株)埼玉りそな銀行、(株)三菱UFJ銀行、(一社)放送サービス高度化推進協会(A-PAB)、毎日新聞社系の(株)毎日企画サービスなど、SMS系ではイワイ物流(株)、(株)Scene Live、愛知県刈谷市役所などがある。またメルカリ<4385>がCuenote SR-Sを導入した。

同社収益構造とSaaSの特長



*1 2024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

*2 2024年1月～12月の全Cuenoteサービスの月次解約率の12ヶ月移動平均。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

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

製品・サービス別の売上高、主要 KPI の過去 3 期（2022 年 12 月期～2024 年 12 月期）の推移は以下のとおりである。2024 年 12 月期の売上高はメール系が 2,257 百万円（売上構成比 84.6%）、SMS 系が 350 百万円（同 13.1%）、その他が 61 百万円（同 2.3%）だった。メール系は売上高、期末 MRR（Monthly Recurring Revenue：月次経常収益）、ストック売上高とも増加基調である。またアップセル・クロスセルの成果により契約当たりの平均利用額も増加基調だ。SMS 系は 2022 年 12 月期に一過性収益を計上した反動で 2023 年 12 月期の売上高が減少となっているが、この影響を除けば増加基調である。なお全社平均のストック売上比率は 97% 台で推移している。

製品・サービス別の売上高及び主要 KPI

	22/12 期	23/12 期	24/12 期
売上高 合計 (百万円)	2,181	2,315	2,669
メール系	1,817	1,992	2,257
SMS 系	306	264	350
その他	57	58	61
ストック売上高 (百万円)			
メール系	1,771	1,935	2,182
SMS 系	306	263	350
期末 MRR (百万円)			
メール系	154	170	189
SMS 系	27	25	30
その他	5	5	5
契約当たりの平均利用額 (千円)			
メール系	91	94	99
SMS 系	137	85	74
全社ベースストック売上比率	97.8%	97.4%	97.1%

注 1：MRR = Monthly Recurring Revenue：月次経常収益

注 2：SMS 系の期末 MRR は一過性収益を除く数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

市場環境は良好、 競合優位性の源である技術力で市場シェア拡大余地あり

4. リスク要因と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競争の激化、品質不具合やシステム障害の発生、技術革新への対応遅れ、知的財産権、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

同社を取り巻く市場動向として、同社資料によると、顧客接点 /CX の市場規模は 2025 年 12 月期予測 3,738 億円で、このうちメール送信市場は 208 億円、SMS 送信サービス市場は 283 億円である。そして今後も消費者との接点がリアルからデジタルへシフトする流れが加速することが予想されており、同社にとって市場開拓余地は大きいと弊社では見ている。またメール配信ベンダー市場における同社の市場シェアは 2023 年 12 月期実績で 10.8%（第 3 位）であり、同社の競合優位性の源である技術力によって市場シェア拡大余地も大きいと弊社では見ている。

業績動向

2024年12月期は計画を上回る増収増益

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績(第4四半期より連結決算に移行、2025年1月31日付で上方修正)は、売上高が2,669百万円、営業利益が637百万円、経常利益が637百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が469百万円となった。当初計画(2024年10月16日付公表値)に対して売上高は99百万円、営業利益は27百万円、経常利益は27百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は49百万円それぞれ上回り、過去最高業績となった。なお子会社ROCについてはB/Sのみを2024年12月期から連結しており、P/Lの取り込みは2025年12月期からとしている。2023年12月期の単体業績(非連結決算)との比較で見ると、売上高は15.3%増、営業利益は7.6%増、経常利益は7.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は14.7%増だった。

2024年12月期連結業績の概要

(単位:百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		当初計画	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	達成額	達成率
売上高	2,315	100.0%	2,669	100.0%	354	15.3%	2,570	99	3.9%
メール系	1,992	86.0%	2,257	84.5%	265	13.3%	-	-	-
SMS系	264	11.4%	350	13.1%	86	32.6%	-	-	-
その他	58	2.5%	61	2.3%	3	5.3%	-	-	-
売上総利益	1,589	68.7%	1,796	67.3%	206	13.0%	-	-	-
販管費	997	43.1%	1,158	43.4%	161	16.2%	-	-	-
営業利益	592	25.6%	637	23.9%	45	7.6%	610	27	4.5%
経常利益	592	25.6%	637	23.9%	44	7.6%	610	27	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	409	17.7%	469	17.6%	60	14.7%	420	49	11.8%

注1: 24/12期第4四半期より連結決算に移行したため、前期比は23/12期単体決算との比較

注2: 当初計画は2024年10月16日付公表値

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は契約数増加やアップセル効果等によりストック売上が順調に伸長した。製品・サービス別の売上高は、メール系が13.3%増の2,257百万円、SMS系が32.6%増の350百万円、その他が5.3%増の61百万円となった。売上総利益は13.0%増加したが、売上総利益率は1.4ポイント低下して67.3%となった。人件費やデータセンター関連費等が増加した。販管費は16.2%増加し、販管費比率は0.3ポイント上昇して43.4%となった。M&A関連費用の発生も影響した。この結果、営業利益率は1.7ポイント低下して23.9%となった。営業利益の前期比45百万円増加の分析は、増益要因としてメール系の売上増加で265百万円増加、SMS系の売上増加で86百万円増加、減益要因として人件費増加(人員増や待遇改善等)で155百万円減少、データセンター関連費増加で92百万円減少、M&A関連費用発生で20百万円減少、広告宣伝費増加で16百万円減少、その他費用増加で26百万円減少だった。なお親会社株主に帰属する当期純利益については賃上促進税制による税額減少の影響で2ケタ増益だった。

業績動向

2. 製品・サービス別の動向

期末 MMR はメール系が 189 百万円、SMS 系が 30 百万円、その他が 5 百万円（2023 年 12 月期はメール系が 170 百万円、SMS 系が 25 百万円、その他が 5 百万円）、ストック売上高はメール系が 12.8% 増の 2,182 百万円、SMS 系が 32.6% 増の 350 百万円と順調に拡大した。契約当たり平均利用額はメール系がエンタープライズ向けプランの契約増と既存顧客のアップセル等により 6.2% 増の 99 千円、SMS 系は小規模配信顧客の増加により 12.8% 減の 74 千円となった。なお全社ベースの契約数は 2,500 超、ストック売上比率は 97.1%、解約率は 0.41% となった。

メール系は処理性能や可用性・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好調に推移し、Google のメール送信者ガイドライン変更に伴う需要増なども寄与した。アライアンスを活用した新サービスとしては、2024 年 6 月に（株）サイバービジョンホスティングとの協業による DMARC や BIMi の導入・運用支援を提供開始、同年 7 月にコクー（株）との提携による運用支援サービス Cuenote コンシェルジュ「メルサポ」「デジサポ」を提供開始した。

SMS 系は、小規模配信顧客の増加により契約当たり平均利用額が減少したものの、契約数増加により売上高、ストック売上高が順調に拡大した。アライアンスを活用した新サービスとしては、2024 年 6 月に Cuenote SMS が Scene Live のインバウンド向けコールシステムとシステム連携した。

財務の健全性は極めて高い

3. 財務状況

財務面で見ると、2024 年 12 月期末（連結決算に移行して子会社 ROC の B/S を連結）の資産合計は 2023 年 12 月期末（単体ベース）との比較で 654 百万円増加して 3,435 百万円となった。主に当座資産が 458 百万円増加、のれんが 108 百万円増加した。負債合計は 181 百万円増加して 588 百万円となった。主に買掛未払等が 94 百万円増加、未払税等が 42 百万円増加、前受金等が 49 百万円増加したほか、長期借入金残高が 50 百万円となった。純資産合計は 472 百万円増加して 2,846 百万円となった。主に利益剰余金が 469 百万円増加した。この結果、自己資本比率は 2.5 ポイント低下して 82.9% となった。業容拡大や M&A の影響で自己資本比率が若干低下の形となったが、依然として 80% 台の高い水準を維持しており、キャッシュ・フローの状況にも懸念点は見当たらない。財務の健全性は極めて高いと弊社では評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	増減
資産合計	2,097	2,376	2,780	3,435	654
（流動資産）	1,820	2,070	2,466	2,969	502
（固定資産）	276	306	314	466	151
負債合計	402	440	406	588	181
（流動負債）	402	440	406	538	131
（固定負債）	-	-	-	50	50
純資産合計	1,695	1,936	2,374	2,846	472
（株主資本）	1,695	1,936	2,374	2,846	472
自己資本比率	80.8%	81.5%	85.4%	82.9%	-2.5%

項目	21/12 期	22/12 期	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	341	444	458	601
投資活動によるキャッシュ・フロー	687	-117	-90	-150
財務活動によるキャッシュ・フロー	294	-118	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,513	1,721	2,089	2,540

注：24/12 期第 4 四半期より連結決算に移行したため 23/12 期までは単体ベース、増減は 23/12 月期単体との比較
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 12 月期も増収増益で過去最高更新を見込む

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績（子会社 ROC の P/L を第 1 四半期より取り込み）は、売上高が前期比 18.2% 増の 3,156 百万円、営業利益が同 9.8% 増の 700 百万円、経常利益が同 10.0% 増の 701 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.3% 増の 480 百万円を見込んでいる。売上面ではメール系、SMS 系とも順調に拡大し、ROC の業績も寄与する。売上高の内訳はストック売上が 11.4% 増の 2,887 百万円、オペレーション売上（ROC の SNS マーケティング支援売上）及びスポット売上が 249.6% 増の 269 百万円の計画である。

利益面は戦略的な人的投資や子会社 ROC の連結影響等により人件費が増加するが、増収効果で吸収する。なお営業利益率が 1.7 ポイント低下する見込みだが、これは人員増に伴う人件費等の増加に加え、ROC の SNS マーケティング支援売上が加わることによる売上ミックスの影響である。ただし主力のメール系及び SMS 系はストック売上、期末 MRR とも順調に拡大する見込み（メール系のストック売上は 10.0% 増、期末 MRR は 10.7% 増、SMS 系のストック売上は 19.4% 増、期末 MRR は 22.3% 増の見込み）だ。事業環境が良好で契約数が増加基調であり、契約数の積み上げによってストック売上が拡大するビジネスモデルであることを勘案すれば、好業績が期待できると弊社では見ている。

今後の見通し

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減	増減率
売上高	2,669	100.0%	3,156	100.0%	486	18.2%
営業利益	637	23.9%	700	22.2%	62	9.8%
経常利益	637	23.9%	701	22.2%	63	10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	469	17.6%	480	15.2%	10	2.3%
< 主要 KPI >						
全社						
ストック売上	2,592	97.1%	2,887	91.5%	295	11.4%
オペレーション・スポット売上	76	2.8%	269	8.5%	193	249.6%
メール系						
ストック売上	2,182	81.7%	2,400	76.0%	218	10.0%
期末 MRR	189	-	210	-	21	10.7%
月次解約率	0.41%	-	0.46%	-	0.05pp	-
SMS 系						
ストック売上	350	13.1%	418	13.2%	68	19.4%
期末 MRR	30	-	37	-	7	22.3%
月次解約率	0.31%	-	0.23%	-	-0.08pp	-

注：オペレーション売上は子会社 ROC の SNS マーケティング支援売上
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

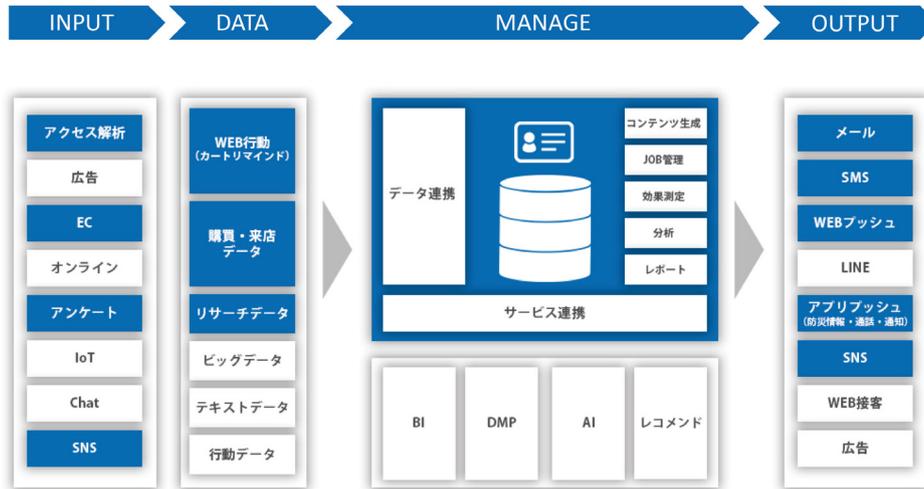
成長戦略

コミュニケーション手段の多様化に対応してカバーエリア拡大

同社は成長に向けた基本方針として「メッセージングチャネルの拡充とプラットフォーム化により持続的な成長を遂げる」を掲げ、消費者の生活様式の変化や IT ツール・テクノロジーの進化に伴うコミュニケーション手段の多様化に対応し、選択と集中を図りながら同社のメッセージングプラットフォームのカバーエリアを拡大する計画だ。

成長戦略

メッセージングプラットフォーム概念図



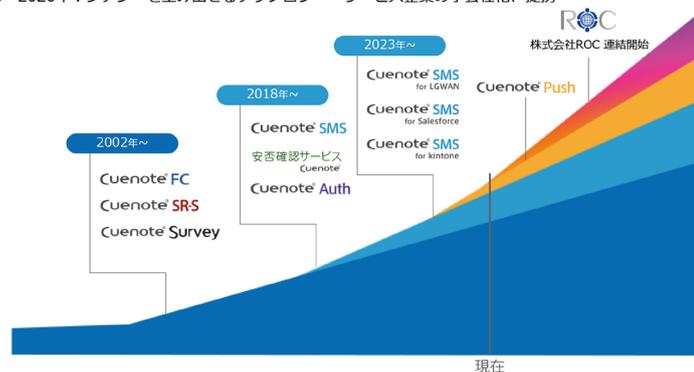
出所：決算説明資料より掲載

また同社は中長期的目標値を具体的に公表していないが、重点戦略としては人的資本拡充、顧客価値向上に向けたチャンネル・サービス・基盤開発、マーケティング強化、業務資本提携を掲げている。人的資本拡充では技術を中心とした増員及び人材育成を推進する。増員計画（連結ベース）は2025年12月期が22名増員、2026年12月期が15名増員としている。顧客価値向上に向けたチャンネル・サービス・基盤開発では2025年～2026年に「Cuenote」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サービスの拡充などを計画している。マーケティング強化ではリード獲得数増加を図るため2025年～2026年にオンラインマーケティングを強化する。業務資本提携ではシナジーを生み出せるテクノロジー・サービス企業に対するM&A・アライアンスを積極的に推進する方針だ。

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ン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ンネル・サービス・基盤開発**
2025～2026年：Cuenote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



出所：決算説明資料より掲載

2024年12月期の重要施策としては、人的資本拡充の面では従業員の待遇改善と働き方改革を目的として、2024年1月よりみなし残業給制度（月40時間分固定支給）の廃止と固定支給分の本給への組み込みを実施した。顧客価値向上に向けたチャネル・サービス・基盤開発では、同年7月にCuenote SMS for Salesforceを、同年10月にCuenote SMS for kintoneを、同年11月に「Cuenote」シリーズの新サービスとしてCuenote Pushをそれぞれ提供開始した。業務資本提携では、新規事業やプロジェクトの立案・推進及びアライアンス戦略推進を目的として同年1月に事業推進本部を新設し、同年9月にM&AによりROCを子会社化した。またコーポレートガバナンスの面では同年8月に「統合報告書2024」を作成した。

■ サステナビリティ経営

事業を通じて社会課題の解決に貢献

サステナビリティ経営に関しては具体的なマテリアリティを公表していないが、企業理念に「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。」を掲げ、事業を通じて社会課題の解決に貢献することを基本方針としている。重点取り組みとしては「Cuenote」シリーズの提供による紙資源や化石燃料等の消費削減、顧客企業の働き方改革への貢献などのほか、女性従業員の比率向上（目標32%）やステークホルダーとの対話などにも取り組んでいる。

■ 株主還元策

株主還元は2024年12月期より配当開始。 2024年12月期配当は記念配当を含めて55.0円

株主還元については2024年10月16日付で配当方針の変更を発表した。従来は財務体質の強化と事業成長のための投資が必要であると考え配当を実施していなかったが、業績が堅調に推移していることを鑑み、企業価値向上のための成長投資と内部留保の確保とともに、株主への安定的かつ継続的な利益還元の実現が可能であると判断し、2024年12月期より配当を開始した。

この方針変更によって2024年12月期の配当（2025年1月31日付で配当予想を上方修正）は年間55.0円（期末一括、普通配当18.0円＋創立25周年記念配当37.0円）とした。2025年12月期の配当は普通配当のみとし年間19.0円（期末一括）を予定している。2024年12月期との比較では創立25周年記念配当37.0円が剥落するため減配の形だが、普通配当ペースでは1.0円増配となる。また予想配当性向は15.0%となる。今後成長投資、内部留保の充実、株主還元を総合的に勘案し、配当性向15%を目途に継続実施を目指す。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp